

May 8, 2026

To whom it may concern

Company Name: Nippon Hume Corporation
Representative Tomoyuki Masubuchi
President and Representative Director
(Securities Code: 5262; Tokyo Stock Exchange Prime Market)
Contact: Sunao Kato
Executive Officer, General Manager
of Administration Department
(TEL: 03-3433-4111)

Announcement of the Nippon Hume Group Medium-Term Management Plan: "26-30 Plan NEXT 100"

Nippon Hume Corporation (the "Company") hereby announces that it has formulated a new five-year Medium-Term Management Plan, "26-30 Plan NEXT 100," with fiscal year 2026 as the inaugural year.

Under the previous "23-27 Plan R," the Company focused on structural reforms to improve profitability. As a result, we have successfully laid a foundation for a return to growth. We also achieved our original net sales and operating profit targets two years ahead of schedule.

Meanwhile, the environment around social infrastructure is changing significantly. There is a growing demand for measures against aging infrastructure, disaster prevention, decarbonization, and labor shortages. We recognize it is vital to evolve into a corporate structure that can generate sustainable profits, rather than just pursuing scale expansion.

Based on this recognition, the "26-30 Plan NEXT 100" aims to further deepen the structural reforms initiated under the "23-27 Plan R." By enhancing our capacity to generate earnings, we will realize a leap to the next stage of growth.

The net sales target of 60 billion yen set in this plan is positioned merely as a milestone. During this plan's period, we will promote the establishment of a reproducible earnings model, aiming to build the foundation for becoming a "100-billion-yen company" in the future.

Details

1. Basic Policy: "Establish 'Earning Power' through Structural Reform and Leap Toward the Next Growth Stage"

The Company positions the "26-30 Plan NEXT 100" as a five-year period to transform structural reforms into "profit growth." By deepening reforms across five departments—Sales, Technology, Production, Construction, and Administration—we will enhance our order-winning capabilities, added value, productivity, cost competitiveness, and decision-making speed. Through these efforts, we aim to transition into a high-profit structure capable of

generating sustainable earnings.

Furthermore, we will clarify the roles of our Foundation Business, Sewerage-related Business, and Precast Business. Through the evolution of our business portfolio, we will achieve growth accompanied by profitability and capital efficiency.

2. Basic Strategies

(1) Business Strategy

1. Strengthen the profitability of core businesses.
2. Evolve into a recurring (stock-type) revenue model.
3. Expand growth areas in the Precast Business.
4. Promote high-added-value and differentiation strategies.
5. Strengthen response to the extended lifespan of social infrastructure.

(2) Functional Strategy

1. Evolve toward data-driven sales.
2. Strengthen differentiated technologies such as e-CON and ICT construction.
3. Improve efficiency through production equipment renewal and standardization.
4. Sophisticated decision-making through Digital Transformation (DX)
5. Enhance human resource development and human capital.

(3) Financial Strategy

1. Accelerate growth investments (Equipment, DX, R&D, and M&A)
2. Enhance shareholder returns (Total return ratio of 50% or more; dividends aligned with profit growth)
3. Promote management focused on ROE and capital efficiency.

(4) ESG Strategy

1. Contribute to extending the lifespan of social infrastructure.
2. Promote decarbonization initiatives centered on e-CON.
3. Strengthen safety, quality, and compliance systems.

3. Quantitative Targets (FY2030)

- **Net Sales:** 60.0 billion yen
- **Operating Profit:** 4.8 billion yen
- **Operating Profit Margin:** 8.0%
- **ROE:** 8% or higher
-

4. Positioning of the Plan

This plan aims to establish a reproducible earnings model and build a corporate structure

for sustainable growth by further deepening structural reforms based on the "foundation for earnings" established in the "23-27 Plan R."

Furthermore, we position structural reform not merely as operational improvement, but as an initiative to evolve our very corporate culture.

"Adding Excitement to Supporting Social Infrastructure"

The essence of structural reform lies not only in changing systems but also in creating a culture where each employee takes initiative ("self-propulsion") and does not fear challenges through constant dialogue.

We aim to become an "Excellent Company" where individual growth is linked to corporate growth, and where we are trusted by society as an "indispensable" partner. Through this plan, the Nippon Hume Group will enhance its value as a company that supports social infrastructure and achieve sustainable growth in corporate value.

Note: For further details, please refer to the attached document "Medium-Term Management Plan '26-30 Plan NEXT 100'" (available in Japanese only).



新中期経営計画 『26-30計画NEXT100』 -構造改革で“稼ぐ力を作り、次の成長へ”-

2026年5月8日

東証プライム：5262

日本ヒューム株式会社

会社名	日本ヒューム株式会社(英名 : NIPPON HUME CORPORATION)
設 立	大正14年(1925年)10月20日
企業理念	「社会基盤の整備」「従業員の幸福」「たゆまぬ技術開発」
本社所在地	〒105-0004 東京都港区新橋5丁目33番11号
代表者名	代表取締役社長 増淵智之
資本金	52億5,140万円
売上高	402億円(2026年3月期(連結))
経常利益	38億円(2026年3月期(連結))
従業員数	701名(2026年3月期(連結))
営業品目	ヒューム管、コンクリートパイル、PCウェル、ボックスカルバート、プレキャストガードフェンス、プレキャスト壁高欄、コネクホール、バルブボックス、プレキャスト地下室他各種コンクリート製品の製造および販売並びに関連工事の請負、光ファイバーケーブル敷設事業、管渠更生事業、耐震化事業、不動産事業
株 式	上場市場 東京証券取引所プライム市場 (2026年3月現在) 発行可能株式総数160,000,000株／発行済株式総数58,695,000株
証券コード	5262
事業所	【支社】北海道、関東・東北、東海、関西、九州 【営業所】《北海道地区》函館、旭川、苫小牧 《関東・東北地区》府中、横浜、川崎、北関東、東北 《東海地区》三重 《関西地区》岡山、広島、高松 《九州地区》北九州、熊本、沖縄 【工場】苫小牧、熊谷、三重、尼崎、九州



本社
東京都港区新橋



熊谷工場
埼玉県熊谷市

創業
1925 年
大正14年10月20日

売上高
402 億円
2026年3月期 (連結)

従業員数
701 名
2026年3月期 (連結)

国内事業所・工場
支社 **5** 拠点 工場 **5** 拠点

日本ヒューム(株)が収益の中核を担い、連結子会社・持分法適用会社が機能補完する体制



総合コンクリート、主義

日本ヒューム株式会社

～インフラの未来を支える総合コンクリートメーカー～

製造・販売・施工・維持管理まで一貫したインフラソリューションを提供

- ✓ 日本ヒューム(株)が収益の中核を担う
- ✓ グループの総合力を最大化し、持続的な成長を実現
- ✓ 国内外のインフラ整備に貢献し、社会価値を創造

グループ連結子会社 12 社

基礎事業	下水道関連事業	プレキャスト事業(PCa)事業	不動産環境関連事業
 マナック株式会社 コンクリートパイル製造・販売  技工曙株式会社 金属材料・金具  株式会社鋼商 金属材料・金具 株式会社エヌエイチ・フタバ 高橋重機株式会社 丸和運輸倉庫有限公司 Nippon Hume International Ltd P.T. Hume Concrete Indonesia	東邦ヒューム管株式会社 ヒューム管販売  技工曙株式会社 ヒューム管付属品  株式会社鋼商 ヒューム管付属品 日本ヒュームエンジニアリング株式会社 下水道工事・メンテナンス	 株式会社鋼商 PCaコンクリート製品  技工曙株式会社 金属材料・鋼製型枠	 株式会社環境改善計画 オゾン脱臭機販売 ヒュームズ株式会社 不動産管理

持分法適用関連会社 6 社

 株式会社NJS 上下水道コンサルティング	 旭コンクリート工業株式会社 PCaコンクリート製品	東京コンクリート工業株式会社 ヒューム管・コンクリート二次製品	大和コンクリート工業株式会社 株式会社エヌエクス Nippon Hume Concrete (Thailand)Ltd.
---	--	------------------------------------	--

中期経営計画テーマ

構造改革で“稼ぐ力を作り、次の成長へ”

「社会インフラを支える」にワクワクを重ね持続可能な価値創造企業へ

FY2030財務目標（主要指標）

指標	26-30計画目標	23-27計画R実績	23-27計画目標
ROE	8%以上	> 7.1%	> 5.0%以上
売上高	600億円	> 402億円	> 400億円
営業利益率	8.0%	> 6.3%	> 5.5%
PBR	1.5	> 1.1	> 1以上

キャッシュアロケーション（5ヶ年累計）

成長領域への集中投資により、収益拡大を加速

総投資 **150億円**

成長加速	M&A投資	50億円	成長やシナジーが見込める会社
需要創出	成長投資	50億円	増産対応、新規事業、研究開発
競争力強化	基盤投資	50億円	設備更新維持、安全強化、ITインフラ

株主還元

還元目標 総還元性向50%以上、利益成長に応じた配当

構造改革の取り組み状況

23-27計画R - FY2023～FY2025

結果：当初目標より2年早く再成長への基盤を構築

- 停滞軌道から再成長への基盤再構築のために構造改革をFY2023より開始
- 事業、財務、ESGの3戦略と営業、技術、生産、工事、管理の5機能の構造改革を着実に実施。組織営業の強化、PDCAの定着化、DX導入等の成果。
- 営業利益は目標の22億円に対して25億円を達成した結果、ROEは目標の5%を超える7.1%を達成

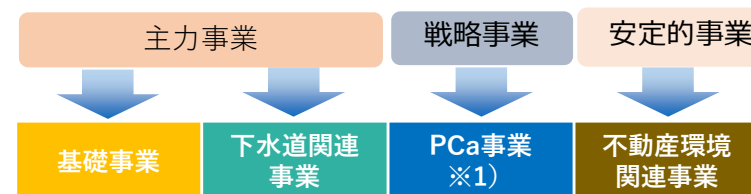
26-30計画 - FY2026～FY2030

目標：構造改革を定着化し稼ぐ力を向上し、次の組織成長ステージへ

- 将来ありたい姿を定義し、そのバックキャストとしての位置づけ
- 「23-27計画R」で根付いた構造改革を定着し、データドリブンによる営業の需要創出力強化、意思決定の高速化、5つの機能の有機的連携強化による生産性向上を図る
- 持続可能な社会インフラ構築に向けた技術開発や各種取り組みの実施

事業ポートフォリオ

主力で稼ぎ、成長領域を拡大し、持続的成長を図る



基礎事業（主力事業）

⇒収益基盤としての利益成長

下水道関連事業（主力事業）

⇒成長の核

⇒ストック型事業への転換

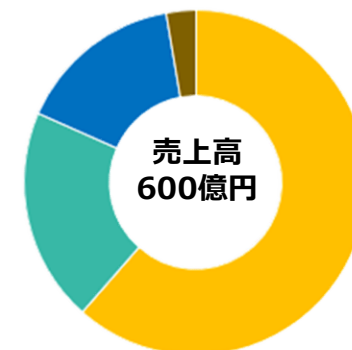
PCa事業（戦略事業）

⇒主力事業へ育成、成長領域の拡大

不動産環境関連事業（安定的事業）

⇒安定経営の支え

※1) 決算開示上は下水道関連事業に含まれる



「26-30計画」サマリー②

「26-30計画」を成長の次世紀を切り拓く飛躍のステージと位置づけ、持続的な価値創造を実現

日本ヒュームの現在地

「26-30計画」テーマ：構造改革で“稼ぐ力を作り、次の成長へ”
 「23-27計画R」を2年前倒しで達成し、新たな5ヶ年計画に挑む
 次の100年を見据え、成長軌道を加速させる
 PBRも1倍を超え、市場からの評価も良好

「23-27計画R」
事業構造改革の開始

「EAJⅡ」

売上高
304億円
営業利益 17億円
ROE 6.2%

「21-23計画」

売上高
319億円
営業利益 12億円
ROE 4.4%

「23-27計画R」
-再成長への足固め-

売上高
402億円
営業利益 25億円
ROE 7.1%

構造改革の基盤構築
 ・組織営業の強化
 ・PDCAの定着化
 ・DX導入の開始

「26-30計画」
NEXT100

・構造改革の定着化
 ・飛躍的な成長ステージ

売上高
600億円
営業利益 48億円
ROE 8%目標

構造改革の加速・高度化

・構造改革をさらに踏み込み、収益構造を引き上げる
 ・データとDXを軸に、意思決定と事業運営を高度化
 ・各機能の連携により、持続的な成長モデルを確立

将来のありたい姿
売上高
1000億円

「社会インフラを支える」に
ワクワクを重ねる持続可能な
価値創造企業

現場で自走する構造改革

・業界のエクセレント企業
 ・持続可能な社会インフラに
欠かせない企業
 ・どんな環境変化にも強い
経営体質

中計の位置づけ

「26-30計画」は、次の100年へ向けた成長を加速させる飛躍の5年間

- 1. 中期経営計画「23-27計画R」ふり返り**
- 2. 次の100年に向けて**
- 3. 新中期経営計画「26-30計画」**
 - 3-1. 全体戦略**
 - 3-2. 事業戦略**
 - 3-3. 財務・資本政策**
 - 3-4. 成長を支える基盤**
- 4. 投資家の皆さまへ**

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、発表日現在において当社グループが入手可能な情報及び将来の業績に影響を与える不確実な要因に係る仮定を前提としており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。
今後、実際の業績は、合理的に予測することが困難な世界情勢の変化、資材価格の水準、経済や人員確保の状況、急激な需要変動の他、突発的な事象などの様々な要因によって大きく異なる結果となる可能性があります。

FY：会計年度（例「FY2025」は2026年3月期会計年度）

本資料で示す財務諸表数値は日本会計基準（J-GAAP）に準拠しております。

- 1. 中期経営計画「23-27計画R」ふり返り**
2. 次の100年に向けて
3. 新中期経営計画「26-30計画」
 - 3-1. 全体戦略
 - 3-2. 事業戦略
 - 3-3. 財務・資本政策
 - 3-4. 成長を支える基盤
4. 投資家の皆さまへ

1.中期経営計画「23-27計画R」 全体総括

徹底した収益構造改革の実施により、再成長軌道に乗せる基盤を築く

単位：億円

項目		23-27計画R 目標	FY2025 実績	FY2025 /23-27計画R
売上高	数値	400	402	+101%
	CAGR※2)	4.6%	8.1%	+3.5%
営業利益	数値	22	25	+115%
	CAGR	12.2%	26.9%	+14.7%
営業利益率		5.5%	6.3%	+0.8%
経常利益		31	38	+123%
当期純利益		23	34	+148%
ROE		5%以上	7.1%	+2.1%

※2) 年平均成長率：Compound Annual Growth Rate

単位：百万円

項目	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
設備投資額	800	624	1,588	1,984
研究開発費	343	447	437	446
総還元性向	37.8%	43.7%	55.0%	55.7%

全体総括

経営成績

- ◆「23-27計画R」FY2027で目標としていた全ての指標において計画を達成し、FY2026ではFY2025を更に上回る見込み

構造改革

- ◆200年企業への基盤構築を目的とし実施した構造改革が順調に推移し、再成長軌道への基盤を築く
- ◆「26-30計画」では構造改革の加速・高度化を目標とする。

事業戦略

①主力事業の振興軌道強化

→ 基礎事業と下水道事業で計画を大幅に上回る

②戦略事業強化

→ プレキャスト事業では製品開発や設計力底上げ等の施策を実施し売上高は拡大したが、数値目標は未達
→ 次期計画で構造改革を更に進め、目標を達成する

③200年企業への基盤構築

→ 事業戦略を支える営業・技術・生産・工事・管理の5つの機能別戦略が計画どおり進捗

1.中期経営計画「23-27計画R」 業績推移

は23-27計画R目標

は売上高実績

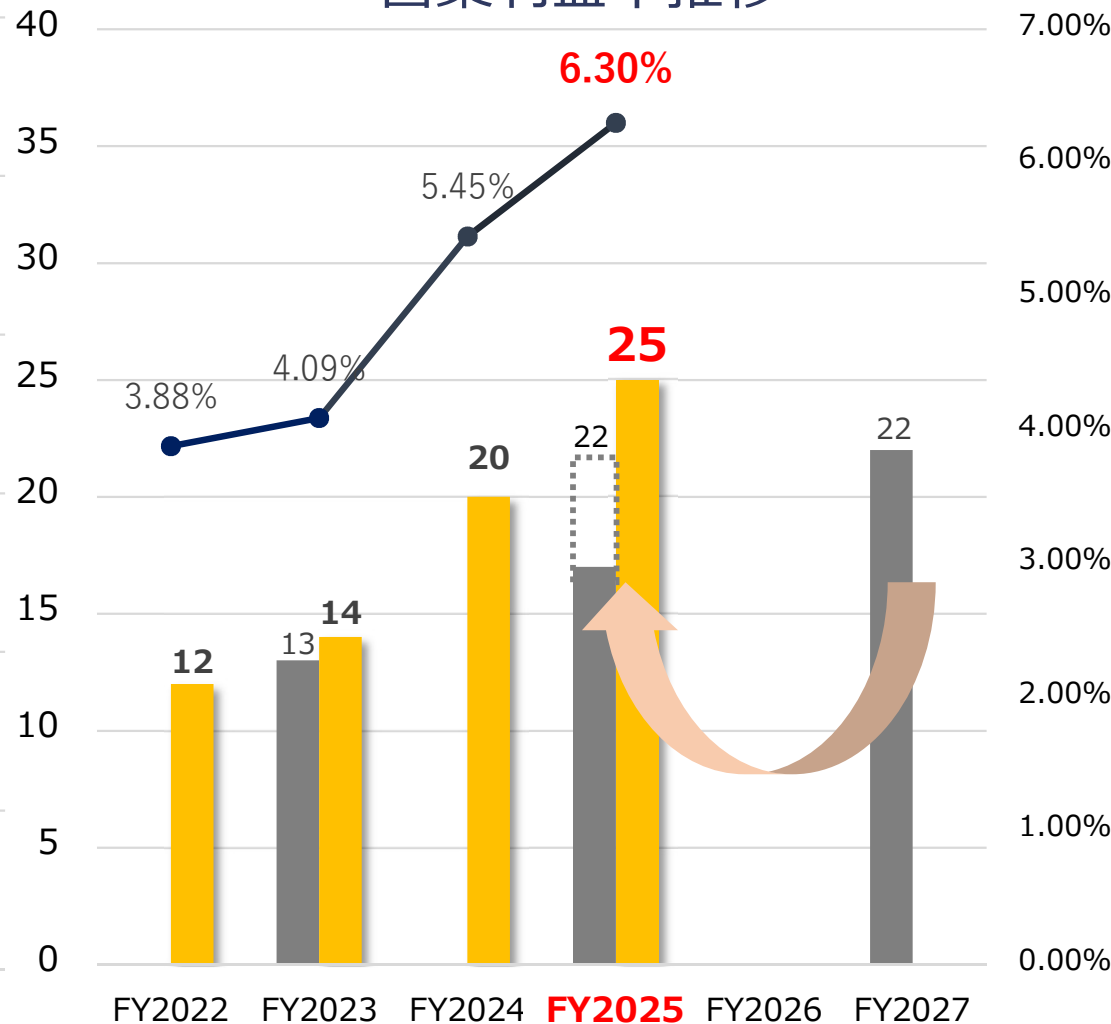
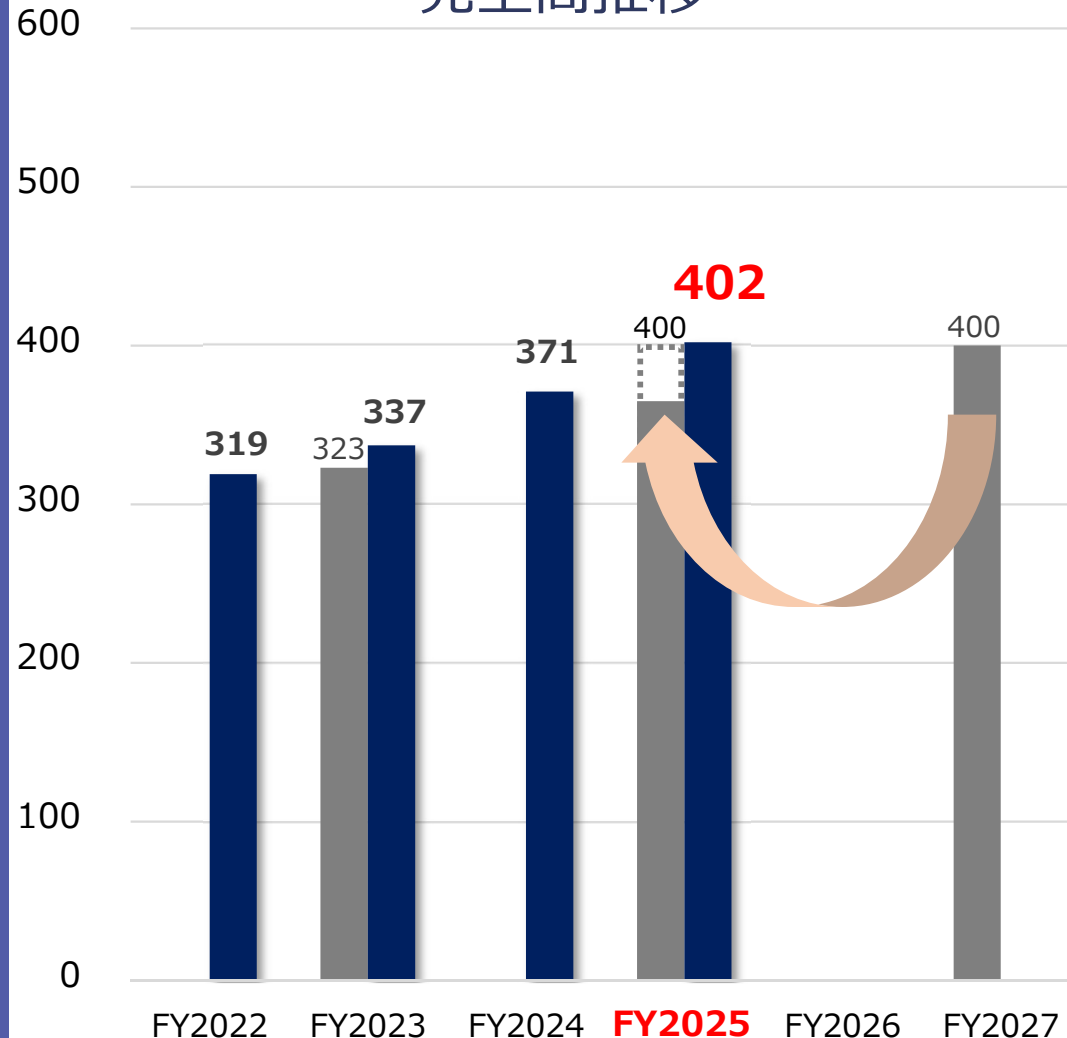
営業利益と
営業利益率推移

は営業利益実績

単位：億円

売上高推移

単位：億円



売上高・営業利益ともに、23-27計画R目標を2年前倒しで達成

1.中期経営計画「23-27計画R」 業績 事業別

基礎・下水道関連・PCa事業で構造改革が進捗。特に基礎事業が業績達成を牽引

単位：億円

事業別分類		項目	23-27計画	FY2025 実績	FY2025 / 23-27計画 (%)
基礎事業		売上高	227	243	107%
		営業利益	9.0	13.3	148%
下水道関連事業	下水道関連	売上高	78	94	121%
		営業利益	16.0	18.2	114%
	※3) PCa	売上高	80	49	61%
		営業利益	10.0	7.9	79%
	小計	売上高	158	143	91%
		営業利益	26.0	26.1	100%
不動産その他		売上高	15	16	107%
		営業利益	8.7	9.6	110%
本社経費		－	▲ 21.7	▲ 23.7	－
合計		売上高	400	402	101%
		営業利益	22.0	25.3	115%

※3) 外部公表セグメントでは、「PCa関連」は、下水道関連事業に含めております。

5つの機能の部門別構造改革により利益を生む構造を構築

事業構造改革の進捗	「23-27計画R」施策	施策実行による構造改革の進捗	成果・効果の状況	評価
 営業	①組織営業体制強化 ②情報化武装の強化 ③マーケティング部門へ新化	①組織的な案件対応力が向上 ②案件管理・顧客情報の可視化が進展 ③市場分析・提案力が向上	①大型案件の受注増、売上拡大 ②受注確度が向上し、予材量改善 ③戦略案件の創出が進み、中長期の受注基盤構築	 確実に進捗
 技術	①事業開発体制強化 ②設計提案営業力強化 ③BIM/CIM推進	①次世代技術の開発が加速 ②設計段階からの案件関与が拡大 ③業界に先駆けBIMを納品	①競争力優位の強化 ②受注確率向上、高付加価値案件受注 ③設計効率向上	 計画通り
 生産	①品質・安全強化 ②設備投資 ③間接業務IT化推進	①品質および安全管理対策が高度化 ②老朽化設備の更新と生産能力最適化 ③業務の標準化・省人化が進展	①重大トラブル抑制 ②生産効率向上 ③間接コスト削減、生産性向上	 計画を上回る
 工事	①品質・安全強化 ②工事体制の増強 ③ICT施工管理の推進	①品質安全管理体制の高度化 ②人員体制および協力会社連携強化 ③施工プロセスの可視化・効率化進展	①重大災害ゼロ、品質信頼性向上 ②施工対応力が向上し、受注機会拡大 ③工期短縮および粗利率改善	 確実に進捗
 管理	①人財戦略強化 ②IT・デジタル戦略強化 ③IR戦略強化	①人財育成および組織力向上 ②各種システムの導入・連携が進展 ③投資家との対話機会が拡大	①個人の業務効率化により、組織の生産性が向上 ②業務効率化および意思決定高度化 ③当社の理解度と市場への評価向上	 計画通り

1. 中期経営計画「23-27計画R」ふり返り
- 2. 次の100年に向けて**
3. 新中期経営計画「26-30計画」
 - 3-1. 全体戦略
 - 3-2. 事業戦略
 - 3-3. 財務・資本政策
 - 3-4. 成長を支える基盤
4. 投資家の皆さまへ

2. 将来の当社のありたい姿

日本ヒュームが考える将来の外部環境と日本ヒュームが出来ること

外部環境（社会課題・機会）

社会インフラを取り巻く 構造変化が進行

① 下水道老朽化の進行

更新需要の拡大

現在
7%

20年後
42%

現在の全国の下水道管路
約50万kmのうち、
20年後には約42%が
経過年数50年を超過

② 建設従事者不足の深刻化

供給制約の懸念

現在

約45～50%減少

20年後

建設技能労働者数は、2045年までに約45～50%減少する見通し

③ 脱炭素・環境対応の加速

社会要請の高まり

- ・世界の平均気温は産業革命前と比較して上昇
- ・各国・自治体の脱炭素政策が加速
- ・環境配慮・資源循環への社会要請が増大

価値創造（3つの取り組み）

社会インフラの持続性を支える 3つのドライバーを推進

01

社会インフラの長寿命化

LCC視点でインフラの価値を最大化

- ・「下水道ワンストップサービス」で長寿命化に貢献
- ・LCC提案型の事業モデルを拡大

02

DXによる生産性革新

スマート施工で生産性と品質を向上

- ・AI/デジタル技術で省人化・省力化を推進
- ・「スマート施工プラットフォーム」により生産性と品質を向上

03

e-CON®による脱炭素対応

低炭素型コンクリートで環境価値を創出

- ・「低炭素型高機能コンクリートe-CON®」の普及拡大
- ・資源循環型社会の実現に貢献

LCC視点 | スマート施工 | 低炭素素材

当社が実現したいこと

01

持続可能な社会インフラで 安心・安全な社会の持続

インフラの長寿命化とLCC最適化を通じて、
安全・安心な社会を次世代へつなぎます。

- ✓ インフラの長寿命化
- ✓ LCC最適化による資産価値の最大化
- ✓ 安心・安全な社会の持続

02

DX化による現場革命の実装により、 持続的な製造、建設現場の構築に貢献

デジタル技術を活用し、現場の生産性・安全性・
品質を高め、持続可能な建設現場を実現します。

- ✓ デジタル技術による生産性の向上
- ✓ 現場の安全性・品質の強化
- ✓ 持続的な製造・建設現場の構築

03

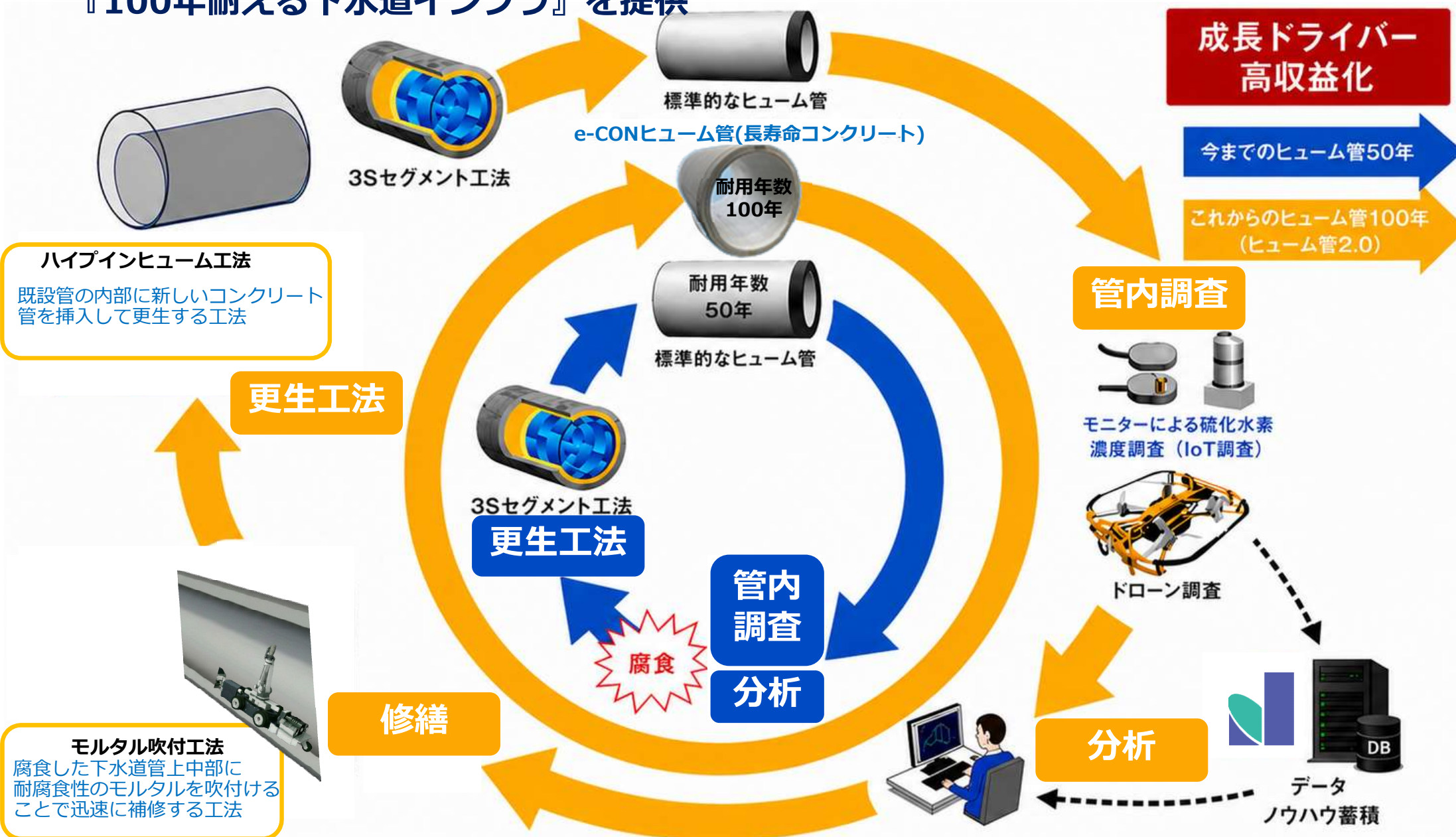
2050年脱炭素社会の 実現に向けた貢献

環境負荷の低減と資源循環を推進し、脱炭素・
循環型社会の実現に貢献します。

- ✓ 環境負荷の低減
- ✓ 資源循環型社会の構築
- ✓ 2050年脱炭素社会の実現に貢献

2.『下水道ワンストップサービス』を構築し成長ドライバーへ

ありたい姿：ヒューム管の長寿命・高耐久化と最小限のメンテナンスにより
『100年耐える下水道インフラ』を提供



2.『スマート施工』により競争力強化と収益拡大

計画・判断の効率化

施工・管理の効率化

競争力強化収益拡大

低残土工法による差別化

VR現場研修

VRで危険体験・施工手順を学習し、人材育成と安全意識を向上

遠隔操作+AI

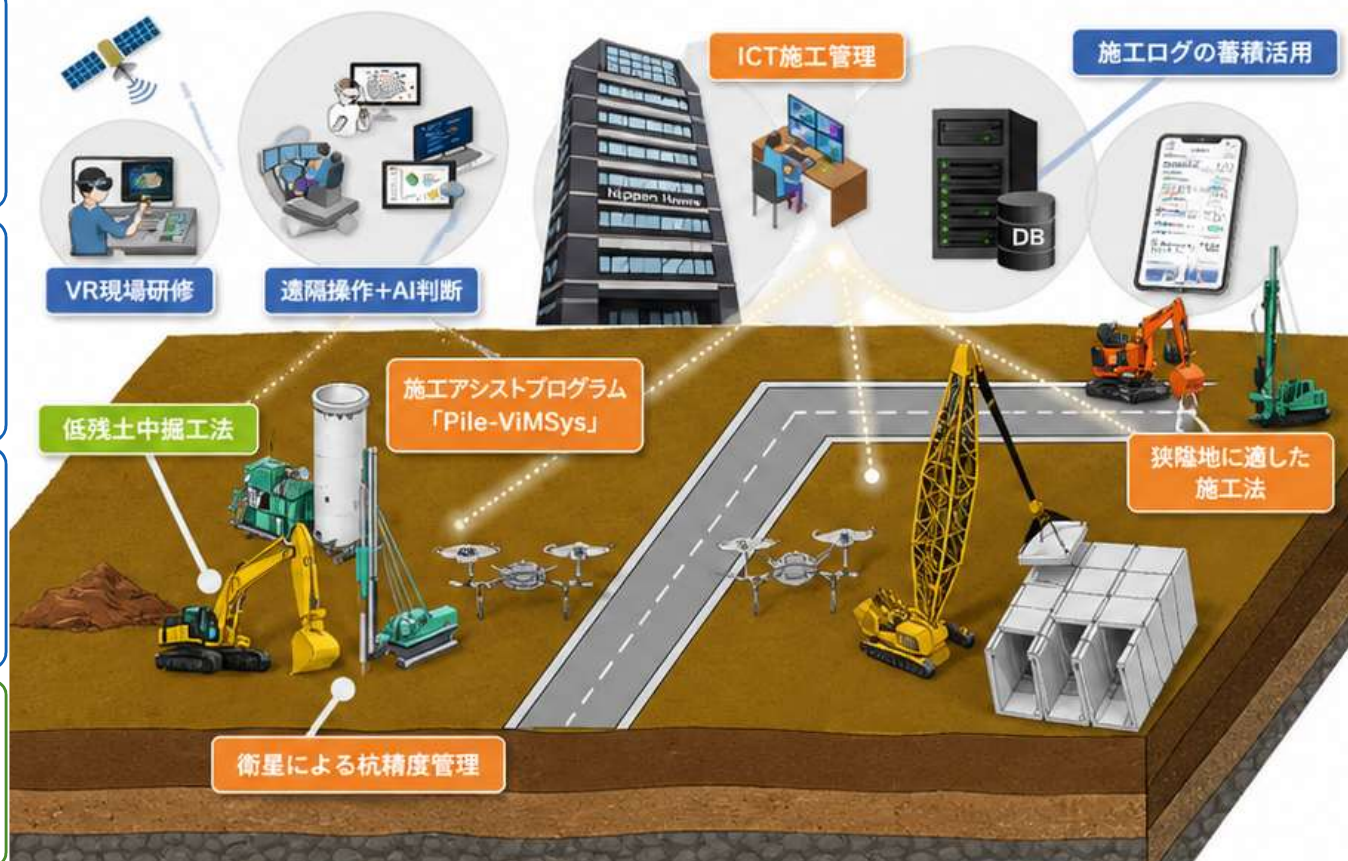
遠隔からの重機操作とAIによる施工アシスト・トラブル予知・支持層判断を実現

施工ログの蓄積活用

施工データを自動取得・蓄積し、品質管理と過去施工の改善につなげる

低残土中掘工法

残土を削減し、環境負荷を低減する工法



スマート施工

ICT施工管理

プレキャスト工事の施工をドローンで管理

狭隘地に適した施工法

小型重機・特殊工法で狭い現場でも安全効率施工

施工アシストプログラム「Pile-ViMSys」

杭施工管理や作業支援を遠隔のネットワークで行う事が可能

衛星による杭精度管理

GNSS等により杭の位置・鉛直制御をリアルタイム管理

ありたい姿：

AIや無人化施工を用いて、高品質・高効率・安全な施工を実現し、競争力強化と収益拡大を目指す。

目標

生産性(売上高/人)	工期	CO2排出量
+20% (FY2025比)	-15% (FY2025比)	-25% (FY2025比)

2.『製造のスマート化』による原価削減と品質強化

デジタル化で行う管理作業
管理業務の効率化と品質向上

製造と設備のスマート化
ICT・無人化技術で製造をスマートに

高品質・高性能・働きやすさの実現

デジタル品質管理

タブレット端末を使用したペーパーレスの品質管理業務作成により少人数で、記入・回収・確認・保管までを完結

ドローン棚卸

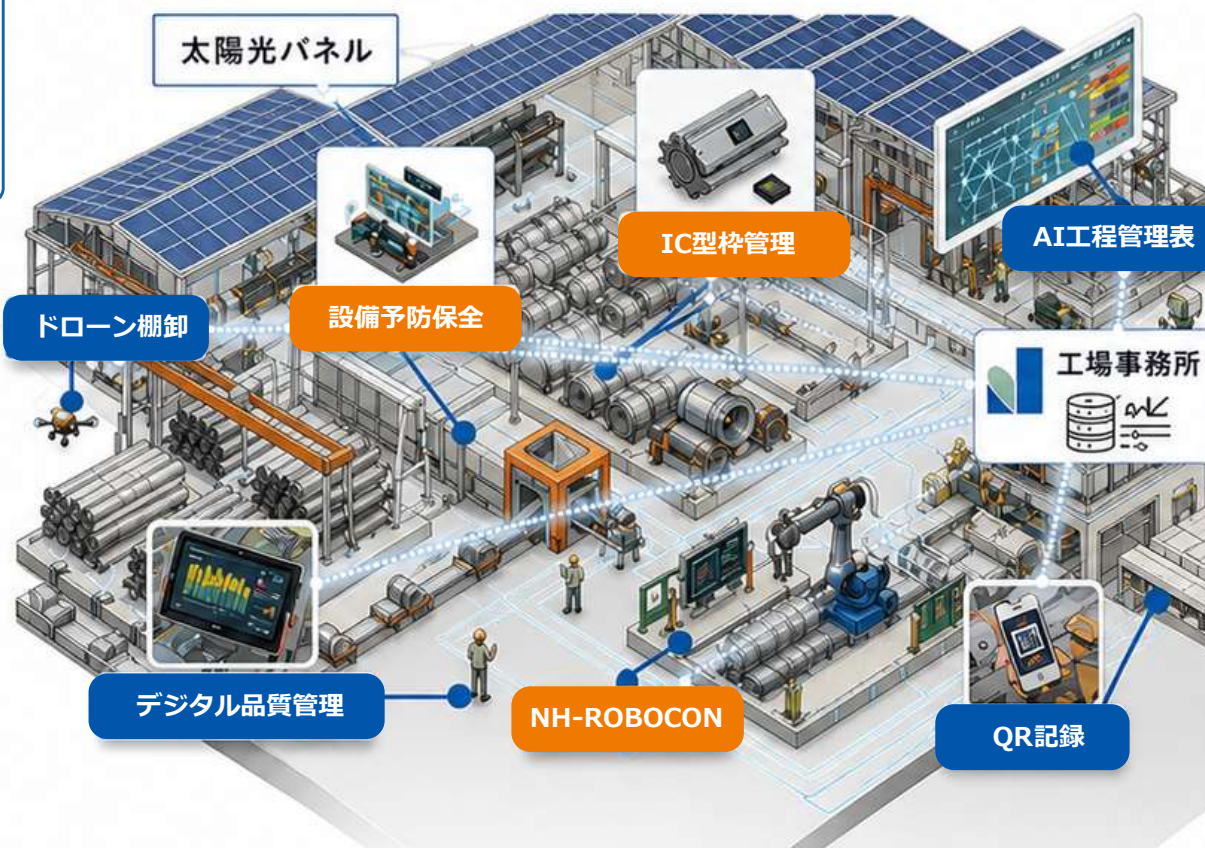
ドローンが空中から工場内を巡回し、在庫情報を自動で収集、リアルタイムで在庫データを更新

AI工程管理表

頻繁に変わる製造工程表の作成をAI化することにより、作業の標準化と属人化の防止をする

QR記録

QRコードの読み取りにより生産在庫の払い出しをリアルタイムで把握



原価削減と
品質強化へ

IC型枠管理

コンクリート製品共通の型枠にICチップを埋め込み、使用回数と劣化度を管理

NH-ROBOCON

作業開始から完了までを無人化することにより省力化と生産性向上を実現し、AIの使用により作業の標準化と属人化排除が可能

設備予防保全

センサーで収集したデータをAIが分析し、故障や異常の兆候を事前に察知・予測することが可能

ありたい姿：

AIやロボティクス等の省人化技術の活用により、高品質・高性能・働きやすい製造を実現する

目標

工場原価（固定費）
-10%（FY2025比）

品質クレーム
-50%（FY2025比）

生産性向上
+80%（FY2025比）

2.『低炭素型高機能コンクリートe-CON』で持続的な成長へ

ありたい姿：脱炭素社会、循環型社会、インフラ長寿命化の実現に向けたサステナブルコンクリートの提供

出荷量拡大・売上成長

企業価値の向上と持続的な成長へ

e-CONが支える
インフラの
多様な構造物



ボックスカルバート



ヒューム管



セグメント



マンホール



低炭素 × 高機能 = 持続可能なインフラへ

セメント使用量の削減や長寿命化により、CO2排出量の低減と資源の有効活用を実現。
次の100年を見据えた、環境価値の高い社会インフラづくりに貢献します。

e-CONが生み出す価値（従来への貢献）

**LCC低減による
単価向上**

長寿命・高耐久の提供を
追求し、採用拡大と単価向上

受注機会の拡大

脱炭素・環境対応技術の
開発により、受注を拡大

収益性の向上

CO2削減と高付加価値により、
利益率の向上に貢献

**中長期の
成長効果**

- ✓ 下水道の更新需要を確実に取り込み、安定的な成長を実現
- ✓ 環境対応・高付加価値製品として主力製品群へ育成
- ✓ 売上・利益の成長ドライバーとして企業価値向上に貢献

事業領域とのつながり（成長市場を取り込む）

下水道関連事業

老朽化対策・更新需要の拡大に対応

更新需要の獲得で
売上拡大

PCA事業

製品バリエーション拡大で市場シェアを拡大

成長市場での
売上拡大

脱炭素・環境市場

自治体・民間の環境対応ニーズを獲得

環境価値の提供で
競争優位を確立

**確かな実績と
外部評価**

日本下水道協会「下水道用エコ資器材」の国内第1号に登録



認定書



下水道資器材
製造工場認定書



三重工場
(第1号認定)

(財) 土木研究センター 建設技術審査証明



認定書

技術名称
セメントレスプレキャスト
製品用コンクリート
「e-CON」

建技審証 第2402号

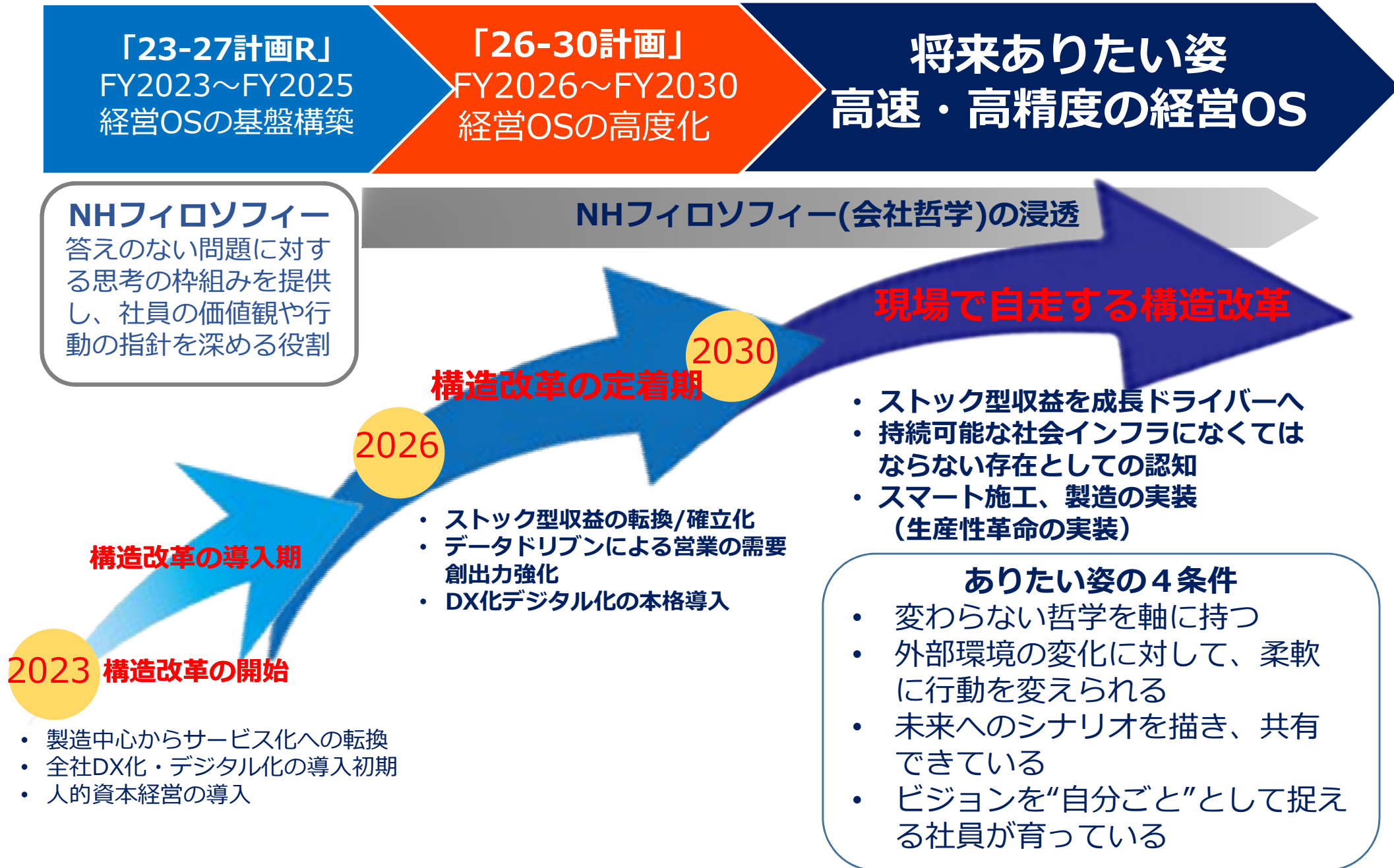
土木系材料・製品・技術、
道路保全技術

国土交通省の新技術情報システム
(NETIS) に登録

NETIS 新技術情報提供システム
NEW TECHNOLOGY INFORMATION SYSTEM

技術名称
低炭素高耐久コンクリート「e-CON」
を用いたプレキャスト製品
NETIS番号：CB-250022-A

2.構造改革の進化



1. 中期経営計画「23-27計画R」ふり返り
2. 次の100年に向けて
- 3. 新中期経営計画「26-30計画」**
 - 3-1. 全体戦略**
 - 3-2. 事業戦略**
 - 3-3. 財務・資本政策**
 - 3-4. 成長を支える基盤**
4. 投資家の皆さまへ

3-1. 「26-30計画」 全体戦略-財務目標

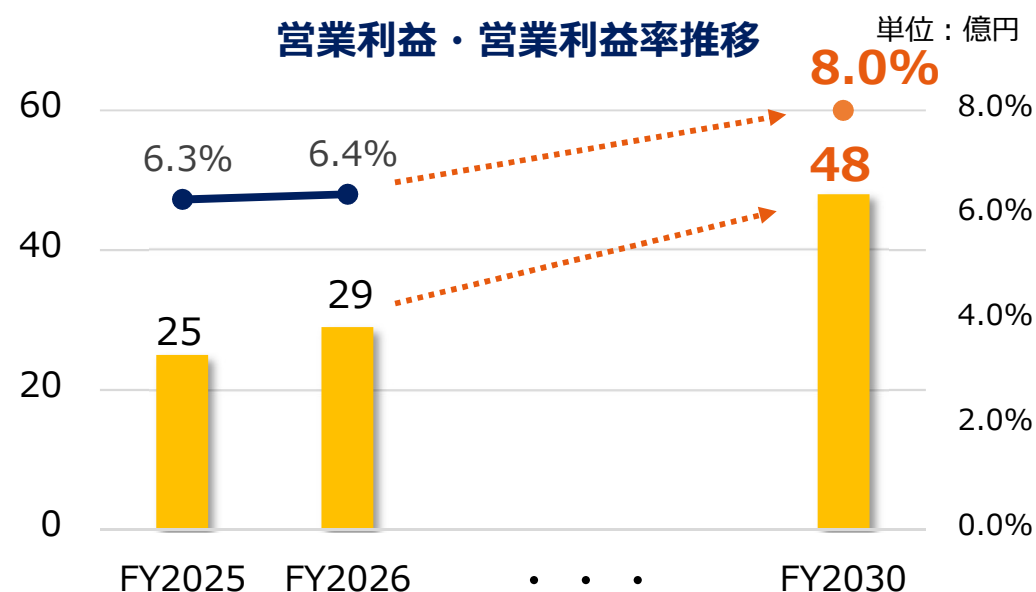
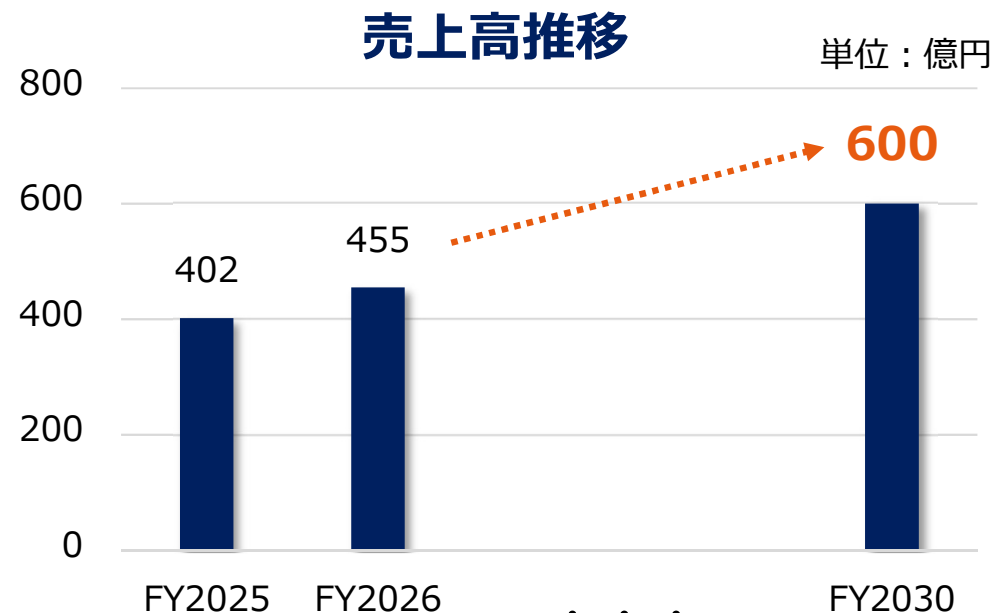
積極的な成長投資に加え、構造改革の深化と事業遂行力の強化により、売上高および営業利益の持続的な成長を実現する

単位：億円

項目		FY2025実績	26-30計画目標	26-30計画/FY2025
売上高	数値	402	600	+150%
	CAGR	8.1%	10.5%	+2.4%
営業利益	数値	25	48	+190%
	CAGR	26.9%	17.4%	▲9.1%
営業利益率		6.3%	8.0%	+1.7%
経常利益		38	61	+161%
当期純利益		34	46	+135%
ROE		7.1%	8.0%以上	+0.9%以上

単位：百万円

項目	FY2025	FY2026-2030計	年平均
設備投資額	1,984	10,000	2,000/年
研究開発費	446	3,500	700/年
総還元性向	55.7%	50.0%以上	—



3-1.「26-30計画」全体戦略-事業別財務目標

基礎事業は規模拡大、下水道関連事業は底堅く推移、PCa事業は第3の柱へ

単位：億円

事業別分類		項目	FY2025 実績	FY2030 目標	FY2030/FY2025(%)
基礎事業		売上高	243	369	152%
		営業利益	13.3	24.6	185%
下水道関連事業	下水道 関連	売上高	94	121	129%
		営業利益	18.2	24.0	133%
	PCa	売上高	49	94	192%
		営業利益	7.9	15.0	190%
	小計	売上高	143	215	150%
		営業利益	26.1	39.0	149%
不動産その他		売上高	16	16	100%
		営業利益	9.6	9.6	100%
本社経費		－	▲23.7	▲25.2	－
合計		売上高	402	600	150%
		営業利益	25.3	48.0	190%

3-1.「26-30計画」全体戦略-構造改革の状況

5つの機能を連携させ利益を最大化し、売上高600億円・営業利益48億円を達成

23-27計画R (基盤構築)

- 組織基盤の強化
- PDCAの定着
- DX導入の開始

継続・進化

26-30計画 (構造改革の進化・成長エンジン化)

- データドリブン営業による需要創出力の強化
- 機能連携による価値創造と生産性向上
- 意思決定の高度化とガバナンスの強化

5つの機能連携による「成長エンジン」



戦略の進化

期待される成果

01	営業戦略の進化 (需要創出力の強化)	・ LCC提案・重点顧客戦略の推進 ・ マーケット開拓による受注機会の拡大 ・ 案件組成力の強化と情報力の向上	受注拡大 単価向上
02	技術戦略の進化 (差別化・高付加価値化)	・ e-CON・低炭素技術の拡大 ・ DX・ICT・AIの活用による技術革新 ・ 新技術・施工法の開発と実装	高付加価値化 競争力強化
03	生産戦略の進化 (効率化・原価低減)	・ 生産プロセスの自動化・省力化 ・ データ活用による品質・原価の最適化 ・ サプライチェーン全体の最適化	原価低減 生産性向上
04	工事戦略の進化 (実行力・ブランド化)	・ 施工力の標準化と高品質の追求 ・ ICT施工の高度化と生産性向上 ・ 安全・品質のブランド化推進	施工力強化 品質向上
05	管理戦略の進化 (意思決定・ガバナンス強化)	・ データドリブン経営の加速 ・ 意思決定の高度化と全体最適化 ・ グループガバナンスの強化	意思決定高度化 全体最適化

構造改革の目標 (成長につながる3つの成果)



受注単価の向上

LCC提案・差別化により
高付加価値案件を拡大



利益率の改善

生産性向上・原価低減により
収益性を継続的に改善



再現性のある
成長モデルの確立
データと仕組みで持続的に
成長できる体制を構築

FY2030

売上高

600億円

営業利益

48億円

3-2.「26-30計画」事業戦略-事業別戦略①

各事業の成長ドライバーにより、売上高600億円・営業利益48億円を構成

	基礎事業 (主力事業)	下水道関連事業 (主力事業・成長の核)	PCa事業 (戦略事業)	不動産環境関連事業
事業の役割	収益基盤（利益創出）	ストック型収益への転換	成長領域への拡大 主力事業への育成	安定収益基盤
主な成長 ドライバー (勝ち筋)	- 大型案件、高付加価値案件への集中 - 中掘工法・高支持力杭の拡販 - ICT施工による施工効率化	- 下水道管路ワンストップサービス(ヒューム管2.0) (診断⇒更新⇒維持) - 更新・耐震・更生需要の取り込み - LCC提案による継続受注	- 用途拡張（防災・下水・インフラ等） - 材工一体による受注拡大 - 製品標準化による生産効率率向上	- 自社不動産の賃貸 - 安定稼働の維持
数値目標	売上高 369億円 (+126億円) 営業利益率 6.7%(+1.1%)	売上高 121億円 (+27億円) 営業利益率 19.8%(+0.4%)	売上高 94億円 (+45億円) 営業利益率 16.0%(±0%)	売上高 16億円 (±0) 営業利益率 高水準を維持（安定）
主な提供 価値・強み	- 難条件/都市部での施工技術力 - 全国拠点と施工機材の保有 - 材工一体による高い提案力	- ヒューム管の高いシェアとブランド力 - e-CONによる長寿命・環境性能 - 診断・設計から施工までの一貫体制	- 多様なPCa製品ラインナップ - 設計・製造・施工の一体提供力 - 高品質/短工期の実行力	- 太陽光発電による安定収益 - 長期安定賃貸契約
市場環境 認識	都市再開発・インフラ更新の継続により堅調に推移	老朽化進行により更新・耐震・更生需要が拡大（中長期で成長）	防災・インフラ強靱化ニーズの高まりにより成長	安定した賃貸需要により安定的に推移



3-2.「26-30計画」事業戦略-事業別戦略②

各事業の成長ドライバーにより売上拡大と利益率改善を実現

基礎事業

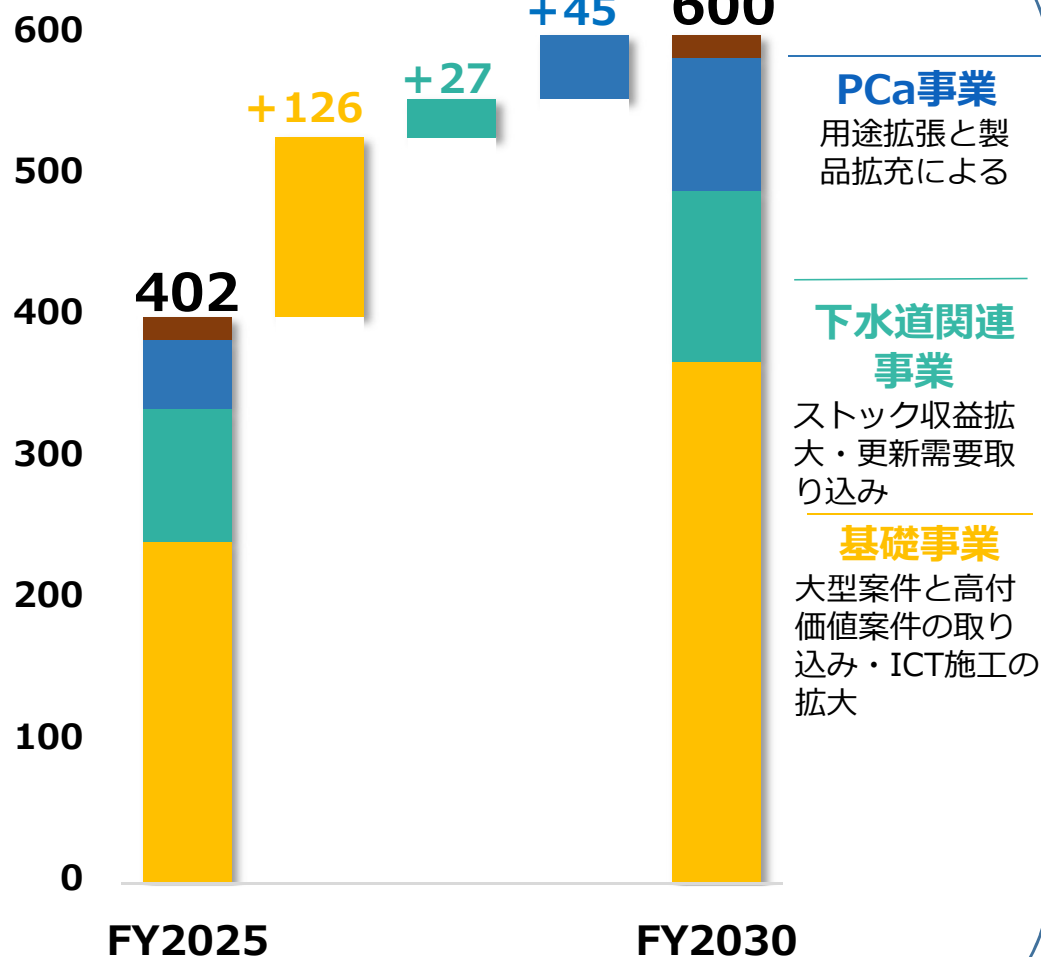
下水道関連事業

PCa事業

不動産環境関連事業

売上高の成長 402億円 ⇒ 600億円

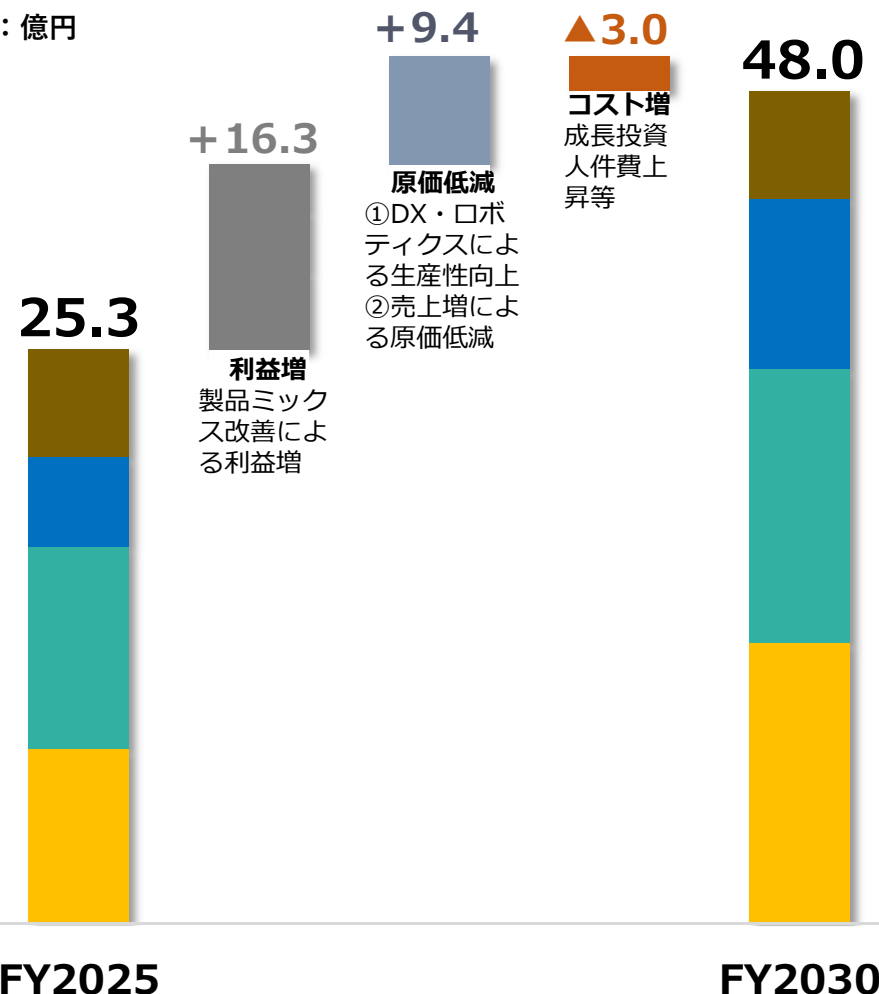
単位：億円



CAGR10.5%

営業利益の成長 25.3億円 ⇒ 48.0億円

単位：億円



CAGR17.4%

基礎事業

基礎事業

下水道関連事業

PCa事業

不動産事業

外部環境と構造課題



市場環境

- ・建設従事者の不足
- ・資材価格の高騰
- ・都市部や地方での開発需要
- ・民間投資は緩やかに回復



対処すべき課題

- ・営業利益の更なる向上
- ・シェア拡大
- ・高い施工品質を活かした受注体制
- ・ICT施工のファーストスタンダード化

勝てる構造

集中戦略

- ・「マナック社」グループ化による商圏拡大、電力エネルギー関連需要取り込み
- ・高付加価値中掘工法「NEW-STJⅡ工法」「CP-X工法」の受注拡大
- ・ICT施工管理ツール「Pile-ViMSys®」の更なる普及により工事品質を差別化

施工難易度の高い特殊条件工事戦略

- ・都市部の狭隘地に適した施工法の提案
- ・湾岸エリアや土壌汚染対策地域、発生残土量の少ない（環境にやさしい）高支持力中掘工法を提案

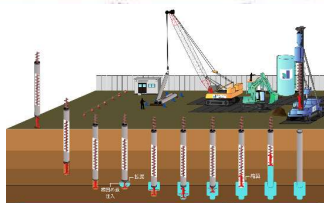
周辺工事戦略

- ・障害撤去工事や杭引き抜き工事への積極提案

成長を支える技術・ソリューション



「マナック社」グループ化シナジー



「CP-X工法」



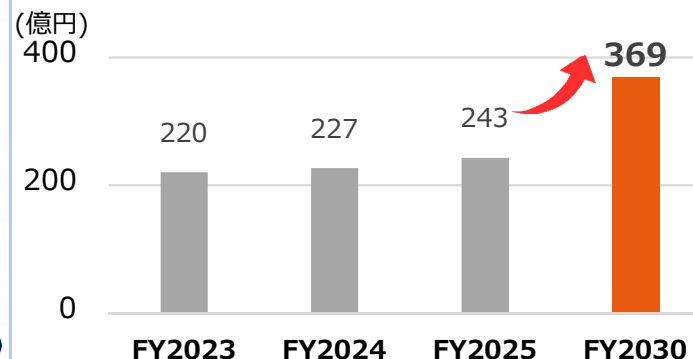
狭隘地に適した施工法



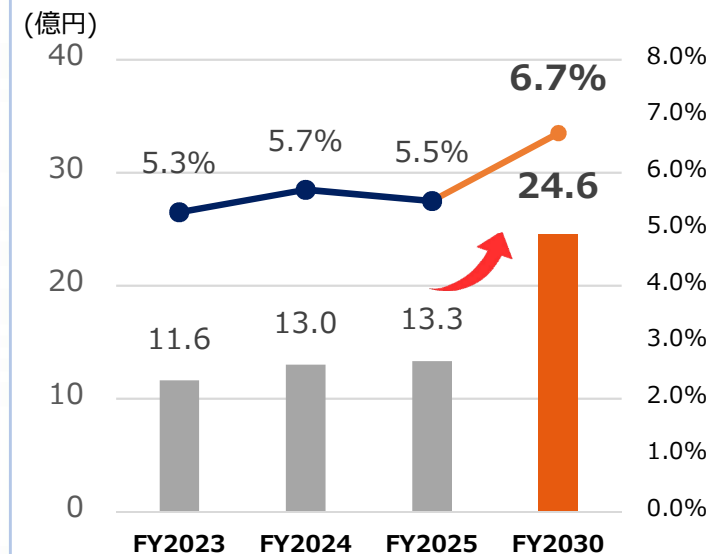
『Pile-ViMSys®』

「26-30計画」業績目標

売上高 **369億円**



営業利益 **24.6億円**



営業利益増加額

+11.3億円

下水道関連事業

基礎事業

下水道関連事業

PCa事業

不動産事業

外部環境と構造課題



市場環境

- ・下水道老朽化対策による更新需要の高まり
- ・遊休化する公営施設に対しての施設化や浸水対策需要
- ・建設従事者の不足



対処すべき課題

- ・下水道寿命化の取組み
- ・新たな下水道管の修繕/更生技術の開発
- ・雨水貯留や耐震化への需要対応
- ・下水道インフラへのデジタル化本格導入
- ・脱炭素への対応

勝てる構造

LCC提案に基づく受注構造

- ・LCC提案を軸に、継続受注型ビジネスへ転換
- ・診断結果を即座に直せる修繕技術（管路内吹付修繕工法）の確立
- ・腐食に強い長寿命コンクリート（e-CON®製品、ビックリート製品）の販売量増加の取り組み

二条化・浸水対策需要

- ・下水道管路のリダンダンシー（二条化）、新設需要の着実な取り込み
- ・浸水対策需要としての合成鋼管、大口径推進管の受注増

下水道老朽化老朽化対策

- ・当社が持つ更生工法・耐震化工法の全国への展開

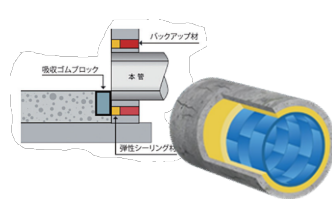
成長を支える技術・ソリューション



下水管路長寿命化



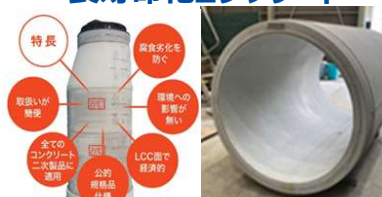
左：合成鋼管



上：「既設人孔耐震化工法」

下：「3Sセグメント工法」

長寿命化コンクリート

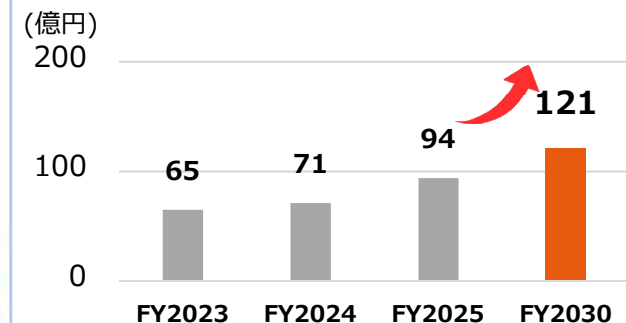


「ビックリート」

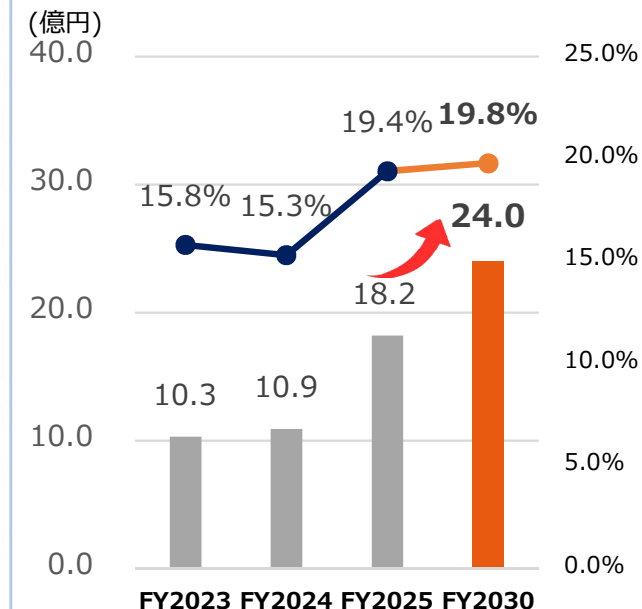
「e-CON®」ヒューム管

「26-30計画」業績目標

売上高 121億円



営業利益 24.0億円



営業利益増加額

+5.8億円

PCa事業

基礎事業

下水道関連事業

PCa事業

不動産事業

外部環境と構造課題



市場環境

- ・第1次国土強靱化実施中期計画の取り組み
- ・インフラの老朽化更新需要高まり
- ・建設従事者不足によるプレキャスト比率上昇



対処すべき課題

- ・材工一体の受注体制
- ・設計業務のスピードアップ
- ・道路、下水、港湾、河川、防衛分野での拡販
- ・プレキャスト製造の効率化

勝てる構造

材工一体受注戦略

- ・材工一体受注の常態化による現場打ち工事のプレキャスト化対応
- ・材工一体による施工品質の向上と納期短縮、競争力の向上

設計DX・AI化

- ・見積のスピードアップ化（構造計算ソフトウェア+AIによる時短追及）

成長分野への集中

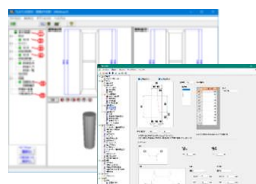
- ・道路、下水、港湾、河川、防衛分野でのPCa製品の拡販
- ・「e-CON®」PCa製品の拡販/製造体制の整備
- ・3Dプリンター製造による型枠レス製造と自由断面適用製品の拡販

成長を支える技術・ソリューション



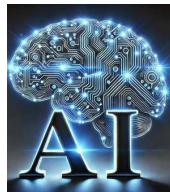
PCウェル工事

（材工一体受注）



設計DX, AI化

（設計ソフトウェア+AI）



「e-CON®」プレキャスト

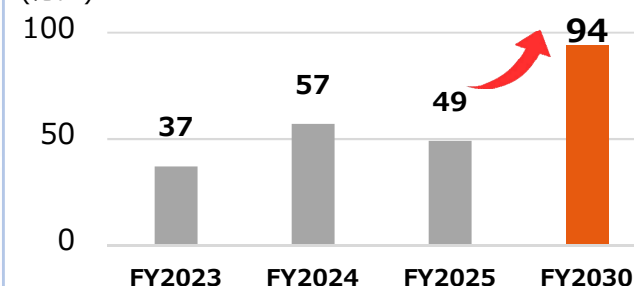


「NH-ROBOCON」

「26-30計画」業績目標

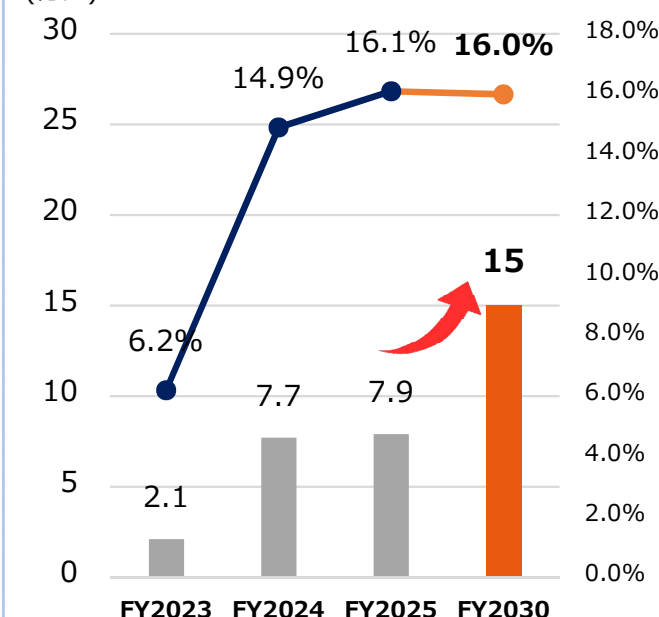
売上高 **94億円**

(億円)



営業利益 **15.0億円**

(億円)



営業利益増加額

+7.1億円

3-3.「26-30計画」財務・資本政策-財務戦略

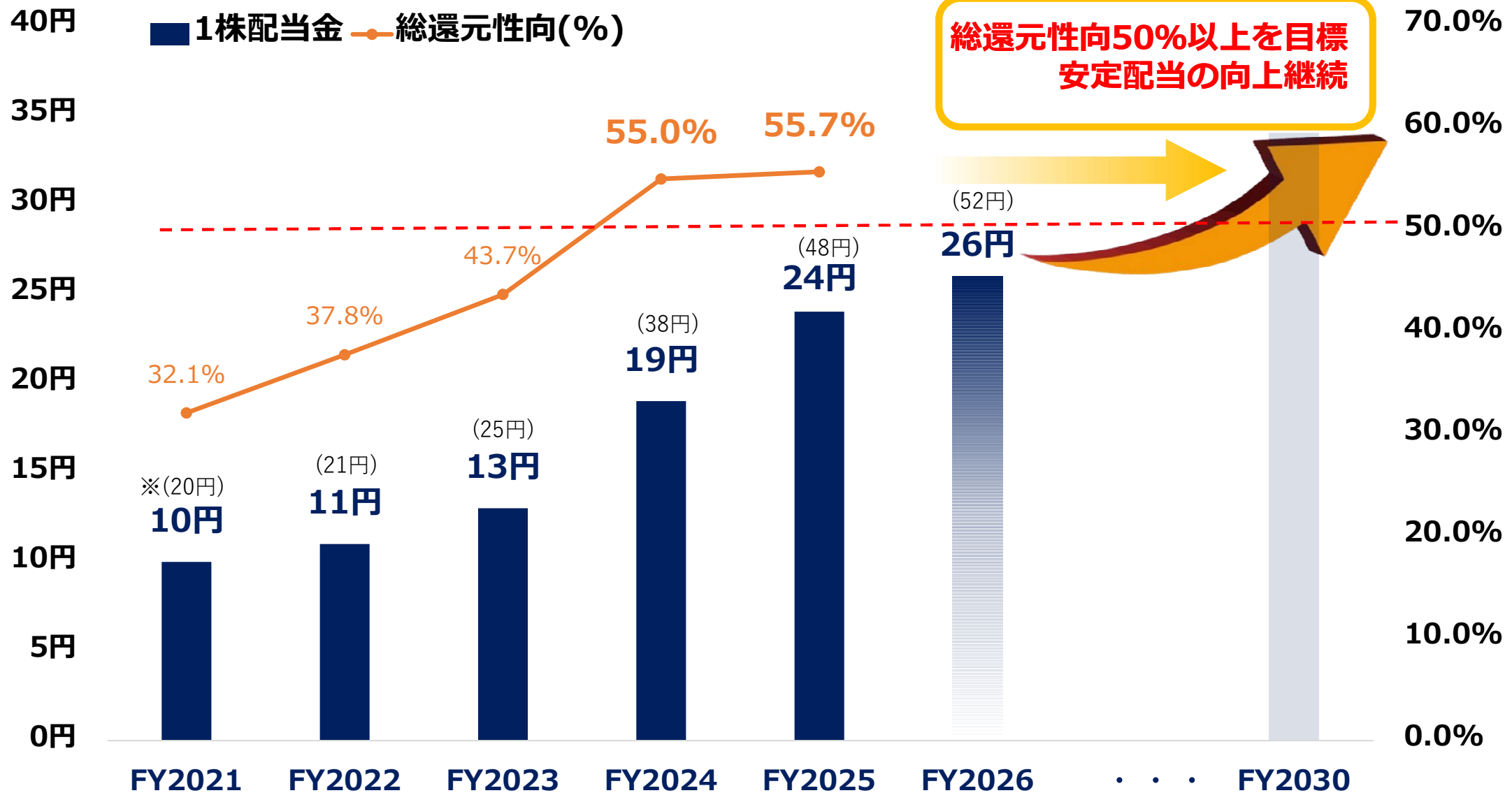
キャッシュ創出力の強化により、成長投資と株主還元を両立し、ROE向上を実現



3-3.「26-30計画」財務・資本政策-株主還元

還元方針：①総還元性向**50%以上**を目標

②利益成長に応じた配当の継続的な増加と安定的な利益還元



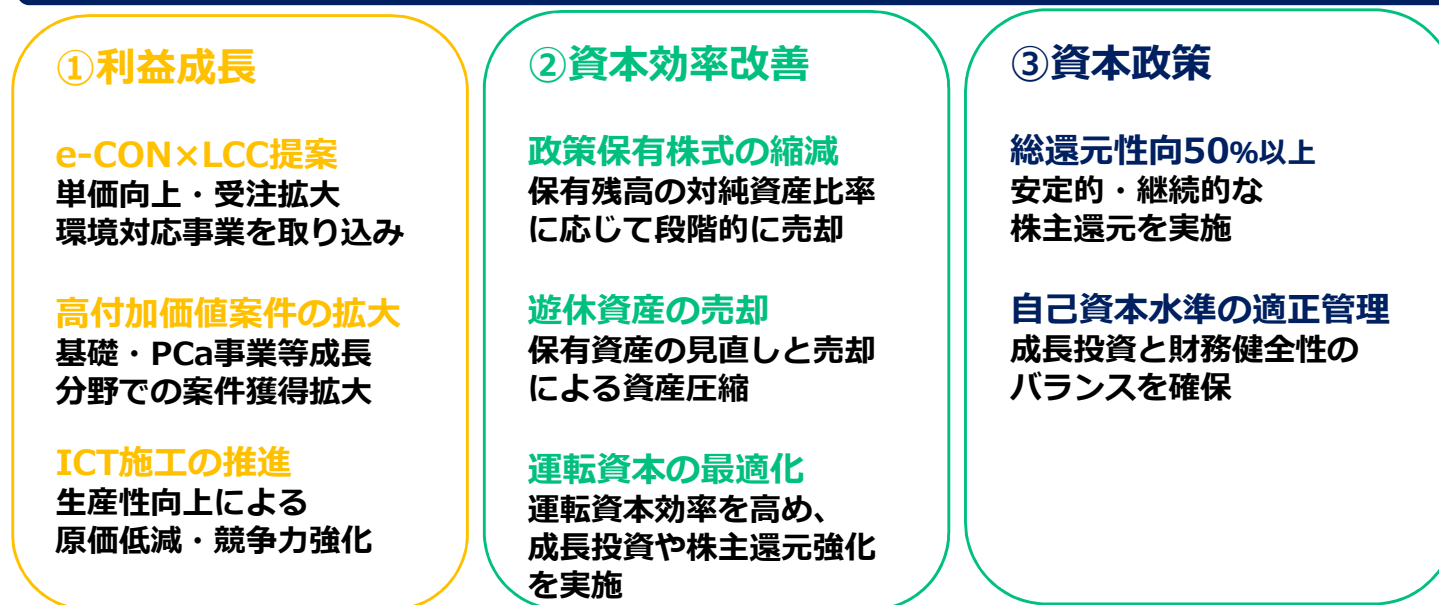
※かっこ書きの数値は分割前

3-3.「26-30計画」財務・資本政策-資本コストや株価を意識した経営の実現

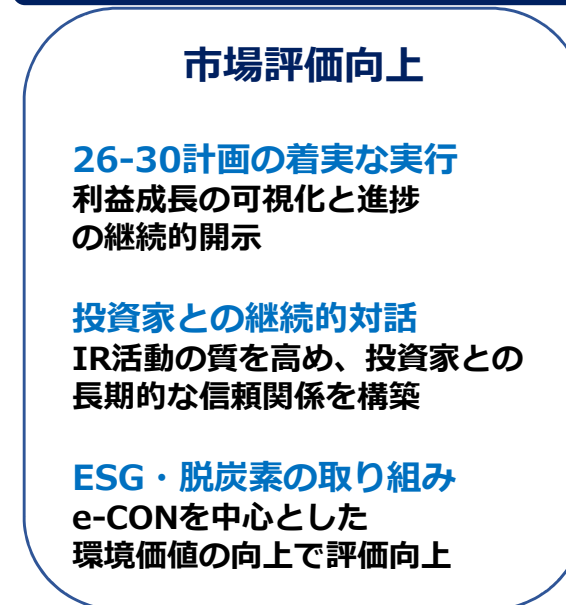
価値創造の全体構造



ROE向上に向けた取り組み



PER向上に向けた取り組み



目指す姿・KPI



3-4.「26-30計画」成長を支える基盤-研究開発

開発資源を「勝ちに行く領域へ」「構造的に強くなる領域へ」戦略的にシフト

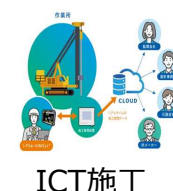
- ・市場・顧客ニーズ起点で「売れる領域」に集中投資
- ・開発段階から販売計画を組み込み、事業化スピードを最大化
- ・高付加価値化・生産性向上を通じて、利益率を継続的に改善



収益ドライバー

基礎事業

高付加価値化で利益向上



下水道関連事業

維持管理市場による継続収益化



診断技術

e-CON
ヒューム管

プレキャスト事業

「製造+施工+設計提案」で収益化



事業領域拡大

e-CON
プレキャスト

FY2026

FY2030

バブルの大きさ=事業インパクトの大きさ、売上利益の貢献度を表す

3-4.「26-30計画」成長を支える基盤-人財～利益成長の原動力～

目 標		
	FY2025	FY2030
 従業員一人あたり売上高 ※4)	71百万円/人	80百万円/人
 従業員エンゲージメントスコア	68.6	75.0
 採用ROI ※5)	4.4	6.0

※4)連結売上高÷連結従業員数
FY2025はマナック社員人数を含まず
※5)従業員1人あたり営業利益÷
採用1人あたりコスト(研修費用等含む)

26-30計画 目標

人的資本経営の高度化

従業員 1 人あたり営業利益向上

 個人の価値向上

 企業の価値向上

個人の成長と企業の成長が連動して互いを高め合う

 採用 (人的資本) ROI

 従業員エンゲージメント調査スコア

人財流動化 → 生産性の高い配置 → 従業員 1 人あたり営業利益向上
エンゲージメント向上 → 行動量・質の向上 → 利益成長
採用ROI維持・安定化 → 投資利益向上 → 利益率改善

実現するための施策



従業員の行動・当事者意識の定着

に向けた風土改革・覚悟をもった人財の育成

- ・社長による人財育成
- ・管理職中堅の思考教育



成長を実感できる環境を整備・構築

個人の挑戦を阻む要因を取り除き、

- ・新人事制度の定着
(成長による評価の徹底)



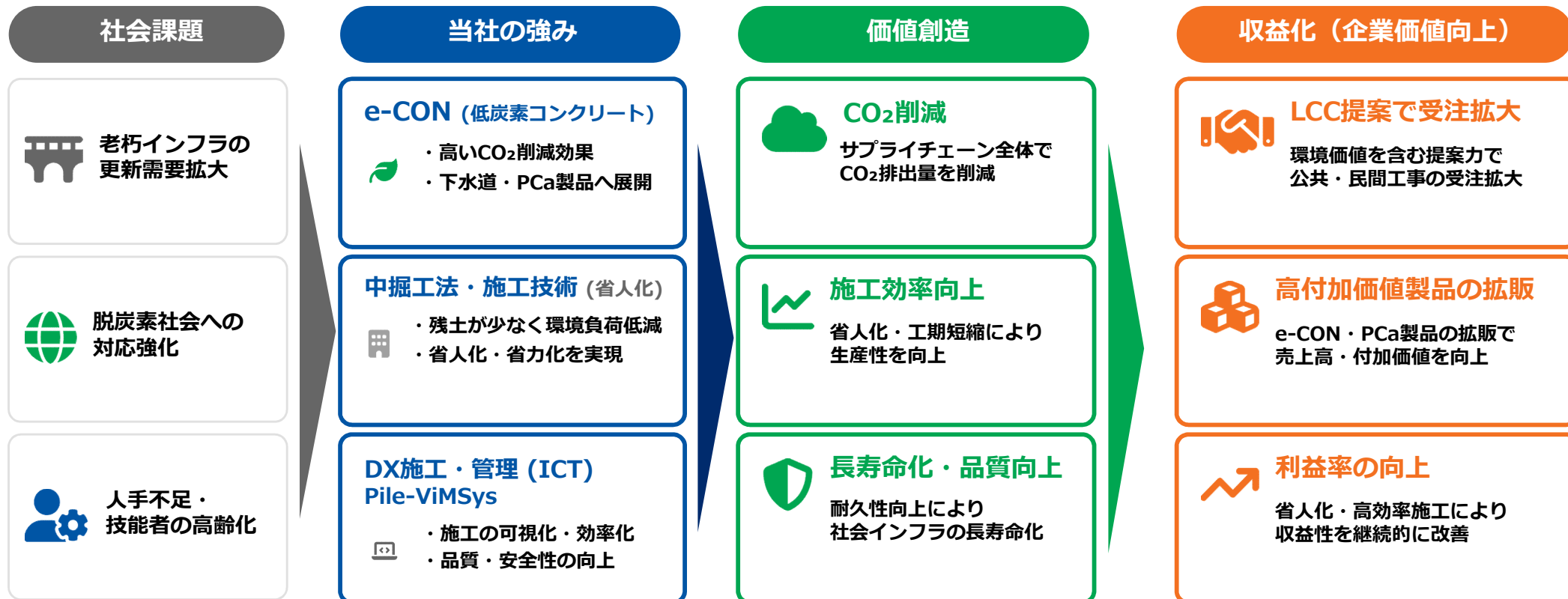
人財の流動化

により、成長領域・高付加価値業務への最適配置を進め、生産性向上を通じて利益成長につなげる

- ・利益に直結する採用数確保
(年齢構成を加味した中途採用計画)
- ・従業員の成長を重視した異動計画

3-4.「26-30計画」成長を支える基盤-サステナビリティ戦略

環境対応を競争優位に転換し、持続的成長と企業価値向上を実現



ESGを“競争優位と利益成長の源泉へ”

KPI（FY2030）

CO₂削減率（2013年度比）
 **▲35%以上**
 （S1,2を2013年度基準で排出CO₂を46%削減）

e-CONパウダー出荷量
 **1,800トン/年**
 （主力製品として事業拡大）

営業利益率
 **1%改善**
 （収益性の向上）

マテリアリティへの貢献

-  環境負荷の低減と脱炭素社会の実現
-  人財の活躍推進と健全な取引慣行
-  ガバナンスの強化と企業価値の向上

3-4.「26-30計画」成長を支える基盤- DX

データとデジタルで、①「稼ぐ力」を強化し、②現場から経営までの意思決定を高度化することにより、収益性・生産性・企業価値の最大化を図る



1. 中期経営計画「23-27計画R」ふり返り
2. 次の100年に向けて
3. 新中期経営計画「26-30計画」
 - 3-1. 全体戦略
 - 3-2. 事業戦略
 - 3-3. 財務・資本政策
 - 3-4. 成長を支える基盤
- 4. 投資家の皆さまへ**

4.当社の安全と品質のポリシー

品質＝信用 品質は会社の顔、社会との約束

お客様・社会の期待を超える製品とサービスを提供し、
「安心・信頼」をお届けします。



品質保証のPDCAサイクル



PDCAを回し続け、品質の向上とお客様の満足を追求めます。

安全優先 ルール順守は全員の約束

すべての事業活動において、人の命と健康を最優先に、
安全で快適な職場と社会の実現に取り組みます。

人を大切に継続するための進化



- ① 事業所長による安全管理活動の率先垂範・活性化
- ② 安全衛生活動の率先垂範
- ③ 協力会社、サプライチェーンを含む安全管理体制の強化
- ④ 安全衛生方針の徹底
- ⑤ 当事者意識を持った安全対話、情報共有の徹底

品質と安全の両輪で、
持続可能な社会の実現に貢献します。

人を大切にする
企業文化

確かな品質と
安全の追求

未来につなぐ
社会インフラ

4.投資ポイントのご紹介

1) 成長市場 (下水道・脱炭素)

社会課題の解決に貢献し、
安定的な成長市場を取り込む

下水道の老朽化



脱炭素



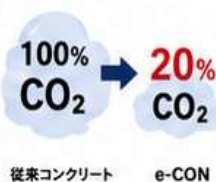
- ✓ 下水道の老朽化対策・更新需要を確実に取り込み
- ✓ 脱炭素・資源循環分野の事業機会を拡大
- ✓ 強固な事業基盤と技術力で、安定成長を実現

成長市場での確実な取り込みにより、
売上・利益の継続的な拡大を実現

2) 高付加価値化 (e-CON)

脱炭素社会・循環型社会・長寿命化の
実現に向けたサステナブルコンクリートを提供

脱炭素社会へ
実現に向けて



循環型社会へ
実現に向けて



長寿命化へ
実現に向けて



- ✓ セメントを使わないコンクリートにより、CO₂排出量を約80%削減
- ✓ 高機能性コンクリートにより、耐塩害性・耐硫酸性に優れる
- ✓ 高付加価値領域へのシフトにより、利益率を向上

サステナブル素材による高付加価値化で、
環境貢献と収益性向上を両立

3) 実行力 (構造改革)

事業ポートフォリオ最適化と生産性向上により、
強固な収益基盤を構築

事業ポートフォリオ
最適化



成長領域への
資源集中

生産性向上・
DX推進



業務プロセス改革
デジタル活用

人財力の強化



多様な人財の育成と
エンゲージメント向上

- ✓ 不採算事業の見直しと資源再配分を推進
- ✓ 業務効率化・コスト構造改革で収益力を強化
- ✓ ガバナンス強化とリスク管理で、持続的な成長を支える

構造改革の実行により、
収益性・資本効率を継続的に向上

➤ 成長市場の取り込み × 高付加価値化 × 構造改革の実行力で、持続的な成長と中長期の企業価値向上を実現します

売上高成長率 (CAGR)

10%

営業利益率

8% 以上

ROE

8% 以上

安定配当の継続と

総還元性向 50% 以上を目指す

このたび、当社グループは新たな中期経営計画「26-30計画」を策定いたしました。

前中期経営計画「23-27計画R」において、当社は事業構造の見直しと経営基盤の強化を進め、業績目標を前倒しで達成しました。これは外部環境に依存した結果ではなく、収益構造そのものの改善によるものであり、当社の競争力が確実に底上げされたと認識しております。

これらの成果は、単なる施策の積み重ねではなく、全社一丸となって構造改革に取り組んできた結果として築かれた経営基盤であり、今後の成長を支える土台であると捉えています。

一方で、当社の構造改革は、現時点で完了したものではありません。事業の進め方や収益の生み出し方には、なお改善の余地が存在しており、これまでの改革の延長線上においても、更なる成長は十分に実現可能であると考えています。構造改革は一度で終わるものではなく、継続的に磨き込み続ける経営そのものと捉えています。

本計画では、これまでに構築してきた構造改革の基盤を確実に「成果」へと転換し、売上高600億円、営業利益48億円の達成を目指します。これはあくまで通過点であり、構造改革をさらに深化させることで、その先の成長へとつなげてまいります。

当社を取り巻く環境は、人材不足や資材価格の変動、地政学リスクの高まりなど、不確実性が常態化する局面に入っています。こうした環境においては、従来の延長線上にある取り組みでは持続的な成長は実現できません。

当社は、製品供給にとどまらず、社会インフラの診断・施工・維持管理までを一体で提供する事業モデルへと進化させることで、付加価値の源泉を拡張してまいります。また、資本効率を意識した経営のもと、投資と回収の規律を徹底し、収益力の向上を通じて企業価値を高めていきます。

社会インフラを支える企業としての責任を果たすことは当然の前提です。その上で、変化を前提とした経営へと舵を切り、自ら意思決定し、やり切ることで、持続的な成長を実現してまいります。



代表取締役社長
増湊 智之