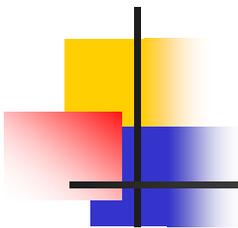


# 2013中期計画(期間2013～15年度) の進捗状況

2015年5月13日

鉦研工業株式会社

経営管理本部



# 目 次

---

1. **当社を取り巻く事業環境**
2. **2014年度実績と中期財務目標**
3. **中期計画の基本戦略と達成状況**
4. **・グローバル展開の促進**
5. **・市場・顧客開拓力の向上**
6. **・得意工種の深化、収益率の改善**
7. **・損益分岐点の引き下げ**

# 1. 当社を取り巻く事業環境

- 1) 東日本大震災の復興事業はピークアウトしつつあるが、福島第一原発の汚染水対策や廃炉に向けた事業は、これから本格化する。
- 2) 今後10年程度かけてインフラ老朽化対策や防災減災対策事業が全国規模で進められる。
- 3) 2020東京五輪が決まり、新幹線・高速道路の整備事業、リニア中央新幹線建設事業が加速化する。
- 4) 地中熱、地熱、波力、太陽熱他再生可能エネルギー投資が加速する。
- 5) 海底資源開発は、2015年頃に調査完了し、2018年から商用掘削開始と開発スピードがあがる。投資家の期待も極めて大きい。
- 6) 日本政府戦略プロジェクトとして、アフリカ、インド、ミャンマー等のインフラ投資に政府開発投資援助(ODA)が強化される。
- 7) 高度インフラ投資が継続するアジア市場に対し日本のゼネコンや大手レンタルが進出し、営業種別が活発化する。
- 8) 建設業の人手不足が深刻化し、ボーリングロボットのニーズが高まる。



国内建設投資は峠を越えた模様だが、当社の事業環境は依然好調維持

## 2. 2014年度実績と中計財務目標

### 中期計画(2013～2015年度)

(単位: 億円)

経営指標	2012年度 実績	2013年度 実績	2014年度 実績	中期計画 財務目標 2015年度
売上高	51.9	67.5	83.4	64.8
営業利益	-1.6	5.1	8.5	4.3
営業利益率	-3.1%	7.6%	10.1%	6.7%
経常利益	-2.1	4.9	8.3	3.7
総資産	60.9	69.2	76.4	60.0以下
有利子負債	19.6	18.3	16.0	15.0以下
自己資本比率	22.5%	26.5%	33.6%	29%以上

2014年度の売上、利益は中計最終年度目標を大幅超過  
 総資産は削減傾向で更なる改善努力要  
 有利子負債、自己資本比率も傾向改善進行

### 3. 中期計画の基本戦略と達成状況

上位目標 「売上の持続的拡大」と「収益体質の確立」

← 全部門参加のCFTで推進

グローバル展開の促進

- ・新興国、資源国、アジアを主体にした営業展開
- ・アジア市場向け商品開発と販売・サービス網の構築・整備

市場・顧客開拓力の向上

- ・地域、顧客ニーズを捉えた営業の推進
- ・市場に合った価格設定、品質確保・向上による顧客満足度向上
- ・長期視点で成長分野を見定め、新製品、新工法の開発

得意工種の深化、収益性の改善

- ・掘削に係わる“トータル・ソリューション力”の発揮
- ・設計、製造、販売、工事が一体となった“技術営業”の推進
- ・リース・ホーリング、コントロール・ホーリング関連工事の積極的取込み

損益分岐点の引き下げ

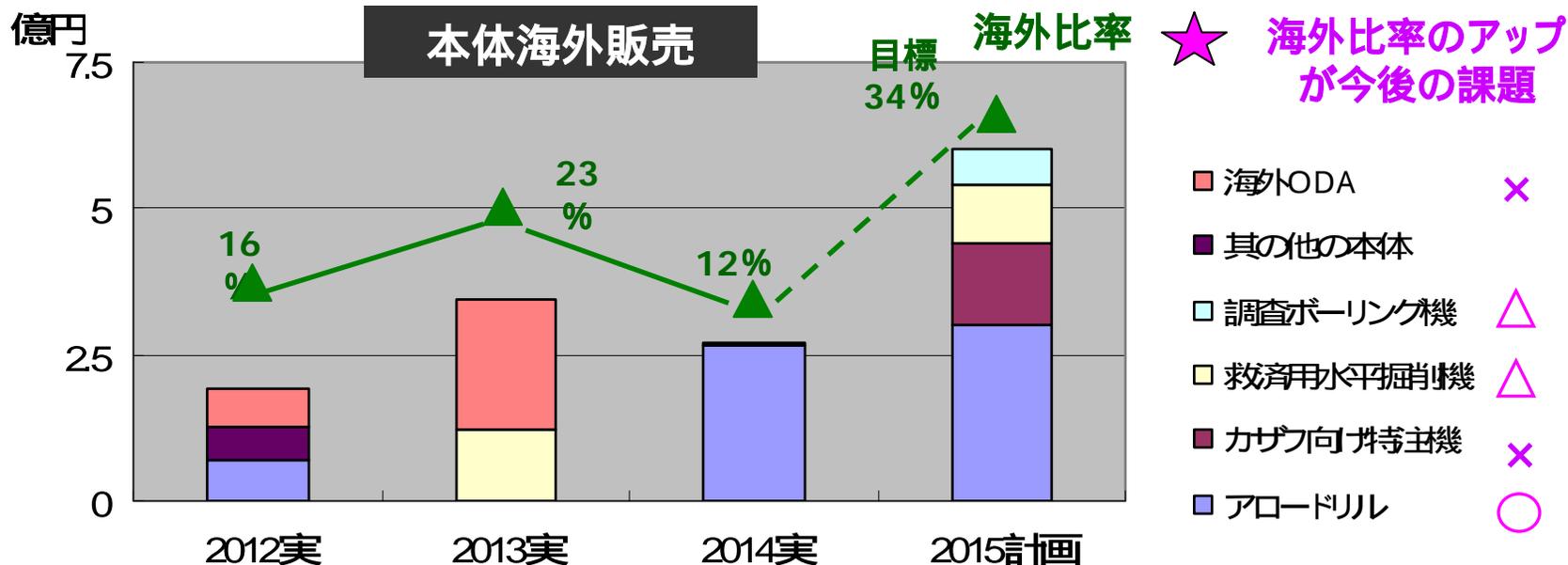
- ・VE活動の積極的推進による設計段階からの原価低減
- ・得意工種の収益率改善
- ・収益性の高い部商品販売事業の強化
- ・固定費を抑制し筋肉質の企業体質を確立

コーポレートガバナンスの確立

- ・継続して内部統制・コンプライアンスを徹底

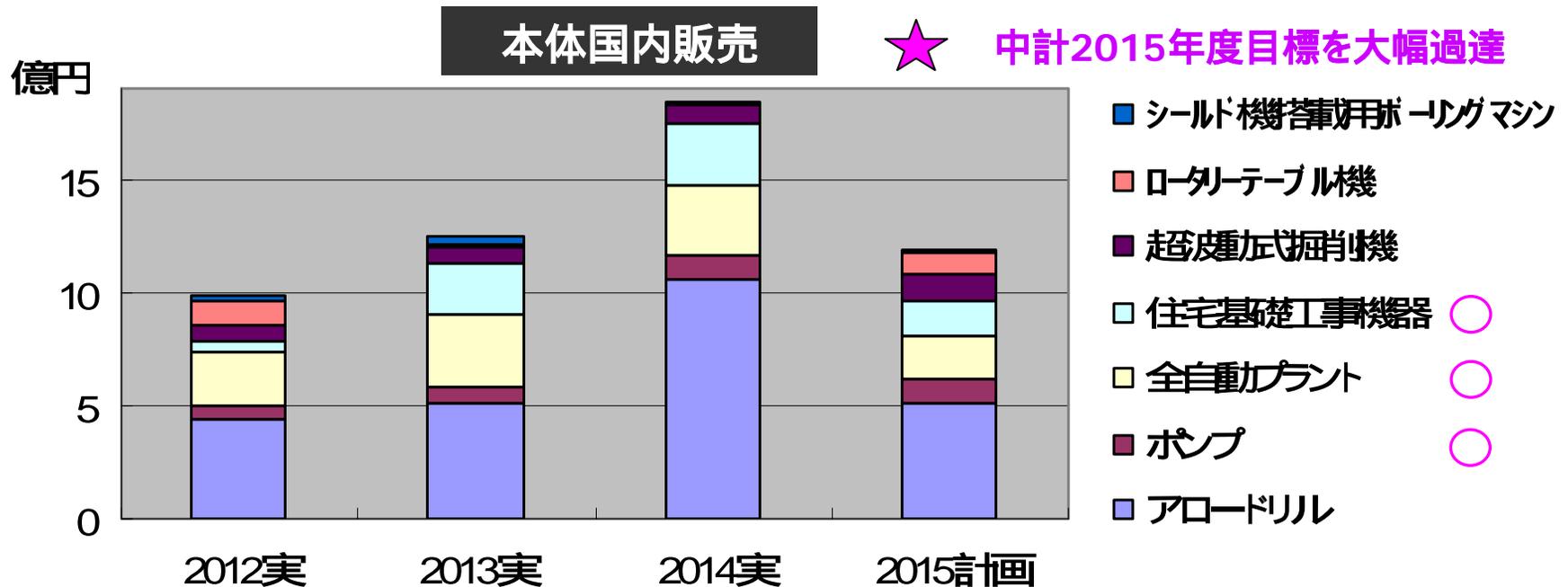
# 4. グローバル展開の促進

アジア諸国 ロシアにアロードリル拡販	海外進出日系ゼネコン・大手レンタルに重点営業
カザフスタンへ特注機(ウラン鉱床ボーリングマシン)販売	ウラン国際需給動向に対応し軽量化タイプのマシンを開発・売り込み
中国へ水平ボーリングマシン販売	多発するトンネル工事事故救済用マシン
東南アジア諸国へ調査ボーリング機販売	現地ニーズ・市場売価対応のため東南アジアで現地生産



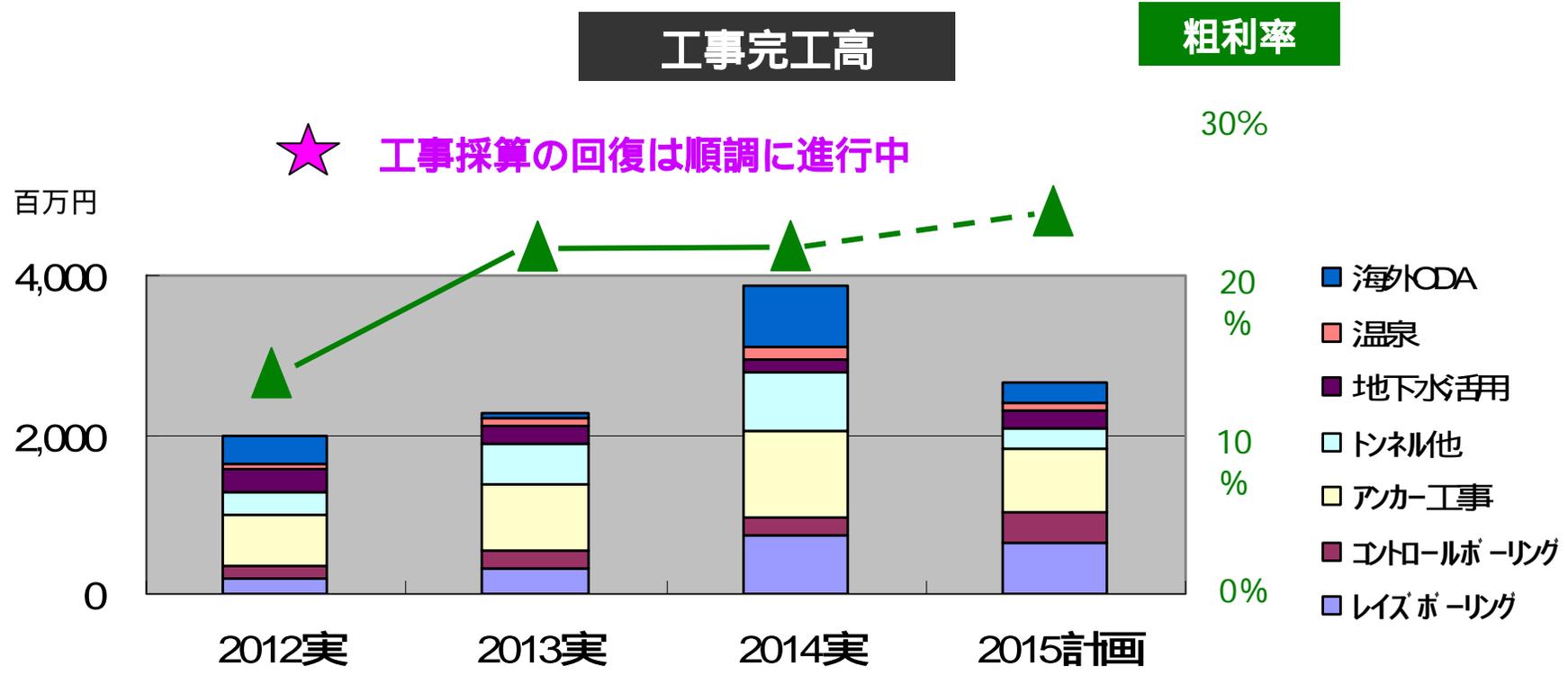
# 5. 市場・顧客開拓力の向上

公共土木・山岳・ 鉱山関連分野	性能アップ 軽量化 環境対応によ るアロードリル製品力強化	広域レンタル 大手事業者 マリコンへ重 点営業 アフターサービス充実
都市土木関連分 野	地盤改良・液状化対策用の住宅基 礎工事機器の操作性向上	施工支援ソフト充実 鉱山工業・日立建機 販売2チャンネルによる拡販
	地中熱ボアホール施工用の超皮動 式ドリルヘッド強化	高性能バイブヘッド搭載機地の地中熱専 用機市場投入
ポンプ・プラント	主力機の更なる原価低減 性能 アップを実施	単価高耐腐蝕型 アフターサービス体制強 化等による拡販



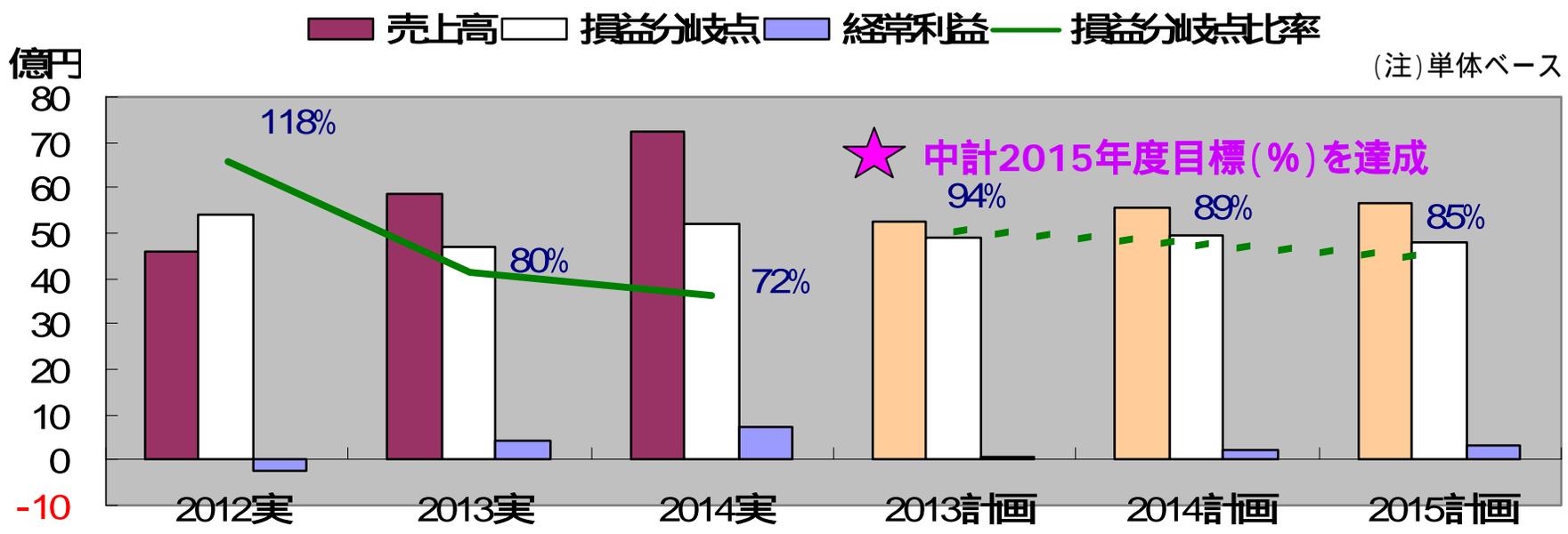
# 6. 得意工種の深化、収益率の改善

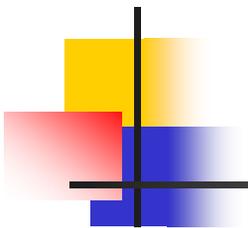
レイズボーリング工法	ツールス・ビットの改良、ローラーカッターの自社製作、地盤改良技術確立等による難地層での工期短縮
コントロールボーリング工法	ステアリング技術高度化によるコントロール可能な地質条件範囲の拡大
新分野の開拓	得意技術を活かし海底資源開発、再生可能エネルギー等の分野へ進出



# 7. 損益分岐点の引き下げ

区分	主な実現策	目標	2014年度実績
限界利益率のアップ	CFTによる継続的な製品原価低減活動	5%～10%	5%
	施工技術力アップによる得意工種の収益率改善	10%～20%	8%
	収益性の高い部商品販売事業の強化	20億以上	20億
固定費の増加抑制	滞留品の処分促進 新規発生への抑制による棚卸資産平均員の縮減	8% (一次目標)	5%アップ
	苦情処理費用の低減	50%	54%アップ
	全部門参加の効率向上・経費節減活動	50百万円	20百万円





# 2013中期経営計画の進捗状況

---

**これで説明を終了します**  
**ご清聴ありがとうございました**