

平成 27 年 5 月 14 日

各 位

会社名 大成株式会社
代表者名 代表取締役社長 加藤 憲司
(コード番号 4649 名証第2部)
問合せ先 執行役員 コーポレート本部長 中島 武久
(Tel. 052-251-6611)

「第6次中期経営計画」策定に関するお知らせ

当社は、このたび中長期の経営ビジョンを実現するため、57期（平成27年度）から61期（平成31年度）までの5ヵ年を対象とした中期経営計画「Road To Transformation」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

1. 「Road To Transformation」の考え方

1-1 経営ビジョン

建物に係る「管理」「運営」という事業分野において、他社にはない圧倒的な存在価値と差別化を見出してまいります。

1-2 経営の方向性

これまでの当社の伝統・実績を継承しつつ、新たなチャレンジスピリッツの醸成に努めてまいります。

具体的には、長年培ってきた洗練された「サービス」提供を通じて、「組織力」「人材力」「教育力」「技術力」を強化するとともに、生産性(効率性)を重視した経営の最適化を目指します。

また新たな事業領域にも積極的にチャレンジし、顧客のニーズに120%対応できるノウハウ・ツールの獲得を目指し、さらには本事業に係るあらゆる課題を解決するサービスの拡張を図ります。

2. 「Road To Transformation」における重要テーマ

2-1 経営戦略

組織改革、人材教育および業容拡大など会社の地盤固め強化による社員の業務環境の整備・改善ならびに顧客とのさらなる信頼関係の構築を図り、経営の効率化を図ってまいります。

具体的には、次の通りでございます。

- ・事業領域の拡大(ビルメン領域に留まらず、周辺業界を含む他業種とのM&A・連携を図る)
- ・グローバル企業への挑戦(国内で培った強みを活かしたアジアでの事業展開)
- ・組織再編の高度化(新組織体制における運用ルールの明確化と組織力の強化)

- ・人材マネジメントの変革(新人事制度導入による人材育成と経営資源の有効活用)
- ・教育カリキュラムの制定(役職別のカリキュラムの整備と体制の確立)
- ・BCPに向けた対策(当社独自のBCP運用の確立) など

2-2 カンパニー戦略

人件費の高騰による収益の圧迫、本業界の成熟化による競争の激化など外的要因に起因する課題を解決すべく、現場力の強化、営業力の強化および利益率向上を意識した取組みを徹底してまいります。

具体的には、次の通りでございます。

- ・新規取組みの創出(新サービス・新商品の創出)
- ・ビジネスモデルの確立(総合管理の受託拡大)
- ・技術・品質の向上(技術革新を見据えた、新技術の積極的導入による事業強化)
- ・営業力の強化(新規顧客に留まらない、既存顧客への積極的なアプローチ)
- ・収益性向上に向けた取組み(原価構造の見直し)
- ・横断的な組織体制の構築(エリアの垣根を越えた連携力の強化)など

3. 経営目標 (定量目標)

本計画における5ヵ年の計画数値(連結)は以下の通りです。

61期(本計画最終年度)

売上 23,000 百万円 営業利益 460 百万円 営業利益率 2.0%

※参考

56期(実績)

売上 19,150 百万円 営業利益 243 百万円 営業利益率 1.3%

以上