2019年９月30日

各　　位

会 社 名　株 式 会 社 大 盛 工 業
代表者名　代表取締役社長 和 田 明 彦
（コード番号１８４４　東証第二部）
問合せ先　経 理 部 長　及 川 光 広
（TEL.　０３－６２６２－９８７７）

中期経営計画「ACTION PLAN 2019」の策定に関するお知らせ

当社は、中期経営計画（2020年７月期～2022年７月期）を策定し、本日開催の取締役会において決議いたしましたのでお知らせいたします。

グループ一丸となり本計画達成に取り組んでまいりますので、ご理解とご支援のほど、宜しくお願い申しあげます。

記

《計画の概要》

１．計画期間

第54期（2020年７月期）～第56期（2022年７月期）

２．基本方針

当社の主力事業である建設事業におきましては、業界全体が抱える問題でもある施工管理技術者及び施工を行う技能労働者等の人員の採用、確保が今後も難しい状況が予測され、依然として厳しい経営環境が続くことが見込まれます。また、第54期は、建設事業における手持ち工事の完成が集中する影響並びに新規受注物件における準備作業期間等を要する影響により売上高が減少する見込みであるため、当該状況を踏まえた中期経営計画「ACTION PLAN 2019」を策定することにより、今後３ヵ年の経営目標を設定し、当該計画に基づき事業を推進し、社会貢献を果たすとともに、企業価値の向上に努めてまいります。

【建設事業】

新たな人員の採用並びに在職者の人員の有効活用を行い、東京都工事の受注数量の増加を図る。また、M&A 等により、優秀な施工技術者を保有している優良建設会社の取得（子会社化）にも努め、技術者の増員並びに東京都以外のエリアの受注拡大にも注力していく。

【不動産事業等】

（不動産販売、賃貸事業）

地価の高騰等により新たな物件の建設は難しい状況が続くことが見込まれるため、当面、利回りの高い物件の取得のみを行い、安定した賃貸収益の増加を図る。

（太陽光発電設備事業）

申請済みの発電設備の建設は継続することとし、完成後は自社保有し、安定した固定収益の増加を図る。

（OLY 機材リース事業）

当面は新たな地方営業所等の開設は行わず、関東圏での受注増加に注力する。

【通信関連事業】

事業の拡大を図るため、要員の補強及び作業技術の向上を進め、受注案件の増加に注力する。

３．目標数値

	第 53 期（2019 年 7 月期）実績	第 54 期（2020 年 7 月期）目標	第 55 期（2021 年 7 月期）目標	第 56 期（2022 年 7 月期）目標
売　上　高	5,975 百万円	5,094 百万円	5,220 百万円	5,360 百万円
営 業 利 益	433 百万円	379 百万円	391 百万円	420 百万円
営業利益率	7.26%	7.45%	7.50%	7.84%

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以　上

中期経営計画
（ACTION　PLAN　2019）

大盛工業グループ

2019年9月30日

「ACTION　PLAN　2019」の策定にあたって

当社グループは、中期経営計画として2016年に「ACTION　PLAN　2016」を策定し、当社が行う建設事業、不動産事業等の収益力強化に努めるとともに、エトス株式会社の設立並びにM&Aによる子会社3社（株式会社東京テレコムエンジニアリング、株式会社山栄テクノ、井口建設株式会社）の取得等を行い、全社一丸となってその達成に取り組んでまいりました。

この結果、当該期間である第51期、第52期、第53期ともに計画を大幅に上回って達成することができ、目標としておりました売上高営業利益率5．0%の達成につきましても、7．0%台の水準にまで向上いたしました。

今後、当社の主力事業である建設事業におきましては、業界全体が抱える問題でもある施工管理技術者及び施工を行う技能労働者等の人員の採用、確保が今後も難しい状況が予測され、依然として厳しい経営環境が続くことが見込まれるため、当該状況を踏まえた中期経営計画「ACTION　PLAN　2019」を策定することにより、今後3ヵ年の経営目標を設定し、当該計画に基づき事業を推進し、社会貢献を果たすとともに、企業価値の向上に努めてまいります。

株式会社大盛工業

第53期(2019年7月期)までの業績推移について

大盛工業グループの業績推移　　（単位：千円）

	計画（ACTION PLAN 2016）		実績	
第51期（2017年7月期）	売上高	3,600,000	売上高	3,858,546
	営業利益	180,000	営業利益	237,437
	（営業利益率）	5.00%	（営業利益率）	6.15%
	経常利益	170,000	経常利益	1,889
第52期（2018年7月期）	売上高	3,800,000	売上高	4,140,641
	営業利益	210,000	営業利益	311,635
	（営業利益率）	5.53%	（営業利益率）	7.53%
	経常利益	200,000	経常利益	307,049
第53期（2019年7月期）	売上高	4,000,000	売上高	5,975,867
	営業利益	230,000	営業利益	433,762
	（営業利益率）	5.75%	（営業利益率）	7.26%
	経常利益	220,000	経常利益	458,193

【事業年度別概況】

（第51期）
・目標とした売上高営業利益率5．0% を超え、6．0%に到達しましたが、過年度の水道工事の訴訟損失計上により経常利益が未達となりました。

（第52期）
・売上高営業利益率7．0% を超え、経常利益も大幅に増加いたしました。

（第53期）
・売上高の増加に伴い、営業利益、経常利益ともに大幅に増加いたしました。

事業戦略【建設事業】①

当社グループは、中期経営計画達成に向け、以下の施策に取組んでまいります。

1.【建設事業】

（今後の見通し）

建設業界を取り巻く環境は、2020年に開催される五輪関連の建設需要に続き、2025年に開催が予定される大阪万博に向けても建設工事需要の継続が見込まれ、業界全体としては、回復基調が今後も継続するものと思われます。

上・下水道工事につきましては、老朽化した下水道管の更新工事並びに豪雨対策工事等の実施が急務な状況であることから、当該工事の発注が今後も継続するものと思われますが、施工管理技術者及び施工を行う技能労働者等の人員の採用、確保につきましては、今後も難しい状況が予測されます。また、2020年7月期においては、東京都発注の上・下水道工事の手持ち工事の約半数が完了する見込であり、また、新たに受注した工事の本格稼動には約半年間の準備期間を要することが想定されることから、2020年7月期は2019年7月期に比べて売上高が大きく減少する見込です。



事業戦略【建設事業】②

（課題の改善、施策について）

①施工管理技術者、技能労働者等の人員の採用、確保

建設業界全体が抱える問題であり、依然として厳しい環境が続くことが見込まれます。当社におきましても施工管理人員の高齢化が進む状況の中、新たな人員の採用に注力するとともに、定年後の継続雇用等の充実を図り、在職者の人員の有効活用を行ってまいります。また、M&A等により、優秀な施工管理技術者を保有している優良建設会社の取得（子会社化） にも努め、技術者の増員を図ってまいります。

②売上高及び工事収益の減少に対する対策

手持ち工事が完了し、新規工事の受注が集中した事業年度においては、完成工事高並びに完成工事総利益が低下する状況となりますが、この状況を軽減し、安定且つ継続的な増加を図るためには、手持ち工事数量の増加並びに完成工事高量の拡大が必要となります。このため、①の人員の増員とともに東京都工事の受注数の増加を図るほか、東京都以外のエリアの受注にも注力していく必要があり、東京近郊地区において優秀な技術、受注実績を有する優良建設会社の取得（子会社化）にも取組んでまいります。



事業戦略【不動産事業等】①

2.【不動産事業等】

（不動産販売、賃貸事業）

（今後の見通し、施策について）

地価の高騰等により建設に要する費用が高止まりの状況下にあることから、新たな物件の建設は難しい状況が続くことが見込まれます。このため、当面、利回りの高い物件の取得のみを行い、安定した賃貸収益の増加を図ってまいります。また、福島県に建設しました震災復興関連作業員宿舎の運営につきましては、五輪関連建設工事等が優先的に進められたため、計画されていた除染作業等の工事が進まず、見込んでおりました宿泊収益が計上できなかったため、2019年7月期において減損損失を計上し、簿価の切り下げを行いました。

（太陽光発電設備事業）

（今後の見通し、施策について）

年々、売電単価が下降する傾向にあるものの、当社が保有する申請済み物件については申請時点の単価が適用されるため、高い売電収益を計上できる予定であります。

このため、申請済みの発電設備の建設は継続することとし、完成後は自社保有し、安定した固定収益の増加を図ってまいります。



事業戦略【不動産事業等】②

（OLY機材リース事業）

（今後の見通し、施策について）

下水道展への継続出展及び営業体制強化等が奏効し、取引先数及びリース売上高、リース収益ともに年々増加しております。

また、受注エリアも、関東・東北以外にも、中部、近畿、中国、四国、九州エリアに拡大してきておりますが、取引量は関東圏に比べて少ない状況であることから、当面は新たな地方営業所等の開設は行わず、関東圏での受注増加に注力してまいります。





事業戦略【通信関連事業】【その他事業】

3.【通信関連事業】

（今後の見通し、施策について）

現在行っておりますNTT局内における保守・管理業務は、安定した売上高及び売上利益の計上が継続されておりますが、更なる事業の拡大を図るため、要員の補強及び作業技術の向上を進め、受注案件の増加に注力してまいります。

4.【その他事業】

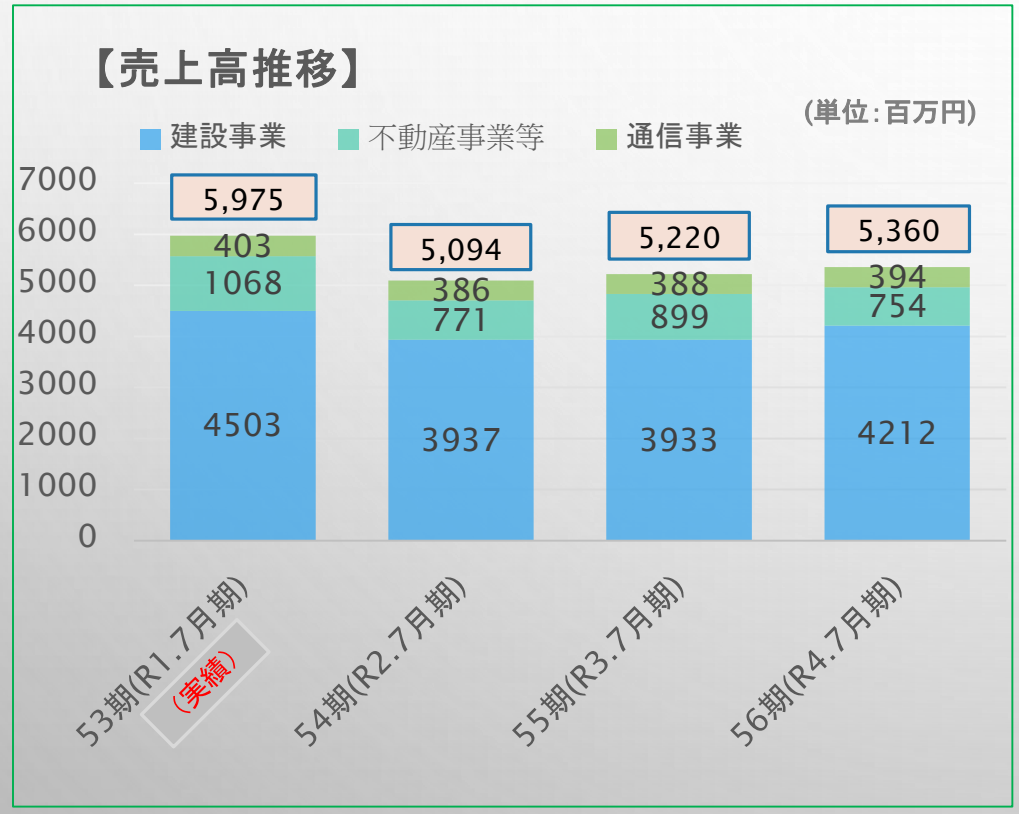
（今後の見通し、施策について）

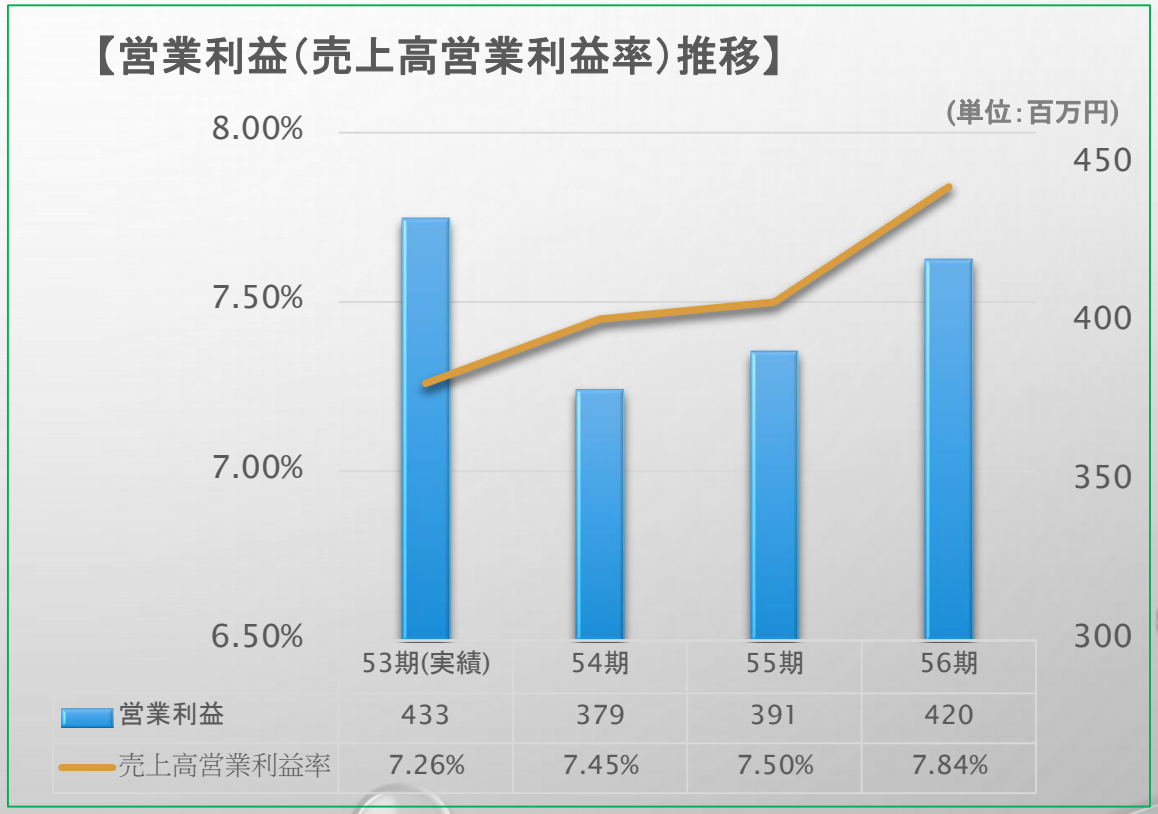
エトス株式会社が行っておりました鍼灸接骨院事業につきましては、当初予定していた来院者数を確保できず、事業開始以来不採算のまま推移しておりましたため、2019年7月期において当該事業の廃止を決定いたしました。エトス株式会社における新たな事業については、現在、検討を進めている状況であり、決定次第公表いたします。また、クローゼットレンタル事業につきましては、安定した賃貸収益の計上を見込めることから、引き続き利用顧客数の増加に向けた宣伝、営業活動を継続してまいります。



中期経営計画目標

第54期は、建設事業におきましては、手持ち工事の完成が集中する影響並びに新規受注物件における準備作業期間等を要する影響により売上高が減少する見込みです。また、不動産事業等におきましても、物件自体の販売を押さえ、不動産の家賃収益、太陽光発電設備の売電収益計上へのシフト等の影響により、売上高、営業利益ともに減少いたしますが、55期以降につきましては徐々に回復する見込です。また、売上高営業利益率は、各事業年度ともに7．0%を維持する見込みです。





本資料に記載されている業績予想並びに将来予測は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。
そのため、様々な要因の変化により、実際の業績は記載されている将来見通しとは異なる結果となる可能性があることをご承知おき下さい。

※本資料に関するお問い合わせは下記へお願いいたします。

株式会社大盛工業
〒101－0046　東京都千代田区神田多町二丁目1番地
TEL(03)6262－9877