

平成 27 年 2 月 20 日
会社名 サムシングホールディングス株式会社
代表者名 代表取締役社長 前 俊守
(コード番号 1408 、JASDAQ グロース)
問合せ先 常務取締役管理本部長 笠原 篤
(電話. 03-5665-0840)

平成 27 年 12 月期～平成 29 年 12 月期中期経営計画の提出に付いて

当社は、平成 27 年 12 月期～平成 29 年 12 月期に係る中期経営計画を策定致しましたので、当該中期経営計画を記載した資料を提出いたします。

なお、以下のとおり、当該中期経営計画について、投資家向け説明会を開催いたします。

開 催 日 時	平成 27 年 2 月 20 日 17:00～18:00
開 催 場 所	兜町平和ビル 等

なお、当該資料について、当社のホームページに掲載いたします。

U R L	http://www.sthd.co.jp
掲 載 日	平成 27 年 2 月 20 日

【添付資料】

平成 27 年 12 月期～平成 29 年 12 月期 中期経営計画

1. 今後 3 か年の中期経営計画

(1) 当中期経営計画提出時点における前事業年度の総括

前連結会計年度におけるわが国の景気動向は、基調的に緩やかな回復を続けており、消費税率引き上げに伴う駆け込み需要の反動などの影響も全体として和らいできました。海外経済は、一部になお緩慢さを残しつつも、先進国を中心に回復しており、そうした中で、輸出は持ち直しの動きがみられました。設備投資は、緩やかな増加基調にあり、個人消費も基調的に底堅く推移し、駆け込み需要の反動の影響は和らいできました。

一方、戸建住宅市場におきましては、持ち直しつつはあるものの駆け込み需要の反動減が続き、持ち家・戸建分譲戸数は、年間において前年比 16%の減少となりました。

以上のような事業環境の下、当社としましては、引き続き被災地域の復興関連事業への注力と、中期的なグループ企業の成長を視野に入れ、戸建住宅市場における最新技術を含めた高付加価値サービスの提供と、戸建住宅市場だけに頼らない顧客層の更なる拡大に取り組

みました。

この結果、当連結会計年度の業績は、主には国内における住宅着工戸数の下落および太陽光関連工事の競争激化に伴い、売上高 9,275,214 千円（前年同期比 5.0%減）、売上総利益は 2,405,521 千円（前年同期比 0.1%減）となりました。

そして、東南アジアのベトナムを中心とする海外への追加投資、受注見込みプロジェクトの遅延、及び太陽光関連工事の売上が計画比大幅未達となったことによる固定費の負担が直接影響し、販売費及び一般管理費が 2,240,920 千円（前年同期比 7.3%増）と増加しました。その結果、営業利益は 164,600 千円（前年同期比 48.6%減）、経常利益につきましては 187,361 千円（前年同期比 36.5%減）となりました。

そして、当期純利益は、購買契約解約損 21,792 千円を計上したため、48,424 千円（前年同期比 68.3%減）となりました。

（2）中期経営計画の概要及び策定の背景

当社は、平成 27 年 12 月期から平成 29 年 12 月期の 3 年間（第 17 期～第 19 期）における基本的な指針を「GLOCAL 2017」とし地域密着でお客様の要望にお応えし、最先端の技術開発、グローバルな海外進出により『グローバルとローカル』を併せ持つ企業へ成長いたします。そして、中期ミッションとして、「災害を教訓として、災害に強い地盤技術を開発し、提供する。」「日本の技術力を世界に広め、豊かさを提供すること」「復興を通して雇用を創造し社会に貢献すること」を掲げ、業務を進めてまいります。

具体的には、下記の通りです。

<中期テーマ>

- ・企業成長

既存事業の収益力強化及び収益確保

- ・地域密着

地域密着でお客様の要望にお応えし、最先端の技術開発

グローバルな海外進出にて、グローバルとローカルを併せ持つ企業へ成長します。

<地盤改良事業>

- ・売上志向から利益志向への転換

地域特性に応じた営業、設計、開発、調査、施工による収益体質の強化

- ・業務効率の向上

間接部門の業務目標設定明確化

- ・事業の持続的成長

大型案件と環境配慮型工法の受注拡大体制の構築と推進

<保証事業>

- ・商品開発

新たな収益商品の開発・導入による利益の拡大

- ・認定店サービス

保証物件の紹介サービスにより、新たな認定店の取り込みと保証件数の増加

- ・F Cへの営業

F C本部への営業強化による登録工務店数の拡大

<地盤システム事業>

- ・地盤データシステム「G-Web システム」の顧客層の拡大

<海外事業>

・WPC(プレキャストコンクリートパネル)の JAPANEL(ジャパネル)ブランド確立と拡販
モデルハウス竣工を起点にした海外有力ディベロッパーへの積極営業攻勢
製造の内製化、ノウハウ化、知財化及び、設計/製造/施工のワンストップ化による収益
モデル拡大

- ・GRC(ガラス繊維強化コンクリート)建材の国内/海外における拡販

- ・地盤関連事業、その他周辺事業による海外事業全体の付加価値業務拡大

<その他事業>

・瑕疵担保履行法に基づく住宅検査受託業務に加えて、既存住宅の検査等、従来のサービス
拡大

(3) 事業の進捗状況及び今後の見通し並びにその前提条件

先行きのわが国経済は、緩やかな回復基調を続け、消費税率引き上げに伴う駆け込み需要の反動などの影響も収束していくとみられます。

国内需要については、当面、公共投資は高水準で横ばい圏内の動きを続けたあと、緩やかな減少傾向に転じていくとみられます。設備投資は緩やかな増加基調を続けると予想されます。個人消費は、雇用・所得環境の着実な改善が続くことで、引き続き底堅く推移し、駆け込み需要の反動の影響も次第に収束していくとみられます。

住宅投資は、雇用・所得環境の着実な改善を背景に、住宅ローンの金利や減税の継続等の緩和的な金融環境にも支えられて、次第に底堅さを取り戻していくと見込んでおります。

地盤改良事業におきましては、当社グループの技術力と顧客対応力を活用した高付加価値サービスの提供を促進します。同時に大型工事向け地盤改良工事に対応した技術力向上と体制整備により、売上高の増加を図ります。

具体的には、長期的に柱状改良工法に並ぶ主力商品となることを企図し、環境配慮型工法であるエコジオ工法等の高付加価値サービスの提供を促進します。そして、戸建住宅だけに依存せず、店舗などの大型工事案件獲得に注力します。

地盤調査・測量事業におきましては、スウェーデン式サウンディング試験の受注件数増加と、独自開発のボーリング調査機(地盤王ホリ・ススム)により、液状化対策ニーズの取り込みに注力します。

保証事業におきましては、地盤改良事業とのシナジー効果、及び同業他社との差別化を目的として、主力商品である地盤総合保証「THE LAND」の商品性多様化と新たな収益商品の開発・導入により売上・利益の増加に注力します。

地盤システム事業におきましては、サービスのきめ細かな改善と、主力商品である地盤データシステム「G-web システム」の顧客拡大に引続き注力します。

海外事業におきましては、住宅用外壁材・内壁材の製造・販売事業は、ベトナム現地の大手ディベロッパー、および日本の建材メーカーを視野に入れた拡販に注力します。

地盤調査・改良事業は、住宅用外壁材・内壁材の製造販売事業に付随し、販売を進め、提携会社を増やすとともに工場建築やインフラ整備案件の受注にも注力します。

その他の事業におきましては、瑕疵担保履行法に基づく住宅検査受託業務に加え、既存住宅の検査における新しい顧客層や潜在需要の取り込みに注力します。

2. 今期の業績予想及び今後の業績目標

今期の業績予想及び今後の業績目標

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
平成 26 年 12 月期 (実績)	9,275	164	187	48
平成 27 年 12 月期 (予想)	9,713	174	142	36
平成 28 年 12 月期 (目標)	10,462	256	224	91
平成 29 年 12 月期 (目標)	10,851	351	319	121

平成 27 年 12 月期から 3 年間の売上高、利益については上記の数値を目標といたします。

売上高は、地盤改良事業を中心に、環境配慮型工法や独自開発のボーリング調査機(地盤王ホリ・ススム)を活用し、マーケットとしては従来の戸建市場だけでなく大型工事にもマーケットを広げ、売上を伸ばしてまいります。

利益率については、独自開発工法を用いた高付加価値市場を重点的に開拓することにより上昇を図ってまいります。

また、同業他社との差別化を明確に打ち出すため、今後 3 年間は経営資源を研究開発投資および海外事業の販路拡大に配分していく方針です。市場で必要とされる新しい技術を原動力として中期的な成長を目指します。