



証券コード 1981

# 第65期（平成25年3月期） 決算のご報告

平成25年 6月27日



**株式会社協和日成**

<http://www.kyowa-nissei.co.jp/>

ISO9001:2008 認証登録

## ■ 投資家のみなさまへ

平素より、当社グループの業務に格別なるご理解とご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。

協和日成グループは、ガス、電気、水といった人々の暮らしや産業に欠かすことのできないライフラインを支える総合設備工事会社です。当社グループは、東京ガスの指定工事会社として東京都・神奈川県・千葉県・埼玉県の首都圏全域をカバーするとともに、札幌および静岡に支店を設置し、お客さまのご要望にきめ細かく対応させていただいております。

「私たちは常に進化する強い意志を持ち、心一つにして一流に向かい羽ばたき続けます。」というスローガンのもと、安心と心地よさを提供し、豊かな未来のために貢献してまいります。

また、企業の社会的責任の重要性を認識し、コンプライアンス経営に努めると同時に、環境への取り組みにも力を入れ、お客さまにご信頼いただけるパートナーとなるべく、挑戦してまいります。

さて、このたび第65期（平成24年4月1日から平成25年3月31日まで）の業績の概況と決算数値が出ましたので、ここにご報告させていただきます。

これからも皆さまのご期待に応え、「安心・安全・信頼される企業グループ」であるべく社業発展に向けてまい進していく所存でございますので、引き続きましてのご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。



株式会社 協和日成

代表取締役社長 北村 眞隆

## ■ 企業スローガン

私たちは常に進化する強い意志を持ち、  
心一つにして一流に向かい羽ばたき続けます。

## ■ コーポレートシンボル



● 青：技術力 ● 緑：環境 ● 赤：情熱

2つの翼は環境と技術力、お客様と協和日成を象徴し、ともにより良い明日に向かって成長してゆく姿と未来に羽ばたくイメージを表現しています。

また、赤い円は情熱とエネルギーを表し、マークは全体として「人」の形を連想させます。常に人々の暮らしを支える協和日成が、社員一人ひとりの力を結集し、新しい時代を切り拓いてゆく姿勢をアピールしています。

## ■ 企業理念

存在意義 『豊かな暮らしのために』

私たちは、安心と心地よさを提供し、豊かな未来のためにライフラインを支え、社会に貢献します。

経営姿勢 『お客様から選ばれ続けるために』

確かな技術と品質でお客様に安心をお届けし、社員が安心して働ける職場環境をつくりまします。

きめ細かな感性でお客様の信頼に応え、ひとを尊重しお互いを信頼し合える企業風土をつくりまします。

行動規範 『羽ばたき続けるために』

私たちは常に感性を磨き、感じ・考え、自ら行動します。

## ■ 企業ビジョン

たゆまぬ研鑽を行い、優れた人間力と高い現場力でサービスを提供する真の総合設備工事会社を目指します。

## ■ 目標とする経営指標

当社グループは、企業の総合的な収益力を示す指標として、売上高経常利益率を重視しており、売上高経常利益率3.0%以上の安定的な達成を目指しております。

## ■ 事業概要

■ 当社グループは、主に東京ガス株式会社のごガス工事業を主体にし、そのほか建築・土木工事業、その他事業を営み、総合設備工事会社として事業活動を展開しております。

### ◎ガス工事業

- \* ガス設備工事  
(屋内配管)
- \* ガス導管工事  
(屋外配管)



### ◎建築・土木工事業

- \* 建築工事
- \* 給排水衛生設備工事
- \* 空気調和設備工事
- \* 内装仕上工事
- \* 電気管路洞道埋設工事
- \* 上下水道工事
- \* 土木工事



### ◎その他事業

- \* 各種ガス機器販売・  
取付・修理
- \* ガス設備の安全点検
- \* ガス使用量の検針
- \* 収納業務
- \* ガスメーターの  
開閉栓業務



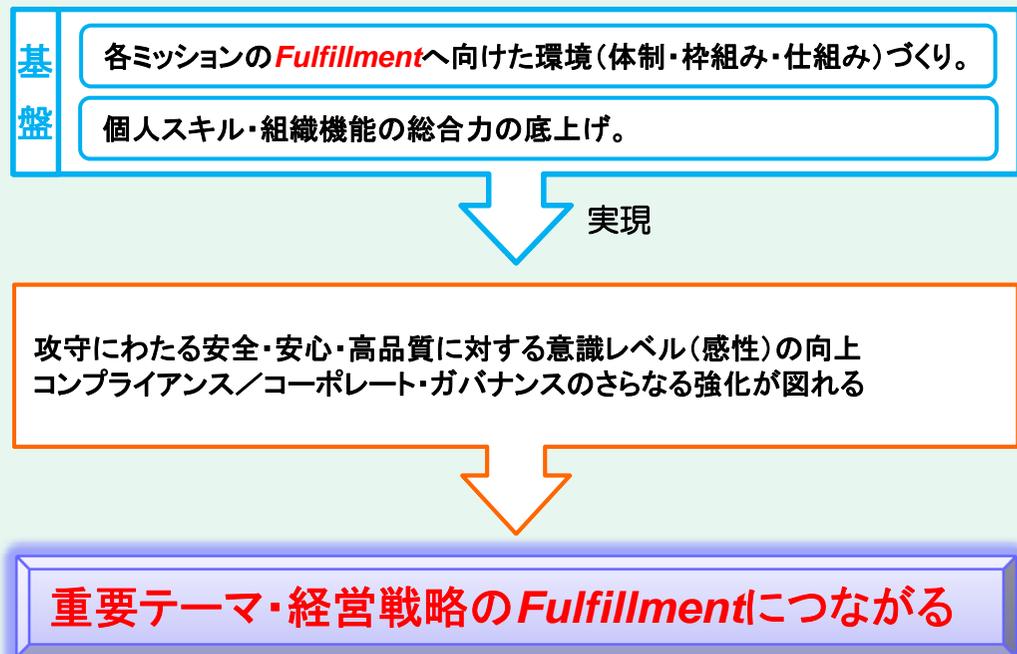
## ■ 中期経営計画『Fulfillment 2014』について（1）

- 当社は企業理念・企業ビジョンに掲げた基本精神にのっとり、2012年度～2014年度（第65期～第67期）の3か年にわたる中期経営計画を策定しております。  
企業ビジョンでは長期的な視野で見たときの当社のあるべき姿が描かれておりますが、そのあるべき姿に向けて、当社が企業として存在し続け成長していくために、前中期経営計画（Remake and Step up 2011）を総括するとともに、経済・社会・市場といった外部環境と内部環境を十分に考察、分析することによって、何をなすべきかを新たな中期経営計画に反映しております。
- 計画では、機会を活かし、当社の強みにどのように磨きをかけるか、また予想される脅威にいかに対処すべきかそれぞれ課題を認識し、業界のリーディングカンパニーとなるべく中期的な重要テーマを掲げ、主要戦略をより明確に、具体的に示しておりますが、個々の戦略を確実に遂行し達成することを主眼に置き、新たな中期経営計画を『Fulfillment 2014（Fulfillment：確実な遂行による達成）』といたしました。

前中期経営計画を総括して、抽出される課題に対する戦略を各カテゴリー別に大別すると下図のようになります。



この5つの戦略を着実に実行する基盤を固めることが重要！！



## ■ 中期経営計画『Fulfillment 2014』について (2)

### ■ 位置付け

中期経営計画(2009年度～2011年度) <i>Remake and Step up 2011</i>		中期経営計画(2012年度～2014年度) <i>Fulfillment 2014</i>
1. 既存事業領域におけるシェアの拡大 2. 労働集約型産業を意識した人材の確保と育成 3. 効率的な連結経営	重要テーマ	1. 既存事業領域における恒常的な技術基盤強化に向けた仕組みの確立 2. 経営管理における守備力の維持・強化 3. 新たなる成長分野への挑戦
売上高 32,475百万円 (2009年度を100とし毎年2%UP) 経常利益 970百万円 (売上高経常利益率3.0%の確保)	経営目標	売上高 34,867百万円 (2012年度を100とし 2013年度2%UP、2014年度 3%UP) 経常利益 1,046百万円 (2012年度:2.6%、2013年度:2.8%、2014年度:3.0%確保)
<b>事業運営の基本方針</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>安全を最優先にした事業運営を目指す</li> <li>品質・技術の維持・向上に努める(協力会社育成政策含む)</li> <li>全社横断的な営業体制の強化</li> <li>各事業戦略               <ul style="list-style-type: none"> <li>・既存事業の深耕拡大</li> <li>・新しいビジネスモデルの構築</li> <li>・経営資源の再配分</li> </ul> </li> </ol> <b>経営管理の基本方針</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>高品質経営の推進</li> <li>コンプライアンス/コーポレート・ガバナンスの強化</li> <li>情報発信の強化</li> <li>経営効率の向上</li> <li>人事処遇制度の抜本的改革</li> </ol>	主要政策 主要政策の趣旨	前中期経営計画の基本コンセプトである「 <i>Remake and Step up 2011</i> 」では、重要テーマの達成に向けた各ミッションにおいて枠組みを整理し、作り直すことによって会社機能のレベルアップを図るための主要政策を掲げました。 新たな中期経営計画においては、基本コンセプトを「 <i>Fulfillment 2014</i> 」とし、重要テーマの達成のため、前中期経営計画の成果を活かしたうえで、施策を掲げ、確実に <i>Fulfillment</i> することとします。 (遂行し達成)

## ■ 中期経営計画『Fulfillment 2014』について (3)

### ■ SWOT分析

中期経営計画の策定にあたっては、内部環境と外部環境を的確に捉え、当社の進むべき方向性や継続的に発展するための最適な戦略を立案しております。現状分析より導き出された戦略をまとめると、下図のようになります。

	機 会 (自らの目指すべき事業にとって追い風となる外部環境)	脅 威 (自らの目指すべき事業にとって逆風となる外部環境)
強 み	<p>成長戦略 (目指すべき事業領域) 『積極的攻勢』 事業機会を自社の強みを最大限に生かすためには？ 積極的に資源を投入する 《戦略》</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>① ガスエリア拡大 (新拠点設置・事業提携・M&amp;A含む)</li> <li>② ガス周辺新技術の体制構築</li> <li>③ 拡大市場への要員シフト、傾斜配置</li> <li>④ 他工種・他分野への事業拡大</li> <li>⑤ 資本提携・業務提携</li> </ol>	<p>回避戦略 (目指すべき事業を守るために取るべき戦略) 『段階的施策』 他社にとって脅威でも、自社の強みでチャンスにするには？ 強みを生かして別の方法で脅威を機会に転換する 《戦略》</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>① 安全力の強化</li> <li>② 品質・技術の維持・向上 (協力会社政策含む)</li> <li>③ 健全な財務基盤の維持・収益力の向上</li> <li>④ IRの強化</li> <li>⑤ 連結経営のレベルアップ</li> </ol>
弱 み	<p>改善戦略 (目指すべき事業の為に改善すべき点) 『差別化』 せつかくの事業機会を自社の弱みで取り逃がさないためには？ 弱みを克服して機会をつかむ 《戦略》</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>① 営業体制の強化</li> <li>② 人材育成制度の確立</li> <li>③ 人事処遇制度の抜本的改革</li> <li>④ 適正人員の確保 (理想的な年齢構成)</li> <li>⑤ 組織・人員配置の最適化</li> <li>⑥ 全業務での適正化の強化</li> <li>⑦ 情報ネットワークの最適化</li> </ol>	<p>撤退戦略 (目指すべき事業を進める上で撤退すべきと思われる事項) 『専守防衛または撤退』 脅威と弱みで最悪の状況を招かないようにするためには？ 撤退を考える 《戦略》</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>① 市場動向を見極め、拡大市場への資源の集約 (要員等)</li> <li>② 与信管理・回収能力の維持・向上</li> <li>③ 企業法務の充実</li> <li>④ 内部統制の充実・強化</li> <li>⑤ BCPの策定</li> </ol>

## ■ 中期経営計画『Fulfillment 2014』について（5）

### ■ 経営戦略

#### ■ 全社統一戦略

##### （1）安全と安心

当社グループにおいて、経営目標達成のための前提は、施工現場においても管理業務においても安全が常に担保されることであり、すべてのステークホルダーに安心して当社を選択していただけるための安全力をさらに強化する。

##### （2）高品質

当社グループにおいて、経営目標達成のためのもう一つの前提は、高品質の確保によりブランド価値を高めることであり、攻め・守り両面での品質強化を行う。

##### （3）コンプライアンス／コーポレート・ガバナンス

全ての業務において、適正性を強化する。

#### ■ 生産各本部の基本戦略

- （1） 営業体制の強化
- （2） 既存事業の深耕および事業領域の拡大
- （3） 人材の育成
- （4） 人材の最適配置
- （5） 本部各組織の機能強化

## ■ 中期経営計画『Fulfillment 2014』について (6)

---

### ■ 経営戦略

#### 経営管理の基本戦略

- (1) 人材の確保および育成強化策の充実と標準化
- (2) 一体感とやりがい、自己実現醸成のための機会の定例化
- (3) 企業法務の充実・強化
- (4) 連結経営のさらなるレベルアップ
- (5) 内部統制の充実・強化
- (6) IRの抜本的見直し
- (7) 資本提携・業務提携等による業容拡大策の実践的検討
- (8) 生産部門へのサポート力強化
- (9) 情報ネットワーク最適化への検討
- (10) 健全な財務基盤の維持
- (11) 経営機能の保全強化
- (12) BCPの策定

#### その他の戦略

- (1) 最適組織構造への再編
- (2) 技術力の維持・向上・拡大に向けた恒常的教育機関の設置
- (3) 新規事業領域への進出

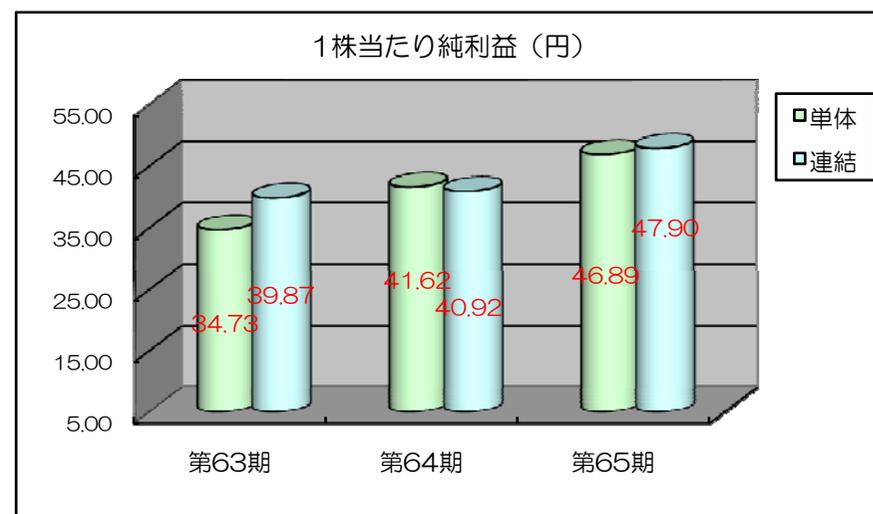
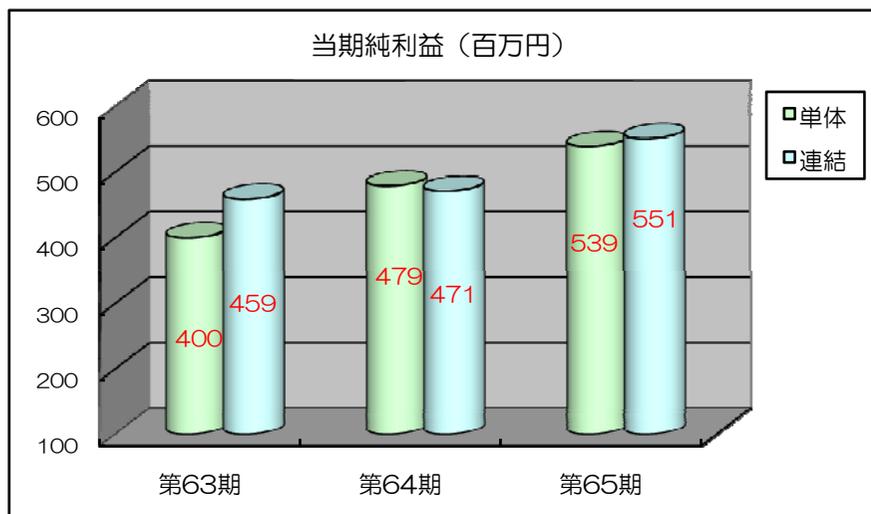
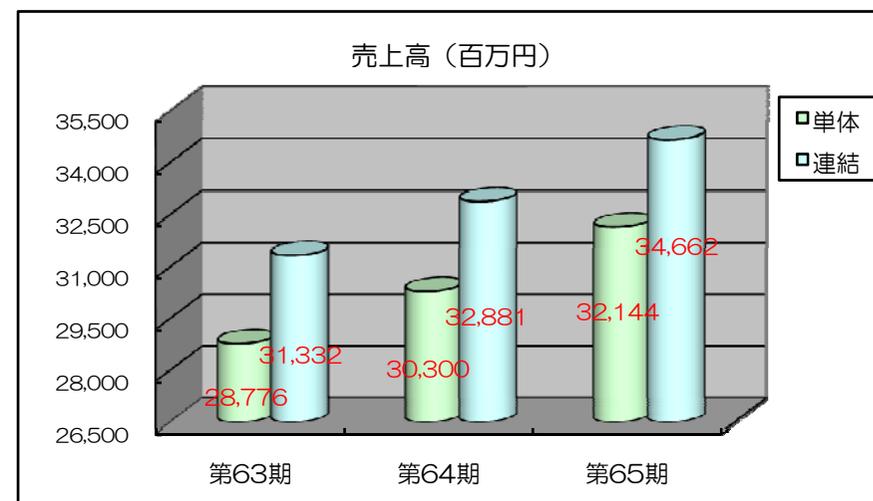
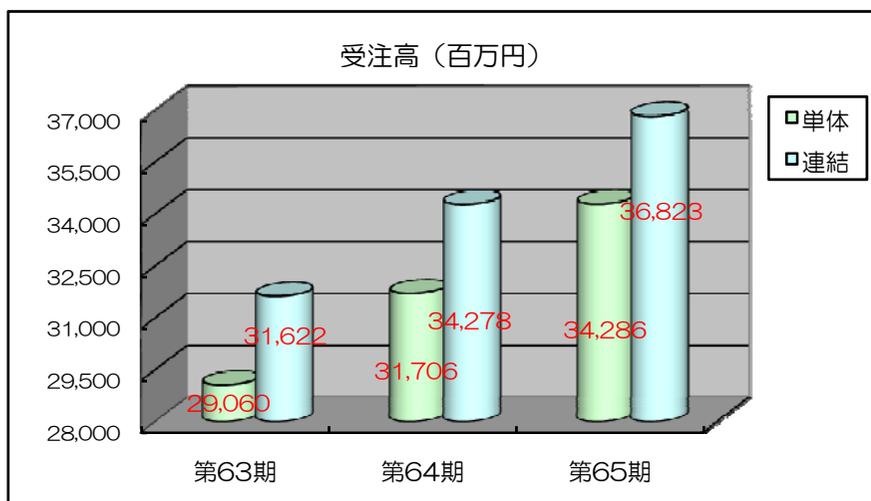
## ■業績等の概要（1）

- 当連結会計年度におけるわが国経済は、年度当初より半ばまで、震災復興需要や政府による政策効果を背景にした内需の持ち直し、輸出環境の緩やかな改善など比較的堅調に推移いたしました。その後は、中国など海外における景気の減速や円高・株安の影響により先行き不透明な状況が続いたものの、昨年12月の政権交代以降は、新政権の掲げる経済政策への期待感から、金融・為替市場において好転への動きが顕著となるなどマインドが一転し、厳しい雇用環境、欧州の債務問題、米国財政問題等懸念はありつつも、企業収益や民間設備投資に下げ止まりの兆しがみられ、一部企業による給与所得増の表明などもあって、個人消費も底堅く推移し始めるなど、実体経済へも徐々に波及しつつあります。
- このような経済状況のなか、不動産・建設業界におきましては、政府による震災復興関連の建設投資や住宅市場における各種住宅取得促進策が下支えとなったほか、不動産投資にも回復の兆しが見受けられるなど、総じて堅調に推移し、新設住宅着工戸数は90万戸に迫る勢いで増加いたしました。
- また、平成26年4月より実施される消費税率引き上げに伴う駆け込み需要も期待され、市況は引き続き活況を呈するものと予想されます。

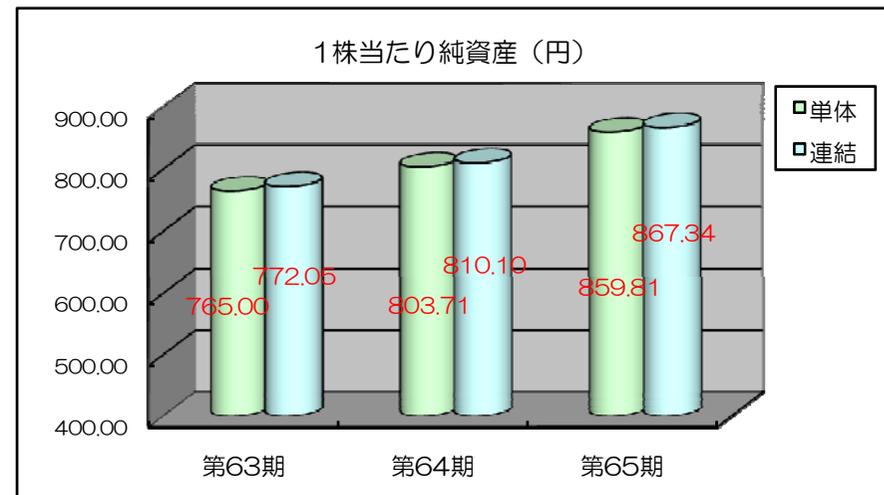
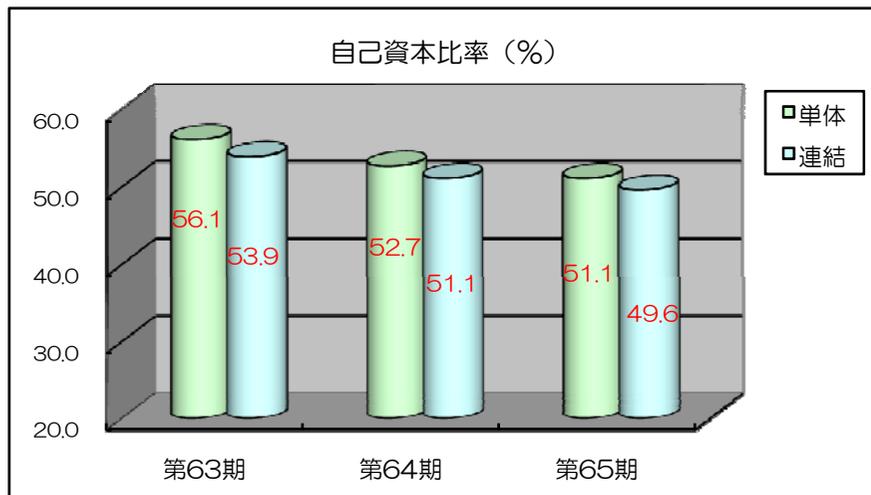
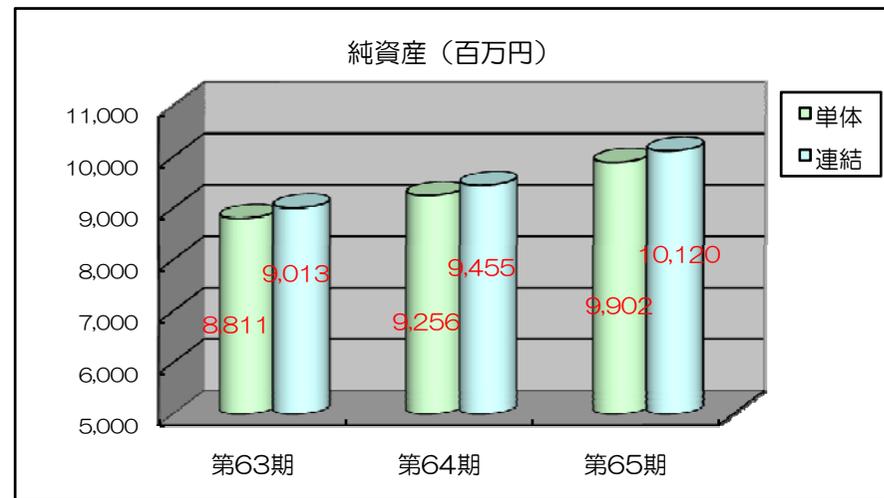
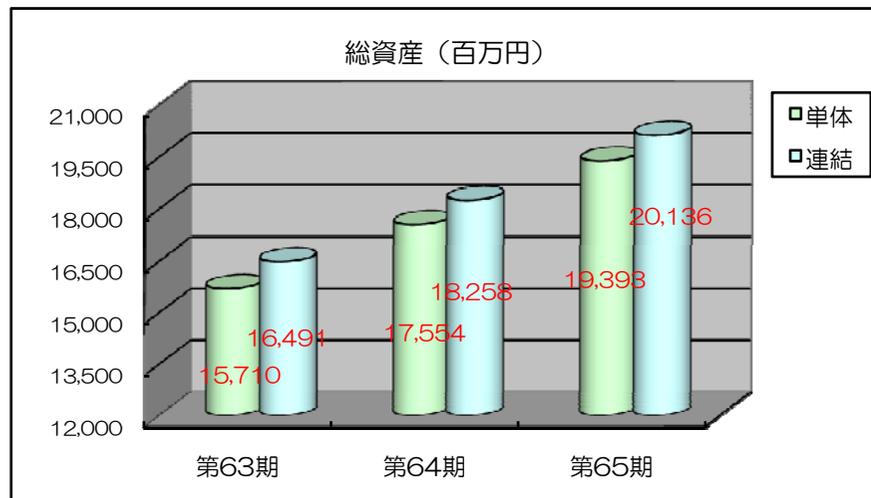
## ■業績等の概要（2）

- 一方、エネルギー業界におきましては、東日本大震災以降、原子力に代わる電力資源や発送電分離構想、新規参入規制の緩和など、これまでの枠組みを超えた新たなエネルギー政策や制度改革など抜本的な見直しが進められており、環境問題を視野に入れたガスエネルギーの再評価、太陽光・風力・地熱といった再生可能エネルギーの高効率活用に向けた技術開発、ITを利用した省エネルギーシステムの導入や危機に備えた分散型エネルギー供給システムの普及など、大きく変化し始めております。
- さて、当社グループのこの1年を振り返りますと、建築・土木工事事業における工場施設関連の営繕工事が顧客企業の設備投資計画の延期が相次いだことにより減少したほか東京電力株式会社の発注に伴うケーブル関連保守工事は引き続き厳しい受注環境で推移いたしました。一方、ガス工事事業は戸建住宅を中心としたガス設備新設工事の受注や主要取引先であります東京ガス株式会社、静岡ガス株式会社をはじめとした他ガス事業者の設備投資計画による受注が好調だったことに加え、新たなガス事業者との取引を拡大するなど総じて堅調に推移いたしました。
- これらの結果、売上高は34,662百万円（前年同期比5.4%増）となりましたが、厳しい受注環境下、一部で低価格での受注を余儀なくされたことに加え、合併10周年記念品費用および本社移転予定先取得に伴う登録諸費用等を販売費及び一般管理費に計上したことにより、利益面では営業利益874百万円（前年同期比6.8%減）、経常利益1,020百万円（前年同期比1.4%増）、当期純利益は551百万円（前年同期比17.0%増）となりました。

# ■ 財務ハイライト (1)



## ■ 財務ハイライト (2)



## ■ セグメント情報（1）

### ■ ガス工事業

ガス設備新設工事においては、ガス化営業施策や販工一体となった受注施策を継続して推進するとともに、得意先ごとのニーズに対応したソリューション営業をさらに強化するなど、新築サブユーザーに対する徹底した友好化を実施したことにより取引顧客数を拡大することができ、量産系住宅を中心に戸建・集合住宅ともに好調な受注を維持することができました。また、空調工事においても、各自治体による公立小・中学校普通教室冷房化事業に伴う受注や、多摩地区の既存需要家を中心としたリピート巡回営業を強化したことによる受注が順調に推移したことに加え、集合住宅給湯・暖房工事につきましても東京ガス株式会社より安定的な受注を確保することができました。

ガス導管工事につきましては、前年度よりの繰越案件が多く、年度当初より好調なスタートを切ることができたことに加え、主要取引先である東京ガス株式会社の設備投資計画に伴う工事の受注も堅調に推移いたしました。そのほか、静岡ガス株式会社をはじめとした他ガス事業者からの設備投資計画に伴う工事の受注も好調を維持することができたことに加え、柔軟な受注管理体制を確立したことにより、新たに新日本ガス株式会社や北日本ガス株式会社から発注をいただくなど取引拡大を図ることができました。

また、施工にあたっては、地域による受注量の増減に対応するための応援体制を整備したことにより、年間を通じて平準化を図ることができました。

この結果、完成工事高は28,170百万円（前年同期比6.4%増）、経常利益1,247百万円（前年同期比11.5%増）となりました。

なお、手持工事高は9,886百万円となりました。

## ■ セグメント情報 (2)

### ■ 建築・土木工事業

工場施設関連の営繕工事において、受注見込みとしていた顧客企業の設備投資計画関連工事について、顧客事情による実施の延期が相次いだほか、ケーブル関連保守工事は東京電力株式会社における保安関連の設備投資抑制に伴う工事量の減少やコストダウン等引き続き厳しい受注環境を強いられました。

一方で、水道局関連工事において、前年度からの大型繰越案件が完成したほか、新築建物に関連した給排水衛生設備工事の受注は、依然として厳しさが残るものの微減で推移いたしました。管路埋設工事については、東京電力株式会社の設備投資計画に回復の兆しが見えないなか、新規顧客の開拓など受注確保に向けた諸施策を展開したことにより、大幅に受注を伸ばすことができました。また、ゴルフ場等のイリゲーション工事（緑化散水設備工事）の受注も引き続き堅調を維持いたしました。

この結果、完成工事高は3,433百万円（前年同期比3.7%増）となりましたが、一部大規模水道工事における厳しい請負金額での受注の影響により、利益面では経常損失242百万円（前年同期は102百万円の経常損失）となりました。

なお、手持工事高は1,990百万円となりました。

### ■ その他事業

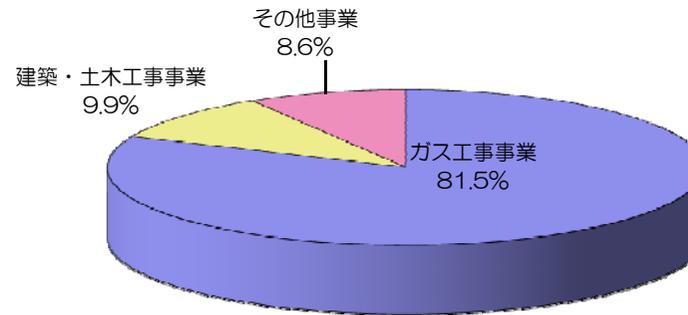
エネリア静岡東においては、前年度より注力してきたリフォーム工事が軌道に乗り、大きく受注を伸ばすことができましたが、一般ガス機器販売は販売競争の激化により減少したほか、提案力強化に向けた営業担当者育成費用が増加したため、利益面では前年度を下回る結果となりました。また、東京ガスライフバル西むさし株式会社においては、最重要戦略機種としているエネファームが前年度並みの成約を確保することができたほか勉強会等によるスキルアップの継続実施や各種キャンペーンを展開したことにより、警報器およびエコジョーズ等環境対応型機器は堅調に推移いたしました。しかしながら、その他一般ガス機器については、付加価値提案営業を強化したことにより、上流機器へのグレードアップを含め販売単価は増加したものの、量販店やインターネット販売等との販売競争の激化により減少したほか、保安点検業務の減少や販売リポート体系の変更に伴い、利益面でも前年度を下回りました。

この結果、売上高は2,986百万円（前年同期比0.9%減）、経常損失14百万円（前年同期は22百万円の経常利益）となりました。

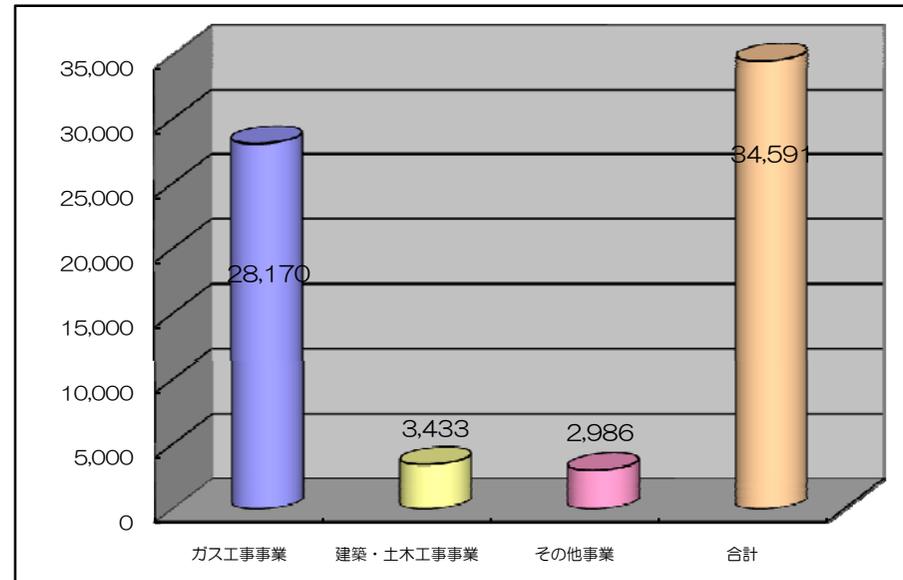
なお、手持工事高は42百万円となりました。

## ■ セグメント別売上高構成比と売上高

セグメント別売上高構成比



セグメント別売上高（百万円）



(注) セグメント別売上高構成比およびセグメント別売上高には調整額70百万円は含んでおりません。

## ■ 第65期 連結貸借対照表 (要旨)

### 連結貸借対照表

(単位：百万円)

科 目	前連結会計年度 (平成24年3月31日)	当連結会計年度 (平成25年3月31日)	科 目	前連結会計年度 (平成24年3月31日)	当連結会計年度 (平成25年3月31日)
(資産の部)			(負債の部)		
流動資産	13,551	13,921	流動負債	7,437	7,711
固定資産	4,707	6,215	固定負債	1,365	2,304
有形固定資産	1,928	3,767	負債合計	8,803	10,015
無形固定資産	151	131	(純資産の部)		
投資その他の資産	2,627	2,316	株主資本	9,246	9,694
			資本金	590	590
			資本剰余金	1	1
			利益剰余金	8,688	9,136
			自己株式	△33	△33
			その他の包括利益累計額	83	294
			少数株主持分	125	131
			純資産合計	9,455	10,120
資産合計	18,258	20,136	負債純資産合計	18,258	20,136

## ■ 第65期 連結損益計算書 (要旨)

### 連結損益計算書

(単位：百万円)

科 目	前連結会計年度 (自 平成23年4月 1日 至 平成24年3月31日)	当連結会計年度 (自 平成24年4月 1日 至 平成25年3月31日)
売上高	32,881	34,662
売上原価	28,895	30,602
売上総利益	3,986	4,059
販売費及び一般管理費	3,047	3,185
営業利益	938	874
営業外収益	108	240
営業外費用	41	94
経常利益	1,006	1,020
特別損失	3	8
税金等調整前当期純利益	1,002	1,011
少数株主損益調整前当期純利益	475	557
当期純利益	471	551

## ■ 対処すべき課題について（1）

---

- 当社グループを取り巻く中長期的な事業環境は、東日本大震災以降、わが国におけるエネルギー供給や省エネに対する考え方が劇的に変化し始めたことにより、主要事業であるガス工事業においては、良好のまま推移すると予想されますが、同時に、周辺事業における技術やノウハウを獲得することが求められております。一方で、少子高齢化に伴う世帯数の絶対的な減少により住宅着工戸数はほぼ横ばいで推移することが予想されるため給排水衛生設備工事分野については、厳しい受注環境が続くものと思われ  
ます。
  
- また、電設関連ではケーブル保守に伴う工事や管路埋設工事で一定の受注は確保できるものと思われませんが、工場施設における営繕工事や土木関連工事は、新規顧客の開拓や新たなビジネスモデルへの転換が必要な状況となっております。
  
- このような事業環境において、当社グループが存在し続け、成長していくためには何を重要テーマに掲げ、どのような戦略をもって事業を推進すべきかについて、2012年度を初年度とした3か年中期経営計画を策定しております。

## ■ 対処すべき課題について (2)

- 中期経営計画においては、「既存事業領域における恒常的な技術基盤強化に向けた仕組みの確立」「経営管理における守備力の維持・強化」「新たな成長分野への挑戦」を重要テーマとして掲げておりますが、企業ビジョンである真の総合設備工事会社を目指すためには、当社グループの事業活動において重要な安全品質・工事品質・サービス品質・管理業務品質の4品質を高め、グループ全体が同じ方向を目指すことによって一体感を創出するとともに、現在の人員・リソースを最大限に活用し、本業におけるグループ組織力の全般的なレベルアップを図ることが重要であると認識しております。
- また、健全な財務基盤を維持しつつさらなる経営機能の保全強化が経営管理における基本戦略として必須であり、すべての業務において本来の意味でのコンプライアンスを遵守し、社会的責任を果たすことに加え、目まぐるしく変化する受注環境や求められるニーズの変化に確実に対応するための情報収集や顧客管理等、受注拡大に向けた社内インフラを整備することも必要であると認識しております。

## ■ 対処すべき課題について (3)

---

- さらには、お客さまから選ばれ続ける企業として永続的に発展していくためには、新たに設置した「NB開発室」が中心となり、新たな収益の柱を模索し、足腰の強い事業構造を構築していくことも中長期的には欠かすことのできないテーマであると考えております。
- そのほか、企業グループの責務として、またリスクマネジメントの観点から策定したBCP（事業継続計画）定着に向けさらなる磨き上げを行うと同時に、教育・訓練を実施するための体制構築も喫緊の課題であると認識しております。
- 今後につきましても、これら重要テーマに対する各事業戦略と戦略を支える諸施策を着実に実施していくとともに、刻々と変化する経済、環境、社会の側面をとらえつつ「信頼される企業グループ」として社業発展にまい進していく所存でございますので、株主の皆様におかれましては、引き続きましてのご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

## ■ 次期の見通しについて（1）

- 今後の当社グループを取り巻く経営環境につきましては、東日本大震災以降、環境性に優れた天然ガスが再評価されるとともに分散型エネルギー供給システムの普及に向けた流れが加速されるなど、エネルギー業界全体が大きく変化し始めており、少子高齢化に伴う世帯数の絶対的な減少により住宅着工戸数の継続的な増加は期待出来ないものの、ガス設備工事においてはここ数年推進してきた新築サブユーザーに対する徹底した友好化策の効果により堅調を維持できるほか、集合住宅給湯・暖房工事につきましても、東京ガス株式会社より安定的な受注を確保することができるものと予想しております。また、主要取引先であります東京ガス株式会社をはじめとした各ガス事業者の設備投資計画に伴う受注は引き続き堅調に推移するものと予想しております。
- しかしながら、電設関連については、東京電力株式会社における保安関連の設備投資抑制に伴う工事量の減少やコストダウン等引き続き厳しい受注環境を強いられることが予想されるほか、工場施設における営繕工事や土木関連工事は、新規顧客の開拓や新たなビジネスモデルへの転換が必要な状況となっております。
- その他事業につきましては、地域のお客様にエネルギー、設備、サービス等を一体的に提供することを事業目的とした東京ガスライフバル西むさし株式会社において、引き続き営業力強化やCS向上に向けた人材育成に取り組むとともに、保安関連業務をさらに推進することにより、着実に成果が挙がるものと予想しております。

## ■ 次期の見通しについて (2)

- このような事業環境のもと、2013年度における主要政策の骨子は、既存事業領域をより一層深耕し拡大すること、企業価値向上へ向けた資本政策やIRへの実践的な取り組みについての研究を深めることとしております。
- 既存事業領域の深耕・拡大については、ステークホルダーに満足していただけるよう周辺業務も含めた提案力と技術力を高めるとともに、現在的人员・リソースを最大限に活用して、グループ組織力の全般的なレベルアップを図ってまいります。そのための基盤づくりとしてコンプライアンス・マネジメントの徹底を図るとともに、コーポレートガバナンスの強化と各実施策の実効性を高めるための基本的な枠組みとして安全品質・工事品質・サービス品質・管理業務品質の4品質を高め、グループ全体が同じ方向を目指すことによって一体感を創出する環境づくりを実施いたします。これら諸施策を実施することで、各セクションにおける業務遂行に必要な知識・技能・感性についてさらに磨きをかけ、受注量を安定的に確保するべく事業セグメント別に計画し、業績予想を算出しております。

平成26年3月期（第66期）の連結業績予想（平成25年4月1日～平成26年3月31日）

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益	
	百万円	百万円	百万円	百万円	円	銭
通 期	35,115	905	1045	570	49	49

※上記に記載されている予想数値は現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、不確定な要素が含まれています。実際の業績等は今後の様々な要因によって予想と異なる場合があります。

## ■ 配当予想について

- 当社は、株主の皆様に対する適正な利益還元を経営の最重要政策の一つとして認識しており、経営基盤の強化に留意しつつ、当期の業績ならびに経営環境や今後の事業展開に備えるための内部留保の充実などを総合的に勘案し、長期的かつ安定的な配当を維持・向上することを基本方針としております。当社の剰余金の配当は、期末配当の年1回としており、配当の決定機関は、株主総会であります。
- 当事業年度の剰余金の配当につきましては、上記の基本方針に基づき鋭意検討した結果、1株につき9円としております。
- 内部留保資金につきましては、経済環境の変化に備えた財務体質の強化ならびに収益確保に向けた資金需要に備えてまいります。

配当の状況

	1株当たり配当金					配当金総額 (合計) 百万円	配当性向 (連結) %	純資産配当率 (連結) %
	第1四半期末 円 銭	第2四半期末 円 銭	第3四半期末 円 銭	期 末 円 銭	年 間 円 銭			
第64期	- -	- -	- -	9 00	9 00	103	22.0	1.1
第65期	- -	- -	- -	9 00	9 00	103	18.8	1.1
第66期 (予想)	- -	- -	- -	9 00	9 00		18.2	

(注) 第64期期末配当金は、記念配当 1円50銭が含まれております。

## ■ 概要

■商号 株式会社 協和日成 (KYOWANISSEI CO.,LTD.)

■所在地 東京都渋谷区神南1-8-10 〒150-0041

■電話 03 (3464) 0121 (代表)

■資本金 5億9千万円

■事業目的

1. ガス屋内外配管工事の設計施工管理
2. 空気調和（温水式床暖房および一般冷暖房）設備工事の設計施工管理
3. 給排水配管・衛生・給湯・消防・機械設備工事の設計施工管理
4. 上、下水道・電気管路洞道・舗装・土木工事の設計施工管理
5. 工場各種配管設備工事の設計施工管理
6. 建築工事および電気工事の設計施工管理
7. ガス機器・空調機器・給排水衛生設備機器の仕入れ販売ならびに保守管理業務
8. 家庭用、業務用電気機器および通信機器の販売
9. 業務用、家庭用家具の設計・製作・販売
10. 内装仕上工事の設計施工
11. 展示場等の什器・備品のリース
12. 建築用資材の販売
13. 造園工事
14. 塗装工事
15. 不動産の売買、交換または賃貸借の代理または媒介する事業
16. 損害保険の代理業務
17. 産業廃棄物の収集運搬業
18. 郵便切手類の販売業務および印紙の売りさばき業務ならびに郵便小包（ゆうパック）の取次業務
19. 電力販売の取次代理店業務
20. 特定労働者派遣事業
21. 前各号に付帯関連する一切の事業

株式会社 協和日成  
| S O 9001 : 2008 認証登録

〒150-0041  
東京都渋谷区神南1-8-10  
TEL 03 (3464) 0121 (代表)



ホームページURL <http://www.kyowa-nissei.co.jp/>  
(銘柄名：協和日成 証券コード：1981)

お問い合わせは [ir@kyowa-nissei.co.jp](mailto:ir@kyowa-nissei.co.jp) までお願いいたします

本資料は、当社の財務・経営等に関する情報提供を目的としたものであり、投資の勧誘を目的としたものではありません。また、本資料に記載されております業績の見通しや計画などのうち、歴史的事実に基づかないものについては、将来の業績に関連する見通しが含まれております。従いまして、経済環境や業界動向により数値等が変動する可能性を含んでおり、現時点において入手可能な情報に基づいた予測であるため、これらだけに依拠して投資判断を下すことはお控えいただきますようお願い申し上げます。