

2021年2月9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)

## 新中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社グループは、2021年度を初年度とする新たな3カ年の中期経営計画（2021年度～2023年度）を策定いたしましたので、下記の通り、お知らせいたします。

### 記

#### 1. 新中期経営計画策定の背景

当社グループは、2020年2月10日に2020年12月期を初年度とする中期経営計画を公表しておりましたが、新型コロナウイルス感染症による業績への影響や事業環境の変化等により、実績及び業績予想に乖離が生じたため、新たに2021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。

#### 2. 中期経営計画（2021年度～2023年度）の概要

今回策定した中期経営計画は、前回公表の中期経営計画と同様に2030年に売上高300億円の規模を目指すものでありますが、新型コロナウイルス感染症の拡がりなど、従来と異なる環境下においても成長発展できるよう3つの基本方針を掲げ、当社グループ全体の収益構造を強化するとともに、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に結びつく計画としております。

#### 3. 実現するための基本方針

- ①競争力強化
- ②成長拡大戦略
- ③環境変化への対応力強化

#### 4. 数値目標

(単位：百万円)

	2020年度実績 (2020年12月期)	2021年度目標 (2021年12月期)	2022年度目標 (2022年12月期)	2023年度目標 (2023年12月期)
売上高	5,396	6,885	8,287	9,954
営業利益	29	158	209	324
売上成長率	6.6%	27.6%	20.4%	20.1%

以上



**中期経営計画(2021年度～2023年度)**

**「Vision2030 forward 300」の実現に向けて**



# 1. 「Vision 2030 forward 300」

- ・ 2030年に目指す姿

# 2. 中期経営計画の骨子

- ・ 中期経営計画策定の趣旨
- ・ 中期経営計画の位置づけ

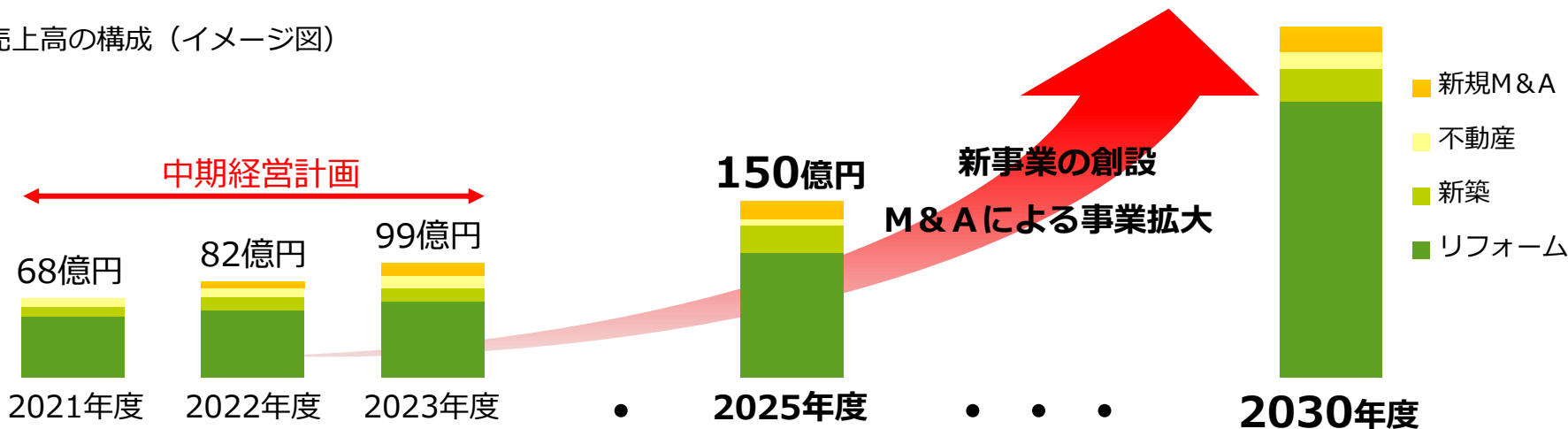
# 3. 中期経営計画（2021年度～2023年度）

- ・ 中期経営計画の基本方針
- ・ 数値目標
- ・ 配当政策

## 【r-cove\*ユナイテッドが2030年に目指す姿】

2030年に売上高300億円達成を目標に事業拡大に注力

売上高の構成（イメージ図）



## 「Vision 2030 forward 300」を達成するための2つのスローガン

<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



住宅関連総合企業へ発展

<日本全国で暮らしをリノベーションする企業集団へ>

M&Aやアライアンスで大きな企業集団となることで、  
持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に努める



リフォーム会社の「連合体」を結成

### ■ 中期経営計画策定の趣旨

更なる業容の拡大と安定的な経営基盤構築を目指す長期ビジョン「Vision 2030 forward 300」を実現していくための道標として、2021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。

### ■ 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

企業理念

#### ■ 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

長期ビジョン

#### 「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

## ■ 中期経営計画の基本方針

2021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、3つの基本方針を掲げ、当社グループ全体の収益構造を強化するとともに、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に結びつく計画としております。

### 【3つの基本方針】

競争力強化	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 人材力の強化</li><li>・ 新規事業の創出</li></ul>
成長拡大戦略	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 既存営業エリアの拡大と深耕</li><li>・ 新規営業エリアの獲得（M&amp;A）</li></ul>
環境変化への対応力強化	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 機動的な営業体制の構築</li><li>・ 財務基盤の強化</li></ul>

## ①競争力強化【人材力の強化】

### ■ 人材の確保

- ・新卒を積極採用
- ・建築士等の有資格者を積極的にキャリア採用

### ■ 働きやすい環境の整備

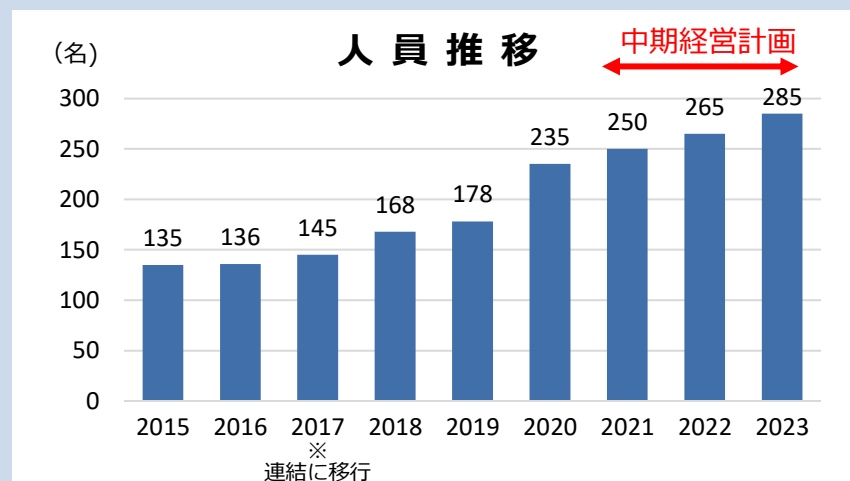
- ・社員自らが考える福利厚生制度
- ・育児中の社員の活躍をサポートする体制

### ■ 人材育成体制の充実

- ・経営トップ自らが行う次世代リーダー育成研修
- ・職種別研修による現場力の強化、専門性の向上

### ■ グループ会社間の協力体制の強化

- ・グループ会社間の人材交流・連携
- ・グループ会社間のノウハウ共有



2023年グループ全体 50名超増※の285名

※2020年度比較

個々の力を最大限に発揮できる  
環境を整備する

## ①競争力強化【新規事業の創出】

### ■ 暮らし全般をサポートする体制の構築

既存事業に関連する新事業を展開し、「住宅関連総合企業」として、住まいに関するニーズにワンストップで応え、すべての相談に乗ることができる利便性の高い体制を構築する

### ■ 既存事業とのシナジー

住宅リフォーム事業の既存店舗に、家具・インテリアコーナーを併設し、既存事業とのシナジーを一層高める



インテリア事業 売上高目標 6億円



新たな事業の柱をつくる



## ②成長拡大戦略【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7拠点開設



「地域一番店」を目指す

## ②成長拡大戦略【新規営業エリアの獲得(M&A)】

### 【新規営業エリア獲得のための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獲得手段として重点戦略とする

西日本へ



### 【投資対効果の高いM&A】

住宅リフォーム事業を主業とする企業と連合することで、シナジーを発揮する

当社グループ  
r-cove\*  
UNITED



全国の中堅・  
中小工務店

ノウハウの共有

人材の確保

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%以上



スピーディーな拡大を目指す

## ③環境変化への対応力強化【機動的な営業体制の構築】

### 変化に対応する営業体制の構築

#### ■ 新常態に適応した営業ツール

LINE等を活用したリフォーム相談や見積り依頼ができるサービス、現場見学会や打合せのオンライン化など、新たな営業ツールを導入

#### ■ 新たなニーズに対応した商品の開発・提供

在宅ワーク等の新しい生活様式に対応した提案や抗ウイルス効果のある商品を開発・提供



### 変化を見据えたシステム投資

#### ■ DXの推進

DX（デジタルトランスフォーメーション）を見据えたシステム投資

- ・電子契約
- ・間接業務の自動化推進（RPA）
- ・自動テキスト化
- ・基幹システムの継続的改修

#### ■ 効率的な事業運営

グループ各社の間接部門効率化・集約の検討

環境変化に対応する機動的な  
営業体制を構築する

## ③環境変化への対応力強化【財務基盤の強化】

### 安定した財務基盤

#### 機動的な資金調達余力の確保

有事の際に機動的な資金調達を可能にするため、銀行の与信枠を拡大し、資金調達能力を高める



### M&A戦略のための資金調達

#### 外部資本（借入）活用

外部資本を積極的にM & Aに活用し、株主価値の最大化を図る

（単位：百万円）

	2019年度 実績	2020年度 実績	中期経営計画
手元資金	695	1,396	—
外部借入	485	1,665	3,400
銀行与信枠	600	900	1,200



**財務基盤を強化し、  
速やかなM&Aを実現する**

### 3. 中期経営計画（2021年度～2023年度）

#### ■ 中期経営計画の定量目標

収益基盤を強化し、既存事業を持続的に成長させるとともに、M & A戦略により、グループの成長を加速させる。

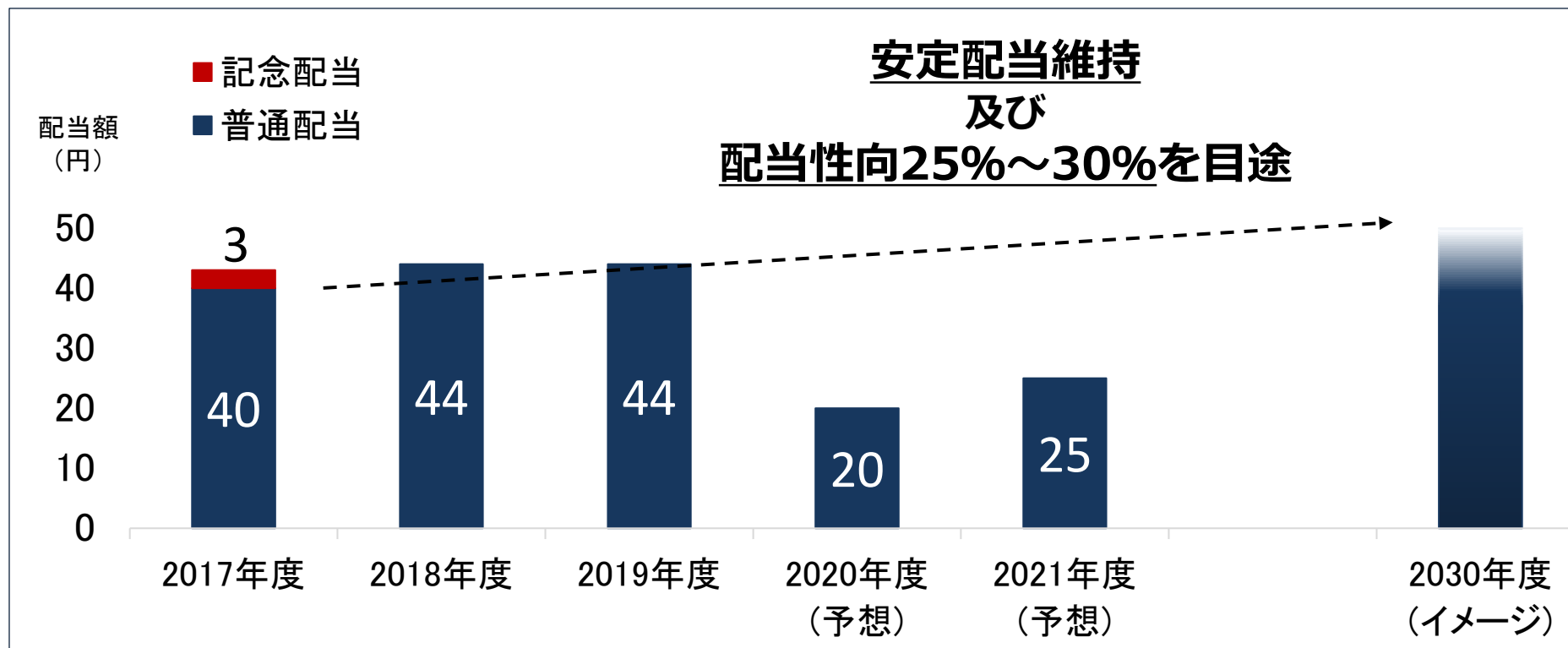
（単位：百万円）

	2020年度 実績	中期経営計画（2021年度～2023年度）			
		2021年度	2022年度	2023年度	
拠点数	22拠点	23拠点	26拠点	29拠点	
売上高	5,396	6,885	8,287	9,954	
売上成長率	6.6%	27.6%	20.4%	20.1%	
	住宅リフォーム	4,041	5,232	5,857	6,540
	新築住宅	883	907	1,093	1,233
	不動産流通	471	746	839	1,059
	新規M&A想定		—	498	1,122
営業利益	29	158	209	324	

## ■ 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、利益分配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>

