

中期経営計画(2012-2014年度)

2012年2月7日
東急建設株式会社

Sh!nka 2020 深化 × 進化 = 真価

1. 東急建設の企業ビジョン

東急建設の2020年企業ビジョン（2011. 4月制定）

Shinka（深化 × 進化 = 真価）
し続けるゼネコン — 東急建設

- ① 本業の強化と新たな事業領域への挑戦
- ② 風土改革の実現



【2020年度 定量目標】（2012. 2月設定）

国内建設事業の強化、海外事業の展開、不動産事業・新規事業の拡大により、以下の目標を達成する。

- ① 連結売上高 3,000億円以上
- ② 連結営業利益 90億円以上
- ③ 海外手持工事比率 20%以上（現地法人での施工を含む）

2. 事業環境認識

政治

- ・巨大リスクに備え国をあげた耐震化
- ・国と地方の債務が増大、民間資金活用加速
- ・復興費用、社会保障費確保に伴う増税懸念
- ・環境関連政策の重視は継続

経済

- ・国内経済は低成長・デフレが継続
- ・災害頻発で防災対策意識、需要の高まり
- ・高齢化人口増加に伴いシニアマーケットが拡大
- ・資源確保競争の影響で資材価格の上昇が懸念
- ・国内生産拠点の海外移転による空洞化が懸念
- ・新興国市場拡大に伴いグローバル化が加速
- ・欧米経済に対する不安が増大

社会

- ・電力に関する社会意識の変化
(脱原発、スマートシティ、エコ技術)
- ・国内人口減少、世帯少人数化、世帯数減少

建設業界

- ・公共事業は原則としては縮小の方向
- ・維持・補修工事比率は今後も相対的に増加
- ・震災からの復興で中期的には建設投資が増加
- ・不動産市況は下げ止まりも低迷
- ・地方圏における建設投資が低迷
- ・国による建設業の海外支援
- ・低価格圧力増大、熾烈な競争の常態化
- ・業界への就労人口減少・労働者の高齢化

東急グループ

- ・渋谷再開発事業が本格化
- ・東急グループの海外進出計画

経営環境は、建設投資低迷の長期化により受注競争の激化に拍車がかかっている状況に加え、労務需給の逼迫によるコスト上昇等もあり一段と厳しさを増している。東日本大震災からの復興に係る一時的な建設投資の増加は見込まれるものの、中長期的には同様の傾向により、経営環境は引き続き厳しいものと考えられる。

一方で国内では防災や環境関連、シニア関連、リニューアル、海外では新興国市場にチャンスがある。また、地元である渋谷の再開発事業が本格化、得意地域で強みを生かす必要がある。

3. 中期経営計画の基本方針と概要

(1) 基本方針

「Shinka (深化×進化＝真価) 実現に向けた着実な成長基盤の構築」

当社は、企業ビジョンで、社会の発展に貢献し続ける真価(真の価値)ある企業へと成長することを宣言しています。この企業ビジョンに基づき、当社の事業にかかわる皆様とともに成長し、社会に高い価値と安心・安全を提供する企業に「Shinka(深化×進化＝真価)」し続けるべく、最適なソリューションの提供と技術・サービスのあくなき追求に取り組んでまいります。このShinkaを実現するため、国内建設事業の強化、海外建設市場への展開、建設周辺事業等の拡大により収益力を強化し、総合的なコスト削減による企業競争力の向上、組織風土改革・人材の強化を実践することにより、将来の成長に向けた経営基盤を構築するとともに、経営目標を達成します。

(2) 計画期間

2012年度～2014年度(3カ年)

(3) 重点事業強化方針

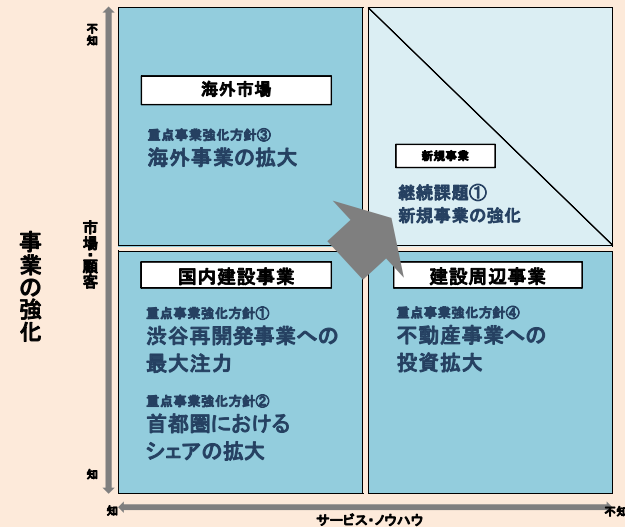
- ① 渋谷再開発事業への最大注力
- ② 首都圏におけるシェアの拡大
- ③ 海外事業の拡大
- ④ 不動産事業への投資拡大

(4) 重点基盤強化方針

- ① 安定的な収益力確保、競争力の強化に向けたコスト低減の推進
- ② 真価ある組織の実現に向けた人材戦略・風土改革の実践

(5) 継続課題への取り組み

- ① 新規事業の強化
- ② 安全への取り組み
- ③ 環境への取り組み
- ④ 品質への取り組み
- ⑤ 財務基盤の強化



経営基盤の強化	重点基盤強化方針① 安定的な収益力確保、競争力の強化に向けたコスト低減の推進	重点基盤強化方針② 真価ある組織の実現に向けた人材戦略・風土改革の実践
	継続課題② 安全への取り組み	継続課題④ 品質への取り組み
	継続課題③ 環境への取り組み	継続課題⑤ 財務基盤の強化

4. 重点事業強化方針(1)

① 渋谷再開発事業への最大注力

東急グループでは、中長期ビジョンとして、「東急線沿線が選ばれる沿線であり続ける」、「東急グループが電鉄を中心とした自立的で、強い企業集団になる」ことを掲げている。その中長期ビジョンを実現するための目標の一つが、「渋谷」を新しい情報を発信する拠点として、洋の東西を問わず多くのお客様が「訪れたい街」にすることである。当社としても東急グループの一員としてビジョン達成に貢献するため、東急グループとの連携を強化し、当社の持つ技術・ノウハウを渋谷再開発事業で展開する。

戦略：渋谷再開発事業における優位性の確立

② 首都圏におけるシェアの拡大

当社の営業基盤としての強みのある東急沿線を中心とした首都圏において、経営資源を効果的に注力分野・エリアに集中投下し、ニーズを的確に把握することにより顧客満足度を高め、顧客の当社シェアを拡大する。また、将来有望な市場における市場シェアを拡大する。

戦略① 営業推進機能の強化

戦略② 技術開発と営業推進の連携強化

戦略③ 企画・提案機能の強化

戦略④ 全社員の営業意識の向上による受注への貢献

注力分野

(1) 土木部門

- ① 鉄道改良工事 (鉄道高架化、立体交差、近接・狭隘部施工、短期施工等)
- ② 防災・減災工事 (橋脚補強、迅速復旧等)
- ③ 環境関連工事 (土壌汚染対策、廃棄物処分場、除染、緑化等)

(2) 建築部門

- ① リニューアル (耐震・制震・免震提案、防災、省エネ、環境、解体、リサイクル等)
- ② 医療・福祉関連 (病院・高齢者施設設計・施工等)
- ③ 生産・物流施設・物販・倉庫等 (ローコスト設計、短工期施工、効率化施工等)

4. 重点事業強化方針(2)

③ 海外事業の拡大

顧客企業のグローバル化、国内建設投資の低迷、新興国経済の発展等の背景から、事業成長に向けて当社が海外事業拡大に挑戦すべきなのは明白であり、現地パートナーとの協力体制の整備、海外人材の確保・育成のために集中的な投資を実施する。また、東急グループ企業の海外進出にあわせた迅速な対応、顧客企業の海外展開への支援により、国内での関係強化にも繋げることが必要である。対象エリアとなる東南アジア地域の発展にインフラ整備を通じて貢献することが建設業を業とする当社の役割であることを認識し、事業リスクをヘッジしつつ、着実に事業を拡大する。

戦略① 現地体制の強化(現地法人も含む)

戦略② 国内体制の強化(事業推進・管理)

注力分野

- ① 海外展開する国内法人顧客の施設
- ② 本邦ODA工事を中心とする交通インフラの大型工事
- ③ 東急グループが展開する海外プロジェクト
- ④ PPP、CMなど建設請負とのシナジーのある事業

④ 不動産事業の拡大

建設受注プロセスにおいて、土地取得も含めたパッケージとしての取り組みニーズもあり、それに応える投資実行と体制づくりが不可欠である。不動産市況の低迷が続く状況においても、取り組み強化による安定的な収益獲得に向けて、不動産事業への投資を拡大する。

戦略① 安定的な収益獲得に向けた既存事業の強化

戦略② 事業収益と建設受注の拡大に向けた新規取り組みの拡大

5. 重点基盤強化方針

① 安定的な収益力確保、競争力の強化に向けたコスト低減の推進

安定的な収益力の確保に向けたコスト競争力の強化は継続すべき重要な課題である。直接工事原価については、施工段階での利益改善はもとより、受注段階において顧客のコスト要求にも安定的に応える力が必要である。また、販管費等の経費の随時見直し等、総コスト低減が企業競争力強化に繋がることを強く意識し、全部門において取組みを推進する。

戦略① 社内一体での直接工事原価低減への取組み実施

戦略② 協力会社との協働による直接工事原価低減への取組み実施

戦略③ 業務の見直し等による経費削減の継続

② 真価ある組織の実現に向けた人材戦略・風土改革の実践

当社が事業成長を遂げ、高い目標を達成するためには、組織風土を改革して従業員の意識を喚起し、従業員一人ひとりの成長に向けた人材育成・教育を実践した真価ある(真の価値ある)組織を確立しなければならない。特に全社をあげて安全・品質・原価管理面において更に一段の現場力の強化を図るとともに、従業員のコンプライアンス意識の更なる向上を図る。

戦略① 現場力の強化

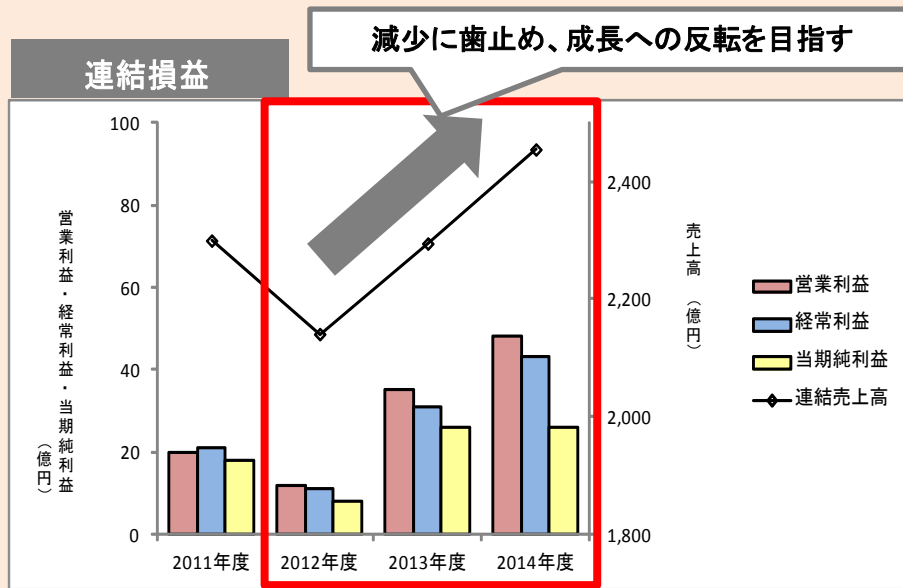
戦略② 従業員の成長に向けた人材育成・教育への投資

戦略③ 時代の変化に対応する従業員のコンプライアンス意識の改革

6. 業績目標

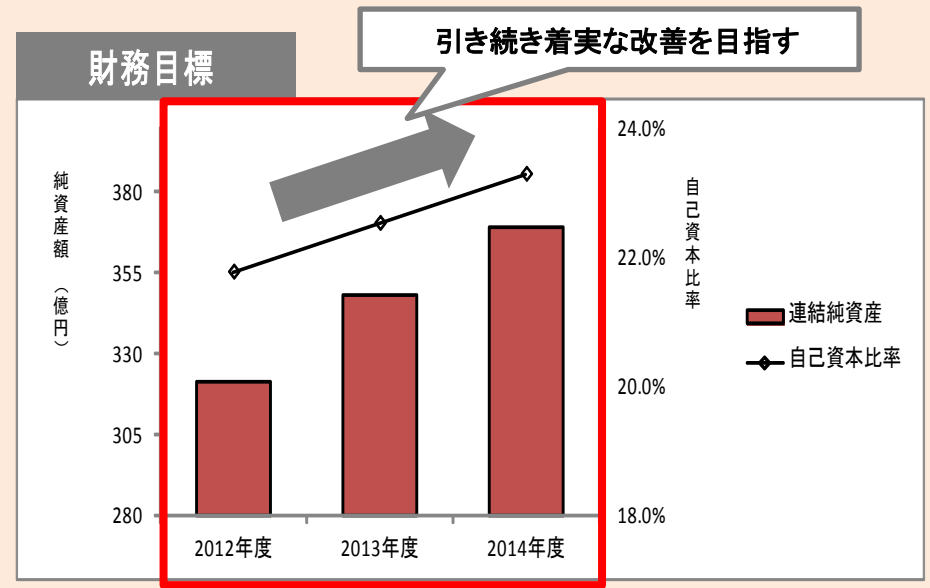
連結業績目標

◆2014年度 業績目標
連結営業利益 48億円以上



連結損益 (単位: 億円)

	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度
連結売上高	2,300	2,141	2,295	2,455
営業利益	20	12	35	48



財務目標 (単位: 億円)

	2012年度	2013年度	2014年度
自己資本比率	21.8%	22.5%	23.3%