



平成 21 年 5 月 15 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 石橋 直
(コード番号 1820 東証第一部)
問合せ先 経理部長 小野 雅生
(TEL. 03 - 3502 - 0232)

新中期経営計画「Nishimatsu Re Birth Plan 2009」策定のお知らせ

当社は、この度、平成 21 年度を初年度とする 3 カ年新中期経営計画「Re Birth Plan 2009」(2009～2011 年度)を策定致しましたので、お知らせいたします。

建設業を取り巻く経営環境は、民間企業の収益の悪化に伴う設備投資の抑制、住宅需要の低迷など非常に厳しい状況が続いております。一方、公共建設投資の縮減傾向も依然として歯止めがかからず、厳しい状態が続いております。

このような状況下、今年の 1 月、前社長らが逮捕・起訴される事態に発展した一連の事件は当社の業績に一段の重石となり、また先の中期経営計画「Future Plan 2010」(2008～2010 年度)の計画は、初年度からその数値目標の達成は困難な状態となりました。

しかしながら、一面では課題を確実に克服し、成果を上げた部門も見られました。具体的には、土木部門における総合評価方式への対応強化の実績が上がったこと、建築部門における不採算工事の減少など確実な成果も見られました。

新中期経営計画「Re Birth Plan 2009」(2009～2011 年度)では、お客様の信頼回復に向けた「経営基盤の再構築」を最優先課題と位置付け、「収益力強化に向けた戦略」を確実に進めることによって業績向上を図ってまいります。

今後、計画の達成状況を十分検証し、弾力的な見直しを図りながら、本計画を全社員一丸となって取り組んでいく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。

・最終年度計画値(平成 23 年度)

	平成 20 年度実績	平成 23 年度計画値
受注高	2,767 億円	3,400 億円
売上高	4,089 億円 (内、不動産事業 166 億円)	3,715 億円 (内、不動産事業 40 億円)
経常利益	62 億円	30 億円

(注)業績予想につきましては、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、実際の業績等は、今後様々な要因によって記載の見通しとは異なる可能性があります。

新中期経営計画の概要

Nishimatsu Re-Birth Plan 2009

2009年4月～2012年3月

2009年5月15日

西松建設株式会社

目次

経営基盤の再構築

新中期経営計画の策定にあたり	2
今回事件の原因と再発防止策	3
1.コーポレート・ガバナンス機能の回復	4
2.内部統制システムの再構築	5
3.コンプライアンス意識の徹底	6
4.建設工事受注推移	8
5.収益向上のための施策	9
6.3ヶ年業績見込	10
7.経営組織の改革、経営の効率化	11
おわりに	12

事業計画

新中期経営計画の策定にあたり

平成20年4月発表 中期経営計画の総括(2008～2010年度)

成 果

土木部門 総合評価方式対応強化の成果 建築部門 不採算工事の減少

課 題

コンプライアンス体制のゆらぎ 不動産ディベロッパーの破綻

数値目標の未達成



	受注高	売上高	経常利益	当期純利益
2008年度実績値	2,767	4,089	62	17
前中計目標値	4,340	4,760	100	45

(単位: 億円)

新中期経営計画の策定について(2009～2011年度)

基本方針

経営基盤の再構築 収益力強化に向けての戦略遂行

背 景

一連の事件による信用失墜
受注高減少による業績への影響・収益構造の変化

今回事件の原因と再発防止策

不正取引を引き起こした原因背景

コーポレート・ガバナンスの機能不全

- ・経営監視機能の不備
- ・管理監督体制の欠如

内部統制システムの機能不全

- ・リスク管理体制の機能不全
- ・指揮命令システムの機能不全
- ・重要取引に関する審査機能不足

コンプライアンス意識の欠如

企業としての前提

経営基盤の再構築

コーポレート・ガバナンス機能の回復

- ・意思決定に関わる監視機能強化

- ・経営組織の改革

内部統制システムの再構築

- ・リスク管理体制の再構築

- ・透明性の高い業務プロセスの再構築

コンプライアンス意識の徹底

- ・コンプライアンス体制の強化

- ・社内風土・意識の改革

信頼回復

厳しい事業環境

受注高の減少による業績への影響

- ・企業収益悪化
- ・設備投資の抑制
- ・住宅需要の低迷
- ・収益構造の変化
- ・国内土木工事の利益率の低下

選択と集中

収益力強化に向けての戦略遂行

収益向上のための施策

経営組織の改革、経営の効率化

コーポレート・ガバナンスを有効に機能させ、経営監視の充実を図る

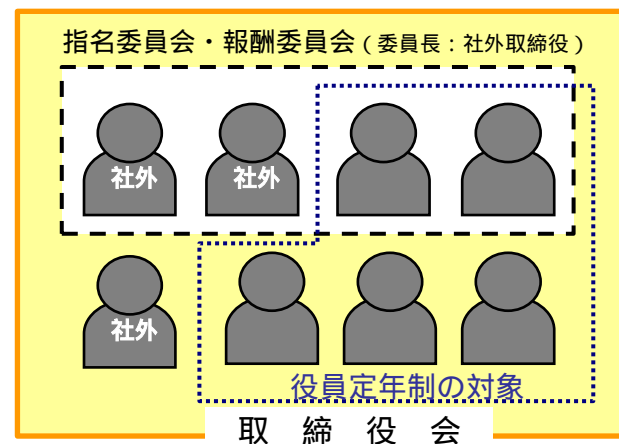
意思決定に関わる監視機能強化

取締役会の有効性強化

- ・社外取締役招聘
- ・指名委員会・報酬委員会の新設
- ・役員定年制の導入

経営諮問機能の新設

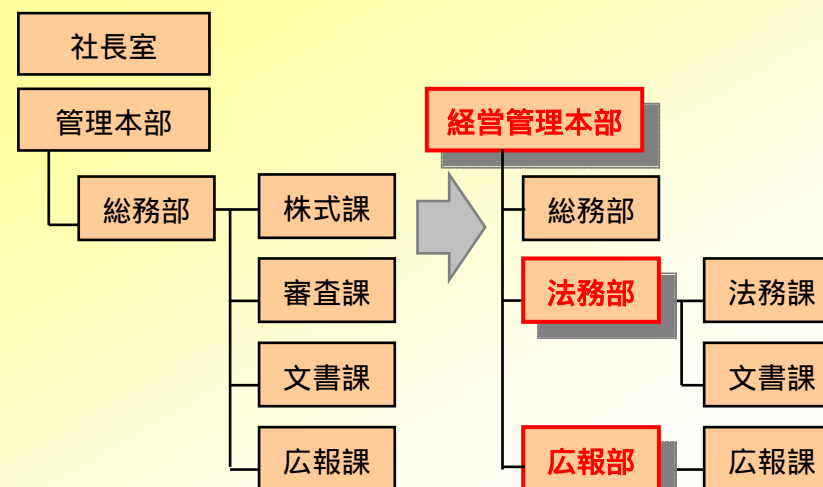
- ・支店長会の新設



経営組織の改革

本社組織の再編

グループ会社の統廃合の実施



2 内部統制システムの再構築

リスク管理体制を強化して透明性の高い内部統制システムを構築する。

リスク管理体制の再構築

内部統制委員会の強化拡充

- ・リスク管理体制の再整備

監査機能の強化

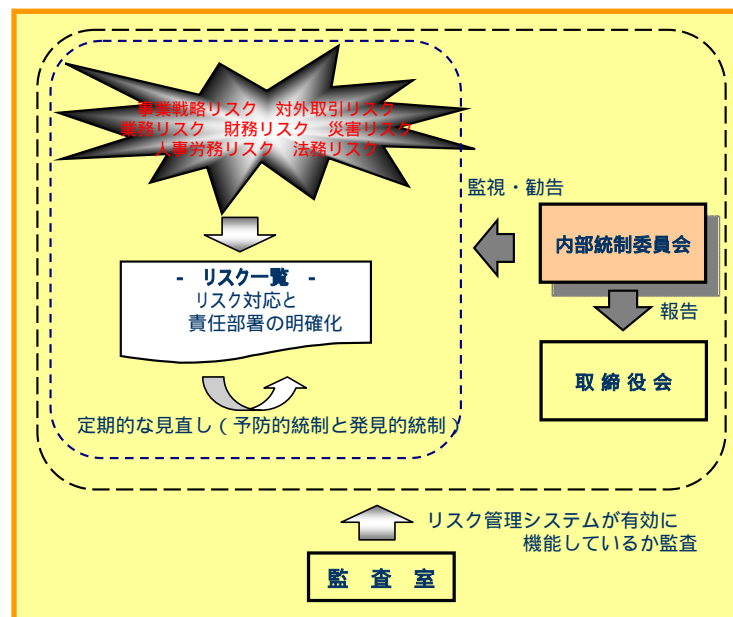
- ・内部監査機能の強化(監査室)
- ・リスク管理システムの監査(監査室)
- ・監査役支援の強化

透明性の高い業務プロセスの再構築

新しい業務システム導入による業務改革プロジェクト (Re-Birth Nishimatsu 21 Project)の実施

「新生西松にふさわしい、透明性の高い社会から信頼される業務プロセスを再構築する」
社内規程の見直しの実施

- ・責任・権限の明確化、承認プロセスの再構築、懲戒プロセスの透明化



3 コンプライアンス意識の徹底

コンプライアンス意識の高揚を図り、社内風土を改善する

コンプライアンス体制の強化

コンプライアンス推進体制の強化

- ・新たな社是「勇気・礼儀・正義」に基づくコンプライアンス基本方針の設定
- ・コンプライアンス委員会の新設予定
- ・コンプライアンス推進室の新設
- ・コンプライアンス担当者の設置

内部通報制度の強化拡充

- ・新しい内部通報制度
「Nishimatsu ホットライン」の設置
- ・調査委員会・内部諮問委員会の設置

コンプライアンス研修の強化

- ・トップ研修の実施
- ・本支店幹部向け研修の実施
- ・全職員向け研修の実施

社内風土・意識の改革

人事政策の見直しの実施

- ・定期異動制度の確立
- ・役職定年制の導入

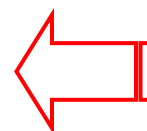
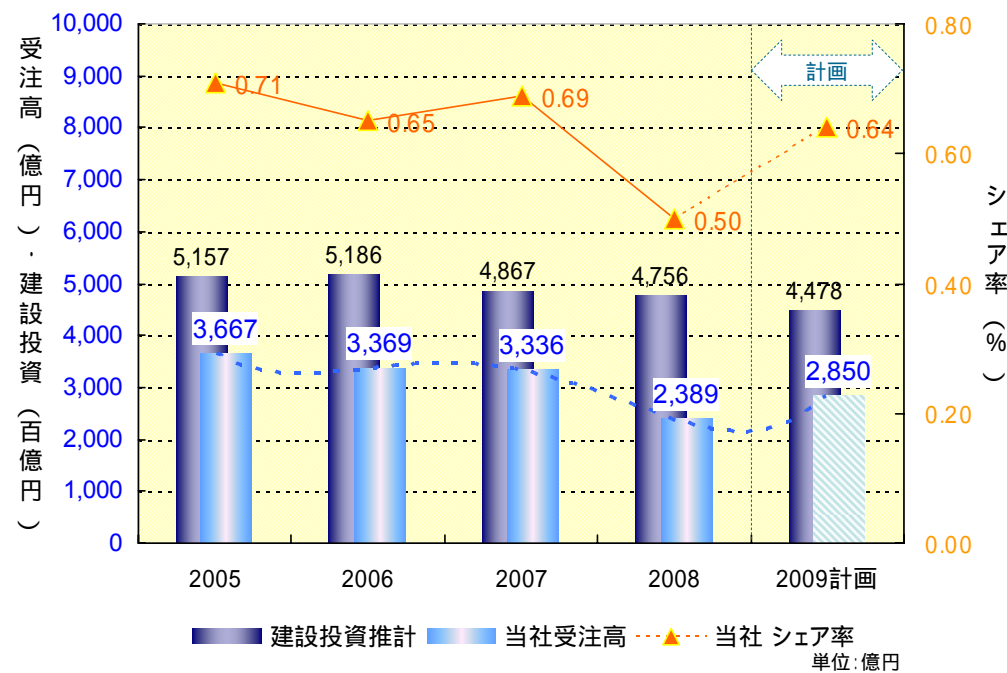
コミュニケーションの充実 旧来の慣行との決別



事業計画

4

建設工事受注推移 (厳しい事業環境)



国内受注高シェア率の回復

年度	2005	2006	2007	2008	2009 計画
建設投資推計 (名目)	515,676	518,600	486,700	475,600	447,800
当社受注高 実績 (国内)	3,667	3,369	3,336	2,389	2,850
当社 対建設投資推計 シェア率	0.71%	0.65%	0.69%	0.50%	0.64%

建設投資推計の2009年度は、(財)建設経済研究所2009年4月発表見通し

事業戦略

土木事業

▶ 得意分野であるダム、トンネルを中心とした総合評価方式への対応強化

- ・総合評価方式案件への取組強化
- ・コストダウンに繋がる技術改善(開発)の促進
- ・採算性を確保すべく、価格競争案件への取組を削減

建築事業

▶ お客様主義への原点回帰
▶ 官庁受注の強化
▶ 非住宅分野受注強化

- ・信用回復努力と顧客基盤の安定・拡大
- ・総合評価方式への対応体制の整備による官庁受注の強化
- ・非住宅分野におけるリピーター顧客への営業強化
- ・景気動向に影響を受けにくい医療・福祉施設、教育・文化施設、環境施設への取組強化

海外事業

▶ 受注エリアの選定
▶ 組織体制の整備と選別受注の徹底

- ・当社インフラ体制および実績を踏まえ、活動エリアを限定
- ・受注量のコントロールおよび採算重視の受注構造に転換

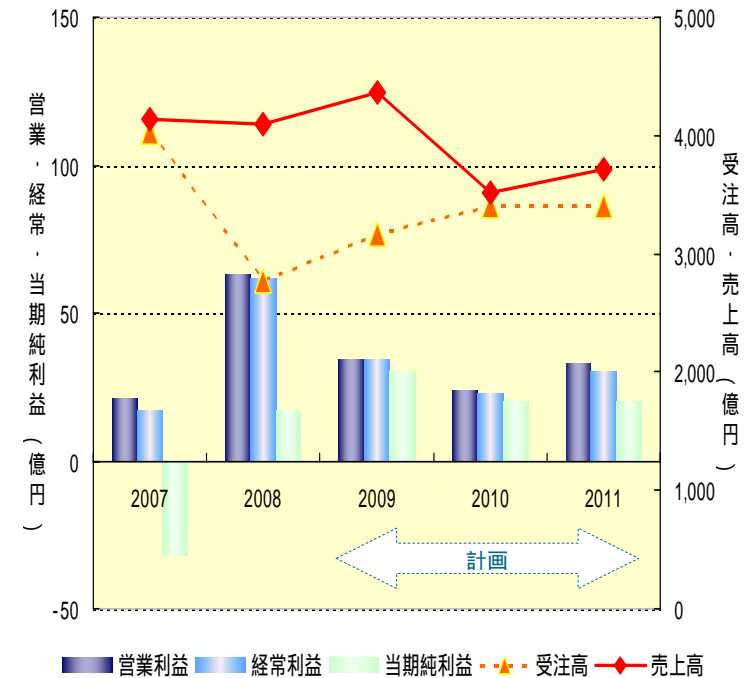
新規分野

▶ 新しい技術への挑戦(エネルギー、エコロジー分野)

業績見込

単位:億円

		2007年度 実績	2008年度 実績	2009年度 計画	2010年度 計画	2011年度 計画
受注高	建設事業	3,804	2,601	3,060	3,360	3,360
	不動産事業	221	166	105	45	40
	合計	4,025	2,767	3,165	3,405	3,400
売上高	建設事業	3,919	3,923	4,265	3,475	3,675
	不動産事業	221	166	105	45	40
	合計	4,140	4,089	4,370	3,520	3,715
売上利益	建設事業	192	237	176	160	169
	不動産事業	40	40	38	14	14
	合計	232	277	214	174	183
一般管理費		211	214	180	150	150
営業利益		21	63	34	24	33
経常利益		17	62	34	23	30
当期純利益		▲ 32	17	30	20	20

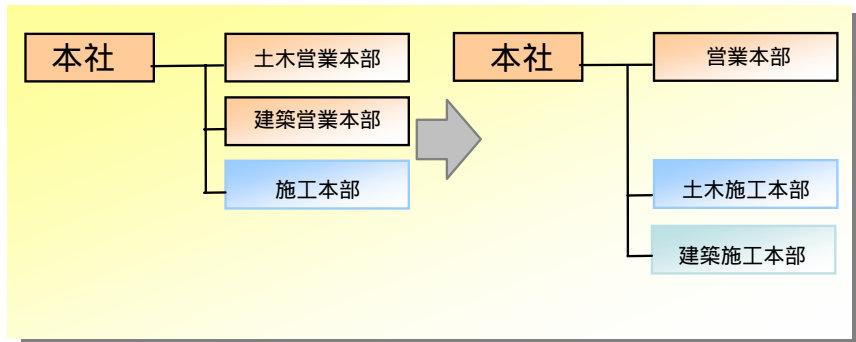


効率性の高い組織運営を実施し、固定費の削減を図る

経営組織の改革

本社営業・施工組織の見直し
支店管理部門の見直し
営業所の削減

・52 43営業所に削減(5月15日現在)



経営の効率化

経費削減

- ・役員報酬の削減
- ・賞与削減
- ・定年者・嘱託の再雇用及び
派遣社員の見直しによる経費削減
- ・雑費、交際費など経費削減

保有資産の売却推進

グループ会社の統廃合の実施

おわりに

今後、当社は失われた信頼回復に向け全社員一丸となって邁進し、“新生西松”として「**第二の創業**」を迎えるために不退転の決意を持って再発防止策の実施に取り組んでまいり所存でございます。

同時に西松建設に今回の事件についての反省の念を永く残す為「**新生西松の日**」を定め、役職員一同の胸に深く刻み込んでまいります。

お客様、株主の皆様をはじめ関係各位に多大なるご迷惑をおかけしました事を心よりお詫び申し上げます。

(注)業績予想につきましては、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、実際の業績等は、今後様々な要因によって記載の見通しとは異なる可能性があります。