



平成18年 5月29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)

取締役業務本部長 多島 剛
(06)6441-8231

「中期経営計画」の策定について

当社は、平成18年度から平成20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15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、施工体制並びに研究開発体制の再整備、人事制度の抜本的改革などを実施し、企業体質の強化を推進してまいりました。

しかしながら、公共工事の縮小、材料価格の高騰、価格競争の激化など、当社を取り巻く環境は予想を上回る厳しい状況で推移し、残念ながら目標を達成するには至りませんでした。

このたび策定いたしました「中期経営計画」は、このような環境変化を認識したうえで、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、営業力及び価格競争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

2006/4～2009/3

DAIDAN Evolution 80 - 常に前進するダイダン -

・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. 法令、社会規範並びに定款を遵守した企業活動を行う。
4. 全役職員が、自己の役割と責任を認識し業務を遂行する。

・収益目標

本計画最終年度（平成20年度 - 第80期）の収益目標は以下の通りとする。

	連 結	個 別
受注工事高	1,550億円	1,500億円
完成工事高	1,500億円	1,450億円
営業利益	26億円	25億円

・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、直接受注を拡大する。

施工物件のフォローとリニューアル提案により、リニューアル工事の受注を拡大する。

当社の保有する技術を活用した提案営業活動により、新規顧客の開拓と既存顧客との関係強化をはかり、直接受注を拡大する。

特に、地球温暖化防止に貢献する省エネルギー関連技術、クリーンルーム等の工場関連技術等の提案営業を強化すると共に、顧客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を拡大する。(平成20年度には総受注工事高の50%を目指す。)

(原価施策)

コミュニケーションを密にし、事業所内並びに本部との連携により工事原価を低減する。新たな調達方法の更なる推進により、より一層のコスト低減を行う。

着工時に社内で開催する施工検討会を充実し、コミュニケーションを密にすることで、そのフォローを確実に実施して、安全、品質並びに収益を確保する。

機器・材料の調達にあたっては、購買情報を全社で共有し、新たな調達方法の更なる推進により、より一層のコスト低減を行う。

(技術力向上施策)

顧客の信頼を獲得し受注拡大を実現するために、技術者の専門能力を高める。

価格競争力の強化を実現するために、技術者の専門能力を高める。

顧客の信頼を獲得し受注拡大を実現するために、提案力並びに設計力を高める。また、価格競争力の強化を実現するために、現場施工のベースとなる技術力並びに現場運営力を高める。

(経費・財務施策)

経費は費用対効果を考慮し、合理的な削減を行う。

四半期決算を導入することにより、工事利益の変動を早期に把握する。

工事原価における諸経費、並びに本部及び事業所の運営コストは、費用対効果を考慮しつつ、合理的な削減を行う。

また、四半期決算を導入することで、工事利益の変動を早期に把握する。

2. 事業領域拡大戦略

将来の成長に向けて、新たな収益機会の創造に挑戦する。

(事業領域拡大施策)

将来の収益向上の基盤構築に向けて、事業領域の拡大をはかる。

研究開発を推進して、新たな収益機会の創造に挑戦する。また、将来の成長産業分野の開拓並びに不得手であった分野の克服により、事業領域の拡大をはかる。

3. 人事・組織戦略

経営目標達成の為に必要な人材の確保と育成をはかり、「働きがい」を実感できる職場環境を構築する。

(人事施策)

目標達成意欲を向上するため、成果主義人事制度を定着させる。

人材の確保と育成に向けて、採用方法の多様化と教育研修体系の再整備を行う。

目標達成意欲を向上するために、これまでに実施した成果主義人事制度の改正に関して、その成果を確認し、運用の充実により定着させる。

経営目標達成の為に不足している人材の確保に向けて、採用方法の多様化をはかり、採用活動を充実する。また、担当職務に精通した人材を育成する為に、教育研修体系の再整備を行う。

(組織施策)

経営感覚を持って業務を遂行できる役職員を育成し、活力のある組織とする。

内部統制を再整備することで、迅速かつ適正な業務の遂行を確保する。

本部並びに事業所の組織を見直して、経営計画が効果的に実現できる組織体制の再整備を行う。

また、法令、社会規範並びに定款、規程、通達等の遵守を徹底すると共に、内部統制を再整備することで、迅速かつ適正な業務の遂行を確保する。

以 上

中期経営計画

2006/4～2009/3

DAIDAN Evolution 80

- 常に前進するダイダン -

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. 法令、社会規範並びに定款を遵守した企業活動を行う。
4. 全役職員が、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、直接受注を拡大する。
施工物件のフォローとリニューアル提案により、リニューアル工事の受注を拡大する。

【原価施策】

コミュニケーションを密にし、事業所内並びに本部との連携により工事原価を低減する。
新たな調達方法の更なる推進により、より一層のコスト低減を行う。

【技術力向上施策】

顧客の信頼を獲得し受注拡大を実現するために、技術者の専門能力を高める。
価格競争力の強化を実現するために、技術者の専門能力を高める。

【経費・財務施策】

経費は費用対効果を考慮し、合理的な削減を行う。
四半期決算を導入することにより、工事利益の変動を早期に把握する。

事業領域拡大戦略

将来の成長に向けて、新たな収益機会の創造に挑戦する。

【事業領域拡大施策】

将来の収益向上の基盤構築に向けて、事業領域の拡大をはかる。

人事・組織戦略

経営目標達成の為に必要な人材の確保と育成をはかり、「働きがい」を実感できる職場環境を構築する。

【人事施策】

目標達成意欲を向上するため、成果主義人事制度を定着させる。
人材の確保と育成に向けて、採用方法の多様化と教育研修体系の再整備を行う。

【組織施策】

経営感覚を持って業務を遂行できる役職員を育成し、活力のある組織とする。
内部統制を再整備することで、迅速かつ適正な業務の遂行を確保する。