



平成23年 5月 13日

各 位

会社名 大豊建設株式会社  
代表者名 代表取締役 水島久尾  
(コード番号 1822 東証第1部)  
問合せ先 企画室長 瀬知昭彦  
(TEL 03-3297-7000)

## 中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、平成23年5月13日開催の取締役会において、「中期経営計画（2011～2013年度）」を策定いたしましたのでお知らせいたします。

記

### 1. 計画の策定にあたって

我が国の経済は、経済対策の反動で個人消費が伸び悩み、公共投資の削減が続くなど低成長のトレンドが継続するなか、東日本大震災の未曾有の被害と福島原子力発電所の停止による電力不足が予想されることから景気の先行きは非常に厳しいものになると思われま

す。建設業界におきましても、年度の後半には復興需要が出てくるものと予想されますが、国内建設市場の縮小、受注競争の激化、建設市場のグローバル化等の不安定要因を抱えており、中期的に厳しい経営環境が続くと予想されます。

このような状況を踏まえ、当社は新たな「中期経営計画」を策定し、取り組むことといたしました。

### 2. 中期経営計画の概要について

#### (1) 基本方針

「企業規模を維持し、持続的発展の礎を築く。」

#### ①国内土木事業

情報の先取り・技術の差別化による競争優位性を確立し、市場動向に左右されない受注額を確保します。”計画利益”への意識の徹底と管理手法の見直しにより、長期的に利益を確保する体制を確立します。新たな得意分野の創出と海外工事への支援により土木事業分野拡大の礎を築きます。

#### ②国内建築事業

将来的に建築事業で全売上高の6割を目指します。健全な経営を維持するための必要利益を確保します。同業他社との競争で闘い抜ける人材を確保します。

#### ③海外事業

地域と顧客を限定することにより競争優位性を確保し、日本国ODA（無償工事・有償工事）・各国政府の公共工事・民間及びBOT事業の3本柱で受注を確保します。見積精度の向上と契約管理を適切に行うことにより粗利益の向上を図ります。カントリーリスクや為替リスクをヘッジします。

#### ④管理部門

適切な契約審査を実施し契約リスクを管理し経営効率の改善を図ります。工事代金の回収期間の短縮、資金調達手段の多様化およびキャッシュフローの範囲内での有利子負債の圧縮により財務体質の強化を図ります。CSR経営の徹底、遵法経営によるリスクの回避によりコンプライアンスの強化を図ります。

## (2) 数値目標

(単体)

(単位：億円)

		2011年度	2012年度	2013年度
受 注 高	土木	400	380	380
	建築	400	420	430
	(対海外)	(85)	(110)	(120)
	計	800	800	810
完 工 高	土木	400	410	415
	建築	400	420	430
	(対海外)	(72)	(108)	(132)
	計	800	830	845
完 工 利 益	土木	20 (5.1)	21 (5.1)	21 (5.0)
	建築	19 (4.8)	19 (4.5)	20 (4.6)
	(対海外)	(4) (5.7)	(7) (6.8)	(9) (6.4)
	計	39 (4.9)	40 (4.8)	41 (4.8)
一般管理費	28 (3.5)	28 (3.4)	28 (3.3)	
営業利益	11 (1.4)	12 (1.4)	13 (1.5)	
経常利益	8 (1.0)	9 (1.1)	10 (1.2)	
当期利益	7 (0.9)	8 (1.0)	8 (0.9)	

(連結)

(単位：億円)

		2011年度	2012年度	2013年度
受 注 高	土木	580	560	560
	建築	550	570	580
	その他	20	50	50
	計	1,150	1,180	1,190
完 工 高	土木	560	600	600
	建築	520	570	580
	その他	40	50	50
	計	1,120	1,220	1,230
完 工 利 益	土木	28 (5.0)	31 (5.1)	31 (5.2)
	建築	24 (4.6)	25 (4.3)	26 (4.5)
	その他	7 (18.3)	7 (14.8)	8 (15.2)
	計	59 (5.3)	62 (5.1)	65 (5.2)
一般管理費	46 (4.1)	46 (3.8)	46 (3.7)	
営業利益	13 (1.2)	16 (1.3)	19 (1.5)	
経常利益	10 (0.9)	14 (1.1)	16 (1.3)	
当期利益	8 (0.7)	12 (1.0)	14 (1.1)	

主な施策等に関しましては、添付の資料をご参照願います。

以 上

※本資料に掲載されております計画、予測または見通しなど将来に関する事項は、本書面の発表日現在における当社戦略、目標、前提または仮定に基づいており、実際の業績は、今後の様々な要因により異なる結果となる可能性があります。

ご参考資料

# 中期経営計画 (2011～2013年度)

2011年5月

大豊建設株式会社

# 目次

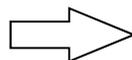
I	基本方針	.....	P. 1
II	国内土木事業方針	.....	P. 2
II	国内建築事業方針	.....	P. 3
II	海外事業方針	.....	P. 4
III	管理部門方針	.....	P. 5
IV	数値目標	.....	P. 6

# I 基本方針

## ◆ 会社を取り巻く環境と今後の基本方針

### 会社を取り巻く環境

- 国内建設市場の縮小と受注競争の激化
- 建設市場のグローバル化
- 今後も、低成長トレンドが続く日本経済



### 基本方針《企業規模を維持し、持続的発展の礎を築く》

	国内事業	海外事業
土木部門	利益獲得のコア部門として、得意分野の競争力を強化し適正な利益を獲得する	リスクを回避しながら、ODA工事、大型工事に取り組み適正な利益を獲得する
建築部門	・民間住宅工事の維持 ・非住宅部門の市場を開拓し、適正な利益を獲得する	リスクを回避しながら、既進出の海外拠点で市場を開拓し、適正な利益を獲得する
管理部門	・経営効率の改善 ・財務体質の強化 ・人材育成、獲得	

## Ⅱ 国内土木事業方針

信頼に答える確かな技術

1. 受注の維持……情報の先取り・技術の差別化による競争優位を確立し、市場動向に左右されない受注額を確保する。

(1) 競争案件における受注率の向上

- ① 顧客に密着した正確な情報を先取りし、本社において当社優位性を的確に判断し、案件の選別を行うと同時に、官積算の精度と技術評価点の向上を図る。
- ② 得意分野の技術(ニューマチックケーソン、シールド、DAPPI、DD、RECC、DRESSなど)の高度化と一般的技術の全社的集約を図り、技術提案力を向上させる。
- ③ 顧客の入札制度・評価基準の動向に対応し、企業評価点・工事評点・配置技術者評価点などの向上に全社的に取り組む。

(2) 民間・下請け工事の受注拡大

- ① 既存顧客に対して、営業と工事が一体となった受注活動を展開するとともに、さらに民間土木工事の受注を拡大するため、グループ企業も含めた総力戦で新規顧客開拓に取り組む。
- ② ニューマチックケーソンとDDに関しては案件情報を漏れなく収集し、下請け営業を積極的に展開する。

2. 収益力の向上……”計画利益”への意識の徹底と管理手法の見直しにより、長期的に利益を確保する体制を確立する。

(1) 受注時の原価積算の精度とリスク管理を高め、「採算性重視」徹底させることで赤字工事の発生を防止する。

(2) 積極的に他社情報を含めた購買・調達に関する情報を収集するとともに、“価格交渉力”を向上させコストダウンを図る。

3. 持続性の担保……新たな得意分野の創出と海外工事への支援により土木事業分野拡大の礎を築く。

(1) 現状の得意分野を発展させるとともに、グループ企業の情報・技術を結集し、新たな得意分野の創出を目指す。

(2) 熟練技術者の能力を活かし、次世代に自社技術を受け継ぐ体制を構築する。

## Ⅱ 国内建築事業方針

信頼に答える確かな技術

### 1. 事業量の拡大……将来的に建築事業で全売上高の6割を目指す。

#### (1) 受注の拡大

- ① 得意分野の民間住宅は、現状の受注量を安定的に確保しながら得意先の新規開拓も行う。
- ② 非住宅分野については、市場環境を踏まえ、特に医療福祉分野を受注重点分野として受注の拡大を図る。
- ③ 土地情報の活用による案件、提案型の設計施工案件などにより特命受注の比率増加を図る。

#### (2) 設計技術力強化、官庁工事の受注額維持

- ① 国関係を中心に、施工実績と経験者の増員を図りつつ、技術提案力を強化し採算性を確保した受注を行う。
- ② 特殊技術による受注と利益確保のため、技術開発や協会へ参画などを積極的に活用する。

### 2. 必要利益の確保……健全な経営を維持するための必要利益を確保する。

#### (1) 設計力の強化・部門間連携強化によるコスト削減

- ① 内外のノウハウを活用し、合理的な設計による原価の低減を図る。
- ② 各部門間の情報交換を活性化させ、問題点の把握・改善を早期に図り、原価の低減とロスの防止に努める。

#### (2) 施工管理ノウハウの集結によるコスト削減

- ① 施工管理のノウハウを再集結させ、補強、強化すべき課題を分析し強化策を講じる(購買、仮設計画、品質管理、人員配置、原価管理)。

#### (3) 開発事業による収益力の強化

- ① 高回転、短期、低リスクの案件を選別し、取組みを行う。

### 3. 人的資源の強化……同業他社との競争で闘い抜ける人材を確保する。

#### (1) 社員の施工能力の強化

- ① 部門長が目標達成の為に、自らが先頭に立って行動するよう意識の改革を行い筋肉質の組織形成に取り組む。
- ② 社員教育の機会増、幹部によるOJT教育などの場を増やしスキルアップを図る。

#### (2) 社員教育計画の再検討

- ① 資格修得に力を入れるなど社員教育方針の見直しを行うことで社員の能力向上に取り組む。

## Ⅱ 海外事業方針

信頼に答える確かな技術

### 1. 事業量の確保

#### (1) 日本国ODA(無償・有償工事)

- ① 無償工事は、東南アジア・アフリカなど下請の価格競争力がある地域において、土木の得意分野である道路・橋梁、水・環境分野と建築の案件を選別し、受注確率を高める。東南アジアの建築案件には、タイ大豊のローカルスタッフを活用し価格競争力を高める。
- ② 有償工事は、港湾、シールド工事などに、当社の得意技術、施工実績が活かせる案件を選別する。

#### (2) 各国政府の公共工事

- ① 各国の優良なパートナーと連携し、高い利益が望める案件の受注を目指す。地域としては、東南アジアを中心とし、初期段階から技術協力をを行い、有利な状況を創設する。

#### (3) 民間及びBOT事業

- ① 民間土木は、優良な顧客と良好な関係を維持し、計画段階から参画する受注活動を推進する。
- ② 民間建築は子会社であるタイ大豊を支援し、日系企業からの受注を増加させると共に、台湾においてはパートナーからの協力を得て営業活動を展開する。マレーシアなど中進国ではBOT事業が多く、そのコンセッション会社に対して技術支援を行うことにより受注を図る。

#### (4) 国内事業部門との連携

- ① 国内事業部門から海外展開する顧客情報を収集し、営業展開を行う。
- ② 海外派遣社員をローテーション化し、要員を拡充する。

### 2. 収益力の向上

#### (1) 見積精度の向上

- ① 見積時には、支店主導で地形地質・工事内容・安全を含む環境調査をしっかりと行い、適切な見積を行うことにより赤字の発生を防止し、適切な利益が見込めるようにする。

#### (2) 契約管理

- ① クレーム処理を適切かつタイムリーに行うことにより正当に得られるべき利益を確保する。
- ② 資機材の調達先の拡大を図り、安価で競争力のある資機材を手当てし、下請けへの支払管理を厳格に行うことにより粗利益の向上を図る。

### 3. リスク対応

#### (1) カントリーリスク

- ① 新規及び既進出の地域に対して、現地の大使館やJICA事務所、関係各機関からの情報収集に努め、政情・治安状況を把握し有事の対応をきめ細かく取れるような体制を整える。

#### (2) 為替リスク

- ① 為替による収支の変動を抑えるため、入札時に使用した為替レートを勘案し、為替予約を行うことにより極力為替リスクをヘッジする。

### Ⅲ 管理部門方針

信頼に答える確かな技術

#### 1. 経営効率の改善

(1) 適切な契約審査実施による契約リスク管理

- ① 赤字工事受注の厳禁
- ② 工事代金回収損失の回避

#### 2. 財務体質の強化

(1) 工事代金回収期間の短縮

- ① 建築工事の工事代金の立替を減らし、自社の運転資金負担を減らす。
- ② 立替による資金回収リスクを低減する。

(2) 資金調達手段の多様化

- ① 取引金融機関からの調達のほか、CPなどの利用により、調達の多様化を図るとともに資金コストを減らす。

#### 3. 人材の育成・獲得

(1) 事業量に見合う要員の安定確保

- ① 事業拡大を目指す国内建築事業及び海外事業部門について、計画的な要員育成を行うとともに、即戦力の要員を確保する。

(2) 社員教育

- ① 教育プログラムの見直し(外部教育の導入等)により、社員のスキルアップを図る。

#### 4. コンプライアンス

(1) CSR(企業の社会的責任)経営の徹底

(2) 遵法経営によるリスクの回避

#### 5. 財務数値

(単位:億円、%)

	2008年度(実績)	2009年度(実績)	2010年度(実績)	2011年度(計画)	2012年度(計画)	2013年度(計画)
有利子負債残高	202億円	99	70	64	58	52
自己資本比率	19.8%	26.2	26.5	28.0	28.6	29.3
D/Eレシオ	1.22倍	0.58	0.40	0.35	0.31	0.27

## IV 数値目標(単体)

信頼に応える確かな技術

(単位:億円)

		2011年度	2012年度	2013年度
受注高	土木	400	380	380
	建築	400	420	430
	(うち海外)	(85)	(110)	(120)
	計	800	800	810
完工高	土木	400	410	415
	建築	400	420	430
	(うち海外)	(72)	(108)	(132)
	計	800	830	845
完工利益	土木	20 ( 5.1 )	21 ( 5.1 )	21 ( 5.0 )
	建築	19 ( 4.8 )	19 ( 4.5 )	20 ( 4.6 )
	(うち海外)	(4) ( 5.7 )	(7) ( 6.8 )	(9) ( 6.4 )
	計	39 ( 4.9 )	40 ( 4.8 )	41 ( 4.8 )
一般管理費		28 ( 3.5 )	28 ( 3.4 )	28 ( 3.3 )
営業利益		11 ( 1.4 )	12 ( 1.4 )	13 ( 1.5 )
経常利益		8 ( 1.0 )	9 ( 1.1 )	10 ( 1.2 )
当期利益		7 ( 0.9 )	8 ( 1.0 )	8 ( 0.9 )

## IV 数値目標(連結)

信頼に応える確かな技術

(単位:億円)

		2011年度	2012年度	2013年度
受注高	土木	580	560	560
	建築	550	570	580
	その他	20	50	50
	計	1,150	1,180	1,190
完工高	土木	560	600	600
	建築	520	570	580
	その他	40	50	50
	計	1,120	1,220	1,230
完工利益	土木	28 ( 5.0 )	31 ( 5.1 )	31 ( 5.2 )
	建築	24 ( 4.6 )	25 ( 4.3 )	26 ( 4.5 )
	その他	7 ( 18.3 )	7 ( 14.8 )	8 ( 15.2 )
	計	59 ( 5.3 )	62 ( 5.1 )	65 ( 5.2 )
一般管理費		46 ( 4.1 )	46 ( 3.8 )	46 ( 3.7 )
営業利益		13 ( 1.2 )	16 ( 1.3 )	19 ( 1.5 )
経常利益		10 ( 0.9 )	14 ( 1.1 )	16 ( 1.3 )
当期利益		8 ( 0.7 )	12 ( 1.0 )	14 ( 1.1 )