



TYO 5290

株式会社ベルテクスコーポレーション

2021年3月期 第2四半期 決算説明資料

2020年11月12日

1

事業紹介と外部環境

P.02

2

ビジネスモデルとつよみ

P.07

3

2021年3月期 第2四半期決算概要

P.14

4

中期経営計画の進捗

P.21

参考資料

P.28

1 事業紹介と外部環境

2. ビジネスモデルとつよみ
3. 2021年3月期 第2四半期決算概要
4. 中期経営計画の進捗

参考資料

1-1. 事業セグメント紹介

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

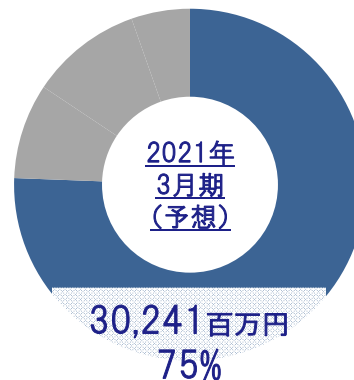
東北羽田コンクリート、ディーシー(2020.4.1~)

(持分法適用関連会社)

菊一建設

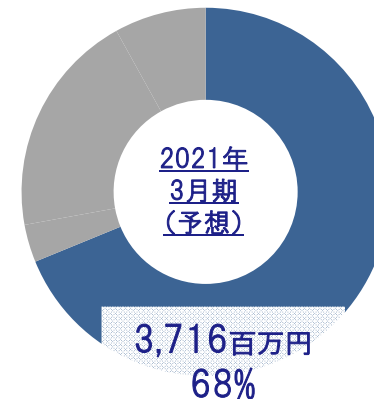
■売上高/構成比

(単位:百万円)



■セグメント利益構成比

(単位:百万円)



※1. 売上高・セグメント利益は消去または全社費用の考慮を行っていない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

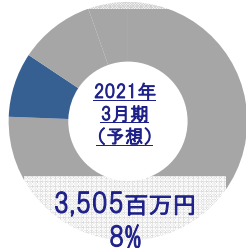
事業内容:

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

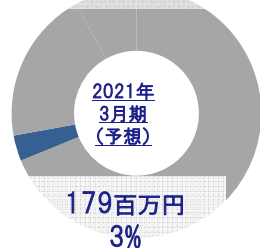
事業会社:

ホクコンマテリアル

■売上高/構成比



■セグメント利益構成比



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

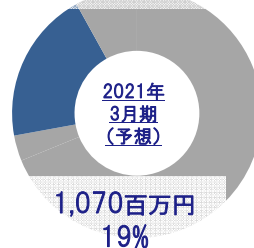
事業会社:

ゼニス羽田、ゼニス建設

■売上高/構成比



■セグメント利益構成比

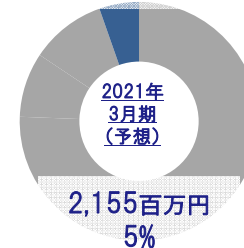


その他事業

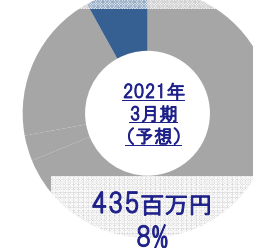
事業内容:

- ・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



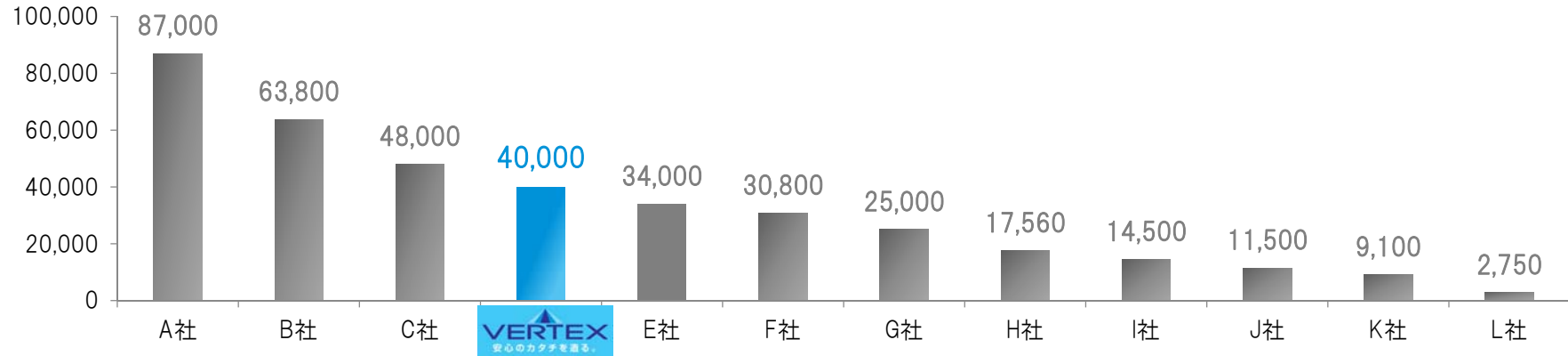
■セグメント利益構成比



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

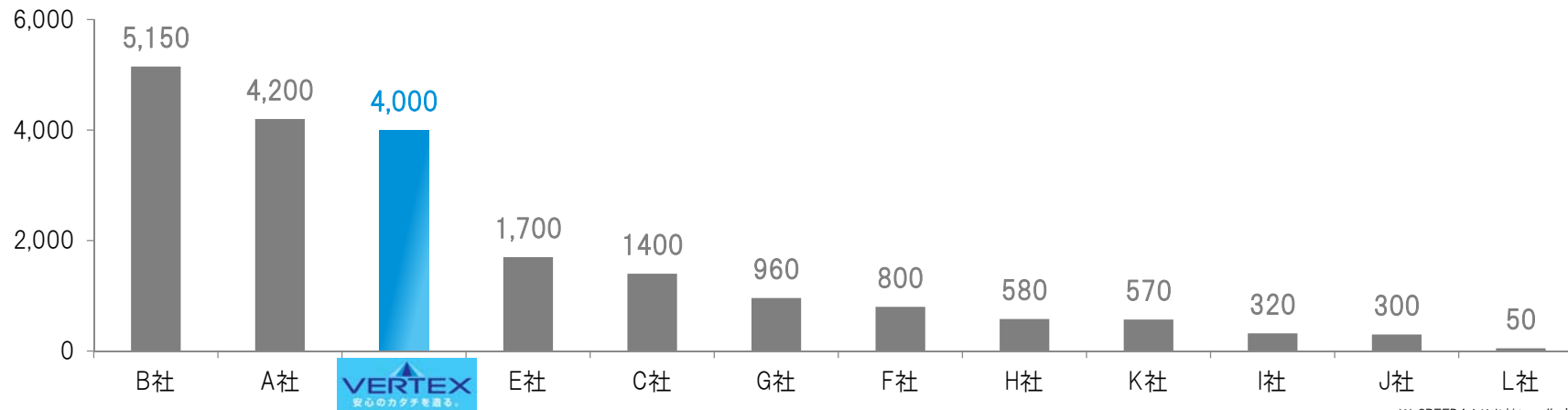
■各社2021年3月期の売上高予想値比較

(単位:百万円)



■各社2021年3月期の営業利益予想値比較

(単位:百万円)

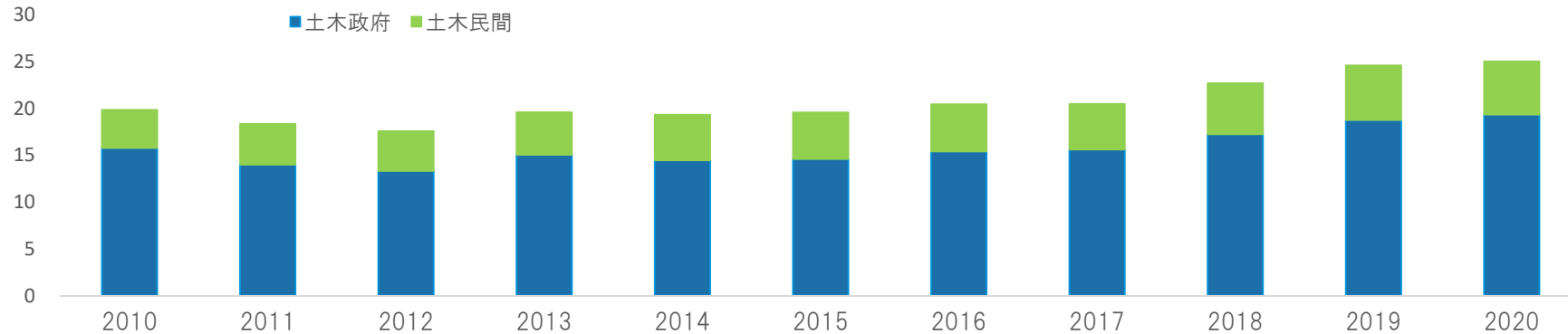


※ SPEEDAより当社にて作成
 ※当該会社の決算時期が3月以外の場合は、直近の決算時期を掲載

安定的な土木工事予算に加えて、国土強靱化政策により
当社事業範囲である防災・減災の分野を中心に増加傾向

■土木建設投資(名目値)の推移

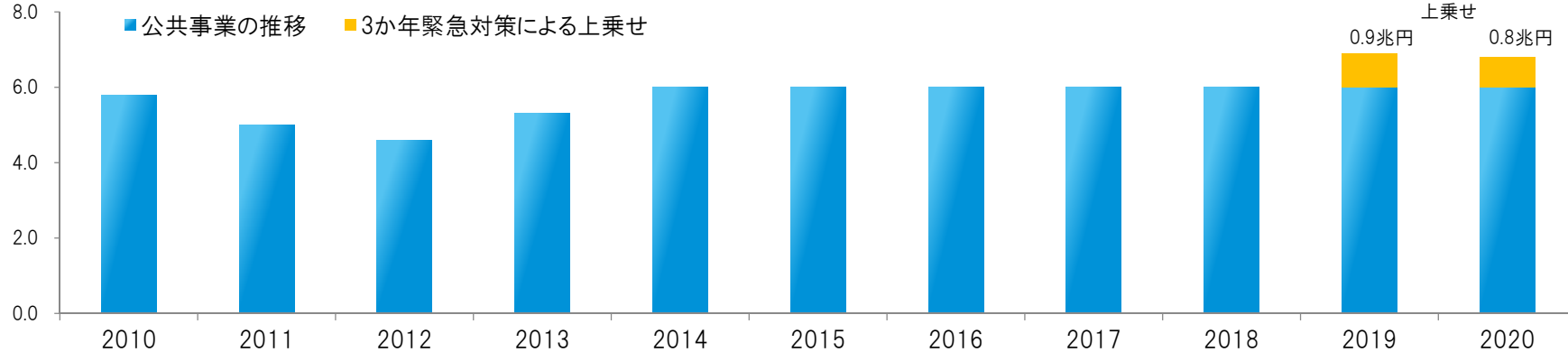
(単位:兆円)



※国土交通省 総合政策局 建設経済統計調査室作成 「令和2年度 建設投資見通し」より作成

■公共事業推移と3か年緊急対策

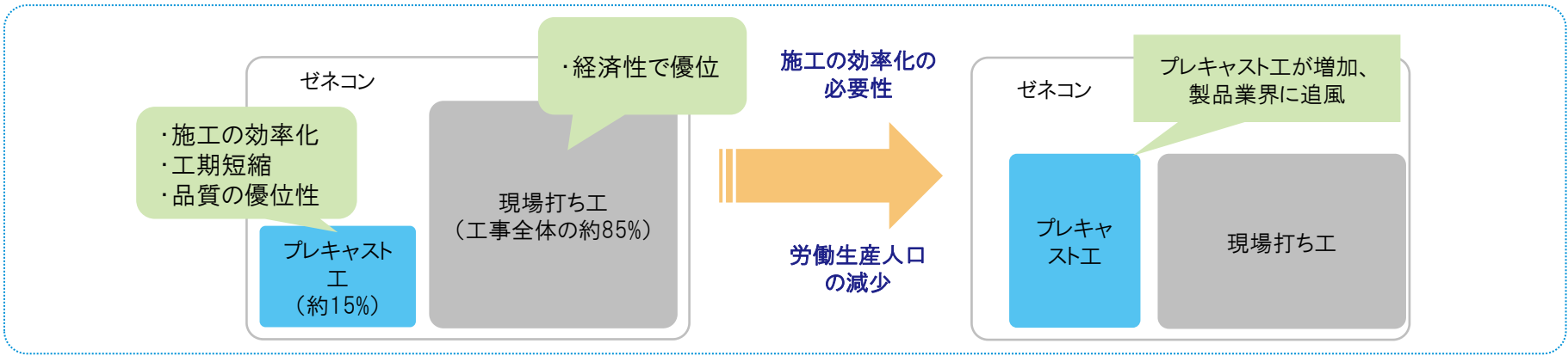
(単位:兆円)



※内閣府 防災・減災、国土強靱化のための3か年緊急対策」特集サイト
および 平成31年度国土交通省・公共事業関係予算のポイント「公共事業関係費の推移」より作成

i-Construction

国交省が推進する取り組み：
「ICTの全面的な活用(ICT土工)」等の施策を建設現場に導入することによって、建設生産システム全体の生産性向上を図り、もって魅力ある建設現場を目指そうとするもの



プレキャストコンクリート工法とは？
工場などであらかじめ製造されたコンクリート製品を現場へ持ち込み、組み立てる工法

	施工性	経済性	特徴
プレキャスト工	◎	※	製品の現場での設置は、同じものを連続して設置するケースが多く、熟練した作業員は必要なく効率良く施工が可能。また、天候の影響を受けにくく作業性が良い。
現場打ち工	△		土工、鉄筋工、型枠工、コンクリート工などの専門性の高い熟練した作業員が必要となり、働き手が不足している状況では効率が悪く、また、天候の影響を受けやすく、作業性に劣る。

※ 現状においては直接工事費のみの比較を行い、現場打ち工が優位とされていますが、将来的には、設計費、施工期間、通行規制とそれに関連する経済損失を総合的に比較勘案することとなり、プレキャスト工の方が優位と見なされるケースが増えることが予想されています

1. 事業紹介と外部環境

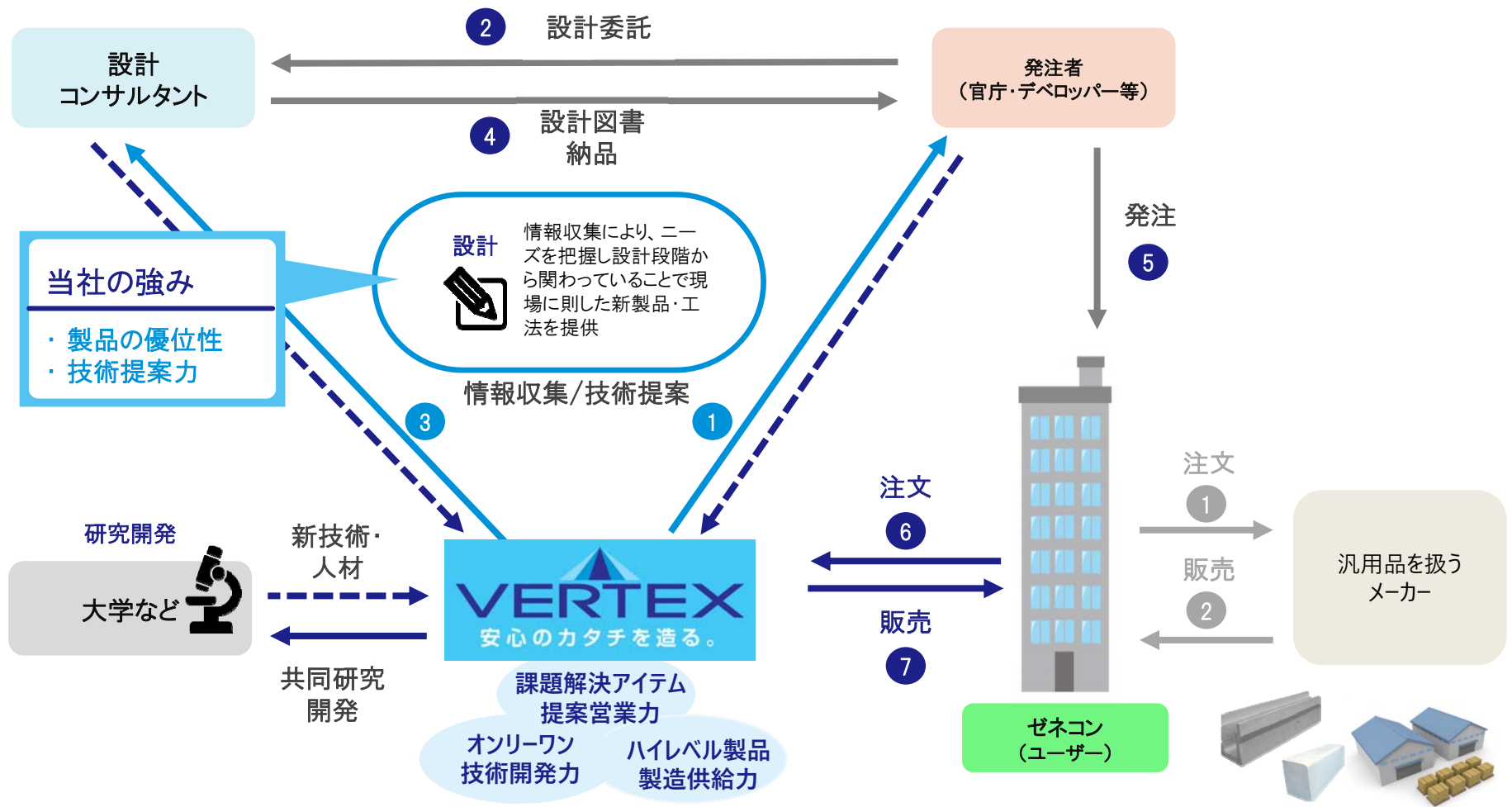
2 ビジネスモデルとつよみ

3. 2021年3月期 第2四半期決算概要

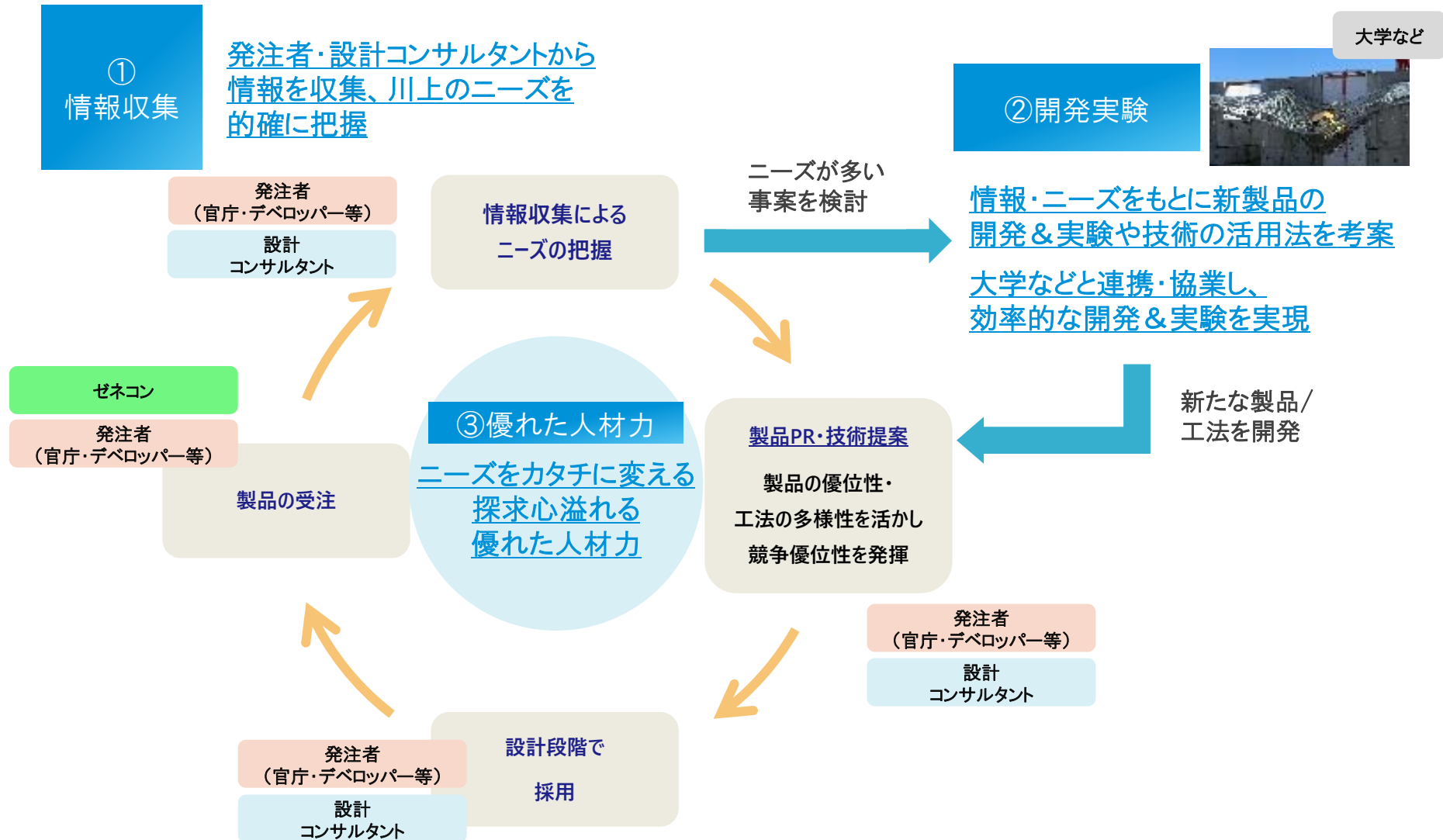
4. 中期経営計画の進捗

参考資料

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



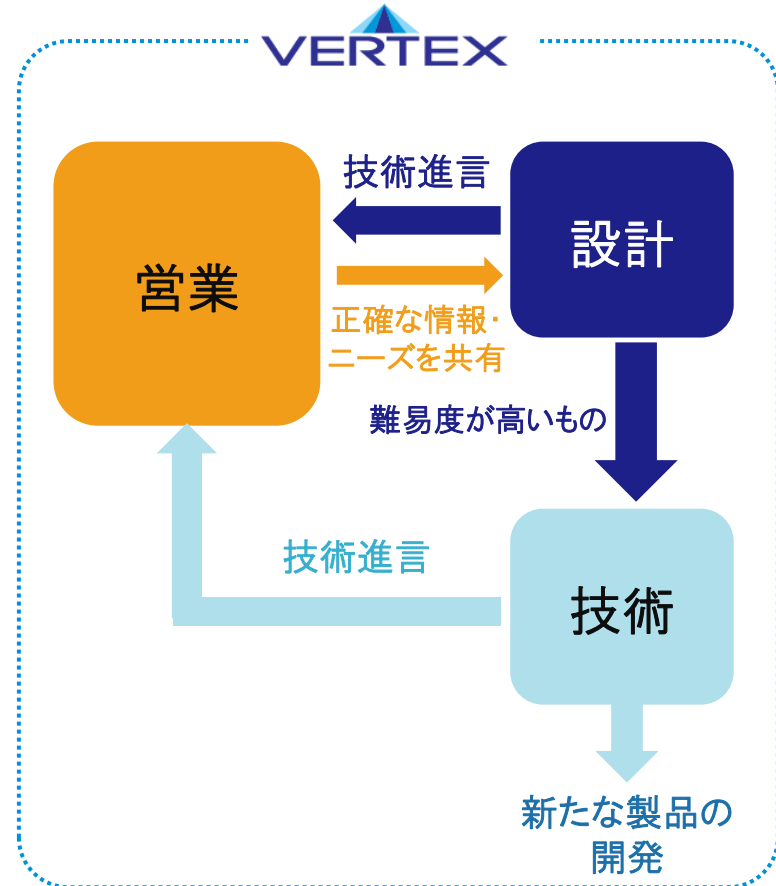
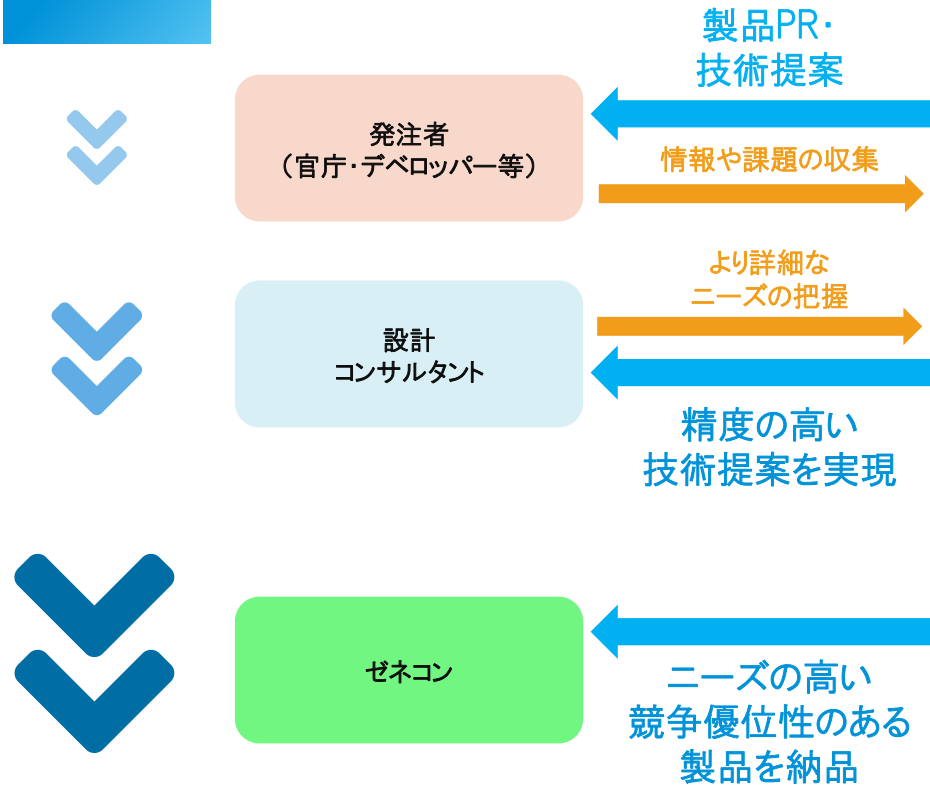
当社の強みである「製品の優位性」「技術提案力」を支える3つの要因



「営業」「設計」「技術」が連携して、質の高い技術提案を実現

① 情報収集

発注者・設計コンサルタントから情報を収集、川上のニーズを的確に把握



開発実験で得た技術をもとに特許を取得、営業活動の際の競争優位性に

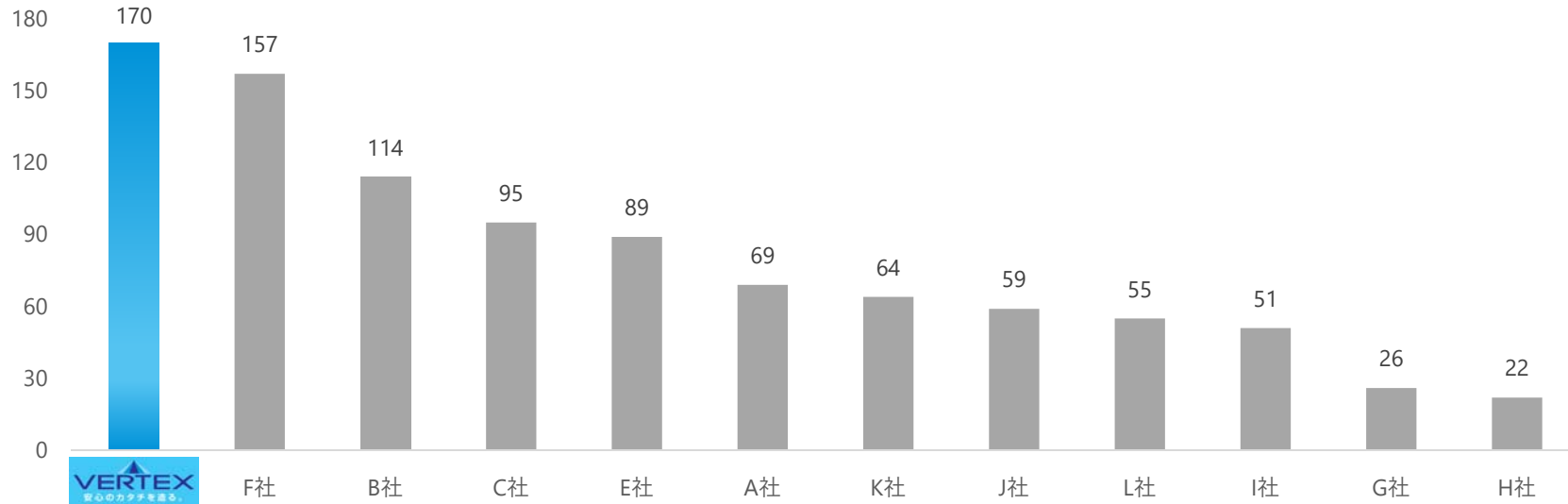
② 開発実験

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



■特許件数比較(特許+実用新案)

(単位:件)



出典:特許情報プラットフォーム<https://www.i-platpat.inpit.go.jp/p0000>

※特許数は2000年以降に出願し、登録になった件数、実用新案は2010年以降に出願し登録になった件数を合算した数値です。

※満了前に放棄しているものも、件数に含まれています。

さらなる人材の強化と次世代の人材育成を目指してプログラムを整備・拡充

③
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



人材育成プログラム
全体構成

	営業部門	生産部門	技術部門	管理部門
経営層				
管理職層				
中間層				
若年層				

①コンプライアンス研修

対象:グループ全役職員(約1,100人)
目的:コンプライアンス知識・意識の定着

②新任管理職研修

対象:新任管理職(当該層の中途入社者を含む)(約5~10人)
目的:管理職に求められる能力の開発、意識の醸成、同等階層者との懇親

③新任リーダー層研修

対象:新卒入社後8年目頃の者(当該層の中途入社者を含む)(約5~10人)
目的:後輩指導を含め階層に求められる能力の開発、意識の醸成、同等階層者との懇親

④新入社員研修

対象:グループ全新卒新入社員(約10人)
目的:ビジネスマナー、基本動作、会社ルール等の学習

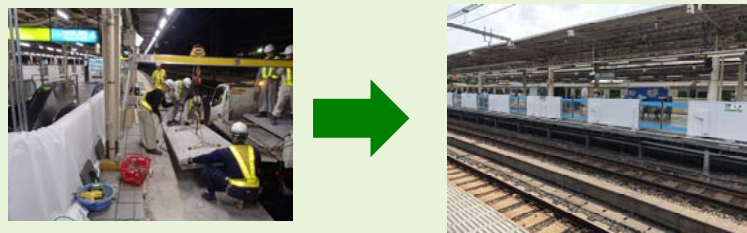
「製品の優位性」「技術提案力」を活かしやすい領域

下水道事業・浸水対策事業

- ・設計段階から関わっているため、ニーズに適したプレキャスト工法・製品を市場に供給可能
- ・過去の実績とNo.1製品を多く所有することがブランド力となり競争優位性となっている

 <p>No.1製品</p>		 <p>No.1製品</p>	 <p>No.1製品</p>		 <p>No.1製品</p>
ボックスカルバート	ヒューム管	マンホール (円形)	マンホール (矩形)	落差マンホール	地下雨水貯留施設

鉄道事業



駅のホームドア対応床板設置工事

(施工後)

防災事業



高エネルギー吸収型 落石防護柵



ループフェンスE(土砂対策用)

1. 事業紹介と外部環境
2. ビジネスモデルとつよみ

3 2021年3月期 第2四半期決算概要

4. 中期経営計画の進捗
参考資料

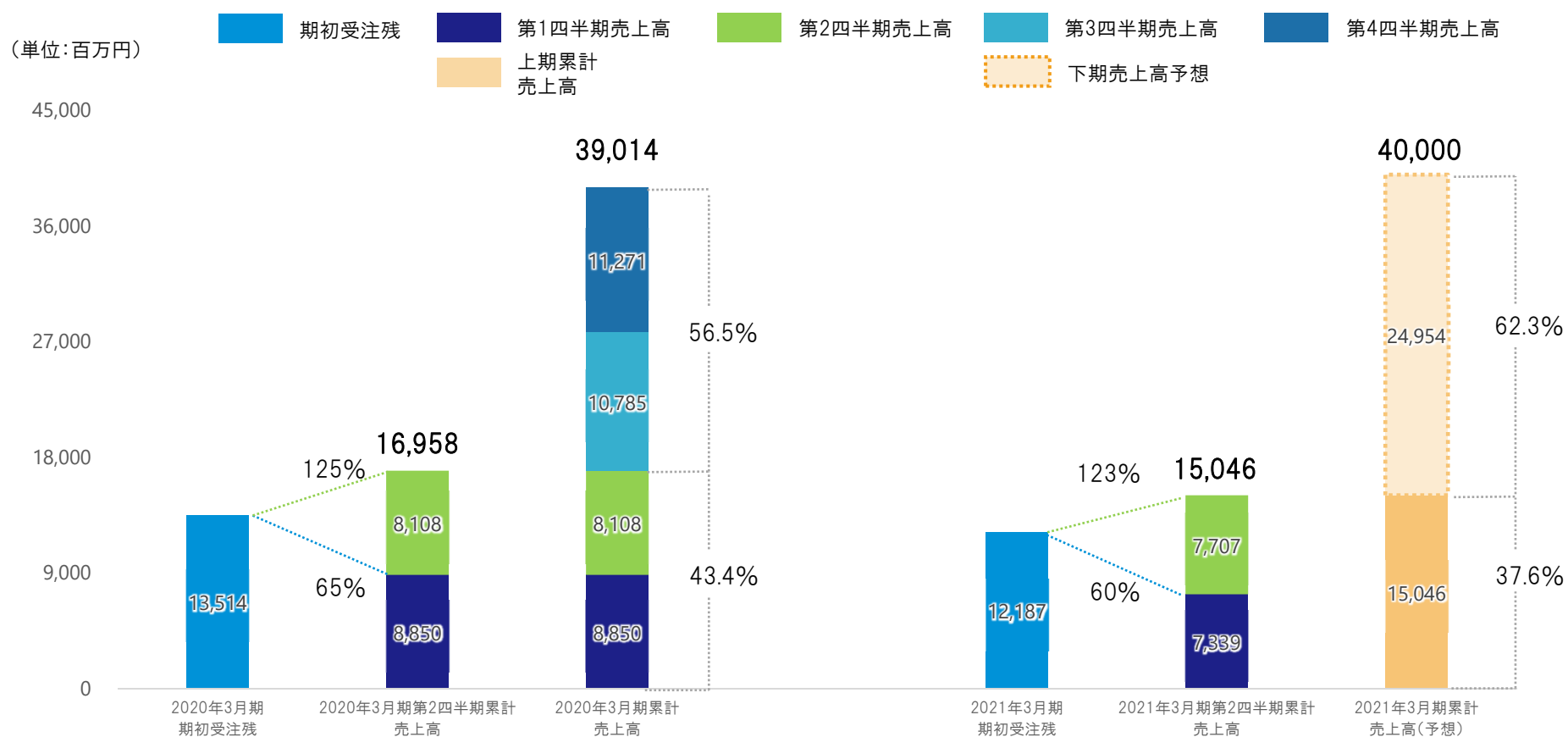
- 出荷量は全体として想定をやや下回ったものの、営業経費の減少、営業外収益として研究助成金等の計上があり、各段階利益は予想を上回りました。通期見通しの変更はありません。

(単位:百万円)	2020年3月期 第2四半期 実績	2021年3月期 第2四半期 期初計画値	2021年3月期 第2四半期 実績	前年 同期比	前年同期比 (率)	期初計画 対比	2021年3月期 通期計画	通期計画に 対する進捗率
売上高	16,958	16,000	15,046	△1,912	△11.2%	△5.9%	40,000	37.6%
営業利益	1,212	1,200	1,338	126	10.4%	11.5%	4,000	33.5%
営業利益率	7.1%	7.5%	8.8%	—	—	—	10.0%	—
経常利益	1,299	1,200	1,541	242	18.6%	28.4%	4,000	38.5%
経常利益率	7.6%	7.5%	10.2%	—	—	—	10.0%	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	887	750	1,162	72	31.0%	54.9%	2,500	46.5%
当期純利益率	5.2%	4.7%	7.7%	—	—	—	6.3%	—

3-2. 期初受注残と四半期別売上高

- 期初受注残は第1四半期の売上高への影響が強く、第2四半期以降の売上高は期中の受注獲得の状況に左右される傾向があります。通期業績については下期偏重型のトレンドとなっています。

■ 期初受注残と四半期別売上高



3-3. セグメント別業績(コンクリート事業)

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



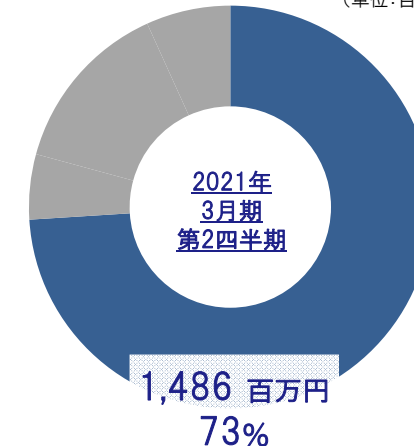
■売上高/構成比

(単位:百万円)



■セグメント利益構成比

(単位:百万円)



※1. 売上高・セグメント利益は消去または全社費用の考慮を行っていない数値を記載しております。
※2. 売上高・セグメント利益構成比は、売上高・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。

業績の概要・トピックス

- 新型コロナウイルス感染症の影響は通期では軽微と見ているが、上期においては一部で出荷の遅れが見られた。
- 前期からの売価改定の影響が継続していることに加え、特殊性の高い高付加価値製品の出荷が前年同期並みを確保。
- 営業活動の自粛、営業方法の見直しによる販管費の減少も、営業利益向上に寄与。

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



1,757 百万円
11%

■セグメント利益構成比



105 百万円
5%

業績の概要・トピックス

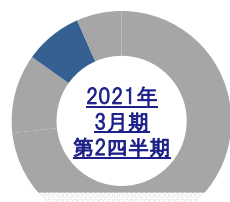
- 大型物件が少なく、前年同期からは大幅な減収。
しかしながら、今期はより採算を重視し、選別受注を強化する予算を組んでおり、想定の範囲内。
- 原価、売価ともに見直しを進め、利益率は改善傾向。
- 新型コロナウイルス感染症の影響は、下期に向けて不透明な状況。

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

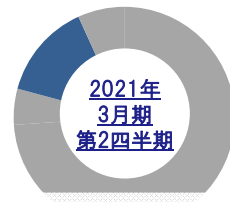
事業会社:
ゼニス羽田
ゼニス建設

■売上高/構成比



1,288 百万円
8%

■セグメント利益構成比



281 百万円
13%

業績の概要・トピックス

- 期初受注残が少なかったこともあり、前年同期比では減収。
- 主力製品のループフェンスの材料原価の見直し等により、営業利益は改善。
- ループフェンスの製品仕様の見直しにより、幅広いニーズに対応可能としたほか、部材の購入先や加工先を増やすことで、納期短縮に取り組む。

3-5. セグメント別業績

■セグメント別売上高

(単位:百万円)	2020年3月期 第2四半期 実績	2021年3月期 第2四半期 実績	前年 同期比	前年 同期比 (率)	2021年3月期 通期計画	通期計画に対する 進捗率 (率)
	■コンクリート	12,155	11,064	△1,091	△8.9%	30,241
■パイル	2,566	1,757	△809	△31.5%	3,505	50.1%
■防災	1,359	1,288	△71	△5.2%	4,100	31.4%
■その他	876	935	59	6.7%	2,155	43.3%

■セグメント別営業利益

(単位:百万円)	2020年3月期 第2四半期 実績	2021年3月期 第2四半期 実績	前年 同期比	前年 同期比 (率)	2021年3月期 通期計画	通期計画に対する 進捗率 (率)
	■コンクリート	1,406	1,486	80	5.6%	3,716
■パイル	136	105	△31	△22.7%	179	58.6%
■防災	232	281	49	22.1%	1,070	26.2%
■その他	110	136	26	23.6%	435	31.2%
(調整額)	△665	△672	△7	-	△1,400	-
連結	1,219	1,336	117	-	4,000	33.4%

※売上高・セグメント利益は消去または全社費用の考慮を行っていない数値を記載しております

3-6. 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

		2020年3月期 実績	2021年3月期 予想
配当金	(年間)	60.0円	50.0円
	(期末配当)	50.0円	50.0円
	(特別配当)	10.0円	-
配当性向		24.5%	20.0%程度
総還元性向		47.6%	-

1. 事業紹介と外部環境
2. ビジネスモデルとつよみ
3. 2021年3月期 第2四半期決算概要

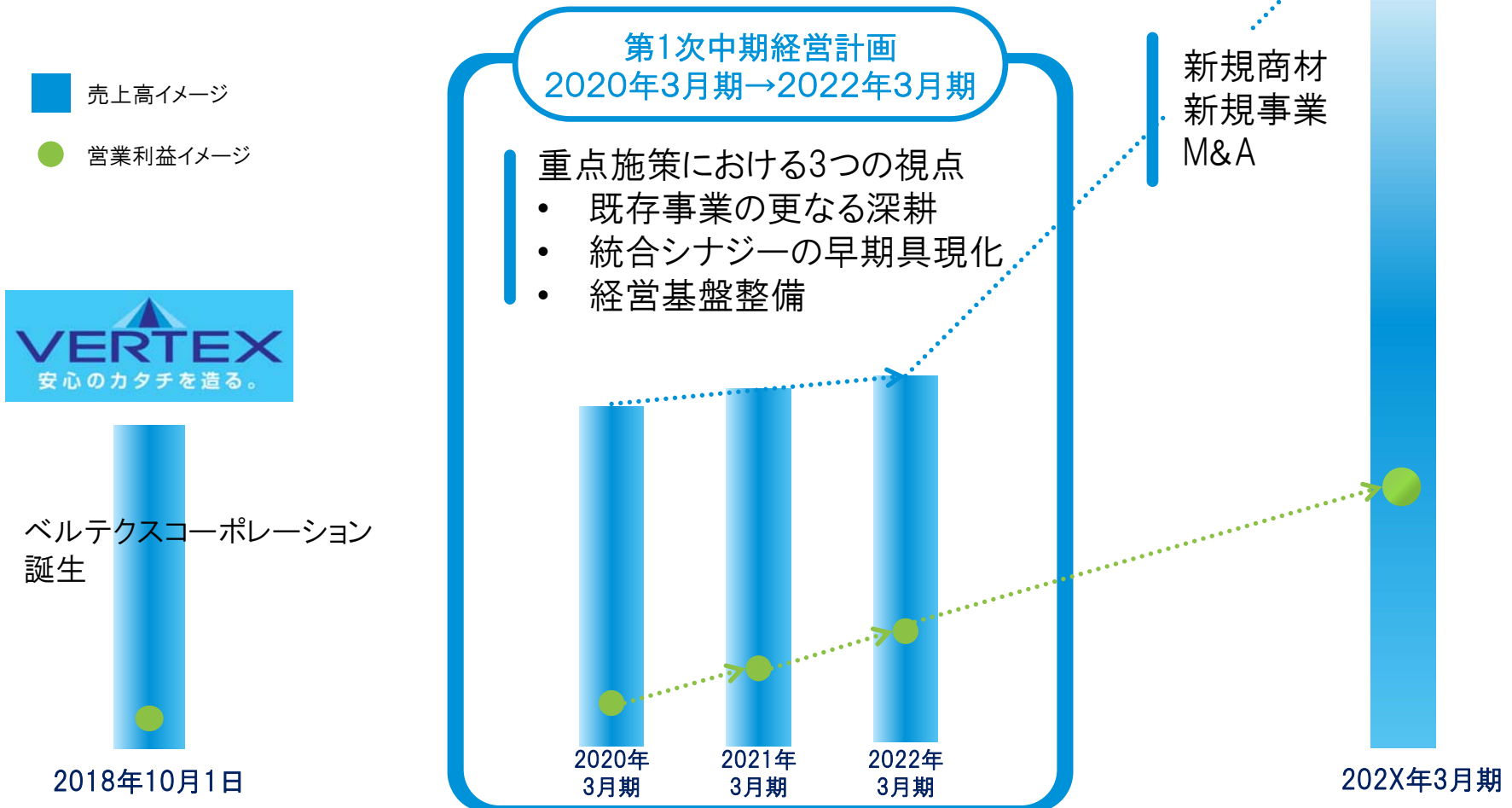
4 中期経営計画の進捗

参考資料

第1次中期経営計画(2020年3月期→2022年3月期)

(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



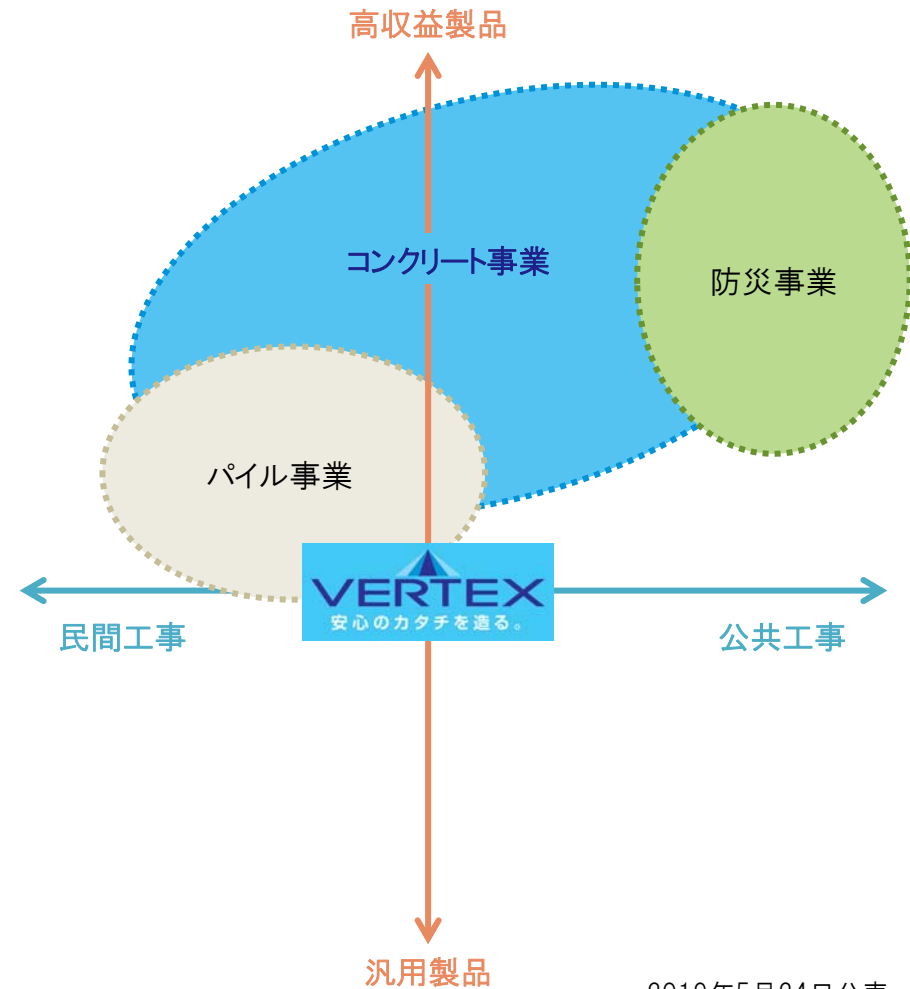
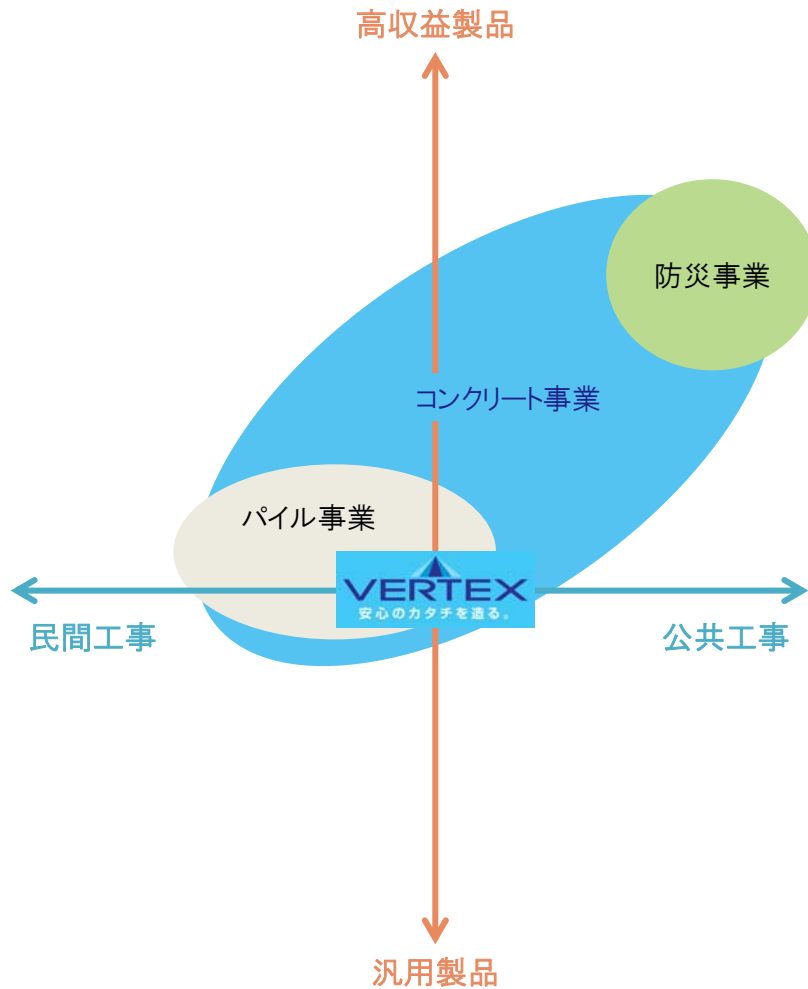
4-2. 主要セグメントプロット図 (2019年5月24日公表)

2019年5月



目標

3年後の目指す姿



2019年5月24日公表

4-3. 経営統合シナジーの進捗状況

- 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

発表時の施策内容

現在の進捗状況

施策1

- ◆ 主力製品の統一・販売品目の選別



- 主力製品の耐震性貯水槽と耐震性ボックスカルバートは、両社ブランドを統一して拡販中
- その他製品も統一ブランド化の模索中

施策2

- ◆ 最適な生産・販売体制の再構築



- 関東の工場を3工場に集約して生産性を向上させ、シナジー効果として全工場の有効活用を図り、遠距離輸送のコスト削減を実施
- 生産拠点間における製品の集約化を推進中
- 営業拠点の集約・統合は早期に完了

施策3

- ◆ 研究開発テーマの共有・整理



- 両社の研究開発進捗の共有を実施
- 防災事業セグメントにおいて新商品開発済み

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

4-4. 持続的成長を可能とする経営基盤の整備の進捗状況

- 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・強化に取り組めます

発表時の施策内容

現在の進捗状況

施策1

- ◆ 人材採用・育成プログラムの拡充・海外人材の活用



- グループ共通の階層別人材育成プログラムを整備
- 人材採用プログラムの拡充・海外人材の活用については、継続的に検討

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



- 来期より運用開始予定の、新人事制度の設計を完了

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



- 今期末に会計システム統合、2022年春以降に新基幹系システム導入に向けて、取り組み中

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

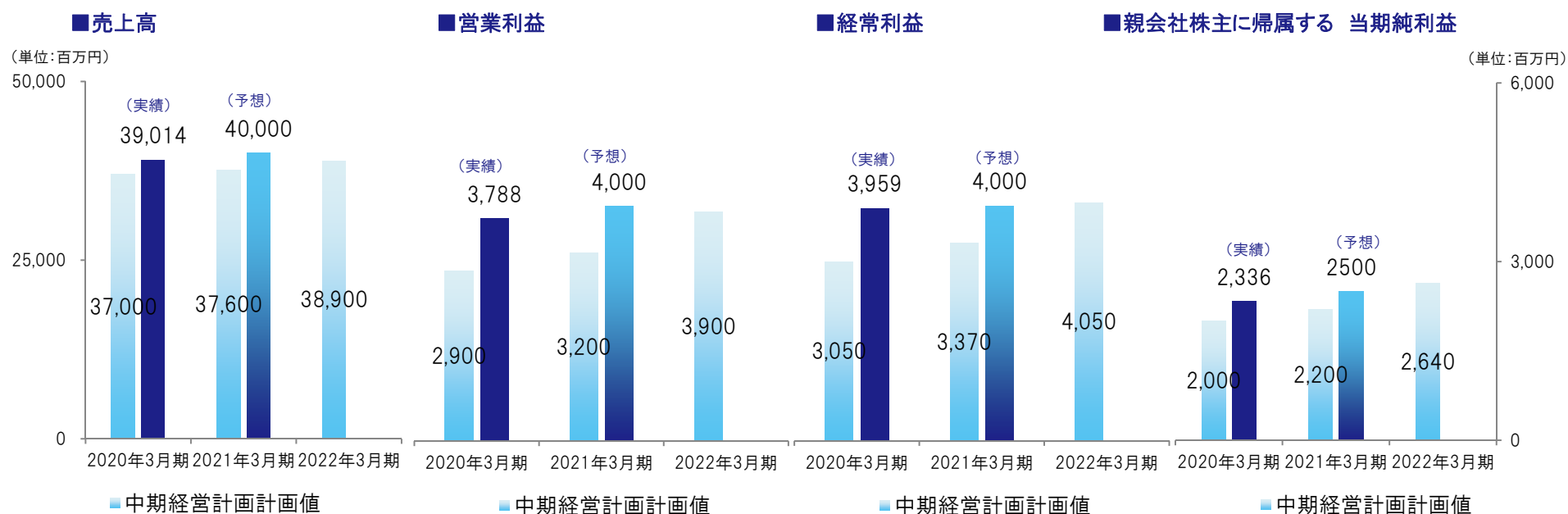


- 監査等委員会設置会社へ移行し、ガバナンス体制を一層強化

4-5. 連結業績目標（2019年5月24日公表）

- 本中計最終年度(2022年3月期)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年3月期 中計計画値	2021年3月期 中計計画値	2022年3月期 中計計画値
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



- 当社では持続可能な社会の実現のため、ESGへの取り組みを強化しています

環境への取り組み事例

太陽光発電システムの導入



- 甲賀工場の屋根に太陽光発電システムを導入。環境に配慮した再生可能エネルギーの利用を促進するとともに原価低減にも寄与。

ホクコン福井本社応接室空調に ライニング地中熱利用設備を導入



- 当社グループの中核会社であるホクコン福井本社ビルに、省エネとCO₂削減に効果が高いライニング材を使用した地熱システムを利用した空調設備を導入。

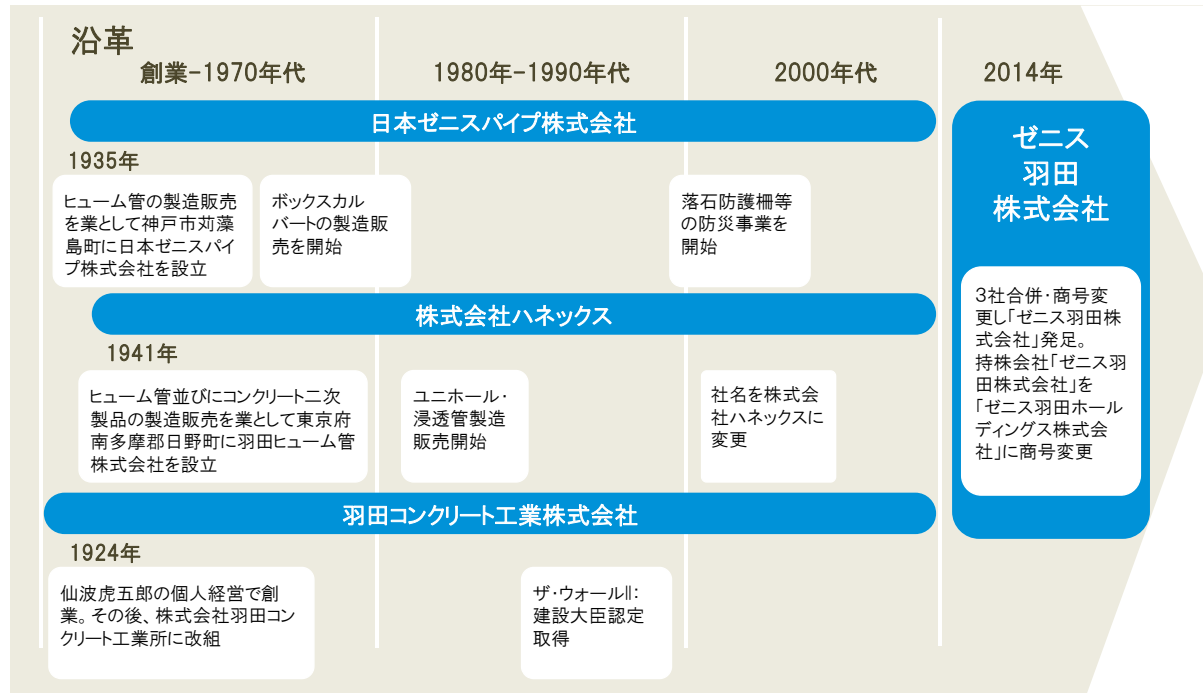
1. 事業紹介と外部環境
2. ビジネスモデルとつよみ
3. 2021年3月期 第2四半期決算概要
4. 中期経営計画の進捗

参考資料



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 田中 義人 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 1,097名(2020年3月31日現在)
上場区分	東証2部(証券コード:5290)

VERTEX ベルテクスグループ ゼニス羽田株式会社



2018年 10月1日



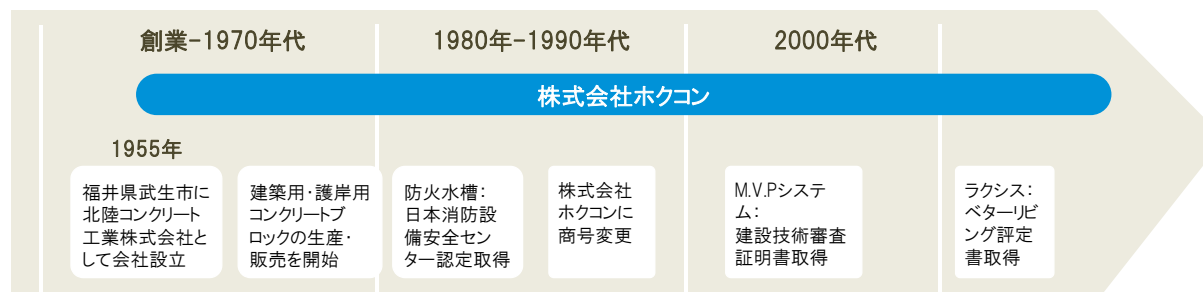
ゼニス羽田ホールディングスとホクコンは、共同株式移転の方法により、両社の完全親会社となる

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。

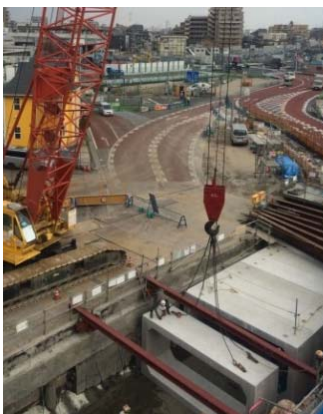
VERTEX ベルテクスグループ 株式会社ホクコン



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

No.1製品



マンホール
(円形)



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)



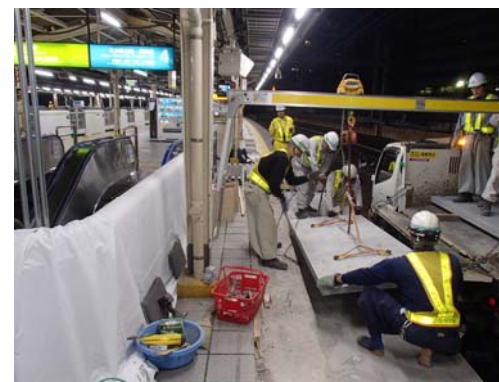
(高強度繊維コンクリートパネル
によるライニング施工後)



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



No.1製品

宅地擁壁



防火水そう

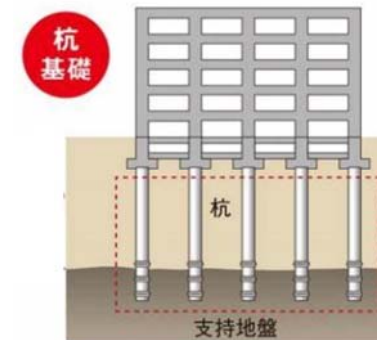


No.1製品

防火水槽



マンション等



パイル

防災

「落石から守る」

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



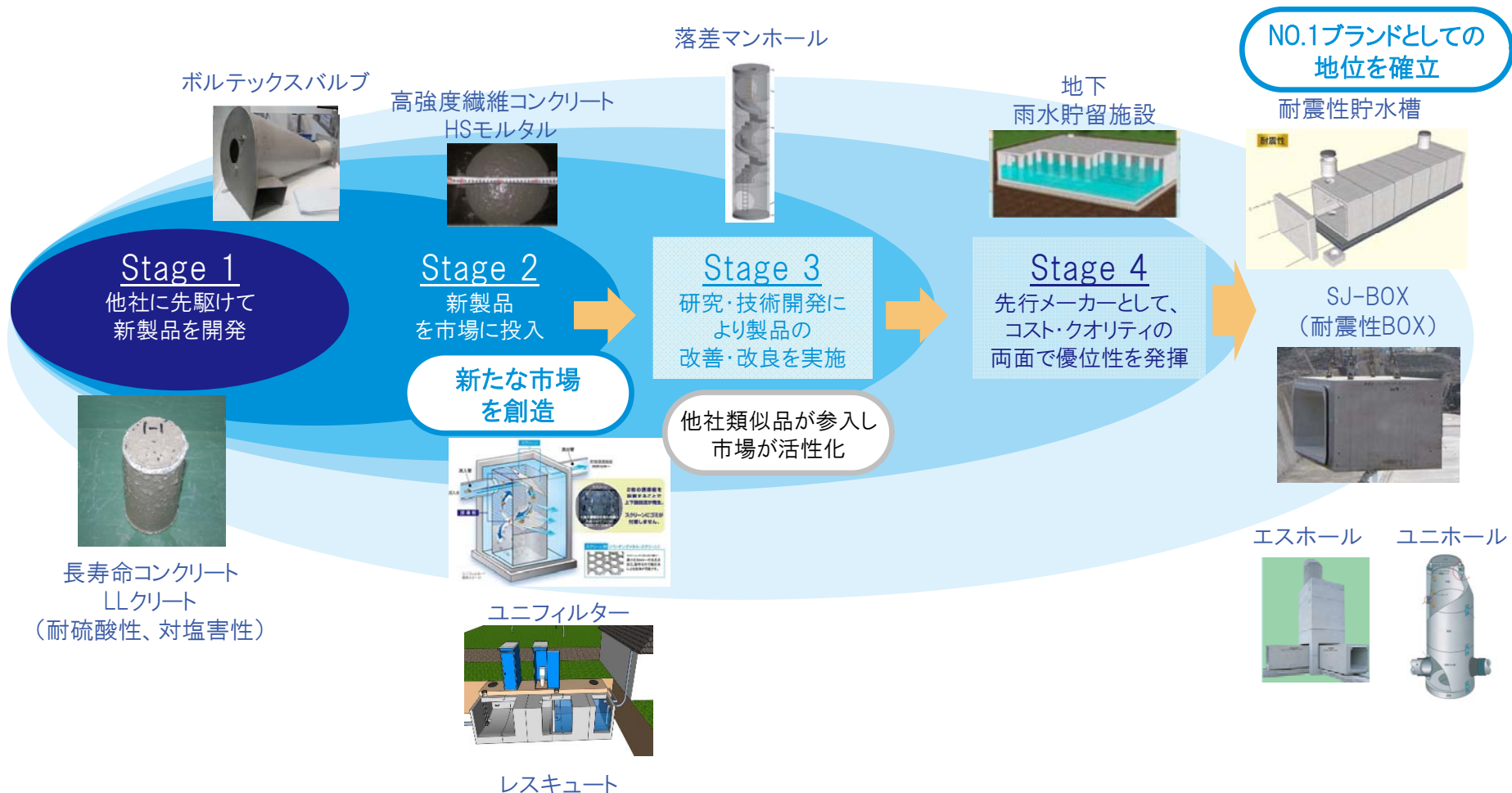
「土砂災害から守る」

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

ループフェンスE(土砂対策用)



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



<お問い合わせ先>

株式会社ベルテクスコーポレーション
経営企画室

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