



平成20年10月1日

各 位

会社名 若 築 建 設 株 式 会 社
代表者名 取締役社長 福島 章雄
(コード番号 1888 東証第1部)
問合せ先 経営企画部長 佃 敏郎
TEL (03) 3492-0308

中期経営計画の策定について

当社は、昨年度に策定した「第15次長期計画」を推進しておりますが、昨今の不動産市場の冷え込み、不動産業界における金融不安の広がり等を背景に取引先の経営破綻が生じ、当社にも一部その影響が及ぶなど、当社を取り巻く経営環境は急激に変化しております。

今般、かかる環境変化に対応すべく経営基盤を再構築し、真に信頼される企業となるために、主力金融機関とも協議し、新たに「中期経営計画」(2008年度～2010年度)を策定いたしましたので、お知らせいたします。

本計画の基本方針は以下のとおりです。

- 本業収益構造の抜本的見直しにより安定した黒字体質を築く
- ～ 臨海部を主体に土木事業に経営資源を集中する
- ～ 民間集合住宅案件からの撤退を含め建築事業を大幅に縮小する

当社は、引き続き主力金融機関の協力のもと、この計画に全社一丸となって取り組み、実現に向けて邁進してまいります。

今後は早期復配を目指して参りますので、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。

中期経営計画の概要

1. 基本方針

本業収益構造の抜本的見直しにより安定した黒字体質を築く

- ～ 臨海部を主体に土木事業に経営資源を集中する
- ～ 民間集合住宅案件からの撤退を含め建築事業を大幅に縮小する

2. 基本戦略

(1) 安定した黒字体質の構築

本業収益力の強化と経営効率の改善（2010年度経常利益を10億円とする）

A. 本業収益力の強化

- ① 総合評価落札方式への対応を強化
- ② 工事粗利益率の向上
- ③ 建築工事の徹底した選別受注、絞り込み

B. 経営効率の改善

- ① 組織・管理体制の効率化
- ② 事業規模に見合う人員体制の確立
- ③ 経費削減

(2) 財務体質の改善強化

保有不動産の売却促進

有利子負債の大幅圧縮（2010年度末残高を100億円、同DERを0.6倍とする）

3. 経営目標

主要単体数値目標（最終年度、2010年度）

（単位：百万円）

| | 2007年度(実績) | 2010年度目標 |
|-----------------|------------|----------|
| 受注高 | 65,597 | 58,000 |
| 売上高 | 85,579 | 64,400 |
| 経常利益 | 226 | 1,000 |
| 当期純利益 | 135 | 500 |
| 有利子負債残高 | 25,962 | 10,000 |
| DER（有利子負債／自己資本） | 1.2倍 | 0.6倍 |

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

本資料の業績予想ならびに将来計画の数値につきましては、発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後様々な要因によって異なる可能性があります。

中期経営計画の概要（単体）

（2008～2010年度）

2008年10月



若築建設株式会社

<http://www.wakachiku.co.jp/>



－ 目 次 －

| | |
|----------------|---|
| I. 計画の概要 | 1 |
| II. 主要数値目標（単体） | 2 |
| III. 本業収益力の強化 | 3 |
| IV. 経営効率の改善 | 4 |
| V. 財務体質の改善強化 | 5 |

I. 計画の概要

○建設業界を取り巻く環境

- ◆公共投資の抑制傾向、拡大する総合評価落札方式への対応
- ◆技術と価格競争の激化
- ◆サブプライムローン問題に端を発した金融不安
- ◆不動産市況の冷え込み（取引先の経営破綻）

○基本方針

本業収益構造の抜本的見直しにより安定した黒字体質を築く

- ～ 臨海部を主体に土木事業に経営資源を集中する
- ～ 民間集合住宅案件からの撤退を含め建築事業を大幅に縮小する

[基本戦略]

本業収益力の強化

経営効率の改善

財務体質の改善強化

Ⅱ. 主要数値目標（単体）

○損益目標

（単位：百万円）

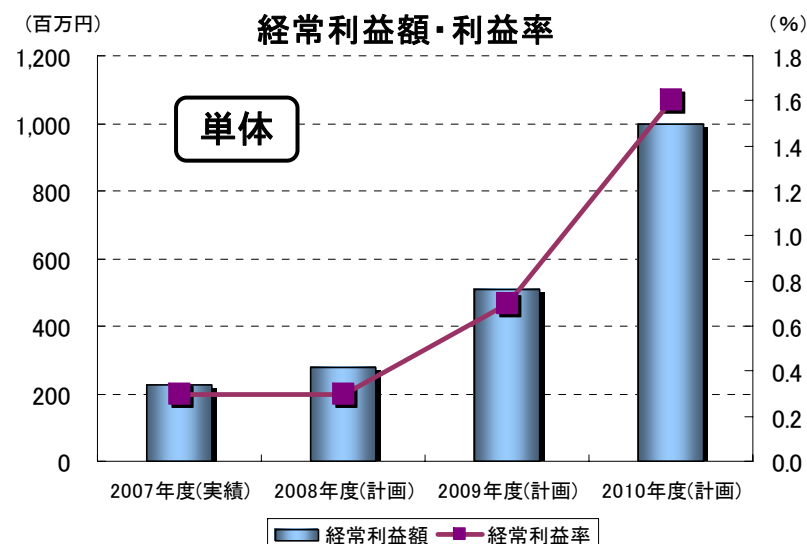
| | 2007年度 （実績） | 2008年度 | 2009年度 | 2010年度 |
|-------|----------------|---------|--------|--------|
| 受注高 | 65,398 | 56,000 | 57,000 | 58,000 |
| 土木 | 38,459 | 48,000 | 49,000 | 50,000 |
| 建築 | 26,936 | 8,000 | 8,000 | 8,000 |
| 売上高 | 85,579 | 84,300 | 71,400 | 64,400 |
| 売上総利益 | 6,609 | 5,430 | 4,800 | 4,990 |
| （％） | (7.7) | (6.4) | (6.7) | (7.7) |
| 販管費 | 5,800 | 4,580 | 3,820 | 3,640 |
| 営業利益 | 809 | 850 | 980 | 1,350 |
| （％） | (0.9) | (1.0) | (1.4) | (2.1) |
| 経常利益 | 226 | 280 | 510 | 1,000 |
| （％） | (0.3) | (0.3) | (0.7) | (1.6) |
| 当期純利益 | 135 | △ 6,400 | 210 | 500 |

○財務目標

| | 2007年度 | 2008年度 | 2009年度 | 2010年度 |
|---------|--------|--------|--------|--------|
| 有利子負債残高 | 25,962 | 19,000 | 14,000 | 10,000 |
| DER（倍） | 1.2 | 1.2 | 0.9 | 0.6 |

※DER=有利子負債／自己資本

計画最終年度(2010年度)に
経常利益10億円確保



Ⅲ. 本業収益力の強化

土木工事受注額500億円、建築工事受注額80億円を確保し、2010年度（計画最終年度）には完成工事総利益率7.5%以上の確保

○土木事業

- ◆得意分野である臨海部に注力
 - ・経営資源の選択と集中
- ◆総合評価落札方式への対応を強化
 - ・本支店、現場の連携強化と営業・工事一体による体制の確立
 - ・積算、情報収集能力の向上
(専門部署と現地の連携／システムの拡充／担当者のスキルアップ)
 - ・配置予定技術者の確保
(重点工種の選定／スペシャリストの養成)
 - ・案件の絞り込みと獲得率の向上
- ◆工事粗利益率の向上
 - ・現場マネジメント力の強化
- ◆新分野への取り組み強化
 - ・環境・エネルギー関連に注力

○建築事業

- ◆民間集合住宅案件からの撤退
- ◆選別受注の徹底
 - ・受注管理体制の再構築を行い、チェック機能を強化
- ◆営業展開
 - ・ターゲットの絞り込み

○リスクマネジメント

- ◆受注管理体制の再構築
 - ・資金回収の一貫体制（受注から完成まで）
 - ・受注審査会の見直し
(採算、与信の厳格化、立替負担の縮小)
 - ・情報管理体制の整備（受注・施工・引渡）
 - ・工事の進捗・資金管理システムの構築

IV. 経営効率の改善

○組織・管理体制の効率化

◆事業規模に合わせたスリムな体制

- ・ 本社組織のコンパクト化
（各部の集約による縮小）
- ・ 支店組織の効率化、機能の集約
（建築事業規模縮小による再編及び機能見直し）

◆営業環境の変化に対応

- ・ 営業、施工、技術部門の連携強化
（総合評価落札方式に対応／コスト競争力／品質／安全）

- ◆本社機構改革（2008. 4. 1実施済）
 - ・ 土木事業部門と建築事業部門を統合し、建設事業部門を新設
 - ・ 本社各部を19部から12部に

○事業規模に見合う人員体制の確立

◆効率化した組織に合わせた体制

- ・ 計画最終年度（2010年度）に従業員620名程度の体制を目指す
- ・ 建築事業での適正配員
- ・ 本支店、営業所、現場施工要員の人員構成を最適化

※従業員には、執行役員等を含み臨時従業員は含まない

○経費削減

◆事業規模に見合う体制（組織・人員）構築による経費削減

- ・ 本支店組織の効率化、管理体制の集約による間接経費削減
- ・ 適正な人員体制構築
- ・ 建築事業縮小

V. 財務体質の改善強化

○有利子負債の圧縮

◆保有不動産の売却促進

- ・ 販売用不動産の早期売却
- ・ 事業用資産の売却

◆工事収支改善

- ・ 建築事業規模の縮小に伴う立替資金の減少
- ・ 受注管理体制の再構築による改善

計画最終年度末(2010年度)に

- ・ 有利子負債残高 = 100億円
- ・ DER = 0.6倍

○財務数値・指標(単体)

(単位:百万円)

| | 2007年度 (実績) | 2008年度 (計画) | 2009年度 (計画) | 2010年度 (計画) |
|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| 有利子負債残高 | 25,962 | 19,000 | 14,000 | 10,000 |
| 売上高有利子負債比率(%) | 30.3 | 22.5 | 19.6 | 15.5 |
| 自己資本比率(%) | 23.8 | 21.0 | 26.2 | 29.3 |
| DER(倍) | 1.2 | 1.2 | 0.9 | 0.6 |

※DER=有利子負債/自己資本

