



平成 27 年 8 月 25 日

各 位

会 社 名 シード平和株式会社
代表者名 代表取締役 小池 信三
(JASDAQ・コード 1739)
問合せ先 取締役管理技術本部長 谷口 茂雄
(TEL : 06-4866-5388)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、第23期（平成28年6月期）～第25期（平成30年6月期）に係る中期経営計画を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

今回の中期経営計画の策定は、経営環境の変化に迅速に対応するため、3年間の中期経営計画を一年毎に更新を行うローリング方式を採用していることによるものです。

詳細につきましては、添付資料をご参照下さい。

なお、平成 27 年 6 月期の業績及び平成 28 年 6 月期の業績予想等につきましては、平成 27 年 8 月 11 日公表の「平成 27 年 6 月期決算短信」をご参照ください。

【添付資料】

- ・中期経営計画 第 23 期（平成 28 年 6 月期）～第 25 期（平成 30 年 6 月期）

（注意事項）

添付資料には、当社の将来における売上高・利益等の業績に関わる計画や見通しが含まれております。これらは、当社が現時点にて把握、入手可能な情報からの判断および想定に基づく見通しを前提としており、実際の業績等は大きく異なる場合があることを予めご了承下さい。

以 上

中期経営計画

第23期(平成28年6月期)～第25期(平成30年6月期)

∞売上200億円企業のビジネスモデルの確立へ∞

平成27年8月

シード平和株式会社

(証券コード 1739)



目 次

	ページ
1. 当中期経営計画提出時点における前事業年度の総括.....	2
2. 当中期経営計画の概要及び策定の背景	4
3. 中期経営目標及び目標達成のための重要課題事項.....	6
4. 今期の業績予想及び今後の業績目標	7

1. 当中期経営計画提出時点における前事業年度の総括

第22期(平成27年6月期)におけるわが国経済は、政府の経済政策や日銀の金融緩和政策を背景に株価上昇と円安が進行し、企業収益の改善や雇用環境の好転がみられるなど、緩やかな景気の回復基調で推移しました。しかしながら海外景気の下振れ懸念など、わが国の景気を下押しするリスクには留意が必要な状況であります。

建設業界におきましては、公共投資、民間投資ともに堅調に推移しているものの、熾烈な受注競争に加え、技術労働者不足と建設資材の価格高騰に伴う建設コストの上昇により依然として厳しい経営環境が続いております。

このような状況の中で、工事利益率及び営業利益率の向上を目標に、受注時採算性の強化、原価管理及び施工管理の徹底、諸経費削減などの施策を実施してまいりました。

また、これまで主として京都市及び滋賀県を事業基盤としておりましたが、大阪市における受注活動も精力的に行い、エリアの拡大を図るとともに、建築請負だけでなく分譲マンション事業を本格的に開始しました。

戸建分譲事業については、親会社(株式会社三栄建築設計)のノウハウを活かし、関西圏での知名度向上に努めた結果、高い利益率を確保することができました。

更に、営業体制・経営体制の強化を図り、経営資源の最適配置を推し進めるとともに、更なるコスト削減、業務効率化・合理化を図ることが最良との判断から平成26年7月1日付で連結子会社であった平和建設株式会社を吸収合併いたしました。

その結果、売上高8,072百万円となりました。利益面については、原価管理及び施工管理の徹底と全社をあげて取り組んでいる諸経費削減努力の結果、営業利益291百万円、経常利益240百万円、当期純利益315百万円となり増収増益を達成することができました。

※当社は決算期変更に伴い、当事業年度は15ヶ月の変則決算となっております。

(単位:百万円)	第21期 (平成26年3月期)	第22期 (平成27年6月期)
売上高	2,173	8,072
営業利益	36	291
経常利益	16	240
当期純利益	15	315

2. 当中期経営計画の概要及び策定の背景

当社は、平成20年3月期より連続して当期純損失を計上しておりましたが、平成25年5月1日付で親会社となった株式会社三栄建築設計(東証1部上場)から、同社の主力事業である戸建分譲事業及び賃貸事業に関するノウハウの提供を受け、事業範囲を広げ売上構成に幅を持たせることによって事業基盤の確保を図ることができ、平成26年3月期に黒字を達成いたしました。

この黒字を安定化させる為に一般建築請負の分野においては、より一層、原価低減並びに経営資源の最適化から業務効率化及び合理化にも努めてまいりました。また、これまで主として京都市及び滋賀県を事業基盤としておりましたが、大阪市における受注活動も精力的に行い、エリアの拡大を図るとともに、一般建築請負だけでなく分譲マンション事業を本格的に開始しました。

今後の建設業界においては、引き続き公共投資、民間投資ともに堅調に推移することが期待されますが、原材料の高騰や労務費の逼迫等により、建設コストの上昇等が懸念されており、競合他社との厳しい受注競争が予想されます。

今後におきましては、「**売上200億円企業のビジネスモデルの確立**」を目標に、一般建築請負における更なるコストダウンに加え、大阪市における更なる営業活動の強化を図り、事業拡大に対して経営効率を高めるため本社を大阪市に移転（平成27年8月1日）し、組織の再構築・分譲マンション事業の確立を目指します。また、戸建分譲事業においては、阪神間・北摂エリアでの供給棟数の拡大及び新規業者開拓を行います。

3. 中期経営目標及び目標達成のための重要課題事項

経営目標「売上200億円企業」

- 第23期売上100億達成と組織の再構築
- 分譲マンション事業の確立
- 原価意識の向上
- 戸建分譲事業
供給棟数拡大のためのエリア開拓

4. 今期の業績予想及び今後の業績目標

(単位:百万円)	第22期 (実績)	第23期 (予算)	第24期 (目標)	第25期 (目標)
	平成27年6月期	平成28年6月期	平成29年6月期	平成30年6月期
売上高	8,072	10,011	15,000	20,000
営業利益	291	658	1,000	1,500
経常利益	240	603	925	1,400
当期純利益	315	436	657	868

※決算期変更に伴い、第22期は15ヶ月の変則決算となっております。