

2023年度（第75期） 定時株主総会

2024年6月27日



中期経営方針

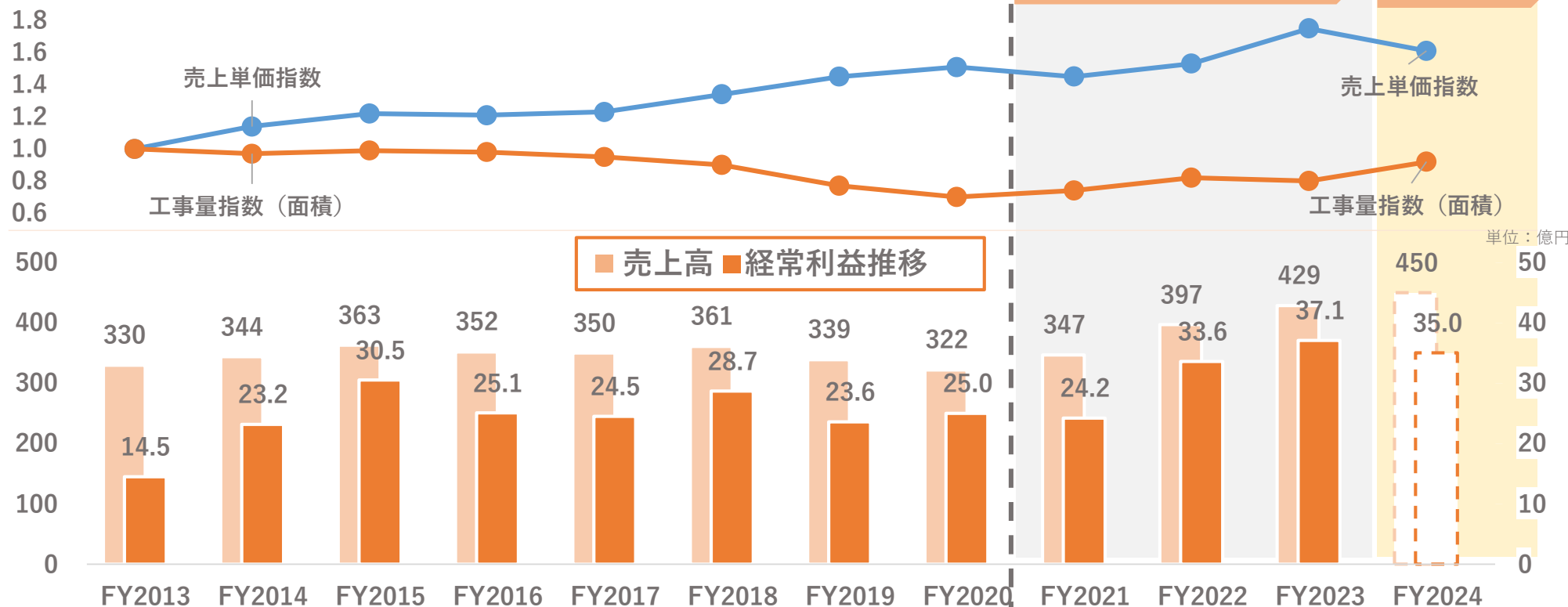
2023年度 事業報告

2024年度 業績予想

中期經營方針

中期経営方針 ～検討の背景・課題認識～

当社工事量(面積)指数、売上単価指数推移



利益率を重視した経営

成長路線へ

- 工事売上単価指数は上昇、売上高・経常利益は、近年安定的に推移（経常損益5年平均25億円以上）
- 一方、工事量（面積）は、工事管理面と施工能力面の制約から減少傾向

工事量制約の背景

- 工事管理者の不足
- 三友会を中心とした施工能力の縮小

当社としてのサステナビリティが脅かされる

中長期的な課題

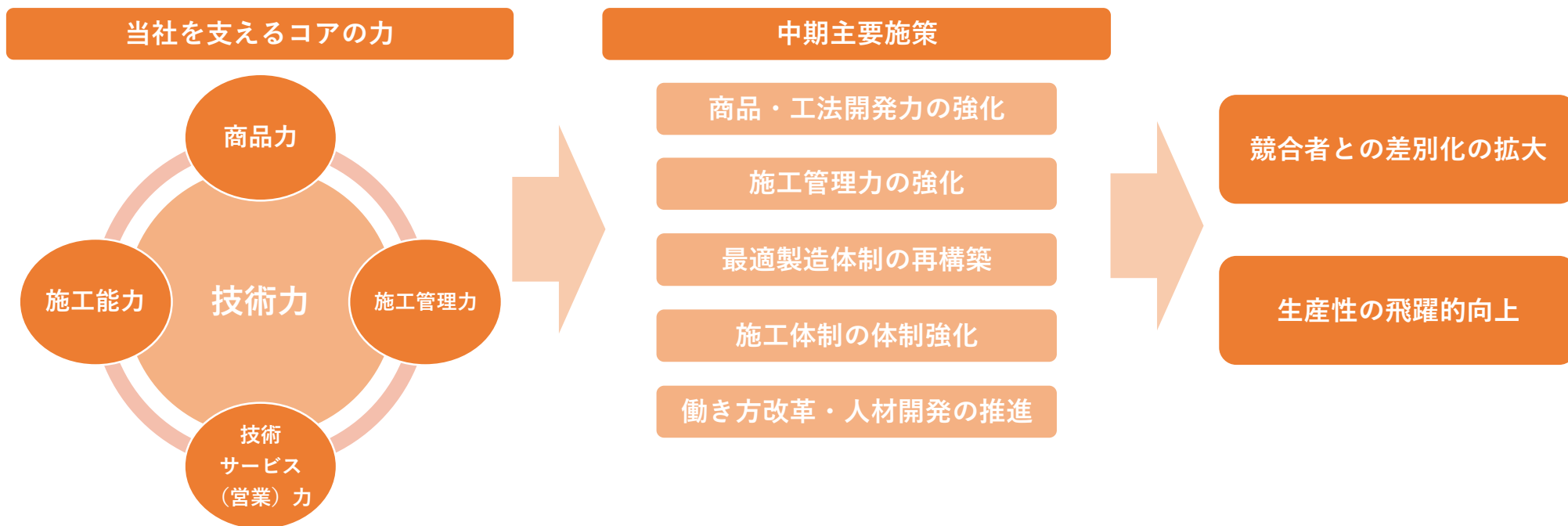
- 受注量拡大
- 強い施工班の育成・拡大

強い三晃金属の復活

- 技術、営業両面の強化による競合者との更なる差別化拡大
- 生産性の飛躍的向上

中期計画策定

社のサステナビリティに対する課題認識を踏まえ中期経営方針を策定。以下の主要施策を実行し「競合者との差別化の拡大」「生産性の飛躍的向上」を推進し、事業規模の拡大を図り、業界における圧倒的なリーディングカンパニーの地位を築く





施策ポイント① 商品・工法の開発

- 気候変動による自然災害の頻発・激甚化等、**新たなニーズへの対応**
- 担い手不足に対応した**省人・省力化工法・商品の深耕**



施策ポイント② 施工管理・施工・製造体制の強化

- 工期・コストに優れた施工管理システムの構築
- 全国に展開する三友会を軸とした**施工体制の体制強化**
- **最適製造体制の再構築**



施策ポイント③ 業務プロセスの改善による抜本的な働き方改革

現状の課題

ノウハウの属人化

非効率な役割分担

不要な重複業務

情報の断裂

操作・検索性の低い
システム

業務の抜本的な見直し

業務の削減

仕事そのものの見直し

標準化・効率化

手順・分担の見直し

DXの推進

システム基盤の整備

情報の一元化・整流化

業務の効率化
(生産性向上25%+
 α)

業務の高度化
(高付加価値化)

成果	
営業	・ 工事売上面積の拡大 ・ 完工後物件をサポートする「みまもりプログラム」の活動開始
施工体制	・ 入職者採用支援に加えて職方育成支援として「三晃クラフトアカデミー」を設立 ・ 職長業務制度の導入、施工単価の見直し等を実施 ・ 三友会、青年部会のあり方を再検討し活性化を推進
施工管理	・ 若手工事管理者の施工管理力の底上げを目的に育成プログラムを導入、達成度を可視化 ・ 施工管理者向けITツールの運用拡充、工事品質監査の強化 ・ 品質かわら版の発信 ・ 生産性向上のための業務フロー見直し
開発	・ 高遮音システム、丸Ⅱジョイント工法の開発完了 ・ 新型折版2種、スレート改修新工法の市場投入に目処
製造	・ 輸送効率の観点から滋賀製作所の閉鎖及び大阪、名古屋において委託加工先と連携

主要施策の実行による業務の効率化と高度化の実現へ

取り組み施策 (ポイント抜粋)	主な狙い	成果
見積・積算業務の見直し	積算業務の標準化と効率化	2022年12月積算ツールを社内開発・運用開始
購買業務の見直し	集中購買・先行見積方式採用による集中化と標準化	集中購買の見直し実施 購買システム2023年7月稼働
工事管理業務の改善	業務そのものの削減と見直し 標準化・効率化 チーム制等の役割分担の見直し	間接業務の集約 工事諸元の再整備 チーム制導入
システム基盤の整備	基幹システムの導入による業務の効率化・情報の一元化と整流化	基幹システム2023年10月稼働
工程情報の見える化	施工能力の有効活用 工事管理者配置および製造の最適化	山積み予測工程表の作成 (工事の平準化を見える化) 生産システム2024年8月稼働予定

当社の目指す姿

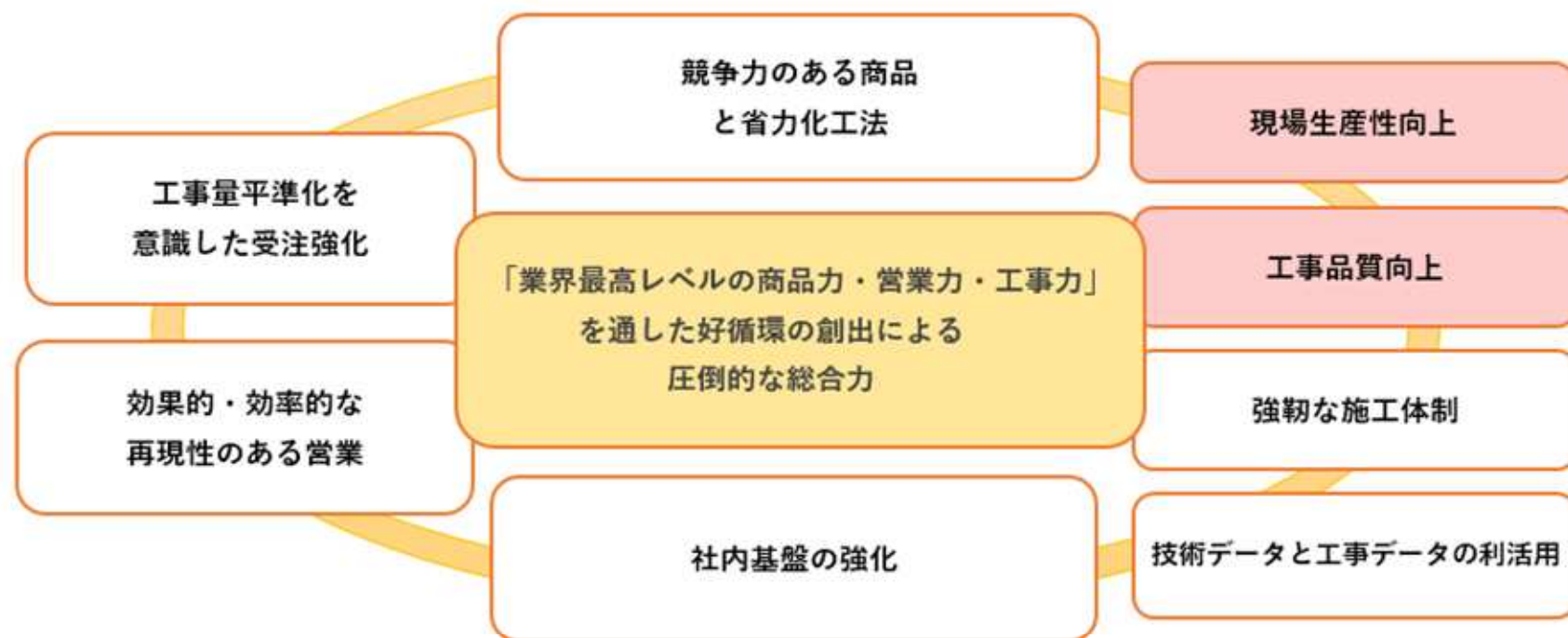
- 「業界最高レベルの商品力・営業力・工事力」で好循環を創出し、圧倒的な総合力で業界をリードする。

今後の外部環境変化と当社への影響

- 1) 新築需要の減少リスク
⇒新築の価格競争再燃、改修需要捕捉の重要性アップ
- 2) 2024年問題による工期の遅延（≒売上高減少）リスク
⇒6日の作業を5日で完了させる現場生産性向上策の実行
- 3) 建設コスト上昇傾向の継続
⇒適切な価格転嫁を推進するため差別化施策の強化

当社の課題認識と3年間で取り組む主要施策

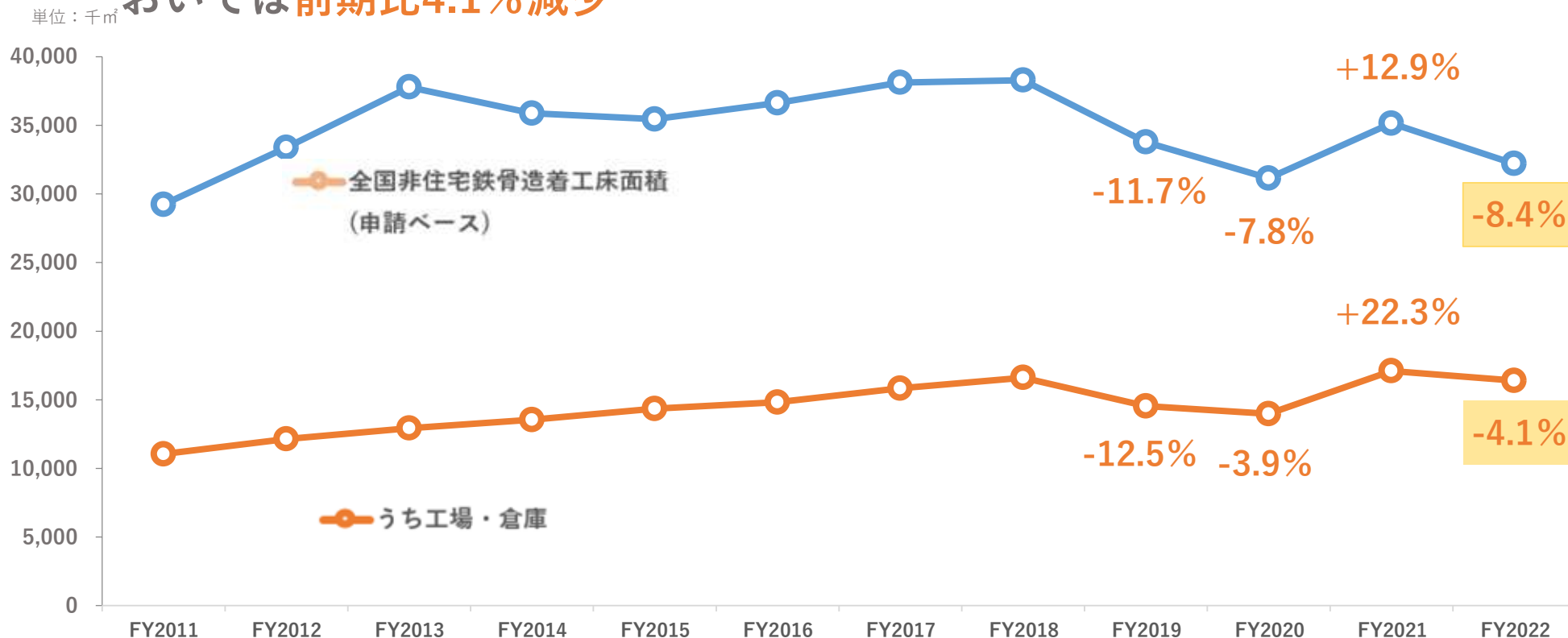
当社に求められる機能を“業界最高レベル”で果たすためには、改善・高度化できる課題がある。
その中でも特に“好循環”のカギになる「現場生産性向上と施工品質向上」を最重点施策として取り組む。



2023年度 事業報告

株主総会招集通知 p 15~p45 ご参照

2023年度の需要の前提となる2022年度の全国非住宅鉄骨造着工床面積
(申請ベース) は**前期比8.4%減少**
全国非住宅鉄骨造着工床面積の内、当社工事物件に関する工場・倉庫に
おいては**前期比4.1%減少**



(株主総会招集通知 p 15ご参照)

(出展：国土交通省建築着工統計)

売上高は、受注済みの工場・倉庫などの需要に支えられ**7.8%増収**
経常利益は、増収及び売上利益率改善に伴い**10.2%増益**
ROEは前期に引き続き**10.8%**

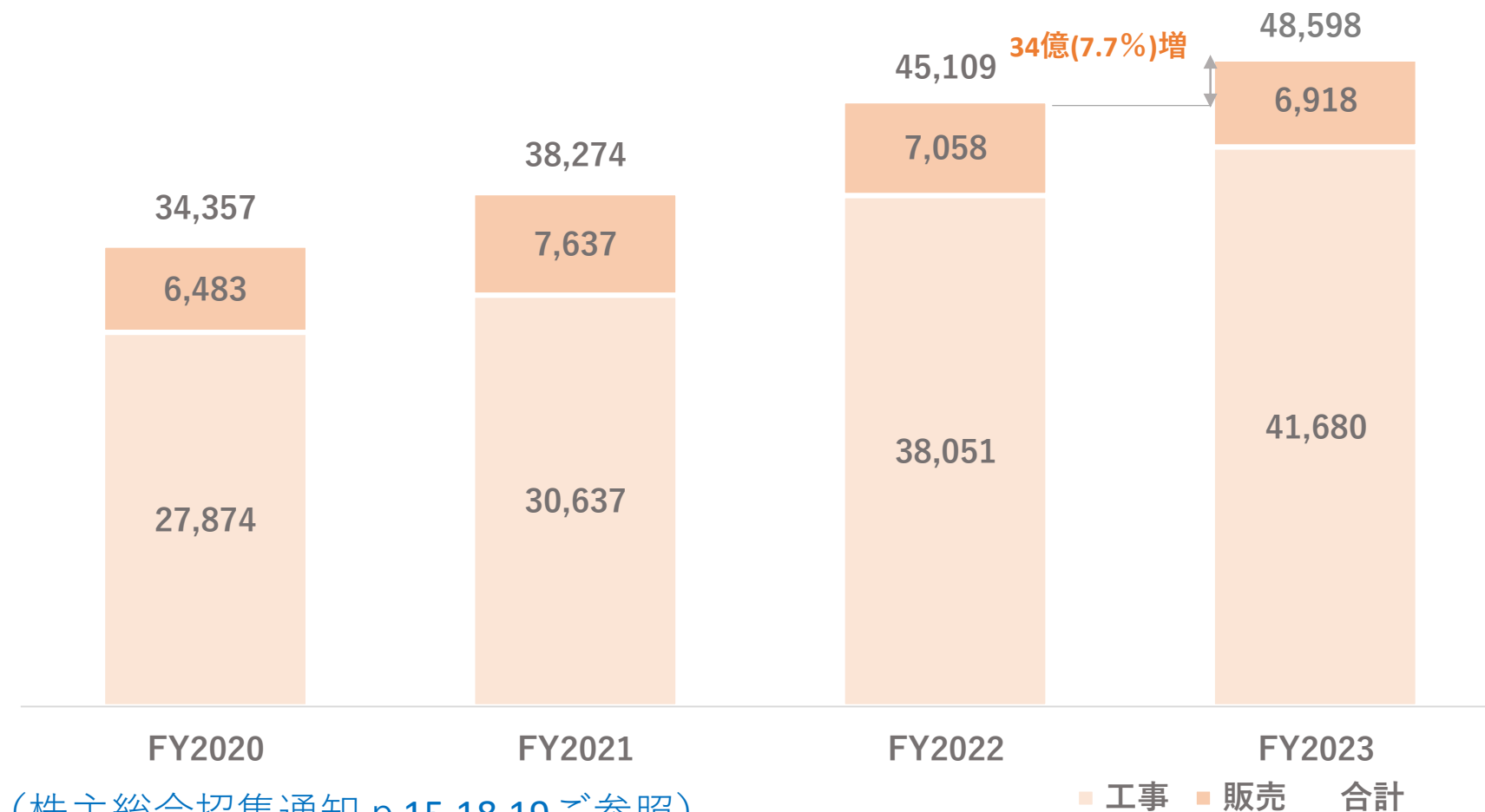
単位：百万円

	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	対 FY2022	
売上高	32,239	34,772	39,797	42,914	3,117	7.8%
売上総利益	7,172	7,310	8,565	9,347	782	
売上総利益率	22.2%	21.0%	21.5%	21.8%	0.3%	
販売費及び一般管理費	4,672	4,885	5,189	5,636	447	
経常利益	2,500	2,421	3,366	3,709	343	10.2%
当期純利益	1,685	1,648	2,372	2,593	221	
R O S (売上高経常利益率)	7.8%	7.0%	8.5%	8.6%	0.1%	
R O E (自己資本利益率)	8.7%	8.0%	10.8%	10.8%	-	

(株主総会招集通知 p 15ご参照)

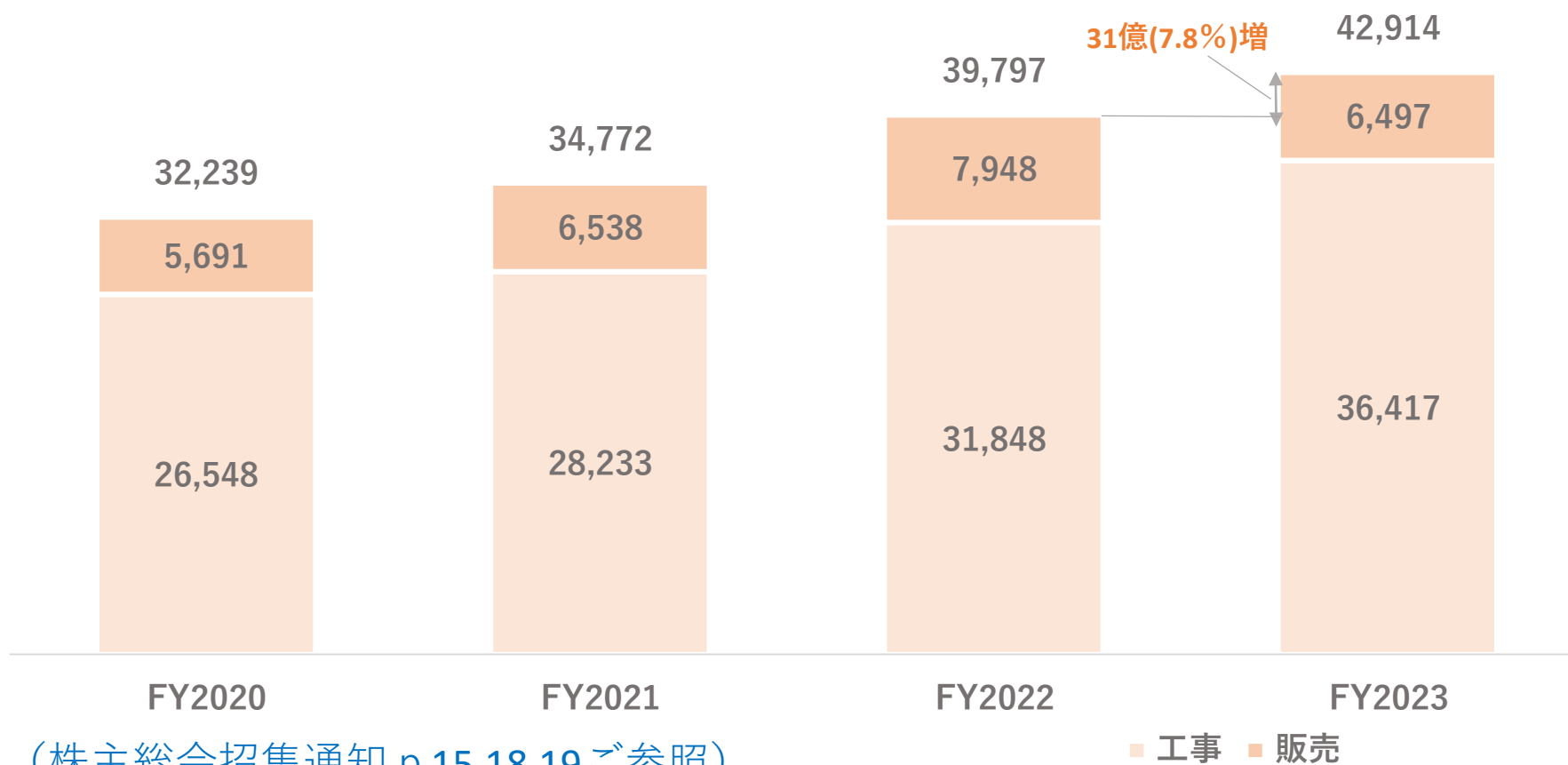
需要環境悪化の中、国内生産施設、物流倉庫を中心とした大型新築工
事物件、建屋の改修ニーズ捕捉による改修工事の受注増加により**前期
比7.7%増**を達成

単位：百万円



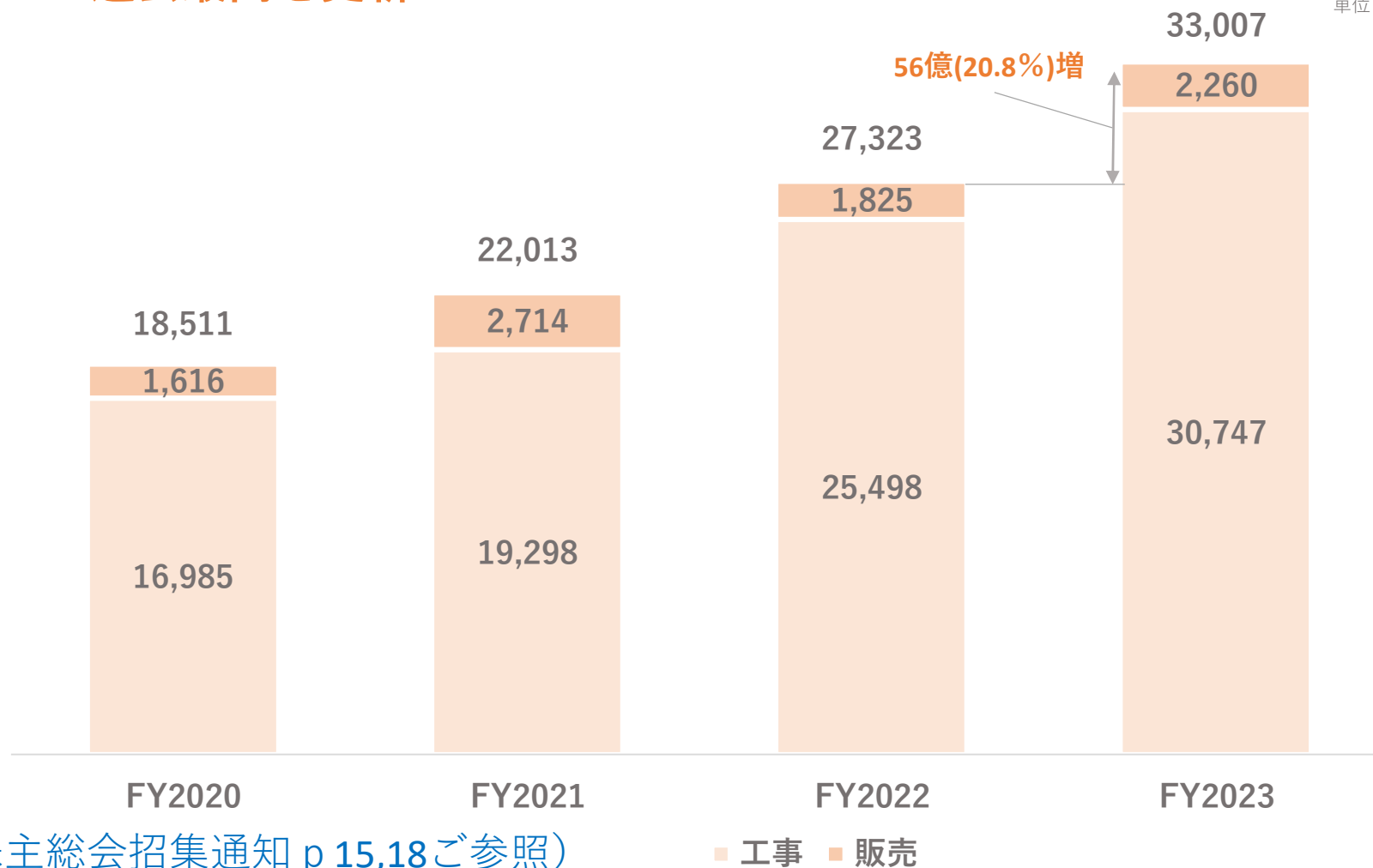
高いレベルにあった期首受注残の工事が順調に進捗したこと等により
前期比7.8%増収を達成

単位：百万円



屋根工事の受注残高増加により **前期比+20.8%増**
過去最高を更新

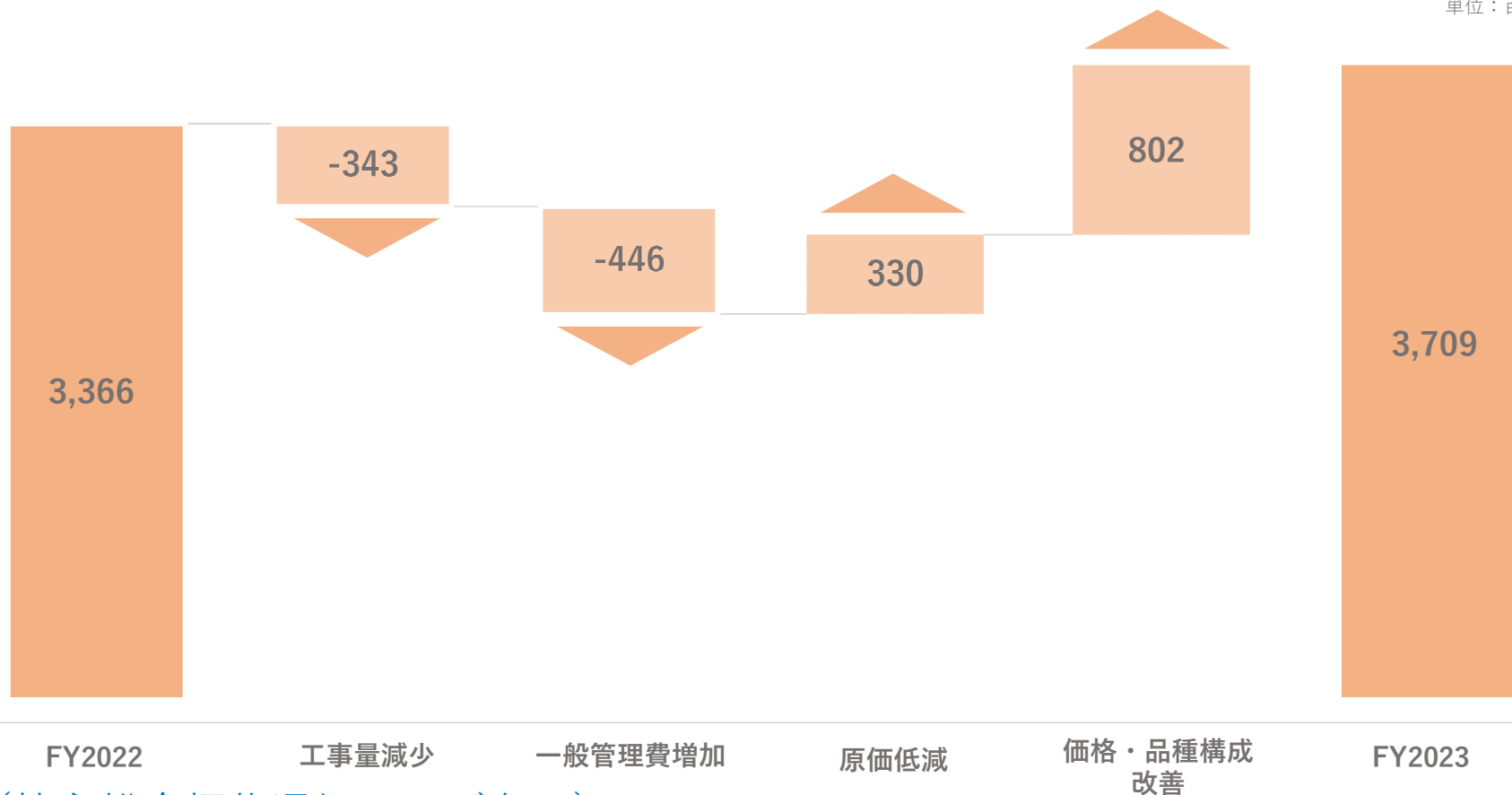
単位：百万円



(株主総会招集通知 p 15,18ご参照)

工事量減少-3.4億円、一般管理費増加-4.5億円のマイナスインパクトがあったが、原価低減3.3億円、価格・品種構成改善8億円により、対前年**3.4億円増益**の37.1億円を計上

単位：百万円

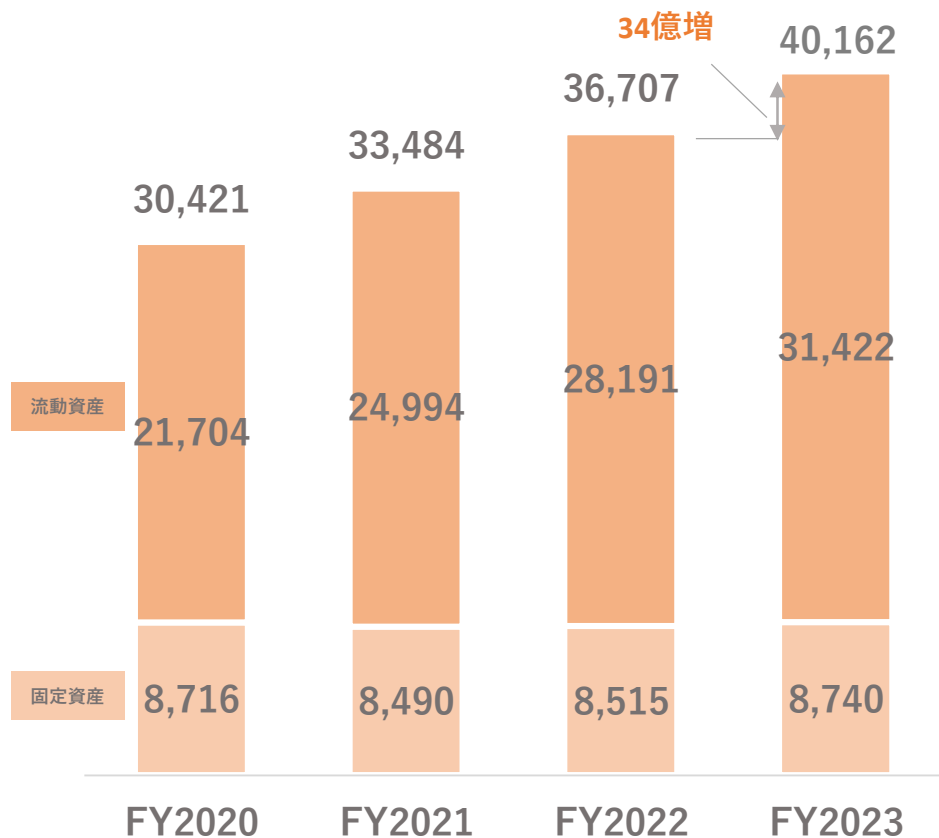


(株主総会招集通知 p 15ご参照)

資産の部は、増収に伴い流動資産を中心に34億円増加
負債・純資産の部は、負債が14億円の増加、純資産が19億円の増加

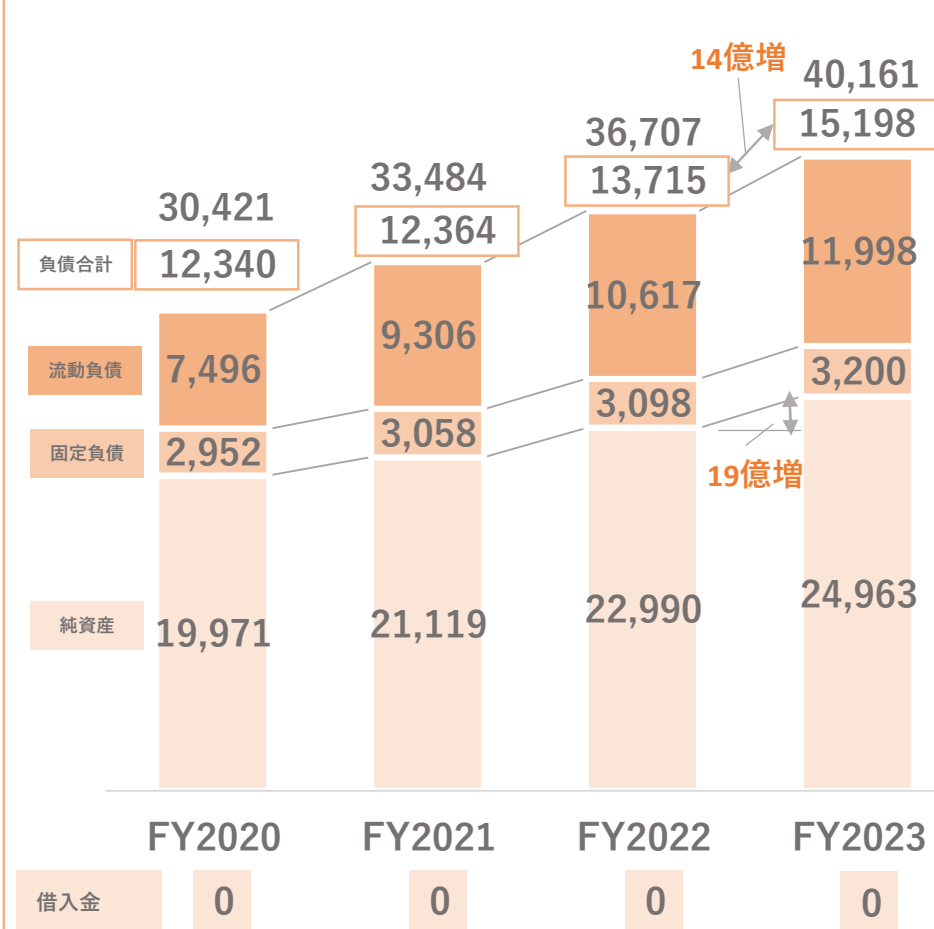
■資産の部

単位：百万円



■負債・純資産の部

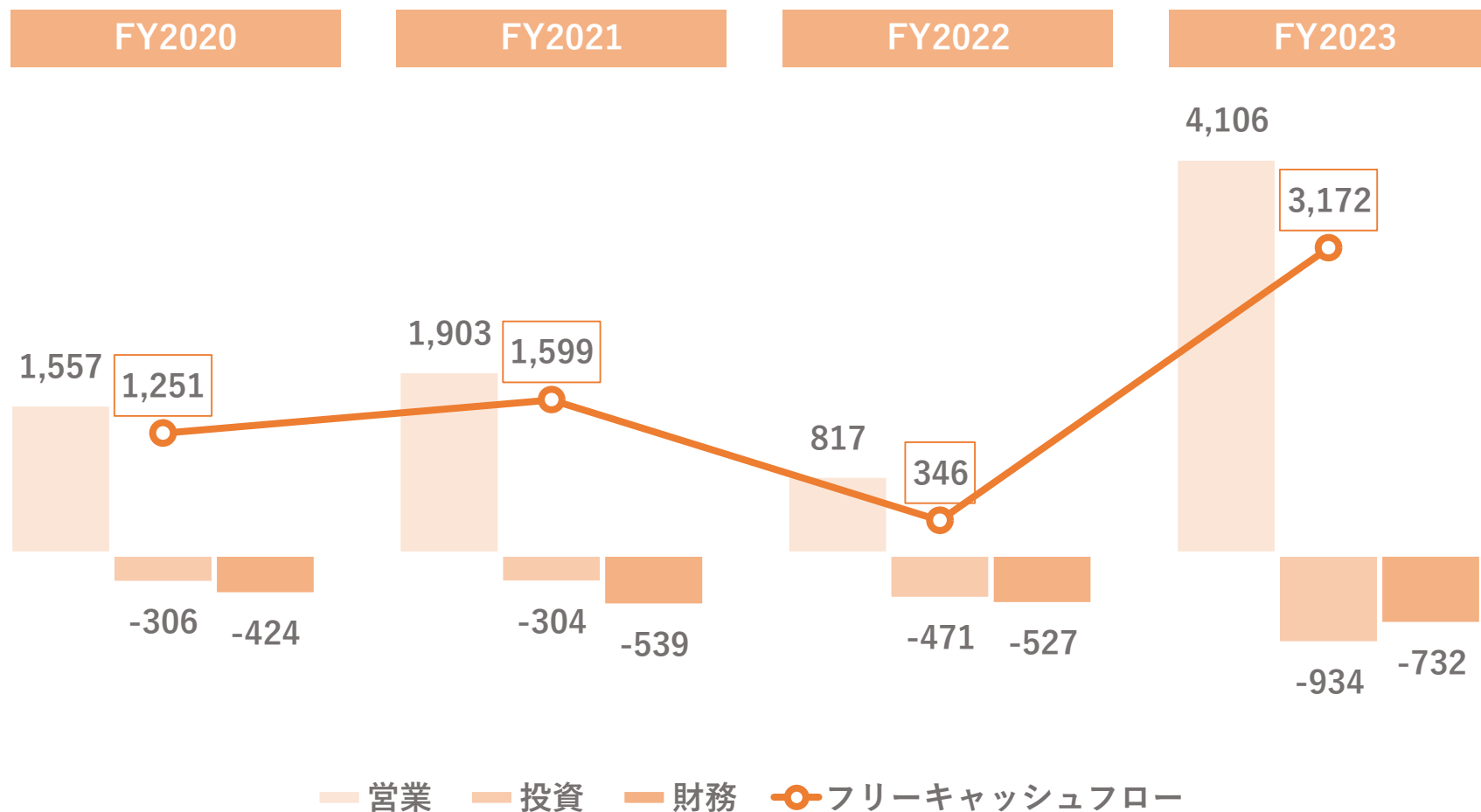
単位：百万円



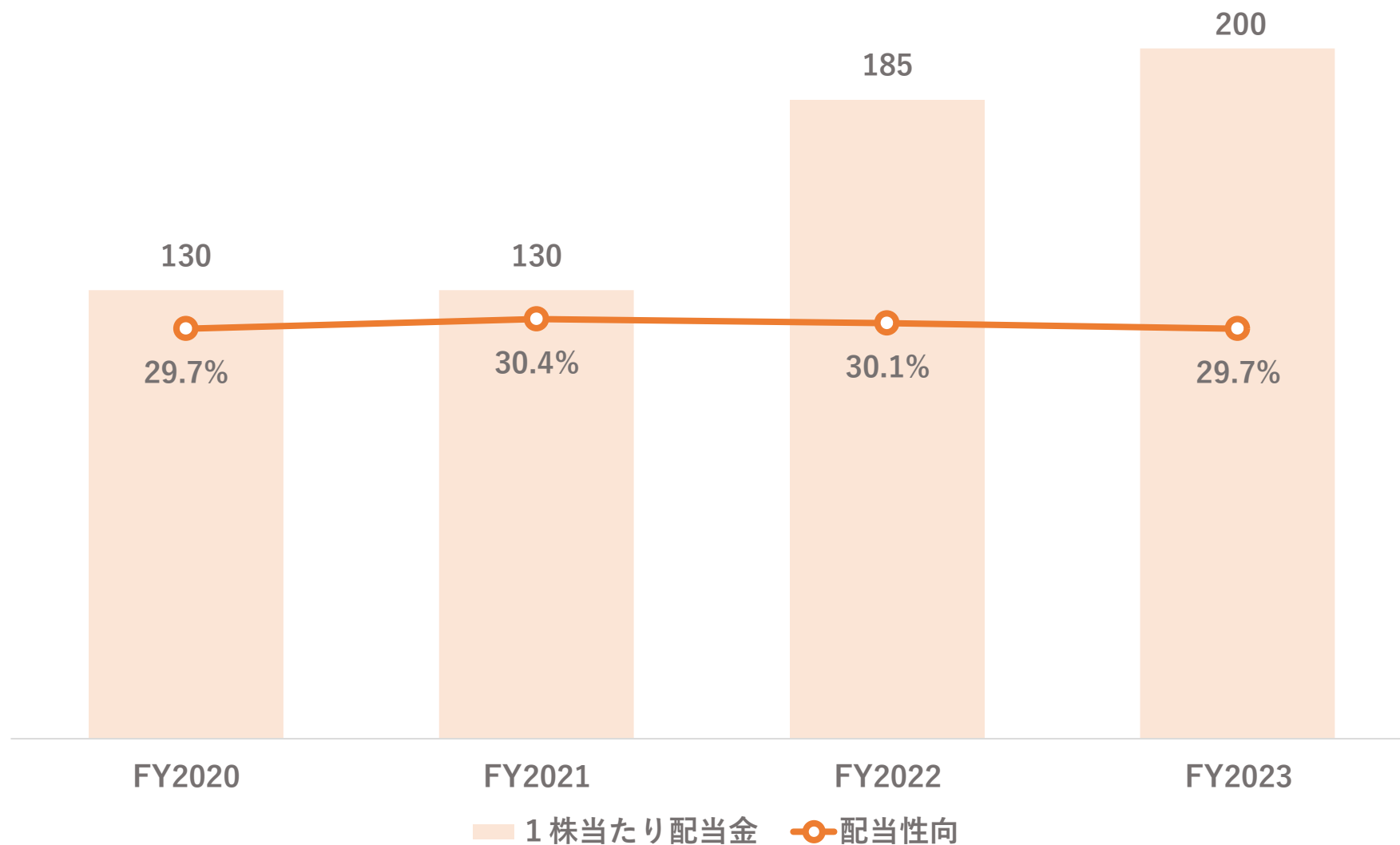
(株主総会招集通知 p 33ご参照)

営業CFは売上債権の回収が進み大幅に増加

単位：百万円

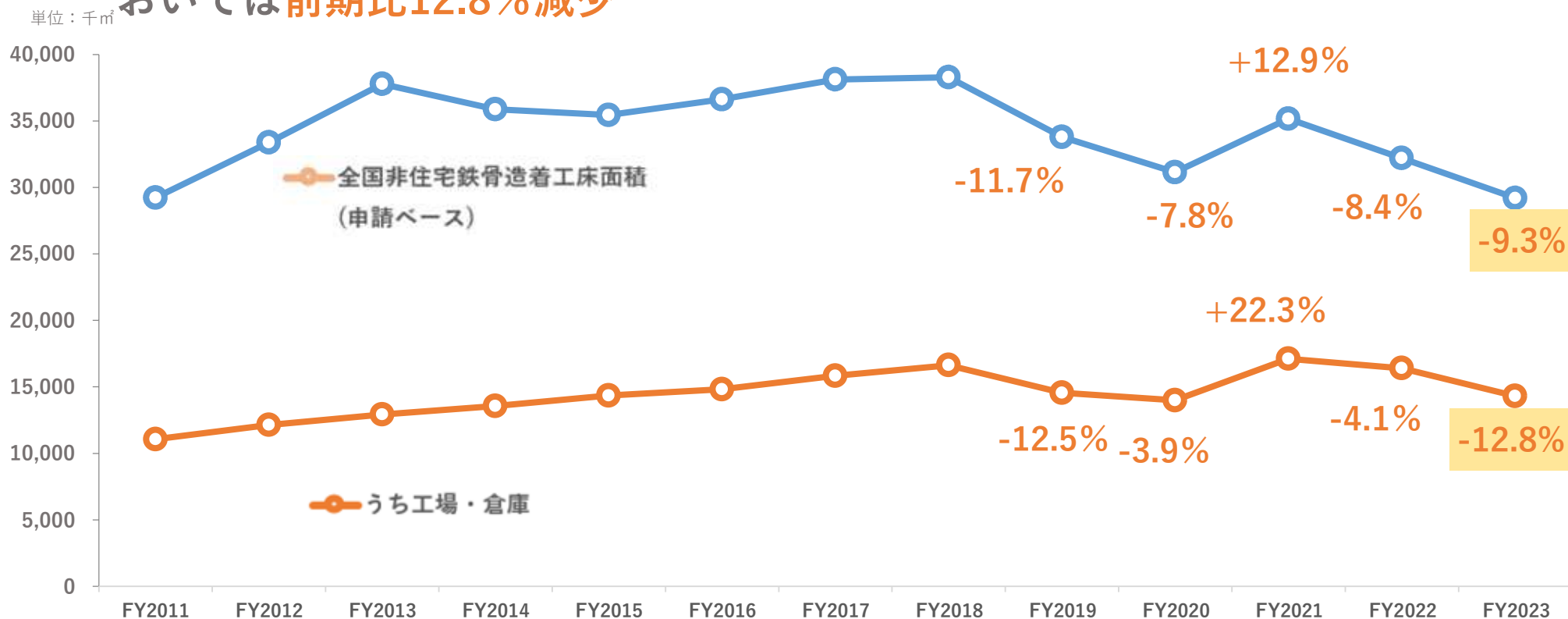


前期185円配当より15円増配の**200円配当**を実施



2024年度 業績予想

2024年度の需要の前提となる2023年度の全国非住宅鉄骨造着工床面積
(申請ベース) は**前期比9.3%減少**
全国非住宅鉄骨造着工床面積の内、当社工事物件に関する工場・倉庫に
おいては**前期比12.8%減少**



(出展：国土交通省建築着工統計)

事業環境

- 新築需要は減少の見通し
- 今年度から建設業にも適用される残業規制や人手不足に起因する前工程の遅延、建設コスト高騰による建設計画の中止・延期を懸念

当社方針

- 営業面では技術提案を中心に設計織込み営業を強化
今秋には新しい省施工商品を市場に投入し、さらに受注を拡大
- 工事面では引き続き高レベルの期首受注残高を維持しており、
工事量の増加を確実に実行し増収に注力
- 一方で、資材、労務、運送等上昇した建築コストの受注価格への転嫁と
一層のコスト低減強化による全体的な利益確保

売上高は、期首受注残高が売上に寄与し**4.9%増収の450億円**
経常利益は、増収により売上総利益が**3.9億円増加**するものの、
人件費及び施工関連費用等のコストが**6億円増加**し、**5.6%減益の35億円**

単位：百万円

	FY2023	FY2024 業績予想	対FY2023 比較	
売上高	42,914	45,000	2,086	4.9%
経常利益	3,709	3,500	-209	-5.6%
純利益	2,593	2,460	-133	
R O S（売上高経常利益率）（%）	8.6%	7.8%	-0.8%	
配当金	200円	190円	-10円	