



平成 26 年 5 月 9 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 日 高 光 彰  
( コード番号 1814 東証 1 部 )  
問 合 せ 先 経 営 企 画 部 長 石 丸 将 仁  
( T E L 0 6 - 6 1 2 1 - 7 1 2 7 )

## 新中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、平成 26 年度から 28 年度までの 3 か年を対象とする新中期経営計画『ACHIEVE DAISUE 80th』を策定しましたのでお知らせいたします。

今回策定した新中期経営計画では、全社方針を『外部環境に左右されない安定的な経営基盤の構築』とし、マンション事業で安定的な収益を確保しながら、建設・リニューアル事業における強みを構築し収益の柱とするよう取り組んで参ります。

つきましては、業績目標とする毎期の連結営業利益 10 億円以上を達成し、内部留保の蓄積と財務基盤の強化を図るとともに、計画期間中での早期復配を目指すべく、役職員一同、総力をあげて取り組んで参りますので、株主様および関係者の皆様におかれましては、今後とも一層のご支援、ご理解を賜りますようお願い申し上げます。

以 上



# 大末建設 新中期経営計画

## 『ACHIEVE DAISUE 80th』

平成26年5月9日

大末建設株式会社

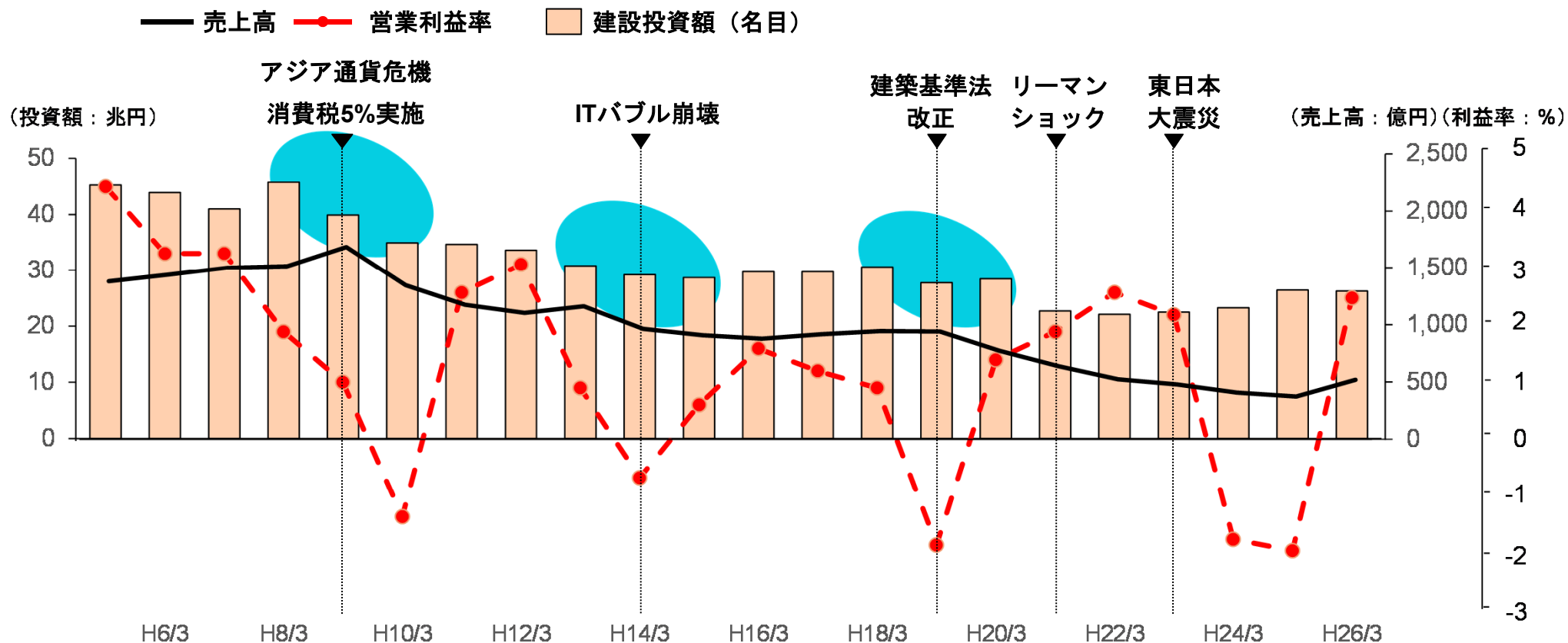
証券コード：1814（東証1部）

1. 過去の振り返り
2. 新中期経営計画の位置付け
3. 事業環境認識
4. 新中期経営計画の基本骨子
5. 新中期経営計画の事業別方針
6. 新中期経営計画の事業基盤方針
7. 資本対策の実施
8. 数値目標
9. 新中期経営計画の名称について

# 1.過去の振り返り

- 当社はこれまで、建設市場が急減したタイミング等で大きく売上を落とし、営業赤字に陥っています。
- 外部環境に大きく左右されにくい安定的な経営基盤の構築が課題と認識しています。

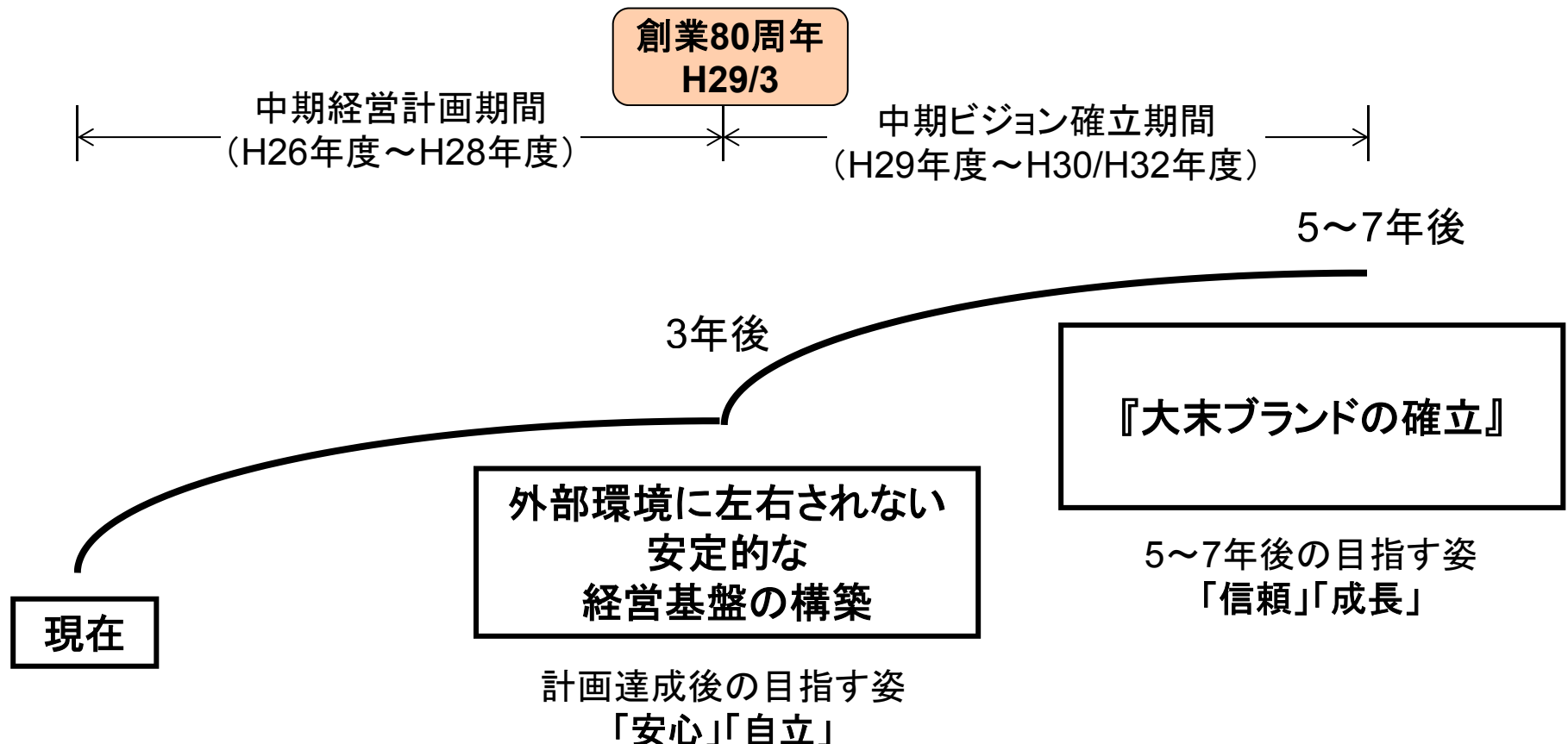
## 建設投資額（名目）と当社の売上・営業利益率の推移



出所：建設経済研究所「建設経済モデルによる建設投資の見通し」

## 2.新中期経営計画の位置付け

- 新中期経営計画の期間は、創業80周年を迎えるH29/3迄の3年間とし、この期間中に外部環境に左右されない安定的な経営基盤を構築し、皆様から「安心」頂ける「自立」した企業を目指します。
- さらに2～3年をかけて、中期ビジョンとして掲げる『大末ブランドの確立』、すなわちステークホルダーの皆様から「信頼」され、更なる「成長」を遂げる企業を目指します。



### 3.事業環境認識

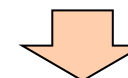
- 足元は好調なマンション市場ですが、中長期的にはなだらかな減少に転じる可能性もあると考えています。
- 一方で、建設市場やリニューアル市場は今後成長していくと捉えています。
- よって『安定的な経営基盤』を構築するためには、マンション事業で安定的な収益を確保しながら、今回計画の3年以内に建設・リニューアル事業で強固な強みを構築していく必要があると考えています。

#### 事業環境

#### 全社方針

マンション市場	<ul style="list-style-type: none"><li>● 足元の新築マンション市場は好調が続くが、中長期的には、なだらかな減少に転じるとの予測あり</li><li>● また従前より優位性を発揮しづらい事業でもあり、市況悪化時には過当競争になる可能性もあり</li></ul>
建設市場	<ul style="list-style-type: none"><li>● アベノミクスや五輪開催等により、市場は今後成長する見込み</li><li>● 但し同業他社も注力しており、競争に勝つためには強固な強みが必要</li></ul>
リニューアル市場	<ul style="list-style-type: none"><li>● 建築ストックの積み上がりやリニューアル需要の高まりから、市場は今後成長する見込み</li><li>● 但しリニューアル専門業者も存在する為、競争に勝つためには強固な強みが必要</li></ul>

- 当社のマンション事業は、受注高の6割超を占める主力事業である一方、事業環境変化の影響を大きく受けやすい事業



#### 方針

- 当社が中長期的に外部環境に左右されない安定的な経営基盤を構築するために、計画期間中に、マンション事業で安定的な収益を確保しつつ、建設・リニューアル事業での強固な強みを構築

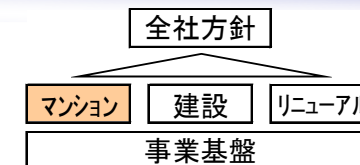
**全社方針** 『外部環境に左右されない安定的な経営基盤の構築』  
 ～マンション事業で安定的な収益を確保しながら、3年以内に  
 建設・リニューアル事業の強みを構築する～

マンション事業	建設事業	リニューアル事業
<p>“選別受注の徹底による安定的な収益の確保”</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>事業環境や競争環境に大きく左右されず、安定的な収益を確保</li> </ul>	<p>“専門体制の強みを活かした新規お客様の開拓”</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>特定領域でお客様に選ばれる強固な強みを3年間で構築</li> </ul>	<p>“建設事業との一体営業による受注貢献”</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>お客様とのリレーション強化による特命受注の拡大および建設事業との連携による受注貢献</li> </ul>

事業基盤方針	
<ul style="list-style-type: none"> <li>技術開発室の設置</li> <li>委員会での取組</li> <li>新組織体制</li> <li>人材マネジメント</li> <li>コスト削減</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>外部や既存工法を活用した技術開発による優位性の発揮</li> <li>中期ビジョン確立に向け幅広いテーマへの取組</li> <li>機能強化を目的とした筋肉質な組織体制作り</li> <li>社員の成長・育成の仕組みづくりと人事企画機能の強化</li> <li>調達機能強化や販管費見直しによるコスト削減</li> </ul>

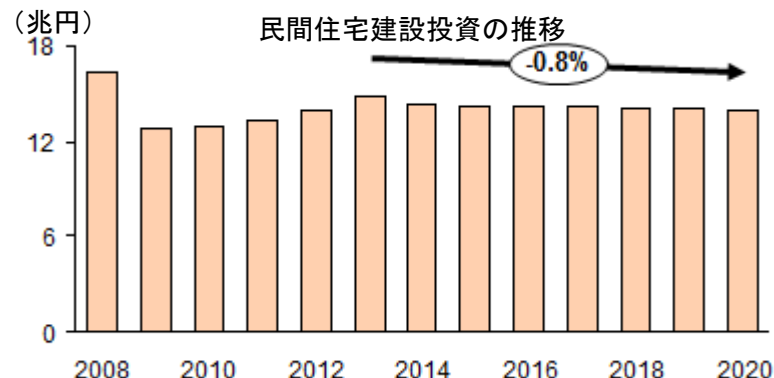
## 5 - ① 新中期経営計画の事業別方針: マンション

- 市場が減少に転じたとしても、「選別受注の徹底」、「川上からの提案」および「技術開発の推進」により優位性を発揮し、安定的な収益を確保します。



### ■ 外部環境

- 足元のマンション市場は好況ながら、中長期的には、なだらかな減少に転じるとの予測



出所: 『建設経済モデルによる建設投資の見通し』 『建設投資等の中長期予測 2010~2020』 建設経済研究所、国土交通省より作成

### ■ 事業方針

#### “選別受注の徹底による安定的な収益の確保”

- 事業環境や競争環境に大きく左右されない安定的な収益基盤を構築する

### ■ 具体的な施策

#### ● 選別受注の徹底

- 収益性だけでなくお客様との取引継続性も考慮しながら選別受注を徹底することで、安定的な収益基盤を構築する

#### ● 川上からの提案

- 企画・設計段階から技術部・工事部と一体となった提案を行い、当社の優位性を発揮することで、収益向上を図る

#### ● 技術開発の推進

- 技術開発室との協働により、品質向上・工期短縮・瑕疵の撲滅等の工法を開発し、当社の優位性を発揮することで、収益に繋げる

### ■ 当社の強み・課題

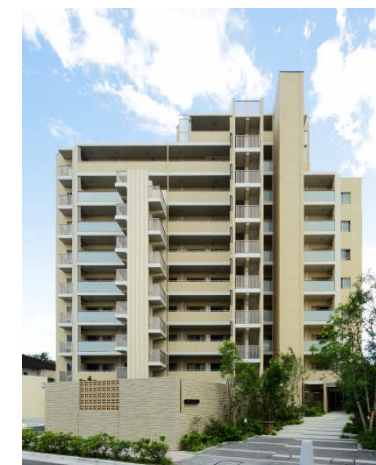
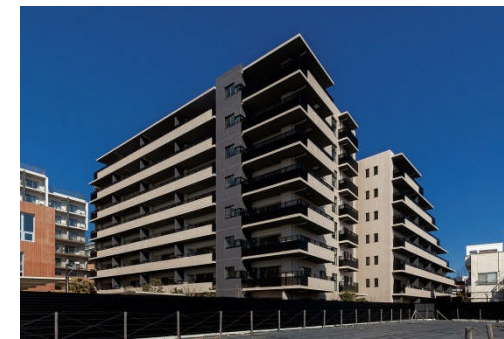
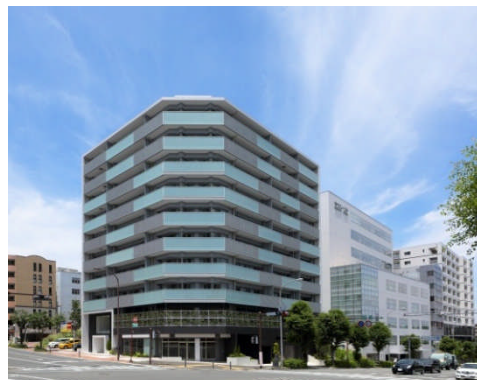
- **強み**
  - 業界2位の施工実績 (物件数※)
  - 高い施工品質、お客様からの信頼
- **課題**
  - 他社との明確な違いや優位性を発揮できず

※三井住友トラスト不動産「不動産マーケット情報25年6月号」より



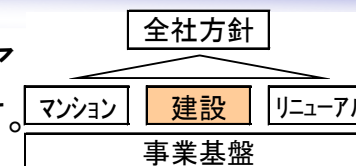
## 5 - ① 新中期経営計画の事業別方針: マンション

業界2位の豊富な施工実績（物件数ベース、三井住友トラスト不動産「不動産マーケット情報25年6月号」より）。安全と高品質を最優先し、より良い建物、より良いサービスの提供に挑戦し続けます。

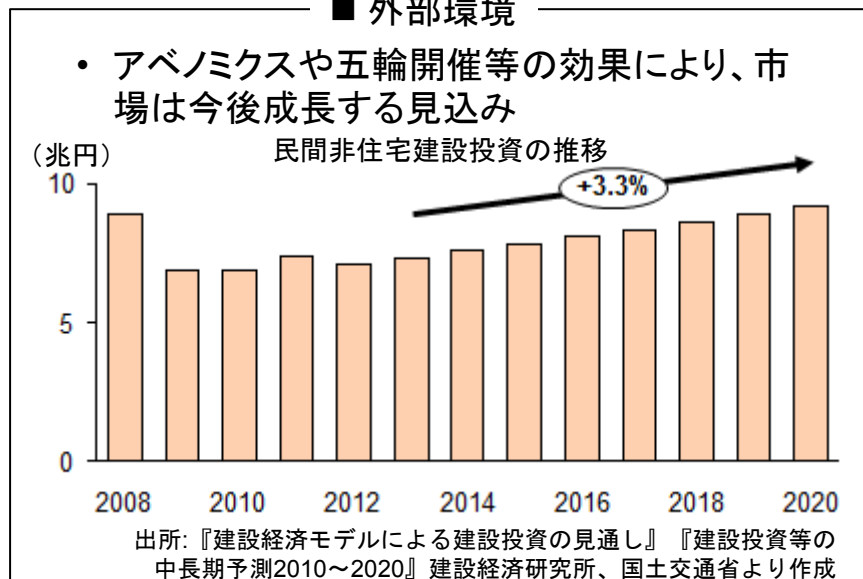


## 5 - ② 新中期経営計画の事業別方針:建設

- 成長を見込む建設市場にて、「専門体制の構築」、「新規お客様の開拓力強化」、「リニューアルとの一体営業によるお客様とのリレーション強化」により、特定領域での強みを構築します。



### ■ 外部環境



### ■ 当社の強み・課題

- **強み**
  - 物流倉庫や冠婚葬祭などの特定領域における豊富な施工実績
- **課題**
  - 他社との明確な違いや優位性を発揮できず
  - リピーター（継続的に取引のあるお客様）の拡充

### ■ 事業方針

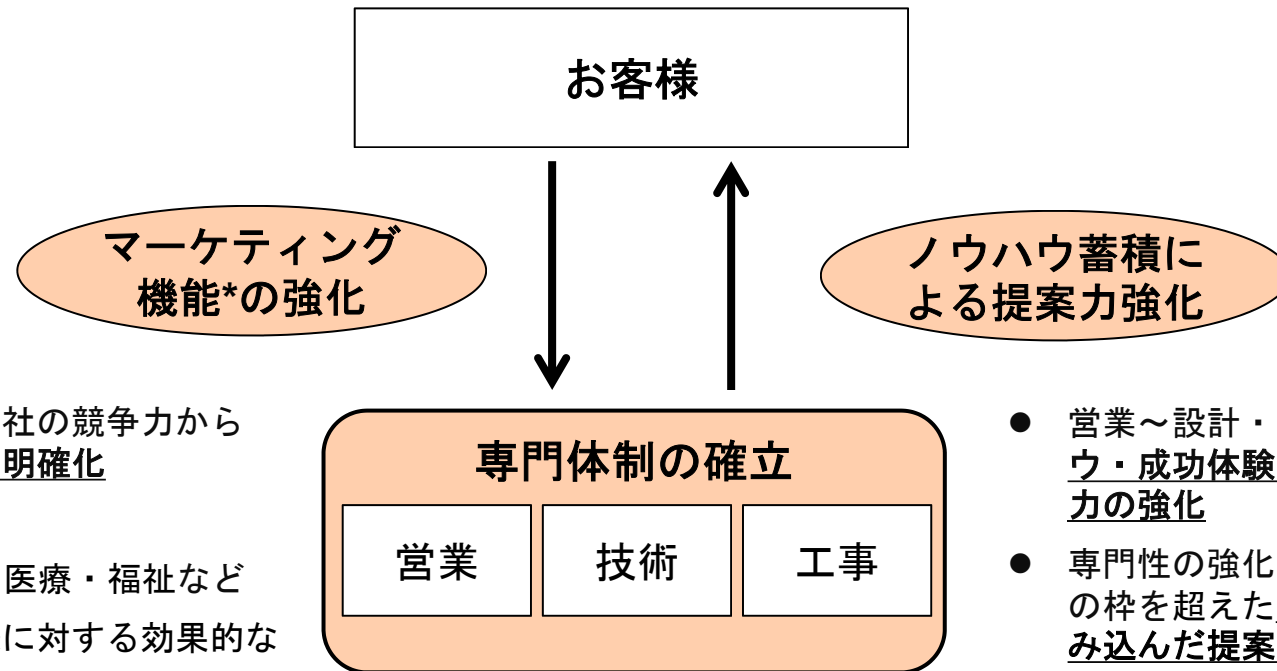
#### “専門体制の強みを活かした新規お客様の開拓”

- 特定領域でお客様に選ばれる強固な強みを3年以内に構築する

### ■ 具体的な施策

- **専門体制の構築による提案力の強化**
  - 特定領域において営業・技術・工事が一体となりノウハウを蓄積することで提案力の強化を図る
- **マーケティング機能強化による新規お客様の開拓力強化**
  - マーケティング機能を強化し、ターゲットとすべきお客様や攻める武器を明確にし、新規お客様の開拓を図る
- **リニューアルとの一体営業によるお客様とのリレーションの強化**
  - 建設営業とリニューアル営業が一体化することで、新築～改修までの一貫体制を構築し、お客様とのリレーションを強化する

専門体制の確立



- 地域毎の市場性と自社の競争力からお客様ターゲットを明確化  
 大阪：物流など  
 東京：冠婚葬祭、医療・福祉など
- ターゲットのお客様に対する効果的な提案方法の検討
- リニューアル営業との連携  
 新築からアフターメンテナンス迄の一貫した営業体制によるお客様とのリレーションの強化
- 特定分野専門の設計事務所、業界コンサルタント、メーカーとの提携・業務委託によるチャネル拡充

- 営業～設計・施工までのノウハウ・成功体験の蓄積による提案力の強化
- 専門性の強化により、ゼネコンの枠を超えたお客様の業務に踏み込んだ提案の実現
- 営業、設計、施工人員間の横の繋がり強化による専門領域外のノウハウ、スキルの向上

\*マーケティング機能とは、ターゲットとするお客様の動向や要望を把握・分析し、要望に応える提案を仕掛けることでお客様を獲得する“攻め”の営業機能のこと

## 5 - ② 新中期経営計画の事業別方針:建設

施工した様々な建物に対して、深い愛情と強い責任を持ち、お客様がいつまでも安心してご利用いただけるよう、見守り続けます。



消防署



葬儀場



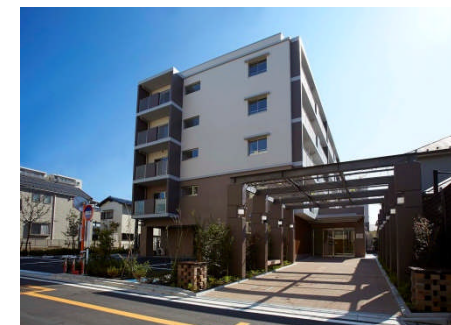
物流センター



物品販売店舗



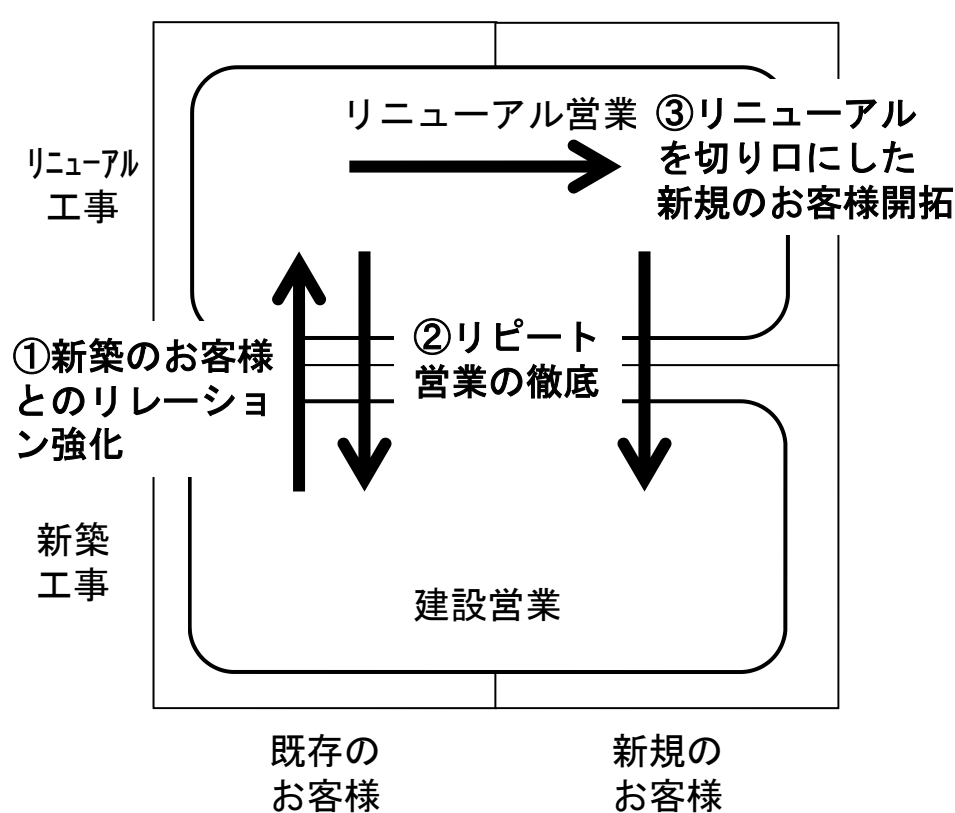
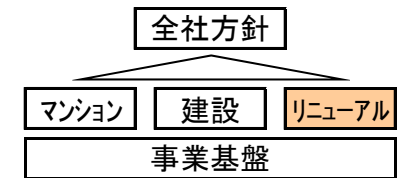
結婚式場



サービス付き高齢者向け住宅

## 5 - ③ 新中期経営計画の事業別方針:リニューアル

- 従来のリニューアル単独営業から転換し、建設営業と活動を一体化することでシナジーを発揮し、建設およびリニューアル案件の受注増を目指します。



### ①新築のお客様とのリレーション強化

- ・ 建設とリニューアルの営業が一体化することで、新築工事完了後もお客様との関係を維持・強化し受注に繋げる

### ②リピート営業の徹底

- ・ 延べ5千件を超える豊富な元施工物件への「掘り起し営業」をリニューアル営業が徹底的に展開することで、既存のお客様の新築工事案件を発掘し、建設営業への橋渡し役となる（受注貢献）

### ③リニューアルを切り口にした新規のお客様開拓

- ・ 建物診断や耐震診断などのサービスを切り口に、建設営業だけでは接点を持てなかった新規のお客様を開拓する

〈NEWS〉『大阪府広域緊急交通路沿道建築物耐震化促進事業』における補助金案件第1号案件を受注

## 5 - ③ 新中期経営計画の事業別方針:リニューアル

日々の暮らしだけでなく、都市の構造物すべてについても永く使い続けることが求められています。リニューアル・耐震診断・耐震補強など、将来にわたって安心できる建物を提供いたします。



社員寮(改修後)



(改修前)



大学耐震改修



保育園建替



マンション(改修後)



(改修前)



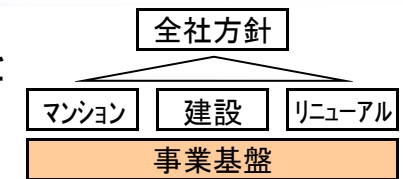
小学校改築



中学校改築

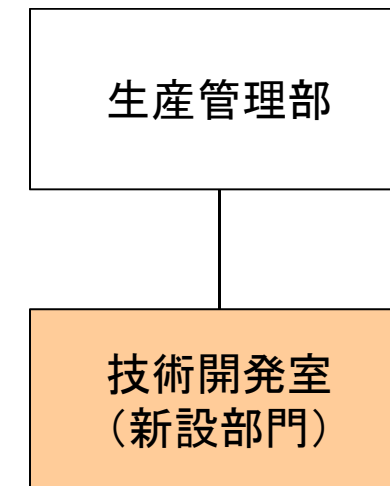
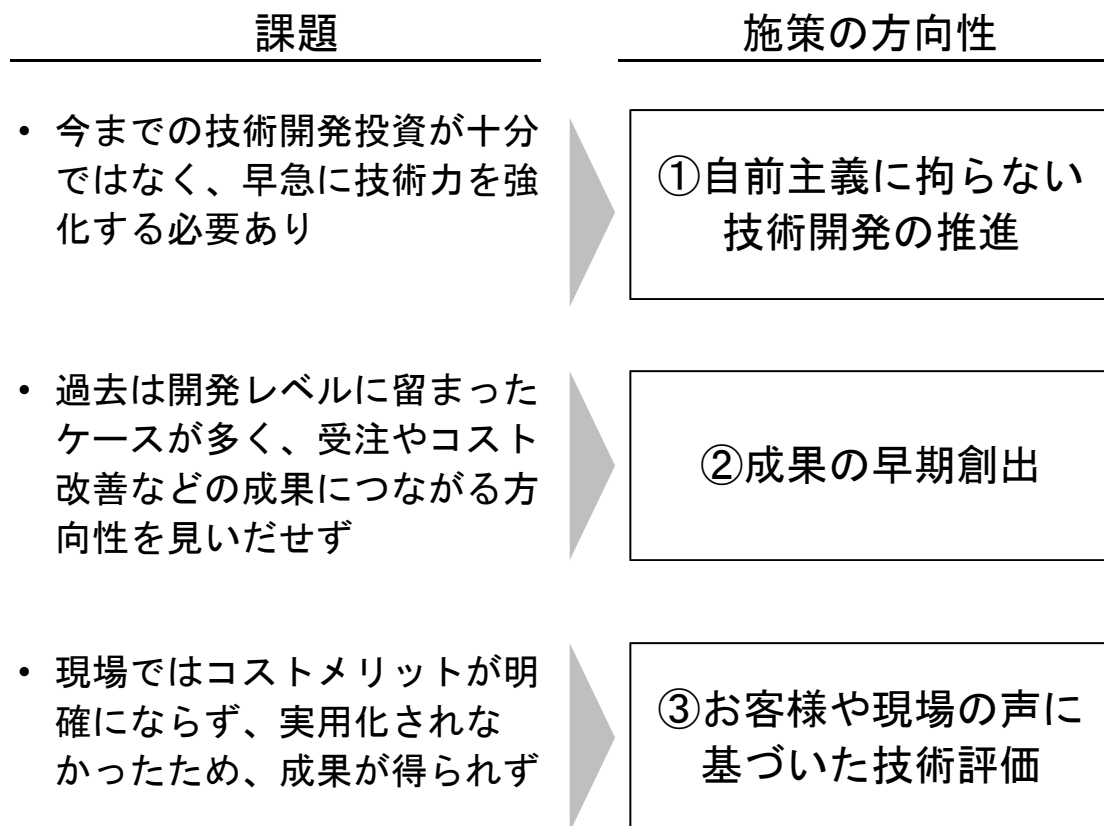
## 6 - ① 新中期経営計画の事業基盤方針:技術開発室の設置

- 新設の技術開発室が、外部技術や既存工法の活用、新工法の開発等に取り組むことにより技術力を向上させることで、品質向上・瑕疵低減を図り、優位性を発揮します。



### 施策の方向性

### 新組織体制図



### 【ミッション】

- ・ 外部技術や既存工法の活用、新工法の開発等に取り組むことによる技術力の向上
- ・ 品質向上、瑕疵低減

## 6 - ② 新中期経営計画の事業基盤方針:委員会での取り組み

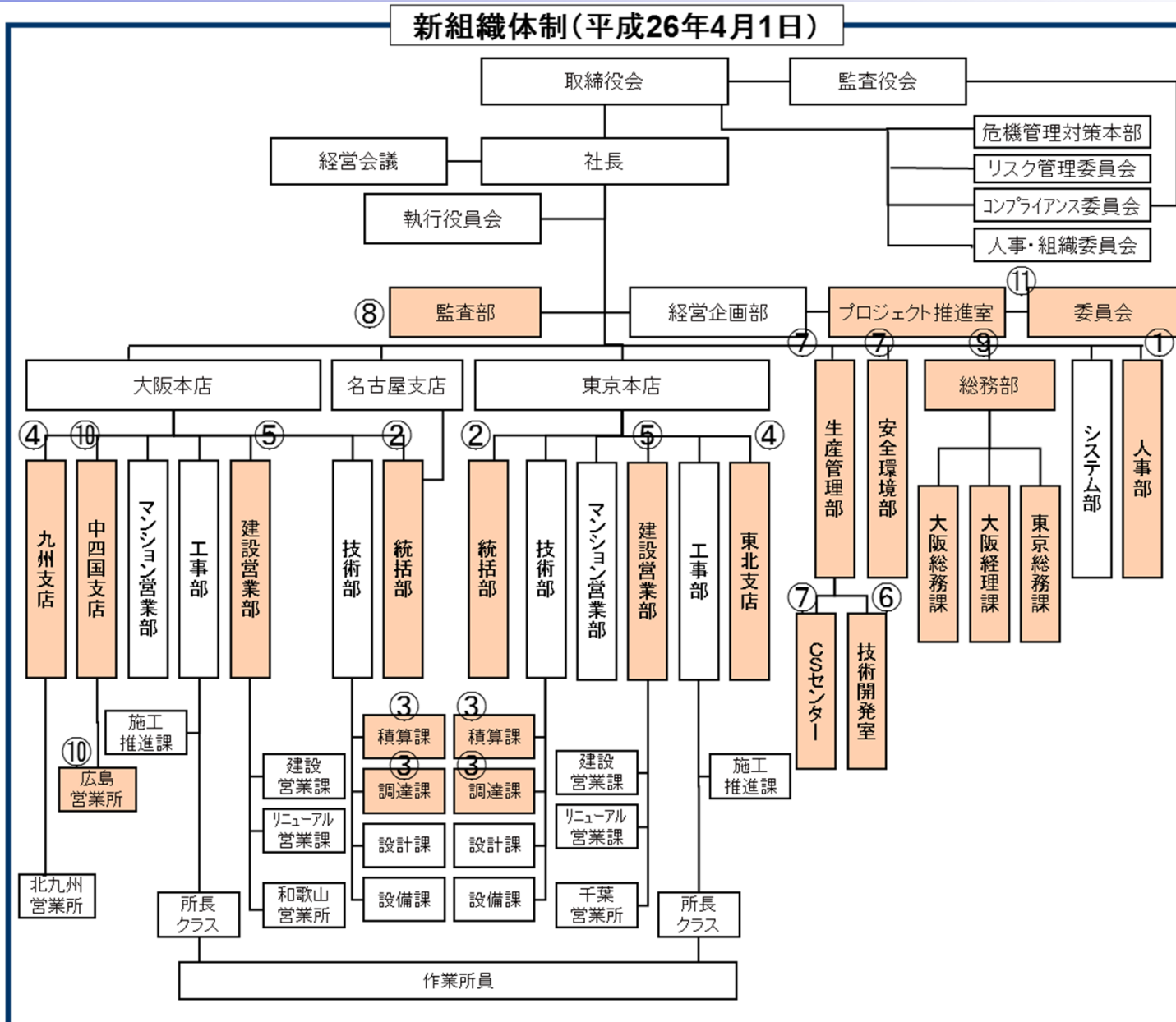
- 中期ビジョン『大末ブランドの確立』に向け、各種テーマに取り組む委員会を立ち上げました。
- 120名以上ものメンバーが、所属部署にとらわれない自由な発想で課題に取り組みます。

### 活動内容

技術開発推進委員会	・最先端技術の導入に向けた中長期的な開発や、品質向上・瑕疵低減等、新設した技術開発室との協働による技術向上
新規事業検討委員会	・従来の概念にとらわれない新ビジネスモデルの検討
営業推進委員会	・お客様基本情報や活動状況といった営業情報のデータベース化による営業活動の効率化および提案型営業強化の検討
原価低減施策推進委員会	・全社購買、調達先や協力会社の拡大、技能労働者の確保、現場生産性向上などの検討
販管費削減推進委員会	・会議体や資料の見直し、保有資産等の有効活用、各種経費の削減などを検討
人事検討委員会	・モチベーションの更なる向上に向けた取り組み
CI活動推進委員会	・コーポレートアイデンティティ（CI）の活動推進、創業80周年（H29/3）に向けた各種取り組み



# 6 - ③ 新中期経営計画の事業基盤方針:新組織体制



## 【再掲】事業基盤方針 (左表の関連部室)

- 技術開発室の設置 (⑥)
- 委員会での取組 (⑪)
- 新組織体制
- 人材マネジメント (①)
- コスト削減 (③⑨)

## 新組織体制の詳細

- 社員の成長・育成の仕組みづくりと人事機能の強化を図るため、経営企画部内の人事ラインが人事部として独立
- 本店の調整、企画とりまとめ機能を明確にし、本店内の企画・施策実行・監督の円滑を図るため、原価管理部を改称し統括部を設置
- 積算調達課を積算課と調達課に分離し、互いの牽制機能を強化
- 各支店を本店直轄へ
- 建設とリニューアルの指揮命令系統を統一し、一体営業によるお客様とのリレーション強化を図る為、建設営業部とリニューアル営業部を統合し、2課体制へ変更
- 品質部門とCS部門を統合しフィードバック体制をつくとともに、外部や既存工法の活用による優位性を発揮すべく技術開発室を設置
- 安全環境品質部から、品質部門を分離しCS部門と統合
- 内部統制推進部を監査部に改称
- 管理部を総務部に改称、大阪チーム・東京チームの役割を整理し大阪総務課・大阪経理課・東京総務課に分割・改称
- 四国支店を中四国支店に改称、広島支店を広島営業所に改称し中四国支店の傘下へ
- 経営企画部の中にプロジェクト推進室、委員会を設置

## 7. 資本対策の実施

### 【資本金の額の減少・剰余金の処分】

- 平成26年3月7日付の適時開示にて、資本金の額の減少・剰余金の処分(資本対策)の実施を公表しました。(平成26年6月の定時株主総会での決議が前提、効力発生予定日:平成26年8月1日)
- その目的の一つである「特定建設業許可更新に向けた財産要件」の一つである「資本金の額に対する欠損金額の比率※」については平成26年3月末に要件を充足することができましたが、もう一つの目的である「計画期間中での早期復配」を目指すべく、資本対策は当初予定通り実施します。

※ 特定建設業許可に必要な財産要件: 資本金の額に対する欠損金の比率が20%を超えないこと

平成26年3月7日時点の期末見込み欠損額 >> ▲15.3億円 資本金に対する割合 >> 29%

現時点(平成26年5月9日)の見込み欠損額 >> ▲9.8億円 資本金に対する割合 >> 19%

20%以内の  
要件を充足

### 【株式併合と単元株式数の変更】

- なお、企業規模に比べ発行済株式総数が多いという課題を抱えているため、10株につき1株の割合で株式併合を実施するとともに、株式を売買する機会や株主の皆様の権利行使に変動が生じないように、単元株式数を現在の1,000株から100株へ変更させていただきます。

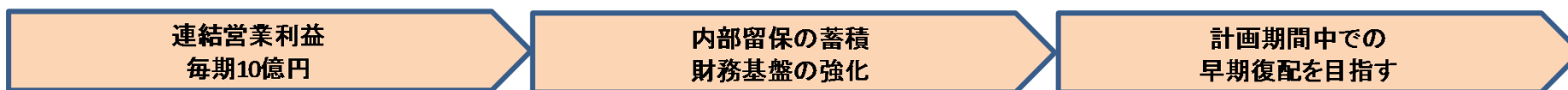
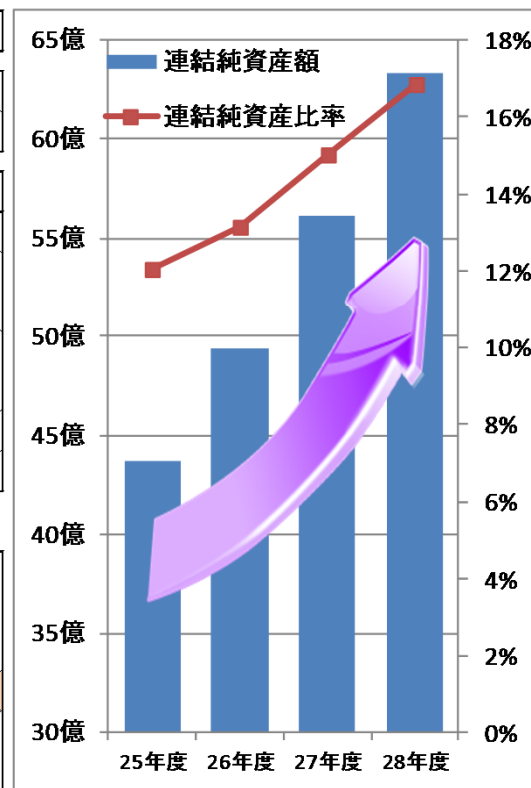
(同じく平成26年6月の定時株主総会での決議が前提、効力発生予定日:平成26年8月1日)

(その他詳細に関しましては、平成26年3月7日並びに5月9日付弊社開示資料をご参照ください)

## 8. 数値目標

- 毎期の連結営業利益10億円以上を目標とし、内部留保の蓄積に努め財務基盤の強化を図るとともに、計画期間中での早期復配を目指します。

【業績目標】 (単位: 億円)	実績		新中期経営計画					
	25年度		26年度		27年度		28年度	
	連結	単体	連結	単体	連結	単体	連結	単体
受注高		579		470		490		500
売上高	522	502	542	519	530	503	536	507
売上総利益	7.3%	6.8%	6.3%	5.7%	6.7%	6.1%	6.8%	6.1%
	38	34	34	30	36	31	36	31
営業利益	3.0%	2.8%	1.8%	1.7%	2.1%	1.9%	2.1%	2.0%
	16	14	10	9	11	10	11	10
経常利益	14	13	7	6	8	7	9	7
当期純利益	12.4	12.0	5.7	5.0	6.8	6.0	7.2	6.3
【財務目標】								
資本金	53	53	43	43	43	43	43	43
剰余金	▲6	▲9.8	10	5	16	11	24	17
退給調整・自己株等	▲4	▲0	▲4	▲0	▲4	▲0	▲4	▲0
純資産額	43.7	43.0	49.4	48.0	56.1	54.0	63.3	60.4
総資産	362	356	376	369	373	366	376	368
純資産比率	12.1%	12.1%	13.1%	13.0%	15.0%	14.8%	16.8%	16.4%



※ 金額は四捨五入のうえ表示(当期純利益と純資産額は小数点第一位まで表示)

## 9. 新中期経営計画の名称について

- ・ **ACHIEVE**（アチーブ）とは、「達成する」「成就する」という意味を持ちます。
- ・ 新中期経営計画の最終年度は、当社が創業80周年を迎える佳節の年となります。
- ・ 自らの力、全員の力で、必ず達成するという強い想いを込めました。

自らの力で  
全員の力で  
必ず達成する



創業  
80周年

ACHIEVE DAISUE 80th

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。