



2019年5月15日

各 位

会 社 名 飛 島 建 設 株 式 会 社
代 表 者 代 表 取 締 役 社 長 乗 京 正 弘
コ ー ド 番 号 1 8 0 5 東 証 第 一 部
問 合 せ 先 広 報 室 長 松 尾 和 昌
TEL 03-6455-8312

中期5ヵ年計画策定に関するお知らせ

当社は、「中期5ヵ年計画」(2019～2023)を策定しましたので、お知らせいたします。

■「中期3ヵ年計画」(2017～2019)の総括

現行の「中期3ヵ年計画」(2017～2019)は、基盤事業のポートフォリオ改革により、業量拡大によらない収益力の維持・向上を目指し、更には、新事業の創造と事業の多角化により、グループ全体として、将来の社会・経済の環境変化にも耐えられる事業構造改革を推進して参りました。

その結果、好調な市場環境も背景に、基盤事業のポートフォリオ改革が順調に進捗し、新事業創造と事業多角化の推進では、数多の新規事業の開発やM&Aなどによる企業連携の拡大を推進して参りました。また、数値目標に対しても、計画初年度から計画目標値を上回る業績を確保しております。

一方、先端テクノロジーの目覚ましい進歩やSDGsなどの社会ニーズの変遷など、当社を取り巻く環境変化の流れは想定以上に速く、先端技術への対応や事業の多角化には更なるスピード感が必要であると認識しています。

■「中期5ヵ年計画」(2019～2023)の考え方

「中期3ヵ年計画」(2017～2019)の順調な進捗状況を鑑みるとともに、当社を取り巻くいかなる環境変化にもしなやかに対応し、持続的成長が可能な企業グループを早期に構築するため、「中期3ヵ年計画」(2017～2019)を1年早く完了し、新たに「中期5ヵ年計画」(2019～2023)をスタートさせることにいたしました。

「中期5ヵ年計画」(2019～2023)では、建設業の枠を抜け、社会に潜在する多様なニーズや未解決の課題を読み取り、それらを解決する能力(スマートソリューションサービス)を備えた事業を数多く展開することで、目指すべき未来社会 Society5.0 を多様な人々と共に創っていくためのプラットフォーム「New Business Contractor」の形成を目指します。

【計画の概要】

◆ 経営ビジョン

～未来の産業振興・発展を支える企業となるべく～
「飛島建設」から「飛島（トビシマ）」への企業変革を推進し
「New Business Contractor」へ進化

◆ 基本方針

◇ 「New Business Contractor」の基盤確立

◆ 基本戦略

◇ 土木・建築事業

▶ 基盤事業のプレゼンス維持と事業構造改革の更なる推進

◇ 建築コンシェルジュ事業

▶ 不動産開発機能の拡充と建築事業（基盤）の保有機能との統合によるワンストップサービス化を推進

◇ スマートソリューション事業

▶ 保有技術による「ブランディング事業」を拡充し、Society5.0（超スマート社会）の実現に向けた多様なソリューションサービスを提供

◇ 経営基盤

▶ 次世代型ビジネスプロセスへの転換を図るためデジタルトランスフォーメーションを推進

◆ 数値目標（連結）

◇ 業績

	計画最終年度（2023年度）
売上高	1,600億円
営業利益率	8.0%以上

◇ 経営基盤

	計画最終年度（2023年度）
自己資本比率	45%
配当性向	30%以上

当社はこの計画の完遂に向けて、役職員一丸となって積極果敢に取り組んでいく所存でありますので、皆様におかれましては、ご理解とご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

以 上

「New Business Contractor」への進化

「中期5カ年計画」(2019~2023)

2019年5月

飛島建設株式会社

「中期3カ年計画」(2017～2019)の振り返りと外部環境

◆「中期3カ年計画」(2017～2019)の振り返り

➤ 経営戦略

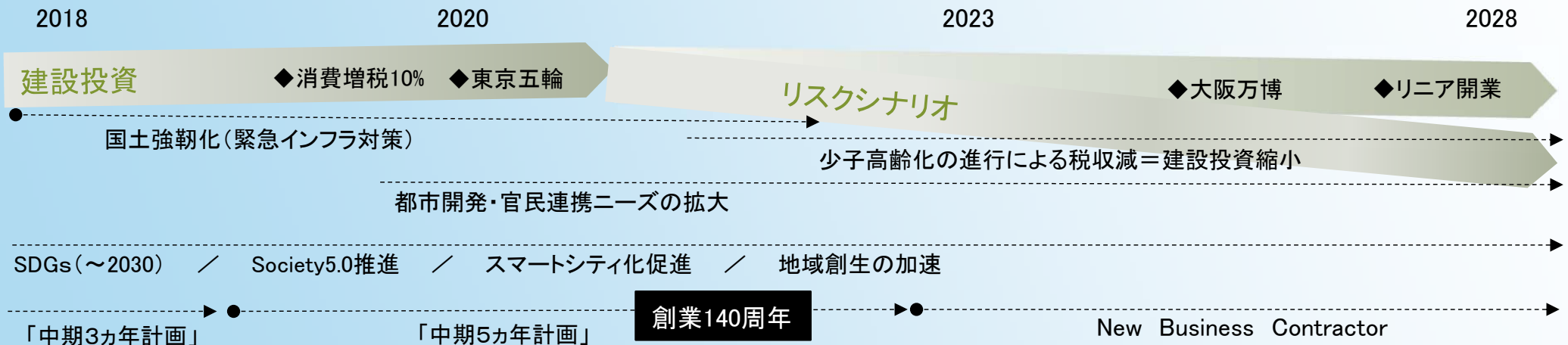
基本方針 企業変革	基盤事業のポートフォリオ改革	改革は順調に進捗
	業量拡大によらない収益力の維持・強化	市場好調＝受注残増加
	「新事業創造」と「事業多角化」を推進	新規投資は順調に推移
	新事業の創造と推進	徐々に進捗(不動産投資)
	事業の多角化を推進	想定以上にスピード感必要
	企業連携ネットワーク	M&Aによるグループ拡大

➤ 数値計画(連結)

金額: 億円	2019年度 最終年度計画値	2018年度 実績
売上高	1,300	1,289
営業利益	60	72
経常利益	57	70
自己資本比率	30%	33.2%

◆ 環境認識

- 建設市場は好調な環境が継続も労働力不足、資機材高騰リスクは拡大。また五輪以降は少子高齢化の進行による市場縮小の可能性
- 一方、Society5.0(経済発展と社会的課題の解決の両立)を基本としたスマートシティ化構想の促進など、新たなビジネスチャンスが拡大



「中期3カ年計画」(2017～2019)を1年前倒して終了し新たなステージへ...

経営ビジョン

～未来の産業振興・発展を支える企業となるべく～

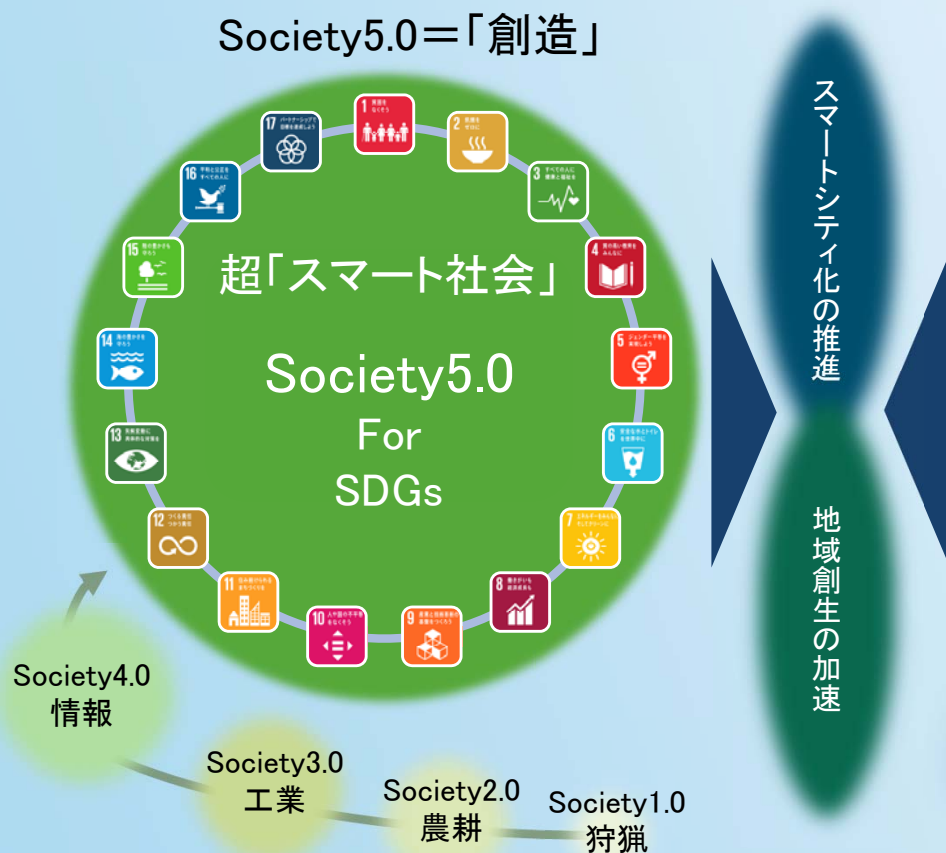
「飛島建設」から「飛島(トビシマ)」への企業変革を推進し「New Business Contractor」へ進化

日本の方向性

サイバー空間とフィジカル空間を高度に融合させたシステムにより経済発展と社会的課題の解決を両立する人間中心の社会

目指すべき「飛島(トビシマ)」像

Society5.0に資する「まちづくり」のために必要な総合的なサービスを展開する『トビシマ』プラットフォーム企業グループを形成



新「中期5カ年計画」(2019～2023)

《基本方針》

「New Business Contractor」の基盤確立

構造改革推進ステージ

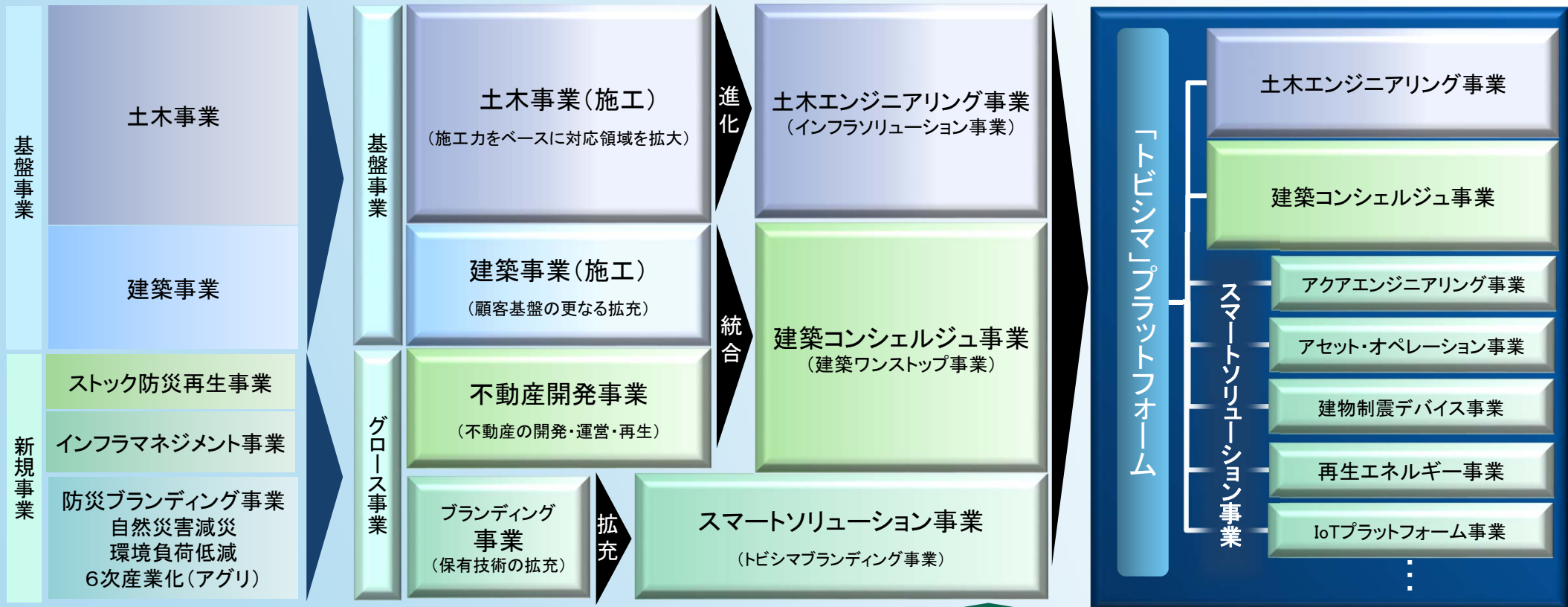
構造改革定着ステージ

New Business Contractor

現「中期3カ年計画」

新「中期5カ年計画」

5年後(2023年)



デジタルトランスフォーメーション(DX)

ロボティクス

AI

ソーシャル

モバイル

ビッグデータ
アナリティクス

クラウド

セキュリティ

IoT

「トビシマ」プラットフォームを確立するためデジタルテクノロジーの積極活用によりビジネスプロセスの再構築を推進

土木・建築事業

【基本戦略】 基盤事業のプレゼンス維持と事業構造改革の更なる推進

「土木エンジニアリング事業」

「建築コンシエールジュ事業」

受注

【土木事業】

『施工力を核に対応領域を拡大し
インフラソリューションを推進』

- ◆民間プロジェクト案件多様化への対応
- ◆重点工種でのプレゼンス維持
- ◆インフラリニューアル分野への対応強化

【建築事業】

『顧客基盤の拡充に向けた
ワンストップサービス化を推進』

- ◆民間顧客基盤の拡充に向けた
コンシェルジュ営業活動の継続強化
- ◆耐震ソリューション営業の展開強化

施工

- ・スマート技術の積極活用による生産性向上
- ・持続的なイノベーション体質の構築と人材育成
- ・独自スタイルによる建設現場「働き方改革」の推進
- ・強みである「現場力」の伝承



技術(R&D)

- ・AI・IoT等による建設技術革新の推進
- ・都市の強靱化機能構築のための防災技術の開発
- ・Society5.0に資する新たな環境関連技術の開発
- ・高付加価値業務化の促進にむけた自動化技術開発



デジタルテクノロジーの活用による高生産性事業への変革とイノベーション体質の構築

ロボティクス

AI

ソーシャル

モバイル

ビッグデータ
アナリティクス

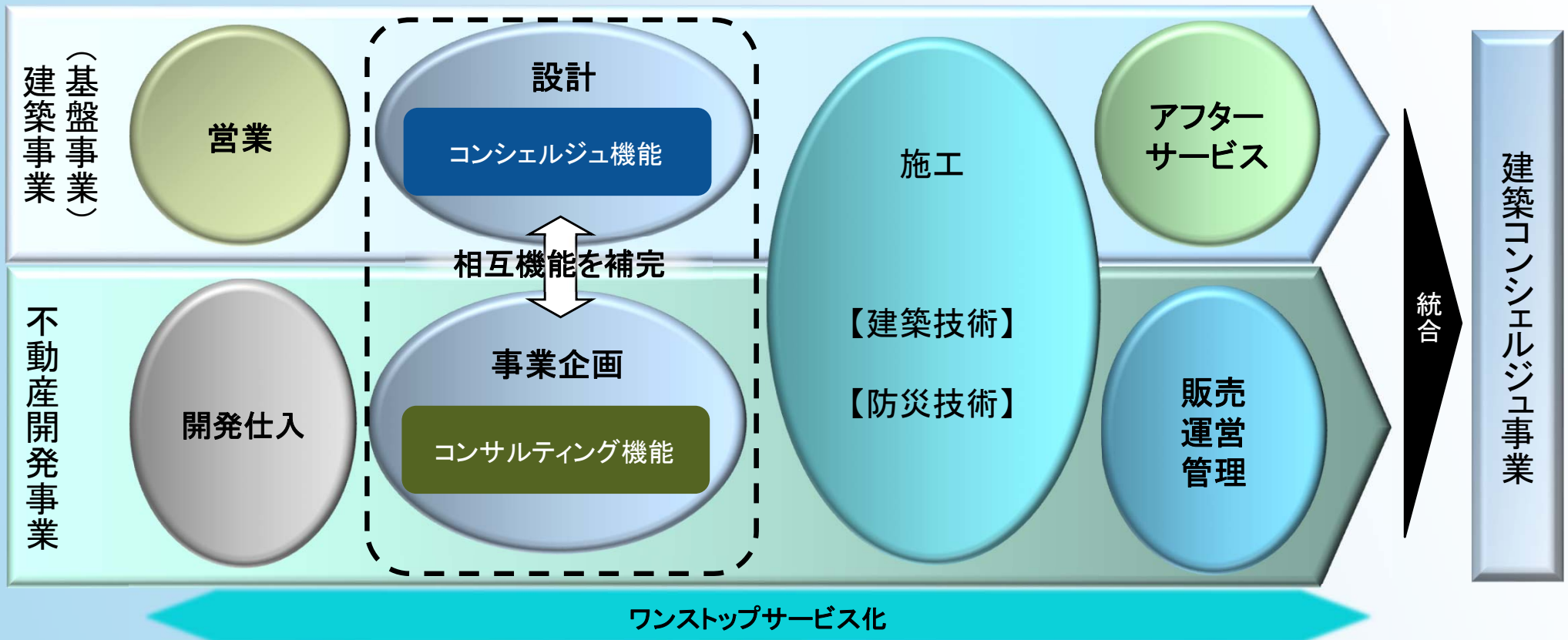
クラウド

セキュリティ

IoT

建築コンシェルジュ事業

【基本戦略】 不動産開発機能の拡充と建築事業(基盤)の保有機能との統合による
ワンストップサービス化を推進



デジタルテクノロジーの活用による建築事業のワンストップサービス化を推進

ロボティクス

AI

ソーシャル

モバイル

ビッグデータ
アナリティクス

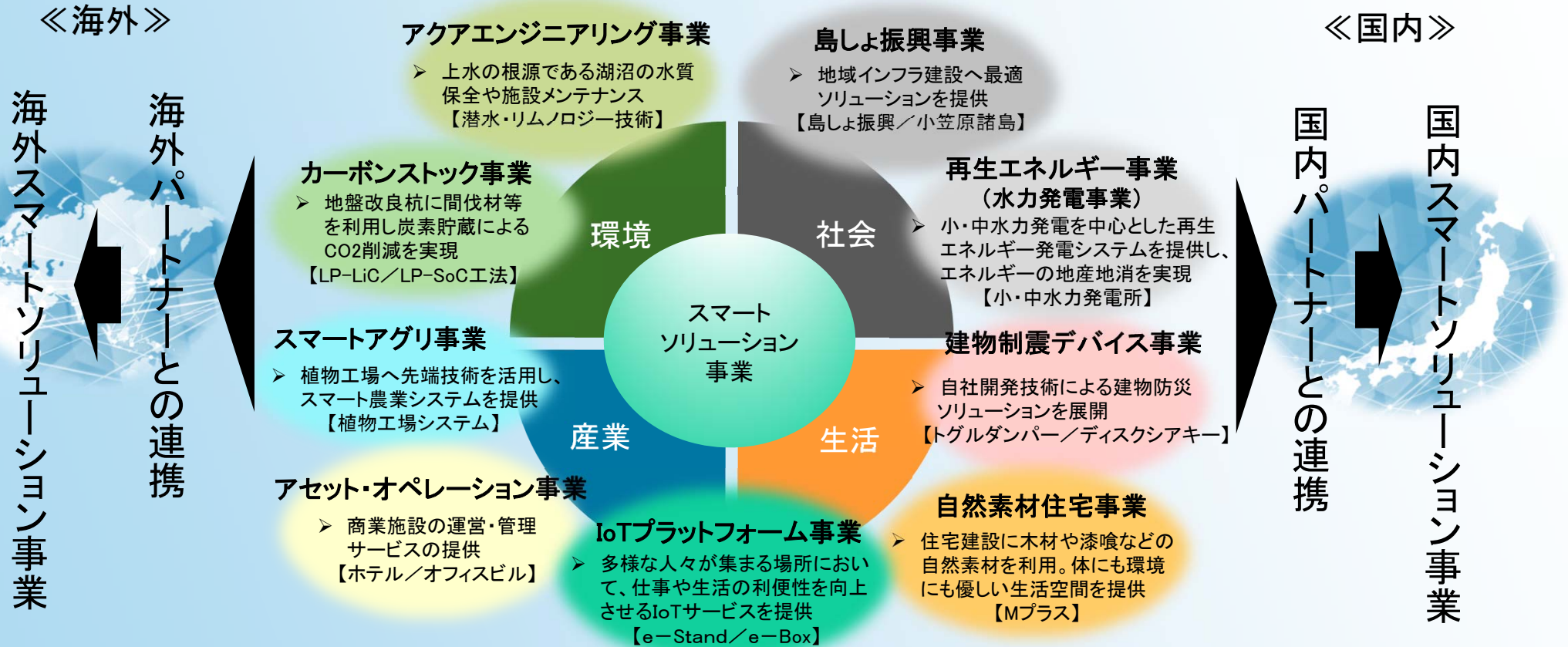
クラウド

セキュリティ

IoT

スマートソリューション事業

【基本戦略】 保有技術による「ブランディング事業」を拡充し、Society5.0(超スマート社会)の実現に向けた多様なソリューションサービスを提供



ロボティクス

AI

ソーシャル

モバイル

ビッグデータ
アナリティクス

クラウド

セキュリティ

IoT

デジタルテクノロジーの活用によるスマートソリューションサービスの強化

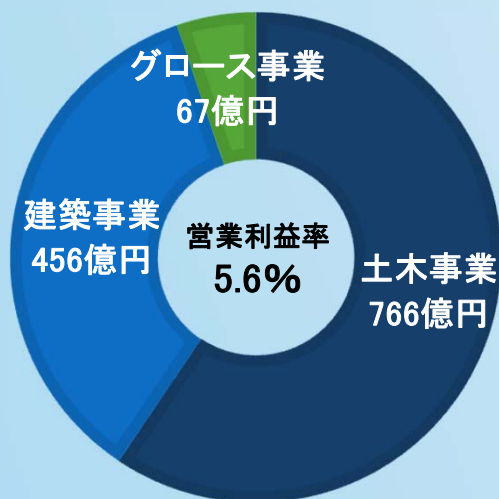
経営基盤

【基本戦略】「New Business Contractor」の実現に向けた経営体制の確立

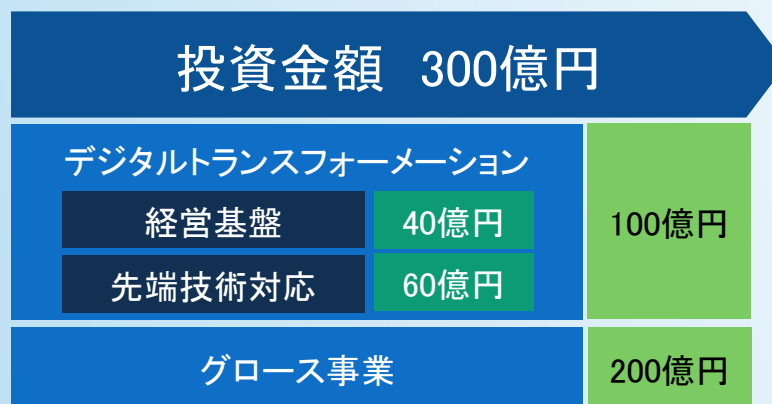
- ✓ 次世代型ビジネスプロセスへの転換を図るためデジタルトランスフォーメーションを推進
- ✓ 人材への積極的な投資と新たな人事システムの構築による働きやすい労働環境の提供
- ✓ 「New Business Contractor」の実現に向けた積極的な事業投資の推進と財務基盤の拡充
- ✓ 経営リスクマネジメントを重点としたコーポレートガバナンスの強化
- ✓ グループ会社を含めたコンプライアンス体制の継続強化
- ✓ 企業価値の最大化と安定した株主還元継続

◆ 連結業績計画

2018年度
売上高1,289億円



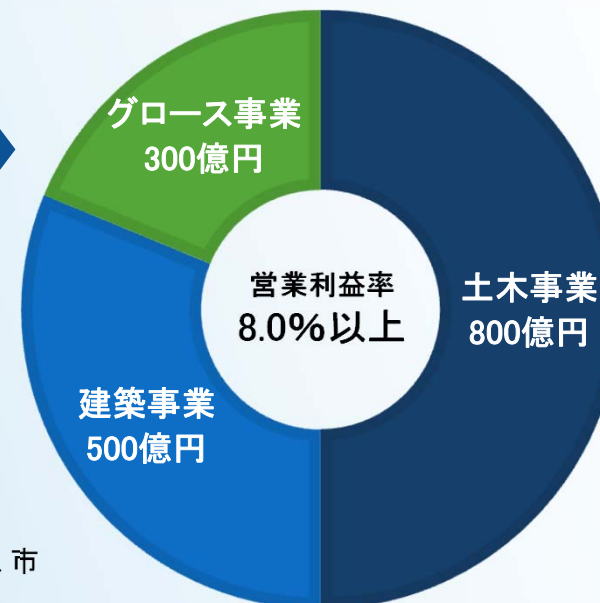
新「中期5カ年計画」



【投資・調達方針】

財務基盤の拡充を前提に、自己資金による投資を基本とし、市場環境等を勘案しつつ、最適な資金調達を検討

2023年度
売上高1,600億円



経営基盤(計画の実現に向けたKPI=重要業績評価指標)

	戦略	施策	KPI	2023年度
基盤事業	事業構造改革の更なる推進  	安定収益基盤の維持	基盤事業における1人当たりの 完工利益生産性の向上(2018年度比)	5%UP
		高生産性事業への変革	基盤事業における 民間継続顧客数の増加(2018年度比)	10%UP
			基盤事業における1人当たりの 消化高生産性の向上(2018年度比)	8%UP
グロース事業	新たな収益基盤の拡大    	積極的な 事業投資の推進	グロース事業の拡大 (戦略性/シナジー/利回り等の総合的な判断による投資の進捗を測定)	
経営基盤	New Business Contractor の実現に向けた経営体制の確立     		働きやすい 労働環境の提供	従業員満足度の向上 (当社グループ従業員を対象に「仕事のやりがい」や「働きやすさ」等に対する満足度を測定)
		財務基盤の拡充	自己資本比率	45%
		安定した株主還元	配当性向	30%以上