



平成 23 年 5 月 13 日

各 位

会 社 名 株式会社 駒井ハルテック
代表者名 取締役社長 須賀 安生
(コード番号 5915 東証・大証第 1 部)
問合せ先 執行役員 中村 貴任
(TEL. 03-3833-5101)

「中期経営計画」に関するお知らせ

当社は、このたび平成 24 年 3 月期から平成 26 年 3 月期までの 3 ヶ年の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。

I. 中期経営計画策定の経緯

駒井鉄工株式会社と株式会社ハルテックは、平成 22 年 10 月 1 日をもって合併し、株式会社駒井ハルテックとして、新たにスタートいたしました。両社が完全に融合し真に合併効果を発揮するために、経営方針や事業の方向性を含めた中期経営計画を策定いたしました。

なお、今回の東日本大震災に対しては対策本部を設置し、被災した関係会社の復旧を含め、震災復旧に取り組んでおります。今後の復旧、復興に伴うインフラ整備により、当社を取り巻く事業環境に変化が予想されますが、現時点での予測は困難であり、今後その推移には十分注意し対応を見定めるものといたします。

II. 事業環境と経営課題

(1) 橋梁事業

新設橋梁の発注量は平成 21 年度約 28 万ト、平成 22 年度もほぼ同水準となりました。また、技術提案力、積算力、低価格および企業評価点を競う熾烈な総合力競争は今後も続くと予想されます。このような状況下、当社は、新設橋梁だけでなく、今後重要性の増す保全・補修、再生、長寿命化の工事もとより、もっと幅広い鋼構造物への取組みを進めるとともに、海外の橋梁工事への参加も視野に入れた展開が課題となっています。

(2) 鉄骨事業

鉄骨需要量は、平成 21 年度ならびに平成 22 年度ともに約 400 万トとなり、平成 23 年度以降も首都圏を中心に同程度で推移すると予想されています。また、企業の設備投資抑制等による需要量の減少に加えて、全国で 600~700 万トの需要量があった時代から持ち越している供給過剰体質と競争激化による単価の下落などで事業環境が厳しくなっており、これまで積み重ねてきた実績を大切にしながらも、新たな視点で一層の技術開発とコストダウンが求められています。

(3) 環境事業

国内の風力開発は、やや停滞しており、市場の活性化に向けて再生可能エネルギーの全量買取制度の早期実施が望まれています。一方、海外では、米国市場の経済危機以降の自然エネルギーへの傾斜、低価格な中国製風車の台頭等、活発化しています。当社が扱う比較的簡単に設置できる中型風車は、アジアなどにおいて水不足や環境保護意識の高まりから需要が増えており、幅広いニーズに対応できる技術が求められています。

Ⅲ. 基本方針

新生『駒井ハルテック』は、総合エンジニアリング会社としてあらゆる鋼構造物に対し柔軟に対応できる企業へと変革し、経営資源である「ヒト」「モノ」「カネ」の有効利用を推進します。

<基本方針>

『事業環境の変化に柔軟に対応できる、強靱でしなやかな事業体制の構築を図る。』

Ⅳ. 具体的な施策

1. 受注力の強化

(1) 橋梁事業

- ①総合評価方式に関わる対策として、研究開発などによる技術提案力の強化、積算精度の向上、企業や技術者に対する評価の向上に取り組むことにより総合力を強化し、受注量の拡大を図ります。また、民間需要については、技術提案型の営業を展開します。さらに、営業、生産、技術部門の連携を強化し、各種の鋼構造物に対し積極的に取り組みます。
- ②コスト競争力の強化については、業務改善や生産効率の向上などにより、固定費、工場間接費、外注費、材料費、購入品費などの徹底した削減を図ります。

(2) 鉄骨事業

- ①事業会社、設計事務所、建設会社等への営業活動を強化して厳しい環境下での受注量の確保を図ります。
- ②技術力、品質管理の強化については、鉄骨生産技術および品質向上に向け、客先ニーズの先取り、技術提案の実施、溶接の生産性向上、生産工数の改善、各製作段階におけるプロセス管理の徹底等を行います。
- ③コスト競争力の強化については、コスト削減策に加え、三次元 CAD の活用による効果的な資料作成とスピードアップを図るとともに、営業と工場の連携を密にすることにより顧客ニーズの情報共有化を徹底します。

(3) 環境事業

- ①国内では、東日本大震災により国内電力政策として再生可能エネルギー（太陽光・風力・地熱等）が評価されつつあります。分散型のエネルギー需要もあり、当社が開発した中型風車のメリットを活かした受注戦略で国内実績作りを目指します。
- ②海外では、自然エネルギーへの見直しに加え、独立した地域への電力供給という目的等からアメリカ、アジアなどで中型風車のニーズもあります。気象など地域の特性に合った技術を提供し受注を図ります。

2. フレキシブルな生産体制の構築

- ①4月1日付で事業部制から生産本部の一元化（技術グループ・製造グループ・工事グループ）と営業本部の独立（橋梁営業本部、鉄構営業本部）へと機構改革を実施し、橋梁と鉄骨の枠を超えた連携強化と情報共有化、営業活動への注力と充実を図ります。
- ②富津工場と和歌山工場について、各種の鋼構造物に柔軟な対応ができる生産体制（フレキシブル化）の構築を推進します。
- ③関係会社については、今後の事業環境の変化をふまえ、グループ全体として最適となる各社の役割を検討します。

3. 補修・保全事業の差別化

- ①道路整備率が向上し道路計画（新設橋梁）が減少している中、社会資本の維持における既設橋梁の長寿命化は重要な課題であります。橋梁の新設から保全まで一貫した事業展開を図ることにより、橋梁事業における規模の維持・拡大を目指します。
- ②補修・保全事業の課題として、補修工事に対する技術的特徴（当社独自の施工方法など）を明確にし、戦略地域を設定した重点的な活動を図ります。
- ③3月12日付で設置した『震災対策本部』を中心に、被災地域の復旧、復興への迅速な対応に努めます。

4. 海外事業の体制整備

- ①国内で蓄積した技術を基盤として、今後増大する海外マーケットでの ODA 事業、国際入札大型橋梁、民間資金案件、難易度の高い建築鉄骨などに進出し、グローバル企業としての成長を目指します。
- ②海外事業室を中心に、情報収集海外拠点、製作拠点、人材育成・活用など社内体制を整備します。

5. 経費削減

- ①業務の効率化、経営資源の有効活用で経費を削減し、コスト競争力の強化を図ります。削減対象としては、事務作業の効率化、残業管理の強化、旅費交通費、通信費、地代家賃、賃借料を始めとしたすべての工事原価、経費に関して削減に取り組みます。
- ②4月1日付で設置した『コスト削減推進委員会』を中心に、聖域を設けず強力に推進します。

6. 人材の育成と活用

- ①人事の中長期的戦略として、個々の意欲や能力を高め、会社全体としての「競争力の強化」を人材育成・人材活用の立場から図ります。
重点項目として、人材育成、新人事制度の制定・定着、人材再配置、戦略的採用計画、一体感の醸成、健康管理の推進を実施し、社員の意識改革を促し、個々の能力を最大限に引き出すとともにモチベーションアップ、スキルアップ等を図ります。
- ②新人事制度については、現在導入準備を進めており、管理職は本年6月に新制度への移行を予定しています。

V. 数値目標（連結）

（百万円）

（連 結）		平成23年度	平成24年度	平成25年度
売上高	橋 梁	20,000	20,000	20,000
	鉄 骨	23,300	21,200	25,100
	環 境	200	900	1,500
	その他	700	700	700
	合 計	44,200	42,800	47,300
営業利益		130	700	1,200

（注）本資料に記載されている業績予想等の数値には、東日本大震災に伴う事業環境の変化は含んでおりません。また、現在入手している情報及び合理的であると判断した前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

以上