

2009年5月25日

日本電設工業株式会社

日本電設3ヶ年経営計画2009

前3ヶ年経営計画である「日本電設3ヶ年経営計画2006」が実施された3年間を経済面から振り返ってみますと、前半は個人消費の伸びや企業業績の改善傾向に支えられ景気回復基調にありましたが、後半はアメリカにおけるサブプライム問題に端を発し、リーマンブラザーズの破綻等による金融不安が世界的な金融市場の混乱を招き、その影響が実体経済でも顕在化し、我が国の経済も急速な景気後退局面を迎えることとなりました。そのような経済環境の中で当社は、鉄道電気工事部門および情報通信工事部門の全国的な営業展開の強化や一般電気工事における受注競争力の強化、そして社員一人ひとりの人間力向上により利益を残せる体質改善等の施策を強力に推進してきました。その結果、完成工事高については、部門別、地域別にバラツキはあるものの総体的には増加傾向となり、利益についても3ヶ年経営計画の目標である経常利益率4%を大幅に超え、3年連続の増収増益となりました。しかし西日本地域の受注回復と利益確保という課題については、前3ヶ年の業績をみる限り改善が未だ進んでいないと判断されることから、引き続き経営改善へ向けた業務改革等の諸施策に取り組んでいく必要があります。

当社は第68期（2009年4月から始まる事業年度）を迎えましたが、国内の経済情勢に目を向けますと、米国を端緒とする金融危機と円高の影響で急速な景気減速による企業業績の悪化が顕在化し、それに伴って当社を取り巻く受注環境も、今後は企業の設備投資抑制等により、これまで以上に厳しい状況が続くものと予想されます。

そのような先行き不透明な経済環境の中でスタートする「日本電設3ヶ年経営計画2009」は、「本物志向の実践」をキャッチフレーズとして、企業としてあるべき本来の筋道を進んでいくことを基本理念として、前3ヶ年経営計画で確立された収益力の更なる向上を目指すとともに、受注競争力を高め、恒常的な利益体質への基盤強化などに取り組んでいくことと致します。

具体的には、受注競争力の強化を図るための施工体制の強化や組織的営業の推進が不可欠であり、同時に業務改善等により更なるコスト削減に取り組んでいきます。また、当社のような設備工事会社は人間中心の企業であり、人のみが価値を創造する業態であります。従いまして当社社員のみならず、出向受社員、子会社社員、協力会社社員に対し、一人ひとりの技術力、施工技能力、提案営業力など、それぞれの立場における社員の能力向上に向けた教育を積極的に実施してまいります。そして「日本電設3ヶ年経営計画2006」に引き続き、全国での鉄道電気工事を事業の柱とする中で、西日本地域の構造改革も含め一般電気工事の利益創出に向けた経営改善施策も進めてまいります。

さらには、当社とグループ会社との相互取引の活性化やノウハウの共有化を図りながら相互の収益力を強化し、NDKグループとしての総合力を高めていくことと致します。

I. 経営目標

2011年度における具体的な経営目標（数値）は下表のとおりです。

	経営目標
受注工事高	1,282 億円
完成工事高	1,256 億円
経常利益率（額）	5.0%（62 億円）

（注）数値は個別

II. 基本的な考え方

「受注競争力の強化（施工体制の強化、組織的営業の強化）」「恒常的利益体質への基盤強化」
「人材の確保と育成」「NDKグループの総合力向上」の4つの重点実施テーマを掲げ、次の諸施策を進めます。

- （1）社員、協力会社社員一人ひとりに対して「日本電設3ヶ年安全推進計画2009」における安全施策の理解の深度化と「NDK安全ルール」の順守の取組みを確実に実施していきます。特に「致命的な労働災害の回避」「列車事故や大きな輸送障害および営業事故の回避」「交通事故の回避」に対する対策防止の実行、およびルールを順守した安全施工の徹底をさらに強化します。
- （2）工事指揮者、施工指揮者としての施工技術レベルの向上と要員の拡充および子会社、協力会社に対して重要なパートナーであることを再認識し、お互いが対等な立場に立った本物志向の信頼関係を築いていくとともに、施工要員の確保を支援する等、様々な取組みを積極的に推進することにより、機動性の高い施工体制を実現します。
- （3）鉄道電気工事については、最大の得意先である東日本旅客鉄道株式会社を始めとするJR各社への組織営業を展開するとともに、全国の公民鉄事業者に対する営業体制の強化を推進します。
- （4）一般電気工事については、「改正省エネ法」施行に対応した環境負荷低減対策への取組みとして、CO₂排出量削減対策商品「エコパワー5点セット」※による提案営業やお客様の立場に立った設備診断によるリニューアル提案を推進します。また、官公庁工事への取組みとしては、総合評価落札方式への対応を強化します。

（※）「エコパワー5点セット」とは、

- ①高効率機器への変更（受変電設備、空調設備、熱源設備）
- ②空調システムの省エネ方式への変更
- ③運転制御の適正化とシステム変更に伴う動力設備の変更
- ④高効率光源への変更、点滅方式の変更
- ⑤自然エネルギーの活用

の5点を実施することにより省エネルギーとCO₂削減を実現する商品です。

- （5）情報通信工事については、全国での受注拡大を図るために、移動体通信工事、ネットワークインフラ工事、テレビ放送の地上デジタル化に伴う改修工事等に対応した施工体制

の強化および組織的営業を推進します。

- (6) 経済環境に左右されない利益体質の企業を目指して、業務改善による徹底した固定費の削減、工事原価の低減、無駄を排除する等の諸施策を推進します。
- (7) 人間中心の企業である当社は、人材の確保と育成に力を注いでいきます。具体的には、採用活動の強化による積極的な人材の確保や要員を有効活用するための全社的な適正配置、および新たな教育体系により、資格・職位別教育、専門教育および資格取得教育等の充実に努めます。
- (8) NDKグループの総合力を高め、収益力の拡大を図ります。

Ⅲ. 具体的取組み

1. 安全の推進

安全は当社にとって経営の根幹に関わる最重要課題と捉え、NDK安全ルールの展開による社員、協力会社社員の安全意識の向上と事故防止対策の理解と確実な実施について引き続き取り組みます。

具体的には、近年の事故事例に基づく再発防止のための重要対策や基本ルールなどを社員、協力会社社員一人ひとりに理解させるための指導および実行の強化を徹底させるとともに、事故予防の観点から実施状況についての組織的なトレースおよび評価を徹底します。

2. 受注競争力の強化

(1) 施工体制の強化

- ・管理、間接部門の要員を直接工事部門への配置転換を進めていくことにより施工能力の向上を図ります。
- ・子会社、協力会社との信頼関係の強化を図るとともに、新規協力会社の開拓を推進します。
- ・子会社の要員を積極的に増強していきます。
- ・当社、子会社、協力会社の社員に対し、新たな教育体系に基づいた技術力向上および資格取得のための教育を充実させ、更なる施工技術のレベルアップを強化します。

(2) 組織的営業の強化

①鉄道電気工事部門

- ・最大の得意先である東日本旅客鉄道株式会社を始めとするJR各社への営業を戦略的に進めます。

具体的には、顧客情報の収集力とそれに対する分析力を強化することにより戦略的な営業を展開します。

- ・東日本旅客鉄道株式会社からの設計ニーズに対応できる体制整備を図ります。
- ・我が国で唯一、全国規模で展開する鉄道電気工事の技術を活かした全国公民鉄事業者への営業活動を強化するとともに、そのための体制整備を再構築します。

②一般電気工事部門

- ・設備を保有、維持管理するお客様の立場に立った設備診断を実施し、最適のリニューアル提案ができる営業活動を推進します。
- ・「改正省エネ法」施行に対応した環境負荷低減対策への取組みとして、CO₂排出量削減対策商品「エコパワー5点セット」による提案営業を強化します。
- ・官公庁工事の総合評価落札方式への対応を強化します。
- ・電気、空調、衛生設備工事を一体とした総合設備企業としての営業展開を推進するために、営業教育を積極的に実施します。

③情報通信工事部門

- ・全国の移動体通信関係工事（モバイルWiMAX工事、各携帯電話事業者の駅構内等への基地局設置工事）への積極的な営業を展開します。
- ・ネットワークインフラ構築工事（地域イントラネット（自治体）、物販端末設置、交通事業者系カード等）への提案営業を推進します。
- ・テレビ放送の地上デジタル化に伴う改修工事の受注活動を全社的に展開します。
- ・各携帯電話事業者への次世代無線通信工事の営業活動を強化します。

3. 恒常的利益体質への基盤強化

（1）西日本統括本部の経営基盤強化

- ・西日本地域全体としての利益を創出するため、統括本部に責任と権限を持たせた経営管理体制を構築します。
- ・鉄道電気工事部門については、施工体制および組織的営業の強化を図り、更なる受注拡大を目指します。
- ・一般電気工事・情報通信工事部門の施工については、西日本統括本部が施工要員の一元管理を実施することで、機動力のある施工体制を構築します。
- ・西日本統括本部内各支店の組織体制および業務の見直しを実施し、一般管理費・間接固定費の削減、工事原価の低減を徹底します。

（2）その他地域支店の一般電気工事部門における経営改善施策

- ・効率的な施工方法の開発や要員の適正配置および更なる原価低減等の経営改善施策を着実に実施することで利益を確実に確保できる支店経営を目指します。

（3）関連事業の業容拡大

- ・ビルの設備点検・保守、監視、清掃業務等のサービス事業を展開する子会社については、社員の確保および資格取得による技術力向上を推進することにより、ビル管理事業の体制強化を図り、新規顧客の開拓を推進することによりグループ企業外からの収益力向上を目指します。
- ・ビル賃貸事業としてロータスマンションシリーズの計画的開発と社屋の建替えに併せた関連事業用ビルとの複合化を推進し、グループ企業外からの収益力向上を目指します。

4. 人材の確保と育成

(1) 人材の確保

- ・長期要員計画を基にした定年年齢到達者の再雇用促進や雇用環境の変化に合致した新規採用戦略を策定し、子会社を含むNDKグループの最適な要員確保を実施します。
- ・施工体制の強化を図るために、優秀な技術者を確保する手段として中途採用を積極的に実施します。
- ・NDKグループ会社合同の企業説明会を実施するなどグループとしての採用活動を推進します。

(2) 人材の育成

- ・「資格・職位別教育」と「専門教育」の2つの教育を基本として、新たに整理された教育計画に基づき中央学園、職場内で実施します。
- ・「資格・職位別教育」は、新入社員から管理職までを若手育成期間における教育、中堅社員教育、準管理職教育、管理職教育の4段階に分類し、それぞれの教育目的に応じたカリキュラムを設定した上で、中央学園や職場内において教育を実施します。
- ・「専門教育」は、職種別に専門的な知識を習得することを目的として、技術レベルに応じたカリキュラムを設定するとともに、最新の設備と施工技術の進歩に合わせた教育を導入し、専門性の高い社員を育成します。
- ・NDK社員に対して業務上必要な資格の取得を推進するとともに、子会社、協力会社社員に対しても業務上必要な資格の取得に向けた教育を支援します。
- ・中央学園の教育設備、教師および教材は、常に最新の技術を習得できるような環境整備に努めます。

5. NDKグループの総合力向上

(1) 会社運営方針の整備と深度化

- ・100%子会社の経営方針が、NDKの経営方針と一致するよう事業目的やコア業務を確認し、NDKグループに貢献できる経営を実施します。
- ・子会社を適正に運営するための内部統制の仕組みの整備を継続します。
- ・2009年度を初年度とする100%子会社の「3ヶ年経営計画2009」を策定し、NDKがその達成に向けた指導、支援を実施します。

(2) 当社とNDKグループ会社間の連携強化

- ・グループ社長会、企画担当者会議を開催し、当社経営方針の周知徹底やグループ会社からの要望の反映に努めます。
- ・グループ会社毎に自社製品のPRの場を提供し、グループ会社間の相互取引の活性化を積極的に推進します。

6. 各種施策

(1) 広報

- ・ホームページを全面的にリニューアルし、事業内容や財務内容など会社情報の充実化を図るとともに、NDKグループ会社とのホームページのリンク等により相互の協力関係を深めることで連携を強化します。

(2) 財務

- ・第68期（2010年3月期決算）より決算発表を4月末に実施するため、連結決算業務のシステム化を推進することにより業務の効率化を図ります。
- ・連結子会社および持分法適用会社への業務支援体制を強化します。

(3) 総務

- ・改正省エネ法への対応として、環境負荷削減計画を策定するとともに、削減対象会社としてエネルギー消費量削減への取組みを実施します。

(4) 総合経営情報システムの開発と推進

- ・既存システムに代わる新たなシステムの開発にあたり、「本物志向の経営」「業務と一体化したシステム」「ITを駆使した業務改革」「柔軟性、効率性を追及したシステム」を基本方針として、バージョンアップされた総合経営情報システムを再構築するために、第70期（2011年4月から始まる事業年度）運用開始に向けて開発を推進します。

IV. 部門別受注工事高、完成工事高および経常利益率（額）の推移

	2008年度（実績）		2011年度（計画）	
	受注工事高	完成工事高	受注工事高	完成工事高
鉄道電気工事	721億円	646億円	672億円	654億円
一般電気工事	409億円	385億円	424億円	409億円
情報通信工事	209億円	191億円	185億円	176億円
その他		14億円		16億円
計	1,339億円	1,238億円	1,282億円	1,256億円
経常利益率（額）	4.9%（61億円）		5.0%（62億円）	

（注）数値は個別