



オリエンタル
コンサルタンツ

野崎 秀則社長

DXを成長エンジンに

「国内は安定した市場環境にあり、海外のインフラ需要も依然として旺盛」という中で、2022年9月期は連結・単体ともに「売上高、各利益いずれも過去最高を更新」した。23年9月期は、さらなる成長に向け、30年9月期に売上高1100億円、営業利益70億円を連結業績目標とした新たなビジョン・中期経営計画始動の年となる。

特に「成長の鍵であり、エンジン」として力を入れるのが「DX（デジタルトランスフォーメーション）推進による新たな社会価値の創造と市場拡大」だ。「インフラ整備のライフサイクル全体を、DXを使ってどう最適化し生産性を向上していくか。エリアマネジメントでも効率的な施設管理や予防保全にシステム化は必要であり、スーパ

タープランを描いていく。そこにわれわれのまちづくり技術、計画・設計、維持管理の技術は不可欠であり、それを強みにしながら実践を重ねていく」と見定める。

高度な技術の構築など、単独では難しい部分は「AI（人工知能）の専門技術集団など外部との連携をさらに深めていくことも非常に大事になる」とも。

ーシティやスマートシティにも資するデータ連携基盤をどうやって充実させながら多様なサービスを展開していくかが問われている」とした上で、「社会課題をより俯瞰的に捉えながら、地域固有の課題も分析し、資金調達を含めて総合的なマス

また「自らまちづくりに参加する意思を表示することも大事」だとして、今期初には「地域経営推進事業部」を新たに設置。「自ら投資し事業を組み立てていく、事業経営をさらに押し進める」考えだ。

これらの取り組みを支える人材の確保・育成では、今期導入したテレワーク勤務と出社勤務の長所を組み合わせたハイブリッド型勤務制度など「多様な働き方の充実」とともに、「われわれの仕事を理解してもらい、それによってきちんと成長していること、つまり社会に受け入れられていることをしっかりPRしていくこと」が重要だと語る。

「何のためのビジョン、目標なのか、一方通行の情報提供ではなく、相互理解、腹落ちをキーワードに本質的な目的を共有し、ともに理解してともに成長していく。個の成長が会社の成長に、会社の成長が豊かさの実感にという好循環を生み出そうという経営姿勢を言葉で謳うだけでなく、実践を通じて相互理解していく。それがエンゲージメントを高めることにつながる」と確信を込める。