# 2021年3月期
# 決算説明会資料

たてものを、いきものに

LIVZON

大成温調株式会社

# 目次

## 1.決算概要

説明者：取締役 常務執行役員　岡田 浩二

・業績報告
・2022年3月期 業績予想
・利益還元
・中期経営計画報告

## 2.新経営ビジョン

説明者：代表取締役 社長執行役員　水谷 憲一

・LIVZON DREAM 2030
・LIVZON DREAM 2030 実現に向けて

# 1． 決算概要


© 2020 TAISEI ONCHO CO., LTD.

# 業績サマリー

上期は、前期からの繰越工事もあり順調にスタートさせることができました。下期は、新型コロナウイルスの影響から受注活動に大きく影響をおよぼし、特に期内受注期内売上が伸び悩みました。
その結果、売上高・営業利益及び受注高ともに前期より減少いたしました。


© 2020 TAISEI ONCHO CO., LTD.

# 売上高(連結)

| 単位：百万円 | 2020年<br>3月期 | 2021年<br>3月期 | 前期との<br>増減 | 前期比 |
|---|---|---|---|---|
| 売上高 | 58,074 | 48,633 | △9,440 | △16.3% |
| 日本 | 48,138 | 38,400 | △9,737 | △20.2% |
| 米国 | 6,474 | 6,224 | △250 | △3.9% |
| 中国 | 3,428 | 3,976 | 547 | 16.0% |
| インド | — | — | — | — |
| フィリピン | — | — | — | — |
| オーストラリア | 32 | 32 | 0 | 0% |

国内事業では、複数の大型繰越工事の完成があったものの、新型コロナウイルス感染症拡大に伴う営業活動への影響があり、期内受注期内売上案件の受注が想定より伸び悩み前期比減となりました。
海外事業では、上期に新型コロナウイルスによる影響がみられましたが、下期の事業環境は回復基調に転じたことから米国は微減、中国は増収となりました。


© 2020 TAISEI ONCHO CO., LTD.

# 営業利益(連結)

| 単位：百万円 | 2020年<br>3月期 | 2021年<br>3月期 | 前期との<br>増減 | 前期比 |
|---|---|---|---|---|
| **営業利益** | 1,879 | 1,302 | △576 | △30.7% |
| **日本** | 1,436 | 941 | △495 | △34.5% |
| **米国** | 329 | 157 | △172 | △52.3% |
| **中国** | 130 | 216 | 86 | 66.7% |
| **インド** | △29 | △24 | 5 | — |
| **フィリピン** | △5 | △0 | 5 | — |
| **オーストラリア** | 18 | 10 | △8 | △43.1% |

**国内事業では、大型案件における原価低減活動が奏功したものの、一部案件では工期延長による原価超過が発生いたしました。全社プロジェクトとして展開した経費削減施策では一定の効果を上げました。**
**海外事業では、下期の事業環境は米国・中国ともに回復基調に転じ、上期の落ち込みが大きかった米国は減益、回復が進んだ中国は増益となりました。**


© 2020 TAISEI ONCHO CO., LTD.

# 経常利益および純利益(連結)

| 単位：百万円 | 2020年<br>3月期 | 2021年<br>3月期 | 前期との<br>増減 | 前期比 |
|---|---|---|---|---|
| 経常利益 | 2,132 | 1,447 | △684 | △32.1% |
| 親会社株主に帰属する純利益 | 1,477 | 1,139 | △337 | △22.9% |

経常利益は、営業外収益として、主に受取保険金が増加いたしました。
また、営業外費用として、為替差損が前期より増加いたしました。

純利益は、特別利益として、完成工事補償引当金戻入および固定資産売却、特別損失として投資有価証券評価損および関係会社株式評価損を計上いたしました。


© 2020 TAISEI ONCHO CO., LTD.

# 受注高(個別)

| 単位：百万円 | 2020年<br>3月期 | 2021年<br>3月期 | 前期との<br>増減 | 前期比 |
|---|---|---|---|---|
| 個別受注高 | 41,512 | 34,283 | △7,229 | △17.4% |
| 次期繰越工事高 | 32,034 | 29,068 | △2,966 | △9.3% |

個別受注高は、上期は順調に受注を積み上げたものの、下期は新型コロナウイルス感染症拡大に起因した顧客の設備投資の延期や減退、さらに受注環境の悪化も相まって、受注量の伸び悩みおよび受注時の粗利率が低下する結果となりました。

特に、繰越工事に関しては受注量は前期と同等の量を確保したものの、粗利率は低下する結果となりました。


© 2020 TAISEI ONCHO CO., LTD.

# 財務状況およびキャッシュフロー(連結)

## 財務状況の概要

| 単位：百万円 | 2020年<br>3月期 | 2021年<br>3月期 | 前期との<br>増減 | 前期比 |
|---|---|---|---|---|
| 純資産 | 23,468 | 23,982 | 514 | 2.2% |
| 総資産 | 44,839 | 39,988 | △4,851 | △10.8% |
| 自己資本比率 | 52.3% | 60.0% | 7.7% | — |

## キャッシュフローの概要

| 単位：百万円 | 2020年<br>3月期 | 2021年<br>3月期 | 前期との<br>増減 | 前期比 |
|---|---|---|---|---|
| 営業活動によるC/F | △563 | 7,558 | 8,122 | — |
| 投資活動によるC/F | 123 | △2,269 | △2,392 | — |
| 財務活動によるC/F | △773 | △495 | 278 | — |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 8,218 | 12,983 | 4,765 | 58.0% |


© 2020 TAISEI ONCHO CO., LTD.

# 2022年3月期 業績予想(連結)

| 単位：百万円 | 2021年<br>3月期 | 2022年<br>3月期 予想 | 前期との<br>増減 | 前期比 |
|---|---|---|---|---|
| 売上高 | 48,633 | 50,500 | 1,866 | 3.8% |
| 営業利益 | 1,302 | 550 | △752 | △57.8% |
| 経常利益 | 1,447 | 730 | △717 | △49.6% |
| 親会社株主に帰属する純利益 | 1,139 | 510 | △629 | △55.2% |

売上高は、期初の繰越工事高が例年並みであることを踏まえ、ほぼ横ばいといたしました。

各利益は、期初の手持ち工事の粗利率の低下およびＤＸ投資による一般管理費の増加を見込み、減益といたしました。


© 2020 TAISEI ONCHO CO., LTD.

# 利益還元

| 単位：円 | 2016年<br>3月期 | 2017年<br>3月期 | 2018年<br>3月期 | 2019年<br>3月期 | 2020年<br>3月期 | 2021年<br>3月期 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 配当金 | 36 | 46 | 46 | 70 | 70 | 72 |
| ＤＯＥ | 1.2% | 1.5% | 1.4% | 2.0% | 2.0% | 2.0% |

**安定的な利益還元を重要な経営課題と考えており、「連結純資産配当率」２％を目処とする配当を継続的に行う基本方針を定めております。**

**2021年3月31日現在の連結純資産の状況に基づき、普通株式１株につき配当金を７２円といたしました。**


© 2020 TAISEI ONCHO CO., LTD.　IR200003

# 中期経営計画　活動報告

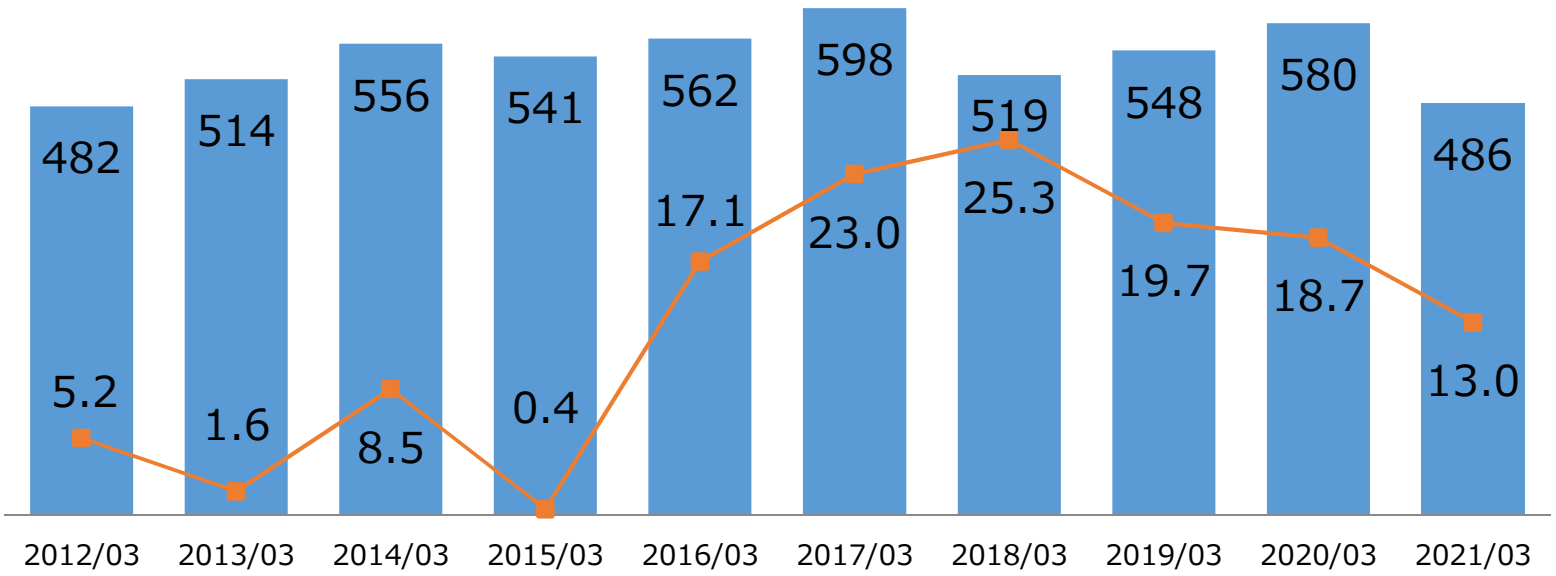
| テーマ | 重点課題 | 取り組み |
|---|---|---|
| 競争力の向上 | ①顧客基盤と直需受注の強化 | ・設計部門を管理・統制するための「技術統括部」の発足<br>・直需案件への対応強化のため一級建築士事務所登録 |
| | ②コスト競争力の強化と調達網の拡充 | ・「TOPパートナーズ」での技術研修開放・事務手続き支援<br>・標準施工量の把握による工事原価データベースの構築 |
| | ③技術力の強化 | ・積極的な施工BIMの取り組み<br>・複数大学との共同研究を推進<br>・新型コロナウイルス対策技術への取り組み |
| 生産性の向上 | ①働き方改革の推進 | ・働き方改革推進委員会の発足 |
| | ②生産性向上への投資の拡大 | ・施工管理支援アプリケーションの導入<br>・ドローン技術等への積極的な投資 |
| 企業価値の向上 | ①認知度および企業ブランドの向上 | ・新ブランド「LIVZON」の立ち上げ |
| | ②コーポレートガバナンスの強化 | ・外部機関による役員会実効性の評価実施の継続<br>・任意の指名・報酬委員会の設置 |


© 2020 TAISEI ONCHO CO., LTD.

# 中期経営計画　定量報告

売上高
営業利益
単位：億円

| 第１次中期経営計画 ボリューム重視 | | | | 第２次中期経営計画 質の重視 | | | 第３次中期経営計画 大成温調@Version UP計画 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|




| | 2012/03 | 2013/03 | 2014/03 | 2015/03 | 2016/03 | 2017/03 | 2018/03 | 2019/03 | 2020/03 | 2021/03 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ROE(%) | 0.7 | 1.2 | 0.4 | ▲2.3 | 6.2 | 9.6 | 8.6 | 2.5 | 6.4 | 4.8 |


© 2020 TAISEI ONCHO CO., LTD.　IR200003

# 経営ビジョンの変遷

Decade Strategy 2020
2011～2020

**新経営ビジョン**
**2021～2030**

| 第1次<br>中期経営<br>計画 | 第2次<br>中期経営<br>計画 | 第3次<br>中期経営<br>計画 | 持続的成長に向けた<br>事業モデルの構造変革 |
|---|---|---|---|

**長期ビジョン「Decade Strategy 2020」の最終フェーズ第３次中期経営計画を達成するべく取り組んでまいりましたが、昨今の事業を取り巻く環境が予想を超える大きな変化に、従来の事業モデルでは持続的成長が難しいことから、事業構造を変革しなればなりません。**
**その変革を盛り込んだ新経営ビジョンを策定いたしました。**


© 2020 TAISEI ONCHO CO., LTD.　IR200003

# 2．新経営ビジョン


© 2020 TAISEI ONCHO CO., LTD.　IR200003

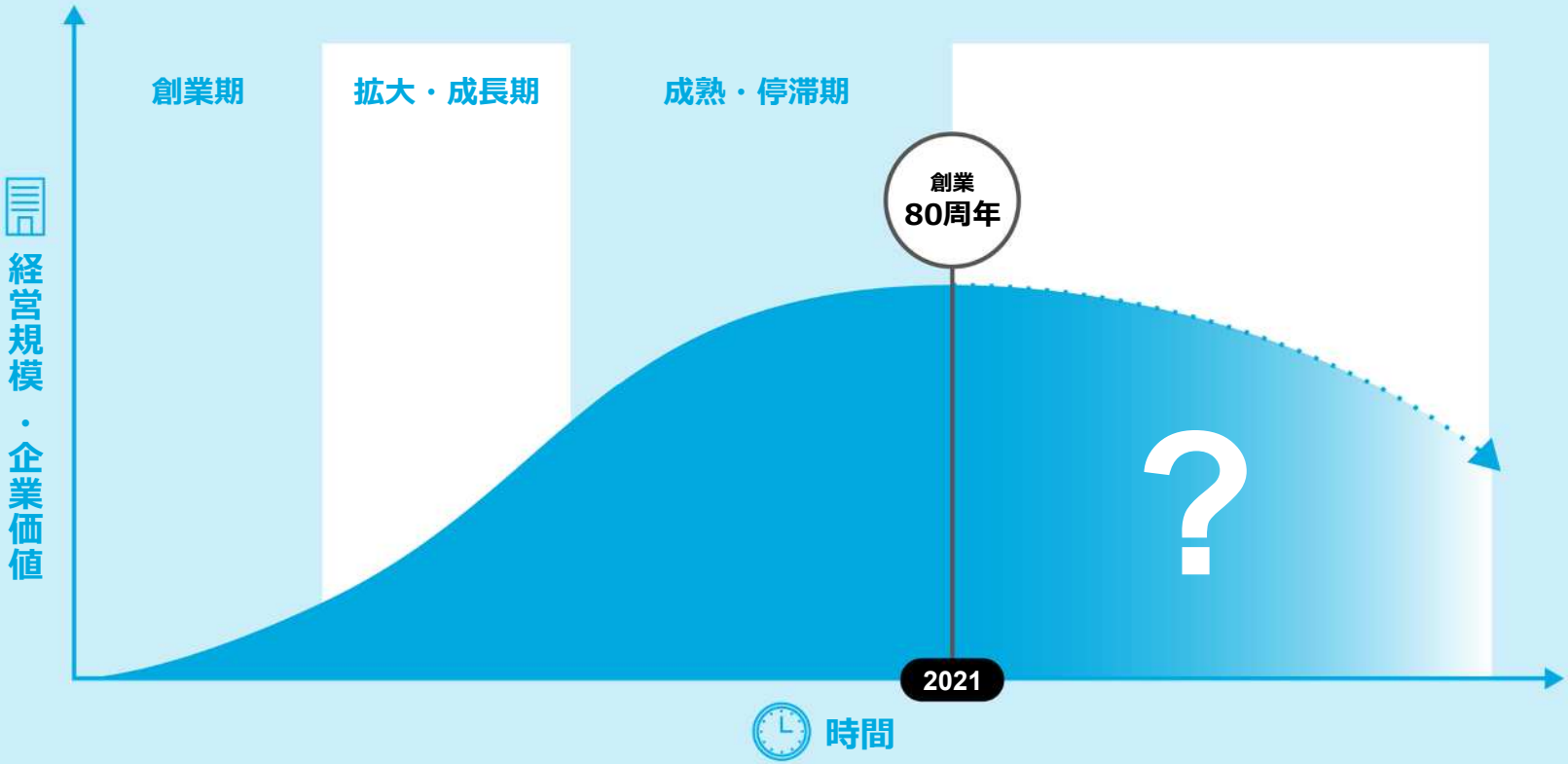
たてものを、いきものに
LIVZON

# LIVZON DREAM 2030

# 序章 これまでの歩み

たてものを、いきものに
LIVZON

- 当社は、冷凍・冷蔵装置メーカーとしての創業期、技術・工事・サービスの拡大・成長期、設備工事主体の成熟・停滞期を経て、２０２１年4月に創業８０周年を迎える。
- 経営環境の急激な変化等により長期的な展望は不透明感を増しており、当社の成長は更なる停滞が続く可能性がある。



# 序章 今後の経営課題

たてものを、いきものに
LIVZON

- 国内の建設投資は今後２０３０年までに約１５％減少（２０２０年比）する見込み。（出所：建設経済研究所）
- 少子高齢化や気候変動等に加え、デジタル社会への移行や新型ウイルスへの対応等、社会的要請は多様化。
- 当社も今後は社員数の減少に伴う経営規模の縮小が見通され、構造的な事業モデルの転換が急務となっている。

## 急激に変わりゆく外部環境

**1**
- 競争環境の激化
- 廃業・倒産企業件数の増加
- 業界の再編、統合圧力 等

**2**
- 少子高齢化の深刻化
- 医療・福祉サービスの高度化 等

**3**
- 働き方改革関連法案の施行
- 時間外労働規制
- 若手世代の就労価値観の変化 等

**4**
- 就労者数の減少、
  慢性的な人手不足 等

**5**
- デジタルテクノロジーの急激な発展
- ITによるビジネスモデルの変容 等

**6**
- 気候変動・地球温暖化対策
- 自然災害の多発(BCP)
- ゼロエミッション化 等

**7**
- 新型コロナウイルスへの対応
- 生活および業務様式の変化 等

**8**
- 建設投資の縮小、
  市場の地域間格差の拡大 等

今のままでは…

## 縮小へ向かう内部環境

25%↓
社員数は25%減
(2019対2030)

¥ 350 億円規模
単体売上高は350億円規模に
(2030)

企業価値&投資余力の減少

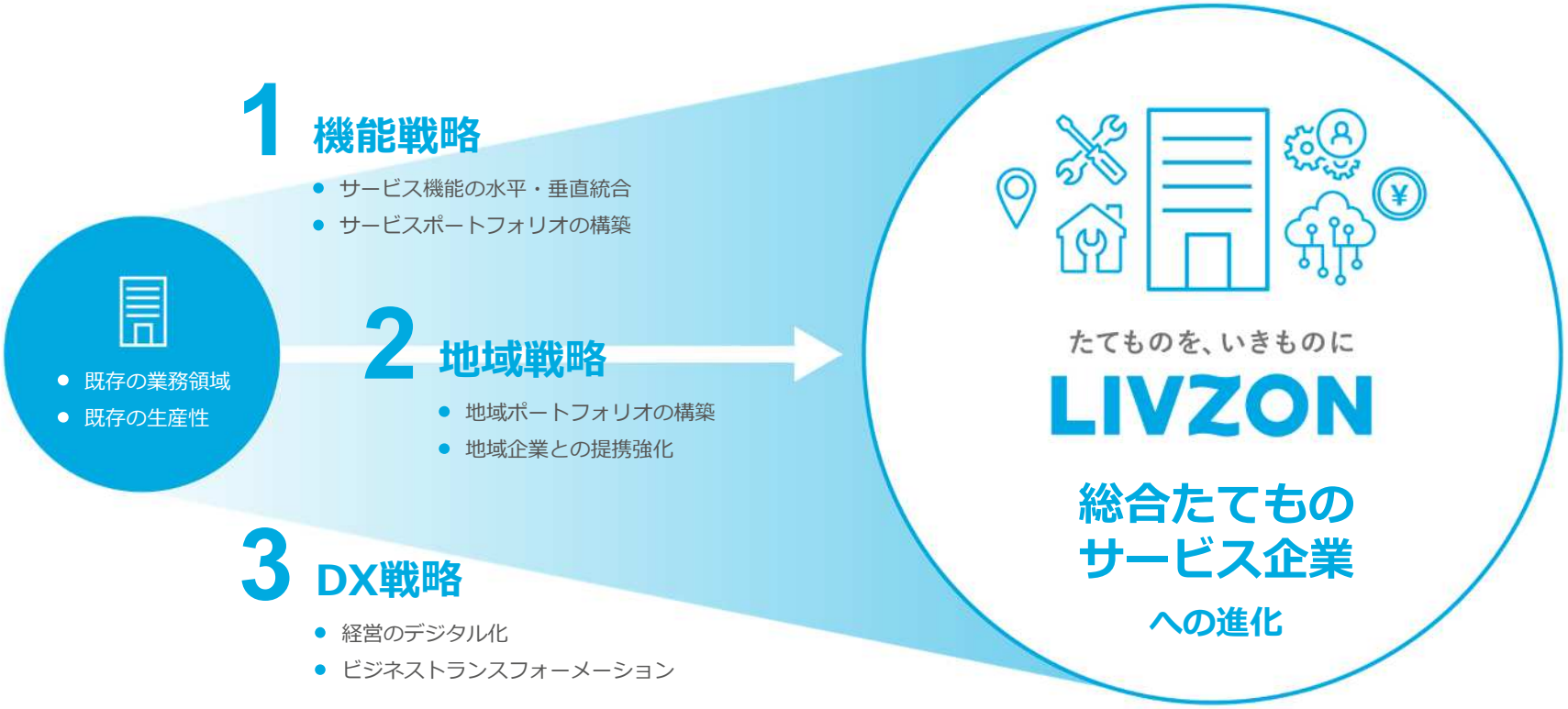
経営規模は更に縮小し負のスパイラルへ

**構造的な事業モデルの転換が急務**

# 1 LIVZON DREAM 2030

たてものを、いきものに
LIVZON

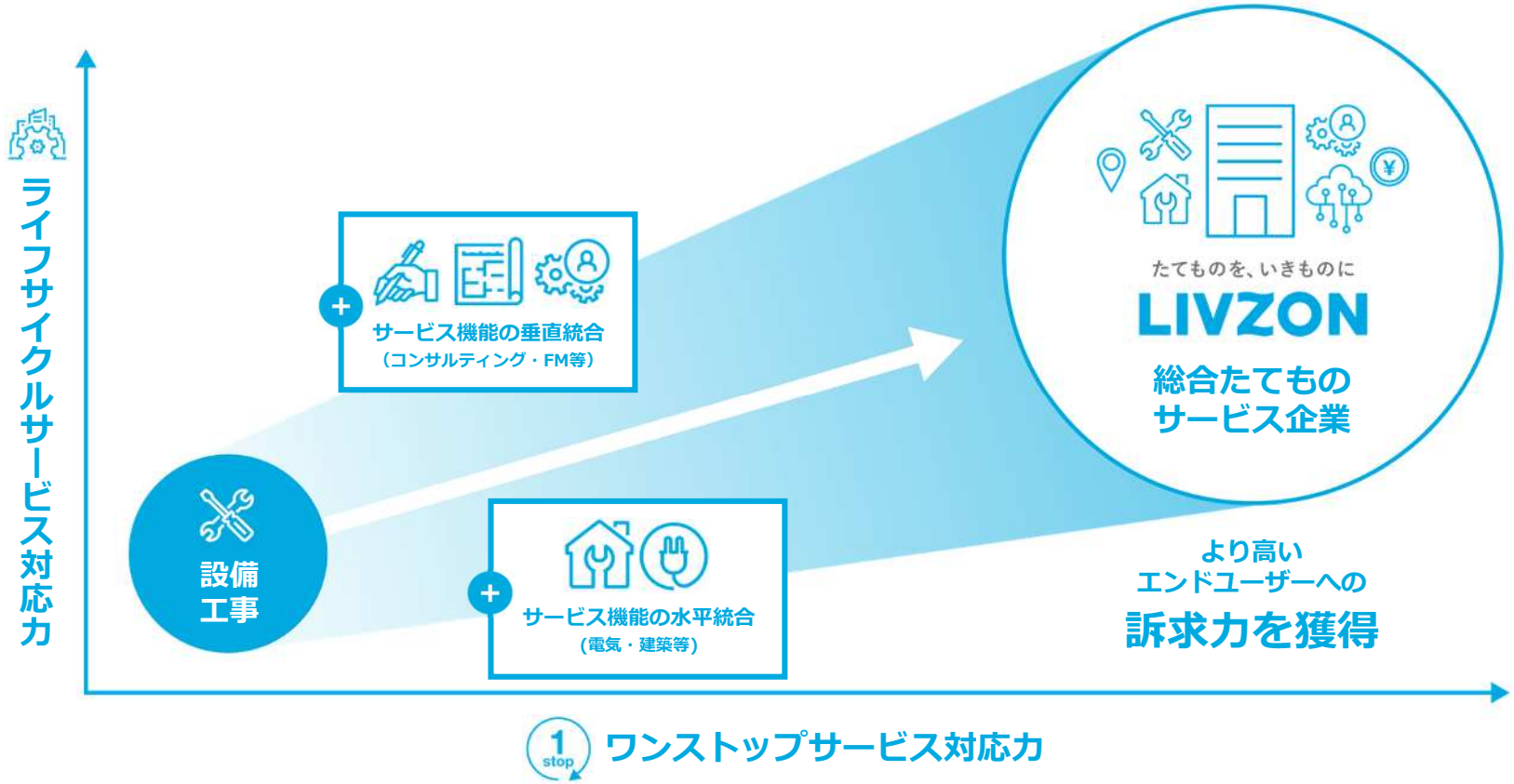
- 『たてものを、いきものに』をコンセプトにサービスポートフォリオを多様化し、『総合たてものサービス企業』へ進化。
- １）機能戦略、２）地域戦略、３）DX戦略の統合的推進により、グループとしての総合力を拡充。
- LIVZONブランドの強固化により、従業員の処遇改善や時価総額の向上等、企業ステータスを飛躍的に高める。



# 2-1 機能戦略 サービス機能の水平・垂直統合

たてものを、いきものに
LIVZON

- サービス機能の水平統合（電気・建築等）により、サービスのワンストップ化を推進。
- サービス機能の垂直統合（コンサルティング・ファシリティマネジメント等）によりライフサイクルサービスの対応力を高め、エンドユーザーへのより高い訴求力を獲得する。



# 2-2 機能戦略 サービスポートフォリオの構築

たてものを、いきものに
LIVZON

■ 既存設備工事機能は堅持しつつ、経営資源の再配分やその他の機能を担う企業との資本・業務提携の強化等により、サービスポートフォリオを構築する。

■ 顧客・案件・技術・人材等の情報を共有し、機能を軸とした相乗・補完効果を発揮することでグループの総合力を高める。

## 建築関連サービス機能の増強

**コンサルティング機能**
- 調査・評価・設計対応力補強による総合提案力の確保

**アウトソーシング機能**
- 建築・設備系技術者の派遣による収益確保

**再生可能エネルギー機能**
- 太陽光・バイオマス発電等によるストック収益確保

**不動産機能**
- 物件の自社開発によるストック収益確保

**設備工事機能**

**電気工事機能**

**建築工事管理機能**

**施工管理機能**
- 施工対応力補強による一式元請体制の確保

**ファシリティサービス機能**
- 維持管理対応力強化による総合LCサービスの確保

# 3-1 地域戦略 国内拠点

たてものを、いきものに
LIVZON

- 国内事業において、営業・生産体制面の地域格差に対し、人材面・資金面の経営資源配分を最適化。
- 基盤地域では体制を維持しながら、他拠点への収益機会の供給を行うとともに、サービス機能面を拡充する。
- 強化及び未開拓地域では、コア事業の基礎となる体制を確保するため、地域企業との提携を強化。

## 1 基盤地域 首都圏 | 東北・関東 | 関西エリア

- 継続的な体制の拡充と他地域への収益機会供給
- サービス機能面の拡充

## 2 強化地域 東海 | 九州エリア

- 地域企業との業務・資本提携等による戦力の補強
- ベースとなる体制の構築

## 3 新規検討地域 北海道 | 沖縄エリア

- 未開拓ではあるものの、一定の市場性が見込まれるエリア
- 地域企業との業務・資本提携等による足掛かりの確保

# 3-2 地域戦略 海外拠点

たてものを、いきものに
LIVZON

- 海外事業において、市場性・経営体制・リスク等含め資源配分バランス面より事業ポートフォリオを見直す。
- 強化地域においては、BIM等オフショアエンジニアリング体制や現地での事業機会を追求し、さらなるM&Aを推進。
- その他東南アジア地域において、事業の基礎となる体制を確保するため、地域企業との提携機会を模索。

## 1 基盤地域 中国 | 米国ハワイ

- コーポレートガバナンスの強化
- グループとしての資源配分バランスの見直し

## 2 強化地域 ベトナム | シンガポール

- 現地企業との資本・業務提携を中心とした展開
- M&A、技術者育成、オフショアサービスなど戦略的展開

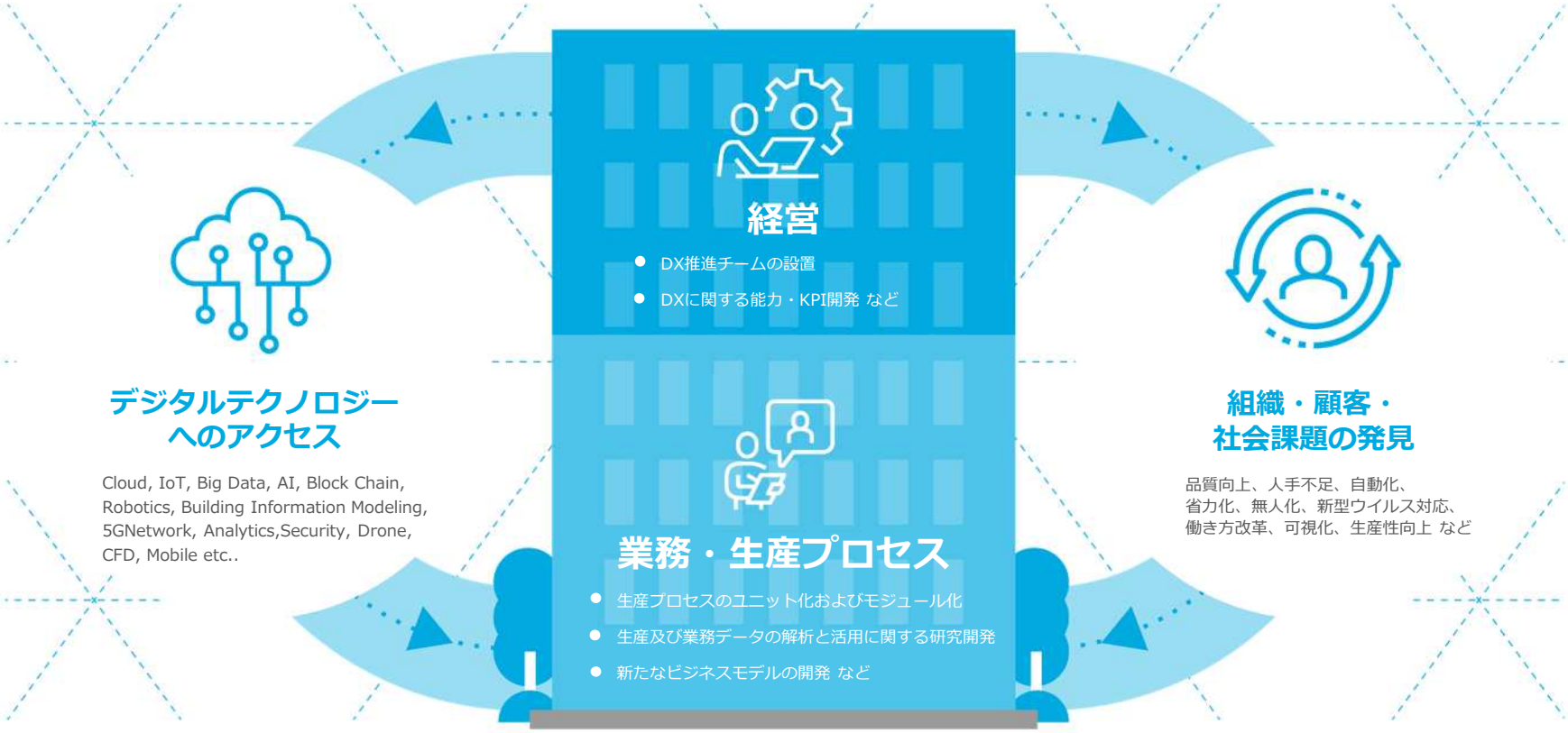
## 3 新規検討地域 その他東南アジア

- 未開拓ではあるものの、一定の市場性が見込まれるエリア
- 地域企業との業務・資本提携等による足掛かりの確保

# 4-1 DX戦略 経営のデジタル化

たてものを、いきものに
LIVZON

- マネジメントレベルにおいて、経営直下のDX推進チームを設置し、全社的なDX戦略の構築を進める。
- DX戦略の推進においては、全社的なリテラシー開発を進めるとともに、戦略的なKPIを設定し進捗を管理する。
- デジタルテクノロジーへのアクセスと社内外の機会より着想を得て、業務のリエンジニアリングに繋げる。



# 4-2 DX戦略 ビジネストランスフォーメーションへ向けた取り組み

たてものを、いきものに
LIVZON

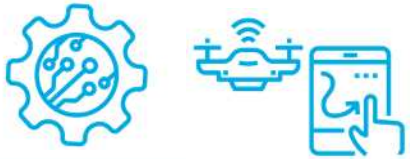
- 足元では働き方改革等へ向けた業務プロセスの効率化を推進。
- 生産面ではBIM対応力の増強を進め、最終的にはファシリティサービスやモジュール化等生産プロセスの再設計に繋げる。
- デジタルテクノロジーの研究開発をもとに、将来的には新たなビジネスモデルの創出を目指す。

重要度

- ユニット建築等統合生産システムの開発
- 新たなビジネスモデルの創出 等

- BIM対応力の強化
- CFDによる気流・環境解析の精度向上　等

- 各種デジタルテクノロジーの研究開発（産学等）
- スタートアップ企業との連携・提携強化　等



- 各種データの解析・利活用による経営効率化
- 各種デジタルAPPの導入による業務効率化　等

緊急度

# 5 より大きな社会的課題への対応

たてものを、いきものに
LIVZON

- より大きな社会的課題の解決に貢献すべく、SDGｓ目標を制定。
- ①気候変動への対応、②新型ウイルスへの対応、③ステークホルダーへの対応を中心に具体的なアクションを進める。
- アクションの推進に応じて当社は経営規模を拡大するとともに、大幅な企業価値向上を実現する。

## 1 気候変動適応型事業の拡大

- 猛暑日の増加や熱波・寒波に適応する技術・サービスの拡大
- CO2排出ゼロを実現する技術・サービスの拡大

## 2 新型ウイルス対応型事業の拡大

- 空気環境の解析および可視化に関する技術・サービスの拡大
- 医療・福祉施設へのサービス拡大

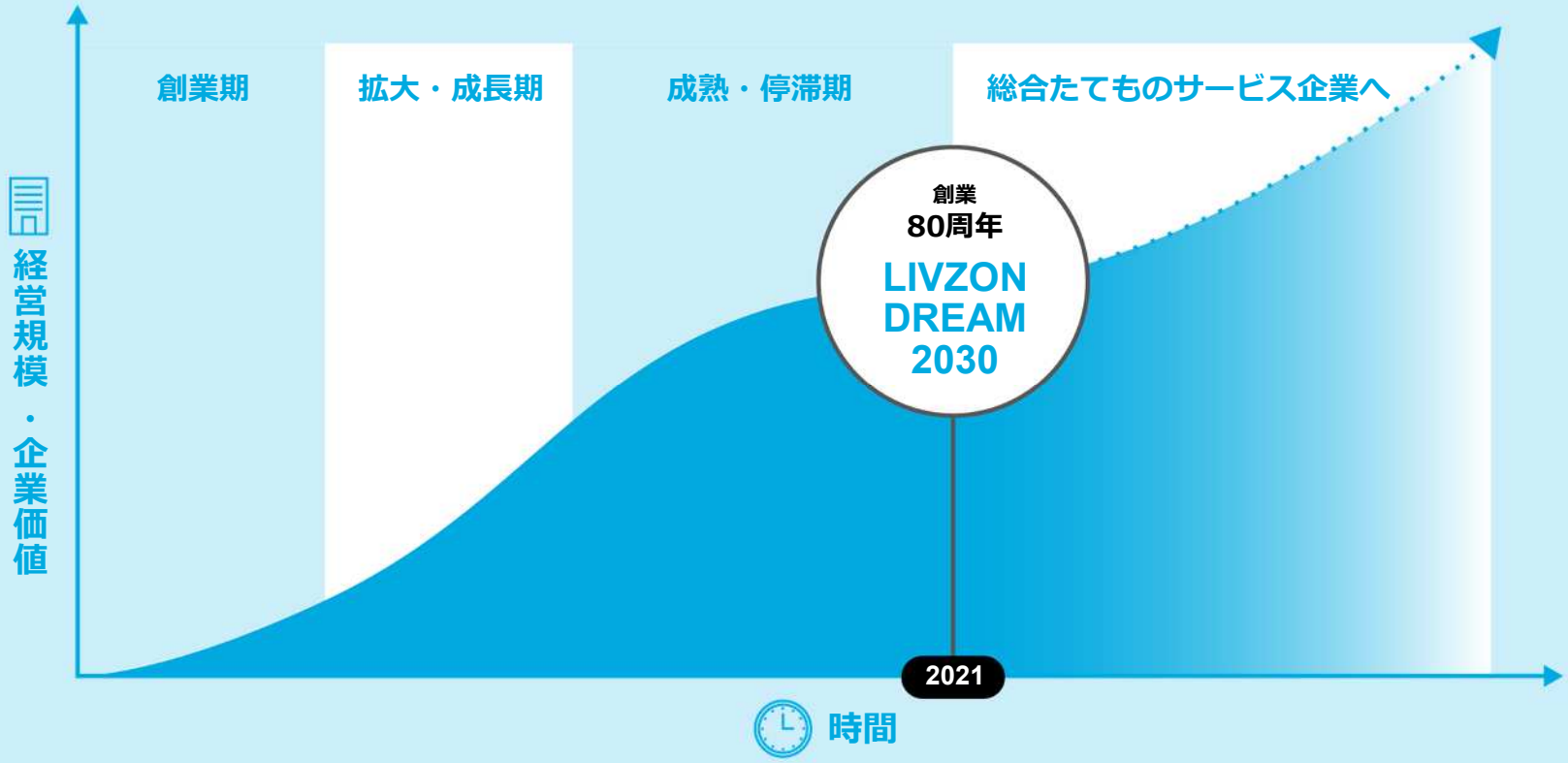
## 3 ステークホルダー満足の追求

- 対話の重視と長期的な信頼関係の追求（顧客・従業員・取引先・地域社会・投資家等）
- 女性・外国人を含めた人材活用の多様化
- デジタル技術を活用した新しい働き方へのチャレンジ

# 終章 総合たてものサービス企業へ

たてものを、いきものに
LIVZON

- 『LIVZON DREAM2030』の実行により、総合ライフサイクルサービスと統合エンジニアリングに強みを持つ『総合たてものサービス企業』へ当社事業を変容。
- 従業員を中心としたステークホルダー満足度を高め、より高い企業価値および社会的価値を実現する。



# LIVZON DREAM 2030 実現に向けて

## アドバンテッジアドバイザーズ株式会社との業務・資本提携

### ①M&A支援

・M&Aのターゲット領域及び投資方針に関する協議
・M&A候補先の選出
・アドバンテッジアドバイザーズとネットワークのある各種FA・金融機関との協議及び戦略や対象候補の共有
・定期的なFA及び金融機関とのフォローアップ及び候補企業の情報収集
・上記候補企業に対するデューデリジェンスのマネジメント

### ②デジタルトランスフォーメーション(DX)支援

・DXチームの必要人材案の策定及びチーム案の策定
・アドバンテッジアドバイザーズネットワークとの連携
・DX戦略立案のサポート

### ③経営の合理化に関する施策に向けた支援

・経営合理化に向けた具体的な改善策の提案、改善策の導入に向けた立案、具体的なスケジューリングその他の支援
・改善策の実施状況のモニタリング、分析、更なる改善提案


© 2020 TAISEI ONCHO CO., LTD.

# LIVZON DREAM 2030 実現に向けて

## アドバンテッジアドバイザーズ株式会社との業務・資本提携

| | | |
|---|---|---|
| 提携方法 | ：第三者割当により発行される第１回新株予約権の発行 | |
| 割当先 | ：AA Small Cap, L.p. | |
| 潜在株式数<br>（議決権数） | ：当初行使価格2,234円 | 1,200,000株<br>（12,000個/希薄化率18.29%） |
| | 下限行使価格2,122円 | 1,263,336株<br>（12,633個/希薄化率19.25%） |
| 行使価格修正条件 | ：修正回数2回 | |
| 行使制限 | ：2021年4月19日から2022年4月19日 | 行使しない |
| | 2022年4月20日から2023年4月19日 | 30%以下 |
| | 2023年4月20日から2024年4月19日 | 50%以下 |
| | 2024年4月20日から2025年4月19日 | 100% |


© 2020 TAISEI ONCHO CO., LTD.　IR200003

# お問い合せ先

**【IR担当窓口】**

**総合企画室　事業企画統括部**
**事業企画部　事業戦略課**
**E-mail: ir-info@taisei-oncho.co.jp**

【ご注意事項】
　本資料に記載されている当社の将来の業績に関わる見通しにつきましては、現時点での入手可能な情報に基づき当社が独自に予測したものであり、リスクや不確定な要素を含んでおります。従いまして、見通しの達成を保証するものではありません。
　当社を取り巻く事業環境の変化等の外部要因に加え突発的な内部要因により直接または間接的に当社の業績に影響を与え、本資料に記載した見通しが変わる可能性があることをご承知おきください。


© 2020 TAISEI ONCHO CO., LTD.　IR200003