



**NITTOC**

**日特建設株式会社**

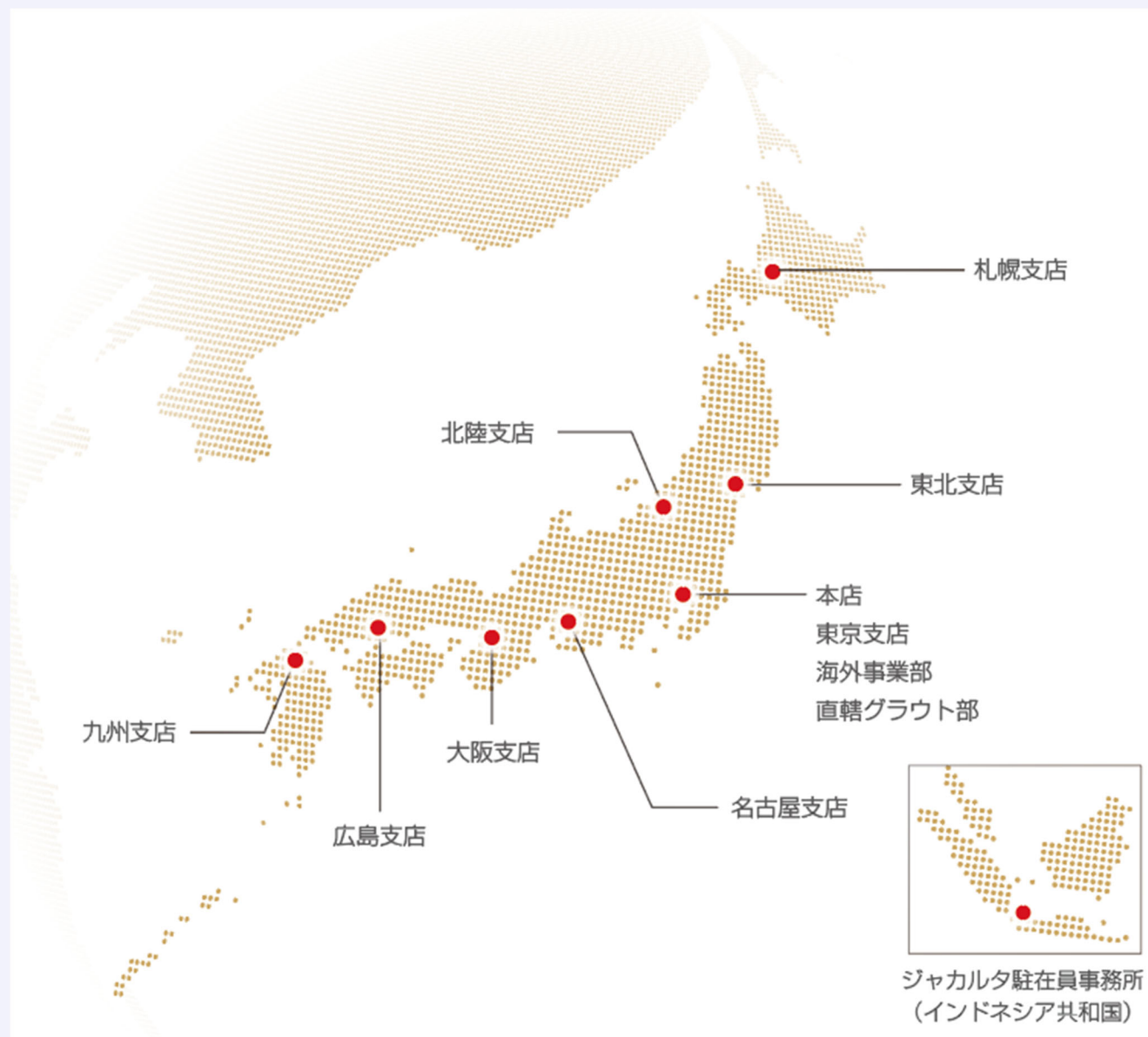
2026年3月期 決算  
中期経営計画2026  
説明会

2026年5月25日



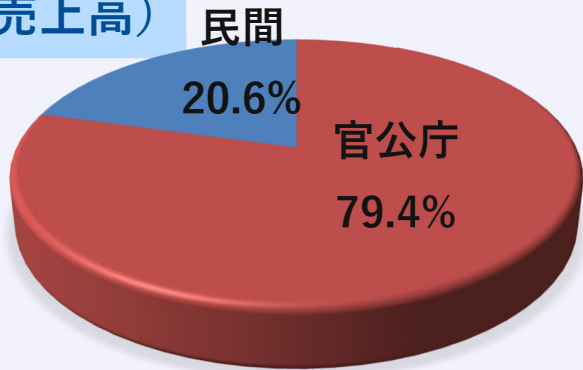
- 1 会社概要
- 2 決算説明（2026年3月期）
- 3 中期経営計画2026説明
- 4 質疑応答

- ・ 所在地：東京都中央区東日本橋
- ・ 資本関連：発行済株式総数41,774千株  
資本金 6,088百万円  
東京証券取引所 プライム市場
- ・ 事業所：8支店、41ヵ所の営業所等  
ジャカルタ

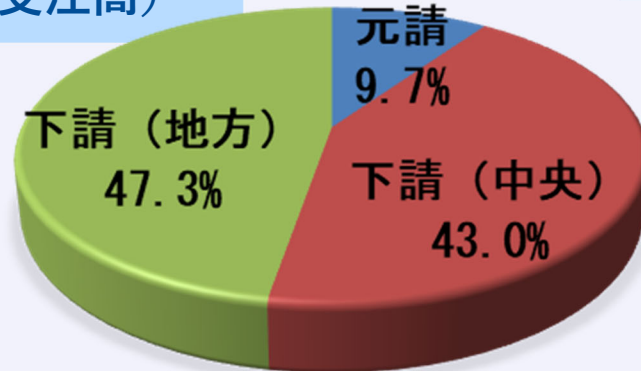




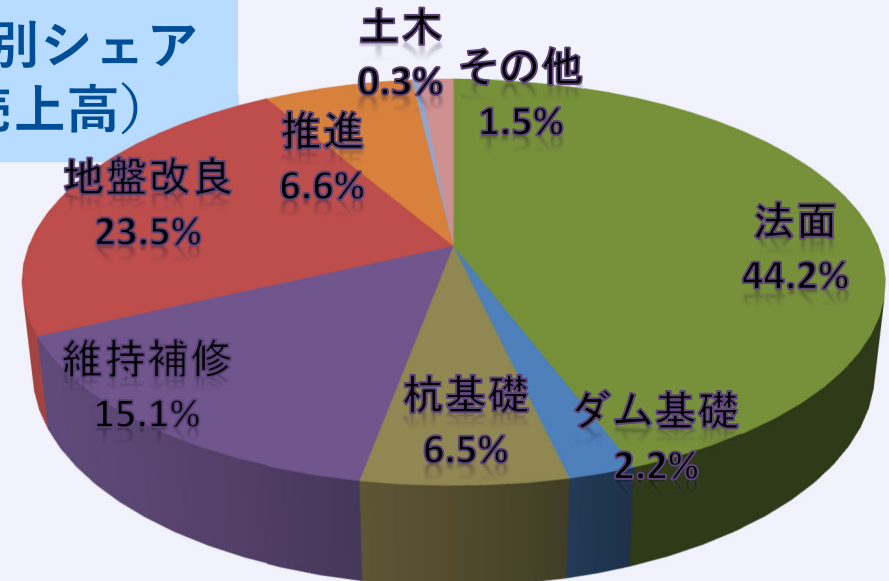
官民比率  
(売上高)



受注形態比率  
(受注高)



工種別シェア  
(売上高)



## 未来のふつうを、創る。

今、外に広がっている、ふつうの光景。

この光景がふつうであるために、日特建設は1947年から、あらゆる建設事業に携わってきました。

確かな技術と誠実さを武器に、

ダムでもなく、橋でもなく、トンネルでもなく、

「未来のふつう」を創る会社。

そんな誇りを胸に、私たちは

今日もどこかで大事な仕事をしています。

## 存立意義

社是

経営理念

行動指針

企業風土改革



## ブランドメッセージ

# 見えないところにこそ、 私たちのプライドがある。

私たちは、見えないところにこそ、誠実に技術を提供して、社会から必要とされる企業であり続ける

**Mission** 安全・安心な国土造りに貢献する会社  
使命

**Value** 基礎工事における総合技術力と効率的な経営  
価値

**Vision** 信頼される技術力に培われた、環境・防災工事を主力とした 基礎工事のエキスパートであり続ける

- 1 プライドを持つ
- 2 ブランドを意識する
- 3 未来に向け果敢に挑む（チャレンジする）
- 4 チームで取り組む
- 5 コミュニケーションを大事にする



**NITTOC**

日特建設株式会社

2026年3月期  
決算説明



1	連結 業績サマリー	P.8~9
2	連結 四半期推移	P.10~11
3	連結 売上総利益率	P.12
4	連結 工種別推移	P.13~15
5	連結 貸借対照表	P.16
6	連結 キャッシュ・フロー計算書	P.17
7	連結 業績予想	P.18
8	トピックス（下水道管路補修、施工事例、研究開発）	P.19~23

◆ **受注高**：前年同期比+4.1%、前々年同期比+9.7%

法面工事での能登半島地震の復興工事の受注増加や基礎・地盤改良工事での北海道新幹線延伸工事の受注に加え、連結子会社に加わった麻生フォームクリート株式会社の計上分などにより、前年同期比+4.1%となりました。

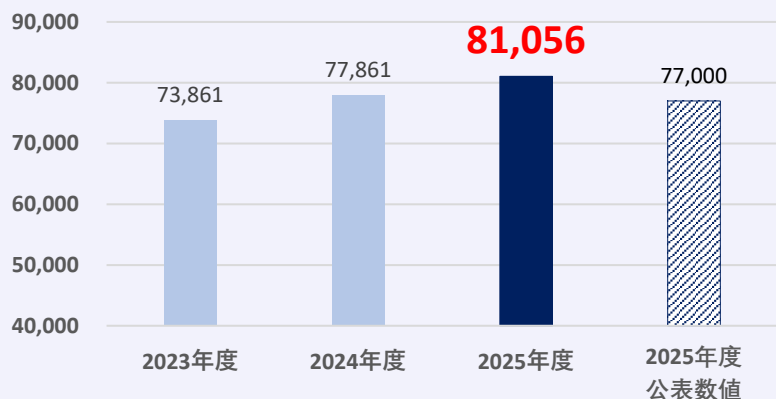
◆ **売上高**：前年同期比+24.7%、前々年同期比+16.6%

法面工事での能登半島地震の復興工事や奈良県の砂防・地すべり対策工事、基礎・地盤改良工事での北海道新幹線延伸工事の計上に加え、今期に寄与する工事が多かったことにより、前年同期比+24.7%となりました。

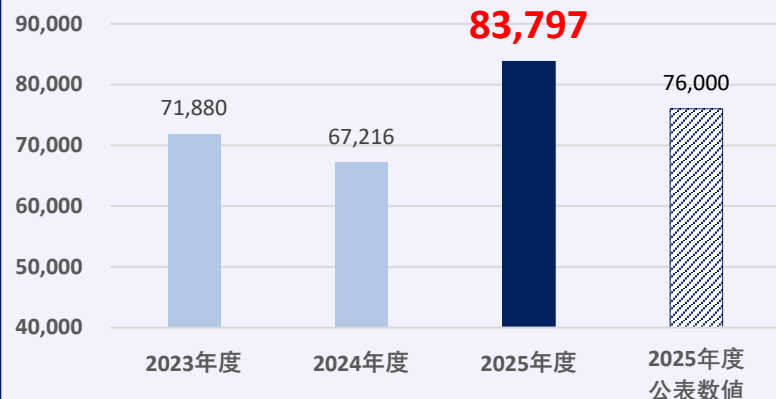
◆ **営業利益**：前年同期比+58.4%、前々年同期比+33.7%

売上高の増加に加え、受注段階からの採算性確認、施工段階における原価管理、設計変更・追加工事への適切な対応を継続したことにより、利益率および売上総利益が向上し、前年同期比+58.4%となりました。

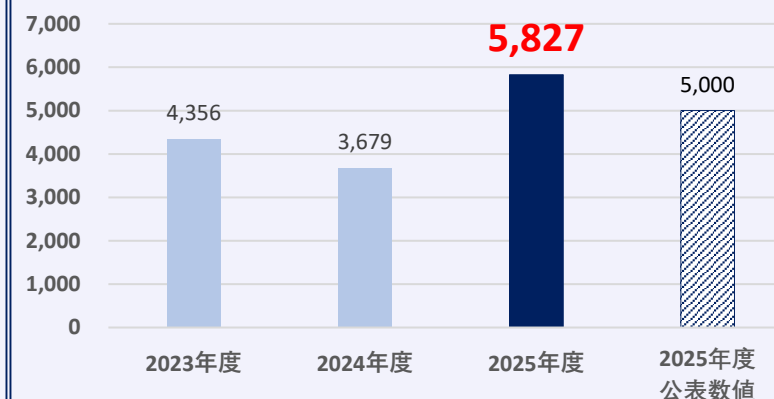
受注高



売上高



営業利益

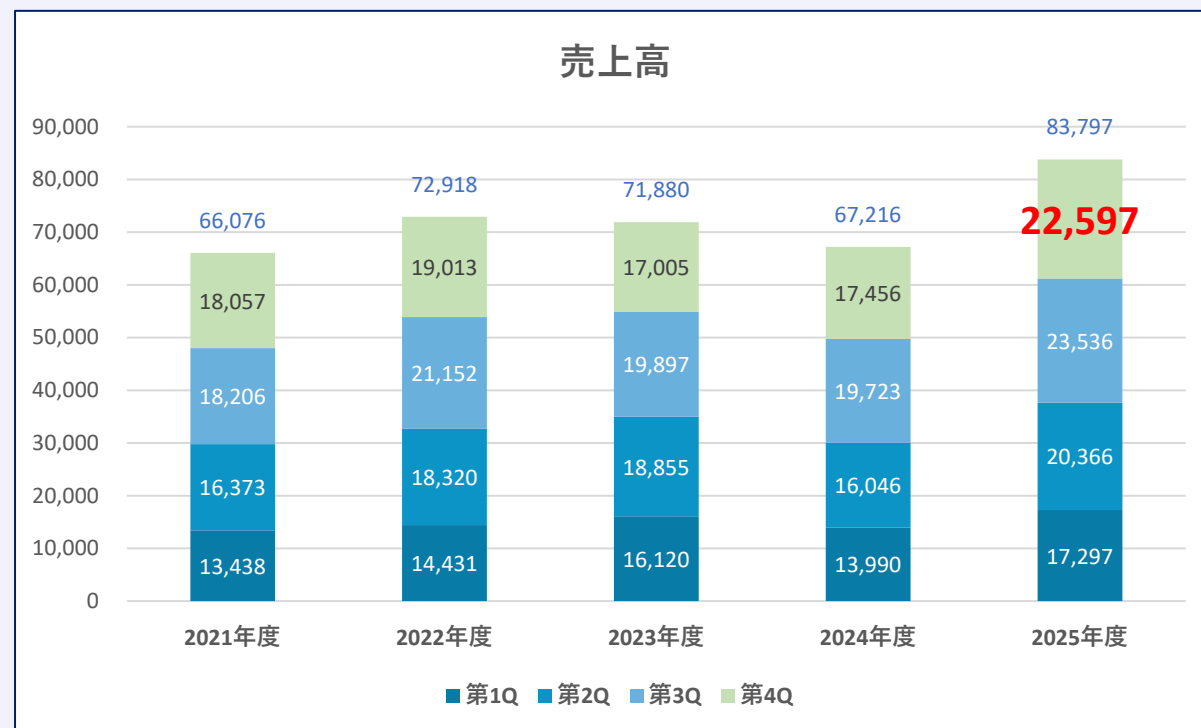
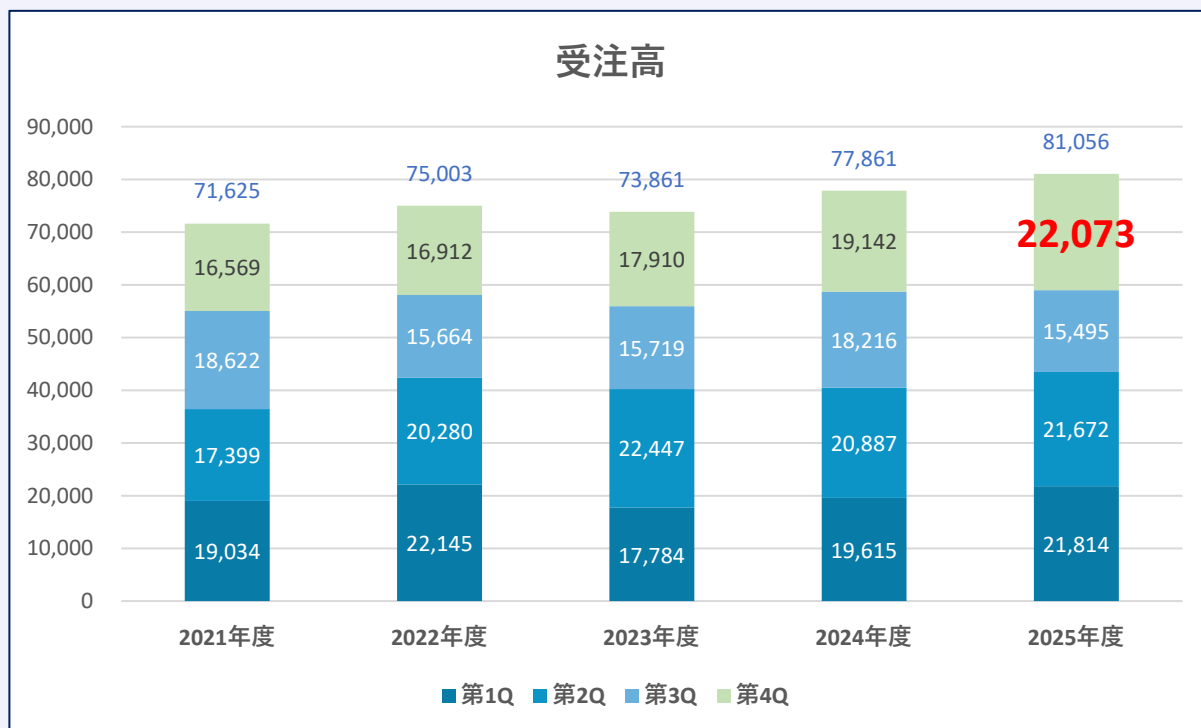


連結	2023 年度	2024 年度	公表 数値	2025 年度	対前年		対公表	
					差異	増減率	差異	%
受注高	73,861	77,861	77,000	81,056	3,194	4.1%	4,056	5.3%
売上高	71,880	67,216	76,000	83,797	16,581	24.7%	7,797	10.3%
完成工事総利益	12,708	12,562	14,700	15,852	3,289	26.2%	1,152	7.8%
販売費及び一般管理費	8,351	8,883	9,700	10,024	1,141	12.8%	324	3.3%
営業利益	4,356	3,679	5,000	5,827	2,148	58.4%	827	16.5%
経常利益	4,397	3,764	5,000	6,035	2,270	60.3%	1,035	20.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,066	2,408	3,350	4,165	1,757	73.0%	815	24.3%

受注高: 第4四半期期間 (1-3月) **220億円** (前年同期比 +29億円、+15.3%)

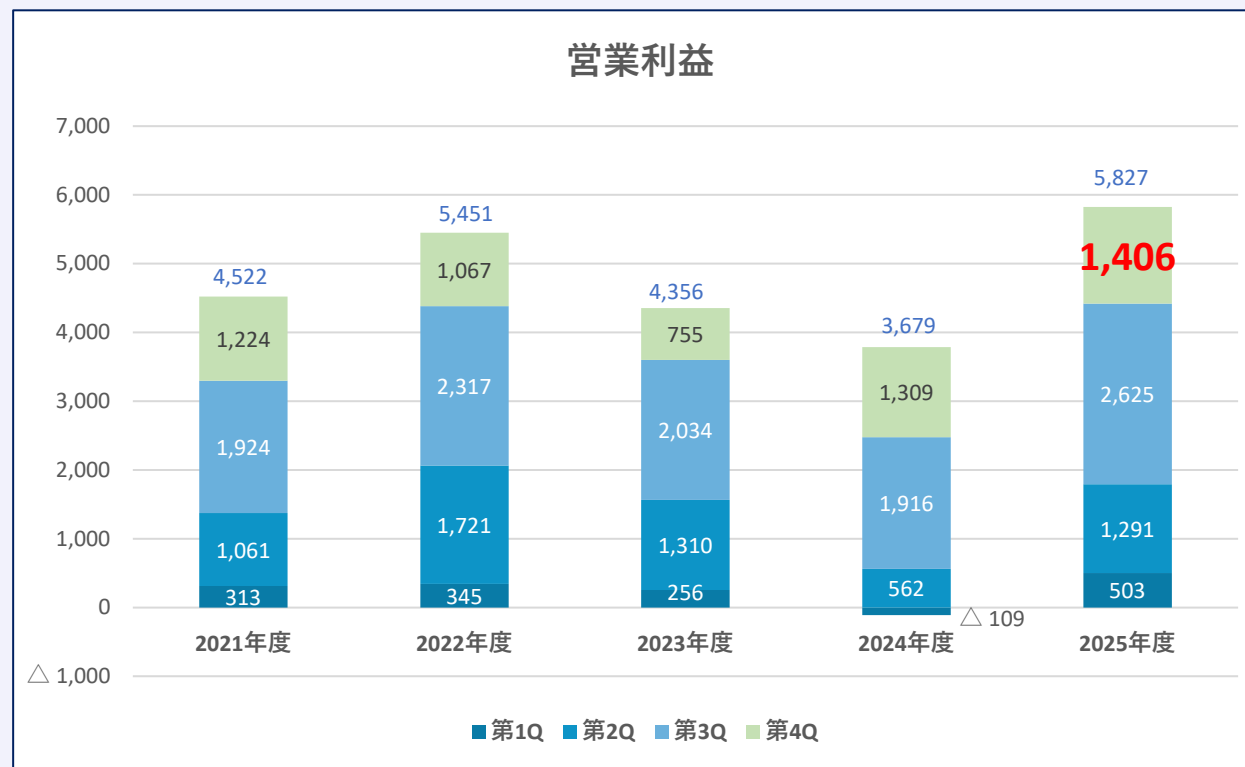
売上高: 第4四半期期間 (1-3月) **225億円** (前年同期比 +51億円、+29.4%)

能登半島地震復旧関連工事等の進捗により、売上高が増加しました。



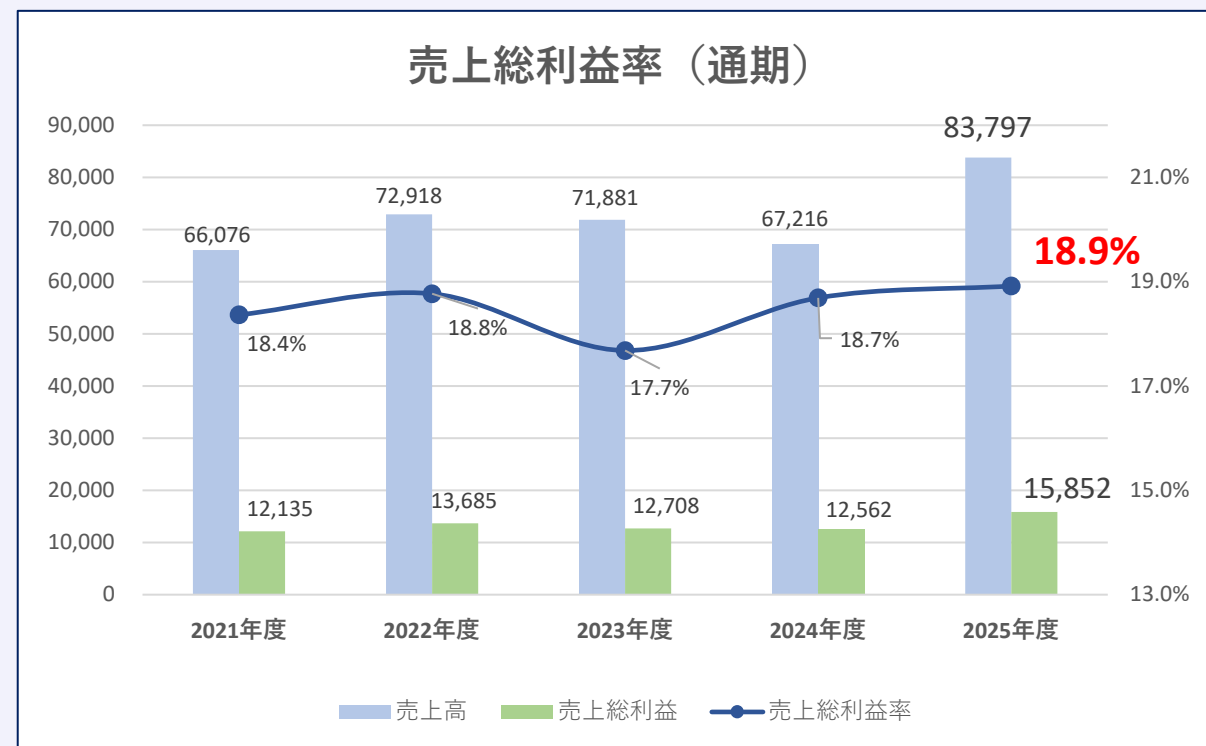
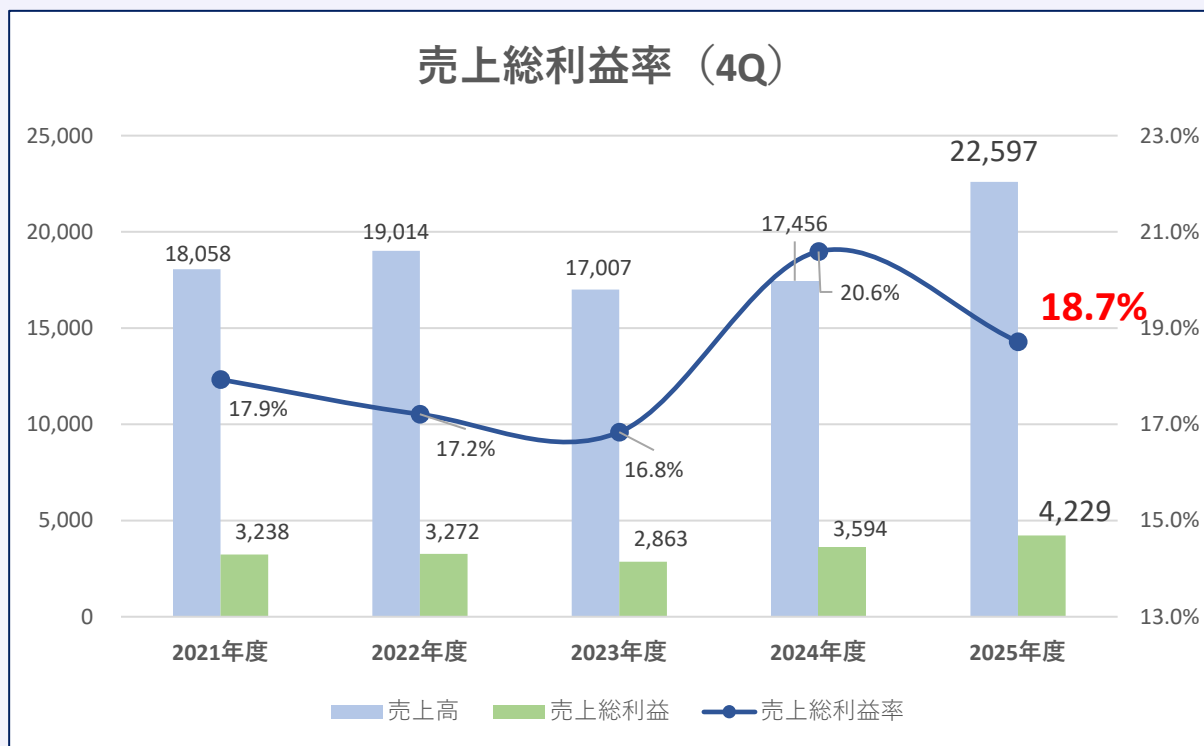
**営業利益：第4四半期期間（1-3月）14億円（前年同期比+7.4%）**

売上高の増加および原価管理の継続により、営業利益は前年同期比+7.4%となりました。売上高の増加に加え、受注段階からの採算性確認、施工段階における原価管理、設計変更・追加工事への適切な対応を継続したことにより、利益率および売上総利益が向上しました。



## 売上総利益率：通期 **18.9%**（対前年同期比**0.2ポイント増**）

第4四半期の売上総利益率は案件構成の影響により前年同期を1.9%下回りました。一方、通期では受注段階からの採算性確認、施工段階における原価管理、設計変更・追加工事への対応を継続したことにより、前期比+0.2ポイント改善しました。

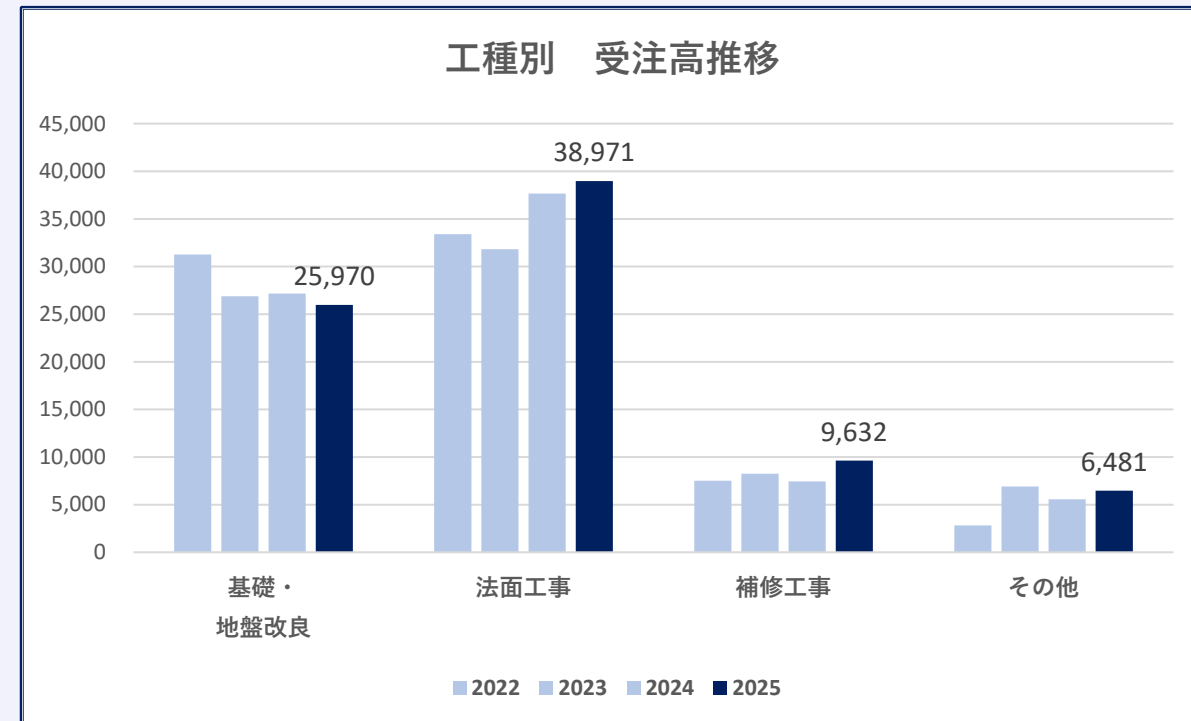


基礎・地盤改良工事：259億円 (前年同期比△4.4%) 法面工事：389億円 (前年同期比+3.5%)

補修工事：96億円 (前年同期比+29.3%) その他 (推進工事他)：64億円 (前年同期比+16.4%)

基礎・地盤改良工事については、地盤改良工事は微増でしたが、その他基礎工事 (ダム基礎、杭基礎) が減少したため、△4.4%となりました。法面工事については、大型工事、能登半島地震の災害復旧・復興工事の受注により、前期比3.5%増となり、全体では、前期比4.1%増となりました。

受注高 (連結通期)	2022 年度	2023 年度	2024 年度	2025 年度	対前期	
					増減	増減率
基礎・地盤改良工事	31,263	26,885	27,175	25,970	△ 1,205	△ 4.4%
法面工事	33,397	31,820	37,668	38,971	1,303	3.5%
補修工事	7,519	8,249	7,447	9,632	2,184	29.3%
その他	2,824	6,908	5,570	6,481	911	16.4%
合計	75,003	73,861	77,861	81,056	3,195	4.1%

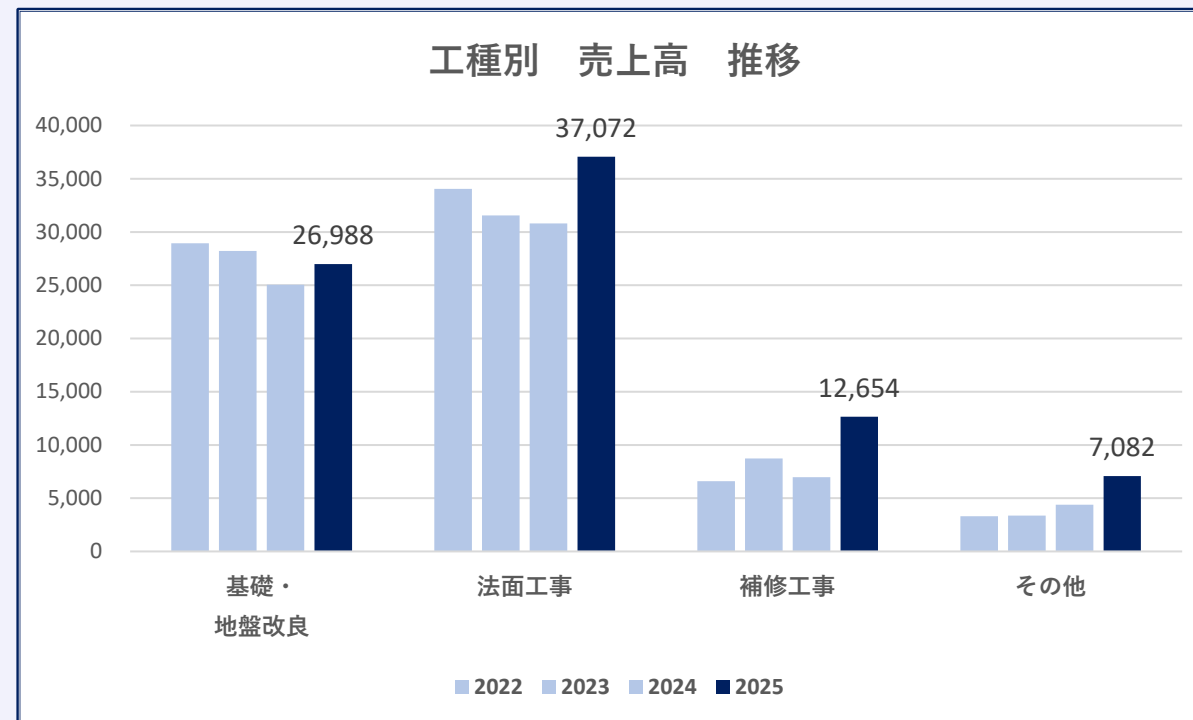


基礎・地盤改良工事：269億円（前年同期比+7.7%） 法面工事：370億円（前年同期比+20.4%）

補修工事：126億円（前年同期比+81.2%）

法面工事は災害復旧・防災関連を中心に大幅に向上し、基礎・地盤改良工事も安定的に売上を確保しました。補修工事については麻生フォームクリート株式会社の地盤改良工事を除く売上を合算したため前年同期比が大きく向上しています。なお、2026年度からは中期経営計画2026の事業戦略に合わせ、従来の補修補強工事に加え、更新・改修等のリニューアル領域を含めて分類を再整理いたします（18ページ参照）。

売上高 (連結通期)	2022 年度	2023 年度	2024 年度	2025 年度	対前期	
					増減	増減率
基礎・地盤改良工事	28,946	28,224	25,048	26,988	1,940	7.7%
法面工事	34,056	31,554	30,798	37,072	6,273	20.4%
補修工事	6,606	8,734	6,982	12,654	5,671	81.2%
その他	3,310	3,368	4,387	7,082	2,695	61.4%
合計	72,918	71,881	67,216	83,797	16,581	24.7%

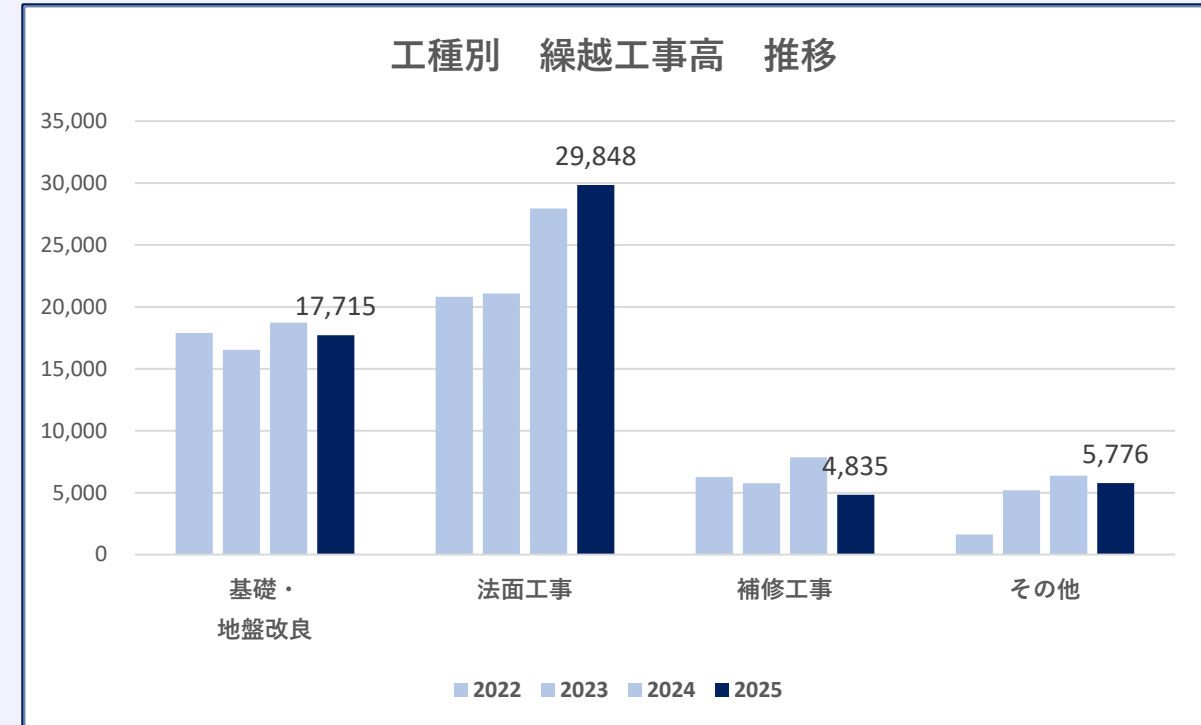


基礎・地盤改良工事：177億円（前年同期比△5.4%） 法面工事：298億円（前年同期比+6.8%）

補修工事：48億円（前年同期比△38.5%）

基礎・地盤改良工事が前年同期比△5.4%、法面工事は主として能登半島地震災害復旧工事のため同 +6.8%、補修工事は当期で売上計上が進んだため同 △38.5%となりました。繰越工事高全体は、好調な昨年同様並みの581億円を確保しました。

繰越工事高 (連結通期)	2022 年度	2023 年度	2024 年度	2025 年度	対前期	
					増減	増減率
基礎・地盤改良工事	17,894	16,534	18,733	17,715	△ 1,018	△ 5.4%
法面工事	20,813	21,079	27,949	29,848	1,899	6.8%
補修工事	6,260	5,775	7,857	4,835	△ 3,021	△ 38.5%
その他	1,635	5,195	6,377	5,776	△ 601	△ 9.4%
合計	46,602	48,583	60,917	58,176	△ 2,741	△ 4.5%



## 資産の部

	2024年 3月期	2025年 3月期	2026年 3月期
<b>流動資産</b>	<b>42,222</b>	<b>40,342</b>	<b>43,984</b>
うち、現金預金	19,644	18,151	17,732
うち、受取手形・完成工事未収入金等	20,971	20,191	24,423
うち、未成工事支出金	235	349	250
<b>固定資産</b>	<b>12,202</b>	<b>16,603</b>	<b>18,411</b>
有形固定資産	6,598	9,879	10,425
無形固定資産	557	476	370
投資その他の資産	5,046	6,247	7,615
<b>資産合計</b>	<b>54,425</b>	<b>56,946</b>	<b>62,395</b>

## 負債・純資産の部

	2024年 3月期	2025年 3月期	2026年 3月期
<b>流動負債</b>	<b>16,422</b>	<b>17,547</b>	<b>19,847</b>
うち、支払手形・工事未払金等	12,133	12,359	13,684
うち、未成工事受入金	980	1,258	840
<b>固定負債</b>	<b>3,964</b>	<b>4,830</b>	<b>4,586</b>
<b>負債合計</b>	<b>20,387</b>	<b>22,378</b>	<b>24,434</b>
<b>純資産の部</b>	<b>34,037</b>	<b>34,567</b>	<b>37,961</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>54,425</b>	<b>56,946</b>	<b>62,395</b>

総資産は62,395百万円、これは主に能登半島地震の復興工事に対応するための施設建設や地盤改良工事の受注拡大を目的とした機械装置の購入による機械、運搬具及び工具器具備品の増加などによります。負債合計は24,434百万円、純資産合計は37,961百万円となりました。

	2024年 3月期	2025年 3月期	2026年 3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,421	4,513	3,471
うち、税引前当期純利益	4,503	3,714	5,965
うち、減価償却費	781	868	1,070
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,288	△ 4,005	△ 1,766
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,965	△ 1,961	△ 2,192
うち、配当金の支払い額	△ 1,958	△ 1,960	△ 2,004
現金及び現金同等物残高	19,644	18,151	17,699

連 結	2024年度 実績	2025年度 実績	2026年度 予想	対前年		対前々年	
				差異	増減率	差異	増減率
受注高	77,861	81,056	<b>81,000</b>	△ 57	△ 0.1%	3,139	4.0%
売上高	67,216	83,797	<b>80,500</b>	△ 3,298	△ 3.9%	13,284	19.8%
売上総利益	12,562	15,852	<b>15,100</b>	△ 753	△ 4.8%	2,538	20.2%
販管費	8,883	10,023	<b>9,600</b>	△ 424	△ 4.2%	717	8.1%
営業利益	3,679	5,829	<b>5,500</b>	△ 330	△ 5.7%	1,821	49.5%
経常利益	3,764	6,035	<b>5,500</b>	△ 536	△ 8.9%	1,736	46.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,408	4,185	<b>3,700</b>	△ 486	△ 11.6%	1,292	53.7%

2026年3月期は、能登半島地震復旧関連工事等の大型案件の進捗により、売上高・利益ともに高い水準となりました。2027年3月期については、こうした大型案件による変動要素を織り込んだうえで、売上高805億円、営業利益55億円を見込んでおります。次期中期経営計画2026では、単年度の大型案件に左右されにくい収益体質を構築するため、法面、基礎・地盤改良、リニューアルの三本柱を強化し、3か年平均で売上高815億円以上、営業利益57億円以上を安定的に確保することを目指します。

下水道管路の点検・調査から補修・維持管理に至る課題解決をシームレスに図るため、埼玉県、埼玉県下水道公社、および当社を含む民間事業者6社の計8者にて、「**下水道管路マネジメントシステムの共同研究に関する協定**」を締結しました。当社は、プラントから1km先の現場で吹付が可能な「キロ・フケール工法」などを下水道向けに活用することで管路補修に貢献します。



共同研究に参画する事業者の代表が出席した協定締結式（2026年3月10日）



導水路内でのキロ・フケール工法による吹付け

### 法面の災害復旧工事（石川県輪島市）

能登半島地震により被災した県道1号線熊野トンネル坑口(穴水側)上部法面の災害復旧工事です。鉛直方向に128mと高さのある法面のため、法面に組んだ足場上にプラントを設置してモルタル吹付作業を行っています。材料であるセメントや砂は、索道を使用し大型土のうにて運搬しています。



工事名：6災9438号主要地方道七尾輪島線道路災害復旧工事（概略発注対象工事）  
 発注者：石川県  
 注文者：宮地・明翫・喜多JV  
 工期：2025年2月～2026年9月

### 国道9号 江川橋の補修工事（島根県江津市）

当初設計されていた塗装の剥ぎ取り工法では契約工期内の施工が難しかったため、循環式ブラスト工法へ変更協議を行い、工期内に完成することができました。安全面においても特殊な防護服と吊り足場への変更を提案し、無事故にて完成。地域の主導線である国道9号のリニューアルに大きく貢献することができました。



工事名：令和6年度国道9号江川橋橋梁補修工事  
 発注者：国土交通省中国地方整備局  
 当社元請工事  
 工期：2024年8月～2025年7月



### 防波堤の岸壁保護（鳥取県鳥取市）

地盤改良（高圧噴射攪拌工法）により、鳥取第二防波堤のケーソン内部の中詰材を固化させ、波浪や津波に対する安定性を向上させる工事を行いました。施工箇所は陸上から約400m離れた防波堤突端部にあるため、当社の圧送技術で対応しました。冬季のため荒天による工程遅延も懸念されましたが、事前の入念な準備により無事に工事を完成させることができました。



工事名：鳥取港第2防波堤改良工事（補助）  
 発注者：鳥取県  
 注文者：YAHATA株式会社  
 工期：2025年10月～2026年2月

### 発電所の護岸擁壁の補強（静岡県浜松市）

静岡県浜松市の天竜川沿いにある秋葉第一発電所の護岸擁壁補強を行いました。発注者様より相談を受け、グラウンドアンカーの設計協力から携わった工事です。河川内に進入し、アンカーを施工するため、作業は渇水期である冬季に限定されました。施工時には河川内に大型の土嚢を設置することで足場への浸水を防ぎました。



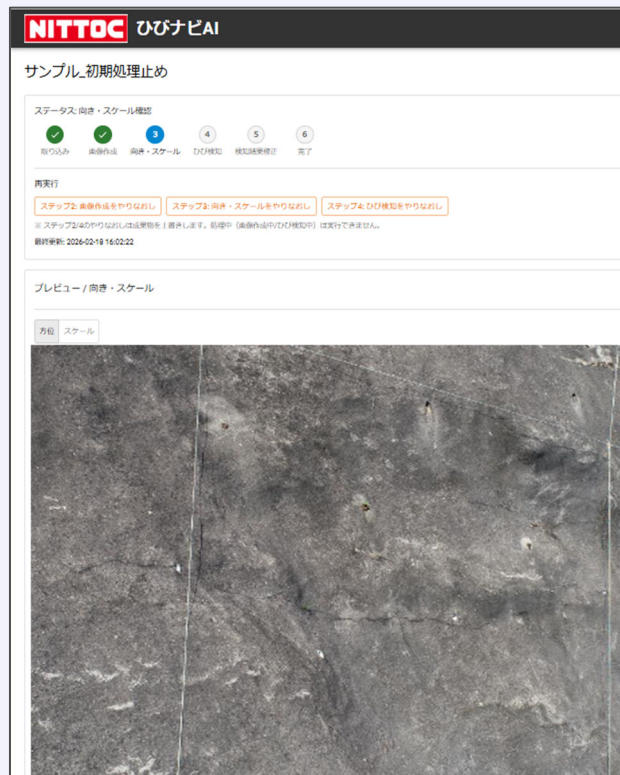
工事名：仮称）秋葉第一発電所 擁壁補強工事  
 発注者：電源開発株式会社  
 当社元請工事  
 工期：2025年9月～2026年3月

当社が開発した「ひびナビAI」は、ひびの画像を入力すると、ひびを検知・着色・計測して出力するモルタル吹付法面用のAIクラウドアプリケーションです。法面点検作業の効率化・省力化、危険作業の低減、点検者の技量によらない点検結果の出力が可能です。

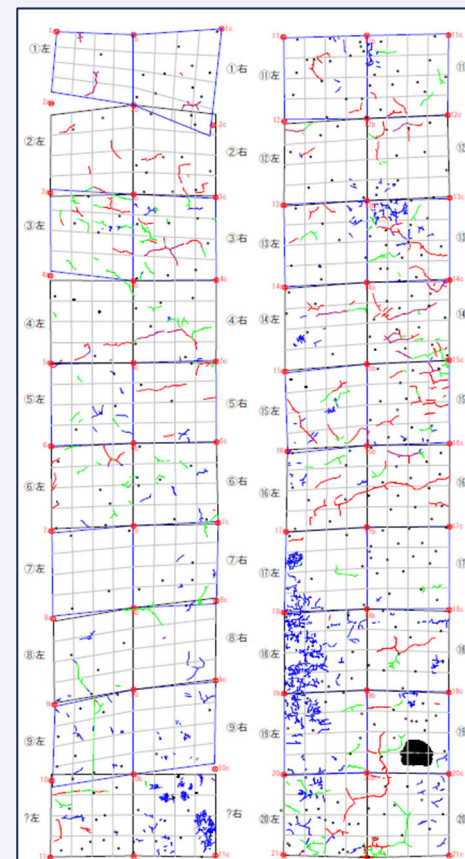
AIを用いた吹付法面のひび割れ検知アプリ「ひびナビAI」



① UAVやスマートフォンで吹付法面の画像を撮影



② 取得した画像をアプリにアップロードし、必要事項を入力



③ 成果物（クラックマップ、ひび画像、ひび長さ・ひび幅）を出力・ダウンロード



メッシュNo	crack id	クラック長さ(mm)	クラック幅(mm)
メッシュ①左	1	325	1.5975
メッシュ①左	2	386	2.4975
メッシュ①左	3	42	1
メッシュ①左	4	100	2.0975
メッシュ①左	5	80	1.0975
メッシュ①左	6	130	2
メッシュ①左	7	23	1
メッシュ①左	8	30	0.7
メッシュ①左	9	82	1
メッシュ①左	10	77	1.5
メッシュ①左	11	39	1
メッシュ①左	12	77	1.0975
メッシュ①左	13	100	1.5
メッシュ①左	14	776	1.5975
メッシュ①左	15	23	0.7
メッシュ①左	16	284	1.5
メッシュ①左	17	131	1.5
メッシュ①左	18	391	1.5975

国土交通省「点検支援技術性能カタログ」に掲載決定

当社が開発した「ChemiLogix（ケミロジックス）」は、薬液注入工法において、現場とオフィスをクラウドで繋ぐシステムです。

- ・ 設計データを事前にクラウドへ登録することで現場作業を軽減
- ・ 流量・圧力データがクラウドにリアルタイムに同期され、遠隔地から施工状況が確認可能
- ・ 蓄積された施工データをもとに、管理図・日報などの各種帳票を自動生成

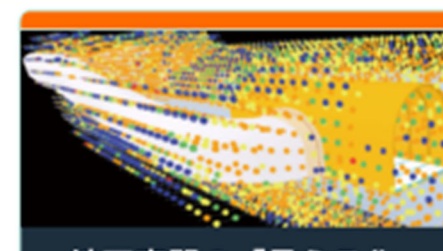
### クラウドデータ連携がもたらす新たな価値



帳票類の自動出力



遠隔地からの支援態勢



地下空間の「見える化」



施工状況のオンライン把握



※Grout Conductor（グラウトコンダクター）は、当社が開発した薬液注入制御・モニタリング装置です



日特建設グループ

現場力を強化して持続的・安定的に成長する企業になる

# 中期経営計画2026

2026年度～2028年度

現場力を強化して持続的・安定的に成長する企業になる

## I. 事業概要

私たちの強み	～当社の事業に欠かせない「自律的人財」～	27
私たちの強み	～自律的人財が支える「エリアコミット経営」～	28

## II. 長期ビジョン2035

私たちが考える10年後の世界	～事業環境とありたい姿～	30
長期ビジョン2035	私たちのありたい姿（定量）	31
長期ビジョン2035	ありたい姿を実現するための変革	32
長期ビジョン2035	事業戦略	33
長期ビジョン2035	人と組織	34

## III. 中期経営計画2026

中期経営計画2023	振り返り（重点施策）	36
中期経営計画2023	振り返り（業績）	37
中期経営計画2026	想定される事業環境と課題	38
中期経営計画2026	位置づけ	39
中期経営計画2026	全体像	40
中期経営計画2026	業績目標	41
事業戦略①	事業の三本柱確立	42
事業戦略②	技術開発	43
未来戦略「近未来プロジェクト」	による新規事業探索	44
経営基盤強化戦略①	人と組織	45
経営基盤強化戦略②	DX推進	46
経営基盤強化戦略③	社会インフラを守る責任経営 （サステナビリティ）	47
財務・投資戦略①	ROICツリー	48
財務・投資戦略②	ROE向上に向けての取り組み	49
財務・投資戦略③	キャッシュアロケーション	50
財務・投資戦略④	事業成長と未来に向けた アライアンス・投資	51
財務・投資戦略⑤	株主還元方針	52

I

# 事業概要

### 競争優位性の源泉

見えないところに誠実に技術を提供して  
価値を生み出す

## 「自律的人財」

一人一人がプロフェッショナルとして現場で  
自ら課題を発見し、チームで解を出せる人財



### 強み・特徴

地域に根づく強い機動力

“ノウハウや  
情報の連携”

### 競争優位性

ニーズを形にする“現場力”

**エリアコミット経営**

### 強み・特徴

顧客のニーズに  
確実に応える

“現場解決力”

強み・特徴

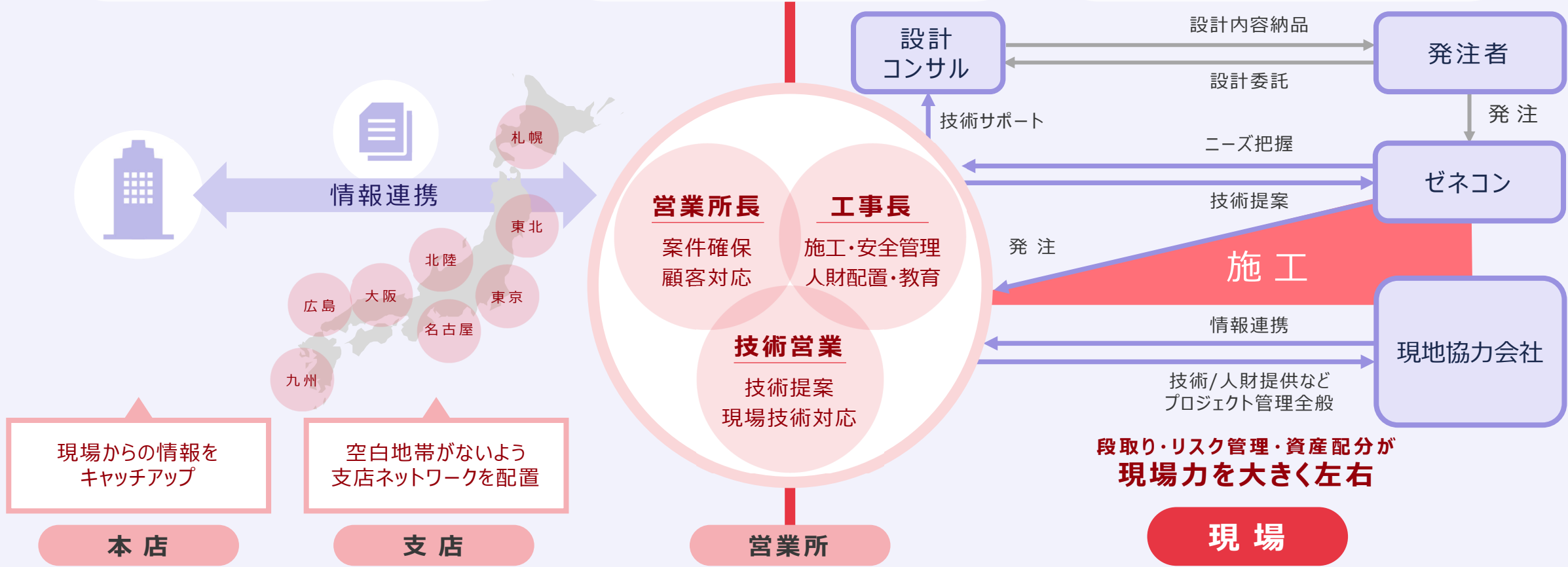
地域に根づく強い機動力  
“ノウハウや情報の連携”

競争優位性

ニーズを形にする“現場力”  
**エリアコミット経営**

強み・特徴

顧客のニーズに確実に応える  
“現場解決力”



設計  
コンサル

発注者

ゼネコン

現地協力会社

施工

現場

情報連携

営業所長

工事長

技術営業

営業所

段取り・リスク管理・資産配分が  
現場力を大きく左右

設計内容納品

設計委託

発注

技術サポート

ニーズ把握

技術提案

発注

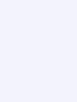
情報連携

技術/人財提供など  
プロジェクト管理全般

地域に根づく強い機動力

ニーズを形にする“現場力”

顧客のニーズに確実に応える





Ⅱ

# 長期ビジョン2035

## 2035年に社会が抱える課題

事象・要因	課題
地震災害、豪雨・台風災害の多発・激甚化に伴う自然災害の増大	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 効果的な防災対策</li> <li>● 迅速な災害復旧</li> </ul>
地球温暖化に伴う気候変動、気象・地盤災害多発	<ul style="list-style-type: none"> <li>● CO2削減</li> <li>● 効果的な防災対策</li> </ul>
資源の枯渇と廃棄物増大 廃棄物増大、環境汚染、水・海洋汚染 生態系破壊	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 循環型社会構築</li> <li>● 生物多様性保全</li> <li>● 環境修復と共生</li> <li>● 再生可能エネルギー開発</li> </ul>
社会インフラの老朽化 劣化の進行に伴う機能低下・災害 維持管理のための社会負担	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 効率的な予防保全の推進</li> <li>● 日常的な機能評価技術の向上</li> </ul>
少子高齢化 働き手の不足・高齢化、年齢構成の変化 技術伝承途絶	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 働き手の確保</li> <li>● 技術伝承</li> </ul>
地方の過疎・疲弊 限界集落、インフラ維持管理の資源不足 災害時の対応力不足	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 地域を生かす仕組みの確立</li> </ul>
技術の革新的進化 デジタル化推進の遅延 デジタル人材の不足	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 迅速な技術導入・適用・利用</li> <li>● デジタル人材・体制・環境確保</li> </ul>

課題解決に向けた  
社会の動き

- 国土強靱化の推進
- 省力化や業務分担を促す制度・規制の整備

## 私たちのありたい姿

社会から信頼され必要とされる技術提案型施工会社

私たちが提供したいもの

1

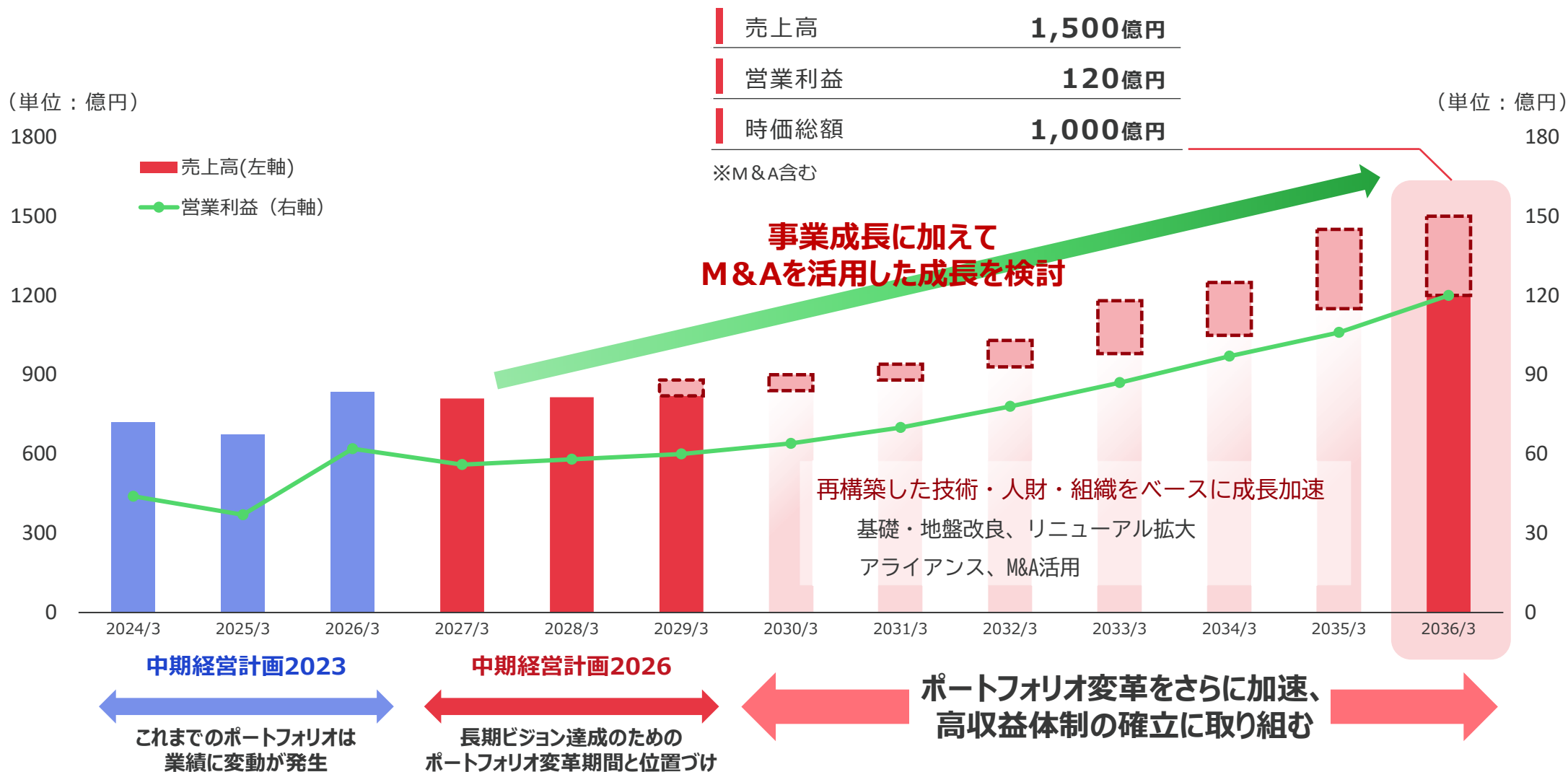
防災・減災対策のオートメーション化と  
新しい働き方

2

環境配慮型技術と融合した防災、  
維持管理技術

3

地域特性に則した課題を解決する  
エリアコミット経営



## 内在する課題

ありたい姿を実現するため、現在の内在する課題を分析。結果、現在のポートフォリオの見直しを図り、そのための経営基盤の再構築やリソースの確保に最大限注力する方針を決定

現在のポートフォリオで  
直面する課題



市場成長性の鈍化



業績変動が大きい



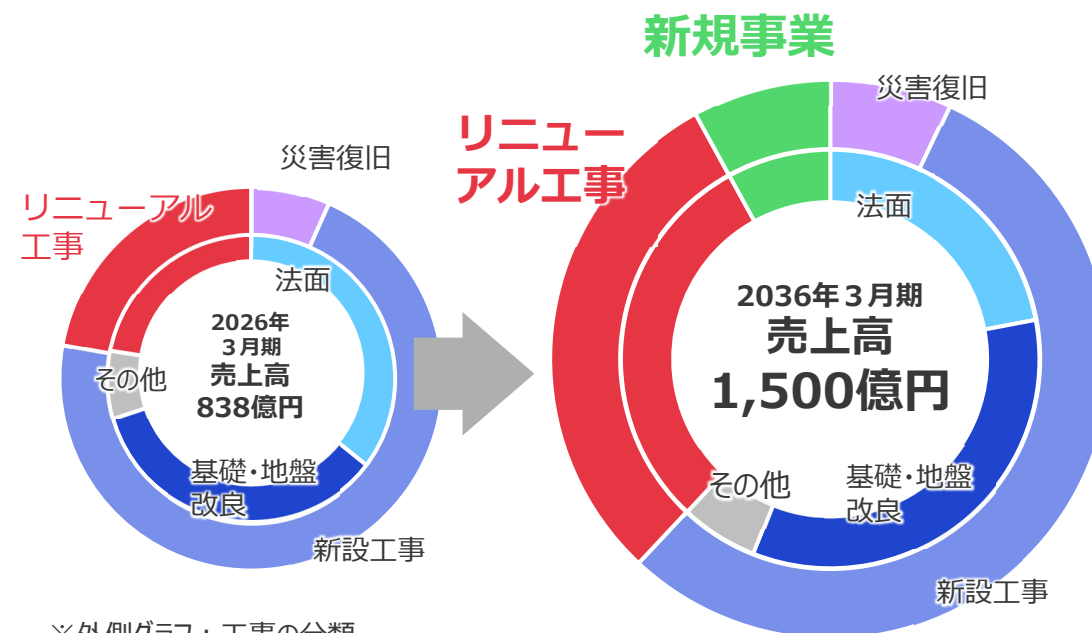
技術・経営人材の  
層を厚くする必要性

解決に向けた考え方

- 技術応用など現在の強みを活かした  
周辺領域への拡大
- 新たな成長領域への進出
- 長期を見据えた計画的な受注施策
- 安定して収益があげられる組織の構築
- 人財採用と育成の最大限の強化
- 効率的な事業運営の推進・組織強化

## 事業ポートフォリオのありたい姿

法面工事のシェアを維持しつつ、生産性が高く成長が期待できる「基礎・地盤改良」工事の領域を強化、また今後大きな市場が見込まれる「**リニューアル**」工事の領域の開拓を加速させるとともに、新たな成長ドライバーとなる**新規事業**の探索に注力



## 安全安心な国土づくりにかかわる事業三本柱の深化と拡大

### 新規工事・災害復旧工事

#### 法面工事

斜面工事のプロフェッショナル  
斜面災害の防災・減災、災害復旧

徹底したデジタル技術導入  
斜面に人が昇らない工事の実現

#### トップシェア維持

#### 基礎・地盤改良工事

都市やインフラの地盤を守る  
独自技術で地盤を強化

ニーズに応じた高精度の施工技術  
デジタルを活用した高度な施工技術を提供

#### 強化・拡大

#### リニューアル工事

インフラ維持管理を事業の柱の一つに  
土構造物も含めた広範なリニューアル工事を実施

健全度に応じた最適な対策を提案  
対策メニューから最適な対策を提案

#### 成長・拡大

## 新たな成長事業の探索・確立

### 新規事業

新規事業へ進出・拡大  
得意技術をベースに新分野へ進出・拡大

新規事業の創出  
外部企業との協業により新しい事業創出

#### 探索・創出

## 事業規模・領域の拡大

### 事業を支える経営基盤

#### 専門技術

ダムグラウチングを起点とした  
独自の特種土木技術

#### 人と組織

「エリアコミット経営」を支える自律的人財の育成  
多様性・働きがいの向上を推進

#### DX推進

先進技術で事業効率化、  
経営品質の向上を推進

#### 財務強化

資本効率と株主価値を意識した  
メリハリのある戦略投資の推進

## 「専門技術」と「人と組織」で社会から必要とされる会社であり続ける



Value 価値観

信頼される技術力に培われた環境・防災工事を主力とした基礎工事のエキスパートであり続ける

ビジネスモデル

ニーズを形にする  
“現場力”

エリアコミット経営

専門技術

独自性の高い専門技術

人と組織

顧客の要望・信頼に  
的確に応える  
自律的人財が集う組織

課題解決

社会や顧客から  
必要とされる会社

企業文化・風土の醸成と深化

対話(Communication)と  
連携 ( Collaboration) によりチームで仕事を進め、  
難しい課題にも挑戦 (Challenge) する会社

DX推進による情報共有・効率化  
(自律的人財の活躍を支援)

重視する領域

会社の目指す方向性  
現場力の向上

社会・顧客のニーズと信頼に応えるための  
技術力・施工力を維持・向上させる

「対話」を通じて  
会社の目指す方向性と  
個人の希望がリンクする  
最適領域を探索

社員個人として達成したいこと  
キャリア形成

自律的人財への成長を目指し、自律的に  
キャリアアップが図れる機会を会社が提供

Ⅲ

現場力を強化して持続的・安定的に成長する企業になる

# 中期経営計画2026

重点施策	成果	課題
人的資本の確保と育成	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 採用目標人数を達成</li> <li>● 労働環境改善・平均年収向上目標を達成</li> <li>● 研修制度の整備拡充</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 技術者人財の確保</li> <li>● 若手社員の定着・離職者低減</li> <li>● マネジメント人財の育成、教育制度の整備</li> </ul>
生産性の向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 「地盤改良工事」強化に一定の成果</li> <li>● 施工自動化・遠隔化技術が実用化</li> <li>● 施工機械への投資、施工管理システムの実装</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 施工自動化技術の開発推進／開発技術の普及</li> <li>● 大型案件の受注、構造物補修工事強化</li> <li>● 上期施工促進による年間施工高平準化</li> </ul>
安全衛生・品質管理の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 重大災害の発生ゼロ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 労働災害撲滅。繰り返し型災害の防止</li> <li>● 顧客要望の実現と施工品質が両立する「日特ブランド」の定着</li> </ul>
サステナビリティ経営の促進	<ul style="list-style-type: none"> <li>● サステナビリティに関する情報開示を充実</li> <li>● 脱炭素に対する取り組み</li> <li>● 働き方改革の推進、人権尊重の取り組み</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 情報セキュリティリスクへの対応</li> <li>● ガバナンス強化に向けた取り組み</li> </ul>
新分野への挑戦	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 施工自動化・遠隔化の取り組み推進</li> <li>● 新規事業探索「近未来プロジェクト」が始動</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 開発技術の早期現場展開</li> <li>● プロジェクトに即応する開発力強化</li> </ul>

分野／目標			結果				評価
			2023年度	2024年度	2025年度	3年平均	
利益	営業利益	54億円/年	44	37	58	46	2024年度に利益率が低下したものの、2025年度に大きく回復し目標を達成。安定的な利益計上に課題。
	営業利益率	平均7.4%	6.1	5.5	7.0	6.2	
事業	地盤改良の拡大 受注・完工高 230億円/年	受注	199	194	196	196	採算性のよい大型工事受注を目指し、地盤改良・構造物補修工事、民間工事受注の強化を図った。拡大・増加は進捗しているものの、目標未達。特に構造物補修工事の拡大進捗に改善の余地があり、引き続き推進。
		完工	215	184	195	198	
	民間工事の 拡大 受注高230億円	184	199	218	200		
	構造物補修 工事の拡大 受注高100億円	82	74	68	75		
財務	PBR	1.3倍以上	1.45	1.25	1.37	1.36	2024年度まで低下傾向を示していたものの、2025年度は利益が回復、大きく改善。
	ROIC	10%以上	8.9	7.4	10.7	9.0	
	EBITDA	平均61億円	51億	45億	69億	55億	
株主還元	前年度実績を下 回らない配当を 目指す	1株当たり 配当金（円）	47	48	49	48	累進配当を実施。 引き続き株主還元を行う。
		配当性向 （%）	64.0	83.2	49.1	65.4	

## 外部環境

社会動向	事業への影響
少子高齢化・働き方改革進展	● 人財・労働力不足、技術伝承の途絶
脱炭素・環境対応の加速	● 環境に配慮した施工 ● 環境関連事業市場
デジタル技術の爆発的進化	● デジタル技術の社会・現場への実装・普及 ● 生産性向上
インフレ、国際的課題 (円安、原油高等)	● 資材・エネルギー価格の高騰 ● 利益圧迫

市場環境	事業への影響
公共投資の動向	● 国土強靱化施策による市場継続 ● 長期的には土木投資が頭打ちになる可能性
激甚災害対応	● 防災・減災への継続的な投資
インフラ老朽化対応	● インフラの一斉更新、国土強靱化施策 ● 新設から維持管理・リニューアルへのシフト
大型プロジェクト	● エネルギー転換（原子力、再生可能エネルギー） ● 交通インフラの大規模更新、都市再生プロジェクト

## 内部環境

2025年度に業績を回復させ、  
長期的にみると成長を遂げているものの、  
安定した利益体質の構築と、  
成長を続けられる組織・体制づくりが必要

## 主な課題

- 技術・経営人財の確保
- 安定した利益を上げる現場組織・体制の確立
- 事業ポートフォリオの組み換え（地盤改良・リニューアル事業へのシフト）
- 生産性の高い、大型案件・民間案件の計画的受注
- 開発技術の迅速な現場展開・普及
- 新たな成長ドライバーになる新規事業の探索
- 労働災害の撲滅

中期経営計画2023  
Next Challenge StageⅢ

2023.4~2026.3

中期経営計画2026

2026.4~2029.3

長期ビジョン2035

~2036.3

2035年  
ありたい姿



信頼される技術力に培われた、  
環境・防災工事を主力とした  
基礎工事のエキスパート  
であり続ける

持続的成長のための  
課題への取り組み

重点施策

人的資本の確保と育成

生産性の向上

安全衛生・品質管理の強化

サステナビリティ経営の促進

新分野への挑戦

課題の見直しを行い長期的視野での継続的取り組み

10年後のビジョン達成のため、中期経営計画2026では  
「安定的に収益を上げ成長を続けられる体制の確立」  
を最優先課題とし、3つの戦略テーマに注力

安定的に 売上高815億円/年 を確保

事業戦略

事業三本柱の深化と拡大  
新たな成長事業の探索

経営基盤  
強化戦略

長期ビジョン実現のための  
人財確保・育成

財務・投資  
戦略

株主還元の強化・見直し  
資本効率を意識した経営の実践

安定的な収益体質

課題解決型企業

事業三本柱確立  
現場組織強化

事業成長

企業価値向上

組織の成長

個の成長

企業価値向上につなげる「人と組織」の成長

効果的な成長投資

中期経営計画2026

2035年 ありたい姿

## 基本方針

安定的に収益を上げ  
成長を続けられる体制の確立

## 主な経営指標（3か年平均）

■ 連結売上高目標	: 815億円以上
■ 連結営業利益目標	: 57億円以上
■ ROE	: 10.0%以上
■ ROIC	: 10.0%以上

## 事業戦略

## 既存

事業の三本柱の確立  
(ポートフォリオの強化)

- 基礎・地盤改良工事、リニューアル工事を事業の柱に育成

## 新規（未来戦略）

新規成長事業・技術の探索・育成

## 経営基盤強化戦略

## 人と組織

長期ビジョン実現のための  
人財確保・育成

- 社内・社外の教育制度の大幅な強化
- 生産性向上に向けた組織構築の推進

## サステナビリティ

社会・顧客から信頼され  
必要とされる企業

## 財務・投資戦略

## 成長投資

既存事業のシェア拡大と  
人財・技術の獲得、  
将来の**新規分野進出**を目指す

## 株主還元

株主還元の強化・見直し  
資本効率を意識した経営の実践

## 業績

	中期経営計画2023（実績） 2024/3～2026/3	中期経営計画2026 2027/3～2029/3	増減
売上高	743億円	<b>815億円</b>	<b>+9.7%</b>
営業利益	46億円	<b>57億円</b>	<b>+23.9%</b>
営業利益率	6.2%	<b>7.0%</b>	<b>+0.8ポイント</b>

※2026年3月期は大型案件の進捗により高水準となりましたが、当社事業は案件構成により単年度業績が変動しやすい特性があります。  
そのため、中期経営計画2026では単年度のピークではなく、3か年平均で安定的に売上高815億円以上、営業利益57億円以上を確保する体制を構築します。

## 財務

PBR	<b>1.5</b> 倍以上
ROE	<b>10.0</b> %以上
ROIC	<b>10.0</b> %以上
EBITDA	3か年平均 <b>60</b> 億円

## 株主還元

配当	<b>累進配当を採用</b>
DOE	<b>現状水準を維持する</b>

## 法面工事

## 方針

技術レベルの深化を図るとともに  
生産性の向上に注力

## 施策

- 施工効率の向上（大型工事受注、機械化・自動化の推進など）
- 自動化技術の普及・定着による差別化強化（新規参入阻害、市場の維持）
- 災害復興事業への堅実な対応

2026/3期 実績

売上高：281億円  
(371億円)

2029/3期まで 年平均

売上高：285億円

## 基礎・地盤改良工事

## 方針

成長領域として位置づけ  
積極的な事業拡大を図る

## 施策

- 大型プロジェクトをターゲットに据え、工事受注・施工量の増加
- 機械化・自動化推進による効率化の推進
- 施工機械と整備施設への積極的な投資

2026/3期 実績

売上高：270億円

2029/3期まで 年平均

売上高：285億円

## リニューアル工事

## 方針

新たな事業の柱として  
保有技術を武器に市場開拓を加速

## 施策

- 下水道、斜面インフラなど新たなインフラリニューアル市場への進出拡大。積極的な投資
- 推進、空洞充填、吹付など他事業で培った特殊技術の応用
- 麻生フォームクリートとの連携による気泡コンクリート技術のリニューアル工事への展開

2026/3期 実績

売上高：173億円  
(127億円)

2029/3期まで 年平均

売上高：180億円

3つの方針を掲げ、各事業ごとに技術レベルの向上・新規技術の開発・導入  
開発した技術の現場への早期展開を推進する。稼働・定着を進める取り組みを重点的に実施

## 研究開発方針

### Theme 1

#### 社会課題・プロジェクトへの対応

##### 目的

社会インフラの強化・安全性向上  
国土強靱化への貢献

##### 開発の方向性

- 下水道管路メンテナンス、交通インフラ大規模改修など社会課題・プロジェクトに応える技術
- インフラ長寿命化・予防保全型技術
- 気象・地震災害に備えた防災・減災、災害復旧技術

### Theme 2

#### 建設のオートメーション化

##### 目的

生産性向上・施工省人化  
働き方改革への貢献

##### 開発の方向性

- 生産性向上をめざす機械化・自動化・遠隔化の推進
- フィジカルAIを駆使したロボティクス、自律型施工技術の模索
- 遠隔操縦技術による多様な働き方への対応

### Theme 3

#### 環境負荷低減に則した技術

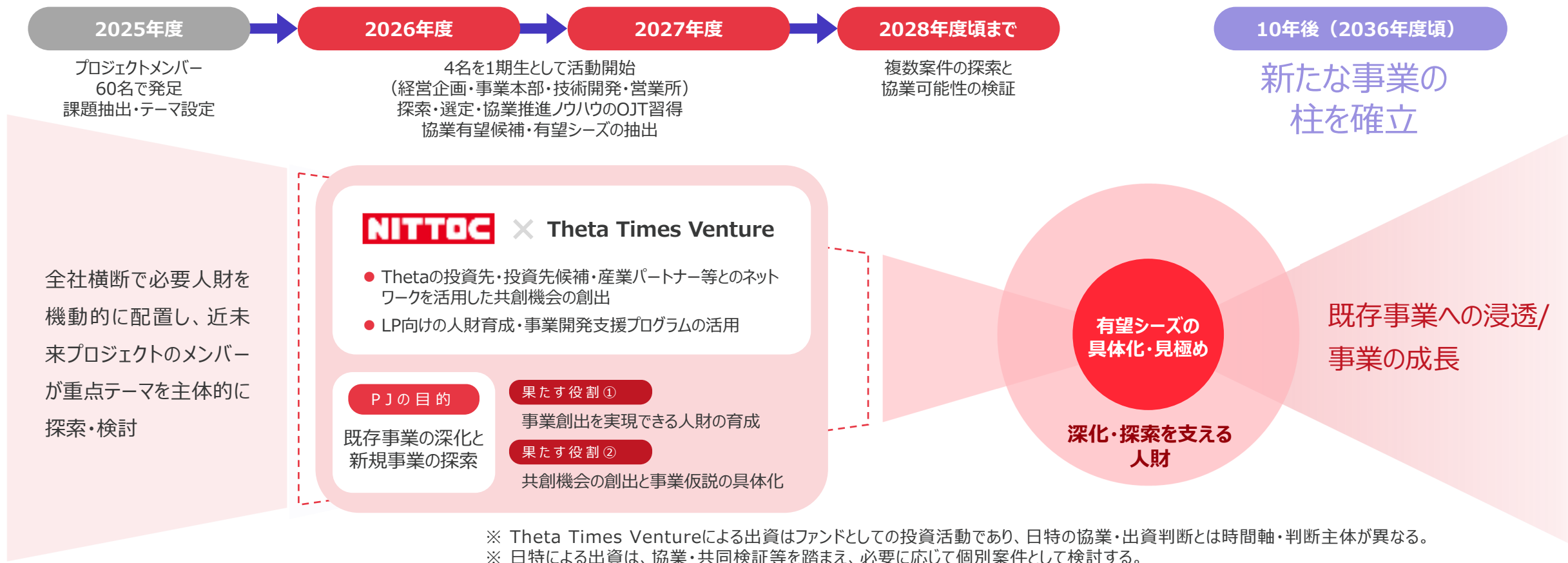
##### 目的

サステナブル社会実現への貢献

##### 開発の方向性

- CO<sub>2</sub>排出量抑制技術（低炭素材料の活用）
- 環境修復技術（法面緑化技術をベースとした環境評価と修復）
- 循環型技術（再生可能素材の活用、廃棄物発生抑制工法）

新たな事業機会の創出に向け、社長直轄の「**近未来プロジェクト**」を中心に、  
既存事業の**深化**と新規事業の**探索**を進める



※ Theta Times Ventureによる出資はファンドとしての投資活動であり、日特の協業・出資判断とは時間軸・判断主体が異なる。  
※ 日特による出資は、協業・共同検証等を踏まえ、必要に応じて個別案件として検討する。

方針

- 人財活用を進める組織の設置と施策推進
- エリアコミット経営を支える自律的人財の確保・育成
- 人財が活躍できる現場組織の確立

日特らしい安全・品質・コンプライアンス、そして人としての在り方を、誰もが“自分の言葉と行動”で体現できる人財



成長戦略の遂行を  
リードする経営・管理人財

顧客に寄り添い  
現場経営を行う  
技術系人財

専門部署で  
会社を支える人財  
(事務管理・開発・機材)

方針の明確化

人財活用に取り組む組織の設置

- **人財育成委員会**
  - ・次世代経営者・管理職育成計画
  - ・中長期を睨んだ人財戦略立案
- **支援課**
  - ・工事長制度・バックオフィス制度の整備・充実推進

自律的人財の育成

学び・成長の場の提供／実践

- **社内研修・階層別研修の充実**
  - ・部署に応じた専門スキル研修制度整備
  - ・OJTの充実
  - ・企業内大学による専門スキル＋人間力教育
- **次世代役員・管理職人財の育成**
  - ・外部機関と連携した実践教育  
(事業構想大学院大学における研修)

人財の確保

人財の採用／就労環境整備

- **社員の採用強化**
  - ・採用活動の強化
  - ・現場管理社員の確保
  - ・社会から関心をもってもらえる魅力ある会社（企業ブランディング）
- **就労環境改善、人事制度改定**
  - ・多様な働き方への対応
  - ・「働きがい」向上への取り組み

人財が活躍できる現場組織の確立

工事長とバックオフィス／DX推進

- **工事長を核とする現場体制の充実**
  - ・工事長人財の確保と育成
- **バックオフィス制度の確立**
  - ・DX推進による事務作業の軽減
  - ・バックオフィスから現場を支援する制度



## DX推進方針

デジタル技術で現場と経営をつなぎ、現場の安全と生産性を革新する

### 施工現場

データ・ナレッジ共有による生産性向上  
i-Construction2.0（現場のオートメーション化）推進

#### 施工管理

- 機械化・自動化・遠隔施工による生産性向上、働き方改革への貢献
- 施工情報共有活用による迅速な対応・動き
- 施工管理システムによる管理業務の負担軽減

#### 安全管理

- 管理・モニタリング体制の強化、パトロールへのデジタル導入
- 監視センサーなどデジタル機器の導入

#### データ施工

- AI活用による施工の自律化
- ナレッジの共有・有効活用を支援

### バックオフィスからの現場支援

### オフィスDX



#### オフィス業務効率化

- 事務部門の業務プロセス見直し・業務軽減

#### 営業管理

- SFA（営業支援システム）により情報共有・データ活用を行い営業競争力を強化

### DX推進環境の整備



#### 基幹システム/セキュリティ

- 基幹業務システムの強化
- 情報セキュリティ体制の強化

#### DX人財の育成

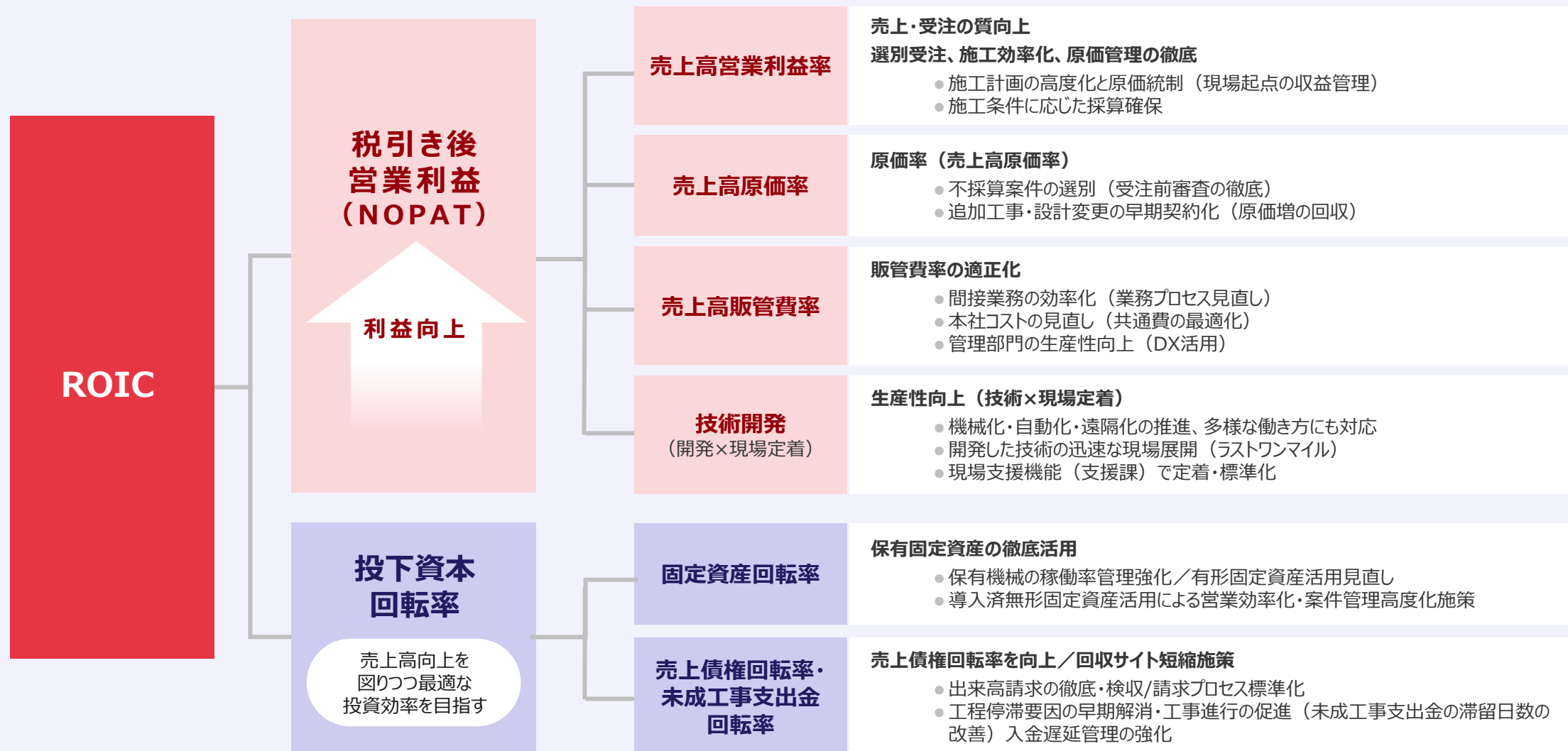
- 各部門におけるDX推進人財の育成
- デジタル技術の向上に対応できる人財確保

当社の事業そのものが、社会インフラの持続可能性を支えることであり、サステナビリティは経営の根幹です

## マテリアリティ



ROICを構成要素に分解し、改善に寄与するドライバーを特定、重点施策を定めて取り組みを推進する



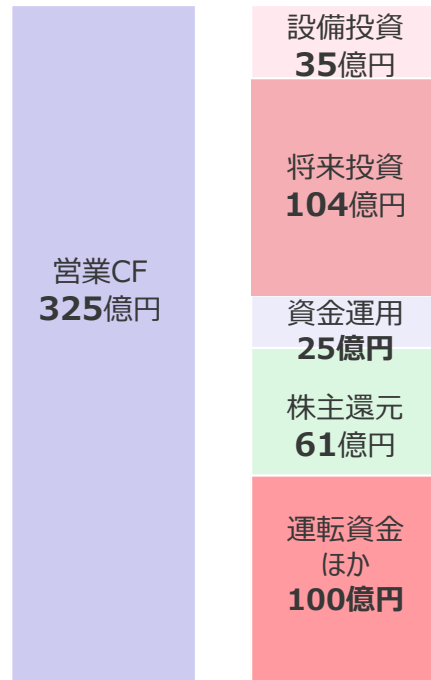
中期経営計画の着実な推進と、適正なレバレッジの活用も進め、ROE10%以上を目指す

	過去の推移				2029/3 (計画)	ROE向上の実現に向けた施策
	2023/3	2024/3	2025/3	2026/3		
<b>ROE</b>	11.1	9.0	7.1	11.5	<b>10 % 以上</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 事業戦略（事業分野確立、売上高・利益率の拡大・向上）</li> <li>● 経営基盤強化戦略（人材育成、現場組織強化）</li> <li>● 財務・投資戦略（成長分野への開発・投資）</li> </ul>
<b>【収益性】</b> <b>売上高純利益率</b> 当期純利益÷売上高	4.8	4.1	3.6	5.0	<b>4.9 %</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 売上高増加・生産性向上（新規事業分野開拓、DX化推進）</li> <li>● 利益率向上（原価率低減、管理費抑制）</li> <li>● 利益率向上に向けた開発・設備投資</li> </ul>
<b>【資産効率性】</b> <b>総資産回転率</b> 売上高÷総資産	1.4	1.3	1.2	1.4	<b>1.3 回</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 売上高の拡大・維持</li> <li>● 既存遊休資産の圧縮</li> <li>● 購入重機・機械の回転率向上</li> </ul>
<b>財務レバレッジ</b> 総資産÷自己資本	1.66	1.62	1.62	1.65	<b>1.6 倍</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 設備投資・成長投資の加速                             <ul style="list-style-type: none"> <li>● 既存強化分野（リニューアル分野）のへ設備投資・開発投資強化</li> <li>● 新規事業探索、成長投資</li> </ul> </li> <li>● 借入金の適正な有効活用</li> </ul>

営業CF・資金調達を活用し、財務健全性を維持しながら、将来投資と株主還元を戦略的に配分

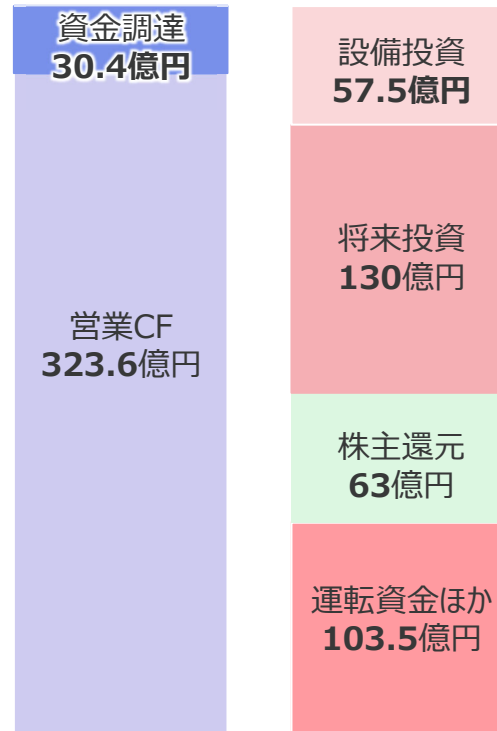
### 中期経営計画2023

キャッシュイン    キャッシュアウト



### 中期経営計画2026

キャッシュイン    キャッシュアウト



#### 設備投資

- 既存事業の成長領域（リニューアル）における技術・機材開発を重点的に実施

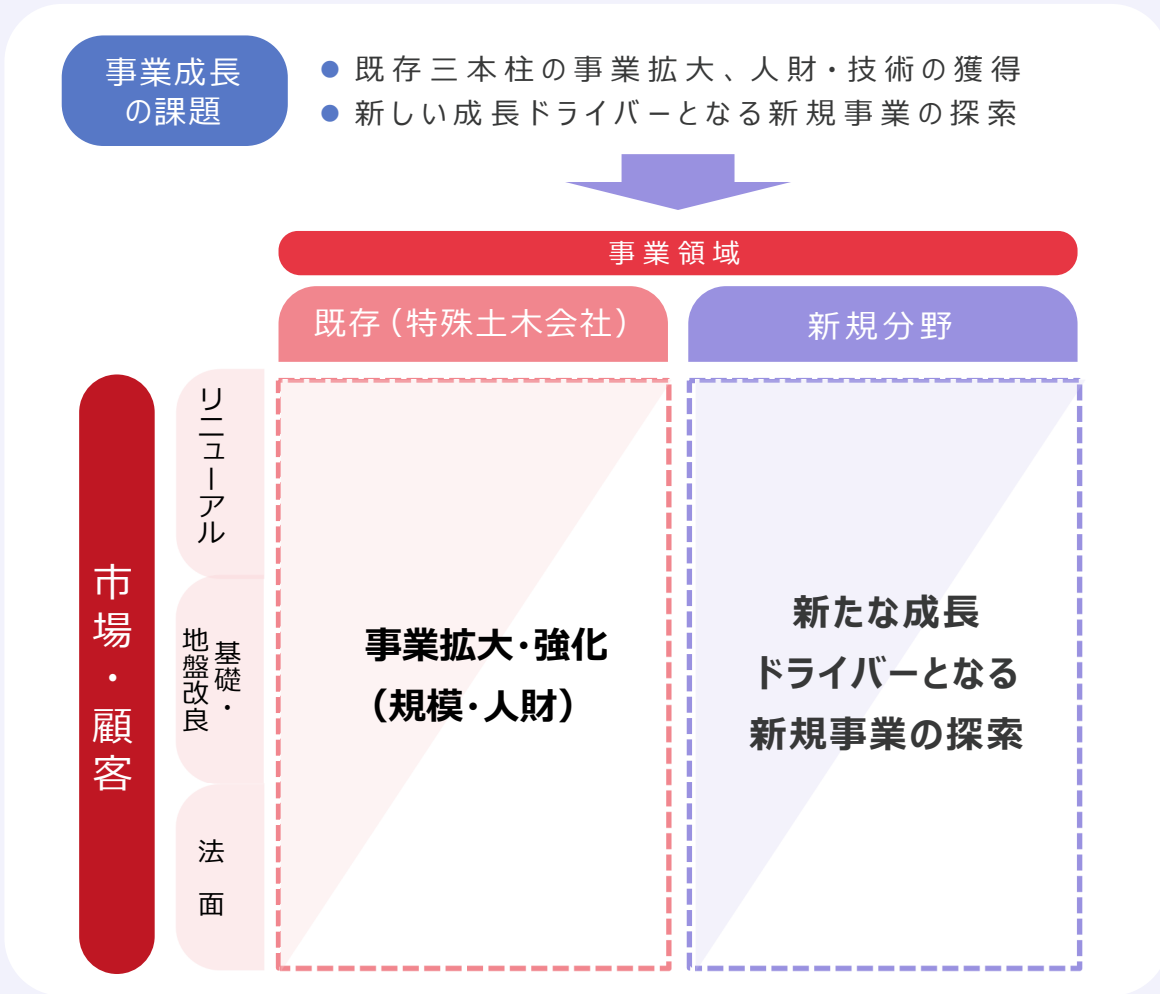
#### 将来投資

- 経営基盤強化・人財投資等の強化
- アライアンス・M&Aなど投資戦略の実行

#### 株主還元

- 現水準の配当指標DOEを維持しつつ、高水準かつ長期継続的な累進配当を実施

既存事業の深化のためM&Aをはじめとする事業拡大と強化策を検討、  
新規分野では、スタートアップ企業との連携を軸に幅広い手段を用いて事業の探索を計画



**深化** | **事業拡大・強化 (規模・人財)**

目的 事業三本柱の強化・シェア拡大、人財獲得  
地方市場での連携、足りないピースの獲得

主な手法 同業他社や地域業者の買収

- ・市場シェアと顧客基盤の拡大
- ・双方の強みを生かしてシナジー効果を発揮

**過去ケース**

**日特建設:** 顧客基盤ネットワークの提供⇒事業拡大に寄与

**麻生フォームクリート:** 独自施工技術の適用範囲・販路拡大⇒事業拡大に寄与

✗

**探索** | **新規事業**

目的 新しい事業・技術の探索 ➡ 「近未来プロジェクト」にて検討

- ・最新技術や革新的な技術の取り込み
- ・自社開発を含む新規事業への事業投資

主な手法 スタートアップとの連携のほか、新規事業純投資、技術・資本・業務提携、M&Aなど様々な手段を幅広く検討

## 基本方針

- ・継続的な累進配当を実施
- ・現状水準の配当指標DOEを維持

	2024/3 実績	2025/3 実績	2026/3 実績
1株当たり配当金 (円)	47.0	48.0	49.0
DOE (%)	6.0	5.9	5.7
配当性向 (%)	64.0	83.2	49.1

(円)

80.0

60.0

40.0

20.0

0.0

適切な財務バランスを鑑みながら、  
現状水準のDOE維持を目的に累進  
配当を実施

2016/3

2017/3

2018/3

2019/3

2020/3

2021/3

2022/3

2023/3

2024/3

2025/3

2026/3

2027/3

2028/3

2029/3

累進配当

実績

計画

DOEの向上は目的ではなく、事業の成長や収益力向上、適切な資本政策の結果として実現される指標である



見えないところにこそ、  
私たちのプライドがある

**NITTOC**

日特建設株式会社

