

東証スタンダード
証券コード:5279

2024年度 決算・中計説明会 資料

2025年7月



日本興業株式会社



INDEX

- 01 会社概要
- 02 2025年3月期 決算概要
- 03 2026年3月期 業績予想
- 04 トピックス
- 05 中長期経営計画について

01 会社概要

商号	日本興業株式会社
設立	1956年8月10日
代表者	代表取締役会長 多田 綾夫 代表取締役社長 山口 芳美
本社所在地	〒769-2101 香川県さぬき市志度4614番地13
上場取引所	東京証券取引所スタンダード市場（証券コード 5279）
資本金	20億1980万円
事業内容	コンクリート二次製品の製造・販売
従業員数	411名（2025年3月末現在 連結）
グループ会社	ニッコーエクステリア(株)、(株)サンキャリー、葉月工業(株)

土木資材事業【防災・減災・環境共生】

道路、河川、下水、宅地造成などに向けた各種土木製品の開発・提供を通じて、社会インフラをあらゆるシーンで支えています。

近年は、生態系やエコロジーに配慮した環境製品づくりや、橋梁・道路の点検・維持・補修業務にも取り組んでいます。

また、連結子会社の葉月工業(株)は、法面工事を主業としています。

景観資材事業【人にやさしい環境】

公園を始めとする公共スペースや民間の建築外構に向けて、高機能で景観性に優れた舗装材から各種ファニチュアに至る幅広い製品をコーディネート・提供しています。

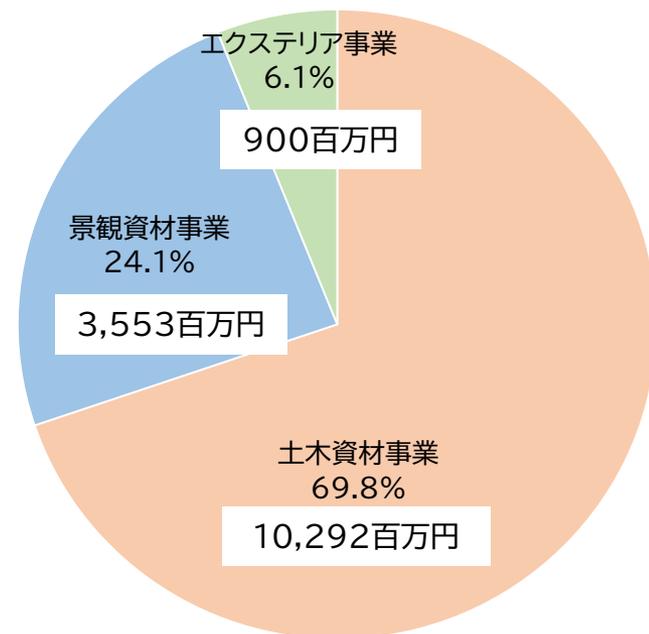
人と自然にやさしく、次世代まで引き継がれる豊かな空間創造を目指しています。

エクステリア事業【快適空間】

日々の暮らしに潤いをもたらすガーデン製品から街並みとの調和を目指したエクステリア製品に至るまで、幅広い製品をラインナップ。個人邸や集合住宅、街並み計画に向けて、あらゆる角度から快適空間づくりを提案・提供しています。

また、連結子会社のニッコーエクステリアは当社の製品の一部を全国に販売しています。

セグメント別の売上高および構成比(2024年度)



土木資材事業【防災・減災・環境共生】

景観資材事業【人にやさしい環境】

エクステリア事業【快適空間】



プレキャスト遊水池



暗渠



特殊コンクリート



舗装材



ファニチュア(擬石)



ウッドクリート(擬木)



立水栓ユニット



シャワープレイス



ガーデンシンク

02 2025年3月期 決算概要

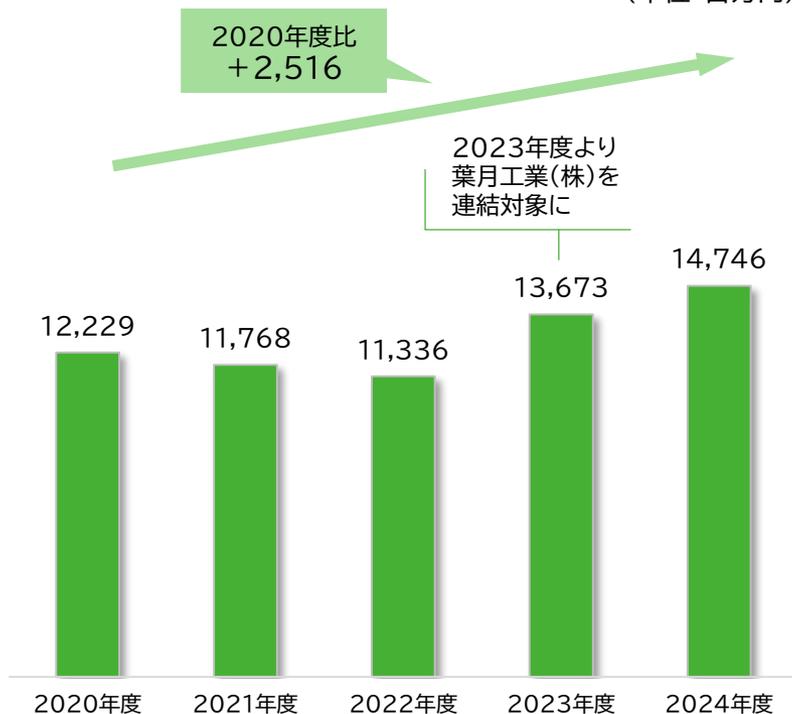
- 土木資材事業や景観資材事業の大型物件が進捗したことで増収
- 増収に加え、原材料価格の高騰分の販売価格への転嫁が進み利益が改善

(単位:百万円)	前期実績(A) 2023.4.1~2024.3.31		当期実績(B) 2024.4.1~2025.3.31		増減額 (B)-(A)= (C)	増減率(%) (C)/(A)
売上高	13,673	100%	14,746	100%	1,072	7.8%
売上総利益	2,761	20.2%	3,047	20.7%	285	10.3%
営業利益	414	3.0%	594	4.0%	180	43.5%
経常利益	464	3.4%	640	4.3%	176	38.0%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	295	2.2%	393	2.7%	98	33.4%
一株当たりの 当期純利益(円)	101.93円	-	135.70円	-	33.77円	-
一株当たりの 配当金(円)	30円	-	40円	-	10円	-

- 売上高は、2020～2022年度にかけて減収傾向であったが、2023年度より葉月工業(株)を連結対象としたことにより増収
- 経常利益はおおむね売上高に連動して推移

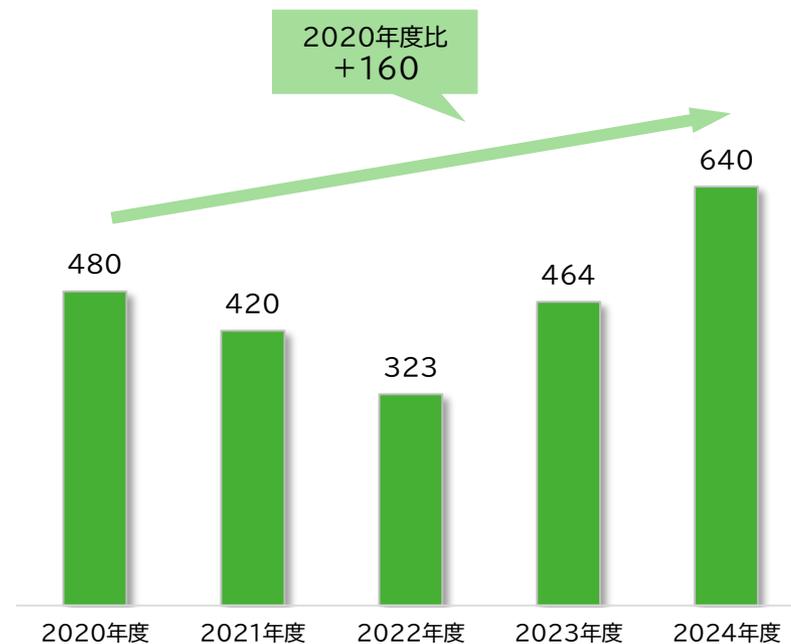
売上高

(単位:百万円)



経常利益

(単位:百万円)



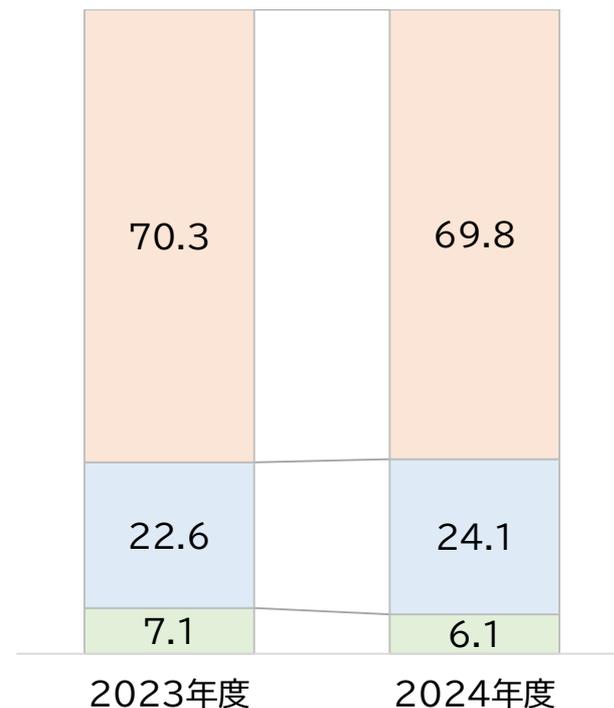
セグメント別売上高・営業利益

- 土木資材事業は、遊水池や防火水槽などの貯留・防災製品、かんたん側溝などの道路用製品や擁壁製品、港湾向け製品が堅調に推移
- 景観資材事業は、首都圏の大型開発物件や大阪・関西万博関連物件、地元である香川県のJR高松駅周辺の再整備が業績に寄与
- エクステリア事業は、水まわり製品の新製品投入や各種展示会への出展、SNS戦略に注力したが、主にガーデン関連製品が伸び悩んだ

		前期実績 (A) 2023.4.1~ 2024.3.31	当期実績 (B) 2024.4.1~ 2025.3.31	増減額 (B)-(A)= (C)	増減率(%) (C)/(A)
(単位:百万円)					
土木資材	売上高	9,617	10,292	675	7.0%
	営業利益	421	485	64	15.3%
景観資材	売上高	3,087	3,553	465	15.1%
	営業利益	▲36	105	142	-
エクステリア	売上高	968	900	▲68	▲7.0%
	営業利益	29	3	▲26	▲88.4%

セグメント構成比

■エクステリア ■景観資材 ■土木資材

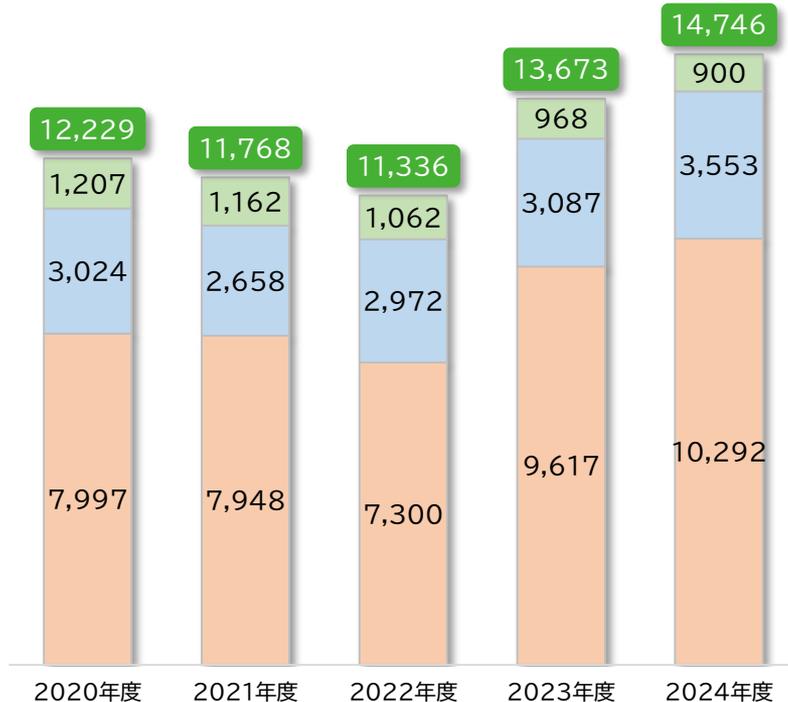


セグメント別売上高・営業利益推移

- 土木資材事業は、売上・利益ともに堅調に推移しており、増収・増益傾向
- 景観資材事業は、3期連続で増収しており、2023年度は営業赤字であったが2024年度は大幅増益
- エクステリア事業は、減収傾向の中でも利益は確保していたが、2024年度は大幅減益

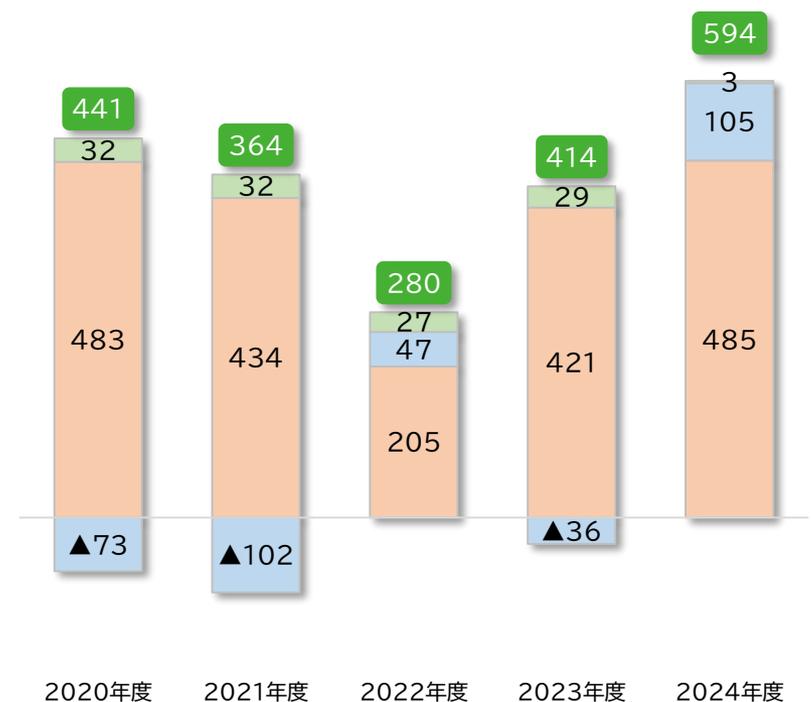
売上高

(単位:百万円)



営業利益

(単位:百万円)

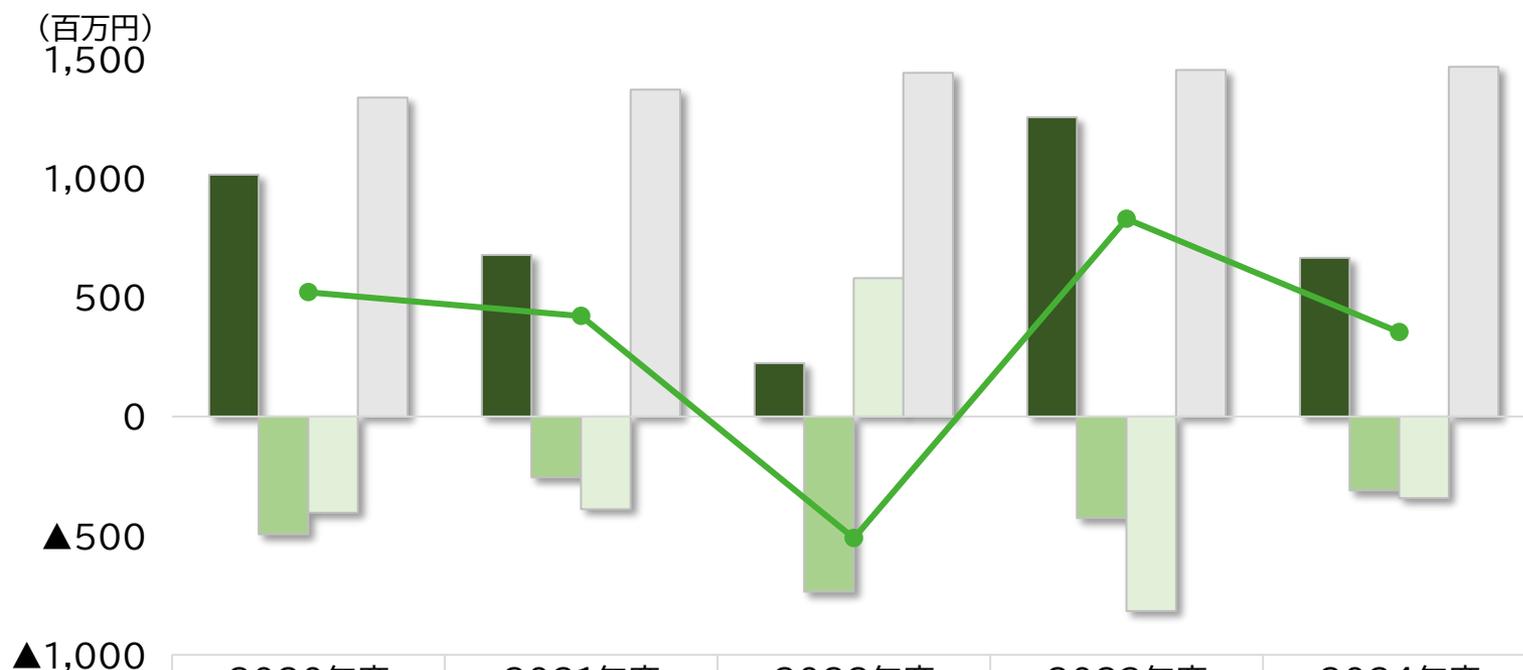


- ・ 流動資産の増加の主な要因は、電子記録債権の増加(売上高が前年比+14.3%)とたな卸資産の増加(受注分の出荷待ち在庫の増加および材料高騰による在庫価格の上昇)による
- ・ 流動負債の増加の主な要因は、電子記録債務の増加による
- ・ 固定負債の減少の主な要因は、長期借入金の減少(営業キャッシュ増加に伴う返済)による

(単位:百万円)	科目	2023年度末	2024年度末	増減額
資産の部	流動資産	8,185	8,768	583
	固定資産	7,433	7,440	6
資産合計		15,618	16,209	590
負債の部	流動負債	6,642	7,088	445
	固定負債	1,315	1,207	▲107
	負債合計	7,958	8,296	337
純資産の部	株主資本	7,229	7,543	313
	資本金	2,019	2,019	—
	資本剰余金	1,984	1,987	2
	利益剰余金	3,316	3,623	306
	自己株式	▲91	▲87	4
	評価・換算差額等	431	370	▲61
	純資産合計	7,660	7,913	252
負債・純資産合計		15,618	16,209	590

【2024年度】

- 営業活動によるキャッシュ・フロー：前年比で589百万円減少（売上債権や棚卸資産の増加）
- 投資活動によるキャッシュ・フロー：前年比で116百万円減少
- 財務活動によるキャッシュ・フロー：前年比で474百万円減少（前年は連結子会社の株式取得あり）
- 現金及び現金同等物：前年比12百万円増加



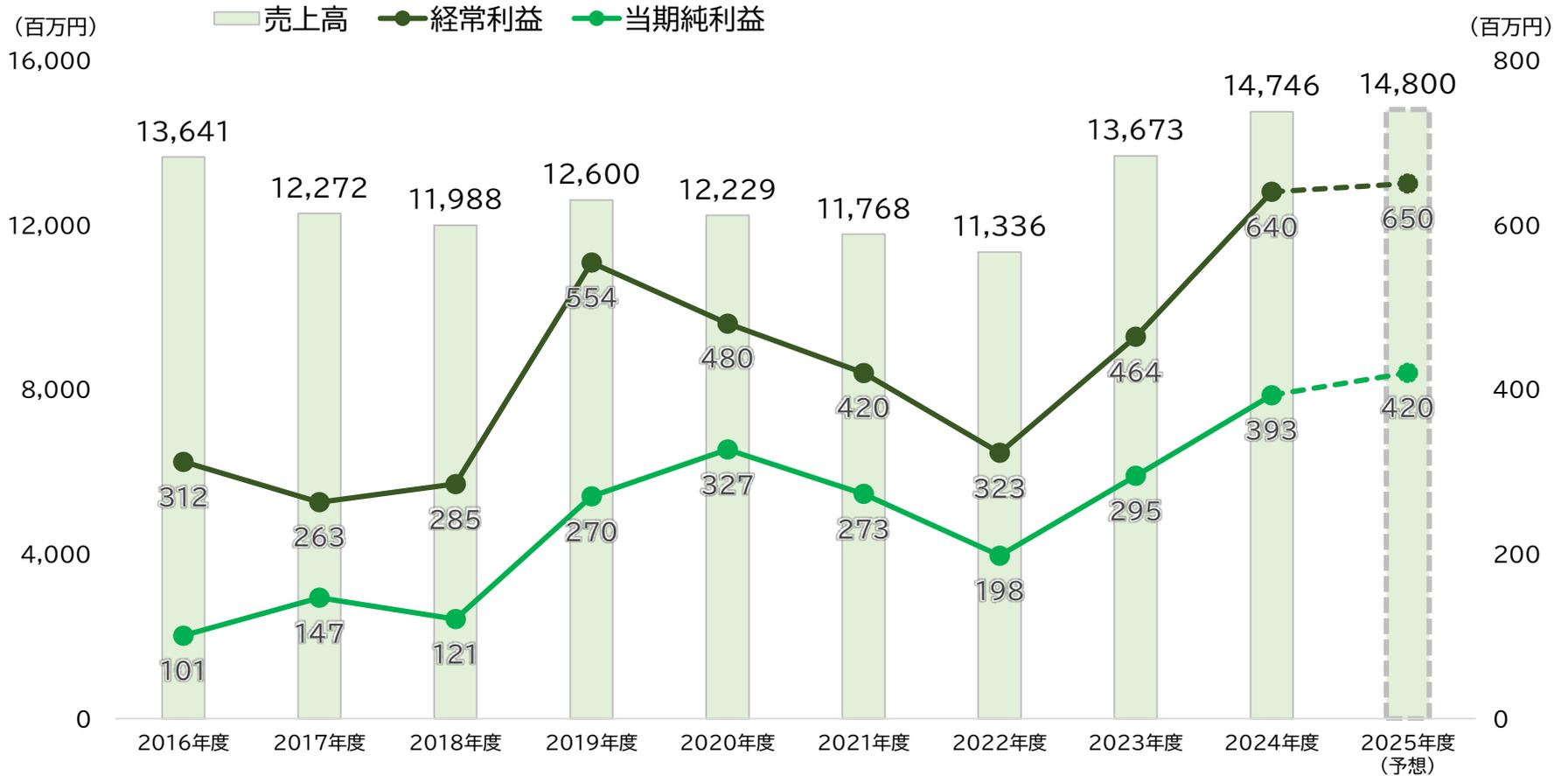
	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
営業キャッシュ・フロー	1,014	678	224	1,255	665
投資キャッシュ・フロー	▲493	▲256	▲735	▲426	▲310
財務キャッシュ・フロー	▲403	▲388	581	▲816	▲342
現金及び現金同等物	1,338	1,371	1,442	1,454	1,467
フリーキャッシュ・フロー	521	422	▲510	828	354

03 2026年3月期 業績予想

- 売上高、利益ともに前年から微増の予想
- 配当は40円から45円に増配、連結配当性向は29.5%から31.1%を予定

(単位:百万円)	2024年度 実績(A) 2024.4.1~2025.3.31		2025年度 予想(B) 2025.4.1~2026.3.31		増減額 (B)-(A)= (C)	増減率(%) (C)/(A)
売上高	14,746	100%	14,800	100%	53	0.4%
営業利益	594	4.0%	610	4.1%	15	2.6%
経常利益	640	4.3%	650	4.4%	9	1.5%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	393	2.7%	420	2.8%	16	2.6%
一株当たりの 配当金(円)	40円	—	45円	—	5円	—
配当性向(%)	29.5%	—	31.1%	—	1.6%	—

- 2019年度は景観資材事業にて東京オリンピック関連の大型物件が集中し、大幅増益。以降、2022年度まで減収傾向であったが、直近2期連続で増収・増益
- 自社製品の拡販に重点を置いたことで、年度によって上下はあるもののおおむね増益傾向で推移

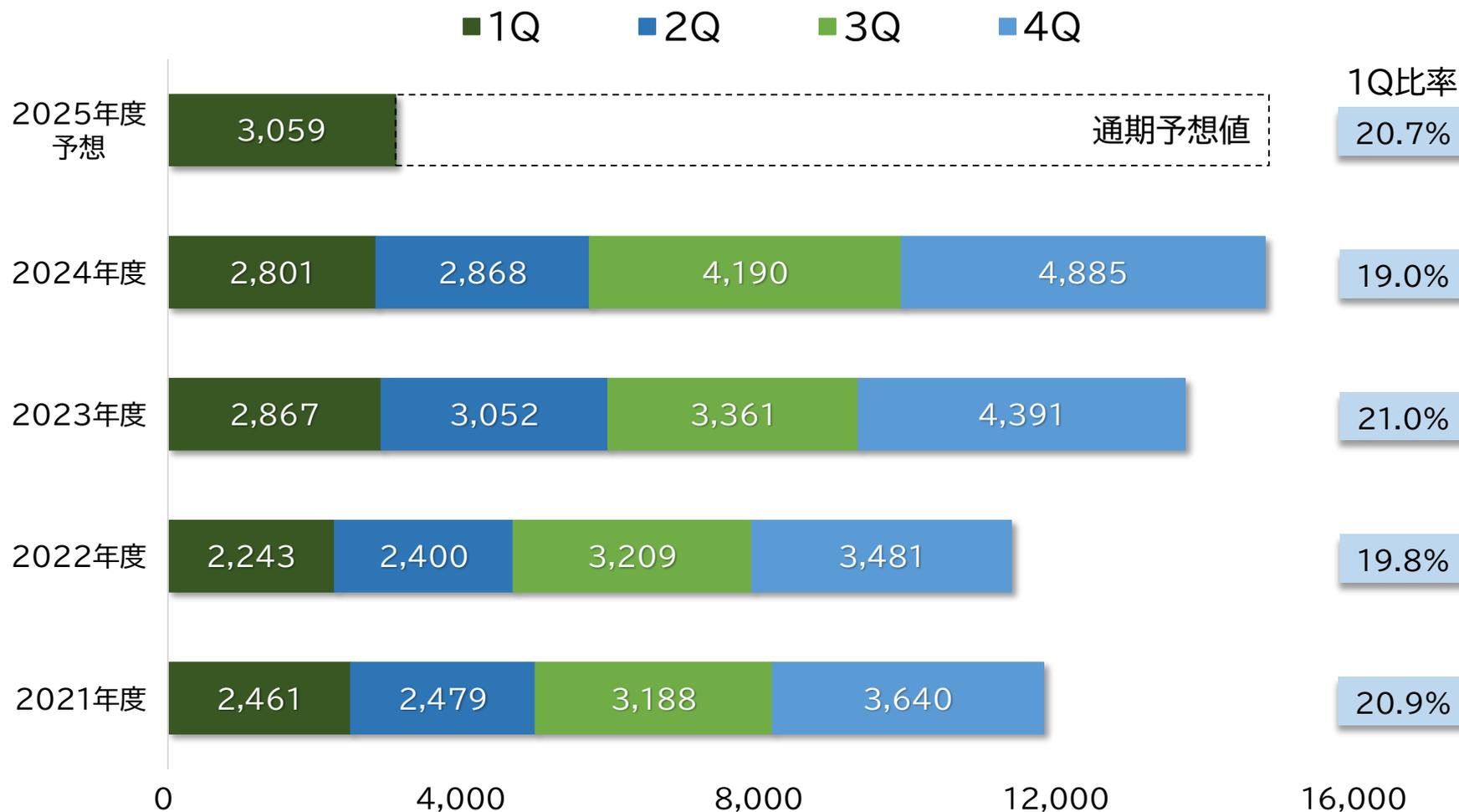


- 全セグメントにおいて増収。特に土木資材事業において付加価値の高い製品が拡販されたことで売上総利益の確保につながり、営業利益は黒字に転換した。

	2024年度 第1四半期(A) 2024.4.1~2024.6.30		2025年度 第1四半期(B) 2025.4.1~2025.6.30		増減額 (B)-(A)= (C)	増減率(%) (C)/(A)
売上高	2,801	100%	3,059	100%	257	9.2%
売上総利益	536	19.1%	724	23.7%	187	35.1%
営業利益 (△損失)	△61	—	35	1.2%	96	—
経常利益 (△損失)	△37	—	52	1.7%	89	—
親会社株主に 帰属する 四半期純利益 (△損失)	△48	—	28	0.9%	76	—

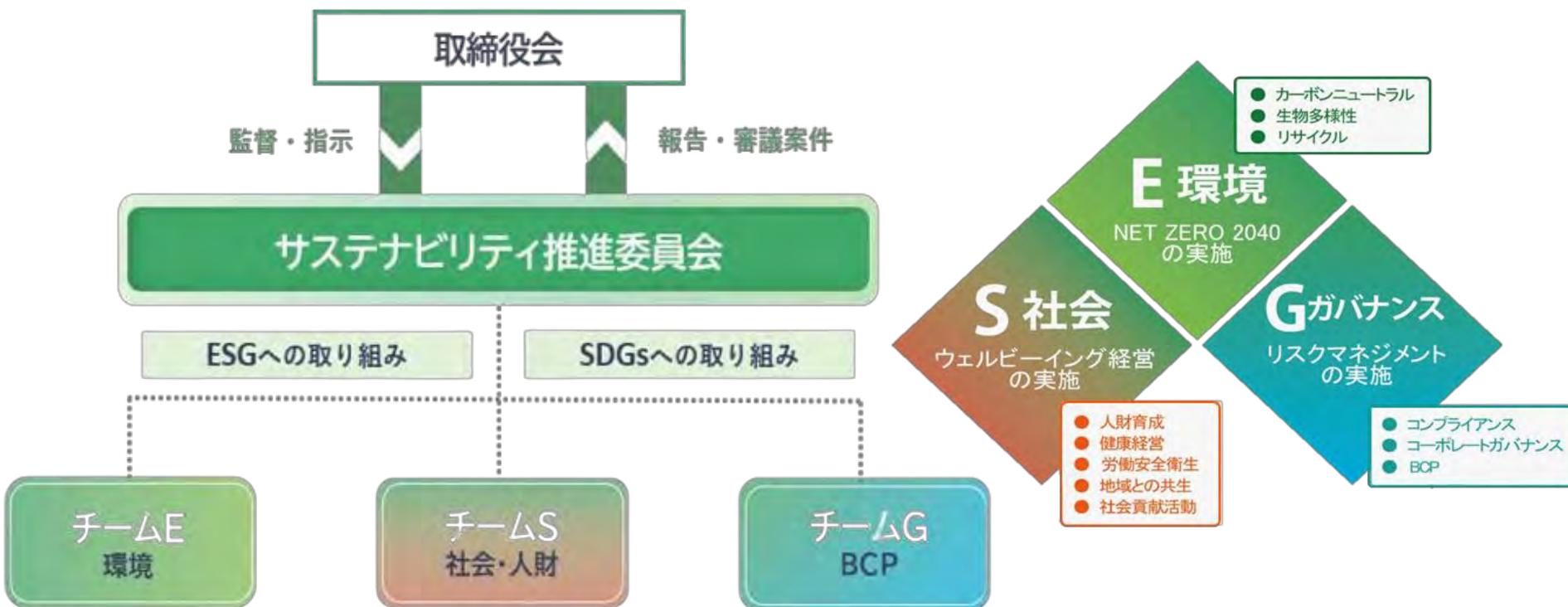
(参考)四半期会計期間ごとの業績推移

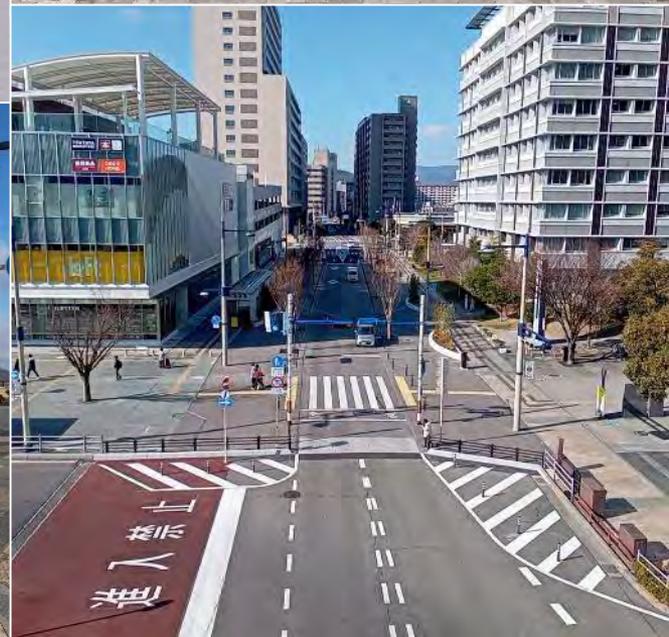
- 通期予想値に対する進捗率(1Q比率)は20.7%とおおむね順調

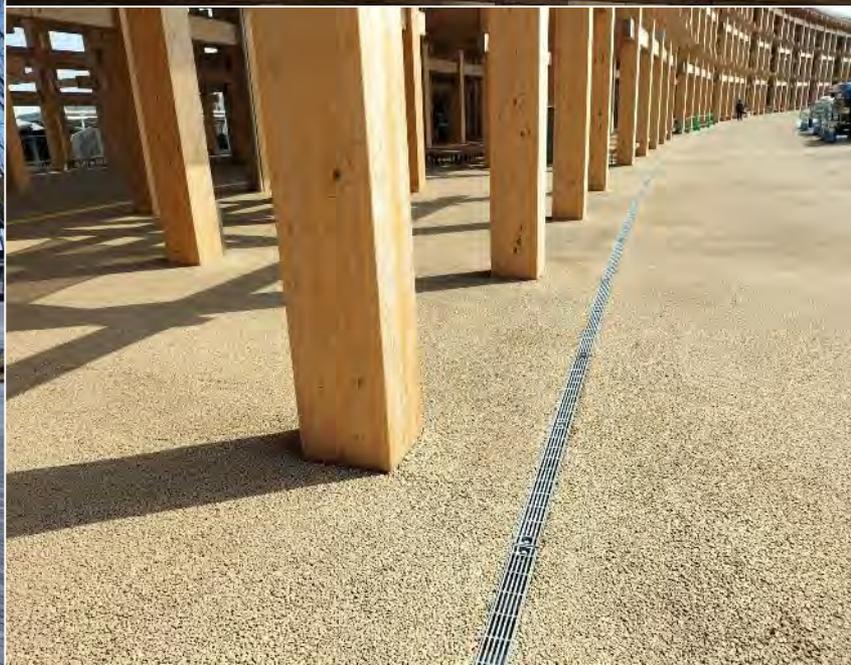


04 トピックス

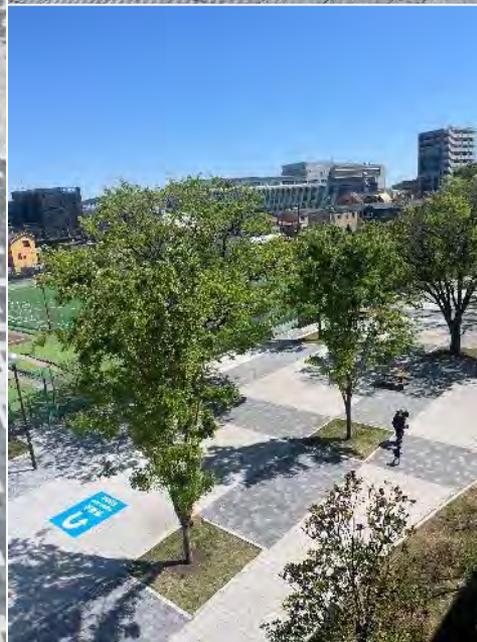
- 組織横断的に選出されたメンバーによるサステナビリティの取組みの進捗確認を実施
- 委員会内で「E(環境)」、「S(社会)」、「G(ガバナンス)」の3つの分科会を定期的を開催し、多角的かつ具体的な意見を抽出し、委員会内で共有











新製品 わんGOO 発売



05 中長期経営計画について

Nikko Revolution Towards 2033

1. 当社グループを取り巻く課題

2. 中長期経営計画の概要

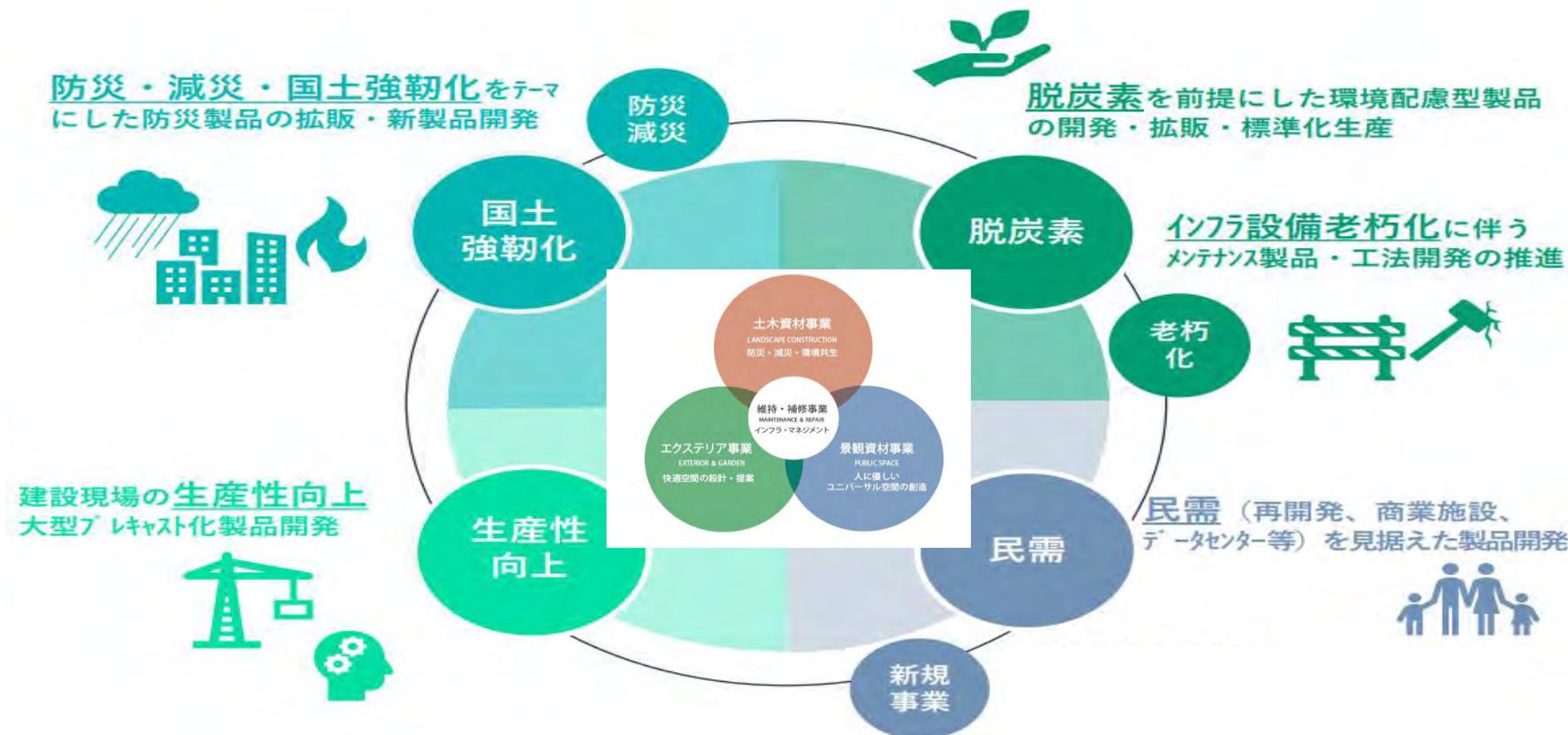
3. 中長期経営計画の戦略

4. 株価・資本コストを意識した経営の実現

1. 当社グループを取り巻く課題

① 当社事業の特徴・強み

- ・ 「美しく豊かな環境づくりに貢献する」を経営理念に掲げ事業を展開
- ・ 「土木資材事業」「景観資材事業」「エクステリア事業」の3事業を全国展開
- ・ 3事業の連携力と特注対応力に強み

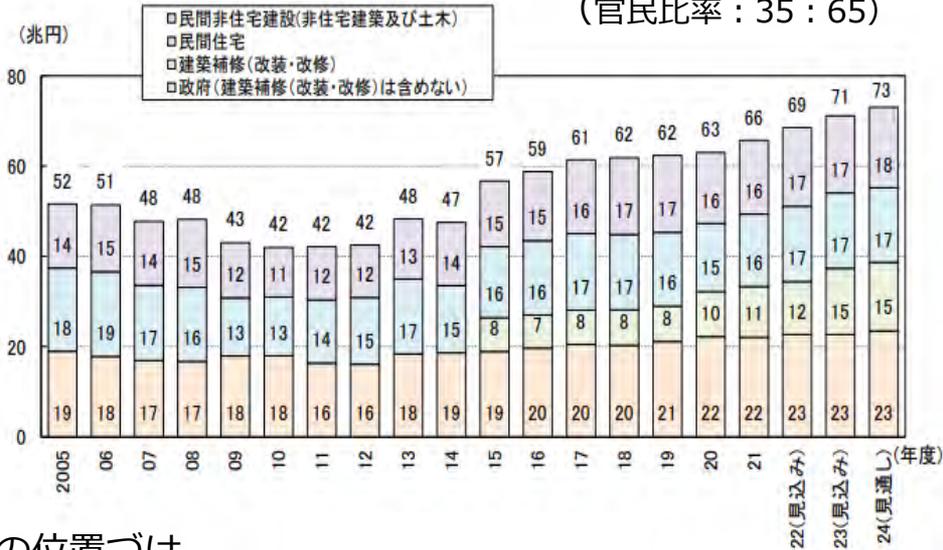


1. 当社グループを取り巻く課題

②外部環境

■ 公共事業予算推移⇒2014年以降はほぼ安定的に配分

■ 建設投資推移⇒2015年以降増加基調。
(官民比率：35：65)



■ i-Constructionにおけるプレキャストコンクリートの位置づけ

現場の生産性向上に向けたプレキャスト活用の明記

プレキャスト工法の活用に向けた取組み

i-Constructionが目指す建設現場のイメージ(コンクリート工)

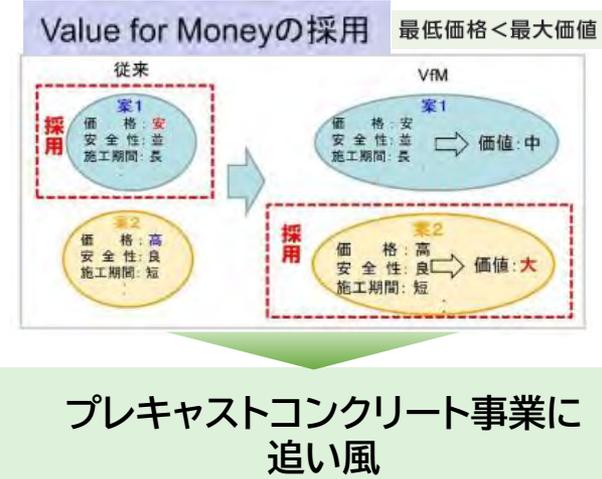
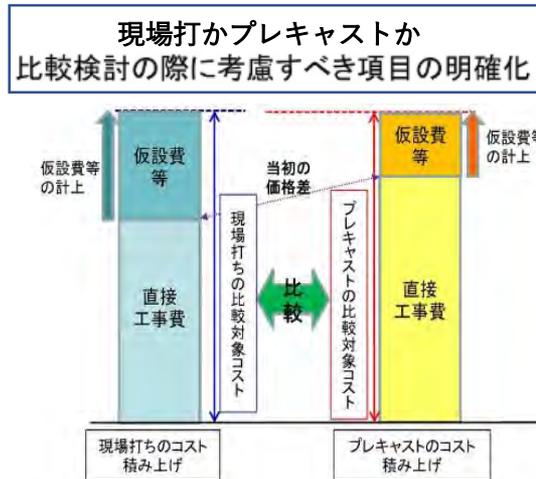
国土交通省

従来方法: 鉄筋立上, 型枠設置, 流しコン打設, 脱型

現場打ちの効率化: (例) 鉄筋をプレハブ化、プレキャストの埋設型枠により、現場作業の一部の工場化や型枠撤去作業をなくす工法「ハーフプレキャスト工法」
(例) 流動性を高めた現場打ちコンクリート適用「スラブ厚80m-120m」
(例) 中継ポンプ設置、クレーン設置、中継ポンプ設置

プレキャストの進化: (例) 各部材の規格(サイズ)を標準化し、空室部材を組み合わせて施工
(例) ラーメン構造の標準化の例
(例) 3DモデリングやAIを活用した品質管理

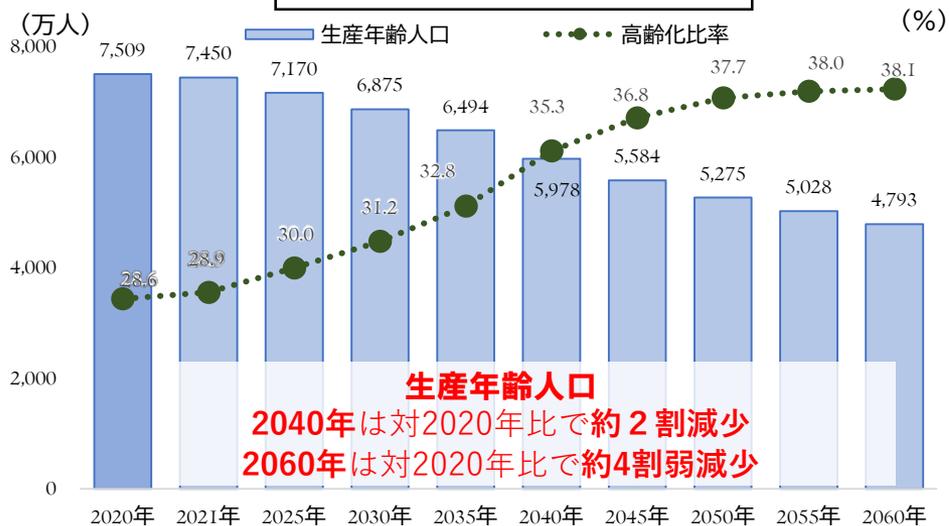
サプライチェーンの効率化: (例) 材料、施工、品質等のデータをクラウド化し、関係者間の情報を一元管理
(例) 出荷履歴管理
(例) カンパニシステム
(例) 点検データを活用した点検管理



1. 当社グループを取り巻く課題

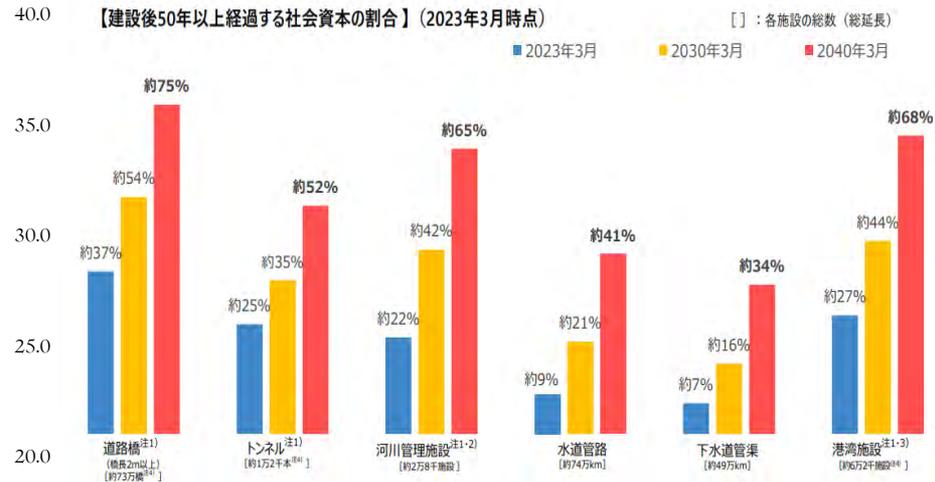
②外部環境

生産年齢人口・高齢化率推移



※「人口推計」(総務省統計局)資料より

【建設後50年以上経過する社会資本の割合】

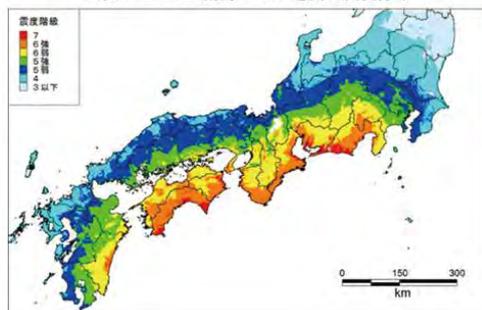


※国土交通省公表資料より

災害の激甚化・頻発化



図表 I-1-1-27 南海トラフ地震の震度分布



【当社グループの取組み】

近年顕在化している社会的課題について
プレキャストコンクリートメーカーとして
さまざまなソリューションをこれまでも、
そしてこれからも提案・提供していく

1. 当社グループを取り巻く課題

③当社グループのソリューション

1. 人手不足を背景とした現場打からプレキャスト化への転換

今後も減少・高齢化が続く国内労働者人口

建設業における働き方改革

i-Constructionが主導する建設現場の生産性向上

2. 多発・甚大化する自然災害への対応

大型地震発生による未曾有の災害発生

ゲリラ豪雨多発による冠水・浸水被害

社会インフラや個人生活における災害対策遅延

当社ソリューション

■現場打からプレキャスト化への転換

⇒ 当社事業の追い風に



- ・プレキャスト化による工期短縮・省力化⇒現場の生産性向上
- ・国内プレキャスト化率約14%（諸外国に比較して低水準）
⇒国交省によるプレキャスト化推奨、プレキャスト化拡大余地あり

当社ソリューション

■流域治水対策製品の展開



雨水を一時貯留・浸透させる製品



ダム関連製品

■災害対応製品の開発



災害緊急用トイレ「サイレット」



防災かまどベンチ

■葉月工業による法面補修事業



1. 当社グループを取り巻く課題

③当社グループのソリューション

3.老朽化する社会資本への対応

建設後50年以上経過する社会資本の増加

老朽化社会資本が原因の災害発生

官公庁を中心とした慢性的な技術者不足

4.脱炭素化・省資源化・生物多様化への要請

2050年までのカーボンニュートラル目標設定

SDGsを始めとする環境に関する課題への対応

TCFD, TNFDなど企業に求められる開示タスクフォース

当社ソリューション

- インフラマネジメント部門による橋梁・道路等の点検



- 耐震性・長寿命化に配慮した製品・素材開発と展開



耐塩害・長寿命化を実現する混和材「クロロガード」

- 老朽化した側溝等の補修・更新工法



W2R工法、H/P-RCD工法

当社ソリューション

- セメント使用量抑制
CO2排出量を削減
「Necoコンクリート」



- 海の生態系保全を実現する海洋製品



藻場礁「マリンマッシュ」

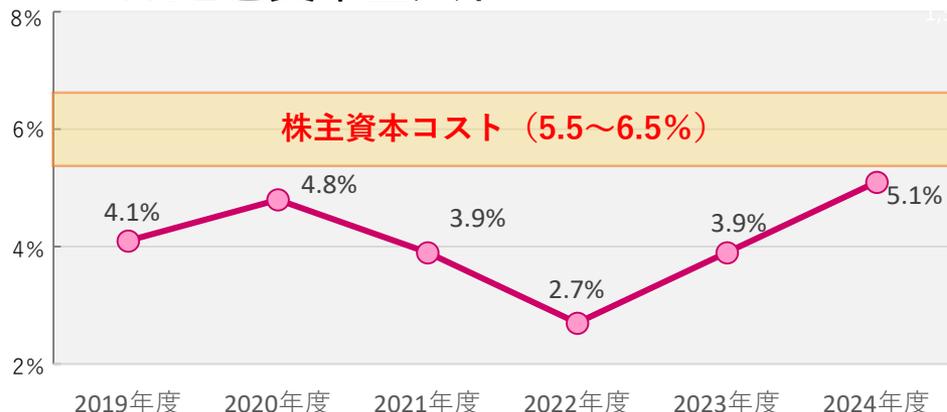


増殖礁「シーマークリーフ」

1. 当社グループを取り巻く課題

④ 当社の収益性・市場評価

■ ROEと資本コスト



■ 株価・PBRの推移



■ 同業他社比較

2025.3末決算に基づくプレキャストコンクリートメーカー(上場会社)との比較

	当社	A社	B社	C社	D社	E社
売上高営業利益率 (%)	4.0	15.6	11.7	7.7	5.9	16.2
ROE (%)	5.1	21.0	25.2	3.6	9.9	13.8
PBR (倍) ※2025.3末終値で算出	0.31	0.85	1.57	0.68	0.50	1.27

【課題】

- ・ 株主資本コストを下回るROE、株価低迷によるPBR低水準が持続
- ・ 同業他社と比較しても収益性・市場評価で見劣り



- ・ 収益力向上と市場評価向上の両立
- ・ 資本コストと株価を意識した経営実践

①中長期経営計画によって目指すもの

● 社会的課題へのソリューションを通じた貢献

➡ 社会インフラに関わる企業として求められる期待に応え責任を果たしていく

➡ 「サステナビリティ」を経営の最重要課題と位置づけ取組み推進

● 収益力向上、株価向上

➡ グループの持続的成長を実現する収益力の獲得・向上

➡ 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応推進

● 成長戦略遂行による成長

➡ 需要・ニーズに応じた新規事業立上げ・エリア戦略・既存事業活性化

● 資本政策に基づく成果配分

➡ 計画的な設備投資(既存設備更新から成長投資まで)の実施、株主還元の拡充

● 人的資本活性化

➡ エンゲージメント向上によるモチベーションアップ、マネジメント力の強化

グループ全体の**変革**推進による持続的成長・企業価値向上の実現
当社グループ**存在理由の確立**

②基本方針の策定について

■ 当社の経営理念



わが社の理念

美しく豊かな環境づくりに貢献する

わたくしたちの実践

- 最高の品質を追究します
- 最高のサービスを提供します
- 創意と工夫で挑戦します

日本興業株式会社

■ サステナビリティ



約40年前に制定の当社経営理念がすでに「サステナビリティ」への取組みを示唆
経営理念と最重要経営課題「サステナビリティ」を密着させて取組む方針を明記

■ 中長期経営計画 基本方針

基本方針

美しく豊かな環境づくりを通じて
サステナビリティ実現に貢献する

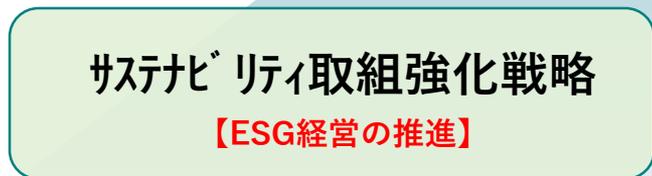
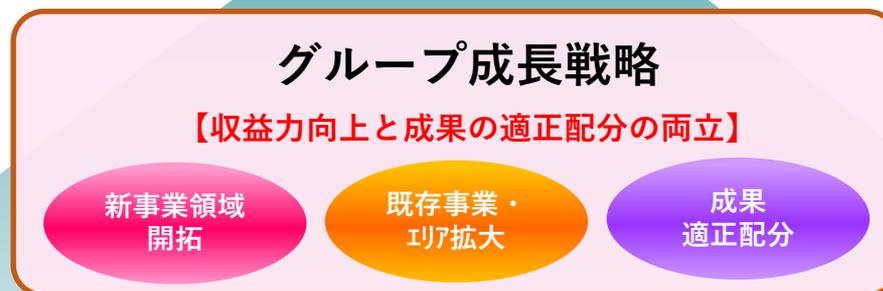
日本興業グループ

③基本構成

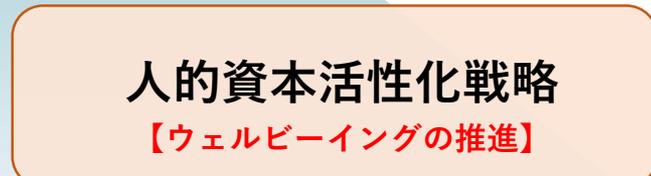


○3つの基本戦略＋経営基盤強化戦略による**持続的成長・企業価値向上**

○**資本コストや株価**を意識した経営の実現



基本戦略



理念・実践

グループ存在理由

④アプローチ

■ **3か年×3フェーズ**による段階的アプローチにより推進



年次計画の延長ではなく、長期的ビジョンに基づく継続的な変革を目指す

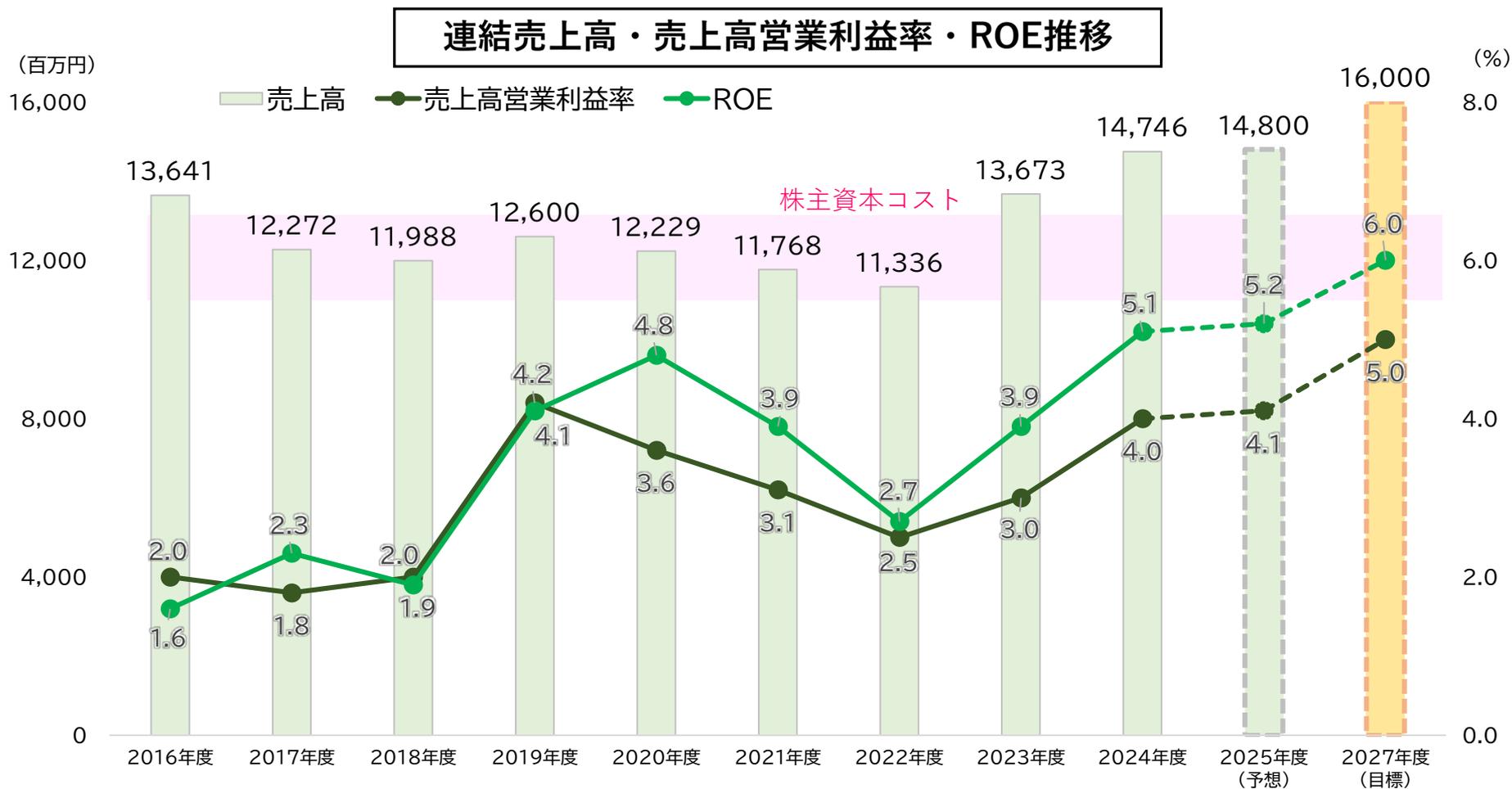
2. 中長期経営計画の概要

⑤目標（第1フェーズ）

財務目標	2024年度 (実績)	2027年度 (目標)	【備考】
連結売上高	147億円	160億円	2024年度比成長率 8.8%
営業利益	5.9億円	8億円	売上高営業利益率 2024年度 4.0% → 2027年度 5.0%
ROE (株主資本利益率)	5.1%	6.0%	ROE水準の維持・向上
非財務目標			
CO2排出削減量 (2013年度比)	▲13%	▲35%	Scope1~3の総排出量削減
新規事業・エリア 開拓寄与度	15%	30%	売上・売上総利益への 寄与度向上
配当性向 総還元性向	29.5% 29.5%	35%以上 50%以上	株主還元水準の維持・向上
PBR (株価純資産倍率)	0.31	1.00	早期の実現を目指す

2. 中長期経営計画の概要

⑤目標（第1フェーズ）



- ・ 2019～2020年度は東京オリンピック関連の需要により売上・利益ともに好調
- ・ 2023年度に葉月工業(株)を連結子会社化したことで売上・利益ともに上昇基調に転じる

2027年度までに株主資本コスト(5.5～6.5%)と同等の水準までROEを向上させる収益力向上計画の推進

3. 中長期経営計画の戦略

①基本戦略－グループ成長戦略

ソリューション戦略

新事業領域
開拓

1 新規事業領域の拡大

共通

- ・ 港湾・空港・防衛施設事業の展開
ブルーカーボン、エネルギー関連事業との提携
M&A、異素材メーカーとの共同ワーク、海外展開（市場リサーチ）

土木

- ・ 大型即脱製品、機械化施工導入
・ 脱炭素型製品の拡販・法面補修事業の全国展開

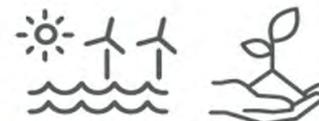
景観
EX

- ・ 再資源化ビジネス
・ 大型平板（車道への参画）、機械化施工導入

既成事業にとらわれない領域開拓による
持続的成長・事業変革



● 港湾・空港・防衛施設事業の展開



● ブルーカーボン
エネルギー関連事業との提携
再資源化ビジネス展開



● M&A、海外展開、共同ワーク

当社製品・ノウハウの展開が可能な事業領域開拓

コンクリート以外の素材やIoTなどとのコラボ

海外への技術・ノウハウ供与

新規事業領域の開拓・拡大による持続的成長・事業の変革を実現

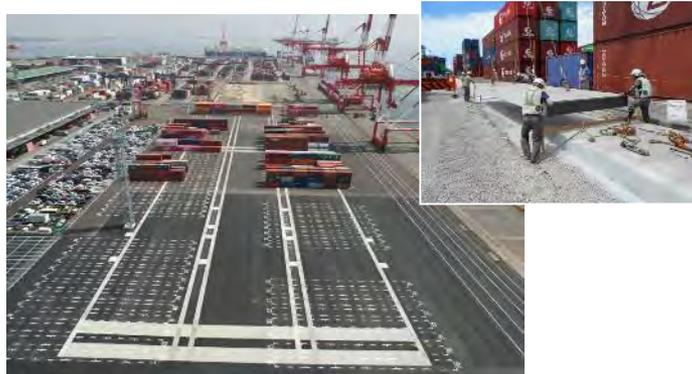
①基本戦略－グループ成長戦略

新事業領域
開拓

1 新規事業領域の拡大

■ 港湾事業へのアプローチ強化と他施設への展開

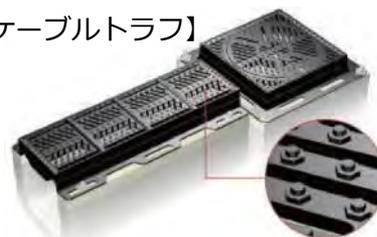
【主な港湾向け製品】



【プレキャスト走行路版】



【ケーブルトラフ】



【重荷重対応型側溝】



【ニューロッキングブロック】



【コンテナマット】

港湾事業へのソリューション

- ・重荷重への対応（強靱化）
- ・長寿命化
- ・工期短縮
- ・メンテナンス性

etc.



航空施設・防衛施設事業への
製品・ノウハウ展開



①基本戦略－グループ成長戦略

新事業領域
開拓

1 新規事業領域の拡大

■ 太陽電池モジュールを埋め込んだ法面ブロックの実証実験参画

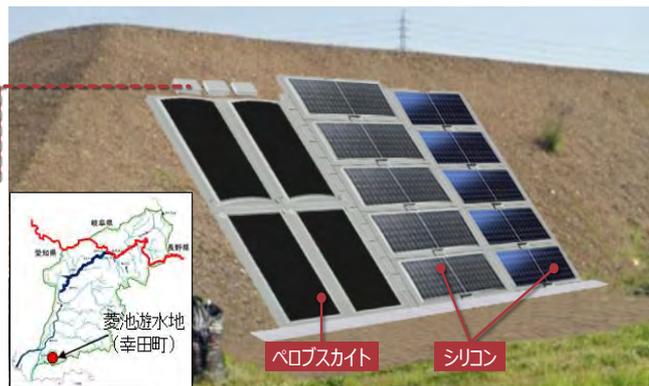
- ・ 事業目的 水インフラ空間での再エネ普及（環境省による委託事業）
- ・ 事業場所 愛知県額田郡幸田町（菱池遊水池）
- ・ 参画企業 パシフィックコンサルタンツ(株)（代表事業者）、当社、他2社
- ・ 実証実験期間 2024年12月～2026年3月

【環境省リ-ス】

水インフラの空間ポテンシャル活用型再エネ技術実証事業



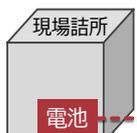
- 従来型の太陽光発電設備の設置が困難な空間ポテンシャルを有する上下水道施設等の水インフラにおいて、新たな再エネ設備の設置方法についての環境省からの委託による技術実証を行います。



太陽光発電システム設置イメージ図



太陽光発電ブロック現地写真



自主事業として
遊水地工事業者
詰所に電池設置

本実証事業を通じて、水インフラ施設での太陽光発電への再エネ導入手法を確立



日本全国の堤防やダム の法面・貯水池水面など水インフラ施設へ適用範囲を拡大

エネルギー関連事業との提携を
通じて脱炭素社会の実現に貢献

①基本戦略－グループ成長戦略

ソリューション戦略

既存事業・
IT拡大

2 既存事業基盤強化

共通

- ・ 重点テーマ（国土強靱化、防災・減災、流域治水、メンテナンス等）への取組み強化
- ・ 民需分野（再開発・物流施設、データセンター）アプローチ
- ・ 災害復旧・復興支援・省力化・施工体制強化

土木 国交省重点施策への対応

景観 民需開拓・ボリューム確保

IT/ステリア 提案領域の拡大



- 重点テーマの強化
 - ・ 国土強靱化・防災・減災
 - ・ 流域治水・維持メンテナンス
- 民需分野アプローチ
 - ・ 再開発・物流施設
 - ・ データセンター
- 省力化・施工体制強化
 - ・ 機械化施工導入
 - ・ 施工体制確立
- 災害復旧・復興支援

既存事業基盤強化による3事業のさらなる活性化・変革の実現

3. 中長期経営計画の戦略

①基本戦略－グループ成長戦略

2 既存事業基盤強化

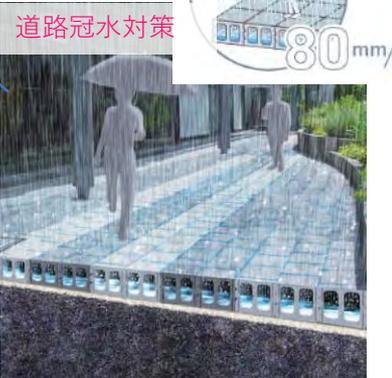
■ 流域治水への取組み強化 ⇒ 豊富な製品ラインナップによる多角的ソリューション実現

既存事業・
IT拡大

治水ダム建設・再生



【アクアゲッター】



【バリアフリーペイブSI】

建物浸水対策



【レインリュース】

【ダム関連製品】

雨水貯留・排水施設



【プレキャストオープン調整池】

雨水貯留・排水施設



【プレキャスト調整池】

当社は国土交通省の「流域治水オフィシャルサポーター」制度においてオフィシャルサポーターに認定されています。



当社は東京都が進める「雨水しみこみプロジェクト」の「雨水しみこみアンバサダー」に認定されています。



3. 中長期経営計画の戦略

①基本戦略－グループ成長戦略

既存事業・
IT拡大

エリア戦略

3 関東地区における収益拡大

土木

- ・スペツカ力・VE提案力強化
- ・差別化製品拡販
- ・茨城工場生産性向上

景観EX

- ・首都圏大型開発物件へのアプローチ強化
- ・定常的な販売ボリューム確保（リピーター顧客獲得）
- ・北関東工場設備投資・生産量確保

4 関西・東海地区における収益拡大

共通

- ・リニア新幹線・IR関連事業へのアプローチ
- ・ウーブンシティ構想への取組み

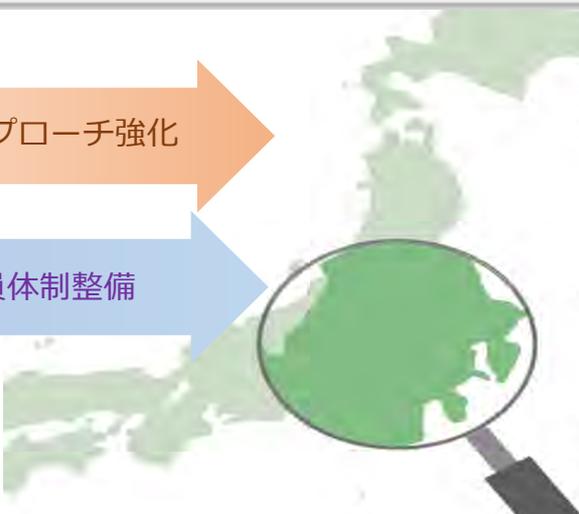
5 九州地区の事業展開

共通

- ・葉月工業(株)を起点とした事業展開・拡大
- ⇒ 拠点整備・事業基盤の確立

需要ボリュームに対応したアプローチ強化

営業・生産拠点確保、人員体制整備



- **関東地区における収益拡大**
 - ・土木資材製品の拡大
 - ・首都圏大型開発へのアプローチ強化
 - ・工場設備投資による生産性向上
- **関西・東海地区における収益拡大**
 - ・大型案件へのアプローチ強化
 - ・リニア新幹線・IR関連事業
- **九州地区の事業展開**
 - ・葉月工業との連携・事業拡大
 - 拠点整備・事業基盤の確立

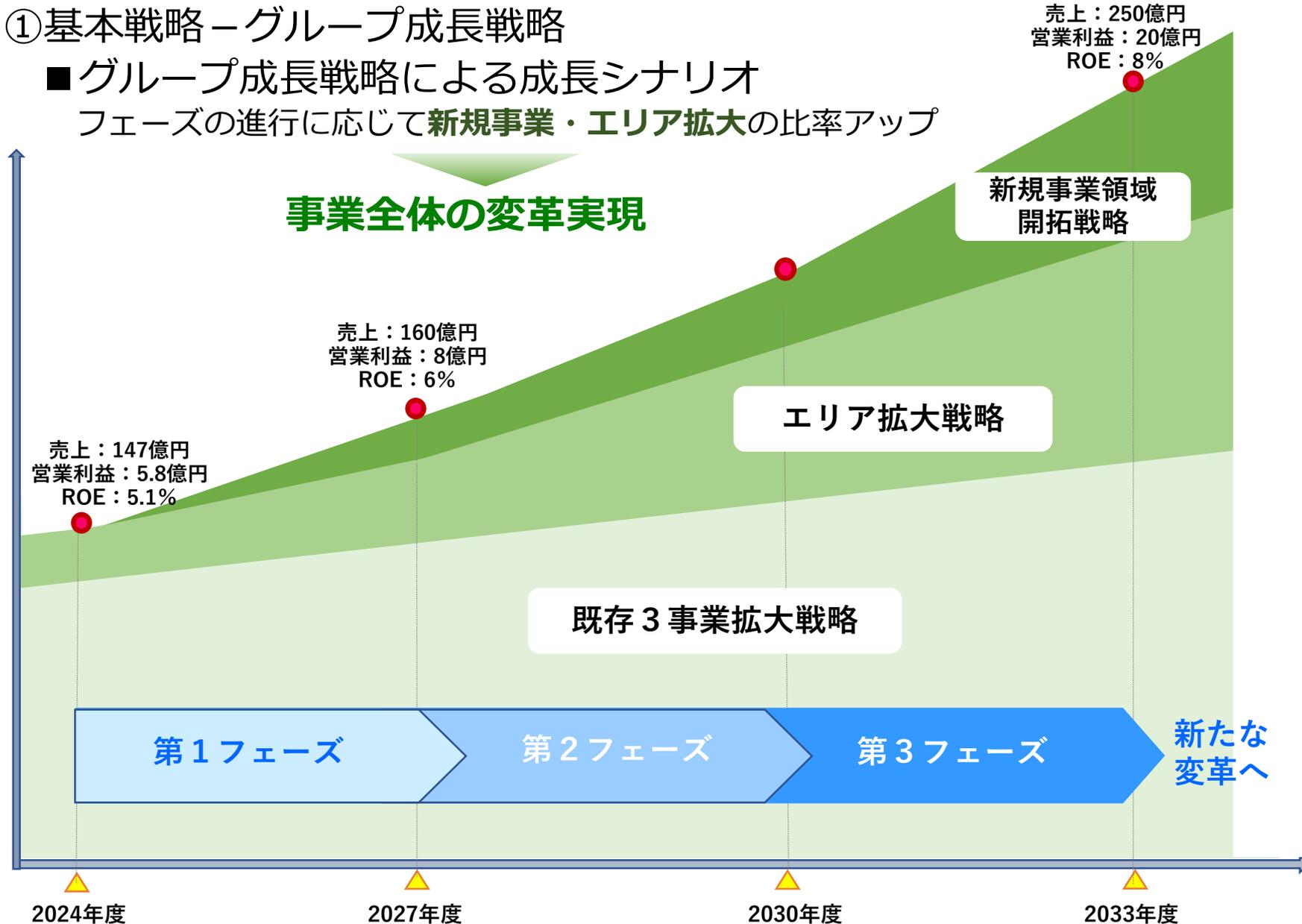
各エリアの特性・ニーズに対応した体制づくりとソリューション推進

3. 中長期経営計画の戦略

①基本戦略－グループ成長戦略

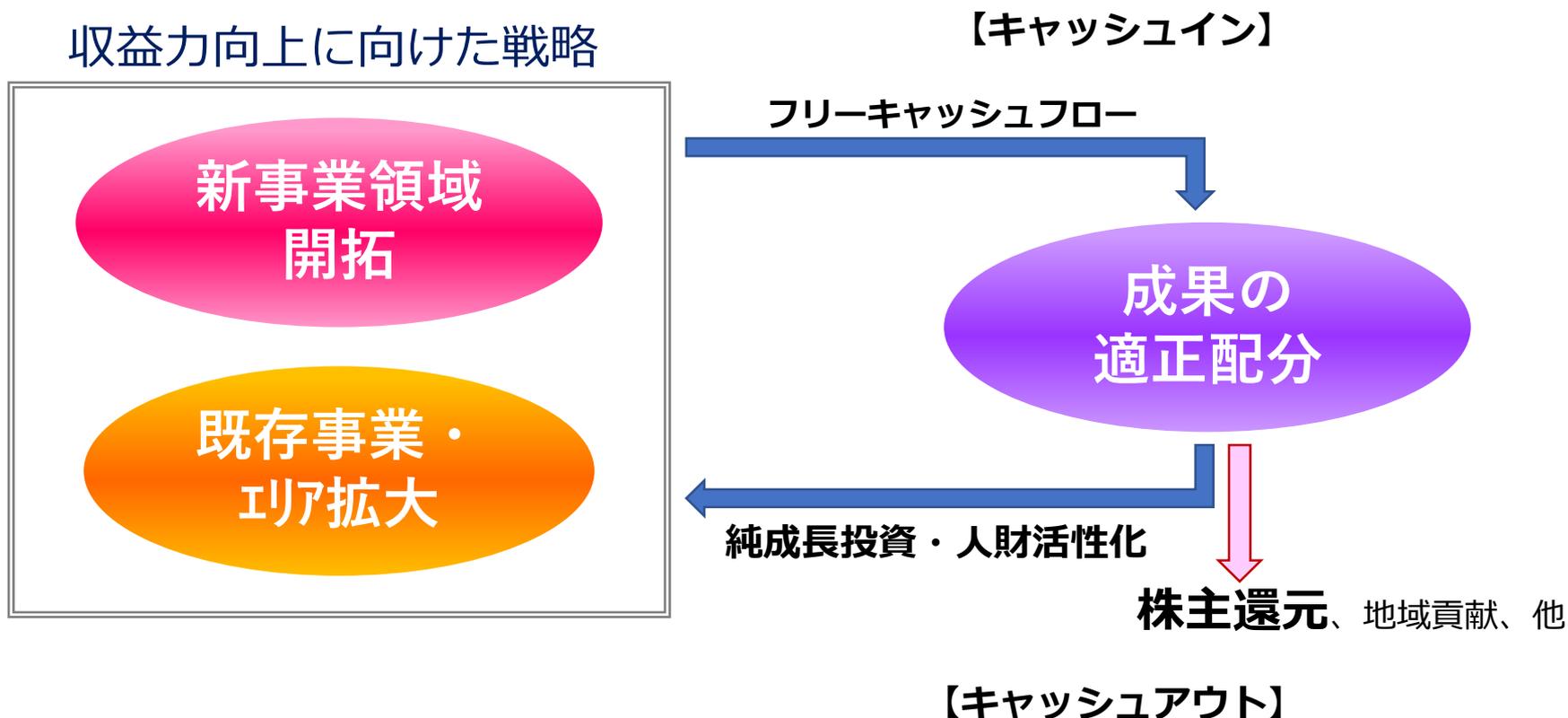
■グループ成長戦略による成長シナリオ

フェーズの進行に応じて**新規事業・エリア拡大**の比率アップ



②基本戦略－成果の適正配分

- 「収益力向上」と「成果の適正配分」の両立について



持続的成長を促進する収益力向上-成果適正配分の循環実現

②基本戦略－成果の適正配分

■ 資本政策の基本方針に基づく成果の配分

■ 資本政策の基本方針

1. 収益性の向上・維持

資本コストを意識した収益性の向上と維持に努めます。

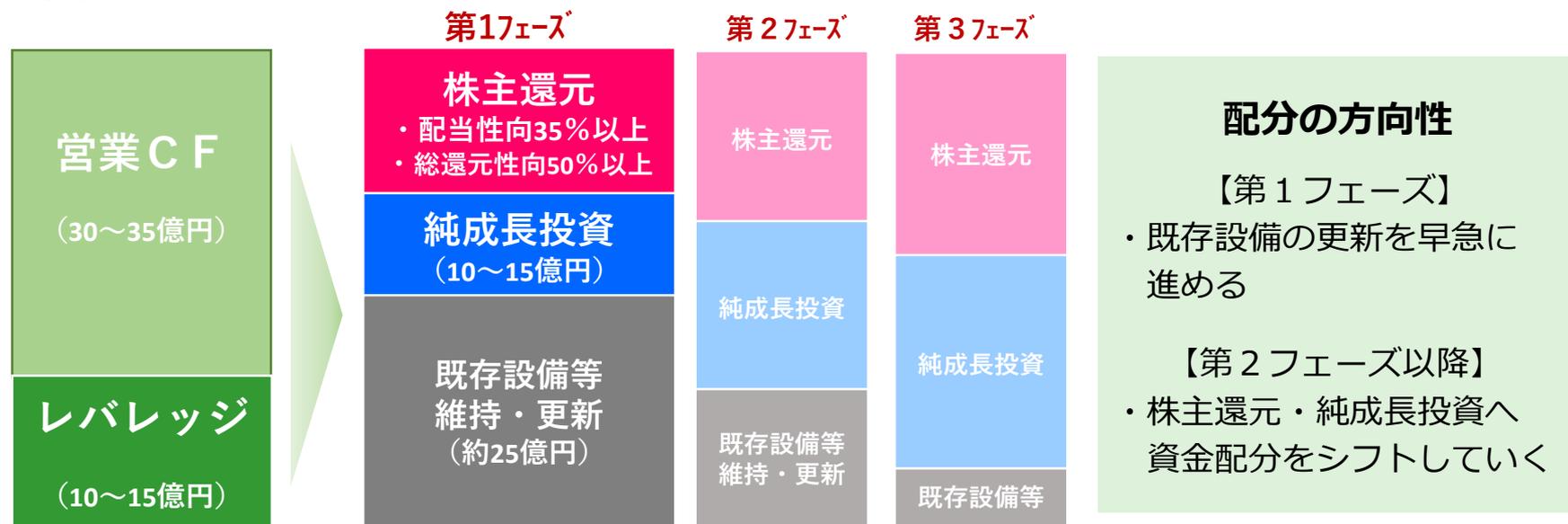
2. 成長投資と株主還元の両立

収益向上によって得た利益を、株主還元および成長戦略に向けた投資にバランスよく配分します。

3. 財務の健全性維持

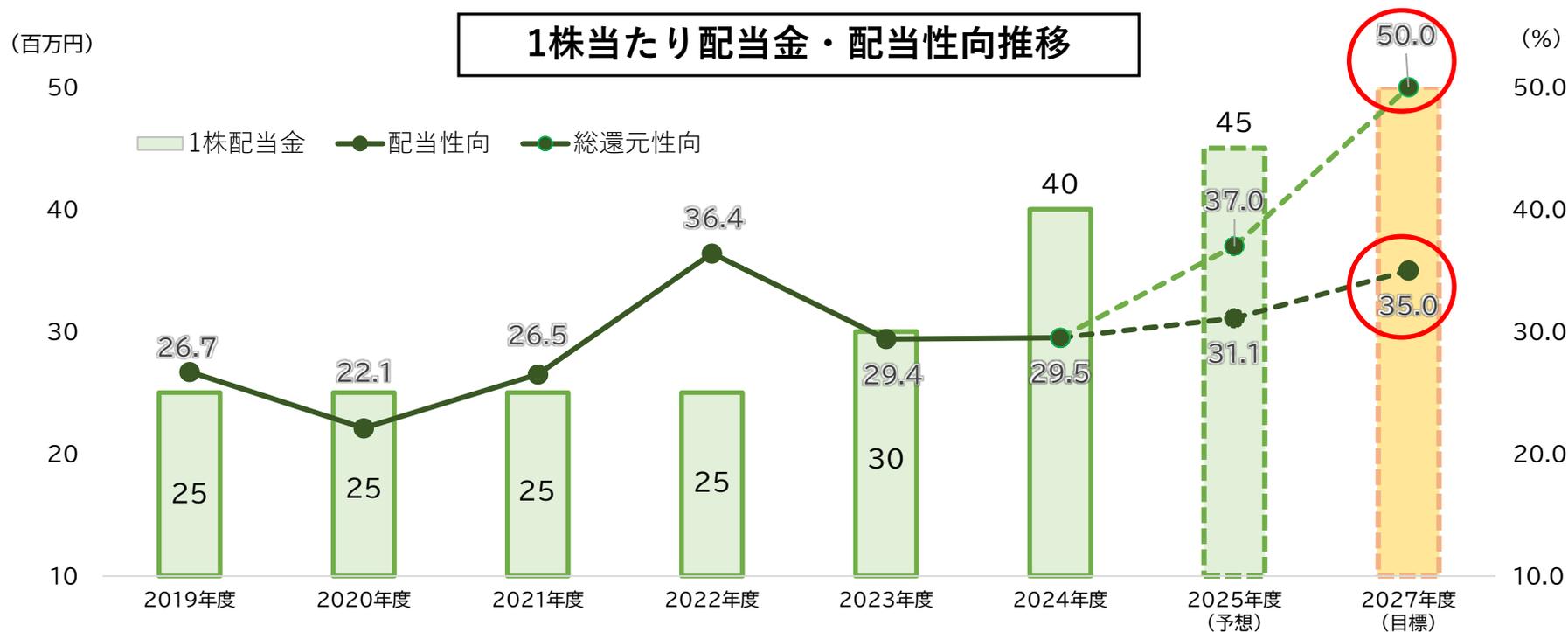
持続的な成長を担保するとともに外部環境の変化にも柔軟に対応しうる資本構成を維持します。

■ キャッシュアロケーション



②基本戦略－成果の適正配分

■ 株主配当



・1株当たり配当金について目標配当性向に基づき決定 ⇒ 安定・継続的な配当実施



・機動的な自己株式取得 + 上半期の業績改善(黒字化)基調を見据え中間配当も実施へ

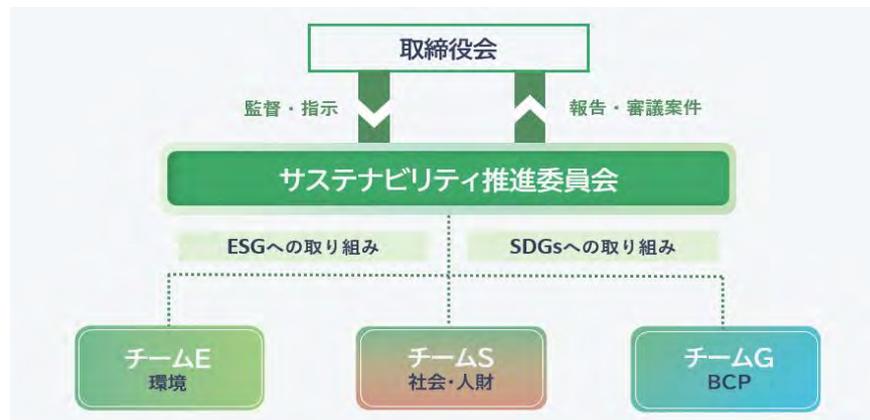
③基本戦略－サステナビリティ取組強化戦略

■ 中長期経営戦略とサステナビリティ

サステナビリティを起点とした社会的課題ソリューション⇒中計進捗の好循環を実現



■ サステナビリティ取組み体制

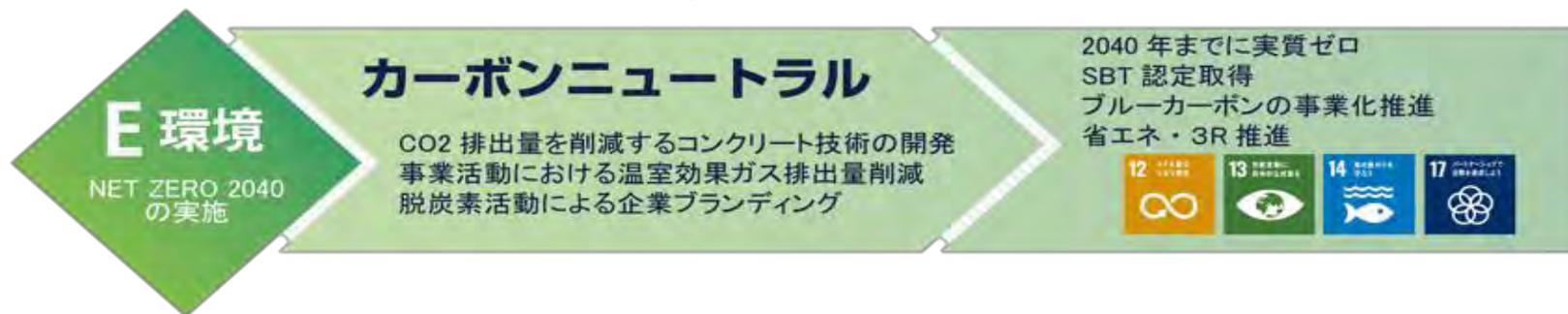


■ E S G 経営に向けた取組みテーマ



③基本戦略－サステナビリティ取組強化戦略

■ E S G 経営に向けた取組み（E）



【主な取組み内容】



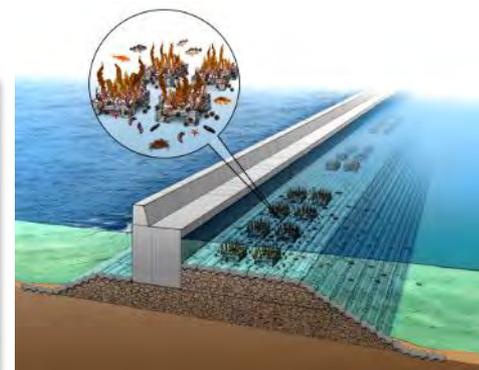
aNET ZEROイニシアティブ



脱炭素型製品開発



再生エネルギー導入



ブルーカーボン取組み

「aNET ZEROイニシアティブ」とは

會澤高圧コンクリート(株) (北海道苫小牧市、代表取締役社長 會澤 祥弘) が提唱・推進するセメント・コンクリート業界の脱炭素化を加速するためのプログラム。協定締結企業が独自に「NET ZERO」目標を掲げ、同協定の提供する各種プラットフォームに参画しながら脱炭素化に取組中 (現在当社を含め55社が協定締結済)

当社の取組目標

2040年までの「NET ZERO」を目標に掲げ取組中

③基本戦略－サステナビリティ取組強化戦略

■ E S G 経営に向けた取組み (E)

脱炭素型製品開発

セメント使用量抑制・代替材料を使用したCO2排出量の削減

Necoコンクリート

高炉スラグ微粉末 他

セメント代替として高炉スラグ微粉末などに置き換えた低炭素型コンクリート

CO₂削減率

約 **50%~**

ZERO-Cプロダクト

特殊材料で固化

セメントを使用せず、高炉スラグ等を特殊な反応剤で固化させた低炭素型コンクリート

CO₂削減率

約 **80~120%**

ジオポリー

特殊溶液で固化

フライアッシュを特殊な溶液で固化させた、セメントを使用しない低炭素型コンクリート

CO₂削減率

約 **60~65%**

クロロガード

長寿命化

高炉セメントおよび特殊混和材を用い、塩害環境下で長寿命化を可能とする高耐久性コンクリート

CO₂削減率

約 **40~50%**

Bsasilisk

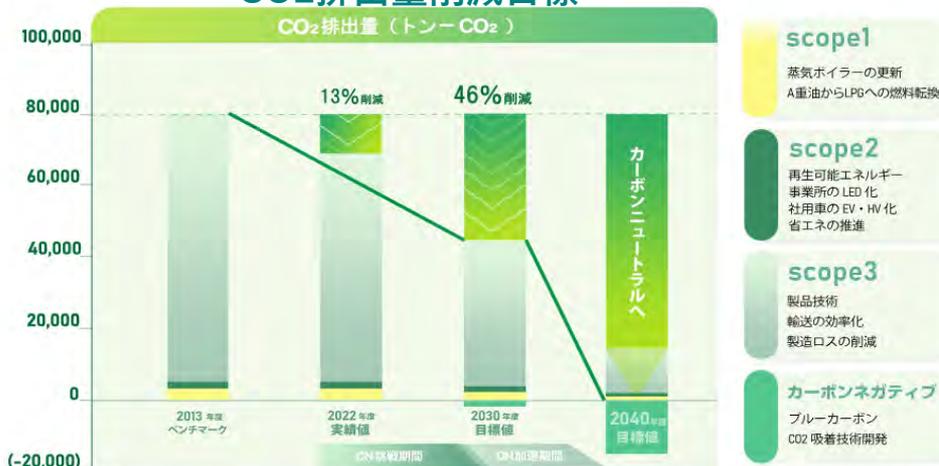
自己治癒コンクリート

特殊培養した細菌がひび割れを自己修復する高耐久性コンクリート

CO₂削減率

35%

CO2排出量削減目標



・他社との共同研究・開発によるカーボンネガティブ製品の開発

・ブルーカーボン

.....

・省エネ取組み強化
再生エネルギー導入、LED化
燃料転換(重油⇒LPGガス)等

・生産技術取組み

・DX化・効率化

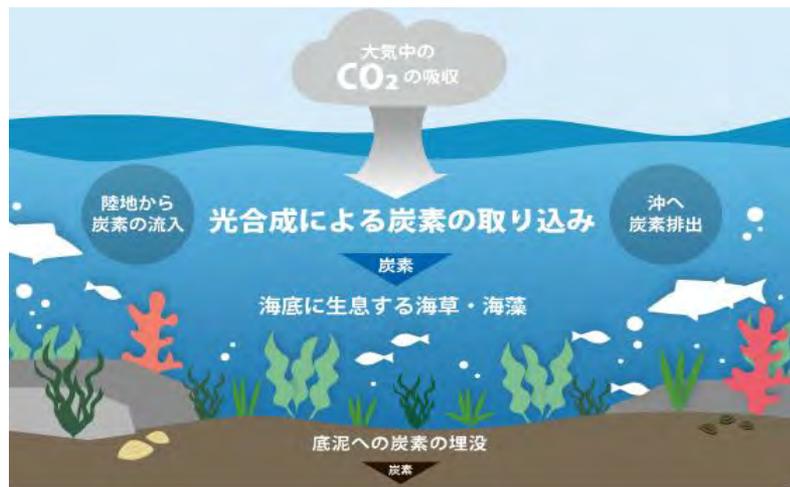
③基本戦略－サステナビリティ取組強化戦略

■ E S G 経営に向けた取組み（E）

ブルーカーボン取組み

海の生物（海草・海藻）を通じてCO2を吸収・貯留

ブルーカーボンのメカニズム



ブルーカーボンの可能性



ブルーカーボンに向けた当社製品



【藻場礁「マリンマッシュ」】

【魚礁「シーマークリーフ」】



【環境調和型人工藻場礁】 藻場造成と消波機能を両立

香川大学創造工学部末永教授と共同研究

④基本戦略－人的資本活性化戦略

■当社が推進する人的資本経営の概要



グループ全体のウェルビーイング実現

④基本戦略－人的資本活性化戦略

健康経営への取り組み



【2025年度健康経営優良法人（大規模法人部門）認定】

教育・研修の拡充



【新入社員研修（4~6月）】



女性社員の活躍推進



【女性社員割合20.9%（2025.3現在）】

リスクリング



【現場見学会】



【各種研修】



⑤ 経営基盤強化戦略

- 基本戦略の各種施策を効率的にドライブしていくためのグループ共通戦略
- 経営基盤強化を通じてグループ全体の効率化・強靱化に向けた変革を継続推進

基本戦略

ドライブ

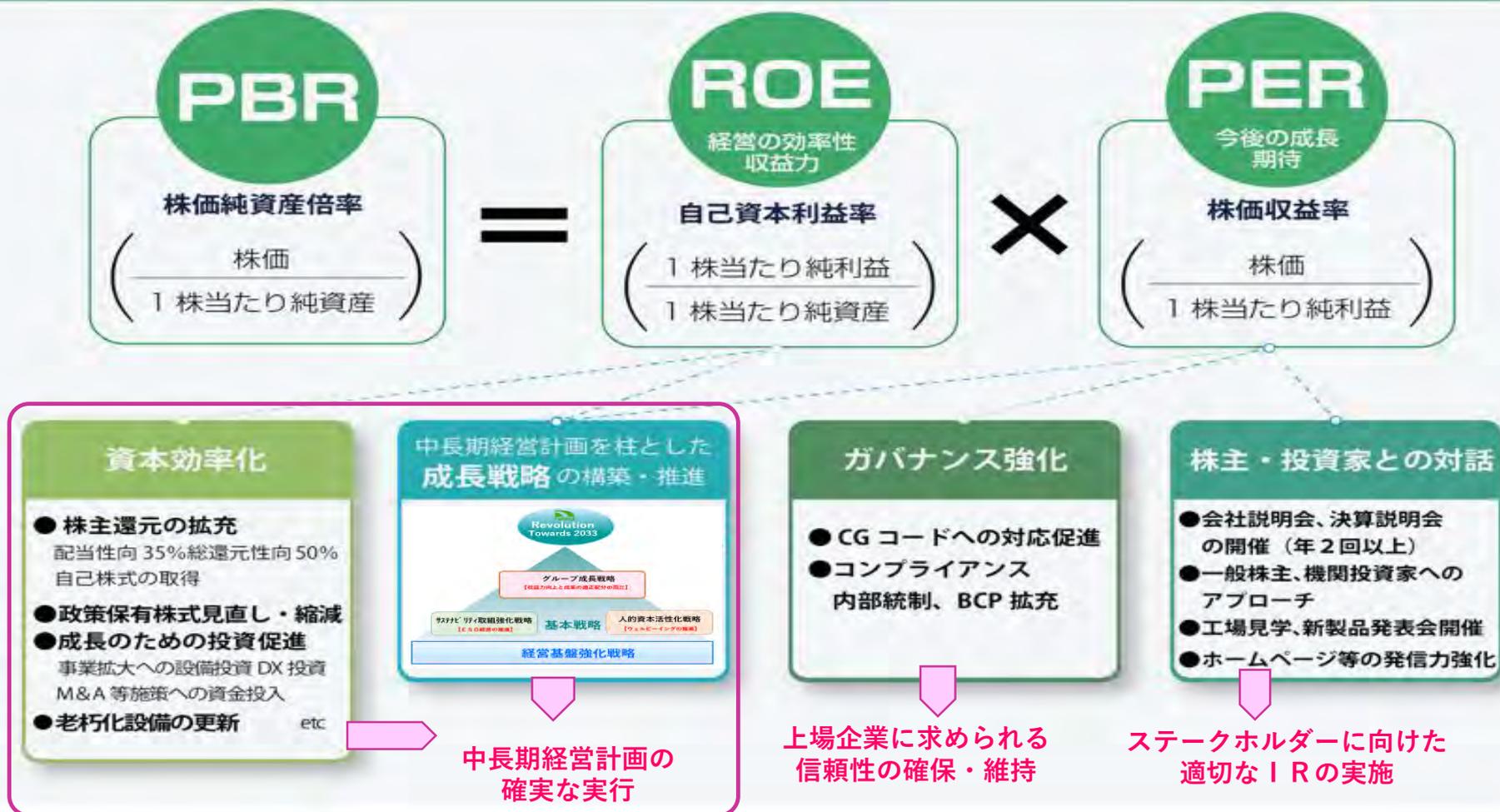
支援

経営基盤強化戦略

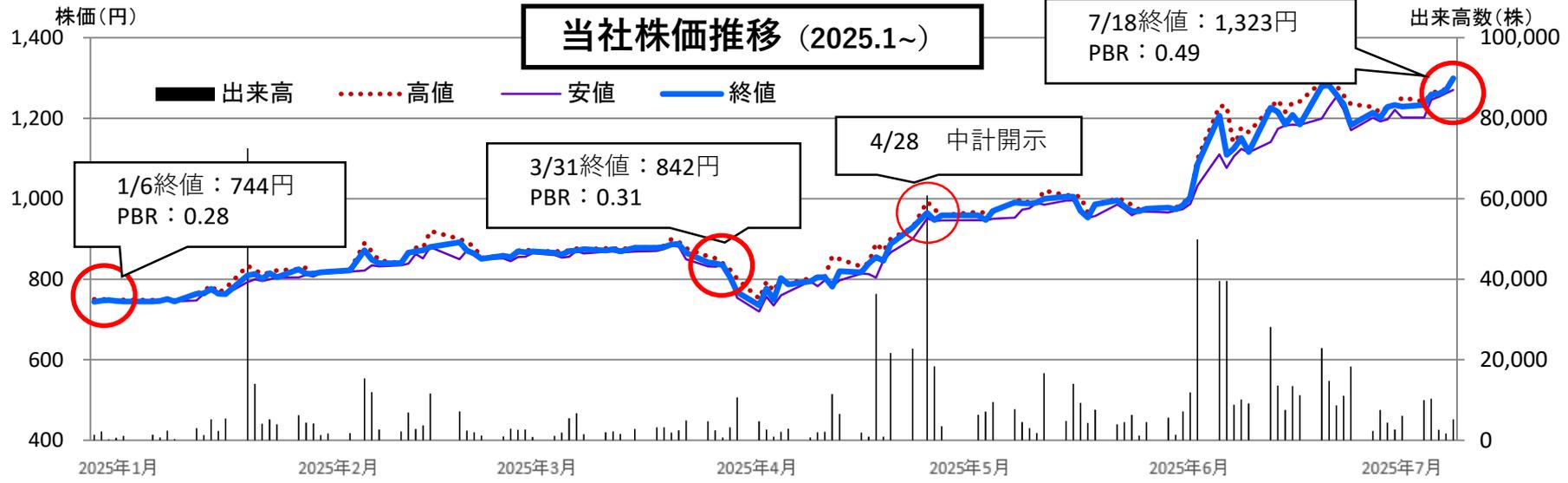
- DX化による業務の効率化・生産性向上推進
 - ・生産性向上指標の検討・選定とモニタリング
 - ・生産現場のDX化
 - ・基幹システムのレベルアップ、省力化・P・H・L推進
 - ・顧客管理強化
- M&A、企業アライアンス支援
 - ・地域・業種の選定、異種業種コラボ・新規事業創出
- 知財戦略
 - ・当社所有知財の保護・管理強化、研究開発投資の拡大、オープンイノベーション推進
- 現有資産の有効活用
 - ・型枠情報管理強化、同業他社とのネットワーク化
 - ・所有不動産活用
- 事業拠点の見直し・再編
 - ・生産工場・配送拠点の最適配置、適材適所の人員配置
- 物流体制見直し・合理化
 - ・モーダルシフトの推進、配送手配業務の集約化、物流拠点確保・運用

4. 株価・資本コストを意識した経営の実現アプローチ

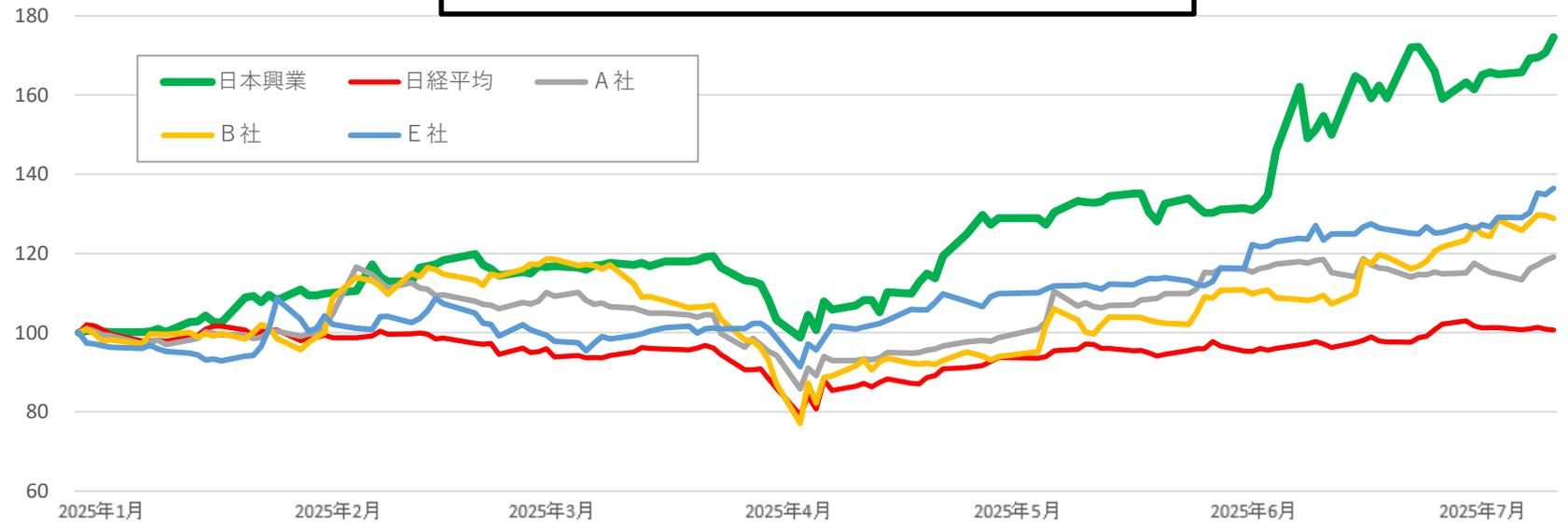
- 東証が要請するROE = 8%以上、PBR = 1以上の達成に向けて
⇒ 中長期経営計画と東証の要請を密着させた戦略の検討・立案・実行



経営の重要課題と位置づけ、中長期経営計画の達成目標に組み込み鋭意取組中。



株価変動比較 (2025年1月6日終値を100とした場合)



ご清聴、誠にありがとうございました。

【注意事項】

本資料には、現時点で入手可能な情報に基づき作成した将来予測に関する情報が含まれています。
従いまして、実際の業績は様々な要因により変動する可能性がありますのでご注意ください。



【お問合せ先】

〒769-2101 香川県さぬき市志度4614番地13
日本興業株式会社 総務人事部 担当:朝井・井上
TEL:087-894-8130
FAX:087-894-8121