



2019年5月24日

各 位

会社名 株式会社バルテクスコーポレーション
代表者 代表取締役社長 土屋 明秀
(コード番号 5290 東証第2部)
問合せ先 経理担当部長 小向 久夫
(TEL 03-3556-2801)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2020年3月期から2022年3月期までの3か年を対象とする中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

添付資料：決算・中期経営計画 説明資料

以上



TYO 5290

株式会社ベルテクスコーポレーション

決算・中期経営計画 説明資料

2019年5月24日

1

グループ紹介

P.02

2

事業の特徴とつよみ

P.08

3

2019年3月期 決算概要

P.17

4

中期経営計画と株主還元方針

P.21

1 グループ紹介

- 2. 事業の特徴とつよみ
- 3. 2019年3月期 決算概要
- 4. 中期経営計画と株主還元方針

安心のカタチを造る。



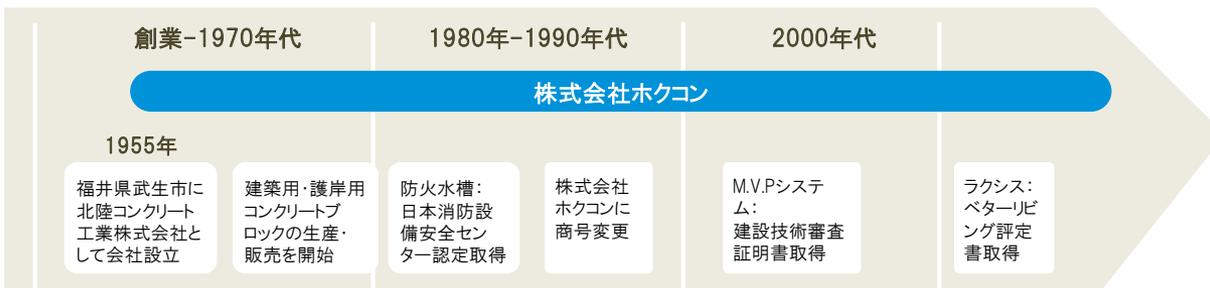
自然災害の絶えないこの国で、人々が笑顔で暮らせるように。
 オンリーワンの技術、発想、全国規模のネットワーク。
 そのすべてを結集して、まだ誰も知らない安心のカタチを造ろう。

会社名	株式会社ベルテクスコーポレーション
本社所在地	東京都千代田区麴町5-7-2
代表者	代表取締役会長 花村 進治 代表取締役社長 土屋 明秀
設立日	2018年10月1日 ゼニス羽田ホールディングス株式会社(現 ゼニス羽田株式会社)と株式会社ホクコンとの 共同株式移転により設立されました
資本金	3,000百万円
事業内容	下記の事業を営む会社の株式の保有を通じた事業活動の支配・統括 ・コンクリート事業 ・パイル事業 ・防災事業 ・その他事業
従業員数	連結 1,138名(2019年3月31日現在)
上場区分	東証2部(証券コード:5290)

ベルテクスグループ
VERTEX ゼニス羽田株式会社



ベルテクスグループ
VERTEX 株式会社ホクコン



2018年 10月1日

VERTEX
安心のカタチを造る。

ゼニス羽田ホールディングスとホクコンは、共同株式移転の方法により、両社の完全親会社となる

**株式会社
ベルテクスコーポレーション**

を設立、経営統合により新たな事業グループを創設しました。

※ 2019年4月1日付でゼニス羽田がゼニス羽田ホールディングスを吸収合併しています。

コンクリート事業

事業内容:

マンホール、ヒューム管、ボックスカルバート等のコンクリート二次製品の製造・販売、その関連商品の販売、これら製品の据付工事、並びにメンテナンス



事業会社:

(連結子会社)

ゼニス羽田、ホクコン、ゼニス建設

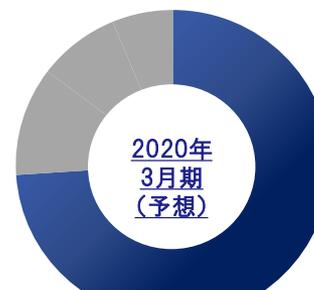
ホクコンプロダクト、北関コンクリート工業、ユニバーサルビジネス企画
東北羽田コンクリート

(持分法適用関連会社)

大東ハネダ、鶴見コンクリート

■売上高/構成比

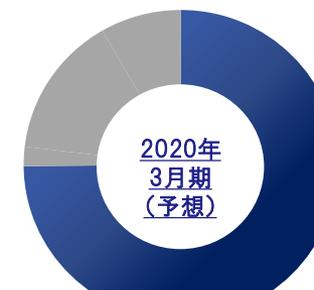
(単位:百万円)



2020年
3月期
(予想)
27,360 百万円
74%

■セグメント利益構成比

(単位:百万円)



2020年
3月期
(予想)
2,980 百万円
75%

※1. セグメント利益は、セグメントに帰属しない費用を除く数値を記載しております。

※2. セグメント利益構成比は、セグメント利益の合計値に占める比率を記載しております。

パイル事業

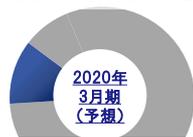
事業内容:

遠心カプレストレスコンクリートパイルの製造・販売、並びに杭打工事

事業会社:

ホクコンマテリアル

■売上高/構成比



2020年
3月期
(予想)
4,200 百万円
11%

■セグメント利益構成比



2020年
3月期
(予想)
80 百万円
2%

防災事業

事業内容:

落石防護柵等の防災製品の製造・販売、関連商品の販売、並びに設置工事

事業会社:

ゼニス羽田、ゼニス建設

■売上高/構成比



2020年
3月期
(予想)
3,120 百万円
8%

■セグメント利益構成比



2020年
3月期
(予想)
590 百万円
15%

その他事業

事業内容:

- セラミック製品の製造・販売及び機器レンタル
- RFID(非接触タグ)の販売
- コンクリートの調査・試験
- システム開発・販売
- 不動産の賃貸等

■売上高/構成比



2020年
3月期
(予想)
2,320 百万円
6%

■セグメント利益構成比

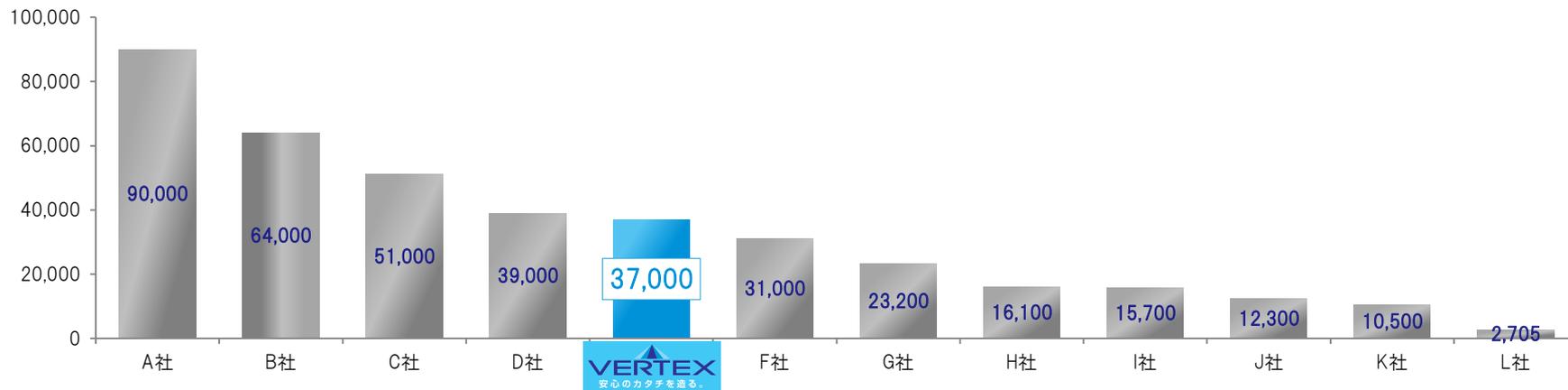


2020年
3月期
(予想)
330 百万円
8%

高い技術力を活かしたビジネスモデルにより、業界内でも高い営業利益を誇る

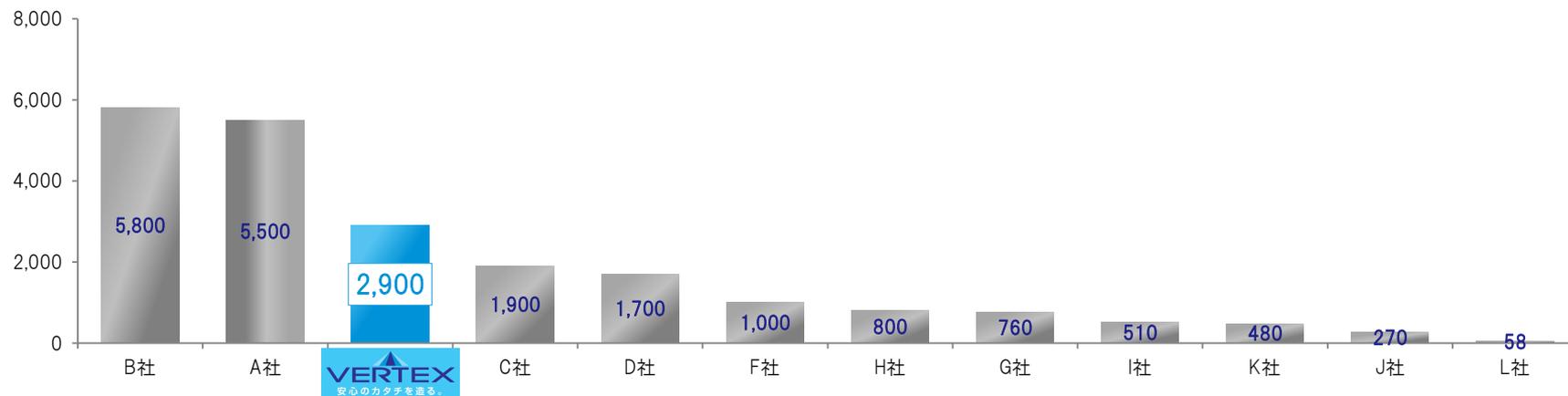
■各社2020年3月期の売上高予想値比較

(単位:百万円)



■各社2020年3月期の営業利益予想値比較

(単位:百万円)



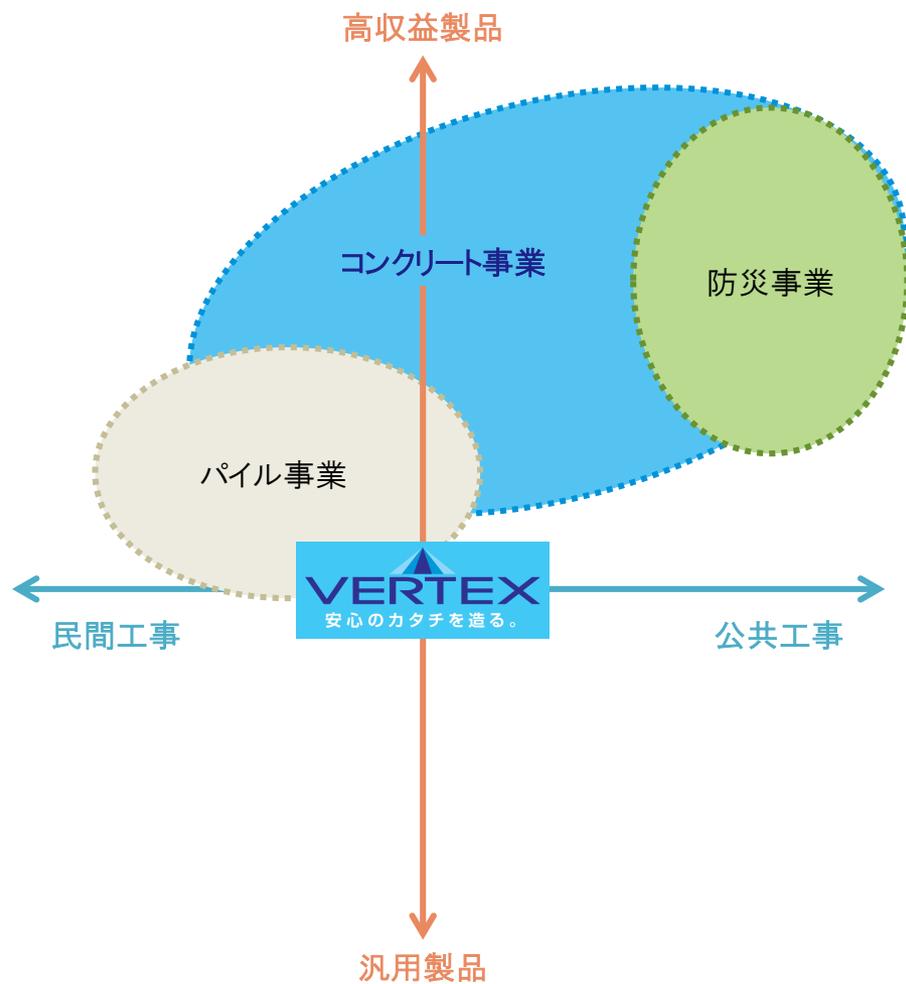
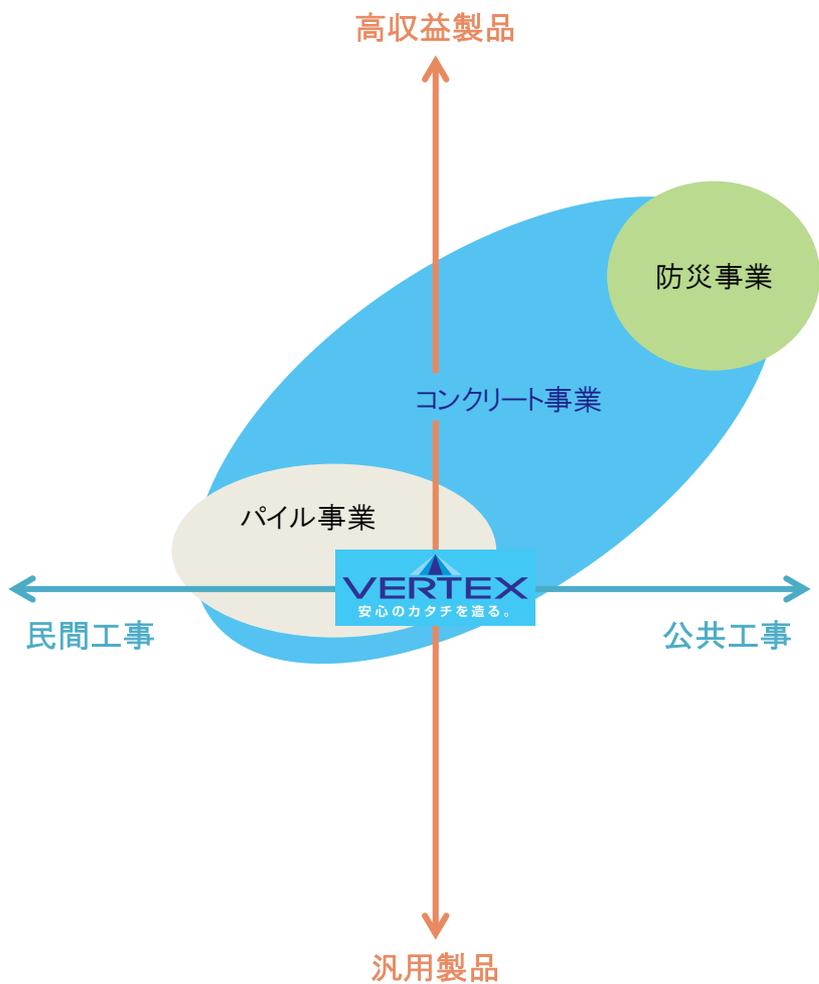
※ SPEEDAより当社にて作成
 ※当該会社の決算時期が3月以外の場合は、直近の決算時期を掲載

現状



目標

3年後の目指す姿



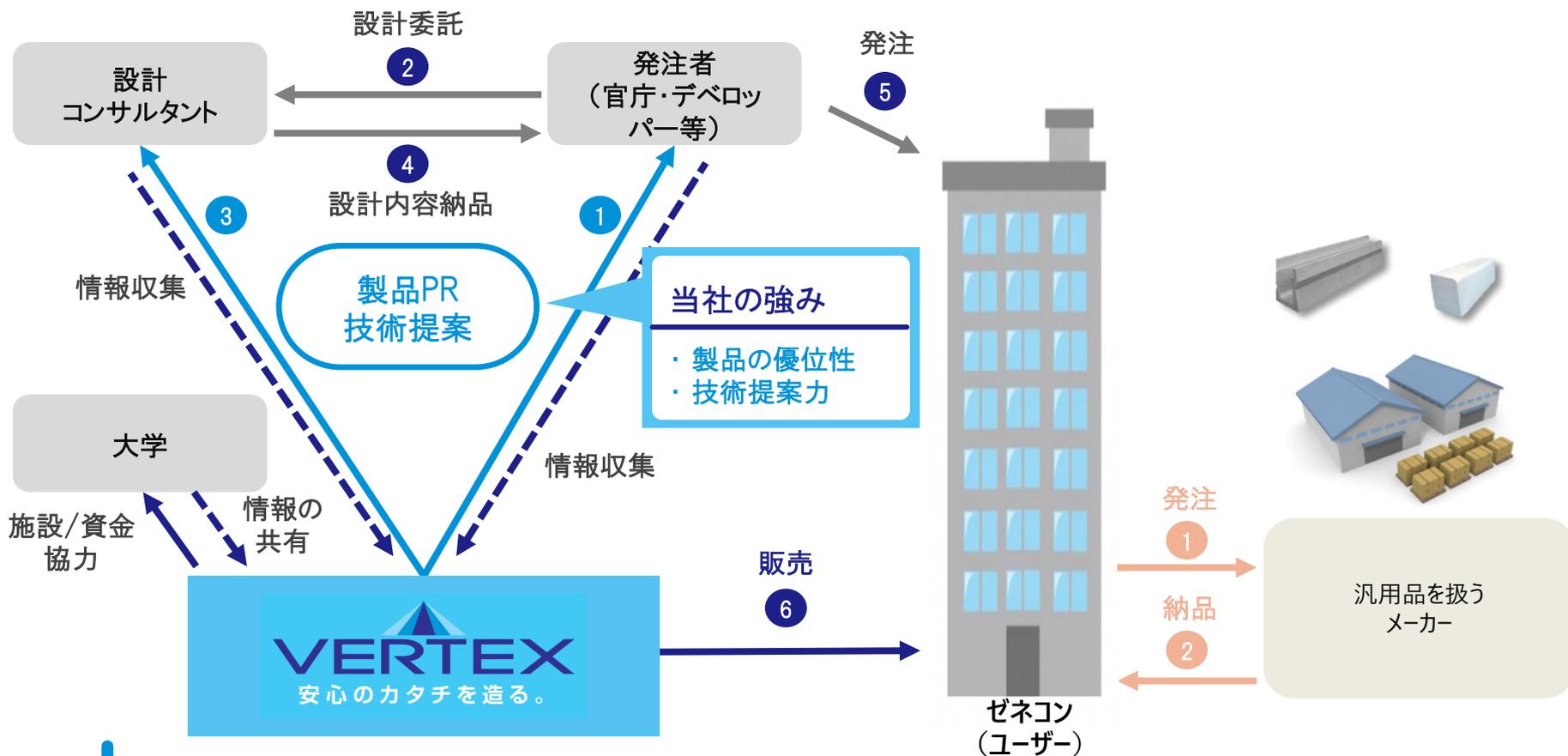
1. グループ紹介

2 事業の特徴とつよみ

3. 2019年3月期 決算概要

4. 中期経営計画と株主還元方針

設計段階から製品PRや技術提案を行うことで
価格競争になりにくい独自のビジネスモデル



収集した情報をもとに
新たな自社製品の**開発 & 実験**を実施

当社の強みである「製品の優位性」「技術提案力」を支える3つの要因

情報 収集

設計コンサルタント・官庁等から
常時情報を収集し、
川上のニーズを的確に把握

製品の販売だけではなく、設計を受け持つ設計コンサルタントや、エンドクライアントである官庁に対し、常時情報収集を実施することで、川上で求められているニーズを的確に把握。
また、製品PRや技術提案も積極的に実施。

開発 実験

情報・ニーズをもとに
新製品の開発&実験や
技術の活用法を考案

収集した情報やニーズをもとに、新たな自社製品の開発&実験を実施、他社に先駆けた新製品の開発や活用法を考案。また、大学と連携等を行うことで、効率的な開発&実験を可能とする。



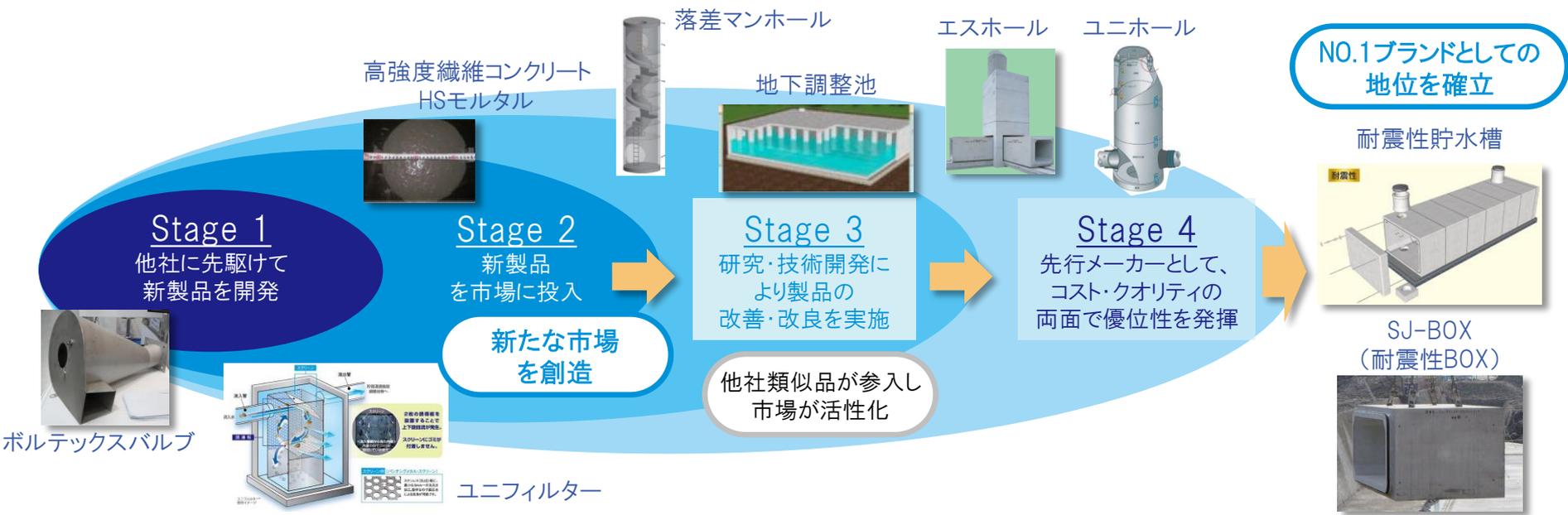
優れた 人材力

ニーズをカタチに変える
探求心溢れる優れた人材力

市場のニーズを的確に捉える優れた提案力のある営業スタッフや、ニーズや情報を活かした新製品開発・提案を可能とする技術スタッフ等、探求心溢れる優れた人材力が上記を支える。



他社に先駆けて新製品を市場に投入することで優位性を発揮、
No.1ブランドとしての地位を確立



浸水対策事業

下水道事業(社会資本整備)

「浸水から守る」



下水や雨水を流す管路



マンホールのふたの下



公共施設の地下

No.1製品



ボックスカルバート



ヒューム管

No.1製品



マンホール
(円形)



No.1製品



マンホール
(矩形)



落差マンホール

No.1製品



地下
雨水貯留施設



道路事業

「道路を造る」



トンネル



大型アーチ部材
(トンネル用)



高速道路



プレキャスト製
防護壁

「無電柱化を図る」



(施工前)



(施工後)

街の無電柱化工事



電線地中化用部材
CC・BOX

メンテナンス事業

「長寿命化を図る」

老朽化した石積護岸



(高耐久性レジンコンクリートパネルによるライニング施工後)



摩耗した固定堰(頭首工)



(高強度繊維コンクリートパネルによるライニング施工後)



鉄道事業

「転落を防ぐ」

駅のホームドア対応床板設置工事



(施工後)



住宅・開発

「街を造る」



住宅地



宅地擁壁

No.1製品



防火水そう

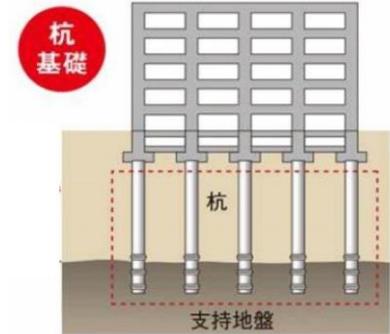


防火水槽

No.1製品



マンション等



パイル

防災

「落石から守る」



「土砂災害から守る」

高エネルギー吸収型 落石防護柵



落石捕捉状況

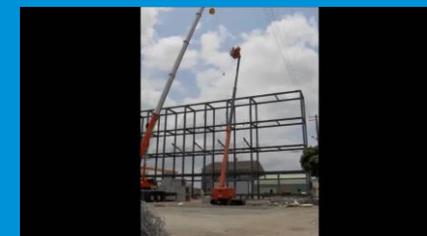


ループフェンスE
(土砂対策用)



近年頻発する大型台風やゲリラ豪雨による土砂災害の対策として需要の増加が見込まれます。

防災事業の製品性能検証
公開実験



1. グループ紹介
2. 事業の特徴とつよみ

3 2019年3月期 決算概要

4. 中期経営計画と株主還元方針

3-1. 2019年3月期 連結損益計算書

● 業績予想通りの実績を確保しました

(単位:百万円)	2018/3期 実績	業績予想	2019/3期 実績	前期比		業績予想比	
				(額)	(率)	(額)	(率)
売上高	17,117	28,000	29,701	12,584	73.5%	1,701	6.0%
営業利益	2,222	2,500	2,516	294	13.2%	16	0.6%
営業利益率	12.9%	8.9%	8.4%	—	—	—	—
経常利益	2,361	2,600	2,694	333	14.1%	94	3.6%
経常利益率	13.7%	9.3%	9.0%	—	—	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,962	6,000	5,934	3,972	202.4%	△ 66	△ 1.1%
当期純利益率	11.4%	21.4%	19.9%	—	—	—	—

※ 2018/3期実績は、ゼニス羽田ホールディングスの連結業績を記載しております。

※ 2019/3期実績は、ゼニス羽田ホールディングスの2018年4月1日から2018年9月30日までの連結業績と2018年10月1日から2019年3月31日までのベルテクスコーポレーションの連結業績を合算したものととなります(したがって、ホクコンを頂点とするホクコングループの連結業績は2018年10月1日から2019年3月31日までの6ヶ月分が連結されております)。

※ 業績予想は、当社設立後、2018年11月14日にホクコングループの6ヶ月分の連結業績を連結した業績予想として公表したものです。

3-2. 連結貸借対照表

- 経営統合後も十分な財務安定性を維持しています

(単位:百万円)		2018/3期 実績	2019/3期 実績	前期比
資産合計	現預金	6,466	8,332	1,866
	売上債権	6,617	14,558	7,941
	棚卸資産	1,952	4,325	2,373
	その他流動資産	485	613	128
	有形固定資産	7,349	12,483	5,134
	無形固定資産	117	172	55
	投資その他の資産	1,477	3,084	1,607
	資産合計	24,451	43,569	19,118
負債合計	仕入債務	3,466	9,226	5,760
	有利子負債	2,014	4,869	2,855
	その他負債	4,996	7,524	2,528
	負債合計	10,476	21,620	11,144
純資産合計	株主資本	12,530	20,571	8,041
	その他包括利益累計額	1,444	1,377	△ 67
	純資産合計	13,974	21,949	7,975
	(純資産比率)	57.1%	50.3%	-
	負債・純資産合計	24,451	43,569	19,118
ネットキャッシュ(百万円)			3,463	
D/Eレシオ(倍)			0.23	

3-3. 連結キャッシュフロー計算書

- 介護専用型サービス付き高齢者住宅の建築と賃貸用不動産の取得があったため、設備投資額が例年より大きくなりました

(単位:百万円)	2018/3期 実績	2019/3期 実績	前期比
現金及び現金同等物の期首残高	5,174	6,398	1,224
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,511	2,078	△ 433
投資活動によるキャッシュ・フロー	△647	△ 2,272	△ 1,625
財務活動によるキャッシュ・フロー	△641	△ 468	173
現金及び現金同等物の増減額	1,224	△ 664	△ 1,888
連結の範囲の変更に伴う現金及び現金同等物の増減額	-	1,691	1,691
現金及び現金同等物の期末残高	6,398	7,425	1,027

1. グループ紹介
2. 事業の特徴とつよみ
3. 2019年3月期 決算概要

4 中期経営計画と株主還元方針

4-1. 本中期経営計画の基本方針と位置付け

第1次中期経営計画(2020/3→2022/3)

(基本方針)

- 持続的成長を可能とするための経営基盤整備に重点を置く
- 経営統合シナジーの確実な具現化を通じ、利益率の改善を図る

第1次中期経営計画 2020/3→2022/3

- 重点施策における3つの視点
- 既存事業の更なる深耕
 - 統合シナジーの早期具現化
 - 経営基盤整備

新規商材
新規事業
M&A



ベルテクスコーポレーション
誕生

2018.10.1

2020/3

2021/3

2022/3

202X/3期

4-2. 事業環境認識

- 追風も吹きますが、これを受けきるための体制整備が重要と認識しています

外部環境

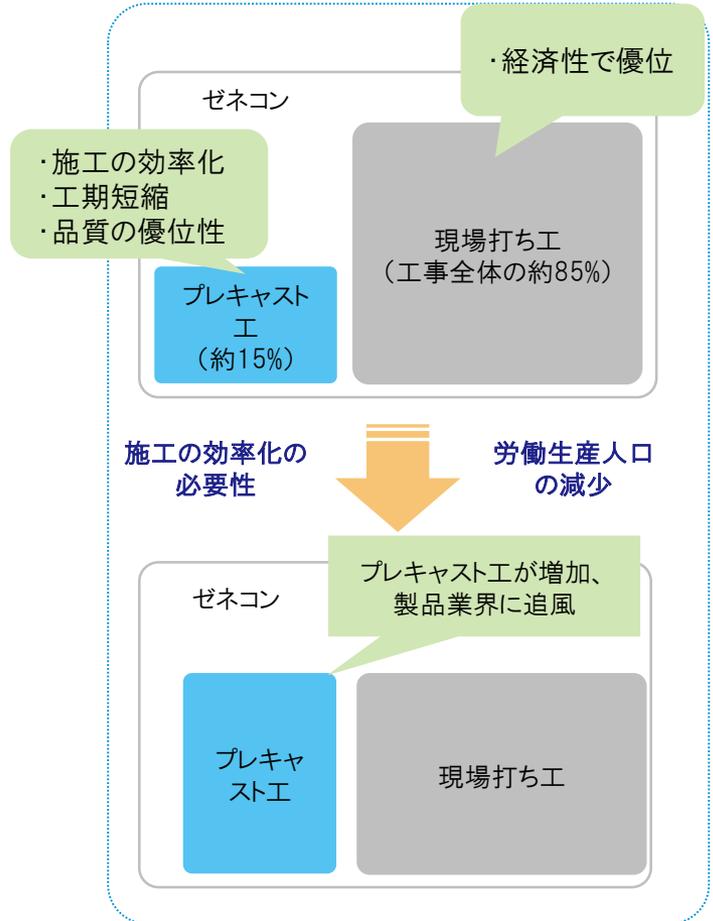
機会	脅威
建設現場の人手不足を背景としたプレキャスト化率の上昇(右図参照)	少子高齢化の進展・生産年齢人口の減少
大阪万博、IR(統合型リゾート)、リニア新幹線等の大型建設投資	東京オリンピック投資の終息
国土強靱化、防災・減災対策、社会資本の維持更新需要	コンクリート製品業界における供給過剰状態、過剰な競合企業数

内部環境

つよみ	課題
生産・販売体制を中心に、統合による効率化に余地	
高い技術力・設計力・開発力・営業力と広い顧客基盤	社員平均年齢の上昇、採用難
シェアNo.1製品、差別化製品を多数保有	コンクリート事業に続くコア事業の育成

i-Construction

国交省が推進する建設生産システム全体の生産性向上を目指す取組み



4-3. 重点施策における3つの視点

- ①既存事業、②経営統合シナジー、③経営基盤の3つの視点から、それぞれ重点施策に取り組みます

1

既存事業のさらなる深耕



P.25

2

経営統合シナジーの早期具現化



P.26

3

持続的成長を可能とする経営基盤の整備



P.27

4-4. 既存事業のさらなる深耕

- 各事業セグメントごとの基本方針・取組みは下記のとおりです

コンクリート事業

- ◆ シェアNo.1 製品：粗利率を維持したうえでの確実な受注の積上げ
- ◆ 差別化製品群による市場創造活動の継続
- ◆ 浸水対策・メンテナンス・鉄道分野等の有望分野にも注力



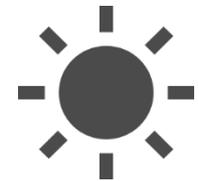
パイル事業

- ◆ アライアンス強化による収益性の維持・改善



防災事業

- ◆ 生産能力拡大・納期短縮による適時受注の拡大
- ◆ 落石防護分野での新製品開発
- ◆ 砂防分野への進出



その他事業

- ◆ 適切なリスクコントロールのもと、収益拡大の可能性を追求

4-5. 経営統合シナジーの早期具現化

- 下記事項を中心とした各種PMIプロジェクトを推進し、利益率の改善を図ります

施策1

◆ 主力製品の統一・販売品目の選別

施策2

◆ 最適生産体制・最適販売体制の再構築

施策3

◆ 研究開発テーマの共有・整理

PMIプロジェクト: Post Merger Integration Project

M&A(企業の合併・買収)成立後の統合プロセスのこと。新しい組織体制の下で当初企図した経営統合によるシナジーを具現化するために、企業価値の向上と長期的成長を支えるマネジメントのしくみを構築、推進するプロセスを実施するプロジェクト。

4-6. 持続的成長を可能とする経営基盤の整備

- 持続的成長を可能とするため、下記事項を中心に経営基盤の整備・強化に取り組みます

施策1

- ◆ 人材採用・育成プログラムの拡充・海外人材の活用 （次ページに一例を掲載）

施策2

- ◆ 合併新会社に相応しい新人事制度の設計

ゼニス羽田株式会社と株式会社ホクコンとの将来的な合併を視野に、多様な人材が活躍できる新人事制度を設計します

施策3

- ◆ 情報システム・ICTインフラの整備

グループ間の情報共有による営業機会の創出、効率的な事業運営、多様な働き方等を実現するための整備を実施します

施策4

- ◆ グループガバナンス体制・リスク管理体制の構築
- ◆ グループ内組織再編の検討

既存事業とは異なるリスクを伴う新規領域への進出やM&Aに耐え得る体制を構築します

4-7. 人材への取組み

- 下記のプログラムをベースに人材育成プログラムを整備・拡充し、グループへの展開・適用を進めます

ホクコン
人材育成プログラム

	階層		
	新入社員	中堅社員	管理職
営業本部	営業セミナー 100の知識講習会 事務員研修		アカデミー
生産本部		プロジェクト20 NEXT20	
技術本部	技術フォーラム		
総合企画本部			

1. 営業セミナー

- 対象: 営業本部 営業全般
- 目的: 営業マンの事業・製品知識、技術提案、業務活動などのレベル向上(選択参加型)

2. 100の知識講習会

- 対象: 営業本部 入社3年程度
- 目的: 営業活動・業務全般の基礎知識向上

3. アカデミー

- 対象: 管理職補、若手幹部・将来の幹部候補生
- 目的: 広い視野・マネジメント知識・全体最適で会社を成長発展させる戦略思考型リーダーの育成



4. 技術フォーラム

- 対象: 技術本部
- 目的: 当期テーマに設定した製品開発・改良、最適設計・特殊設計事例の共有化、原価低減・クレームなどの共有ならびにプレゼン訓練

5. プロジェクト20/NEXT20

- 対象: 生産本部
- 目的:
 - プロジェクト20・・・各工場代表が集まり、担当工場の取り組みや問題点を共有・改善取組を協働することで、各工場のレベルアップならびに意識改革を図る。
 - NEXT20・・・プロジェクト20の下部組織として発足。各工場代表(従業員)が工場への確実な落とし込みと各工場の問題点に取り組む



6. 事務員研修会

- 対象: 営業本部 事務員
- 目的: 各営業所の日常課題の改善や他事業所の取り組みの共有と活用。コミュニケーションによる業務連携

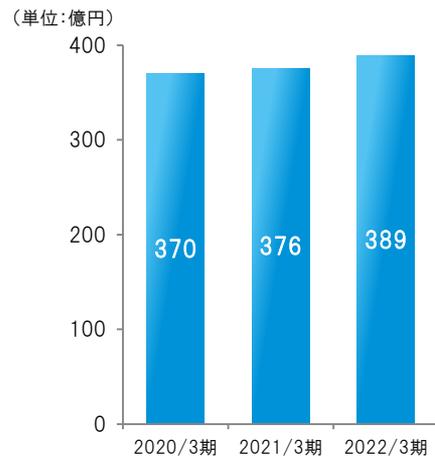


4-8. 連結業績目標

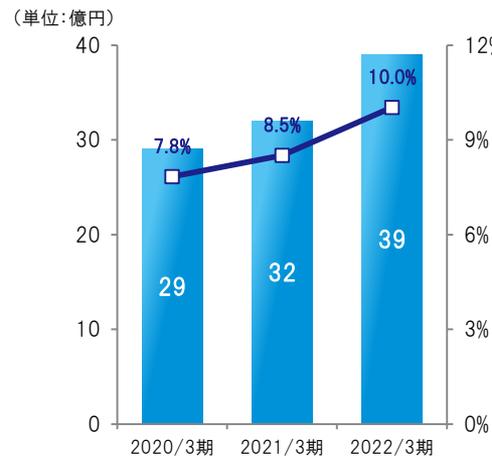
- 本中計最終年度(2022/3期)に、営業利益率 10.0%以上、ROE 10.0%以上を目標とします

(単位:百万円)	2020/3期	2021/3期	2022/3期
売上高	37,000	37,600	38,900
営業利益	2,900	3,200	3,900
営業利益率	7.8%	8.5%	10.0%
経常利益	3,050	3,370	4,050
親会社株主に帰属する当期純利益	2,000	2,200	2,640

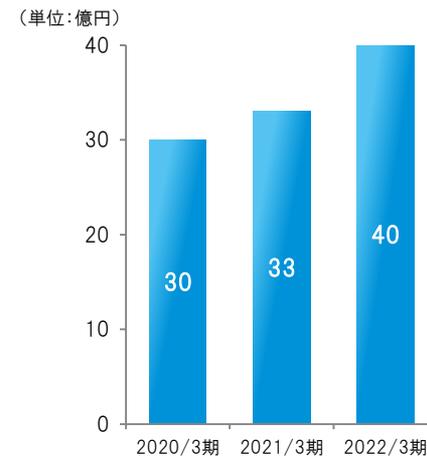
■売上高



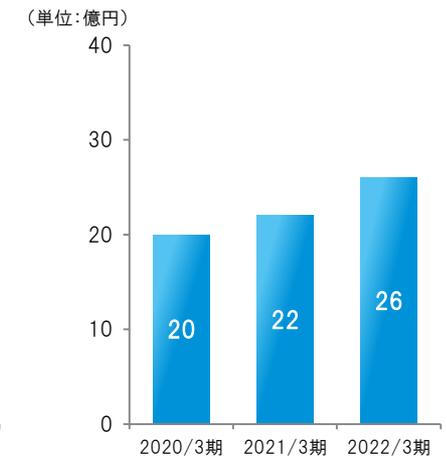
■営業利益/営業利益率



■経常利益



■親会社株主に帰属する当期純利益



4-9. セグメント別業績目標

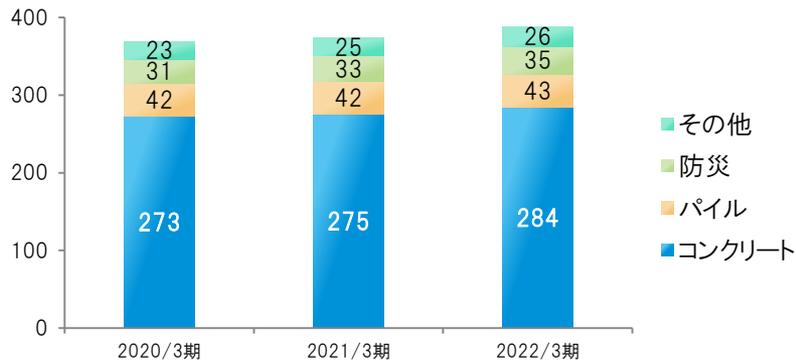
- コンクリート事業の利益率改善と
防災事業の売上・利益成長の寄与が大きい計画となっています

■セグメント別売上高目標 (単位:百万円)	2020/3期	2021/3期	2022/3期
■ コンクリート	27,360	27,550	28,430
■ パイル	4,200	4,250	4,300
■ 防災	3,120	3,300	3,500
■ その他	2,320	2,500	2,670

■セグメント別営業利益目標 (単位:百万円)	2020/3期	2021/3期	2022/3期
■ コンクリート	2,980	3,160	3,650
■ パイル	80	100	120
■ 防災	590	600	700
■ その他	330	420	510
(調整額)	△1,080	△1,080	△1,080
連結	2,900	3,200	3,900

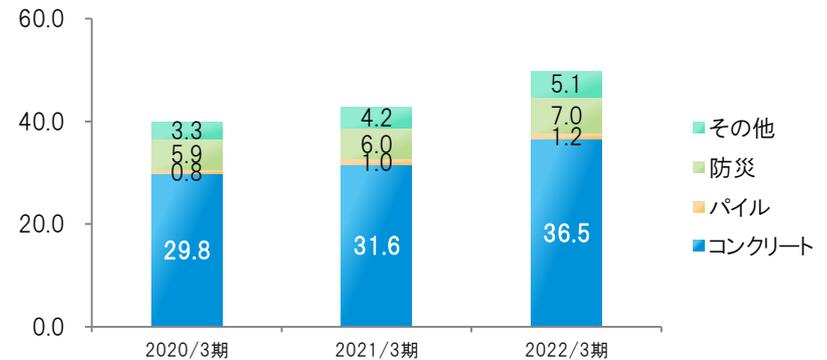
■セグメント別売上高目標

(単位:億円)



■セグメント別営業利益目標

(単位:億円)



- ホクコン分が通期連結される業績予想となります
- 2019年3月期実績には「負ののれん発生益」が含まれていますので
除いたご参考数値をご参照ください

	2019/3期 実績	2020/3期 予想	2019/3期比	
			(額)	(率)
売上高	29,071	37,000	7,929	27.3%
営業利益	2,516	2,900	384	15.3%
営業利益率	8.7%	7.8%	-	-
経常利益	2,694	3,050	356	13.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,934	2,000	△ 3,934	△66.3%

ご参考値:負ののれん発生益を除いた場合

親会社株主に帰属する 当期純利益	1,744	2,000	256	14.6%
---------------------	-------	-------	-----	-------

4-11. 株主還元方針

- 配当と自社株式の取得により、総還元性向30%を目処として、株主還元を実施する方針としています
- 自社株式の取得は、400,000株を上限とし、今期中に適宜実施予定です

		2019/3期	2020/3期 予想
配当金	(年間)	70.0円	50.0円
	(期末配当)	50.0円	50.0円
	(当社創立記念配当)	20.0円	-
配当性向		34.0%	23.0%

※上記、2019/3期の配当性向は、負ののれん発生益を除いたものとして算出しています。

<お問い合わせ先>

株式会社ベルテクスコーポレーション
総合企画室

Tel : 03-3556-2801

本資料中の業績予想、事業計画等に関する記述は、本決算発表日時点における合理的な将来予測に基づいて作成されたものであり、今後様々な要因で変更される場合がございます。