

Q1: 大型浸水対策案件の取り組みが順調に進んだと決算短信に記載がありますが、どのようなものでしょうか？

A1：当社は、気候変動による豪雨の増加を踏まえ、いち早く浸水対策事業に取り組み、多様な雨水貯留槽に加え、貯留機能を高める「ボルテックスバルブ」や「ユニフィルター」などの周辺商品も提供しているため、顧客ニーズに迅速かつ柔軟に対応できる点が強みとなっています。これらの特徴を積極的に PR してきた結果、多くの情報やノウハウを蓄積し、それが現在の成果につながっていると認識しています。近年では、「流域下水」の考え方のもと、広い域で大規模な雨水貯留槽を整備する計画が法制化され、計画数・規模ともに大幅に増加しており、当社にとって追い風の市場環境となっています。

Q2: IKK 以外の M&A の進捗などをお聞かせください。

A2：当社では、以下の 3 つの領域を M&A ターゲットとしています。

1. 防災・減災、国土強靱化を軸とした既存技術の機能強化や、その周辺領域の展開が見込める企業
2. 当社が育成事業と位置付けているインフラメンテナンス、鉄道、防衛分野、および官公庁に強いプロダクトやサービスを提供している企業
3. 事業ポートフォリオの強化・拡大が見込める事業を有する企業

2025 年 10 月 1 日には I K K（旧 IHI 建材工業）がグループ入りし、現在 PMI を進行中です。

中期経営計画では 100～150 億円を M&A 戦略投資枠としており、IKK 取得後も投資余力があるため、今後も事業ポートフォリオの強化と拡大に向けて、今後も積極的に取り組みを進めていきたいと考えています。

Q3: リダンダンシー確保における大型の主要管路を複線化する場合、セグメントによる管の構築も考えられると思います。IKK は地下調節池にとどまらず、こちらでも需要増を見込めるでしょうか？ また、その市場は競争が激しいのでしょうか？

A3：セグメント市場も一定の成長が見込まれると考えていますが、セグメントを使用した管路の構築の領域は合成セグメントとは異なり、非常に競争が激しいと認識しています。そのため、価格競争に陥らないよう差別化を図り、この領域の事業も拡大していきます。今後は 5,000 キロメートル～10 万キロメートルと各自治体で更新が進む見通しですが、一気に進まず、需要は段階的に高まるとみられ、当面は崩壊の危険がある箇所のメンテナンス・補修が最優先となり、新設はその後徐々に進められるのではないかと推測しております。

Q4: この先もさらに付加価値の高い商品の売上構成比率を高め、収益性を高める余地はあるのでしょうか？

A4：当社には、「ベルテクスだからこそできるものをやる」「ベルテクスでしかできないものをやる」といったミッションがあり、他社と同じことはやらないという方針で取り組んでいます。先ほど例示した調査診断技術だけでなく、幅広い分野で、大学や学術機関などとタイアップや独自開発も進め、新商品の投入に加えて、既存製品においても付加価値化を検討しています。

また、世の中にこれまで存在しなかったようなものを提供し、高付加価値を実現することで、収益性をさらに高めていく余地がまだ十分にあると考えています。

Q5: 防衛関連製品の需要状況についてコメントをいただけないでしょうか？

A5：防衛事業に関しては守秘義務があり、公開できることは限定的ですが、当社が扱っている浸水対策製品や、防衛施設の中で排水を流すための特殊人孔などで採用があります。昨年の九州の大型案件は防衛関連での実績です。

防衛分野は追い風ではあるものの、まだ現場打ち製品が多く、今後徐々にプレキャスト製品への置き換えが進むと見ています。一方で、シェルターのような防衛特化製品を提供する段階にはまだ至っていません。

以上