



2023年9月22日

各 位

会 社 名 : 日 本 乾 溜 工 業 株 式 会 社  
代 表 者 名 : 代 表 取 締 役 社 長 兼 田 智 仁  
本 店 所 在 地 : 福 岡 市 東 区 馬 出 一 丁 目 11 番 11 号  
(コード番号 1771 福証)  
問 合 せ 先 : 専 務 取 締 役 大 谷 友 昭  
役 職 ・ 氏 名 経 営 管 理 本 部 長  
(TEL 092-632-1050)

「2024年9月期～2026年9月期【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9月期を初年度とする「2024年9月期～2026年9月期【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。

記

1. 中期経営計画の内容

当社グループは、これまで2020年に策定した【第84期～86期】中期経営計画に基づき、本期間を「将来の成長加速に向けた仕込みと筋力強化のステージ」と位置づけ、環境に左右されない強固な経営基盤を再構築し、成長分野での事業拡充および生産性の向上に積極的に取り組んでまいりました。

今回、新たに策定いたしました2024年9月期を初年度とする「2024年9月期～2026年9月期【中期経営計画】」では、『地域の安全に貢献し、進化し続けることでお客様の信頼に応える。』ことをグループのビジョンに定め、『Connect with everything ～全てと繋げる～』という行動スローガンのもと、人材への投資、生産性のアップ、付加価値の向上に注力し、最終年度の2026年9月期には売上高200億円、営業利益13億円を達成することを目標に掲げております。

詳細につきましては、添付しております「2024年9月期～2026年9月期【中期経営計画】」をご参照ください。

2. 添付資料

「2024年9月期～2026年9月期【中期経営計画】」

以 上

# 【 中期経営計画 】

2024年9月期～2026年9月期

---

2023年9月

日本乾溜工業株式会社

# 中期経営計画 目次

● 前中期経営計画(2021年9月期～2023年9月期)の振り返り p3

● ビジョン及び基本コンセプト p5

● 中期経営計画目標 = 『なりたい姿』 p6

● 事業別施策／投資計画 p8

● グループ業績目標 p11

# 前中期経営計画の振り返り

## 前中期経営計画の総括

### ●既存3事業分野の体制強化

建設事業	防災安全事業	化学品事業
工事施工体制強化(営業と工事の分離)、落石・メンテの受注分野拡大、スペック営業体制の再整備は対応継続。一方、工事案件規模拡大は物件精査の取組みが功を奏した。雑草アタック(現:かぐやロード)はOEM体制を構築し、安定供給をバックに需要拡大を目論む。広域工事部においても、大型工事受注から無事故で工事施工を推進中。	民間向け受注強化として、大分地区に「大分防災安全部」を設立。木更津支店において、鹿島地区への攻勢を強め実績を挙げている。業績は法改正に伴う転落制止用器具販売により初年度である2021.9月期は好調であったが、官公庁を中心に各種防災用品の需要が伸び悩んだこと、及び売上向上を目指した人員増加に伴い、直近における業績は低下傾向である。	2022年12月1日にて事業譲渡により、化学品事業から撤退。なお、事業譲渡手続きは滞りなく完了した。

### ●持続的成長を支える経営基盤の構築

業務改革プロジェクト主要施策において、実行フェーズの取組みに更なる推進力が必要である。業務効率向上へ、各部門との連携により進捗を図る。人事制度見直しとして、行動評価、MBO評価制度を新たに導入。DXソリューションへの取組みとして部署新設、また人材育成室の設置や採用の強化により、経営基盤の構築が前進した。

### ●M&Aを活用した事業成長の加速

本中期経営計画期間において、新たに実行したM&A案件はなかったが、情報収集、案件検討は継続して実施。2020.9月期にて株式会社ニチポーを子会社化し、PMI戦略を実行・推進。その他関係会社とは、業務プロジェクト(宮崎、熊本)を通じて業績向上を中心に施策を実行。

グループ経営の将来方針を示す中期経営計画の浸透から、グループ全社(及びグループ社員)が同じベクトルで業務遂行すべく、中期経営計画の周知徹底から施策実行が課題。

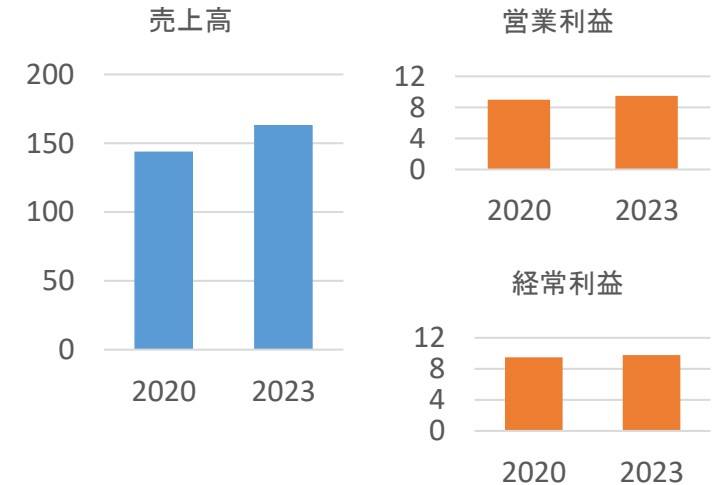
# 前中期経営計画の振り返り

## 前中期経営計画の総括

### ■業績推移(連結)

(単位:億円)

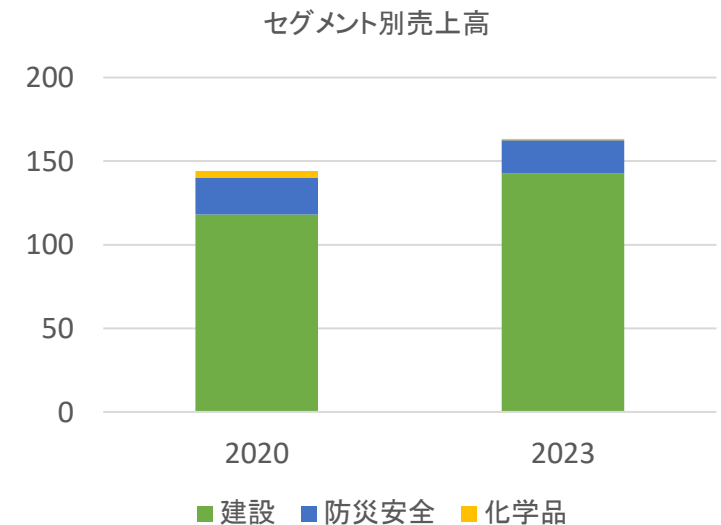
	2020年9月期 実績	2021.9~2023.9 中計目標	2023年9月期 計画値
売上高	144.1	165.0	163.3
営業利益	9.0	10.0	9.5
経常利益	9.5	10.5	9.8



### ■セグメント別売上高内訳(連結)

(単位:億円)

	2020年9月期 実績	2021.9~2023.9 中計目標	2023年9月期 計画値
建設	118.1	132.5	142.7
防災安全	21.9	26.0	19.8
化学品	4.1	6.5	0.8



※なお、化学品事業は、2022年12月1日にて事業譲渡

2024年9月期～2026年9月期

# ビジョン及び基本コンセプト

## 【中期経営計画グループビジョン】

地域の安全に貢献し、進化し続けることでお客様の信頼に応える。

## 【中期経営計画グループ行動スローガン】

**Connect with everything** ～全てと繋げる～

- ▶ 地域の安全への貢献から、地域社会とグループ全体を繋げる
- ▶ 信頼関係からお客様、メーカー・商社、協力会社、グループ社員、人と人を繋げる
- ▶ グループ会社、本部、ブロック、支店、出張所、組織と組織を繋げる
- ▶ あらゆる情報と情報を繋げる

## 【中期経営計画策定基本コンセプト】

### ●人材への投資

グループ全体で処遇・福利厚生の充実と、積極的に人材育成に取り組む

### ●生産性のアップ

あらゆる業務を見直し進化し続けることで、ひとり一人働き甲斐を実感する

### ●付加価値の向上

新たな領域、サービス、業務へ視野を広げ、挑戦を続ける

# 中期経営計画目標 = 『なりたい姿』

グループ社員の思いと志をまとめた中期経営計画目標 = 『なりたい姿』

なりたい姿

①地域の安心・安全へ貢献したい

②ステークホルダーより更なる信頼を獲得したい

③グループ全体で進化し続けたい

④成長を示す高い業績を計上したい

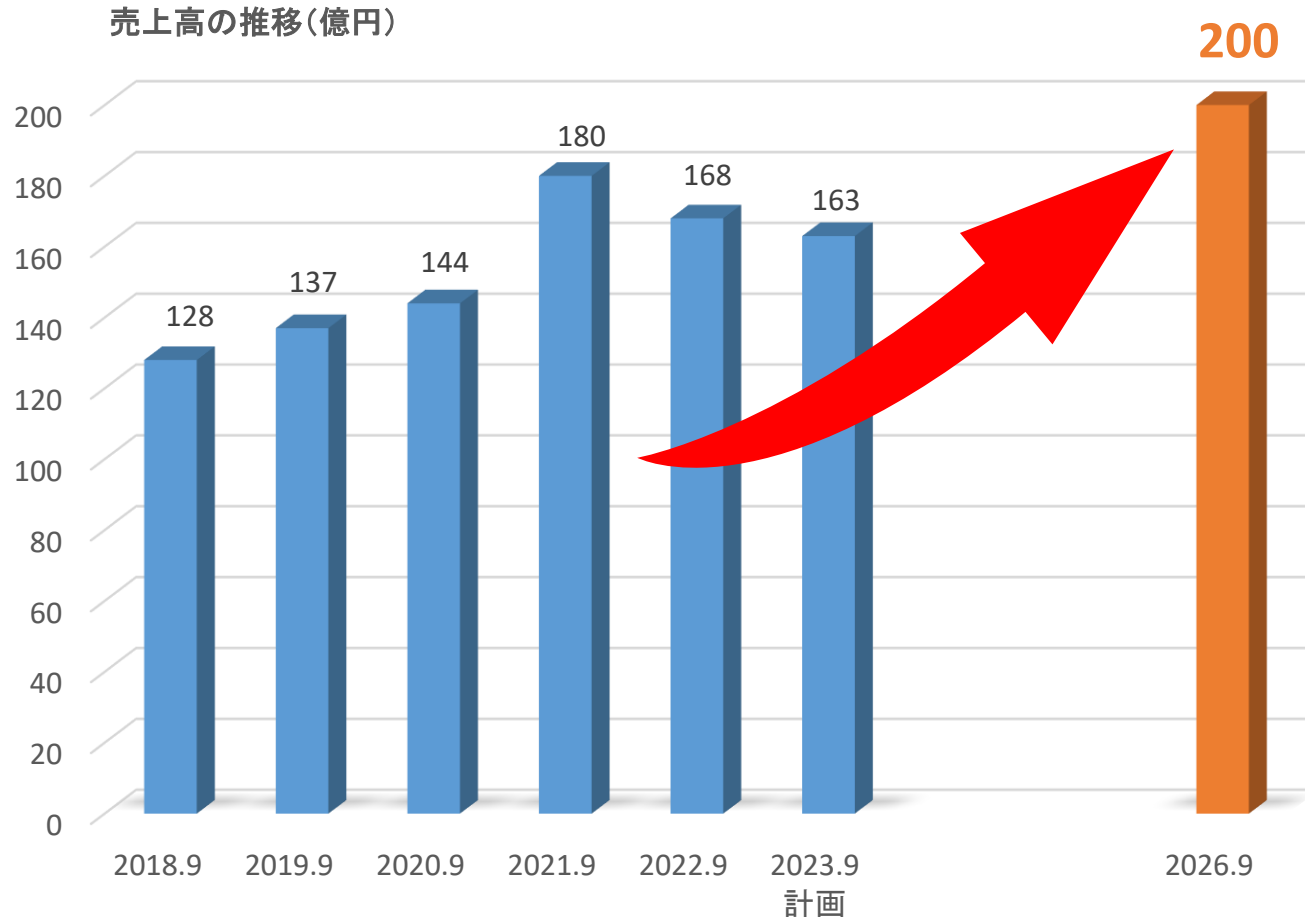
	【地域社会の皆様への活動目標】	【グループ社員の活動目標】
躍動感	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ お客様から求められるグループになる。</li> <li>➢ 地域の安心・安全へ資材、工事、サービスを提供し続ける。</li> <li>➢ 工事施工のみならず資材販売にも競争力を高める。</li> <li>➢ 成長し勢いあるグループとして九州No.1を目指す。</li> <li>➢ 付加価値の向上へDXソリューションに取り組む。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ グループ社員ひとり一人が生き生きと行動する。</li> <li>➢ 積極的に人材育成に取り組み、モチベーションを高める。</li> <li>➢ 自己実現、成長を実感する。</li> <li>➢ 改善提案へ前向きに取り組む。</li> <li>➢ 働き方改革の推進から進化を止めない。</li> </ul>
安定感	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ グループイメージを向上させ、KANRYUで働きたいと思われるグループになる。</li> <li>➢ KANRYUと聞いて思い浮かぶ程、知名度を高める。</li> <li>➢ 環境配慮の観点から社会貢献を続ける。</li> <li>➢ 専門分野のエキスパートとして対応する。</li> <li>➢ ボランティア活動へ積極的に取り組み、地域へ貢献する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 円滑なコミュニケーションから、チームワークがある組織になる。</li> <li>➢ 業績に対し納得できる処遇があるグループになる。</li> <li>➢ タイムリーな情報共有により生産性を高める。</li> <li>➢ 女性が活躍できる環境を構築する。</li> <li>➢ 福利厚生が充実しているグループにしたい。</li> </ul>

『なりたい姿』

地域社会の皆様への活動目標とグループ社員の活動目標から、4つの枠組みで集約

# 中期経営計画 『なりたい姿』

地元九州でのプレゼンスを高め、地域とお客様の更なる信頼を獲得すべく「売上高200億円の達成」を目指す



地域とお客様の信頼に  
 応えて

**売上高200億円**

の達成

**20%超向上!**

**ROE目標 8.5%**

(2023.9月期 7.3%)

①人材への投資 ②生産性アップ ③付加価値向上により、**営業利益13億円**を目指す



## ■建設分野におけるセグメント、顧客基盤、新機能の施策実行

- ・ コア事業である交通安全分野の基盤充実(高規格道路への営業強化)
- ・ 橋梁・トンネルメンテナンス事業の成長へ注力、及び落石分野の知識、技術、情報の水平展開から実績向上
- ・ 九州ネットワークを活かした大手ゼネコンに対する存在感の発揮
- ・ ニチポーとの連携強化により、福岡地区での更なるグループ業績の向上
- ・ 建設現場における生産性向上へ、i-construction対応推進、事業化からサービス展開
- ・ C・M・X事業部、Northブロック、Southブロックの新体制によるグループ連携強化

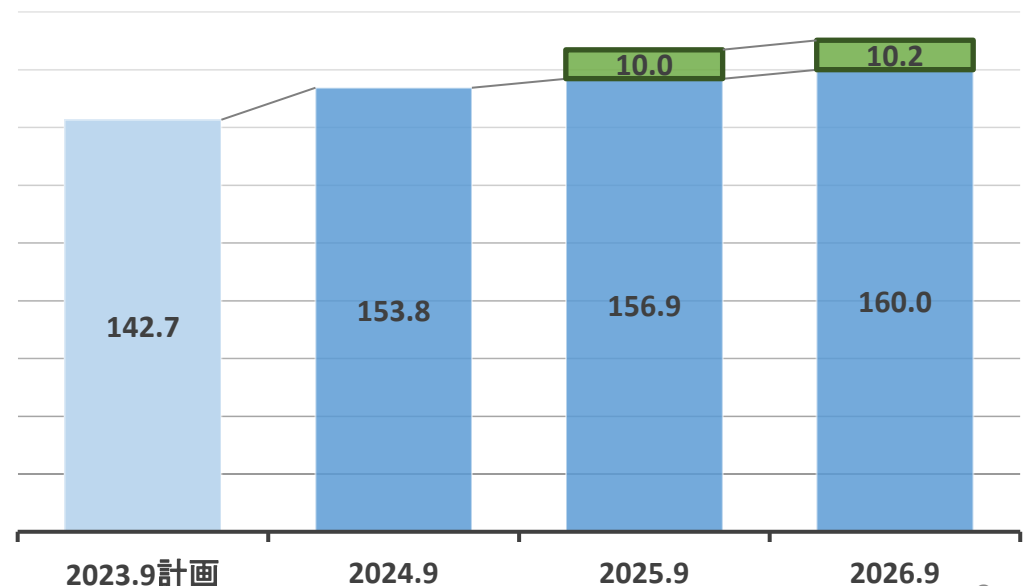
(単位：億円)

## ■スペック営業体制と工事受注体制の強化

- ・ C・M・X事業部による技術の 共通化推進
- ・ 営業推進室によるスペック人材の育成と効果的な人員体制構築
- ・ C・M・X事業部内に広域工事部を置くことによる工事情報共有から、効率的な技術者配置による生産性Up (グループ内連携強化、工事支援、教育の充実)

M&Aによる  
業容拡大 → PMI推進  
業績寄与

建設事業売上高	
143	⇒ 170億円

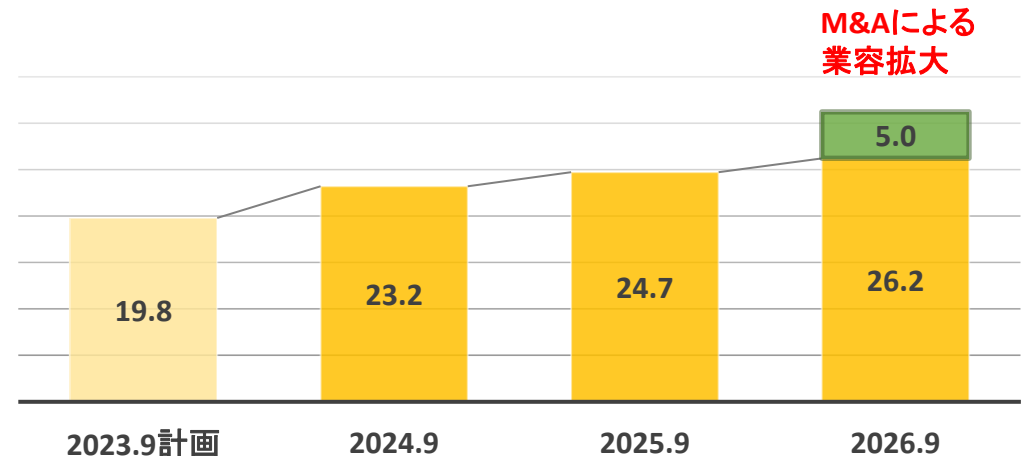


## ■防災安全分野におけるセグメント、顧客基盤、新機能の施策実行

- ・ 新設する「安全ソリューション室」による新規事業・サービスの企画立案、実行。既存業務の生産性向上施策実行。顧客のニーズ調査や現場情報の一元管理を行い、効率的な本部運営、業務遂行を目指す。
- ・ レンタル、リース、メンテナンス等のサービス体制構築
- ・ Eコマース導入による新規顧客・需要拡大
- ・ 建設現場を持っている業界内でのユニークなポジションを最大限に活かし、より深くメーカーとの関係性を構築する。

(単位：億円)

**防災安全事業売上高**  
20 ⇒ **31億円**



# 投資計画（生産性向上／付加価値向上）

## ■生産性向上及び付加価値向上に寄与するDXソリューション

- ・ 顧客価値を向上させるため、ニーズを満たすようグループ各組織に必要なIT技術の導入、運用（本部DXソリューション室と連携）
- ・ バックヤード業務効率化へ、業務標準化、様式フォーマット化、業務自動化の促進

## ■業務改革の実行

- ・ 業務効率向上へ各組織チーム制導入、及び実行
- ・ グループ共通管理業務の本部集約、サポートによる業務効率化

## ■働き甲斐ある会社へ、採用（母集団形成）、人材育成に対するプログラム（技術、資格取得）実行、及び処遇・福利厚生充実

- ・ 採用において求める人材の具体化、明確化と、自社の魅力発信
- ・ 人材育成へ中長期的に取組む体制構築と、人材育成策のタイムリーな提供
- ・ グループ社員のワーク・ライフ・バランスの充実

## ■グループ業容拡大、及びシナジー創出を主眼としたM&A戦略の実行

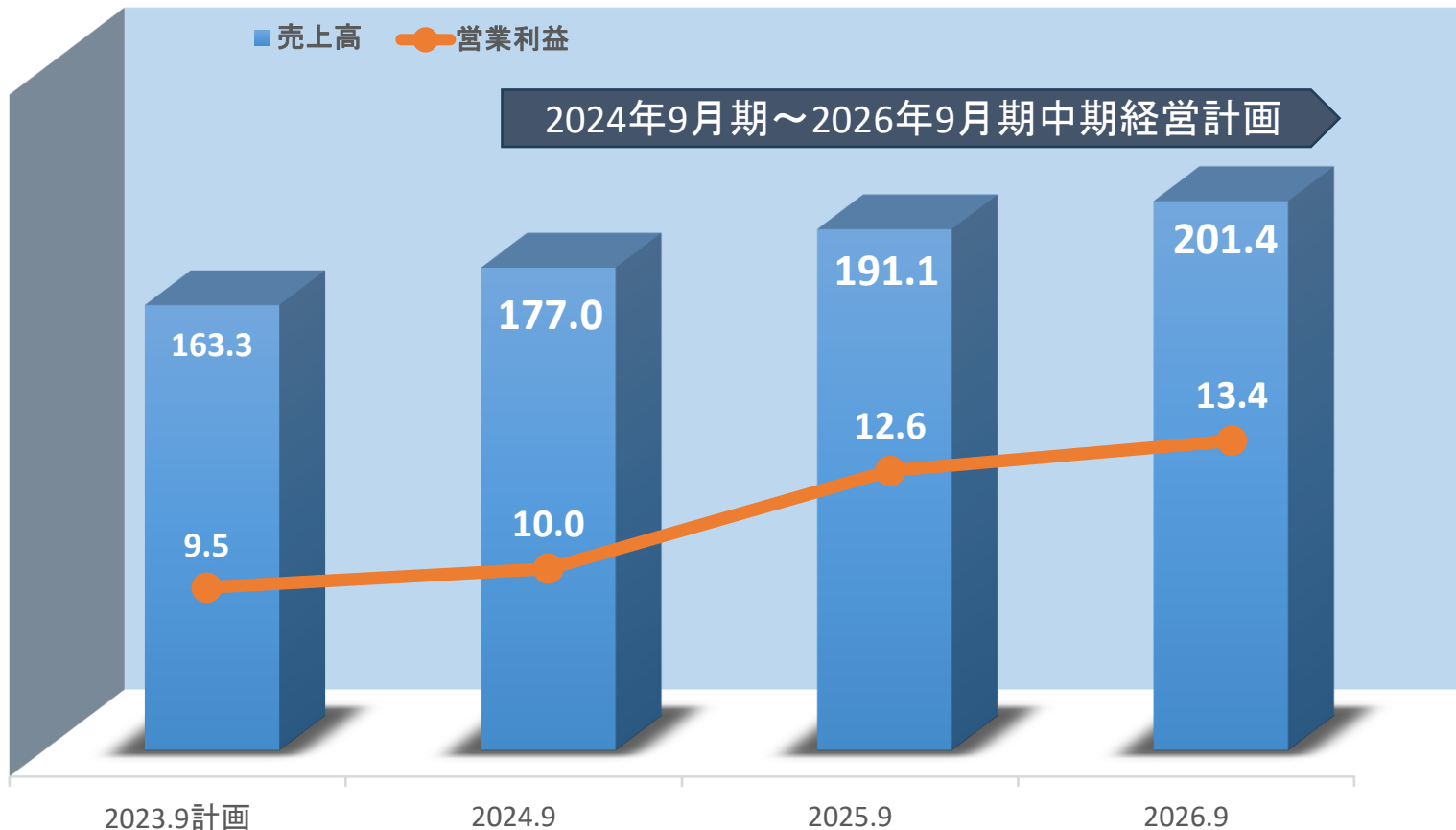
- ・ 既存分野の顧客獲得、新規分野参入、人的リソース確保等、グループ方針に則った方針策定
- ・ 既存事業強化・新事業への創出に寄与するM&A

（単位：億円）

成長投資	人材への投資	設備投資	M&A
<ul style="list-style-type: none"><li>・ 自社事業拡大（商品・工事、サービス、価格、流通、販売促進）</li><li>・ 新規事業立ち上げ（新機能DX）</li><li>・ 基幹システム関連投資</li><li>・ 業務改革実行</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 人材育成（教育研修）の促進</li><li>・ 人員の増強（新入社員の継続採用、技術者採用）</li><li>・ 処遇及び福利厚生の改善</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 事業拠点の整備</li><li>・ 働きやすさ向上のための職場、現場環境整備</li><li>・ 事務サポートグループ構想の推進</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ ターゲット企業の獲得</li></ul>
1.5	4.0	13.0	15.0 ~ 20.0

# グループ業績目標

(単位：億円)



2026年9月期  
グループ業績目標

□売上高  
201.4億円

□営業利益  
13.4億円

□経常利益  
13.7億円

## ●経常利益推移

2023.9月計画	2024.9月期	2025.9月期	2026.9月期
9.8	10.4	12.8	13.7