



平成 24 年 3 月 16 日

各 位

会 社 名 鉄 建 建 設 株 式 会 社
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 橋 口 誠 之
(コード番号 1815 東証第 1 部)
問 合 せ 先 経 営 戦 略 室 経 営 企 画 部 長 高 橋 昭 宏
(Tel 03-3221-2141)

新中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、平成 21 年 9 月に策定した中期経営計画のもと、いかなる環境にも対応できる「ゆるぎない経営基盤を創りあげる」べく、様々な施策に取り組みました。その結果、当社の付加価値を高める技術開発や環境ビジネスへの進出、財務力強化などに一定の成果を得ることが出来ました。

建設業界は、公共事業や民間の建設投資の抑制傾向が続き、価格競争はますます激化しています。そのような厳しい環境下で、受注競争力を高め、着実に利益を計上できる安定した経営基盤づくりが喫緊の課題です。また、東日本大震災からの復旧復興事業の本格化に伴い、当社の持てる技術力を発揮して被災地の復興に貢献していくことも重要な使命と考えています。

このような事業環境及び課題へ適切に対応するため、6つの戦略を柱とする新しい中期経営計画を策定いたしました。副題である「変革への挑戦」には、社員一人ひとりが自ら考え行動し、会社を改革していくという決意が込められています。

今後、全社を挙げて本計画を着実に遂行し、経営目標である安定的な経営基盤を確立するとともに、「お客さまに喜んでいただける企業」、「社会に貢献できる企業」、「家族に誇れる働きがいのある企業」という目指す企業の姿の実現に努めてまいりますので、株主各位並びに関係各位のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

【新中期経営計画 概要】

1. 計画期間 平成 24 年度～平成 26 年度 (3 ヶ年)
2. 新計画の経営目標 社員一人ひとりの努力を結集し、安定した経営基盤を確立する
3. 目標達成に向けた 6 つの戦略
 - ①工事の安全・品質確保に努め、顧客満足度を向上させる
 - ②会社の財産である人材の力と技術力のたゆみない向上を図る
 - ③受注競争力を高めるとともに、安定的な利益を確保する
 - ④新たな事業分野へ進出する
 - ⑤東日本大震災の復旧・復興事業への貢献
 - ⑥経営体質の改善と CSR 経営の徹底を図る
4. 目標指標 経常利益 26 億円以上 (平成 26 年度目標)

詳細につきましては、別紙資料をご参照ください。

以 上



中期経営計画 2012～2014

－変革への挑戦－

平成24年度 - 平成26年度



鉄建建設株式会社

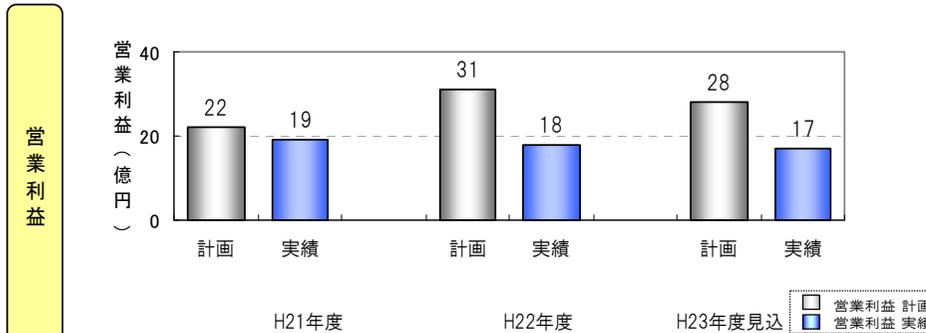
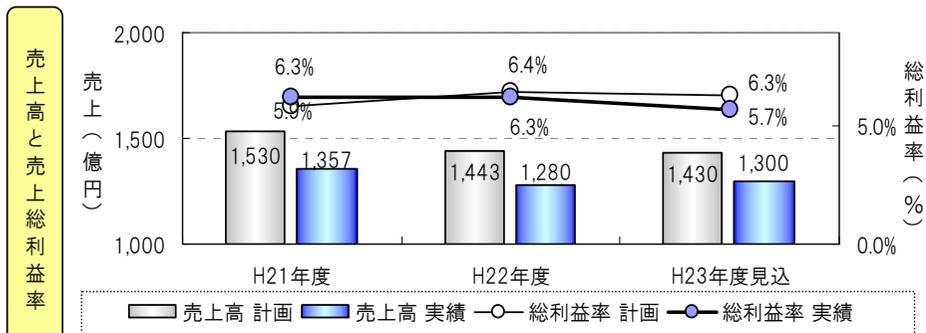


TEKKEN

前中期経営計画“2009-2011”のトレース

1.経営実績

- 売上高、営業利益、経常利益、純利益
…計画>実績
- 完成工事高:長期低落傾向
- 完成工事利益率:平成20年度以降低下



2.経営改善に向けた主な取組成果

◆市場・分野の拡大・開拓

- フィービジネス(タフメッシュ等)、
環境ビジネス(バイオマス発電事業等)
等で一定の成果
- 鉄道工事・一般土木・民間建築工事で
売上高・利益改善見られず

◆ゆるぎない経営基盤を創りあげるための5つの力・戦力

【成果】

- 技術力:地盤切削JES、大口径杭、
超低空頭杭の技術開発
- 人材力:建設技術総合センター活用
- 財務力:有利子負債削減、
販管費削減

当社を取り巻く環境

1. 情勢の変化

◆ 社会・経済の動向

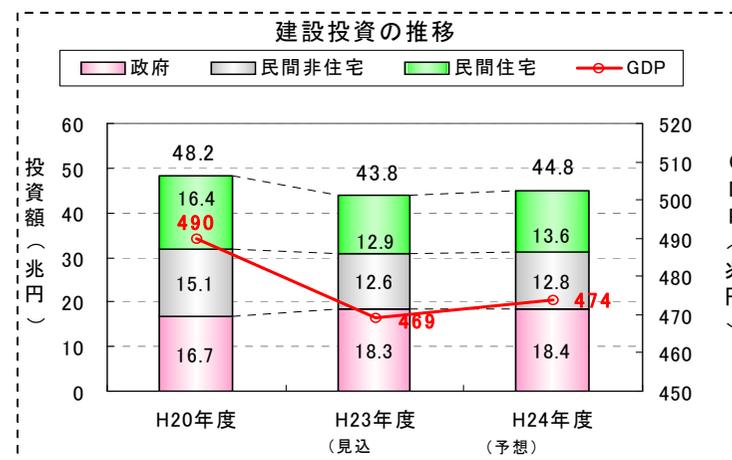
- 世界的な景気低迷により民間設備投資は減少傾向。
- 東日本大震災の影響→復興需要が創出される反面、労務費が高騰。

◆ 建設業を取り巻く情勢

- 建設投資は、政府・民間とも平成8年度をピークに減少傾向。
- 震災を底に若干の持ち直しが見られるが、円高・電力不安など懸念材料も多い。
- 国内市場の縮小に伴い、アジア地域を中心とした海外進出に脚光。
- 新たな発注方式(総合評価等)が浸透し、会社の総合力(価格・技術etc)が求められる。

2. 量的変化

- 短期的には、復興需要等により建設投資は増加。ただしリーマンショック(平成20年度)以前の水準に達せず、今後も厳しい状況が続く。

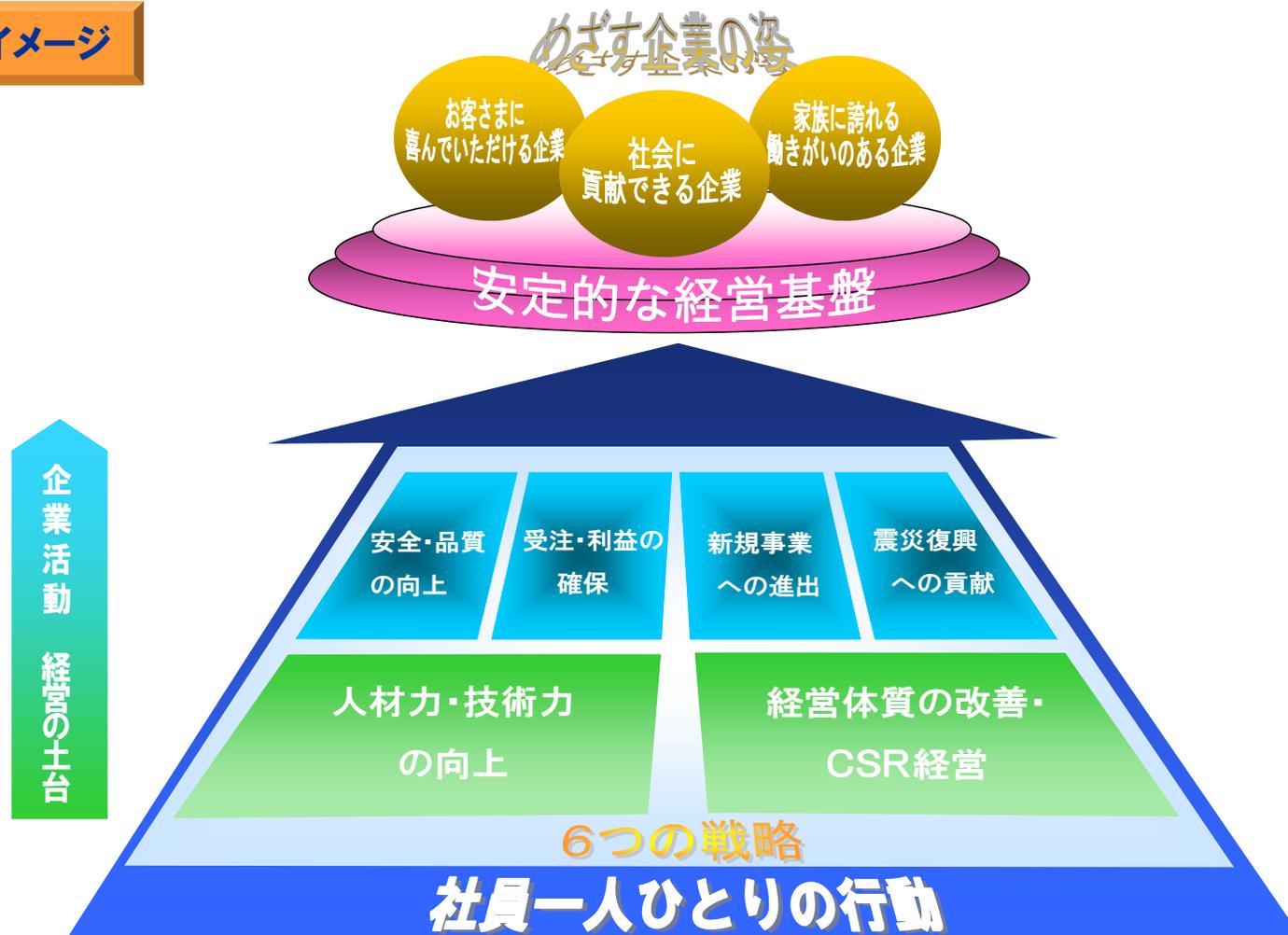


※出典:(財)建設経済研究所

中期経営計画2012～2014 経営目標

社員一人ひとりの努力を結集し、安定した経営基盤を確立する

具体的イメージ



経営目標達成に向けた6つの戦略－1

1. 工事の安全・品質確保に努め、顧客満足度を向上させる

- 工事の安全のレベルアップ
- 品質トラブルの撲滅

2. 会社の財産である人材の力と技術力のたゆみない向上を図る

- 人材力の向上
- 技術力の向上

3. 受注競争力を高めるとともに、安定的な利益を確保する

- 価格競争力強化
- 総合評価方式への総合的な対応力の向上
- 建築営業の強化による顧客拡大
- 鉄道工事の競争力強化
- JR東日本・鹿島建設等との連携



経営目標達成に向けた6つの戦略 -2

4.新たな事業分野へ進出する

- 国内における新規事業の展開
- 海外事業における新戦略

5.東日本大震災の復旧・復興事業への貢献

- 本支店一体となった推進体制の整備
- 人材の育成と集中投入
- 首都直下型地震に備えた鉄道構造物耐震補強への対応

6.経営体質の改善とCSR経営の徹底を図る

- 組織のスリム化と仕事の仕組みの変革
 - CSR意識の浸透
 - 環境経営の推進
 - ワークライフバランス向上への取組み
- (新・現場主義)



具体的な施策

鉄道工事のトップランナーとして

- 大規模駅改良プロジェクト(新宿・新橋・千葉etc...) に対して、お客さまのニーズを的確に把握した 技術開発・提案で応えていく
- 鉄道工事固有の安全・品質のブラッシュアップ、 資格保有者の増強を通し、他社に水をあける



新規事業分野への取組み

- バイオマス発電等、環境ビジネス 事業の積極的展開
- 海外工事を推進できる人材の育成



得意分野の更なる発展

- 当社が得意とするトンネル・PC(土木)、宿泊施設・ 老健施設(建築)等のノウハウを協力会社と共に 磨き上げる
- リニューアル・耐震補強に対し、お客さまのスタイル にあった施工方法を提案する



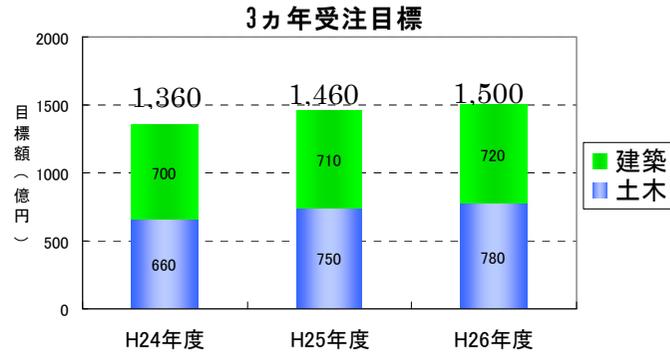
建設技術総合センターの活用

- 鉄道工事中心の研修施設から、 建設技術者育成の拠点へと ステップアップし、技術と感性の レベルアップを図る

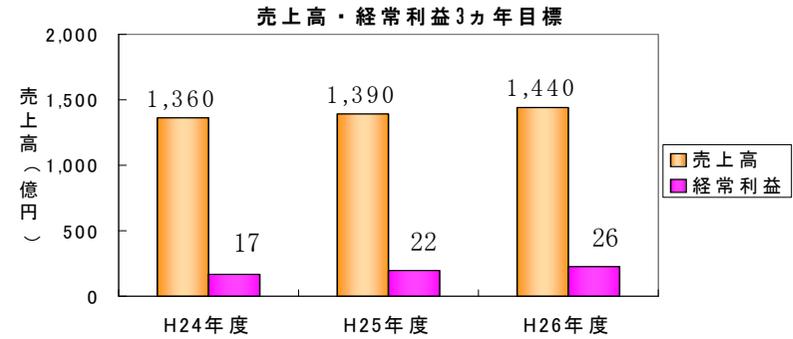


数値目標

【1. 受注高】

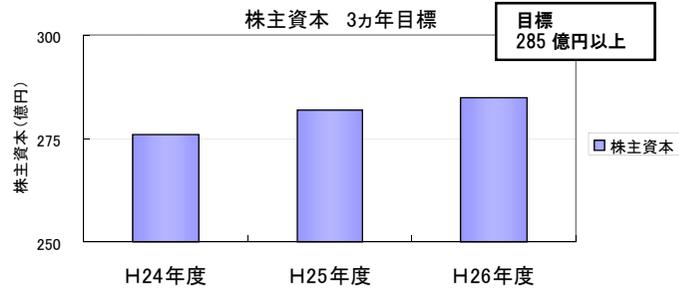


【2. 売上高、経常利益】

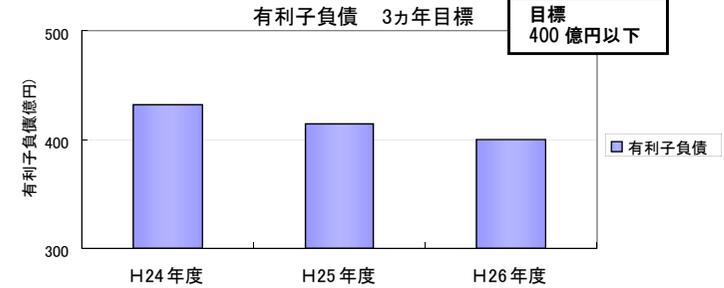


【3. 経営体質改善・財務力強化】

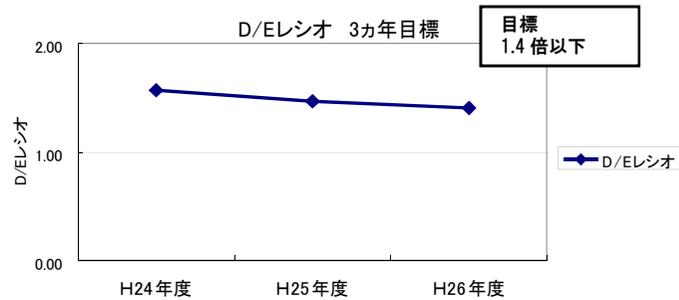
①株主資本強化



②有利子負債削減



③D/Eレシオ(有利子負債/株主資本)



④販管费率(販管費/売上高)

