



2025 年 5 月 14 日

各 位

会 社 名 ライト工業株式会社
代 表 者 代表取締役社長 阿久津 和浩
(コード番号 1926 東証プライム)
問 合 せ 先 専務取締役 経営企画本部長 西 誠
(TEL 03-3265-2555)

中期経営計画「Raito2027」策定に関するお知らせ

当社は、2026 年 3 月期を初年度とする 3 か年の中期経営計画「Raito2027」を下記のとおり策定しましたので、お知らせします。

記

1. 当社グループの中長期ビジョン

中期経営計画「Raito2027」の策定に当たり、当社グループの経営理念である「新たな価値に挑戦し、創造し続ける」を具現化し、企業として一層の挑戦と成長を続けていくために、今後迎える創業 100 周年に向けて当社グループが目指す「ありたい姿」として中長期ビジョンを定めました。

中長期ビジョンは、「サステナブルな社会実現に向けて、人と技術の力で世界に貢献する」とし、当社が提供する価値の根幹である人と技術の力を集約することで、顧客と社会の課題解決を通じて社会に貢献することを目指してまいります。

2. 中期経営計画「Raito2027 ―技術×信頼×人財で、次世代の成長へー」の概要

本中期経営計画は、中長期ビジョンを念頭に置き、前中期経営計画での成果と課題認識を踏まえつつ、バックキャスティングによって策定いたしました。

本中期経営計画では 4 つの重点テーマを定め、当社のコア事業である建設事業において、これまでの取り組みをさらに深化させるとともに、将来を見据えた成長投資の拡大と経営基盤のさらなる強化により、持続的な成長を支える体制を構築してまいります。

(1) 重点テーマ

- 防災・減災分野のブランド力の確立と社会課題解決への貢献
- 特殊土木分野における国内外でのプレゼンス拡大
- 成長分野・人財への積極的な投資
- 成長投資と株主還元の両立

(2) 事業戦略

- | | |
|----------|-------------------------------|
| ① 土木事業 | 市場優位性の確立に向けた技術力と人財の強化 |
| ② 建築事業 | 設計部門設立とリニューアブル事業強化による総合対応力の実現 |
| ③ 海外事業 | コスト競争力向上とシェア拡大 |
| ④ グループ会社 | 経営資源の再配置による市場対応力強化 |

(3) 経営目標

項目	2024 年度実績	2027 年度目標
売上高	1,214 億円	1,350 億円
営業利益	128 億円	155 億円
ROE	11.1%	12.5%以上
DOE	5.2%	6.0%以上
配当性向	46.7%	50%以上

(4) その他

詳細につきましては、添付資料をご覧ください。

本資料で開示されているデータ及び将来に関する予測は、本資料発表日現在の判断や、入手可能な情報に基づくものであり、経済情勢や市場動向の変化等、様々な要因によって変化する可能性があるため、記載された目標・予想等の達成及び将来の業績を保証するものではありません。

以上

中期経営計画

技術×信頼×人財で、次世代の成長へ

Raito 2027

2025年5月14日



ライト工業株式会社

目次

1 「Raito 2024」の振り返り

- 経営成績
- 「Raito 2024」重点戦略
- 事業強化戦略
- 経営・財務・投資・サステナビリティ戦略

2 中長期ビジョン

- 事業環境の見通し
- 中長期ビジョン
- 目指すべき方向性と具体的なゴール

3 中期経営計画「Raito 2027」－ 技術×信頼×人財で、次世代の成長へ －

- 「Raito 2027」の位置づけ
- 財務目標
- 分野別目標と重点テーマ
- 事業戦略
 - ① 土木
 - ② 建築
 - ③ 海外
 - ④ グループ会社
- 経営基盤の強化
 - ① 人財戦略
 - ② DX戦略
 - ③ M&A戦略
 - ④ サステナビリティへの取り組み
 - ⑤ 財務資本政策
 - － PBR目標と構造分析
 - － キャッシュアロケーション
 - － 株主還元

1

「Raito 2024」の振り返り (中期経営計画 2022年～2024年)

- 経営成績
- 「Raito 2024」重点戦略
- 事業強化戦略
- 経営・財務・投資・
サステナビリティ戦略

経営成績



	2021年度	2022年度	2023年度	実績 2024年度	目標 2024年度	評価
売上高(※)	1,095億円	1,150億円	1,173億円	1,214億円	1,200億円	良好な受注環境を背景とした 土木・建築の着実な成長と 海外の業績拡大により計画 達成
土木	813億円	819億円	821億円	852億円	-	
建築	129億円	140億円	145億円	152億円	-	
海外	20億円	53億円	107億円	110億円	-	
グループ会社	156億円	163億円	121億円	127億円	-	
営業利益	132億円	128億円	112億円	128億円	135億円	原料・人件費高騰分の価格 転嫁が遅れ利益を圧迫
ROE	11.4%	11.5%	9.4%	11.1%	10%以上	営業利益は伸び悩んだもの の、BSマネジメントにより 最終利益を積上げ、想定資本 コストを上回る水準で推移
配当性向	31.0%	32.0%	41.6%	46.7%	35%以上	累進的な配当の実現により 目標達成。さらに自己株取得 も過去最高水準を実現

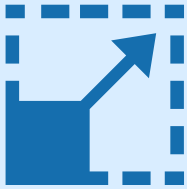
(※) 売上高は内部取引相殺後の数値のため部門別売上高合計と一致しない

「Raito 2024」重点戦略

Raito 2024

三大重点戦略

1



事業強化戦略

- 1 専業土木事業強化戦略
- 2 建築事業強化戦略
- 3 海外事業強化戦略
- 4 研究・開発強化戦略
- 5 安全衛生強化戦略

2



経営・財務・投資戦略

- 1 経営・財務戦略
- 2 成長投資戦略

3



サステナビリティ戦略

事業活動を通じた社会・
環境課題への積極的な貢献

事業強化戦略 振り返り①

	成果	課題
1 専業土木事業	- 補修・補強分野強化 - 売上高90億円(2021年度比+22%) - 直接受注工事の増加 - 国交省・NEXCOの補修・補強が増加 - 機械稼働状況の一括管理システムの開発	- 入札評価点向上への取り組み不足 - 補修・補強分野の成長力の鈍化 - 技術者教育を優先したため - ICT技術活用機械の現場への導入が低調
2 建築事業	- リニューアル事業強化 - 公共分野への参入と民間の着実な実績の積み重ね - 環境性能に優れた建物への対応	- 材料費、労務費上昇による利益率低迷 - 事業拡大に伴う技術社員不足 - 設計部門創設が未実現
3 海外事業	- 売上高100億円突破(2021年度比+446%) - 米国:現地ゼネコンとの関係強化でエネルギー関連施設の地盤改良工事で売上大幅増加 - ベトナム及びシンガポール:現地での適用工法を拡大し事業領域を拡張	- 各地域の主力工法に応じた積極的な機械投資 - 機械投資による施工能率の向上や工法拡充による価格競争力の向上と採算性改善 - 事業量拡大に対応した人員数及び組織体制の強化と確立

事業強化戦略 振り返り②

	成果	課題
4 研究・開発	• 施工情報を収集し、クラウド上に蓄積するシステムの構築 • 吹付け施工の一部自動化の実現 • 既存技術の競争力強化に向けた改善	• リニューアル事業用新技術・材料の開発 • 新技術取り込みのためのM&Aの実施 • 施工と現場管理を一体化したシステム開発
5 安全衛生	• 事故件数の減少 • 外国人労働者対応の多言語マニュアル整備 • 紙ベースの報告をクラウド管理に転換	• 外国人労働者の研修活動の強化 • 人手不足を原因とする安全活動の低下懸念

経営・財務・投資・サステナビリティ戦略 振り返り



	成果	課題
1 経営・財務 戦略(人財)	- 新たな採用手法の強化(ダイレクトリクルーティング・採用管理システム) - 従業員エンゲージメントの強化に向けた取り組み - 女性管理職者数の増加	人財採用における競争激化
経営・財務 戦略(財務)	- 財務健全性と持続可能な成長の土台確保 - 円滑なキャッシュフローマネジメント - 資本コストの低減	負債活用と自己株取得による資本構成の最適化加速
2 成長投資戦略	- 米国子会社(Raito, Inc.)での積極的な機械投資を通じて米国の建設需要を取り込み事業拡大 - ベトナム関係会社の統合によりベトナム合併会社(FRU)を連結子会社化し、同市場の土木インフラ分野を強化	- 更なる事業拡大のための機械投資 - 高度ローカル人財の不足 - 技術要求のギャップ
サステナビ リティ	- サプライチェーン全体での持続可能な活動を推進 - 気候変動に関する情報開示の充実 - 人権を尊重する取り組みの強化	- グループ全体でのGHG排出量の算出 - 廃棄物排出量、水使用量の把握と削減活動の推進 - 人権デュー・ディリジェンスの実施

2

中長期ビジョン

- 事業環境の見通し
- 中長期ビジョン
- 目指すべき方向性と具体的なゴール

事業環境の見通し

① 自然災害の激甚化

頻発・激甚化する自然災害から人命・経済社会を守るための公共事業は、国土強靱化基本計画の推進により引き続き堅調に推移することが見込まれる



② インフラ・建築物老朽化

高度経済成長期以降整備されたインフラの老朽化が加速度的に進行するためインフラの予防保全、民間マンション・ビルのリニューアルの増加が予測される



③ 技術革新・デジタル化

建設現場のICT導入による生産性の向上に加え、自動化建設機械による無人施工、VRを用いた検査の支援など一層の技術革新が進行する



④ 労働人口減少

建設業就業者は過去20年間で25%減少し、就業者のうち3割以上が55歳以上と高齢化も進行中であり、今後も労働力不足が見込まれる



⑤ 脱炭素社会

土木・建築分野では、インフラ・都市空間等でのゼロエミッション化、建設施工におけるカーボンニュートラル実現、ZEH/ZEB推進、炭素の固定化などが求められる



中長期ビジョン ～創業100周年に向けた挑戦～

経営理念

新たな価値に挑戦し、創造し続ける

中長期ビジョン

サステナブルな社会実現に向けて、人と技術の力で世界に貢献する

ありたい姿

- 1 社会やステークホルダーに幅広く信頼される会社
- 2 安全、安心という社会課題の解決を担う会社
- 3 特殊土木業界の技術革新をリードする会社
- 4 多様な人財が活躍する活力溢れる会社

目指すべき方向性

- 1 防災・減災分野における総合力の追求
- 2 特殊土木分野における圧倒的地位の確立
- 3 周辺領域への進出と市場拡大
- 4 海外におけるプレゼンスの向上
- 5 多様な場面で能力を発揮する人財の育成

目指すべき方向性と具体的なゴール①

目指すべき方向性	具体的なゴール
1 防災・減災分野における 総合力の追求	• 国土を守るために必要な会社として社会からの認知を獲得 • 独自の防災技術を追求し、顧客に選ばれる企業となる • 安全で迅速な災害復旧の確立 • 安全で安心な住まいを提供する建築事業としてブランド確立 • 土木・建築分野の脱炭素化をリードし、2050年カーボンニュートラルの実現に貢献
2 特殊土木分野における 圧倒的地位の確立	• 特殊土木分野で圧倒的なシェアを獲得する • 保有技術数で業界No.1 • 差別化した独自の価値を提供 • 他社が対応できない現場でも当社なら対応可能 • 協力業者・技能労働者の提携数も業界No.1
3 周辺領域への 進出と市場拡大	• 調査・設計や維持管理を含めた周辺領域への拡大と対応 • 地方のニーズに対応できる体制の構築 • 防災・減災分野における新たな価値の提供 • 材料開発やアプリケーション開発により新たな収益源を創出 • 土木事業と建築事業のシナジーの創出

目指すべき方向性と具体的なゴール②

目指すべき方向性	具体的なゴール
4 海外における プレゼンスの向上	・ 防災・減災分野の世界最高水準技術の確立 ・ 高い対応力と技術力で顧客に選ばれる企業 ・ 進出地域におけるシェア拡大 ・ 人と技術の両面で専門分野のトップ企業として認知獲得 ・ 国際的な技術者の育成と輩出により世界各地で貢献
5 多様な場面で能力を 発揮する人財の育成	・ グローバルに活躍できる人財の育成 ・ 個人の成長の促進を通じて成長する企業 ・ 社員全員が意欲的に活動し挑戦できる場を提供 ・ 成長を実感することが仕事の楽しみにつながる職場環境 ・ 協力会社の技能労働人財も共に成長し活躍できる企業

3

中期経営計画 Raito 2027 － 技術×信頼×人財で、次世代の成長へ －

- 「Raito 2027」の位置づけ
- 財務目標
- 分野別目標と重点テーマ
- 事業戦略
- 経営基盤の強化

「Raito 2027」の位置づけ



経営理念

新たな価値に挑戦し、創造し続ける

創業100周年(2043年)

中長期ビジョン

サステナブルな社会実現に向けて、
人と技術の力で世界に貢献する

ありたい姿

- ✓ 社会やステークホルダーに幅広く信頼される会社
- ✓ 安全、安心という社会課題の解決を担う会社
- ✓ 特殊土木業界の技術革新をリードする会社
- ✓ 多様な人財が活躍する活力溢れる会社

2025年～2027年

中期経営計画 Raito 2027

技術×信頼×人財で、次世代の成長へ

重点テーマ

- ✓ 防災・減災分野のブランド力の確立と社会課題解決への貢献
- ✓ 特殊土木分野における国内外でのプレゼンス拡大
- ✓ 成長分野・人財への積極的な投資
- ✓ 成長投資と株主還元の両立

2022年～2024年

中期経営計画 Raito 2024

定量目標

	2024年度		2027年度
	目標	実績	目標
売上高	1,200億円	1,214億円	1,350億円
営業利益	135億円	128億円	155億円
ROE	10%以上	11.1%	12.5%以上
DOE	-	5.2%	6.0%以上
配当性向	35%以上	46.7%	50%以上

成長市場への積極的な経営資源の投入により、持続的な利益成長を目指す

	2022年度	2023年度	2024年度	中計最終年度 2027年度 目標
売上高	1,150億円	1,173億円	1,214億円	1,350億円
営業利益	128億円	112億円	128億円	155億円
ROE	11.5%	9.4%	11.1%	12.5%以上
DOE	3.7%	3.9%	5.2%	6.0%以上
配当性向	32.0%	41.6%	46.7%	50%以上

分野別目標と重点テーマ



	(億円)	2022年度	2023年度	2024年度	2027年度
分野別目標	連結売上高(※)	1,150	1,173	1,214	1,350
	① 土木	819	821	852	950
	② 建築	140	145	152	170
	③ 海外	53	107	110	120
	④ グループ会社	163	121	127	140
重点テーマ	- 防災・減災分野のブランド力の確立と社会課題解決への貢献 - 特殊土木分野における国内外でのプレゼンス拡大 - 成長分野・人財への積極的な投資 - 成長投資と株主還元の両立				

(※) 分野別売上高は内部取引を含むため、連結売上高と分野別売上高合計は一致しない

事業戦略	① 土木	市場優位性の確立に向けた技術力と人財の強化
	② 建築	設計部門設立とリニューアル事業強化による総合対応力の実現
	③ 海外	コスト競争力向上とシェア拡大
	④ グループ会社	経営資源の再配置による市場対応力強化
事業戦略を支える 経営基盤の強化	1. 人財戦略	人財への積極投資と社員が意欲をもって働ける職場づくり
	2. DX戦略	業務改善の領域を超えて、DXで価値創造を加速する
	3. M&A戦略	戦略的M&A推進による事業規模拡大と人財獲得
	4. サステナビリティ	社会課題の解決を通じた持続的な成長
	5. 財務資本政策	成長投資と最適資本構成の実現により持続的成長を支える

市場優位性の確立に向けた技術力と人財の強化

中長期ビジョン 目指すべき方向性

- ・ 防災・減災分野における総合力の追求
- ・ 特殊土木分野における圧倒的地位の確立
- ・ 周辺領域への進出と市場拡大
- ・ 多様な場面で能力を発揮する人財の育成

環境認識

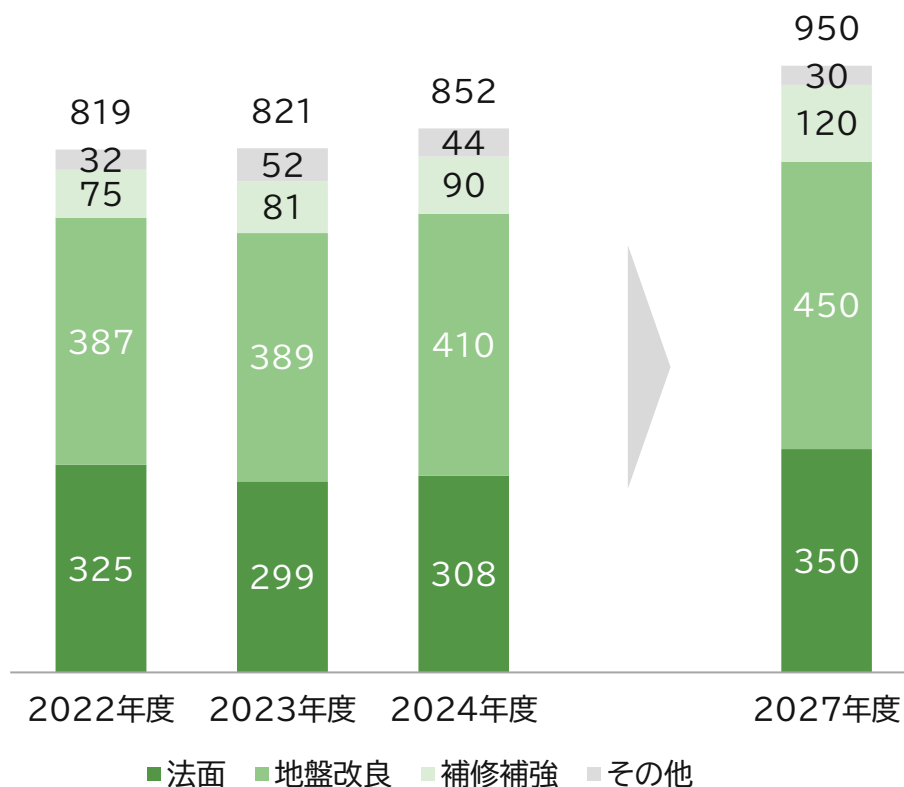
- ・ 国土強靱化対策や災害の頻発化で法面工事や地盤改良工事市場は緩やかに成長
- ・ 高度成長期のインフラ老朽化に伴い補修・補強分野は引き続き伸長

重点施策

- ・ 積極採用と早期育成による施工体制の拡充
- ・ 新技術の開発とM&Aによる補修・補強分野の拡大
- ・ 能登半島地震復旧への積極的貢献
- ・ ICT技術・独自工法・材料の開発による市場競争力の獲得
- ・ 施工時期の平準化を意識した受注戦略
- ・ 環境負荷低減工法の実現と普及

定量目標・売上高

(単位:億円)



設計部門設立とリニューアル事業強化による総合対応力の実現

中長期ビジョン 目指すべき方向性

- ・ 防災・減災分野における総合力の追求
- ・ 周辺領域への進出と市場拡大
- ・ 海外におけるプレゼンスの向上
- ・ 多様な場面で能力を発揮する人財の育成

環境認識

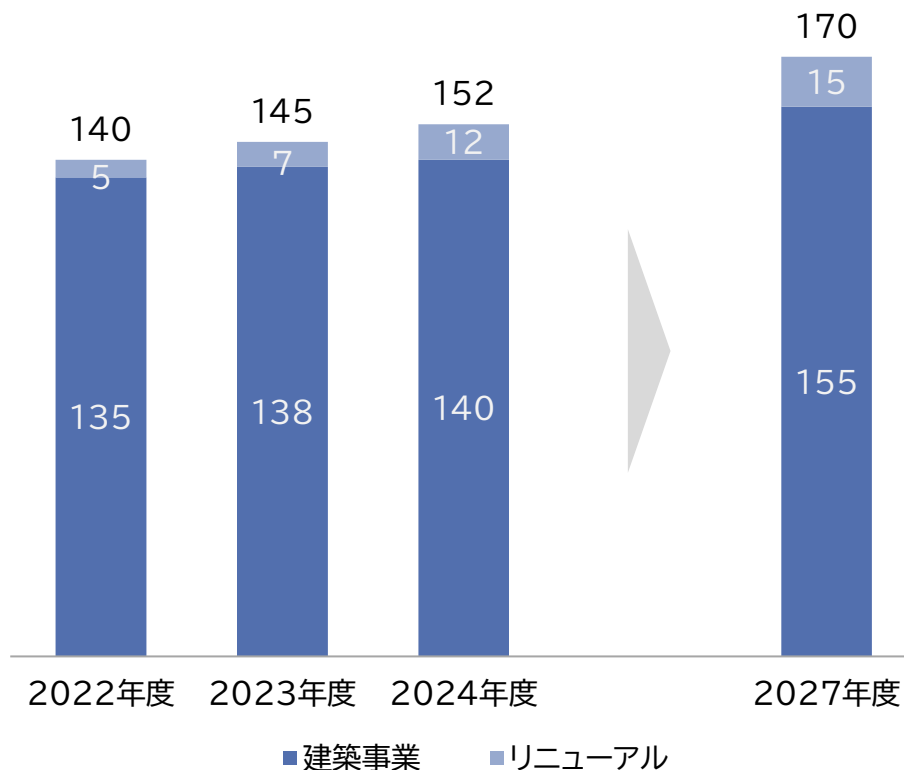
- ・ 大都市圏を中心に、改修が必要な老朽マンション・ビルストックが急増見込み
- ・ 資材価格高騰や金利上昇の急速な進展が施主の発注状況を悪化させる可能性

重点施策

- ・ 積極採用と早期育成による施工体制の拡充
- ・ リニューアル事業の強化による維持更新需要の取り込み
- ・ 設計部門設立による営業力強化と施工効率向上
- ・ DXの活用による管理負担の軽減
- ・ 組織的営業力強化による優良顧客の拡大

定量目標・売上高

(単位:億円)



コスト競争力向上とシェア拡大

中長期ビジョン 目指すべき方向性

- ・ 防災・減災分野における総合力の追求
- ・ 海外におけるプレゼンスの向上
- ・ 多様な場面で能力を発揮する人財の育成

環境認識

米国	堅調な建設市場や現地ゼネコンとの良好な関係は継続する見通し。政府当局による政策変更で労働力不足やコスト上昇懸念
ベトナム	大型インフラプロジェクトの発注遅延のリスクはあるものの引き続き旺盛なインフラ投資需要
シンガポール	公共インフラ市場において現状規模が維持される見込み

重点施策

積極採用と早期育成による施工体制の拡充

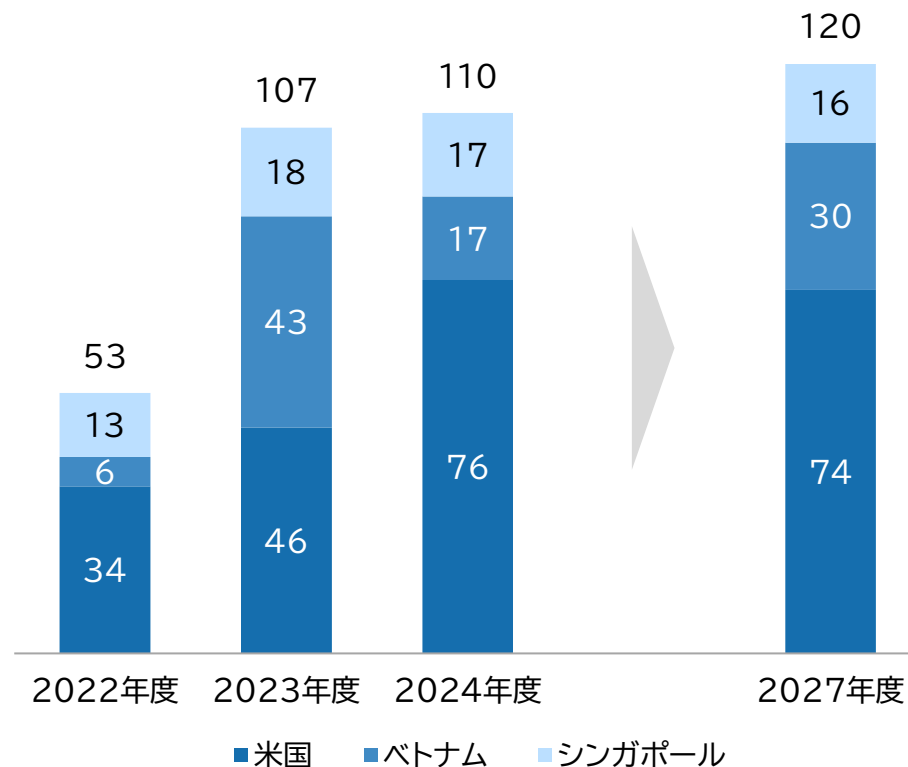
- ・ 海外事業を担える社員数確保のための若手向け海外研修プログラムの実施

現地組織体制の強化による持続的成長基盤の創出

米国	積極的な機械投資と技術者養成による大型案件対応能力の強化・確保
ベトナム	コスト競争力強化のための独自工法の早期認知度向上、技術者の育成
シンガポール	独自工法の現地仕様化による事業量の拡大・民間需要の開拓

定量目標・売上高

(単位:億円)



経営資源の再配置による市場対応力強化

中長期ビジョン 目指すべき方向性

- 周辺領域への進出と市場拡大
- 多様な場面で能力を発揮する人財の育成

環境認識

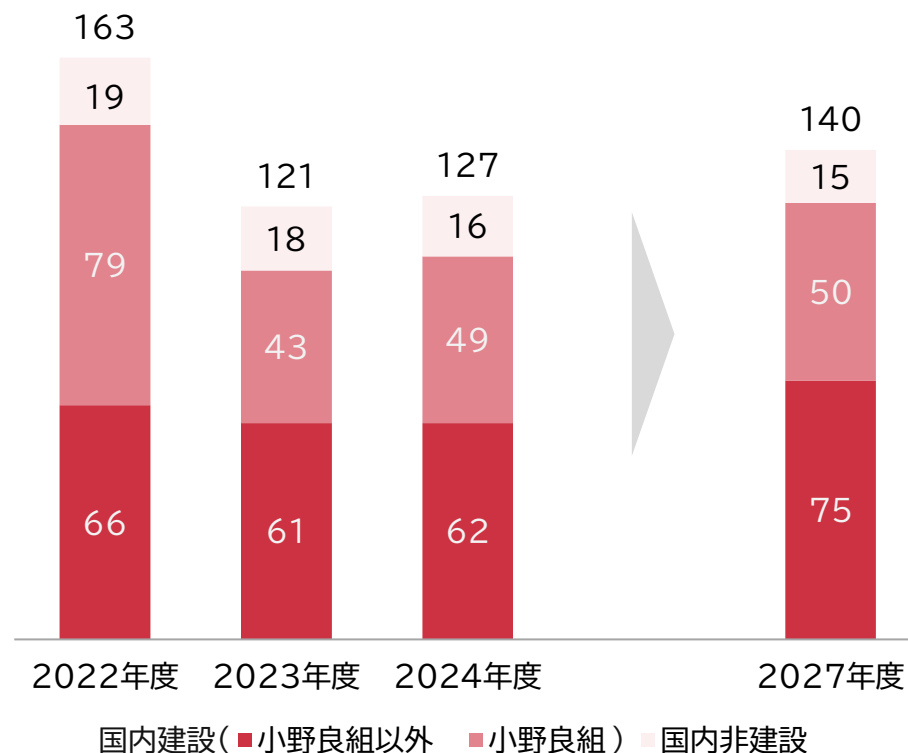
- 東北地区を中心とした各拠点地域における発注量は減少傾向
- 地方の高齢化が急速に進んでおり、現場社員の高齢化も本体に比べ顕著

重点施策

- 積極採用と早期育成による施工体制の拡充
- グループ各社の統合・再編成や本体からの幹部派遣による経営基盤の整備
- グループ間人財交流による組織対応力の向上
- M&Aを活用した市場対応力の獲得、補修・補強分野の拡大

定量目標・売上高

(単位:億円)



人財への積極投資と社員が意欲をもって働ける職場づくり

中長期ビジョン 目指すべき方向性

- 特殊土木分野における圧倒的地位の確立
- 海外におけるプレゼンスの向上
- 多様な場面で能力を発揮する人財の育成

環境認識

- 恒常的な人財不足
- 建設業就業者は過去20年間で25%減少し、就業者のうち3割以上が55歳以上と高齢化も進行中

重点施策

- ブランディングによる採用、リテンション強化
- 人財育成とエンゲージメントの強化
 - 継続的な教育とトレーニング
 - キャリア開発支援
- インセンティブと報酬制度の見直し
 - 従業員RSの導入
- 健康経営とウェルビーイングの推進による「健康経営優良法人(ホワイト500)」認定の取得
 - 社員の声を起点とした職場環境の継続的な改善活動の推進
 - 健康経営を支える社内体制の構築と着実な運用
- サプライヤーとのパートナーシップ強化

業務改善の領域を超えて、DXで価値創造を加速する

中長期ビジョン 目指すべき方向性

- 防災・減災分野における総合力の追求
- 特殊土木分野における圧倒的地位の確立
- 周辺領域への進出と市場拡大

環境認識

- 建設現場のICT導入による生産性の向上に加え、一層の技術革新が進行
- 恒常的な人財不足
- 土木建築分野における脱炭素社会への移行に向けた取り組みが加速

重点施策

土木・建築分野	DX技術要素の施工現場への積極活用と柔軟な運用による横展開促進 施工・機械・営業・技術情報の一元化・ナレッジ化と利活用推進
基幹・情報システム	工事情報の自動連携高度化と業務効率から価値創造へのシフト
情報・サイバーセキュリティ	組織・システム・サプライチェーンの全方位予防とゼロトラスト対策強化
人財・体制	DX推進・技術・利用人財の拡充及びスキルアップと相互連携拡大

戦略的M&A推進による事業規模拡大と人財獲得

中長期ビジョン 目指すべき方向性

- 防災・減災分野における総合力の追求
- 特殊土木分野における圧倒的地位の確立
- 周辺領域への進出と市場拡大
- 海外におけるプレゼンスの向上
- 多様な場面で能力を発揮する人財の育成

環境認識

- 恒常的な人財不足
- 高度成長期のインフラ老朽化に伴い補修・補強分野は引き続き伸長
- 東北地区を中心とした各拠点地域における発注量は減少傾向

重点施策

- 人財獲得と事業規模拡大のためのM&Aに戦略的に資金を配分する

ターゲット

土木	人財獲得と事業規模拡大を目的とした補修・補強会社
建築	設計からリニューアルまで一貫した体制の構築を目的とした設計会社及びリニューアル会社
海外	事業規模拡大と競争力強化を目的とした現地企業
グループ	発注形態への対応と補修・補強分野の拡大を目的とした地元企業

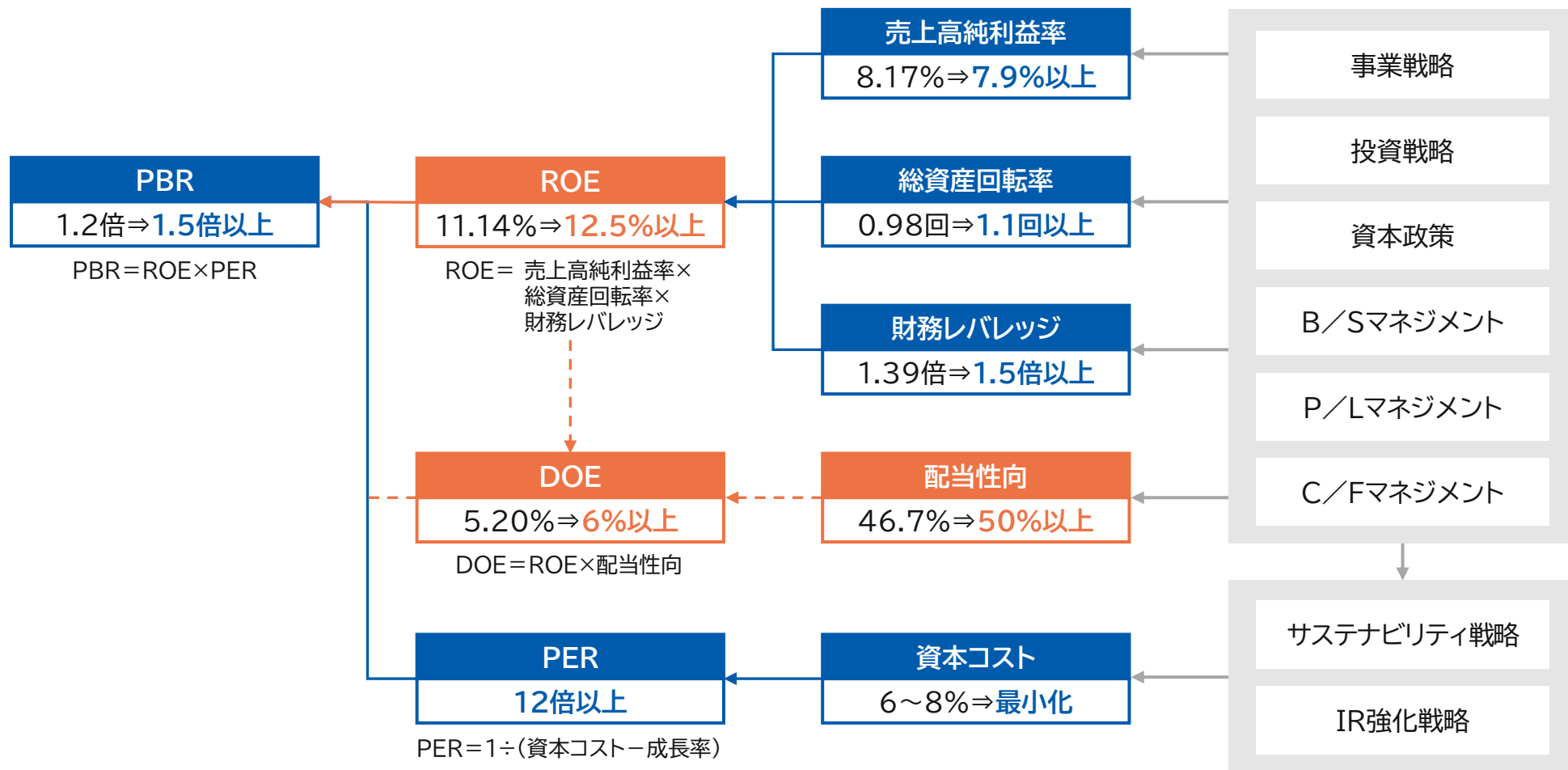
経営基盤の強化④ サステナビリティへの取り組み

社会課題の解決を通じた持続的な成長

マテリアリティ	SDGsカテゴリー	施策	中計期間の取り組み	主なKPI
持続可能な環境配慮型社会の形成	    	- 事業活動による環境負荷の低減 - 環境に配慮した技術開発	- GHG排出量の一層の削減 - SBT認定取得 - 産業廃棄物排出量の削減	- CO₂排出量削減率 - 産業廃棄物排出量削減率
安全・安心を支える強靱な社会インフラの構築	 	- 災害復旧で社会に貢献 - 社会インフラ整備	- インフラの長寿命化に向けた補修工事の推進 - 災害発生後の復旧・復興の推進	- 補修・補強工事の施工高増加率 - 災害対応工事の受注数
品質の確保と技術革新の追求	 	- お客様の視点に立った技術の提供 - 建設業の課題への対応技術の開発 - 品質管理体制の強化	- 省人化・自動化技術の開発 - DXによる品質管理システム強化	- 省人化・自動化技術の採用数 - 重要な品質トラブルの発生数
労働安全衛生管理の徹底	 	- 労働安全衛生の管理 - リスクアセスメントの実施	- 多様な人財に向けた安全教育の推進 - 安全パトロールのさらなる充実	- 度数率 - 死亡災害、重大災害発生数
多様な人財の育成と働きがいのある魅力的な労働環境の実現	  	- 人財の育成と活躍推進 - 働きやすい労働環境の整備	- 人財交流の活性化とエンゲージメント向上 - 多様な人財の活躍推進	- 入社5年後離職率 - 女性管理職者数
人権尊重と公正な事業活動の推進	 	- 人権の尊重 - コンプライアンス推進 - リスクマネジメントの強化 - ガバナンスの強化	- サプライチェーンを含めた人権尊重への取り組み強化 - コンプライアンス教育の一層の充実	- 人権侵害行為の発生数 - コンプライアンスに関する研修受講率

経営基盤の強化⑤ 財務資本政策 PBR目標と構造分析

未来へ繋げる成長と還元の道筋



※ 2025年3月時点の情報に基づく

経営基盤の強化⑤ 財務資本政策 キャッシュアロケーション



持続的成長を支える成長投資と最適資本構成の実現

(単位:円)

キャッシュイン

成長への負債活用

- ・ 財務レバレッジ1.5倍超目標

負債活用
～100億

キャッシュフローの最大化

- ・ ICT・DX利用による収益力向上、コストダウン

営業CF
360億

政策保有株式の削減

- ・ 3年間でさらに20%削減
- ・ 賃貸等不動産の削減
- ・ 3年間で30%削減

B/S
マネジメント
50～100億

現預金
(運転資金除く)
70億

キャッシュアウト

事業の非連続成長の実現

- ・ M&A
- ・ インフラ老朽化対策分野
- ・ 建築設計分野

成長投資

50%

既存事業の高付加価値化

- ・ 復興・防災・減災への貢献
- ・ 補修・補強分野の強化
- ・ 海外ローカル企業との連携強化
- ・ DXによる事業効率化
- ・ 人的資本への投資

配当金

50%

自己株式取得
150億以上

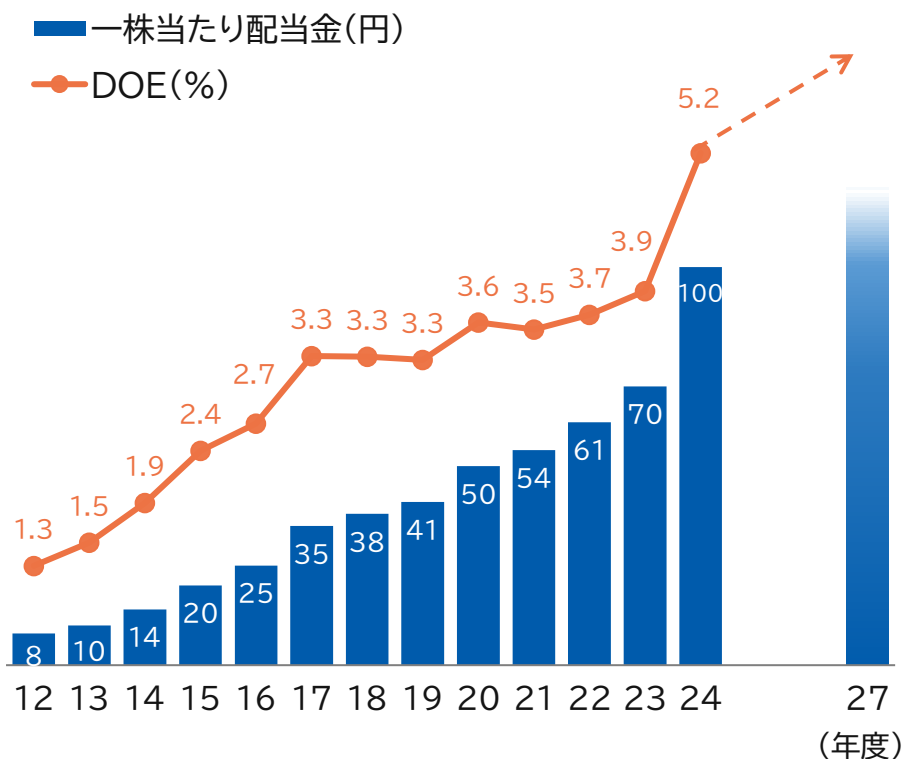
最適資本構成の実現

- ・ 透明性の高い株主還元
- ・ 収益性に見合った自己資本

経営基盤の強化⑤ 財務資本政策 株主還元

DOE6%以上・ROE12.5%以上を目標に株主還元強化・資本効率改善を推進

株主還元



2025年3月期まで12期連続増配中
今後も累進配当を実施

資本政策

- 透明性の高い株主還元
 - － DOE目標の設定
 - － 累進配当の継続
- 収益性に見合った自己資本
 - － 自己株式の取得目標150億円以上
 - － 自己株式は原則全株消却
 - － 最適資本構成の実現

本資料に関するお問い合わせ



経営企画本部 経営企画部

TEL. 03- 3265 - 2555

本資料で開示されているデータ及び将来に関する予測は、本資料発表日現在の判断や、入手可能な情報に基づくものであり、
経済情勢や市場動向の変化等、様々な要因によって変化する可能性があるため、記載された目標・予想等の達成及び将来の業績を保証するものではありません。