中期経営計画
（2024年度～2028年度）

『共に築こう、
未来のインフラ都市創出』

2024年5月10日
丸紅建材リース株式会社

Marubeni Construction Material Lease

Maruken

▶ 前中期経営計画のレビュー
（2019年度～2023年度）
1　定性面レビュー
2　定量面レビュー

新中期経営計画
（2024年度～2028年度）
1　事業環境の認識と課題
2　経営理念及び経営ビジョン
3　成長戦略
4　資金配分
5　経営数値目標

前中期経営計画のレビュー

（2019年度～2023年度）

前中期経営計画（2019年度～2023年度）のレビュー

1　定性面レビュー

1　顧客のニーズに応えられる価値あるサービスの提供

- 工期短縮や作業性向上を目的に開発したタフシリーズ（大型覆工板や高強度腹起し材、コラム切梁材）の運用開始
- 打設時間の短縮による施工の効率化および工期短縮、且つ環境に配慮した燃料を使用した高性能杭打機の導入

2　国内収益基盤整備

- タフシリーズの推進や高性能杭打機の導入
- 保有鋼材の戦略的な工場間移管の実施と地域性を考慮した保有構成の更なる見直し
- 加工業取り組みの強化として、鋼製構造品製造分野での受注拡大

3　海外積極展開

アジア周辺地域での事業拡大

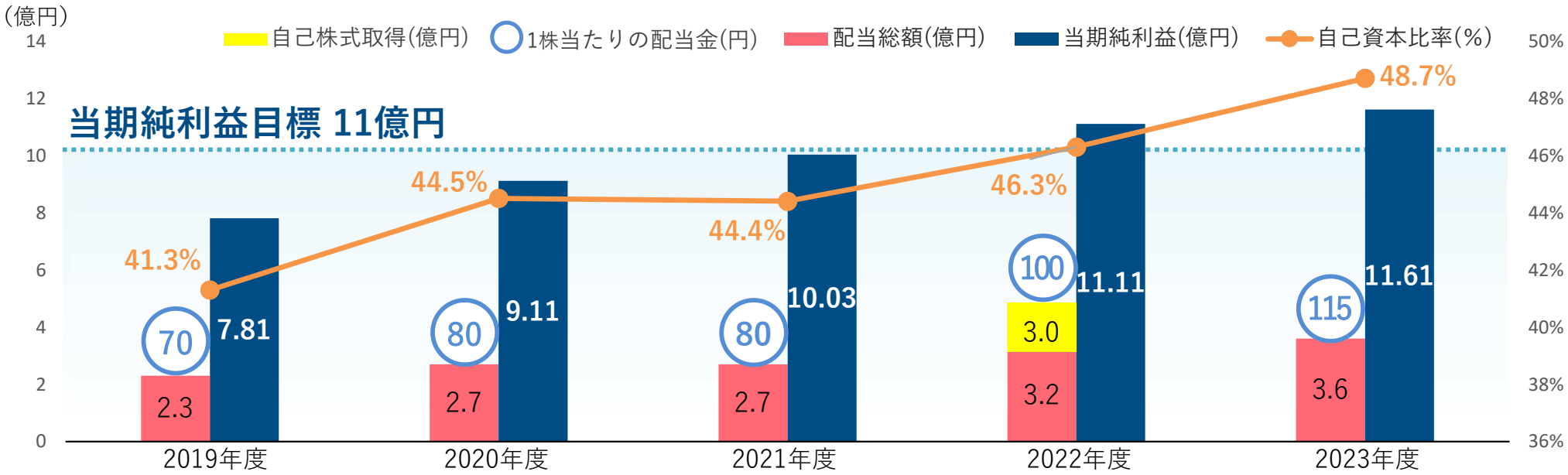
- ＯＤＡ案件として大型プロジェクトへの材料供給
- 中国では現地企業に伊藤忠丸紅鉄鋼㈱と共同で、環境に配慮した鋼製山留工法の拡販を目的に出資

4　就労環境の整備と人材育成

- スキルや才能、知識・経験に裏打ちされた職務・職責や期待役割に応じた人事制度に改定し、社員のモチベーション向上
- 人材育成施策を策定し、施策に沿った研修プログラムを階層別に実施

前中期経営計画（2019年度～2023年度）のレビュー

2　定量面レビュー



			2023年度 目標	2019年度 実績	2020年度 実績	2021年度 実績	2022年度 実績	2023年度 実績
収益目標（連結）	売上高	（億円）	250	214	200	191	201	213
財務目標（連結）	ネット有利子負債	（億円）	83	67	56	50	46	48
株主還元方針	配当性向（連結）	（%）	27.0	29.9	29.3	26.6	28.9	31.4

売上高以外の項目は目標を達成。 売上高の未達要因は、①収益認識基準変更②M＆Aによる子会社化(瑞馬丸建は持分法適用会社)の実績がなかったことによる。

Maruken

前中期経営計画のレビュー
（2019年度～2023年度）
1　定性面レビュー
2　定量面レビュー

新中期経営計画
（2024年度～2028年度）
1　事業環境の認識と課題
2　経営理念及び経営ビジョン
3　成長戦略
4　資金配分
5　経営数値目標

新中期経営計画

（2024年度～2028年度）

新中期経営計画（2024年度～2028年度）

1　事業環境の認識と課題

事業環境認識

- ✓ 社会インフラの老朽化
- ✓ 施工技能者の高齢化、人手不足の顕在化
- ✓ 2024年問題の現実化
- ✓ 鋼材購入費、物流費、人件費の継続的上昇
- ✓ 低環境負荷商品への要請
- ✓ 環境問題に対する社会的責任の高まり

課題

- ✓ 既存事業の拡大と更なる成長に向けた事業分野への挑戦
- ✓ 新商品・新工法の開発と工場の機械化・自動化への対応
- ✓ サステナブルへの取り組みと人的資本経営の推進
- ✓ 海外事業の強化
- ✓ DX活用による競争力の強化とIT系人材の確保・教育
- ✓ 効率的な資金配分（株主還元・成長投資・設備投資・人的投資）

新中期経営計画（2024年度～2028年度）

2　経営理念及び経営ビジョン

前中期経営計画レビューと今後の事業環境や課題を踏まえ、10年先を見据えた経営ビジョンを策定しました。

経営理念

社会・株主に対して存在価値の高い会社を目指します。

顧客より高い評価と信頼を受ける会社を目指します。

厳しい中にも公正で夢と誇りを持てる会社を目指します。

経営ビジョン

共に築こう、未来のインフラ都市創出

私たちは、挑戦を続けるタフな企業として、ステークホルダーの皆様と共に、
未来都市のインフラ建設を通じて持続可能な社会に貢献していきます

顧客のニーズに応えた製品・ソリューションを創出することで、豊かな未来の実現に寄与します。

持続可能な社会を築くために、環境に配慮し、社会と調和するビジネスを展開します。

逆境にも柔軟に対応し、変革と挑戦を続けるタフな企業を目指します。社員一人ひとりが各々の能力を最大限に発揮・成長できる環境を提供し、働きがいのある職場を構築します。

新中期経営計画（2024年度～2028年度）

3　成長戦略

経営ビジョンに基づき、以下の成長戦略を定めて、着実に実行してまいります。

1. 収益力の更なる強化
2. 新商品・新工法の開発、工場の機械化・自動化・省力化の推進、安全で安心な作業環境の構築
3. 人的資本経営の推進
4. サステナブルへの取り組みと2024年問題への対応
5. 海外事業の強化
6. ＤＸへの取り組み推進

▶各項目のアクションプランは、次頁以降を参照

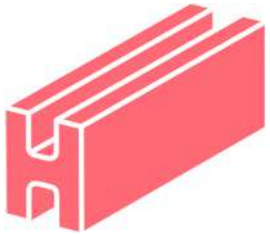
新中期経営計画（2024年度～2028年度）

1 収益力の更なる強化（営業力強化と顧客満足度向上）

成長投資 → **収益拡大**

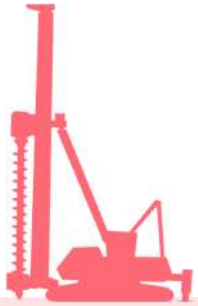
1 保有鋼材増強

- タフシリーズのラインナップ増強と保有拡大
- 既存商品との差別化推進



2 工事機械拡充および工事売上拡大

- 工事機械ラインナップ拡充
- 工期短縮による従来工法との差別化
- 障害撤去を含む大型工事への注力



3 加工売上拡大

- 自社工場における加工能力向上
- 提携会社との協業強化により各種加工能力拡充
- 現場に付随する加工の受注強化

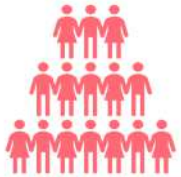
4 人的投資とM&A投資

人的投資

- 営業・工事・技術・工場間でのローテーションによるハイブリッド型人材の育成
- 鍛冶工・多機能工作業員等の人員増強

M&A投資

- 工事会社・加工会社との提携、M&Aによる成長推進



5 ＩＴツールの活用

- 案件情報と営業進捗の一元化
- 引合在庫システムの導入
- BIM/CIMの早期拡充・展開

新中期経営計画（2024年度～2028年度）

2 新商品・新工法の開発、工場の機械化・自動化・省力化の推進、安全で安心な作業環境の構築

1 新商品・新工法の開発

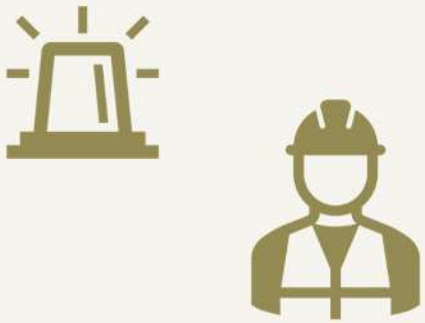
- 環境に配慮した商品の開発や工期短縮、コストダウンにつながる新工法の開発
- 最新技術の研究と現場への導入（外部研究機関や大学、他の企業との共同開発を促進）

2 工場の機械化・自動化・省力化の推進

- 工場作業の自動化を推進し、工場オペレーションの効率化を図る
- IT技術の導入による業務効率の向上と工場作業プロセスの最適化

3 安全で安心な作業環境の構築

- 労働災害の撲滅（作業環境の改善と安全性の向上に寄与する商品の改良や開発）
- アンチエイジング対策の推進



新中期経営計画（2024年度～2028年度）

3 人的資本経営の推進

会社の持続的成長には人材強化が必要不可欠であり、多様な人材の採用と就労環境や処遇の改善を推進し、社員のスキル・能力及び仕事に対するやりがいを向上させ、ワークエンゲージメントを高める施策を検討・実行する

1 ワークエンゲージメントを高める施策

- 健康経営の推進
- エンゲージメント調査実施と面談による組織課題の改善
- オンボーディングの実施

2 人材開発支援の拡充

- 社内ポータルの拡充（キャリアパス・受講可能な研修・各部署のプロジェクトおよび取り組みの掲載、人事ポリシーの明確化）
- 研修プログラムの多様化

3 多様な社員の活躍

- 採用情報の可視化と採用ホームページの充実
- 多様な社員の活躍を後押しする人事制度設計
- 福利厚生面の施策拡充、シニア人材の活躍と外国籍社員の受入体制の制度化

新中期経営計画（2024年度～2028年度）

4 サステナブルへの取り組みと2024年問題への対応

1 サステナブルへの取り組み

- **サステナブルな社会への貢献**

  重仮設鋼材を繰り返し使用する事業モデルを通じてサステナブルな社会への貢献

- **温室効果ガス(GHG)排出量の算出**

  温室効果ガス(GHG)排出量（Scope 1・2および3）を正確に把握し、削減策をより具体化

- **エネルギー消費量の削減**

  低環境負荷商品の開発や環境貢献商品の拡大にも取り組みます。最新のエネルギー効率が高い設備への更新を進め、エネルギー消費量の削減

2 2024年問題への対応

- **サプライチェーンの最適化**

  在庫管理の最適化と複数の配送を集約することや共同配送の実施により運送回数削減

- **デジタル技術の活用**

  ＩＴやＡＩを活用して、積卸時間および待機時間の可視化や走行距離の削減など物流の効率化

- **工場作業効率の改善**

  取り扱い品種により、従来の門型クレーンから操作性や安全性の高い電動フォークリフトへのシフト

- **配車能力向上**

  物流資源共有の検討、運送会社との連携を強化

5 海外事業の強化

東アジア諸国との取引拡大と拠点毎における保有鋼材等の最適化と収益拡大を目指します。

1 拠点を有する日本・タイ（タイマルケン）・中国（瑞馬丸建）を軸に、相互連携を行い、相乗効果を発揮し、東アジア諸国向けの取引拡大

海外事業に関連する収益が、連結全体の収益に占める割合の20％以上を目指す

2 タイマルケン・瑞馬丸建の収益構造改革（各国内取引拡大）

3 丸紅㈱や伊藤忠丸紅鉄鋼㈱との協力関係を更に深化させ新規市場を開拓

4 ＯＤＡ案件への取り組みの更なる強化（日本・タイ・中国の各拠点から最適な資材を供給）

5 海外事業を担う人材の確保

新中期経営計画（2024年度～2028年度）

6 ＤＸへの取り組み推進（効率的な働き方と従来からのビジネスモデル変革）

情報連携に資する共通プラットフォームの構築とＩＴ環境のリプレイス

1 業務効率化

- 共通プラットフォームの構築

（社内各部署の異なるシステムやデータベースの情報一元化）

2 ＩＴ環境のリプレイス

- 利便性の高いシステムの導入とセキュリティ対策と事業継続計画（ＢＣＰ）対策の強化

3 デジタル人材の確保と従業員のＩＴスキル向上

- 中長期的デジタル人材を育成する制度を構築（社内ＤＸスクール開設等）
- キャリア採用の促進

4 基幹システムのモダナイゼーション

- 最新技術を用いた基幹システムの刷新に向けた取り組みを開始

新中期経営計画（2024年度～2028年度）

4　資金配分

①～⑥の成長戦略・アクションプランを実行するため、営業キャッシュフロー(5期累計)が75～85億円と想定した場合の資金配分は、以下の計画です。

1　成長投資　25～35億円

新規事業投資（Ｍ＆Ａ等）、既存事業の拡大（新商品・新工法）

2　設備投資　20～30億円

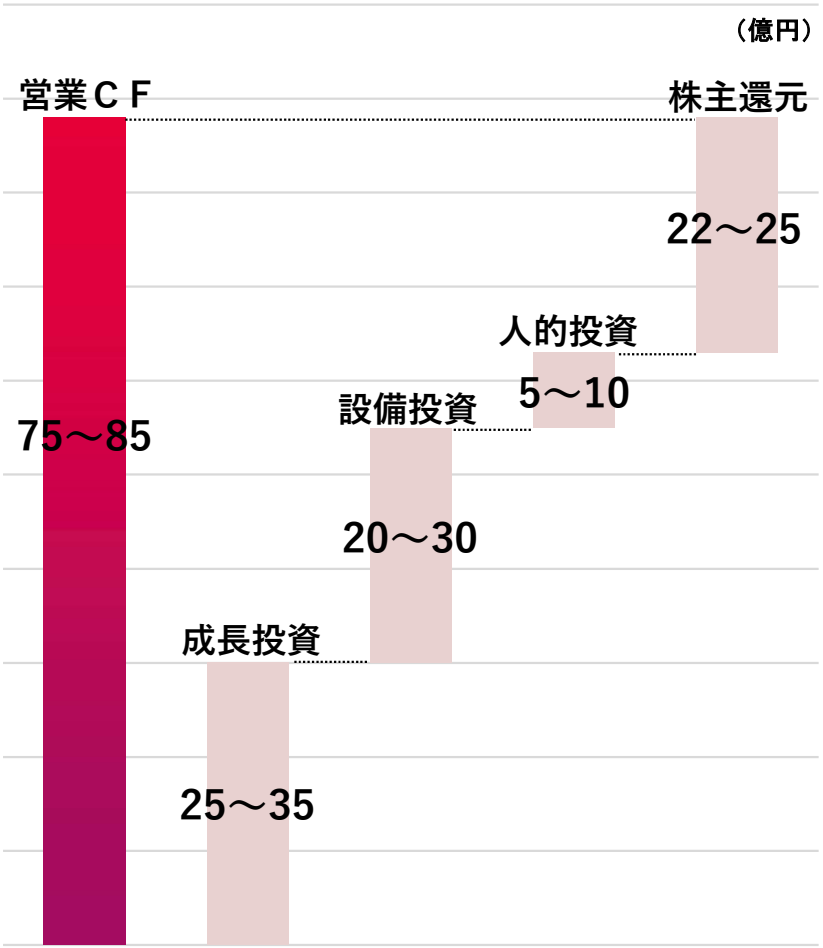
工場の設備更新、機械化・自動化及び環境対策投資、保有鋼材の増大、システム導入

3　人的投資　5～10億円

人材育成、職場・雇用環境の改善、健康経営の推進、スキルアップ促進、社内ＤＸスクール開設等

4　株主還元　22～25億円

配当性向35％以上（状況に応じて自己株式の取得を検討）



Maruken

新中期経営計画（2024年度～2028年度）

5　経営数値目標

資本コストや株価を意識した経営の実現に向け、以下の経営数値目標の達成を目指します。

ROE

8.5%以上

直近5期平均　6.9%
将来的には資本コスト約7%（現時点）
＋スプレッド2%の9.0%以上を目指す

ネットD/Eレシオ

**現状の
0.3倍程度を維持**

適切なネットキャッシュポジションを維持する

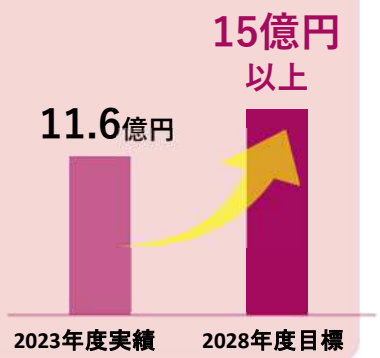
配当性向

35%以上

2023年度実績(連結)　31.4%

中期経営計画の最終年度には、

当期純利益 15億円以上の達成を目指します。

※自己資本を180億円前後と想定した場合

※当期純利益15億円を達成した場合、 1株当たり配当金は165円以上を想定