

各位

会社名 信和株式会社

代表者名 代表取締役社長 則武 栗夫

コード番号：3447

(東証スタンダード市場・名証プレミアム市場)

問合せ先 取締役 執行役員 管理本部長 平澤 光良

(TEL. 0584-66-4436)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2024年5月9日開催の取締役会において、2029年3月期を最終年度とする「中期経営計画」を新たに策定し、決議しましたので、お知らせいたします。

記

1. 中期経営計画の策定について

当社グループは2021年12月14日に2022年3月期から2026年3月期までの中期経営計画を公表(※)いたしました。しかしながら、その後の当社グループを取り巻く環境は、原材料価格及び製品価格の高騰、建設従事者の人手不足、中国での不動産不況などにより、大きく変化しました。これに対応するため、当社は事業戦略の見直しを進め、その一環として2024年4月1日に株式会社CTR(ヤグミグループ)の株式を取得し、子会社化いたしました。これにより、強固なバリューチェーンの構築と新たな仮設・建設関連サービスを創出することを通じて、一層の企業価値向上を目指すべく、新たに「中期経営計画」を策定いたしました。

(※) 2023年5月12日に中期経営計画の財務目標修正あり

2. 計画期間

2025年3月期から2029年3月期までの期間

3. 数値目標

	2025年3月期目標	2027年3月期目標	2029年3月期目標
売上収益(百万円)	16,000	17,500	20,000
営業利益(百万円)	1,600	1,900	2,400
EBITDA(百万円)	2,300	2,500	3,000
EPS(円)	71.91	90.51	114.57
ROE	6.4%	7.4%	8.5%
配当性向	40.0%以上		

4. 具体的な施策

添付資料をご覧ください。

以上

信和株式会社 中期経営計画

2025年3月期～2029年3月期

目次

01 信和株式会社について

パーパス	1
企業概要	2

02 社会課題と、信和グループによる価値提供

対処すべき社会課題	3~4
信和グループによる価値提供	5

03 中期経営計画の概要

中期経営計画の位置づけ	6
中期経営計画における目標	7
各事業における目標および施策	8~9
中期経営計画期間の注力分野	10~12

04 資本政策

キャッシュの調達と配分について	13
資本政策の基本方針	14
PBR改善に向けた取り組み	15

05 持続可能な社会に向けて

信和グループとサステナビリティ	16
ESGの取り組み	17
人的資本経営への考え方	18

01

信和株式会社について

パーパス

いのちを守り、 未来を支える。

私たちグループが提供する製品・サービスは
全て使い手の命や生活に直結しています。

『安心して使える』という価値提供により
命と生活を守るのが、私たちの存在意義です。

価値提供の積み重ねにより、
街が栄え、生活が豊かになり、
ひいては社会全体が永続していくことが
私たちの描く未来です。



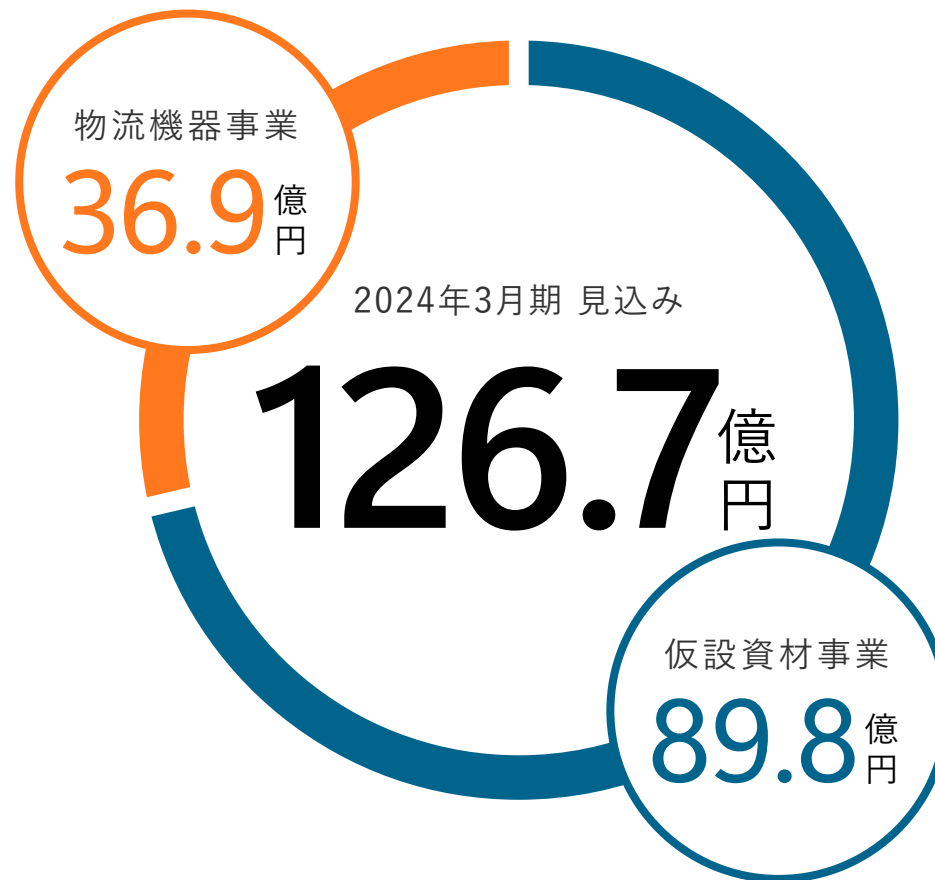
企業概要

商号 信和株式会社
本社 岐阜県海津市
代表者 代表取締役社長 則武 栗夫
創業 1977年9月
資本金 153百万円
従業員数 143名(2024年3月末現在)
証券コード 3447(東証スタンダード、名証プレミア)

沿革

- 1977 信和商店として事業を開始
- 1978 仮設資材「ジャッキベース」の製造販売を開始
- 1988 「シンワキャッチャー」を開発、システム足場市場に進出
- 2003 物流機器部門を設立
- 2018 東京証券取引所、名古屋証券取引所に株式を上場
- 2024 大手足場施工会社を株式取得によりグループ化

事業構成

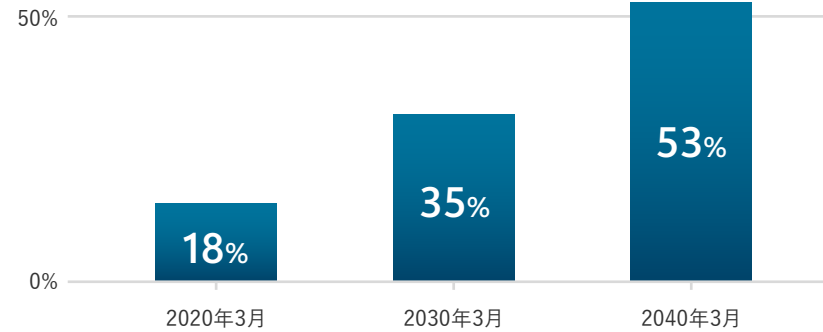


02

社会課題と 信和グループによる価値提供

対処すべき社会課題① 社会インフラの老朽化

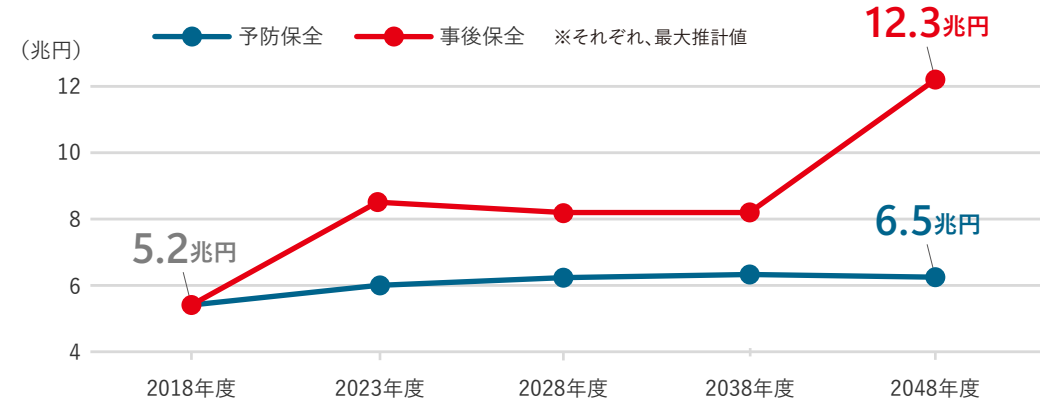
設置後50年を超える社会インフラの割合



社会インフラ全体※では、2040年3月には半数以上が設置後50年を超える推計。

※道路橋約73万橋、トンネル約1.1万本、河川管理施設約4.6万施設、下水道管渠約48万km、港湾施設約6.1万施設の合計。

社会インフラ維持管理費用の予測

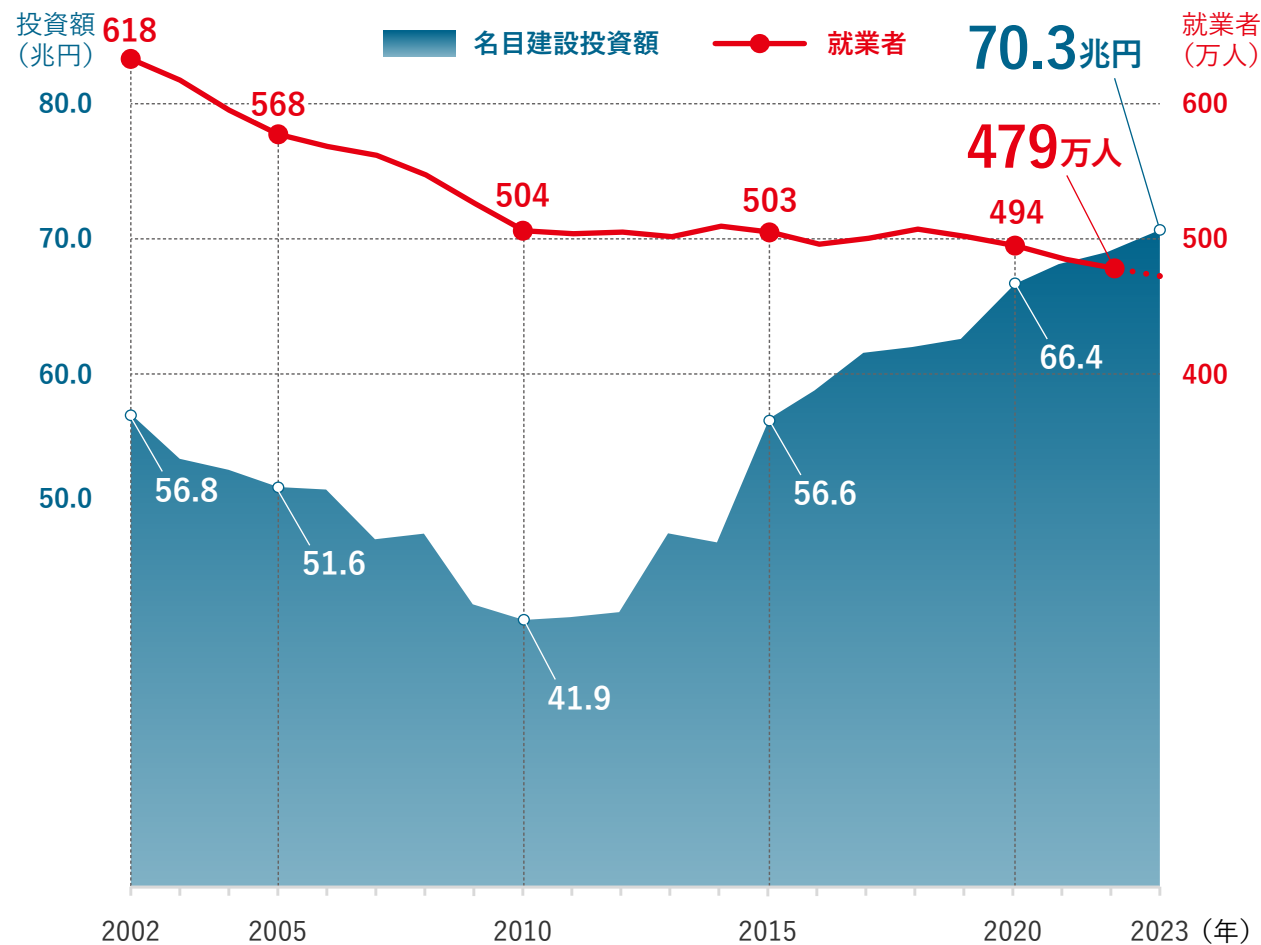


社会インフラの維持管理には、予防保全・事後保全に関わらず継続的かつ大きな投資が必要。

出典：国土交通省・インフラメンテナンス情報「社会資本の老朽化の現状と将来」

生活や社会の機能を維持するためのインフラ保全、特に「予防保全型インフラマネジメント」は、国土強靱化基本計画においても重要なテーマであり、長期にわたり計画的な事業投資が継続する見込み。

対処すべき社会課題② 建設就業者数の減少



出典:総務省「労働力調査」 国土交通省「令和5年度建設投資見通し」

建設投資額は、2023年度で約70兆円。
2010年度より増加トレンド。
対して、**建設就業者数は減少の一途、**
2022年は平均479万人。
さらに、**建設就業者の高齢化**は
全産業を上回るペースで進行している。

担い手確保のための社会制度整備により、
就労時間制限や賃金の改善などが進む見込み。

より効率的な建設現場の運営が求められる。

信和グループによる価値提供



パーパス『いのちを守り、未来を支える』の実践を通じ、社会課題の解決とグループの成長を実現する

03

中期経営計画の概要

中期経営計画の位置づけ

中期経営計画期間

「確実な成長と飛躍の足場固め」

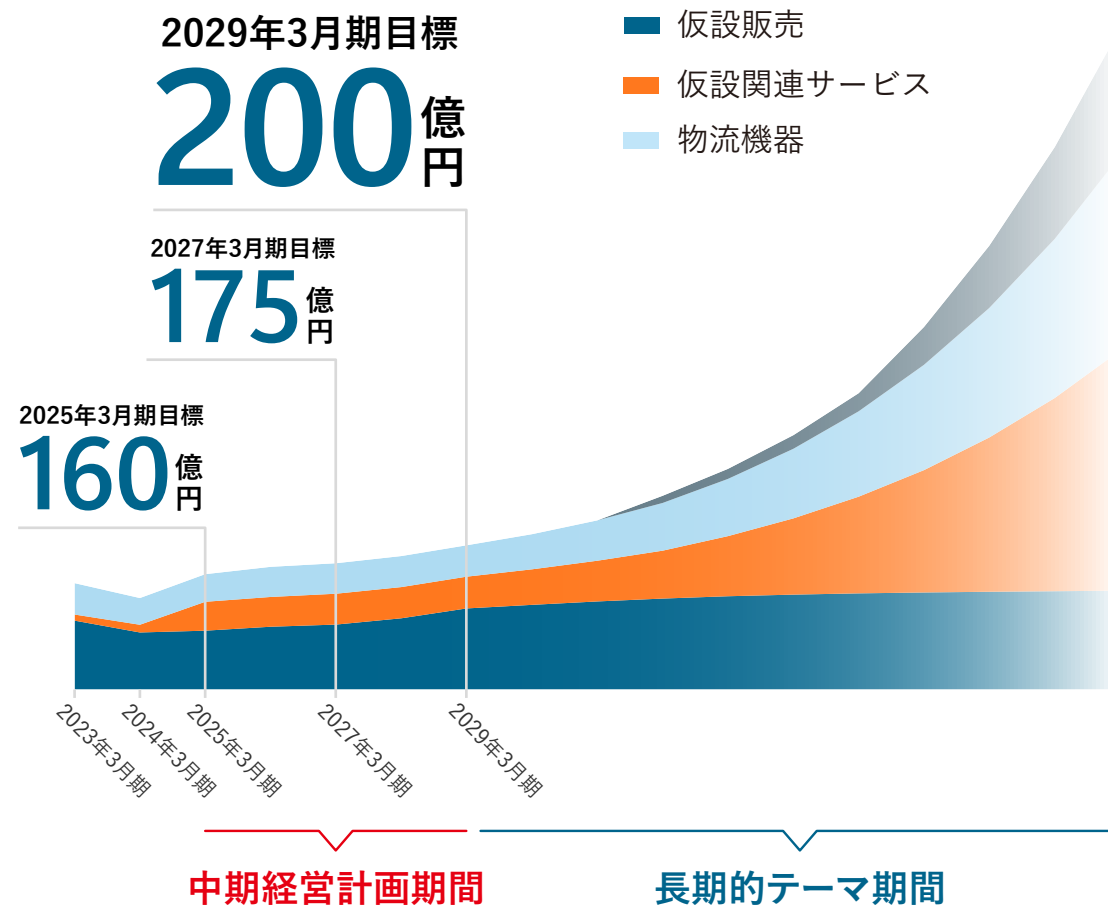
一足飛びの成長よりも、着実な成長を目指す。
事業領域拡大によるシナジーを芽生えさせ、その育成を図る。



長期的テーマ期間

「成長の加速と事業領域のさらなる拡大」

業態を変化させつつ、各事業において
新たな価値創造により大きな成長を遂げる。



中期経営計画における目標



	2024年3月期 見込み	2025年3月期 目標	2027年3月期 目標	2029年3月期 目標
売上収益(百万円)	12,678	16,000	17,500	20,000
営業利益(百万円)	700	1,600	1,900	2,400
EBITDA(百万円)	1,311	2,300	2,500	3,000
EPS(円)	29.46	71.91	90.51	114.57
ROE	2.7%	6.4%	7.4%	8.5%
配当性向	40%以上	40%以上		

仮設資材部門の目標および施策

2029年3月期売上収益目標

15,640

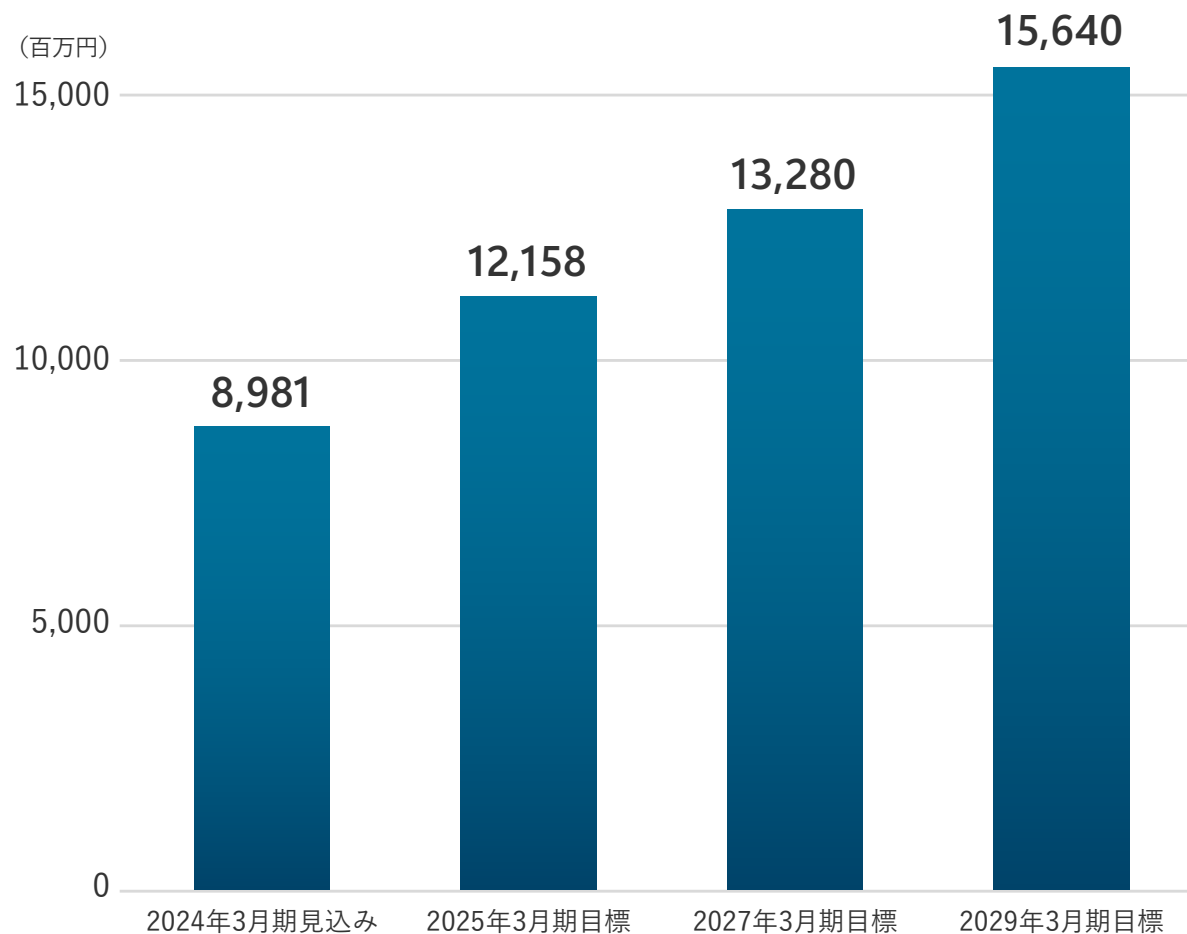
百万円

概要

建設現場で使用される仮設資材の製造・販売・レンタル
建設現場における仮設資材の施工サービス

施策

- インフラ関連製品の拡販
- 高付加価値製品・サービスの開発と普及促進
- 施工サービスを通じた、くさび緊結式足場の活躍範囲の拡大
- レンタル事業の強化



2025年3月期以降の目標数値には、建設周辺事業などの売上(毎期約12億円)を合算しております。

物流機器部門の目標および施策

2029年3月期売上収益目標

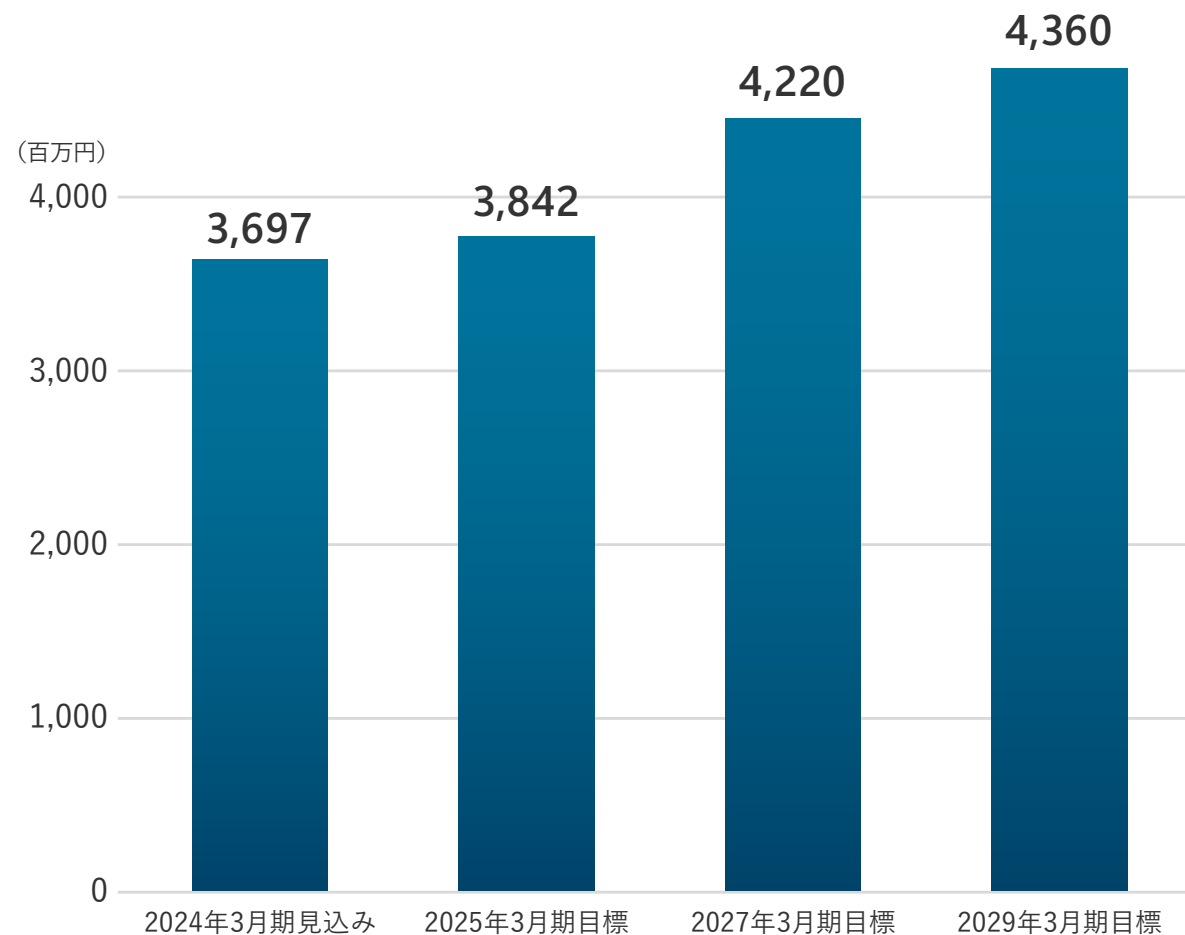
4,360 百万円

概要

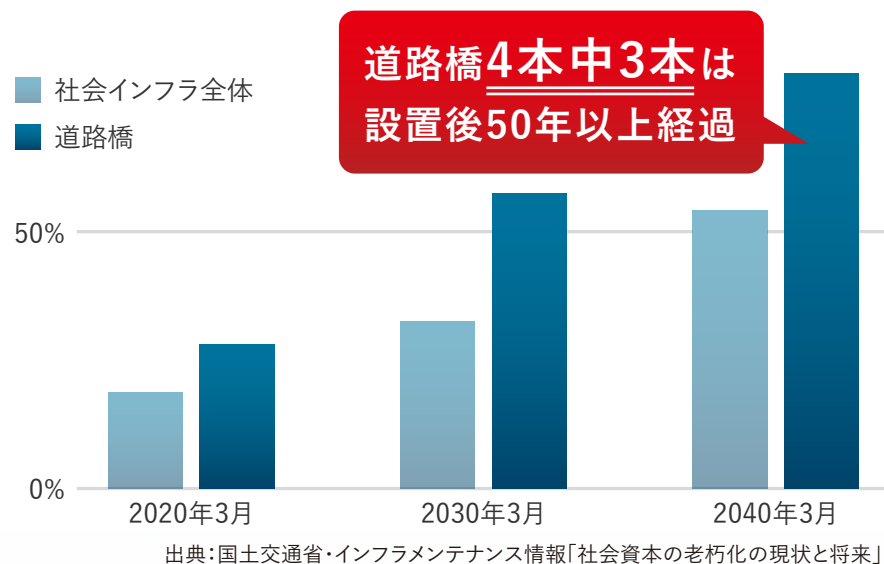
各種産業向け オーダーメイド運搬・保管用機器の製造・販売・レンタル・付帯サービス
多用途物流機器の製造・販売・レンタル

施策

- 開発力とノウハウを活かしたソリューションの提供と、サービス領域の拡大
- 製造・商社機能を活かし、低コスト・短納期での製品供給
- レンタル事業の拡大



注力分野① 橋梁向けシステム吊り足場



社会インフラ全体の老朽化ペースと、その内の道路橋の老朽化ペースを比較すると、**道路橋の老朽化度合いは高い。**

→ 予防保全の観点からも、道路橋の対策は急務。

- 国交省直轄国道の橋梁工事においてはシステム吊り足場の活用が促進されている。
- NEXCOの橋梁工事にはシステム吊り足場が指定された。

- 国内大手の仮設資材リース企業、橋梁施工企業と業務提携し、橋梁補修市場への参入を果たした。
- 当社の製造力と、業務提携先の商流・ノウハウを活用し、安全性・効率性の高いシステム吊り足場の速やかな普及と拡販に注力する。

仮設関連市場

350
億円
橋梁補修向け
(当社想定)

注力分野② 仮設施工サービス

軽仮設工事市場

4,636 億円 国内

出典：当社依頼による調査会社推計、2022年度

470 億円 東海
3県

- 建設投資は堅調な推移を見せる一方、建設就業者数は減少傾向にあり、かつ、高齢化が進んでいる。
- 建築関連資材全般の価格高騰が長期化する中、顧客の仮設資材調達マインドに大きな変化が生じている。

足場のトップメーカー

SHINWA

全国有数の仮設施工企業

YAGUMI

「製造から施工まで」

強固なバリューチェーンを構築

販売・施工サービスの両事業でシェアアップを目指すとともに、
新たな仮設・建設関連サービスを創出していく

注力分野③ 物流事業の領域拡大と強化

既存領域の強化

売上基盤のさらなる強化

低コスト・短納期を実現できる提案を実施し、リピート案件の拡大を図る。

レンタル事業の拡大

有力なアライアンス先との提携により、レンタル事業の規模拡大を図る。

利便性の追求

ECサイトの充実など、機器の調達を「簡単」・「便利」に行える仕組みを整える。



新領域への進出

省人化分野

AGV(無人搬送機器)などの取扱・コンサル事業へ参入。
倉庫業務の省人化ニーズを捉える。

海外展開

海外への物流機器納入実績を活かし、さらなる製品・サービス提供体制を整える。

未経験業界への積極的な挑戦

特殊な物品等の輸送・保管ニーズを見だし、新たな価値提供を通じて、事業領域を広げ続ける。

社会課題の変化に応じたソリューションを提供する

04

資本政策

キャッシュの調達と配分について

キャッシュ・イン(調達)

5期間の営業C/F

70~80億円

有利子負債

有利子負債残高と自己資本のバランスを考慮しつつ
投資資金として積極的に活用する方針

キャッシュ・アウト(配分)

5期間の
投資計画

20億円以上

既存設備の更新・拠点の拡張・レンタル資産への投資を想定

5期間の
株主還元

20~30億円

有利子負債の返済

追加投資

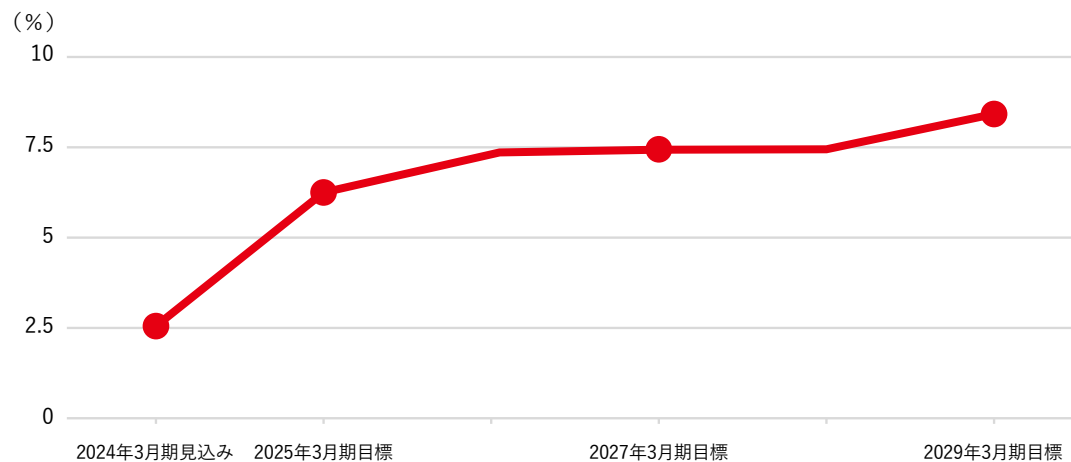
魅力的なM&A案件に対しては今後も積極的に投資を行う方針

資本政策の基本方針

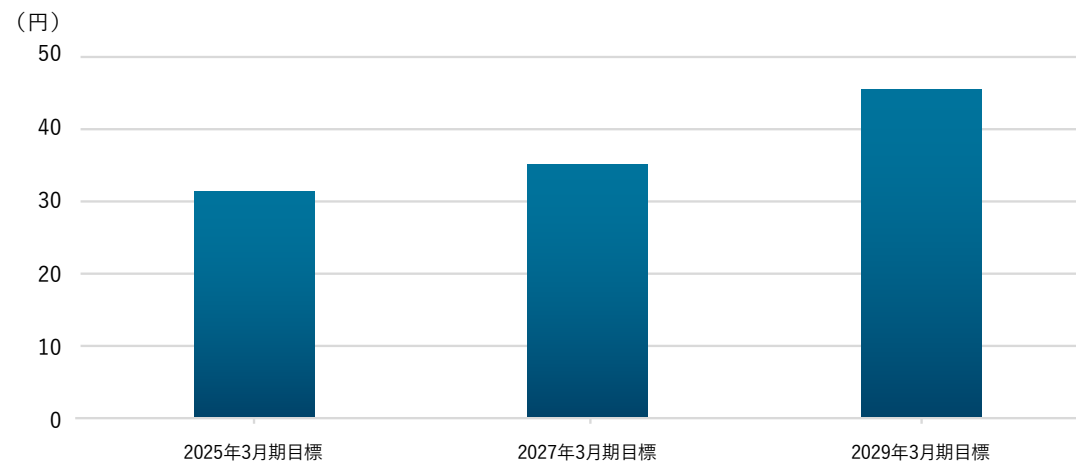
1 ROE目標
中期経営計画最終年度
8.5%

2 配当性向目標
40%以上

中期経営計画期間中のROE目標推移



中期経営計画期間中の1株あたり年間配当金目標



PBR改善に向けた取り組み

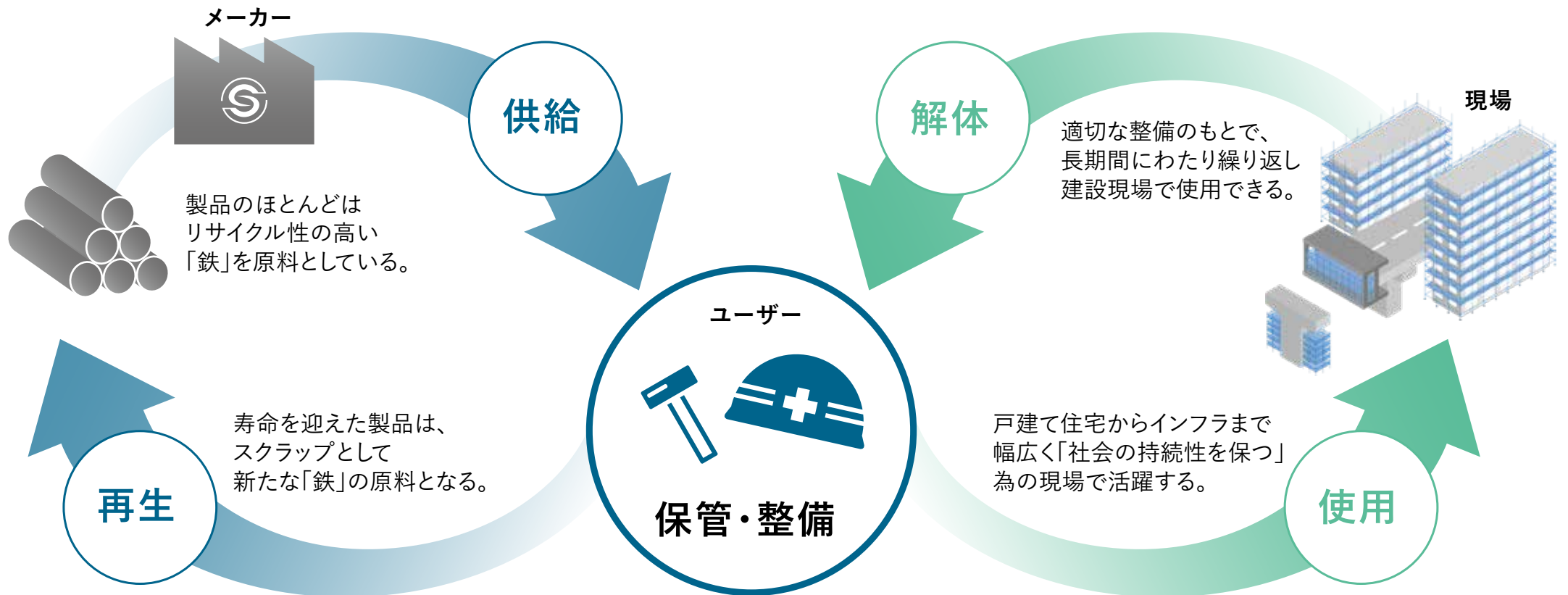


05

持続可能な社会に向けて

信和グループとサステナビリティ

信和グループの事業成長は、社会の持続的成長と関連している



ESGの取り組み



Environment

持続可能な社会への貢献

- 環境負荷軽減型製品の開発、カーボンニュートラル業界への効率的な製品供給
- CO2排出削減を目指した取り組み（車両の電動化、排出モニタリング）
- 廃棄物の削減推進（歩留まり改善、ペーパーレス化）



Social

働き方やダイバーシティ推進

- 社会課題解決を目的とした事業推進
- 人材の育成強化
- 職場環境の整備
- ダイバーシティとインクルージョンの向上
- 地域活性化支援



Governance

透明性を意識した健全な企業経営

- 実効性の高いガバナンスの実践（社外役員の登用等）
- 投資家との建設的な対話（IRの充実）

持続的な成長と企業価値の向上へ

人的資本経営の考え方

人材活用・活性化を通じて「やる気にあふれた元気な企業」を実現する

長く働いて もらえる企業へ

誇りを持てる企業風土や
活動による職場環境構築

従業員の人生が生き活きと
輝く明るい雰囲気

持続的な企業価値向上

理想の従業員・ 理想の組織の実現へ

人材開発

- 次世代人材の育成
- 能力発揮を目的とした育成制度
- 成果に基づく公平な人事評価

組織開発

- 生き生き働ける職場環境構築
- 働きがいを高める報酬制度
- 組織活性化に繋がる行事・福利厚生

DE&I

- 人種・性別を問わない活躍推進
- 多様な人材に対応する体制構築
- 協力し合える職場づくり

注意事項

本資料に記載されている計画や見通し、戦略などは本資料作成時点において取得可能な情報に基づく将来に関するものであり、これらにはリスクや不確実性が内在しております。

かかるリスクおよび不確実性により、実際の業績等は本資料の見通しや予想とは異なる結果となる可能性があります。

本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。



岐阜県海津市平田町仏師川30-7

部 署 / 経営企画部

T E L / 0584-66-4436

E-mail / ir@shinwa-jp.com