



平成 25 年 3 月 19 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 1833 東証・大証第1部)

中期3ヵ年計画の策定に関するお知らせ

当社は、平成 25 年 3 月 19 日開催の取締役会において、『中期3ヵ年計画（平成 25～27 年度）』を策定いたしましたのでお知らせいたします。

平成 24 年度を最終年度とする「中期5ヵ年計画（平成 20～24 年度）」において、選別受注を貫くとともに合理化を含む構造改革に取り組んでまいりました結果、経営効率の改善などの成果はあったものの、建設投資の急減や建設コストの高騰など事業環境が計画当初の想定と比べ大きく悪化したため、受注や収益を安定的に計上するには至りませんでした。

建設業界においては、社会インフラ・建築ストックの維持・更新ニーズの拡大や防災・減災等のための公共投資増加などが期待されているものの、供給過剰構造、資機材価格のインフレ懸念および建設技能労働者不足に解消の見通しが立たないことから、当面厳しい経営環境が続くことが予想されます。

このような環境認識のもと、「中期5ヵ年計画（平成 20～24 年度）」における経営効率改善などの成果をベースに、顧客対応力、技術力および価格競争力の強化を通じて安定的な収益を確保し、持続的な発展の礎である経営基盤の強靱化を図ることを目指して、「収益力の更なる向上」、「顧客対応力の強化」、「技術力および価格競争力の強化」、「健全な財務体質の維持」を施策の骨子とする『中期3ヵ年計画（平成 25～27 年度）』を策定いたしました。

当社といたしましては、全役職員一丸となって本計画を推進してまいり所存でありますので、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。

以 上

【本件に関するお問合せ先】

管理本部経理部長 田中 敦史

社長室経営企画部長 町田 博紀

(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3力年計画

平成25～27年度

平成25年3月19日

目次

I. 事業環境認識	1
II. 中期5カ年計画の振り返り	2
III. 基本方針	3
IV. 主要数値目標	4
V. 土木事業	5
VI. 建築事業	6
VII. その他事業(連結)	7
VIII. 人事・財務・資本政策	7

I. 事業環境認識

中期5カ年計画
(平成20～24年度)

中期3カ年計画
(平成25～27年度)

景気の低迷

経済再生戦略

民間設備投資の減退

公共投資の抑制

防災・減災意識の高まり

社会インフラ・建築ストックの維持・更新ニーズの拡大

復旧・復興事業の加速

資機材価格のインフレ懸念

建設技能労働者の不足

地球環境・エネルギーに関する社会的要求の増大

建設業界の供給過剰構造

アジアにおけるインフラ需要

プラス要因

マイナス要因

Ⅱ. 中期5カ年計画の振り返り

【目標と実績(連結)】

(単位: 億円)

		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		
目 標	受注高【単体】	1,920	1,970	2,000	2,010	2,020		
	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%)		
実 績	受注高【単体】	1,675	1,694	1,328	1,400	1,850	見 込 み (2 月 公 表 値)	
	売上高	2,269	1,984	1,926	1,792	1,820		
	売上総利益(率)	218 (9.6%)	159 (8.0%)	192 (10.0%)	122 (6.8%)	142 (7.8%)		
	一般管理費(率)	174 (7.7%)	150 (7.6%)	158 (8.2%)	161 (9.0%)	133 (7.3%)		
	営業利益(率)	43 (1.9%)	8 (0.4%)	33 (1.8%)	△39 (△2.2%)	9 (0.5%)		
	経常利益(率)	59 (2.6%)	22 (1.1%)	45 (2.3%)	△28 (△1.6%)	20 (1.1%)		

事業環境の激変

中期5カ年計画期間においては、公共投資の大幅な抑制に加え、リーマンショック後の景気悪化により建設投資は急減し、東日本大震災後には建設コストの高騰や建設技能労働者の不足に見舞われるなど、事業環境は計画当初の想定と比べ大きく悪化した。

最大の目標であった利益面において、当初3年間は概ね目標を達成したものの、4年目は厳しい結果となった。

成 果

- ◆ 生産プロセスにおける原価低減について、一定の成果
- ◆ 人員体制の最適化や組織・管理体制のスリム化等による経営効率の改善

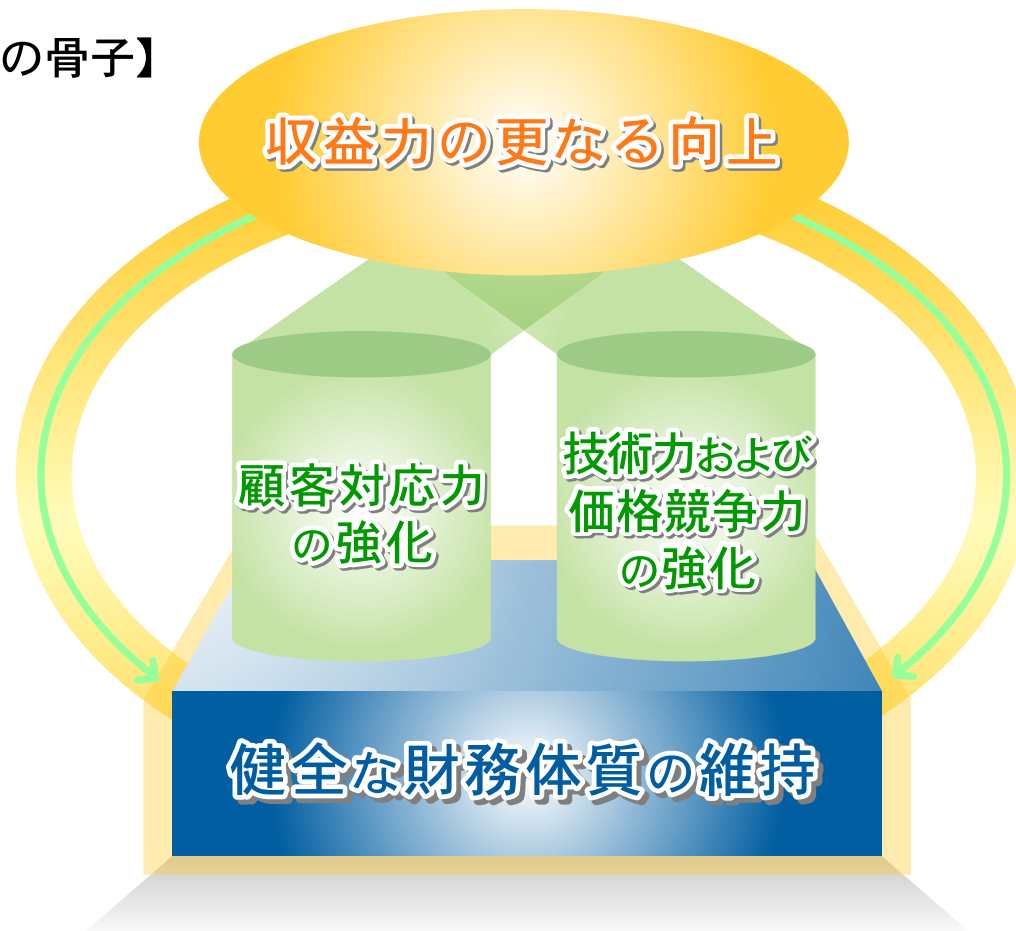
課 題

- ◆ 顧客のニーズに即した提案力の向上
- ◆ 価格競争力の更なる強化

Ⅲ.基本方針

中期5ヵ年計画(平成20～24年度)における経営効率改善などの成果をベースに、顧客対応力、技術力および価格競争力の強化を通じて安定的な収益を確保し、持続的な発展の礎である経営基盤の強靱化を図る

【施策の骨子】



IV.主要数値目標

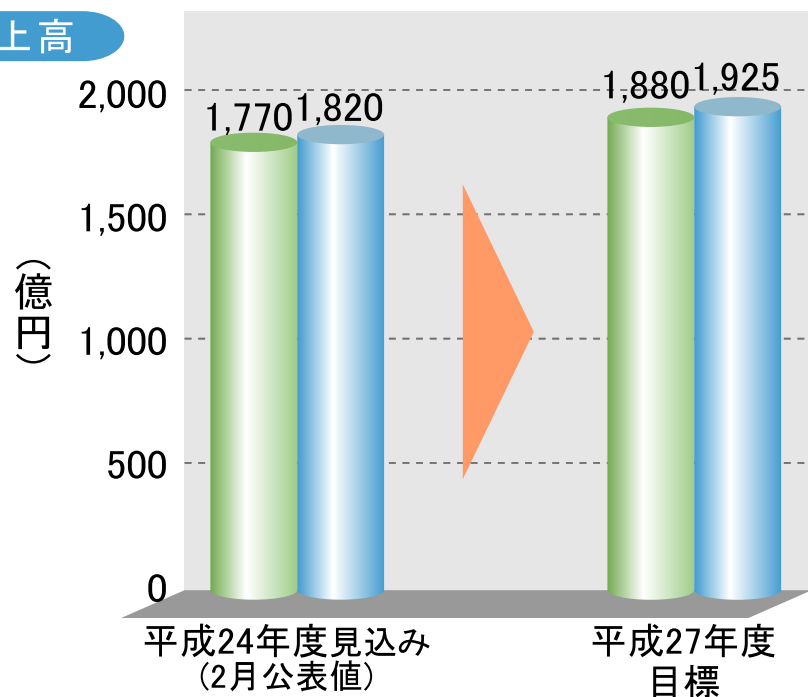
		平成24年度見込み (2月公表値)	
単 体	売上高	1,770	
	営業利益(率)	5	(0.3%)
	経常利益(率)	17	(1.0%)
連 結	売上高	1,820	
	営業利益(率)	9	(0.5%)
	経常利益(率)	20	(1.1%)

(単位:億円)

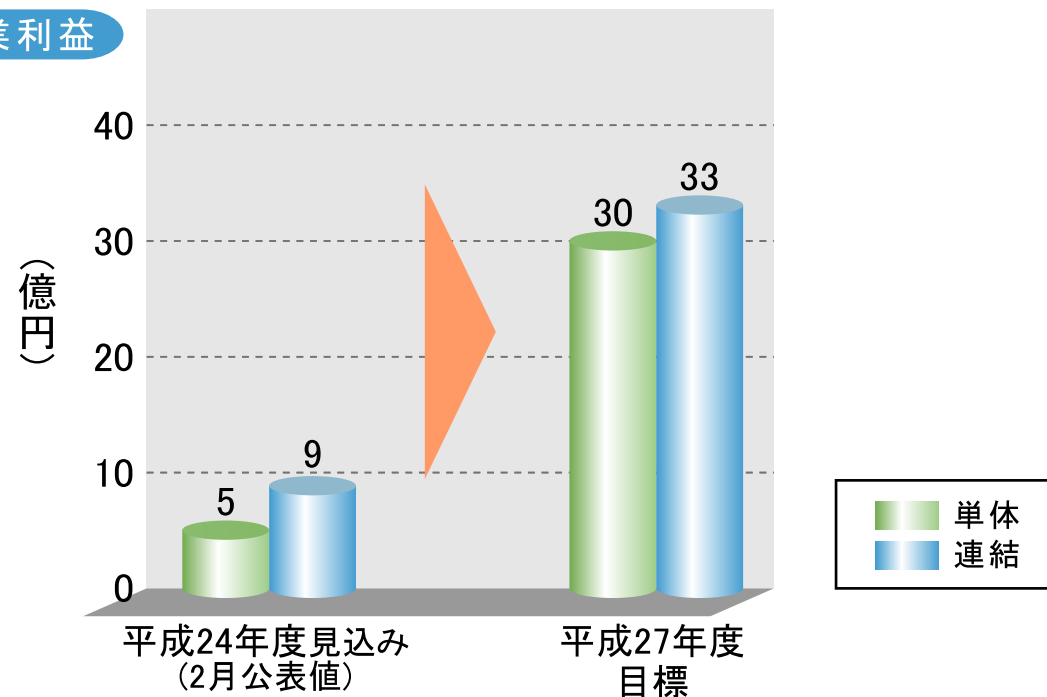
		平成27年度目標	
	売上高	1,880	
	営業利益(率)	30	(1.6%)
	経常利益(率)	37	(2.0%)
	売上高	1,925	
	営業利益(率)	33	(1.7%)
	経常利益(率)	38	(2.0%)



売上高



営業利益



V.土木事業

営業プロセス

官公庁工事

- ▶ 総合評価落札方式への組織的な対応強化
- ▶ 大型案件への取り組み強化

民間工事

- ▶ 顧客のニーズの早期把握および提案型営業の推進
- ▶ 注力プロジェクトに対する営業および技術部門の全社的な連携の強化

海外工事

- ▶ 台湾・シンガポールにおける事業の強化
- ▶ 契約および施工面のリスク管理の徹底
- ▶ 東南アジア諸国の市場動向・事業環境に関する情報収集活動の継続

- ▶ インフラ維持更新需要の拡大に備えた提案体制の強化

- ▶ 採算性および技術面における優位性等を考慮した選別受注の徹底
- ▶ 顧客に対する提案力の向上に繋がる技術開発の推進

生産プロセス

- ▶ 原価低減活動の推進等による収益力の向上
- ▶ 品質・安全・環境面における現場支援体制の拡充

VI. 建築事業

営業プロセス

官公庁工事

- ▶ 総合評価落札方式への取り組み強化
- ▶ PFI事業への取り組み強化

民間工事

- ▶ 顧客の潜在的なニーズに対するソリューション提供型営業の推進
- ▶ 設計・施工一貫受注の拡大に向けた企画・提案力の強化
- ▶ 川上段階からの事業協力による単純価格競争の回避

建築ストックの維持・活用分野

- ▶ リノベーション(高機能化)およびコンバージョン(用途変更)を含む総合改修提案の推進
- ▶ アフターケア体制の強化による顧客満足度の向上

- ▶ 原価差異分析の徹底による見積精度の向上
- ▶ 保有技術(免震、超高層、環境技術等)のブラッシュアップおよび差別化技術の開発推進

生産プロセス

- ▶ 原価低減活動の推進等による収益力の向上
- ▶ 施工管理体制の強化による品質の確保

不動産事業

- 長期的かつ安定的な収益源となる賃貸用不動産の取得を進め、賃貸事業を強化する

機械製造・販売事業等

- 建設機械、産業機械ともに国内顧客の営業に重点を置き、安定的な売上高の確保を図る。建設機械のうちシールドマシンについては、アジア市場に対する営業活動を継続する
- 海外製作ならびに海外調達部品の適用範囲を広げる等のコストダウンを通じて、価格競争力の強化を図る

- 基幹人材の確保および育成に向けた取り組みを推進し、施工力、営業力、マネジメント力の底上げを図る
- 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