



平成 23 年 11 月 7 日

各 位

上場会社名 矢作建設工業株式会社
代表者名 取締役社長 山田 文男
(コード番号：1870 東証・名証各第一部)
本社所在地 名古屋市東区葵三丁目 19 番 7 号
問 合 せ 先 経理部長 川口 亮
TEL 052-935-2348

IR 資料『弊社の経営現況について（平成 24 年 3 月期第 2 四半期連結決算）』

当社グループの平成 24 年 3 月期第 2 四半期連結決算の概要と経営現況につきまして、「IR 資料」としてまとめましたので、ご参照いただければと存じます。

I. 連結損益の状況について

平成 24 年 3 月期第 2 四半期（当第 2 四半期）は前年同四半期に比べ減収減益となりましたが、期首計画に対しては営業利益、経常利益、純利益とも上回りました。

東日本大震災や欧州金融危機の影響から、経済面の停滞はもとより日本の社会全体で様々なパラダイムシフトが発生しており、より一層不透明な経営環境が続いております。当社はこうした環境を踏まえ、顧客の真の実需に応えるべく耐震補強をはじめとする差別化事業に注力し、引き続き収益の確保に努めてまいります。

□連結経営成績

(単位：百万円)

	23/9実績	期首計画	計画比	22/9実績	増減率	24/3通期予想
売上高	30,793	33,000	93.3%	32,541	▲5.4%	67,000
営業利益	3,035	3,000	101.2%	3,860	▲21.4%	3,950
経常利益	2,798	2,750	101.8%	3,561	▲21.4%	3,400
純利益	1,629	1,400	116.4%	1,868	▲12.8%	1,600

II. 今後の事業展開のポイント

- ① ピタコラム事業の新規市場開拓
- ② ウッドピタ事業の受注拡大
- ③ 分譲マンション事業の持続的成長
- ④ リ・バースマンション事業への取り組み
- ⑤ 差別化戦略の徹底

① ピタコラム事業の新規市場開拓

当第2四半期におけるピタコラム事業は、これまで優先的に進められてきた学校施設の耐震化がピークアウトしつつあることから、受注高、売上高とも前年同四半期実績を下回りました。

このような状況下で、当社グループは従来の学校施設だけでなく今後耐震需要の高まりが見込まれる集合住宅や民間分野などへ耐震補強市場の拡大を図っております。

集合住宅においては、完全外付けでブレース（筋交い）が無い「CESRet（セスレット）」工法（アウトフレーム型）のメリットとマンション大規模改修工事で培ったノウハウを活用し、エンドユーザーである住民にとって最適のトータルソリューションを提案し、受注拡大に注力しております。

また東日本大震災を契機に自治体による緊急輸送道路沿線建物の耐震化への取り組みのほか、民間企業の耐震化への関心も急速に高まっており、オフィスビルなど民間分野での耐震診断や補強工事の受注も着実に増えつつあります。

下半期においては3次補正予算の成立に伴い出件が遅れていた案件を含め耐震補強工事の発注が見込まれることから、受注の更なる拡大に努めてまいります。

□ピタコラム事業の実績および予想

（単位：百万円）

	23/9実績	22/9実績	比較増減	24/3予想	23/3実績	比較増減
連結受注高	10,548	16,934	▲37.7%	21,000	23,508	▲10.7%
連結売上高	12,485	16,936	▲26.3%	21,000	23,220	▲9.6%

② ウッドピタ事業の受注拡大

木質系戸建住宅向け耐震補強のウッドピタ事業では、膨大な潜在需要の顕在化に向けて訴求ポイントや販促方法についての試行錯誤を繰り返してまいりました。

その中で顧客行動についての心理分析的なアプローチを進めた結果、公的機関による性能評価や厳格な採用基準を持つ公共施設での採用実績こそ、最も客観的な耐震性能の証拠になるという仮説の下に、耐震補強見学会を毎週各地で開催し、多数の来場者に証拠の実物を直接見て頂くことで、当第2四半期におけるウッドピタの受注件数は前年同四半期に比べ2倍以上に拡大しております。

さらに、東日本大震災を契機に顧客の耐震化への意識が高まる中、被災地エリアで実証されたウッドピタの耐震性能を、家屋所有者のコメントと共に新たな証拠としてホームページで開示しました。その結果、東海地方だけでなく特に首都圏において資料請求や問い合わせが数倍に急増しております。

今後、首都圏に重点エリアを拡大し「耐震補強見学会・相談会」の開催を大幅に増加させるとともに、顧客行動など様々な仮説検証に基づくきめ細かいプロモーションを展開し、受注拡大に繋げてまいります。

③ 分譲マンション事業の持続的成長

分譲マンション事業は、立地優位性と実需を捉えた商品企画による差別化を徹底した結果、新規物件を中心に、販売戸数、売上高とも前年同四半期を上回りました。

これから期末にかけては供給戸数が大幅に増加し、名古屋市を中心に都心立地というエリア特性を軸にした明確な商品コンセプトが支持された物件や、ここ数年供給が少ない郊外エリアにおける大型物件、或いは首都圏においては駅至近という立地の優位性を活かした物件などの完成引渡しにより販売戸数の更なる積み増しを見込んでおります。

今後ともエリア特性を的確に把握するマーケティング力と用地取得、商品企画、設計・施工、販売、管理の一貫体制をもって、マンションに対する実需に応え得る商品を提供し持続的成長を図ってまいります。

□分譲マンション事業の実績および予想

	23/9実績	22/9実績	比較増減	24/3予想	23/3実績	比較増減
販売戸数(契約ベース)	107戸	95戸	12.6%	518戸	221戸	134.4%
販売戸数(引渡ベース)	52戸	43戸	20.9%	337戸	142戸	137.3%

④ リ・バースマンション事業への取り組み

本年1月にスタートした「リ・バースマンション CUE (キュー)」事業は、マーケティングにおける立地、価格、商品企画、販促手法の要素を中心に仮説と検証を重ねながら事業を展開してまいりました。

その結果、新築でも中古でもない新しい住空間に対する実需を把握し、それを踏まえた物件毎に最適な価値と価格(コスト)の組み合わせを取り揃えることで、市場のレスポンスは確実に向上し、販売実績や問い合わせも着実に増加しつつあります。

今後、効果的なブランディングにより本事業に対する認知度をさらに高めると共に、エリア・ターゲット層に合わせた商品企画と販売チャネルの多角化等により、事業規模の拡大に繋げてまいります。

⑤ 差別化戦略の徹底

当社グループは経営理念に差別化戦略を掲げ、顧客の真の実需を見極め、これに応える独自の商品、技術を開発し提供することで、高い収益性を追求しております。

➤ ゴルフ場コース管理事業

ゴルフ場のコース管理事業は、豊富なコース管理業務の経験とコースの設計施工で培った技術を持ち合わせた当社グループの差別化事業であり、当第2四半期において21コースの管理を受託しております。

また当社グループ会社の南信高森開発(株)が経営する高森カントリークラブでは「スムーズなプレー進行(ハーフ2時間プレー)によるストレスフリーなゴルフ場の実現」をテーマに、ハード・ソフトの両面から様々なフィールドテストに取り組んでまいりました。

今後とも高森カントリークラブでの様々なフィールドテストやゴルフ場経営を通じて得られたノウハウを差別化の証拠としてゴルフ場経営者へのコンサルティング営業を展開し、コース管理の受託に注力してまいります。

▶ パンウォール、フィルウォール

土木分野における差別化商品である切土補強土壁工法「パンウォール」、業界初の垂直型切土補強土壁工法「バーチカルパンウォール」、さらに盛土補強土壁工法「フィルウォール」は、全国で販促活動を展開し、堅調に推移しております。

特に、「パンウォール」は東日本大震災の被害を受けた既設補強ブロックの上から被覆補強できる効率的かつ効果的な復旧工法として採用件数が増えており、今後の本格的な災害復興の過程で更なる受注の拡大を図ってまいります。

また、「バーチカルパンウォール」、「フィルウォール」を用いることで切土・盛土共に垂直壁の構築が可能となり、護岸耐震や都市型河川改修、或いは津波多重防護施設といった防災、減災分野にも有効な工法として市場の拡大が見込まれることから、今後販促活動をより一層強化してまいります。

▶ ハイブリッドソイルミキサー工法

ハイブリッドソイルミキサー工法は、既存工法として実績のあるトレンチャー式攪拌混合方式とロータリー式攪拌混合方式を組み合わせたハイブリッド式攪拌混合方式を採用することで、改良地盤の品質確保と効率的な施工を実現した新しい地盤改良工法です。

通常的地盤改良の用途に留まらず、環境分野における土壌汚染対策や耐震分野における液状化対策等、幅広い分野において利用可能な工法で、本年5月には国土交通省が民間の優れた新技術に関する情報を共有・提供する「新技術活用システム（New Technology Information System : NETIS）」にも登録されました。

すでに地盤改良工事での採用実績も増えてきており、今後、土木分野における新たな差別化技術として環境・耐震等の幅広い分野で販促活動を展開してまいります。

➤ **エコ改修「矢作エコマネジメント」システム**

福島第一原発の事故をきっかけに企業の社会的責任の観点からも省エネの重要性・緊急性が再認識される中、当社では、建物の規模、構造や設備、さらには利用状況といったそれぞれの特性を包括的に判断し、最適なエコ改修プランを提供する当社独自の「矢作エコマネジメント」を活用し、環境に配慮した改修・新築プランを提案しております。

同時に、当社が開発した省エネ診断ソフト「Y Ecoms (ワイ エコムズ)」によって建物全体のエネルギー消費量を分析、建物の中長期的な維持管理を計画的かつ効果的に実施します。

このように建物の工事から中長期的な維持管理に至る建物全体のトータルソリューションによって快適性・経済性の両面から省エネを実現することで、従来のエコ改修との差別化を進めてまいります。

➤ **名古屋鉄道土木工事・軌道工事**

当社は差別化が困難な従来型の公共事業からは一線を画しており、土木事業では主として名古屋鉄道(株)向けの軌道工事や鉄道関連工事に注力しております。鉄道事業会社にとって最も重要な列車の安全で安定した運行の実現に、当社が培ってきた施工技術とノウハウは高い信頼性と優位性を確立しており、今後とも安定的な収益の柱として受注の確保に努めてまいります。

以 上