



平成 20 年 2 月 26 日

各 位

会 社 名 株式会社 奥村組  
代 表 者 名 代表取締役社長 奥村 太加典  
(コード番号 1 8 3 3 東証・大証第 1 部)

## 中期 5 ヶ年計画の策定に関するお知らせ

当社は、平成 20 年 2 月 26 日開催の取締役会において、平成 20 年度を初年度とする「中期 5 ヶ年計画」を策定いたしましたのでお知らせいたします。

建設業界は依然として供給過剰構造にあることに加え、民間投資の減退懸念や資機材価格・労務コストの上昇圧力など不安要因も抱えており、当面熾烈な経営環境が続くことが予想されます。

このような状況を踏まえ、当社では各事業における戦略を将来性、競争力等の見地から練り直し、中期 5 ヶ年計画を策定いたしました。

本計画は、選別受注を貫くとともに合理化を含む構造改革を推進することにより、高収益体質への転換ならびに経営効率の改善を果たし、平成 20 年度からの黒字転換、さらには経常利益 60 億円以上（連結経常利益 65 億円以上）の確保を目指すものであり、「高収益体質への転換」、「技術および価格競争力の強化」、「経営効率の改善」、「健全な財務体質の維持」を基本方針の柱としております。

具体的には、

- ・事業面における営業プロセスおよび生産プロセスの改善による収益の確保
- ・事業規模に見合う人員体制の早期確立と組織・管理体制のスリム（効率）化によるコスト削減
- ・資金および保有資産の有効かつ効率的な運用

などに努めてまいります。

当社といたしましては、今後全社を挙げて中期 5 ヶ年計画を推進してまいりますので、株主の皆様、お取引先の皆様におかれましては、ご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

## 中期5ヵ年計画の概要

### 1. 基本方針

「選別受注を貫くとともに合理化を含む構造改革を推進することにより、高収益体質への転換ならびに経営効率の改善を果たし、平成20年度（2008年度）からの黒字転換、さらには経常利益60億円以上（連結経常利益65億円以上）の確保を目指す」

- ・ 高収益体質への転換
- ・ 技術および価格競争力の強化
- ・ 経営効率の改善
- ・ 健全な財務体質の維持

### 2. 主要数値目標

（単位：億円）

		平成20年度（計画初年度） （2008年度）		平成24年度（計画最終年度） （2012年度）	
単体	受注高	1,920	—	2,020	—
単体	売上高	2,385	—	2,370	—
	売上総利益（率）	162	(6.8%)	201	(8.5%)
	一般管理費（率）	158	(6.6%)	150	(6.3%)
	営業利益（率）	4	(0.2%)	51	(2.2%)
	経常利益（率）	18	(0.8%)	60	(2.5%)
連結	売上高	2,429	—	2,431	—
	売上総利益（率）	168	(6.9%)	210	(8.6%)
	一般管理費（率）	162	(6.7%)	154	(6.3%)
	営業利益（率）	6	(0.2%)	56	(2.3%)
	経常利益（率）	21	(0.9%)	66	(2.7%)

主な施策等に関しましては、添付の資料をご参照願います。

以 上

<本件に関する問合せ先>

管理本部経理部、社長室経営企画部（TEL. 06 - 6621 - 1101）

本資料に掲載されております計画、予測または見通しなど将来に関する事項は本書面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は異なる結果となる可能性があります。

# 中期5カ年計画

(2008~2012年度)

2008年2月26日

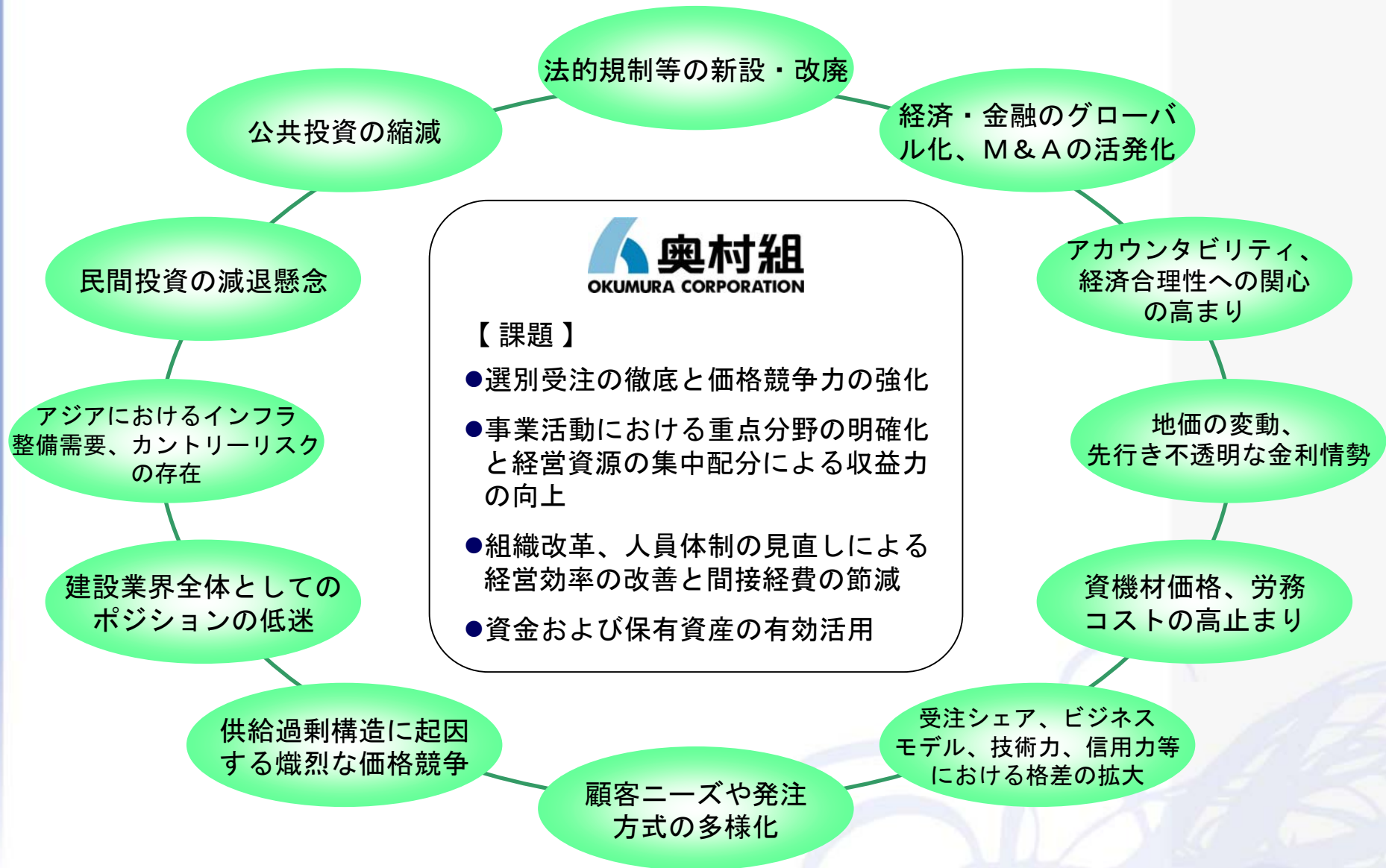
人と自然を、技術でむすぶ。

 **奥村組**  
OKUMURA CORPORATION

## 〈目次〉

I. 事業環境認識	・ ・ ・	1
II. 基本方針	・ ・ ・	2
III. 主要数値目標	・ ・ ・	3
IV. 土木事業	・ ・ ・	4
V. 建築事業	・ ・ ・	5
VI. その他事業	・ ・ ・	6
VII. 経営効率の改善	・ ・ ・	7
VIII. 財務・資本政策	・ ・ ・	8

# I. 事業環境認識



## Ⅱ.基本方針

選別受注を貫くとともに合理化を含む構造改革を推進することにより、高収益体質への転換ならびに経営効率の改善を果たし、2008年度からの黒字転換、さらには経常利益60億円以上（連結経常利益65億円以上）の確保を目指す

### 4つの柱

高収益体質への転換

技術および価格競争力の強化

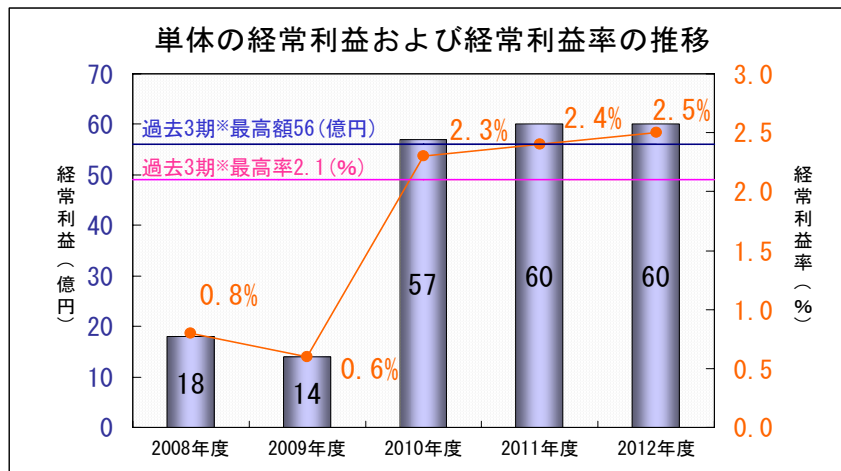
経営効率の改善

健全な財務体質の維持

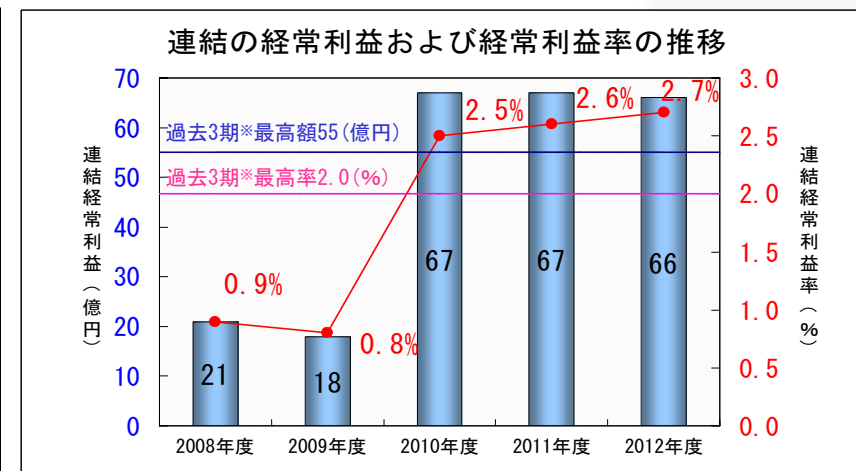
# Ⅲ.主要数値目標

(単位：億円)

		2008年度		2009年度		2010年度		2011年度		2012年度	
単体	受注高	1,920		1,970		2,000		2,010		2,020	
単体	売上高	2,385		2,195		2,510		2,540		2,370	
	売上総利益(率)	162	(6.8%)	154	(7.0%)	198	(7.9%)	201	(7.9%)	201	(8.5%)
	一般管理費(率)	158	(6.6%)	150	(6.8%)	150	(6.0%)	150	(5.9%)	150	(6.3%)
	営業利益(率)	4	(0.2%)	4	(0.2%)	48	(1.9%)	51	(2.0%)	51	(2.2%)
	経常利益(率)	18	(0.8%)	14	(0.6%)	57	(2.3%)	60	(2.4%)	60	(2.5%)
連結	売上高	2,429		2,208		2,636		2,598		2,431	
	売上総利益(率)	168	(6.9%)	162	(7.3%)	210	(8.0%)	210	(8.1%)	210	(8.6%)
	一般管理費(率)	162	(6.7%)	154	(7.0%)	154	(5.8%)	154	(5.9%)	154	(6.3%)
	営業利益(率)	6	(0.2%)	7	(0.3%)	56	(2.1%)	56	(2.2%)	56	(2.3%)
	経常利益(率)	21	(0.9%)	18	(0.8%)	67	(2.5%)	67	(2.6%)	66	(2.7%)



※過去3期：2004～2006年度



# IV.土木事業

技術提案力と価格競争力の向上により、2012年度（計画最終年度）には粗利益率10.0%程度の確保を目指す

## 営業プロセス

- ◆注力物件の絞り込み（比較優位性の徹底検証）  
⇒保有技術、施工実績および情報量等からプライオリティを設定のうえ、注力物件を絞り込む
- ◆技術提案力の向上  
（総合評価落札方式等への組織的な対応とツールの開発）  
⇒案件ごとに専門部署および施工経験者を交えたプロジェクトチームを編成する  
⇒評価結果の分析と技術提案データベースの構築等により技術提案の質を向上させる
- ◆実費積算の精度向上（全社的な積算技術の研鑽）  
⇒同種工事の原価分析とフィードバックを通じ、積算情報を共有できるプラットフォームを構築する
- ◆民間工事における技術提案型営業の推進

## 生産プロセス

- ◆最終原価の低減  
⇒全社的なコスト低減ノウハウの活用  
⇒原価管理（発注管理、設計変更含む）の徹底  
⇒1人当たりの生産性の向上
- ◆品質管理の徹底  
⇒ロス、瑕疵の防止  
⇒顧客満足の確保
- ◆工事経験者の計画的な育成  
⇒競争参加資格の確保

### ～海外工事における施策～

- 台湾・東南アジアにおいて、得意分野であるシールド関連工事を中心に取り組むことによりノウハウ等の蓄積を図り、工事採算を向上させる
- 入手段階における工事予想損益と派生リスク等の精査を徹底する
- 海外要員の計画的な育成
- ナショナルスタッフの活用



# V. 建築事業

建物用途ごとに工事採算を最重要視した選別受注を徹底するとともに、生産プロセスを改善することにより、2012年度（計画最終年度）には粗利益率6.5%程度の確保を目指す

## 営業プロセス

- ◆ **選別受注の徹底**
  - ⇒建物用途ごとに粗利益見込み等の受注判断基準を設定する
  - ⇒受注判断にともなう審査体制を整備する
- ◆ **契約内容の審査の徹底**（契約内容精査要領の水平展開等）
- ◆ **設計施工案件の受注比率向上**
  - ⇒建築設計機能を統合管理することにより効率的な営業支援体制を整備する
- ◆ **得意技術（免震／超高層／音環境等）を活かした付加価値の向上による単純価格競争の回避**
- ◆ **官庁工事における総合評価落札方式への組織的な対応**
  - ⇒専門チームを設置し、同チームをコアとして技術提案力の向上を図る

### ～建物用途別施策～

- **住宅系（マンション）**
  - ⇒受注量（受注比率30%以下）の管理を徹底する
- **非住宅系（事務所ビル、工場・倉庫、その他施設）**
  - ⇒用途別設計エキスパートを営業部門と協働させることにより、顧客ニーズに応じた提案型の設計施工営業を展開する
  - ⇒ストック活用技術の開発と改修提案の推進により、リニューアル工事の受注拡大を図る

## 生産プロセス

- ◆ **VE/CD提案の一元的な管理体制の構築**
- ◆ **最終原価の低減**
  - ⇒全社的なコスト低減ノウハウの活用
  - ⇒原価管理（発注管理、設計変更含む）の徹底
  - ⇒1人当たりの生産性の向上
- ◆ **建物用途別エキスパートの最適配置**
- ◆ **品質管理の徹底**
  - ⇒ロス、瑕疵の防止
  - ⇒顧客満足の確保

## VI.その他事業(連結)

### 不動産事業

2012年度(計画最終年度)において、35億円程度の収益(粗利益)の確保を目指す

- ◆事業部門の人員を拡充のうえ機能別に再編し、開発案件における取り組みを強化するとともに、社有不動産の運用管理体制を整備する
- ◆社有地を有効活用した賃貸事業に取り組む  
⇒原則として、每期計画的に自社保有建物を建設し、賃貸物件として安定収入の確保を図る

### 機械製造・販売事業等

2012年度(計画最終年度)において、5億円程度の収益(粗利益)の確保を目指す

- ◆アジアにおける建設機械市場、国内における産業機械市場を中心として営業を展開し、安定的な売上高の確保を図る
- ◆自社製作比率・海外部品調達比率の引き上げ等により、製造経費を低減するとともに、間接製造経費についても絞り込み、価格競争力の強化を図る

# VII. 経営効率の改善

- 主要数値目標に掲げる事業規模に見合う人員および組織体制を早期に確立する
- 一般管理費を最大でも150億円程度まで低減したうえで、さらなる削減を目指す

## 人員体制

### ◆ 事業規模に見合う人員体制を早期に確立し、収益構造の改善を図る

- ・ 2008年6月末を目処に560名程度（臨時従業員を含む）の人員削減を目指す
- ・ 機能（職種）別人員構成の最適化を図る

⇒2012年度末には2,100名程度（臨時従業員を含む）の体制を目指す

- ・ 業務の合理化、効率化を図り、1人当たりの生産性を向上させることにより収益力を高める

## 組織体制

### ◆ 組織・管理体制をスリム（効率）化することにより間接経費を削減し、価格競争力の向上を図る

⇒本社機構の合理化を進める一方、2008年10月には2支社体制に統合・再編する  
(詳細は、改めて開示予定)

## 一般管理費のさらなる削減

### ◆ 人事・給与制度等の見直し

⇒2012年度には2007年度と比較して1人当たり人件費の3%削減を目指す

### ◆ 予算統制の徹底により、一層の経費削減を目指す

# VIII.財務・資本政策

- ◆資金および保有資産を収益力改善のために有効活用する
- ◆健全な財務体質を維持し、利益配分の基本方針※に則った株主還元を継続する

※利益配分の基本方針

財務内容等を総合的に勘案して、かねてよりの安定配当1株あたり9円または業績に対応するものとして配当性向が50%に相当する額のいずれか高い方を配当し、併せて、自己株式の取得を機動的に実施する

## 【お問合せ先】

株式会社 奥村組

〒545-8555

大阪市阿倍野区松崎町二丁目2番2号

管理本部経理部長 田中 敦史

社長室経営企画部調査課長 佐々木 晃

(TEL : 06 - 6621 - 1101)

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は異なる結果となる可能性があります。