



平成 23 年 5 月 9 日

各 位

上場会社名 矢作建設工業株式会社
代 表 者 名 取締役社長 山田 文男
(コード番号: 1870 東証・名証各第一部)
本社所在地 名古屋市東区葵三丁目 19 番 7 号
問 合 せ 先 経理部長 川口 亮
TEL 052-935-2348

IR 資料『当社の経営現況について（平成 23 年 3 月期 連結決算）』

当社グループの平成 23 年 3 月期連結決算概要と経営現況につきまして、「IR 資料」としてまとめましたので、ご参照いただければと存じます。

【連結経営成績】

平成 23 年 3 月期（当期）は前期に比べ減収減益となりましたが、計画値に対しては営業利益、経常利益、純利益とも上回ることができました。

本年 3 月 11 日に発生した東日本大震災の影響は当期においては殆どなかったものの、今後につきましては経済面の停滞はもとより日本の社会全体で様々なパラダイムシフトの発生が予想され、より一層不透明な経営環境が続くものと思われます。しかしながら、当社の経営理念である実需に基づいた差別化戦略はあらゆる環境においても普遍的なものであり、これをより徹底し、収益の確保に努めてまいります。

□ 連結経営成績

(単位: 百万円)

	23/3 実績	22/3 実績	増減率	23/3 計画※	対計画比	24/3 通期予想
売上高	61,637	77,260	▲20.2%	66,000	93.4%	67,000
営業利益	4,428	5,203	▲14.9%	4,370	101.3%	3,950
経常利益	3,797	4,455	▲14.8%	3,700	102.6%	3,400
純利益	1,917	2,016	▲4.9%	1,900	100.9%	1,600

※ 平成 22 年 11 月 4 日公表

【連結経営成績および今後の事業展開のポイント】

- ① ピタコラム事業の着実な推進
- ② ウッドピタ事業の拡大
- ③ 分譲マンション事業の持続的成長
- ④ リ・バースマンション事業への取り組み
- ⑤ ゴルフ場コース管理事業の強化
- ⑥ 高水準の利益率確保
- ⑦ 安定的な資金運営と有利子負債の圧縮
- ⑧ 差別化戦略の徹底

① ピタコラム事業の着実な推進

当期におけるピタコラム事業は、学校耐震補強工事の発注時期の遅れにより受注高は前年実績とほぼ同水準となりましたが、売上高は手持工事を含め施工が進捗したことから前年実績を16.9%上回りました。

これまで優先的に進められてきた学校施設の耐震化がピークを迎えつつあることから、次期のピタコラム事業は減少の見通しとしております。しかし過日の東日本大震災を教訓に日本社会全体で改めて耐震化の重要性・緊急性が再認識されたことから、学校耐震化の前倒しや、病院、庁舎等の防災拠点施設や集合住宅などの耐震化の加速が予想されます。また自治体によっては震災時の緊急輸送道路の確保に向けて沿線建物の耐震化への新たな取り組みも始まっております。

当社グループはこうした市場動向を捉え、ブレース（筋交い）が無く学校以外の一般建築物により適した「CESRet（セスレット）」工法を開発し、特許ならびに（財）日本建築防災協会の技術評価を取得、既に集合住宅や宿泊施設等で採用されております。

今後ともより一層の差別化を進め、耐震補強分野における新しい市場の開拓に注力することで、事業の着実な展開を図ってまいります。

□ ピタコラム事業の実績および予想

(単位：百万円)

	23/3 実績	22/3 実績	比較増減	24/3 予想	比較増減
連結受注高	23,508	23,124	1.7%	21,000	▲10.7%
連結売上高	23,220	19,860	16.9%	21,000	▲9.6%

② ウッドピタ事業の拡大

木質系戸建住宅向け耐震補強のウッドピタ事業では、テレビ CM を積極的に活用した販促活動を展開してまいりました。しかし CM による工法の認知度の向上は、膨大な潜在需要の顕在化には十分繋がりませんでした。その結果当社では様々な仮説検証を繰り返し、訴求ポイントや販促方法についての試行錯誤を続けてまいりました。

その中で顧客行動についての心理分析的なアプローチを進めた結果、公的機関による性能評価、及び JR 駅舎や国立大学等厳格な採用基準を持つ公共施設での採用実績こそ、最も客観的な耐震性能の証拠になるという仮説の下に、種々のプロモーションを実行しました。例えば他社には真似のできない耐震補強見学会を昨年末より毎週各地で開催し、多数の来場者に証拠の実物を直接見て頂くことで、年度後半よりウッドピタの設計件数や受注件数は大幅に増加しております。さらに、先の東日本大震災の被災地エリアにおけるウッドピタ施工済み家屋に損傷がほとんど見られなかったという一件毎の詳細な調査報告を、家屋所有者のコメントと共に新たな証拠としてホームページで開示しました。その結果ウェブによるウッドピタへの相談、紹介件数も急増しており、今期は事業の大巾な拡大に向けて邁進してまいります。

③ 分譲マンション事業の持続的成長

分譲マンション事業は、リーマンショック後の市場の混乱時期に用地の取得を手控えたことから、当期は在庫が一巡した端境期に当たり販売戸数は前期比減少しましたが、付加価値の高い商品提供による収益確保と次期供給物件の開発に注力してまいりました。

次期につきましては名古屋市を中心とした東海エリアに加え首都圏でも物件開発を手掛けており供給戸数が増加することから、販売戸数の大幅な回復を見込んでおります。

今後ともマンションに対する実需を念頭に顧客セグメントやエリア特性を的確に捉えるマーケティング力と企画、設計・施工、販売、管理部門の一貫体制の更なる高度化に注力し、持続的成長を図ってまいります。

□ 分譲マンション事業の実績および予想

	23/3 実績	22/3 実績	比較増減	24/3 予想	比較増減
販売戸数【契約ベース】	221戸	338戸	▲34.6%	518戸	134.4%
販売戸数【引渡ベース】	142戸	341戸	▲58.4%	337戸	137.3%

④ リ・バースマンション事業への取り組み

当社グループは本年1月に、中古マンションを1室単位で再生し、「リ・バースマンション CUE（キュー）」というブランドで提供する事業を開始しました。

リ・バース（ReBirth：再生、生まれ変わること）マンションとは、立地や基本構造の優れた中古マンションを厳選し、建築当時の古い機能やデザインを現代のニーズや多様化するライフスタイルに合わせて一新した上で、同レベルの新築マンションより3～4割安い価格で販売するものです。クロスやフローリング等の補修だけではなく、システムキッチンやバスルーム等の住設機器の更新はもちろんのこと、間取りについても変更を加えるなど、当社グループが分譲マンション事業のあらゆる分野で培ってきた技術力とノウハウを結集し、単なる居室内の表面的な改修とは一線を画した再生を施すことで、新築でも中古でもない新しい住空間を提案しております。

当期において既に30戸程度を仕入れており、事業展開が本格化する次期は高いコストパフォーマンスや充実した品質保証・アフターサービス等も差別化要因として、年間100戸程度の供給を目指してまいります。

⑤ ゴルフ場コース管理事業の強化

ゴルフ場のコース管理事業は、豊富なコース管理業務の経験とコースの設計施工で培った技術を持ち合わせた当社グループの差別化事業であり、当期は 22 コースの管理を受託いたしました。

また当社グループ会社の南信高森開発(株)が経営する高森カントリークラブをパイロットモデルとして、「スムーズなプレー進行（ハーフ 2 時間プレー）によるストレスフリーなゴルフ場の実現」をテーマに、今後のゴルフ場経営の鍵を握るビギナーや新規来場者の方にもゴルフ本来の面白さやリフレッシュメントを感じていただけるよう、ハード・ソフトの両面から様々なフィールドテストに取り組んでまいりました。この結果、同クラブの昨年のビギター来場者数は前年同期比約 40% 増となり、新規来場者のリピート数も 2.5 倍と大幅に増加しました。

高森カントリークラブでのゴルフ場経営を通じて得られたノウハウを差別化の証拠として、ゴルフ場経営者への提案営業を展開し、今後ともコース管理の受託の拡大に注力してまいります。

□ ゴルフ場管理事業の実績および予想

	23/3 実績	22/3 実績	比較増減	24/3 予想	比較増減
管理コース数	22コース	17コース	29.4%	35コース	59.1%

⑥ 高水準の利益率確保

当社の完成工事総利益率は 22.5% と過去最高値に達し、営業利益率、経常利益率、及び純利益率もそれぞれ 7.2%、6.2%、3.1% と前年同期に比べて向上いたしました。

これは、構造的に低採算である従来型の請負事業からの脱却を目指し、耐震補強のピタコラム事業をはじめ事業構造自体の差別化を進めてきた成果であり、今後とも収益性を重視した経営を進めてまいります。

□ 利益率

(単位：百万円)

	23/3 実績	22/3 実績	比較増減
完成工事総利益	11,611	10,681	929
完成工事総利益率	22.5%	19.1%	+3.4P
売上高営業利益率	7.2%	6.7%	+0.5P
売上高経常利益率	6.2%	5.8%	+0.4P
売上高純利益率	3.1%	2.6%	+0.5P

⑦ 安定的な資金運営と有利子負債の圧縮

当社は、不確実な事業環境下におけるリスクに備えるとともに、差別化事業の機動的な推進に向けた投資余力を確保することを資金運営の基本とし、同時に営業活動から得られる資金をもとに有利子負債の圧縮も進めております。

当期は営業活動によって約48億円のキャッシュ・フローを得られたことから、有利子負債を前期比約80億円圧縮いたしました。

□ 資金運営の状況

(単位：百万円)

	23/3 実績	22/3 実績	比較増減
有利子負債残高	34,996	42,984	▲7,988
現金預金残高	16,482	20,803	▲4,321
NET 有利子負債	18,513	22,180	▲3,666
有利子負債比率	42.0%	47.0%	▲5.0 P
NET 有利子負債比率	27.7%	31.4%	▲3.7 P

※ NET 有利子負債 = 有利子負債－現金預金

※ NET 有利子負債比率 = (有利子負債－現金預金) / (総資産－現金預金)

⑧ 差別化戦略の徹底

当社グループは経営理念に差別化戦略を掲げ、顧客の真の実需を見極め、これに応える独自の商品、技術を開発し提供することで、高い収益性を追求しております。

➤ パンウォール、フィルウォール

土木分野における差別化商品である切土補強土壁工法の「パンウォール」事業は全国で展開中の販促体制が軌道に乗り、堅調に推移しております。さらに業界初の垂直型切土補強土壁工法（バーチカルパンウォール）を開発し、用地面積の有効活用や厳しい施工条件に対応できる等のメリットを活かし、工法採用に向けて販促活動を強化してまいります。

一方、前期商品化した新工法の盛土補強土壁工法「フィルウォール」は、コスト面での優位性や施工性の高さが評価され、国土交通省の発注者指定型工事（発注者が指定した新技術を活用する工事）において採用される等、短期間で実績を積み重ねております。今後とも道路築造工事等の設計段階でのスペックインを足掛かりに受注を拡大してまいります。

➤ エコ改修「矢作エコマネジメント」

当社では、建物の規模、構造や設備、さらには利用状況といったそれぞれの特性を包括的に判断し、最適なエコ改修プランを提供する当社独自の「矢作エコマネジメント」を活用し、環境に配慮した改修・新築プランを提案しております。

実際の導入事例では当社グループのヤハギ緑化(株)が開発した屋上緑化用雨水自動散水システム（RCG）の採用をはじめ、最適な省エネ機器の選択と運用改善手法の提案等により、当初の計画に比べ CO2 排出量の約 20%削減を実現いたしました。同時に、当社が開発した省エネ診断ソフト「Y Ecoms（ワイ エコムズ）」によって建物全体のエネルギー消費量を分析することで、建物の中長期的な維持管理を計画的かつ効果的に実施します。

今後、運用状況をモニタリングしながら同ソフトの解析精度を向上させると共に、工事から維持管理に至る建物全体のトータルソリューションに活用することで、エコ改修分野での差別化を進めてまいります。

➤ クールベープ

当社グループ会社のヤハギ道路(株)ではクールベープ事業を推進しております。クールベープとは当社グループが共同開発した保水性舗装技術で、保水材を混入したアスファルト舗装に貯留された雨水が蒸発する際のいわゆる「打ち水効果」によって路面温度の上昇を長期間抑制できることが特徴です。またこの保水材は産業副産物を再利用しており、ヒートアイランドの抑制効果と併せて環境価値を生む商品として、従来の道路だけでなくマンションの駐車場、造成宅地の街路等で採用実績を上げつつあります。

現在、降雨時の水はねを防止する排水機能を加えた「エクセレント」など、発揮機能とコストの連関のもと商品ラインアップを拡充しており、幅広い分野での受注機会の拡大を図っております。

➤ 名古屋鉄道軌道工事・土木工事

当社は差別化が困難な従来型の公共事業からは一線を画し、土木事業では主として名古屋鉄道(株)向けの軌道工事や鉄道関連工事に注力しております。鉄道事業会社にとって最も重要な列車の安全運行の実現に、当社が培ってきた施工技術とノウハウは高い信頼性と優位性を確立しており、今後とも安定的な収益の柱として受注の確保に努めてまいります。