日本ヒューム株式会社
2027年3月期
中間期決算説明会資料

2026年11月19日



NIPPON HUME
日本ヒューム株式会社

東証プライム：5262

目次

1．事業概要

2．2027年3月期中間期　業績説明

3．2027年3月期業績予想

4．「26-30計画NEXT100」の進捗状況

5．その他トピックス

1

事業概要

日本ヒュームグループの事業概要

- 愛知県を拠点に杭施工を手掛ける㈱中部基礎を子会社化
- 連結子会社：13社、持分法適用関連会社：6社を含むグループで社会基盤の整備に貢献

基礎事業

- コンクリートパイルの設計・製造・販売・施工のワンストップ体制
- コンクリート製品用型枠の販売
- コンクリート製品用資材の販売

<グループ連結子会社>
マナック㈱、技工曙㈱、㈱鋼商、
㈱中部基礎その他5社





下水道関連事業

- 下水道管に用いられるヒューム管、セグメントなど
  コンクリート製下水道関連製品の製造
- 下水道関連の工事（耐震化/管渠更生など）

<グループ連結子会社>
- 東邦ヒューム管㈱
- 技工曙㈱
- ㈱鋼商
- 日本ヒュームエンジニアリング㈱





プレキャスト事業

- PCウェル(橋梁など各種構造物の基礎)、ボックスカルバート(矩形渠)、
  壁高欄(道路・橋梁などの防護柵)など高品質コンクリート部材の製造

<グループ連結子会社>
- ㈱鋼商
- 技工曙㈱


PCウェル


ボックスカルバート


壁高欄

不動産環境関連事業

- 不動産の賃貸、管理及び開発
- 発電および売電に関する事業
- オゾン脱臭器販売及びメンテナンス

<グループ連結子会社>
- ㈱環境改善計画
- ヒュームズ㈱



2

2027年3月期中間期
業績説明

① 連結損益計算書

- 基礎事業で大阪IR等の大型案件が進捗し、前期を大幅に上回る増収増益となった
- 営業利益率については0.6ポイント低下したが、これは基礎事業の売上高が大きく伸長したため、相対的に利益率の高い下水道関連事業などの売上高構成比率が低下したことによるもの
- 持分法投資利益の増加により、経常利益も増益となった

（単位：百万円、%）

	2026年3月期 中間期		2027年3月期 中間期			
	金額	構成比	金額	構成比	前期比 増減額	前期比 増減率
売上高	16,754	100.0	**22,916**	**100.0**	**+6,162**	**+36.8**
営業利益	1,145	6.8	**1,411**	**6.2**	**+266**	**+23.2**
経常利益	2,284	13.6	**2,909**	**12.7**	**+624**	**+27.3**
中間純利益(※)	1,873	11.1	**2,351**	**10.3**	**+477**	**+25.5**
減価償却費	408	–	**541**	**–**	**+133**	**+32.6**
設備投資	1,328	–	**656**	**–**	**-672**	**-50.6**

(※)親会社株主に帰属する中間純利益

② 連結貸借対照表

（単位：百万円）	2026年3月期末	2027年3月中間期
流動資産	31,424	**29,632**
(現金及び預金)	10,297	11,925
(棚卸資産)	5,127	5,647
固定資産	37,571	**41,465**
(有形固定資産)	12,838	13,603
(無形固定資産)	999	1,229
(投資その他の資産)	23,733	26,632
資産合計	68,996	**71,097**

（単位：百万円）	2026年3月期末	2027年3月中間期
流動負債	10,150	**8,891**
(短期借入金)	830	830
固定負債	6,118	6,783
負債合計	16,268	**15,674**
株主資本	46,505	48,242
(自己株式)	△2,431	△2,342
純資産合計	52,727	55,422
負債･純資産合計	68,996	**71,097**

③ 2027年3月期中間期 業績総括（連結）

- 基礎事業では、大型案件の出荷が順調に進捗し、前期を上回る増収増益
- 下水道関連事業では、更新・耐震工事に加え、東海・九州沖縄地区でのプレキャスト製品出荷により増収増益となった

事業セグメント	売上高実績		営業利益実績		主な理由・増減要因
	27/3期 実績	前期比（増減率）	27/3期 実績	前期比（増減率）	
基礎事業	15,722	+5,717 (+57.2%)	1,025	+305 (+42.4%)	関西、北海道地区の大型案件の出荷が順調に推移
下水道関連事業	6,421	+471 (+7.9%)	1,153	+55 (+5.0%)	更新・耐震需要、プレキャスト需要の取り込み
太陽光発電・不動産事業	737	△15 (△2.1%)	447	△2 (△0.6%)	概ね前年並み
その他事業	34	△11 (△25.0%)	26	△11 (△30.2%)	概ね前年並み
調整額	—	—	△1,241	△80	—
合計	22,916	+6,162 (+36.8%)	1,411	+266 (+23.2%)	

3

2027年3月期業績予想

2027年3月期（通期）業績予想

- 前半期の営業利益の進捗率は49%と期初予想どおりに進捗し、後半期の営業利益も前期比で堅調な増益を見込む
- 経常利益は通期予想に対する進捗が71%となったが、これは持分法投資利益が前半期に偏ったため
- 通期業績は概ね期初予想どおりに推移する見込み

（単位：百万円）

	2026年３月期 実績	2027年３月期 (期初予想)	2027年３月期 (予想)		
	金額	金額	金額	期初予想差 増減額	前期比 増減額
売上高	40,239	45,500	**45,500**	**±0**	**+5,260**
営業利益	2,523	2,900	**2,900**	**±0**	**+376**
経常利益	3,799	4,100	**4,100**	**±0**	**+300**
当期純利益(※)	3,382	3,400	**3,400**	**±0**	**+17**

(※)親会社株主に帰属する当期純利益

2027年3月期連結業績予想

- 基礎事業は前半期の大型案件施工に加え、通期でも堅調に業績が推移
- 下水道関連事業では製品出荷、工事の確実な進捗により前期を若干上回る

事業セグメント	売上高予想		営業利益予想		主な理由・増減要因
	27/3期 予想	前期比（増減率）	27/3期 予想	前期比（増減率）	
基礎事業	29,400	+5,102 (+21.0%)	1,820	+490 (+36.9%)	大型案件の施工・出荷が進み 前期比大幅増の見込み
下水道関連事業	14,500	+143 (+1.0%)	2,670	+61 (+2.4%)	前年に引き続きプレキャスト 製品出荷・工事が好調
太陽光発電・不動産事業	1,500	+17 (+1.2%)	850	△20 (△2.4%)	概ね前年並み
その他事業	100	△3 (△3.3%)	80	△5 (△6.4%)	概ね前年並み
調整額	—	—	△2,520	△150	—
合計	45,500	+5,260 (+13.1%)	2,900	+376 (+14.9%)	

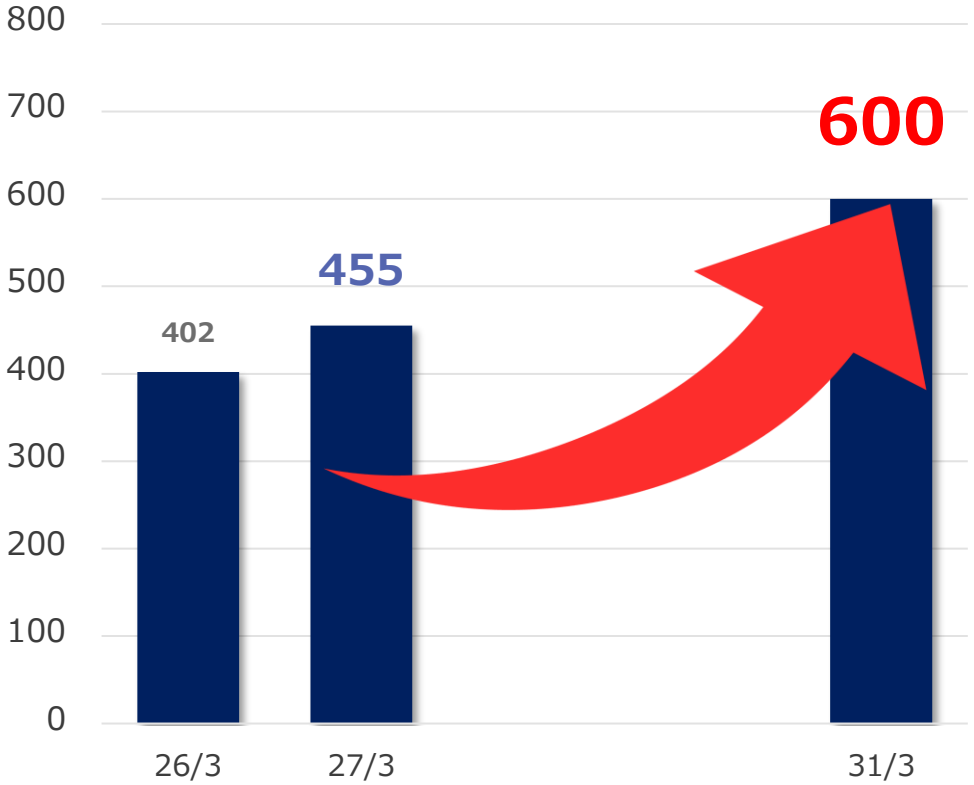
4

「26-30計画NEXT100」における取り組み状況

損益の進捗状況

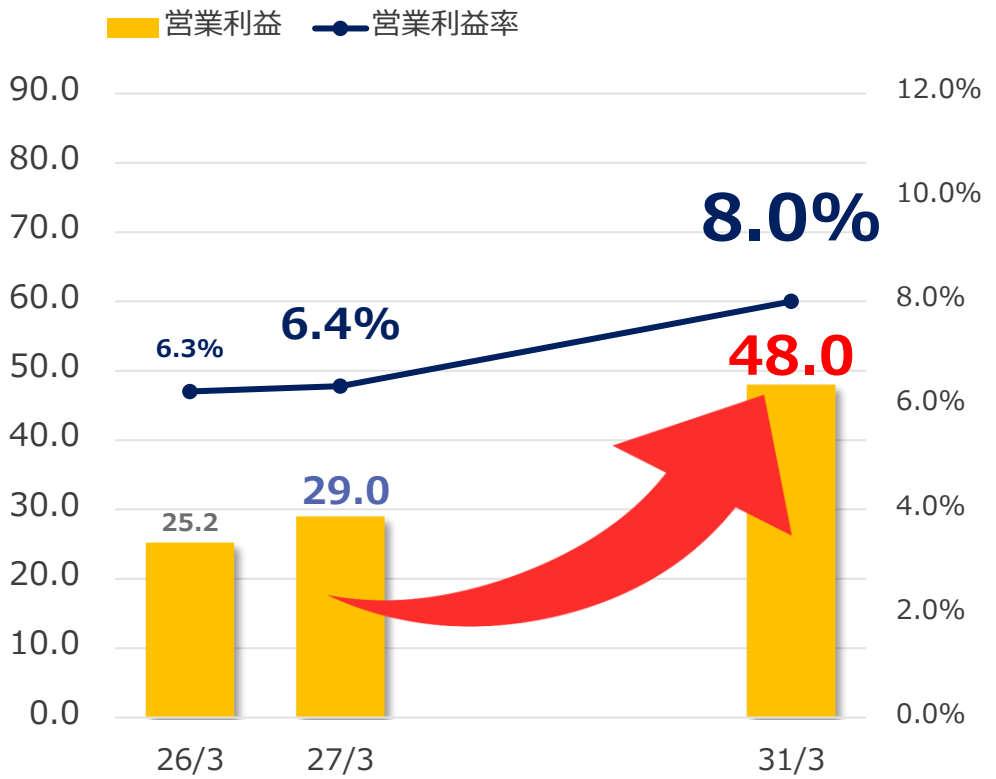
売上高（通期）

単位：億円



営業利益（通期）

単位：億円



- 中期経営計画の初年度としては売上高・営業利益ともに**順調**に推移
- 中計最終年度2030年度の目標達成に向けた施策を実施中

構造改革の進捗状況

➢ 「23-27計画R」で積み重ねた施策を、「26-30計画NEXT100」で全社の仕組みへ

お客様起点のフロントローディング　｜　案件の早期把握から設計・製造・施工までを一体化

現場での課題を営業・技術にフィードバック

営業	技術	生産	工事
予材管理の定着 プレキャスト予材金額 前年9月比 **約1.5倍**	**設計ソフトで 設計業務を効率化** 生まれた時間を お客様訪問・技術提案へ 技術者の意識にも変化	**製造方法の見直し** 製造工程の省人化・自動化 量産・調達の最適化	**ICTによる 施工品質の向上** Pile-ViMSysを プレキャスト施工に応用 （ViMCam Plus改良）
次の施策 設計データベースで 提案迅速化・受注率向上	**次の施策** 営業と早期連携・ お客様の課題把握	**次の施策** 案件情報と 生産計画を連動	**次の施策** 中部基礎の現場課題を 開発へフィードバック

管理：部門横断の業務・組織を設計中　｜　DX・データ標準化で情報共有と早期判断を支える

初年度上期：各機能で変化が現れ始めた段階
部門最適から全社最適へ、持続的な収益構造を構築

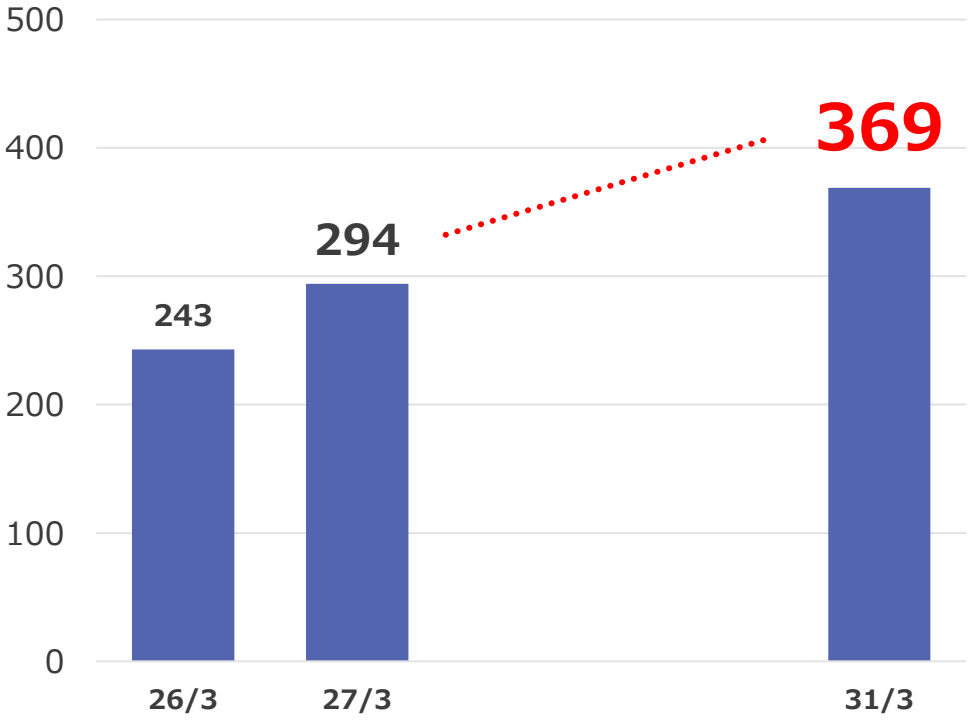
4-1

事業別戦略

基礎事業の進捗状況

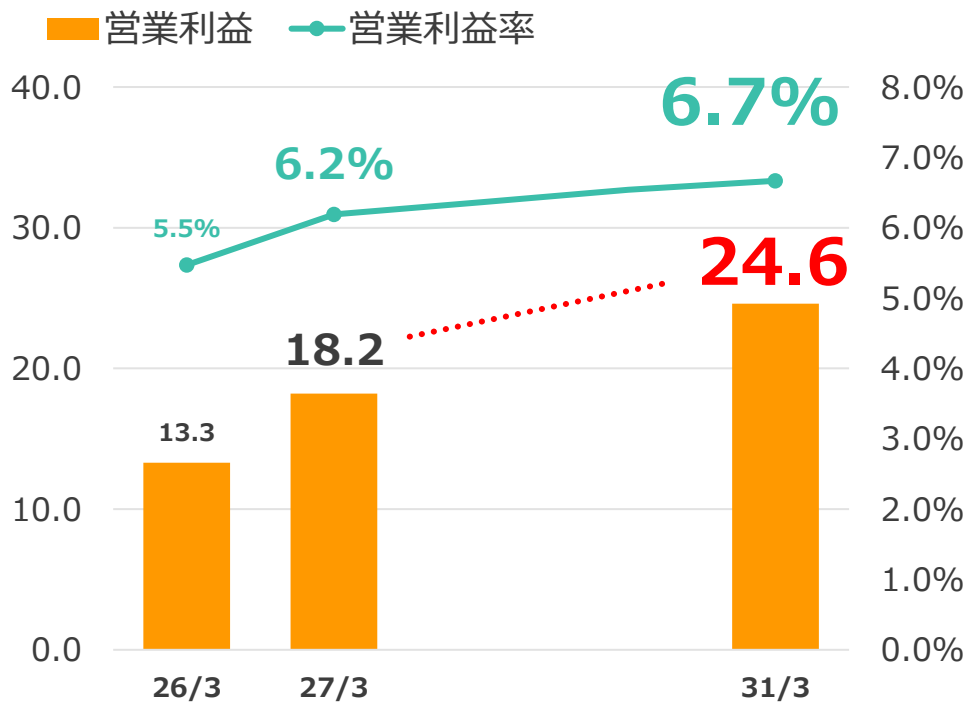
売上高（通期）

単位：億円



営業利益（通期）

単位：億円



今期の進捗状況



施工イメージ図

- 関西地区の大型都市開発案件の出荷・施工が本格化し、売上・利益ともに大幅な伸びを牽引
- 関東のインフラ・公共施設、東海の次世代エネルギー設備、北海道・九州の公共建築・土木インフラなど全国で順調に推移

中部基礎グループ化で変えていく当社の事業構造

グループ化の背景：担い手不足の時代、施工能力は競争力を左右する経営資源
中部基礎の施工力を当社グループの経営資源に加え、全国の施工体制を強化する

最も重要な変化：現場から開発へのフィードバック

これまで

・現場の課題の開発への反映には、
施工業者との情報共有や調整手間が課題

・課題 → 情報収集・調整 → 開発 →
現場で検証

これから

・**現場の課題が、そのまま開発テーマになる**
現場 ⇄ 開発が直接つながり、高速でフィードバック

・**課題発見 → 開発 → 現場で実証 → 改良 → グループ全体へ展開**
実証の場を自社内に持つことで、改良の回転が速くなる

中部基礎グループ化によるシナジー効果

開発の質とスピード
現場起点の新工法・施工機械、Pile-ViMSysの進化、省人化

施工品質・提案力
現場知見を設計・製造に反映し、顧客条件に合う最適施工を提案

施工網の厚み
大型案件を全国で受けられる体制。協力会社と技術・品質・安全で連携

受注競争力
独自技術と施工力の組み合わせで、他社が追いにくい強みに

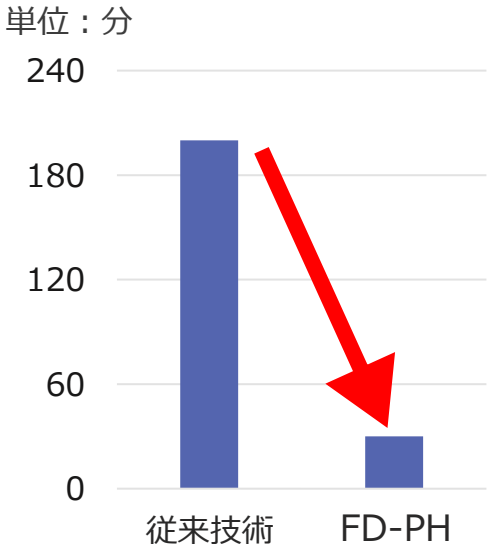
施工能力と施工ネットワークを競争力の源泉にする会社へ
10年先を見据えた経営基盤づくり

基礎事業の進捗状況

「FD－PHジョイント®構法」を開発、建設技術審査証明取得

杭頭処理の工程を減らし、省人化･環境負荷低減

作業時間削減量



約85%作業時間を削減



従来の作業の様子

施工完了



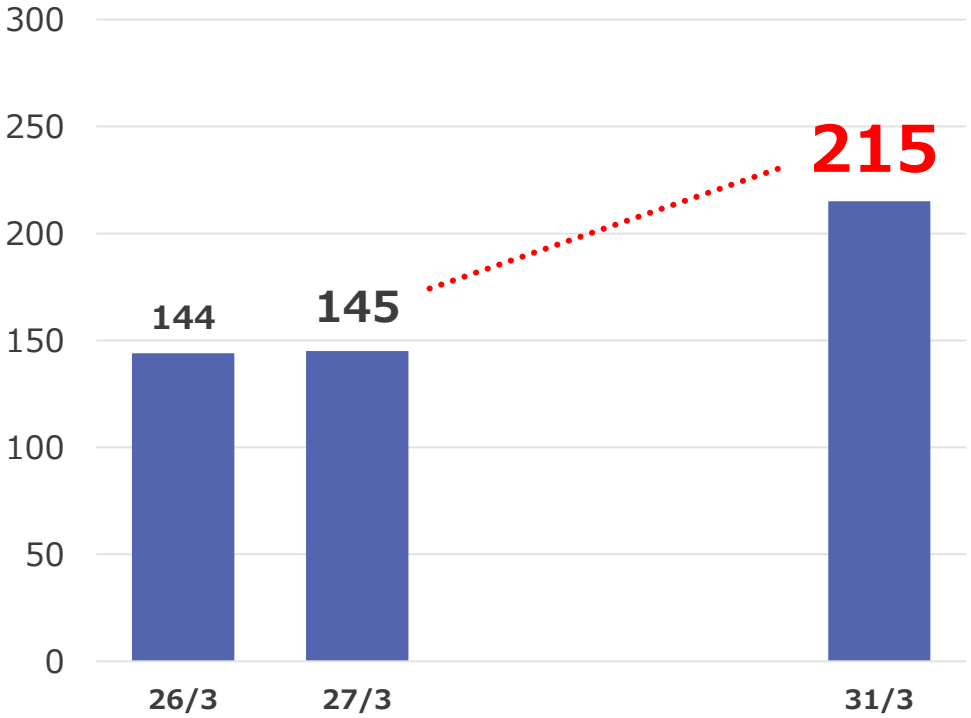
ガラ･スクラップほぼゼロで取り付け作業のみ

溶断･はつり作業を省き、杭頭処理の人手と時間を削減し循環型社会に貢献

下水道関連事業の進捗状況

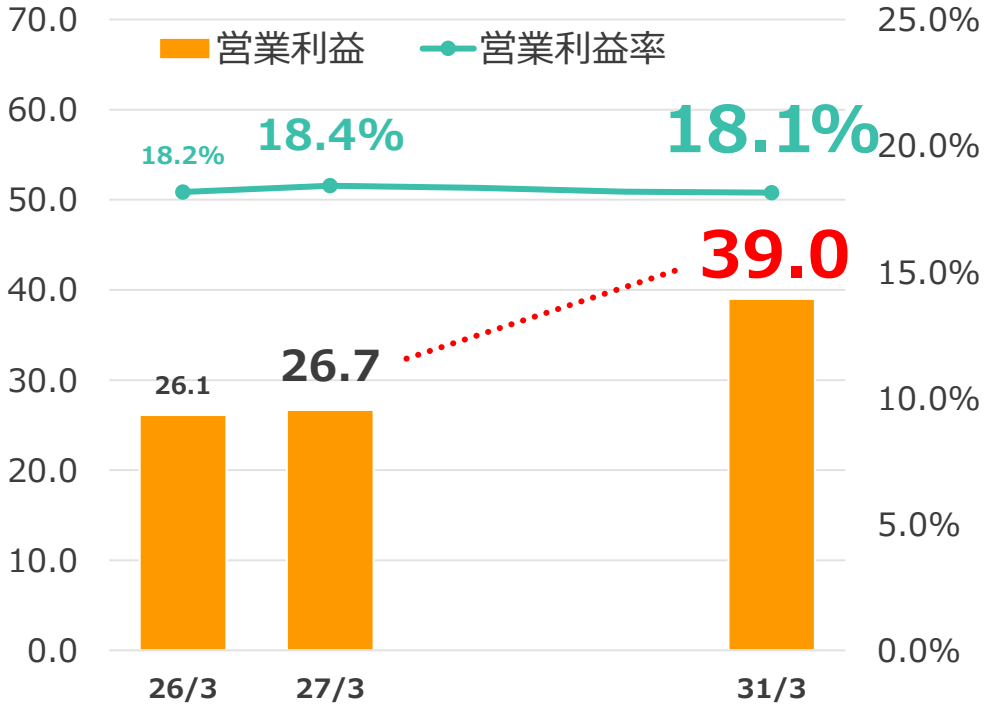
売上高（通期）

単位：億円



営業利益（通期）

単位：億円



今期の進捗状況

- 関東・関西・中国地区での大型雨水幹線や、東京都心部・北海道での管路耐震化、首都圏・東海での幹線再構築が堅調に推移
- 高付加価値な合成鋼管・推進管や更生工事が寄与し、高水準の営業利益率を維持

下水道関連事業の進捗状況

ヒューム管2.0による事業構造の転換

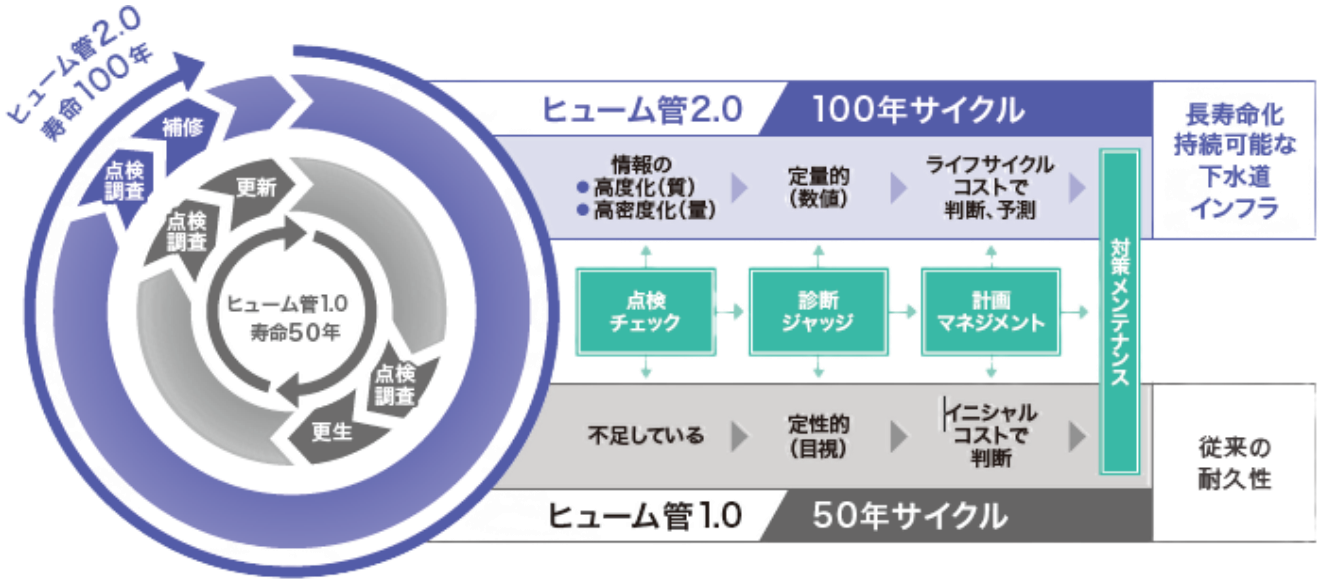
従来の事業

管路製品の納入による
取引が収益の中心だった

ヒューム管2.0による転換後の事業構造

- 納入後も状態を把握し、調査・対策・維持管理へ継続的に関与
- 継続契約を積み上げるストック型収益（構想段階）

事業の循環構造



調査 → 点検・診断 → 評価・判断 → 補修・更生・更新 → 維持管理

インフラの機能を長期にわたって支えるサービスを提供

例：二条化で e-CON を採用した場合

納入後、センサー等で状態を把握し、点検・補修を提案。
継続管理の対価を得ながら、必要な更生・更新と長期契約への展開を目指す。

下水道関連事業の進捗状況

調査から点検・診断、対策判断へ

【実証中】① 調査・広域モニタリング

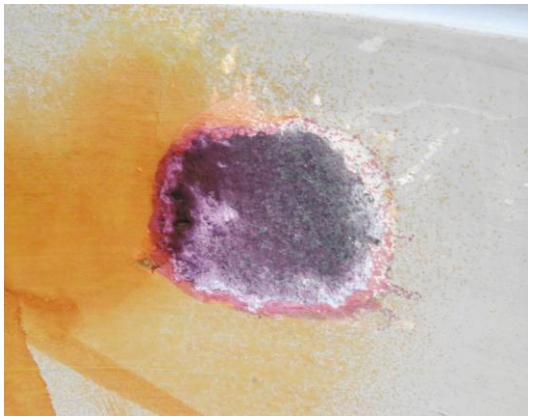


HSモニター等で腐食環境を継続把握
調査を優先する区間を選定

【実証中】② 点検・診断（No Entry）



ドローン試験･塗布（公開実験）



劣化部試薬噴霧結果

ドローン目視と診断薬塗布等の公開実験を実施
化学的・物理的判定を組合せ、詳細調査箇所を絞る構想

③ 状態評価・対策判断

必要箇所を詳細調査し、継続使用・補修・更生・更新を比較

管路の状態を把握し、詳細調査と対策の優先箇所を選ぶ

下水道関連事業の進捗状況

対策の実行から継続的な維持管理へ

自治体・調査会社・設計コンサル等と連携し、
長期的なサービスと官民連携への展開を目指す。

既に劣化・性能低下した管路



診断に応じた対策設計
補修・更生、必要に応じ更新

今後の劣化に備える管路



継続監視・再点検
劣化抑制や早期の腐食対策

【構想段階】④ 補修・更生・更新　→　⑤ 継続的な維持管理

対策後も状態を確認し、次の点検・対策計画へ反映

既に劣化した管路への対応と、将来に備える予防を並行して進める

下水道関連事業の進捗状況

政策を背景に拡大する下水道管路の高耐久化・複線化需要

老朽化対策に加え、事故・災害時の機能維持に向けた国の政策を背景に、下水道管路には
「長く使えること」と「機能を維持できること」の両面から、整備・更新需要の拡大を見込む

高耐久化（長く使える管路へ）

■重要管路の新設・更新では
耐硫酸性を備えた管路の採用を促進
■100ppmの硫化水素環境下で
100年以上の機能確保を標準とする

○耐硫酸性コンクリートに求める性能は下記の通りと考える
・**100ppmの環境下で100年以上にわたり機能を確保することを標準**とする
・機能確保とは、防食のための被覆層が消失しても構造耐力が確保され下水の流下が可能である、ということ

出典：第７回下水道管路マネジメントのための技術基準等検討会
【令和8年8月20日】

複線化（機能を維持できる管路へ）

■事故・災害時の機能停止リスクを低減するため、
重要管路の複線化を推進
■そのための **国の支援制度拡充へ**

（１）防災・減災、国土強靭化の推進
埼玉県八潮市の道路陥没事故の教訓を踏まえた
上下水道管路の更新・リダンダンシー確保

重要下水道管路更新事業、下水道施設リダンダンシー強化事業
300億円（新規予算）

緊急輸送道路下などの重要管路の更新や、災害・事故後に迅速に機能確保することが容易でない重要管路の複線化等を重点支援するため、個別補助事業を創設。

出典：財務省HP【令和8年度　国土交通省・公共事業関係予算について】

当社の取り組み：耐久性に優れたe-CONを活用し高耐久化・複線化に対応する製品・工法の提案を推進
性能・品質・施工性の検証と標準化を進め、採用拡大を目指す

e-CON事業の進捗状況

e-CONの事業化が進展、量産・用途拡大へ

耐久性と環境性能を強みに、実用化・量産体制の整備へ

信頼を証明する公的評価

日本下水道協会Ⅱ類認定適用資器材
「下水道用エコ資器材」“国内第1号”登録
三重工場が国内第1号認定工場に認定



e-CON 現場納入が本格化

■関東地区の道路排水用途向けにe-CON製品を納入
■道路・土木分野への用途展開も推進



施工の様子

e-CON事業の進捗状況

e-CONの用途拡大を通じ、幅広いインフラ分野へ展開
製品ラインアップの拡充と量産体制の強化を通じ、事業成長を目指す

下水道分野：高耐久管路への採用拡大

•耐硫酸性を求められる管路へのe-CON製品の提案
•重要管路の新設・更新需要の取り込み
•高耐久化で長期的な維持管理負担の低減に貢献



e-CONが適用可能な主な製品

重要管路の複線化：大型管路需要への対応

•重要管路の複線化に伴う新設・増設需要への対応
•大口径管など、当社の製品・供給力を活かした提案
•適用範囲を広げ、製品採用の拡大を目指す



e-CON(合成鋼管)

港湾・沿岸分野：耐塩害性を活かした用途開拓

•塩害環境で使用されるコンクリート製品へ適用検討
•港湾・沿岸構造物向けプレキャスト製品への提案
•耐久性と環境性能を強みに、新たな市場を開拓



e-CON(生物共生パネル)

収益化に向けた方向性

- 用途拡大による製品ラインアップの拡充
- 採用分野・販売数量の拡大
- 量産化・製造効率向上によるコスト競争力の強化
- 高付加価値製品の販売拡大による収益力の向上

プレキャスト事業の進捗状況

高付加価値案件へのリソース重点配分と現場打ちからの置き換え

- 土木・インフラ工事においてコンクリート構造物を施工する場合、
  従来は経済性に優れる現場打ち工法が数多く採用
- しかし現場打ち工法による施工には、現場管理や労務環境改善の観点で大きな課題がある
- プレキャスト工法は省力化・工期短縮によりこれらの課題を解決する方法

↓

- 構造改革（営業）として、PCウェル、バルブボックス、
  現場打ちからの置き換え等の高付加価値案件にリソースを重点配分
- 計画・設計段階からの早期提案（設計折込）により、
  従来は現場打ちが主流であった大型構造物のプレキャスト化を推進

↓

高付加価値製品の拡販と現場打ちからの置き換えを推進
頭首工などの農水・河川関連工事でもプレキャスト採用が拡大

プレキャスト事業の進捗状況

農水・河川関連工事実施状況

農水・河川関連工事



関西地区



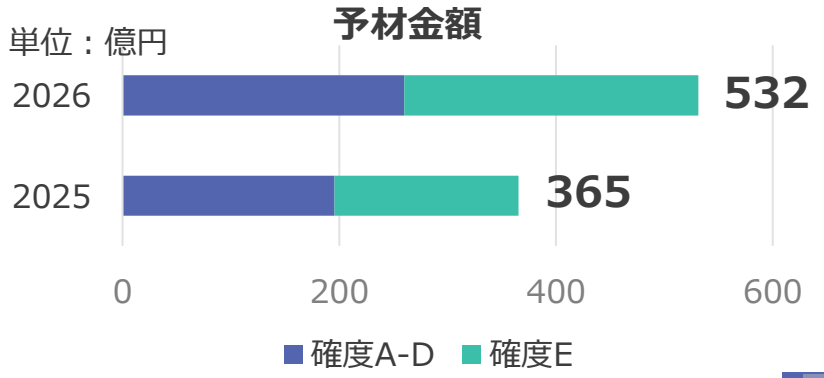
東海地区

予材進捗状況

PCa予材量・金額とも前年9月比で約1.5倍へ伸長

設計提案の早期折込により、初期段階の案件掘り起こしが進捗

継続案件受注により戦略事業から主力事業へ育成



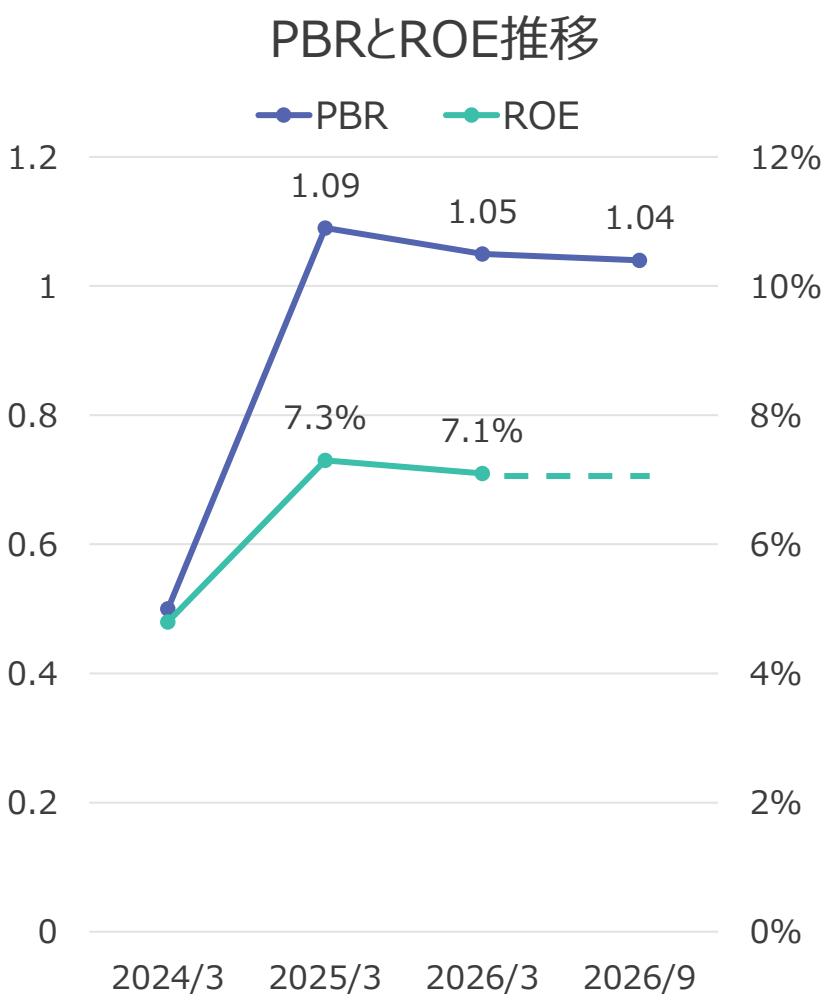
日本ヒューム株式会社

4-2

財務戦略

企業価値向上に向けた取り組み

目標PBR＝1.5倍以上



目標の目安

PBR ＝ **PER** × **ROE**

1.5倍以上　**18～20倍程度**　**８%以上**

①PERの現状認識

2026年9月16.7倍

東証プライム平均20.6倍を下回っている

PER改善のための施策	
株主還元	総還元性向50%以上の目標達成継続
IR強化	投資家との対話継続、IRサイト充実
ESG・脱炭素対応	e-CONを中心とした環境価値向上

②ROEの現状認識

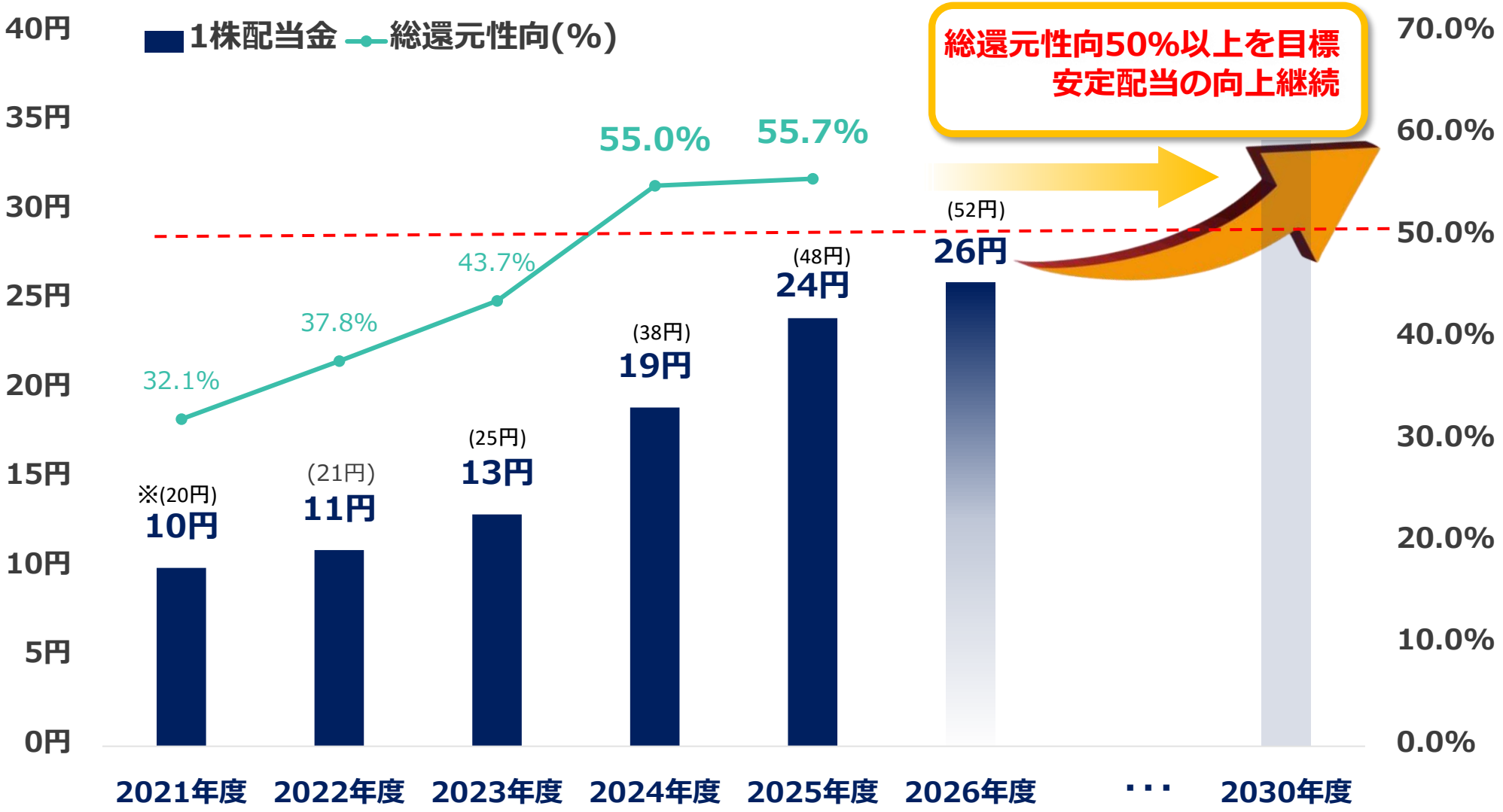
現状は7%程度と目標未達

ROE改善のための施策	
収益力の向上	営業利益率8%以上への取り組み継続
資本効率の向上	政策保有株式削減継続（連結純資産比率 10%以下目標）
総資産回転率向上	業務プロセス効率化、保有資産見直し

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

4 -3

サステナビリティ戦略

GX・広報活動を通じ、持続的な企業価値向上へ

①GXの推進－CO2排出削減

九州工場ガスボイラー設置

「TCFDによる提言に基づく開示」での2050年までにCO2総排出量をゼロにする目標を達成するべく、全国の工場で重油ボイラーからガスボイラーへ転換を進めています。
今回のガスボイラー導入により九州工場での年間CO2排出量を30%削減する見込みです。



②事業の理解・認知度の向上

おしごと年鑑2026
(制作:朝日学生新聞社)

当社の「おしごと」を広く知ってもらうため、プレキャストのことを中心に事業をわかりやすく紹介しています。
『おしごと年鑑』は全国の小中学校に寄贈され、授業などで子どもたちの将来のビジョンづくりに活用されています。



5

その他トピックス

下水道展’26東京に出展

下水道分野における国内最大の展示会－下水道展に出展しました(8月4日～8月7日@東京ビッグサイト)

「ヒューム管2.0」をテーマに、下水道インフラを「壊れてから直す」事後保全から、
「壊れる前に直す」予防保全へ転換する新たな維持管理の考え方をご紹介。
地方自治体や関連企業の多くの関係者にご来場いただきました。

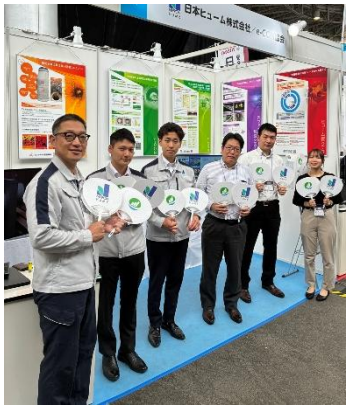






その他トピックス

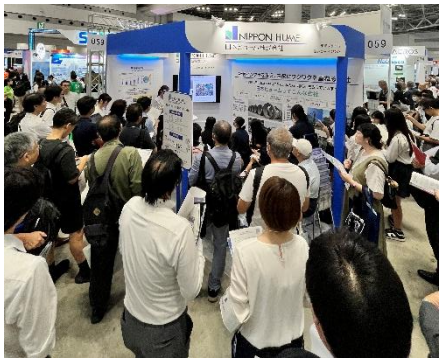
インフラメンテナンス国民会議 近畿本部フォーラム2026



下水道管路の維持管理・更新

「ヒューム管2.0」のワンストップ体制や長寿命化・調査診断・更新技術を発信

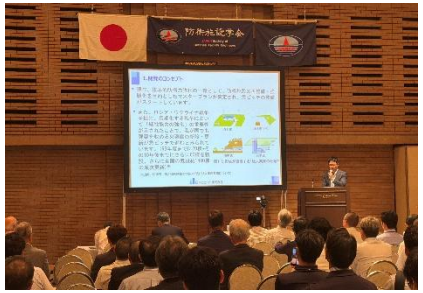
日経・東証IRフェア2026



個人投資家へのIR活動

事業内容や成長戦略、インフラ更新・維持管理への今後の取り組みを説明

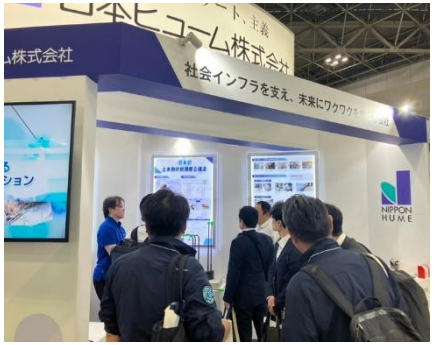
ミリタリーエンジニアテクノフェアMETF2026



防衛施設等の抗堪化

プレキャスト＋現場打ちのハイブリッド工法や、爆発実験後の試験体などをご紹介

地盤技術フォーラム2026 基礎工技術展



基礎事業×ICT・新施工技術

省力化・効率化、環境負荷低減に向けた取組みをご紹介

NIPPON HUME
Group

【将来に関する記述等について】

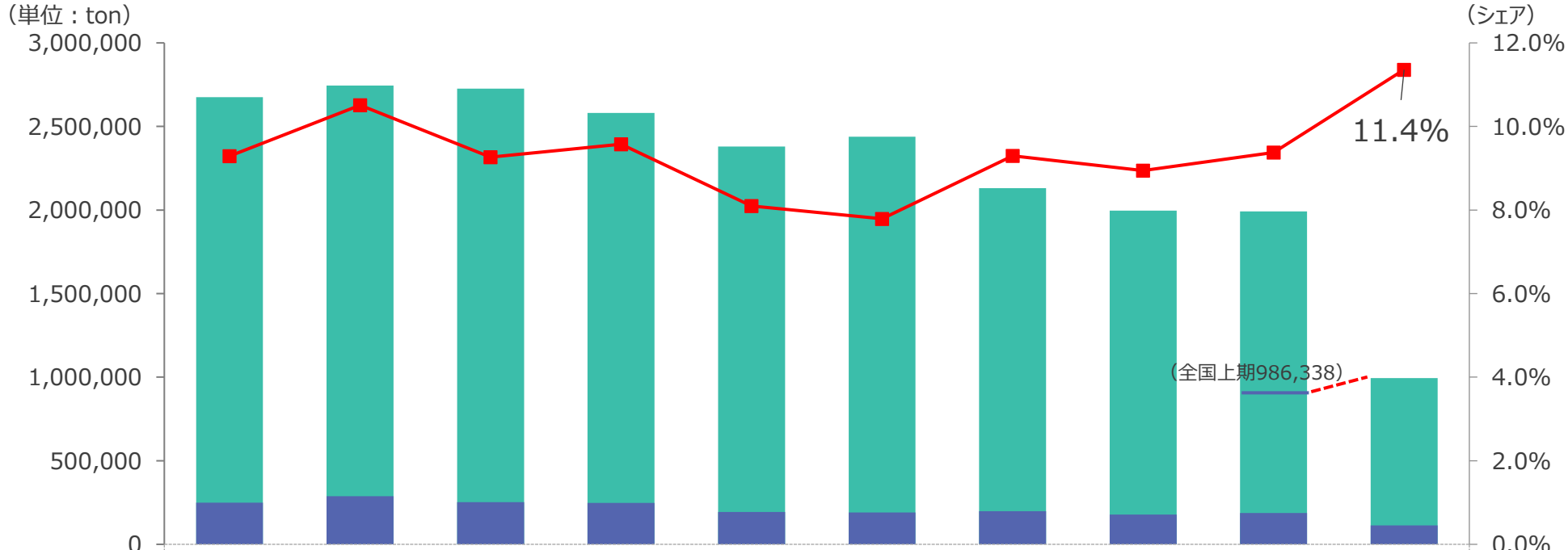
本資料は、発表日現在において入手可能な情報及び将来の業績に影響を与える不確実な要因に係る仮定を前提としており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。
今後、実際の業績は、金融市場の動向、経済の状況、競合の状況や地価の変動の他、様々な要因によって大きく異なる結果となる可能性があります。

【数値表記について】

百万円未満は切り捨てで表示しております。そのため、一部合計数値が一致しないところがございます。

参考資料

業界データ（基礎事業）：パイル需要推移



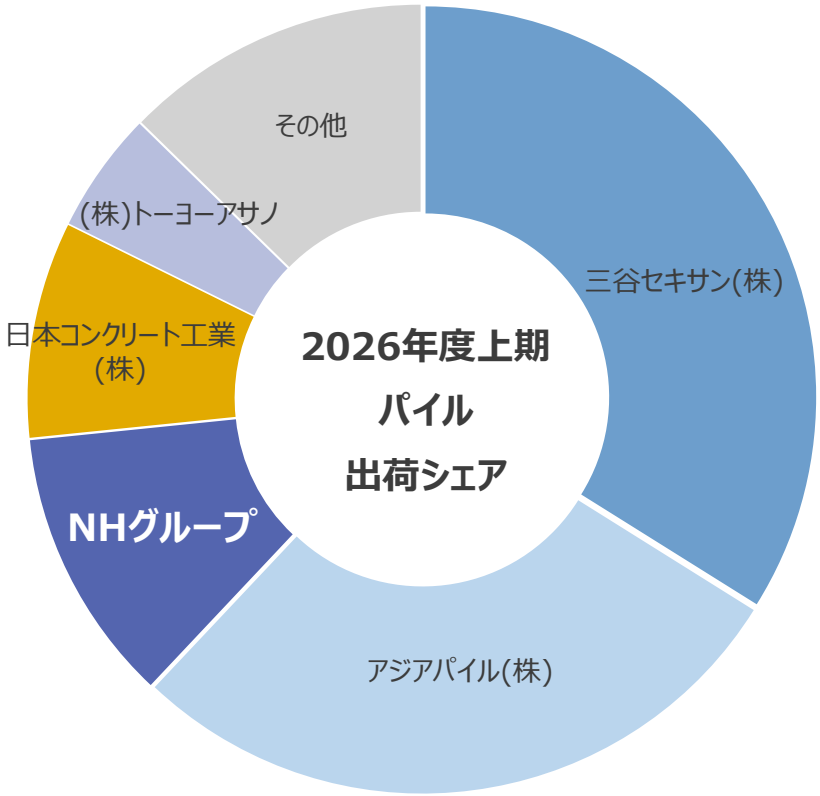
	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度上期
全国	2,675,843	2,745,409	2,726,033	2,580,858	2,380,428	2,438,730	2,131,507	1,996,543	1,991,829	993,843
日本ヒュームグループ	248,664	288,546	252,593	247,122	192,720	189,997	198,132	178,639	186,821	112,895
日本ヒュームグループシェア率	9.3%	10.5%	9.3%	9.6%	8.1%	7.8%	9.3%	8.9%	9.4%	11.4%

（出典：コンクリートパイル・ポール協会資料より算出）

業界データ（基礎事業）：2026年度上期パイル出荷実績

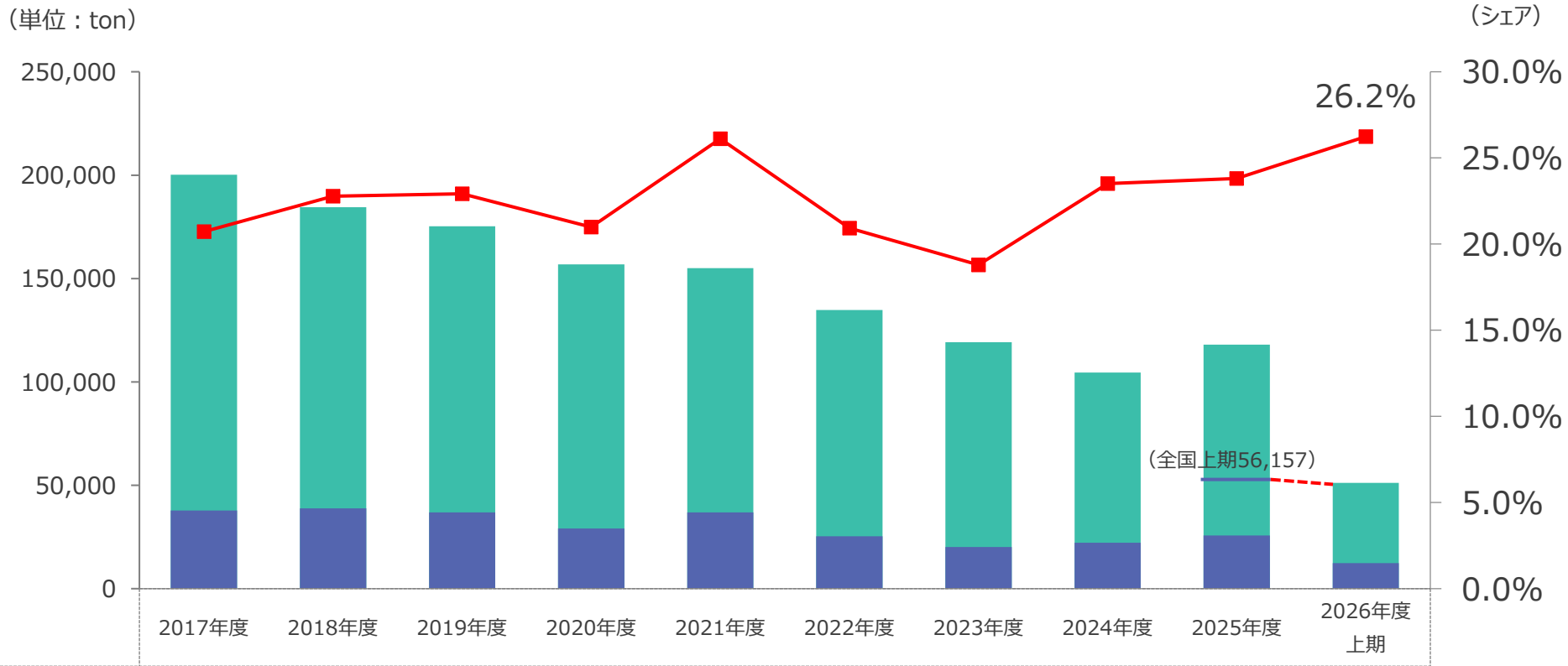
	会社名	出荷量 (ton)	シェア	前年同期比
1	三谷セキサン(株)	336,899	33.9%	－3.1%
2	アジアパイル(株)	279,532	28.1%	－0.8%
3	**日本ヒュームグループ**	**112,895**	**11.4%**	**+19.2%**
4	日本コンクリート工業(株)	88,750	8.9%	+38.6%
5	(株)トーヨーアサノ	49,749	5.0%	－4.6%
6	前田製管(株)	25,321	2.6%	－21.7%
7	日本高圧コンクリート(株)	10,190	1.0%	－21.1%
	その他	90,507	9.1%	－10.3%
	合計	993,843	－	+0.8%

※NHグループ構成
日本ヒューム㈱
マナック㈱（連結子会社）



（出典：コンクリートパイル・ポール協会資料より算出）

業界データ（下水道関連事業）：ヒューム管需要推移



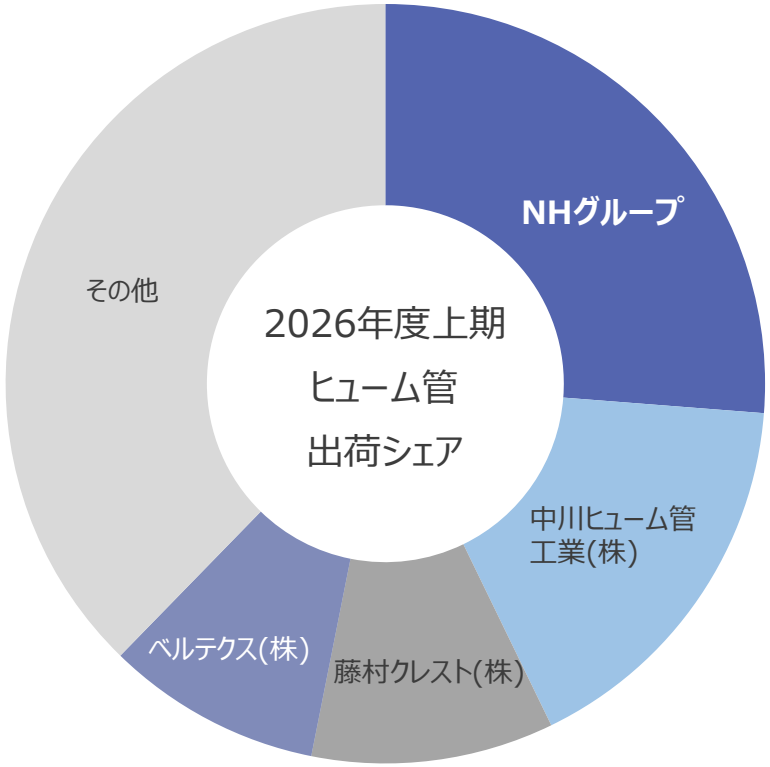
	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度上期
全国	200,138	184,450	175,235	156,840	154,962	134,820	119,132	104,556	118,041	51,110
日本ヒューム	37,864	38,818	36,941	29,071	36,862	25,398	20,145	22,178	25,683	12,399
日本ヒュームGrシェア率	20.7%	22.8%	22.9%	21.0%	26.1%	20.9%	18.8%	23.5%	23.8%	26.2%

（出典：全国ヒューム管協会資料より算出）

業界データ（下水道関連事業）：2026年度上期ヒューム管出荷実績

	会社名	出荷量(ton)	シェア	前年同期比
1	**日本ヒュームグループ**	**13,409**	**26.2%**	**＋1.7%**
2	中川ヒューム管工業(株)	8,467	16.6%	＋0.7%
3	藤村クレスト(株)	5,277	10.3%	－0.5%
4	ベルテクス(株)	4,686	9.2%	－2.7%
	その他	19,271	37.7%	＋0.8%
	合計	51,110	－	－

※NHグループ構成
日本ヒューム㈱
㈱東京コンクリート工業（持分法適用会社）



（出典：全国ヒューム管協会資料より算出）