

平成20年6月24日

各 位

東京都中央区日本橋小舟町10番9号

山崎建設株式会社

代表取締役社長 山崎 康久
(JASDAQ・コード1902)

問合せ先 代表取締役専務管理本部長
河部 慎一郎

電話番号 03-3661-1361

「中期経営計画 - ニュー・ヤマザキ チャレンジ 2013 -」 の策定に関するお知らせ

当社は、この度「中期経営計画」(2009/3期~2013/3期)を策定しましたのでお知らせいたします。

当社は、平成18年3月期以降、単体業績において3期連続の損失を出し、平成20年3月期におきましては内部留保の充実を優先させていただくために期末配当の実施を見送らせていただきました。株主を始めとするステークホルダーの皆様には多大なご迷惑をおかけしましたことを心よりお詫び申し上げます。

ここ3期の損失計上は、過去の不動産開発事業に起因するものが大半であり、当社が保有する事業用資産の減損ならびに販売用不動産の評価減につきましては、平成20年3月期におきまして一応の目途をつけることが出来ました。

当社は、大規模土工事にその時々最新の建設機械を投入し施工効率を高めることで工期、品質、安全、コスト面での比較優位性を活かし、専門工事業界におけるトップの地位を築いてきた歴史を有しており、大型プロジェクトに積極的に参入することで収益を確保してまいりました。

近年、当社の主要収益源である公共投資の減少という厳しい受注環境が続く中、対応策として、民間土木、海外土木、建築工事ならびに環境関連の各事業へ参入し、収益基盤の維持拡大を図ることで一定の成果を上げてまいりました。

しかしながら、「原油高」、「資源高」、「サブプライム・ローン問題」、「政府系ファンドの台頭」、「環境保全意識の高揚」等の新たな世界情勢や外部環境の変化が続く中、将来に向けた的確かつ速やかな対応が必要となっております。

公共工事における制度変更やコスト構造の変化を慎重に予測しながら、弊社事業モデルの差別化と比較優位性を新たに確立し、収益力を確保するために、やや長期的視野に立ち、国土交通省主導で進む専門工事業時代をチャンスととらえ「E S C戦略ビジョン」を策定しました。さらに、期間を絞り数値計画化しましたのが、5ケ年の中期経営計画 - ニュー・ヤマザキ チャレンジ 2013 - です。

今後、全社一丸となって計画の達成に邁進し、業績の改善を通じて「企業価値」を高め継続的な社会への貢献を果たしてまいります。株主を始めとするステークホルダーの皆様のご理解とさらなるご支援を賜りますようお願い申し上げます。

詳細については添付の「E S C戦略ビジョン」及び「中期経営計画」をご覧ください。

以 上

ESC戦略ビジョン

生産技術力・施工技術力・建設技術力

3つの技術力を高度化することで
次世代建設業をお客様とともに追求する
そんなトップ専門工事業者の集合体
それがニュー・ヤマザキが目指すESC

エンジニアリング・サブ・コントラクターです

重機でもトップ、トンネルでもトップ、地質浄化でもトップ。さらには建築基礎でも。維持メンテナンス工事でもトップを追求する。専門に挑戦する限り、いつでもどこでもどの分野でも最高！ それは創業来の重機土工で培った強靱な足腰があるからです。

重機土工専門家トップの施工技術力ばかりではありません。IE、6S、見える化と生産性向上のために製造業並みの生産技術を追求してまいりました。

そしていま、時代は次世代建設業へ。「技術力・施工力・経営力に優れた」建設業の時代へ(国土交通省『建設産業政策2007』より)。

新たな時代に、もっと、もっと、お客様の満足を高めよう。そんな思いから、私たちはさらに「エンジニアリング」への挑戦を開始します。専門分野でのより高度な建設技術に挑戦し、プロジェクトマネジメント技術を取り入れ、全体工事のQCDSを追求する専門家集団を目指します。

総合建設業とともに、3つの技術力で次世代建設業を目指す。最強の専門家集団へ

それが私たちニュー・ヤマザキの「ESC戦略ビジョン」です

中期経営計画

「ニュー・ヤマザキ チャレンジ 2013」

(2009/3月期～2013/3月期)



山崎建設株式会社



経営目標

専門工事業におけるトップ企業としての地位を確立し、
ステーク・ホルダーへの適切な利益還元を通じ、
社会への継続的な貢献を果たす



基本方針

- (1) 企業倫理の遵守
- (2) 利益重視の選別受注
- (3) 安全・施工管理の強化・充実
- (4) 財務体質の改善・向上
- (5) 中長期的な人材育成
- (6) 新規事業領域の開拓



全体戦略①

(1)事業領域及び事業規模

主要事業

国内土木事業

建築事業

海外土木事業

環境関連等新規事業

⇒ 5年間の平均売上高450億円

→ 重機械土木、トンネル、構造物

→ 商業施設(ショッピング・センター、小規模オフィス、内装)工事

→ 重機械土木、トンネル

→ 土壌汚染浄化、鉄塔、建築基礎、首都圏地下構造物の各工事

兼業事業

採石生産販売事業

機械賃貸事業

不動産販売・賃貸事業

→ 5年間の平均売上高11億円

→ 5年間の平均売上高7億円

→ 5年間の平均売上高5億円



全体戦略②

(2)主要事業戦略

国内土木事業

公共土木ならびに民間土木事業市場において、重機械土工事、トンネル工事、構造物工事を大手、準大手、中堅および地方ゼネコンより、技術提案型工事を主体とする入札前の事前検討を充実させる中で、利益重視の受注活動を展開し、グループ会社との相乗効果ならびに協力会社との協働関係を強化し、無事故無災害の安全かつ高品質の施工を進め必要利益の確保に努める。

建築事業

中京地域を中心に大手小売企業からのショッピング・センター等商業施設に的を絞った受注活動を展開し、協力会社との協働関係を通じ無事故無災害の安全かつ高品質施工を進め必要利益の確保に努める。

海外土木事業

東南アジアおよびアフリカ地域を中心に、主に日系ゼネコンより重機械土木およびトンネル工事を中心とする受注活動を展開し、直営主体の施工を進め必要利益の確保に努める。また、現地技術者ならびに現地技能者の計画的な育成を図り、永続的な事業基盤の構築を進める。

環境関連等新規事業

土壌汚染浄化事業の受注活動を強化し事業規模の拡大を図ると共にグループ企業と連携し、首都圏における地下構造物工事ならびに建築基礎工事分野への本格的参入を進め、事業構造ならびに収益基盤の安定的拡大を図る。



全体戦略③

(3) 経営管理および事業運営組織

「 コンプライアンスを遵守した事業戦略実現のための機能的な組織運営による必要利益の確保と財務基盤の改善強化 」

(4) 人材戦略

「 マネージャーの計画的および体系的な育成と適材配置ならびに若年技能者の継続的な確保および育成 」

(5) 財務戦略

「 営業キャッシュ・フローの改善および有利子負債の圧縮ならびに資産運用効率の最大化 」

(6) 資本財戦略

「 機械単位の収益性UPならびに処分を含む資産効率のUP 」

(7) グループ戦略

「 ヤマザキグループの競争力UPと収益性向上を実現する機能的経営体制の構築 」

目標とする経営指標

(単 体)

	2008年3月期 実績	2009年3月期 予想	2013年3月期 目標
(1)受注高	501億円	520億円	468億円
(2)売上高	559億円	553億円	467億円
(3)営業利益	0.2億円	11億円	10億円
(4)経常利益	-3億円	8億円	8億円
(5)当期利益	-29億円	3億円	3億円
(6)自己資本比率	15.8%	19%	30%
(7)有利子負債残	89億円	85億円	36億円
(8)従業員数	961人	977人	935人

(連 結)

	2008年3月期 実績	2009年3月期 予想	2013年3月期 目標
(1)受注高	583億円	600億円	540億円
(2)売上高	627億円	630億円	541億円
(3)経常利益	-3億円	9億円	10億円
(4)自己資本比率	14.2%	17%	29%

※有利子負債残は割引手形を除く

全社一丸となり計画の達成に向けて邁進してまいります。
皆様のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

本資料に掲載しております計画、予想など将来に関する事項は、本資料の発表日現在における当社の戦略、目標、前提または仮定にもとづいており、実際の業績は、様々な要素により記載の計画、予想などと異なる結果となる可能性があります。



山崎建設株式会社