



平成 30 年 2 月 26 日

各 位

会 社 名 サムシングホールディングス株式会社
代 表 者 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)

平成 30 年 12 月期～平成 32 年 12 月期中期経営計画の提出について

当社は、平成 30 年 12 月期～平成 32 年 12 月期に係る中期経営計画を策定しましたので、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 30 年 2 月 26 日

1. 今後 3 年間の中期経営計画

(1) 当該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、底堅く推移しており、緩やかな回復基調を続けています。海外経済は、先進国の着実な成長が続き、金利も緩やかに上昇しています。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し、復調が目立った年でもありました。このため、輸出は、世界景気の持ち直しを背景とした貿易量の拡大を受け、増加基調、設備投資は人手不足を背景とした合理化・省力化投資などを中心に回復基調で推移しています。個人消費は雇用情勢の改善が消費を押し上げ、緩やかに回復しています。

一方、昨年の住宅着工戸数は平成26年度以来、前年比△0.3%となりましたが、分譲戸建住宅につきましては、平成27年度以降、前年比増加基調であり、戸建てに対する潜在的ニーズは高い水準にあります。

当社グループについては、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10,599,450千円（前年同期比5.9%増）となりました。売上総利益

は、地盤改良事業に加え、保証事業や地盤システム事業の売上高増加が寄与し、2,580,867千円（前年同期比7.2%増）となりました。

販売費及び一般管理費につきましては、2,418,317千円（前年同期比4.4%増）と増えましたが、営業利益162,550千円（前年同期比80.1%増）、経常利益は128,150千円（前年同期比66.1%増）となりました。

親会社株主に帰属する当期純利益は24,522千円（前年同期比107.2%増）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～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「GLOCAL 2018」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

- ・地盤調査改良事業の粗利率改善による収益確保
- ・新規商品の開発、保険検査事業、ICT事業の拡大
- ・海外事業での収益確保
- ・新規事業の立ち上げ

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

③ 企業文化の浸透

- ・変化し、挑戦し続ける、人間集団の形成

<地盤改良事業>

① 業界 No.1 の安全と品質の提供

② 技術営業力の向上と営業、設計、調査、施工の生産管理強化による収益体質の改善を図る

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 次期幹部候補の早期育成と新人事制度の運用レベル向上

<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 グループ総力を挙げた技術力・ノウハウの提供
- ③ 業務フローの見直し及び個人のスキルアップによる効率化

<地盤システム事業>

- ① 国内の住宅の地盤調査・地盤補強工事における調査施工記録に関する管理事業・システムの確立
- ② 国内の住宅の検査業務における検査記録の管理事業・システムの確立
- ③ 国内の住宅の測量業務における測量記録の管理事業・システムの開発
- ④ 株式公開の準備

<海外事業>

- ① 人材・設備・技術の有効活用によるグループシナジー効果の最大化
- ② 現地企業とタッグを組む
- ③ 各階層への権限委譲と判断・決断できる人材の育成

(3) 今後の見通し及び事業計画

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。また、柱状改良工法における品質管理体制の強化と差別化が図れる新技術を導入します。

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、従来の工務店向けの営業に加え、ハウスメーカー・ゼネコン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、中古住宅市場における検査業務の推進や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」を中心に販売代理店を拡大し、新商品・サービスの拡販に注力いたします。
- ④ 海外事業におきましては、ベトナム国でのWPC建材の販売不振によりまして当事業については縮小いたします。しかしながら、今後は地盤調査・改良事業をコア事業とし、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や民間大型工事の受注に注力してまいります。

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29年12月期(実績)	10,599	162	128	24
平成30年12月期(予想)	11,327	194	176	56
平成31年12月期(目標)	12,234	351	332	150
平成32年12月期(目標)	13,188	469	450	199

平成30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、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。

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