



オリエンタル
コンサルタンツ

野崎 秀則 社長

成長を魅力につなげる

グループをけん引する基幹企業として「8年連続で増収増益」を達成。2019年9月期の単体売上高は239億円となり、2025長期ビジョンに掲げる25年9月期に、売上高300億円とする目標達成へ着実に歩を進める。

仕事量が増加する中で「品質の確保とともに改正労働基準法による罰則規定のある残業規制

の順守は大きな課題」と捉える。このため「残業規定があるという前提で昨年の年度末に試行を実施し、その結果を通じて就業環境改善のガイドラインを策定した。業務管理と時間管理の要素からそれぞれ重点事項は何かを明確化し、リソース調整のやり方をまとめて全社的に共有し実践している」という。

あわせて「深夜残業や休日出

勤できないことを原則にパソコンを強制的にシャットダウンするシステム」も導入し行動の定着を図っている。

人材の確保・育成では「わが社に魅力を感じてもらったのが第一であり、外から見て会社がきちんと成長していることがもつ

つの条件」だと考える。成長とは単に業績ではなく「どういった提案、事業をし新しいチャレンジをしているか」であり、それが「魅力につながる」という。だからこそ社会に新たな価値を創造する「社会価値創造企業」をビジョンに掲げ「垂直統合と複合化による事業の総合化を展開、地域社会の課題解決を担う技術者集団としてエリアマネジ

メントを推進していく」姿勢はぶれることなく一貫している。事業分野ごとに注力することとして、道路整備・保全と流域管理・保全では「i-Construction」をベースにした事業全体のマネジメント支援とAI活用」を挙げ、自然災害が激甚

化する中で防災については「道路防災、水防災、都市防災それぞれ的高度化とともに、ハードとソフト一体の総合的な支援」が重要なテーマだと指摘する。

また「交通運輸はAI活用による渋滞・事故の予測など、地方創生では拠点を増やすとともに拠点における地域活性化をどう総合化していくか、地域の声を聞きながら展開していくことが全国展開につながる」と見通す。

すべてに通底するのは「地域全体を良くしたい」という思いを持っているかどうかであり「その思いこそが人を動かし、結果としてマネジメント力につながっていくのではないかと見る。「この原点を感じ取れるように重点化プロジェクトを仕掛けとしてつくり、どんどんチャレンジしていく。その繰り返しがビジョン到達への道となる」