



平成 22 年 5 月 14 日

各 位

会 社 名 日本コンクリート工業株式会社  
代 表 者 名 取締役社長 網 谷 勝 彦  
(コード番号 5 2 6 9 東証第 1 部)  
問 合 せ 先 取締役執行役員 井 上 敏 克  
(TEL 03-5462-1022)

## 「2010 年中期経営計画」について

当社は、平成 20 年 5 月 15 日公表の「2008 年中期経営計画」(2009 年 3 月期～2011 年 3 月期)を見直し、新たに 2011 年 3 月期を初年度とする 3 ヵ年の「2010 年中期経営計画」を策定しましたので、お知らせいたします。

記

### 1. 2010 年中期経営計画の位置付け

平成 20 年 5 月 15 日公表の 2008 年中期経営計画 (2008 年～2010 年の 3 ヵ年計画) (以下「08 中経」という。) は、前中経(2006 年～2008 年)の増収基調を維持させながら、「受注力の強化」と「徹底したコストダウンの推進」により、収益力の向上を図り持続的成長を達成すべく、「持続的成長への挑戦」をグループ中期経営方針と定めスタートいたしました。

しかしながら、2008 年後半のリーマンショックにより 100 年に一度と言われるほどの世界同時不況へと陥り、国内経済も急速に収縮していきました。当社を取巻く事業環境も、それまでの国内景気の牽引役を務めていた民間設備投資が急速に冷え込み、パイル需要が大幅に減少する中、基礎事業の業績が急激に悪化いたしました。

このような急激な環境変化に対応するため、当社は、設備投資計画の凍結や緊急のコスト削減策を実行し、業績への影響を最小限に抑えることに努めてまいりましたが、この状況を克服し新たな成長を実現するためには、大胆な変革が必要不可欠な状況となっております。

このような状況を踏まえ、今般「08 中経」に代え新たに 2010 年度～2012 年度を計画期間とした「2010 年中期経営計画」(以下「10 中経」という。)を策定いたしました。

### 2. グループ中期経営方針

#### ～「持続的成長に向け継続的変革に挑戦」～

「10 中経」では、グループ中期経営方針を、「持続的成長に向け継続的変革に挑戦」といたしました。

「変革なくして成長なし」の認識のもと、全社一丸となって企業体質を変革し、以下の重点施策を着実に実施するとともに、コーポレート・ガバナンスの強化・充実を図り、安定した収益基盤の確立と持続的な成長を目指してまいります。

また、「顧客満足」を常に念頭におき、「品質と技術力」に裏打ちされた商品・サービスを提供することにより、各ステークホルダーから支持・信頼される企業グループを目指してまいります。

### 3. 重点実施施策

#### (1) コア事業の事業基盤再構築

当社は、コンクリートパイルの製造・施工等、構造物の支持力を提供する「基礎事業」と、コンクリートポール・土木製品等の製造・販売を中心とする「コンクリート二次製品事業」をコア事業としております。国内景気の低迷や人口減少・高齢化等の構造問題から、需要が伸び悩む状況が続いており、今後も厳しい事業環境が続くものと想定されます。当社はこのような環境のもと、新たな成長軌道の確立を目指し、コア事業の基盤強化に取り組んでまいります。

##### ①基礎事業

営業体制の再構築により総合力を強化し、営業、技術、製造、施工が一体となった顧客対応を行うことで受注拡大ならびにシェアアップを実現するとともに、確実な収益の確保を目指してまいります。

- ・顧客密着度の向上
- ・差別化による受注力強化
- ・競争力のある工法の展開
- ・販売地域の拡大および販売チャネルの整備・拡充
- ・案件別収支管理の徹底による収益改善

##### ②コンクリート二次製品事業

###### (ポール関連製品)

大口需要家への安定供給責任を全うするとともに、顧客ニーズに沿った高付加価値製品・サービスの提供によりシェアの維持・向上を目指してまいります。

- ・需要動向および顧客ニーズの的確な把握と安定納入責任の遂行
- ・経年柱劣化診断等建替えに資するデータ収集、情報提供、技術協力の実施
- ・一般ポール営業体制強化による積極的な提案活動推進と受注拡大
- ・西日本地区での生産・供給体制の見直し

###### (土木製品)

基軸製品の受注強化および収益改善策の着実な実行により、安定的な収益確保を目指してまいります。

- ・大型物件に対する受注活動の強化と生産体制の整備
- ・戦略製品の用途開発推進
- ・製造委託会社との連携強化ならびに品質管理の徹底による収益力の向上

#### (2) 事業領域の拡大

当社が長年培った技術・ノウハウを活かし、製品の用途開発、環境ビジネスへの取り組み等、周辺分野への進出によりコア事業とのシナジー効果を高めるとともに、グローバルな展開も見据えて広く情報収集に努めてまいります。

- ・周辺領域への進出：臨海土木分野、鋼管・FRP製品市場等
- ・環境ビジネスの推進：ポールリサイクル事業、環境配慮型工法開発、廃棄物の活用等
- ・グローバル化への対応：幅広く情報を収集し、ビジネスチャンスを捕捉

### **(3) 技術開発力の強化による製品・工法の差別化**

技術開発体制を強化し、顧客ニーズに沿った競争力のある製品・工法開発に取り組んでまいります。また、研究開発のスピードアップを図り、タイムリーな製品・工法の供給を実現してまいります。

- ・差別化新製品（高付加価値製品）の技術開発と成果展開
- ・機能向上、コストダウンに資する既存製品の改良推進
- ・競争力ある新工法の開発（低コスト工法、環境配慮型工法）

### **(4) 徹底的コストダウンの推進**

製品需要をはじめ、資源価格・金利等の面でも先行きに不透明感が増すなか、いかなる事業環境下にあっても安定した収益が確保できるよう、以下の施策実施により総コスト削減に努めてまいります。

- ・需要の変動に柔軟に対応しうる最適生産体制の構築
- ・事業環境に即応した設備投資の実施、不動産・設備等の効率的活用
- ・製造技術の革新をはじめとする製造コスト削減策の徹底的推進
- ・品質管理の徹底によるFコスト（失敗コスト）の削減
- ・販管費の削減
- ・運転資金圧縮等による有利子負債削減

## **4. その他の経営課題**

### **(1) 人材育成・強化**

持続的な成長に向け、チャレンジマインドを持った行動力のある人材を確保、育成して組織の活性化を図ってまいります。また、マイスター制度の活用により、技術継承・業務継承を推進してまいります。

### **(2) IT戦略の推進**

各種システム間の連携を強化し、全体最適化を図るとともに、一層の業務効率化、経営管理強化に向け、新基幹システムの導入を検討してまいります。

### **(3) グループ総合力強化およびコーポレート・ブランドの確立**

グループシナジーを最大限発揮できる経営体制を構築し、グループ一丸となって、企業価値・NCブランド力の向上に取り組んでまいります。

### **(4) コーポレート・ガバナンスの強化・充実**

企業価値を向上させるには、コーポレート・ガバナンスの一層の強化を図ることが最重要であるとの認識にたち、体制の整備・充実を図ってまいります。また、社会から信頼される企業であり続けるために、「企業倫理規範」の遵守等、コンプライアンスを徹底してまいります。

### **(5) 安全・環境への取り組み**

従業員の健康の維持増進、労働災害の防止および作業環境の向上に努めてまいります。また、環境保全に努めるとともに、循環型社会への対応および環境に配慮した製品・工法の開発を推進してまいります。

## 5. 経営数値目標

	2009 年度(実績)	2010 年度	2011 年度	2012 年度
売上高	332億円	310億円	322億円	331億円
経常利益 (経常利益率)	6億円 (1.8%)	6億円 (1.9%)	11億円 (3.5%)	17億円 (5.2%)
総資産経常利益率 (ROA)	1.2%	1.2%	2.2%	3.5%
配当金	2.5円/年	3.0円/年	4.5円/年	6.0円/年

以上