

平成 17 年 5 月 23 日

各 位

上場会社名 五洋建設株式会社
コード番号 1893
代表者名 代表取締役社長 鉄村 和二郎
問合せ先 取締役兼常務執行役員
経営管理本部長 津田 映
(TEL.03-3817-7545)

新中期経営計画「Evolution（進化）21」の策定について

当社は、平成 17 年 5 月 23 日開催の取締役会において、平成 17 年度を初年度とする新しい 3 力年中期経営計画「Evolution（進化）21」を策定・決議いたしましたのでお知らせいたします。

当社は、平成 14 年 10 月に平成 16 年度を最終年度とする中期経営計画「チャレンジ 21」を策定し、自力再生のための経営改善に取り組んでまいりました。建設市場の急激な縮小に対応するため事業規模の縮小に見合った企業体質のスリム化を推進するとともに、利益重視、部門別業績管理の徹底により本業収益力の改善に努めてまいりました。売上高は目標を下回ったものの、施策効果が実り、国内建築部門の採算改善ならびに計画を上回る経費削減により利益面では目標を達成することができました。また、財務面においても、関連会社の開発事業損失等の処理のため平成 15 年度に資本の無償減資を実施いたしました。平成 16 年度には減損会計の早期適用、厚生年金基金の解散による退職給付債務・費用の削減、第 1 回無担保転換社債型新株予約権付社債（CB）50 億円の発行による資本増強など、当初計画を上回る改善が達成できました。

さらに次代に向けて五洋建設グループが進化・発展するための橋頭堡を築くべく、平成 17 年度から始まる新しい 3 力年中期経営計画「Evolution（進化）21」を策定いたしました。建設業を取り巻く環境は依然厳しく、この 4 月から公共工事の品質確保の促進に関する法律が施行されたことに代表されるように、まさに技術と経営に優れた企業でなければ生き残れない状況にあると認識しております。したがって、新中期経営計画では、CSR（企業の社会的責任）を重視した経営理念、中期ビジョンを役員で共有することによってビジネスマインドを高め、本業収益力の強化、企業体質のさらなる強靱化により、進化への足固めをするとともに、将来への布石を打つ計画です。すなわち、臨海部ナンバーワン企業としての当社の強み、技術力を活かして、国内土木は事業量の確保に、国内建築は利益重視の原則を堅持しつつ緩やかな事業量拡大に、海外はグローバルトップのマリンコントラクターとして利益確保に取り組む計画です。また、財務体質の更なる健全化を図ることによって経営基盤を安定させ、本業収益力を高める計画です。本年 5 月 11 日、第 2 回 CB150 億円を発行し、早期の資本増強と本業の収益力強化に資するための資金調達を行いました。

計画最終年度の平成 19 年度には、連結売上高 3,550 億円に対して、経常利益 135 億円、当期利益 50 億円と、チャレンジ 21 に比して売上高は同程度ながら当期利益は約 2 倍と大幅な増加を見込んでいます。

以上

新中期経営計画「Evolution（進化）21」の概要

1. 基本方針 ～「再建」から「進化」へ

CSRの推進 ～進化への羅針盤

- ・ 経営理念、中期ビジョンの明確化・共有化
- ・ CSRの全社展開

本業収益力の強化 ～進化への布石

- ・ 利益重視の徹底と、選択と集中の更なる推進
- ・ 臨海部ナンバーワン企業の強みを活かす
- ・ ブランド技術による将来有望市場の開拓

企業体質の強靱化 ～進化への足固め

- ・ バックオフィス改革 ～シェアードサービスセンターの設置等
- ・ 財務体質の更なる健全化 ～資本増強（CB150億円の発行）、有利子負債削減、保有不動産売却等による資産圧縮、早期復配の実現

2. 部門別方針

- 国内土木： 臨海部の強みを活かす ～ブランド技術の開発とそれを活かした営業展開
- 国内建築： 自立から貢献へ ～利益重視の基本原則を堅持しつつ緩やかな拡大
- 海外： 得意分野への集中 ～グローバルトップクラスのマリンコントラクター

3. 最終年度（平成19年度）業績目標

（単位：億円）

	中期経営計画 「チャレンジ21」 (2004年度実績)		新中期経営計画 「Evolution21」 (2007年度目標)	
	単体	連結	単体	連結
【損益目標】				
建設受注高	3,241		2,850	
売上高	3,174	3,453	3,270	3,550
売上総利益	294	320	320	348
一般管理費	181	200	170	188
営業利益	113	120	150	160
経常利益	76	89	125	135
当期利益	16	24	45	50
【財務目標(連結)】				
一株当たり利益	6.25円		10円以上	
自己資本比率	11.6%		20%以上	
有利子負債残高	1,652億円 総資産比率40.2%		1,100億円以下 総資産比率30%以下	

4. その他

詳細につきましては、添付の資料をご覧ください。

中期経営計画「Evolution(進化)21」概要 (2005～2007年度)

2005年5月

五洋建設株式会社

■チャレンジ21の振り返り～当初計画を上回る成果



●本業収益面

～国内建築の営業利益黒字化と経費圧縮により
事業量収縮を補い、利益面でV字回復を達成

- ・国内建築： 利益重視の徹底による営業利益黒字達成
かつ計画を上回る事業量の確保
- ・国内土木： 羽田再拡張を含むと計画通りの受注額確保
それを除けば、予想を上回る事業量の収縮
- ・海外 : 03、04年度2期連続営業赤字
利益重視方針の下、事業再構築中

●財務面

～計画を上回る財務体質の改善を実現

- ・資産圧縮： 01年度比▲982億円(19%減)(連結)
棚卸し不動産の売却・評価減(01年度比簿価▲166億円)
事業用土地・建物等売却・評価減(// 簿価▲210億円)
※関連会社開発事業損失199億円(02年度)
※減損会計早期適用特損83億円(04年度)
- ・退職給付債務削減： 01年度比▲648億円(64%減)(連結)
厚生年金基金の解散
退職年金制度変更(キャッシュバランスプランの導入)
- ・有利子負債削減： 02年度比▲420億円(連結)
- ・資本の充実： 自己資本比率11.6%(連結)、01年度を上回る
第1回新株予約権付社債50億円発行(04年度)
- ・課題： 更なる資産圧縮・有利子負債圧縮・資本充実
早期復配の実現

	【2004年度】	当初計画 (2002年10月)①	2004年度 実績 ②	差異 (②-①)	
				(増減)	(増減率)
単体	国内土木	1,500	1,808	308	20.5%
	国内建築	1,000	1,252	252	25.2%
	海外	500	180	▲320	-63.9%
	建設受注高	3,000	3,241	241	8.0%
	国内土木	1,500	1,335	▲165	-11.0%
	国内建築	1,100	1,435	335	30.4%
	海外	650	377	▲273	-42.0%
	開発等	50	27	▲23	-46.0%
	売上高	3,300	3,174	▲126	-3.8%
	売上総利益	310 (9.4%)	294 (9.3%)	▲16	-5.2%
	一般管理費	200 (6.1%)	181 (5.7%)	▲19	-9.4%
	営業利益	110 (3.3%)	113 (3.6%)	3	2.3%
	経常利益	80 (2.4%)	76 (2.4%)	▲4	-4.4%
当期利益	15 (0.5%)	16 (0.5%)	1	7.7%	
連結	売上高	3,600	3,453	▲147	-4.1%
	売上総利益	345 (9.6%)	320 (9.3%)	▲25	-7.1%
	一般管理費	225 (6.3%)	200 (5.8%)	▲25	-10.9%
	営業利益	120 (3.3%)	120 (3.5%)	▲0	0.0%
	経常利益	90 (2.5%)	89 (2.6%)	▲1	-1.5%
	当期利益	18 (0.5%)	24 (0.7%)	6	31.1%

(単位: 億円)

【財務等の経営指標】		2001	2002	2003	2004	対01年度
単体	自己資本比率	11.8%	7.9%	9.5%	11.9%	0.1%
	有利子負債比率	37.0%	43.9%	41.8%	39.2%	2.2%
	期末従業員数(人)	3,655	3,121	3,043	2,965	▲690
連結	一株利益(円)	4.90	—	9.11	6.25	1.35
	自己資本	517	337	399	476	▲40
	総資産	5,095	4,728	4,432	4,113	▲982
	自己資本比率	10.1%	7.1%	9.0%	11.6%	1.4%
	有利子負債残高	1,885	2,073	1,867	1,652	▲233
	有利子負債比率	37.0%	43.8%	42.1%	40.2%	3.2%
期末従業員数(人)	4,549	3,934	3,767	3,684	▲865	

■ Evolution21の概要

● 基本方針 ～「再建」から「進化」へ

○CSRの推進 ～進化への羅針盤

- ・経営理念、中期ビジョンを明確化・共有化
- ・CSRの全社展開

○本業収益力の強化 ～進化への布石

- ・利益重視の徹底と、選択と集中の更なる推進
- ・臨海部ナンバーワン企業の強みを活かす
- ・ブランド技術による将来有望市場の開拓

○企業体質の強靱化 ～進化への足固め

- ・バックオフィス改革(シェアードサービスセンターの設置等)
- ・財務体質の更なる健全化 ～資本の充実と資産の圧縮
資本増強：第2回CB150億円の発行(05年5月)
保有不動産売却等による資産圧縮、有利子負債削減

● 部門別方針

○国内土木 ～臨海部の強みを活かす

- ・ブランド技術の開発とそれを活かした営業展開

○国内建築 ～自立から貢献へ

- ・利益重視の基本原則を堅持しつつ緩やかな拡大

○海外 ～得意分野への集中

- ・グローバルトップクラスのマリンコントラクター

○事務管理 ～効率化・少数精鋭化の推進

- ・効率的な事務管理サービスと高度な経営管理機能の提供

● 連結業績目標(最終年度)

○損益目標

売上高3,550億円に対して、当期利益50億円

○財務目標

一株当たり当期利益10円以上、自己資本比率20%以上
有利子負債総資産比率30%以下

最終年度業績計画

(単位:億円)

	中期経営計画 「チャレンジ21」 (2004年度実績)		新中期経営計画 「Evolution21」 (2007年度目標)	
	単体	連結	単体	連結
【損益目標】				
建設受注高	3,241		2,850	
売上高	3,174	3,453	3,270	3,550
売上総利益	294	320	320	348
一般管理費	181	200	170	188
営業利益	113	120	150	160
経常利益	76	89	125	135
当期利益	16	24	45	50
【財務目標(連結)】				
一株当たり利益	6.25円		10円以上	
自己資本比率	11.6%		20%以上	
有利子負債残高	1,652億円 総資産比率40.2%		1,100億円以下 総資産比率30%以下	

■ Evolution21計画(主要数値)

		2004年度 実績	2005年度 計画	2006年度 計画	2007年度 計画
		(単位: 億円)			
単 体	国内土木	1,808	1,250	1,250	1,250
	国内建築	1,252	1,250	1,275	1,300
	海外	180	300	300	300
	建設受注高	3,241	2,800	2,825	2,850
	国内土木	1,335	1,400	1,400	1,500
	国内建築	1,435	1,350	1,275	1,300
	海外	377	500	500	450
	開発等	27	50	25	20
	売上高	3,174	3,300	3,200	3,270
	売上総利益	294 (9.3%)	315 (9.5%)	315 (9.8%)	320 (9.8%)
	一般管理費	181 (5.7%)	180 (5.5%)	175 (5.5%)	170 (5.2%)
	営業利益	113 (3.6%)	135 (4.1%)	140 (4.4%)	150 (4.6%)
	経常利益	76 (2.4%)	100 (3.0%)	110 (3.4%)	125 (3.8%)
	当期利益	16 (0.5%)	30 (0.9%)	35 (1.1%)	45 (1.4%)
連 結	売上高	3,453	3,600	3,500	3,550
	売上総利益	320 (9.3%)	343 (9.5%)	343 (9.8%)	348 (9.8%)
	一般管理費	200 (5.8%)	198 (5.5%)	193 (5.5%)	188 (5.3%)
	営業利益	120 (3.5%)	145 (4.0%)	150 (4.3%)	160 (4.5%)
	経常利益	89 (2.6%)	115 (3.2%)	120 (3.4%)	135 (3.8%)
	当期利益	24 (0.7%)	35 (1.0%)	40 (1.1%)	50 (1.4%)
単 体	有利子負債	1,504	1,344	1,174	1,000
	期末従業員数(人)	2,965	2,920	2,870	2,800
連 結	有利子負債	1,652	1,477	1,292	1,100
	期末従業員数(人)	3,684	3,645	3,575	3,465

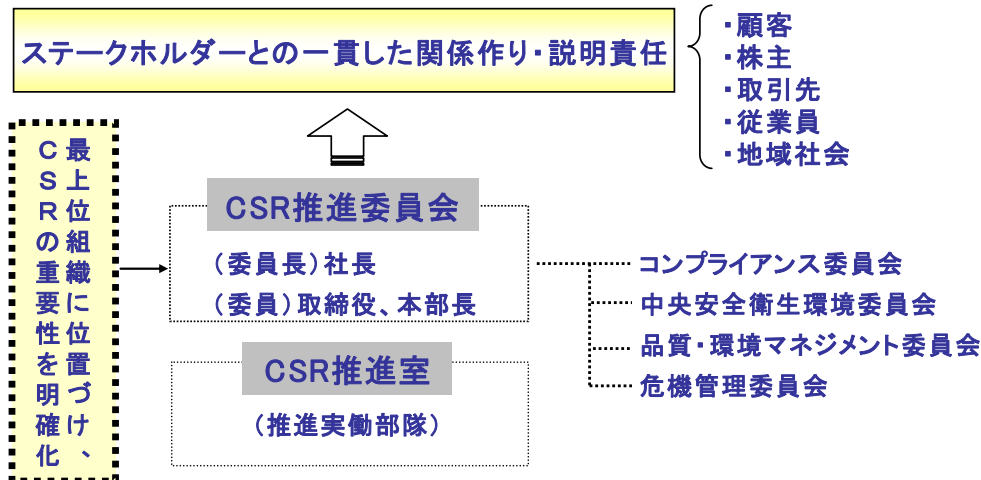
CSRの推進～進化への羅針盤

「良質な社会インフラの建設こそが最大の社会貢献」と考え、安全、環境への配慮と技術に裏打ちされた確かな品質の提供を通じて、株主、顧客、取引先、従業員のみならず、地域社会にとって魅力ある企業を目指す。

(CSR推進活動)

- ・企業理念・経営ビジョンの明確化と共有化
- ・適切かつタイムリーな情報開示
- ・コンプライアンスの徹底
- ・リスクマネジメントの強化
- ・安全、品質、環境重視の徹底
- ・本業を通じた社会貢献活動の推進
- ・快適な職場環境の提供

(CSR推進体制)



●経営理念

- 社会との共感
- 豊かな環境の創造
- 進取の精神の実践

●中期ビジョン

○海と大地の“創造企業”

私たちは、臨海部ナンバーワン企業として魅力ある空間創造を究め、提案型企業として顧客満足と社会貢献を追及します。

○確かな品質を約束する“こだわり企業”

私たちは、確かな技術に裏づけされた高い品質と安全なモノづくりを通じて、顧客と社会の信頼を築きます。

○子供たちに豊かな環境を遺す“未来企業”

私たちは、企業活動を通じて良質で豊かな環境を創造し、次世代に確かな夢を、希望を、可能性を伝えます。

■本業収益力の強化(1)～進化への布石

●国内土木 ～臨海部の強みを活かす

○基本戦略

- ・ブランド技術の開発とそれを活かした営業展開
- ・業界トップの品質、安全、技術の提供
- ・臨海部を中心とした民間営業強化
- ・多様化した公共調達制度への迅速かつ適切な対応
- ・団塊世代の大量卒業に備えた組織作りと人材育成
- ・関連会社との連携によるグループ力の強化

○ブランド技術の開発と営業強化

- ・従来型事業の収縮に打ち克つ
- ・価格のみから品質・技術重視の流れが加速
(05年4月:公共工事の品質確保の促進に関する法律施行)
- ・防災・リニューアル、環境、地盤改良、シールドなどの
ブランド技術による受注目標 **＋150億円(07年度)**

●国内建築 ～自立から貢献へ

○基本戦略

- ・利益重視の原則を堅持しつつ緩やかな事業量の拡大
- ・地域と市場の選択と集中の継続
- ・土地持ち込み型・事業提案型営業の強化
- ・経営資源の集中・効率的活用による営業利益の極大化
- ・リニューアルを中心としたグループ会社との連携強化

○エンジニアリング力を活かした重点分野の営業強化

- ・住宅、物流倉庫、医療福祉、食品・医薬品、環境関連施設

○中長期的な受注を見据えた事業提案型営業強化

- ・都市開発本部の設置(05年4月)
- ・都市再生、都市再開発、PFIの取り組み強化
- ・土地とりまとめ・ファイナンススキームの活用

		2004	2005	2006	2007
官民別	官 庁	1,565	1,000	1,000	1,000
	民 間	243	250	250	250
	土木 計	1,808	1,250	1,250	1,250
(土木の内)	環境	106	120	150	160
ブランド 技術	防災・リニューアル	31	55	75	80
	地盤改良新技術	1	15	20	40
	シールド新技術	6	10	15	20
	ブランド技術 計	144	200	260	300

※環境:最終処分場(管理型海面処分場護岸建設含む)、土壌汚染ほか
 ※防災・リニューアル:浸透固化、NDR耐震補強、津波対策、港湾リニューアル
 ※地盤改良:真空圧密ドレーンによる処分場の減容化、軟弱地盤対策
 ※シールド:超長距離シールド、側面地中接合、耐劣化セグメントほか

		2004	2005	2006	2007
官民別	官 庁	120	190	180	170
	民 間	1,132	1,060	1,095	1,130
	建築 計	1,252	1,250	1,275	1,300
工種別	住 宅	408	440	420	400
	物流倉庫	216	160	170	180
	医療福祉	95	160	170	180
	食品・医薬品	60	40	50	60
	環境関連施設	4	50	60	70
	その他	469	400	405	410
	建築 計	1,252	1,250	1,275	1,300
(建築の内)	リニューアル	131	150	155	160
	都市開発関連	10	40	190	220

■本業収益力の強化(2)～進化への布石

●海外 ～得意分野への集中

○基本戦略

- ・利益重視による部門営業利益黒字化
- ・グローバルトップクラスのマリンコントラクターとして、海洋土木工事への積極的参入(東アジア～中東・アフリカ)
- ・陸上土木、建築の選別受注(シンガポール、香港等実績重視)
- ・海外拠点で培ってきた優良顧客との関係強化
- ・リスク管理の徹底(与信管理の徹底、大型赤字工事・渋滞債権発生リスク・カントリーリスクの排除など)
- ・受注後の工事管理体制の充実と支援体制強化

○グローバルな視点で海洋土木市場の積極的な開拓

- ・埋立浚渫：グループ浚渫船団の競争力強化と稼働率向上
シンガポールを拠点として、中東から東アジアまで拡大
- ・ODA：東南アジア+有望市場(大洋州、アフリカなど)
- ・プラント関連工事：技術営業の強化

		2004	2005	2006	2007
工種別	土 木	167	250	180	250
	建 築	13	50	120	50
	海外 計	180	300	300	300
エリア別	シンガポール	88	160	120	80
	香 港	0	70	70	70
	インドネシア	92	25	45	35
	その他	0	45	65	115
	海外 計	180	300	300	300

(単位:億円)

●事務部門 ～効率化・少数精鋭化の推進

○基本戦略

- ・効率的かつ経済的な事務管理サービス、高度な経営管理機能の提供によりグループ経営に貢献
- ・支店の枠を超えて統合可能な事務管理業務を集中・効率化
総合管理部(シェアードサービスセンター)の設置
05年4月:本社・東日本統合、06年4月:全国展開
- ・営業・工事最前線のリスク管理機能強化
- ・働きがいのある人事システムの運用と将来を見据えた人材戦略の構築(団塊世代卒業後を見据えた対応)
- ・グループ購買力の強化、現場副資材購入システムの活用

●グループ経営強化

○基本戦略

- ・各社ごとに専門性・地域性を活かした戦略の明確化
- ・グループとしての事業量拡大
土木のブランド技術を活用したグループ受注の拡大
建築のリニューアル分野におけるグループ受注の拡大
- ・グループ保有資産の有効活用・相互利用の推進
グループ保有船舶の効率的運用
将来市場を睨んだ機材センターの再編・拡充
- ・グループとしての企業体質強化
人材マネジメント、ITインフラ・業務管理システム等の統合

■企業体質の強靱化～進化への足固め

●企業体質のスリム化の継続

- ・一般管理費：売上高比率5%台、3年間で▲15億円
- ・バックオフィス改革： 管理部門の少数精鋭化、
シェアードサービスセンターの設置等
- ・ポスト羽田、団塊世代大量卒業を見据えた人員計画
- ・新卒者・高齢者・派遣・アウトソーシング等の活用による
総人件費抑制

●財務体質の更なる健全化

- 有利子負債の削減： 1,100億円以下(連結)
- 資産の圧縮： 保有不動産・開発案件の売却促進
- 第2回無担保転換社債型新株予約権付社債150億円の発行(05年5月)(全額みずほ証券に第三者割当)
 - ・目的： 資本増強と資金調達(運転資金・設備投資)
 - ・資本充実： 05年度末16%超、07年度末20%超
 - ・資金使途： 年間170億円超の有利子負債削減の中、
国内建築拡大に伴う一時的な運転資金の増加
+ 保有船舶等の設備投資として使用
 - ・当初転換価額： 193.8円(潜在希薄化率19.6%)
 - ・転換価額： 毎月第2金曜日に先立つ5連続取引日の
東証終値平均値の93%に修正(6月10日第1回目)
(上限135%、下限70%・56%)
 - ・発行済株式総数： 395,264千株(05年3月末)

有利子負債残高の推移

(単位:億円)

		2001 実績	2002 実績	2003 実績	2004 実績	2005 計画	2006 計画	2007 計画
連結	期末資金残高	524	500	581	704	774	654	532
	有利子負債残高	1,885	2,073	1,867	1,652	1,477	1,292	1,100
	(対前年度比)	▲171	188	▲206	▲215	▲175	▲185	▲192
単体	期末資金残高	435	437	503	641	726	621	517
	有利子負債残高	1,694	1,889	1,703	1,504	1,344	1,174	1,000
	(対前年度比)	▲231	195	▲187	▲199	▲160	▲170	▲174

自己資本の推移

(単位:億円)

		2001 実績	2002 実績	2003 実績	2004 実績	2005 計画	2007 計画
単体		チャレンジ21				Evolution21	
	資本金	340	340	181	206	281	
	資本剰余金	106	106	101	126	201	
	利益剰余金	29	▲164	▲3	42	73	
	土地再評価差額金	56	58	76	48	47	
	その他有価証券評価差額金等	9	▲1	30	34	34	
	資本合計(純資産額)	540	339	385	456	636	
	総資産額	4,581	4,306	4,071	3,841	3,770	
自己資本比率	11.8%	7.9%	9.5%	11.9%	16.9%	20%以上	
連結	自己資本(純資産額)	517	337	399	476	661	
	総資産額	5,095	4,728	4,432	4,113	4,050	
	自己資本比率	10.1%	7.1%	9.0%	11.6%	16.3%	20%以上