

平成 23 年 5 月 13 日

各 位

会 社 名 東 洋 建 設 株 式 会 社
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 毛 利 茂 樹
(コード番号 1890 東証一部・大証一部)
問 合 せ 先 執行役員経営企画室長 河 瀬 伸 幸
兼 企 画 部 長
TEL (0 3) 6 3 6 1 - 5 4 6 1

新中期経営計画の策定について

当社は、平成 23 年度を初年度とする『新中期経営計画（平成 23 年度～平成 25 年度）』を策定いたしましたので、お知らせします。

当社は、平成 20 年 5 月に平成 22 年度を最終年度とする中期経営計画を策定し、利益を重視し、優れた技術と確かな信頼で「存在価値ある企業」を目指すという基本方針のもと、役職員一丸となって計画の達成に取り組んでまいりました。

この期間におけるわが国経済は、世界規模の金融危機が招いた株価低迷、企業収益や雇用環境の急激な悪化、民間設備投資の先送り、急激な円高、内需の低迷などにより、景気回復の実感が得られない状況が続いておりましたが、昨年度からは新興国向けの輸出の増加などによる企業収益の回復が見られました。

一方、建設業界は政権交代による大幅な公共事業の削減、民間需要や国内建設投資の低迷が続いており、厳しい受注競争が継続しております。

このような環境の中、当社は、目標であった営業利益 30 億円、自己資本比率 18%以上を達成し、復配を実施することができましたが、国内建設投資は極めて速いスピードで減少を続けており、目標とした事業量の確保は行えず、厳しい事業環境が続いております。

平成 22 年度に発表された国土交通省の成長戦略では、『港湾力の発揮』や『国際展開』等が織り込まれ、特に船舶の大型化に対応し、国際競争力の強化を目的とした国際コンテナ戦略港湾の指定が行われ、今後、国際バルク戦略港湾等の指定や、遠隔離島における船舶係留施設の整備も計画されております。

また当社が実績を多く持つ東南アジアでは、著しい経済成長に合わせた港湾開発が進められており、当社の強みである海上土木分野では、新たな成長戦略が志向されております。

さらに本年 3 月に発生した東日本大震災により、わが国は未曾有の津波被害に見舞われました。当社は海上土木工事を得意とする企業として、グループの総力を挙げ、被災地域の早期復旧・復興のために全力を尽くしてまいります。

今後のわが国経済は、長期的には回復に向かうものの、短期的には依然として不透明感が拭えない状況が続くものと思われまます。

当社は、コア事業である海上土木分野を収益の柱として、保有している設備や技術のスクラップ&ビルドを進めるとともに、建築事業と陸上土木分野については、利益を重視した効率的な事業量確保を施策とするこの新中期経営計画を着実に遂行してまいります。これにより国内民間や海外を含め、海上土木分野を柱とした新たな成長基盤を確立するとともに、東日本大震災の被災地復旧・復興に貢献することで更なる企業価値の向上を目指すものです。

新中期経営計画の骨子（平成 23 年度～平成 25 年度）

1. 基本方針 優れた技術と顧客からの信頼で更なる企業価値向上を目指す
2. 達成目標

| | | | |
|---------|-----|----|----------------|
| 営業利益率 | 3 | % | |
| D/E レシオ | 1.0 | 以下 | （有利子負債 ÷ 株主資本） |
3. 基本戦略
 - ① 国内及び海外とも得意分野の海上土木に集中し、民間事業へも注力
 - ② 東日本大震災による被災地域への早期復旧・復興に向けての全社的な対応
 - ③ 海上土木分野における保有設備・技術のスクラップ&ビルド
 - ④ 建築事業と陸上土木分野については、利益を重視した効率的な事業量確保
 - ⑤ 信頼に足る企業を目指してCSR(社会的責任)の実践とIFRS(国際財務報告基準)への対応
4. 事業戦略
 - 1) 国内土木事業 コア事業の更なる進化
 - ① 震災による被災地域の早期復旧・復興に対し、東洋グループとして最大限の協力
 - ② 総合評価への対応力強化と民間営業情報の共有化
 - ③ 海上土木プロジェクトへの先行的対応、市場ニーズに沿った技術開発
 - ④ グループ船舶活用、保有設備の見直しと作業船建造
 - 2) 国内建築事業 利益を重視した効率的な事業量確保
 - ① 営業力を強化し、利益を伴った事業量確保
 - ② 購買・外注・予算管理など業務手順を見直し、コスト競争力を強化
 - ③ 前田建設工業との連携強化による総合力発揮
 - ④ 震災復興への協力と事業企画提案
 - 3) 海外事業 リスク管理を継続し、緩やかな事業量拡大と安定した利益の確保
 - ① 拠点国（フィリピン・ベトナム）でのベース事業量確保
 - ② 拠点国以外での ODA への取組、前田建設との共同取組による事業量拡大
 - ③ 海外管理・施工要員の計画的育成とローカル職員の活用
 - ④ パッケージ型インフラ輸出等のプロジェクトへの参画

| | 平成22年度 | | 平成23年度 | | 平成24年度 | | 平成25年度 | |
|--------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|
| | 個別 | 連結 | 個別 | 連結 | 個別 | 連結 | 個別 | 連結 |
| 受注高 | 846 | | 1,150 | | 1,070 | | 1,080 | |
| 国内土木 | 405 | | 480 | | 530 | | 500 | |
| 国内建築 | 424 | | 400 | | 420 | | 420 | |
| 海外 | 17 | | 270 | | 120 | | 160 | |
| 売上高 | 1,108 | 1,221 | 1,050 | 1,150 | 1,080 | 1,190 | 1,070 | 1,180 |
| 売上総利益 | 94 | 107 | 73 | 84 | 82 | 94 | 84 | 97 |
| 同率 | 8.5% | 8.8% | 6.9% | 7.3% | 7.5% | 7.9% | 7.8% | 8.2% |
| 一般管理費 | 56 | 65 | 49 | 57 | 51 | 59 | 52 | 60 |
| 営業利益 | 38 | 42 | 24 | 27 | 31 | 35 | 32 | 37 |
| 同率 | 3.4% | 3.5% | 2.3% | 2.3% | 2.9% | 2.9% | 3.0% | 3.1% |
| 経常利益 | 30 | 34 | 17.5 | 19.5 | 23 | 26 | 24 | 28 |
| 同率 | 2.7% | 2.8% | 1.7% | 1.7% | 2.1% | 2.2% | 2.2% | 2.4% |
| 当期純利益 | 10.7 | 12.1 | 7.5 | 9.0 | 12.0 | 14.0 | 12.0 | 14.0 |
| D/Eレシオ | 1.1 | | 1.1 | | 1.0 | | 0.8 | |

※東日本大震災の復旧・復興関連は、計画外

以上

| |
|---|
| ※上記予想は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後様々な要因によって予想数値と異なる場合があります。 |
|---|

新中期経営計画

(平成23年度～平成25年度)

～優れた技術と顧客からの信頼で
更なる企業価値向上を目指す～

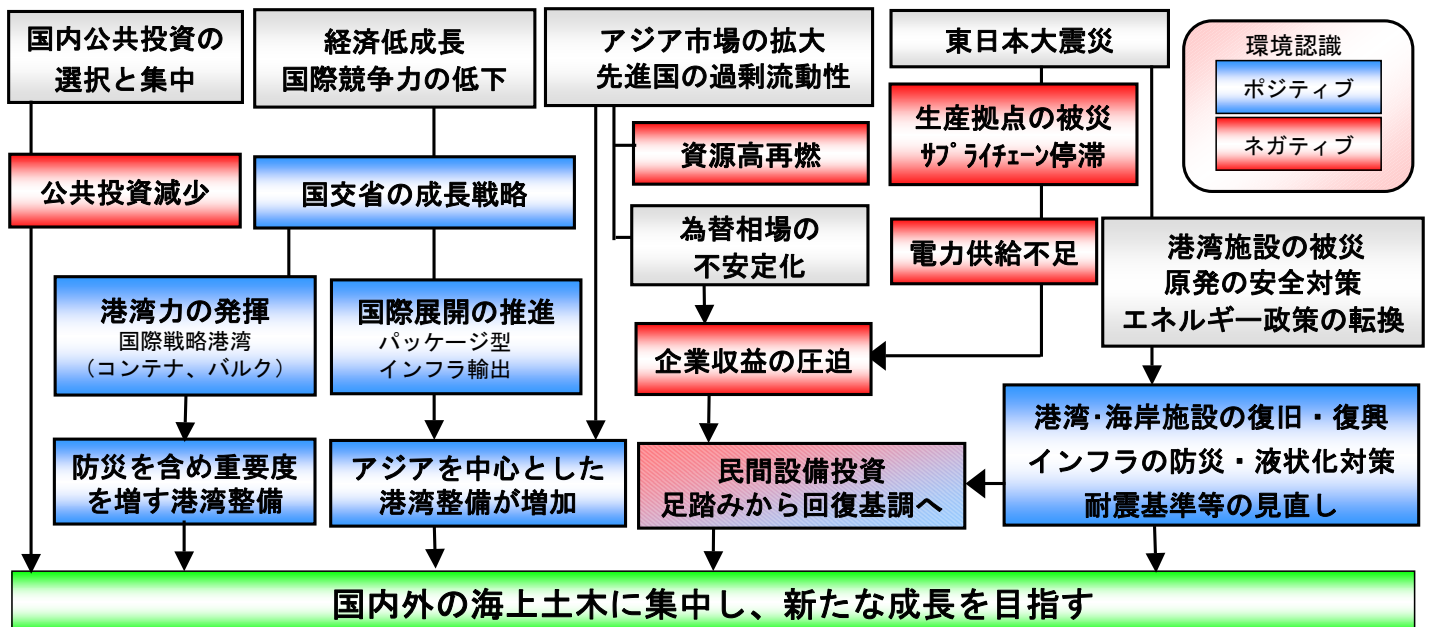
平成23年 5月 13日



■ 計画の前提 ～当社を取り巻く事業環境～ ■

概観

- アジア市場の拡大を背景に外需型産業が景気を牽引するも企業業績の回復は緩やかであり、政策効果の反動減、厳しい雇用環境で個人消費は力強さを欠き、資源高再燃、為替相場の不安定化。
- 建設投資は、公共部門の縮小が継続するが、民需は回復基調。港湾関係は、国際戦略港湾(コンテナ、バルク)や重点港湾の選定を実施し、公共投資の選択と集中。
- 東日本大震災の影響でサプライチェーンの停滞、電力供給制約による生産活動低迷。
- 東日本大震災による復興、エネルギー政策の転換、津波・地震防護対策、耐震基準見直し等による需要。
- 海外市場は東南アジアや新興国を中心に堅調な建設投資が続く。



前計画の成果と新計画の課題

前中期経営計画の成果

【達成目標の結果】

- ・営業利益30億円 ⇒ 平成22年度達成
- ・自己資本比率18% ⇒ 平成21年度達成

【各数値目標】

受注高

- ・国内市場の減少を海外で補うも未達成。達成率 83%。

売上高

- ・受注未達のため達成率 92%。

売上総利益、営業利益、経常利益

- ・売上高減少を工事原価および一般管理費の削減で補い、額・率とも目標を達成。

当期純利益

- ・目標を達成し、復配。

【個別施策の取り組み成果】

- ・営業拠点見直し等により組織スリム化、一般管理費の大幅削減を実施。
- ・海外案件の事前協議等によりリスク管理の徹底を実施。
- ・リスク管理体制の整備、BCP作成等により、コーポレートガバナンスを強化。

個別

| | H20年度 | | H21年度 | | H22年度 | | H20～H22 3年度計 | | |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------------|-------|------|
| | 計画 | 実績 | 計画 | 実績 | 計画 | 実績 | 計画 | 実績 | 達成率 |
| 受注高 | 1,300 | 1,100 | 1,280 | 1,092 | 1,070 | 846 | 3,650 | 3,038 | 83% |
| 国内土木 | 700 | 604 | 700 | 572 | 600 | 405 | 2,000 | 1,581 | 79% |
| 国内建築 | 530 | 377 | 480 | 355 | 400 | 424 | 1,410 | 1,156 | 82% |
| 海外 | 70 | 119 | 100 | 164 | 70 | 17 | 240 | 300 | 125% |
| 売上高 | 1,500 | 1,368 | 1,378 | 1,245 | 1,172 | 1,108 | 4,050 | 3,721 | 92% |
| 売上総利益 | 92 | 92 | 88 | 89 | 83 | 94 | 263 | 275 | 105% |
| 率 | 6.0% | 6.7% | 6.4% | 7.1% | 7.1% | 8.5% | 6.5% | 7.4% | |
| 一般管理費 | 65 | 64 | 59 | 59 | 55 | 56 | 179 | 179 | 100% |
| 営業利益 | 27 | 28 | 29 | 30 | 29 | 38 | 85 | 96 | 107% |
| 率 | 1.8% | 2.0% | 2.1% | 2.4% | 2.4% | 3.4% | 2.1% | 2.6% | |
| 経常利益 | 18 | 18 | 20 | 22 | 20 | 30 | 58 | 70 | 121% |
| 率 | 1.2% | 1.3% | 1.5% | 1.8% | 1.7% | 2.7% | 1.4% | 1.9% | |
| 当期純利益 | 7 | 5 | 9 | 8 | 8 | 11 | 24 | 24 | 100% |

★平成21年度、平成22年度の計画は、ローリング値

| | | | | |
|--------|-------|-------|-------|-------|
| 自己資本比率 | 17.6% | 20.4% | 18%以上 | 22.2% |
|--------|-------|-------|-------|-------|

新計画の課題

- 利益は計画を達成できたが、国内建設投資の急速な減少により、受注未達となり、「事業量の確保」に対する戦略的な取組が課題。
- 企画提案力、技術力が新たな成長への条件となるため、海上土木分野での保有技術や設備の見直しを行い、コア事業の強化を行う。

-2-

東洋建設

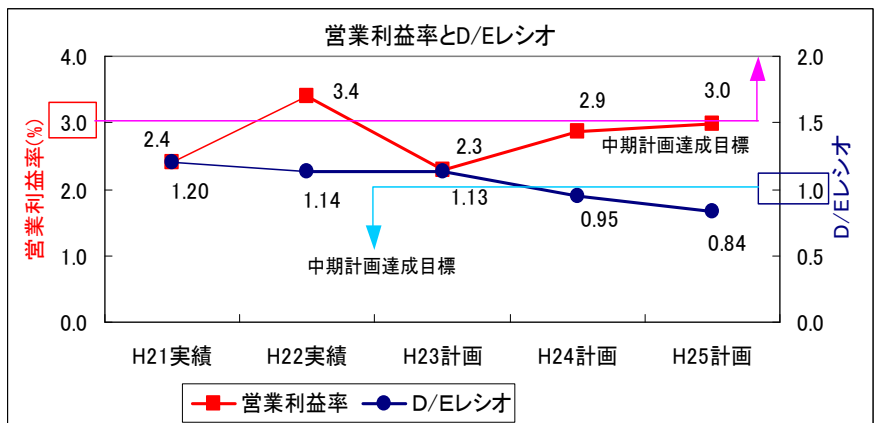
基本方針

基本方針

優れた技術と顧客からの信頼で
更なる企業価値向上を目指す

達成目標

- 営業利益率 **3%**
- D/Eレシオ **1.0 以下**
(有利子負債÷株主資本)



基本戦略

- ① 国内および海外とも得意分野の海上土木に集中し、民間事業へも注力
- ② 東日本大震災による被災地域への早期復旧・復興に向けての全社的な対応
- ③ 海上土木分野における保有設備・技術のスクラップ&ビルド
- ④ 建築事業と陸上土木分野については、利益を重視した効率的な事業量確保
- ⑤ 信頼に足る企業を目指してCSR(社会的責任)の実践とIFRS(国際財務報告基準)への対応

-3-

東洋建設

■ 部門別戦略 ■

国内土木部門 コア事業の更なる進化

- ① 震災による被災地域の早期復旧・復興に対し、東洋グループとして最大限の協力
- ② 総合評価への対応力強化と民間営業情報の共有化
- ③ 海上土木プロジェクトへの先行的対応、市場ニーズに沿った技術開発
- ④ グループ船舶活用、保有設備の見直しと作業船建造

具体策

- ◆ 震災対応への経営資源の優先配分
- ◆ 海上土木の総合評価への対応力強化、陸上土木は集約化
- ◆ 国際コンテナ・バルク戦略港湾、遠隔離島等を中心とした海上土木プロジェクトへの注力
- ◆ 電力を含む民間顧客への組織営業力を発揮
- ◆ 生産性向上、グループ船舶の稼働率向上による利益の拡大
- ◆ 技術の伝承と施工管理能力の向上

国内建築部門 利益を重視した効率的な事業量確保

- ① 営業力を強化し、利益を伴った事業量確保
- ② 購買・外注・予算管理など業務手順を見直し、コスト競争力を強化
- ③ 前田建設工業との連携強化による総合力発揮
- ④ 震災復興への協力と事業企画提案

具体策

- ◆ 取り組み状況など営業情報の共有化を進め、組織営業力を発揮
- ◆ 効率的な事業量確保に向け、営業注力分野を設定
- ◆ 企画提案・設計施工に注力し、単純競争から脱却
- ◆ 総合評価への対応力強化による官庁工事の確保
- ◆ 受注時利益の明確化と、予算管理手法見直しによる利益率の改善

-4-

 東洋建設

■ 部門別戦略 ■

海外部門 リスク管理を継続し、緩やかな事業量拡大と安定した利益の確保

- ① 拠点国(フィリピン・ベトナム)でのベース事業量確保
- ② 拠点国以外でのODAへの取組、前田建設との共同取組による事業量拡大
- ③ 海外管理・施工要員の計画的育成とローカル職員の活用
- ④ パッケージ型インフラ輸出等のプロジェクトへの参画

具体策

- ◆ 拠点国での設備投資と直営施工によるコスト競争力強化
- ◆ フィリピン現地法人との協働
- ◆ リスク管理体制の充実
- ◆ 交渉力・施工管理能力向上
- ◆ 国情に合わせた設計・技術提案力の向上

経営管理部門 更なる企業価値向上

- ◆ IFRS(国際財務報告基準)への対応
- ◆ CSR(社会的責任)、コンプライアンスの推進
- ◆ 技術力の継承・向上に資する人材教育と、グローバル化に対応した人材育成
- ◆ 緊急時対応等のリスク管理体制の再構築
- ◆ 労働安全衛生マネジメントシステムの全社導入
- ◆ 環境保全、省エネへの対応強化
- ◆ 情報共有ツールの活用推進
- ◆ グローバル化に対応した外貨建資金管理の精度向上と為替リスクヘッジ

-5-

 東洋建設

■ 数値目標 ■

億円

| | 平成22年度 | | 平成23年度 | | 平成24年度 | | 平成25年度 | |
|--------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|
| | 個別 | 連結 | 個別 | 連結 | 個別 | 連結 | 個別 | 連結 |
| 受注高 | 846 | | 1,150 | | 1,070 | | 1,080 | |
| 国内土木 | 405 | | 480 | | 530 | | 500 | |
| 国内建築 | 424 | | 400 | | 420 | | 420 | |
| 海外 | 17 | | 270 | | 120 | | 160 | |
| 売上高 | 1,108 | 1,221 | 1,050 | 1,150 | 1,080 | 1,190 | 1,070 | 1,180 |
| 売上総利益 | 94 | 107 | 73 | 84 | 82 | 94 | 84 | 97 |
| 同率 | 8.5% | 8.8% | 6.9% | 7.3% | 7.5% | 7.9% | 7.8% | 8.2% |
| 一般管理費 | 56 | 65 | 49 | 57 | 51 | 59 | 52 | 60 |
| 営業利益 | 38 | 42 | 24 | 27 | 31 | 35 | 32 | 37 |
| 同率 | 3.4% | 3.5% | 2.3% | 2.3% | 2.9% | 2.9% | 3.0% | 3.1% |
| 経常利益 | 30 | 34 | 17.5 | 19.5 | 23 | 26 | 24 | 28 |
| 同率 | 2.7% | 2.8% | 1.7% | 1.7% | 2.1% | 2.2% | 2.2% | 2.4% |
| 当期純利益 | 10.7 | 12.1 | 7.5 | 9.0 | 12.0 | 14.0 | 12.0 | 14.0 |
| D/Eレシオ | 1.1 | | 1.1 | | 1.0 | | 0.8 | |

※東日本大震災の復旧・復興関連は、計画外

※上記予想は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後様々な要因によって予想数値と異なる場合があります。