



平成 24 年 2 月 24 日

各 位

会 社 名	株式会社浅沼組
代表者名	代表取締役社長 浅沼 健一
コード番号	1852(東証第1部・大証第1部)
問合せ先	本社経理部長 八木 良道
電話番号	06(6768)5222

経営改善・中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は今般、平成24年度を初年度とする「経営改善・中期経営計画」を策定いたしましたのでお知らせいたします。

当社は今期、「信頼され選ばれる企業としての安定的基盤確立」を基本方針、「営業利益率1.0%以上、売上高1,400億円以上」を数値目標とし、計画の達成に取り組んでまいりました。

しかし、建設市場の縮小による長期的な厳しい競争環境はもとより、東日本大震災や世界経済の先行き不安等による民間投資の減退や労務コストの上昇等の影響により、期初の業績予想を大幅に下方修正する事態に至りました。

このような状況を真摯に受け止め、今後も続くと予想される建設業界の厳しい経営環境を踏まえ、当社の建築部門、土木部門、管理部門における戦略を収益力、競争力、組織体制等の見地から見直した「経営改善・中期経営計画」を策定いたしました。

本計画は、選別受注を徹底するとともに合理化を含む構造改革を推進することで、経営効率の改善を図り、平成24年度からの黒字転換を目指すものであります。次頁に概要を記載しております。

当社といたしましては、今後全社を上げて「経営改善・中期経営計画」を推進してまいり所存でございますので、皆様のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

経営改善・中期経営計画の概要

1. 基本方針

下記3点の基本方針を定め、徹底することで収益力の向上を図り、平成24年度からの黒字転換を目指すと共に、継続的に利益を生み出せる経営体質へ改善する。

- ・事業活動における重点分野の明確化と経営資源の傾斜配分による収益力の向上
- ・選別受注の徹底とコスト競争力の強化
- ・営業～受注～施工の管理プロセスの明確化と効率的・効果的な組織体制の再構築

2. 建築部門

経営資源の傾斜配分と受注活動のかたちを抜本的に見直すことにより、健全な収益水準の確保が可能な体制への刷新を図る。

3. 土木部門

土木事業本部を設置することにより、事業責任の明確化と重点分野への対応能力の向上を図り、効率的・効果的な事業実施体制への転換を図る。

4. 管理部門

変化に対し、迅速・柔軟に対応することが出来る組織への変革と共に、継続的な利益確保に向けて、更なる管理費削減を推し進める。

5. 主要数値目標(個別)

	平成24年度	平成25年度	平成26年度
受注高	1,405億円	1,415億円	1,410億円
売上高	1,503億円	1,403億円	1,403億円
営業利益	8.5億円	15億円	18億円
営業利益率	0.6%	1.1%	1.3%

<本件に関する問い合わせ先>

株式会社浅沼組 本社社長室（企画担当）

執行役員 大森 義雄

Tel: 06-6768-5222（代表）

本資料に掲載しております計画、予測または見通しなど将来に関する事項は、本資料の発表日現在における当社の仮定に基づいており、異なる結果となる可能性があります。

以上

経営改善・中期経営計画 (平成24年度～平成26年度)

平成24年2月24日

株式会社浅沼組

1. 経営改善・中期経営計画策定の経緯

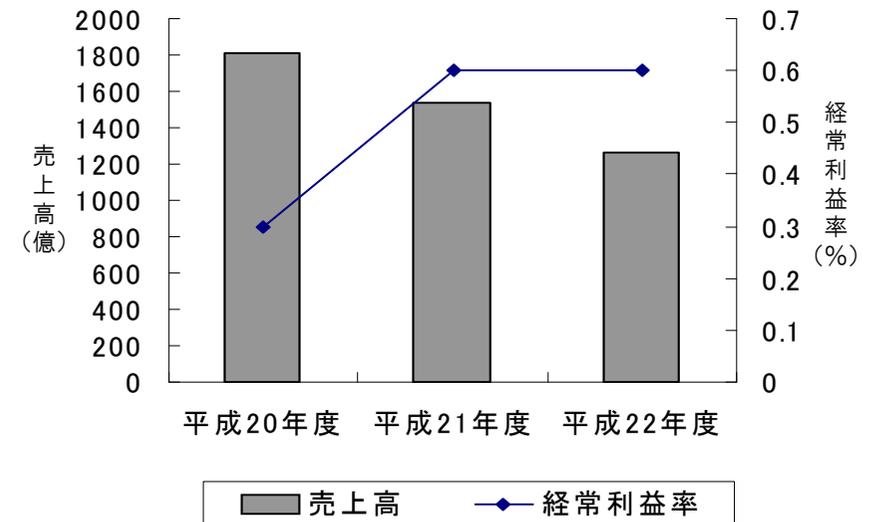
平成20年5月に策定した中期3ヶ年経営計画を着実に実施

<概要>

本業の底力を再生すると共に、淘汰の時代を勝ち抜ける体質への転換を図り、社会にとって、お客様にとって、不可欠な企業としての価値を創出し、信頼を得られる企業になることを目指す

<結果>

初年度9月に発生したリーマンショック等の影響で、数値目標(売上高、受注高、各利益額)は未達に終わったが、3ヶ年を通じて低い水準ではあるが、利益は確保、平成22年度末には復配を実施した



平成23年度については大きく環境が変化

民間非住宅部門の強化を目指し、受注積上げ策を推進するも、厳しい受注環境下で収益が下振れ

業績悪化に至った要因を明らかにし、早期に業績を改善するために「経営改善・中期経営計画」を策定

2. 基本方針

3つの基本方針を定め徹底することで収益力の向上を図り、平成24年度からの黒字転換を目指すと共に、継続的に利益を生み出せる経営体質へ改善する

【3つの基本方針】

事業活動における重点分野の明確化と経営資源の傾斜配分による収益力の向上

選別受注の徹底とコスト競争力の強化

営業～受注～施工の管理プロセスの明確化と効率的・効果的な組織体制の再構築

3. 建築部門

経営資源の傾斜配分と受注活動のかたちを抜本的に見直すことにより、健全な収益水準の確保が可能な体制への刷新を図る

事業活動における重点分野の明確化と経営資源の傾斜配分による収益力の向上	事業本部の建築営業と施工部門を統合し建築事業本部として機能強化	大阪から東京へ重点をシフトしリソースを配分
		震災復興需要への対応強化
		重点管理対象物件の指定・管理の強化
選別受注の徹底とコスト競争力の強化	建築事業本部による営業戦略、重点営業分野の明確化による選別受注強化、高収益体質への転換実現	住宅分野の選別受注強化
		リニューアル・福祉分野等の有望分野の取組み強化
	営業活動初期の設計、積算、施工部門による精査、選別を実施	不動産開発事業者や商社等との業務提携による特命化
営業～受注～施工の管理プロセスの明確化と効率的・効果的な組織体制の再構築	全店の受注・施工リソースを見直し、工事種別・重要顧客の営業知識や施工技術力を集約する体制を構築	東南アジア市場の開拓・拡大
		元見積り及び見積りNETの基準を統一化
		施工・原価管理体制を強化・厳格化
		品質管理体制の強化によるロスや瑕疵の削減

4. 土木部門

土木事業本部を設置することにより、事業責任の明確化と重点分野への対応能力の向上を図り、効率的・効果的な事業実施体制への転換を図る

事業活動における重点分野の明確化と経営資源の傾斜配分による収益力の向上	土木事業本部を設置し中央集権型組織に変革	事業企画、営業事務、積算、損益管理を土木事業本部に一元化
	リソースの集約と事業責任の明確化	震災復興需要への対応として新たな東北拠点の開設と営業人員増強による営業強化
選別受注の徹底とコスト競争力の改善	土木事業本部による新規重点顧客の選別や営業方針の決定により、効率的かつ効果的な営業遂行を実現	技術提案作成部門と積算部門を土木事業本部に一元化 官庁工事への取り組みを強化
		環境関連・自然エネルギー分野で 専門メーカーとのタイアップ営業強化
		民間顧客へのレーション営業の強化
営業～受注～施工の管理プロセスの明確化と効率的・効果的な組織体制の再構築	施工部門の統括管理による高品質・高収益の確保	施工部門が参画した選別受注の徹底
		集中購買の推進及び設計変更への対応力強化
		多様な工種の施工経験者の育成による技術の伝承と品質管理の徹底

5. 管理部門

変化に対し、迅速・柔軟に対応することが出来る組織への変革と共に、継続的な利益確保に向けて、更なる管理費削減を推し進める

効率的・効果的な組織体制の再構築	変化の早い社会情勢や顧客要求に対し、全社的に迅速に対応すべく本社組織を強化	建築及び土木部門において、営業・施工を一体で統括・管理する事業本部を設置
	優れた人材が集まり、成長することが出来る諸制度の再構築	社員満足向上を目指し、やりがいのある人事・考課制度の実施
		階級別及び職種別の中長期的な視野に立った研修・教育体系と研修・教育プログラムの再構築
経営資源の傾斜配分による収益力の向上	財務体質の強化	適材適所の人員配置及び部門間交流やジョブローテーションの積極的運用
		保有資産の有効活用や流動化による資本効率向上
	一般管理費の削減	内部留保の促進による、自己資本比率向上と、安定した配当の実現
		予算管理の徹底による、間接材やジャッジメンタルコストの削減
		労務環境の適正化による時間外労働の削減

6.主要数値目標

「経営改善・中期経営計画」の着実な実行により、下記数値目標達成を目指し、早期の業績回復を達成する

【数値目標】

(億円)

	平成24年度	平成25年度	平成26年度
受注高	1,405	1,415	1,410
売上高	1,503	1,403	1,403
売上総利益	69	70	70
営業利益	8.5	15	18
営業利益率	0.6%	1.1%	1.3%

お問い合わせ

本件に関するお問い合わせ、ご確認は下記までお願いいたします。

株式会社浅沼組
本社社長室(企画担当)

執行役員 大森 義雄

〒543-8688 大阪市天王寺区東高津町12番6号
Tel: 06-6768-5222(代表)

本資料に掲載しております計画、予測または見通しなど将来に関する事項は、本資料の発表日現在における当社の戦略、目標、前提または仮定に基づいており、実際の業績は、様々な要素により記載の計画、予測または見通しなどとは異なる結果となる可能性があります。