



平成23年8月10日

各位

会 社 名 大和小田急建設株式会社
代 表 者 代表取締役社長 高村 義明
(コード番号1834 東証第一部)
問 合 せ 先 経営管理本部 小 宮 明
経営企画部長
TEL (03) 3376-3122

「経営5ヵ年計画（2011年度～2015年度）」の策定に関するお知らせ

当社グループは、平成23年度を初年度とする「第二次経営5ヵ年計画（2011年度～2015年度）」を策定いたしましたのでお知らせいたします。

当社グループは、平成20年4月に大和ハウスグループに参画し、同年10月大和小田急建設株式会社に商号変更したのを機に、第一ステップとして第一次経営3ヵ年計画（2008年度～2010年度）を策定し、同期間を『意識改革』『体質強化』の3ヵ年と位置付け、経営課題に取り組んでまいりました。

しかしながら、徐々に意識改革は進んでいるものの、外部環境の変化に改革のスピードが追いつかず、十分な成果に結びつきませんでした。今後、目まぐるしく変化する経営環境の中で、確実な成果に結び付けるためには、改革のスピードを上げ、更なる体質強化に取り組む所存です。

これらを踏まえ、第二ステップの第二次経営5ヵ年計画では、『お客様に密着したサービス提供型総合建設業』を目指す企業像と定め、『Change Challenge Chance ～意識・行動を変え 挑戦することで チャンスに変える～』をスローガンに、当社の強みである分野・エリアを中心にソリューション営業を展開して、特命受注化を図り収益力を高めること、コアコンピタンスとなる技術・工法を確立し他社と差別化を図ること、さらには環境事業・再開発事業・土木リニューアル等への周辺事業領域の拡大を図り、各事業を強化して持続的に成長・発展できる企業を目指してまいります。

また、本計画では、経営環境の変化に対して迅速に対応できる企業体質への転換、そのための強固な経営基盤の構築に腰を据えて取り組むことから、5ヵ年計画といたしました。

3月11日に発生しました東日本大震災により、日本は未曾有の国難に瀕しています。今こそ建設業界がその使命・責任の下、一丸となって被災地の復旧・復興・再生に向けて尽力するときであり、当社グループにおいても、総合建設業として本業である建設事業の強化を図り、社会に貢献してまいります。

当社は、創業140年を超える歴史（技術と信頼）を糧に、小田急グループの事業に対してこれまで以上に貢献しながら、大和ハウスグループ「人・街・暮らしの価値共創グループ」の一員として社会・地域・お客様のニーズに対しスピードを持って応え、新たな価値を創造できるグループを目指して役職員一丸となって取り組んでまいります。

株主様をはじめ、ステークホルダーの皆様には、これまで以上のご厚誼を賜りますようお願い申し上げます。

以上

(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、今後さまざま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。

第二次経営5ヵ年計画(2011年度～2015年度)

Change **Challenge** **Chance**
～ 意識・行動を変え 挑戦することで チャンスに変える ～

目 次

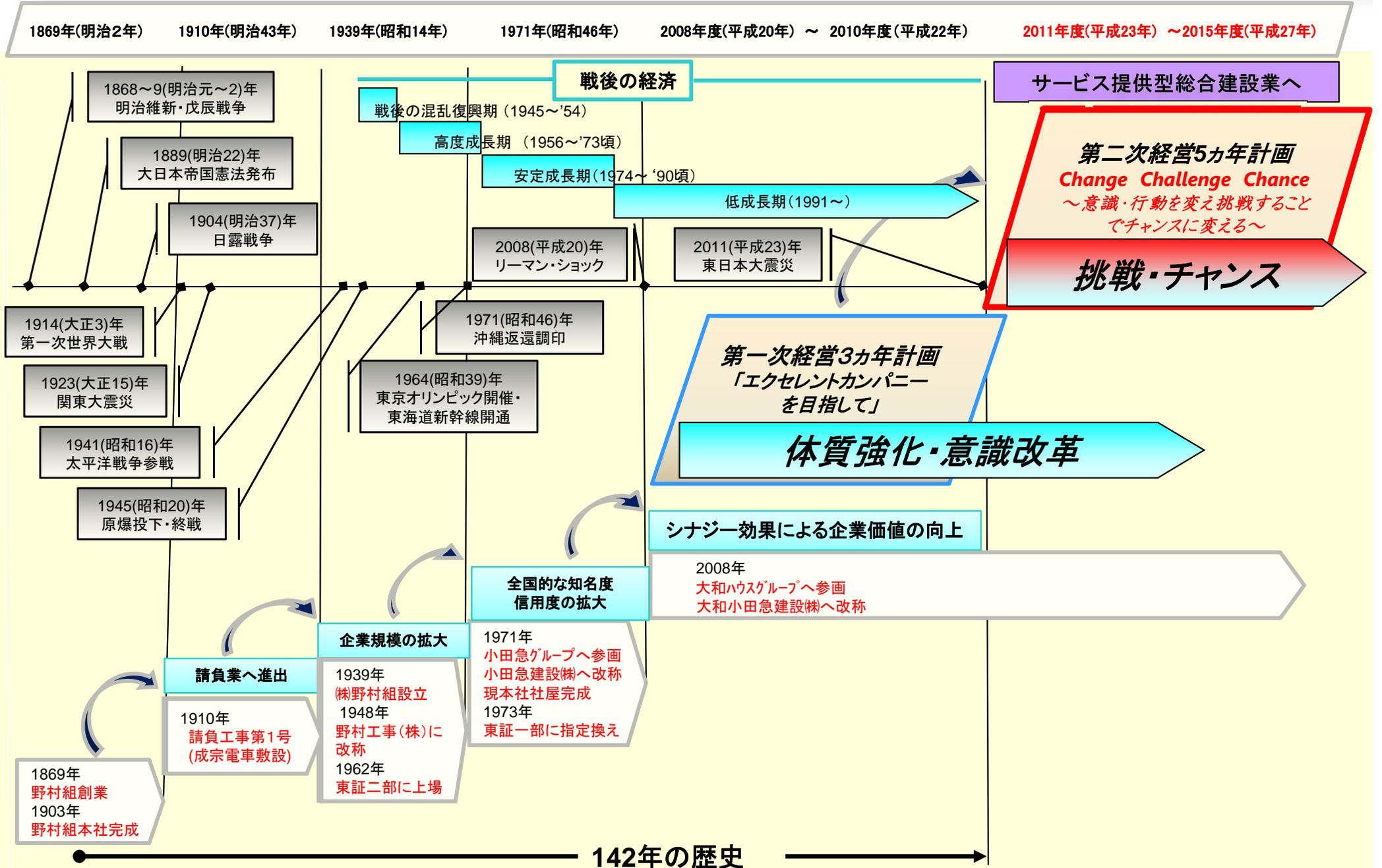
- I. 当社の沿革・成長の軌跡、経営計画位置づけ
- II. 第一次3ヵ年計画の総括と課題
- III. 事業環境
- IV. 第二次経営5ヵ年計画の骨子
- V. 目指す姿(1)～(2)
- VI. 事業別及びグループ会社の取り組み
- VII. サービス提供型総合建設業に向けての取り組み
- VIII. 目標数値

2011年8月10日

大和小田急建設

 Daiwa House Group®

I. 当社の沿革・成長の軌跡、経営計画位置づけ



《先人の歴史に学び、更に進化していく会社》

Ⅱ. 第一次3カ年計画の総括と課題

総括

『意識改革』『体質強化』をキーワードに取り組み、徐々に意識改革は進んでいるものの、外部環境の変化に改革のスピードが追い付かず、十分な成果に結びついていない。

課題

1. 受注特命化のビジネスモデルの確立(標準化・共有化)
2. 営業力の強化
(顧客対応力、顧客ニーズ探索力、交渉力の向上)
3. 企画提案力・技術提案力の向上
4. 価格競争力の強化
5. 生産効率の向上
6. 差別化された技術の確立
7. 人事諸制度の改正

単位:百万円

	2008年度(平成20年度)		2009年度(平成21年度)		2010年度(平成22年度)	
	連結	個別	連結	個別	連結	個別
受注高	62,232	60,358	61,587	60,413	57,300	55,748
総売上高	74,409	71,098	72,252	69,554	59,329	56,957
売上総利益	6,876	6,671	8,009	7,912	4,519	4,338
営業利益	2,140	2,008	3,343	3,382	119	31
営業利益率	2.9%	2.8%	4.6%	4.9%	0.2%	0.1%
自己資本比率	11.8%	11.7%	17.1%	17.1%	21.1%	21.1%

日本社会

- 少子高齢化、人口減少
- 単身世帯、共働き世帯の増加
- 異常気象、大地震による災害の増加
- エネルギー政策の転換による産業構造変化の兆し
- 社会、地域のニーズの多様化

日本経済

- デフレ経済の継続
- 国、地方財政の逼迫
- 経済のグローバル化に伴う国内産業の空洞化
- 人口減少に伴う国内市場の縮小
- 国際競争力強化の為に企業の事業統合等
- 所得、雇用環境の厳しい状況の継続
- 海外景気動向、電力供給問題が懸念事項

建設市場

- 建設投資は低水準で推移
- 競争の激化（価格と技術の競争）
- 保全、維持補修、更新需要の増加
- 海外市場進出における再構築
- PFI／PPP事業の市場拡大
- 環境、安心、安全な施設への社会要請の高まり
- 震災被災地早期復興に向けた対応施策
- 総合建設業の役割の変化

目指す企業像

「人・街・暮らしの価値共創グループ」の一員として
お客様に密着したサービス提供型総合建設業

基本方針

- ソリューション型営業を展開して特命受注を拡大させ、収益の向上を図る
- コアコンピタンスとなる技術・工法の確立により他社との差別化を図る
- 環境事業、再開発事業、土木リニューアル等への周辺事業領域の拡大を図る



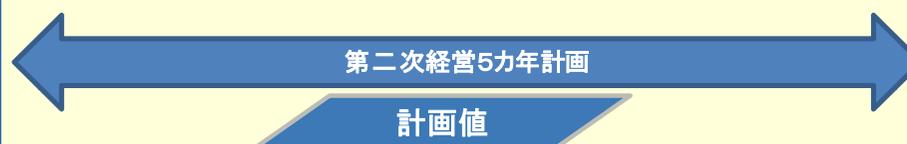
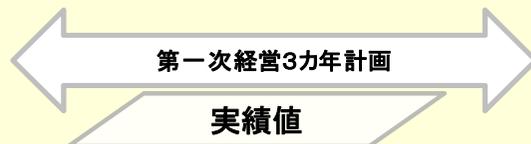
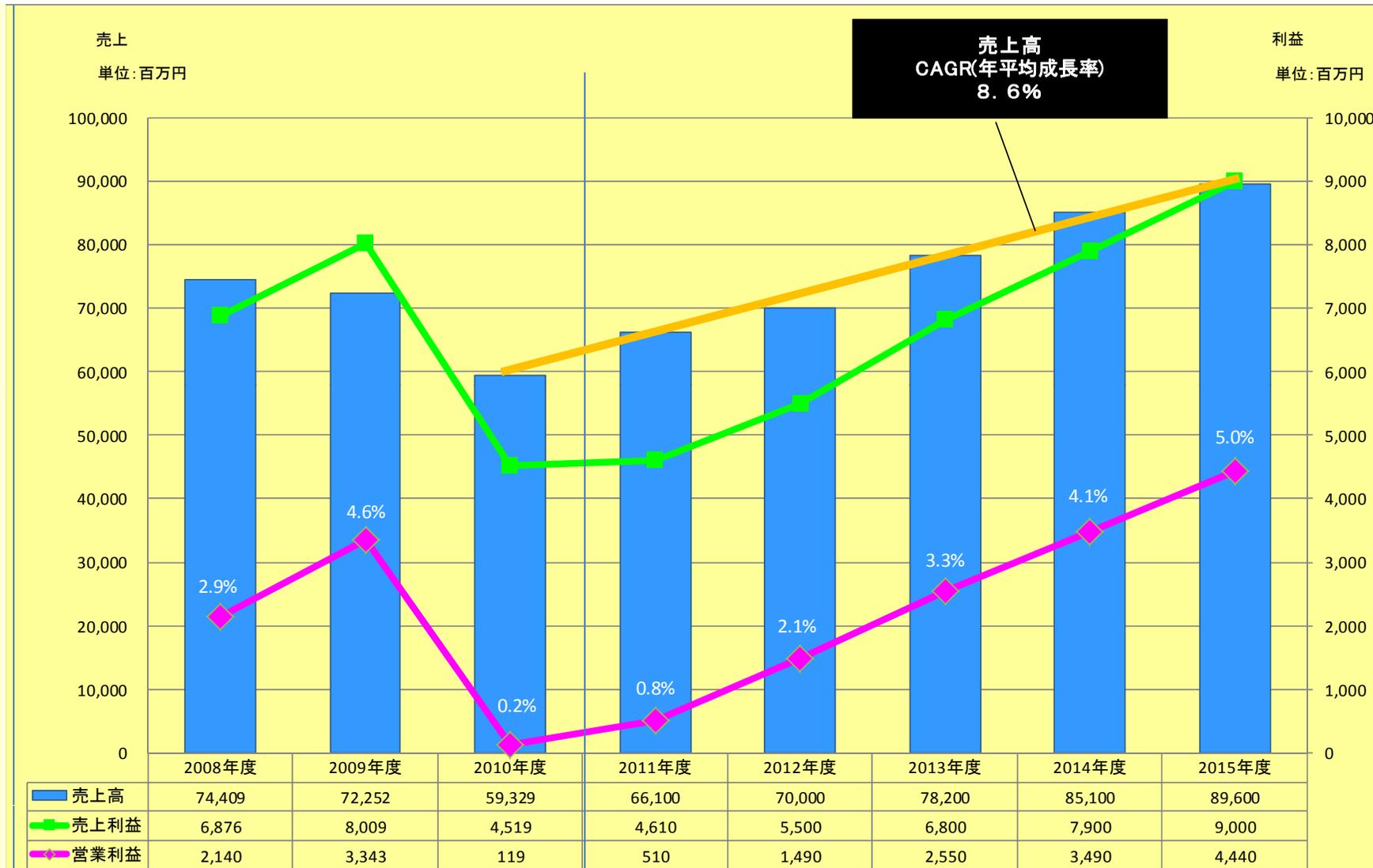
建築・土木・鉄道関連建設事業の更なる強化を図り、持続的な成長を目指す

求める人財*像

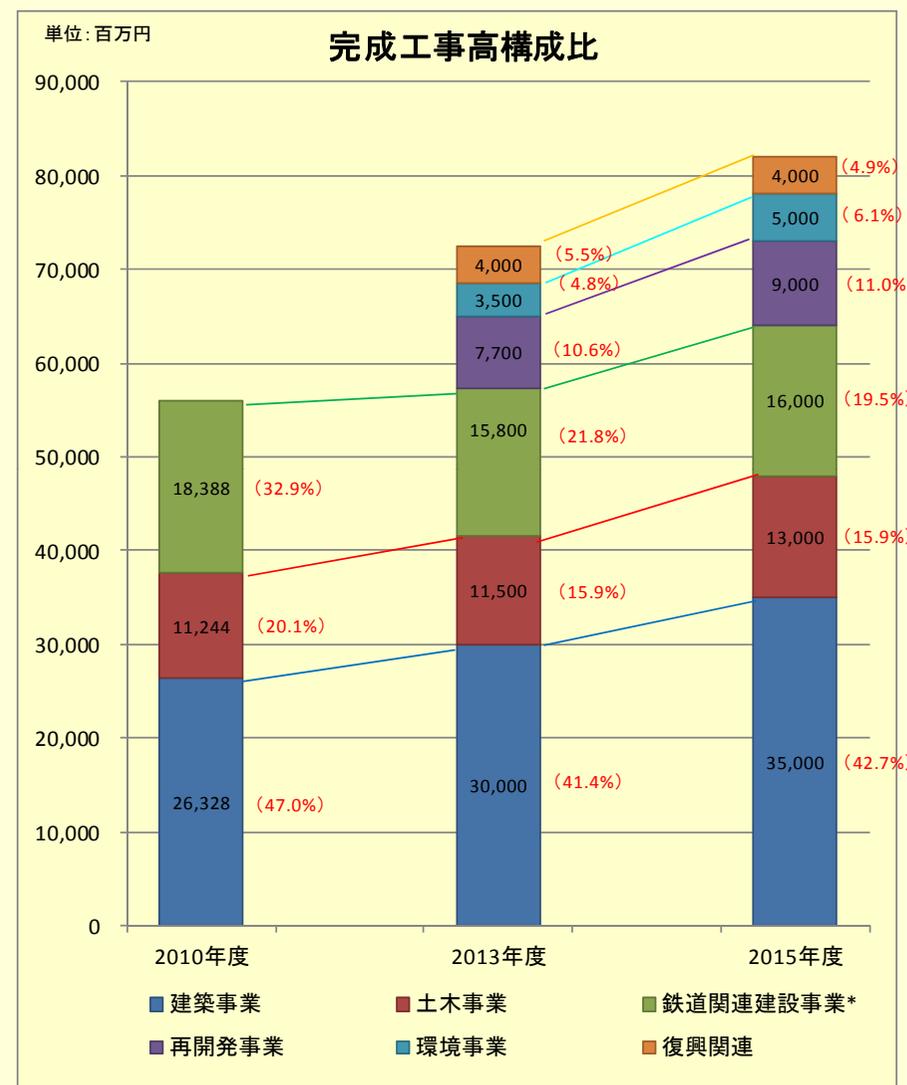
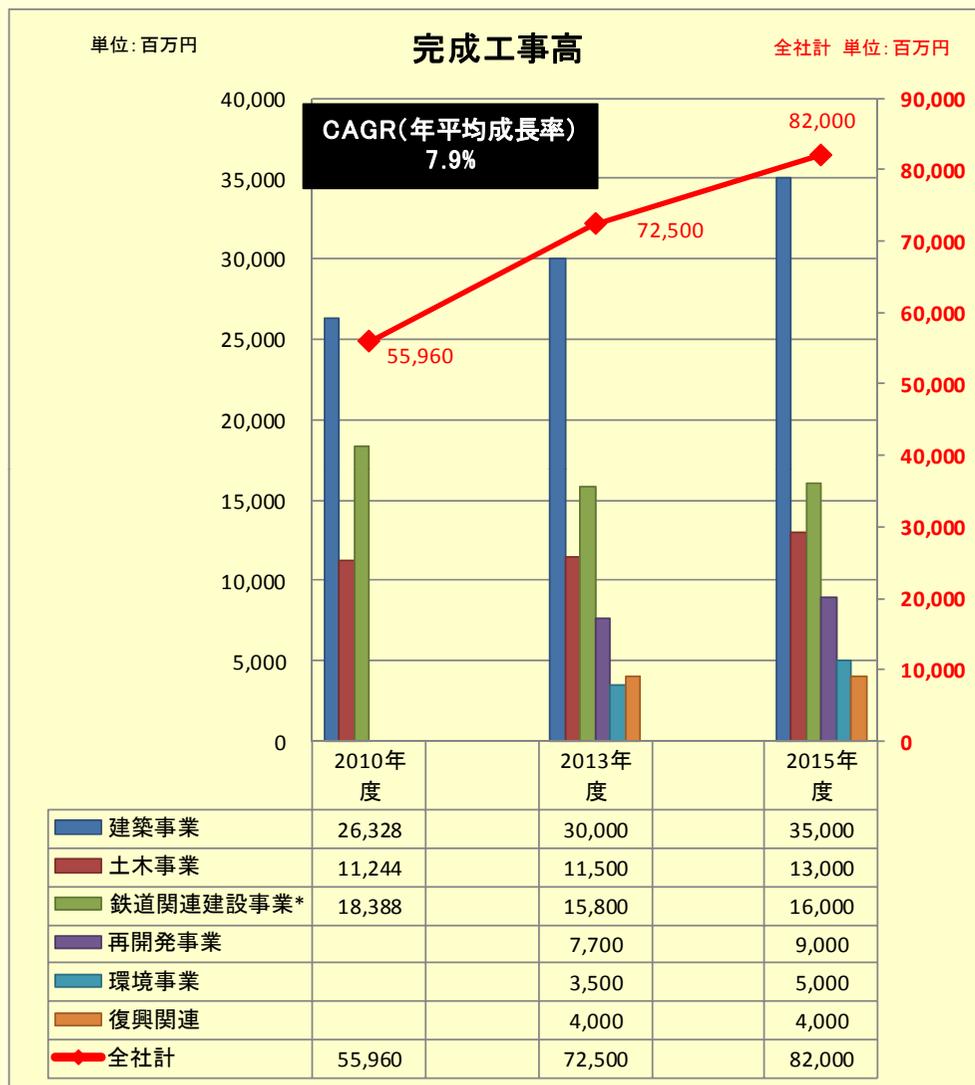
- 考え抜く力……大局的な着眼をもち、固定観念を破り新たな価値を創造する力
- 前に踏み出す力……主体性をもって行動し、最後までやり抜き成果に結び付ける力
- 組織を推進する力……目標を共有し、個々の力をチーム力として最大限に引き出す力

* 経営資源の一つである人材を、『人財』に育成することを大きな目標としています。

V. 目指す姿(1) 連結業績推移(売上・売上利益・営業利益(率))



V. 目指す姿(2) 個別事業別完成工事高



※ 小田急グループおよび鉄道各社の建築工事・土木工事

建築事業

- 分譲マンション工事の対応強化による利益率の改善
- 主要取引先への営業体制の強化および新規顧客の開拓
- 適地管理による造注営業の展開、特命受注率の向上 (DO Project 等)
- リニューアル工事への取り組み強化
- 震災被災地復興における貢献

環境事業

- 土壌浄化技術 (DO-SE工法) の営業強化
- 水浄化技術 (DO-AQUA) の営業強化
- 環境商材を活用した営業強化 (LED,無水トイレ,遮熱塗料 等)
- 新技術開発への取り組み (PCB処理技術,創エネ 等)

土木事業

- 総合評価方式における技術提案力の強化による落札率の向上
- 土木リニューアル工事の受注拡大
- グループ力を活かした宅地造成工事の受注拡大
- 官民連携事業 (PPP) への取り組み強化
- 震災被災地復興における貢献

再開発事業

- 土地情報ネットワークの再構築 (質の向上と量の拡大)
- 中心市街地再開発事業への取り組み
- 官民連携事業 (PPP) への取り組み
- 大和ハウスグループおよび小田急グループとのリレーション強化による共同開発への取り組み

鉄道関連建設事業

※小田急グループおよび 鉄道各社の建築工事・土木工事

- 小田急グループへの取り組み強化
- 小田急グループ取引先への営業強化
- 鉄道各社への営業強化

グループ会社の取り組み (株)ケンキー

- 基礎土木事業の強化 (土木仮設,基礎工事,土壌浄化)
- 総合準備仮設事業の強化 (電気仮設,計画施工,建設仮設,事務所仮設)
- 設備ソリューション事業

Ⅶ. サービス提供型総合建設業に向けての取り組み

営業力の強化

- 特命受注に向けたビジネスモデルの確立
- ITの活用(営業支援システムの導入)
- リニューアル技術, 防災診断技術をツールとした営業力の強化
- 地球にやさしい環境提案力の強化

技術開発力 および 支援部門の強化

- 保有技術の応用・活用
(免震, CFT, PCaPC, 耐震補強, 管更生工法及び赤外線診断など)
- 環境, エネルギー, 防災分野などの新技術開発への取り組み
- 土木リニューアル(維持・補修)技術開発への取り組み
- 設計力の強化
(BIMの活用によるソリューション設計の実現)
- アフターサービスの強化
(建物診断による改修・建替の提案)
- 優良な協力会社(技能者)の確保・育成への取り組み

経営環境の変化 に対応した 基盤の整備

- 一人ひとりの創意・工夫とITの活用による生産性の向上
- CSRの取り組み強化
- CS活動の取り組み強化
- BCP体制の強化
- 人財育成の強化

財務体質の強化

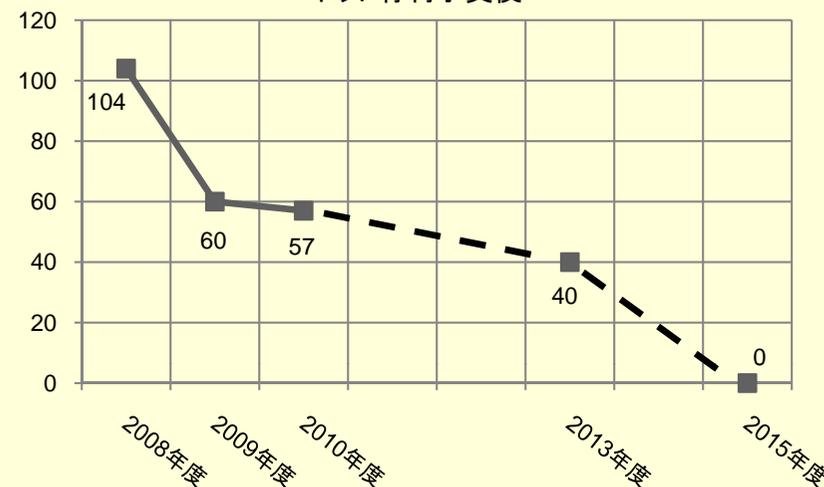
- 自己資本比率 : 30%
- ネット有利子負債 : 0

自己資本比率



単位: 億円

ネット有利子負債



連結

単位：百万円

	2010年度 (平成22年度)	2011年度 (平成23年度)	2012年度 (平成24年度)	2013年度 (平成25年度)	2014年度 (平成26年度)	2015年度 (平成27年度)
受 注 高	57,300	66,000	70,500	75,600	83,000	88,500
総 売 上 高	59,329	66,100	70,000	78,200	85,100	89,600
売 上 総 利 益	4,519	4,610	5,500	6,800	7,900	9,000
営 業 利 益	119	510	1,490	2,550	3,490	4,440
営 業 利 益 率	0.2%	0.8%	2.1%	3.3%	4.1%	5.0%

(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、今後さまざま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。