

16期（2011年度）事業計画数値

項目	数値目標	戦術行動の成功要因
総売上高 14億9,158万円	鉄筋=9億5,040万円	紹介現場の集中管理（リピーターを） 変化対応型（企画書作成）取り組み姿勢を
	14,784,000円 稼働7人×22×6=924	タスクフォース用の人材募集（7名編成） 半年間の編成=その後大規模現場に
	材料=1億1,340万円 屯=63,000円 1,800屯=月150t	支給現場との調整を行い（直送を増やす） 回転率を上げる=目指せ20% 鑄材を最小限に（ストック少なく）
	土地=3億6,000万円	富里、白井、葛西を売却
施工高 単価2,000アップ 生産性	26,400屯 屯=36,000円 0.750屯=月2,200t	好かれる企業集団（その1～その3） 選択と集中、改善意識/早期の回収を 資格取得者の増員を
加工高 単価 生産性	30,000屯 屯=9,000円 6屯=月2,500t	外部販売3,600tと採用者の早期戦力化 材料移動はジャストインタイム生産システムを採用 5S活動で清潔な職場を
経常利益率	6.7%	目標管理で入りを図って出を出す 不動産売却を

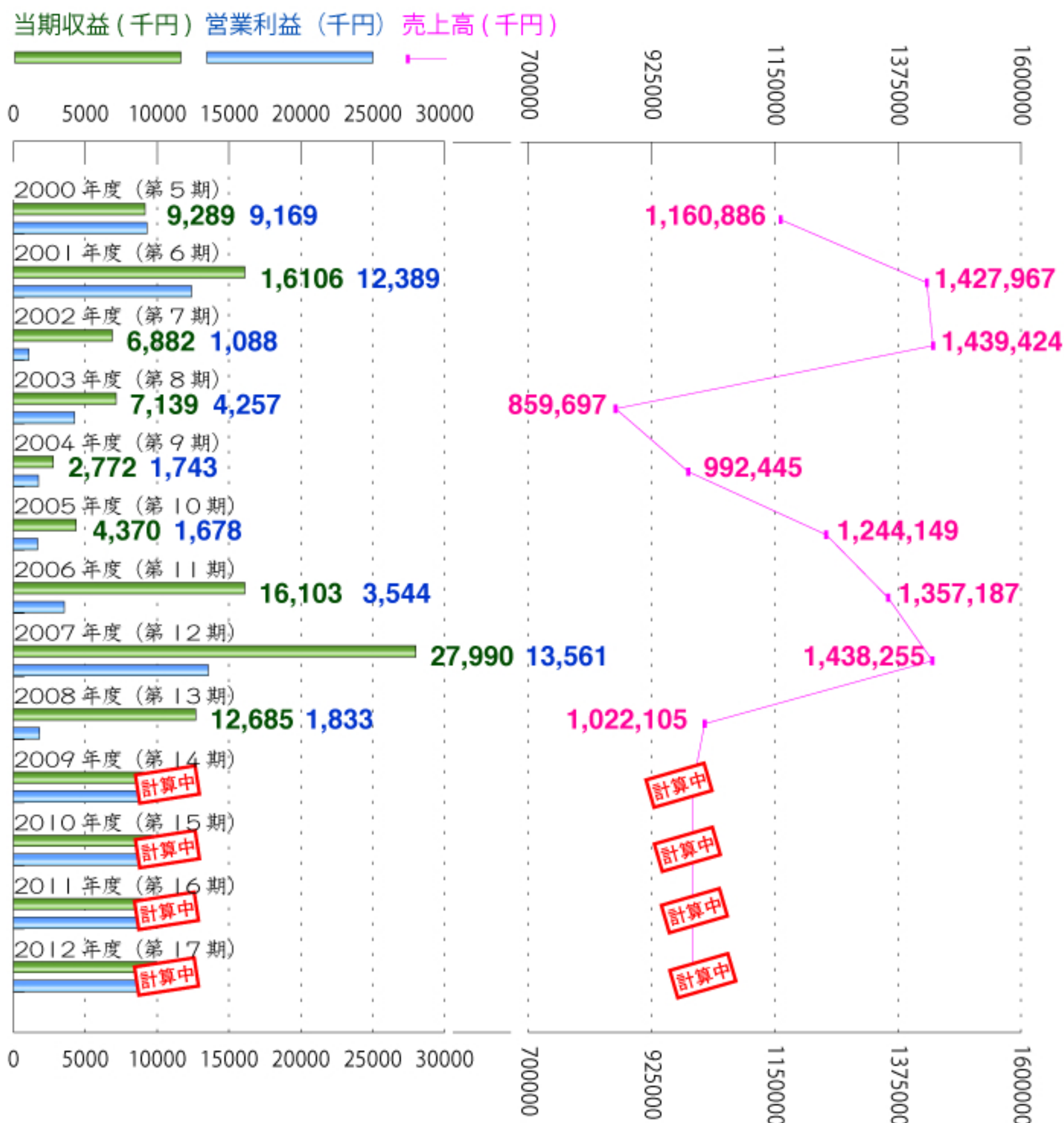
清水建設晴海三丁目西地区A2・A3街区計画

平成23年7月6日 現場自動販売機の設置/販売を開始
 平成23年8月10日 震災による再度凍結
 平成23年8月23日 震災による計画の中止報告を受ける

16期（2011年度）震災の影響により見直しを余儀なくされ、修正計画を作成

項目	数値目標	戦術行動の成功要因
総売上高 6億6,280万円 (55.5%ダウン)	鉄筋=4億9,690万円	紹介現場の集中管理（リピーターを） 変化対応型（企画書作成）取り組み姿勢を
	5,940,000円 稼働3人×22×6=396	タスクフォース用の人材募集（3名編成） 半年間の編成=その後大規模現場に
	材料=3億9,600万円 屯=55,000円 720屯=月60t	支給現場との調整を行い（直送を増やす） 回転率を上げる=目指せ20% 鑄材を最小限に（ストック少なく）
	土地=1億6,000万円	富里、葛西を売却
施工高 単価5.5%ダウン 生産性13%	14,615屯 屯=34,000円 0.650屯=月1,218t	好かれる企業集団（その1～その3） 選択と集中、改善意識/早期の回収を 資格取得者の増員を
加工高 単価 生産性30%	13,600屯 屯=9,000円 4.25屯=月1,150t	外部販売3,600tと採用者の早期戦力化 材料移動はジャストインタイム生産システムを採用 5S活動で清潔な職場を
経常利益率	1%	目標管理で入りを図って出を出す 不動産売却を

売上高の推移



工事収入の推移

