

平成15年 5月22日

各 位

大阪市西区江戸堀1丁目9番25号  
ダイダン株式会社  
取締役社長 安藤 壽一  
(東証・大証第一部 コード番号1980)

(問合わせ先)

業務本部広報部長 多島 剛  
(03)3261-8231

### 「中期経営計画」の策定について

当社は、平成15年度から平成17年度までの3ヵ年を対象とする「中期経営計画」を策定いたしましたのでお知らせします。

当社では、平成12年5月に発表いたしました「中期経営計画」に基づき、経営全体についての改革を進めてまいりました。これにより、全社情報システムの再構築、技術開発体制や施工指導体制の整備などを実施し、企業体質の強化を推進してまいりました。

しかしながら、この間におきましても、公共投資の減少、民間設備投資の低迷等により、当社をとりまく経営環境は、さらに厳しさを増してきております。

このたび策定いたしました「中期経営計画」は、このような環境を認識したうえで当社並びにグループが引き続き発展を遂げていくために、収益力の強化をはかる等、今後の経営についての基本方針と目標を示すものであります。

つきましては、この経営計画の達成に向けて総力をあげてまいりますので、株主各位及び関係者各位には、今後とも一層のご支援、ご理解を賜りますようお願い申し上げます。

# 中期経営計画

2003/4～2006/3

## チャレンジ NEW - DAIDAN 77

### ・経営理念

総合設備工事業者として常に新たな価値の創造に挑戦し、より良い地球環境の実現と社会の発展に貢献する。

### ・経営方針

1. 顧客のニーズを先取りした技術とサービスを提供する。
2. 産業構造の変化を的確にとらえ、スピードと実行力のある企業経営を行う。
3. 全役職員が「行動規範」に基づき、自己の役割と責任を認識し業務を遂行する。

### ・数値目標

本計画最終年度（平成17年度 - 第77期）の業績目標は以下の通りとする。

	連 結	単 体
受注工事高	1,650億円	1,600億円
完成工事高	1,600億円	1,550億円
営業利益	36億円	35億円

### ・重点戦略及び施策

#### 1. 収益戦略

経営資源を有効活用することにより、継続的に発展できる収益を確保する。

#### （受注施策）

新規顧客の開拓と既存顧客との関係強化により、直接受注の拡大をはかる。  
提案営業を強化し、原価低減を実施して、収益性の向上をはかる。

新規顧客の開拓については、重点分野等を中心に全社一丸となって受注の獲得を目指す。既存顧客については、営業部門と技術部門が連携した組織営業活動を強化することにより、受注の拡大をはかる。

これらを実現するために、当社の保有する技術を活用した提案営業活動に注力すると共に、発注者のニーズを先取りした技術開発を推進する。

また、電気・空調・給排水衛生等の総合設備工事業者としての強味を活かしたりリニューアル提案の実施により、リニューアル工事の受注拡大をはかる。平成17年度には総受注工事高の40%を目指す。

#### **(原価施策)**

安全と品質を重視しつつ、収益を確保するために工事原価を低減する。

工事の進捗状況の的確な把握により、精度の高い原価管理を徹底する。

着工時に社内で開催する施工検討会を充実し、そのフォローを確実に実施することで、安全、品質、収益の確保をはかる。機器・材料の調達にあたっては、購買情報を全社で共有することにより、物件や事業所の枠を越えた連携購買を推進し、コストの低減をはかる。

また、施工段階における設計変更内容の管理を徹底することで、施工への確実な反映と原価変動の正確な把握をはかる。

#### **(経費施策)**

販売費及び管理費は費用対効果を考慮し、徹底的な削減を行う。

リスク管理の強化により、無駄な費用の発生を防止する。

工事原価における諸経費は、費用対効果を考慮しつつ、合理的な圧縮をはかる。また、本部及び事業所運営コスト等を既成概念にとらわれず見直し、一般管理費の徹底的な圧縮をはかる。

#### **(財務施策)**

国際会計基準に対応できる財務体質の強化をはかる。

キャッシュフロー重視の経営を推進すると同時に、時価会計主義への対応を強化する。

## **2. 新創業戦略**

一人一人が創業の精神を持って、新たな“夢”に挑戦する。

#### **(新創業施策)**

激変の時代をビジネスチャンスと捉え、新たな収益機会を創造する。

幅広く収益創造の提案を収集し、全社的視点で内容を検討の上、新たなビジネスモデルの構築に挑戦する。

## **3. 人事・組織戦略**

経営目標達成の為に必要な人材を育成し、「働きがい」を実感できる職場環境を構築する。

#### **(人事施策)**

成果主義給与体系の拡大をはかり、目標達成意欲を向上させる。

教育制度の充実をはかり、社員の能力を向上させる。

公平な評価を維持しつつ、現行の給与体系を抜本的に見直し、更なる成果主義給与体系を

実施する。

社員教育については、担当職務に精通した人材を育成する為に、職種別研修とOJTの充実をはかる。

**(組織施策)**

経営施策が末端まで速やかに浸透する組織を実現する。

社員の能力が発揮でき、経営施策が実現できる組織とする。

取締役会、支店長会議等を通じて展開される経営施策を実現するために、速やかに情報を末端まで伝達して浸透をはかる。

適材適所をベースとした人事異動により、役職員の潜在能力と働きがいを引き出すと共に、組織の活性化をはかる。また、情報システムの定着化に伴い、事務業務のスリム化を実現し、人材の有効活用をはかる。

尚、各本部・各事業所は、本計画を達成する為の役割と具体策を明確にした詳細計画を策定して推進する。

以上

# 中期経営計画

2003/4～2006/3

チャレンジ NEW-DAIDAN 77

## 経営理念

総合設備工事業者として常に新たな価値の創造に挑戦し、より良い地球環境の実現と社会の発展に貢献する。

## 経営方針

1. 顧客のニーズを先取りした技術とサービスを提供する。
2. 産業構造の変化を的確にとらえ、スピードと実行力のある企業経営を行う。
3. 全役職員が「行動規範」に基づき、自己の役割と責任を認識し業務を遂行する。

## 収益戦略

経営資源を有効活用することにより、継続的に発展できる収益を確保する。

### 【受注施策】

新規顧客の開拓と既存顧客との関係強化により、直接受注の拡大をはかる。提案営業を強化し、原価低減を実施して、収益性の向上をはかる。

### 【原価施策】

安全と品質を重視しつつ、収益を確保するために工事原価を低減する。工事の進捗状況の的確な把握により、精度の高い原価管理を徹底する。

### 【経費施策】

販売費及び管理費は費用対効果を考慮し、徹底的な削減を行う。リスク管理の強化により、無駄な費用の発生を防止する。

### 【財務施策】

国際会計基準に対応できる財務体質の強化をはかる。

## 新創業戦略

一人一人が創業の精神を持って、新たな“夢”に挑戦する。

### 【新創業施策】

激変の時代をビジネスチャンスと捉え、新たな収益機会を創造する。

## 人事・組織戦略

経営目標達成の為に必要な人材を育成し、「働きがい」を実感できる職場環境を構築する。

### 【人事施策】

成果主義給与体系の拡大をはかり、目標達成意欲を向上させる。教育制度の充実をはかり、社員の能力を向上させる。

### 【組織施策】

経営施策が末端まで速やかに浸透する組織を実現する。社員の能力が発揮でき、経営施策が実現できる組織とする。