

NITTOC

日特建設株式会社

日特建設株式会社 統合報告書 2024

統合報告書
Integrated Report

2024



未来の
ふつうを、
創る

NITTOC Building
the Future Together.

日特建設株式会社

〒103-0004
東京都中央区東日本橋3-10-6 Daiwa東日本橋ビル
TEL: 03-5645-5080



CONTENTS



日特建設とは

目次	1
経営理念	3
ダムの実績	6
ダム基礎工事から事業展開	7
日特建設の経営理念と技術の展開力	9
創業からの歩み	15
これまでの中期経営計画の振り返り	21
安定堅実な売上成長、利益率の確保、 強靱な財務体質	23
業界規模成長性：安定的に3％程度で成長 成長ドライバーは人手不足・国土強靱化・環境	25
At a glance	27
財務・非財務ハイライト	29
日特建設の価値創造力の源泉～特許数に裏付 けられた技術開発力	31
安全・安心な国土造りへの貢献	33
日特建設×SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS	35
掲載工法・材料一覧	37
新技術の紹介	39
ICT活用・機械化による業務の効率化	41
維持補修	45
都市再生	48
環境防災	53
価値創造プロセス	55
中期経営計画2023（2023年度～2025年度）	57

知的資本	59
人的資本	61
産業資本	62
自然資本	63
社会関係資本	65
5つの資本の活用による海外展開	66
金融資本	67

価値創造成長ストーリー

CEOメッセージ	77
CFOメッセージ	83
CMTメッセージ	87
CTOメッセージ	91
社外取締役座談会	93
価値創造ストーリー	97
政治	99
経済	100
社会	101
技術	102
施策	103
価値創造メカニズム	104
インパクト	105
事業別戦略	107
2023年度の主な竣工工事	115

サステナビリティ

サステナビリティマネジメント	117
環境	121
TCFD	123
株主価値に対する経営幹部のリスクリング	127
役員一覧	129
コーポレート・ガバナンス	131
リスクマネジメント	135
コンプライアンス	136

■ 編集方針

本報告書は、株主・投資家の皆さまをはじめとするステークホルダーの皆さまに、当社グループの中長期的な企業価値向上に向けた取り組みを報告し、対話のきっかけとなることを目指して発行しています。財務情報のみならず、中期経営計画や環境、社会、ガバナンスといった非財務情報をあわせて掲載しております。当社の姿についてご理解を深めていただくと幸いです。

- 参照ガイドライン
国際統合報告評議会 (IIRC) 「国際統合フレームワーク」
- 報告対象期間
2023年4月1日～2024年3月31日
(一部当該期間前後の活動も含みます。)
- 報告対象範囲
日特建設株式会社及びグループ会社

データブック

11ヵ年サマリー	137
財務諸表	139
会社情報／株式情報	145

■ 見通しに関する記載

本報告書に掲載されている業績予想、将来の見通し、戦略、目標等のうち、過去または現在の事実に関するもの以外は将来の見通しに関する記述であり、これらは、当社が現時点で入手している情報及び合理的であると判断される一定の前提に基づく計画、期待、判断を根拠としております。そのため様々な要因の変化により実際の目標値などは記述されている将来見通しと異なる結果となる可能性がありますのでご承知おきください。



経営理念

未来のふつうを、創る

今、外に広がっている、ふつうの光景。

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

確かな技術と、誠実さを武器に、ダムでもなく、橋でもなく、トンネルでもなく、

「未来のふつう」を創る会社。

そんな誇りを胸に、私たちは今日もどこかで動き続けています。

社是

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

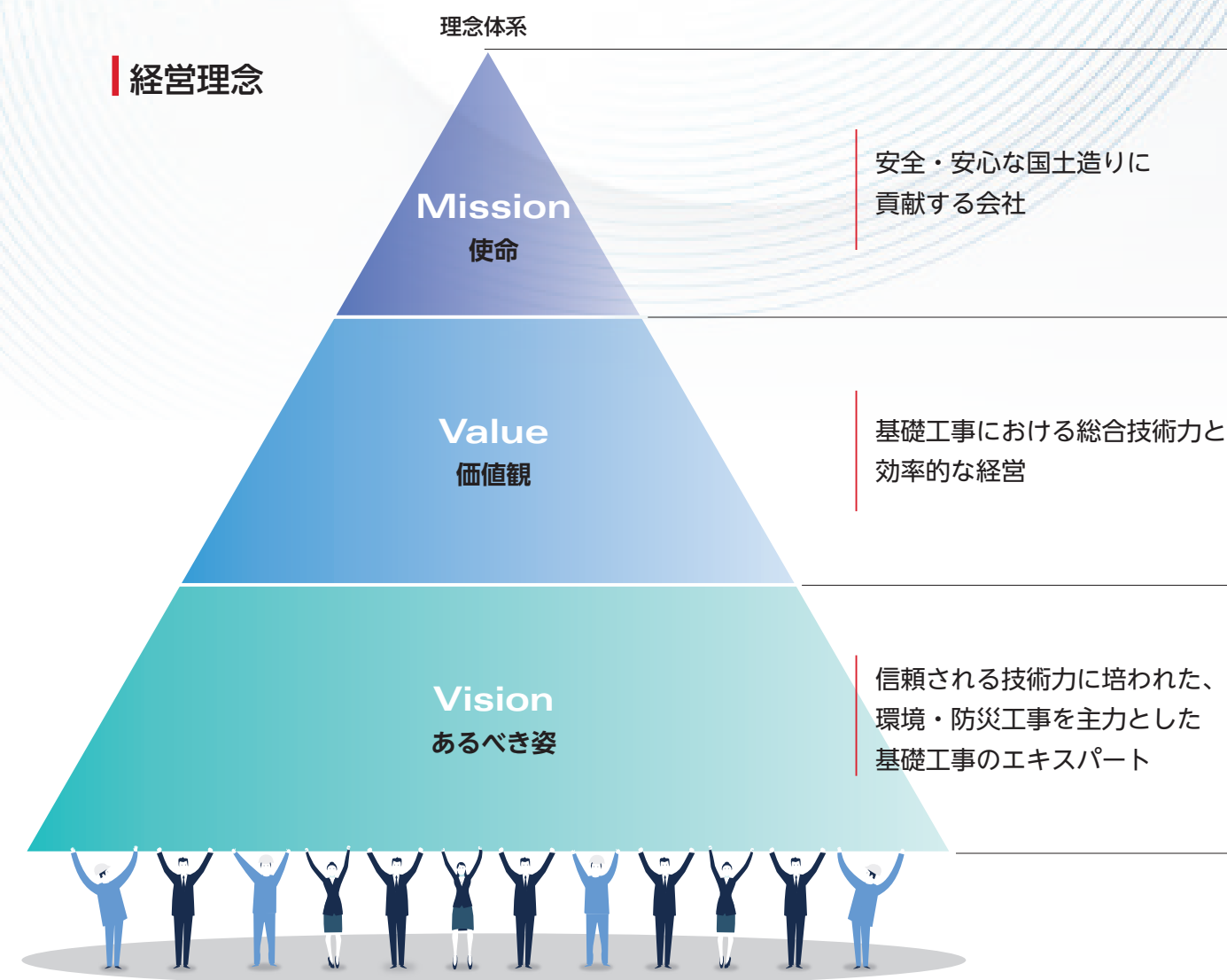
ブランドメッセージ

見えないところにこそ、私たちのプライドがある

行動指針

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

経営理念



ダムの実績

見えないところにこそ、
私たちのプライドがある

日特建設は創立した1947年から

日本国内の主要なダムのグラウト工事を行ってまいりました。

その数は、堤高100m以上のダムでは80%以上になります。

形式説明

- G 重力式コンクリートダム
- A アーチ式コンクリートダム
- R ロックフィルダム
- GF 重力式コンクリート・フィル複合
- CSG 台形CSGダム



1 富山県 黒部ダム A 堤高：186m



2 北海道 忠別ダム GF 堤高：86m



3 北海道 豊平峡ダム A 堤高：102.5m



4 山形県 月山ダム GF 堤高：123m



5 群馬県 ハッ場ダム G 堤高：116m



6 長野県 南相木ダム R 堤高：136m



7 奈良県 大滝ダム G 堤高：100m



8 広島県 温井ダム A 堤高：156m



9 高知県 早明浦ダム G 堤高：106m



10 福岡県 小石原川ダム R 堤高：139m



11 沖縄県 金武ダム CSG 堤高：39m

ダム基礎工事から事業展開

堤高100m以上のダムにおけるグラウト工事で8割の施工実績。

その技術力をベースに法面工事・地盤改良工事といった特殊土木分野へ展開

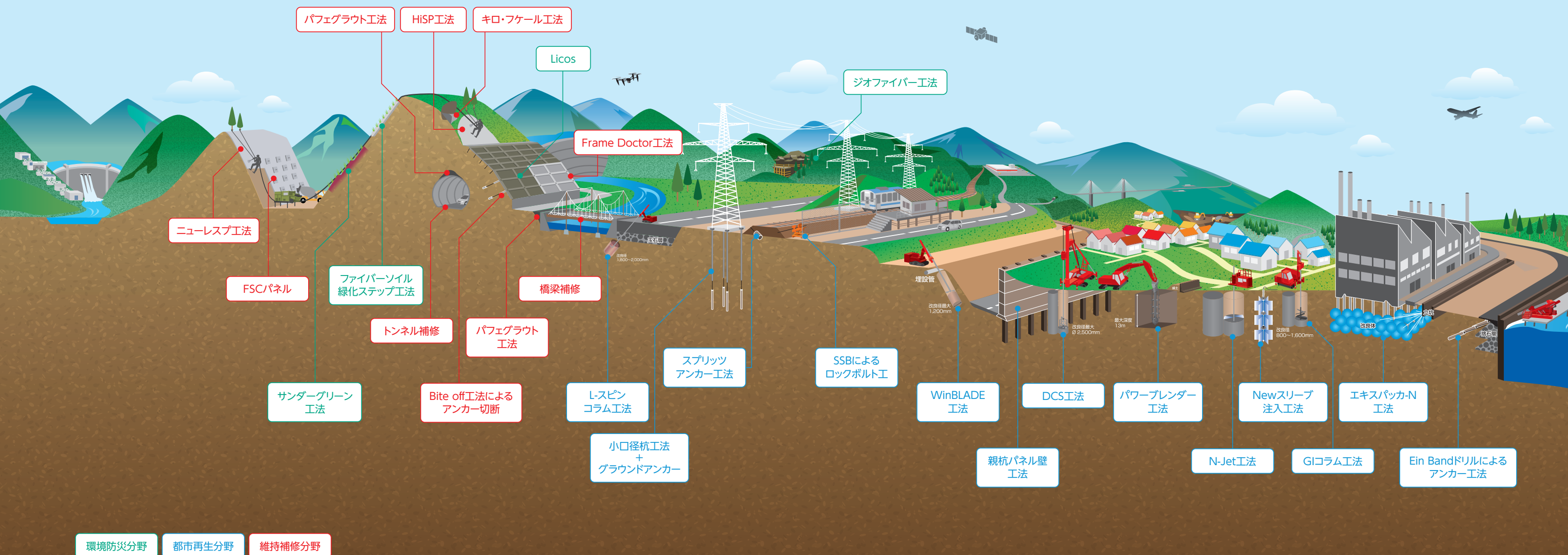
さらに国土強靱化のための維持補修・都市再生・環境防災分野で

国内トップクラスの実績へ。

ダムは川の水をせき止める構造物であるが、その水を漏らさずに貯めるというのは至難の業である。ダム堤体の水密性が高くてもそれを支える岩盤は亀裂、断層・破碎帯、強風化帯、変質帯などの弱部があり、それらが水みちとなって貯まった水が漏れ出してしまうからです。

グラウチング（グラウト工事）はダム基礎岩盤の隙間にセメントミルクを注入充填しその遮水性を高めるとともに弱部を補強してダムを安定的に機能させる技術である。

日特建設は、地質技術者と土木技術者が一体となって総合力を発揮。周辺岩盤の地質、透水性、力学的特性を把握して、施工全体計画の検証・見直しを行い、確かな施工で信頼を得てきました。その創業工種の強みを生かした技術展開を行っています。



日特建設の経営理念と技術の展開力

日特建設の経営理念と事業と資本の展開力 価値創造メカニズムのDNA

経営理念を起点とする事業と資本の展開力

事業の展開力	資本の展開力
1947年の創業以来、ダム発電所建設の全盛期において土木技術者と地質技術者が一体となって総合力を発揮する技術力を評価され、国内ダム基礎工事を次々と任せられました。このような技術力の評価を基に、日特建設は災害防止と国土保全のために特殊土木事業を拡大し、斜面防災工事や地盤基礎工事にも事業を展開してきました。	日特建設は国内で多くの実績を積み重ねた後、1985年東証一部に上場し、2022年には改変により東証プライム市場へ上場しました。このような株式市場での展開力は、人的資本、知的資本、産業資本、社会関係資本、自然資本の全てを活用したものです。具体的には、法面技術や地盤改良技術などにおいて独自技術の開発、700件以上の特許出願、文化財や歴史遺産の保存や復旧、環境にやさしい材料の使用、災害リスクを低減する革新的技術の開発などにより実現されています。

日特建設のDNA

社是	私たちは、見えないところこそ、誠実に技術を提供して、社会から必要とされる企業であり続ける
ブランドメッセージ	見えないところこそ、私たちのプライドがある
経営理念	安全・安心な国土造りに貢献する会社 基礎工事における総合技術力と効率的な経営・信頼される技術力に培われた、環境・防災工事を主力とした基礎工事のエキスパート

事業展開

法面工事	地盤改良	維持補修
杭基礎	ダム基礎	土木

人的資本	土木技術者と地質技術者が一体となり、総合力を発揮、計画段階から施工、そして維持補修に至るまで一貫したサービスを提供する人材
知的資本	主力分野である法面、地盤改良、維持補修に関する特許出願を推進し特許群を構築することにより、企業の競争優位性を確保し、企業価値創造に大きく貢献
産業資本	全国営業ネットワーク（10支店・40営業所・出張所・機材センター）・施工機械
社会関係資本	全国ネットワークをベースにした国、全国地方自治体、独法、インフラ企業、全国の建設会社、協力会社との強固な関係
自然資本	省エネ・省資源・環境保全（水・生物多様性・緑化）。CO2削減による生物多様性保全
金融資本	余剰現預金などを除くROICでは15.3%と上場企業の上位19.2%を達成見通し*

※2024年9月末時点、会社計画年度ベース、ジェイ・フェニックス・リサーチ調べ



全てのステークホルダーの皆さまと 技術の展開力で持続的成長の道を歩む

創業工種を源流とする技術の展開力

創業工種関連の 技術の展開力	関連する 土木技術の展開力	関連する SDGs技術の展開力
日特建設の創業工種であるダム基礎工事は、土木技術者と地質技術者が一体となり技術力を発揮することで評価され、国内外で多数の基礎工事を手がけてきました。	ダム基礎でつちかわれた技術力を生かし、災害防止工事、斜面防災工事、基礎地盤工事などの特殊土木工事に事業展開し、多くの実績を積み重ねてきました。	日特建設は持続可能な開発目標（SDGs）に基づき、環境にやさしい材料の開発や、災害リスクを低減する革新的技術の開発にも取り組んでいます。

創業工種関連技術：岩盤グラウチング技術（ダム基礎グラウチング技術）※

ダムの水を漏らさないためにもう一つのダムを地下に造る
長期的なインフラ整備・国土強靱化へ貢献

岩盤の地質調査 技術解析	地盤注入材・薬剤の開発
ボーリング	地盤補強ための注入材 （グラウト）・薬液の圧送・注入

※堤高100m以上のダムの技術8割を手掛けています。これは業界No.1の実績です。岩盤に深く細い穴を開け、そこからセメントミルクを注入してひび割れを充填し、「一枚岩」を作る技術を「岩盤グラウチング技術」と言います。当社が最も得意とする技術の一つです。この技術を核に全国に技術展開し特殊土木分野のトップクラスの企業となっています。

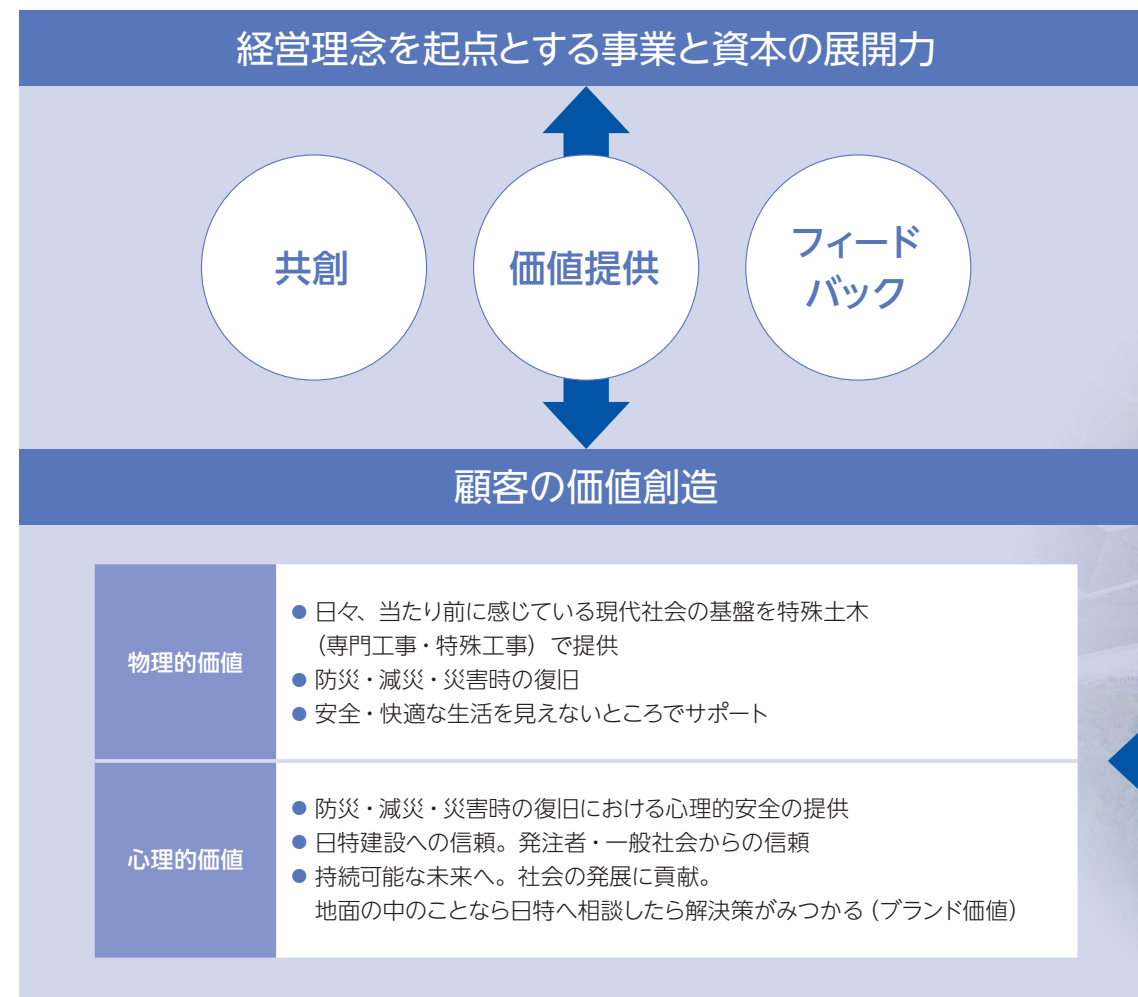
関連する土木技術・装置を拡充

斜面（法面） 保護・補修	地盤改良	杭基礎
シールド推進		
自社開発した技術を実装した装置		
関連ICT/AI技術		

関連するSDGs技術を拡充

現場の働きやすさ関連 （遠隔施工技術・省人化・安全性向上）
省エネ・省資源・環境保全 （水・生物多様性・緑化） CO2削減による生物多様性保全

日特建設の経営理念と事業と資本の展開力 価値創造メカニズムのDNA



物理的価値

日特建設は、落石や地すべりの抑止、地盤強化、耐震補強、液状化対策など、物理的な災害から暮らしを守る技術を提供しています。

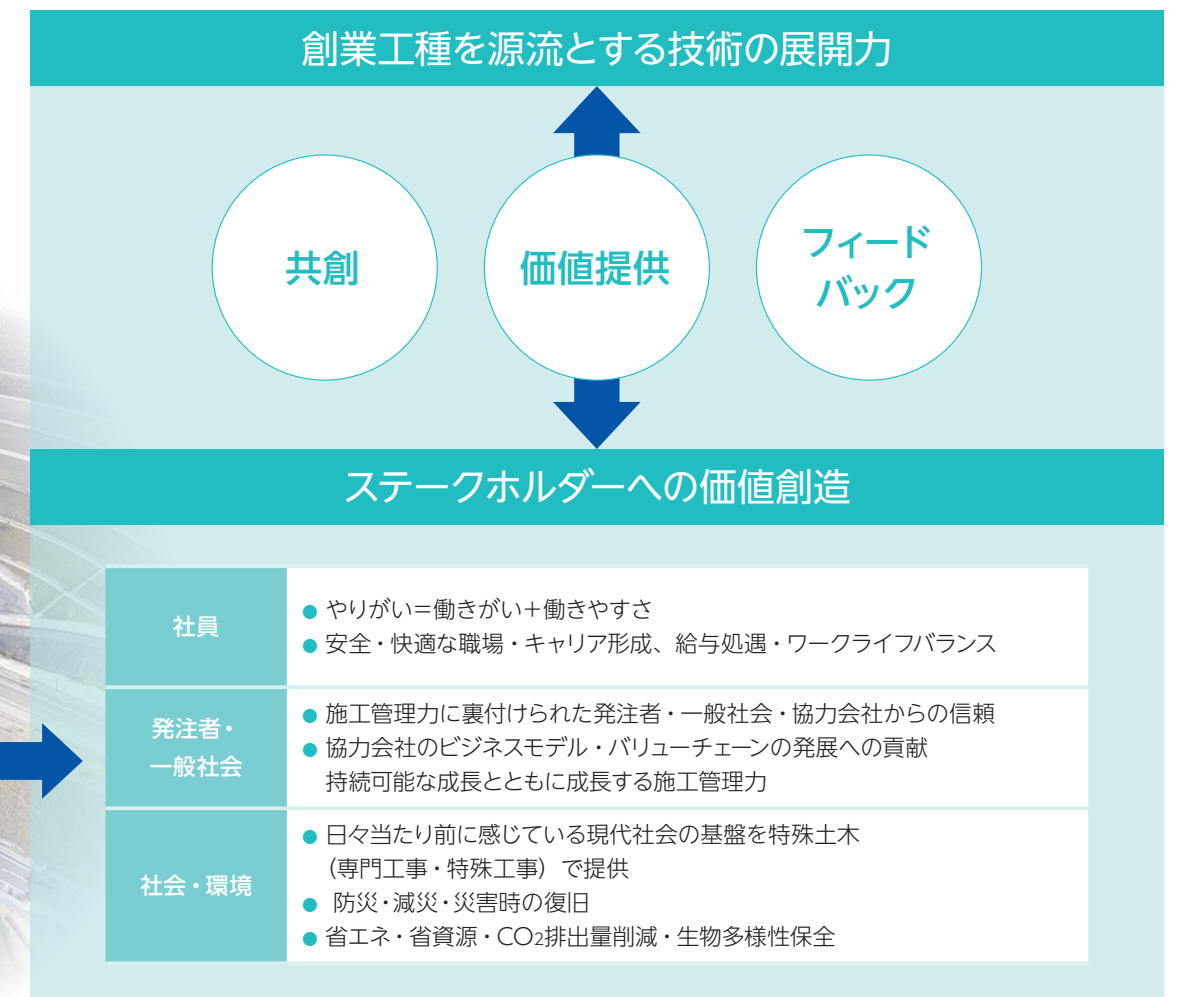
心理的価値

これらの技術により、安全・安心な生活を提供することで発注者、一般社会に心理的な安心感と満足感を与えています。

提供する顧客価値の成長

売上高、キャッシュ・フローの成長

全てのステークホルダーの皆さまと 技術の展開力で持続的成長の道を歩む



社会・環境

日特建設は、災害発生時の迅速な復旧工事や、新技術の開発を通じて社会全体の安全性と持続可能性に貢献しています。

協力会社

日特建設は、協力会社とともに技術力を高め合いながら、ともに成長することを目指しています。

社員

社員に対して、整った教育体制、暮らし・休暇・ライフステージ・心身の健康を考慮した福利厚生、女性も働きやすい環境づくりなど、長く快適に働けるようなサポート体制を提供しています。

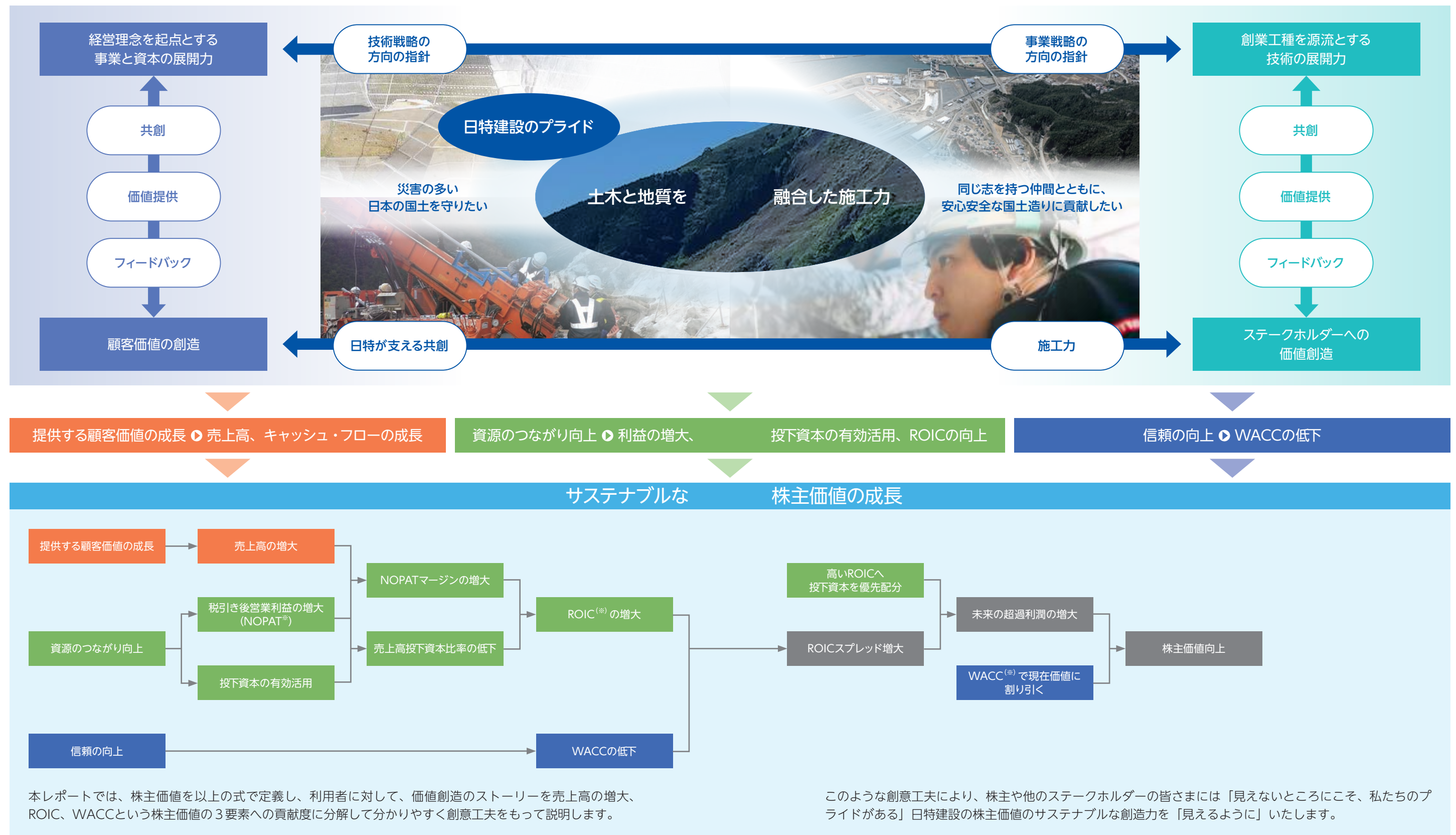
資源のつながり向上

ROICの向上

信頼の向上

WACCの低下

日特建設の経営理念と技術の展開力



が少ない、(営業利益－法人税等)÷期末純資産で計算している。WACC：資本コストの代表的な計算方法で、借入にかかるコストと株式調達にかかるコストを加重平均したもの。Weighted Average Cost of Capitalの略で、加重平均資本コストともいう。なお、投下資本から余剰現預金など、実際には利用されてない資産を取り除いて定義するケースもある。本レポートではそうしたものを事業投下資本またはリーン投下資本と定義する。

日特建設とは

創業からの歩み

1947-1958 (昭和22-33) 年

	創業期
出来事	■八千代試錐工業所の創業 1950(昭和25)年4月、当社の前身である八千代試錐工業所が北海道札幌市に産声を上げた。目的は、電源開発の地質調査業務ならびに土木基礎工事の請負である。当社が創業してはじめて手がけたのは、1951(昭和26)年9月から1955(昭和30)年11月にかけて実施した幌内川ダムと発電所の調査業務及び基礎処理工事である。幌内川ダム工事以降、当社は他社にはない基礎処理技術を駆使してグラウト工事を施工し、技術と業績を伸ばしていった。 ■八千代地下工業㈱を設立 当社は、同年4月10日、株式会社に改組するとともに、商号を「八千代地下工業株式会社」に改めた。 ■本店を東京都港区麻布に移転 政府は、1953(昭和28)年10月に治山治水対策要綱を策定。これに基づき建設省(現・国土交通省)は1955(昭和30)年9月に「治水5カ年計画」を策定し、多目的ダムを主軸とする河川総合開発事業を推進した。このような社会情勢を背景に当社は、北海道における事業の成功をもとに、東京進出を図るべく1957(昭和32)年1月、本店を東京都港区麻布霞町3番地に移転することとなった。
技術展開	ダム基礎グラウティング工事に必要な、地質調査・計測、地盤改良、ダム導水路トンネル防水、薬液注入、ダム法面工事（掘削面吹付、崩壊法面保護、種子吹付技術）などを拡充。
事業・資源展開	地質技術者と土木技術者が一体となって総合力を発揮。創業の地の北海道でのダムの基礎処理工事の成功をもとに東京へ進出。世紀の難工事といわれた奥只見ダム建設工事などに関与。
顧客価値 ステーク ホルダー価値	産業復興のための国策としての水力発電、電源開発事業等の利水や、災害防止のための治水のためのダム基礎工事を手掛ける。北海道の厳冬期においても工事推進。電力会社、電源開発会社、それらの会社に関係する建設会社に営業展開。調査段階から関与し、自ら行った地質調査から、工事の施工データを分析し、全体計画の検証・見直しに寄与し顧客の信頼を得る。

ダム基礎処理技術を中心に成長

1959-1971 (昭和34-46) 年

	成長期
出来事	■社名を「日本特殊土木工業株式会社」と改称 当社が東京進出を果たした昭和30年代は、日本が高度経済成長期に入り、建設業界においても工事量が増大していった。当社は大型ダム建設における地質調査及び基礎処理グラウト工事を主体に、土木基礎工事を専門的かつ総合的に実施し、「特殊技術の土木会社」と社会的にも認められるようになった。 そこで1959(昭和34)年12月、社名を「日本特殊土木工業株式会社」と改めた。また、この社名変更を契機に工種の多様化を図ることを目的とし、法面防護、地すべり対策、杭基礎工事などの新しい分野にも取り組んでいった。 ■「設立」の年が1947(昭和22)年となる 1962(昭和37)年12月24日、株式の額面金額を500円から50円にするため、東京都千代田区所在の(株)光商会(設立1947<昭和22>年12月17日、その後1962年日本特殊土木工業株式会社)に商号変更)と1対10の割合で吸収合併した。これにより当社の設立は1947(昭和22)年12月17日となった。
技術展開	ダムの基礎処理工事の技術、注入、削孔、圧送を体系化した日特ドリリングシステムで、杭基礎、地すべり対策、アンカー工法、施工機械において技術開発。法面では環境保護のための緑化技術を開発。繊維補強技術（ジオファイバー工法）など開発。黒四ダムでは世界から最新技術・機械を導入。電磁流量計を用いた「集中管理システム」を導入。ウレタン系高分子注入材を利用した工法導入。「鋼繊維補強コンクリート吹付工法」の開発に着手。
事業・資源展開	大阪支店を開設。特殊技術の土木会社として全国展開へ。法面防護、地すべり対策、杭基礎工事などの新しい分野に進出。
顧客価値 ステーク ホルダー価値	地盤改良や法面工事、地すべり対策、構造物基礎工事、杭基礎工事などで、各種インフラ建設に関与。ダムにくわえて、高速自動車道、一般道、橋梁、トンネル工事、治山復旧工事、空港建設、原子力発電所基礎工事、砂防工事、鉄道工事へ事業の幅を拡大。官公庁や企業から幅広く受注。ダムでは堤高100mを超えるハイダムの基礎処理工事において高いシェアを獲得。

特殊技術の土木会社としての成長

1972 (昭和47) 年

変革期

出来事

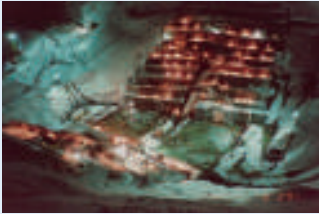
■さらなる飛躍を求め、社名を「日特建設株式会社」に変更

当社は創業以来、ダム基礎処理工事の専門業者として全国トップの業績を上げてきたが、その後、特殊土木分野にも進出して事業の幅を広げてきた。その主な工種としては、ダムなどのグラウチングのほか、地盤改良の薬液注入、斜面保護の地すべり防止、法面保護の吹付緑化、高層建築の基礎杭としての鉄筋コンクリート杭工事、地質調査などがあげられる。高度成長期に、信用と実績を伸ばして、総合基礎工事会社として急速な成長を遂げていった。

そのような中、1972(昭和47)年3月、建設省により建設業法が改正施行された。それまでの登録制度が業種別許可制度に切り替わり、さらに業種も土木工事業、建築工事業、各専門業種の28種に細分化されて、業者の資質向上を図るとともに、業界の健全な発展が促進されることとなった。

こうした業界の動向を、当社は、総合土木、建築(基礎)の分野に向けて事業の拡大を図る好機だと判断した。

そこで、同年5月29日、商号をそれまでの「日本特殊土木工業株式会社」から「日特建設株式会社」に変更した。



上大須ダム基礎処理工事 1993年



鹿児島市伊敷土地区画整理事業造成工事 1997年

技術展開

管理システム自動化、特殊機能材料、機械攪拌、施工管理システム、構造物補修、表土や現地発生土と木材チップを利用する生物多様性保全に寄与する「ネッコチップ工法」を熊谷組と開発（共同）、森林表土やリサイクル土を利用する法面緑化工法「カエルドグリーン工法」を前田建設工業と開発（共同）。保有する緑化工技術を統合した「日特リサイクル法面緑化システム」を構築。地質調査・計測で各種支援・計測システムを開発。注入システム・管理装置開発。1990年生物処理と木炭ろ過による水質浄化システム「バイオモジュールシステム」を開発（共同）。

事業・資源展開

1983年、東京証券取引所市場2部へ上場。1985年東京証券取引所市場1部へ鞍替え。全国の営業拠点数をさらに増設。建築にも事業を拡大。1987年に施工実技研修を行う猿島総合センター開設。マレーシア、ネパール、オーストラリア、インドネシアなど海外展開へ。韓国に技術給与。1985年に設立した日特不動産（株）等で不動産取引や住宅都市開発事業を手掛けてきたが、2001年撤退。ピークでは1997年には有利負債783億円、原点回帰へ。

顧客価値ステークホルダー価値

創業からの領域に加え、都市整備、鉱山インフラ、土地区画整理事業の造成工事など幅広いインフラへ展開。清水寺など文化的建築物の周辺景観環境保全に考慮した法面保護工事や官公庁、民間建築工事を提供。

総合土木・建築・不動産開発へ拡大

1980 (昭和55) 年

上場へ

出来事

■株式上場の構想

当社が株式上場の構想を経営目標に掲げたのは、本店を東京に移した1957(昭和32)年ごろのことである。これを実現するために、長年にわたって様々な施策を講じてきた。例えば資本の充実のために、1964(昭和39)年6月、政府系金融機関である東京中小企業投資育成株式会社の投資を受け、資本金を1億円としたことや、1965(昭和40)年3月に本店を中央区銀座へ移転したこと、経営体制の整備を図り、1972(昭和47)年5月の社名を「日特建設株式会社」に改称し、「基礎技術に特色をもつ総合建設業者」として事業の拡大を強力に推進したことも、この一環である。

こうして上場企業にふさわしい業容を整えた当社は、1980(昭和55)年10月、社内に株式上場 申請準備委員会を新設して、いよいよ上場準備を開始することとなった。

そして1983(昭和58)年12月19日、東京証券取引所第2部上場が承認され、引き続いて1985(昭和60)年8月20日に同第1部に指定されることが決定し、9月2日より取引が開始される運びとなった。

■関係会社「日特不動産株式会社」、「株式会社ハイテクリース」を設立

1980年代の日本は不動産市場が活況を呈していた。そこで当社グループもその波に乗るべく、1985(昭和60)年4月にその不動産取引や住宅都市開発事業を手がける日特不動産株式会社を設立した。また、同年10月には、リース事業を営む株式会社ハイテクリースを設立した。

技術展開

■1980年 「マットソイル緑化工法」を開発（共同）
建築基礎工事に適用する「拡底杭（ハーマン）工法」を開発

■1986年 既設アンカー診断用の「メンテナンスジャッキ」を開発（共同）

■1987年 ダムグラウト工事の自動化を目指す「グラウト自動注入システム」を開発

■1991年 高粘性グラウト「NHグラウト」を開発（共同）
ソイルセメント合成鋼管杭工法「HYSCK杭工法」を開発（共同）

■1992年 ジオファイバー工法の譲渡契約を締結し、研究開発、実用化に着手

■1995年 親杭とコンクリートパネルを組み合わせた山留式擁壁工「親杭パネル壁工法」を開発（共同）

■2000年 3月 クリーンジェット工法が技術審査証明を取得
6月 クリーンジェット工法の韓国企業への技術輸出契約が成約

事業・資源展開

■1980年 12月 資本金8億5,000万円に増資

■1981年 4月 資本金9億円に増資

■1982年 3月 技術本部を設置

■1983年 12月 本店に建築部を設置
12月 資本金14億8,500万円に増資
12月 当社株式、東京証券取引所第2部へ上場

■1985年 9月 本社新社屋竣工（銀座昭和通りビル）
9月 東証1部上場

■1990年 2月 土木本部を設置
3月 開発事業部を設置

5月 資本金72億9,500万円に増資

■1992年 4月技術本部埼玉試験所を埼玉県南埼玉郡菟浦町（現・久喜市菟浦町）に移転

■1994年 12月 札幌支店ビルを竣工、業務開始

■1997年 4月 ISO9000シリーズ認証取得のために活動開始

■1998年 7月 東京支店がISO9002を取得

■1999年 3月 直轄グラウト部がISO9002を取得

■2000年 3月 技術本部がISO14001を取得
12月 大阪支店がISO9001を取得

顧客価値ステークホルダー価値

■1980年 1月 マレーシア・テノムバンギ発電所工事の地質調査指導に技術者を派遣
10月 関西電力高浜原子力発電所主要土増設地盤改良工事を施工

■1981年 3月 建設省大塚第一護岸災害復旧工事二郷半水路橋下土工事を施工
4月 北陸電力増泉線（地中線）建設工事を施工

■1982年 1月 東京電力西葛西沖補292号付近管路新設工事を施工

■1983年 6月 タイ・チュウランダム基礎工事の技術指導を実施

■1984年 3月 インドネシア電力公社チラタ水力発電所新設基礎処理工事に着工

■1987年 3月 よみうりランド、ジェットコースター新設工事を施工

■1988年 7月 インドネシア電力公社チラタ水力発電所工事を完成

■1990年 12月 東京電力（株）今市上池栗山ダム湛水池グラウト工事を完成

■1992年 9月 東名阪自動車道大森工事を完成
11月 北海道朝里ダム建設基礎処理工事を完成

■1993年 12月 中部電力（株）上大須ダム基礎処理工事を完成

■1995年 8月 建設省宮ヶ瀬ダム本体基礎処理工事を完成

■1997年 3月 鹿児島市伊敷土地区画整理事業造成工事

■2000年 3月 清水寺と御土居でジオファイバー工法による法面の修復

総合建設業者として事業拡大

17 | 日特建設株式会社 統合報告書 2024 |

日特建設株式会社 統合報告書 2024 | 18

		日特建設とは	価値創造成長ストーリー	サステナビリティ	データブック
日特建設とは					
創業からの歩み					
2001-2007 (平成13-19) 年					
		混迷期			
出来事	■日特不動産株式会社の清算 2001 (平成13) 年3月末をもって、連結子会社日特不動産株式会社に清算することとなった。1985 (昭和60) 年に設立された日特不動産は、不動産取引や住宅都市開発事業を手がけてきたが、新潟県内や長崎県内での開発事業が不調で200億円近い損失が発生。当社が資金面などで支援を行って経営再建に努めてきたが、バブル崩壊後の不動産市況から同社の自力再建は見込めないと判断し清算することとなった。 ■株式会社ハイテクリースの不適切な会計処理 2007 (平成19) 年6月リース業を営む株式会社ハイテクリースで不適切な会計処理が行われていたことが判明した。株式会社ハイテクリースでは過年度にわたり約10億円にものぼる資産の過大計上という不適切会計処理が行われており、その対応で、金融庁、東京証券取引所、金融機関などへの説明、会計処理によるさらなる負債の増加などにより、当社は大きな危機に陥った。 ■経営危機 株式会社ハイテクリースの不適切な会計処理を受け、事象解明の第三者委員会も組織され2007 (平成19) 年6月には第三者委員会の調査報告書を開示、同月に行った定時株主総会は終結することができず、過去に例のない株主総会継続会を7月に開催し終結した。7月には過去5期分の有価証券報告書の訂正提出、8月には東京証券取引所への改善報告書提出を完了し再発防止策の実行は継続されたが、上場廃止の危機を脱することができた。				
技術展開	■2001年 高圧噴射攪拌地盤改良工法クリーンジェット工法を開発 小口径鋼管杭基礎を開発（共同） ■2002年 拡張型アンカー「スプリッツアンカー工法」を開発 (共同) ■2003年 表土や現地発生土と木材チップを利用する法面緑化工法「ネッコチップ工法」を開発（共同） 森林表土やリサイクル土を利用する法面緑化工法「カエルドグリーン工法」を前田建設工業と開発（共同） ■2004年 ダムグラウチング用セメントミルク配合任意変更システム「multi CO-MIX」を開発（共同） 大容量・急速・施工の液状化対策注入工法「エクスパッカ-N工法」を開発（共同） 老朽化した吹付法面診断システム「Slope Doctor」を開発				
事業・資源展開	■2001年 3月 日特不動産株式会社に清算 9月 広島支店、10月名古屋支店がISO9001を取得 3月 香港建築（土木行程）有限公司とジオファイバー工法技術供与契約を調印 ■2002年 11月 株式会社日本パブリックエンジニアリングを清算 3月 本店ほか9支店がISO9001を取得 ■2003年 3月 ISO9001を長野支店と四国支店の2支店が取得し、全社統合完了 ■2004年 5月 資本準備金68億8000万円を取り崩し、欠損補填 10月 子会社「島根アースエンジニアリング株式会社」を設立				
顧客価値 ステークホルダー価値	■2003年 3月 第二東名高速道路富士宮第一トンネル工事を完成 9月 勝岩トンネル補修工事を完成 ■2004年 8月 茨城県国補大北川総合開発事業小山ダム本体建設工事を完成 ■2005年 7月 新田三丁目地区関連連新豊橋下部工建設工事を完成				
不動産事業からの撤退、経営危機					

2008 (平成20) 年					
		安定成長期へ			
出来事	■「新生日特」創生のための新中期経営計画 2001 (平成13) 年子会社日特不動産株式会社の清算や、2007 (平成19) 年子会社の株式会社ハイテクリースの不適切な会計処理を受け、当社は、厳しい試練の時代を迎えた。 このような状況でより一層の有利子負債の圧縮を図り、安定した財務基盤のもと事業を発展継続させていくために、2008 (平成20) 年1月18日、当社はフェニックス・キャピタル・パートナーズ・シックス投資事業組合及び株式会社不動テトラを割当先とした第三者割当による60億円の増資を実施した。 ■株式会社エーエヌホールディングスによる株式公開買い付け 2013 (平成25) 年11月、株式会社麻生の子会社である株式会社エーエヌホールディングスは、株式会社不動テトラより当社株式を買い付け、持株比率23.65%の筆頭株主になった。また、前年の2012 (平成24) 年8月には、フェニックス・キャピタル・パートナーズ投資事業組合も当社の株式を市場売却した。 さらに2018 (平成30) 年などに株式会社エーエヌホールディングスによる当社株式の公開買い付けが行われ、最終的に持株比率が57.91%となった。これにより当社は株式会社エーエヌホールディングスの子会社になった。また、株式会社エーエヌホールディングスは株式会社麻生の100%子会社であるため、当社は、実質的に株式会社麻生の子会社となった。 ■中期経営計画2023（2023年度～2025年度）の策定 2008 (平成20) 年以降の15年間、当社では、5期の中期経営計画を策定し、各期間でそれぞれの施策を実施し、売上高、営業利益などの経営上の主要な目標は計画を上回ることができ、設備投資や株主還元も積極的に行ってきた。そうした中、2023 (令和5) 年5月、さらに、2023年度 (2024年3月期) を初年度とする中期経営計画 (2023年度～2025年度) を公表し、さらなる成長を目指していくこととなった。				
技術展開	■2008年 長距離・高所へのモルタル圧送・吹付工法「HiSP（ハイエスピー）工法」を開発 ■2009年 長距離モルタル圧送・吹付技術「キロ・フケール工法」を開発 老朽化した吹付法面の補修補強工法「ニューレスプ工法」を開発 セメント系注入材「極超微粒子セメント」を開発 (共同) スラグ系懸濁型地盤注入材「MXグラウト」を開発 高圧噴射攪拌工法「N-Jet工法」を導入 ■2012年 スラグ系懸濁型地盤注入材「MXグラウト」を開発 高圧噴射攪拌工法「N-Jet工法」を導入 ■2014年 地中拡張型地盤攪拌改良工法「WinBLADE（ウィンブレード）工法」を開発（共同）				
事業・資源展開	■2008年 3月 筑波研究所、我孫子研究室を閉鎖 ■2009年 3月 子会社「株式会社ハイテクリース」を清算 ■2012年 9月 ジャカルタ駐在員事務所を開所 ■2015年 12月 本店を東京都中央区東日本橋に移転 ■2016年 3月 子会社「PT. NITOC CONSTRUCTION INDONESIA」を設立 ■2017年 12月 創立70周年				
顧客価値 ステークホルダー価値	■2008年 東北地方整備局長井ダム建設基礎処理工事を完成 ■2011年 5月 当社施工の不動大橋が土木学会賞田中賞を受賞 ■2013年 5月 京極発電所新設工事土木本工事京極ダムプランケットグラウチング他工事を完成 ■2014年 12月 清水寺本堂環境保全事業（災害復旧）工事を完成 1月 塩竈市伊保石地区災害公営住宅基盤整備その2工事を完成 ■2016年 5月 松浦火力発電所第2号機増設工事を完成 ■2017年 1月 新名神高速道路安威川橋（下部工）東工事を完成				
建築事業撤退・特殊土木にフォーカス ファンド大株主のもとで株主還元・投下資本利益率重視の経営へ					

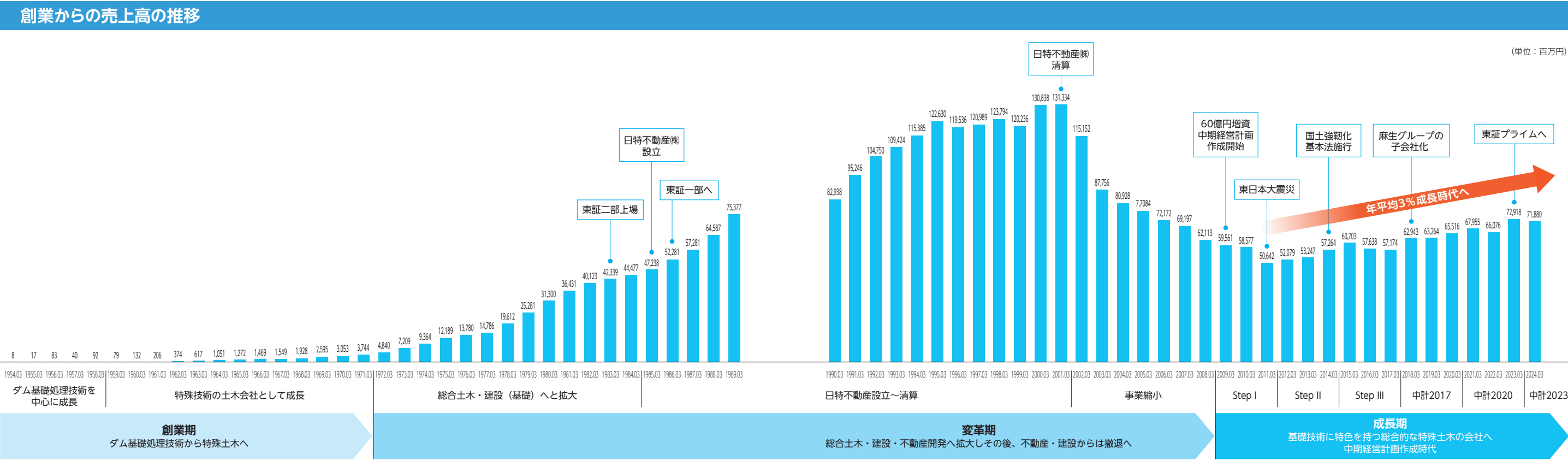
これまでの中期経営計画の振り返り

中期経営計画		中期経営計画(StepⅠ) 新生日特の創生	中期経営計画(StepⅡ) 新生日特の安定基盤の構築	中期経営計画(StepⅢ) 新生日特の挑戦	中期経営計画2017 Next Challenge StageⅠ	中期経営計画2020 Next Challenge StageⅡ	中期経営計画2023 Next Challenge StageⅢ
		2008年度～2010年度	2011年度～2013年度	2014年度～2016年度	2017年度～2019年度	2020年度～2022年度	2023年度～2025年度
位置付け、 方針		事業構造改革の総仕上げとして、事業戦略の見直し、企業風土の抜本的な改革を行い、「新生日特」を創生することで、厳しい市場環境に果敢に挑戦し、生き残りをかけるための計画。	当社の強みを最大限に活かして激変する建設市場でも確かな収益力を背景に安定した経営基盤を構築して「新生日特の創生」(再生)から成長戦略への転換を図る。	効率的な収益確保と将来の建設市場の変化を見据えた事業戦略・組織を構築する期間	「Next Challenge」 我が国のインフラが新設から補修・更新に転換する新たな時代に向けた成長基盤を構築する期間	人的資源の確保と育成し、生産性向上を図り成長する期間	効率的な収益確保と将来の建設市場の変化を見据えた事業戦略・組織を構築する期間
	戦略	① 基礎工事分野の技術力によるシェア確保 →基礎工事分野を最注力分野とし、縮小傾向の市場において590億円規模の売上高を維持する。 ノンコア事業からの撤退を完了する。 ② 組織力強化による効率的経営と法令遵守 →多面的な組織力強化により逸失利益を減らすことで、減収傾向下でも着実な増益を図るとともに、法令遵守を徹底する。	(1)基礎分野における補修・防災技術の強化によるシェア拡大 ・法面補修技術の確立とその市場開拓 ・既存基礎構造物の耐震技術の強化 ・生物多様性保全及び環境配慮型の緑化 (2)営業領域の拡大 ・民間分野の拡大 ・海外への進出 (3)体幹強化(垂直強化)による差別化の促進 ・独自工法のスペックイン能力と直接施工能力の向上 ・地元岩盤顧客の拡大と囲い込み ・直接施工能力の向上と優良協力業者の育成及び優位性のある機械の保有	(1)事業面 ・収益確保：「生産性と利益重視」 ・市場変化への適応を図る：防災、維持、補修技術の「蓄積」、「市場開拓」 ・新分野への進出：海外基盤の構築 (2)人的資源及び組織 ・人事給与制度改定：人的資源の底上げ ・現場支援体制構築：災害、品質不良の低減 ・研修プログラム見直し：技術者育成 ・職場環境改善：従業員にとって働きがいがある会社 (3) その他 ・本店機能の集約と効率化を目的とした本店移転の実施	変化する建設市場に適応した「優れた技術」と「質の高い施工」で顧客の信頼を高め、効率的に収益を確保する	働き方改革の実現を軸に働き手の確保と生産性の向上を図るとともに、顧客信頼を確保し、市場の期待に応え事業拡大を図る。 同時に長期的な建設市場の変化を見据え、維持補修分野における技術力・営業力を強化し、優位性のある技術開発でシェアの拡大を目指す	「日特らしさ」を失わずに働く人が「プライド」をもって事業に取り組める環境を整え、顧客信頼を獲得して「ブランド」を確立する。 事業を通じて、企業の存立意義を常に考え、長期的な視点であるべき姿を想いながら、人と企業がともに成長して行く。
	目標	・ 経常利益率：2.5%以上 ・ 自己資本比率：10.0ポイント以上改善 ・ D/E レシオ：0.6以下 (※D/E レシオ＝有利子負債÷自己資本)	(1)営業面の目標 ・ 法面工事トップ ・ 地盤改良受注高 10%増加 (2)財務面 ・ 自己資本比率 35%以上 (3) その他 ・ 営業利益率 3.0%以上 ・ 配当の継続	(1)営業面の目標 ・ 法面工事のトップ ・ 地盤改良受注高の20%増加 ・ 補修分野の営業強化 ・ 海外工事への進出 (2)財務面の目標 ・ 自己資本比率 45%以上 (3)その他の目標 ・ 営業利益率 3.5%以上 ・ 計画期間内に配当性向30%以上	(1)営業面の目標 ・ 法面工事のトップを目指す (2016年度実績業界2位) (※売上高) ・ 地盤改良工事の受注高60%増加(※受注高) ・ 法面補修工事の拡大(※受注高) ・ 海外工事の強化(2019年度までに完工高10億円を目指す。) (2)業績面 ・ 営業利益30億円以上・経常利益率5.0%以上 (3)財務面の目標 ・ 自己資本比率50%以上確保(2016年度実績49.0%) ・ ROE 9.0%以上の確保 ・ キャッシュ・フロープラス以上の確保 (4)株主還元の目標 ・ 配当性向30%以上かつ総還元性向50%以上(3年間合計) ※総還元性向(配当及び自己株式取得)	(1)営業面の目標(2022年度) ① 地盤改良工事拡大(完工工事高200億円) ② 法面補修工事拡大(完工工事高100億円) (2)業績面の目標 ① 営業利益3ヵ年平均：44 億円以上 ② 営業利益率 3ヵ年平均：6.0%以上 (3)財務面の指標(2022年度) ① 自己資本比率 52%以上 ② キャッシュ・フロープラス (4)株主還元の目標 ① 配当性向 40%以上	(1)営業面の目標(2025年度) ① 地盤改良工事の拡大：受注高・完工高230億円(構成比30%以上) ② 民間受注の拡大：受注高230億円(構成比30%以上) (2)業績面の目標 ① 営業利益：3ヵ年平均54億円以上 (3)財務面の指標(2025年度) ① PBR：1.3倍以上 ② ROIC：10%以上 (4)株主還元の目標 前年度実績を下回らない配当を目指す。
	実績	・ 経常利益率：3.0% ・ 自己資本比率：17.2→29.2% (12.0ポイント改善) ・ D/E レシオ：0.6>0.3 (※D/E レシオ＝有利子負債÷自己資本)	・ 営業面 法面工事のトップ 地盤改良工事受注高10%増加 ・ 財務面 自己資本比率 35%以上 →39.9% ・ その他 営業利益率 3.0%以上 →5.3% ・ 計画期間内の継続配当	(1)営業面の目標 ・ 法面工事のトップクラス ・ 地盤改良受注高の20%増加 ・ 補修分野の営業強化 ・ 海外工事への進出 (2)財務面の目標 ・ 自己資本比率 45%以上 →2016年度 49.0% (3)その他の目標 ・ 営業利益率 3.5%以上 →2016年度 6.3% ・ 計画期間内に配当性向30%以上 →2016年度 30.9%	重要施策 目標値 実績 (1)地盤改良拡大受注高目標200億円 受注高実績165億円 新工法の改良・開発が必要になったことで数値計画は未達となったが拡大までの基盤はできた。 (2)法面補修拡大受注高目標40億円受注高 実績76億円 新工法の開発は実証実験後、拡販を行う (3)営業利益は49億円、経常利益率7.4%、自己資本比率50%以上、ROE12%以上、配当性向3年間合計40%以上を達成 (4)技術者の教育・研修強化、各種研修体系の見直しとスキルマップの作成研修体系見直し、スキルマップ作成を行った。 (5)職場環境改善職員の心身の健全化と過重労働防止管理手法を確立し、超過勤務時間の統制を行った。	(1)営業面の目標(2022年度) ① 地盤改良工事拡大(完工工事高：200億円) → 2022年度 217億円 ③ 法面補修工事拡大(完工工事高：100億円) → 2022年度 112億円 (2)業績面の目標 ① 営業利益(3ヵ年平均：44億円以上) →期間3ヵ年平均 51.1億円 ② 営業利益率(3ヵ年平均：6.0%以上) →期間3ヵ年平均7.4% (3)財務面の指標(2022年度) ① 自己資本比率(52%以上)→2022年度 60.3% ② キャッシュ・フロー(営業キャッシュ・フロー：プラス)→2022年度+26.6億円 (4)株式還元の目標 ① 配当性向(40%以上)→2022年度 53.2%	2023年度の受注高と売上高: 基礎・地盤改良工事や法面工事の受注が前年より減少し、全体の受注高は73,861百万円(前年同期比1.5%減。売上高は71,880百万円(同1.4%減)で前年同期並みです。大型の不採算工事の発注により営業利益は4,356百万円で前年同期比20.1%減少。PBRは2024年 9月25日時点で1.3倍。配当は前年より増大の予定。
評価	定性 評価	営業面、財務面、その他の目標の全てを達成した。計画通りに実施できたと評価できる。次の経営計画の基盤ができ、その後の安定的3%成長の実現につながっていった。	営業面、財務面、その他の目標の全てを達成した。計画通りに実施できたと評価できる。3年という長さで見れば確実の増収増益を達成することができる体質となった。	営業面、財務面、その他の目標の全てを達成した。計画通りに実施できたと評価できる。増収増益が定着。	地盤改良拡大受注高は目標未達であったが、地盤改良工事・法面補修工事の合計で見れば目標値240億円に対し実績値241億円を達成した。定性目標として掲げた「技術者の教育・研修強化」「職場環境改善」についても、計画通りの成果を上げた。この結果、最終年度である2020年3月期の業績は、売上高65,516百万円、営業利益4,903百万円と過去最高を更新。原価率も81.2%まで改善し、収益性も向上した。インフラ補修・更新時代に向けた技術力強化と、収益基盤の確立という点で、当初の目的を達成できたと評価できる	当計画期間中は、国土強靱化予算に加え、大規模な自然災害の発生もあり、公共事業量も高水準を維持しました。このような受注環境で重要施策として「生産性の高い地盤改良工事や高い利益率が見込める独自工法の受注活動」に取り組んだ結果、業績計画を上回り、3年間合計の対前計画比で115%の営業利益を上げることができました。獲得した利益は従業員の給与改善や機械等への設備投資、株主還元にあて、企業価値向上に取り組みました。	初年度は全般的に中計の平均値を下回る結果となっている。昨年度の大型案件の反動減の影響に加え、チャレンジした新しい領域で、計画のやり直し等が発生した影響で利益率も低下。引き続き新しい案件へのチャレンジをしつつ、新しい案件における利益率改善のためのプロジェクトマネジメント力の増大で中計達成を目指す。

日特建設とは

安定堅実な売上成長、利益率の確保、強靱な財務体質

売上高は、2011年以降（東日本大震災の後）国土強靱化の国策の動きに対応し、堅実に年率3%で成長。利益率は、長期的に改善傾向にあります。有利子負債は大幅に削減し現在は無借金の強靱な財務体質を作り上げました。



日特建設とは

業界規模成長性：安定的に3%程度で成長 成長ドライバーは人手不足・国土強靱化・環境

日本の建設市場の展望と日特建設の戦略

日本の建設市場は、今後年率3%程度で安定的に伸びていくと考えられています。しかし、「人手不足への対応」、「国土強靱化（安全・安心な国土造り、維持補修）への対応」、「環境（気候変動、省資源化、環境防災）への対応」などで大きく変化が起きようとしています。その全てにおいて高い能力を持っている企業が、より高度な成長を遂げていくと考えています。日特建設はICT化・機械化・遠隔化で人手不足に対応し、国内トップクラスの施工実績を持つ法面工事、地盤改良工事といった特殊土木分野で、国土強靱化、環境への対応を知적資本、人的資本を中心に強化していきます。



特殊土木市場 国土強靱化計画により建設市場全体を超える成長が期待

「特殊土木」とは、高度な技術を必要とする複雑な土木工事を指します。例えば、法面（斜面）での落石や崩壊、地すべりを防止する工事、法面緑化を行う工事、軟弱地盤を強化する地盤改良工事、インフラ施設の長寿命化を図る補修・補強工事、環境対策工事などが含まれます。国土強靱化・環境の領域で重要な役割を担う分野です。

地盤改良市場の見通し

地盤改良工事は、構造物の安全性と安定性を確保するために重要です。国土強靱化・環境対応で重要な事業領域であり、建設市場全体よりも高い成長が期待できます。人手不足への対応、国土強靱化への対応、環境への対応力で市場成長率を超える成長を目指します。

法面工事市場の見通し

法面工事は、斜面の安定化や土砂崩れ防止等を目的とした工事です。地盤改良と同じく、国土強靱化・環境対応で重要な事業領域であり、建設市場全体よりも高成長が期待できます。地盤改良と同様の戦略で当社は市場成長率を超える成長を目指します。

国土強靱化計画とは

過去の取り組み

国土強靱化計画は、日本が地震、台風、津波などの大規模な自然災害に備え、国土や地域、社会経済を災害に強い構造へと変えるための取り組みです。東日本大震災の後平成26年（2014年）に法制度の枠組みがつくられました。最初の計画は平成26年につくられ、さらに、国土強靱化推進のために策定された「防火・減災、国土強靱化のための3か年緊急対策」などが実施され、国や地方自治体が協力して対策を講じています。来年に令和3年（2021年）にスタートした5か年計画「防災・減災、国土強靱化のための5か年加速化対策」の最終年度を迎えようとしています。

今後の見通し

現在は令和7年度に向けた国土強靱化関係予算の概算要求が国土交通省から発表され (<https://www.mlit.go.jp/page/content/001760274.pdf>)、現在、内閣官房で審議されています。令和7年度以降も、継続的・安定的に切れ目なく取り組みを進められるよう、施策の実施状況の評価など「国土強靱化実施中期計画」に向けた検討を最大限加速化し、2024年度の早期に策定に取り組まれている状態です。この計画の目指すところは、災害が発生しても人命を守り、被害を最小限に抑え、迅速な復旧復興を実現することにあります。国土強靱化計画の背景には、日本が地震や風水害、火山噴火といった自然災害の多発地帯に位置しているという現状があります。能登半島地震などの影響や、頻度・規模が増大する線状降水帯や台風による災害、さらに、南海トラフ地震、首都直下地震、富士山噴火などの大規模災害の発生リスクが常に存在し、それに伴う甚大な人的・経済的損失が懸念されています。こうした中、中長期的に国土強靱化への公的な取り組みが持続されることが期待されます。

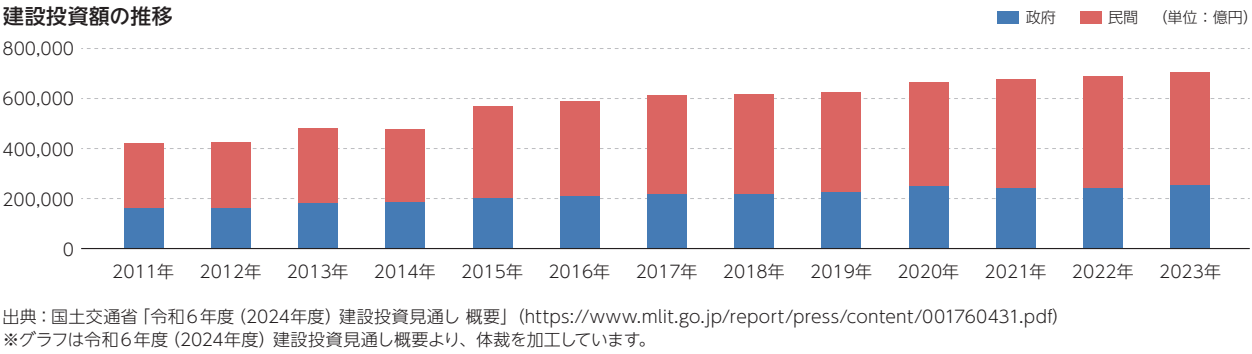
建設市場の成長要因と今後の見通し

インフラの老朽化とメンテナンス需要

日本の建設市場における主要な成長要因の一つは、老朽化が進むインフラの維持補修ニーズです。日本国内のインフラ整備は高度経済成長期に大量に進められましたが、それらの施設やインフラは現在、更新や修繕が必要な時期を迎えています。特に、高速道路や橋梁、上下水道などの社会基盤は、国民生活に直結するため、その維持・管理は国家的な優先事項とされており、この分野に対する公共投資が拡大しています。

持続可能な開発とグリーン建築への移行

環境意識の高まりとともに、持続可能な開発やグリーン建築の需要が増加しています。省エネルギーや再生可能エネルギーの活用、環境に配慮した建築資材の使用などが、今後の建設業界の大きなトレンドとなります。特に、政府主導の環境関連のインセンティブや規制強化により、持続可能な建築物やインフラの需要は今後も増加する見通しです。このようなエコフレンドリーな技術やプロジェクトへの投資は、環境に配慮した新たな市場を開拓し、企業の競争力を高めると同時に、長期的な成長を後押ししています。



	平成26年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年	令和2年度	令和3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	年平均成長率
予算	36,094	43,351	36,698	37,165	38,287	39,609	40,455	44,036	45,577	47,455	52,131	64,337	
成長率		120.1%	84.7%	101.3%	103.0%	103.5%	102.1%	108.9%	103.5%	104.1%	109.9%	123.4%	105.4%

出所：内閣府 国土強靱化 予算税制のWEBサイト
https://www.cas.go.jp/jp/seisaku/kokudo_kyoujinka/yosan.html から毎年度の数字を引用して表を作成

国土強靱化計画が地盤改良工事や法面工事に与える影響

建設市場全体は年率約3%で成長と予想されますが、日特建設が手掛ける法面工事などの特殊土木事業は、国土強靱化計画の影響により、これを上回る成長が期待されます。国土強靱化計画は、地震や台風などの自然災害に備え、インフラの耐久性を高める国家的プロジェクトであり、その予算は年率5%以上の増加を続けています。この計画により、斜面防災や山間部のインフラ整備が進み、日特建設の事業領域である法面工事や地盤改良工事などの特殊土木への需要が増加することが見込まれています。

法面工事や地盤改良工事は、災害対策やインフラ保全の中核を担っており、特殊土木分野では技術的な専門性が求められています。日特建設は2011年度以降、着実に約3%の年平均成長率（CAGR3%）を達成しています。

国土強靱化に対する政府予算の増加に加えて、インフラの老朽化対策や災害リスクへの対応は長期的な需要を生み出すと思われます。これにより、日特建設の売上は今後も安定的に成長し続けると予測しています。国土強靱化計画が今後10年続くとの前提に立てば、日特建設も今後10年はCAGR3%を続け、さらにそれらを上回る成長を達成することも期待できます。

今後10年のサステナブルな株主価値成長のポイント	
提供する顧客価値の成長 売上高の成長	国土強靱化の政策が10年続くという前提では日特建設の売上高は年平均成長率3%を維持するシナリオへ、さらなるアップサイドも
資源のつながり向上 ROICの向上	専門性、技術力を高め人的資本を強化し、余剰現預金の有効活用も含めて、投下資本の効率性も高めることでROICを向上
信頼の向上 WACCの低下	環境に配慮しながら国土強靱化を通じて社会・環境のサステナブルな発展に貢献することで日特建設に対する信頼が向上しWACCが低下へ

日特建設とは

At a glance

建設市場における日特建設の位置付け

日特建設は、1947年に設立し、電源開発に伴うダム発電所・建設の全盛期を迎え、ダム基礎工事を創業工種として技術の先鞭をつけました。特に土木技術者と地質技術者が一体となり、総合力を発揮する当社の技術は関係方面から高く評価され、関電黒四ダムをはじめ国内大ダム基礎工事の大半を施工しております。

さらに、技術革新時代に対応した総合基礎会社を目指し、新幹線、高速道路、建築基礎等に積極的に取り組み、多くの実績を上げてきました。1972年、社名変更（現社名）を契機に業容の拡大を図り、ダム本体、河川、道路、上下水道、土地造成等一般土木工事のほか建築工事など、広範囲な分野にわたり実績を積み重ねてきました。

現在は、法面工事、地盤改良工事といった特殊土木分野を中心に事業を展開しております。

●法面 2023年度

順位	会社名	売上高 (百万円)	前年比
1	ライト工業	30,944	▲ 7.3%
2	日特建設	30,824	▲6.0%
3	東興ジオテック	9,479	▲ 10.4%
4	イビデングリーン テック	7,633	▲ 6.8%
5	日本基礎技術	6,084	▲9.3%

※「日経コンストラクション」2024年9月号より
売上は単体

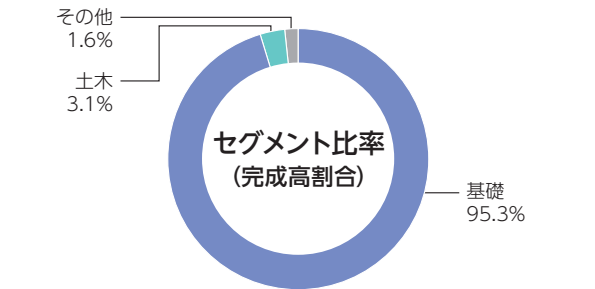
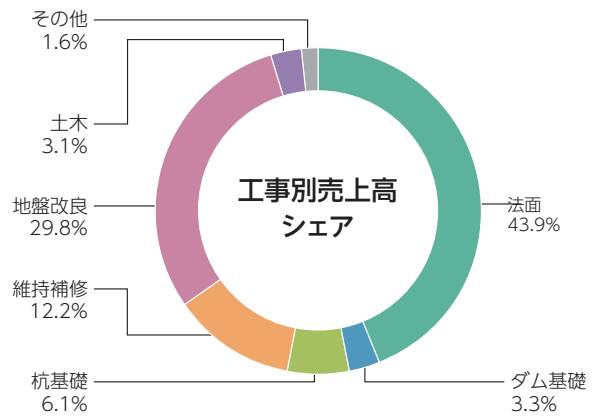
●地盤改良 2023年度

順位	会社名	売上高 (百万円)	前年比
1	ライト工業	42,995	5.2%
2	不動テトラ	38,508	6.5%
3	日特建設	20,692	3.1%
4	小野田ケミコ	16,457	▲ 0.7%
5	ケミカルグラウト	11,793	21.3%

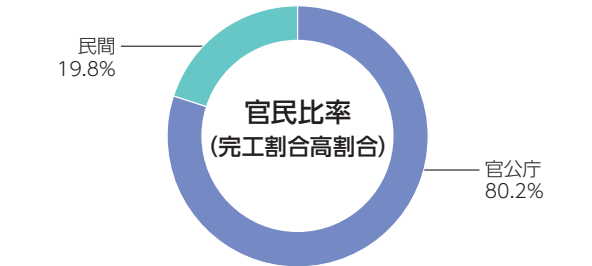
※「日経コンストラクション」2024年9月号より
売上は単体

法面工事
業界シェア
NO.2

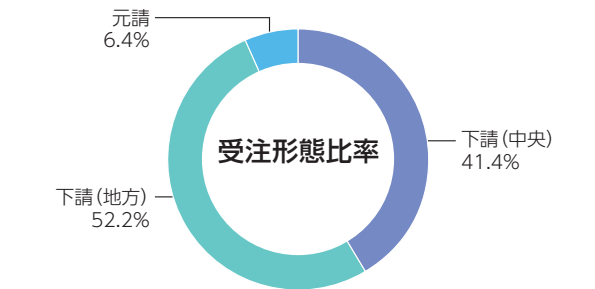
地盤改良
工事
業界シェア
NO.3



当社は法面工事、地盤改良工事などを中心とする基礎工事が9割以上を占めています。



当社は国や地方自治体などの官公庁の受注比率が高く8割近くを占めています。現在は電力会社や鉄道関連などの民間工事にも力を入れています。



当社は基礎工事の専門工事業者であり、中央ゼネコンや地元ゼネコンから法面工事、地盤改良工事などを下請けで受注することが多く、その比率は9割近くになります。

工事別概要

	事業内容	売上高
法面工事 	環境保護や防災、補修・補強に効果を発揮する法面技術を提供しています。 各分野において環境への負荷を軽減するとともに、本来の自然と調和した質の高い緑を再生することで、生態系の維持と環境保全に努めています。	(百万円) 2022 34,055 2023 31,553 (年度)
地盤改良 	長年培ってきた地下に関する高度な知見を基に、最適工法を提案、確実な施工技術を提供しています。 一般的な地盤改良工法から、耐震・液状化対策を目的としたものまで、広範囲にわたりトータルな計画及び施工が可能です。	(百万円) 2022 21,743 2023 21,448 (年度)
維持補修 	法面構造物をはじめトンネル・橋梁・水利施設等の土木構造物全般について、長寿命化に向け、クオリティの高い診断・補修・補強技術を提供しています。	(百万円) 2022 6,605 2023 8,734 (年度)
杭基礎 	従来工法に加え、狭隘な場所でも施工可能な杭のラインナップを備え、山岳地から市街地まで、様々なニーズに対応しています。	(百万円) 2022 4,712 2023 4,389 (年度)
ダム基礎 	ダム基礎グラウチングは当社の創業工種であり、日本の堤高100m以上のダムにおけるグラウト工事で8割以上を手がけています。これは業界No.1の実績です。	(百万円) 2022 2,490 2023 2,386 (年度)
土木 	上下水道などの推進工事、トンネル、橋梁、土地造成などの土木一式工事を手掛けています。 推進工事は、近年、海外でも実績を上げています。	(百万円) 2022 2,100 2023 2,209 (年度)

日特建設とは

財務・非財務ハイライト



日特建設とは

日特建設の価値創造力の源泉～特許数に裏付けられた技術開発力

主力分野に関する特許群の構築

主力分野である法面、地盤改良、維持補修に関する特許出願を推進し特許群を構築することにより、企業の競争優位性を確保し、企業価値創造に大きく貢献。

特許分野		特許群構築による企業価値創造	
法面	地中アンカー	法面・環境防災分野に関する特許群 ・斜面の安定化技術 ・リサイクル材料を利用した緑化工 ・セメントを使用しない法面保護工 ・法面吹付のロボット施工 ・吹付プラントの自動化 省力化・省人化・CO₂排出量削減・省資源・ICT活用・生産性向上・安全性向上・働きやすさ向上	売上成長
	斜面または傾斜地の安定		環境・防災・都市再生・国土強靱化に対する物理的・心理的価値の高付加価値化による盤石な安定成長
	築堤または盛土		
	堤防、えん堤、水路またはその類似のものの護岸		
地盤改良	地盤中に固結または空隙充てん物質を施すことによる強化	地盤改良、維持補修分野に関する特許群 ・軟弱地盤・液状化対策技術 ・注入材料 ・空洞充填技術 ・長距離圧送技術 省力化・省人化・CO₂排出量削減・省資源・ICT活用・生産性向上・安全性向上・働きやすさ向上	ROICの向上
	硫酸カルシウム以外の水硬性セメントを含有するもの		付加価値の向上による利益率の向上 省人化・省エネ化・省資源化・ICT化によるコスト削減 規模拡大による投下資本売上高比の低下
地盤改良	硫酸カルシウム以外の水硬性セメントを含有するもの		WACCの低下
			規模拡大による財務安定性向上 SDGsへの貢献 働きやすさ向上

おもな特許出願と関連技術						
IPC	E02D5/80	E02D17/20	E02D17/18	E02B3/12	E02D3/12	C04B28/02
国際特許分類	地中アンカー	斜面または傾斜地の安定	築堤または盛土	堤防、えん堤、水路またはその類似のものの護岸	地盤中に固結または空隙充てん物質を施すことによる強化	硫酸カルシウム以外の水硬性セメントを含有するもの
A社	73	276	13	9	214	11
日特建設	132	179	38	22	171	16
B社	4	25	—	—	22	—
C社	8	53	—	8	—	—
D社	67	33	1	—	87	1
特許を基にしたおもな技術	・ダム耐震補強アンカー ・Licos ・Aki-Mos ・ロード・リリナー	・ニューレスプ工法 ・HISP工法 ・ジオファイバー工法 ・吹付受圧板工法 FSCパネル ・ネッコチップ工法 ・キロ・フケール工法 ・ジェスプ工法 ・スロープセイバー ・ショットセイバー	・ジオファイバー工法	・ハイグレードソイル ・湛水法面防護、緑化 ・処分場遮水構造	・Newスリーブ注入工法 ・エキスパッカ-N工法 ・N.ロールコラム工法 ・極超微粒子セメント ・CDM-EXCEED ・岩盤動的注入 ・グラウチング管理システム	・パフェグラウト工法 ・キロ・フケール工法

・上記データは、2024年5月31日時点のものです。
・件数は特許出願件数ですので、すでに登録期間満了になったもの、まだ特許登録されていないものも含まれています。
・IPC（国際特許分類）は、特許出願1件につき複数個設定されているものもありますので、同じ特許出願が複数のIPCにカウントされているものもあります。

売上成長への貢献	ROICの向上への貢献	WACCの低下への貢献
地盤改良及び法面分野の技術を支える知的財産を特許数という分かりやすい数字でKPI管理し将来の売上増大への貢献	高付加価値化、省資源化、省エネ化、省人化、CO ₂ 削減などの面で利益率の向上、投下資本売上高比の低下などによるROICの向上に貢献	省資源化、省エネ化、省人化、CO ₂ 削減、生物多様性対応などのSDGsへの貢献を通じてWACCの低下に貢献

次頁以降、これらの特許をベースとした工事や技術を紹介し、株主価値創造の根幹となる、日特建設の国土造り・SDGsへどのように貢献しているのか詳細にご説明します。

安全・安心な国土造りへの貢献



被災された皆さまならびにそのご家族の皆さまに、心よりお見舞いを申し上げます。
また、被災地の皆さまの生活が一日も早く平穏に復することをお祈り申し上げます。

釜石地区法面防災工事 岩手県釜石市

令和元年10月の台風19号の集中豪雨により斜面変状が発生した三陸縦貫自動車道の復旧工事です。グラウンドアンカーが斜面と斜交するため、不陸調整台座を設置した上で削孔機マシンガイダンスシステム「SGZAs（スグザス）」により機械据付けの効率化を図りました。



発注者

国土交通省
東北地方整備局
南三陸沿岸国道事務所

市道鍛冶屋洞線災害復旧（第2期）工事 岐阜県郡上市

令和2年7月豪雨により、岐阜県各地で土砂災害が発生しました。当現場では地すべりによる法面とブロック積の崩壊により道路へ土砂が流出したため、道路が全面通行止めになりました。当社は当該法面に対し主にグラウンドアンカー工を施工しました。



発注者

郡上市

注文者

株式会社前田土木

市道上宇戸橋公園線道路改良工事 長崎県諫早市

市道拡幅工事に伴う、諫早公園北側斜面の切土法面補強工事です。諫早公園は、山の全体が国指定天然記念物「諫早市城山暖地性樹叢」で覆われています。そこで、当社は現地状況に復元可能なジオファイバー工法とカエルドグリーン工法による法面对策工事を施工しました。



発注者

諫早市

注文者

山本建設株式会社

久慈北地区防災工事 岩手県久慈市

令和4年8月の大雨により被災した八戸・久慈自動車道斜面の復旧工事です。斜面上部に高速道路、下部は八戸線という立地条件において、グラウンドアンカー工及び吹付法枠工をモノレールとケーブルクレーンの仮設により施工しました。



発注者

国土交通省
東北地方整備局
三陸国道事務所

吉野地区その2 災害関連緊急治山工事 北海道勇払郡厚真町

2018年9月に発生した北海道胆振東部地震で発生した大規模土砂崩れの復旧工事を実施しました。上部はのり枠工、下部は植生工を施工しました。

2019年の施工完了から5年経った現在、震災前の風景に戻りつつあります。

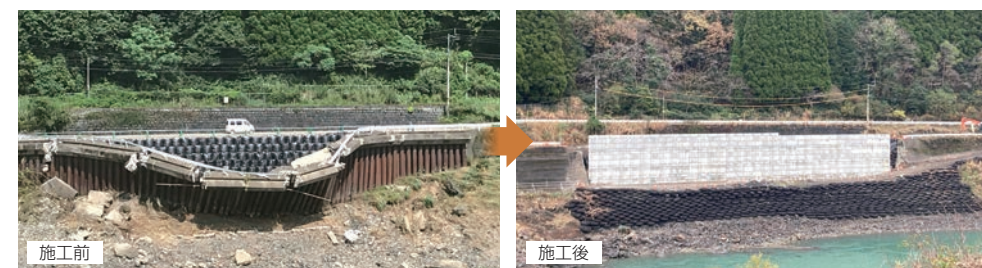


発注者

北海道胆振総合振興局

2020年(令和2年)7月九州豪雨により被災した球磨川の復旧工事 熊本県

2020年7月初旬の梅雨前線の停滞により、九州中心に記録的な大雨となりました。熊本県の球磨川流域では、橋梁の流失や護岸・道路擁壁が各所で損壊しましたが、2015年～2019年にかけて当社が施工した親杭パネル壁工法は機能を保持していました。2021年度から被災した擁壁の一部を親杭パネル壁工法で復旧する工事が進められており、現在も復旧・復興に向けた工事が進められています。



発注者

国土交通省
九州地方整備局
八代復興事務所

日特建設 × SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

日特建設は、持続可能な開発目標（SDGs）の達成に貢献します。「基礎工事における総合的な技術力と効率的な経営で、安全・安心な国土造りに貢献する会社」という経営理念のもと、保有技術を通じて社会的課題に取り組んでいます。

社会インフラの整備

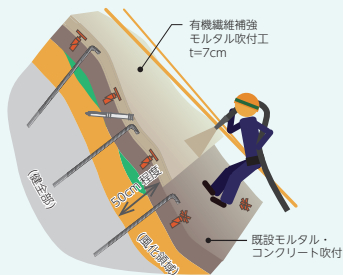
社会インフラの機能向上や長寿命化を図る技術の普及

のり面構造物の健全性評価・対策

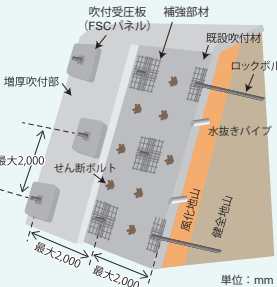
● Frame Doctor工法



● ニューレスプ工法



● 吹付受圧板工法 FSCパネル



災害復旧

安全・安心な住み続けられる社会づくり

生物多様性保全、CO₂発生量抑制

脱炭素社会への貢献・持続可能な環境配慮技術の推進

・表土利用	▶ リサイクル緑化
・CO ₂ 削減	▶ ジオファイバー工法、ニューレスプ工法、Newスリーブ注入工法、NINJAパネル
・水力式発電	▶ ダムグラウト、基礎処理
・送電線	▶ 小口径TEPパイル工法



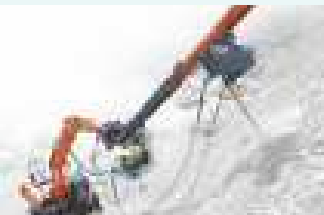
エコBCファイバー
ニューレスプ工法及び吹付受圧板工法FSCパネルで使用する有機繊維「エコBCファイバー」は、再生原料を30%利用しています。

持続可能な基盤づくり

ICTを活用した次世代技術の開発による建設就業者不足・働き方改革への対応

・ICT活用	▶ のり面3次元モデルの活用、Grout Conductor 等
・省力化・省人化	▶ スロープセイバー、ショットセイバー
・AI活用	▶ ひび割れ検出

スロープセイバー



カエルドグリーン工法

沖縄防衛局発注の敷地造成工事（与那国島）において、与那国島の貴重な生態系や自然環境を保全するために以下の課題がありました。

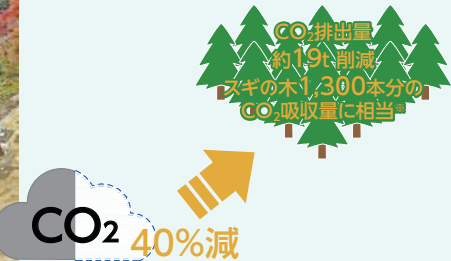
- ・島内に植物や土壌を持ち込まない
- ・敷地造成で発生したすき取り土（表土）を再利用する
- ・島外へ建設発生材を持ち出さない
- ・赤土を海へ流出させない
- ・台風等の厳しい気象条件にも対応できる



カエルドグリーン工法は比較的多くの表土を生育基盤材として利用することが可能で、高い耐侵食性を有することから採用に至りました。また、多くの表土を使用することから、種子の混合割合が高く比較的早期の緑化が可能であることも大きな採用理由となりました。

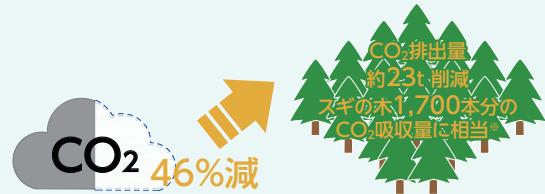
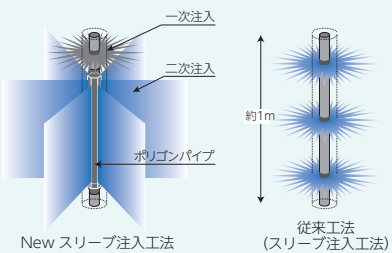
ジオファイバー工法

ジオファイバー工法は、吹付のり枠工に替わるのり面保護工法です。繊維と砂で構成される補強土であるため、CO₂排出量の多いセメントを使用する必要がありません。そのため、セメント構造物である吹付のり枠工と比較した場合、CO₂の排出量は40%削減することが可能です。ジオファイバー工法は緑化工法でもあることから、植生によるCO₂吸収効果も期待できる工法です。



Newスリーブ注入工法

Newスリーブ注入工法は、新型の注入パイプ「ポリゴンパイプ」による長い浸透注入区間を可能とした地盤注入工法です。従来技術の約10倍の長さとなる二次注入の区間長で高速注入が可能です。また、広い注入区間でも施工可能であるため、注入孔数の削減が可能です。これらのことにより、使用燃料や資材の削減が可能となり、従来技術よりも46%のCO₂削減が可能です。



※杉の木換算：杉の木（樹齢50年、高さが約20～30m）は、年間約14kg-CO₂の二酸化炭素を吸収するとされています。環境省/林野庁「地球温暖化対策のための緑の吸収源対策」

掲載工法・材料一覧

新技術

ワクラクショット	吹付のり砕工の吹付作業を機械化した技術	91112
JET-Track.Nav【トラナビ】	ジェットグラウト工法へのICT活用技術	911
N.ロールコラム工法	高圧噴射と機械攪拌を併用した地盤改良工法	911
SGZAs	削孔機マシンガイダンスシステム	911
ジェスプ工法	樹脂吹付工により既設吹付のり面の延命化を図る工法	911
GeOrchestra	アンカー施工情報3次元共有システム	911

ICT活用・機械化

スロープセイバー	専用の吹付アタッチメントを用いた吹付のり面の省力化技術	91112
ショットセイバー	吹付プラントの自動化・省力化技術	91112
Slope 3D	ドローンで撮影した写真から、のり面の3次元モデルを作成する技術	911
Grout Conductor	薬液注入制御・モニタリング装置	91112
Grout Producer	変位抑制自動注入制御システム	91112
I・S・Dグラウチング	注入状況、予定、日報が遠隔地からもリアルタイムで確認できるグラウト管理システム	791315

維持補修分野

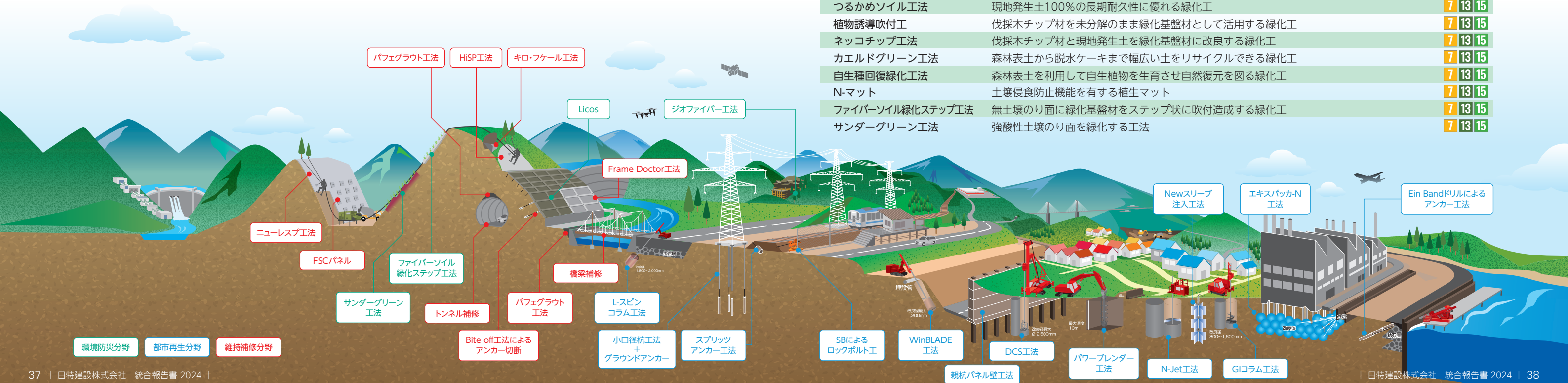
Frame Doctor工法	吹付のり砕工の予防保全工法	911
EGNアンカー工法	盛土地盤に適した地山補強土工法	911
ニューレスプ工法	老朽化した吹付のり面をはつり取らずにリニューアルする工法	91112
吹付受圧板工法 FSCパネル	吹付受圧板と地山補強土工を組み合わせ、のり面を補強する工法	91112
Bite off工法	国内初の既設アンカー鋼線切断除去工法	911
パフェグラウト工法	水中不分離可塑性グラウトを自動制御で注入する空洞充填工法	911
キロ・フケール工法	長距離（1km）圧送で、18N/mm ² 以上のモルタルを吹付可能な工法	911
HiSP工法	ポンプ圧送エア併用方式で高所・長距離にモルタルを吹付可能な工法	911
ロード・リリナー	既設ナット式アンカーの荷重を安全に除去する装置	911
Slope Doctor	老朽化した吹付のり面の健全性を診断する技術	

都市再生分野

Grout Conductor	薬液注入制御・モニタリング装置	91112
Grout Producer	変位抑制自動注入制御システム	91112
Newスリーブ注入工法	長い浸透注入区間で高速・高品質に地盤を改良する薬液注入工法	91113
エキスパッカ-N工法	大容量・急速施工を可能にした液状化対策注入工法	911
GIコラム工法	狭隘地でも施工可能な機械攪拌工法	911
パワーブレンダー工法	トレンチャー式攪拌混合機を用いた中層混合処理工法	911
CDM-EXCEED工法	φ1,600mm×2軸の大口径深層混合処理工法	911
WinBLADE工法	水平・斜め施工を可能にした地中拡翼型の地盤攪拌改良工法	911
DCS工法	硬質地盤にも対応できる相対攪拌式深層混合処理工法	911
N-Jet工法	設計改良径が豊富で経済性に優れた高圧噴射攪拌工法	911
SUPERJET工法	高品質の大口径パイルを高速で造成する高圧噴射攪拌工法	911
L-スピンコラム工法	斜め・ラップ施工が可能な地中拡翼型の高圧噴射併用機械攪拌工法	911
MXグラウト	高炉スラグを主材料とする懸濁型地盤注入材	911
極超微粒子セメント	溶液に近い高浸透性を持つセメント系地盤注入材	911
Hy Glanz Drill	ツインヘッド（ロータリーパーカッションヘッドとロータリーヘッド）仕様の大口径大型削孔機	911
Ein Bandドリル	深さ130m削孔可能な、国内最大級の二重管削孔機	911
SSB	1.5mの施工幅で削孔可能な、国内最小級の二重管削孔機	911
Re.ボーンパイル工法	既存杭・地中構造物を水平に切断し、撤去する工法	911
小口径TEPパイル工法	多様な条件下で高い支持力の杭を造成できる工法	71315
親杭パネル壁工法	親杭とコンクリートパネルを組み合わせた山留め式擁壁工法	91113
スプリッツアンカー工法	軟弱地盤に定着できる拡径型アンカー工法	911
DSS地盤探査技術	削孔中の各種データから地盤状況をリアルタイムに計測する技術	911
建築アンカー技術	構造物の浮き上がり、地震時の転倒を防止するアンカー工法	911

環境防災分野

ジオファイバー工法	砂と繊維で補強土を構築し、斜面と環境を守るのり面保護工	71315
Licos	グラウンドアンカー試験・緊張管理システム	911
Aki-Mos	既設アンカーに取付け可能なアンカー緊張力モニタリングシステム	911
NINJAパネル	100%リサイクルプラスチック製ロックボルト用受圧板	91113
つるかめソイル工法	現地発生土100%の長期耐久性に優れた緑化工	71315
植物誘導吹付工	伐採木チップ材を未分解のまま緑化基盤材として活用する緑化工	71315
ネッコチップ工法	伐採木チップ材と現地発生土を緑化基盤材に改良する緑化工	71315
カエルドグリーン工法	森林表土から脱水ケーキまで幅広い土をリサイクルできる緑化工	71315
自生種回復緑化工法	森林表土を利用して自生植物を生育させ自然復元を図る緑化工	71315
N-マット	土壌侵食防止機能を有する植生マット	71315
ファイバーソイル緑化ステップ工法	無土壌のり面に緑化基盤材をステップ状に吹付造成する緑化工	71315
サンダーグリーン工法	強酸性土壌のり面を緑化する工法	71315



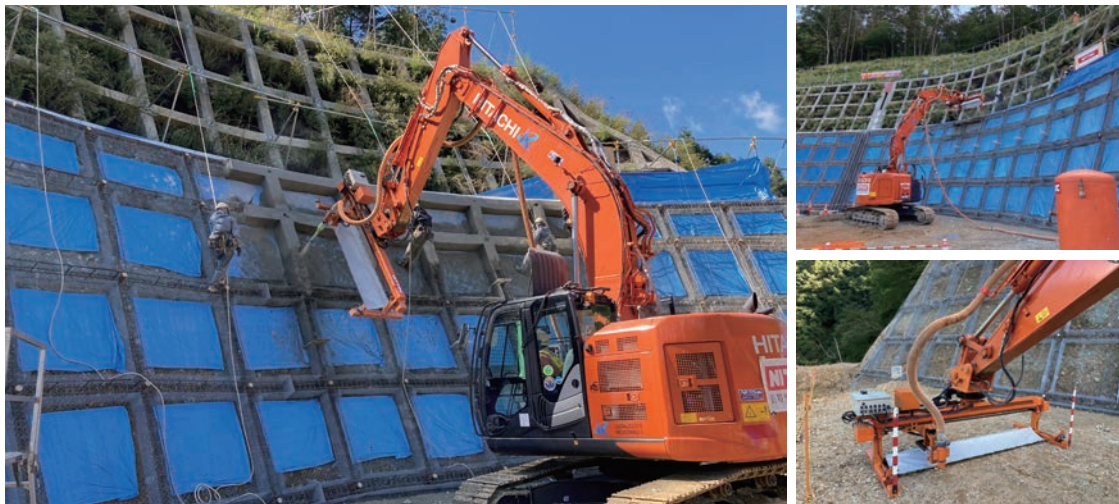
新技術の紹介

新しく開発した技術、開発中の技術をご紹介します。

吹付のり枠工の吹付作業を機械化「ワクラクショット」

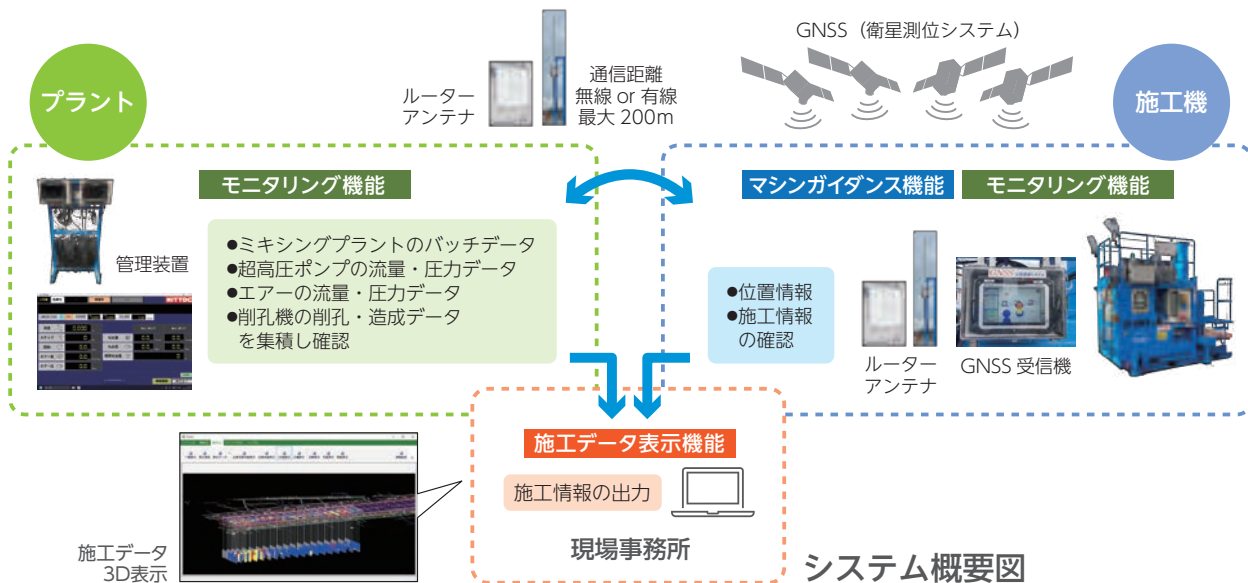
「ワクラクショット」とは、吹付のり枠工における吹付作業を機械化した工法です。のり面上に設置された型枠に、専用の吹付アタッチメントを取り付けたバックホウによってモルタルを吹き付けることで、吹付のり枠を構築します。

機械にて吹付を行うことで、吹付作業の省力化と吹付量の大容量化を実現しました。大断面の吹付のり枠に対して、より効果が期待できる工法となっています。



ジェットグラウト工法へのICT活用「JET-Track.Nav【トラナビ】」

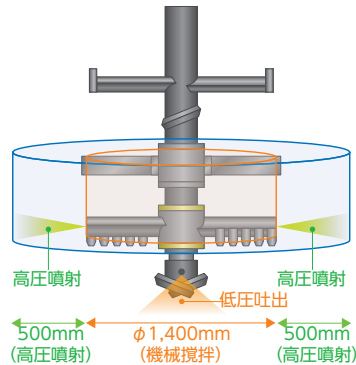
JET-Track.Nav【トラナビ】は、ジェットグラウトの施工状況をICTにより可視化したシステムであり、“マシンガイダンス機能”、“モニタリング機能”、“施工データ表示機能”によって、正確で安全な施工管理が可能となります。



高圧噴射併用機械攪拌工法「N.ロールコラム工法」

「N.ロールコラム工法」は、高圧噴射と機械攪拌を併用した地盤改良工法であり、より経済的に、かつ、一般的な機械攪拌工法では得られなかった既設構造物等との付着を得ることを可能にした工法です。

- 高圧噴射を用いることにより、既設構造物や土留め壁、改良体同士の付着を得ることが可能
- 高圧噴射を用いることにより、改良体同士のラップ施工が可能
- 機動性の高い小型の改良機を使用し、大きな改良径を造成できるため、より経済的な施工が可能
- 標準改良径：φ2,400mm

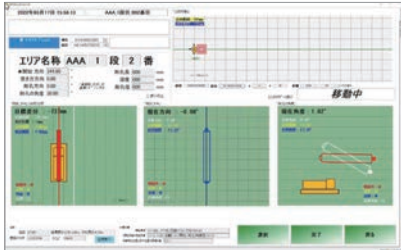


※本工法は、日本基礎技術（株）との共同開発技術です。



削孔機マシンガイダンスシステム「SGZAs（スグザス）」

「SGZAs（スグザス）」は、ネットワーク型RTK-GNSS測位方式と傾斜センサで削孔機の位置・方向・角度をリアルタイムに高精度で計測し、グラウンドアンカーなどの非鉛直施工におけるマシンガイダンスを実現したシステムです。従来の削孔機据付け時のトランシットなどによる測量作業が不要となり、生産性の向上が期待できます。



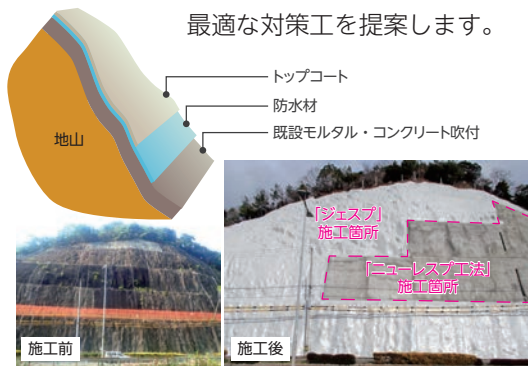
- 【要素技術構成】
- 位置情報：ネットワーク型 RTK-GNSS測位
 - 削孔方向：GNSSジャイロ
 - 削孔角度：一軸傾斜センサ



樹脂吹付工による表面保護工「ジェスプ工法」

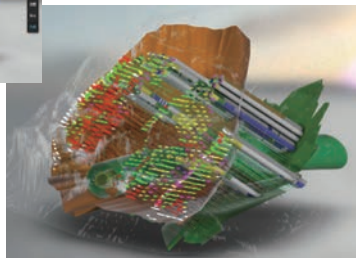
「ジェスプ工法」は、超速硬化ポリウレタン樹脂吹付塗膜防水材料をスプレー機械化システムで吹付け、既設吹付のり面の延命化を図る工法です。

既設吹付のり面の状況に合わせ、「ニューレスプ工法」などのラインナップと併せ、最適な対策工を提案します。



アンカー施工情報 3次元共有システム「GeOrchestra（ジオケストラ）」

グラウンドアンカーの施工情報を3次元で共有するシステムを開発しています。グラウンドアンカーの施工現場に導入し、施工情報のリアルタイム共有を図っています。



※本システムは、(株)安藤・間との共同開発技術です。



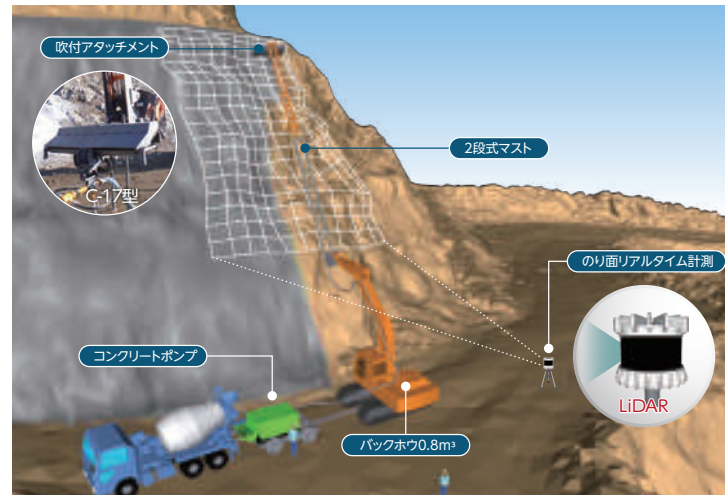
ICT活用・機械化による業務の効率化

NETIS No.KT-220070-A

のり面吹付工の省力化技術「スロープセイバー」



「スロープセイバー」は、吹付アタッチメントとバックホウを用いたロボット施工により、大幅な生産性の向上が期待できるモルタル吹付工法です。従来の人力による吹付作業と比較し、大幅な工期短縮と省力化・省人化を図ることができます。また、LiDARを用いたリアルタイムでの吹付厚計測が可能です。この計測結果から施工管理書類を自動作成できるよう、開発中です。

**● 人力によるのり面作業が不要**

吹付作業は機械化施工となるため、墜落転落災害の危険があるのり面作業は必要ありません。

● 40～70%の工期短縮*

大容量コンクリートポンプを使用することで、人力施工の約3～5倍の吹付施工能力となり、大幅な工期短縮を実現できます。

● 50～80%の省人化*

機械化とICTを用いた集中操作で、吹付中の施工人員は3～4人となります。工期短縮の効果も相まって大幅な省人化が実現できます。

● 緑化工法への適用も可能*

環境に配慮した緑化工法でも大容量吹付が可能です。

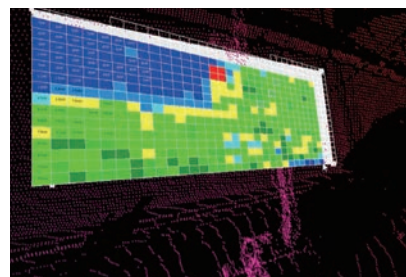
※現場条件により結果が大きく異なる場合があります



吹付状況



吹付アタッチメント



LiDARによる吹付厚計測結果例

AIを用いたのり面ひび割れ調査



のり面をドローン等で撮影し、大きなひび割れを自動検知できれば、のり面の安全性確認がより容易になります。橋梁や壁面などの平らなコンクリート構造物では、写真からのAIによるひび割れ検知が可能になっています。凹凸や植生のあるのり面でもひび割れを自動検知できるよう、開発を進めています。



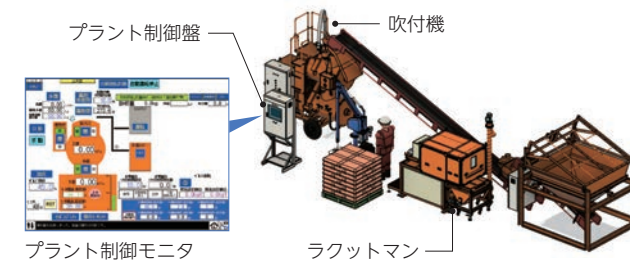
AIによるひび割れ自動検知例

吹付プラントの自動化・省力化技術「ショットセイバー」



「ショットセイバー」は、吹付プラントの自動化・省力化を実現した技術です。従来、吹付工における吹付機の操作の多くは熟練作業者の感覚に頼っていたため、吹付機の稼働を自動化することは困難とされていました。

本システムは、専用プログラムとエアバルブの電子制御を組み合わせることでプラント全体の制御・管理を可能とした技術で、材料の製造・圧送の開始や停止などをタッチパネルで操作できます。

**● 吹付機を自動運転できる制御プログラムを開発**

作業者の熟練度にかかわらず、連続して安定した吹付が可能→吹付材料の品質を確保

● 袋セメント自動開封装置を開発

重労働作業であった袋セメントの開封・投入作業を軽減



ラクトマン セメント搬送機

袋セメント自動開封装置「ラクトマン」

「ラクトマン」は、モルタル吹付において人力で行っていた袋セメント開封、投入の作業を自動化した装置です。

- セメントを荷台に乗せた後は、全て自動運転
- 開封したセメントは、粉体搬送機で吹付機に自動投入
- セメントの空袋はプレートで押し出され、機外に自動排出
- 袋セメントハンドリングマシンでセメントの格納を省力化



袋セメント収納



自動開封



吹付機に自動投入

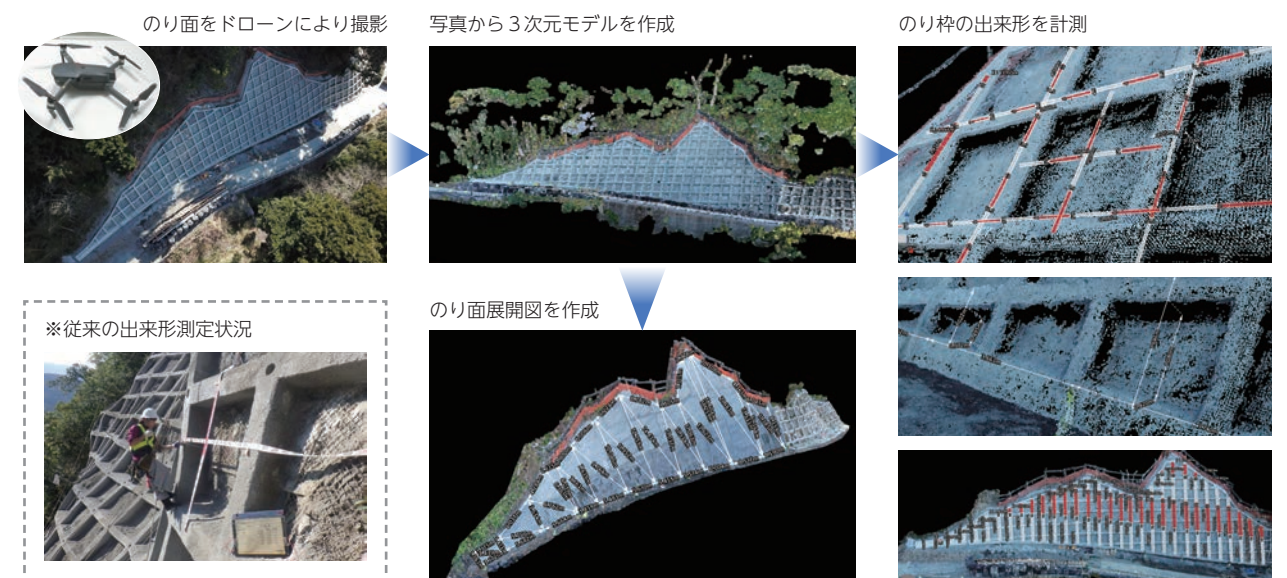


空袋の排出

のり面3次元モデルの活用「Slope3D」



ドローンで撮影した写真から、のり面の3次元モデルを作成します。これをPCソフト上で操作することにより、のり面に登ることなく現地状況や出来形を確認したり、任意の断面線やのり面展開図を作成することができます。





3次元モデルの活用による地盤改良の見える化

地盤改良工の施工履歴データを活用し、施工、出来形管理などの効率化を図るシステムを構築して現場に適用しています。

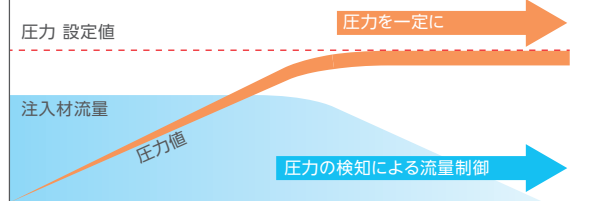
薬液注入制御・モニタリング装置「Grout Conductor (グラウトコンダクター)」(NETIS No.KT-220039-A)は、1台で最大8セットの流量計及びグラウトポンプを自動制御します。「Grout Conductor」から出力した注入量・注入圧力データを『薬液注入データ管理システム』で読み込むことにより、流量や圧力を3次元表示できます。また、日報やチャートの出力ができ、日々の管理作業を省力化できます。

変位抑制自動注入制御システム『Grout Producer (グラウトプロデューサー)』は、薬液注入工法の施工時に懸念される「地盤変位」を抑制するため、周辺地盤の変位を随時計測し、その結果をもとに薬液の注入速度を自動で制御します。

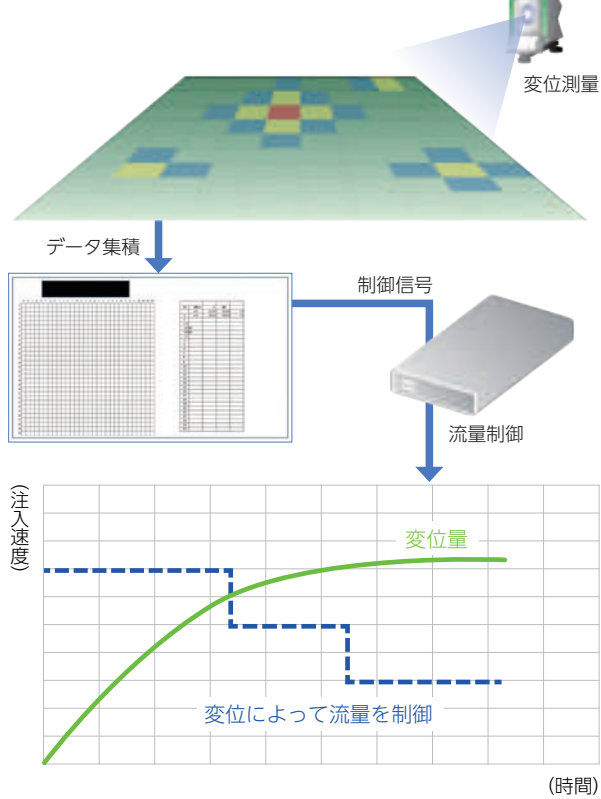
● Grout Conductorによる自動制御



注入制御
圧力を検知し、設定した注入圧力の上限値を超えないよう、自動で注入材流量を制御[※]します。

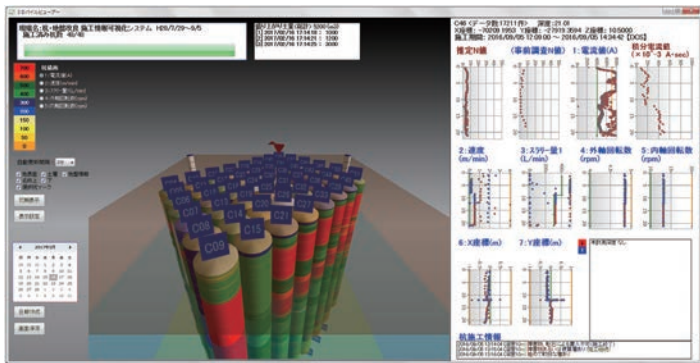


● Grout Producerによる自動制御



注入速度を制御することによって、過剰な注入圧力が発生せず地盤変位が抑制され、浸透注入でより均質で高品質の改良が可能です。

ジェットグラウトや機械攪拌工法でも、施工情報をリアルタイムに3次元表示できます。



ICT地盤改良工

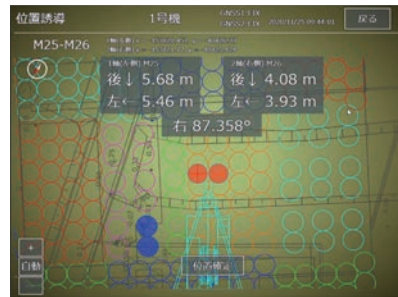
国土交通省のICTを活用した地盤改良工法の出来形管理要領に準拠したICT管理システムを現場に適用しています。改良杭の位置決めなどの施工管理や施工データを用いた報告書作成を一元的に実施でき、ネットワークを構築することで遠隔地でもリアルタイムに情報を確認できます。

ICT地盤改良工は、CDM-EXCEED工法、パワーブレンダー工法、GIコラム工法で実施しています。

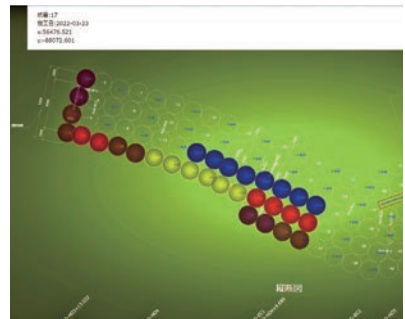
● GNSSアンテナを搭載



● マシンガイダンス機能



● 画面表示例



● 施工に必要な情報を表示



CDM施工機誘導システム「CDM-Navigate」(NETIS No.CBK-220001-A)
オペレータはモニタ画面のガイドを確認しながら機械を操作し、正確な施工位置に移動できます。

CDM施工情報管理システム「CDM-Si」(NETIS No.CBK-220002-A)

機械オペレータのモニタ画面には施工に必要な情報がリアルタイムに表示され、WEBにより遠隔地の管理者も共有できます。

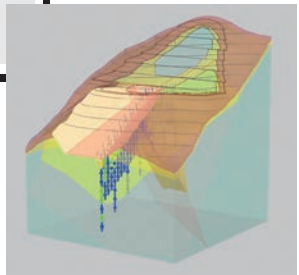
グラウト管理システム「I・S・Dブラウジング」

ダムグラウティングにおいて、注入予定、注入状況、施工状況マップ、グラウト管理日報が遠隔地からもリアルタイムで確認できるシステムを適用しています。現地の状況をWEBカメラで確認することも可能です。また、地層情報も含めた3次元モデルに注入情報を表示し、見える化しています。

● WEBブラウザ上に管理画面を表示



● 3次元モデル表示



維持補修

のり面構造物長寿命化技術「Frame Doctor」

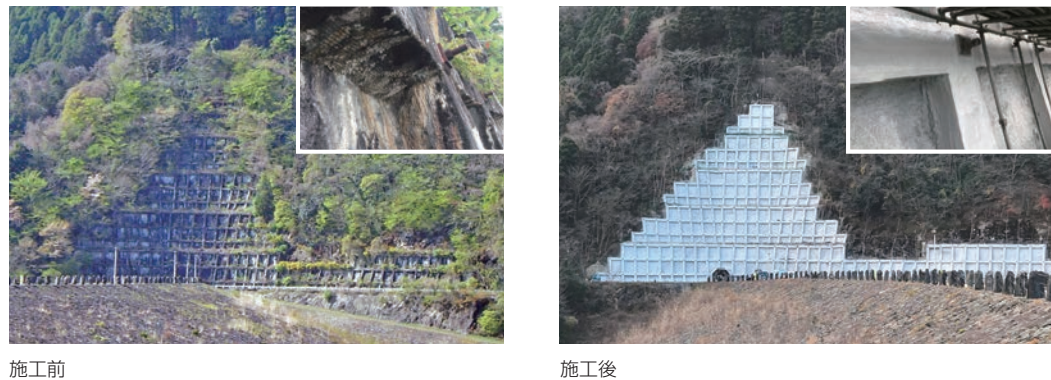


昨今、高度経済成長期に多く建設された“のり面構造物”が高齢化を迎えており、これらの長寿命化が求められています。

そこで、それぞれののり面構造物の劣化度に応じた対策工を提案します。



総点検実施要領(案)【道路のり面工・土工構造物編】(参考資料) 国土交通省道路局 平成25年2月 参考

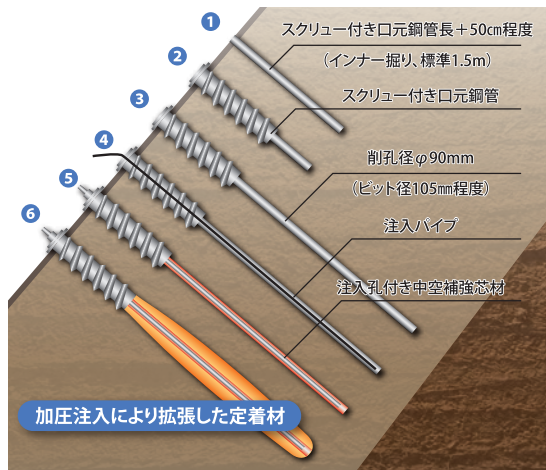


盛土地盤に適した地山補強土工法「EGNアンカー工法」



加圧注入により定着材を拡張させることで、従来の鉄筋挿入工と比較して砂質土地盤で2倍以上、粘性土地盤で1.5倍以上の引抜き抵抗力を発揮する地山補強土工法です。

- 加圧注入による定着材拡張と加圧脱水効果による、大きな引抜き抵抗力
- 耐加圧脱水性能を有する専用注入材により、流動性を保持し、定着材の拡張が可能
- 打設本数の削減、補強材長の短縮を図ることで、工期短縮



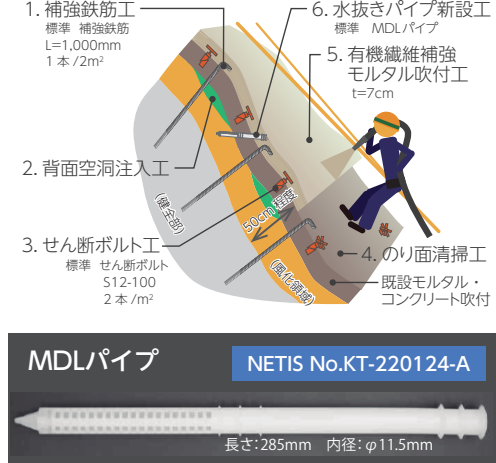
「第18回 国土技術開発賞『創意開発技術賞』」受賞

NNTD No.1084

老朽化した吹付のり面の補修・補強「ニューレスプ工法」



- 既設吹付モルタル等をはつり取らないため、産業廃棄物縮減、工期短縮、安全設備の小規模化が可能
- 靱性に優れた有機繊維補強モルタル吹付
- セン断ボルトで新旧吹付面を一体化



NETIS No.KT-200077-A

吹付受圧板と地山補強出土でのり面を補強「吹付受圧板工法 FSCパネル」



- 繊維補強モルタル吹付と補強部材を組み合わせて受圧板を構築
- 受圧板を吹付で構築するため不陸調整が不要
- ロックボルトの配置間隔を最大2mまで広げることが可能



補強部材設置

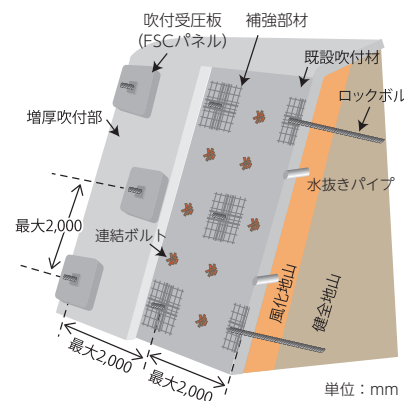


繊維補強モルタル吹付



施工完了

※本技術は、(公財) 鉄道総合技術研究所との共同開発技術です。



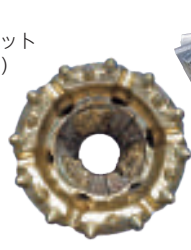
国内初の既設アンカー鋼線切断除去工法「Bite off工法」



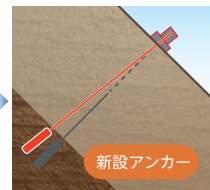
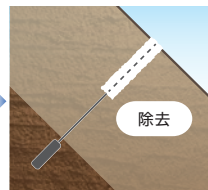
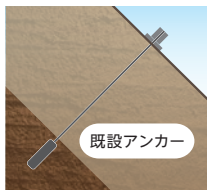
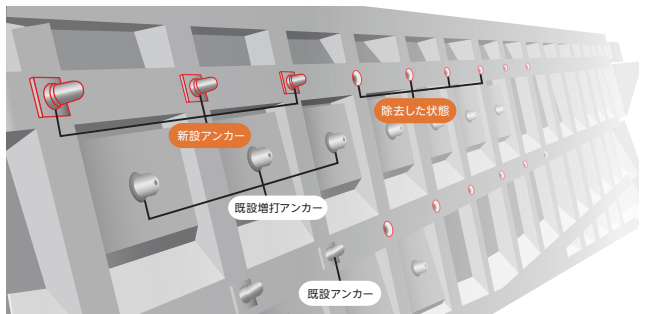
独自に開発した特殊なビットを使用し、既設アンカーを切断・除去する工法です。

- 国内初のグラウンドアンカー切断専用システム
- 専用の切断ツールと汎用の削孔機でアンカーの鋼線を切断
- 既設アンカーを除去し、新しいアンカーを設置可能 (既存の受圧構造物を利用することもできます)

CD Typeビット (被せ掘り用)



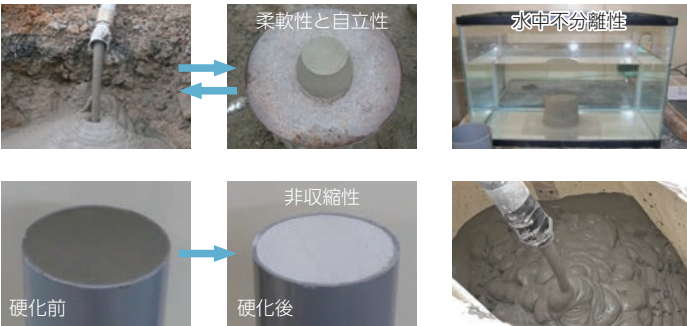
SH Typeビット (鋼線切断用)



維持補修

NNTD No.0372 高品質の可塑性グラウトで空洞充填「パフェグラウト工法」

- 水中不分離性を持つ圧送性に優れた可塑性グラウト
- 基材と可塑性材の流量を「COGMA(こぐま)システム」で自動制御
- 圧送距離・強度・比重に応じた基本4配合+特殊配合



COGMA (こぐま) システム

日特建設独自のシステムで、基材と可塑性剤の流量を計画配合となるように制御します。



圧送可能距離：～2,000m程度(配合により異なる)
設計強度：1.5 ～ 24N/mm²以上

1km先へモルタル吹付「キロ・フケール工法」

- 特殊材料により1km先へ18N/mm²以上のモルタルを吹付可能
- モルタルと急結剤の流量を「COGMA(こぐま)システム」により自動制御することで品質が安定

圧送可能距離：
1,000m(ホース延長)
設計強度：
18N/mm²以上



NNTD No.0364 長距離・高所へモルタル吹付「HiSP(ハイスピー)工法」

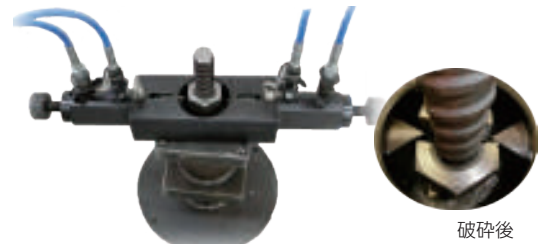
- ポンプ圧送吹付システム(エア併用)により長距離・高所への吹付が可能
- 材料分離が少なく品質が安定し、高強度を確保

圧送可能距離：
水平の場合700m、
高さ160mの場合300m
設計強度：
18N/mm²以上



NETIS No.KT-200007-A 既設ナット式アンカーの荷重を安全に除去「ロード・リリーサー」

- 既設ナット式アンカーの余長が短い場合や腐食が著しい場合でも、油圧シリンダーを用いてカッターでナットを破断し、荷重を安全に除去



※本技術は、(株)ダイヤコンサルタント、大日コンサルタント(株)、(株)日本インシークとの共同開発技術です。

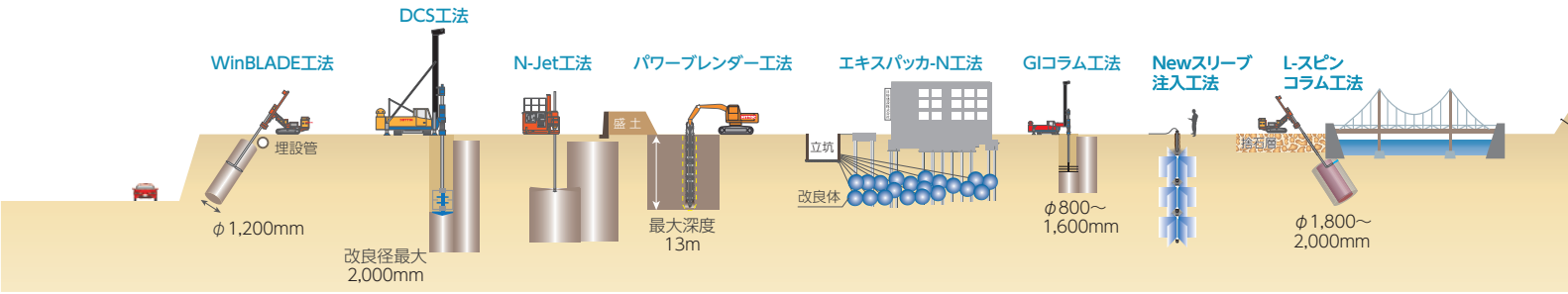
NNTD No.0366 老朽化した吹付のり面の診断システム「Slope Doctor」

- 老朽化した吹付のり面の健全性を複数の調査を組み合わせた的確に診断
- 老朽化診断結果に社会的ニーズを反映し、最適設計を提案



診断手法：
熱赤外線映像法、
たわみ振動法
コア抜き調査
(条件により組合せ)

都市再生

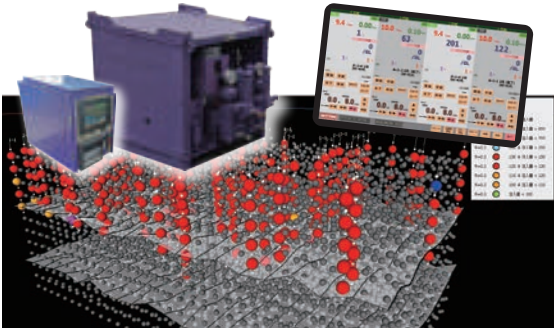


管理装置・リアルタイム表示

NETIS No.KT-220039-A

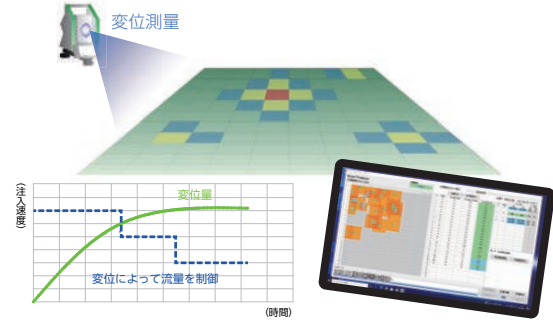
薬液注入制御・モニタリング装置「Grout Conductor(グラウトコンダクター)」

- 設定した圧力の上限を超えないよう、自動で注入材流量を制御
- 最大8セットの流量計、グラウトポンプを制御
- 注入結果を3次元で表示し、色・大きさで表現



変位抑制自動注入制御システム「Grout Producer(グラウトプロデューサー)」

- 周辺地盤の変位を随時計測し、注入速度を自動制御
- 注入速度を制御することにより、過剰な注入圧力が発生せず地盤変位が抑制され、浸透注入でより均質で高品質の改良が可能
- 最大16セットのグラウトポンプを制御



薬液注入工法

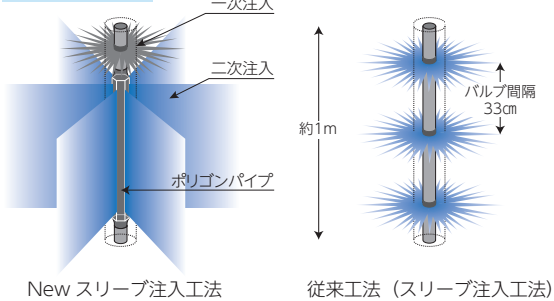
NETIS No.KT-190012-A

NNTD No.1318

長い浸透注入区間で地盤を改良「Newスリーブ注入工法」

- 六角柱状の「ポリゴンパイプ」で長い浸透注入区間を実現
- 高速・高品質での改良が可能
- 低コスト化と工期短縮が図れる

注入イメージ

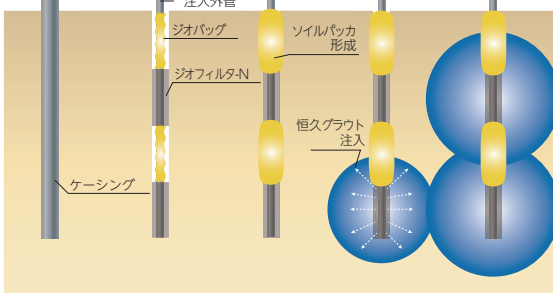


NNTD No.0368

大容量・急速施工の液状化対策注入工法「エキスパッカ-N工法」

- 確実な浸透源を確保
- 広範囲な地盤へ急速に浸透注入
- 狭小な作業スペースに対応

①ボーリング ②注入外管建込 ③ジオバッグ充填 ④恒久グラウト注入 ⑤施工完了



都市再生

機械攪拌工法

NNTD No.1275

建築技術性能証明書

狭隘地での機械攪拌工法「GIコラム工法」

- $\phi 800\sim 1,600\text{mm}$ ×単軸(最大20m)のスラリー攪拌工法(GI-130Cの場合)
- 機動性に優れた小型機で狭隘地での施工が可能(重量は大型地盤改良機の約30%)
- リアルタイム表示できる管理装置により高い品質確保が可能
- その他証明
 - ・排出ガス対策型建設機械(第3次基準)指定制度
 - ・低騒音型・低振動型建設機械の指定に関する規程



NNTD No.1279

平成23年度 推奨技術(新技術活用システム検討会議(国土交通省))

技術審査証明

建築技術性能証明書

中層混合処理工法「パワーブレンダー工法(スラリー噴射方式)」

- トレンチャー型攪拌混合機
- 深度13mまでの改良が可能
- 垂直攪拌による均質な改良体



【適用範囲】

粘性土：標準N ≤ 10 、砂質土：標準N ≤ 20
改良深度：標準Z $\leq 13\text{m}$

NETIS No.CBK-190001-VE

$\phi 1,600\text{mm}$ ×2軸の大口徑深層混合処理工法「CDM-EXCEED工法」

- 大口徑施工により大幅なコスト縮減と工期短縮
- 内圧緩和翼を標準装備することで、スラリー吐出やエアーク削孔による地中内圧をスムーズに地上に排出し、低変位を実現



【適用範囲】

粘性土：標準N ≤ 6 (最大N=8程度) 砂質土：標準N ≤ 20 (最大N=30程度)
改良深度：標準Z $\leq 25\text{m}$ ※25mを超える場合は継ぎし施工

「令和2年度 土木学会賞 技術開発賞」受賞

地中拡翼型の地盤攪拌改良工法「WinBLADE工法」

- モニタリング制御システムにより均質な改良体を作成
- 地下埋設物を避けた改良が可能
- 鉛直・斜め・水平施工も可能



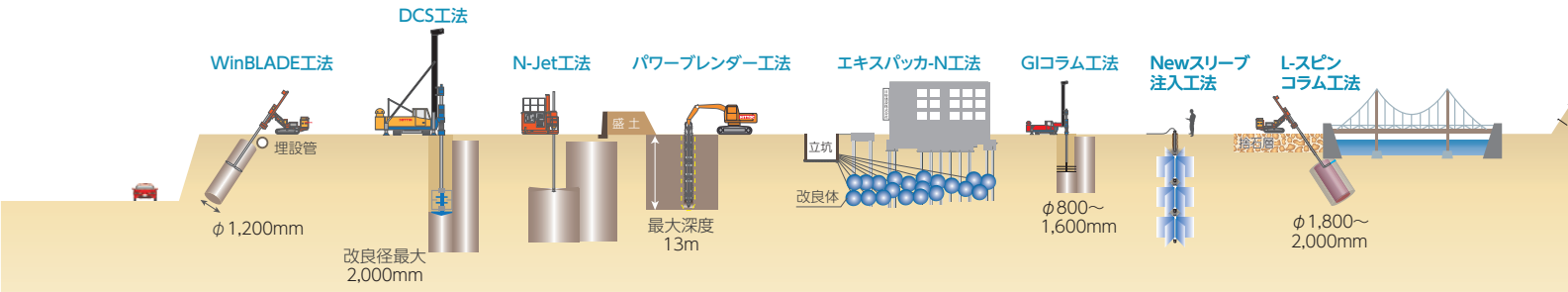
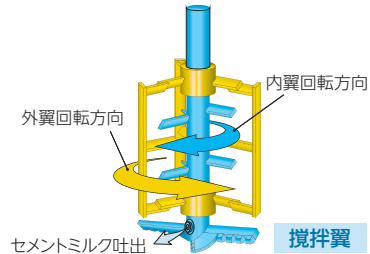
※本技術は、大成建設(株)との共同開発技術です。



(公社)日本材料学会 技術評価証明

硬質地盤に対応する相対攪拌式深層混合処理工法「DCS工法」

- 大口徑2,000mmコラム(当社実績)を作成
- 優れた混合攪拌力
- 硬質地盤に対応



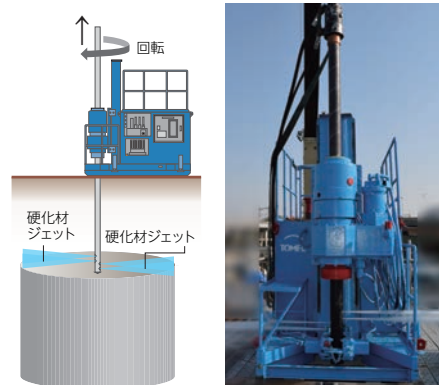
高圧噴射攪拌工法

NETIS No.KT-200039-A

NNTD No.1319

改良径を豊富に選定可能な高圧噴射攪拌工法「N-Jet工法」

- 新開発の「N」モニターにより複数ノズルから材料を噴射することで引上げピッチを増大し、造成時間を短縮
- 造成時間の短縮と施工効率の向上により、硬化材使用量と排泥量を低減
- 最大 $\phi 5,000\text{mm}$ の柱状改良体を作成(地盤条件による)



超高圧噴射攪拌の大口徑地盤改良工法「SUPERJET工法」

- 最大 $\phi 5,000\text{mm}$ の柱状改良体を作成(地盤条件による)
- 排泥量を大幅に削減(従来工法比)
- 高速度で高品質施工



NETIS No.KT-170026-A

地中拡翼型の高圧噴射併用機械攪拌工法「L-スピンコラム工法」

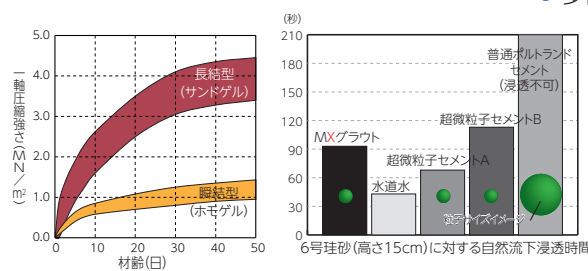
- 拡径型攪拌翼先端のノズルから硬化材を噴射
- ラップ施工や、既存工法では困難であった斜め施工が可能
- 硬質地盤を貫通し、その下位にある軟弱地盤を改良可能



高浸透高強度注入材料

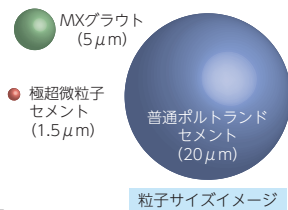
スラグ系懸濁型地盤注入材「MXグラウト」

- 高炉スラグを主材料とする懸濁型地盤注入材
- 優れた浸透性・耐久性
- 「瞬結型」と「長結型」をラインナップ



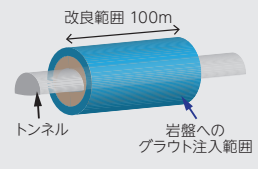
セメント系注入材「極超微粒子セメント」

- 溶液に近い高浸透性
- 微細な亀裂へのグラウチング
- 多様な注入工法で使用可能



適用事例

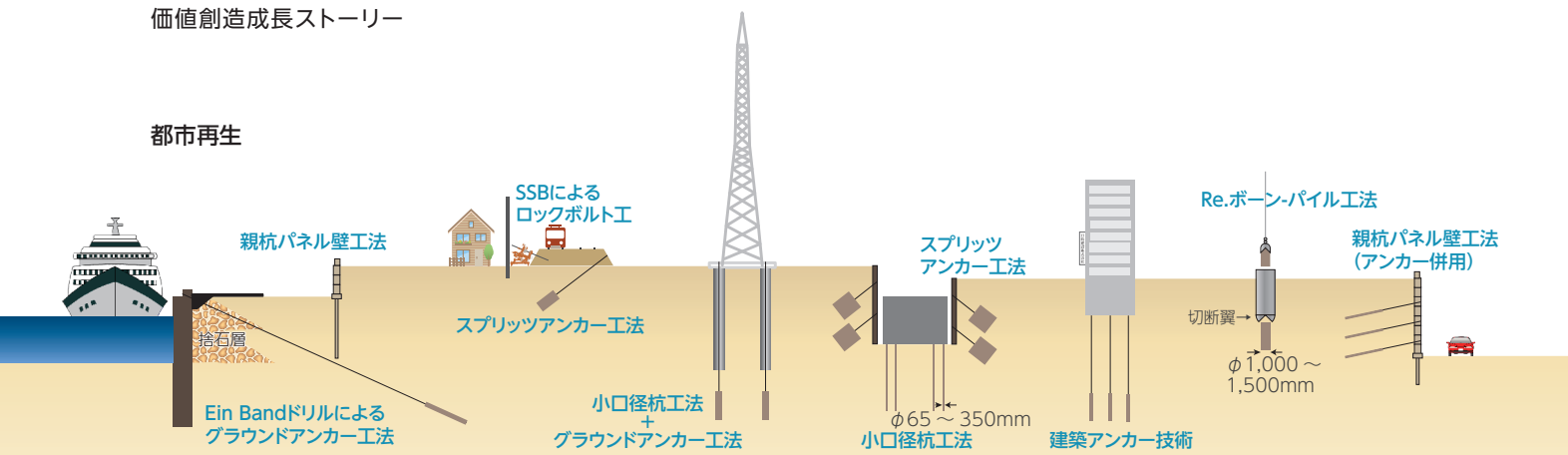
山岳トンネル掘削中に最大300 t/hの大量湧水が発生した際、恒久的な湧水対策としてトンネル掘削後に極超微粒子セメントを注入することで、湧水量を40t/h以下まで大幅に低減させることが出来ました(北薩横断道路 北薩トンネル出水工区)。



ダムグラウト、地盤改良で培った技術に応用し、課題に応じた配合・施工方法を提案します。

価値創造成長ストーリー

都市再生



ツインヘッド仕様の大口径大型削孔機「Hy Glanz Drill (ハイグランドドリル)」



- 削孔能力に優れたロータリーパーカッションヘッドと、地盤改良に用いるロータリーヘッドを搭載し、一台で効率の良い削孔と高圧噴射攪拌工の造成が可能
- 削孔検層システム (DSS) を搭載
- 大口径 (最大削孔径 $\phi 324\text{mm}$)、長尺ケーシング (3.0m) による高精度な削孔



国内最小級の二重管削孔機「SSB (エスエスピー)」



- 狭隘箇所で削孔可能な超小型二重管削孔機
- 従来の軽量型削孔機の半分以上 (1.5m) の施工幅
- 軽量型削孔機では不可能であった $\phi 216\text{mm}$ の二重管削孔が可能



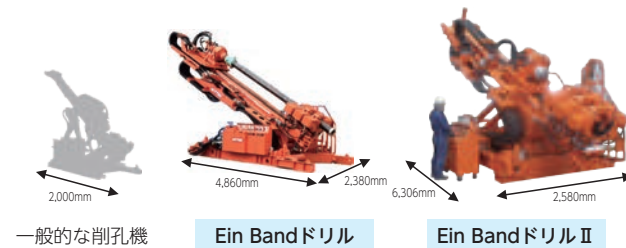
1.5mの幅があれば施工可能

鉄道運行中の施工が可能

国内最大級の二重管削孔機「Ein Band (アインバンド) ドリル」



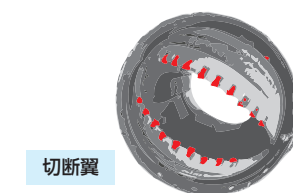
- 大深度 (130m) 削孔可能なロータリーパーカッションドリル
- 大口径 (最大削孔径 $\phi 318\text{mm}^*$)、長尺ケーシング (3.0m^{*}) の使用により、砂礫・玉石層も高精度で削孔可能 (※Ⅱ型の場合)
- ワイヤ式非常停止装置による安全性の向上



既存杭撤去「Re.ボーン・パイル工法」



- 2枚の切断翼で既存杭や地中構造物を地中切断・撤去
- 全周オールケーシング機を使用
- 確実な埋め戻しが可能



切断翼



狭隘箇所で高い支持力の杭を造成「小口径TEPパイル工法」



- 狭隘な場所で施工可能 (山岳地や斜面、屋内等)
- 2t以下に分解可能で、モノレールやヘリコプター、索道による輸送が可能
- クローラの開脚機能及び排土板の三点支持により機械安定性が向上 (SC-TEPドリル2号機、3号機)
- 本体スライド機能によりロッド装着、杭建込時の施工性向上

【適用範囲】
掘削長：約20m以下
掘削径：350~400mm (ケーシング装着時)

東京電力パワーグリッド株式会社及び東北電力ネットワーク株式会社の鉄塔での実績があります。



クローラ開脚状況 (SC-TEPドリル2号機)



鉄塔基礎 施工状況 (SC-TEPドリル2号機)

NNTD No.0375 技術審査証明 親杭とコンフリートパネルを組み合わせた山留め式擁壁工「親杭パネル壁工法」



- 少ない切土量で道路拡幅や路肩決壊の復旧が可能
- 自立式 (壁高~4m) と控え工併用 (壁高~10m) が選択可能

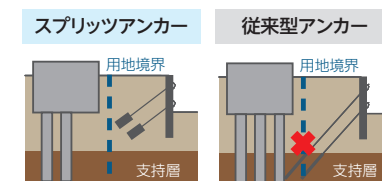


NNTD No.0371 軟弱地盤に定着できる 拡張型アンカー「スプリッツアンカー工法」



- 大口径のアンカー体で、大きな引拔抵抗力
- 軟弱地盤に定着することで、アンカー長を短縮
- 拡張ビット回収型もラインナップ

適用例：用地境界が近い場合



拡張ビット (拡張時)

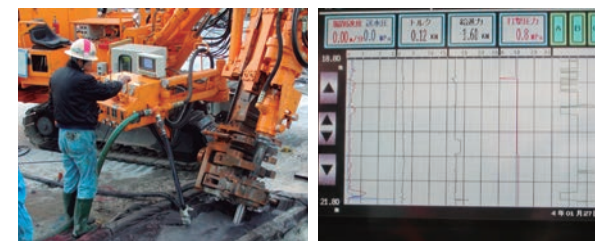
拡張ビット (回収時)

アンカー体掘り起こし例

削孔検層システム「DSS地盤探査技術」



- 削孔中の各種データを収録し、リアルタイムで地盤を区分
- Wassara (水力式ダウンザホールハンマ) にも対応



建築アンカー技術「SHS本設地盤アンカー工法」



- 建物の浮き上がり、転倒を防止



環境防災

平成28年度 準推奨技術(新技術活用システム検討会議(国土交通省))

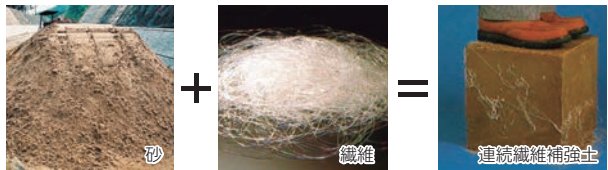
NNTD No.0370

技術審査証明



環境に優しいのり面保護工「ジオファイバー工法」

- 吹付のり枠の代替工法として、CO₂削減に貢献
- 全面緑化が可能で樹林化形成にも有利
- 豊富な施工実績(国内3,700件以上、海外約150件)



↑左のノズルから砂を、右のノズルからポリエステル連続繊維をジェット水にて噴射し、連続繊維補強土を築造



施工状況(京都府 清水寺)



←現場一面せん断試験機

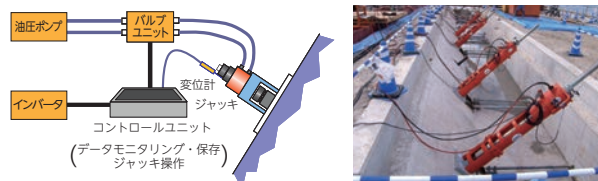
NETIS No.KT-220042-A

ジオファイバー工法の品質管理を現場で行う装置。供試体を専門試験室に運搬・試験する必要がなく、経済性の向上と工程短縮、ジオファイバー工法の品質の向上が図れる。

グラウンドアンカー試験・緊張管理システム「Licos(リコス)」



- 荷重と変位量データをリアルタイム表示・自動保存
- 複数のアンカーを同時に緊張・定着
- ジャッキ操作の自動制御で省力化

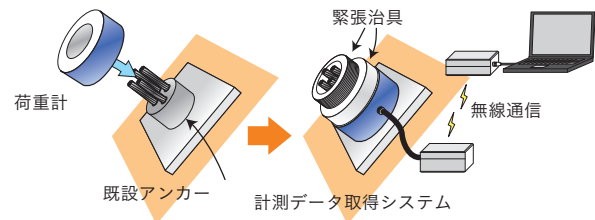


複数アンカーの同時緊張状況

既設アンカー緊張力モニタリングシステム「Aki-Mos(アキモス)」



- 既設アンカーに荷重計を取付け可能
- 取り付けけた荷重計は交換が可能



(国研) 土木研究所と民間8社による共同研究にて開発した技術です。

NETIS No.TH-140015-VR

プラスチック製ロックボルト用受圧板「NINJAパネル」



- 100%リサイクルプラスチックを活用
- 軽量なので、のり面上での作業の安全性や施工能率が向上
- 全面緑化が可能
- φ634mmとφ911mmをラインナップ



吹付のり枠・グラウンドアンカー



吹付のり枠



グラウンドアンカー

現地発生材のリサイクルや自然環境に配慮した植生復元

現地発生土を有効利用「つるかめソイル工法」



- 現地発生土を有効利用
- 長期耐久性に優れる(パーク堆肥主体の緑化基盤との比較)

生チップを主体とした生育基盤材「植物誘導吹付工」



- 2次破砕チップを堆肥化することなく利用
- 耐侵食性の優れた基盤で自然侵入促進工も可能

利用量の比較				
現地発生土	100m ³	つるかめソイル工法	木材チップ	
		植物誘導吹付工		100m ³
	40m ³	ネッコチップ工法		40m ³
	50m ³	カエルドグリーン工法		25m ³
※1000m ² で吹付厚5cmの場合 ※ロス込み				



ネッコチップ工法による緑化状況

土壌侵食防止機能を有する植生マット「N-マット」



- 種子、肥料を内蔵しており、一般盛土や粒度分布、理化学性の良い切土のり面に適用可能
- 郷土植物を主体とした種子設計が可能で、自然な景観を早期に復元
- 無種子で自然侵入促進工としても適用可能



施工直後

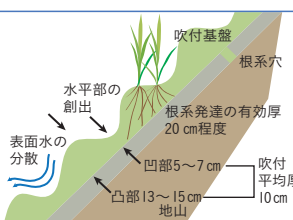
緑化困難地の自然復元

NNTD No.0373

モルタル吹付面や岩盤の緑化「ファイバーソイル緑化ステップ工法」



- 緑化基盤材を無土壌のり面に波形ステップ状に吹付造成して緑化



強酸性土壌のり面に緑を回復「サンダーグリーン工法」



- 中和作用のある「サンダーパウダー」を緑化基盤材に混ぜるだけの簡単施工
- 「サンダーパウダー」は、高温高压で加工された珪酸カルシウムが主成分のアルカリ資材で、リサイクル製品

価値創造プロセス

これまで説明してきた技術の展開力をベースとした価値創造プロセスをご説明します。

外部環境

- 気候変動問題の深刻化 ● グローバル化の加速 ● サプライチェーンマネジメントの重要性向上
- 感染症や紛争による物流の混乱・停滞 ● 世界経済の不透明性 ● 少子高齢化と人口減少
- AI、IoTなどの技術進化、ダイバーシティの進展

目指す姿

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

ブランドメッセージ… 見えないところにこそ、私たちのプライドがある

INPUT

財務資本

総資産 …… 54,425百万円
純資産 …… 34,037百万円
フリーキャッシュ・フロー… 2,134百万円

製造資本

営業拠点
国内 …… 54拠点
海外 …… 2拠点
設備投資 …… 918百万円

知的資本

特許保有件数 …… 117件
特許出願件数 …… 17件
特許出願数 …… 764件

人的資本

従業員数（連結）（計 1,097名）
土木施工管理技士1級 …… 650名
土木施工管理技士（土木）2級 …… 531名
技術士・技術士補 …… 154名
社員の施工分野
土木関係 …… 49%
地質・地学関係 …… 21%
環境関係 …… 19%
農業・農業工学 …… 8%
その他 …… 3%

社会関係資本

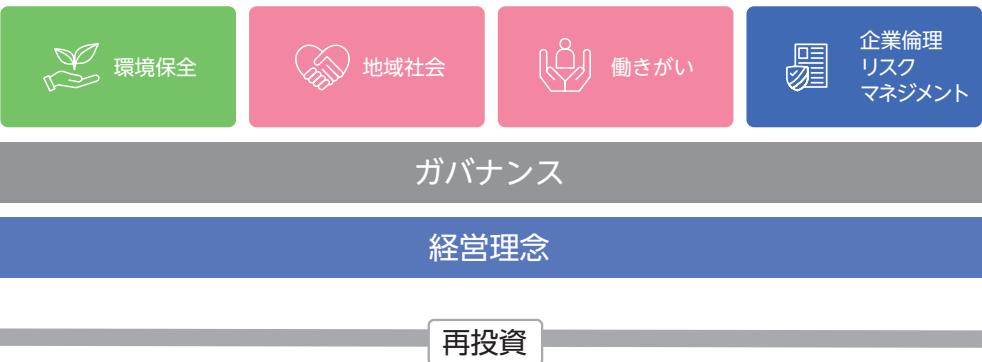
日進会正会員数
（協力業者数）… 258社
災害協定締結数
（国交省国道事務所、自治体他）… 39件
取引実績 …… 773社（年度内）

● ビジネスモデル



● 重要課題（マテリアリティ）

サステナビリティマネジメント ▶ P117-126



OUTPUT 2023年度

法面工事

売上高
31,553
百万円

地盤改良

売上高
21,448
百万円

維持補修

売上高
8,734
百万円

杭基礎

売上高
4,389
百万円

ダム基礎

売上高
2,386
百万円

土木

売上高
2,209
百万円

成長

つながり

信頼

OUTCOME

業績計画（2023-2025計画） 3カ年計

受注高 2,237億円
売上高 2,187億円
営業利益 161億円
経常利益 162億円
当期純利益 108億円

1. 営業面の目標（2025年度）

- ① 地盤改良工事の拡大
⇒ 受注高・完工高：230億円（構成比30%以上）
- ② 民間受注の拡大
⇒ 受注高：230億円（構成比30%以上）
- ③ 構造物補修工事の拡大
⇒ 受注高：100億円
- ④ 施工の平準化
⇒ 上期施工高：構成比50%（370億円）

2. 業績面の目標

- ① 営業利益
⇒ 3カ年平均：54億円以上
- ② 営業利益率
⇒ 3カ年平均：7.4%以上

3. 財務面の指標（2025年度）

- ① PBR（株価／1株当り純資産）
⇒ 1.3倍以上
- ② ROIC（税引後営業利益（営業利益×（1－実効税率））／投下資本（有利子負債＋純資産））
⇒ 10%以上
- ③ EBITDA（営業利益＋償却費）
⇒ 3カ年平均：61億円

4. 株主還元目標

- ① 前年度実績を下回らない配当を目指す。

現行中計を基盤にした2026～2035までの 長期展望

国土強靱化	アップサイド成長シナリオの追求	知的資本
地盤改良工事、法面工事で日本トップレベルを維持強化 都市の地盤改良分野で市場を上回る成長 政府・自治体・社会全般におけるブランド確立	市場を上回る成長実現を追求 M&Aによる成長加速	日特の特徴となる分野での特許数日本トップ水準の維持 CVC投資
ODA海外拡大	岩盤成長シナリオ	人的資本
日本トップ水準の技術で成長加速	リスクマネジメント強化による個別収益率の向上を必達	変化対応力の個人・組織的な取り組みによる向上
M&A CVC	資本コストと株価を意識した経営	産業資本
余剰現預金を有効活用して、成長促進。CVC投資で変化対応力強化	収益還元法による株主価値を意識した事業運営とIR強化	全国営業基盤、研究施設、取引企業ネットワークの強化 自治体からの信頼向上
SDGs貢献 IR強化 WACC低下	余剰資金を含めたROICの最大化	社会関係資本
SDGsインパクト投資家をターゲットにしたIR戦略	余剰資金の設備投資、M&Aによる有効活用	取引企業ネットワークの強化 自治体からの信頼向上
SDGsインパクト投資家をターゲットにしたIR戦略	SDGs貢献 IR強化 WACC低下	自然資本
		環境保全、環境負荷低減技術の向上

10年の経済付加価値の現在価値を反映
株主価値

中期経営計画2023 (2023年度～2025年度)

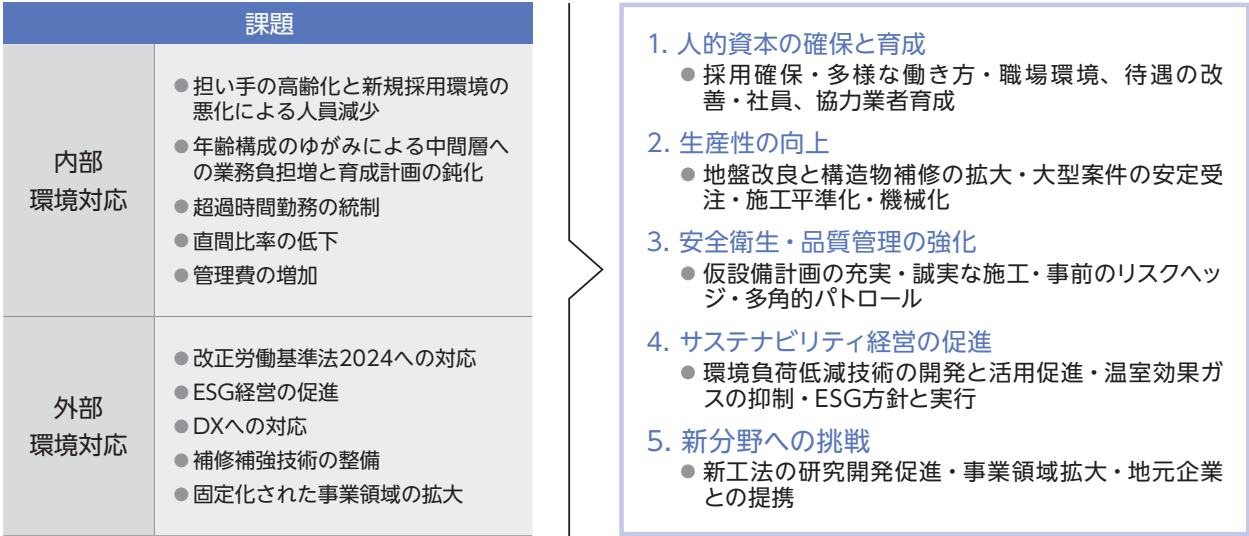
今後10年国土強靱化政策が続くという前提に基づき、長期的な成長基盤を強化していきます。

事業戦略

「日特らしさ^{*}」を失わずに働く人が「プライド」をもって事業に取り組める環境を整え、顧客信頼を獲得して「ブランド」を確立する。事業を通じて、企業の存立意義を常に考え、長期的な視点であるべき姿を想いながら、人と企業がともに成長していく。

^{*}「日特らしさ」とは①愚直に仕事に取り組む社員の気質②顧客要望に応える提案力と施工力③全国を網羅する営業ネットワークによる機動力④多種多様な顧客数⑤元請の管理能力を有した専門工事業者

事業戦略を実現するための課題



経営目標・目標指標

1 営業面の目標 (2025年度)	① 地盤改良工事の拡大 ② 民間受注の拡大 ③ 構造物補修工事の拡大 ④ 施工の平準化	➔ 受注高・完工高：230億円（構成比30%以上） ➔ 受注高：230億円（構成比30%以上） ➔ 受注高：100億円 ➔ 上期施工高：構成比50%（370億円）
2 業績面の指標	① 営業利益 ② 営業利益率	➔ 3ヵ年平均：54億円以上 ➔ 3ヵ年平均：7.4%以上
3 財務面の指標 (2025年度)	① PBR（株価／1株当り純資産） ② ROIC（税引後営業利益（営業利益×（1－実効税率））／投下資本（有利子負債＋純資産）） ③ EBITDA（営業利益＋償却費）	➔ 1.3倍以上 ➔ 10%以上 ➔ 3ヵ年平均：61億円
4 株主還元の目標	① 前年度実績を下回らない配当を目指す。	

売上成長への貢献

岩盤成長シナリオを確実なものにするアップサイド成長シナリオの実現可能性を高める

ROICの向上への貢献

強化領域における事よる収益性悪化要因を実施し、総合的に

前計画を徹底し、手直し、見込み違いにを軽減。ROICの向上を分析した設備投資ROICを高める。

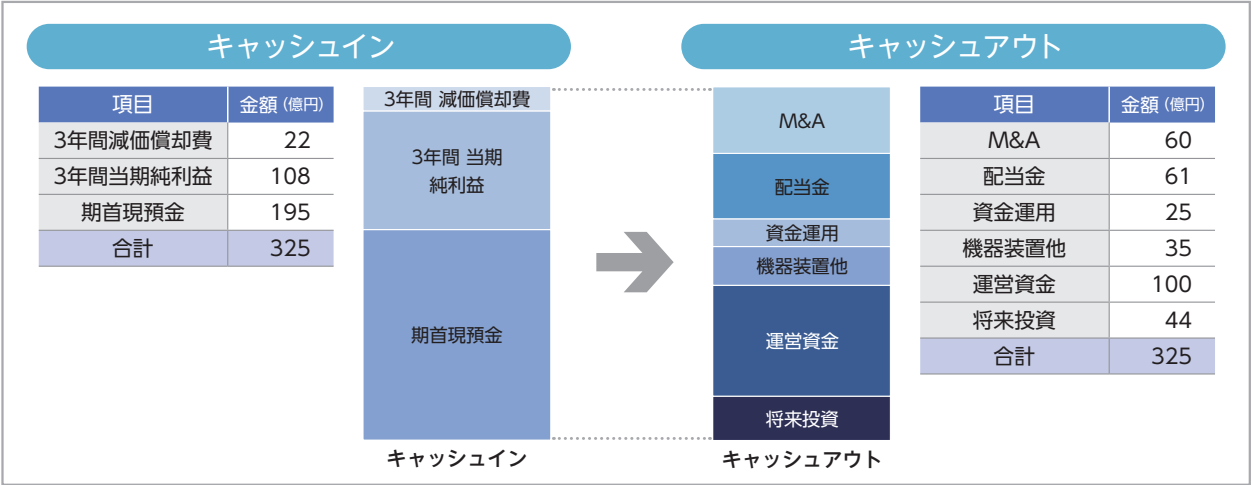
WACCの低下への貢献

強化領域における収益安定性向上。SDGsの貢献の強化。IR強化による長期的な株主価値の株価への反映。株価ボラティリティの軽減。

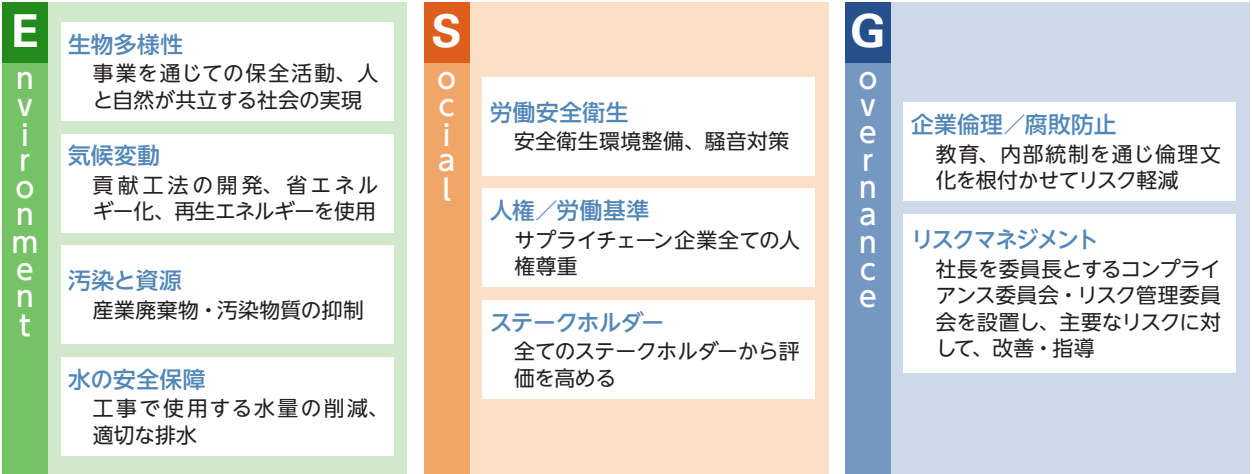
業績計画

連結	2017－2019 実績	2020－2022 実績	2023－2025 計画	前計画期間 対比
受注高	1,926	2,145	2,237	104%
売上高	1,917	2,069	2,187	106%
営業利益	130	153	161	105%
営業利益率	6.8%	7.4%	7.4%	
経常利益	130	155	162	105%
当期純利益	87	104	108	104%
減価償却費	9	15	22	－
EBITDA	139	168	183	109%

利益配分



サステナビリティ経営の促進



知的資本

これまで 創業工種のダムグラウチング技術で培った「掘る（ボーリング）」「送る（圧送する）」技術を基礎とし、法面工事、地盤改良工事への拡大と環境を意識した施工技術を生み出してきた

日特建設は、基礎分野・地盤改良分野における卓越した技術力と、革新的な独自工法の開発力に基づいて実績を積み重ねてきました。

創業工種である「ダム基礎グラウチング技術」は日特建設を象徴する技術であり、日本国内の堤高100メートル以上の大規模ダムにおいて、約8割の施工実績を有しております。ダム基礎グラウチングにおいて圧倒的なシェアを誇っており、国内のインフラ整備において、この技術が果たしてきた役割は非常に大きいと自負しております。

(1) 主な工法とその特徴

①ダム基礎グラウチング工法

地中の岩盤隙間や脆弱部に対して注入材を高圧で送り込み、地盤を強固にする技術です。この工法は、地盤の安定性を飛躍的に向上させ、地盤からの漏水を減少させることでダムの基礎地盤を強固にします。創業工種でもあるこの技術では、日本国内の大規模ダム工事での施工実績が豊富で、その技術は高い評価を受けています。

②地盤改良工法

日特建設は、地盤の状況・性質に応じた最適な地盤改良技術を提供しています。耐震性向上や液状化対策といった地震対策だけでなく、止水や土留めの補助工法や、構造物や重量物の基礎としても重要な役割を果たしています。地盤改良の目的や現場条件に応じて多様な工法・改良材の中から最適な選定を行い、施工に至るまで高度な技術を有しており、地盤の補強、安全性向上を的確に行っています。

③法面保護工事

道路・鉄道などの日本のインフラは、多くが法面と隣接しており、法面崩壊や地すべりのリスクを低減しなければいけません。日特建設は、法面保護工事において、モルタル・コンクリート吹付による格子状の枠（法枠）施工したり、独立受圧板を設置し、グラウンドアンカーや鉄筋挿入工（ロックボルト）を併用することで、法面の安全性向上を図っています。法面工事分野では日本でトップシェアを誇っており、災害復旧工事をはじめとする多くの施工実績を有しています。近年では、吹付工法の自動化・遠隔化も進み、労働環境の改善・施工効率や施工安全性の向上が図られています。

④環境防災工事

環境保護と防災を融合させた技術も、日特建設の重要な強みの一つです。SDGsが提唱される遥か以前の1960年代から、環境保全に貢献する工法として持続可能な社会づくりを先取りする形で取り組んできました。例えば、「ジオファイバー工法」は、製造時に多くのCO₂を排出するセメントを使用しない環境に優しい工法です。砂と連続繊維を使用して法面（斜面）の保護を行う技術でモルタル・コンクリート吹付による法枠工と同程度の法面保護効果を有します。この技術は、環境保全と土木工事の両立を目指す日特建設の姿勢を象徴しています。

法面の緑化工事においても、生態系への影響を最小限に抑えるための植生技術が取り入れられており、自然環境との調和を保ちながら、災害リスクも軽減しています。また、そのままでは廃棄物として処分される伐根や表土を現地のプラントで処理した上で植生基盤材として有効再利用するなど、廃棄物を減らす「リサイクル緑化工法（4工法）」を展開しており、循環型社会・持続可能な社会の実現を目指しています。

(2) 日特建設の強み

①多様な技術と総合力

日特建設は、ダム基礎グラウチング工事から地盤改良、法面保護工事、さらには環境防災工事まで、幅広い特殊土木技術を持ち合わせています。特に、地質調査技術と施工技術を組み合わせた総合力が大きな特徴であり、課題・問題点の抽出から、適切な対応策の提案・施工実施まで一貫して行うことができる体制を持ち、複雑な地盤条件や厳しい条件の工事にも的確に対応しています。

②R&D体制と技術革新

日特建設は、新技術の開発に積極的に取り組んでおり、遠隔施工（リモート）技術や自動化・省人化技術の導入によって、

施工現場の効率化と精度向上を実現しています。特に、現場管理システムのデジタルトランスフォーメーション(DX)によって、現場とバックオフィス間でのデータ連携を円滑にし、多様な働き方（働き方改革）に積極的に取り組んでいます。

③持続可能な環境保全の意識

日特建設は、1960年代から環境を意識した技術開発を行ってまいりました。持続可能な社会の実現に向け、自然災害への対応に加え、日常的な環境保護に積極的に貢献しています。

④技術の可視化と説明力

日特建設の施工は地中の仕事が多く、施工結果を目視することが難しいために、顧客に対して施工の成果を可視化し、わかりやすく説明するための技術を有しています。

今後の展望 国土強靱化政策のもと、環境、補修補強、安全安心、高い生産性を意識した工法開発を推進する

今後、日特建設は、知的資本の強化による技術革新と環境保護を両立させた企業成長の実現を目指していきます。

(1) R&D投資の強化

日特建設は、研究開発への積極的な投資を続け、最先端技術の導入と開発を加速させる方針を掲げています。特に、AI（人工知能）やIoT（モノのインターネット）技術を活用した自動化や省力化の取り組みを強化し、施工現場における作業効率と品質の向上を目指しています。例えば、AIを用いたリアルタイムのデータ解析により、現場状況の即時判断が可能となり、施工プロセスの最適化が図られます。また、デジタルトランスフォーメーション（DX）の一環として、工事管理システムや技術営業システムを高度化することで、リアルタイムでの状況分析が可能となり、効率性が飛躍的に向上し、競争力が強化されます。

(2) 地質調査技術と施工技術の高度化

地質調査技術と施工技術の両輪を一層強化するため、リモートセンシング技術やドローンなど最新の技術を積極的に導入し、地盤の可視化と精密な分析を行う仕組みを構築していきます。これにより、従来以上に詳細で正確な地質調査が可能となり、問題解決の精度向上を行います。また、施工技術においては、環境に優しい改良材やリサイクル材料の研究開発を進め、持続可能な工法を推進しています。この技術は、軟弱地盤における施工で社会的ニーズに応えるだけでなく、革新的な市場機会を生み出すことが期待されます。

(3) 知的財産の活用と特許ポートフォリオの拡充

日特建設は、既存の特許技術を基盤にさらなる特許取得を目指し、地盤改良や環境保護に関連する新たな工法や材料の開発を積極的に進めます。国内外において特許出願を積極的に行い、知的財産を強力に保護し活用することで、他社との差別化を図ります。

(4) 環境技術の進化とSDGsへの貢献

日特建設は、1960年代から取り組んできた環境保全工法の実績をもとに、カーボンニュートラル社会の実現に向けた技術開発を推進します。具体的には、CO₂排出量の削減を目指した技術開発や、リサイクルまたは廃棄物を極力出さない持続可能な施工方法を強化します。また、SDGs（持続可能な開発目標）に基づいた事業戦略を推進し、自然災害への対応力を高めるだけでなく、環境保全に対する社会的な貢献を拡大していきます。今後も環境に配慮した技術力を有するリーディングカンパニーを目指します。

(5) 技術者の育成と人的資本の強化

技術革新を支える優秀な技術者の確保と育成は、今後の企業成長の鍵となります。日特建設は、技術者のスキル向上を目的とした研修プログラムを充実させることで、次世代のリーダーを育成します。また、外部の研究機関や大学との連携を強化し、共同研究を通じて最新の技術や知識を積極的に取り入れる体制を構築しており、これにより現場での技術力を底上げし、技術者がより高度な知識を持って現場に臨むことで、長期的な技術力の強化と持続可能な成長につなげます。

売上成長への貢献	もともと強みである地盤改良及び法面分野における技術面の強みをさらに強化して日本のリーダーとしてこの分野で市場を上回る成長を実現して行く	ROICの向上への貢献	ROICとWACCの関 期的な視点で研究開 係を意識しながら費用対効果を考えて長 発活動を行って行く	WACCの 低下への貢献	SDG s 面で目に見える成果を国内外でアピールしインパ クト投資家等のESG重視の投資家を念頭にIRを強化しWACC の低下を実現して行く
----------	---	-------------	---	-----------------	--

人的資本

これまで 専門工事業者として、様々な特殊工事にチャレンジすることによる知識、技術の向上

日特建設の人的資本は独自のポジションに立脚し、他社にはない強みを持っています。専門工事業者として元請会社から工事を請け負う立場にありながら発注者・設計コンサルタント・元請会社・協力会社といったステークホルダーとの緊密な連携が求められ、施工管理においてそれらを効率的に調整する役割を果たしています。

（１）人的資本の実績と強み

①**基礎工事のスペシャリストの育成**

日特建設は、基礎工事の専門知識を持つ技術者を育成し続けています。基礎工事は、多くの建設プロジェクトの基盤であり、国土強靱化の要となる分野ですが、目視できない地中で行う特性上、多くの人の目にとまるような華やかさはありません。「見えないところにこそ、私たちのプライドがある。」をブランドメッセージとして施工を行い、この分野に深い専門知識と経験を積み上げてきたことにより、顧客からの信頼を得ています。

②**施工管理力の高さ**

日特建設は、各プロジェクトの施工管理において全てのステークホルダーと連携し、地質や施工の専門知識を持つ技術者が、円滑なプロジェクト運営を行います。日特建設の社員は、常に複雑なプロジェクトを円滑に進行させる能力と高い施工管理能力を有する人材として顧客に評価されることを心掛けています。

③**ノウハウの蓄積と課題**

日特建設は、長年にわたるダム基礎グラウチングや法面対策等の環境防災分野の工事実績により、技術ノウハウの蓄積を行っています。また、都市部での地盤改良工事や補修補強の分野に関しては、新たにノウハウの蓄積を課題とし、セールスフォース（SFA）などの情報ツールを活用した知識共有や情報の実装を進め、属人的な知識を組織全体で共有できるように体制を整備しています。

④**働き方改革と多様な人材の活用**

日特建設は、社員が能力を最大限発揮できるような職場環境の整備とともに多様な人材が活躍できる職場を目指した働き方改革に取り組んでいます。女性技術者の積極的な採用や育児、介護制度の充実を行うとともに、バックオフィスによる現場支援や遠隔施工（リモート）技術を活用した施工方法の開発など多様な働き方を模索しながら次世代の働き方に対応する技術と環境の整備を進めており、持続的な成長に向けた基盤を強化します。

今後の展望 就業人口が減少する中で、技術者の育成に組織的に取り組むことで個々の技術力とチーム力を強化

（１）次世代リーダーの育成と技術の継承

日特建設は、基礎工事のスペシャリストを育成すると同時に、次世代のリーダーを育てていきます。現場の施工管理経験を積んだ技術者を、プロジェクトマネジメントに携わらせることで、業界全体で求められるリーダーシップを持った人材の育成に取り組んでいます。また、これまで属人的であったノウハウを、セールスフォース（SFA）等のデジタル情報ツールを活用して組織全体で共有することで、知識継承と技術向上を促進していきます。この取り組みは、国内外問わず、あらゆるプロジェクトに対応できる柔軟な体制を構築する上で不可欠と考えています。

（２）働き方改革とダイバーシティ推進

日特建設は、今後も働き方改革を進め、多様な人材が活躍できる職場環境を整備していきます。長年取り組んできた女性技術者の採用・育成の継続、定年延長で在籍するシニア層の知識・経験の活用を推進し、ダイバーシティを重視した組織運営を目指します。また、遠隔操作技術の導入により、現場以外からも技術的なサポートが可能な体制を強化し、柔軟な働き方を実現します。社員一人ひとりが最適な働き方を選びながら、生産性向上と企業価値向上を意識する組織を目指します。

人的資本の株主価値創造への貢献		
売上成長への貢献	ROICの向上への貢献	WACCの低下への貢献
変化対応力の強化による売上成長の追求、積極的提案による案件獲得の強化	生産性向上・リスクマネジメントによる個別案件の収益性向上	全ステークホルダーの日特社員に対する信頼の向上 変化対応力・SDGsへの貢献

産業資本

これまで 全国に拠点を置くことで迅速な対応力を維持し、顧客信頼を獲得

日特建設は、取引相手との強固な信頼関係、全国的な拠点展開、効率的な設備運用と技術革新を実現してきました。

（１）産業資本の実績と強み

①**取引相手との信頼関係と協力体制**

日特建設は、長年にわたって培われた数多くの発注者、注文者との強固な信頼関係を基盤に、専門工事会社でありながら、プロジェクト全体を把握し最適な施工管理で工事全体の円滑な進行を実現してきました。この信頼関係は、プロジェクトの成功に大きく貢献しています。

②**全国的な拠点展開と柔軟な対応力**

日特建設は、日本全国を網羅する支店、営業所を中心とした営業拠点と技術開発拠点をもち、さらに海外にも2拠点を有することで、広範囲で迅速な事業展開を可能にしました。また、地域ごとの特性やニーズに柔軟に対応できる体制が整っており、迅速かつ効率的な施工を提供しています。各支店・営業所は地域に密着した運営を行い、現場のニーズに応じてカスタマイズされたサービスを提供することで、顧客満足度を向上させています。

③**設備投資と技術革新への取り組み**

日特建設は、最新技術の導入と機械の効率的運用に力を入れており、2023年度には約10億円の設備投資を行いました。この投資は、技術革新への取り組みで、技術力向上や施工能力強化を目指したものであり、機械の効率的な運用を徹底して行うことでコスト削減と施工効率の向上を実現しています。設備投資と技術革新を通じて、日特建設は常に技術の最前線に立ち、国内外の競争力を維持しています。

④**情報実装による効率化とノウハウ共有**

日特建設は、セールスフォース（SFA）などのデジタル情報化ツールを活用し、情報の実装を積極的に進めることにより、施工で得た知見やノウハウを属人的にならないよう組織全体での共有を目指しています。また、投下資本の効率性を意識し未稼働資産の最小化を目指しています。

今後の展望 さらなる基盤強化

今後、日特建設は、産業資本の強化を図り、持続可能な成長と新たな市場機会の創出を目指していきます。

（１）設備投資と技術革新による競争力強化

日特建設は、引き続き技術革新を支える設備投資を積極的に行い、施工効率と品質の向上を目指します。AIやIoTなどの先端技術を取り入れた新しい設備の導入により、施工現場での業務プロセスを自動化・効率化・遠隔化し、コスト削減と労働力不足の解消を図ります。また、機械の効率的な運用を強化することで、施工効率と品質を高め、プロジェクトの精度を向上させます。これにより、顧客からの信頼をさらに強固なものとし、技術力・競争力を一層高めていきます。

（２）全国及び海外拠点の活用と拡大

現在、日本全国および海外2拠点に展開している営業拠点を活用し、地域ごとの特性に合わせたサービス向上を目指します。海外においては、他社が参入していない特殊土木工事分野で顧客ニーズに応じた柔軟な対応力を強化し、インフラ需要が高まる東南アジア新興市場において事業量を拡大することを目指します。

（３）パートナーシップと協力体制の強化

顧客や取引先との長年にわたる信頼関係を基に、今後ともさらなる強い協力体制を築くことを目指します。国家的なプロジェクトに積極的に参加することで、大規模な案件受注による成長を目指します。また、国内外で協力会社との連携も深め、技術やノウハウの共有を通じて業界全体のレベルアップを図ります。

産業資本の株主価値創造への貢献		
売上成長への貢献	ROICの向上への貢献	WACCの低下への貢献
全国どこでも均一の付加価値を提供する産業基盤を強化し、国土強靱化に貢献することで成長し、さらにその強みを生かしてグローバル化を強化する	常にROICを意識した視点で設備投資の最適化を図る ROIC-WACC分析研修を経営トップ層に実施し長期的な設備投資のあるべき姿を分析	ニーズに合わせた最適なソリューションを機械設備と組み合わせて提供、SDGs、働きやすさ、施工現場の安全性に貢献

自然資本

これまでSDGsという言葉などなかった1960年代から自然環境保護を重視した先進技術を導入

日特建設の自然資本における強みとこれまでの実績は、黎明期から培ってきた自然環境への深い配慮と、自然との調和を意識した施工技術によって支えられています。これまでの基礎工事やダム建設といった自然との格闘が、環境保全に対する強い意識を醸成させ、持続可能な社会の構築に向けたリーダーシップを発揮してきました。

(1) 自然資本の実績と強み

①自然環境と人間社会の調和を考えた施工技術

日特建設は、創業時から自然環境に密接に関わるダム工事に携わり、常に自然との調和を意識してきました。この自然への意識は、日特建設が国内のダム建設で高いシェアを誇ることから明らかであり、自然環境への配慮と安全性の確保を両立しています。

②脱炭素社会に向けた取り組み

日特建設は、環境に配慮した独自の工法を開発し、施工段階でのCO₂排出量削減を目指しています。多数の施工実績を持つ「ジオファイバー工法」は、砂と連続繊維を使用して連続繊維補強土を築造する法面保護工法です。この工法は、法面の全面緑化可能であること、セメントを使用しない環境に優しい工法であることから、環境や景観への配慮が必要となる斜面の防災工事や、文化財・史跡斜面の防災及び災害復旧の対策工法として数多く採用されています。

また、CO₂排出量が多いとされるコンクリートやセメントに代わる低炭素材料の開発や、それらを使用した工法の開発も積極的に行い、事業への利用を目指しています。

③生物多様性の保全

日特建設は、生物多様性の保全を重要課題と位置づけ、建設事業を通じてその持続可能な利用に取り組んでいます。当社が開発した「自生種回復緑化工法」や「ネッコチップ工法」、「カエルドグリーン工法」などの緑化工法は、現場に自生する植物の種子を含んだ表土を植生基盤材に用いることが可能です。外部から種子を持ち込まず、現地の植物で緑化を行うことにより、生態系の保全に寄与しています。

④廃棄物削減とリサイクルの推進

日特建設は、施工現場での廃棄物削減、リサイクル材料の活用推進に力を入れています。

当社が開発した「ニューレスプ工法」は、老朽化した吹付法面の対策において、既設の吹付を剥ぎ取らずに補修・補強が可能なため、現場で発生する産業廃棄物を大幅に削減可能です。

さらに、本工法で使用する有機繊維は、再生材料を30%利用したものとするなど、既存工法についても改良・改善を積極的に行っていくことにより、環境負荷低減への取り組みを進めています。

日特建設は、これらの取り組みを通じて、自然資本の保全と持続可能な社会の実現に向けて、今後も積極的に貢献していきます。

今後の展望特殊土木分野で環境関連の課題に取り組む

日特建設は自然資本のさらなる保全と持続可能な社会の実現を目指し、環境技術の革新を推進していきます。自然との調和を前提とした事業活動を基盤に、国内外で環境保全のリーダーシップを発揮し続けるため、以下の展望が重要な柱となります。

(1) 環境保全型工法のさらなる発展

日特建設は、既存の「ジオファイバー工法」や「ネッコチップ工法」などの環境に配慮した技術を基盤に、脱コンクリート技術のさらなる進化を目指していきます。CO₂排出量の大幅な削減、カーボンニュートラル社会の実現に向けた新しい工法の開発を目指します。環境保全型工法は、国際的な脱炭素社会に向けた動きに呼応するものであり、国内外での競争優位性を高める要素となると考えます。

(2) 自然災害に備えた防災・予防技術の革新

気候変動の影響による自然災害が世界的に増加している中、日特建設は防災技術のさらなる進化を進めます。過去の施工データや災害リスクに関する知見を活用し、地盤の安定性をより確実にする予防保全技術を強化します。このような予防保全技術の革新は、地域社会の安全を守り、社会的な信頼を一層強化すると考えます。

(3) 生物多様性保全と自然回復技術の高度化

日特建設は、建設業界における生物多様性の保全をリードする企業として、自然環境の復元力を高める技術開発にも注力します。特に、工事後の生態系を回復させるための再植樹技術や自然回復を促進する新しい工法の開発を推進し、人と自然が共生する社会の実現に貢献します。この取り組みは、単なる環境保全を超え、未来の世代に向けた持続可能な環境の維持を目指すものです。

(4) 循環型社会の構築に向けた技術革新

日特建設はリサイクル技術や資源循環型工法の開発をさらに進め、循環型社会の創造に積極的に貢献していきます。施工現場での廃棄物削減や、リサイクル材の使用率向上に向けた取り組みを強化し、資源の効率的な利用を促進し、廃棄物の発生を最小限に抑え、資源の有効活用を図ると同時に、環境負荷を軽減した施工を実現します。循環型社会の実現に向けた取り組みは、日特建設の企業価値を高め、持続可能な事業モデルの構築に直結します。

(5) グローバル展開と国際的な環境技術リーダーシップの確立

日特建設は、日本国内のみならず、海外市場においても自然資本に配慮した技術を積極的に展開していきます。気候変動による自然災害の激甚化は全世界に広がっています。日特建設の技術が環境保護とインフラ開発を両立させる先進的なモデルとして評価されることが期待されます。

(6) 気候変動に対応した技術革新とカーボンニュートラルへの貢献

気候変動に対応した技術革新は、日特建設の今後の戦略においても最重要課題の一つです。省エネルギー技術や再生可能エネルギーの導入を強化し、建設プロセス全体でのCO₂削減を図ることで、カーボンニュートラル社会の実現に向けた取り組みを実行していきます。

自然資本を通じた

株主価値創造への貢献

売上成長への貢献

持続可能な工法や環境配慮型技術の開発によって、環境保護とインフラ整備を両立させ、競争優位性を高めている

ROICの向上への貢献

環境配慮型工法の導入によるコスト削減（エネルギー、リサイクル材の活用など）と、技術や環境保全技術の強化）につながる。が向上し、資本投入に対するリターンが最

（CO₂ 排 出 削 減 や 省
リスク低減（災害予防
これにより、運営効率
大化される

WACCの低下への貢献

自然資本に関する日特建設の取り組みは、売上増大、高付加価値化によるROICの向上につながり、さらには、信頼性の向上による、WACCの低下に大きく貢献する環境保全や持続可能な事業運営に対する評価を高めることで、ESG（環境・社会・ガバナンス）投資家や金融機関からみた資本コストを引き下げる効果が期待できる

社会関係資本

これまで 地域社会・協力会社との強固なネットワーク

（１）社会関係資本の実績と強み

①地域社会との関係

日特建設は、全国に展開する拠点を通じて、地域のインフラ整備や災害復旧に積極的に取り組んでいます。老朽化したインフラの補修や環境保全活動にも力を入れ地域防災に貢献しています。また、自然災害発生時には迅速な復旧対応を行い、地域の安全確保にも貢献しています。

②企業間ネットワークとパートナーシップ

日特建設は、全国の協力会社約700社と連携し、「日特建設協定会（日進会）」を通じて技術力や安全性の向上を図っています。同業他社と技術提携し、地盤改良や法面工事における新技術の共同開発を行い、大学や研究所との共同でAI技術を活用した地すべり対策等の研究を行っています。異業種企業との連携でBIM/CIMやドローン技術を導入し、業務効率化にも取り組んでいます。JICAや大手建設会社などとの共同プロジェクトにも積極的に参加し、持続可能な社会資本の形成に貢献しています。

今後の展望 社会関係資本を強化し国土強靱化に貢献

（１）地域社会との関係

日特建設は「安全・安心な国土造りに貢献する会社」として、今後も地域社会との結びつきを強化していきます。具体的には、環境防災、維持補修、都市再生の3分野に注力し、地域のインフラ整備や災害時の迅速な復旧工事に貢献いたします。また、CO₂排出量削減に寄与する工法の推進や再生可能エネルギーの活用を通じ、脱炭素社会への貢献も進めていきます。

（２）企業間ネットワークとパートナーシップ

日特建設は、長期的な公共工事の縮小や維持補修時代を見据え、民間工事や補修補強分野へ業務を拡大しています。建設業界各社との連携強化に加え、IT企業やAI関連企業との新たなパートナーシップを築き、BIM/CIMの導入やAI技術を活用した研究開発を進めていきます。海外展開においても、東南アジアの現地企業との合併会社設立や技術提携を拡大し、グローバルな連携を強化していきます。

（３）投資家及びステークホルダーとの関係

日特建設は全てのステークホルダーとの良好な関係性を高めることを目指し、ESG経営を積極的に推進していきます。環境負荷低減技術の開発や多様な人材の活用、コーポレート・ガバナンスの強化を進めるとともに、これらの成果を定期的に公開していきます。また、決算説明会で、情報開示を充実させることで透明性の高い経営を実践しています。株主還元では、安定した配当政策をとり、株主価値の向上に取り組んでまいります。

社会関係資本の株主価値創造への貢献		
売上成長への貢献	ROICの向上への貢献	WACCの低下への貢献
地域・協力企業との関係強化が、受注増加と新規市場参入を促進し、売上成長に貢献する	地域密着と企業連携で効率化が進み、安定経営でROIC向上に寄与する	社会的信頼と企業連携で安定性向上、透明性ある経営でWACC低下に貢献

5つの資本の活用による海外展開

これまで 日本での資本の強みと現地社員が活躍する取り組み

インドネシア、フィリピン、ベトナムなど、南アジア・東南アジアにおいてインフラ整備や災害対策、地盤改良などの基礎工事を行っています。

インドネシアには、子会社 PT. NITTOC CONSTRUCTION INDONESIA を設立し、専門工事に特化した事業を展開しています。フィリピンには駐在員事務所を設立しています。

主要な国や地域での事業展開と市場背景

（１）インドネシア

人口約2.7億人を抱え、高い経済成長を続けていますが、都市部の交通渋滞、衛生環境向上のための下水道整備などの課題が未解決です。日特建設は地盤改良や法面施工などでインフラ整備に貢献しています。

（２）フィリピン

自然災害のリスクが高く、地盤改良工事や斜面对策、災害復旧支援を通じて、地域の安全性と快適な生活環境の向上に貢献しています。

今後の展望 グローバルな成長のフロンティアを拡大

（１）売上成長の視点

①過去の成長

日特建設は、過去数年間で海外事業を積極的に拡大してきました。2016年にインドネシアに子会社 PT NITTOC CONSTRUCTION INDONESIA (PT.NCI) を設立し、現地のインフラ建設市場に進出して、現地の専門工事（法面、地盤改良など）の受注を開始しました。

②将来の成長と展望

日特建設は、今後もインドネシアを含む東南アジア地域でのインフラ建設工事の受注を増やしていく戦略を採っています。特に、インドネシアの高い経済成長と未整備のインフラ状況を背景に、市場の成長が期待されています。これにより、売上の増加が見込まれます。

（２）他社や社会との関係性の視点

①他社との関係性

日特建設は、地域の建設会社や現地企業とのパートナーシップを強化しています。これにより、現地での信頼性と実績を積み重ね、受注機会を拡大しています。インドネシアでの専門工事の受注では、現地の規制や技術的な要件に対応するために、地元の企業との協力関係が重要となっています。

②社会との関係性

日特建設は、インドネシアや他の東南アジア地域での事業展開において、社会的責任を重視しています。地元コミュニティとの良好な関係を築くことで、地域社会からの支持を得ています。また、地元労働者の雇用創出や地域経済への貢献も目指しています。

海外展開の株主価値創造への貢献		
売上成長への貢献	ROICの向上への貢献	WACCの低下への貢献
日本の成長の壁を越えるグローバル成長の追求	日本における高いROICを海外でも実現へ	収益基盤の拡大によりWACC低下に貢献、グローバルなリスク管理を徹底

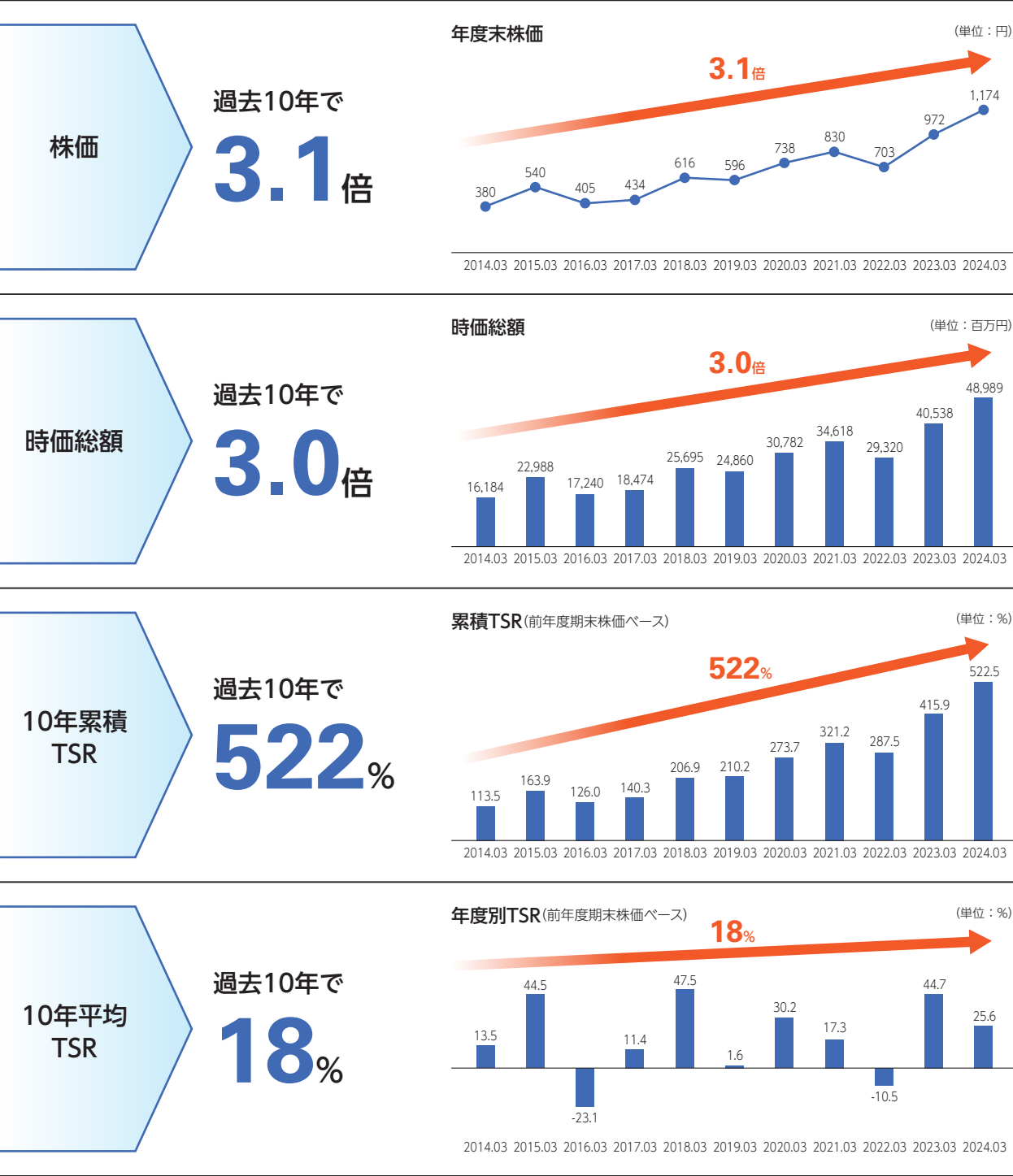
金融資本

株主価値KPIのレビュー①

10年で見れば株主に「見える価値」を提供

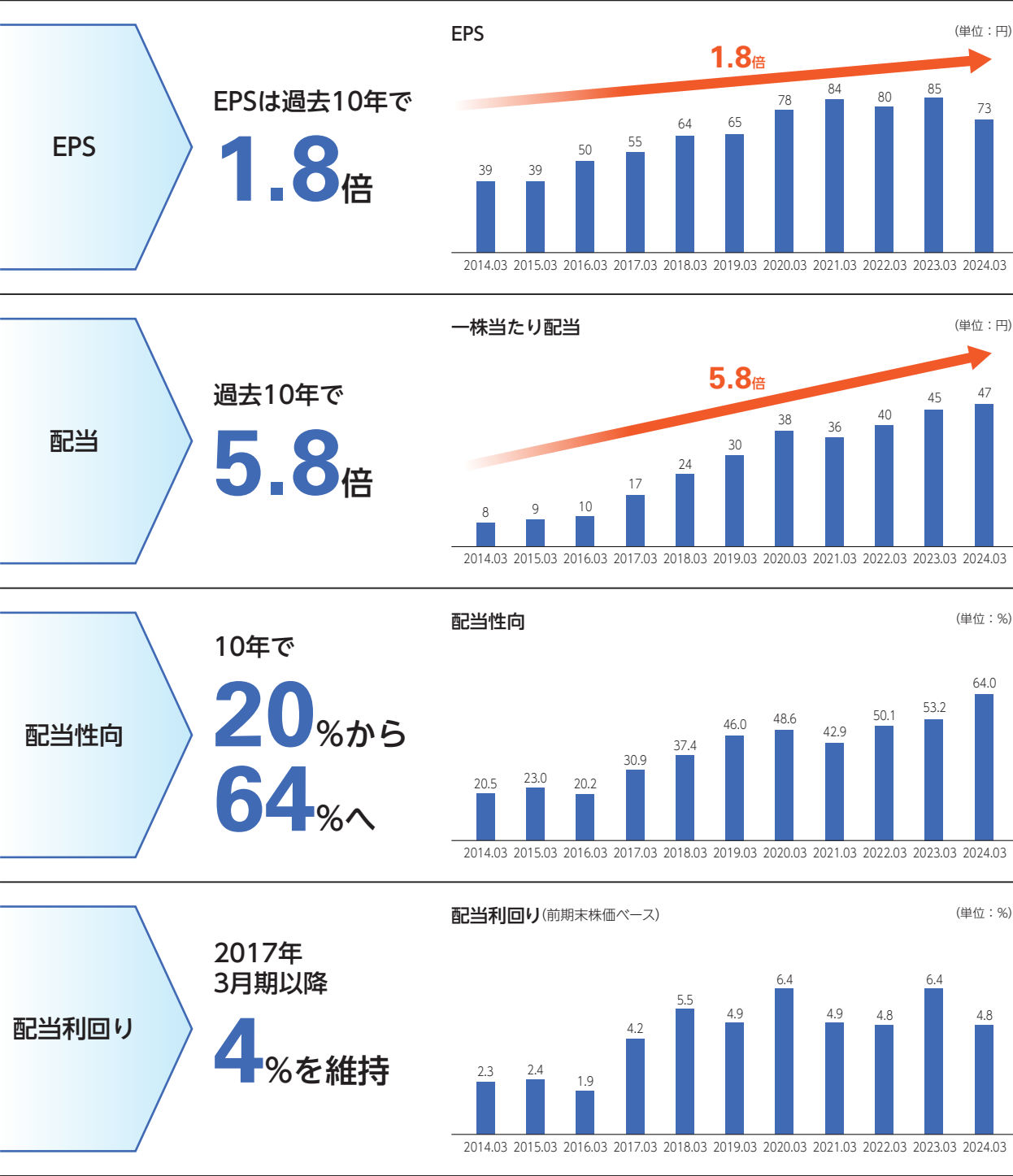
年率3%超の成長を実現してきた過去10年で、TSR[※]は累積リターンが522%、年度別の年平均が18%となるなど、日特建設は株主の皆さまへのリターンの実現を通じて金融資本の拡大に大きく貢献してきたと言えます。

こうした実現リターンは、EPSは10年で1.8倍、一株当たり配当は5.8倍、配当利回りは2017年3月期以降、4%超



※TSRとはトータル・シェアホルダー・リターンの頭文字をつなげたもの。 株式投資によって得られた収益（配当とキャピタルゲイン）を投資額（株価）で割った比率。期末株価ベースのリターンに年間の配当利回りを足して試算。

で推移するなどの実績によって裏付けられています。「私たちは、見えないところにこそ、誠実に技術を提供して、社会から必要とされる企業であり続ける」ことで、株主の皆さまには「見える価値」を実現してきました。



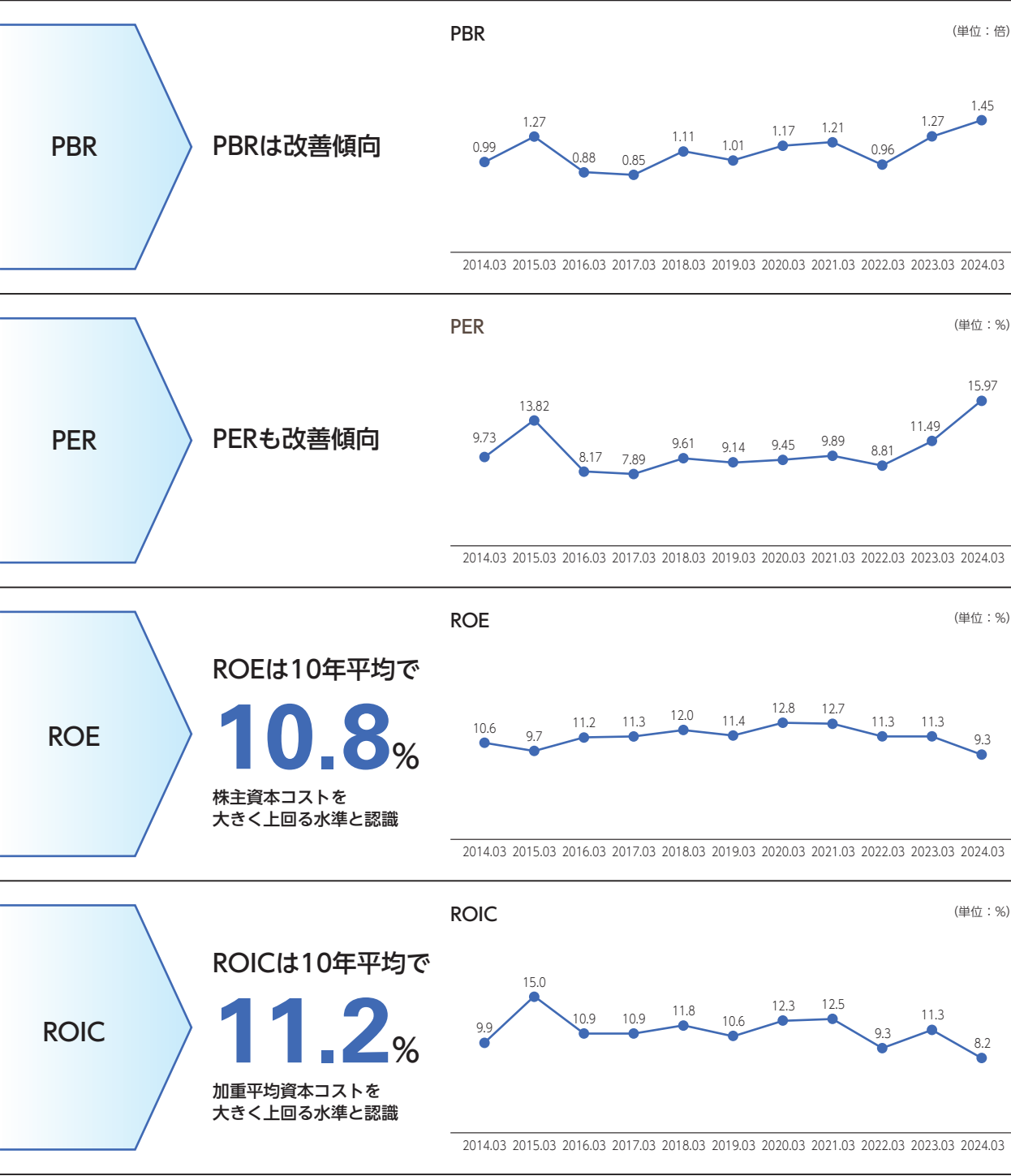
金融資本

株主価値KPIのレビュー②

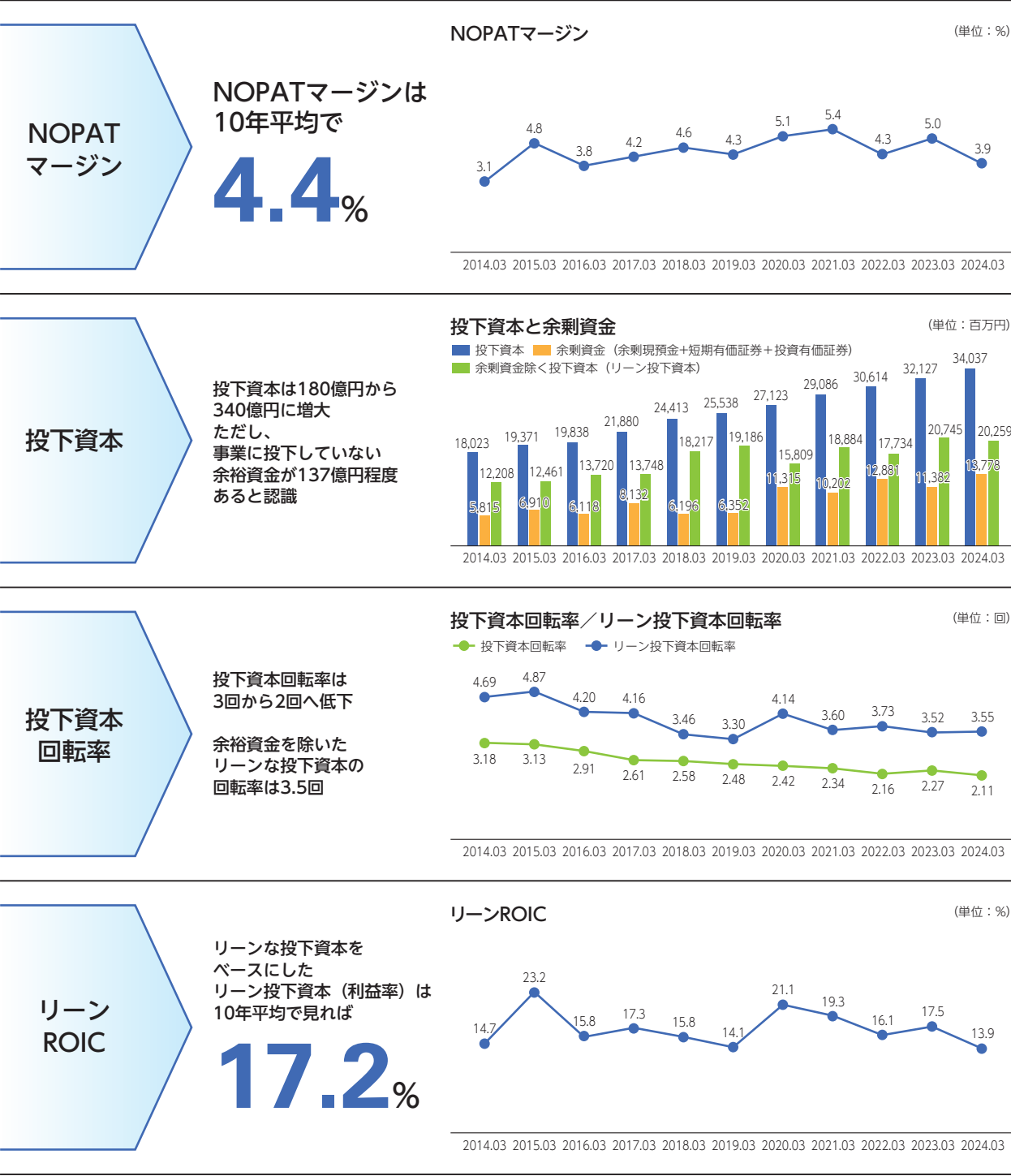
市場評価指標は改善傾向に

株価上昇を背景に長期的に見ればPERやPBRなどの市場評価は改善傾向にあります。裏付けとなるROEやROICは10％以上を平均的に達成しています。

将来のM&Aの原資となる余裕資金は137億円と認識しています。仮に、その資金がなかった場合の「リーンROIC」

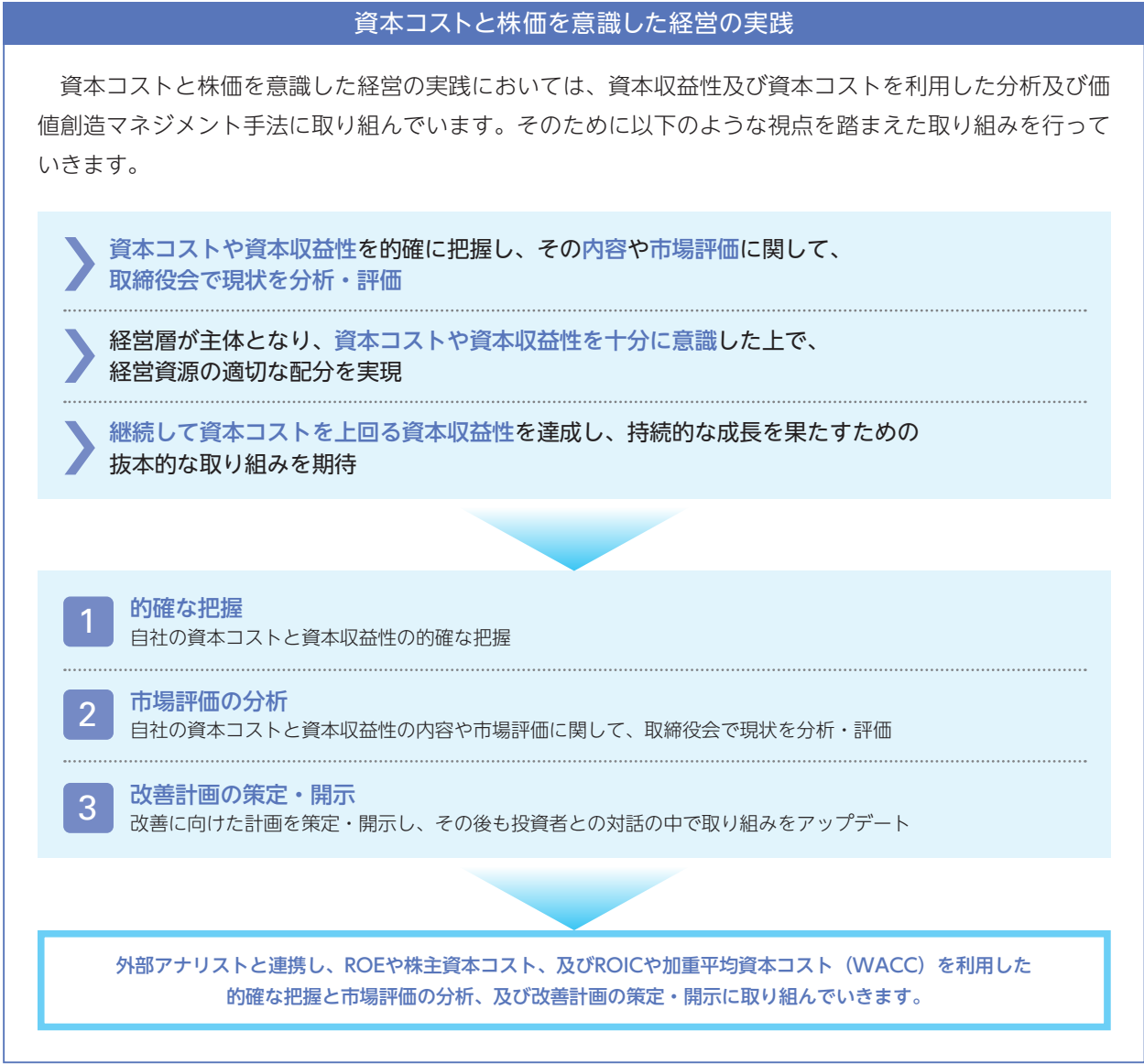


という概念を定義すると17.2％となります。余裕資金をこのように、将来的に高いROICを達成する事業へと早急に投資することが長期的な株主価値の増大にとって重要であると認識しています。



資本コストと株価を意識した経営の実践～分析のフレームワーク

過去の分析を見ると、日特建設は比較的高いリターンを株主に提供しているといえます。さらにより深い投資家との対話を推進するために、資本収益性及び資本コストを利用したフレームワークで現状把握及び改善計画の開示に取り組んでいます。



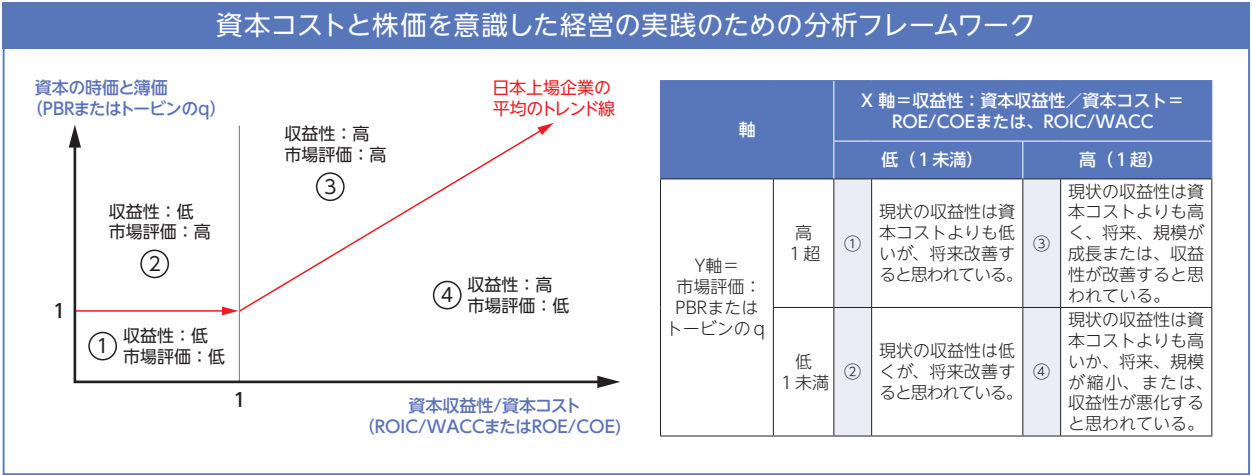
利用する概念の説明

具体的には以下のような概念やフレームワークを用いて分析します。より多様な視点で分析するために、ROICについては、通常の一般的なROICを「調達ROIC」、事業に利用されていない資産などの影響を除いた、実際に事業として利用されている資本にフォーカスしたROICを「事業ROIC」と定義し（リーンROICと同じ定義）、二つのROICの概念を用いています。なお、外部アナリストとの連携により日特建設のWACCとCOEは6.33%と推計し分析を行っています。

資本収益性		資本コスト	
概念	定義	概念	定義
ROE 株主資本利益率	当期利益÷株主資本	COE：株主コスト (Cost of Equity)	$\beta \times \text{リスクプレミアム} + \text{リスクフリーレート}$
調達ROIC投下資本利益率	税引き後営業利益÷ (株主資本＋有利子負債)	COD：負債コスト (Cost of Dept)	支払利息×（1－実効税率）÷ 有利子負債
事業ROIC	税引き後営業利益÷ (株主資本＋有利子負債－ 非事業資産)	WACC 加重平均資本コスト	$\text{COD} \times (\text{D} / (\text{E} + \text{D})) + \text{COE} \times (\text{E} / (\text{E} + \text{D}))$ E：株式時価総額 D：有利子負債

β ＝日本経済との連動性の指標＝TOPIXと日特建設株価の5年間の日次リターン的一次回帰式の傾きなどで推計。リスクプレミアム＝日本平均 5－6% 時価総額の大きさで差をつける場合、 β やリスクプレミアムの水準は、各種理論、統計学的に推計専門家のアドバイスや、金融情報提供会社の情報が必要。

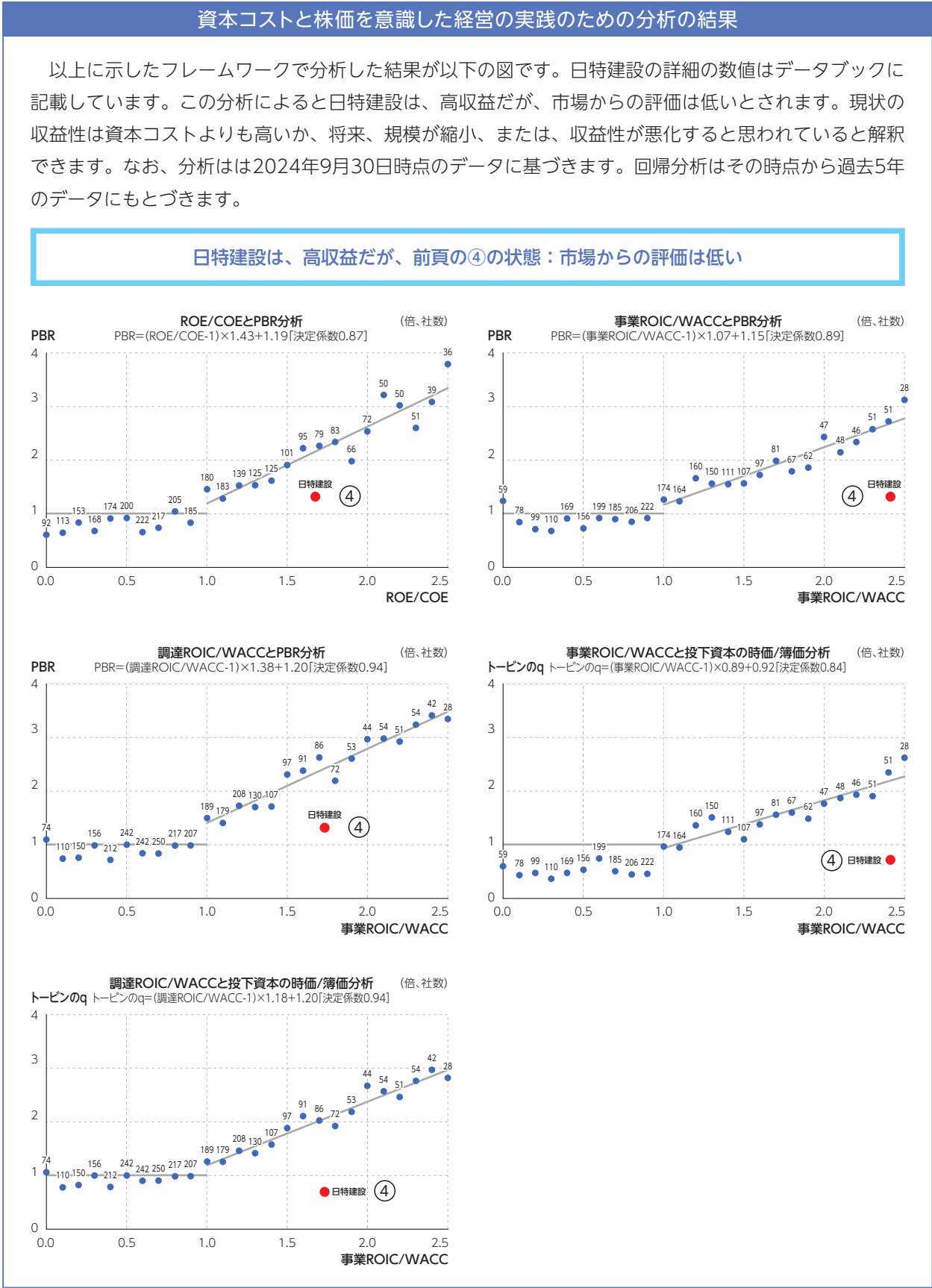
資本収益性／資本コストとPBRのような資本の時価と簿価比率は、以下のグラフの赤い線で示したような関係があると推計されます。日本市場の平均的な傾向線を推計し、さらに日特建設の数値をプロットすれば、市場評価の位置付けが把握できます。位置付けを下記のグラフのように①～④に分類し、それぞれの評価の解釈を踏まえて投資家との対話を行うことが大事だと考えております。なお、投下資本の時価と簿価の比率はトービンの q^* という概念も分析しております。トービンの q^* 経済学者ジェームズ・トービンによって提唱された概念で、企業の投資行動を説明するために使用されます。



価値創造成長ストーリー

金融資本

資本コストと株価を意識した経営の実践～分析の結果と改善対策



資本コストと株価を意識した経営の実践のための分析の結果

前頁で示した回帰式に当てはめて日特建設の株価を推計したのが以下の表です。計算は2024年9月20日に取得可能なデータで実施しました。

市場平均並みに評価されれば1,969円という数値も推計可能との結果となっています。あくまで参考値でしかありませんが、9月末時点の日特建設の株価とは大きなギャップがあります。このギャップを意識した開示やIR、投資家との取り組みが、改善対策として検討されるべきと認識しております。市場並みに評価されるためには、株主からの将来の価値の成長性に対する信頼度合いがより高くなる必要があると思われます。

直前年度末	資本の簿価	直前年度末	株主資本	100万円	33,858
			事業投下資本		24,309
			調達投下資本		33,858
			非事業資産+評価性資産		13,694
直前四半期末	資本の簿価	直前四半期末	株主資本	100万円	32,929
			事業投下資本		20,942
			調達投下資本		42,631
			非事業資産		16,170
今期会社計画	利益	今期会社計画	今期当期利益	100万円	3,600
			今期営業利益会社計画		5,400
	資本収益性	今期会社計画	推計NOPAT		3,726
			ROE		10.6
2024/9/30終値	資本の時価	2024/9/30終値	事業ROIC	%	15.3
			調達ROIC		11
			時価総額		42,631
			事業投下資本の時価＝事業投下資本-株主資本+時価総額-非事業資産-評価性資産		19,388
	株価	2024/9/30終値	調達資本の時価（調達投下資本-株主資本+時価総額）	100万円	42,631
	資本の時価/簿価	2024/9/30終値		円	1,026
			PBR		1.29
	資本の時価/簿価	2024/9/30終値	事業投下資本の時価/簿価	倍	0.69
			調達投下資本の時価/簿価		1.29
推計値	資本コスト	JPR推計	COE	%	6.3
			WACC		6.3
推計値	資本収益性/資本コスト	JPR推計	ROE/COE	倍	1.68
			事業ROIC/WACC		2.42
			調達ROIC/WACC		1.74
推計値	資本の時価/簿価の推計	ROE/COEとPBRからの推計	推計PBR①	倍	2.17
		事業ROIC投下資本/WACCとPBRからの推計	推計PBR②		2.68
		調達ROIC投下資本/WACCとPBRからの推計	推計PBR③		2.22
		事業ROIC投下資本/WACCと事業投下資本の時価/簿価からの推計	事業投下資本の時価/簿価		2.19
		調達ROIC投下資本/WACCと調達投下資本の時価/簿価からの推計	調達投下資本の時価/簿価		2.25
推計値	時価総額推計			百万円	81,812
	株価推計			円	1,969

出所) ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社

価値創造成長ストーリー

金融資本

資本コストと株価を意識した経営の実践～改善対策のためのシナリオ分析

市場平均並みの株価を達成する財務シナリオの例

前頁の株価水準を達成する売上高・ROIC/WACCのシナリオ分析を単純に推計して作成すると想定されます。3％成長を10年平均で達成し、営業利益率が8.0％に改善される前提で、基本的に過去10年のトレンドと同様に成長すれば、1,969円の株価が達成可能と推計されます。



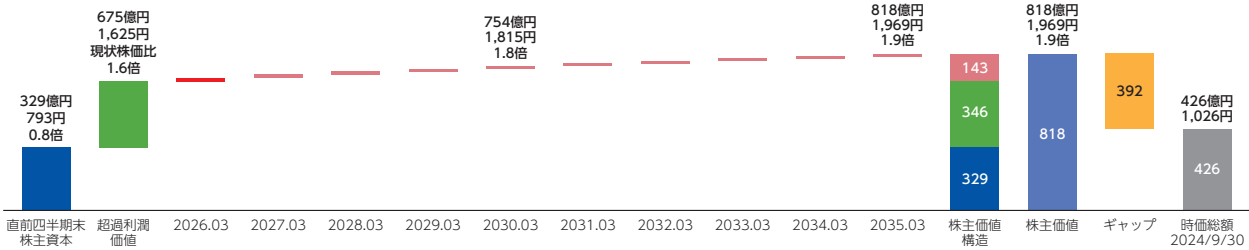
10年株主価値予測モデル
将来キャッシュ・フローの現在価値による推計

	2025.03	2026.03	2027.03	2028.03	2029.03	2030.03	2031.03	2032.03	2033.03	2034.03	2035.03
売上高	730	758	786	814	842	871	899	927	955	983	1,011
売上高成長率	0.1%	4%	4%	4%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
売上高変動額	1	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28
営業利益	54.0	56.5	59.1	61.7	64.3	67.0	69.7	72.4	75.2	78.0	80.8
営業利益率	7.40%	7.46%	7.52%	7.58%	7.64%	7.69%	7.75%	7.81%	7.87%	7.93%	7.99%
NOPAT	37.3	39.0	40.8	42.6	44.4	46.2	48.1	50.0	51.9	53.8	55.8
NOPATMargin	5.1%	5.1%	5.2%	5.2%	5.3%	5.3%	5.4%	5.4%	5.4%	5.5%	5.5%
期首投下資本売上高比	33.3%	33.3%	33.3%	33.3%	33.3%	33.3%	33.3%	33.3%	33.3%	33.3%	33.3%
ROIC	15.3%	15.5%	15.6%	15.7%	15.8%	15.9%	16.1%	16.2%	16.3%	16.4%	16.6%
WACC	6.3%	6.3%	6.3%	6.3%	6.3%	6.3%	6.3%	6.3%	6.3%	6.3%	6.3%
ROIC-WACC	9.0%	9.1%	9.2%	9.4%	9.5%	9.6%	9.7%	9.9%	10.0%	10.1%	10.2%
期首投下資本	243.1	252.4	261.8	271.2	280.5	289.9	299.2	308.6	317.9	327.3	336.7
超過利潤の変化の永久価値	345.9	18.2	18.6	19.0	19.3	19.7	20.1	20.4	20.8	21.2	21.5
現在価値ファクター	1.00	0.94	0.88	0.83	0.78	0.74	0.69	0.65	0.61	0.58	0.54
超過利潤の変化の永久価値の現在価値	345.9	17.1	16.5	15.8	15.1	14.5	13.9	13.3	12.7	12.2	11.7
累積株主価値	675.2	692.4	708.8	724.6	739.7	754.2	768.1	781.4	794.1	806.3	817.9
推計株価（一株当たり）	1,625円	1,666円	1,706円	1,744円	1,780円	1,815円	1,849円	1,881円	1,911円	1,941円	1,969円
現状株価比較(倍)	1.58	1.62	1.66	1.70	1.74	1.77	1.80	1.83	1.86	1.89	1.92
株価終値 2024/9/30	1,026円										
超過利潤価値【億円】	346										
成長価値【億円】	143										
株主資本【億円】	329										
		株主価値		818億円		時価総額 2024/9/30		426億円			
		株価換算		1,969円		株価終値		1,026円			

株価は何年未来をみているのか？

10年株主価値予測モデルの可視化グラフー将来に生み出される株主価値の現在価値の積み上げグラフ

10年シナリオ分析を反映した株価分析の事例



長期的な展望について投資家と対話し、認識されていない日特建設の「見えない価値」を積極的な対話により可視化して行くことが、市場平均並みに評価される上で重要と考え、決算資料の開示やIRの拡充を図って行きます。

10年間3％の成長が確実に達成されることについて定性的な情報とセットでまとめたのが以下の表です。過去のトレンド及び今後の長期的な見通しから考えて、十分に達成可能なシナリオといえます。こうした分析から見て、長期的な株主価値創造の動きについて投資家から一層高い評価を得ることが重要と考えます。

Growth

未来のふつうを、創る。そんな誇りを胸に、私たちは今日もどこかで動き続ける

社員・会社の成長ストーリー

価値観・世界観が目指す姿

見えないところにこそ、私たちのプライドがある

日特建設は1947年の創業以来、驚異的な成長を遂げてきた。当初はダム基礎工事を中心に展開していたが、独自のグラウチング技術を基盤に、特殊土木分野を次々と拡大した。現在では、200種類以上の技術を有し、堤高100m以上のダムの75%以上を手掛けるなど、国内のダム基礎工事市場で圧倒的なシェアを誇っている。さらに、地盤改良や環境保全、都市再生分野への進出も果たし、日本の国土強靱化に貢献し続けている。こうした技術革新と事業拡大の下に、日特建設の経営理念である「見えないところにこそ誠実に技術を提供する」という言葉は、日々の業務に取り組み社員一人ひとりの信念として共有され、基礎工事や地盤改良のように、目には見えない部分で社会の安全と安定を支え、「日特らしさ」を失わずに顧客信頼を獲得して「ブランド」を確立した。

実物市場の成長ストーリー

提供価値と未来の市場規模

持続可能な都市開発と国土強靱化への貢献

日特建設の事業は、大きく「法面事業」、「地盤改良事業」、「補修・補強事業」、「海外事業（現地二拠点）」の4つの柱で構築されており、法面事業は売上高約300億円で業界第2位、地盤改良事業は売上高約200億円で業界第3位となっている。日本では、インフラの老朽化が進む中で、今後10～20年間で多くのインフラが補修や再生を必要としている。特に、橋梁やダム、トンネルなどの長寿命化を図る維持補修市場は拡大が見込まれ、日特建設の技術が求められる分野である。また、持続可能な都市開発や国土強靱化の需要が引き続き高く、2020年代後半に向けてインフラ市場は年率3～5%の成長が見込まれている。環境保全・防災の面でも高い技術力を持つ日特建設は安定的な成長が見込める。

金融市場の成長ストーリーの評価指標

売上高の10年展望

10年のCAGR3.0%を目指す

2025 3月期

2035 3月期

売上高【億円】

730

1,011

ターゲットFYまでの成長パターン

定額成長

ターゲットFYのあとの成長パターン

成長ゼロ

成長価値【億円】

143

Connection

地質学から土木工学まで、専門家の多様な知識と技術を駆使し、計画段階から施工、そして維持・管理に至るまで一貫したサービスを提供

社員・会社内のつながりストーリー

経営資源のつながり戦略

未来のふつうはふつうの技術では創れない

日特建設の価値創造力は、R&D、特許に裏付けされた技術展開力とそれを実際に価値にする人材（人的資本）の強化が重要である。土木技術や装置に関連する特許数において、得意領域では、日本国内で1位か2位の実績を持つ。この技術力の確保は、今後の成長戦略における重要な資源と位置付けられている。例えば、「ダムグラウチング技術」（セメントミルクやモルタルを空隙などに充填）をはじめ地盤改良、法面工事において鍵となる領域において技術を強化し、他社との差別化を図っている。また、環境保護やSDGsに関連する技術開発も、経営資源をつなぐ重要な戦略の一環である。環境負荷を減らす技術や工法の開発に注力する日特建設は持続可能な成長を目指している。例えば、Newスリープ注入という地盤改良工法は、既存技術に比べ、工事に伴うCO2排出量を約46%削減している。自然環境の保護に力を入れることで、企業としての成長と社会的責任の両立を図っている。

実物市場の経営資源のつながりストーリー

ビジネスモデルのダイナミクス

建築・土木の基礎的工事を担い総合的なサービスを提供

日特建設は、2025年に向けた中期経営計画として、「日特らしさ」を軸に、全ての社員が「プライド」をもって事業に取り組める組織を目指す。顧客価値を創造して「ブランド」を確立することを掲げている。この計画では、売上高の向上、利益率の改善、そしてESGの推進が中心的なテーマとなっている。売上成長に対しては、岩盤の成長シナリオを現実なものにし、アップサイドの成長シナリオの実現可能性を高めることが重視されている。売上成長の達成に向けて、新技術の導入やデジタル化による生産性向上、M&Aを通じた市場拡大にも取り組む。また、ROICの向上では、強化領域における事前計画を徹底し、手直しや見込み違いによる収益性のリスクを最小限に抑える取り組みが行われている。全体的にROICが緩やかに改善することを目指す。投資の効率性を高め、より高い収益性を確保し、経営資源を効果的に活用していく戦略をとって行く。

金融市場の資源のつながりストーリーの評価指標

ROICの10年展望

ROICは15.3%から16.6%へ

2025 3月期

2035 3月期

営業利益率

7.4%

8.0%

投下資本売上高比率（IC/S）

33.3%

33.3%

ROIC

15.33%

16.56%

超過利潤価値【億円】

346

Confidence

持続可能な未来へ：社会が直面する交通、環境、災害リスクなどの多様な課題に対し、革新的かつ持続可能なソリューションを提供。より安全で快適な生活空間を目指しています。

社員・会社内の信頼ストーリー

収益・財務安定性

国土強靱化で着実に安定的に収益化

日特建設は、持続可能な財務戦略を展開し、売上高の安定性と高いROIC（投下資本利益率）を確保しています。特にインフラ整備や災害復旧といった分野で、顧客との長期的かつ強固な関係を築くことが重要です。顧客のスイッチングコストが高いことも売上高の安定に寄与し、技術力の信頼性や全国に広がる拠点ネットワークが顧客に大きな価値を提供している。

利益の持続性を保つために、日特建設は徹底したコスト管理と効率的な資源配分を実施しています。固定費の削減やプロジェクトごとのコスト分析を通じて、効率的な経営を実現し、収益性を安定させています。また、戦略的な設備投資を行いながらも、キャッシュ・フローの健全性を維持し、長期的な成長を支えている。

資産効率性の面では、日特建設は資本の効率的な活用と高いROICを実現しています。これにより、持続可能な財務安定性を確保し、業界内での競争力を強化しています。さらに、バランスシートの健全性も同社の強みであり、自己資本比率の高さと適正な負債管理が、外部環境の変化に対する強固な防衛策となっている。

実物市場の信頼ストーリー

社会貢献・ガバナンス

特殊土木のSDGs領域でインパウト

日特建設は、インフラ整備や災害復旧を通じて社会的課題の解決に貢献している企業である。特に、自然災害に対する迅速な対応や防災インフラの強化を通じて、地域社会の安全と安心を支えている。また、CO2削減や資源循環型技術の開発を推進することで、環境保全にも積極的に取り組んでおり、持続可能な社会の構築を目指している。

同社は、ESG（環境・社会・ガバナンス）を経営の中心に据え、強固なガバナンス体制のもと、リスク管理や品質管理を徹底している。ISO9001及びISO14001認証を取得し、法令遵守や透明性の高い企業運営を実践している点は、社会的信頼の向上に大きく寄与している。これにより、同社は資本コストの低減を実現し、経済的な安定を保ちながら、持続的な成長を目指している。

さらに、教育支援や技術者育成を通じて、次世代の技術力向上に貢献している。これにより、同社は社会とともに成長し続けることができる企業基盤を築いている。また、「サステナビリティレポート」では、CO2排出量削減目標や労働安全確保といった具体的な指標を設定し、その進捗状況を透明性をもって報告している。これらの活動を通じて、社会的支援を得ることで関係リスクを抑え、企業価値の向上に努めている。

金融市場の信頼ストーリーの評価指標

WACCの10年展望

6.33%

無負債β

0.62

リスクプレミアム

8.50%

E（時価総額）【億円】

426.3

D（有利子負債）【億円】

0.0

COE（株主資本コスト）

6.3%

COE(税引後有利負債コスト)

—

株主資本簿価【億円】

329

※P75～P76は、ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社が提供する株主価値算定ツール「GCC9BOX™」を利用して作成。

CEOメッセージ



代表取締役社長
和田 康夫

CEO

「未来のふつうを、創る」 培ってきた技術と誠実な施工で そこに暮らす人々のふつうを創り続ける 日特建設であり続ける

はじめに

日特建設株式会社の代表取締役を務める和田でございます。株主・投資家様、発注者様、地域社会の皆さまをはじめ、ステークホルダーの皆さまからは日頃より日特建設グループの経営に対するご理解とご支援を賜り、厚く御礼を申し上げます。昨年に引き続き、株主・投資家との対話や多様なステークホルダーとの価値協創を図っていくために、2024年度版の統合報告書を作成・発行いたしました。

本年度は、株主目線での経営分析、情報発信をより強化するべく、外部の専門家との対話の機会を設け、様々な視点から議論を行ってきました。統合報告書におきましても、より多くのステークホルダーの皆さまに日特建設グループの取り組みやメッセージが伝わるよう、内容の精査・ブラッシュアップを行っております。

昨今の気候変動による台風・豪雨被害や、1月の能登半島での被害が記憶に新しい地震災害など、私たちの暮らしは大きな危機に直面しているといえます。また、温暖化対策のためのCO₂削減や自然エネルギーの活用、環境汚染対策のための産業廃棄物の抑制など、サステナビリティの観点からも、企業が取り組むべき課題は数多くあります。そうした中で、私たち日特建設グループは、1947年の創業以来培ってきた技術を

もとに、「見えないところにこそ、誠実に技術を提供し、社会から必要とされる企業」であり続け、全てのステークホルダーの皆さま方と持続的成長の道をともに歩んでまいりたいと考えております。今後とも変わらぬご支援の程を何卒よろしくお願い申し上げます。

2023年度に一新した社是と ブランドメッセージの浸透状況

「中期経営計画2023」の始動に合わせて、2023年に日特建設グループは社是（「私たちは、見えないところにこそ、誠実に技術を提供して、社会から必要とされる企業であり続ける」）とブランドメッセージ（「見えないところにこそ、私たちのプライドがある。」）を策定しました。これは将来を見据え、日特建設グループが今後どのような企業でありたいか、その方向性を示したものです。

策定に際しては、これまでの当社社是や他社の事例なども参考に、多くの議論を重ねてきました。その中で立ち返ったのは、日特建設グループの創業技術であるダムの基礎処理や地質調査です。表には出にくいダムの止水処理技術への評価が、今の日特建設グループにつながっている。一般には目立たないけれども、大事な仕事を誠実に行い、社会から必要とされる企業であること。そして未来永劫にわたりその姿勢を貫き、

MESSAGE

CEOメッセージ

持続的な経営を行っていくという思いを社是に込めました。この社是を、もう少し短い言葉で端的に示すことができないかと、社内公募なども行って策定したのが「見えないところにこそ、私たちのプライドがある。」というブランドメッセージです。

社是とブランドメッセージの刷新、そしてそれに沿った5つの行動指針の策定を行い、1年超となりました。昨年度末に行った社員アンケートを通して、その浸透状況の確認を行ったところ、90%以上の社員が「よく分かっている」と回答しています。これは、社長である私はもちろんのこと、役員や支店長、管理職が、ことあるごとにこのメッセージを使うことで、徐々に全社員への浸透が進んでいった結果だと捉えています。こうしたビジョンの共有は、今後予定されている様々なプロジェクトを推進していく上で、大きな意義を持つでしょう。

日特建設はこれまで、本当に難しい工事や新しい技術に積極的にチャレンジしてきました。そしてそれは決して1人ではなく、チームで行うものです。先人たちから受け継いだその精神や文化を忘れずに、風通しのよい組織の中でプライドをもって誠実に仕事をしていく。日特建設グループがそうした企業であり続けるよう、今後も社是やブランドメッセージの浸透と徹底に努めていきたいと思います。

日特建設が創り、守るのは社会インフラの
利便性により享受できる人々の暮らし

2024年1月、日特建設グループのホームページのリニューアルに合わせて、「未来のふつうを、創る」というメッセージを新しく掲載しました。

私たちが価値を提供する相手は、直接的には契約先の皆さまになりますが、その先には社会インフラを使う人々の暮らしがあります。そうした人々の暮らし、すなわち生命や財産を、日特建設が培ってきた技術を通して守っていく。スイッチを押せば当たり前のように電気がつき、蛇口をひねれば水が出てくる。そうした「ふつう」を創っていくことが日特建設の仕事だと言うことを分かりやすく示した言葉であり、私個人としても気に入っています。

2024年の年初に起きた能登半島地震は、家屋や道路が大きな被害を受け、地理地形的なハードルもあり、復興作業には多大な時間を要しているのが現状

です。復興作業には様々な建設会社が携わっており、日特建設グループも微力ながらその一端を担っています。日特建設の歴史は、そうした緊急出動の連続だといえます。東日本大震災や熊本地震、北海道の胆振東部地震などでも、斜面の土砂崩れが起き、日特建設グループの主力事業である法面の技術を生かし、その復旧を担いました。全国の事業所には、営業スタッフと技術工事スタッフが常駐しており、常に均一な技術サービスを提供することが可能です。そうした対応力や技術力を評価していただき、緊急時にご指名いただくこともありますし、日特建設からも何かできることがないか、お声がけすることもあります。災害からの復興工事は、当然困難な側面もありますが、道路が復旧し、そこに暮らす方々から感謝の声をいただくことで、社員も非常にやりがいを感じています。冒頭で申し上げた通り、地震をはじめとする自然災害が多く発生する日本において、復興事業に関わり、被災した方々の「ふつう」の日常を少しでも早く取り戻せるよう力を尽くしてきたことは、日特建設の誇りです。今後も日特建設だからこそできる技術や工事で、皆さまのふつうの暮らしを守っていきたいと考えています。

営業利益の落ち込み
課題は“ディフェンス力”にあると分析

2023年度の日特建設グループの実績を振り返りますと、2022年度と比べて売上高が約1.4%、営業利益が約20.1%落ち込みました。受注高、売上高には大きな変化がないため、利益が落ち込んだ背景には、“ディフェンス力”、つまり利益を守っていく力に課題があったと考えています。

当社の主力事業である「法面」をはじめ、「地盤改良」「維持補修」「ダム基礎」など、2023年も様々なプロジェクトを受注することができ、“オフENSE力”、稼ぐ力は問題なく発揮されていたと捉えています。しかし、そうして積み上げた売上や利益が、まるで手のひらに貯めた水が隙間からこぼれていってしまうように、流れ出てしまっていた。特に「地盤改良」や「補修補強」の分野でそれは顕著だったといえます。これは、想定外のコストや工事のやり直しによる、赤字現場が生まれていたからに他なりません。例えば「地盤改良」での失敗の一例として、地盤の状況を正しく把握し、その現場に最適な技術や工法を提案しなければならな

かったところ、その提案内容に誤りが見つかったことで、工事を円滑に進めることができないことがありました。遅れを取り戻すための追加の工事コストはもちろん、管理体制を補強する社員の派遣も含めると、失敗を取り戻すには利益を超える大きなコストが必要となります。こうした失敗は、これまで主力としてきた法面事業ではあまり見られないことでした。これを成長中の事業に特有の「成長痛」と捉えることもできますが、逸失利益は他の事業の利益をも食い潰してしまいうため、早急に対処する必要があります。

本部と支店
日特建設の“知”を結集させて利益を守る

現場で利益を守っていくために、「安全成績の改善」「逸失利益の回避」「若手技術者の定着率向上」「システムをはじめとした投資の有効活用」の4つを指示し、社内徹底させています。

とりわけ注力しているのは、キーププロセスにおける「チェック体制の再構築」と、営業支援システム(SFA)をはじめとしたシステムによる「社内知の集約」です。受注時や施工時など、工事の成否を握るキーププロセスでは、専門知識を持ち関門となる関係者が必ず参加し、問題があればアラートを上げていくことになっています。これは新しい施策ではありませんが、まずは足元の仕組みを大事にしていくことが失敗を繰り返さないための第一歩となると考えています。その一方で「地盤改良」など、成長中で知識を持つスタッフに偏りがある事業では、社内知を集約して対応していかなければなりません。本社は積極的に支店の業務にコミットし、全社から吸い上げた技術や知識をフル活用して、関門であるチェッカーの役割を果たすことが求められます。また、支店には分からないことがあれば必ず本社に相談するように呼びかけており、“個”の判断ではなく、“組織”の判断に変換していくことにより、課題解決を図っています。さらに、営業支援システム(SFA)を中心にシステム上に集約された営業情報を組み合わせれば、社内の技術や知識レベルを均一化し、お客様により満足していただける技術サービスを提供できるはず。こうした現場管理の精緻化により利益を守りつつ、お客様の満足度と事業の価値を高めていく。これが日特建設グループの品質への取り組みです。

また、本社のコミットメント強化の一環として、役員は毎月支店で行われる月例会議や安全衛生委員、施工中の工事に関する重点管理工事検討会に参加するようにしています。本店に所属する社員もリモートで参加していますが、そこでしっかりと意見を伝えているか、良い意味での牽制ができているかをチェックしています。サッカーなどチームスポーツではフィールド上でチームメンバー同士が激しく言い合う姿がよく見られますが、お互いに主張をし合い、互いに自身の役割を果たしていくことは組織にとって必要なことです。仲良しクラブではなく、切磋琢磨して日特建設の企業価値向上に貢献する、そんな真のチームワークを育んでいきます。

ガバナンスにおいても、支店長は営業、工事、組織を見渡しながらコミュニケーションを図り、本部長は支店長と向き合う。そして社長である私は本部長から情報を吸い上げていくことで、社内全体のガバナンスを高めていくのが理想です。その上で、私自身が現場に赴くことで、社員の生の声や要望を汲み取っていきたいと考えています。月1回は必ず支店に赴くようにしていますが、インターバルが空いてしまう部分は、社員会役員との懇談の場を定期的に設けており、広く社員の意見を吸い上げる機会をつくっており、とても良い取り組みだと感じています。

持続的な事業運営に必要なのは
ICT活用と人的資本の活用

若手技術者の定着率向上も大きな課題です。建設業界全体で見ても、この失われた30年を経て、30代後半から40代のいわゆる中間層の人材が大きく不足しています。現場の中核となっていくような層が圧倒的に足りないのです。今後の持続的な事業運営を考えると、若手人材の育成を急ピッチで進めて、早急にスキルやモチベーションを引き上げていかなければなりません。また、働き続けてもらうためにはこれまでの慣習やそれに起因する働きづらさの解消に取り組んでいかなければいけません。

日特建設はこれまで現業の仕事が中心であり、いわゆる労働集約型の事業を行ってきました。そこでは、「現場の仕事は現場です」というのが我々の常識でしたが、ICT技術の普及によりその常識は変わりつつあります。

CEOメッセージ

例えば、測量や施工管理に関しては、現場にいなくても遠隔地からリモートで対応できるようになってきました。これまでは全員が現場にいたことが求められていましたが、チームの中の何人かは遠隔地からでも業務に関わることができます。こうしたフレキシブルな働き方の議論が進めば、社員にも結婚、子育て、介護などライフスタイルに応じた働き方の提案や、転勤の多さの解消といったメリットを生み出すことができるかもしれません。またVRの分野では、施工方法の仮想シミュレーションや、シミュレーション環境上での仮設定を通じて、これまでより精度の高い技術提案ができるなど、仕事の仕方そのものが変わってきています。これまで労働集約型の業務を続けてきた日特建設だからこそ受けられる恩恵が多くあると感じています。少子高齢化が進み、働き手が自然減少していく中、こうした機械化・省力化を通じて持続的に事業を進められる仕組みを作っていきます。また、奨学金返済支援、育児休暇期間の延伸や、定年退職の65歳への年齢引き上げなど、社内制度の見直しも並行して行っています。労働者の売り市場が続いていますが、海外人材の雇用も含め、様々な視点から“選ばれる”日特建設であるために、取り組みを進めていく予定です。

日特建設グループの強みである人的資本や、事業関係者（パートナー）を中心とする社会関係資本を重視していく方針には変わりありません。私が社長に就任して以降、協力業者組織である日進会の組織関係強化・拡大を目指して、会員企業を増やすための取り組みを進めています。多種多様なパートナーとのつながりや、それによる事業リスクの分散は、当社の大きな強みでもあります。北海道から沖縄まで全国につながるネットワークは、今後の事業推進においても必要不可欠です。

日特建設グループの中核にあるサステナビリティへの貢献を再発見できた

近年サステナビリティへの関心は非常に高まっており、事業のビジョンを描く上では欠かせないキーワードとなっています。そうした流れを受け、日特建設グループも2023年6月に「サステナビリティ方針」を策定しています。「カエルドグリーン工法」や「ネッコチップ工法」など、工事後の緑化やゼロエミッシ

ョンに貢献するための新しい技術・工法の開発にも力を入れているところです。

新しい取り組みを進める一方、日特建設グループがこれまで手がけた事業の中に、サステナビリティとの親和性を再認識する機会も多くあります。その一例として、阿蘇地方で担当した斜面の奥ずれの補修プロジェクトがあります。2016年に発生した熊本地震からの復興事業の一つですが、2024年6月に私が視察した際にはすでに緑化が進んでおり、元の景観を取り戻しつつありました。また、島根県の千本ダムのプロジェクトでは、登録有形文化財にもなっているダムの修繕と延命をミッションとしており、文化財を将来の世代に引き継いでいくという意味で、持続可能性への貢献と捉えられるかもしれません。世界に目を向ければ、インドネシアの観光地での法面工事など、地域の文化資産を守る、“観光資源のサステナブル”に関わる機会もありました。まさに「見えないところ」で、日特建設が手がけた作品がサステナビリティへ貢献しているのだと思います。こうした再発見は、我々の事業への自信と誇りにもつながりました。

新たな中期経営計画に向けて
チャレンジの連鎖を生み出す

2025年は現在の中期経営計画の最終年度に当たります。まずは掲げた目標の達成を目指し、引き続き気を引き締めて臨みたいと思います。これまでの中期経営計画では、毎年成長を積み重ねていくことができました。今期も営業利益ベースで5%の成長を目標としています。目標達成のためには、前述した足元の課題や、人的資本の確保と育成、生産性の向上、安全品質管理の強化のどれか一つが欠けてもいけません。現在見えている課題に、粘り強く、そして着実に取り組んでいきます。その上で、サステナブル経営の促進や新しい分野、技術への挑戦も視野に入れ、挑戦を続けていきます。

外部的な要因でいえば、国内の国土強靱化事業や海外事業、さらに今後の事業推進が期待されるリニアを含めた高規格鉄道事業、高規格道路事業、電力送電網再整備などが考えられます。また、社会全体としてインフラの老朽化が進む中、ダムの延命や多機能化へのニーズが高まっているのを感じています。能登半島は過疎地域の復興におけるスマートシティ化の是非な



ど一つの答えを示す可能性もあり、注視しているところです。これらの要素も踏まえ、今年、来年の事業計画を確かなものにしていきます。

現在、次期中期経営計画を見据えた準備も並行して進めているところです。時代や社会の変化のスピードに合わせ、何をすべきか、限られた人的リソースの中で優先順位をつけて取り組んでいかなければなりません。この統合報告書も、情報発信という枠組みの中で、今後も引き続き注力していきたい分野の一つです。

また、外部人材の活用も大きなテーマとなっていくでしょう。2024年も外部の専門家の力を借り、株主視点での情報発信や経営強化を目指し、様々な対話の機会やアドバイスをいただきました。日特建設グループの内部にない、高度なノウハウを持った方々と協業することで、日特建設グループをさらにバージョンアップしてまいります。また、そうしたプロジェクトに社内人材を積極的に関わらせていくことで、そのノウハウを社内にも根付かせていくことも目的の一つです。こうしたサイクルを着実にこなしていくことで、日特建設グループそのものの成長に期待しています。組織はちょっと気を許せばすぐに崩壊していきます。高い目標をもって、やり続けていくことを意識していかなければなりません。

ステークホルダーの皆さまへのメッセージ

これまで述べてきたように、日特建設グループは「見えないところにこそプライドを持って」仕事をしている会社です。おかげさまで多くの発注者の皆さまにご評価をいただき、日本全国様々な現場で、技術や知識を生かし、人々の「ふつう」を守るための工事を進めてまいりました。そうした姿を多くの人に発信できるよう、外部の専門家の力を借りながら、統合報告書をはじめとした情報発信のあり方も改めて見つめ直している最中です。

外部専門家との連携による分析でROICとWACCの関係から見て現時点（2024年9月末時点）でのPBRは日特建設の価値を適切に反映したものではないと感じております。この統合報告書を出発点に日特建設の「見えない価値」をステークホルダーの皆さま、特に投資家の皆さまには見えるようにしたいとの願いを込めて情報発信の質・量ともに拡充していきます。

未来に向けて突き進んでいく日特建設グループの姿を、統合報告書を通じてぜひ感じていただけたらと考えております。そして、もしその姿勢に共感いただけたならば、応援をお願いできますと幸いです。

CFOメッセージ

株主視点を取り入れ

日特建設を見つめ直したことで

将来に向けた挑戦の道筋が見えてきた

取締役
常務執行役員
経営戦略本部長
川口 利一

株主目線を意識した 経営スタイルへの変化

私は1983年に日特建設に入社し、2019年から経営戦略本部長として様々なプロジェクトや財務を担当してまいりました。2023年に始まった中期経営計画では、昨年の社是やブランドメッセージの刷新やホームページのリニューアルに関わり、和田社長とともに、日特建設グループが今後進むべき方針を示すことができたと自負しています。2年目である2024年は、外部の専門家を招き、株主や投資家の目線で見たい日特建設グループの経営状況の分析と改善、それを受けた情報発信の強化に取り組んでいます。

私自身、1983年の入社以降、約40年にわたり日特建設グループの変遷を間近で見してきました。先人たちの生み出したダムや地盤に関する特殊な技術を生かし、十数億円にもなる巨大なプロジェクトを受注することも少なくありませんでした。一部の工事は利益率が30～40%あるなど、ある意味で、今よりも「旨み」のある時代だったといえます。当時の主力事業はグラウト工法で、現在、日特建設の業績の半分以上を占める「法面事業」は、グラウト工法と抱き合わせた提案で徐々に広がっていったと記憶しています。

その後のバブル崩壊と多額の負債が、日特建設グループの経営を苦しめたのも事実です。今までの経営から脱却し、将来に向けた持続的な経営体制を目指すために、最初の中期経営計画を策定したのが2008年のことでした。それから5期15年の中期経営計画を経て、現在の日特建設グループの姿へ大きく変化を遂げてきました。

2024年を迎えた現在、少子高齢化、サステナビリティへの配慮など、企業として新たに向き合わなければならない課題は山積しているといえるでしょう。また、企業価値の向上を目指していくためには、金融やIRの視点も取り入れ、日特建設グループの強みをより長い時間軸と広い空間の中で設定し、打ち出していかなければなりません。その新たなスタート地点として設定したのが、社是とブランドメッセージです。10年後、日特建設グループが何を目指していくべきか。その全体像をデザインしながら、具体的に何を行っていくべきか、実際に何を行っているのかを、この統合報告書にも盛り込んでいます。そのメッセージを、ぜひ株主・投資家をはじめとしたステークホルダーの皆さまに感じ取っていただければと思います。

“処理”ではなく“仕事” 人的資本を最大限活用していくためには 変革を目指す意識が重要

日特建設グループにおいて大きな強みとなるのは、何よりも働く人、つまり人的資本だと考えています。人的資本の視点で現在の日特建設グループを見た際に一番の課題は、いかに生産性を高めていくかです。私は、社員一人ひとりがより長期的なビジョンを持ち、日々の生産性を高めていくべきだと考えています。

生産性向上のためには、自身の業務が企業価値の向上に貢献できているか、日々見つめ直すことが必要になるでしょう。私は、「何かを変えていくこと」こそが仕事であり、日々淡々とこなしていくものは仕事というより「処理」に近いと思っています。ただ処理を繰り返しているだけでは、仕事の質や生産性はいつまで経っても改善されません。「処理」は今後、AIが普及することにより、機械化されていきます。昨日より今日、今日より明日に向けて、こうしたら仕事がよくなるのではないかと考え、創意工夫の中で「仕事」をしていくことが重要です。

事業本部が主体となり推進した、営業支援システム(SFA)の導入や管理本部が行った経費精算システムの変更などのプロジェクトは、まさにそうした変革を目指した「仕事」だったといえます。こうした改善プロジェクトの立案と実施を繰り返し、次の目標や課題を定めて業務に取り組んでいくことで、仕事のあり方や日特建設グループが生み出す価値も変わっていくのだと思います。そしてそれは、一人ひとりが個別に努力するのではなく、チーム内でのオープンな議論や意見交換により進んでいく。そうしたカルチャーが日特建設に根付いていくのが理想です。

リモートワークを活用し、 働きやすい環境を整える

また、人的資本に関して、財務資本も踏まえて社内の施策にバランスよく取り組めるようになったのも大きな進歩といえます。現在は通信環境の技術革新により、仕事をする「場所」の感覚が大きく変化しました。どんなに離れていても一定の業務を行うことが可能となったことでオフィス自体の活用も変化していくべきだと考えています。ちょっとした打ち合わせや社内のコミュニケーションの面でオフィスに集まって行わなくても遠隔地からでも可能になりました。介護や育児などの時間的な制約がある社員が通勤時間を使わずに効率的な業務ができたり、一時的に仕事量が多くなった社員が遠隔地の社員と仕事をシェアすることもできます。オフィス業務にとどまらず、遠隔での機械操作もテストでは可能になりました。

CFO MESSAGE

CFOメッセージ

た。今後こうした業務の在り方を広い視野で考えていく必要があります。効率性、利便性、安全性を考慮しつつこれまでとは異なる働き方の選択肢を提示することもできるでしょう。

さらに日特建設グループ全体のコストを見れば、こうしたリモートワークの普及は全国にある日特建設の事業所の在り方にも関わります。大きなオフィスを維持するべきか、またはリモートワークを活用してオフィス自体は小規模でよいのか、人的資本とは別の視点で議論が必要な課題です。

株主への目線で広がった
経営における“時間”と“空間”への意識

外部の専門家との対話やアドバイスでもっとも大きな刺激を受けたのが、経営戦略のスケールです。これまでの日特建設グループはBtoBをメインとする企業で、安定した事業基盤があり、おかげさまで仕事の引き合いも多くありましたので、いわゆる自社の強みを伝えるための情報発信や、新しい分野への挑戦に消極的だったといえます。今考えればそこがウィークポイントだったといっても差し支えありません。しかし、社会が大きく変化し、企業に求められるものが変わる中、私たちはより長期的な視点で、多様なステークホルダーを意識しながら、社会に貢献していかなければなりません。これは、株主目線で経営を見直す中で学んだことです。そして、自社の事業をどう捉えて社会に向けて発信していくか。その再構築に今取り組んでいる最中となります。

日特建設グループの主力事業は、その特殊性や社

会的ニーズを踏まえれば、今後も安定した収益を上げていくことを予想しています。一方で、このままでは投資家の皆さまが期待するような大きな変化は乏しいかもしれません。現状を突破し、今後日特建設が大きく企業価値を向上させていくためには、M&Aやベンチャー支援のためのCVC(コーポレート・ベンチャー・キャピタル)など、外部の力を取り入れていくことも当然視野に入ってきます。手元にある程度の資金がある中、こうした投資に打ってでることは、10年先、20年先の日特建設の成長を考える上では、重要な選択肢になっていくでしょう。

難しい工事はまず日特建設へ
ブランドの再構築と日特建設のプライド

私は月初に、社員に向けたメッセージを書いていますが、先日取り上げたのは「日特建設のブランド」です。日特建設のブランドは誰が決めるのか。これは決して自分たちで決めるのではなく、取引先やパートナー、株主、投資家の皆さまなど、多種多様なステークホルダーが決めるものです。ではステークホルダーの皆さまに思い描いていただきたい日特建設の理想の姿はどんなものなのか。私は、どんな難しい工事でも「とりあえず日特建設を呼べ」と言ってもらえるような、難しい仕事をしっかりとこなし、社会から信頼を得ている企業の姿だと考えています。

現在でも、各地で発生する災害復旧の現場など、日特建設を呼んでもらえる現場は多くあります。そこで重要となるのは、日特建設はライバル企業と価格だけで勝負するのではなく、提案内容で勝負すべきだとい

う点です。価格勝負だけでは本質的な日特建設が提供する価値の向上につながりません。提案内容で勝負していくためには、営業に関わる社員が「いかに日特建設を選んでもらうか」という視点のもとで日々の営業戦略に取り組んでいく必要があります。そうした営業スタイルの徹底が、ひいては先述した理想のブランド像の実現につながっていくのだと考えています。

KPIを意識したマネジメントで
株価につながる価値を創出

株主視点での分析を導入するに当たり、経営状況に関わる様々なKPIも注視しています。基本となる売上高については、現在の約700億円をいかにして1,000億円の大台に近づけていくかが一つの指標になります。売上高を上げていくことで、それに伴い営業利益が追いついてくるでしょう。そのために考えていかなければいけないのが、限られたリソースでいかに売上ににつながる仕事ができるかです。

日特建設グループは社内の約6割の社員が現場で工事に直接関わっています。現場の社員に関しては、稼働時間や工事の売上・利益を通して、生産性が分かりやすく可視化されているといえるでしょう。しかし、バックオフィスや間接部門の社員に関しては、これまでそうした可視化ができていませんでした。

私自身、事務部門からキャリアをスタートしているのでよく耳にすることではありますが、バックオフィス部門には、自分たちは「縁の下の力持ち」であり、あくまで裏方だという意識が根強くあります。私はそうした考え方には否定的で、会社内のポジションの違いがあるだけで、全ての職種はフラットであるべきと考えています。こうした意識には、自身の業務と売上や利益とのつながりが可視化できていなかったことによる“仕事”と“数字”の遠さが原因にあるのかもしれません。こうした文化は、日特建設グループでも昨年から取り入れ始めたROICやWACCの指標をもとに総合的に分析していくことで変化させたいと思います。

営業がきちんと営業活動で成果を上げているか、社内の業務が売上や利益につながっているかを可視化することは、生産性のチェックのみならず、一人ひとりのモチベーションや貢献においてもポジティブな影響があります。支店ごとの評価に関しても、これまでの工事利益中心のものから、一人当たりの利益を

見る方向に変わっています。社内の営業支援システム(SFA)を通じた情報集約もそれらの動きをサポートするものになりえると考えています。

ROICやWACCを通じて感じたのが、従来の利益重視の経営姿勢から、価値創造を重視する経営を目指していくことの重要性です。ROICの視点でみれば、売上がたとえ低くても、投下している資本が他と比較して圧倒的に少なければ、その事業はより高い価値を創造していることになります。具体的にいえば、バックオフィスの社員の努力により現場での事故やトラブルが減少したり、プロジェクトが安定して進んだりすれば、投下資本は圧縮され、ROICやWACCが向上します。また、それによる得意先のエンゲージメント向上も評価の一つとなるでしょう。これらは従来の利益重視の視点からは、なかなか見えてこなかったことです。

日特建設における価値創造重視の取り組みはまだまだ始まったばかりですが、最終的には人的資本と投下資本のバランスを見ながら、うまく連動させていけるような仕組みが作れればと思っています。

安定よりも変化へ
ワクワクする会社を目指して

株主・投資家の皆さまへお伝えしたいことは、日特建設グループは今後安定より挑戦を目指す、見ていて「ワクワクする会社」を目指していきたいということです。

その軸の一つとなるのは、やはりサステナビリティだと考えています。先述の通り、日特建設は創業以来、事業の中にサステナビリティにつながる要素を多く秘めています。今後の経営戦略は、それを自覚し、強みとしてより押し出していくことに注力していくことになります。それは既存の事業のみならず、M&AやCVCといった投資面での大きなチャレンジに結びついていくかもしれません。積極的な投資活動により、将来の企業価値増大に向けた取り組みを評価していただける。そんな全く新しい日特建設グループの姿を、お見せできればと思っています。サステナビリティを中心に据えた日特建設グループはさらに飛躍を遂げることができると確認しています。

これまでの日特建設の安定感と信頼はそのままに、より大きな成長に向けて舵を切っていく。新たなビジョンのもと邁進する今後の日特建設グループに、ぜひご期待をいただけますと幸いです。

業績計画

連結	2017～2019 実績	2020～2022 実績	(単位：億円)	
			2023～2025 計画	前計画期間 対比
受注高	1,926	2,145	2,237	104%
売上高	1,917	2,069	2,187	106%
営業利益	130	153	161	105%
営業利益率	6.8%	7.4%	7.4%	
経常利益	130	155	162	105%
当期純利益	87	104	108	104%
減価償却費	9	15	22	－
EBITDA	139	168	183	109%

CMTメッセージ



事業領域の拡大を進めるとともに不採算事業の極小化を図り 効率的な経営を目指します。

成長に向けての課題が明らかに

中期経営計画2023の初年度となる2024年3月期の業績は、受注高738億円(同1.5%減)、売上高718億円(同1.4%減)、営業利益43億円(同20.1%減)と、受注・売上高が期初計画を上回ったものの、利益面では一部不採算案件の発生などにより計画未達となり、中計3ヵ年の目標達成に向けて克服すべき課題が明確になった年だったと考えています。

これらの結果は、事業本部長として決して満足できるものではありませんが、一方で、営業戦略の一環として様々な成長の種まきを行い、すでに長期の視点で今後につながる動きが見え始めていることは大きな成果であると捉えています。課題はあるものの、それらを改善するために何をすべきか、方向性は組織の中で共通認識として浸透しつつあり、すでに具体的な取り組みもスタートしています。

見えないところにこそ、 私たちのプライドがある—— ブランドメッセージ効果で 営業現場のプライド意識が高まった

2023年5月、当社は「中期経営計画2023」の策定とともに、新たなブランドメッセージとして「見えないところにこそ、私たちのプライドがある。」を掲げました。ブランドメッセージにより社内外に対する発信力を高め、従業員エンゲージメント向上、社会における日特建設グループの認知度向上、さらには受注拡大につなげていくことを目指しています。

新しいメッセージでは「安全安心な国土造りに貢献する」というような漠然としたイメージではなく、日特建設らしさとは何か、何を誇りとして社会的使命を果たすべきかが解像度高く「見える化」され、若手社員からの評価を聞いても動きがい、モチベーション面での有効性については当初から自信を持っていました。

業績への貢献についてはメッセージの策定から一年が経過したばかりで、まだ数字として成果が顕在化したとはいえませんが、私の肌感覚では現場でも着実に「見えないところの工事は、見えないところだからこそ難しい。日特建設は難易度の高い工事にもプライドを持ってチャレンジしていく」という、自分たちの仕事に対するプライド意識が浸透してきたと感じています。

「受け身」から「攻め」の姿勢へ—— 川上営業+技術提案で 難易度の高い案件にチャレンジ

仕事に対するプライド意識が高まってきた結果として、営業の現場では大きな変化が進行しています。従来、当社では公共工事の入札情報が公開されてから、あるいはお客様から声がかかってから動き出すという、どちらかといえば受け身の営業スタイルが主流でしたが、最近は難易度の高い案件に対して当社側から積極的にアプローチしていこうとする攻めの姿勢が多く見られるようになってきました。

技術提案は、難工事に対し当社の技術力を強力にアピールする形で受注獲得を目指すもので、まさに「難しいからチャレンジする」という営業のプライド意識の表れです。これを成功事例としてトンネル止水工事以外でも受注前営業を展開する動きは拡大しており、都市部の地盤改良工事・民間受注・構造物補修工事など新しい領域の受注拡大につながっていくものと期待しています。

実績がない新しい領域の難工事へ—— 都市部の地盤改良案件で受注拡大を目指す

中期経営計画では新分野への挑戦、事業領域拡大の一環として、特に都市部の地盤改良工事の受注拡大に取り組んでいます。

当社の強みの一つに、岩盤にあるナノレベルの微細な隙間を充填して漏水を防ぐ高度な止水技術(岩盤

グラウチング)があります。この技術力がお客様から高い評価を受けた結果、当社はダム、法面(斜面)など岩盤の補強・止水工事で業界ナンバーワンの実績を誇っています。

都市部においても再開発などで深く掘れば当社が誇る岩盤での地盤改良、止水技術が有効ですが、これまで当社はこの分野に積極的に取り組んできませんでした。実態としては当社が受け身の営業になりがちで、実績の少ない地盤改良では声がかからなかったということだと認識しています。しかし技術的には高難度、さらに生産性が高い案件のため、会社として重要施策に掲げ、営業現場も積極的に受注前の営業・技術提案に注力するようになってきました。まだ実績が少なく、現状ではお客様が当社のアピールポイントを評価しにくい分野ではありますが、積極的な技術提案の結果、当社の技術力が評価されて受注を獲得する案件が着実に増えており、こうした動きにも「難しい仕事をプライドを持ってやる」という営業の意識変化が有効に作用していると考えています。当社が受注した地盤改良案件は、完工後に当社の技術力に対するお客様の評価も高いため、今後も実績を積み重ねることで「受注拡大➡顧客の評価向上➡さらなる実績の拡大➡その実績の積み上げ➡ブランド認知度の向上」という好循環の創出を目指します。

厳しいお客様、難しい仕事に 敢えて向き合う—— プライドをかけた営業展開で民間受注を強化

先述のように都市部・地盤改良工事の受注拡大を目指すにあたっては、特に民間で難易度・利益率が高い案件を持っている大手ゼネコンへのアプローチに注力し、技術提案・設計提案をしながら特命に近い形での受注獲得を目指しています。そのため最近は大手ゼネコンからの受注が拡大しており、過去10年～15年にわたり売上構成15%前後で推移していた民間受注高が2023年度には25%にまで拡大しました。さらに都市部における受注を強化することで早期に30%

CMTメッセージ

まで伸ばしていきたいと考えています。

民間の発注者はJRなど鉄道会社、東電・関電など電力会社、工場、物流倉庫などを運営する会社になります。日特建設から見て新分野の発注先にも進んでチャレンジするようになっていきます。また地方においても、定期的に受注のある会社からの受注が多くなっていったものが、今では全方位で営業するようになり、結果として新規開拓数が拡大しています。「受注対象を拡大する」という認識でプライドをかけた営業の動きが進んでいけば、当社はもっと成長できると期待しています。

浮き彫りになった新領域での課題——
採算悪化の要因は技術レベルのバラツキと
進捗管理の機能不全

2024年3月期は一部不採算工事による工事採算性の低下により売上総利益127億円(前期比7.1%減)の減益となるなど中計初年度の利益目標を達成することができませんでした。中期経営計画2023で目指す3年間平均の営業利益54億円、さらにその先の持続的成長に向けては不採算案件の極小化が喫緊の課題です。

不採算工事は、特に地盤改良、補修・補強など新たな領域に取えてチャレンジした現場で多く生じています。実績豊富な法面工事などでは難易度の高い課題に対しても適切な対応ができていないのに対し、なぜ実績が少ない新領域では同様の利益確保ができないのか——。一つには、経験豊富な人材が揃う現場では誰もが一定の知識・ノウハウのレベルに達しているのに対し、実績がない現場では一人ひとりの能力にバラツキがあるため適切な対応が遅れ、やり直しなど追加コストが生じる場合があること、また、適正なチェックポイントを設定し、各ポイントで進捗状況を厳格にレビューするプロセスのチェックができなかったことなどが要因であると考えています。これまで経験のない新しい領域にも積極的にチャレンジするようになった一方、チャレンジの結果として受注を獲得した

現場では、まだ期待される収益を上げるだけの十分な力が備わっていなかったと言わざるを得ません。その意味では、地盤改良・補修工事においての課題が浮き彫りになったことから、2023年度は成長に向かうための踊り場となったとも捉えています。

課題をクリアするために——
社内に偏在する知恵の結集と
確実なチェック体制の構築

不採算を防ぐための知識・ノウハウが均等に行き渡り、進捗管理が適正に機能すれば、確実に不採算工事を減らすことができます。

当社は、実績豊富な法面工事では全員がプロ級の知識を持っていますが、法面以外の経験が少ない分野では知識にバラツキがあります。それを補うために、社内にあらゆる技術について知識・ノウハウを備えた人材を確保しています。つまり、社内のどこかにプロ人材は存在しているのです。ですが、組織としてそれを結集することはできず、全ての技術を備えた人材を全ての現場に配置することができていません。

これを打破するために、営業支援システム(SFA: Sales Force Automation)の導入・運用による成功事例の組織レベルでの共有化を図り、偏在している知識・技術の均等化に努めているほか、各支店から担当者を集めて現場見学や勉強会、研修の実施により社内における知識・技術レベルの底上げに取り組んでいます。

さらに地盤改良、補修工事など難易度の高い、新しい領域については、急速な受注拡大、技術進化に伴い進捗管理体制についても一層の高度化が求められます。全ての行程を横断的に俯瞰し、体系的なチェック体制の強化を図ることで早期に問題点を把握するなど、全社的な収益・進捗・品質管理体制の構築が不可欠です。

成功事例の効率的展開に努めるとともに、チェック体制の構築・強化を進め、難易度の高い、経験が浅いチャレンジ案件でも採算悪化を未然に防止し、全体の

収益性向上に貢献できるよう、しっかり取り組んでまいります。

持続的成長を実現するために——
強みである施工班の充実・強化と
DXの推進による働き方改革の実現

当社を取り巻く事業環境については、中計期間中は堅調な建設市場の継続が期待できると考えています。一方、長期的には「新設から維持・補修へ」と向かう市場のトレンドを見据えて成長市場である構造物補修工事の拡大を進めており、2023年度は期初計画50億円を上回る55億円の受注高を達成しました。中計目標である2025年受注高100億円を目指し、さらに取り組みを強化していく方針です。

構造物補修工事については、これまで各支店で受注に対し温度差がありましたが、今では組織全体で技術者数を増やすなど知識・ノウハウのレベルアップを図り、全支店で積極的に受注を目指すようになりました。

施工班を持ち、管理と同時に施工もできることが当社の特徴であり、強みの一つです。①人件費の高騰を受け下請けを活用する場合と比べても金額的に不利にはならないこと、②社員施工のため社内安全ルールをよく理解している社員が施工すること、③フレキシブルな現場管理が可能なこと、④社員教育により技術・ノウハウの社内蓄積が可能なこと——など優位性も高く、稼働率を高めるとともに、顧客満足につながる経営資源として積極的に拡大し、稼働率を高めていきたいと考えています。現在、本社・施工指導部に約40名、各支店でも施工班として3～8人ほどの人員を確保しているほか、今後一層の人員拡充を図り、各支店10人体制の構築を目指しています。

少子化が進展する中、建設会社としては今後、社内で一定の人員数を確保することが強みになると同時に、人材不足が最大のリスクとなっていくでしょう。このため先述のように人員確保の取り組みを強化すると同時に、現場における自動化・省力化、リモート技術の活用などDXを積極的に推進し、現場職員の負

担軽減や効率化、仕事の精度向上や働き方改革の実現につなげていきたいと考えています。

技術力と人材を最大の武器に

中期経営計画2023の2年目となる2025年3月期については、引き続き2025年度の目標達成を目指し、果敢に新領域にチャレンジし受注拡大を図るとともに、新領域における課題解決のため円滑に施工を進める準備力と対応力を向上させる施策の徹底を図ってまいります。

日特建設は、技術力を最大の強みとする企業グループです。また「春の叙勲」、「秋の叙勲」ではこれまで社員12名が受章するなど、人材の質も他社に比して高いと自負しています。これら高い技術力、優秀な人材力などにより日特建設ブランドの発信力をさらに高め、事業の持続的成長と社会課題解決の両立を目指しますので、引き続きご支援の程よろしくお願い申し上げます。

CTOメッセージ



常務執行役員
技術開発本部長
菅 浩一

山間部・都市部を問わず、自然災害の増大・激甚化が社会的問題となっている中、これから10年先の自然資本と人間社会のつながりや、株主価値向上に貢献する技術開発に努めてまいります。

技術開発における基本体制

日特建設では、技術開発本部長を委員長とする技術委員会を定期的に開催し、技術開発テーマの選定や、技術開発の進捗確認などを行っています。

また2024年4月からは、営業支援システム(SFA：Sales Force Automation)上で、各開発テーマの担当者によって報告される進捗状況や試験結果の速報、課題などを技術委員や技術開発本部員が随時共有できるようにしています。

これにより、技術開発に関する意思決定の迅速化が図れると考えています。

足元と将来の双方を見据えた
技術開発の推進

当社の技術開発は、主力分野の改良改善を積み重

ね、顧客のニーズや社会の変化に対応することにより既存技術のさらなる強化につながるものと、将来起こりうる社会の変化に対応できるような新たな分野や事業の創出を目指すものの2本柱で進めています。

当社の主力である法面・地盤改良・維持補修分野においては、施工機械の自動化・遠隔化を進めています。自動化、遠隔化に係る技術の開発・導入は、施工の省力化・省人化、安全性の向上を目指すものであり、建設業界における深刻な課題である担い手不足や熟練技術者の減少に対応することが可能です。また、都市再開発やそれに伴う地盤強化対策などで大きな市場が見込まれる地盤改良分野においては、用途や地盤条件に合わせた技術が提供できるよう開発を進めています。

新たな分野においては、事業の創出を目指し、10年後の姿をイメージしながら、誰も考えつかないような

破壊力のある独自工法や革新的技術の検討・開発を行います。

いずれの分野においてもこれまでの工事を通じて蓄積した膨大な地盤データを活用し、ICTやAIを用いたデータの利活用を行っていきます。これらの技術の実用化・商業化には時間がかかると予想されますが、主力分野の強化につながる開発を通じて既存事業の競争力を高め、会社全体の成長・進化を目指します。また、建設業の魅力向上や脱炭素社会の構築に向けても、開発を進めていく所存です。

他社との共同開発や大学、
外部研究機関との連携を強化

技術開発を促進する上で有効な手段の一つに、他社との共同開発や大学、外部研究機関との連携があります。

現在、当社は全国20の大学と連携し、日常的な情報交換や技術指導を受けるとともに、共同研究も行っています。

例えば、東京工業大学(現・東京科学大学)とは法面点検ロボットの開発、摂南大学とは点群データの活用に関する研究を進めています。

また、優れた技術を持つスタートアップ企業とも協業し、AIを用いた法面ひび割れ画像診断の開発などを行っています。さらに、一部の大学では、当社社員が講師を務める講義の定期開催も行っています。

これにより、様々な学部との連携を拡大し、技術開発を進めるとともに、優秀な学生の確保にもつながっていきたいと考えています。

技術開発と知財戦略

独自工法の開発と実用化は、市場競争力を高め、収益力と提案力の向上につながります。当社では、特許などの知的財産の出願と活用を推進しており、これらは技術力の指標となります。特許出願の目的は、自社技術の保護、他社の参入阻止、事業参入壁の構築など

多岐にわたります。

重要技術に関しては、関連技術の特許を網羅的に取得し、他社に対する参入障壁を構築して技術を保護します。例えば、ジオファイバー工法、ニューレスプ工法、Newスリーブ注入工法などは複数の特許を取得し、特許群を形成しています。

また、保有特許の活用は市場の確保や企業価値向上にもつながるため、今後も積極的に特許出願及び活用を進めます。経営戦略や事業戦略と知財戦略の連携を目指し、重要施策に関連する技術の特許出願割合を増やします。さらに、知財の活用可能性を検討し、保有知財の活用割合を増やします。

今後も、開発成果を知的財産として価値に変え、利益に結びつける戦略を検討していきます。

ステークホルダーへのメッセージ

私たちは、独自工法や新技術の実用化を通じて皆さまに高い価値を提供し、持続可能な社会の実現に貢献します。

また、中期経営計画の事業戦略に基づき、当社の存立意義を常に考えながら、人命やライフラインを守るために、事前防災・減災の提案に努めます。

さらに、特許出願や知的財産の活用を積極的に推進し、技術力の向上と市場競争力の強化を図っていきます。

これにより、皆さまのご期待に応え、さらなる成長と発展を目指します。

社外取締役座談会



左から渡邊 雅之、森 清華、岡田 直子、中村 克夫

座談会

インフラの復旧・復興に使命感を持つ人材が100% 社会課題解決に資する事業と財務基盤の両輪を持つ日特グループに 市場への“強み”アピールを期待

日特グループの魅力の源泉は 強い使命感を持つ“人材”

渡邊 日特建設の社外取締役としてこの中では一番長いですが、私が入った当時は特殊土木という業態に絞ることで安定的な業績が出ていました。法面工事を中心とした当時の業態に加え、地盤改良や維持補修にも積極的に取り組んでいるのが今の段階です。

当社の魅力は「人」です。我々が見ているのは経営陣と経営幹部の方々に限られますが、どの方も愚直にものごとに取り組むことを日特らしさとして挙げています。そして、当社をいかに良くするかが皆さん共通の意識です。他方で、競合他社と比較して、営業における積極性を高めることが課題です。

中村 土木建築とよく一括りにされますが、前提として土木と建築は全く違うものです。土木分野では、平時はトンネルやダムなどのインフラ整備を賄っています。そして自然災害が発生すれば最初に駆けつけて復旧工事を行います。それが落ち着くと復興工事を行います。復興の質も含め、当社ではインフラの復旧・復興に対する強い使命感を持っている社員が100%ですね。また、社長をはじめ全員が現場を知っていますから、社内で挙がる課題は現場を経験している人たちの真摯な声です。当社では役職や立場を問わず意見を言えて上役には理解がある、コミュニケーションがスムーズだと思います。

先ほどの渡邊さんと重複しますが、BtoBかつ非常に真面目な会社であるがゆえに消費者へのアピール

では積極性に欠けると感じています。人材を確保するためには情報を発信していかなければなりません。自然を相手にする土木事業の需要は尽きませんが、人材不足により案件を受けられない例もあります。優秀な人材を採用することで受注案件の量は右肩上がりに伸びることでしょう。

岡田 もうお二人が網羅されていますが、一つ強調したいのは当社の技術力です。2024年は日建連表彰「土木賞」を関係者として4つ受けるなど、社外からも高い評価をいただいています。

また、DX対応も進んでいます。当社は特殊で、一つの現場に一人に対応することがほとんどです。ですから、各営業所にいる工事長とリモートで連携し、現場での困りごとを解決できる仕組みができています。私が入った2022年に営業支援システム(SFA)を導入して以来、当社はデータの見える化を進め、優先事項の割り出しによる効率化が進んでいます。さらに、施工の遠隔化・自動化やCO₂の削減につながる独自工法の開発に大変力を入れています。独自工法の売り込みを積極的に行うことで受注につながりますし、差別化を図る意味でもDX化の視点で実用化していくべきと考えます。

森 皆さんの仰る通り、私も当社の魅力は「人」にあると思います。本年6月から当社の社外取締役に着任しましたが、一人ひとりの意見を聞き入れて誠実に向き合っていく姿勢を目の当たりにしています。また、月次決算も精緻に管理しており、数値に対する信頼性も感じるところです。一方で、事業における大胆さもほしいところです。環境が大きく変化する中で自ら切り開いていく力が課題だと思います。

“強み”をアピールし 適正な株価評価を目指す

森 市場の動向を見て感じるのは、当社が自分たちの魅力をまだ十分にお伝えしきれていないということです。内部の人間では気づかない当たり前の中に、長年培ってきた自分たちの良さや強みがあります。そこを認識して外部に発信し、丁寧に対話を行うことで、市場からの信頼をより得ることができるのではないかと思います。

岡田 私も同感です。先日、株主総会のやり方も工夫

しても良いのでは？と提案しました。例えば総会后に座談会を実施するなど、社外取締役がダイレクトに株主の皆さんと懇親する機会を設けてはどうかと。また、別途現場への視察をプログラムにしても良いかもしれません。我々は外部の観点から責任を持ってコンプライアンスの部分もチェックしていますし、現場に赴く機会も作っています。もっと当社の魅力をお伝えしたいですね。

渡邊 PBR(株価純資産倍率)は本日(2024年8月9日)時点で1.27倍だと把握していますが、皆さんがおっしゃる通り私も株価が低すぎだと思います。投資先として当社の魅力は、配当利回りが本日現在で4.66%という安定的な収益と、割安と評価されることです。

岡田 当社は最近WACC(加重平均資本コスト)とROICに対する意識がとても上がっていますね。

中村 言い尽くしていますが、手持ち資金も潤沢なことは確かです。自己資本比率も60%と投資リスクの低い会社だと思います。国にとって必要不可欠な企業であることや、先ほど岡田さんがおっしゃった日建連からの表彰、新宿駅の東口と西口にある通路の工事にも当社が関わっていることなど、市場にもっとアピールすべきですね。

ブランドメッセージ策定で 社員の意識が大幅に向上 スキル×マインドを醸成する 日特の人材育成

中村 今まで土木事業は労働集約型産業だったのですが、現在はDXによる高機能技術者集団に変化していく過程にあると考えています。そこで、当社はさらに研究開発に力を入れることと、次の経営者とサポートする人材を育成する必要があります。2021年に和田康夫社長が就任して以降、当社では経営幹部候補生のトレーニングを始めています。

渡邊 後継者育成計画について、当社ではまず広く人材を見て、その中で一定の経営幹部になる人材に対して、我々社外取締役もそれぞれの成長度合いをチェックしています。独立社外取締役と独立社外監査役を委員に含む任意の「指名・報酬委員会」で候補者にプレゼンをしてもらうなどし、長期的視点で彼らの能力を見

社外取締役座談会

極めた上で社長を選定するのです。当社の特長として「誰が社長になっても、日特を良くするために周囲の全員で支える」という使命感を皆さんがお持ちです。

岡田 今おっしゃったことが、まさにブランドメッセージにも表れていますね。2023年に社是を見直す際、社内から募って「見えないところにこそ私たちのプライドがある。」というメッセージを策定しました。この言葉こそが日特の存在価値を表しており、みんなが共感して同じゴールに向かっていくわけです。策定したことで自社のブランド力を上げるという意識が大幅に上がったと思います。新卒採用の時にも発信内容が変わってきました。ウェブサイトも作り変えましたし、新卒向けに新しく動画も作りました。

社内体制の変化では、現在は最長2年の育児休暇を取得する男性社員もあり、現場復帰ができる体制が整っています。

森 将来の経営人材という点で、この先の30年を考えて、長期的視点で若手人材を育てていかなければなりません。当社は教育制度の内容も見直して、今期から教育の専門部署も設けています。従来の特長知識やスキルの習得・強化に加えて理念やマインドの醸成をプラスし、一人ひとりが主体性を持って取り組み、自身の力を最大限発揮できるよう、成長のマインドを育むことに着手しています。また、女性活躍推進において、社内でお話を聞いていると女性たちが現場で活躍して昇進意欲もあるので、今後可能性を感じます。経営として成長や登用の機会を今以上に提供していくことが必要だと考えています。

社外取締役
中村 克夫

中村 先日、日特建設の技術発表会がありましたが、上位入賞者3人のうち2人が女性でした。日特では男女問わず活躍しています。この発表会は各人が現場での創意工夫や経緯を発表するもので、事前の論文執筆や発表準備は日ごろの現場管理業務の傍らに自ら取り組んでいたそうです。それを所属する支店全員が応援しており、受賞が決まったときは、支店全員が歓喜したと聞いています。

増収減益の原因分析結果を基に
機会損失を低減

中村 前々期に受注した案件により業績が上がり、通常の営業ベースに戻った2024年3月期は業績が下がってしまう。これは受注産業の宿命と言えます。組織的隠蔽や組織的怠慢による業績不調ではなく、企業としての健全性はまったく損なわれていません。

森 前期は不採算の影響が大きかったものの、当社は詳細な原因分析を行い、対策を講じているところです。データに基づき分析するマネジメントチームを組織するなど、構造レベルで取り組んでいる認識です。

渡邊 我々は新たなチャレンジをすると中計で謳っています。一方で不採算の原因を分析したことで、受けるべきではない案件の判断ができ、有益な収穫につながりました。繰り返しになりますが、課題として当社は営業力を磨く必要があります。2022年から導入をした営業支援システム(SFA)により、現在は案件と営業内容を見える化し、機会損失の低減につなげています。

技術力を活かした自然災害に対する
予防保全にも期待
長期的な成長機会とリスクへの対応

中村 当社はダム工事に始まった会社で、業界でナンバーワンの技術力を持つ法面工事は安定した収益源になっています。さらにN-Jet工法などの地盤改良を強化していくことによって、ソリューションの2本柱ができます。先ほど岡田さんが言った独自工法で特許を取得したり、色々な大学と共同研究をしたり。また、同業他社さんと一緒に研究開発を行ってまいります。業界の垣根を超えてナノ技術を地盤改良に応用する技術や、ドローンを使った法面の撮影や測量など、省人化に向けた研究も進んでおり、非常に伸びしろがある企業です。

岡田 新宿の地盤改良など、山岳部から都市部に進出するチャレンジに加え、インドネシアのジャカルタで都市高速鉄道(MRT)のトンネルで地盤改良工事を担当するなど、海外進出もしています。現在は政府開発援助(ODA)案件を受注しているのでキャッシュが早期に支払われますが、日本と商習慣の違うインドネシアで新規受注を取る場合は、地場企業との連携が不可欠ですし、日本とは異なるリスクが伴います。現地採用の人材マネジメントも含め、この点は当社の海外事業チームとPT NITTOC CONSTRUCTION INDONESIAの現地スタッフの皆様が連携してあらゆるリスクと向き合い課題を一つ一つ解決していく体制を作っている最中です。

社外取締役
岡田 直子社外取締役
渡邊 雅之

森 当社が手掛ける領域は幅広く、私は率直に言って、これほど多数の案件を実施しているのかと驚きました。事業はBtoBですが、実はBtoCと密接につながっていて、私たちの暮らしの隣に日特がいます。リスクである自然災害に対しては想定被害を予測して未然に防ぐなど、今後は当社の技術力を活かした予防保全にも期待しています。

岡田 インパクト投資やESG投資で重要視されるCSV(共有価値の創造)経営には、健全な財務基盤がないと取り組むことができません。日特は強い財務基盤を持っていて、社会的な課題解決に直結する事業をしています。

森 当社は私たちの暮らしの隣にいる、身近な存在です。近年、異常気象や自然災害が増していますが、誰もが安全に安心して暮らせるよう支えていきたい、日本の社会に貢献したいとお考えの投資家の皆さまには注目していただきたい企業です。資本効率を高め、株主の皆さまにも還元される、持続的な価値創造を実現していく体制があります。

渡邊 サステナビリティの観点では、とくに協力業者を含めた労働者の保護など人権の面でもきめ細やかに対応しています。運輸・建設業界で時間外労働規制が強化された「2024年問題」についても、日特は1年間前倒しで実現しています。

中村 環境破壊につながる要因がなく、社会性豊かな社員が使命感を持って働いている、健全な企業です。今後の日特グループの発展にご期待ください。

価値創造ストーリー

過去と同様にこの先10年にわたって着実に3%成長を達成していくことで投資家の信頼を得ることが極めて重要となります。

また、それが外部環境、及び内部の経営資源分析と整合性をもって達成されることが重要です。そうした視点をより明確に示すために、以下に示したフレームワークにより統合的に10年の価値創造ストーリーのシナリオを

示します。なお、現状のROICと、余剰現預金などを除いたリーンROICには、大きな乖離がありますが、10年を通じて余剰現預金等は、長期的に高いROICを実現する事業への投資、M&Aやベンチャー投資に利用、さらなる余剰資金は株主還元を利用することで、二つの差をなくす施策を長期的に検討していきます。



価値創造成長ストーリー

政治

日特建設にとって追い風となる機会が多い			
	短期 2027	中期 2030	長期 2034
シナリオ	- 労働環境の改善と建設業への若年層の参入促進 - 安全な作業環境の確保と労働者の健康被害防止 - 持続可能な建築物の増加と省エネ推進 - 自然災害対策防災のための国土強靱化推進	- 建築物の安全性向上と災害対策の強化 - 技術革新による生産性向上とコスト削減 - 環境負荷の低減と持続可能な社会の実現	- 災害に強い社会の実現と地域の安全性向上 - 建設業の魅力向上と労働環境の持続的改善 - 環境保全と経済発展の両立による持続可能な社会の形成
機会	- 防災及び災害復旧において、技術力とノウハウを持っており、日本の自然環境に適応した解決策を提供することができる - 社員のキャリアプランに合わせて、新入社員研修、初任研修、フォロー研修、若手研修、上級主任・主任研修など階層別研修を実施し、それぞれの段階で必要なスキルと知識を身につけることができるようサポートしている - 建設プロジェクトや施設の運用において生態系への影響評価と保全策を重視している	- 地域コミュニティと協力し、保全プログラムの進行や生態系のバイオ多様性保護に焦点を当て、ジオファイバー工法など環境に優しい技術の導入を通じて、持続可能なサプライチェーンの構築を目指している - 高い技術力とR&D体制を活用して、大型工事を増やす戦略を進めているため、補助金が活用できる - 機械化とデジタルトランスフォーメーション（DX）による業務効率化も重視しており、働き方改革支援金などの活用によってさらなる効率化を図れる	東南アジア諸国のインフラ整備に対しては政府開発援助（ODA）を通じた貢献が期待できる
リスク	- 建設業界全体の人手不足、志望者の減少、長時間労働、待遇問題、後継者問題、重層下請といった課題がある - 国土強靱化の需要は安定成長しているが、大きく増加することは見込めない	- 環境保全の需要は緩やかに減少しており、大きな成長は見込めないとされている - 独自技術の開発、ヒット商品の開発、特許ライセンスの活用など、R&D強化と技術開発が現段階ではできていない	建設をめぐる政治動向、環境関連規制、各種規制の動向について最新の国内外のトレンドについて十分把握する体制ができないことによる規制対応の遅れ
技術展開	- BIM/CIMを活用した施工の効率化によって、労働環境を改善 - ドローンを用いた現場調査・検査によって安全性を確保	VR/AR技術を用いた安全教育システムの導入	- AIによって設計・施工計画を自動的に作成し、ロボットが高度な技術で安全かつ効率的に建設作業を実行 - 人命被害を最小限に抑え、社会全体の防災体制を強化 - 地震や津波に強い構造物、洪水に耐えられる都市設計など、災害に強い次世代型インフラを開発・普及
事業・資源展開	- 地域産材の積極的な活用 - 環境負荷低減型の建材の採用 - リサイクル資材の利用	AI/ロボット技術を活用した自動化・省力化システムを導入	- 各地域に災害復旧・復興支援拠点を設置し、迅速かつ効率的な支援体制を構築 - 日特建設が培ってきた技術とノウハウを活かし、海外における災害支援事業を展開 - 国際社会における貢献度を高め、日本の建設技術の国際的な評価を向上
顧客価値 ステークホルダー 価値	- 耐久性の高いインフラの建設 - 災害復旧における迅速な対応 - 省エネ建築物の設計・施工	- 安全衛生管理体制を強化し、労働災害ゼロを目指す - 独自技術の開発、ヒット商品の開発、特許ライセンスの活用によって株主価値上昇を目指す	- 災害に強い住まい・施設を設計・施工 - 住民向けの防災訓練や講演会などを開催し、防災意識を高める - 環境負荷低減型の建設技術の開発・普及など、環境保全にも取り組む

売上成長への貢献

過去10年のトレンドが今後も続く場合は、現状の戦略を維持向上させていけば確実に年率3%の売上増改に貢献

ROICの向上への貢献

長期的な課題は明確
源展開を着実に実施

なのでそれに向けた技術展開、事業・資源

展開を着実に実施

WACCの低下への貢献

環境負荷軽減。働き方改革による信頼性向上という日特建設の取り組みが投資家に「見える」ことで、よりWACCの維持・低下へ

経済

着実に情報を集めて変化対応していくことでサステナブルに成長			
	短期 2027	中期 2030	長期 2034
シナリオ	- 物価上昇の価格転嫁のためのステークホルダーとの合意形成 - 経済発展の基礎となるインフラ整備の推進	- 社会資本の老朽化への対応 - 経済発展と環境保全を両立できる社会	IoT、ロボティクス、AIによる分析など高度なIT技術と密接に結びついた特殊土木技術の普及
機会	業界トップクラスの法面防災工事の実績、能力により他社にはできない課題解決に取り組むことができる	- 適切な賃金水準達成のための適正な予算設定やダンピング対策を地方自治体にも要請し利益率を改善する - ダムの補修事業等での実績で、日建連の「土木賞」を関係者として受賞する等、高度な技術力を持つ - 社会資本の老朽化による更新、補修需要の拡大を十分な経験をもとにして充足させる	- 世界的に見ても難易度の高い特殊土木の日特建設の施工現場から得られるビッグデータを活用して国内外の研究機関、先端IoT、ロボティクス、AI応用技術を持つ企業と連携 - 特殊土木技術で世界先端の技術を用いて高付加価値化を図る機会を体系的に戦略に応用する
リスク	- 技術者の高齢化と長時間労働に対する規制強化による人手不足 - 建設材料・資材の高騰とそれに伴う利益圧迫	自治体の財源不足により安定した公共事業の創出が行われない可能性がある	円安の長期化による、輸入原材料価格高騰の常態化
技術展開	物価上昇を相殺する工費の削減のため、より効率的な工法の利用が求められる	新設ではなく補修・補強に特化した工法の確立	- AIやビッグデータ分析を活用し、災害を迅速かつ的確に予測・評価し、被害状況を把握する 3Dプリンティング技術やロボット技術を用いて、被災地への迅速なインフラ復旧と仮設住宅の建設を実現する
事業・資源展開	- インフラ整備の需要が高まる中、公共工事の安定的な供給が予想される。より安全性が高く経済的な工事ができることをアピールして、これを確実に受注していく必要がある - 建設材料・資材に対して、安価で安全性が高い資材の利用を検討する	老朽化しにくい建材の開発	- 建設現場から排出される廃棄物や解体材をリサイクルし、新たな建設資材として活用する - 都市鉱山の開発やバイオマス資源の利用など、国内資源の循環利用システムを構築する - 有限な資源を有効活用し、環境負荷低減と資源循環型社会の実現に貢献する
顧客価値 ステークホルダー 価値	- 作業の機械化、省人化、遠隔化による労働時間の削減によって人手不足を解消する - インフラ整備による、安全性の高い街づくり	補修工事によりライフサイクルコストが下がれば地方自治体への貢献度が高い	- AIやIoT技術を活用した、高度な情報通信網とスマートグリッドを構築し、スマートシティの実現を推進する - エネルギー効率の高い建築物や自動運転システムなどを導入し、持続可能で快適な都市生活を実現する

価値創造成長ストーリー

社会

日特建設のブランドメッセージの知名度の浸透が重要なファクター			
	短期 2027	中期 2030	長期 2034
シナリオ	- 安全管理・労災に対する意識の向上 - 働き方改革を通じた多様な働き方の推進 - 多様な人材を受け入れる下地の形成	人材の適切な評価を通じた流動性の維持、人材の確保	- 災害からの早期復興による地域社会の維持、保全 - 高度環境保全型社会への適応
機会	- 育休の取得率向上等による女性の活躍の推進、優秀な女性人材の確保 - 多様な人材を受け入れる環境の整備が進んでおり、ハラスメントの防止活動なども通じて人材の定着率が向上する - 安全教育や現場での安全性が向上する - 環境の整備により事故の減少が進む	CCUS（建設キャリアアップシステム）を用いた技術者の適正な評価による人材の確保を目指す	- 再生可能エネルギー需要の高まりに伴う、太陽光発電施設建設需要の高まり - 増加する再生可能エネルギー関連施設の補修需要の創出 - 機械やDX化による法面防災対策の加速 - 環境マネジメントシステムの構築による環境保全活動の維持や開示の推進を行うことによる受注機会の拡大
リスク	- 労働安全の管理のためのコスト増による生産性の低下、事業計画の遅延 - 労働時間の減少による競争力の低下、受注キャパシティの縮小	- 少子高齢化による人口減少とインフラ整備の長期需要の縮小 - 人口減少に伴う働き手の不足、人材確保のための競争激化	- 都市部への人口集中に伴う地域社会の衰退、地方インフラへの投資縮小 - 騒音問題などの地域住民との軋轢
技術展開	- 安全に関する知識と技能を習得できる安全教育プログラムを充実させる - 外部講師による講演会や研修会を開催し、安全意識を高める - 安全に関するeラーニング教材を作成し、社員がいつでもどこでも学習できるようにする	研究環境の整備によって、研究に関する人材が増加する	- 地震や津波に強い構造物、洪水に耐えられる都市設計など、災害に強い次世代型インフラの開発・整備により、地域社会の災害復旧能力向上と安全性の向上を実現する - 地域の特性に合わせた災害対策を推進し、地域社会の防災体制強化に貢献する - 災害に強い社会の実現に向けた研究開発を行い、未来の社会課題解決に貢献する
事業・資源展開	- 人材を資源と捉えるのであれば、女性の活躍や労働環境の整備によって、離職率を低下させることが事業の発展につながる - 業務内容や職種に合わせたテレワーク環境を整備 - フレックスタイム制を導入し、社員がライフスタイルに合わせて勤務時間を調整できるようにする	人材確保の競争力強化のため、給与上昇が続く	特殊土木において省エネ、省人化、環境対応など高度化するニーズに対応するノウハウを類似企業に提供するネットワークを形成。その中から、さらに資金的に対応が困難な企業に対して資本参加により日特グループインしていただき、連結対象の範囲を増大
顧客価値 ステークホルダー 価値	労働時間の短縮はWACC低下につながり、株主価値向上につながる	施工の機械化が進み、労働者の現場での活躍の期間が伸びる（労働者の高齢化に対応）	特殊土木において国土強靱化、環境保全、働き方改革のリーダー的存在として安全・安心を直接、間接的に社会に提供。さらに取引企業においては、グループインしていただくことで、雇用を保全しキャリア形成に貢献

技術

AIや自動化運転、素材開発など、得意分野でトップランナーとなり続けることを目指す			
	短期 2027	中期 2030	長期 2034
シナリオ	技術力向上による競争力の確保	- 人材不足への対応を行うための技術導入 - 技術導入による働き方改革の推進	- 低環境負荷社会の実現のための技術革新の推進 - 開発した技術を用いた低環境負荷の工事の実現
機会	- 独自の新工法の開発を行い、顧客の求める価値の提供を行い、大型案件の受注につなげて行く - 開発した新技術の迅速な現場展開による、収益性の向上を目指す	- 労働集約的な法面工事のDX化や、重機の遠隔操作、新型機械の導入を通じた自動化の推進による省力化が進む - 蓄積した技術力や資金を持ち、技術の導入を他社よりもスムーズに行えるようになる - 現場で働く従業員の安全確保への貢献	- 補助金を用いた環境保全型の技術の導入、工事の実行の推進 - CO₂排出量の減少、法面工事後の周囲の高速緑化など高度な技術の導入
リスク	- 他社との技術競争にさらされる - 新技術開発にコストがかかり、短期的な収益を圧迫しうる - 現場ニーズと開発者目線の乖離がおこりがちである - 性能の確認方法が明示されていないため、新材料・新工法を工事に採用するには個別に検討する必要	- 新型機械導入のための初期投資による負担、将来の需要減少により投資が回収できなくなるリスク - DX化を推進する高度な人材の育成が必要	環境に対する社会からの要求が厳しくなり、対策の強化が求められる
技術展開	- 耐震性・耐火性に優れた建材、環境負荷低減型の建材など、次世代型建材の開発が進む - ライフサイクルコストを考慮した、持続可能な建材の開発が進む	- 危険な作業や重労働を担うロボットシステムを高度化し、人手不足の解消と労働災害の防止をさらに推進する - AIとロボット技術を組み合わせた革新的な施工方法を開発・導入し、業界の競争力をさらに強化する	- バイオマス材料や太陽光発電システムなどを活用した、CO₂排出量ゼロの建設技術を開発し、カーボンニュートラルな社会の実現に貢献する - 環境負荷低減型建材や工法の開発を進め、建設現場におけるCO₂排出量を大幅に削減する
事業・資源展開	- 海外市場におけるインフラ整備需要の拡大を見込み、海外資源の安定調達体制を構築する - 現地の企業や政府機関と連携し、海外資源の調達ルートを確保する - 国際的な資源価格変動リスクを回避するための対策を講じる	- DX化による業務効率化の成果を定量的に評価し、継続的な改善を行う - 太陽光発電や風力発電などの再生可能エネルギー事業への参入を積極的に検討し、新たな収益源を確保する - 再生可能エネルギー関連の技術開発や人材育成に投資し、事業拡大を推進する	- 建設現場から排出される廃棄物や解体材をリサイクルし、新たな建設資材として活用する - 都市鉱山の開発やバイオマス資源の利用など、国内資源の循環利用システムを構築する - 有限な資源を有効活用し、環境負荷低減と資源循環型社会の実現に貢献する
顧客価値 ステークホルダー 価値	- 顧客との密接なコミュニケーションを通じて、顧客ニーズを的確に把握 - 顧客ニーズに合わせた、最適なインフラソリューションを提供する	- 国内資源の有効活用や生産性の向上により、低価格なインフラ整備を実現する - コスト削減につながる新しい工法や技術を積極的に導入する - 顧客との価格交渉において、競争力のある価格を提示する	- 省エネ性能の高い建築物や再生可能エネルギー設備などを導入し、環境負荷低減に貢献するスマートシティを開発することで、持続可能な都市生活を実現する - 地域住民と連携したまちづくりを行い、地域経済の活性化と雇用創出に貢献する - 地方における交通網整備や観光施設開発など、地域活性化を促進するインフラ整備を推進することで、地域経済の活性化と雇用創出

売上成長への
貢献

「小規模企業にとって競争環境はきびしいものに。日特建設にとってシェア拡大やM&Aによる成長が容易に

ROICの
向上への貢献

現状の課題、人手不
化、リモートワーク
を向上へ

足、環境問題に対応した、省人化、自動
化、環境負荷軽減の技術展開を軸にROIC

WACCの
低下への貢献

現状の課題、人手不足、環境問題に対応した、省人化、自動
化、リモートワーク化、環境負荷軽減の技術展開は
WACCの維持・低下に寄与

価値創造成長ストーリー

施策

外部環境に対応する長期的な施策をサステナブルに実行へ				
		短期 2027	中期 2030	長期 2034
人的資本	人材育成・女性活躍 働き方改革・生産性向上 ワークライフバランス セールスフォース（SFA） 情報実装 安全性・信頼性研修 本質を理解する力の向上 チームワーク実装 最適マッチングシステム 品質管理安全衛生 事前のリスクヘッジ 多様な働き方 ダイバーシティインクルージョン 海外人材の登用 職場環境・待遇改善 社員育成・協力業者育成	●女性活躍推進：女性管理職比率20％達成、ワークライフバランス支援制度拡充 ●若手育成・定着：リーダーシップ研修、キャリアプランニング支援、メンタリング制度充実 ●安全衛生対策強化：死亡・重篤災害ゼロ達成、安全教育徹底、安全設備導入	●ダイバーシティ経営推進：多様な人材活躍支援、アンコンシャスバイアス研修、バイアス研修 ●人材育成・開発強化：次世代リーダー育成、専門技術者育成、先端技術研修 ●働き方改革推進：多様な働き方の推進、育児介護休暇充実	●年収1,000万円以上確保：従業員スキルアップ・キャリアアップ支援、高付加価値サービス提供 ●メディア露出拡大：社会貢献活動・社員活躍広報、企業イメージ向上・採用強化
	生産性向上 再生エネルギー GHG排出ゼロ 環境負荷低減 緑化 地質関連可視化 安全性・信頼性	●先端技術導入・研究開発強化：AI、IoT、BIMなどの先端技術を活用した新技術開発、既存技術の改良 ●知的財産管理体制強化：特許取得・ライセンス契約・技術情報管理の徹底 ●機械化・自動化技術開発推進：作業効率化・品質向上・労働力不足対策 ●AI技術活用による業務効率化：検討書・竣工書類作成などの自動化	●全社横断型知的財産活用組織構築：知的財産の共有・活用・収益化 ●CO₂排出低減技術・材料開発：カーボンニュートラル社会実現への貢献 ●技術者育成・継承：技術伝承プログラム・若手技術者育成 ●社会的課題対応技術開発：カーボンニュートラル、少子高齢化などへの対応	●独自の工法・材料開発：競争優位性確保・顧客ニーズ対応・高収益化 ●特殊材料開発：研究機関、大学との共同開発
	仮設備の充実 日特オリジナルの機器への投資 ロボット化 IT実装 リモート技術	●施工機械自動化・無人化・自律化推進：人手不足解消・効率化・安全性の向上 ●機械精通者育成・現場指導体制整備：新技術導入・稼働率向上・トラブル対応 ●大型機械導入・機材センター機能強化：業務効率化・生産性向上	●自動化機械・ICT管理装置導入拡大：生産性向上・安全性・効率性向上 ●全国営業ネットワーク強化：広範囲顧客対応・受注拡大	●機材センター整備・自社機械メンテナンス体制構築：機械稼働率向上・コスト削減 ●賃貸物件活用：需要変動への柔軟な対応・資産効率化

価値創造メカニズム

価値創造メカニズムを一層強化へ				
		短期 2027	中期 2030	長期 2034
成長ストーリー	法面工事一層の強化 大型案件安定受注 民間・都市土木拡大・地盤改良 構造物補修の拡大 M&A 生産性向上 新分野への挑戦	●法面・地盤改良機械自動化：生産性向上・安全性の向上 ●セールスフォース（SFA）浸透：実績・ノウハウ共有・顧客対応強化 ●地盤改良成果可視化システム導入：事前評価・品質向上 ●環境負荷低減固化工法開発：地球環境への貢献 ●顧客対応体制強化：顧客満足度向上・受注拡大 ●中堅技術者育成：若手育成・技術継承 ●機材センター機能強化：機材稼働率向上・コスト削減 ●働き方改革推進：担い手確保・生産性向上	●事業拡大体制構築：組織・人材・資金面での強化 ●技術領域拡大：グループ内企業との連携・事業拡大 ●都市土木事業参入：ライバル会社との競争 ●若手技術者キャリアパス構築：中堅技術者育成・定着 ●次世代機材導入：生産性・安全性の向上 ●働き方改革深化：多様な働き方の推進	●グローバル展開：海外事業拡大・収益源多角化 ●技術革新創出：研究開発投資・イノベーション創出 ●持続可能な社会貢献：環境・社会課題解決への貢献 ●人材育成・開発強化：次世代リーダー育成・専門人材育成 ●働き方改革定着：ワークライフバランス実現・社員満足度向上
	新分野への挑戦 特殊土木技術で磨きをかける 地質関連技術で差別化 維持メンテナンスの省人化 可視化技術に磨き 防災・信頼・安全性で差別化	●DXによる現場効率化：事前検討、コミュニケーション強化 ●働き方改革推進：遠隔地での業務処理、現場完結システム ●機材センター機能強化：機械の安全性・稼働性向上 ●人材育成システム確立：法面事業・ボーリング・グラウト事業 ●都市土木事業参入：自社機導入による競争力強化 ●海外事業拡大：現地支店並みの事業所への拡大 ●民間事業受注拡大：公共事業減少リスク軽減 ●補修事業人材育成：ストックインフラの補修・補強 ●難しい土木事業人材育成：難しい仕事への果敢な挑戦 ●防災復旧事業体制強化：地道な事業量拡大 ●ボーリング・グラウト技術継承：	●DXによる組織スリム化：働き方改革・直間比率向上 ●海外事業拠点増強：グローバル展開強化 ●民間事業シェア拡大：都市土木事業の民間分野での拡大 ●補修事業体制構築：ストックインフラの補修・補強 ●難しい土木事業拡大：難しい仕事への果敢な挑戦 ●防災復旧事業体制強化：広範囲な災害対応能力向上 ●ボーリング・グラウト事業技術継承：独自技術の維持	●イノベーション創出：研究開発投資・技術革新 ●持続可能な社会貢献：環境・社会課題解決への貢献 ●人材育成・開発強化：次世代リーダー育成・専門人材育成 ●働き方改革定着：ワークライフバランス実現・社員満足度向上 ●グローバル展開拡大：海外事業収益源多角化
	社会関係資本 自然資本インパクトを意識した戦略 多角的パトロール 事前のリスクヘッジ 仮設備計画の充実 IR強化・累積配当	●再生資機材利用拡大：環境負荷低減・コスト削減・売上増加 ●J-クレジット制度活用：CO₂排出量削減効果の公表・社会貢献強化 ●海外事業拡大：豊富な経験・技術力を活かしたグローバル展開 ●新規事業参入：社会課題解決・事業拡大 ●人材育成プログラム強化：従業員のスキルアップ・専門人材育成 ●ダイバーシティ推進：女性活躍・外国人材登用 ●働き方改革：多様な働き方の推進	●ESG経営のインパクト売上高・ROIC/WACCへの影響を通じて株主価値として可視化していく取り組みを強化。日特建設のもつSDGsへの取り組みの効果を定性的、定量的に可視化してマネジメントする体制を強化。	●長期的な視点で政治、経済、技術、社会の動向について分析し、SDGs、ESGの国内外のトレンドに加えて事業機会、リスクを体系的に把握し売上高・ROIC/WACCの視点で価値創造の効果をKPI化してモニタリング。サステナビリティ開示の視点で分かりやすく開示しESG投資家からの信頼をサステナブルに得る。

売上成長への貢献

サステナブルな成長を着実に実現する施策を投資家に分かりやすく「見える化」して成長に対する投資家の信頼を向上させる

ROICの向上への貢献

サステナブルにROIC
分かりやすく「見え
向上させる

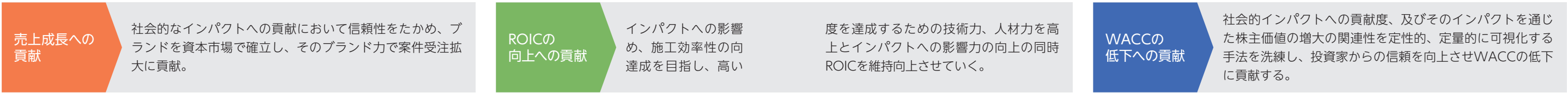
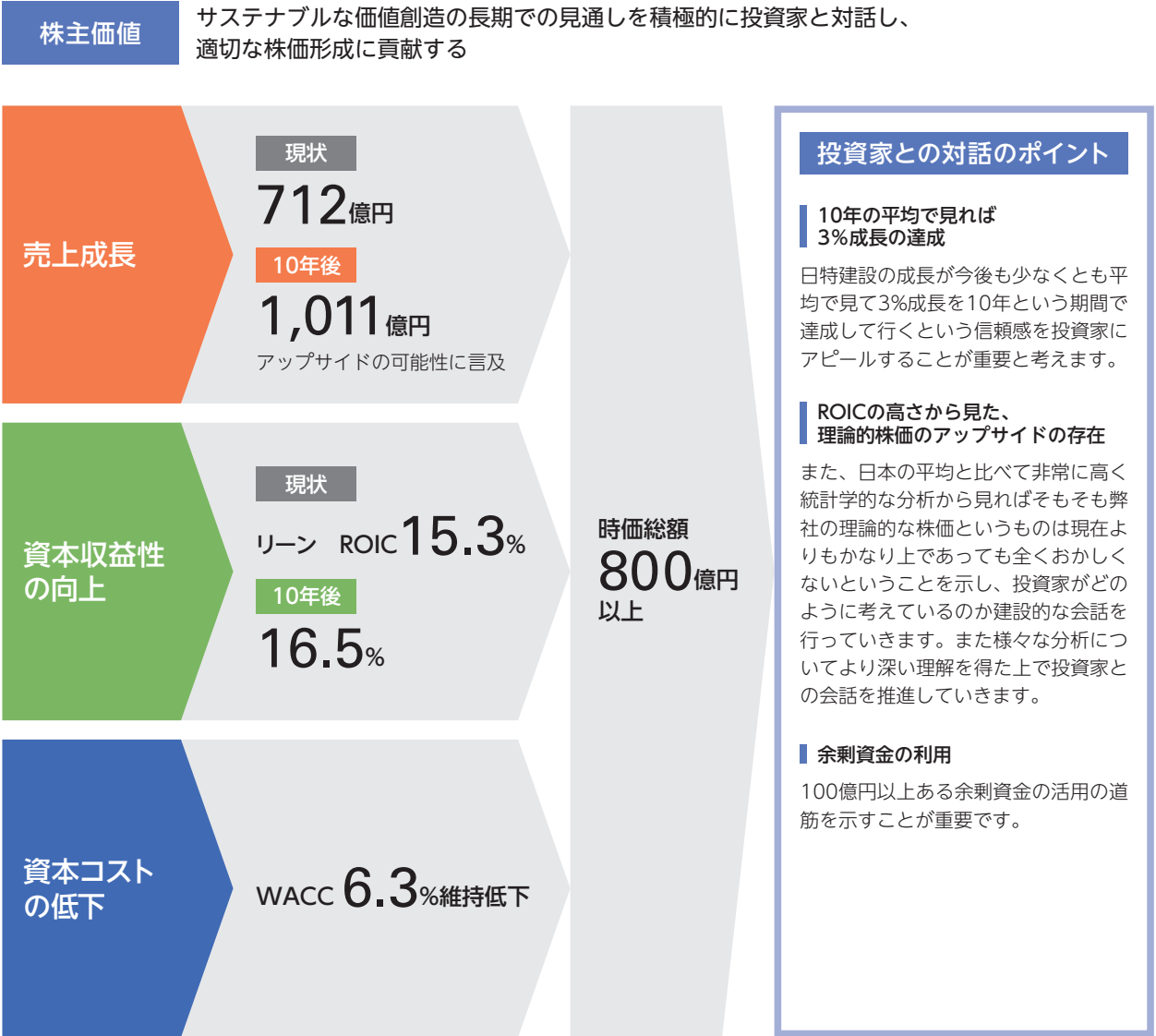
を維持・向上する施策について、投資家に
る化」して成長に対する投資家の信頼を

WACCの
低下への貢献

サステナブルにWACCを維持・低下する施策について、投資家に分かりやすく「見える化」して成長に対する投資家の信頼を向上させる

インパクト

社会的インパクトにおいて差別化した実績を示すことで投資家からの評価を高める				
		短期 2027	中期 2030	長期 2034
社会資本	国土強靱化	● 経済安全保障：サプライチェーン・サイバーセキュリティ強化 ● ESG経営：環境負荷低減、社会貢献、ガバナンス強化 ● DX推進：建設現場・行政手続きのデジタル化、データ分析活用 ● 災害対策：迅速な災害対応体制構築、リスク評価・軽減策実施 ● 気候関連情報開示：TCFD提言に基づく情報開示、リスク評価・対策 ● 環境リスク対応：気候変動適応策策定、環境負荷低減技術開発	● 経済安全保障：重要インフラ国内調達体制構築、高度化対策 ● ESG経営：定着・拡大、社会課題解決型事業展開、SDGs目標達成 ● DX推進：業界全体推進・高度化、データ活用高度化、新ビジネスモデル創出 ● 災害対策：高度化計画策定、リスク評価・軽減策高度化、支援体制強化 ● 気候関連情報開示：定量化、投資拡大、国際枠組み貢献 ● 環境リスク対応：適応策実施、循環型社会構築、国際連携強化	● 経済安全保障：国際標準に基づく高度化対策、次世代インフラ開発 ● ESG経営：ESG経営の国際標準化、持続可能な社会の実現 ● DX推進：I活用高度化、社会課題解決型DX推進、国際連携 ● 災害対策：AI活用高度化、国際連携強化、レジリエントな社会構築 ● 気候関連情報開示：国際標準化、イノベーション創出、国際貢献 ● 環境リスク対応：国際標準化、イノベーション創出、国際貢献
	防災			
自然資本	GHG排出ゼロ	● GHG排出ゼロ：省エネ、再生エネ導入、オフセットで排出量削減 ● 環境負荷低減：LCA、環境負荷低減技術で製品・サービスの環境負荷評価・削減 ● 再生エネルギー：太陽光・風力などの導入、再生エネ事業への投資 ● 緑化：事業所内外、都市緑化への貢献、生物多様性保全活動への参加	● GHG排出ゼロ：サプライチェーン排出量削減、脱炭素化、カーボンニュートラル ● 環境負荷低減：LCAに基づいた製品・サービス開発、サーキュラーエコノミー移行 ● 再生エネルギー：再生可能エネルギー利用目標設定、事業拡大、地域連携 ● 緑化：生物多様性保全強化、グリーンインフラ整備、都市緑化推進	● GHG排出ゼロ：社会全体への貢献、カーボンネガティブ、リーダーシップ発揮 ● 環境負荷低減：環境負荷ゼロを目指した取り組み、サステナブルな社会の実現、イノベーション創出 ● 再生エネルギー：再生可能エネルギー100%実現、次世代エネルギー技術開発、エネルギーシステム変革 ● 緑化：都市緑化高度化、森林生態系保全、自然と共生する社会の実現
	環境負荷低減			
金融資本	再生エネルギー			
	緑化			
金融資本	ROIC/WACCの向上	● 財務パフォーマンス向上：収益性・効率性向上、キャッシュ・フロー創出 ● 財政状態・経営成績分析：財務諸表分析、経営指標分析、経営課題特定 ● 資本コスト認識：資本コスト算定、投資判断基準明確化 ● 企業価値創造達成度評価：KPI目標設定、進捗管理、達成状況分析 ● 価値創造ストーリー強化：投資家向けIR資料充実、事業戦略明確化	● 財務体質強化：負債削減、自己資本充実、財務健全性向上 ● 収益構造改善：高付加価値事業へのシフト、収益源多角化 ● 事業ポートフォリオ最適化：収益性・成長性の高い事業への集中 ● 資本効率向上：ROA・ROE向上、投資効率化 ● リスク管理強化：経営リスクの特定・評価、リスク対策策定	● 持続的な成長実現：長期的な成長戦略策定、実行 ● 企業価値最大化：株主価値創造、企業価値向上指標活用 ● グローバル展開強化：海外市場進出、収益基盤拡大 ● ESG経営推進：環境・社会・ガバナンスへの配慮、持続可能な社会貢献 ● イノベーション創出：新規事業開発、研究開発投資
	PBRの向上			



事業別戦略

専門工事部門 (地盤改良工事・法面工事)



営業面の目標 (2025年度)

① 地盤改良工事の拡大

➤ 受注高・完工高: **230億円** (構成比30%以上)

② 民間受注の拡大

➤ 受注高: **230億円** (構成比30%以上)

③ 構造物補修工事の拡大

➤ 受注高: **100億円**

④ 施工の平準化

➤ 上期施工高: **370億円** (構成比50%)

前期の振り返り

建設市場においては、近年増加している線状降水帯・大型台風の発生の対策として、国土強靱化を含めた公共事業費が高い水準で推移しており、コロナ禍からの経済社会活動の正常化が進み、民間事業の設備投資も活発になりつつあります。その中で当社の専門工事部門（地盤改良・法面工事）は前年度の大型工事の受注の反動減により前年度から減額となりました。また一部の不採算工事により工事採算性の低下を招き利益も減となりました。

地盤改良工事部門

前期は前年度の大型工事の受注の反動から減となりましたが、計画に近い数字までの受注高は確保できました。一部の工事でリスクに対する対応不足により、不採算工事を発生させてしまったことは今年度への反省材料になります。

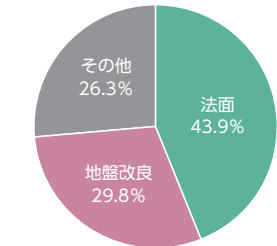
自社機を使った施工を増やすために、積極的な設備投資と自社施工班の増員を行いました。独工法の受注不足から売上高には寄与できませんでした。

法面工事部門

前期は防災・減災対策として法面保護工（法枠工、ロックボルト）、盛土補強などを受注することができましたが、前年度での大型工事の受注の減少により、受注高・売上高ともに減少しました。

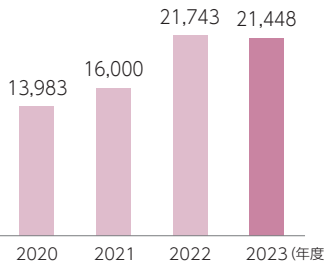
元日に発生した令和6年能登半島地震を含めて自然災害による法面の崩壊は各地で発生しています。災害対応については設計段階からの関与を強化して、独自工法の受注強化に努めています。

工種別売上高構成比



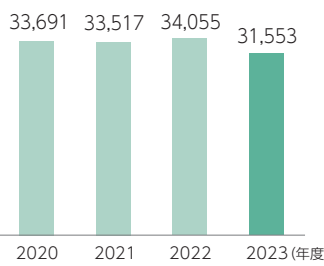
地盤改良工事の売上高

(単位: 百万円)



法面工事の売上高

(単位: 百万円)

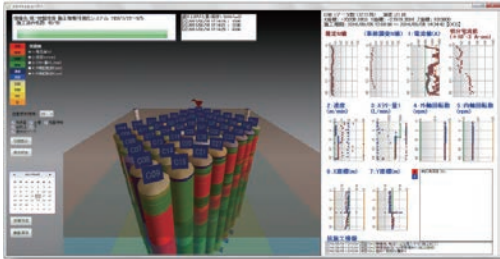


中期経営計画達成における今後の取り組み

地球温暖化が原因とされる豪雨等の災害が激甚化・頻発化し、今後起きると想定される南海トラフ地震の対応等、国土強靱化の工事の発注は高い水準で推移し、民間工事の発注も好調な状態が続くと考えられ、建設業界の受注状況は好調に推移していくと考えています。またカーボンニュートラル実現のための太陽光、水力、風力、地熱、バイオマスなどの再生可能エネルギー施設の建設工事の増大が期待されます。安全・安心な国土造りに貢献する会社を経営理念に掲げている当社は、ICTを積極的に活用して生産性の向上を図り、得意とする基礎工事の専門分野で持続可能な社会の実現に貢献していきます。

地盤改良工事部門

地盤改良工事は、薬液注入工・高圧噴射攪拌工・機械攪拌等の多様な工法を有しており、現場の特性や顧客の要望に合わせた適切な工法の提案ができるラインナップを揃えています。地盤改良拡大チームを支店内に設置して、本支店が連携して技術提案や施工技術の向上、ICT施工による生産性の向上に努め事業規模の拡大を目指しています。中期経営計画で積極的な設備計画（機械購入・機材センターの拡大）を行う予定にしています。



地盤改良 3Dリアルタイム表示管理システム

法面工事部門

建設業への入植者不足をカバーするため、現場に機械の自動化技術の適用を推進して、省力化への取り組みを行っていきます。ICT技術を積極的に活用して施工管理・品質管理業務の効率化にも取り組んでおります。激甚化する自然災害の防災・減災のために、法面の崩壊・地滑り防止対策の設計段階からの関与を強化するとともに、カーボンニュートラル実現のための緑化工事についても強化していきます。



ワクラクショット

売上成長への貢献

減収となったが、大型案件の影響を除けば順調な拡大。長期的には3%ほどで安定成長へ

ROICの向上への貢献

全社的に不採
チームによる
算事業の原因を分析し、情報連携による
リスク対応力を向上させ利益率を改善へ

WACCの低下への貢献

引き続き国土強靱化への貢献を通じて信頼をたかめることでWACCを維持低下

TOPICS — 日建連表彰2024土木賞 4件受賞

叙勲一覧

日特建設は、一般社団法人日本建設業連合会が開催している日建連表彰のうち、2020年度に創設された「土木賞」を、創設以来5年連続で関係者として受賞しています。2024年度は4件受賞しましたので、その受賞工事をご紹介します。



新日下川放水路工事 高知県

早期通水により浸水被害から地域を守る
国内最長の放水路工事

- 【担当工事】
- ・到達側の止水注入（ダブルパッカ）
 - ・最底盤をMXグラウトで注入（技術提案）
 - ・THパイプルーフ工法、推進工



新宿駅東西自由通路新設他 東京都

約300万人が利用する世界一のターミナル駅周辺の
回遊性向上

- 【担当工事】
- ・薬液注入、推進工



玉来ダム本体建設工事 大分県

洪水被害を経験してきた市民に安全・安心を提供する
洪水調節専用ダムの建設

- 【担当工事】
- ・超高透水性層に対する複列カーテングラウチングによる遮水層構築



白川発電所
熊本地震の震災復旧工事 熊本県

震源断層などの影響で被災した長距離かつ狭小な
導水路トンネルの復旧と再生

- 【担当工事】
- ・導水路トンネルの更新
 - ・パネル張替
 - ・空洞充填（ダブルパッカ）
 - ・法面（法枠、鉄筋挿入）

写真提供：日本建設業連合会

日特建設では、これまで12名の社員が瑞宝単光章を受章しています。瑞宝章は、政府から「公務等に長年にわたり従事し、成績を挙げたかた」に授与される勲章で、瑞宝単光章はその一つです。なお、2020年以降は春・秋ともに4年連続で受章しています。

当社の社員の叙勲一覧

2015年秋	瑞宝単光章	事業本部 施工開発推進部 小国 裕晶 部長
2018年春	瑞宝単光章	東京支店 倉田 幸夫 上級主任
2018年秋	瑞宝単光章	事業本部 施工開発推進部 施工指導課 渡辺 篤志 上級主任
2020年春	瑞宝単光章	事業本部 施工指導部 古賀健一郎 部長
2020年秋	瑞宝単光章	札幌支店 山田 潔 上級主任
2021年春	瑞宝単光章	東京支店 関 真一 上級主任
2021年秋	瑞宝単光章	東京支店 安全環境品質部 荒木 司 部長
2022年春	瑞宝単光章	東京支店 成瀬 博之 上級主任
2022年秋	瑞宝単光章	札幌支店 工事部工事課 木元俊貴 上級主任
2023年春	瑞宝単光章	広島支店 工事部工事課 熊澤源孝 上級主任
2023年秋	瑞宝単光章	事業本部 技術営業部 水野 学 部長
2024年春	瑞宝単光章	東京支店 事業部工事部工事課 瀬田賢治 上級主任

売上成長への貢献

土木賞の受賞は営業の際にプラスであり売り上げ増大につながる

ROICの
向上への貢献

高い技術力と

それを支える社員の力でROICを維持向上

WACCの
低下への貢献

土木賞や社員の叙勲という明確な信頼の証でWACCの低下に貢献

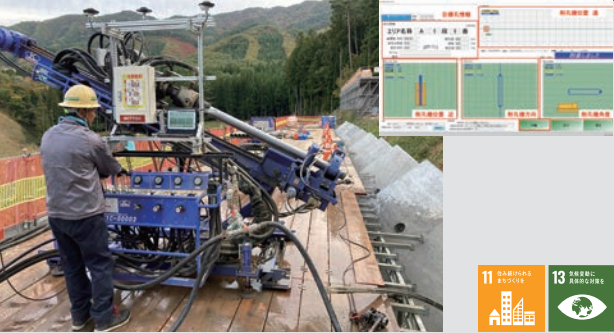
事業別戦略

技術開発

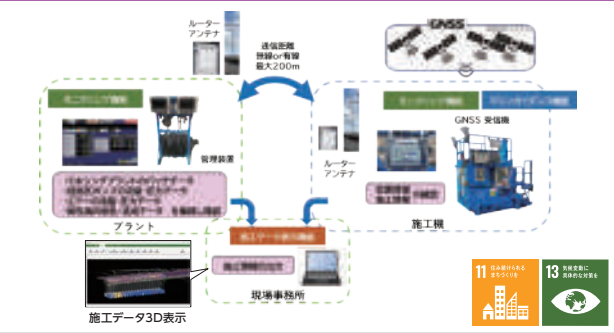
日特建設は、「基礎工事における総合技術力」により「安全・安心な国土造りに貢献」する会社を目指しています。その実現に向け、法面・地盤防災にかかわる技術の研究開発を進めるとともに、環境負荷低減技術の研究開発にも取り組んでいます。また、労働者不足や専門技術者の高齢化、働き方改革の推進などを見据え、工事現場の省力化・自動化も進めています。これら開発技術を迅速に現場実装することにより、持続可能な社会の構築に寄与することを目指します。



■ スロープセイバーG
遠隔吹付システムを法面緑化工に適用しました。機械化により遠隔から効率よく大規模緑化工が可能です。



■ 法面削孔技術の高度化・効率化「SGZAs」「ドリルコンパス」
法面削孔技術のマシンガイダンス技術です。GNSSやMEMSセンサなどを活用し、削孔機を設計仕様に応じた位置、削孔方向に正確に誘導します。



■ ジェットグラウト管理装置「JET-Track.Nav【トラナビ】」
ジェットグラウトの施工状況をICTにより可視化したシステムです。マシンガイダンス、モニタリング、データ表示の3つの機能から構成されます。

中期経営計画2023達成に向けた取り組み

「中期経営計画2023」では、法面防災、地盤改良、維持補修といったこれまで取り組んできた「主力分野の工法・技術の開発」と、10年後の当社のあり方をにらんだ「新たな分野・技術の探索・開発」の2つの柱を設けて研究開発に取り組んでいます。前者では、引き続き、核となる主力工法の開発・整備を行うとともに、工事の機械化・自動化、環境にやさしい工法・材料・技術の開発を進めます。また、後者については、社会的な課題や最新の技術情報を遅滞なく取り込み、当社の特徴・強みを踏まえた新しい分野の、あるいは既存の枠組みを超えた革新的な技術の開発を目指します。

研究開発体制

■ 中期経営計画2023

「中期経営計画2023」では、事業戦略の達成のための重要施策として、「生産性の向上」、「サステナビリティ経営の促進」、「新分野への挑戦」を掲げています。これら重要施策を達成するため、技術開発本部では以下の4つの柱を掲げて研究開発に取り組んでいます。

- ▶ **競争力の高い地盤改良工法の確立と普及**
主力工法の確立・整備の他、施工の自動化技術や、施工管理、改良効果モニタリング技術も含めた地盤改良システムの構築を進めます。
- ▶ **各工法の機械化・自動化、高精度管理システムの導入**
当社が得意とする専門工事の機械化・遠隔化・自動化を進めるとともに、高い品質を確保するための施工管理システムの開発を進めます。また、完成した技術の迅速な現場普及を進めます。
- ▶ **環境負荷低減技術の開発**
リサイクル・ICTによる省力化技術などにより、CO₂削減、低炭素材料の開発を目指します。また、日特建設が得意とする緑化技術の施工性・機能向上を図り、環境復元・生態系保存につなげます。
- ▶ **新分野・新工法の研究開発促進**

■ 中期経営計画2023

これまでの分野・技術の延長となる技術の開発だけでなく、まったく新しい分野・技術の開発についても取り組み、次世代の市場に対する準備を進めます。新しい技術に関する基礎研究を進めるとともに、将来の事業化を目指す破壊力のある技術の開発にもチャレンジします。技術情報を遅延なく取り入れ開発につなげるため、大学や公的機関、スタートアップ企業などとの連携も強化し、最新の情報を取り入れつつ効率的な開発が行えるよう開発ネットワークの強化を図っています。

主な開発技術

● 地盤改良工法の改良

「N-Jet工法」、「Newスリーブ注入工法」等、地盤改良分野の当社主力工法の改良・改善を進め、地盤改良の事業拡大に寄与しています。併せて、管理・モニタリング技術「JET-Track.Nav」、「Grout Conductor」などを完成させ、業務の合理化・高度化を図っています。

● 法面工事の自動化

遠隔吹付技術「スロープセイバー」、自動プラント技術「ショットセイバー」、削孔機マシンガイダンス技術「SGZAs」、「ドリルコンパス」を完成させ、現場への展開を進めています。また、高精度施工管理技術であるICTのり面工「Slope 3D」の全社展開を進めています。

● 環境負荷低減工法の開発

「スロープセイバー」を緑化工に適用した「スロープセイバーG」を完成させ、実施工への適用を進めています。

詳細は、弊社HPをご覧ください <https://www.nittoc.co.jp/technology/>

研究開発体制

技術開発本部、経営戦略本部、事業本部等関係部署が連携して研究開発を進めています。技術開発本部では、開発の中核となる技術センターに地盤技術開発部、法面技術開発部、材料・環境技術開発部を設け、地盤防災技術、自動化・省力化技術、環境負荷低減技術の開発を進めています。



開発の拠点として2018年に開設した技術センター

全社営業DXシステムへの開発業務の統合

日特建設では、CRM（顧客管理システム）である「Salesforce」をベースに営業のDX化を推進しています。開発業務も、この全社営業DXシステムに統合させ、マーケティング、セールスと緊密にリンクさせることにより、顧客が望むより優れた技術を、迅速且つ効率的に開発・普及させることを目指します。

知的財産の確保・強化に向けた戦略

技術の差別化を図り競争優位を維持するためには、知財・無形資産の確保・強化、活用促進が重要になってきます。日特建設では知財戦略の強化を図って特許出願を増やしており、現在年間20件程度となっています。知財管理課を中心に、これらの知的財産を当社の価値創造ストーリーと関連付けるとともに、侵害や、優位性を失って消失する等のリスクを認識し、有効に活用できるよう取り組んでいます。

売上成長への貢献

「基礎工事における総合技術力」により「安全・安心な国土造りに貢献」で成長

ROICの向上への貢献

技術開発による利益率向上

る高付加価値化、省力化、自動化による

WACCの低下への貢献

環境負荷軽減。働き方改革による信頼性向上によりWACCの低下に寄与

事業別戦略

TOPICS — 技術開発

開発技術を核として取り組む未来へのステップ

労働集約性の高い法面工事の省力化・自動化を目指して

近年、異常気象・地震や法面構造物の老朽化などにより、斜面災害による被害の増大・激甚化が進んでいます。専門工事技術で安全・安心な国土造りに貢献することを目指している日特建設にとって、防災技術で社会に貢献できる機会となると考えています。一方で、少子高齢化に伴う労働力不足は、事業を継続していく上での大きなリスクとなっています。当社ではこのリスクを乗り越え、これからも法面防災対策により社会に継続して貢献していくため、法面工事の飛躍的な自動化・省力化を進めています。



● 未来に向けた法面工事の「機械化・省力化」技術

遠隔吹付技術『スロープセイバー』

人が法面にぶら下がる親綱作業で行っていた法面吹付作業を機械化しました。専用のアタッチメントを汎用のバックホウに取り付けて施工を行います。吹付厚さのリアルタイムモニタリング手法として、計測技術LiDARを取り入れ、品質の管理も遠隔から精度よく行います。本工法の開発により、従来に比べ40～70%の工期短縮、50～80%の省人化を図れました。また、作業の安全性も飛躍的に向上しています。



岩盤斜面の吹付状況

自動吹付プラント『ショットセイバー』

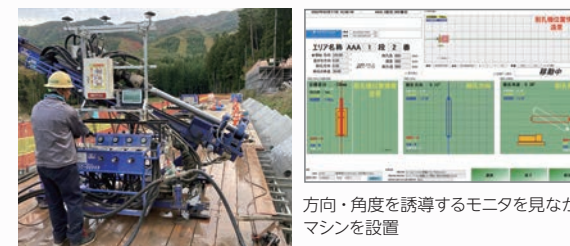
吹付材料は、吹付プラントでの専門の熟練技術者を中心とした3～4名による作業で供給していました。その機械化・省力化を図ることにより、一人の作業者のパネル操作によりプラント全体をコントロールし、高品質の材料を連続的に供給することが可能となりました。また、センサや繊細なロボット機能の活用により、経験的技能となっていた部分も含め機械化を図り、少人数で安定的に吹付材料を供給することが実現できました。



プラント全景とタッチパネルによる運転

削孔マシンガイダンス『SGZAs（スグザス）』

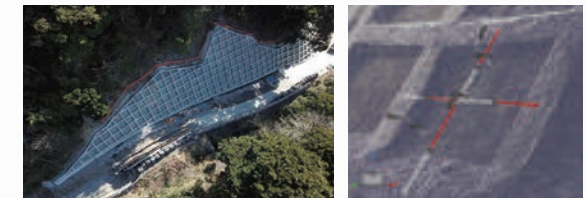
アンカー工事などで、足場上で削孔機を設計方向に据え付ける際は、測量などを行いながら時間をかけて行っていました。この削孔機設置作業をRTK-GNSS測位と傾斜センサを用いることにより、迅速に行える技術を開発しました。これにより、従来に比べ据え付け時間を大きく短縮することができました。このマシンガイダンス技術をベースに、さらに削孔の自動化を図って行く予定です。



方向・角度を誘導するモニタを見ながらマシンを設置

法面におけるICT活用『Slope 3D』

従来、法面工事の出来形管理は、人が法面にぶら下がり直接寸法を測ることにより行っていました。これを、ドローン撮影と写真測量技術を組み合わせて高密度3次元点群データを取得することにより、パソコン画面上で任意の寸法計測をできるようにしました。形状が複雑な法枠工にも適用可能です。斜面の掘削土量の計算や、吹付施工面積の算出も容易にできます。法面工事の管理に画期的な生産性向上をもたらす技術です。



高密度3次元点群データ上で任意の寸法を測定

売上成長への貢献

省人化による人手不足対応で、人材供給制約を最小化した成長を実現

ROICの向上への貢献

省人化、効率化

による生産性向上でROICを維持・向上へ

WACCの低下への貢献

人手不足という社会課題に対応したサステナブルな成長を追求することでWACCの低下に貢献

2023年度の主な竣工工事

東海道新幹線土木構造物修繕工事

工事目的	大雨により発生した盛土箇所にて埋設された管路の変状沈下対策
主要工種	地山補強土工
工事場所	静岡県
発注者	東海道旅客鉄道株式会社
注文者	双葉鉄道工業株式会社
工期	2023年6月～7月

工事説明：2023年6月の大雨により、東海道新幹線の盛土内に敷設された管路に周辺からの流水が集中し管路に変状が発生。管路の変状対策として地山補強土工（ソイルネイリング工 N=15本、L=6.00m～13.00m）を実施した。



北海道新幹線 野田追トンネル（北）他

工事目的	新幹線トンネル坑口の地盤改良工事
主要工種	N-1 Jet （125本 L=5m～10m）
工事場所	北海道八雲町
発注者	独立行政法人鉄道建設・運輸施設整備支援機構
注文者	フジタ・株木・石山・砂子特定建設工事共同企業体
工期	2022年12月～2023年4月

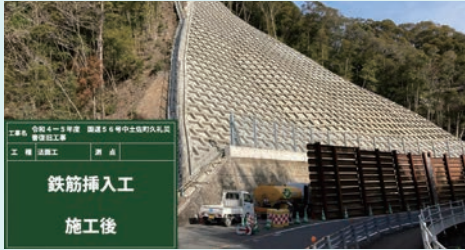
工事説明：北海道新幹線建設工事において野田追トンネル北のトンネル坑口の沈下防止を目的とした地盤改良工(高圧噴射攪拌工法N-Jet)の施工を実施。冬季施工での積雪対策・氷点下での品質管理など様々な工夫を行い、施工を完了させた。



令和4-5年度 国道56号中土佐町久礼災害復旧工事

工事目的	国道56号における法面災害復旧工事
主要工種	吹付法砕工(F-300、□1500×1500) 2,799m 鉄筋挿入工(φ90mm、二重管、SD工法) 3,586m (1,054本)
工事場所	高知県高岡郡中土佐町久礼地内
発注者	国土交通省 四国地方整備局
注文者	青葉工業 株式会社
工期	2023年6月～7月

工事説明：2022年台風4号により崩落した法面の災害復旧工事。早期に道路を開放する必要があったため大幅な工程短縮の要望があった。しかし、当該法面は孔壁の自立が難しいレキ混り土砂で構成されていたため、鉄筋挿入工は2重管削孔方式で行う仕様となっていたが、仮設足場の設置に相当な日数を要することが課題となったため、仮設足場を必要としない無足場工法（SD工法）を提案し、当初よりも工程を短縮させ、目標とする期間内に工事を完了させた。



令和4年度福光・浅利道路黒松西地区第2改良工事

工事目的	山陰道工事に伴う地盤改良工事（高盛土に伴う地盤改良）
主要工種	スラリー攪拌工（φ1.6m×2軸）ICT施工 ・ラップ式 N=292set・接円式 N=204set
工事場所	島根県江津市黒松町地内
発注者	国土交通省 中国地方整備局 浜田河川事務所
注文者	今井産業 株式会社
工期	2023年7月～11月

工事説明：高盛土に伴う改良工事としてGIコラム工法（ICT施工）を実施。ICT施工を行うことにより施工精度の確保、施工管理の軽減を行うことができ、工程の短縮、品質の良いものを構築することができた。



R4国道災害復旧 川嶽地区擁壁工（その7）外工事

工事目的	国道219号災害復旧工事に伴う擁壁工事
主要工種	モルタル吹付416m ² 、繊維モルタル吹付38m ² 吹付受圧板24基、鉄筋挿入工245本、親杭工40本、アンカー工24本
工事場所	熊本県八代市坂本町荒瀬
発注者	国土交通省 八代復興事務所
注文者	株式会社 中山建設
工期	2022年11月～2023年5月

工事説明：2020年7月に発生した豪雨により球磨川が氾濫。洪水により国道219号が広範囲で崩壊した。その災害復旧工事として擁壁工時を行った。当社独自工法である親杭パネル壁工法は、同災害及び2016年熊本地震でも、過去に施工した親杭パネル壁に異常がなかったことなどが評価され、さらに従来工法と比べ、早期の災害復旧が可能で、かつ景観にも優れるため採用された。



高知自動車道 新宮IC～大豊IC間耐震補強Ⅱ工事（その1）

工事目的	高知自動車道 新宮IC～大豊IC間の耐震補強工事
主要工種	縁端拡幅工 12基、水平力分担構造設置工 12基 アラミド繊維巻立て工 2,970m ² コンクリート除去工（ウォータージェット工法）18,630L 他
工事場所	高知県長岡群大豊町地内
発注者	西日本高速道路株式会社 四国支社
注文者	大日本土木 株式会社
工期	2022年4月～2024年3月

工事説明：本工事は、南海トラフ大地震に備えた高知自動車道新宮IC～大豊IC間（千本川橋）の耐震補強工事で、大型重機の進入が困難である立地条件から、アラミド繊維シート巻立て工法により橋脚の曲げ・せん断補強を実施した。また、地震時における桁の変位を抑制するため、水平力分担装置の取付けも行った。なお、当該箇所は山間地に位置し、高知県内でも冬場には降雪する地域であることから、凍結防止剤散布による塩分の供給で、内部鉄筋の腐食が著しく進行し、広範囲にわたってコンクリートに浮き・はく落が発生していた。そこで、耐震補強に先立ち、大規模な断面修復を行う必要があった。健全性を失ったコンクリートの除去は、打撃による振動でマイクロクラックが発生しないよう、ウォータージェット工法にて行った。



売上成長への貢献

難易度の高い工事に挑戦し売上拡大に貢献

ROICの
向上への貢献

難易度の高い
利益率の実現

工事における施工管理を着実に高い
に取り組むことでROICの向上に貢献

WACCの
低下への貢献

投資家に対して工事の内容を「見える化」すること
で信頼度を向上させWACCの低下に貢献

サステナビリティマネジメント

■ サステナビリティ基本方針

私たち日特グループは、信頼される技術力に培われた環境・防災工事を主力とした基礎工事のエキスパートとして、「安全・安心な国土造りに貢献する会社」を目指してきました。

一方で気候変動や人権問題に代表されるように、企業を取り巻く環境が大きく変化しており、「見えないところにこそ誠実に技術を提供して、社会から必要とされる企業であり続ける」ためには、サステナビリティに関するリスクと機会に対して適切に対処することが重要だと考えています。

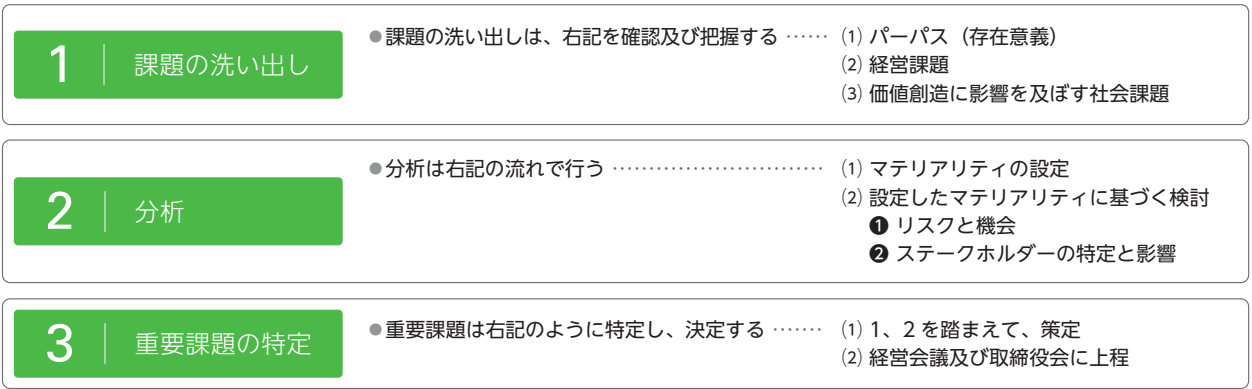
そのため日特グループは自然災害時の復旧・復興へ積極的に取り組むとともに、脱炭素社会に向けて持続可能な環境配慮技術を開発・推進します。また人権尊重はもとより、多様な人材が互いに認め合い活躍できる環境を整えます。以上の考え方にに基づき、日特グループは事業活動を通じて持続的な社会の実現に貢献するとともに、中長期的な企業価値の向上を目指します。

課題認識を深めたいESGテーマと方針

私たち日特グループは、グローバル化が進み、社会が大きく変化している中、国外を含む多様な個性と価値観を持つ人材を受けいれることにより、次世代を担う人材を確保し育成していきます。

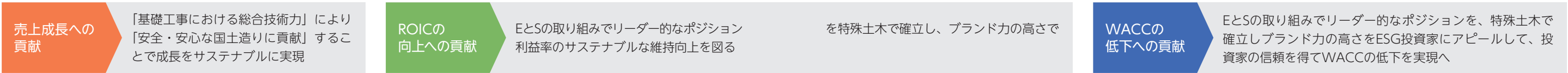
また、グループ会社を含めた社員の健康と安全に配慮していきます。さらに当社は労働における基本的原則および

■ 重要課題の特定（マテリアリティ分析）プロセス



権利に関するILO宣言に上げられた基本的な権利を遵守してまいります。
そして多様性のある柔軟な働き方や、働きがいのある職場環境を実現し、人権尊重の企業文化を確立してまいります。

課題認識を深めたいESGテーマ			方 針	
E n v i r o n m e n t	● 生物多様性 環境への懸念や地域社会の反発が、プロジェクトの遅延やキャンセルにつながり企業の収益性や成長機会に影響を与える可能性がある。	⇒	■ 生物多様性に関する行動方針	私たち日特グループは、環境負荷を低減することのできる独自の特殊技術を活用することにより豊かな環境を維持し、社会基盤を整備していくことを使命としています。また建設事業とそれに伴う資材調達などを生態系に依存していることから、生物多様性の保全が事業基盤を支える重要課題であると認識しており、建設事業を通じて生物多様性の保全とその持続可能な利用に取り組むことで、人と自然が共生する社会実現に向けて貢献してまいります。
	● 気候変動 気候変動に起因するリスクと機会を評価し伝達することは、気候変動が事業に与える全体的な影響を評価する際に役立つ可能性がある。	⇒	■ 気候変動の影響に関する行動方針	私たち日特グループは、気候変動が地球環境における重大な課題であるとともに、事業活動に影響を及ぼす重大な経営課題であると認識しています。省エネルギーへの取り組みや再生可能エネルギーの導入といった事業活動におけるCO ₂ 排出量削減はもとより、工法の研究開発や設計・施工、リサイクル材を使用した環境配慮型工法の推進を通じて、脱炭素社会への貢献を目指してまいります。
	● 汚染と資源 伐開、地ならしや掘削活動を行い、プロジェクトにおける建設活動中に有害な廃棄物を発生させる可能性がある。	⇒	■ 廃棄物抑制に関する行動方針	私たち日特グループは、事業を行うことにより発生する副産物の減量化と再資源化、汚染物質の発生抑制は、建設業者に求められる使命と心得ております。産業廃棄物や汚染物質の抑制、再利用できる工法を積極的に促進し、全社一体となって4R活動（リフューズ、リデュース、リユース、リサイクル）を推進してまいります。
	● 水の安全保障 地球規模・地域の資源制約・水ストレスに悪影響を及ぼす可能性がある一方で、水の効率改善による新たな収益機会が発生する可能性がある。	⇒	■ 水の安全保障に関する行動方針	私たち日特グループは、事業特性上、限りある水資源をあらゆる場面で使用しながら施工を行っております。現在、世界人口の増加や発展、気候変動の進行を背景に、世界規模での水資源問題が発生しており、水資源の保全が重要な課題であると認識しております。そのため私たち日特グループは、国内外を問わず現場で使用する水量の削減や適切な使用、施工時に排水される水については環境法令に準拠した適切な処理ができるよう事前検討とその実行を確実に行之い、地域の水資源の保全に積極的に取り組んでまいります。
S o c i e t y	● 労働安全衛生 安全衛生災害はプロジェクトの遅延や中断の原因となり、プロジェクトコストの上昇や収益性の低下を招く可能性がある。	⇒	■ 労働安全衛生管理に関する行動方針	私たち日特グループは、労働災害および公衆災害の防止を、企業の存続と発展にとっての絶対条件のひとつとして捉えています。安全をすべての企業活動の中心とし、“働く仲間に怪我をさせない・治らない怪我をさせない”を合言葉に、安全のルールを守る・守らせる指導を徹底して、全社員および協力会社社員を含め一体となった安全衛生管理活動を行ってまいります。また、新規の雇用者等については、現場入場時に安全教育を行い設備を整え、工事の従事者が安全に働けるように配慮していきます。さらに工事現場の近隣等の騒音については、基準を遵守し、産業廃棄物も法律に則り適切に処理してまいります。
	● 人権／労働基準 対策や監督を怠ると、人権侵害、一時的費用、法的措置、規制措置の発生につながる可能性がある。	⇒	■ 人権・労働基準に関する行動方針	私たち日特グループは、人権をあらゆる事業活動の基盤であると認識しています。社内で掲げている「社会から必要とされる企業であり続ける」ために、事業活動において人権を侵害しないこと、起こり得る人権への負の影響を最小化することにより、人権尊重の責任を果たしてまいります。1. 位置付けと適用範囲として、本方針は役員・従業員を含む日特グループで働くすべての人に適用します。また協力会社をはじめとするすべてのステークホルダーに本方針を理解し、支持していただくことを期待します。2. 人権の尊重へのコミットメントとして、「国際人権章典」、「労働における基本的原則および権利に関するILO宣言」および「ビジネスと人権に関する指導原則」を支持します。具体的には基本的人権の尊重、人種・国籍・性別・宗教・信条等による差別・ハラスメントの禁止、健康的な労働環境の提供、結社の自由と団体交渉権の尊重、児童労働・強制労働・人身取引の禁止等の人権尊重の取り組みを推進します。3. 適用法令の遵守として、事業活動を行う各国・地域における法令を遵守します。事業活動を行う国・地域における法令と国際的な人権の原則に矛盾がある場合には、可能な限り国際的な人権の原則を尊重する方法を追求していきます。
	● ステークホルダー 顧客、株主、地域社会等のステークホルダーとの関係を疎かにすると、受注への影響、及び当社の評判の低下につながる恐れがある。	⇒	■ ステークホルダーに対する行動方針	当社は、顧客、取引先、株主・投資家、地域社会、従業員などの全てのステークホルダーから評価、信頼されるように努めてまいります。またステークホルダーと積極的に関わることで当社の課題を認識し、企業価値向上につなげてまいります。
G o v e r n a n c e	● 企業倫理／腐敗防止 倫理違反は、当局による調査や、多額の罰金、和解費用及びレピュテーションの低下を招く可能性がある。	⇒	■ 企業倫理／腐敗防止に関する行動方針	私たち日特グループは、企業を営む者として企業の社会的責任を自覚し、法令や社内外のルールおよびその精神を遵守するとともに、社会良識をもって行動できるよう、行動規範（コンプライアンス基本方針）を定めております。その中で贈収賄および腐敗防止に努め、取引先と透明性の高い公正で健全な関係を築き上げ、相互の繁栄を考えた取引を行えるよう、eラーニング等によるコンプライアンス教育の継続、内部統制を通じ、倫理文化を根付かせ、リスクを軽減してまいります。
	● リスクマネジメント 建物やインフラストラクチャーの建設段階におけるエラーや品質の不備は、重大な人身傷害や財産価値の喪失及び経済的な損害を引き起こす可能性がある。	⇒	■ リスクマネジメントに関する行動方針	私たち日特グループは、事業特性上の様々なリスクに対し、取締役会の下に設けられた社長を委員長とするコンプライアンス委員会・リスク管理委員会を設置し、主要なリスクに対して指導・改善を行いつつ、定期的に取締役会に報告する体制を整えております。情報セキュリティのリスクも高まり、専門機関でのアセスメント評価や、BCP訓練・リスク管理プログラムの制定と管理体制の見直しを定期的に行い、リスク管理活動を実践していきます。



サステナビリティ

サステナビリティマネジメント

重要課題（マテリアリティ）					
分類	マテリアリティ	テーマ	主な取り組み	目標値	貢献するSDGs
E (環境) 	環境保全 持続可能な環境配慮型社会の実現を目指します。	脱炭素の推進 ●CO ₂ 排出量の削減 ●CO ₂ の吸収促進	CO ₂ 排出量削減に資する研究開発の推進 ●環境配慮型材料の開発 ●ICT省力化技術の開発 ●緑化技術、リサイクル材を利用した工法の開発	2030年度 CO ₂ 排出量2013年度比40%	
			CO ₂ 排出量削減に資する工法の設計・施工推進 ●独自工法の設計施工促進 ●電動建機、省エネ建機などの環境配慮型建機の導入促進		
			オフィス、現場事務所の省エネ推進 ●節電 ●白熱灯 → LED ●働き方改革（残業時間削減）		
		リサイクル資材の利用促進	リサイクル材料を使用した工法の設計・施工推進	※対象工法を選定し、その目標値（事業本部）と整合を図る 例）リサイクル緑化工法の目標値	
			グリーン購入、環境ラベル商品の利用推進 ●環境省：環境ラベルデータベース https://www.env.go.jp/policy/hozen/green/ecolabel/touroku.html	利用割合：前年以上	
		生物多様性の保全	表土利用緑化工法・無播種の設計・施工推進	※対象工法を選定し、その目標値（事業本部）と整合を図る 例）自生種回復緑化工法の目標値	
			環境保全活動の推進 ●里山保全、植樹活動への参加など	活動件数：前年以上	
		水の安全保障	排水の水質管理実施	排水の水質管理実施（環境基準内）：100%	
S (社会) 	地域社会 社会から信頼される企業を目指し、様々な社会貢献活動を推進します。	社会基盤の構築	災害協定締結（災害時における災害応急復旧業務）	災害協定締結：50件以上	
		地域貢献	清掃活動、社会福祉活動への協力	全店による社会貢献活動の継続（年間25件以上）	
	働きがい 職場環境の整備や働き方改革を推進し、従業員が働きやすい環境を整備します。	人権尊重と人材の確保育成	ハラスメント防止	研修会対象者参加率100%	
			採用強化	採用（技術系）40名／年以上	
			女性の活躍推進	「女性活躍推進法」で策定した目標（2022年4月～2025年3月） 女性技術者として採用する社員の割合を15%以上 女性技術者の在籍事業所数を9事業所以上	
			障がい者雇用	法定雇用率以上	
			階層ごとの教育制度により人材育成	階層別研修の対象者100%出席	
		品質の確保と技術力強化	生産性向上のための業務改革（DX推進）	PH施工高の改善	
		働き方改革	長時間労働の是正、4週8休の取得	現業社員 4週8休の実現：100%以上 時間外労働時間 年間360時間以内：100%（突発的な特殊事情除く）	
			多様な働き方への取り組み	「女性活躍推進法」で策定した目標（2022年4月～2025年3月） 育児休暇取得率100%	
		安全衛生	従業員の心身の健康管理	定期健康診断の実施率100% ストレスチェックによる高ストレス者13%以下（標準10～15%）	
			労働安全衛生管理システムを的確に運用	強度率：0.60 度数率：0.03	
G (ガバナンス) 	企業倫理、 リスクマネジメント 健全で公正かつ高いガバナンス体制を構築し、コンプライアンスを遵守していきます。	リスクマネジメント	●リスク管理プログラムを使用したリスク管理体制とプロセスの明確化 ●情報セキュリティへの対応強化 ●BCP対応の継続と改善	●リスク管理プログラム、管理体制の見直し⇒ 年1回以上 ●情報セキュリティのリスクアセスメント評価 ⇒ 4.0点以上（5点満点／2022：3.5点 2021：3.3点） ●BCP訓練の実施 ⇒ 年1回以上 ※2023未実施（状況に変更がないため）、2024実施予定	
		コンプライアンス	●コンプライアンス教育の継続と強化 ●サプライチェーンへの対応強化	●コンプライアンス教育（eラーニング受講）⇒ 全社員100%受講 ●災害防止協力会 ⇒ 日進会員の100%参加	

売上成長への貢献

目標値達成に向けて売上貢献を可視化する仕組みを今後強化して開示へ

ROICの向上への貢献

目標値達成に組みを今後強化して開示へ

WACCの低下への貢献

目標値達成に向けたWACC低下への貢献を可視化する仕組みを今後強化して開示へ

環境

環境配慮型社会実現への取り組み

日特建設は、持続可能な環境配慮型社会の実現を目指し、次の施策に取り組めます。

脱炭素の推進

CO₂排出量削減に資する技術・工法の開発とその普及、CO₂排出量削減に資する工法の設計・施工の促進に取り組むほか、オフィス、現場事務所の省エネの促進にも取り組めます。施工段階におけるCO₂排出量を2023年度～2040年度の早い段階で40%削減（2013年度比）に、また、2050年度までにスコープ1、2排出量の実質ゼロを目指します。

リサイクル資材の利用促進

リサイクル材料を活用した工法の開発とその普及に取り組めます。また、工事では、リサイクル資材を使用した工法の設計・施工を進めるとともに、環境にやさしい材料を使用するため、グリーン購入、環境ラベル商品の利用の推進を図ります。

生物多様性の保全

工事現場周辺の環境保全に向け、当社開発工法をはじめとした表土利用緑化工法・無播種の設計・施工を推進します。また環境保全活動の推進として、里山保全活動、植樹活動などへの参加を積極的に進めていきます。

水の安全保障

排水の水質管理を徹底し、地域の水資源の保全に積極的に取り組んでいきます。

研究開発での取り組み

当社では、環境問題への取り組みは企業価値の向上につながる重要な企業活動の一つであると考えています。特に、当社がかかわる特殊土木分野において地球環境の保全に貢献できる技術・製品・サービスの提供は、当社の重要な社会的責務であると考えています。新しい技術・製品を社会に提供する研究開発業務に携わる技術開発本部では環境マネジメントシステムの国際規格であるISO14001を取得して、それら責務の達成に取り組んでいます。

技術開発本部では、全ての研究開発テーマを、地球環境の保全に貢献できるものと位置付けて取り組んでいます。開発を行う製品・サービスの環境に対する影響を把握し、廃棄物量低減、リサイクル率向上、省資源、省エネルギー、生態系の保護など地球環境保全に貢献できる技術・製品の開発、提供を目指しています。また、開発業務実施にあたっては、省エネルギー、省資源・リサイクル、廃棄物の管理のほか、環境保全型商品利用の促進などを進め、資源の有効活用と環境への負荷低減に努めています。さらに、成果の外部への公表や、知的財産の取得にも積極的に取り組んでおり、これまでに開発した環境保全技術の社会実装を進め、環境改善や負荷低減に取り組んでいます。

2023年度からは、技術開発本部内の組織改編により、新たに「材料・環境技術開発部」が組織されました。さらに環境に配慮した技術開発を推進していきます。

環境マネジメントシステム

日特建設株式会社技術開発本部は、環境方針に基づき環境マネジメントシステムを構築し、環境管理活動を推進しています。

環境方針

技術開発本部は、経営理念に基づき、限りある資源の有効活用と環境への負荷低減を目指した資源循環社会の構築に向けた研究・開発の推進を図るとともに、その最適環境の創造を図るなど、地球環境の保全に取り組み、広く社会に貢献するために、下記の事項を業務活動の指針と定める。

- 1

技術開発本部は、地球環境の保全活動を事業活動の一つと位置付ける。地球環境への負荷低減を目指し、環境マネジメントシステムの改善を図るとともに継続的向上に努める。
- 2

限りある資源の有効利用と環境への負荷低減に向けた資源循環社会の形成に効果的な研究・開発の推進を図る。
- 3

廃棄物量低減、リサイクル率向上、省資源、省エネルギー、生態系保全、景観保全、環境保全型商品利用の促進、気候変動への適応などを目指した活動を推進する。
- 4

環境関連の法規制、協定書、顧客及び業界の要求事項を遵守し、環境保全に関する社会的責務を積極的に果たす。
- 5

技術開発本部の要員への環境教育を実施し、環境保全意識の向上に努める。
- 6

顧客及び地域社会との協調を図るため、必要に応じ環境方針及び環境保全活動の実施状況を公開する。

環境マネジメントシステム

ISO14001認証登録

登 録 番 号	JSAE222
初 回 登 録 日	2000年3月24日
更 新 日	2024年3月24日
有効期限日	2027年3月23日
適 用 規 格	JIS Q 14001:2015、ISO14001:2015
登 録 範 囲	環境、防災、都市再生、維持管理関連の建造物及び施工方法等に関する研究・開発及び品質試験

登録証



売上成長への貢献

環境配慮型社会の実現について具体的な数値をもって効果を可視化する技術、ノウハウで案件獲得を促進し売上増大に貢献する。

ROICの向上への貢献

現状の高いROICの源を長期的に維持強化す
ンスを想定してサステ

泉となる日特らしい環境配慮型の技術、提案力
るためのR&D出費によるコスト増大の最適バラ
ナブルに高いROICを実現へ。

WACCの低下への貢献

特殊土木の領域内である環境配慮型社会への貢
献において投資家からの信頼性を高めWACC
の長期的な維持低下に務める。

TCFD

当社の気候変動への対応

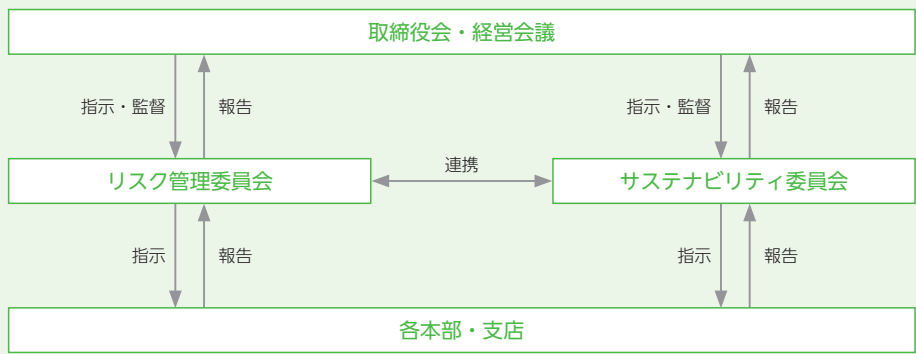
当社グループは、信頼される技術力に培われた環境・防災工事を主力とした基礎工事のエキスパートとして、「安全・安心な国土造りに貢献する会社」を目指してきました。特に土木技術者と地質技術者が一体となり、関電黒四ダムをはじめ国内大ダム基礎工事の大半を施工しております。さらに、新幹線、高速道路、建築基礎等に積極的に取り組み、広範囲な分野にわたり実績を積み重ねております。

2023年6月に、脱炭素社会に向けた持続可能な環境配慮技術の開発推進等の主旨を明文化した「サステナビリティ基本方針」を策定しました。また2022年5月より、代表取締役社長を議長としたサステナビリティ委員会にて、外部環境の変化によるリスクと機会の把握や、経営に影響を及ぼす重要課題の特定に向けた議論を進めています。気候変動については、事業活動を通じた様々な施策によりCO₂排出量の削減につなげ、脱炭素社会への貢献を目指します。この貢献を目指して、TCFDのフレームワークに沿って、気候変動に関する重要情報を以下の通り開示します。

ガバナンス

当社では事業活動を通じて持続的な社会の実現に貢献するとともに、中長期的な企業価値の向上を目指すというサステナビリティ基本方針を実現することを目的として、2022年5月よりサステナビリティ委員会を設置しています。当委員会は定期的に開催され、代表取締役社長を委員長、代表取締役副社長を副委員長、各本部担当の取締役を委員、経営戦略本部を事務局としたメンバーで構成されており、当社の気候変動リスクと機会に関する個別施策の審議や経営に影響を及ぼす重要課題の特定、それらの内容について取締役会へ定期的に報告を行っています。また、取締役会ではサステナビリティ委員会にて審議された気候変動のリスクと機会に関する個別施策のモニタリングや重要な意思決定を行います。

●気候変動対応に関する体制図



売上成長への貢献

環境分野の取り組みにおいて、CO₂削減につながる省人化、省エネ化、省資源化、コンクリート使用量の削減などにこれまでと同様に取り組む。日特建設自身のみならず、取引相手にとってのCO₂削減のパートナーとしての存在感を高め総合的にCO₂排出量の削減を実現する技術ノウハウで、売上高の増大に貢献する。

戦略

分析のプロセス

TCFD提言で示された各リスク・機会の項目を参考に、気候変動問題が当社グループの事業に及ぼすリスク・機会に関して、以下のステップで検討いたしました。

また、1.5℃シナリオと、4℃シナリオの二つのシナリオを用いて、政策や市場動向の移行（移行リスク・機会）に関する分析と、災害などによる物理的変化（物理リスク・機会）に関する分析を実施いたしました。



気候変動シナリオについて

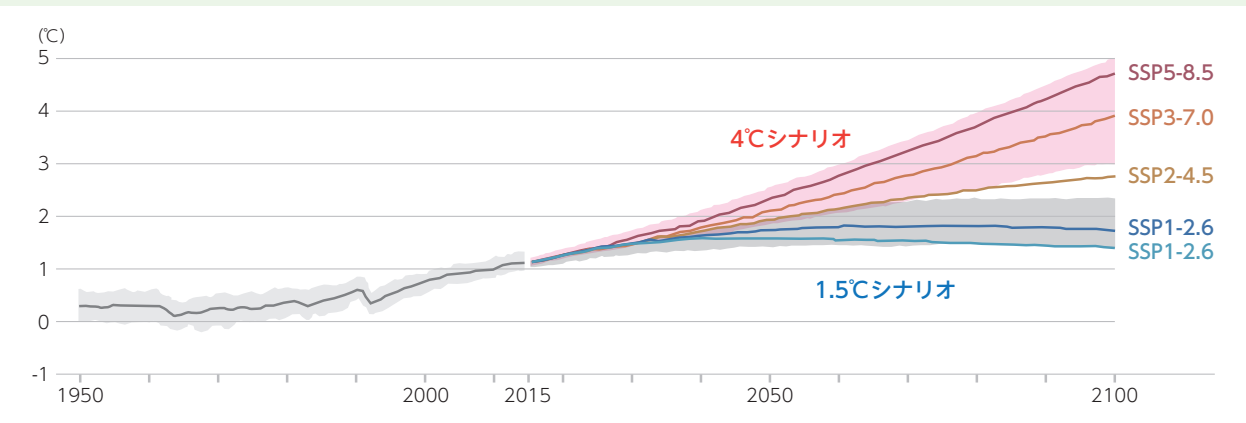
●1.5℃シナリオ（脱炭素シナリオ）

気候変動の影響を抑制するためにカーボンニュートラル実現を目指した取り組みが活発化し、世界の平均気温を産業革命期以前と比較して1.5℃未満に抑えることを目指したシナリオ。1.5℃シナリオでは、移行リスクの中でも政策・法規制リスクの影響が4℃シナリオに比べて大きくなると想定されています。

●4℃シナリオ（高排出シナリオ）

気候変動対策が現状から進展せず、世界の平均気温が産業革命期以前と比較して今世紀末頃に約4℃上昇するとされるシナリオ。物理リスクにおける異常気象の激甚化や海面上昇リスクによる影響が大きくなると想定されています。

●1850～1900年を基準とした世界の平均気温の変化



出典：IPCC第6次評価報告書第1作業部会報告書 政策決定者向け要約 暫定訳（文部科学省及び気象庁）より、図 SPM.8を加工して作成

ROICの向上への貢献

環境分野での取り組みの成長とともに、省資源化、省エネ化、省人化でROICの向上も同時実現を目指す

WACCの低下への貢献

環境分野での取り組みの成長とともに、省資源化、省エネ化、省人化による信頼性向上でWACCの低下も同時実現を目指す

サステナビリティ

TCFD

リスク・機会のインパクト評価と対応策の選定

1.5℃シナリオでは脱炭素化への外圧が強まることで、建設業界への低炭素化や脱炭素資材への転換が進むことが予想されます。また、2050年ネットゼロ実現に向けて脱炭素投資のコストが増加することも予想されます。一方4℃シナリオでは、低炭素化・脱炭素化は推進されずCO2排出量は増加傾向となり、異常気象や災害リスクが高まるため、安全衛生方針の改善継続やICTやAIの活用による施工の省力化、BCP策定などの対応が考えられます。

リスク・機会項目			リスク・機会内容	時間軸	影響度	対応策
移行リスク	法規制・政策リスク	炭素税の導入	炭素税の導入により事業活動にて排出されるCO2に対して課税され、コストが増加する	中期	大	・CO2排出量削減に資する技術・工法の開発と普及・CO2排出量削減に資する技術・工法の設計・施工の促進 ・事業所への再生可能エネルギー電力の導入 ・建設現場でのバイオディーゼル燃料の活用 ・電動建機、省エネ建機の導入
			サプライヤーへの炭素税の導入により、建設資材の価格が高騰し、調達コストが増加する	中期	大	・リサイクル材料を活用した工法の開発と普及 ・リサイクル資材を使用した工法の設計・施工促進 ・サプライチェーンとの協働による建設機械の脱炭素化・低炭素化推進
		GHG排出目標の厳格化	GHG目標値達成のための削減コストの発生により費用負担が増加する	中期	中	・事業所での省エネ活動の実施 ・電力会社の見直しによるコスト増加の抑制
	評判リスク	投資家からの気候対応要請	GHG削減の取り組み遅れや情報開示不足により、投資家からの評価が低下する	短期～中期	小	・継続的なステークホルダーへの情報開示 ・CDP等の外部格付けへの対応強化
物理リスク	慢性リスク	平均気温の上昇	建設現場において熱中症をはじめとする健康被害が増加し、対応費用が増加する	短期～長期	大	・安全衛生方針の改善継続と管理徹底 ・ICTやAIの活用による施工の省力化推進
	急性リスク	自然災害の頻発・激甚化	サプライヤーの被災により、資材や機械、労務等の調達が困難になる	短期～長期	中	・サプライチェーンにおけるBCP対策の訴求 ・調達ルートの複線化
機会	エネルギー源	再生可能エネルギーの拡大	再生可能エネルギーの拡大により、発電設備における基礎工事の発注が増加する	中期～長期	大	・再生可能エネルギー関連プロジェクトへの参画強化 ・需要増加への請負体制の強化
	レジリエンス	国土強靱化政策の強化	防災・減災、国土強靱化のための補修補強工事、地盤改良工事の需要が高まる	中期	大	・採用強化と働き方改革による請負体制の強化 ・ICTやAIの活用による施工の省力化推進

・時間軸：短期・1年以内、 中期・～2030年、長期・2030～2050年
・影響度：財務的影響度を大中小の3段階で記載
・使用シナリオ：1.5℃シナリオはNZE2050（Net Zero Emissions by 2050 Scenario）、4℃シナリオはIPCC SSP5-8.5を使用

売上成長への貢献

CO2削減の技術向上でTCFDにおける目標達成とともに、建設業界全体のバリューチェーンにおけるTCFDの達成にも貢献し、売上成長に貢献

ROICの向上への貢献

CO2削減の技術向上では、同時に省資源、省エネ等も実現し、ROICの維持向上に貢献

WACCの低下への貢献

TCFDでの取り組みにおいて投資家の信頼を得てWACCの低下に貢献

リスク管理

気候関連リスクを識別・評価・管理するプロセス

当社グループでは、各本部、各支店より選定された気候変動リスクをサステナビリティ委員会にて識別、評価しております。リスクの重要度評価に関しては、影響度と発生頻度の観点より優先順位をつけており、特に重要と判断されたリスクに関しては取締役会に直接報告される体制を構築しております。 識別・評価された気候変動リスクは、サステナビリティ委員会にてリスク軽減のために予防策、対応方針を審議され、取締役会の監督のもと各本部や各支店にて実行され、定期的に実施状況のモニタリングを行っております。

全社のリスク管理への統合プロセス

気候変動リスクを含む全社的なリスク管理に係る課題・対応策を協議・承認する組織として、取締役会の下にリスク管理委員会を設置し、同委員会では全社の統制すべきリスクの管理、リスク管理に関する年次計画等の審議・承認を実施しております。サステナビリティ委員会にて識別・評価された気候変動リスクのうち、時間軸が「短期」である気候変動リスクに関しては「中期」「長期」のリスクに比べて顕在化する可能性が高いため、リスク管理委員会にも共有され、全社リスクに統合された後に取締役会に報告される体制となっております。

指標と目標

当社グループは、環境負荷軽減のために、温室効果ガス（CO2）排出削減を進め、施工段階における排出量を2030年度に40%削減(2013年度比)、2050年度までに実質ゼロを目標としております。また、2023年度よりGHGプロトコルに整合したスコープ1、2排出量の算定を実施しており、今後はScope3排出量についても、算定を進めてまいります。

温室効果ガス排出量実績と目標値				
(単位：t-CO2)				
	2013年 (基準年)	2023年度	2030年度 (目標年)	2050年度 (目標年)
Scope1	11,518	9,557	—	0
Scope2	646	782	—	0
Scope1+2	12,164	10,339	7,298	0
削減率	—	▲15%	▲40%	▲100%

・国内単体、グループ会社を含めて算定対象としています。
【対象となる排出源】
・Scope1：企業活動からの直接排出（ガソリン、軽油）
・Scope2：企業活動での電力使用に伴う間接排出。
なお、Scope1-2排出量算定には、環境省 算定・報告・公表制度、電気事業者別排出係数を使用しています。

株主価値に対する経営幹部のリスクリング

経営幹部に対するROIC/WACCによる株主価値推計研修

本統合報告書を作成するにあたって、社長以下経営トップ幹部に対して外部専門家を招聘し詳細なROIC/WACCによる財務モデルの構築について研修を行いました。

二つの事業について具体的なケースが示され、①営業利益率が高いが投下資本の効率性が悪い事業と②利益率は低いが投下資本の効率性が非常に高い事業などの例を長期的に分析し、どちらが株主価値の貢献拡大に寄与するのか研修を行いました。

ROICの重要性、WACCをROICが越えることの意味、意義そして長期的に分析すること、それを投資家にアピールすることの重要性についても理解を深めました。また、ROICだけだと縮小均衡に陥るリスクがあるため売上高とセットで考えることの重要性についても理解を深めました。

また、同業他社のROIC/WACCについて分析する研修も行いました。PERやPBRなどの指標にROIC/WACCがどのように関係しているのか理解を深めました。

これまで設備投資が多い同業他社が高い利益率を実現しているのを見て、日特建設も設備投資を積極化すべきだという考えがありました。しかし、分析の結果、その企業は投下資本の効率性が、日特建設よりも劣っているため、結果としてROICはわずかに日特建設の方が高いという計算結果がでました。ただし規模は日特建設よりもはるかに大きいため絶対額で見れば価値創造力は、その同業他社が高いことも理解し、率に加えて絶対額の成長による規模の増大が重要であることも認識しました。

この研修を通じて、全経営幹部が利益率だけでなく、投下資本の効率性、そして規模、WACCという要素を全てセットで考えることの重要性を理解しました。

こうした理解をベースに、本統合報告書ではほぼ全ての内容に関する売上高、ROIC/WACCについて言及し、投資家の理解を促進する工夫を行いました。

こうした取り組みにより「資本コストと株価を意識した」経営をより現場の動きと階層的に連動して実践していくことを強化してまいります。

●研修で使った財務モデルのイメージ

10年株主価値予測モデル 将来キャッシュフローの現在価値による推計											
	2025.03	2026.03	2027.03	2028.03	2029.03	2030.03	2031.03	2032.03	2033.03	2034.03	2035.03
売上高	40	47	54	62	72	84	97	112	130	150	161
売上高成長率	107.50%	16%	16%	16%	16%	16%	16%	16%	16%	16%	8%
売上高変動額	21	6	7	8	10	11	13	15	18	20	11
営業利益	0.4	1.4	2.8	4.6	6.8	9.7	13.2	17.7	23.2	30	32.3
営業利益率	0.99%	3.11%	5.22%	7.33%	9.44%	11.55%	13.66%	15.78%	17.89%	20.00%	20.00%
NOPAT	0.3	1	1.9	3.2	4.7	6.7	9.1	12.2	16	20.7	22.3
NOPATMargin	0.70%	2.10%	3.60%	5.10%	6.50%	8.00%	9.40%	10.90%	12.30%	13.80%	13.80%
期首投下資本売上高比	45.50%	45.50%	45.50%	45.50%	45.50%	45.50%	45.50%	45.50%	45.50%	45.50%	45.50%
ROIC	1.50%	4.70%	7.90%	11.10%	14.30%	17.50%	20.70%	23.90%	27.10%	30.30%	30.30%
WACC	8.90%	8.90%	8.90%	8.90%	8.90%	8.90%	8.90%	8.90%	8.90%	8.90%	8.90%
ROIC-WACC	-7.40%	-4.20%	-1.00%	2.20%	5.40%	8.60%	11.80%	15.00%	18.20%	21.40%	21.40%
期首投下資本	18.3	21.2	24.5	28.4	32.8	38	44	50.9	59	68.2	73.4
超過利潤の変化の永久価値	-15.2	5.2	7.2	9.8	12.9	16.8	21.6	27.5	34.7	43.5	12.4
現在価値ファクター	1	0.92	0.84	0.77	0.71	0.65	0.6	0.55	0.5	0.46	0.43
超過利潤の変化の永久価値の現在価値	-15.2	4.8	6.1	7.6	9.2	11	12.9	15.1	17.5	20.2	5.3
累積株主価値	7.6	12.4	18.5	26	35.2	46.1	59.1	74.2	91.7	111.8	117.1
推計株価（一株当たり）	72円	118円	176円	249円	336円	441円	565円	709円	877円	1,069円	1,120円
現状株価比較(倍)	0.19	0.3	0.45	0.64	0.86	1.13	1.45	1.82	2.25	2.74	2.87

株価終値 2024-Sep-20	390円		
超過利潤価値【億円】	-15	}	株主価値 117億円
成長価値【億円】	110		
株主資本【億円】	23		
		株価換算	1,120円
		時価総額 2024-Sep-20	41億円
		株価終値	390円

研修で深まった理解のポイント

- 売上高、ROIC、WACCをセットで考えることが重要
- 短期的な数字ではなく長期的な数字が重要
- それらを投資家に説明することが重要

サステナビリティのさらなる取り組み 二つの資本の価値の最大化

Ⅰ 投下資本の有効活用

日特建設の投下資本に関する価値創造における課題はその余剰資産の有効活用にあると考えます。以下の視点で総合的に考えながら長期的に余剰資金の解消を実現していきます。

視点	施策	余剰キャッシュへの効果	取り組みの詳細	現実可能性・リスク
内部成長	国内売上成長の引き上げ	増加させない	現状では長期的に売上高成長3%をメインシナリオにしている。ROIC10%を達成すると毎年投下資本の7%のキャッシュが平均的に生み出される。配当性向を50%にしても3.5%の余剰キャッシュが生じる。このギャップを埋めるためには、売上高成長率を3%から6.5%に引き上げることが必要である。ただそれ以上の引き上げは困難であると考える。よってキャッシュを増大させない効果はあるがキャッシュを大きく削減する効果は期待薄である	人手不足や環境負荷の問題がより重要になると、それらに対して省人化や環境負荷への投資を行ってきた弊社における需要が高まってシェアアップが計れることにより実現する可能性がある
	海外売上拡大	長期的に減少へ	災害大国日本で培われた技術を現地化することで大きな成長が期待できる	海外における事業環境は国内と大きく異なるためリスクが国内よりも大きい。よってそのリスクをしっかりと精査しながら慎重に進めて行く必要がある
	自社開発機械や素材の販売	長期的に減少へ	日特建設は環境負荷への対策や人手不足への対策に関して様々な機械及び資材などを開発してそれらを外部へ販売して行くことで設備投資を行う	環境負荷や人手不足の問題がより重要になって行くことで外販する可能性はありうる。リスクは需要を見誤った過大な設備投資を行うことであるため重要なのは需要をしっかりと予測することである
M&A	既存事業	短期間に減少	人手不足や環境負荷の問題がより重大になり、それらの対応が困難な同業他社を買収して行く	人手不足や環境負荷の問題は今後ますます高まっていくため現実可能性は充分にある。またそのような企業を買収する場合には基本的に安く買える可能性があるため、のれんが大きくなるというリスクは少ない
	ベンチャー投資	長期的に減少へ	環境負荷や人手不足対応に貢献する技術を持ったベンチャー企業に投資をする	非常にリスクが高いため慎重に投資するスタンスが重要である。まずはスモールスタートで投資をしながら徐々に投資を拡大していくというスタンスが重要である。なおベンチャー投資については社内で人的資源が不足しているため今後そのような人材を拡充していく必要性や外部パートナーとの連携が必要と思われる
株主還元	配当性向引き上げ	増加させない	長期的なROICと売上高の差を踏まえて配当する	実現可能性は高く、リスクはさほどない
	自社株買い	短期間に減少	資金需要をしっかりと予測し長期的に大きな資金需要がなければ大胆に自社株買いを行って一気に余剰資金を減らすということも検討する。	実現可能性は高く、リスクはさほどない

Ⅱ 人的資本の有効活用

人的資本の生産性の向上が長期的な株主価値の向上に極めて重要であると認識しております。長期的には以下の視点で人的資産の生産性の向上に取り組み、その向上した価値に連動するような報酬体系の検討を行い株主価値と人的資本の価値、社員の処遇の同時向上を実現できるように勤めます。

施策	施策
価値に直結する業務の割合の最適化	価値創造の視点で業務分類し、価値創造により直結する業務を定義し、その割合を労働時間の中で把握し、管理するITシステムを長期的に導入していくことを検討する
価値に直結する業務の中で特に差別化につながる業務費率の最適化	価値創造の視点で分類した後、さらに日特らしさを追求する業務を定義し、その割合を把握して管理するITシステムを長期的に導入する
上記業務の質の向上	上記の視点の業務について質の定義を行い、質の向上を把握し管理するITシステムの導入を検討する

サステナビリティ

役員一覧



代表取締役社長
和田 康夫



代表取締役副社長
山田 浩



取締役
川口 利一



取締役
上 直人



取締役
岡田 直子

社 外
独 立



取締役
森 清華

社 外
独 立



常勤監査役
阿部 義宏



常勤監査役
河相 誠

社 外



取締役
萬 克弘



取締役
麻生 巖



取締役
渡邊 雅之

社 外
独 立



取締役
中村 克夫

社 外
独 立



監査役
小野 淳史

社 外

スキルマトリックス										
名前	地位及び担当	企業経営	営業工事	法務・コンプライアンス	技術	IT/DX	財務会計	海外知見	安全品質	人事労務
和田 康夫	代表取締役社長	●	●		●				●	
山田 浩	代表取締役副社長兼海外・技術開発管掌	●	●		●			●		
川口 利一	取締役常務執行役員経営戦略本部長	●		●			●			
上 直人	取締役常務執行役員事業本部長	●	●		●				●	
萬 克弘	取締役常務執行役員管理本部長	●		●			●			●
麻生 巖	取締役	●		●		●		●		●
渡邊 雅之	社外取締役			●				●		
中村 克夫	社外取締役	●								●
岡田 直子	社外取締役	●		●		●		●		
森 清華	社外取締役	●		●				●		●

スキル定義	
企業経営	企業の重要な意思決定に携わった経験から、経営戦略等の決定への貢献
営業工事	営業・工事知識から営業戦略の決定における貢献
法務・コンプライアンス	法務・コンプライアンスの経験・知識による経営への貢献
技術	技術の経験・知見による経営への貢献
IT/DX	IT・DXに関する経験・知見による経営への貢献
財務会計	財務・会計・税務等に関する知識・経験による経営への貢献
海外知見	海外での経験・知見による経営への貢献
安全品質	安全・品質・環境に関する知識・経験による経営への貢献
人事労務	人材育成、働き方改革、環境整備に関する経験・知見による経営への貢献

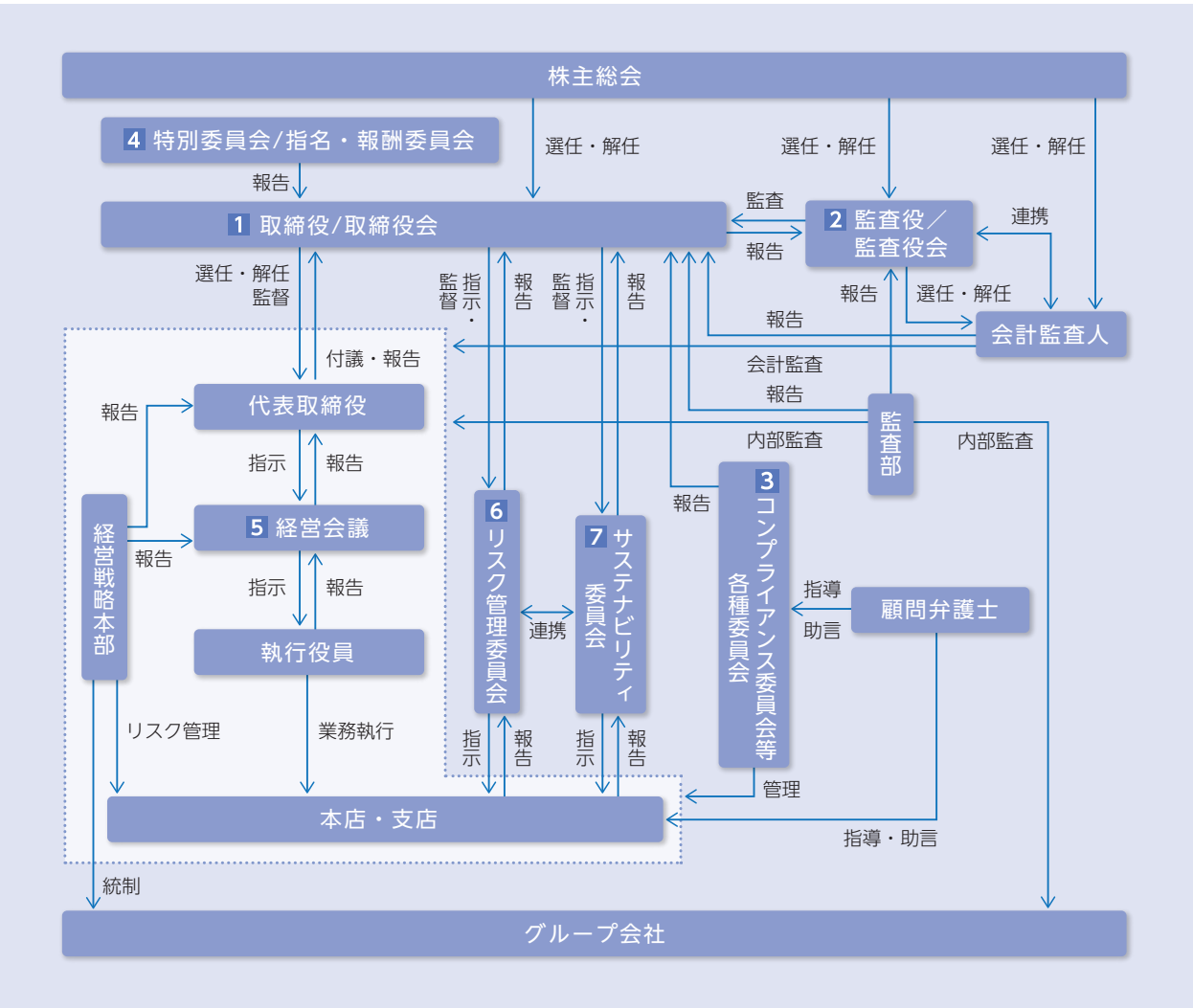
コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

当社は、企業活動を支えるすべてのステークホルダーの利益を重視し、かつ各種法規範のみならず、社内規範や社会の良識・常識をも遵守した企業倫理の重要性を認識するとともに、企業の継続的な発展と、社会的信用の獲得、また、反社会集団に対する不当利益供与の根絶等、経営の透明性、健全性を高め、社会基盤の整備に貢献できる組織の構築をコーポレート・ガバナンスに関する基本的な方針としています。

コーポレート・ガバナンス体制図

当社は、コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方に基づき、経営環境への迅速な対応、業務の意思決定・執行・監督について、リスク管理、コンプライアンスの徹底及び内部統制の向上を図るため、以下の体制を採用しております。



コーポレート・ガバナンス体制の概要

1 取締役／取締役会	経営の基本方針ならびに執行方針について審議決定するとともに、業務執行に関する重要事項について決定もしくは承認をなすものとする。また、社外取締役の客観的な立場から意見を受けることにより、取締役会の実効性の向上に努めている。原則として毎月1回開催し、必要がある場合は随時開催する。
2 監査役／監査役会	監査に関する重要な事項について報告を受け、協議を行い、または決議をする。ただし、各監査役の権限の行使を妨げることはできない。四半期に1回開催し、必要があるときは随時開催する。
3 コンプライアンス委員会	コンプライアンスを社内に定着させていくための具体的な実践計画であるコンプライアンス・プログラムに定める個別課題について協議・決定を行うとともに、コンプライアンス・プログラムの進捗状況を管理する。原則として年4回以上開催する。
4 特別委員会／指名・報酬委員会	取締役会の諮問機関として、役員報酬制度・評価制度の構築・改定に係る審議や、評価結果、固定報酬、業績連動報酬に関する審議を実施する。構成員は次の6名。 (委員長) 独立社外取締役 (委員) 代表取締役社長、独立社外取締役 (3名)、監査役 (1名)
5 経営会議	経営会議は、取締役会の付議事項について、事前検討をする場であり、各本部から業務執行に関する進捗などを報告する会議である。そのため定例の取締役会の前に、月に1回開催する。
6 リスク管理委員会	各部署のリスク管理プログラムの進捗管理を行うとともに、全社的なリスク管理に関わる課題・対応策を協議・承認する。原則として年4回以上開催する。
7 サステナビリティ委員会	外部環境の変化によるリスク及び機会を把握するとともに、経営に影響を及ぼすマテリアリティ (重要課題) を特定し、その施策について協議する。原則として年4回以上開催する。

サステナビリティ

コーポレート・ガバナンス

取締役会の実効性評価

当社は、取締役会の機能を向上させ、企業価値を高めることを目的として、外部機関を利用した取締役会の自己評価・分析を実施しております。

実施方法については、2024年2月に取締役構成メンバー全員（取締役9名（うち社外3名）、監査役3名（うち社外2名））を対象に、匿名性を確保するために外部機関へ直接回答するアンケート形式で行いました。

内容につきましては取締役会の構成、運営、議論、モニタリング機能、トレーニング、株主との対話等に加え自由記載欄も含めて実施しております。

このアンケート結果につきましては、2024年4月26日の取締役会で報告・議論され、社内社外の役員のバランス、開催頻度、審議の時間、議論など概ね肯定的な評価が得られており、外部機関の評価も含め取締役会全体の実効性は確保されていると認識しております。

また今回のアンケートでは、適切な時期または分かりやすく整理・分析された形での資料提供、経営戦略・経営計画につき収益力・資本効率等を意識した十分な回数の審議の実施、役員の構成比率（女性役員の増員）、役員に求められるトレーニング機会の提供、投資家との対話状況の十分なフィードバックなどの意見が出されています。

それを踏まえ、2024年6月の株主総会において女性社外取締役を1名増員し、また今後、役員のトレーニングについても将来の取締役の候補となる幹部を含め、提供予定です。

今後も、当社の取締役会では本実効性評価を踏まえ、課題について検討を行い対応してまいります。また、定期的に実効性評価を行い取締役会の機能を高める取り組みを継続的に進めてまいります。

役員報酬

① 取締役の個人別の報酬等の内容に係る決定方針に関する事項

当社は、独立社外役員を主要な構成員とする指名・報酬委員会を設置し、取締役の指名・報酬に関する審議を行っています。取締役の個別報酬の決定方針は、指名・報酬委員会が取締役会の諮問を受けて審議し、取締役会が決定します。報酬体系は、企業業績と株主価値の向上を基本方針とし、外部コンサルティング会社の助言を基に設定されます。役員報酬は、固定報酬、業績連動報酬、非金銭報酬で構成され、非業務執行取締役と監査役には固定報酬のみが支給されます。報酬割合は、業績報酬の上限額を基に70%、20%、10%と設定されます。監査役報酬は、外部の助言を基に決定され、監査役会で協議されます。取締役の報酬額は、株主総会で承認された限度額内で、指名・報酬委員会の承認を尊重して決定されます。

② 取締役及び監査役の報酬等についての株主総会の決議に関する事項

2003年6月27日の株主総会で、取締役の年間報酬総額は3億円と決議されました。対象は定款上の取締役11名で、当時の取締役は9名（うち社外取締役3名）です。2023年6月23日の株主総会では、譲渡制限付株式の付与のための報酬債権として年額5千万円以内、普通株式の総数は年10万株以内と決議されました。対象は取締役5名（社外取締役を除く）で、譲渡制限解除は退任または退職直後です。1994年6月29日の株主総会で、監査役の年間報酬総額は5千万円と決議されました。対象は定款上の監査役4名で、当時の監査役は3名です。

③ 取締役の個人別の補修等の決定に係る委任に関する事項

該当事項はありません。

社外取締役選任理由

指名	選任理由及び期待される役割	在任年数	2023年度の取締役会への出席状況
渡邊 雅之	弁護士として培われた企業法務に関する専門的な知識と経験を有しており、その幅広い見識を活かしていただくことで、当社においても社外取締役としての職務を適切に遂行いただけるものと判断し、社外取締役といたしました。また、任意の指名・報酬委員会の委員として当社の役員候補者の選定や役員報酬等の決定に対し、客観的・中立的な立場で関与いただく予定です。	8年	16回／16回 (100%)
中村 克夫	経営者としての豊富な経験を有し、また、日本大学の要職を歴任しており、その幅広い見識を活かしていただくことで、当社においても社外取締役としての職務を適切に遂行いただけるものと判断し、社外取締役といたしました。また、任意の指名・報酬委員会の委員として当社の役員候補者の選定や役員報酬等の決定に対し、客観的・中立的な立場で関与いただく予定です。	7年	15回/16回 (94%)
岡田 直子	経営者ならびに企業広報の専門家としての豊富な経験を有しており、その幅広い見識を活かしていただくことで、当社においても社外取締役としての職務を適切に遂行いただけるものと判断し、取締役といたしました。	2年	14回/16回 (88%)
森 清華	経営者ならびにキャリアコンサルタントとしての豊富な経験を有しており、人材育成等その幅広い見識を活かしていただくことで、当社においても社外取締役としての職務を適切に遂行いただけるものと判断し、社外取締役といたしました。	—	—

取締役・監査役へのトレーニングの方針

取締役及び監査役は、その役割を果たすために、当社の財政状態、法令遵守、コーポレートガバナンスその他の事項に関して、常に能動的に情報を収集し研鑽に努めるものとし、会社は、トレーニングに必要な機会を提供するものとしています。

内部統制

当社取締役会は、経営方針に基づいて業務の適正な体制を構築することが経営の責務であることを認識して、内部統制システムの基本方針について決議しています。

この基本方針に基づく当社の内部統制システム体制は、取締役会をその体制の最高機関として業務執行部署である本店部署・支店及び関係会社と取締役会直轄で内部監査を所管する監査部と取締役会を補佐する各種委員会で構成しています。

リスクマネジメント

■ 基本的な考え方

当社では、健全に事業活動を継続する上で、想定される様々なリスクを特定して、その発生防止及び発生した場合における影響を最小限にするために、マネジメント活動に取り組んでいます。

■ リスクマネジメント体制

当社では、リスク管理については、取締役会の下に、代表取締役社長が委員長、委員に代表取締役、各本部担当取締役、各本部本部長・副本部長、顧問弁護士などが務めるリスク管理委員会を設け、全社的なリスク管理に関わる課題・対応策を協議・承認する組織として、リスク管理委員会を設置しています。リスク管理委員会は原則として年4回開催しています。

委員会では、統制すべきリスクとその管理に関する事項の審議・承認と実行状況の監督、リスク管理の取り組み全体の方針・方向性の審議・承認、リスク管理に関する年次計画、予算措置、是正措置の審議・承認、リスク管理に関する年次計画の進捗管理、本店部署、支店及び関係会社でのリスク管理徹底のための指示、進捗管理などを行っています。

■ 事業継続計画（BCP）

当社では、本店、支店及び各営業所における防災・危機管理についての必要事項を定め、リスクの予防・回避及び発災時の人命の安全ならびに当社資産の被害の抑制・軽減、二次災害防止、早期業務再開を図るとともに、企業市民として社会的責任を果たすことを目的として事業継続計画（BCP）を策定しています。

毎年支店と連携して、BCP訓練を実施し、実際の災害等の発生に備える活動を継続しています。

■ 情報セキュリティ

当社の情報システム上で取り扱う情報資産を適切に保護するための取り決め及び責任の所在を明確にすることによって、情報資産の損失を未然に防ぐことを目的として情報システム保護規程を設けています。この規程の中で、「情報セキュリティ」を情報資産の機密性、完全性及び可用性（情報を必要な時にいつでも使用できること）を適切に維持・確保することとして管理しています。また、情報セキュリティの維持及び確保のため、社員に対してeラーニング等様々な教育を行っています。

コンプライアンス

■ 基本的な考え方

当社では、様々なステークホルダーの信頼を得るために、コンプライアンスを重要な課題として位置付けています。そして社会から信頼され必要とされ続ける会社であり続けるため、「行動倫理規範」を定め、これを周知、実践することで社会的責任を図ってまいります。

■ コンプライアンス体制

当社におけるコンプライアンス推進体制は、コンプライアンス推進活動に関する重要事項の決定は取締役会が行い、取締役会の下に、委員長を代表取締役社長、委員を取締役、各本部長、顧問弁護士などが務めるコンプライアンス委員会を設け、コンプライアンス教育であるコンプライアンス・プログラムの個別課題について協議・決定を行うとともに、コンプライアンス・プログラムの進捗状況を管理します。コンプライアンス委員会は原則として年4回以上開催しています。

■ コンプライアンスの目標

- 当社におけるコンプライアンス目標は以下の通りです。
- ① コンプライアンス推進活動を効果的に運営するための組織体制が確立している。
 - ② 実効性を確保するための各種の施策や仕組みが存在し、中長期的な視野に立脚したコンプライアンス・プログラムに基づいて、これらが着実に推進されている。
 - ③ 全役職員にコンプライアンスの必要性・重要性が周知徹底され、かつリーガルマインド（業務において法的に筋道を立てて考え、的確に判断する能力）が醸成されている。
 - ④ 不祥事等が発覚した際に、あらかじめ定められた対応手順を踏まえた適切な処理を通じて、自社が被るダメージの極小化が確実に図られている。

■ 教育

● 研修会

当社ではコンプライアンス・プログラムを定め、年間を通じて様々な会議で、コンプライアンス研修を行っております。

例 新入社員研修、工事・営業・技術合同研修、営業所長・工事長合同研修、事務管理部課長研修　ほか

● 社内報、eラーニング、月例会議を通じた教育

社内報に様々な具体例を紹介したコンプライアンス講座を毎月、掲載しています。またeラーニングでの定期的な教育に加え、月初に本店・各支店で役員が会社の重要事項を説明する月例会議でも、社員一人ひとりのコンプライアンス意識向上、教育を図っています。

データブック

11ヵ年サマリー

	単位	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期		2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
経営成績													
売上高	(百万円)	57,264	60,703	57,638	57,174		62,943	63,264	65,516	67,955	66,076	72,918	71,880
営業利益	(百万円)	3,035	4,198	3,465	3,583		4,100	3,970	4,903	5,358	4,523	5,451	4,356
経常利益	(百万円)	2,904	3,905	3,431	3,555		4,119	4,004	4,880	5,419	4,626	5,462	4,397
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	1,663	1,664	2,110	2,342		2,688	2,721	3,258	3,500	3,329	3,526	3,066
財政状態													
流動資産	(百万円)	31,359	33,270	33,420	37,161		39,933	39,937	41,003	42,282	42,526	42,431	42,222
総資産	(百万円)	41,047	42,306	40,385	44,225		48,142	49,048	50,159	51,971	51,712	52,809	54,425
流動負債	(百万円)	18,981	19,372	16,429	18,285		19,962	19,633	19,214	18,931	16,790	16,559	16,422
純資産	(百万円)	16,370	18,116	19,781	21,813		23,256	24,676	26,550	28,800	30,610	32,127	34,037
有利子負債	(百万円)	1,653	1,255	58	68		1,157	863	573	287	4	0	0
キャッシュ・フローの状況													
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	1,011	2,435	△630	2,501		△301	3,108	7,357	1,426	4,750	2,659	4,421
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△189	△277	1,209	△393		△867	△1,252	△217	△705	△23	△1,788	△2,287
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△678	△775	△1,592	△321		△144	△1,624	△1,625	△1,784	△1,785	△2,171	△1,965
フリーキャッシュ・フロー	(百万円)	822	2,158	579	2,107		△1,169	1,856	7,140	720	4,727	870	2,134
現金及び現金同等物の期末残高	(百万円)	12,277	13,698	12,681	14,462		13,114	13,346	18,713	17,722	20,723	19,457	19,644
1株当たり情報													
1株当たり配当金	(円)	8.00	9.00	10.00	17.00		24.00	30.00	38.00	36.00	40.00	45.00	47.00
1株当たり当期純利益	(円)	39.06	39.08	49.58	55.03		64.13	65.24	78.12	83.93	79.83	84.56	73.49
1株当たり純資産額	(円)	384.37	425.56	461.17	509.02		554.76	588.33	632.68	686.19	729.42	763.67	811.40
財務指標													
総資産経常利益率 (ROA)	(%)	7.2	9.4	8.3	8.4		8.9	8.2	9.8	10.6	8.9	10.5	8.2
自己資本当期純利益率 (ROE)	(%)	10.6	9.7	11.2	11.3		12.0	11.4	12.8	12.7	11.3	11.3	9.3
自己資本比率	(%)	39.9	42.8	48.6	49.0		48.1	50.0	52.6	55.1	58.8	60.3	62.2
その他													
設備投資額	(百万円)	173	358	443	350		876	1,157	381	381	900	1,352	918
減価償却費	(百万円)	198	257	276	284		269	324	380	402	507	583	781
研究開発費	(百万円)	156	162	188	201		169	241	372	336	391	387	527

財務諸表

連結貸借対照表			(単位：百万円)		
	第76期 (2023年3月31日)	第77期 (2024年3月31日)		第76期 (2023年3月31日)	第77期 (2024年3月31日)
資産の部			負債の部		
流動資産			流動負債		
現金預金	19,457	19,644	支払手形・工事未払金等	11,539	12,133
受取手形・完成工事未収入金等	18,395	17,992	未払法人税等	1,149	658
電子記録債権	3,462	2,979	未成工事受入金	423	980
商品及び製品	31	29	完成工事補償引当金	170	172
販売用不動産	0	0	工事損失引当金	28	248
未成工事支出金	284	235	賞与引当金	1,138	845
材料貯蔵品	355	698	役員賞与引当金	39	35
その他	446	641	その他	2,070	1,349
貸倒引当金	△2	－	流動負債合計	16,559	16,422
流動資産合計	42,431	42,222	固定負債		
固定資産			退職給付に係る負債	4,023	3,866
有形固定資産			その他	98	98
建物・構築物(純額)	1,674	1,632	固定負債合計	4,122	3,964
機械、運搬具及び工具器具備品(純額)	1,542	1,731	負債合計		
土地	2,578	2,578	負債合計	20,681	20,387
建設仮勘定	633	654	純資産の部		
その他（純額）	2	2	株主資本		
有形固定資産合計	6,430	6,598	資本金	6,052	6,064
無形固定資産			資本剰余金	1,753	1,765
無形固定資産	578	557	利益剰余金	23,918	25,024
投資その他の資産			自己株式	△2	△3
投資有価証券	1,040	3,119	株主資本合計	31,722	32,850
繰延税金資産	1,978	1,555	その他の包括利益累計額		
その他	370	393	その他有価証券評価差額金	138	709
貸倒引当金	△21	△21	為替換算調整勘定	17	56
投資その他の資産合計	3,368	5,046	退職給付に係る調整累計額	△29	241
固定資産合計	10,377	12,202	その他の包括利益累計額合計	126	1,007
資産合計	52,809	54,425	非支配株主持分	278	179
			純資産合計	32,127	34,037
			負債純資産合計	52,809	54,425

連結損益計算書			(単位：百万円)		
	第76期 (2022年4月1日～2023年3月31日)	第77期 (2023年4月1日～2024年3月31日)		第76期 (2022年4月1日～2023年3月31日)	第77期 (2023年4月1日～2024年3月31日)
売上高			売上高		
完成工事高	72,697	71,752	完成工事高	72,697	71,752
その他の事業売上高	221	127	その他の事業売上高	221	127
売上高合計	72,918	71,880	売上高合計	72,918	71,880
売上原価			売上原価		
完成工事原価	59,117	59,102	完成工事原価	59,117	59,102
その他の事業売上原価	115	69	その他の事業売上原価	115	69
売上原価合計	59,233	59,172	売上原価合計	59,233	59,172
売上総利益			売上総利益		
完成工事総利益	13,579	12,650	完成工事総利益	13,579	12,650
その他の事業総利益	105	58	その他の事業総利益	105	58
売上総利益合計	13,685	12,708	売上総利益合計	13,685	12,708
販売費及び一般管理費	8,233	8,351	販売費及び一般管理費	8,233	8,351
営業利益	5,451	4,356	営業利益	5,451	4,356
営業外収益			営業外収益		
受取利息	6	10	受取利息	6	10
受取配当金	12	66	受取配当金	12	66
特許関連収入	14	12	特許関連収入	14	12
為替差益	40	17	為替差益	40	17
受取補償金	－	39	受取補償金	－	39
その他	23	11	その他	23	11
営業外収益合計	97	157	営業外収益合計	97	157
営業外費用			営業外費用		
支払利息	7	13	支払利息	7	13
支払保証料	17	42	支払保証料	17	42
シンジケートローン手数料	55	11	シンジケートローン手数料	55	11
和解金	－	43	和解金	－	43
その他	6	6	その他	6	6
営業外費用合計	86	116	営業外費用合計	86	116
経常利益	5,462	4,397	経常利益	5,462	4,397
特別利益			特別利益		
固定資産売却益	－	8	固定資産売却益	－	8
事業譲渡益	－	99	事業譲渡益	－	99
特別利益合計	－	107	特別利益合計	－	107
特別損失			特別損失		
固定資産除却損	22	2	固定資産除却損	22	2
減損損失	4	－	減損損失	4	－
特別損失合計	27	2	特別損失合計	27	2
税金等調整前当期純利益	5,435	4,503	税金等調整前当期純利益	5,435	4,503
法人税、住民税及び事業税	1,827	1,500	法人税、住民税及び事業税	1,827	1,500
法人税等調整額	△0	49	法人税等調整額	△0	49
法人税等合計	1,826	1,550	法人税等合計	1,826	1,550
当期純利益	3,608	2,952	当期純利益	3,608	2,952
非支配株主に帰属する当期純利益又は非支配株主に帰属する当期純損失（△）	81	△113	非支配株主に帰属する当期純利益又は非支配株主に帰属する当期純損失（△）	81	△113
親会社株主に帰属する当期純利益	3,526	3,066	親会社株主に帰属する当期純利益	3,526	3,066

連結包括利益計算書			(単位：百万円)		
	第76期 (2022年4月1日～2023年3月31日)	第77期 (2023年4月1日～2024年3月31日)		第76期 (2022年4月1日～2023年3月31日)	第77期 (2023年4月1日～2024年3月31日)
当期純利益	3,608	2,952	当期純利益	3,608	2,952
その他の包括利益			その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	26	571	その他有価証券評価差額金	26	571
為替換算調整勘定	22	59	為替換算調整勘定	22	59
退職給付に係る調整額	29	264	退職給付に係る調整額	29	264
その他の包括利益合計	78	895	その他の包括利益合計	78	895
包括利益	3,686	3,848	包括利益	3,686	3,848
(内訳)			(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	3,597	3,946	親会社株主に係る包括利益	3,597	3,946
非支配株主に係る包括利益	89	△98	非支配株主に係る包括利益	89	△98

データブック

財務諸表

連結株主資本等変動計算書

(単位：百万円)

前連結会計年度 (自 2022年4月1日 至 2023年3月31日)

	株主資本					その他の包括利益累計額				非支配株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他の有価証券評価差額金	為替換算調整勘定	退職給付に係る調整累計額	その他の包括利益累計額合計		
当期首残高	6,052	1,753	22,560	△0	30,365	112	3	△58	56	188	30,610
当期変動額											
剰余金の配当			△2,168		△2,168						△2,168
親会社株主に帰属する当期純利益			3,526		3,526						3,526
自己株式の取得				△1	△1						△1
株主資本以外の項目の当期変動額 (純額)					－	26	14	29	70	89	159
当期変動額合計	－	－	1,357	△1	1,356	26	14	29	70	89	1,516
当期末残高	6,052	1,753	23,918	△2	31,722	138	17	△29	126	278	32,127

当連結会計年度 (自 2023年4月1日 至 2024年3月31日)

	株主資本					その他の包括利益累計額				非支配株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他の有価証券評価差額金	為替換算調整勘定	退職給付に係る調整累計額	その他の包括利益累計額合計		
当期首残高	6,052	1,753	23,918	△2	31,722	138	17	△29	126	278	32,127
当期変動額											
新株の発行	12	12			24						24
剰余金の配当			△1,960		△1,960						△1,960
親会社株主に帰属する当期純利益			3,066		3,066						3,066
自己株式の取得				△0	△0						△0
株主資本以外の項目の当期変動額 (純額)					－	571	38	270	880	△98	781
当期変動額合計	12	12	1,105	△0	1,128	571	38	270	880	△98	1,910
当期末残高	6,064	1,765	25,024	△3	32,850	709	56	241	1,007	179	34,037

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	第76期 (2022年4月1日～2023年3月31日)	第77期 (2023年4月1日～2024年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	5,435	4,503
減価償却費	583	781
貸倒引当金の増減額 (△は減少)	△11	△2
完成工事補償引当金の増減額 (△は減少)	144	2
工事損失引当金の増減額 (△は減少)	△140	220
賞与引当金の増減額 (△は減少)	△11	△293
役員賞与引当金の増減額 (△は減少)	6	△4
退職給付に係る負債の増減額 (△は減少)	△143	231
有形固定資産売却損益 (△は益)	－	△8
事業譲渡損益(△は益)	－	△99
固定資産除却損	22	2
受取利息及び受取配当金	△19	△76
支払利息	7	13
為替差損益 (△は益)	△11	△17
減損損失	4	－
売上債権の増減額 (△は増加)	△1,314	869
未成工事支出金の増減額 (△は増加)	17	48
その他の資産の増減額 (△は増加)	156	△417
仕入債務の増減額 (△は減少)	△379	661
未成工事受入金の増減額 (△は減少)	△172	551
未払消費税等の増減額 (△は減少)	△45	118
その他の負債の増減額 (△は減少)	△48	△579
小計	4,079	6,505
利息及び配当金の受取額	19	76
利息の支払額	△7	△13
法人税等の支払額	△1,432	△2,147
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,659	4,421
投資活動によるキャッシュ・フロー		
投資有価証券の取得による支出	△585	△1,256
有形固定資産の取得による支出	△1,130	△976
有形固定資産の売却による収入	－	0
無形固定資産の取得による支出	△62	△107
固定資産の除却による支出	△15	－
資産除去債務の履行による支出	－	△1
差入保証金の差入による支出	△6	△44
差入保証金の回収による収入	12	11
事業譲渡による収入	－	99
その他の支出	△0	△11
その他の収入	0	－
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,788	△2,287
財務活動によるキャッシュ・フロー		
リース債務の返済による支出	△5	△5
自己株式の取得による支出	△1	△0
配当金の支払額	△2,165	△1,958
財務活動によるキャッシュ・フロー	△2,171	△1,965
現金及び現金同等物に係る換算差額	34	18
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△1,266	187
現金及び現金同等物の期首残高	20,723	19,457
現金及び現金同等物の期末残高	19,457	19,644

データブック

財務諸表

ROIC、リーンROIC、ROEの構造 ^{注1}							[単位：百万円]
算出式	[番号]	項目	FY21/3	FY22/3	FY23/3	FY24/3	計画 FY25/3
	【 1 】	売上高・営業収益	67,955	66,076	72,918	71,880	73,000
	【 3 】	売上原価率	81.1%	81.6%	81.2%	82.3%	81.1%
	【 4 】	販売管理費比率	11.0%	11.5%	11.3%	11.6%	11.5%
	【 5 】	営業利益	5,358	4,523	5,451	4,356	5,400
【 5 】 ÷ 【 1 】 =	【 6 】	営業利益率	7.9%	6.8%	7.5%	6.1%	7.4%
	【 7 】	減価償却・減耗比率	0.6%	0.8%	0.8%	1.1%	1.1%
【 6 】 + 【 7 】 =	【 8 】	EBITDAマージン	8.5%	7.6%	8.3%	7.1%	8.5%
	【 9 】	(1・実効税率)	69.0%	69.0%	69.0%	69.0%	69.0%
	[10]	NOPAT	3,697	3,121	3,761	3,006	3,726
【 6 】 x 【 9 】 =	[11]	NOPATマージン	5.4%	4.7%	5.2%	4.2%	5.1%
	【13]	有利子負債	0	0	0	0	0
【13] ÷ 【 1 】 =	【14]	有利子負債売上高比率	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
	【15]	株主資本	26,389	28,620	30,422	31,849	33,858
【15] ÷ 【 1 】 =	【16]	株主資本売上高比率	38.8%	43.3%	41.7%	44.3%	46.4%
【13] + 【15] =	【17]	シンプル投下資本	26,389	28,620	30,422	31,849	33,858
【17] ÷ 【 1 】 =	【18]	シンプル投下資本売上高比率	38.8%	43.3%	41.7%	44.3%	46.4%
	【19]	シンプルROIC	14.0%	10.9%	12.4%	9.4%	11.0%
	【21]	総資産	50,159	51,971	51,712	52,809	54,425
	【22]	手元流動性 ²	8,494	8,260	9,115	8,985	9,125
	【23]	その他流動資産 ³	22,290	24,560	21,803	22,974	22,578
	【24]	有利子負債以外の流動負債	18,928	18,650	16,790	16,559	16,422
【22] + 【23] - 【24] =	【25]	ネット運転資本	11,856	14,170	14,128	15,400	15,281
【25] ÷ 【 1 】 =	【26]	ネット運転資本売上高比率	17.4%	21.4%	19.4%	21.4%	20.9%
	【27]	のれん	0	0	0	0	0
【27] ÷ 【 1 】 =	【28]	のれん売上高比率	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
	【29]	投資有価証券	791	974	417	1,040	3,119
	【30]	繰延ヘッジ損益	0	0	0	0	0
	【31]	土地再評価差額金	0	0	0	0	0
	【32]	為替換算調整勘定	-79	-34	3	17	56
【21] - 【25] - 【27] - 【29] - 【30] - 【31] - 【32] =	【33]	ネット固定資産	8,444	8,749	8,766	9,321	9,028
【33] ÷ 【 1 】 =	【34]	ネット固定資産売上高比率	12.4%	13.2%	12.0%	13.0%	12.4%
【25] + 【27] + 【33] =	【35]	リーン投下資本	20,300	22,919	22,894	24,721	24,309
【35] ÷ 【 1 】 =	【36]	リーン投下資本売上高比率	29.9%	34.7%	31.4%	34.4%	33.3%
	【37]	リーンROIC	18.2%	13.6%	16.4%	12.2%	15.3%
	【38]	当期利益	3,500	3,329	3,527	3,065	3,600
	【39]	ROE	13.3%	11.6%	11.6%	9.6%	10.6%
【37] ÷ 【19] =	【40]	リーン/シンプルROIC比率	1.30	1.25	1.33	1.29	1.39

出所）FactSetデータよりジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社と協力して作成。対象は全上場企業。WACCは過去5年間の株価データより推計。会社計画ベース。直前年度期末ベースで投下資本は計算。
注1：バランスシート関連項目は全て期首の数字（前期の期末）。
注2：手元流動性＝売上高÷12×1.5（月商比1.5カ月分の現預金のみを対象。この値よりも現預金残高が少なければ現預金全てを手元流動性とする）。
注3：流動資産マイナス短期有価証券マイナス現預金で算出。

WACCの計算								[単位：％、百万円]
β ¹								
	【 1 】	VI ² の属性	日特建設観察数字 ³	日特建設調整数字 ⁵	業界加重平均 ⁴	日特建設観察数字 ³	日特建設調整数字 ⁵	業界加重平均 ⁴
	【 2 】	VI	114.20	134.43	135.52	114.20	134.43	135.52
	【 3 】	相関係数の属性	業界加重平均 ⁴	業界加重平均 ⁴	業界加重平均 ⁴	日特建設観察数字 ³	日特建設観察数字 ³	日特建設観察数字 ³
	【 4 】	相関係数	46.0	46.0	46.0	57.9	57.9	57.9
【 2 】 x 【 4 】 =	【 5 】	アンレパードβ ⁶	52.5	61.801	62.3	66.2	77.9	78.5
	【 6 】	負債効果係数 ⁷	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
【 5 】 x 【 6 】 =	【 7 】	レパードβ ⁸	52.5	61.8	62.3	66.2	77.9	78.5
COE：Cost of Equity								
	【 8 】	リスクプレミアム ⁹	8.50	8.50	8.50	8.50	8.50	8.50
	【 9 】	RFR ¹⁰	1.07	1.07	1.07	1.07	1.07	1.07
【 7 】 x 【 8 】 + 【 9 】 =	【10]	COE	5.54	6.33	6.37	6.70	7.69	7.75
COD：Cost of Debt								
	【12]	税前列子率 ¹¹	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	【13]	実効税率	31.00	31.00	31.00	31.00	31.00	31.00
【16] x (1- 【12])=	【14]	COD	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
WACC: Weighted Average Cost of Capital								
	【15]	E=時価総額	42,631	42,631	42,631	42,631	42,631	42,631
	【11]	D=有利子負債	0	0	0	0	0	0
	【16]	E/(E+D)	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	【17]	D/(E+D)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
【11] x 【17] + 【11] x 【14] =	【18]	WACC	5.54	6.33	6.37	6.70	7.69	7.75
	【19]	本レポートで 採用した値		●				

出所）FactSetデータよりJPR作成。対象は全上場企業。WACCは過去5年間の株価データより推計。会社計画ベース。直前年度期末ベースで投下資本は計算。
1： β ¹とは、過去5年間の個別対象株価の日次リターンをTOPIX日次リターンで回帰した時の係数。
2：VI²とは、Volatility Indexの略、被説明変数の標準偏差÷説明変数の標準偏差で定義される。 β ＝VI×被説明変数と説明変数の相関係数、という関係があるため、 β ÷相関係数＝VIの式で求める。
3：観察数字³とは、過去5年間の回帰分析により推計されたデータ。
4：加重平均⁴は、回帰式の説明力の高さを示す指数、決定係数で加重した値。決定係数が1の場合は完全に説明。0の場合は全く無関係。
5：調整数字⁵とは、全上場企業のVIの標準偏差に60％をかけた正規分布で調整した数字。より中心的な値に回帰するという前提に基づく。
6：アンレパード β ⁶とは、負債のレバレッジ効果を取り除いた数字。
7：負債効果係数⁷とは、企業のデットによるレバレッジ効果（レパード、てこ入れ効果）を取り除くための調整係数。企業ごとに以下の数式で計算：1+(1-t)*D/E＝l β /u β 。ここでuはアンレパード（無負債）。lはレパードを示す。
8：レパード β ⁸とは、アンレパード β に負債効果係数をかけた数字。負債による株主価値変動リスクの増大効果を勘案している。
9：リスクプレミアム⁹は時価総額8000億円以上は5％、時価総額50億円以下は9％、そのほかは時価総額に応じて傾斜配分して設定。規模に応じてリスクが異なるという前提に基づく。回帰分析の決定係数が高まるような数字として設定。
10：RFR¹⁰（リスクフリーレート）は国債10年物の過去5年間の平均値等を勘案して設定。
11：税前列子率¹¹は、期首期末の有利子負債残高の平残と、支払利息、実効税率から試算。

会社情報／株式情報 (2024年3月31日現在)

会社情報

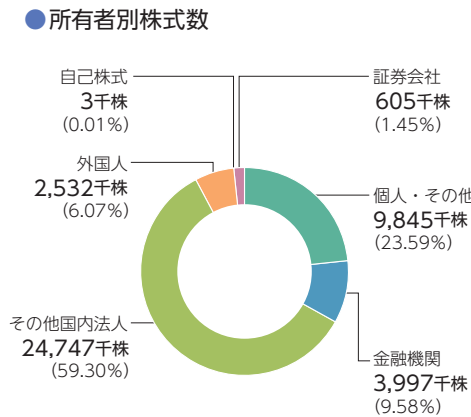
商号	日特建設株式会社 NITTOC CONSTRUCTION CO., LTD.
本店	東京都中央区東日本橋3丁目10番6号（Daiwa東日本橋ビル）
設立	1947年12月17日
資本金	6,064百万円
上場証券取引所	東証プライム市場
従業員数	1,097名

株式の状況

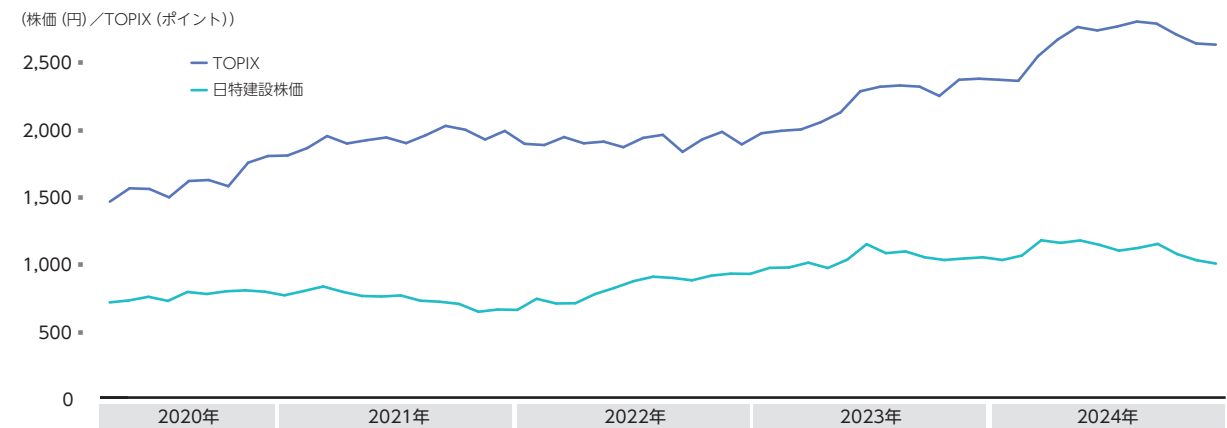
発行可能株式総数	50,000,000株
発行済株式総数	41,731,951株（うち自己株式3,732株）
株主数	14,891名
大株主	

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
株式会社エーエヌホールディングス	24,155	57.88
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,568	6.15
日特建設社員持株会	1,249	2.99
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,231	2.95
日特建設持株協力会	467	1.12
BNYM RE BNYMLB RE GPP CLIENT MONEY AND ASSETS AC	400	0.95
竹内 理人	300	0.71
JPモルガン証券株式会社	225	0.53
BNYM SA/NV FOR BNYM FOR BNYM GCM CLIENT ACCTS M ILM FE	206	0.49
モルガン・スタンレーMUFG証券株式会社	135	0.32

(注) 1. 持株比率は自己株式を控除して計算しております。
2. 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)、株式会社日本カストディ銀行(信託口)の持株数は、同行の信託業務に係わるものです。



株価の推移



グループ会社

緑興産株式会社	〒103-0004 東京都中央区東日本橋3-10-6 Daiwa東日本橋ビル4階	TEL：03-5645-5150
島根アースエンジニアリング株式会社	〒690-0055 島根県松江市津田町310-1 周藤ビル2階	TEL：0852-21-7337
山口アースエンジニアリング株式会社	〒753-0015 山口県山口市平野2-3-13	TEL：083-901-1050
愛媛アースエンジニアリング株式会社	〒790-0951 愛媛県松山市天山2-6-12 太陽天山ビル2階	TEL：089-998-8881
福井アースエンジニアリング株式会社	〒918-8016 福井県福井市江端町24-21-2	TEL：0776-38-8505
PT. NITTOC CONSTRUCTION INDONESIA	インドネシア共和国 南ジャカルタ市	TEL：021-2994-1582

本店・支店・事業所等

本店	東京都中央区東日本橋3丁目10番6号（Daiwa東日本橋ビル）	TEL (03) 5645-5050
札幌支店	北海道札幌市中央区北1条西10丁目1番15号（UD札幌北一条ビル）	TEL (011) 596-8096
東北支店	宮城県仙台市太白区富沢南1丁目18番地の8	TEL (022) 243-4439
東京支店	東京都中央区東日本橋3丁目10番6号（Daiwa東日本橋ビル）	TEL (03) 5645-5100
北陸支店	新潟県新潟市中央区南出来島1丁目4番4号	TEL (025) 383-8700
名古屋支店	愛知県名古屋市中区栄1丁目16番6号（名古屋三蔵ビル）	TEL (052) 202-3211
大阪支店	大阪府大阪市中央区瓦町2丁目2番7号（山陽染工瓦町ビル）	TEL (06) 6232-2109
広島支店	広島県広島市南区稻荷町2番14号（和光稲荷町ビル）	TEL 082 (506) 2109
九州支店	福岡県福岡市博多区綱場町9-20（長府博多ビジネスセンター）	TEL (092) 271-6461
直轄グラウト部	東京都中央区東日本橋3丁目10番6号（Daiwa東日本橋ビル）	TEL (03) 5645-5111
海外事業部	東京都中央区東日本橋3丁目10番6号（Daiwa東日本橋ビル）	TEL (03) 5645-5055
出張所	旭川、函館、道東、青森、盛岡、秋田、山形、福島、群馬、宇都宮、水戸、埼玉、千葉、横浜、長野、富山、金沢、福井、佐渡、上越、岐阜、静岡、三重、京滋、神戸、奈良、高松、松山、高知、鳥取、松江、岡山、山口、佐賀、長崎、熊本、大分、宮崎、鹿児島、沖縄	
試験所	三陸 東条	
機材センター他	中央（埼玉）、恵庭、名取、富山、更埴、榛原、東条、広島、鳥栖、 グラウト／猿島総合センター／蓮田総合センター	

