



平成 28 年 6 月 7 日

各 位

会 社 名 ライト工業株式会社
代 表 者 代表取締役社長 鈴木 和夫
(コード番号 1926 東証第一部)
問 合 せ 先 取締役 経営企画本部長 西 誠
(TEL 03-3265-2555)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2017 年 3 月期を初年度とした中期経営計画を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 経営理念

当社グループは、経営理念に『新たな価値に挑戦し、創造し続ける』を掲げ、いつの時代も皆様に信頼される企業を目指しております。

2. 計画の基本方針

本中期経営計画では、基本方針として『次世代へ繋がる体質の強化』を掲げ、コア事業である専業土木分野においてはR&Dセンターを新設し、研究・開発体制を更に強化するとともに、建築事業や海外事業などを含めたグループ全体での効率的経営を推進していくことにより、安定かつ確実な成長を目指します。

3. 中期経営計画の対象期間

2017 年 3 月期から 2019 年 3 月期までの 3 カ年

4. 中期経営計画の連結数値目標

(単位;百万円)

	実績	計画
	2016 年 3 月期	2019 年 3 月期
売上高	93,166	100,000
営業利益	8,633	9,500

詳細につきましては、添付資料をご覧ください。

本資料で開示されているデータ及び将来に関する予測は、本資料発表日現在の判断や、入手可能な情報に基づくものであり、経済情勢や市場動向の変化等、様々な要因によって変化する可能性があるため、記載された目標・予想等の達成及び将来の業績を保証するものではありません。

以上



中期経営計画 Raito 2018

RAITO,KOGYO,CO.LTD



2016年6月7日
ライト工業株式会社
東証一部：1926



1 前中期経営計画期間の振り返り

2 環境認識

3 中期経営計画基本方針

4 経営指標目標

5 事業強化戦略

6 株主還元方針



1. 前中期経営計画期間の振り返り

RAITO,KOGYO,CO.LTD

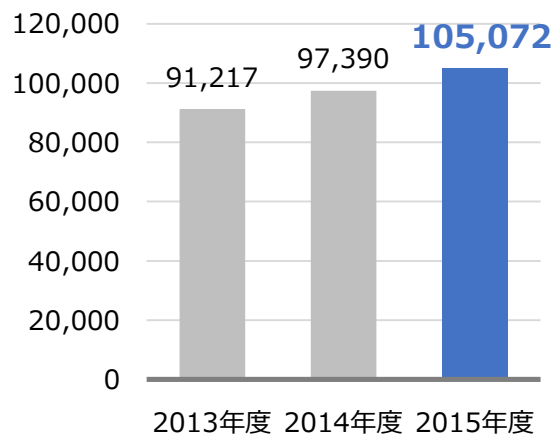
経営指標の推移

(百万円)

	2013年度	2014年度	2015年度
受注高	91,217	97,390	105,072
売上高	92,698	85,648	93,166
営業利益	6,581	7,078	8,633

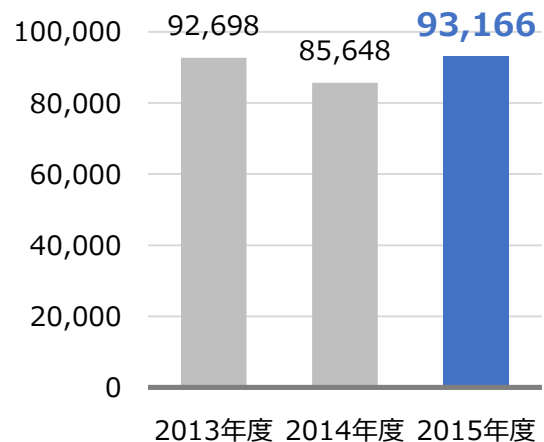
受注高

(百万円)



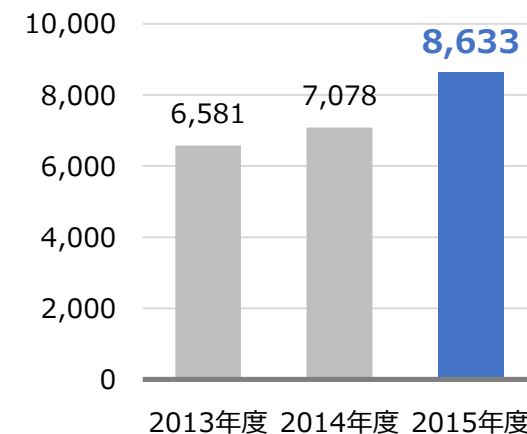
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



1. 前中期経営計画期間の振り返り

技術開発の推進

2013年度

● ロータスアンカー工法

～繰返し注入により補強体を造成する
地山補強土工法～



2014年度

● MegaジェットM3工法

～狭隘地対応型高圧噴射攪拌工法～

● ローターブレンダー Z

～浅層・中層混合処理工法用新型施工機～

● Robo-Shot

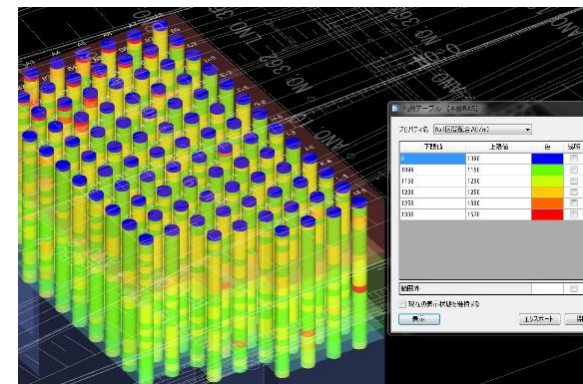
～のり面吹付工の機械化による省人化施工技術～



2015年度

● 3D-ViMaシステム

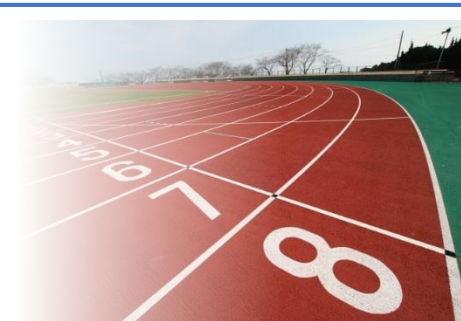
～ICT,CIMを適用した地盤改良の品質・
出来形可視化システム～



2. 環境認識 ～社会環境と建設市場の動向～

RAITO,KOGYO,CO.LTD

- 政府の経済対策や防災・減災対策、オリンピック関連需要などを背景に基本的には良好な状態を維持。



- 集中復興期間が終了して新たなステージを迎えた東日本大震災復興特別会計等、政府建設投資の減少により、公共工事については厳しい状況。



- 工事量増大に伴い、技能労働者の不足、労務価格の上昇が懸念されるとともに、長期的には人口減を背景とした需要の減少や担い手確保の問題等、多くの課題も内在。



3. 中期経営計画基本方針

経営理念の実現に向けた計画策定への道標



次世代へ繋がる体質の強化

- 企業としての質的な向上
- 効率的経営の推進
- 安定かつ確実な成長路線の実現



4. 経営指標目標

連結売上高1,000億円を目指して

	2015年度（実績）		2018年度（目標）	
	連結	単体	連結	単体
売上高	931億円	773億円	1,000億円	840億円
営業利益	86億円	78億円	95億円	84億円
ROE	13.5%	—	13.5%以上	—
配当性向	17.8%	—	20%以上	—

ROE向上に向けては、各事業の収益力の改善に優先的に取り組むこととし、自己資本を勘案しつつ、現状の数値の維持に努める。



① 専業土木事業強化戦略 – 成長を継続するための営業力と施工力の強化 –

- グループ会社を含めた各拠点の特長を活かす営業活動の強化
- 需要の多い地域や工種に対する見極めと経営資源の集中・移行
- 更なる機械化の推進やICT技術の導入による労働者不足への対応と施工能率向上



② 研究・開発強化戦略 – 次世代を担う技術開発の推進 –

- R&Dセンターの新設と、革新的なアプローチによる研究開発の推進
- 次世代の市場への対応と、新たな市場創出を目指した新規工法の開発
- 調査・解析や材料開発の強化による、保有技術のブラッシュアップと差別化技術の開発



5. 事業強化戦略

RAITO,KOGYO,CO.LTD

③ 建築事業強化戦略 – 首都圏のシェア拡大と東北の震災復興事業への貢献 –

- 品質の確保と安全管理体制強化による高い顧客満足の継続
- 既存顧客の深耕と新規分野からの受注推進による営業力強化
- 各部門における教育の充実と組織力の強化



④ 海外事業強化戦略 – 総売上高の1割事業を目指して –

- 市場調査の強化による営業エリア・工種の拡大と経営資源配分の最適化
- 各拠点における効率化の推進による経営基盤の強化
- リスク評価の充実と収益性を重視した営業活動



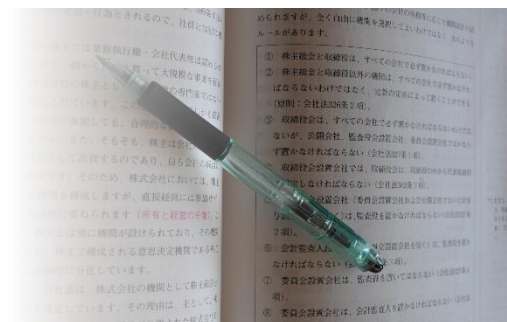
⑤ 安全・品質強化戦略 – 業界トップクラスの安全水準を継続 –

- 人命尊重・安全第一を基本とした安全管理
- 徹底した品質管理の継続による信頼性向上
- 安全・品質管理能力に関する教育の更なる充実



⑥ 経営・財務強化戦略 – 安定した経営基盤をさらなる高みへ強化 –

- 固定費の更なる削減による経営の効率化推進
- 次世代に繋がる部門への積極的な投資の実施
- 基幹人材の確保および育成に向けた取り組み



配当に関する方針

長期的観点のもと安定的かつ継続的に配当を維持する基本方針は継続いたしますが、「当社株主帰属当期純利益」の拡大に応じてその成果を株主の皆様と共有すべく、配当性向20%以上を目指します。

参考 2013～2015年度配当金推移

	2013	2014	2015
配当金 (円/株)	10.0	14.0	20.0
配当性向	13.3%	16.0%	17.8%



本資料に関するお問い合わせ

ライト工業株式会社
経営企画本部 経営企画部
03-3265-2555

本資料で開示されているデータ及び将来に関する予測は、本資料発表日現在の判断や、入手可能な情報に基づくものであり、経済情勢や市場動向の変化等、様々な要因によって変化する可能性があるため、記載された目標・予想等の達成及び将来の業績を保証するものではありません。