



平成 24 年 10 月 25 日

各 位

会 社 名 佐世保重工業株式会社  
代 表 者 名 代表取締役社長 湯下 善文  
コ ー ド 番 号 7007  
東京第 1 部、福岡  
問 合 せ 先 総務部長 澁谷 明幸  
(TEL 03-6861-7312)

## 向こう 3 カ年の経営方針（事業再構築について）

当社は、平成 24 年 5 月 18 日に公表いたしました「平成 24 年 3 月期 決算短信」にて、当社の主力事業であります新造船事業を取り巻く業界環境の悪化に対応するため、当事業の操業を縮小することとし、低船価での無理な受注を回避すると同時に固定費の大幅削減等による採算の改善を図って新造船事業の生き残りを目指すとともに、新造船以外の既存事業の強化及び新規事業の立ち上げ・発展により、新造船事業縮小の影響を吸収しながら収益の拡大を実現し業績の早期回復を図る方針を公表いたしました。

上記方針に基づき、今般、当社は具体的な施策を含めた向こう 3 カ年の経営方針を策定しましたので、その概要を下記及び別紙のとおりお知らせいたします。

### 記

#### ■向こう 3 カ年の経営方針の骨子

##### 1. 向こう 3 カ年の経営方針

###### 『事業ポートフォリオの変革』

- ・新造船の市場環境変化に柔軟に対応できる体制の構築
- ・艦艇・修繕船事業、機械事業の増強
- ・新規事業の早期立ち上げ、早期収益拡大

###### 『新造船事業の採算改善による生き残り』

- ・徹底したコストダウン、新船型開発による競争力強化
- ・中型バルクキャリアーの競争力強化による生き残り
- ・市場環境の変化に柔軟に対応できる体制の構築

##### 2. 数値目標

『平成 26 年度（2014 年度）における連結売上高 400 億円及び単年度黒字化の必達』

##### 3. 人員体制の見直し

##### 4. 固定費 70 億円の削減による損益の改善

以 上

(注) 本資料に記載されている数値目標や将来見通しは、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、様々な要素により記載の目標または見通しなどと異なる可能性があります。

# 向こう3カ年の経営方針 (事業再構築について)

佐世保重工業株式会社  
代表取締役社長 湯下 善文

2012年10月25日

- 経営環境 P3
- 向こう3カ年の経営方針 P6
- 事業ポートフォリオ変革の具体策 P11
- さらなる成長・拡充事業の展開 P15

## ■世界経済の動向

- 欧州債務危機等の経済問題や  
中国の成長鈍化による海上輸送量の伸び悩み
- 鉄鉱石・石炭等鉄鋼原料の余剰感、米国産穀物の不作等によるばら積み船市況のさらなる悪化

## ■為替動向

- 1ドル70円台後半の為替水準が定着

⇒ 円高による日本製造業の競争力低下

⇒ さらなる円高への懸念(QE3等)

## ■造船・海運市況

- リーマンショック前に発注された新造船の大量竣工による船腹過剰

⇒ 船主の経営環境悪化

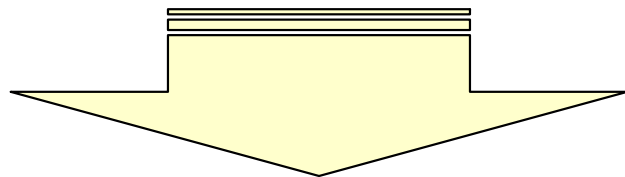
⇒ 2014年問題

- ・ 新造船発注の低迷
- ・ 船価のさらなる下落

## ■船舶用機器市況

- 新造船市況の停滞に伴い需要が下落

⇒ 機械部門主力の船用エンジン向け  
クランク軸の売上高低下



**当社グループを取り巻く経営環境  
中・長期的に厳しい状況が継続**

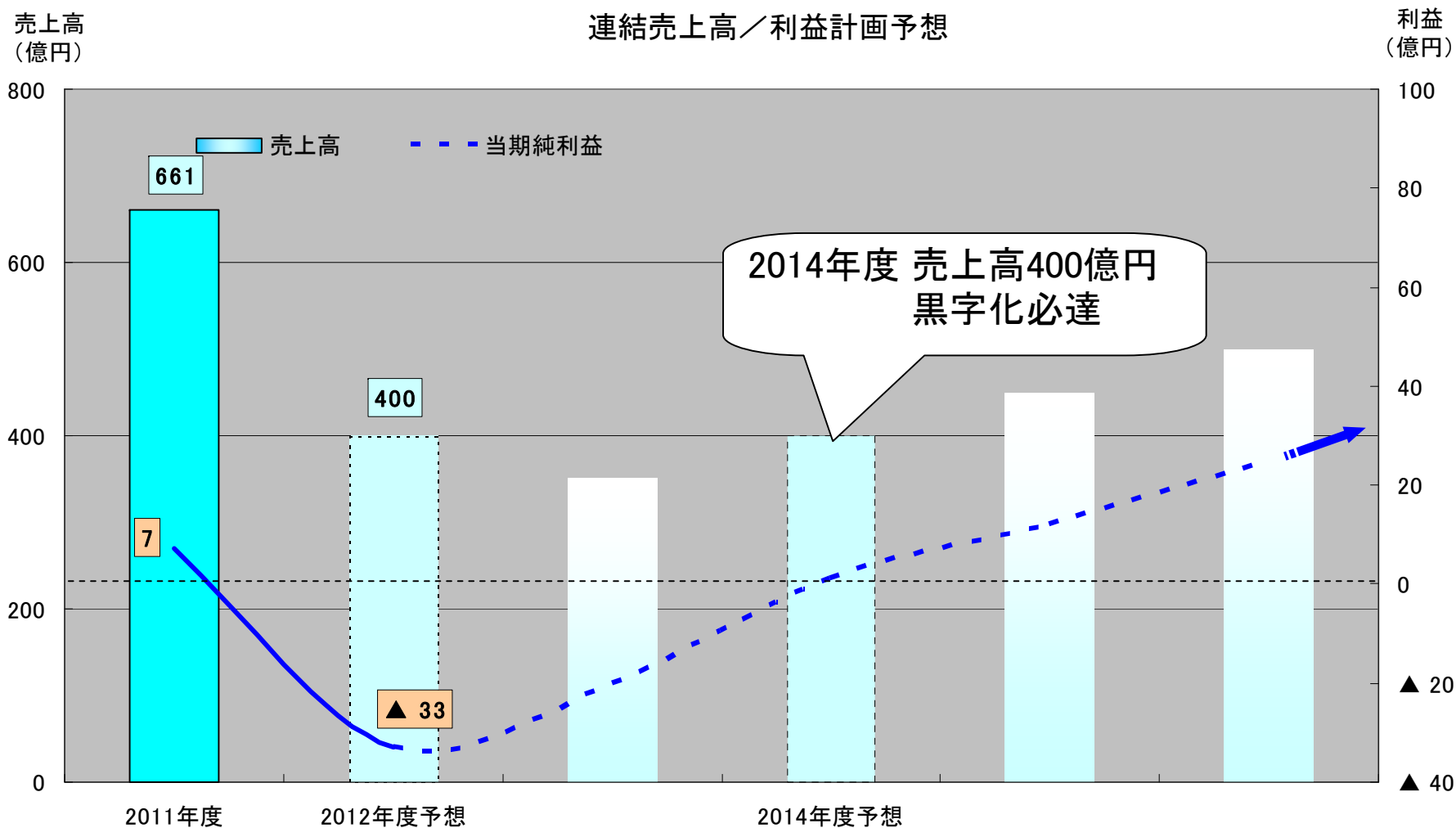
## ■事業ポートフォリオの変革

- ・新造船の市場環境変化に柔軟に対応できる体制の構築
- ・艦艇・修繕船事業、機械事業の増強
- ・新規事業の早期立ち上げ、早期収益拡大

## ■新造船事業の採算改善による生き残り

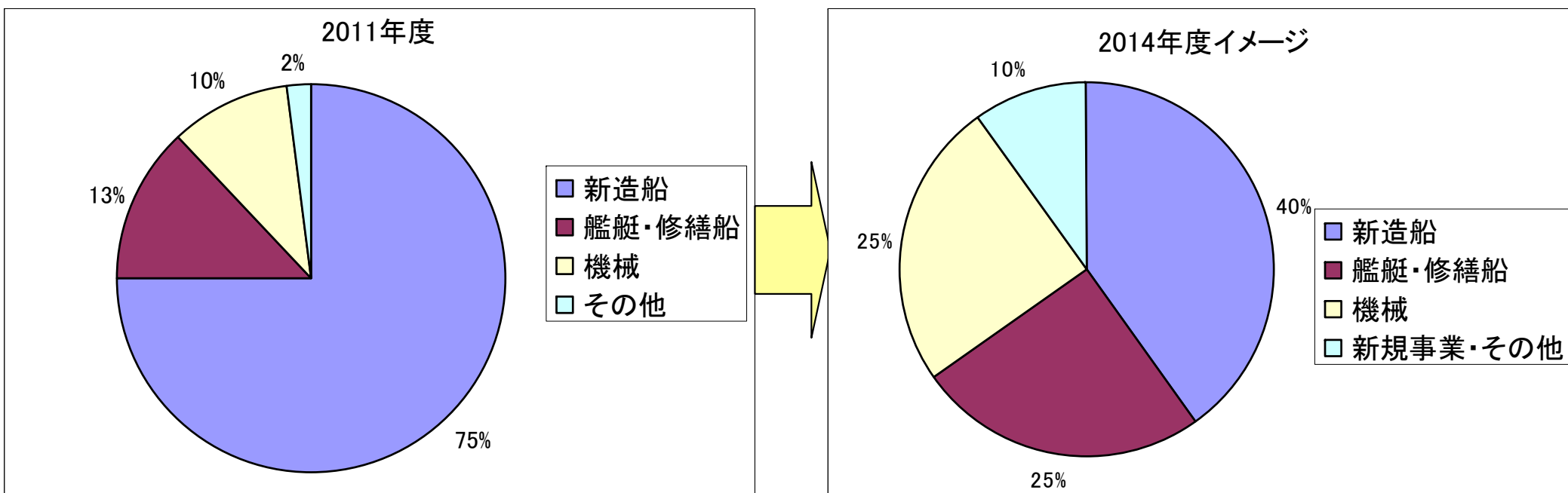
- ・徹底したコストダウン、新船型開発による競争力強化
- ・中型バルクキャリアーの競争力強化による生き残り
- ・市場環境の変化に柔軟に対応できる体制の構築

## 2014年度における連結売上高400億円 及び単年度黒字化の必達





## 事業ポートフォリオの変革



- 新造船の市場環境変化に柔軟に対応できる体制の構築
  - 艦艇・修繕船事業、機械事業の増強
  - 新規事業の早期立ち上げ、早期収益拡大
- ⇒ 経営資源の再配分、戦略投資の実施

## 新造船の採算改善による生き残り

- 新造船生き残りのための施策を実施
    - ⇒コスト削減による競争力強化
    - ⇒低燃費、コストパフォーマンスに優れた中型バルクキャリアーの受注に注力
    - ⇒新船型開発による競争力強化
  - 市場環境の変化に柔軟に対応できる体制の構築
    - ⇒年12隻建造体制から6～7隻体制への縮小  
(パナマックスバルクキャリアー換算)
- ⇒中型バルクキャリアー等の競争力強化による新造船事業生き残り

## 人員体制の見直し

- 人員の最適配置
- 単体800名体制の構築(2014年3月までに)

## 固定費70億円の削減による損益の改善

- 諸経費全般の見直しによるコスト圧縮
- 外部出向等による人件費の削減
- 戦略投資以外の設備投資抑制による償却負担の軽減

事業	分野	今後の取り組み	2014年度目標
新造船		新造船生き残りのための施策を実施 ⇒コスト削減による競争力強化 ⇒低燃費、コストパフォーマンスに優れた中型バルクキャリアーの受注に注力 ⇒新船型開発による競争力強化 市場環境の変化に柔軟に対応できる体制の構築 ⇒年12隻体制から年6~7隻体制へ	売上高150億円
	艦艇船	大型艦船、新鋭艦への対応力強化 ⇒受入態勢の整備 ・ドック・岸壁などへの設備投資 ・技術力(人員)の強化など	売上高100億円
艦艇・修繕船	一般商船	BWTS需要の取り込み ⇒受注態勢整備・工事拡大 エンジニアリング能力を生かした海外修繕ヤードでの施工拡大 一般商船、特殊船実績の蓄積 ⇒コスト競争力・技術力の強化	
機械	化工機	既存製品の拡充 ⇒コスト競争力・技術力の強化 製作～据付・補修の一貫対応	売上高100億円
	公共事業・他	受注拡大 ⇒水門/港湾構造物工事/橋梁補修、 震災復興工事、新規事業分野への参画	
新規事業・その他	ガス分離装置	事業会社設立 ⇒製品化、量産態勢の確立 ⇒関連事業の早期事業化	売上高50億円
	既存事業	事業強化 ⇒曳船・給食・土木工事などで収益拡大	

## ■ 艦艇・修繕船

2014年度売上高100億円

- 大型艦船、新鋭艦への対応力強化
    - ⇒ 本年度より、ドック改修等の設備投資実施
    - ⇒ 人材育成、技術力強化
  - 既存船へのBWTS(バラスト水処理装置)搭載工事の受注拡大
  - 中国等海外ヤードとの戦略的提携
  - 客船、特殊船等高付加価値船工事の受注拡大
- ⇒ 当社のエンジニアリング能力を発揮

## ■機械

2014年度売上高100億円

### 船用機械に加え陸上部門を増強 技術力、設計開発能力強化

- クランク軸に頼らない製品構成の構築
- 化工機の受注拡大
- 橋梁補修事業の再開
- 水門事業の拡大
- 港湾構造物（ハイブリッドケーソン等）の受注拡大

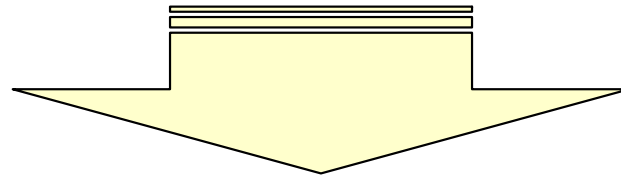
## ■新規事業・その他

2014年度売上高50億円

- ガス分離装置の事業化による売上拡大
- その他既存事業（曳船、給食事業、土木事業等）の強化、収益拡大

## 再生エネルギー分野の研究開発、事業化

- E&E (energy & environment) 分野への事業展開を推進
- 新エネルギー分野 (再生可能エネルギー等) への参入  
⇒ 洋上風力発電関連事業の早期立ち上げ



将来のコアビジネスとなる事業を創出