

建設通信新聞

オオバの大場明憲社長と次期社長の辻本茂常務は14日、東京都中央区の東京証券取引所で記者会見を開いた。社長交代の背景や今後の経営方針など会見の要旨は次のとおり。

* * *

——8月29日付の社長交代をこの時期に発表した理由は、大場社長（5月決算のため）

7月とも考えたが、若返りを図るためなるべく早く若手にバトンをタッチしていくことにした。これから若手をどう抜擢するかも、新しい体制でやってみよう。わたしを除き60代は全員退任になる。

——社長就任に際して基本的

な方針は

辻本常務 建設コンサルタント

オオバ社長交代会見の趣旨



大場社長（左）と辻本常務

辻本常務 リスク取って収益確保

業界、特にまちづくりコンサルタントは黒子に徹している。投資家やディベロッパーなどの収益に寄与するサービス業として貢献してきた。リスクをまったく取らないで高い収益を確保することが難しい時代になった。リスクを取りつつ出口（見通し）がしっかりとした案件には、全体のリターンを高めることにより、オオバの収益を高めたいと考えている。

——大場社長が会長に就任すれば、社長との役割分担はど

大場社長 若返りへバトンをタッチ

つなるか

大場社長 業界の団体活動や営業のサポートなど、対外的な業務はまだまだやっていく。会社経営の中でいろいろな問題が出てくるので相談相手にもなるが、一定の年度で若い人に任せる。

——機構改革は考えているのか

辻本常務 大きな機構改革は考えていない。地場の企業として東大都市整備を宮城県石巻市に設立した。相模鉄道から買収した日本都市整備が成功したのは、既存の商圏にオオバの技術力を載せることで、相乗効果が高めることができたからだ。地場の企業として、買収やゼロから会社をつくる方法があるが、同じようなやり方が他

の地区でも可能ではないか。地場に根付いたコンサルを、われわれの技術力でもって受注を増やす方法があると考えている。

——北海道の自社所有地で太陽光発電事業を始めるが

辻本常務 今期の民間受注で、メガソーラーのコンサル事業が大きく育っている。これまでは顧客が事業を立ち上げるお手伝いだけをしていたが、今後は太陽光や風力、地熱などをわれわれ自身が事業として立ち上げることもある。サービス業だけの収益では限界がある。

——海外事業はどうか

辻本常務 インドネシアに興味を持っていて。社員を出すことを前向きに検討している。