



平成 28 年 2 月 12 日

各 位

会 社 名 株式会社 福田組
代 表 者 名 代表取締役社長 太田 豊彦
(コード番号 1899 東証第一部)
問 合 せ 先 執行役員経営企画部長 大塚 進一
(TEL 025-266-9111)

長期ビジョン 2025 及び中期経営計画 2018 策定のお知らせ

当社は、当社グループの長い時間軸でのあるべき姿である「長期ビジョン 2025」、及び、当期を初年度とする 3 ケ年の活動計画である「中期経営計画 2018」を策定しましたので、お知らせいたします。

建設業を取り巻く事業環境は、当社の本拠地である新潟など地方においては必ずしも良好とは言えない状況があるものの、政府の成長戦略による公共投資や企業収益の回復に伴う民間投資の増大などにより全体的には大きく好転しており、今後においても短期的には一定の需要が見込める状況にあります。しかし、中長期的には中国をはじめとした新興国における景気の減速を要因とした日本経済の先行きの不透明感や、人口減少などを背景にした設備投資意欲の低下などから受注環境は厳しくなることが想定されます。また、ストック型社会が要請する「新設」から「維持更新」へという質的な変化への対応や技能労働者の不足及び高齢化など多くの問題が山積しています。

このような状況下、「長期ビジョン 2025」では 10 年後のあるべき姿として、継続的かつ安定的な成長を目指しており、主な施策を「強い連結経営で地方ゼネコンの枠を超えた全国展開」としております。当社グループの連結経営は、連単倍率（連結売上÷親会社単体売上）が同業他社と比して高いこと、及びその事業内容をほぼ建設とその周辺事業に集中していることから、建設における高い総合力が特徴となっています。この特徴を前提に、グループ各社が個々に収益を増加させる戦略を実施し成長していくこと、さらに、各社の技術やノウハウの融合を強力に進めていく事でグループ全体がより一層成長していく事を目指します。

また「中期経営計画 2018」では、①既存事業における「安定的な収益基盤」の構築、②将来に向けた「収益基盤の多様化」への準備、③グループの連携による売上と利益の確保、④人材の確保と成長、⑤信頼される FUKUDA グループの 5 項目を基本方針とし、「長期ビジョン 2025」に向けた第一歩と位置づけ、強固な経営基盤の構築を進める 3 ケ年といたします。

本計画の達成に向けグループ一丸となって努めていく所存でございますので、株主様をはじめステークホルダーの皆様におかれましては今後とも一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

以上

長期ビジョン2025 中期経営計画2018

2016年2月

株式会社福田組
福田グループ



目次

フクダグループスピリット	1
過去5年間の連結経営成績	2
今後の事業環境の見通し	4
経営計画の位置付け～長期ビジョン2025～ ～中期経営計画2018～	5
長期ビジョン2025 ～10年後のあるべき姿～	6
中期経営計画2018 中期業績目標	7
中期財務目標	8
基本方針	9
基-1 既存事業における安定的な収益基盤の構築	10
基-2 将来に向けた「収益基盤の多様化」	11
基-3 グループの連携による売上と利益の確保	11
基-4 人材の確保と成長	12
基-5 信頼されるFUKUDAグループ	12



フクダグループスピリット

100年先も誠実

FUKUDA GROUP

フクダグループの誠実とは、
かけがえない人を愛するように、誠心誠意尽くすことである。
誠実を貫き、大切な人たちとの強いきずなをつくりあげ、
そのいのちと暮らしを守る。
我々はグループの総力を結集し、この使命を果たし、
100年先もつなげて行く。

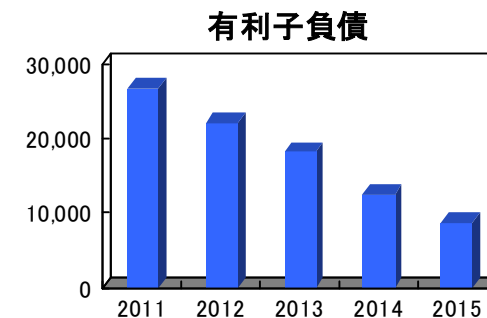
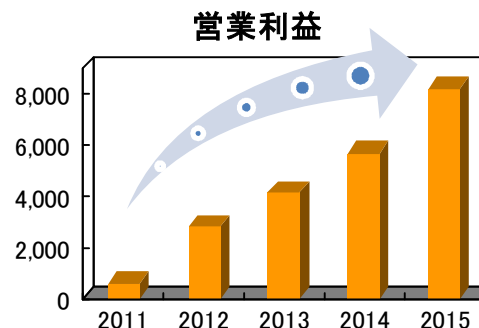
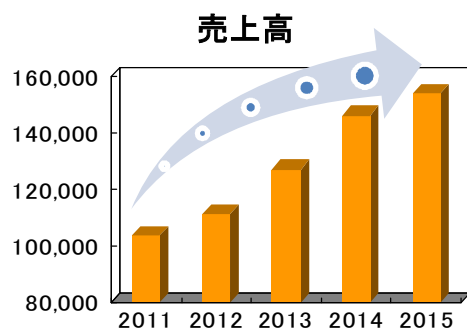


過去5年間の連結経営成績

単位:百万円

	2011年	2012年	2013年	2014年	2015年
総売上高	103,657	111,431	127,365	146,241	154,067
営業利益	579	2,813	4,153	5,667	8,166
(%)	0.6%	2.5%	3.3%	3.9%	5.3%
当期純利益	△234	2,729	3,265	5,611	8,573
(%)	△0.2%	2.4%	2.6%	3.8%	5.6%
有利子負債	26,946	22,203	18,227	12,393	8,746
自己資本比率	28.6%	30.6%	32.4%	37.5%	41.8%
配当/株	3円	4円	5円	7円	12円
連単倍率	182%	192%	174%	164%	160%

※連単倍率＝連結売上高÷単体売上高



◆成果

- ・大都市圏を中心とした民間設備投資の回復
- ・震災復興関連などへの貢献
- ・総合評価方式への対応力の向上

受注の増加

- ・原価トラブルの減少
- ・特命工事の増加で労務、資材の計画発注が可能に
- ・経費削減施策と売上の増加による販管費率の減少

利益率の向上

- ・純資産の積み上げ
- ・フリーキャッシュフローにより有利子負債の削減
- ・自己資本比率2011年対比で13.2%向上

財務体質の強化

◆課題

- ・地盤である新潟地区での伸び悩み
- ・保有資産の売却による賃貸収入の減少
- ・足元の繁忙感から技術開発・人材開発などの将来に向けた施策が遅れ気味

◆連結経営の特徴

高い連単倍率

同業他社と比して高い比率となっており、グループの総合力の高さを示している
(近年低下傾向は、単体の業績回復によるもの)

今後の事業環境の見通し

2016 / 2017 / 2018 / 2019 / 2020 / 2021 / 2022 / 2023 / 2024 / 2025

都市部を中心に安定的な需要

国内需要の減少、競争激化の可能性

需要の増大による労働力不足

就労人口の減少に伴う労働力不足

公共事業の発注形態の変化

環境問題、インフラの老朽化への対応に向けた需要の増大

足元から中期的には堅調な事業環境が続くと予想される
ただし東京オリンピック・パラリンピック後は不透明な状況

中期的な本業の進化・成長に加え、不透明な長期の事業環境に対応した経営計画の作成が必要

過去5年間

受注・収益の低迷を理由
に再生に向けた計画策定

- ・受注の拡大
- ・利益率の向上
- ・財務体質の良化

計画以上の成果

これからの10年

2016 / 2017 / 2018 / 2019 / 2020 / 2021 / 2022 / 2023 / 2024 / 2025

長期ビジョン2025

10年後のあるべき姿の設定

中期経営計画
2018

- ・本業の進化と成長
- ・長期ビジョンに向けた施策の開始

● 長期数値目標 ●

- ・ 収益性指標
R O E 安定的に8%程度
- ・ 株主還元
純資産配当率2.0%又は配当性向20%を目安に

● あるべき姿 ● ～100年の歴史の伝承と次の100年に向けた挑戦～

- ・ 強い連結経営で地方ゼネコンの枠を超えた全国展開
- ・ 品質と安全で顧客満足の創造
- ・ 高い技術力・高い提案力のある企業集団へ
- ・ 優秀な人材の確保と活躍できる環境の整備
- ・ 全てのステークホルダーとWIN・WINの関係を構築

● 中期業績目標 ●

項目	2015年	2018年目標
売上高	1,541億円	1,750億円
福田組単体	965億円	1,120億円
(建築土木)	(926億円)	(1,100億円)
(開発事業)	(39億円)	(20億円)
グループ会社	576億円	630億円
営業利益	81億円	81億円
福田組単体	54億円	52億円
(建築土木)	(80億円)	(90億円)
(開発事業)	(15億円)	(5億円)
(販管費)	(△41億円)	(△43億円)
グループ会社	27億円	29億円

2015年

大型自社開発案件が完成し売却が進んだ事により単体開発事業収益が増加

2018年

販売物件の減少分を建築土木事業・グループ会社事業でカバーし営業利益は維持

● 中期財務目標 ●

財務体質強化

自己資本比率48%以上

有利子負債残高

業容拡大でも現状水準以下

株主還元

財務体質強化を勘案した上で
安定的な配当を実施



営業キャッシュフロー



成長投資

項目	2015年	2018年目標
自己資本比率	42.3%	48%以上
有利子負債	87億円	50億円程度
純資産配当率	1.3%	1.5%程度

基-1 既存事業における「安定的な収益基盤」の構築

基-2 将来に向けた「収益基盤の多様化」への準備

基-3 グループの連携による売上と利益の確保

基-4 人材の確保と成長

基-5 信頼されるFUKUDAグループ

基1-1 単体建築部門

社会情勢を見据えた営業展開と現場力の強化

- ①首都圏での工事量増大への対応
- ②リニューアル事業の拡大
- ③顧客のニーズをとらえた営業基盤の強化
- ④現場力の強化 ～ものづくりの原点回帰～
- ⑤効率化施工の推進
- ⑥協力業者との連携強化

基1-2 単体土木部門

公共関連の新設工事減少を見据え、民間工事と維持更新工事への対応を強化

- ①拠点別営業戦略の策定と実践による官庁土木部門の維持
- ②技術提案力向上・設計協力などによる民間土木部門の強化
- ③経験技術者の育成と技術開発による維持更新分野の強化
- ④現場力の強化 ～基本施工の遵守～
- ⑤効率化施工の推進
- ⑥協力業者との連携強化

基1-3 開発事業部門

切れ目ない販売事業の構築と賃貸事業のボリュームアップ

- ①ミニ開発への取り組み
- ②再開発事業、区画整理事業への取り組み
- ③新潟を含めた地方都市部での賃貸事業のボリュームアップ

- ①グループ各社のノウハウの融合による新規事業への取り組み
- ②公共工事の発注形態多様化への対応（PPP,PFI的手法への取り組み）
- ③「新潟」をキーワードにした提案力の向上による受注拡大
- ④フリーキャッシュフローの有効活用による成長投資
- ⑤海外案件は、インフラ整備案件を中心にグループ全体での取り組み

- ①グループの連携によるエネルギー関連・防災関連・維持更新関連などの技術開発
- ②グループ各社の事業領域の拡大（営業範囲の拡大）
- ③グループ各社の収益基盤の多様化（新商品の開発）
- ④公共事業に頼らない売り上げ構成の構築
- ⑤営業情報の共有による営業力の強化
- ⑥原価情報の共有による調達力の強化
- ⑥人材・資金など経営資源の連携によるシナジーの推進

中期経営計画2018 基-4 人材の確保と成長

- ①魅力ある業界、働き甲斐ある企業への変革による採用の確保
- ②ワークライフバランスを意識した労働環境の整備
- ③人材の多様化に向けた取り組みの推進
(女性社員等の活躍を推進するための環境の整備)
- ④事業に必要な有資格者の育成と能力向上
- ⑤若年従事者の早期戦力化の推進
- ⑥グループ全体での採用・教育へ向けた取り組み
- ⑦協力企業の人材育成へのアシスト

中期経営計画2018 基-5 信頼されるFUKUDAグループ

- ①時代の要請を取り入れたコーポレートガバナンス対応
- ②グループ全体でのコンプライアンスの強化
- ③グループ全体でのリスクマネジメントの強化
- ④グループ・協力会を含め、品質と安全を重視
- ⑤CSR強化

感動を築く。 FUKUDA

FUKUDA GREEN 自然環境への配慮

FUKUDA BLUE より良い社会環境の創造

FUKUDA RED 人間と感動の象徴



さらに、形状の変化によって、
次のような意識を表現しています。

- 真円から楕円へ「たゆまぬ自己改革」
- 上方へ「飛躍」
- 横への広がり「新たな事業活動への挑戦」



本資料に掲載されている計画・目標など将来に関する事項は、本資料発行時において入手可能な情報に基づき、当社および当社グループが作成したものであり、リスクや不確実性を含んでおります。
従って、実際の業績等は記載されている目標等と異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。