



2026年2月13日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 ラ ッ ク ラ ン ド
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 笠 原 弘 和
(コード番号：9612 東証プライム)
問 合 せ 先 常 務 執 行 役 員 C F O 坂 本 寛 樹
兼コーポレート統括本部長
(TEL：03-3377-9331 (代表))

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2026年2月13日開催の取締役会において、2026年12月期から2028年12月期までの3か年を対象とする中期経営計画を策定し、その内容について決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 対象期間

2026年12月期～2028年12月期（3か年）

2. 中期経営計画の位置付け

当社グループは、2025年12月期まで信頼回復とガバナンス再構築を最重要課題として取り組んでまいりました。当中期経営計画は、2029年12月期から開始となる次期中期経営計画の「飛躍フェーズ」に向けての「飛躍のための土台作りフェーズ」と位置付け、経営基盤の強化と収益構造の確立を通じて、企業価値向上と持続的な株主還元の実現を目指すものです。

また、当社は資本コストや株価を意識した経営を推進し、収益構造の強化およびガバナンスの更なる向上を通じて、資本収益性の改善と企業価値向上に取り組んでまいります。

当中期経営計画の詳細につきましては、本開示資料に添付しております「株式会社ラックランド（連結）中期経営計画 2026年12月期～2028年12月期」をご参照ください。

以 上



株式会社ラックランド（連結） 中期経営計画

2026年12月期～2028年12月期



株式会社ラックランド 証券コード：9612

01

中期経営計画の概要

P.02

- 位置づけや基本方針等
- 数値目標
- 資本コストや株価を意識した経営の取り組み
- 外部環境
- 目標達成のための成長エンジン

02

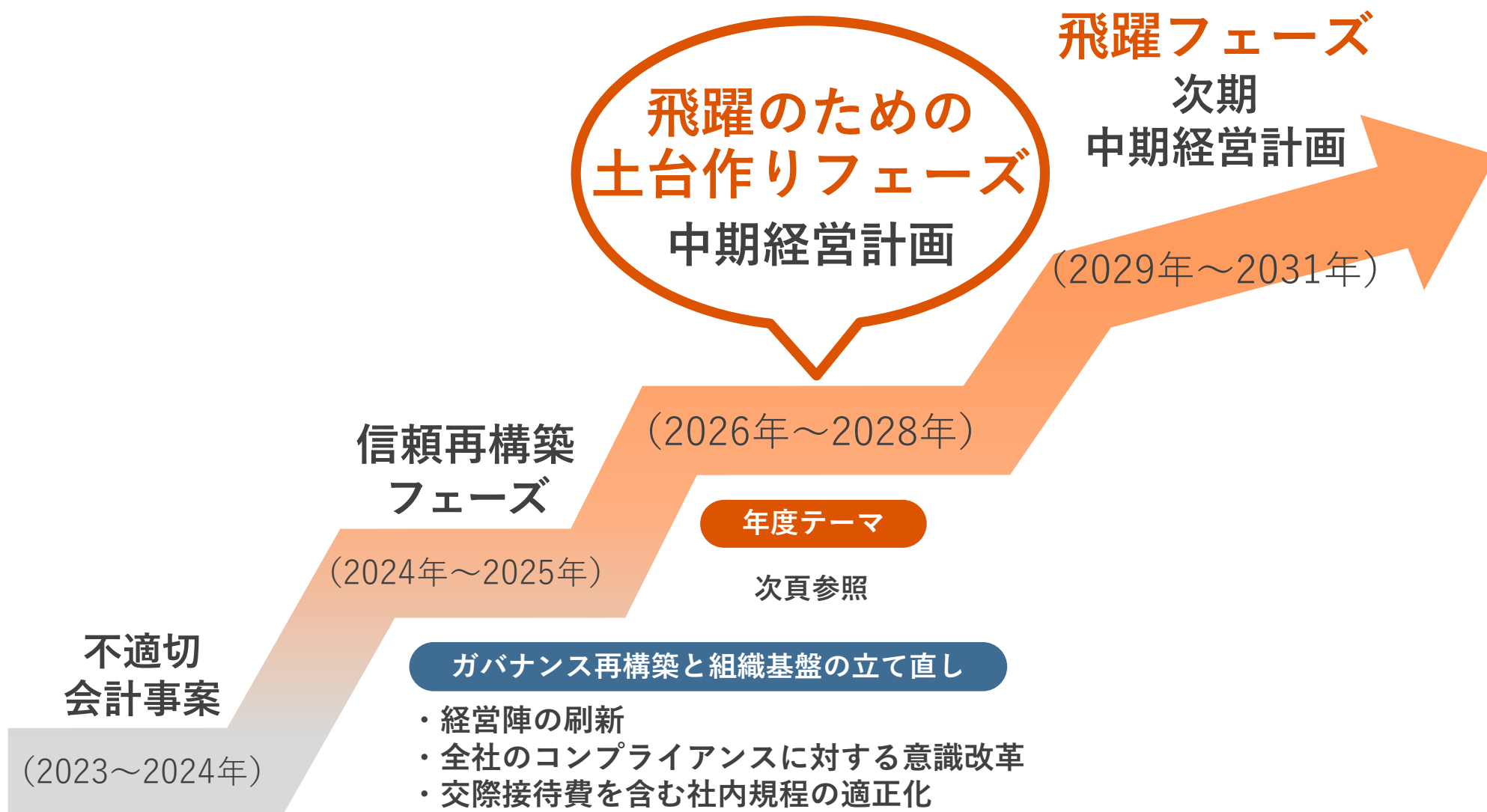
事業分野別重点戦略

P.18

01

中期経営計画の概要

中期経営計画の位置づけは以下の通り。



- ・ 不適切会計の発覚を受け、特別調査委員会による特別調査を実施。
- ・ ガバナンス上の課題を整理し、再発防止に向けた検証と改善に着手した時期。

本中期経営計画においても、前回発表した単体ベースの重点テーマを基本方針とし、グループ全体の成長に向けて一貫した取り組みを推進する。

2025年8月14日開示 株式会社ラックランド（単体）中期経営計画の基本方針と重点テーマ

企業ミッション：商空間創りを通じ、皆の笑顔を作りだすこと

2026年

2027年

2028年

透明性と誠実さを大切にし、持続可能な社会の実現に貢献する空間価値創造企業

企業活動のあらゆる場面で「透明性」と「誠実さ」を大切にし、サステナブルな社会の実現に貢献する。

笑顔と豊かさを生む空間価値創造企業

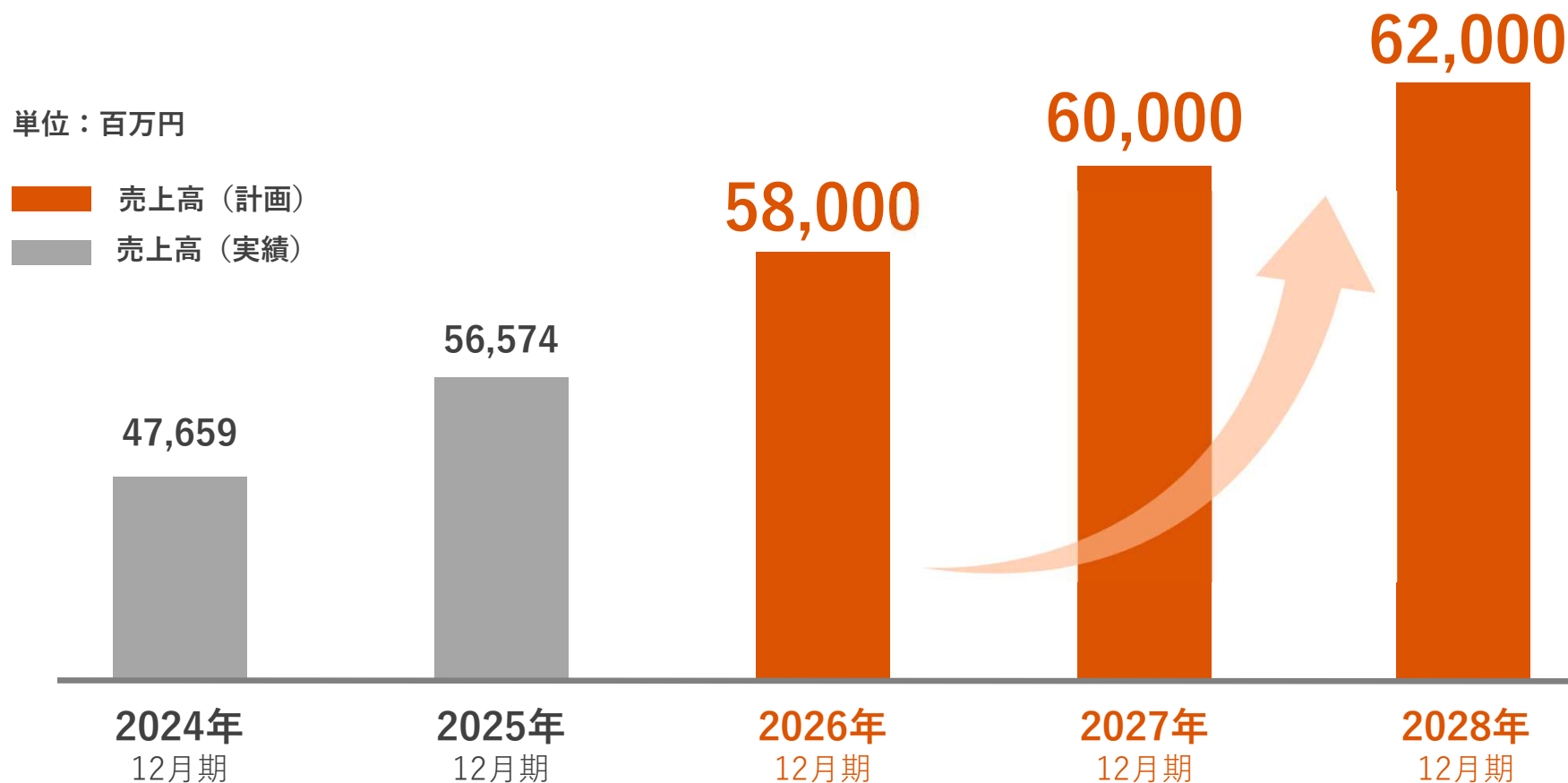
社会や顧客のニーズにあわせて、空間に新たな価値をもたらし、「笑顔」と「豊かさ」を生み出すために、さらなる品質向上と営業力の強化に取り組む。

私らしく働ける、成長できる空間価値創造企業

社員一人ひとりが「自分らしく働ける」組織文化の醸成を図り、社員と企業がともに成長できる環境を創る。

※各テーマは複数年度に渡り継続

増収と利益率の安定を両輪に、株主還元を段階的に拡充し、持続的な成長と企業価値向上を目指す。



営業利益率
安定的に 6.5% 以上

ROE
8.0% 以上

配当性向		
2026年	2027年	2028年
20%	30%	40%

業績目標の詳細は以下の通り。

単位：百万円

連結 目標

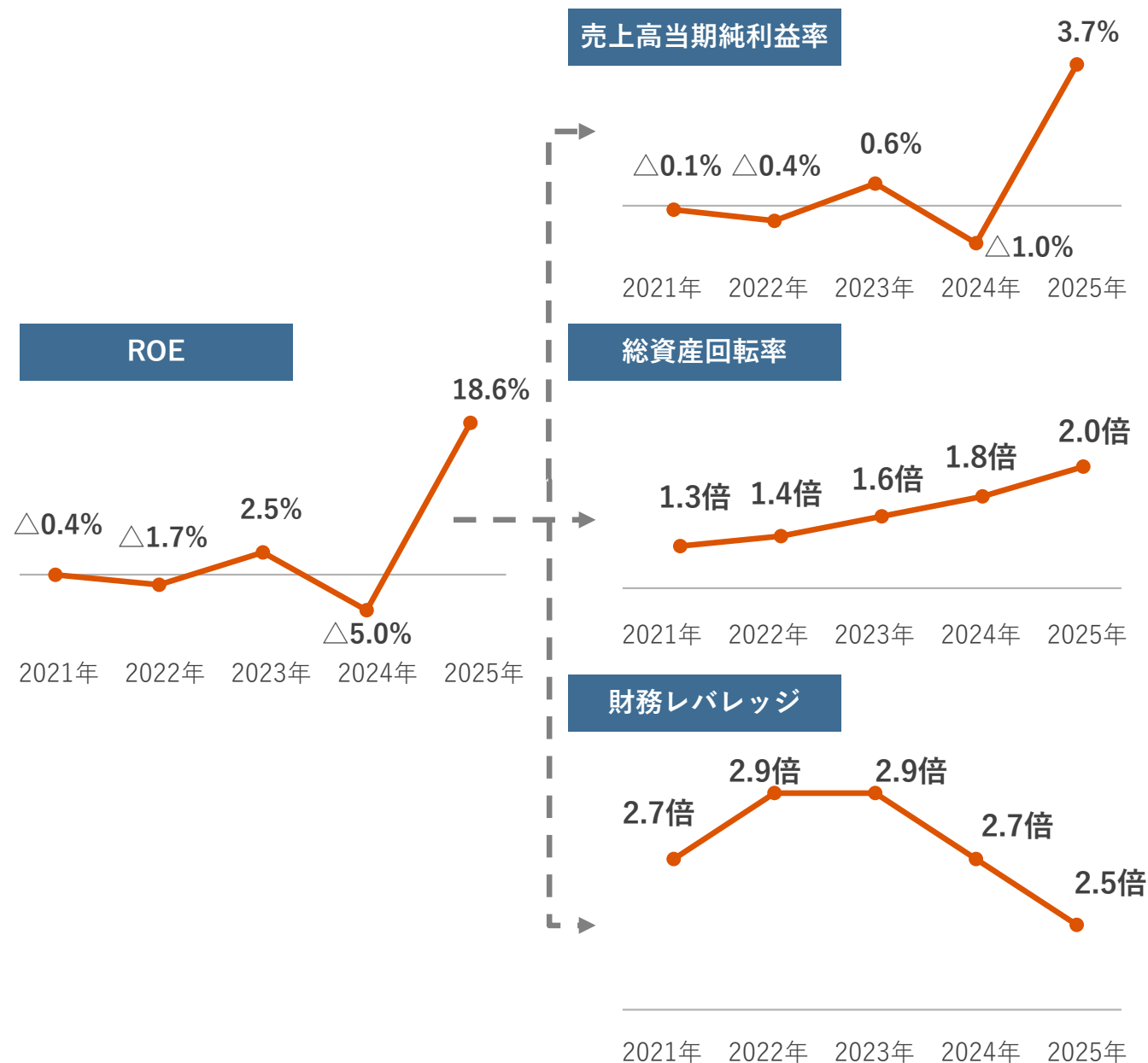
	2026年	2027年	2028年
売上高	58,000	60,000	62,000
営業利益	4,176	4,380	4,588
営業利益率	7.2%	7.3%	7.4%

単体 目標

	2026年	2027年	2028年
売上高	43,000	44,000	45,000
営業利益	3,010	3,124	3,240
営業利益率	7.0%	7.1%	7.2%

※単体目標は、2025年8月14日付の適時開示「中期経営計画策定の進捗状況に関するお知らせ」の目標数値から上方修正。

高ROEの維持のため、高利益率を継続できる経営が重要であると認識。

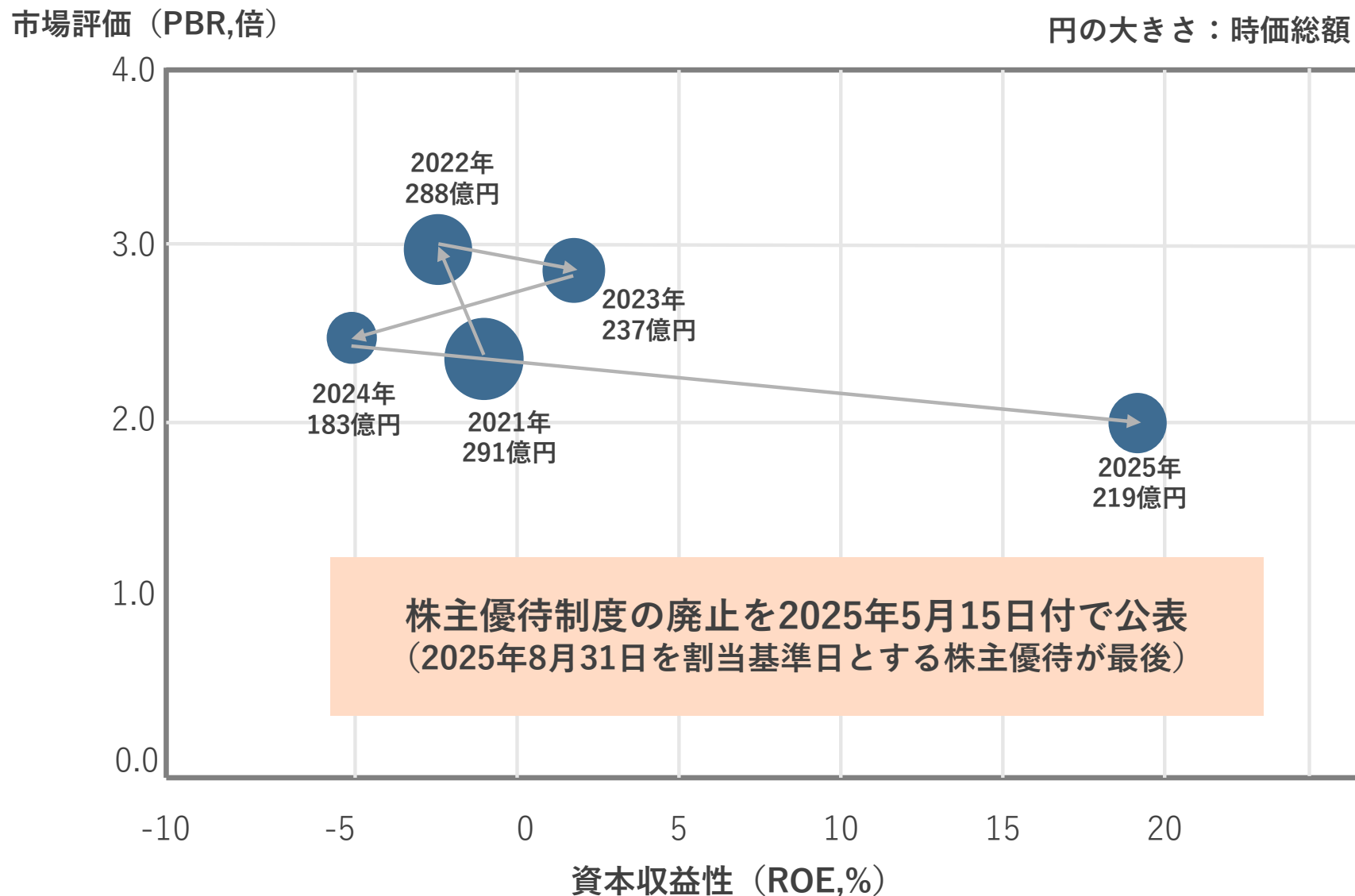


受注動向が良好であったことに加えコスト削減も進み、2025年は2024年比で利益率が上昇。

建設業界の活況により、総資産回転率も徐々に上昇の傾向。

財務健全化のため、有利子負債を圧縮し、第三者割当による新株発行及び自己株式処分を行った影響で、2025年は2024年比で財務レバレッジは低下。

現状、収益性の改善に対して市場評価が十分に追隨していない局面にある。

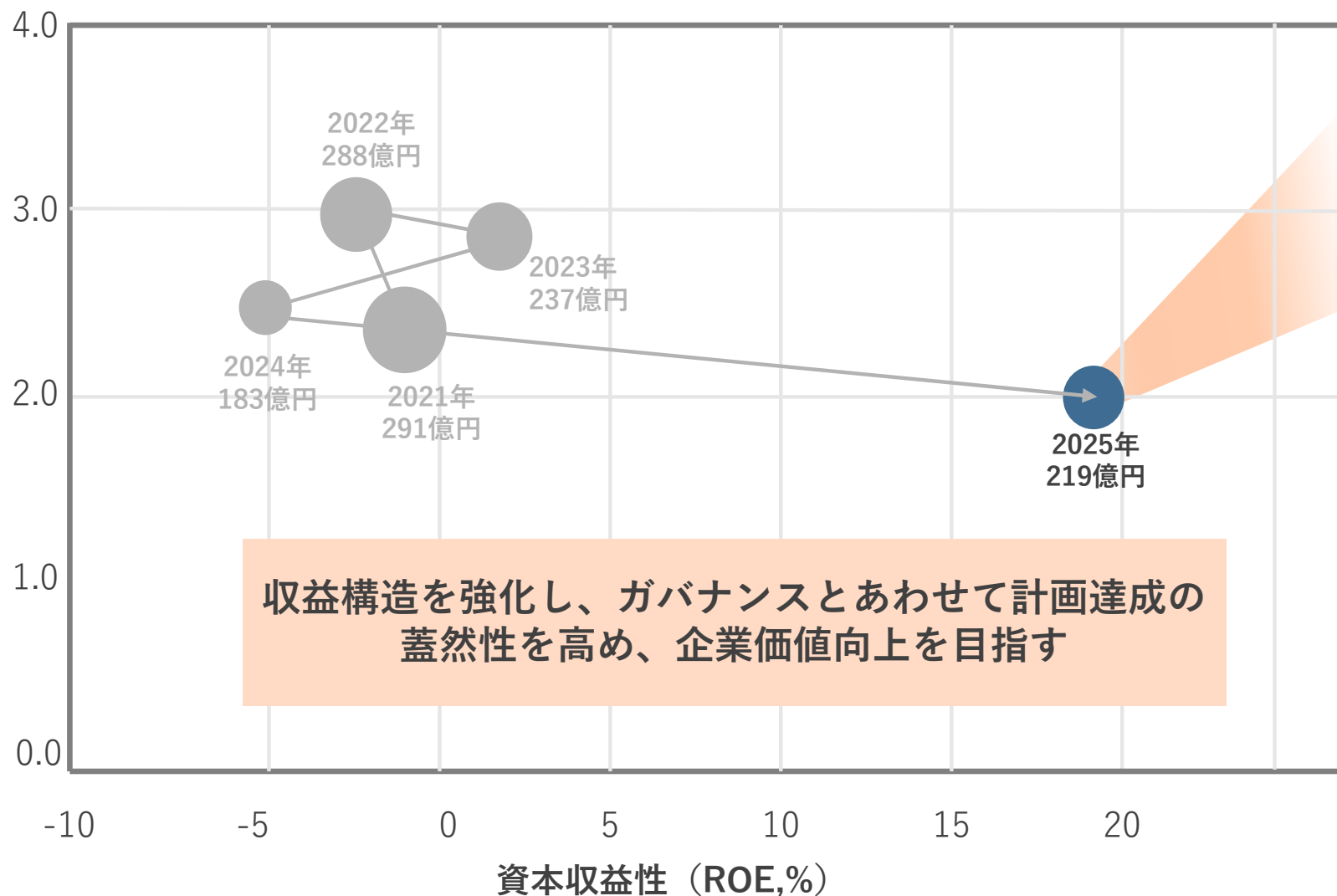


※時価総額は各年末の数値。時価総額 = (発行済株式総数 - 自己株式数) × 各年末の最終営業日の終値

今後は収益構造を確立するとともに、資本コストや株価を意識した報酬設計を導入し、持続的な株主還元が可能な状態を目指す。

市場評価（PBR,倍）

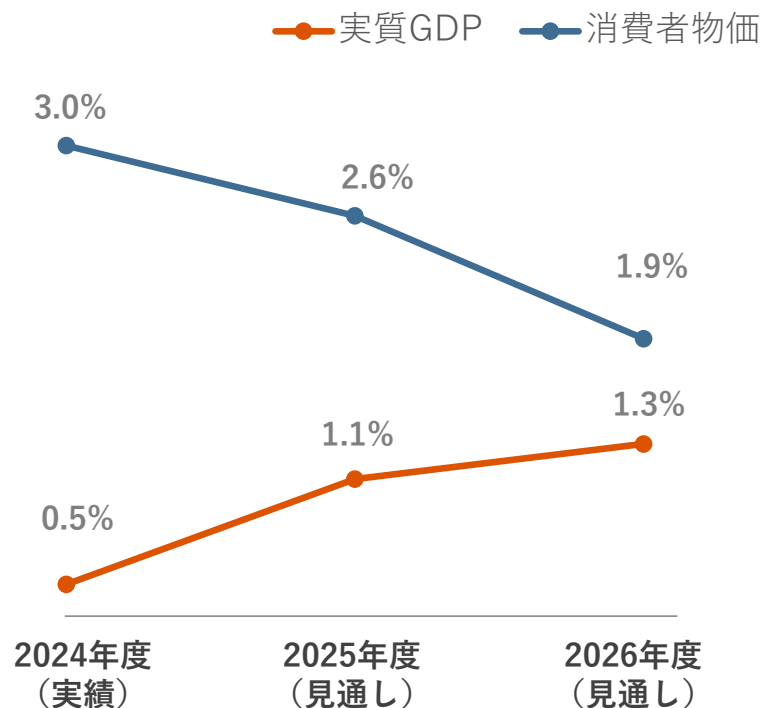
円の大きさ：時価総額



※時価総額は各年末の数値。時価総額 = (発行済株式総数 - 自己株式数) × 各年末の最終営業日の終値

2028年末までの3か年において、日本経済は底堅い成長が見込まれる一方、インフレや金利水準の上昇が続く可能性があり、企業にとってコスト管理と生産性向上の重要性が一段と高まると想定。

実質GDPと消費者物価（前年度比）

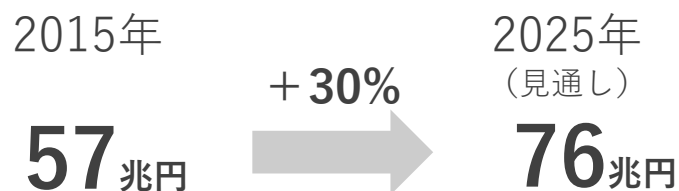


- 実質GDPは低成長ながらも、プラス成長が継続する見通し。
- 物価上昇率は、概ね2%程度の水準で推移することを想定。
- 実質金利の低さを背景に政策金利の緩やかな引き上げが続くと想定。

出典：内閣府「令和8年度の経済見通しと経済財政運営の基本的態度（2026/1/23決定）別添「主要経済指標」
※消費者物価指数は「総合」を使用。

2028年までの建設業界は、受注環境は良好と見込まれる一方、建設業就業者数の減少による建設コスト高や、金利上昇を背景とした顧客の投資抑制リスクを注視すべき事業環境が続く見通し。

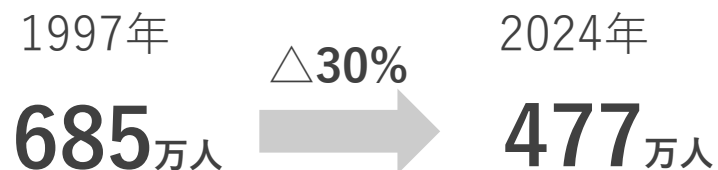
建設投資額（名目値）の推移



受注環境は引き続き良好と見込まれる。ただし、建設コスト高や金利動向による建設投資動向の変化には注意が必要。

※建設投資額の対象範囲：民間（非住宅〔建築＋土木〕、住宅、補修〔改装・改修〕）＋政府（補修除く）

建設業就業者の推移



建設業就業者数は1997年の685万人をピークに、2024年は477万人へと約3割減少。建設業就業者数減少と高齢化、2024年施行の時間外労働の上限規制により、今後も建設供給量は減少する見通し。

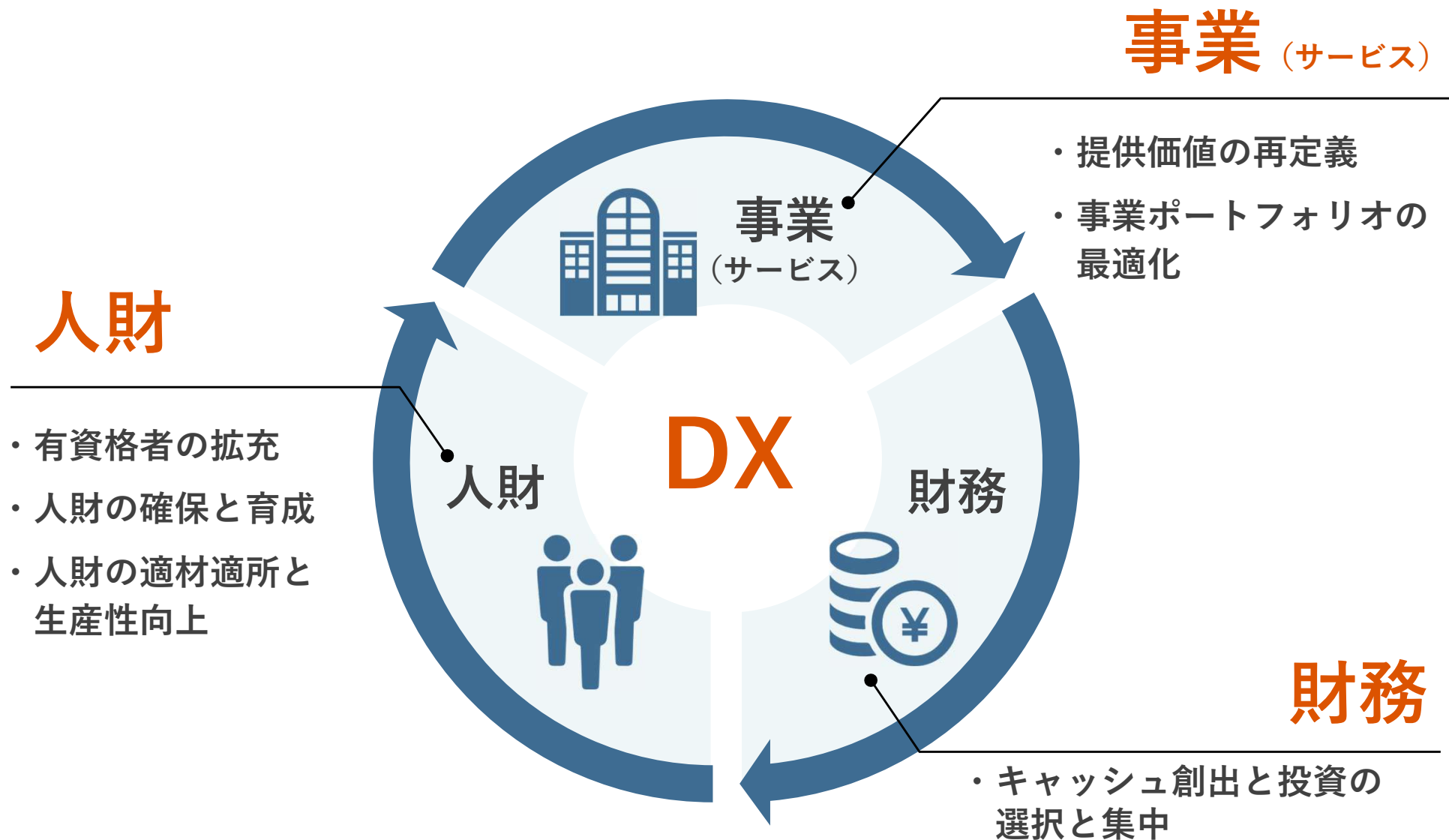
建設工事費デフレーター推移



建設工事費デフレーターは2015年を100として、2024年は約130に上昇。2020年以降の上昇が激しく、建設コストの高止まりが予想される。

※建設工事費デフレーター（建設総合_非住宅総合）：建設工事の価格水準の変化を除き、実質的な工事費を比べるための指標。

事業（サービス）、財務、人財を重点テーマに設定。
DXを軸に3つを循環させ、成長を加速させる。



持続的な成長を実現するため、成長に直結する領域（人財・
運転資金・設備投資）に資金を集中させて成長を加速させる。

財務



キャッシュイン（3か年）

キャッシュアウト（3か年）

EBITDA
本業の収益性の強化により、
成長投資の原資を
安定的に積み上げる。

142億円

成長投資

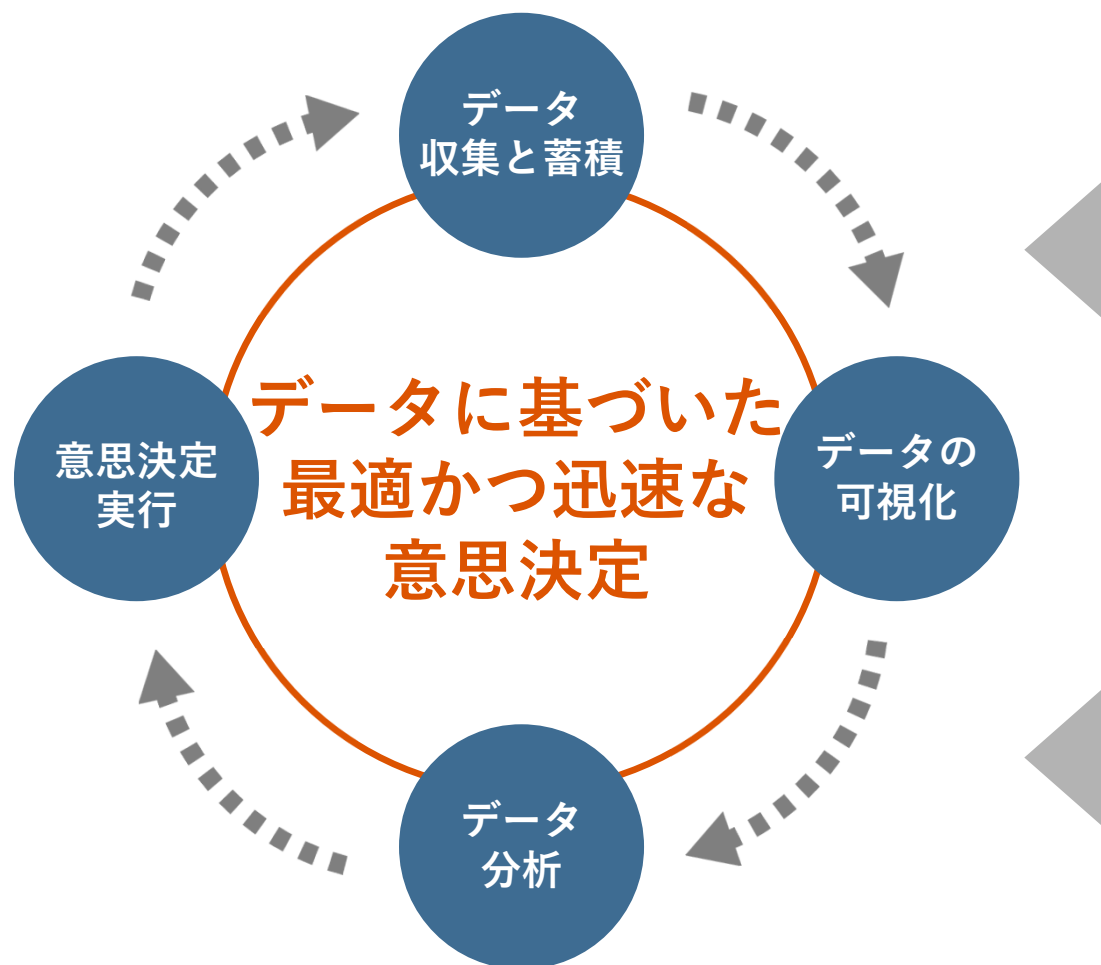
人財 人財投資	採用・育成	12億円
運転資金 当社の受注環境 を支える資金	大型案件増加に伴う 支払の増加	5億円
	支払いサイト短縮化 に伴う対応	
	協力会社との継続的 な連携強化	
設備投資 事業成長を 加速させるため の資産	基幹システムの刷新	20億円
	BIM・データ活用 前提の設備投資	
配当	安定的な配当実施	25億円

内部留保等	将来の投資・不測の 事態に備えた資金の 社内留保	80億円
-------	--------------------------------	------

※上記は現時点での想定であり、事業環境や投資判断により
変動する可能性あり。

「可視化」「最適化」を進め、データを有効に使える状態を実現することで、“データで動く経営”へ転換し、経営基盤を確立する。

DX



経営の強化と業務の効率化

2026年

- ・ 基幹システムの導入
- ・ CDE基盤構築開始
- ・ タレントマネジメントシステムの導入

2027年

- ・ 基幹システムの実装

2028年

- ・ その他必要なシステムの実装

※CDE（Common Data Environment）：プロジェクトに関わるあらゆるデータ（図面、写真など）を一つの場所に集約し、関係者全員で最新情報を共有できるデジタル基盤のこと。

社員一人ひとりの成長と働き甲斐を重視し、各取り組みを通じて社員エンゲージメントの向上と組織力の強化を目指す。



人財戦略基本方針

採用・育成・適材適所を通じて、有資格者を含む必要な人財の確保と生産性向上を図る。

方針

採用

育成

人財の適材適所

重要視点

1 有資格者の補強（採用と育成）

2 キャリアパスの明確化

3 スキルと経験の見える化

4 業務の平準化・DX推進

5 社員エンゲージメント向上

6 協力会社との連携強化

具体施策

- 有資格者採用の強化
- 専門職向け基礎研修の体系化
- OJT標準モデル作成
- 評価制度の運用強化
- タレントマネジメントシステムの導入
- DX活用研修の実施
- 働き方改革の徹底
- 福利厚生・制度内容の見える化

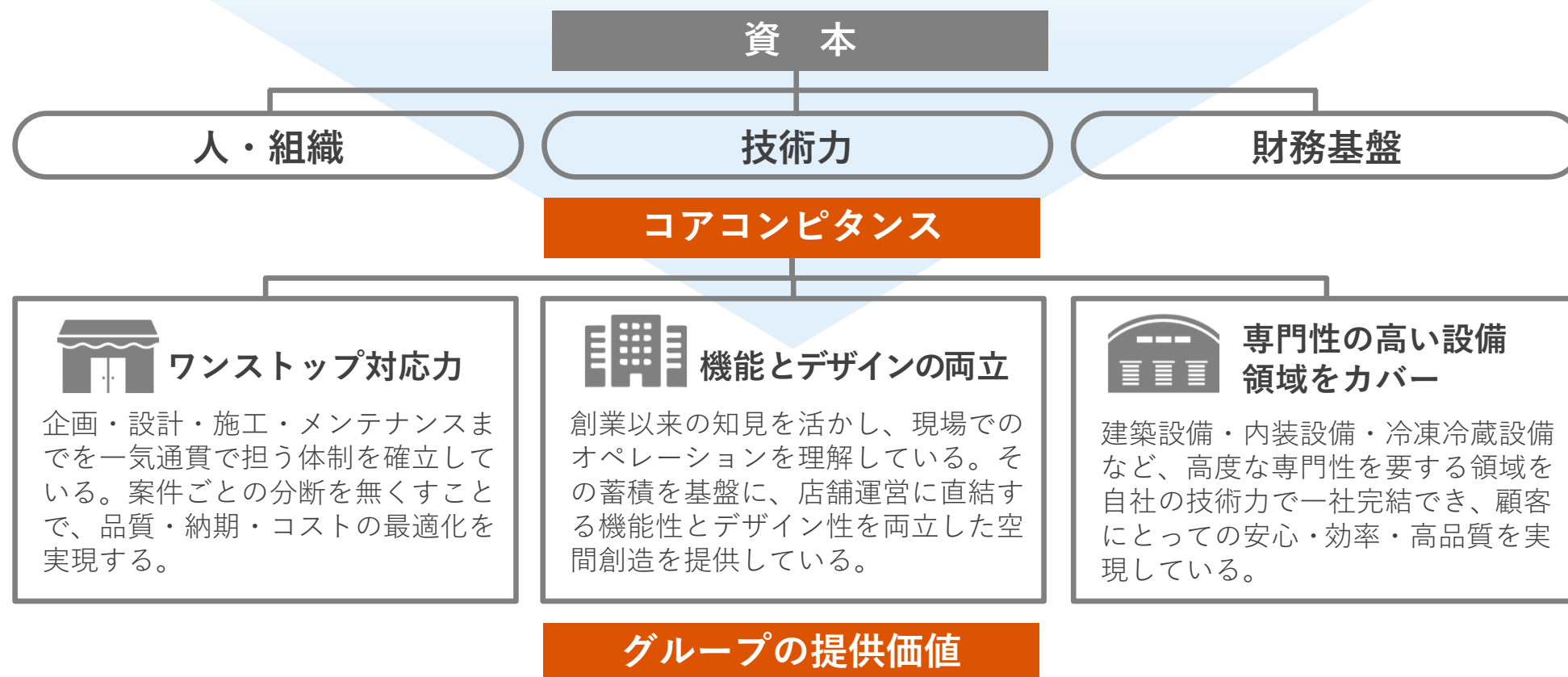
※本項で示している方針は、ラックランド単体における取り組みとして策定。なお、本方針はグループ各社における人財戦略を検討する際にも参考としていく。

グループとしての提供価値を再定義。この軸を基に、事業の進化と成長スピードをより高めていく。

事業

【経営理念】 様々な人々の期待に応える

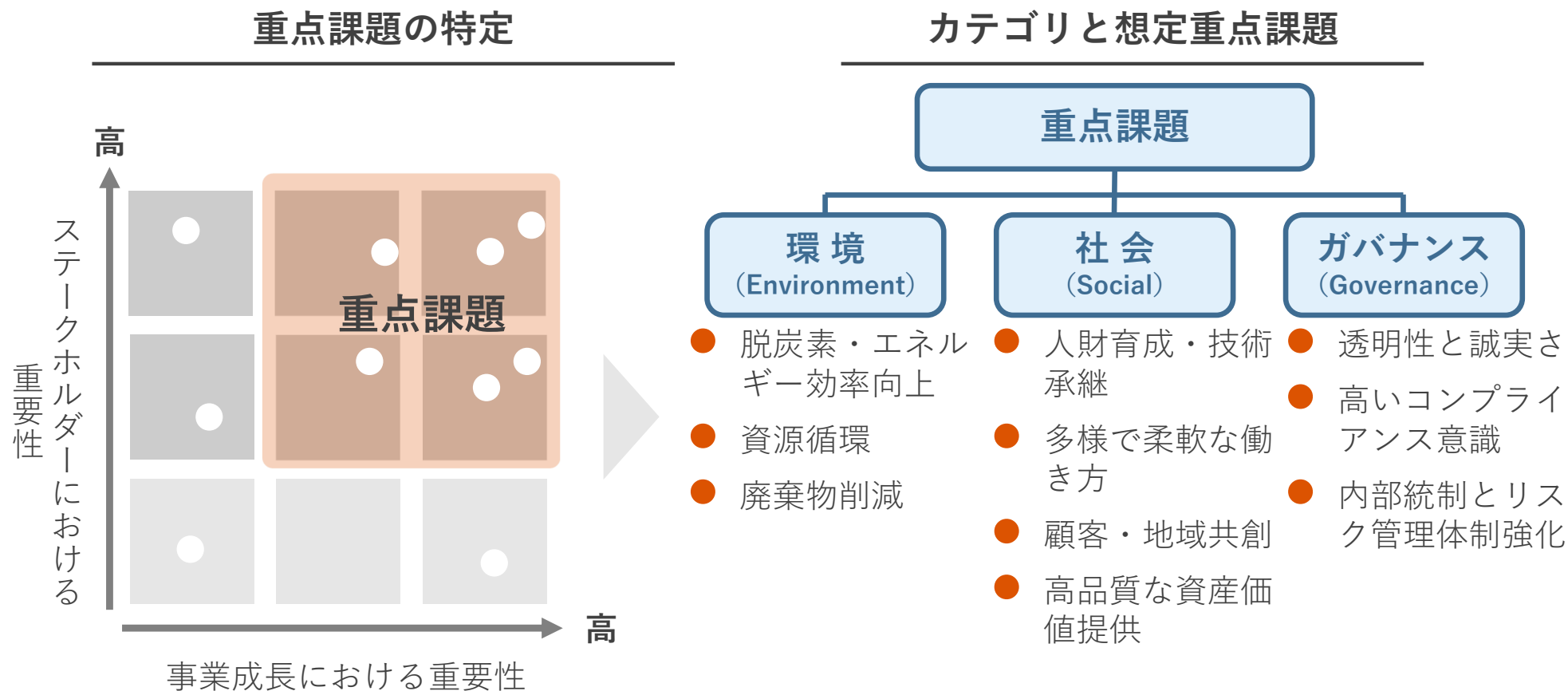
【企業ミッション】 商空間創りを通じ、皆の笑顔を作り出すこと



総合力による顧客価値の最大化

これからも「現場力」「専門性」「総合力」を統合することで、空間創りを通じて顧客の事業価値を高める“顧客価値の最大化”を実現し、顧客の成長に寄り添い続けます。

社会への貢献と事業成長を両立するため、重要性評価に基づき重点課題を特定し、サステナビリティ経営を推進する。



※ステークホルダー：株主、地域社会、顧客、金融機関等

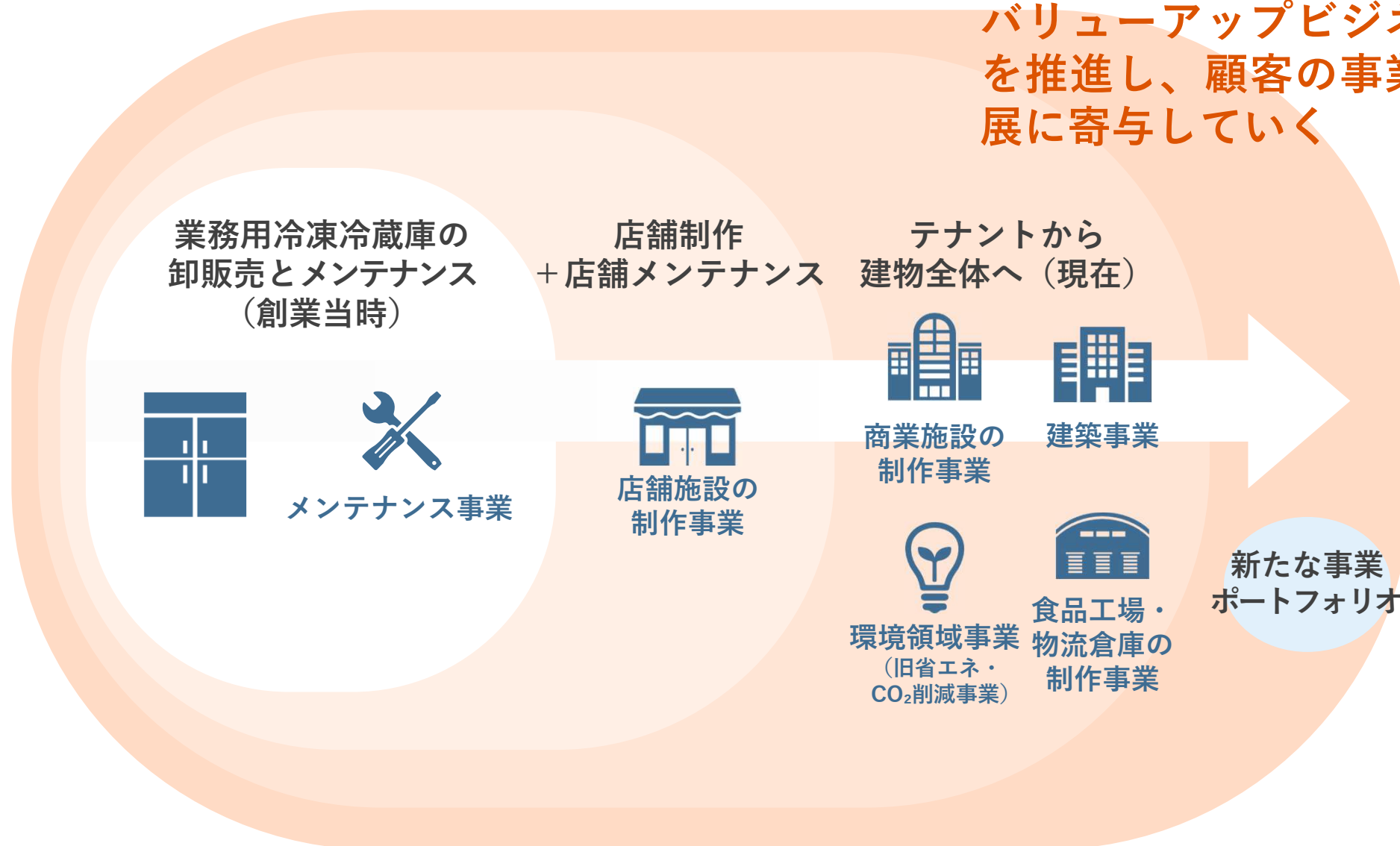
2026年12月期にサステナビリティ委員会を設置し
サステナビリティ経営を本格的に実施

02

事業分野別重点戦略

祖業を起点に、時代や顧客ニーズの変化に合わせて事業領域を広げ、ポートフォリオを拡大してきた。これからも進化し続けていく。

バリューアップビジネス
を推進し、顧客の事業発展に寄与していく





店舗施設の制作事業

事業拡大を加速

提案力をさらに高め、既存顧客基盤の深耕と収益力向上を目指す



商業施設の制作事業

事業拡大を加速

不動産デベロッパーなどの投資動向を的確に捉え、確実に需要を獲得し収益化を図る



食品工場・物流倉庫 の制作事業

事業拡大を加速

HACCP対応等の高い専門性を活かし、人財強化と技術承継によって成長を加速させる



メンテナンス事業

収益基盤をより強固に

安定的な収益を確保しつつ、提供価値の中核である伴走支援を磨き、ストック型ビジネスとしての基盤を拡大していく



環境領域事業

(旧省エネ・CO₂削減事業)

収益基盤をより強固に

エアコンや厨房機器等のレンタルを中核に収益の積み上げを進めつつ、レンタル提案を入口商材として顧客接点と案件創出を広げていく



建築事業

事業拡大を加速

新築に加え、コンバージョンやリニューアルなどの需要を確実に捉え、事業領域を拡大していく

中核を担う事業として、提案力を一層高め、事業拡大を加速させる。

重点戦略

成長加速とブランド確立

- 提案力を一層強化し、既存顧客の深耕と収益性の向上を図る。
- 創業以来の強みである「食」関連の店舗および店舗設備技術を中核に据え、提供価値を活かし、新規業種・業態の開拓を推進する。

スーパーマーケット



西友 安城店

飲食店



江戸前うなぎ かわ祥 京急上大岡店

商業施設のリニューアル投資など拡大する市場機会を確実に捉え、事業拡大を加速させる。

重点戦略

成長加速と収益基盤を強化

- 店舗制作で培った内装・設備の総合技術と高度な調整力を強みに商業施設の改善・リニューアル／再生など拡大する市場機会を確実に取り込む。
- リニューアル事業に的確な提案を実施し事業拡大を進め、収益性も同時に高める。



HACCP対応をはじめとした高い専門性を活かし、技術承継と人財強化によって事業拡大を加速させる。

重点戦略

高い専門性を活かし、事業拡大を加速する

- 食品工場分野では、制度化や安全意識の高まり、輸出拡大を背景に、HACCP対応など食品安全規格ニーズが拡大している。
- 冷凍冷蔵設備から建築・内装設備まで一社完結で対応できる総合力を強みに、複雑化・大型化する案件への対応力を高め、事業拡大を図る。



コンバージョン・リニューアル需要を確実に捉え、建築領域の成長を加速させる。

重点戦略

専門分野への対応強化

- 人口減少で新築市場の伸びが限られる一方、コンバージョン・リニューアル需要は拡大している。
- 新築に加え、建物全体のリニューアルや耐震診断・補強工事まで対応できる技術力と調整力を強みに改修・再生領域での受注拡大を図る。



店舗メンテナンスを基盤に、伴走支援を強化してストック型事業を拡大する。

重点戦略

成長加速と収益基盤を強化

- 建物・設備の状態や点検履歴を一元管理し、DXによる保全情報の見える化を進める。
- 修繕・更新の最適タイミングを先回りして提案できる体制を構築する。
- 継続受注を積み上げ、メンテナンス事業の収益基盤を強化する。



レンタルを起点に環境関連需要を獲得し、顧客接点の拡大と案件創出の加速を図る。

重点戦略

環境価値支援による収益基盤の強化

- 初期投資を抑えつつ省エネ・CO₂削減を実現したい顧客ニーズに対し、高効率設備の導入・更新を軸に最適提案を推進する。
- 営業の戦略的な入口として活用し、顧客接点の拡大と案件創出の強化につなげる。

※「環境領域事業」は、従来（2025年12月期まで）「省エネ・CO₂削減事業」として用いていた事業に該当します。本名称変更は、事業内容の実態を踏まえ、事業分野の位置づけ・解釈を整理するものです。省エネ・CO₂削減への直接的な貢献に限定せず、環境に関連する取り組みとして適切に位置づけることを目的としています。なお、事業内容および売上高の集計方法に変更はありません。



イメージ写真

免責事項

- 本資料は、株式会社ラックランドの中期経営計画（連結）をご理解いただくためのものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。
- 記載内容は、作成時点における経済・社会情勢や当社の判断に基づいており、今後の環境変化等により予告なく変更される可能性があります。
- 新たな情報の発生等により内容を更新・修正する義務を負うものではなく、本資料の利用により生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いかねます。
- 本資料の著作権は当社に帰属し、無断での引用・複製・転載等をご遠慮ください。

～IRに関するお問い合わせ～

株式会社ラックランド

コーポレート統括本部 経営企画部 IR課

<https://www.luckland.co.jp/contact/index.html>