



2022年5月13日

各 位

上 場 会 社 名 麻生フォームクリート株式会社
代 表 者 代表取締役社長 花岡 浩一
(コード番号 : 1730 東証スタンダード市場)
問合わせ先責任者 取締役人事総務部長 井上 喜博
(TEL. 044-422-2061)

中期経営計画策定に関するお知らせ

記

当社は、2022年度（2023年3月期）から2024年度（2025年3月期）までの3年間を計画期間とする中期経営計画を添付資料のとおり策定しましたので、お知らせいたします。

以上



エアモルタルのバイオニア
麻生フォームクリート
ASO FOAM CRETE

中期経営計画

2022-2024年度(2023年3月期—2025年3月期)

2022年5月13日

麻生フォームクリート株式会社



企業の使命

- 独自の建設施工技術を通じて「社会のニーズを満たし」、環境に調和する社会資本整備の充実と安全を担保する土木構造物の補修・補強や長寿命化に貢献する。
- 「企業価値の向上」に邁進し、社員・顧客・株主・の満足度をいっそう高める。

経営の姿勢

- WE DELIVER THE BEST
- 社会及び事業環境が大きく変遷する時代に、創業以来培ってきた「安全第一の精神」と「揺るぎない信頼」及び「独自の施工技術」を核に、常に新しい価値提案をし続ける。

行動の心得

- 当社が創業から築き上げた技術の強みとお客様の信頼を糧に、満足して頂ける「もの」を提供し続けることを行動の原点とする。

中期経営計画策定について

2019年12月に国内で初めて新型コロナウイルス感染症の感染が確認され、2年半が経過し重症化率が低下傾向ではあるものの、今もなお感染の収束が見通せず、加えて2022年2月のロシアのウクライナ侵攻により資源価格等が高騰し物価が上昇するなど、国内景気は先行き不透明な状況にあります。

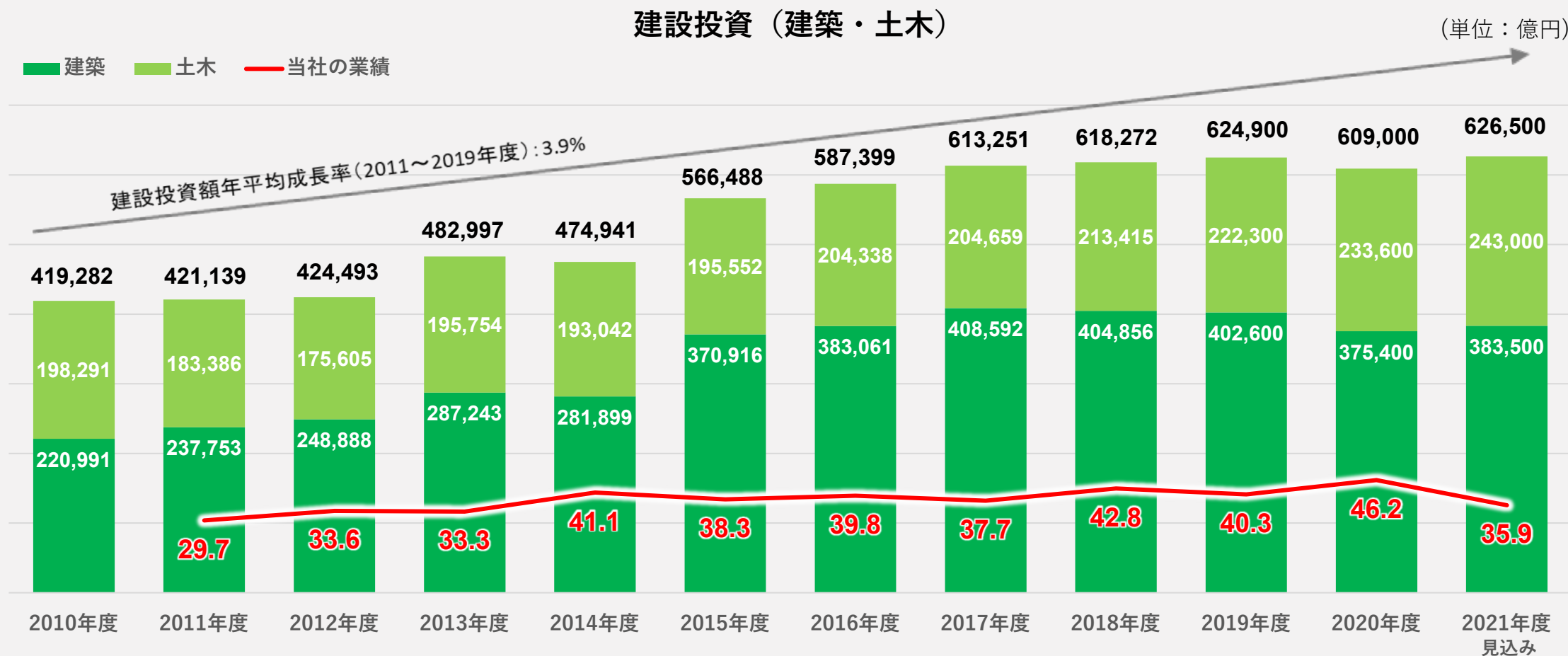
このような中、建設業界においては、東日本大震災の復興も一段落し東京オリンピック需要も終わったことで、2021年度建設投資は端境期を迎えました。しかしながら昨今の局部地震、台風や豪雨による甚大な災害により国土強靱化が叫ばれ、2021年度から2025年度の5か年「防災・減災、国土強靱化のための5か年加速化対策」として、国はその対策に大型予算の投与を実施し、2022年度から再度建設投資が微増すると予測されています。地震や災害が多い日本にとってインフラストラクチャーは切り離せないものであり、当社は創業から国内や数は少ないものの海外も含め、数多くのインフラ事業に携わってきました。

目まぐるしく変化する経済情勢と社会環境の中、当社は2022年度から2024年度の3か年中期経営計画を策定し、企業の成長と価値の向上及び社会貢献に取り組んでまいります。



市場環境～建設市場建設投資見通し

- 2021年度の落ち込みはあるものの、東日本大震災以降の2011年度から2019年度の建設投資市場は年平均3.9%で成長しており、当社の同期間の業績の年平均成長率3.9%と合致しているが、浮き沈みがみられる。
- 土木工事は安定して毎年20兆円程度の投資が見込まれている一方で、2017年度から現在まで4兆円の伸長、建築工事も順調に推移している。

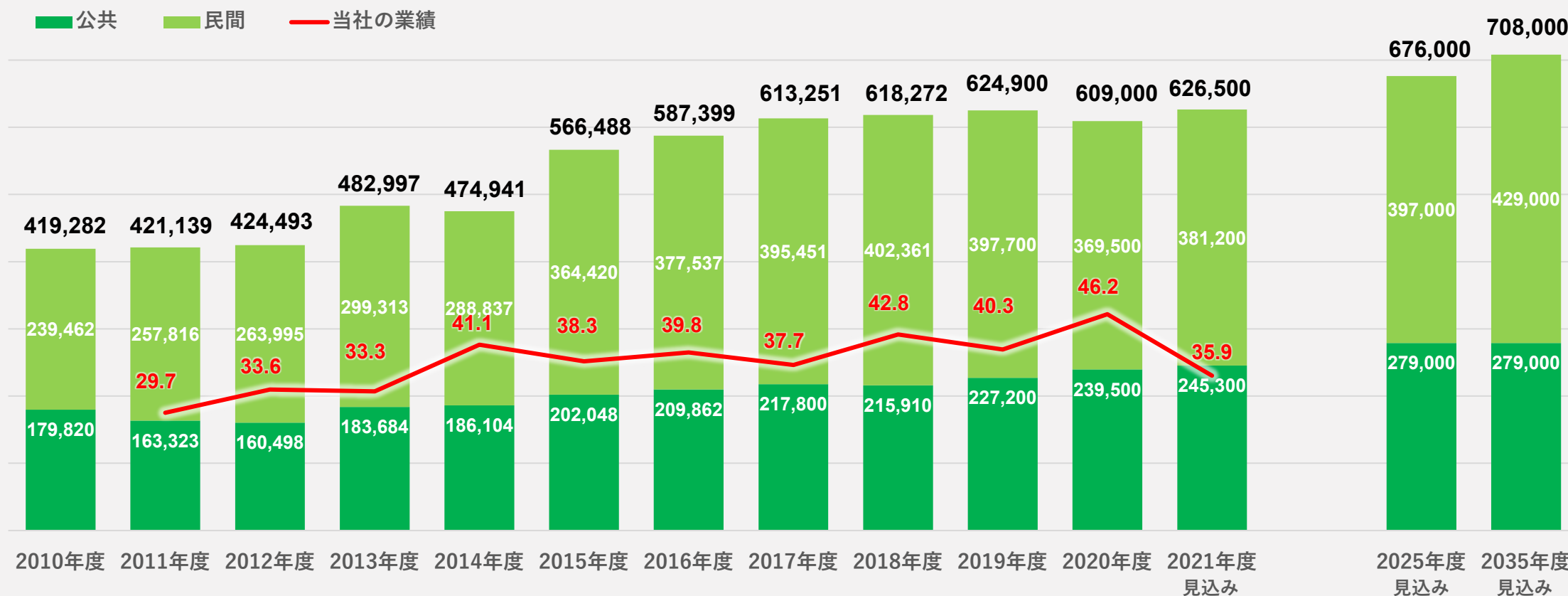


市場環境～公共・民間建設投資の推移・見通し

- 2020年度から民間投資は増加傾向の予測であり、公共投資は安定的に推移している。
- 公共機関の建設投資額は東日本大震災をはじめとする大規模災害が多発する中で、復興関連の予算手当や国土強靱化の動きもあり堅調に推移している。2021年度以降も政府は引き続き防災減災対策を加速させていく方針であるため、積極的な投資が期待される。

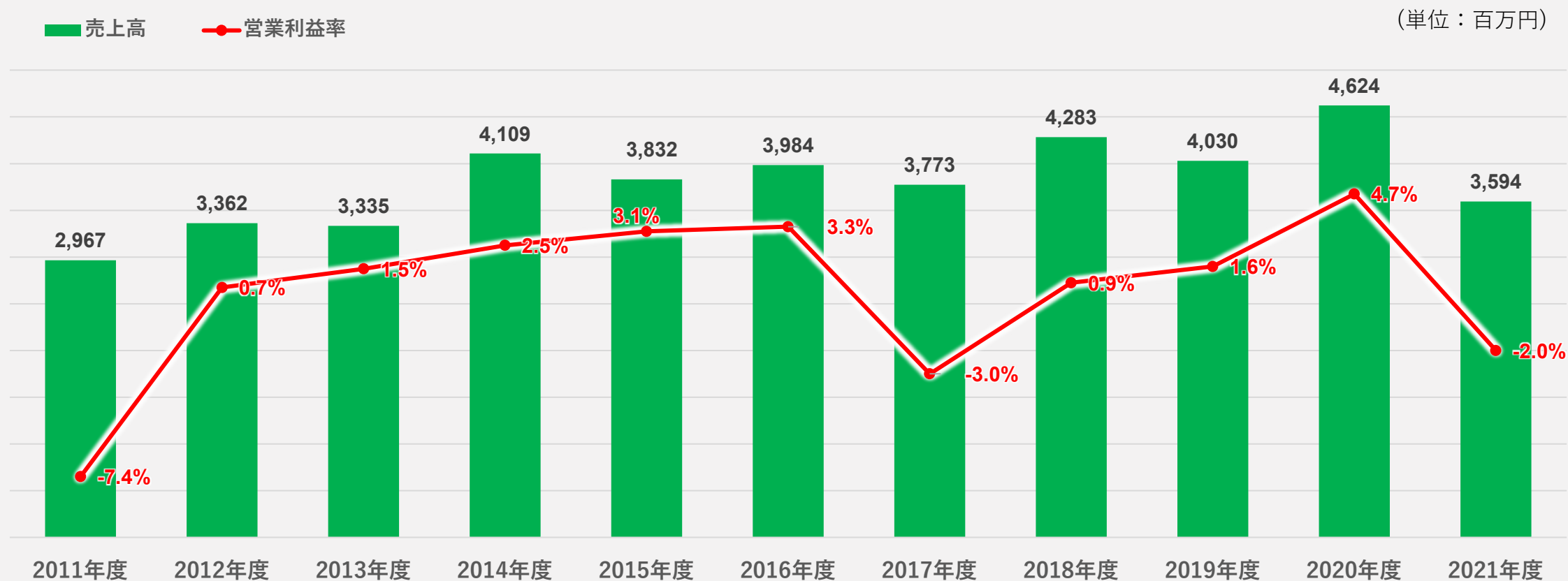
建設投資（民間・公共）

（単位：億円）



当社業績推移

- 売上高は増加傾向にあり、2020年度は11年度以降の売上高の最高値を更新している。
- 過去売上高は単年度毎に増減を繰り返している。
- 売上総利益ベースでは例外期を除き、15～19%にて推移。
- 営業利益率は11年度は震災、17年度の工事不良、18年度の貸倒れを除き、1%弱～3%強にて推移。

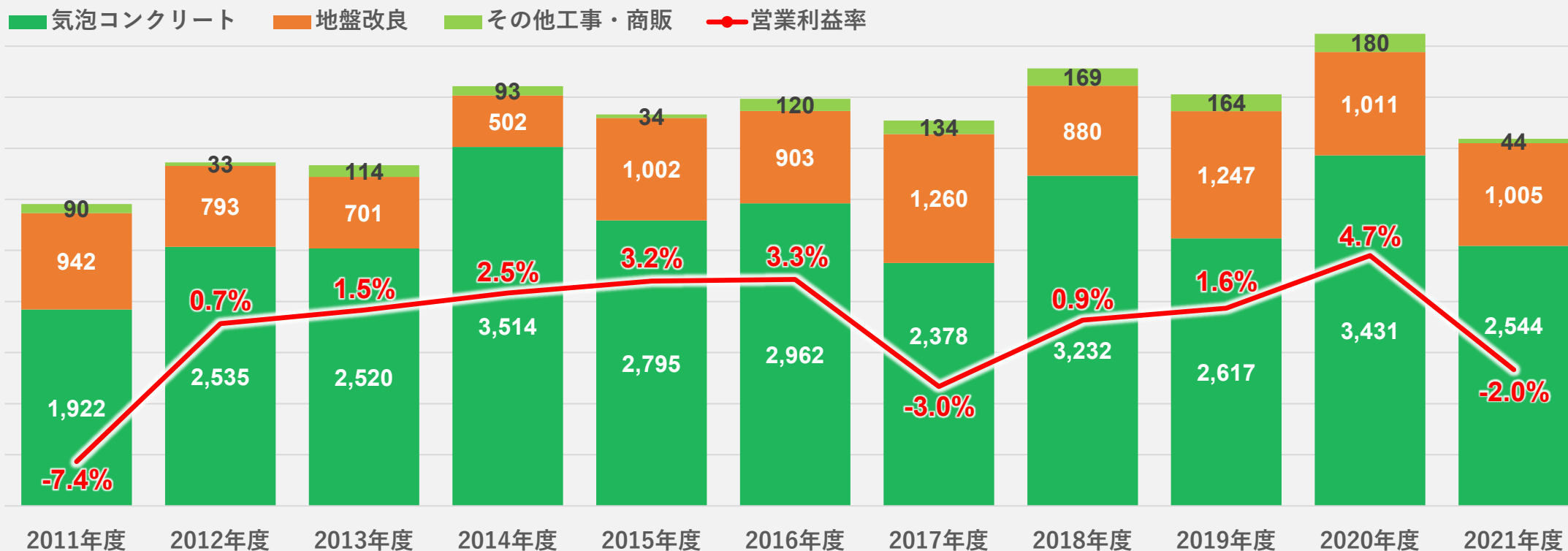


当社工事別等売上高

- 直近期での全社売上に占める気泡コンクリート工事の割合は74%、地盤改良工事の割合は22%となっている。
- 全社の売上高は気泡コンクリート工事の売上高の増減と比例しており、地盤改良工事の売上高は気泡コンクリート工事が売上減の年に増加し、売上増の年に減少している（反比例している）。
- 気泡の売上と利益には相関関係が見て取れる。

気泡と地盤

(単位：百万円)



気泡総括

気泡コンクリート工事は年度により出来高、売上高のばらつきが大きい割りに相対的な利益率は安定している。

- 工種毎では、軽量盛土工事が最も利益率の変動が少なく、工事原価と受注金額が見合っていると思われる。
- 中詰工事は工種の中で年度間の出来高、売上高の波が最も激しいが、総じて軽量盛土工事を上回る利益率を達成している。
- 空洞充填工事は毎年同レベルの売上高、利益率を上げている。

地盤総括

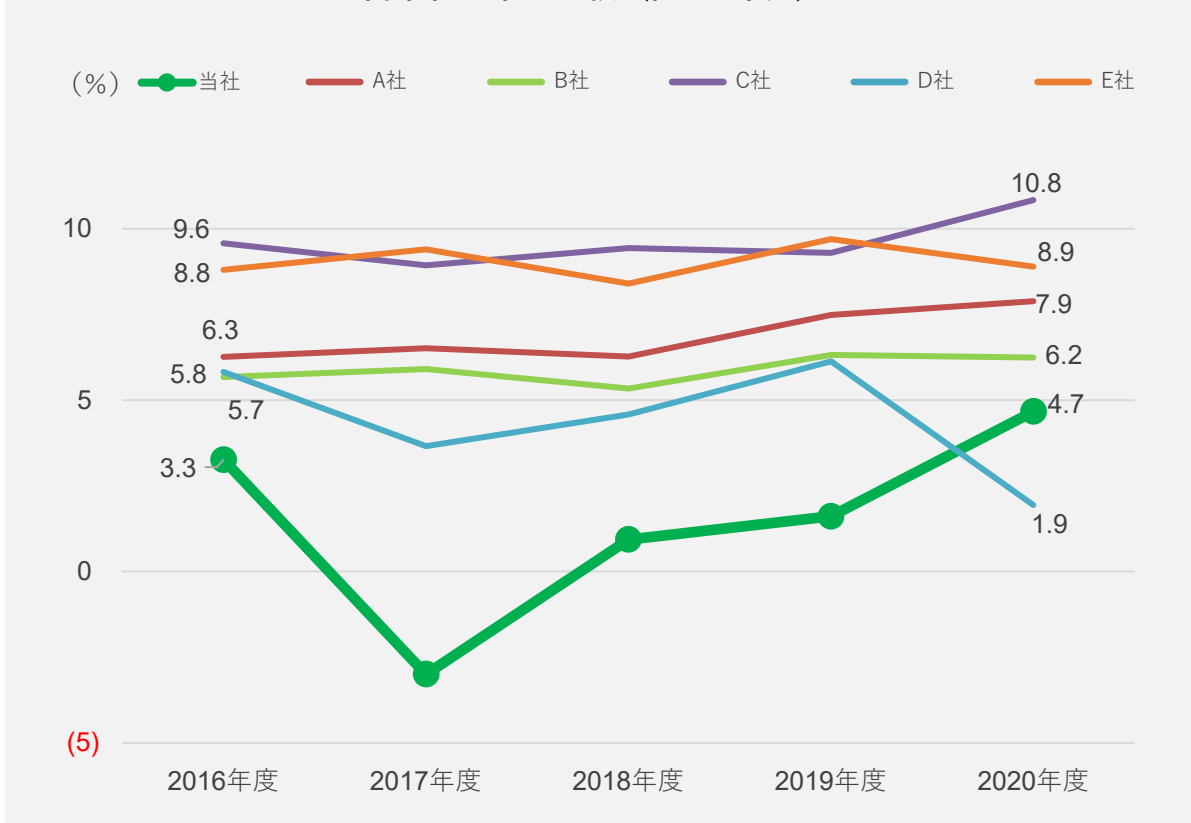
地盤は年度により工種出来高、売上高と利益率が一定していない。要因としては、絶対的な売上が少ないため、不採算や低採算案件があると全体の平均値を押し下げる。

- アスコラム工法は受注が安定していないことと案件ごとの利益率乖離が非常に大きい。
- アスコラムTYPE II 工法は大阪支店で安定的に受注できているが、東京支店で振るわない。こちらも案件毎の採算にばらつきが大きい。
- HYSC杭工法の売上高は増加傾向であり、利益率も安定傾向。
- パワーブレンダー工法も年度により波はあるが、増加傾向にあることと、施工トラブルによる影響が相対的に少ない工種と言える。

競合企業との業績比較

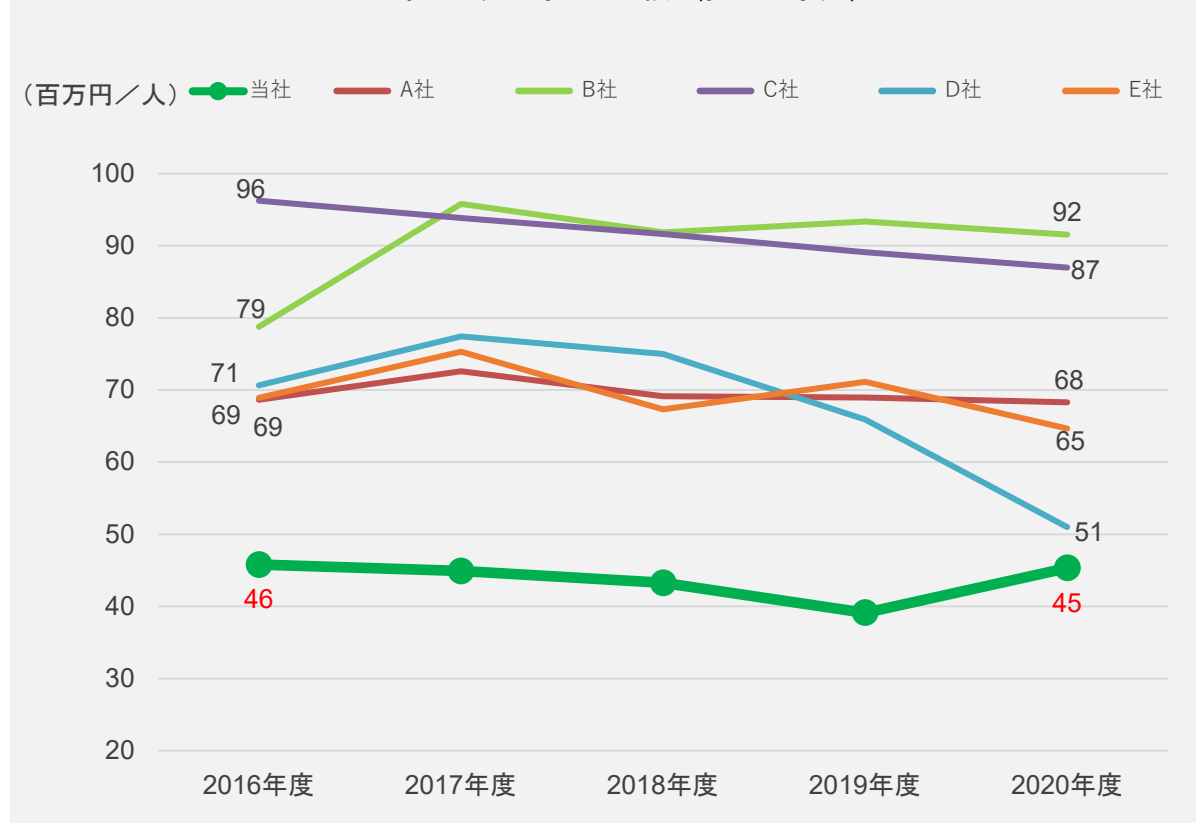
- 競合である5社と当社を含めた6社で、営業利益率および1人当たり売上高を比較した。営業利益率は2020年度ではC社が最も高く10.8%、D社以外の競合も5%以上であるのに対し、当社は4.7%と低水準である。
- また、1人当たり売上高については、当社は上位2社と比較すると1/2程度であり、B社を除き横ばい傾向である。

営業利益率の比較（直近5年分）



※E社：非上場企業であり、営業利益が非公表であるため、経常利益率を記載

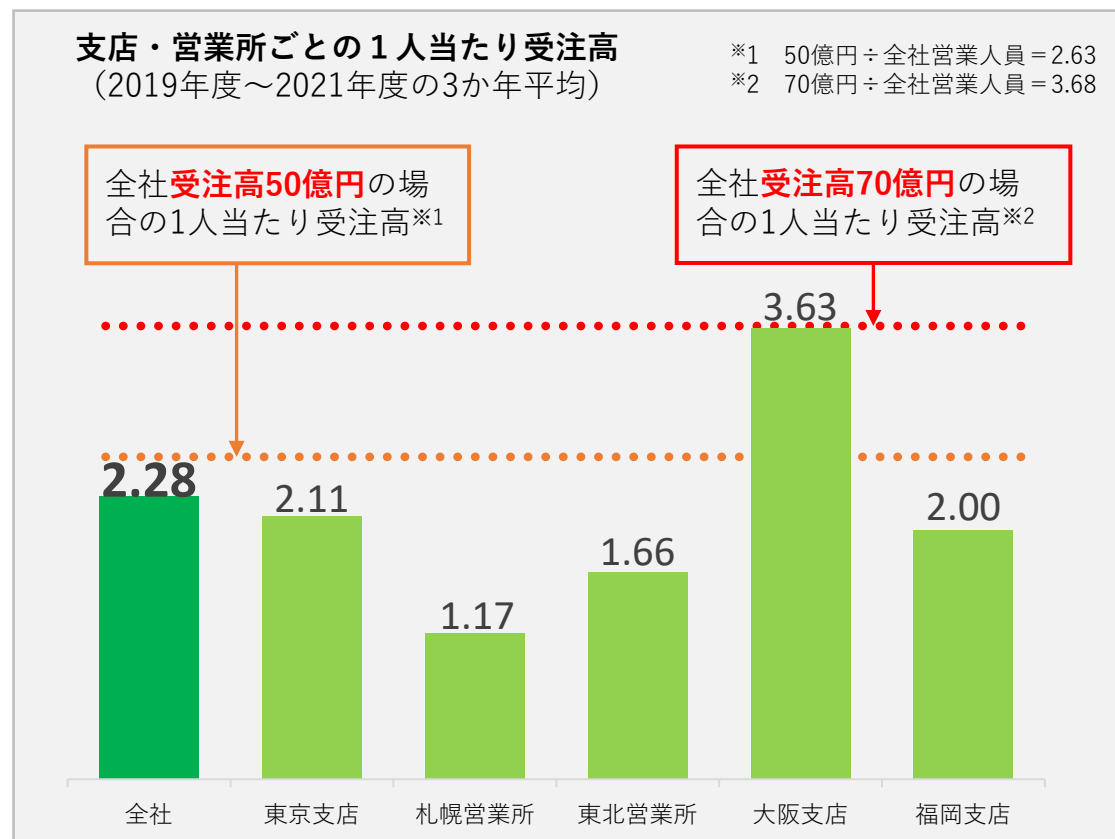
1人当たり売上高の比較（直近5年分）



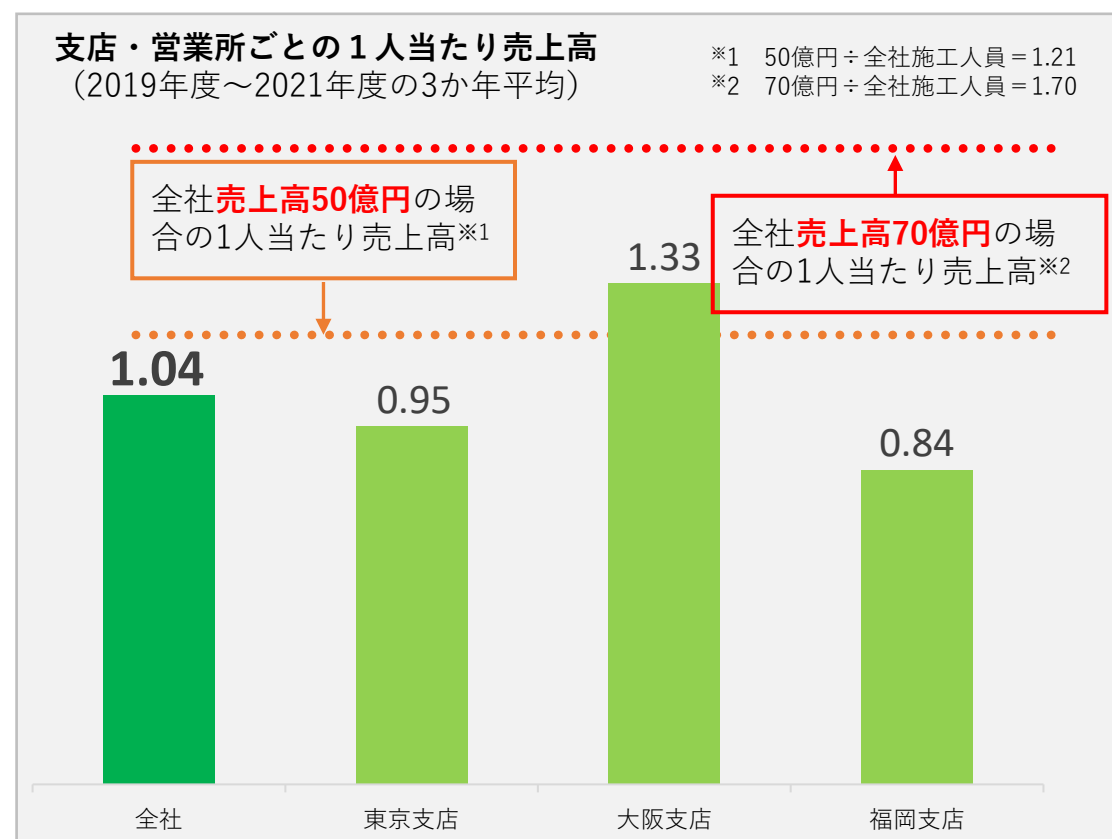
※B社：基礎・地盤改良工事セグメントでの売上高と人員数で算出

営業受注高/施工人員売上高

- 各支店ごとに1人当たり受注高を算出(3か年平均)したところ、大阪支店が最も高く3.63億円/人であった。
- 全社受注高50億円達成には1人当たり受注高2.63億円、全社受注高70億円達成には1人当たり受注高3.68億円が必要である。
- 各支店・営業所の1人当たり受注高を大阪支店と同額にすると、全社受注高は61.71億円 (+19.3億円) となる。

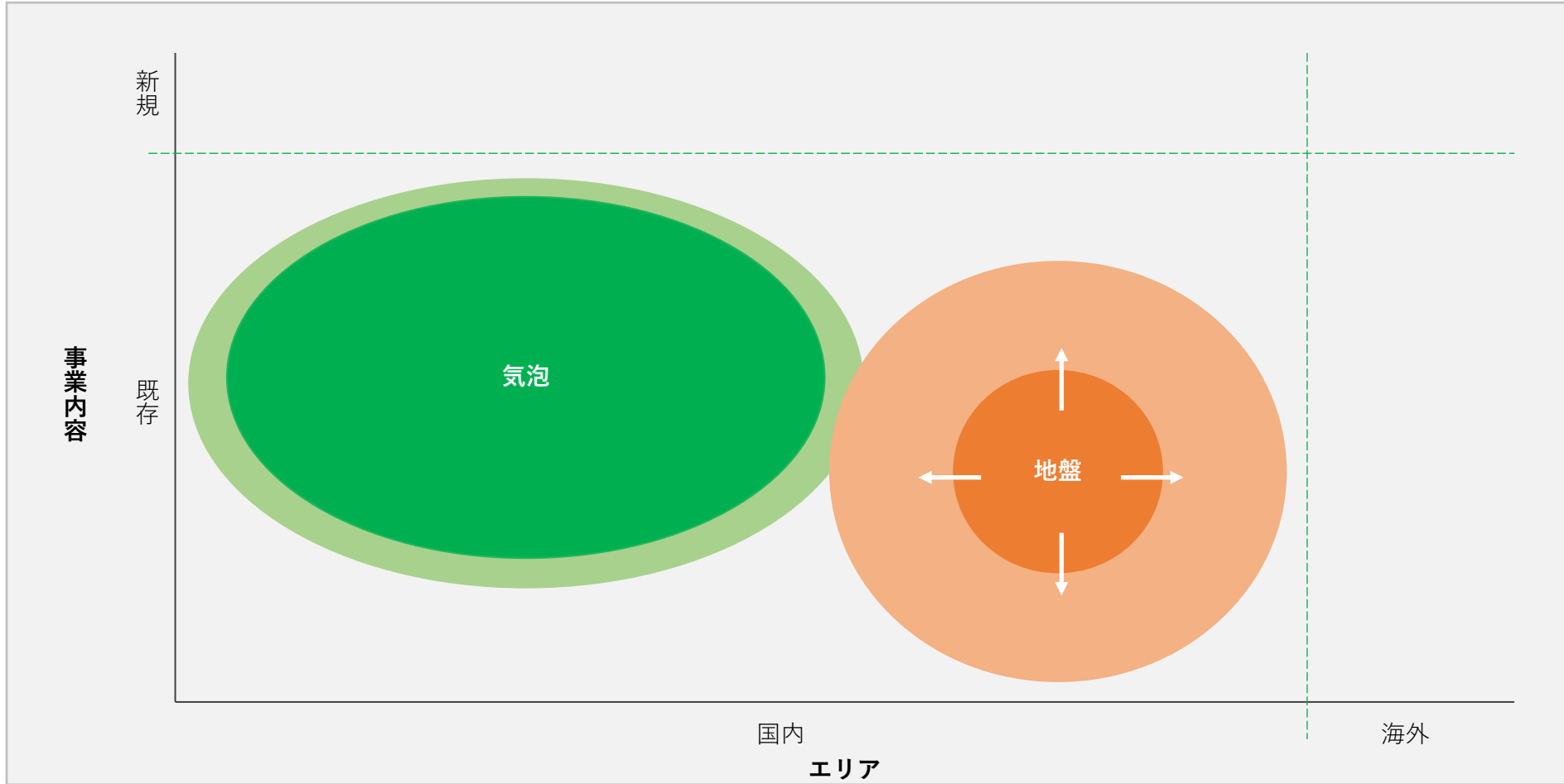


- 各支店ごとに1人当たり売上高を算出したところ、大阪支店が他支店に比べ約0.35億円ほど高い結果になっている。
- 全社売上高50億円達成には1人当たり売上高1.21億円、全社売上高70億円達成には1人当たり売上高1.7億円が必要である。
- 東京支店と福岡支店の1人当たり売上高を大阪支店と同額にすると、全社売上高は57.14億円 (+10.9億円) となる。



事業領域イメージ

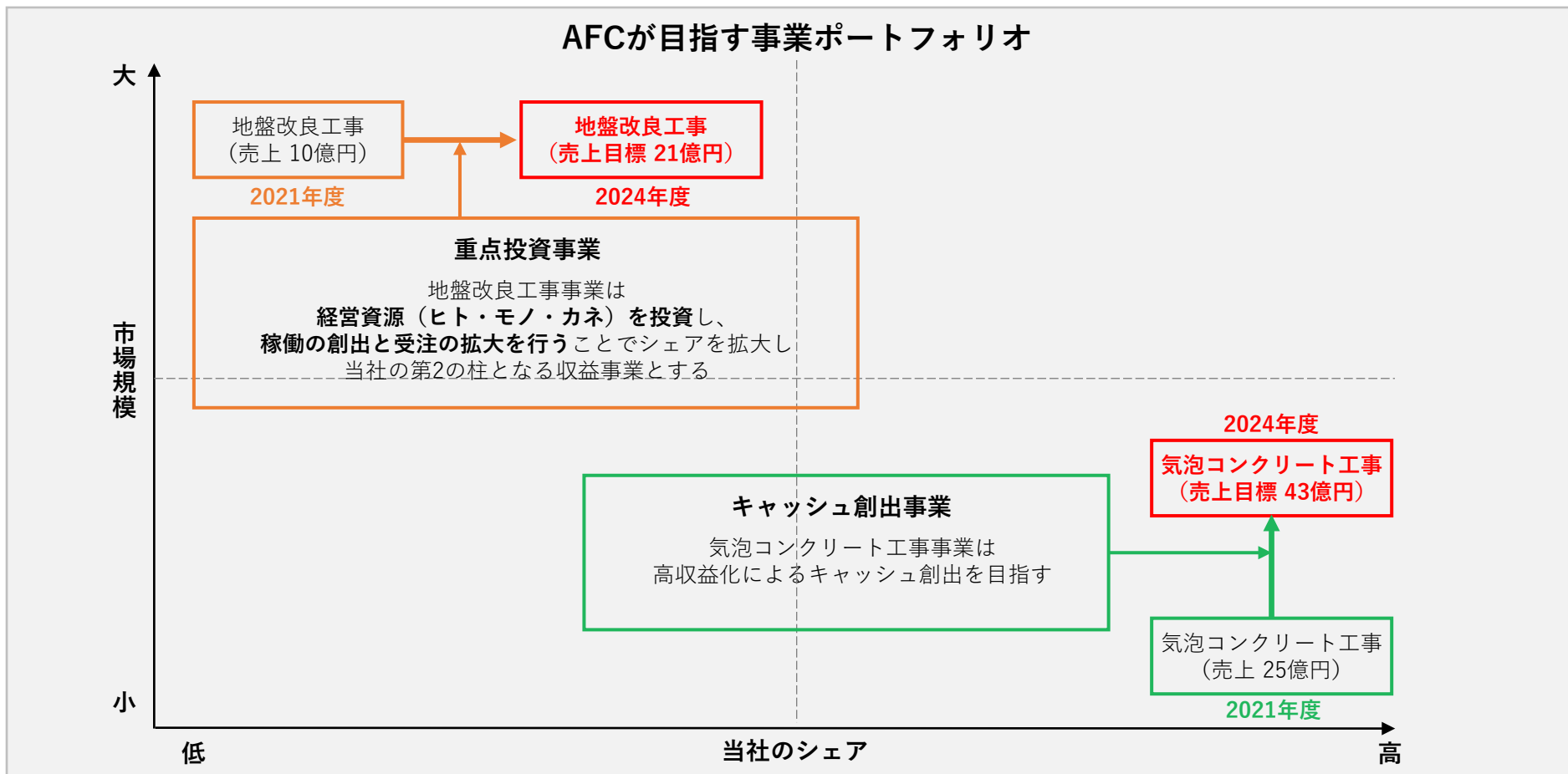
- 「成長戦略」を考えたときの事業領域のイメージ（※円の大きさは売上高の大きさのイメージを表す）
- 気泡コンクリート工事は「現状+ α 」、地盤改良工事は「拡大」（※以降のペーパーは下図の事業領域をベースに作成）



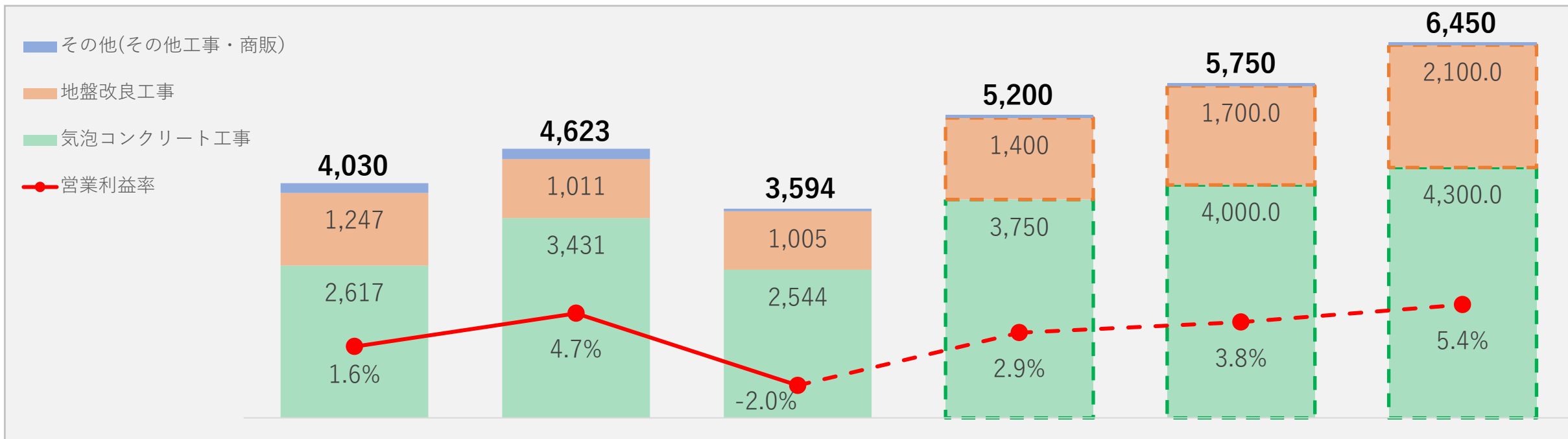
将来

事業方針

- 規模拡大を目指す場合、市場規模が大きく売上拡大余地のある地盤改良工事事業の拡大が必須となる。
- 地盤改良工事事業の拡大においては、短期的には設備の購入や人員増強・教育によるシェア拡大、中長期的には外部からの経営資源の獲得による高収益化が必要である。高収益の気泡コンクリート工事事業で獲得したキャッシュを地盤改良工事に投資することで、高シェア高収益の気泡コンクリート工事事業に次ぐ第2の柱の確立を目指す。



数値計画



(単位:百万円)

	2019年度 (実績)	2020年度 (実績)	2021年度 (実績)	2022年度	2023年度	2024年度
売上高	4,030	4,623	3,594	5,200	5,750	6,450
気泡コンクリート工事	2,617 (64.9%)	3,431 (74.2%)	2,544 (70.8%)	3,750 (72.1%)	4,000 (69.6%)	4,300 (66.7%)
地盤改良工事	1,247 (31.0%)	1,011 (21.9%)	1,005 (28.0%)	1,400 (26.9%)	1,700 (29.6%)	2,100 (32.6%)
その他	165 (4.1%)	181 (3.9%)	44 (1.2%)	50 (1.0%)	50 (0.8%)	50 (0.7%)
営業利益	64 (1.6%)	215 (4.7%)	-73 (-2.0%)	150 (2.9%)	220 (3.8%)	350 (5.4%)
当期純利益	39 (1.0%)	153 (3.3%)	-52 (-1.4%)	110 (2.1%)	159 (2.8%)	250 (3.9%)
ROE	3.0%	10.8%	-3.6%	7.3%	9.5%	13.0%

現状分析と方向性

分類	分析結果の概要	今後の方向性
自社の状況	<ul style="list-style-type: none">● 業績が気泡コンクリート工事業の状況に大きく影響を受けている● 地盤改良工事業は競合と比べて、収益性に劣る	▶ 地盤改良工事の拡大による業績の安定と収益性の確保
	<ul style="list-style-type: none">● 地盤改良工事業は支店によって設備・人員にばらつきがある● 現在の人員の一人当たりの売上高・受注高が低く、売上向上が必要● 1人当たりの施工売上高を上げることが必要	▶ 経営資源の適正配分と現場生産性の向上
市場の状況	<ul style="list-style-type: none">● 土木市場は安定した推移が見込まれる● 民間市場・建築市場は拡大傾向にある● 土地造成工事は民間市場が堅調である	▶ 民間市場/建築市場への取組強化
	<ul style="list-style-type: none">● 九州・沖縄地方の建設市場は近畿地方と同程度の規模がある● 東北地方・中国地方・四国地方等の大都市圏以外の地方にも一定規模の市場がある● 東京支店管轄の市場を拡大することも必要	▶ 営業の強化
	<ul style="list-style-type: none">● ゼネコン各社を中心にi-Constructionへの取組が進んでいる● 地盤改良工においては国交省直轄工事の約40%がICT施工	▶ i-Constructionへの対応
競合の状況	<ul style="list-style-type: none">● 政府による「i-Construction」の促進に伴い、ICT活用によりニーズへの対応および効率化に舵を切り始めている	
	<ul style="list-style-type: none">● 自社のみでは対応しきれないニーズの変化に対して、自社外の経営資源を活用することで、ニーズの変化に対応する組織をつくっている。（元請けとの共同開発・資本提携・M&A等）	▶ 外部の経営資源獲得・活用の検討

1 『時価総額』 向上に向けた現状の課題及び取組

① 中期経営計画推進による業績向上

気泡コンクリート工事

ニッチ市場ではあるが、当社のシェアが高く地盤改良工事に比べ利益率が高い気泡コンクリート工事(エアモルタル・エアミルク工事)を、**キャッシュ創出事業**と位置づけ用途拡大をはかるとともに、長距離圧送が求められるトンネルの背面空洞補修等において、湧水場所や水中での充填施工が可能な非エア系可塑状グラウト材を使用したNLG工法や、少量の気泡コンクリート工事が簡単に出来るプレミックス材の販売を推進する。また**環境対策商品**として気泡コンクリート工事の市場開拓に取り組んでいく。

地盤改良工事

市場規模が大きい地盤改良工事を重点投資事業として、気泡コンクリート工事で獲得した**キャッシュをもとに投資(ヒト・モノ・カネ)を行い**、営業・施工体制強化による受注及び完成工事高の拡大を図ることで、当社の**第2の柱となる収益事業**として育成していく。

▶▶ 14のKPI

『時価総額』 向上に向けた取組み

		2022年度	2023年度	2024年度
地盤改良工事 の拡大	①人材確保	3名	2名	1名
	②売上増	+ 200百万円 (対前年計画)	+ 300百万円 (対前年計画)	+ 400百万円 (対前年計画)
		深層混合処理工法 (4工法) 拡大	・ 設計協力拡大	・ 一次請の拡大
		パワーブレンダー機材の増設による売上増	・ 協力会社の確保	・ 一次請の拡大
		東京HYSC杭工法 施工Team数の増	・ 協力会社の確保	
業績の安定と 収益	③従業員1人当売上	112人 46百万円	115人 50百万円	119人 54百万円
	④繰越受注目標	全社 1,398百万円	全社 1,600百万円	全社 1,800百万円
経営資源の 適正配分	⑤多能工化	全社 +3名	全社 +2名	全社 +1名

『時価総額』 向上に向けた取組み

		2022年度	2023年度	2024年度
生産性向上	⑥工務担当者の設置	2名		
	⑦施工班の増加	全社 22班 → 25班	全社 28班	全社 32班
	⑧資格保有者改善	土木施工管理技士2級以上 28名	土木施工管理技士2級以上 33名	土木施工管理技士2級以上 38名
	⑨時間当たり m ³ 数 (工事現場時間)	5 %Up 対過去平均	5 %Up 対前年	5 %Up 対前年
市場開拓	⑩コンサル営業 (新規)	受注 10件	受注 20件	受注 5件
営業強化		+ 130百万円 (対前年計画)	+ 220百万円 (対前年計画)	+ 320百万円 (対前年計画)
	⑪気泡コンクリート工事 売上増	営業社員の確保		
		SFA導入		
広報活動・ 知名度アップ	⑫展示会出展	年間 2回	年間 2回	年間 2回
	⑬雑誌記事掲載	年間 2回	年間 2回	年間 2回

『時価総額』 向上に向けた取組み

		2022年度	2023年度	2024年度
i-construction への対応	⑭ ICT施工の受注件数	4件	6件	10件
外部資源活用	M&A	案件検討		
	SDGs	カーボンニュートラル検討－取組み		

② コーポレート ガバナンスの充実

スタンダード市場に要求される原則を
ベースに補充原則の実施に向けての取組み。

- ・任意の各委員会（指名委員会・報酬委員会）
を創設。
- ・取締役会全体の知識等のバランスを明確化。

③ 情報開示の充実 （IR活動の強化等）

中長期における企業価値向上を図る観点
から、情報開示の充実及び当社の社会的
認知度向上を図る。

- ・当社HPでのIR情報の充実を図る。
- ・投資家向け会社説明会を適宜開催。

④ 株主還元施策

配当方針として継続的かつ安定的な配当を
行うことを基本としつつ、業績が向上した
場合は都度増配を検討。

2 『流通株式比率』 向上に対する現状の課題及び取組

当社株式を保有する普通銀行・事業法人の当社政策保有株の縮減を当該株主と検討・協議の上、
当面の目標として流通株式比率35%を目指す。



エアモルタルのバイオニア
麻生フオームクリート
ASO FOAM CRETE

< 免責事項 >

- 本資料は、当社の業績及び事業戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社の株式の購入や売却を勧誘するものではありません。
- 本資料の内容には、将来の業績に関する意見や予測等の情報を掲載することがありますが、これらの情報は、資料作成時点の当社の判断に基づいて作成されております。よって、その実現・達成を約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。
- 本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。また、本資料の無断での複製、転送等を行わないようお願い致します。