

2022年5月12日

各 位

会社名 株式会社 研 創  
代表者名 代表取締役社長 林 大 一 郎  
(東証スタンダード コード番号: 7939)  
問合せ先 取締役総務部長 浦 上 忠 久  
(TEL. 082-840-1000)

## 中期経営計画に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、中期経営計画（2023年3月期～2027年3月期）について決議いたしましたので、お知らせいたします。

### 記

#### 1. 計画の策定および公表の背景

2022年4月に東証の市場区分が一新され、企業に求められる流通時価総額などの上場維持基準やガバナンスの水準も引き上げられており、東証スタンダードに上場する当社は、今後、持続的な成長と企業価値の向上についてさらに高い水準を求められるようになりました。

この機会に、再度ステークホルダーの皆様視点に立って現状を見つめ直したところ、当社はこれまでの安定志向から脱却し、次のステージへ移行する必要があるものと認識いたしました。さらに、当社はこれまで中期経営計画を公表しておりませんが、当社が描くビジョンや経営の方向性についてステークホルダーの皆様と視点を共有しながら今後の事業活動を進めていくことが重要であるとの結論に至り、このたび策定した中期経営計画を公表することといたしました。

#### 2. 当社を取り巻く経営環境

IMF（国際通貨基金）が2022年1月に発表した「世界経済見通し」によりますと、新型コロナウイルス蔓延による混乱、エネルギー価格高騰やサプライチェーンの逼迫等により、世界経済の2022年の成長率は4.4%にまで減速する見込みであります。さらに、ロシアによるウクライナ侵攻は、世界経済全般に大きな影を投げかけております。

一方の国内経済では、日銀が2022年1月に発表した「経済・物価情勢の展望」によりますと、2021年度の供給制約から2022年度は挽回生産や政府の経済対策の効果を背景に、幾分上振れるとしております。リスク要因として変異株を含む感染症の動向や、海外でのサプライチェーンの動向、資源価格の動向などによって、先行き不確実性が高い点が指摘されております。

当社業績に影響を及ぼす建築業界動向は、財団法人建設経済研究所が2021年1月に発表した「建設経済モデルによる建設投資の見通し」によりますと、2022年度における名目民間非住宅建築投資は前年度比6.3%増と見込まれ、景気先行指標の一つでもあります民間非住宅建築着工床面積は前年度比4.4%増と予想されております。民間非住宅建築投資の動向は、感染症拡大の影響を受けながらも、都市再開発や既存建築物に対する潜在的建て替え需要として相応に残されていることが反映され、徐々に回復の兆しを示しております。特に着工床面積では倉庫の増加傾向が顕著であります。

最後に、2019年11月に発生が確認されました新型コロナウイルスは、ワクチン開発と接種、治療薬の開発・普及も進み、先進国では「WITH コロナ」の日常生活を模索しております。しかし、ワク

チン接種が進む国とそうでない国の格差について、新たな変異の蔓延が不安視されており、予断を許さない状況にあります。

### 3. 経営課題

当社は、リーマン・ショック、東日本大震災、西日本豪雨による被災、昨今の感染症拡大という想定外の影響を受けながら、近年の建築市場の活況にも支えられ、13期連続最終黒字という状況が続いております。

今後も、金属製サインのトップメーカーとして長年培ってきた技能と先端技術を融合させ、既存事業の領域拡大と新たな事業分野への挑戦により、長期ビジョンとして売上高100億円の企業になることを目標として掲げ、持続的な成長と企業価値向上を目指す必要があると考えております。

以上を踏まえまして、当社はサインメーカーの原点に立ち返って「競争」に打ち勝ち、中・長期的視点に立った「成長性・収益性・安定性（持続可能性）」の追求が必要であると認識し、以下の中期経営計画を策定いたしました。

### 4. 中期経営計画

#### (1) 期間とテーマ

2023年3月期から2027年3月期までの5年間で、長期ビジョンの実現に向けた「**成長への種まきと対応の基盤づくり**」の期間と位置づけます。

#### (2) 基本方針

「生産工程の機械化・自動化」「製品品質の向上」「収益基盤の再構築」「経営の効率化」「人材育成」を基本方針として、発展分野への経営資源の投入と生産プロセスの革新に取り組んでまいります。

#### (3) 戦略展開

##### ① 生産工程の機械化・自動化

わが国は、「人口減少・少子高齢化」という大きな課題を抱えております。国立社会保障・人口問題研究所が発表した将来推計資料によりますと、15歳以上65歳未満の生産労働人口は、1995年の8,716万人をピークとして減少の一途をたどっており、2030年には6,773万人、2050年には5,001万人になると推計されております。

当社の金属製サイン事業は、一品もののオーダー製品を生産するために機械化・自動化が難しく、生産工程の多くは人の技能に依存しております。現在の生産工程は人材が確保できるという前提で成立しており、「人口減少・少子高齢化」という課題は、当社のサイン事業の継続性を脅かしております。

当社サイン事業が持続的な成長をとげるためには、「生産工程の機械化・自動化」は避けて通れない課題でありますので、今後5年間で経営の重点課題として取り組みます。

##### ② 製品品質の向上

当社が金属製サインメーカーとしてシェア・ナンバーワン企業であり続けるためには、トップメーカーに相応しい製品品質を確保することが必須条件であります。

近年の環境変化に伴い、エビデンス・ベースでの製作基準・品質保証のニーズが高まっております。より信頼性の高い、安全性を追求した製品を市場に提供するとともに、「得意先の繁栄に尽

くす」企業として顧客要求事項に対応し、顧客満足度向上を目指していく必要があります。そのためには、まずは製品品質を維持し、革新を図り続けることが重要であると考えます。

③ 収益基盤の再構築

- ア. 営業体制の再構築
- イ. 樹脂製サインの市場競争力確保
- ウ. 経営資源を活かした事業領域の拡大

④ 経営の効率化

ここ数年、営業利益率が下落傾向にある中で、2022年3月期はコスト削減に努めた結果、4期ぶりに改善傾向を示しております。しかし、世界が新たな感染症を克服して経済活動が再開しつつある中、インフレ傾向が顕著となっており、資源高が顕在化しております。まずは、材料費のコストダウンは喫緊の課題であります。

次に、加工費（労務費・外注加工費）を低減化しつつ、生産能力を最大化するための最適解も模索し続けなければなりません。

生産効率を向上させるための自動化・機械化は経営の最優先課題ではありますが、重要な経営指標としてROA（総資産利益率）を意識した設備投資が重要と考えております。

⑤ 人材育成

- ア. 管理職・監督職の資質向上
- イ. 部門の現状に即した人材育成
- ウ. 次世代経営層の育成

(4) 業績目標

	2022年3月期 実績	2023年3月期 予想	2027年3月期 目標
売上高	5,401百万円	5,771百万円	6,555百万円
営業利益	298百万円	228百万円	333百万円
経常利益	295百万円	225百万円	329百万円

※本資料の記載内容は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

以 上

# 中期経営計画

2023年3月期 - 2027年3月期

2022年5月12日

株式会社 研創

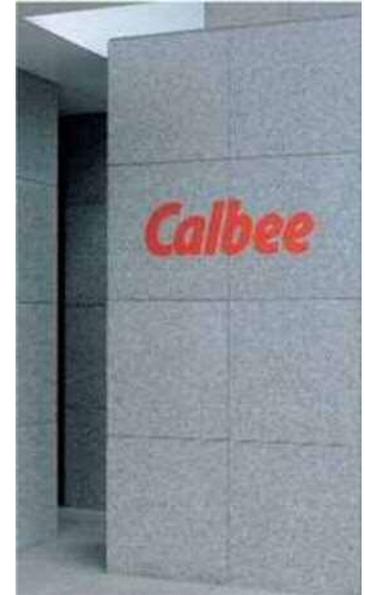
当社は、建築物の内外に設置する施設名称や案内表示「サイン」の製造販売を行っております。

社名	株式会社 研創
本社	広島市安佐北区上深川町448番地
創業	1908年
社員数	270名（2022年3月末日現在）
営業拠点	仙台、東京、名古屋、大阪、広島
上場市場	東京証券取引所 スタンダード市場



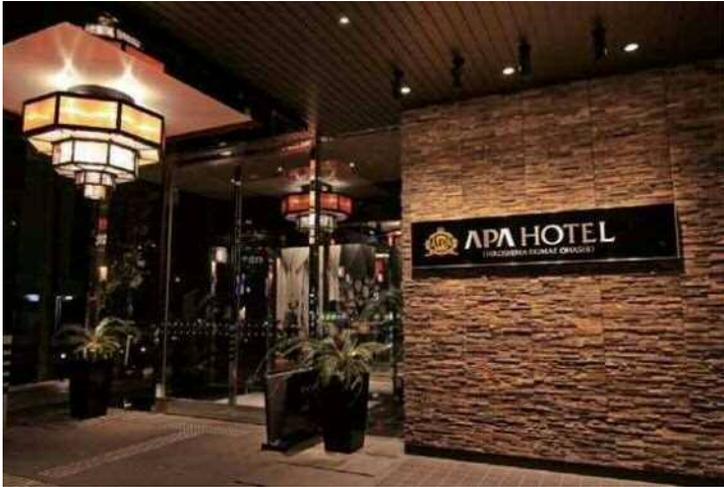
- 社名に謳う「常に学び 研究し 創造する」の精神を  
経営の基本理念として、得意先の繁栄と社会の発展に貢献します。
- 企業活動に関する法律を遵守し、社会の倫理規範に従い、  
良識ある企業活動を実践します。
- 品質・価格・環境等あらゆる面で社会に有用・優良な製品を提供します。
- 株主、取引先、地域社会等との信頼・協力関係を構築し、  
共存共栄を図ります。
- 人間性を尊重した自由闊達な社風を醸成し、社員の健康と安全を  
確保します。

- 1908年 初代 林 義治が広島市猿楽町で、ネームプレート製造業を開始
- 1964年 三代目 林 満大が、広島研創として事業を再興
- 1971年 株式会社広島研創を設立
- 1979年 株式会社広島研創を株式会社研創に社名変更
- 1982年 超音波洗浄機導入  
東京に営業拠点を開設  
レーザー加工機導入（業界初）
- 1984年 Vカット加工機導入  
大阪に営業拠点を開設
- 1987年 C I Mシステム（コンピュータによる統合生産体制）を導入  
K E E P / C A D（オリジナルコンピュータ設計）導入
- 1990年 名古屋に営業拠点を開設  
店頭登録銘柄として株式公開（現 東京証券取引所 スタンダード市場）
- 1991年 本社・工場を新設の「研創ファクトリーパーク」（現在地）に移転
- 1992年 F M Sによる、カッティングシステムの統合を構築
- 1999年 I S O 9 0 0 2 認証取得
- 2006年 オリジナル L E D 光源製品の発売開始
- 2014年 仙台に営業拠点を開設

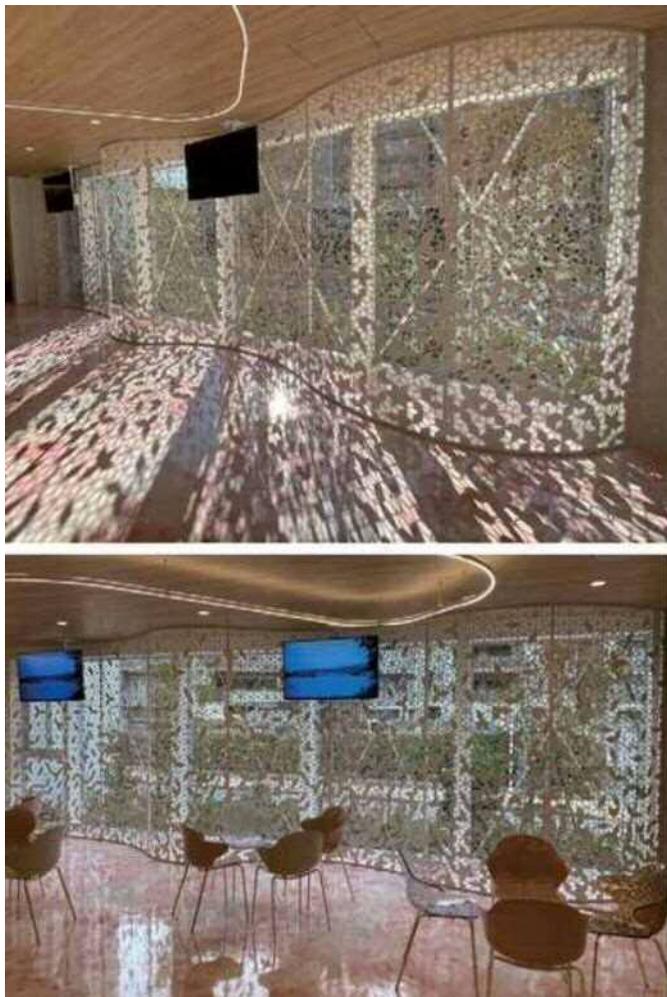


# 製品紹介

KENSOH

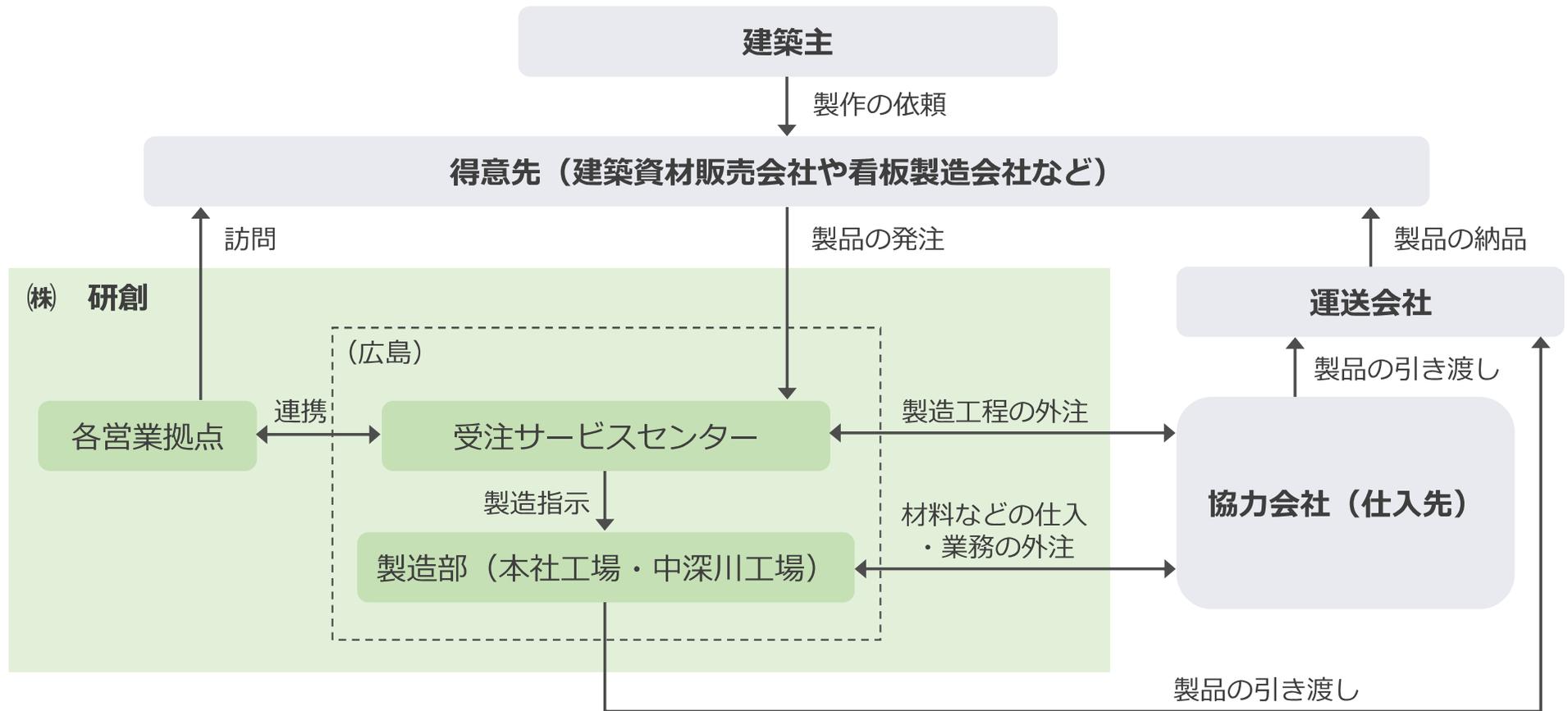






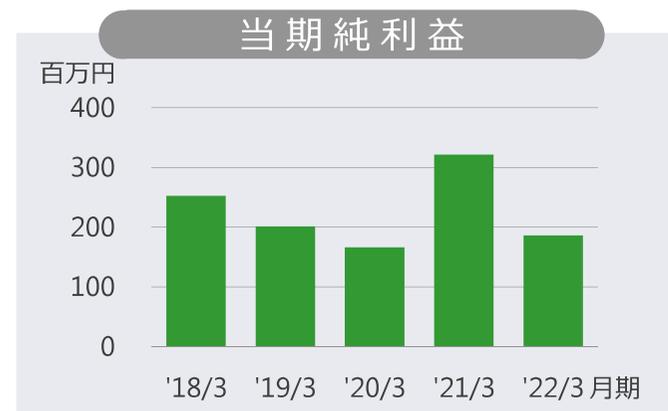
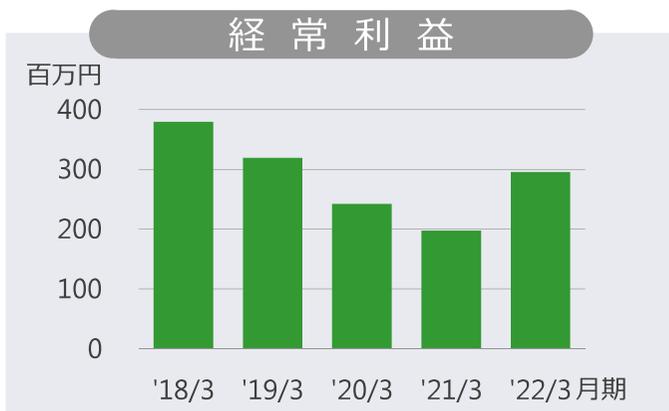
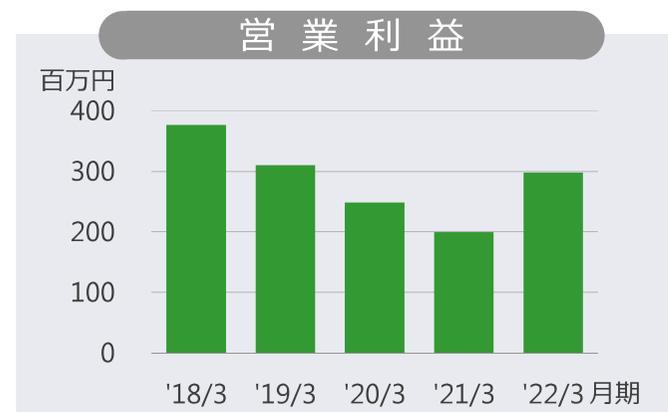






- 新型コロナウイルス蔓延による混乱、エネルギー価格高騰やサプライチェーンの逼迫等により、世界経済の2022年の成長率は4.4%にまで減速。
- 国内経済では、2022年度は挽回生産や政府の経済対策の効果を背景に幾分上振れるが、変異株を含む感染症の動向や、海外でのサプライチェーンの動向、資源価格の動向などによって、不確実性が高い。
- 建築業界動向は、2022年度における名目民間非住宅建築投資は前年度比6.3%増、民間非住宅建築着工床面積は前年度比4.4%増。
- 先進国では「WITHコロナ」の日常生活を模索するものの、不確実性が残されており、予断を許さない状況。

売上高については一定の水準を保っているものの、人件費や外注費などの製造コストの増加に伴い、利益水準は低下気味。



## 通期業績の推移（過去10年推移）

リーマンショック後、売上高については増加傾向にあるものの、人件費や外注費などの製造コストの増加に伴い、利益水準は低下気味。

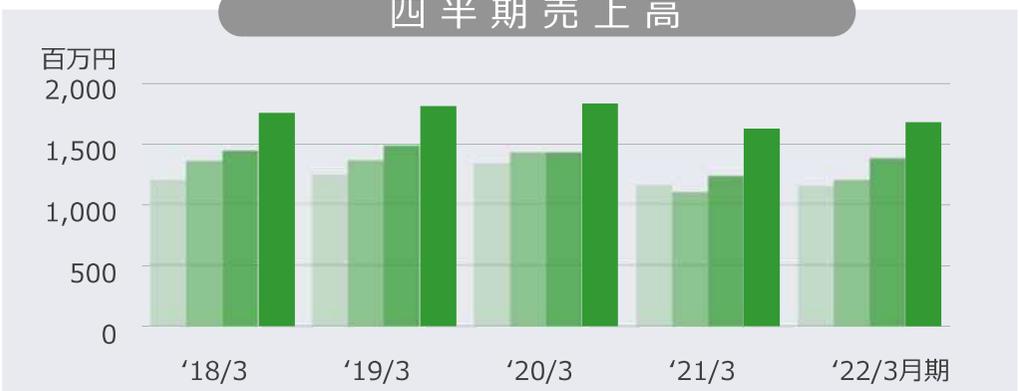


# 四半期業績の状況



組織改編などによる名称変更が年度末に集中するため、サインの需要には季節性があり、当社は**下半期、特に4Qに収益が偏る**傾向がある。

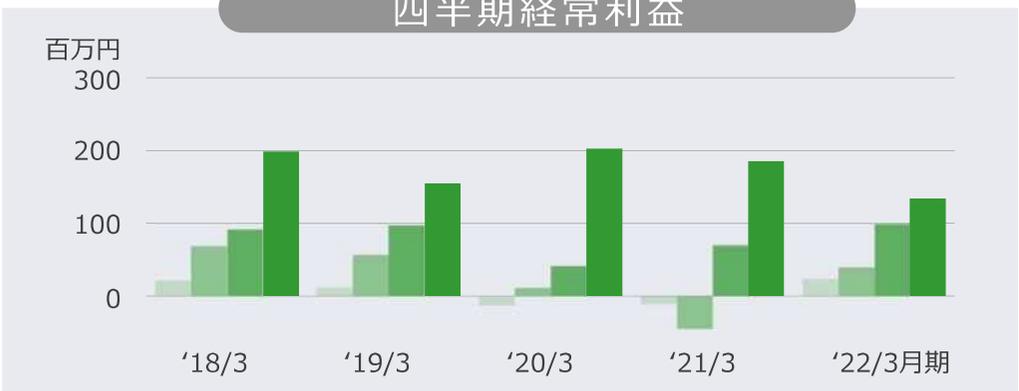
四半期売上高



四半期営業利益



四半期経常利益



四半期純利益



■ 1Q (4月~6月) ■ 2Q (7月~9月) ■ 3Q (10月~12月) ■ 4Q (1月~3月)



## 長期ビジョン

金属製サインのトップメーカーとして、長年培ってきた技能と先端技術を融合させ、既存事業の領域拡大と新たな事業分野への挑戦により、**売上高100億円**を目指す。



## 中期経営計画

2023年3月期から2027年3月期までの5年間で、長期ビジョンの実現に向けた**成長への種まきと対応の基盤づくり**と位置付ける。

<h2>生産工程の機械化・自動化</h2>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 「人口減少・少子高齢化」への対応</li> <li>➤ 実行が困難な一品ものの生産プロセスの革新に挑戦</li> </ul>
<h2>製品品質の向上</h2>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ より信頼性が高く安全性を追求した製品の提供</li> <li>➤ 「得意先の繁栄に尽くす」企業として得意先の満足度を向上</li> </ul>
<h2>収益基盤の再構築</h2>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 営業体制の再構築</li> <li>➤ 樹脂製サインの市場競争力確保</li> <li>➤ 経営資源を活かした事業領域の拡大</li> </ul>
<h2>経営の効率化</h2>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 材料費のコストダウン</li> <li>➤ 加工費を低減化しつつ生産能力を最大化</li> <li>➤ R O A（総資産利益率）を意識した設備投資</li> </ul>
<h2>人材の育成</h2>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 管理職・監督職の資質向上</li> <li>➤ 部門の現状に即した人材育成</li> <li>➤ 次世代経営層の育成</li> </ul>

	2022年3月期 実績	2023年3月期 予想	2027年3月期 目標
売上高	5,401百万円	5,771百万円	6,555百万円
営業利益	298百万円	228百万円	333百万円
経常利益	295百万円	225百万円	329百万円

当社は、株主の皆さまに対する利益還元を経営上の重要課題と位置付けており、企業価値の向上に必要な資金を確保しつつ、継続的・安定的な配当を実施していくことを基本方針とし、配当金額につきましては、純資産配当率（DOE）2%を目安に各期の業績や経済情勢を勘案して決定するものとしております。

※DOE = 1株当たり配当金 / ( (期首1株当たり純資産 + 期末1株当たり純資産) / 2 )



## 純資産の積み増しによる配当金の増加

本資料の記載内容は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

本資料の著作権は株式会社研創に帰属します。いかなる理由によっても、当社に許可なく本資料を複製・配布することを禁止します。