

【オリコンサルHD 受注伸び売上過去最高 25年ビジョンも射程内】



オリコンサルHD

# 受注伸び売上過去最高

## 25年ビジョンも射程内

オリエンタルコンサルタンツホールディングスの業績が順調に伸長している。2019年9月期の連結受注高は前期比20・8%増の883億5900万円と大きく拡大。生産面でもプロジェクトが順調に進捗し、連結売上高は期初の計画を約92億円、17・1%上回る632億1000万円となり、各利益とあわせて過去最高を更新。8期連続

で増収増益を達成した。25年9月期に売上高700億円、営業利益30億円と設定した2025年ビジョン・中期経営計画の目標値が計画2年目となる20年9月期には早くも射程に入った格好だ。28日に開いた決算説明会で野崎秀則社長は「目標値を交えることはないが、それをいつ達成できるかだ」とし、早期の前倒し達成に強い意欲を表した。写真。

19年9月期の連結受注高を国内外市場別に見ると、国内は18%増の426億1300万円、海外は23・4%増の457億4600万円。特に海外は軌道系を中心とした大

型案件受注が寄与した。受注残高も27・1%増の1185億7600万円となり、うち海外が33・3%増の843億8800万円まで積み上がっている。納期が2年後以降の案件が7割以上を占めており、「20年9月期以降、中期にわたって売上高が安定的に伸びていくことに寄与する」（野崎社長）としている。

20年9月期の受注環境について、野崎社長は「国内は国土強靱化の要請もあり五輪後も事業量は増えるのではないかと。海外は軌道系を中心とした東南アジアでの爆発的な需要がこの1、2年で1つのヤ

マを迎える。中南米やアフリカに拠点をつくりマーケットを広げていくことで安定化させていきたい」との認識を示し、受注高についても「19年9月期と同程度は確保したい」とした。

業として自ら事業創造・拡大していくための事業投資とあわせて人材育成に積極的に投資していくことが中長期的な成長につながっていくと強調した。

さらに「いままで以上に人材を獲得・育成していくことで受注も伸びていく」とし、新たな社会価値を創造する企

同社は、20年9月期を最終年度とした前中期経営計画の目標値を2年前倒しで達成。19年9月期から現中計をスタートさせていた。