



平成28年3月15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 和田明彦  
(コード番号1844 東証第二部)  
問合せ先 経理部長 及川光広  
(TEL. 03-3627-3221)

中期経営計画「ACTION PLAN 2016」の策定に関するお知らせ

当社は、中期経営計画（平成28年7月期～平成31年7月期）を策定し、本口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。

全社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50期（平成28年7月期）～第53期（平成31年7月期）

2. 基本方針

【土木事業】

収益性の高い工事案件の選別受注を継続するとともに、受注及び売上拡大のための人員の補強、施工体制の強化を行う。

【不動産販売、賃貸事業】

従来 of 物件販売に加え、継続的に収益が計上される利回りの高い賃貸物件の取得・保有に注力し、継続的な収益の向上を図る。

【太陽光発電事業】

従来 of 物件販売に加え、建設した物件の自社保有により、継続的に収益が計上できる売上収入を確保する。

【OLY機材リース事業】

地方展開による販売エリアの拡大及び宣伝活動の充実により売上の積み上げを行う。

3. 目標数値

	第49期（H27.7期）実績	第53期（H31.7期）目標
売上高	2,650百万円	4,000百万円
営業利益	114百万円	230百万円
営業利益率	4.33%	5.75%

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以上

# 中期経営計画 (ACTION PLAN 2016)

株式会社 大盛工業

2016年3月15日

## 中期経営計画の策定に当たって

当社は、土木工事における収益性の高い工事案件の選別受注に注力するとともに、不動産事業における賃貸用住宅、太陽光発電設備の販売、OLY機材リース等による増収に努め、収益の改善を図ってまいりました。この結果、第47期、第48期、第49期と3期続けての黒字化を達成でき、今期（第50期）におきましても、目標といたしました売上高33億円、経常利益1億5千万円を達成できる見通しであります。

このたび当社では、今後の更なる業績の向上、企業価値の向上を図るため、既存の事業に加え新たな事業プランの実行にも着手しており、それらの事業を踏まえた中期経営計画「ACTION PLAN 2016」を策定し、当該計画に基づき事業を推進してまいります。

2016年3月15日

株式会社大盛工業

## 第50期(平成28年7月期)第2四半期までの業績について

### 【第2四半期累計】

#### (売上高)

- ・土木工事施工、太陽光発電設備販売、OLY機材リース等は概ね計画通りの実績となったが、平成28年1月に売上計上を予定していた賃貸用不動産物件(1物件売上3.5億円)の販売が2月にずれ込んだため計画よりも減収となった。

#### (営業利益、経常利益)

- ・上記賃貸用不動産の販売による収益の計上が第3四半期となったため、計画よりも減益となった。

(単位:百万円)

### 【半期計画・実績対比】

(2016. 1. 31時点)

	期初計画	実績	計画・実績差
売上高	1,550	1,263	△286
営業利益	50	21	△28
経常利益	50	32	△17

## 事業戦略(総括)

・中期事業戦略として以下の施策を実施し、業績の向上を目指す。

### 【土木事業】

・収益性の高い工事案件の選別受注を継続するとともに、受注、売上拡大のための人員の補強、施工体制の強化を行う。

### 【不動産事業等】

#### (不動産販売、賃貸事業)

・従来の物件販売に加え、継続的に収益が計上される利回りの高い賃貸物件の取得・保有に注力し、継続的な収益の向上を図る。

#### (太陽光発電事業)

・従来の物件販売に加え、建設した物件の自社保有により、継続的に収益が計上できる売電収入を確保する。

#### (OLY機材リース事業)

・地方展開による販売エリアの拡大及び宣伝活動の充実により売上の積み上げを行う。

## 個別事業戦略(土木事業)

### 【土木事業】

- ・収益性の高い工事案件の選別受注を継続して実施する。
- ・工事を受注するためには有資格者を専任配置する必要があり、従って受注量、売上高を拡大するためには有資格者の増員並びに施工体制の強化を図る必要がある。

このため、以下の施策を実施する。

- ①若手社員の早期資格取得に向けた教育の強化
- ②有資格者の中途採用活動の強化
- ③土木社員の施工管理能力向上に向けた教育の強化
- ④新卒者の積極的採用
- ⑤優良施工協力業者の開拓、協力業者に対する施工指導の充実



## 個別事業戦略(不動産事業等①)

### 【不動産事業等】

#### (不動産販売事業)

・販売を主な活動として行ってきたが、安定した収益の計上を見込める利回りの良い賃貸物件の建設又は優良物件の取得に注力し、収益物件の自社保有による増加を図る。

また、以下の新規事業を展開し、収益の向上を図る。

- ①福島県の楢葉町における原発関連作業員向け宿舍の建設及び当該物件の法人契約による賃貸事業の実施(H28. 5月開始予定)
- ②さいたま市大宮区における賃貸不動産の建設及び当該物件の賃貸事業の実施 (H29. 5月開始予定)
- ③利回りの高い賃貸用不動産の取得、賃貸事業の実施
- ④その他、安定収益が見込まれる新規事業への積極的な投資の実施



## 個別事業戦略(不動産事業等②)

### (太陽光発電事業)

- ・設備販売は今後も継続しつつ、売電単価が良く安定した収益が見込める物件については自社保有し、継続的な売電収益の計上も行う。



### (OLY機材リース事業)

- ・販売営業エリアを現在の関東圏から東北・中部地方まで拡大し、売上の増加を図る。

このため、以下の施策を実施する。

- ①販売人員の増員、育成教育の充実
- ②発注官庁、民間建設会社へのセールスの強化
- ③下水道展への継続出展、建設関連書籍掲載等のPRの強化
- ④名古屋市等の中部地区における営業所の新設





## 第50期(平成28年7月期)の業績見通しについて

### 【通期】(売上高)

- ・不動産販売時期がずれ込んだことにより半期では減収となったが、当該案件が第3四半期に売上計上となることにより、概ね計画通りの売上高に回復する見込み。  
その他の事業は、第3四半期以降も概ね計画通りに推移するものと思われ、期初に計画した33億円を達成する見込み。

### (営業利益、経常利益)

- ・概ね計画通りの売上高推移となることから売上利益計上も計画を達成する見込みであり、売上利益確保により営業利益、経常利益ともに達成する見込み。

(単位:百万円)

### 【通期計画・実績見込み対比】

(2016. 7. 31見通し)

	期初計画	実績見込み	計画・実績差
売上高	3,300	3,300	0
営業利益	150	150	0
経常利益	150	150	0

## 中期計画目標

不動産事業等を物件の売上計上から賃貸収益計上へシフトするため、全体的な売上げの伸びは少ないものの、安定した月次収益の増加により、収益基盤の安定と確実な利益の積上げを行う。また、目標とする売上高営業利益率5.0%を早期に達成する。

### 【売上高】



### 【営業利益(営業利益率)】



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

〒125-0032 東京都葛飾区水元3丁目15番8号

TEL(03)3627-3221