



平成 28 年 5 月 13 日

各 位

会 社 名 株式会社 富士ピー・エス
代表者名 代表取締役社長 菅野 昇孝
(コード 1848 東証第 2 部、福証)
問合せ先 代表取締役執行役員副社長
経営企画室長 内野 寛
(TEL 092-721-3473)

中期経営計画「VISION2016」の策定に関するお知らせ

当社は、2016 年度から 2025 年度までの 10 年間を対象とする中期経営計画「VISION2016」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

1. 中期経営計画の位置づけと狙い

2012 年度策定の前中期経営計画(2012 年度～2016 年度)は、策定より 4 年が経過しましたが、その間において改正品確法の施行、本格的な維持修繕の時代への突入、2020 年東京オリンピック・パラリンピックの開催決定等、建設業界の環境が激変しております。

このような環境の変化に鑑み、市場環境が変わりつつある今だからこそ、新たな市場獲得のチャンスと捉え、前中期経営計画を 1 年前倒し、新たに中期経営計画「VISION2016」を策定いたしました。また、本計画は将来を見据えながら改革を行うために、10 ヶ年の期間設定といたしました。

本計画を全社員が心をつなげて取り組んでいくことで、強固な経営基盤の構築、高品質を提供できる技術力の保有を実現し、PC 建設業界のリーディングカンパニーとなり、真に社会に信頼され、必要とされる企業を目指してまいります。

2. 基本方針概要

- ①基本方針：売上高 300 億円超、営業利益率 3%超を目指す
- ②投資方針：年間 3 億円の継続的な設備投資及び売上高の 0.3%の開発費
- ③財務方針：ROE7%以上を目指す
- ④株主還元方針：配当性向 20%超の継続

3. 財務目標数値

	2015 年度実績		2025 年度目標
売上高(百万円)	22,171	⇒	30,887
営業利益(百万円)	576		1,160
営業利益率(%)	2.6%		3.8%
ROE(%)	7.6%		7.1%
配当性向	18.7		22.4

以 上

VISION 2016

今後10年間の成長を見据えて

本資料の構成

1. はじめに
2. 外部環境認識と取り組むべき課題
3. 2025年に向けた富士ピー・エスの姿
4. 当社の基本方針
5. 目標達成に向けた重点取組内容
6. 財務目標数値概略

はじめに

はじめに

2012年度策定の第3次中期経営計画は4年が経過しましたが、改正品確法の施行、本格的な維持修繕の時代への突入等、建設業界の環境が激変しています。これに鑑み、この度1年前倒しで、**VISION 2016**として第4次中期経営計画を策定することとしました。

本VISIONの骨子は、確かな経営基盤の構築、高品質を提供できる技術力の保有を実現することによって、プレストレストコンクリート建設業界のリーディングカンパニーとなり、真に社会に信頼され、必要とされる企業に成長することです。

計画実現のため、全役職員心を一つにして、取り組んで参ります。

2016年5月13日

代表取締役社長 菅野 昇孝

前提

■用語

PC : プレストレストコンクリート(以下、PCという)

PCaPC : プレキャストPC(以下、PCaPCという) ※プレキャストとは、組立工法のこと

■前提

今回のVISION2016には2016年4月に発生した熊本地震の影響は反映しておりません。

外部環境認識と取り組むべき課題

- 市場環境が変わりつつある今だからこそ、新たな市場獲得のチャンス。

外部環境・内部環境の認識

1. 東京オリンピックまでの5年間は新設需要も活況を呈す見込み。
2. 東京オリンピック後の市場に関しては、過度に悲観的になる必要はないものの、新設需要はピークアウトする見込み。
3. 社会インフラ・集合住宅の老朽化が顕在化し、維持更新需要が高まる見通し。
4. 過去、採用を抑制した経緯から、人員構成が歪となっており、10年後には主軸の30代・40代社員が激減する懸念。
5. 少子高齢化・人口の減少・過去の政策の影響で、業界の担い手が大きく減少する見込み。

取り組むべき課題

1. 維持更新需要の深耕。新設から維持更新市場への挑戦(補修補強、大規模更新)。
2. 担い手不足に対応するための、機械化・情報化の促進、工場製品売上比率の向上。
3. 社員還元、株主還元を実現するための収益性の確保(選ばれる企業となるための取組み)。
4. 将来の成長の柱を育てるための活動の強化(新製品、新技術の研究開発、海外市場への挑戦)。

2025年に向けた富士ピー・エスの姿

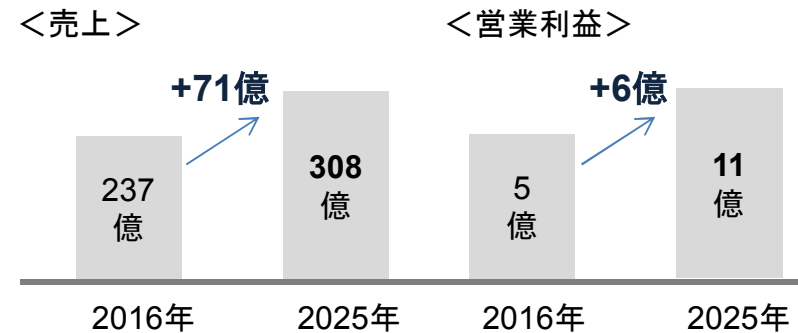
- 長期的な市場環境の変化をとらえ、PC技術の特性を核とした技術開発と事業の多様化で継続的な成長を実現する。

2025年に向け、富士ピー・エスの目指すところ

1. 維持更新市場において10%のシェアを獲得。
2. 土木・建築の双方でPCa化を推進する。
3. 機械化・情報化により生産性を向上させ、将来の担い手不足に備える。
4. 多様な人材の獲得と育成を本格化する。
5. 上記を実現させるための技術開発を更に強化する。

成長のイメージ(単体)

売上300億の達成・営業利益10億円超の達成



上記実現のための事業変革のイメージ

	2016年	2025年
土木 維持更新売上比率 (対土木売上比)	約7% (11億円)	約42% (76億円)
建築 建築PCaPC比率 (対建築売上比)	約14% (9億円)	約24% (30億円)
土建 工場製品売上比率 (対土建売上比)	約30% (70億円)	約40% (120億円)
全社 生産性向上	工場: 技能労働者1人当たり生産量 50%up 工事: 技能労働者1人当たり売上高 30%up	

※土建売上に不動産収入、その他売上は含まない

株主還元・投資

安定した配当性向の確保	年20%超
設備投資の継続	年3億円
研究開発の継続	対売上の0.3%

当社の基本方針

1

基本方針

1. 売上300億円超を目指し、選別受注及び利益優先主義を継続する。
2. 2025年までに建築売上比率を40%に高める。(建築売上高125億円を目指す。)
3. 営業利益率3%超の確保を目指す。
4. 2018年までに東証二部から一部への市場替えを目指す。
5. 2025年までに海外売上比率10%を目指す。

2

投資方針

1. 年間3億円の投資を継続的に行い、生産性の向上、製品売上比率の向上を図る。
2. 将来の工場製品売上の増加見通しに伴い、必要な時期において工場の生産能力の増強を検討する。
3. 継続的な研究開発を行うために売上高の0.3%を開発費に充てる。

3

財務方針

1. 当面は財務の健全性を重視し、投資は利益の範囲内とする。
2. 将来、大規模な投資が必要になった場合は、保有資産の活用も視野に入れる。
3. ROEは3年目以降7%の維持を目標とする。

4

株主還元方針

1. 配当性向20%超の継続。

目標達成に向けた重点取り組み内容

	基本方針	成長のイメージ
土木	<p>1. 維持更新事業への本格参入 (1)土木の維持更新に係る売上比率の上昇。 (2)維持更新のうち、補修補強に係る原価低減の促進。 (3)補修補強に係る専門部署の設立。 ※成長のスピード鑑み、M&Aも視野に検討を行う。</p> <p>2. 工場製品の活用強化 生産性向上、原価低減のために、工場製品の活用比率を向上させる。</p> <p>3. 営業体制の強化・充実 土木売上180億に向けて、2年間で営業所の統廃合含め組織体制を固める。</p>	<p>10年間で維持更新売上高を7倍及び売上比率を6倍に引き上げる。当然利益も追及。</p> <p><維持更新売上> <維持更新比率(分母:土木売上)></p> <p>約11億 → 約76億 約7% → 約42%</p> <hr/> <p>2016年 2025年 2016年 2025年</p>

	建築	<p>1. 板状マンション市場の強化 地方中核都市に多い板状マンション向け床版市場を強化。</p> <p>2. 集合住宅耐震市場でのシェア拡大 主に学校施設の耐震化を担ってきた当社パラレルで、集合住宅の耐震化市場においてもシェア拡大を目指す。</p> <p>3. 各種原価の低減 パラレル、FR板の原価率を現状より更に低減させる。</p> <p>4. PCaPC化の深耕 想定される建設作業員不足に対応し、現場施工のPCa化を更に進め対応。</p>

目標達成に向けた重点取り組み内容

技術・開発・研究

NO 成長戦略

- 1 技術研究センターの設立
- 2 維持更新に特化した社内新組織の設立
- 3 維持更新関連製品・技術の開発・実用化
- 4 i-Constructionの実現
- 5 PCa化の深耕

人材活用

NO 成長戦略

- 1 採用活動の強化
- 2 教育・研修管掌部署の組成と定期的な研修の実施
- 3 女性の活躍促進、戦力化の実現
- 4 VISIONに沿った人材評価制度の再検討

財務目標数値概略(単体)

財務目標数値概略(単体)

	0年目	1年目	3年目	5年目	7年目	10年目
	2015	2016	2018	2020	2022	2025
売上 (百万円)	22,171	23,735	26,012	28,502	30,257	30,887
営業利益 (百万円)	576	472	636	974	1,191	1,160
営業利益率	2.6%	2.0%	2.4%	3.4%	3.9%	3.8%
当期利益 (百万円)	474	504	533	660	807	786
人員数 (人)	350	370	410	430	450	460
自己資本 (百万円)	6,256	6,619	7,143	8,099	9,287	11,137
自己資本比率	33%	34%	35%	36%	39%	43%
配当/株 (円)	5.0	8.0	8.0	10.0	10.0	10.0
配当性向	18.7%	28.1%	26.6%	26.8%	22.0%	22.5%
ROE	7.6%	7.6%	7.5%	8.2%	8.7%	7.1%

※百万円未満は切り捨て表示

摘要

2022年までに売上高300億突破。
2025年には308億。

2022年までに営業利益10億円突破。
2020年から営業利益率3%を確保。

人員の採用を強化し、460名体制を目指す。

配当は維持しつつ、自己資本比率の向上を図る。
配当性向20%超を維持。

ROE7%を超える水準の確保。



株式会社富士ピー・エス