

【表紙】

【提出書類】	有価証券報告書の訂正報告書
【根拠条文】	金融商品取引法第24条の2第1項
【提出先】	近畿財務局長
【提出日】	平成29年8月25日
【事業年度】	第84期（自平成28年4月1日至平成29年3月31日）
【会社名】	株式会社森組
【英訳名】	Mori-Gumi Co.,Ltd.
【代表者の役職氏名】	代表取締役社長 吉田 裕司
【本店の所在の場所】	大阪市中央区道修町4丁目5番17号
【電話番号】	06(6201)5898
【事務連絡者氏名】	理財部長 黒飛 勝之
【最寄りの連絡場所】	大阪市中央区道修町4丁目5番17号
【電話番号】	06(6201)5898
【事務連絡者氏名】	理財部長 黒飛 勝之
【縦覧に供する場所】	株式会社森組 東京本店 （東京都中央区日本橋大伝馬町10番6号） 株式会社東京証券取引所 （東京都中央区日本橋兜町2番1号）

1【有価証券報告書の訂正報告書の提出理由】

平成29年6月23日に提出いたしました第84期（自平成28年4月1日至平成29年3月31日）有価証券報告書の記載事項の一部に訂正すべき事項がありましたので、これを訂正するため有価証券報告書の訂正報告書を提出するものがあります。

2【訂正事項】

第一部 企業情報

第2 事業の状況

3 経営方針、経営環境及び対処すべき課題等

3【訂正箇所】

訂正箇所は_____を付して表示しております。

第一部【企業情報】

第2【事業の状況】

3【経営方針、経営環境及び対処すべき課題等】

（訂正前）

建設業界の今後の見通しにつきましては、公共建設投資は、当面は現在の水準を維持すると推測され、民間建設投資も、前年度比においては減少が見込まれますが、東京五輪関連やリニア関連等の事業を控えていることから、当面の間は、堅調に推移するものと推測されます。

一方、慢性的な建設技術者及び技能労働者不足は、建設コストの高騰や、受注競争の熾烈化を招くなど、収益環境を大きく左右する要因となっており、依然として不安定な経営環境が続くものと推測されます。

このような状況下、当社の中長期的な戦略の最終年度となる平成30年3月期の事業計画値を受注高30,000百万円、売上高33,000百万円、営業利益1,410百万円、経常利益1,360百万円、当期純利益1,000百万円に設定いたしました。

この事業計画値を達成するための各事業における施策は次のとおりです。

土木事業におきましては、豊富な工事実績に基づいた質の高い技術を提案することで官公庁工事の受注を確実なものとし、施工現場においては店社からの技術支援を拡充しながら現場社員のレベルアップを実現し、収益力の強化に繋げてまいります。

建築事業におきましては、新築分譲マンション事業における継続顧客との信頼関係を深化させ、安定した事業量を確保するほか、工場、高齢者施設等の非住宅工事及び官公庁施設の新築・リニューアル工事の受注を促進し、効率的な現場運営が可能な適正規模の工事を受注することにより、生産性・利益性を高めてまいります。

兼業の砕石事業におきましては、生瀬砕石所での生産・販売を効率的に行い、収益性を高めるほか、東北地方及び首都圏で建設事業のネットワークを活用し砕石等の取引を仲介することで収益を確保してまいります。

また、現場と管理部門が一体となり、最優先で労働災害や品質事故の防止に取り組み、社会的評価を高めるほか、適正な企業倫理を維持するために、コーポレート・ガバナンスを継続的に改善、強化し、持続的な成長と企業価値の増大を図ってまいります。

なお、文中の将来に関する事項は、当事業年度末現在において当社が判断したものであります。

(訂正後)

(1) 会社の経営の基本方針

当社は、「最高の品質と最良のサービスでお客様の感動を」を経営理念として、どんな時代・環境下においても、お客様の要望に的確にお応えし、そして喜んでいただける事を最大の喜びとし、これらの行為を通じて、社会に貢献できる企業を目指しております。

また、外部環境の変動による影響を最小限に抑え、持続的発展が可能な姿にすべく、次代を見据えた利益重視の経営を推進し、顧客、株主、取引先及び社員にとっての企業価値を最大にすることを経営の基本方針としております。

(2) 経営環境及び対処すべき課題等

建設業界の今後の見通しにつきましては、公共建設投資は、当面は現在の水準を維持すると推測され、民間建設投資も、前年度比においては減少が見込まれますが、東京五輪関連やリニア関連等の事業を控えていることから、当面の間は、堅調に推移するものと推測されます。

一方、慢性的な建設技術者及び技能労働者不足は、建設コストの高騰や、受注競争の熾烈化を招くなど、収益環境を大きく左右する要因となっており、依然として不安定な経営環境が続くものと推測されます。

このような状況下、当社の中長期的な戦略の最終年度となる平成30年3月期の事業計画値を受注高30,000百万円、売上高33,000百万円、営業利益1,410百万円、経常利益1,360百万円、当期純利益1,000百万円に設定いたしました。

この事業計画値を達成するための各事業における施策は次のとおりです。

土木事業におきましては、豊富な工事実績に基づいた質の高い技術を提案することで官公庁工事の受注を確実なものとし、施工現場においては店社からの技術支援を拡充しながら現場社員のレベルアップを実現し、収益力の強化に繋げてまいります。

建築事業におきましては、新築分譲マンション事業における継続顧客との信頼関係を深化させ、安定した事業量を確保するほか、工場、高齢者施設等の非住宅工事及び官公庁施設の新築・リニューアル工事の受注を促進し、効率的な現場運営が可能な適正規模の工事を受注することにより、生産性・利益性を高めてまいります。

兼業の砕石事業におきましては、生瀬砕石所での生産・販売を効率的に行い、収益性を高めるほか、東北地方及び首都圏で建設事業のネットワークを活用し砕石等の取引を仲介することで収益を確保してまいります。

また、現場と管理部門が一体となり、最優先で労働災害や品質事故の防止に取り組み、社会的評価を高めるほか、適正な企業倫理を維持するために、コーポレート・ガバナンスを継続的に改善、強化し、持続的な成長と企業価値の増大を図ってまいります。

なお、文中の将来に関する事項は、当事業年度末現在において当社が判断したものであります。