



平成 28 年 5 月 13 日

各 位

会社名 三井住友建設株式会社
代表者名 代表取締役社長 新井 英雄
(コード番号 1821 東証第一部)
問合せ先 企画部長 岩城 純一
(TEL 03-4582-3016)

「中期経営計画 2016-2018」策定に関するお知らせ

当社は、平成 28 年 5 月 13 日開催の取締役会において、平成 28 年度を初年度とする「中期経営計画 2016-2018」を策定しましたのでお知らせいたします。

当社グループは、平成25年4月より「中期経営計画 2013-2015」に取り組み、その最終年度となる平成 27 年度の連結業績は計画値を大幅に上回り、合併後の本業最高益を計上することができました。

しかしながらこの間に、過去に施工したマンション工事にかかる杭工事の不具合事象が発生し、ご関係の皆様方へ多大なご迷惑をおかけすることとなりました。更に、当該工事の施工体制に関して建設業法上の指示処分を受け、当社の信用が大きく失墜する事態となりましたことは誠に申し訳なく、改めて深くお詫び申し上げます。

今般の中期経営計画推進にあたっては、かかる事態の真摯な反省に基づき、「信頼の回復」と業績の改善による「企業価値の向上」をテーマに、品質の確保・向上に徹底的に取り組んでまいります。生活の基盤を作るという建設業の社会的な使命を改めて心に銘記し、法令遵守のもと、再発防止の徹底と業績の向上を図ることでステークホルダーの皆様からの信頼の回復に努めてまいります所存です。

○テーマ 「信頼の回復と企業価値の向上」

○フォーカステーマ

計画期間中に優先的に取り組む重要テーマとして、フォーカステーマを定めました。

① 生産システムの改革

品質に対する信頼の回復が最重要課題であるとの認識のもと、品質の確保をはじめ、担い手の確保・生産性の向上など構造的な課題に対しても、生産システムの解決すべきテーマとして取り組む

② 人材の確保・育成・活力の向上

会社の根幹である「人」については、人員の逼迫や高齢化の進行などの課題に対して、人材の確保と育成に努め、活力の溢れる魅力ある企業づくりを実現する

○数値計画 (連結)

2018年度	・売上高	4,400億円規模	・営業利益率	5%以上
	・自己資本比率	20%以上	・配当性向	20%以上

当社グループは、本計画の実現に向けて総力を挙げて取り組み、信頼の回復と株主価値・企業価値の向上に努めてまいります。株主様をはじめ、ご関係の皆様の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

中期経営計画2016-2018

～「信頼の回復と企業価値の向上」～

2016年5月13日



三井住友建設

Index

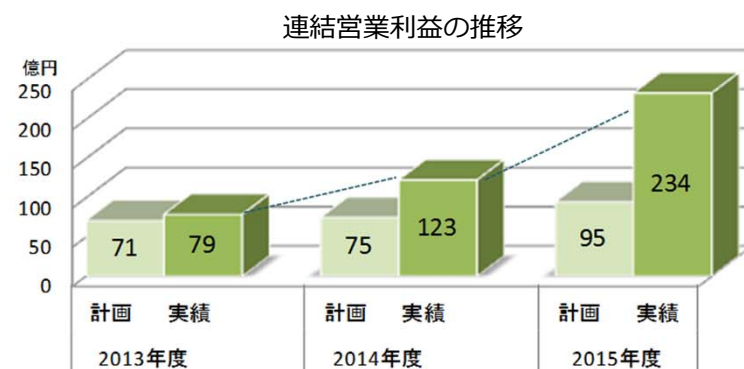
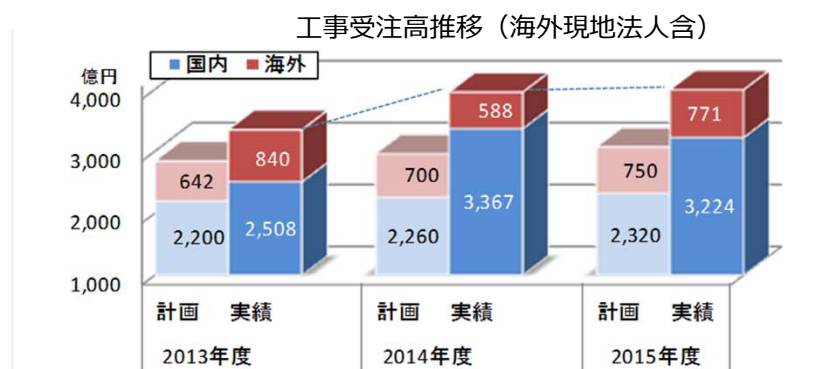
1. 前中期経営計画の総括	02
2. 市場環境認識と当社の主要課題	03
3. グループビジョンと長期経営方針	04
4. 中期経営計画2016-2018 の位置づけ	05
5. 中期経営計画2016-2018 の概要	06-13
6. C S R 経営の推進	14
7. 数値計画	15

1. 前中期経営計画の総括

堅調な建設投資を背景に主要業績計画値を達成

- 工事受注高（海外現地法人含）、連結営業利益で計画を上回る実績
- 普通株式の復配（2015年6月）

基本方針	総括
1. 国内建設事業の競争力、収益力向上	<ul style="list-style-type: none"> ・受注は堅調に推移 ・収益力の強化に取り組み、採算性が向上
2. 海外事業の基盤強化	<ul style="list-style-type: none"> ・700億円の受注・完工体制を構築
3. 新規・新領域事業への挑戦	<ul style="list-style-type: none"> ・太陽光発電所の新設、再生可能エネルギーやPFI案件への取り組みが進捗



2. 市場環境認識と当社の主要課題

<市場環境認識>

● 計画期間・・・概ね堅調

- ・ 国土強靱化への取り組み
- ・ 老朽インフラ更新本格化
- ・ 東京五輪関連の建設投資
- ・ 海外市場の成長
- ・ 技能労働者の不足

● 長期・・・建設需要の質的变化

- ・ 人口減少による国内市場の縮小
- ・ 公共投資の抑制
- ・ 新設減少、維持更新投資の増加
- ・ 世界経済の不透明感
- ・ 建設産業の担い手不足加速

<当社の主要課題>

- ・ 杭工事の不具合により失った信用の回復
- ・ 人材の確保・育成、技術の伝承
- ・ 国内外の収益基盤の更なる強化・重層化

3. グループビジョンと長期経営方針

グループビジョン

- 安定した収益力を確保し、持続的に成長する企業グループ
- 当社ならではの技術とサービスにより、社会的な課題に挑戦する企業グループ
- 信義と誠実を重んじ、社会建設への参画という誇りを持って、国内外に活躍の場を広げる企業グループ

ビジョン実現のための「長期経営方針」

ものづくりの力の向上

魅力ある企業づくり

建設事業の競争力・収益力の強化

環境変化に対応した収益基盤の重層化

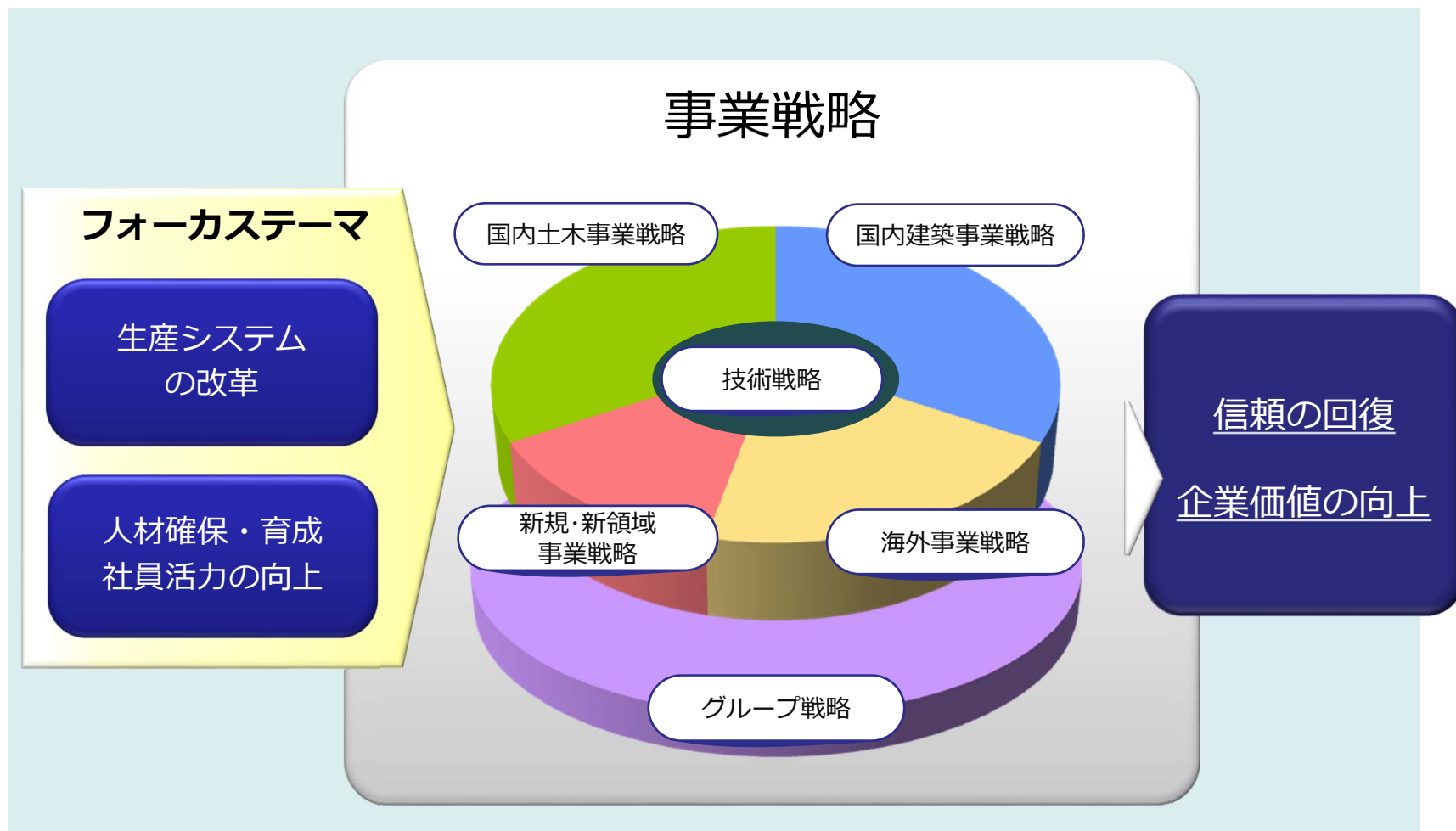
CSR経営の推進

4. 中期経営計画2016-2018 の位置づけ

グループビジョンの実現に向けた新たなステージ



5. 中期経営計画2016-2018 の概要



5-1. フォーカステーマ

本計画期間に重点的に取り組むテーマ

最重要課題である「安全及び品質の確保」、持続的成長に欠かせない「人材面での体制整備」について、重点的に取り組む

生産システムの改革

- (1) 施工に係る法令遵守の徹底、品質不具合再発防止施策の展開
- (2) 作業所労働環境の改善、協力会社との連携強化
- (3) IT活用、設計標準化、工業化による生産性向上
- (4) 安全管理体制の強化
- (5) 上記1~4の実現に向けた推進組織の設置

人材確保・育成 社員活力の向上

- (1) 人材確保
 - ・ダイバーシティの推進
- (2) 人材育成
 - ・技術の伝承に向けたOJT支援システムの構築
 - ・グローバル人材育成プログラムの構築
- (3) 社員活力の向上
 - ・ワークライフバランスを実現する労働環境整備と処遇の改善

5-2. 国内土木事業戦略

1. 主力分野における新たな優位性の構築

- ・ P C（プレストレスト・コンクリート）分野における事業基盤強化
（非鉄橋梁技術の追求、ICT、CIMによる施工プロセス改善）
- ・ 新たな事業領域への P C 技術の活用
（地中構造物への適用、異業種連携による新事業領域への展開）
- ・ トンネル分野の競争力強化
（山岳トンネルの技術提案力強化、中口径シールドの技術開発推進）

2. 維持更新市場への計画的取り組み

- ・ 橋梁分野の優位性を活かした大規模更新事業への取り組み、体制強化

3. 成長分野への注力

- ・ エネルギー・上下水道施設の設計施工一括発注案件へ土建一体の取り組み

**2018年度 計画：個別受注高 1,000億円、完工総利益率 10%以上
（海外含む）**

5-3. 国内建築事業戦略

1. 一般建築（非住宅）分野の拡大による安定的な事業基盤の構築

- ・一般建築分野の営業、設計体制の充実と住宅分野の更なる生産性向上
（提案力の向上による顧客との信頼関係強化、住宅分野は超高層、
SuKKiTを軸にプレキャスト技術の高度化）

※SuKKiT：当社独自開発の
高付加価値マンション

2. 高品質の確保と競争力の強化

- ・品質のリーディングカンパニーを目指した業務プロセスの継続的改革
（設計、施工に係る管理基準等の改善とモニタリングの徹底）
- ・一般建築分野の差異化技術、更新需要を見据えた施工技術の開発
（短工期化技術の開発、ハイブリッド構造建築のローコスト化）

3. 事業機会の拡大 ～周辺事業領域への取り組み強化

- ・PFI／PPP事業の取り組み強化、異業種企業との協業の推進

2018年度 計画：個別受注高 2,000億円、完工総利益率 8%以上
（海外含む）

5-4. 海外事業戦略

1. 競争力の強化

- ・ インド以東のアジア全域、及びアフリカ東南部を視野に入れた営業展開
- ・ 現地営業体制の拡充
(ローカル営業職の拡充)
- ・ 現地事業パートナーとの提携推進

2. グローバル体制の確立

- ・ 国際部門人員の増強、育成
- ・ ローカル・コア人材の育成、登用
(人材開発センターの設置 -フィリピン-、人事制度の整備)
- ・ 内部統制機能の強化、リスク管理の徹底

**2018年度 計画：海外受注高 850億円、売上総利益率 8%以上
(現地法人含む)**

5-5. 新規・新領域事業戦略

1. 新領域事業への取り組みによる収益基盤の重層化

～推進中の取り組み事業を成長軌道へ

- ・再生可能エネルギー関連事業
水上太陽光発電用フロート販売事業の強化
- ・PPP/PFI事業
代表企業でのPPP/PFI事業への参画
- ・中大規模木造建築事業
外部との連携による新たな市場の創出
- ・エンジニアリングサービス事業
最新GxP対応による医薬関連施設建設事業への取り組み

※GxP：医薬製造等に関する安全性・確実性を確保する適正基準の略称のこと

2. 新規・新領域事業スタートアップ・推進体制の整備

- ・企画から事業化までのマネジメント体制構築
- ・持続的な収益化に向けたステージ管理（評価と意思決定）

5-6. 技術戦略

1. 改革：建設を変える

- ・ I C Tの積極的活用による建設マネジメントの改革
(工程管理・原価管理・維持管理を極限まで省力化)
- ・ 建設マネジメントシステムのソリューションビジネスへの展開

2. 進化：建設を進化させる

- ・ 生産性の高い建設技術をさらに進化(急速施工・ロボット化等)
- ・ 高耐久、サステナビリティ等の高付加価値技術への進化

3. 挑戦：より高いレベルの建設に挑戦する

- ・ 既存の限界を大きく超えた「10年後に実現する建設技術」への挑戦
(超・超高層建築、超大スパン橋梁の実現に向けた技術開発)

4. 知的財産戦略の構築と推進

- ・ 収益力と技術信頼性の向上に資する知財創出、活用の推進
- ・ 知的財産権の保護・管理とそれを支える人材の育成

5-7. グループ戦略

1. 重点分野におけるシナジーの追求

- ・ 維持修繕、再生エネルギー分野等におけるグループ内連携の強化
(グループ一体となったりリニューアブル分野の受注戦略と差異化技術の開発)

2. 品質・生産性向上に向けた技術開発の積極的推進

- ・ 生産システム改革に資する技術開発のグループ内連携を推進
(プレキャスト技術の開発による省人・省力化の推進)

3. グループ・ガバナンスの強化

- ・ グループ全体と各社における内部統制の充実、コンプライアンスの徹底

4. 人材確保のためのグループ連携の強化

- ・ グループ内での情報共有による担い手の確保、労働環境・条件の改善

6. CSR経営の推進

1. 企業行動憲章に基づくCSR活動の推進

- ・ 提供する建設物に対する安全性と品質の確保
- ・ 建設業法をはじめとした法令遵守の徹底
- ・ 内部統制システムの充実とコーポレートガバナンスの一層の強化
- ・ 労働安全衛生マネジメントシステムの適正運用による「ゼロ災職場」の実現
- ・ 環境ビジョン“Green Challenge2020”に基づく環境経営施策の推進

2. 事業活動を通じた社会的課題の解決

- ・ インフラ長寿命化、生産性の向上などの社会的課題を解決する技術開発の推進

7. 数値計画

2018年度 (連結)	売上高： 4,400億円	営業利益率： 5%以上
	自己資本比率： 20%以上	配当性向： 20%以上

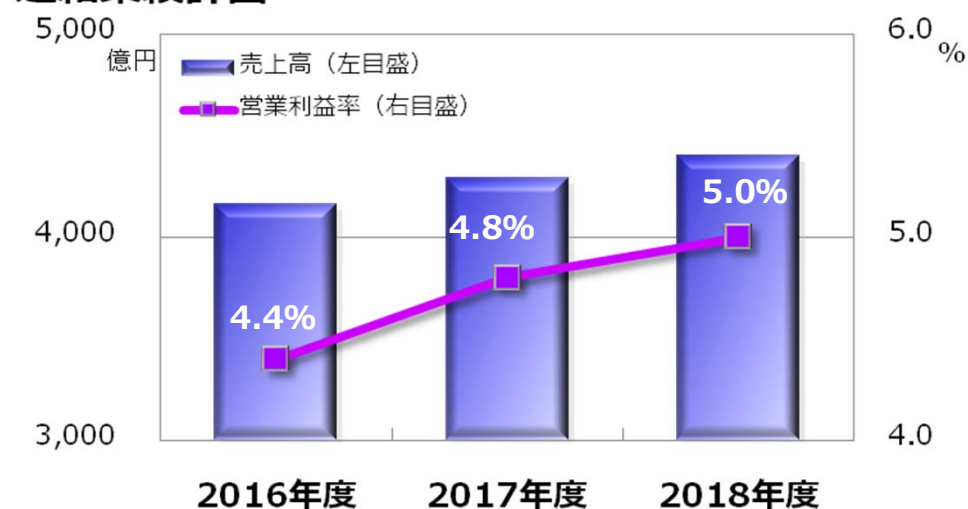
受注計画 (個別)

	(億円)		
	2016年度	2017年度	2018年度
土木 (うち海外)	1,000 (200)	1,020 (220)	1,050 (250)
建築 (うち海外)	2,000 (50)	2,000 (50)	2,000 (50)
個別受注高 (うち海外)	3,000 (250)	3,020 (270)	3,050 (300)

海外受注高 (個別+海外現地法人)

海外受注高	700	800	850
-------	-----	-----	-----

連結業績計画



売上高	4,160億円	4,290億円	4,400億円
営業利益	184億円	205億円	220億円
営業利益率	4.4%	4.8%	5.0%



三井住友建設

お問い合わせ先

企画部

Tel. 03-4582-3016 Fax. 03-4582-3205

本資料に掲載しております計画、予測または見通しなど将来に関する事項は、本資料の発表日現在における当社の戦略、目標、前提または仮定に基づいており、実際の業績は、様々な要素により記載の計画、予測または見通しなどと異なる結果となる可能性があります。