



2019年7月26日

各 位

会 社 名 株式会社シー・エス・ランバー  
代 表 者 名 代表取締役社長 中井 千代助  
(コード番号：7808 東証JASDAQ)  
問 合 せ 先 取締役管理本部長 鈴木 正 裕  
(TEL 043-213-8810)

## 中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、第38期（2020年5月期）を初年度とする第40期（2022年5月期）までの中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

中期経営計画の概要につきましては、添付資料をご参照ください。

以 上



株式会社シー・エス・ランバー

～中期経営計画2022～

(2020年5月期～2022年5月期)

2019年7月

シー・エス・ランバーグループ社是

## Customer Satisfaction through Lumber 木材を通じて顧客に満足頂ける取引に徹する



短期的な経営課題にしっかりと対応し安定した利益を確保すると同時に  
中長期的な経営課題をも見据えた施策を実施し持続的成長軌道に乗せる

## 2020年春頃までは 比較的安定推移

- 住宅市場の急激な市場縮小はないものの
  - ・ 大工の高齢化、職人の人材不足加速
  - ・ 競争案件増加
- 幼児教育・保育無償化  
(2019年10月)
- 増税後の負担を減らす支援策



## 2020年夏以降は 様々な大きな変化を予想

- 住宅着工戸数大幅減のきざし
- 大工職人不足がより一層顕在化
- 消費増税による消費冷え込み
- 非住宅分野（特に大型物件）の木造建築が定着
- リフォーム・ニーズの高まり

従来の当社主要市場である住宅着工戸数は長期的に大幅減少するリスクが高いものの、それ以外の当社がターゲットとしている市場は拡大傾向にある

## 住宅着工及び非住宅着工市場

非住宅市場  
木造建築比率上昇が期待される  
1都4県(千葉・神奈川・埼玉・茨城)  
12百万㎡

住宅着工市場  
1都4県 4.1百万㎡  
から減少へ

リフォーム市場  
1都4県  
1.2兆円

住宅着工に占める当社のシェア  
5.6% (2018年)

当社の商圏である1都4県については、人口減の影響が軽微と予想されており、住宅着工戸数の減少も他県と比べて限定的であると想定しております

ただし、当社としては市場が大きく変化する可能性に備えて、差別化戦略をしっかりと実行し勝ち組として持続的成長を目指します

## ①プレカット事業

海外で職人を育成し建て方人員について100名を越える体制を構築

職人不足が進む中で、プレカット販売の有力なオプションとなるように整備

ログハウスの加工について機械の購入に伴い、100%内製化を実施

住宅地でも景観に溶け込む事が出来る角ログを中心に  
2019年後半より月20~25棟の加工が出来るように体制を整備

新規取引先の開拓強化

新規取引先開拓と既存顧客対応を行う営業スタッフを分け目標と責任を明確化する事で、住宅市場が縮小する中でシェアを拡大

大型木造建築へ参入

一般流通材で最大スパン「40m」の無柱空間を実現できるATAハイブリッド構法の加工・プレカット

大型木造建築のメリットが認知され需要拡大が見込まれる中で対応可能な体制構築

物流の効率化

一日2便/台配送している運用を業務体制の見直しにより月600台から1,000台に拡大し、コスト面でもプレカット収益に貢献

<p>②建築請負</p>	<p>ログハウスと大型建築受注についてプレカットとのシナジー効果によるグループの利益向上</p> <p>保育園建築の実績を評価頂いている保育園運営会社等からの紹介などから他社の新規保育園計画からも建設請負受注</p> <p>住宅着工件数が落ち込む中で、リフォームニーズは高まる事が想定されるので、リフォームの請負体制整備</p>
<p>③不動産賃貸事業</p>	<p>東京都の待機児童数についてピークを越えたものの、幼児教育・保育無償化が開始されることにより新規建設ニーズは依然強く、既存で確定している15棟から30棟に拡大</p>
<p>④その他事業</p>	<p>おがくず販売の内製化を達成し、自社以外のおがくずについても回収・販売対応を行う事でリサイクルを促進するとともに売上にも貢献</p> <p>おがくず同様に端材についても、バイオマス用チップとして販売</p>

## ⑤人財開発等

グループ各社と親和性の高い良い案件があれば積極的にM&Aによる事業拡大を進めていく。

そこで重要になるのが、会社の改革とCSLのカルチャーを浸透させる事ができる人財の採用と育成となるため、採用の多様化と機動的な人員配置、教育体制の構築をフェーズ1で対応

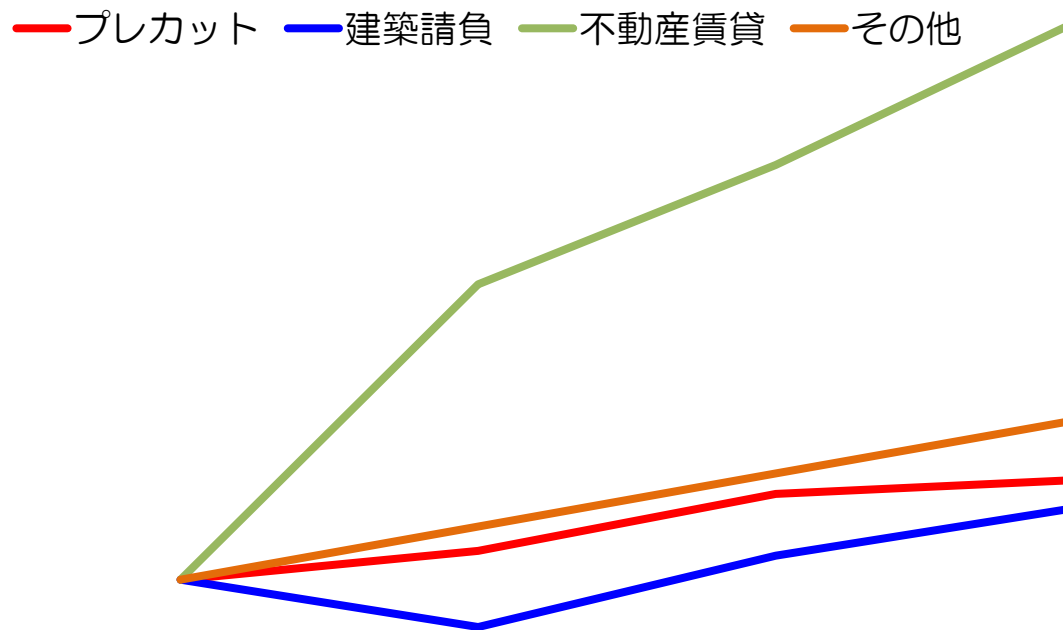
報酬制度を含む人事制度改革によりガバナンス強化とROAの改善



(単位：百万円)	2018/6 ~ 2019/5			2022/5
	実績	特殊要因除く		業績目標
売上高	16,518	15,818	年平均成長率 3%	17,284
営業利益	979	661	年平均成長率 4%	743
当期純利益	553	362	年平均成長率 5%	419

※2018年6月～2019年5月は、特殊要因（消費税増税駆け込み需要効果）を除く値で読み替えを実施

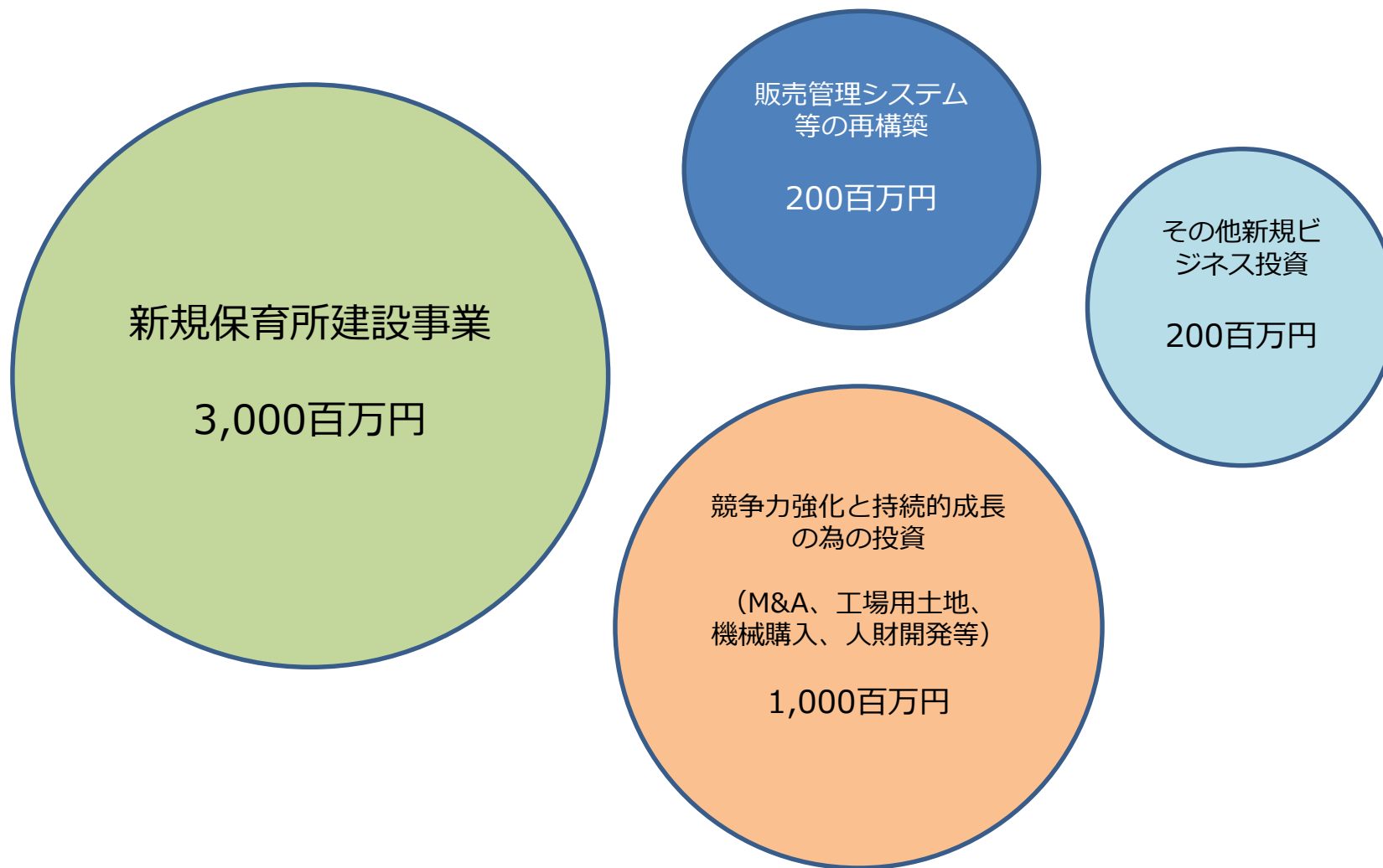
# 今後3年間の成長率（営業利益）イメージ



成長のキー・ドライバー：人財開発

M&Aは成長を追加で牽引するキー・ドライバーになりうるが、案件ベースなのでタイミングは不確定

2022年5月まで 4,400百万円の投資



グループ全体での資本効率と自己資本を確保しつつ配当性向20%程度を目安に安定的な配当に努めます

## ※ 1株当たりの年間配当金推移

(単位：円)

