

現法通じ人材確保

20年9月期に受注高180億円

OCG



廣谷社長

1日に始動したオリエンタルコンサルタンツグループ（OCG、東京都新宿区）の廣谷彰彦社長が10日、東京都内で記者会見し、今後

の経営方針を明らかにした。政府開発援助（ODA）案件など既存分野の強化を進めながら、アジアなどの各市場で現地政府や民間などの案件受注を推進。15年9月期に受注高130億円、営業利益率1・8%との目標を設定している業績を、5年間で受注高180億円、営業利益率4・0%以上へと引き上げる。

OCGは、オリエンタルコンサルタンツの海外部門を分社化して6月に発足。ACKグループの決算期に合わせて10月1日に事業活動を開始した。オリエンタルから引き継いだ技術、営業、業務の各本部に加え、事業展開の核となる海外での拠点戦略や経営リソースの有効活用を図る組織として「海外組織統括本部」

を設置。拠点拡充の計画立案や戦略的アライアンスの検討などに取り組み。廣谷社長は、事業規模の拡大に向け「現地法人を通じた人材確保を充実させる」この方針を表明。

世界市場での競争力を高めるのに不可欠な収益力の向上では、徹底した現地化によるコストダウンに加え、現法技術者の他国での活用や、設計業務などを担うデザインセンターの海外での設立などを推進。経理などの間接業務はフィリピン・マニラ市にある事務所を活用し、一元化する方向で準備している。

売り上げ規模が1000億円を超える欧米のメ

ガコンサルも東南アジア市場に注目するなど、海外での競争は国内以上に激しくなっている。廣谷社長は「メガコンサルは日本のODA案件に食い込みたい考えがあるように、われわれは東南アジアでの経験で優位性が

ある」と指摘。案件の規模が大型化し、単独企業での対応が難しくなっている現状も踏まえ、当面は海外での人材確保を積極的に進めながら「案件ごとに最適なパートナーを模索して対応する」考えだ。

建通新聞（2014年10月15日付 3面掲載）

【OCGLOBAL 30年に売上高350億円 企業ブランド確立目指す】

O G l o b a l

30年に売上高350億円

企業ブランド確立目指す

10月1日から本格的に
事業を開始したオリエン
タルコンサルタンツグロ
ーバル（OC Global）

al、廣谷彰彦代表取締役
社長）は会見を開き、
世界的な企業ブランドと
グローバルな企業形態の
確立によって、2030
年の受注高350億円
（営業利益率4%以上）
を目指すなどとした経営
方針を示した。

廣谷社長は、同社が標
榜するメタナショナルな
海外展開を支える基盤と
して「ダイバーシティ
（多様性）が重要になる」
と指摘。宮越一郎代表取
締役常務は「海外拠点、
現地法人などを拠点化。
グローバルな人材による
多様なサービスを展開し
ていく」考えを示した。

同社の母体であるオリ

エンタルコンサルタンツ
やACKグループの各社
がこれまで築いてきた地
域的、技術的優位性を強
化。既存ODA案件のシ
ェアの拡大を図り、水・エ
ネルギー・民間建築など
の分野も強化する。非O
DA案件の受注やPMC
やDB、PPPなどの事
業領域拡大も図る。

中東やアフリカの案件
では、欧米コンサルタン
トのパートナーを模索す
るなど、競合関係にもあ
る海外コンサルタントと
のアライアンスも強化す
る。

収益性の向上も図る。
ローカルエンジニア（現
地法人技術者）も積極的
に活用。第3国にデザイ
ンセンターの機能を確立
する一方、リスクに注意
しつつ、ランプサム契約
も選択肢とし、利益率の
向上につなげる。