

기업개요

BOUYGUES

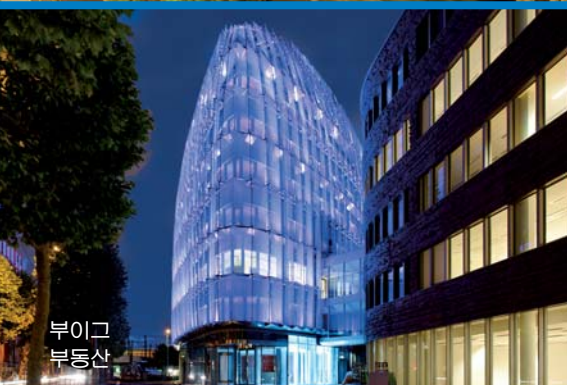
2009



부이그 주식회사



부이그 건설



부이그
부동산



콜라스

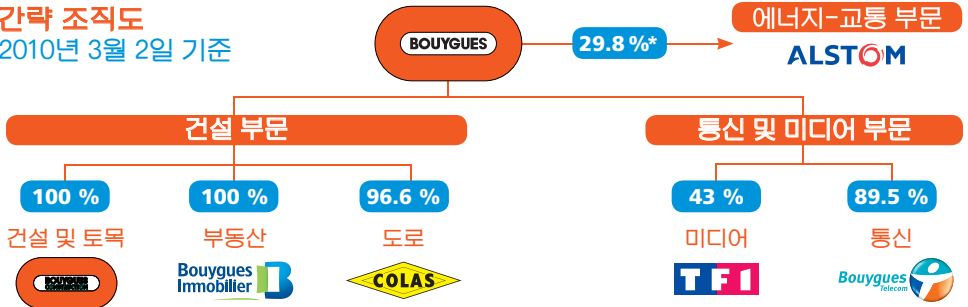


TF1



부이그 텔레콤

간략 조직도
2010년 3월 2일 기준



(*) 알스톰 하이드로 부분 제외

그룹 경영진
2010년 3월 2일 기준

부이그 그룹 본사

Martin Bouygues
회장

Olivier Bouygues
부회장

Jean-François Guillemin
총무 이사

Philippe Marien
그룹 재무 이사,
부이그 텔레콤 회장

Alain Pouyat
정보 및 신기술 총괄 사장

Jean-Claude Tostivin
인사 및 관리 총괄 부사장

5대 사업 부문 최고 경영자

Yves Gabriel
부이그 건설 회장

François Bertière
부이그 부동산 회장

Hervé Le Bouc
콜라스 회장

Nonce Paolini
TF1 회장

Olivier Roussat
부이그 텔레콤 사장

이사회
2010년 3월 2일 기준

Martin Bouygues

Olivier Bouygues

Pierre Barberis
전임 Oberthur 부사장

Patricia Barbizet
Artémis 이사 겸 사장

François Bertière
부이그 부동산 회장

Francis Bouygues 부인

Georges Chodron de Courcel
BNP Paribas 부사장

Charles de Croisset
Goldman Sachs International
국제 자문

Lucien Douroux
전임 Crédit Agricole Indosuez
감사 위원회 위원장

Yves Gabriel
부이그 건설 회장

Jean-Michel Gras
우리사주 대표

Thierry Jourdain
우리사주 대표

Patrick Kron
알스톰 회장

Hervé Le Bouc
콜라스 회장

Helman le Pas de Sécheval
Groupama Centre Atlantique
사장

Nonce Paolini
TF1 회장

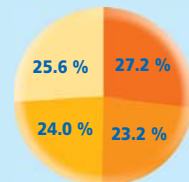
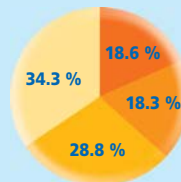
Jean Peyrelevade
Leonardo France 부회장

François-Henri Pinault
PPR 회장

주주 구성
2009년 12월 31일 기준

지분 비중

의결권 비중



SCDM* 우리사주 기타 프랑스 주주 외국 주주

총 주식 수
354,267,911

총 의결권 수
474,126,027

(*) SCDM은 마르탱 부이그 회장 및 올리비에 부이그 부회장이 지배적인 지분을 지닌 기업이다.

부이그 그룹의 장점

- 안정적인 주주 구성
- 강하고 독보적인 기업문화
- 장기적인 비전에 중점을 두는 전략
- 건조한 수요가 뒷받침하는 시장에서의 강력한 입지
- 건설한 재무 구조

2009년: 경제위기의 영향은 있으나 견조한 성과

2010년을 위한 강력한 장점



2009년 부이그는 경제위기에도 불구하고 견실한 성과를 보였으며 목표를 초과달성하였습니다. 사업규모는 3 % (314억 유로), 영업이익은 16 %, 순이익은 12 % 감소하였습니다. 하지만 순부채가 크게 감소하여 부채율이 반으로 줄고 잉여현금흐름이 증가하는 등, 견실한 재무구조가 입증되었습니다.

부이그 건설은 사업규모 (+ 0.5 %) 및 영업이익 (+ 0.3 포인트)이 소폭 성장하였습니다. 반면 순이익은 보유 현금이 크게 증가했음에도 불구하고 이자율 하락의 영향을 받지 않을 수 없었습니다 (- 19 %). 수주량은 1 년 매출액 수준이었습니다.

부이그 부동산은 시장에 적응하였습니다. 역동적인 주택 시장에 힘입어 매출액은 2 % 증가하였으며, 순이익 역시 5 % 상승하였고 보유 현금은 다시 양 (+)으로 돌아섰습니다.

콜라스는 수요 감소, 경기부양책 시행 연기, 역청 가격 하락 및 경쟁 압박 증가 등의 어려운 시장상황을 잘 견뎌냈습니다. 이렇게 어려운 상황에서 사업규모는 9 %, 순이익은 21 % 감소하였습니다.

TF1은 경제, 규제, 경쟁 환경이 어려운 상황에도 불구하고 높은 수준의 시청률 1 위를 고수하였습니다. 2009년은 또한 성공적인 적응과 미래를 위한 준비가 이루어진 해이기도 합니다.

고객수 1천만 명을 상회한 **부이그 텔레콤**은 뛰어난 실적을 기록했습니다. 시장 최초의 4중 플레이 요금제인 ideo의 런치는 큰 성공을 거두었습니다. 이동통신 시장에서 부이그 텔레콤은 758,000 명의 신규 고객을 확보하였습니다.

알스툼은 부이그의 실적에 3억 2천 9백만 유로의 기여를 하였습니다. 양 그룹의 협력은 프랑스 TGV 노선 입찰시 공동 응찰을 한 것으로 구체화되었습니다.

이사회는 2010년 4월 29일 개최될 주주총회에 주당 1.6 유로의 안정적인 **배당금**을 제안할 것입니다.

부이그 그룹의 **지속가능한 발전** 전략은 탄소 배출 및 에너지 소비 감소, 책임 있는 구매, 다양성과 안전을 장려하는 조치들로 구체화되었습니다. 지속가능한 한 건설은 부이그 그룹을 차별화하는 요소가 되었습니다.

2009년 성공적인 적응기를 마친 부이그는 2010년 강력한 장점을 갖추고 한 해를 시작할 것입니다.

주주 여러분의 신뢰와, 직원 여러분의 노고와 애사심에 감사드립니다.

2010년 3월 2일
회장
마르탱 부이그

M.3712

매출액
313.53억 유로
- 3 %

영업이익
18.55억 유로
- 16 %

그룹 자본
순이익
13.19억 유로
- 12 %

부채율
28 %
1/2로 감소

순영업투자
12.7억 유로
- 27 %

잉여현금흐름
13.29억 유로
+ 41 %

주당 배당금
1.6 유로
=

2010년 목표
매출액
300억 유로
- 4 %

2009년 주요 사항

건축 및 토목 부문의 대규모 계약

어려운 경기에도 불구하고 부이그 건설은 아미앵-피카르디 및 오를레앙의 병원, 마이애미의 터널, 적도 기니 바타의 고속도로 등, 프랑스와 국제 부문에서 다수의 계약을 획득했다. 이러한 성공은 재원조달, 설계, 건설, 사후관리 및 운용 면의 노하우를 동원하여 고객을 위해 총괄적이고 혁신적인 솔루션을 제공할 수 있는 부이그 건설의 역량을 입증하고 있다.



아미앵-피카르디 대학병원 프로젝트

주요 지표

1천만

명의 이동통신 고객. 2009년 여름 부이그 텔레콤은 상징적인 숫자인 고객 1천만 명 선을 넘어섰다.

11,230

채의 신규 주택을 부이그 부동산은 2009년 예약 매물로 확보하였다.

55,326

명의 부이그 그룹 직원들이 새로이 실시된 "Bouygues Partage (부이그 공유) 2" 우리사주 프로그램에 청약하였다. 이는 유자격 직원의 72%에 달하는 수이다.

96

건의 최고 시청률 기록. 2009년 최고 시청률을 기록한 100개의 텔레비전 프로그램 중 96개가 TF1 프로그램으로서, TF1은 이 부문 리더사의 위치를 공고히 하였다. (출처: 메디아메트리 - Médiamétrie).

175,000

톤의 온실가스 배출 감축안을 폴라스의 고객들에게 건설 옵션으로 제공하였다. 폴라스는 이를 위해 자사의 온실가스 배출 계산 소프트웨어인 Ecologiciet[®]을 사용하였다.

부이그 텔레콤, ideo를 런치하다

부이그 텔레콤은 시장에서 다른 예를 찾아볼 수 없는 혁신적인 요금제를 전세계 최초로 런치하였다. 바로 무선전화, 유선전화, 인터넷, 텔레비전을 함께 아우르는 (Bbox 사용) 4중 플레이 요금제로서, 독보적인 요금으로 제공된다. 이는 소비자를 위해 혁신을 계속하는 부이그 텔레콤의 전통의 연장선상에서 탄생한 요금제이다.



알스통, 송전 부문에서 성장하다

ALSTOM 2009년 말 시작된 협상 결과 알스통과 슈나이더 일렉트릭은 아레바의 송전 및

배전 담당 자회사 아레바 T&D의 인수 협정을 아레바와 체결하였다. 이 프로젝트는 발전 분야의 알스통의 역량 (터빈, 방식 발전소, 터빈, 교류발전기)과 송전 분야의 아레바 T&D의 역량 (고압 및 최고압 송전)을 결합함으로써, 세계적 리더사를 탄생케 할 것이다. 이 협정은 주무 당국의 승인을 기다리고 있다.

TF1, TMC 및 NT1을 인수하다

TF1은 NT1의 지분을 100% 인수하고, TMC의 지분을 80%로 증가시킬 것이다. 현재 경쟁 당국의 승인을 받은 상태이며, 프랑스 시청각 위원회 CSA의 승인을 기다리고 있다. NT1과 TMC는 무료 TNT (지상파 디지털 텔레비전) 채널 중 1위와 5위 채널이다. 이들 채널을 인수함에 따라 TF1은 이 부문에서 중요한 입지를 확보하게 될 것이다.



TMC에서 방영하는 드라마 로앤오더

그룹 직원

직원 133,971 명*

2009년 12월 31일 기준

직급



프랑스 내의 직원수**

76,427 명

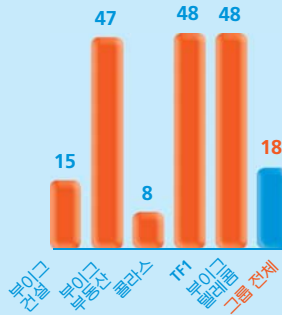
(총 직원수의 57 %)

정규직 직원

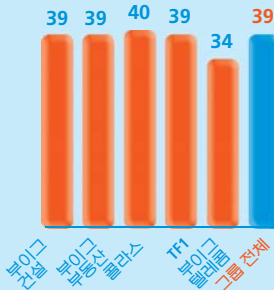
91.2 %

프랑스 내 직종별 여성 직원수

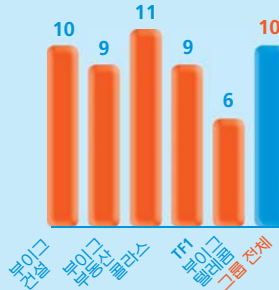
(단위: %)



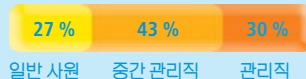
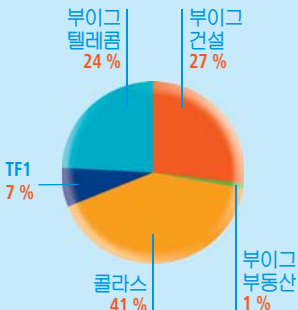
평균 연령 (프랑스): 39 세



평균 근속기간 (프랑스): 10 년



2009년 프랑스에서 6,000 명의 신규 직원 채용



부이그 그룹의 가치관

사람은 우리 회사에서 가장 중요한 가치이다.

고객은 기업의 존재 이유이다. 고객의 만족이 우리의 유일한 목표이다.

품질은 경쟁력의 비결이다.

창의력을 발휘할 때 최저 가격으로 유용하고 독창적인 솔루션을 고객에게 제공할 수 있다.

기술혁신은 비용과 제품의 성과를 향상시키므로 우리 성공에 필수 조건이다.

자기존중, 타인 존중, 환경 존중이 우리 일상 업무의 근간을 이룬다.

직원의 승진은 개인적인 성과의 인정에 기초한다.

교육은 인간에게 지식을 성장시키고 직업활동을 더욱 풍성하게 할 수 있는 수단을 제공한다.

젊은이들은 그 잠재력으로 인해 내일의 기업의 근간을 이룬다.

도전에서 진보가 탄생한다. 리더의 위치를 유지하기 위해 우리는 도전자처럼 행동해야 한다.

직원들의 사고방식은 기업의 기술력 및 경제력보다 더욱 강력한 발전동력을 제공한다.

(*) 2009년 10월 피나제스피종 (Finagestion) 매각 이후의 수치 (주로 아프리카에서 근무하는 직원 6,400 명)

(**) 프랑스 본토 및 해외 영토

부이그 그룹의 2009년 주요 지표

알스툼은 자본법 평가이익을 적용하여 연결 재무제표에 포함시킴: 순이익에만 기여.

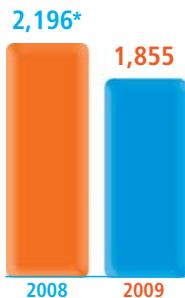
(단위: 백만 유로)

매출액:
- 3 %



(*) 2009년과 유사한 회계방법론을 적용할 경우: 피나제스피움 (Finageston)의 기여분 제외

영업이익:
- 16 %



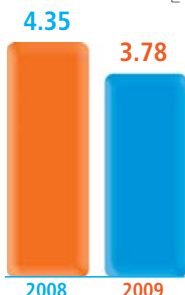
(*) 2009년과 유사한 회계방법론을 적용할 경우: 피나제스피움 (Finageston)의 기여분 제외

그룹 자본
순이익: - 12 %



주당 순이익*: - 13 %

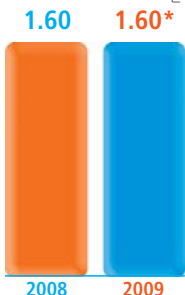
단위: 유로



(*) 사업 부문의 그룹 자본

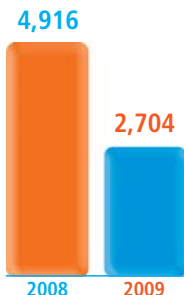
주당 배당금:
=

단위: 유로

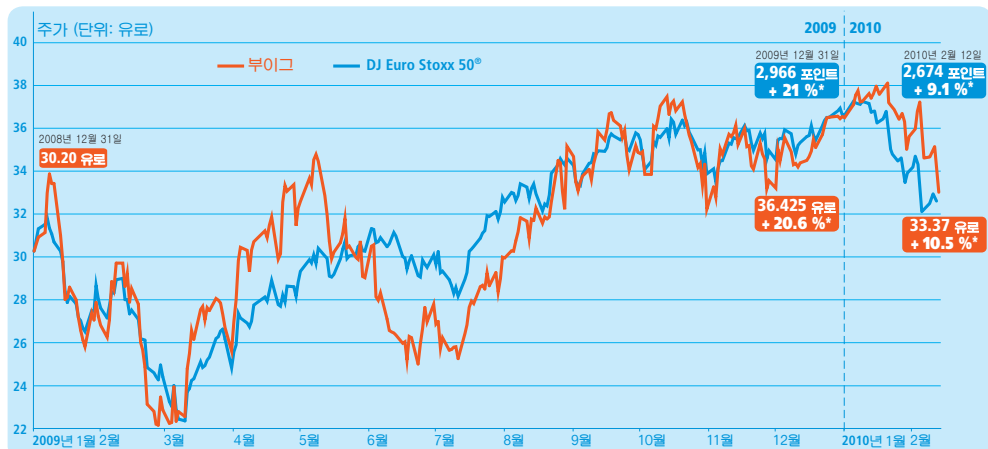


(*) 2010년 4월 29일의 주주총회 상정 배당금

순부채:
- 45 %



2008년 말 이후 주가 추이

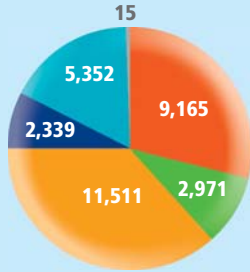


(*) 2008년 12월 31일 대비

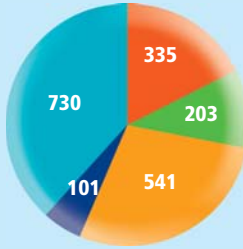
사업 부문별 기여도

알스톤은 지분법 평가이익을 적용하여 연결 재무제표에 포함시킴: 순이익에만 기여. (단위: 백만 유로)

매출액

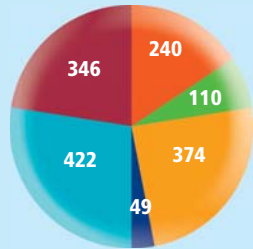


영업이익*



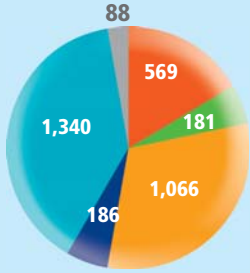
(*) 지주회사 및 기타 부문 영업이익: - 5천 5백만 유로.

그룹 지분 순이익*

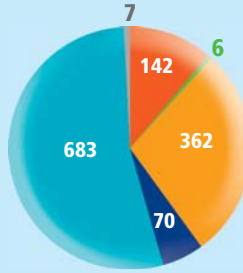


(*) 지주회사 및 기타 부문 순이익: - 2억 2천 2백만 유로.

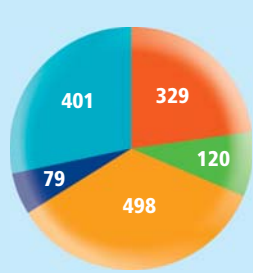
영업활동으로 인한 현금흐름



순영업투자



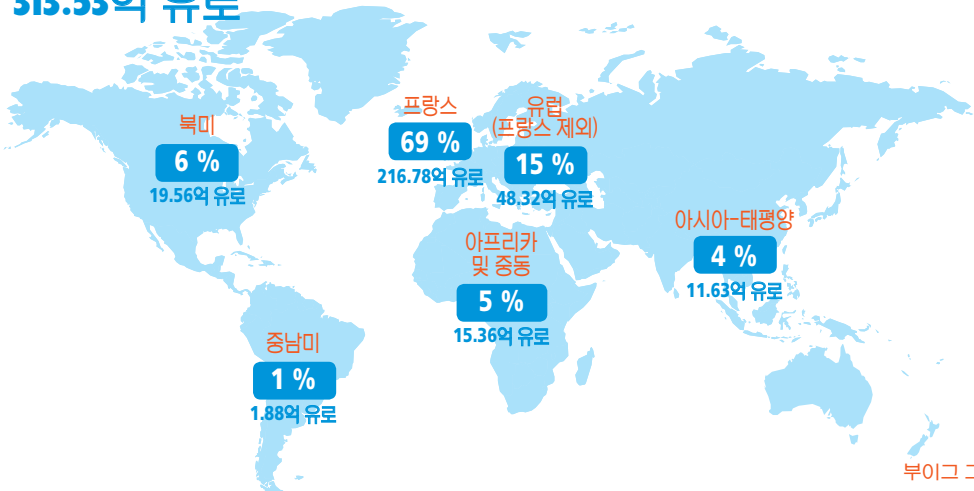
잉여현금흐름**



(**) 잉여현금흐름 = 영업활동으로 인한 현금흐름 - 순금융비용 - 세금 - 순영업투자. 지주회사 및 기타 부문 잉여현금흐름: - 9천 8백만 유로.

■ 부이그 건설 ■ 부이그 부동산 ■ 콜라스 ■ TF1 ■ 부이그 텔레콤 ■ 지주회사 및 기타 부문 ■ 알스톤

매출액의 지리적 분포도: 313.53억 유로



2009년 요약 재무제표

12월 31일 기준 연결 대차대조표

자산 (단위: 백만 유로)		2008	2009
• 유형 및 무형 고정자산		7,216	6,915
• 영업권		5,157	5,156
• 고정 금융자산		6,051	5,356
• 기타 고정자산		246	273
고정자산		18,670	17,700
• 유동자산		12,954	11,501
• 현금 및 현금 등가물		3,840	4,713
• 금융상품*		24	21
유동자산		16,818	16,235
자산 총계		35,488	33,935

부채 (단위: 백만 유로)		2008	2009
• 자기자본 (그룹 지분)		7,554	8,536
• 소액주주 지분		1,211	1,190
자기자본		8,765	9,726
• 장기부채		7,025	6,434
• 장기 미지급 비용		1,682	1,727
• 기타 고정부채		89	89
고정부채		8,796	8,250
• 금융부채 (1 년 내 만기)		1,337	726
• 유동부채		16,172	14,955
• 단기은행차입금 및 당좌잔고		393	258
• 금융상품*		25	20
유동부채		17,927	15,959
부채 총계		35,488	33,935
• 순 금융부채		4,916	2,704

(*) 금융부채의 정확한 가치 환산

연결 손익계산서

(단위: 백만 유로)	2008*	2009
매출액	32,459	31,353
영업이익	2,196	1,855
• 순 금융비용	(275)	(344)
• 기타 금융이익 및 비용	(19)	25
• 법인세 비용	(593)	(487)
• 참여지분의 손익배당	357	393
사업부문 순이익	1,666	1,442
• 사업폐지 및 판매보유부문 세후 이익	20	14
순이익 총계	1,686	1,456
• 소액주주 지분	(185)	(137)
연결 순이익 (그룹 지분)	1,501	1,319

(*) Finageston 그룹의 비용 및 이익을 사업폐지 및 판매보유부문 세후 이익으로 재분류

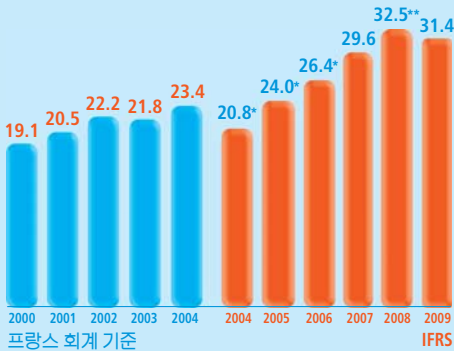
연결 현금흐름표

(단위: 백만 유로)	2008	2009
영업활동 관련 현금흐름		
• 영업활동으로 인한 현금흐름	3,542	3,430
• 당기 수령 세금	(684)	(490)
• 운전자금 소요에 따른 현금흐름	(183)	459
A - 영업 활동으로 인한 순현금흐름	2,675	3,399
투자활동 관련 현금흐름		
• 순영업투자	(1,730)	(1,270)
• 기타 투자활동 관련 현금흐름	(409)	741
B - 투자활동 관련 순현금흐름	(2,139)	(529)
재무활동 관련 현금흐름		
• 연내 지불 배당금	(680)	(671)
• 기타 재무활동	514	(1,206)
C - 재무활동 관련 순현금흐름	(166)	(1,877)
D - 환율 변동 영향	(31)	15
순 캐시 포지션의 변동 (A + B + C + D)	339	1,008
• 기타 비통화 요소 흐름	(2)	-
• 기초의 현금	3,110	3,447
• 기말의 현금	3,447	4,455

과거 10 년간 주요 지표

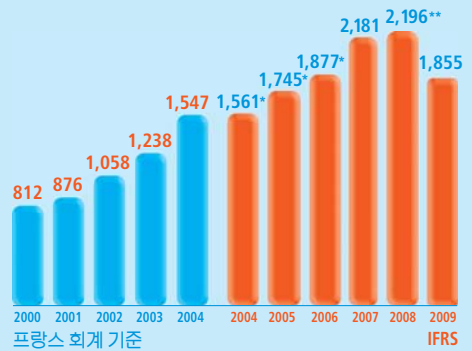
알스통은 자본법 평가이익을 적용하여 연결 재무제표에 포함시킴: 순이익에만 기여.

매출액 (단위: 십억 유로)



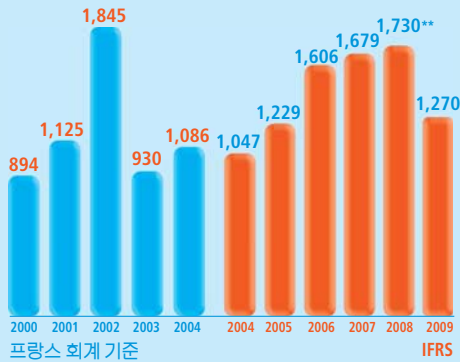
(*) TPS 및 부이그 텔레콤 카리브 제외
(**) 2009년과 유사한 회계방법론을 적용할 경우: 피나제스미용 (Finagection)의 기여분 제외

영업이익 (단위: 백만 유로)



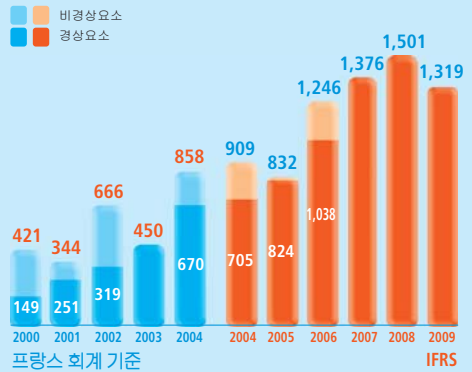
(*) TPS 및 부이그 텔레콤 카리브 제외
(**) 2009년과 유사한 회계방법론을 적용할 경우: 피나제스미용 (Finagection)의 기여분 제외

순영업투자 (단위: 백만 유로)



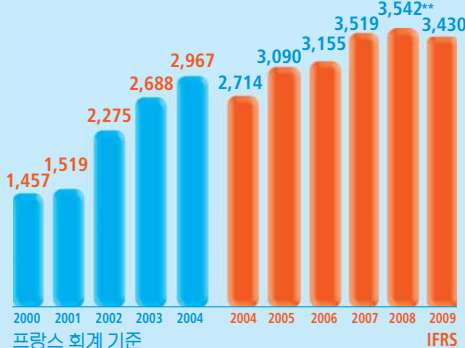
(**) 2009년과 유사한 회계방법론을 적용할 경우: 피나제스미용 (Finagection)의 기여분 제외

그룹 지분 순이익 (단위: 백만 유로)



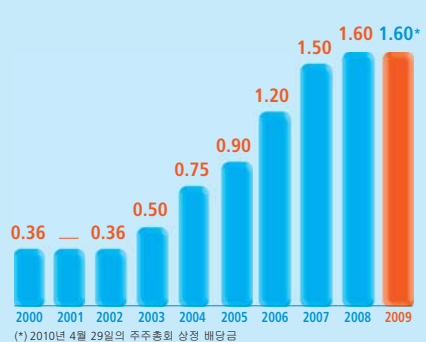
프랑스 회계 기준 IFRS

영업활동으로 인한 현금흐름 (단위: 백만 유로)



(**) 2009년과 유사한 회계방법론을 적용할 경우: 피나제스미용 (Finagection)의 기여분 제외

보통주 배당금 (유로/주)



(*) 2010년 4월 29일의 주주총회 상정 배당금

부이그 그룹이 추구하는 지속가능한 발전

그룹의 신념 및 정책

부이그는 그룹 전략의 일환으로서 지속가능한 발전 정책을 실행하고 있으며, 이는 부이그의 기업문화와 가치에 바탕을 두고 있다.
부이그 그룹은 각 부문별 과제와 사업 특성에 따라 로드맵을

보완, 발전시켰다. 2009년에도 탄소전략, 책임있는 구매, 지속가능한 건설, 인사 및 QSE (품질 안전환경) 정책, 우리사주 및 홍보 등, 한 부문에 국한되지 않는 횡적 사안에 여러 부문, 또는 그룹 전체가 적극 참여하였다.
올리비에 부이그 부회장이 이끄는 부이그 그룹의 지속가능

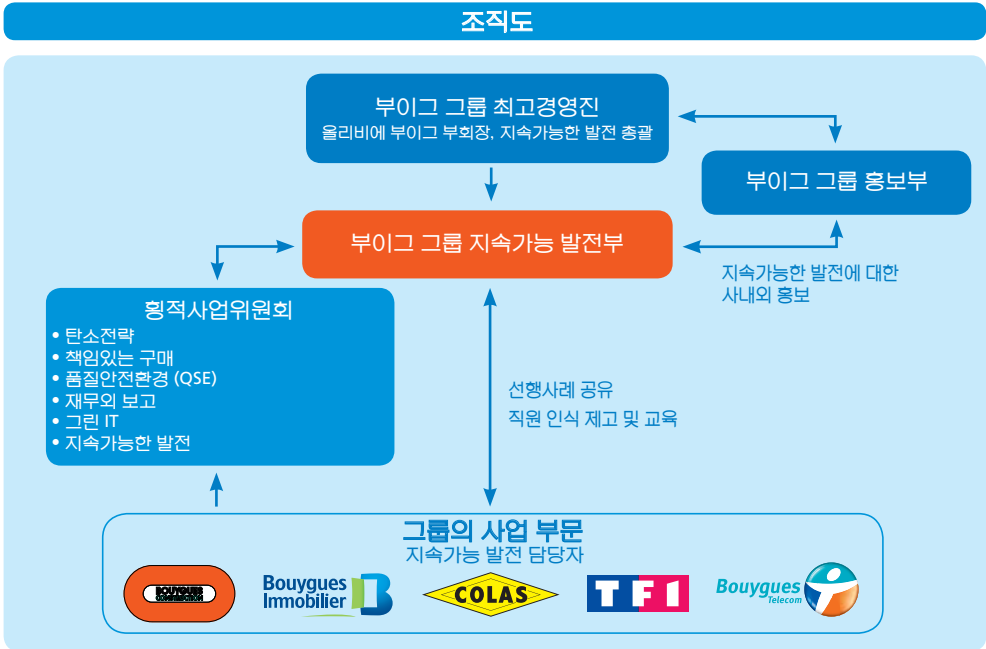
발전부가 이들 프로젝트를 총괄하고 있다.

탄소전략 및 친환경 설계

부이그 그룹은 고객들에게 "저탄소" 친환경 옵션을 제공하는 차별화 전략을 채택하였다. 이를 위해 부이그는 프로젝트 초기부터 자사의 탄소평가 소프트웨어인 CarbonEco® (건설 토목) 및 Ecologiciel® (도로)을 사용하였다. 예를 들어 2009년 한 해에만 CarbonEco®를 사용한 탄소평가 330 건을 수행하였다.
그뿐 아니라 여러 부문에서 다른 툴들도 사용하여 사업활동이 환경에 미치는 영향 및 비용절감 효과들 (차종 및 차량수, 건물, IT 설비)을 평가하고 있다.



광고 캠페인 <미래를 건설하는 것은 우리의 가장 아름다운 모험입니다>



책임 있는 구매

책임구매 위원회는 부이그 그룹 협력업체들의 기업의 사회적 책임 (RSE) 성과를 공동으로 평가하는 작업을 2009년부터 지휘하고 있다. 이에 따라, 선별된 독립적인 제3기관이 구매의 관건 및 위험, 해당 국가, 국제 기준 (유엔글로벌콤팩트, Iso 26000, GRI)에 따른 21 개 기준에 의거해 선별된 250 개 업체를 평가하였다. 이 평가 정책은 2010년 확대 적용될 예정이다.

지속가능한 건설

환경적인 측면은 신규건축 부문 영업 라인의 중요한 부분을 차지하게 되었다. 부이그 그룹의 건설 및 토목 부문 자회사들은 BBC (저소비 건물) 및 Bepos (에너지 생산 건물) 건설을 위한 작업을 이미 시작하였다.



주택 및 사무실 건물 리노베이션을 위한 제안 역시 상세히 구축되었다. 이 방면에서 부이그 건설의 본사 건물인 챌린저(Challenger)의 리노베이션 사업은 건물의 에너지 소비를 1/2로 감소시키는 것을 목표로 하고 있다. 챌린저는 부이그 그룹의 이 분야 노하우를 보여주는 쇼케이스가 될 것이다. 연구개발 및 파트너십 프로그램이 강화되어, 17 개 연구 프로

모동의 부이그 텔레콤 HQE® 첨단기술 클러스터



램을 총괄하는 지속가능 건설 부서가 부이그 건설 내에 설립되었다. 클러스의 과학기술 캠퍼스는 프로그램의 많은 부문을 지속가능한 발전에 할애하고 있으며, 부이그 부동산은 9 개 파트너사들과 함께 "에너지 생산 (positive energy) 과제" GIE (경제이익단체)를 설립하였다.

부이그 그룹의 인사 및 QSE 정책

부이그 그룹의 윤리현장 및 인사 현장은 인사 관리에 있어서 존중, 신뢰, 형평이라는 3대 우선원칙을 천명하고 있다.

이러한 가치는 수차례 사원들에게 강조되고 있으며, 특히 관리직 사원 교육시 역점을 두는 사안이다. 부이그 그룹의 인사정책은 인사현장의 여러 사안을 구체화하고 있다. 존중의 원칙은 건설적인 의사관계로, 신뢰의 원칙은 우리사주에 대한 지속적인 지원과 사내 승진으로, 형평의 원칙은 최저 직급 직원들에 대한 관심과 다양성, 기회의 균등 및 통합을 장려하는 업무방식, 그리고 교육에 대한 집중적인 노력의 형태로 구체화되고 있다.

QSE (품질안전환경)에 입각한 업무 위험 방지 정책에 따라 경영 및 관리에 있어 건강과 안전에 최우선순위를 두고 있다.

우리사주

1999년 이래 사원들에게 제공된, 투자효과를 배가시키는 5 차례

에 걸친 우리사주 프로그램에 이어, 2009년에도 "Bouygues Partage (부이그 공유) 2" 프로그램으로 우리사주 장려 정책을 계속하였다. 이는 모든 직원에게 동일하게 적용되는 기업주식자책 프로그램이었는데, 유자격 직원 중 총 72.5 %가 청약하였다.

60,000 명 가까이의 직원들이 부이그 그룹의 주주이다. 2009년 12월 31일 현재 직원들은 그룹 지분의 18.3 %, 의결권의 23.2 %를 보유하고 있다. 부이그 그룹은 프랑스 주가지수 CAC 40을 구성하는 대기업 중 사원의 지분참여율이 가장 높은 기업이다.



홍보

2009년 부이그는 <미래를 건설하는 것은 우리의 가장 아름다운 모험입니다>라는 제목의 기업광고 캠페인을 2 차례에 걸쳐 실행하였다. 부이그 그룹은 동시에 자사의 주주들에게 지속가능한 발전에 대한 연계의 장을 제공하는 웹사이트 www.construirenotreavenir.com을 재정비하였다.

또한 부이그는 지식 공유를 촉진하고 공동의 관심사를 가진 직원들의 교류를 용이하게 하기 위한 직원용 엑스트라넷 BYpedia를 런치하였다. BYpedia 웹사이트는 그룹 소속이 아닌 파트너사에게도 열려 있는 사이트이다.

2009년 부이그 그룹의 지속가능 발전 현황

경제 및 영업 부문의 챌린지

목표	지표	단위	2008	2009	2009년 실천 사항
 > 지속가능한 발전 사업에 하도급 업체 및 협력업체 참여 유도	> RSE (기업의 사회적 책임) 현장 (협력업체 및 하도급 업체 부문)을 적용중인 자회사들이 달성한 매출액 비중	%	70	79	> 계약서에 RSE 현장 첨부, 책임있는 구매 정책 시행: 교육, 친환경 제품 및 소재 카탈로그, 공정 무역 사용 > 제3기관에 의한 하도급 업체의 RSE 성과 평가 (구매 총액 2억 6천 3백만 유로에 해당하는 60 개 하도급 업체 감사) > 하도급 업체들의 참여를 유도하기 위한 조치: 하도급 업체 안내서 (건강/안전, 품질, 환경, 불법 노동 퇴치 운동), 교육, 협정, 만족도 조사 > "지속가능한 발전과 품질" 감사 74 건을 국제 부문 신규 하도급 업체를 대상으로 실행
 > 녹색 부동산의 유인성 제고 및 고객의 접근 용이화	> 환경 인증 (주택과 환경 인증 - H&E - 또는 고헌경품질 인증 - HQE®)을 받은 사업의 매출액 비중	%	22	86	> 기관 소유주들이 "녹색" 리노베이션 사업 (사무실)을 통해 부동산 자산의 가치를 제고할 수 있도록 하는 Réhagreen® 서비스 창설 및 제공 > 보르도의 친환경 구역 긴코 사업 시작 (환경·에너지·지속가능 발전·해양부의 "에너지 절감 및 재생 에너지 (Sobriété énergétique et énergies renouvelables)" 상 수상) > 오랑주에서 일반인이 출입하는 건물 중 유럽 최대 규모의 태양광 발전시설을 갖춘 쇼핑 단지 착공 (태양광 패널 12,000 개, 연간 2.5 GWh 규모) > 드종의 Green Office® 착공, 수도권 일-드-프랑스 지역에 새로운 Green Office® 프로젝트 런치
 > 고객 이익을 증진을 위한 총비용 접근방식을 장려하기 위해 양허 및 PPP (Public Privat Partnership - 임대형 민자사업) 추진 및 개발 > 온실가스 배출 감축을 위해 다양한 감축안 제안	> 영국, 헝가리, 슬로베니아, 프랑스에서 계약 ^c 체결 > 온실가스: 고객에게 제안한 다양한 배출 감축안 > 온실가스: 고객이 수용한 다양한 배출 감축안	수 CO ₂ 환산톤 CO ₂ 환산톤	6 40,000 15,000	13 175,000 13,000	> 양허 및 PPP 프로젝트를 전담하는 다분야 전문가로 구성된 팀 구성 > 콜라스가 개발한, 프로젝트 초기부터 에너지 소비 및 온실가스 배출을 시뮬레이션할 수 있는 계산 툴 Ecologiciel® 전개
 > 사회 및 환경 부문의 주요 이슈에 대한 국민 인식 제고 및 사회의 다양성 반영 > 대중 근접성 제고	> 각종 협회에 제공된 광고매출액 > TF1 시청자 의견 접수 서비스를 통한 접촉 > 자막 제공 프로그램 비중	백만 유로 수 %	16.5 ^d 147,000 70	18.5 ^d 300,000 85	> 프라임 타임에 연대 사업 방송, 각종 협회에 무료로 방송 시간 제공 > 8시 저녁 뉴스에서 ECO ₂ 기후 지표 개발 및 방송 > 일반인을 대상으로 하는 제1회 "지구 사용법 (Planète Mode d'emploi)" 박람회 > TF1 뉴스 인터넷 사이트에 인터랙티브 서비스 개발 > 다양성 위원회 설립
 > 서비스 약정 이행 및 휴대폰과 Bbox 사용을 돕기 위한 고객 지원	> 최적의 요금제를 선택할 수 있도록 통신 이용 분석 ^e 를 제공받은 고객 > 이동통신 대고객관계 척도 분류 (TNS 소프레스-베어링포인트)	수 순위	201,000 1 위	750,000 1 위	> 보완적 고객 서비스의 차원에서, 부이그 텔레콤 네트워크 클럽 매장 및 인터넷에서 통신 이용 분석 시작 > 일반인을 대상으로 한 모든 사업 분야 (이동통신 및 유선통신 요금제: 인터넷, TV, 전화)에 대해 프랑스 최초로 "고객센터 서비스 NF (프랑스 표준)" 인증 획득

사회적 챌린지

 > 전사업부에서 안전 및 건강 보호 부문 리더사	> 산재 사고 발생 빈도 ^f > 산재 사고 심각도 ^f	(g) (h)	12.17 0.40	10.64 0.39	> 건강, 안전, 중독에 대한 홍보 캠페인 (직원 33,000 명의 인식 제고), 교육 프로그램 > 협력업체의 참여 유도: 교육, 방지 안내서, OPPBTP (프랑스 건축부문 직능산재예방기구)와의 파트너십 갱신 (해당 공사현장 30 개소) > 안전 "예방자"와 회사 담당자가 함께 참여하여 화학약품 사용에 따른 위험 예방 활동을 하는 감시 기구 설립 및 소프트웨어 개발 > 현장 직원들을 대상으로 작업 시작 전 준비운동 전개 > 베트남 (신규 진출국)에서 현장 직원의 최소 사회보장 시행 및 모로코와 태국에서 이미 시행 중인 사회보장 프로그램 강화
 > 기업내 다양성 장려 > 직원 동기부여 및 교육	> 전체 간부직원 중 여성 간부직원 비중 > 해당 년도에 교육을 받은 직원 비중 > 교육받은 직원들의 평균 교육시간	% % 수	32.6 72 29	33.1 71 22	> 장년층 고용에 대한 기업 협약 체결 > 거의 전 지점에서 "장애 담당자" 임명 및 하도급시 보호 부문 기업 선정 강화 > 다양성에 대한 인식 제고 및 의견 교환 세미나, 전사적으로 모든 인사담당자들의 비차별 업무관행
 > 지역내 대화 및 소재 생산장 수용 진흥 > 직원에게 응급구조 자격증 교육	> 지역내 대화 구조가 적용되는 가운데 생산된 자재의 매출액 비중 (범위: 전세계) > 전세계 응급구조 자격증 보유 직원 비중	% %	23 24	32 29	> 특히 생산장이 위치한 지자체 및 인근주민의 의견을 수렴하고 및 대화를 장려하기 위해, 자회사별로 목표가 설정된 행동계획 수립 > 직원의 교육을 지표로 관리

(a) 건축허가를 취득한 프로젝트 (b) 진행중인 건물 및 건축허가를 취득한 프로젝트 (c) 계약 진행 중 또는 체결 (d) 텔레비전 방송 시간 활용, 쇼 프로그램 방송시 기부, 무료 캠페인용 광고 시간, 협회에 대한 직접 기부 (e) 고객 서비스부에서 2007년 11월 런치한 서비스, 부이그 텔레콤 클럽에서는 2009년 2월에, 인터넷에서는 2009년 5월에 런치

(f) 본 지표는 발표 후 유관당국의 승인에 따라 추후 교정될 수 있음.
(g) 근무 종단을 필요로 하는 산재 수 x 1,000,000 / 근무 시수 (범위: 전세계)
(h) 근무 종단 일수 x 1,000 / 근무 시수 (범위: 전세계)

2009년 부이그 그룹의 지속가능 발전 현황

경제 및 영업 부문의 챌린지

목표	지표	단위	2008	2009	2009년 실천 사항
 > 지속가능한 발전 사업에 하도급 업체 및 협력업체 참여 유도	> RSE (기업의 사회적 책임) 현장 (협력업체 및 하도급 업체 부문)을 적용중인 자회사들이 달성한 매출액 비중	%	70	79	> 계약서에 RSE 현장 첨부, 책임있는 구매 정책 시행: 교육, 친환경 제품 및 소재 카탈로그, 공정 무역 사용 > 제3기관에 의한 하도급 업체의 RSE 성과 평가 (구매 총액 2억 6천 3백만 유로에 해당하는 60 개 하도급 업체 감사) > 하도급 업체들의 참여를 유도하기 위한 조치: 하도급 업체 안내서 (건강/안전, 품질, 환경, 불법 노동 퇴치 운동), 교육, 협정, 만족도 조사 > "지속가능한 발전과 품질" 감사 74 건을 국제 부문 신규 하도급 업체를 대상으로 실행
 > 녹색 부동산의 유인성 제고 및 고객의 접근 용이화	> 환경 인증 (주택과 환경 인증 - H&E - 또는 고헌경품질 인증 - HQE®)을 받은 사업의 매출액 비중	%	22	86	> 기관 소유주들이 "녹색" 리노베이션 사업 (사무실)을 통해 부동산 자산의 가치를 제고할 수 있도록 하는 Réhagreen® 서비스 창설 및 제공 > 보르도의 친환경 구역 긴코 사업 시작 (환경·에너지·지속가능 발전·해양부의 "에너지 절감 및 재생 에너지 (Sobriété énergétique et énergies renouvelables)" 상 수상) > 오랑주에서 일반인이 출입하는 건물 중 유럽 최대 규모의 태양광 발전시설을 갖춘 쇼핑 단지 착공 (태양광 패널 12,000 개, 연간 2.5 GWh 규모) > 드종의 Green Office® 착공, 수도권 일-드-프랑스 지역에 새로운 Green Office® 프로젝트 런치
 > 고객 이익을 증진을 위한 총비용 접근방식을 장려하기 위해 양허 및 PPP (Public Privat Partnership - 임대형 민자사업) 추진 및 개발 > 온실가스 배출 감축을 위해 다양한 감축안 제안	> 영국, 헝가리, 슬로베니아, 프랑스에서 계약 ^c 체결	수	6	13	> 양허 및 PPP 프로젝트를 전담하는 다분야 전문가로 구성된 팀 구성 > 콜라스가 개발한, 프로젝트 초기부터 에너지 소비 및 온실가스 배출을 시뮬레이션할 수 있는 계산 툴 Ecologiciel® 전개
	> 온실가스: 고객에게 제안한 다양한 배출 감축안	CO ₂ 환산톤	40,000	175,000	
 > 사회 및 환경 부문의 주요 이슈에 대한 국민 인식 제고 및 사회의 다양성 반영 > 대중 근접성 제고	> 온실가스: 고객이 수용한 다양한 배출 감축안	CO ₂ 환산톤	15,000	13,000	
	> 각종 협회에 제공된 광고매출액	백만 유로	16.5 ^d	18.5 ^d	> 프라임 타임에 연대 사업 방송, 각종 협회에 무료로 방송 시간 제공 > 8시 저녁 뉴스에서 ECO ₂ 기후 지표 개발 및 방송 > 일반인을 대상으로 하는 제1회 "지구 사용법 (Planète Mode d'emploi)" 박람회 > TF1 뉴스 인터넷 사이트에 인터랙티브 서비스 개발 > 다양성 위원회 설립
	> TF1 시청자 의견 접수 서비스를 통한 접촉	수	147,000	300,000	
 > 서비스 약정 이행 및 휴대폰과 Bbox 사용을 돕기 위한 고객 지원	> 자막 제공 프로그램 비중	%	70	85	
	> 최적의 요금제를 선택할 수 있도록 통신 이용 분석 ^e 를 제공받은 고객	수	201,000	750,000	> 보완적 고객 서비스의 차원에서, 부이그 텔레콤 네트워크 클럽 매장 및 인터넷에서 통신 이용 분석 시작 > 일반인을 대상으로 한 모든 사업 분야 (이동통신 및 유선통신 요금제: 인터넷, TV, 전화)에 대해 프랑스 최초로 "고객센터 서비스 NF (프랑스 표준)" 인증 획득
	> 이동통신 대고객관계 척도 분류 (TNS 소프레스-베어링포인트)	순위	1 위	1 위	

사회적 챌린지

 > 전사업부문에서 안전 및 건강 보호 부문 리더사	> 산재 사고 발생 빈도 ^f	(g)	12.17	10.64	> 건강, 안전, 중독에 대한 홍보 캠페인 (직원 33,000 명의 인식 제고), 교육 프로그램 > 협력업체의 참여 유도: 교육, 방지 안내서, OPPBTP (프랑스 건축부문 직능산재예방기구)와의 파트너십 갱신 (해당 공사현장 30 개소) > 안전 "예방자"와 회사 담당의사가 함께 참여하여 화학약품 사용에 따른 위험 예방 활동을 하는 감시 기구 설립 및 소프트웨어 개발 > 현장 직원들을 대상으로 작업 시작 전 준비운동 전개 > 베트남 (신규 진출국)에서 현장 직원의 최소 사회보장 시행 및 모로코와 태국에서 이미 시행 중인 사회보장 프로그램 강화
	> 산재 사고 심각도 ^f	(h)	0.40	0.39	
 > 기업내 다양성 장려 > 직원 동기부여 및 교육	> 전체 간부직원 중 여성 간부직원 비중	%	32.6	33.1	> 장년층 고용에 대한 기업 협약 체결 > 거의 전 지점에서 "장애 담당자" 임명 및 하도급시 보호 부문 기업 선정 강화 > 다양성에 대한 인식 제고 및 의견 교환 세미나, 전사적으로 모든 인사담당자들의 비차별 업무관행
	> 해당 년도에 교육을 받은 직원 비중	%	72	71	
	> 교육받은 직원들의 평균 교육시간	수	29	22	
 > 지역내 대화 및 소재 생산장 수용 진흥 > 직원에게 응급구조 자격증 교육	> 지역내 대화 구조가 적용되는 가운데 생산된 자재의 매출액 비중 (범위: 전세계)	%	23	32	> 특히 생산장이 위치한 지자체 및 인근주민의 의견을 수렴하고 및 대화를 장려하기 위해, 자회사별로 목표가 설정된 행동계획 수립 > 직원의 교육을 지표로 관리
	> 전세계 응급구조 자격증 보유 직원 비중	%	24	29	

(a) 건축허가를 취득한 프로젝트 (b) 진행중인 건물 및 건축허가를 취득한 프로젝트 (c) 계약 진행 중 또는 체결 (d) 텔레비전 방송 시간 활용, 쇼 프로그램 방송시 기부, 무료 캠페인용 광고 시간, 협회에 대한 직접 기부 (e) 고객 서비스부에서 2007년 11월 런치한 서비스, 부이그 텔레콤 클럽에서는 2009년 2월에, 인터넷에서는 2009년 5월에 런치

(f) 본 지표는 발표 후 유관당국의 승인에 따라 추후 교정될 수 있음.
(g) 근무 종단을 필요로 하는 산재 수 x 1,000,000 / 근무 시수 (범위: 전세계)
(h) 근무 종단 일수 x 1,000 / 근무 시수 (범위: 전세계)

2009년 부이그 그룹의 지속가능 발전 현황

사회적 책임

목표	지표	단위	2008	2009	2009년 실천 사항
 - 기회 균등 장려 - 양질의 노사관계 유지 - 커리어 전반에 걸쳐 직원 지원 - 직원들의 연대활동 참여 장려	TF1 재단에서 취약지역 출신의 청소년을 위한 프로그램 실시	수	8	9	- 시청각 분야 취업을 목표로 하는 TF1 기업재단 제2기 프로그램 발족 - 장년층을 위한 협약 체결 - 장애에 대한 사내외 홍보 캠페인 - 자선단체를 위한 사내 행사 개최 (www.jeveuxaider.com)
	적정 보호 부문과의 협력을 통해 달성한 매출액	천 유로	222	417	
 - 역량 개발 및 기회 균등 장려 - 더 많은 사람들이 부이그 텔레콤 서비스에 접근할 수 있도록 노력	기업내 장애인 직원	수	150 ^a	178 ^b	- 사무실 및 매장 등을 장애인 출입이 용이하도록 조성 - 장애인 직원통합을 위한 인식 제고 캠페인 (비디오 <장애의 심장부에서 만나다>, 교육 등) - 장애인들의 출입이 용이하도록 매장을 개조하는 작업 계속
	적정 보호 부문과의 협력을 통해 달성한 매출액	천 유로	795 ^a	996 ^b	
	업무시 장애인 이해 및 장애인과의 협업 교육을 받은 직원	수	172	280	
	장애인들의 출입이 용이한 매장	수	254	304	

환경적 책임

	건축물 설계 및 공사 실행에 있어 환경에 대한 고려를 강화	Iso 14001 인증 매출액 (범위: 전세계)	%	82	84	- 특화된 역량 클러스터가 주도하는 지속가능한 건축을 위한 연구개발 프로그램 계속 추진. 라파즈와의 협력하에 구조적 단열 콘크리트 테르메디아 (Thermédia) 출시 - 프랑스 단열 관련 법규 시행 전 미리 적용: BBC^c 라벨 건물 14 채 인도 또는 시공중 - 소형 패시브 빌딩 티코피아 (Tikopia) 주택 개념을 개발하여 푸카 (Puca, Plan Urbanisme Construction Architecture - 도시계획 건설 건축) 상 수상 (환경·에너지·지속가능 발전·해양부) - 모든 공사 현장에 적용되는 환경 기준 정립. 본 기준의 실행을 인증하는 에코사이트 (Ecosite) 라벨 창립 - 다양한 건축 및 토목 구조물의 탄소평가를 위한 소프트웨어 CarbonEco[®] "프로젝트" 전개
		건물 및 건축구조물의 탄소평가	수	40	330	
	환경을 존중하는 사업 고안 및 실행	주택 및 환경 (H&E) 인증 획득 또는 진행중인 주택	수	18,599	24,083	- 모든 사업에 대해 H&E (주택) 및 "사무실 건물 NF HQE[®]" (사무실) 등의 인증 절차 계속 추진 - 그르넬 환경협정 실시 전 선행적용: BBC^c 주택 1,500 채 이상 건축허가 신청 완료 (미래 법규 내용 대비 3년 선행 작업)
		건축허가 신청건수 중 BBC^c 프로그램 비중	%	1	14	
	자재 사용 및 온실 가스 방출을 제한하기 위해 역청 코팅재 재활용 장려	총 생산량 중 재활용 역청 코팅재 비중	%	8	9	- 개조가 필요한 코팅 설비의 개조, 프레스^e 회수 조작 정비, 지표틀 바탕으로 한 모니터링 - 자회사별 양적 목표 및 행동계획 수립 - 필요한 경우 코팅 설비 개조, 기술 및 영업 팀 교육, 고객을 대상으로 홍보
	에너지 절감 및 온실 가스 방출 삭감을 위해 "자온" 아스팔트 및 코팅재 (3E)^d 사용 장려	재활용을 통한 역청 절감	톤	175,000	180,000	
		콜라스의 전세계 코팅재 생산에서 "자온" 코팅재 (3E)^d가 차지하는 비중	%	적용불가능 ^f	2	
	TF1 그룹의 직접적 생태발자국 (ecological footprint) 제한	물 소비 변화	%	- 4	- 16	- 최초의 에너지 저소비 방송 스튜디오 설립 - 인식제고 캠페인 에코프로드 (Ecoprod)^f 공식 런치. 목표: www.ecoprod.com 웹사이트를 통하여, 시청각 자회사와 생태발자국을 감소시킬 수 있는 툴을 개발하여 무료로 제공 - 협력업체의 RSE (기업의 사회적 책임) 전개에 대한 제3기관의 평가 캠페인 시작 (ÉcoVadis - 에코바디스)
	행동 변화의 필요성에 대해 직원과 협력업체의 인식 제고	제3기관이 평가한 협력업체	수	적용불가능 ^f	45	
	기업의 생태발자국 감소, 고객의 생태발자국 감소에 기여	2009 투르 드 프랑스 카라반 (사이클 팀)의 CO₂ 배출	CO ₂ 환산톤	962	459	- 잔여 CO₂ 배출의 탄소보상을 통한 2009 투르 드 프랑스 카라반의 친환경적 설계 - 사무실 관리 HQE[®] 인증 전개 - 기업을 위한 환경책임 사용약정 런치. 친환경 설계 전하기 판매 - 부르쥬 고객센터의 "사용중인 사무실 건물 NF - HQE[®] 접근방식" 인증, 인증 기관: 세르티베아 (Certivea)
		사무실 내 에너지 소비 변화	%	- 6	- 4	

(a) 부이그 텔레콤 주식회사 (b) 부이그 텔레콤 주식회사 및 자회사 (c) 저소비 건물 (1차 에너지: <50kWh/m²/년) (d) 친환경, 에너지 절감 (e) 기존 도로의 포장에 사용된 코팅재를 밀링을 통해 회수한 것 (f) 공공 및 민간 부문의 5 개 파트너와 함께 런치. 시청각 사업의 환경 영향에 대해 프로듀서 인식 제고 전개 (g) 적용 불가능



전세계적인 건설업체

95.46억 유로 (+ 0.5 %)
2009년 매출액

3.5 % (+ 0.3 포인트)
영업이익

2.4억 유로 (- 19 %)
그룹 지분 순이익

120억 유로 (- 2 %)
수주잔량

52,599 명
직원수

91억 유로 (- 5 %)
2010년 매출액 (목표치)

주요 사항

주요 계약 체결

- ▶ 아미앵-피카르디와 오를레앙의 병원.
- ▶ 마이애미의 터널.
- ▶ 적도 기니 바타의 고속도로.

공사 진행중인 사업

- ▶ 플라망빌과 필란드의 EPR 원자력 발전소.
- ▶ 라데팡스의 퍼스트 빌딩.
- ▶ 투르크메니스탄의 복합 대통령 관저.

인도 완료 사업

- ▶ 사이프러스 공항.
- ▶ 므동의 부이그 텔레콤 첨단기술 클러스터.
- ▶ 싱가포르의 탬핀스 그란데 빌딩 단지.

14동의 저소비 건물 건설
및 탄소평가 계산 틀
CarbonEco® 전기

(*) 부동산 자산 발견 및 관리,
사용자와 투자자의
파트너쉽 구축

2009년의 우수한 영업 및 재무 실적



부이그 건설은 건설, 토목 및 전기-사후관리 부문에서 전세계적으로 선두를 달리는 건설사이다. 대기업의 강력한 사업역량과 기업 네트워크 특유의 신속한 대응력을 결합하여, 프로젝트의 재원 조달, 설계, 건설, 운영, 사후관리를 아우르는 종합적인 노하우를 보유하고 있다.

경제 금융 위기에도 불구하고 부이그 건설은 높은 매출액 (95억 4천 6백만 유로)과 수주잔량 (120억 유로)을 유지하였으며, 영업이익을 제고하였다 (+ 9 %). 부이그 건설의 순이익은 2억 4천만 유로에 달한다.

프랑스의 건설 및 토목

건설 부문의 매출액은 건강 및 법무 부문의 대형 공공 프로젝트 수주에 힘입은 바 크다. 토목 사업은 프라망빌의 EPR 원자력 발전소 공사로 활발하게 유지되었다.

국제 부문 건설 및 토목

서유럽에서 부이그 건설은 복잡한 양

허 및 임대형 민자사업 프로젝트 (사이프러스와 영국) 및 부동산 개발* (스위스)에 대한 전문적 역량을 심분 활용하였다.

동유럽에서 부이그 그룹은 크로아시아 고속도로 신규간을 시공하고 있으며, 최근 인수한 기업들의 통합 및 발전 작업을 계속하고 있다 (폴란드, 체코 공화국).

중동 및 아프리카 지역에서 부이그 건설은 남아공의 하우트레인 (Gautrain) 노선 등 대형 사회기간 시설 프로젝트를 시공중에 있다.

아시아-태평양 지역에서 부이그 그룹은 매우 기술적인 프로젝트 위주의 포지셔닝을 하고 있다 (최고층 빌딩, 터널).

부이그 건설은 **카리브해** 지역에 진출해 있을 뿐 아니라 **북미**의 새로운 시장에도 진출하고 있다 (캐나다, 미국).

전기 및 사후관리

프랑스에서 ETDE는 네트워크 토목 공사, 전기 및 열 엔지니어링, 설비 사후관리 등 3 가지 부문을 중심으로 견조한 사업을 이어나가고 있다. 또한 국제 부문 사업으로는 특히 500 km에 달하는 송고의 송전선 및 송전탑 공사를 들 수 있다.



GTB 건설의 석공 오스카 로봉

매출액

단위: 십억 유로



순이익

단위: 백만 유로



12월 31일 기준 요약 연결 대차대조표

(단위: 백만 유로)

2008 2009

자산

• 고정자산	1,401	1,195
• 유동자산	6,738	6,941
자산 총계	8,139	8,136

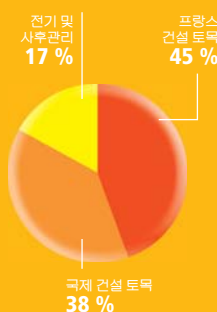
부채

• 자기자본	761	766
• 고정부채	1,023	1,086
• 유동부채	6,355	6,284
부채 총계	8,139	8,136

순현금

2,592 3,286

사업별 매출액



순현금

단위: 십억 유로



요약 연결 손익계산서

(단위: 백만 유로)

2008 2009

매출액	9,497	9,546
------------	--------------	--------------

당기영업이익	308	335
---------------	------------	------------

• 기타 영업이익 및 비용	-	-
----------------	---	---

영업이익	308	335
-------------	------------	------------

• 순이익 총계	294	241
----------	-----	-----

• 소액주주 지분	3	(1)
-----------	---	-----

순이익 (그룹 지분)	297	240
--------------------	------------	------------

2010년 전망

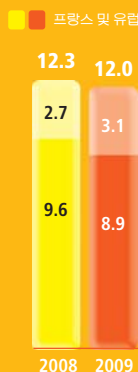
아직 경제위기의 여파가 계속되는 가운데, 2010년 부이그 건설은 다음과 같은 요소에 힘입어 사업을 발전시킬 것이다:

- > 2009년 12월 31일 현재 2010년분으로 확보한 사업이 67억 유로, 예상 사업규모의 74 %에 달한다.
- > 2009년 12월 31일 현재 장기 사업 (5 년 이상) 수주잔량은 13억 유로에 달한다.
- > 33억 유로에 달하는 순현금을 보유한 건설한 재무 구조를 갖추고 있다.
- > 국제 진출 기회를 포착하는 전략. 이러한 전략에 힘입어 2009년 4분기 카타르에서 초대형 프로젝트인 바르와 금융단지 대형 프로젝트를 수주하였다.

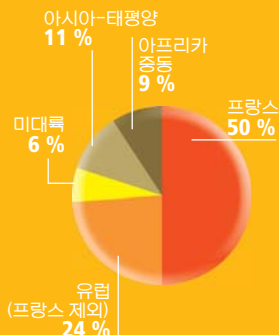
부이그 건설은 혁신 및 지속가능한 건설 분야에서 지속적인 노력을 경주함으로써 이를 강력한 차별화 인자로 활용할 것이다.

수주잔량

단위: 십억 유로



지역별 수주잔량



부동산 개발의 선두주자

29.89억 유로 (+ 2 %)
2009년 매출액

6.8 % (- 1.6 포인트)
영업이익

1.1억 유로 (+ 5 %)
그룹 지분 순이익

1,343 명
직원수

21억 유로 (- 30 %)
2010년 매출액 (목표치)

주요 사항

주택

- ▶ 매출액 21억 유로로 기록 경신 (+ 16 %).
- ▶ 예약 매물 11,230 채로 40 % 상승.

기업 부동산

- ▶ 매출액 9억 유로.
- ▶ 이씨-레-몰리노에서 에오스, 갈레오, 두에오, 트리에오 인도, 생-드니에서 스파리스 인도, 드몽에서 부이그 텔레콤 첨단기술 클러스터 인도.

지속가능한 발전

- ▶ 2009년 건축허가 신청건수 중 14 %가 "저소비" 주택.
- ▶ 건축허가 취득 또는 시공중인 에너지 생산 (positive energy) 사무실 건물 58,000 m².
- ▶ 건축과 도시계획을 환경과 연대를 위해 사용함으로써 보다 인간적인 도시를 만들기 위해, 부이그 부동산 기업재단 설립.

1 위 기업의 입지를 공고히 한 2009년



부이그 부동산은 프랑스의 33 개 지사와 유럽의 4 개 지사를 거점으로 주택, 기업 및 상업 부동산 프로젝트를 추진하고 있다.

2009년 어려운 시장환경 속에서, 부이그 부동산은 시장환경에의 적응력을 입증하며 주택 부문 1 위 기업의 입지를 공고히 하였다.

주택 시장

2009년 부이그 부동산의 예약 매물 주택수는 총 11,230 채로, 그 중 프랑스의 매물수가 10,740 채였다. 이는 전반적인 주택시장의 실적을 상회하는 것으로, 정부의 경기부양책 (셀리에 감세안, 무이자 대출 2 배 증가, Pass-foncier® - 부동산 패스) 및 이자율 하락에 힘입은 바 크다. 한편 기존 상품 재고 감소를 위한 할인 판매가 사업 수익성에 부담으로 작용하였다.

기업 및 상업 부동산 시장 (제3부문)

임대 수요* 감소 및 투자자가 요구하는 수익성의 상승 등 이중 악재의 영향으로, 프랑스의 기업 부동산 시장 (사무실 및 상가)은 2009년에도 계속 약세를 보였다. 이렇게 불리한 상황에서 동 부문 부이그 부동산의 수주량은 1억 5천 2백만 유로에 그쳤다. 2009년 부이그 부동산은 상징성이 강한 대형 프로젝트를 270,000 m² 가까이 인도하였다 (에오스 제네랄리, 마이크 로소프트 프랑스 본사, 부이그 텔레콤의 첨단기술 클러스터 등). 부이그 부동산은 이씨-레-몰리노의 모짜르트 및 에카테르 사업, 파리의 파만과 우체국 은행 사업, 그리고 드몽의 에너지 생산 (positive energy) 사무실 빌딩 Green Office® 등의 프로젝트를 계속 성공하고 있다.

지속가능한 발전

지속가능한 발전 부문에서 모범적인 기업으로 간주되고 있는 부이그 부동산은 모든 주택 프로젝트에 주택 및 환경 인증을 받고 있다. 또한 건축허가 신청건수 중 14 %가 그린빌 환경협약의 요구사항을 3년 앞서 시행하는 "저소비" 기준 건물이다.

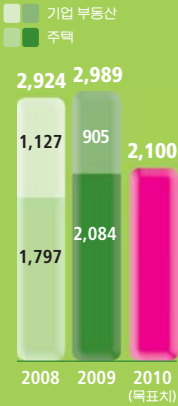
부이그 부동산은 2009년 초 드몽에 Green Office®를 착공하였으며, 프랑스 수도권 일드-프랑스 지역에 새로운 프로젝트를 위한 조사에 착수하였다. 기존 건물의 열적 효율 제고 소요 팽창에 부응하여, 부이그 부동산은 Réhagreen® 서비스를 창안하여 기업 및 상업 부동산 리노베이션 시장에 진출하였다.



(*) 1 년간 임대한 총면적 (단위: m²)

매출액

단위: 백만 유로



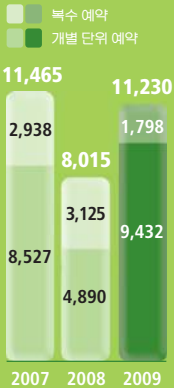
순이익

단위: 백만 유로



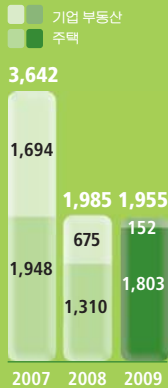
주택

예약 매물수



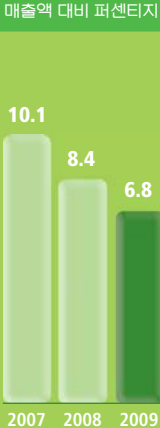
예약 매물

단위: 백만 유로



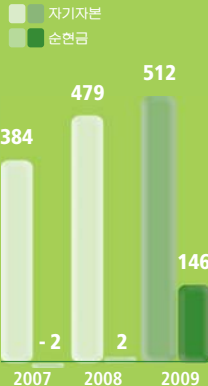
영업이익

매출액 대비 퍼센티지



자기자본 및 순현금

단위: 백만 유로



12월 31일 기준 요약 연결 대차대조표

(단위: 백만 유로)

	2008	2009
자산		
• 고정자산	64	72
• 유동 자산	2,237	1,952
자산 총계	2,301	2,024
부채		
• 자기자본	479	512
• 고정부채	141	175
• 유동부채	1,681	1,337
부채 총계	2,301	2,024
순현금	2	146

요약 연결 손익계산서

(단위: 백만 유로)

	2008	2009
매출액	2,924	2,989
당기영업이익	247	203
• 기타 영업이익 및 비용	-	-
영업이익	247	203
• 순이익 총계	111	113
• 소액주주 지분	(6)	(3)
순이익 (그룹 지분)	105	110

2010년 전망

2010년 매출액이 감소할 것으로 보이는 가운데, 부이그 부동산은 새로운 시장조건에 적응함으로써 프랑스 부동산 개발 1 위 기업으로서의 입지를 공고히 하는 것을 목표로 하고 있다.

- > **주택:** 투자자들을 위한 정부 정책을 심분 활용하여, 거주 주택 보유자들에게 적합한 상품 제안.
- > **기업 부동산:** 시공중인 대형 프로젝트 완공 및 인도, 사용자나 투자자를 기반으로 개발 시행.
- > **지속가능한 발전:** "저소비" 주택 런치를 가속화하고, 에너지 생산 (positive energy) 사무실 건물 및 기존 부동산 리노베이션 작업을 계속 추진.
- > **견조한 재무구조 유지.**



도로 건설 부문의 세계 제일 기업

115.81억 유로 (- 9 %)
2009년 매출액

4.7 % (- 0.6 포인트)
영업이익

3.87억 유로 (- 21 %)
그룹 지분 순이익

63억 유로 (+ 7.5 %)
수주잔량

66,771 명
직원수

115억 유로 (- 1 %)
2010년 매출액 (목표치)

주요 사항

외적 성장

- ▶ 2010년 6월 덩케르크 정제회사 (Société de la raffinerie de Dunkerque) 인수를 위한 합의각서 조인 (역청 조달 확보).

시공중인 공사

- ▶ 랭스, 양제의 트램웨이 (프랑스).
- ▶ M6-M60 고속도로 (헝가리).
- ▶ 알래스카의 앵커리지 항구 (미국).
- ▶ 퀘벡의 85 번 고속도로 (캐나다).

장기 계약 - PPP - 양허

- ▶ 영국에서 제4차 도로 관리 및 정비 계약 획득 (Area 12).
- ▶ PPP 계약: 레유니옹의 트램웨이-기차*, 슬로바키아의 D1* 고속도로.

지속가능한 발전

- ▶ 연료 절감 캠페인.
- ▶ 다양성 정책 구체화 (장애, 장년층, 통합, 남녀 직원의 고른 분포).

하락세 시장에 굳건히 저항



헝가리의 M6-M60 고속도로

40 개국에 진출한 콜라스는 교통 인프라의 시공 및 사후관리 전분야에서 활동하고 있으며, 해당 산업의 전 분야를 아우르고 있다 (골재, 코팅재, 프리 믹스 콘크리트, 유제, 방수막, 도로안전 설비).

2009년 콜라스는 전사업 분야에서 상당히 하락한 민간 및 공공시장에 대응하여야 했다. 아시아와 모로코를 제외하고 콜라스의 1,400 지역기업 네트워크는 사업량 감소를 겪었으며 매출액 또한 감소하였다 (- 9 %). 2008년 말 예외적인 공사들이 완공되었고, 역청 가격이 하락함에 따라 매출액 감소가 약화된 면이 있다.

콜라스의 순이익은 3억 8천 7백만 유로에 달했다. 이는 매출액의 3.3 %로, 2008년의 기록적인 순이익과 비교할 때는 21 % 감소한 수치이나, 어려운 경제상황 속에서 그룹이 1 년

내내 전개한 다양한 조치들을 반영하는 수치이다.

프랑스 본토: - 7 %

상반기 실적이 하락한 가운데 겨울의 악천후가 이를 더욱 악화시키는 악재로 작용하였다. 또한 경기부양책이 실효를 발휘하면서 하반기부터는 시장이 반등하리라 기대했으나 이 또한 실현되지 못하였다. (기존 계획 투자의 대체 효과, 기업세의 시차효과 및 기업세 개혁).

국제 부문 및 프랑스 해외영토: - 12 %

북미 시장에서는 미국의 경기부양책 실행이 일부 연기되었음에도 불구하고 미국 및 캐나다 자회사들이 좋은 실적을 보였다.

중부 유럽 시장은 크게 위축되었으며 (루마니아, 크로아티아, 헝가리), 북유럽의 경우 시장 하락폭이 다소 제한적이었다. 단 장기 계약의 혜택을 누리고 있는 영국은 예외이다.

아프리카 / 인도양 / 아시아 지역의 경우, 모로코는 사업 신장세를 보인 반면 마다가스카르의 경우 사업 성장은 광산 계약 지속에 국한되었다. 그 외 인도양 지역에서는 안정세를, 아시아 지역에서는 상승세를 보였다.

해외 영토의 경우 프랑스령 서인도제도의 사회적 불안, 타마렐의 도로 완료, 레유니옹의 조세감면 대책이 큰 부담으로 작용하였다.

생산 활동

콜라스는 골재 1억 6백만 톤 (보유량 26억 톤), 혼합 코팅재 4천 8백만 톤, 유제 및 접합제 160만 톤 (세계 1 위), 방수막 2천 만 m²를 생산하였다.



(*) 재원조달 마무리 작업 진행중

매출액

단위: 십억 유로

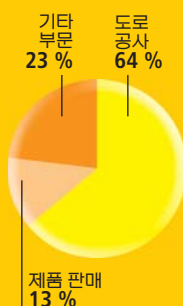


순이익

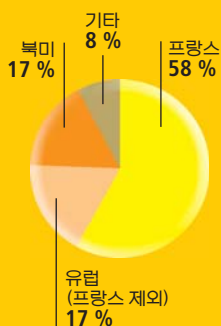
단위: 백만 유로



사업별 매출액



지역별 매출액



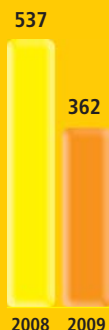
영업활동으로 인한 현금흐름

단위: 백만 유로



순영업투자

단위: 백만 유로



12월 31일 기준 요약 연결 대차대조표

(단위: 백만 유로)

	2008	2009
자산		
• 고정자산	3,529	3,502
• 유동 자산	4,466	4,186
자산 총계	7,995	7,688
부채		
• 자기자본	2,177	2,310
• 고정부채	913	957
• 유동부채	4,905	4,421
부채 총계	7,995	7,688
순현금	(6)	117

요약 연결 손익계산서

(단위: 백만 유로)

	2008	2009
매출액	12,789	11,581
당기영업이익	682	541
• 기타 영업이익 및 비용	-	-
영업이익	682	541
• 순이익 총계	495	391
• 소액주주 지분	(5)	(4)
순이익 (그룹 지분)	490	387

2010년 전망

2009년 12월 말 현재 콜라스는 2008년 말 대비 7.5 % 증가한 63억 유로의 수주잔량을 보이고 있다. 현재 시장 경향은 전망이 불투명하다.

프랑스에서 도로 사업은 안정세를 유지하거나 경미한 하락세를 보일 것으로 예상되나 철도 및 파이프라인 부문은 성장할 것으로 보인다. 북미 시장은 사업이 호조를 보일 것으로 예측되나 유럽의 경우 중부 유럽 시장으로 인해 또다시 하락세를 보일 수도 있다고 사료된다. 아프리카 / 인도양 / 아시아 시장의 사업은 2009년과 비슷한 수준을 유지할 것으로 예상된다.

일차적으로 신중하게 예측한 2010년 매출액은 115억 유로로, 양보다는 수익성을 우선시 하는 정책을 펼 예정이다.

전세계 인프라 시장의 수요는 아직 매우 높다. 2011년 이후 상황이 개선되기를 기다리며 콜라스는 2010년에도 계속 각국의 사업 수준에 따른 실용적 적응 전략을 펼 것이다.

또한 **지속가능 발전** (에너지 절감, CO₂ 배출 감소, 안전, 다양성) 목표가 더 한층 강화될 것이다.



프랑스 제1의 민영 텔레비전 그룹

23.65억 유로 (- 9 %)
2009년 매출액

4.3 % (- 2.5 포인트)
영업이익

1.15억 유로 (- 30 %)
그룹 지분 순이익

3,910 명
직원수

24.1억 유로 (+ 2 %)
2010년 매출액 (목표치)

성공적인 적응을 달성하고
미래를 준비한 1 년



<앙포아레 영화 찍다 (Les Enfoirés font leur cinéma)>, 2009년 3월 6일

주요 사항

- 3월 5일, 시청각 통신 및 텔레비전의 새로운 대중 서비스에 관한 법령 공포.
- 3월 6일 앙포아레 (Les Enfoirés) 방송시 TF1 시청률 **신기록** 수립: 시청자 1천 2백 3십만 명*.
- 4월에 새로운 웹사이트 www.TF1.fr, 그리고 11월에는 www.TF1News.fr **런치**.
- 2009년 6월 11일, AB 그룹이 보유한 NT1의 지분 100% 및 TMC의 지분 40%를 TF1이 매수하는 것을 목표로 한 **협정 체결**.
- 파트너십 **체결**: 5월에는 비디오 부문에 대해 소니픽처스 홈엔터테인먼트와, 그리고 7월에는 영화 부문에 대해 UGC와 파트너십 체결.
- 9월에 장애에 대한 캠페인 **런치**.
- 2009년 12월 28일, 보유중이던 Canal+ 프랑스의 9.9% 지분을 7억 4천 4백만 유로에 **매각**.

TF1 그룹의 목표는 정보와 오락을 제공하는 것이다. TF1 그룹은 무료 및 유료 채널을 통해 핵심 사업분야인 텔레비전을 강화하는 동시에 웹, 시청각 저작권, 제작, 라이선스, 게임 등의 분야로 사업을 다각화 했다.

경제, 경쟁, 규제 환경이 변화한 2009년 TF1은 채널 모델 적응의 적극적 추진과, 새로운 협력 및 파트너십을 통한 다각화 전략 전개와 양대 과제를 수행해야 했다. 2009년의 통합 매출액은 23억 6천 5백만 유로, 순이익은 1억 1천 5백만 유로에 달했으며, 6천만 유로의 경비절감 목표를 초과달성하였다.

프랑스 방송

프랑스 전국 인구의 88%가 광범위한 채널을 제공하는 서비스 수신이 가능한 시장상황에서, 모든 채널 통합 최고 시청청률 100 건 중 96 건이 TF1의 프로그램이었다. 또한 4세 이상 개인 시청률*의 26.1%, 50세 이하 여성 시청률의 29.8%를 점함으로써 유럽에서 독보적인 입지를 확보하였다.

TF1은 특히 새로운 www.TF1.fr 사이트를 성공적으로 런치함으로써, 사내 콘텐츠 제작을 강화하고 방송국, 자

회사, 웹사이트 사이의 시너지 효과를 창출하였다. TF1은 프랑스 최대의 인터넷 텔레비전 미디어 그룹의 위치를 고수하고 있으며, 2009년 12월 말 기준 방문객 수는 1천 7백만 명에 달한다**.

시청각 저작권

2009년 TF1이 실행한 시청각 저작권 정책은 소니픽처스 홈엔터테인먼트 및 UGC와의 파트너십을 통해 비디오 및 영화 시장에서의 그룹의 입지를 공고히 하는 것이었다. 이 두 기업과의 파트너십은 또한 장기적으로 이 부문 사업의 수익성을 제고하기 위한 것이기도 하다.

국제 방송

세계 59 개국에 20 개 언어 버전으로 방송되며 인터넷 사이트 10 개가 강력히 뒷받침하고 있는 유로스포츠는 유럽 1 위 멀티미디어 플랫폼의 입지를 고수하고 있을 뿐 아니라 계속해서 많은 지역으로 꾸준히 진출하고 있다.

TF1 그룹은 또한 온라인 게임과 베팅 등 새로운 사업 영역을 탐색하고 있다.

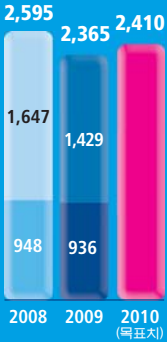
(*) 출처: 메디아메트리 (Médiamétrie)의 메디다트 (Médiat) (2009)

(**) 출처: NNR파널 (프랑스의 대표적인 인터넷 시청률 조사)

매출액

단위: 백만 유로

■ TF1 방송국 광고 수입
■ 기타 사업



순이익

단위: 백만 유로



12월 31일 기준 요약 연결 대차대조표

(단위: 백만 유로)

2008 2009

자산

• 고정 자산	1,869	1,143
• 유동 자산	1,856	2,540
• 판매보유부문 자산	15	-

자산 총계 3,740 3,683

부채

• 자기자본	1,377	1,397
• 고정부채	756	46
• 유동부채	1,592	2,240
• 판매보유부문 부채	15	-

부채 총계 3,740 3,683

순연금 (705) 73

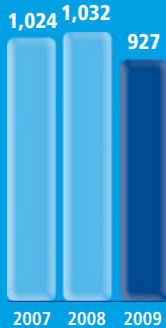
영업이익

단위: 백만 유로



TF1 프로그램 비용

단위: 백만 유로



요약 연결 손익계산서

(단위: 백만 유로)

2008 2009

매출액 2,595 2,365

당기영업이익 177 101

• 기타 영업이익 및 비용 - -

영업이익 177 101

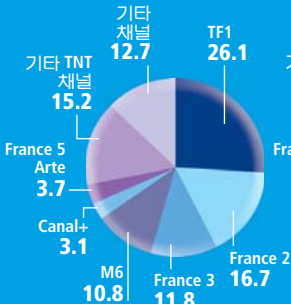
• 순이익 총계 164 115

• 소액주주 지분 - -

순이익 (그룹 지분) 164 115

만 4 세 이상 개인의 2009년 시청률 비중*

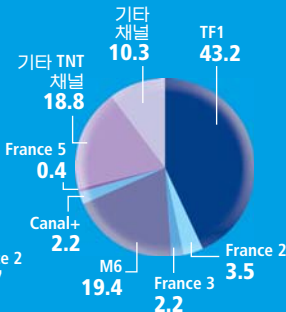
단위: %



(*) 출처: 메디아메트리 (Médiamétrie)의 메디아맷 (Mediamat)

2009년 광고시장 점유율**

단위: %



(**) 출처: TNS 미디어 인텔리전스 (TNS Media Intelligence)

2010년 전망

2010년 TF1 그룹은 다음과 같이 채널 모델을 새로운 시장 조건에 적응시키는 작업을 계속 추진할 것이며, 새로운 사업 영역을 적극적으로 개발하는 데 중점을 둘 것이다:

- > 주주 당국의 승인 후 TMC 및 NT1을 발전시킬 것이다.
- > 웹 진출을 강화하고, 특히 시청자들과의 관계에 각별한 주의를 기울일 것이다.
- > 파트너십 정책을 지속적으로 추구할 것이다.

TF1 그룹은 모든 방식의 대중 접촉을 최대한 활용하기 위해, 정보 및 오락 부문 리더의 위치를 계속 유지하고자 한다.

탄소평가를 TF1 그룹 전체로 확산하고 다양성 분야에 대한 약정을 더 한층 강화할 것이다.

53.68억 유로 (+ 5 %)
2009년 매출액

13.6 % (- 2.5 포인트)
영업이익

4.71억 유로 (- 12 %)
그룹 지분 순이익

9,018 명
직원수

53.7억 유로 (=)
2010년 매출액 (목표치)

이동전화 및 유선전화
부문에서 뛰어난 실적



2009년 ideo 런치 광고 캠페인

주요 사항

- > **1월:** 프랑스 시장 최초의 기업 고객용 환경책임 사용약정 Eco Amplitude 런치.
- > **4월:** 아이폰 3G 요금제 시판.
- > **5월:** 시장 최초의 4중 플레이 올인원 요금제 ideo 런치 (유선전화, 텔레비전, 인터넷).
- > **7월:** 프랑스 이동통신 사업자간 접속료 하락.
- > **10월:** AFRC (프랑스고객관계협회)에서 수여하는 시민기업상 수상.
- > **11월:** "3 배로 강력해진 무제한" 요금제 Neo3 런치.
- > **12월:** 부르주의 고객 센터 HQE® 인증. 드동의 HQE® 첨단기술 클러스터 개관.

2009년 부이그 텔레콤은 이동전화 시장에서 지속적으로 강한 성장세를 유지하는 가운데 유선전화 시장에 성공적으로 진출하였다. 3년 연속 이동전화 대고객관계 1위사인 부이그 텔레콤은 고객 1천만 명 선을 넘어섰다.

부이그 텔레콤은 2009년 새로운 이동전화 고객 75만 8천 명을 영입하고 유선통신 고객 30만 명을 영입하는 등, 뛰어난 영업 실적을 보였다. 2009년 이동전화 부문 순성장비율은 22 %였다.

새로운 요금제

모든 요금제가 이와 같은 성공에 기여했지만 특히 5월 25일 시장 최초의 4중 플레이 요금제 ideo의 런치가 큰 기여를 하였다.

Neo 요금제 역시 선택의 폭이 넓어졌는데, 영업용 이용 고객을 위해 매일 24시간 내 내 모든 사용이 무제한적인 Neo Pro 24/24, 무제한 이용 시간을 저

녁 시간대만이 아닌 저녁부터 오전 8시까지로 연장하고 SMS 및 MMS를 24시간 내내 무제한 사용할 수 있는 일반인용 요금제 Neo3를 추가하였다. 이에 힘입어 부이그 텔레콤은 이동전화 고객 1천만 명 선을 넘었다. 그 중 기업 고객은 1백만 명, 요금제 이용 고객은 76.6 %였다.

서비스 품질

대고객관계는 언제나 부이그 텔레콤의 최우선순위였다. 부이그 텔레콤은 3년 연속 TNS 소프레스-베어링포인트의 대고객관계 포디엄 (이동전화 부문) 1 등상을 수상하였다.

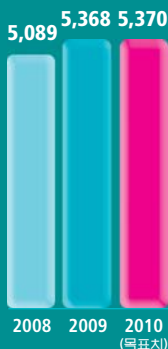
부이그 텔레콤은 또한 3G+ 네트워크의 전개를 가속화하였다. 2009년 12월 말 현재, 부이그 텔레콤의 3G+ 네트워크는 전국 인구의 80 %를 커버하고 있다 (법적 의무 조항은 2010년 말까지 전국 인구의 75 % 커버).

부이그 텔레콤은 모든 대도시와 인구 5천 명 이상의 도시 대부분에 통신이용 편의를 제공함으로써, 기업 및 일반인을 위한 이동 인터넷 시장 발전에 기여하고 있다.



매출액

단위: 백만 유로



순이익

단위: 백만 유로



12월 31일 기준 요약 연결 대차대조표

(단위: 백만 유로)

2008 2009

자산

• 고정 자산	3,411	3,513
• 유동 자산	1,270	1,307
자산 총계	4,681	4,820

부채

• 자기자본	2,396	2,371
• 고정부채	244	460
• 유동부채	2,041	1,989
부채 총계	4,681	4,820

순금융부채

107 295

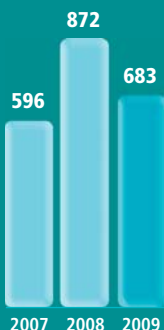
영업활동으로 인한 현금흐름

단위: 백만 유로



순영업투자

단위: 백만 유로



요약 연결 손익계산서

(단위: 백만 유로)

2008 2009

매출액	5,089	5,368
------------	--------------	--------------

당기영업이익	817	730
---------------	------------	------------

• 기타 영업이익 및 비용	-	-
----------------	---	---

영업이익	817	730
-------------	------------	------------

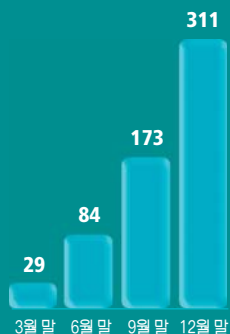
• 순이익 총계	534	471
----------	-----	-----

• 소액주주 지분	-	-
-----------	---	---

순이익 (그룹 지분)	534	471
--------------------	------------	------------

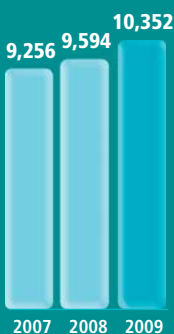
Bbox 고객*

2009년, 단위: 천 개



이동통신 고객

단위: 천 명



2010년 전망

2010년 부이그 텔레콤은 경쟁력 있는 가격에 서비스를 다량 포함시킨 새로운 요금제를 런칭하고, 초고속 유선통신 요금제를 제한함으로써 시장에서 계속 도전자로 자리매김할 것이다.

부이그 텔레콤은 음성 통화 및 SMS 접속료 하락을 포함한 규제상의 제약조건에 적응해야 할 것이다. 접속료 하락에도 불구하고 유기적 성장을 통해 매출액은 53억 7천만 유로 선에서 안정적으로 유지할 수 있을 것으로 보인다.

부이그 텔레콤은 협력사들과 함께 3R (reduce, reuse, recycle - 감소, 재사용, 재활용) 정책을 펴고 사용하지 않는 휴대폰 수거 활성화를 통해 재활용을 제고함으로써, 자사 및 고객의 생태발자국을 감소시키고자 한다.

(*) 활성화 (작동중) Bbox 수

높은 잠재력을 가진 2대 부문

2009/2010 회계년도 상반기* 데이터

96.83억 유로 (+ 8 %)

매출액

8.6 % (+ 0.8 포인트)

영업이익

5.62억 유로 (+ 7 %)

그룹 지분 순이익

71.34억 유로 (- 54 %)

수주량

약 79,500 명

직원수

(*) 2009/2010 회계년도 상반기는
2009년 9월 30일 종료했다.

주요 사항

2009년 주요 계약

- > **2월:** 멜버른 시에 교외열차 X'Trapolis 20 량 납품. 네덜란드 석탄 발전소에 보일러 납품.
- > **4월:** 영국 최대 규모의 복합발전소 건설. RER (파리 교외선) A선 용 2 층 차량 60 량을 RATP (파리대중교통공사) 에 납품.
- > **10월:** SNCF (프랑스 철도청), 차세대 1 층 TER (지방열차) 용 차량을 알스통에 낙찰. 스위스에서 수력발전소 납품.
- > **11월:** 독일에서 혁신적인 보일러 및 증기 터빈 납품.
- > **12월:** 슬로베니아에서 고효율 증기발전소 건설.

2010년 주요 계약

- > **1월:** 알스통과 슈나이더 일렉트릭, 아레바의 자회사 아레바 T&D 인수협정 체결.

어려운 경제 상황에서 양호한
사업 실적을 보인다



거의 79,500 명에 달하는 알스통의 직원들은 70 개 이상의 진출국에서, 잠재력이 매우 높은 전력과 교통 양대 부문에서 전문적인 역량을 발휘하고 있다.

전기 발전

알스통은 터빈 방식 전기 발전소, 전기 발전용 서비스, 공기조절 시스템 부문 세계 1 위 기업이다. 모든 종류의 에너지 부문 (석탄, 가스, 증유, 원자력, 수력, 풍력)에서 사업을 펼치고 있는 알스통은 또한 "청정" 에너지 부문의 1 위 기업일 뿐 아니라 탄소포착 공정을 개발하고 있다.

철도 수송

철도 수송 부문에서 알스통은 장비 및 서비스 제공업체 중 자타가 공인하는 선두기업 중 하나이다. 알스통은 또한 고속 및 초고속 열차 부문 세계 1 위, 도시철도교통 부문 세계 2 위 기업이기도 하다.

상반기 사업실적

알스통의 회계년도는 3월 31일 종료된다. 2009/2010 회계년도 상반기 알스통은 매출액 성장 (+ 8 %)과 영업이익 제고 (8억 2천 8백만 유로, + 19 %)를 통해 8.6 %의 영업이익을 기록하였다. 알스통이 달성한 그룹 지분 순이익은 5억 6천 2백만 유로 (+ 7 %)였으며, 잉여현금흐름은 수주량 감소의 영향으로 하락하여 7천 7백만 유로를 기록했다.

2009년 12월 31일 기준 실적

2009/2010 회계년도의 첫 9 개월 동안 알스통은 114억 유로의 수주량을 기록했다. 2009년 12월 31일 현재 수주잔량은 440억 유로에 달하는데, 이는 약 27 개월간의 매출액에 해당하는 금액이다. 매출액은 144억 유로로 전년 동기 대비 6 % 증가했다.

2009/2010 회계년도 3분기 수주량



벨포르의 아라벨 증기 터빈



러시아와의 철도 파트너십



은 42억 유로로서, 양대 부문 모두 전분기 대비 수주량이 크게 증가하였다. 전력 부문은 27억 유로의 신규 수주를, 교통 부문은 16억 유로의 수주를 기록하였다.

회계년도의 첫 9 개월 동안 **전력** 부문의 수주량은 74억 유로로서, 전년 첫 9 개월 동안의 예외적으로 높은 수준과 비교할 때 48 % 감소한 수치이다. 매출액은 101억 유로로 7 % 증가하였는데, 이는 전년도의 높은 수주실적에 힘입은 바 크다. 회계년도의 첫 9 개월 동안 **교통** 부문의 수주량은 40억 유로로, 전년 첫 9 개월 동안의 매우 높은 수

준과 비교할 때 47 % 감소한 수치이다. 매출액은 43억 유로로, 2008/2009 회계년도의 첫 9 개월 대비 5 % 상승하였다. 3분기 인도량은 전년 동기 대비 7 % 상승하였다.

아레바 T&D

2009년 11월 30일, 아레바는 송전 및 배전 담당 회사 아레바 T&D의 사업 인수를 안건으로 알스톰 및 슈나이더 일렉트릭과 독점적 협상을 시작한다고 발표하였다.

2010년 1월 20일, 알스톰과 슈나이더 일렉트릭은 아레바 T&D 인수 협정을 아레바와 조인하였다. 유관 당국은 이 계약을 승인할 것으로 예상된다.

알스톰 파워가 설계, 설치한 풍력발전기 Ecotécnica100



알스톰 하이드로 홀딩

부이그는 알스톰 하이드로 홀딩 참여지분 50 %를 알스톰 주 440만 주 (2009년 10월 31일 현재 알스톰 자본의 1.5 %)에 양도하는 옵션을 행사하였다.

옵션 행사에 따른 절차가 끝나고 나면 알스톰에 대한 부이그의 참여지분은 약 30.8 %에 달할 것이다.

전망

알스톰은 여전히 건실한 재무구조를 갖고 있다. 2009/2010 회계년도 알스톰 그룹의 영업이익은 약 9 %에 달할 것으로 기대되며, 전력 부문의 영업이익이 10 % ~ 11 %, 교통 부문의 영업이익이 7 % ~ 8 % 정도 될 것으로 예상된다.

2009년 12월 31일 현재 알스톰 주가는 49.06 유로이다.

BOUYGUES

GROUPE BOUYGUES

부이그 주식회사 본사
32 avenue Hoche
75378 Paris cedex 08 - France
전화: +33 1 44 20 10 00
www.bouygues.com

BOUYGUES CONSTRUCTION

Challenger
1 avenue Eugène Freyssinet - Guyancourt
78061 Saint-Quentin-en-Yvelines cedex - France
전화: +33 1 30 60 33 00
www.bouygues-construction.com

BOUYGUES IMMOBILIER

3 boulevard Gallieni
92445 Issy-les-Moulineaux cedex - France
전화: +33 1 55 38 25 25
www.bouygues-immobilier.com

COLAS

7 place René Clair
92653 Boulogne-Billancourt cedex - France
전화: +33 1 47 61 75 00
www.colas.com

TF1

1 quai du Point du jour
92656 Boulogne-Billancourt cedex - France
전화: +33 1 41 41 12 34
www.tf1.fr

BOUYGUES TELECOM

Arcs de Seine
20 quai du Point du jour
92640 Boulogne-Billancourt cedex - France
전화: +33 1 39 26 75 00
www.bouyguetelecom.fr

2010년 가을부터: Tour Mozart, Issy-les-Moulineaux (92130)

