

2026年5月13日

各 位

会社名 大成 温 調 株 式 会 社  
代表者名 代表取締役 社長執行役員 水谷 憲一  
(コード番号：1904 東証スタンダード市場)  
問合せ先 上 席 執 行 役 員 池田 仁久  
TEL：(03)5742-7300

## 中期経営計画「LIVZON DREAM 2030 2<sup>nd</sup> half!」の策定に関するお知らせ

当社は、2026年5月13日開催の取締役会において、2026年度から2030年度の5ヵ年を対象とする中期経営計画「LIVZON DREAM 2030 2<sup>nd</sup> half!」（以下「2<sup>nd</sup> half!」）を決議しましたので、お知らせいたします。

### 記

#### 1. 「2<sup>nd</sup> half!」について

当社は、2021年に策定した長期経営ビジョン「LIVZON DREAM 2030」の実現に向けて、2025年度を最終年度とする「LIVZON DREAM 2030 1<sup>st</sup> half!」（以下「1<sup>st</sup> half!」）に基づき、3つの基本方針①基盤事業の深耕、②成長への投資、③経営基盤の整備を推進し、「コア事業の収益性改善」と「成長のための土台作り」に取り組んでまいりました。

続く「2<sup>nd</sup> half!」では、①高度エンジニアリング領域の拡大、②ストック収益の最大化、③生産性の向上の3つを重点テーマとして取り組むことで、企業価値の向上を目指してまいります。

#### 2. 「2<sup>nd</sup> half!」の掲載内容

##### (1) 概要

- ・計画サマリーとコンセプト
- ・「1<sup>st</sup> half!」の振り返り

##### (2) 成長戦略・経営資源

- ・今後の経営課題
- ・成長戦略 (①～③)
- ・経営資源 (①～②)

##### (3) 財務・非財務ターゲット

- ・キャピタルアロケーション
- ・リスクマネジメント・サステナビリティ
- ・成長目標 (KGI)

#### 3. 添付資料

「2<sup>nd</sup> half!」の詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以上

大成温調株式会社

中期経営計画

FY2026～FY2030

LIVZON DREAM 2030  
2nd half!

たてものを、いきものに

LIVZON

## 1 概要 ..... P2~P3

- 計画サマリーとコンセプト
- 「1<sup>st</sup> half!」の振り返り

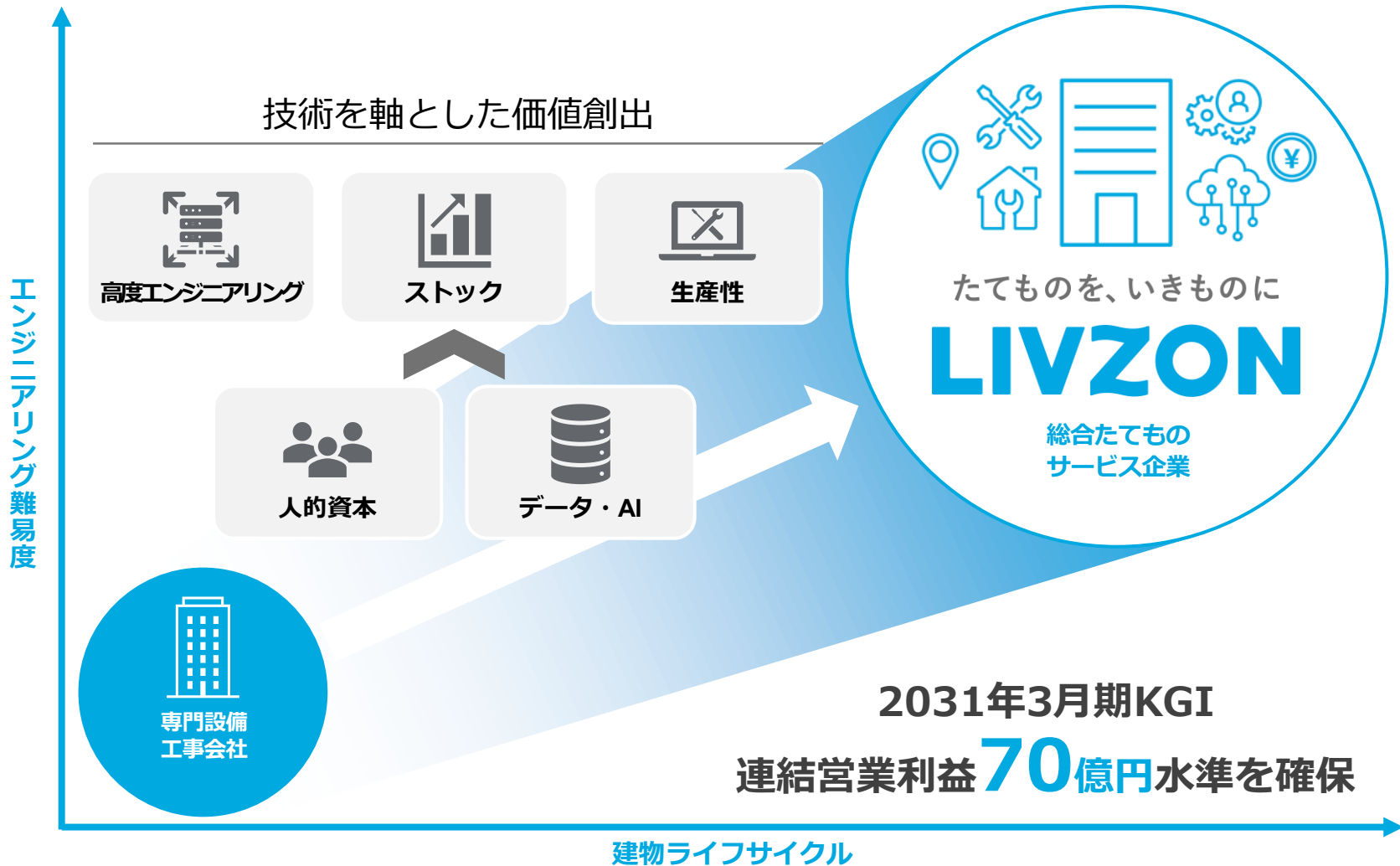
## 2 成長戦略・経営資源 ..... P4~P10

- 今後の経営課題
- 成長戦略 (①~③)
- 経営資源 (①~②)

## 3 財務・非財務ターゲット ..... P11~P13

- キャピタルアロケーション
- リスクマネジメント・サステナビリティ
- 成長目標 (KGI)

## 「技術」をコアとして「人財とデータ」で成長を加速する



収益力と事業基盤の両面で変革を進め、すべてのKPIを達成

## 「1st half!」の結果と振り返り

KPI	「1st half!」 ターゲット	2026年3月期
営業利益率	5.0%以上	6.4%
ROE	8.0%以上	12.2%
EPS	250円以上	573円
DOE	2.5%以上	3.8%

### 定性面

- 受注案件審査・原価管理の高度化
- DX・データ活用基盤の整備
- 現場支援体制の拡充
- 人財投資：スキルアップ&処遇の改善



“稼ぐ構造”の確立

「1st half!」の推進中に変化した前提条件を踏まえて、成長戦略をアップデート

## 外部環境の変化

### 高付加価値市場の拡大

- データセンターや半導体を中心に、高度な技術対応が求められる市場の拡大が継続

### ストック需要の高まり

- 建築費やエネルギーコストの高騰を背景に、既存建物の改修・更新需要が拡大

### 施工能力制約の拡大

- 人手不足や時間外規制の定着により、施工能力を取り巻く制約が一段と拡大



高付加価値・ストック・生産性の3軸の収益構造を再構築

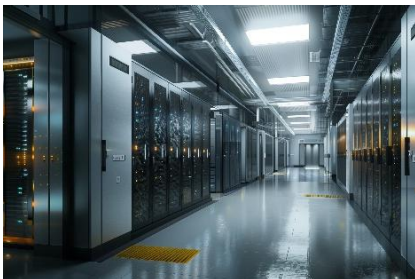
産業用・医療用施設案件等で培った技術力を活用し、高度エンジニアリング領域を拡大

## 背景

- 高付加価値市場の急成長
- 人手不足等による施工能力の制約
- 高度エンジニアリング領域で一定の実績と技術力を確保

## 狙い

- 成長市場へ資源配分し、案件単価・収益性を高める



## 主要施策

### 1 経営資源の集中

- データセンター
- 半導体
- 医薬
- GX

### 2 技術力強化

- 高効率空調、冗長設計、温湿度・清浄度管理への対応強化
- 設計段階からの提案力強化

### 3 外部連携・M&Aの活用

- 専門技術、人財、周辺機能の獲得
- 重点領域での対応力の早期補完

## KPI

- 高度エンジニアリング領域の受注比率：20%以上

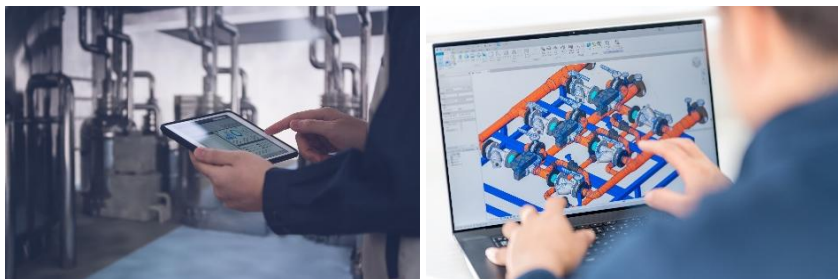
建築費・エネルギーコスト上昇に伴うストック需要を取り込み、データ・AI活用により保守・改修領域での継続収益を最大化

## 背景

- 建築費の上昇やエネルギーコストの高騰
- BIMやAI等デジタル技術の加速

## 狙い

- 設計・施工起点のデータを活用し、継続収益を確保



## 主要施策

### ① 起点（顧客獲得+データ基盤）

- 設計・施工を起点に顧客接点とデータを蓄積
- ハード（BIM）、ソフト（運用）データ活用基盤の構築

### ② 継続（ストック×データ活用）

- 保守メンテナンス・診断サービスにデータ・DXを活用
- ストックサービスの高度化、収益の安定化

### ③ 拡張（データドリブン提案）

- データに基づく改修・更新提案の高度化

## KPI

- 保守・改修領域の受注比率：50%以上

DX・標準化・外部活用で業務にレバレッジをかけ、人財投資と両立しながら付加価値創出を最大化

## 背景

- 施工人員の不足・高齢化が進行し、労働供給に制約
- 業務の属人化・非効率が生産性のボトルネック
- DX活用や業務効率が企業競争力を左右

## 狙い

- 従業員一人当たり生産性の向上



## 主要施策

### ① 分業・外部活用（オフショア／現場支援）

- エンジニアリング業務の効率化、施工支援機能の強化

### ② データ連携の実装とAI活用の推進

- LIVZONサイバープラットフォーム
- データ連携基盤による情報共有と意思決定の高度化

### ③ 設計・施工の標準化（BIM、ユニット化）

- オフサイト施工、ユニット工法の推進
- BIM施工図の採用拡大によるフロントローディング

## KPI

- 中規模以上のPJにおけるオフサイト施工採用率：80%
- 国内単体の一人当たり売上高：30%増（2026年3月期比）

「人的資本×データ」を基盤に、単価・ストック収益・効率を同時に向上



内部・外部の人的リソースの活用により、成長を支える人的基盤を強化し、組織としてのパフォーマンスを最大化

## 組織パフォーマンス（人件費効率<sup>※</sup>）を最大化

### 内部リソース

#### 採用強化

- 重点領域やDX対応を担う人財の採用を強化し、成長分野への対応力を高める

#### 育成・リスキリング

- 技術教育、リーダー育成、資格取得支援を通じて専門性と現場対応力の向上を図る

#### 処遇改善・エンゲージメントの向上

- 公正な評価制度、柔軟な働き方、エンゲージメント向上施策を通じて、定着率と組織力を高める

### 外部リソース

#### パートナー企業との連携強化

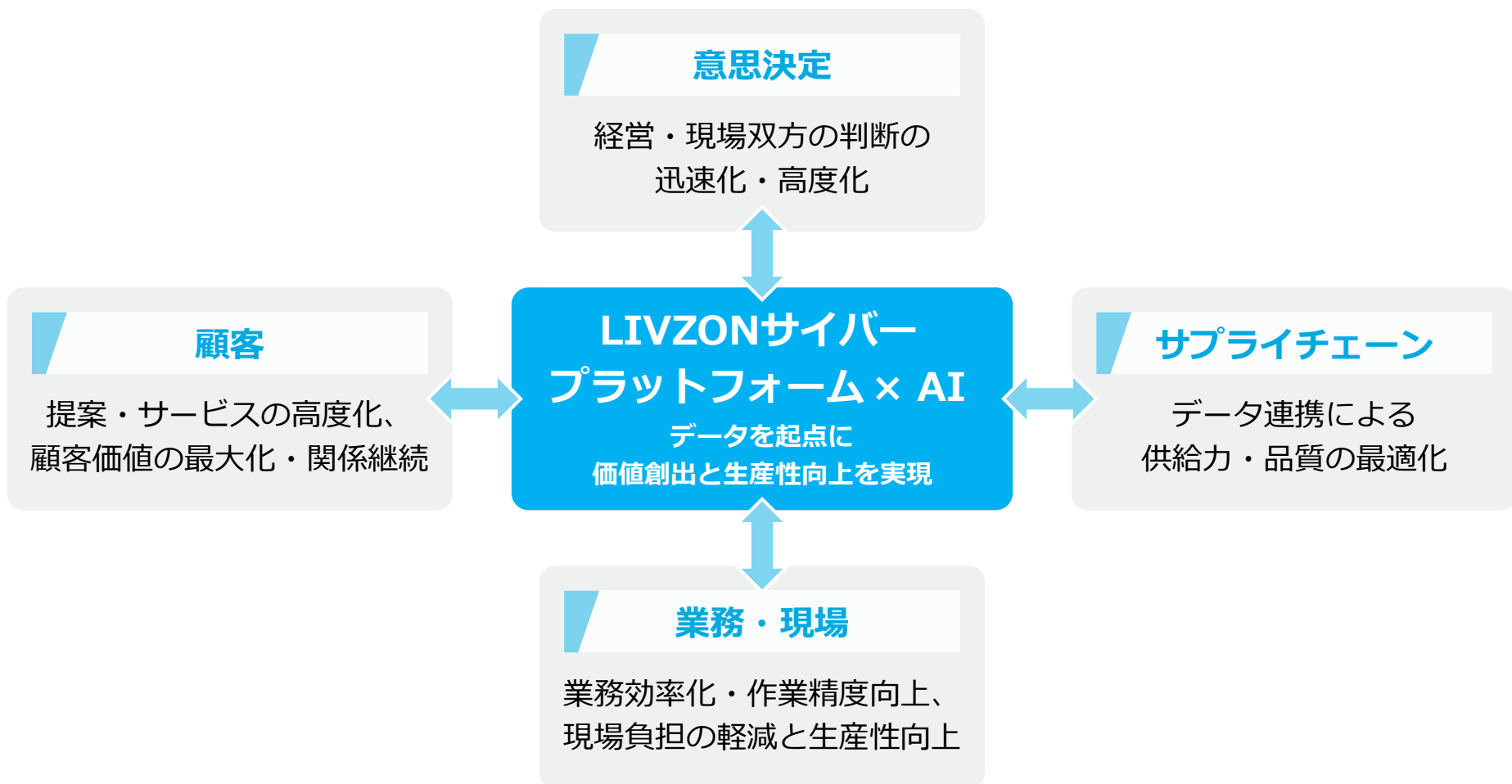
- 施工キャパシティの拡大へ向け、質・量ともにパートナー企業との連携を高度化させる

#### 戦略的アライアンス、M&Aの活用

- 外部企業との業務・資本提携などアライアンスを積極化し、人的リソースの増強を図る

※人件費効率：「創出付加価値÷投入人件費」で算出される内部管理指標

LIVZONサイバープラットフォーム<sup>※</sup>×AIにより、業務・組織・サービスを一体で高度化し、付加価値創出と生産性を向上



※LIVZONサイバープラットフォーム：

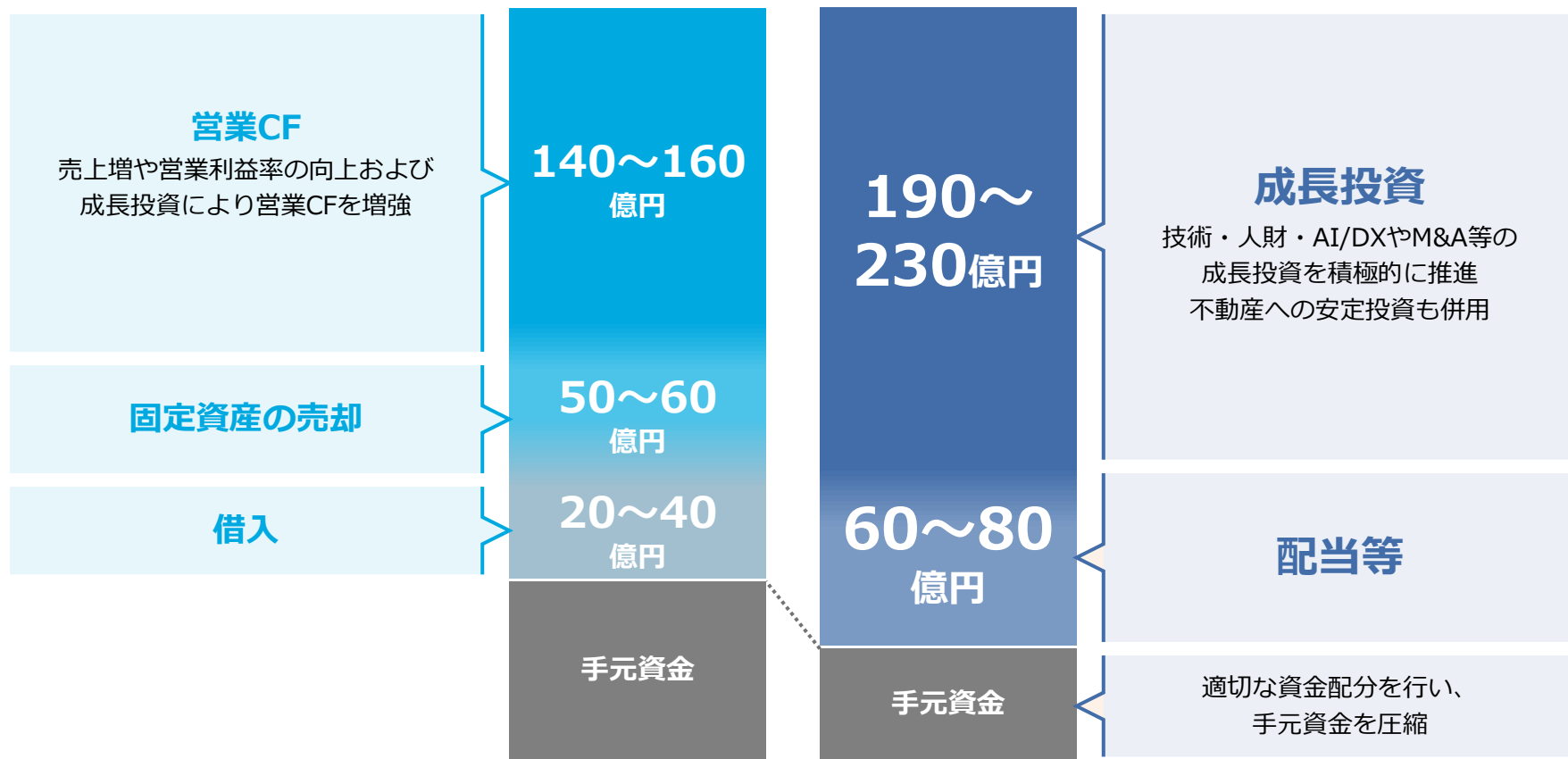
新ERPを中心として、各ビジネスプロセスアプリケーションを接続し多角的にデータ連携させる仕組み

営業CFの創出に加え、固定資産売却や手元資金水準の最適化を進めながら、成長投資と株主還元を両立するキャッシュアロケーションを推進

(2026年3月期～2031年3月期)

## キャッシュイン

## キャッシュアウト



多様化するリスクへの対応を強化するとともに、  
脱炭素・省エネ・ZEB等への対応を通じて、中長期的な事業機会の拡大を図る

## リスクマネジメント

### 全社リスク管理体制の強化

- 重要リスクの評価・管理体制の整備

### 有事対応の強化

- 自然災害・事故等への対応力強化
- サイバーセキュリティ対策の高度化

### サプライチェーンリスクの管理・低減

- コスト・品質・納期・安全リスクの管理
- 環境・人権・法令順守への対応

## サステナビリティ

### 脱炭素・省エネ対応

- GHG排出量の可視化・削減
- 搬入効率化・ユニット化等による現場負荷低減

### 事業機会の拡大

- 省エネ・ZEB・設備更新需要への対応
- 環境提案力の強化による付加価値向上

## グループガバナンス

### コーポレートガバナンスの強化

- 取締役会実効性の向上、内部統制の高度化

### グループ会社の戦略の明確化

- リスクを踏まえた海外事業の拡大、国内子会社との相乗効果発揮

3つの成長戦略に紐づくKPIを着実に積み上げることで  
収益力と資本効率を伴う成長を実現し、継続的な企業価値向上につなげる

## 「2<sup>nd</sup> half!」目標

2031年3月期

営業利益額	70億円以上
ROE	12.0%以上 <sup>※</sup>
EPS	810円以上
DOE	4.0%以上

## 「1<sup>st</sup> half!」終了時

2026年3月期

営業利益額	39億円
ROE	12.2%
EPS	573円
DOE	3.8%

## 「1<sup>st</sup> half!」開始時

2021年3月期

営業利益額	13億円
ROE	4.0%
EPS	174円
DOE	2.0%

※自社株買いを除く