



平成19年 11月 19日

各 位

会社名 株式会社ピーエス三菱
代表者名 取締役社長 延増 喬史
(コード番号 1871 東証第1部)
問合せ先 経営戦略部長 長沢 収
(TEL. 03 6385 8001)

「3ヶ年経営計画」の策定について

当社は、本日の取締役会において、「3ヶ年経営計画」(2008年度～2010年度)を策定しましたので、下記の通りお知らせ致します。

記

1. 3ヶ年経営計画の位置付け

4期連続最終赤字が見込まれる状況のなかで、利益の創出が喫緊の課題であります。企業を存続していくため、当社の10年後の姿を模索し、経営再建のための2008年度から2010年度の3ヶ年経営計画を策定しました。

2. 当社の目指す姿

「3ヶ年経営計画」の初年度の2008年度からは、個別売上高1,200億円で利益の出る体制を構築し、グループ会社については専門性を高めることで、グループ経営を強化してまいります。そして、10年後は他の建設関連会社と連携して、PFI事業や大型プロジェクトの建設事業を担当する「わが国トップのPCゼネコン」を目指してまいります。

今後、この「3ヶ年経営計画」に基づき、経営の健全化を図り、継続して配当していく会社として、自信と誇りにあふれる10年後への礎を築いてまいります。

3. 3ヶ年経営計画の概要

(1) 受注計画

- ・受注量重視から利益重視の営業に転換し、受注時利益率を設定してその徹底を図ります。
 - 土木 技術営業推進室の充実により、価格だけではなく、技術評価点を向上し受注確度のアップ、利益率のアップを図ります。
自社開発物件、メンテナンス物件の受注拡大を図ります。
 - 建築 競争物件から企画提案物件、リニューアル物件の受注にシフトを図ります。
当社の得意とするPCaPC物件の受注拡大を目指します。
- ・構造物のプレキャスト化を推進し、工期短縮、基幹技能者不足への対応、高品質製品の安定供給を図ります。

(2) 組織と人員の見直し

組織の見直し

- ・土木、建築ともに工事部門および管理部門を支社（東日本支社、首都圏支社、西日本支社）に集約し、支社による管理のもとで柔軟に対応できる現場要員配置を行ってまいります。
尚、支店は営業に特化し、情報収集能力を高めます。
- ・不採算拠点については業務を縮小します。

人員の見直し

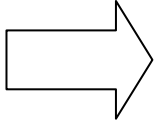
- ・2007年度末までに管理職を中心に250名程度の減員を目指します。
具体的な減員の方法については決定したい開示のことといたします。

(3) 主要計画数値

- ・初年度の当期純利益をプラスとし、3年後は売上高純利益率1%以上を目指します。

単位(億円)

連結	2008年度		2010年度
売上高	1,310		1,300
売上総利益	103		109
営業利益	17		25
経常利益	13		21
当期純利益	9		16



個別	2008年度		2010年度
売上高	1,200		1,180
売上総利益	86		90
営業利益	14		20
経常利益	11		16
当期純利益	7		12

以上

3ヶ年経営計画

経営再建に向けて
(社員力UP)

平成19年11月19日



目次

1 . 経営計画の基本的な考え方	1
2 . 今後の建設市場動向	2
3 . ピーエス三菱グループの未来	3
4 . 2008年度からの3ヶ年経営計画	5
5 . 3ヶ年経営計画の数値目標	7

1. 経営計画の基本的な考え方

国内の建設投資が減少し続ける中、建設業界では熾烈な競争が繰り広げられており、ピーエス三菱は非常に厳しい状況におかれています。

当社の存続・発展のために10年後の姿を模索しながら、本計画ではその実現に向けて『何を』していくのかを提示することで経営再建を果たしてまいります。

本計画に則り、活力のある斬新な会社グループを創造し、『反転攻勢』が可能な会社体制を整えます。

ピーエス三菱の10年後

10年後の目標に向けて
経営再建のための
3ヶ年計画の策定

次世代に継ぐ
進化する会社へ

2. 今後の建設市場動向

国内状況

社会資本の老朽化

環境、エネルギー事業の増加

人口・事業の都市集中

市場のボーダレス化

建設業

建設工事内容の変化

土木・・・発注形態の大型化、維持補修、更新工事の増加

建築・・・耐震構造、耐震補強工事、リニューアル工事の増加

建設労働者(基幹技能工)の減少によるプレキャスト化の必要性

技術・価格・品質の競争

従来型建設業の崩壊
業界の統廃合・再編

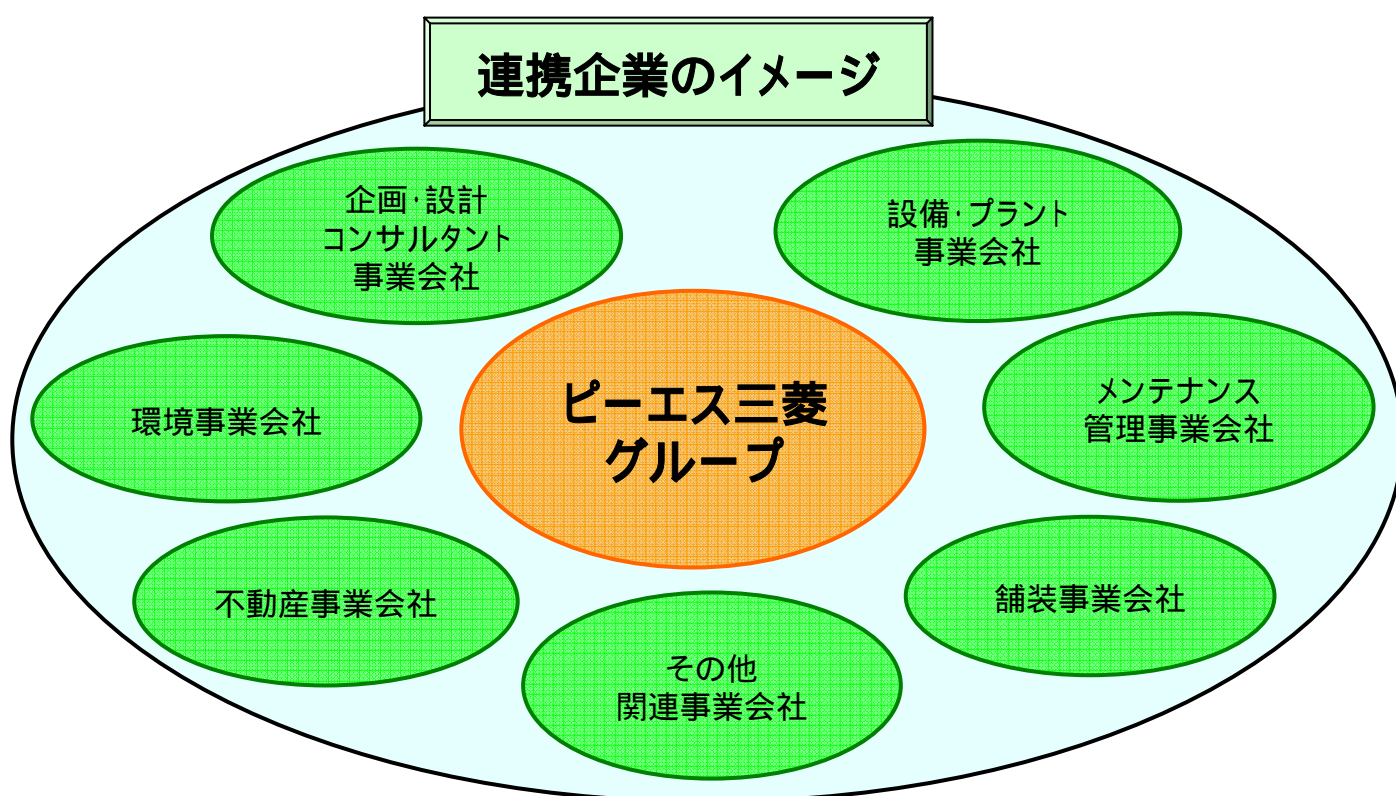
新しいビジネスモデルの確立

3. ピーエス三菱グループの未来

他の建設関連会社との連携による
流れ「川上から川下まで繋がりを持った事業展開」
をもった新しいビジネスモデルに挑戦



総合的に大型プロジェクト・PFIでの建設事業を担当する
「わが国トップのPCゼネコン」を目指す



- ・PFI事業(民間の資金による公共施設等の整備と管理)
- ・土木事業(調査企画～設計～施工～維持管理～更新)
- ・建築事業(企画提案～調査～設計～施工～管理)

ピーエス三菱グループ

ピーエス三菱

- ・大型プロジェクト橋梁の上下部一式施工
- ・PC(プレストレストコンクリート)技術を用いた地下構造物施工
- ・PCaPC(プレキャスト・プレストレストコンクリート)による建築物の施工
- ・PC耐震補強を含むリニューアル工事施工

主要グループ会社

グループ会社の専門性を高めることでグループ経営の強化を図る

国内

製品

ピー・エス・コンクリート

プレキャスト製品の製造会社としてコスト競争力のある企業へと展開を図る

メンテ

ニューテック康和

橋梁と道路の陸路ネットワークの総合的なメンテナンス業務を行う

機材

秦野製作所

ピーエス機工

土木資材の製造、販売から機材のリース及び架設計画のエンジニアリング、コンサルタントまで行う企業へと展開を図る

基礎

菱建基礎

ピーエス三菱の持つ地下PC構造物技術の展開を図り、従来の基礎工事を含めた多様な基礎工事の展開を図る

機材

ハイアックケーソン

圧入ケーソン機材リースの拡大を図る

基礎

ヤマハ化工大阪

圧入ケーソン工法を幅広く展開する

商事

菱建商事

建設購買システムの活用・応用によるフィービジネス等の展開を図る

海外

製品

KOBE社

インドネシア国内の確実な受注に向けて営業展開を図る

VINA - PSMC

ベトナム国内でPC部材販売を拡大し定着を図る

4. 2008年度からの3ヶ年経営計画

現状

公共工事の削減、価格競争の激化による低入札、落札率の低下、談合問題による指名停止等により、受注高・利益率が急速に悪化した

民間投資が好調の中で、熾烈な競争が繰り広げられており、不採算工事の受注、資材、労務費の高騰が重なり、利益率が急激に悪化した



現状をふまえた2008年度からの3ヶ年経営計画を策定

基本方針

売上高1,200億円に見合った体制を構築して経営再建を目指し、自信と誇りにあふれる10年後への礎を築く

3ヶ年経営計画 具体策

1. 受注計画

技術力をベースにした量から質への営業転換

土木

- 1) 技術営業推進室の充実による、価格だけではない技術評価点を向上した受注確度のアップと利益率のアップ
- 2) 自社開発物件、メンテナンス物件の受注拡大
(H型PC杭、コンファインド工法、ダックスモルタル工法等)

建築

- 1) 競争物件から企画提案型物件、リニューアル物件の受注へのシフト
- 2) 当社の得意とするPCaPC物件の受注拡大

ブランド確立のためのプレキャスト推進

- 1) 工期短縮、基幹技能者不足への対応、高品質製品の安定供給
- 2) 製品のコストダウンと合理的な架設工法の開発

2. 組織と人員の見直し

組織の見直し

地方自治体発注工事の減少、国土交通省など一次官庁発注工事の大型化

各支店の工事部門・管理部門を支社(東日本支社、首都圏支社、西日本支社)に集約することで効率化を図る

分散から集約による組織の再編
施工体制の効率化と工事要員のフレキシビリティ化
配置可能技術者の確保

5 統括支店(10支店)

3 支社(6支店)

- ・設計、積算、工務を集約することで技術提案力の強化を図る
- ・業績及び業務管理は支社で行い、各支店は営業に特化し情報収集能力を高める
- ・不採算拠点については業務を縮小する

人員の見直し

3ヶ年経営計画最終年度(2010年度)
1,200~1,300人体制を目指す

2007年度末までに管理職中心に250名程度の減員を目指す

5. 3ヶ年経営計画の数値目標

単位(億円)

連結	2008年度		2010年度
売上高	1,310		1,300
売上総利益	103		109
営業利益	17	→	25
経常利益	13		21
当期純利益	9		16

個別	2008年度		2010年度
売上高	1,200		1,180
売上総利益	86		90
営業利益	14	→	20
経常利益	11		16
当期純利益	7		12

目 標

2008年度 当期純利益黒字化
 2010年度 売上高当期純利益率1%以上