

# 日刊建設工業新聞

## 新領域開拓に力

### 農地活用で事業信託も

#### オオバ

オオバは、新たな事業分野開拓の一環として、土地区画整理事業の業務代行や再開発、農地（生産緑地）の有効活用、土地管財の3事業に力を入れる。6月にスタートする新中期経営計画の重点事業とし、サービスの拡充と業務領域の拡大の検討に本格的に乗り出す。



辻本社長

辻本茂社長は「当社の強みの一つは民間業務に強いところ。特に宅地造成を中心とするまちづくりで培った経験を伸ばせば民間分野の受注を伸ばす余地は十分にある」と

述べて、生産緑地開発では将来の資産処分までを担う「事業信託」の展開も視野に入れていく方針だ。同社が展開している生産緑地の活用事業は、東京都心とその周辺区域にある農地（生産緑地）の所有者向けに最適な活用策を提案するコンサルティングサービス。現在、相鉄ホールディングス、世田谷信用金庫、辻・本郷税理士法人と業務提携

し、農地活用の相談から企画提案・設計、相続・税務対策までを行っている。今後は事業信託の展開を視野に入れ、顧客の将来の資産処分までを責任を持って担うワンストップサービスの確立を目指す。

辻本社長は「コンサルティングと信託業務の合体と業務と信託業務の合体とというのは質の高いまちづくりの観点から自然の流れ。究極の『まちづくり

コンサル』になる」と強調。今後、事業信託の展開に向けて有識者や信託銀行関係者にヒアリングを行う予定だ。

土地区画整理事業の業務代行について、辻本社長は「設計料に加え、保留地売却時のキャピタルゲインを期待し、積極的に手掛ける。案件は厳選する。当社の自己資本の50%を限度とする総量規制を行い、新規案件はすべて取締役会に諮る」としている。

政法人案件の維持管理の提案などを加速。将来的に「全体の20%程度まで受注・売り上げを増やす」（辻本社長）。

新分野開拓では、保有資産の有効活用と太陽光発電事業も強化。目黒区青葉台に保有する土地を収益物件化し、安定的なキャッシュフローを獲得する仕組みを検討する。仙台市や北海道で手掛けている太陽光発電事業の収益状況を検証した上で新たな開発に取り組み

新中期経営計画では、技術力の向上も柱の一つとなり、技術士資格の取得者も増やす。現在の社員455人のうち、技術士の資格保有者は145人。辻本社長は「中期経営計画の最終年度には200人、創立100周年に当たる22年までに250人を目標に増やす」としている。