



2021年11月25日

各 位

会 社 名 第一カッター興業株式会社
代表者名 代表取締役社長 高橋正光
(コード：1716 東証第1部)
問合せ先 管理本部長 安達昌史
(TEL. 0467-85-3939)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2021年11月25日開催の取締役会において、「中期経営計画(2021年7月1日～2024年6月30日)」を決議いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 中期経営計画策定について

当社は2019年6月期～2021年6月期を対象とする中期経営計画を策定しておりましたが、それに続く中期経営計画(2022年6月期～2024年6月期)を策定してまいりました。

前中期経営計画については、数値計画を全て達成し堅調な結果となった中、我が国経済は未曾有の問題に面しております。当社が深く関わる建設業を取り巻く環境についても、先行きが不透明となっている中であって、社会資本ストックの維持補修に関わる当社がどのように社会課題に対して価値を提供していけるか、また進行を速める少子高齢化に対して、魅力ある職場づくりと技術の伝承といった社会課題に対しても当社としての価値提供についての取組みを表現させていただきました。

当社の事業は社会課題に深く関連しているものの、その存在意義を明確にし、全従業員だけでなく取引先様・株主様・地域の皆様に対しての発信を高め、近年頻発化・甚大化する災害に対しても一番に駆けつける存在であり続けるための準備を平時から行う必要性を強く感じており、本中期経営計画に併せてコーポレートブランディングについての刷新を行うことといたしました。

堅実に本計画を実行し、当社の社会的価値を高め、提供できる価値を最大化することによって、全てのステークホルダーの皆様から信頼をいただけるよう、役職員一丸となって取り組んでまいります。

2. 中期経営計画の概要

I. 前中期経営計画の振り返り

II. 新中期経営計画

社長挨拶

ブランドリニューアル

中期経営計画について

中期経営計画指標

人材戦略

EX

ブランディング

安心・安全

優位性強化戦略

研究開発

グループ展開

協力会社

ガバナンス戦略

ガバナンス強化

サステナビリティ関連開示

株主との対話

成長戦略

既存市場の拡大

M&A

新規事業

III. APPENDIX

IV. 問い合わせ先

詳細につきましては、別紙資料をご参照下さい。

以 上

第一カッター興業株式会社

中期経営計画

2022年6月期 – 2024年6月期

目次

I. 前中期経営計画の振り返り

II. 新中期経営計画

III. APPENDIX

IV. 問合せ先



I. 前中期経営計画の振り返り

- 前中期経営計画の骨子
- 経営指標の検証
- 輸送インフラ・産業インフラ推移
- 成長投資

I. 前中期経営計画の骨子

■ ヒトに軸を置いた基本戦略

基本戦略1 人材採用・育成の強化・拡充

基本戦略3 協力会社ネットワークの強化

基本戦略2 営業展開の強化

基本戦略4 研究開発

■ 3カ年の数値到達計画

最終年度：売上174億円・営業利益率11.0%・EPS104.54円・従業員数550名

■ 輸送インフラ・産業インフラへの注力(売上構成比率の上昇)

5年後：生活56.9% ⇒ 50% ・ 輸送+産業43.1% ⇒ 50%

■ 成長投資 20億円/3カ年

3カ年合計投資額： 20億円（人材投資・生産性向上・事業領域拡大・研究開発）

■ CSR/SDGs 方針

災害復旧ボランティア制度 ・ 公的機関との災害時支援協定の推進

I. 経営指標の検証

全項目において数値指標の計画値を達成

3カ年の到達計画

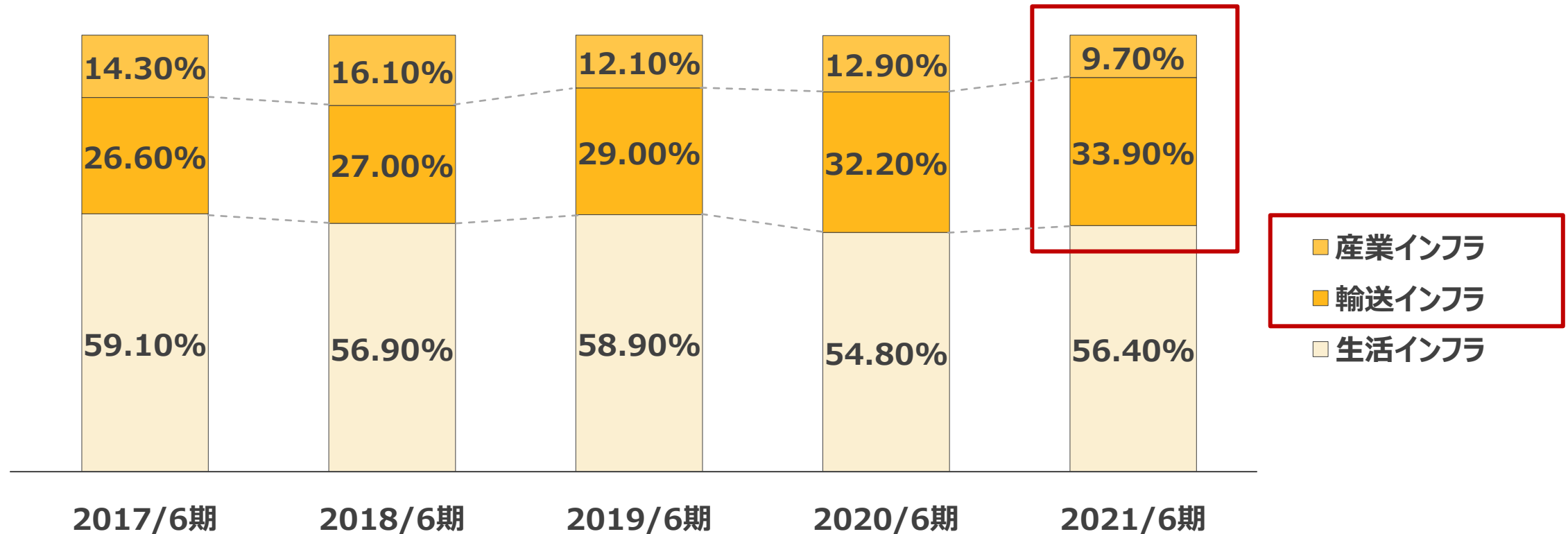
	2019年6月期 (実績)	2020年6月期 (実績)	2021年6月期 (実績)	2021年6月期 (計画)
売上高	14,871百万円	17,440百万円	◎ 19,337百万円	17,400百万円
営業利益	1,760百万円	2,296百万円	◎ 2,760百万円	1,910百万円
営業利益率	11.8%	13.2%	◎ 14.2%	11.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,251百万円	1,523百万円	◎ 1,743百万円	1,190百万円
1株当たり当期純利益(EPS)	109.90円	133.86円	◎ 153.16円	104.54円
従業員数(連結)	501名	568名	◎ 608名	550名

※2020年12月に1:2の株式分割しているため、過年度EPSについても現在の株数に併せて表記しております

I. 輸送インフラ・産業インフラへの注力

輸送インフラは堅調な市況が追い風となり、その比率を高めたが、コロナ禍の影響もあり産業インフラが落ち込んだ。全体の比率としては輸送・産業インフラの比率が増大。

■ 売上比率の推移(切断・穿孔工事事業)



I. 成長投資

人材教育、研究開発、拠点機能増強、M&A等の積極的な投資を実施し、目標投資水準を超える投資実績となり、成長の源泉に繋がった

■ 3年間成長投資目標

計画値
4分野

総額 **20億円**



実績値
4分野

総額 **37.4億円**

	2019年6月期 (実績)	2020年6月期 (実績)	2021年6月期 (実績)
人材投資	1.7億円	2.0億円	1.6億円
生産性 向上	4億円	4.1億円	11.6億円
事業領域 拡大	1.2億円	8.7億円	0.1億円
研究開発	0.3億円	0.8億円	1.3億円
合計	7.2億円	15.6億円	14.6億円



Ⅱ. 新中期経営計画

目次

社長挨拶	10
ブランドリニューアル	11
中期経営計画について	18
中長期経営指標	22
1 人材戦略	
(1) EX	25
(2) ブランディング	26
(3) 安心・安全	27
2 優位性強化戦略	
(1) 研究開発	31
(2) グループ展開	33

3

ガバナンス戦略

(3) 協力会社	34
(1) ガバナンス強化	37
(2) サステナビリティ関連開示	38
(3) 株主との対話	39

4

成長戦略

(1) 既存市場の拡大	42
(2) M&A	44
(3) 新規事業	45

5

APPENDIX	46
-----------------	----

社長あいさつ



高度経済成長とともに整備された社会インフラによって、私たちは豊かな暮らしを過ごしています。そして情報化技術の進化により人やモノ、情報の移動はもの凄い速度で私たちの生活をさらに便利な世界へ導こうとしてくれています。その便利な生活に欠かせない社会インフラは、同時に進化した予測や点検等の技術により老朽化が深刻に進行している状況がより明確になり、維持管理対策が喫緊の課題となっております。

また、地球温暖化により毎年のように起きる豪雨災害や、予測精度の向上によって発生する確率が高まる大規模地震や津波などの自然災害に対して、私たちは覚悟を持って明確な対策を取らなければならなくなりました。

人々の安全と安心を守るために欠かすことのできない社会インフラの長寿命化対策と減災・防災対策に、「切る」「洗う」「はつる」「剥がす」「削る」といったリニューアルに必要な特化した技術を持って支援し続けることが、私たちが社会に対して負う責任であると認識をしています。

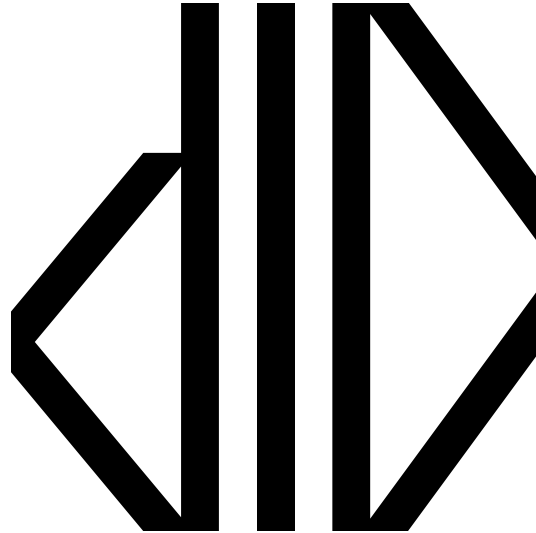
今回、従業員有志とともに取組んだリブランディング・プロジェクトでは、私たちの存在意義と社会への貢献を一体化したあるべき姿を「平時も有事も社会インフラの安全を守り、安定した社会を支える」とし、当グループで策定した中期経営計画では少子高齢化による働き手の減少や地球温暖化などの社会的課題に対して、あるべき姿の実現に向けた道しるべとしました。

建設業の中でも社員の6割を技術者として内製化している、類を見ないグループ形態である当社だからこそ提供できる価値が、環境・社会・ガバナンスとをしっかりとリンクさせることで最大化され、持続可能な社会に向けてより強く貢献できるようになると考えております。国内でも屈指の技術者集団である私たちは、強化されるガバナンスの下で継続して成長できるよう、強固な経営基盤を構築し、労働人口が減少していく時代でも優秀で多様な人材を持つよう努めます。それによって、人々の生活を守り、社会に貢献できるような集団として企業価値を高めていけると確信しております。私たちは単なる技術者集団の枠を超えて、日々の仕事を革新し、社会を支えることに繋がります。そして、どこにおいても第一に呼ばれるグループを目指してまいります。

代表取締役社長 高橋 正光

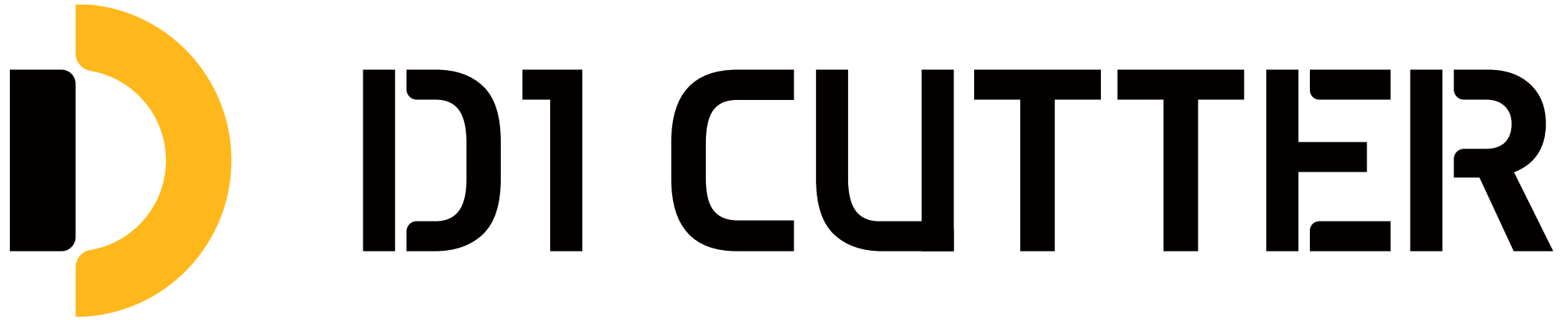
ブランドリニューアル

CORPORATE IDENTITY



ブランドリニューアル

BRAND IDENTITY



TAGLINE / JP,EN **スローガン・私たちは何屋なのか**

PURPOSE **何のために私たちは在るのか**

STATEMENT **声明文**

MISSION **社会的使命**



TAGLINE / JP

街の道路から宇宙まで
全ての社会インフラを綺麗にする会社です

TAGLINE / EN

RESET AND GO

PURPOSE

**平時も有事も
社会インフラの安全を守り、
安定した社会を支える。**



STATEMENT

高度経済成長期に作った社会インフラの多くが改修の時期を迎えています。全国の道路、水道はもちろん、日々使っているビル、発電所やダムや鉄道など、一度止まってしまうと日常にも経済にも大きく影響を与えます。そうなる前に、私たち第一カッターは社会インフラ改修作業の一番手として新しいものを作る前に古いものを取り除き、再起動させる仕事をしています。

私たちは日常業務の中で安全安心だけでなく、作業効率性、人材育成制度、技術革新を行い、若い働き手が少なくなったとしても多様な人が働ける環境を作りを目指します。世界のどこかで違う言葉をもつ人とも共同し、誰もが働きやすい環境を目指すことで、ゆくゆくは危険な場所には人が行かずにロボットで作業できるようになるかもしれません。

そして、日本では天災が頻発し、災害対応も日常的になってきました。日常的に鍛錬することで、有事における作業でも本領を発揮し、危険な場所でも安全に作業します。

私たちはただの職人では止まらない。日々の仕事に革新を持たせ、社会を支えることに繋げてく。世界でも宇宙でも第一に呼ばれる会社を目指します。

MISSION

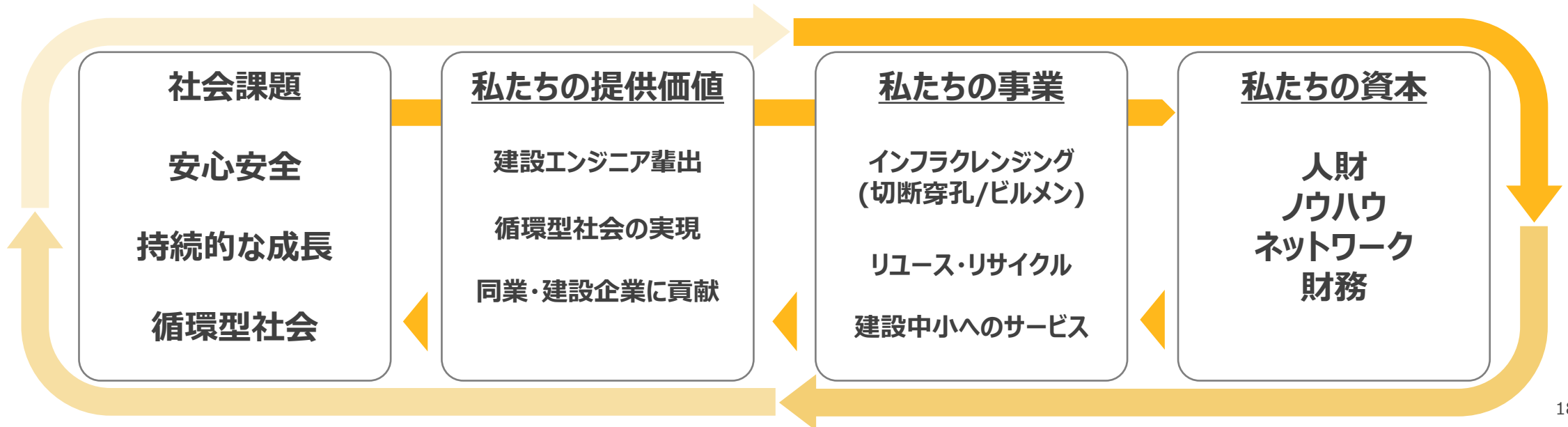
性別国籍を問わず、職人が安全で働きやすい環境を作り、業界の発展に寄与する。

高効率 / 低環境負荷となる施工技術を磨き、社会と顧客の課題に答える。

独りよがりにならず、かっこいい人・組織を目指し社会や家族に誇れる会社である。

中期経営計画2024の位置づけ

PURPOSE



中期経営計画2024の概要

人材戦略

ブランディング戦略
安全戦略
EX戦略

優位性強化戦略

研究開発戦略
DX戦略
営業戦略
グループ経営戦略
協力会社戦略

提供価値

コミットメント

成長戦略

既存事業戦略
新規事業戦略
M&A戦略

ガバナンス戦略

ガバナンス強化戦略
サステナビリティ
資本コスト戦略
還元方針

Environment

環境関連事業の強化
温室効果ガス排出量開示準備
TCFD^{※1}賛同、開示準備

Social

EX^{※2}多様性・質向上 × ブランディング
安心・安全の強化
⇒ 企業の持続的成長

Governance

プライム基準のCGC^{※3}準拠
サステナビリティ関連開示強化
資本コストの明示

数値指標(財務・非財務)

ROE > 12% , ROIC > 10%

分野別投資額

配当性向

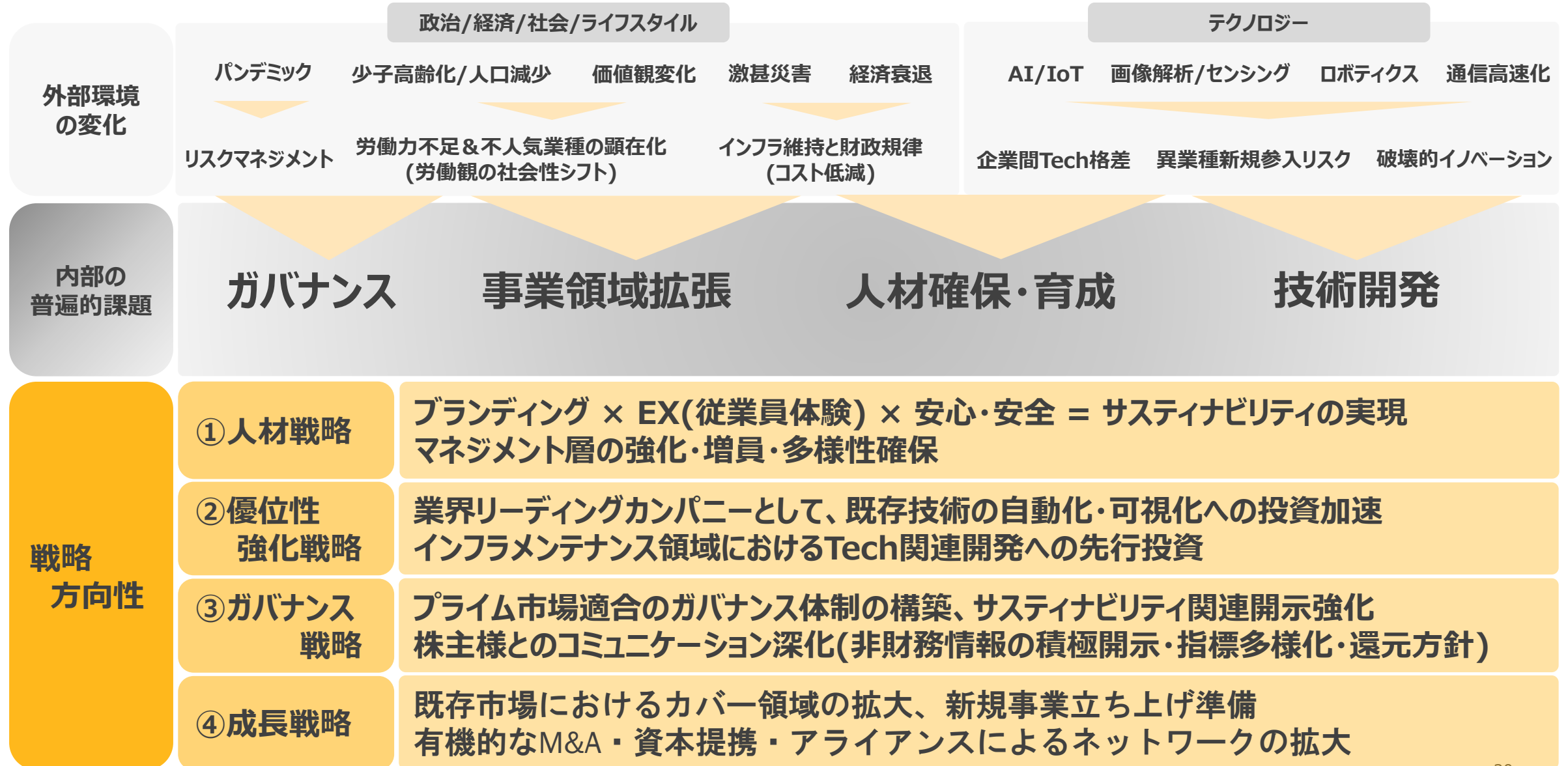
従業員数

長期展望

世界一の
エンジニア
集団

時価総額
1000億円

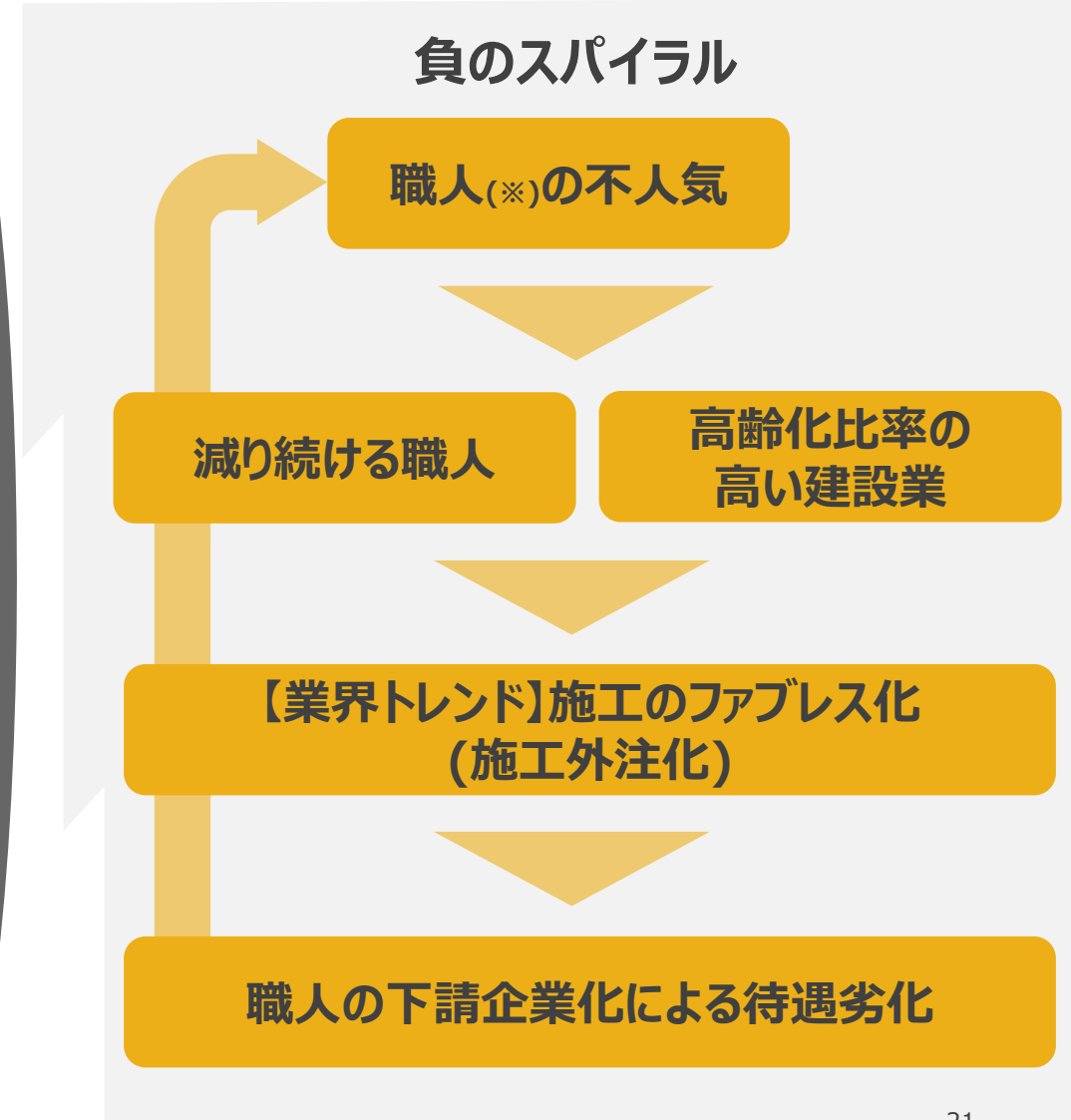
社会の環境変化と当社の戦略



第一カッターがエンジニア(職人・技能労働者)にこだわる理由




ギャップ
||
社会課題



中長期経営指標

切 …… 切断・穿孔工事業
 B …… ビルメンテナンス事業
 リ …… リユース・リサイクル事業
 新 …… 新規事業

	FY2022	FY2023	FY2024	...	FY2036
売上	連結 181.9億円 切 158.2億 B 4.2億 リ19.5億	連結 185億円 切 163億 B 3.8億 リ18.2億	連結 200億円 切173億 B 4.1億 リ 20億 新 2.9億		連結 510億円 切300億 B 10億 リ100億 新100億
営業利益	連結 24.2億円 切 22.5億 B 0.4億 リ 1.3億	連結 26.4億円 切 24億 B 0.4億 リ 2億	連結 27億円 切25.3億 B 0.5億 リ 2.2億 新 ▲1億		連結 86.5億円 切 45億 B 1.5億 リ 10億 新 30億
ROE ROIC	ROE 12% ・ ROIC10%				ROE 15% ROIC 13%
時価総額	200億円				1000億円
配当性向	20%				—
投資額	40億円(3年合計)				—
従業員数	630名	655名	690名		1000名

- 
- ① 人材戦略
 - ② 優位性強化戦略
 - ③ ガバナンス戦略
 - ④ 成長戦略

人材戦略

- エンジニアのキャリア多様化
- ステージに応じた教育機会
- 女性活躍

EX(多様性・質)

- 社会的価値の可視化
- 格好良さの発信
- 仲間(ステークホルダー)の拡大

ブランディング

- 安全の可視化
- ワークライフの確保
- 安心な環境

安全・安心

企業の持続的成長(サステナビリティ)の基盤

人材戦略 — EX(従業員体験)の多様化・質向上 (マネジメント層の強化含む)

ジャーニーマップにより従業員の経験価値の可視化

	採用期	育成期	共有期	退職期
従業員の希望	【多様性の尊重】 ジェンダー・国籍 専門性不問	【多様性の尊重】 キャリアパス ジェンダー・国籍	【専門領域のアウトプット】	【教育・育成を与える側としての役割】
起きやすいトラブル /遭遇する困難				
EX向上策	【価値観の共有】	【教育機会の多様化】 安全・技術・知識分野 人間性・非専門領域 教える技術	【マネジメント層の質・量を高める】	
得られる心理状態				
KPI/評価基準				

VISION・MISSIONの共有

共有する人物像 ; 多様性・正義感・好奇心・こだわり・受容性・前向き・感性・使命感・情熱・人間性

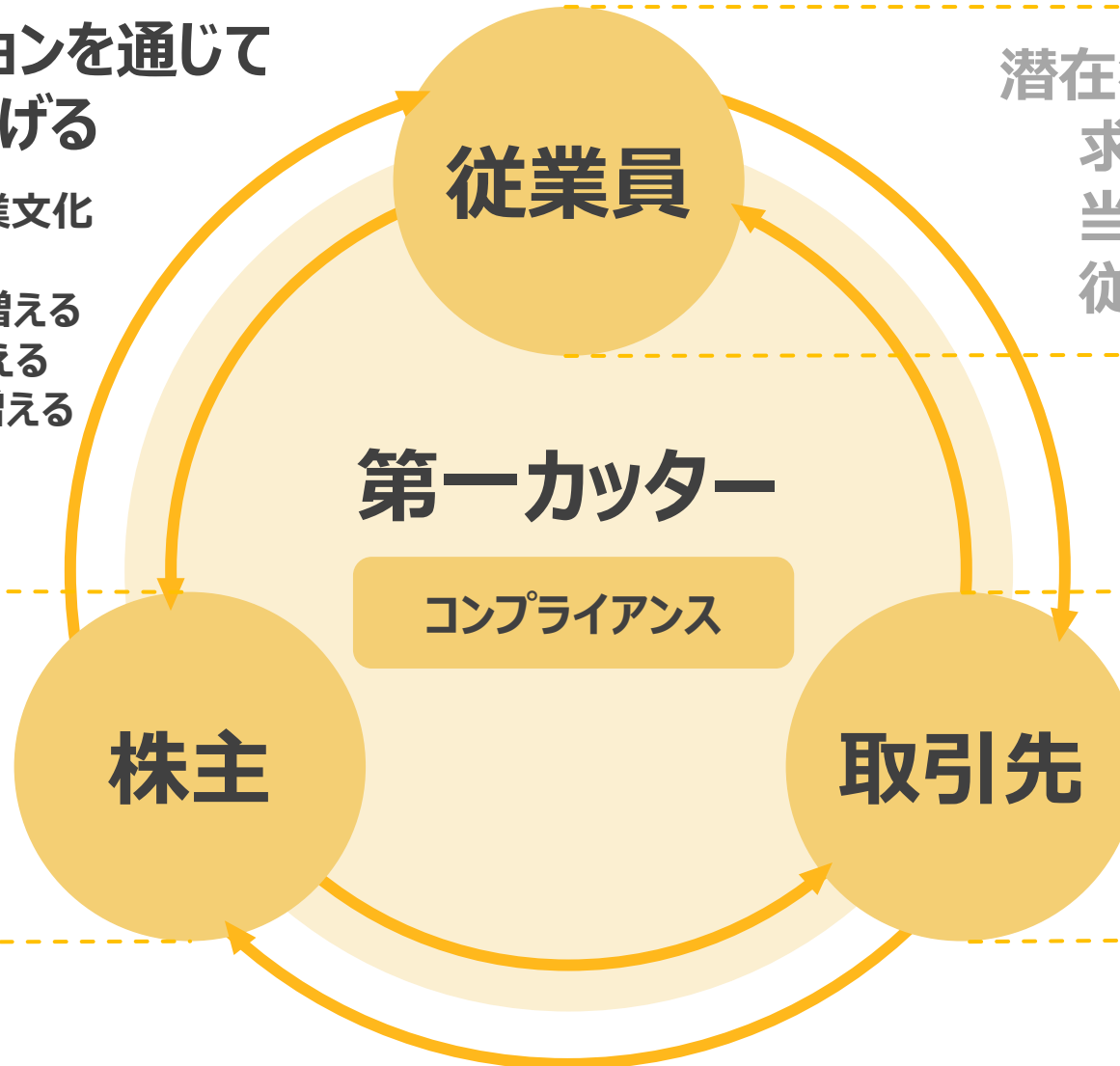
求める人材 ; イノベーションを常に求めつつ、正しい方向性で進んでいける人材

人材戦略 — ブランディング

ブランドリニューアルとアクションを通じて ステークホルダーの信頼を拡げる

- ・コンプライアンスを真ん中に置く企業文化
- ・働くことを誇れる社員が増える
- ・働いてみたいという採用希望者が増える
- ・何か手伝いたいという関係者が増える
- ・一緒に仕事をしたいという顧客が増える
- ・応援したいという株主が増える

潜在株主
一般投資家
機関投資家



潜在従業員 & 関係者
求職者(新卒・中途)
当社への転職希望者
従業員の家族

潜在取引先
顧客
協力会社
仕入会社

人材戦略 — 安心・安全の追求

安心して働ける環境

残業時間抑制

	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	
						特例時(年6回まで)	原則
1ヶ月		960時間以内 (月平均72時間)		840時間以内 (月平均70時間)		休日労働を含んで 100時間未満	休日労働を含んで 45時間未満
複数月 平均		休日労働を含んで6ヶ月 平均80時間以内		休日労働を含んで4-6ヶ月 それぞれ平均80時間以内		休日労働を含んで2-6ヶ月 それぞれ平均80時間以内	—

前倒し達成

完全週休二日制

ベア

保険拡大/健康増進

年間休日数UP

退職金拡充(株式)

働き方の多様化

時間

報酬

ライフスタイル


人材戦略 — 安心・安全の追求



・人間性・ガバナンス
マネジメント研修



種別	項目	方針
安全パトロール	事業主	トップダウンだけではなく、安全文化浸透のためにボトムアップ型安全活動を充実させる
	安全評議会	
	撤去委員会	
	部署単位	
安全/技術の可視化	達成段階制度	安全を組み込んだ技術マニュアル 無形のエンジニアリング技術を画像/映像/数値によって可視化
	マイスター制度	
	熟練工数値化	
	画像マニュアル	
コンプライアンス	取締役会強化	「コンプライアンスを真ん中に置く企業文化を創る」の実践を進める
	階層教育	
	管理/内部監査機能強化	

- 
- ① 人材戦略
 - ② **優位性強化戦略**
 - ③ ガバナンス戦略
 - ④ 成長戦略

優位性強化戦略

- 研究開発部会
- Innovation Lab.
新たな開発組織
- 技術 × Tech

研究開発

- グループ会社の
メリット最大化
- 人的交流
- 教育の共有

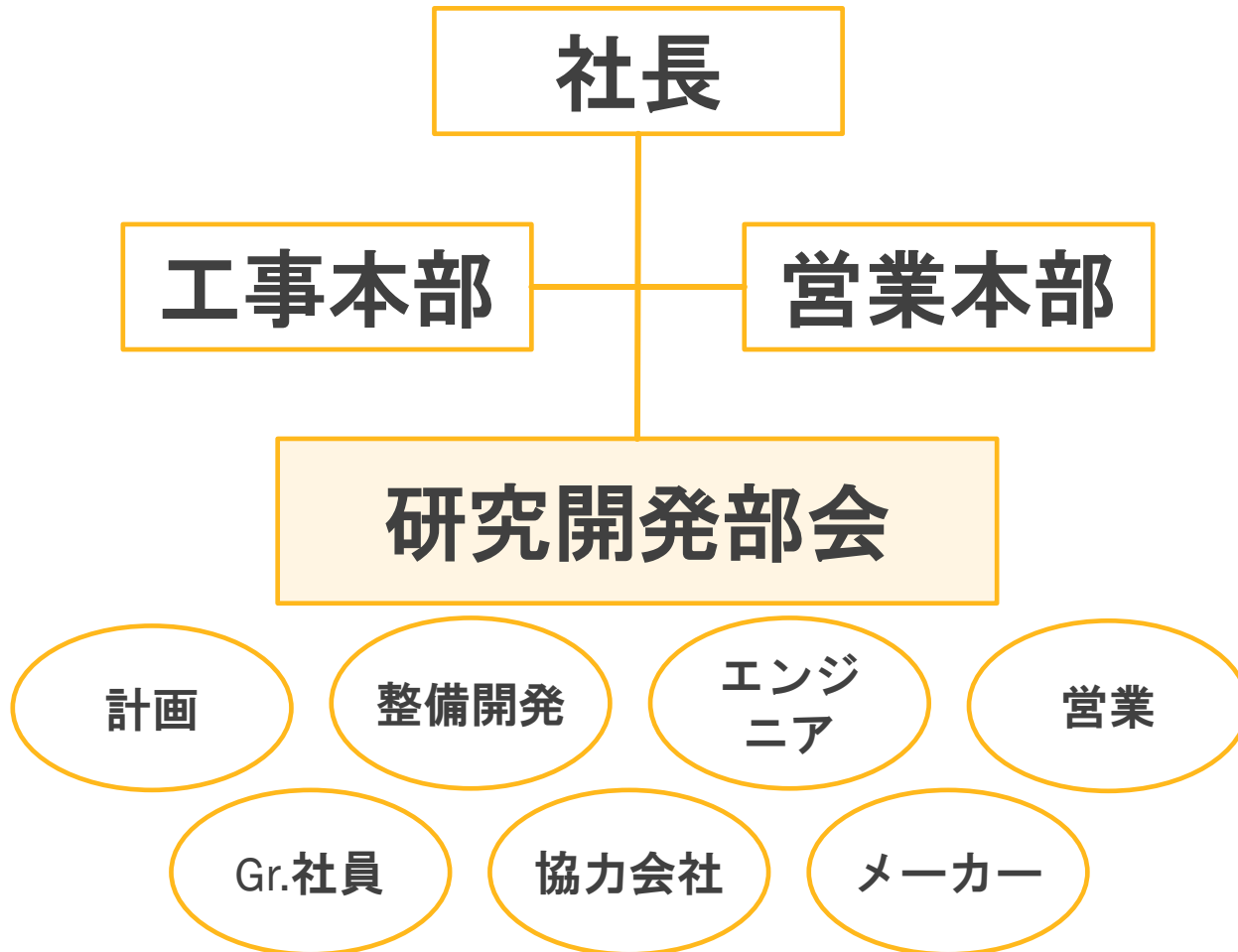
グループ展開

- 整備場の開放
- 安全教育
- 未経験者採用の
支援

協力会社

優位性強化戦略 — 研究開発(既存技術の改良から自動化・可視化まで)

自薦・他薦不問の開発組織。「困りごと」「不便」「エコ」をキーワードに大小問わず開発推進



過去実績(8年間172件)

題目	内容
切断深さ管理	目視できない切断対象物の切断深さ管理機構
ウェアラブル活用	教育・遠隔施工・技術の可視化への挑戦
Hydro-Jet RD工法	狭隘部特化型ウォータージェット機構
エコア・コアドリル	脱オイルの環境配慮型コアドリル機構
追従プーリー	革新的な機構を取り入れたワイヤー専用機械

優位性強化戦略 — 研究開発(新技術開発・DEEP TECH)

既存技術の改良とは棲み分け、DX対応機械開発・アシスト技術・新工法開発を
中長期スパンで推進

名称	Co-Demensional Innovation Lab. (CDI - Lab.) (協次元イノベーション研究所)
組織設計	第一カッターにおける独立組織、研究開発部会とも切り離しての運用。外部専門人材の獲得も視野
開発対象	中長期スパンで基礎研究から高度なIoT対応機械の開発やアシスト技術の研究、及び新工法の開発をメインとする
Mission	高度技術・工法開発による生産性向上、負担軽減を広く業界全体に提供し、日本にとって欠かせない専門施工業界を持続可能で魅力ある職場へと変えていく また、DEEP TECH _(※) エコノミーへの貢献を果たす

優位性強化戦略 — グループ展開

グループ参入後はシナジーを発揮し、全グループ各社が成長を実現しております

主なグループメリット

研修	第一カッターで行う全ての研修に参加可能
採用	新卒・中途問わず4月の1ヶ月弱の導入教育に参加可能
人的交流	工事を中心に、1~2ヶ月程の短期他社留学実施
営業	紹介・引継ぎを活用し、Gr.としての受注活動 一企業では手配の厳しい大規模案件もGr.全体で受注

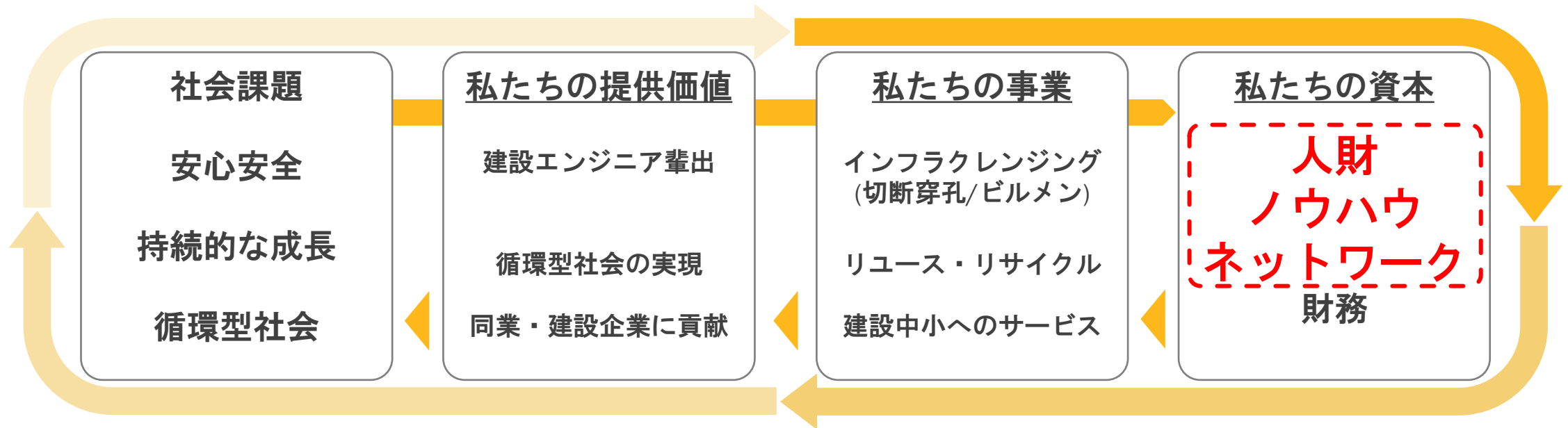
連結後の売上・利益変化

会社名	売上 連結前：FY2021	営業利益 連結前：FY2021
ウォールカッティング工業	2.2倍	2.7倍
光明工事	5倍	赤字→黒字
新伸興業	3.6倍	10.7倍
MTN(※)	3.3倍	20.5倍
アシレ	1.3倍	5.2倍

※MTN ムーバブルトレードネットワークス

優位性強化戦略 — 協力会社ネットワークの強化

協力会社は欠かせない資本であり、持続的な成長・社会貢献の為に協力会社にとって安心・安全な基盤を提供する義務があると考えております




小規模事業者が多いため、会社のインフラ整備が難しい現状を踏まえ、以下の準備を進める

整備場の開放

各種安全教育

採用支援

- 
- ① 人材戦略
 - ② 優位性強化戦略
 - ③ ガバナンス戦略**
 - ④ 成長戦略

ガバナンス戦略

- 取締役会の監督機能強化
- 管理/内部監査部門強化
- 基本理念/行動指針策定、教育強化

ガバナンス強化

- サステナビリティ方針明確化
- TCFD対応
- 非財務情報の開示多様化

サステナビリティ
関連開示

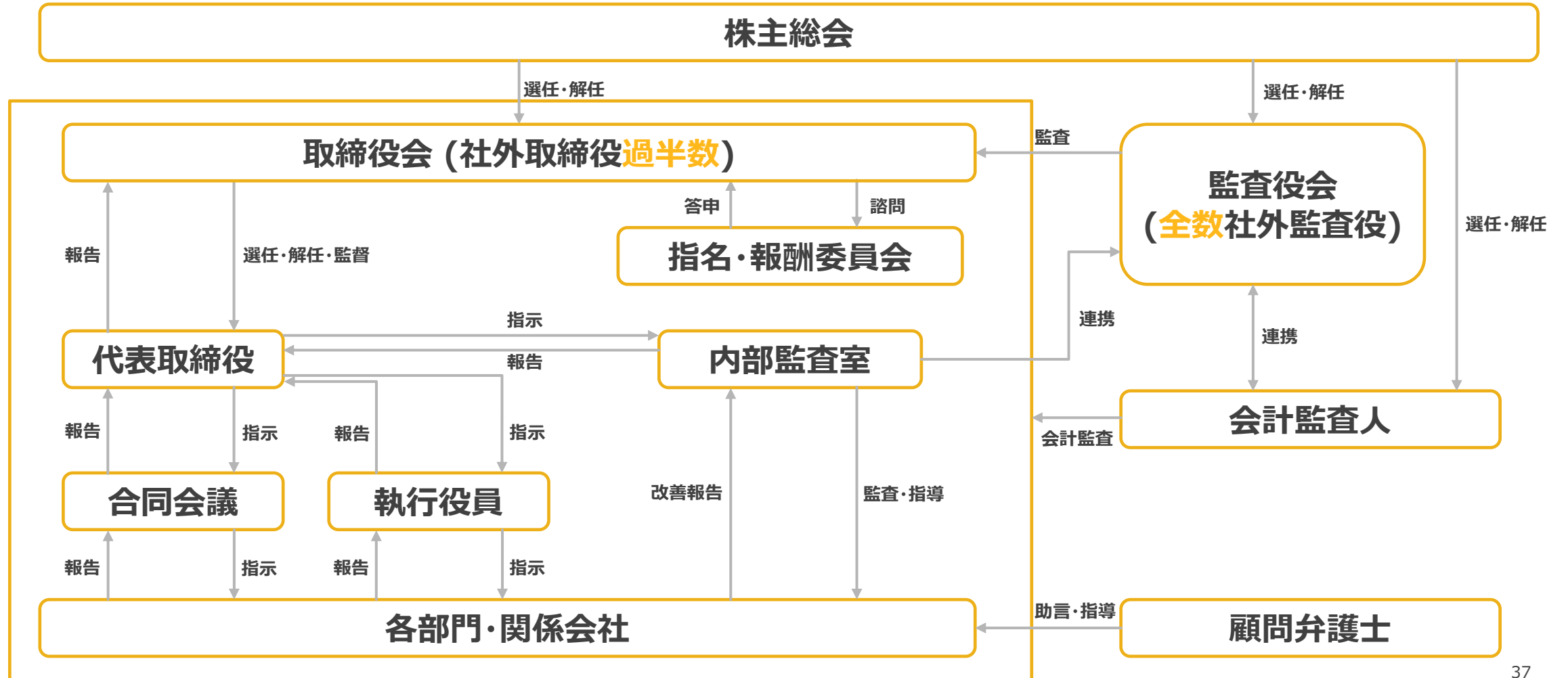
- 株主還元方針
- 資本コスト明示
- 情報発信の強化

株主との対話

プライム市場 適合水準

ガバナンス戦略 — ガバナンス強化

上位意思決定機関の社外比率を過半以上に引き上げ、監督機能強化を図る



ガバナンス戦略 — サステナビリティ関連開示の強化

社会に貢献し、持続可能なビジネスモデルを表現し広く認知を高める

トピック	2021年	2022年	2023年	2024年	備考
サステナビリティ方針	×	○	○	○	
TCFD対応	×	△	○	○	△の期間は数値根拠の構築を推進
非財務情報の多様化	×	△	○	○	△の期間は数値根拠の構築を推進
ESGLレポート	△	△	○	○	統合報告書を前提とした内容へブラッシュアップ
統合報告書	×	×	×	○	

ガバナンス戦略 — 株主とのコミュニケーション深化

株主還元

- ・配当の従来方針を見直し、水準の引き上げを行う
- ・配当金額は安定的に還元する方針
- ・投資動向によっては、自社株買いも検討

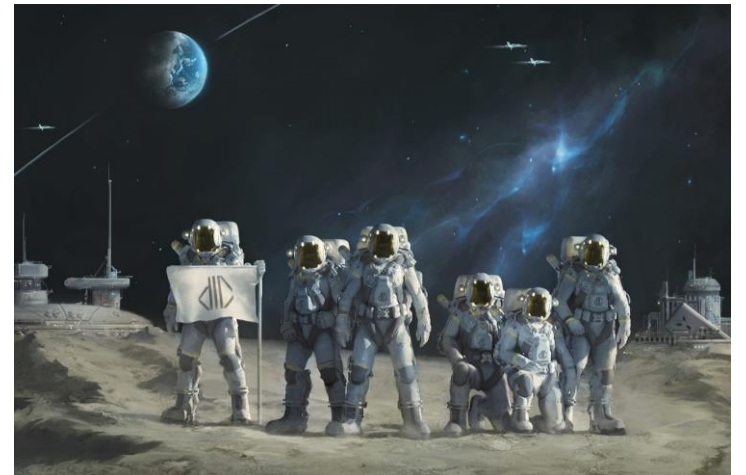
資本コスト

- | | | | |
|--------|-------|------|-------|
| ・資本コスト | 6.04% | WACC | 6.02% |
| ・ROE | 12%以上 | ROIC | 10%以上 |

情報発信

- ・コーポレートサイトの再構築(情報の充実)
- ・情報発信の多様化
- ・個人株主様向け説明会の開催

- ① 人材戦略
- ② 優位性強化戦略
- ③ ガバナンス戦略
- ④ 成長戦略



成長戦略

- 東京都心部強化
- 九州エリア強化
- カーボンニュートラル
- 宇宙関連事業

既存市場
の拡大

- 既存事業
(事業承継)
(成長企業)
(ニッチ特化企業)
- 周辺事業の模索

M&A

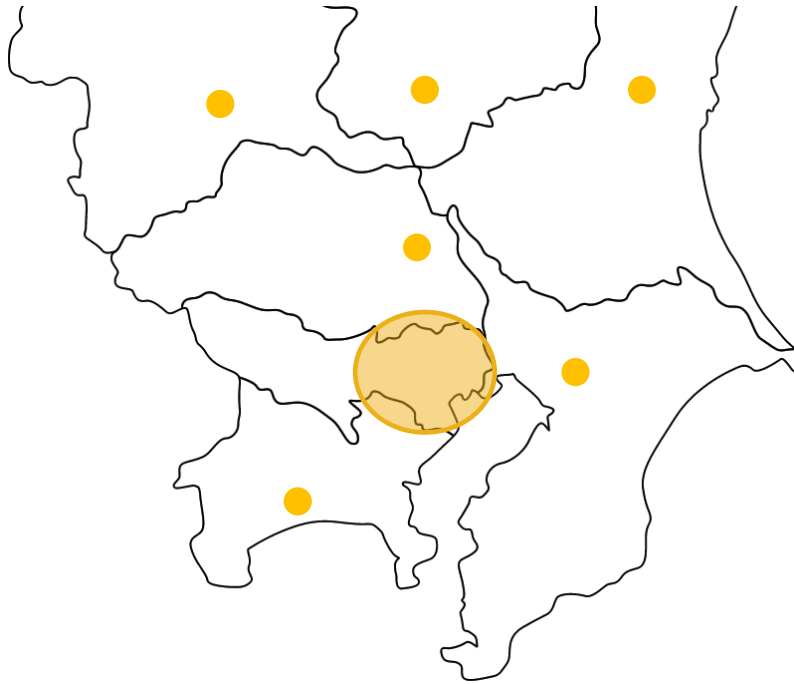
- 第4セグメントに
向けた試行錯誤
- 当社人的資本の
持つ、独自の強
みを事業化準備

新規事業

成長戦略 — 既存市場の拡大(都心部、西日本エリア)

これまで手薄であった都心部カッター
工事への注力

【想定市場規模30億円/年^(※1)】



● 関東におけるカッター工事拠点

西日本エリアへの注力

【想定市場規模 九州80億円・関西500億円/年^(※2)】



※1 工種をカッターのみに絞った東京都内市場規模推計(自社調べ)

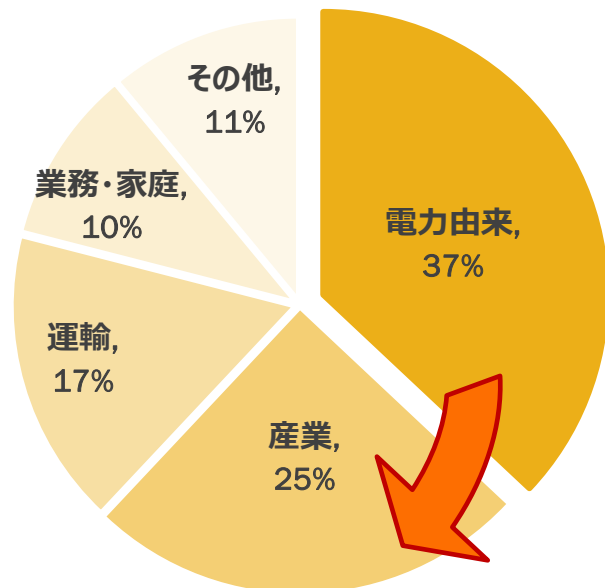
※2 当社取扱い工種全合計の市場規模推計(自社調べ)

成長戦略 — 既存市場の拡大(カーボンニュートラル、宇宙産業)

カーボンニュートラルに伴うグリーン成長 戦略市場の取り込み

【想定市場規模 計170億円^(※1)】

CO2の部門別排出割合



産業・運輸の電化により、電力由来の比率が今後高まることが予想される → 電力業界での市場模索

※1 経済産業省 2050年カーボンニュートラルに伴うグリーン成長戦略(2020年12月)
世界のカーボンニュートラル必要資金8,000兆円×5.8%(世界GDPに占める日本の割合)×37%(CO2排出部門における電力の割合)×0.01%(電力分野への投資の内、当社が取り込める可能性のある比率)

宇宙関連事業

【想定市場規模 計30億円～】

・スペースポートの整備・保守関連事業の獲得

「宇宙基本計画」(2020年6月閣議決定)に基づき、今後スペースポート(離発着場)の整備が進む
当社の得意とする空港整備関連技術の獲得を進める

・宇宙空間での活躍

当社エンジニアには宇宙飛行士のチカラを求めています
世界一のエンジニア集団として、宇宙空間で当社のノウハウが活かせるビジネスを模索

(一社)スペースポートジャパンに専門施工会社として唯一正会員として参加しております

成長戦略 — M&A(グループ戦略)

M&Aの活用

◆ M&A方針の明確化

① 事業領域の明確化



5つのキーワードを行う専門施工会社と定義

② サプライチェーンの前後



当社事業である工事施工に関わる会社

③ 特化した技術を有する関連事業

他には真似のできない特化した技術・仕組・客層を有する会社

M&A戦略

将来不足する付加価値の高い
エンジニアと技術の受け皿としての役割



成長戦略 ー 新規事業(ノウハウを活かした事業の模索)

当社のノウハウは中小零細企業の生産性向上とシナジーが高い
ノウハウを転用した中小企業向けサービス事業を模索

切断・穿孔

ビルメンテ
ナンス

リユース・
リサイクル

「ヒト」に特化
したノウハウ

- ・ HRノウハウ
- ・ EDUCATIONノウハウ
- ・ TECHNOLOGY
(遠隔・無人)
- ・ 技術系BIG DATA

協次元イノベーション研究所

C
D
I
-
L
a
b.

新セグメント

ターゲット = 中小零細企業

- ・ 会社の99.7%が中小企業
(建設業だけでも469,906社^(※))
- ・ 中小企業の事務生産性への貢献
- ・ 教育提供による離職率の低下

日本の生産性にインパクト

下請業態・中小零細etc.規制の枠組みに適合しにくい企業に必要な
ノウハウ



III. APPENDIX

会社概要

会社概要

商号	第一カッター興業株式会社
事業内容	切断・穿孔工事業 ビルメンテナンス事業 リユース・リサイクル事業
代表取締役社長	高橋 正光
本社	神奈川県茅ヶ崎市萩園833番地
創業	1967年8月9日
資本金	470,300,000円
従業員数	グループ608名、単体407名 (2021年6月期末時点)
取引金融機関	みずほ銀行 藤沢支店 三井住友銀行 藤沢法人営業部
主要取引先	大成建設・大林組・鹿島建設・ショーボンド建設・鉄建建設・東鉄工業・JFEエンジニアリング・IHIインフラシステム・野村不動産パートナーズ・大成ロテック・鹿島道路・山九・三菱地所コミュニティ・三井不動産レジデンシャル・NIPPO・日本道路・清水建設・三井住友建設 他(順不同)
グループ会社	(株)ウォールカッティング工業・(株)光明工事・(株)新伸興業・(株)ムーバブルトレードネットワークス・(株)アシレ・(株)ユニベック

役員構成

代表取締役社長	高橋 正光
専務取締役	安立 陽
取締役	川内 幸喜
社外取締役	原田 英治
社外取締役	松田 文子
常勤監査役	渡辺 清二
監査役(非常勤)	泉 貴嗣
監査役(非常勤)	林 晃司

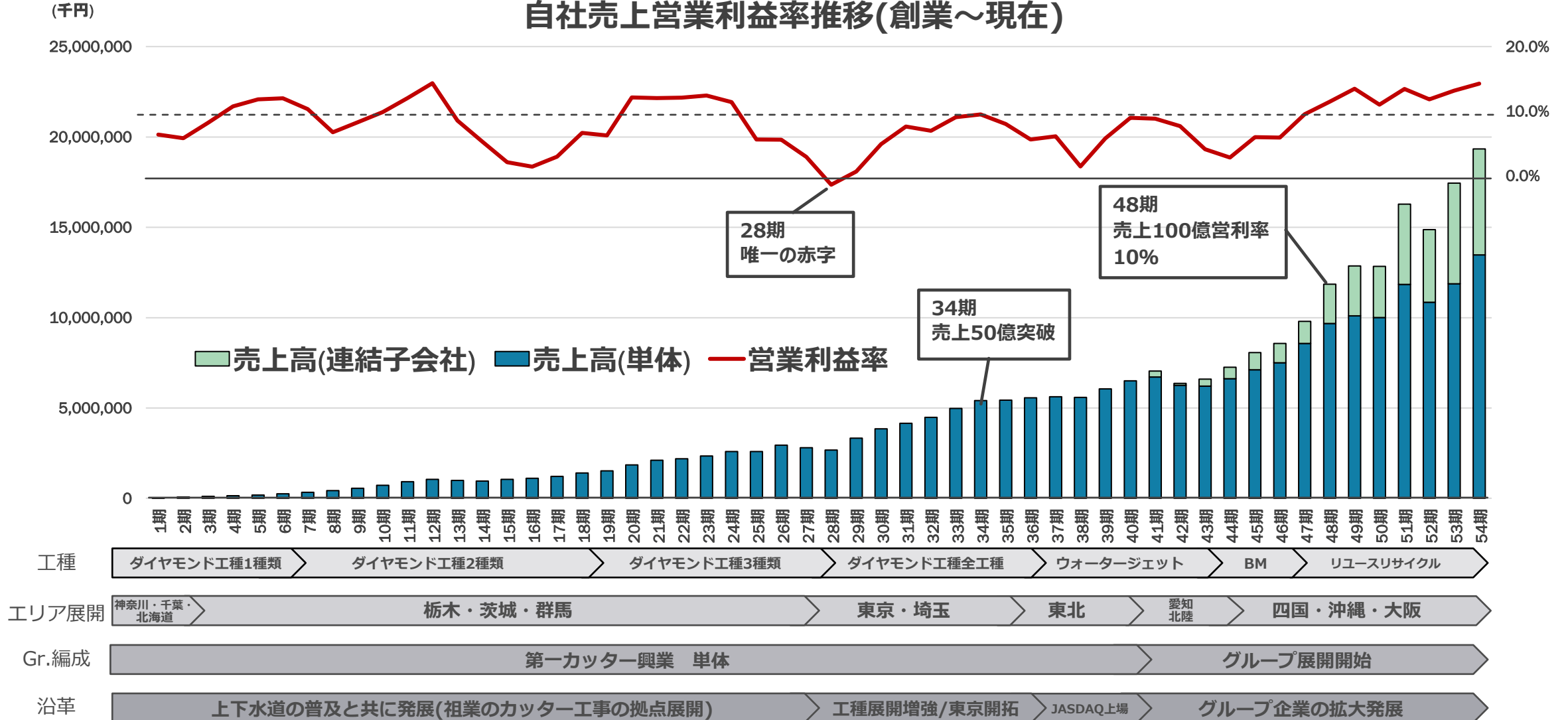
株主構成(2021年6月30日付)

(単位:株、%)

渡邊 隆	1,640,000	14.28
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,028,800	8.96
永野 良夫	784,200	6.83
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	779,700	6.79
旭ダイヤモンド工業株式会社	600,000	5.22
ダイヤモンド機工株式会社	480,000	4.18
第一カッター興業従業員持株会	434,700	3.78
富国生命保険相互会社	400,000	3.6
光通信株式会社	296,900	3.3
KIA FUND 136	272,200	2.4
計	6,716,500	58.51

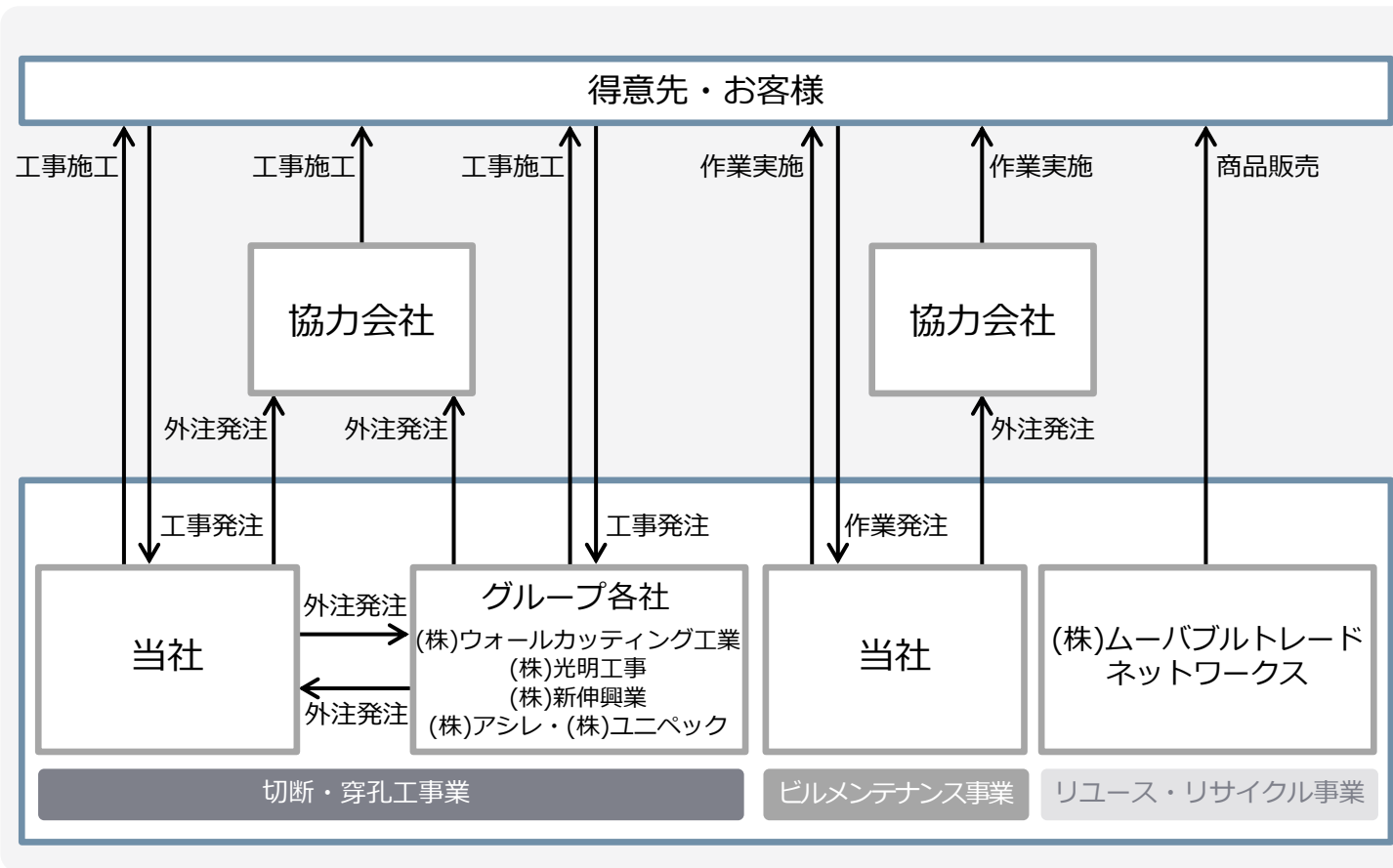
会社沿革

自社売上営業利益率推移(創業～現在)



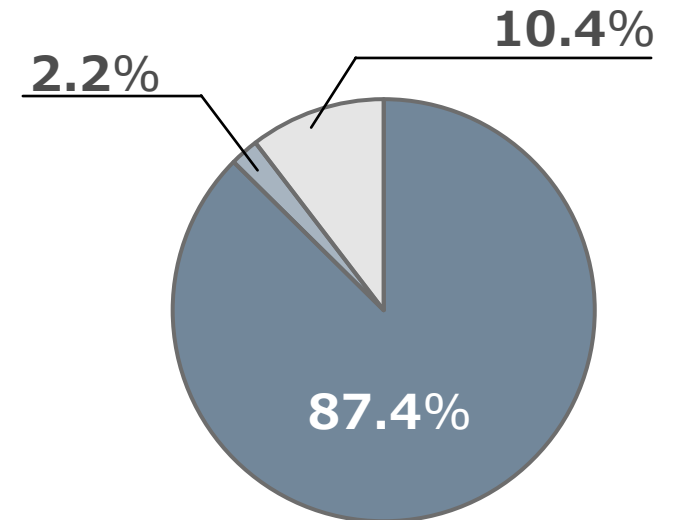
事業の特徴

当社グループは特化した技術と高いサービスを持って社会に貢献してまいります。
 当社グループの事業の売上高における割合は、「切断・穿孔工事業」 87.4%、「ビルメンテナンス事業」 2.2%、「リユース・リサイクル事業」 10.4%となっております。
 また、当社グループの事業における当社及び関係会社の位置づけは以下の事業系統図の通りです。



2021年6月期 実績

売上高	19,337百万円
営業利益	2,760百万円
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,743百万円



■ 切断・穿孔事業 ■ ビルメンテナンス事業 ■ リユース・リサイクル事業

事業の特徴

切断・穿孔工事業



【ダイヤモンド工法】

- 維持・補修と相性が良い
- 工業用ダイヤモンドを使用し、道路・構造物等を切断・削孔
- 騒音・新道・粉じん等が少ない
- 安全性が高い
- 効率性・経済性に優れている
- 5つの基本工法に基づく、多種多様な工法を開発

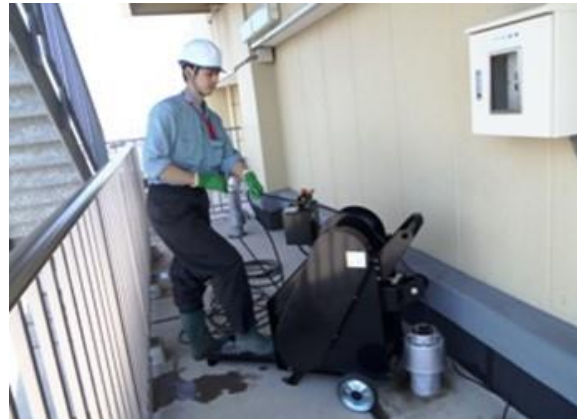


【ウォータージェット工法】

- 維持・補修と相性が良い
- 超高压水を用いて、コンクリートの結合を破壊
- 振動が非常に少ない
- 構造物への影響を最小化
- 劣化をピンポイントで除去
- 塗膜除去等の表面加工にも対応
遠隔操作可能

これらの独自技術により、
土木・建築・インフラ工事等を展開

ビルメンテナンス事業



マンション・オフィスビル・
商業施設等の保守点検及び
清掃作業を実施

リユース・リサイクル事業



IT機器の買取・情報消去・
リユース・リサイクルを実施

事業の特徴

企画・設計から施工、大型中間処理施設での廃棄物処理までのワンストップソリューションを提供します。

施工

排水回収

再利用

◆ 代表的な工法

【ダイヤモンド工法】

精度と速さを活かし、
様々な工法バリエーションでどんな現場にも対応



中和処理され
切断水として再利用



脱水処理後、コンクリート等の
原料へと再生される

【ウォータージェット工法】

超高圧水で様々な工法
バリエーションでどんな現場にも対応



【下地処理工法】

表面処理に特化した工法
維持補修や機能性床など
幅広い場面に対応



事業の特徴

マンションやオフィスビル、商業ビルなど、ビルディング設備の点検・洗浄・補修等の各種サービスを提供します。

◆ 施工例

雑排水管洗浄

キッチン・洗面台等の排水管を高圧洗浄。高圧ホース先端のノズルから高圧水を噴射し、管内に付着したスケールを除去します。



汚水槽・雑排水槽洗浄

汚水槽・雑排水槽内の清掃を高圧洗浄・協力吸引車輛を用いて定期的に行い槽内を衛生的に保ちます。



高圧温水洗浄

高温の温水の使用で、高圧洗浄より配管の負担が少ない上、頑固な付着物(特に油脂分)の溶解・除去に最適です。



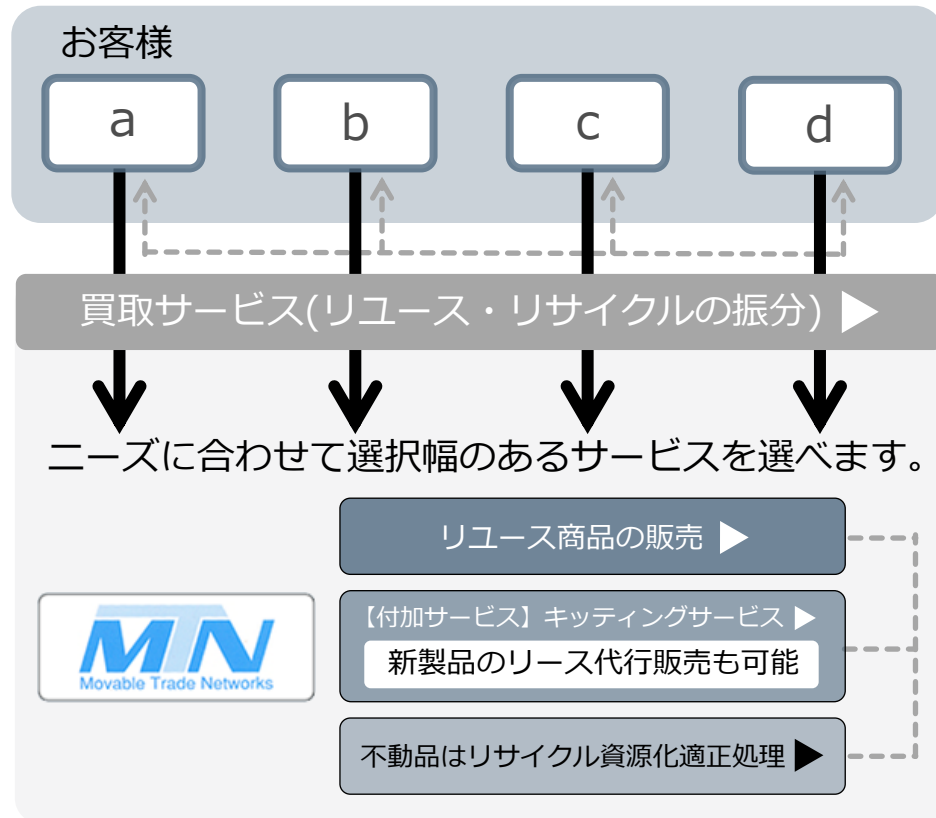
24時間365日
万全の緊急対応
体制

超高圧の
ウォーター
ジェット装置を
利用した洗浄

事業の特徴

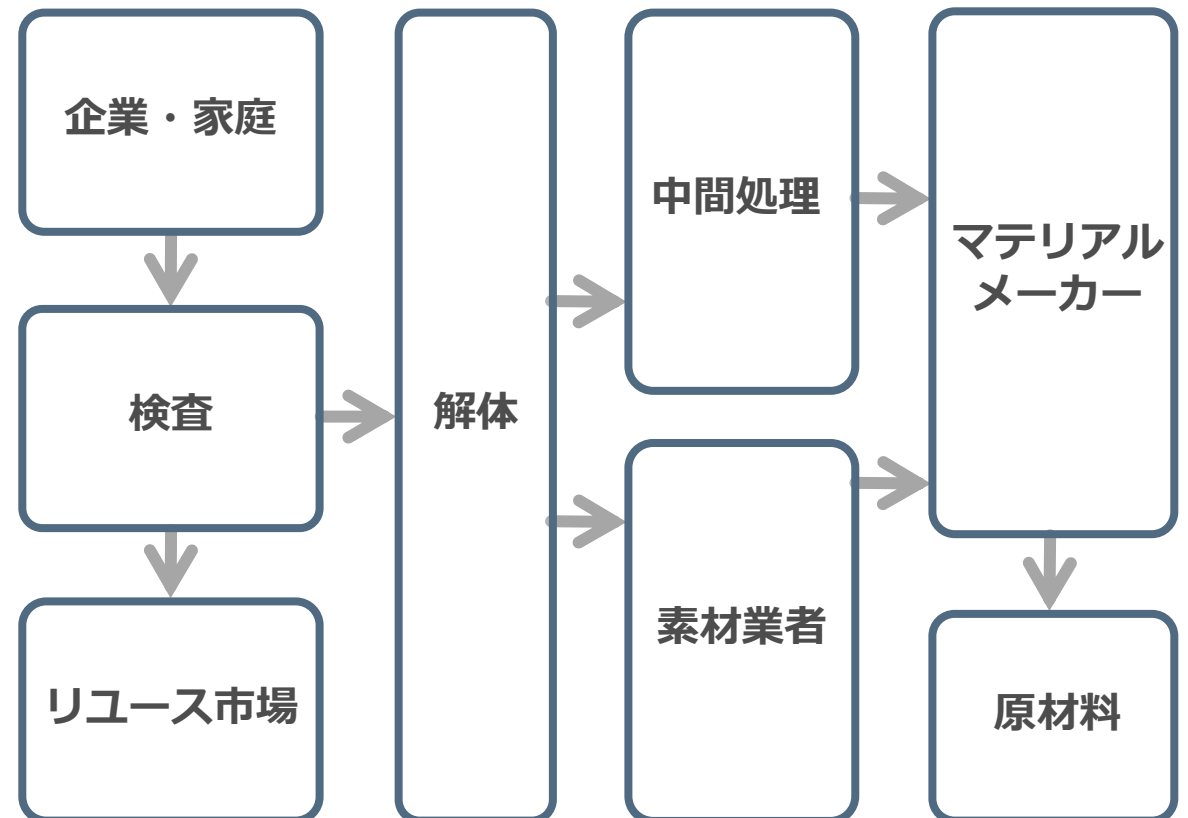
リユース事業

導入工程を多様なニーズに合わせて検討が可能です。



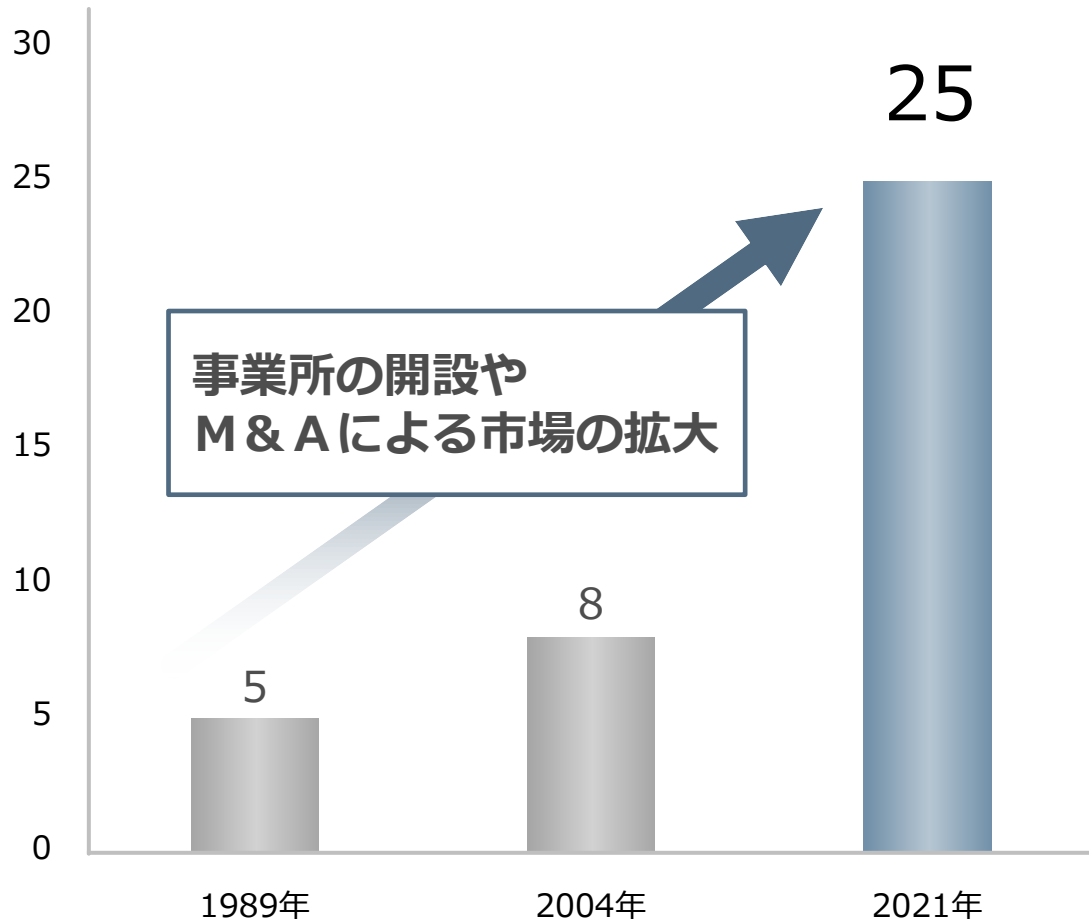
リサイクル事業

一般的な素材から「金・銀・コバルト等の希少金属」まで再資源化できます。

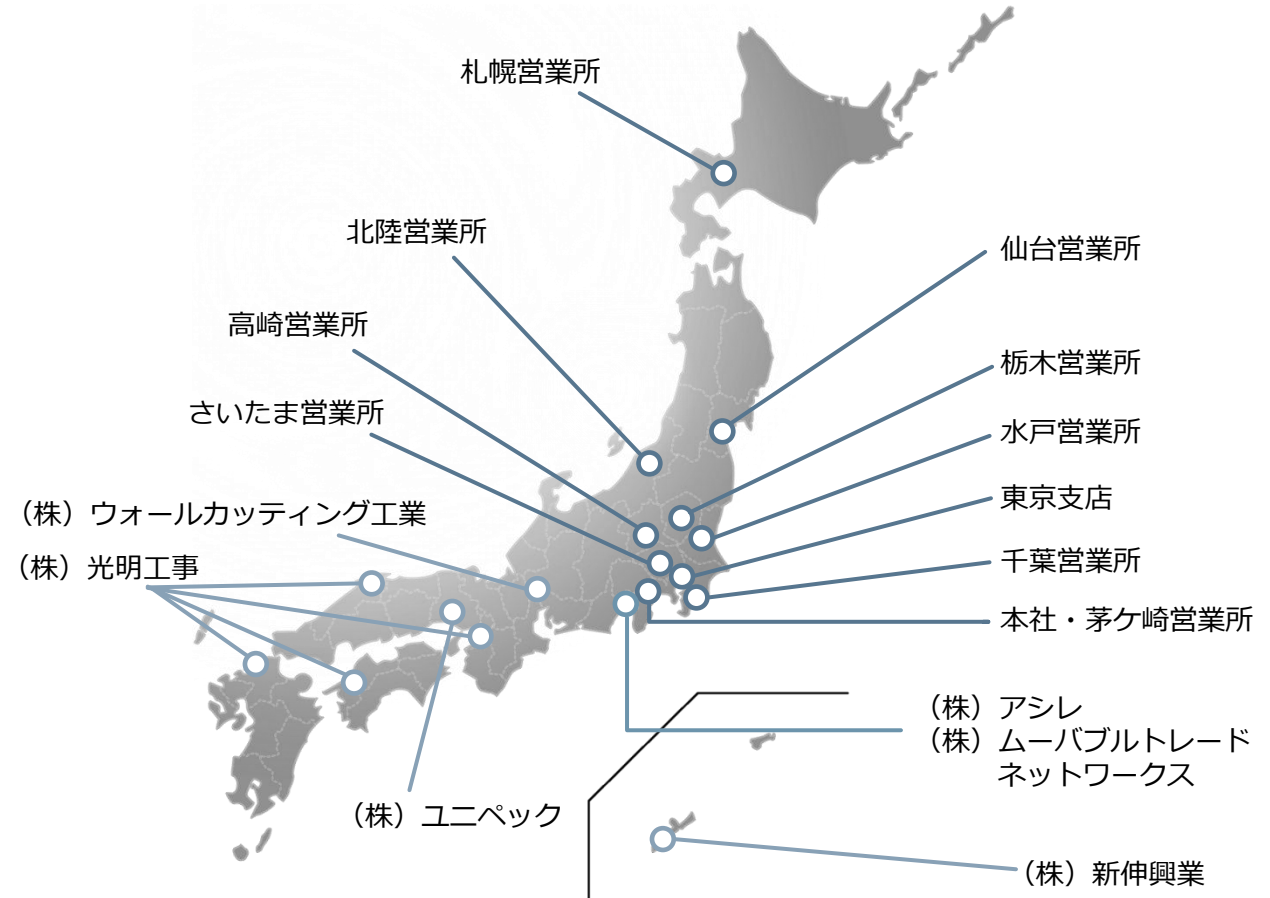


事業の特徴

事業所数の推移



事業所の全国展開



事業分析

「ものづくり」から 「リノベーション・リニューアル」の時代へ

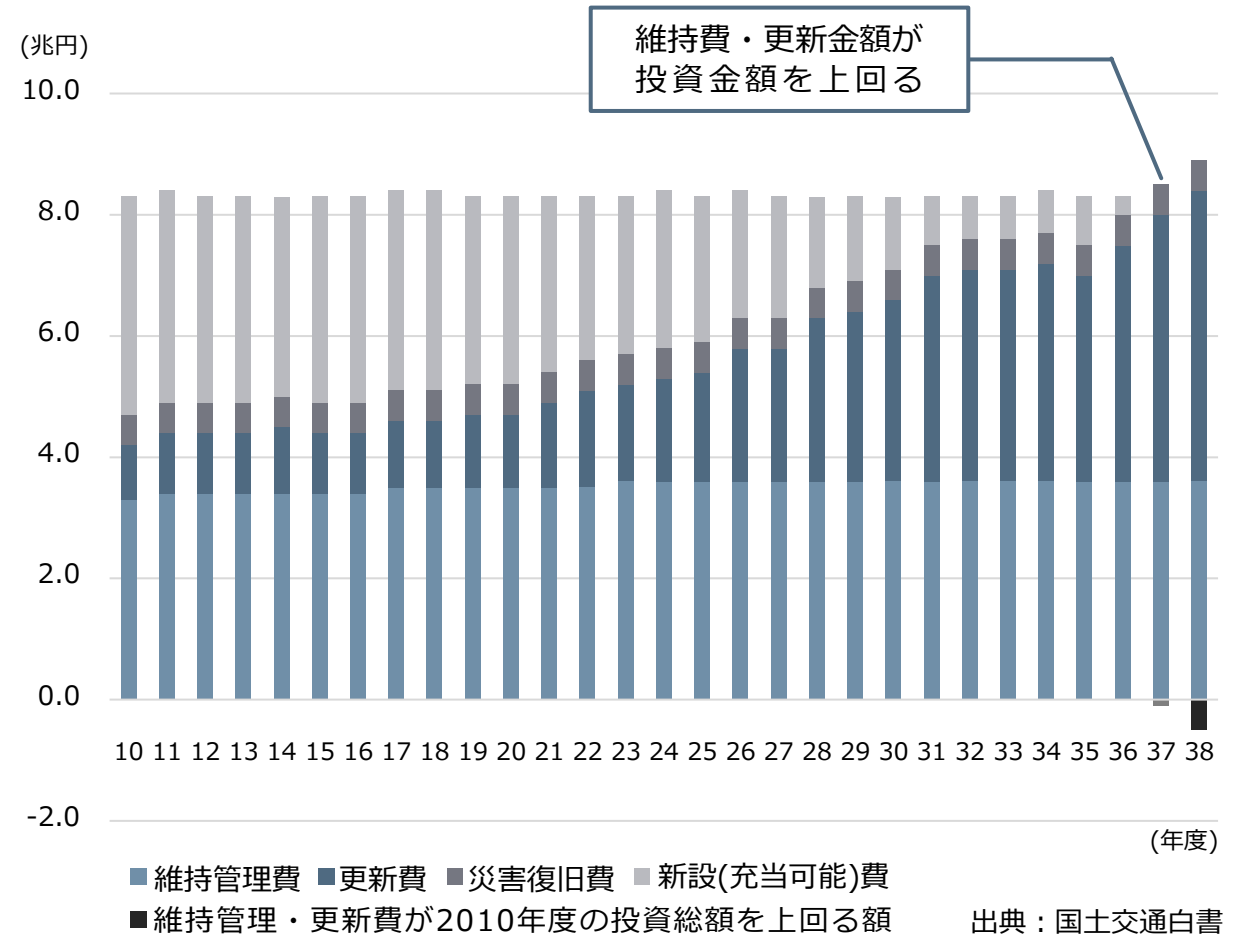
高度経済成長とともに整備が進められてきた各種インフラは、老廃化等により品質劣化や耐久性・耐久力が低下してきており、これらの改修・補修のニーズが高まってきています。

リニューアル（維持修繕工事）が建設マーケット全体に占める割合は、2001年度に20%台へ到達後も増加傾向で、2023年度には最大約5兆1,000億円に上る見通しです。



維持・補修と相性が良い
「切断・穿孔」工事の機会が高まってきている

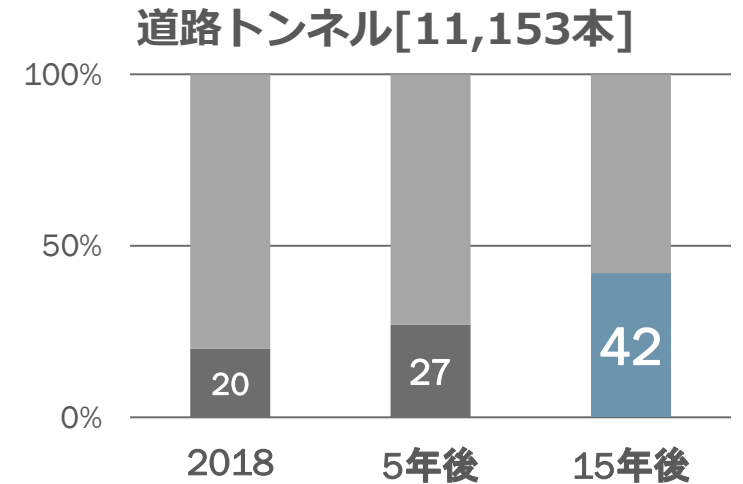
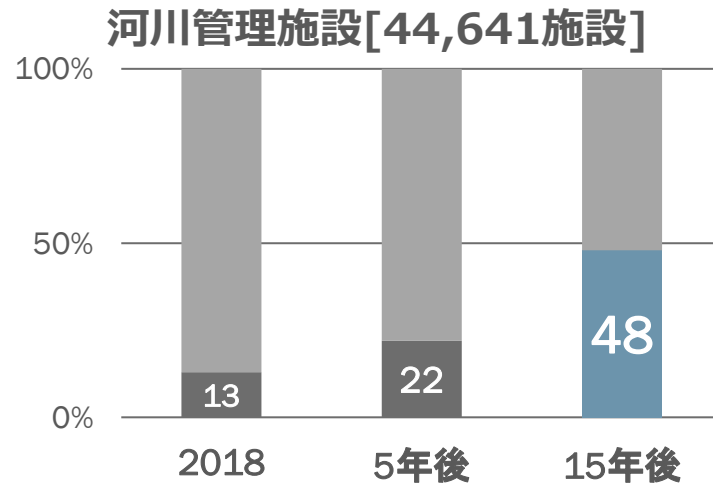
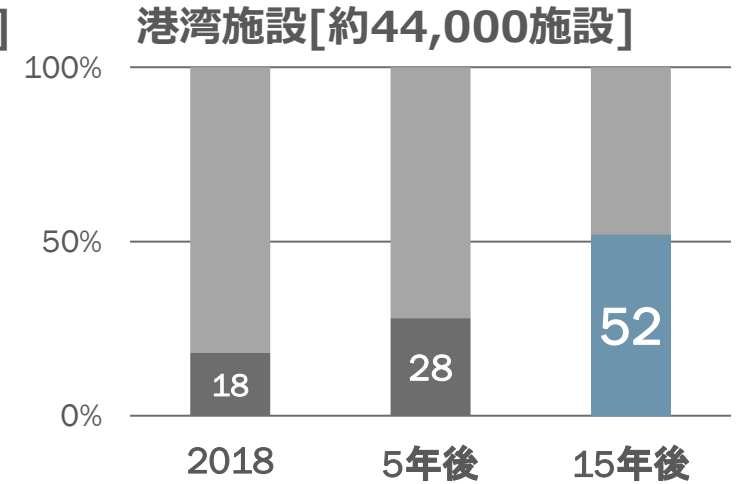
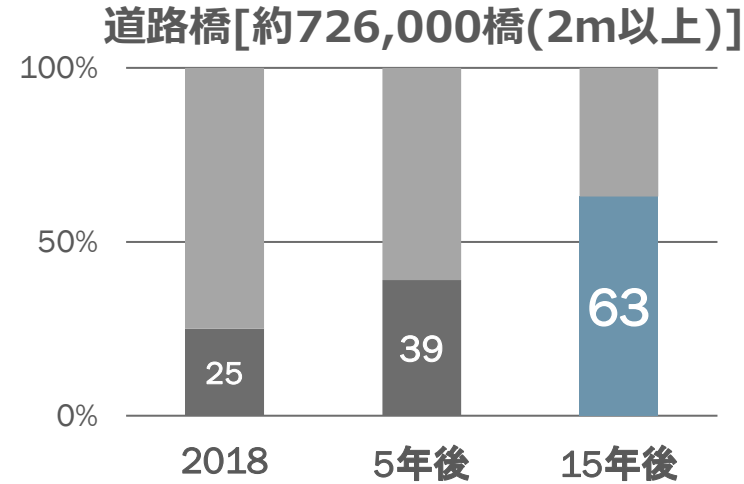
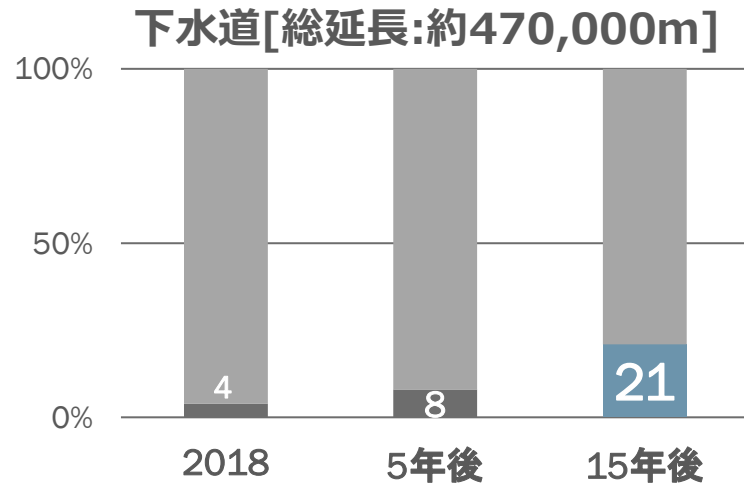
■ 維持管理・更新費用の推計



事業分析

建設後「50年以上」経過する社会資本の割合

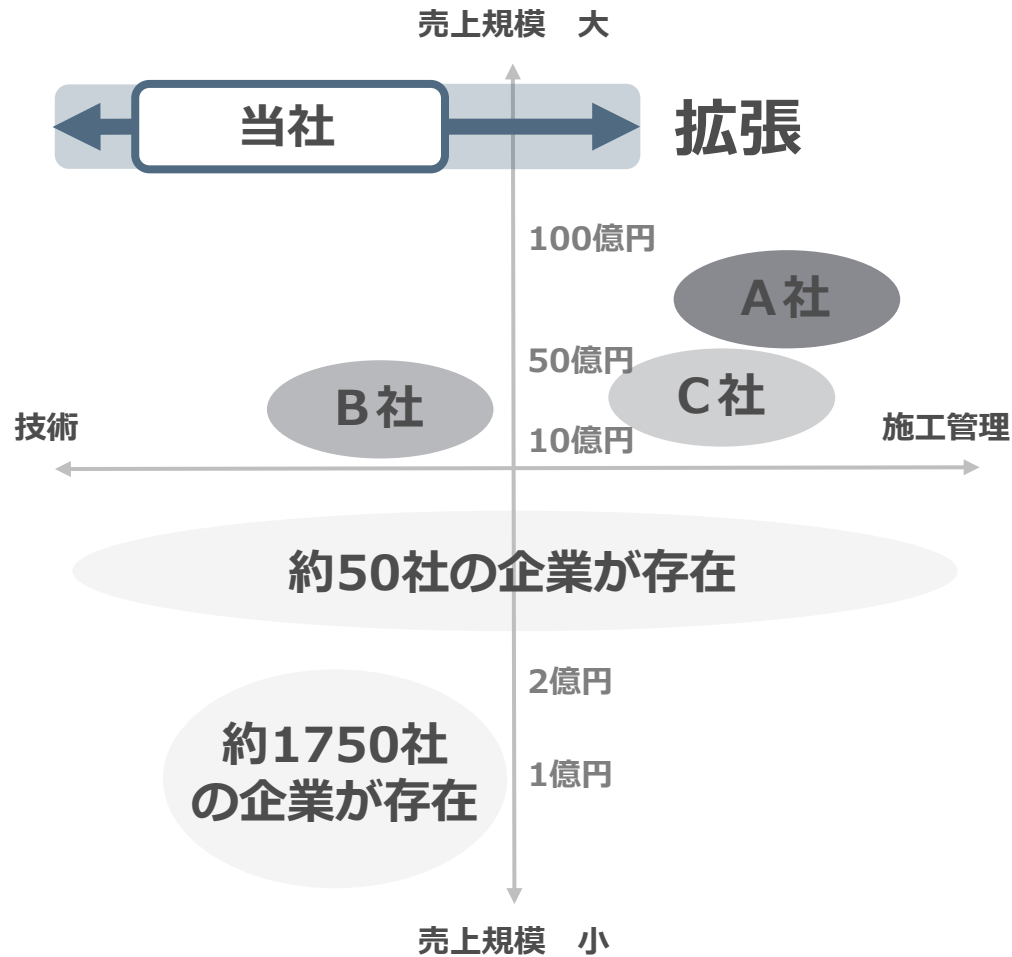
インフラの老朽化は急速に進む



事業の特徴

業界の企業数は推計で1,800社(※1)程度と推測。

全国を網羅的に展開しているのは、当社グループのみであり、業界ナンバーワンの実績を有しております。



※1 引用元PROFESSIONAL DEMOLITION international

※2 各社のホームページ及び株式会社東京商工リサーチの企業データベースを参考としております。

IV. 問合せ先

本資料における留意点について

本資料には、現在入手可能な情報による判断および仮定に基づいた業績予測や将来の見通しが含まれております。

判断や仮定に内在する不確実性および今後の事業運営や内外の状況変化等による変動可能性に照らし、実際の業績等が計画と異なること、計画が変更されることがありますので、予めご了承ください。

[お問い合わせ先]TEL : 0467-85-3939