

2020年2月10日

各 位

会社名 株式会社 安江工務店  
代表者名 代表取締役社長 山本賢治  
(コード番号：1439 東証JASDAQ・名証第二部)  
問合せ先 取締役常務執行役員 印田昭彦  
(TEL 052-223-1100)

## 長期ビジョン「Vision 2030 forward 300」及び中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、本日開催された取締役会において、当社グループ「r-cove\*ユナイテッド」の2030年に向けた長期ビジョン「Vision 2030 forward 300」と、2020年度から2022年度までの3年間の基本方針と重点施策を取りまとめた中期経営計画について、下記の通り決議いたしましたので、お知らせいたします。

### 記

#### 1. 長期ビジョン「Vision 2030 forward 300」について

当社グループは、昨年、新たなグループブランド「r-cove\* (アール・コーブ)」を立ち上げ、お客様への想いを同じくする全国の工務店とともに、安らぐ住まいづくりを行ってまいりました。そこで、創業50周年を迎えた今年、r-cove\*ユナイテッドの更なる業容拡大と安定的な経営基盤構築を目指すため、当社グループの長期ビジョンとして「Vision 2030 forward 300」を策定いたしました。

タイトルの「Vision 2030 forward 300」には、これから10年後となる「2030年に売上高300億円の規模を目指す」という意味があり、そのスローガンを「住まいサポートから暮らしサポートへ」及び「日本全国の暮らしをリノベーションする企業集団へ」として、以下の通りとなります。

##### (1) 「住まいサポートから暮らしサポートへ」

当社グループは、住まいに関する3つの事業、住宅リフォーム事業、新築住宅事業、不動産流通事業を通じて、お客様に安らぐ住まいを提供してまいりましたが、2030年には、事業エリア内のシェア向上を第一優先とした上で、事業領域と活動エリアを広げ、多角化経営を行うことを目標とします。

具体的には既存事業に隣接する領域に、お客様に新しい価値を提供する新事業を創設して、4つ目・5つ目の事業の柱とし、それにより、これまでの「住まいづくり」というハードのみならず、お客さまの暮らしを支えるサービス等のソフトも取り扱う住宅関連総合企業として、「住生活全体をサポートする企業」への発展を目指すものであります。

##### (2) 「日本全国の暮らしをリノベーションする企業集団へ」

当社グループは、地域密着型の工務店として、顧客との強いつながりを大切にしながら、成長・発展してまいりました。その中で培ったお客さまとの関係構築ノウハウ、集客ノウハウを、全国の優良中小工務店と共有することによって、その地域にとって無くてはならない存在となることを目指します。

具体的には、「お客様に安らぐ『住まい』を提供する」ことを軸として、M&Aやアライアンスを積極的に活用し、事業エリアを全国に拡大してグループ全体の売上を大きく伸ばしてまいります。そして、大きな企業集団となることによって積極的なIT投資を行うとともに、購買力を強化し、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に努めてまいります。

#### 2. 中期経営計画について

##### (1) 中期経営計画策定の趣旨

2020年度を初年度とする3カ年の中期経営計画では、「Vision 2030 forward 300」を実現するための道標として、5つの重点施策をもとに、新たな取組みにもチャレンジし、r-cove\*ユナイテッドが一体となって企業価値の向上を目指してまいります。

(2) 重点施策

- ①既存店の成長
- ②既存営業エリアの拡大と深耕
- ③新規営業エリアの開拓
- ④新規事業の創出
- ⑤業容拡大を支える人財確保

(3) 定量目標

(単位：百万円)

	2019年12月期	2020年12月期	2021年12月期	2022年12月期
	連結業績	連結業績予想	2年目計画	3年目計画
売上高	5,059	5,951	7,183	8,591
営業利益	206	199	218	292

(4) 中期経営計画と年度計画

10年後のビジョン目標達成に向けて中期経営計画を3年毎に作成し、その取り組みと環境変化を見据えた年度計画を策定してまいります。

以上



**中期経営計画(2020年度～2022年度)**

**「Vision2030 forward 300」の実現に向けて**



## 1. 中期経営計画策定の基本方針

- ・ グループビジョンと中期経営計画策定の趣旨
- ・ グループビジョンと中期経営計画の位置づけ

## 2. 「Vision 2030 forward 300」

- ・ 「Vision 2030 forward 300」の基本方針
- ・ 2030年に目指す姿（スローガン）
- ・ 2030年に目指す姿（定量目標）

## 3. 中期経営計画（2020年度～2022年度）

- ・ 中期経営計画の基本方針と5つの重点施策
- ・ 数値目標
- ・ 配当政策

## ■ グループビジョンと中期経営計画策定の趣旨

当社は、2020年に創業50周年を迎え、更なる業容の拡大と安定的な経営基盤構築を目指すため、新たなグループブランドとして「r-cove\*（アール・コーブ）」を立ち上げ、r-cove\*ユナイテッドの長期ビジョンとして「Vision 2030 forward 300」と、これを実現していくための道標として、2020年度を初年度とする3カ年の中期経営計画を策定いたしました。

## ■ グループビジョンと中期経営計画の位置づけ

全従業員の物心両面の幸福を追求するとともに、社会の公器として地域に貢献する

### ■ ミッション

「すべてのお客様に安らぐ『住まい』を提供し、一生涯のおつきあいをする」

### ■ 行動指針

- ①安全性
- ②善悪で考える
- ③相手の立場になる
- ④前向きに考え積極的に

企業理念

グループビジョン

### 「Vision 2030 forward 300」

企業理念を追求・実現していく中、10年後に到達すべき姿を示す  
ガイドライン・道標

中期経営計画

### 中期経営計画

経営変化を踏まえ、3年後を見据えた事業活動指針・方針と  
具体的なアクションプラン・数値目標を含む事業戦略

### r-cove\*ユナイテッドビジョン 「Vision 2030 forward 300」の基本方針

「Vision 2030 forward 300」は、これから10年後となる2030年に売上高300億円の規模を目指すという意味があり、目指すべき姿として新たに2つのスローガンを掲げました。今後も持続的な成長を可能とするため、安定した経営基盤の構築に取り組んでまいります。

#### r-cove\*ユナイテッドの変わらない想い

「すべてのお客様に安らぐ『住まい』を提供し、一生涯のおつきあいをする」

#### r-cove\*ユナイテッドが2030年に目指す姿

住まいサポートから暮らしサポートへ

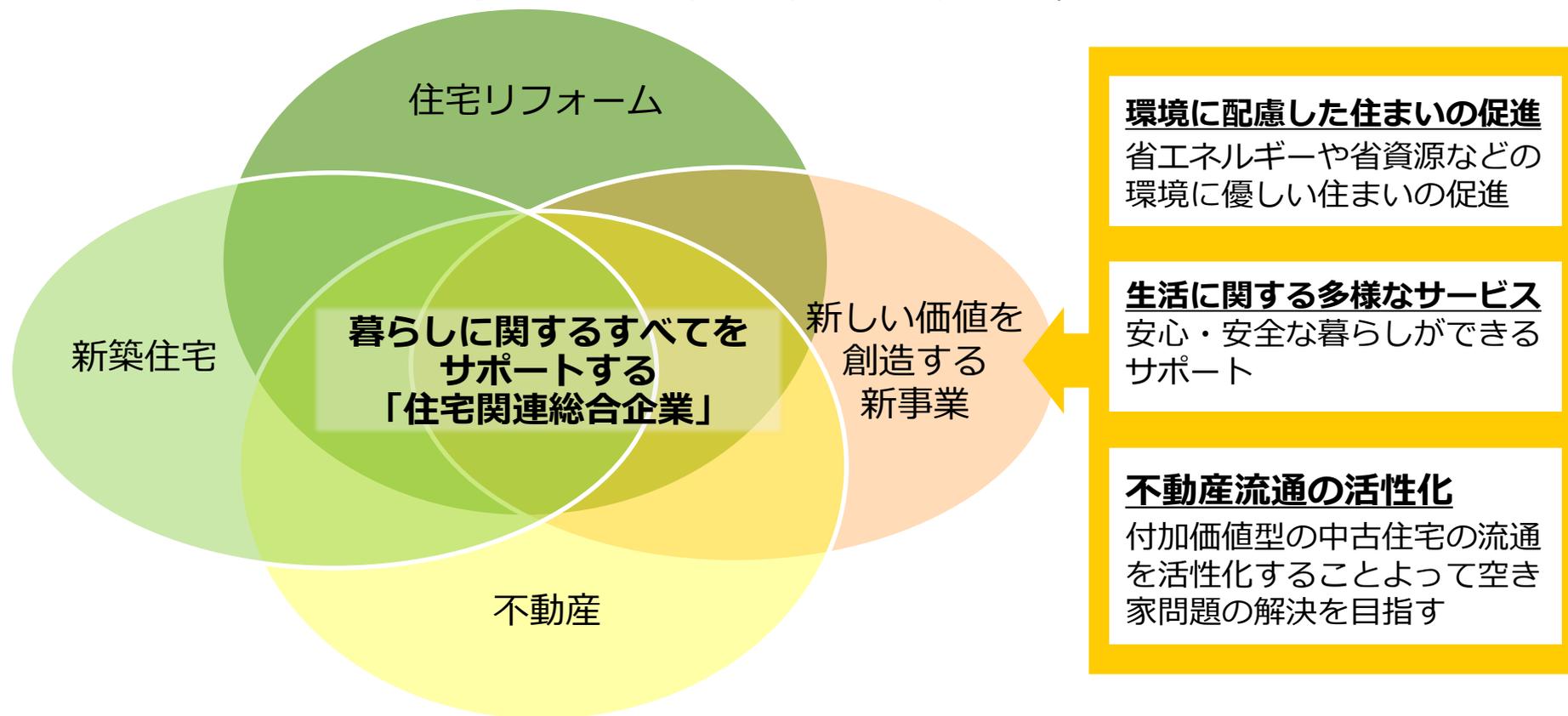
日本全国の暮らしをリノベーションする企業集団へ

「Vision 2030 forward 300」においては、「お客様に安らぐ『住まい』を提供する」ことを軸として、『住まい』に関する事業領域を拡大するとともに、当社グループの連携を強化し、M&Aやアライアンスを活用して事業エリアを日本全国へ拡大してまいります。

### r-cove\*ユナイテッドが2030年に目指す姿①

#### <住まいサポートから暮らしサポートへ>

既存事業に隣接する領域に、お客様に新しい価値を提供する新事業を創設して、4つ目・5つ目の事業の柱とし、これまでの「住まいづくり」というハードのみならず、お客さまの暮らしを支えるサービス等のソフトも取扱う住宅関連総合企業を目指します。



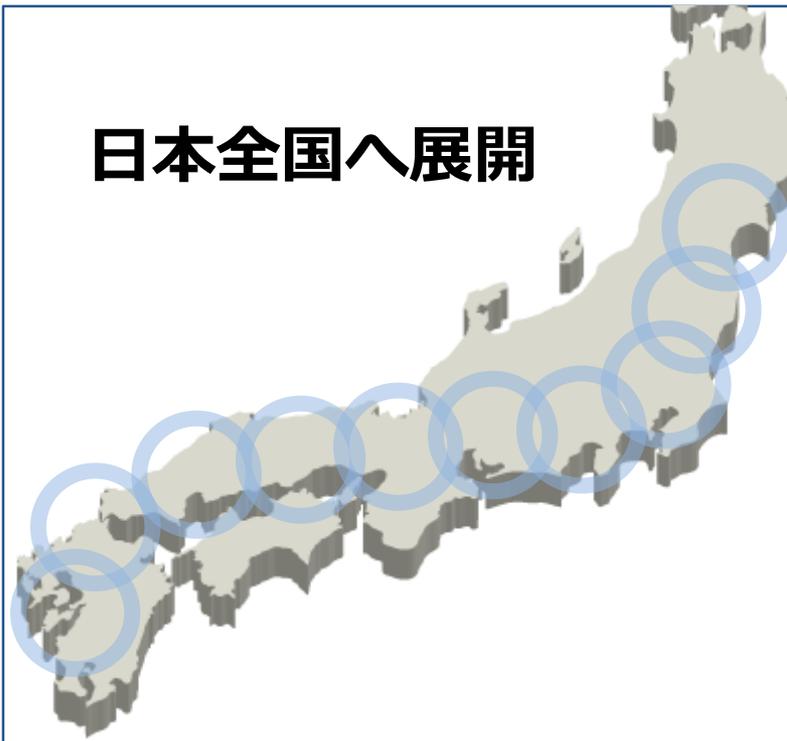
### r-cove\*ユナイテッドが2030年に目指す姿②

#### <日本全国で暮らしをリノベーションする企業集団へ>

当社が培ってきたお客さまとの関係構築ノウハウ、集客ノウハウを、全国の優良中小工務店と共有することによって、その地域にとって無くてはならない存在となることを目指します。

M&Aやアライアンスで大きな企業集団となることによって、積極的なIT投資を行うとともに購買力を強化し、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に努めてまいります。

#### 日本全国へ展開



#### 中小工務店の課題

- ・ 後継者問題
- ・ 集客力不足
- ・ IT投資への資金不足
- ・ 購買力不足



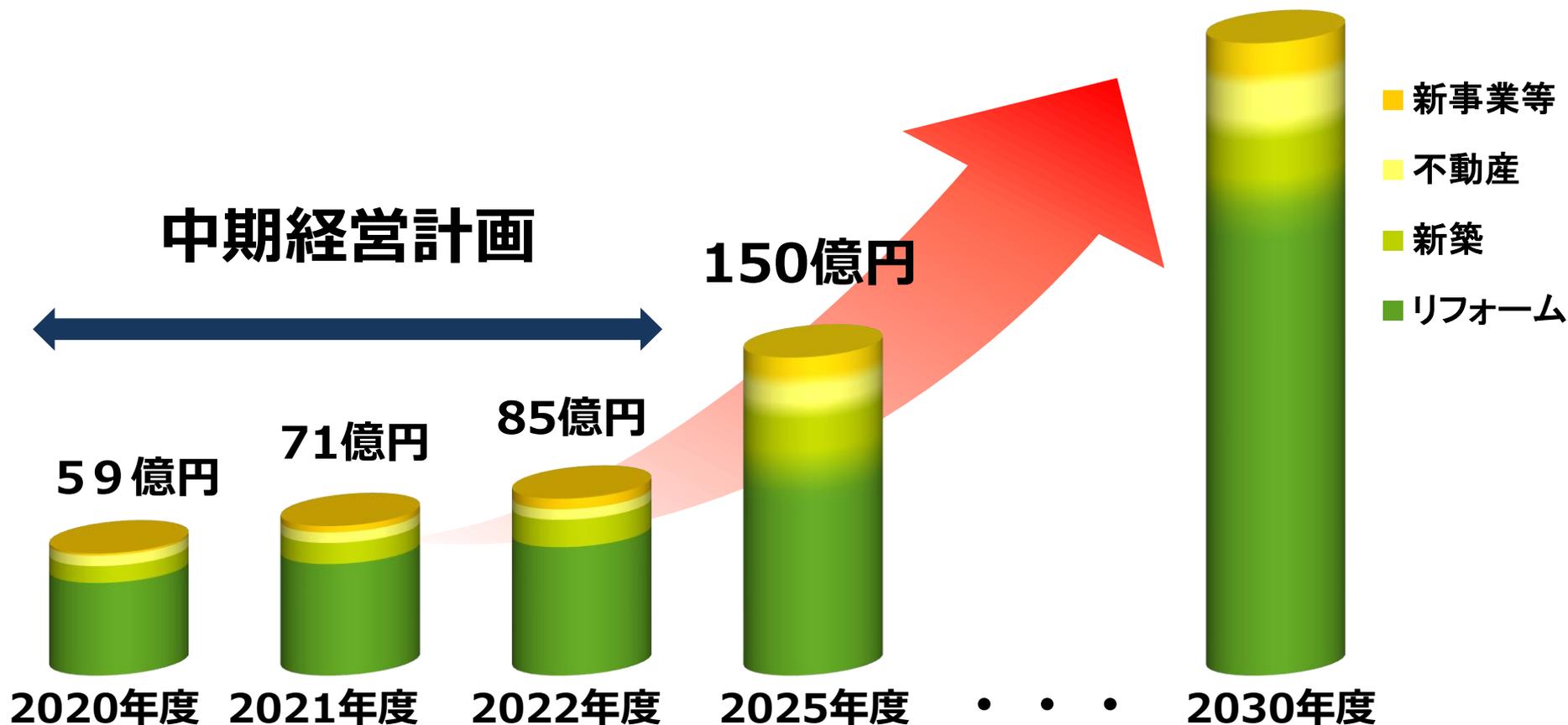
#### 当社の強み

- ・ 経営サポート
- ・ 集客ノウハウ
- ・ IT技術への投資
- ・ 共同仕入れ

r-cove\*ユナイテッドが2030年に目指す姿（定量目標）

### 売上高の構成

### 300億円への挑戦



## ■ 中期経営計画の基本方針

2020年度を初年度とする中期経営計画では、「Vision 2030 forward 300」を実現するための基盤づくりとして、5つの重点施策をもとに、新たな取組みにもチャレンジし、r-cove\*ユナイテッドが一体となって企業価値の向上を目指してまいります。

## ■ 中期経営計画の達成に向けて「5つの重点施策」

### ① 既存店の成長

施工品質と信頼性の向上に努め、顧客満足度を高める

### ② 既存営業エリアの拡大と深耕

新店舗開設により営業エリアを拡大・深耕する

### ③ 新規営業エリアの開拓

M&Aやアライアンスを進めてスピーディーな事業展開とシナジーを追求する

### ④ 新規事業の創出

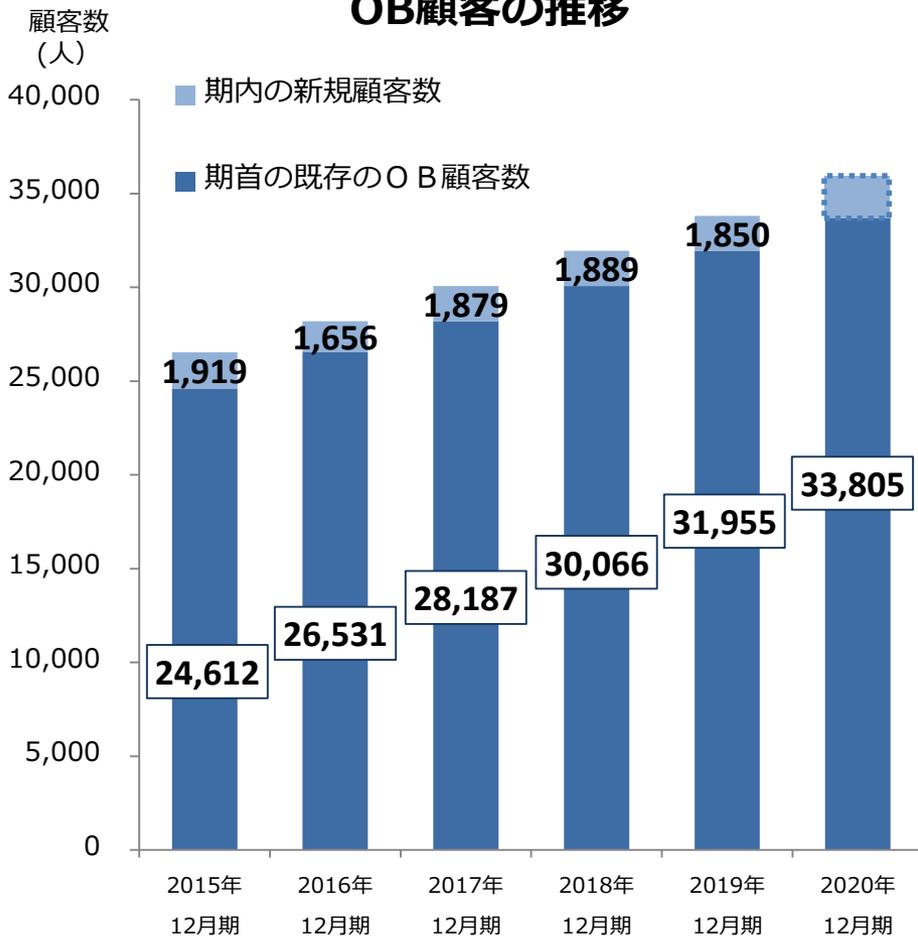
主力事業の強みを活かして新規事業へ参入し、早期に自立化と採算性の確保を図る

### ⑤ 業容拡大を支える人財確保

積極的な採用により人財を確保し、継続的な育成によって戦力強化していく

## 5つの重点施策① 既存店の成長

OB顧客の推移



### ■ 利便性の向上・スピード対応

営業拠点はお客様のご自宅から30分以内とし、網戸1枚の張替から大規模改装・増改築まで対応する

### ■ 施工品質の維持・向上

創業50年という長い歴史の中で築き上げてきた施工品質の維持・向上に努める

### ■ お客様満足度の向上

お客様からいただいたご意見・ご要望を社内で共有し、全社でお客様本位のサポートを目指す

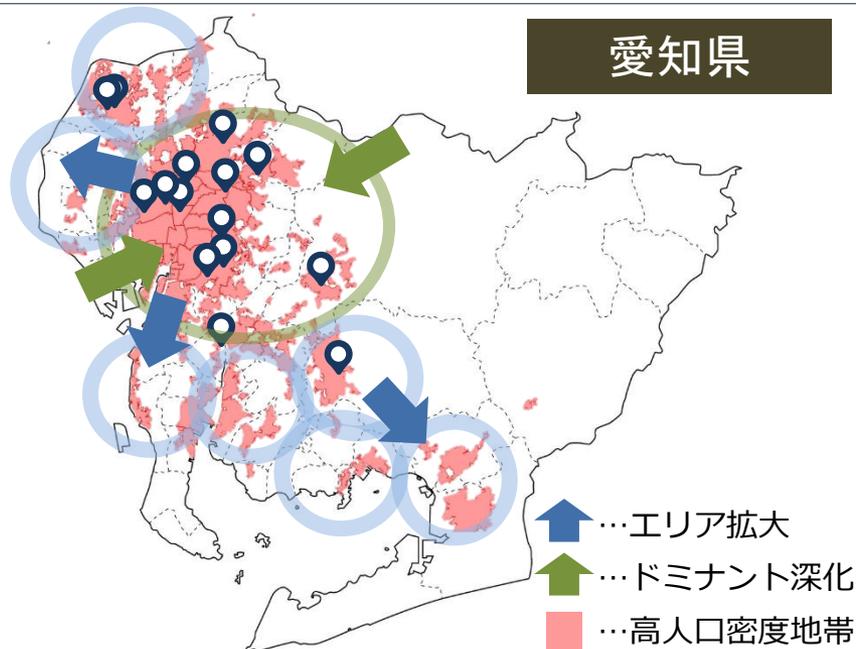
お客様アンケート 高満足度90%以上※

※アンケート7段階評価の6・7比率



「住まいのかかりつけ医」へ

## 5つの重点施策② 既存営業エリアの拡大と深耕



### ■ 営業エリアの拡大（隣接エリアへの進出）

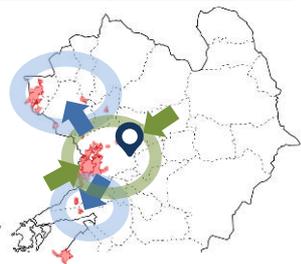
地域密着型を前提に既存拠点の隣接エリアや近隣主要都市に新店舗を開設し、営業エリアを拡大する

### ■ 営業エリア内での深耕

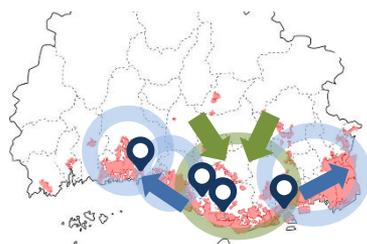
既存営業エリア内の店舗と店舗の間に新店舗を開設し、ドミナント戦略を深化する

中期経営計画 3年間で5拠点開設

### 熊本県（北部）

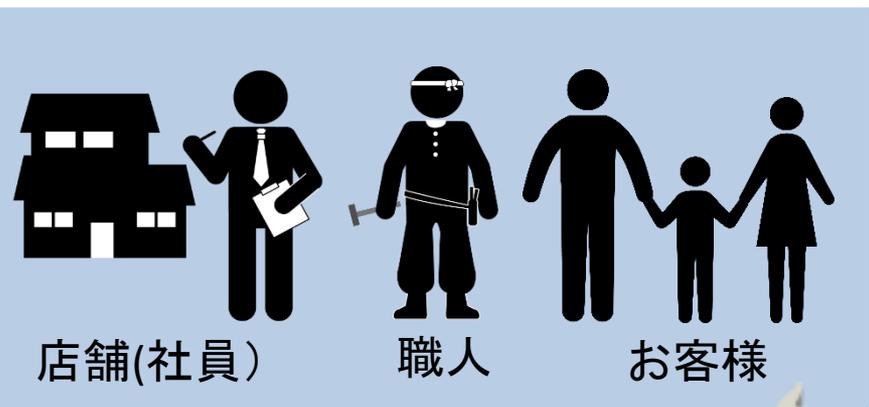


### 兵庫県（沿岸部）



「地域一番店」を目指す

## 5つの重点施策③ 新規営業エリアの開拓



### ■ 新規営業エリア開拓のためのM&A

持続的成長のためにM&Aは必要不可欠であり、新規営業エリアの基盤の獲得手段として重点戦略と位置づける

### ■ 投資対効果の高いM&A

リフォーム業を中心とした企業を手を組むことで、シナジーを発揮する

- ・ノウハウの共有
- ・人財の確保
- ・出店費用の削減
- ・構築されたサプライチェーンの活用
- ・購買力の強化

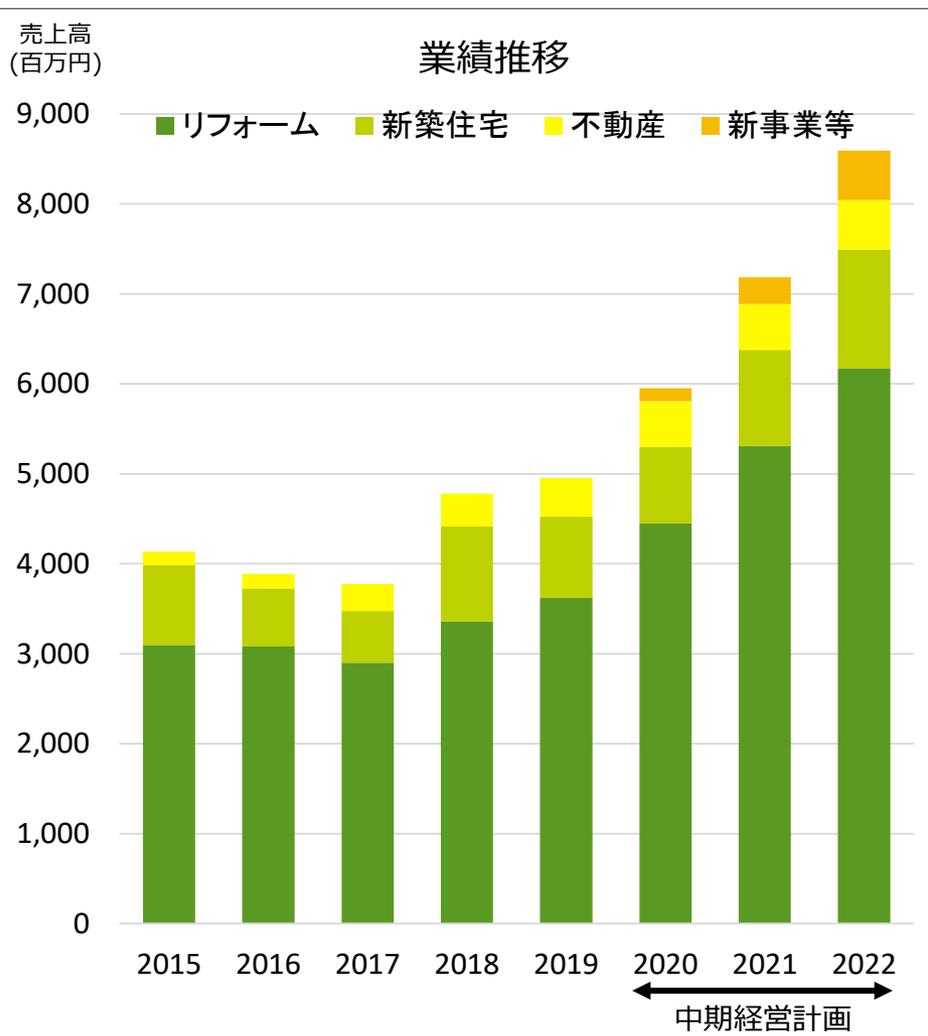
新規M&Aによる売上寄与率每期6%



スピーディーな拡大を目指す

西日本へ

## 5つの重点施策④ 新規事業の創出



### ■ 新たな顧客層の開拓

新商品や新サービスの開発・導入により、従来対象としている既に不動産を所有している方や新築住宅取得を検討している方に加え、若年層や賃貸派などの新規顧客層の獲得を目指す

### ■ 新たな収益基盤の構築

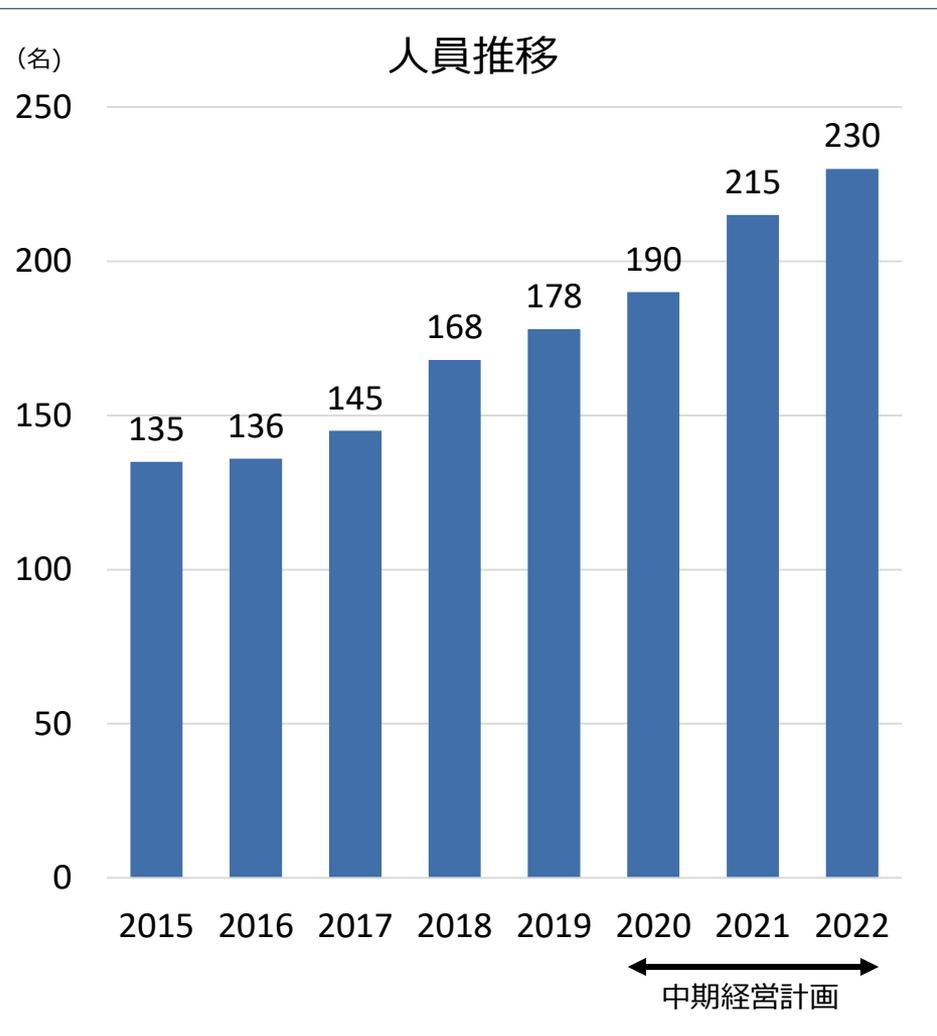
2020年度より開始した新規事業「リノする！」による不動産事業者向けサブスクリプションビジネスの開始と不動産事業者からの紹介による売上拡大を目指す

新規事業 2022年売上高目標 5億円



新たな事業の柱をつくる

## 5つの重点施策⑤ 業容拡大を支える人財確保



### ■ 人財の確保

- ・新卒を中心に積極採用
- ・女性の活躍をサポートする体制
- ・業界を熟知したシニア、OBの雇用

### ■ 人財の育成

- ・経営トップ自らが新卒1年目に向けて研修
- ・現場力を鍛える職方研修

### ■ 体制の構築

- ・社員自らが考える福利厚生制度
- ・自主性を重んじる社風
- ・成果配分システムの導入

2022年グループ全体 50名超増※の230名

※2019年度比較

全従業員の

物心両面の幸福を追求する

### 3. 中期経営計画（2020年度～2022年度）

#### ■ 中期経営計画の定量目標

住宅リフォーム事業での安定的な収益基盤を維持しつつ、全体の収益構造を強化し、当社グループの持続的成長を実現する。

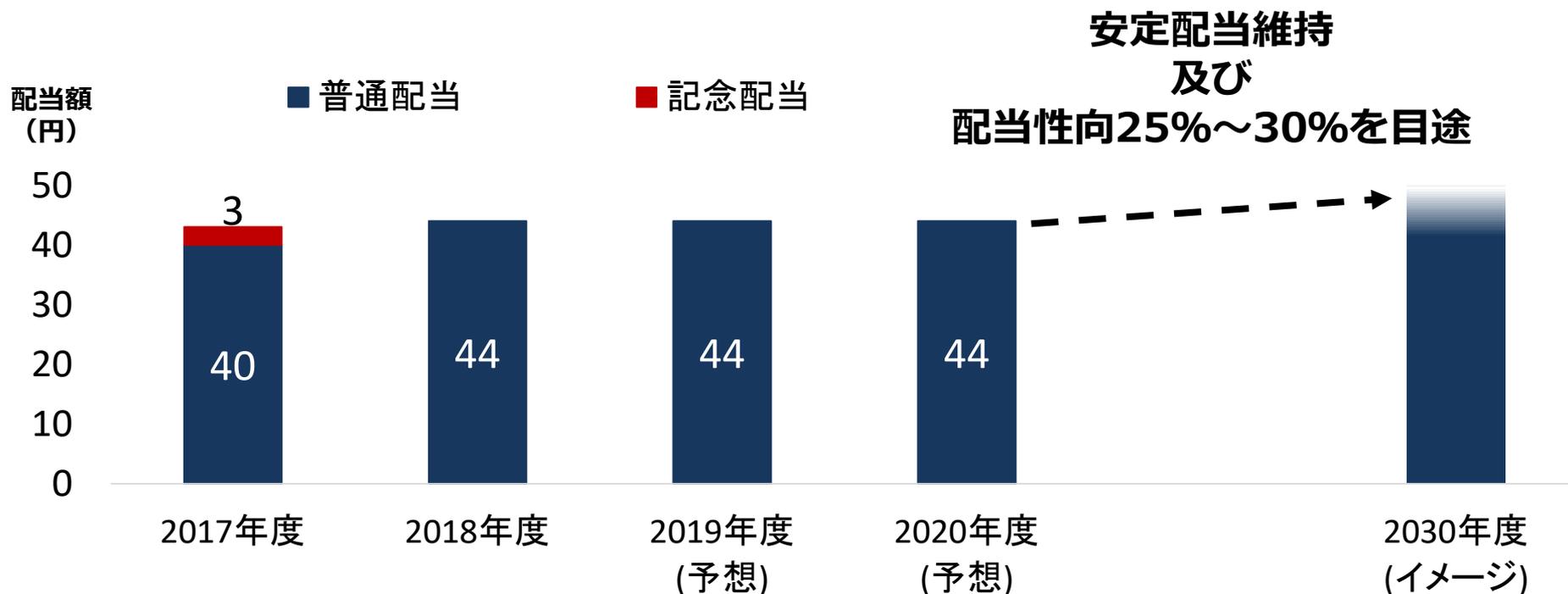
（単位：百万円）

	2019年度 実績	中期経営計画(2020年度～2022年度)			
		2020年度	2021年度	2022年度	
拠点数	18拠点	21拠点	22拠点	23拠点	
売上高	5,059	5,951	7,183	8,591	
売上成長率	5.8%	17.6%	20.7%	19.6%	
	住宅リフォーム	3,534	4,448	5,309	6,174
	新築住宅	1,063	852	1,064	1,317
	不動産流通	461	507	510	550
	その他	0	144	300	550
営業利益	206	199	218	292	

## ■ 配当政策

### 【配当に関する基本方針】

業績の見通しを勘案したうえで、安定的な配当を行うことを目標としており、配当性向については中長期的に25%から30%程度を目途として、利益還元を図ってまいります。



本資料に記載した内容等は、資料作成時における当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証または約束するものではありません。また、業績見通し及び将来予想についても、資料作成時点において入手可能な情報に基づいた内容であり、今後の事業領域を取りまく経済状況、市場の動向により、実際の業績とは異なる場合があります。投資を行う際には、ご自身の判断において行っていただきますよう、お願いいたします。

## 【本資料に関するお問い合わせ先】

株式会社安江工務店 IR担当

〒460-0008 愛知県名古屋市中区栄2-3-1 名古屋広小路ビルディング12F

T E L : 052-223-1100 (代)

E-mail : [kabushikijimu@yasue.co.jp](mailto:kabushikijimu@yasue.co.jp)

U R L : <https://www.yasue.co.jp>

