



平成 29 年 2 月 27 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：

上席執行役員管理本部長 東 剛 史
(電話番号：03 - 5665 - 0840)
(<http://www.sthd.co.jp/>)

平成 29 年 12 月期～平成 31 年 12 月期中期経営計画の提出について

当社は、平成 29 年 12 月期～平成 31 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	http://www.sthd.co.jp
掲	載	日	平成 29 年 2 月 27 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、基調としては、緩やかな回復を続けています。海外経済は、幾分減速した状態が暫く続いたのち、先進国の着実な成長が続き、新興国経済もその好影響の波及や各国の政策効果から減速した状態を脱する状況が始まっております。このため、輸出は、緩やかな増加に転じるとみられています。設備投資は企業収益が高水準で推移するなかで緩やかな増加基調にあり、個人消費は雇用・所得環境の着実な改善を背景に底堅く推移しています。

一方、戸建住宅市場におきましては、昨年以降、戸建住宅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、非住宅着工戸数の上昇が要因で、売上高 10,006,910 千円（前年同期比 5.8%増）となりました。売上総利益は、地盤改良事業の売上高増加が寄与し、2,407,523 千円（前年同期比 1.6%増）となりました。

販売費及び一般管理費につきましては、人件費圧縮等により 2,317,248 千円（前年同期比 1.3%減）と減少しました。その結果、営業利益は 90,275 千円（前年同期比 305.2%増）、経常利益につきましては 77,161 千円（前年同期は経常損失△14,849 千円）となりました。

親会社株主に帰属する当期純利益は 11,837 千円（前年同期は親会社株主に帰属する当期純損失△327,399 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として「GLOCAL2018」を策定し、地域密着でお客様の要望に応え、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』を併せ持つ企業への成長を目指しております。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、業務を進めております。

具体的には、下記の通りです。

<中期テーマ>

① 企業成長

- ・既存事業の事業拡大と収益力強化、及び収益確保
- ・海外事業の黒字化
- ・新規収益源の確立

② グローカル企業への成長

- ・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 業界 No.1 の安全と生産効率の調和
- ② 技術営業力の向上と大手顧客への拡販
- ③ 品質管理体制強化と差別化を図ることができる技術開発と導入
- ④ 人材育成とモチベーションアップを企図した人事評価制度及び教育制度の導入

<保証事業>

- ① 新たな収益商品の開発・導入・販売による利益の拡大
- ② グループ総力を上げた技術力の提供により、認定店サービスを拡充
- ③ 全員営業による建築会社への営業推進

<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>

- ① WPC(プレキャストコンクリートパネル)の製造・販売、及び住宅建設の推進
- ② ベトナムにおける護岸工事を足掛かりとした地盤調査・改良工事の推進

<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

先行きのわが国経済は、海外経済の回復に加えて、きわめて緩和的な金融環境と政府の大型経済対策の効果を背景に、潜在成長率を上回る成長を続けると考えられています。国内需要についても、増加基調をたどるとみられています。設備投資は、オリンピック関連需要の本格化などを受けて緩やかな増加基調を維持すると予想されています。また、個人消費についても、雇用者所得の改善が続き、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、引き続き増加し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。引き続き大型工事向け地盤改良工事に対応した技術力向上及び自社機の稼働率向上を推進し、収益体質の改善を図ってまいります。具体的には、従来の戸建住宅のマーケット深耕とともに、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、主には大型工事向け地盤改良工法であるコラムZ工法の提供を促進します。そして、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。

地盤調査・測量におきましては、大型工事案件獲得に注力し、ボーリング調査の受注件数増加、及び独自開発のボーリング調査機(地盤王ホリ・ススム)の受注件数増加に注力します。

マーケット深耕先としては、従来の工務店様向けの営業に加え、ハウスメーカー様・ゼネコン様への営業推進面で注力を図ってまいります。

- 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」の商品多様化並びに認定店制度を活用した地盤保証販売網の更なる拡大と、新たな収益商品の開発・導入・拡販により売上・利益の増加に注力いたします。
- ③ 地盤システム事業におきましては、需要の高まりへの対応を行い、主力商品である、地盤データの不正・改ざんを防止する機能を備えた地盤データシステム「G-webシステム」の、販売拡大に引続き注力いたします。
- ④ 海外事業におきましては、引き続き、WPC事業をコア事業とし、現地建設会社との協力体制を構築し事業拡大に向けベトナム国・カンボジア国において住宅建設事業を推進してまいります。そして、地盤調査・改良事業は、平成28年度に実施した護岸工事を足掛かりに、道路・地下鉄等を含めたインフラ整備案件の受注に注力いたします。
- 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、既存住宅流通市場におけるインスペクション説明義務化に向けた中古物件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いたします。

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	親会社株主に 帰属する 当期純利益
平成28年12月期(実績)	10,006	90	77	11
平成29年12月期(予想)	10,716	130	109	6
平成30年12月期(目標)	11,499	242	222	53
平成31年12月期(目標)	12,316	331	310	71

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