



2025 年 5 月 9 日

各 位

会 社 名 オリジナル設計株式会社
代表者名 代表取締役社長 菅 伸彦
(コード番号 4642 東証スタンダード市場)
問合せ先 取締役執行役員財務部長
吉良 薫
(TEL 03-6757-8800)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2025 年度（2025 年 12 月期）から 2029 年度（2029 年 12 月期）までの 5 か年の中期経営計画である「ヴィジョナリーMAP2025」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

本中期経営計画は、大きく変化していく外部環境に対して、当社グループの経営ビジョンを明確にし、中期スパンで取組テーマと事業戦略を掲げ、その達成を目指すための計画と位置付けております。

なお、詳細につきましては、添付資料をご覧ください。

以 上

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は、経営環境の変化などにより、計画数値と異なる可能性があることにご留意ください。また、本資料は情報の提供のみを目的としており、取引の勧誘を目的としておりません。投資に関する決定は、ご自身のご判断において行われるようお願いいたします。

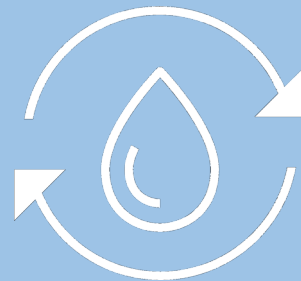


新中期経営計画 ヴィジヨナリーMAP2025

OEC オリジナル設計株式会社

水・緑・環境 **VISTAQUA** 「見える化」で水事業を支援します

INDEX



オリジナル設計の企業理念		P2
VM2025の構成要素		P3
2029年に向けてのビジョン		P4
戦略テーマ		P5
戦略テーマのマーケット環境		P6
戦略テーマ ①～⑧		P7
VM2025の数値目標		P15



PURPOSE

世界の人々が水を通してより良い生活を送るチカラになる

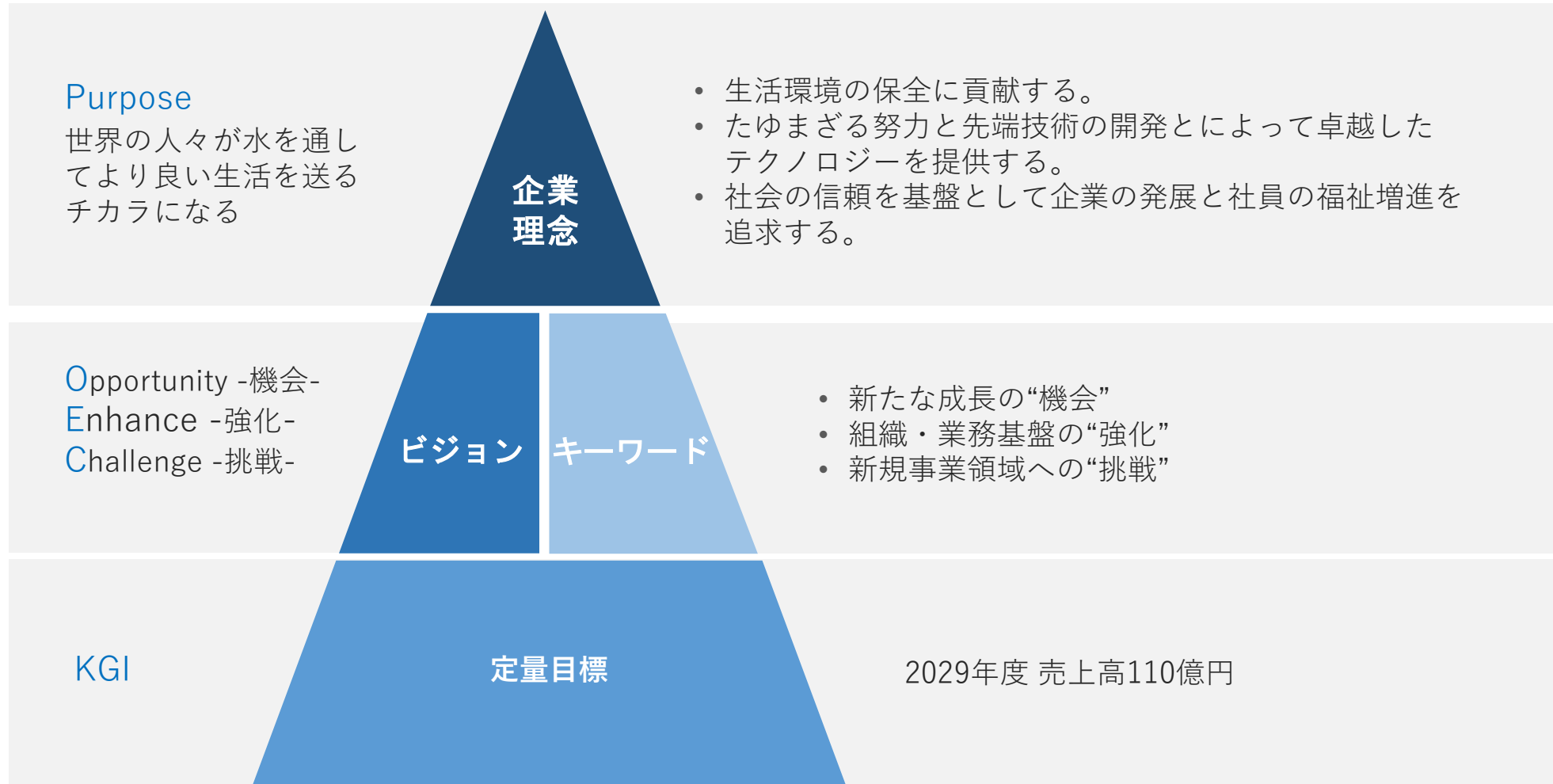
経営理念

生活環境の保全に貢献する。
たゆまざる努力と先端技術の開発とによって卓越したテクノロジーを提供する。
社会の信頼を基盤として企業の発展と社員の福祉増進を追求する。



VM2025の構成要素

当社では5年ごとに中期経営計画を更新しています。2025年12月期を初年度とする5ヶ年の新中期経営計画ヴィジョナリーMAP2025（VM2025）の全体構成は以下の通りです。





2029年に向けてのビジョン

VM2025において設定した、2029年に向けた中期ビジョンです。

本ビジョンの実現を目指し、新たな成長の“機会”、組織・業務基盤の“強化”、新規事業領域への“挑戦”に取り組んでまいります。

Opportunity 機会

ウォーターPPP／上下水一体化といったニーズ変化を**機会**とし、自治体パートナーとして事業モデル変革に対応します

Enhance 強化

働き甲斐と働きやすさを両立してOECの体制を**強化**します

Challenge 挑戦

防災等、周辺事業領域への拡大や地方創生の実現といった新たな領域に**挑戦**します



戦略テーマ

2029年への中期ビジョン実現に向け、8つの戦略テーマを重点項目として取り組みます。

キーワード	戦略テーマ
既存事業モデルの “変革”への対応	1 “上下水道一体化”等の既存事業領域の事業モデル変革への対応 社会構造と顧客のニーズの変化に柔軟に対応するために、上水道事業を強化し、ウォーターPPP等の官民連携を推進することで、持続的に水コンサルティング事業を提供する
周辺事業領域の “拡大”	2 周辺事業領域の拡大 顧客への提供価値向上のため、維持管理、防災等の周辺事業領域の取り組みを拡大する
新規事業領域への “挑戦”	3 “地方創生”等の新規事業領域への進出 新たな領域への開拓を目指し、地方創生をテーマとして新規事業領域へ挑戦する
組織・業務基盤の “強化”	4 アライアンス、M&A機能の強化 既存事業モデルの変革への対応や周辺・新規事業領域の進出・拡大に必要な機能を確保するアライアンス、M&A機能を強化する
	5 生産性／効率性の向上に向けた業務高度化 生産性や効率性の向上及び高度化を達成するための枠組みを整える
	6 マネジメントシステムの高度化 戦略テーマに対する取り組みが推進・管理しやすくするためのマネジメントシステムを高度化させる
	7 働き甲斐（組織・個人の成長）に繋がる育成・成長支援体制の強化 資格取得の全面支援、新領域の研究等、組織・個人双方の成長につながる育成・成長支援体制を強化する
	8 働きやすさに繋がる職場づくり 働きやすさを実現するために必要な職場づくり（人事部の設立、採用強化、ウェルビーイング経営の高度化）等を行う



戦略テーマのマーケット環境

戦略テーマ

環境、背景

1	“上下水道一体化”等の既存事業領域の事業モデル変革への対応	● 上下水道インフラの老朽化問題の深刻化、災害時の対応力強化、コスト削減の背景から上下水道一体での対応が課題 ● 自治体職員の減少を背景としたPPP/PFI手法の推進の一環として、ウォーターPPP（管理・更新一体マネジメント方式）が導入され、将来的に上下水道一体となった対応が必要
2	周辺事業領域の拡大	● 震災や線状降水帯発生 of 地域拡大などによる防災意識の高まりなど顧客ニーズの変化に柔軟に対応するため、周辺事業領域への進出が必要
3	“地方創生”等の新規事業領域への進出	● 地域固有の価値を新しい発想で再発見・発信し、自治体や地域企業との持続的な協業を通じて、地方創生に貢献する新たなビジネスモデルの確立を目指す
4	アライアンス、M&A機能の強化	● デジタル化、環境問題、社会インフラの変化など、新しいビジネス領域での成長機会を期待 ● 技術力や人材を持つベンチャー企業等との提携により、新しいソリューションを獲得
5	生産性／効率性の向上に向けた業務高度化	● ICT機器の普及、3DモデリングやBIM/SIMの導入、クラウド化、AIやIoT、ビッグデータ解析などの技術の深化と顧客ニーズの高度化に対応
6	マネジメントシステムの高度化	● 潤沢な投資資金（最新のマネジメントシステムの導入や高度なシステム開発への資金投入が可能） ● 営業と技術の綿密な連携 ● 多くの若手社員（新しい技術への柔軟性、イノベーションを促進）による企業成長の機会
7	働き甲斐（組織・個人の成長）に繋がる育成・成長支援体制の強化	● 個人のスキル向上と組織全体のレベルアップ ● モチベーションの向上および離職率の低下に対応した適切な人事評価が重要
8	働きやすさに繋がる職場づくり	● 上下水道一体のサービス体制構築と顧客価値向上のため人材の獲得 ● 周辺領域へ拡大する人材/上下水道の設計から維持管理まで対応できる知識・経験を持つ人材/地方創生など新たな領域開拓を推進する人材の獲得

社会構造と顧客のニーズの変化に柔軟に対応するために、上水道事業を強化し、WPPP等の官民連携を推進することで、持続的に水コンサルティング事業を提供する



上下水道一体化への対応

■ 上水道分野の強化の推進と専門部署の設立

上水・下水分野のリバランス
水道部の組織化
水道技術者・技術士の確保
水道業務の受注・売上拡大



ウォーターPPPへの対応・推進

■ モデル変革に伴う基盤強化

技術員の確保×生産性・効率性の向上
既存顧客からの継続した受注
既存領域における売上規模の拡大

■ PPP/PFI事業への参画

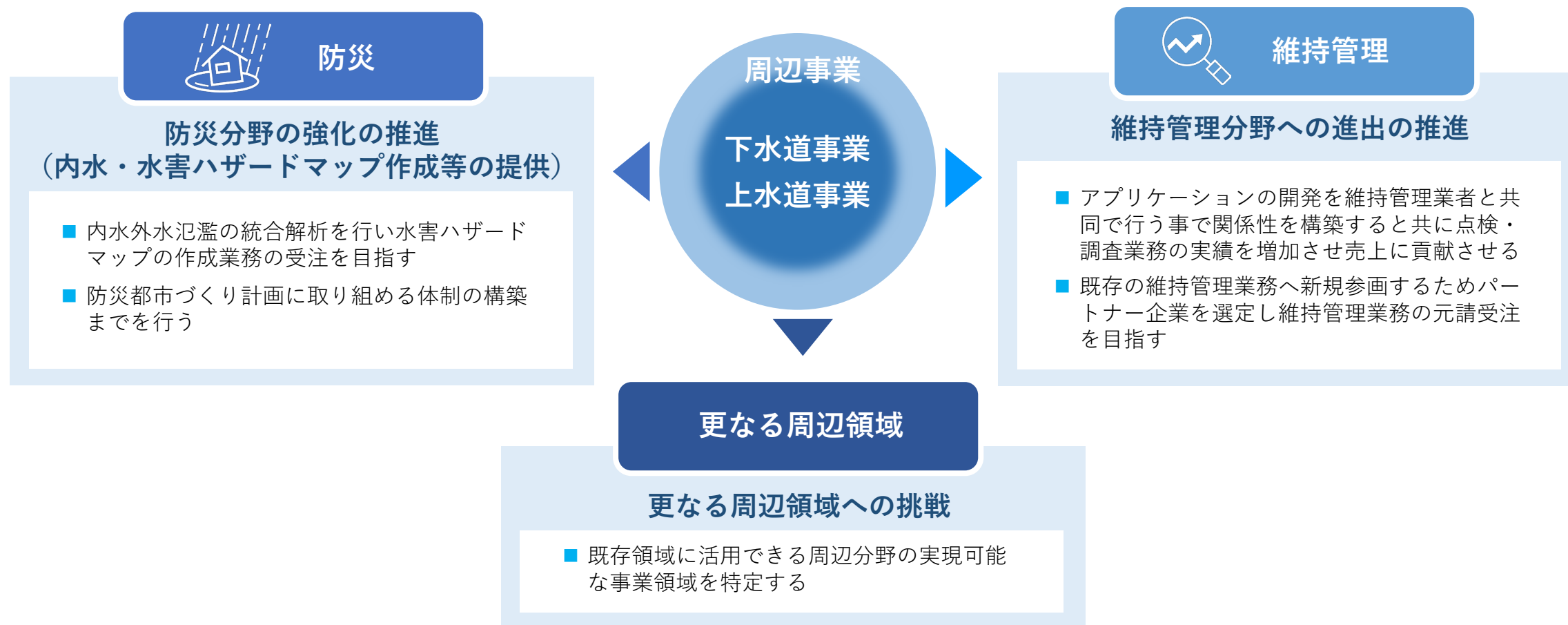
アドバイザリーコンサルタント参画
プレイヤー参画

事業モデル
変革に
向けた施策

持続的な水コンサルティング事業を提供

戦略テーマ② 周辺事業領域の拡大

顧客への提供価値向上のため、維持管理、防災等の周辺事業領域の取り組みを拡大する



戦略テーマ③ “地方創生”等の新規事業領域への進出

新たな領域への開拓を目指し、地方創生をテーマとして新規事業領域へ挑戦する

新規事業領域への挑戦（地方創生分野の開拓の推進）

Co-Creation事業

- 地形やインフラ、施設情報などを3D GISで可視化し、地域の現状を直感的に把握できる環境を整備
- メタバース空間上に地域を再現し、防災・観光・都市計画など多目的なシミュレーションや住民参加を促進
- 空間情報とAI解析を活用して、インフラの老朽化や災害リスクを可視化

「見える化」で地域共創のまちづくり



その他サービスの調査・検討／実施

- 地方創生等に資する新規事業のF/Sの実施
- PoCを通じて、事業モデルの実現可能性と市場適合性の評価
- F/SおよびPoCの結果に基づき、地域のニーズに即した具体的な商品・サービスを提供

地域のニーズに応える革新的なソリューション



※ F/S（フィージビリティ・スタディ）：新規事業の実現可能性を総合的に検証する調査のこと
※ PoC（概念実証）：新しいアイデアや計画が実際に機能するかを小規模で検証するテストのこと

戦略テーマ④ アライアンス、M&A機能の強化

既存事業モデルの変革への対応や周辺・新規事業領域の進出・拡大に必要な機能を確保するアライアンス、M&A機能を強化する

アライアンス、M&Aの推進

- 顧客に高付加価値サービスを提供し提案力を強化
- M&Aを通じて優秀な技術者を確保することで、社員の技術力を向上
- 特定の技術や市場ニーズに応じた企業とのアライアンスやM&Aを推進し、シナジー効果を追求
- 市場調査により高成長が見込まれる地域や分野に絞り込み、連携先を選定し、目標達成に向けた交渉を進める



戦略テーマ①

既存事業モデルの
変革

戦略テーマ②

周辺事業領域の
拡大

戦略テーマ③

新規事業領域への
挑戦

協力会社とのパートナーシップ構築

- 高付加価値サービスの提供
- 信頼性と技術力の向上
- コスト競争力や専門性の強化
- 長期的なパートナーシップの構築と、定期的なパフォーマンス評価で最適な協力関係を維持し、プロジェクト計画に沿って協力会社と協働



戦略テーマ ⑤ 生産性／効率性の向上に向けた業務高度化

生産性や効率性の向上に向けた高度化を達成するための枠組みを整え、技術者の生産性/効率性を向上する

生産性向上への仕組み作り

- 生産性向上へ向けたPDCAサイクルを回すための仕組みを構築し、モニタリングに必要なデータベース、管理システムなどの環境を整える
- 生産性向上への取り組みが各部署で主体的に実施され、そのノウハウが部署間を超えて共有される状態を作る
- 労働生産性を的確に測り、容易にモニタリングできるような環境を構築する



生産性改善ツール開発

- サービスや製品の品質と納期を一貫して保証し、顧客満足度と信頼性を高める。これにより迅速な対応と改善が可能となり、顧客ニーズに柔軟に応える
- 標準化されたプロセスにより、常に高品質なサービスを提供し信頼性を確保する



先端技術の活用

- 様々なデジタルツールやAI技術を活用し、定型業務や反復作業の自動化、ミスの軽減による効率化などを図る。また、これにより社員がよりコア業務に集中できるようにする
- 最新技術の情報を常に入手し、効果が見込める技術を一早く導入し、業界内での作業性の差別化を推し進める



生産性／効率性の向上

戦略テーマ⑥ マネジメントシステムの高度化

戦略テーマに対する取り組みが推進・管理しやすくするためのマネジメントシステムを高度化させる



組織力の強化

- 組織／マネジメント層／各職層役割の再編
- プレーイング・マネージャーの改善
- 職層別売上割合の改善
- マネジメント研修の実施
- 管理職評価システムの導入
- 技術者の確保



PDCAサイクルの高度化

- 中期・短期計画策定手法の見直し
- 計画・KPIのモニタリングとアジャスト
- 会議の高度化（新フォーマット設計・アクションフォローアップ）
- QMS・AMSの進化

持続可能なカスタマー
リレーションの構築

- 受注戦略の最適化
- 効率的な営業・技術リソース配分
- Account Management Systemの実践

※ QMS…品質マネジメントシステム ※AMS…アセットマネジメントシステム

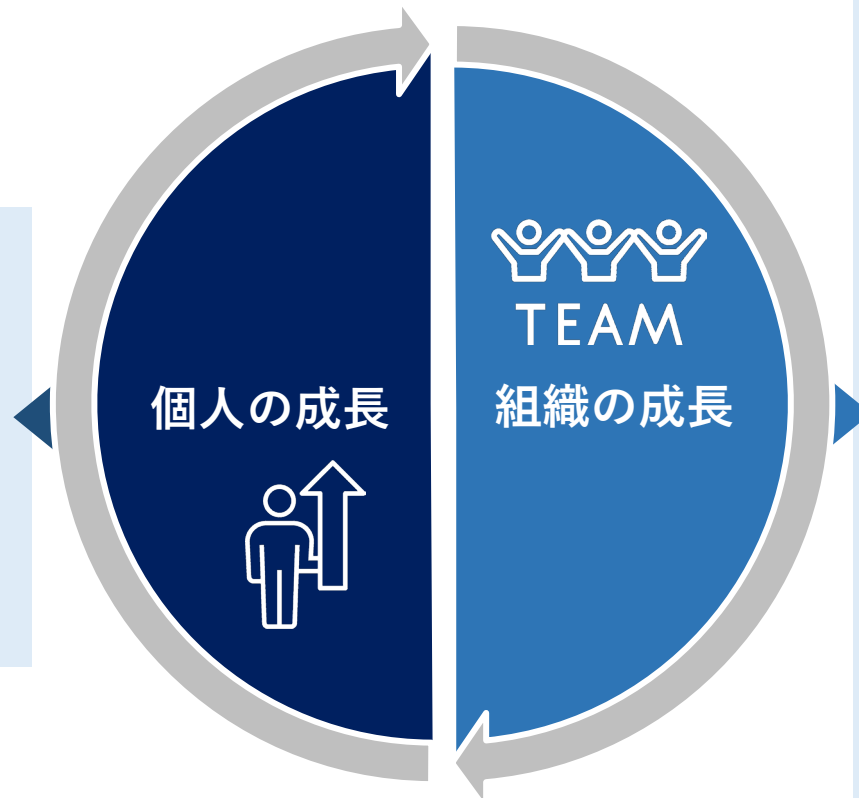
戦略テーマ ⑦ 働き甲斐（組織・個人の成長）に繋がる育成・成長支援体制の強化

資格取得の全面支援、新領域の研究等、組織・個人双方の成長に繋がる育成・成長支援体制を強化する

働き甲斐の向上

社員一人ひとりの
チャレンジ

- 技術士資格の取得
- 従業員満足度の向上
- 退職者数の低減



チャレンジ機会の提供と支援

社員一人ひとりが働き甲斐を感じられるよう、
社員のチャレンジを支援

育成・成長支援体制の強化

- 教育・研修プログラム制度の構築
- 組織全体のレベルアップ

人材評価の可視化と透明性の確保

- 評価プロセスの透明化・可視化
- 適切な人事評価、離職率の低下

従業員のモチベーションの向上

- 従業員の不満・意見の抽出と改善
- 従業員満足度の向上

戦略テーマ⑧ 働きやすさに繋がる職場づくり

働きやすさを実現するために必要な職場づくり（人事部の設立、採用強化、ウェルビーイング経営の高度化）等を行う

人事部の設立

働きやすさ実現に向けた体制強化のため、OEC全体の人材獲得・育成・定着を一元管理する人事部を創設



人材獲得強化

■ 採用チャネルの多様化

- OB・OGによるネットワーク強化
- アウトソーシングの活用
- SNS
- リファラル採用（社員紹介）など



■ インターンシッププログラムの強化

■ 企業のブランド力強化



ウェルビーイングの向上

社員の働きやすさをスコア化、継続的なウェルビーイング経営へとフィードバックする

- ワークライフバランスの向上
- 充実した社内教育制度
- インセンティブ制度



採用力アップに向けた当社のブランディング

企業のビジョンと
価値観を明確化

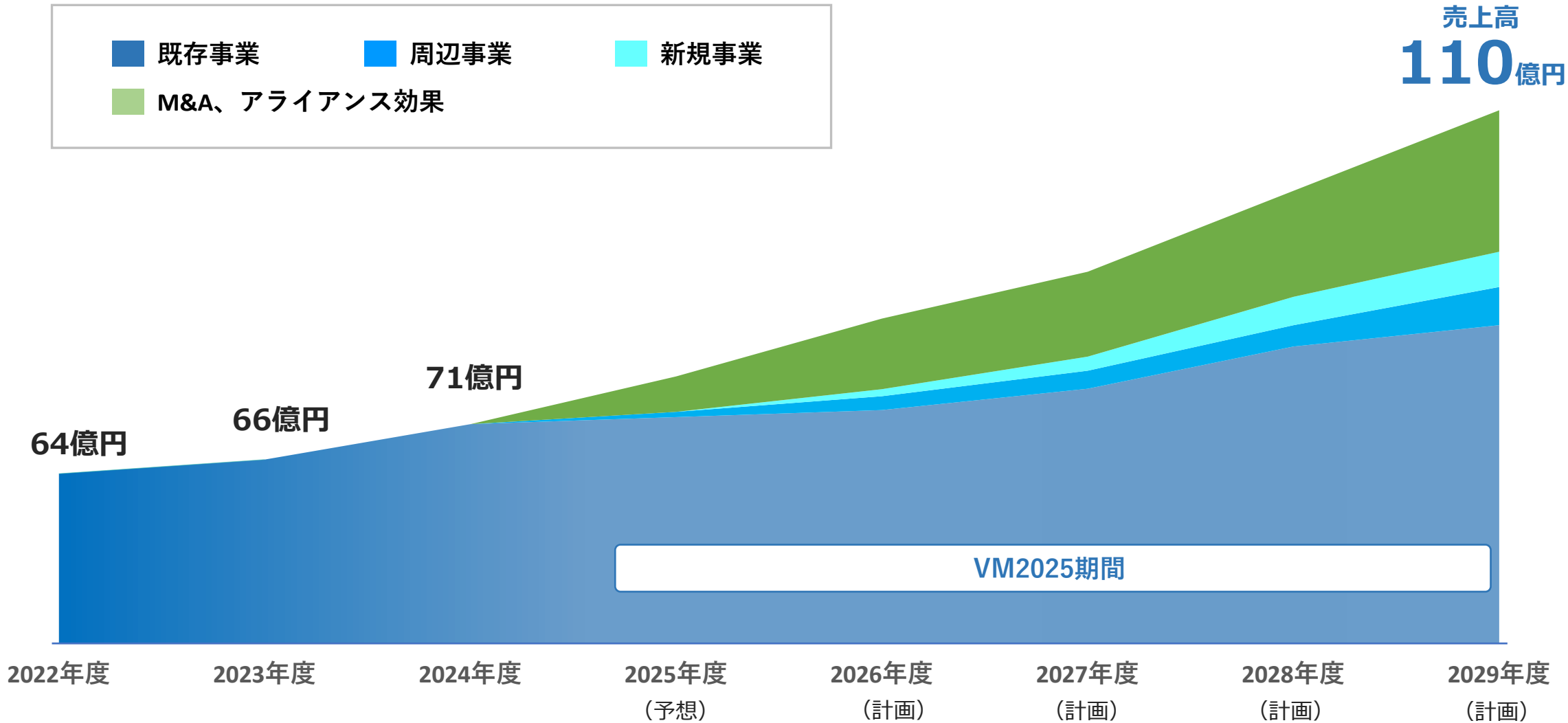
求職者
ターゲティング

社内のリアルを
伝えるコンテンツ

分析と改善



VM2025の数値目標



※ 本資料には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は、経営環境の変化などにより、計画数値と異なる可能性があることにご留意ください。また、本資料は情報の提供のみを目的としており、取引の勧誘を目的としておりません。

世界の人々が水を通してより良い生活を送るチカラになる

OEC オリジナル設計株式会社

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は、経営環境の変化などにより、計画数値と異なる可能性があることにご留意ください。また、本資料は情報の提供のみを目的としており、取引の勧誘を目的としておりません。投資に関する決定は、ご自身のご判断において行われるようお願いいたします。