



平成 21 年 5 月 12 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 総務担当取締役 渡 邊 丈 士
(電話 03-3460-0111)

中期経営計画(第 76 期～第 78 期)策定に関するお知らせ

平成 21 年度 (第 76 期) から平成 23 年度 (第 78 期) までの 3 ヶ年の「中期経営計画 2011」を策定しましたので、お知らせいたします。

1. 中期経営計画策定の背景と趣旨

当社は、平成 18 年度に「中期経営方針—発展への変革— (第 73 期～第 75 期)」を策定し、「まちづくりのソリューション企業*を目指す」という目標を掲げ、企業活動を行って参りました。

その結果、第 73 期～第 74 期については、事業ソリューション業務の一環として自社保有土地等を活用した不動産売却益が全体の収益に寄与するなど、概ね好調に推移しました。しかし、第 75 期については、経済情勢の激変により、受注環境が厳しさを増すと共に保有有価証券の評価損が拡大するに至りました。このため、平成 21 年 5 月期においては、さる 3 月 10 日付「平成 21 年 5 月期第 3 四半期の有価証券評価損及び平成 21 年 5 月期通期業績予想の修正に関するお知らせ」にて公表しましたとおり、当期純利益の赤字計上を余儀なくされる見込みであります。

このように損益面では厳しい局面を迎えましたが、当社が得意とする大規模区画整理業務等の継続的受注や、社会の要請するアセットマネジメント業務への新規参入を果たしました。併せて収益力強化のための体制を整備しその運用を開始するなど、将来を見据えた取組みを着実に実施してきたところであります。

今般、策定しました「中期経営計画 2011」は、平成 21 年度 (第 76 期) から平成 23 年度 (第 78 期) までの 3 年間で「発展のための飛躍期」と位置づけ、「まちづくりのソリューション企業*」としてのブランドを確立することをめざしています。

当社は、この新たな中期経営計画に基づき、創業以来 87 年の歴史の中で培ってきた技術力、ソリューション力をフルに発揮し、厳しい環境下にあっても確実に収益を上げるべく努めてまいり所存であります。

*「まちづくりのソリューション企業」とは、調査・計画・設計等「総合建設コンサルタント」の機能と「事業コンサルタント」の機能をあわせ持つ企業であることを意味しています

2. 「中期経営計画 2011 —発展のための飛躍—」の概要

別紙をご覧ください。

株式会社オオバ

中期経営計画 2011 — 発展のための飛躍 —

1. 目標

第76期～第78期を「発展のための飛躍期」と位置づけ、「まちづくりのソリューション企業」としてのブランドの確立を目指す。すなわち、調査・計画から事業実施まで一貫した技術力をさらに高め、環境問題のソリューションや事業マネジメントを含む事業コンサルティングにも対応できるリーディングカンパニーとしての地位を確立する。

2. 方針

(1) 受注の確保～営業力の強化

- ①官公庁業務の受注：プロポーザル方式や総合評価落札方式等新発注方式への対応強化。
- ②民間業務の受注：事業ソリューションや事業マネジメントの提案等による受注創出と共に、あわせてリスク管理にも注力。
- ③営業力の強化：営業力を強化するため、特に技術営業の確立と創注活動を推進。
- ④市場の開拓：新旧顧客の発掘活動を通じ市場を開拓、同業・異業種連携による新規市場開拓。
- ⑤商品の開発：インフラ・アセットマネジメント、土地等資産アセットマネジメントや柔軟な事業手法の提案など時宜を得た商品や技術を開発、技術と営業が一体となった提案営業の推進。

(2) 生産力の向上～技術力の向上

- ①専門技術者の偏在の是正及び生産管理の徹底
- ②専門技術力、マネジメント力の強化
- ③支店間連携による技術集団の形成とネットワーク化

(3) 収益力の強化～コスト意識の徹底

- ①コスト意識と当事者意識の醸成と徹底
- ②企業活動の全局面における経費の削減

(4) 収益のサイクル～企業基盤の強化

- ①収益のサイクル
受注～生産～計画・管理の一連の流れを「収益のサイクル」と称し、このサイクルを円滑にかつ大きく回転。
- ②人材＝人財
継続的な採用による人財の確保、教育・研修を通じた人財の育成。
- ③組織体制の強化
本社を企画本部（計画・管理）、営業本部（受注）、技術本部（生産）の三本部体制に再編、本社・支店の連携・協働を強化。
- ④組織の活性化
計画的な人事異動、抜擢・選抜人事を行うこと等による組織の活性化。
- ⑤資本・財務体質の強化
機動的な資本政策、効果的な資産活用等により資本・財務体質を一層強化。
- ⑥広報の充実
株主、取引先等への適時適切な情報提供のため、広報内容、体制を充実。

(5) 企業価値の向上

内部統制の充実によるコンプライアンス経営の定着化、技術提案力及び事業提案力等のソリューション技術の向上による顧客満足度の向上。これら誠実な企業活動による社会貢献、企業価値の向上。

3. 事業部門別の重点

(1) 調査測量・情報

まちづくり事業の端緒となる最上流業務として、整備開発事業や施設管理業務等、下記(2)～(5)の一連の業務につなげるべく展開。GIS技術のアセットマネジメント業務等への活用。

(2) 環境

事業アセスメントにおいて培った技術を環境関連業務へ展開。特に戦略アセスメント、廃棄物、土壌汚染等に関連する環境再生業務、騒音等の訴訟に伴う業務を積極受注。

(3) 街づくり

区画整理等の面的整備を中心とするまちづくり事業において、多様な専門技術力の強化と事業のコーディネート力を強化。既成市街地の再整備、空地・跡地・低未利用地等の有効活用、交通結節点周辺の整備、旧ニュータウン・公営住宅の再生等の業務に重点。

(4) 設計

橋梁・下水道等インフラのアセットマネジメント業務に積極進出、地震・風水害に対する安全・安心な地域づくり・施設づくり業務の受注拡大。

(5) 事業ソリューション

長くまちづくり事業に携わってきた中で培った、関係者の意向の集約、事業手法の選択、中核施設の誘致等独自のノウハウを活用し、事業のコンサルティング、事業への参画、土地等資産のアセットマネジメント業務など新たな事業への取組み。

4. 収益の目標

(単位：百万円)

	第76期	第77期	第78期
売上高 (うち事業ソリューション部門)	11,300 (500)	11,500 (700)	12,000 (1,200)
営業利益	150	220	300

以上