



| | |
|---|--|
|  | 第一カッター興業株式会社(1716) |
| |  第一カッター興業株式会社 |

高橋 正光 社長

企業情報

| | |
|-----|---|
| 市場 | 東証1部 |
| 業種 | 建設業 |
| 代表者 | 高橋 正光 |
| 所在地 | 神奈川県茅ヶ崎市萩園 833 番地 |
| 決算月 | 6月 |
| HP | http://www.daiichi-cutter.co.jp/ |

株式情報

| 株価 | 発行済株式数(期末) | | 時価総額 | ROE(実) | 売買単位 |
|---------|--------------|----------|------------|------------|--------|
| 1,334 円 | 12,000,000 株 | | 16,008 百万円 | 13.6% | 100 株 |
| DPS(予) | 配当利回り(予) | EPS(予) | PER(予) | BPS(実) | PBR(実) |
| 27.00 円 | 2.0% | 123.88 円 | 10.8 倍 | 1,197.33 円 | 1.1 倍 |

*株価は12/7終値。各数値は21年6月期決算短信より。

連結業績推移

| 決算期 | 売上高 | 営業利益 | 経常利益 | 親会社株主帰属利益 | EPS | DPS |
|------------|--------|-------|-------|-----------|--------|-------|
| 2018年6月(実) | 16,283 | 2,187 | 2,263 | 1,487 | 130.68 | 12.50 |
| 2019年6月(実) | 14,871 | 1,760 | 1,843 | 1,251 | 109.90 | 10.00 |
| 2020年6月(実) | 17,440 | 2,296 | 2,482 | 1,523 | 133.86 | 12.50 |
| 2021年6月(実) | 19,337 | 2,760 | 2,936 | 1,743 | 153.16 | 18.00 |
| 2022年6月(予) | 18,190 | 2,422 | 2,569 | 1,410 | 123.88 | 27.00 |

* 予想は会社予想。単位は百万円、円。2021年1月1日付で1:2の株式分割を実施。EPS、DPSは遡及して調整。

第一カッター興業(株)の2021年6月期決算概要、2022年6月期通期業績見通し、中期経営計画などについてご報告致します。

目次

[今回のポイント](#)

- [1. 会社概要](#)
 - [2. 2021年6月期決算概要](#)
 - [3. 2022年6月期業績予想](#)
 - [4. 中期経営計画方針 2022年6月期-2024年6月期](#)
 - [5. 今後の注目点](#)
- [<参考:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

今回のポイント

- 21年6期の売上高は前期比10.9%増の193億37百万円。全セグメント増収。営業利益は同20.2%増の27億60百万円。増収により外注比率が上昇し粗利率は0.9ポイント低下したが、粗利額は同8.1%増加。販管費が前年並みとなったため2ケタの増益で、営業利益率も1.1ポイント改善した。売上・利益とも過去最高を更新し、予想も上回った。
- 22年6月期の売上高は前期比5.9%減の181億90百万円の予想。不要不急ではない老朽化対策工事は比較的安定した受注が期待できると見ている。一方で、輸送インフラ部門については受注抑制が必要な水準にある。弱含みの分野も顕在化しており、単価抑制の影響を織り込んでいる。営業利益は同12.2%減の24億22百万円の予想。ゼネコン各社が減益傾向にあることを踏まえ、弱含みの分野が顕在化しており、値下げ圧力による受注環境の悪化(コンペ)を想定している。新工法や優位性の高い分野に注力することで収益性の維持を目指す。配当は、27円/株を予定している。予想配当性向は21.8%。
- 21年11月、中期経営計画(2022年6月期~2024年6月期)を発表した。新中期経営計画においては、社会資本ストックの維持補修に関わる同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、また進捗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同社としての価値提供についての取組みを表現した。コーポレートブランディングについても刷新した。
- 長期展望として「世界一のエンジニア集団」「時価総額1,000億円」を目指す中で、E(環境)・S(社会)・G(ガバナンス)の各目標及び数値目標(財務・非財務)をコミット。実現のための「人材戦略」「優位性強化戦略」「ガバナンス戦略」「成長戦略」を掲げている。
- 人材戦略では、「EX(従業員体験)の多様化・質向上」「ブランディング」「安全・安心の追求」、優位性強化戦略では「研究開発」「グループ展開」「協力会社ネットワークの強化」、ガバナンス戦略では「ガバナンス強化」「サステナビリティ関連開示の強化」「株主との対話深化」、成長戦略では、「既存市場の拡大」「M&A」「新規事業」をそれぞれテーマとしている。
- 最終2024年6月期の主要な数値目標は「売上高200億円、営業利益27億円、ROE12%、時価総額200億円」。2036年6月期には「売上高510億円、営業利益86.5億円、時価総額1,000億円」に向けた基盤を構築する。
- 新型コロナウイルスの影響を受けながらも2ケタの増収増益。売上・利益ともに修正予想も上回った。また、中期経営計画の数値目標を全てクリア。自社の競争優位性を十分に発揮して優れたパフォーマンスを示すことができた。また、新たな中期経営計画(2022年6月期-2024年6月期)も、明確なコーポレートブランディングとともに、4つの戦略における方針・取り組みなども具体的であり、今後の同社を見ていく上で、投資家にとって非常に有意な道標となる。特に、非財務情報の充実、サステナビリティ関連開示強化などは、同社の優位性の根幹である優秀な「職人」の確保・育成と重要な関わりを持つものであり、明示した計画通りに進捗させることができるか否かは、同社の企業価値向上に大きな影響を与えることとなる。新中期経営計画については、高橋社長に改めてインタビューを行う予定である。子会社における不祥事を糧に、「世界一のエンジニア集団」を目指す同社の動向に注目していきたい。

1. 会社概要

ダイヤモンド工法とウォータージェット工法による専門技術を強みとする社会インフラの維持補修工事を展開。ビルメンテナンスや IT 機器のリユース・リサイクルも手掛ける。

ダイヤモンド工法は、工業用ダイヤモンドを使って道路や構造物の切断削孔を行うもの。従来のコンクリート破碎工法では、常に騒音や振動、粉塵等の公害を意識する必要があったが、ダイヤモンド工法は、安全に、スピーディーに、正確に、環境に影響を与える事なく工事を行う事ができる。

一方、ウォータージェット工法は、超高压で水を噴射してコンクリートの結合を破壊する。鉄筋を傷める事なく、ピンポイントでコンクリート構造物の修繕補修が可能。

グループは、ワイヤーソーやコアボーリング工事を手掛ける(株)ウォールカッティング工業、海洋土木(水中での切断穿孔工事)に強い(株)光明工事、沖縄県に拠点を置く(株)新伸興業、建築関連のウォータージェット工法に強い(株)アシレ、及びリユース・リサイクル事業を手掛ける(株)ムーバブルトレードネットワークスの連結子会社 5 社と、持分法適用関連会社のダイヤモンド機工(株)等。

新規開設やM&Aにより子会社含め全国に 23 事業所を展開している。

【1-1. 沿革】

日本で最初に道路の切断機を導入した建設会社でアルバイトをしていた創業者が今後の需要拡大を予見し、1967 年 8 月、神奈川県茅ヶ崎市に「ダイヤモンド工法」によるアスファルト・コンクリート構造物の切断・穿孔工事を目的とし、同社を設立した。

当初は工事案件も少なかったが、建設省(現:国土交通省)が、道路の切断工事の際には安全性などの観点からカッターを使用することを義務付ける通達を発出したことが契機となり、仕事量が増大していく。



同業他社が自身の地元で事業を行っていたのに対し、同社は 1969 年 6 月に札幌営業所を開設したのを皮切りに、千葉、栃木、水戸、高崎などへ展開。同時に道路切断のみでなくコンクリート構造物の穿孔工事や切断工事など工事対象範囲の拡大も進めていく。顧客ニーズに迅速に対応する機動力、工事品質の高さ、工事に使用する材料や機械についての豊富な知識やノウハウなどが顧客に高く評価され業容は着実に拡大し、2004 年には株式を日本証券業協会に店頭登録した。

2000 年代に入り、M&A による工法の多様化や事業所の全国展開を一段と加速させ、2017 年 12 月には東証 1 部に上場。

インフラ老朽化という日本が直面する社会的な課題解決に取り組んでいる。

【1-2. 企業理念】

新中期経営計画(2022 年 6 月期-2024 年 6 月期)策定にあたり、新たに、コーポレートブランドをリニューアルするとともに、以下のような TAGLINE(※)、PURPOSE、STATEMENT、MISSION を掲げた。

| CORPORATE IDENTITY | BRAND IDENTITY |
|---|--|
|  |  |

| | |
|-----------|---|
| TAGLINE | 日本語: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 英語: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 | <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> |
| MISSION | <p>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。</p> <p>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。</p> <p>独りよがりにならず、カッコいい人・組織を目指し社会や家族に誇れる会社である。</p> |

※TAGLINE

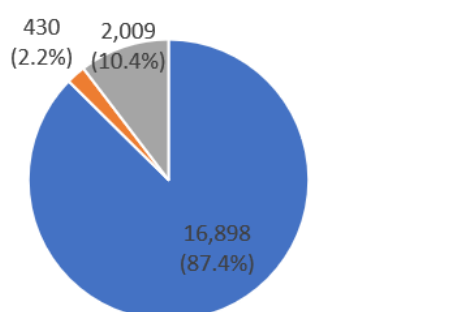
企業のコンセプトや理念を表したり、その企業や製品、サービスがどんな価値を提供しているかを端的にあらわしたりする言葉

【1-3. 事業内容】

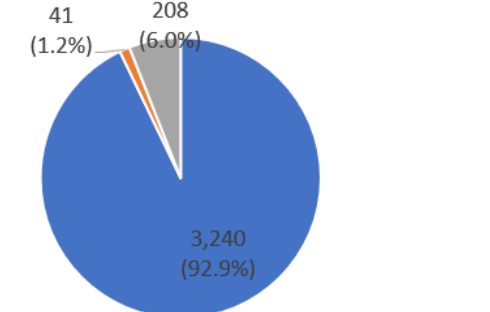
事業は、切断・穿孔工事業、ビルメンテナンス事業、及びリユース・サイクル事業に分かれる。

切断・穿孔工事業は、同社、(株)ウォールカッティング工業、(株)光明工事、(株)新伸興業、(株)アシレ、ダイヤモンド機工(株)が手掛け、ビルメンテナンス事業は同社が、リユース・リサイクル事業は(株)ムーバブルトレードネットワークスが、それぞれ手掛けている。

売上高構成(21年6月期)



セグメント利益構成(21年6月期)



■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

※外部顧客への売上高、単位:百万円

■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

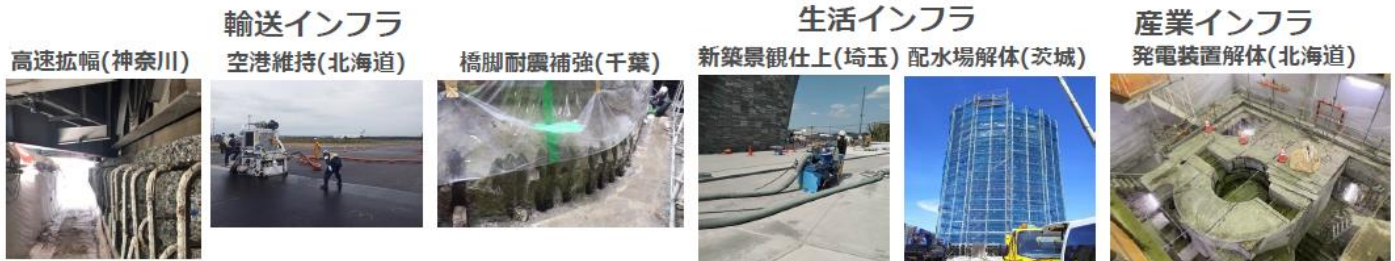
※調整前利益合計に対する構成比、単位:百万円

＜切断・穿孔工事業＞

切断・穿孔工事とは、道路等の各種舗装、及びコンクリート構造物の解体、撤去等に必要の切断工事、穿孔工事の事。

同社グループの切断・穿孔工事業では、工業用ダイヤモンドを使用したダイヤモンド工法(第一カッター興業株式会社の登録商標)、及び水圧を利用したウォータージェット工法を中心に事業を展開している。

切断・穿孔工事で発生する排水は回収され、大型中間処理施設で中和され切断水として再利用される。また、切断されたコンクリート等の廃棄物は脱水処理後、コンクリート等の原料へと再生される。



(同社資料より)

グループで全国をカバーしており、同社が東日本全域に、(株)アシレが神奈川・大阪に、(株)ウォールカッティング工業が主に東海地方に、(株)光明工事が大阪・中四国地方に、(株)新伸興業が沖縄県に、ダイヤモンド機工(株)が九州地方に、それぞれ営業基盤を有している。

同社グループは専門工事業者として、インフラの建設工事や維持補修工事の一翼を担っており、主な得意先は総合建設業者、道路建設業者、及び設備業者等。得意先が工事を受注し、コンクリート等の切断穿孔工事を同社グループに発注する。得意先は公共事業関連工事を中心に事業展開しているため、同社グループが施工する工事も大半が公共事業関連工事である((株)アシレは民間分野の客層が大半)。

一方、公共事業関連工事以外の工事としては、化学工場・石油プラント・発電所等のメンテナンスやウォータージェット工法による洗浄等が挙げられる。工事を種類別に分類すると、土木工事、建築関連工事、都市土木工事、道路・空港工事、生産設備メンテナンスに分類される。

◎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サービス、NIPPO、日本道路、清水建設、三井住友建設他(順不同)。

◎主な工事内容

| |
|--|
| 土木工事 橋梁工事、港湾工事、ダム関連工事といった、大型構造物の補修・撤去工事を行っており、水中など特殊な環境下での切断・穿孔作業の場合にも、専属のオペレーターによる施工を行っている。 |
| 建築関連工事 建物解体工事、免震工事、耐震工事、改修工事、新築工事といった、解体・リニューアル工事に伴う各種作業を行っている。また、周辺施設への環境負荷軽減にマッチした施工方法で、従来工法では困難な施工にも対応している。 |
| 都市土木工事 鉄道工事、廃棄物処理施設工事、上下水道施設工事といった、都市基盤施設における土木関連工事を行っている他、計画立案から施工までトータルで対応する環境関連工事も手掛けている。 |
| 道路・空港工事 道路の補修等に伴う各種切断や表面処理、劣化コンクリート除去、空港での滑走路グルーピングや灯火設置のためのコアドリリング等作業を行っている。グルーピングマシンやコア特装車といった特定条件での切断・穿孔作業が可能な事が同社の強みである。 |
| 生産設備メンテナンス 生産設備メンテナンスでは、工場メンテナンスに伴う各種設備洗浄、改造工事に伴う無火気切断、床の塗り替え、及び下地処理等を行っている。同社では産業洗浄技能士を常駐させる事で、作業の品質と安全を確保している。 |

◎主要なテクノロジー:独自の工法

*ダイヤモンド工法

工業用ダイヤモンドを使って道路や構造物の切断・削孔を行う。フラットソーイング、コアドリリング、ウォールソーイング、ワイヤーソーイング、グルーピングの5つの基本工法をもとに、独自のアイデアで多種多様なダイヤモンド工法を行っている。

「ダイヤモンド工法」は同社の商標登録であり、業界 No.1 の実績を有している。

ダイヤモンド工法に用いられる工具には、「ダイヤモンドブレード」、「ダイヤモンドビット」、「ダイヤモンドワイヤー」があり、それぞれダイヤモンド砥粒を使用している。

「ダイヤモンドブレード」は、ダイヤモンド砥粒をメタルボンドで焼き固めた(焼結した)チップを基盤の周りに付けたもの。

「ダイヤモンドブレード」を高速で回転させる事で対象物を切断する(建材の種類や切断の深さ等に応じてサイズを使い分ける)。

「ダイヤモンドビット」は筒状のチューブの先端にダイヤモンドチップの付いた刃先を付けたもの。高速で回転させ対象物を穿孔する(穴の大きさや穿孔の深さによって様々なビットを使い分ける)。

「ダイヤモンドワイヤー」はダイヤモンド砥粒をメタルボンドで焼結したビーズをワイヤーに一定間隔で装着したもの。対象物に制約がなく、複雑な形状物であっても切断できる。

フラットソーイング

一般に床・床版・舗装のような水平面の切断に最適な工法。ダイヤモンドブレードを機械に取り付け、機械の進行に合わせてオペレーターが後方から歩きながら一人で操作する。目地切り、傷んだ舗装の打ち替え・撤去目的のコンクリート部分の切断、電気・電話・ガス・水道・下水道など舗装下に管を敷設する際の舗装部分の切断等に用いられている。動力はガソリン・ディーゼル・電気・油圧等で、切断によって過熱した切れ刃を冷却するために、刃先に水を送りながら切断する(圧縮されたエアを冷却に使う乾式フラットソーイングもある)。

電動フラットソーイング



(同社 Web サイトより)

コアドリリング

ダイヤモンドビットによって被穿孔物に工具を貫入させて孔をあける工法。正確な円形切断を求められる現場で使用される。給排水管・電気配線・空調設備のダクト、耐震補強等、どのような径の孔でも容易に穿孔できる。強度検査用サンプル採取や、アンカーボルト用の穿孔、厚い壁の一部を除去する場合のラインカット等、仕上がりの精度が特に求められる現場で活躍する。



(同社 Web サイトより)

ウォールソーイング

壁や斜面・床面等に走行用ガイドレールをアンカーボルトで固定し、ダイヤモンドブレードの高速な回転と駆動機のレール上の移動によって対象物を切断する工法。ドアの開口部や換気口・窓の設置に多用され、直角・斜め共に切断可能。レールに沿って切断するため、正確に開口部を設ける事ができる。また遠隔操作も行えるため、どのような状況下においても安全な作業が可能。本体が小型・軽量なため持ち運び自在で、ビルや高速道路・地下鉄等、作業スペースの狭い現場においても優れた機動力を発揮する。

建造物に耐震用のスリットをウォールソーで入れているところ



(同社 Web サイトより)

ワイヤーソーイング

ワイヤーソーに一定の張力を加えながら、油圧式またはエンジン式の駆動機により高速回転させて対象物を切断する工法。対象物の形状に左右される事なく、厚大・複雑な構造物も容易に切断可能。また遠隔操作や自動運転もできるため、水中・高所・地下等あらゆる環境下において安全かつ自由に施工できる。

金属の切断も可能



(同社 Web サイトより)

グルーピング

硬化した路面に車輛の走行方向と平行あるいは直角方向に切削を行い、複数の浅い溝(安全溝)を同時に施工する工法。専用のグルーピングマシンを用いて、ドラムと呼ばれる筒状の装置に複数のダイヤモンドブレードを所定のピッチに重ね、セットしたものを回転させ路面を切削する(滑り抵抗や排水性を向上させる事で路面を改善する)。ドライ工法とウェット工法があり、滑走路や舗装道路、急斜面に施工する事で路面使用時のスリップを未然に防止する。1956年にイギリスの空港で初めて施工され、世界に広がった。



(同社 Web サイトより)

* ウォータージェット工法

水を高圧水発生装置によって加圧・圧縮し、ノズルから噴射される高速水噴流で、はつり(コンクリート製品を、削る、切る、壊す、穴を開ける等の作業)・洗浄等を行う。対象物に与えるひずみが少なく、マイクロクラックがほとんど発生しない、低振動等の特徴を有し、環境に配慮した優れた工法として注目されている。

同社では、土木・建築や産業メンテナンス、また環境関連など幅広い分野でウォータージェット工法を活用している。

土木・建築では、コンクリート除去処理、成型(コンクリート壁の開口、コンクリート構造物の部分除去)、表面処理、塗膜除去処理、洗浄処理等で使われ、産業用メンテナンスでは、タンクリアクター等のプラント機器の清掃作業(スケール除去等)で使われる。また、金属切断(アブレイシブ切断)もできるため、火気厳禁の場所での改修工事にも対応する。

(ウォータージェット工法の特長)

| | |
|-------------|--|
| 振動が少ない | ブレーカー、削岩機等の打撃破碎とは異なり、ノズルから噴射された超高圧水のエネルギーによってコンクリートのセメントモルタル結合を破碎するメカニズムが特徴。 |
| 構造物への影響が最小限 | 対象物に与える変形、ひずみ、残留応力が少なく、マイクロクラックもほとんど発生しないため、構造物への影響を最小限に抑えた作業が可能。 |
| ピンポイントで除去 | 適切な圧力と流量の設定により、鉄筋を傷めずコンクリートの劣化部分だけをピンポイントで除去できる。 |
| 塗膜や付着物だけを除去 | 圧力の調整によって、対象物の塗膜や付着物だけを除去できる。 |
| 遠隔操作 | 対象物とノズルが接触しないため機械の遠隔操作が容易。曲線・曲面における自由な作業が可能となり、均一な品質が得られる。 |

<ビルメンテナンス事業>

同社単独の事業である。集合住宅やオフィスビル等において、排水管清掃、貯水槽清掃、給水設備点検、床清掃、ファイバースコープ調査、機械式ピット清掃等を行っている。

<リユース・リサイクル事業>

(株)ムーバブルトレードネットワークス、持分法適用非連結子会社 1 社、持分法非適用関連会社 2 社の事業である。リユース事業では、主に一般企業からタブレット、パソコン、サーバー、液晶ディスプレイ等の中古 IT 関連機器・OA 機器を仕入れ、データ消去及び補修・改修を行った後、主に法人に対してこれらの機器を販売している。また、主に法人向けに IT 関連機器のデータ消去を行うサービスや、OA 機器のオフィス設置サービスも行っている。リユースが難しい中古品については解体した後、中間処理を行い再資源化を行うマテリアルメーカー・素材業者に販売している。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を行う業者への販売を行う。

2. 2021年6月期決算概要

2-1 連結業績

| | 20/6期 | 構成比 | 21/6期 | 構成比 | 前期比 | 期初予想比 | 修正予想比 |
|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 売上高 | 17,440 | 100.0% | 19,337 | 100.0% | +10.9% | +14.7% | +9.5% |
| 売上総利益 | 5,840 | 33.5% | 6,313 | 32.6% | +8.1% | - | - |
| 販管費 | 3,543 | 20.3% | 3,553 | 18.4% | +0.3% | - | - |
| 営業利益 | 2,296 | 13.2% | 2,760 | 14.3% | +20.2% | +46.2% | +24.4% |
| 経常利益 | 2,482 | 14.2% | 2,936 | 15.2% | +18.3% | +48.1% | +25.6% |
| 当期純利益 | 1,523 | 8.7% | 1,743 | 9.0% | +14.4% | +50.3% | +34.5% |
| EBITDA | 2,817 | 17.1% | 3,187 | 16.5% | +13.1% | - | - |

* 単位:百万円。修正予想比は21年5月公表の業績予想に対する比率。

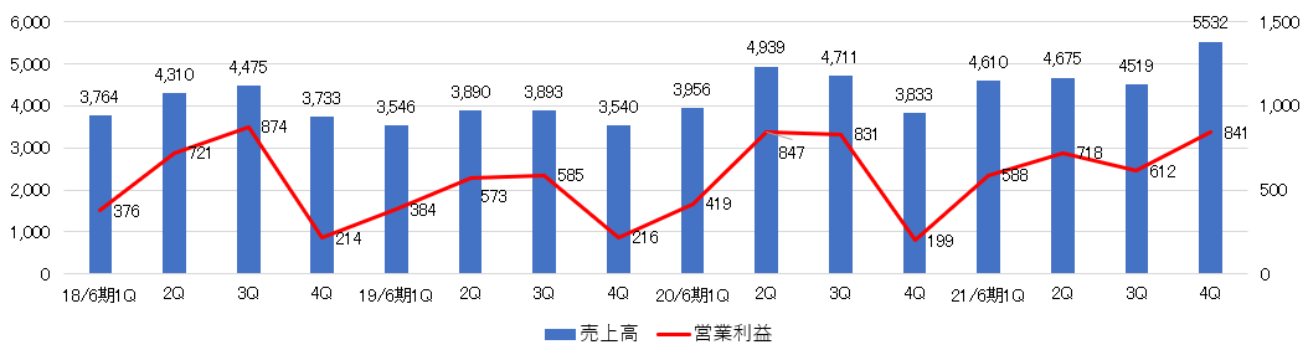
増収増益、売上・営業利益は過去最高を更新。予想も上回る。

売上高は前期比10.9%増の193億37百万円。全セグメント増収。

営業利益は同20.2%増の27億60百万円。増収により外注比率が上昇し粗利率は0.9ポイント低下したが、粗利額は同8.1%増加。販管費が前年並みとなったため2ケタの増益で、営業利益率も1.1ポイント改善した。

売上・利益とも過去最高を更新し、予想も上回った。

四半期売上高・営業利益の推移(単位:百万円)



四半期ベースでは例年とは異なり、特に第4四半期(4-6月)が売上・利益とも大きく伸長した。

(注)同社の事業は公共事業関連工事が多いため、年間を通じて売上高は第2四半期(10月~12月)・第3四半期(1月~3月)に集中し、それに比して第1四半期(7月~9月)・第4四半期(4月~6月)の売上高は減少する傾向にある。今後、業績の変動を平準化していく方針だが、当面は、業績が第2四半期、第3四半期に偏る傾向が続くものと思われる。

2-2 セグメント別動向

| | 20/6期 | 構成比 | 21/6期 | 構成比 | 前期比 |
|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 切断・穿孔工事業 | 15,311 | 87.8% | 16,898 | 87.4% | +10.4% |
| ビルメンテナンス事業 | 358 | 2.1% | 430 | 2.2% | +20.1% |
| リユース・リサイクル事業 | 1,769 | 10.1% | 2,009 | 10.4% | +13.6% |
| 連結売上高 | 17,440 | 100.0% | 19,337 | 100.0% | +10.9% |
| 切断・穿孔工事業 | 2,853 | 18.6% | 3,240 | 19.2% | +13.6% |
| ビルメンテナンス事業 | 25 | 7.1% | 41 | 9.6% | +64.0% |
| リユース・リサイクル事業 | 92 | 5.2% | 208 | 10.4% | +126.1% |
| 調整額 | -674 | - | -729 | - | - |
| 連結営業利益 | 2,296 | 13.2% | 2,760 | 14.3% | +20.2% |

* 単位:百万円

全セグメントで増収増益となった。

BRIDGE REPORT



切断・穿孔工事業

引き続き輸送インフラ(高速道路)が全体をけん引した一方、コロナ禍により一部民間や小口公共案件が苦戦した。ウォータージェット工法が全国的に好調である。

ビルメンテナンス事業

首都圏を中心に大手デベロッパーの新規案件開拓を進めてきた。特に、前期第4四半期に新型コロナウイルス感染症の影響を受けて施工が延期されていた案件を、第2四半期(1-3月)に集中的に施工した。選別受注と平日稼働案件を確保した。協力会社の拡充や配車効率の向上にも注力した。

リユース・サイクル事業

コロナ禍の影響により、物流停滞・中古PC高騰などの影響を受けたが、中古スマートフォン等の販売に係る新規の顧客開拓に注力した結果、利益率の高い大口顧客の獲得が進んだ。

2-3 財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

財政状態

| | 20年6月 | 21年6月 | 増減 | | 20年6月 | 21年6月 | 増減 |
|--------|--------|--------|--------|----------|--------|--------|--------|
| 流動資産 | 9,630 | 10,915 | +1,285 | 流動負債 | 2,238 | 2,756 | +517 |
| 現預金 | 6,348 | 6,640 | +291 | 仕入債務 | 637 | 1,076 | +439 |
| 売上債権 | 2,640 | 3,645 | +1,005 | 短期借入金 | 53 | 34 | -19 |
| 固定資産 | 5,903 | 7,076 | +1,172 | 固定負債 | 746 | 914 | +167 |
| 有形固定資産 | 4,063 | 5,225 | +1,161 | 長期借入金 | 48 | 212 | +164 |
| 無形固定資産 | 466 | 388 | -77 | 負債合計 | 2,985 | 3,670 | +685 |
| 投資その他 | 1,373 | 1,461 | +88 | 純資産 | 12,548 | 14,321 | +1,772 |
| 資産合計 | 15,533 | 17,991 | +2,458 | 利益剰余金 | 11,211 | 12,811 | +1,600 |
| | | | | 負債・純資産合計 | 15,533 | 17,991 | +2,458 |

* 単位:百万円。借入金にはリース債務を含む。

売上債権、有形固定資産の増加などで資産合計は前期末比24億58百万円増加の179億91百万円。

仕入債務の増加などで負債は同6億85百万円増加の36億70百万円。

利益剰余金の増加などで純資産は同17億72百万円増加の143億21百万円。

自己資本比率は前期末より1.3ポイント低下の75.8%。

キャッシュ・フロー(CF)

| | 20/6期 | 21/6期 | 増減 |
|---------------|--------|--------|------|
| 営業CF | 2,515 | 1,957 | -557 |
| 投資CF | -1,699 | -1,594 | +105 |
| フリーCF | 815 | 363 | -452 |
| 財務CF | -198 | -69 | +129 |
| 現金及び現金同等物期末残高 | 6,316 | 6,610 | +294 |

* 単位:百万円

売上債権の増加などで、営業CF、フリーCFのプラス幅は縮小。

キャッシュポジションは上昇した。

3. 2022年6月期業績予想

3-1 連結業績

| | 21/6期 実績 | 構成比 | 22/6期 予想 | 構成比 | 前期比 |
|-------|----------|--------|----------|--------|--------|
| 売上高 | 19,337 | 100.0% | 18,190 | 100.0% | -5.9% |
| 営業利益 | 2,760 | 14.3% | 2,422 | 13.3% | -12.2% |
| 経常利益 | 2,936 | 15.2% | 2,569 | 14.1% | -12.5% |
| 当期純利益 | 1,743 | 9.0% | 1,410 | 7.8% | -19.1% |

* 単位:百万円

減収減益予想

売上高は前期比5.9%減の181億90百万円の予想。

不要不急ではない老朽化対策工事は比較的安定した受注が期待できると見ている。一方で、輸送インフラ部門については受注抑制が必要な水準にある。弱含みの分野も顕在化しており、単価抑制の影響を織り込んでいる。

営業利益は同12.2%減の24億22百万円の予想。

ゼネコン各社が減益傾向にあることを踏まえ、弱含みの分野が顕在化しており、値下げ圧力による受注環境の悪化(コンペ)を想定している。新工法や優位性の高い分野に注力することで収益性の維持を目指す。

配当は、27円/株を予定している。予想配当性向は21.8%。

3-2 トピックス

(1) 連結子会社における不正資金流用について

21年8月、連結子会社である(株)光明工事の従業員からの内部通報により、一部の役員及び従業員が本来の用途とは異なる経費精算等を行い、不正に資金を流用していた疑いがあることを認識した。

そこで、より専門的で中立・公正な調査等を実施するために、外部専門家等により構成される第三者委員会を設置し、事実の解明及び原因の究明に着手した。

21年10月には第三者委員会から調査報告書を受領し、不正な資金流用等があったとの報告を受けた。

第三者委員会の調査結果報告書や第一カッター興業の内部調査の結果を踏まえ、同社では今回の不正の早期発見、調査、是正を遅らせた要因は、光明工事の事業上の重要性や特殊性により、第一カッター興業の光明工事に対する管理・監督が十分に機能しなかったことに加え、第一カッター興業の管理機能の脆弱性、コンプライアンス意識の低さ、全社的な内部統制における情報伝達やモニタリング機能の実効性ある仕組みの不足などであると認識している。

こうした認識の下、第一カッター興業では、重要な不備を是正するために、第三者委員会からの指摘・提言も踏まえ、以下の再発防止策を実行し適正な内部統制の整備及び運用を図っていく。

- ①. コンプライアンスを真ん中に置く企業文化を創る
- ②. 役員・従業員のガバナンス・コンプライアンスに対する意識改革のための教育
- ③. 取締役会のあり方の見直し
- ④. コンプライアンス体制の強化
- ⑤. グループ全体のガバナンスシステムの構築
- ⑥. 内部通報制度の充実化
- ⑦. グループ全体の内部監査、監査役監査、監査人による会計監査の連携強化および実効性確保
- ⑧. コンプライアンス重視の人事
- ⑨. 社内コミュニケーションの改善

今回の件に関し、第一カッター興業では、代表取締役社長 高橋正光氏の「報酬自主返納 50 %、6 か月」のほか、専務取締役 安立陽氏、常勤監査役 渡辺清二氏、監査役 林晃司氏 3名の「辞任及び役員退職慰労金一部自主返納」を、光明工事においては、代表取締役社長 畠岡明彦氏、派遣取締役 安立陽氏、派遣取締役 石川達也氏 3名の退任、派遣監査役 渡辺清二氏の辞任を発表した。

また、当初21年8月13日に予定していた2021年6月期決算の発表は、21年10月29日となった。

(2)新市場区分「プライム市場」を選択

21年7月に東京証券取引所より、新市場区分における上場維持基準への適合に関する一次判定結果を受領し、「プライム市場」の上場維持基準に適合していることを確認した。

これを受け、東京証券取引所の新市場区分として「プライム市場」を選択することとした。

今後は、東京証券取引所が定めるスケジュールに従い、新市場区分の選択申請に係る所定の手続きを進めていく。

4. 中期経営計画方針 2022年6月期-2024年6月期

21年11月、中期経営計画(2022年6月期~2024年6月期)を発表した。

4-1 前中計の振り返り

建設現場における同社のポジションは下請の一部であり、直接職人を送り出し作業を行う立場にある。しかし、「専門施工業」という切断・穿孔に特化した独自のポジションを確立しており、切断・穿孔に不可欠な高い技術力を有した職人集団の形成が成長のカギとなる。このため、前中期事業計画では、ヒトに軸足を置き、「基本戦略 1 人材採用・育成の強化・拡充」「基本戦略 2 営業展開の強化」「基本戦略 3 協力会社ネットワークの強化」「基本戦略 4 研究開発」という4つの基本戦略を進めた。

数値目標として掲げた各項目の達成状況は以下の通りである。

◎3か年の数値計画

| | 19/6期 計画 | 同 実績 | 20/6期 計画 | 同 実績 | 21/6期 計画 | 同 実績 |
|-----------|----------|--------|----------|--------|----------|--------|
| 売上高 | 14,318 | 14,871 | 15,700 | 17,440 | 17,400 | 19,337 |
| 営業利益 | 1,624 | 1,760 | 1,730 | 2,296 | 1,910 | 2,760 |
| 営業利益率 | 11.3% | 11.8% | 11.0% | 13.2% | 11.0% | 14.2% |
| 親会社株主帰属利益 | 1,014 | 1,251 | 1,080 | 1,523 | 1,190 | 1,743 |
| EPS | 89.12 | 109.90 | 94.88 | 133.86 | 104.54 | 153.16 |

| | | | | | | |
|----------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| 従業員数(連結) | 500 | 501 | 525 | 568 | 550 | 608 |
|----------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|

* 単位:百万円、円、人。EPSは2021年1月1日付で1:2の株式分割を実施したため、現在の発行済み株式数に合わせた過年度の表記。

全項目において計画値を上回った。

◎インフラ別売上構成比

| | 16/6期 | 17/6期 | 18/6期 | 19/6期 | 20/6期 | 21/6期 |
|--------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 生活インフラ | 62.0% | 59.1% | 56.9% | 58.9% | 54.8% | 56.4% |
| 輸送インフラ | 23.5% | 26.6% | 27.0% | 29.0% | 32.2% | 33.9% |
| 産業インフラ | 14.6% | 14.3% | 16.1% | 12.1% | 12.9% | 9.7% |

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は3年間で上昇した。

◎成長投資

| | 内容 | 19/6期 | 20/6期 | 21/6期 計画 | 21/6期 | 3年累計実績 |
|--------|--------------|-------|--------|----------|--------|--------|
| 人材投資 | 人材採用・研修 | 1.7億円 | 2.0億円 | 1.0億円 | 1.6億円 | 5.3億円 |
| 生産性向上 | 現場環境改善、働き方改革 | 4.0億円 | 4.1億円 | 3.0億円 | 11.6億円 | 19.7億円 |
| 事業領域拡大 | 新規営業所展開、M&A | 1.2億円 | 8.7億円 | 2.0億円 | 0.1億円 | 10.0億円 |
| 研究開発 | R&D、新技術への投資 | 0.3億円 | 0.8億円 | 0.5億円 | 1.3億円 | 2.4億円 |
| 合計 | | 7.2億円 | 15.6億円 | 6.5億円 | 14.6億円 | 37.4億円 |

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(20億円)を超える投資実績となり、成長の源泉に繋がった。



4-2 新中期経営計画

新中期経営計画においては、社会資本ストックの維持補修に関わる同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、また進捗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同社としての価値提供についての取組みを表現した。

また、同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・株主・地域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、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刷新を行うこととした。

(1)ブランドリニューアル

高橋社長と従業員有志とともに取組んだリブランディング・プロジェクトにおいて、コーポレートブランドをリニューアルするとともに、以下のようなTAGLINE(※)、PURPOSE、STATEMENT、MISSIONを掲げた。

| CORPORATE IDENTITY | BRAND IDENTITY |
|---|--|
|  |  |

| | |
|-----------|---|
| TAGLINE | 日本語: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 英語: 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 | <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> |

| | |
|---------|---|
| MISSION | <p>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。</p> <p>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。</p> <p>独りよがりにならず、カッコいい人・組織を目指し社会や家族に誇れる会社である。</p> |
|---------|---|

※TAGLINE

企業のコンセプトや理念を表したり、その企業や製品、サービスがどんな価値を提供しているかを端的にあらわしたりする言葉

(2) 中期経営計画 2024 の位置づけ

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。」の実現に向けた道標であり、コミットメントでもある。

「安心安全」「持続的な成長」「循環型社会」といった社会課題の実現に向け、人財・ノウハウ・ネットワーク・財務などの資本を活用し、「インフラメンテナンス(切断穿孔・ビルメンテナンス)」「リユース・リサイクル」「建設中小へのサービス」といった事業を通じて価値を提供する。

D1 CUTTER

中期経営計画2024の位置づけ

PURPOSE



18

(同社資料より)

(3) 中期経営計画 2024 の概要

長期展望として「世界一のエンジニア集団」「時価総額 1,000 億円」を目指す中で、E(環境)・S(社会)・G(ガバナンス)の各目標及び数値目標(財務・非財務)をコミット。

実現のための「人材戦略」「優位性強化戦略」「ガバナンス戦略」「成長戦略」を掲げている。

(同社がエンジニア(職人・技能労働者)にこだわる理由)

労働集約型産業である建設業界においては、少子高齢化の流れの中で現在約340万人の建設従事者は2030年にはその1/3が高齢化によって離職すると言われている。そうした職人の減少に対応するため、工事現場では施工を外注し、工場で製造された製品を現場で組み立てるファブレス化が進んでいる。そのため、職人はその技術を発揮するのではなく下請企業と位置付けられ、待遇は劣化。そうした環境がさらに職人を不人気なものにしてしまうという負のスパイラルが起きている。

一方で、日本の社会インフラの老朽化が進んでいる。15年後には国内に存在する道路橋約72万6千橋の63%、港湾施設約4万4千施設の52%が建設後50年以上経過する状。また、国内建設市場の長期的なトレンドをみると、純社会資本ストックの総量は2000年以降増加傾向が収束し、近年では横ばいから微減トレンドに変化している。これは、建設投資が「新設・新築」から「維持・修繕」にシフトしていることを示しており、上記のように大半のインフラ構造物が新設から50年近い時間が経過するなか、「壊して建て替える」か「治療して長く使う」、つまり「維持・補修」の必要性が社会インフラの老朽化とともに急速に高まっている。

こうしたギャップが発生している中、同社では今後、「ヒト」がいることの価値は今とは比較にならないほど高まることは間違いなく、ヒトを有している企業の競争優位性は飛躍的に向上すると考えており、「優秀なエンジニア(職人・技能労働者)を供給することが社会的な責務であると認識している。

(3)中期経営目標

今回の中計及びその先2036年6月期の数値目標は以下の通りである。

中長期経営指標

切 … 切断・穿孔工事事業
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 切158.2億 181.9億円 B 4.2億 リ19.5億 | 連結 切163億 185億円 B 3.8億 リ18.2億 | 連結 切173億 200億円 B 4.1億 リ20億 新2.9億 | | 連結 切300億 510億円 B 10億 リ100億 新100億 |
| 営業利益 | 連結 切22.5億 24.2億円 B 0.4億 リ1.3億 | 連結 切24億 26.4億円 B 0.4億 リ2億 | 連結 切25.3億 27億円 B 0.5億 リ2.2億 新▲1億 | | 連結 切45億 86.5億円 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 |

(同社資料より)

(4)各戦略の概要

コミットメント実現のための「人材戦略」「優位性強化戦略」「ガバナンス戦略」「成長戦略」の4戦略の概要は以下の通り。

①人材戦略

持続的成長の基盤となる3テーマにおける目標を掲げている。

| テーマ | 目標 |
|-------------------|---|
| EX(従業員体験)の多様化・質向上 | 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 |
| ブランディング | 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 |
| 安全・安心の追求 | 安全の可視化 ワークライフの確保 安心な環境 |

◎EX(従業員体験)の多様化・質向上

入社から退社までのジャーニーマップを作成し、従業員の経験価値を可視化する。
常に VISION・MISSION の共有が重要である。

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 起きやすいトラブル /遭遇する困難 | 【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】 | |
| EX向上策 | | 【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 | 【教育・育成を与える側としての役割】 | |
| 得られる心理状態 | 【価値観の共有】 | | 【マネジメント層の質・量を高める】 | |
| 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 | | | | |

(同社資料より)

◎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。

ステークホルダーには、現在の株主・顧客・仕入先・協力会社・従業員にとどまらず、潜在株主、潜在取引先、潜在従業員・潜在関係者など、これから同社との関係構築の可能性のある人々・組織を含む。

コンプライアンスを真ん中に置く企業文化により、「働くことを誇れる社員」「働いてみたいという採用希望者」「何か手伝いたいという関係者」「一緒に仕事をしたいという顧客」「応援したいという株主」を増やす。

◎安全・安心

注力してきた残業時間抑制に関しては、「1 か月 840 時間以内(月平均 70 時間)」、「複数月平均 休日労働を含んで 4-6 か月それぞれ平均 80 時間以内」という 2023 年までの目標を前倒しで達成した。

2024 年までに原則「休日労働を含んで 45 時間未満」という目標の達成を目指す。

「時間:完全週休二日制、年間休日数の増加」「報酬:ベースアップ、株式を用いた退職金制度の拡充」「ライフスタイル:保険拡大と健康増進、働き方の多様化」の多様化にも取り組んでいく。

また、年次・階層・目的別に研修制度を多様化させるほか、安全パトロール、安全・技術の可視化、コンプライアンスなど、安全・技術研修にも注力する。

②優位性強化戦略

以下、3テーマ及び目標を掲げている。

| テーマ | 目標 |
|---------------|---|
| 研究開発 | 研究開発部会 新たな開発組織「Co-Dimensional Innovation Lab. (CDI-Lab.)」 技術×Tech |
| グループ展開 | グループ会社のメリット最大化 人的交流 教育の共有 |
| 協力会社ネットワークの強化 | 整備場の開放 安全教育 未経験者採用の支援 |

◎研究開発

社長直轄で、工事本部・営業本部とともに構成する「研究開発部会」では、既存技術の改良から自動化・可視化までを手掛けている。

自薦・他薦不問の開発組織で、「困りごと」「不便」「エコ」をキーワードに案件の大小問わず開発を推進。

過去8年間で172件のアウトプットを行っており、同社ならではの独自の工法や技術が生み出されている。

新たな開発組織である、「Co-Dimensional Innovation Lab. (CDI-Lab.、協次元イノベーション研究所)を設立した。

同社における独立組織で、上記の研究開発部会とも切り離して運用する。外部専門人材の獲得も視野に入れている。

そのため、研究開発部会が既存技術の改良を行うのとは棲み分けし、DX 対応機械開発・アシスト技術・新工法開発など、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。

高度技術・工法開発による生産性向上や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ことをミッションとしている。

※Deep Tech

科学的な発見や革新的な技術に基づいて、世界に大きな影響を与える問題を解決する取り組み

◎グループ展開

同社は専門工事業でニッチな業態なため、売上・利益の規模を追求していくには一定の工事件数や顧客数を確保していく必要があるため、早くからM&Aも活用した全国展開を進めてきた。

グループ化した会社に対しては、研修、採用、人的交流、営業など多角的にメリットを提供しており、連結後の売上・利益は各社とも大きく拡大している。

◎協力会社ネットワークの強化

協力会社とのネットワークは同社競争優位性における重要な要素である。上記の全国展開を可能としているのも協力会社とのネットワークによるもので、協力会社を重要なパートナーと認識しており、社内でも「下請け」と呼ぶことを禁じている。

同社の持続的な成長・社会貢献の為には、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いる。

協力会社には小規模事業者が多いため、自力でのインフラ整備が難しい現状を踏まえ、整備場の開放、各種安全教育の実施、採用支援などの準備を進めていく。

③ガバナンス戦略

以下、3テーマ及び目標を掲げている。選択を申請したプライム市場の適合水準を目指す。

| テーマ | 目標 |
|-----------------|--|
| ガバナンス強化 | 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 |
| サステナビリティ関連開示の強化 | 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 |
| 株主との対話深化 | 株主還元方針 資本コスト明示 情報発信の強化 |

◎ガバナンス強化

取締役会は過半数、監査役会は全数と、上位意思決定機関の社外比率を過半数以上に引き上げ、監督機能強化を図る。

◎サステナビリティ関連開示の強化

以下のスケジュールで各課題への対応を進め、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 |
| ESGレポート | △ | △ | ○ | ○ | 統合報告書を前提とした内容へフラッシュアップ |
| 統合報告書 | × | × | × | ○ | |

(同社資料より)

◎株主との対話強化

以下のような目標実現を目指す。

| | |
|--------------|--|
| 株主還元 | <ul style="list-style-type: none"> ・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 | <ul style="list-style-type: none"> ・資本コスト 6.04% ・ROE 12%以上 WACC 6.02% ROIC 10%以上 |
| 情報発信 | <ul style="list-style-type: none"> ・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 |

(同社資料より)

④成長戦略

以下、3 テーマ及び目標を掲げている。

| テーマ | 目標 |
|---------|--|
| 既存市場の拡大 | 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 |
| M&A | 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 |
| 新規事業 | 第4セグメントに向けた試行錯誤 自社人的資本の持つ独自の強みを事業化準備 |

◎既存市場の拡大

東京都心部は想定市場規模年間 30 億円、九州は同 80 億円、関西は同 500 億円と同社では想定しており、市場を深耕する。

カーボンニュートラルでは、グリーン成長戦略市場の取り込みを図る。

現在部門別 CO2排出割合の最も高いのは電力部門だが、化石燃料を使用している産業・運輸の電化により、電力由来の比率が今後更に高まることが予想されることから、電力業界での市場を模索する。

想定市場規模は 170 億円。

宇宙関連では、スペースポートの整備・保守関連事業の獲得、宇宙空間での活躍を想定している。

前者では、2020 年 6 月に閣議決定された「宇宙基本計画」に基づき、今後スペースポート(離発着場)の整備が進むと見られるため、同社の得意とする空港整備関連技術の獲得を進める。

後者では、世界一のエンジニア集団として、宇宙空間でノウハウを活かせるビジネスを模索する。

現在、一般社団法人 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いる。

※一般社団法人スペースポートジャパン

日本にスペースポート(宇宙港)を開港することをもって、広く日本の宇宙関連産業を振興することを目的とし、ビジネス機会の創出、国内外の関連企業および団体との情報交換および連携、情報発信、勉強会やイベントの開催などを行っている。

◎M&A

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なることを目指し、M&A 戦略を推進する。

M&A 方針は、以下の 3 つ。

* 事業領域の明確化

同社が得意とする、「切る」「はつる」「あらう」「剥がす」「削る」という 5 つのキーワードを行う専門施工会社

* サプライチェーンの前後

同社事業の工事施工の前後にあたる「調査」「設計」「保守」に関わる会社

* 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

◎新規事業

同社は、下請業態・中小零細など規制の枠組みに適合しにくい企業に必要なノウハウを有しており、こうした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と考えている。そこで、このノウハウを転用した中小企業向けサービス事業を模索する。

対象は中小零細企業。日本企業の 99.7%が中小企業で、建設業だけでも約 47 万社が存在する。中小企業向けサービスを開発・提供することで、中小企業の事務生産性向上へ貢献するほか、教育提供による離職率の低下に貢献する。

5. 今後の注目点

新型コロナウイルスの影響を受けながらも2ケタの増収増益。売上・利益ともに修正予想も上回った。また、中期経営計画の数値目標を全てクリア。自社の競争優位性を十分に発揮して優れたパフォーマンスを示すことができた。

また、新たな中期経営計画(2022年6月期-2024年6月期)も、明確なコーポレートブランディングとともに、4つの戦略における方針・取り組みなども具体的であり、今後の同社を見ていく上で、投資家にとって非常に有意な道標となる。

特に、非財務情報の充実、サステナビリティ関連開示強化などは、同社の優位性の根幹である優秀な「職人」の確保・育成と重要な関わりを持つものであり、明示した計画通りに進捗させることができるか否かは、同社の企業価値向上に大きな影響を与えることとなる。

新中期経営計画については、高橋社長に改めてインタビューを行う予定である。

子会社における不祥事を糧に、「世界一のエンジニア集団」「時価総額1,000億円」を目指す同社の動向に注目していきたい。

<参考:コーポレート・ガバナンスについて>

◎組織形態及び取締役、監査役の構成

| | |
|------|-----------|
| 組織形態 | 監査役設置会社 |
| 取締役 | 5名、うち社外2名 |
| 監査役 | 3名、うち社外2名 |

◎コーポレート・ガバナンス報告書(更新日:2020年10月02日)

基本的な考え方

当社は、お客様、株主、地域住民及び従業員等ステークホルダーと共存共栄できるコーポレート・ガバナンス体制を構築し、中長期的な企業価値の向上を図ることを重要な経営課題の一つとして認識しております。また、経営の透明性・健全性を確保するため社外監査役及び社外取締役を選任し、経営監視機能の強化を図っております。

<実施しない主な原則とその理由>

【原則1-4. 政策保有株式】

当社は、原則として株式の政策保有を行なわない方針でございます。しかし、取引の内容・規模等を総合的に勘案し、安定的な取引関係の維持・強化を図ることが当社の企業価値の向上に資すると判断された場合には、取引先の株式を保有する場合もございます。保有する株式については、取締役会において毎年当社の企業価値向上に資するか否かを検証してまいります。検証の結果、保有の意義が認められない、あるいは薄れたと判断された場合は、適宜売却に向け手続きを進めることと致します。保有する株式の議決権行使については、当該会社の企業価値を毀損させるようなこと等がないかを検討のうえで議決権を行使します。

【原則5-1. 株主との建設的な対話に関する方針】

当社は経営企画室をIR担当部署としております。株主や投資家に対しては、半期に一度決算説明会を開催するとともに、逐次個別面談等を実施しております。また当社は、株主や投資家との建設的な対話を促進するためには、当該株主・投資家との信頼関係の構築・維持が重要であり、そのために適切な情報開示を行うことが必要不可欠と認識しております。その認識を實踐するため、法令に基づく開示以外にも、株主をはじめとするステークホルダーにとって重要と判断される情報(非財務情報も含む)を積極的に開示する等、経営戦略や経営状況について、当社ホームページを通じ、積極的に情報開示を行っております。なお、株主との建設的な対話を促進するための体制整備・取り組みに関する方針の策定及び開示については、今後の検討事項と致します。

<開示している主な原則>

原則3-1. 情報開示の充実】

(i)当社の企業理念等を当社ホームページ、決算説明資料にて開示しております。

(ii)コーポレート・ガバナンスの基本方針を当社ホームページ及びコーポレート・ガバナンスに関する報告書にて開示しております。

(iii)取締役及び監査役の報酬等については、株主総会において決議された報酬総額の範囲内で、各役員の貢献度や業績を考慮した上で、今後の経営戦略を勘案し取締役会にて決定しております。

なお、上記内容については有価証券報告書にて開示しております。

(iv)取締役及び監査役候補の指名を行うに当たっての方針・手続きについては、社内規程等で定めておりませんが、それぞれ豊富な経験と高い見識を有し、取締役・監査役の職務と責任を全うできる人材で、かつ人格に優れた者を候補者として選定し、取締役会にて決定しております。

(v)取締役・監査役候補者の選任理由を株主総会招集通知にて開示しております。

本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は、当社に帰属します。なお、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) Investment Bridge Co., Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(第一カッター興業:1716)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/でご覧になれます。



適時開示メール
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

[>> ご登録はこちらから](#)

FREE

会員限定の
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



IRセミナーで
投資先を発掘

投資家向けIRセミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)