



平成29年5月15日

各 位

会 社 名 株式会社 廣 濟 堂
代表者名 代表取締役社長 浅野 健
(コード番号 7868 東証 第1部)
問合せ先 取締役 土井 常由
電 話 (03) 3453-0557

第3次中期経営計画の詳細に関するお知らせ

当社は、平成28年11月30日に「第3次中期経営計画策定に関するお知らせ」にて公表いたしました、平成29年度を初年度とする中期経営計画「廣濟堂リノベーション (KOSAIDO Re-Innovation)」の詳細を、別紙のとおりお知らせいたします。

以 上

廣濟堂グループ

第3次中期経営計画（2017～2019年度）
「KOSAIDO Re-Innovation」について

2017年5月15日



第1次・2次中期経営計画の振り返り

PARADIGM SHIFT 2011~2013

プロダクト中心から、サービス中心への本格転換を図り、ワンストップサービスを強化した

PARADIGM SHIFT 2014~2016

既存事業の強化、新規成長分野の創成による事業伸張を目指した

◆成果

- ・水性フレキソ印刷、LEDエスコ、海外人材紹介、葬祭など成長事業への積極投資
- ・アライアンスの強化によるプロダクト・サービスの増加
- ・経営管理面の整備促進、経営体制の刷新

◆残された課題

- ・コア事業の業績改善、業績不振関連子会社の経営改善、復配の実施

**第3次中期経営計画『KOSAIDO Re-Innovation』では
収益力の向上、財務体質の改善を目指す**

第2次中期経営計画 業績推移

(単位：百万円)

	第1次中期 経営計画	第2次中期経営計画		
	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度
売上高	38,868	36,074	35,444	34,892
営業利益	3,986	2,583	2,214	2,561
当期利益	1,896	778	309	-471

廣濟堂グループのビジョンとミッションステートメント

廣濟の源流

当社の社名である「廣濟」は「広く濟（すく）う」という意味で、「広く社会に貢献したい」という創業者の熱い想いが込められています

目指す姿 (ビジョン)

私たちは、社会の明るい未来に向けて、一人ひとりが高い志を持ち、心をひとつにし、新しい価値創造に努め、お客様から信頼され、選ばれる企業グループを目指します

お客様に 対して

お客様の期待に応え、お客様との信頼関係を大切にします
お客様のニーズに的確に応える最適かつ最高のサービスを提供します

社員に 対して

全ての社員が高い目標に挑戦し、成長し、活躍できる職場をつくります
多様な価値観と一人ひとりのモチベーションを尊重し、社員の幸福追求を
応援します

社会に 対して

地域社会とのコミュニケーションを大切にします
地球の環境を大切に、持続可能な社会づくりに貢献します

株主様に 対して

健全な経営から適切な利益を創出し、株主様の期待に応えます
グループ連携を強化し、総合力を発揮することで企業価値を最大化します

「目指す姿」を 実現するための 私たちの 責任と決意 (ミッションステートメント)

第3次中期経営計画の基本方針

コア事業の競争力強化および再構築、事業ポートフォリオの見直し、
業態・組織変革の実施、経営管理体制の強化を図り、
着実な利益の確保を目指す

事業ポートフォリオの
見直し

経営管理体制の強化

コア事業の競争力強化
および再構築

業態・組織変革

戦略別方針内容

事業・財務・組織の3戦略を着実に実行することで
『KOSAIDO Re-Innovation』を実現する

事業 戦略

- ◆ 事業ポートフォリオの見直し
- ◆ コア事業の競争力強化、事業間での顧客共有によるシナジー発現
- ◆ 付加価値創出ビジネスモデルの創造

財務 戦略

- ◆ 拠点集約による資産リストラクチャリング
- ◆ 減資実施
- ◆ コスト削減など

組織 戦略

- ◆ 子会社のガバナンス強化
- ◆ 投融資基準・管理会計制度の見直し
- ◆ 拠点集約による効率化とシナジー創出の土台構築

業績目標（連結損益）

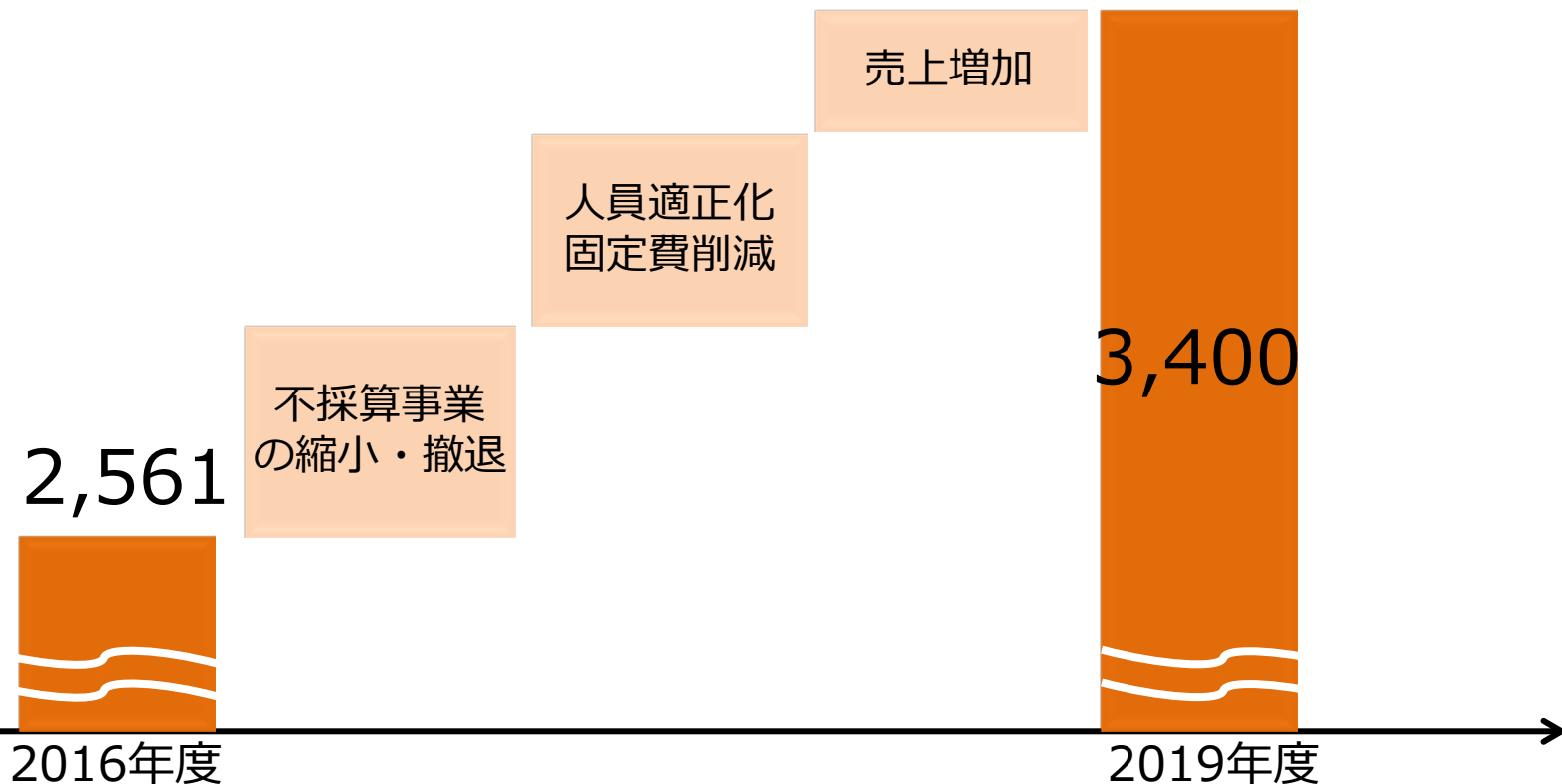
（単位：百万円）

	2016年度 （実績）	2017年度 （目標）	2018年度 （目標）	2019年度 （目標）
売上高	34,892	36,500	37,000	38,000
営業利益	2,561	2,650	2,950	3,400
営業利益率	7.3%	7.3%	8.0%	8.9%

目標連結営業利益の達成に向けて

不採算事業の縮小・撤退、固定費削減による利益改善、
コア事業再構築による収益力向上により目標達成を目指す

(単位：百万円)



主要な経営指標目標

(単位：百万円)

	2016年度 (実績)	2019年度 (目標)
営業利益	2,561	3,400
ROE	—	5%
株主資本比率	29%	35%

重点戦略①（事業ポートフォリオの見直し）

事業ポートフォリオを4つの事業領域に整理 選択と集中による積極投資

各事業領域において成長分野（下線部）を設定し、選択と集中を加速させていく

印刷・IT

- ◆ オフセット印刷
- ◆ ITソリューション
- ◆ 水性フレキソ印刷
- ◆ デジタル印刷
- ◆ 知財ビジネス

ライフスタイル

- ◆ 葬祭
- ◆ エコビジネス
- ◆ 教育図書出版
- ◆ イベント

人材

- ◆ 求人媒体
- ◆ 人材派遣
- ◆ 人材紹介
- ◆ ラック事業・BPO
- ◆ 海外人材

その他

- ◆ 一般書籍出版
- ◆ デジタルサイネージ
- ◆ その他

重点戦略②（コア事業の競争力強化および再構築）

コア事業である印刷、人材事業の再構築による収益力向上
顧客資源を最大限活用し、グループシナジーを追求

印刷・人材事業の再構築



- ◆ 既存事業におけるシェア拡大と収益力の向上
- ◆ 成長・注力分野への経営資源の積極投入による事業モデル変革の促進
- ◆ 固定費・人員の適正化によるコスト競争力強化

顧客資源の活用

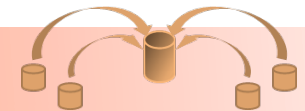


- ◆ 顧客の視点に立った市場別の営業戦略立案・推進
- ◆ グループ横断プロジェクトの組成・実行

重点戦略③（業態・組織変革）

業態・組織変革推進による中長期視点での収益基盤強化 2017年度より具体的施策を順次実行

拠点集約



- ◆ 都内拠点を統合。風通しの良い企業風土の醸成及び業務迅速化
 - 2017年10月移転完了予定

財務リストラクチャリング



- ◆ 会社組織再編成、資産リストラクチャリングも視野に入れた必要な財務対策の実施
 - 2017年度中での都内拠点ビル売却予定
 - 6月開催の定時株主総会決議を経て減資実施

HD化検討



- ◆ 事業採算重視を明確にする純粋持株会社（ホールディングカンパニー）への移行を検討

重点戦略④（経営管理体制の強化）

重点戦略推進のために経営管理体制を強化

経営管理制度の整備



- ◆ 投資判断基準の再整備および厳格な運用による費用対効果への意識向上
- ◆ 意思決定プロセスの迅速化
- ◆ 子会社のガバナンス強化

人事制度の見直しおよび改善



- ◆ 人材教育・研修・キャリア制度・人事評価の再整備
- ◆ ジョブローテーション制度の確立
- ◆ 役職定年制度・早期退職などの導入

基幹情報システムの刷新



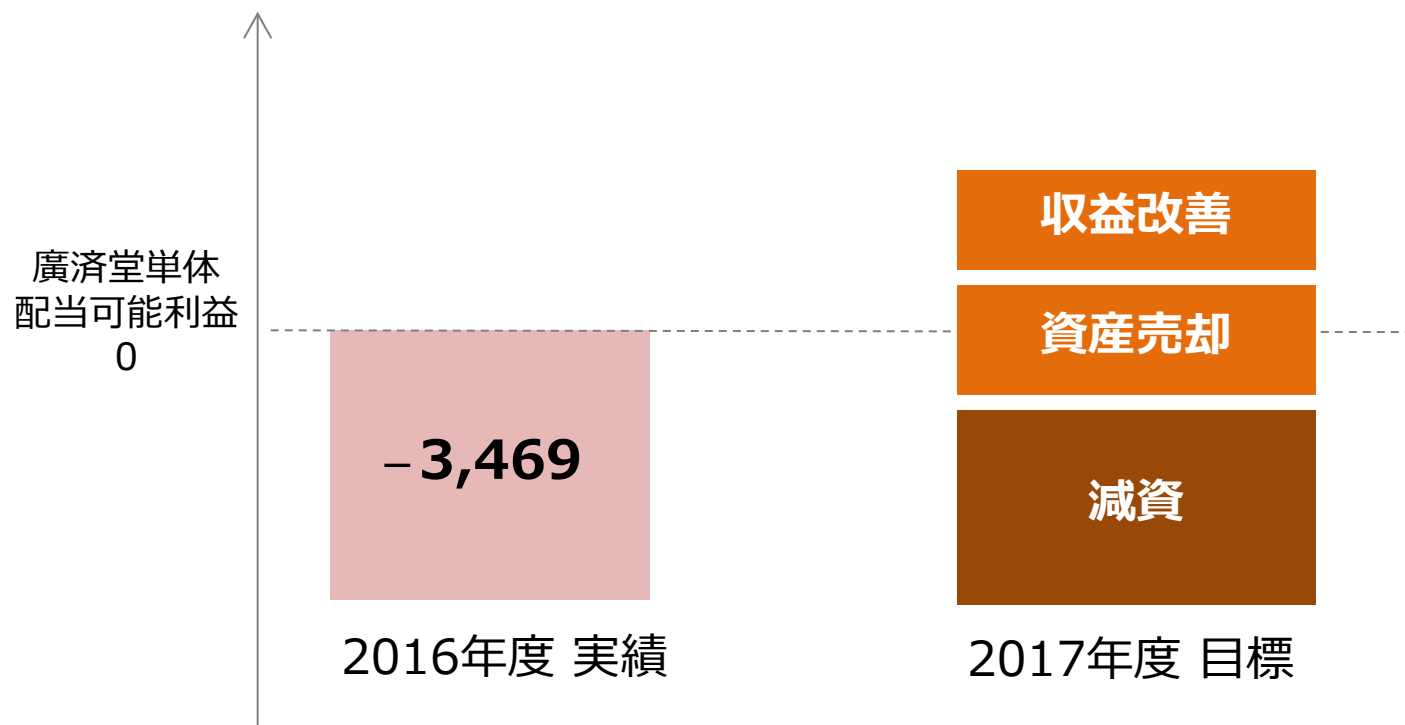
- ◆ 印刷・IT事業領域の基盤システムを統合および刷新し、利益管理体制の強化および事務作業の効率化を推進
 - **2017年10月稼働開始予定**

財務体質健全化への取り組み

2017年度決算での復配を目指し、
収益力の改善と財務対策を実施

単体の利益剰余金の改善イメージ

(単位：百万円)



事業別方針・展開（印刷・IT）

リソースの集約による経営資源の最適化と最大活用
コスト競争力強化による収益率改善
デジタルマーケティング社会に対応した印刷の事業モデル転換

営業・生産戦略



- ◆ 成長市場である印刷分野（パッケージ、水性フレキソ、デジタル）への経営資源の投入
- ◆ オフセット印刷とデジタル印刷とのハイブリッド化、ITとデジタル印刷を融合したサービスの確立
- ◆ ソリューション型営業人材の育成、企画提案力強化のための新組織の創設
- ◆ 多能工化推進、人員適性配置、設備の最適化によるコスト低減
- ◆ 知財情報ビジネスで培った技術、知見、ノウハウの活用および多角的展開

アライアンス強化



- ◆ パッケージ印刷分野での金羊社との連携強化
- ◆ デジタル印刷分野での福島印刷との協業深化
- ◆ IT関連分野での新たな協業推進

事業別方針・展開（人材）

基盤エリアである東北・北陸地域でのトップシェア確立

求人媒体主体から地域・業界に特化した人材総合サービス事業への転換

求人媒体事業の再興



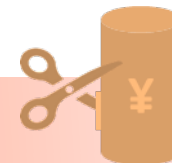
- ◆ マーケティング・サービスラインアップ強化
- ◆ WEBプロモーションを大幅強化
- ◆ スマホサイトのリニューアルによるユーザビリティ向上

人材総合サービスへの転換



- ◆ 人材紹介・人材派遣はエリアと業種に特化、M&Aによる事業規模の拡大
- ◆ ラック事業の拡大とサービス体系拡大
- ◆ 海外事業はプロモーション強化・サービス拡充

コスト削減



- ◆ 間接部門の縮小・効率化、システム関連費用圧縮
- ◆ 不採算拠点・事業からの撤退

➤ 前期までに実施済み。2017年度より利益貢献

事業別方針・展開（ライフスタイル）

人々の豊かで潤いのある暮らしや生活に役立つモノづくり、コトづくり
お客様のニーズに応える「付加価値創出ビジネスモデル」の構築

ライフスタイルデザイン



- ◆ イベント関連事業（音楽、アート、催事、集客イベントなど）の展開と収益化
- ◆ LEDを核としたエスコ事業によるエコビジネスの拡大
- ◆ セカンドライフに役立つシニア関連ビジネスへの取り組み



葬祭

- ◆ これまで培ってきた高い信頼性、サービスレベルの維持
- ◆ 安全体制の強化と長期健全経営、BCPの強化



教育図書

- ◆ 道徳教科化への対応
- ◆ 新学習指導要領にあわせた学校教材の見直しと強化



新規事業

- ◆ 生活に密着した新ビジネスモデル（婚活、ペット、テーマパーク関連等）への取り組み

廣濟堂グループの目指す人材像

中期経営計画を達成させるための人物像を設定

廣濟堂グループメンバーが目指す5つの人材像

<i>Kindness</i>	思いやりのある人	人間優先の原点に立ち返り、行動できる
<i>Organization</i>	組織を活かせる人	つながりを活かし、高い総合力を発揮できる
<i>Society</i>	社会に貢献できる人	常にニーズを探り、必要とされる存在となる
<i>Advance</i>	未来のために動ける人	明るい未来に向けて勇気を持って行動する
<i>Innovation</i>	革新に挑戦する人	進取の精神で、未知なる領域に挑戦する



将来に関する記述等についてのご注意

本資料は、発表日現在において入手可能な情報及び将来の業績に影響を与える不確実な要因に係る仮定を前提としており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。今後、実際の業績は、金融市場の動向、経済の状況、競合の状況他様々な要因によって大きく異なる結果となる可能性があります。