

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％ 鋳材を最小限に（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

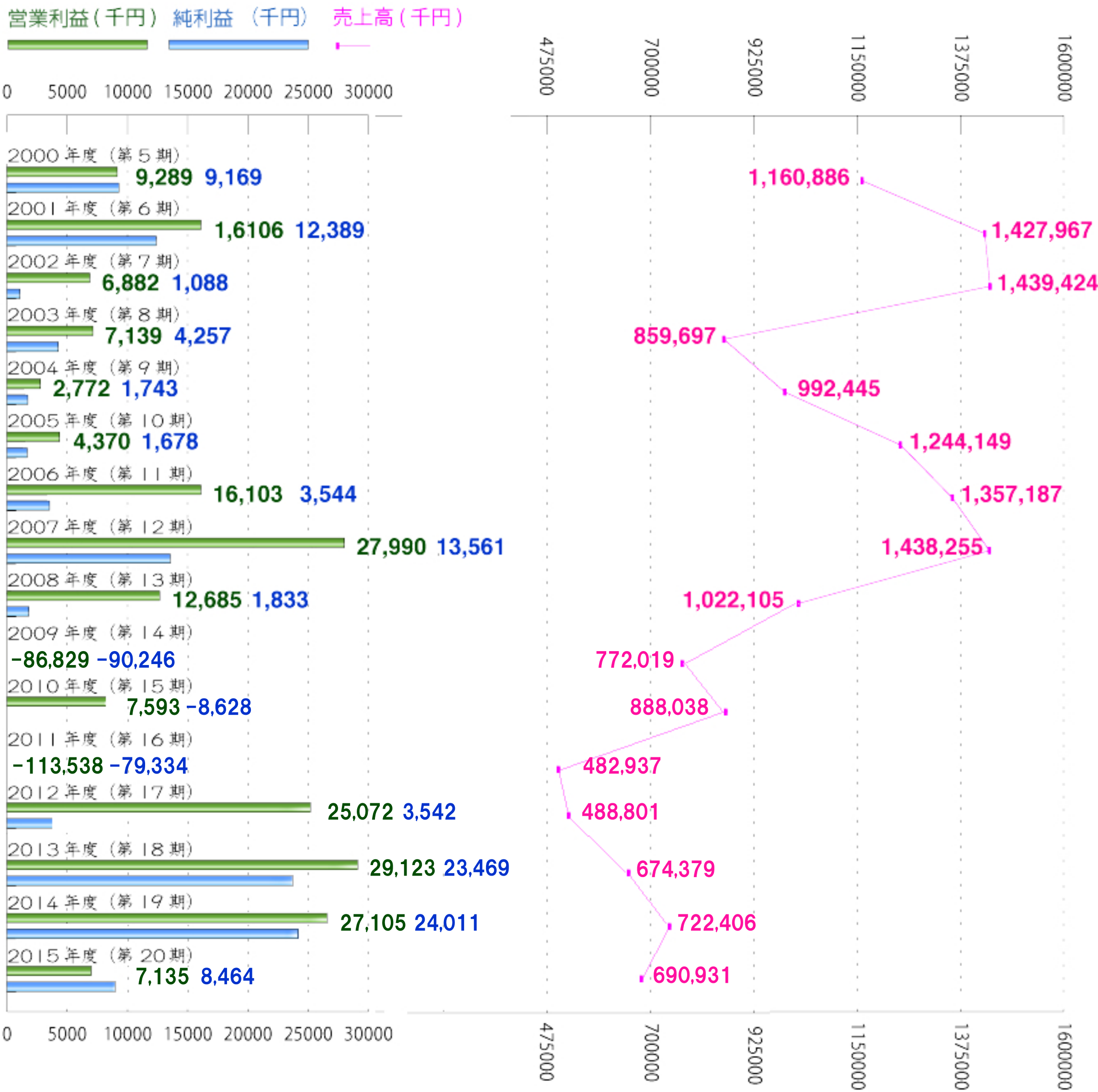
清水建設晴海三丁目西地区A2・A3街区計画

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％ 鋳材を最小限に（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

