



平成 26 年 3 月 24 日

各 位

会 社 名 飛 島 建 設 株 式 会 社
代 表 者 代表取締役社長 伊藤 寛治
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 044-829-6751

「中期 3 ヶ年計画(2014～2016 年度)」策定に関するお知らせ

当社は、「中期 3 ヶ年計画(2014～2016 年度)」を策定しましたので、お知らせいたします。

【計画の概要】

(基本方針)

～基盤事業の収益力強化による安定的経営基盤の確保と新たな事業領域の確立～

- ・ 業量拡大によらない、収益力の向上に注力
- ・ 今後 3 ヶ年は、国内マーケットに注力し、海外は将来に向けての基盤強化を推進
- ・ 中長期を展望して、事業領域の拡充と次世代新事業の創造を推進

(基本戦略)

- ◇国内土木 ～収益重視の戦略的受注活動の展開
- ◇国内建築 ～採算性向上と顧客基盤拡充に向けた取組強化
- ◇海 外 ～基盤 2 ヶ国および周辺地域等での安定的業量の確保
- ◇新 事 業 ～保有技術を核としたコンサルティングの展開

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

「中期3カ年計画」

(2014～2016年度)

～基盤事業の収益力強化による安定的経営基盤の確保と
新たな事業領域の確立～

2014年3月
飛島建設株式会社

目次

- ▷ 前「中期3カ年計画」の総括
- ▷ 新「中期3カ年計画」
- ▷ 経営戦略の構成とステージ
- ▷ 基本戦略
- ▷ 強化課題への対応 / 将来への布石
- ▷ 経営目標値

前「中期3カ年計画」の総括

前「中期3カ年計画」

◆黒字化に向けた経営基盤再構築

- ▶損益分岐点の改善
 - ・固定費の圧縮

▶基盤事業の再構築 【土木事業】

- ・大都市圏への経営資源集中

【建築事業】

- ・首都圏特化し採算事業へ転換

計画直後
震災発生

震災対応
最優先

エリア戦略
の見直し

総括

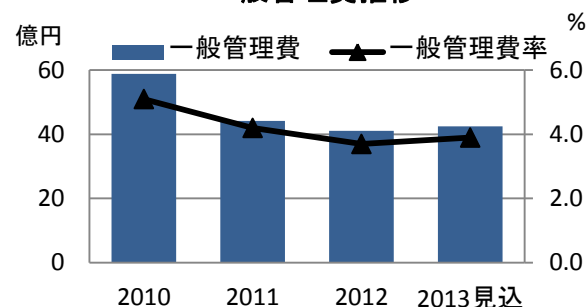
◆構造改革と基盤事業の再構築により 計画内3カ年の黒字確保は確実

- ▶計画直後の東日本大震災の発生により、
エリア戦略の見直しを図るものの、基盤
事業の収益力は向上

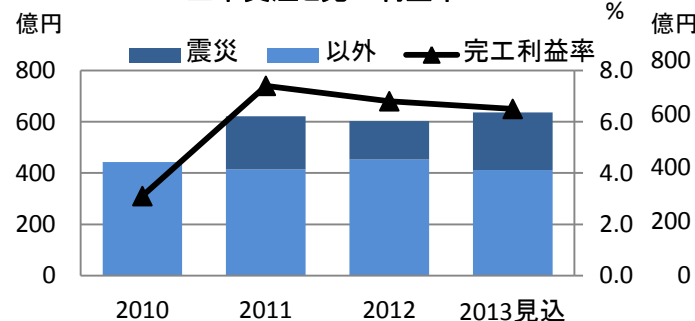
(単位: 億円)

【単体】	2011年度実績	2012年度実績	2013年度見込
営業利益	13 (1.2%)	13 (1.2%)	16 (1.5%)
経常利益	5 (0.5%)	5 (0.5%)	8 (0.8%)
当期純利益	3 (0.3%)	4 (0.4%)	6 (0.6%)

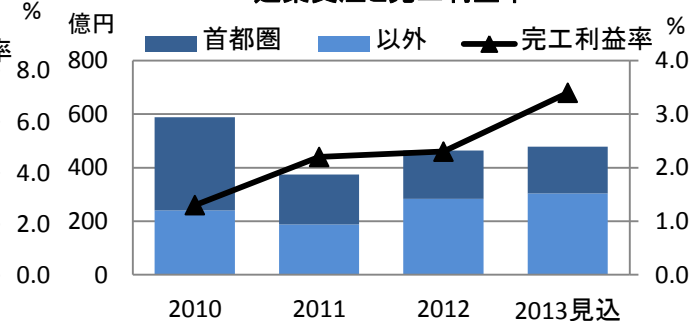
一般管理費推移



土木受注と完工利益率



建築受注と完工利益率



新「中期3ヵ年計画」(2014～2016年度)

環境・課題認識

	中期展望(今後3ヵ年)	長期展望
国内	▶受注環境 ・国土強靱化政策、震災復興、東京五輪、中央リニア新幹線等 ▶公共投資 ・「総合評価方式」中心の発注が継続 ▶民間投資 ・新築/リニューアルともに案件量が増加	・少子高齢化、ストック老朽化の進行 ⇒建設需要の中身は 新設から 維持更新へ
海外	▶基盤2ヵ国の受注環境 〈ブルネイ〉 ・豊富な石油資源を背景に、社会インフラ整備が継続 〈パキスタン〉 ・社会インフラ整備と海外企業誘致が加速	・開発途上国で社会インフラ整備が加速 ⇒日本国政府ODAの継続

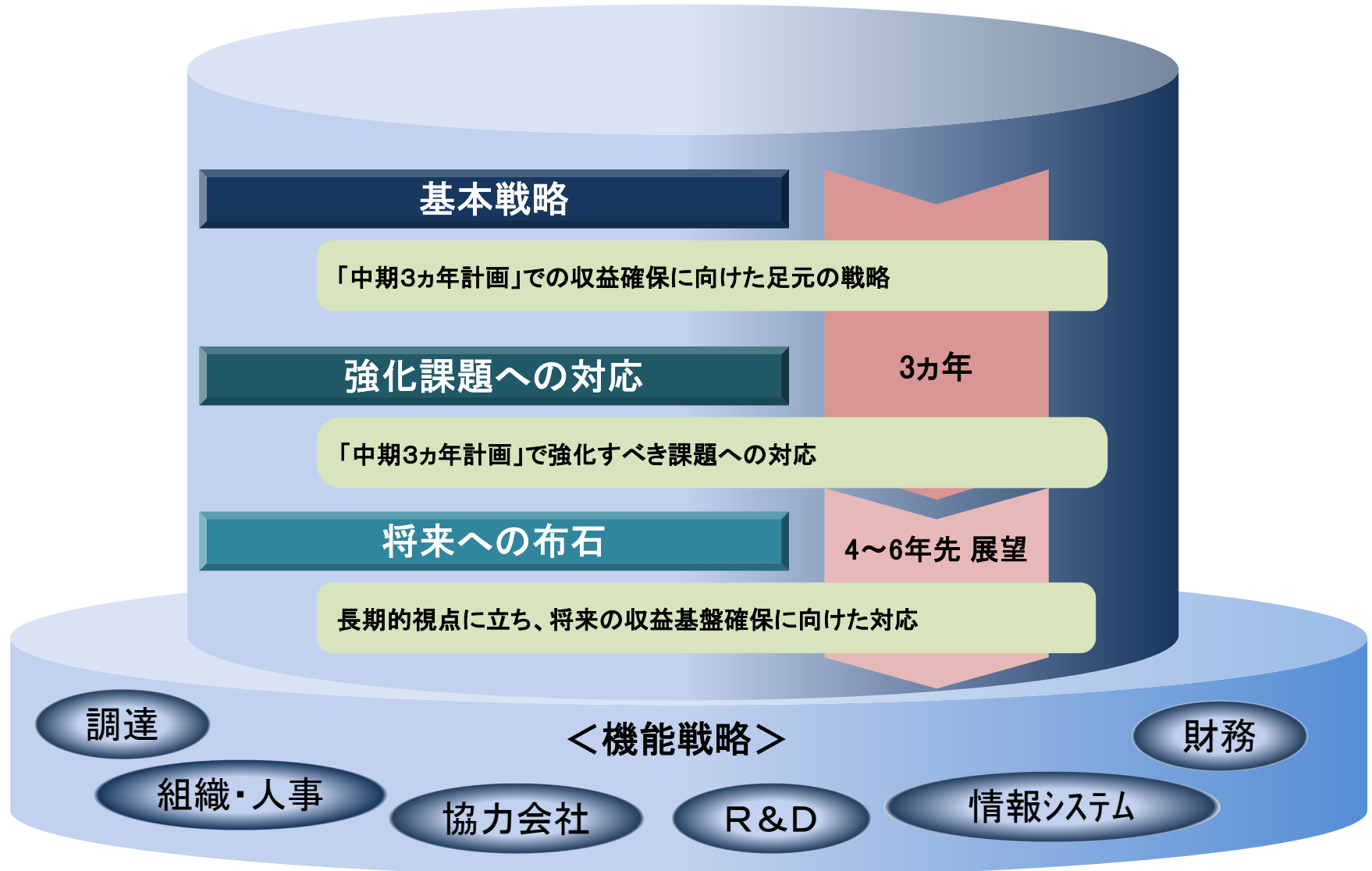
新『中期3ヵ年計画』

基本方針

◆基盤事業の収益力強化による安定的経営基盤の確保と 新たな事業領域の確立

- ・業量拡大によらない、収益力の向上に注力
- ・今後3ヵ年は、国内マーケットに注力し、海外は将来に向けての基盤強化を推進
- ・中長期を展望して、事業領域の拡充と次世代新事業の創造を推進

経営戦略の構成とステージ



基本戦略

国内土木

収益重視の戦略的受注活動の展開

- ◆基盤強化に向けての戦略的な案件取組
 - ⇒ 総合評価方式への継続的取組強化
 - ⇒ 看板工種(トンネル/シールド/ダム)でのシェア確保
 - ⇒ ベース収益源の利益底上げ(都市再生案件)
- ◆重点マーケットへの取組
 - ⇒ 震災復興事業・五輪関連事業・中央リニア新幹線事業

国内建築

採算性向上と顧客基盤拡充に向けた取組強化

- ◆不採算/低採算工事の徹底排除
 - ⇒ 取組体制と本支店連携機能の強化
- ◆「最良」顧客づくりの推進
 - ⇒ ソリューション志向の徹底による「特命化」の推進
- ◆耐震ソリューション営業の展開
 - ⇒ 耐震リニューアル対応から新築案件適用へ領域拡大

海外

基盤2カ国および周辺地域等での安定的業量の確保

- ◆基盤2カ国での競争優位性の維持・強化(ブルネイ、パキスタン)
 - ⇒ 日本国政府ODA、現地政府、日系民間案件に注力
- ◆周辺地域等での基盤構築の推進(インドネシア、東ティモール)
 - ⇒ 日本国政府ODAを中心とした取組

新事業

保有技術を核としたコンサルティングの展開

- ◆コンサルティング機能のフィージビリティ化の推進
 - ⇒ アスベスト溶融・無害化処理技術のコンサルティング
 - ⇒ 丸太打設カーボンストック技術のコンサルティング
 - ⇒ 自動化野菜工場/ドーム販売のビジネス

【機能戦略/施策】

組織戦略

調達戦略

協力会社戦略

R&D戦略

人材育成

現地企業との連携

コンサルタントとの連携

子会社での営業展開

強化課題への対応 / 将来への布石

			【機能戦略/施策】
強化課題への対応	土木 国内	◆<u>周辺分野での戦略的受注の確保</u> ～「エンジニアリング機能」の発揮～ ◇再生可能エネルギー関連・環境関連への対応	コンサルタントネットワークの強化
	建築 国内	◆<u>新たなアプローチで顧客基盤を拡充</u> ～「建設コンシェルジュ機能」の発揮～ ◇多様化する顧客ニーズへのきめ細やかな対応強化	ビジネスマッチングの強化
	海外	◆<u>管理体制の強化と人材育成</u> ◇取組体制の強化、人材教育	工事管理機能の充実 国内外ジョブローテーションの実施
将来への布石	土木 国内	◆<u>インフラ維持/更新(土木リニューアル)領域の取組推進</u> ◇道路/トンネル/都市施設リニューアルへの取組着手と技術開発の推進	エンジニアリング部門の機能特化
	建築 国内	◆<u>福祉/医療関連領域の取組推進</u> ◇施設コンバージョンへの取組着手と技術開発の推進	建設コンシェルジュ機能の強化
	海外	◆<u>第三地域での市場調査とパイロット案件への取組</u> ・第三地域 カンボジア、ミャンマー、ラオス	周辺地域での拠点づくり
	次世代新事業	◆<u>事業基盤の多角化と次世代新事業の創造</u> ～長期的視点に立った、新しい形態による事業展開～ ◇建設関連・生活関連事業の機能補充	全社企画機能の集約

経営目標値

- ◆ 業量拡大によらない、収益力増強を実現する
- ◆ 当期純利益の積上げにより、純資産の充実を図る

◆ 営業利益率の改善

2013年度 見込 2016年度 計画

1.5%

2.7%

◆ 自己資本比率の向上

2013年度 見込 2016年度 計画

14.2%

17.4%

【単体】

		見 込
		2013年度
受注高	土木	636
	建築	479
	開発	11
		1,127
売上高	土木	563
	建築	521
	開発	11
		1,095
売上総利益	土木	37
	建築	18
	開発	4
		59
営業利益		16
経常利益		8
当期純利益		6

収益力強化

(単位: 億円)

計 画		
2014年度	2015年度	2016年度
620	630	650
450	500	500
9	9	9
1,079	1,139	1,159
592	622	615
521	488	481
9	9	9
1,122	1,118	1,105
37	44	48
23	24	24
2	2	2
63	70	74
19	26	30
10	20	24
8	17	20