



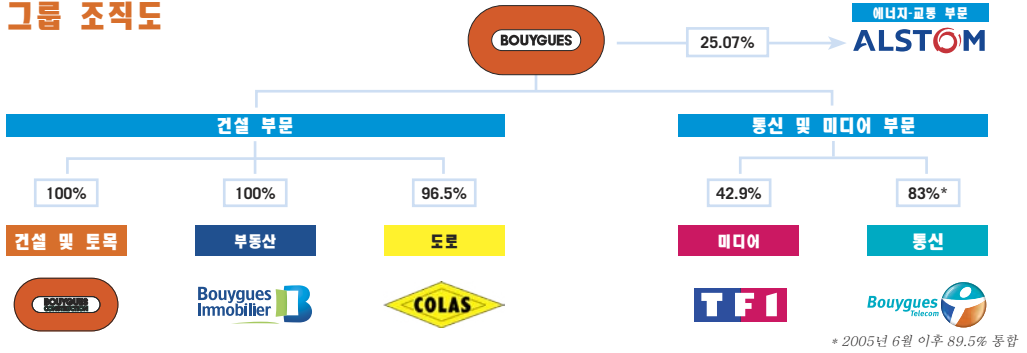
BOUYGUES

기업개요
2006

2007년 2월

BOUYGUES

2007년 2월 27일 현재 그룹 조직도



2007년 2월 27일 현재 그룹 경영진

- 부이그 그룹 본사
- Martin Bouygues
회장
- Olivier Poupart-Lafarge
부회장
- Olivier Bouygues
부회장
- Alain Pouyat
정보 및 신기술 총괄 수석 부사장
- Jean-Claude Tostivin
인사 및 관리 총괄 부사장
- Lionel Verdouck
자금 관리 및 재무 총괄 부사장
- Jean-François Guillemin
총무 이사
- 5개 사업 부문 최고경영자
- Yves Gabriel
부이그 건설 회장
- François Bertière
부이그 부동산 회장
- Alain Dupont
클라스 회장
- Patrick Le Lay
TFI 회장
- Philippe Montagner
부이그 텔레콤 회장

2007년 2월 27일 현재 이사회

- Martin Bouygues
Olivier Poupart-Lafarge
Olivier Bouygues
- Pierre Barberis
전임 Oberthur 부사장
- Patricia Barbizet
사장
- Artémis 이사
- François Bertière
부이그 부동산 회장
- François Bouygues 부인
- Georges Chodron de Courcel
BNP Paribas 부사장
- Charles de Croisset
Goldman Sachs International
국제 자문
- Michel Derbesse
전임 부이그 부회장
- Lucien Douroux
전임 Crédit Agricole Indosuez
감시위원회 위원장
- Alain Dupont
클라스 주식회사 회장
- Yves Gabriel
부이그 건설 회장
- Jean-Michel Gras
우리사주 대표
- Thierry Jourdaime
우리사주 대표
- Patrick Kron
알스틀 회장
- Patrick Le Lay
TFI 회장
- Jean Peyrelevalde
Leonardo France 부회장
- François-Henri Pinault
PPR 회장
- Michel Rouger
전임 파리 상업재판소
재판장

2006년 12월 31일 현재 주요 주주

SCDM: 18.7% (의결권: 27.6%)
우리 사주: 13.2% (의결권: 17.1%)

SCDM은 비프병 부이그 회장 및 올리비에 부이그 부회장이 지배적인 지분을 지닌 기업이다.

부이그 그룹의 장점

- 강한 기업 문화
- 장기적인 비전에 중점을 두는 전략
- 가시성이 높은 선도유망한 시장에서의 강력한 입지
- 높은 국제전출도
- 경영진 및 사원들의 장기적인 자본 참여
- 균형잡힌 재무구조

탁월한 성과



부이그 그룹은 순이익 50% 상승과 매출액 10% 성장 등, 2006년에도 탁월한 성과를 거두었습니다.

3대 건설부문의 수익성이 더 한층 증진되었으며, 양호한 경기에 힘입어 영업활동 또한 매우 활발했습니다.

부이그건설은 수주 기록을 경신하며 38%의 수주 증가를 기록했습니다. 부이그 부동산은 특히 주택 부문에서 시장의 성장을 상회하는 성장률을 보였습니다. 콜라스는 2년 연속 수주잔량 18% 성장을 기록하였으며 매출액과 순이익을 크게 향상시켰습니다.

시청률과 광고시장에서 여전히 선두를 유지하고 있는 TF1은, 멀티스포츠 콘텐츠 에디터 부문에 비중을 싣는 전략을 수립하였습니다.

부이그 텔레콤은 Neo 및 Exprima 요금제의 성공에 힘입어 뛰어난 성공을 기록하였습니다. 고객수는 870만명에 달했으며 매출액은 2006년 프랑스 사업자 중 가장 큰 폭의 성장을 보였습니다.

2006년 4월의 알스톰(Alstom) 지분참여는 부이그 그룹에 있어서 매우 중요한 결정으로, 실용적인 면을 중시하는 가운데 적용되는 협력협정 체결과 함께 이루어졌습니다. 이로써 부이그는 에너지와 교통이라는 전도 유망한 분야에서 발전을 추구할 발판을 마련하였습니다.

올해의 보통주 배당금은 33% 증가하였습니다. 부이그 이사회는 2007년 4월 26일 개최될 주주총회에서 주당 1.20유로의 배당금 지급을 제안할 것입니다.

윤리규정 발표 및 UN 글로벌 공약 가입 등의 이니셔티브를 통해 지속 가능한 개발을 위한 우리의 정책은 더 한층 강화되었습니다. 2007년에는 직원전용증자 프로그램인 Bouygues Partage를 실시함으로써 직원들이 그룹의 뛰어난 성과에 긴밀히 참여할 수 있는 길을 더욱 넓힐 것입니다.

저는 부이그 그룹의 미래가 밝을 것으로 확신합니다. 여러 긍정적인 전망이 이를 뒷받침해 주고 있습니다. 2006년과 2007년에 걸쳐 우리는 전세계에서 35,000명을 채용하며 그 중 프랑스에서 20,300명을 채용하게 됩니다. 이 기회를 빌어 직원들의 노고와 애사심에 감사를 드립니다. 우리 직원들의 노고와 애사심이야말로 우리 회사의 현재와 미래의 성공의 근간입니다. 또한 언제나 없어서는 안될 소중한 신뢰와 지지를 아끼지 않으시는 주주 여러분께도 깊이 감사드립니다.

2007년 2월 27일
회장
마르탱 부이그

매출액
264.08억 유로

+10%

영업이익
18.77억 유로

+8%

그룹지분 순이익
12.46억 유로

+50%

주당 순이익
3.71유로

+48%

부채율

64%

영업활동으로 인한 현금흐름
31.55억 유로

+2%

주당 배당금
1.20유로

+33%

2007년 목표
매출액
286억 유로

+8%

2006년 주요 사항

부이그와 알스탐의 파트너십 결성

부이그 그룹, 에너지와 교통 분야에 있어서 새로운 전략 방향 수립: 부이그와 알스탐(Alstom)은 2006년 4월 26일 영업 및 사업 파트너십을 위한 협력의 정서를 체결하였다. 부이그는 또한 알스탐의 자본을 21% 인수하였으며, 12월에는 자사 지분을 25.1%로 증가시켰다. 양사의 협력은 이제 본래도에 진입하였으며 양 그룹의 실무팀은 점차적으로 협업을 강화하고 있다 (p. 24 ~ 25 참조).



건설부문의 활발한 영업활동

부이그의 건설 부문은 프랑스의 건설경기 호조 및 도로건설시장의 전체적인 호황에 힘입어 뛰어난 실적을 기록하였다.



- 부이그 건설의 수주량:
 - + **38%** (2005년 대비)
- 부이그 부동산의 예약 매출:
 - + **31%** (2005년 대비)
- 콜라스의 수주잔량:
 - + **18%** (2005년 대비)

TF1

TF1은 AB 텔레비전 그룹의 지분 33.5%를 인수하였다. 또한 TPS와 Canal+ 그룹의 합병이 마무리되어 TF1은 2억 1천 2백만 유로의 자본이득을 거두었다.

주요 지표

16,700

명의 직원이 2006년 부이그 그룹에 채용되었으며, 그 중 10,300명은 프랑스에서 채용되었다. 2007년에도 최소한 동일한 수준의 채용이 필요할 것으로 전망된다.

2천 2백 2십만

명의 프랑스인들이 2006년 7월 5일 월드컵 포르투갈 프랑스전을 시청하였다. 이는 Médiamat* 지표의 창설(1989) 이래 전 채널을 통틀어 최고의 시청률 기록이다.

* 프랑스의 텔레비전 시청률 측정을 위한 기준 지표

Neo의 대성공



고정요금제(Forfait) 시행 10년 만에 부이그 텔레콤은 무제한 통화를 전략의 중심으로 삼기로 결정하고 2006년 3월 1일 Neo와 Exprima 요금제를 선보였다. 이는 사상 최초로 선보이는 요금제였다. 이 혁신적인 두 가지 요금제의 선전에 힘입어 부이그 텔레콤은 2006년 뛰어난 영업실적을 기록했다. 2006년 12월 31일 현재 Neo 요금제 가입 고객수는 120만명을 상회한다.

지속 가능한 발전

부이그 그룹은 2006년 내내 간부사원 교육, 윤리규정 발표, UN 글로벌 공약 가입 등 지속 가능한 개발을 위한 다양한 주요 이니셔티브들을 실시했다 (p. 7 ~ 8 참조).

13.2%

의 지분을 직원들이 보유하고 있는 (2006년 12월 31일 현재) 부이그 그룹은 프랑스 CAC 40 주가지수를 구성하는 40대 기업 중 우리사주 비율이 가장 높은 기업이다.

163억

유로의 시가총액은 2006년 12월 31일 현재 기록함으로써 부이그의 시가총액은 2005년 12월 31일 대비 17%의 상승세를 보였다.

수익성 급성장

12월31일 현재 연결 대차대조표

자산 (단위: 백만 유로)	2005	2006
• 유형 및 무형 고정자산	5,671	6,061
• 영업권	4,618	4,781
• 고정금융자산	1,155	4,298
고정자산	11,444	15,140
• 유동자산	9,375	10,904
• 현금 및 현금등가물	3,215	3,776
유동자산	12,590	14,680
• 판매보유자산	564	-
자산 총계	24,598	29,820

부채 (단위: 백만 유로)	2005	2006
• 자기자본 (그림 자본)	4,630	5,347
• 소액주주지분	931	1,146
자기자본	5,561	6,493
• 장기부채	4,721	6,844
• 장기 미지급 비용	1,265	1,432
• 기타 고정부채	89	75
고정부채	6,075	8,351
• 부채 (1년 내 만기)	694	867
• 유동부채	11,740	13,862
• 단기은행차입금 및 당좌잔고	178	247
유동부채	12,612	14,976
• 판매보유자산에 대한 부채	350	-
부채 총계	24,598	29,820
• 순부채	2,352	4,176

연결 손익계산서

(단위: 백만 유로)	2005	2006
매출액	23,983	26,408
당기 영업이익	1,849	1,921
• 기타 영업이익 및 비용	(104)	(44)
영업이익	1,745	1,877
• 순 금융비용	(186)	(200)
• 기타 금융이익 및 비용	(29)	(22)
• 법인세 비용	(570)	(555)
• 참여자분의 손익배당	62	118
사업폐지 및 판매보유부문운영 전 수익	1,022	1,218
• 사업폐지 및 판매보유부문 세후 순이익	16	364
순이익 총계	1,038	1,582
• 소액주주지분	(206)	(336)
연결 순이익 (그림 자본)	832	1,246

연결 현금흐름표

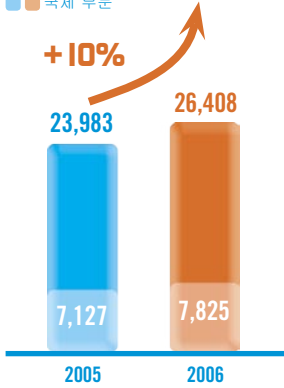
(단위: 백만 유로)	2005	2006
영업활동 관련 현금흐름		
• 영업활동으로 인한 현금흐름	3,090	3,155
• 영업활동 관련 운전자금 소요에 대한 현금흐름	(511)	(18)
A - 영업활동으로 인한 순현금흐름	2,579	3,137
투자활동 관련 현금흐름		
• 순영업투자	(1,229)	(1,606)
• 기타 투자활동 관련 현금흐름	688	(2,528)
B - 투자활동 관련 순현금흐름	(541)	(4,134)
재무활동 관련 현금흐름		
• 연내 지불 매당금	(2,004)	(437)
• 기타 재무활동	(93)	1,953
C - 재무활동 관련 순현금흐름	(2,097)	1,516
D - 환율 변동 영향	88	(27)
순 캐시 포지션의 변동 (A + B + C + D)	29	492
• 기초의 현금	3,008	3,037
• 기말의 현금	3,037	3,529

2006년 주요지표

(단위: 백만 유로)

매출액⁽¹⁾

■ 국제 부문



영업이익⁽¹⁾

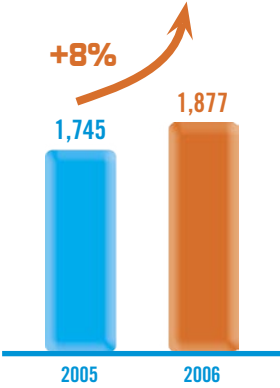
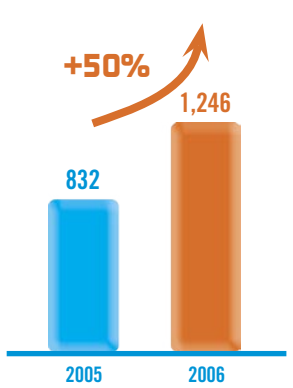
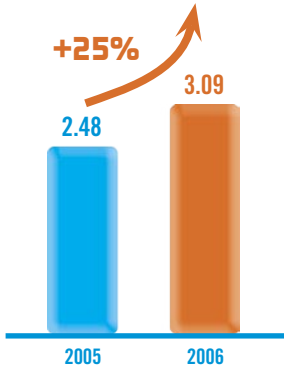


그림 자본 순이익



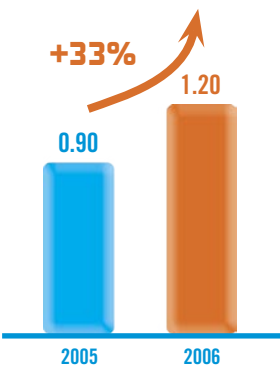
주당 경상이익*

* 단위: 유로

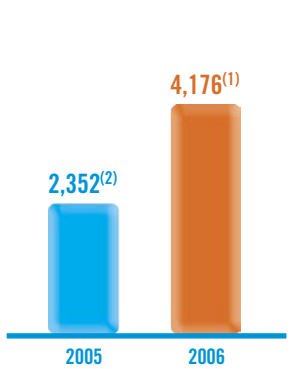


주당 순매당금*

* 단위: 유로, 특별 배당금 제외, 2007년 4월 26일 주주총회 제안 예정.

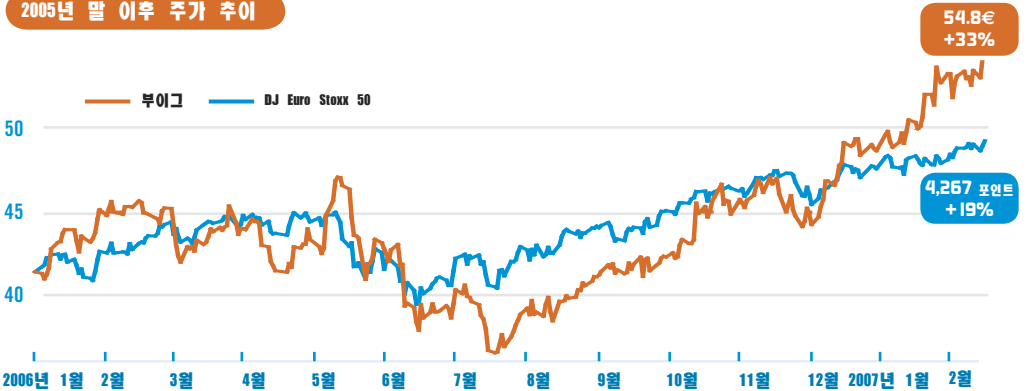


순부채



(1) TPS 및 부이그 텔레콤 카리브(BTC) 제외 (2) TPS 제외

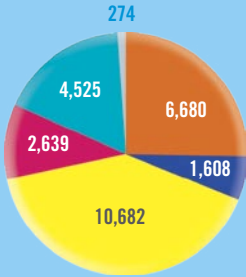
2005년 말 이후 주가 추이



사업 부문별 기여도

(단위: 백만 유로)

매출액



영업이익

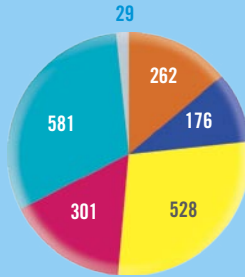
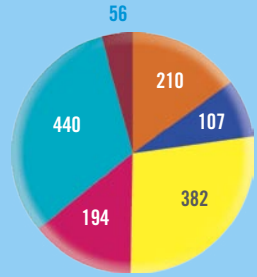
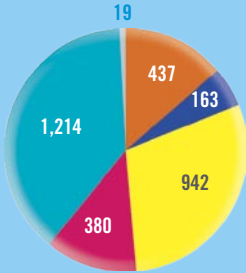


그림 자본 손이익⁽¹⁾

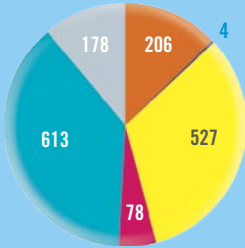


(1) 지주회사 및 기타 부문 손이익: -1억 4천 3백만 유로.

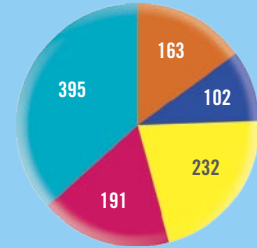
영업활동으로 인 한 현금흐름



순영업투자



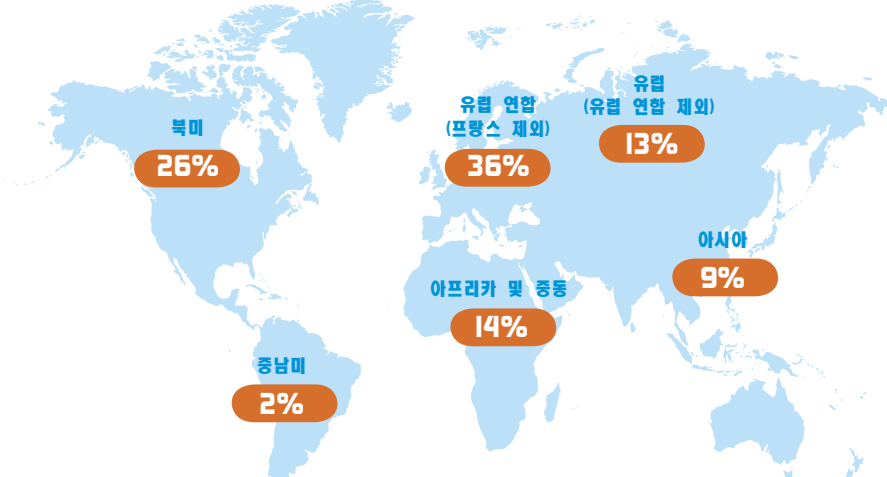
잉여현금흐름⁽²⁾



(2) 지주회사 및 기타 부문 잉여현금흐름: -2억 9천 4백만 유로.

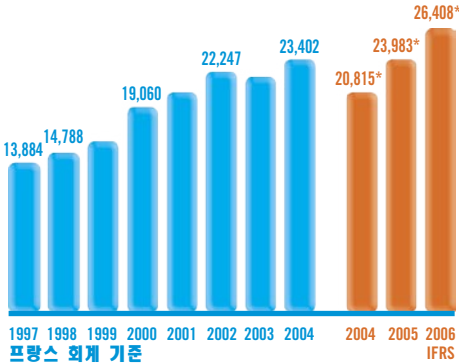
■ 부이그 건설 ■ 부이그 부동산 ■ 콜라스 ■ TF1 ■ 부이그 텔레콤 ■ 지주회사 및 기타 부문 ■ 알스통

국제 부문 매출액: 78억 2천 5백만 유로

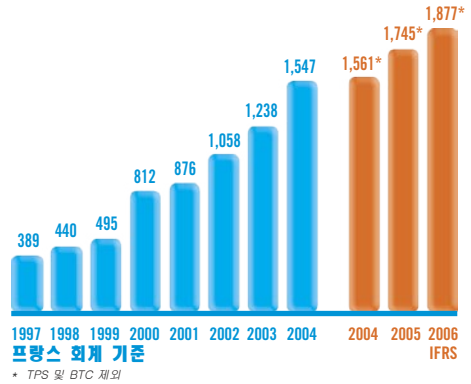


과거 10년간 주요 지표

매출액 (단위: 백만 유로)



영업 이익 (단위: 백만 유로)



순영업투자 (단위: 백만 유로)

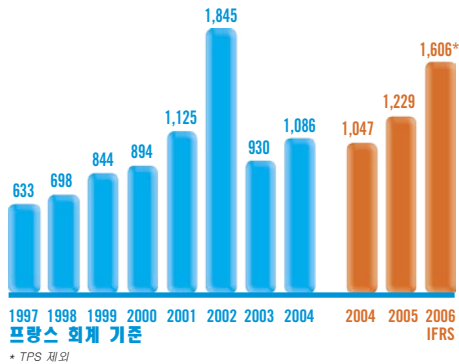
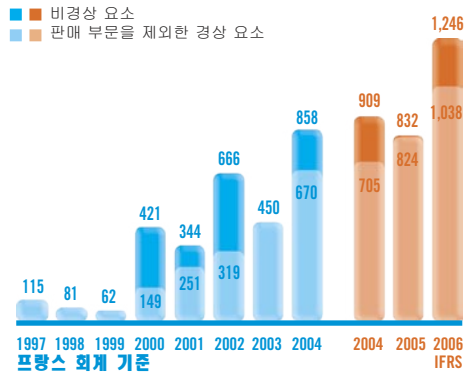
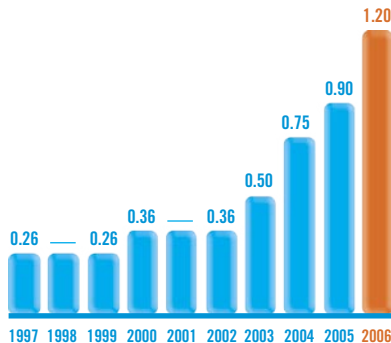


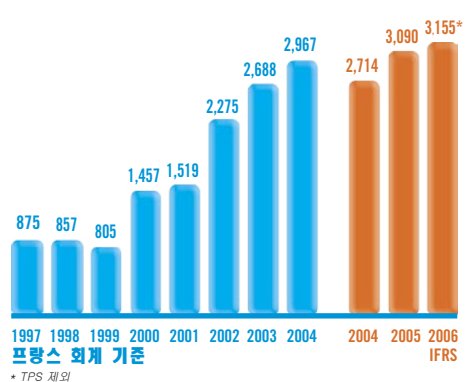
그림 자본 순이익 (단위: 백만 유로)



보통주 배당금 (€/주)



영업활동으로 인한 현금흐름 (단위: 백만 유로)



지속 가능한 개발



부이그 그룹의 전략

지속 가능한 개발은 부이그 그룹 및 각 계열사 전략의 한 축을 이루고 있다.

지속적인 개선 원칙을 적용함으로써 부이그 본사 및 계열사는 각자의 과제에 맞는 "로드맵"을 작성하였으며 측정가능한 목표를 설정하였다.

2005년에는 올리비에 부이그 그룹 부회장의 휘하에 지속 가능한 개발 부서를 본사에 설립하였다. 이 부서는 선행사례 공유 및 전반적 성과 향상을 기반으로 본 분야의 끊임없는 발전을 추구하고 있다. 본 부서의 목표는 지속 가능한 개발을 위한 노력을 배가하는 동시에 이를 함의적으로 배분하고, 장기적인 효과를 측정하는 것이다. 고객과 직원들은 지속 가능한 개발에 대해 높은 기대를 가지고 있다.

윤리 규정

마르텡 부이그 회장은 2006년 9월 이사회의 동의하에 부이그 윤리규정을 제정하기로 결정하였다.



16페이지에 달하는 본 윤리규정은 18개의 행동원칙으로 구성되어 있으며, 전 세계적으로 어떠한 상황에서도 전직원이 준수해야 하는 규정이다.

본 윤리규정은 부이그 그룹의 핵심적인 신념들을 공식적으로 서면 작성함으로써 직원들과 간부사원들이 합심 단결하여 이러한 신념들을 준수하도록 하는 데 그 목표를 두고 있다.

또한 본 윤리규정은 언제나 적절한 결정을 하는 데 도움이 될 것이며, 사안별로 심사숙고한 후의 문이 생길 경우 상급자와 법무부서의 자문을 구하도록 장려하

고 있다. 필요한 경우 사용할 수 있는 경보절차 또한 상세히 설명되어 있다. 26개 언어로 번역된 본 윤리규정은 부이그 그룹의 전사원들에게 점차적으로 배포되고 있다.

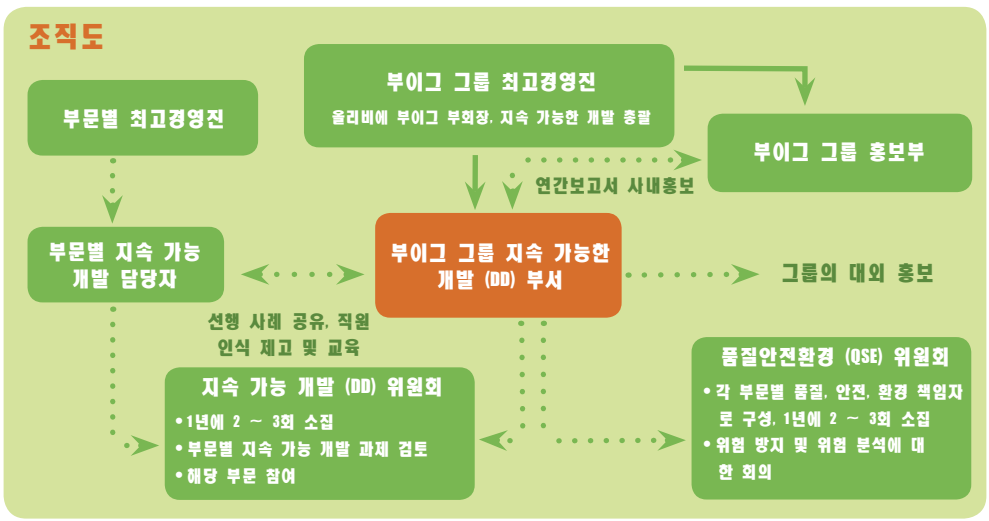
UN 글로벌 공약 (United Nations Global Compact)



THE GLOBAL COMPACT

2006년 12월 8일 부이그 주식회사는 UN 글로벌 공약에 가입하였으며, 부이그의 5대 사업부문을 아우르는 부이그 본사에서는 전 그룹 차원으로 본 공약 가입을 확산하였다. UN 글로벌 공약 가입을 통하여 부이그는 인권, 근로 기준, 환경, 부패 퇴치 분야의 기본적인 가치 일체를 채택, 준수 및 전파할 것을 약속하였다.

조직도



지속 가능한 개발

Bouygues Partage (부이그 공유)

그룹의 뛰어난 실적을 직원들과 함께 나누기 위하여, 모든 직원들에게 동일하게 적용되는 우리사주 기업주식저축 프로그램이 2007년 실시된다. 이 프로그램은 프랑스 금융당국(AMF)의 승인을 전제로 한다.

Bouygues Partage는 다음 3가지 제도의 혜택을 동시에 제공한다:

- 부이그 주 3주 청약에 대해 20% 할인을 적용,
- 수혜자 1인 당 9주 청약가 상당의 사측 지원금,
- 사원의 혜택을 배가하기 위해 청약주 수를 120주까지 상승시켰다. 따라서 직원들은 5년 보유 기간 경과 후, 12주를 보유하고 잔여 108주에 대한 자본이익을 얻을 수 있다.

우리사주

모든 직원전용 공동저축기금 합산시 부이그의 직원들은 부이그의 제2 주주 그룹을 형성하고 있으며, 그룹 자본의 13.2%, 의결권의 17.1%를 보유하고 있다. 이는 직원의 자본 보유 비중면에서 프랑스의 CAC 40 주가지수를 구성하는 40대 프랑스 기업 중 선두를 달리는 수치이다.

프랑스시 부이그 기업재단 (Fondation d'entreprise Francis Bouygues)

2005년 설립된 본 재단은 재능있는 고등학교 졸업생들이 고등교육을 받을 수 있도록 도와주는 것을 목표로 하고 있다. 각 학생은 부이그 직원의 후원으로 1년에 1,500 ~ 8,000유로의 장학금을 6년간 받게 된다. 2006년에는 49명의 직원이 후원하는 49명의 장학생을 선발하였다. 이 학생들은 프랑스시 부이그 기업재단의 2006-2007학년 장학생 그룹으로, 2005년 선발된 17명의 학생들의 대열에 합류하였다.

실험 고등학교

프랑스의 엘리트 학교 중 하나인 시앙스 포 파리(Sciences Po Paris)는 센느-생-드니 지역의 학업실패를 퇴치하기 위한 이니셔티브를 시작하였는데, 부이그는 이 프로그램에 3년 동안 매년 200,000 유로를 지원한다. 본 프로그램은 4개 고등학교의 일반과정 및 기술과정(BEP) 17개 학급을 대상으로 2006년 신학기부터 실시되었다.

윤리와 교육

본사에서 주최하는 "부이그 가치 발전 (Développement des valeurs Bouygues)" 및 "존중과 성과 (Respect et performance)" 세미나 창설 이래

2,511명의 매니저급 사원들이 참가하여 사내외의 관계에 있어서 지켜야 할 윤리 및 존중에 대한 권고안을 교육받았다. 2006년 말 새로 설립된 사회 및 환경 부문의 책임 모듈에는 2007년 1년간 100명 이상의 매니저급 사원들이 참가할 것이다.

미노랑주(Minorange) 동료조합

1963년 프랑스시 부이그가 건설 부문 직종의 가치를 제고하기 위해 설립한 미노랑주 동료조합의 회원수는 현재 949명에 달하며 16개 단체를 통해 활발한 활동을 펼치고 있다. 콜라스의 경우 도로 건설 동료조합이 동일한 구조로 결성되어 있다.



2006년 12월 31일 현재 총직원수 122,561명 (+ 6%)

직급

53%

27%

20%

일반사원

중간관리직

관리직

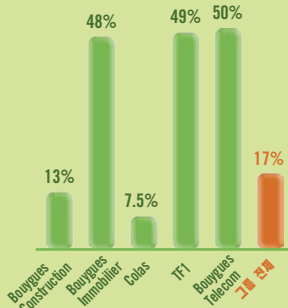
프랑스 내의 직원수

69,000명

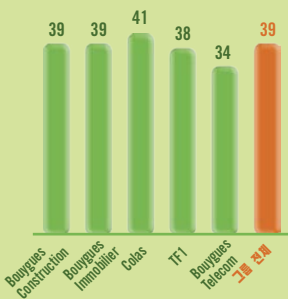
정규직 직원 96.4%

임시 계약직 직원 3.6%

프랑스 내 직종별 직원수



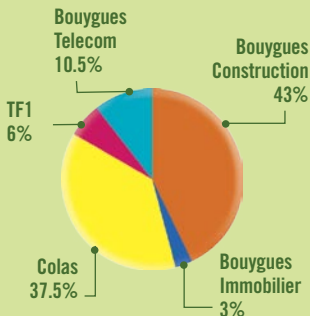
프랑스 내 직원의 평균 연령: 39세



프랑스 내 직원의 평균 근속기간: 11년



2006년 프랑스에서 10,340명 신규 채용



64%

36%

< 30세

> 30세

42%

32%

26%

일반사원

중간관리직

관리직

77%

23%

정규직

단기계약직

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 성공의 필수 조건이다.

자기 존중, 타인 존중, 환경 존중이 우리 일상업무의 근간을 이룬다.

직원의 승진은 개인적인 성과 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.

연구개발 지출

2006년 1억 2백만 유로

지속 가능한 개발

2007년의 과제

부이그 건설

(Bouygues Construction)

부이그 건설은 다음을 포함하는 7대 진보정책을 통해 발전을 추구하고 있다:

- 사업 수행에 있어서 환경 존중.
- 건강 및 안전 부문의 리더사로 자리매김하려는 확고한 의지.
- 직원의 역량 개발 및 파트너, 납품업체, 하도급업체와의 장기적으로 균형잡힌 관계 구축.

부이그 부동산

(Bouygues Immobilier)

- 주택 건설에 있어서 환경 기준 고리 수준을 강화 (측면 상자글 참조).
- 품질 조사의 체계적 실시.
- 특히 건설제를 활용하여 채용 다각화.
- “매종 엘리카(Maisons Elika)” 상품을 통하여 주택 보급을 확대 (상자글 참조).

콜라스 (Colas)

- 채용 및 안전에 있어서 지속적인 리더십 추구.
- 에너지 절약, 특히 화석연료 에너지 의존도 감소.
- 환경 친화적 설계 및 역청, 수지, 도로 페인트 대체용 신제품의 수명주기 분석...
- 특히 특화 지표를 도입함으로써 재활용 추구.

2006년의 몇 가지 주요 사항



조직

산발적이고 지역분산적인 이니셔티브를 중심으로 이루어졌던 부이그 건설의 지속 가능한 개발 정책이 2006년에는 7대 진보 정책을 중심으로 재편성되었다. 이들 정책은 각 계열사에서 실시하는 42개 활동으로 세분화되어 이루어지고 있다.

새로운 인재공학적 폼 패널

부이그 건설은 납품업체와 함께 인재공학, 안전, 성과 면에서 최적화된 새로운 폼 패널*를 개발하였다. 200명 이상의 직원들이 참가하여 개발한 이 폼 패널은 48,000m²에 달하는 기존의 폼 패널들을 점차적으로 대체할 것이다.

지속 가능한 개발 현장

2006년, 납품업체와 하도급업체를 대상으로 한 "지속 가능한 개발 현장"이 제정되었

다. 본 현장에 서명하는 협력업체들은 근로기준, 직원의 건강과 안전 기준, 공정성 기준 및 환경 기준을 준수하기로 약정한다. 본 현장은 점차적으로 계약의 일부가 될 것이며 감사 정책을 동반할 것이다.

장애인 통합



전기 및 정비 분야의 계열사 ETDE는 직원 홍보, 장애인 채용 (2008년까지 60명), 장애에 직원의 고용 유지 (현재 130명 근무중), 보호 부문에 하도급 발주 (2006년 매출액 10만 유로) 등 장애인 통합을 위한 4가지 약정으로 구성된 3년간의 협약을 사회 파트너들과 서명하였다.



(*) 벽 건설에 사용되는 거푸집



H&E 인증

2007년 7월 1일부터 부이그 부동산의 주택 프로그램을 위해 신청되는 모든 건설허가는 "주택 및 환경 (Habitat et Environnement)" 인증을 동반하게 된다. 본 인증은 환경 기준의 고려를 의무사항으로 하고 있으며, 다양한 소비자협회, 주택 공급 관련 기업 및 기관, 주무당국 및 공익 기관들의 모임인 Cerqual이 발행한다.



후원



건축 및 문화유산 도시 (Cité de l'architecture et du patrimoine)의 창립 파트너인 부이그 부동산은 프랑스의 건축 진흥을 목표로 2006년 설립된 이 공공기관과 3년간의 후원 협정을 맺었다.

메종 엘리카 (Maisons Elika)

부이그 부동산은 2006년 11월, 현재 부동산 개발 업체의 상품 제안으로부터 소외받고 있는 월수입 1,500 ~ 2,500유로의 소득층을 대상으로 한 메종 엘리카 (Maisons Elika) 상품을 런치하였다.

부이그 부동산은 2007년 최초의 메종 엘리카 주택들을 건설하고, 2010년에는 1,000채를 건설할 예정이다. 메종 엘리카가 자사 주택사업의 10%를 점유하는 것이 부이그 부동산의 목표이다.

건설제 발전

부이그 부동산은 2006년 370명을 채용하여 직원수를 30% 이상 증가시켰다. 이러한 채용 과정에서 부이그 부동산은 또한 건설생의 수를 6배 증가시킴으로써 자격증이 발급되는 청소년 교육에 일조하였다.



굴 껍질로 수상

콜라스의 계열사 프로사인 (Prosign)은 자사 제품 오스트레아 (Ostréa)로 피에르 포티에 (Pierre Potier) 상을 수상하였다. 마킹용 제품인 오스트레아는 석회석 대신 굴 껍질 쓰레기를 재활용하여 사용하고 있으며, 석유 화학 제품 대신 천연유지를



원료로 제작된 결합재 베제마크 (Végémark)를 사용하고 있다.

재건축



마다가스카르의 수도 안타나나리보에서 콜라스는 유네스코의 선도하에 "여왕의 궁전"이라는 별칭을 지닌 역사적 건축물 로마 (Rova)를 재건축하였다. 콜라스는 이 공사를 위해 50만 유로를 기부하였는데, 2006년에는 코피 아난 당시 UN 사무총장이 이 공사장을 방문한 바 있다.

포츠머스의 절약

포츠머스 (영국) 시청은 콜라스가 시 도로 일체를 PPP 형식으로 관리한 이래 연간 20%의 경비를 절약하고 있다고 발표하였다. 이는 특히 도로 훼손 시 유지보수의 최적화와 유연한 대처로 인한 것이다.

변형 솔루션의 혜택

카르모 (타른느 지방)에서는 콜라스가 도시 우회로를 위한 변형 솔루션을 제안함으로써 코팅재 40%, 즉 3천 톤의 역청을 포함한 4만 4천 톤의 자재를 절약할 수 있었다. 또한 기본 솔루션 대비 시공 기간이 9% 단축되고 비용은 20% 절감되었다.

지속 가능한 개발

2007년의 과제

TF1

- CSA (방송위원회) 회장 및 BVP (광고심의국) 권고안의 완전준수를 위한 모든 행동 추진, 미디어와 광고의 사회적 책임에 대해 대두되는 여러 논의에 참여.
- 사회와 다양한 계층의 관심사를 방송에 반영.
- TF1과 시민사회의 강한 유대관계 유지, 사회 연대 활동 강화.
- 높은 수준의 복지 서비스와 직원의 웰빙을 위한 근무환경 유지.
- 특히 협력업체와 직원들의 적극 참여를 유도함으로써 환경적 접근을 서비스 업계 기업의 선행사례 수준으로 제고.

부이그 텔레콤

(Bouygues Telecom)

- 중계소를 주변 환경과 잘 조화시키는 가운데 서비스 지역 향상의 지속적 추진 및 프랑스 전국에 이동전화 접근성 제공.
- 계열사 RCBT와의 협력을 통해 중고 휴대폰 수거를 강화함으로써, 적절한 재활용을 추진하고 소비자의 환경책임행동 제고를 위해 노력.
- 2006년 프랑스 국립소비자위원회(Conseil National de la Consommation)의 권고에 입각하여 소비자에 대한 유용한 정보 제공을 향상시킴으로써 소비자 보호 증진에 기여.

2006년의 몇 가지 주요 사항



탄소 평가

Ademe의 지원으로 TF1 그룹은 2006년 자사 사업 관련 온실가스 측정을 위한 그룹 최초의 탄소 평가를 실시하였다. 본 평가 결과 및 이에 따른 행동계획이 2007년 발표될 예정이다.



다양성

TF1은 다양한 문화와 출신지를 방송에 반영하기 위한 노력을 2006년에도 지속적으로 추진하였다. 드라마 배우, TF1 및 LCI의 기자들 뿐 아

니라 게이이나 리얼리티 쇼의 방청객이나 참가자들 중 상당수가 다양한 소수 그룹으로 구성되어 있다.

대의를 위하여



TF1은 2006년 1월 17년 연속으로 파리 병원-프랑스 병원 재단(Fondation Hôpitaux de Paris - Hôpitaux de France)과 함께 "노란 동전" 운동을 펼쳤다 (<백만 유로 수상자는?(Qui veut gagner des millions?)> 게임 특별 방송, TV 뉴스 방송...). 2월에는 또한 암퇴치 캠페인을 무료방송하였다. TF1은 여성의 날(3월 8일)을 국제 여아 취학의 날로 제정하고자 하는 "로즈 마리 클레르 (La Rose Marie Claire)" 운동의 파트너이기도 하다.



누벨 쿠르 “(Nouvelle Cour)”

2006년, TF1과 TBWA 프랑스 그룹은 파리 근교 쿠르뇌브에 커뮤니케이션 대행사 "누벨 쿠르"를 설립하였다. 이 회사는 매년 프랑스의 기술자 격증 BTS를 취득한 청년 5 ~ 6명에게 최대 1년에서 2년간의 첫 직장을 제공함으로써 파리 교외 취약지역의 잠재 인재를 개발하는 것을 목표로 한다.

텔레쇼핑(Téléshopping)과 “D3E”

전기제품 폐기물에 적용되는 유럽규정 D3E는 "오염자 부담" 원칙을 의무화하고 있다. TF1의 홈쇼핑 계열사 텔레쇼핑은 자사 판매물이 야기하는 폐기물을 보다 효율적으로 관리하고자, 2006년 11월 15일 에콜로직(Ecologic)에 가입하였다. 에콜로직은 전기전자제품 폐기물의 수거 및 처리를 담당하는 국가 공인 기관이다.



조달에 사용할 것이다.

장애인을 위한 전화

장애인들이 이동 전화를 보다 편리하게 사용할 수 있도록 하겠다는 약정에 따라 부이그 텔레콤은 2006부터 장애인 대표 협회들이 규정한 기준에 따라 자사 단말기들에 라벨을 부여하고 있다.

지구를 위한 도전 (Défi pour la Terre)

부이그 텔레콤은 니콜라 윌로 재단의 지구를 위한 도전 캠페인의 일환으로 고객 및 직원들을 대상으로 "지구를 위해 손에 손을 잡고 (Mobilisons nous pour

la Terre)" 라는 이름의 예술작품 경연대회를 개최하였다. 대회 참가자들은 가장 많은 사람들이 지구를 위한 도전에 가입하도록 설득할 수 있는 작품을 제시하라는 과제를 받았다. 2006년 말 현재 3,268명의 직원과 153,615명의 고객이 이 캠페인에 가입하였는데, 이는 지구를 위한 도전에 가입한 전체 프랑스인의 24%에 해당하는 수치이다.

HQE 고객 센터

2006년 6월 5일 문을 연, 부르주에 위치한 새로운 고객 센터가 환경고품질(HQE) 인



증을 받았다. 이 센터는 HQE 인증을 받은 최초의 부이그 텔레콤 지점으로, 환경 영향을 제대로 통제하고 고객 상담원의 근로조건을 최적화하고 있다.

장애인 직원

2006년 부이그 텔레콤의 장애인 직원은 50% 증가하였으며 보호 부문과의 매출액은 2배 증가하였다. 또한 사내 정책을 설명하는 팜플렛을 전직원에게 배포하고 인사부 매니저와 간부사원들의 장애에 대한 이해 제고를 위한 교육을 실시하는 등 다양한 노력을 경주하였다.



휴대폰 수거

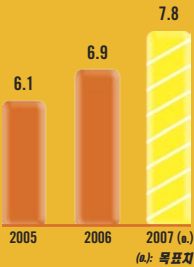
2006년 부이그 텔레콤의 500여 매장은 5만대에 가까운 중고 휴대폰을 수거하였으며 (동기간 판매량의 3.5%), 2006년 11월 15일부터는 분활동을 기업고객과 통신 판매로 확대하였다. 또한 직원을 위한 수거 절차도 설립하였는데, 수거활동의 이익금은 니콜라 윌로 재단(Fondation Nicolas Hulot)에 기부하여 어린이 환경교육 캠프의 재원





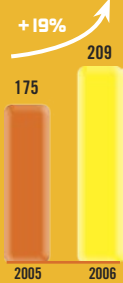
매출액 (CA)

단위: 십억 유로



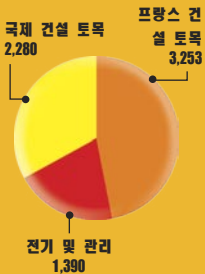
순이익

단위: 백만 유로



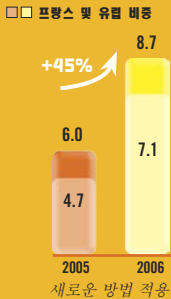
사업별 매출액

단위: 백만 유로



수주잔량

단위: 십억 유로



2007년 전망

부이그 건설은 성장 전망이 뛰어난 건설한 시장에서 사업을 펼치고 있다. 2006년 12월 말 현재 수주잔량은 86억 6천 8백만 유로, 2007년 사업 전망치의 68%에 달한다. 부이그 그룹은 다음과 같은 고부가가치 사업 중심 전략을 지속적으로 추진하고 있다:

- **민자유지 공공사업(PPP):** 특히 프랑스와 영국의 학교, 병원, 공공 조명 부문에서 활발한 사업을 펼치고 있다.
- **부동산 개발:** 부동산 개발은 프랑스와 유럽의 건설 부문 성장을 일부 주도하는 사업 분야이다
- **인프라 민자유지 건설:** 프랑스 및 국제 시장의 교통 부문에서 다수의 전도유망한 사업이 대두되고 있다.
- **전기 및 관리:** ETDE는 지속적이고 유기적인 성장을 유지하는 가운데 프랑스 및 유럽에서의 외적 성장 정책을 계속 추진하고 있다.

12월 31일 현재 연결 대차대조표

자산 (단위: 백만 유로)	2005	2006
• 유형 및 무형 고정자산	265	400
• 영업권	175	293
• 고정금융자산	218	219
고정자산	658	912
• 유동자산	2,255	2,894
• 현금 및 현금등가물	2,074	2,399
• 금융상품 (금융기관 자입)	-	-
유동자산	4,329	5,293
• 판매보유자산	-	-

자산 총계	4,987	6,205
-------	-------	-------

부채 (단위: 백만 유로)	2005	2006
----------------	------	------

• 자기자본 (그를 자본)	414	526
• 소액주주지분	4	5
자기자본	418	531
• 장기부채	122	229
• 장기 미지급 비용	519	587
• 기타 고정부채	1	3
고정부채	642	819
• 부채 (1년 내 만기)	4	5
• 유동부채	3,849	4,744
• 단기은행차입금 및 당좌잔고	74	106
• 금융상품 (금융기관 자입)	-	-
유동부채	3,927	4,855
• 판매보유자산에 대한 부채	-	-

부채 총계	4,987	6,205
-------	-------	-------

순부채	(1,874)	(2,059)
-----	---------	---------

연결 손익계산서

(단위: 백만 유로)

매출액	6,131	6,923
-----	-------	-------

당기 영업이익	249	305
---------	-----	-----

• 기타 영업이익 및 비용	(11)	(43)
----------------	------	------

영업이익	238	262
------	-----	-----

• 순금융이익	32	51
---------	----	----

• 기타 영업이익 및 비용	1	9
----------------	---	---

• 법인세 비용	(114)	(119)
----------	-------	-------

• 참여지분의 손익배당	19	8
--------------	----	---

사업폐지 및 판매보유부문운영 전 수익	176	211
----------------------	-----	-----

• 사업폐지 및 판매보유부문 세후 순이익	-	-
------------------------	---	---

순이익 총계	176	211
--------	-----	-----

• 소액주주지분	(1)	(2)
----------	-----	-----

연결 순이익 (그를 자본)	175	209
----------------	-----	-----



파리 라 데팡스의 Exaltis

부이그 부동산(Bouygues Immobilier)은 프랑스의 33개 지점과 유럽의 8개 지점을 기반으로 주택, 사무실용 빌딩 및 상가 개발 사업을 진행하고 있다. 2006년 부이그 부동산은 자사의 시장점유율을 증가시켰다.

부이그 부동산은 매우 양호한 재정 상태와 이익 급성장을 (+ 19%) 보이고 있으며, 깡, 메스, 랭스에 3개 지점을 신설하였다. 2006년 부이그 부동산은 지자체와의 협력하에 일반 주택이나 서민용 복지 주택, 상가, 사무실, 공공시설 건설을 포함하는 대규모 도시계획 사업 개발을 위한 특수 조직을 신설하였다.

주택 시장

2006년의 주택 시장은 활기를 유지했다. 가격 상승이 둔화되었으며, 주택 재고감소를 역시 하향세를 보이기는 하였으나 상당한 수준을 유지하였다. 이자율 역시 경미한 상승에도 불구하고 낮은 수준을 유지하였으므로 주택 시장에 호재로 작용하였다.

예약 매출 주택수는 유럽 시장 643채를 포함, 10,852채로 높은 상승세를 보였다 (+ 32%). 프랑스 남부 및 남동 지역 (Paca), 룬알프 지역 그리고 대서양 연안의 강한 성장에 힘입어 프랑스의 예약 매출 주택 증가율은 수도권인 일-드-프랑스 지역 14%, 지방 43%, 전국 기준 32%를 기록했다. 주택 부문의 매출액은 강한 성장세를 보였다 (+ 20%).

기업 및 상업 부동산

프랑스의 기업 부동산 시장은 수요(체결된 임대계약 수)의 강한 성장에 힘입어 상승세로 접어들었다. 이러한 시장 상황에서 부이그 부동산의 예약 매출은 59% 증가한 4억 1천 7백만 유로에 달했으며, 특히 지방에서 높은 상승률을 보였다 (+ 69%).

현재 이쎬-레-몰리노 (160,000m²), 브동 (79,000m²), 생-드니 (39,000m²), 낭페르 (15,000m²) 등지에서 다수의 부동산 개발 사업이 진행 중이다.

유럽 시장

스페인, 포르투갈, 폴란드, 독일, 벨기에에 진출한 부이그 부동산은 이들 국가에서 꾸준히 사업을 추진하고 있다. 이들 국가의 매출 비중은 올해 중 매출액의 13.5%에 달한다.

주요 사항

주택

- 예약 매출 10,852채 (+ 32%).
- 지방에서의 강한 성장 (+ 43%).
- 폴란드 시장의 급성장 (+ 68%).

기업 부동산

- 프랑스 시장의 재활성화 (판매물량 145,000m²).
- 4억 6천 6백만 유로로 예약 매출 증가 (+ 27%).
- 낭페르에서 38,000m² 판매.
- 마드리드에서 사무실 36,000m² 인도 (크리스탈리아).

부동산 개발

- 보르도 사업에 낙찰 (라 베르슈 뒤 락 (La Berge du lac): 30헥타르에 걸쳐 주택 1,545채 개발).
- 프랑스의 주택 전량에 대해 "주택 및 환경" 인증을 실시하기로 하는 내용의 협약을 담당 기관인 Cerqual과 체결.
- 저가 주택 "메종 엘리카 (Maisons Elika)" 브랜드 런치.

2006년 매출액
16.08억

유로
(+ 3%)

당기 영업이익

10.9%

(+ 0.9 포인트)

그룹 자본 순이익

1.07억

유로
(+ 19%)

직원수

1,245명

2007년 매출액 (n.)

20억

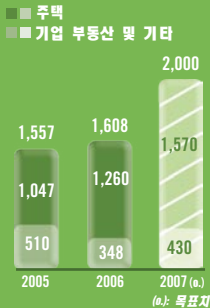
유로
(+ 24%)

(0): 목표치



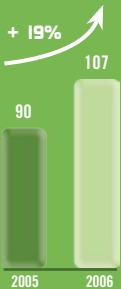
매출액 (CA)

단위: 백만 유로



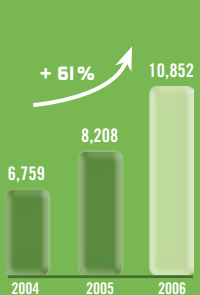
순이익

단위: 백만 유로



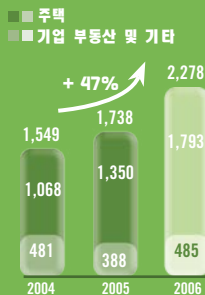
주택

예약 매물수



예약 매출

단위: 백만 유로



2007년 전망

부이그 부동산은 프랑스 부동산 개발의 리더사이자 유럽의 주요 사업자로서의 위치를 공고히하고자 한다. 2007년 부이그 부동산의 전략은:

- **주택:** 특히 프랑스의 지방, 폴란드, 벨기에에서 잘 조절된 역동적인 발전을 지속적으로 추진한다
 - **사무실:** 부동산 개발 사업 진행과 동시에 판매 및 생산을 추진하는 데 역점을 둔다.
 - **"주택 및 환경 (Habitat et Environnement)" 인종:** 모든 주택에 이 인종절차를 적용한다
 - **높은 수익성** 및 건전한 재무구조를 유지한다.
- 안정된 시장에서 시장점유율이 상승하고 기업 부동산이 강한 성장세를 회복함에 따라 예약 매물수는 또 다시 증가할 것으로 전망된다. 따라서 2007년 매출액은 2005년 및 2006년의 활발한 영업활동의 여파로 대폭 상승할 것으로 예측된다.

12월 31일 현재 연결 대차대조표

자산 (단위: 백만 유로)	2005	2006
유형 및 무형 고정자산	47	13
영업권	-	-
고정금융자산	34	46
고정자산	81	59
유동자산	957	1,484
현금 및 현금동가물	237	144
금융상품 (금융기관 자입)	-	-
유동자산	1,194	1,628
판매보유자산	-	-
자산 총계	1,275	1,687
부채 (단위: 백만 유로)	2005	2006
자기자본 (그를 지분)	284	330
소액주주지분	1	1
자기자본	285	331
장기부채	72	38
장기 미지급 비용	79	85
기타 고정부채	5	3
고정부채	156	126
부채 (1년 내 만기)	14	78
유동부채	819	1,150
단기은행자입금 및 당좌잔고	1	2
금융상품 (금융기관 자입)	-	-
유동부채	834	1,230
판매보유자산에 대한 부채	-	-
부채 총계	1,275	1,687
순부채	(150)	(26)

연결 손익계산서

(단위: 백만 유로)	2005	2006
매출액	1,557	1,608
당기 영업이익	156	176
기타 영업이익 및 비용	-	-
영업이익	156	176
순금융비용	1	(1)
기타 영업이익 및 비용	(12)	(10)
법인세 비용	(53)	(56)
잡여지분의 손익배당	-	-
사업폐지 및 판매보유부문운영 전 수익	92	109
사업폐지 및 판매보유부문 세후 순이익	-	-
순이익 총계	92	109
소액주주지분	2	2
연결 순이익 (그를 지분)	90	107



도로 건설 부문의 세계 제일 기업

2006년에도 수익성 있는 성장을 지속적으로 추진한 결과 매출액 및 순이익 급성장



라옹-레담프의 트람 채석장 (보주 지방)

콜라스(Colas)는 도로 및 교통 인프라 전분야에서 활동하고 있다. 콜라스의 사업은 채석장 및 도로포장재 플랜트에서부터 유제 및 결합재 생산공장에 이르기까지 해당 산업의 전분야를 아우른다.

40개국 이상의 전도유망한 시장에 입지한 지역기업 네트워크의 뛰어난 실적과 양호한 기상여건에 힘입어 2006년 프랑스 및 국제 시장에서 콜라스의 매출액은 또 다시 증가세를 보였다 (+ 12%). 특히 석유제품을 포함한 원자재 가격의 지속적인 상승에도 불구하고 3억 9천 6백만 유로 (+ 29%)의 순이익을 기록했다.

프랑스 본토

프랑스 본토에서 콜라스의 매출액은 14% 증가하였다. 지자체 (도로 정비, 도시계획, 자체케도 대중교통수단), 민간 부문 (부동산, 물류, 산업, 에너지), 고속도로, 공항, 철도 (프랑스 동부 및 유럽 고속철도) 투자자 도로, 안전설비, 방수, 철도 부문 성장의 견인차 역할을 하였다.

국제 부문 및 프랑스 해외영토

이 부문의 매출액은 10.5% 증가하였으며, 북미 시장 (미국 - 캐나다)은 21억 유로의 매출액 신기록을 수립하였다 (+ 15.7%).

마다가스카르의 대형 인프라 공사 및 아시아의 도로용 아스팔트 및 결합재 관련 생산 및 영업활동 증가에 힘입어 아프리카 / 인도양 / 아시아 시장의 매출액은 5억 1천 5백만 유로를 기록하였다.

유럽 시장은 18억 유로의 높은 매출액을 (+ 2.4%) 보였음에도 불구하고 2005년 헝가리와 벨기에의 예외적인 공사 종료의 영향으로 이러한 실적이 다소 빛을 잃은 감이 있다.

생산 활동

2006년 콜라스는 골재 1억 1천 3백만 톤 (23년 사용분), 포장재 5천 4백 7십만 톤, 유제 및 결합재 150만 톤 (세계 1위), 방수막 2천 2백만m2를 생산하였다.

주요 사항

프랑스 내 주요 공사 현황

고속도로 보수 작업 (A5, A9, A16, A26, A29), 우회도로 건설 (모, 보베, 자르낙), 오를리 공항 4번 활주로 보수 작업, 다수의 트램웨이 또는 "버스웨이" 구간 (마르세유, 몽펠리에, 생-에티엔느, 르망, 파리, 낭뜨 포함), 로아시-샤를드 골 공항의 S3 Satellite 방송/클래딩 작업, 프랑스 동부 및 유럽 고속철도 선로 작업 완공, 베제콜 (Végécol) 포장재를 사용한 도시 인프라 공사.

국제 시장 및 프랑스 해외영토의 주요 공사 현황

포츠머스의 PFI (영국), D1 고속도로 1개 구간 건설 (슬로바키아), 체펠(Csepel)의 페수처리장 (헝가리), I-25, I-75, I-585 고속도로 보수 공사 (미국), 마다가스카르의 광산 인프라 건설, 다년간의 알베르타 도로 관리 계약 (캐나다).

2006년 매출액

107.16억

유로
(+ 12%)



당기 영업이익

4.9%

(+ 0.5 포인트)



그림 자본 순이익

3.96억

유로
(+ 29%)



직원수

60,600명



2007년 매출액 (a.)

114억

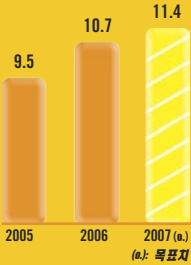
유로
(+ 6%)

(a.): 목표치



매출액 (CA)

단위: 십억 유로

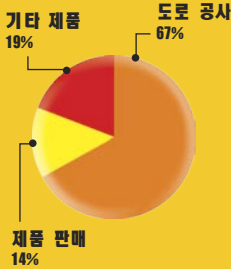


순이익

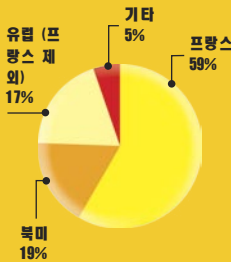
단위: 백만 유로



부문별 매출액 (CA)



지역별 매출액



2007년 전망

2006년 12월 말 현재 콜라스는 2005년말 대비 18% 증가한 수주잔량을 보이고 있으며 (프랑스 본토: + 12%, 국제 부문 및 프랑스 해외영토: + 25%), 이는 사업부문, 계열사, 지역별로 고루 분포되어 있다.

고속도로 (민자유치 형태의 신규간) 및 철도 (PPP) 부문에서는 다수의 입찰에 대한 준비가 진행중이다.

현재의 가용 데이터로 미루어볼 때 2007년 상반기에도 프랑스 및 국제 시장에서 활발한 사업이 이루어질 것으로 전망되며, 외적 성장 역시 2006년보다 더욱 강세를 보일 수 있을 것으로 사료된다.

따라서 2007년 콜라스는 수익성 있는 성장 전략을 지속적으로 추구하는 가운데 가일층 발전한 모습을 보일 것으로 예측된다.

12월 31일 현재 연결 대차대조표

자산 (단위: 백만 유로)	2005	2006
• 유형 및 무형 고정자산	1,687	1,888
• 영업권	205	222
• 고정금융자산	428	503
고정자산	2,320	2,613
• 유동자산	2,960	3,446
• 현금 및 현금등가물	661	704
• 금융상품 (금융기관 자입)	9	4
유동자산	3,630	4,154
• 판매보유자산	-	-
자산 총계	5,950	6,767

부채 (단위: 백만 유로)	2005	2006
• 자기자본 (그림 지분)	1,451	1,694
• 소액주주지분	27	27
자기자본	1,478	1,721
• 장기부채	108	137
• 장기 미지급 비용	471	513
• 기타 고정부채	59	63
고정부채	638	713
• 부채 (1년 내 만기)	38	32
• 유동부채	3,687	4,171
• 단기은행자입금 및 당좌잔고	100	126
• 금융상품 (금융기관 자입)	9	4
유동부채	3,834	4,333
• 판매보유자산에 대한 부채	-	-
부채 총계	5,950	6,767

순부채	(415)	(409)
-----	-------	-------

연결 손익계산서

(단위: 백만 유로)

	2005	2006
매출액	9,540	10,716
당기 영업이익	422	524
• 기타 영업이익 및 비용	(32)	4
영업이익	390	528
• 손급응비용	(10)	(15)
• 기타 영업이익 및 비용	4	3
• 법인세 비용	(121)	(168)
• 참여지분의 손익배당	49	54
사업폐지 및 판매보유부문운영 전 수익	312	402
• 사업폐지 및 판매보유부문 세후 순이익	-	-
순이익 총계	312	402
• 소액주주지분	(5)	(6)
연결 순이익 (그림 지분)	307	396



프랑스 제1의 텔레비전 그룹

항상 시청률 선두 유지, 성공적인 다각화 전략



대성공을 거두고 있는 TV 시리즈 RLS

TF1은 멀티 콘텐츠 전략을 기반으로 자사의 리더십을 더욱 발전시켜 나아가고 있다. 프로그램 장르에 따른 획적 조직을 갖춘 TF1 그룹은 광고주들에게 소비자 친화적인 강력한 기회를 제공한다.

TF1은 2006년 시청률 100대 방송 중 98개를 점함으로써 (2005년에는 97개) 1991년 이래 신기록을 수립하는 동시에 1위사의 위치를 공고히 하였다. 이 시청률 기록에는 20회의 축구 경기가 포함되는데, 시청률 1위 방송은 2006년 월드컵 포르투갈-프랑스 준결승전으로, 시청자 수 2천 2백 2십만명, 시청률 76.7%으로 Médiamat 지표 창설 (1989) 이래 모든 프로그램 및 방송국 통합 1위의 역사적인 기록을 수립했다. 2006년 TF1그룹의 매출액은 26억 5천 4백만 유로로 6% 증가하였다.

주요 사항

- **12월:** 인터넷 결혼선물 시장의 리더사 1001 listes의 지분 95% 인수, AB 그룹에 소수 지분 참여 (33.5%) 발표. 2006년 50억회에 가까운 tf1.fr 사이트 페이지 뷰.
- **10월:** 게임 및 오락 채널 JET 런치.
- **8월:** Canal+ 그룹과 TPS 합병에 대한 프랑스 재정경제산업부 장관의 승인 획득.
- **6월:** 프랑스 최초의 다중 매체 다중 콘텐츠 시청각 블로그 인터넷 플랫폼인 WAT 설립, 프랑스 제2위 서면 블로그 플랫폼인 Overblog에 지분 20% 참여.
- **3월:** 벨기에에 LCI, TV Breizh, TF1 방영권 확보.
- **1월:** Neuf Cegetel과 광고 및 편성 파트너십 체결.

2006년 매출액

26.54억

유로
(+ 6%)



당기 영업이익

11.3%

(- 2.2 포인트)



그룹 지분 손이익*

4.52억

유로
(+ 92%)

* TPS의 2.54억 유로 포함



직원수

3,800명



2007년 매출액 (0.)

28.75억

유로
(+ 8%)

(0.): 목표치

광고

통신 및 서비스 부문 광고주의 투자 증가에 힘입어 TF1 방송국의 순 광고수입은 3.7% 증가한 17억 8백만 유로를 기록하였다.

사업 다각화

기타 부문 수입은 10% 증가해 9억 4천 6백만 유로에 달했다. 그룹의 성장에 기여한 계열사는 다음과 같다:

- **텔레쇼핑 (Téléshopping) 그룹:** 인터넷 판매의 역동적 성장, 미국식 홈쇼핑인 신사업 "인포머셜 (infomercials)" 및 매장의 기여
- **TF1 Entreprises:** 뮤지컬의 성공 (태양왕, 로랑 불지...), TF1 Games 매출 증가, TF1 Hors Média의 기여
- **테마 방송 채널:** TF1의 테마 방송 채널 중 5개 채널이 순위 10위 내에 포함된다 (Médiacabsat, vague 11)
- **TF1 인터넷서널:** 오르 드 프리 (Hors de Prix), 디파티드 등의 영화의 흥행 성공
- **유로스포르츠 인터넷서널:** 유로스포르츠 채널 수신 가구수 증가 (합계 1억 가구 이상*), 유로스포르츠 2, WTCC (World Touring Car Championship™) 등의 신규 사업

* 유로스포르츠 프랑스 제외 (2006년 12월 말 현재 680만 가구)



매출액*

단위: 십억 유로

■ 광고 수입
■ 기타 사업

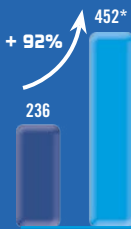


* TPS 제외

(a.): 목표치

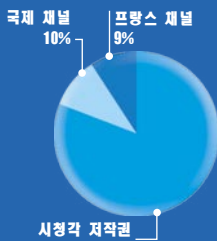
순이익

단위: 백만 유로



* TPS의 2.54억 유로 포함

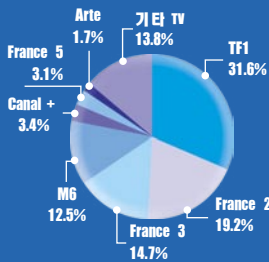
부문별 매출액*



* TPS 제외

시청을 비중

4세 이상의 개인



출처: 미디어메트릭(MediaMetric)

2007년 전망

- TF1 채널의 리더십을 공고히 하고 다른 채널들의 발전을 추진하며 신기술과 새로운 용도(모바일 사용...)에 적합한 새로운 포맷(프로그램, 서비스)을 제안함으로써, **다양한 수요와 분야를 포용하는 역할을 더 한층 강화.**
 - 전유권을 대상으로하는 테마 채널(유로스포츠, JET, WAT...)을 통해 **국제 부분의 발전을 가속화** 하고 불어권 지역의 채널 유통 확장.
 - 주요 테마(뉴스, 스포츠, 영화, TV 시리즈...)를 중심으로 한 **다중 매체 활용 전략 추진.**
- 2007년 1월 1일부터 TV 광고시장이 대형유통 때문에 개방됨에 따라 TF1에 긍정적인 여파를 미칠 것으로 기대된다. 2007년 TF1 채널의 편성비용은 2.5% ~ 3% 상승할 것으로 예상된다 (대형 스포츠 이벤트 제외).

12월 31일 현재 연결 대차대조표

자산 (단위: 백만 유로)	2005	2006
유형 및 무형 고정자산	332	311
영업권	481	505
고정금융자산	118	754
고정자산	931	1,570
유동자산	1,787	1,851
현금 및 현금등가물	176	275
금융상품 (금융기관 자입)	12	2
유동자산	1,975	2,128
판매보유자산	564	-

자산 총계	3,470	3,698
-------	-------	-------

부채 (단위: 백만 유로)	2005	2006
----------------	------	------

자기자본 (그를 자본)	1,051	1,358
소액주주지분	(1)	-
자기자본	1,050	1,358
장기부채	513	506
장기 미지급 비용	32	34
기타 고정부채	49	38
고정부채	594	578
부채 (1년 내 만기)	25	147
유동부채	1,450	1,612
단기은행자금 및 당좌잔고	1	2
금융상품 (금융기관 자입)	-	1
유동부채	1,476	1,762
판매보유자산에 대한 부채	350	-

부채 총계	3,470	3,698
-------	-------	-------

순부채	351	379
-----	-----	-----

연결 손익계산서

(단위: 백만 유로)

매출액	2,509	2,654
-----	-------	-------

당기 영업이익	339	301
---------	-----	-----

기타 영업이익 및 비용	14	-
--------------	----	---

영업이익	353	301
------	-----	-----

순금융비용	(13)	(12)
-------	------	------

기타 영업이익 및 비용	-	(5)
--------------	---	-----

법인세 비용	(115)	(99)
--------	-------	------

참여지분의 손익배당	(5)	13
------------	-----	----

사업폐지 및 판매보유부문운영 전 수익	220	198
----------------------	-----	-----

사업폐지 및 판매보유부문 세후 손이익	14	254
----------------------	----	-----

순이익 총계	234	452
--------	-----	-----

소액주주지분	2	-
--------	---	---

연결 순이익 (그를 자본)	236	452
----------------	-----	-----

이동 통신 서비스

Neo와 Exprima 요금제의 성공으로
2006년에도 뛰어난 성과 달성



2006년 부이그 텔레콤 (Bouygues Telecom)은 무제한 서비스를 전략의 중심으로 삼고 3월 1일 Neo와 Exprima 요금제를 실시했다. 12월 말 현재 이 신규 요금제에 가입한 고객수는 150만 명에 달한다.

영업 정책

2006년 상반기 부이그 텔레콤은 기존 요금제를 전제적으로 재정비하였다. 이의 일환으로 3월 1일에는 다음과 같은 2개의 새로운 무제한 요금제를 런치하였다:

- **Neo:** 매일 20시에서 자정 사이에 프랑스의 모든 통신사업자 소속 유선 및 무선 전화번호로 무제한 통화 가능, 유럽과 북미 지역 통화에 프랑스 통화요금과 동일한 가격 적용. 2시간에서 15시간까지 7가지 요금제 선택 가능.

- **Exprima:** 매일 20시에서 자정 사이에 프랑스의 모든 통신사업자 소속 유선 및 무선 전화번호로 무제한 통화 가능. 1시간에서 8시간까지 6가지 요금제 선택 가능.

Neo와 Exprima, 그리고 i-mode®를 통하여 부이그 텔레콤은 음성 및 이동 통신 인터넷 부분의 무제한 융합 서비스를 제안하였다. 이러한 독보적인 제품 제공에 대한 소비자의 반응은 매우 긍정적이었다.

Universal Mobile 역시 지속적으로 젊은이들에게 어필하였다 (12월 말 현재 고객수 680,000명). 8월부터 Universal Mobile과 Nomad 고객에게도 i-mode® 사용이 가능한 단말기가 제공된다. 2005년 초고속 Edge 네트워크가 개통되면서 부이그 텔레콤의 기업고객에 대한 시장점유율이 증가하였다. 특히 중소기업이나 자영업자 등 고부가가치 고객을 중심으로 회선 수가 1년 동안 19% 증가하였다.

뛰어난 성과

특히 Neo의 성공을 비롯한 여러 성공적인 사업의 결과 2006년 부이그 텔레콤은 매우 뛰어난 성과를 거둘 수 있었다. 프랑스 본토에서 고정요금제 순시장점유율은 27%에 달했으며 고정요금 고객 베이스는 1년 동안 15% 증가하여 620만명에 달했다. 고정요금 고객은 전체 베이스의 71.6%에 달하는데, 이는 2005년 말보다 3.2포인트 증가한 수치이다. 이러한 영업 부문의 투자로 인해 당기 영업이익은 경미한 하락세를 보였다 (- 1.9 포인트).

BTC 매각

4월 말, 계열사인 부이그 텔레콤 카리브(Bouygues Telecom Caraïbe - BTC)를 Digicel에 매각하여 1억 1천만 유로의 이익을 거두었다.

주요 사항

- **11월:** 파리 교통공단 (RATP) 및 프랑스 철도청 (SNCF) 수도권 철도망에 모바일 "비접촉" 실험 작동 실시.
- **10월:** Neo 요금제 런치 7개월만에 가입 고객 100만 명 돌파.
- **7월:** HSDPA 네트워크 배치 시작.
- **6월:** 부이그 텔레콤 재단 설립 (복지 의학, 환경, 프랑스어 진흥).
- **5월:** 영업 개시 10주년.
- **4월:** 부이그 텔레콤 카리브를 Digicel에 매각.
- **3월:** 무제한 고정요금제 Neo와 Exprima 런치.

2006년 매출액*
45.39억

유로
(+ 2%)
* BTC 제외

당기 영업이익
12.8%

(- 1.9 포인트)

그림 자본 순이익*
4.91억

유로
(+ 39%)
* BTC의 1억 1천만 유로 포함

직원수
7,400

2007년 매출액 (n.)
46.30억

유로
(+ 2%)
(0): 목표치



매출액*

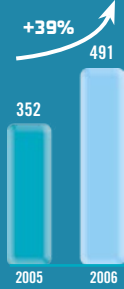
단위: 십억 유로



* 추정치 (pro forma), (est.) 목표치
부이그 텔레콤 키리브 (BTE) 제외

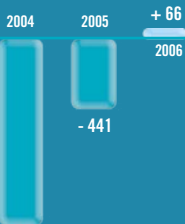
순이익

단위: 백만 유로

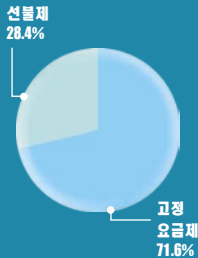


순현금

단위: 백만 유로



고객 구성



2007년 전망

2006년부터 배치되기 시작한 **HSDPA 네트워크**가 2007년 주요 도시지역에서 개통된다. 주무당국이 정해진 기간 내에 주파수 배정 절차를 완료한다는 전제 하에, 부이그 텔레콤은 2007년 말 DVB-H 기준 **모바일 디지털 텔레비전**의 영업적 프리런치를 위한 준비를 완료할 것이다.

특히 대중교통수단 및 모바일 결제를 위한 **"비전측"** 어플리케이션 실행을 위한 테스트가 지속적으로 이루어질 것이다.

2007년 1월 1일부로 부이그 텔레콤의 통화종료 요금이 18% 하향조정됨에 따라 전년도와 마찬가지로 네트워크 순매출액의 성장에 부담으로 작용할 것이다. 그럼에도 불구하고 네트워크 순매출액은 3% 증가한 43억 2천 5백만 유로에 달할 것으로 전망된다.

12월 31일 현재 연결 대차대조표

자산 (단위: 백만 유로)	2005	2006
• 유형 및 무형 고정자산	3,078	3,045
• 영업권	12	1
• 고정금융자산	205	67
고정자산	3,295	3,113
• 유동자산	1,011	1,010
• 현금 및 현금등가물	5	92
• 금융상품 (금융기관 자입)	-	-
유동자산	1,016	1,102
• 판매보유자산	-	-

자산 총계	4,311	4,215
--------------	--------------	--------------

부채 (단위: 백만 유로)	2005	2006
• 자기자본 (그를 자본)	2,132	2,214
• 소액주주지분	-	-
자기자본	2,132	2,214
• 장기부채	434	19
• 장기 미지급 비용	54	100
• 기타 고정부채	-	-
고정부채	488	119
• 부채 (1년 내 만기)	11	6
• 유동부채	1,679	1,875
• 단기은행자금 및 당좌잔고	-	1
• 금융상품 (금융기관 자입)	1	-
유동부채	1,691	1,882
• 판매보유자산에 대한 부채	-	-

부채 총계	4,311	4,215
--------------	--------------	--------------

순부채	441	(66)
------------	------------	-------------

자기자본

부채 (단위: 백만 유로)	2005	2006
• 자기자본 (그를 자본)	2,132	2,214
• 소액주주지분	-	-
자기자본	2,132	2,214
• 장기부채	434	19
• 장기 미지급 비용	54	100
• 기타 고정부채	-	-
고정부채	488	119
• 부채 (1년 내 만기)	11	6
• 유동부채	1,679	1,875
• 단기은행자금 및 당좌잔고	-	1
• 금융상품 (금융기관 자입)	1	-
유동부채	1,691	1,882
• 판매보유자산에 대한 부채	-	-

부채 총계	4,311	4,215
--------------	--------------	--------------

순부채	441	(66)
------------	------------	-------------

연결 손익계산서

(단위: 백만 유로)	2005	2006
매출액	4,447	4,539
당기 영업이익	653	581
• 기타 영업이익 및 비용	(58)	-
영업이익	595	581
• 손금융비용	(25)	(9)
• 기타 영업이익 및 비용	-	-
• 법인세 비용	(220)	(191)
• 참여자분의 손익배당	-	-
사업폐지 및 판매보유부분운영 전 수익	350	381
• 사업폐지 및 판매보유부분 세후 순이익	2	110
순이익 총계	352	491
• 소액주주지분	-	-
연결 순이익 (그를 자본)	352	491

매출액	4,447	4,539
------------	--------------	--------------

당기 영업이익	653	581
----------------	------------	------------

• 기타 영업이익 및 비용	(58)	-
----------------	------	---

영업이익	595	581
-------------	------------	------------

• 손금융비용	(25)	(9)
---------	------	-----

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

• 법인세 비용	(220)	(191)
----------	-------	-------

• 참여자분의 손익배당	-	-
--------------	---	---

사업폐지 및 판매보유부분운영 전 수익	350	381
-----------------------------	------------	------------

• 사업폐지 및 판매보유부분 세후 순이익	2	110
------------------------	---	-----

순이익 총계	352	491
---------------	------------	------------

• 소액주주지분	-	-
----------	---	---

연결 순이익 (그를 자본)	352	491
-----------------------	------------	------------



터빈 생산

2006년 4월 26일 부이그와 알스톰은 대규모의 비독점적 협력의정서를 체결하였다. 부이그는 알스톰의 지분을 25.1% 취득하였다.

중요한 전략적 결정

전세계 교통 인프라 및 에너지 설비 소요에 부응하는 사업은 고도로 성장하고 있는 부문이다. 고객 중시 철학을 공유하는 가운데 알스톰과 협력함으로써 부이그는 이 고성장 부문에서 발전을 추구할 수 있게 되었다. 이 파트너십을 체결함과 동시에 부이그는 알스톰의 국가 지분(21%)을 주당 68.21 유로, 합계 20억 유로에 인수하였다. 부이그는 이번에 인수한 국가 지분을 최소한 3년간 보유하기로 약정하였다. 부이그는 또한 증시에서 알스톰의 주식을 추가 매입하여 2006년 12월 31일 현재 부이그의 지분은 25.1%에 달한다.

해당 부문의 주요 사업자

전세계 70여개국에 진출한 알스톰의 직원수는 약 6만 명이며 다음 두 부문에서 활발한 사업을 펼치고 있다. 에너지 부문에서 알스톰은 세계 3위 기업으로, 특히 터빈 계약하에서 에너지 생산용 터빈, 보일러 및 기타 설비를 제공한다 (전력 시스템 부문). 알스톰은 또한 운영 및 총괄 관리 계약까지를 아우르는 다양한 서비스를 고객들에게 제공한다 (전력 서비스 부문). 교통 부문에서 알스톰은 세계 2위 기업이다 (교통 부문). 알스톰 그룹은 특히 고속철도 (TGV) 차량을 포함한 열차 차량, 그리고 신호 시스템 및 교통 시스템 운용 서비스를 제공한다. 알스톰은 2006년 5월 31일 자사의 해양 부문을 매각하였다.

주요 사항

- 부이그 그룹과 알스톰 그룹의 영업 및 사업 협력 실행.
- **9월:** 알스톰과 함께 렌스 트램웨이 계약 (트램웨이 설계, 자원조달, 건설 및 운영) 및 플라망빌의 핵발전소 계약 (핵발전소의 토목 및 증기 터빈) 수주.
- **10월:** 부이그는 알스톰이 자사의 수력발전 일체를 동일 구조하에 결합하기 위해 설립한 회사인 알스톰 하이드로 홀딩(Alstom Hydro Holding)의 지분 50%를 인수함으로써 알스톰과의 협력을 구체화하였다.



파트릭 크롱,
알스톰 회장



뛰어난 성과

2005년 이래 알스톰의 성과를 보면 2003년 발생한 심각한 위기 상황에서 탈피하기 위해 수립한 기업회복 계획이 성공적으로 수행되었음을 알 수 있다.

알스톰의 회계년도는 3월 31일 종료하지만 2006/2007년 회계년도 상반기 실적을 볼 때 알스톰 그룹이 수익성 있는 성장기에 접어들었음이 다시 한번 확인되었다. 상용 데이터를 근거로 분석할 때 동기의 수주량은 특히 높은 수준을 기록했으며 (+ 46%), 매출액 역시 8% 증가하였다. 수익성도 지속적으로 증가하고 있으며 (비교기간 5.3% 대비 6.3%의 영업이익 기록), 순이익 역시 67% 상승하였을 뿐 아니라 (그룹 지분 2억 2천 7백만 유로) 7억 4천 7백만 유로의 잉여현금 흐름을 창출하였다. 순부채는 2006년 3월 31일 기준 12억 4천 8백만 유로 대비 6억 1천 1백만 유로에 그치고 있으며 자기자본 대비 순부채 비율도 68%에서 30%로 감소하였다.

2006/2007년 회계년도 3사분기는 높은 수주량을 기록함으로써 (47억 유로) 이러한 긍정적인 추세를 확고히 굳혔다. 수주잔량은 28개월 매출액에 해당하는 310억 유로에 달했다. 12월 31일 현재 전년 동기 대비 거의 2배에 달하는 수주를 달성한 전력 시스템 부문은 기록적으로 활발한 사업을 펼치고 있다. 또한 전력 서비스 부문의 수주량도 기존의 수준을 유지하고 있다.

반면 교통 부문은 3사분기에 상대적인 약세를 보였다. 그러나 대형 수주 프로젝트(중국의 기관차 수주, 파리 교의 열차 하도급 수주)가 아직 회계상에 반영되지 못했다는 점을 감안해야 하겠다. 알스톰의 주가는 2006년 회계년도 최종 개장일인 12월 29일 102.70 유로를 기록했다.



망스의 시타디스 트램웨이 프로젝트

전망

알스톰은 에너지 시장의 호황을 심층 활용하고 있다. 지난 몇 년간의 수주 회복 및 상반기의 수주량을 볼 때 2006/2007년의 매출액은 상용 기준하에서 전년 대비 10% 이상 상승할 것으로 예상된다.

알스톰과 부이그는 기회가 될 때마다 고객들에게 통합 프로젝트를 제안할 것이다. 양 그룹은 서로 비독점적 협력 협정을 체결하기 이전에도 이미 수차에 걸쳐 통합 프로젝트를 제안한 바 있다.



Bouygues group

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



부이그 건설 본사 챌린저 (Challenger)

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

150 Route de la Reine
92513 Boulogne-Billancourt 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.bouyguestelecom.fr

