



平成 28 年 5 月 10 日

各 位

会 社 名 新興プランテック株式会社
代表者名 代表取締役社長 吉川 善治
(コード番号 6379 東証第 1 部)
問合せ先 取締役 専務執行役員
池田俊明 (TEL 045-758-1950)

第 6 次中期計画の概要について

当社は、2016 年度を初年度とする新たな「第 6 次中期計画－メンテナンスとエンジニアリングによるソリューション・サービス提供企業へ」(2016 年度から 2018 年度まで)を策定いたしましたので、その概要についてお知らせいたします。

1. 第 5 次中期計画の振り返り

当社グループは、第 5 次中期計画 (2013 年度～2015 年度) において、「全ての設備に対応できるエンジニアリング能力のある『総合プラントメンテナンス企業』」を目指し、第 5 次中期計画を「事業ポートフォリオの变革」に向けた第 2 ステップとして位置づけ、「既存顧客に対するメンテナンスシェアの拡大」「新規分野・新規顧客の開拓」「海外事業の基盤強化」の 3 点の事業戦略目標を掲げて活動を展開してまいりました。

◆ 既存顧客に対するメンテナンスシェアの拡大

既存顧客の未参入工場への常駐事務所の設置や日常保全工事への参入を果たすことができました。また、重点カテゴリーとしたタンク関連工事においても、従来受注のなかった既存の顧客から新たにタンク関連工事の受注実績をあげ、以降取引を拡大することができました。加えて、プラントの信頼性向上や高経年化対策、高効率化などの大型の改造・改修工事や新規設備工事に対して、事業所と国内プロジェクト部が連携した社内ジョイントベンチャー体制を整え、受注を確保いたしました。

◆ 「新規分野・新規顧客の開拓」

新規顧客の開拓については、エンジニアリング能力・技術を生かした提案型の営業と F S ・ F E E D 業務からの参画により、化学系を中心とした顧客の新規開拓に成果がありました。一件毎の規模は比較的小規模でありましたが、新規顧客の開拓に有効であるため、引き続きこれらの手法による受注拡大を図ってまいります。また、新規分野の開拓として例示した、食品・ガス(LNG)・電力業界においては十分な成果には至りませんでした。一部でガス分野の顧客に対する日常保全工事への新規参入という成果を得ております。

◆ 海外事業の基盤強化

第 4 次中期計画において海外工事の不採算を抱えた反省から、海外事業の基盤強化を掲げ、海外における新設工事案件に対して、営業活動段階から見積・原価管理・工事計画・組織編成までの工事手順の見直しを図り整理いたしました。インドネシアではプラントの増設などによるメンテナンス需要の拡大に対応し、子会社において設備の更新などのメンテナンス基盤を充実し、受注体制の強化を図りました。

中国においては、子会社との連携体制を強化し、大型プロジェクトを相次ぎ完工させ、成果を収めることができました。この実績は、新たなプロジェクト案件の受注や日常保全工事・定期修理工事といったメンテナンス工事の引合へと繋がり、海外事業の基盤強化に貢献しております。

【業績結果】

第 5 次中期計画期間中の業績については、顧客におけるメンテナンスコストや設備投資の抑制の影響を受け、第 5 次中期計画の最終年度である 2015 年度 (平成 28 年 3 月期) の完成工事高は、業績目標として設定した 1,000 億円には届かず、「業績計画」については未達の結果となりましたが、配当については配当計画の 1 株当たり 30 円を継続してまいりました。

次期の第 6 次中期計画においては、主要顧客の事業環境の変化への対応や新たな事業展開に向け取り組むなど、厳しい環境ながら『総合プラントメンテナンス企業』として顧客に対し、的確なソリューション・サービスを提供することに努めてまいります。

2. 第6次中期計画

I. 経営ビジョン

第6次中期計画では、「全ての設備に対応できるエンジニアリング能力のある『総合プラントメンテナンス企業』として、次の経営ビジョンを掲げ、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に努めてまいります。

経営
ビジ
ョン

当社グループはOne to One Maintenanceの事業コンセプトのもと、全ての設備に対応できるエンジニアリング能力を備えた『総合プラントメンテナンス企業』として、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図る。

メンテナンスおよびエンジニアリングにおける技術や施工などのサービス提供力の高度化を図り、多様化する顧客のニーズに対応した的確なソリューション・サービスを提供する。

石油・石油化学分野におけるトップシェアの維持・拡大はもとより、化学、食品、医薬分野における専門性の高い技術の蓄積と実績を積み上げ、事業ポートフォリオの更なる多様化を推進し、将来に向けた成長と経営基盤の強化を図る。

II. 第6次中期計画の基本方針

1. 受注戦略

受注戦略1 メンテナンス事業の強化による受注拡大

メンテナンス事業の強化を図り、受注拡大を達成するために、次の成果目標を設定します。

- ① 既存顧客におけるメンテナンスシェアの維持・拡大
- ② 未参入・未常駐工場への参入
- ③ 新規常駐事務所の開設

受注戦略2 エンジニアリング事業の強化による受注拡大

エンジニアリング事業の強化を図り、改造・改修工事および新規設備工事の受注拡大を達成するために、次の成果目標を設定します。

- ① FS・FEED業務からの参入による中小規模プラント建設工事の受注拡大
- ② 過去の特許工事の実績を活かした大型装置における改造・改修工事の受注拡大
- ③ 一般化学を中心とする新設投資案件の受注拡大

受注戦略3 タンク事業の強化による受注拡大

タンク事業を成長・強化分野と位置付けタンク事業の強化を図り、石油業界だけでなく、電力などの他の業界分野での受注拡大を達成するために、次の成果目標を設定します。

- ① タンク工事の受注拡大
- ② 未参入工場への新規参入

2. 経営基盤の強化

「無事故・無災害」と「品質トラブル・ゼロ」を永続的目標として引き続き推進するとともに、コーポレートガバナンス・コードへの対応、グループガバナンス体制の整備・強化を推進し、ステークホルダーおよび社会からより一層信頼される企業を目指します。

Ⅲ. 経営数値目標

第6次中期計画の最終年度である2018年度（平成31年3月期）において、連結完成工事高950億円を目指すとともに、成長戦略、経営基盤強化のための投資を実践します。

配当については、経営の最重要課題と位置づけ、配当の継続性および安定性に留意し、収益に対応した配当を実施するものとし、30%以上の配当性向（連結）を目標とします。

また、自己資本当期純利益率（ROE）を重要な経営指標として、自己資本当期純利益率（ROE）9%以上を目標とします。

1. 業績計画

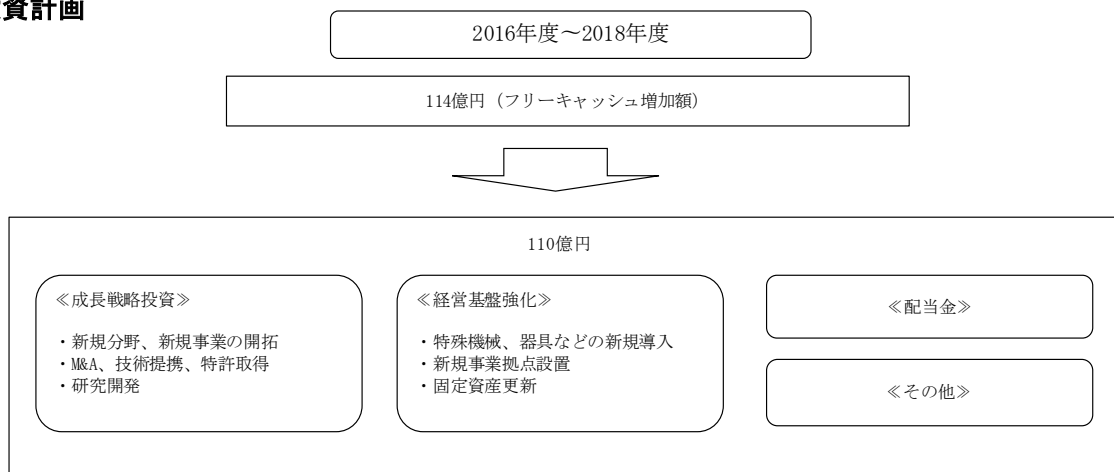
第6次中期計画最終年度（2018年度（平成31年3月期））業績目標

| ＜連結＞ | | （単位：億円） |
|---------------------|-----|----------|
| | | 2018年度目標 |
| 受注高 | | 950 |
| 完成工事高 | | 950 |
| 営業利益 | | 66.0 |
| | （率） | 6.9% |
| 経常利益 | | 67.0 |
| | （率） | 7.1% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | | 40.0 |
| | （率） | 4.2% |

2. 経営指標目標値

| | |
|-----------------|-------|
| 自己資本当期純利益率（ROE） | 9%以上 |
| 配当性向（連結） | 30%以上 |

3. 投資計画



以上