



平成20年11月25日

各位



東京都千代田区有楽町一丁目12番1号  
**石川島建材工業株式会社**  
 代表取締役社長 岡田 秀夫  
 (コード番号 5276 東証第2部)  
 (決算期 3月31日)  
 問合せ先 常務取締役 西原 正喜  
 (TEL. 03-5221-7211)  
 当社の親会社 **株式会社IHI**  
 代表取締役社長 釜 和 明  
 (コード番号 7013 東証第1部)

## 「経営改善中期計画」策定のお知らせ

当社は、平成20年10月27日に開示しました基本方針に基づき「経営改善中期計画」を策定し、本日開催の取締役会において決議いたしましたのでお知らせいたします。

当社は、本計画を着実に実行し、安定的な受注と利益を確保することで、業績の回復と経営改善の努力を継続し、「継続企業の前提に関する注記」の早期解消を図り、株主様・お取引様から期待される企業となることを目指します。

なお、本計画の概要については下記とおりでございますが、詳細については添付の「経営改善中期計画」をご覧ください。

### 記

#### 1. 計画の数値目標

(単位：百万円)

		平成20年度	平成21年度	平成22年度	平成23年度
連 結	売上高	19,100	19,300	16,000	16,700
	営業利益	△700	450	300	370
	経常利益	△740	430	280	350
	当期純利益	△1,280	420	270	340
個 別	売上高	19,000	19,200	15,900	16,600
	営業利益	△490	500	260	400
	経常利益	△510	490	260	400
	当期純利益	△880	480	250	390

#### 2. 計画策定の背景

事業環境として「セグメント市場における価格低迷」、「不動産市況の急激な変化による駐車場計画の延期・中止」、「資材価格の高騰」等に対応した事業構造改革の遅れに起因する業績悪化を重く受け止め、事業構造改革を加速し、技術優位性を発揮する企業として再生し成長を図る事が必須との認識から、抜本的対策を講じたものであります。

#### 3. 計画の骨子

##### (1) 計画の期間

平成20年12月～平成24年3月

- (2) スローガン  
『事業構造の変化に即応できる収益構造へ転換』
- (3) 基本方針  
事業構造の再構築と成長戦略

#### 4. 計画の主要な施策

事業環境および課題を踏まえ各事業の基本戦略を明確化の上、以下の主要施策を実施展開いたします。

- (1) 事業構造の再構築
  - ①強みを持つ分野に集中
    - ・セグメント；大断面道路シールドトンネル用セグメント
    - ・パーキング；大規模開発案件
  - ②営業活動
    - ・収益性を重視し焦点を絞った営業活動
    - ・受注案件審査・設計着手前会議の運用の徹底
    - ・資材価格を反映した的確な見積原価算定
  - ③ 技術開発
    - ・大型合成セグメント、鋼繊維高流動コンクリートセグメント等の開発
  - ④生産体制の再配置と効率化
    - ・大規模セグメント案件に対応した生産設備再配置・工場間機種分担見直しと組織の見直し
  - ⑤組織の見直しとスリム化
    - ・本部制を事業部制に移行
    - ・支店・営業所の再配置、本社移転
- (2) 財務基盤の強化
  - ① I H I の経営支援による運転資金確保
  - ②資本効率を重視した事業活動の徹底

以 上

石川島建材工業株式会社

# 経営改善中期計画

(平成20年12月～平成24年3月)

『事業環境の変化に即応できる収益構造へ転換』

平成20年11月25日

## 1. 経営改善中期計画概要

- ①計画策定の背景と骨子 .....P2
- ②主な施策 .....P3
- ③業績見通し .....P4


## 2. 事業別戦略

- ①セグメント事業 .....P5
  
- ②パーキング事業 .....P7



## 1. ① 計画策定の背景と骨子

### 計画策定の背景

- 道路トンネル用セグメント市場における価格の低迷
  - 不動産市況の急激な変化による駐車場計画の延期・中止
  - 資材価格高騰
  - 上記に対応する事業構造改革の遅れ
- 
- 3期連続経常赤字を重く受け止め事業構造改革を加速
  - 技術優位性を発揮する企業として再生し成長を図る

### 計画の骨子

- 計画期間：  
平成20年12月 ~ 平成24年3月
- スローガン：  
『事業環境の変化に即応できる  
収益構造へ転換』
- 基本方針：  
事業構造の再構築と成長戦略



## 1. ② 経営改善中期計画の主要な施策

### 事業構造の再構築

#### ■ 強みを持つ分野に集中

- セグメント : 大断面道路シールドトンネル用セグメント
- パーキング : 大規模開発案件

#### ■ 営業活動

- 収益性を重視し焦点を絞った営業活動
- 受注案件審査・設計着手前会議の運用の徹底
- 資材価格を反映した的確な見積原価算定

#### ■ 技術開発

- 大型合成セグメント、鋼繊維高流動コンクリートセグメント等の開発

#### ■ 生産体制の再配置と効率化

- 大規模セグメント案件に対応した生産設備再配置・工場間機種分担見直しと組織の見直し

#### ■ 組織の見直しとスリム化

- 本部制を事業部制に移行
- 支店・営業所の再配置、本社移転

### 財務基盤の強化

#### ■ IHIの経営支援による運転資金確保

#### ■ 資本効率を重視した事業活動の徹底



## 1. ③ 業績見通し

単位：億円

		H19年度 (実績)	H20年度 (見通し)	H21年度 (中期計画)	H22年度 (中期計画)	H23年度 (中期計画)
連 結	売上高	118.4	191.0	193.0	160.0	167.0
	営業利益	▲ 9.9	▲ 7.0	4.5	3.0	3.7
	経常利益	▲ 9.7	▲ 7.4	4.3	2.8	3.5
	当期純利益	▲ 12.2	▲ 12.8	4.2	2.7	3.4
	自己資本比率	39.7%	19.5%	23.0%	28.5%	30.0%
個 別	売上高	117.1	190.0	192.0	159.0	166.0
	営業利益	▲ 7.9	▲ 4.9	5.0	2.6	4.0
	経常利益	▲ 7.8	▲ 5.1	4.9	2.6	4.0
	当期純利益	▲ 10.2	▲ 8.8	4.8	2.5	3.9
	自己資本比率	50.1%	28.0%	32.0%	40.0%	40.0%



## 2. ① セグメント事業

### 事業環境

#### ■プラス要素

- 高速道路等大型案件、大型共同溝案件等の継続が見込まれ、全体として需要は確実に復活傾向

#### ■マイナス要素

- 市場価格の低迷と資材価格の高騰の影響を受けている

### 基本戦略

- 受注時収益重視の営業活動
- 合成セグメントや鋼繊維高流動コンクリートセグメントによる技術的差別化
- 生産体制の効率化によるコストダウン

### 課題

- 受注案件の期ズレに対応し売上計画キープできる体制の構築
- 市場価格・資材価格の急激な変化に対応し、収益を維持できる体制の構築
- 新製品の立上げ時の管理体制の強化



## 2. ① セグメント事業

### 課題解決に向けた具体的施策

- 営業活動の集中による効率化と質の向上を図る
- 受注検討委員会審議、設計審査の実施を徹底
- 資材価格を反映した的確な見積り
- 資材・半成品の物流を含む的確な生産計画の策定
- 品質管理基準の徹底
- お客様との共同開発、並びに技術的優位の高い製品の営業の強化
- 工場間の生産設備の再配置・機種分担の見直しならびに組織の見直しを加速(大型案件に集中的に対応)

### 業績見通し

(億円)	H19年度	H20年度	H21年度	H22年度	H23年度
	実績	見通し	中期計画	中期計画	中期計画
売上高	56.9	87.1	100.1	72.0	73.4
営業利益	▲ 2.2	▲ 4.9	3.6	1.5	2.2
営業利益率	▲ 3.8%	▲ 5.6%	3.6%	2.1%	3.0%



## 2. ② パーキング事業

### 事業環境

#### ■プラス要素

- 全体としての市場規模は横這いだが、大型化・高層化が進み、事業規模は拡大傾向

#### ■マイナス要素

- 建築基準法改正、不動産投資ファンドの方針転換による計画案件の中断・延期

### 基本戦略

- 建築基準法改正に適応した営業手法の改善
- 不動産投資案件の掘り起こし
- 自主施工工事推進による収益の改善

### 課題

- 引合案件を確実にフォローできる体制の構築
- フロントローディングと中間原価管理の精度向上により、収益を維持できる体制の構築
- 現地工事管理体制の強化による損益悪化要因の撲滅



## 2. ② パーキング事業

### 課題解決に向けた具体的施策

- お客様のニーズを的確に把握し最適なプランの提供
- 設計コンセプトの統一による図面流用
- 設計着手前会議、設計完了後会議の確実な実施
- 積算根拠の明確化と原価変動情報管理の徹底
- 自主施工工事の推進に伴うリスク管理の徹底
- 工事施工に付随するリスクアセスメントの徹底による安全管理の強化

### 業績見通し

(億円)	H19年度	H20年度	H21年度	H22年度	H23年度
	実績	見通し	中期計画	中期計画	中期計画
売上高	38.6	78.7	60.1	50.0	50.0
営業利益	▲ 4.2	1.2	1.2	0.3	0.5
営業利益率	▲ 10.8%	1.5%	2.0%	0.5%	0.9%



## おわりに

本計画を着実に実行し、安定的な受注と利益を確保することで、業績の回復と経営改善の努力を継続し、収益回復を通じ早期に「継続企業の前提に関する注記」を解消し、株主様・お取引様から期待される企業となることを目指します。

- 本資料のうち、業績見通し等に記載されている将来の数値は、現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、リスクや不確実性を含んでいます。従いまして、これらの業績見通しのみにより投資判断を下すことは控えるようお願いいたします。実際に業績は、様々な重要な要素により、これら業績見通しとは大きく異なる結果となり得ることをご承知置きください。実際の業績に与える重要な要素には、当社の事業領域を取り巻く政治、経済情勢、対ドルをはじめとする円の為替レート、原材料価格などがあります。

