

老舗の「まちづくり」コンサルタント 設計から計画遂行まで総合力に強み

戦前の土木測量事業から始まった建設コンサルタント業界の老舗。
住宅地などの都市計画で利害関係者をとりまとめ、
設計から許認可取得、施工管理まで手掛ける総合力が強みだ。
ゴルフ場や生産緑地の再開発など新規事業にも乗り出し、
創業100周年に向けて業容の拡大を推し進める。

まちづくりとは、人々が住む地域を、その風土を生かしながら、より良い生活ができる環境になるように区画を整え、住宅や公園、道路、橋などの施設を完成させること。株式会社オオバは、そのまちづくりに関する総合力に定評のある建設コンサルタント会社だ。

まちづくりの根幹は土地区画整理にある。住宅や公園、道路を整備・改善するため、地権者から土地を提供してもらい、区画を整える。事業資金を確保し、住民の移転・補償においては細かな要望を聞いたうえで合意形成を図る粘り腰も求められる。行政との折衝や法律上の手続き、許認可申請も難しい仕事だ。長年積み上げた都市

開発計画における多様な専門技術に、こうした行政との折衝力や許認可手続き、資金調達のノウハウを加えた総合力が、同社の強みになっている。

同社は、代表取締役社長である辻本茂氏の祖父で、鉄道省（現在の国土交通省）に勤務していた大場宗憲氏が、1922年に独立して創業した大場宗憲土木事務所（後に大場土木建築設計事務所に改名）が始まり。同氏は鉄道敷設や橋梁建設で培った測量設計技術をもとにして、当時としては珍しい民間の土木測量設計会社を興した。

「当時は土木技術者の大半が内務省など官公庁に在籍しており、民間会社に専門技術を持つ人材が少なかった。創業者は『我が国もこれからは、欧米並みに民間が主導して土木事業の将来を担うべきだ』との信念で創業した」。辻本社長はこう語る。

大正から昭和へと時代は移り、私鉄の主要幹線が開通し、各社とも路線の延伸を進めた。沿線の宅地造成が始まり、同社に順番が回ってくる。

1932年、三井合名（当時の三井財閥グループの持株会社）から、東京・戸越の大規模分譲地開発に伴う宅地造成事業を一括受注した。ニュータウン開発の先駆けであり、この宅地造成の実績で信頼を得て、同社はブランド力を大いに高めた。その後、私鉄の延伸による測量業務、駅前開発、周辺の宅地造成などで業務を拡大していった。

石油ショックが転機に 官公庁需要に事業をシフト

終戦直後、戦争で疲弊した日本では、土木測量の受注も落ち込んだ。そこで同社は駐留軍の工事に着目し、北海道から沖縄まで全国各地の米軍飛行場や宿泊地などの測量設計業務を受注して難局を凌いだ。1960年代からの高度経済成長期には、航空測量分野やゴルフ場開発、区画整理業務など新規事業に進出。71年に商号を現在



オオバの4つの主要事業と最近のプロジェクトなど。まちづくり事業（右上、神奈川県藤沢市のスマートタウン土地区画整理事業）、都市設計事業（左上、千葉県柏市の柏の葉イノベーションキャンパス）。環境事業（右下、愛知県碧南市の碧南海浜水族館ビオトープ）、測量事業（下）



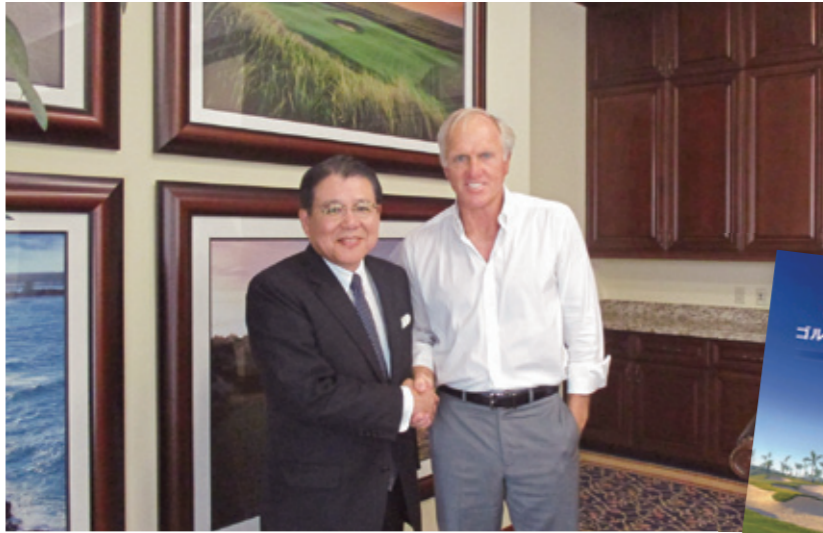
「M&Aや業務提携で、まちづくり事業のカバー範囲を日本全国に広げていきたい」と語る辻本茂代表取締役社長

Corporate Profile

代表取締役社長 辻本 茂
 本社 東京都目黒区青葉台4-4-12
 創業 1922年10月
 売上高 155億円(2017年5月期、連結)
 従業員数 524人(2017年5月現在、連結)
 事業内容 建設コンサルタント及び区画整理事業、環境アセスメント業務、地上測量、不動産の代理・仲介業務など
<http://www.k-ohba.co.jp>



株式会社オオバのまちづくり事業の先駆けとなった、東京・戸越の分譲住宅地のチラシ。1932年（昭和7年）に手掛けた



世界的プロゴルファー、グレッグ・ノーマン氏の会社と提携し、ゴルフ場のリノベーション事業に乗り出す



の応用能力が求められる高度な技術資格で、機械、化学、建設、農業などさまざまな部門がある。官公庁分野では、土木建設関連部門の有資格者をどれだけ抱えているかが受注の決め手の1つになる。

東日本大震災で復興に尽力 培った総合力が生きる

官、民の両方で多くの実績を積み上げた当社がその力を発揮したのが、2011年に起きた東日本大震災の後の震災復興事業である。宮城県石巻市などいくつかの自治体から、市街地復興事業を受注した。「全国の支店や営業所から急ぎよ100人以上の土木技術者をかき集めて被災地に派遣した。地元の土木建設会社との連携も奏功し、被災者に寄り添う気持ちを大切に、業務を遂行した」(辻本社長)。

震災復興では街ぐるみで高台に移転する

の「オオバ」に変え、翌年東京証券取引所第二部に株式を上場。飛躍の時代を迎えようとした矢先、石油ショックに見舞われた。住宅や商業施設などの都市開発計画が凍結され、主な事業をデベロッパーなど民間企業から受注していた同社も創業以来初めて営業赤字を計上するに至った。対策として同社は受注の比重を民間から官公庁にシフトさせていくことを決める。

それまでは民間企業からの受注がほとんどであったが、徐々に官公庁からの受注が増え約半々に。東日本大震災以降は震災復興需要が加わって、現在では民間3割、官公庁7割の売り上げ比率になっている。

といった調整の難しいプロジェクトもあったが、移転先の地権者や被災者との折衝や計画のとりまとめなどで同社のノウハウが生きた。この経験は、16年に発生した熊本地震の復興支援でも役立っている。「我が社はそれまで熊本県で公共事業の受注実績がなかったが、東日本大震災における復興事業の経験が評価されたのだと思う。益城町から受注をいただいた」と、辻本社長は感慨深く話す。

100周年に向け提携を強化 技術士の資格取得者を増やす

同社は2022年に創業100周年を迎える。大きな節目となる23年3月期に、売上高200億円、営業利益率8%を目指す。その達成のため、企業買収、業務提携、技術士の増員、海外投資家との協業などの戦略を掲げている。

「我が社にとって商圏の空白地である北海道、北陸、山陰の各地域で地場の建設コンサルタント会社と手を組んでいきたい。技術士は現在144人いるが、4年後までに200人に増やす。そのために資格手当を導入し、社員の資格取得を奨励している」(辻本社長)。

技術士は技術の専門能力があり、かつそ

ゴルフ場のリノベーションなど 新規事業へも積極的に進出

海外の投資家との協業では、ゴルフ通である辻本社長の本領が発揮された。16年に世界的プロゴルファー、グレッグ・ノーマン氏がゴルフ場開発事業で日本に進出する意向があることを知り、手紙を出した。

「日本でゴルフ場を開発するとなれば、行政との許認可折衝が煩雑で、外国の企業には困難な事業になる。ぜひ当社と組んでやらないかと訴えた」(辻本社長)。その熱意が伝わり、16年10月にノーマン氏のゴルフコース設計会社、米グレッグノーマン・ゴルフ・コース・デザイン社と業務提携を結んだ。

日本は約2400のゴルフ場を持つ世界第3位のゴルフ大国だが、現在は競技人口が減少し、新規開場するコースはほとんどない。そこで既存のゴルフ場を再開発する「ゴルフコース・リノベーション」事業を共同で立ち上げた。今後3年間で毎年1件程度の再開発を手掛けていく。

都市部・近郊における営農問題の解決も有望な事業だ。15年に「生産緑地パートナーズ」事業を立ち上げた。生産緑地とは、農業を継続することを条件に税制優遇を受けられる市街化区域の農地を指す。近年、東



JR戸塚駅前地区中央土地区画整理事業(横浜市)の施工前(上)と施工後(左)。多数の地権者との調整や行政との折衝力がオオバの強みだ



仙台市津波被災コミュニティ移転再建事業の施工中(右)と施工後(下)。東日本大震災後の復興需要で実績を積み、自治体からの信頼が高まった



京・神奈川などの都市部で農業後継者が減り、農地を巡る相続の問題が浮上している。そこで同社は区画整理ノウハウを生かして生産緑地の再設計・相続対策計画づくりに当たっている。

さらに、辻本社長には将来を見据えたもう1つのアイデアがある。「土木管財」というビジネスだ。これは辻本社長の造語である。ビルやマンションなど、建物の管理事業があるように、住宅地や公園、道路や上下水道など街の土木構造物全体を定期的なメンテナンスして、美観や機能の老朽化を防ぐビジネスのことを指す。

「これまでは、まちづくり業務が完了すれば顧客との関係は薄くなっていった。しかし、まちの老朽化は社会的問題にもなりつつある。土木分野の資産の維持・管理はまちの景観を維持し、結果的に土地の価格を減価させないための重要な要素になっていくと考えている」(辻本社長)。

まちづくりにおける成果物をしっかりと継承し未来に残していく土木管財は、建設コンサルタントとしてさまざまなノウハウを蓄積してきた同社の総合力が最も生きる分野と言えるだろう。

まちづくりを手掛けて1世紀。人々の暮らしや自然との共生を考えてきた同社の次の100年が始まる。