

# 建設通信新聞

8月29日付でオオバの社長に就任する辻本茂常務。2012年10月に創業90周年を迎えたことから「100周年まであと10年。安定的な収益基盤を構築して次の世代にバトンタッチしたい」と強調する。中期的には建設コンサルタント市場の縮小が見込まれることから、一定の範囲内でリスクを取る事業展開の必要性を指摘する。新たなビジネスモデルの創造や海外展開などについて聞いた。

——官民ともに受注が好調だが

「アベノミクスや日銀の金融緩和などで、ことしに入って全国的に土地が動き始め、開発の許可可や測量、土壌汚染対策などの業務が発生している。今期(13年5月期)は、民間の受注が前期よりも4割近く伸びている。官も震災復興需要などで2割増えているので、全体では20%台後半の伸び率になる」

「受注の比率は官が7割弱、民が3割強となっている。来期への受注残は8、9カ月分あるので、いまは経営環境が良いが、中長期的にはまた厳しくなる。3-5年の間に新しいビジネスモデルをつくらなければいけない」

## オオバ 辻本 茂氏



——新社長——に聞く

### リスクを取って収益高める

「景気が良くなっても、ディベロPPERなど企業に対する与信のリスクを大きく増やす考えはないが、出口(見通し)がはっきりしている事業のリスクは取っていく。例えば、優良な区画整理事業であれば、最初から保留地を購入して販売も手掛ける」

「従来はリスクの分析能力が足りなかつたが、審査体制などを5年くらいで確立できた。コンサルタントとして事業全体を俯瞰(ふかん)できるので、優良かどうかを判断して設計料の範囲内でリスクを取ることで、収益性を高められる」

「4月に沖縄で野菜工場の子会社を設立したが、農業はこれから大きく変わる。早く参画して、リスクやノウハウを習得する必要がある。新しいビジネスモデルをつくるには、そのための種をまく必要がある。財務

省関東財務局から受注している未利用国有地の管理業務は売上高が年間15億円近くあり、最大の受注先になっている。これだけ大きくなると思っていなかった。種まきは常におかないといけない」

「2社の定期的な情報交換の場を設けているが、金融機関も入った研究会をつくり、今月30日に初会合を開く。官民の情報を共有して、新しい展開のきっかけになればと考えている。いまは、パシフィックコンサルタントが受注した復興関係の業務を手伝っている」

#### 記者の目

技術者出身が多いコンサル業界の経営者としては、石油探掘会社、銀行と異色の経歴を持つ。他の業界を知っているため、「コンサルとして愚子に徹している」だけでは、リスクのないサービスマンの限界が目に見える。収益を高めるには一定の範囲内

(つじもと・しげる) 1979年3月慶大商学部卒業、同年4月海外石油開発入社。87年三井信託銀行(現三井住友信託銀行)入行、2000年大阪支店営業第一部長、03年オオバ常任顧問、05年執行役員財務部長兼プロジェクト開発部長、06年取締役執行役員を経て、10年6月から常務取締役常務執行役員財務担当兼計画担当兼事業ソリューション部門担当兼営業本部長、東京都出身。55年12月10日生まれ、57歳。