

M&A 連結化 企業連携を強化

重点化事業でさらなる成長

オリコンサルHD



野崎社長

オリエンタルコンサルタンツホールディングスは、新たな2030年ビジョンと中期経営計画に掲げる、30年9月期での連結売上高1100億円以上を達成するため、引き続き国内、海外市場ともに重点化事業を推進し、さらなる市場拡大と競争力強化に取り組む。非連携会社の連結化とM&A（企業の合併・買収）を含むグループ外企業との連携強化も推進する。29日に開いた22年9月期決算説明会で野崎秀則社長は「国内、海外ともいまのバランスを変えず

に、ともに成長させる」との考えを示した。

事業創造・拡大の鍵となる重点化事業は、国内市場がインフラ整備・保全、水管理・保全、防災、交通、地方創生の五つ、海外市場は民間事業、スマートシティ開発事業、O&M（点検・メンテナンス）事業、DX（デジタルトランスフォーメーション）事業、事業投資の五つとなる。これまでの取り組みをさらに発展させ、実績を積み増していく。

「プラスアルファ」も見込めるとした。国内では企業ブランドのさらなる強化などにより、「毎年110人から120人の純増」を目指す。

DXの推進によるグループ共通基盤の整備にも注力。国内ではエリアマネジメントの全国展開に合わせて、マネジメント機能を持たせた拠点整備を進める。海外では現地法人や設計業務を行う現地デザインセンターなどの海外拠点の整備を推進する。

新ビジョン・中計の初年度となる23年9月期は、良好な受注環境を見込み、売上高、営業利益とも過去最高を記録した22年9月期をさらに上回る計画とした。中計最終の25年9月期は売上高850億円、営業利益45億円を目指す。