

平成12年11月22日

各 位

| | |
|-----------|--|
| 会 社 名 | 大成建設株式会社 |
| 代 表 者 名 | 取締役社長 平 島 治 |
| コ ー ド 番 号 | 1 8 0 1 |
| 上 場 取 引 所 | 東証・大証・名証各一部 福証・札証 |
| 問 合 せ 先 | 経営企画部長 窪 添 貴 治 経理部長 岸 本 征 夫 TEL 03 - 3348 - 1111 |

「新経営計画」の策定について

当社は、本日の取締役会において、来年4月から実施する「新経営計画」（平成13年度～平成15年度）を決議しましたので、お知らせいたします。

当社は、平成10年度下期より「中期経営計画」を実施し、営業力と収益力の強化、経営体質の改善等を進めてきました。平成11年度からは、「中期経営計画」の一環として、連結有利子負債の削減を柱とするグループ財務体質改善策を推進しております。

こうした取り組みにより、連結で経常利益300億円以上、有利子負債9,000億円以下、単体で完成工事総利益率10%以上などの主要な経営目標は、1年前倒しして今年度に達成できる見込みとなりました。

その一方で、経営環境は民間建設投資の停滞に加え、公共投資も先行き不透明など、「中期経営計画」スタート時の2年前と比較して、さらに厳しくなっております。

以上の現状認識のもと、激変する経営環境に迅速に対応するため、「中期経営計画」を今年度で打ち切り、21世紀となる平成13年度からは、新たな目標を設定して「新経営計画」を実施いたします。

建設市場のさらなる縮小が予想されますが、「新経営計画」の実施により、平成15年度には、連結経常利益500億円以上を確保します。また連結有利子負債は6,800億円以下へ削減します。

当社およびグループの総力をあげて、「新経営計画」の実行に努力いたしますので、今後とも一層のご支援とご理解を賜りますようお願い申し上げます。

以 上

経営計画の目的

受注の確保

利益水準の向上

有利子負債の削減による財務体質の強化

グループ経営の強化

数値目標（平成 15 年度）

（億円）

| | 連 結 | 単 体 |
|-------|--------------|--------------|
| 受注高 | 1 兆 7,500 億円 | 1 兆 2,500 億円 |
| 売上高 | 1 兆 7,000 億円 | 1 兆 2,000 億円 |
| 経常利益 | 500 億円 | 450 億円 |
| 有利子負債 | 6,800 億円 | 5,000 億円 |

新経営計画（平成 13 年度～平成 15 年度）の概要

・受注の確保

CS（顧客満足）行動の徹底

顧客ニーズへの迅速な対応を最優先する。そのため、CS推進部の機能を強化して情報一元化を徹底し、顧客の利益に合致した提案をタイムリーに提供できる体制を構築する。

技術力による差別化

高いエンジニアリング技術を活かし、半導体・医薬品・食品施設や物流施設等への提案営業をさらに強化するとともに、調達力も活用して設備・機械等を含めた施設関連システムを顧客へ提供する。

環境分野については、ゼロエミッション・土壌浄化・省エネ等の環境保全・修復に関するエンジニアリング技術を提供する。また環境アセスメントを含む環境に配慮した計画の提案を積極的に行う。このため、「エコロジー本部」を新設し、環境関連技術を強化するとともに、環境商品の開発を実施する。

開発関連ノウハウによる差別化

「都市開発本部」を新設し、都市再開発・官民共同プロジェクト・PFI等への取り組みをさらに強化する。また不動産証券化・施設運営サービス等を積極的に提案していく。

リニューアル市場への展開

「リニューアル本部」を新設し、グループ全体の調整を行うとともに、インターネットを活用した顧客サービス（システム名＝「建物リニューアル協会」「ビルオーナーズ倶楽部」）を充実し受注拡大を図る。

土木事業については、新設したシビルリニューアル株式会社を通じて、維持補修分野へ進出する。

価格競争力の強化

工事原価削減の成果をもとに、低採算工事に対しても積極的に対応する。そのため、入手時の原価把握の精密化も含め、トータル利益管理を強化する。

新規顧客に対する戦略的な営業を強化し、開拓していく。

海外工事への取り組み

東南アジア地域を中心に、従来の分野に加え、今後増大が見込まれる都市基盤整備をターゲットとして、特化技術（シールド、地下鉄、沈埋トンネル、大型特殊橋梁等）による営業を展開する。

住宅事業の強化

高性能なスケルトン（構造体）を活かした居住空間利用提案を強化する。そのため、インフィル（内装、設備機器、間仕切り等）のラインアップを充実し、顧客のライフスタイルの変化に対応する。

住宅品質確保促進法へ対応し、20年品質保証をめざす。また施工品質確保のため、エキスパートエンジニア制度を発足し、一級建築士資格を有する当社OB技術者を投入する。

一方、整理・統合した販工社の販売効率をさらに高めるため、CADの利用を拡大し、顧客特性に合わせた営業展開を行っていく。

・利益の確保

調達管理システムの強化

調達方法の改革を推進し、海外調達も拡大する。また大成プレハブや住宅部門などのグループ調達部門の集約化により、スケールメリットをさらに追求する。

業務の効率化

ITを活用することにより施工図レス設計やペーパーレス化を推進し、施工の効率化・省力化を図る。

管理業務についても、組織の簡素化や業務の集約化を図り、管理コストを低減する。

人員の削減

業務の効率化・アウトソーシングの利用等により、大成建設の社員数を今後3年間で1,300名削減し、平成15年度末には9,500名にする。

なお、グループ内の人材活用を図るため、人材派遣会社を設立した。

以上の取り組みにより、

| | | |
|---------|----------|-------|
| 売上高総利益率 | 10%以上の確保 | |
| 売上高販管費率 | 6%以下の実現 | をめざす。 |

・連結有利子負債の削減

今年度末予定8,400億円をさらに削減し、計画が終了する平成15年度末には6,800億円以下にする。

・グループ経営の効率化

不採算事業からの撤退については、既に実施済みのものも多いが、さらに推進していく。当社主導のグループ経営を行い、グループの事業領域の見直しを継続するとともに、グループ内の役割分担を明確にしていく。

また業務集約化を推進し、共通機能（調達管理・資金調達・技術開発等）の統合をめざす。

・新規事業への取り組み

フィービジネス

建設ソフトビジネスを担当する子会社を設立し、調査・実験・解析・コンサルティング等の技術コンサルタント、および開発ノウハウ等の開発コンサルタントを事業化していく。

プロパティマネジメント

当社の施設管理技術、不動産証券化ノウハウ等を活用し、コンサルティングを行うとともに、有楽土地のビル経営事業や大成サービスの施設管理事業を強化し、グループとしてシナジー効果を狙っていく。

技術・ノウハウを特に必要とする施設（病院・スポーツ施設・環境関連施設等）も含め、取り組みを拡大していく。

パートナー事業（建設会社対象のフィービジネス）

中堅・地方建設会社に対し、当社の技術・ノウハウを供与するとともに、当社の調達能力を活かした事業をフィービジネスとして開始する。

以 上