

2014年新春TOPインタビュー

コンサル④



オオバ 辻本 茂 社長

「復興関連業務の受注は今期（2014年5月期）がピークだが、売上高は来期がピークになるだろう」。工事はまだ本格化していないが、土木構造物の設計業務は既に6-7割が発注済みと考えている。第1四半期（13年6-8月）の受注は前年同期比2割増、官公庁だけでなく民間分野の貢献も大きく、好調が続いている。

「民間の受注は、3年前と比べ2倍以上になった」。景気の回復で土地取引や開発事業が活発化しているため、測量や土壌汚染対策、地盤調査、開発許可可などコンサルタント業務が増えている。太陽光発電所の建設ラッシュも追い風となっている。昨年12月、北海道北広島市の自社所有地に、137キロと小規模ながら投資額6000万

ら3年間の新中計を近日中に発表する。新中計はポスト復興もにらみ、「五輪需要の受注確保、空間情報分野の拡大、アセットマネジメントなどに取り組む」。五輪については昨年10月、営業本部に「東京タスクフォースチーム2020」を新設、民間からの受注にも狙いを定めて活動をスタートした。

「企業体力の範囲内でリスクをとる」。業務代行方式で実施している仙台市津波被災地域コミュニティ移転再建事業（久保野地区）は、その第一歩と位置付け、用地取得から測量・設計、造成工事発注、宅地販売までを13-15年度の3年間で行う。今後は区画整理事業でも、「お金を出し、発注者の一人になる」とで発言していく。リスクを取ることで、（利益の）リターンも得ることにチャレンジする。

リスク取りリターン得る

円で太陽光発電所を建設した。自ら手掛けることで、太陽光発電のコンサル業務に生かす。15年5月期まで3年間の中期経営計画は、売上高、営業利益ともに2年目で目標を達成する上、「東京五輪の開催など前提条件も変わった」ため、今期か

理業務に加え、昨年は日本郵政からも同様の業務を受託。管財業務は複数年契約が見込めるため、「年度当初から一定の受注を底積みできる」。年間目標の3分の1をこの業務で確保すれば、残りは7割弱とハードルが低くなり、「経営が安定する」