

各 位

上場会社名 株式会社 名 村 造 船 所  
 コード番号 7014 (大証市場第1部)  
 本社所在地 大阪市西区立売堀三丁目1番1号  
 問合せ先 専務取締役経営業務本部長  
 武田 節 彌  
 T E L 06-6543-3561

## 1. 新中期経営計画について

当社およびグループ各社が、今後もますます厳しさを増す経営環境下で、勝ち残るための最優先課題は、グループ各社の弱点を克服しながら、内部体質の強化と事業基盤の再整備、およびグループ内のシナジー効果を高める時期であるとの強い危機意識を持って、昨年4月に策定いたしました「新中期経営計画(3ケ年)」の基本目標である「儲けなあかん！」にグループ各社一丸となって取り組んでおります。

「儲ける」ためには、事業環境の変化に能動的、積極的に挑戦し、そのリスクに耐えうる収益体質、財務体質の強化、内部体質のレベルアップが不可欠であり、グループ全体の経営資源の集中と選択により効率化をはかることはもちろんのこと、顧客満足度を尺度に、技術力、研究開発力を高め、人材の育成や設備投資を継続することで経営資源そのものを「進化」させ、「守り」の質の向上をはかりつつ、事業規模の拡大や事業分野、形態の多角化など、長期的経営戦略に必要な「攻め」のチャンスに即応するように、攻守にバランスがとれた経営体質強化の加速に努めております。

この結果、当期におきましては前期に比べ財務体質および収益体質が大幅に改善され、下記の成績を達成することができました。

【 期 間 】 平成14年度～平成16年度  
 【 基 本 目 標 】 「儲けなあかん！」  
 【 キ ー ワ ー ド 】 「進化(Evolution)21」  
 【 数 値 目 標 】

		実 績 目 標		
		平成14年3月期	平成15年3月期	平成17年3月期
1. 連 結	自己資本比率	25.2%	28.3%	30.0%
	ROA(総資本当期利益率)	0.3%	1.2%	2.5%
	ROE(自己資本当期利益率)	1.3%	4.7%	6.0%
	総資本回転率	0.83回	0.93回	1.0回
2. 単 体	自己資本比率	27.1%	30.2%	35.0%
	ROA(総資本当期利益率)	2.5%	1.5%	2.5%
	ROE(自己資本当期利益率)	8.6%	5.3%	6.0%
	総資本回転率	0.79回	0.93回	0.9回

- \* 数値目標(連結ベース)の推移は、添付資料①を参照願います。  
 \* 数値目標(単体ベース)の推移は、添付資料②を参照願います。

### 【 内部体質のレベルアップ 】

#### 収益体質の強化

- ・ 各事業の市場環境変化対応力の強化
- ・ 競争力の強化(商品・コスト・品質)
- ・ 資材調達力の強化
- ・ ITの高度利用による全社的生産性の向上
- ・ 予兆を管理するリスクマネジメントの強化
- ・ グループ経営の効率化とグループ資源の再配置による連結収益の改善

#### 財務体質の強化

- ・ 連結資産のスリム化(B/Sの合理化)
- ・ 保有有価証券の見直し
- ・ 含み損失の排除
- ・ 連結納税制度等の活用
- ・ 株主への利益還元重視

#### 人材育成の強化

- ・ 社内教育制度の充実と活性化(階層別研修・社内英会話教室・海外留学制度)
- ・ 社内講義制度の充実(部員のレベルアップ)
- ・ 技能指導専門員制度(若年者の早期育成・技術、技能の伝承)
- ・ IE教育の導入(改善意識の高揚による生産性向上)

## 2. 平成15年度(平成16年3月期)の連結業績予想について

今後のわが国経済は、不安定な世界情勢にデフレの長期化が加わり、個人消費、設備投資にも回復の兆しが見えず、経営環境もますます厳しくなると予想されます。このような状況下、当社グループ各企業は常に危機感を持ちながら、新中期経営計画の基本目標である「儲けなあかん!」に取り組み、当企業グループ一丸となって儲かる体質に全力を尽して進化させてまいります。

(単位:百万円)

	平成14年度実績	平成15年度予想	前期比増減
売上高	66,053	70,000	6.0%増
(新造船)	(47,954)	(50,000)	(4.3%増)
(鉄構)	(5,080)	(5,500)	(8.3%増)
(環境)	(702)	(1,500)	(113.7%増)
(機械)	(5,809)	(7,400)	(27.4%増)
(その他)	(6,508)	(5,600)	(14.0%減)
営業利益	2,342	2,300	1.8%減
経常利益	1,890	2,000	5.8%増
当期純利益	889	1,100	23.7%増

注1:平成15年度の新造船部門の未ヘッジ米ドル額は105百万ドルで、収益予想は1ドル当たり120円を前提としております。

2:機械のオリイメック(株)は、平成14年度は9ヶ月間の数値(営業年度変更)計上しておりますが、平成15年度は通常の営業年度(1月~12月)で予想しております。

### 【各セグメントの業績予想】

**新造船:**74千重量トン型撒積運搬船1隻、105千重量トン型油送船2隻、177千重量トン型撒積運搬船4隻、156千重量トン型油送船1隻および、アライアンス先造船所での32千重量トン型撒積運搬船7隻、12千重量トン型二層甲板船1隻の計16隻を完工・引渡の予定にしております。

前年度は、建造量増、並列建造実施およびLPG船建造等、顧客の多様化、新規のものが多く、高い負荷で、混乱したが、弱点が明確になり、社内横断的な対策チームを組成し、最上流の設計スケジューリングシステムの見直し、情報技術活用による生産管理の強化および品質基準の見直しと、設計から現場まで徹底することにより、工程は正常化に戻り、一皮ムケ、工程は計画より早まりつつあります。

合わせて、コスト削減効果と相まって、収益は前年度比約25%の向上が期待(見込)されております。

なお、平成15年3月末で約3年分の受注を確保しております。

\* 新造船の竣工年度別:受注残高及び隻数の内訳は、添付資料を参照願います。

**鉄構:**公共投資関連は、発注量・価格の両面で今後も厳しい状況で推移すると予測され、営業所の再編による営業基盤の強化と効率化、技術力の向上、品質管理、安全管理の徹底により顧客満足度を高めることで安定した受注量の確保を目指すとともに、徹底したコストダウンによる損益分岐点の引き下げに努めてまいります。

また、価格商品である民間向け鉄構物案件につきましては、業務提携先である函館どつく株式会社との連携活用を促進するとともに、当社が一部出資しております、タイのユニタイシップヤード・アンド・エンジニアリング社等を海外生産拠点として積極的に活用し、売上増と収益向上に努め、官民需要のバランスのとれた事業部への転換を図ってまいります。

**環境:**中核商品の乾溜ガス化焼却設備は、積極的な営業展開の結果、前期は新設工事5件、改造工事5件計10件の完工に至り着実に実績を上げることができました。

産業廃棄物の処理、リサイクル等への顧客ニーズの多様化は、ますます高まっていくと予想され、これらの要望に応えるため、高い技術力を生かして、既存ガス化焼却設備の改善・改良に努めるとともに、新規商品の開発を加速化し、他社との差別化を図ってまいります。

**機械:**反転攻勢をキーワードに顧客ニーズにマッチした他社と差別化できる性能と品質の製品を提供するため、新商品開発の加速と、コストダウンに努めるとともに、建設中の中国工場を世界市場への供給拠点と位置付け、国内外で競合するメーカーを圧倒する低価格商品を投入する一方、国内への廉価部品の供給で、コスト競争の強化により、海外市場戦略の展開と、国内市場の拡販を図り、グローバルワン・オンリーワン企業を目指してまいります。

以上