



平成24年6月12日

各位

会社名 株式会社 オオバ  
代表者名 代表取締役社長 大場 明憲  
(コード：9765、東証第2部)  
問合せ先 取締役企画副本部長 渡邊 丈士  
(TEL. 03-3460-0111)

## 中期経営計画(第79期～第81期)策定に関するお知らせ

当社は、「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、企業活動を行っております。この度、平成24年度(第79期)から平成26年度(第81期)までの3カ年の「中期経営計画」を策定しましたので、お知らせいたします。

\*「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。

# 株式会社オオバ

## 中期経営計画(第79期～第81期)

### 1. 目標

創業90周年を迎える第79期を初年度とする中期経営計画の期間を、「まちづくりのソリューション企業」として、全社の総力を結集し、大震災からの「復興に貢献」することを目指す。

一方、本来の「まちづくり業務」に加え新分野の業務として「まちづくりと農業の共生」および「まちづくりの業務代行」も視野に入れた事業展開を図る。

### 2. 方針

#### (1) 復興と防災

基盤整備プランの提案に加え、「安全で住みやすい町の復興・再建」という観点から「新しいまちづくり」を提案していく。

#### (2) 新分野

##### ①まちづくりと農業の共生

「住みやすい住環境を備えた安全・安心なまちづくり」に加え、「食の安全」と「趣味としての農業」を絡み合わせた「まちづくり」の顧客ニーズに応える。

##### ②まちづくりの業務代行等

案件の内容を吟味し、リスクを極小化できる業務を対象に業務代行等にも積極的に参画する。

### (3) 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への対応強化。

#### ②民間業務の受注

重要顧客窓口の設置、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設と共に、あわせてリスク管理にも注力。

#### ③営業力の強化

技術営業の強化による創注活動の推進。

#### ④市場の開拓

提案営業により新旧顧客の掘起こし及び同業種・異業種との協働・連携による新規市場の拡充・開拓の推進。

#### ⑤商品の開発

各種アセットマネジメントや区画整理等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し、技術と営業が一体となった提案営業の推進。

### (4) 生産力の向上～技術力の向上

#### ①人材配置の最適化と生産システムの再編

人材の活性化やキャリア形成を通して人材配置の適正化に取り組むとともに、生産管理にも重点を置き収益力の向上を図る。

#### ②多能技術集団の形成と技術力の向上・強化

多能技術者集団の形成に向けた技術力の向上と、持続的発展を目指した技術営業力、生産力の強化を推進。

#### ③技術者の多角的視野の確保と多様な技術の交流

復興後も含めた当社の業務を取り巻く環境の変化に適応するため、一人ひとりの技術者の多角的視点の確保とそれらの多様な技術の連携交流を推進。

### (5) 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経費削減の徹底

### (6) 企業基盤の強化～収益のサイクル

#### 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組織体制の維持・強化

本社の企画本部（計画・管理）、営業本部（受注）、技術本部（生産）の三本部体制を維持し、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を提供するため、広報内容、体制充実。

#### (7) 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) 復興業務と防災まちづくり業務

復興業務については、単に基盤整備プランの提案ではなく、「安全で住みやすい町を復興・再建する」という観点からの「新しいまちづくり」を提案していく。

また、復興まちづくり業務の知見を活かし全国的なインフラの整備、防災に伴う業務に取り組む。

- ①計画、開発設計、環境、道路業務等関連部門と協働し、迅速で効率的な復興業務を推進のためにGISを積極的に活用する。
- ②震災復興地域への新たな環境技術（低炭素・循環型社会に向けたスマートコミュニティ、環境共生等）を提案するとともに、今後大規模地震が想定される地域への防災・減災まちづくりを提案する。
- ③復興まちづくり業務や新市街地での経験を生かし、中心市街地等防災・環境等に配慮した再生業務と大規模施設跡地・空地等の有効活用による土地利用転換等の推進を図る。
- ④これまで蓄積した防災関連技術（下水、砂防、宅地）に加え、今般の震災業務で得た知見を基に防災業務への展開を図る。

#### (2) 新分野の業務

##### ①まちづくりと農業の共生、農業分野への関わり

農業関連知識及び作業のノウハウを獲得するとともに、農産物の生産から販売までを担う第6次産業化の事業への参画を検討。

「宮古島市下地島農業基本計画書」に沿って、宮古島市と連携し、下地島における農業に関する事業性の検討を推進。

沖縄県において実施してきている赤土流出対策及び良質の農業土壌生成～「農業のための土づくり」を引き続き推進。

##### ②まちづくりの業務代行等への進出

区画整理等の業務実績を生かし、リスクを適切に取りつつ東北地区の震災復興業務を含め積極的に業務代行等の分野にも進出。

#### (3) 従来のセグメント

##### ①調査測量・情報

まちづくり事業等の最上流業務として、整備・開発、施設管理等、下記②～⑤の一連の業務への展開。GIS技術の積極的な活用。

##### ②環境

震災復興地域への新たな環境技術の提案及び今後大規模地震が想定される地域への展開も図る。

##### ③街づくり

迅速かつ地域性に合わせた復興業務の円滑な推進及び今後大規模地震等が想定される地域への防災・減災まちづくりの推進。

##### ④設計

道路、構造および上下水道の専門技術の確立とプロポーザル・総合評価の特定率向上を図る。

防災関連技術（下水、砂防、宅地）に加え、今般の震災業務で得た知見を基に防災業務への展開を図る。

アセットマネジメント業務における長寿命化技術、維持管理技術の確立を推進。

⑤事業ソリューション

まちづくり事業の中で培った独自のノウハウを活用した、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等を推進。

事業ソリューション力を発揮した、「業務代行」分野への参画。

公的土地資産管理業務の土地の有効活用策と低未利用地、農地等の土地活用業務の推進。土地管理業務から土地活用業務への展開を推進。

4. 収益の目標

第79期～第81期、3か年の指標

連結ベース

(単位:百万円)

	第79期	第80期	第81期
売上高 (うち 事業ソリューション部門)	12,050 (1,300)	12,430 (1,500)	12,600 (1,600)
営業利益	240	290	370

単体ベース

(単位:百万円)

	第79期	第80期	第81期
売上高 (うち 事業ソリューション部門)	11,500 (1,300)	11,850 (1,500)	12,000 (1,600)
営業利益	220	270	350

以上