

各 位

戸田建設株式会社

新・中期経営計画の策定について

当社は、この度、平成 18 年度から平成 20 年度の 3 ヶ年を実施期間とする「新・中期経営計画」を策定いたしましたのでお知らせいたします。

建設業を取り巻く環境は依然厳しく、特に、当社の主戦場である首都圏建築マーケットにおきましては、一段とその激しさを増しております。また、官公庁工事におきましても、総合評価落札方式等の入札制度改革に伴い、技術と価格の両面での競争が予想を上回るスピードで進行しており、こうした経営環境が今後暫くは続いていくことが見込まれます。

当社では、この認識のもと、課題に対して迅速に対処し、将来業績を確実なものとするために、現行の中期経営計画（期間：平成 16 年度～平成 18 年度）を抜本的に見直し、以下の通り、環境の変化に適応した収益構造への変革を主眼とする「新・中期経営計画」を策定いたしました。

1. 計画の基本概念（目指す方向性）

当社は選択と集中による事業基盤の再構築及び強化を進めると同時に、顧客指向を徹底し、建設ライフサイクル全般における、ソリューション・カンパニーとして独自の強みを発揮していくことで、『利益ある成長』を確保してまいります。

2. 業績目標及び主要施策

上記「計画の基本概念（目指す方向性）」に沿って、每期ローリング方式により業績目標（3年後）を示し、施策を展開してまいります。

<業績目標（単体）>

| | 平成 20 年度 |
|---------|----------------|
| 受 注 高 | 4, 7 0 0 億円 程度 |
| 売 上 高 | 4, 7 0 0 億円 程度 |
| 経 常 利 益 | 1 0 0 億円 程度 |

※ 業績目標はローリングします。

<主要施策>

(1) 収益体制の再構築

目標設定段階から、営業、施工に至るまでの一貫した収益管理体制を構築する。また、地域、機能、部門横断型業務を充実させると同時に、生産体制の見直しも含め、収益力向上への取り組みを推進する。

- ・ 営業・施工部門が一体となった発注案件の早期検討等、連携の強化
- ・ 開発事業、P F I 事業等、投資型案件に対する取り組みの強化
- ・ 設計施工物件における管理責任者（概算段階から竣工までの一元管理）の選任によるコスト・コントロールの実施
- ・ 本社専門組織（医療福祉、生産施設等）の積極的関与による収益のつくり込み
- ・ 分野別の専任指導役（マンション、量販店、生産施設、環境プラント等）による品質管理・原価低減活動の実施
- ・ 購買部門の強化、及び海外購買品目の拡充
- ・ 生産システムの改善、より効率的な現場運営の追求

(2) 事業提案と品質確保を機軸としたCSの向上

営業活動及び品質管理等、基本業務の見直し、強化を通じて、ソリューション・カンパニーとしての総合力の拡充を図り、顧客との良好かつ長期に亘るパートナー関係を構築する。

- ・ プロジェクト企画、技術提案・技術支援等の戦略的实施（提案型営業の追求）
- ・ 設計から施工段階に至るまでの品質管理、及び引渡し後のフォローの徹底
- ・ 官公庁工事における総合評価落札方式等、技術提案型入札への対応の強化
- ・ CS部門の機能拡充（顧客視点に基づく竣工検査実施、クレーム分析及び情報の水平展開）

(3) 重点分野への取り組みの深化

重点分野において、一層のノウハウと技術力の拡充を図り、高い付加価値を創出することのできる独自のビジネスモデルを構築する。

① 生産施設

- ・ 生産工程の変化に対応することができる、柔軟な施設・設備の提案
- ・ 顧客のBCP（事業継続計画）策定への関与・協力

② 医療分野

- ・ 豊富な施工実績に基づく、事業計画、運営管理等のソフト面から施設建築に至るまでの一貫したノウハウの提供
- ・ 異業種企業・団体との積極的な業務提携

- ③ 教育分野
 - ・ 少子化対策等、時代のニーズに応じた教育施設の提案
 - ・ 施設運営に関する資金調達、ファイナンス等の提案
- ④ 超高層建築物
 - ・ 超高層RC住宅における設計・施工ノウハウの展開
 - ・ 超高層事務所ビルの受注に向けた、実績データの蓄積、ノウハウの整備
- ⑤ 都市再生関連事業
 - ・ 特定業務代行方式への積極的関与
 - ・ 道路・鉄道の立体交差化事業、大深度地下開発等の技術開発及び技術提案
- ⑥ エネルギー関連事業
 - ・ 地下備蓄・放射性廃棄物処分等の技術開発及び営業展開
 - ・ 風力発電等への技術開発及び営業展開
- ⑦ ソリューション・サービス
 - アセット・マネジメント
 - ・ 顧客資産の有効活用の提案
 - ・ 当社保有不動産の有効活用
 - ・ 土地、テナント斡旋などの不動産情報の活用
 - 環境関連事業
 - ・ 省エネ等、建物のランニングコスト削減の提案
 - ・ 清掃工場解体、最終処分場閉鎖、汚染土壌浄化等への技術開発と営業展開
 - リニューアル
 - ・ 生産施設、事務所ビル等のリニューアル工事に対する技術開発と継続的な受注に向けた営業展開
 - ・ 道路、鉄道、下水道等、既設構造物のリニューアルへの営業展開

(4) 連結経営体制の強化

M&Aも視野に入れ、連結経営体制の強化をすすめ、グループ内の相乗効果の最大化を図る。

- ・ 関係会社に対する支援・管理体制の強化
- ・ 海外現地法人との連携による営業力の強化
- ・ 設備分野における技術力の強化、特殊技術の取り込み

(5) 社員の士気向上

技術伝承を進めるとともに、人事体系の見直しを行い、意思疎通にすぐれた組織体制を構築し、社員の意欲と能力を最大限引き出していく。

(6) CSR（企業の社会的責任）の推進

コンプライアンス（法令遵守、企業倫理）及びリスク管理を徹底する。また、環境対策を軸としてCSRへの取り組みを推進する。併せて、BCP（事業継続計画）の策定を行う。

3. 配当等

計画の成果に関しましては、広く利益の還元を行い、関係各位の満足と信頼の確保に努めてまいります。なお、1株あたりの配当金につきましては、業績及び経営環境を考慮の上、継続的な安定配当を実施してまいります。（参考：平成18年度見込み 1株あたり7.0円）

以 上