



平成 26 年 5 月 14 日

各 位

上場会社名 五洋建設株式会社
代表者名 代表取締役社長 村重 芳雄
コード番号 1893
上場取引所 東証・名証各一部
問い合わせ先 経営企画部長 稲富 路生
(TEL. 03-3817-7545)

中期経営計画（2014～2016 年度）の策定に関するお知らせ

当社グループはこのたび、平成 26 年度を初年度とする 3 カ年の「中期経営計画（2014～2016 年度）」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

建設業を取り巻く国内の事業環境は、政府の財政政策・成長戦略による公共投資の拡大、企業収益の改善を背景とする民間設備投資の回復基調の継続、東京 2020 オリンピック・パラリンピック開催決定などにより大きく好転しています。また、当社が主に事業展開している東南アジアでは急速な経済成長に伴う、大型のインフラ整備が多数計画されており、継続的な市場拡大が見込まれます。一方、資材価格・労務費の高騰、技能労働者不足、厳しい受注競争の継続等の懸念はありますが、中期的には好調な事業環境が続くものと期待されます。

先の中期経営計画（2011～2013 年度）では、業績については受注高、完工高、当期純利益ともに最終年度目標を達成いたしました。また、経営基盤の強化については、継続的な利益の計上により自己資本に厚みが増したことなどで、企業評価が向上し、金融収支の大幅改善、資金調達の多様化を実現できたことは今後につながる大きな成果です。

新しい中期経営計画（2014～2016 年度）では、「高品質で安全なものづくり」重視の基本原則を徹底しつつ、「臨海部ナンバーワン企業」の真価を發揮すべく、現場力の強化、五洋ブランドの確立、強固な経営基盤の構築に取り組んでまいります。今後も、「臨海部ナンバーワン企業」としての高い競争力と収益力を飛躍の推進力として企業価値向上に邁進してまいります。株主様、お取引先の皆様をはじめ、ステークホルダーの方々には、これまで以上のご厚誼を賜りますようお願い申し上げます。

以 上

(注) 業績予想につきましては、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績等は、今後さまざまな要因によって記載の見通しとは異なる可能性があります。

中期経営計画(2014～2016年度)

2014年5月

五洋建設株式会社

■ 中期経営計画(2011～2013年度)の振り返り



● 業績 ～最終年度目標の超過達成 (受注高・完工高・当期純利益)

○3カ年の事業環境

- ・東日本大震災の復旧復興需要 (2011年3月～)
- ・政権交代による公共投資の回復 (2012年12月～)

○3カ年の業績

【個別】～3期連続増収増益

- ・(土木)震災復興需要、政権交代に伴う公共投資の増加等による3期連続の増収
- ・(建築)赤字工事排除、選別受注による工事採算の大幅改善
- ・(国際)大型工事の継続受注による利益水準の維持
- ・金融収支の大幅改善による経常利益の押上げ

【連結】～最終年度 増収増益

- ・施工系子会社の業績アップと造船子会社の業績改善

● 財務健全化 ～金融収支が大幅改善

- 企業評価の向上:投資格付「BBB」(JCR:2007年9月)
→「BBB+」(JCR:2011年7月)
→「BBB+」(R&I:2013年7月)

- 資金調達が多様化:社債100億円を2回発行
(2011年10月:3年債、2013年7月:5年債)

- 自己資本の増加:10年度末比70億円増加(1.2p改善)

- 金融収支:支払利息の減少等による大幅改善

(単位:億円、四捨五入)

		2011～2013年度 実績				前中計 発表数値
		2010	2011	2012	2013	2013計画
【業績および目標】						
個別	建設受注高	2,754	2,965	2,803	4,467	3,050
	総売上高	2,794	3,086	3,295	3,559	3,060
	売上総利益	231	226	204	222	235
	一般管理費	140	138	133	133	135
	営業利益	90	88	71	89	100
	経常利益	68	76	64	82	80
	当期純利益	19	21	23	33	25
連結	総売上高	3,023	3,280	3,498	3,812	3,270
	売上総利益	253	242	211	247	253
	一般管理費	155	152	147	148	148
	営業利益	98	90	65	99	105
	経常利益	74	74	66	92	84
	当期純利益	22	16	20	38	26
	一株当たり当期純利益(円)	8.5	5.7	7.1	13.2	9.0
【財務実績】						
連結	総資産	2,862	3,119	2,967	3,016	
	純資産	605	624	651	675	
	自己資本比率	21.1%	20.0%	21.9%	22.3%	23%以上
	有利子負債残高	787	812	709	749	672以下
	現預金残高	461	634	506	326	
	純有利子負債	325	178	203	423	
	D/Eレシオ	1.3	1.3	1.1	1.1	1.0以下

■ 建設業を取り巻く環境認識

● 景気 ～ 確実な回復基調

(+) 政府の効果的な経済対策、堅調な内外需要を背景に回復

(-) 消費税増税による個人消費の減少、海外経済の不安定要素が懸念材料

● 建設市場 ～ 建設業を取り巻く事業環境が大きく好転

○ アベノミクスの「財政政策」「成長戦略」 ～ 建設業界にフォローの風

- ・ 公共投資の拡大: 復興促進、国土強靱化政策の推進、国際競争力強化策の推進(港湾整備等)
- ・ 成長戦略の効果: 民間設備投資の回復、BCP対策の取組み推進(地震津波対策等)
- ・ 新しいエネルギー基本計画の推進: 原発の再稼動・廃炉関連、火力(LNG、石炭)の新・増設関連、再生可能エネルギー(洋上風力等)の導入加速関連などの投資拡大

○ 東京2020オリンピック・パラリンピック開催決定 ～ 首都圏の建設投資が活発化

- ・ 臨海部におけるオリンピック関連施設の建設、関連する都市インフラ整備・民間投資の加速

○ 拡大する東南アジア市場 ～ シンガポール、香港、新興国の市場拡大

- ・ 拠点国における好調な建設投資: シンガポール「国土利用計画」、香港「10大プロジェクト計画」の推進
- ・ 新興国の急速な経済成長に伴うインフラ整備需要の増加: ベトナム、インドネシア、ミャンマーなど

○ 旺盛な国内外の大型プロジェクト ～ 注目プロジェクトが始動

- 【国内】海上空港PJT(那覇空港拡張、普天間基地移転)、LNG受入基地、バルクターミナル、東京オリンピック関連(競技施設、臨港道路、クルーズターミナルなど関連インフラ整備)、高速道路(東京外かく環状道路)、高速鉄道(整備新幹線、リニア)

- 【海外】シンガポールの大型港湾整備、香港の第3滑走路整備、洋上風力発電、ベトナム、インドネシア、ミャンマーの大型港湾整備

■ 中期経営計画(2014～2016年度)の概要



● 基本方針 ～高品質で安全なものづくりを通じた顧客信頼・社会貢献の追求

現場力(技術力・施工力・安全力・マネジメント力)の強化
五洋ブランド(技術・施工・安全・品質・顧客信頼)の確立
強固な経営基盤の構築



臨海部ナンバーワン企業
臨海部の高い競争力・収益力を
飛躍の推進力に

● 基本戦略

1. 技術立社の推進 ～原点に戻って現場力を高める

- ・現場力(技術力、施工力、安全力、マネジメント力)の総点検、再強化
- ・総合評価、提案型営業で勝つための総合力(営業力、技術力、施工力、コスト競争力)の強化

2. 五洋ブランドの確立 ～臨海部ナンバーワン企業の真価を発揮する

- ・臨海部の「高い競争力」を活かした事業展開：得意分野・エリアの強化を核として、周辺分野に事業拡大
- ・臨海部の「優位性」につながる技術力の強化：ブランド技術の開発と改良、新しい技術の開発・導入
- ・ポスト2020を見据えた事業展開：建設発生土リサイクル・土壌汚染関連、海域環境改善、洋上風力等

3. 経営力・組織力の強化 ～経営戦略を浸透させる

- ・利益重視の徹底：受注時の赤字排除、施工時の品質・安全トラブルの排除
- ・組織的な営業、工事の推進：組織の垣根を越えた総合力を発揮できる事業推進体制の構築

4. 強固な経営基盤の構築 ～将来の飛躍に向けた足固め

- ・財務体質の更なる強化：資本の充実、事業拡大局面での機動的な資金調達
- ・優れた人材の確保・育成：若手の早期戦力化と多様な人材活用(シニア、キャリア採用、女性等)
- ・グループとしての競争力強化：グループ全体の相互連携によるシナジー効果の発揮

■ 主要経営目標

● 経営目標

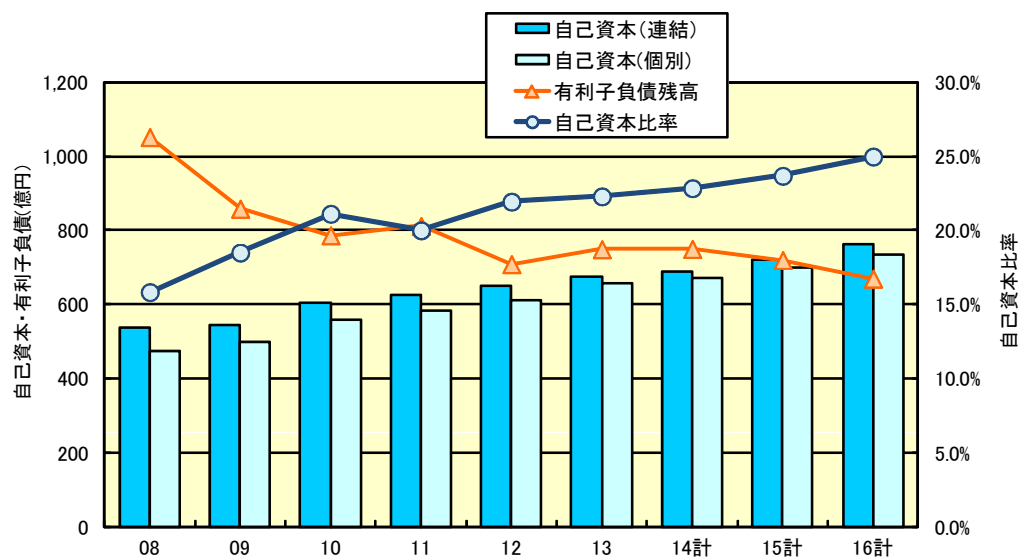
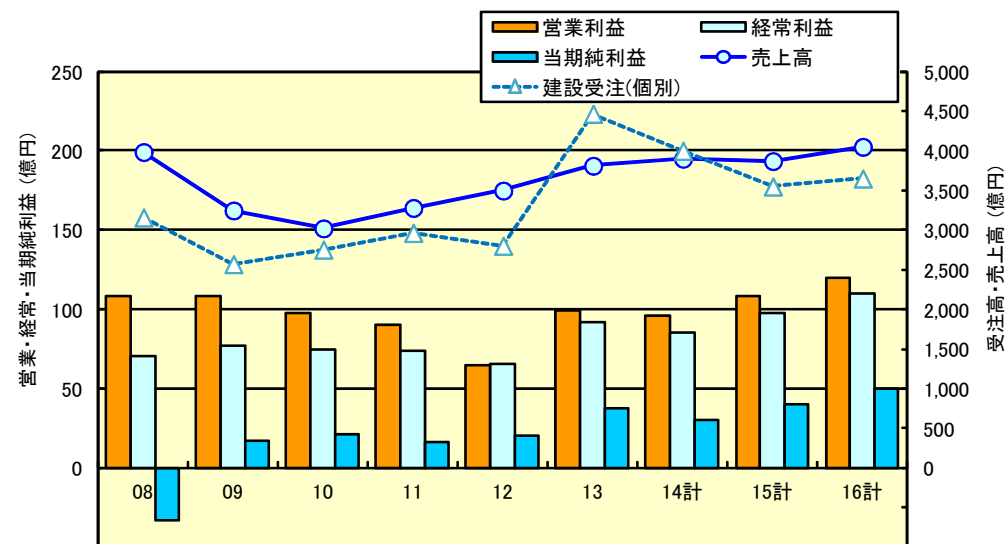
○ 主要連結数値目標(2016年度)

- ・営業利益 120億円以上
- ・経常利益 110億円以上
- ・当期純利益 50億円以上
- ・自己資本比率 25%以上
- ・ネットD/Eレシオ 0.5倍以下

(単位: 億円、四捨五入)

	中期経営計画 2011～2013年度 (2013年度実績)		中期経営計画 2014～2016年度 (2016年度目標)	
	個別	連結	個別	連結
【業績目標】				
建設受注高	4,467		3,650	
総売上高	3,559	3,812	3,740	4,050
売上総利益	222	247	255	280
営業利益	89	99	110	120
経常利益	82	92	100	110
当期純利益	33	38	45	50
一株当たり当期純利益	11.5円	13.2円	15.7円	17.5円
【財務目標(連結)】				
自己資本比率	22.3%		25%以上	
有利子負債残高	749億円		670億円以下	
ネットD/Eレシオ	0.6倍		0.5倍以下	

● 主要数値の推移



■ 土木部門 基本戦略



◎2016年度目標(個別)

受注高: 1,450億円
 完工総利益率: 11%以上
 営業利益: 80億円

◎基本戦略

「現場力・技術力の再強化と
 好調な建設需要をとらえた事業拡大」

①現場力・技術力強化による利益の拡大

- ・確実な安全・品質管理の実施に向けた現場力の強化
- ・工事リスクの低減、工事利益最大化に向けた取組み強化
- ・施工管理能力の高い協力業者との協働・連携と育成

②臨海部の高い競争力を活かした営業展開

- ・大型プロジェクトに対する早期からの組織的取組み
- ・営業情報収集力の強化と必要技術の開発・導入
- ・臨海部立地企業、電力各社への営業強化
- ・陸上土木の戦略的取組み

③勝てる技術、売れる技術、拡げる技術の開発

- ・競争の時代を勝ち抜く技術、顧客ニーズに応える技術、五洋ブランドを拡げる技術の開発

④環境エネルギー分野への取組み推進

- ・建設発生土リサイクル、汚染土壌、土壌改良事業の推進
- ・再生可能エネルギー(特に洋上風力発電)への取組み

⑤事業拡大に伴う人材の積極的な確保・育成

- ・多様な人材の確保(シニア・女性職員の活用、キャリア職員の採用、新入社員採用の拡大)
- ・若手職員の早期戦力化

●受注計画

(単位: 億円、四捨五入)

	2012実績	2013実績	2014計画	2015計画	2016計画
海上	766	759	810	960	1,000
陸上	375	708	640	440	450
合計	1,140	1,467	1,450	1,400	1,450

■ 建築部門 基本戦略

◎2016年度目標(個別)

受注高: 1,300億円

完工総利益率: 5%以上

営業利益: 10億円

◎基本戦略

「得意分野・エリアの営業力・現場力の強化
による営業利益の拡大」

①営業基盤強化による五洋建築ブランドの構築

- ・重点取組分野(物流・住宅)・重点地域(首都圏)を中心とする顧客基盤の強化
- ・大規模工事・設計施工案件獲得への取組強化
- ・営業・設計・見積調達・施工が一体となった取組推進

②受注時採算確保の徹底による赤字工事の排除

- ・見積精度の向上、営業深度の深化、受注後フォローの徹底

③現場力・技術力強化による利益の拡大

- ・厳しい市場を勝ち抜く現場力(技術力・施工力・安全力)の強化
- ・協力業者との連携、集中購買促進によるコスト競争力・調達力の強化
- ・工業化工法、サイトプレキャスト化の推進による生産性の向上
- ・安全・品質管理の徹底

④顧客への提案力向上に向けた技術の開発

- ・コスト・工期面で優位性のある技術開発の推進
- ・耐震、省エネ、省力化工法等の技術の強化

⑤リスク管理を徹底した開発事業への取組み推進

- ・都市再開発事業への継続的な取組み
- ・事業参画型プロジェクトへの取組み

⑥人材確保・育成

- ・多様な人材の確保(シニア・女性職員の活用、多様な採用策による技術職員の確保)
- ・若手職員の早期戦力化

●受注計画

(単位: 億円、四捨五入)

	2012実績	2013実績	2014計画	2015計画	2016計画
住宅	231	176	210	250	250
非住宅	858	1,275	1,020	1,050	1,050
合計	1,089	1,451	1,230	1,300	1,300

■ 国際部門 基本戦略

◎2016年度目標(個別)

受注高: 900億円

完工総利益率: 4%以上

営業利益: 30億円

◎基本戦略

「技術力強化によるアジアの
リーディングコントラクターとしての地位確立」

①営業基盤の強化・拡大

- ・大型プロジェクトに対する情報収集、組織的対応の強化
- ・東南アジア、南アジア、中東における営業拠点の開拓、
広範囲の営業情報収集網の構築
- ・保有船団を武器とした海上土木工事の取組強化

②国内部門との緊密な連携による技術力の強化

- ・埋立浚渫関連技術の高度化、尖鋭化の推進
- ・機械化施工技術の開発
- ・日本の技術の海外導入(主として基礎・地盤改良技術等)

③安定的な営業利益の確保

- ・問題の未然防止、早期発見に向けたリスク管理の強化
- ・現地協力業者の確保・育成・連携の強化
- ・施工データの集積および入札時の効率的な活用

④人材確保・育成

- ・幹部ローカルスタッフの育成
- ・計画的配置による確実な施工人員の確保
- ・海外ローテーション拡充による要員の育成強化

●受注計画

(単位: 億円、四捨五入)

	2012実績	2013実績	2014計画	2015計画	2016計画
土木	178	1,275	870	590	430
建築	395	274	450	260	470
合計	573	1,549	1,320	850	900

■ 経営基盤強化

○財務基盤の強化

- ・自己資本比率の改善

[2016年度 自己資本比率目標(連結): **25%以上**]

⇒継続的に利益を積立

⇒継続的なBS健全化への取組み

- ・有利子負債の継続的削減

[2016年度 有利子負債(連結): **670億円以下**]

- ・機動的な資金調達

- ・投資へのガバナンス強化

[2016年度 ネットD/Eレシオ(連結): **0.5以下**]

○優れた人材の育成・確保

- ・職員の意欲を高めるための処遇改善、実状に沿った人事制度の見直し

- ・事業量増加に対応した要員確保

- ・多様な人材の活躍支援

＜シニア＞ 処遇改善等による継続就業の支援

＜女性＞ 女性が活躍できる環境整備、能力開発の推進

- ・計画的なローテーション、配員の実施

○業務効率化のためのIT基盤の整備

- ・ITの活用による業務効率化、情報共有・意思決定の迅速化

⇒グループウェア・WF等のIT基盤の刷新

⇒多様なワークスタイルに合わせたIT環境の整備

- ・新原価管理システムの導入による原価管理精度の向上、業務の効率化

○コーポレートガバナンスの充実

- ・環境の変化に応じたCSRの実践

- ・リスクマネジメント体制の強化

- ・グループガバナンスの推進

○安全・品質管理の徹底

- ・安全・品質管理の総点検・再強化

- ・死亡、重大災害ゼロの実現

- ・労働・公衆災害、環境事故の減少に向けた対応の強化

- ・品質・環境マネジメントシステムの活用

- ・建設副産物の減量化と有効活用の促進

- ・グループ社員と協力会社職員に対する体系的教育の実施

○グループ経営の強化

- ・グループ会社の競争力強化、経営効率化

- ・グループ各社の相互連携によるシナジー効果の発揮

⇒ 施工系: 親会社との連携と補完機能の発揮

外部売上による利益の確保

⇒ 非施工系: 安定した利益の確保

- ・グループ会社のガバナンスの強化

⇒ グループとしてのコンプライアンス、リスクマネジメントの推進、実効ある内部統制の実践

