

【新社長 オリエンタルコンサルタンツグローバル米澤 栄二氏 技術力、コスト両面から戦略】

オリエンタルコンサルタンツ グローバル 米澤 栄二氏



「設立時に掲げたOCCグループビジョンである『世界的な企業ブランドとグローバルな企業形態』を実現すべく、努力していく。海外事業はプロジェクト・マネジャーに権限を与えて、動いてもらっている。プロジェクトの規模は大きく、国を代表するものであり、責任の重さが国内とは違う。苦勞をかけている面も

ACKグループが昨年6月に設立したオリエンタルコンサルタンツ（OCC）グローバルの社長に1日付で米澤栄二代表取締役技術本部長が就任した。海外案件の受注について、「コスト競争力を高めていく必要があるが、日本の高い技術もアドバンテージ

新社長 Interview

社を目指す。そのためには事業規模を拡大し、経営を安定させる必要がある。それによって報酬も魅力あるものにする。昨年、定年延長制度を取り入れたが、ベテランの優秀な方に集まっていただけのような会社にした。海外の業務は優秀な技術者がいれば、事業規模を拡大できる。人材の確保について

技術力、コスト両面から戦略

あるが、やりがいを持って働いてもらっていると思う」
——経営方針、戦略を
「人材が資本であり、良い技術者に集まってもらえ

であり、そこに特化していく」としつつ「うまく外国人エンジニアを使いながら、総合的にコストを下げていく」と語り、プロジェクトに応じて、技術力とコストの両面から戦略を練る方針を示す。米澤社長に経営方針などを聞いた。

人材は多い。4つの現地法人を持っていて、幅広いグローバルな人材を募集し、もっと増やしていきたい」
——これから注力していく分野は
「ODA（政府開発援助）を中心とする状態はしばらく変わらないが、民間や現地政府、ワールドバンク（世界銀行）といった分野も併せて拡大したい。特に民間はPPP

「国内でも留学生を採用しており、日本人にはこだわっていない。留学生は母国へ帰国した時に発揮する人脈やネットワークも含めて、優秀な

など事業経営も含めて、従来のコンサルティングサービス以外の新しいビジネスにも柔軟に挑戦していく。海外はインフラの規模が大きく、リスクもあるが、少しずつ取り組んでいく」
——主要な事業は
「いまのところインドのメ

トロ案件がある。おそろしく今期（2016年9月期）以降、1、2年で5億円以上の売上

高を上げるだろう。また、国際協力機構（JICA）の案件で、ムンバイ・トランス・ハーバーリンク（ムンバイ湾横断道路）のFIS（事業可能性）調査を行っている」
——売り上げ目標は
「今期は130億円、20年には180億円を目指している。主要な国に現地法人や事務所を構えると、それだけで販管費がかかってしまう。

それを賄う規模がないと販管費率が高まってしまつので、健全な利益を出さなければならぬ。そのためには規模を拡大しなければならず、人材が必要となる。人材を増やすためには、報酬や雇用制度などの面で会社を良くする必要があり、結局はそこに行き着く」

（よねざわ・えいじ）1985年3月東京都立大（現首都大学東京）工学部土木工学科卒業。同年4月オリエンタルコンサルタンツ入社。2013年10月OCC事業本部道路交通事業部長。14年10月オリエンタルコンサルタンツグローバル代表取締役技術本部長を経て、この10月から現職。兵庫県出身。68年1月22日生まれ。52歳

記者の目

質問には終始落ち着いた口調で丁寧に答え、誠実に真面目そうなお人柄が伝わってくる。社員には、「会社を代表する立場としての責任感」を期待しているが、それはACKグループの中で、自身の果たすべき役割を投影している。趣味は読書でミステリーを好む。