

オリエンタルコンサルタンツホールディングス

2498・スタンダード

専門技術集団6社から成る建設コンサル 堅調な需要背景に30年売上高1100億円へ

野崎 秀則 社長



プロフィール●のざき・ひでのり
1958年9月23日生まれ、京都府出身。立命館大学工学部土木工学科卒。82年オリエンタルコンサルタンツ入社。2005年取締役執行役員、09年代表取締役社長、ACKグループ取締役に就任。13年オリエンタルコンサルタンツ代表取締役社長に就任（現任）。

オリエンタルコンサルタンツホールディングスは、社会インフラの調査、計画、設計、施工管理、維持管理等に關するコンサルティンクを主たる事業として国内・海外市場に展開している。建設インフラの堅調な需要を背景に、2022年9月期業績は全項目で過去最高を更新した。中期経営計画では「社会価値創造企業」を掲げ、30年9月期の売上高1100億円、営業利益70億円を目指す。

22年9月期過去最高更新 営業利益は11期連続増益

同社の母体であるオリエンタルコンサルタンツは1957年に創業し、道路、鉄道等のコンサルタント事業で発展した。その後、M&Aを重要な成長戦略として組織を拡大

現在、主要6社でグループを構成している。2022年9月期業績は売上高773億3800万円、営業利益37億1200万円である。全項目で過去最高を更新した。また、営業利益は11期連続で増益を達成した。事業環境は良好だ。国内で

は国土強靱化対策により国の公共事業の予算は基本的に約6兆円が確保されており、防災・減災関連業務や維持管理業務等が堅調に推移している。海外では、開発途上国でのインフラ整備の需要が依然旺盛であり、同社においてはインドやフィリピンなどの大型鉄道案件を受注した。

同社の営業利益率は約5%であり、建設コンサルタンの業界平均の約8%に比べ低めの数字だ。しかし、同社は積極的に投資を行っており、その成果が出てきて営業利益率が着実に向上している。

「確実に利益を増やしていくことが大事であり、事業投資や研究開発にしっかり投資して企業規模を成長に導いています。新しい事業や技術モデルにチャレンジし、人にも投資しています。それによって確実に成長し利益率が上がっていくと考えています」

（野崎秀則社長）
グループ各社の特徴を活かし調査から維持・管理まで
同社は、多様な専門技術を保有している6社を中心に運営している。グループ各社が

■同社の現在までの歩み（同社資料参考）

1957年	●オリエンタルコンサルタンツ創立（道路、鉄道等のコンサルタント事業で発展）
1999年～	●オリコンサルグループを形成 ●株式公開（現スタンダード）
2006年～	●オリコンサルグループを継承し、ACKグループを設立 ●オリエンタルコンサルタンツの海外事業を大幅に拡大
2018年～	●オリエンタルコンサルタンツホールディングスに社名変更

それぞれの特徴を生かして今日のインフラ需要に対応している。
国内については、社会インフラ全般の総合コンサルタンであるオリエンタルコンサルタンツ、地盤系に強みを持つアサノ大成基礎エンジニアリング（ATK）、上下水道に強い中央設計技術研究所（CSE）、調査・測量のエイテック、ソフト開発に強みを持つリサーチ&ソリューションからなる。

「例えば静岡県熱海市の土砂災害では、分析などをオリエンタルコンサルタンツと地盤専門のATKが共同で行いました。また、オリエンタルコンサルタンツとCSEと他の民間企業による共同企業体が茨城県守谷市の上下水道施設を管理する包括業務委託契約を締結し、今後10年間にわたり効率的な運営を行っています」（同氏）

業を展開している。同社グループは海外比率約4割と高く、OCGがけん引している。11カ所の海外事務所、9社の現地法人を設立。日本の建設コンサルタント業界の海外売上高ランキング首位（22年）を占める。

「革新・変革・挑戦」で 新たな社会価値を創造

2030年を目標年次とした中期経営計画では、30年9月期の売上高1100億円、営業利益70億円を目指す。基本戦略は大きく3つ。1つ目の「革新」では、総合事業、研究開発の推進により新たな社会価値を創造する。事業の上流から下流までを一貫して行う垂直統合と複数の事業の複合化を推進。研究開発としてAI、ロボット、IoTなどの導入や新たな技術開発を推進する。

「社会の課題はインフラだけを捉えても多数あります。それらを個別に受託することも大事ですが、総合化していかないとけない。調査から維持管理までトータルにサ



▲代表的な設計事例（小名浜マリブリッジ）

持管理までトータルにサ

による三重広域連携スーパーシティ推進協議会などと連携。2022年度は三重県大台町にてマルチタスク車両を活用してオンライン診療などを行う実証実験を行った。

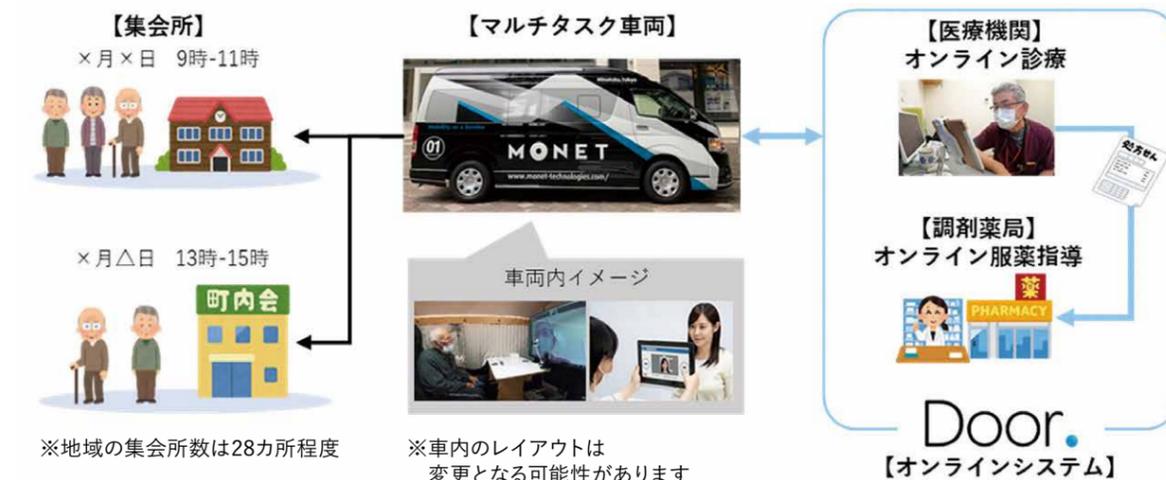
「看護師らが車両に乗って集会所を巡回し、患者さんと医師をオンラインでつないで診療が行われました。スーパーシティは、デジタル化でまちづくりを効率化しているという概念。今後、医療MaaSの社会実装とともに、地域に対して医療・交通・エネルギー・防災・観光業の総合的な視点から課題解決を目指します」（野崎社長）

医療MaaSの実証実験に参画 過疎・高齢化の課題解決目指す

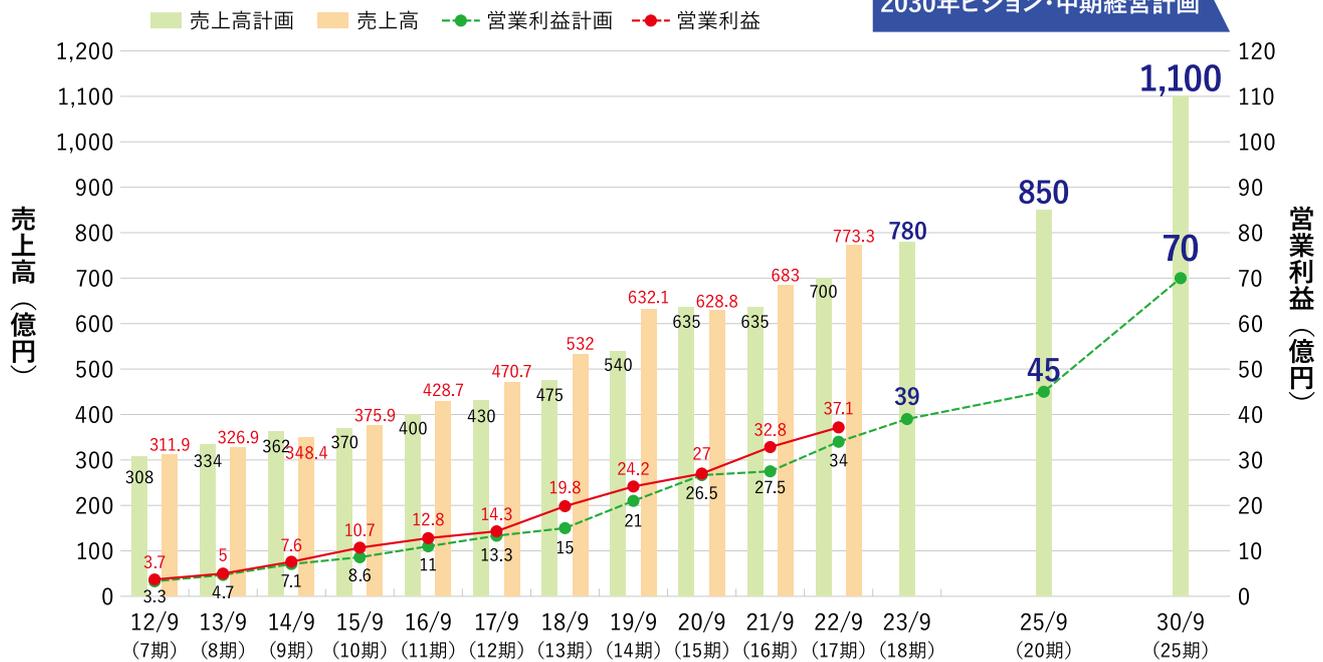
同社は、国が進めるスーパーシティ構想の一環として、「医療・行政MaaS（マース）」などの社会実装に向けた実証実験に参画している。同事業は過疎化や高齢化が進む地域の医療課題解決を目指す取り組みであり、医療情報プラットフォームのMRTや大日本印刷、三重県内6町

■実証実験イメージ

方法：事前に日程を周知し、複数の患者が集会所などの施設に集まる方式
対象：外出が可能な近隣の住民



※医療MaaS（Mobility as a Service）：移動（モビリティ）の利便性を高めて医療の価値向上を目指す取り組み



出所：同社決算説明会資料 ※百万円以下切り捨て

■国内外の重点化事業

- | | |
|----|---|
| 国内 | ①インフラ整備・保全(道路系)
②インフラ整備・保全(水系)
③防災
④交通(高度化・総合化)
⑤地方創生 |
| 海外 | ⑥民間事業
⑦スマートシティ開発事業
⑧O&M事業
⑨DX事業
⑩事業投資 |

「PPPPやPFIといった官民連携の事業モデルを活用して積極的に投資していきます。例えば再生可能エネルギー分野では、地域の用水設備

「2つ目の「変革」では、主導型ビジネスとDX(デジタルトランスフォーメーション)を推進し、インフラのライフサイクルの最適化、エリアにおけるインフラの管理やまちづくりの最適化を図る。3つ目の「挑戦」は、事業経営と官民連携を推進する。コンサルティングサービスだけでなく、自らが投資してインフラ事業(エネルギー、道の駅、ワーケーション施設、公園、酒蔵)を展開することに挑戦する。

「PPPPやPFIといった官民連携の事業モデルを活用して積極的に投資していきます。例えば再生可能エネルギー分野では、地域の用水設備

「1. ビス提供することで課題解決に役立つと考えています」(同氏)

「2つ目の「変革」では、主導型ビジネスとDX(デジタルトランスフォーメーション)を推進し、インフラのライフサイクルの最適化、エリアにおけるインフラの管理やまちづくりの最適化を図る。3つ目の「挑戦」は、事業経営と官民連携を推進する。コンサルティングサービスだけでなく、自らが投資してインフラ事業(エネルギー、道の駅、ワーケーション施設、公園、酒蔵)を展開することに挑戦する。

「海外ではインフラ事業が国家プロジェクトなので5、10年間と長期的であり、1つの案件で何十億円という規模になります。海外ネットワークを増強しており、今後はアフリカや中南米での取り組みを強化していきます。国内6割、海外4割の比率は変わらず全体的な売上の上を上げ、30年の売上高1,100億円を目指します」(同氏)

「海外ではインフラ事業が国家プロジェクトなので5、10年間と長期的であり、1つの案件で何十億円という規模になります。海外ネットワークを増強しており、今後はアフリカや中南米での取り組みを強化していきます。国内6割、海外4割の比率は変わらず全体的な売上の上を上げ、30年の売上高1,100億円を目指します」(同氏)

「海外比率は約40%」

「欧米大手企業と連携強化」

「海外事業については、中期最終年の30年に向けて安定的に推移する見通し。22年9月期実績で海外売上高の約4年分の受注残高1,156億円となり、中期的に安定した売上高を確保している。

「近年は欧米コンサルタントとの連携も強化。世界大手の米国AECOM社や豪SMEC社と提携し、共同で事業を受注・実施するなど成果を上げている。

「海外比率は約40%」

「欧米大手企業と連携強化」

「海外事業については、中期最終年の30年に向けて安定的に推移する見通し。22年9月期実績で海外売上高の約4年分の受注残高1,156億円となり、中期的に安定した売上高を確保している。

「近年は欧米コンサルタントとの連携も強化。世界大手の米国AECOM社や豪SMEC社と提携し、共同で事業を受注・実施するなど成果を上げている。

株式データMEMO

直近株価	2,580円 (23.4/24終値)
年初来高値	2,846円 (23.3/24)
年初来安値	2,489円 (23.3/16)
時価総額	157億円
PER	6.1倍
PBR	0.83倍
配当利回り	2.81%
決算期	9月

2022年9月期	連結業績	前期比	値動き
売上高	773億3,800万円	—	
営業利益	37億1,200万円	—	
経常利益	43億3,600万円	—	
当期純利益	27億1,900万円	—	
※企業会計基準第29号等適用のため対前期増減率の記載なし			
2023年9月期	連結業績予想	前期比	
売上高	780億円	0.9%増	
営業利益	39億円	5.1%増	
経常利益	38億円	12.4%減	
当期純利益	25億円	8.1%減	