
	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	東証プライム市場
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	<a href="http://www.daiichi-cutter.co.jp/">http://www.daiichi-cutter.co.jp/</a>

## 株式情報

株価	発行済株式数(期末)		時価総額	ROE(実)	売買単位
1,248 円	12,000,000 株		14,976 百万円	11.0%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
29.00 円	2.3%	120.63 円	10.3 倍	1,322.79 円	0.9 倍

\*株価は9/8終値。各数値は22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
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(実)	20,949	2,502	2,704	1,580	138.83	28.00
2023年6月(予)	18,500	2,130	2,240	1,370	120.63	29.00

\* 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2022年6月期決算概要、2023年6月期業績見通し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. 2022年6月期決算概要](#)
  - [3. 2023年6月期業績予想](#)
  - [4. 中期経営計画方針\(2022年6月期-2024年6月期\)の検証](#)
  - [5. 今後の注目点](#)
- [<参考1:中期経営計画方針 2022年6月期-2024年6月期>](#)  
[<参考2:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

## 今回のポイント

- 22年6期の売上高は前期比8.3%増の209億49百万円。全セグメント増収。特に切断・穿孔工事における高速道路案件や民間における瑕疵工事案件の施工が貢献した。過去最高売り上げを記録した。営業利益は同9.4%減の25億2百万円。増収に伴い売上総利益は増加したが、営業人員の増強及び管理体制の強化に伴い販管費が増加した。研究開発費も増加した。業績が順調に推移していることから、22年6月に22年6月期の配当を27.00円/株から28.00円/株に修正した。前期比10.00円/株の増配となる。配当性向は20.2%。
- 23年6月期の売上高は前期比11.7%減の185億円、営業利益は同14.9%減の21億30百万円の予想。原材料高等の要因により受注環境は厳しく、減収を見込んでいる。粗利率に大きな変化はないものの、減収に伴い減益を予想している。投資面では、研究開発と事業領域拡張への取り組みを継続する。配当は前期比1円/株増配の29円/株を予定している。予想配当性向は24.0%。
- 中期経営計画(2022年6月期~2024年6月期)は、売上・利益ともに初年度の計画値を達成し、順調に進捗している。人材戦略、優位性強化戦略、ガバナンス戦略、成長戦略を着実に推進していく。
- 今期は厳しい受注環境を見込んでおり、上下比較では下期は対上期比減収減益予想となっている。どこで底入れとなるか、四半期ごとの推移を見ていきたい。一方、中計の施策は概ね計画通り進捗しているようだ。「既存市場の拡大」「M&A」「新規事業」から成る成長戦略の成果、進捗を注目していきたい。

## 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

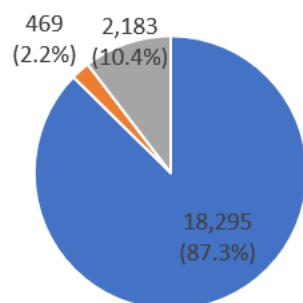
企業のコンセプトや理念を表したり、その企業や製品、サービスがどんな価値を提供しているかを端的にあらわしたりする言葉

### 【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。

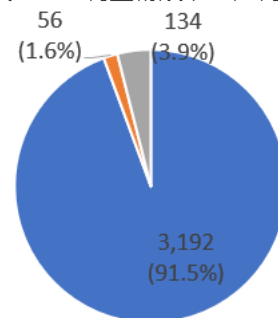
セグメント売上高構成(22年6月期)



● 切断・穿孔工事事業 ● 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

セグメント利益構成(22年6月期)



● 切断・穿孔工事事業 ● 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。



### 輸送インフラ

高速拡幅(神奈川)



空港維持(北海道)



橋脚耐震補強(千葉)



### 生活インフラ

新築景観仕上(埼玉) 配水場解体(茨城)



### 産業インフラ

発電装置解体(北海道)



(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. 2022年6月期決算概要

### 2-1 連結業績

	21/6期	構成比	22/6期	構成比	前期比	期初予想比	修正予想比
売上高	19,337	100.0%	20,949	100.0%	+8.3%	+15.2%	+4.8%
売上総利益	6,313	32.6%	6,665	31.8%	+5.6%	-	-
販管費	3,553	18.4%	4,163	19.9%	+17.2%	-	-
営業利益	2,760	14.3%	2,502	11.9%	-9.4%	+3.3%	-8.9%
経常利益	2,936	15.2%	2,704	12.9%	-7.9%	+5.3%	-7.5%
当期純利益	1,743	9.0%	1,580	7.5%	-9.4%	+12.1%	+1.0%

\* 単位:百万円。

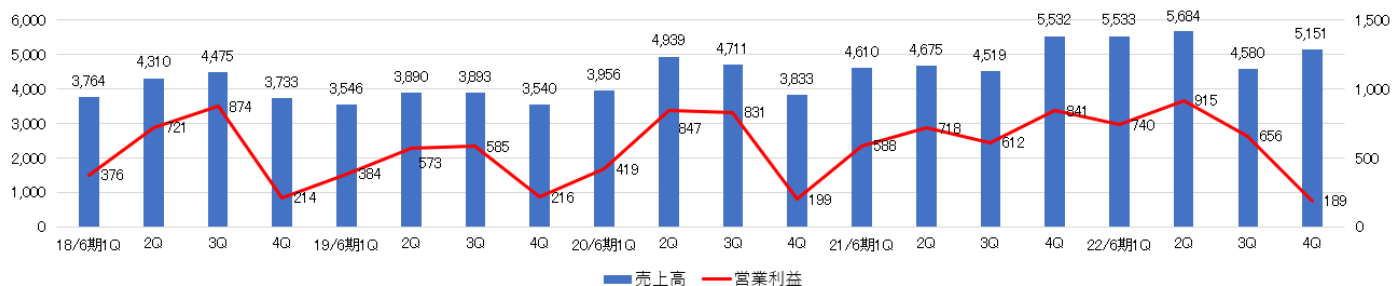
### 増収減益

売上高は前期比 8.3%増の 209 億 49 百万円。全セグメント増収。特に切断・穿孔工事における高速道路案件や民間における瑕疵工事案件の施工が貢献した。過去最高売り上げを記録した。

営業利益は同 9.4%減の 25 億 2 百万円。増収に伴い売上総利益は増加したが、営業人員の増強及び管理体制の強化に伴い販管費が増加した。研究開発費も増加した。

業績が順調に推移していることから、22年6月に22年6月期の配当を27.00円/株から28.00円/株に修正した。前期比10.00円/株の増配となる。配当性向は20.2%。

四半期売上高・営業利益の推移(単位:百万円)



(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

	21/6期	構成比	22/6期	構成比	前期比	修正予想比
切断・穿孔工事業	16,898	87.4%	18,295	87.3%	+8.3%	+6.0%
ビルメンテナンス事業	430	2.2%	469	2.2%	+9.2%	+7.3%
リユース・リサイクル事業	2,009	10.4%	2,183	10.4%	+8.7%	-4.8%
<b>連結売上高</b>	<b>19,337</b>	<b>100.0%</b>	<b>20,949</b>	<b>100.0%</b>	<b>+8.3%</b>	<b>+4.8%</b>
切断・穿孔工事業	3,240	19.2%	3,192	17.5%	-1.5%	-2.5%
ビルメンテナンス事業	41	9.6%	56	12.1%	+37.2%	+49.6%
リユース・リサイクル事業	208	10.4%	134	6.2%	-35.3%	-33.4%
調整額	-729	-	-882	-	-	-
<b>連結営業利益</b>	<b>2,760</b>	<b>14.3%</b>	<b>2,502</b>	<b>11.9%</b>	<b>-9.4%</b>	<b>-8.9%</b>

\* 単位:百万円。営業利益の構成比は売上高営業利益率。

## BRIDGE REPORT

**切断・穿孔工事業**

増収、減益。

輸送インフラ(高速道路)が好調で、民間における瑕疵工事も業績を牽引した。工種としては、ウォータージェット工法が好調だった。

**ビルメンテナンス事業**

増収、増益。

選別受注と平日稼働案件の確保が進捗した。協力会社の拡充に取り組み、配車効率も向上した。首都圏を中心に大手デベロッパーの新規案件開拓に努めた。

**リユース・サイクル事業**

増収、減益。

中古スマートフォン等の販売に係る新規の顧客開拓を図った。中古PCの値上がり売上に寄与した。組織体制の強化に伴い一定のコストが発生した。

**2-3 財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)****財政状態**

	21年6月	22年6月	増減		21年6月	22年6月	増減
流動資産	10,915	12,191	+1,276	流動負債	2,756	2,620	-135
現預金	6,640	7,769	+1,129	仕入債務	1,076	1,102	+26
売上債権	3,645	4,077	+431	短期借入金	34	42	+8
固定資産	7,076	7,216	+140	固定負債	914	933	+19
有形固定資産	5,225	5,684	+458	長期借入金	212	242	+30
無形固定資産	388	389	+0	負債合計	3,670	3,554	-116
投資その他	1,461	1,142	-319	純資産	14,321	15,854	+1,532
資産合計	17,991	19,408	+1,416	利益剰余金	12,811	14,271	+1,459
				負債・純資産合計	17,991	19,408	+1,416

\* 単位:百万円。借入金にはリース債務を含む。

現預金の増加などで資産合計は前期末比14億16百万円増加の194億8百万円。

負債はほぼ変わらず、同1億16百万円減少の35億54百万円。

利益剰余金の増加などで純資産は同15億32百万円増加の158億54百万円。

自己資本比率は前期末より1.6ポイント上昇の77.4%。

**キャッシュ・フロー(CF)**

	21/6期	22/6期	増減
営業CF	1,957	2,239	+281
投資CF	-1,594	-847	+747
フリーCF	363	1,392	+1,028
財務CF	-69	-289	-220
現金及び現金同等物期末残高	6,610	7,749	+1,139

\* 単位:百万円

営業CF、フリーCFのプラス幅は拡大。

キャッシュポジションは上昇した。

## 2-4 トピックス

### ◎役員退職慰労金制度の廃止及び譲渡制限付株式報酬制度の導入

22年8月、役員報酬制度の見直しを行い、役員退職慰労金制度の廃止及びその打切り支給、並びに譲渡制限付株式報酬制度の導入を2022年9月28日開催予定の定時株主総会に付議すること発表した。

企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを与えるとともに、株主との一層の価値共有を進めることを目的としている。

## 3. 2023年6月期業績予想

### 3-1 連結業績

	22/6期実績	構成比	23/6期予想	構成比	前期比
売上高	20,949	100.0%	18,500	100.0%	-11.7%
営業利益	2,502	11.9%	2,130	11.5%	-14.9%
経常利益	2,704	12.9%	2,240	12.1%	-17.2%
当期純利益	1,580	7.5%	1,370	7.4%	-13.3%

\* 単位:百万円

### 減収減益予想

売上高は前期比11.7%減の185億円、営業利益は同14.9%減の21億30百万円の予想。

原材料高等の要因により受注環境は厳しく、減収を見込んでいる。粗利率に大きな変化はないものの、減収に伴い減益を予想している。

投資面では、研究開発と事業領域拡張への取り組みを継続する。

配当は前期比1円/株増配の29円/株を予定している。予想配当性向は24.0%。

### 3-2 セグメント別動向

	22/6期	構成比	23/6期(予)	構成比	前期比
切断・穿孔工事業	18,295	87.3%	15,701	84.9%	-14.2%
ビルメンテナンス事業	469	2.2%	480	2.6%	+2.1%
リユース・リサイクル事業	2,183	10.4%	2,318	12.5%	+6.2%
<b>連結売上高</b>	<b>20,949</b>	<b>100.0%</b>	<b>18,500</b>	<b>100.0%</b>	<b>-11.7%</b>
切断・穿孔工事業	3,192	17.5%	2,728	17.4%	-14.5%
ビルメンテナンス事業	56	12.1%	58	12.1%	+2.0%
リユース・リサイクル事業	134	6.2%	187	8.1%	+39.6%
調整額	-882	-	-844	-	-
<b>連結営業利益</b>	<b>2,502</b>	<b>11.9%</b>	<b>2,130</b>	<b>11.5%</b>	<b>-14.9%</b>

\* 単位:百万円。営業利益の構成比は売上高営業利益率。

#### \* 切断・穿孔工事業

受注環境の悪化を見込み減収減益予想。

#### \* ビルメンテナンス事業

前期に引き続き大手デベロッパー案件を中心に増収増益を見込む。

#### \* リユース・リサイクル事業

中古PC等の需要増に伴い増収増益を見込む。

## 4. 中期経営計画(2022年6月期～2024年6月期)の検証

同社では中期経営計画(2022年6月期～2024年6月期)について、各視点から検証を行った。

### ①経営指標

	2022/6期		計画比 増減	2023/6期	2024/6期	……	2036/6期
	(計画)	(実績)		(計画)	(計画)		(計画)
売上高(百万円)	18,190	20,949	2,759	18,500	20,000		51,000
営業利益(百万円)	2,420	2,502	82	2,130	2,700		8,650
従業員数(人)	630	640	10	655	690		1,000
時価総額(200億円)	—	155億円	—	—	200億円		1,000億円
配当性向(20%程度)	20.0%	20.2%	0.2%	24.0%	20.0%以上		—
投資額3年合計(40億円)	—	10億円	—	—	—		—

(同社資料より)

初年度は売上・利益ともに計画値を達成した。

投資は、生産性向上、研究開発を中心に配分し持続的成長の布石を打っている。

新卒採用に関しては、自社の社会的存在意義を発信し関心を高める考えだ。

### ②2022年6月期通期の主な取り組みと今後の戦略

#### ◎人材戦略

ブランディング・EX(従業員体験)・安心・安全によるサステナビリティの実現については、ブランディング専門のプロジェクトチームを組成してブランドの社内浸透を図っており、順調に推移している。

今後は同チームの活動を強化する。

マネジメント層の強化・増員・多様性確保については、人員増のみならず、社内教育制度・評価制度の見直しも必要と考えており、評価制度・報奨金制度等の見直しを進めていく。

#### ◎優位性強化戦略

業界のリーディングカンパニーとして既存技術の自動化・可視化への投資加速に関しては、研究開発部会において、技術可視化のための投資を拡大した。今後はグループ会社との人的交流も含めて積極的な展開を図る。

インフラメンテナンス領域における Tech 関連開発への先行投資については、案件の収集と検討を継続中である。関係機関との連携を深めて引き続き案件の検討を進める。

#### ◎ガバナンス戦略

プライム市場適合のガバナンス体制の構築、サステナビリティ関連開示強化については、取締役会の監督機能を強化した。TCFD に準拠した開示に向け準備を進めている。

株主とのコミュニケーション深化(非財務情報の積極開示・指標多様化・還元方針)については、サステナビリティ方針を策定し、マテリアリティを特定した。今後はサステナビリティ方針に基づいた取組を推進する。

#### <サステナビリティ方針>

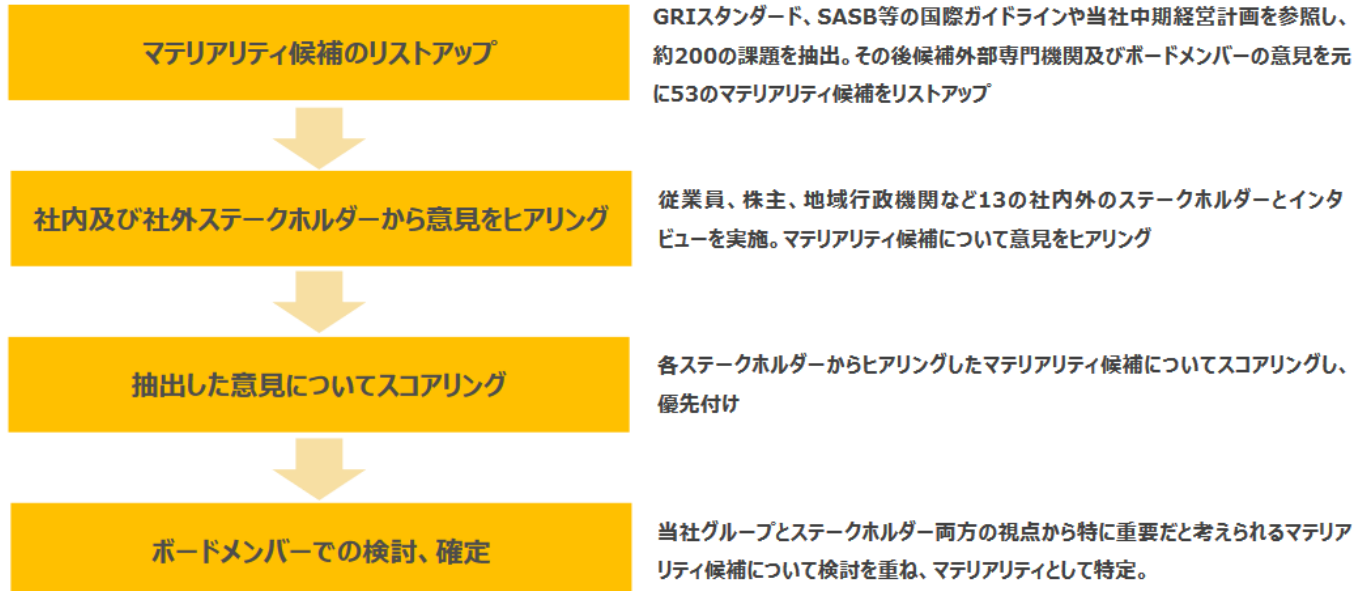
コーポレートパーパスである「日常も、いかなるときも社会インフラの安全を守り、安定した社会を支える。」を実現する為、優秀なインフラエンジニアを社会に提供し続けることに加え、強固なガバナンス体制の下、環境保全及び地域貢献をおこなっていくことにより、全てのステークホルダーから必要とされる会社を目指します。



### <マテリアリティの策定>

以下のプロセスによって、マテリアリティの策定を進め、マテリアリティを特定した。

#### ■ マテリアリティ策定プロセス



(同社資料より)

#### ■ マテリアリティー一覧

マテリアリティ	具体的な取組項目	指標（仮）
優秀なインフラエンジニアの育成・輩出	人材採用及び育成の強化 ワークライフバランスの推進	採用数、採用に投じた費用、研修費用等 残業時間、有休取得率等
循環型社会への貢献	温室効果ガスの抑制 騒音の抑制 水の適正な管理 廃棄物の適正な管理 老朽化建造物の維持補修	温室効果ガスの数値 元請からの苦情件数 水の使用量 汚泥等に関するクレーム件数 工事件数
コーポレートガバナンスの強化	コンプライアンスの遵守、意識の浸透 子会社管理	コンプラ研修の実施回数、アンケートの実施回数 検討中
持続的なビジネスモデルの形成	環境負荷軽減、品質向上、省力化などにつながる技術・研究開発 グループ会社、協力会社、同業他社、パートナー等とのネットワーク強化 安全性の確保	研究開発への投資額 協力会社、グループ会社との共同案件数等 安全パトロール、安全講習の回数、事故の強度、労災件数
コミュニティとの共存	地域社会への貢献	ボランティアや地域イベントへの参加数

(同社資料より)

また、今後の進捗を管理しステークホルダーの理解を促進するために、KPIの設定も進めている。

コミュニティとの共存については、「寄付型自販機の導入」「茅ヶ崎市内 NPO 法人へのタブレット 100 台贈呈」「茅ヶ崎市内新小学 1 年生へ黄色い帽子の贈呈」「小学生向けしごと体験教室の実施」などに取り組んだ。

#### ◎成長戦略

既存市場におけるカバー領域の拡大、新規事業立ち上げ準備については、既存市場における競争力強化を目指して有力な提携先等を模索している。今後も、既存市場のエリア拡大を意識して、グループ会社各社との連携も生かして提携先の確保を目指す。

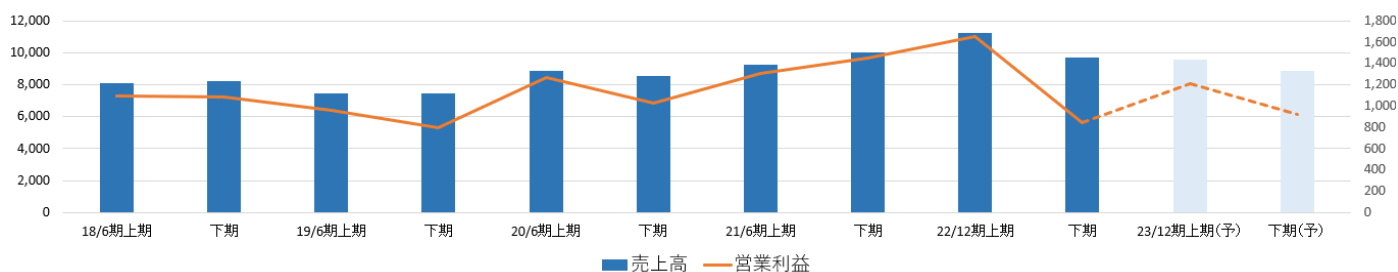
有機的な M&A・資本提携・アライアンスによるネットワークの拡充・拡大については、隣接市場への拡大も視野にいれて有力な提携先を模索している。引き続き、切断・穿孔工事業とのシナジーも意識して提携先を検討していく。

## 5. 今後の注目点

今期は厳しい受注環境を見込んでおり、上下比較では下期は対上期比減収減益予想となっている。どこで底入れとなるか、四半期ごとの推移を見ていきたい。

一方、中計の施策は概ね計画通り進捗しているようだ。「既存市場の拡大」「M&A」「新規事業」から成る成長戦略の成果、進捗を注目していきたい。

半期売上高・営業利益の推移(単位:百万円)



## <参考 1: 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くか、また進行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・地域に対する発信を高め、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、「インフラクレンジング(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。



(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 B 4.2億 181.9億円 リ19.5億	連結 切 163億 B 3.8億 185億円 リ18.2億	連結 切173億 B 4.1億 リ 20億 200億円 新 2.9億		連結 切300億 B 10億 リ100億 510億円 新100億
営業利益	連結 切 22.5億 B 0.4億 24.2億円 リ 1.3億	連結 切 24億 B 0.4億 26.4億円 リ 2億	連結 切25.3億 B 0.5億 リ 2.2億 27億円 新 ▲1億		連結 切 45億 B 1.5億 リ 10億 86.5億円 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て達成した。

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。

<b>株主還元</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・配当の従来方針を見直し、水準の引き上げを行う</li> <li>・配当金額は安定的に還元する方針</li> <li>・投資動向によっては、自社株買いも検討</li> </ul>
<b>資本コスト</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・資本コスト 6.04%</li> <li>・ROE 12%以上</li> <li>WACC 6.02%</li> <li>ROIC 10%以上</li> </ul>
<b>情報発信</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コーポレートサイトの再構築(情報の充実)</li> <li>・情報発信の多様化</li> <li>・個人株主様向け説明会の開催</li> </ul>

(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。

## <参考2: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3名
監査役	3名、うち社外3名

### ◎コーポレート・ガバナンス報告書(更新日:2021年12月21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。

#### <コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しない理由(抜粋)>

※2021年6月の改訂後のコードに基づいて記載を行っております。

#### 【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。

#### 【補充原則2-4①】

当社は、一人ひとりが持つ多様な価値観や能力をいかに発揮できる環境作りを重視しており、人材の登用に際しては、能力や適性など総合的に判断し、性別や採用ルートによらず登用しております。現時点では人材の多様性に関して測定可能な数値目標を定めるには至っておりませんが、今後も引き続き多様性の確保に向けた施策を推進するとともに、目標についても検討してまいります。

#### 【補充原則3-1③】及び【補充原則4-2②】

サステナビリティを巡る取組みについては、中長期的な企業価値向上の観点からも重要な経営課題と認識しております。現在、サステナビリティに関する方針及び取組みに関しましては検討を重ねており、明確になり次第、開示していくつもりでおります。

#### 【補充原則4-11 ①】

当社における取締役会全体としての知識・経験・能力のバランス、多様性等に関する考え方及び取締役の選任に関する方針・手続きについては、取締役候補の指名に関する考え方と同様であり、原則3-1(iv)に記載のとおりであります。

これらについては、コーポレート・ガバナンスに関する報告書において開示しております。

また当社では、効率性の高い経営システムを推進していくための適正な規模を考慮し、現在は社内取締役2名、社外取締役3名(うち、独立社外取締役3名)、社外監査役3名をそれぞれ選任しております。社外取締役の3名は、それぞれ労務問題の専門家、企業経営に精通した他社の代表取締役を務める者及び上場企業におけるマネジメント経験の豊富な者であります。また、監査役はCSRコンサルタント、豊富な内部監査経験を有する者や企業会計に精通している公認会計士及び企業法務に精通している弁護士で構成されており、健全で持続可能な成長が図れるように、取締役会全体としてのバランスに配慮しております。

### 【原則5-1. 株主との建設的な対話に関する方針】

当社は財務経理部を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。その認識を実践するため、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。

### <コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示(抜粋)>

#### 【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者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/](http://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](#)



▶ 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](#)