LIVZON DREAM 2030

たてものを、いきものに
LIVZON

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
- 新型コロナウィルスへの対応
- 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。

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。