

トップメッセージ



メンテナンス専門を貫き成長した65年

これからも国内外の

「豊かで安全な社会」の実現に貢献したい

代表取締役社長 岸本 達也

社会課題の解決に 使命感をもって取り組む

Q. 2023年6月4日に創立65周年を迎えました。創業から脈々と受け継がれるDNAについて教えてください。

A. ショーボンドは、創業者・上田昭が1958年に設立以来、建設会社でありながら新設工事は行わず、「メンテナンス専門」を貫くことで成長してきた会社です。私は、上田が会長職に在職中に入社しましたが、その立ち居振る舞いから発せられるカリスマ的な威厳には畏怖の念を抱いたものです。

社長として会社を率いる立場にいる今、改めて成長の軌跡と創業者の心情に思いを馳せると、上田が常日頃口にしていた「変化こそ進歩なり」の言葉から多くのことを感じとります。世の中や市場が変化していく中、新設工事をせずに補修・補強に特化したショーボンドは建設業界の異端児的な存在で、独自のスタイルを貫いてきました。補修のプロとして、自治体の担当者に代わって管轄内の橋梁を自主的に調査・点検し、劣化状況の報告や補修のアドバイスを行う。そうした発注者視点に立ったご提案が喜ばれ、事業の成長を後押しした一方で、入札ルールの変更などの外部環境の変化にもしばしば直面し、苦しい場面も少なからず経験しました。前日まであった仕事が突然なくなることもある。そうした劇的な変化があっても生き延びなければならない。「変化こそ進歩なり」の言葉には、苦境を乗り越えてきた上田ならではの思いが込められているように思います。過去の考えに固執することなく、私たち自身も変化しなければ、置いていかれる。メンテナンスが脚光を浴びる今こそ、慢心することなく挑戦を続けていく。そのような思いで経営の舵取りをしています。

当社グループには、補修・補強の分野で絶対に負けたく

ないという上田の遺したDNAが強く根付いています。私はそれこそが「ショーボンドらしさ」だと思います。発注者以上にインフラの劣化状況を把握し、メンテナンスに関してワンストップのサービスを提供できる「総合メンテナンス体制」を整え、発注者の要望にはすべて応えていく。そうやって絶対的な信頼を積み重ねていこうという気概が全社員に共通しているのが、私たちの最大の強みです。

[>P07](#)

Q. 創業者が今の成長したショーボンドを目にしたら、どのような言葉をかけられると思いますか。

A. もちろん、「がんばっているな」と喜んでくれるでしょう。しかし同時に、「昔からのお客様を大事にしているか」「小規模な案件にもしっかりと営業は回っているか」と厳しく確認する上田の姿も目に浮かびます。当社グループの原点は発注者に寄り添う地道な営業活動と、それによる小規模工事の積み重ねだからです。今のショーボンドは、旺盛な高速道路の発注を追い風とし、売上・利益ともに成長を続けていますが、その結果として従来のお客様が離れてしまうことは危惧しています。時代の変化に合わせて変化しながらも、当社グループの使命といえる本質的な部分は大切に守り続けなければいけません。私たちの使命は、メンテナンス業界のトップランナーとして、まだまだ課題の残る地方自治体や民間、海外にもメンテナンスを広げていくことです。もちろん企業として利益を追求することは欠かせませんが、それだけではなく、困っている管理者や利用者のために使命感をもって取り組んでいきたいです。

国内インフラの大半を管理する地方自治体は人口減少の影響を受けやすく、メンテナンスに関わる人員や予算の不足という深刻な課題に直面しています。とはいえインフラの劣化は止められませんから、限られた人員・予算で何

らかの処置をしなければいけない。そうした発注者側の課題を踏まえて最近開発した製品の例が「SBLNジェル」です。これは亜硝酸リチウムを含むジェルなのですが、劣化したコンクリートの表面に塗るだけで内部の鉄筋の錆びが進むのを抑止できます。大がかりな工事は必要なく、誰でもその場で塗るだけで完了するので、管理担当者の方々からも期待されている商品です。>P36 インフラの劣化といってもその種類や程度は様々で、大規模な補修工事が必要なものと、簡易な方法でコストを抑えて対応できるものがあります。利益のみを追求するならば、大がかりな補修工事を請け負う方が良いでしょう。しかし、我々の使命として、最適なメンテナンスの在り方を目指し、発注者の視点に立った製品開発やご提案を常に続けていかなければならないと思っています。この考え方もしっかりと継承していけるよう、熟練社員を講師とする営業研修において、その知見・ノウハウやメンテナンスの醍醐味も若い世代に伝えています。

国内の請負事業は堅調。 次期中計では、海外事業の展開を加速

Q. 中期経営計画2年目となる2023年6月期が終わりました。当期の振り返りと、2024年6月期に向けた意気込みをお願いします。

A. 国内の請負事業については、かなり完成度の高いところまでできたと評価しています。高速道路の大型工事の比率が7割弱と、想定以上に拡大しており、年間の工事売上の平準化が進みました。これは、人材教育や協力会社の体制強化に注力してきた成果だと思えます。今後を見据えても、高いレベルで受注残高を確保できていることは、

2025年6月期以降の見通しを立てる上での安心材料にもなっています。

また2023年7月には、かれこれ5年ほど交渉してきた米国のインフラ補修事業者Structural Technologies, LLC (以下、ST社) との間に出資・ライセンス契約を締結しました。>P44 今後は出資割合に応じたST社の利益分配による利益増が見込めるほか、同社を通じて米国でのショーボンド製品の品質証明取得や設計への織り込み、施工指導を実施することで、将来的な収益の拡大にも結び付けたい考えです。

一方で、積み残した課題が、タイ事業の黒字化です。スタート当初からコロナ禍の影響で営業活動が制約され、空港・鉄道・道路等で計画していた補修ニーズの取り込みが遅れたものの、棧橋やサイロの補修工事などを受注し、徐々に売上は立ってきています。ただ、日本では協力会社の水準が高く、ミスも少なく短い工期で工事を終わらせることが高い利益率につながっていますが、タイではまだ十分に協力会社を開拓・育成できておらず、それにより利益が圧迫されていると認識しています。地道に現地人材の育成に注力しながら、サイアム・セメント・グループとの協働の下、パートナー企業の拡充にも力を入れて、定常的な黒字化の達成につなげていきます。

次期中計に向けては、これまでの遅れを取り戻すべく、海外事業の展開を一層加速できるような組織体制の整備を進めています。

Q. 5年後、10年後を見据えた長期の成長戦略を教えてください。

A. インフラ補修のニーズは今後も拡大が期待できます。日本国内は、高速道路各社が発表している計画を見ても、今後10年先までの発注量は豊富にあり、さらにその先も建設後50年を経過する橋梁が増え続け、新たな劣化が顕

在化することが予想されます。>P13 メンテナンス業界のトップランナーとして、今後もこの領域において他社の追随を許さない成績をあげていくのは大前提です。

その上で、将来を見据えた種まきや地道な営業にも実直に取り組み、収益の柱をさらに増やしていきます。海外事業もそうですし、地方自治体や民間のメンテナンス活性化にも注目しています。国内外で既存インフラのメンテナンスニーズが拡大する中、当社グループの現時点の規模感では、全方位でそれらに直接対応できる状況にはありません。M&A等も検討しながら、メンテナンス專業の強みを活かした事業の拡大を目指していきます。他方で、それでもカバーしきれない領域については、例えば信頼できる企業とのライセンス契約やAI技術の活用という形で、我々がこれまで培ってきたノウハウを広げていくことによって貢献したいと思っています。コンクリート構造物の劣化診断に関するノウハウを詰め込んだ「AI診断士®」のような武器を増やし、それを貸し出したり販売したりすることで、困っている管理者のサポートやビジネスにもつなげていく。そうした挑戦は続けていくつもりです。>P32

また、「技術のショーボンド」として、技術開発も抜かりなく進めます。創業以来、新たな製品・サービスを編み出して利益を確保しながら、それが陳腐化する前にまた次の新製品・サービスを生み出すことを繰り返して成長してきました。コンクリート片の落下を予防する「はく落防止シート」を例に見ても、開発当初は手作業が多く工程が煩雑であったところから、更なる利便性や性能を追い求め、工程短縮につながる「ハイブリッドシート」や施工後も容易に点検ができる透明シート、吹き付け貼付によって作業の短縮を図る製品など、数多くの改良品を発注者と共同開発してきました。今後も「次の便利さ」を追い求め、お客様の痒い所に手が届く製品・工法開発を続けていきます。



「今後も「次の便利さ」を追い求め、お客様の痒い所に手が届く製品・工法開発を続けていきます。」

グループ横断での サステナビリティ推進体制を構築

Q. サステナビリティに関する取り組みについて教えてください。

A. メンテナンスを通じてインフラの長寿命化を図ることは、すべて壊して一から新しいものを作り直す「スクラップ&ビルド」に比べ、温室効果ガス排出量や廃棄物の削減にも大きく寄与します。地球温暖化という喫緊の課題に対処するためにも、老朽化したインフラ構造物の補修・補強技術を国内外の隅々まで展開したいと考えています。

自社の事業活動におけるサステナビリティの推進につ

いては、2024年6月期から経営企画部とESG推進室をホールディングス機能に移管し、中核事業会社のショーボンド建設に限らず、ショーボンドマテリアル、SB&Mも含めて総合的・横断的に取り組む体制を構築しました。

E 環境

日本全体での2050年カーボンニュートラル実現に向けて、建設業界ではCO₂吸収コンクリート等の開発が盛ん

です。一方で当社グループは建設業ではあるものの、メンテナンス專業という特性により、手掛ける工事ではコンクリートはじめ資機材をあまり使用しません。そのため、自社で製造・販売している補修材料のエポキシ樹脂を中心に、石油由来の原材料をバイオマスに切り替える方向で代替原料の検証を進めています。また、水の使用量削減に向けた取り組みも進めています。手洗い用水の循環・再利用はすでに現場での導入が進んでいるほか、ウォータージェット工事で大量に使用する水の再利用も検討していて、実証実験を繰り返しています。現場実装に向けた課題も多いですが、一つひとつクリアしながら、水の循環利用を進めていきたいと思えます。

S 社会

建設業界全体が担い手不足の課題に直面する中で、当社グループの協力会社においても作業員の確保に苦慮しているのが実態です。そこで、協力会社の負担軽減につながるよう、つくば研修センターを活用し、自社の社員だけでなく協力会社も含めた人材育成に取り組んでいます。さらにはJICAを通じた国際協力や発注者側の技術者のレベルアップなどにも活用の幅を広げていく考えです。

人材に関しては多様性の推進も重要です。新卒採用において女性を一定比率（15%）以上採用するほか、国籍やキャリアの多様化にも努めています。新卒採用に関しては、メンテナンスの分野に関心の高い学生が増えてきていることもあり、順調に進んでいます。さらに、アジアを中心に海外出身の社員も増えつつあります。私としては長期的な将来を見据え、グローバルな事業展開のキーパーソンとなるような人材に彼ら・彼女らを育てていきたいと考えています。また、現在所属している社員の約半分は中途採用者となっており、今後も即戦力としての期待を込めて採用を進めます。大規模プロジェクトや、過去に手掛けたことのない領域のプロジェクトの経験者を採用すること

若手社員も張り切って取り組んでくれており、現場のレベルの向上が実感できて私自身の励みにもなっています。

で、お客様にご提供できるメニューの多様化にもつながります。人的資本の多様化は挑戦の幅の広がり捉え、積極的に進めていくと同時に、優秀な社員やユニークな社員は社内報やeラーニングコンテンツで特集するなど、一人ひとりの持つ知見やノウハウを社内へ還流させながら、互いに刺激し切磋琢磨し合う環境を生み出しています。

入社した人材の定着、労働環境の整備という点では、昔のショーボンドは「小さな現場を一人の技術者が兼務して利益を出す」という時代が長く、社員が疲弊して離職率が高くなってしまふこと、なおかつ安全成績も良くないことが大きな課題でした。当時、私もそうした中で働きながら、これではまずいと感じていました。そこで、社長就任後は安全と品質を最重要課題として掲げ、現場のフォローにあたる部門を強化するとともに、幹部が現場の安全衛生パトロールをしながら対話の中で課題をヒアリングし、潜在的な問題を吸い上げてタイムリーに支援する体制を構築しました。パトロールの中で不備を指摘するだけではなく、「今日は何があった?」「明日はどんなことをするの?」「何か現場で困っていることはないか?」というようなコミュニケーションをとることで、幹部・現場担当者それぞれにゆとりや安心感が生まれ、工事の安全・品質水準の向上や社員の離職率低下につながっていると思います。私も月1回の安全パトロールに出向きますが、やはり自ら足を運び、自分の目で現場を見て、自分の耳で社員の声を聞くと、何より私が安心するのです。若手社員も張り切って取り組んでくれており、現場のレベルの向上が実感できて私自身の励みにもなっています。

G ガバナンス

取締役会の構成については、社外取締役や中核子会社の取締役も含め、グループとしてバランスのとれた体制ができていていると思っています。中でも3名の社外取締役には、独立・客観的な視点から、豊富な専門知識や経験に基づく

助言を多数いただき、経営を後押ししていただいています。

当社グループは現在、国内外のパートナー企業との資本提携など、様々な挑戦をしています。その中で、取締役会において適宜、社外取締役から特にリスク面で鋭いご指摘をいただいております。アクセルだけでなくブレーキの側面からも活発な議論ができていくことがガバナンスの実効性向上につながっていると感じます。また社外取締役からは、社会が当社グループに期待することや、学生や女性技術者が望む会社像など、社内での議論だけではなかなか得られない視点について有益なインプットもいただいております。今後、海外事業に注力していく上では、国際的な見識が豊富な方を社外取締役として招聘するなど、さらなるガバナンス体制の強化も検討していきます。

「変化こそ進歩なり」の精神で企業価値向上を図る

Q. 最後に、株主・投資家へのメッセージをお願いします。

A. 私自身が投資家の皆様と対話をする中で、拡大する構造物メンテナンス市場を前に、より積極的な事業拡大への期待の声もいただきます。私たちは創業以来の使命を忘れず、事業性と社会性のどちらも大切にしながら、人材を育成し、適切なリスク管理を行って、地に足のついた形で収益構造の多様化と事業規模の拡大に挑戦していきたいと思えます。

現中計も最終年を迎え、今まさに次期中計を検討している最中です。皆様のご期待に応えられるよう、持てる強みを最大限活かし、常に「変化こそ進歩なり」の精神で企業価値向上に向けて努力してまいりますので、引き続きご支援のほどお願い申し上げます。

中期経営計画（2022年6月期～2024年6月期）

「中期経営計画（2022年6月期～2024年6月期）」では、「ショーボンドらしさを極める」を基本方針として、利益の持続的成長と企業価値の向上に取り組んでいます。「ショーボンドらしさ」とは、事業面では「工事施工力」、「技術開発力」、「製品販売力」の3つ、経営面では「収益力」、「財務健全性」、「株主還元」の3つと定義し、当社の強みに磨きをかけ、更なる成長加速のステージに向けた体制づくりを進めています。2022年6月期には、事業戦略の施策として「東西カンパニー制を活用した受注戦略の高度化」、「大型工事の更なる取り

込みと施工能力の強化」など攻めの施策に注力しました。2023年6月期には、基盤強化の施策である「市場変化に対応できる人材育成と受注戦力の増強」、「経営環境の変化に則した人事制度改革」、「強固な安全文化の確立と現場教育の徹底」の各施策で着実に実績をあげています。特に、死亡災害ゼロ、労働災害の度数率ゼロ、強度率ゼロを達成できたことは、全社的に取り組んできた「安全文化創生プロジェクト」の成果と考えています。

基本方針

ショーボンドらしさを極める

- ① 組織力強化による大型工事の更なる取り込み
- ② 他社に先駆けた新技術開発と新たな製品販売戦略への挑戦
- ③ 市場変化に対応できる人材育成と生産性向上による受注拡大
- ④ 収益性・財務健全性の両立と株主還元の充実
- ⑤ ESG課題への取り組みとSDGsへの貢献

事業戦略

施策	2023年6月期 進捗状況
東西カンパニー制を活用した受注戦略の高度化	各カンパニー内で大型工事に関する情報を集約し、応札案件の選定、工事原価低減策の検討、協力会社含め施工体制の確認など、カンパニー主導で案件検討会議を開催しています。地域毎の発注状況により支社間で技術者を再配置するなど戦略的な対応を実施しました。
大型工事の更なる取り込みと施工能力の強化	20億円以上の大型工事案件については、大型工事マネジメント委員会を開催するとともに、本社各部門において受注前に案件内容を確認しています。各支社では、新規協力会社の選定や協力会社の広域化なども進めました。
SB&Mを軸とした新たな製品販売戦略への挑戦	コロナ禍による行動制限の緩和によりSB&Mのタイ事業が本格的に始動し、1億円程度の工事受注やJICA技術プロジェクトを通じた製品販売で実績をあげました。2023年7月末には、SB&Mが米国のインフラ補修事業者であるStructural Technologies社へ出資参画することで合意しました。
グループ会社、他社との連携強化による協働の推進	キーナテックのWJ事業は着実に業績を伸ばし、今期は自社施工班の強化を目指します。保全技術の当社グループへの貢献度も徐々に上昇しています。地元施工会社との連携強化やSB&Mによる道路分野以外の顧客開拓も進んでいます。
予防保全型インフラメンテナンスを支える新技術の開発	新たなテーマとして、植物や貝殻を使用した有機原料のSDGs対応に着手しました。亜硝酸リチウムジェルの開発が終了し、今後はコンクリート構造物の予防保全工法として製品化を進めます。「AI診断士」の社内配布、実用化もスタートしました。

基盤強化

施策	2023年6月期 進捗状況
市場変化に対応できる人材育成と受注戦力の増強	6月末時点の社員数は985人。社員の資格取得支援を強化したほか、3次元CAD、FEM解析をテーマに教育プログラムをつくり技術社員の能力向上に努めました。各カンパニーでは、若手社員、女性技術者を対象に様々な研修を実施しました。
経営環境の変化に則した人事制度改革	働き方改革や女性の働きやすい職場環境に関連する施策を制度化しました。2年連続となる3%賃上げやシニア社員の処遇改善なども実施しています。来年度から適用される時間外労働上限規制への準備や新人事制度の検討についても取り組んでいます。
強固な安全文化の確立と現場教育の徹底	安全文化創生プロジェクトの推進により、2023年6月期は死亡災害ゼロと労働災害の度数率、強度率ともにゼロを実現しました。各支社でも活発な安全活動が実施されており、「相互啓発型」の安全文化に対する意識が向上しています。
DX推進による生産性向上	現場DXは、社員の階層別研修や各支社独自の講習会実施などにより、施工管理用ソフトの使用が拡大しました。各支社の技術社員による3次元CAD習得に加えて、国交省のCIM化対応のため自社開発デバイスの3次元データ化も完了しました。
ESG課題への取り組みに向けた体制構築	非財務KPIの公表、統合報告書の発行、サステナビリティ委員会の開催など、非財務情報の開示充実やESG・サステナビリティに関連する社内体制構築を実施しました。今後は、人的資本や多様性に関する情報などの開示を進めます。

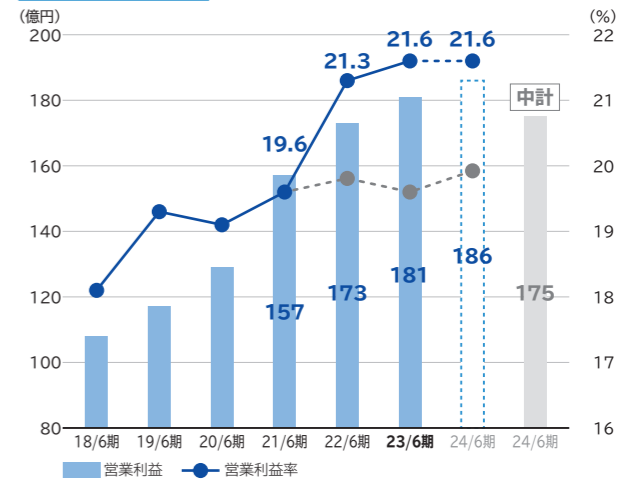
財務目標

	2022年6月期 実績	2023年6月期 実績	2024年6月期 予想	2024年6月期 中計
売上高	811.9億円	839.2億円	862億円	875億円
営業利益	172.6億円	181.2億円	186億円	175億円
営業利益率	21.3%	21.6%	21.6%	20.0%
当期純利益	123.6億円	128.8億円	133億円	120億円
自己資本利益率 (ROE)	13.4%	13.4%	13.0%	12.0%

2023年6月期の営業利益は181.2億円、当期純利益は128.8億円となり、中計最終年度の目標を1年前倒しで達成することができました。2024年6月期につきましても、さらなる増収増益の計画としています。一方、2024年6月期の売上高は、中計目標を下回る計画となりました。工事材料売上高において、新型コロナウイルス感染拡大による様々な制約から海外事業が計画通りに進捗しなかったことが主因です。

営業利益率は21%台、ROEは13%台と中計目標を大きく上回る実績をあげています。選別受注、厳格な工事原価管理などにより、ショーボンドらしさの一つである「高い収益性」に磨きをかけています。

営業利益



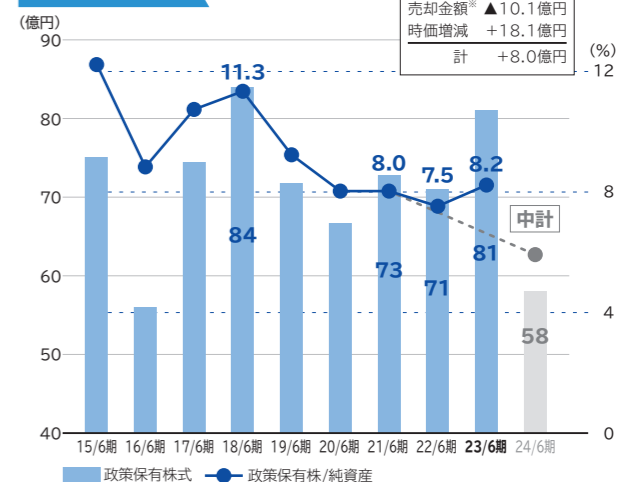
資本政策

	2022年6月期 実績	2023年6月期 実績	2024年6月期 予想	2024年6月期 中計
配当性向	51.1%	52.1%	50.0%	50.0%
総還元性向	75.1%	79.1%	75.0%	75.0%

継続的・安定的な利益還元としての配当については、配当性向50%を維持することとしています。2023年6月期は、当社グループの中核事業会社であるショーボンド建設が創立65周年を迎えたことから1株当たり5円の記念配当を実施しており、1株当たり年間配当額は127円、配当性向は52.1%となりました。さらに、現中計では3年間で100億円の自社株買いを進めており、総還元性向を75%以上に引き上げるなど株主還元を力を入れています。

政策保有株式については、過去2年間で10億96百万円（時価ベース）売却しました。売却により純資産に対する保有比率を低減する計画としていましたが、継続保有株式の時価上昇により、足元では保有比率が上昇する結果となっています。

政策保有株式



※2021年6月期末時価ベースでの売却金額

CFOメッセージ

当社グループは、おかげさまで「9期連続増収増益」、「14期連続増配」を継続しています。メンテナンス市場の拡大にあわせて柔軟に社内体制・受注戦略を変化させながらも、「採算重視・選別受注」という基本方針を貫いてきた結果だと思えます。無理に売上規模を追うことはせず、高い利益率を維持することにより利益を確保したうえで、株主還元、成長投資、内部留保のバランスを考えています。



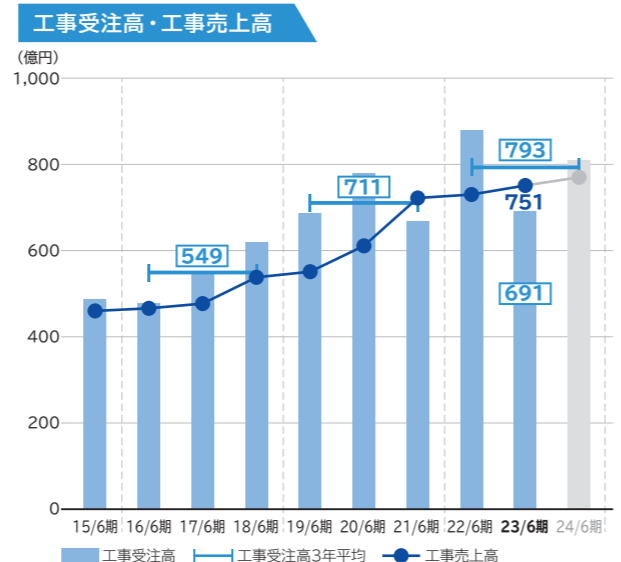
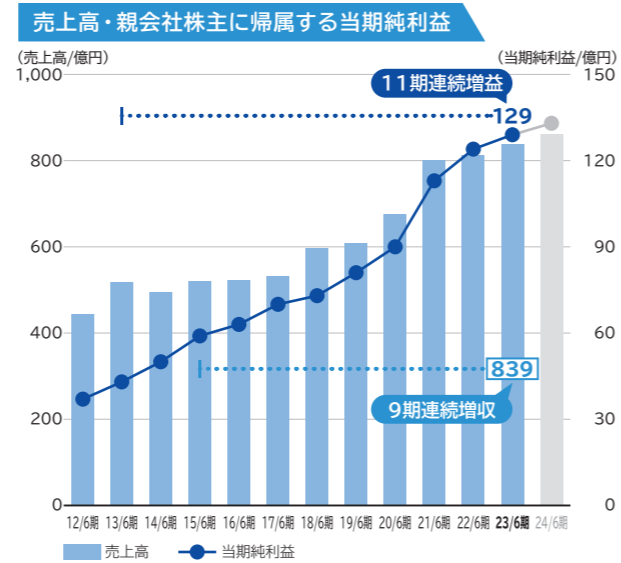
常務取締役 最高財務責任者

関口 恭裕

業績の振り返り

2023年6月期は、9期連続で増収増益となりました。売上高は、大型工事の施工が順調に進んだことに加えて、伸縮装置やカップリングなどの工事材料売上高が増加したことで、前期比3.4%増の839億24百万円となりました。利益については、売上高の増加に加えて、売上総利益率が28.0%と高い水準を維持できたことから、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比4.2%増の128億87百万円となりました。ただ、高速道路会社からの大規模修繕工事の発注が減少したことにより、受注高は前期比18.9%減の779億45百万円となっています。中期経営計画（2022年6月期～2024年6月期）の2年間で振り返りますと、大型工事の発注状況によって工事受注高は大きく増減しましたが、2年累計でみると概ね中計策定時の想定通りに進捗しています。中期経営計画に合わせて過去3年毎の平均受注額をみると、受注戦力は着実に増強されています。工事売上高についても計画通り每期順調に進捗していますが、工事材料売上高は計画を下回りました。この2年間は新型コロナウイルス感染症の影響が残り、海外事業を当初想定通り展開することが難しかったことが要因です。

利益については、営業利益、親会社株主に帰属する当期純利益ともに2年連続で計画を超過しました。徹底した工事原価管理に加えて、高い技術提案力と施工管理能力により設計変更による追加受注を獲得できたことで、2年続けて26%以上の工事粗利率を維持することができました。

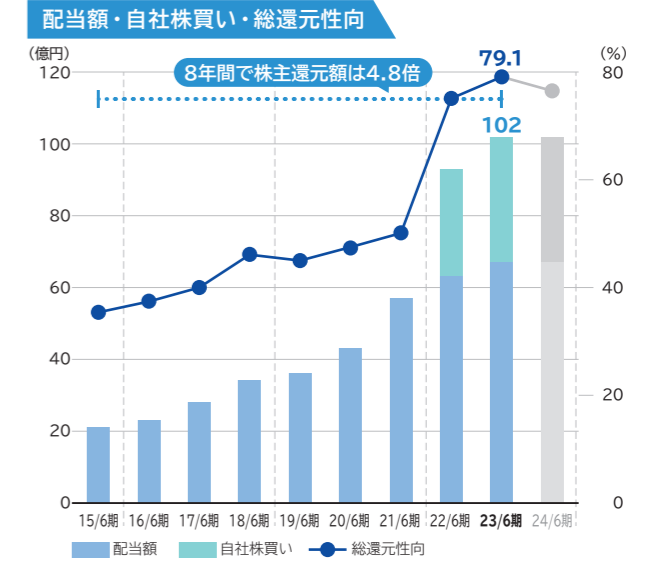


政策保有株式

当社グループは、株式を取得・保有することが事業の円滑な推進および取引関係の維持・強化につながり、当社グループの中長期的な企業価値向上に資する場合を除き、原則として取引先等の株式を取得・保有しないこととしています。また、当社株式を政策保有株式として保有している会社からその株式の売却等の意向が示された場合には、売却を妨げるような行動は行わないこととしています。中期経営計画（2022年6月期～2024年6月期）の2年間では、合計10億96百万円（時価ベース）売却し、上場株式の保有銘柄は22銘柄から19銘柄に3銘柄減少しました。2024年6月期につきましても、さらに5億円程度の売却を予定しています。

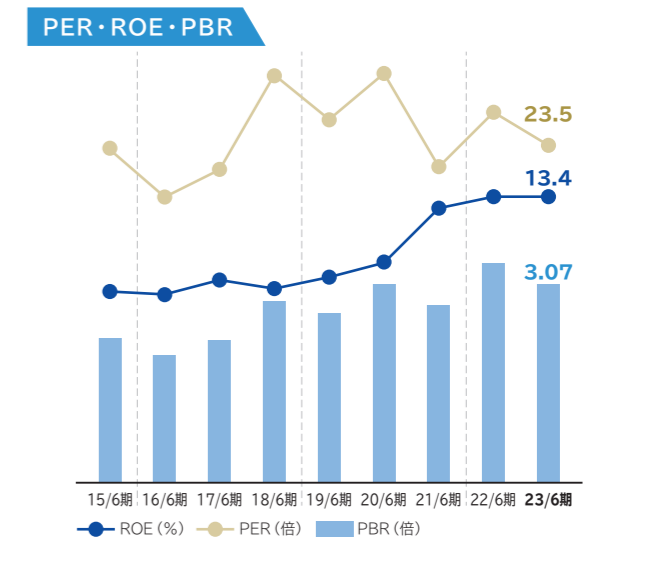
株主還元

当社グループは、株主に対する利益還元を経営の最重要課題として認識しており、業績に連動した配当を安定的に行うことを基本方針としています。2023年6月期は、当社の中核子会社であるショーボンド建設の創立65周年記念配当（1株当たり5円）を加えて1株当たり配当額を127円とし14期連続の増配となりました。記念配当を含めると配当性向は52.1%、自社株買い35億円を合わせた総還元性向は79.1%です。配当性向を每期2.5%引き上げる方針を打ち出した2015年6月期からの8年間で株主還元額は約4.8倍となっています。2024年6月期につきましても、配当性向50%と35億円の自社株買いを予定しており、総還元性向は75%を上回る計画としています。



資本政策

企業価値を表す指標はいくつかありますが、当社グループではPBRを意識した経営を行っています。PBRはPERとROEの積数として説明されます。国内のインフラメンテナンス市場の拡大と当社グループの業績伸長を受けて、PERは2020年6月期には28.5倍まで上昇しましたが、足元では23倍程度で推移しています。中期経営計画にあわせて行う資本政策の見直しの際には、このようなPERの動きも踏まえて、株主還元や成長投資と自己資本比率とのバランスをさまざまな角度から検証し、目指すべきROEの水準を決定しています。また、残余利益モデルによれば、株主資本コストを上回るROEによりエクイティスプレッドを確保することで、高いPBRを維持するこ



とができます。財務・非財務情報の開示やIR活動を充実させることで株主・投資家の皆様に高い可視性を提供し、株主資本コストを低く抑えることを心掛けています。

次期中計に向けて

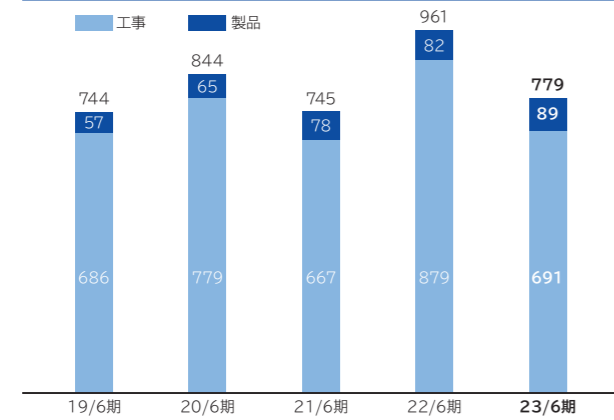
2023年5月、改正道路整備特別措置法が成立し、これまで2065年までとしていた高速道路の料金徴収期間が、最長で2115年9月30日まで50年間延長されました。老朽化対策や4車線化の費用に充てられます。国土交通省によると、現在進められている高速道路の大規模更新・修繕事業に加えて、2115年までに必要となる高速道路の改修費用は、総額8兆3000億円と試算されています。また、同年6月には、国土強靱化基本法の改正法が国会で成立しました。「国土強靱化実施中期計画」策定の法定化を主な内容とするもので、「防災・減災、国土強靱化のための5か年加速化対策」（2021年～2025年、概ね15兆円程度）の後も継続的・安定的に国土強靱化の取り組みが進められることになりました。さらに、「特に必要となる施策の内容・事業規模」についても実施中期計

画に盛り込むことになっており、現在の5か年対策と同様に複数年にわたる予算の確保が可能となりました。このように、国内におけるメンテナンス工事の需要は、今後も長期間にわたり継続します。当社グループでは、中期経営計画（2022年6月期～2024年6月期）で注力してきた事業戦略や基盤強化の成果を活かして、次期中計では「持続的に稼ぐ力」を強化していきたいと考えています。また、2023年7月末には、三井物産との合弁会社であるSB&Mが米国のインフラ補修事業者であるStructural Technologies社に出資参画しました。インフラ老朽化が社会問題となっている米国において、我が国で実績のある幅広いメンテナンス工法を展開します。タイの現地合弁会社と合わせて、これまでの遅れを取り戻せるよう海外事業の推進体制強化を検討しています。

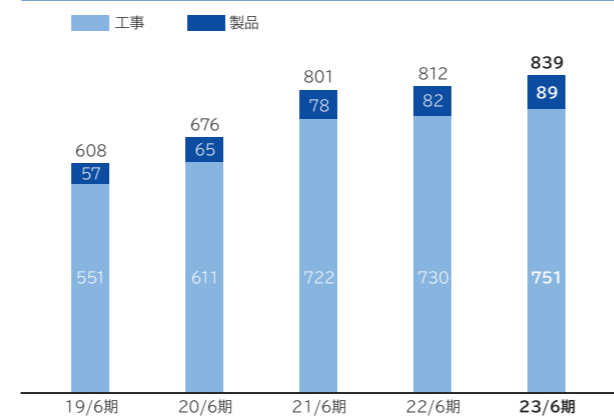
財務・非財務ハイライト

財務

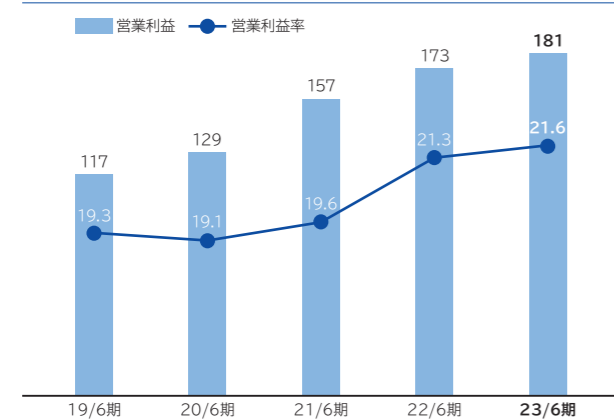
受注高 (億円)



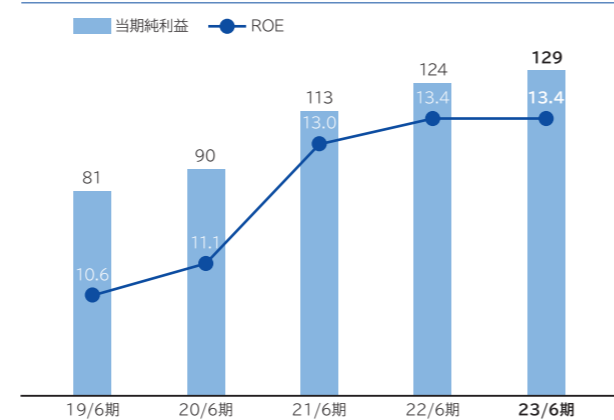
売上高 (億円)



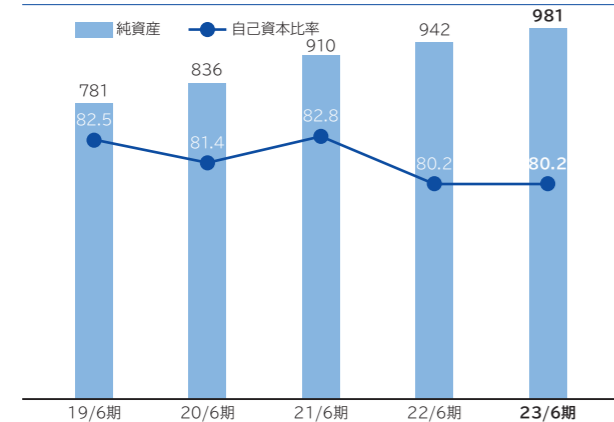
営業利益・営業利益率 (億円/%)



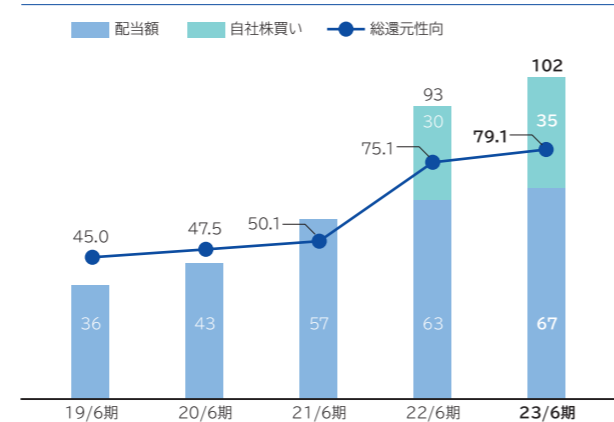
親会社株主に帰属する当期純利益・ROE (億円/%)



純資産・自己資本比率 (億円/%)

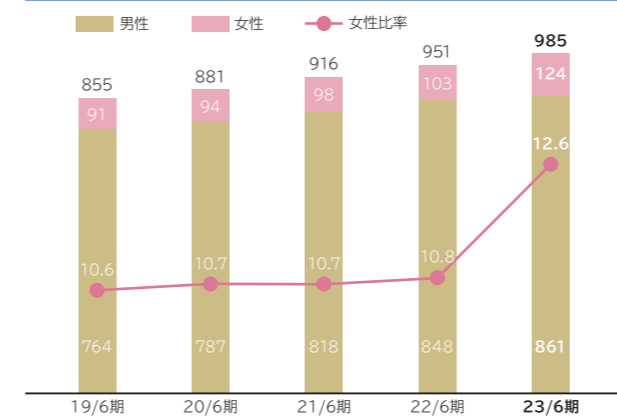


配当額・自社株買い・総還元性向 (億円/%)

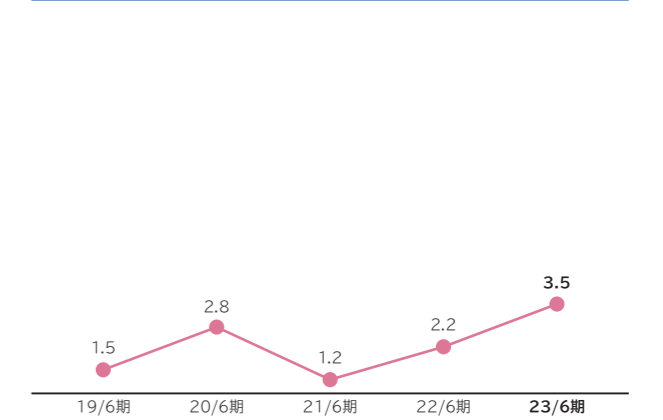


非財務

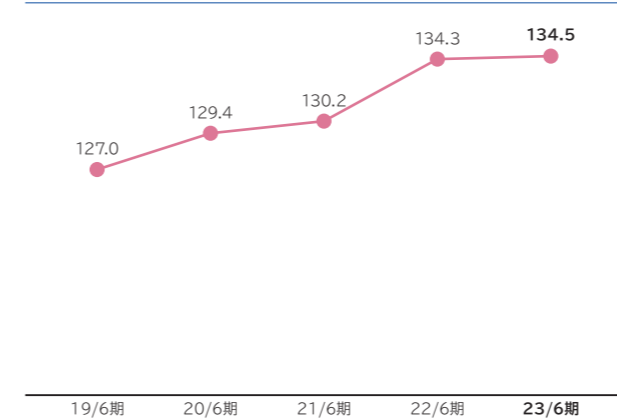
従業員数 (人/%)



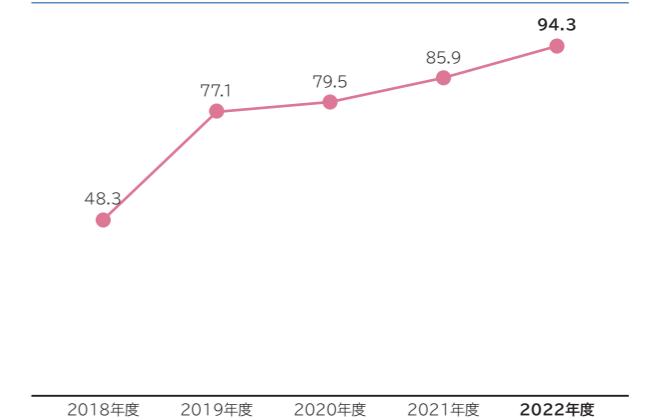
離職率 (%)



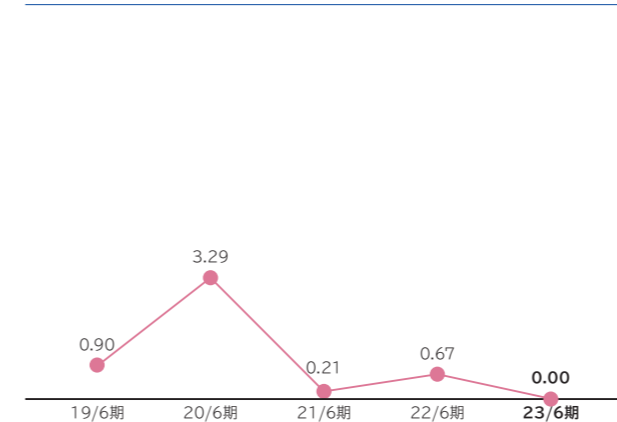
平均年間休日日数 (日)



4週8閉所実施率 (%)



労働災害の度数率



労働災害の強度率

