



各 位

平成23年6月7日

会 社 名 大末建設株式会社
代表者名 取締役社長 日高 光彰
(コード番号 1814 大阪、東京)
問合せ先 経営企画部長 三宅 嘉徳
(電話番号 06-6121-7127)

『新中期経営計画”チェンジ&チャレンジ2011”』策定に関するお知らせ

当社は、新経営体制への移行を機に、『新中期経営計画”チェンジ&チャレンジ2011”』を策定致しましたので、お知らせ致します。

本中期経営計画は、「誠実をもってお客様の信頼を得る」という経営理念の下、昨年策定した中期ビジョン(3～5年後に目指す当社の姿)の実現と安定成長・収益向上を目標とし、事業改革、組織改革、人事改革を実施していくものです。

(詳細を添付して配信致します。)

以 上



大末建設 新中期経営計画
(平成23年度～平成25年度)

チェンジ&チャレンジ 2011

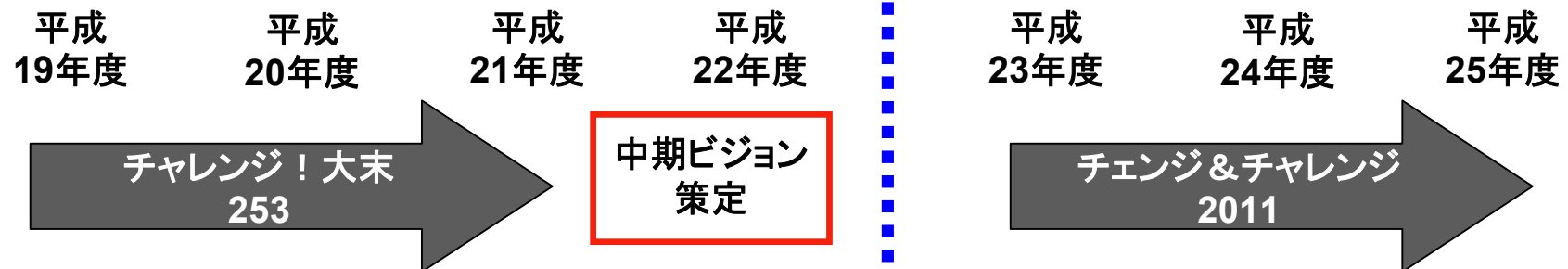
平成23年6月7日

目次

A. 新中期経営計画の概要	2
B. 改革の方向性	8
C. [参考資料] 新中期経営計画目標値	14

新経営体制への移行を機に、昨年8月に策定した「中期ビジョン」の実現と安定成長・収益向上を目指す為、新中期経営計画「チェンジ&チャレンジ 2011」を策定致しました。

新経営体制



基礎固め

成長軌道

飛躍

徹底したコスト構造見直し、不採算部門の縮小・見直し等により、黒字体質定着に一定の目処。

中期ビジョンを実現し、安定成長・収益向上を目指す。

ネーミングの意味合い

今すぐ(2011)変革(チェンジ) & 挑戦(チャレンジ)し、新しい大末に変わろう(チェンジ)という思いを込めて。

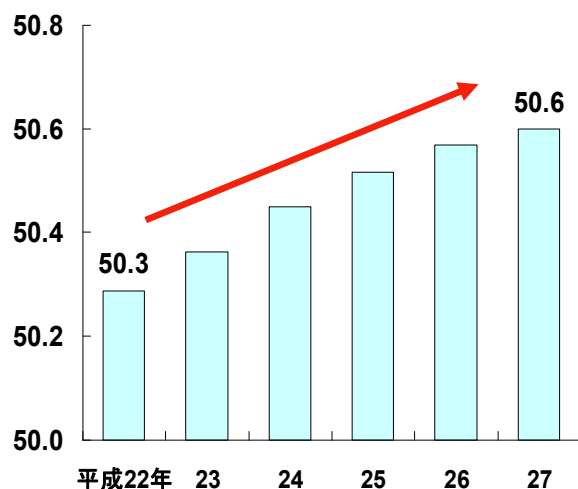
◇平成21年度 ・不採算事業及び地方拠点の縮小

◇平成22年度 ・関係会社の事業再構築を実施

主力3事業の市場認識について、「マンション市場」、「建設市場」は底堅い推移を予測、「リニューアル市場」は成長余地が大きいと考えます。

マンション市場

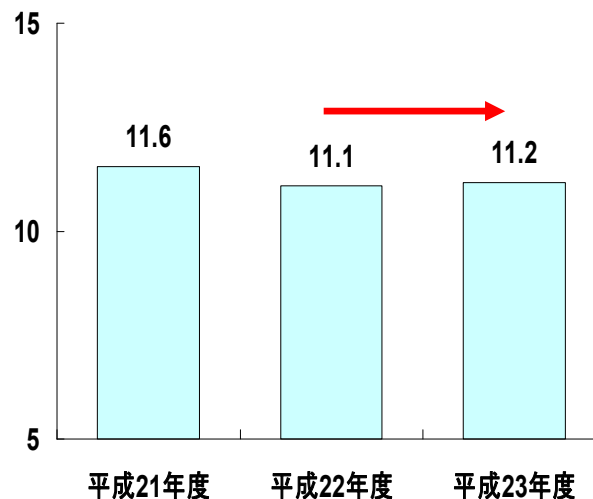
<世帯数〔百万世帯〕>



(出展) 国立社会保障・人口問題研究所
「日本の世帯数の将来推計」

建設市場(非住宅)

<名目民間非住宅建設投資〔兆円〕>



(出展) (財)建設経済研究所、(財)経済調査会
「建設経済モデルによる建設投資の見通し」

リニューアル市場

<竣工年別延べ床面積〔億㎡〕>

竣工年	対象期間	共同住宅(非木造)	非住宅(非木造)
～昭和45	—	0.5	2.6
昭和46～昭和55	10年	1.9	2.8
昭和56～平成2	10年	2.5	3.9
平成3～平成12	10年	3.9	4.0
平成13～平成21	9年	3.5	3.0
不詳	—	1.0	1.1
合計		13.3	17.4

(出展) 国土交通省「建築物ストック統計」

対象となるストック増に加え、
震災による耐震・省エネ改修
ニーズの高まり

底堅い推移

成長余地大

主力3事業に対応する以下5種類のお客様を、当社の中心顧客と考えます。

マンション事業

① 長期的視点でブランド価値を上げたいと考えるマンションデベロッパー様

◆強み(施工・サービス品質)に磨きをかけ、近隣対応・アフターメンテナンス等も迅速かつ誠意ある対応を致します。

② マンションの価値を正しく認識しようとするマンション購入者様

◆品質・価格のバランスに加え、管理・メンテ費用も含む高いコストパフォーマンスを実現致します。

建設事業

③ 継続的な建設投資需要のある企業様

◆お客様をより深く理解し、お客様が真に望む建築物を高品質・低価格・短工期で施工致します。

④ 元施工先様、継続得意先様

◆施工物件のアフターフォローをきちんと行い、いざという時・困った時に誠実に対応すると共に、お客様にメリットのあるメンテ・リニューアル提案を実施致します。

リニューアル事業

⑤ 耐震改修、省エネ改修を必要とされる企業様

◆「規制・補助金」等の情報提供、「費用対効果」を最大化する工法を提案致します。

「誠実をもってお客様の信頼を得る」という経営理念の下、前述のお客様の満足度向上を企業目的とし、3～5年後に目指す当社の姿として、「中期ビジョン」を策定致しました。

(「中期ビジョン」抜粋)

1. 我々は、全てのステークホルダーから「大末のイメージは、高品質・責任感・誠実だ」と言われるような「大末ブランド」を確立します。
2. 我々は、顧客満足度の向上を企業の目的とします。
そして3～5年後には、
デベロッパー様から「最も信頼できるゼネコン」、「最も役に立つゼネコン」と言われ、
マンション購入者様から「大末施工のマンションなら安心だ」と言われ、
建設投資をお考えの企業様から「大末は事業上の大切なパートナーだ」と言われ、
当社元施工先様から「大末のアフターメンテナンスは、誠実で頼りになる」と言われ、
改修ニーズのある企業様から「大末は良く勉強しており、大変良い提案だ」と言われる企業を目指します。
3. 我々は、
 - ①社員と家族が安心できる、安全で、収益力の高い、永続的な企業となること、
 - ②社員が、お客様からの高い評価や喜びの声を誇りを持って聞ける、働きがいのある企業となることを目指します。

「事業改革」、「組織改革」、「人事改革」を実行することで、「中期ビジョン」の実現と安定成長・収益向上を目指します。

事業改革

お客様からの信頼と満足度を高め、リピート率を上げることで、高い利益を計上できる企業体質を確立します。

- ◆徹底した原価低減を実施し、価格競争力を強化します。
- ◆お客様に高い付加価値を提供し、特命工事・リピート比率の向上を図ります。
- ◆品質向上とともに高い顧客満足度を実現します。
- ◆老朽化マンションの建替、耐震・省エネ改修など新市場対応力を強化します。

組織改革

「中期ビジョン」の実現を加速する強い組織を作ります。

- ◆現状の規模と計画推進に適合した強い組織を作り、生産性の向上を図ります。
- ◆施策のフォロー、チェック、修正を、組織的に適時適確に行います。

人事改革

働きがいと誇りを持って、全員が最大限の力を発揮する環境を整えます。

- ◆中期的視点で人材育成強化策を実施します。
- ◆やりがいや評価の納得度を高め、従業員満足度を向上します。

「中期ビジョン」の実現＋安定成長・収益向上

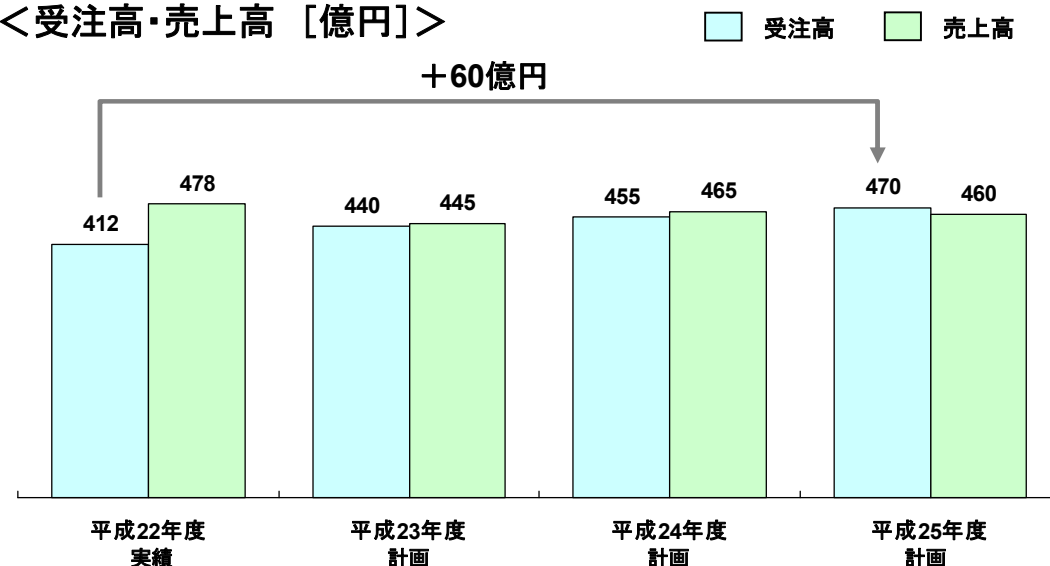
平成25年度には経常利益10億円、平成26年に復配を目指します。

平成25年度 目標	
計数目標数値	
受注高	470億円
売上高	460億円
営業利益	13.5億円
経常利益	10.0億円

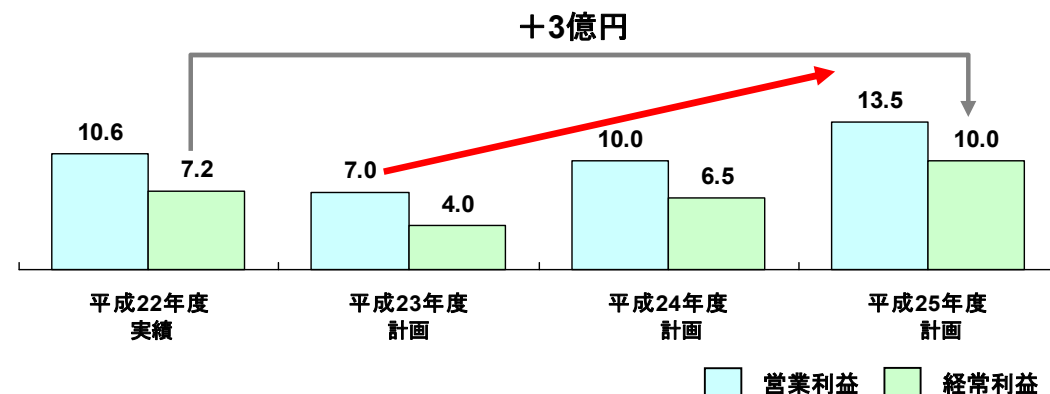


平成25年度決算を踏まえ、株主の皆様への復配を目指します。

<受注高・売上高 [億円]>



<営業利益・経常利益 [億円]>

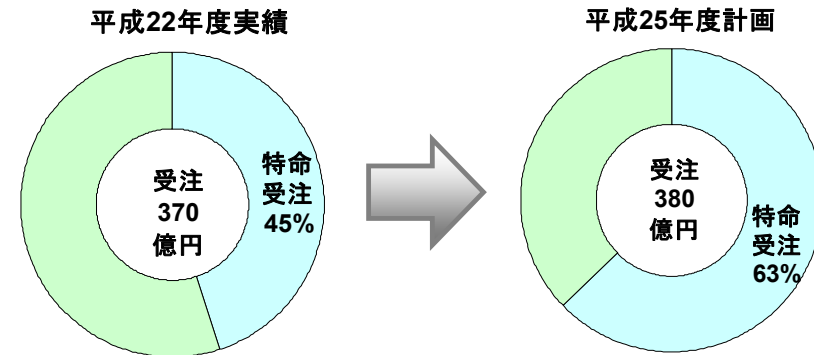


「事業改革」を推進し、高い顧客満足度の実現と安定成長・収益力向上を目指します。

マンション事業部・建設事業部

豊富な施工経験で培われたノウハウを活かしつつ、価格競争力の強化と、付加価値の高い提案営業(土地情報持込、企画・VE提案等)を展開し、お客様満足度の向上と安定した収益確保を目指します。

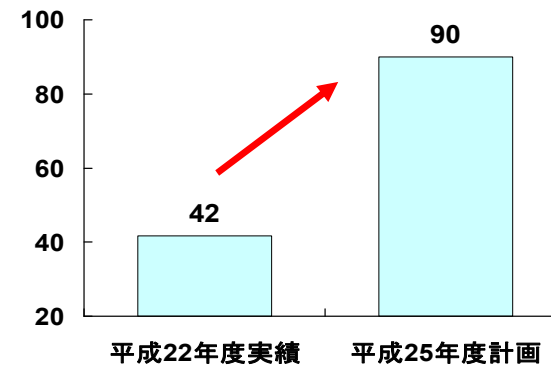
＜マンション+建設／受注高と特命受注比率＞



リニューアル事業部

マンション、建設に続く第三の柱として体制を強化し、よりきめ細かい対応を実施します。
最小限のコストで最大限の効果を生むリニューアル・メンテナンスを積極的に提案し、お客様満足度の向上と事業規模の拡大を目指します。

＜リニューアル／受注高 [億円]＞



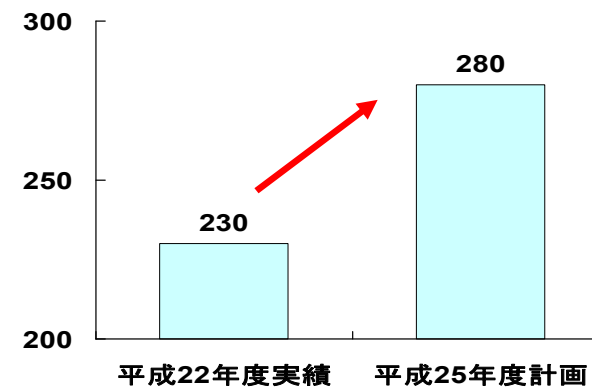
技術グループ (設計・積算・調達・技術開発・施工支援等)

提案力・技術力・スピードと価格競争力の強化を徹底し、お客様満足度の向上と安定した受注・収益確保への貢献を目指します。

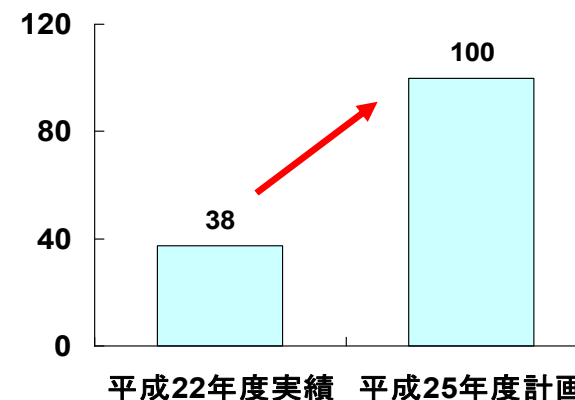
開発事業部

質量両面での人員増強により提案営業力を強化し、年間100億円の土地情報持込等による特命工事受注を目指します。

＜技術グループ／企画提案件数〔件〕＞

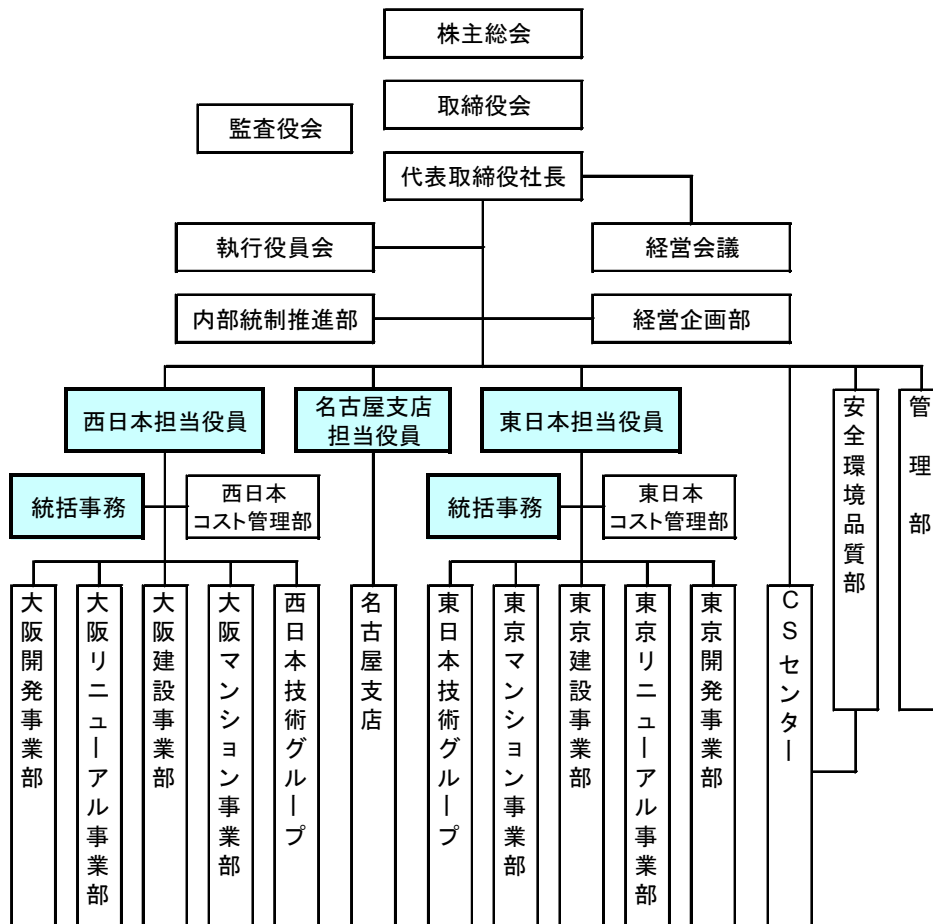


＜土地情報持込等による特命工事受注高〔億円〕＞



「組織改革」を推進し、「中期ビジョン」の実現を加速する強い組織を作ります。

【組織図(平成23年4月1日)】



新組織体制(平成23年4月1日)

事業部制の利点(営工一貫体制・収益意識の向上)を活かしつつ、事業部同士がより緊密に連携し、意思決定の早い組織を目指します。

- ◆地域担当役員の配置
- ◆統括事務の設置

生産性向上に向けた取組

- ◆ベテラン技術者を若手育成・作業所補佐業務等で積極的に活用
- ◆事務部門の合理化に向けた業務フロー見直しや組織修正を実施

その他の取組

- ◆施策のPDCAを適時適確に実施

「人事改革」を推進し、働きがいと誇りを持って、全員が最大限の力を発揮できる環境を整えます。

中期的視点での人材育成強化

技術伝承と全社的な技術レベル向上を目指します。

- ◆OJT強化、社内教育システムの充実
- ◆ベテラン技術社員による技術伝承の体制構築

自己啓発を推奨し、資格保有者数を増やします。

- ◆公的資格取得支援体制の強化

コンプライアンス教育を強化し、遵法意識の更なる徹底を図ります。

- ◆誠実であることをあらゆる行動の規範とする事によって理念を実現
- ◆各種社員研修でコンプライアンス項目を強化

従業員満足の向上

評価の納得性向上による、やりがい、モチベーションの維持・改善を図ります。

- ◆より納得度の高い人事制度へ改定

社員の労働環境改善に向けた職場環境を整備します。

- ◆安心・安全に働ける職場環境の整備
- ◆更なる「風通しの良い職場環境作り」や「やりがい、働きがい、モチベーションの向上」に取り組

大末建設本体との連携を強化し、建設周辺業務とストックビジネスの増強を目指します。

大末サービス株式会社 (不動産管理業・保険代理業等)

管理物件数を増やし、ストックビジネスを増強します。

- ◆大阪地区のビル管理物件数増強
- ◆紀南地区のマンション管理戸数増強と、付帯サービス展開

テクノワークス株式会社 (建築工事・派遣・警備事業等)

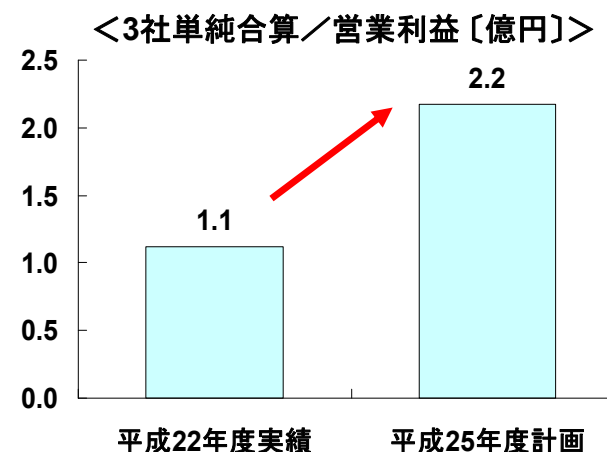
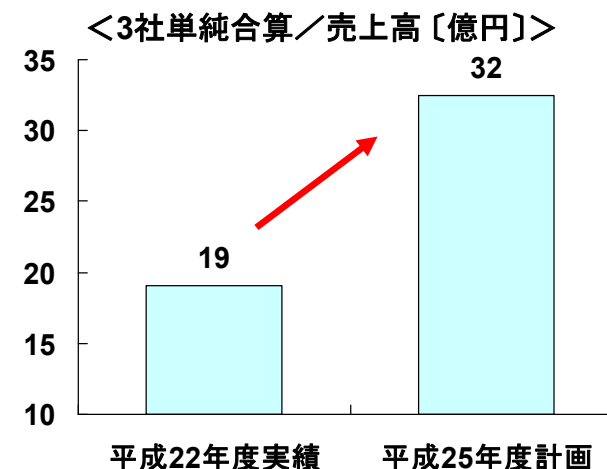
周辺業務などストックビジネスを増強します。

- ◆人員増強、組織の充実(営業部の新設等)等による建設事業の強化
- ◆東京地区でストックビジネスを展開

DAIMアメニティ株式会社 (土壌・土木工事等)

事業再構築により収益力向上を図ります。

- ◆設計事務所・本体と連携を強化し、土壌対策・土木工事を増強



お問い合わせ対応窓口

**大末建設株式会社
経営企画部**

**〒541-0056
大阪府大阪市中央区久太郎町2-5-28
TEL:06-6121-7127
FAX:06-6121-7371**

本資料で記載されている業績予想ならびに将来予想は現時点で入手可能な情報に基づき、当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。そのため、実際の業績等は、様々な要因により予想数値と異なる可能性があることをご承知おきください。

【参考資料】新中期経営計画目標値(大末建設単体)

[単位:億円]

	平成22年度 (実績)	平成23年度 (計画)	平成24年度 (計画)	平成25年度 (計画)
受注高	412	440	455	470
売上高	478	445	465	460
営業利益	10.6	7.0	10.0	13.5
経常利益	7.2	4.0	6.5	10.0