



平成 22 年 5 月 14 日

各 位

会 社 名 三井住友建設株式会社  
代表者名 代表取締役社長 則久 芳行  
(コード番号 1 8 2 1 東証第一部)  
問合せ先 企画部長 岩城 純一  
(TEL 03-4582-3016)

「第 3 次中期経営計画（平成 22 年度～平成 24 年度）」策定に関するお知らせ

当社は、平成 22 年 5 月 14 日開催の取締役会において、平成 22 年度（平成 23 年 3 月期）を初年度とする「第 3 次中期経営計画（平成 22 年度～平成 24 年度）」を策定いたしましたのでお知らせいたします。

当社は、平成 20 年 5 月に「中期経営計画（平成 20 年度～平成 22 年度）」を策定し、「信頼の三井住友建設ブランド」を確立し「質的なトップゼネコン」となるための長期経営目標達成のためのファーストフェーズとして、同期間を「構造改革の 3 ヶ年」と位置付けました。一方で、この過去 2 年間の建設市場は、公共投資の縮減、民間建設投資の急減により過去に例のないスピードで縮小しました。当社は環境変化に対して、強固な経営基盤を構築すべく、組織の効率化の推進、人員削減等の抜本的な構造改革を実施し、収益力の回復に一定の成果を上げることができました。

しかし、今後とも厳しい環境が続くと見込まれることから、当社の新経営執行体制への移行を機に現計画を前倒しで見直し、現下の市場環境を踏まえた「第 3 次中期経営計画（平成 22 年度～平成 24 年度）」を策定いたしました。

この「第 3 次中期経営計画」は、当社の長期経営目標達成のためのセカンドフェーズとして、「競争力強化の 3 ヶ年」と位置づけ、強みのある分野を中心に競争力を強化する施策を展開し、当該分野を中核に規模と収益の確保を図る計画としております。

当社は、全社を挙げて本計画の遂行に取り組む所存でございますので、株主様をはじめ関係各位のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

以 上

# 第3次中期経営計画

(平成22年度～平成24年度)

2010年5月14日



**三井住友建設**

<b>1. 第3次中期経営計画策定の背景</b>	.....	1
<b>2. 基本方針および骨子</b>	.....	2
<b>3. 重点施策</b>		
<b>(1) 国内土木部門</b>	.....	3
<b>(2) 国内建築部門</b>	.....	4
<b>(3) 海外事業部門</b>	.....	5
<b>4. 計画数値</b>	.....	6

## 《市場環境》

- ✓ 公共投資の縮減、住宅投資の減少、設備投資の低迷
- ✓ 一昨年の世界的经济危機以降、建設市場は一段と縮小
- ✓ 建設各社によるコスト競争の激化、熾烈な受注競争

## 《当社構造改革の取組》

- ✓ 建築受注高の落ち込みにより、売上高の大幅減少。
- ✓ 厳しい環境変化に対応するため、当社は
  - ・『受注審査の厳格化』
  - ・『人員削減や組織の効率化の推進』等の抜本的な構造改革を実施。

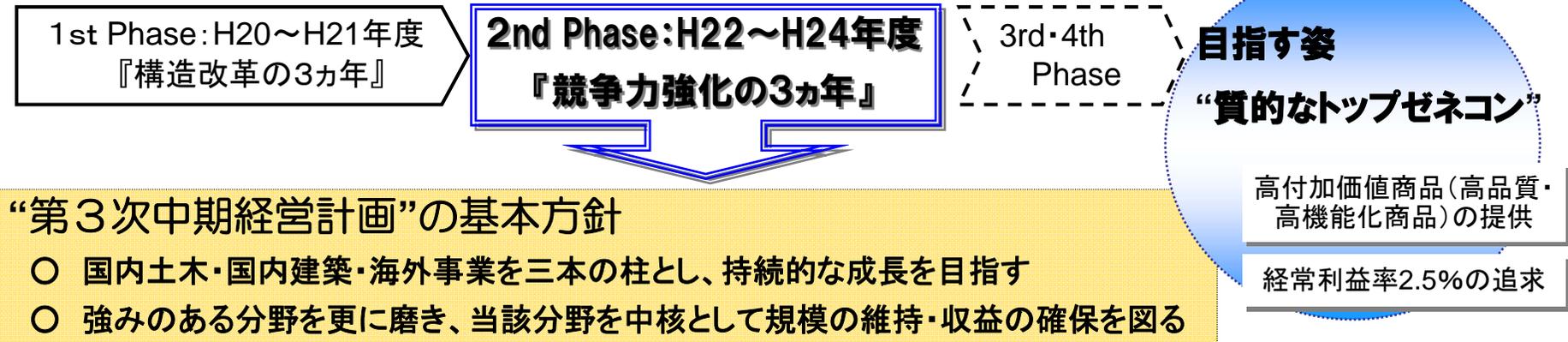
⇒平成21年度(22/3期)は最終黒字を確保

## “第3次中期経営計画” の策定

- ✓ 新体制移行を機に、現在の市場環境を踏まえた本年度を初年度とする、中期経営計画を策定。
- ✓ 本業収益力強化に取り組むとともに、新たな成長戦略を構築し、企業価値の向上を図る。

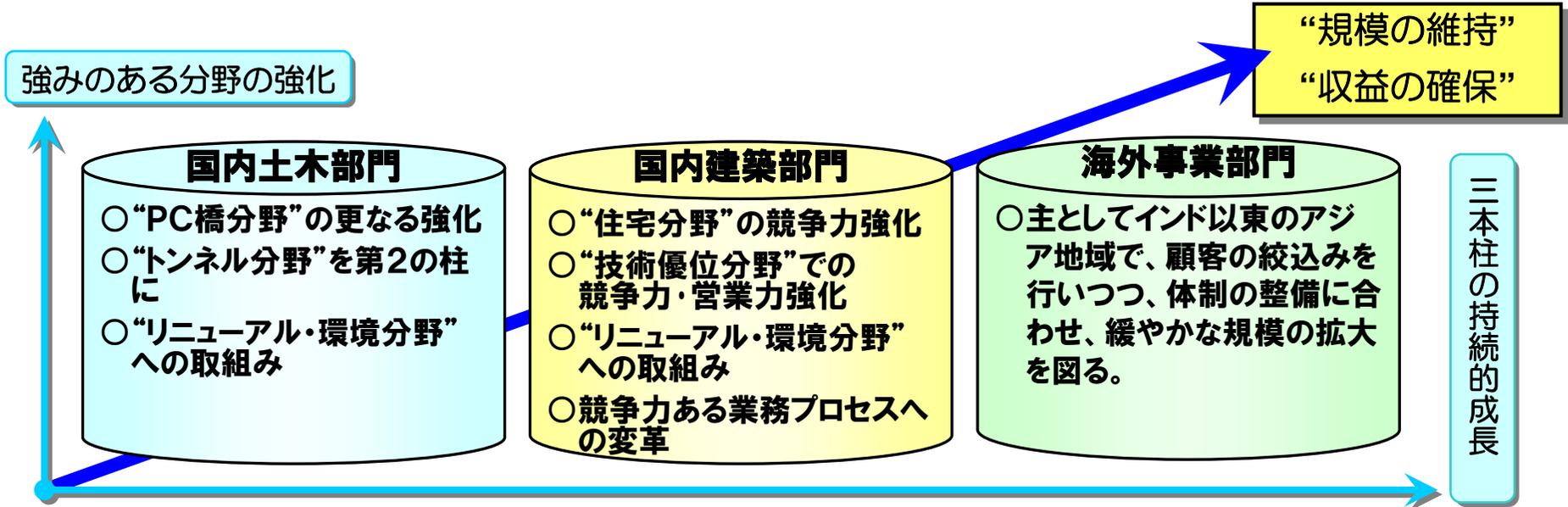
## 2. 基本方針および骨子

『信頼の三井住友建設ブランド』を確立し、『質的なトップゼネコン』となるための長期計画のセカンド・フェーズとして、『競争力強化の3ヵ年』と位置付ける。



### “第3次中期経営計画”の基本方針

- 国内土木・国内建築・海外事業を三本の柱とし、持続的な成長を目指す
- 強みのある分野を更に磨き、当該分野を中核として規模の維持・収益の確保を図る



### 3. 重点施策 (1) 国内土木部門

#### インフラストック市場の増大

【栈1号橋建設工事】

- ✓ 高度技術提案型(デザインビルド)による受注



強みを活かした

橋梁リニューアルへの取組

- ✓ 豊富な橋梁施工実績に基づくデータベース  
(大型橋梁を中心に約4,000橋の施工実績)

#### PC橋分野の更なる強化

～ 三井住友建設PC橋ブランドの確立 ～

◆高品質化

オンリーワン技術による差別化  
確実な施工プロセスの実行

橋梁高品質化委員会の継続取組

- ✓ 材料・設計・施工の各プロセスにおける高品質化
- ✓ 長寿命化・高機能化に資する技術の開発

100年橋梁を実現する技術の確立

◎技術力による競争優位の確立

～ 総合評価方式への対応強化～

シェアの拡大

収益力の強化

#### トンネル分野を第2の柱に

技術提案力の強化

～ 工期短縮・コスト縮減・品質向上～

- ✓ IT施工支援システムの開発
- ✓ 覆工コンクリートの高品質化
- ✓ 「遠心力吹付け工法」の展開



更新需要が増大する

小断面トンネルへの取組

- ✓ 短期間で施工可能な  
リニューアルシステム工法の展開

(2) 国内建築部門

集合住宅建設のトップランナーへ

営業力・競争力の更なる強化

- ✓ コスト競争力の徹底追求
- ✓ 首都圏、グループ営業の強化

収益力の更なる強化

- ✓ 施工プロセスの確実な実行
- ✓ 原価低減、リスク回避の徹底

業務プロセス変革

- ✓ 急速設計体制の確立・高度化
- ✓ 業務プロセス分析に基づく再構築

組織力の強化・進化

商品企画力(技術営業)

- ✓ 広空間を実現「SuKKiT/Sulatto」シリーズ
- ✓ バリューマンション／環境配慮型設計

住宅リニューアル

- ✓ 今後改修期を迎える超高層住宅リニューアルへの取り組み強化

保守・サービス分野など

- ✓ 住宅診断・省エネ診断サービスの展開

事業領域の強化・拡大

強みの源泉(優位技術)

- ✓ 急速施工法(屈指の住戸生産能力)
- ✓ PCa化／工業化工法／マネジメント手法



積み上げられた実績

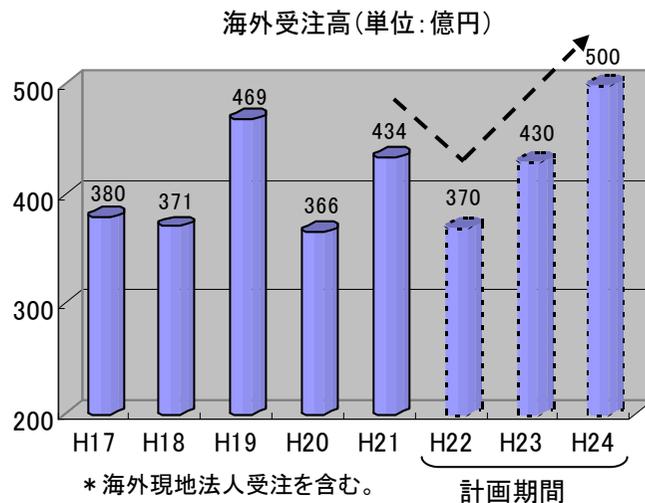
- ✓ 超高層住宅建設シェアNo.1
- ✓ 生産約7千戸/年、住宅ストック約20万戸



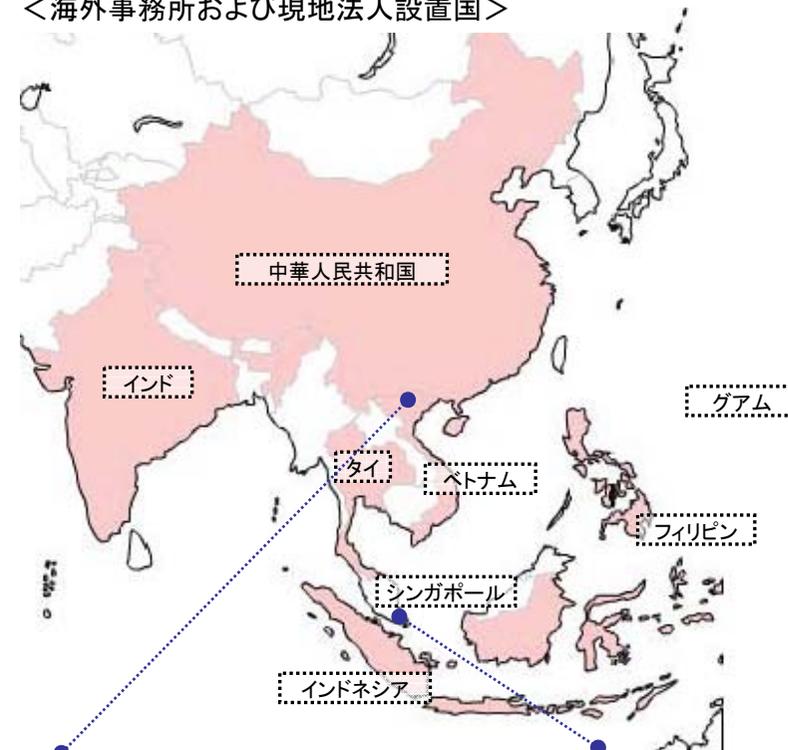
### (3) 海外事業部門

過去の安定した受注、収益の実績をもとに、  
**⇒ 計画3年目に500億円の事業規模を  
 安定的に営める体制を構築**

- リスク管理の徹底と体制整備による取組強化
  - ✓ 営業地域・顧客の絞込み
    - － 営業地域 : インド以东のアジア市場中心
    - － 顧客 : 日系企業、ODA中心
  - ✓ 契約条件・トラブル案件等に対する対応能力強化
  - ✓ 国際事業要員の育成



＜海外事務所および現地法人設置国＞



ニヤタン橋(日越友好橋) ※イメージ



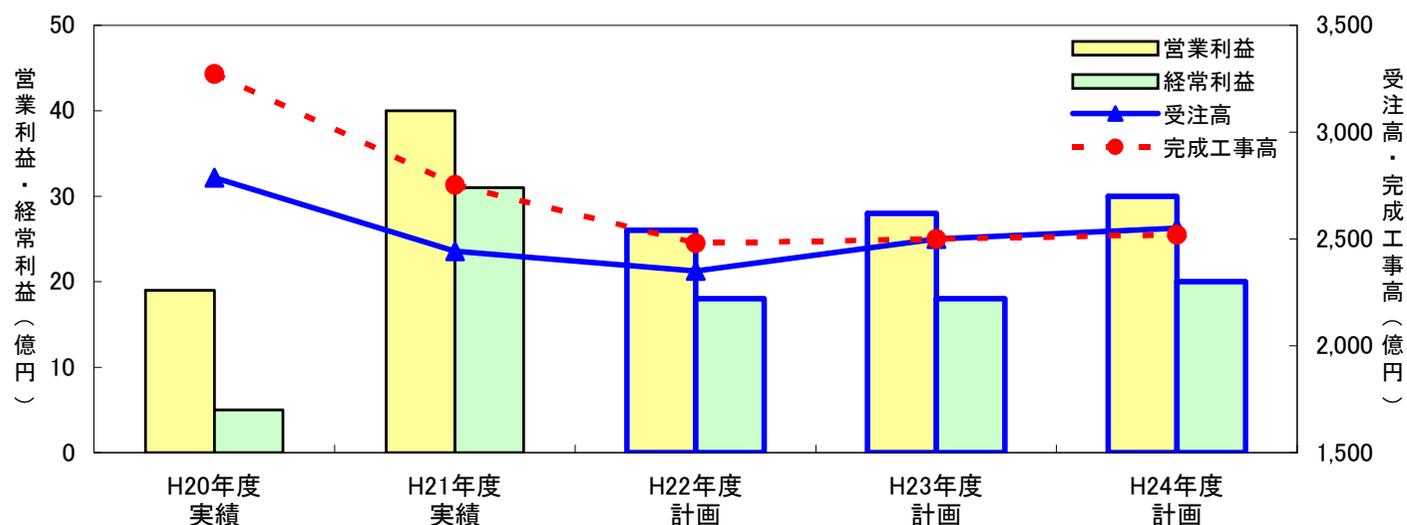
SEPC-MEG PROJECT

## 4. 計画数値

- ・ 建設受注高: 2,500億円規模を安定的に確保
- ・ 経常利益: 単体20億円・連結40億円以上を計上できる体制の構築

(単位: 億円)

		実績		第3次中期経営計画		
		平成20年度	平成21年度	平成22年度	平成23年度	平成24年度
連結	売上高	3,961	3,365	3,170	3,180	3,220
	営業利益	45	66	46	50	54
	経常利益	16	55	30	37	41
単体	建設受注高	2,787	2,443	2,350	2,500	2,550
	完成工事高	3,273	2,753	2,480	2,500	2,520
	営業利益	19	40	26	28	30
	経常利益	5	31	18	18	20





【お問合せ先】

三井住友建設株式会社 企画部

TEL: 03-4582-3016 FAX: 03-4582-3205

本資料に掲載しております計画、予測または見通しなど将来に関する事項は、本資料の発表日現在における当社の戦略、目標、前提または仮定に基づいており、実際の業績は、様々な要素により記載の計画、予測または見通しなどと異なる結果となる可能性があります。