



平成 19 年 2 月 22 日

各 位

会 社 名 株式会社 オオバ  
コード番号 9765  
代表者役職名 代表取締役社長  
氏 名 大 場 明 憲  
問 合 せ 先 取締役総務部長 渡邊丈士  
(電話 03-3460-0111)

### 中期経営方針（第 73 期～第 75 期）策定に関するお知らせ

当社は、今期（第 73 期）からの 3 ヶ年を対象とする中期経営方針を別紙のとおり策定いたしましたので、お知らせいたします。

〈添付〉 『中期経営方針 ―発展への変革―』（第 73 期～第 75 期）

#### （注意事項）

添付資料の中期経営方針に記載されておりますデータや将来予測の内容は、種々の前提に基づいたものであり、多分の不確定要素を含んでおります。従いまして、将来の予想数値、施策の実現を確約または保証するものではなく、今後様々な要因により変更することがありますことをあらかじめご承知おきください。

以上

# 中期経営方針

—発展への変革—  
(第73期～第75期)

## 趣旨

全社員が共有・実行する

- 中期経営方針は、第73期～第75期(平成18年度～20年度)の経営の目標及び行動方針を示すものである
- 中期経営方針は、全社員がこれを共有し、全社員の理解と協力のもとに実行していく

## 認識

まわりが変わる、われわれも変わろう

### ■経営の環境

- 公共事業予算の縮減、発注方式の変化、まちづくり三法の改正、民間の不動産開発の活発化、まちづくり業務への他社の参入等、経営の環境は大きく変化している

### ■当社の現状と課題

- 当社の強みは、①測量・調査から計画、設計に至る幅広い技術を有していること、②官公庁に加えて民間の顧客を有していることである
- 経営環境の変化に対応し、勝ち残るためには当社の強みを最大限発揮することである
- このため、幅広い技術力と民間業務で培ったノウハウを総合化・高度化し、まちづくりの総合コンサルタントとして社員の意識及び会社の体制を変革する

## 目標

オオバは、『まちづくりのソリューション企業』をめざす

- オオバは、まちづくりに貢献する総合建設コンサルタントとして「まちづくりのソリューション企業」をめざす

### ■“まちづくり”とは

- 「まちづくり」とは、広義のまちづくりを意味している。すなわち、都市計画や区画整理等狭義のまちづくりはもちろん、測量、調査、計画、設計、管理等まちをつくり、まちを管理運営していく上で必要な一連のものを意味する

### ■“ソリューション”とは

- 「ソリューション」とは、①まちづくりについて与えられた問題・課題に適切な解を提供する場合と、②問題・課題を当社が主体的に解くケースの両方を含む。前者は、通常の「建設コンサルタント業務」であり、後者は、区画整理保留地の取得等によりまちづくり事業に参画するもので、「事業ソリューション業務」と称する

- **発展への変革期**—われわれの意識を変える
  - 今後 3 期を「発展のための変革期」と位置づけ、われわれ自身の意識を変え、会社を変える
- **利益確保**—企業の原点に還る
  - われわれは、業務を通じて利益を上げ、社会に貢献、顧客に満足、株主に利益、自らに幸福と誇りをもたらすべく鋭意努力する
- **法規厳守**—企業の存立を図る
  - 法令、社会規範の遵守等、企業としての行動を自律するため、企業統治(内部監査・内部統制)の充実、ISO活動の推進を図るとともに業務に伴うリスクを適切に管理する
- **部門連携**—利益の最大化を図る
  - 各部署は、「部分最適」よりも「全体最適」—会社全体の利益の最大化をめざして互いに連携・協働する
- **業務確保**—既往の業務(量)を維持確保する
  - まずは、豊富な実績を有する従来型業務、当社が得意とする業務、さらに民間業務を積極的に確保し、利益を上げる
  - その努力と同時に、環境の変化に対応し、新たな仕事に取り組んでいく
- **業務獲得**—新規の業務(量)を開拓獲得する
  - (1) **まちづくりの潮流に乗る**
    - 既成市街地の再生、安全なまちづくり、美しいまちづくり、既存施設の維持修繕・活用等新たな課題の業務に積極的に取り組む
  - (2) **まちづくりの源流を遡る**
    - まちづくりの事業化の促進・円滑化に当社の知恵と力を発揮する
    - そのため、事業のコーディネート技術等を活用するとともに、都市再生推進本部、プロジェクト開発部を中心に事業ソリューション業務を推進する
  - (3) **まちづくりを連携する**
    - 社内では各技術の連携・総合化を図り他社にないサービスを提供する
    - 社外では同業・異業の他社と連携し、新規業務の獲得、新たな技術の習得に努める
  - (4) **環境技術をビジネス化する**
    - EMの活用等により、土、水、緑をきれい・元気にする技術開発を進め、事業化を図る

■発展への変革—会社を変える

(1)商品(企画)を変える

○個々の技術をまちづくり技術として体系化し、環境関連の新商品を開発する

(2)生産(技術)を変える

○個々の技術をまちづくりの視点で統合・展開し、新たな付加価値を生み出す  
○技術者は資格取得等技術力の向上に努めるとともに営業センスをもつ技術者となる

(3)販売(営業)を変える

○技術部門と連携し、技術的センスをもつ営業マンとなり、提案型営業を推進する

(4)基盤(体制)を変える

○上記活動を効率的に行うため、会社の構え、経営企画・広報機能の充実、人事・組織の活性化、業務管理の効率化、資本財務の体力強化等、会社の基盤を変革・充実させる

指標

三箇年の収益の目標

■期別・部門別完成高(営業利益)の目標

単位:百万円  
第73期は14ヶ月決算である

部門/期	第73期	第74期	第75期
建設コンサルタント業務	12,000 (140)	11,500 (180)	11,600 (210)
事業ソリューション業務	0 (0)	1,800 (300)	2,200 (500)
合計	12,000 (140)	13,300 (480)	13,800 (710)

