



平成30年5月15日

各 位

会社名 大成温調株式会社
代表者名 代表取締役社長 水谷 憲一
(コード番号:1904、東証JASDAQ)
問合せ先 執行役員 コーポレート本部長
阿南 哲生
TEL (03) 5742-7301

大成温調グループ「中期経営計画」の策定について

当社は、2018年度を初年度とする3か年の中期経営計画「大成温調@Version UP計画」を策定いたしましたので、その概要をお知らせいたします。

1. 基本方針

当社の歩むべき2つの将来像（「企業価値の増大」と「社会への還元」）を目指し、「魅力あふれる会社」へと当社自体のバージョンアップを進めてまいります。

このあるべき将来像に向けて、「競争力の向上」、「生産性の向上」、「企業価値の向上」を重点課題とし、国内外の建設需要の変化やコスト競争の激化など、激変する外部環境への対応と、生産力、技術力の強化と言った内部環境の更なる充実を図ってまいります。

新中期経営計画「大成温調@Version UP計画」は、2020年を展望した成長戦略の集大成であるとともに、さらにその先の持続的成長へ向けた出発点と位置づけております。

従来より取り組んでいる国内外における戦略的な提携企業の発掘や、ハイレベルな人財の確保に加え、ICT/IoT分野の開発、次世代技術開発などに、当社で初となる50億円の投資予算を設定し、資本効率の最大化と、長期ビジョンの達成を図ってまいります。

2. 新中期経営計画「大成温調@Version UP計画」(2018～2020年度)

(1) 基本方針

①企業価値の増大

2020年度までの売上・利益・財務目標を達成するとともに、その後の市場環境を見据えた投資活動を積極化し、また適時適切なIR・PR活動や資本政策により企業価値の増大を目指します。

②社会への還元

ハイレベルな人財の確保と国内経済への循環的還元を目的とし、目標業績を確保したうえで2020年度までに平均ベースの賃金レベル10%の引き上げを目指します。

(2) 重点課題

I. 競争力の向上

① 顧客基盤と直需受注の強化

エンドユーザーの皆さまへきめ細いサービスを提供するとともに、サービスの幅を拡充し、顧客に対する訴求力の向上を果たします。

- ・エンドユーザー営業の強化
- ・電気・建築分野を含めたサービスの強化

② コスト競争力の強化と調達網の拡充

原価管理機能の再編強化によるコスト競争力の向上を図ります。

- ・原価管理部の再編・強化
- ・資機材購入先代理店の拡大と連携強化
- ・協力会の拡大と取引関係の強化

③ 技術力の強化

次世代技術の進展に備え、技術力を強化し、顧客満足度の向上に努めます。

- ・高度な技術を要求される案件（高度医療施設・地域冷暖房など）への取り組みの強化
- ・ICT・IoT等を活用した新技術の取り組み
- ・協力会社も含めた技術研修制度のブラッシュアップ

II. 生産性の向上

① 働き方改革の推進

深刻化する技術者不足の対応として、最低限の人員で最大の生産効果を発揮するための制度面・システム面の改革を進めてまいります。

- ・次世代人事制度の構築（テレワークの拡大・タレントマネジメントシステムの導入など）
- ・業務の可視化と標準化及びシステム化
- ・戦略的BPOや外国人活用の強化

② 生産性向上への投資拡大

ICT/IoTの開発、M&A、技術開発等に投資予算（三か年で50億円）を設定し、資本効率の最大化と生産性の向上を図ります。

- ・ICT/IoT分野への投資拡大
- ・国内外における出資及び提携先の発掘
- ・国内外における研究開発投資（産学・企業委託など）

III. 企業価値の向上

① 認知度および企業ブランドの向上

当社の存在感を広くアピールし、ブランドイメージを確立することで、企業価値の向上を果たしてまいります。

- ・将来における上場市場のステップアップ
- ・企業ブランディングの構築
- ・IR・PRの拡充・強化
- ・配当政策の確立

② コーポレートガバナンスの強化

ステークホルダーに対する公正で透明性の高い経営を実現するため、コーポレートガバナンスの一層の充実を果たしてまいります。

- ・コーポレートガバナンスコードの充実
- ・指名委員会・報酬委員会に準じた社内機関の設置
- ・海外子会社に対するリスク管理の強化

(3) 計数目標

本計画最終年度（2020年度）の主要計数の目標値は下記の通りです。

連結売上高	600 億円
連結営業利益	30 億円
ROE (%)	8.0 以上

以 上



TOPくん



ロボTOPくん



大成温調グループ 新・中期経営計画(第68期～第70期 2018～2020年度)

大成温調@ Version UP 計画

大成温調株式会社

【社 是】

Company's Mission

「お客様第一」

“Customer FIRST!”

【経営理念】

Management Philosophy

大成温調グループは、
「信頼」と「誠実」の経営を通じ、「人財」と「技術」をもって、
社会に選ばれる会社であり続けます。

TAISEI ONCHO Group promises, through its “Trust” and “Sincerity”, to continue to be
the company selected by the society in terms of “Human Assets” and “Technology”

大成温調グループ

2. 前・中期経営計画の振り返り

選別受注の徹底、リスク管理の強化、不採算部門からの撤退等により
最終年度目標を前倒し達成。

中期経営計画 【数値目標】	2016/3月期 実績	2017/3月期 実績	2018/3月期 実績	評価
①営業利益(連結) 20億円	17.1億円	23億円	25.3億円	◎
②人件費効率(単体) 1.65	1.70	1.69	1.73	◎
③ROE(連結) 6.0%	6.2	9.6	8.6	◎

※人件費効率 = 付加価値 ÷ 投入人件費

3.新・中期経営計画のコンセプト

2つの将来像(「企業価値の増大」と「社会への還元」)を目指し、「魅力あふれる会社」へと当社自体のバージョンアップを進めてまいります。

本計画の位置付け

- 10年間の成長戦略 “Decade Strategy 2020” (2011～2020)の集大成
- 激変する外部環境(景気動向や人手不足など)への対応
- 内部環境の更なる充実(生産性・技術力・営業力・コーポレートガバナンスなど)



企業価値の増大



社会への還元

「魅力あふれる会社」へ **VersionUP!**

3.将来像 ① 企業価値の増大

2020年度までの売上・利益・財務目標を達成するとともに、その後の市場環境を見据えた投資活動を積極化し、また適時適切なIR・PR活動や資本政策により企業価値の増大を目指します。

時価総額

250
億円

3.将来像 ② 社会への還元

ハイレベルな人財の確保と国内経済への循環的還元を目的とし、目標業績を確保したうえで2020年度までに平均ベースの賃金レベル10%の引き上げを目指します。

従業員平均賃金

10%
UP

※2017年度比

4. 重点課題

競争力・生産性・企業価値の3分野で重点課題を設定し、定量的な成果へ繋がります。

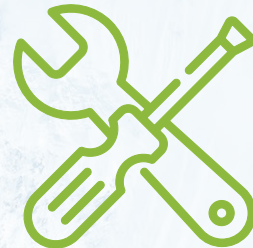
I



競争力の向上

- ①顧客基盤と直需受注の強化
- ②コスト競争力の強化と調達網の拡充
- ③技術力の強化

II



生産性の向上

- ①働き方改革の推進
- ②生産性向上への投資拡大

III



企業価値の向上

- ①認知度および企業ブランドの向上
- ②コーポレートガバナンスの強化

4. ① 競争力の向上

① 顧客基盤と直需受注の強化

エンドユーザーの皆さまへきめ細いサービスを提供するとともに、サービスの幅を拡充し、顧客に対する訴求力の向上を果たします。

- ① エンドユーザー営業の強化
- ② 電気・建築分野を含めたサービスの強化



4. ① 競争力の向上

② コスト競争力の強化と調達網の拡充

原価管理機能の再編強化によるコスト競争力の向上を図ります。

- ① 原価管理部の再編・強化
- ② 資機材購入先代理店の拡大と連携強化
- ③ 協力会の拡大と取引関係の強化

4. ① 競争力の向上

③ 技術力の強化

次世代技術の進展に備え、技術力を強化し、顧客満足度の向上に努めます。

- ① 高度な技術を要求される案件(高度医療施設・地域冷暖房など)への取り組みの強化
- ② ICT・IoT等を活用した新技術の取り組み
- ③ 協力会社も含めた技術研修制度のブラッシュアップ

```
mirror_mod.use_y = True  
mirror_mod.use_x = False  
elif operation == "MIRROR_Z":  
    mirror_mod.use_x = False  
    mirror_mod.use_y = False  
    mirror_mod.use_z = True  
  
#selection at the end -add back the deselected mirror modifier obj  
mirror_ob.select=1  
modifier_ob.select=1  
bpy.context.scene.objects.active = modifier_ob  
print("Selected" + str(modifier_ob) + "modifier ob is the active ob")  
#mirror_ob.select=0  
time = bpy.context.selected_objects  
#bpy.data.objects[mirror_ob.name].select = True
```


4. ② 生産性の向上



① 働き方改革の推進

深刻化する技術者不足の対応として、最低限の人員で最大の生産効果を発揮するための制度面・システム面の改革を進めてまいります。

- ① 次世代人事制度の構築(テレワークの拡大・タレントマネジメントシステムの導入など)
- ② 業務の可視化と標準化及びシステム化
- ③ 戦略的BPOや外国人活用の強化



4. ② 生産性の向上



② 生産性向上への投資拡大

ICT/IoTの開発、M&A、技術開発等に投資予算(三か年で50億円)を設定し、資本効率の最大化と生産性の向上を図ります。

- ① ICT/IoT分野への投資拡大
- ② 国内外における出資及び提携先の発掘
- ③ 国内外における研究開発投資
(産学・企業委託など)



4. Ⅲ 企業価値の向上

① 認知度および企業ブランドの向上

当社の存在感を広くアピールし、ブランドイメージを確立することで、企業価値の向上を果たしてまいります。

- ① 将来における上場市場のステップアップ
- ② 企業ブランディングの構築
- ③ IR・PRの拡充・強化
- ④ 配当政策の確立



4. ③ 企業価値の向上

② コーポレートガバナンスの強化

ステークホルダーに対する公正で透明性の高い経営を実現するため、コーポレート・ガバナンスの一層の充実を果たしてまいります。

- ① コーポレートガバナンスコードの充実
- ② 指名委員会・報酬委員会に準じた社内機関の設置
- ③ 海外子会社に対するリスク管理の強化



5. 新・中期経営計画の定量目標

成長戦略“Decade Strategy 2020”の中核テーマである「人づくり＝従業員一人当たり生産性の向上」の集大成としての業績を確保します。

