

2024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 東証スタンダード・名証メイン)  
問合せ先 常務取締役執行役員 印田昭彦  
(TEL 052-223-1100)

## 長期ビジョン「Vision 2030」及び 第2次中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社グループは、2024年度を初年度とする新たな3カ年の中期経営計画（2024年度～2026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. 長期ビジョン「Vision 2030」について

当社グループは、2020年2月10日に更なる業容拡大と安定的な経営基盤構築を目指すため、「2030年に売上高300億円達成」を目標とする長期ビジョンを策定し、グループ全体で収益拡大に取り組んでまいりました。一方で、当社グループを取り巻く環境は、資源価格の高騰を受けた材料・住宅設備機器等の値上げによる消費マインドの低下、設計職・施工監理職など専門職技術者の人材不足など、景気の先行きは不透明な状況が続いております。

このような中、持続可能な社会の実現に向けて当社グループが提供できる価値を改めて見つめ直し、当社グループの存在意義（パーパス）として「安らぐ『暮らし』を創造し、心豊かな社会を実現する」ことを掲げました。当社グループが地域の皆さまから必要とされる存在になるため、社会における存在価値を向上させることで持続的成長の源泉となる利益を安定的に確保し、すべてのステークホルダーへ貢献してまいりたいと考えております。

2030年に向けて、これからも人々の暮らしを支える「住まいのかかりつけ医」として、生活の質の向上と安心・安全で心豊かな社会の実現を目指してまいります。

#### 2. 第2次中期経営計画（2024年度～2026年度）の概要

2024年度を初年度とする3カ年の中期経営計画は、長期ビジョン「Vision 2030」における第2次計画として、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を目指してまいります。

#### 3. 中期経営計画の基本方針

- ①成長戦略
- ②質の追求と高効率戦略
- ③人的資本経営

#### 4. 数値目標

(単位：百万円)

	2023年12月期 (実績)	2024年12月期 (目標)	2025年12月期 (目標)	2026年12月期 (目標)
グループ社数	4	4	5	6
売上高	7,399	7,730	8,970	10,215
営業利益	336	340	410	500
営業利益率	4.5%	4.4%	4.6%	4.9%
営業利益成長率	48.4%	1.1%	20.8%	21.9%
従業員増加率	△0.8%	6.7%	12.1%	13.5%

以上

# 第2次中期経営計画

(2024年度～2026年度)

「Vision2030」の実現に向けて



話しましょ、たくさん

安江工務店

【東証スタンダード/名証メイン:1439】

## 1. 「Vision 2030」

- ・長期ビジョンに込める想い

## 2. 中期経営計画の骨子

- ・中期経営計画の位置づけ
- ・第1次中期経営計画の振り返り

## 3. 第2次中期経営計画（2024年度～2026年度）

- ・中期経営計画の基本方針
- ・中期経営計画の定量目標
- ・株主還元

## 4. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取組み

## ■ 長期ビジョンに込める想い

当社は、創業半世紀で培ってきた住まいに関するノウハウを活かし、住まいのことなら何でも相談できる地域密着の工務店として「安らぐ住まいづくり」を提供してまいりました。

このたび、持続可能な社会の実現に向けて、当社グループが提供できる価値を改めて見つめ直し、存在意義 (Purpose)を掲げました。

当社グループが地域の皆様から必要とされる存在となるため、人々の暮らしを支える「住まいのかかりつけ医」として、生活の質を革新的に向上させ、安心・安全で心豊かな社会の実現を目指してまいります。

存在意義  
(Purpose)

安らぐ「暮らし」を創造し、心豊かな社会を実現する

目指す姿  
(Vision)

「住まい」サポートから「暮らし」サポートへ

変わらない想い  
(Mission)

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

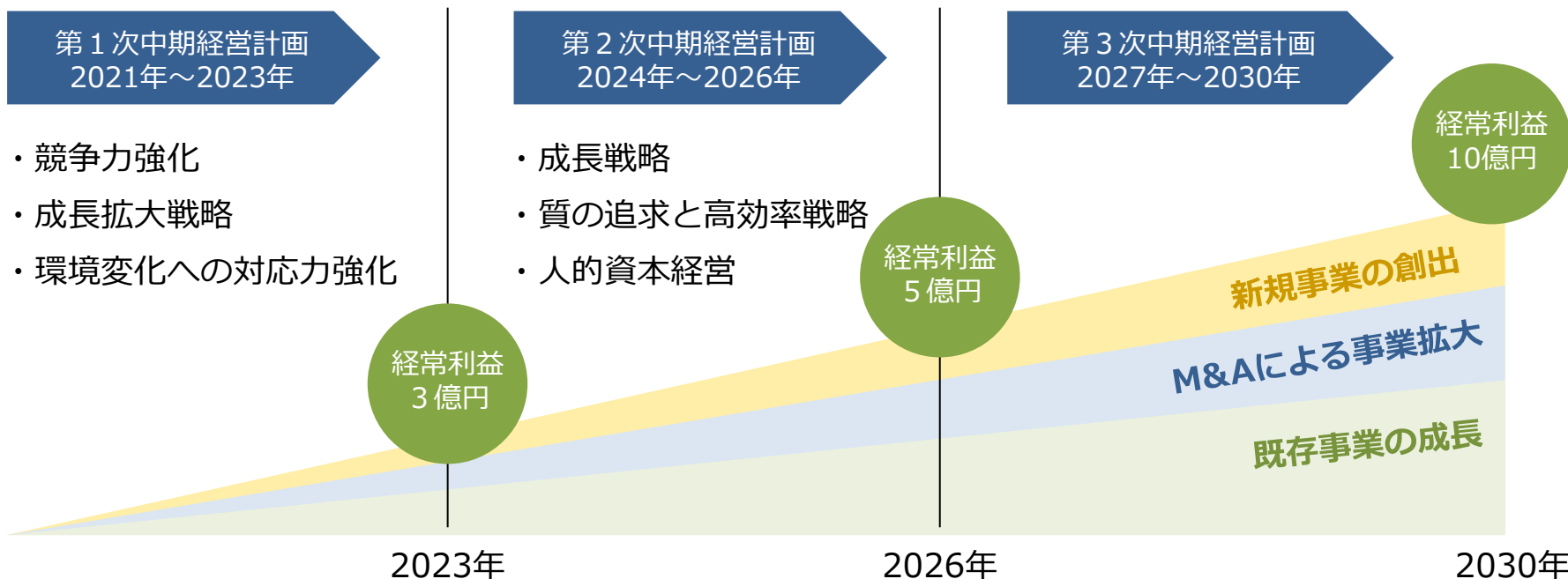
## ■ 長期ビジョンと中期経営計画の位置づけ

当社グループの存在意義(Purpose)の実現に向けて、「住まい」というハードに留まらず、「暮らし」というソフトも事業領域に加えて、成長を図る長期ビジョン

安らぐ「暮らし」を創造し、心豊かな社会を実現する

長期ビジョン「Vision2030」

「住まい」サポートから「暮らし」サポートへ



## ■ 定性目標

- ・情勢の変化が激しいコロナ禍においても、出店や新規事業、DXへの取組みを進めることができた
- ・景気の回復に伴い採用環境が厳しくなり、十分な人員増とはならなかった

基本方針	施策	結果	評価	次期中計への課題
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>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・積極的な新卒採用を行ったものの、当初の見込み（純増50名）に対して、純増15名にとどまる</li> <li>・社員自らが企画した研修の実施など、人材育成体制を強化</li> <li>・新規事業（オフィスリフォーム事業、空き家みまもり事業）開始</li> </ul>	△	<ul style="list-style-type: none"> <li>・収益の柱となる住宅リフォーム事業の伸長</li> <li>・新卒、中途の積極的な採用</li> <li>・業務プロセスの見直しやシステム投資による生産性の向上</li> <li>・新規事業の軌道化</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>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・グループ全体で4店舗開設</li> <li>・新築移転1店舗</li> <li>・隣接エリア（岐阜）に初進出</li> <li>・M&amp;Aの実行なし</li> </ul>	△	<ul style="list-style-type: none"> <li>・スピーディーな営業エリア拡大に向けた採用から出店までの体制の構築</li> <li>・M&amp;Aを推進するためのプロジェクトチームの強化</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>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・リフォーム相談や見積り依頼、打合せ等のオンライン化を促進</li> <li>・電子契約などのDXの促進</li> <li>・安定した財務基盤の構築</li> </ul>	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>・省力化に向けた遠隔操作対応の促進</li> <li>・外部資本と自己資本の健全なバランスの考慮が必要</li> </ul>

### ■ 定量目標

売上高：4店舗の開設等によりエリア拡大・深耕を進めるなど売上高の増加を図る一方、急激な市況の変化に対応するため、「質」を重視して収益力の強化へシフトした

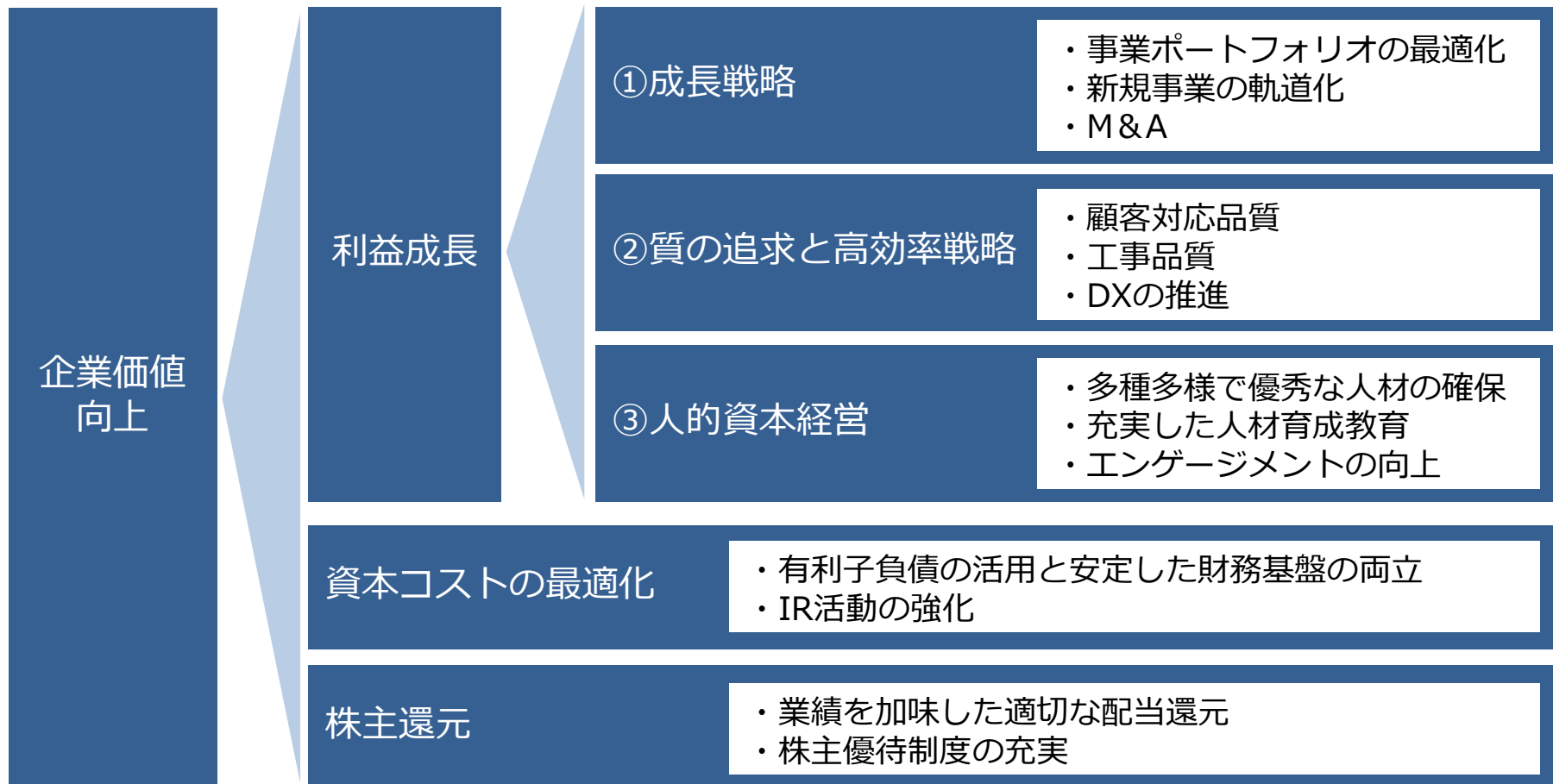
営業利益：急激な環境変化におけるコスト増などがあったものの、SNSを活用した新たな広告戦略や現場管理体制の効率化などにより計画を上回る利益を確保した

(単位：百万円)

	2021年度		2022年度		2023年度	
	実績	達成率	実績	達成率	実績	達成率
拠点数	25拠点	108.7%	26拠点	100.0%	27拠点	93.1%
売上高	6,913	100.4%	7,046	85.0%	7,399	74.3%
住宅リフォーム	5,143	98.3%	5,599	95.6%	6,046	92.5%
新築住宅	1,008	111.1%	709	64.9%	464	37.7%
不動産流通	762	102.2%	737	87.9%	888	83.9%
新規M&A想定	0	—	0	—	0	—
売上成長率	28.1%	0.5pt	1.9%	△18.5pt	5.0%	△15.1pt
営業利益	208	131.7%	226	108.5%	336	103.9%

#### ■ 中期経営計画の基本方針

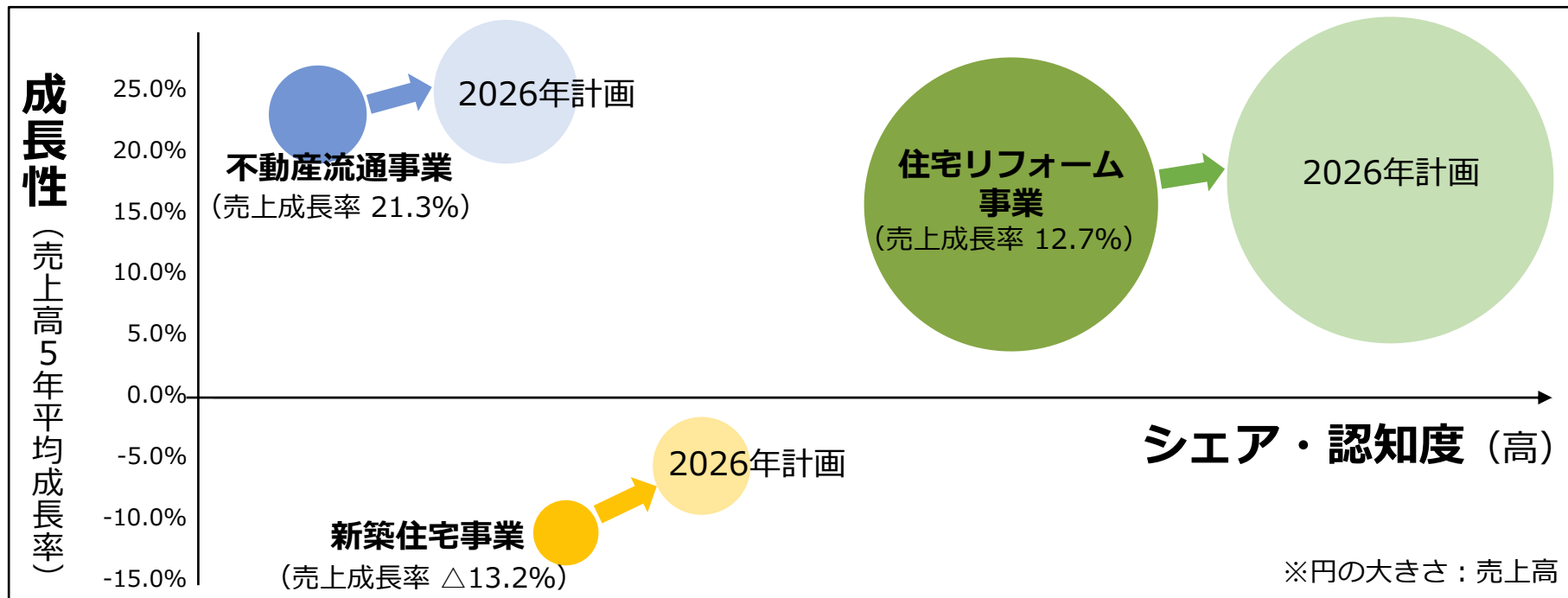
2024年度を初年度とする3カ年の第2次中期経営計画では、利益成長のための3つの基本方針を掲げて当社グループ全体の収益構造を強化するとともに、積極的なIR活動により株主価値の最大化を図り、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指す





#### ①成長戦略（事業ポートフォリオの最適化）

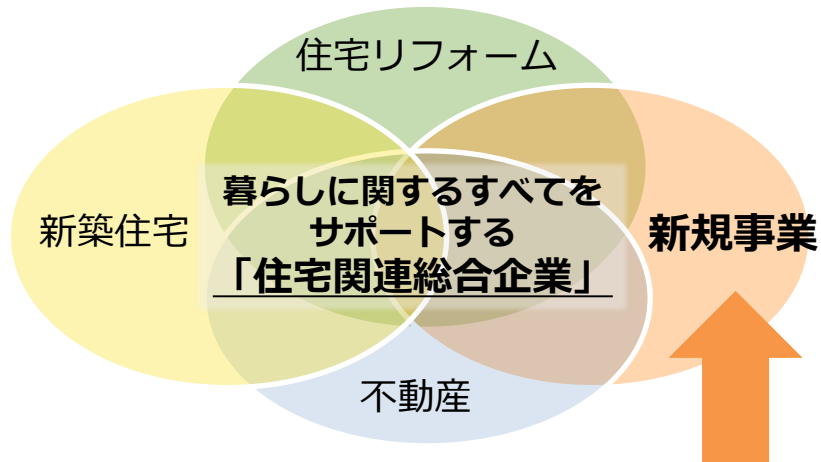
継続的に事業ポートフォリオの分析や見直しを行い、成長戦略の立案と事業リスクの低減を図る  
 景気動向に左右されない安定した収益を確保できる事業基盤の強化に努める



住宅リフォーム事業	ドミナント戦略を軸に地域内のブランド強化を図り、シェアを高めていく 人的資源を集中的に投入し、安定かつ確実な成長を図る
新築住宅事業	住宅リフォーム事業の認知度を活かして展開し、デザイン・性能で差別化を図る
不動産流通事業	地域で最も情報が集まる店舗を目指し、シェアを高めて高い成長率を維持する

## ①成長戦略（新規事業の軌道化）

既存事業に関連する新事業を展開し、お客様の暮らしを支える「住宅関連総合企業」を目指す



### 暮らし全般をサポートする体制の構築

#### 【住宅に関する社会問題の解決】

空き家対策事業（空き家みまもりサービス）  
「住まいのプロ」×ノウハウを活かしたサポート

#### 【住宅に関する多様なサービス】

リースバック事業  
不動産を活用し、お客様の資金ニーズに応える

#### 【新たな収益モデルの確立】

オフィスリフォームへの参入  
培ったノウハウを活かし、安定した収益モデルを実現

## ①成長戦略（M&A）

既存事業に関連する事業を対象とし、年1社程度を目安に積極的に実施する

### 【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、より高いシナジーを発揮する

### グループ化した3社の業績貢献額（2023年度）

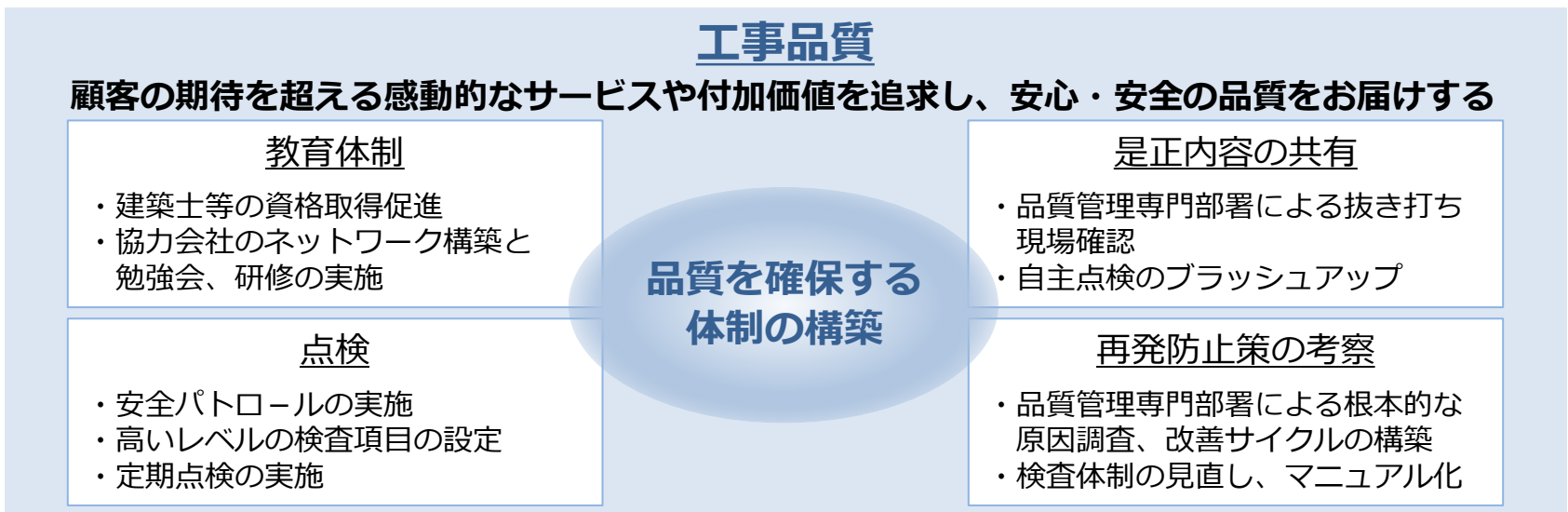
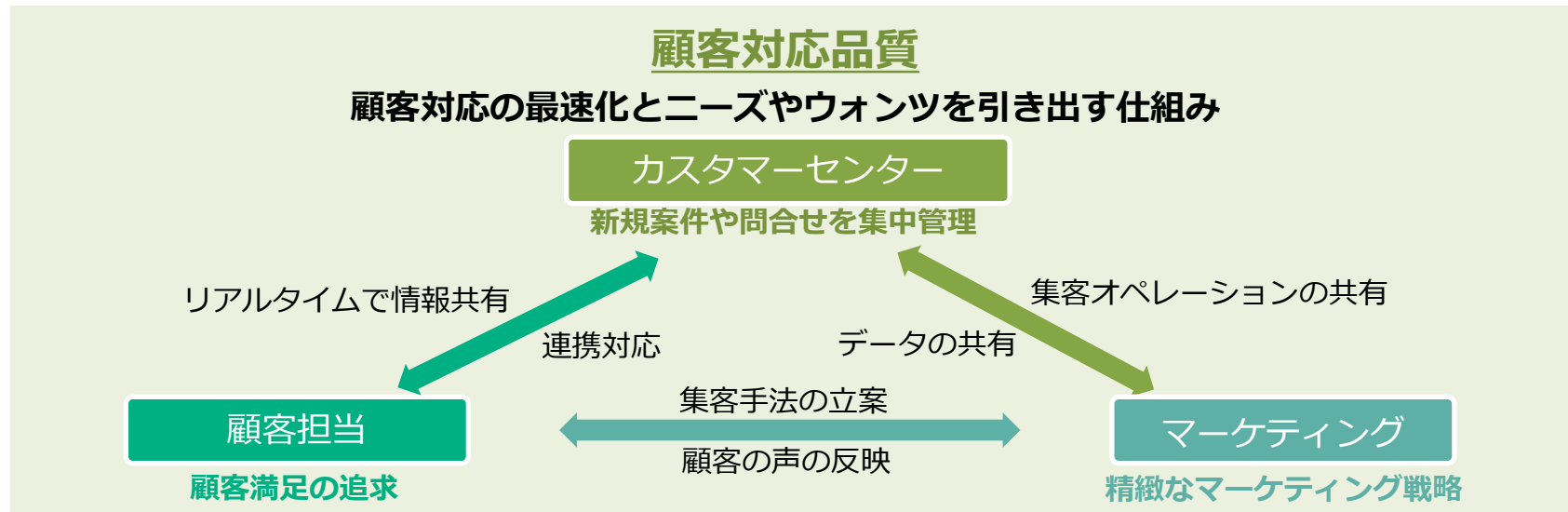
	売上高	営業利益※
連結業績	7,399百万円	386百万円
グループ会社業績	2,024百万円	104百万円
連結合計に占める比率	27.4%	27.6%

※営業利益にのれん償却額（約50百万円）を含まず

### 【新規営業基盤獲得のためのM&A】

加速度的な成長のためにM&Aは必要不可欠であり、新規営業基盤を一気に獲得する手段として重点戦略とする

## ②質の追求と高効率戦略（顧客対応品質・工事品質）



## ②質の追求と高効率戦略（DXの推進）

蓄積された技術・ノウハウにDXを掛け合わせて、生産性向上と業務効率化に取り組む

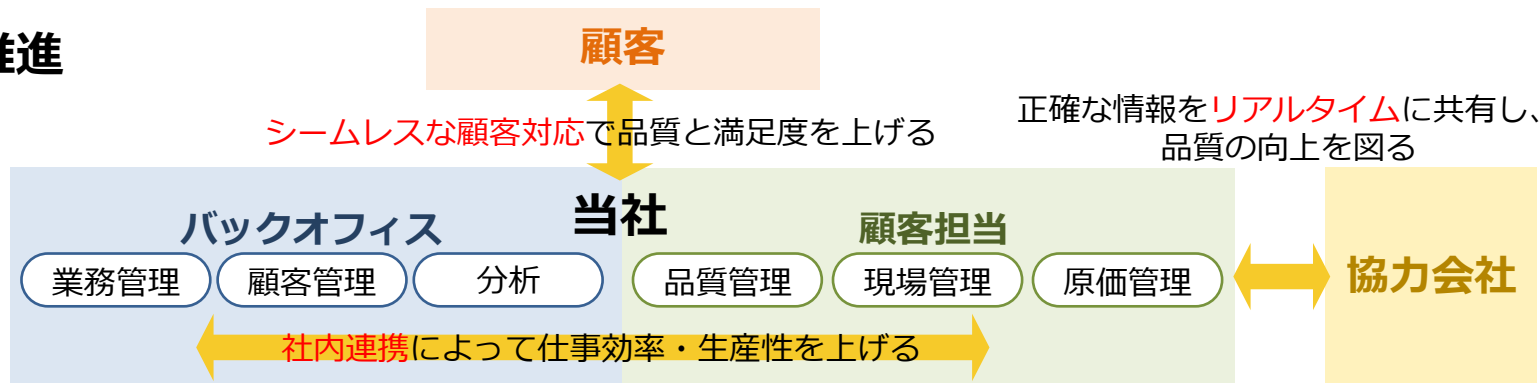
### バックオフィスでのDXの取組み

- ①オンライントレーニングや動画研修ツールの活用
- ②社内コミュニケーションツールの活用
- ③AIを活用した業務改善
- ④テレワークの活用
- ⑤デジタル化に合わせた業務フローの見直し

### 現場のDXの取組み

- ①OB顧客向けに自社アプリを提供し、「つながり」を強化
- ②経験豊富な施工監理による遠隔サポート
- ③現場管理アプリを導入し、協力会社と現場情報を共有
- ④見積り・発注・原価管理を一元化し、生産性向上
- ⑤電子契約の拡大

### DXの推進



業務の「自動化」「省力化」を推進し、一人あたりの生産性の向上を図るとともに「省人化」によって動的な人材ポートフォリオを整備し、成長分野に人材リソースを集中させる

## ③ 人的資本経営

### 課題と主要施策

労働集約性の高い住宅ビジネスにおいて成長発展するには**優秀な人材を継続的に確保**することが重要

さらなる成長には、**知識・経験のインクルージョン**と将来の経営・幹部層を**多数育成**することが重要

企業の持続的な成長には**従業員エンゲージメントの向上**が重要

#### 多種多様で優秀な人材の確保

##### ① 理念に共感する人材の登用

仕事を「志」として捉えることのできる人材を積極的に登用

##### ② ダイバーシティ採用

様々なポテンシャルを持つ方や性別など、属性の違いを超えた多様な人材を採用

##### ③ 新卒採用とキャリア採用の最適化

理念に共感する人材を安定的に確保する新卒採用と、他社で様々な経験を積んだ即戦力の人材を採用するキャリア採用をバランス良く実施し、強固かつ対応力のある集団を目指す

#### 充実した人材育成教育

##### ① CEO研修

入社1年目から経営トップ自らが直接指導する研修を実施

##### ② 階層別研修プログラム

社員自らが発案する階層別の研修を実施し、知識・教養・考え方を研鑽して成長を実感

##### ③ 資格取得プログラム

建築士など資格取得を推奨するため、合格祝い金や資格手当を手厚く実施

##### ④ 適時的確なジョブローテーション

社員の総合力・自主性を醸成するため、セクション間の異動を有効に活用

#### エンゲージメントの向上

##### ① 公平な分配制度

能力や経験、実績や貢献度などをバランス良く評価し、働きがいを醸成

##### ② 福利厚生充実

社員自らが発案する福利厚生の充実によって魅力ある会社を実現

##### ③ 社員意識調査の実施

社員の希望や不満を確実に把握するためのモラール・サーベイを毎年実施し、的確な人事施策につなげる

経営指標の達成に向け、質を追求する企業風土を情勢し、実行力を高めていく  
人的資本の一層の充実を図ることで、強固で持続的な企業価値の向上につなげる

## ■ ESG / SDGsへの取組み 当社の事業を通じて持続可能な社会への貢献を目指す

ESG	当社グループの取組み	SDGs
<b>環境</b> Environment	<ul style="list-style-type: none"> <li>・漆喰など自然素材を使用した住まいづくりを推進</li> <li>・空き家対策事業の取組み</li> <li>・ZEH（ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス）を促進</li> <li>・断熱基準「HEAT20（G3）」性能の住まいを提案</li> <li>・DX推進（ペーパーレス化等）</li> <li>・自社オフィスのZEB（ネット・ゼロ・エネルギー・ビル）化</li> </ul>	
<b>社会</b> Social	<p><b>働きやすい職場環境の構築</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・女性活躍推進 ※全社員に占める女性の割合 約50%（女性社員の積極採用、役員・管理職への登用）</li> <li>・モラルサーベイの実施（毎年）</li> </ul> <p><b>地域社会への貢献</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・安全で住みよい街づくり「こども110番の店」登録</li> <li>・地域と暮らしを守る「鎮守の森のプロジェクト」参加</li> <li>・環境美化活動「藤前干潟清掃活動」参加</li> <li>・災害時ボランティア支援</li> </ul>	
<b>企業統治</b> Governance	<p><b>コーポレートガバナンス強化</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・取締役7名のうち社外取締役3名</li> <li>・任意の「指名・報酬委員会」設置</li> <li>・内部通報窓口の設置</li> <li>・コンプライアンス研修の実施</li> </ul> <p><b>情報セキュリティの強化</b></p>	

## ■ 資本コストの最適化

### 総資本の調達コスト（資金調達コスト）の低減

将来的な成長投資と財務健全性を維持しつつ、機動的な資金調達体制を確立する

#### 外部資本（借入）活用

- ・ 相対的にコストの安価な外部資本を積極的に投資（M&A）に活用
- ・ 総資本コストの低減を図り、投資機会に機動的に対応



#### 安定した財務基盤と資本バランス

- ・ D/Eレシオ（外部借入／自己資本）は1.5倍以下を目安
- ・ 外部資本と自己資本の健全なバランスを考慮

### 投資家のリスク低減

定量的な財務情報や非財務情報を適時かつ適切に発信する

株主・投資家の皆様との対話の機会を設け、経営陣が直接コミュニケーションを図る

#### 非財務情報を含む 情報開示の充実化

- ・ 月次受注速報の開示
- ・ IR動画配信やIR情報の充実

#### 株主様との 直接コミュニケーション

- ・ 個人投資家説明会などの実施
- ・ IRイベントへの積極参加

#### 株主様との 対話で得たインプット

- ・ 株主優待制度の導入
- ・ 積極的な情報発信

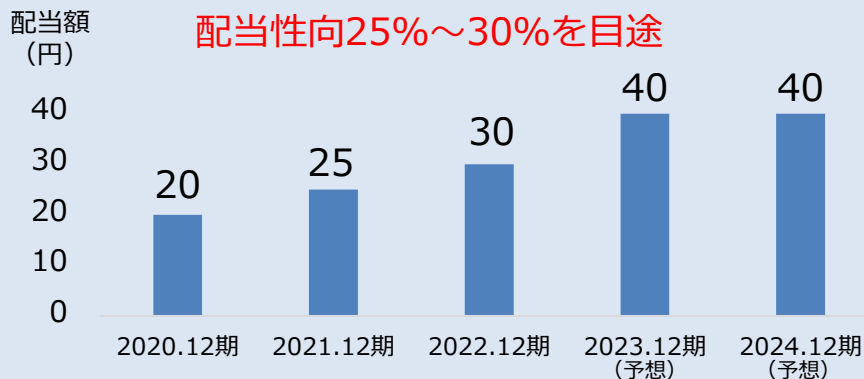


## ■ 株主還元

株主の皆様に対する利益分配を経営上の重要課題の一つとして位置づけており、業績の動向、将来の成長投資や財務基盤の確立を総合的に勘案したうえで、安定的な株主還元の実行を目指す

<b>配当</b>	当期業績や中長期の業績見通し及び経営環境を勘案し、中長期的に配当性向25%～30%程度を目途に適正かつ安定的な配当を実施
<b>株主優待制度</b>	当社株式への投資の魅力を高め、個人投資家の増加に繋げるとともに中長期保有の促進を図るため、株主優待制度を実施
<b>自己株式取得</b>	市場の動向や業績見通しなどを勘案し、機動的に活用

### 1 株当たり配当金



<b>配当性向</b>	—	35.8%	28.9%	25.8%	25.8%
-------------	---	-------	-------	-------	-------

### 株主優待制度

〈2023年度から新規導入〉

保有株式数	優待内容
200株～499株	Q U Oカード 2,000円分
500株～	Q U Oカード 3,000円分

〈個人株主数の推移〉





#### ■ 中期経営計画の基礎となるKPI

持続的な成長と中長期的な企業価値の向上のため、成長基準KPIを定め、中期経営計画の基礎とする



#### ■ 中期経営計画の定量目標

成長基準KPIを基礎として、成長戦略の効果、市場環境を考慮して中期経営計画を定め、安定かつ着実な成長を図る

（単位：百万円）

	第1次中計 最終年度	第2次中期経営計画（2024年度～2026年度）		
	2023年度 (実績)	2024年度	2025年度	2026年度
グループ社数	4	4	5	6
売上高	7,399	7,730	8,970	10,215
営業利益	336	340	410	500
営業利益率	4.5%	4.4%	4.6%	4.9%
営業利益成長率	48.4%	1.1%	20.8%	21.9%
従業員数増加率	△0.8%	6.7%	12.1%	13.5%

## ■ 資本収益性と市場評価に関する課題認識

	現状	課題
資本収益性	<ul style="list-style-type: none"> <li>業績は6期連続増収となっているものの、営業利益は伸び悩む傾向にあった</li> <li>2021年度以降は期初業績予想を上回る利益水準を達成してきた</li> <li>直近のROEは11.7%となった</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>株主資本コストを意識した経営が必要</li> <li>市場期待を踏まえた利益水準の継続的な向上が必要</li> </ul>
市場評価	<ul style="list-style-type: none"> <li>直近5カ年のPBRは1倍または1倍を下回る状態である</li> <li>当社グループ業績は計画した水準を達成し、財務状況も健全に推移していると認識しているものの、PBR1倍割れが続いた</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>将来にわたる当社の持続的成長に向けた戦略のさらなる発信が必要</li> <li>日々の出来高が少なく、投資対象になりにくい（2023年平均:約7,100株/日）</li> </ul>

項目	単位	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
売上高	百万円	5,059	5,396	6,913	7,046	7,399
営業利益	百万円	206	29	208	226	336
営業利益率	%	4.1	0.5	3.0	3.2	4.5
ROE	%	8.4	△1.0	6.2	8.6	11.7
PER	倍	13.71	-	13.95	10.13	8.58
PBR	倍	1.15	0.88	0.87	0.88	1.01
期末株価	円	1,301	950	974	1,050	1,330

## ■ PBRの分析・評価

$$\begin{array}{c}
 \text{PBR (株価純資産倍率)} = \text{ROE (自己資本利益率)} \times \left( \text{PER (株価収益率)} = \frac{1}{\text{広義の株主資本コスト}^*} \right) \\
 \text{0.95倍} = 9.0\% \times \left( 11.0倍 = \frac{1}{9.1\% (\text{約}5.5\% - \Delta 3.6\%)} \right)
 \end{array}$$

※当社数値：直近5年平均

※広義の株主資本コストとして益利回り（PERの逆数）を使用

## ■ PBR改善に向けた3つの要素

- ① **ROE**

当期利益の拡大  
資本の最適化
- ② **株主資本コスト**

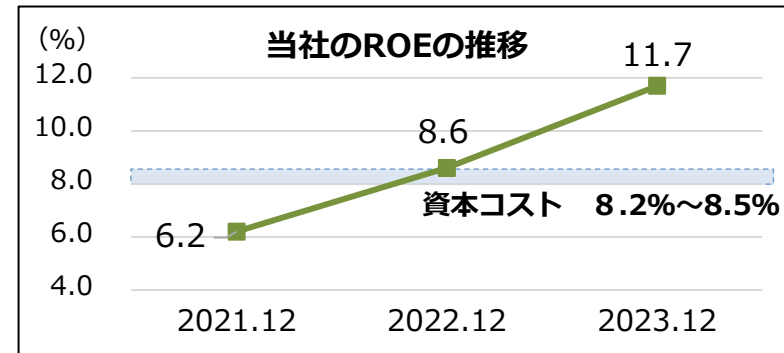
I R活動の強化  
非財務情報開示
- ③ **期待成長率**

積極的なM&A  
新規事業

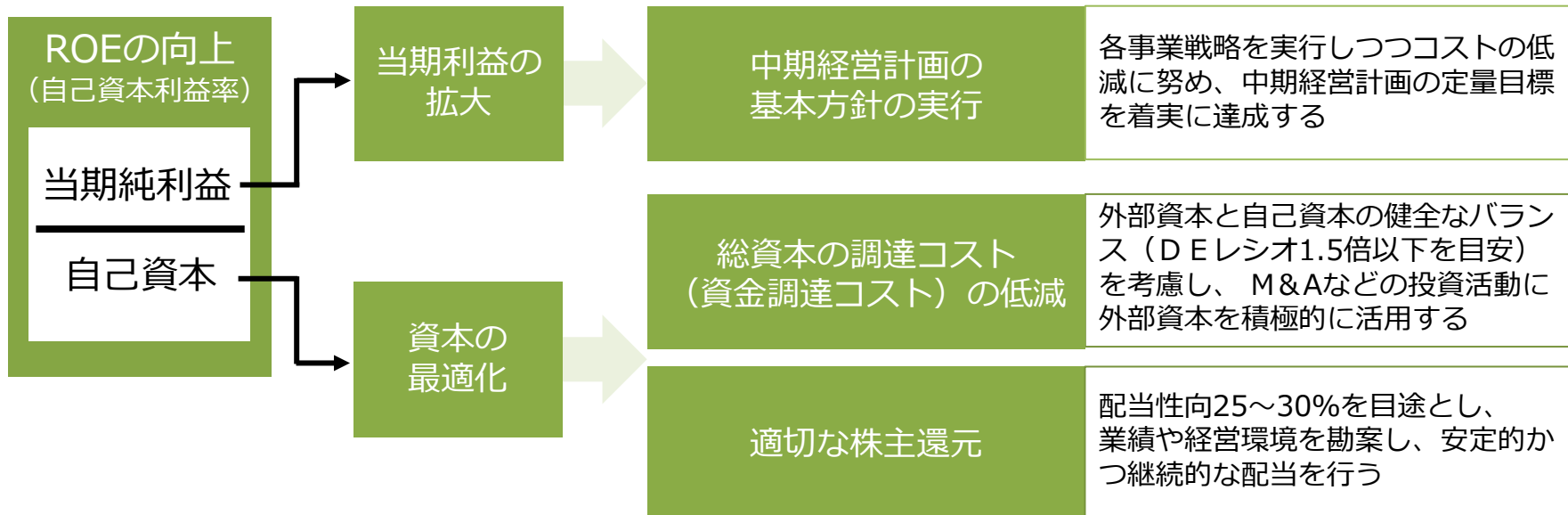
PBR1.1倍以上へ

## ① ROEの向上に向けた取組み

- ・当社は株主資本コストを8.2～8.5%程度と想定
- ・PBRを安定して1倍以上にするためにはROE 9%以上を維持する必要がある

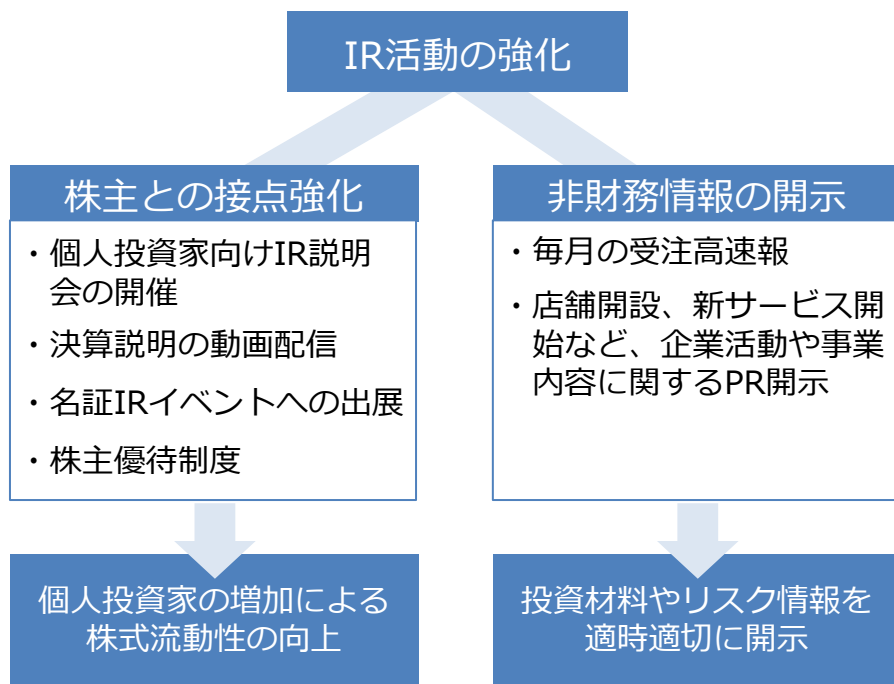


既存事業の成長や新規事業の収益化、M&Aによる事業規模の拡大など、中期経営計画の実行による「当期利益の拡大」や、外部資本を積極的に活用したM&Aなどの投資活動を行う「資本の最適化」を図ることでROEの向上を目指す



## ②株主資本コスト引き下げに向けた取組み

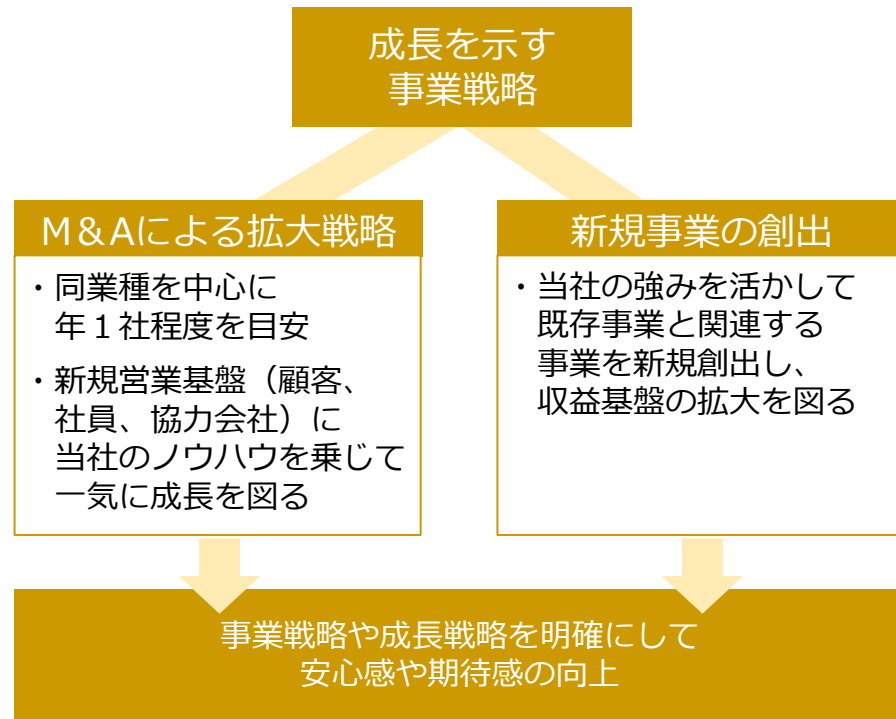
当社の時価総額は18億円程度（2023年12月末時点）であり、売買の中心は個人投資家であることから、市場での評価を得るためには特に個人投資家に対するPR活動が必要



流動性リスクや情報リスクを低減し  
株主資本コストの引き下げを図る

## ③成長期待率向上に向けた取組み

当社の基本成長戦略である出店戦略に加えて、加速度的に成長を期待できる戦略を示し、実行することが必要

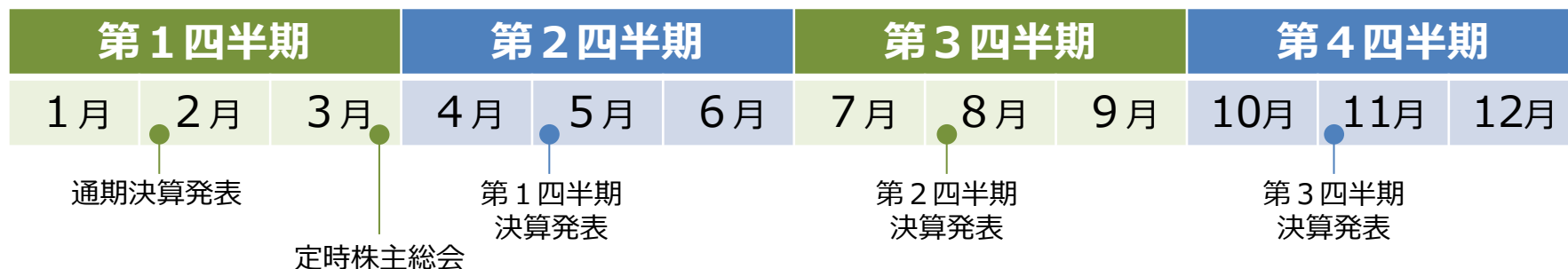


加速度的な成長戦略を示すことで  
将来に対する投資家の期待を高める

## 本資料に関する注意事項

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。

### 【IRスケジュール】



### 【本資料に関するお問合せ先】

株式会社安江工務店 IR担当

〒460-0008 愛知県名古屋市中区栄2-2-23 アーク白川公園ビルディング

TEL : 052-223-1100 (代表)

E-mail : [kabushikijimu@yasue.co.jp](mailto:kabushikijimu@yasue.co.jp)

URL : <https://www.yasue.co.jp>



お問合せサイト



メールアドレス