



株式会社ベルテクスコーポレーション

統合報告書 2025

(2025年3月期)





目次

価値創造

01

- 01 VERTEX Purpose
- 02 社長メッセージ
- 06 価値創造ストーリー
- 08 ベルテクスグループの強み
- 10 ベルテクスグループの歩み
- 12 VERTEX Vision 2034に向けてのロードマップ
- 13 VERTEX Vision 2034
—2034年のありたい姿—

戦略

17

- 18 第3次中期経営計画
- 25 事業概況

サステナビリティ

29

- 30 サステナビリティマネジメント
- 31 マテリアリティ
- 32 環境
- 34 社会
- 36 コーポレート・ガバナンス
- 40 取締役紹介
- 42 リスクマネジメント
- 44 パーパス経営の実践 —社員座談会—
- 47 社外取締役メッセージ
- 48 財務・非財務データ
- 49 会社情報

安心のカタチを造る。

将来の見通しに関する注意事項

本レポートに記載されている業績見通しなどに関する将来の予測は、当社が本レポート発行時点で入手可能な情報と、合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績はさまざまな要因により、この見通しとは異なることがあります。実際の業績などに影響を与える重要な要因には、当社の事業領域を取り巻く国内外の経済情勢、当社製品・サービスに対する需要動向、為替・株式市場の動向などがあります。なお、業績に影響を与える要因はこれらに限定されるものではありません。

VERTEX Purpose

「オンリーワンの技術」と「ユニークな発想」で、 世界の人々の未来に 安心の新しいカタチを提供します。

ベルテクスグループは、自然環境や社会の変化に向き合い、新しい価値と安心を創り出してきました。
今後も成長し続ける企業として、困難なニーズに応え続ける、オンリーワンの技術と誰も思いつかなかった、
ユニークな発想で、どこに住んでいても安心して暮らせる持続可能な社会の実現に貢献していきます。
これからも、世界の人々の未来に安心の新しいカタチを生み出すために、私たちベルテクスグループは挑み続けます。



社長メッセージ

「オンリーワンの技術」と「ユニークな発想」で、 世界の人々の未来に 安心の新しいカタチを提供します。

目指す姿の実現に向けた挑戦

ベルテクスコーポレーションの代表取締役社長を務める土屋明秀です。当社の統合報告書をご覧ください、ありがとうございます。「統合報告書 2025」では、当社が大切にしている経営理念や価値観を基軸に、私たちが描く未来社会の姿と、その達成に向けた取り組みの全体像を分かりやすく紹介しています。この報告書が、ステークホルダーの皆さまと当社の建設的な対話を促進し、新しい価値共創の出発点になることを願っています。

2025年3月期(当期)は、当社にとって未来に向けた大きな一歩を踏み出し、多くの新たな挑戦に着手した1年となりました。期初には、当社の存在意義を明文化した「VERTEX Purpose (パーパス)」を制定し、これを起点に、10年後に目指す姿を描いた長期ビジョン「VERTEX Vision 2034 (ビジョン 2034)」を策定しました。さらに、その実現に向けた第一段階として、3ヵ年の経営計画「第3次中期経営計画」をスタートさせています。本計画では、「事業ポートフォリオの強化」「サステナビリティ経営の推進」「人的資本・R&D・DXの推進強化」の3つを基本方針に掲げ、基盤事業と育成事業の強化に取り組んでいます。変化する事業環境の中、私たちは新しいことに挑戦し続け、

より大きな価値を創出し、企業価値の向上につなげていきたいと考えています。

2025年3月期の経営環境と業績の評価

この1年を振り返ると、国内の経済環境は、企業業績の回復を背景に設備投資が増加し、全体としては緩やかな回復基調が続いた印象です。ただ一方で、原材料やエネルギー価格の高止まり、円安の進行、さらには海外経済の減速といった不確実な要素が複雑に絡み合い、決して楽観視できる状況ではありませんでした。当社が属する社会インフラ業界に目を向けると、異常気象や大規模な自然災害が頻発する中で、防災・減災、そして国土強靱化の重要性がこれまで以上に高まっています。こうした背景から、政府による公共投資も堅調に推移しており、私たちの事業に対する社会からの期待も確実に高まってきていると感じます。インフラを支える会社として、こうした社会的要請にしっかりと応えていくことは、私たちの使命であると受け止めています。

こうした環境の中で、当期の業績は売上高が前期比5.7%増の38,918百万円、営業利益が前期比9.8%増の6,285百万円、

親会社株主に帰属する当期純利益が前期比29.4%増の4,826百万円となり、非常に堅調に推移しました。皆さまに注目していただきたいのは、売上以上に利益が伸びている点です。これはまさに、私たちがこれまで一貫して取り組んできた「利益重視の経営」が、形となって表れてきた証しだと考えています。

利益重視の経営を推進

利益重視という方針については、2017年に、私が社長就任した際に掲げた重要な意思決定の一つです。当時は、製品ラインアップを幅広く揃え、汎用品を大量生産し、薄利多売することが業界の常識とされていました。私はこのビジネスモデルに限界を感じており、売上の規模を追うのではなく、利益率の高い製品や事業に経営資源を集中する方針に改めました。そして、製品ポートフォリオを見直し、不採算製品や過当競争に陥った分野からは戦略的に撤退・縮小することを決断しました。

この経営判断に対しては、社内外から懐疑的な声も少なくありませんでした。それでも私は、利益を重視する経営の意義を社員にしっかりと理解してもらうことが不可欠だと考え、管理会計の考え方にに基づき、製品ごとの原価や貢献利益を見える化

し、数値データを用いて丁寧な説明を続けました。また、社員には管理会計の基礎を学ぶ機会を設けるとともに、現場での理解を深めてもらうため、地域ごとの実例などを交えた研修やセミナーなども開催しました。こうした取り組みの中で印象に残っているのは、「ベルテクス利益倍増計画」と題した社内セミナーです。営業から設計、製造など各部門の社員が多数参加し、当社が取り扱っている製品のセールスマックスを変えることで、売上や利益がどう変動するかを、実際のシミュレーションを通じて体験するものです。営業所単位でグループを組み、売上や利益の増減を画面上で確認しながら、自分たちで最適な組み合わせを考える。その結果を実際の現場で応用し、販売戦略に反映させると、例えば、これまで2億円だった売上が4億円に、1億円だった利益が5億円になるなど、目に見える成果が現れ、手応えを感じる社員が増えていきました。こうした取り組みを通じて、利益重視の経営は単なる方針転換ではなく、社員一人ひとりの主体性を引き出すきっかけとなり、組織全体の意識や行動に良い変化をもたらしました。「自分たちの工夫で業績を変えられる」という実感が社内に広がったことで、チームとしての力が確実に高まってきていると感じています。今後はこの手応えを礎に、人の力を最大限に活かす経営へと、さらなる進化を目指します。



代表取締役社長

土屋 明秀



自律型組織への進化

利益重視経営への取り組みは、私たちの意識を大きく変えました。これを基盤にして、次なる成長ステージへ進むため、重要課題の一つである人材育成への取り組みを強化しています。目指すのは、社員一人ひとりが「自ら考え、決断し、実行する」自律した組織です。自律型組織を構築し、チームのパフォーマンスを最大限発揮するためには、人材育成とともに、理念浸透を進める必要があると考えています。人材育成においては、階層別・目的別の体系的な研修プログラム「ベルテクスアカデミー」を実施しています。この研修では、新入社員から管理職まで全社員を対象に、階層や目的に応じた研修を通じてスキルアップを図ります。加えて、当期から選抜制の「次世代リーダー育成塾」も開始し、各部門から推薦された人材が、外部講師のもとで、年間を通じた実践的な研修で次世代リーダーとしてのスキル向上を図っています。

理念の浸透に向けては、パーパスを単なるスローガンに終わらせることなく、日々の行動にしっかりと根付かせていくことが大切だと考えています。その実現に向けて、私自身が先頭に立ち、パーパスの意義やそこに込めた想いを社員一人ひとりに直接伝えることを意識しています。例えば、毎月の全体会議では、パーパスに関わる自身の経験や考え方を交えながら、

マーケティングや戦略論に関する話をしています。会議が終了した後は、その内容を要約して全社員に配信し、理解をさらに深められるよう工夫しています。「人材は会社の宝である」という信念のもと、こうした継続的な取り組みを通じて、パーパスの社内への浸透を図り、会社全体のレベルをもう一段引き上げていきたいと考えています。

未来社会に向けた構想— VERTEX Vision 2034

現在、当社はパーパスの実現に向けた長期的な取り組みとして、ビジョン2034を推進しています。このビジョンでは、当社が目指すべき姿を明確に定義するとともに、将来の社会課題に正面から向き合うため、「みらい工場」「ワンストップ・メンテナンス」「オンサイトプレキャスト」「スマート斜面防災」という4つの革新的テーマに取り組んでいます。「みらい工場」とは、ITを活用した自動化と本社集中管理を組み合わせることで、人手不足の解消と生産性向上を両立する次世代型の工場モデルです。「ワンストップ・メンテナンス」では、インフラの調査・診断から維持管理までを一貫して担う、新たなビジネスモデルの構築を目指します。「オンサイトプレキャスト」は、現場近隣に移動式のモバイルプラントを設置し、物流課題や人材不足といった社会課題に対応する取り組みです。最後に、「スマート斜面防災」は、ロボット施工など先進技術を活用し、安全性と効率性を両立する新たな防災インフラの実現を目指すものです。

一方で、「10年後の目標なんて本当に達成できるのか?」と

いった声をいただくこともあります。私は常に、理想とする未来の姿を起点に、今なすべきことを逆算して考えるようにしています。将来のあるべき姿を明確に描くことで、現状とのギャップが浮かび上がり、そのギャップこそが取り組むべき課題となります。重要なのは、その課題を正しく認識し、解決に向けた戦略を立て、着実に実行していくことです。この思考プロセスについては、社員一人ひとりが実践できるよう伝え、共通の価値観として根づくよう努めてきました。会社全体でこの思考プロセスを共有することで、ベクトルを合わせて課題に取り組むという一体感が生まれていると感じています。もちろん、ビジョン実現にはさまざまな課題も伴います。特に、DXやIT、AI、ロボティクスといった先端技術の導入については、どこまで業務を自動化できるのか、人による判断や作業をどこに残すべきか、その見極めが重要になります。また、費用対効果の検証や、運用面での実効性も確保する必要があります。例えば、「スマート斜面防災」では、人の立ち入りが困難な現場で、ロボットを活用した施工を想定していますが、施工時間の短縮効果や、ロボットの故障時にどう対応するかといった技術面・運用面で解決すべき課題を抱えています。これに対して、「オンサイトプレキャスト」の取り組みは着実に進展しています。兵庫第2工場には、すでにモバイルプラントを設置し、現場運用に先立ってノウハウの蓄積を進めています。このモバイルプラントは車両での移動が可能となっており、従来の固定式プラントとは違う、柔軟な発想に基づき設計されています。将来的には、現場での製品製造も可能になると想定しており、業界の働き方や生産プロセスに大きな変革をもたらすと考えています。ビジョン2034の実現は、当社にとっての挑戦であると同時に、業界全体の価値観を変え

ることにもつながります。今後も、未来社会のあり方を見据え、変革を力強く推進していきます。

第3次中期経営計画の推進

当期から、ビジョン2034の実現に向けた第一段階として、第3次中期経営計画を推進しています。本計画の基本方針は、「事業ポートフォリオの強化」「サステナビリティ経営の推進」「人的資本・R&D・DXの推進強化」の3点で、最終年度である2027年3月期に、売上高500億円、営業利益65億円、ROE14%の達成を目指しています。

基本方針のうち、「事業ポートフォリオの強化」については、持続的成長に向けた中核的な取り組みと位置づけ、基盤事業と育成事業のそれぞれにおいて、戦略的な成長投資を行っています。基盤事業においては、コンクリート事業および斜面防災事業に対して、既存の強みを活かしながら、さらなる成長と収益性の向上を図るべく、積極的に戦略を推進しています。一方で、将来の成長を担う育成事業では、インフラメンテナンス、鉄道、防衛、油圧ホースメンテナンスといった分野を中心に、事業の拡大を進めています。中でもRFID事業は、当社の技術力と独自の発想が詰まった先進的な取り組みです。当社が開発したインメタルRFIDタグは、金属製品に直接埋め込んで使用できることが特長で、金属部品の一部として長期間にわたり安定して機能します。製造現場のように、油分の付着、さびの発生、水濡れといった過酷な環境下では、バーコードや一般的なRFIDの読み取りが困難になることがありますが、当社のタグは高い

耐久性と信頼性により、そうした環境下でも正確な識別と管理を可能にします。さらに、このタグと連携する専用ソフトウェアも自社開発しており、生産状況の可視化や設備の保守管理を支援しています。ハードとソフトを一体にして提供することで、現場の業務効率向上とトレーサビリティの強化に大きく貢献しています。こうしたRFID事業の取り組みは、現場の課題に真摯に向き合い、実用的な解決策を生み出すという、当社の育成事業に共通する価値創造の姿勢を象徴するものです。持続的成長に向けた一つのモデルケースとして、今後もその展開を加速させていきます。

当社の成長戦略において重要な役割を担うのがM&Aです。当期末には、株式会社IHIから、同社の子会社である株式会社IHI建材工業の全株式を取得することを目的として、同社と株式譲渡契約を締結しました。当社はM&A投資枠として100～150億円を確保しており、ビジョン2034の実現に向け、慎重かつ戦略的に取り組んでいきます。なお、M&Aの対象としては、防災・減災・国土強靱化といったテーマを軸に、既存事業の機能を補完・強化できる企業や、新規事業に関連する領域で事業展開している企業、官公庁向けに強みを持つ企業、事業ポートフォリオ拡大に貢献する技術や人材を有する企業を想定し、慎重に検討しています。

ステークホルダーの皆さまへ

私たちは常に、5年先、10年先の未来を見据えながら、現在の事業に取り組んでいます。多くの取り組みはすぐに成果が出

るものではなく、一定の時間を要しますが、それこそが持続的な成長の基盤へとつながっていると考えています。これからも、未来に向けた挑戦の一つひとつ着実に積み重ねていきます。そうした長期的な視点を持つ中で、当社は今、確かな変化の手応えを感じています。ビジョン2034は、もはや遠い理想ではなく、現実的で達成可能な目標として明確になりつつあります。その実現を支える原動力となっているのが組織力です。例えば、当社が手がけるコンクリート製品は、一見すると汎用的な素材に見えるかもしれませんが、私たちは他社と比べて高い収益性を実現しています。その背景にあるのが、社員同士の高度な意思疎通と、主体的に行動できる企業風土です。こうした組織体制こそが、当社の競争力の源泉であると確信しています。私自身も、ビジョン2034の達成に向けて、第3次中期経営計画の戦略推進に強い責任感と覚悟をもって臨みます。そして、社員一人ひとりが自らの意思で未来に向かって進み、持てる力を存分に発揮できる、そんな自律的で前向きな組織であり続けることを、皆さまにお約束いたします。



価値創造ストーリー

社会課題

外部環境

- 気候変動への対応
- 高齢化、人口の減少
- インフラの老朽化
- 労働環境の改善
- 地域活性化
- ESG、SDGsへの関心の高まり
- インフラ関連の質向上

機会

- 災害対策の増加
- インフラメンテナンスの増加
- プレキャスト化による環境貢献
- 地方創生化の推進

リスク

- 国内市場の成熟
- 労働力不足
- 激甚化する自然災害
- パンデミック

INPUT



人的資本

- 多様な価値観を持ち、主体的に行動する人材



知的資本

- 顧客ニーズを満たす製品開発力
- 開発拠点強化(技術研究所設立)
- 研究開発投資



製造資本

- 最適な国内営業・生産拠点
- 成長と環境に配慮した生産設備
- 海外子会社による設計力強化
- 生産設備投資



社会・関係資本

- 産学官民との連携
- 技術供与など全国に広がる多様な販売チャネル



財務資本

- 成長投資を可能とする高いキャッシュフロー創出力

ビジネスモデル



第3次中期経営計画 基本戦略・取り組み方針

事業ポートフォリオの強化

1 基盤事業

コンクリート・斜面防災
市場成長を踏まえた安定的な収益拡大

2 育成事業

メンテ・鉄道・防衛・油圧ホースメンテナンス
将来の注力ドメイン化を考えた成長投資

サステナビリティ経営の推進

人的資本・R&D・DXの推進強化

E

CO₂排出量削減の推進

- カーボンニュートラルの実現に貢献

S

人的資本の強化

- 使命を実現するための人的資本の最大化

G

経営基盤・体制の強化

- グループ経営システムの構築・強化



マテリアリティへの取り組み

— 社会的価値と企業価値の向上を追求

E
環境

- ① 地球温暖化防止
- ② 環境保護対策
- ③ 循環型社会の形成

S
社会

安心・安全な社会インフラの創出

- ④ 製品・サービスの提供
- ⑤ 技術開発への取り組み

安心・安全な社会インフラの創出に向けた基盤づくり

- ⑥ 人材育成
- ⑦ 働き方改革の推進
- ⑧ ダイバーシティの推進

G
ガバナンス

- ⑨ コンプライアンス
- ⑩ リスクマネジメント

OUTPUT



人的資本

- 女性管理職比率: 2.2%
(指導的立場を含む)
- エンゲージメントの向上
- 1人当たりの教育時間の向上



知的資本

- 研究開発投資の結果: 2.9億円
- 特許・実用新案件数 No.1



製造資本

- 生産設備投資の結果: 9.8億円
- 有形固定資産: 113億円



社会・関係資本

- Scope1,2: 6,505 t-CO₂
削減率(2018年度比) △46.0%
- Scope3: 50,876 t-CO₂
削減率(2018年度比) △59.2%



財務資本

- 株主資本: 345億円
- 有利子負債: 39億円
- 営業利益率: 16.2%
- ROE: 13.8%

従業員

株主および投資家

取引先

お客さま

地域社会

Vision and OUTCOME

「オンリーワンの技術」と「ユニークな発想」で、世界の人々の未来に安心の新しいカタチを提供します。

社会・関係資本および自然資本

- 防災機能の強化
- 構造物の長寿命化
- 構造物の耐震化
- ライフサイクルコストの最適化
- 安全、快適なインフラの提供

持続可能な社会の実現

- 製造時の低炭素化
- 省エネ製品によるGHG排出量の削減
- 雨水の貯留機能の強化
- 自然本来の水循環系形成の促進
- 構造物の長寿命化
- 産業廃棄物量の抑制

ベルテクスグループの強み

2034年の課題

インフラの老朽化

高度経済成長期につくられた構造物は完成から50年が経過し、老朽化が進んでいます。このまま対応しないと大きな事故につながる恐れがあり、安全対策の強化が急務となっています。

災害の激甚化

地震やゲリラ豪雨による浸水、土砂や落石などの崩落など、自然災害に対応することや、レジリエンスの強化が求められています。

地球温暖化

地球温暖化は自然災害の激甚化や事業リスクの拡大を招くことから、CO₂排出量削減をはじめとする環境負荷低減への取り組みが求められています。

労働人口減少

当社の価値創造を支える人材確保や、現場の技術や知識の継承が一層困難になると想定されます。

課題解決に貢献

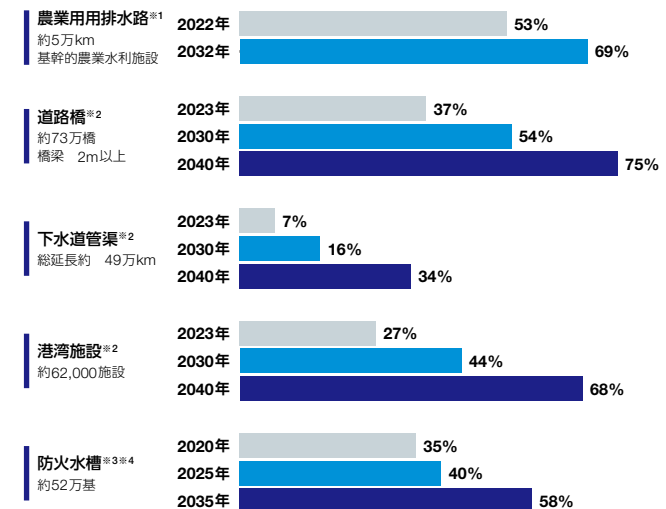
課題解決の鍵を握る『プレキャストコンクリート』

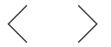
プレキャストは、現場打ちと比較して工期を大幅に短縮することが可能で、今後、建設業界が直面する「人手不足」や「働き方改革」といった深刻な課題に対する、強力なソリューションとなります。また、この「課題解決」は、大きな「事業成長」の機会にもつながります。欧州では日本の2～4倍の割合でプレキャスト化が普及している一方、国内の採用率はまだ13%程度に過ぎません。これは裏を返せば、日本市場には非常に大きな成長余地が残されていることを意味します。熟練工の減少や省力化ニーズの高まりを背景に、プレキャスト化の流れが加速し、今後さらに広がっていくことが予想されます。

課題解決の鍵を握る『インフラメンテナンス』

高度経済成長期に集中的に整備された日本の社会インフラは、今後、老朽化が一斉に進行すると懸念されています。インフラの老朽化は機能低下にとどまらず、重大な事故を引き起こす要因にもなりかねないため、適切な維持管理や施設の更新といった対策は喫緊の課題です。特に、長期間にわたり使用されてきたコンクリート構造物の補修や補強に対する需要は、今後確実に増加すると見込まれており、インフラメンテナンスの重要性は一層高まっています。

建設後50年を経過する既存インフラの割合





事業の詳細については当社Webサイトもご参照ください

<https://www.vertex-grp.co.jp/ja/business.html>

技術力



開発力



営業力



組織力



製品の優位性を最大限に活かした製品やサービスを提供するために、必要な専門知識を有する多数の営業・技術・生産スタッフによる高い技術力。

業界トップの特許件数を生み出す知的財産創出力と、産学官民との連携による研究・製品開発・生産技術開発の推進力を強みに、No.1ブランドの地位を確立してきた開発力。

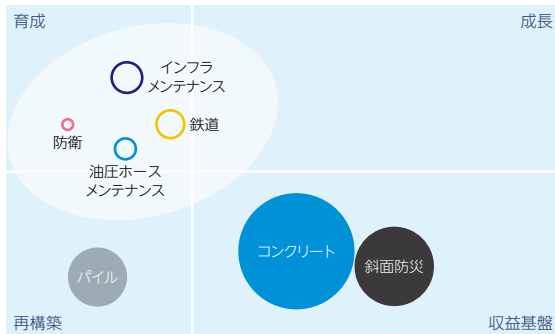
製品の販売だけでなく、設計コンサルタントや官公庁に対しても、市場のニーズを的確に捉えた優れた提案力を持つ各種専門営業スタッフによる高い営業力。

設計コンサルタント・官庁等から常時情報収集して川上のニーズを的確に把握し、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する探求心溢れる優れた人材力でニーズをカタチに変える組織力。

ベルテクスの強み

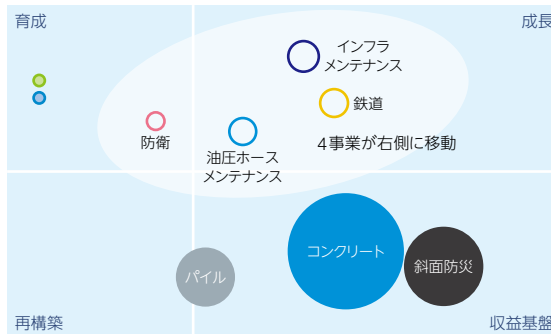
高い技術力、開発力、提案力と競争力により、業界でも高水準の利益率を達成

現在



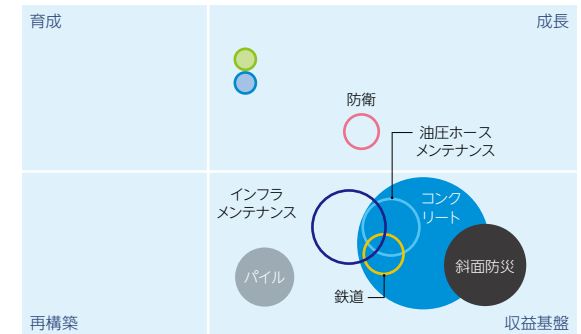
- 下水道・浸水対策関連のコンクリート事業と斜面防災事業が安定かつ高収益の事業として確立
- インフラメンテナンスを筆頭にいくつかの新事業の種を保有
- パイル事業は収益性に課題

第3次中期経営計画 終了時



- 収益基盤の2事業における安定成長
- 現在育成中の事業への投資と成長加速
- パイル事業の収益性改善
- 第4次中期経営計画以降に向けた新事業への種まき

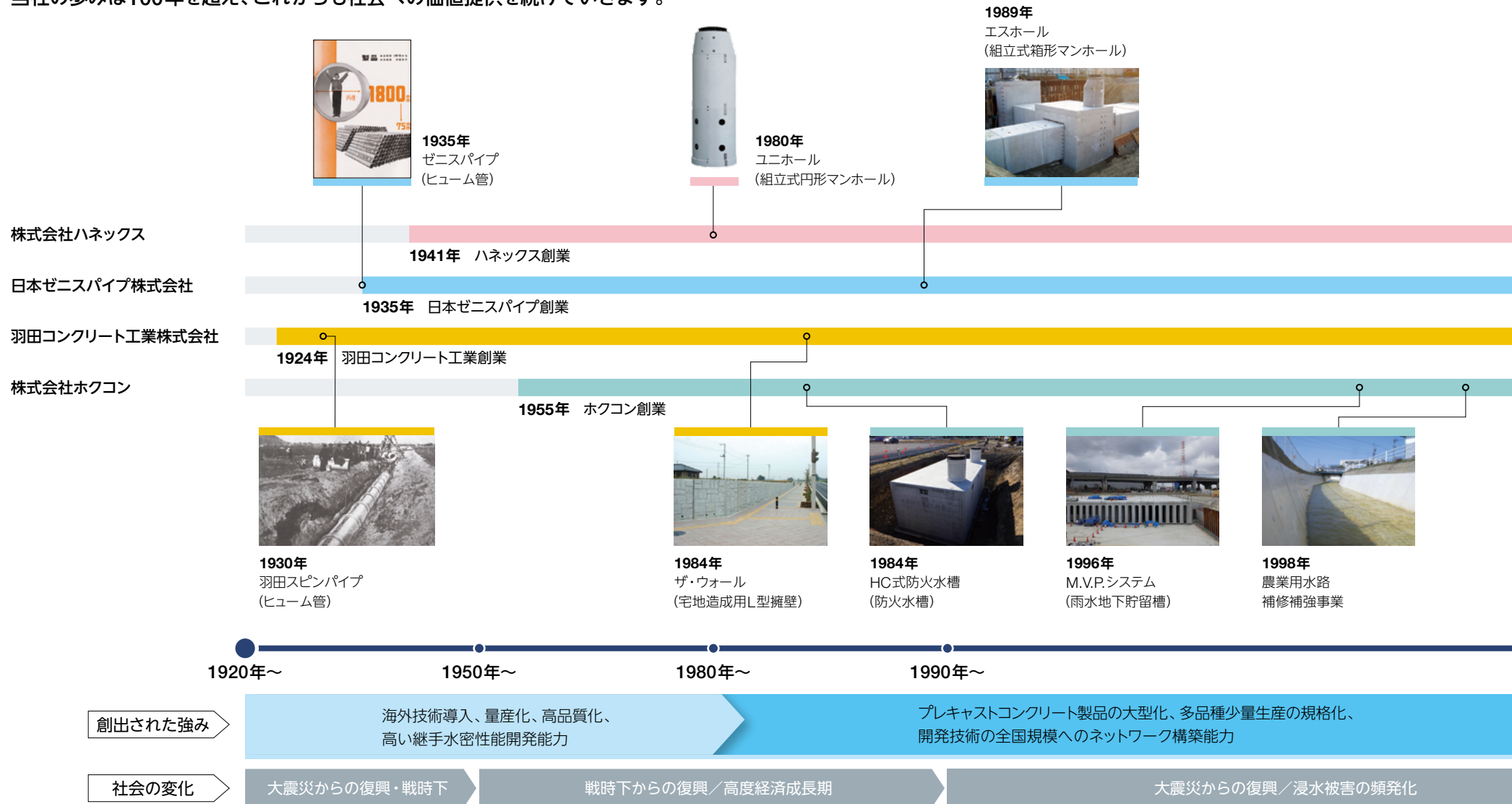
2034年



- 現在の収益基盤となる2事業に近い収益性・事業規模を持った事業を複数保有
- プレキャストコンクリートの業界で首位級の規模へ

ベルテクスグループの歩み

多様な地域や分野でプレキャストコンクリートメーカー4社が経営統合し、2018年10月にベルテクスコーポレーションが誕生しました。
当社の歩みは100年を超え、これからも社会への価値提供を続けていきます。



2000年
インメタルタグ
(維持管理用RFID)



2000年
MJネット
(落石防護柵)



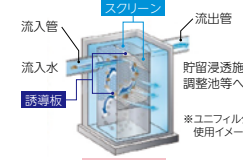
2002年
ループフェンス
(落石防護柵)



2007年
ループフェンスEタイプ
(崩壊土砂防護柵)



2008年
ユニフィルター
(無電力夾雑物除去用装置)



2015年
LLクリート
(低炭素型、長寿命コンクリート)



2003年
SJ-BOX
(耐震性ボックスカルバート)

2011年
ゼニス羽田株式会社

2014年
ゼニス羽田ホールディングス
株式会社

2018年
株式会社ベルテクス
コーポレーション

2021年
ベルテクス株式会社



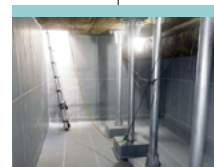
2001年
スパンザウォール
(大断面分割ボックス
カルバート)



2003年
スパイラルホール
(高落差対応組立式
マンホール)



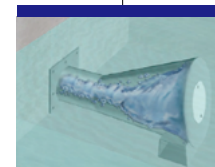
2006年
ラクシス
(後付けエレ
ベーターシャフト)



2010年
パネ支柱工法
(既設防火水槽補強)



2012年
UFCホームドアスラブ
(鉄道ホーム柵設置
対応床版)



2018年
ボルテックスバルブ
(流量制御装置)



2021年
油圧ホースメンテナンス

2000年～

2014年～

2018年～

2020年～

インフラ耐震化、大深度継手水密性能開発能力、老朽化の調査診断・
メンテナンス技術、落石や土砂への対策や衝撃に関する解析・実験ノウハウ

耐腐食に対するコンクリート配合技術
CO₂低減技術、水流解析・実験技術ノウハウ

大震災からの復興／インフラ老朽化の顕在化

浸水被害の激甚化／インフラ老朽化の加速化

VERTEX

VERTEX Vision 2034に向けてのロードマップ

2034年のありたい姿の実現に向けて、2020年3月期から2034年3月期までの当社のロードマップは下記のとおりです。

第1次中期経営計画の成果と課題

成果

・主力製品の統一および営業拠点を中心とした事業の統廃合を当初計画よりも早期に実現。これにより、中期経営計画を1年前倒しで達成

課題

・競争力のある自社開発製品へのさらなるシフト
・工場の統廃合およびグループ全体の再編を含む事業構造の再構築
・持続的な成長に向けた経営基盤のさらなる強化

第2次中期経営計画の成果と課題

成果

・コンクリート事業や斜面防災事業など、中核事業における深耕により、安定的な利益創出を可能とする仕組みと業務体制を構築
・インフラメンテナンスや鉄道分野など、将来の成長が見込まれる分野において、組織体制の整備と取り組みの強化を推進

課題

・中長期的な事業ポートフォリオ強化に向けて、成長事業および新規事業の計画的な推進と、収益基盤の確立を引き続き推進

第4次および第5次中期経営計画 (2028.3～2034.3)

第3次中期経営計画 (2025.3～2027.3)

- ① 事業ポートフォリオの強化
- ② サステナビリティ経営の推進
- ③ 人的資本・R&D・DXの推進強化

第2次中期経営計画 (2022.3～2024.3)

持続的な成長を確実にするための
事業・経営基盤の強化

第1次中期経営計画 (2020.3～2021.3)

経営統合に伴う事業・経営基盤の基礎固め

2021年3月

売上高 377億円
営業利益 52.9億円
営業利益率 14.0%

2024年3月

売上高 368億円
営業利益 57億円

ROE 11.5%

2027年3月

売上高 500億円
営業利益 65億円

ROE 14%

2034年目標

売上高 1,000億円
営業利益 150億円

ROE 20%

VERTEX Vision 2034 —2034年のありたい姿

将来の社会構造や産業環境の変化を見据え、当社が直面する課題を的確に捉えた上で、「ありたい姿」を明確に掲げ、その実現に向けた取り組みを積極的に推進していきます。

みらい工場



④ P13をご参照ください。

ワンストップ化



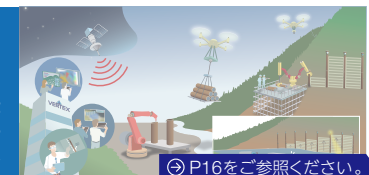
④ P14をご参照ください。

オンサイト
プレキャスト



④ P15をご参照ください。

スマート斜面防災



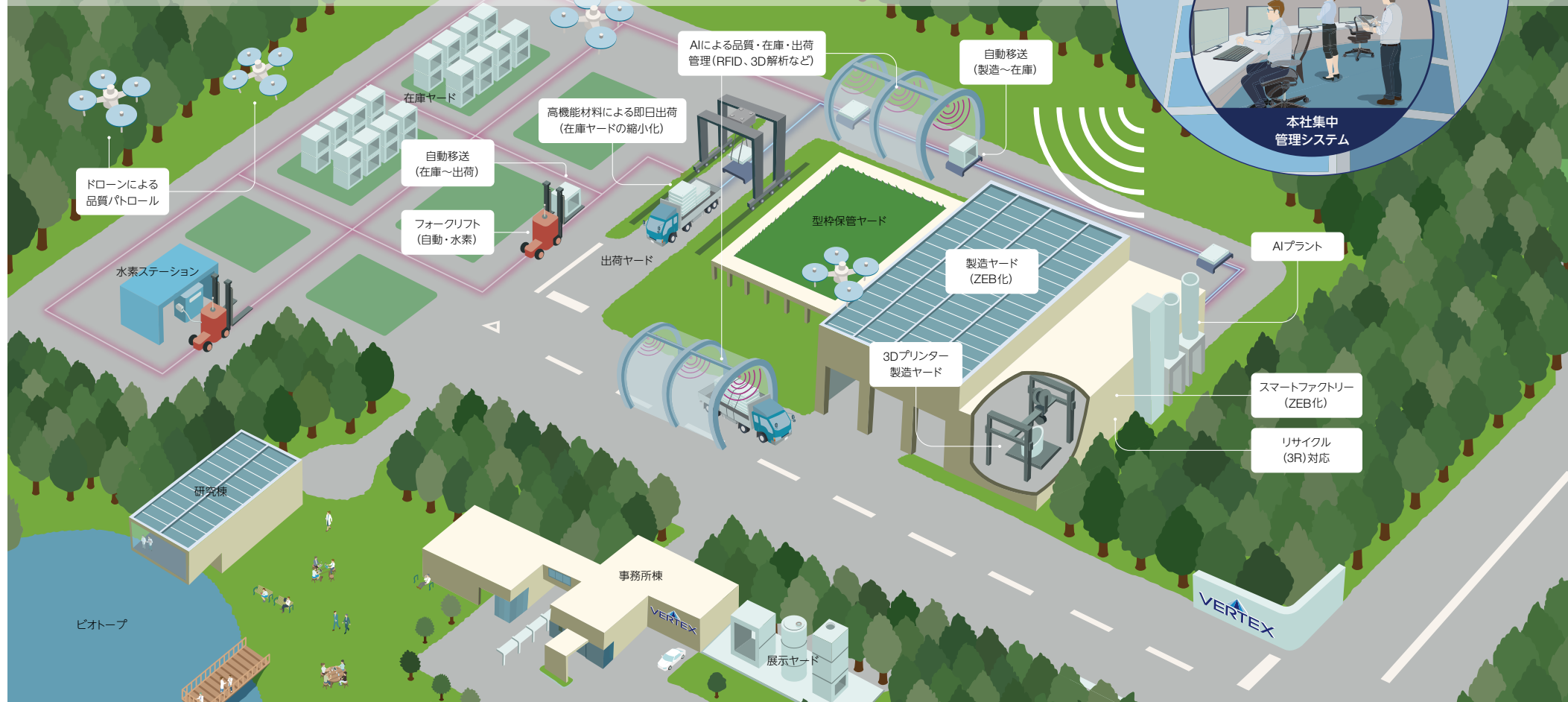
④ P16をご参照ください。

VERTEX Vision 2034—2034年のありたい姿

みらい工場

人手不足等を踏まえ、自動化や集中管理等のスマートファクトリー化

慢性的な人手不足に対して快適で働きやすい、自動化や本社集中管理などのITを駆使したスマートファクトリー化を推進していきます。当社グループの財政状態および経営成績に影響が及ぶ可能性があります。

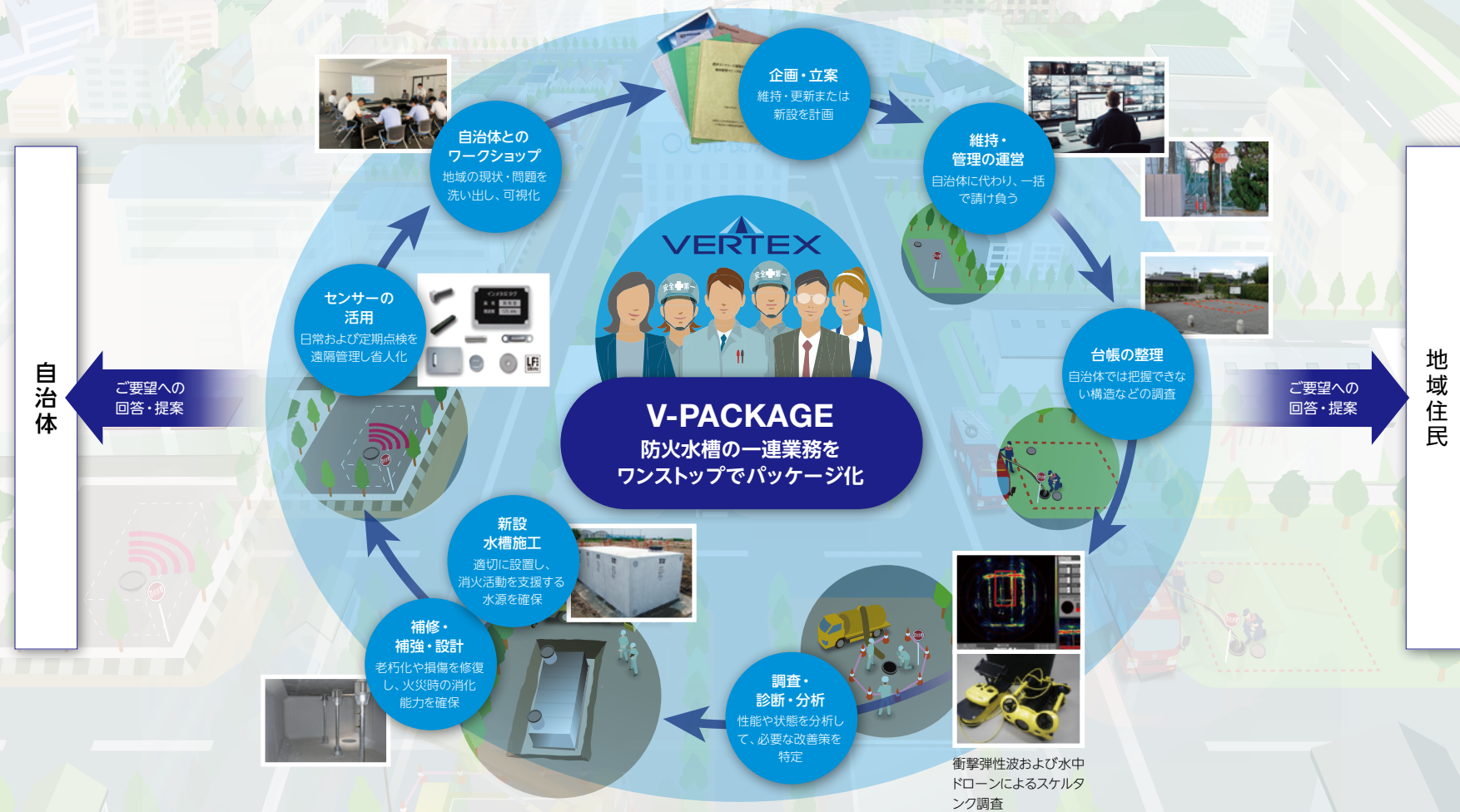


VERTEX Vision 2034—2034年のありたい姿

ワンストップ・メンテナンス

インフラの維持・管理を上流から巻き取り、ワンストップで対応可能なプレーヤー

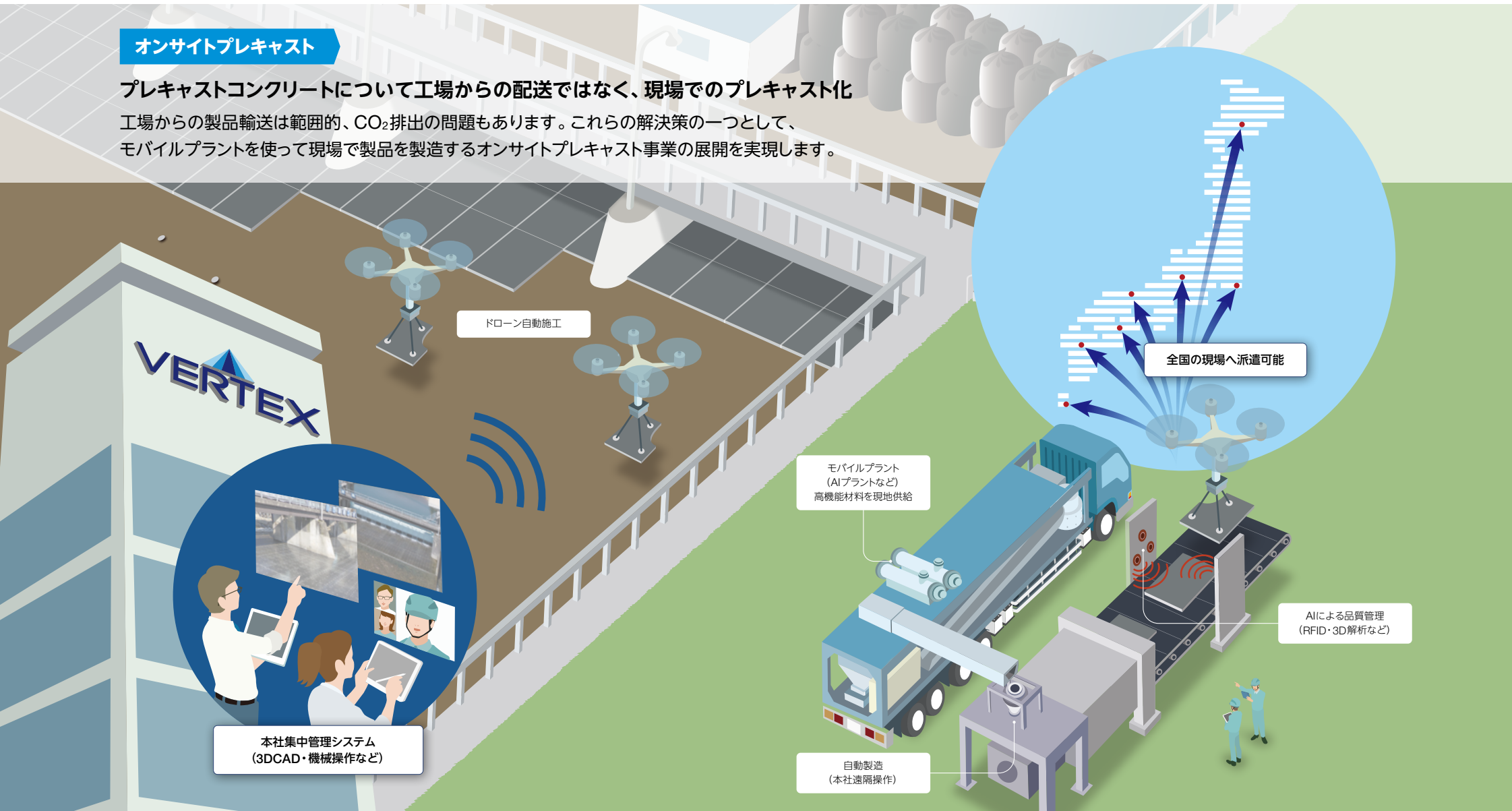
インフラの維持・管理を上流から巻き取り、調査診断から維持管理までワンストップでサービスを提供する新ビジネスを模索します。



オンサイトプレキャスト

プレキャストコンクリートについて工場からの配送ではなく、現場でのプレキャスト化

工場からの製品輸送は範囲的、CO₂排出の問題もあります。これらの解決策の一つとして、モバイルプラントを使って現場で製品を製造するオンサイトプレキャスト事業の展開を実現します。

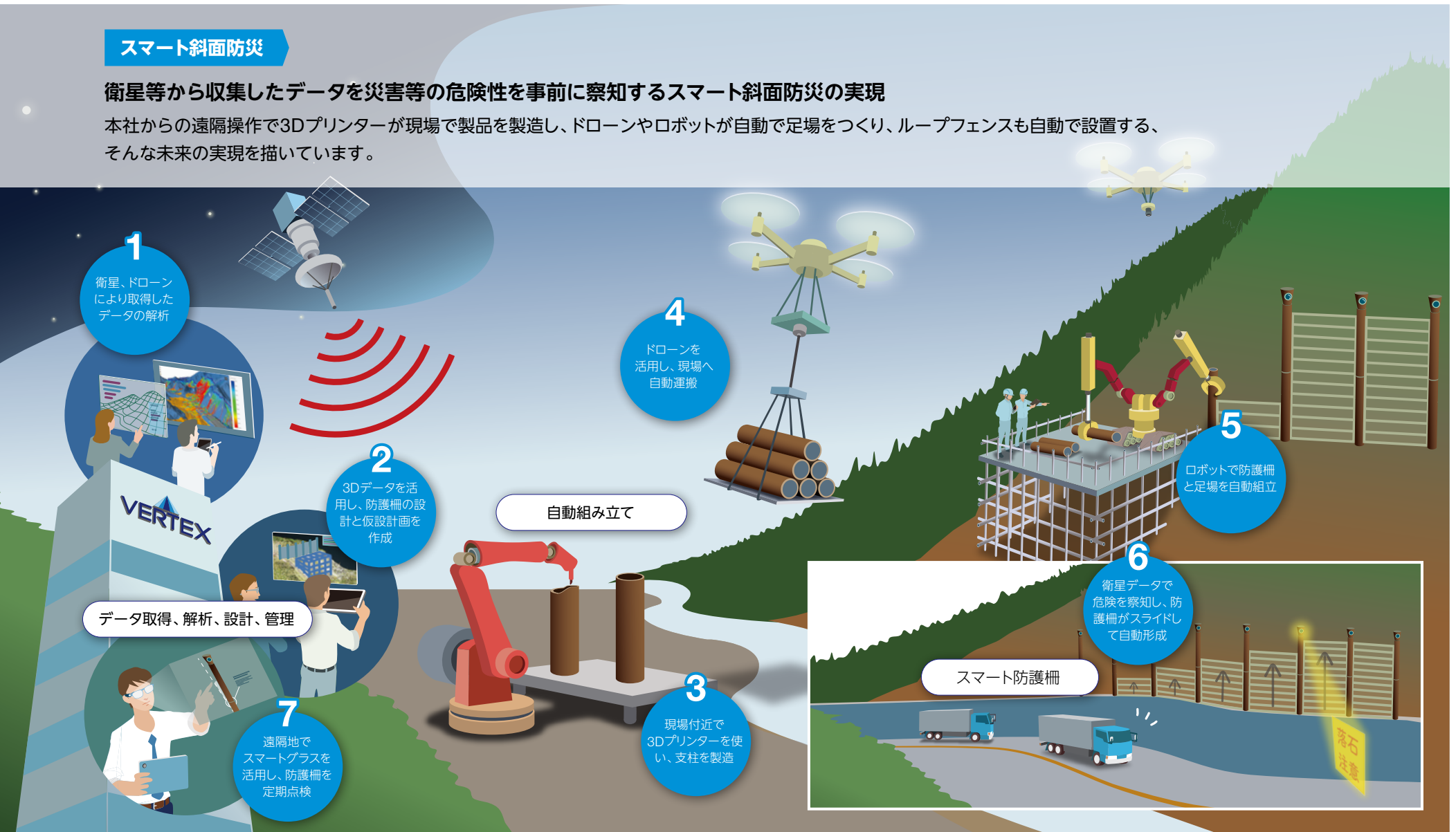


VERTEX Vision 2034—2034年のありたい姿

スマート斜面防災

衛星等から収集したデータを災害等の危険性を事前に察知するスマート斜面防災の実現

本社からの遠隔操作で3Dプリンターが現場で製品を製造し、ドローンやロボットが自動で足場をつくり、ルーフフェンスも自動で設置する、そんな未来の実現を描いています。



戦略

- 18 第3次中期経営計画
事業ポートフォリオの強化
- 23 M&A戦略
- 24 財務戦略
- 25 事業概況



第3次中期経営計画 (2025.3～2027.3)

当社は、VERTEX Vision 2034の達成に向けた第1段階として、2025年3月期より第3次中期経営計画を推進しています。本計画では、既存事業の自律的成長と、M&A戦略の推進による企業価値向上を目指します。本計画の最終年度には、既存事業の自律的成長とM&A戦略による成長で売上高500億円、営業利益65億円の達成を目標に掲げています。

基本方針

▶ **施策 1** P18～23をご参照ください。

事業ポートフォリオの強化

基盤事業である、コンクリート事業と斜面防災事業の再成長を図るとともに、長期的な成長の柱となる育成事業（インフラメンテナンス、鉄道、防衛、油圧ホースメンテナンス）の強化を進めていきます。

▶ **施策 2** P30をご参照ください。

サステナビリティ経営の推進

サステナビリティ経営の実現に向けて、前中計期間に定めた10個のマテリアリティに関する取り組みを進めます。

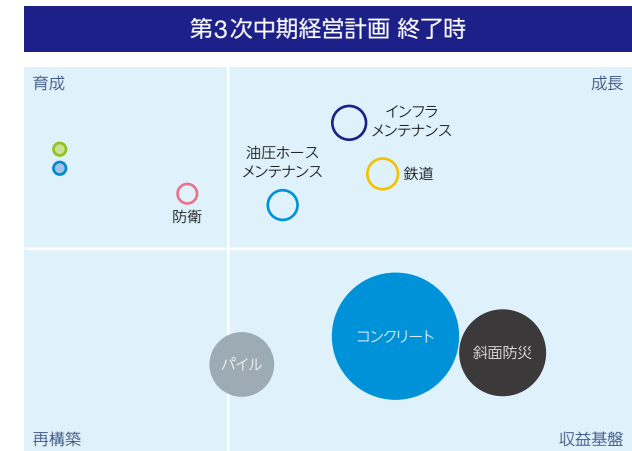
▶ **施策 3** P34をご参照ください。

人的資本・R&D・DXの推進強化

事業ポートフォリオの強化を図り、各事業の成長・育成を実現するため、人的資本、R&D、DXの強化を積極的に進めます。

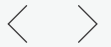
事業ポートフォリオの強化

第3次中期経営計画では、既存事業の自律的成長とM&A戦略を推進し、企業価値の向上を目指します。自律的成長に向けては、成長投資を行い、基盤事業の再成長と、長期的な成長の柱となる育成事業の強化に注力します。本計画の最終年度には、売上高430億円、営業利益65億円の達成を目指し、M&Aによる成長を加えた売上高500億円、営業利益65億円の達成を目標に掲げています。第3次中期経営計画は、2034年の売上高1,000億円、営業利益150億円という、より大きな目標を見据えた重要な第一歩です。私たちは、この計画を着実に実行し、確かな成長基盤を構築していく考えです。



指標の推移(自律的成長)

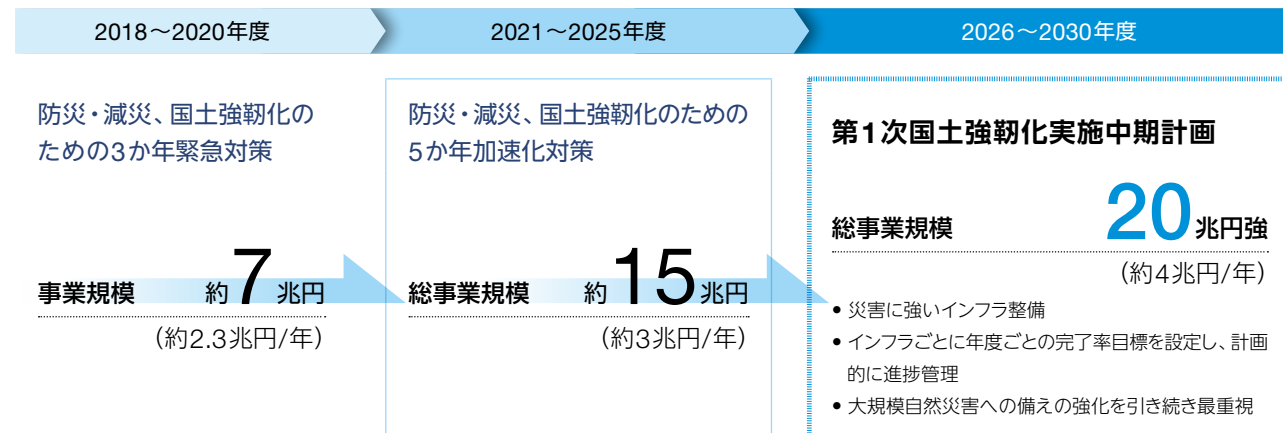
(3月期)	2025		2026		2027
	当初計画	実績	当初計画	見通し	計画
売上高	400	389	410	410	430
営業利益	60	62.8	62	63.5	65
ROE (%)		13.8			14



事業環境

2024年7月に閣議決定された国土強靱化基本計画に基づき、2025年4月には第1次国土強靱化実施中期計画の素案が発表されました。前回の防災・減災、国土強靱化のための5か

年加速化対策と比較して、事業規模は約3割拡大しており、防災・減災分野を中心とする当社の基盤事業にとっては、今後の成長を後押しする追い風になると考えます。



実施される対策の例

対象	2023年度末時点実績	2030年度末時点目標	完了目標
気候変動の影響を考慮した河川整備計画へ変更した割合	19%	64%	2035年度
気候変動を踏まえた洪水に対応した国管理河川の整備完了率	31%	39%	2080年度
浸水実績地区等における下水道による浸水対策完了率	70%	82%	2040年度
浸水実績地区等における下水道による気候変動の影響を踏まえた浸水対策完了率	5%	12%	2058年度
山地災害危険地区のうち、最も危険度の高い山地災害危険地区における治山対策完了率	54%	64%	2045年度

基盤事業における取り組み

基盤事業については、コンクリート事業および斜面防災事業を強化するため、成長投資を実施するとともに、市場の成長を踏まえた安定的な収益拡大を目指します。

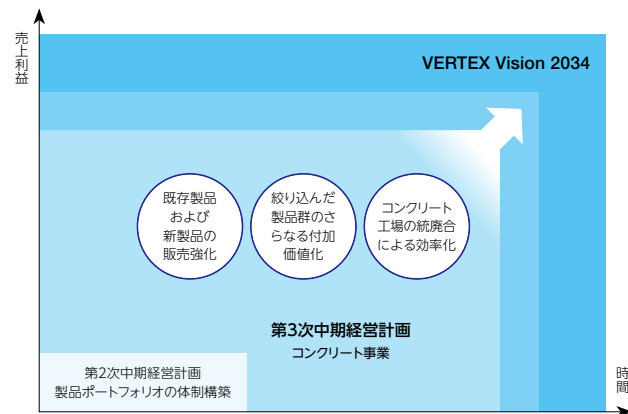
▶ コンクリート事業

当社の主力事業であるコンクリート事業は、前中期経営計画までに戦略と社内制度の整備を進めたことにより、製品ポートフォリオの見直しを完了しました。今後は、絞り込んだ製品群のさらなる高付加価値化を図るとともに、販売体制の強化を進めていきます。また、物流業界における時間外労働の上限の制限など運送を取り巻く課題や市場動向を踏まえ、各工場の運送範囲の見直しを行いながら、工場の統廃合を通じた生産・供給体制の効率化にも継続して取り組みます。現在は、資材や輸送費の高騰といった厳しい事業環境に直面しつつも、適切な価格転嫁の実施により収益性の確保に努めています。

第3次中期経営計画では、既存および新製品の販売強化、製品群の付加価値向上、そして工場統廃合による事業基盤の最適化を重点施策に掲げています。市場環境が堅調な雨水浸水対策領域に注力することに加えて、今後の成長機会である「下水道インフラの老朽化対策」と、「気候変動に伴う浸水対策」という2つの社会的課題への対応に重点的に取り組む考えです。老朽化対策には、当社の主力製品である組立マンホールやヒューム管を活用し、浸水対策には業界随一の製品ラインナップ

第3次中期経営計画（2025.3～2027.3）

プを活かして貢献していく考えです。これらの取り組みを通じて、安全で持続可能な社会基盤の構築に寄与していくとともに、コンクリート事業のさらなる成長を目指します。



主要製品

浸水対策：SJ-BOX

SJ-BOXは、継手部に可とう性を持たせ、差し込むだけで高い水密性能を確保し、大地震にも対応可能な箱型のプレキャストコンクリート製品です。地中に埋設して水路や通信線などの収容に使われ、効率的な施工性と高機能な管路構築に貢献します。



浸水対策：エスホール

エスホールは、雨水排水などの管路の点検孔に使用されるプレキャスト製の箱型マンホールです。工場で作られた部材を現場で組み立てるため、施工性に優れた高品質な人孔構築により管路の維持管理に貢献します。



浸水対策：M.V.P.システム

M.V.P.システムは、豪雨や浸水対策として設置されるプレキャストコンクリート製の雨水貯留槽です。工場で製造された部材を現場で迅速に組み立てるため、施工期間が短縮され、品質も安定。都市部の排水負担を軽減し、洪水被害の抑制に貢献します。



高速道路リニューアル：スライドジョイント壁高欄

スライドジョイント壁高欄は、今後の高速道路リニューアルに最適なプレキャスト製品です。道路床版との接合構造が容易で、接合部の処理痕がなく外観も優れています。特に、通信管路を最大6条内設することができ、NEXCO試験法による衝突安全性の性能も確認されています。



浸水対策：ボルテックスバルブ

ボルテックスバルブは、水流のエネルギーを利用して無動力で作動し、雨水貯留施設の貯留機能を最大20%向上させる装置です。構造がシンプルで維持管理が容易な上、流出口が大きく異物による閉塞リスクも低いいため、安全かつ効率的な運用が可能です。



下水道整備・更新：スパイラルホール

スパイラルホールは、下水道整備において高効率な排水を実現するプレキャスト製品です。最大50mの大深度の落差工に対応可能であり、施工が迅速で耐久性が高く、さらに内部に階段を備えた点検・清掃がしやすい構造によって、都市の排水機能向上に貢献します。



工場統廃合による効率化

過去の経営統合を通して保有する工場や拠点についての統廃合に着手。物流業界における時間外労働の上限制限の運送問題や市場動向を踏まえ、各工場からの運送範囲の再設定と効率化に取り組む。

▶ 斜面防災事業

斜面防災事業は、近年頻発・激甚化する自然災害と、それに対応する国土強靱化の推進という重要な社会課題に真正面から取り組んでいます。国の「国土強靱化基本計画」は法定計画となり、2026年度からは改正国土強靱化基本法に基づく実施

中期計画が新たに始動します。防災・減災は国家的な重要課題であり、こうした社会的要請に応え、人々の安心・安全な暮らしを守ることこそが、当事業の根幹をなす使命です。

この使命を果たすため、当社は明確な成長戦略のもと事業を推進しています。まずは、主力である高機能な落石防護柵や崩壊土砂防護柵に加え、新たに取り組む津波漂流物防護柵の販売・施工に注力し、収益力の強化を図ります。継続的な研究開発を通じて製品の高付加価値化を進め、技術的優位性の確立にも努めていきます。さらに、長期的な事業成長に向けて、製品納入後のメンテナンスを視野に入れたPDCAサイクルの確立や、課題解決を加速させるためのM&Aも、重要な戦略の一つとして検討しています。自然災害への備え、老朽化インフラへの対応など、私たちは「災害に強い社会づくり」の一翼を担う企業として、今後も事業のあらゆる側面を進化させ、社会の期待に確実に応えていきます。

防災・減災、国土強靱化5か年加速化対策における目標

(年度)	現在	2025	2045
地域の社会・経済活動を支える基礎的インフラ*のうち、特に重要な個所が保全されている割合	20%	35%	100%

※ 官公署・医療施設・学校・下水道施設・発電施設・道路・鉄道等

主要製品

落石・崩壊土砂対策：ループフェンス

高エネルギー吸収型落石・崩壊土砂防護柵



落石対策：MJネット

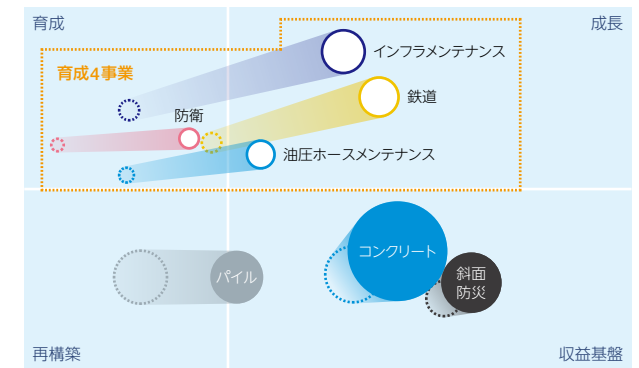
超高エネルギー吸収型落石防護柵



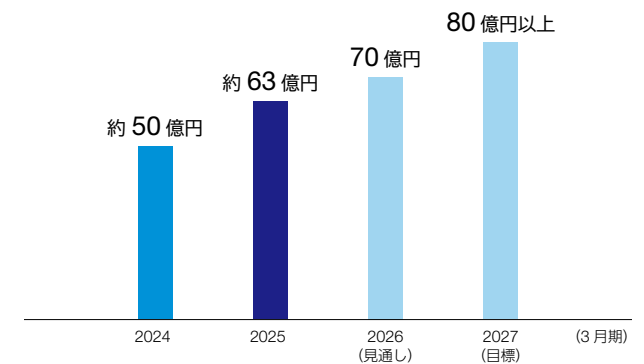
育成事業における取り組み

第3次中期経営計画では、コンクリート事業および斜面防災事業に続く、次世代の事業の柱を育成していく方針です。「インフラメンテナンス」「鉄道」「防衛」「油圧ホースメンテナンス」を育成事業と位置づけ、積極的な成長投資を推進しています。特に、本計画においては、これら育成事業の合計売上を計画終了時点で80億円以上とする目標を掲げており、1年目である2025年3月期には約63億円を達成するなど、順調に成長軌道を描いています。中でも鉄道分野では、国土交通省が2030年度までに全国4,000カ所へのホームドア設置を目標に掲げる中、当社の超高強度繊維補強コンクリート床版は既設ホーム下部構造物の改良(入れ替え)として活用されており、今後の需要拡大が見込まれます。

事業ポートフォリオ構想—育成事業の位置づけ



育成事業の売上高推移と目標



第3次中期経営計画（2025.3～2027.3）

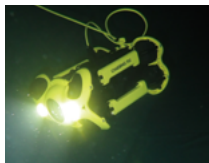
▶ コンクリート事業

■ インフラメンテナンス

2025年3月期は、高まるインフラメンテナンス需要に対し、「できない」を「できる」に変える挑戦的な姿勢で高強度モルタルパネルを用いた新工法を確立し、「新分野開拓元年」と呼ぶべき成果を上げました。当社は、「調査・診断」から「試験分析」「対策設計」「対策工事」、そして「経過観察までの情報管理」まで、インフラメンテナンスに必要なすべての機能をワンストップで提供できる体制を整えています。2026年3月期は、社会的な「予防保全」への関心の高まりを大きな成長機会と捉え、この強みを最大限に活かします。今後は、ROV（Remotely Operated Vehicle：遠隔操作型無人潜水機）活用などの先進技術開発とDX化を推進し、社員が活躍できる環境を整えながら、誰もが安心して暮らせる社会の実現を目指します。

主要製品

水中ROVによる調査

ダクトパネル
ライニング工法

■ 鉄道

2025年3月期は、鉄道需要の回復と活発な安全投資を背景に、主力であるホームドア関連事業で実績を上げるとともに、新規のメタル部門を立ち上げ耐震補強分野へ進出、新たな収益の柱を確立しました。2026年3月期については、大阪・関西万博による需要増とインフラ更新の加速を大きな成長機会と捉えています。これに対し、既存事業の強化・進化（軽量化スラブの開発など）や新製品開発を進めるとともに、関西・九州エリアでの営業強化や北海道新幹線への提案活動を通じて、さらなる事業拡大を目指します。

主要製品

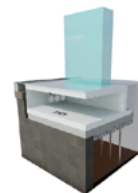
UFCホームドアスラブ

超高強度繊維補強コンクリート（ダクトパネル）を使用したホームドアスラブです。ホームドアを設ける箇所で耐力不足となる既設ホームスラブの改良に使用されます。



ホームドア対応C型基礎

ホームドア対応製品については、C型形状でコンパクトに施工性の向上を図りました。



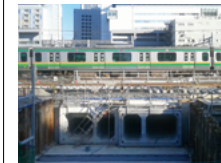
HSJハンドホール

高強度繊維補強コンクリートを利用した鉄道荷重対応の樹で、開口を自由に加工できるのが特徴です。通常施工と沈降式施工の2タイプを展開しています。



軌道下ボックスカルバート

鉄道横断のプレキャストボックスカルバートは、設計から製造、組立据付まで対応可能です。

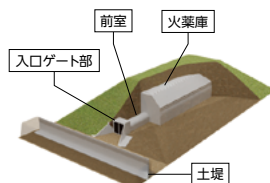


■ 防衛

2025年3月期は、新規に立ち上げた防衛において、初年度から防衛施設強靱化の追い風と九州・沖縄地区の特需を捉え、売上を大きく伸長させることに成功しました。2026年3月期は、市場が一時的に落ち着く中で、特に主要司令部の地下化、防衛施設の自然災害対策、火薬庫整備への予算配分を、当社にとって最大の成長機会と捉えています。この機会に対し、当社が培ってきた、放射線遮蔽材「Gコン」技術や放爆構造に関する知見を活かし、プレキャスト化を軸とした技術提案力、防衛施設学会を通じた人的ネットワークを基盤に、各エリアの特性に応じた販売体制の強化を両輪で進め、防衛の本格的な確立を目指します。

主要製品

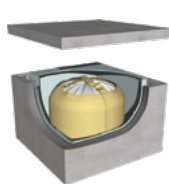
プレキャスト火薬庫



プレキャスト警備用掩体



Gコン



M.V.P.システム



▶ 油圧ホースメンテナンス

当社の育成事業である油圧ホースメンテナンスは、2022年に完全子会社化したプロフレックス株式会社の強みと、当社グループの土木建設業界の顧客基盤等の資産を有効活用することによる事業の成長加速の実現および、官・民両分野のメンテナンス事業の取り込みによる将来的な事業ポートフォリオの強化と安定化の実現を目的として開始しました。

油圧ホースは建設機械、産業機械、工作機械、輸送機械など多様な重機器にとって、動力伝達と油圧制御を担う命綱です。その機能低下や故障は、ライン停止や重大事故につながるため、定期メンテナンスは不可欠です。油圧ホースメンテナンス

は、油圧ホースの経年劣化や過酷な使用環境下での損耗を早期に発見し、交換や補修を行うことがダウンタイム削減やコスト最適化など予防保全によるトラブル回避に貢献します。

プロフレックス株式会社は、1970年の創業以来半世紀にわたり、お客さまのホース・配管に関するご相談やご要望に対して、国内外の豊富なホース・配管の在庫製品4,500超の中から最適な部材を選定し、1個から全国へ即納する優れたオペレーションや、ホースと口金具類を結ぶオリジナル加締機をお客さまに提供するビジネスモデルで関東を拠点に全国200以上の代理店を通じて、現場の継続的な運用を支えてきました。

今後は、関東中心であった活動拠点を九州などに拡大することや、油圧ホースの技術を応用できるデータセンター向け水冷ホース分野への展開など、お客さまとのコミュニケーションを通じて、さらなる潜在ニーズを掘り起こし、業容拡大を通じて企業価値向上に貢献します。

主要製品

油圧ホース



小型加締機



再構築事業における取り組み

▶ パイル事業

資材高騰や人手不足など厳しい市場環境にありますが、強みが発揮できる地域を中心に、工法の提案などに営業資源を集中させています。高支持力や高摩擦力化など、業界で求められる技術の高度化こそが成長の鍵と捉え、最先端の工法を積極的に導入しています。この技術でお客さまの多様なニーズに応え、社会の基盤づくりに貢献していきます。

M&A戦略

当社は、自律的成長に加えてM&Aの活用により、事業ポートフォリオの強化と拡大を目指しています。第3次中期経営計画では、100～150億円のM&A戦略投資枠を設定しているほか、主に借入を活用した戦略的投資も計画しています。今後のM&A戦略の推進にあたっては、社内体制の整備にも注力しており、対応人員の拡充により、案件情報の「量」と「質」の両面での向上を図っていく考えです。量という点では多様なチャンネルを通じて幅広く情報を収集し、質に関しては信頼関係の構築を重視しながら、精度の高い情報の獲得を目指します。

M&Aの対象としては、防災・減災・国土強靱化といった社会的要請の高い分野を軸に、既存事業の機能強化や周辺領域への展開が可能な企業であることを重視しています。加えて、育成事業に位置づけているインフラメンテナンス、鉄道、防衛の各分野に関連する製品やサービスを提供する企業や、官公庁向



第3次中期経営計画（2025.3～2027.3）

けのプロダクト・サービスに強みを持つ企業も対象としています。これらに共通するのは、当社の既存事業との親和性が高く、相乗効果が期待できる点であり、当社はこうしたM&Aを通じて、さらなる成長と企業価値の向上を実現していく考えです。

財務戦略

当社は、資本効率を重視したバランスシートの構築を財務戦略の基本方針とし、第3次中期経営計画期間におけるキャッシュ・アロケーションの計画を策定しました。本計画期間の3年間で創

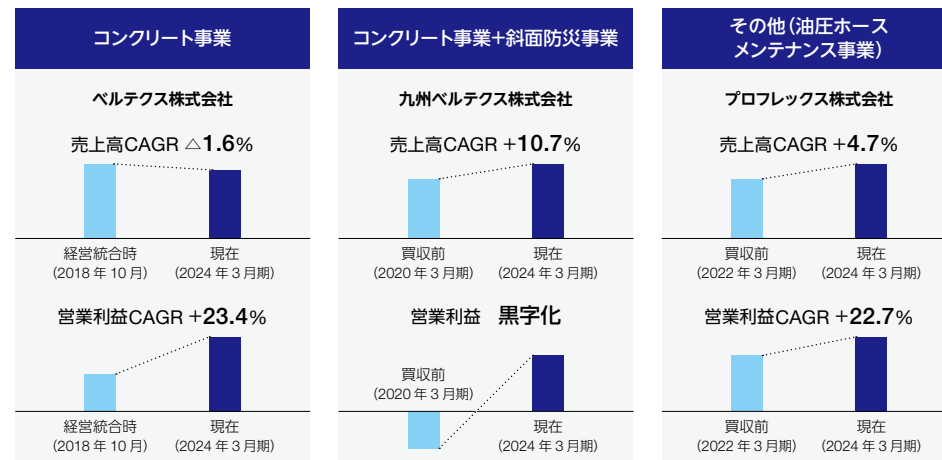
出される資金（期末現預金と営業キャッシュ・フロー）約295億円を原資とし、「事業成長への投資」「株主への還元」「財務基盤の強化と将来への備え」という3つの基本方針に基づき、計画的に資金を配分していく考えです。具体的な資金の使途としては、まず事業成長への投資に合計120億円を充当します。内訳は、新たな事業領域を拓く戦略的な成長投資に60億円、老朽化対応や競争力強化を目的とした更新投資に60億円です。次に、株主の皆さまへの還元として65億円を計画しています。そして最後に、財務基盤の強化と将来への備えとして、100億円を現預金

として確保し、長期借入金の返済に10億円を充てる計画です。

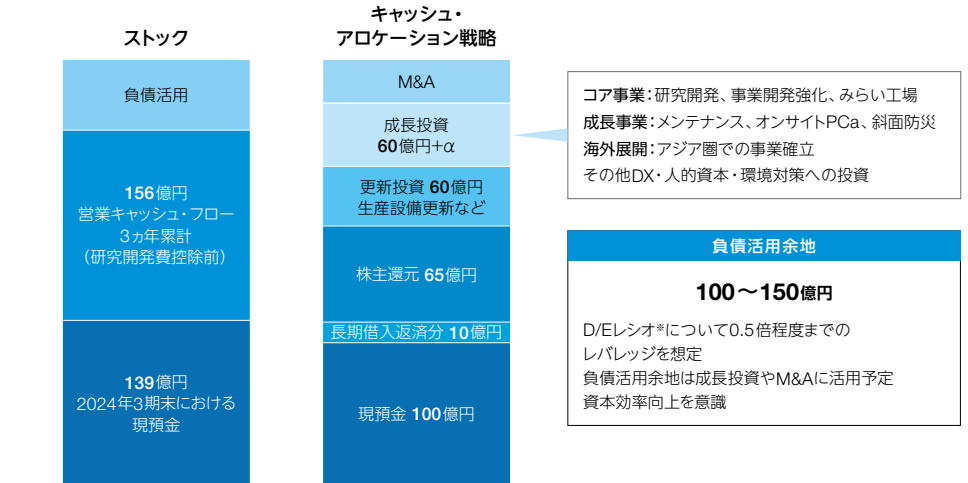
このうち、事業成長の要となる更新投資については、新製品開発による収益力向上に向けた技術開発や、生産性向上を目的としたシステム関連への投資を重点的に実施する考えです。また、生産設備の更新にも取り組み、原価低減と生産効率の改善を確実に進めます。なお、資金調達においては、成長投資の原資として有利子負債を活用する一方、財務の健全性を維持するため、D/Eレシオを0.5倍以内に抑制する方針です。

M&A実績

蓄積してきたノウハウと資本力を通し、経営統合・M&A後の確かな利益成長を実現



キャッシュ・アロケーション

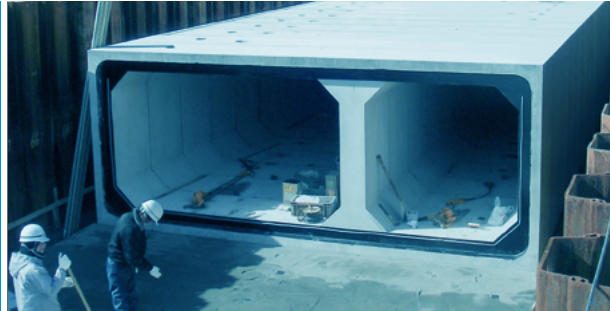


※ Debt to Equity Ratio：想定上は有利子負債を純資産で割った値を使用

事業概況



コンクリート事業



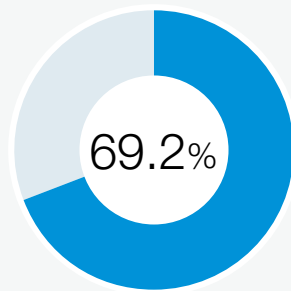
主な事業

- 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
- その他関連製品の販売および据付工事

主な関係会社

ベルテクス(株)、ベルテクス建設(株)、九州ベルテクス(株)、(株)ホクコンプロダクト

売上高比率



■ 2025年3月期の振り返り

2025年3月期は、人件費や資材・輸送費の高騰、人手不足や時間外労働規制に伴う工事の遅延など、コンクリート業界にとって厳しい事業環境が続きました。こうした状況の中、コスト上昇分を販売価格へ適切に転嫁することに注力し、前期比110%を超える価格改定を達成することができたことに加え、上期に九州地区で受注した収益性の高い案件により、売上高は前期比4.6%増の26,918百万円、営業利益は前期比10.4%増の5,410百万円となりました。

■ 今後の成長機会

2026年3月期においては、社会情勢の変化を捉えた2つの大きな成長機会があります。1つ目は「下水道インフラの老朽化対策」です。近年、下水道管の腐食が原因の道路陥没事故が社会問題となり、国土交通省を中心にインフラ強靱化の議論が本格化しています。これにより、管路の点検・調査の高度化や、大規模下水道管路を複線化するなど、下水道インフラの再構築・更新需要の拡大が見込まれます。2つ目は「気候変動に伴う浸

水対策の推進」です。地球温暖化の影響による降雨量の増加を背景に、国土交通省の指導のもと、全国で浸水対策が強化されており、雨水貯留施設に関連する製品需要が高まっています。

■ 成長機会を捉えるための重点戦略

2026年度からは「改正国土強靱化基本法に基づく実施中期計画」がスタートし、当社としても、これらの成長機会を確実に取り込み、社会インフラ強化に取り組む考えです。下水道インフラの再構築・更新という大きな潮流に対しては、ヒューム管や、国内で圧倒的なシェアを持つ組立マンホール「ユニホール」「エスホール」の供給力を活かし、積極的に需要の取り込みを図ります。また、頻発・激甚化する豪雨災害に対しては、業界随一の製品ラインナップを誇る雨水貯留関連製品を積極的に展開していきます。特に、耐震性ボックスカルバート「SJ-BOX」や、お客さまから高い評価を得ている雨水地下貯留槽「M.V.P.システム」、雨水貯留槽の貯留機能を向上させる「ボルテックスバルブ」、都市部の大深度の落差工に使用される「スパイラルホール」を中核に、安全な社会基盤づくりに貢献していきます。

事業指標

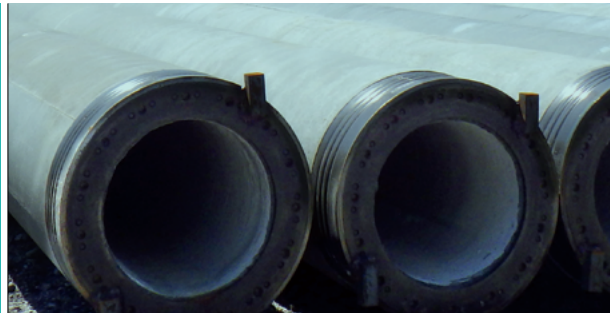
(百万円)

(3月期)	2024	2025
売上高	25,726	26,918
営業利益	4,899	5,410
設備投資	685	822
資産合計	22,737	21,213
従業員(名)	774	713

事業概況



パイル事業



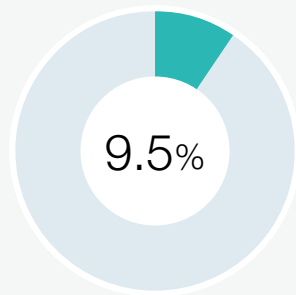
主な事業

- 遠心力プレストレスコンクリートパイルの製造・販売および杭打工事

主な関係会社

ホクコンマテリアル(株)

売上高比率



■ 2025年3月期の振り返り

2025年3月期のパイル市場は、資材高騰や人手不足、時間外労働規制の影響により、大手ゼネコンの受注手控えが相次ぎ、全国の出荷量は過去最低を更新するという極めて厳しい状況で推移しました。このような市場環境の中、当社においては、福井県敦賀市の製造拠点を中心に、北陸・中部・関西地方に販売地域を集中する施策の徹底を礎として、期初に計画していた案件が順調に進捗しました。さらに、適切な価格転嫁を推進した結果、売上高は前期比32.5%増の3,689百万円、営業利益は前期比200.7%増の246百万円となり、大幅な増収増益を達成することができました。

■ 今後の成長機会

2026年3月期においても、セメントや鋼材など資材費の高騰や、時間外労働規制の本格化は継続することから、市場全体としては厳しい状況が続くと予想しています。全国の需要も低調に推移する見通しですが、このような状況の中でも成長を実現

していくための重要な鍵を握るのが、技術トレンドへの対応です。近年、パイル業界では、高支持力や高摩摩擦力などで従来より高い性能を持つ工法や、杭の大型化が急速に進んでいます。こうした市場トレンドに対応するため、当社は新工法の導入を積極的に進めています。昨年導入した高支持力杭工法「HyperストレートNT工法」に加え、高摩摩擦力杭工法「FP-BESTEXⅡ工法」の営業も開始しました。これら最先端工法の両輪で、これまで対応が難しかった案件への設計提案を推進していきます。厳しい市場環境下においても、大型構造物など新分野を着実に開拓し、確実な成長を目指します。

■ 成長機会を捉えるための重点戦略

当社は、事業環境の変化に柔軟に対応しながら、持続的な成長の実現に向けて、①収益の改善、②販売領域と販売網の拡大、③施工体制の強化、④品質管理の高度化、⑤製造コストの削減、⑥協力会社との連携推進を重点施策と位置づけ、計画的かつ積極的に取り組みます。これらの施策を着実に実行していくことで、収益力と市場対応力の強化を図り、企業価値の持続的な向上につなげていきます。

事業指標

(百万円)

(3月期)	2024	2025
売上高	2,783	3,689
営業利益	81	246
設備投資	44	44
資産合計	1,881	2,529
従業員(名)	64	64



斜面防災事業



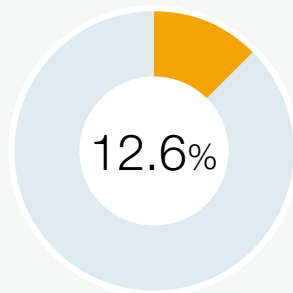
主な事業

- 落石防護柵等の斜面防災製品の製造・販売
- 落石防護柵関連商品の販売および設置工事

主な関係会社

ベルテクス(株)、ベルテクス建設(株)、
九州ベルテクス(株)

売上高比率



■ 2025年3月期の振り返り

2025年3月期は、想定していた工事発注の遅延があり、1年を通じて売上の見通しが難しい状況が続きました。一方で、高付加価値な工事の受注に加えて、原価管理の厳格化、九州の新拠点で製造コストの改善に取り組みました。また、民間市場を積極的に開拓したほか、開発中の「津波漂流物防護柵」が実用化フェーズに入るなど、中長期的な成長に向けて重要な布石も打ちました。その結果、当期の業績は、売上高が前期比2.6%増の4,890百万円、営業利益が前期比6.6%増の1,659百万円となりました。なお、営業利益については、過去最高益を達成することができました。

■ 今後の成長機会

国民の防災意識の高まりと、国が推進する国土強靱化策を背景に、今後の当事業領域には大きな成長機会があると考えています。特に、当社が強みを持つ急傾斜地の崩壊土砂対策事業は、今後の需要拡大が期待される分野です。この安定的な公共事業への取り組みを基盤としつつ、昨年からの注力している

民間市場の開拓を本格化させることで、新たな収益の柱を確立していく方針です。なお、2026年3月期の売上高目標については55億円と設定し、その達成に向けて重点施策を推進していきます。

■ 成長機会を捉えるための重点戦略

売上高目標を達成するために、「製品開発力」「ソリューション提案力」「人材育成」の3つを重点戦略として推進します。製品開発力の強化については、成長分野である崩壊土砂防護柵を積極的に展開していきます。そして、新たな実験施設を建設し、開発体制を強化することで、当社の強みである実物実験をさらに加速させる計画です。ソリューション提案力については、全国の販売協力会社との連携を深めるとともに、独自の動的衝撃解析技術やグループの施工能力を最大限に活用し、顧客ごとに最適なソリューションを提案していきます。これらすべての活動の基盤となる人材育成については、事業全体を俯瞰できる次世代リーダーの育成と、円滑なスキル継承に取り組み、持続的な成長を実現する体制整備に努めていきます。

事業指標

(百万円)

(3月期)	2024	2025
売上高	4,765	4,890
営業利益	1,557	1,659
設備投資	20	2
資産合計	3,122	2,677
従業員(名)	49	46

事業概況



その他



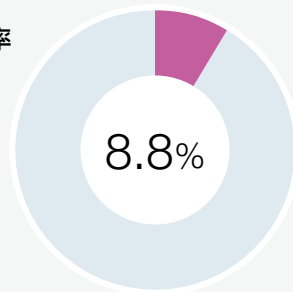
主な事業

- コンクリートの調査・試験、RFID(非接触ICタグ)の販売等、セラミックス製品の製造・販売、システム開発・販売、機器レンタルおよび資材販売、油圧関連ホースの販売

主な関係会社

ベルテクス(株)、(株)ウイセラ、アイビーソリューション(株)、九州ベルテクス(株)、プロフレックス(株)

売上高比率



■ 2025年3月期の振り返り

その他では、油圧ホースメンテナンス事業、セラミックス事業、不動産の賃貸、コンクリートの調査・試験、システム開発・販売、機器レンタルおよび資材販売ならびにRFID(非接触ICタグ)の販売などを行っています。

油圧ホースメンテナンス事業では、定期的に生ずるメンテナンス需要に対応するため、各種ホースや口金具、継手類の品揃え拡充や品質改善に取り組むとともに、小型加締機を活用したホース修理の内製化の提案に努めました。また、DINやSAEといった海外規格に関する知見を活かし、米国パーカー・ハネフィン社と連携して、データセンター向けの水冷ホース分野への展開も推進しました。一方で、原材料価格の高騰に伴い販売価格を見直した結果、一部製品では顧客離れが発生しました。今後、価格と提供価値のバランスを維持することが、重要な課題になります。セラミックス事業は、物価高と中国市場の停滞による在庫調整の影響を受け、低調に推移しました。こうした状況の中で、当期の売上高は前期比3.9%減の3,419百万円、営業利益は前期比1.2%減の779百万円となりました。

事業指標

(百万円)

(3月期)	2024	2025
売上高	3,557	3,419
営業利益	789	779
設備投資	293	109
資産合計	6,636	5,875
従業員(名)	142	141

■ 今後の成長機会

油圧ホースメンテナンス市場は、今後も安定した成長が見込まれており、従来の使用用途に加え、風力発電設備や船舶への応用、製造現場でのメンテナンス需要など、潜在的なニーズに対して、グループの拠点を活用するなど、新規案件の獲得に取り組んでいきます。セラミックス事業では、生成AI、自動運転、高速通信の拡大に伴い、半導体製造装置向け需要が高まっています。当社が持つプレス成形、機械加工、メタライズ、射出成形などの技術を組み合わせることで他社との差別化を図り、多様な顧客ニーズに対応していきます。EV分野については、ヒューズやセンサーなど車載部品や充電設備向け安全部品の採用を目指し、開発初期段階からの提案活動を継続していきます。

■ 成長機会を捉えるための重点戦略

油圧ホースメンテナンス事業では、ECサイト機能の強化や顧客対応力の向上を通じて、潜在ニーズの掘り起こしを進めます。さらに、営業活動、Webマーケティング、展示会出展を推進し、新規案件の獲得にも取り組んでいきます。また、成長を支える基盤として組織力の強化と人材育成を行い、全社的な組織力の向上を図ります。その一環として、商品知識やコミュニケーション力を高める研修を通じて、チームの活性化を促し、お客さまに新たな価値を提供できる体制づくりを進めていきます。セラミックス事業においては、EV向け大型部品の製造に対応するため、生産設備の大型化と自動化を進め、量産体制を確立することで成長市場での収益拡大を目指します。

サステナビリティ

- 30 サステナビリティマネジメント
- 31 マテリアリティ
- 32 環境
- 34 社会
- 36 コーポレート・ガバナンス
- 40 取締役紹介
- 42 リスクマネジメント
- 44 パーパス経営の実践 ―社員座談会―
- 47 社外取締役メッセージ





サステナビリティマネジメント



ベルテクスグループは、持続可能な社会の実現と事業成長の両立を目指し、サステナビリティマネジメントを推進しています。多様な社会課題の解決に挑み、ステークホルダーの皆さまに共感いただける新しい価値を社会に提供していきます。

サステナビリティ方針

当社グループは、企業を取り巻く環境が大きく変化する中、「持続可能な社会の実現への貢献」と「企業の持続的成長の実現」の両立が重要な経営課題の一つであるとの認識に立ち、2021年10月にサステナビリティ協議会を立ち上げ、マテリアリティ(重要課題)の特定を行いました。また、特定したマテリアリティに対する具体的な対応策の検討や目標設定などサステナビリティの推進を加速させるため、2023年2月に全社横断的に統括するサステナビリティ委員会を立ち上げました。今後もサステナブルな社会の実現に向けた取り組みを強化し、新たな価値創造の創出を通じて社会とステークホルダーからの満足と信頼が得られる企業になることを目指します。

当社グループは、経営理念(ブランド・ビジョン)として「安心のカタチを造る。」を掲げています。この経営理念に基づき、健全で透明性の高い経営と社会や環境に貢献する事業活動を通じて、ステークホルダーの皆さまの信頼をより確かなものにするために、以下に掲げる方針に沿ってサステナビリティ活動を推進します。

1. 社会課題の解決につながる価値創造に取り組み、社会と地球にとって安心・安全な未来創りに貢献することで、「事業を通じた持続可能な社会」と「グループの持続的な成長」の実現を目指します。
2. 事業活動に伴う環境負荷低減を図るとともに気候変動への適応や循環型社会の形成に貢献する製品やサービスの提供

により、地球環境の保全と地域住民の安心安全の構築に取り組めます。

3. 従業員の個々の能力向上のための機会と誰もが働きやすい仕組みを提供し、多様性に富んだ環境作りに努めます。
4. 公正で透明性の高い経営を行い、社会の信頼と期待に応えます。
5. ステークホルダーとの建設的な対話を通じて相互の信頼関係を深めることで、企業価値の向上を目指します。

サステナビリティ経営の推進体制

サステナビリティ委員会は、気候変動に係る事項を含むマテリアリティ(重要課題)の特定やESG・DX対応を含むサステナビリティに関する戦略および中期経営計画の策定について審議し、取締役会に答申します。サステナビリティ委員会の委員長は代表取締役社長が務め、代表取締役社長が指名した者において構成されます。サステナビリティ委員会は、気候変動が事業に与える影響について毎年1回評価を行い、識別したリスクの最小化と機会の獲得に向けた方針を示し、対応策の検討・立案および目標の設定を行います。また、目標の達成状況を審議し、毎年1回、取締役会に報告し、監督を受けます。

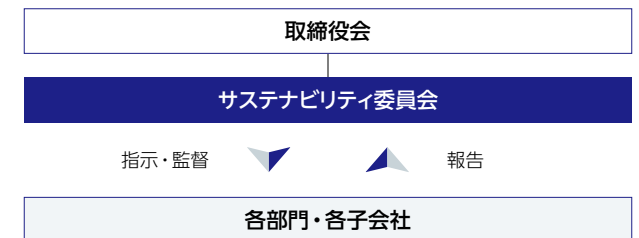
また、下部組織に「環境対策」「ダイバーシティ」の協議会を置き、サステナビリティに関する取り組みについて議論・決定しスピーディーに各部門や子会社へ展開していきます。

各協議会の役割

サステナビリティ委員会の傘下に、環境対策協議会とダイバーシティ協議会を設置し、サステナビリティ委員会で審議するための具体的な施策の立案と検討を行っています。なお、協議会は多様性に配慮し、代表取締役社長が指名した者において構成されます。

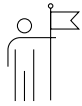
サステナビリティ委員会と各協議会の事務局は、経営企画部が担当するとともに、気候変動を含むサステナビリティ戦略に係る企画・立案および管理を行い、全社的な気候変動に係る対応の推進を担い、サステナビリティ委員会に提言しています。

サステナビリティ推進体制





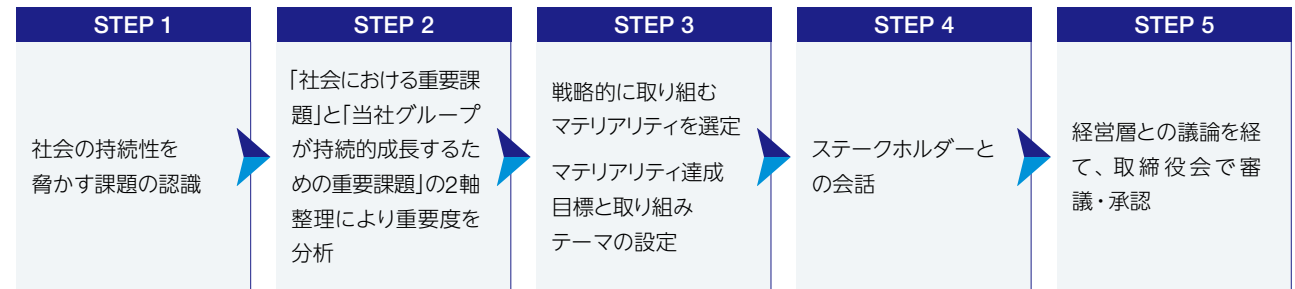
マテリアリティ



ベルテクスグループは、社会課題の解決を通じて企業価値を向上させていくために、当社グループが取り組むべきマテリアリティ(重要課題)の特定を行いました。マテリアリティへの取り組みは、サステナビリティマネジメントを事業面から具現化するものと位置づけており、実効性をもたせるために進捗モニタリング指標(KPI)で進捗を管理しています。

マテリアリティ特定プロセス

当社グループの活動の原点である「経営理念(ブランド・ビジョン)、経営ビジョン、グループ行動規範」を基軸に、当社グループを取り巻く社会環境や事業環境におけるさまざまな課題と長期的かつグローバルな社会的課題を示したSDGsの考え方を取り入れ、事業を通じた持続可能な社会の実現、当社グループが持続的に成長できるマテリアリティを選定しました。

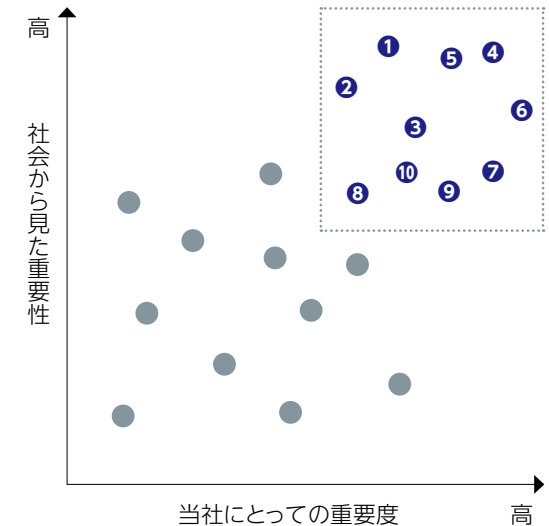


特定されたマテリアリティ

当社グループは、経営理念「安心のカタチを造る。」を掲げ、持続可能な社会の実現に貢献していきます。「持続可能な社会」と「当社グループの持続的成長」を実現するために、10のマテリアリティ(重要課題)を抽出しました。

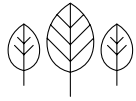


マテリアリティ・マップ





環境



ベルテクスグループは、持続可能な社会の実現に向け、地球環境への配慮を企業の重要な責務と位置づけています。地球温暖化防止、環境保護、循環型社会の実現を環境分野におけるマテリアリティと定め、事業活動に伴う環境負荷の低減に努めています。

サステナビリティに関する情報開示

当社グループの事業は地球環境との関わりが深く、環境対応に努めることが当然の責務であることから、自らの事業活動における環境負荷低減に努めています。

ガバナンス

当社グループは気候変動に係る対応を経営上の重要課題と認識し、サステナビリティ委員会を中心とするガバナンス体制を構築するとともに、取締役会による監督を行っています。取締役会では、気候変動に関するリスクと機会に係る課題について、定期的にサステナビリティ委員会より取り組み状況や目標達成状況の報告を受けモニタリングします。また、新たに設定した対応策や目標を監督します。

戦略

2050年の気候変動について「コンクリート事業」を対象にシナリオ分析を実施しました。シナリオでは、国際エネルギー機関(IEA)や、気候変動に関する政府間パネル(IPCC)が公表する複数の既存のシナリオを参照の上、移行面で影響が顕在化する「2℃シナリオ」および物理面で影響が顕在化する「4℃シナリオ」の2つの世界観を想定しました。シナリオ分析の過程では、各シナリオにおいて、気候変動が関連する財務インパクトの要因のうち、重要なもの(キードライバー)を洗い出し、関連する気候変動リスクおよび機会を特定するとともに、事業への影響度を

検証し、大・中・小の3段階で評価しました。また、その評価結果を踏まえ、特に影響の大きいリスクの低減ないし機会の獲得に向けた対応策を検討しています。

想定する世界観

2℃シナリオ:建設バリューチェーン全体が協力して低炭素化へ取り組むことにより、CO₂排出量削減を実現しカーボンニュートラルを達成している世界

4℃シナリオ:低炭素化の進展は限定的で、日本の気温は上昇し、洪水発生頻度は増加、防災インフラ整備や自然災害の復興需要が増加する世界

気候変動シナリオ分析

区分	リスク/機会の項目		2℃シナリオ		4℃シナリオ	
			ネガティブ	ポジティブ	ネガティブ	ポジティブ
1. 政策・法規制	カーボンプライシングの導入 (CO ₂ 排出量規制の強化)	リスク	CO ₂ 排出量に炭素税が付加されることによる原材料や税務コストの増加			
	グリーンエネルギーの導入推進	リスク	エネルギー使用料金が上昇することに伴う製造コスト増加			
2. 技術	原材料コストの増加(低炭素技術への移行化)	リスク	調達先の開発コストが価格転嫁されることによる原材料コストの増加			
3. 製品・サービス	CO ₂ 排出量を抑えた建設工事(プレキャスト製品の活用)	機会	CO ₂ 排出量の抑制によるプレキャスト工法の採用増加			
	インフラ老朽化・強靱化対策の必要性の高まり	機会	災害対策に関連した建設需要の増加に伴う災害対策工事やインフラメンテナンス工事の増加			
4. 物理現象	慢性的 平均気温・海水温・海面上昇(労働環境の整備、健康リスクの配慮)	リスク	平均気温上昇に伴う従業員の健康確保や空調等のコストの増加			
	慢性的 平均気温・海水温・海面上昇(海面上昇により製造拠点の浸水リスク)	リスク	浸水により工場の操業が停滞することによる販売機会の喪失・売上減少			
	急性的 極端な気温変化(大雨・洪水、台風など)	リスク	自社工場等の被災や工場停止 建設プロジェクト遅延の発生			

大 ▲ 中 ▲ 小 ▲ 当社戦略の遂行において機会となり当社事業にポジティブとなる影響 大 ▼ 中 ▼ 小 ▼ 注視するリスクと当社事業にネガティブとなる影響

■ リスク管理

気候変動に係るリスク管理は、代表取締役社長を委員長とするサステナビリティ委員会にて識別・評価し、定期的に取り締役会に報告します。

気候変動に係るリスクを識別・評価するプロセス

気候変動を含むサステナビリティ戦略の推進を所管する経営企画部にて、社内およびグループ会社に係るリスクおよび機会の特定を指示し、リスクを識別し、サステナビリティ委員会に報告します。サステナビリティ委員会は、識別された気候変動に係るリスクについて気候変動リスクの潜在的な大きさとスコープを評価し、重要度に応じて対応策を検討した上で、目標を設定し、取締役会に報告します。取締役会は、気候変動に係るリスクについて、対応策や設定した目標を監督します。

気候変動に係るリスクを管理するプロセス

経営企画部は、気候変動を含むサステナビリティ戦略の企画・立案および管理を行い、全社的な気候変動に係るリスクへの対応を推進するとともに、取り組み状況をサステナビリティ委員会に報告します。また、識別した気候変動に係るリスクについて、リスク管理委員会に報告します。サステナビリティ委員会は、識別・評価したリスクの最小化に向けた方針を示し、経営企画部を通じて社内およびグループ会社に対応を指示します。また、

対応策の取り組み状況や設定した目標の進捗状況について、取締役会に報告します。

組織全体のリスク管理への統合プロセス

定期的に行われるリスク管理委員会にて、各リスク所管部署からの報告内容を評価し、全社リスクの把握と適切な対応を審議し、取締役会に報告します。気候変動に係るリスクについては、経営企画部を所管部署と定めて報告を受け、組織全体のリスク管理の観点から適切な対応を決定します。取締役会は、

リスク管理委員会から気候変動に係るリスクを含む統合したリスク管理の状況と対応について報告を受け、監督を行います。

■ 指標および目標

気候関連リスクを管理する指標の1つとして、CO₂排出量（Scope 1,2,3）の削減率を定めています。また、2030年および2050年のCO₂削減率目標を設定し、次期中期経営計画における重点施策の実施などを通じて、CO₂排出量削減を目指します。

CO₂排出量削減目標

項目	基準年	2018年度実績	目標年	目標値
Scope 1、2	2018年度	12,048 t-CO ₂	2030年	50%削減（総量ベース）
			2050年	カーボンニュートラル
Scope 3	2018年度	124,731 t-CO ₂	2030年	40%削減（総量ベース）
			2050年	カーボンニュートラル

※ CO₂排出量（Scope 1,2,3）は、ベルテクス株式会社単体となります。

※ Scope 3の実績は、カテゴリ1が対象となります。



社会



ベルテクスグループの使命である「安心のカタチを造る。」を実現するための原動力は人材です。社員一人ひとりが経営理念の実現に向け、日々成長し、能力を高め、やりがいを持って働けるよう、人材育成を進めていきます。

人的資本経営の推進

■ 人的資本の拡充と人材マネジメント

当社グループは、社員一人ひとりの能力・スキルアップとキャリア自立を支援する育成担当部署を中心に、子会社を含む当社グループ全体の人的資本の価値向上を図っています。多様な能力・個性を持った人が集まり融合し、さまざまなアイデア・意見が出て活発な議論が行われる「多様性のある職場」を構築し、イノベーションで会社を進化・成長させる推進力となる人材の育成に努めます。

また、自律協働型人材の育成を目的に、2021年には「ベルテクスアカデミー」として教育プログラムを整備しました。社員一

人ひとりが経営理念の実現に向けて、日々成長し能力を高め、やりがいを持って働ける「学び合える文化」の醸成を進めています。さらに、職務階層別社内教育制度の拡充と並行して、スキルアップ・人材育成を狙いとした外部機関・親密取引先、子会社とのオープンイノベーションや出向制度も積極的に推進しています。全社員があらゆることにチャレンジできる活気ある職場、働き甲斐のある職場は、エンゲージメントを高め、勤続年数の長期化と雇用の安定化に資するものと考えています。

2021年4月には、主要子会社であるベルテクス株式会社の合併を契機とし、再雇用定年まで安心して働ける処遇制度と業績連動型賞与制度を導入し、業績に応じた社員への適正な利益配分を実施しています。2022年5月、新たなインセンティブプランとして社員向け株式報酬制度を導入し、今後グループ会社全体に拡大していく計画です。

現在、年に一度実施しているエンゲージメントサーベイを通じて従業員から意見集約し、制度の整備・拡充に活用していますが、今後、経営陣と社員が直接対話をするタウンホールミーティングなどを実施する予定です。こうした従業員エンゲージメントを通じ、当社のパーパス、企業理念およびミッションを浸透させていく考えです。

■ ダイバーシティ&インクルージョン

2025年3月期の男性の育児休業等の取得割合は27%^{※1}でしたが、女性の取得状況と比較すると、取得比率・取得期間ともに低

い水準と考えています。引き続き男性の育休取得率を高める制度の整備や、有給の看護休暇・介護休暇などの拡充に努め、育休からの復帰率向上を含め、仕事と育児の両立を支援し、女性がキャリアを止めることなく活躍できる職場環境を整えていきます。

なお、当社グループ^{※2}における男女の賃金差異は下記のとおりとなっています。

区分	男性の賃金に対する女性の賃金の割合
すべての労働者	76.3%
正規労働者	76.0%
非正規労働者	65.8%

※1 男性労働者が育児休業したもの数÷男性労働者であって配偶者が出産したもの数

※2 ベルテクス株式会社など主要な連結会社

2021年からは、職制間でのコース変更を公募形式で実施しており、教育プログラムの拡充やさまざまな部署での経験を積むことで女性のキャリア形成を図り、将来の組織の意思決定に関わる女性幹部社員を増やしていく方針です。また、ダイバーシティ協議会で職場環境や勤務形態等に関する女性の意見を集約し政策に反映させる仕組みを構築しており、中長期のビジョンで女性が働きやすい職場環境をさらに整備していく計画です。





人権尊重と労働安全衛生

当社グループでは、行動規範に「すべての従業員の個性を尊重し、多様性を活かす」と定めており、全社員の人権を尊重する取り組みを実行しています。ハラスメントなどに対しては、研修、教育をきめ細かく実施することで社員の意識を変革し、ハラスメントの無い職場づくりに努めています。製造現場での安全衛生・職場環境改善を狙いとした設備投資を進めており、夏季の猛暑対策としてさらなる自動化推進をはじめ、過酷な労働から作業員を開放する設備投資を進めます。2023年度より、一部を除く全社規模でフレックスタイム制を導入しました。リモート勤務体制と合わせて、長時間労働の削減と、健康管理や育児・介護との両立支援、ワークライフバランスの実現を進め、健康経営優良法人の認定取得を目指します。

研修プログラム

	新入社員	若手社員	中堅社員	管理職	上位管理職
階層別	新入社員研修	若手社員研修	中堅社員研修	管理職研修	上位管理職研修
目的別	アカデミック研修(テーマに応じた選抜型)				
全社員	全社員研修(ビジネススキル／コンプライアンス／ハラスメントなど)				
部門別	部門別研修(営業・生産・技術・管理部門など)				

■ ベルテクスグループの教育制度

一人ひとりの学びと能力開発の機会を提供すると同時に、学びの中で価値観と知恵を共有することで、ベルテクスグループの成長と発展の実現を目指します。

■ 主な研修事例

新入社員研修

長期にわたり活躍し続けられる土台を形成し、新入社員のスムーズな組織参画を図ります。着実かつ効率的に仕事を進める上で必要不可欠な対人対応力の基盤(自己理解)と実践的なコミュニケーションスキルを習得します。

若手社員研修

将来への葛藤や不安が訪れる時期にモチベーションを高め、成長を促します。物事や情報を整理し、構造的に事象を捉える論理的思考能力および問題発見・解決を自律的に実践できるスキルを習得します。



アカデミック研修

次世代を担う人材の育成と組織力の強化を目的として、「ベルテクスアカデミー」ではアカデミック研修を実施しています。本研修では、経営戦略やマーケティングの基本、決算書の見方・読み方、管理会計、ビジネスプレゼンテーションなど幅広い分野を取り上げ、総合的な経営的思考力を備えたビジネスパーソンの育成を目指しています。



コーポレート・ガバナンス



ベルテクスグループは、安心の新しいカタチを広く社会に提供するため、的確かつ迅速な意思決定と業務執行に努めるとともに、ステークホルダーを重視した透明性の高い経営を実行しています。

■ コーポレート・ガバナンスの基本的な考え方

当社は、経営の透明性・健全性を確保しつつ、効率的な意思決定を可能とするコーポレート・ガバナンス体制の構築が重要であるとの認識のもと、当社グループの経営において主体的な役割を果たし、グループの戦略・方針の策定、グループ各社に対する指導・助言を通じ、コーポレート・ガバナンスの充実に努めています。なお、当社では経営上の意志決定の組織形態として監査等委員会設置会社を採用しており、コーポレート・ガバナンス体制の概要は次のとおりです。

■ コーポレート・ガバナンス体制

当社は、持続的な企業価値向上と持続可能な社会の実現に貢献するため、コーポレート・ガバナンスの強化に取り組んでいます。当社の取締役会は、代表取締役社長を議長として、合計8名の取締役ににより構成されています。経営の透明性および公平性を高めるため、全体の50%にあたる4名を社外取締役として選任しています。取締役会は、原則として毎月1回開催し、経営の基本方針や重要事項の決議および取締役の業務執行状況の監査・監督を行っています。また、監査等委員会は合計5名（うち4名が社外取締役）で構成され、客観的かつ中立的な立場から、取締役会での決議および取締役の業務執行状況の監査・監督機能の実効性をより一層強化しています。

※ 小池邦吉氏は、2025 年6月27日開催の定時株主総会の終結のときをもって、辞任いたしました。なお、当該社外取締役の辞任後においても、法令および定款に定める取締役の員数は満たしています。

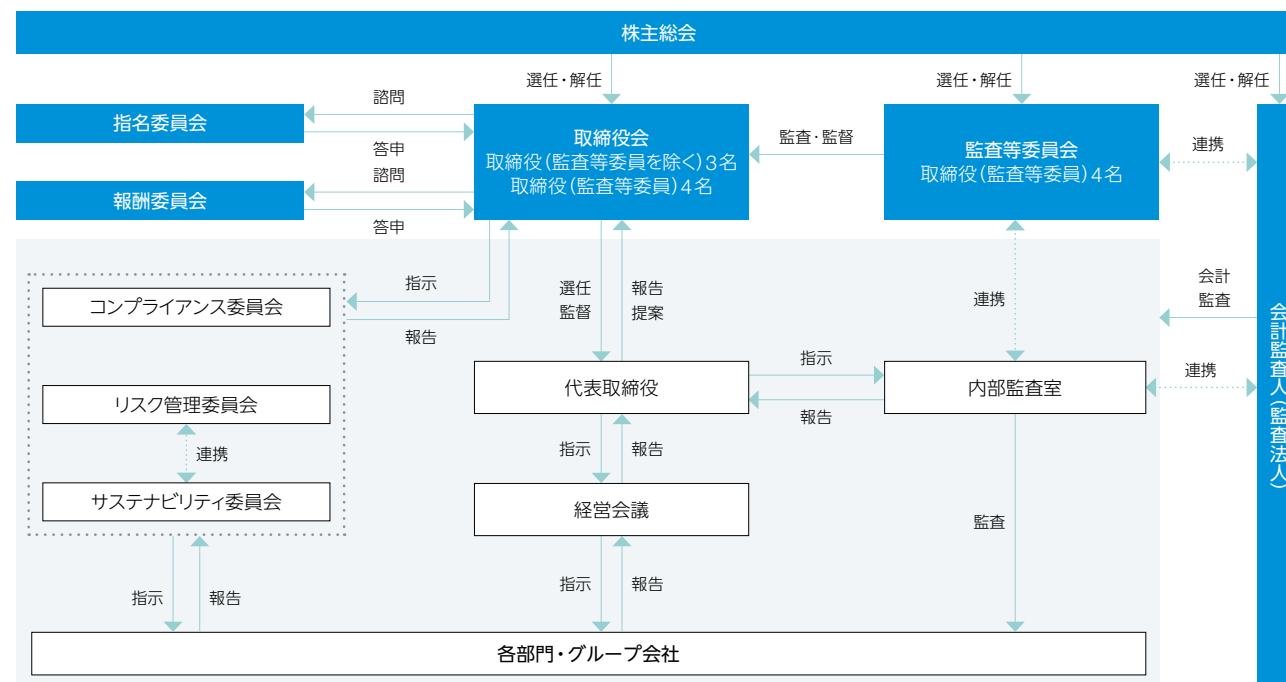
指名委員会

取締役の指名の決定に透明性および客観性を高めるために、社外取締役4名を含む6名の取締役を委員とする任意の指名委員会を設置し、社外取締役が関与する体制を構築しています。任意の指名委員会は、委員長を土屋明秀とし、高根総、小池邦吉*、曾小川久貴、森裕、松阿彌初美が委員を務めています。

報酬委員会

取締役の報酬の決定に透明性および客観性を高めるために、社外取締役4名を含む6名の取締役を委員とする任意の報酬委員会を設置し、社外取締役が関与する体制を構築しています。任意の報酬委員会は、委員長を田中義人とし、山本譲、小池邦吉、曾小川久貴、森裕、松阿彌初美が委員を務めています。

コーポレート・ガバナンス体制図 (2025年7月1日現在)





■ 取締役のスキルマトリックス

当社グループは、2034年に目指す姿、ありたい姿として、長期ビジョン「VERTEX Vision 2034」を策定しました。あわせて、「事業ポートフォリオの強化」「サステナビリティ経営の推進」「人的資本・R&D・DXの推進強化」の3つを基本方針とする第3次中期経営計画を推進しています。VERTEX Vision 2034の達成を踏まえた第3次中期経営計画に取り組む当社グループの経営を監督する上では、「企業経営・経営戦略」「マーケティング」「開発・生産・技術」および「人材開発・育成」の知識・経験・専門性が重要と考えており、当社の取締役会において、こうした

多様なスキルをバランスよく備えることが求められます。各取締役の有する知識・経験・専門性は下表のとおりであり、当社が取締役会に求める知識・経験・専門性が適切に備わっていると考えています。

■ 取締役会実効性向上への取り組み

取締役会の実効性に関しては、取締役会事務局が全取締役を対象としたアンケートを行い、その結果をもとに取締役会による意見交換を踏まえ評価しています。2025年3月期の取締役会実効性評価については、2024年10月に全取締役に対し

てアンケートを実施、11月開催の取締役会においてアンケート結果を報告し、取締役会の実効性について議論・確認しました。アンケートで全取締役に確認した項目は下記のとおりです。

1. 取締役の役割・責務：企業戦略、後継者計画、報酬制度、コンプライアンス、リスク管理 等
2. 取締役会の構成：取締役会の体制、多様性（性別、専門性、経験、能力等）の確保 等
3. 取締役会の運営：開催頻度・時間、議事進行、資料内容 等
4. 取締役会の議案：審議内容、議論テーマ 等
5. 取締役会を支える体制：社内外からの情報提供や助言の機会確保、内部監査部門との連携 等

当社取締役会については、総じて実効的に機能していると評価しました。なお、今後の課題としては、経営陣のサクセッションプラン、内部統制に関する対応強化等を求める意見がありました。評価結果を踏まえ、当社は、認識された課題の改善に今後も継続的に取り組むことにより、取締役会の実効性のさらなる向上に努めていきます。

取締役のスキルマトリックス（2025年7月1日現在）

氏名	社外 独立	企業経営 経営戦略	営業 マーケティング	開発 生産 技術	財務会計 ファイナンス M&A	人事 労務 人材開発	法務 コンプライアンス リスク管理	行政経験
田中 義人		●		●				
土屋 明秀		●	●		●			
山本 譲		●	●					
高根 総					●	●	●	
曾小川 久貴	★		●	●				●
森 裕	★				●			●
松阿彌 初美	★					●	●	



■ 社外取締役の選任および独立性の判断基準

社外取締役の選任については、専門的な高い見識と豊富な経験に基づく客観的かつ適切な監督または監査といった機能および役割が期待され、一般株主と利益相反が生じるおそれがないことを基本的な考え方として選任しています。なお、選任にあたっては、東京証券取引所が定める独立役員の独立性に関する判断基準等を参考にした当社基準にて選任することとしています。社外取締役4名は全員が監査等委員であり、取締役会および監査等委員会への出席を通じて内部監査、監査等委員会監査、会計監査および内部統制監査についての報告を受け、適宜必要な意見を述べることで監督機能を果たしています。

社外取締役の独立性判断基準については、下記の項目のいずれにも該当しないと判断される場合、独立性を有し、一般株主と利益相反が生じるおそれがないものと判断します。

1. 現在、当社グループの役員*1および使用人であり、過去においても当社グループの役員および使用人であること
2. 当社グループの主要な取引先*2となる企業等の役員および使用人
3. 当社の大株主*3である者または企業等、あるいは当社グループが大株主である企業等の役員および使用人
4. 当社グループから役員報酬以外に多額*4の金銭その他の財産を受け取っているコンサルタント、弁護士等
5. 過去10年間に於いて、当社グループの会計監査人または当該会計監査人の社員等である者
6. 当社グループから多額*4の金銭その他の財産による寄付を受けている者または寄付を受けている法人・団体等の役員および使用人

7. 配偶者または二親等以内の親族が上記2～6のいずれかに該当する者

※1「役員」とは、取締役、監査役、その他の役員等をいう。

※2「主要な取引先」とは、直近3事業年度のいずれかの会計年度において、当社グループとの業務・取引の対価の支払額または受取額が、当社グループの売上高の2%以上である企業等。

※3「大株主」とは、直近3事業年度のいずれかの会計年度において、総議決権の10%以上の議決権を直接または間接的に保有する者または保有する企業等をいう。

※4「多額」とは、直近3事業年度の平均で、年間1,000万円以上をいう。

■ 役員報酬の仕組み

当社の取締役の報酬は、企業価値の持続的な向上を図るインセンティブとして十分に機能するよう株主利益と連動した報酬体系とし、個々の取締役の報酬の決定に際しては各職責を踏まえた適正な水準とすることを基本方針といたします。具体的には、社外取締役を除く取締役の報酬は、固定報酬としての基本報酬と業績指標を基礎としてその数が算定される非金銭報酬

(業績連動非金銭報酬)としてのストックオプションにより構成し、社外取締役については、その職務に鑑み、基本報酬のみを支払うこととしています。

当社の取締役(監査等委員である取締役を除く)の基本報酬は、月例の固定報酬とし、株主総会で決議された報酬等の額の範囲内で、社会的水準、従業員給与との均衡および会社の業績等を踏まえ、その総額を定めた上で、個人別の実績、会社の業績、職務の内容、職位および成果等を踏まえ、総合的に勘案して決定します。

業績連動非金銭報酬等は、株価上昇によるメリットおよび下落によるリスクを中長期的に株主と共有することで、業績向上と株式価値向上へのインセンティブを高めるため業績指標(KPI)を反映したストックオプションとし、各事業年度の連結営業利益額の基準値に対する達成率に応じて算出された数(短期

取締役の報酬等の額

役員区分	報酬総額 (千円)	報酬等の種類別の総額(千円)			役員数(名)
		基本報酬	業績連動報酬	左記のうち、 非金銭報酬等	
取締役 (監査等委員および 社外取締役を除く)	112,088	81,330	30,758	30,758	5
監査等委員 (社外取締役を除く)	30,920	23,640	7,280	7,280	2
社外役員	26,820	26,820	—	—	5

※ 上記には、2024年6月27日開催の定時株主総会終結のときをもって退任した取締役1名および監査等委員である取締役1名、監査等委員である社外取締役1名および取締役から監査等委員である取締役に就任した1名を含めて記載しています。

インセンティブ)および各事業年度の連結営業利益率の基準値に対する達成率にROIC Spreadを加味して算出された数(長期インセンティブ)の合計数を毎年、一定の時期に付与いたします。基準となる業績指標とその値は、中期経営計画と整合するよう計画策定時に設定し、適宜、環境の変化に応じて任意の報酬委員会の答申を踏まえた見直しを行うものいたします。なお、当連結会計年度に係る連結営業利益の実績は、62.8億円でした。

取締役(監査等委員を除く)の報酬限度額は、2021年6月29日開催の定時株主総会において、年額200百万円以内、株式報酬型ストックオプション報酬額年額80百万円と決議しています。また、監査等委員の報酬限度額は、2021年6月29日開催の定時株主総会において、年額60百万円以内、株式報酬型ストックオプション報酬額(社外取締役を除く)年額20百万円と決議しています。

政策保有株式の状況

当社グループは、保有目的が純投資目的である投資株式と純投資目的以外の目的である投資株式の区分について、株式の価値の変動または株式に係る配当によって利益を受けることを目的とする投資を純投資目的である投資株式とし、それ以外を純投資目的以外の目的である投資株式としています。当社は、対象先との長期的・安定的な関係の維持・強化、事業戦略上のメリットの享受などが図られ、対象先および当社グループの企業価値の向上に資すると判断される場合において、限定的に保有することとしており、個別銘柄ごとに、中長期的な経済合理性や将来の見通しを踏まえ、保有意義等についての総合的な検証を毎年実施し、保有の可否を検証しています。

コンプライアンス

コンプライアンスに対する基本姿勢

当社グループは社会的責任を果たし、ステークホルダーの皆さまから信頼を獲得できるよう、企業経営の基盤となるコーポレート・ガバナンスの強化と、コンプライアンスの徹底に取り組

んでいます。経営理念「安心のカタチを造る。」のもと、持続可能な社会の形成と、当社グループの持続的な成長の両立を目指し、全役職員が高い倫理観と責任感を持って、適法かつ公正な事業活動を推進しています。また、「コンプライアンス基本規程」を制定し、グループ内の全役職員に対してコンプライアンス意識の浸透を図るとともに、法令や社内ルールの周知と意識づけを積極的に行っています。社会からの信頼と期待にしっかりと応えるため、コンプライアンス経営を企業文化として定着させ、信頼される企業グループとなることを目指します。

コンプライアンス推進体制

当社グループでは、コンプライアンス推進体制の中核を担う組織として、代表取締役社長を委員長とするコンプライアンス委員会を設置しています。当委員会は四半期に1回の定期開催を基本とし、コンプライアンス推進に関わる重要事項について審議・情報共有を行うとともに、違反行為への改善措置や中止命令など、迅速かつ適切な対応を図っています。

委員会の事務局は総務・コンプライアンス室が担当し、取締役会の決議に基づいて策定されたコンプライアンス・プログラムの実行を推進しています。また、役員や従業員による法令違反や疑わしい行為が発覚した場合には、委員会が速やかに報告を受け、事実確認と必要な調査を行い、適切な対応を講じる体制となっています。

さらに、グループ共有の通報・相談窓口を設置し、コンプライアンス違反の未然防止や早期発見にも注力しています。

保有目的が純投資目的である投資株式

(3月期)	2025		2024	
	銘柄数 (銘柄)	貸借対照表計上額 の合計額(千円)	銘柄数 (銘柄)	貸借対照表計上額 の合計額(千円)
非上場株式	10	233,764	11	328,653
非上場株式以外の株式	21	673,255	21	620,293

取締役紹介 (2025年7月1日現在)

構成	
取締役	男性6名
(うち社外取締役3名)	女性1名

役職／氏名／生年月日

経験および専門知識

取締役会出席回数

取締役在任年数

所有株式数



代表取締役会長
田中 義人

1958年6月27日生

当社設立時より取締役として経営に従事し、その職責を実効的に果たしてきました。特に、当社の事業全般において、技術部門・開発部門・製造部門を横断し多岐にわたる業務経験を有しています。さらに、2020年6月以降は代表取締役会長として、経営の指導および監督を適切に遂行し、経営監督体制の強化ならびに取締役会の機能向上において中核的な役割を果たしています。

14回／14回

7年

49,111株



代表取締役社長
土屋 明秀

1962年1月19日生

当社設立時より代表取締役として経営の指導および監督を適切に遂行し、その職責を実効的に果たしてきました。企業経営全般に加え、営業戦略およびマーケティング戦略に関する豊富な経験と幅広い見識、ならびに広範な人脈を有しています。また、当社の最高責任者として、「VERTEX Vision 2034」および中期経営計画の達成に向けた重要な経営判断に主体的に参画し、経営の舵取りに貢献しています。

14回／14回

7年

40,324株



取締役 監査等委員 社外 独立
曾小川 久貴

1947年10月21日生

(公社)日本下水道協会の理事長等の経験に基づく経営監督に関する高い見識と、下水道分野に精通した幅広い知識から、取締役の職務執行に対して実効性の高い監督を行い、取締役会の機能強化に貢献しています。また、監査等委員としても、独立・中立な立場からの確かな助言・指導を行い、監査の実効性と意思決定の健全性・適正性の向上に大きく貢献しています。

14回／14回

6年

—



取締役 監査等委員 社外 独立
森 裕

1959年6月7日生

行政機関での豊富な経験および知見に基づき、取締役会では当該視点から積極的に意見を述べ、取締役会の機能強化に貢献しています。また、監査等委員である社外取締役として、独立・中立的な立場から当社経営に対して的確な助言・指導をいただいております。また、監査の実効性と、経営における意思決定の健全性・適正性の向上に大きく貢献しています。

12回／12回

1年

—

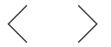
役職／氏名／生年月日

経験および専門知識

取締役会出席回数

取締役在任年数

所有株式数



取締役
山本 譲

1968年10月23日生

当社執行役員として、当社グループ各社の管理・監督等の職責を担うとともに、主要子会社であるベルテクス株式会社の取締役として経営に従事し、その職責を実効的に果たしています。また、当社グループの企業価値向上に向けた戦略推進の責任者として、重要な経営判断に参画し、グループ全体の成長に貢献しています。

12回／12回

3年

14,444株



取締役 監査等委員
高根 総

1958年10月23日生

金融機関での業務経験と、当社グループで取締役として人事労務と財務会計部門に従事してきた豊富な経験と見識から、取締役の職務執行に対して実効性の高い監督を行い、取締役会の機能強化に貢献しています。また、監査等委員である取締役として、中立的な立場から客観的な意見を述べ、監査の実効性と、経営における意思決定の健全性・適正性の向上に大きく貢献しています。

14回／14回

7年

7,281株



取締役 監査等委員 **松阿彌 初美**

1968年1月28日生

弁護士としての専門的見地から、当社の経営上有用な指摘、意見を述べ、取締役会の機能強化に貢献しています。また、監査等委員である社外取締役として、独立・中立的な立場から当社経営に対して的確な助言・指導をいただいております。また、監査の実効性と、経営における意思決定の健全性・適正性の向上に大きく貢献しています。

12回／12回

1年

—

リスクマネジメント



ベルテクスグループの経営成績および財政状態等に影響を及ぼす可能性のあるリスクについて、投資家の判断に重要な影響を及ぼす可能性があると考えられる主なリスクは次に記載のとおりです。

▶ 法的規制

当社グループでは、建設業法および製造物責任法、JIS法、各種環境関連法、各種労働関連法など、さまざまな法的規制や認定を受けて事業運営しています。これらの法令を遵守できなかった、もしくは認定更新にかかる検査基準を満たせなかった場合、当社グループの業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。当社グループでは、関連法令の改廃や新たな法規制について情報収集に努めているほか、毎年テーマを定めて全従業員向けのコンプライアンス研修を実施しています。また、工場における品質目標設定・品質パトロール活動等を行うことにより、法令遵守と業務品質の向上に努めています。その結果、現状において許認可等が取消しとなる事由は発生していません。

▶ 自然災害

当社グループは全国に営業所や工場を展開しています。仮に大規模な自然災害が発生し、これらの事業拠点が被災した場合には、従業員や建物・設備に被害が及び、事業活動の継続に影響が及ぶ可能性があります。当社グループでは、従業員の安全を確保し、事業活動への影響を最小限に留めるために、本社および各地域の重要拠点においてBCP(事業継続計画)を策定しています。また、災害発生時の初期対応を行うための災害対策本部の設置や、迅速な業務復旧を可能とするための本社機能のバックアップ体制や設計・開発機能の分散化などの環境

整備を進めています。しかし、自然災害の規模・範囲が想定を上回るものである場合には、当社グループの財政状態および業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

▶ 公共事業比率

当社グループのコンクリート事業では売上高の一定割合が、また斜面防災事業では売上高の大部分が、政府ならびに地方自治体の政策によって決定される公共事業向けです。当社グループでは、国土強靱化、防災・減災対応のために必要とされる製品や老朽化したインフラのメンテナンスを中心に、社会資本・生活インフラの整備に欠かせない各種製品や材料、工法の供給に経営資源を集中し、厳しい財政状況の中でも優先的に予算が配分される公共事業領域を見定めて事業を展開するほか、建設投資額が大きい都市部近郊における民間需要向けの製品の供給拡大を積極的に推進しています。しかし、今後の公共事業の規模およびその予算の配分内容によっては、当社グループの業績に重大な影響が及ぶ可能性があります。

▶ 価格競争

コンクリート事業およびパイル事業については、ここ数年、個々の製品では需要量に変動があるものの、全体としては減少傾向にあり、競争環境は厳しさを増してきています。そのような中、当社グループでは、コンクリート事業において価格競争に晒されにくいオリジナル製品、高付加価値製品の受注に注

力し、その構成比率を高めることにより業績の維持・拡大に努めています。また、パイル事業においては、需要が高まっている高支持力杭工法の一つであるHyperストレート工法主体の営業を強化するほか、当社が強みを有する地域に営業エリアを絞り、採算性の維持・向上に努めています。しかし、製品の機能や施工品質等による差別化が難しい製品群が想定以上の激しい価格競争に晒された場合には、当社グループの業績に重大な影響が及ぶ可能性があります。

▶ 原材料価格および製品輸送費用の変動

コンクリート事業およびパイル事業の主要原材料であるセメントや鋼材、燃料である石油は市況性があり、価格が大きく変動することがあります。また、物流業界における慢性的な人手不足や2024年4月に改正された働き方改革関連法の施行を背景に、当社グループの製品輸送費は年々上昇傾向にあります。当社グループでは、生産性の改善による原価低減、納入地に近接する工場での生産振替えによる輸送費用の低減、売価改定に取り組んでいます。今後、市況動向等によって原材料等の価格が上昇し続け、原価上昇分のすべてを価格転嫁しきれない場合には、当社グループの業績に一定程度影響が及ぶ可能性があります。

▶ 人材の確保

建設業界における慢性的な人手不足を背景に、生コンク

リートの現場打ちと比較して品質・工期面で優れるコンクリート製品の採用拡大の機運が高まっています。一方で、当社グループの人材確保も困難になってきています。当社グループでは、人材確保の一環として、人材採用力の強化、労働時間の短縮やフレックスタイムの導入、育児・介護休業を含む柔軟な休暇制度の充実化、その他多様な人材がそれぞれの事情に応じて柔軟に働くことができる労働環境の整備に努めています。また、生産部門においては生産および出荷準備工程の省人化に向けた取り組みとして、工程の一部へのロボットの導入にも着手しています。しかし、人材の確保が想定以上に進まず顧客ニーズに応じた対応ができない場合には、当社グループの業績に影響が及ぶ可能性があります。

▶ 重大な事故および労働災害

当社グループの工場および製品施工現場では、重大な事故や労働災害が発生するリスクがあります。当社グループでは、設備の保守・点検や安全衛生教育の徹底、定期的な安全パトロールの実施等により、事故・災害の発生防止に努めています。仮に重大な事故や労働災害が発生した場合には、人的・物的な被害や補償等の費用、生産停止等により、当社グループの財政状態および業績に影響を及ぼす可能性があります。

▶ 研究開発

当社グループでは、市場ニーズやウォンツを先取りした製品の開発・市場投入に向けた研究開発活動を行っています。現存する技術部門とは別に、2023年4月に技術研究所を立ち上げ、開発テーマの検討、評価、ならびに開発の進捗管理をグループ横断的に実施する仕組みを導入し、さらに十分な成果を上げら

れるよう取り組んでいます。しかし、これらの活動すべてが将来の収益につながる保証はなく、研究開発活動の結果次第では、当社グループの業績に影響が及ぶ可能性があります。

▶ 知的財産権

当社グループにおいて、特許権等の知的財産権は、他社との差別化要因の一つであり、重要な経営資源であります。当社グループでは、法令に従い知的財産権の適切な取得保全手続きを行うとともに、知的財産権を含む第三者の権利を侵害することが無いよう細心の注意を払っています。しかし、当社グループの知的財産権が十分に保護されず、もしくは当社グループが第三者の権利を侵害した場合には、収益機会の喪失・減少や損害賠償の支払いなど、当社グループの業績に影響が及ぶ可能性があります。

▶ 新規およびその他事業

当社グループでは、コンクリート事業、パイル事業および斜面防災事業のさらなる成長を図ることと並行して、リスクをコントロールしながらその他事業への取り組みや新規事業の探索を行っています。これらの活動が期待する成果を上げられない場合には、当社グループの業績に影響が及ぶ可能性があります。

▶ 情報セキュリティ

当社グループは事業活動において顧客の機密情報等を入手することがあり、また当社グループの営業上・技術上の秘密情報を保有しています。当社グループでは、情報セキュリティ・情報管理に関する諸規程の制定・運用、社内教育の徹底、従業員

からのコンプライアンスに係る誓約書の取得等を行い、情報管理に細心の注意を図っています。しかし、これらの情報が年々巧妙化するサイバー攻撃や従業員の故意または過失により漏洩・滅失等した場合、損害賠償、社会的信用の失墜、競争優位性の喪失等により、当社グループの業績に影響が及ぶ可能性があります。

▶ 固定資産およびのれんの減損

当社グループは、品質の向上または生産性の向上のため設備投資を継続的に行っています。また、事業の成長のため必要に応じてM&Aを実施しています。当社グループでは、投資の意思決定の際には、投資効果を慎重に検討しているほか、M&A投資については、投資後も適切な経営指導やシナジー創出のための積極的な関与・連携を行い、投資価値の維持・向上に努めています。しかし、有形固定資産およびのれんを含む無形固定資産が想定したキャッシュ・フローを生み出さない場合は、減損損失を認識する必要性が生じ、結果として多額の減損損失を認識した場合、当社グループの業績に影響が及ぶ可能性があります。

▶ 貸倒損失の発生

コンクリート事業、パイル事業および斜面防災事業においては、中小規模の事業者との取引が一定程度あります。当社グループでは、取引先別に適切な与信限度額を設定するほか、取引先の業況等の適時把握に努め、与信管理を徹底しています。しかし、与信先の信用不安等により、貸倒損失の発生や貸倒引当金を追加で計上する場合は、当社グループの財政状態および経営成績に影響が及ぶ可能性があります。



パーパス経営の実践 —社員座談会—

VERTEX Vision 2034の達成に向けた 次世代リーダーたちの挑戦



ベルテクス株式会社
斜面防災事業部

森口 高靖

ベルテクス株式会社
東日本営業部

寺下 孝之

ベルテクス株式会社
生産管理部

中村 紘子

株式会社ベルテクスコーポレーション
取締役

山本 譲 (ファシリテーター)

ベルテクス株式会社
メンテナンス事業部

國平 喜幸

パーパス経営をどう捉えているか

山本 皆さん、本日はお忙しい中、お集まりいただきありがとうございます。今日の座談会では、当社のパーパスについて皆さんから率直な意見やアイデアをうかがい、それを今後、職場環境の整備や仕組みづくりに活かしたいと考えています。まずは、パーパスを初めて目にしたときに感じた印象についてお聞かせください。また、どのように日々の業務に結びつけているかについても、お話しいただければと思います。

寺下 企業がパーパスを掲げる目的は、自社の存在意義を明確にし、果たすべき社会的役割と提供価値を社内外に共有することにあると考えます。当社のパーパスには、「世界の人々の未来に安心の新しいカタチを提供します」と明記されており、当社が果たすべき社会的役割と価値提供に関する使命を端的に示しています。パーパスの中でも私が強く共感したのは、「ユニークな発想」という言葉です。当社の技術力と独自性を象徴し、私たちの価値創造の根幹を示していると感じます。この言葉を意識しながら、私は多様な商材や技術を柔軟に組み合わせ

せ、従来の枠にとらわれない提案を心がけています。今後も、「ユニークな発想」を大切にしながら、人々の暮らしを守る、安心につながる仕事をしたいと考えています。

森口 パーパスを初めて目にしたとき、「自分たちでつくったからこそ納得できるものに仕上がった」と実感し、感動を覚えました。一方で、公募時に私が提出した案を振り返ると、「それらしい言葉」を並べただけだったように思え、自分の表現力の浅さを痛感しました。特に印象に残っているのは、私が所属する部署の特長を的確に表現した「オンリーワンの技術」という言葉です。また、「世界の人々の未来に安心の新しいカタチを提供します」という一文は、入社時に抱いていた社会貢献への志を思い出させてくれ、大変心に響きました。今ではこのパーパスは、私にとって日々行動する際の判断軸となっており、自然とパーパスを意識してものごとの選択をするようになっていと感じます。今後は、自分たちの技術は海外でも通用するのかという広い視野を持ち、より一層主体的に行動していきたいと考えています。



國平 パーパスを読んで、「オンリーワンの技術」と「ユニークな発想」という言葉が強く印象に残りました。この言葉を目にすることで、私たちが提供する製品やサービスは、社会に新しい価値をもたらしていることを改めて実感できました。新しい技術や発想に対して関心を持ち、困難な課題にも積極的に挑戦したいという意識が強くなり、仕事への誇りも一層高まったように感じています。また、「安心の新しいカタチ」という表現についても、日々の業務を通じて考える機会が増えました。安心は人それぞれ受け止め方が異なるからこそ、会社が掲げる安心と、お客さまや社会が求める安心がどう重なり合うのかを意識するようになり、自分が果たすべき役割を再認識するきっかけになっています。私にとってパーパスは、日々の行動や意識に影響を与え、「価値ある仕事とは何か」を考える原動力になっています。

中村 最初にパーパスを見たときは少し戸惑いましたが、そのメッセージには温かみがあり、自分の仕事の方向性を示されているように感じました。「安心をカタチにするために自分の仕事がある」と意識するようになってからは、「生産本部が生み出す安心のカタチとは何か?」を考える機会が増え、品質向上のための製造方法の見直しや、工場との連携強化にも前向きに取り組むようになりました。一方で、「オンリーワンの技術」「ユニークな発想」「安心の新しいカタチ」といった言葉に代表される当社ならではの強みや、パーパスの策定を決断された背景、経営陣の想いなどについても、もっと深く知りたいと感じています。その経緯を理解することで、パーパスへの共感や自分の中での解釈がさらに深まりそうです。

パーパスの浸透と現場で感じる手応えや課題

山本 皆さんがすでに、パーパスを自分自身の行動指針として意識している姿勢に感心しています。皆さんの心の中に元々あった想いや志が言語化されたものだからこそ、「オンリーワンの技術」「ユニークな発想」「安心の新しいカタチ」といったキーワードが印象に残るのだと思いました。そこで次に、パーパスの意義を実感したエピソードや、社内での浸透状況について、印象に残っていることがあれば教えてください。

國平 私は、ベルテクスだからこそ生み出せる製品や技術、品質、発想力が、お客さまに安心を届ける源泉だと考えています。実際、採算面で課題があった特殊製品「ダクタルパネル」も、工夫と発想を重ねることで、メンテナンス事業の頭首工分野に適用できる高収益な製品へと進化させることができました。私が所属するメンテナンス事業部では、自社製品に固執せず、複数の材料や技術を柔軟に組み合わせ、最適解を導くという文化が根付いています。この姿勢の根底には、当社のパーパスである「オンリーワンの技術」や「ユニークな発想」といった価値観があり、日々の意思決定においてもその考え方が確かな指針となっています。

中村 パーパスに書かれていることの重要性を実感したこととして、先日訪れた福島県富岡町での体験があります。町のインフラは修復されているものの、復興はまだ道半ばにあると感じました。夜になると街灯もまばらで、人の気配がほとんどありません。原発事故という大きな災害を経験しながらも、この地に住み続けることを選んだ方々の姿を見て、「安心」とは何か、



「安全な暮らし」とはどうあるべきかを深く考えさせられました。単にモノをつくるのではなく、誰かの生活や想いを支えることこそが、私たちのパーパスにある「安心の新しいカタチ」をつくることなのだと、改めて気づかされる経験でした。

森口 厳しい地形条件の現場で、当社の防護柵が「この場所に設置できる唯一の製品」として採用されたとき、オンリーワンの技術という当社の強みを改めて認識しました。また、近隣住民の方々から「この防護柵のおかげで安心できる」と感謝の言葉をいただいたとき、「安心の新しいカタチを提供する」という私たちの使命が、まさに現場で形になっていると実感しました。このように、パーパスは単なるスローガンではなく、当社の信頼性や価値そのものとしてお客さまに受け止められているのだと強く感じています。こうした日々の業務を通じて、自分たちの取り組みが、お客さまの「安心」を支え、ひいては社会に貢献しているという確かな手応えを感じています。

寺下 現場でお客さまの課題を解決し、感謝の言葉をいただいたときに、パーパスの価値を実感します。これまで、さまざまな地域で多くの同僚と働く中で感じたのは、社員一人ひとりが誇りと信念を持って仕事に取り組む姿こそが、パーパスそのものの

パーパス経営の実践 —社員座談会—

を体現しているということです。また、お客さまが当社を選ぶ理由は、単に価格や機能だけでなく、当社が提供する安心感や信頼といった、本質的な価値がしっかりと伝わっているからだと考えます。

パーパス経営の推進とビジョン2034で描く
未来社会の実現

山本 皆さんの話をうかがっていて、パーパスを浸透させるためには、こうして取り組みや実体験などを共有する場を設けることが重要だと思いました。最後に、ビジョン2034の実現に向けて、皆さんがこれからどのようにパーパスと向き合っていくのか、将来的にリーダーとして部下にどのように伝えていきたいか、さらに会社や経営陣に期待することがあればお聞かせください。

中村 生産本部の一員として、製品の品質は私たちのモラルと技術力にかかっていると考えています。「安心の新しいカタチ」を実現するためには、高い倫理観を持ち、技術力を磨き続けることが不可欠です。これからも工場と一体となり、より良いモノづくりに取り組んでいきたいと思っています。パーパスをより深く理解し、自分のこととして捉えるには、実践を重ねることが重要だと感じています。「次世代リーダー育成塾」での学びや、仲間との対話を通じて共感の輪が広がるたびに、目標に向かう力が大きくなることを実感しています。この経験を周囲に伝え、共感をさらに広げていくことが、今の自分にできる貢献だと認識しています。また、毎年11月に実施している品質パトロールには、ぜひ経営陣にもご同行いただきたいと思っています。現場で

直接、パーパスに対する経営陣の考えを聞く機会があれば、パーパス経営を推進する大きな力になるはずです。

森口 ビジョン2034が描く、新しい未来に大きな期待を抱いています。その実現には、先端技術の活用だけでなく、「世界の人々の未来に安心のカタチを提供します」という言葉に込められた想いを全社員が共有することが重要と考えます。日常業務でその意識を根付かせるためには、チャレンジを奨励する制度や、部署を超えた取り組み事例の共有などの仕組みが必要です。将来、私がリーダーになった際には、パーパスが仕事の意義につながるよう働きかけ、実践することをチームで共有していきたいと考えています。この積み重ねがビジョン2034の達成にもつながると信じています。

國平 パーパスは、社員一人ひとりに浸透させ、具体的な行動につなげていくことが重要です。私たちは今、ようやくそのスタートラインに立ったばかりです。何かに取り組むとき、自分たちの進むべき方向を示す羅針盤として、パーパスの意義を実感してほしいと思います。ただし、パーパスを言葉として覚えることはできても、日々の業務や行動に落とし込むのは簡単ではありません。パーパスを実践している社員の行動や取り組み事例を、社内で積極的に共有し、皆で学び合う機会をつくるのが大切だと考えます。

寺下 ビジョン2034の実現に向けて、私自身は「安心の新しいカタチ」を社会に届けることを、日々の業務の中で常に意識し続けることが大切だと考えます。「ユニークな発想」を持続けることが、新しい技術やサービスの創出につながり、その積み重ねが

会社の成長にもつながります。リーダーとしては、仲間の一人ひとりがパーパスを「自分ごと」として捉えられるように働きかけていきたいです。単に理念を伝えるだけではなく、日々の行動や成功体験を通じて「パーパスが自分の仕事にどう結びついているのか」を具体的に示し、共有していきたいと考えています。

座談会を終えて

本日、皆さんとの対話を通じて、パーパスが日々の業務に自然と根付く環境づくりや、部署を超えたコミュニケーションの場が必要であることを改めて認識しました。パーパスは「語るもの」ではなく、「つなげるもの」へと進化させなければならない、その推進は私たち経営陣の責任です。パーパスの浸透と実践は決して容易ではありません。暗記することが目的ではなく、日々の業務を通じて実践することにこそ本当の価値があります。現場で実践されているエピソードを共有する仕組みを整え、社員同士が学び、共感し合うことで、パーパスがより深く浸透していくと思います。今後もこうした対話の場を大切にしながら、パーパスが自然と日常業務に浸透していく環境をつくり、一人ひとりがパーパス経営を支える主体となれるよう、取り組んでいきます。



社外取締役メッセージ



取締役 監査等委員

曾小川 久貴

VERTEX Vision 2034の達成を支える コーポレート・ガバナンス

当社は、「世界の人々の未来に安心の新しいカタチを提供する」という価値観を共有し、ベクトルを合わせて成長を続けています。現在、その歩みはVERTEX Vision 2034に向けて進んでおり、私も社外取締役としての責務を果たし、その目標達成に貢献していきたいと考えています。

社外取締役として企業価値向上を支える

私は、国土交通省や日本下水道協会において、長年にわたり下水道行政や関連事業に携わってきました。2019年に当社の監査役に就任し、2020年の監査等委員会設置会社への移行に伴い、同年6月の株主総会にて取締役に選任され現在に至ります。

現代の企業経営においては、「社会課題の解決」と「企業の持続的成長」という、時に相反する2つの価値をいかに調和させるかが、極めて重要なテーマとなっています。渋沢栄一は「論語と算盤」の中で、相対する公益と私益の緊張感ある関係を築くことが実業の成功の秘訣であると説いています。また、大平正芳元総理が信条とした「楕円の哲学」は、相対立する価値観を二者択一ではなく、2つの焦点からの距離の和が一定の楕円のように調和を図ることを重視するもので、現代の企業経営にも通じる考え方です。私はこうした考え方を念頭に置き、これまでの行政経験を活かして、政策動向や公共的な視野を踏まえた意見を取締役会で積極的に発信しています。今後も、多様な経歴を持つ他の取締役の皆さんと多角的な意見交換を重ねることで、経営の透明性と健全性の確保に貢献していきたいと考えています。

企業価値向上を支える コーポレート・ガバナンス

近年、国内ではインフラの老朽化や災害の激甚化が進行しており、国土強靱化への貢献は喫緊の

課題です。2026年度からは改正国土強靱化基本法に基づく実施中期計画がスタートし、ベルテクスグループを取り巻く事業環境も新たなフェーズに入ります。これにより、下水道や防災設備の再整備といった社会インフラ強化に向けた対応が、今まで以上に求められることになります。当社は45年前、現場打ちが主流であったマンホールの施工において、独自開発したプレキャスト製の「ユニホール」を世に出し、工期短縮と品質向上を実現しました。このように、ユニークな発想とオンリーワンの技術により、新たな価値を創出してきた歴史は、当社の強みであると同時に、企業価値向上の原動力となっています。

企業価値を継続的に向上させるためには、優秀な人材の確保と育成が欠かせません。これは経営の重要課題の一つとして、全取締役が共通認識を持っています。取締役会に設置された指名委員会では、次世代の経営を担う幹部候補者の選定と育成について活発な議論が行われています。経営陣とも頻繁に意見交換を行い、実効性の高い後継者育成計画を着実に推進しています。加えて、多様性を尊重した経営を推進する観点から、女性管理職および幹部の登用、職場環境、勤務・労務制度の整備にも取り組んでいます。

今後は、子会社を含めたグループ全体に対して経営方針や戦略の趣旨を丁寧に説明し、グループ全体のガバナンス体制の一層の強化を図り、さらなる企業価値の向上を目指します。



財務・非財務データ

株式会社ベルテクスコーポレーションおよび連結子会社
3月31日に終了した会計年度および会計年度末

	(百万円)						
会計年度	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
売上高	29,701	39,014	37,763	37,514	39,095	36,833	38,918
営業利益	2,516	3,788	5,290	6,143	5,560	5,727	6,285
親会社株主に帰属する当期純利益	5,934	2,336	3,759	4,242	3,742	3,728	4,826
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,078	2,942	4,223	4,995	3,859	5,592	6,376
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,272	△1,157	△397	△1,141	△2,941	△526	215
財務活動によるキャッシュ・フロー	△468	△1,504	△638	△2,617	△2,066	△2,152	△3,185
設備投資	2,248	1,007	1,195	1,783	1,263	1,217	987
研究開発	250	353	198	246	259	259	292
会計年度末							
総資産	43,569	42,046	46,265	47,419	49,843	52,024	51,866
純資産	21,949	23,014	26,248	29,196	31,584	33,859	36,534
有利子負債	7,425	4,564	5,328	4,055	5,306	4,755	3,910
1株当たり情報 *1(円)							
1株当たり純資産	795.95	866.49	995.62	1,076.98	1,190.24	1,309.37	1,442.51
1株当たり当期純利益	237.43	87.34	142.80	160.96	140.86	143.86	190.60
1株当たり年間配当金	23.00	20.00	30.00	27.00	30.00	40.00	60.00
財務指標 (%)							
営業利益率	8.5	9.7	14.0	16.4	14.2	15.5	16.2
総資産経常利益率 (ROA)	6.2	9.2	12.8	13.7	12.0	11.5	12.4
自己資本当期純利益率 (ROE)	27.0	10.4	15.3	15.4	12.4	11.5	13.8
配当性向	9.8	22.9	21.0	16.6	21.3	27.8	31.5
総還元性向	10.9	44.2	26.5	29.9	48.0	49.4	58.7
非財務指標							
CO ₂ 排出量 (Scope 1, 2) (t-CO ₂)	12,048	10,448	9,813	9,235	7,834	6,830	6,505
CO ₂ 排出量 (Scope 3) (t-CO ₂)	124,731	98,418	85,329	80,609	67,284	53,901	50,876
従業員数(名)	1,138	1,097	1,118	1,069	1,085	1,077	1,031
女性管理職比率*2(%)	—	—	—	—	0.57	0.46	0.00

※1 当社は、2022年7月1日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を実施したため、2019年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり純資産額、1株当たり当期純利益および1株当たり年間配当金を算出しています。

※2 2025年3月期現在、当社グループ(ベルテクス株式会社など主要な連結会社)の女性管理職比率は存在しないものの、2025年4月に新設したエリア総合職における指導的立場の従業員を含めると女性比率は、2.2%になります。

会社情報

会 社 名	株式会社ベルテクスコーポレーション
所 在 地	東京都千代田区麹町五丁目1番地 麹町弘済ビルディング
設 立	2018年10月1日
資 本 金	30億円
従 業 員 数	1,031名(連結)

主なグループ会社	ベルテクス株式会社 ベルテクス建設株式会社 株式会社ホクコンプロダクト 九州ベルテクス株式会社 ホクコンマテリアル株式会社 株式会社ウイセラ アイビーソリューション株式会社 プロフレックス株式会社
----------	---

事 業 年 度	4月1日～翌年3月31日
定 時 株 主 総 会	6月下旬
発行可能株式総数	92,000,000株
発行済株式の総数	25,531,420株
期 末 株 主 数	5,754名
株 主 名 簿 管 理 人	三菱UFJ信託銀行株式会社

大株主の状況 (2025年3月31日現在)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
太平洋セメント株式会社	2,437,758	9.54
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	1,684,700	6.59
GOLDMAN, SACHS & CO. REG	1,670,300	6.54
一般財団法人ベルテクスグリーン財団	1,200,000	4.70
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	751,000	2.94
株式会社岩崎清七商店	746,705	2.92
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE NON TREATY CLIENTS ACCOUNT	746,000	2.92
株式会社りそな銀行	696,621	2.72
重田康光	601,000	2.35
仙波昌	515,032	2.01

※ 当社は、自己株式を3,321,930株保有していますが、上記大株主からは除いています。なお、自己株式(3,321,930株)には、株式給付信託により信託口が保有する当社株式は含んでいません。

当社Webページ

<https://www.vertex-grp.co.jp>



ホームページのほか、
SNSもご参照ください



ベルテクスグループ
公式キャラクター
「ベルター」

X @VERTEX_Co_JP

YouTube /@ベルテクスコーポレーション

株式会社ベルテクスコーポレーション

〒102-0083

東京都千代田区麹町五丁目1番地

麹町弘済ビルディング

03-3556-2801（代表）

<https://www.vertex-grp.co.jp>

