



平成20年5月2日

各 位

会 社 名 丸紅建材リース株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 高畑 千秋
(コード番号：9763 東証第一部)
問 合 せ 先 常務取締役経理部長 向井 正明
(TEL 03-5404-8200)

中期経営計画策定のお知らせ

当社は、平成20年度を初年度とする2ヵ年の中期経営計画「Next Stage 2009～新たな未来への挑戦～」(平成20年4月1日～平成22年3月31日)を策定しましたので、お知らせします。

記

1. 策定の目的

当社は、平成17年度を初年度とした中期経営計画「Step Up 2007」において重仮設事業での一層の収益拡大と新規事業の確立という二つのビジョンを掲げ、3ヵ年計画を策定し推進してきました。しかしながら、公共建設投資の減少基調が続く中、建設会社の低価格入札、談合事件を背景とした指名停止、建築基準法改正による民間建築着工の遅れ、民間建設市場の価格競争激化等、当社の対面業界である建設業界の環境は激変しました。また、建設機材価格、原油をはじめとした原価の高騰は予想をはるかに上回るスピードで進行しているにもかかわらず、賃貸価格は低迷を続けており、2年目以降の数値計画は下方修正せざるを得ない状況となりました。

業界環境は、今後も厳しい状況が続くと予想される中、当社としましては、5年後の当社像を見据え、新たな2ヵ年の中期経営計画を「Next Stage 2009～新たな未来への挑戦～」と命名し、策定したものです。

2. 基本方針

- 5年後の当社像を見据え、本計画における2年間は業界の勝ち組を目指した営業力強化と安定的な収益が計上出来る「礎」を構築する「新たな飛躍に向けてのチャレンジ期間」と位置付け、顧客に対する「マルケン」ブランド、即ち、「存在力のある重仮設業者＝丸紅建材リース」を確立します。

- ・ 全てのステークホルダーの信頼を得るべくCSRを重視し、コンプライアンスの徹底と内部統制システムの強化を図ります。

3. 経営戦略

- (1) 当社の特徴である効率性に加え、「攻め」の営業による拡大路線を目指します。
- (2) 国内においては、本業である重仮設事業において、当社の本来あるべき姿である賃貸利益による収益確保と工事受注強化による完成工事高、完成工事利益増を目指します。特に、建設機材価格が急騰する中では、低迷する賃貸価格の引き上げが当社にとって最重要課題のひとつと位置付け、取り組んでまいります。
- (3) シナジー効果の期待出来る重仮設の周辺事業にM&A等により積極的に取り組み、収益基盤の確立を目指します。
尚、この方針の下、既に本年3月工事受注強化の一環として、株式会社塩見ホールディングスの100%子会社「株式会社成幸利根」の株式20%を取得し、持分法適用会社としました。更に、北海道地区の受注基盤強化と工事受注増を目指し、100%子会社「丸建基礎工事株式会社」を設立し、本年5月より営業を開始します。
- (4) 拡大する海外建設市場においては、タイムルケンを保有している優位性を活かしながら、東南アジア市場への更なる展開を図ります。

4. 年次別業績計画（連結）

（単位：百万円）

	平成19年度実績	平成20年度計画	平成21年度計画
売上高	23,586	24,500	25,500
営業利益	868	700	860
経常利益	857	790	830
当期純利益	683	520	540
減価償却前経常利益	990	1,070	1,100
ROE	7.63%	5.61%	5.62%

注) 営業利益、経常利益減少の主たる要因は、「丸建基礎工事株式会社」が取得しました建設機械及び当社の工場設備新設、更新による減価償却負担増であります。また、当期純利益の減少理由は、平成19年度実績において貸倒引当金の無税償却処理の増加による法人税の減少があったことによるものであります。

以上