



平成 29 年 5 月 12 日

各 位

会 社 名 大豊建設株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 水島久尾
(コード番号 1822 東証第1部)
問 合 せ 先 企 画 室 長 瀬 知 昭 彦
(TEL 03-3297-7000)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、平成 29 年 5 月 12 日開催の取締役会において、「中期経営計画 (2017~2019 年度)」を策定いたしましたのでお知らせいたします。

1. 計画の策定にあたって

当社は、2016 年度を最終とする中期経営計画により「企業体質を改善し、収益重視を徹底することで、持続的成長を確実なものとする」という基本方針を掲げ、経営基盤の安定を図ることを主たる目的とした取り組みを行ってまいりました。

この間、建設業界全体の市場環境が好転したこともあり、計画を大きく上回る結果を残すことが出来ました。こうした事業環境は少なくとも 2020 年の東京オリンピック・パラリンピックにかけて継続するものと思われませんが、中長期の視点から、今後どのように企業価値を高めていくかが経営の最重要課題であると考えております。

このような認識のもと、当社は新たな「中期経営計画 (2017~2019 年度)」を策定し、更なる企業価値の向上を目指して取り組むことといたしました。

2. 中期経営計画の概要について

(1) 中長期ビジョン

「創業の精神に則り、技術力を持続的発展の礎とし、技術力に裏打ちされた収益力の強化と資本政策の充実により企業価値を向上させ、すべてのステークホルダーにとって魅力ある企業を目指す。」

(2) 基本方針

- ・ 独自技術の高度化と将来に向けた実効性のある新技術の開発
- ・ 持続的成長に不可欠な人的資源の確保
- ・ 連結営業利益 5%以上を安定的に生み出せる収益構造の確立
- ・ 自己資本の充実と安定配当の維持及び手元資金の有効活用

(3) 数値目標 (連結)

受 注 高	1,500 億円以上
売 上 高	1,500 億円以上
営業利益率	5%以上
自己資本比率	45%以上
ROE	10%以上

主な施策等に関しましては、添付の資料をご参照願います。

以 上

※本資料に掲載されております計画、予測または見通しなど将来に関する事項は、本書面の発表日現在における当社戦略、目標、前提または仮定に基づいており、実際の業績は、今後の様々な要因により異なる結果となる可能性があります。

中期経営計画 (2017～2019年度)

2017年5月12日

 大豊建設株式会社

目 次

I 前中期計画の総括	P. 1
II 中期計画概要	P. 2
III 土木事業戦略	P. 3
IV 建築事業戦略	P. 4
V 重点施策	P. 5

I. 前中期計画(2014~2016年)の総括

東日本大震災の復興特需を始めとする業界環境の好転により、すべての業績数値で計画を大きく上回る結果となった。特に収益力の改善傾向は顕著で、連結営業利益、同経常利益、同当期利益は、額・率ともに3ヶ年を通して過去最高を更新し続けている。
また、連結財務数値では計画最終年度(2016)に自己資本比率37.9%、自己資本利益率15.5%と、両者のバランス面において同業他社と比較して高い水準にある。

(単位:百万円)

業績数値 (実績)	連結			単体		
	2014年度	2015年度	2016年度	2014年度	2015年度	2016年度
受注高	167,725	140,705	170,651	145,005	99,592	128,755
売上高	138,525	146,815	143,613	97,809	102,299	99,295
売上総利益 (利益率)	10,701 (7.7%)	14,031 (9.6%)	15,214 (10.6%)	6,850 (7.0%)	8,945 (8.7%)	8,969 (9.0%)
営業利益 (利益率)	6,146 (4.4%)	9,348 (6.4%)	10,047 (7.0%)	3,932 (4.0%)	6,061 (5.9%)	5,776 (5.8%)
経常利益	6,302	9,205	10,131	4,343	6,123	6,369
当期利益	4,616	5,554	7,037	3,246	3,637	4,868

(単位:百万円、%)

財務数値 (実績)	連結			単体		
	2014年度	2015年度	2016年度	2014年度	2015年度	2016年度
自己資本比率	28.7	35.7	37.9	31.8	40.0	40.9
ROE	16.6	15.2	15.5	13.0	11.4	12.6
有利子負債				8,400	5,000	5,000
D/Eレシオ				0.32	0.14	0.13

Ⅱ. 中期計画概要

中長期ビジョン

創業の精神に則り、技術力を持続的発展の礎とし、技術力に裏打ちされた収益力の強化と資本政策の充実により企業価値を向上させ、すべてのステークホルダーにとって魅力ある企業を目指す。



基本方針

- ◆ 独自技術の高度化と将来に向けた実効性のある新技術の開発
- ◆ 持続的成長に不可欠な人的資源の確保
- ◆ 連結営業利益5%以上を安定的に生み出せる収益構造の確立
- ◆ 自己資本の充実と安定配当の維持、及び手元資金の有効活用

数値目標

■ 業績数値	連結
受注高	1,500億円以上
売上高	1,500億円以上
営業利益率	5%以上

■ 財務数値	連結
自己資本比率	45%以上
ROE	10%以上

基本戦略

【事業の選択と集中】

- ◆市場(発注量)、優位性、収益性を考慮した地域選択と人的資源の効率的な投入により、受注と利益の拡大を目指す
- ◆得意分野を強化し、継続的受注に向けた戦略的営業を展開する
- ◆工事、営業、技術部門のネットワークを強化し、受注率を向上させる

【収益力の強化】

- ◆単独・スポンサー工事の手持シェアを拡大し、利益率を向上させる
- ◆シールド・ニューマチックケーソン工事を収益の柱とする
- ◆協力会社の適正な選別と育成を推進し、工事コストを縮減する
- ◆優れた現場管理技術の伝承と発展に取組み、収益力を強化する

【生産性の向上】

- ◆生産性(施工・利益)を考慮した選別受注を徹底する
- ◆ICTを活用した施工管理システムを構築し、生産性向上を図る
- ◆独自技術の高度化を推進し、施工の省力化、効率化を実現する

基本戦略

【市場変化への対応】

- ◆首都圏エリアを最も注力すべき市場と位置付け、営業力、施工力の増強を図り、受注と利益の向上を目指す
- ◆鉄骨、PC化等多様な工法への対応を強化し、非住宅部門の競争力強化を図る
- ◆全国営業網のネットワークを活用し、新規顧客の開拓につなげる
- ◆官庁工事の受注拡大に向けた態勢を強化する

【収益力の強化】

- ◆優良顧客との信頼関係を強化し、市場での優位性を確保する
- ◆社員個々の施工力を高め、顧客に信頼される技術力を確保する
- ◆協力会社の適正な選別と育成を推進し、工事コストを縮減する

【生産性の向上】

- ◆生産性の高い大型案件の受注拡大を目指す
- ◆ICTとBIMを活用した施工管理システムを構築し、生産性向上を図る
- ◆省力化工法の技術力を確立し、工法採用に向けた取組みを強化する

【技術開発の強化】

- ◆新機材センター(技術研究所を併設)を新設し、情熱・意欲のある人材を配置し、施工技術とりわけ当社グループの得意技術の研究・開発の拠点とする
 - ◇研究開発組織の再構築
 - ◇大深度地下建設技術を始めとする独自技術の深化
- ◆業務提携、M&Aも視野に入れ、有望な技術の獲得・開発に取り組む

【経営資源の確保・育成】

- ◆採用活動を工夫・強化する
- ◆会社を取り巻く人々にとって、魅力ある企業をめざし、企業内容を正しく伝え、適正な評価を受ける努力を続ける
- ◆社員の能力開発、教育・育成、待遇の改善および「働き方改革」へ取り組む

【その他の施策】

- ◆財務体質の充実と安定配当の維持を基本方針とし、株主の皆様への利益還元を経営の重要政策と位置付け、会社の状況を鑑み適正な配当に努める
- ◆資金調達方法の多様化に取り組み、財務体質を強化する
- ◆半期ごとの決算説明会に加え、スモールミーティングや現場見学会等を開催しIR活動を充実させる
- ◆事業の分野を建設に限定せず、会社の規模に合った収益事業への研鑽を積み事業化に取り組む