



2024年5月10日

各 位

会 社 名 株式会社ベルテクスコーポレーション
代表者名 代表取締役社長 土屋 明秀
(証券コード 5290 東証スタンダード)
問 合 せ 先 常務執行役員経営企画本部長 山本 譲
(TEL 03-3556-2801)

第3次中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2024年5月10日開催の取締役会において、2025年3月期から2027年3月期までの3か
年を対象とする第3次中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

添付資料：第3次中期経営計画 説明資料

※本資料に記載されている内容は、現時点において入手可能な情報及び合理的であると判断する前提
に基づいたものであり、将来の計画数値や施策の実現を確約したり保証するものではありません。
実際の業績は外部環境の変化等による様々な要因により記載内容と異なる可能性があります。

以上

TYO 5290

VERTEX

株式会社ベルテクスコーポレーション

第3次中期経営計画

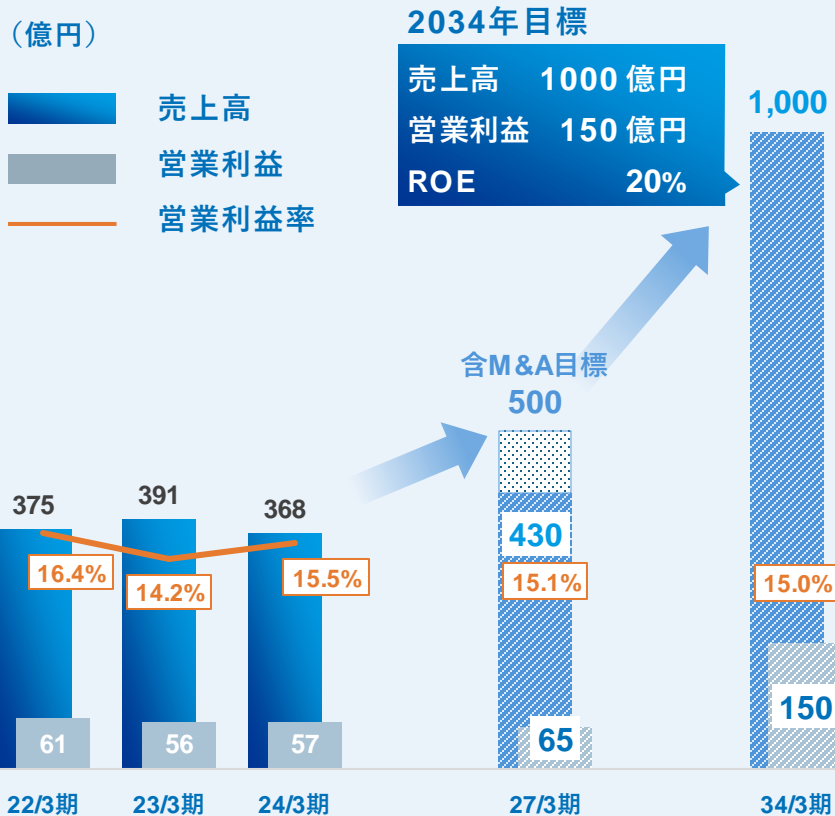
Medium -Term Management Plan 2024年5月10日



Copyright © 2024 Vertex Corporation. All rights Reserved.

売上高 1,000億円、営業利益 150億円 を目指すVERTEX Vision 2034 と合わせて第3次中期経営計画を策定
 経営統合後の高利益体質の構築を終え、売上を拡大するとともに10年後を見据えた経営体制の構築に取り組む

■ 売上・営業利益推移及び中長期目標



第2次中計 (22/3~24/4)

- 製品の絞り込み
- 高利益率の安定化
- 次期の基盤事業の育成

第3次中計 (25/3~27/3)

- 基盤事業の収益拡大
- 育成事業の成長
- 長期的成長に向けた事業PFの強化

■ 第3次中期経営計画の戦略概要

基盤事業	コンクリート事業 (雨水浸水対策、下水道など)	第2次中計にて絞り込んだ製品群の販売強化と付加価値化による成長と効率化
	斜面防災事業	防災・減災や国土強靱化に伴う需要の獲得による成長
育成事業	コンクリート事業 (インフラメンテナンス)	労働人口不足を背景とするワンストップ対応のニーズの獲得による成長
	コンクリート事業 (鉄道)	鉄道事業者・ゼネコンとの協力による顧客ニーズに合致した製品開発と拡販
	油圧ホースメンテナンス事業	関東圏で確立した事業モデルの他地域への横展開

■ 第3次中期経営計画におけるキャッシュ・アロケーション

ストック+キャッシュインフロー		キャッシュ・アロケーション戦略	
24/3期末における現預金	139億円	M&A	
		手元資金	100億円
		株主還元※	65億円
3か年の営業CF	156億円	成長投資	60億円+a
		更新投資	60億円
		長期借入返済	10億円

+

負債の活用による資本効率の改善

※ 配当性向30%、総還元性向50%以上

事業概要 > **P.03**

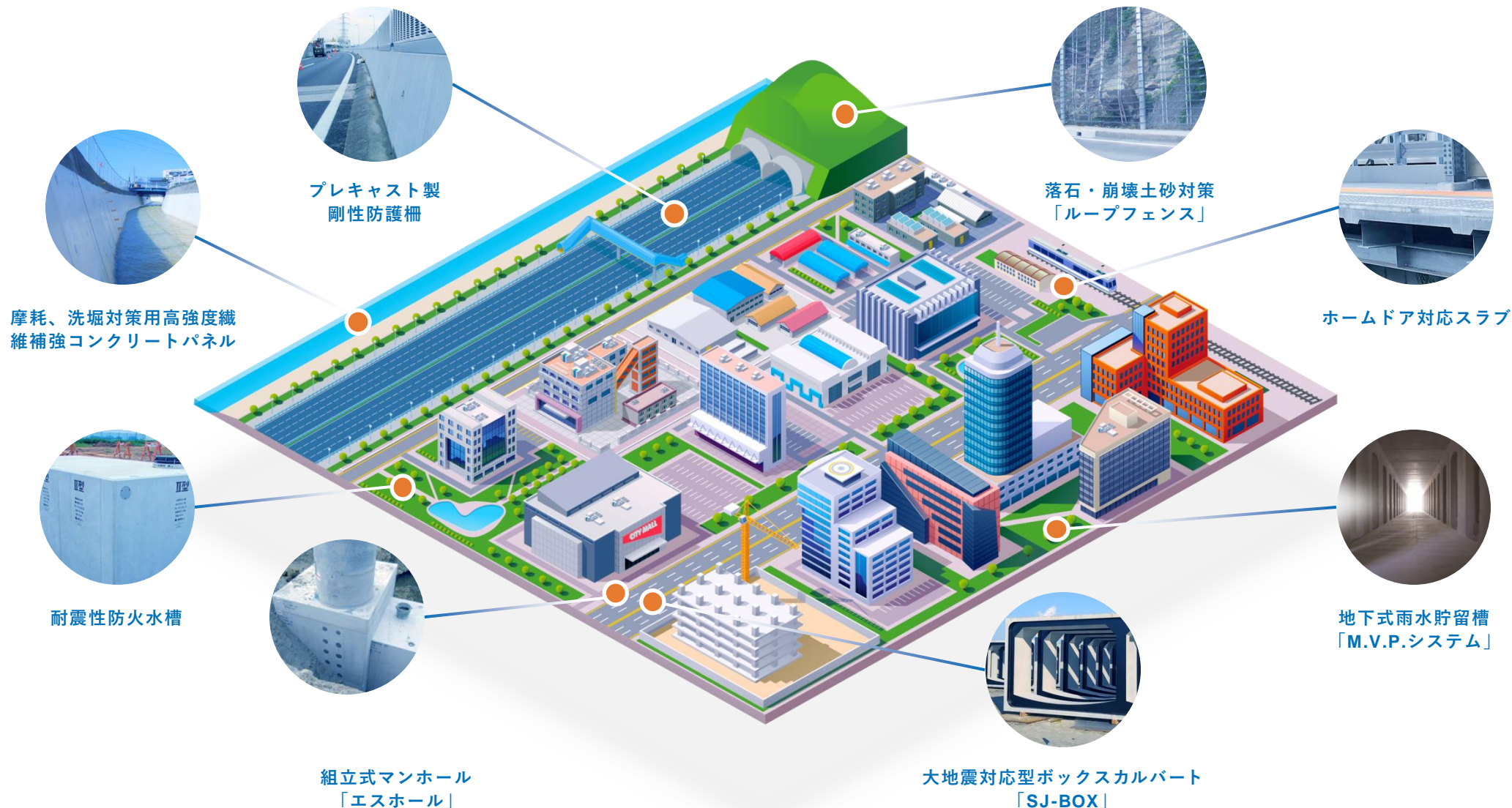
市場認識・競争環境 > P.11

長期ビジョン > P.17

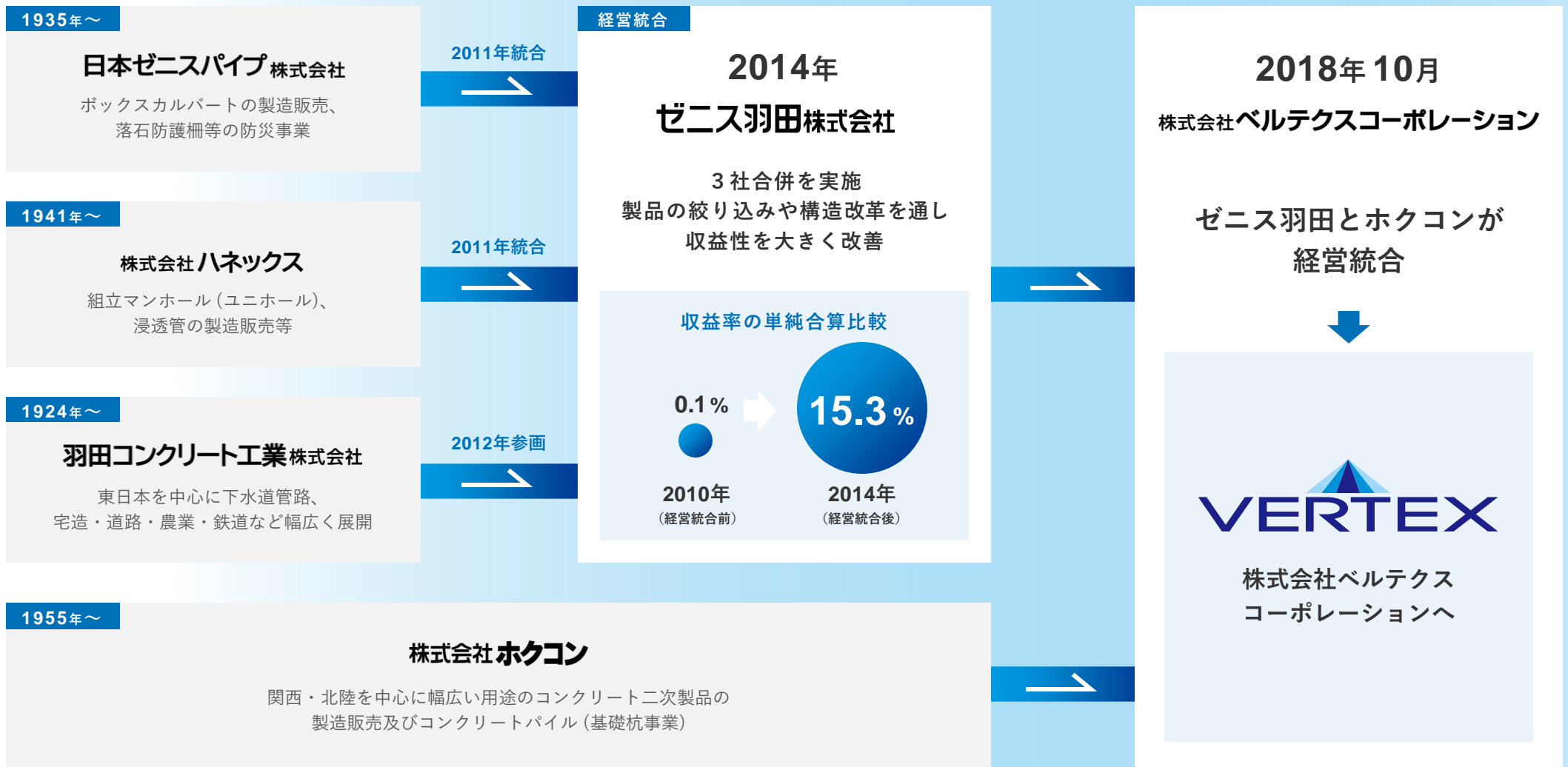
中期経営計画 > P.26

Appendix > P.42

暮らしを支える、様々なプレキャストコンクリートの製造・販売を主な事業として展開

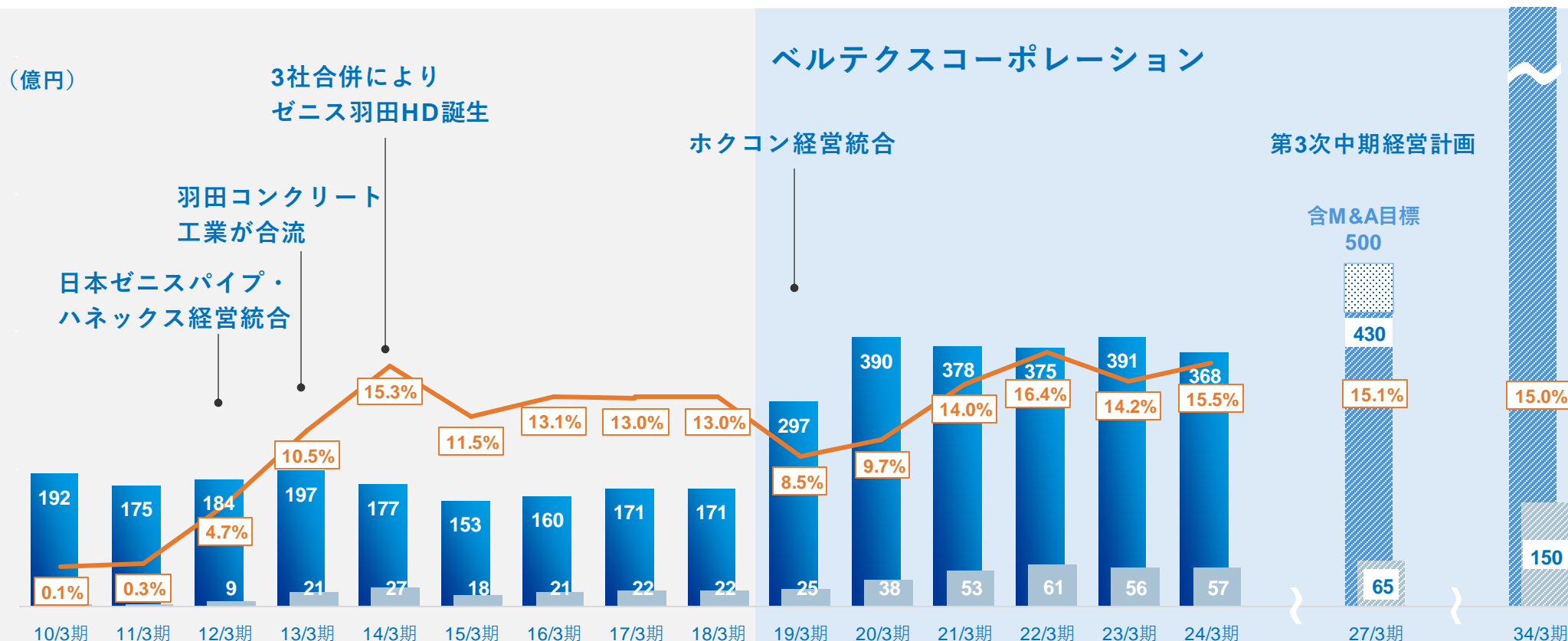


様々な地域や分野でプレキャストコンクリート等を扱っていた複数社が経営統合し2018年10月にベルテックスコーポレーションが誕生



売上高 1000 億円
 営業利益 150 億円
 ROE 20%

経営統合後も経営基盤の整備と利益創出に向けた取り組み、
 業界最高水準の収益性を確保しながら成長を継続。25/3期からは次なる成長期へ



■ 売上高
 ■ 営業利益
 — 営業利益率

第1次中期経営計画 20/3期～22/3期
 1年前倒しで営業利益の数値や営業利益率の目標を達成

第2次中期経営計画 22/3期～24/3期
 製品の絞り込みにより高水準の利益率を安定化。
 またコンクリート事業・斜面防災事業の次に
 基盤となる事業の育成

プレキャストコンクリートの製造販売が売上高の70%/ 営業利益の86%を占める主力事業領域
中でも下水道・浸水対策用製品を主力とし、当該領域では業界内でもトップ

■ コンクリート事業

FY24/3 売上高：257億円（70%）

セグメント利益：49億円（86%）

基盤事業

■ 下水道・浸水対策用製品

浸水・洪水などの自然災害への対策や水資源の有効活用を目的とするプレキャストコンクリート



SJ-BOX



雨水貯留槽
M.V.P.システム

■ 道路関連製品

新設道路や高速道路などの改修に使われるプレキャストコンクリート



壁高欄



アーチカルバート

育成事業

■ インフラメンテナンス

長年の使用年数に及んだコンクリート構造物の補修・補強



頭首工補修



防火水槽メンテナンス

■ 鉄道関連製品

運行に支障なくスピーディーに工事を行うためのプレキャストコンクリート



軌道下ボックスカルバート



UFCホームドアスラブ

■ 防衛関連製品

シェルターなどの防衛関連製品

斜面防災のための製品や建築の基礎工事に用いるコンクリートパイロの事業も展開
 その他の領域としては油圧ホースやセラミックスの事業なども子会社群にて手掛ける

■ 斜面防災事業

FY24/3 売上高：48億円（13%） セグメント利益：16億円（27%）

基盤事業

落石、土砂崩れなどの災害が予想される
 山岳道路や住宅地域に対して、性能検証実験を経て
 自社開発した工法・製品を多くラインナップ



MJネット



ループフェンス

■ パイロ事業

FY24/3 売上高：28億円（8%） セグメント利益：1億円（1%）

再構築事業

建築の基礎工事に用いられるコンクリートパイロの
 製造販売および杭打ち工事



コンクリートパイロ

■ その他

FY24/3 売上高：36億円（10%） セグメント利益：8億円（14%）

育成事業



油圧関連部材の
 企画・開発・販売事業

油圧ホースメンテナンス



セラミックス事業

セラミックス製品の製造・販売



RFID事業

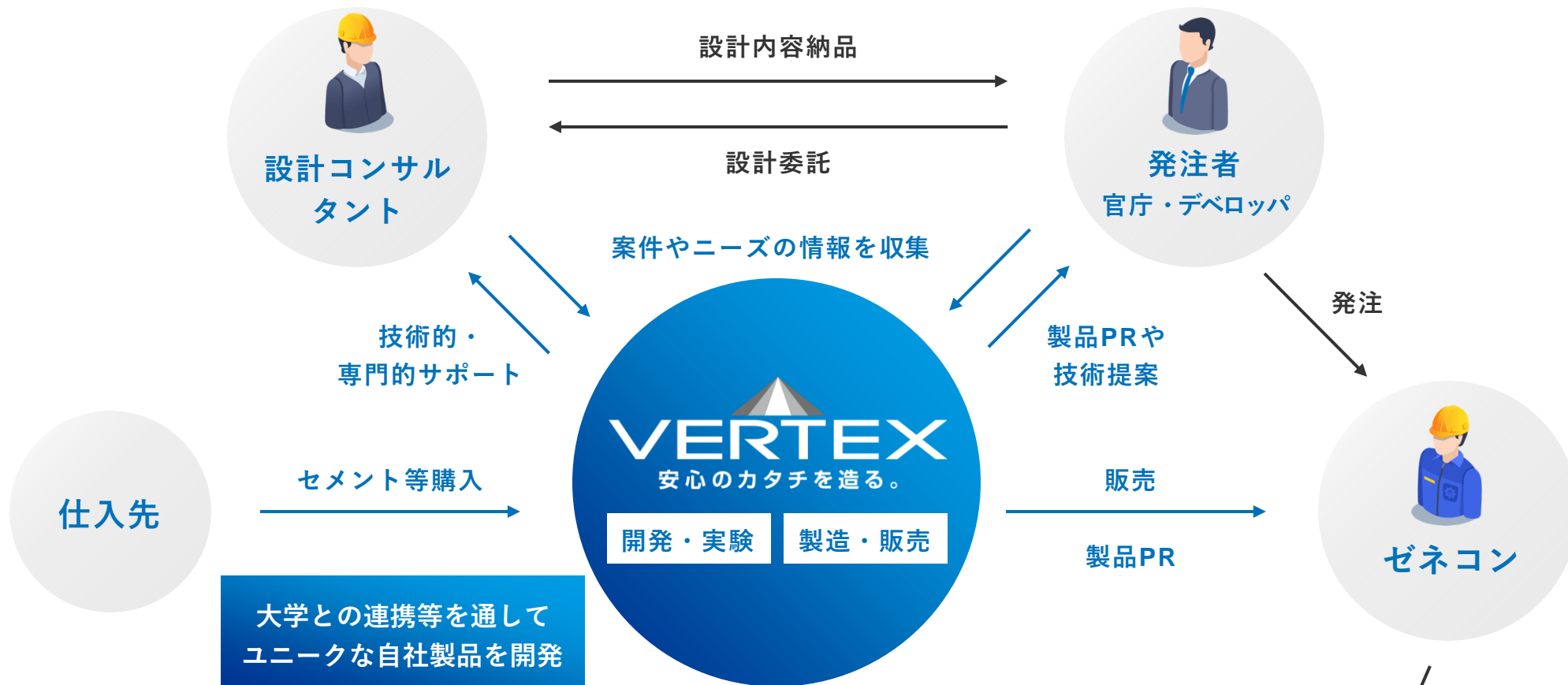
RFID・点検システムの販売



システム開発・販売事業

システム開発・販売

直接の製品の販売先はゼネコンだが、案件の初期段階から設計コンサルタントや発注者(官庁・デベロッパ)に対して提案・サポートを行い、自社製品を売り込むことができるモデル



コンクリート事業の拠点

全国に拠点をもち、現場状況に応じて最適な工場生産し、運搬が可能

全国14拠点



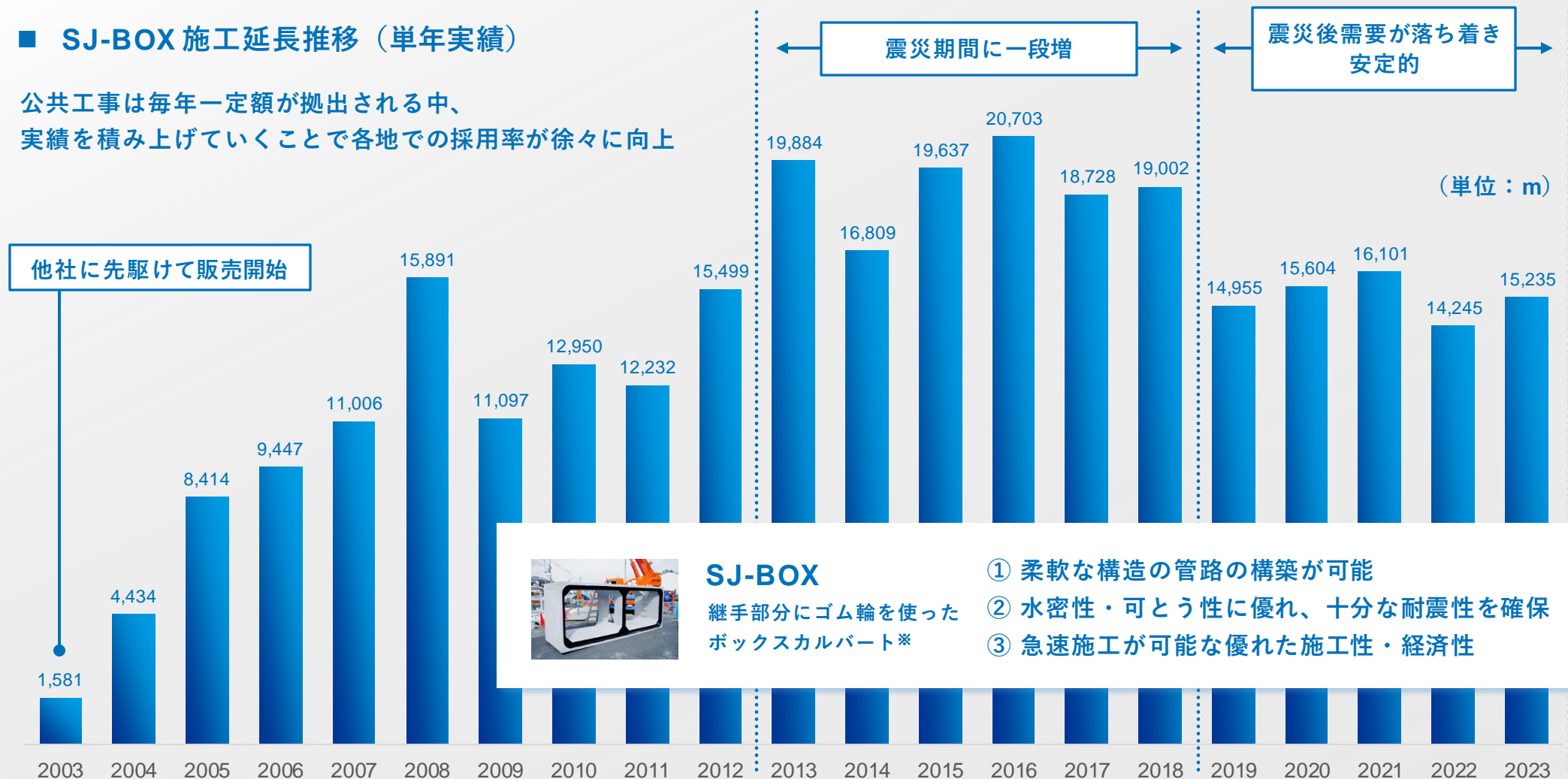
運搬

施工

社会課題対策として他社に先駆けて新製品を市場に投入し、先行メーカーとして実績を積み上げ市場を開拓すると同時に当該分野でのブランドを確立し、売上を伸ばしていくモデル

■ SJ-BOX 施工延長推移（単年実績）

公共工事は毎年一定額が拠出される中、実績を積み上げていくことで各地での採用率が徐々に向上



SJ-BOX

継手部分にゴム輪を使ったボックスカルバート※

- ① 柔軟な構造の管路の構築が可能
- ② 水密性・可とう性に優れ、十分な耐震性を確保
- ③ 急速施工が可能な優れた施工性・経済性

※地中に埋設され、水路や通信線などの収容に使われる箱型のコンクリート構造物

事業概要 > P.03

市場認識・競争環境 > P.11

長期ビジョン > P.17

中期経営計画 > P.26

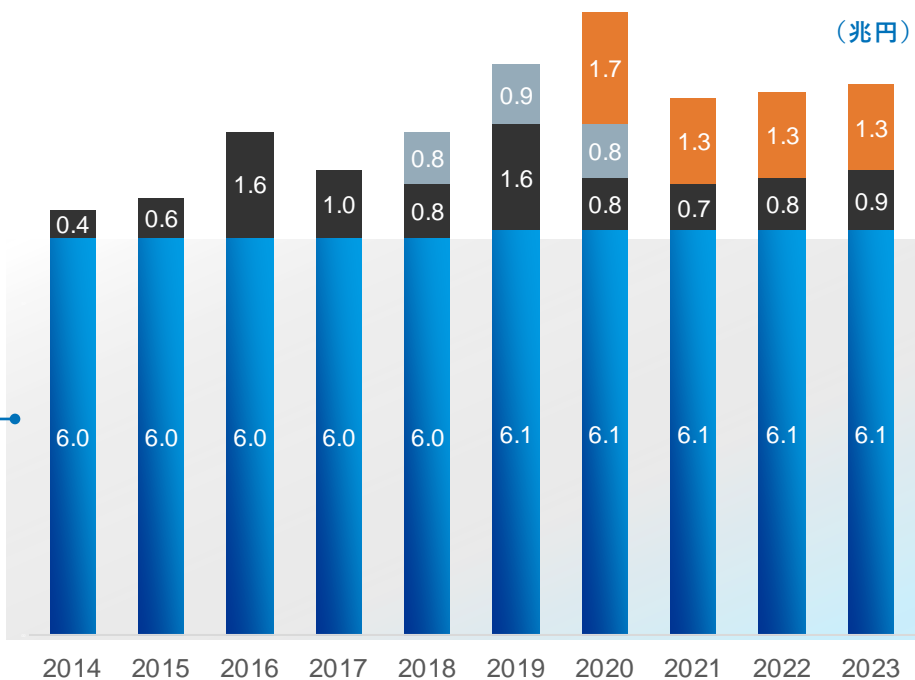
Appendix > P.42

当業界において重要な公共事業関係費は過去10年にわたり安定的
社会資本の維持更新需要や近年の気象災害の増加等による防災・減災投資需要は継続

■ 公共事業関係費（政府全体）の推移

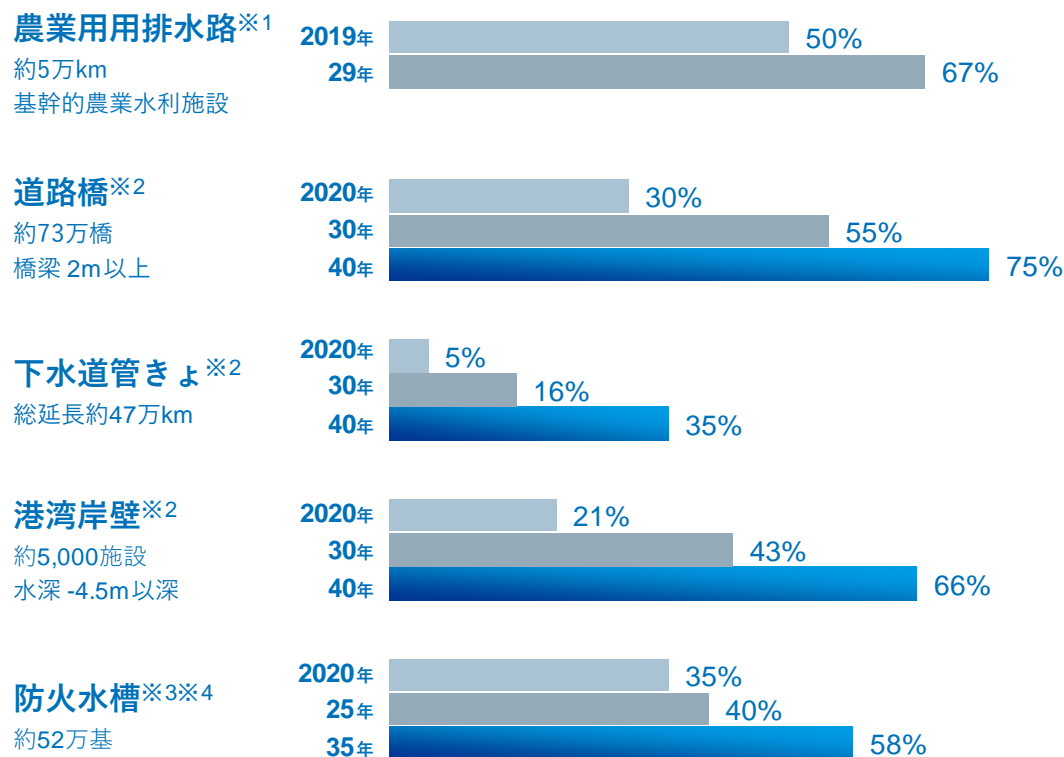
出所：国土交通省／「公共事業関係費（政府全体）の推移」

■ 当初予算 ■ 補正予算 ■ 緊急対策 ■ 加速化対策



インフラの補修や公共工事は毎年一定額が拠出され安定

■ 建設後50年を経過する既存インフラの割合



※1 農林水産省 農業水利施設におけるストックマネジメントの取組について
 ※2 国土交通省 インフラメンテナンス情報「社会資本の老朽化の現状と将来」
 ※3 総務省消防庁「消防力の整備指針及び消防水利の基準に関する検討会・ワーキンググループ合同会議」平成26年7月
 ※4 消防研究所「地下埋設の現場打ち鉄筋コンクリート製防火水槽の長期劣化に関する研究」2006年3月 より当社にて推定

プレキャストコンクリートは工場であらかじめ製造されたコンクリート製品であり、作業効率において優れ、現場の人手不足の解決や人件費の高騰に対するソリューションとして期待

プレキャスト

工場であらかじめ鉄筋を組み
コンクリートを打ち込んだ製品

現場における作業効率は
現場打ちの1/2~1/5※

※ 国土交通省 コンクリート生産性向上検討協議会

工場から運搬する必要があるため
輸送路上の制約が発生
距離によっては運搬費で高コスト

メリット

デメリット

現場打ち

工事現場で鉄筋を組み、
生コンクリートを打設する

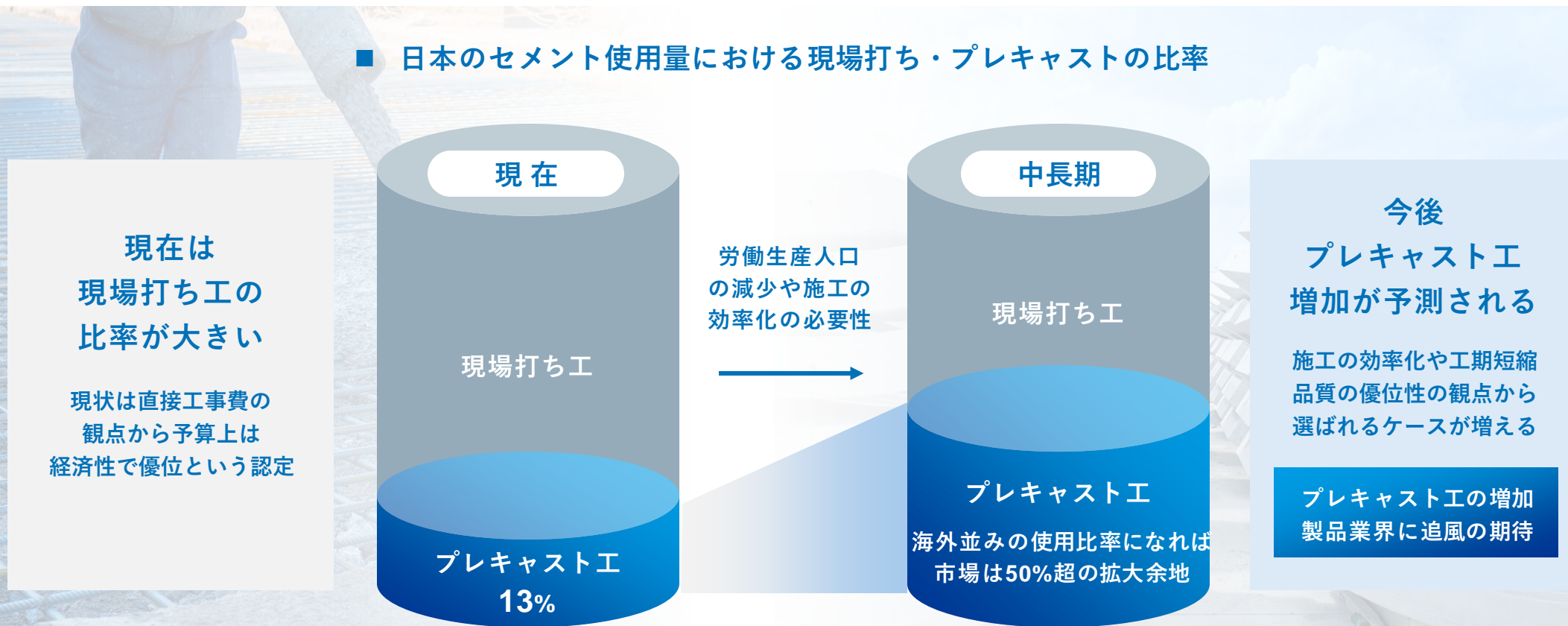
輸送路の制約がない
特殊な構造や大型構造にも
柔軟な対応が可能

作業効率でプレキャストに劣後
天候や作業者による品質のばらつき

今後プレキャストは現場の働き方改革、人手不足に対する解決策として期待される

熟練工の不足や現場の働き方改革に伴い施工の効率化が求められる中で、
長期的にはプレキャストを選択するケースが今よりも高まっていくことが期待される

■ 日本のセメント使用量における現場打ち・プレキャストの比率



■ ヨーロッパのプレキャスト化比率

デンマーク	オランダ	オーストリア	ベルギー	ドイツ	チェコ	日本
49%	48%	33%	24%	24%	23%	13%

地理的要因などの事業環境の違いもあるが
ヨーロッパでは日本よりも遥かにPCa比率が高い

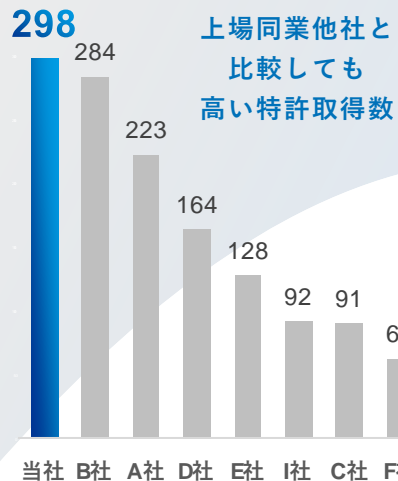
日本コンクリート工学会「プレキャストコンクリート製品の設計と利用研究委員会報告書」より引用

取得特許の数やNo.1ブランド製品の数などが示す技術力・開発力を軸に
営業や技術など全てのスタッフが組織的に連携を取ることで高い提案力・競争力を実現

■ シェアNo.1ブランド製品



■ 産業財産権※の件数比較



※産業財産権の件数は、特許・実用新案・意匠の合計から当社算出。(商標は除く)
※2024年4月現在の件数

ベルテックスの強み

技術力・開発力

取得特許数やシェアNo.1製品を多く輩出

特許取得数

産業財産権
取得件数

298件

No.1ブランド
製品多数

業界シェア
製品

No.1



部署の垣根を超えた連携



次世代幹部層向け経営塾の実施



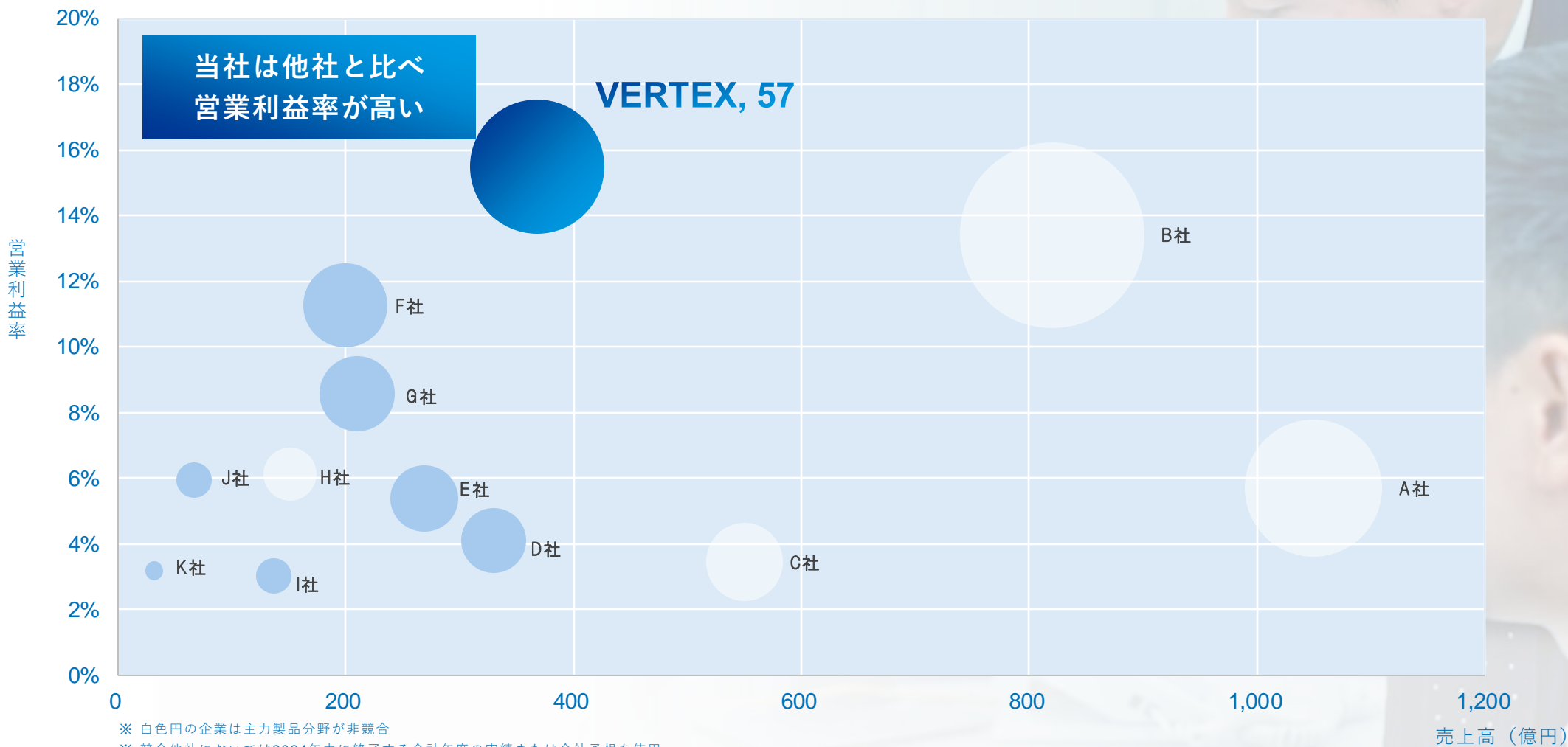
動画を通じたパーパス浸透

継続的な人的資本の投資

高い提案力・競争力を実現

技術力・開発力・営業力・組織力を掛け合わせ、業界内で最も高い水準の利益率を達成

■ 上場プレキャストコンクリート製品メーカーの業績比較 | バブルサイズ = 営業利益 (億円)



事業概要 > P.03

市場認識・競争環境 > P.11

長期ビジョン > **P.17**

中期経営計画 > P.26

Appendix > P.42

2024年に新たにパーパスを制定 判断軸を共有することで従業員各々が統一された方向性を保ちつつも柔軟に対応出来る体制を目指し、更なる組織力の向上を図る

「オンリーワンの技術」と「ユニークな発想」で、
世界の人々の未来に 安心の新しいカタチを提供します。

「ベルテクスグループは、自然環境や社会の変化に向き合い、新しい価値と安心を創り出してきました。今後も成長し続ける企業として、困難なニーズに 대응し続ける、オンリーワンの技術と誰も思いつかなかった、ユニークな発想で、どこに住んでいても安心して暮らせる持続可能な社会の実現に貢献していきます。これからも、世界の人々の未来に安心の新しいカタチを生み出すために、私たちベルテクスグループは挑み続けます。

■ 第4次～第5次中期経営計画 (2028.3～2033.3)

パーパスとともに、10年後目指す姿としてVERTEX Vision 2034を策定
2034年に売上高1,000億円、営業利益150億円を目指す

■ 第2次中期経営計画 (2022.3～2024.3)

持続的成長を確実にする
ための事業・経営基盤の強化

2024年3月

売上高
368億円
営業利益
57億円

ROE
11.5%

2021年3月

売上高 **377億円**
営業利益 **52.9億円**
営業利益率 **14.0%**

■ 第1次中期経営計画 (2020.3～2021.3)

経営統合に伴う事業・経営基盤の基礎固め

現在

2027年3月

売上高
500億円
営業利益
65億円

ROE
14%

2034年

売上高
1000億円
営業利益
150億円

ROE
20%

■ 第3次中期経営計画 (2025.3～2027.3)

- ① 事業ポートフォリオの強化
- ② サステナビリティ経営の推進
- ③ 人的資本、R&D、DX強化

10年後に向けた課題の整理と対策

10年後に向けて当社が対応しなくてはならない課題を整理するとともに、その対策として「10年後にありたい姿」を定義

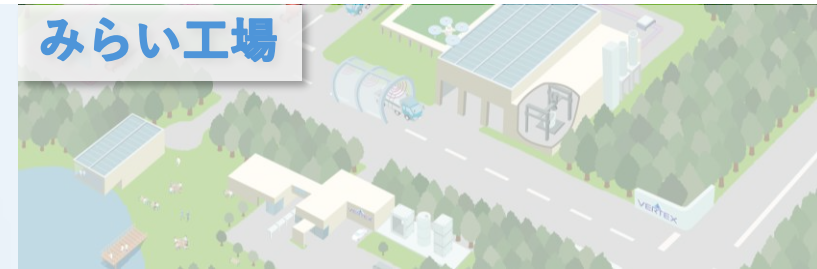
労働人口減少

インフラの老朽化

地球温暖化

災害の激甚化

みらい工場



ワンストップ化



オンサイトプレキャスト

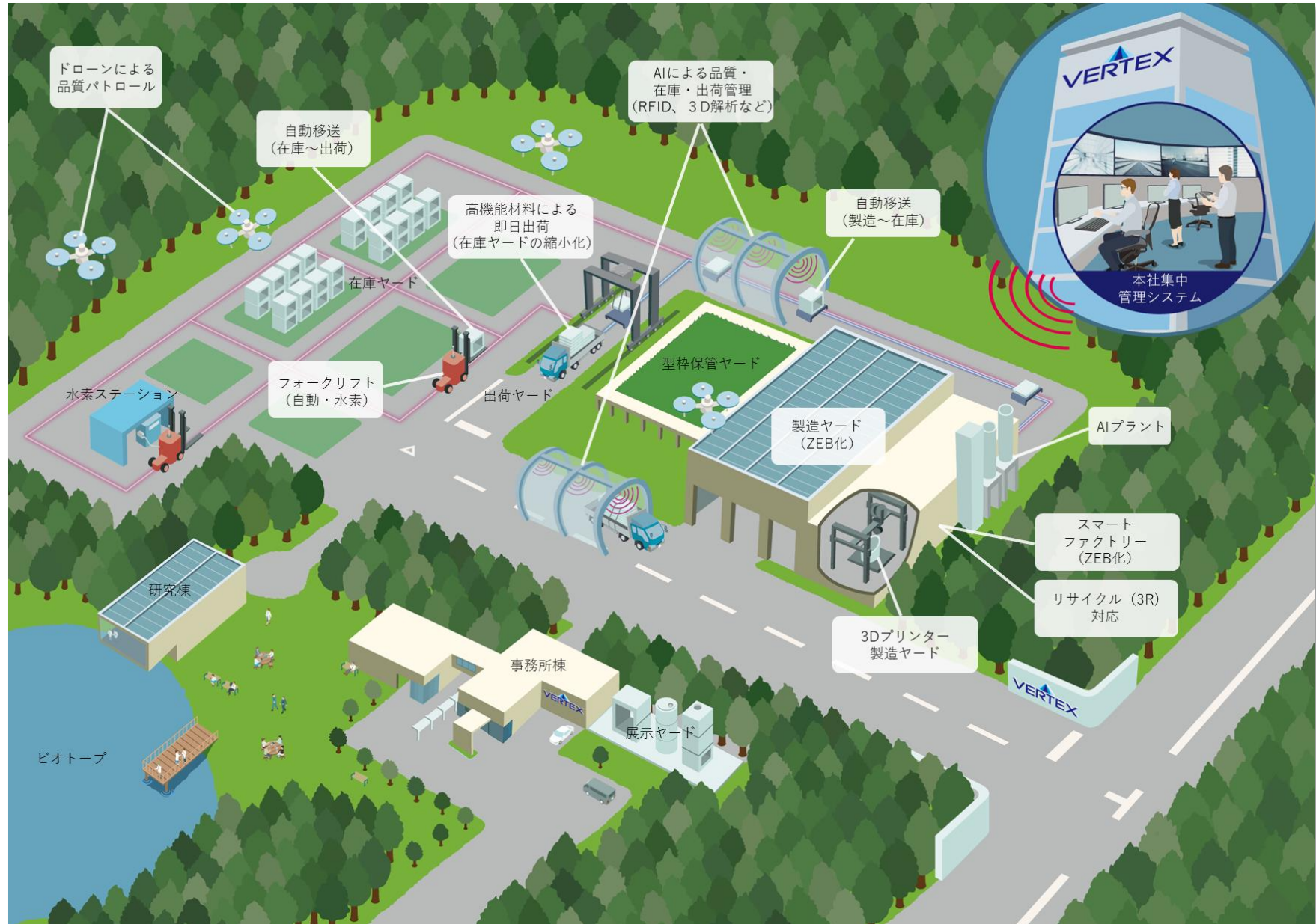


スマート斜面防災



10年後のありたい姿① -みらい工場-

人手不足等を踏まえ、自動化や集中管理等のスマートファクトリー化を進める



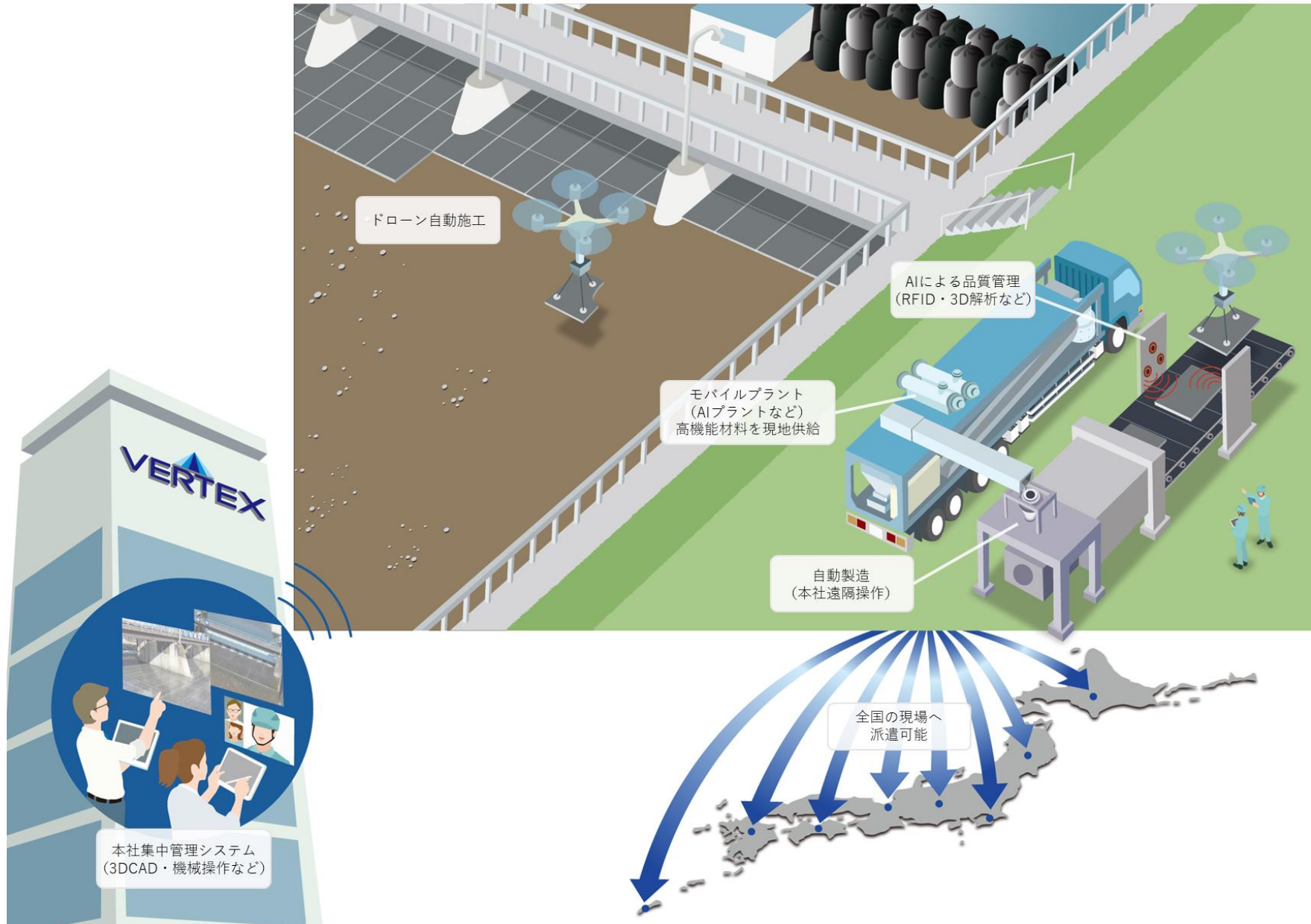
10年後のありたい姿② -ワンストップ・メンテナンス-

インフラの維持・管理を上流から巻き取り、ワンストップで対応可能なプレーヤー



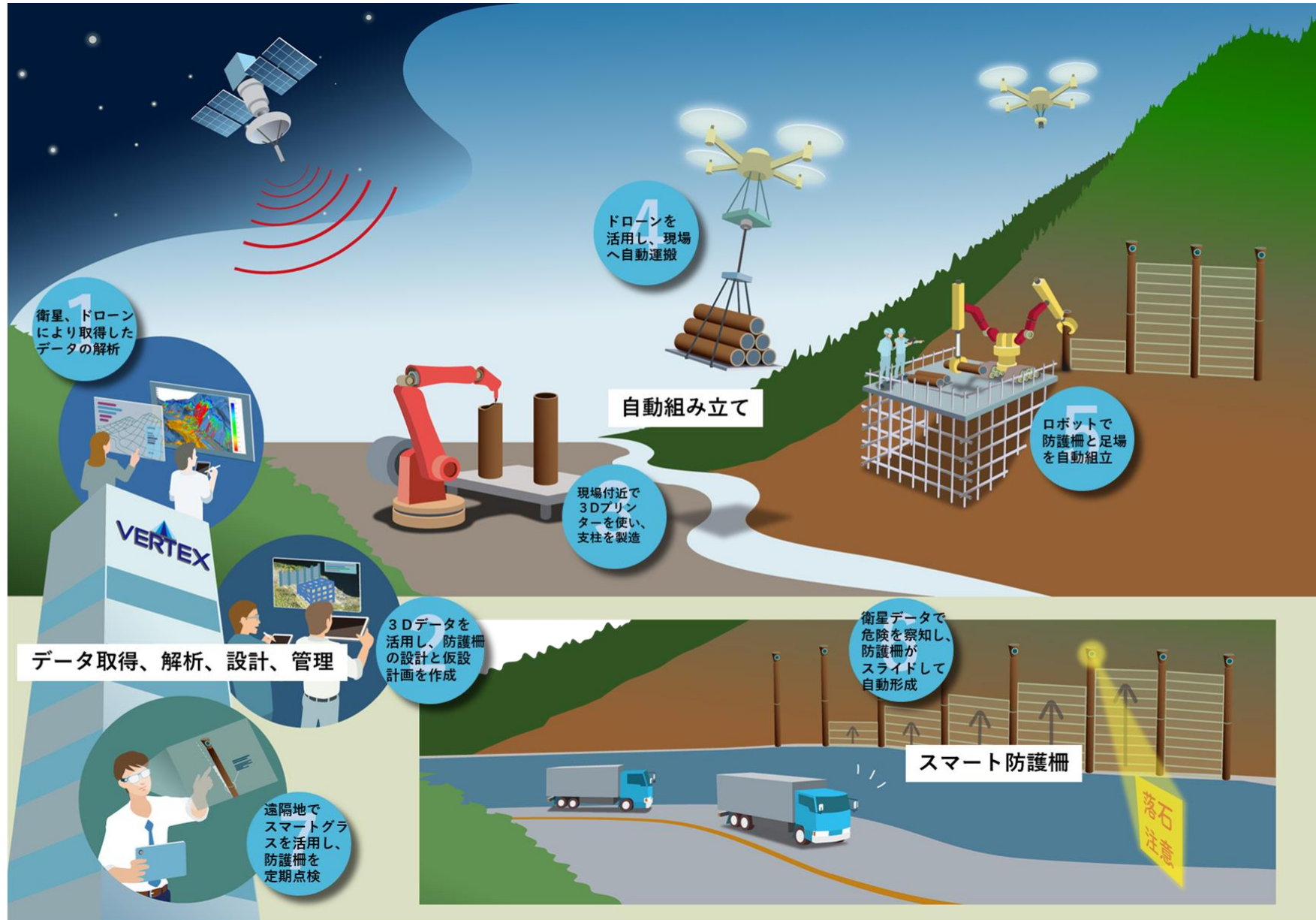
10年後のありたい姿③ -オンサイトプレキャスト-

プレキャストコンクリートについて、工場からの配送という体制から、現場でのプレキャスト化に対応

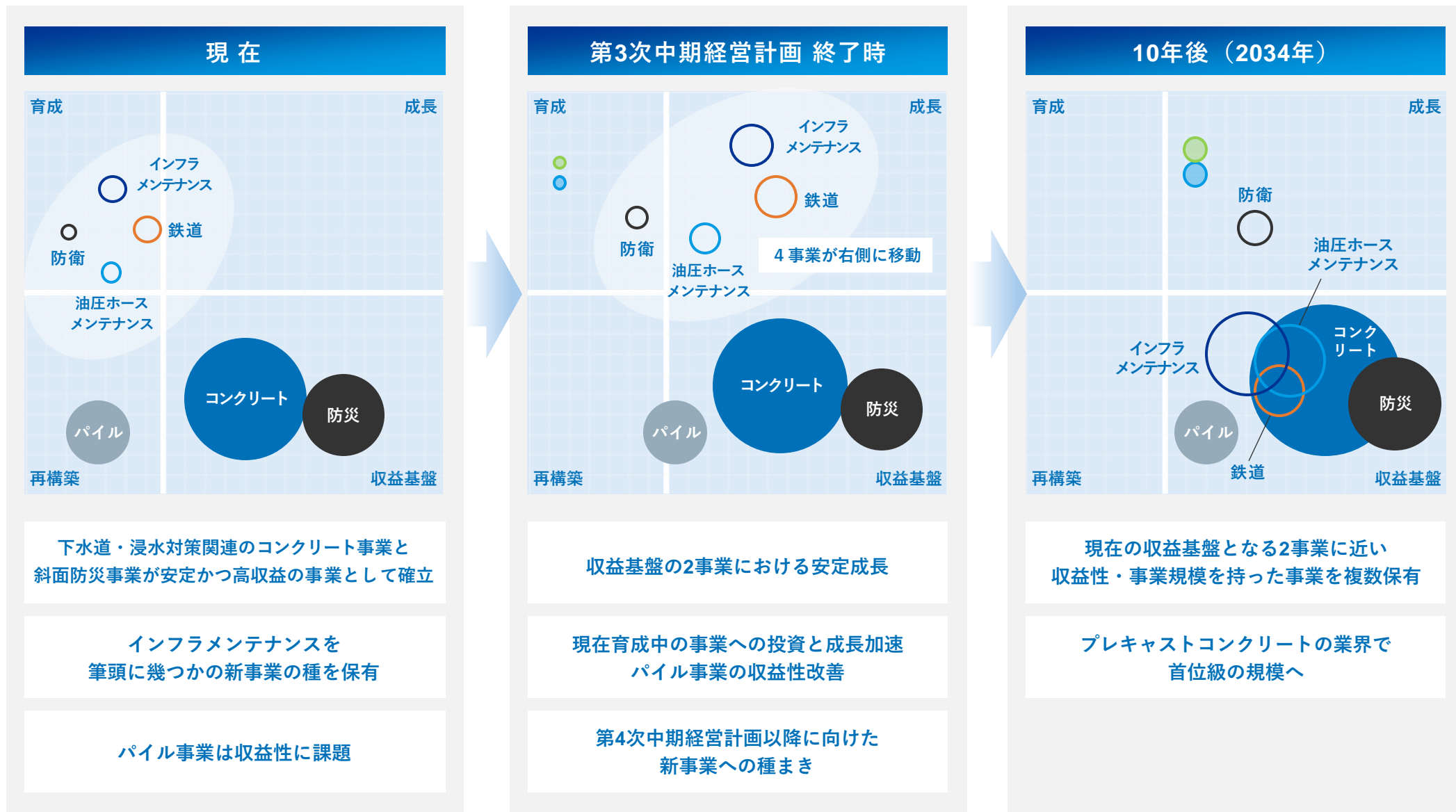


10年後のありたい姿④ -スマート斜面防災-

衛星等から様々なデータを収集し、災害等の危険を事前に察知し防ぐスマート斜面防災の実現



VERTEX Vision 2034に向け、事業ポートフォリオの強化に取り組んでいく



事業概要 > P.03

市場認識・競争環境 > P.11

長期ビジョン > P.17

中期経営計画 > P.26

Appendix > P.42

2022/3期を1期目とする第2次中期経営計画においては、計画通りに各施策に取り組むことが出来たという認識

施策

01

主力事業の深掘りによるオーガニック成長の推進 | 計画通り達成

- ① 製品ミックスの改善と競争力ある製品の比率の向上などに伴う製品販売単価アップを実現
- ② 各主要事業における利益率の改善を実現し、利益創出が定常化された仕組み・体制を構築

セグメント利益率：コンクリート事業 17.1% (FY21/3) → 19.0% (FY24/3) | パイル事業 2.5% → 2.9% | 防災事業 28.1% → 32.7%

施策

02

成長事業の育成と新たな収益機会の拡大 | 計画通り達成

- ① インフラメンテナンス領域においてサプライチェーンの上下流全域で主導できるワンストップ化展開可能な体制を整備
- ② 鉄道領域において、鉄道事業者・建設事業者との共同研究・開発を通じたオンリーワン製品の展開を開始
- ③ 油圧ホースメンテナンス事業を行うプロフレックス社を完全子会社化し、展開エリアを拡大

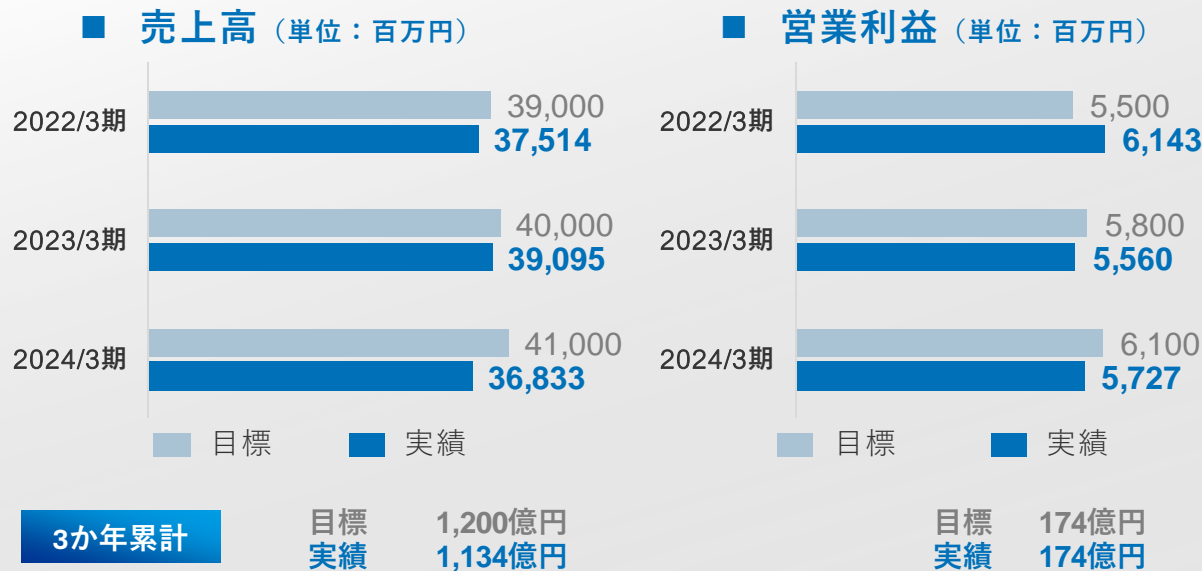
施策

03

持続的成長を可能とするための経営基盤整備 | 計画通り達成

- ① 人材開発プログラム・採用プログラムの再整備を実施
(ベルテクスアカデミーの設立・運用や人材開発グループの設置、教育プログラムの再整備など)
- ② 基幹システムや人事・就業システムの刷新等情報システムやICTインフラの整備とDXの推進

最終年度の売上利益については当初目標を下回るも、当社側でのコントロールが難しい工事進捗の影響と分析
3か年累計では目標を概ね達成 案件数や将来にわたっての案件額という観点からは概ね順調という認識



各年度の工事進捗のタイミングの
関係から単年度では
目標値に対してブレが発生



売上高においては
絞り込みの結果伸ばしきれず

利益については
3年累計の観点からは概ね達成

■ 当社の事業モデルに関して

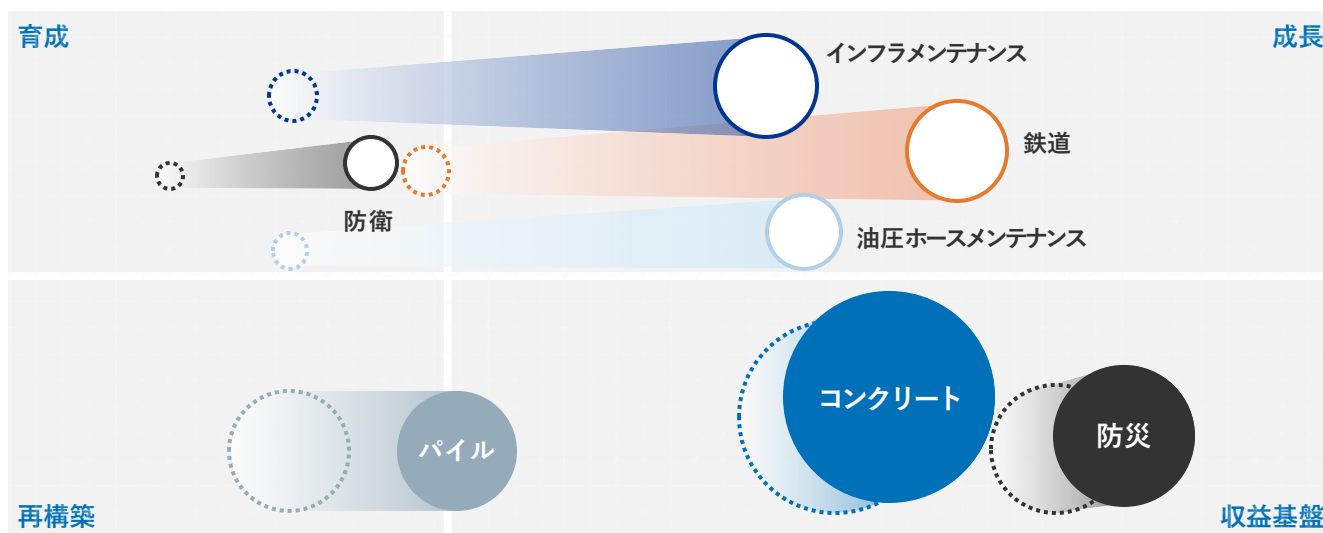
当社側における管理の可否	
管理可能	案件獲得・案件全体の規模感
管理は困難	案件の単年の進捗
主な需要の由来になる公共工事では数年間にわたる大規模なものも存在。単年度では工事進捗などによる変動が存在	



当社のビジネスモデルを踏まえると、
今後の計画や新しいニーズを捉えて
大型案件を取っていくことは必要不可欠
最大限安定成長の実現に努めるが変動は存在する
ものとして新計画は作成

VERTEX Vision 2034 に基づく1期目の計画として、オーガニックで売上430億、営業利益65億を計画
 将来の売上1000億 / 営業利益150億を見据えた第1歩として事業ポートフォリオの強化に向けた成長投資を行い、
 基盤を整えたコア事業の再成長と長期的な成長の軸となる新規事業の育成に取り組む

項目	実績	第3次中期経営計画（オーガニック）				Vision 2034
		2024/3期	2025/3期	2026/3期	2027/3期	3か年累計
売上高	368億円	400億円	410億円	430億円	1,240億円	1,000億円
営業利益	57億円	60億円	62億円	65億円	187億円	150億円
ROE	11%			14%	-	20%



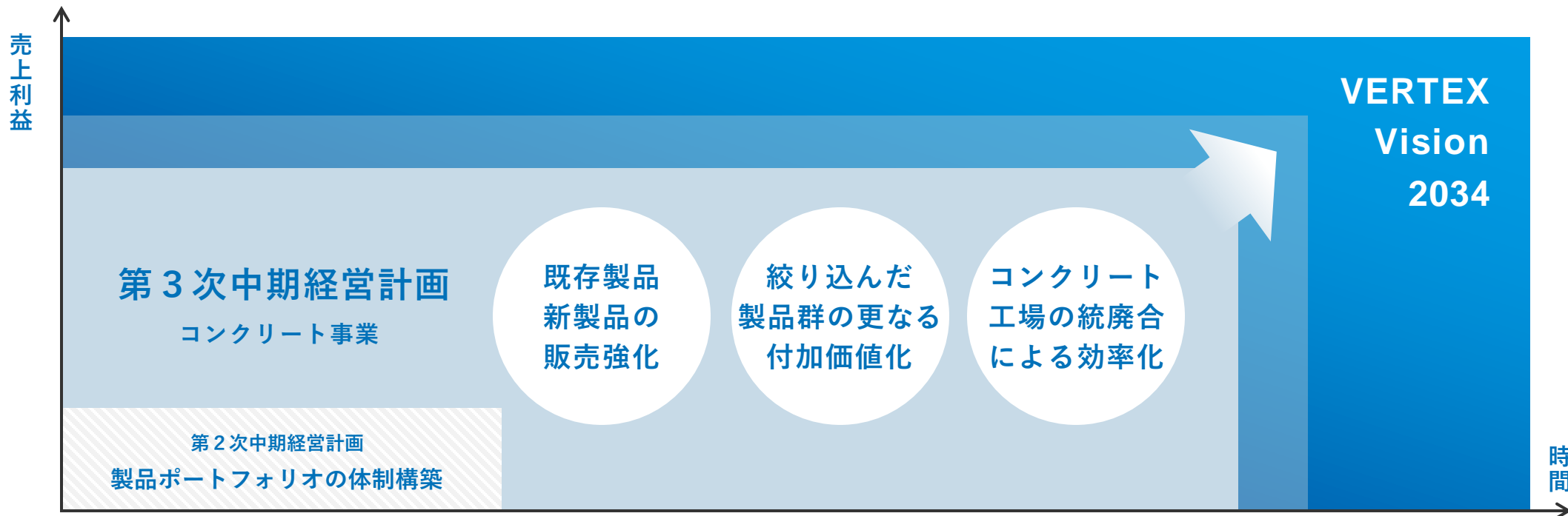
事業ポートフォリオの強化

- ① 基盤事業 コンクリート・斜面防災
市場成長を踏まえた安定的な収益拡大
- ② 育成事業 メンテ・鉄道・防衛・
油圧ホースメンテナンス
将来の注カドメイン化を考えた成長投資

人的資本・R&D・DXの推進強化

サステナビリティ経営の推進

主力事業であり、市場環境が堅調である雨水浸水対策領域のコンクリート事業については更なる強化を推進
前中計までで製品ポートフォリオの体制は整い、今後は販売強化や更なる付加価値化を通してより売上利益を
積み上げていくフェーズとして取り組む



当事業の新製品群

ボルテックスバルブ



無動力で貯留槽からの流量を水位に応じてコントロールし、雨水貯留施設の貯留機能を従来式から最大20%向上させる装置

スパイラルホール



雨水をマンホール内壁に沿ってらせん状に落水させることで騒音と振動の発生を回避し、スムーズに流出管に流し込むことが出来るマンホール

工場統廃合による効率化

過去の経営統合を通して保有する工場や拠点についての統廃合に着手。2024年運送問題や市場動向を踏まえ、各工場からの運送範囲の再設定と効率化に取り組む

近年激甚化する自然災害への対策として、防災・減災や国土強靱化に対する意識は高まる傾向
引き続き崩壊土砂対策や落石対策に向けた製品の拡販と更なる研究開発・付加価値化に取り組む

国土強靱化に向けた対策の拡大 防災・減災、国土強靱化5か年加速化対策における目標

- 地域の社会・経済活動を支える基礎的インフラ*の内
特に重要な個所が保全されている割合

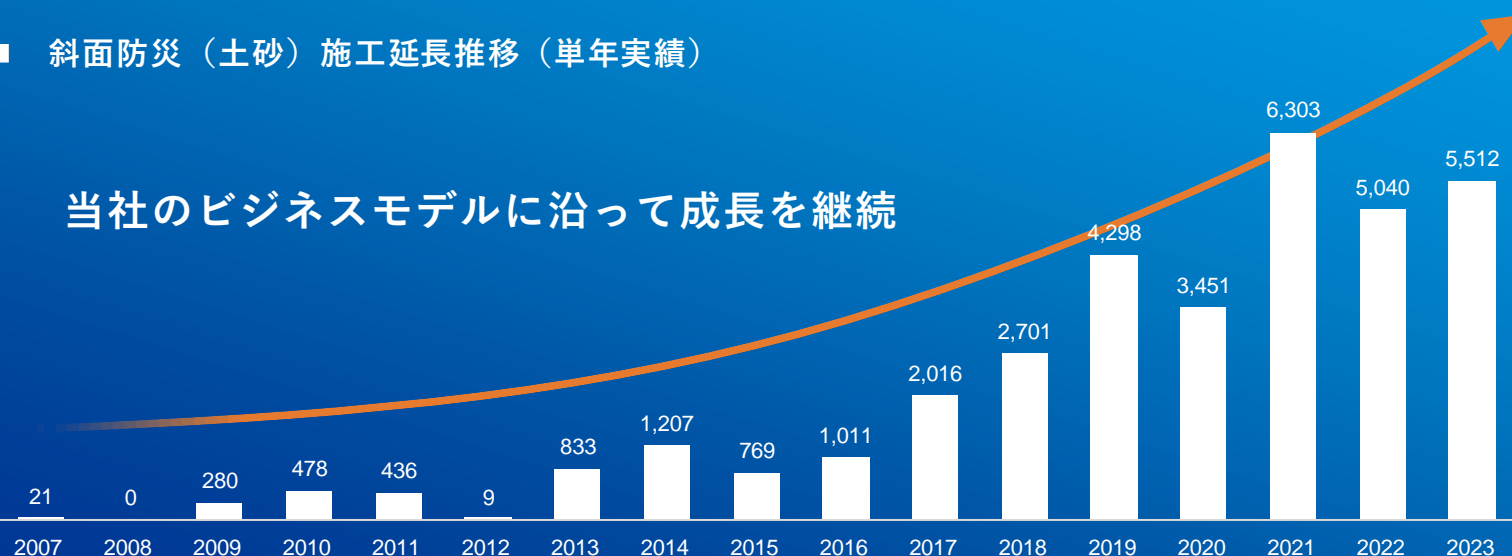
*官公署・医療施設・学校・下水道施設・発電施設・道路・鉄道等



当社製品の販売強化と
付加価値化を継続し
拡大する需要を獲得

- 斜面防災（土砂）施工延長推移（単年実績）

当社のビジネスモデルに沿って成長を継続



ループフェンス

崩壊土砂防護工・土石流・流木対策工



- ① メンテナンス性の高さ
- ② ケーブル取り付け位置の調整による柔軟な配置の実現
- ③ 土砂、落石、積雪などに対応可能

将来の注力ドメインとしてコンクリート事業におけるインフラメンテナンス、鉄道、防衛及び油圧ホースメンテナンス事業に対する成長投資を推進。

第3次中期経営計画終了時点では合計で80億円程度の売上規模を目指す。

育成事業における施策

インフラメンテナンス

設置シェア
No.1

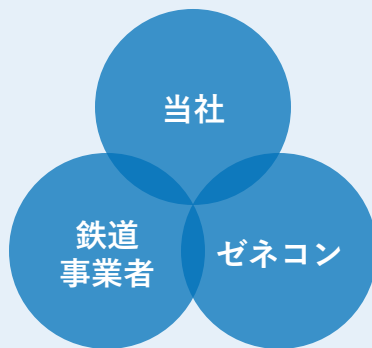


設置シェアNo.1の防水水槽関連や農業水利関係に注力し販売を強化



調査・診断に始まり維持保守管理までワンストップでの対応を通し顧客の拡大・深掘り

鉄道



当社が有する新材料を活用し、顧客ニーズに合致した製品開発を推進

油圧ホースメンテナンス事業



建設機械の動力接続



プレス機械の動力接続

2023年に完全子会社化したプロフレックスの事業の強み

豊富な在庫品番数で1個から全国へ即納する優れたオペレーション

オリジナル加締機
自社企画品の設計力

関東圏で既に強みを活かして成功した事業モデルを他地域へ横展開を図る

第3次中期経営計画の終了時点
育成事業の売上合計

売上目標
80億円

オーガニック成長に加え、M&Aを通じた事業ポートフォリオの強化・拡大を狙う

本中期経営計画期間のM&A戦略投資枠

M&A
投資枠 **100~150** 億円

主に借入を活用したM&A戦略投資枠を設定

今後のM&A強化に向けた社内体制

M&A対応人員強化により
案件情報の量と質を高める

量：あらゆるチャンネルを駆使して案件情報を収集

質：良好な関係性を構築し、良質な情報収集を目指す

M&Aターゲットの方向性

- 防災・減災・国土強靱化を軸とし、既存事業の機能強化・周辺領域展開が見込める企業
- 当社が選定する育成事業（インフラメンテナンス、鉄道、防衛）に対して提供するプロダクト・サービスを有する企業
- 官公庁に強いプロダクト・サービスを提供する企業
- 事業ポートフォリオの強化・拡大が見込める事業を有する企業（ただし既存事業の強みが活かせるシナジーが期待できる事業）

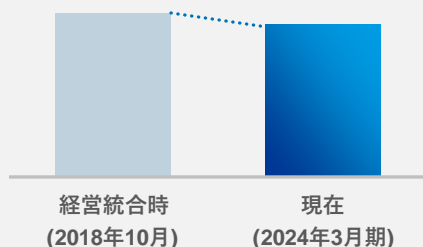
蓄積してきたノウハウと資本力を通し、経営統合・M&A後の確かな利益成長を実現

コンクリート事業

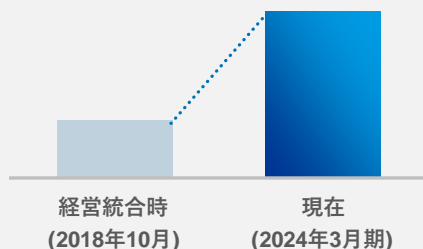
ベルテクス株式会社

主要製品のブランド統一化、販売品目の選別、付加価値製品シフトにより、高収益事業に大きく成長

売上高CAGR Δ 1.6%



営業利益CAGR + 23.4%

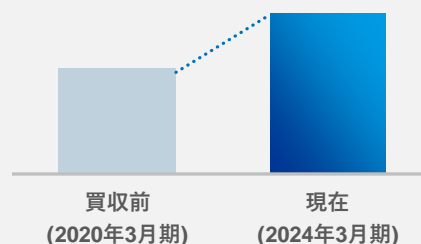


コンクリート事業 + 斜面防災事業

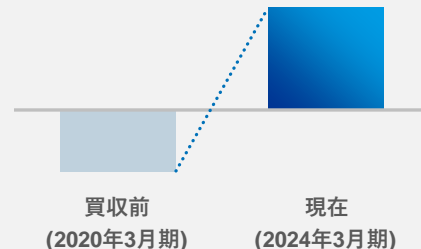
九州ベルテクス株式会社

コンクリート事業の九州エリア展開と斜面防災事業の強化により、早期に黒字化を実現

売上高CAGR + 10.7%



営業利益 黒字化

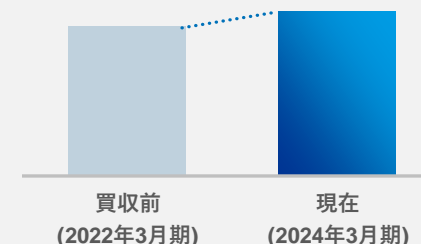


その他 (油圧ホースメンテナンス事業)

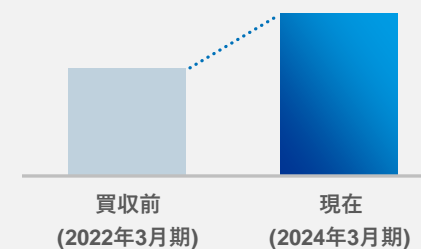
プロフレックス株式会社

2022年10月にM&Aによりグループ参画後、当社ノウハウを注入することにより、予定より早い成長を実現

売上高CAGR + 4.7%



営業利益CAGR + 22.7%

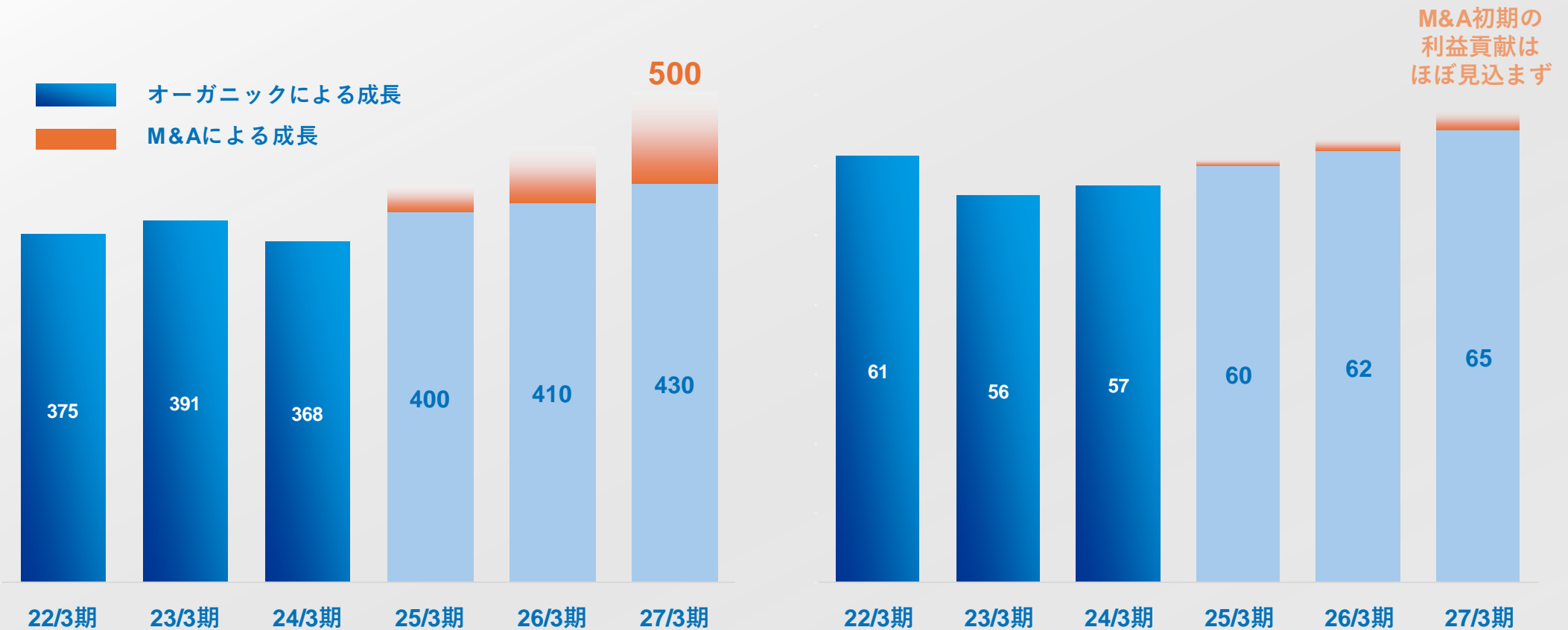


既存事業成長とM&A成長のイメージ

第3次中期経営計画期間において、売上成長についてはM&Aによる成長ポテンシャルは大きい
一方、利益についてはオーガニック成長が中心となる想定 (M&A初期の利益貢献は見込まずPMIフェーズの改善想定)

■ 売上高におけるオーガニック成長とM&A成長のイメージ

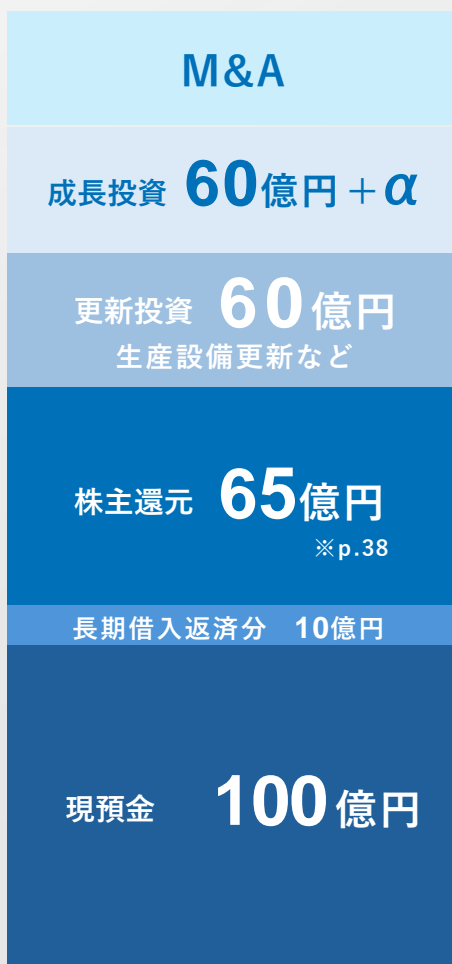
■ 営業利益におけるオーガニック成長とM&A成長のイメージ



資本効率を意識したバランスシートを目指し、今中計のキャッシュ・アロケーションを策定

ストック

キャッシュ・アロケーション戦略



コア事業：研究開発、事業開発強化、未来工場
成長事業：メンテナンス、オンサイトPCa、斜面防災
海外展開：アジア圏での事業確立
その他DX・人的資本・環境対策への投資

負債活用余地

100~150億円

DEレシオ*1について
0.5x程度までのレバレッジを想定
負債活用余地は成長投資やM&Aに活用予定
資本効率向上を意識

*1: Debt to Equity Ratio, 想定上は有利子負債を純資産で割った値を使用

通常の研究開発や設備投資に加え、「10年後にありたい姿」を意識した投資予算を設定

成長投資：60億円+α

研究開発、DX・AI



15～25億円

新素材開発、生産革新技術などの取組強化
DX・AIによる生産性、ビジネスモデルの革新

みらいビジネスの実現



15～25億円

みらいビジネスの実現に向けた取組強化
(オンラインPCa、新材料開発、スマート化等)

みらい工場の実現



25～40億円

みらい工場の実現に向けた取組強化
(生産DX・AI、次世代生産最適化システム等)

その他



5～10億円

環境対策(CO₂削減)、人的資本経営、
海外展開など成長に向けた取組強化

更新投資：60億円

生産設備

40億円

生産基盤の強化や原価・生産効率の
改善により競争力の向上を図る

技術開発

10億円

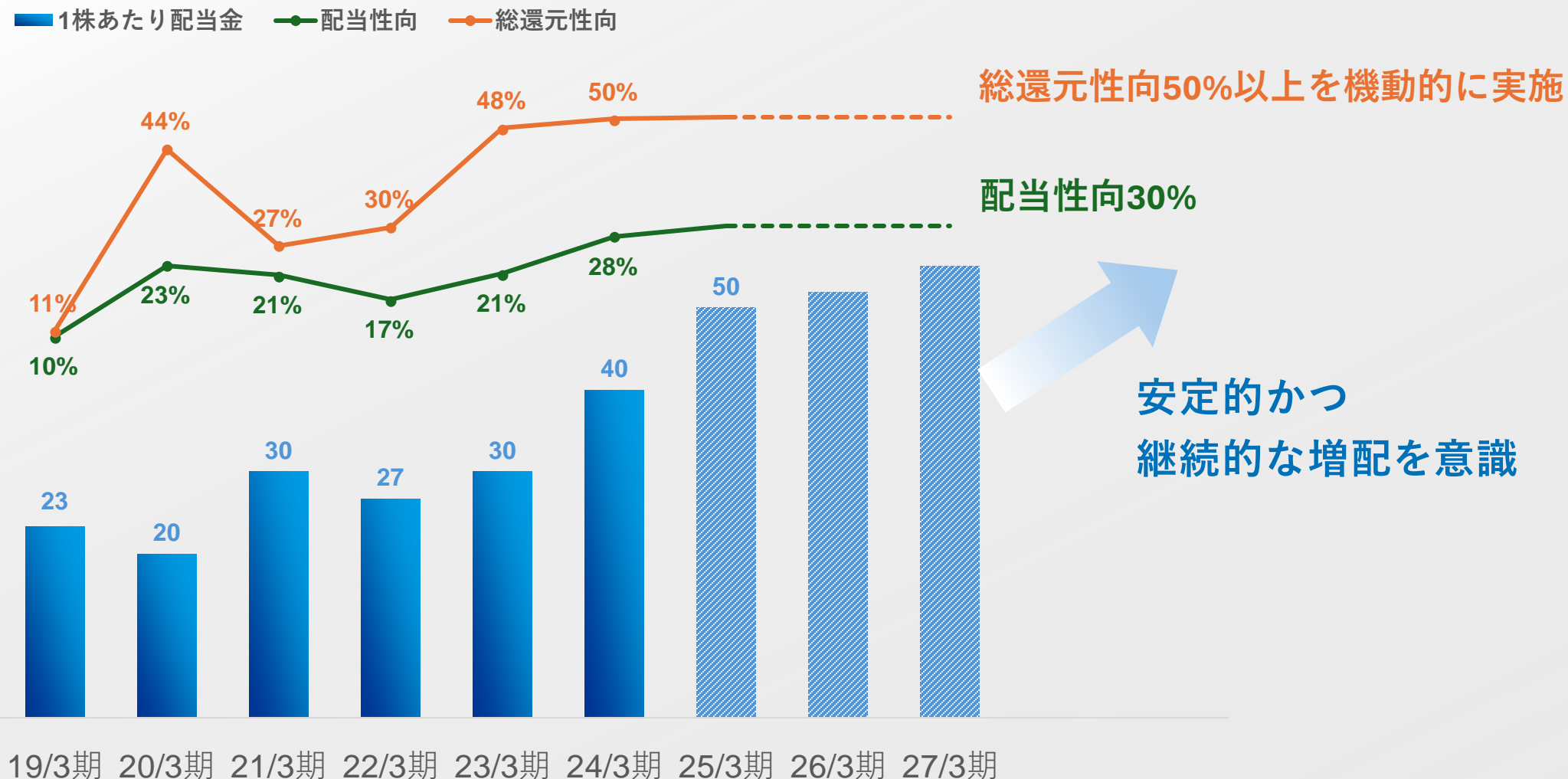
既存製品の改良や顧客ニーズを起点とした
新製品開発により収益力向上を図る

ソフトウェア・システム関連

10億円

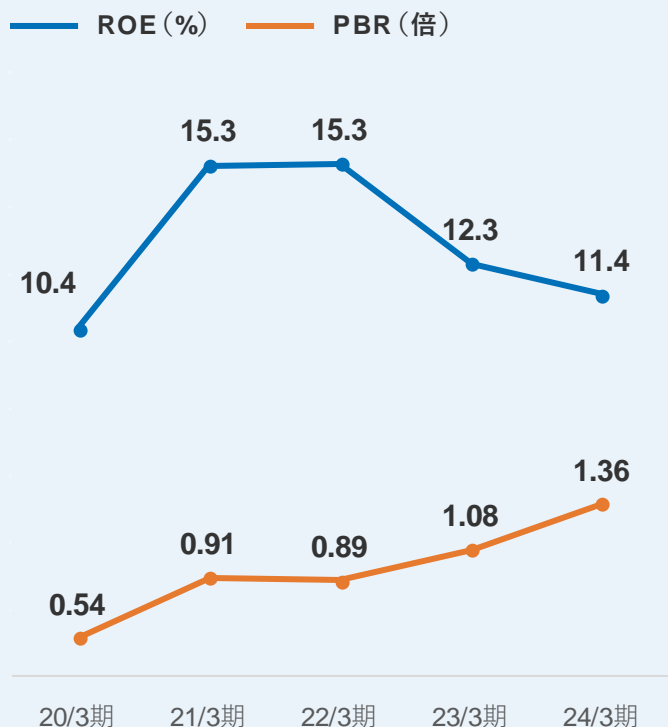
ソフトウェア及びシステムを通じて
ビジネスの業務改善を図る

創出したキャッシュは更なる成長と株主還元に向けて適切に配分
今中期経営計画においても継続的な株主還元の強化を行う



現在の資本コストを8%前後と捉え、引き続き長期的なROE改善と資本コスト抑制を目指す

■ 当社ROE及びPBR推移



■ 当社PBR・ROEに基づく資本コスト

$$\frac{\text{ROE} - \text{期待成長率}}{\text{資本コスト} - \text{期待成長率}} = \text{PBR} \iff \frac{\text{ROE} - \text{期待成長率}}{\text{PBR}} + \text{期待成長率} = \text{資本コスト}$$

ROE	11.4%	ROE	1.1~1.4倍	期待成長率	0~2%	▶	資本コスト	8~10%程度
-----	-------	-----	----------	-------	------	---	-------	---------

■ CAPMに基づく資本コスト

$$\text{リスクフリーレート} + \text{株式}\beta \times (\text{リスクプレミアム} - \text{期待成長率}) = \text{資本コスト}$$

リスクフリーレート	0.4%	株式β	0.92~0.97	▶	資本コスト	6~8%程度
リスクプレミアム	8%	期待成長率	0~2%			

各種前提

ROE : 期中平均を使用 (24/3期)
 期待成長率 : 長期的な経済成長率から0~2%と仮定
 PBR : 2024/3期の推移を参照

リスクフリーレート : 日本国10年債利回りの水準を参照
 株式β : 同業他社のβを参照しレバードベータを算出
 リスクプレミアム : 当社のビジネスや各種資料を踏まえて8%を仮定

中期経営計画期間においては英文対応や開示の拡大等をはじめ、IR活動の充実化も意識
株主・投資家との対話を通じた企業価値向上を目指す

■ 今後のIR活動の方針



■ 投資家との対話状況 (2024年3月期) | フィードバックの実施状況 面談内容について議事録を作成し、役員全員に随時報告

対話状況	MTG・説明会	主な対応者
アナリスト・機関投資家向け個別MTG	19回	経営企画本部 (本部長) ・ 経営企画部 (部長)
うち国内機関投資家	15回	
うち海外機関投資家	4回	
アナリスト・機関投資家向け決算説明会	2回	代表取締役社長・取締役・経営企画本部長

世界の人々の未来に安心の新しいカタチを生み出すために、
私たちベルテクスグループは挑み続けます。



VERTEX

安心のカタチを造る。



事業概要 > P.03

市場認識・競争環境 > P.11

長期ビジョン > P.17

中期経営計画 > P.26

Appendix > **P.42**

法規制や業界動向に起因するリスクは存在するものの引き続き事前の対応を心掛ける

リスク	リスクの概要	発生可能性	影響度	対応方針
人材確保	<ul style="list-style-type: none"> 人材獲得の激化による有能な人材確保の問題 建設業界における慢性的な人手不足に伴う人材確保（特に工場、工事） 	中	中	<ul style="list-style-type: none"> 働きやすい職場環境改善 柔軟に働くことができる労働環境の改善 生産や出荷準備工程等、省人化に向けた取組み（DX、AI活用） エンゲージメント強化
運送問題	<ul style="list-style-type: none"> 働き方改革関連法によるトラックドライバーの労働時間の上限設定 	大	中	<ul style="list-style-type: none"> 納入地に近い工場での生産（最適拠点生産）の実施 全国に点在する自社工場を活用した運送の中継拠点化 その他状況に応じた様々な運送手段の活用（鉄道、船）
原材料価格高騰	<ul style="list-style-type: none"> 主要原材料（コンクリート、鉄筋、鋼材など）及び燃料（重油、ガス）の価格高騰 	中	中	<ul style="list-style-type: none"> 販売価格への転嫁 生産性改善等による原価低減策の実施
事業構成	<ul style="list-style-type: none"> 公共事業比率が高いことによる将来的な規模・予算配分の縮小 	小	大	<ul style="list-style-type: none"> 優先的に予算が配分される公共事業領域を見定めた事業展開 都市部の民間需要、半官半民需要向けへの事業展開
市場ニーズの変化	<ul style="list-style-type: none"> 防災減災、国土強靱化に係る事業投資の減少 	小	大	<ul style="list-style-type: none"> 長期的視野に立った事業戦略（ポートフォリオ）の策定 長期的事業拡大による安定収益性の確保
研究開発	<ul style="list-style-type: none"> 市場ニーズやウォンツを先取りした製品の開発・市場投入に向けた研究開発活動に対する将来収益性の低下 	小	大	<ul style="list-style-type: none"> 開発テーマの検討、評価、進捗管理をグループ横断的に実施 技術研究所設立に伴う推進強化と確度の向上
機密情報の漏えい	<ul style="list-style-type: none"> 個人情報や事業活動における重要情報などの機密情報の漏えいにより社会的信用の失墜 	中	大	<ul style="list-style-type: none"> 情報セキュリティ・情報管理に関する諸規定の制定・運用及び社内教育の徹底 従業員からのコンプライアンスに係る誓約書の取得 資産管理ツールなど機密情報の漏えい対策の実施

本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。

将来予想に関する記述には様々なリスクや不確実性が含まれており、その結果、実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内及び国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。また当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。

本資料に関するお問い合わせ先

株式会社ベルテクスコーポレーション

経営企画本部 経営企画部

Tel: 03-3556-2801

