



オリエンタル
コンサルタンツ 野崎 秀則社長

多彩な事業でNW構築

2024年9月期は、連結・単体ともに売上高、営業利益、純利益で過去最高を更新した。引き続き、国土強靱化、防衛関連など「事業に対するニーズをしっかりと受け止めて、高品質な技術サービスを提供していく」と力を込め、25年9月期もさらなる成長へと突き進む。

2024年9月期は、連結・単体ともに売上高、営業利益、純利益で過去最高を更新した。引き続き、国土強靱化、防衛関連など「事業に対するニーズをしっかりと受け止めて、高品質な技術サービスを提供していく」と力を込め、25年9月期もさらなる成長へと突き進む。

「求められているものは変化している」という。時代や地域で変化するニーズを捉えていく上で重要なことは「3D都市モデルや属性・地形データなどを活用してプラットフォームをつくり事業の総合化を進めることだ」と強調する。

具体的事例として、三重県でのデジタル田園都市構想に關

する事業を挙げる。県南部5町のインフラなどの情報をデジタルシステムでつなげ、他企業が提供する地域・観光ポータルや医療Maas（モビリティのサービス化）などのサービス提供に役立てている。今後、地域に向けても「豊かさを提供し

ていく成功モデルができれば、展開したいと思う自治体は増えてくるはずだ」と好事例を示すことで事業拡大を目指す。

開発途上国を中心に、インフラ整備需要が旺盛な海外市場では、コンサルティング事業に加えて「自社が投資して現地企業とともに事業をつくり上げる非ODA（政府開発援助）事業」がさらなる成長の鍵となる。

8月にブラジル企業のBegr社と南国南リオグランデ州に地産地消型のグリーンアンモニアプラントを設置する包括合意協定を結んだのはその一環であり、年間2000ト規模のアンモニア供給事業を通して、「雇用創出など地元への貢

献にもつなげていく」考えた。こうした事例は、かねてから掲げてきた「事業経営」というビジョンが生んだ成果であり、自らの投資で事業を創出する中で、「資金調達や事業計画、収益の確保といった持続可能な事業モデル構築と事業を成功に導くためのマネジメント能力を蓄えてきた」と胸を張る。

現在の経営ビジョンに掲げる「挑戦」というキーワードは、この事業経営を引き継いだものだ。多彩な事業展開を通じて、顧客や提携先との新たなネットワークを構築し、地域での事業拡大を目指す。それにより、『社会価値創造企業』という企業ブランドを確立させることが、「顧客からの信頼獲得と人材確保につながり、その先のコンサルティング事業の拡大にも貢献する」と見据える。