



ブイグ本社 (オッシュュ大通り32番)



チャレンジャー  
ブイグ・コンストラクション本社

**BOUYGUES**

**Groupe Bouygues**  
**Siège social de Bouygues SA**  
32 avenue Hoche  
75378 Paris cedex 08 - France  
Tel. : +33 1 44 20 10 00  
[www.bouygues.com](http://www.bouygues.com)

**Bouygues Construction**  
Challenger  
1 avenue Eugène Freyssinet - Guyancourt  
78061 Saint-Quentin-en-Yvelines cedex  
France  
Tel. : +33 1 30 60 33 00  
[www.bouygues-construction.com](http://www.bouygues-construction.com)

**Bouygues Immobilier**  
150 route de la Reine  
92513 Boulogne-Billancourt cedex  
France  
Tel. : +33 1 55 38 25 25  
[www.bouygues-immobilier.com](http://www.bouygues-immobilier.com)

**Colas**  
7 place René Clair  
92653 Boulogne-Billancourt cedex  
France  
Tel. : +33 1 47 61 75 00  
[www.colas.com](http://www.colas.com)

**TF1**  
1 quai du Point du jour  
92656 Boulogne-Billancourt cedex  
France  
Tel. : +33 1 41 41 12 34  
[www.tf1.fr](http://www.tf1.fr)

**Bouygues Telecom**  
Arcs de Seine  
20 quai du Point du jour  
92640 Boulogne-Billancourt cedex  
France  
Tel. : +33 1 39 26 75 00  
[www.bouyguetelecom.fr](http://www.bouyguetelecom.fr)



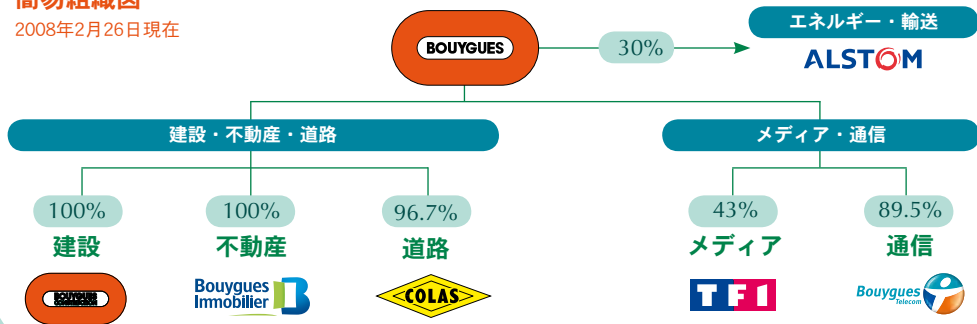
BOUYGUES

2008年2月

# 2007年度 ブイグ事業概要

## 簡易組織図

2008年2月26日現在



## グループ経営陣

2008年2月26日現在

### ブイグ本社

**マルタン・ブイグ**

会長兼CEO

**オリヴィエ・ブパール＝ラファルジュ**

CEO代行

**オリヴィエ・ブイグ**

CEO代行

**アラン・ブヤ**

エグゼクティブVP (情報システム及び  
ニューテクノロジー担当)

**ジャン＝フランソワ・ギユマン**

ブイグ事務本部長

**フィリップ・マリアン**

CFO

**ジャン＝クロード・トスティヴァン**

シニアVP (人事及び総務担当)

**リオネル・ヴェルドゥック**

シニアVP (資金管理及び財務担当)

### 5事業部門

**イヴ・ガブリエル**

ブイグ・コンストラクション会長兼CEO

**フランソワ・ベルティエール**

ブイグ・イモビリエ会長兼CEO

**エルヴェ・ルブック**

コラス会長兼CEO

**パトリック・ルレ**

TF1会長

**ノンス・パオリニ**

TF1 CEO

**フィリップ・モンタニエ**

ブイグ・テレコム会長

**オリヴィエ・ルサ**

ブイグ・テレコムCEO

## 取締役会

2008年2月26日現在

**オリヴィエ・ブパール＝ラファルジュ**

**オリヴィエ・ブイグ**

**アラン・ブヤ**

**ピエール・バルブリ**

オベルチュール元CEO代行

**パトリシア・バルビゼ**

アルテミスCEO

**フランソワ・ベルティエール**

ブイグ・イモビリエ会長兼CEO

**フランスシス・ブイグ夫人**

**ジョルジュ・ショドロン・ドクルセル**

BNPパリバCEO代行

**シャルル・ドクロワッセ**

ゴールドマン・サックス・

インターナショナル国際顧問

**ミシェル・デルバス**

ブイグ元CEO代行

**ルシアン・ドゥルー**

クレディ・アグリコル・インド

スエズ監視委員会元会長

**アラン・デュボン**

コラス前会長兼CEO

**イヴ・ガブリエル**

ブイグ・コンストラクション

会長兼CEO

**ジャン＝ミシェル・グラ**

従業員株主代表

**ティエリー・ジュールデーヌ**

従業員株主代表

**パトリック・クロン**

アルストム会長兼CEO

**パトリック・ルレ**

TF1会長

**ジャン・ペイルルヴァド**

レオナルド・フランス副会長

**フワンソワ＝アンリ・ピノ**

PPR会長兼CEO

**ミシェル・ルジェ**

パリ商事裁判所元所長

## 主要株主

2007年12月31日現在

SCDM	18.2%	(議決権27.2%)
従業員株主	14.2%	(議決権18.3%)
その他フランス人株主	27.8%	(議決権24%)
外国人株主	39.8%	(議決権30.5%)

SCDM はマルタン・ブイグとオリヴィエ・ブイグが管理下に置いている会社。

## ブイグの強み

- ・ 強力かつ独創的な企業文化 ・ 長期的展望を重視した事業戦略 ・ 将来有望な分野に強力な足場 ・ フリーキャッシュフローの大きな創出力 ・ 堅固な財務構成
- ・ 従業員が安定株主



# 見事な2007年度業績

**ブイグループは2007年度も過去最高を更新いたしました。** ビジネスの活力が増幅し、事業規模の一層の拡大にもなって収益力が急上いたしました。この結果、グループ全体の売上高は前年度比12%増、特別損益分を除いた事業本来の連結純利益は同32%増となりました。

建設、不動産、及び道路施設の3事業部門は、既に堅調だった昨年度をさらに上回る実績を挙げました。**建設企業ブイグ・コンストラクション (Bouygues Construction)** の売上高は前年度比20%増となり、受注残高も急伸したおかげで2008年度の見通しは極めて良好となっております。**不動産企業ブイグ・イモビリエ (Bouygues Immobilier)** はオフィス予約販売高を3倍以上に増やす一方、高水準の住宅予約販売高を記録いたしました。**道路施設企業コラス (Colas)** は過去21年間毎期成長を続け、2007年度も大きく収益を伸ばしました。

**メディア企業ター・エフ・アン (TF1)** は広告業界が低迷する中でリーダーの地位を保ち、2007年度のテレビ視聴率ベスト100を独占するという史上初の快挙を為し遂げました。**通信企業ブイグ・テレコム (Bouygues Telecom)** は新定額制料金プラン「ネオ」への注力が奏効し、ユーザー数900万人の大台を突破しました。**ブイグが関係を強めている重電企業アルストム (Alstom)** は、非常に目覚しい業績回復を果たしました。

**持続可能な発展の分野**では、全ての事業部門において取り組みを深化・拡大させました。今や考察検討の段階から具体的アクションの段階に移行しており、2008年度も一層の努力を傾けてまいります。

**株主の皆様に対する配当は前年度比25%アップ**させていただきました。ブイグ取締役会は2008年4月開催の株主総会で1株1.5ユーロの配当をご提案いたします。

受注高が歴史的な高水準に達していることから、**私どもは2008年度のさらなる躍進に自信を深めております。** この企業成長力を今後も維持しつつ、高いクオリティに対するお客様のご要望に応じていくために、あらためて多くの人材の確保に努めてまいります所存です。具体的には、2006年度～2008年度の3期間で合計5万5000人のスタッフの新規雇用を目指しており、うち3万3000人以上がフランス国内の採用になる予定です。

最後に、株主各位の貴重なご支援とスタッフの意欲的なお仕事ぶりに対し、厚く御礼申し上げる次第です。

2008年2月26日  
会長兼CEO  
マルタン・ブイグ

12%増

売上高

296億1300万ユーロ

15%増

営業利益

21億8100万ユーロ

10%増

連結当期純利益

13億7600万ユーロ

32%増

純利益

(特別損益分を除く)

13億7600万ユーロ

31%増

1株当たり利益

4.06ユーロ

52%

負債比率

12%増

グロスキャッシュフロー

35億1900万ユーロ

25%増

1株当たり正味配当

1.50ユーロ

9%増

2008年度目標

売上高

323億ユーロ

# 2007年度のハイライト

## 活気に満ちた3部門

2007年度におけるブイグの建設、不動産、道路施設の3部門は業界の活況を追い風にして再び力強い展開を見せました。

- ・ブイグ・コンストラクションの受注処理高  
前年度比19%増
- ・ブイグ・イモビリエの予約販売高 同60%増
- ・コラスの受注残高 同19%増

この結果、2008年度の事業見通しも極めて良好になっています。



アヌシー・ジュネーヴ間を30分で結ぶ高速道路 A41号線

## データ&ファクト

### 30%の出資比率

2007年夏にアルストム株式を市場で取得したことにより、2007年末現在における同社に対するブイグの出資比率は30%に達しました。

### 76%の利用率

資格ある従業員の76%が「ブイグ利益分配制度」(Bouygues Partage) を利用しました。

### 900万人の大台突破

ブイグ・テレコムは2006年度に開始した新定額制プラン「ネオ」(Neo) などの成功により、ユーザー数900万人の大台を突破させました。

### 2万1700名の新規雇用

2007年度、ブイググループはフランス国内採用の1万2000人を含めて合計2万1700名の新規雇用を果たしました。

### パーフェクトの快挙

TF1の番組が2007年度のテレビ視聴率ベスト100を独占するという、メディアメトリの視聴率調査が始まって以来初の快挙を為し遂げました。

## DSL通信網の契約合意

ブイグ・テレコムは2008年度からDSL固定サービスを開始するため、仏大手通信キャリアのヌフ・セジェテル (Neuf Cegetel) の固定通信網の一部を利用できる契約を結びました。



## 経営陣の刷新

グループ企業3社の経営陣が刷新されました。まず、コラスではアラン・デュボンの退任にともなってエルヴェ・ルブックが会長兼CEOに就任しました。次に、TF1ではノンス・パオリニがCEOに就任し、パトリック・ルレは取締役会会長に留任しました。さらに、ブイグ・テレコムではオリヴィエ・ルサがCEOに就任し、フィリップ・モンタニエは取締役会会長に留任しました。新しい経営トップはいずれもグループ内で長い経験を持っているため、スムーズなバトンタッチになりました。

## トップの従業員持株比率

従業員がグループの好業績の恩恵に長期的にあずかれるように、従業員割当増資が2度にわたって実施されました。この結果、ブイグは従業員持株比率の点でCAC40種銘柄中のトップの座を維持しています (2007年12月31日現在のブイグの従業員持株比率は14.2%)。



# 人的資源

従業員数13万7500人（前年度比12%増）

2007年12月31日現在

## スタッフ職位

54%

現場職人

27%

事務技術職

19%

管理職

フランス国内の従業員

7万5500人

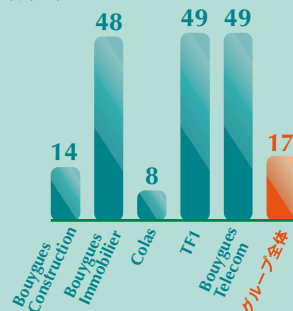
（全体の55%）のうち

95.8%が正社員

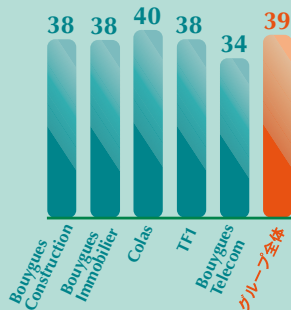
4.2%が契約社員等

## 国内事業部門別の女性従業員

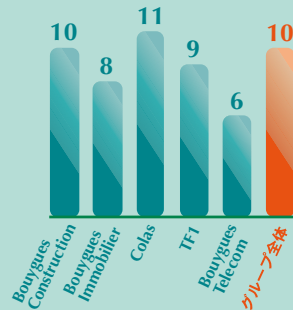
（単位%）



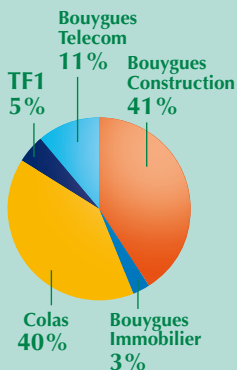
国内の平均年齢  
39歳



国内の平均勤続年数  
10年



2007年度は国内で1万2000人を新規雇用



64%

< 30歳

36%

> 30歳

42%

現場職人

33%

事務技術職

25%

管理職

76%

正社員

24%

契約社員等

## ブイグの企業哲学

人材こそは事業の第一の要です。

お客様あつての事業であり、顧客満足が唯一の目標です。

クオリティは競争力のカギです。

創造性を発揮することによってお客様に一味違うものをご提供でき、最高のコストパフォーマンスで、有用なソリューションをお届けできるのです。

技術イノベーションはコスト構造と製品性能を改善させて、事業を成功に導く条件になります。

尊重心（自分と他人と環境を大切にする気持ち）は人々の日常行動の質を高めるものです。

昇進は各人の実績評価に基づきます。

教育によって知識の幅を広げられるだけでなく、職業生活を充実させることができます。

若者はたくさんの可能性を秘めており、明日の企業の原動力になるのです。

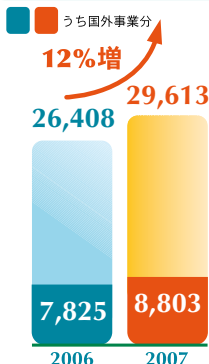
挑戦から進歩が生まれるのであり、挑戦者として振舞うことでリーダーの地位を保てるのです。

人の姿勢は単なる技術力や経済力よりも強力なテコになります。

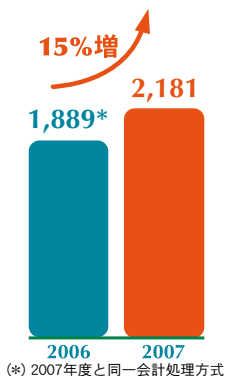
# ビッググループの 2007年度業績

(単位100万ユーロ)

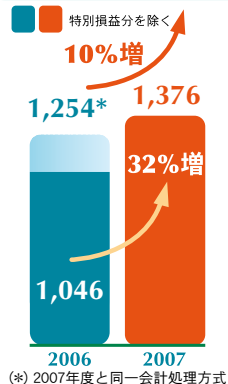
## 売上高



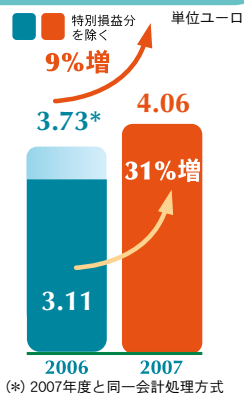
## 営業利益



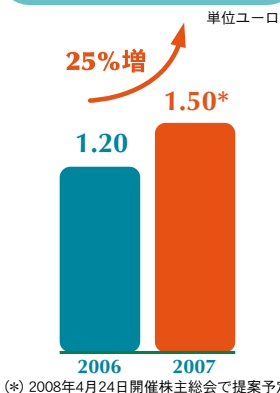
## 連結当期純利益



## 1株当たり利益



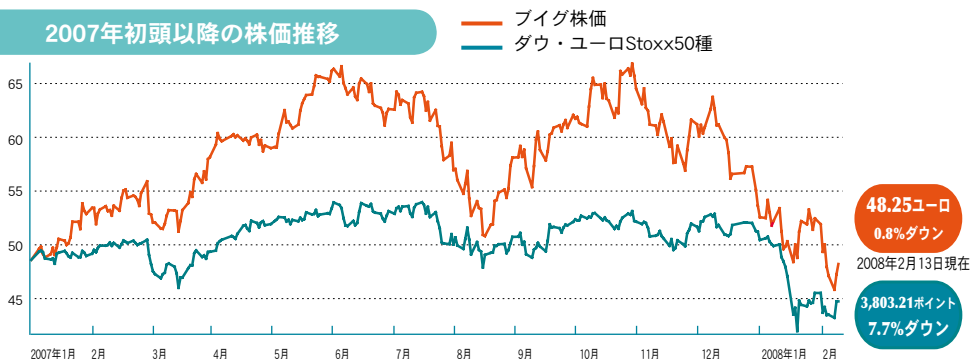
## 1株当たり配当



## 正味金融債務



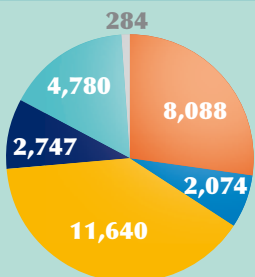
## 2007年初頭以降の株価推移



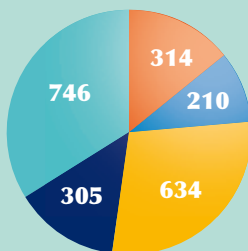
## 各事業部門の貢献

(単位100万ユーロ)

### 売上高

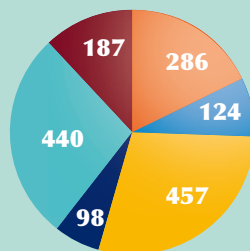


### 営業利益<sup>(1)</sup>



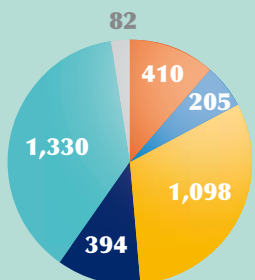
(1) ホールディングカンパニー等の営業利益は2800万ユーロの赤字

### 連結当期純利益<sup>(2)</sup>

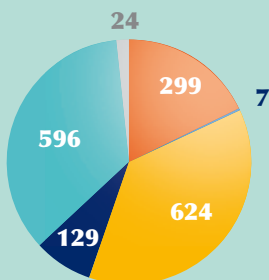


(2) ホールディングカンパニー等の純利益は2億1600万ユーロの赤字

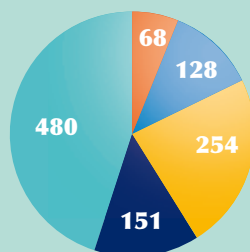
### グロスキャッシュフロー



### 正味事業投資



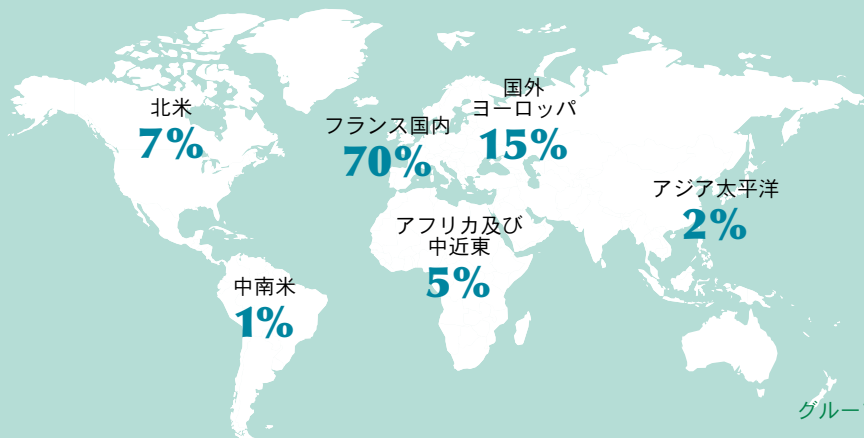
### フリーキャッシュフロー<sup>(3)</sup>



(3) ホールディングカンパニー等のフリーキャッシュフローは1億900万ユーロの赤字

■ Bouygues Construction 
 ■ Bouygues Immobilier 
 ■ Colas 
 ■ TF1 
 ■ Bouygues Telecom 
 ■ ホールディングカンパニー等 
 ■ Alstom

## 売上高296億1300ユーロの地域別内訳



# 2007年度も収益性が向上

## 連結貸借対照表 (12月31日現在)

資産の部 (単位100万ユーロ)	2006*	2007
・有形及び無形固定資産	6,061	6,637
・営業権	4,781	5,123
・非流動金融資産	4,027	5,616
・その他非流動資産	216	225
<b>非流動資産合計</b>	<b>15,085</b>	<b>17,601</b>
・各種流動資産	10,893	12,432
・現金及び現金同等物	3,776	3,386
・金融商品 (債券関連)	11	9
<b>流動資産合計</b>	<b>14,680</b>	<b>15,827</b>
<b>資産合計</b>	<b>29,765</b>	<b>33,428</b>

資本及び負債の部 (単位100万ユーロ)	2006*	2007
・連結自己資本	5,439	6,991
・少数株主持分	1,156	1,214
<b>自己資本合計</b>	<b>6,595</b>	<b>8,205</b>
・長期金融債務	6,844	7,067
・非流動性引当金	1,441	1,493
・その他非流動負債	75	84
<b>非流動負債合計</b>	<b>8,360</b>	<b>8,644</b>
・1年以内金融債務	867	328
・各種流動負債	13,691	15,963
・短期銀行借入等	247	276
・金融商品 (債券関連)	5	12
<b>流動負債合計</b>	<b>14,810</b>	<b>16,579</b>
<b>資本及び負債合計</b>	<b>29,765</b>	<b>33,428</b>
・正味金融債務	4,176	4,288

(\*) 2007年度と同一会計処理方式

## 連結損益計算書

(単位100万ユーロ)	2006*	2007
<b>売上高</b>	<b>26,408</b>	<b>29,613</b>
<b>調整前営業利益</b>	<b>1,933</b>	<b>2,163</b>
・その他営業収支	(44)	18
<b>営業利益</b>	<b>1,889</b>	<b>2,181</b>
・利息等収支	(200)	(235)
・その他金融収支	(22)	23
・法人税等	(559)	(633)
・関連会社純損益分	118	257
<b>特別損益調整前利益</b>	<b>1,226</b>	<b>1,593</b>
・中断又は譲渡事業損益 (税引後)	364	0
<b>少数株主持分控除前利益</b>	<b>1,590</b>	<b>1,593</b>
少数株主持分	(336)	(217)
<b>連結当期純利益</b>	<b>1,254</b>	<b>1,376</b>

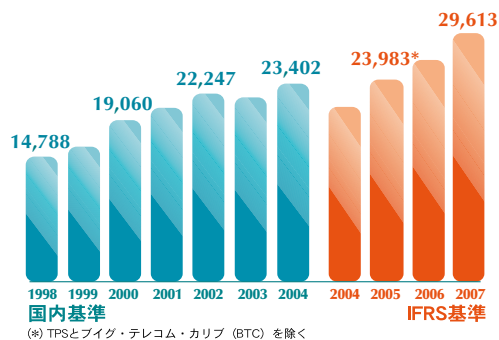
(\*) 2007年度と同一会計処理方式

## 連結キャッシュフロー計算書

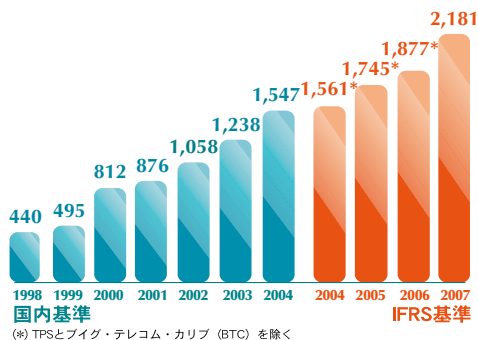
(単位100万ユーロ)	2006*	2007
<b>営業キャッシュフロー</b>		
・グロスキャッシュフロー (当期純利益+減価償却費等)	3,151	3,519
・運転資金増減等	(23)	74
<b>A - 営業活動によるキャッシュフロー</b>	<b>3,128</b>	<b>3,593</b>
<b>投資キャッシュフロー</b>		
・正味事業投資	(1,604)	(1,679)
・その他投資関連	(2,524)	(1,940)
<b>B - 投資活動によるキャッシュフロー</b>	<b>(4,128)</b>	<b>(3,619)</b>
<b>財務キャッシュフロー</b>		
・当期配当金支払	(437)	(568)
・その他財務関連	1,956	224
<b>C - 財務活動によるキャッシュフロー</b>	<b>1,519</b>	<b>(344)</b>
<b>D - 現金及び現金同等物に係る換算差額</b>	<b>(27)</b>	<b>(49)</b>
<b>現金及び現金同等物の増減額 (A + B + C + D)</b>	<b>492</b>	<b>(419)</b>
・現金及び現金同等物の期首残高	3,037	3,529
・現金及び現金同等物の期末残高	3,529	3,110

# 過去10年間の主要指標

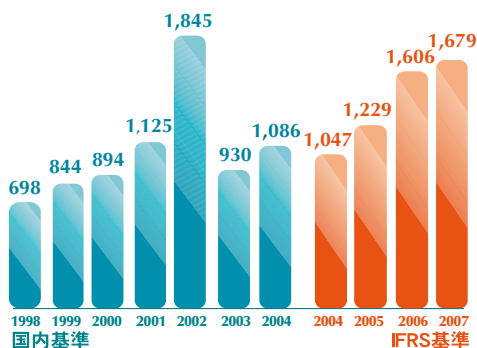
売上高 (単位100万ユーロ)



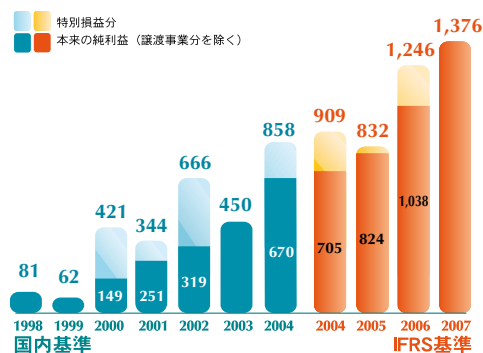
営業利益 (単位100万ユーロ)



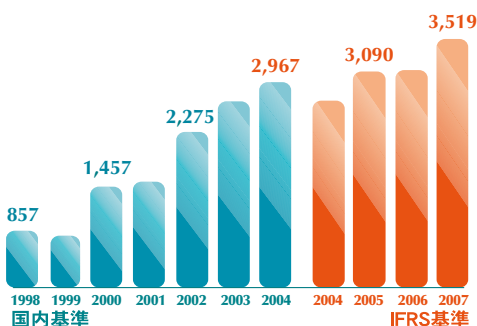
正味事業投資 (単位100万ユーロ)



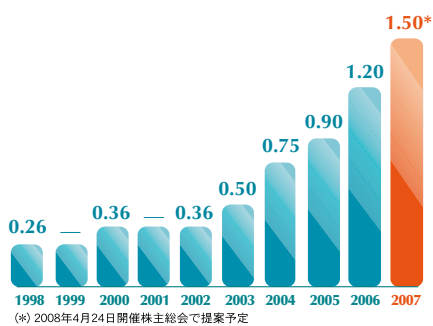
連結当期純利益 (単位100万ユーロ)



グロスキャッシュフロー (単位100万ユーロ)

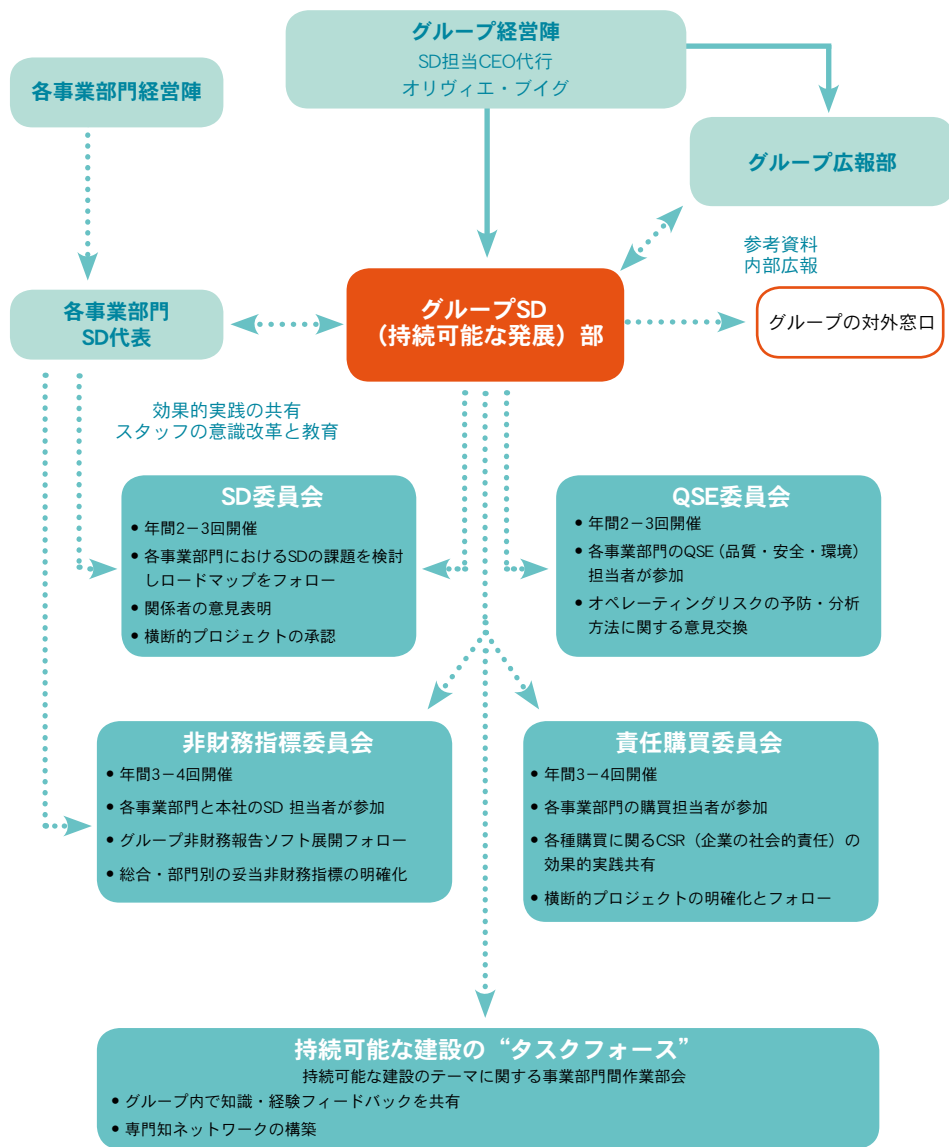


1株当たり普通配当 (単位ユーロ)



# ビッググループにおける 持続可能な発展

## 関連組織図





## ブイグの戦略

持続可能な発展 (SD) は、ブイググループ全体と各事業部門の事業戦略の中にしっかりと組み込まれています。本社と関連各社は2006年度以降、重要課題を見据えた“ロードマップ”を作成し、到達度を測定できる努力目標を掲げています。2005年度に発足した本社のSD部では、効果的実践の共有をベースにした不断の改善努力を維持しています(関連組織図参照)。当部署はグループCEO代行オリヴィエ・ブイグの指揮下に置かれています。

### ● 持続可能な建設の“タスクフォース”

2007年度、「持続可能な建設」のテーマに関する事業部門間タスクフォース(作業部会)がグループ内に設置されました。その目的はグループ内で知識や経験フィードバックを共有しつつ、これまでとは隔絶した新たなイノベーションを実現することです。これをサポートするものとして協働用のイントラネットも構築されました。このタスクフォースは、「環境グルネル会議」の折にグループ建設部門で出された諸提案の延長線上に位置付けられるものです。

### ● 従業員持株制度

全員同一の従業員貯蓄スキームである「ブイグ利益分配制度」(Bouygues Partage)は、2007年度にスタートしてから既に大きな成功を収めています。資格のある従業員の76%にあたる5万3200人がこれを利用したからです。

従業員が引き続きブイググループの好業績の恩恵にあずかれるように、新たな従業員割当増資「ブイグ・コンフィアンス4」(Bouygues Confiance 4)が2007年末に実施されました。この結果、ブイグ株式の従業員持株

比率は14.2%になり、議決権ベースでは18.3%に達しました(数字は2007年12月31日現在)。総合的に見ると従業員はブイグの第2位株主の地位を占めています。ブイグは従業員資本参加比率の点でCAC 40種銘柄中のトップの座を誇っているのです。

### ■ 企業メセナ活動



2007年度、ブイグはバリのコンコルド広場にある海軍参謀本部建物の修復を続行しました。これは固有の特技を生かした企業メセナ活動の一環であり、ブイグは建設関連のグループ企業を通じて建設専門知識と修復ノウハウを提供しています。一方、フランス・ブイグ企業財団は2007年9月、設立後第3期目の奨学生を受け入れました。当企業財団は、将来有望な高卒者がさらに高等教育を受けられるように支援するものです。2008年1月現在、ブイグ従業員の後見人を得た115名の奨学生が選抜されています。

### ■ SRI

#### (社会的責任投資)

2007年度、ブイグはASPI Eurozone (Advanced Sustainable Performance Indices)及びECPI Ethical indexという2つのSRI(社会的責任投資)指標を導入しました。

### ■ 倫理観と教育

2006年に作成されたブイググループの倫理コードは2007年度中に従業員全員に配布されました。この倫理コードはブイグの内部管理運動の

一環として役立っています。2008年度中には、事業部門ごとに倫理担当スタッフが任命されることになっています。ブイグは2007年度も引き続き倫理観と「持続可能な発展」をテーマにした管理職教育に注力し、「ブイグ企業哲学の発展及び尊敬心と業績」セミナーには103名のスタッフが参加しました。また、「企業の社会的責任」研修ユニットを通じて107名の管理職が意識改革を図ることができました。

### ■ ミノランジュ職人組合

2008年1月1日現在、ミノランジュ職人組合は16の構成団体に分かれ合計996名の組合員を数えています。この職人組合はフランス・ブイグが建設業の社会的認知を高める目的で1963年に創立しました。コラスの道路職人組合も同様の形態を取っています。











### ■ 2008年度見通し

- 事業単位および事業内容ごとに炭素排出量算定ツールを設置して、ブイググループの「低炭素戦略」を今後も推進します。
- 「持続可能な発展」に向けたアクションの効果測定のための非財務指標応用展開を完了させます。
- ブイググループの社用車からの二酸化炭素排出削減方針を実施展開します。
- 横断的作業委員会による具体的なアクションを今後も推進します。

#### 研究開発費









2007年度は1億2000万ユーロ

# ブイグループにおける持続可能な発展

	達成目標	2007年度の主要データ
経済ビジネス面での挑戦	 <ul style="list-style-type: none"> <li>仕入先と下請先とのバランスの取れた取引関係を発展させつつ、持続可能な発展に取り組むための「アクティチュード」(Actitudes) に対して仕入先と下請先に関与していただきます。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>仕入先と下請先を対象とする「持続可能な発展憲章」を導入した欧州関連会社の売上が、全体の<b>38%</b>に達しました。</li> </ul>
	 <ul style="list-style-type: none"> <li>環境を尊重した高品質住宅を、追加料金なしで顧客に提供します。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「熱規制RT2005」を踏まえて、エネルギー性能を<b>10%</b>向上させました。</li> </ul>
	 <ul style="list-style-type: none"> <li>官民パートナーシップ (PPP) が長い目で見て顧客に有利になる場合は、その度ごとにこれを促進・展開させます。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2007年度に落札受注した、ハンガリーの高速道路M6号線工事については、実際の工事を開始する前に<b>7ヶ月間</b>をかけて十分準備しました。</li> </ul>
	 <ul style="list-style-type: none"> <li>視聴覚高等評議会 (CSA) 憲章と広告審査事務局 (BVP) 勧告を全面的に尊重し、メディアと広告の社会的責任という新たなテーマの検討に参加します。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2007年度にCSAから罰金や非難を受けた事例はゼロでした。</li> <li>2007年度に番組の<b>60%</b>に聴覚障害者用の字幕を付けました (2006年度は49%)。</li> </ul>
	 <ul style="list-style-type: none"> <li>サービス品質保証制度 (SLA) を尊重し、顧客に対して利用支援を行います。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客アドバイザーが受けた電話相談の<b>20%</b>が、相談者の携帯利用状況の分析に役立ち、その人に合ったアドバイスの提供に結び付きました。</li> <li>2007年末現在、子供の携帯電話利用に対する保護者管理サービスが<b>3万7000件</b>稼動しました。</li> </ul>
社会厚生面での挑戦	 <ul style="list-style-type: none"> <li>安全と健康保護の面で指導的な役割を果たします。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>労働安全衛生の国際規格「OHSAS 18001」の認証事業が、全体の<b>75%</b>を占めました。</li> </ul>
	 <ul style="list-style-type: none"> <li>社内における多様性と機会均等を促進します。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>男性従業員<b>52%</b>で女性従業員は<b>48%</b>と、ほぼ半分ずつになりました。</li> <li>従業員が働きながら教育訓練を受けられる、「交互教育訓練契約」を<b>55件</b>実施しました。</li> </ul>
	 <ul style="list-style-type: none"> <li>労働災害に迅速対応できるように、2008年末までに、世界中のコラス従業員の3分の1に、労働救急救助員の資格を取らせるようにします。</li> <li>コラスの資材生産に関して各地域住民との対話の場を設け、2010年までに国内外の総資材生産の50%程度までが、住民対話を通じて実施されるようになります。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2007年度は、世界各地で働くスタッフの<b>24%</b>が労働救急救助員の資格を取りました。</li> <li>コラスの資材生産の<b>17%</b>が、2007年度の住民対話目標をクリアしました。</li> </ul>

## 具体的アクション

## 進捗状況

<ul style="list-style-type: none"> <li>下請先と提携して、作業班設置、各種取決め、及び満足度調査を行います。</li> <li>責任ある購買方針を今後も貫き、製品の環境パフォーマンス評価、エコマテリアルの目録作成、さらに公正貿易で輸入された綿製作業服使用を推進します。</li> <li>各取引契約に「持続可能な発展憲章」を添付して、仕入先と下請先に憲章の内容を遵守していただきます。</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>住宅の品質向上推進機関カリテル (Qualitel) の支部組織セルカル (Cerqual) と基本協定を結びます。</li> <li>2007年7月以降、持続可能な発展への取り組みをフランスのハウジング計画全体に広げます。</li> <li>ハウジング事業の共通プロセスを生かして社内生産性を向上させます。</li> <li>住宅予約から完成引渡しに至るまでの顧客サポートプロセスをフォーマット化します。</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>業際的スタッフ編成を行い、当該プロジェクトに取り組みます。</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>編集担当記者を対象に「自由と責任」セミナーを開催します。</li> <li>番組撮影適法評価課を設置します。</li> <li>ニュース番組にも字幕を付けます。</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客の利用状況に合ったサービスと料金プランを設置します。</li> <li>持続可能な発展への取り組みに対して顧客に関与していただき、顧客の利用可能ツールについて定期的な情報提供します。</li> <li>未成年ユーザーのために保護者管理サービスを提供します。</li> <li>消費者機関との関係を強化し、消費者団体との対話を密にします。</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>社内で「欧州安全デー」(参加者9000人)を実施し、意識向上キャンペーン“安全を断固守り抜こう”を継続します。</li> <li>職人向けに安全研修を施し、研修修了者には「建設免許証」を授与します。</li> <li>従業員向けに、道路交通安全の意識向上キャンペーンを実施します。</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>障害者雇用を促進します。</li> <li>男女のバリエーションを尊重します。</li> <li>若年雇用のために交互教育訓練契約を拡大します。</li> <li>新規採用者を社内に溶け込ませる上で、ベテランの能力を活用します。</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>数値データを踏まえて今後も努力を継続します。</li> <li>数値データを踏まえたアクション計画を立て、関連各社と現場サイドでの意識向上キャンペーンを推進します。</li> </ul>	





 2008年度に実施展開

 2007年度にスタート

 現在進行中

 2007年度に完了済み

# ブイグループにおける持続可能な発展

		達成目標	2007年度の主要データ
社会厚生面での挑戦		<ul style="list-style-type: none"> <li>• 機会均等を促進します。</li> <li>• きちんとした福利厚生方針を維持・発展させます。</li> <li>• 職業生活全期にわたって従業員を支援していきます。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 障害者が働く「労働保護セクター」との取引高は<b>17万4807ユーロ</b>に達し、TF1グループの雇用障害者数は38名になりました。</li> <li>• 産休女性スタッフの<b>32%</b>が、組合交渉額を上回る給与アップを享受しました。</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• できるだけ多くの人々に携帯電話を使ってもらえるようにします。</li> <li>• 障害者の能力開発と機会均等を促進します。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2007年末現在、ブイグ・テレコムは「空白ゾーン」解消計画の一環として、新たに<b>2559</b>の市町村を通話カバーエリアにしました。</li> <li>• 「ブイグ・テレコム・クラブ」の名称で運営されているショップは、直営店・チェーン店を含めて合計<b>310</b>を数えますが、そのうち<b>182</b>のショップが障害者のためにバリアフリーになりました。</li> <li>• 雇用障害者数が2006年度に比べて<b>12%</b>増加しました。</li> <li>• 「労働保護セクター」との取引高が2006年度に比べて<b>133%</b>増加しました。</li> </ul>
環境面での挑戦		<ul style="list-style-type: none"> <li>• 工事の企画と施工における環境配慮を強化します。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2007年度、優れた環境パフォーマンスの建物を<b>101棟</b>建設しました。</li> <li>• 環境の国際規格「ISO 14001」の認証事業が、全体の<b>61%</b>を占めました。</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• 環境を守る不動産事業を企画・実施していくために、環境重視を顧客に知ってもらうとともに、スタッフの積極的な取り組みを奨励します。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2007年12月31日現在、<b>1万466戸</b>の住宅が「居住と環境」(H&amp;E)証明の交付を受けています。</li> <li>• 環境に優しい「グリーンオフィス」(年間1㎡当り消費電力<b>61 KWh</b>)を実現しました。</li> <li>• 2007年度、建設発注に関する技術責任者全員にH&amp;E証明の研修を受けてもらいました。</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2010年以降、道路舗装剤のリサイクル率を国内外全体で10%まで高めていきます。</li> <li>• 温室効果ガスの包括的削減に結び付く、バリエーション工法を大方の国々で提案していきます。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2007年度に<b>9%</b>のリサイクル率を達成し、17万5000トンのアスファルトを節約できました。</li> <li>• ツールズのエアバスA380用滑走路工事では、バリエーション工法により、温室効果ガスを<b>66%</b>削減できました。</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• 仕入先とスタッフとの連携協力により、環境への取り組みをベストプラクティス水準までもっていきます。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 電力消費量を<b>3.48%</b>減らすことができました。</li> <li>• 紙の消費量を<b>20%</b>減らすことができました。</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• 行き過ぎた物品消費を抑制して、廃棄物のリサイクルを推進します。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>17万1525台</b>の携帯電話を回収しました。</li> <li>• 2007年末現在、料金プランの一般ユーザーの<b>22.4%</b>が、紙の不要なオンライン決済を利用しました(2006年末現在の10.7%からアップ)。</li> <li>• 2006年度データに基づく2007年度作成の「炭素リポート」によると、2006年度は炭素排出<b>8300トン</b>相当のエネルギー消費になりました。</li> </ul>

## 具体的アクション

## 進捗状況

- 障害者の社会参加を促す措置を継続し、障害者問題を扱う「障害者ミッション」を社内に設置します。
- 産休女性スタッフの全体的・個別的給与アップ率を高めます。
- 教育の機会均等を実現するための、「企業コミットメント憲章」の一環として小中高校と提携します。
- 高水準の福利厚生を提供します（従業員貯蓄制度、児童保育手当、生活環境関連など）。



- 通話エリア拡大を今後も継続し、当該の「空白ゾーン」に属する3000の市町村を新たにカバーできるようにします。
- 障害者雇用をさらに促進させる措置を取ります。
- 職場における多様性尊重の方針を今後も貫き、障害者の雇用を促すための全社的労働協約に署名します。
- 社内に「障害者ミッション」を設置して、障害者スタッフを職場に定着させるための方策を企画・遂行できるようにします。



- 住宅のエネルギー性能向上、再生可能エネルギーの導入、さらに総コスト削減のために研究開発（R&D）を強化します。
- 住宅建築計画における持続可能な発展の達成度を測るツール「プロジェクション」を設置して、顧客の意識向上に役立てます。
- 環境・安全・品質の面で模範的なヨーロッパ各地の工事現場（自社と下請先）に、「青色現場」ラベルを授与して表彰します。



- 2007年7月以降に建設許可登録された全住宅にH&E証明を付けます。
- 全ての大型オフィスビル計画に、第3次産業建設物の環境基準適合を認定する「NF Bâtiments Tertiaires - Démarche HQE®」の証明を付けます。
- 自ら作り出すエネルギーのほうが消費するエネルギーよりも多くなる、「プラスエネルギー」の建物（たとえばグリーンオフィス）を実現します。
- 住宅資材は環境に一層配慮したものを選んでいきます。
- 建設発注に関する技術責任者だけでなく、営業マンにもH&E証明の研修を受けてもらいます。



- 必要に応じて道路舗装の作業工程を変更する一方、古い道路の舗装剤を組織的に切削回収します。数値データを踏まえながら努力を継続していきます。
- 工事プロジェクトに関するエネルギー消費と温室効果ガス排出を、「ライフサイクル分析」方法によって川上段階からシミュレーションできる計算ツール「エコロジセル」(Ecologiciel)を各事業拠点に配置します。



- 2006年度～2007年度、温室効果ガス排出量を測定する「炭素リポート」(Bilan carbone)が作成されました。
- 紙、エネルギー、及び水の消費量の削減方針を貫きます。
- 5万本の乾電池を充電電池に換えます。



- 使用済み携帯電話のリサイクルに対するユーザーの意識を高め、リサイクルに協力していただきます。
- 廃棄物の管理ルートの一最適化を図ります。
- 再利用可能エネルギーを使った通信拠点の配置を今後も続行します。
- 広報媒体として紙に替わる広報ツールを開発します。
- 温室効果ガス排出を抑制するためのアクションプランを定め、第1回「炭素リポート」を作成します。



 2008年度に実施展開
  2007年度にスタート
  現在進行中
  2007年度に完了済み

# 総合建設業の大手

エクセレントな2007年度の営業及び財務成績

ブイグ・コンストラクションは建設業の世界的リーダーであり、建築、公共土木工事、電気・保守の各分野において、プロジェクトの企画からメンテナンスまでの幅広いノウハウを誇り、大手グループとしてのパワーと臨機応変なビジネスネットワークを兼ね備えています。



キプロスで2つの飛行場建設

2007年度売上高	営業利益率	連結当期純利益	受注残高	従業員数	2008年度目標売上高
83億4000万ユーロ (20%増)	3.8% (横ばい)	2億8600万ユーロ (37%増)	113億ユーロ (30%増)	4万9800人	92億ユーロ (10%増)

## ハイライト

### PPP 及び事業認可

- 南アフリカの高速通勤路線「ガウトレイン」(5億2400万ユーロ)。
- ロンドンのブルームフィールド病院(3億8900万ユーロ)。
- ニューカッスルのタイン・トンネル(3億7500万ユーロ)。

### 大型受注案件

- チェルノブイリの石棺(2億800万ユーロ)。
- フランスのムードンのテクノポール(1億2300万ユーロ)。
- カップ・ダイユのサン・アントワヌ協議整備地域(1億2100万ユーロ)。
- モロッコのタンジール港拡張(1億ユーロ)。
- シンガポールのJalan Datoh高層ビル(7400万ユーロ)。

### 進行中の工事

- 高速道路A41号線(5億1200万ユーロ)。
- キプロスの飛行場(4億9400万ユーロ)。
- フランマンヴィル欧州加圧水型炉(EPR)原子力発電所(4億2200万ユーロ)。
- スイスのRaurica Nova総合娯楽施設(1億1200万ユーロ)。

### 「アクティチュード」 (Actitudes) 開始

持続可能な発展への取り組み

ブイグ・コンストラクションは高付加価値事業に足場を置く戦略を採り、フランス国内外における建設業界の活況をフルに生かしました。この結果、2007年度の売上高は前年度比20%増となり、純利益も同7700万ユーロ増えました(37%増)。

### フランス国内の活動(15%増)

建築関連の売上高は特に不動産開発活動\*や官民パートナーシップ(PPP)が功を奏して、前年度比12%増と引き続き上伸しました。一方、売上高が同26%増と大きく躍進した土木工事関連は、高速道路 A41号線やフランマンヴィル欧州加圧水型炉(EPR)原子力発電所の工事が牽引役になりました。

### 国外の活動(27%増)

西ヨーロッパでは事業認可(キプロス)、官民パートナーシップ(PPP)、及び不動産開発(スイス)の各分野で強みを発揮しました。また、イギリスのウェアリングズ(Warings)社を買収しました。東ヨーロッパでは内部成長(ルーマニア)とM&A(ポーランドやチェコ)を通じて有望市場でポジションを固めました。中近東では強い需要を追い風にして事業を拡大しました。

**アフリカ**では南アフリカの高速通勤路線「ガウトレイン」(Gautrain)プロジェクトが目下進行中です。

**アジア太平洋地域**では、大型高層ビルやトンネルなど高度な建設技術を要するプロジェクトを柱にしました。

**中央アメリカ・カリブ地域**ではホテル建設に注力しました。

### 電気及び保守関連(22%増)

子会社のETDEは、フランス国内において技術的ノウハウと地理的ネットワークを強化しました。同社は2007年度にスイスのMibag社を買収し、ヨーロッパにおける事業展開をさらに推進しました。

(\*) 不動産の探知・取得やユーザー及び投資家との提携を通じた不動産開発計画

**売上高**  
(単位10億ユーロ)



**純利益**  
(単位100万ユーロ)

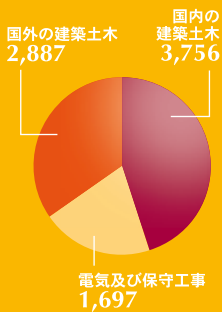


**連結貸借対照表の要約**  
(12月31日現在)

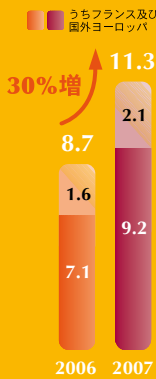
(単位100万ユーロ)

	2006	2007
<b>資産の部</b>		
・非流動資産	911	1,272
・流動資産	5,293	6,116
<b>資産合計</b>	<b>6,204</b>	<b>7,388</b>
<b>資本及び負債の部</b>		
・自己資本	533	707
・非流動負債	816	924
・流動負債	4,855	5,757
<b>資本及び負債合計</b>	<b>6,204</b>	<b>7,388</b>
<b>正味現金</b>	<b>2,059</b>	<b>2,450</b>

**分野別売上高**  
(単位100万ユーロ)



**受注残高**  
(単位10億ユーロ)



**連結損益計算書の要約**

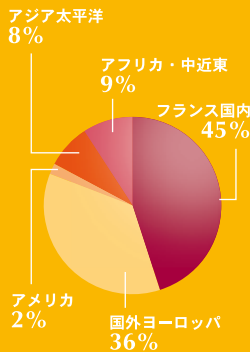
(単位100万ユーロ)

	2006	2007
<b>売上高</b>	<b>6,923</b>	<b>8,340</b>
<b>調整前営業利益</b>	<b>305</b>	<b>293</b>
・その他営業収支	(43)	21
<b>営業利益</b>	<b>262</b>	<b>314</b>
・少数株主持分控除前利益	211	289
・少数株主持分	(2)	(3)
<b>連結当期純利益</b>	<b>209</b>	<b>286</b>

**正味現金**  
(単位10億ユーロ)



**受注残高**  
(地域別)



**2008年度の見通し**

2007年末現在の受注残高は63億9700万ユーロに上り、2008年度の予想事業活動の70%をカバーすることになります。これは、国外の大規模な工事案件を含めて過去最高の年間受注処理高を計上したからです。

工期5年以上の長期案件は前年度比4億4400万ユーロ増加して13億ユーロに達しました。

ブイグ・コンストラクションは次の4つの優先課題を中心とした事業戦略を推進していきます。

- ①電気及び保守、②官民パートナーシップ及び事業認可、③不動産開発、④ヨーロッパでの展開

ブイグ・コンストラクション企業グループは、持続可能な発展とイノベーション方針、人的資源の強化、及びパートナーシップ文化の普及を通じて事業戦略の足場を固めていきます。

商業関連の売上が力強く回復し、住宅関連も上伸して、  
大幅な利益アップを実現

ブイグ・イモビリエは、フランス国内35支店と国外ヨーロッパ8拠点のネットワークを生かして、住宅、オフィスビル、ショッピングセンターの開発プロジェクトを推進してきました。この結果、2007年度も住宅関連のマーケットシェアをさらに拡大しました。



プラスエネルギーの「グリーンオフィス」ビル

2007年度売上高

20億7500万ユーロ

(29%増)

営業利益率

10.1%

(0.8ポイント減)

連結当期純利益

1億2400万ユーロ

(16%増)

従業員数

1545人

2008年度目標売

29億ユーロ

(40%増)

## ハイライト

### 住宅関連

- 住宅予約販売は総戸数1万1465戸(前年度比6%増)、売上高19億4800万ユーロ(同9%増)。
- フランスの地方の伸びが同11%増。
- 低価格住宅「メゾン・エリカ」の販売実施(ヴェルダンで74戸)。

### オフィスビル等

- 予約販売が総面積34万3000平方メートル、価額16億9400万ユーロへの大幅増進(同3.5倍)。
- 総面積2万3700平方メートルの「ガレオ」(Galeo)、イッシー・レ・ムリノ所在の総面積4万5500平方メートルの「モーツァルト・タワー」(Tour Mozart)、ムードン所在の総面積5万7000平方メートルの「ブイグ・テレコム・テクノポール」などの大型物件を販売。

### 開発事業

- グルノーブルのデベロッパー「Blanc & Cie」を買収(同社は2006年度に住宅484戸の引渡し実績)
- 初のプラスエネルギー大型「グリーンオフィス」ビルをムードンでスタート。

2007年度、ブイグ・イモビリエは素晴らしい財務状況に加えて、前年度比16%増の利益拡大を享受しました。また、予約販売高も同60%増の36億4200万ユーロを計上しました。さらに、向こう23.5ヶ月分の仕事に相当する40億6400万ユーロの受注残高(同65%増)を記録しました。

### 住宅関連

金利上昇と価格上昇の圧力下で10ヶ月間に及ぶ物件フローの長期化が見られましたが、当初の予測通りに、ソフトランディングのシナリオが確実に実現されました。

2007年度の住宅予約販売戸数は1万1465戸(うち372戸は国外ヨーロッパ)で、前年度比6%増と再び上伸しました。フランス国内では地方が同11%増、国全体では同9%増となり、特にロヌ・アルプスや大西洋の三日月地帯(プレスト、レンヌ、ナント)が大きく躍進しました。

この結果、住宅予約販売高のほうも同9%増と大幅にアップしました。

### オフィスビル等

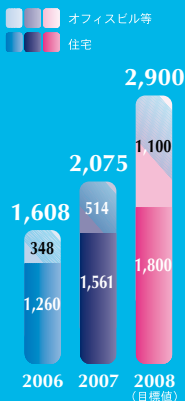
フランス国内のオフィスビル・商業施設の業界では、年間の賃貸借契約総面積が高水準を維持したおかげで、需要が堅調に推移しました。この結果、ブイグ・イモビリエはイル・ド・フランス(パリ周辺)を中心にして、オフィスビル・商業施設の予約販売を前年度比3.5倍にまで急拡大させることができました。

目下、イッシー・レ・ムリノ(開発面積16万平方メートル)、ムードン(同7万9000平方メートル)、サン・ドニ(同3万9000平方メートル)、ナンテール(同1万5000平方メートル)、デファンス(同13万3000平方メートル)など、各地で多くの開発プロジェクトが進行中です。第6「サンス」(Sens)ビル(同8600平方メートル)はリヨンで引渡し完了しました。

### 国外ヨーロッパ事業

ブイグ・イモビリエは当年度売上高の6%を国外ヨーロッパで稼ぎました。とりわけ、2007年度は248戸の住宅予約販売戸数をあげたポーランドの展開が目立ちました。

### 売上高 (単位100万ユーロ)



### 純利益 (単位100万ユーロ)



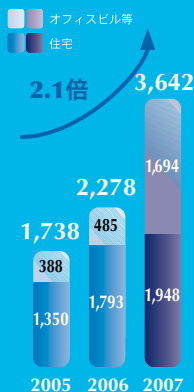
### 連結貸借対照表の要約 (12月31日現在)

(単位100万ユーロ)	2006	2007
<b>資産の部</b>		
・非流動資産	59	67
・流動資産	1,628	2,281
<b>資産合計</b>	<b>1,687</b>	<b>2,348</b>
<b>資本及び負債の部</b>		
・自己資本	330	384
・非流動負債	127	205
・流動負債	1,230	1,759
<b>資本及び負債合計</b>	<b>1,687</b>	<b>2,348</b>
<b>正味金融債務</b>	<b>(26)</b>	<b>2</b>

### 住宅予約販売戸数 (単位1戸)



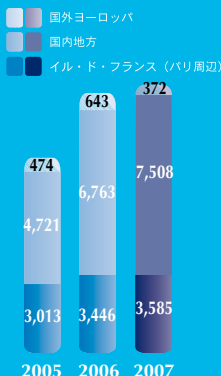
### 予約販売高 (単位100万ユーロ)



### 連結損益計算書の要約

(単位100万ユーロ)	2006	2007
<b>売上高</b>	<b>1,608</b>	<b>2,075</b>
<b>調整前営業利益</b>		
・調整前営業利益	176	210
・その他営業収支	-	-
<b>営業利益</b>	<b>176</b>	<b>210</b>
・少数株主持分控除前利益	109	128
・少数株主持分	(2)	(4)
<b>連結当期純利益</b>	<b>107</b>	<b>124</b>

### 地域別住宅 予約販売戸数 (単位1戸)



### 取扱いオフィス ビル等の総面積 (単位1000平方メートル)



### 2008年度の見通し

ブリグ・イモビリエは、フランス国内における不動産開発のリーダーの地位を強化するとともに、国外ヨーロッパでも指導的な役割を果たしていくことを事業戦略に掲げています。

- ・住宅関連 多少の後退が予想される国内市場においても、引き続きマーケットシェアを伸ばしていく。
- ・オフィスビル等 リスク管理ができる事業のレベルをしっかりと高める。
- ・国外ヨーロッパ 今後も採算のとれる成長を追求する。
- ・持続可能な発展 国内の全住宅供給計画に「住居と環境」(H&E) 証明、大型オフィスビル計画には「環境ハイクオリティ」証明の添付を義務付けていく。プラスエネルギーのビル計画第二弾をスタートさせる。
- ・収益力と財務 高い収益力と堅固な財務構成を維持する。2006年度と2007年度の業況が大きく伸びたおかげで、2008年度の売上高は前年度比40%増を見込む。



# 世界No.1の道路施設企業

売上高が上伸し、純利益も大幅拡大して、  
力強い投資活動を展開

コラスは道路及び交通インフラのあらゆる分野に係わっており、採石場、インスタントコンクリート・舗装剤センター、乳剤・結合剤工場、さらにはアスファルトの貯蔵・加工・流通に至るまで、全ての関連事業を統合しています。



2007年度売上高	営業利益率	連結当期純利益	受注残高	従業員数	2008年度目標売上高
116億7300万ユーロ (9%増)	5.4% (0.5ポイント増)	4億7400万ユーロ (20%増)	66億ユーロ (19%増)	6万7800人	125億ユーロ (7%増)

## ハイライト

### 力強い外部的拡大

- Spie Railを買収。
- クロアチアへの進出。
- フランスの地方企業買収。

### 大型案件

- 官民パートナーシップ (PPP) による高速道路M6号線工事を共同受注 (ハンガリー)。
- Area 10 のプロジェクト (英国)。

### 主な施工例

トノン迂回路。ボーヴェのバイパス。ロワシー＝シャルル・ド・ゴール空港2Gターミナル空港エリア。クレルモン＝フェランとル・マンの市街電車。ブルとシャンペリー間の鉄道。フォスとマノスク間のパイプライン。ハンガリーのクセベルの水処理工場。スロバキア的高速道路D1号線。カナダのケベックの185号線道。レユニオン島のタマラン道。

### 持続可能な発展

マダガスカルフォル・ドファン鉱山の現場では550万時間の無事故記録を達成。

国内と世界40ヶ国に展開するコラスグループ全体にとって、インフラ施設の建設・維持に対する官民の需要は再び強力なテコになりました。コラスは有利な気候条件を享受しながら、目下1400拠点を数える地域ネットワークを活用して、うまく事業の成長を図ることができたのです。この結果、連結当期純利益は前年度比20%増の4億7400万ユーロを計上することに成功しました。

### フランス本国 (売上高10%増)

フランス本国においては地方自治体や民間セクターだけでなく、高速道路、空港、鉄道の各分野でも施設整備が盛んだったおかげで売上高が伸びました。地方自治体では道路保守、都市整備、占有交通機関 (TCSP) 関係、民間セクターではビル、ロジスティックス、及び産業関係が主たる施設整備の対象になりました。

### 国外及び海外県領土 (売上高7%増)

北米においてはカナダ経済が活況だったことに加えて、アメリカ合衆国の不動産市場の混乱の影響をほとんど受けずに済んだことから、過去最高の売上高を更新することができました (恒常為替レートで前年度比7%増)。

国外ヨーロッパにおいては同5%増の成長を遂げました。ハンガリーで一時的に事業が低迷しましたが、その他の現地企業の活動や外部的拡大 (M&Aなど) の成功がこれをカバーしました。

アフリカ・インド洋・アジア地域においては同28%増の成長を遂げました。マダガスカルとモロッコの大型工事のほかに、アスファルト及び道路結合剤の事業が好材料になりました。

海外県領土においては同16%増の成長を遂げました。とりわけレユニオン、アンティル、ギアナの各地で大きな伸びを記録しました。

### 資材生産

コラスは2007年度に1億1700万トンの骨材 (28億トンのストック)、5400万トンの道路舗装剤、160万トンの乳剤と結合剤 (世界最大の生産量)、及び2250万平方メートルの防水膜を生産しました。

### 売上高 (単位10億ユーロ)



### 純利益 (単位100万ユーロ)

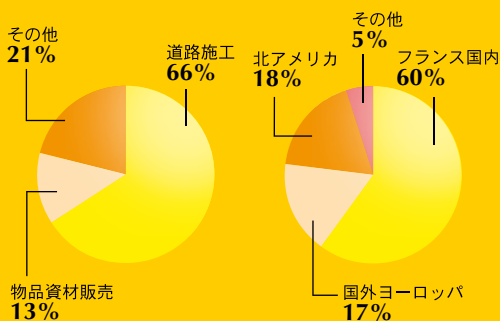


### 連結貸借対照表の要約 (12月31日現在)

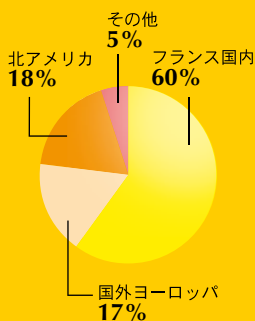
(単位100万ユーロ)

	2006	2007
<b>資産の部</b>		
・非流動資産	2,613	3,285
・流動資産	4,154	4,693
<b>資産合計</b>	<b>6,767</b>	<b>7,978</b>
<b>資本及び負債の部</b>		
・自己資本	1,714	2,005
・非流動負債	720	813
・流動負債	4,333	5,160
<b>資本及び負債合計</b>	<b>6,767</b>	<b>7,978</b>
<b>正味現金</b>	<b>409</b>	<b>347</b>

### 事業内容別売上



### 地域別売上



### 連結損益計算書の要約

(単位100万ユーロ)

	2006	2007
<b>売上高</b>	<b>10,716</b>	<b>11,673</b>
<b>調整前営業利益</b>	<b>524</b>	<b>638</b>
・その他営業収支	4	(3)
<b>営業利益</b>	<b>528</b>	<b>635</b>
・少数株主持分控除前利益	402	481
・少数株主持分	(6)	(7)
<b>連結当期純利益</b>	<b>396</b>	<b>474</b>

### グロスキャッシュフロー (単位100万ユーロ)



### 正味事業投資 (単位100万ユーロ)



### 2008年度の見通し

グループ企業間及び地域間で事業全体の分担が適宜に行われた結果、2007年12月末現在の受注残高は前年同月末に比べて19%増えました。

したがって、現在のデータに依拠する限り、2008年前期にはフランス国内及び国外で堅調な展開を図れるものと考えられます。また、2008年度は道路関連事業における外部的拡大に一層拍車がかかる可能性があります。コラスは2008年度もさらに前進し、採算の取れる成長戦略を一貫して追求していくこととなります。



# 仏テレビ界のトップグループ

2007年度のテレビ視聴率ベスト100を独占

2007年度のTF1は4歳以上個人の視聴者数シェア30.7%を記録して、フランスのテレビ界におけるリーダーの地位を揺るぎないものにしました。そして、全チャンネルを含めたテレビ視聴率ベスト100を独占するという、メディアメトリの視聴率調査が始まって以来初の快挙を為し遂げました。



フランス対ニュージーランドのラグビー試合（2007年10月6日）

2007年度売上高

27億6400万ユーロ

(4%増)

営業利益率

11.0%

(0.3ポイント減)

連結当期純利益

2億2800万ユーロ

(15%増)\*

従業員数

4000人

2008年度目標売上高

28億3000万ユーロ

(2%増)

(\*) 特別損益分を除く

## ハイライト

- 2007年度はTF1 番組の**60%**に聴覚障害者用の字幕が付けられる。
- **11月** 地上デジタル網によるハイビジョン番組を2008年から放送開始するため、TF1は視聴覚高等評議会（CSA）の選定局になる。
- **7月** 「ミル・ボルヌ」（1000 bornes）で知られるカードゲームメーカーのDujardin社を買収。この結果、新たに誕生したTF1 Games-Dujardin社は国内トップのテーブルゲームメーカーとなる。
- **6月** Telecom Italia社と提携合意（コンテンツの提供や、一般向けポータルサイトaliceads.frの広告スペースの販売開始）。
- **2月** オンラインのスポーツ情報を提供するヨーロッパ最大のSNSを作るために、ユーロスポーツとヤブーが合意。

## テレビ放送

2007年度はあらゆるジャンルの番組がTF1の好業績に貢献しました。ラグビーW杯「イングランド対フランス」の準決勝試合の放送は、1830万人の視聴者数を記録（メディアメトリ調査）して当年度最高の視聴率を獲得しました。また、TF1のプライムタイム番組の平均視聴者数710万人は業界トップで、2位の局とは280万人の大差を付けました。TF1は引き続き圧倒的なリーダーシップを維持したのです。さらには、激しい競争が繰り返されている地上波デジタルテレビ放送（TNT）の分野でも、チャンネル数の大幅増加にもかかわらず、これまでの視聴者数シェアの97%を保持するという抜群の強みを発揮しました。

## 広告関係

TF1局の正味広告収入は前年度比0.6%増の17億1800万ユーロとなりました。中でも、スーパーマーケットなどの大手流通関連の広告は全体の5.6%を占めました。一方、TF1局、テーマ局、インターネットを含めたグループ全体の広告売上は同1.6%増になりました。

## 多角化事業

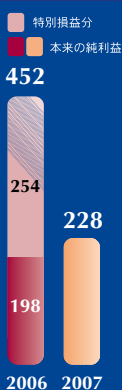
TF1局の広告外収入は10億4500万ユーロを計上し、前年度比10.5%と大幅に増えました。次の各事業が活発だったことが奏功しました。

- **テレショッピンググループ** インターネットの急発展が有利に作用し、2005年度にスタートした「surinvitation.com」と、アメリカ方式のテレショッピング「Informercials」（インフォマーシャル）、それに「1001 listes」のサイトも売上アップに貢献しました。
- **フランス国内のテーマ局**
- **「カタログ」事業** フランス国内外の映像等コンテンツ権の取得・配給を行っているグループ企業「TF1インターナショナル」が、主としてこの事業を手掛けています。大きな目玉としては、フランス映画『エディット・ピアフ～愛の賛歌～』（仏原題La Môme）は、2007年2月に封切られてから520万人が映画館に足を運びました。
- **ユーロスポーツ・インターナショナル** 当チャンネルの加入世帯総数が前年度比8.7%増えて6060万人になってことに加えて、ユーロスポーツ第二チャンネル（Eurosport 2）や、世界ツーリングカー選手権（WTCC）などの最近の展開が好材料になりました。

### 売上高 (単位10億ユーロ)



### 純利益 (単位100万ユーロ)

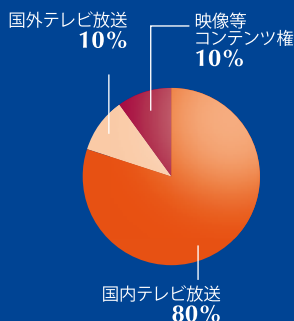


### 連結貸借対照表の要約 (12月31日現在)

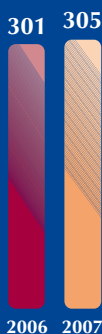
(単位100万ユーロ)

	2006	2007
<b>資産の部</b>		
・非流動資産	1,532	1,844
・流動資産	2,128	1,808
<b>資産合計</b>	<b>3,660</b>	<b>3,652</b>
<b>資本及び負債の部</b>		
・自己資本	1,358	1,394
・非流動負債	540	653
・流動負債	1,762	1,605
<b>資本及び負債合計</b>	<b>3,660</b>	<b>3,652</b>
<b>正味金融債務</b>	<b>379</b>	<b>597</b>

### 事業内容別売上



### 営業利益 (単位100万ユーロ)



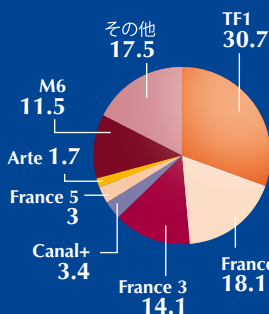
### 連結損益計算書の要約

(単位100万ユーロ)

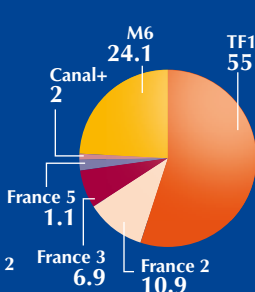
	2006	2007
<b>売上高</b>	<b>2,654</b>	<b>2,764</b>
<b>調整前営業利益</b>	<b>301</b>	<b>305</b>
・その他営業収支	-	-
<b>営業利益</b>	<b>301</b>	<b>305</b>
・少数株主持分控除前利益	452*	228
・少数株主持分	-	-
<b>連結当期純利益</b>	<b>452</b>	<b>228</b>

(\*) TPS譲渡益2億5400万ユーロを含む

### 4歳以上個人の 視聴者数シェア (単位%)



### 広告マーケットシェア (単位%)



### 2008年度の見通し

TF1は2008年度を転換の年と位置付け、次の3点の達成を目指しています。

- ・あらゆる番組ジャンルで独自の持ち味をあらためて発揮することにより、テレビ界におけるTF1のリーダーシップを固める。
- ・インターネットにおけるプレゼンスとテーマ局としての地位を強化することにより、総合メディア戦略を展開する。
- ・テレビ、インターネット、モバイルなどを総動員した、複合メディア型の広告オファーを強化する。
- ・多角化事業の収益性改善を追求する。

# 通信サービス企業

2006年度の事業投資が実を結んで、  
申し分のない財務成績を実現

ブイグ・テレコムは、個人ユーザーとビジネスユーザーの両方に対して魅力的なサービスを提供する方針を2007年度も貫きました。昨今、ビジネスユーザーからデータ交換や融合サービスへの要望が高まっているため、ブイグ・テレコムはこれに対応できる態勢を整えました。



新ブランドキャンペーン

2007年度売上高

47億9600万ユーロ

(6%増)

営業利益率

15.6%

(2.5ポイント増)

連結当期純利益

4億9200万ユーロ

(26%増)\*

従業員数

7700人

2008年度目標売上高

49億6500万ユーロ

(4%増)

(\*) 特別損益分を除く

## ハイライト

- 2007年度に各事業の「炭素レポート」を作成。
- 11月 ビジネスユーザーと個人ユーザー向けの「3G+」サービス開始。
- 9月 ビジネスユーザーと一般ユーザーにDSLサービスを提供するためヌフ・セジェル社と契約。物理的障害のないコミュニケーションを中心テーマにした新ブランドキャンペーン、「気楽にコミュニケーション」をスタート。プロユーザー向けの「ネオ・プロ」サービス開始。
- 7月 Numéricable 社とMVNO契約を締結。
- 6月 ビジネスユーザー向けの融合サービス「ビジネス・シンクロ」をスタート。「2倍プラン」サービス開始。

## ユーザー数900万人の大台を11月に突破

“定額制”をベースにした当社の企業戦略の妥当性が、「ネオ」(Neo)の成功によって裏付けられました。2007年度、ブイグ・テレコムは定額制料金プランの一層の充実を図りました。

一般向け料金プランの場合は、「ネオ」と「エクスプリマ」(Exprima)を補完するものとして、「24時間エクスプリマ」と「2倍プラン」を提供しました。「24時間エクスプリマ」(Exprima 24h/24)は固定電話に24時間掛け放題のサービスで、「2倍プラン」(2 fois plus)は、18時～0時と週末はどの電話に掛けても2倍の時間話すことができるサービスです。

一方、プリペイドサービスの内容をリニューアルしました。業界では他に類を見ない1分毎の課金制を導入したほか、一定の時間帯に好きなだけSMSをやり取りできるプリペイドカードを出しました。

ビジネスユーザー向け料金プランについては、「エヴォリュティブ・プロ・フィックス24時間」(Evolitif Pro Fixe 24h/24)と「ネオ・プロ」(Neo Pro)を打ち出しました。例えば前者は、携帯電話への通話料金が2時間～20時間の範囲内で自動調整される一方、フランス国内の固定電話に対して毎日24時間掛け放題になるなど各種の特典があります。

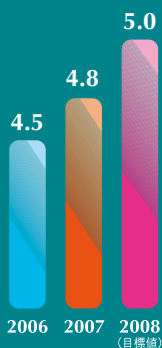
ユニバーサルミュージックとタイアップした「ユニバーサル・ミュージック・モバイル」(Universal Music Mobile)サービスは、11月末現在で100万人のユーザーを数えています。HSPA通信網が人口の20%以上をカバーするようになったおかげで、11月には「3G+」のサービスが提供可能になりました。すなわち、USBキーで簡単にインターネットにアクセスできる一般向けサービスのほか、携帯電話で無制限にインターネットを利用できるビジネスユーザー向けサービスです。

## 固定・モバイルの融合サービス

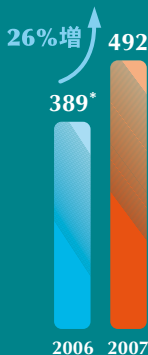
6月にスタートした「ビジネス・シンクロ」(Business Synchro)はIPテクノロジーによる音声とデータを融合するサービスです。ビジネスユーザーはこのサービスを利用することによって経費を削減し、効率をアップし、固定と携帯の料金を一体化でき、さらにはインターネットにもアクセスもできるわけです。

ブイグ・テレコムは、人口の60%以上をカバーするDSL通信網を利用できるようにするため、仏大手通信キャリアのヌフ・セジェル (Neuf Cegetel) と2007年9月に契約を結びました。この契約により、ブイグ・テレコムはヌフ・セジェルから、当該通信網の基幹部分の利用権譲渡を受けることとなります。

### 売上高 (単位10億ユーロ)



### 純利益 (単位100万ユーロ)



(\*) ブイグ・テレコム・カリブ (BTC) の譲渡益1億1000万ユーロを除く。

### 連結貸借対照表の要約 (12月31日現在)

	2006*	2007
<b>資産の部</b>		
・非流動資産	3,055	3,080
・流動資産	1,102	1,324
<b>資産合計</b>	<b>4,157</b>	<b>4,404</b>
<b>資本及び負債の部</b>		
・自己資本	2,324	2,370
・非流動負債	118	113
・流動負債	1,715	1,921
<b>資本及び負債合計</b>	<b>4,157</b>	<b>4,404</b>
<b>正味現金</b>	<b>66</b>	<b>188</b>

(\*) 2007年度と同一会計処理方式

### 正味現金 (単位100万ユーロ)



### 通信事業売上高から見た マーケットシェア (単位%)



### 連結損益計算書の要約

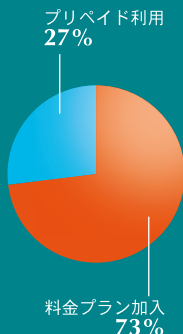
	2006*	2007
<b>売上高</b>	<b>4,539</b>	<b>4,796</b>
<b>調整前営業利益</b>	<b>593</b>	<b>746</b>
・その他営業収支	-	-
<b>営業利益</b>	<b>593</b>	<b>746</b>
・少数株主持分控除前利益	499	492
・少数株主持分	-	-
<b>連結当期純利益</b>	<b>499</b>	<b>492</b>

(\*) 2007年度と同一会計処理方式

### 料金プラン加入者数 (単位100万人)



### ユーザー内訳 (2007年12月31日現在)



### 2008年度の見通し

カスタマーサポートの不断の改善方針を今後も貫いていきます。向こう2年間有効になるAfaq/Afnor認証の更新を受けたことはその表明に他なりません。

また、データ交換に対するビジネスユーザーからの要望に応えるためにHSPA通信網の拡充が急がれます。

ヌフ・セジェテル社との契約成立を踏まえて、2008年上半年からビジネスユーザー向けに融合サービスを開始し、下半期からは一般ユーザー向けに同様のサービスをスタートさせます。

2008年1月1日から、ブイグ・テレコムのコールターミネーション料金が8%ダウンになることから、過年度同様に売上高への影響が避けられませんが、それでも2008年度の通信事業正味売上高は、前年度比3%増の46億ユーロを見込んでいます。

# ALSTOM 将来性に富む2事業部門

企業成長を果たして収益性も改善

2007年度中にブイグはアルストム株式をさらに取得して、2007年1月1日現在の25%から30%まで持株比率を増やしました。ブイグとアルストムは、世界中の輸送インフラ整備需要と、エネルギー生産需要に一層対応できるように互いの協力関係を強めています。



2007年4月3日に世界最速記録を出した新型車両「V150」

売上高	調整前営業利益率	連結純利益	受注高	従業員数
80億400万ユーロ (21%増)	7.2%	3億8800万ユーロ (49%増)	128億4700万ユーロ (33%増)	約7万人

(9月30日締め2007年度上半期決算)

## ハイライト

### 主な受注契約

- 8月 イングランド中部ステイソープ (Staythorpe) に建設するコンバインドサイクル方式の発電所のターンキー契約 (8億4000万ユーロ)。アラブ首長国連邦の発電所と海水淡水化プラント (10億ユーロ)。
- 7月 ニューヨーク市の地下鉄車両360台 (約5億ユーロ)。フランス国鉄SNCFの2階建て新幹線TGV™80台 (21億ユーロ)。英国アイル・オブ・グレイン (Isle of Grain) の最大級の電熱併給コンバインドサイクル方式発電所 (5億8000万ユーロ)。
- 6月 二酸化炭素吸収プロジェクト試験のためにStatoil社 (ノルウェー) とE.ON社 (スウェーデン) と契約。

### 新記録

- 4月 アルストム製の新型TGV™車両「V150」が時速574.8キロメートルの世界最速記録を樹立。

アルストムは現在70ヶ国以上に進出し、約7万人のスタッフを擁して次の2つの分野に従事しています。

### エネルギー分野

世界第3位の事業規模を誇るエネルギー分野では、特にターンキー契約合意の一環として、タービン、ボイラー、及びエネルギー生産設備を供給しています (パワー・システム部門)。また、運営及びメンテナンス一括契約まで含めたあらゆる種類のサービスを提供しています (パワー・サービス部門)。

### 輸送分野

輸送分野ではアルストムグループは世界第1位の企業として、フランス新幹線TGV™などの鉄道車両だけでなく、信号システムを供給しながら輸送システム運営サービスも提供しています (トランスポート部門)。

### 優れた業績

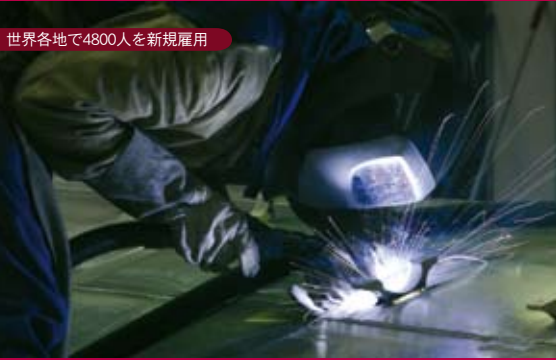
3月決算のアルストムは2007年度上半期 (4月-9月) において、収益性改善を伴った企業成長を継続することができました。たとえば、過去最高の高水準に達した受注処理高は前年同期比33%増、売上高は同21%増、本格的に改善した営業利益は同39%増の5億7300万ユーロ (営業利益率7.2%)、連結純利益は同49%増の3億8800万ユーロ、さらにフリーキャッシュフローは12億ユーロという高レベルを記録しました。

### 力強い成長

あらゆる経済セクターから受注が急増しました。パワー・システム部門では、合計12ヶ国で29基のガスタービンを納入するという並外れた販売実績を挙げました。また、パートナーシップの形で、中国で原子力発電所の4発電ブロック (タービンや交流発電機など)、及びブラジルと中国で複数の水力発電プロジェクトを手掛けていきます。



ドイツのシュワルツェンペ (Schwarze Pumpe) 発電所



世界各地で4800人を新規雇用

パナマ運河庁は2007年12月14日、運河の新閘門を作る大工事にアルストムとブイグが入札参加することを発表しました。パワー・サービス部門では、イタリア、英国、アイルランド、モロッコ、及びインドでメンテナンスの長期契約を獲得しました。

トランスポート部門では高い受注水準を記録しました。

アルストムグループは複数のM&Aやパートナーシップを完了しました。たとえば、石炭火力発電所のボイラー建設を手掛ける中国の「武漢ボイラー」(Wuhan Boiler)の子会社化、及び風力タービン建設を手掛けるスペインのEcotècnia社の買収、さらには原子力発電所の発電ブロックを手掛けるロシアのAtomenergomash社との合併会社の設立がそれです。また、信号システムの分野においても、イギリスとアイルランドでもサービスを提供できるように、Balfour Beatty社と合併企業を設立しました。

アルストムは世界各地で**4800人を新規雇用**し、2億5200万ユーロ(同23%増)のR&D費を計上しました。

### 2007年度第3四半期の状況

同年度上半期に見られた好調ぶりは第3四半期も続きました。当年度9ヶ月間(4月-12月)の売上高は前年同期比21%増の121億ユーロとなりました。受注高は同38%増の199億ユーロを記録した結果、2007年12月31日現在の受注残高は406億ユーロに達しています。

アルストム株価の2007年12月31日終値は147ユーロを付けました。



路面電車Citadis



サウジアラビアのシュワイバ (Shoaba) 発電所

### 今後の見通し

2007年度(2007年4月-2008年3月)は下半期も好調が続き、通年ベースでは前年度比15%増の内部成長と約7.5%の営業利益率が見込まれています。