



平成 28 年 2 月 29 日

各 位

東京都江東区木場一丁目 5 番 25 号  
サムシングホールディングス株  
式会社

代表取締役社長 前 俊 守  
(コード番号 : 1408)

問合せ先 :

常務取締役管理本部長 笠 原 篤  
(電話番号 : 03 - 5665 - 0840)  
(<http://www.sthd.co.jp/>)

平成 28 年 12 月期～平成 30 年 12 月期中期経営計画の提出に付いて

当社は、平成 28 年 12 月期～平成 30 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、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	<a href="http://www.sthd.co.jp">http://www.sthd.co.jp</a>
掲	載	日	平成 28 年 2 月 29 日

## 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

当連結会計年度におけるわが国の景気動向は、緩やかな回復を続けています。海外経済は、新興国に減速の影響がみられるものの、先進国を中心に緩やかに成長しており、そうしたもとで、輸出は一部に鈍さを残しつつも、持ち直しています。設備投資は、企業収益が明確な改善を続けるなかで、緩やかな増加基調にあり、個人消費も底堅く推移しました。

一方、戸建住宅市場におきましては、年明け以降、持家を中心に持ち直しており、持ち家戸数は平成 27 年 5 月以降、分譲戸建戸数は平成 27 年 8 月以降、前年比増加基調に転じています。

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、戸建住宅市場だけに頼らない顧客層の更なる拡大と、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に取り組みました。

この結果、当連結会計年度は、主には国内における住宅着工戸数の上昇が要因で、売上高 9,461,788 千円（前年同期比 2.0%増）となりました。しかしながら、材料費・労務費・外注費の増加により、売上総利益は 2,370,614 千円（前年同期比 1.5%減）となりました。

販売費及び一般管理費につきましては、国内における中期的な経営基盤強化を目的とした人員の増加を行ったこと等により 2,348,336 千円（前年同期比 4.8%増）と増加しました。その結果、営業利益は 22,277 千円（前年同期比 86.5%減）、経常損失につきましては 14,849 千円（前年同期は経常利益 187,361 千円）となりました。

そして、瑕疵補修損失 245,048 千円を計上し、平成 28 年 2 月 12 日付公表いたしました海外事業の減損処理並びに引当金に係る特別損失を 68,025 千円計上した結果、当期純損失は 327,399 千円（前年同期は純利益 48,424 千円）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 28 年 12 月期から平成 30 年 12 月期の 3 年間（第 18 期～第 20 期）における基本的な指針を「GLOCAL 2018」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、「正しいことを、正しく行い、業界の透明化を推進すること」「災害を教訓として、災害に強い地盤技術を開発し、提供すること」「日本の技術力を世界に広め、豊かさを提供すること」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>

#### ①企業成長

- ・既存事業の収益力強化及び収益確保
- ・海外事業の黒字化
- ・新規収益源の確立

#### ②グローバル企業への成長

- ・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の成長

### <地盤改良事業>

#### ①品質強化による顧客満足度と企業価値の向上

#### ②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

#### ③間接部門の業務目標設定明確化による業務効率化の向上

- ・持続的成長を企図した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>

①商品開発

- ・新たな収益商品の開発・導入・販売による利益の拡大

②認定店サービス

- ・グループ総力を上げた技術力の提供により、信頼される保証会社の地位を確立

③ビルダー営業

- ・全員営業による建築会社へのサービス提供

<地盤システム事業>

①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>

①WPC(プレキャストコンクリートパネル)の東南アジア市場への普及

- ・大型案件と共に短工期案件獲得に注力し増産から合理的且つ高収益な体制を構築
- ・新たな収益スキームも見据え(OEM等)アジア近隣諸国へ市場を拡大
- ・最終形であるハウスメーカーを目指すべく不足するノウハウ化・知財化等に投資
- ・地盤関連事業、その他周辺事業による収益確保

<その他事業>

①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) 今後の見通し並びに事業計画

今後のわが国経済は、緩やかな回復基調を続けていくとみられます。

国内需要については、公共投資は高めの水準を維持しつつも、緩やかな減少傾向を続けていくとみられます。設備投資は緩やかな増加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もとで、引き続き底堅く推移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、住宅ローンの金利低下の傾向に支えられて、持ち直しを続けると見込んでおります。

- ① 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、収益体質の改善を図ります。

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。

② 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。

③ 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。

④ 海外事業におきましては、市場に合致した事業と投資の取捨選択を進めます。平成28年2月15日付にて公表しましたとおり、GRC(ガラス繊維強化コンクリート板)建材の製造販売事業の撤退方針に基づき、GRC事業主体でありますNIHON PANEL CO.,LTD.の清算を開始するに至りました。

今後はWPC(プレキャストコンクリートパネル)建材の製造販売事業を、ベトナム他現地の大手デベロッパー、および日本の建材メーカー向けに注力します。

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。

⑤ 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3年間の業績目標

今期の業績予想及び今後3年間の業績目標

(単位:百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
平成27年12月期(実績)	9,462	22	△15	△327
平成28年12月期(予想)	10,103	113	84	49
平成29年12月期(目標)	10,742	190	161	86
平成30年12月期(目標)	11,575	382	353	182

平成 28 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戸建市場だけでなく大型工事へのマーケット拡大を更に推進し、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。

以上