

シンガポール

小野建設、現地造園企業を買収 初の海外展開、緑化技術を日本へ

PICK UP 建設 2026年10月7日

街を歩けば、至る所に緑があるシンガポール。政府が都市緑化を進めるこの国に、日本の建設会社が成長の活路を見いだしている。小野建設（静岡県）はこのほど、シンガポールの造園企業を買収した。同社にとって初の海外進出となる。小野建設の小野大和代表取締役社長は「建物を含む環境全体をつくる会社になりたい」と語った。シンガポールで培われた緑化技術を日本に取り込む一方、日本の建設ノウハウを現地に持ち込み、双方の事業拡大を狙う。【鳥居悠理】



連携による相乗効果を狙うアーススケープのリリー・チー氏（左）と、小野建設の小野大和代表取締役社長＝9月10日、シンガポール中心部（NNA撮影）

小野建設は、造園の設計・施工・維持管理を手がけるシンガポール企業、アーススケープを買収した。2026年9月1日に株式70%を取得し、数年以内に残る30%の株式も取得する計画。買収額は非公表。

小野建設は23年ごろから、国内外での合併・買収（M&A）を中期計画に盛り込み、海外ではシンガポールやタイ、マレーシアなどを候補に20～30社程度の案件を調査してきた。日本企業の東南アジア進出をM&Aを中心に支援するリンガ・フランカ・ホールディングスの藤山英昭最高経営責任者（CEO）の紹介で、25年11月にアーススケープと接点を持った。

当初は建設会社を買収候補として検討していたが、アーススケープとの対話を重ねる中で、事業の方向性や企業文化に共通点が多く、建設と造園の相乗効果も見込めると判断した。

小野氏は「創業者のリリー・チー氏は人を大切にする組織文化をつくっており、事業の考え方や企業文化が非常に近いと感じた」と振り返る。小野建設も従業員を重視した経営を掲げており、考え方に垣根がないことが買収の決め手の一つになった。

老舗ホテルの造園維持管理も手がける

アーススケープは06年、チー氏が設立した。造園の設計から施工、造園に関する土木・建築工事、維持管理までを一貫して手がける。従業員は53人で、25年の売上高は約376万Sドル（約4億5,500万円）。政府や大手企業、商業施設、富裕層などを顧客に持つ。

代表的な実績の一つが、シンガポールを象徴する老舗高級ホテル「ラッフルズホテル」の造園維持管理だ。造園・土木の公共工事のライセンスも取得しているほか、25年にはシンガポール景観産業協会（L I A S）のメンテナンス部門で金賞を受賞。26年の「シンガポール・ガーデン・フェスティバル」では、2位に当たるダイヤモンド賞を受賞した。



アーススケープが造園の維持管理を手がける老舗高級ホテル「ラッフルズホテル」= 9月10日、シンガポール中心部（NNA撮影）

買収後もチー氏がディレクターとして経営を続け、アーススケープのブランドを維持する。従業員53人の雇用も継続する。小野建設からは非常勤取締役3人を派遣。3カ月に1回程度シンガポールで対面会議を開くほか、オンラインでも毎週協議する。

チー氏はNNAに対し、「自身の年齢もあり、会社を今後どう継続していくかを考えていた。タイミングがとてもよかった」と買収を受け入れた背景を説明。「私が在任している間に、アーススケープの人材の意識とリーダーシップを高め、新たな領域に挑戦し、さらに高みを目指したい」と話す。小野建設は、アーススケープの売上高を30年に約700万Sドルと、25年比でほぼ倍増させることを目指す。



アーススケープの緑あふれるオフィス= 9月11日、シンガポール北東部（NNA撮影）

都市緑化、事業の追い風に

小野建設が初の海外進出先としてシンガポールを選んだ背景には、法制度の透明性や東南アジア諸国連合（ASEAN）各国へのアクセスの良さがある。小野氏は「海外展開の第一歩として適している」と説明する。

シンガポール政府は「シンガポール・グリーンプラン2030」や「自然の中の都市」の方針の下、都市緑化を推進している。都市再開発庁（URA）は、不動産開発で緑化・共用空間の確保を求める「ラッシュ（LUSH）」制度を導入している。政府は30年までに自然公園を200ヘクタール以上拡大し、国内のパークコネクター網を500キロメートルに延ばす方針も掲げる。

こうした政策を背景に、建物の緑化や公園・緑地の整備、維持管理などの需要が見込まれる。小野氏は、新規の造園工事に加え、既存緑地の維持管理で継続的な収益が見込める点にも期待する。

日・シンガポールで相乗効果

今回の買収では、シンガポールから日本へ、日本からシンガポールへという双方向の相乗効果を狙う。

小野氏は「これから建設会社の役割は『建物建てて終わり』から、『建物を含む環境全体をつくる』ことへ変わっていく」と指摘する。造園を建物に付随するものとして外注するのではなく、企画・設計段階から緑を組み込む機能を自社グループに持つ考えだ。

日本では、アーススケープが持つ壁面・屋上緑化や生物多様性に配慮した設計、維持管理などのノウハウを小野建設の案件に取り込み、提案力を高める。

すでに具体的な連携も動き始めている。小野建設が日本で手がけるホテルの屋上庭園にアーススケープの知見を取り入れる計画で、同社の従業員が10月に日本を訪れる予定だ。

一方、シンガポールでは、小野建設が培ってきた施工、品質、工程、安全管理などのノウハウをアーススケープに提供する。将来的には、アーススケープが単独では手がけにくかった大型案件や、建築と造園を一体化した案件の受注につなげる。小野氏は「造園を入り口に現地で実績とネットワークを築き、建設事業へと領域を広げたい」と期待を示した。



「今後は通常の建設提案にアーススケープの提案を加え、付加価値を高めていきたい」と話す小野建設の小野大和代表取締役社長 = 9月11日、シンガポール北東部 (NNA撮影)

海外売上比率25%へ

小野建設はシンガポールで事業基盤を固めた後、将来的にはインドネシアやマレーシアなど周辺国への展開を狙う。20～30年の長期計画では海外売上高50億円を掲げ、グループ売上高の25%を海外事業で稼ぐことを目標としている。

創業から100年以上にわたり建設を本業としてきた会社にとって、今回の買収は事業領域を「建物」から「環境」へ広げる第一歩でもある。チー氏は「日本の四季に対応しながら、シンガポールで培った技術を展開したい」と意欲を示す。

小野氏は「今後は通常の建設提案にアーススケープの提案を加え、付加価値を高めていきたい」と意気込んだ。

国・地域 **シンガポール**

業種 **建設**

関連タグ シンガポール 日本 建設・プラント その他サービス 環境

Copyright © 1997- NNA All rights reserved.