

トップメッセージ

国内道路分野での妥協なき成長を土台とし、 攻めの姿勢で事業の可能性を広げていく

代表取締役社長 岸本 達也

発注環境の変化に対応し、 国内道路分野での好業績を継続する

インフラメンテナンスを取り巻く事業環境は、国土強靭化計画と高速道路リニューアルプロジェクトの恩恵を受け、大枠として良好な状況が続いている。国土強靭化については、2025年6月に「第1次国土強靭化実施中期計画」が5年・20兆円超の規模で閣議決定されており、2026年度以降の道筋が明らかとなりました。「国や地方自治体の管理する橋梁の修繕措置完了率55%→80%」「緊急輸送道路上の橋梁の耐震化率82%→88%」のように、当社グループと密接に関わる領域でも具体的な数値目標が掲げられているため、豊富な工事発注が期待できます。一方、高速道路リニューアルプロジェクトについては、2030年までに総額5.6兆円の規模で進行しており、当社グループの事業の大きな柱となっていますが、発注者側の予算逼迫により、2024年から発注量が減少しています。インフレで労務費や資材費が上昇しているだけでなく、着工後に想定外の劣化が判明して追加の措置が必要となり、結果的に1件当たりの費用が増大して予算を圧迫している状況です。とはいっても、補修すべき橋梁の数が自然と減っていくことはありませんから、発注者側では追加予算の手当を検討したり、発注金額を調整したりしながら、プロジェクトを進めていくことになると想定しています。

また、現在進行中のリニューアルプロジェクトは2030年に終了することになっていますが、2030年以降もメンテナンスの事業は続くと思います。現時点で修繕や更新が計画されている橋梁は、あくまで今わかっている範囲であって、今は健全とされている箇所でも、時間の経過とともに傷んできます。現在計画している分をこなせば終わりになるわけではないのです。2015年までは高速道路の有料期間を延ばすことになっていますので、その中から資金を捻出して、老朽化対策や災害対策を進めることになるでしょう。ただし、大規模な高速道路工事のプロジェクトが続くと言っても、常に我々の得意な工事ばかりが発注されるとは限りません。不得意な工事に偏ったり、発注量自体が減ったりする可能性も十分考えられます。こうした変化にも機動的に対応できるよう、高速道路だけに頼らず収益を上げられる準備をここ数年進めてきています。

2025年6月期は、11期連続の増収増益を達成できたものの、受注が計画未達となり、悔しさの残る着地となりました。増収増益については、過去数年間で積み上げた受注残高の豊富な状態で期をスタートすることができ、期初から年間を通して高水準の売上高を継続できたことが一番大きかったと思います。中期経営計画2021、2024の6年間で年間稼働の平準化を実現し、社員数を着実に増やしてきた分だけ売上高も成長しています。また、タイの収益が黒字化したことは誇れる成果です。コロナ禍を乗り越え、4期目で黒字化できたことで、他の国に進出するにあたっても指針となる成功事例が掴めたと思います。さらに、周辺領域において、化工建設グループを中心に鉄道案件をはじめとする受注が伸びていることも手応えを感じています。一方、受注が未達となった主な要因は、高速道路会社の発注状況の変化です。全体の発注金額が減少しているだけでなく、発注量に地域的な偏りも発生しています。技術者の流動的な配置等である程度は対応したものなの、もう一步届きませんでした。

この受注に対する課題を踏まえ、国内道路分野の受注戦略をもう一段高度化するため、2025年10月に東西カンパニー制を見直しました。カンパニー制の導入によって管内の支社同士の交流が活発化したことは良い効果であったものの、全国規模で工事発注が偏在している状況でパフォーマンスを高めていくためには、更なる構造的な転換が必要だと判断しました。良いタイミングで、カンパニー最適から全社最適へとステップアップできたと思います。

高速道路の案件が減ったら当社グループの業績全体がしぼんでしまうと思われるかもしれません、決してそうではありません。公表される高速道路工事の発注予定リ





ストを見ながら、発注予定量がたくさんあれば「高速道路中心」に、少なければ「足りない分を国・自治体や民間の案件で補おう」というように、支社・支店が中心となって柔軟にやりくりできるのがショーボンドの強みです。メンテナンス工事全体の需要は十分にありますから、地域や発注者ごとに多少のばらつきがあっても十分対処できる形になっています。

首都高速道路（株）と共同開発した新製品「LSF」の販売も、2026年6月期のポイントです。これは交通量が多く消耗が激しい首都高速道路において、傷んだコンクリート床版の上面を断面修復するために開発された製品です。従来、高速道路リニューアルプロジェクトでは大規模な床版取替工事が発注されていましたが、費用が高額なため、現在は発注量が減少しています。この製品を活用すれば、取替をせずとも床版の補修ができるため、費用を抑えつつ対応したいという発注者のニーズに応えることができます。交通規制が少なく済むのも利点です。2025年6月期に試験施工が完了し、お客様からも高い評価を得ているため、今後の本格展開に期待しています。

首都高を端緒に、全国に広めたいと思っています。

「困りごと」を起点に未来のビジネスを育てる

中期経営計画2027で掲げる「メンテナンス市場における周辺領域の強化と新領域の開拓」「国・自治体の新たな取り組みへの参画」「海外事業のビジネスモデル再構築」について、長期的な成長を見据えた取り組みを進めています。

〈周辺領域の強化と新領域の開拓〉

国内周辺領域については、鉄道固有の事情に適した製品の開発、民間建築物の補修、港湾施設補修への本格参入に着目しています。最も期待する分野は、あえて言えば、民間工場・プラント・病院・商業施設などの補修です。供用開始から40年以上経過する物件も多く、間違いなく傷んではいるのですが、供用を止められないため、公共施設と比べて補修を進めるににくいという課題があります。そこで、建物の使用を妨げずに施工できる、ショーボンドの補修・補強やリノベーションのニーズはかなり大きいと考えています。民間の事業者が建築物の補修を検討する際、通常はその建物を新築した建設会社に相談しますが、補修の専門家ではないために効果的な補修提案が得られないこともあります。そういう困っている事業者のところに入っただけ、「元の会社に頼まなくてショーボンドに頼めば安心だね」と思ってもらえるようになりたいです。こうした大きな困りごとを抱えた分野は、ビジネスとしてのポテンシャルも高いと考えています。すぐには利益に結びつかなくとも、悩んでいる相手と二人三脚で取り組むことで、共同開発する製品や工法が出てきやすくなり、やがてそれがメジャーな工法になったときには展開を加速して、生産性の高い形で利益を上げることができる。そうした先行者利益を狙って、営業活動を進めています。

周辺領域の開拓に自社で取り組む中で、そのニーズの多様さや分野固有の制約などが見えてきて、ビジネスの展望が少しずつ輪郭をあらわしてきました。自社の社員

だけでは到底まかないきれないほど、社会全体で構造物が傷んできていますから、この周辺領域や新領域では、業務提携やパートナー制度のような形で当社グループの技術やノウハウを信頼できる会社に提供し、それぞれ強みを持つ分野で展開していただくことを主軸に考えています。実際、下水道をはじめとするさまざまな分野のプレイヤーから技術的な相談を受けることも増え、ショーボンドの製品や工法への注目が高まっているのを感じます。そうしたご縁を大切にしながら、事業を育てていくつもりです。

こうしたビジネスをもう一步先へ進めるには、知名度の向上も課題だと思います。我々はこれまで道路分野の公共工事を中心にやってきて、その中ではある程度知られた企業だと思っていますが、いざ他の分野に出てみると全然知られていないのです。それを時に泥臭い営業努力で、いかにして広げていくか。営業職を中心とした社員たちが新しい分野にも果敢に、ひたむきに取り組んで、ショーボンドの可能性を拓いてくれることを期待しています。

〈国・自治体の新たな取り組みへの参画〉

国・自治体についても、鍵となるのは他社との提携と製品開発です。全国にある無数のインフラ構造物をメンテナンスするにあたり、我々が直接工事を担うケースは実は一握りです。公共インフラの維持管理に奮闘する発注者の課題解決に、工事受注以外の形でも貢献したいという思いで、AI診断士[®]の貸与を行っています。ショーボンドのコンクリート劣化診断ノウハウを詰め込んだこのソフトウェアで点検や調査を効率化できれば、技術系職員が少ない地方自治体の助けになります。さらに、「処置が必要」と診断された構造物に対しては、軽度の手当で済むようなものは自治体職員自身で対処できるよう、コストを抑えて施工方法を簡略化したDIY製品を開発しています。2025年6月期には一般社団法人 行政エンジニア支援機構（通称：そらゑ）※を通じて公務員の方々に対する研修会を開催し、自社製品の施工方法のレクチャーやDIY製品の試用等を行って、非常に有意義な交流の場になった感じています。製品を手に取りやすくするための販売・流通網の整備など、課題はまだまだありますが、診断から簡易補

修までを低成本で効率的に行えるこうしたスキームが広がることで、国内の隅々までインフラメンテナンスが行きわたるとともに、当社グループにとっても大きな製品販売チャネルの一つになると確信しています。

〈海外事業〉

当社グループの海外事業は、ターゲットを絞って進出し、ある程度収支が見えてからまた次の国へ進んでいくことを基本として始動しました。昔から拠点があった香港のほか、タイ、アメリカと進出し、各地域で採算が取れるようになってきたので、一つのポイントを超えたのかなと思っています。

タイは合弁会社設立から4期目で、黒字転換することができました。うまくいった一番の要因は、現地スタッフやショーボンドの駐在員、日本からのバックアップも含めた人の頑張りと、タイ国内のメンテナンスに対する慣習の変化だと思います。進出した当初は、インフラを補修・補強して長く使うという考え方自体が存在せず、製品や施工のクオリティに関しても、言葉を選ばず言えば「安かろう悪かろう」の状態が普通でした。そういう環境でも地道に、1件1件の仕事に対して誠心誠意取り組んできたことで、リピーターのお客様も増えて、徐々に補修の理念や我々のサービスの品質を評価していただけるようになってきたと思います。

アメリカも、自国内の政治動向に影響を受けることはあるものの、Structural Technologies社の業績はある程度安定しており、今後もグループ全体の利益に貢献すると見込んでいます。公共土木工事で海外展開を進める道のりは決して平坦ではありませんが、今後も「ここ」と決めたターゲットに腰を据えて、着実に育てていきたいです。

業界をリードする研究開発で 更なるイノベーションを生み出す

研究開発の更なる発展にも注力していきたいと考えています。ショーボンドの補修工学研究所は、最新鋭の設

備を揃え、優れた製品・工法の開発・改良を通じて当社グループの成長を支えてきました。これから新たな領域に枝を広げ、更なる成長を遂げるためには、この研究所を一層ブラッシュアップすることも必要です。具体的には、研究開発費の増額と研究員の体制強化を進めたいと考えています。まず研究開発費については、具体的な金額や割合はまだお示しできないものの、現在の水準から大きく増やすつもりです。売上高や営業利益に対する割合で見たときに、現在の水準では不十分だと思います。業績が安定して伸びている今だからこそ、将来への投資を惜しみなく行うべきです。また、研究員についても、人数自体も増やしていきたいですし、工事職や技術職とのジョブローテーションも活発化したいと考えています。現在、ある程度の人材交流はあるものの、研究者が現場を経験し、それを研究に還元するという動きはできていない感じています。自社内に無数の施工現場があり、社員が日々構造物と格闘する環境だからこそ、スピード感を持って現場のニーズに沿った開発ができると思うので、この利点を最大限に活かすような人材マネジメントを進めていきたいです。

自社の成長ドライバーであることはもちろんのこと、私は補修工学研究所に対して、オープンイノベーションの拠点であってほしいという願いも持っています。当研究所は、設立以来「経験技術から補修工学へ」という理念を掲げてきました。これは、当時業界の規模も小さく、個々のプレーヤーがバラバラで、各々の経験だけを頼りに仕事をしていた補修の世界で、皆の力を結集して一つの学術的分野を確立したいという志を反映したスローガンです。その理念のもと、共同研究・開発も積極的に行い、業界の先頭に立って技術的な基準の統一などに取り組んできたことで、インフラメンテナンスの今があると思っています。今後も研究所を核として、社内外から貪欲に知識を吸収し、積み重ねてきた歴史の上に更なるイノベーションを創出することで、業界のトップランナーとして走り続けたいです。例えばインフラメンテナンスの社会的な価値を工学的にシミュレーションしてCO₂排出量やライフサイクルコスト削減への貢献を定量化するとか、そういうマクロ的な方向性の研究も面白いかもしれません。

人的資本の力を伸ばして成長を加速する

当社グループの長期的な成長は、新たな市場の開拓と不可分です。この成長戦略と連動した人材ポートフォリオを構築していくうえで、重要な観点は2つあります。一つは、多様な人材の確保。もう一つは、柔軟な視点やチャレンジ精神を持った幹部候補者の育成です。

人材の多様性を推進することで、さまざまなバックグラウンドを持つ技術者が活躍してくれることに期待しています。これまで、土木の新設工事経験者や地盤の専門家、また発注側の経験者など、中途採用者がその知識や能力を存分に活かしてくれることで、当社グループは成長してきました。今後はより戦略的に、例えば鉄道や港湾といった周辺領域との橋渡しになってくれる人材や、海外での土木事業に精通した人材など、注力する事業分野のエキスパートの獲得にも力を入れたいと考えています。人手不足の中で、決して容易なことではありませんが、ヘッドハンティングやリファラル採用等のチャネルも活用しながら推進します。あわせて、そうした優秀な人材から選ばれる会社であり続けるために、より働きがいのある会社を目指してたゆまぬ変革を続けることも必要だと思います。

また、開拓精神に溢れた幹部候補者の育成も大きな課題です。近年は、数多く発注される公共工事の入札対応に追われ、新規顧客へのアプローチまで手が回っていました。仕事が豊富にあることは喜ばしい反面、受動的な営業スタイルに最適化されかねないことは問題だと感じていました。経営者の素質として求められる能力は多岐にわたりますが、ショーボンドの次世代のリーダーには、中でも以下のようないくつかの能力を意識してほしいと私は考えています。

経営環境の変化を鋭敏に察知し(先見性)、自社の進むべき方向を見極めうえでグローバルな視点から中長期の成長戦略を構想し(構想力)、企業価値向上に向けて組織全体を鼓舞しながら「あるべき姿」へと進んでいく(決断力)。

この能力を鍛えるためには、既存の仕事をこなすのみではなく、常にアンテナを張って有望な市場にチャレンジ



することが必要です。時に失敗することもあるでしょう。しかし挑戦を繰り返すことしか、可能性の芽は生まれないのです。未来を担う社員たちには、そうした志を持ってほしいと思います。意欲のある社員が思い切って挑戦できるよう、組織や体制の面でバックアップしていかないと考えています。

ステークホルダーとの対話を大切にしながら、次の10年へ

中期経営計画2027も2年目に入り、少し気は早いのですが、次の計画に向けても動き出しています。これまで3年区切りの中期経営計画を基本としてきましたが、海外事業も含めた周辺領域や新領域でのビジネスが徐々に形になってきた中で、目先の業績だけでなく、10年程度の長いスパンで経営を考え、それを外部にお示しする必要性を感じています。これから10年かけて、当社グループの事業ポートフォリオがどのように変わっていくのか。変わっていくのか。ただ、あくまで中心にある大きな幹は、橋梁、

トンネルを中心とする日本国内での道路構造物メンテナンスです。ここに関しては世の中のニーズも自社の強みも十分にあるところですから、「インフラメンテナンスのトップランナー」という立場に誇りを持って守り続けたいです。その土台があってこそ、道路以外の構造物や群マネなどの新しい事業スキーム、海外などに枝を伸ばすことができます。自社のリソースに限りがある中で、太い幹と豊かな枝とを両立するために、信頼できる他社の力が重要なものです。異なる分野のエキスパートたちと手を取り合い、相乗効果を得ることで枝をどんどん育てていくことが、これからの中長期的には必要です。

今回の統合報告書では「ステークホルダーとのコミュニケーション」というページを新たに設けました。お客様や株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆様に支えられて事業が成り立っていることに、改めて心より感謝申し上げます。当社グループはこれからも、ステークホルダーの皆様と対話を重ねながら、適切なリスク管理とともに更なる企業価値向上に向けて成長戦略に邁進してまいります。今後も温かいご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

中期経営計画2027

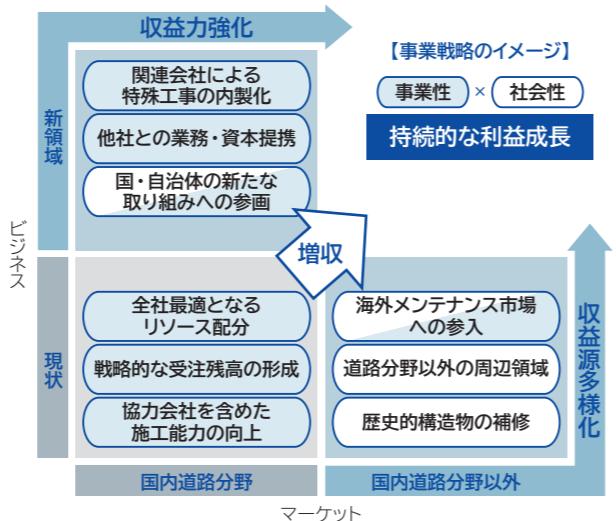
中期経営計画2027では、「事業性と社会性を追求した企業価値の向上」を基本方針とし、持続的な利益成長と社会課題への取り組みを両立します。全社最適となるリソース配分により大型工事をさらに取り込み、増収増益トレンドを継続します。また、収益力強化のため新領域ビジネスに挑戦するほか、収益源多様化に向けて国内道路分野以外のビジネスにも取り組みます。

2025年6月期は、道路分野以外の受注増を達成し、海外事業については事業拡大に向けた体制および営業活動の強化を行いました。

資本政策については、株主還元の充実に加えて、人的資本への投資継続をはじめ非財務資本の活用を含む財務・非財務両面の資本政策により、企業価値の更なる向上を目指しています。2024年から1年以上にわたって株価が低迷するなか、個人株主数が同期間でほぼ2倍に増えたことを受け、当初の中期経営計画2027で掲げていた配当性向50%、総還元性向80%の方針を変更し、配当性向60%、総還元性向90%としました。

●基本方針

「事業性と社会性を追求した企業価値の向上」	
1	大型工事の受注拡大に向けた競争力強化
2	海外事業のビジネスモデル再構築
3	DXによる生産性向上と働き方改革の推進
4	資本コストや株価を意識した経営の実現
5	非財務資本の活用による企業価値の更なる向上



●事業戦略

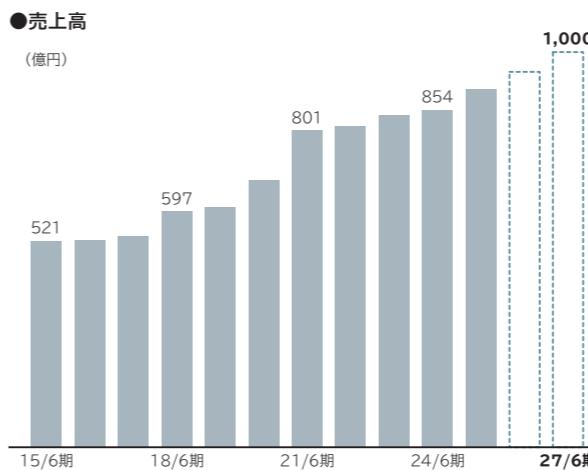
施策	2025年6月期 進捗状況
受注残を意識した全社最適となる受注戦略	大型工事の受注に向けた特別チームを組成し、技術提案力向上や落札確率の維持に努めました。ただし、高速道路各社の発注減少もあり、受注残を積み上げることはできませんでした。今期は全社的かつ柔軟な人員配置をさらに推進し、受注計画を達成します。
海外事業のビジネスモデル再構築	海外事業部の体制を前倒しで強化し、インドやブルガルなどでの試験施工を行うなど、工事材料販売に特化したビジネスモデルから技術協力・施工管理へと幅を広げて営業活動を強化しました。また、タイでは施工能力が向上し、黒字化を達成しました。
国・自治体の新たな取り組みへの参画	国・自治体の職員へのDIY製品の販促を企図し、カタログを拡充しました。また、「AI診断士®」を地方自治体へ貸与し、運用テストを開始しました。これらの活動を通して国・自治体のニーズを把握し、新たな製品開発にも着手しました。
メンテナンス市場における周辺領域の強化と新領域の開拓	鉄道、港湾などの周辺領域のメンテナンス需要に対し、化エググループを中心に施主、元請会社、コンサルなど各方面への営業活動を強化しました。その結果、鉄道分野を中心とした周辺領域における売上高が拡大しました。

●基盤強化

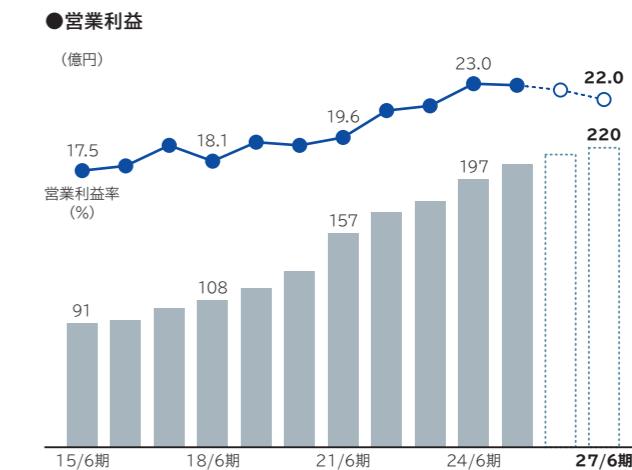
施策	2025年6月期 進捗状況
人的資本への更なる投資（人材の確保と育成）	2025年6月末の社員数は1,051名となり、前期比32名増加しました。また、4年連続で3%以上の賃上げを実施するなど、人的資本への投資を継続しています。階層別研修に人権や環境等の教養プログラムを追加するなど、研修体系の再構築にも着手しました。
新人事制度によるリテンション・マネジメント	期初より新人事制度を導入し、説明会や動画配信により、制度の理解を深めました。また、2024年4月から施行された時間外労働の上限規制にも全社員が適切に対処しています。結果として、2025年6月期の離職率は2.3%と低い水準を維持しています。
より高いレベルの安全文化の実現	従来管理職向けに実施していた安全文化研修を当社の若手社員や協力会社幹部にも拡大し、より一層の安全文化の浸透を図りました。また、安全管理の効率化や標準化を支援する安全点検アプリの開発を進め、複数の現場で試験的に導入しました。
DXによる生産性向上と働き方改革の推進	現場DXでは、施工管理ソフトの活用が若手からシニアまで浸透し、現場業務の効率化が進みました。基盤DXでは、稟議決裁手続きや経費精算におけるITシステムの試験運用を開始するなど、更なる省力化を推進しています。

財務目標

2027年6月期には売上高1,000億円の達成を目指しています。営業利益率は人件費の増加などにより、中計策定期の2024年6月期対比で若干低下するものの、営業利益220億円、親会社株主に帰属する当期純利益156億円を達成し、13年連続の増収増益を目指します。



	24/6期	25/6期	26/6期 予想	27/6期 中計予想
売上高	854.2	907.1	950.0	1,000
営業利益	196.7	207.9	215.0	220
当期純利益	143.2	150.6	153.0	156
ROE	14.2%	14.5%	14.5%程度	14.5%程度

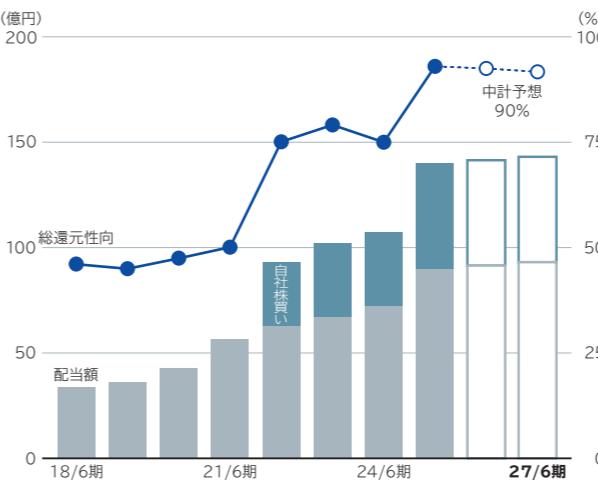


資本政策

中期経営計画2027の3年間は配当性向60%とし、自己株式取得150億円と併せて総還元性向90%とする方針です。

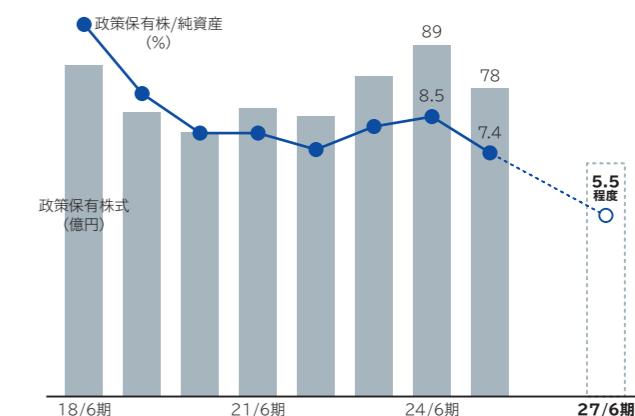
政策保有株式については、2024年6月末時価の約3割に相当する約30億円売却し、純資産に対する比率を低減します。

●配当額、自社株買い、総還元性向



	24/6期	25/6期	26/6期 予想	27/6期 中計当初予想
配当性向	50.8%	60.1%	60.1%	60%
総還元性向	75.0%	93.0%	92.5%	90%
自己株式取得（億円）	35.0	50.0	50.0	50.0
政策保有株式の削減額（億円）	7	14	16（2年累計）	

●政策保有株式



財務担当役員メッセージ

中期経営計画2027では、「非財務資本の活用による企業価値の更なる向上」を基本方針の一つとしています。会社が永続的に成長し高収益を上げていくために、最も大事なものが人的資本であると考え、2025年6月期より新人事制度を導入しました。やりがいや成長につながる評価制度の改定や競争力のある報酬制度に見直すなど、社員のエンゲージメント向上につながる施策に取り組んでいます。また、資本市場の期待に応えるため、事業収益性（ROE）の向上や株主還元を充実させ資本効率を改善させるとともに、タイムリーな情報開示によって当社グループの目指す姿やそれに向けた施策を積極的に株主・投資家の皆様に伝えていくことで資本コストの低減を図ります。

取締役管理部門担当 芦中 道徳

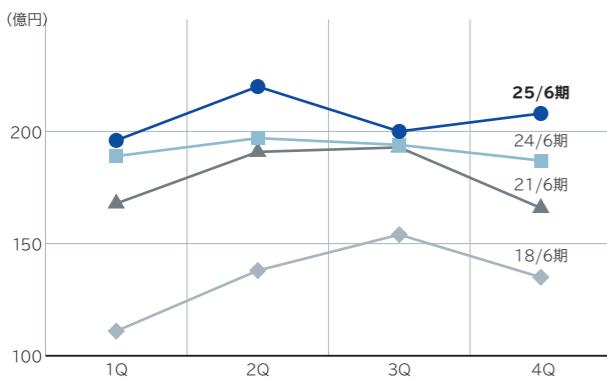


業績の振り返り

中期経営計画2027の初年度となる2025年6月期は、売上高907億円、営業利益208億円、当期純利益151億円となり、11期連続の増収増益となりました。

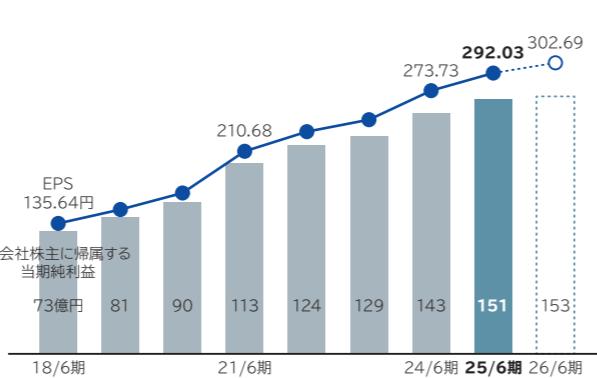
売上高については、大型工事の端境期となった高速道路会社の工事売上高は前期比微減となりましたが、期首受注残高の多かった国・地方自治体の工事売上高が増加したことにより、全体では前期比増となりました。工事売上高を増やしていくためには、技術者の稼働率を上げ、年間を通して高い生産性を維持

●四半期別工事売上高



することが重要です。大型工事に対応した施工体制が整い、大型工事の施工が順調に進んだことで、すべての四半期において安定して200億円程度の工事売上高を計上することができ、施工能力の高さを示すことができました。利益については、売上高の増加に加え売上総利益率が29.2%と高い水準を維持できることから、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比5.2%増、配当原資となるEPS（1株当たり当期純利益）は自己株式の取得もあり前期比6.7%増となりました。

●親会社株主に帰属する当期純利益および1株当たり当期純利益（EPS）



※上記の1株当たり当期純利益（EPS）は、2026年1月1日を効力発生日とする株式分割を反映していません。

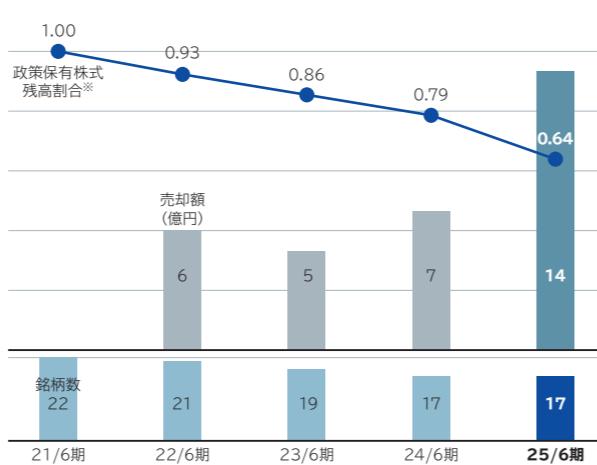
政策保有株式

当社グループは、株式を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、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保有しないこととしています。政策保有株式につきましては中期経営計画2027でも削減方針を継続し、最終年度である2027年6月期までに30億円分を売却することとしています。

2025年6月期につきましては、前期の倍となる14億円を売却し8億円の売却益を計上しました。その結果、政策保有株式の残高は78億円となり、純資産に対する割合も前期比1.1%減の7.4%となりました。

2026年6月期も引き続き、政策保有株式の縮減を進め、得られた資金を有効活用して資本効率の高い経営を推進します。

●政策保有株式の売却実績



※21/6期末残高を「1」としたときの割合。時価増減による変動を排除するため、21/6期末の株価で各期の残高を計算。

株主還元

当初策定した中期経営計画2027では、株主還元方針として配当性向を50%、総還元性向を80%としておりましたが、長期間にわたり継続保有してくださる株主の皆様をはじめ、新たな個人株主数も増加していることから、配当性向を大幅に引き上げることで株主還元を強化することとしました。各年度の配当性向を50%から60%に引き上げるとともに、50億円の自己株式取得を継続することで、総還元性向を80%から90%に引き上げました。今後も中期経営計画の基本方針の一つである「資本コストや株価を意識した経営の実現」を実践してまいります。

配当性向を変更したことで、2025年6月期の1株当たり年間配当金は175.5円と前期比36.5円の大幅な増配となり、また、自己株式を50億円取得したことで総還元性向は93%となりました。

	18/6期	19/6期	20/6期	21/6期	22/6期	23/6期	24/6期	25/6期	26/6期 予想
1株当たり配当金(円)	62.5	67.5	79.5	105.5	118.0	127.0	139.0	175.5	182.0
配当性向(%)	46.1	45.0	47.5	50.1	51.1	52.1	50.8	60.1	60.1
総還元性向(%)	46.1	45.0	47.5	50.1	75.1	79.1	75.0	93.0	92.5

※上記の1株当たり年間配当金は、2026年1月1日を効力発生日とする株式分割を反映していません。

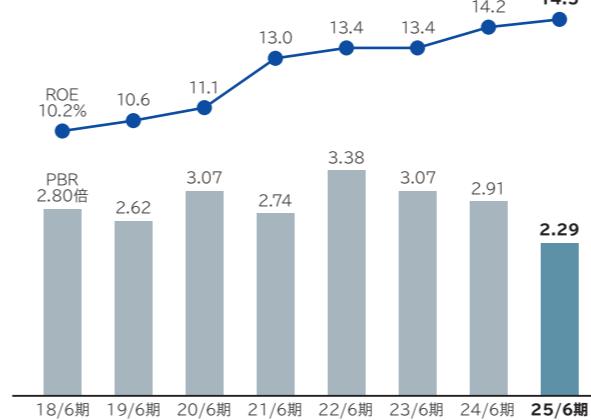
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

当社グループの高い収益性（工事粗利率）の源泉は、非財務資本です。工事売上高が増加しているなか、豊富なノウハウを活かし利益を生み出すことができる技術者を増やしたことや、メンテナンス工事に特化した多能工を持つ協力会社を開拓・育成したことにより、引き続き高い収益性（工事粗利率）を維持することができました。加えて、50億円の自己株式を取得したことでの2025年6月期のROEは14.5%と前年を上回る水準を確

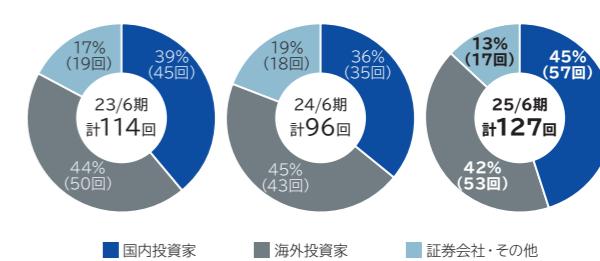
保しました。

一方、PBRを高めるためには、ROEの向上を図るだけではなく、資本コストの低減も重要となります。情報開示の充実やIR活動・SR活動を積極的に行い、株主・投資家の皆様とのコミュニケーションを通して「経営の可視性」を高めるとともに、メンテナンス工事による環境負荷の抑制効果など「事業の社会性」を伝えることで、PBRの更なる向上を目指します。

●ROEおよびPBR



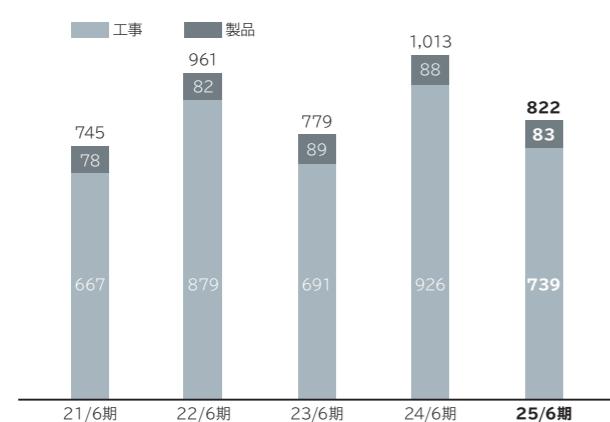
●個別IRミーティングの実績



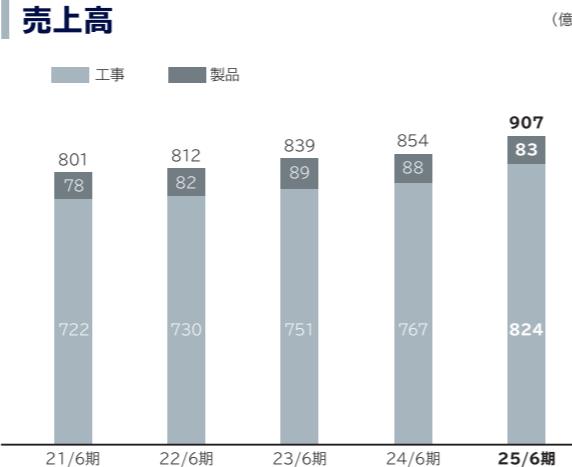
財務・非財務ハイライト

財務

受注高

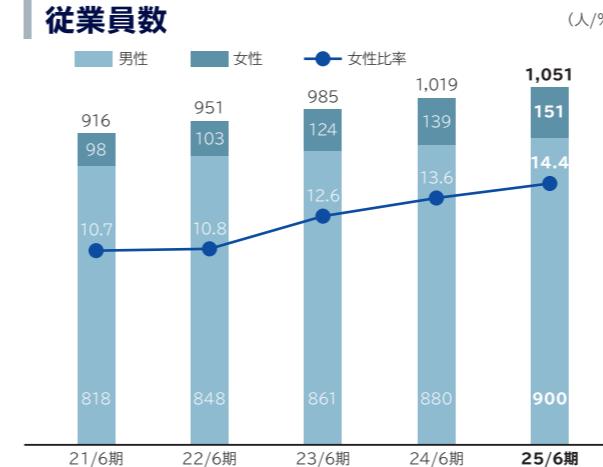


売上高

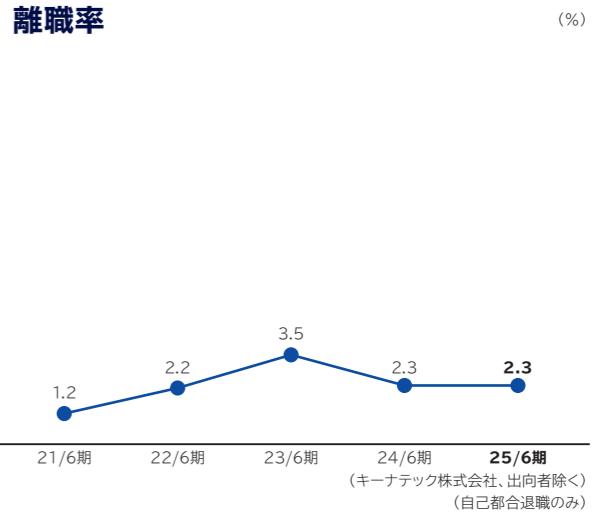


非財務

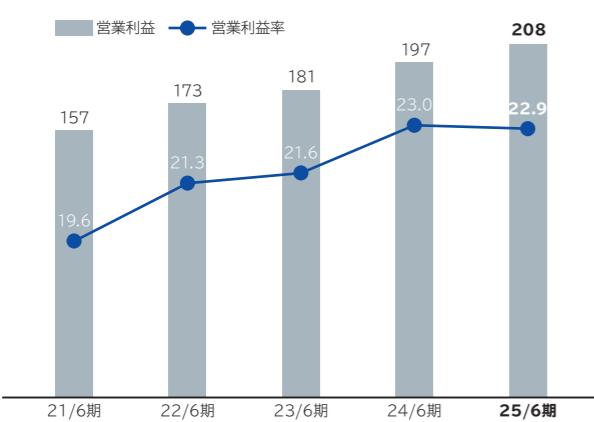
従業員数



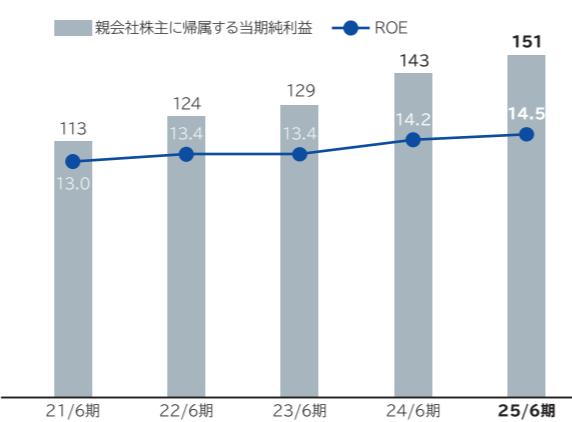
離職率



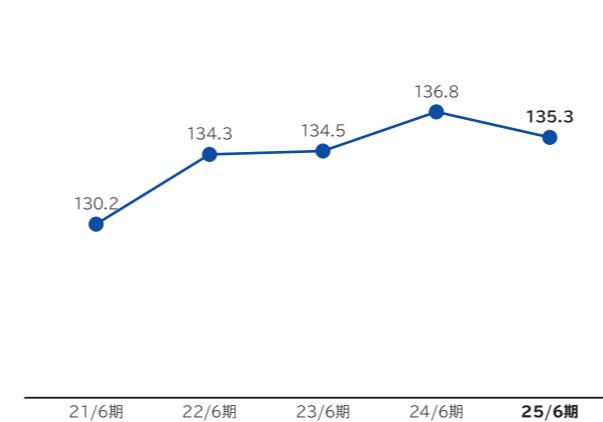
営業利益・営業利益率



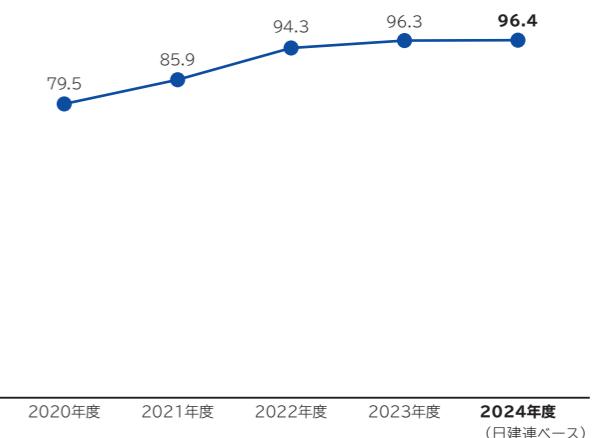
親会社株主に帰属する当期純利益・ROE



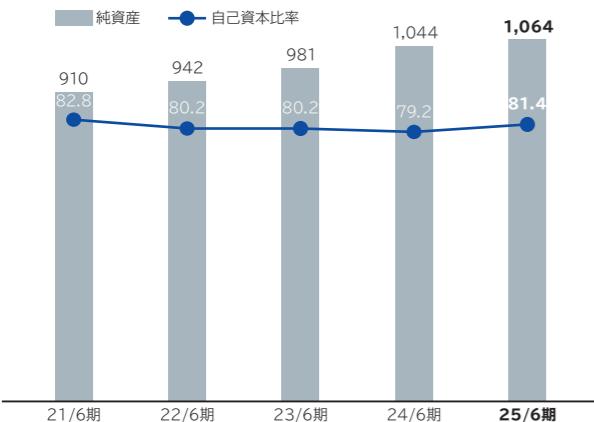
平均年間休日日数



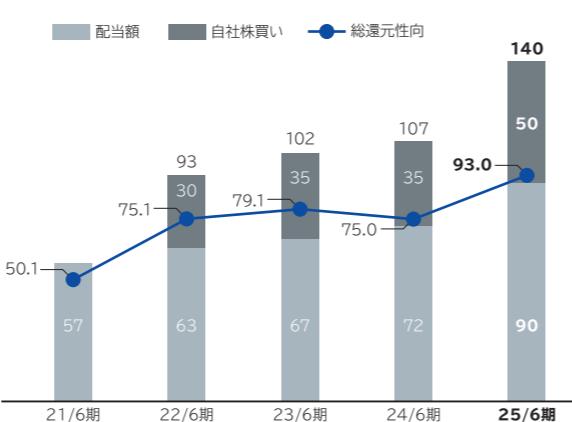
4週8閉所実施率



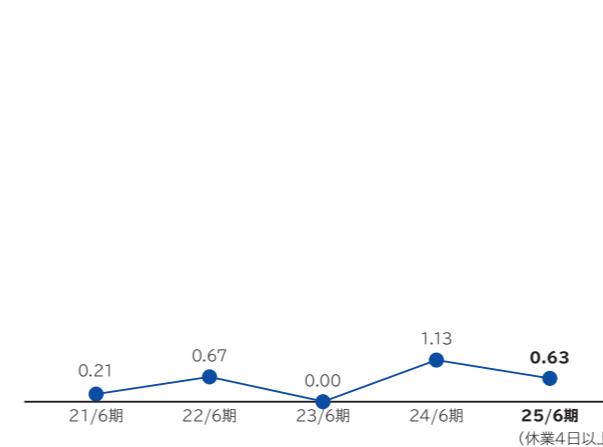
純資産・自己資本比率



配当額・自社株買い・総還元性向



労働災害の度数率



CO₂排出量

