



平成 24 年 5 月 10 日

各 位

会社名 西松建設株式会社
代表者名 代表取締役社長 近藤 晴貞
(コード 1820 東証第一部)
問合せ先 執行役員社長室長 河埜 祐一
(TEL 03 - 3502 - 7601)

中期経営計画策定のお知らせ

当社は、2012 年度を初年度とする『中期経営計画 2014 (2012 年度～2014 年度)』を策定いたしましたので、お知らせいたします。

当社は、2011 年度を最終年度とする修正中期経営計画のもと、建設事業受注高 2,500 億円の事業規模に応じた組織体制を確立するとともに、営業利益 (単体) 25 億円以上を確保すべく、収益力・受注力の強化に取り組んでまいりました。組織再編による集約化・効率化や人員体制の見直し、事業リスク対応力の強化など、着実な成果はあったものの、安定的な受注・収益の獲得に課題を残しました。

一方、我々建設業を取り巻く環境においては、災害リスクの高まり、生産拠点の海外移転、国内建設業の成熟化への対応等、総合建設会社に対する変革の要求は高まっており、その迅速かつ的確な対応が不可欠であります。

このような認識のもと、「安定的収益基盤の構築」「新たな事業の柱の確立」「計画～維持管理に至る一貫通貫事業モデルの確立」を基本方針とする新たな『中期経営計画 2014 (2012 年度～2014 年度)』を策定いたしました。本計画を着実に遂行することにより、将来にわたる持続的な成長へとつなげてまいります。

今後、全役職員一丸となって本計画に取り組んでまいり所存でございますので、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。

最終年度計画値 (連結)

	2011 年度実績	2014 年度計画値
建設事業 受注高	2,565 億円	2,600 億円
売上高	2,639 億円 (内、不動産事業等 173 億円)	2,770 億円 (内、不動産事業等 70 億円)
営業利益	26 億円	35 億円
経常利益	34 億円	35 億円

以 上

中期経営計画2014

2012年度～2014年度

2012年5月10日



西松建設

目次

1. 修正中期経営計画の振り返り …… 1

2. 事業環境認識 …… 2

3. 経営目標 …… 3

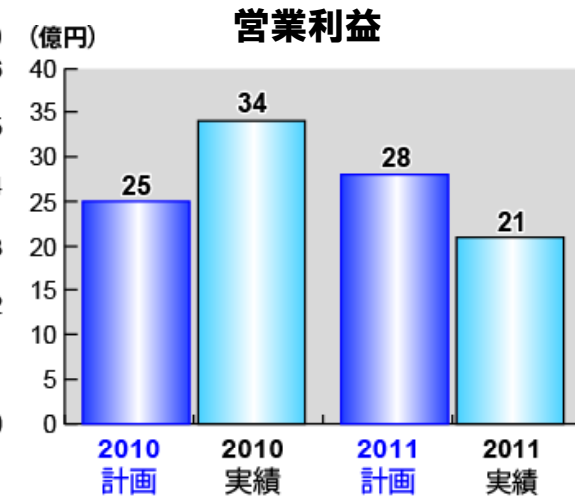
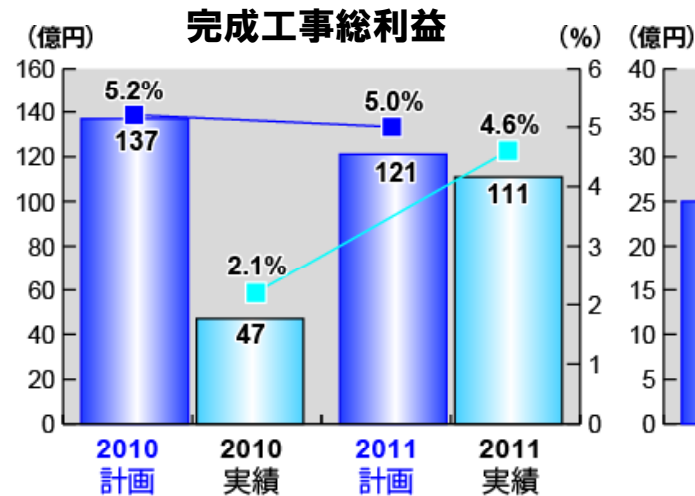
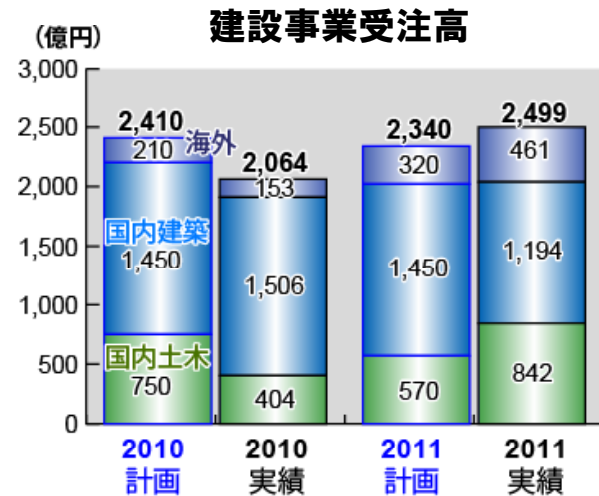
4. 基本方針 …… 4

5. 具体的施策 …… 6



1. 修正中期経営計画の振り返り

【経営実績(単体)】



【取組み成果】

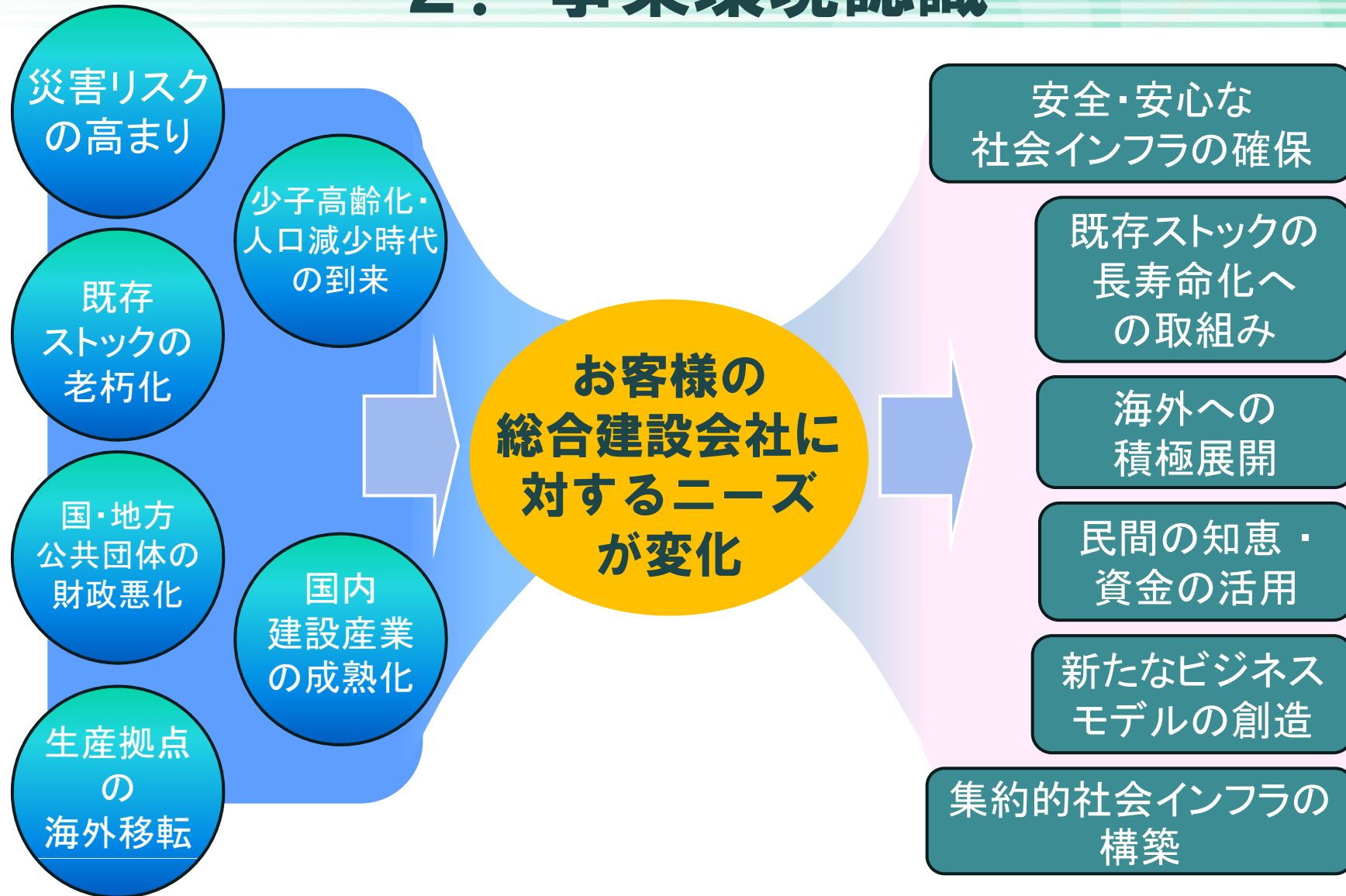
- CSR活動の本格的スタート
 - 事業規模に応じた組織体制の確立
 - 海外、開発等のリスク対応で着実な成果
 - 新規・成長分野への取組みスタート
- 《土木》
- 総合評価方式案件のヒット率向上
- 《建築》
- 低採算工事の排除

【課題】

建設事業における安定的な受注・収益の獲得



2. 事業環境認識

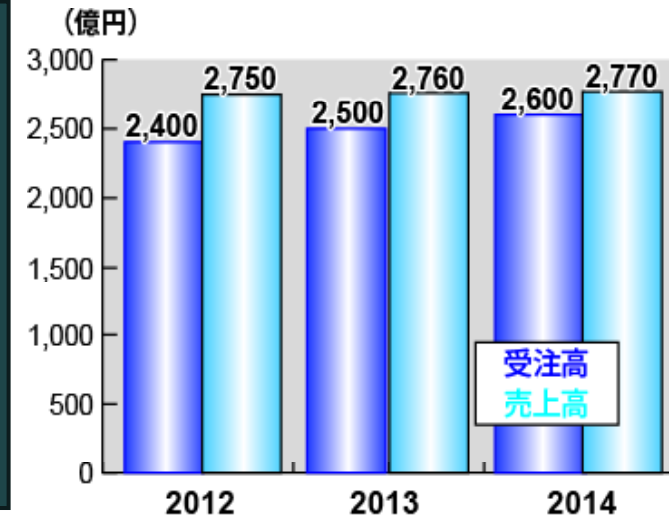


3. 経営目標（連結）

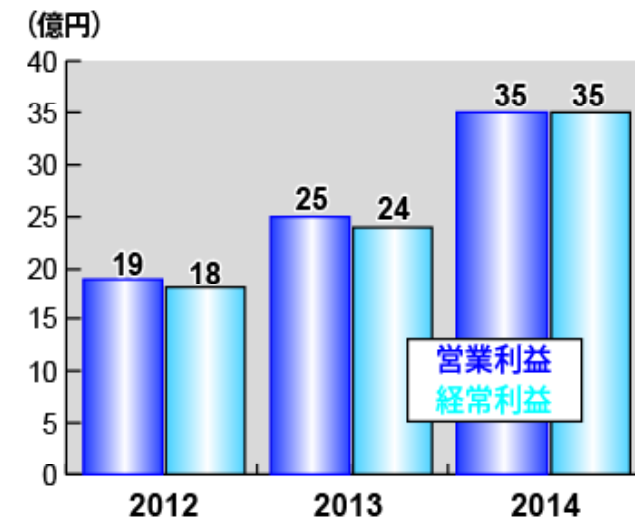
単位：億円

		2011 実績	2014 計画
建設事業受注高		2,565	2,600
売上高	建設事業	2,466	2,700
	不動産事業等	173	70
	合計	2,639	2,770
売上 総利益	建設事業	114	146
	不動産事業等	34	22
	合計	149	168
営業利益		26	35
経常利益		34	35

受注高・売上高



営業利益・経常利益



4. 基本方針

目指すべき 企業像

地域・社会への責任を果たすため、全役職員がプロフェッショナルとしての使命感を持ち、事業活動を通じ、ステークホルダー、地域、社会から必要とされる企業

修正中期経営計画

(基礎固め期)
～2011年度

- 信頼回復への取組み
- 事業規模に応じた組織体制の確立
- 収益力・受注力の強化

中期経営計画2014

(成長期)
～2014年度

- 安定的収益基盤の構築
(お客様、組織、人材)
- 新たな事業の柱の確立
(海外、開発不動産)
- 計画～維持管理に至る
一気通貫事業モデルの確立

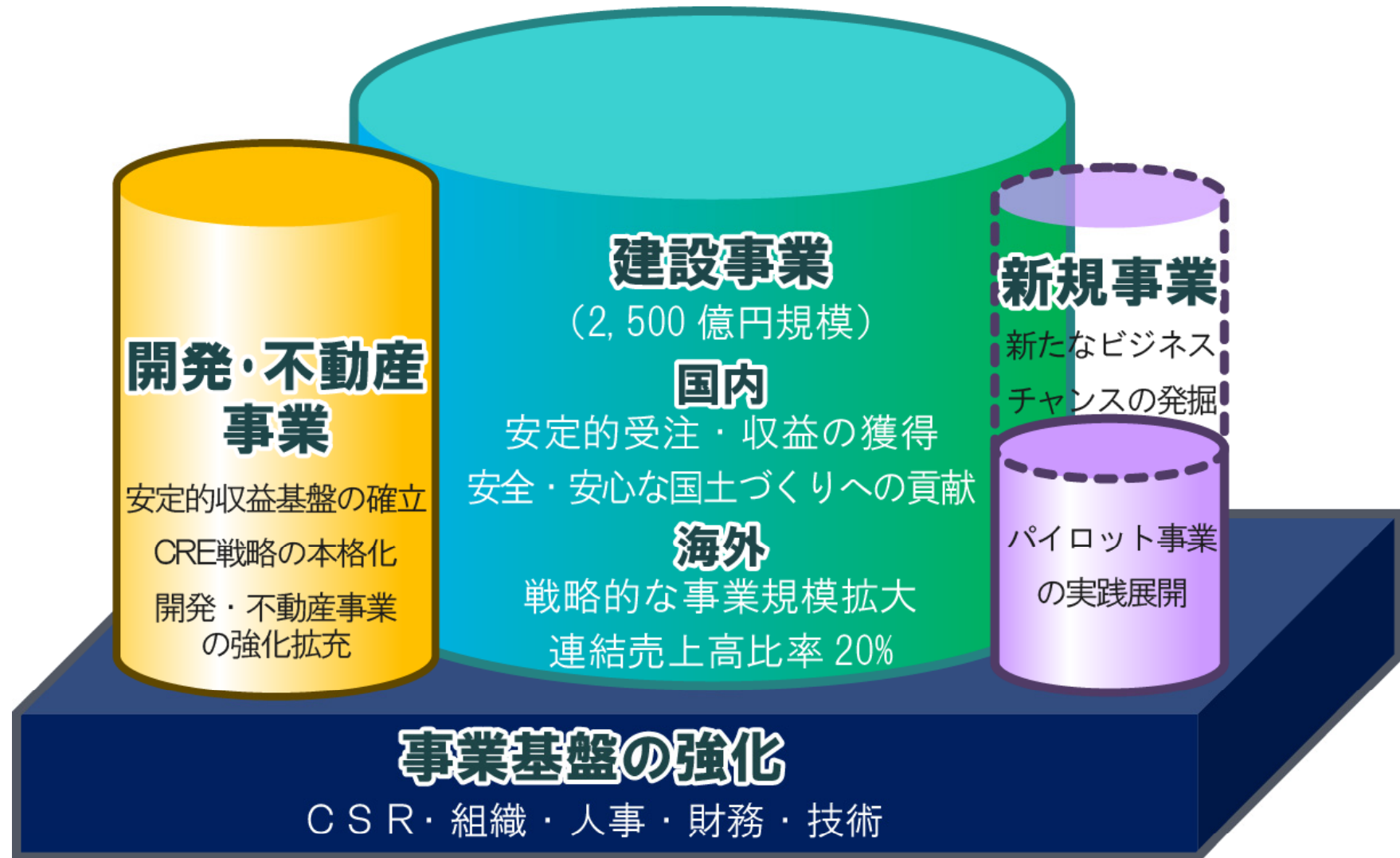
将来

(発展期)
2015年度～

- 西松ブランド(強み)の確立
- 自立した事業部門による共存共栄型企業へ
- 高収益企業への変革



4. 基本方針



5-1. 土木事業 具体的施策

営業・受注

- 総合評価方式案件の取組み強化
- 海外事業の体制拡充
(受注高350億円規模へ)
- 震災復興への経営資源の配分
- 取組み分野の絞り込み

事業規模に相応した受注獲得
大型物件の入手
低採算工事の排除

施工

- 施工協力会との協調
- 海外工事のリスク管理強化
- 現場支援体制の強化
- お客様の要求に対する品質の向上

サプライチェーン強化
トータルコストの削減
お客様満足度の向上

3年後目標値

(連結) 受注高 1,030億円 売上総利益 70億円



5-2. 建築事業 具体的施策

企画～設計

- 川上段階からの営業
取組み強化
- 提案力・コスト競争力
を持つ分野の強化・
作り込み

受注競争力の向上

施工

- 購買力向上への取組
み強化(海外調達等)
- 組織的な現場支援に
よる生産性向上への
取組み強化
- 品質管理体制の充実

トータルコストの削減

アフターサービス

- お客様サポートの充実
- 独自の耐震補強工法
(BiDフレーム工法)等
を活かしたリニューアル
提案営業の促進

お客様満足度の向上

3年後目標値

(連結) 受注高 1,570億円 売上総利益 76億円



西松建設

5-3. 開発・不動産事業等 具体的施策

集中戦略

- お客様満足度の高い開発事業・不動産事業に集中
- PPP・PFI事業の拡大
- 復興ビジネスへの取り組み強化

差別化戦略

- ソリューション営業の展開
- 自社CRE事業の加速化
- 技術力・施工力を活かした“西松ブランド”の確立

高品質戦略

- “開発・不動産のプロ”の育成
- 資産ポートフォリオの再構築

お客様満足度の向上、お客様との中長期的な信頼関係の構築

3年後目標値

(連結) 売上総利益 22億円



5-4. 新規事業 具体的施策

取組み方針

- 環境や安全・安心をテーマに、従来の事業の周辺領域にも範囲を拡大
- 保有技術を活かした異業種とのコラボレーション

具体的取組み

1. 玉川大学との産学連携による Plant Factoryプロジェクトの展開

- 玉川大学が開発した「ダイレクト冷却式ハイパワーLED」による野菜生産事業をスタート
(2013年1月予定)
- 「食の安全・安心」「東日本大震災における被災地の産業復興」さらには「農業を中心とした地域活性化」に資する新たなビジネス展開を展望

2. 太陽光発電システム導入のトータルサポート事業

- 太陽光発電パネルメーカー等と提携
- 太陽光発電の導入を検討されているお客様に対して、計画段階から施工、運営・管理までトータルでサポート

3. 異業種連携によるPPP事業

- 連携先企業と協調して復興やインフラ等のPPPへの積極的取組み



5-5. 事業基盤強化 具体的施策

CSR

- ステークホルダーの皆様とWin-Winの関係を築くCSR経営の推進
 - N-Vision2020の実現へ向けた計画的な取り組み

組織

- お客様ニーズへの進取的取り組み体制の構築
 - 計画から維持管理まで一気通貫した組織を確立するため、営業・施工一体型事業本部制を導入

人事

- プロフェッショナルの育成
 - 施工力向上に資する階層職種別研修の実施
 - 海外人材育成のための海外研修・留学生採用の実施

財務

- 健全な財務体質の維持
 - 安定的な資金の確保
 - 資産の有効活用

技術

- お客様に満足していただける技術の開発
- 異業種連携、産学官との共同研究・開発の実施



おわりに

本資料に記載されております将来の計画、戦略、業績予想等に関しましては、本資料の公表日現在において入手可能な情報に基づいて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異なる結果となる可能性があります。

【お問合せ先】

西松建設株式会社 広報部

TEL : 03-3502-7601

FAX : 03-3502-7593

