

平成 23 年 5 月 13 日

各 位

会 社 名 日本基礎技術株式会社
代 表 者 名 取締役社長 中原 巖
(コード番号 1914 東証・大証第 1 部)
問 合 せ 先 事務管理本部長 田中邦彦
(TEL 06-6351-5621)

新中期経営計画（3 ヶ年計画）の策定に関するお知らせ

当社は、平成 23 年 5 月 13 日開催の取締役会において、平成 24 年 3 月期を初年度とする「新中期経営計画(3 ヶ年計画)」を策定いたしましたのでお知らせいたします。

平成 21 年 3 月期を初年度とする前中期経営計画(3 ヶ年計画)において、当社が安定した収益を持続できる会社として生き残るため、官公庁工事から民間建設工事へのシフトを含めた経営基盤の再構築と、営業力の強化による受注量の確保および収益力の改善を基本方針として取り組んでまいりました。

諸施策実行の結果、首都圏支店を中心とした都市型工事の推進、原子力発電所の耐震補強工事への参入等による民間建設工事への移行に加え、米国現地法人(JAFEC USA, Inc.)の設立、さらには株式会社オーケーソイルの子会社化による経営基盤の整備等、一定の成果をあげることができました。一方、公共事業の大幅な減少に加え景気回復遅れによる民間建設投資の抑制の影響により、受注高については計画を下回りました。また、収益面でも米国現地法人(JAFEC USA, Inc.)、株式会社オーケーソイルの投資段階でのコスト増が影響し、連結ベースでは計画を大きく下回る結果となりました。

当社といたしましては、このように縮小する建設市場の競争激化のなか、前中期経営計画(3 ヶ年計画)の経過を踏まえ、新たな 3 ヶ年計画を策定いたしました。

この「新中期経営計画(3 ヶ年計画)」においては、前 3 ヶ年計画で再構築された経営基盤をベースに受注の拡大と収益力の改善を基本方針として、「選択と集中による受注拡大」、「収益力の向上」、「事業領域の拡大」を目標に取り組んでまいります。本計画では、計画最終年度(平成 26 年 3 月期)の数値目標を受注高 210 億円、営業利益 1 億 2 千万円、経常利益 2 億円 3 千万円としています。

なお、目標達成のための施策としては、

- ・顧客各層における人脈作りによる受注拡大。首都圏エリアに人材を集中し、民間工事の受注拡大を図る。
- ・利益性、労働生産性の高い工種・工法への転換を図る。不採算工事に学ぶ不採算工事の撲滅。
- ・耐震補強工事および修繕・維持工事の拡大。海外工事への本格的な参入。技術社員の早期育成。

当社といたしましては、今後全社を挙げて「新中期経営計画(3ヵ年計画)」を推進してまい
いる所存でありますので、株主の皆様、お取引先の皆様におかれましては、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(3ヵ年計画)の概要

1. 基本方針

受注の拡大と収益力の改善を最大のテーマとして、持続的成長の実現を目指す。

- ・選択と集中による受注拡大
- ・収益力の向上
- ・事業領域の拡大

2. 数値目標

(単位：百万円)

	平成 24 年 3 月期(計画初年度) (2011 年度)		平成 26 年 3 月期(計画最終年度) (2013 年度)	
	金 額	構成比(%)	金 額	構成比(%)
受注高	19,500	101.6	21,000	97.7
売上高	19,200	100.0	21,500	100.0
売上総利益	2,110	11.0	2,370	11.0
一般管理費	2,180	11.4	2,250	10.5
営業利益	△70	△0.4	120	0.6
経常利益	40	0.2	230	1.1

主な施策等に関しましては、添付の資料をご参照願います。

以 上

本資料に掲載されております計画、予測または見通しなど将来に関する事項は本書面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。

新中期経営計画 (3ヵ年計画)

平成23年5月

日本基礎技術株式会社

1. 環境認識

□縮小する建設市場における競争の激化

- ① 公共事業の大幅な減少
- ② 景気回復の遅れによる民間建設投資の低迷
- ③ 国内の建設投資縮小の流れは、当面続き、今後は建設会社の淘汰が進む

□今後の建設市場

- ① 公共事業費は震災の影響により、事業費配分が、従来までの配分と変更になる可能性がある
- ② 電力・鉄道等の分野においては、安全・安心の観点からの建設投資が見込まれる
- ③ 戦後、整備されてきた社会インフラが本格的な更新期を迎えている

□建設業に求められるサービスの質に変化が生じている

- ① エネルギーや環境関連市場での需要拡大
- ② 建設物をより長く、より大事に / 維持修繕・リニューアル需要の拡大

2. 基本方針

当社を取り巻く経営環境は、建設投資額の更なる減少とこれに伴う競争の激化により一層の厳しさを増すと予測されます。

前中期3ヵ年計画では、当社が安定した収益を持続できる会社として生き残るため、官公庁工事から民間建設工事へのシフトを含めた経営基盤の再構築と、営業力の強化による受注量の確保および収益力の改善を基本方針として取り組んでまいりました。

諸施策の結果アメリカに現地法人を設立し営業展開を開始し、また国内においては地盤改良工事を得意とする(株)オーケーソイルを子会社化したことにより一定の成果を上げることができました。

新中期3ヵ年計画では前3ヵ年計画で再構築された経営基盤をベースとし、受注の拡大と収益力の改善を最大のテーマとして、持続的成長の実現を目指した計画を策定いたしました。

3. 中期計画の目標

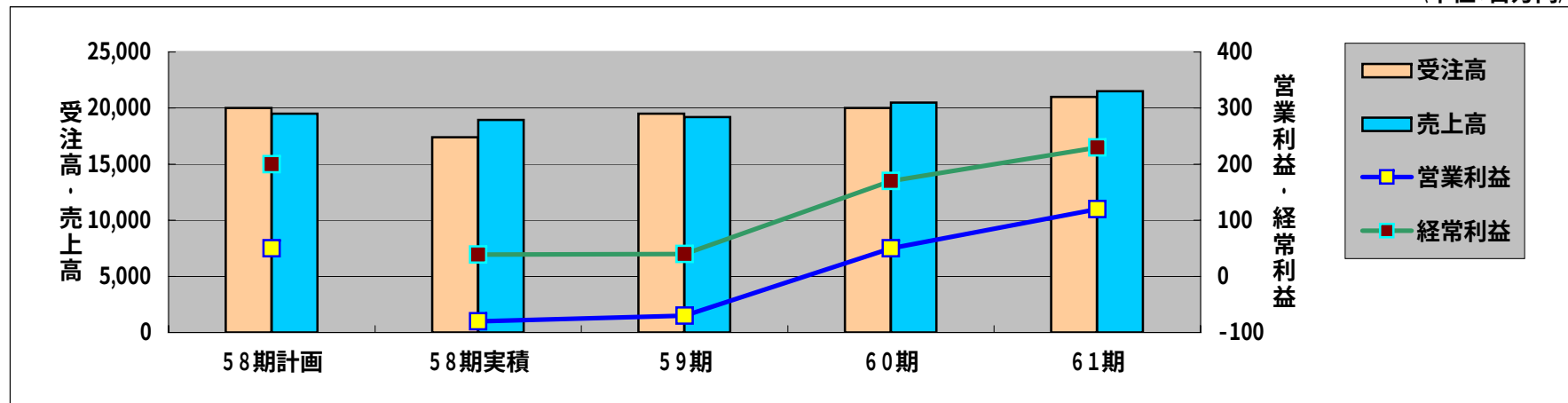
- ◇ 選択と集中による受注拡大
- ◇ 収益力の向上
- ◇ 事業領域の拡大

4. 数値目標

(単位:百万円)

	58期計画 (平成23年3月期)		58期実績 (平成23年3月期)		59期 (平成24年3月期)		60期 (平成25年3月期)		61期 (平成26年3月期)	
	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)
受 注 高	20,000	102.6%	17,395	91.8%	19,500	101.6%	20,000	97.6%	21,000	97.7%
売 上 高	19,500	100.0%	18,955	100.0%	19,200	100.0%	20,500	100.0%	21,500	100.0%
売上総利益	1,900	9.7%	2,016	10.6%	2,110	11.0%	2,250	11.0%	2,370	11.0%
一般管理費	1,850	9.5%	2,097	11.1%	2,180	11.4%	2,200	10.7%	2,250	10.5%
営業利益	50	0.3%	-80	-0.4%	-70	-0.4%	50	0.2%	120	0.6%
経常利益	200	1.0%	39	0.2%	40	0.2%	170	0.8%	230	1.1%

(単位:百万円)



重点施策ー1

◇選択と集中による受注拡大

目標:計画の最終年度(61期)の受注額を210億円とします

施策:I 顧客各層における人脈作りにより受注拡大を図ります

☆ 各社員の人脈維持・構築・強化により、受注のチャンスを広げると共に、受注確率を向上させる

II 首都圏エリアに人材を集中し、特に民間工事の受注拡大を図ります

☆ 技術本部とプロジェクト推進室の機能を強化し、民間設備投資からの受注を拡大する

☆ 顧客ニーズの多様化に応えるため、地盤改良全般(機械攪拌、注入、高圧噴射)の応用と発展による営業活動の展開

☆ BG工法、超多点/DCI注入工法は応用技術を確立し、液状化対策をターゲットにした受注活動を展開する

重点施策ー2

◇収益力の向上

目標:計画の最終年度(61期)で営業利益120百万円とします

施策:I 利益性、労働生産性の高い工種・工法への転換を図ります

☆ 地盤改良及びBG工法への転換を全社的に行うため、技術対応力の強化と人員配置の転換を進める

☆ 直受工事の拡大を図る体制を強化する

☆ 開発工法を拡大展開できる体制を構築する

II 不採算工事に学ぶ不採算工事の撲滅

☆ 過去の不採算工事から問題点を再度洗い出し、同様の過ちを撲滅する

☆ 技術社員を早期に育成し、管理レベルの向上を図る

☆ 早期に問題を発見し、本社・支店は一体となって対応する

重点施策ー3

◇事業領域の拡大

目標：成長分野への事業展開を進め、受注額・売上高を確保する

施策：I 耐震補強工事および修繕・維持工事の拡大

- ☆ 耐震補強工事および農業用水路等の維持・修繕工事における営業・施工体制を強化し、本格的な調査技術、補修材料、工法開発を進め技術営業を広く展開する

II 海外工事への本格的な参入

- ☆ アメリカ国内における営業ライセンスの取得を進め、本格的な営業活動を行う
- ☆ バウアー社、トレヴィ社との業務協力を推進し、施工体制の強化を図る

III 技術社員の早期育成

- ☆ 開発工法のBG工事は直営工事として行い、地盤改良工事については連結会社である(株)オーケーソイルへの出向により早期に社員を育成する
- ☆ 子会社の(株)オーケーソイルを強化するため、直営施工班が営業工種拡大のための指導を進める