

2019年11月8日

各 位

会 社 名           株式会社 廣 濟 堂  
代表者名           代表取締役社長 根岸 千尋  
                  (コード番号   7868 東証 第1部)  
問合せ先           取締役 小林 秀昭  
電 話               (03) 3453-0557

当社の経営課題改革のためのロードマップに関するお知らせ

当社は、2019年5月27日に開示した「当社の企業価値及び株主価値の向上に向けた取り組みのお知らせ」のとおり、当社グループの中長期的な企業価値の向上については株主共同の利益の向上をこれまで以上に実現していくための「経営課題改革のためのロードマップ」の策定を進めておりましたが、本日開催の取締役会において、本ロードマップを添付のとおり決定いたしましたので、お知らせいたします。

以上

# 経営改革ロードマップ2020

2019/11/08



# 経営改革ロードマップ2020

## 1.はじめに

## 2.ロードマップ2020

- ・ロードマップ2020の位置づけ
- ・コンセプト
- ・グランドデザイン
- ・廣濟堂グループにおける資本政策・財務政策
- ・印刷事業の抜本的改革・収益改善プラン
- ・人材ソリューション事業の構造改革と拡大
- ・コア事業の育成と成長戦略
- ・ビジョン&ミッションステートメント
- ・第4次中期経営計画に向けて

## 廣濟堂グループの企業価値および株主価値の向上に向けた取組み

社外取締役を過半数として、ガバナンスを強化した新経営体制の下、当社グループの中長期的な企業価値向上、株主共同の利益向上を実現するため、5つの経営課題について検討を行いました。今回、この検討結果を基に、今後の経営の方向性を『経営改革ロードマップ2020』として公表します。廣濟堂グループは、これまでに経験したことのないレベルの大改革を進めていく所存です。

(検討テーマ)

- ①連結の収益基盤の強化・資本政策プロジェクトの組成
- ②印刷事業再構築プロジェクト推進体制の確立
- ③不採算事業の撤退
- ④新たな事業の創出とコア事業の育成
- ⑤財務・税務施策の検討

今回、公表した『経営改革ロードマップ2020（以下「ロードマップ2020」といいます。）』は、今後数値化を進め、第4次中期経営計画（2020年度から3カ年）として、改めて開示する予定です。

2019年11月8日

代表取締役社長 根岸 千尋



廣濟堂グループは、印刷・人材・ビジネスイノベーション&ライフスタイルデザイン・出版・葬祭・ゴルフなど多岐に渡る事業を展開しています。今回、ロードマップ2020を策定するにあたり、展開している事業の抜本的構造改革に加え、グループ内の事業シナジーを最大化することが、今まで以上に、皆様から必要とされる企業集団の姿であると考えました。

## 「廣濟堂 大改造計画 2020」 -抜本的構造改革と事業創出、グループシナジーの最大化-

### 情報（印刷）事業分野

伝達した情報のその先の使い方や使われ方を意識した「価値創造事業」への転換。コスト構造の抜本的見直し



### 人材ソリューション事業分野

従来の点と点をつなぐ支援から面と面・地域と地域・世界と日本をつなぐ総合人材ソリューション事業への発展的なチャレンジ



### ビジネスイノベーション分野 (ライフスタイルデザイン分野)

複合商材/複合サービス提供への転換。グループシナジー最大化のハブ機能として強化



### エンディング分野

火葬・葬祭事業に加え、エンディング事業の創出、パーソナライズ対応（小規模化）、葬祭事業支援対応への拡張

グループ顧客基盤の  
最大活用

経営資源および人財の  
グループ内再配置

各分野間での  
市場×サービスの  
再定義

廣濟堂グループ企業価値の最大化

～2019

2020～2022

2023～

[これまでの廣濟堂]

- ・急激な市場変化、  
コア事業の競争力低下
- ・企業構造の抜本的改革  
を行わない体質
- ・新たな事業創出の遅れ

## 各事業領域内の改革と、 グループ事業ポートフォリオ改革の W改革を推進

各事業領域内における抜本的改革と廣濟堂グループ全体の事業ポートフォリオを再編し、グループシナジーの最大化を狙い、収益構造の改善に取り組む

[更なる成長を目指し]

- ・グループシナジーの最大化
- ・既存事業の抜本的改革による  
収益改善
- ・新たな事業の創出・育成

廣濟堂グループにおける資本政策・財務政策

印刷事業の抜本的改革・収益改善プラン

人材ソリューション事業の構造改革と事業規模拡大

コア事業と新規事業の創造・育成

急激な市場変化に対応した抜本的な改革により、  
コア事業の競争力、収益力強化と新たな事業創造を行い、  
営業利益を現在水準比で30%増加させることを目指します。

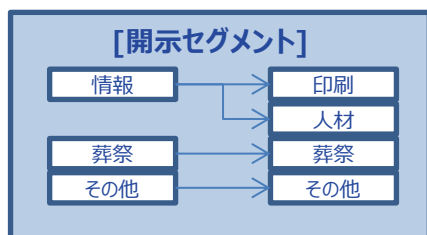
営業利益  
30%UP

※詳細の事業計画は中期経営計画にて発表いたします。



## 廣濟堂グループの企業価値向上を目指した資本関係再構築と財務改善、組織力の強化

### 廣濟堂グループの企業価値向上を目指し



ステークホルダー視点で分かりやすく  
当社事業に沿った開示セグメントに変更



### ホールディングス化に向けた検討と資本関係の再構築/グループ最適化

- ・ホールディングス化による経営効率の向上と財務改善
- ・コアコンピタンスの明確化と強化/間接業務集約/企業統治の強化
- ・東京博善との連携強化により、エンディング領域における新たな事業創造を狙い、グループ企業価値を向上を目指す
- ・不採算な事業と子会社の整理、事業領域内の選択と集中を加速

### コーポレートガバナンスの充実とIRの拡充、財務体質の健全化

- ・IR拡充・開示セグメント細分化・CI変更検討等による広報活動強化
- ・政策保有株式の保有方針の見直し
- ・遊休資産の売却等による資産のスリム化

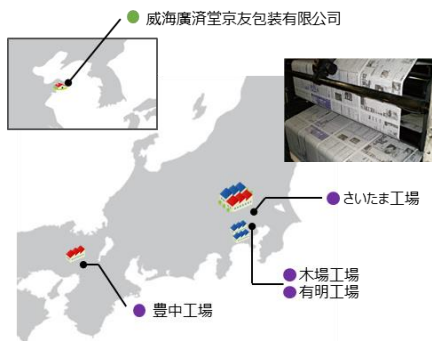
### 人材育成、人材採用、制度改革による組織力強化

- ・業績連動型給与制度の導入、人材育成の強化
- ・エグゼクティブ層の積極採用による企業変革推進力・スピードの強化
- ・執行役員制の強化（経営と執行の分離、執行体制の強化）
- ・役員報酬制度の見直し（株式報酬制度の導入等）



## 紙媒体に対する市場ニーズの変化に対応し、高付加価値印刷領域の開拓と転換を図る

### 高付加価値領域への転換、競争力のある工場に再編



各種印刷・発送業務のアウトソーシング

### デジタル印刷/IT/BPOを組合わせた情報ソリューション事業へ

- ・市場ニーズに合致した営業組織体制への移行
- ・One to Oneマーケティング領域におけるバリューチェーン拡張
  - マーケティング・プロモーション領域の拡大(印刷の上流領域)
  - 封入/発送~在庫管理等の受託領域の拡大(印刷の下流領域)

### 競争力ある工場を目指した工場再編・効率化推進

- ・国内外5か所の工場再編/合理化により、工場生産性50%増を目指す【さいたま/豊中/木場/有明/威海<sup>ウエイ</sup>(中国)】
- ・生産工程のアライアンス強化とBCPに基づく協業体制確立
- ・オフセット+デジタル印刷の融合によるハイブリッドソリューションの強化

### 印刷の上流・周辺・下流領域等のM&Aによる事業領域拡大

- ・M&Aによる成長領域確保と連携シナジーによる収益拡大
- ・業務フロー改善によるコスト削減
- ・人員と設備の最適化、合理化による効率化推進

企業採用PR・HRテック・海外人材サービスを強化し、積極的なM&Aも含めた事業規模・領域の拡大により売上規模30%UPを目指し、収益力を最大化

コア事業として更なる成長・拡大

ワーキン  
**Workin.jp**



## リクルーティング関連事業の拡大

- ・求人WEBサイトの積極展開
  - 東北・北陸エリアの求人媒体「Workin」のリニューアル
- ・外国人材サービスの事業拡大
  - ベトナム現地法人の機能強化(人材紹介・教育研修・日本語教育・留学・特定技能人材育成)
  - 日本国内における特定技能人材紹介・登録支援事業の拡大
- ・業界に特化した人材紹介事業の領域、規模両面の拡大
- ・関連会社も含めた人材派遣事業のブランド統一と体制強化

## HRテック提供と積極的なM&A、広告宣伝投資

- ・複雑化した採用手法をシンプルにするプラットフォームの提供
  - 求人HP作成・母集団形成・採用管理・タレントプール機能を搭載した新型ATS（採用支援システム）の提供
- ・人材ソリューション事業の広告宣伝強化によるブランド価値向上
- ・積極的なM&A投資による事業領域・業績の拡大

新型ATS(プラットフォーム)

採用HP構築(人事メッセージ/企業PR)

母集団形成(=応募者獲得)  
\*Workin.jp連携、提携サイト連携

DBマネジメント/各種API連携

人材派遣・人材紹介オーダー機能

研修・教育の提供  
\*サードパーティの契約及びASP連携

人事・労務系サービスの提供  
\*サードパーティの契約及びASP連携

外国人採用・ビザ&特定技能代行

各種サービス/お問合せ&申込み



企業

## ビジネスイノベーション&ライフスタイルデザイン事業におけるグループシナジーの最大化。新規事業開発部門の創設

### 印刷・人材・葬祭に並ぶ第4のコア事業としての成長・拡大

印刷×IT×BPO×イベント



### 複合サービス提案の強化とオリジナルサービスの拡充

- ・当社サービス（企画・印刷・IT・BPO等）の複合提案を強化
- ・オリジナルサービスである会員管理システム、FAQ管理システムの機能拡充と新規市場への展開により、売上規模を8倍に。
- ・エコビジネス（LEDエスコ）の拡大と新たな商材・サービス展開によるディストリビュート事業の推進・拡大
- ・イベント関連事業、アート関連事業の収益向上

### エンディング産業の発展を目指した事業創造

- ・東京博善と連携したエンディング関連サービスの提供

### 社長直轄の事業企画セクションの組成、新規事業開発・M&A強化

- ・新規事業開発部門を新設し、エンディング関連サービス及び、既存事業とのシナジー効果が高い新規事業を創造する
- ・M&Aに対する積極的な投資による売上・収益拡大、効率化につながるアライアンスを実行

「ロードマップ2020」の実現と持続的な成長に向けて、  
当社のビジョン及びミッションステートメントを再定義いたしました。

### 《ビジョン》

#### たくさんの“ありがとう”をつくり出す会社

私たち廣濟堂グループは、“感謝”されるサービスを継続的に創造し、  
同時に、自らも常に“感謝”の心を持ってサービスを提供していきます。

### 《ミッションステートメント》

#### 【お客様・お取引先様とともに】 “ありがとう”と言われる価値を提供しよう

時代の変化を先取りし、期待以上の価値と感動を共に創造します。

#### 【社員とともに】 社内が“ありがとう”で溢れる会社をつくろう

一人ひとりが主人公となり、自らが変化し続けます。

#### 【社会・地域とともに】 社会や地域から“ありがとう”と言われる企業になろう

世の中に広く貢献し、社会・地域から支持され、期待される企業グループを目指します。

～日々の“ありがとう”を求めて、私たちは努力を続けていきます～

今回、「ロードマップ2020」で定めた今後の廣濟堂グループにおける方向性を踏まえ、第4次中期経営計画では、投資計画・収益目標などを追加し公表する予定です。なお、第4次中期経営計画は第3次中期経営計画最終年度である本年度決算発表と共に公表する予定です。



# モノ、ヒト、コトで 未来をつくる

## [免責事項]

本資料には、株式会社廣濟堂(以下「当社」といいます)及びそのグループ会社(以下当社と併せて「当社グループ」といいます)に関連する予想、見通し、目標、計画等の将来に関する記述が含まれています。これらは、当社が当該資料作成時点(又はそこに別途明記された時点)において入手した情報に基づく、当該時点における予測等を基礎として作成されています。これらの記述のためには、一定の前提・仮定を使用しています。これらの記述又は前提・仮定は当社経営陣の判断ないし主観的な予想を含むものであり、様々なリスク及び不確実性により、将来において不正確であることが判明し、あるいは将来において実現しないことがあります。したがって、当社グループの実際の業績、経営成績、財政状態等については、当社の予想と異なる結果となる可能性があります。かかるリスク及び不確実性には、日本その他の国・地域における経済社会状況など取り巻く様々なリスクが含まれますが、これらに限定されるものではありません。本資料に掲載されている将来情報に関する記述は、上記のとおり当該資料の作成時点(又はそこに別途明記された時点)のものであり、当社は、それらの情報を最新のものに随時更新するという義務も方針も有しておりません。本資料に掲載されている情報は、情報提供を目的としたものであり、いかなる有価証券、金融商品又は取引についての募集、投資の勧誘や売買の推奨を目的としたものではありません。本資料への当社グループに関する情報の掲載に当たっては万全を期しておりますが、監査を経していない財務情報も含まれており、その内容の正確性、完全性、公正性及び確実性を保証するものではありません。従いまして、本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負うものではありません。なお、本資料の著作権やその他本資料にかかる一切の権利は株式会社廣濟堂に属します。