

# 中期経営計画(2011～2013年度)の基本方針

---

2011年4月

五洋建設株式会社



# ■ 事業環境の認識・建設市場の見通し

## 事業環境の認識

### ● 日本社会

- ・ 少子高齢化、人口減少
- ・ 成長戦略不在、国民士気沈滞
- ・ 国内産業空洞化、高失業率
- ・ 大震災、温暖化、異常気象

### ● 日本経済

- ・ 国地方の危機的な財政悪化
- ・ 長期の低成長、デフレ
- ・ 経済活動のグローバル化
- ・ 地域経済破綻、格差拡大
- ・ 大震災による影響

### ● 建設業界

- ・ 国内市場の急激な縮小
- ・ 維持補修や民活事業への質的变化
- ・ 供給過剰、進まぬ淘汰・再編
- ・ 求められる脱国内、脱請負
- ・ 震災復興支援に社会貢献

## 建設市場の見通し

### ● 短期的な見通し

- 公共事業 : 削減傾向、事業の選択と集中、防災など国民の安心安全に関する分野が重要
- 民間需要 : 景気回復の兆しあるも、大震災の影響が懸念される
- 大型プロジェクト : 羽田再拡張工事は10年度で竣工、2011、2012年度は大型プロジェクトの端境期
- 海外 : 東南アジアは引き続き堅調、シンガポールのMRT、香港10大プロジェクト等活況

### ● 中期的な展望

- 公共事業 : 削減傾向は緩和するも増加は期待できず、更なる事業の選択と集中
- 民間需要 : 徐々に景気回復、設備投資増加、住宅市場回復、但し業種・企業・地域間で格差有
- 大型プロジェクト : 空港・港湾のハブ化、遠隔離島保全、中央リニア、環境関連等の事業が進行
- 海外 : シンガポール、香港は引き続き堅調、東南・南アジアで新たなビジネスチャンスも



技術力と企画力の優れた企業しか生き残れない **技術競争/価格競争時代**

# ■ 基本経営方針(1)

## 目指す企業像

### 「臨海部ナンバーワン企業」

ゼネコンモデル から コア事業集積モデル への転換

## 基本経営方針

- 1 事業量の維持
  - ・現行の事業量を維持し、均衡縮小に陥らない
- 2 競争力の構築
  - ・競争に勝ち、市場シェアをアップする
- 3 業務品質のさらなる向上
  - ・品質は企業経営の原点である
- 4 新規分野への進出と設備投資
  - ・成長のための投資を継続する
- 5 経営基盤の強化
  - ・更なる成長のための基盤をつくる

## 大震災復旧支援

- 建設業の使命
  - ・国民の日々の活動に必要な社会資本を整備することにより、日本の国土を保全し、国民の安心・安全な生活を守る
- 五洋グループの方針
  - ・この国難に際し、建設業の使命を果たすべく、大震災の復旧支援に、五洋グループ全体で尽力する

# ■ 基本経営方針(2)

## 1 事業の維持(規模と方向性)

### ■ 事業量

- 現行の事業量の維持
  - ・縮小均衡に陥らない

### ■ 事業の方向性

- 海上土木(国内外)
  - ・利益の最大化、五洋ブランドの確立
  - ・将来大型プロジェクトへの先行的取組み
- 陸上土木(国内外)
  - ・地域と分野の絞り込み
  - ・安定した事業量と利益の確保
- 建築(国内)
  - ・分野の絞り込みと競争に勝てる体質作り
- 海外
  - ・拠点国(3地域)を中心に緩やかな拡大
- 開発・不動産
  - ・新規投資を限定的(地域、事業量)に実施
- 新規分野
  - ・事業化が可能なものを3年以内にスタート
  - ・将来のシーズの発見、開発

## 2 競争力の構築

### ■ 技術による競争力の構築

- ・営業、施工、新規分野の技術を競争力の中心に位置付け
- ・技術開発の推進母体として、技術開発会議に戦略策定とその推進を一元化
- ・技術開発関連人員の強化

### ■ 施工能力増強による競争力の構築

- ・設備投資による施工能力の向上
- ・施工系グループ会社について、コスト競争に耐える体質と施工力を構築
- ・資機材調達的全社化(国内、海外)による、購買の競争力アップ

### ■ トータルコスト競争に負けない体制の構築

- ・経費の圧縮
- ・営業外損益の改善

# ■ 基本経営方針(3)

## 3 業務品質のさらなる向上

### ■ 技術力の強化

- ・個別分野の技術力強化と総合力強化  
(企画、調査、設計、研究開発、積算、提案、  
施工、維持管理等)

### ■ 自前の人材育成と組織の活性化

- ・分野毎のプロと経営リーダーの育成
- ・各層別、職種別の人材基準と人材育成スキームの見直し
- ・業務のPDCA体制の構築と確実な運用

### ■ 間接部門の統合による業務効率の向上と直間比率の見直し

- ・直接部門の人員強化

### ■ 海外リスクに対する管理システムの強化

- ・各国横断的に、工種別に入札から施工までを見る組織として、ワールドオペレーションセンターを設置(2011年4月)
- ・コストの現地通貨化の徹底
- ・国内外部門によるペアチェック体制の充実
- ・PM等専門性の高い人材群の育成

## 4 新規分野への進出と設備投資

### ■ 建設施工・請負業から周辺領域へ拡大

→継続的な成長を目指す

- ・周辺領域:環境事業、維持補修業務
- ・事業分野拡大のための戦略担当部署として、2020事業室を設置(2011年4月)

### ■ 施工力強化のための継続的な設備投資

### ■ 異業種、研究機関との積極的連携

- ・環境、維持補修管理等

## 5 経営基盤の強化

### ■ 有利子負債の継続的削減

### ■ 総資産の継続的圧縮

### ■ 自己資本比率の向上

### ■ 信用格付けのアップ

# ■各部門経営方針

## 国内土木部門の施策

- 受注と利益確保に向けた選択と集中
- 技術に根付いた受注、施工競争力の再構築
- 新分野、新技術の開拓、開発の推進
- 臨海部のノウハウの活用による営業強化
- 安全、品質、利益の確保に向けた施工技術力の継承、レベルアップ
- 効果的、効率的な人材配置で経費削減

## 国内建築部門の施策

- 安定的な営業黒字の実現
- 市場規模に応じたエリア体制の再構築
- 収益体質の改善、営業力と技術力の強化
- 建設市場に応じた用途別事業量の確保
- 営業情報、土地情報をもとにした企画提案力の強化
- コスト・提案営業・見積の競争力の強化

## 国際部門の施策

### ■エリア

- シンガポールと香港に軸足をおき、ベトナムとインドネシアを含む東南アジアを中核として事業展開
- ODA:海上案件が主体、各地で営業

### ■工種

- 浚渫埋立、海上土木:利益の源泉、積極的な取り組みの継続
- 陸上土木、大型建築:利益重視の原則の下、受注の積み上げ

## 新規分野に関する施策

- 2020事業室(新規分野への取り組み)
- 拡大が予想される新規市場への取り組み  
環境関連、エネルギー関連事業、PPP等
- 事業化検討テーマの調査、選定と事業化に向けた具体的な検討