



2022年10月14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 福井 龍一
(コード番号1844 東証スタンダード)
問合せ先 取締役 経営管理本部長 及川 光広
(TEL. 03-6262-9877)

中期経営計画「ACTION PLAN 2022」の策定に関するお知らせ

当社は、中期経営計画（2023年7月期～2025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、宜しく願い申し上げます。

記

《計画の概要》

1. 計画期間

第57期（2023年7月期）～第59期（2025年7月期）

2. 基本方針

当社グループの主力事業である建設市場におきましては、政府の国土強靱化計画による公共投資が堅調に行われると推測されるものの、ウクライナ情勢に起因するエネルギー、原材料価格上昇の継続、円安に伴う物価上昇の更なる高まりにより、工事利益低下への圧力が強まっており、依然として厳しい経営環境が続くものと見込まれます。

当社グループは、このような経営環境を踏まえ、「建設事業」「不動産事業等」「通信関連事業」の3つの事業を中心とした事業展開並びにM&A（子会社の取得）による事業基盤の拡大等を柱とした「中期経営計画（ACTION PLAN 2022）」を今後3ヵ年の経営目標として設定し、当該計画に基づき事業を推進してまいります。

【建設事業】

東京都における上・下水道管の老朽化設備の更新工事、浸水・震災被害対策工事の発注が今後も堅調に行われると推測されるものの、東京オリンピック・パラリンピックに伴う建設特需が終わり、東京都の上・下水道工事における入札価格競争が熾烈化している状況並びに利益率の高い機械式特殊推進工事を主体とした工事の発注が少なく、既存の設備を更生する工事の発注が多い状況から、利益率の低い工事を主体とした事業展開となることを見込まれます。

このため、東京都発注工事につきましては、上・下水道工事以外の港湾・河川等の異なる土木工事の受注にも積極的に取り組み、受注基盤の拡充に努めるとともに、東京都の受注のみに依存する経営リスクへの対応並びに施工管理技術者及び施工労働者の確保の難しい状況の解消に向け、関東圏において優秀な施工技術者、事業基盤を有する建設会社の取得（子会社化）を行い、技術者の増員並びに事業基盤の拡大を図り、完成工事高、完成工事利益の増加に努めてまいります。

【不動産事業等】

(不動産販売、賃貸事業)

不動産販売、賃貸事業につきましては、収益性の高い賃貸物件の取得、保有する物件数の増加に伴い、安定した収入の確保並びに賃貸売上高、賃貸収益の増加が図れており、今後も物件の取得を継続してまいります。

また、保有物件の販売につきましては、営業体制の強化を行っており、販売売上高、販売利益の増加に努めてまいります。

(太陽光発電設備事業)

太陽光発電設備事業につきましては、保有しております物件の売電収益の計上を行うとともに、販売にも注力してまいります。

(OLY機材のリース事業)

OLY機材のリース事業につきましては、OLY機材の製作・整備を茨城県に所在する当社工場のみで行ってまいりましたため、茨城工場から出荷できるエリアとして、東北・関東圏を主体とした受注量の増加に注力してまいりましたが、従来の施工方法と比較し、施工の効率化により工期が短縮できる効果によるCO₂排出量の低減が図れること並びに従来型工法のように同じ場所を何度も掘削・埋戻しを行わないことによる資源の削減が「サステナブル」への取組みにも繋がるとの評価を受け、東北・関東圏のほか、中部、近畿、中国・四国、九州圏へと広がりを見せてきております。

このため、今後一層の受注量、売上規模の拡大を目指し、中部地域において製作・整備を行う工場の建設並びに営業拠点の設置を行い、関東圏以南のエリアにおける販売地域の拡大を進め、更なる収益の増加に努めてまいります。

【通信関連事業】

通信関連事業につきましては、要員の補強及び作業技術の向上を進め、事業拠点数の増加並びに新たな工種・作業の受注にも注力してまいります。

【その他事業】

その他事業につきましては、クローゼットレンタル事業における安定した賃貸収益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。

3. 目標数値

	第56期 (2022年7月期) (実績)	第57期 (2023年7月期) (目標)	第58期 (2024年7月期) (目標)	第59期 (2025年7月期) (目標)
売上高	5,244百万円	6,501百万円	7,259百万円	7,637百万円
営業利益	314百万円	345百万円	389百万円	444百万円
営業利益率	6.0%	5.3%	5.4%	5.8%

以上

中期経営計画 (ACTION PLAN 2022)

大盛工業グループ

2022年10月14日

「ACTION PLAN 2022」の策定について

2019年9月30日に公表しました「ACTION PLAN 2019」の計画期間である2019年8月から2022年7月の3ヵ年は、新型コロナウイルス感染症の世界的流行並びにウクライナに対する軍事侵攻に伴うエネルギー資源、原材料価格の高騰等の世界を揺るがす事象の発生により、先行きの見えない、厳しい経営環境が続きました。

このような環境の中、策定した取組みに基づき事業を推進してまいりました結果、第54期（2020年7月期）につきましては、利益率の高いDo-Jet工法による機械式特殊推進工事を主体とした工事の完成が重なり、営業利益、営業利益率ともに計画を大きく上回る結果となりましたが、第55期（2021年7月期）、第56期（2022年7月期）におきましては、当該期間において機械式特殊推進工事を主体とした工事の受注が少なく、利益率の低い既存設備を改修・更生する工事売上を主体とした計上となりましたほか、上・下水道工事における入札価格競争が激化したことにより、計画に対し、営業利益、営業利益率ともに未達となりました。

現在におきましてもウクライナ情勢の緊迫が続いていることから、エネルギー資源、原材料価格の上昇、円安に伴う物価上昇等の工事利益低下への圧力が強まっており、今後も続くものと思われまます。

当社グループは、このような経済環境を踏まえた事業展開並びにM&Aによる子会社の取得による更なる事業基盤の拡大等を踏まえた「ACTION PLAN 2022」を新たに策定し、当計画に基づき事業を推進してまいります。

「ACTION PLAN 2019」の計画・実績の状況について

(単位:千円)

事業年度	計画 (ACTION PLAN 2019)		実績	
	第54期 (2020年7月期)	売上高	5,094,000	売上高
営業利益		379,400	営業利益	540,069
(営業利益率)		7.45%	(営業利益率)	10.41%
経常利益		356,440	経常利益	512,853
第55期 (2021年7月期)	売上高	5,220,000	売上高	4,954,536
	営業利益	391,440	営業利益	325,305
	(営業利益率)	7.50%	(営業利益率)	6.57%
	経常利益	367,440	経常利益	313,448
第56期 (2022年7月期)	売上高	5,360,000	売上高	5,244,819
	営業利益	420,440	営業利益	314,178
	(営業利益率)	7.84%	(営業利益率)	5.99%
	経常利益	396,440	経常利益	317,778

【事業年度別概況】

(第54期)

建設事業において工事利益率の高い機械式特殊推進工事を主体とした工事の完成が重なり、計画に対し増収・増益の結果となりました。

(第55期)

不動産事業等において増収・増益となったものの、建設事業において、工事利益率の低い開削工事、管更生工事を主体とした完成工事高、完成工事総利益の計上状況となり、計画に対し減収・減益の結果となりました。

(第56期)

前期同様、建設事業において開削工事、管更生工事を主体とした完成工事高、完成工事総利益の計上が主体となったほか、当期に子会社となった港シビル社における受注遅れ、工事の着工遅れ等による収支赤字により、計画に対し減収・減益の結果となりました。

【事業別戦略】

当社グループは、中期経営計画達成に向け、以下の施策に取り組んでまいります。

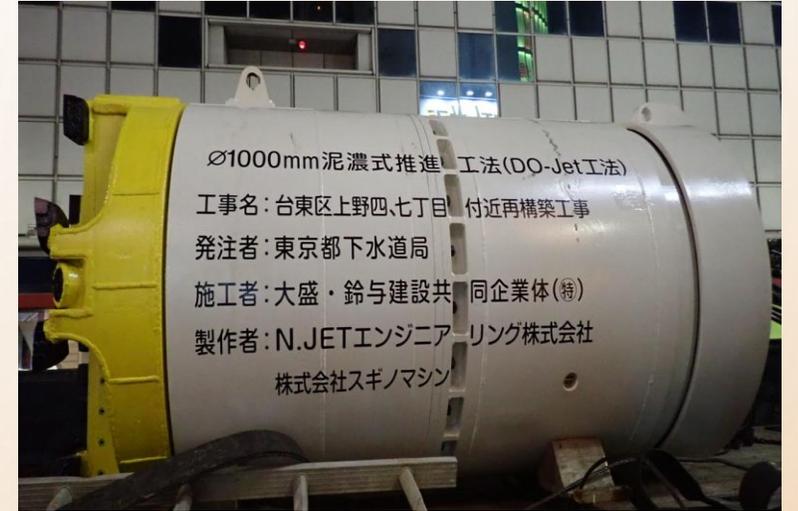
1. 【建設事業】

（今後の見通し）

当社の主力事業である建設事業におきましては、東京都における上・下水道工事の発注は今後も堅調に行われると予測されるものの、工事受注における入札価格競争の激化、エネルギー・原材料価格の高騰並びに円安進行に伴う物価の上昇等が当面続くものと推測されることから、依然として厳しい経営環境が続くことが見込まれます。

（課題の改善、施策について）

当社グループは、建設事業における得意とする機械式特殊推進工事を主体とした工事の獲得に努めるとともに、上・下水道工事以外の港湾・河川工事等の新たな事業分野における受注等につきましても積極的に取り組むほか、関東圏において当社と競合しない発注先からの公共土木事業を展開し、且つ優秀な技術、優秀な施工技術者を有する建設会社の取得（子会社化）に今後も努め、技術者の増員並びに受注エリアの拡大、工事業種の拡充に注力してまいります。



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)

不動産販売、賃貸事業につきましては、収益性の高い賃貸物件の取得、保有する物件数の増加に伴い、安定した収入の確保並びに賃貸売上高、賃貸収益の増加が図れており、今後も物件の取得を継続してまいります。

また、保有物件の販売につきましては、営業体制の強化を行っており、販売にも注力し、販売売上高、販売利益の増加に努めてまいります。

(太陽光発電設備事業)

(今後の見通し、施策について)

太陽光発電設備事業につきましては、保有しております物件の売電収益の計上を行うとともに、販売にも注力してまいります。



(OLY機材リース事業)

(今後の見通し、施策について)

OLY機材リース事業につきましては、機材の製作・整備を茨城県に所在する当社工場のみで行っており、当工場から出荷できるエリアとして、東北・関東圏を主体とした受注量の増加に注力してまいりましたが、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、収益ともに年々増加しております。また、受注エリアも、下記効果により、中部、近畿、中国・四国、九州圏へと広がりを見せてきております。

〈OLY効果〉

- ①従来の施工方法と比較し、短期間に堅固で安全性の高い路面覆工が構築できるほか、工事期間短縮に伴う作業量の削減によりCO₂排出量の削減も行えること。
- ②従来型工法のように同じ場所を何度も掘削・埋戻しを行わないことにより建設資材の使用・排出量の削減が行え、この取組みが地球資源の削減並びに「サステナブル」の取組みにも繋がること。

このため、今後一層の受注量、売上規模の拡大を目指し、中部地域において製作・整備を行う工場の建設並びに営業拠点の設置を行い、関東圏以南のエリアにおける販売地域の拡大を進めまいります。



3. 【通信関連事業】

(今後の見通し、施策について)

通信関連事業につきましては、要員の補強及び作業技術の向上を進め、事業拠点数の増加並びにN T T局舎内における従来の作業以外の新たな工種・作業の受注にも取組み、売上高、売上利益の増加に努めてまいります。



4. 【その他事業】

(今後の見通し、施策について)

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 (ACTION PLAN 2022)

今後の見通しにつきましては、上・下水道工事以外の土木工事の受注及び新たな子会社取得等に基づく売上高の増加が見込まれるものの、利益率の高い機械式特殊推進工事の発注が少なく、開削工事、既存設備の更生工事等の売上が主体となることから高い工事利益の計上が見込まれないこと等により、売上高及び営業利益額は増加するものの、営業利益率につきましては5%台の水準で推移することが見込まれます。

当社グループは、各事業セグメントにおける施策を着実に実施するとともに、作業効率の更なる向上、経費の削減等に努め、目標とする「営業利益率7%」に向け、グループ一丸となって取組んでまいります。

【売上高推移】



【営業利益(売上高営業利益率)推移】



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