

# 中期経営計画

(2009/3期～2011/3期)

2008年5月15日



**三井住友建設**

1. 前中期計画のレビュー	.....	2
2. 市場環境認識	.....	3
3. 基本方針	.....	4
4. 目標数値	.....	5
5. 重点施策-1 ～建設事業の収益体質強化:国内土木～	.....	6
6. 重点施策-1 ～建設事業の収益体質強化:国内建築～	.....	7
7. 重点施策-1 ～建設事業の収益体質強化:海外工事～	.....	8
8. 重点施策-2・3 ～新たな収益源の創出・関係会社方針～	.....	9

# 1. 前中期計画のレビュー

2005年3月に策定した前中期計画(2006/3期~2008/3期)は、  
 □計画初年度(2006/3期)、2年度(2007/3期)は、経常利益目標を超過達成。  
 ■計画最終年度(2008/3期)は、資材・外注費の高騰及び今後の価格動向を踏まえ工事原価を再検証した結果、特に建築の長期大型工事の利益見通しを下方修正せざるを得ず、経常利益は大幅な計画未達となった。

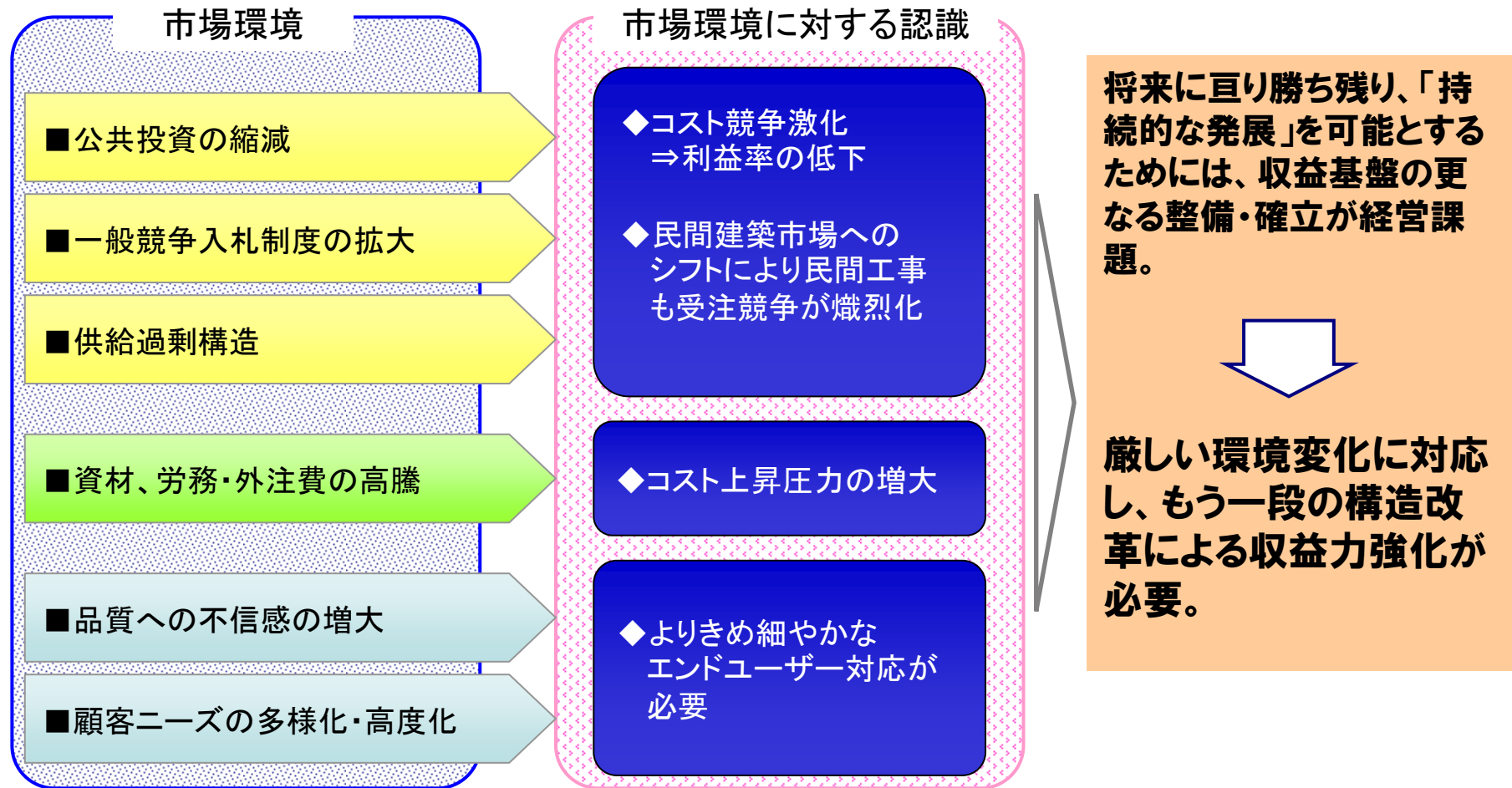
(億円)

【連結】	2005年度 (2006/3期)			2006年度 (2007/3期)			2007年度 (2008/3期)		
	計画	実績	計画比	計画	実績	計画比	計画	実績	計画比
売上高	4,794	5,454	660	4,374	5,300	926	4,172	5,000	828
営業利益	118	140	22	108	116	8	101	27	△74
経常利益	57	80	23	77	102	25	72	15	△57

【単体】	計画	実績	計画比	計画	実績	計画比	計画	実績	計画比
	建設受注高	3,800	4,139	339	3,600	4,220	620	3,350	3,621
土木	1,100	1,104	4	1,000	1,105	105	950	908	△42
建築	2,700	3,035	335	2,600	3,115	515	2,400	2,713	313
売上高	4,190	4,717	527	3,800	4,554	754	3,600	4,233	633
営業利益	107	118	11	97	90	△7	87	8	△79
経常利益	53	70	17	71	80	9	63	4	△59

## 2. 市場環境認識

建設業界を取り巻く環境は、前中期経営計画期間中に劇的に変わり、かつて無い競争の時代となっている。



### 3. 基本方針

『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ファースト・フェーズとして、『構造改革の3カ年』と位置付ける。

**基本方針**

- “高品質商品の提供”を経営の中核に置き、技術に裏付けられた『信頼の三井住友建設ブランド』の確立
- 適正規模のもとで市場環境に左右されない強固な収益基盤の構築
- 業務、組織体制、人員配置等の抜本的構造改革
- 「次世代を見据えた新たな収益源の創出」に注力

**目指す姿**

質的な  
トップゼネコン

高付加価値(高品質・高機能化商品)の提供。

付加価値(経常利益率2.5%)の追求。

- 安定した事業基盤の構築
- 事業分野の絞り込み
- コスト構造の徹底的な見直し

『再建』の3カ年

『構造改革』の3カ年  
(1st Phase)

2nd / 3rd  
Phase

← 2005年度～2007年度      2008年度～2010年度      2011年度～2016年度 →

## 4. 目標数値

(億円)

【連結】	2008年度 (2009/3期)		2009年度 (2010/3期)		2010年度 (2011/3期)	
		売上高比率		売上高比率		売上高比率
売上高	4,460	-	4,420	-	4,420	-
営業利益	60	1.3%	66	1.5%	71	1.6%
経常利益	37	0.8%	42	0.9%	46	1.0%

【単体】		完工高比率		完工高比率		完工高比率
	建設受注高	3,700	-	3,700	-	3,700
完成工事高	3,750	-	3,700	-	3,700	-
営業利益	40	1.1%	47	1.3%	51	1.4%
経常利益	25	0.7%	30	0.8%	35	0.9%

## 5. 重点施策-1 ～建設事業の収益体質強化:国内土木～

### 重点施策1 (ポイント)

- ◆重点分野への経営資源の集中と差別化
- ◆技術力・提案力の一層の強化

#### PC橋分野の 更なる強化



北関東自動車道 鬼怒川橋

#### シェアの拡大

総合評価落札方式が定着(普及)する中、技術提案力を更に強化し、中央官庁市場を中心にPC橋市場のシェア拡大を狙う。

#### ブランドの確立

「橋梁高品質化委員会」等の取組みを通じ、当社独自の橋梁高品質化システムを構築する。  
(高品質化の実現、高品質インフラ整備に資する商品の開発・実用化等)

#### 収益力の強化

施工経験に裏づけされたコスト把握、現場支援の強化、原価低減に資する技術・材料の開発・実用化

#### トンネル分野の 重点的取り組み強化

##### 受注拡大に向けた取組み体制の強化

- ✓ 技術提案力の強化
- ✓ 積算精度の向上と原価査定の厳格化
- ✓ 技術改善、技術開発の継続的取り組み

#### 「環境」「リニューアール」 「エネルギー」分野を中心とした 取り組み強化

##### 民間市場拡大に向けた主要3工種への 取組み体制強化

- ✓ 当社が保有する優位技術を軸にした提案営業の強化
- ✓ 注力顧客の絞り込み
- ✓ 本支店の連携強化等による営業力強化

## 6. 重点施策-1 ～建設事業の収益体質強化:国内建築～

### 重点施策1 (ポイント)

- ◆重点分野への経営資源の集中と差別化
- ◆技術力・提案力の一層の強化

#### マンション分野の 質的強化



アーバンドック パークシティ豊洲

#### ブランドの確立

「住宅高品質・高機能化委員会」の取組みを通じて、集合住宅の高品質化(性能・施工・サービス)及び高機能化(省エネ対策、長寿命化等)に取り組み「三井住友建設ブランド」を確立する。

#### 良質な受注の確保

次世代マンション等の付加価値の高い商品企画・提案営業により、良質な受注確保を目指す。

#### 収益力の強化

品質への信頼性を高め、竣工後逸失利益の抑制により収益力の強化を図る。

#### 事務所ビル分野の 取り組み強化

#### 集合住宅で培った当社保有技術・ノウハウの活用 による受注拡大

- ✓ 免制震技術をはじめとする技術開発の強化
- ✓ 事務所ビル営業専門ユニットの設置
- ✓ 技術提案等の営業支援体制の強化

#### 生産施設分野の 取り組み強化

#### エンジニアリング・ソリューションの強化 による受注拡大

- ✓ 土木・建築の技術連携による総合提案力の強化
- ✓ エンジニアリング部門の強化
- ✓ 当社保有技術の生産施設への活用・転用等、技術開発の強化



## 7. 重点施策-1 ～建設事業の収益体質強化:海外工事～

### 重点施策1 (ポイント)

- ◆重点分野への経営資源の集中と差別化
- ◆技術力・提案力の一層の強化

### 海外部門の充実

#### 収益力、リスク管理の強化

- ・ 受注～施工～竣工まで一貫したリスク分析・検証を徹底し、収益力の高い案件に取り組む。
- ・ 本邦、現地法人の棲み分けを明確にし、建設投資が好調なアジア市場を中心に、利益貢献に資する堅実な取り組みを行う。
- ・ 現地法人を含めたグループ全体としての海外工事における収益体制を強化する。
- ・ Project Management System (PMS)の厳格な運営による安全管理・品質管理を行い、施工プロセスの徹底、高品質商品の提供を行う。

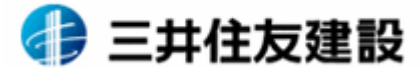


第2メコン国際橋



ヤマハモーターパーツベトナム工場

## 8. 重点施策-2・3 ～新たな収益源の創出・関係会社方針～



### 重点施策2 将来収益確保のための新たな収益源の創出

#### インフラストック市場への取り組み

- ・ 当社が誇る、道路(PC橋)、上下水道インフラ分野における施工実績と保有ノウハウを基盤とした取り組み
- ・ 今後リニューアールサイクルを迎える、莫大な“国内インフラストック市場”における収益事業化

#### 環境・新エネルギー分野での取り組み

- ・ エンジニアリング部門を中心とした当社のソリューション提案力と「エコ・マンション」等、省エネ・CO2削減に資する次世代技術開発への取り組み
- ・ 脱温暖化社会の実現に向けて、社会のニーズが高まりつつある“環境・新エネルギー分野”の収益事業化

### 重点施策3 関係会社の戦略的活用

#### リニューアール・リフォーム事業の強化

- ・ 好調なリニューアール・リフォーム分野への取り組み強化
- ・ 建築系／土木系リニューアール関係会社との連携強化

#### プレキャスト製品(PCa)供給会社の機能強化

- ・ 本体建設事業における部材プレキャスト化
- ・ PCa供給会社のコスト競争力と品質向上



【お問合せ先】

三井住友建設株式会社 企画本部 総合企画部

TEL: 03-5332-7204 FAX: 03-3365-7242

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。