



平成 27 年 5 月 13 日

各 位

会 社 名 株式会社 安藤・間 (呼称:安藤ハザマ)
代 表 者 名 代表取締役社長 野村 俊明
(コード番号 1719 東証第 1 部)
問 合 せ 先 C S R 推 進 部 長 山 口 功 人
(T E L . 0 3 - 6 2 3 4 - 3 6 0 6)

「中期経営計画 (2016. 3 期～2018. 3 期)」の策定に関するお知らせ

当社はこのたび、当期より新たにスタートする「中期経営計画 (2016. 3 期～2018. 3 期)」を策定しましたので、以下のとおりお知らせいたします。

当社は2013年4月の合併による発足以来、2016年3月期を計画最終期とする「中期経営計画(2014. 3 期～2016. 3 期)」に取り組んでまいりましたが、市場環境の好転等もあって、過去2期とも数値計画を上回る業績を確保することができました。つきましては、建設産業を取り巻く環境の変化に時期を逸することなく対応し、企業価値を更に向上させていくために、現計画を2015年3月期で終了し、今般新たに「中期経営計画 (2016. 3 期～2018. 3 期)」を策定したものです。

新たな中期経営計画では、持続的な成長を遂げられる会社となるために、「魅力ある企業グループへの変革」を戦略テーマとして掲げ、経営・財務基盤の安定を図りながら、「安心、安全、高品質な良いものづくり」をするという経営の基本方針を徹底しつつ、社会・お客様・株主・取引先・従業員等のすべてのステークホルダーと「共に成長していく」関係の構築を目指してまいります。

全社一丸となって本計画に取り組んでまいりますので、今後とも一層のご理解、ご支援を賜りますよう、宜しくお願い申し上げます。

記

【計画の概要】

1. 計画期間

2016年3月期～2018年3月期 (3か年)

2. 戦略テーマ

「魅力ある企業グループへの変革」

3. 目標数値

2018年3月期 (計画最終期)

	個 別	連 結
売 上 高	3,800 億円程度	4,000 億円程度
営 業 利 益	190 億円程度	200 億円程度
R O E		10%以上
配 当 性 向		20%程度

※詳細につきましては、別紙資料をご覧ください。

以 上



中期経営計画

2016.3期 ~ 2018.3期

— 魅力ある企業グループへの変革 —

2015年 5月13日





I 前・中期経営計画の総括

業績・戦略等の評価

- ・ 数値計画を大きく上回る業績を確保し、前・中期経営計画を前倒しで達成
- ・ 合併効果に外部環境の改善が重なり、量・質ともに大幅に改善。
収益力は業界トップクラス

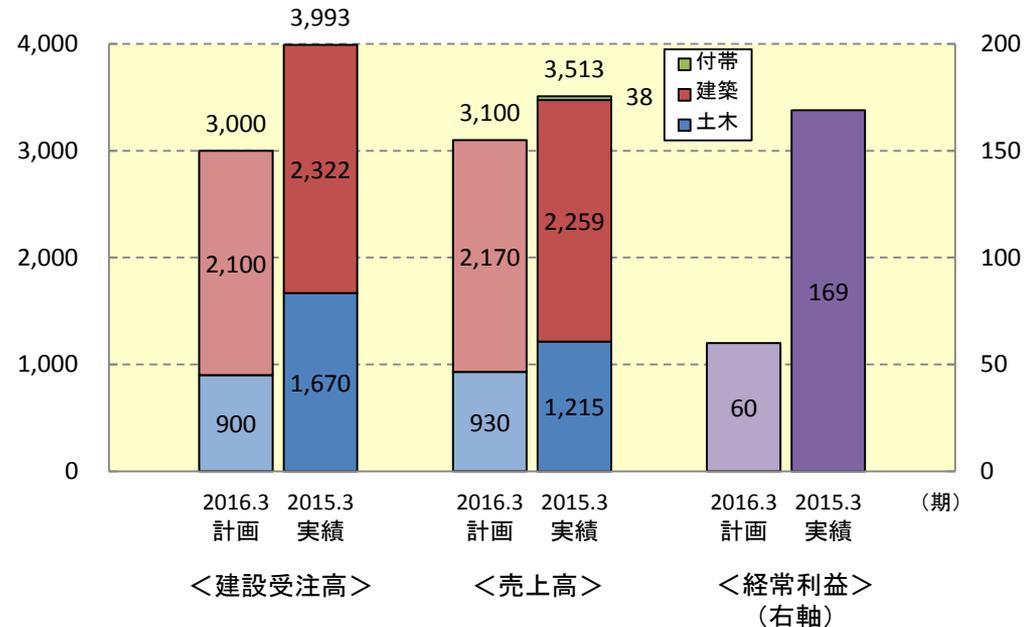
(単位: 億円・%)

	2016年3月期 当初目標		2015年3月期 実績	
	個別	連結	個別	連結
建設受注高	3,000	---	3,993	---
土木受注高	900		1,670	
建築受注高	2,100		2,322	
売上高	3,100	3,300	3,513	3,697
土木完工高	930		1,215	
建築完工高	2,170		2,259	
附帯事業	---		38	
経常利益	60	65	169	181
同率	1.9%	2.0%	4.8%	4.9%

(億円)

建設受注高・売上高・経常利益の計画対比(個別)

(億円)



※発行体格付BBB+を取得(R&I: 格付投資情報センター)



II 経営環境の認識

現在の市場環境の認識

- ・ 政府建設投資は、「震災復旧・復興」から「防災減災対策」、「社会インフラ老朽化対策」へ
- ・ 経済財政政策・金融政策により、民間企業の投資マインドが回復
- ・ オリンピック・パラリンピック、リニア新幹線など、大型プロジェクトが控える
- ・ 受注環境の好転、採算性の向上
- ・ 建設技術者・技能労働者の不足、労務・資機材コストの高止まり(価格転嫁はすすむ)
- ・ 国の海外インフラ輸出政策の進行、製造業の海外投資意欲旺盛、進出地域の拡大



(出典: 建設経済研究所「建設経済モデルによる建設投資の見通し」(2015.4.22))



(出典: 国土交通省「建設工事受注動態統計調査(大手50社)」)



Ⅲ 中期ビジョン、戦略テーマ、目標数値

戦略テーマ

中期ビジョン

中期経営計画
(2016.3期～2018.3期)

「魅力ある企業グループ
への変革」

前・中期経営計画
(2014.3期～2015.3期)

「新たな挑戦、
新しい企業価値の創造」

1. 持続的な成長を
遂げられる会社
2. 「やりがい」と「ゆとり」のある
人生設計が実現できる会社
3. 社会と共存していける会社
4. 経営・財務基盤の
安定した会社

目標数値 (2018年3月期:計画最終期)

	個別	連結
建設受注高	4,000億円程度	---
売上高	3,800億円程度	4,000億円程度
営業利益	190億円程度	200億円程度
営業利益率	安定的に 5%以上	

	個別	連結
ROE	---	10%以上
配当性向	---	20%程度

※目標数値はローリングします

IV 重点施策



1. 持続的成長に向けた取り組み

① 施工能力(質・量)の向上

- ・ 合理化・省力化・機械化の技術開発を促進し、現場に投入する
- ・ 施工体制の安定確保のために、協力会社とのパートナーシップを強化する
- ・ ICTの活用などにより、施工生産性・利益生産性を大幅に改善する
- ・ グループ全体でBIM・CIM活用による技術力・生産性向上を加速・拡大する

② 事業領域の拡大

- ・ ポストオリンピックを見据え、建設以外の事業進出に取り組む
- ・ グループ会社がそれぞれの強みを生かし、グループ全体の魅力向上に貢献する

③ 調達施策

- ・ 海外調達の推進により、コストの改善、調達の安定化を図る

④ 経営資源の確保

- ・ 採用活動を強化し、人材の質・量を確保する
- ・ 階層別・職種別研修の再構築により、人材育成を強化し、一人ひとりのレベルアップを目指す



IV 重点施策

2. 「やりがい」と「ゆとり」の実現に向けた取り組み

① 労働環境の改善

- ・ 労働時間の短縮・休日取得の適正化に向けた取り組みを展開する

② 「やりがい」の伴うキャリア形成の促進

- ・ 計画的な職務経験や自己研鑽を通じて、「やりがい」の伴うキャリアを形成する

3. 社会との共存に向けた取り組み

① 安全・品質への取り組み

- ・ ものづくりの原点である、安全管理・品質管理を徹底する

② 建設産業の抱える課題への取り組み

- ・ 社会保険未加入問題の解決、重層下請構造の改善に向けて、協力会社と協働する

③ 社会環境の変化に対する取り組み

- ・ 女性・高齢者・外国人など、人材の多様化に対する取り組みを推進・拡充する
- ・ 会社法改正やコーポレートガバナンス・コード制定に対応し、ガバナンス体制を強化する
- ・ 株主との対話を重視し、IR・SR活動を展開する

IV 重点施策



4. 経営・財務基盤の安定・強化に向けた取り組み

① 経営・財務基盤の安定・強化

- ・ 売上高を向上させ、高水準の営業利益(率)を維持する
- ・ 持続的成長への投資を継続しつつ、自己資本の着実な積み上げに努める

② 株主への利益還元

- ・ 企業価値の持続的な向上と、長期的に安定した株主への利益還元を目指す
(配当性向20%程度)

IV 重点施策



重点セグメント

土木事業

【大型プロジェクト】

- ・ 差別化技術とコスト競争力強化による
受注力向上
- ・ 個別プロジェクトに対する組織対応力の強化

【社会基盤整備】

- ・ 復興関連事業／インフラ整備を通じた
社会的使命への対応強化

【その他注力分野】

- ・ リニューアル分野
- ・ 原子力分野

【海外】

- ・ 実績のある国・地域及び周辺国における
インフラ整備等
- ・ 無償に加えて、有償・一般案件の取り組み強化

建築事業

【設計施工・特命】

- ・ 顧客の信頼を高める設計提案力、営業力の強化
- ・ 生産性向上によるコスト競争力の強化

【ストック市場】

- ・ 市場ニーズの変化に応じた技術開発の促進

【エネルギー・環境分野】

- ・ 次世代環境配慮技術の開発及び展開

【海外】

- ・ 得意領域の深化、拡充
- ・ 外資系新規顧客開拓、生産施設以外の
用途物件への取り組み



■ 免責事項

本資料に記載されている目標数値等の将来に関する記述は、当社が本書面の作成時点に入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、リスクや不確実性を含んでいます。

そのため、今後の当社を取り巻く経済環境・事業環境等の変化により、実際の業績等は本資料に記載されている目標数値等から大きく変動する可能性があります。