



平成19年3月30日

各位

会社名 **大末建設株式会社**  
代表者名 代表取締役社長 山村 多計治  
(コード番号 1814 大阪、東京)  
問合せ先 経営企画部長 三好 公朗  
(電話番号 06-6264-3736)

## 中期経営計画『チャレンジ！大末253』に関するお知らせ

当社では前期までの『中期経営計画“ダッシュ大末21世紀”(略称:DD21)』並びに追加施策『DD21加速プラン』の後継計画として、新たに持続的な成長を実現する企業へと躍進するために、『チャレンジ！大末253』を策定いたしましたのでお知らせいたします。

(詳細を添付して配信いたします。)

以上



DAISUÉ HUMAN ARCHITECTURE

人と環境のいい関係

大末建設 中期経営計画

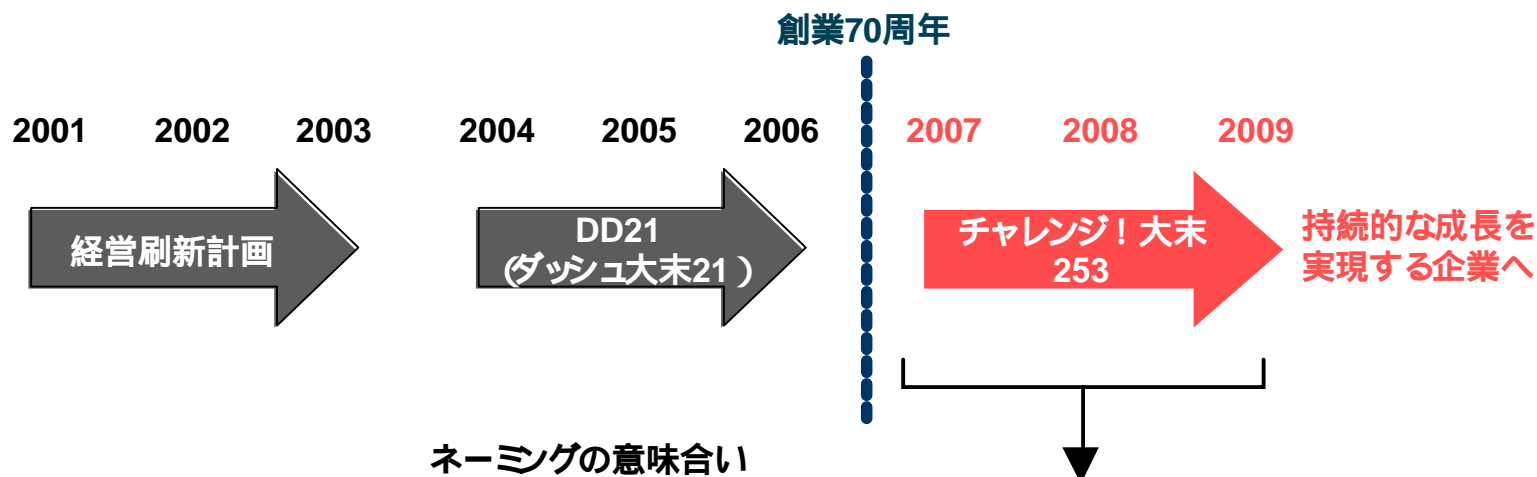
---

チャレンジ！大末 253

目次

A. 中期経営計画の概要	2
B. 主要施策	5
C. [参考資料] 新中期経営計画目標値	15

創業70周年を迎えた当社は、持続的な成長を実現する企業へと躍進するために、この度、新中期経営計画「チャレンジ！大末253」を策定致しました。



ネーミングの意味合い

チャレンジ！大末253	→ 困難な状況に立ち向かう
チャレンジ！大末 25 3	→ 2009年度 営業利益25億円以上
チャレンジ！大末 25 3	→ 2009年度 配当3円 / 株 (復配に目処)

**『事業改革』『インフラ改革』『社員の意識改革』の3つを実行することにより、継続的な成長を可能にする「地力を備えた企業体質」への変革を目指します。**

**事業構造の再構築 (事業の選択と集中)により、収益力を強化します。**

- ◆従来から主力事業であるマンション事業の挺入れにより、収益性の向上を実現します。
- ◆大きな成長の見込めない事業・エリアの方向性を明確化します。
- ◆徹底的なコスト削減を実施いたします。

**事業運営体制の再構築等インフラ面での改革による組織力を強化します。**

- ◆収益責任を明確にした営業施工一貫の事業本部制を導入いたします。
- ◆組織体制の再構築に併せて、評価制度等の見直しも実施いたします。

**社員の意識改革による粘り強い集団への転換を図ります。**

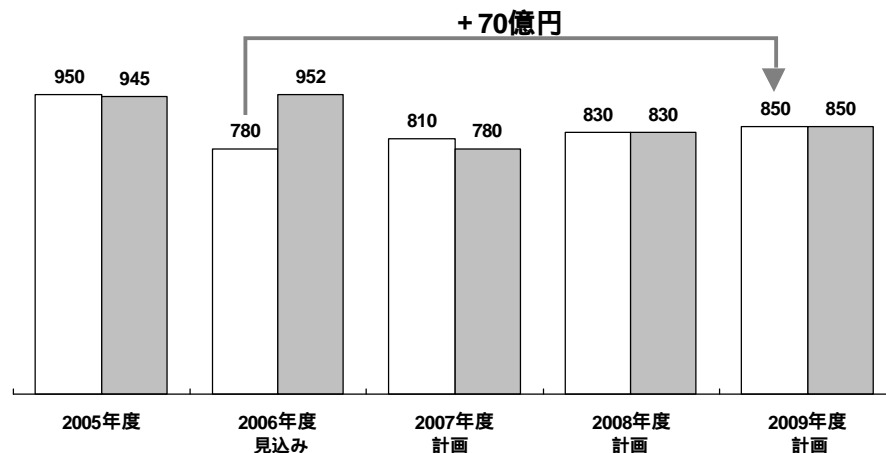
- ◆事業面・インフラ面での改革を通して、社員の意識変革を実現いたします。

**継続的な成長を可能にする「地力を備えた会社」へ**

2009年度には、営業利益25億円以上、また受注高は850億円以上を目指します。

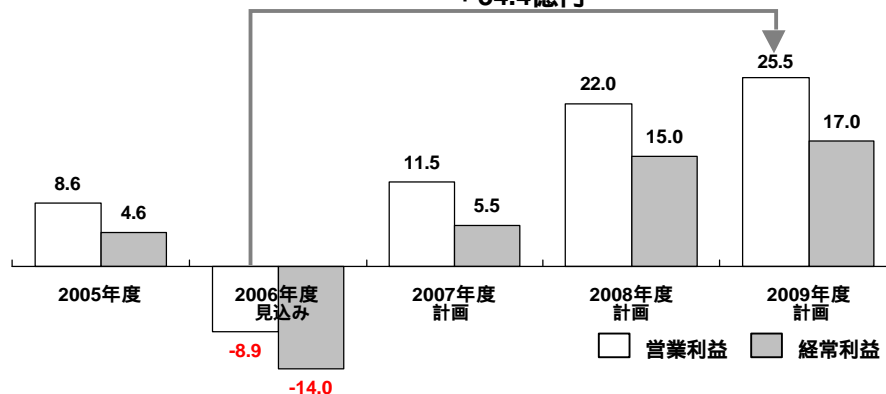
< 受注高 完成工事高 億円 >

□ 受注高    ■ 完成工事高



< 営業利益 経常利益 億円 >

+ 34.4億円



損益目標数値

受注高	850億円
完成工事高	850億円
営業利益	25.5億円
経常利益	17億円

2009年度には、株主の皆様への還元 (配当3円/株) 及び社員への収益還元を目指します。

**施工経験 / 施工関連業務 ノウハウなどの強みを持つマンション事業を軸とした事業構造への転換により、収益力の向上を実現します。**

### マンション事業

豊富な施工経験で培われた施工能力/施工関連業務 ノウハウを活かし、営業戦略を再構築することにより収益性向上を目指します。

### 建設事業

無理な規模拡大は追わず、収益の確保に努めます。

- 非マンション - 既存顧客/冠婚葬祭での受注を基盤に中小企業工場分野の競合優位性確立を目指します。
- リニューアル - 非マンションチームとの協業により工場分野開拓の一翼を担います。
- 官庁建築 - PF1/提案事業など特色ある案件を手がけます。
- 土木 - 営業利益確保の為、市場の悪化に対応した体制のスリム化を図ります。

### 名古屋・九州支店

マンション顧客開拓により受注確保、営業利益確保を目指します。

### 開発事業

人員の質量両面での増強を含む体制整備により、手数料収入の獲得及びマンション案件受注への貢献を目指します。

## マンション事業では、『バランスの取れた受注構造への転換』提案受注比率の向上』東京エリアでの受注拡大』により、収益性の向上を実現します。

### バランスの取れた受注構造への転換

大手DV中心の受注構造から、バランスの取れた受注構造への転換を図ります。

- ◆ 当社の強みである施工能力/施工周辺業務ノウハウに対するニーズが強く、当社が得意な中規模案件を供給する新興/中堅DVに対する主体的な提案営業を展開します。
- ◆ 2009年度には新興/中堅DVの受注比率を60%以上 (06年度49%) へ高めます。
- ◆ また、近隣対策・オプション工事等の施工周辺関連業務の受注拡大を目指します。

### 提案受注比率の向上

土地持込 企画案件等の提案受注案件増加 (提案受注比率を86%へ)を目指します。

- ◆ 設計事務所との連携等を通して設計提案力を強化します。2009年度には設計施工案件の受注高拡大 (06年度 :115億円 09年度150億円)を目指します。
- ◆ 土地情報収集人員の大幅拡充により、土地情報収集能力を強化します。2009年度には土地持込案件の受注高拡大 (06年度 :5億円 09年度80億円)を目指します。

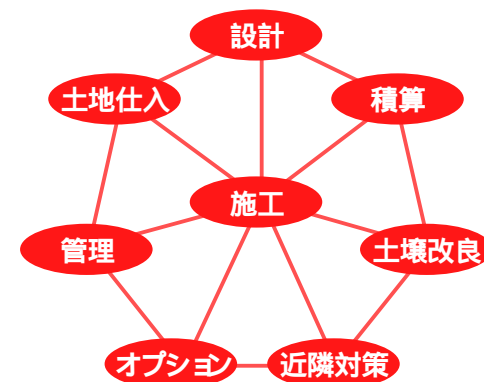
### 東京エリアでの受注拡大

市場規模が大きく、当社にとって成長余地の大きい東京エリア (首都圏)での受注拡大を目指します。

- ◆ 東京エリアは、2007年度に施工体制の再整備を優先し、2009年度には大阪を上回る受注高を実現します。

当社が自信を持ってお届けする8つのサービス

施工能力を核に、DVのニーズに木目細やかに対応できる総合力が当社の“売り”。



< 06年度施工例 >



## その他建設事業では、規模拡大は追わず、各事業の損益管理を徹底し、収益確保に努めます。

### 建築・リニューアル事業

- ◆総花的な受注構造から、工場、冠婚葬祭を柱とした受注構造への転換を目指します。
- ◆営業/施工/設計/積算一体のチーム制を導入し、対応スピード、コスト競争力、提案力を強化します。

新規開拓分野として受注高拡大 競合優位性の確立を図ります。

- 自動車関連企業を中心に積極的な営業活動を展開します。
- 「工場リノベーション」を旗印に特定エリアで中小工場の開拓に注力いたします。

効率的な営業活動による安定的な受注の確保に努めます。

- 必要最小限の人員数で営業を展開します。

体制強化による受注確保を目指します。

- 営業/施工/設計/積算一体のチーム制を更に強化いたします。

元施工案件の掘り起こし・現在取引先の継続に加えて、工場分野の開拓部隊の役割を遂行していきます。

元施工案件の掘り起こし・現在取引先継続により受注・収益の確保に努めます。

### 官庁建築・土木事業

営業の効率化を図るため、公共関連事業部として官庁建築・土木の営業兼務体制を構築します。

#### ◆官庁建築

- PFIや提案事業等の当社マンション事業の強みを活かせる、特色ある案件の受注を目指します。

< 06年度PFI 提案事業受注案件 >  
大阪府警金岡単身寮PJ



#### ◆土木事業

- 近年の市場環境の悪化を鑑み、受注高30億円で黒字を出せる体制へのスリム化を図ります。

開発事業本部は、体制強化による事業拡大を目指します。また地方支店については、マンション分野での顧客開拓により、受注 / 収益の確保を目指します。

開発事業本部

土地 (情報) 収集/提案体制を強化することにより、フィーの獲得/マンション案件受注への貢献を目指します。

【取組み方針】

概要

- ◆地主/地場不動産業者からの土地 (情報) 収集力を強化いたします。

主な取組み

- ◆担当社員を増強 (「プロ人材」も登用) いたします。
- ◆土地取得予算枠を設置いたします。

- ◆情報加工能力を強化し、営業の提案をサポートしていきます。

- ◆基本図面、事業収支計画作成能力を増強します。

名古屋 九州支店

マンション分野を強化し、安定した受注/収益の確保を目指します。

【取組み方針】

◆マンション

- 設計事務所と連携による共同提案を実施。継続得意先の確保/新規得意先の開拓を目指します。

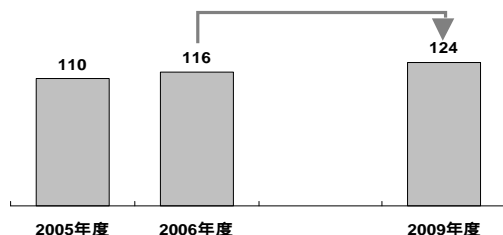
◆マンション

- 新規顧客開拓により、安定受注/収益の確保を目指します。

経費の徹底した見直しを実行することにより、持続的な収益確保を可能とするコスト体制の構築に努めます。

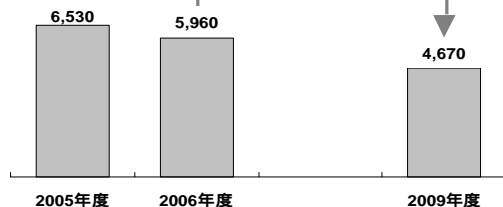
経費節減計画

<従業員1人当り売上高 [百万円]>



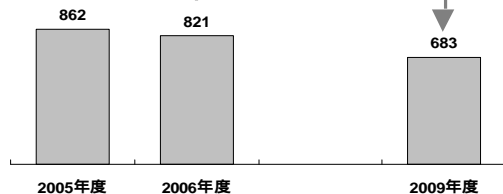
1人当り8百万円の  
生産性向上

<経費 [百万円]>



12.9億円  
(対2006年度 22%)の  
経費削減効果

<従業員数 [人数]>



138名減

2007年度から、一般管理費 / 共通費の削減に努めます。

- ◆事業運営体制の再構築を行うことで、組織のスリム化と生産性の向上を図ります。  
(2006年4月・従業員数 821名 2009年4月・従業員数683名)  
(2006年生産性 :116百万円 / 1名 2009年 :124百万円 / 1名)

その他諸経費の見直しにより、コスト削減を行います。

- ◆不採算事業所の統廃合
- ◆各種加入団体の退会 等

不採算事業からの縮小・撤退を検討いたします。

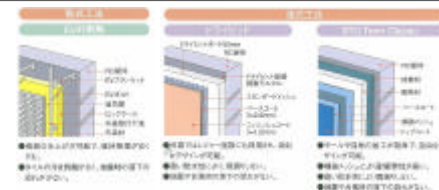
- ◆厳格な事業評価制度の実施により、不採算事業からの縮小・撤退を検討いたします。

持続的な収益確保を可能とする  
スリムなコスト体制へ

快適な住まい環境・地域環境へ向けて、これからも一層の技術力強化に取り組んでいきます。

健康と環境への貢献

◆多数の施工経験 / ノウハウを併せ持つ当社の外断熱工法を通じて、健康と地域環境への貢献に努めていきます。



< 外断熱工法の詳細 >

住まいの安心の提供

◆耐震改修技術の更なる向上に注力し、住環境への安心を提供していきます。



< ポリエステル繊維補強工法 >

短工期と高品質化に向けた工業化工法の採用

◆将来の現場人員不足を見据えて、短工期 / 高品質を可能とする工法の複合化と工業化を積極的に推進していきます。

< PCI工法 >

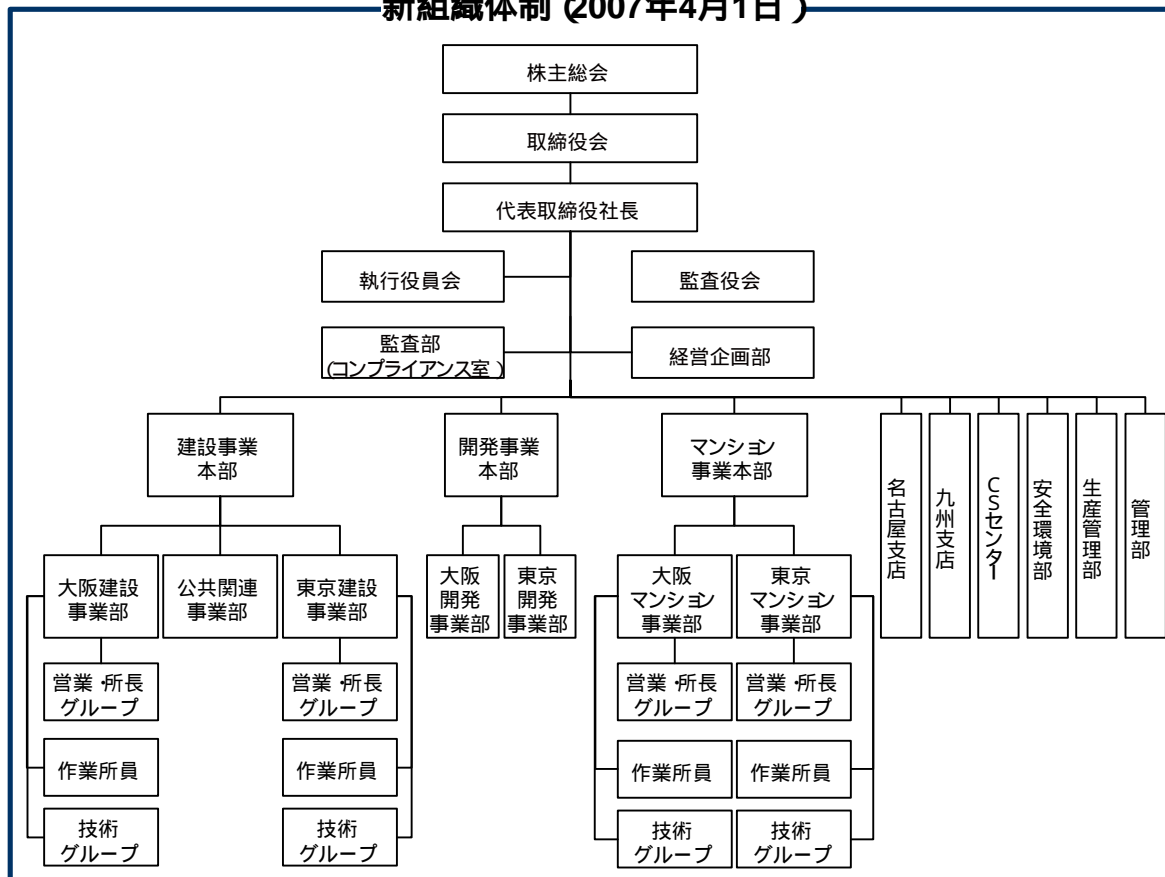


< 鉄筋先組み工法 >



迅速な意思決定と各事業の収益責任の明確化を実現するために、『営業施工一貫体制の構築』 『本社機能の集約』を軸とする新組織体制を構築します。

新組織体制 (2007年4月1日)



新組織体制の主な変更点

- ◆ 営業施工一貫の事業本部制を導入します。
  - マンション事業本部/建設事業本部に集約。
  - 営業/所長を同一グループ内に配置。(営業部・工事を廃止)
- ◆ 本社機構を大きく3つの部に集約し簡素化します。
  - 企画機能 経営企画部に集約。
  - 事務機能 管理部に集約。
  - 監査機能 監査部に集約。

営業施工一貫体制のねらい】

- ◆ 営業・所長における案件収益に対する意識の向上を図ります。
- ◆ 営業・所長の一体営業による提案力の向上を目指します。

## 『監査部の新設』『モニタリング体制の強化』『組織の若返りの実行』により、組織の活力を高めると同時に管理体制を強化し、当中期経営計画の実現性を高めます。

### コンプライアンスの徹底

- ◆監査部 (コンプライアンス室) を新設し、内部統制強化とコンプライアンスに対する意識の向上を図ります。

### モニタリング体制の整備

- ◆今回の中期経営計画の実効性を担保する為、各施策の効果測定・検証及び改善施策の決定等の行うモニタリング体制を構築します。
- ◆併せて、現場の情報を管理部に一元管理させることで、経営が現場情報をよりスピーディ且つ正確に把握できる体制を構築します。
- ◆業績が好転しない事業が発生した場合、縮小・撤退を含めた厳正な措置を速やかに講じることができるよう、全社の事業撤退ルールを明確化します。

### 組織の若返りの実行

- ◆大量の定年退職者への対応と中・長期的な視野での組織改革を目的とした『組織の若返り』を実施いたします。

▶若手社員の抜擢を積極的に行い、中間経営層の若返りによる活力溢れる組織構築を行います。

▶新卒採用を積極的に展開し、次世代の当社を担う人材育成に注力していきます。

2007年度新卒採用実績 18人

2008年度新卒採用予定 20人以上

お問い合わせ対応窓口

大末建設株式会社  
経営企画部

〒542-0081  
大阪府大阪市中央区南船場2-2-11  
TEL: 06-6264-3736  
FAX: 06-6264-3718

**注意書き：**

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、様々な要因の変化により、実際の業績は記述されている将来見通しとは大きく異なる結果と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

[単位 億円]

	2006年度 (見込)	2007年度 (計画)	2008年度 (計画)	2009年度 (計画)
受注高合計	780	810	830	850
売上高	950.0	780.0	830.0	850.0
営業利益	-8.9	11.5	22.0	25.5
経常利益	-14.0	5.5	15.0	17.0