

河野 文 将 (コウノ フミマサ)

株式会社富士ピー・エス社長



PC技術に特化し、技術力強化で受注の 維持・拡大とさらなるコストダウンを目指す

◆はじめに

当社は、1954年（昭和29年）3月福岡市において設立、以来プレストレストコンクリート（PC）を用いた建設業を主要事業として逐次業容を拡大、1996年（平成8年）大阪証券取引所市場第2部に上場を果たした。当社は、PC建設業協会40社（専業26社、ゼネコン14社）中、完成工事ベースでオリエンタル建設㈱に次ぐ2位の位置にあり、シェアはPC業界全体の8%程度である。当社グループは、当社、連結子会社2社（いずれも100%子会社。補修工事、リース・損保を担当）、関連会社1社、その他の関係会社1社により構成され、現在年間連結売上高は304億円（連単倍率1.02倍）、グループ従業員は521名である。当社単独の受注高は280億円で、うち土木工事79%、建築工事20%。品目別では橋梁が74%、その他（建築構造物が中心）が24%。発注者別では官公需83%、民需17%。施主別内訳では、官公需は地方自治体、国土交通省、日本道路公団等が多く、民需ではマンション建設ゼネコン、私鉄等が多い。また地域別では、地元の九州・沖縄・中国・山陰が41%、近畿・四国・中部・東海が36%、関東以北が23%である。なお単独売上高は299億円（うち土木工事88%、建築工事11%）である。本日は、平成17年3月期（当社第53期）の業績概要と次期の予想、今後の経営方針等を中心にご説明することとしたい。

◆平成17年3月期連結決算概要

売上高は304億27百万円（前期比14.3%減）と2期連続の減収となった。また営業利益は3億97百万円（同76.8%減）、経常利益は4億15百万円（同75.8%減）といずれも2期連続の減益、さらに当期純損益は14億37百万円の損失（前期黒字8億26百万円）と上場後初の赤字を余儀なくされた。売上高減少の要因は、公共投資縮小の影響から土木工事中心に受注高が3期連続減少したためである。営業利益・経常利益段階の減益は、希望退職者募集実施等により販管費は減少したものの、売上高減少、受注競争激化による工事利益率低下等から売上総利益率が大きく減少したためである。当期純利益が赤字になったのは、希望退職者募集実施（特別退職金4億53百万円）、減損会計の早期適用（九州小竹工場、三重工場で合計11億40百万円）、3月20日に発生した福岡県西方沖地震による本社ビル被災損害金等、特別損失を16億74百万円計上したこと、繰延税金資産の一部を取り崩したこと、によるものである。当期の赤字決算は、次期以降を見据えた積極的な経営施策によるもので、当期のみの特殊要因であり、また次期以降の競争力強化につながるものと考えている。当期の株主配当金については、最終赤字決算ではあるが、安定配当という当社の利益配分の基本方針に基づき、従来どおり1株につき8円を予定している。なおキャッシュフローについては、営業キャッシュフローが1億20百万円減少、投資キャッシュフローが東北工場設備投資を中心に6億54百万円、財務キャッシュフローが長期借入金返済、株主配当金、自己株式取得等から4億9百万円となった。この結果現金等は11億83百万円減少、期末残高は30億19百万円となっている。

◆次期の業績予想

売上高は297億円（前期比2.4%減）と3期連続の減収となるものの、営業利益は5億60百万円（同41.5%増）、経常利益は5億50百万円（同32.5%増）、といずれも3期ぶりの増益、さらに当期純利益は2億70百万円（前期赤字14億37百万円）と黒字転換する計画である。売上高が減少となるのは、技術提案営業の強化やパラレル構法による建築耐震補強工事の需要増が予想されるものの、ここ数年の受注高減少により手持工事高が減少していることによるものである。営業利益・経常利益の増益は、厳しい受注競争は続くものの、購買コスト、固定費の削減を鋭意進めることにより1ポイント程度の工事利益率改善を見込んでいるためである。当期純利益率の黒字転換は、前期のような特別損失発生が予測されないためである。

◆今後の経営方針等

1. 目標とする経営指標

このほど当社グループの中期経営目標について、2008年（平成20年）3月期を達成目標年度として、経常利益率3%以上、株主資本利益率5%以上と下方修正することとした。従来の計画目標は2005年（平成17年）3月期までに経常利益率5%、株主資本利益率7%達成であった。しかし公共投資の中長期的な縮小、競争激化による工事利益率の低下等の影響から受注、売上、利益が急激に減少したため、目標年次である2005年3月期の実績値は、経常利益率1.4%、株主資本利益率マイナス12.7%と目標を大きく下回った。次期（平成18年3月期）以降も経営環境の好転はあまり望めないため、下方修正したものである。なお従来の経営目標指標は長期経営目標として長期的視野で実現を目指していく。

2. 当社グループを取り巻く市場環境について

建設投資需要は、民間建設投資は下げ止まりからやや増加傾向にあるが、公共投資は依然として抑制基調にある。このため、建設投資需要全体としてはここ十数年右肩下がり状況で推移、ピーク時2002年度（平成4年度）の6割程度の低い水準にある。さらに、本年4月「公共工物品質確保法」が施行され、今後公共工事は従来の価格中心の競争から、価格と品質の競争に転換していくと考えられる。このような状況下、当社は新しいPC技術の応用分野での需要拡大と、シェア拡大を目指し、PC技術に特化した企業として技術力、コスト力を高め、積極的に営業展開を図っていく。克服すべき二つの課題と中長期戦略4項目、事業別施策等は、次のとおりである。

(1) 二つの課題

- ①3期連続で減少している受注の維持・拡大
- ②コストダウンのさらなる推進

(2) 四つの中長期戦略

- ①「安全と安心」を追求した技術の改善を進め、社内標準化とレベルアップを図る。
- ②橋梁等既存分野の技術力を強化し、他社に勝る施工力、技術提案力を確立し、シェアアップにより受注を維持・拡大する。
- ③建築や耐震補強、都市再生や環境関連分野の研究開発を行い、他社に先駆けて事業化を実現し、PC新技術・新工法による受注拡大を目指す。
- ④新情報システムの構築により事業運営の効率化を図るとともに、固定費の削減を進め、管理コストの縮小を目指す。

(3) 事業別の施策

競争優位性の高いPC技術を用いた建設事業を当社の中核事業と位置付け、上記中長期経営戦略に沿って次の4事業に重点的に経営資源を投入する。

土木事業：①技術の社内標準化とレベルアップ。②PC橋梁の技術提案営業の強化。③新分野へのPC技術応用と開発。④原価管理のITによる強化。

建築事業：①PC建築・製品の技術提案営業の強化。②新規顧客の開拓。③製品のコストダウンと選別受注の強化。④PC建築技術の優位性のPR。

耐震補強事業：①パラレル構法の営業の強化。②パラレル構法の改良とコストダウン。③土木・建築耐震補強技術の研究開発。④耐震補強の技術提案営業を強化。

メンテナンス事業：①多様な補修技術の提案営業を強化。②電気化学的脱塩工法の営業を強化。③市場ニーズを反映した研究開発。④グループ会社との連携を強化。

(4) この1年間で行った経営改革等

- ①希望退職者募集の実施：87名。特別退職金4億50百万円。今後年間約5億円の人件費削減効果
- ②東北工場の新設備建設：能力増強投資。設備投資額4億50百万円。
- ③事業開発室の新設：パラレル構法中心に営業展開
- ④減損会計の早期適用：前述のとおり11億40百万円を特損計上。
- ⑤九州甘木工場の閉鎖：効率的な生産体制の確立。
- ⑥新情報システム構築：本年4月稼働。設備投資総額2億20百万円
- ⑦営業本部と管理本部の機構改革：営業本部に技術者中心の技術営業推進グループ（技術提案営業の推進）を新設。管理本部に総合管理グループ（間接業務の集中管理）、購買グループ（集中購買によるコスト削減）を新設。

なお2005年3月期設備投資実績は東北工場新設備中心に総額5億70百万円。これに対し次期は大型投資一巡から総額2億60百万円程度にとどまる計画。減価償却費は2005年3月期実績が5億40百万円、次期が5億20百万円の計画である。

◆終わりに

当社は業界2位の地位にあるが、PC業界全体が公共投資縮小の影響を受けて受注量はピーク時の7割程度の水準にある。今後はPC業界挙げて建築分野や、橋梁の維持補修並びに補強分野での市場拡大を図らねばならないと考えている。

◆ 質 疑 応 答 ◆

次期（2006年3月期）の受注予想と、品種別、施主別内訳を伺いたい。

次期の受注予想は310億円であり、土木工事で243億円、建築工事で67億円を見込んでいる。

耐震工事の受注額はどのくらいとみているか伺いたい。

建築工事受注について、2005年3月期実績56億円、次期予想が67億円とみているが、その増加分は耐震工事である。

（平成17年5月31日・東京）