



企業価値 向上戦略

価値創造プロセス	31
経営資源	33
マテリアリティ	35
中長期ビジョン	37
財務担当役員メッセージ	39
非財務資本の取り組みがもたらす事業の変化と波及効果	45
プレストレスト・コンクリート（PC）事業との融合	47
事業戦略	
橋梁事業	51
システム建築事業	58
エンジニアリング事業	61
先端技術事業	66
経営基盤戦略	
技術戦略	67
デジタル戦略	71
人材戦略	75



価値創造プロセス

経営ビジョンと私たちの役割を実現するために、第7次中期経営計画に沿って事業戦略を推進し、継続的な価値創造を実現していきます。

ステークホルダー



株主・投資家、お客様、取引先、従業員、協力会社、地域社会

提供・配分

外部環境

社会変化

- デジタル化社会の到来
- 少子高齢化・人口減少の進展
- 働き方改革
- 地政学的リスクの高まり
- インフレの進行

社会課題

- 自然災害の激甚化
- 社会インフラの老朽化
- 気候変動への対応
- 脱炭素社会に向けた取り組み

業界課題

- 労働災害の防止
- 建設業の担い手不足
- 技術伝承
- ワークライフバランス

インプット

» P.33



人的資本



知的資本



製造資本



社会関係資本



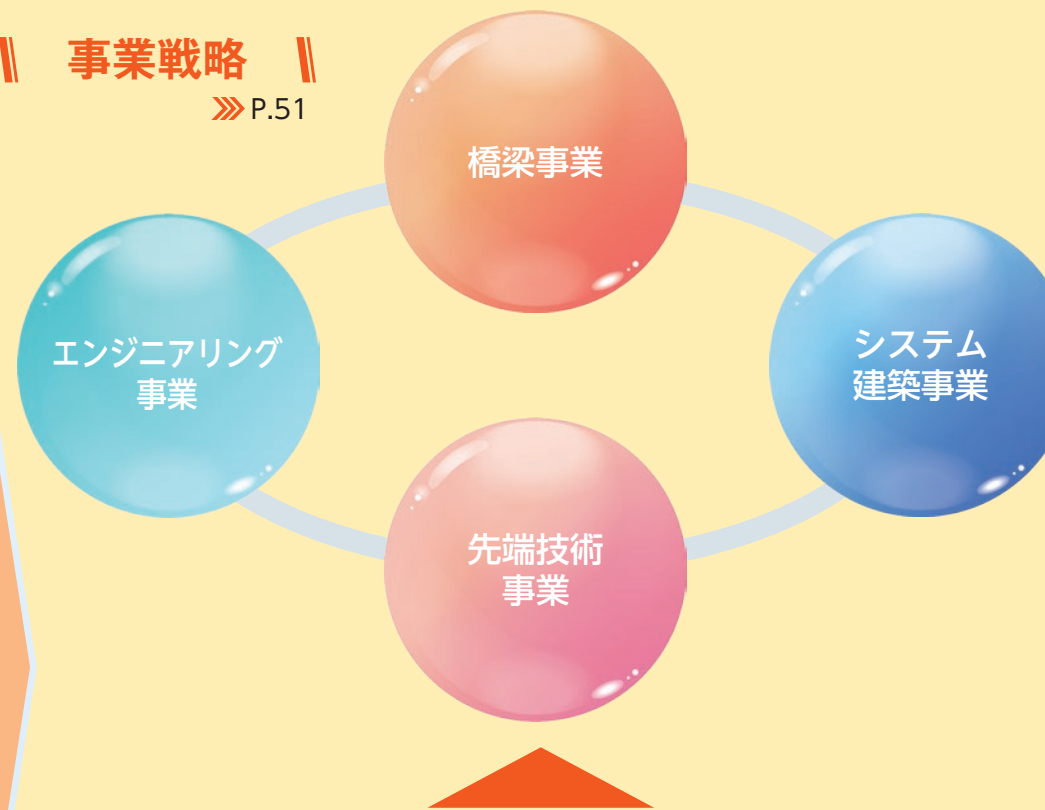
財務資本



自然資本

事業戦略

» P.51



経営計画

» P.39

第7次中期経営計画 (FY2025 ~ FY2027)

マテリアリティ

» P.35

- モノづくりへのこだわり
- 未来を支える社会インフラの構築
- 多様な人材が集まり能力を発揮できる社会の実現
- パートナーと共に人と自然に優しい環境への貢献
- 誠実で公正な企業活動

理念体系

» P.3

企業理念

経営ビジョン

私たちの役割

アウトプット

国内橋梁(鋼・PC)、
橋梁保全、海外橋梁



» P.51

システム建築



» P.58

トンネルセグメント、建築、
機械鉄構、PC関連製品



» P.61

精密機器製造装置、
情報処理



» P.66

アウトカム

経済価値

» P.119

- 売上高
1,438億円
- 営業利益
135億円
- 経常利益
136億円
- 親会社株主に帰属
する当期純利益
86億円
- EPS
(1株当たり当期純利益)
218.34円
- 自己資本比率
52.9%
- 配当性向
55.0%

社会価値

- 良質で強靱なインフラ
- 顧客満足度向上
- 従業員の能力開発支援
- 技術力・ノウハウの蓄積
- 雇用を通じた地域活性化
- 地球環境への配慮

強みである
「人と技術」に重点投資

デジタル人材育成、資格取得支援、
ジョブローテーション、DX投資、
重点R&Dプロジェクト
(橋梁保全・システム建築・土木関連等)

経営資源

	 人的資本	 知的資本	 製造資本	 社会関係資本	 財務資本	 自然資本
インプット	グループ全体の従業員 2,150名 有資格者数 1,294名 ※持分法適用会社を含む	特許保有数 197件 研究開発費 9億円	生産拠点 8箇所 生産能力 大阪工場 60,000t/年 千葉・茂原工場 90,000t/年	受注高 1,563億円 yess建築登録特約店 (ビルダー) 1,300社超	株主資本 1,270億円 有利子負債 590億円	電力使用量 2,320万kWh 鋼材使用量 8.8万t
強み	● 人と技術を両輪として成長してきた会社 ● 従業員に受け継がれる企業理念と創業者のDNA ● 公共事業に不可欠な多数の経験豊富な有資格者 ● 高度な専門性を有する多数の技術者 ● 個々の専門性が集積した組織全体の技術力の高さ	● 橋梁のリーディングカンパニーとして「日本初」「世界初」を多数達成した実績 ● 豊富な実績や経験を通じて蓄積された高い技術力 ● 革新技術を創出し続ける挑戦力 ● 大学・研究機関との強いつながり ● 業界で最大規模の研究開発設備 ● 橋梁その他鋼構造物に関する知的財産	● 全国を網羅する8箇所の生産拠点 ● 100年を超える製造実績と多種多様な鋼構造物の製造能力 ● 継承される高いレベルの溶接技術 ● 自社工場と豊富な経験を持つ多数の技能者 ● 最新鋭の製造設備とICTを活用した高い生産性 ● 豊富な製造経験に基づく最適構造へのVE（バリューエンジニアリング）提案力	● 長年の信頼関係をベースに多様な発注者から受注 ● システム建築事業の全国1,300社を超えるビルダーとの連携	● 基幹事業を中心とした収益性向上を通じて蓄積した強固な財務基盤	● 資源・エネルギーの効率的な利用 ● 再生可能エネルギーの活用促進 ● 環境配慮型製品・工法の開発に注力
課題	● 建設業における担い手不足 ● 中堅社員層・管理職層の不足 ● 人材の最適配置 ● 従業員のキャリア形成支援の拡充 ● 従業員が安心して能力を発揮できる制度・環境の充実化 ● 従業員の健康増進	● 業界トップの技術力の維持および伝承 ● 既存市場での競争力の強化 ● 新たな市場への進出 ● 建設DXの推進 ● 事業戦略・技術戦略と連携した知財戦略	● 将来の製造作業に携わる労働力不足 ● グループ各生産拠点の工場稼働率確保 ● 橋梁、土木鋼構造物以外の製造製品の多様化 ● 安全性およびQCD（品質・コスト・納期）の更なる向上 ● グループ各生産拠点のプロダクトミックスの最適化 ● スマート化に向けた生産プロセスのデジタル化	● 関係性の維持および深化 ● 新たな市場やビジネスモデルへの対応 ● ブランド力の更なる向上と競合との差別化	● バリュエーションの改善 ● 資本効率性の維持・向上	● 資源やエネルギーコストの変動と高騰 ● 企業の環境配慮の取り組みへの要望 ● 気候変動や自然災害による影響 ● 再生可能エネルギー移行への対応
方針	● 人材育成方針 ● 社内環境整備方針 ● 安全衛生方針 ● グループ健康宣言	● 情報セキュリティ基本方針 ● 知的財産方針	● 品質方針 ● サステナブル調達基本方針 ● サステナブル調達ガイドライン	● 人権方針 ● 贈収賄防止方針	● 株主還元方針	● 環境方針 ● 生物多様性方針
第7次中計での取り組み	● 人材の採用・育成・定着と人的資本の強化 ● 人材の流動化とキャリア形成支援に向けた取り組みの強化 ● ダイバーシティ推進 ● 従業員エンゲージメント向上	● 4つの重点項目を中心に研究開発を推進（橋梁保全、システム建築、土木関連、デジタル技術／脱炭素・環境）	● グループ内の生産体制の最適化 ● デジタル技術活用の更なる推進 ● 洋上風力発電事業の生産拠点構築の検討 ● 既存分野から新分野への積極的な進出 ● 更なる生産設備の自動化への検討準備	● 企業価値向上への取り組み ● 技術提案評価の向上 ● 優秀ビルダーとの連携強化 ● 新たな取引先との関係性構築	● 財務の健全性と資本の効率性の両立 ● 成長分野やデジタル基盤整備へ重点的に投資 ● DOE（自己資本配当率）3.5%以上の配当と機動的な自己株式取得 ● 最終年度の目標はROE（自己資本当期純利益率）10%以上	● 廃棄物の削減 ● 生物多様性への配慮
マテリアリティの解決に向けた施策（P.36 参照）	① 重大災害・事故の根絶 ⑩ DE & I の推進とエンゲージメントの向上 ⑪ 従業員の健康とワークライフバランスの推進 ⑫ 従業員やパートナー、サプライヤーの人権尊重 ⑬ コーポレートガバナンスの強化	④ 労働生産性の向上 ⑤ AI ネイティブな製品・サービスへの転換 ⑥ 災害に強いインフラの実現に向けた製品開発 ⑦ インフラの更新サービスやメンテナンスへの対応 ⑭ 地球温暖化対応の製品開発 ⑮ 情報セキュリティ管理	② 品質の確保 ③ 製品の安定供給 ⑬ グリーンエネルギー関連事業への展開	⑨ 海外事業の取り組み強化		⑧ 災害復旧支援 ⑮ カーボンニュートラルの実現 ⑯ 環境負荷の低減

マテリアリティ

当社グループは、事業を取り巻く環境の不確実性が増す中、第7次中計の策定に向けてマテリアリティの見直しを行いました。はじめに、外部環境を政治・経済（国際化と地政学的変動）、社会（人口動態と社会の変化）、技術（技術革新とデジタル化）、環境（環境変化と持続可能性）の観点から整理しました。この分析により、当社グループの事業や経営資源、バリューチェーンに関係性の深い社会変化、社会課題、業界課題を特定しています。

マテリアリティの特定プロセス

当社のマテリアリティは、第7次中計の策定と並行して、2024年度に以下のプロセスで特定・見直しを行いました。

1. 検討すべきマテリアリティ候補項目の洗い出し

新たな外部環境分析に加え、当社の企業理念、SDGs（持続可能な開発目標）、投資家からの評価項目、同業他社の分析などを多角的に検討し、マテリアリティ候補項目を抽出しました。抽出した候補項目については、主要なステークホルダーからのニーズを整理・反映し、内容の精緻化および拡充を図りました。この検討の結果、当社グループが長期的な視点で貢献すべき社会・環境課題、および優先的に取り組むべきESG課題として、21項目をリストアップしました。

2. マテリアリティ候補項目の優先順位づけ・重みづけ

リストアップされたマテリアリティ候補項目につ

いて、企業価値創造への中長期的な貢献度を考慮し優先順位づけを行いました。具体的には、ステークホルダーへの影響度と自社への影響度の2軸を用いてマッピングし、マテリアリティ・マトリックスを作成しました。

3. サステナビリティ委員会での審議と経営メンバーレビューによるマテリアリティの特定

マテリアリティ・マトリックス上で重要度・影響度が高いと位置づけられた項目については、サステナビリティ委員会で詳細な審議を行いました。この審議プロセスでは、ガバナンスに関連する項目も包含し、経営企画部門の意見も踏まえて最終的な候補項目を見直しました。その結果、すべての項目を包含する5つのマテリアリティと、それらを解決するための18個の具体的な施策として整理しました。最終的に、経営メンバーレビューを経て、これらを当社グループのマテリアリティとして特定しました。

マテリアリティの解決に向けた施策の優先順位づけ・重みづけ

- モノづくりへのこだわり ● 未来を支える社会インフラの構築 ● 多様な人材が集まり能力を発揮できる社会の実現
- パートナーと共に人と自然に優しい環境への貢献 ● 誠実で公正な企業活動



モノづくりへのこだわり

当社グループの企業価値創造の根幹にあるのは、長年にわたり培ってきた「モノづくりへのこだわり」です。私たちは、社会に必要とされる良質で強靱なインフラや製品を提供し続けることで、持続可能な社会の実現に貢献していきます。

- ① 重大災害・事故の根絶
- ② 品質の確保
- ③ 製品の安定供給
- ④ 労働生産性の向上
- ⑤ AIネイティブな製品・サービスへの転換

未来を支える社会インフラの構築

当社グループは、安全で豊かな社会の実現に不可欠な「未来を支える社会インフラの構築」を重要なマテリアリティと位置づけています。激甚化する自然災害やインフラの老朽化といった社会課題に対し、技術と知見を最大限に活用し、持続可能な社会基盤の形成に貢献します。

- ⑥ 災害に強いインフラの実現に向けた製品開発
- ⑦ インフラの更新サービスやメンテナンスへの対応
- ⑧ 災害復旧支援
- ⑨ 海外事業の取り組み強化

多様な人材が集まり能力を発揮できる社会の実現

当社グループは、持続的な成長の原動力は「人」であると考え、「多様な人材が集まり能力を発揮できる社会の実現」を重要なマテリアリティと位置づけています。多様なバックグラウンドを持つ従業員一人ひとりが最大限に能力を発揮できる環境を整備することで、イノベーションを促進し、企業価値向上につなげます。

- ⑩ DE&I（ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョン）の推進とエンゲージメントの向上
- ⑪ 従業員の健康とワークライフバランスの推進
- ⑫ 従業員やパートナー、サプライヤーの人権尊重

パートナーと共に人と自然に優しい環境への貢献

当社グループは、持続可能な社会の実現に向け、企業活動における環境負荷の低減だけでなく、事業を通じて社会全体の環境課題解決に貢献する責務があると考えています。この「パートナーと共に人と自然に優しい環境への貢献」を重要なマテリアリティと捉え、サプライチェーン全体での協働を通じて、よりよい地球環境の未来を築きます。

- ⑬ グリーンエネルギー関連事業への展開
- ⑭ 地球温暖化対応の製品開発
- ⑮ カーボンニュートラルの実現
- ⑯ 環境負荷の低減

誠実で公正な企業活動

当社グループは、社会からの信頼を得て持続的に事業を成長させるため、「誠実で公正な企業活動」をあらゆる活動の基盤と捉えています。高い倫理観と透明性に基づいた企業運営を徹底することで、健全な企業風土を醸成し、社会からの期待に応えます。

- ⑰ コーポレートガバナンスの強化
- ⑱ 情報セキュリティ管理

中長期ビジョン

当社を取り巻く外部環境の変化は著しく、不確実性がますます高まっています。このような環境認識のもとで持続的な成長を遂げるためには、環境の変化に柔軟に対応できる企業集団への変革が必要であると考え、経営ビジョンを見直しました。新たに掲げた経営ビジョン「匠の技とデジタル技術を融合し、良質な社会インフラを提供することで、安全・安心で豊かな暮らしに貢献します」のもと、私たちの役割を果たすため、事業環境の見通しを踏まえながら中長期で目指す姿を設定しました。

事業環境の見通し

中長期で目指す姿の達成に向けて邁進するにあたり、改めて事業を取り巻く環境を分析しました。足元の事業環境は、当初の第7次中計策定時の想定以上に厳しさを増していると認識しています。そこで、当社グループが将来目指す成長ストーリーを実現するために、2026年3月の旧BrHDグループの参画による事業領域の拡大と、極東興和および東日本コンクリートとのシナジーを最大限に活かし、事業を推進します。

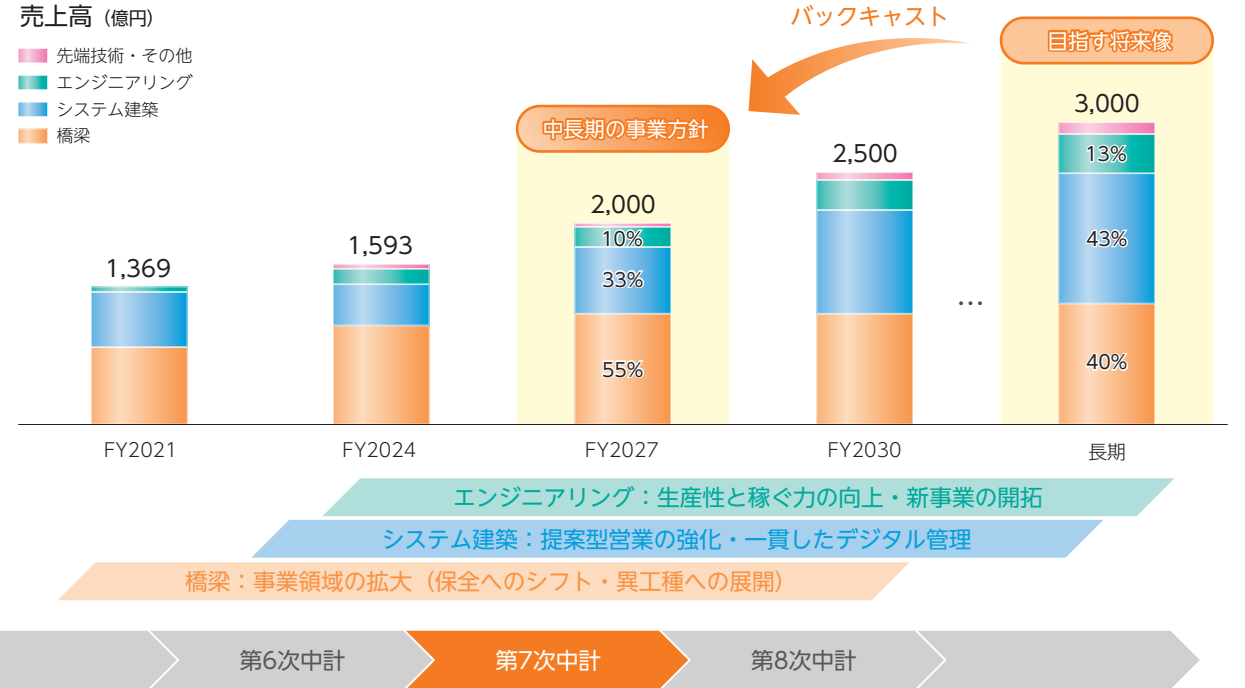
事業		中期（～FY2027）	長期
橋梁	新設	大型案件の契約時期の2028年度以降へのずれ込み等により、新設市場の規模は当初の想定より低調に推移	設計ストックや4車線化の計画等から国内総発注量は、ベースライン約12万トン／年で推移
	保全	大規模更新・修繕等の需要は存在するものの、資材価格上昇等に伴う発注予算への影響や同業他社との競争激化により、厳しい受注環境が継続	2030年までは大規模更新・修繕の事業計画があり、市場規模は約3,000億円／年の水準を維持
システム建築		国内の設備投資意欲は中長期的に健在であるものの、中小規模の工場・倉庫案件の回復が想定よりも遅れている状況 ●国内企業の生産拠点国内回帰に対する国・自治体の補助金支援は継続 ●物流倉庫（2024年問題）、危険物、冷凍冷蔵倉庫等の需要増 ●ECや半導体・EV関連、インバウンド消費に関わる投資に期待 ●短納期・省人・環境への利点から注目度が高まる	工場・倉庫建設で省人工法のシステム建築需要は高まる ●サプライチェーン強靱化の支援施策は継続 ●バブル期に多く建設された建築物の建て替え需要増（例：約50%の冷凍冷蔵倉庫が築30年超） ●高規格幹線道路整備とモータルコンビネーションで物流網は全国に拡大し、地方での需要が増加 ●ECや物流不動産事業の増強継続
エンジニアリング	トンネルセグメント	大型プロジェクトの工程に変動はあるものの着実に進捗。都市部の地下河川向けトンネルセグメントの需要等もあり、堅調に推移	北陸新幹線やリニア中央新幹線の大阪延伸計画、都市部地下河川などの地下空間の有効活用計画（約25万トン）が進展
	洋上風力発電	沖合での浮体式構造の実証試験工事の準備が進行中で、新たな市場の創出が見込まれる。着床式は室蘭港を拠点として関連する鋼部材の発注が準備段階	浮体式洋上風力発電などの市場拡大による土木構造物の大きな需要増が見込まれる。着床式は関連する鋼部材の発注が拡大
	建築	大型の再開発案件やスタジアム等の計画により活気ある市場	引き続き受注環境は旺盛と予想
	機械鉄構	水力発電のメンテナンス、原子力関連設備の継続発注、環境機械・産業機械商品のリプレイスが見込まれる	中期の事業環境が継続するとともに、バイオマス発電の拡大も期待
先端技術	精密機器製造	FPDはIT製品向け有機ELパネルの投資が再開し、一定程度回復する見込み。半導体は旺盛なAI需要がけん引し、メモリ向け投資拡大など更なる伸長を見込む	FPDは市場が成熟し、次世代新機種へ置き換わりつつ、一定の規模で安定的に推移。半導体はAI技術の更なる進化や他の技術革新による需要の拡大、市場の継続的な成長を期待
	情報処理	少子高齢化の影響による労働者不足を補うため、業務効率化に向けたIT投資が増加傾向。AIやクラウドコンピューティングなどの新技術が活用されると想定	少子高齢化による労働者不足が一層顕著となり、IT投資も増加傾向が続く。高度化されたAIやクラウドコンピューティングなどの新技術を活用したデジタル変革が進むと想定

基幹事業の役割と将来像



目指す将来像からバックキャストして中長期の事業方針を策定し、その方針に沿った事業戦略を推進することで、将来的には売上高3,000億円を目指します。2025年度からスタートした第7次中計では、目標実現に向けた仕組みづくりを推進しています。

成長ストーリー



財務担当役員メッセージ

強固な財務基盤の維持と 資本効率の向上を両立し、 グループの持続的な成長を支える

取締役執行役員
財務IR室長、経理部担当

中岡 康次

1. 財務担当役員として中期経営計画の達成を支える

2026年6月より財務担当役員に就任した中岡です。私はこれまで、金融機関、そして当社グループにおいて、長年にわたり財務・経理部門等の業務執行に携わってまいりました。財務担当役員としての私の役割は、第7次中期経営計画（以下「第7次中計」）の最終年度目標である「売上高2,000億円、営業利益185億円、ROE10%以上」の達成を、財務面から支えることだと認識しています。当社グループの強みである強固な財務基盤を維持しながら、「稼ぐ力」を高め、資本効率を向上させていくことで、持続的な成長と企業価値の向上を図ってまいります。

当社グループの事業は社会インフラを支えるものであり、中長期的な目線での経営が前提となります。一方で、上場企業である以上、ステークホルダー、とり

わけ投資家の皆様からの評価が欠かせません。投資家が何を求めているのか、その目線を社内に伝えていくことも、財務担当役員の重要な役割だと考えています。

	第6次中計 実績 (FY2024)	第7次中計 目標 (FY2027)
売上高	1,593億円	2,000億円
営業利益	166億円	185億円
ROE	10.1%	10%以上
EPS	317.02円	350円

2. 2026年3月期の振り返り ー 減収減益となり、ROEも低下

第7次中計初年度となった2026年3月期は、売上高1,438億円、営業利益135億円で着地し、14期ぶりの減収減益となりました。売上高は計画を下回ったものの、営業利益は計画を上回る水準を確保していま

す。一方、親会社株主に帰属する当期純利益は86億円にとどまりました。政策保有株式の売却などの特別利益がなかったことに加え、M&Aに伴う一時的な買収関連費用も生じ、減益幅がやや大きくなっています。この結果、ROEは6.6%となり、株主資本コスト（6%程度）をわずかに上回ったものの、前期からは大きく低下しました。最終年度に掲げる「ROE10%以上」に対しては、厳しいスタートとなったことを真摯に受け止めています。

事業別に見ると、明暗が分かれた1年でした。グループの収益を支える基盤の橋梁事業は、売上高781億円（前期比201億円減）、営業利益100億円（同35億円減）で、減収減益となりました。これは過去最高業績を記録した前期からの反動減が主因です。受注面では、国内の新設鋼橋の発注量が過去最低水準の厳しい状況にあり、新設の受注高が落ち込む中、高速道路の大規模修繕などの保全工事を着実に積み上げ、海外の大型ODA（政府開発援助）案件も獲得し、831億円の受注高を確保しています。

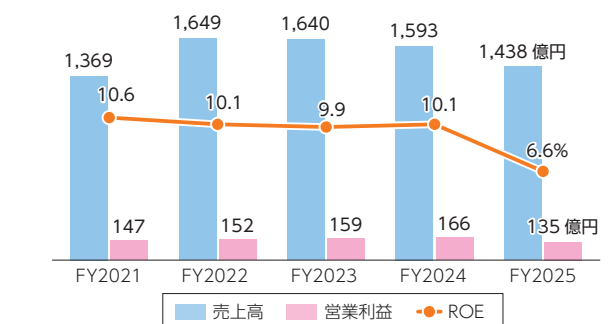
成長の柱と位置づけるシステム建築事業は、売上高433億円（同25億円増）、営業利益40億円（同15億円増）と増収増益を達成し、グループの利益を支えました。建設コスト上昇で設備投資計画を見直す動きも一部にありましたが、見積・設計依頼の需要は底堅く、下半期に大型案件が成約するなど回復基調です。当社の強みである専用工場での安定した生産量を確保できたことが増益につながっています。もっとも、同事業の計画水準には依然届いておらず、本格的な回復と成長が引き続き重要なテーマです。

エンジニアリング事業は、売上高176億円（同20億円増）と増収となった一方、営業利益は13億円（同4億円減）と減益でした。建築・機械鉄構事業において首都圏などの超高層ビル関連プロジェクトの受注が大きく増加してエンジニアリング事業全体をけん引しましたが、一部の不採算工事の影響を受け、利益が伸び悩んでいます。

株主還元に関わるKPIは順調に進捗しました。初年度のDOE（自己資本配当率）は中計の目標を上回る

3.6%となり、1株当たり配当金を前期の110円から120円へ増配しています。期中には20億円の自己株式取得も実行し、お約束している累進配当・増配基調を明確な形でお示しできたと考えています。

売上高・営業利益・ROE



3. M&Aにより総合橋梁エンジニアリング 企業集団へ

第7次中計の成長戦略において、M&Aは目標達成のための重要な手段の1つと位置づけてきました。とりわけ橋梁事業については、計画の中で「事業領域の拡大」を明記しています。その成長戦略が、中計初年度に、旧ビーアールホールディングスの連結子会社化という形で実現しました。鋼橋分野のリーディングカンパニーである当社と、PC（プレストレスト・コンクリート）橋の有力企業である当社が一つのグループへと融合することで、鋼とPC双方の技術・リソースを兼ね備えた「総合橋梁エンジニアリング企業集団」として、これまでにない付加価値を市場に提供していく体制が整います。両社は事業領域が重ならないため、1+1を2以上にできるような関係です。

このグループインは次の3つの軸を通じて企業価値の向上に貢献すると考えています。第一に、保全事業における競争優位性の確立です。橋梁の補修・更新では、鋼とPC双方の技術が必要となる場面が多くあります。設計から施工、維持管理までを一貫して担う体制を確立し、高速道路会社が推進する床版取替工事などで、近年競争が激化している大手ゼネコン等に対抗する高い「稼ぐ力」を創出します。第二に、営業

※本役員メッセージは、2026年6月の制作時点における情報に基づいています。

財務担当役員メッセージ



情報の共有とリソースの相互利用による効率化です。総合評価落札方式における技術提案情報を共有して補完的な応札体制を築き、受注確率の向上を図ります。あわせて、施工機材の共通利用や主要資材の集中調達によるコスト低減を進め、グループ全体の応札原価の抑制と利益率の改善につなげます。第三に、技術開発力の融合によるイノベーションです。鋼とPCのノウハウや特許技術を相互に活用することで複合構造の技術開発を加速させ、橋梁分野にとどまらない新たな事業領域への共同展開も模索していきます。

財務面では、売上への効果が初年度から明確に表れる見込みです。2027年3月期には373億円の増収効果（主な内訳：橋梁事業＋295億円、エンジニアリング事業＋70億円）を見込んでおり、最終目標である売上高2,000億円の達成が視野に入ってきました。利益面については、のれんの償却や買収関連費用により足元の貢献は限定的となりますが、中長期的には、シナジーの発現と利益率の改善を通じて収益を拡大できると見ています。

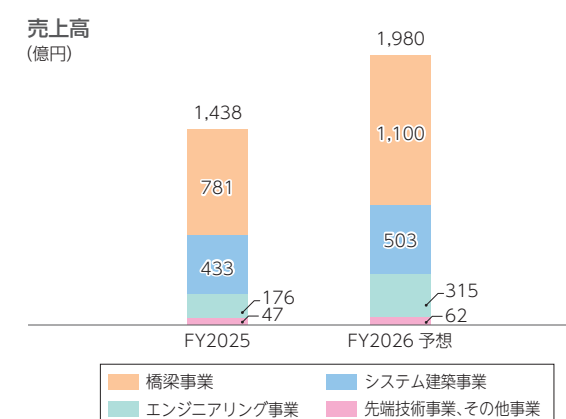
買収資金（約240億円）は、キャッシュアロケーション上、戦略投資（M&A）を別枠としているため、設備投資や株主還元計画に影響はありません。有利子負債と手元資金で対応し、財務の健全性を損なわない範囲で進めています。現在は、領域ごとの分科会や

ワーキングチームを立ち上げ、経営基盤の統合と利益シナジーの最大化に向けた検討を本格化させています。M&Aは今後も成長の手段として選択肢に持ち続けますが、現時点ではまず足元のPMI（買収後の経営統合）をやり遂げることに注力していきます。

4. 2027年3月期の業績計画

2027年3月期は、売上高1,980億円（前期比37.6%増）、営業利益120億円（同11.1%減）、親会社株主に帰属する当期純利益82億円（同5.6%減）を計画しています。旧ビーアールホールディングスの連結子会社化により大幅な増収となる一方、国内橋梁事業の伸び悩みや、規模拡大に伴う販管費の増加、のれん償却などにより、利益面では減益を想定しています。外部環境として、国内橋梁の事業環境は、物価高騰等による発注者側の予算制約もあり、依然として厳しい状況が続く見込みです。この厳しさを補うのが、成長の柱であるシステム建築事業とエンジニアリング事業です。システム建築事業は足元の受注回復を背景に増収増益を見込み、冷凍冷蔵倉庫や危険物倉庫など需要の高い用途への対応力強化、2階建て向け製品のラインアップ充実を進め、トップシェアの維持拡大を図ります。エンジニアリング事業は、旺盛な都心部の再開発需要を捉えるとともに、洋上風力・原子力発電や防衛関連施設といった次世代インフラ領域の事業化に積極的に取り組みます。

中計最終年度の目標達成に向けては、受注計画の確実な達成が不可欠です。受注高は2,113億円を計画しており、このうち旧ビーアールホールディングスのグループ分は438億円ですが、これを除いても前期から積み増す計画です。橋梁事業ではM&Aによる営業情報の共有で受注確率の向上を図り、好調な建築部門には人的リソースを配分するなど、各事業で受注の拡大を支えています。第7次中計2年目である2026年度は、最終年度に向けグループ全体の持続的成長の基盤を確固たるものにする年にしたいと考えています。



5. DXと人的資本を成長の起点に

当社グループの投資の基本は、中計の基本方針に掲げる「ヒト、モノ、技術、資金と事業戦略の連動」を徹底することにあります。グループの持続的な収益基盤の拡大と資本効率の向上を両立させるため、成長をけん引する4つの注力分野（橋梁保全、システム建築、土木関連、DX・IT）に経営資源を集中的に投入します。3年間で成長投資100億円、基盤投資80億円の合計180億円の設備投資を計画しており、初年度の設備投資は概ね計画通りに進捗しています。投じた資本を確実に回収し、「稼ぐ力」の強化につなげる規律を保ち、成長投資と株主還元の最適なバランスを追求することが財務戦略の根幹です。

とりわけ重視しているのがDX・IT関連投資です。これは単なるコストではなく、将来のキャッシュ・フローと資本効率を高める重要な経営基盤への投資と捉えています。新基幹情報システムの本格稼働により、業務の標準化・電子化の土台が確立しました。あわせて、各部署のDXをけん引する「デジタルリーダー」が増加し、生成AIを「仕事の相棒」として使いこなす風土が定着し始めています。

そして、DXと並んで重視しているのが人的資本です。当社グループ最大の強みであり、競争優位の源泉でもあるのは、「ヒト」と「技術」にほかなりません。体系的な教育制度の拡充や、グループ横断での計画的なジョブローテーション・キャリア面談などを継続してきました。その結果、建設業界全体が人手不足に

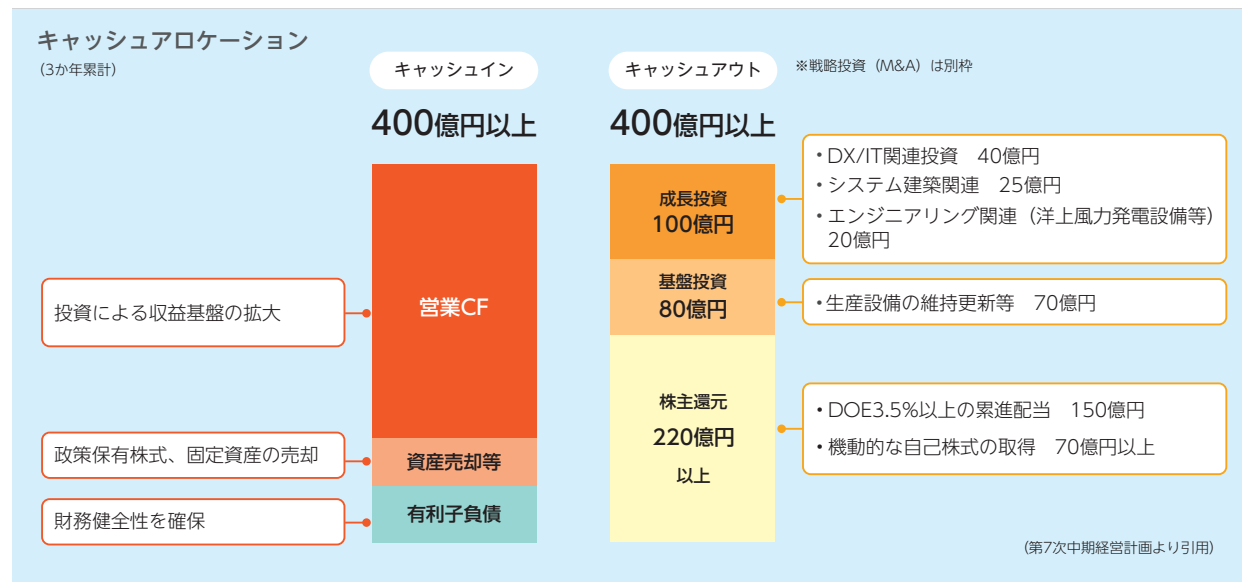
ある中でも、当社グループは計画通りに技術者を中心とした新卒採用が続けられています。また、新卒3年目の定着率は約9割という高い水準です。離職率の低さは、採用・育成コストの抑制という直接的な財務効果にとどまらず、建設業における大きな事業リスクである「技術の断絶」「担い手不足」を未然に防ぐ、強固なリスク管理基盤となっています。エンゲージメント調査でも他社平均を上回る評価（レーティング「BBB」）を得ており、働きがいのある職場のもとで、良質なインフラの提供という社会価値と、持続的な利益成長という経済価値を生み出す好循環が回り始めていると考えています。賃上げを含め、人的資本には今後も積極的に投資してまいります。

6. キャッシュアロケーションと盤石な財務基盤

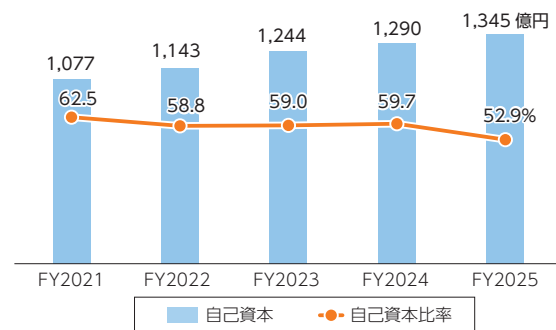
第7次中計では、本業の営業キャッシュ・フローに加え、政策保有株式や固定資産の売却などにより3年間で400億円以上のキャッシュインを想定し、成長投資・基盤投資と220億円以上の株主還元配分していく計画です。初年度の振り返りとして特筆すべきは、連結の営業キャッシュ・フローが429億円と、4期ぶりにプラスへ転じたことです。工事の大型化・長期化に伴い増加していた売上債権の回収が順調に進んだことが大きく寄与しました。設計変更への対応は当社グループの利益の源泉である一方、売上債権の回収が長期化しやすい面もあるため、利益の確保と債権回収のバランスに留意しながら、短期の数字に偏らず、長期的な視点で規律ある財務運営を続けていきます。今後も政策保有株式の継続的な縮減や不動産などの資産の見直しを進め、資産効率の改善を図る方針です。

財務の健全性については、自己資本比率50%以上を目安としています。旧ビーアールホールディングスの連結子会社化に伴う資産・負債の受け入れや株式取得資金の借入れにより、2026年3月末の自己資本比率は52.9%（前期末59.7%）となりましたが、引き続き健全性は十分に確保されています。原材料高による一時的な運転資金の増加など突発的な資金需要

財務担当役員メッセージ



に対しても、金融機関とのコミットメントライン契約・当座貸越契約により、流動性を確保しています。



7. ROEとPERの改善で、PBR1倍超を目指す

第7次中計では、PBR（株価純資産倍率）1倍超の達成を目標としています。現状のPBRは依然として1倍を下回る水準です。これは当社グループ本来のキャッシュ創出力や、システム建築事業の成長ポテンシャル、そして今回のM&Aによる将来的なシナジー効果が、資本市場において十分に評価されていないためであると捉えています。掲げた財務目標を1つずつ着実に達成し、その成果を丁寧な情報開示を通じてお

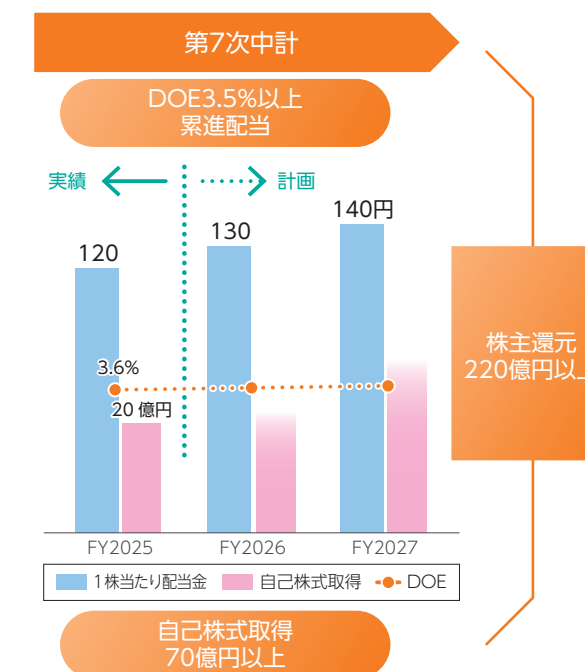
伝えしていくことで、バリュエーションの適正化を図ります。

PBRはROEとPER（株価収益率）に分解されます。ROEについては、株主資本コストをわずかに上回るとどまった6.6%から、10%以上への回復が大きな課題です。その実現に向けては、「2027年3月期の受注計画の達成」と「旧ビールホールディングスとのPMIによるシナジー発現」の2つに重点的に取り組んでまいります。PERの向上には、「業績予測の蓋然性」と「成長ストーリーの浸透」が欠かせません。成長の柱であるシステム建築事業の計画未達が続いていることがPER低迷の一因と認識しており、第7次中計では同事業をエンジニアリング関連事業から独立させ、売上・利益を可視化しました。あわせて、単年度の変動に一喜一憂せず、中期的なスパンでの進捗やKPIの達成状況を可視化していきます。その上で、鋼とPCの融合による総合橋梁エンジニアリング企業としての優位性の確立、システム建築事業の受注回復、次世代インフラ領域への参入を着実に進め、当社の持続可能性に対する市場の期待を高めてまいります。

8. 累進配当と増配基調で、長期保有の安心感を

株主の皆様への持続的かつ安定的な利益配分は、企業価値の最大化を図る上で最重要施策の1つと認識しています。その根幹にあるのは、「長期保有の安心感の提供」と「増配基調の維持」の両立です。大型インフラビジネスは単年度業績が変動しやすく、従来の業績連動型の配当性向だけでは長期保有の安心感を提供しづらい面がありました。そこで、業績の短期的な変動に左右されない指標として、第7次中計より「DOE3.5%以上」を新たな配当の基本方針に導入し、自己資本をベースとした累進配当の継続と増配基調の維持を、経営のコミットメントとして表明しています。

この方針に基づき、2027年3月期の年間配当金は、前期から10円増配となる1株当たり130円とする計画です。配当に加え、資本効率や株価動向、手元資金の状況などを総合的に勘案し、3年間で70億円以上を目標とする自己株式の取得も機動的に行います（2025年度に続き、2026年度も20億円の取得を発表）。旧ビールホールディングスの買収という戦略投資を実行した中でも、株主還元の「3年間で総額220億円以上」というコミットメントの枠組みは堅持してまいります。



9. ステークホルダーの皆様へ

当社グループの事業は、人と技術をベースに社会インフラを支えるものです。工事の大型化・長期化が進む中、四半期や単年度といった短期の業績だけではその実力を測りにくい特性があり、中期から長期の視点でこそ、その価値をご理解いただけるものと考えています。第7次中計が掲げる売上高2,000億円は、当社グループにとって過去最高の業績にあたりますが、私どもはこれを通過点と捉えています。長期的には売上高3,000億円を目指す成長ストーリーを描いており、今回の旧ビールホールディングスのグループインは、その実現に向けた基盤を整える重要な転換点です。そして規模の拡大にとどまらず、利益を伴った成長と資本効率の持続的な向上にこだわり、ROE10%以上を継続的に達成できるグループを目指してまいります。

ステークホルダーの皆様には、長いスパンで当社グループの歩みを見守り、応援していただければ幸いです。変わらぬご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。



非財務資本の取り組みがもたらす事業の変化と波及効果

当社グループは、国内の新設橋梁の市場縮小やAI等デジタル技術の急速な進化といった事業環境の変化に対応し、PC（プレストレスト・コンクリート）事業会社の統合やデジタルリーダーの育成など、非財務領域での様々な

取り組みや投資を実施しています。

本ページでは、こうした施策がもたらす非財務の成果、事業の変化や中長期的な波及効果を、「技術の進化による競争優位性の構築」「デジタルと人の活力による稼ぐ力の向上」「誠実な企業活動と社会的責任の遂行による信頼の確立」という3つの価値創造ルートに整理し、グループが目指す将来像へのストーリーとして可視化しています。



プレストレスト・コンクリート（PC）事業との融合

2026年3月30日、ビーアールホールディングス（BrHD）が当社グループの新たな仲間として加わりました。同社は、東証プライム市場への上場実績（証券コード：1726）を有する企業グループです。橋梁を中心としたプレストレスト・コンクリート（PC）工事を主力とする建設事業に加え、コンクリート製品の製造販売などを幅広く手がけてまいりました。

ビーアールホールディングスの歩みとこれからの挑戦

このたび、横河ブリッジグループの一員として、新たな歩みを始めるにあたり、ビーアールホールディングス（以下、BrHD）を紹介させていただくとともに、今後の活動方針をお伝えしたいと思います。

BrHDの源流は1948年にまで遡ります。戦後復興期に創業した企業を母体とし、その後、プレストレスト・コンクリート（PC）技術の中核に、橋梁・土木分野において事業を拡大してまいりました。2002年には持株会社体制へ移行し、BrHDを設立。以来、グループ経営のもとで、PC橋を中心とした建設事業、コンクリート二次製品事業、情報システム事業などを展開し、全国に事業基盤を築いてきました。特にPC橋の分野では、設計・施工・補修・維持管理まで一貫して対応できる技術力を強みとし、日本の社会インフラ整備とその長寿命化に貢献してきたと自負しています。

BrHDグループの特徴は、単に構造物を「つくる」企業ではなく、インフラのライフサイクル全体を見据え、技術と現場力を磨いてきた点にあります。PC橋やコンクリート構造物における高い施工技術、補修・補強分野でのノウハウ、プレキャスト製品を活用した生産性向上技術、更には情報システムを活用した維持管理支援など、現場で培った多様な技術資産を有しています。こうした強みは、人口減少や担い手不足、インフラ老朽化といった社会課題が深刻化するこれからの時代において、ますます重要になると考えています。

一方で、私たちは、社会課題の高度化・複雑化に対応していくためには、従来の事業領域や企業の枠を超えた連携が不可欠であるとも考えてきました。そのような中で実現した今回の経営統合は、単なる資本の統合ではなく、両社の技術・人材・事業基盤を結びつけ、日本を代表する総合橋梁・インフラ企業グループとして、新たな価値を創出するための大きな一歩であ

ると認識しています。横河ブリッジグループが強みとする鋼橋・鋼構造分野の高度な技術力と、BrHDグループが培ってきたPC・コンクリート分野の技術力が融合することで、橋梁事業における提案力、施工力、維持管理力は飛躍的に高まるはずです。更に、今回の経営統合によって実現する大きな価値の1つが、鋼とPC、それぞれの技術を融合したハイブリッド構造の提案力強化です。社会インフラ整備において、鋼構造が優位な部材、PC構造が優位な部材があり、これまでも個別に最適化が図られてきました。しかし、このたびの経営統合により、鋼・PC双方の設計、製作、施工技術を総合的に活用し、案件ごとに最適な構造（鋼構造、PC構造、鋼・PC複合構造）を提案できる体制が整い、これが社会インフラ整備において大きな競争力になると考えています。

また、BrHDグループが今後特に力を入れていく分野の1つが、プレキャスト建築事業の強化です。建設業界では、担い手不足や現場生産性向上への対応が急務となる中、工場製作による品質確保、省人化、工期短縮を可能にするプレキャスト化の重要性はますます高まっています。BrHDグループは、これまで橋梁・土木分野で培ってきたプレキャスト技術を建築分野にも展開してきました。今後は横河ブリッジグループの持つ鋼構造建築分野の知見や営業基盤とも連携し、プレキャスト建築事業を新たな成長領域として強化していきたいと考えています。

これからのBrHDとしての基本姿勢は明確です。第一に、これまで培ってきたPC・コンクリート分野の専門性を更に磨き、横河ブリッジグループ全体の事業競争力向上に貢献すること。第二に、調達、生産、研究開発、人材交流など、グループシナジーを積極的に追求し、新しい価値を創造すること。第三に、地域に根差し

た企業として、これまで築いてきたお客様や協力会社との信頼関係を大切にしながら、より大きなグループの一員として責任ある役割を果たしていくことです。

特に、インフラ分野は「つくる時代」から「守り、更新し、最適化する時代」へと大きく転換しています。私たちは、横河ブリッジグループの一員として、建設だけでなく、維持管理・更新・防災・脱炭素・DXといった新しい社会課題にも、より総合的に応えていきたいと考えています。その中でBrHDグループは、PC・コンクリート技術の専門集団として、自らの役割を更に明確にし、グループ全体の成長に貢献してまいります。

横河ブリッジグループの皆さまにおかれましては、これからともに歩む仲間として、BrHDグループをより深く知っていただき、相互の強みを尊重しながら、新しい価値創造に挑戦していければと願っております。

私たちはこれまで、「交通インフラ整備への貢献」という使命のもと、誠実に技術を磨き、現場を支えてきました。その志は、横河ブリッジグループの一員となった今も何ら変わりません。むしろ、より大きな舞台で、より大きな責任を担うことになります。

橋を架けることは、人と人、地域と地域、そして未来をつなぐことです。BrHDグループはこれからも、その使命を胸に、横河ブリッジグループの一員として、新しい未来づくりに全力で取り組んでまいります。

極東興和株式会社 代表取締役社長
（旧株式会社ビーアールホールディングス 代表取締役社長）

山根 隆志

※本稿は、2026年6月の執筆内容に基づき構成されています。

プレストレスト・コンクリート (PC) 事業との融合

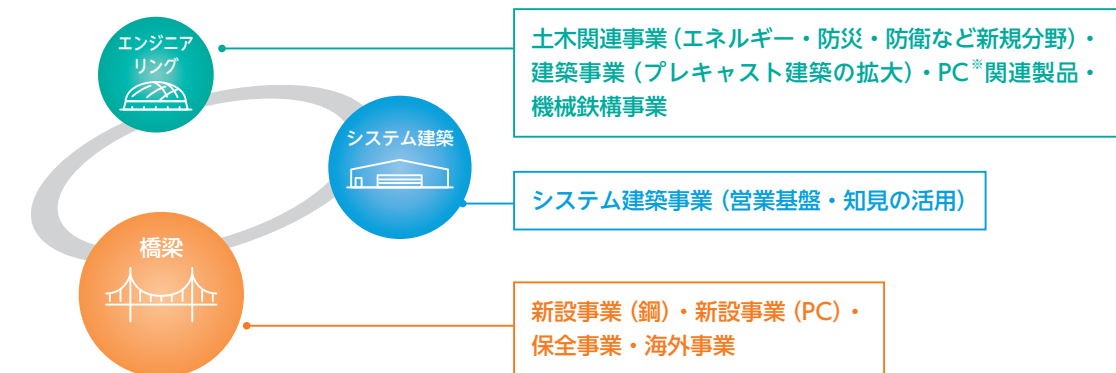
グループの目指す将来像

鋼とコンクリート (PC) のトップノウハウを融合させ、社会インフラから民間建築、防災・防衛にいたる多様な領域の社会課題を解決する総合エンジニアリング企業集団を目指します。私たちは新たなグループ体制のもと、グループの持続的な成長と、安全・安心で豊かな社会の実現に向けて、一歩ずつ着実に歩みを進めてまいります。



融合による事業ポートフォリオの強化・拡大

旧BrHDグループの参画により、鋼橋とPC橋の双方で新設から保全までをカバーする、「総合橋梁エンジニアリング体制」を確立します。更に、システム建築やプレキャスト建築、エネルギー・防災・防衛などの新規・成長分野へグループの経営資源を最適配分し、社会インフラのライフサイクル全体に高付加価値を提供する事業ポートフォリオを構築します。



※PC：プレストレスト・コンクリートの略。ひび割れを発生させない特殊なコンクリートで、橋梁や鉄道マクラギに使用されています。高強度・高耐久なコンクリートを用いることで、鉄筋コンクリートでは実現不可能な構造物の構築や長寿命化が図れます。

期待される3つのシナジー

「鋼×PC」の融合により、
新たな価値と競争優位性を創出

事業シナジー

橋梁・建築事業の拡大

- PC一体の応札体制構築による大規模更新工事の受注力向上
- 全国営業網の相互活用
横河ブリッジグループ (再編前)：全国
旧BrHDグループ：中国、東北
- 建築事業の領域拡大

技術シナジー

複合構造・DXの推進

- 鋼・コンクリート複合構造の共同研究開発加速
- 建設DXの基盤をグループで展開し生産性向上
- 設備・知的財産の相互利用による技術開発力の強化

コスト・基盤

生産最適化と人材育成

- 全国13工場の連携による生産・物流の最適化
- 材料の集中調達およびグループ内製法の推進
- ジョブローテーションによるマルチスキル人材の育成

旧BrHDグループの主な実績

橋梁事業：新設 (PC)



大芝大橋



美濃関ジャンクション橋



港川高架橋



風越2号橋

橋梁事業：保全

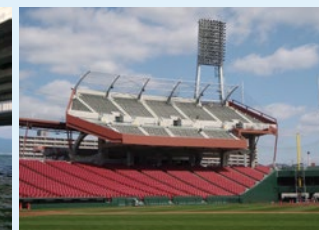


浜名大橋主桁補強工事

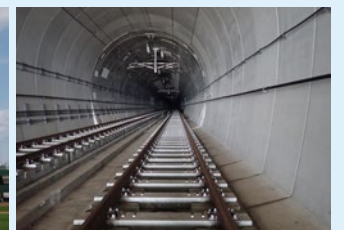


近江大橋主桁改築工事

エンジニアリング事業



MAZDA Zoom-Zoom スタジアム広島



九州新幹線 (西九州)、大村・長崎間軌道
スラブ製作運搬

事業戦略

橋梁事業

中長期で目指す将来像

鋼だけではなく、橋のすべてでNo.1に
～総合橋梁エンジニアリング事業～

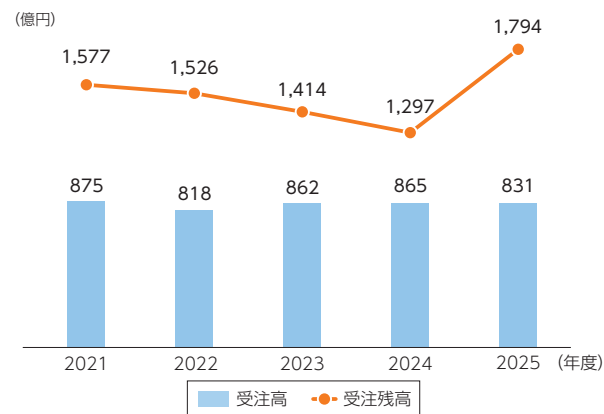
保全事業を足掛かりに、鋼だけではなく異工種（コンクリート、塗装等）や海外へ事業領域を拡大。各プロセスのデジタル化とデータ連携で業界をリードする



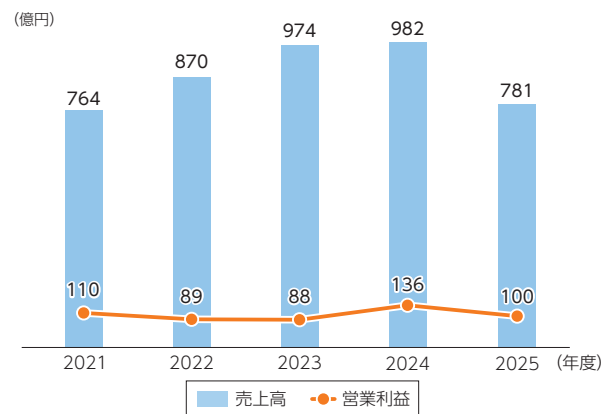
横河ブリッジ
代表取締役社長執行役員
中村 譲

新設橋梁の市場の復調にはしばらく時間がかかると想定していますが、高速道路における床版取替や大規模更新工事、補修・保全を中心とした分野で、安定した事業量が今後も継続して見込まれています。旧ビーアールホールディングスとの経営統合により、当社グループの橋梁事業は新たなステージを迎えました。両社の強みを融合し、鋼橋・PC橋の双方で新設から保全まで一気通貫で対応できる体制を構築してまいります。統合によるリソースの最適化とジョブローテーションを通じた人的資本の強化を加速させ、確実な受注と施工につなげます。保全分野においても、大規模更新工事への対応力強化に加え、異工種への参画や付加価値の高い関連製品の開発により収益基盤を盤石にします。海外事業では、バングラデシュやフィリピン等での大型案件を確実に遂行するとともに、開設した拠点を軸に地域に根差したビジネスモデルを確立します。

受注高・受注残高推移



売上高・営業利益推移



- 強み**

 - 多数の有資格者からなる人材力
 - 長年にわたり蓄積された高度な技術力
 - チャレンジ精神に溢れる企業文化
 - 最先端技術の積極的な活用
 - お客様ニーズへの対応力
 - 年間60,000tの生産能力を誇る最新鋭の生産工場（大阪工場）

- 充実した架設用機材を保有
 - 大規模プロジェクトや建設DXなど、事業戦略に対応した専門部署
 - 材料の調達から設計、製作、現場施工まで一貫した管理体制
 - グループ間のシナジーを活かした提案営業力
 - 業界で最大規模の研究開発設備（総合技術研究所）

- リスク**

 - 新設橋梁の需要減少
 - 災害・事故など安全上のリスク
 - 品質不良
 - 配置技術者の不足
 - 為替リスク・地政学的リスク
 - 人件費の上昇・建設資材価格の高騰

機会

 - 橋梁保全の需要増加
 - 大阪湾岸道路西伸部の事業進捗
 - BIM／CIMの適用拡大
 - 鉄道の連続立体交差事業の継続
 - 新興国の交通インフラ需要
 - 維持管理・長寿命化のニーズ増加

事業概況

中計基本方針

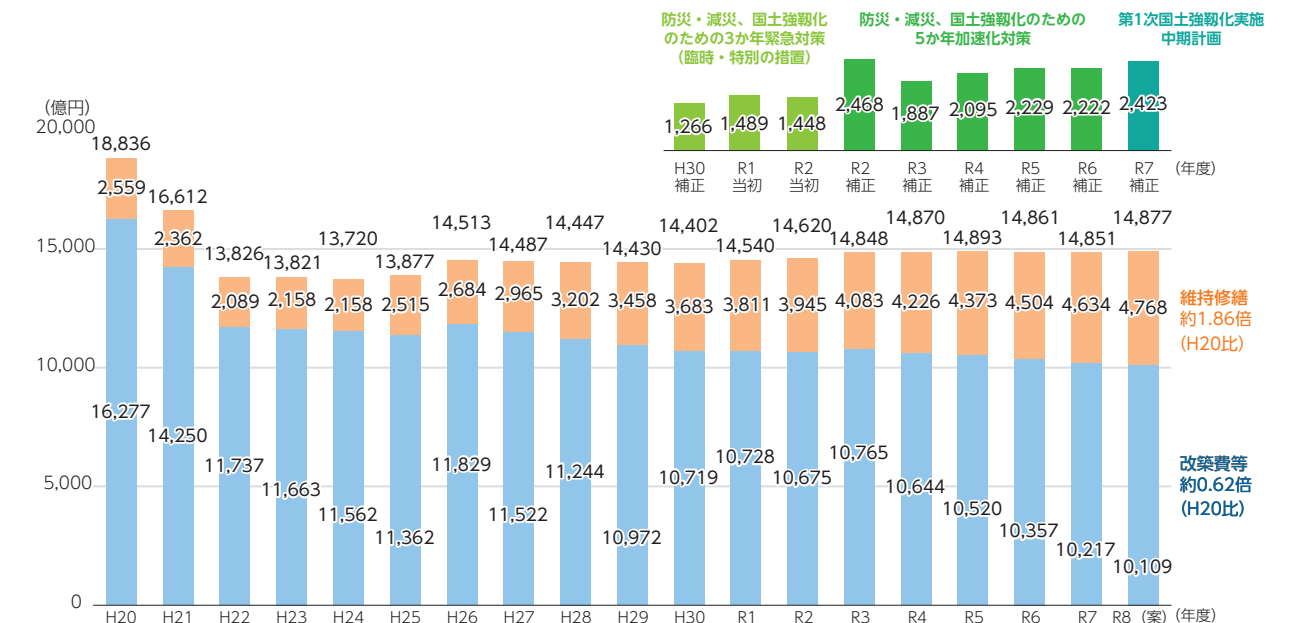
保全事業を中心とした領域拡大、
デジタル化推進による安全性・品質・
生産性の向上

第7次中計においては、国内新設鋼橋の発注量を10万トン～15万トン程度と予想しましたが、初年度の2025年度は10.2万トン（当社調べ）と過去最低の発注量となりました。国の公共事業関係費および道路関係費の当初予算はここ数年横ばい傾向が続いています。そうした中、「防災・減災、国土強靱化のための5か年加速化対策」に続き、2026年度から2030年度までの5年間で概ね20兆円強の事業規模となる「第1次国土強靱化実施中期計画」が決定されました。道路関係においては、高規格道路の未整備区間（ミッシングリンク）の解消および暫定2車線区間の4車線化、高規格道路と代替機能を発揮する直轄国道とのダブ

ルネットワークの強化等の推進が含まれる「Ⅱ.ライフラインの強靱化」グループに概ね10.6兆円の予算が配分される予定となっています。これら予算の中から、新設鋼橋のストックが発注され、最低でも年間10万トンの発注量は確保されるものと見込んでいます。

国内における保全事業の発注規模は、ここ2年間は約5,000億円程度で推移しており、市場全体としては概ね横ばい傾向でしたが、第7次中計策定時の想定からは若干の減少傾向にあります。案件の内訳に目を向けると、これまで市場をけん引してきた高速道路会社等による特定更新（リニューアル）工事などの大型案件については、発注量が減少傾向に転じています。更に、昨今の急激な人件費の上昇や建設資材価格の高騰が発注者の予算執行に影響を与えている側面もあり、こうした状況は、今後も当面の間継続するものと見込んでいます。

道路関係直轄予算の推移



※通常予算は、諸費等を除く（H20年度は、H21年度の諸費の割合と同割合として算出）。
 ※東日本大震災復興・復旧に係る経費を除く。
 ※防災・減災、国土強靱化のための5か年加速化対策におけるR5年度補正には、防災・減災、国土強靱化のための5か年加速化対策分のほか、国土強靱化緊急対応分を含む。
 ※防災・減災、国土強靱化のための5か年加速化対策におけるR6年度補正には、防災・減災、国土強靱化のための5か年加速化対策分のほか、国土強靱化緊急対応分および緊急防災分を含む。
 ※第1次国土強靱化実施中期計画におけるR7年度補正は、実施中期計画第4章「推進が特に必要となる施策」分である。
 出典：国土交通省道路局、国土交通省都市局「令和8年度 道路関係予算概要」より作成

事業戦略

橋梁事業

新設事業（鋼）

第7次中計初年度となる2025年度の国内新設鋼橋市場（官公庁）は、資材価格や労務単価の継続的な高騰による影響を受け、発注量は10.2万トン（当社調べ）と過去最低の水準に落ち込みました。当社グループは一定量のシェアを確保したものの新規受注量は伸び悩む結果となりました。発注件数の減少に伴い、競合各社が中小規模工事の案件にも積極的に入札参加するなど競争は一段と激化しています。各社とも総合評価落札方式における「技術提案評価点」や「企業評価点」の獲得、積算精度の向上に注力していることから、当社の相対的な優位性は縮小傾向にあります。

2026年度以降も発注量の大幅な回復は望めず年間10万トン程度で推移するものと予測され、限られた案件を巡る激しい競争が続く見通しです。こうした環境下、当社としては必要な受注量を確実に確保するために応札技術者の拡充に加え、発注機関ごとの技術提案評価点・企業評価点の更なる向上に取り組んでいきます。特に「工事成績評定点」「優良工事表彰」の獲得、現場技術者の「CPD（継続教育）制度」の推奨単位取得、「若手・女性技術者」の育成、WLB（ワークライフバランス）推進のため「プラチナくるみん」認定取得など、関係各部署で連携を強化し推進しています。



相良橋（球磨川流域橋梁災害復旧）上部工工事
（発注者：九州地方整備局）

一方、民間の新設鋼橋については、引き続き旺盛な需要があり、第7次中計の初年度は、現場人員の確保に苦慮したものの、選別受注の徹底により受注高予算の目標を達成いたしました。時期がずれ込んだ発注等に対して、主に現場工事部門との迅速な情報共有による現場人員の調整ができたことが奏功しました。2026年度以降は、更なる受注拡大に向けて計画・営業部門の人員体制確保などの体制構築に注力します。すでに将来案件を見据えた営業展開も進めている他、エンジニアリング関連においては、官公需の落ち込みを補完すべく、グループ内での連携強化により新規案件模索や掘り起こしを図っています。

労働生産性の向上のため、設計から製作・施工の各段階を通じて、3次元モデルを中心に構造物に関する様々な情報を連携させ、業務の効率化と高度化を推進しています。

KPI	2025年度実績	2026年度目標	2027年度目標
橋梁事業の工事成績評定点	平均81.0点	平均82点以上	平均82点以上
技術系部門間のデータ連携システム開発数（2025～2027年度合計3件以上）	1件開発中 1件試行中	—	3件以上

P.95「ESGの取り組み」②④参照



国道357号塩浜立体（交差点上夜間架設）
（発注者：関東地方整備局）

コラム

東京外かく環状道路 大泉ジャンクションCランプ第一橋（鋼上部工）工事

～都心住宅街に位置する幹線道路と高速出入口の交差点における橋梁架設～

～2025年度 東日本高速道路株式会社 関東支社様 優秀工事〈支社長表彰〉受賞～

所長・監理技術者：横河ブリッジ 東京工事第一部 永尾 隆平

現場代理人：横河ブリッジ 東京計画部 成田 公大

工事概要

工事名	東京外かく環状道路 大泉ジャンクションCランプ第一橋（鋼上部工）工事
工期	2014年11月29日～2025年2月3日
形式	5径間連続非合成箱桁橋（Cランプ第一橋） 2径間連続鋼床版箱桁橋（Aランプ第二橋） 鋼製逆L型脚（CP3橋脚）



東京外環プロジェクトの完遂と支社長表彰の受賞

東京外かく環状道路（外環道）は、都心部の交通渋滞緩和や環境改善、円滑な交通ネットワーク構築を目的とした極めて重要なプロジェクトです。本工事はその要衝である大泉ジャンクションにおいて、関越道と外環道延伸部を接続するランプ橋架設を担いました。

供用中のICおよび都道の通行止めという厳しい日数・時間的制約、近接構造物との干渉、狭小ヤードといった困難な条件下でしたが、10年超の工期を無事故無災害で完成させました。この成果により、2025年度の東日本高速道路株式会社様 関東支社長表彰を受賞いたしました。



激動の社会情勢下での現場運営

着工から竣工までの約10年間、現場は激動の時代の中でありました。2019年の消費税率改定や改元、2020年からの新型コロナウイルス感染症の拡大、そしてその後の東京オリンピック開催。これらの社会的影響や環境変化に対し、柔軟な対応と徹底した管理を継続することで、一歩ずつ着実に歩みを進めました。

都心住宅街に位置する幹線道路と高速出入口の交差点における架設の工夫

本工事では、複雑な線形や制約を克服するため、以下の高度な技術を導入しました。

曲線送出し管理

高速道路（Dランプ）との離隔が数cmと非常に小さいため、曲線線形に合わせた「曲線送出し」を採用。軌条ごとにインパーターで周波数制御を行い、自走台車の速度を個別に管理することで、スムーズかつ精密な走行を実現しました。



Cランプ第一橋送出し

曲線桁の直線送出しの設備

曲率を有した主桁を直線送出しとすることで主桁受点が偏心しました。その偏心に合わせて移動させるためのスライド架台をエンドレス滑り装置下に配置し対応しました。また、主桁自体を所定位置に保持できるようにガイド装置もあわせて配置して方向修正の時間を低減し、送出しを規定時間内に完了しました。



スライド架台設備

リアルタイム計測

送出し支点となる橋脚への作用荷重変化を管理するため、レーザーレベルを設置。リアルタイムで変動量を常時計測し、ジャッキのストローク調整に即時伝達する体制を構築しました。



レーザーレベル設置状況

デジタル技術の活用

ドローンによる空撮解析で最新の地形形状を反映し、複雑に変化するヤード内での重機配置を最適化。また、点群データを用いて架空線や信号柱との立体的な離隔を把握し、安全な施工検討を実施しました。

事業戦略

橋梁事業

新設事業（PC）

2026年3月にグループインした極東興和株式会社および東日本コンクリート株式会社を中核に、PC工事分野の専門技術集団として、国土交通省、地方自治体、NEXCO、鉄道関連事業者などの安定した顧客基盤のもと社会インフラ整備に貢献しています。

当社グループの強みは、PC橋梁の設計・製作・施工に関する専門技術と実績を背景に、山間部、河川、都市部、鉄道近接部など複雑な地形条件や施工制約に対応できる現場対応力にあります。安全性、耐久性、施工品質を高水準で確保してきた実績は工事成績評定点にも表れ、技術提案型入札における競争力の源泉となっています。特に鉄道関連工事の実績とノウハウは、リニア中央新幹線や北海道新幹線など高度な施工管理と品質確保が求められる分野で差別化要素となっています。また、プレキャスト化の推進により現場作業の省力化、工期短縮、品質安定化を図るとともに環境負荷低減にも貢献し、持続可能な交通インフラを支える重要な役割を担っています。

一方で、近年は補修・補強事業への人材投入を優先してきたことから、新設橋梁分野における人的リソースの確保・再配置が課題となっています。



高速道路の暫定2車線区間の4車線化（香下大橋）
（発注者：西日本高速道路株式会社）

今後は、補修・補強分野に重点投入してきた人材の再配置を進めるとともに、教育機関との共同研究を通じた新卒採用の強化、ベテラン技術者の積極採用、アルムナイ（退職従業員）採用など多様な人材確保策を推進します。橋梁に求められる知識・技術を体系化した社内アカデミーを活用し、若手技術者の早期戦力化

と技術継承を促進します。

事業戦略としては、4車線化、ミッシングリンク（未整備区間）解消、鉄道・リニア関連工事を成長機会と捉え、大規模橋梁・長大橋案件への参画拡大を図ります。あわせて、施工現場発の改善提案、BIM／CIM・ICT施工技術の実装、設計・施工一体型提案の強化により、技術提案力を高めていきます。更に、今回の経営統合により、鋼とPCそれぞれの技術を融合したハイブリッド構造の提案力を強化し、案件ごとに最適な構造提案を行える体制づくりを進めます。加えて、データ活用による生産性向上、協力会社との協働強化、資材コストの平準化、バックオフィスによる現場支援を通じて、コスト構造改革と利益率改善を進めます。70年以上積み上げてきたPC橋梁技術と施工実績を基盤に、経営統合による技術シナジーも活かしながら、新設橋梁事業の競争力を高め、国土強靱化、防災・減災、持続可能な交通インフラの構築に貢献していきます。



北海道新幹線ルベシバ川橋りょう（PCけた）
（発注者：鉄道建設・運輸施設整備支援機構 北海道新幹線建設局）

極東興和 工事本部
生産工事部 工事統括課 正路 悠理

現在、北海道ニセコ町における新設橋梁工事に携わっています。入社6年目となる今年、初めて現場代理人を任され、発注者との協議や隣接工区との工程調整など、これまで以上に広い視点で現場を管理する責任を担っています。

当現場では20代の社員が半数を占めており、若手であっても責任ある業務に挑戦し、実践を通じて成長できる環境があります。多くの関係者に支えられていることへの感謝を忘れず、今後も新たな課題に積極的に挑戦し、現場から信頼される技術者を目指します。

保全事業

第7次中計初年度となる2025年度は、高速道路会社の大規模更新工事や耐震補強工事などの発注案件が予算編成の都合により顕著に減少し、厳しい受注環境となりました。その一方で、中計の取り組み方針として掲げた床版取替工事や塗替塗装工事を受注するなど、事業領域拡大への取り組みは順調に進捗しております。

保全事業においては、2026年度も依然として厳しい受注環境が続くことが予想されます。発注の主流となる床版取替工事や耐震補強工事において、ゼネコンや他メーカーとの競争が激化する中、技術提案力および積算精度の向上を図り、確実な受注につなげていきます。また、中規模案件の増加に伴い企業評価型案件の比重が高まっていることから、企業評価点や工事成績評定点の向上を喫緊の課題と位置づけ、注力して取り組みます。更に、既存の枠組みを超えた連携と技術融合により、事業領域の拡大を目指します。

今後の事業戦略としては、更新用プレキャスト合成床版の開発・適用促進をはじめ、コンクリートと鋼の



因島大橋耐震補強工事
（発注者：本州四国連絡高速道路株式会社）

複合構造分野への展開を推進いたします。自社独自の製品や工法による競争優位性を構築し、新たなビジネスモデルおよび総合橋梁エンジニアリング体制の確立を目指します。

また、デジタル化推進を通じた安全・品質・生産性の向上策として、現場では「安全AIソリューション」を運用しております。これは、過去の災害事例からAIがリスクと対策を抽出し、同種災害の再発を低減するシステムです。今後は、これまで蓄積してきたナレッジを活用した「AI支援システム」の開発を進め、品質不適合の未然防止と更なる生産性向上につなげていきます。

KPI	2025年度実績	2026年度目標	2027年度目標
デジタルを活用した安全性・品質・生産性向上技術開発件数（2025～2027年度合計 3件以上）	2件開発着手 1件検討中	—	3件以上
橋梁保全事業売上高	228億円	345億円以上	335億円以上

P.95「ESGの取り組み」④⑦参照



富士橋旧橋撤去工事
（発注者：山梨県）

事業戦略

橋梁事業

海外事業

第7次中計初年度となる2025年度は、バングラデシュでの2件のODA大型案件の受注により、目標を上回る受注高を達成しました。また、バングラデシュでは、ダッカ支店の開設を完了しました。受注案件の実施に加え、今後のプロジェクトの入札対応や新規の案件形成など、南アジアにおける主要な営業拠点としての機能を担います。一方、売上高および事業損益については、前述の案件における工事着手時期の繰り下げの影響により、当初予算を下回る結果となりました。このような中、南太平洋の島国の1つ、バヌアツ共和国で当社が施工した橋梁が開通しました。本橋は、橋梁規模は小さいものの、塗装の欠陥部から水や塩分が浸入しても、塗膜の下の腐食進行を抑制する高機能鋼材「塗膜下耐食鋼」を全面的に使用した事例として注目されました。このように、我が国が有する有効な技術を活用することで、海外インフラ基盤の長寿命化にも積極的に貢献しています。

海外事業の新たな取り組みとして、当社グループの簡易組立橋梁「PABRIS」の海外展開が挙げられます。



バヌアツ共和国・テオウマ橋の開通式

東南アジアなどの新興国では、戦時中に架けられたベイリー橋などの仮設橋が恒久的に供用され、耐荷力不足や老朽化により崩落する事故も多数報告されており、鋼橋の信頼性を損なう要因ともなっています。このような新興国における中小橋梁向けのモジュール型簡易組立橋梁として「PABRIS」を展開することを進めています。2025年、ネパールにおいて海外第1号の「PABRIS」が完成しました。

今後の戦略として、バングラデシュやフィリピンを中心としたODA新設案件に加え、保全事業、アジア開発銀行などJICA以外のドナーによる案件にも取り組み、新たな市場への対応力強化を図ります。特に保全事業については、過去に日本が戦後賠償により建設した鋼橋の老朽化が顕著となる時期を迎えており、これらの橋梁を中心に、保全事業の案件化を進めます。事業の拡大に向けて、人的資本の投入や外国人材の育成と活用を進め、複数の大型案件を継続的に実施できる体制を構築していきます。

KPI	2025年度実績	2026年度目標	2027年度目標
海外事業受注高	124億円	49億円	45億円

P.95「ESGの取り組み」9 参照



ネパール・簡易組立橋梁「PABRIS」

事業戦略

システム建築事業

中長期で目指す将来像

一貫したデジタル管理の追求

～スマートマニュファクチャリング建築事業～

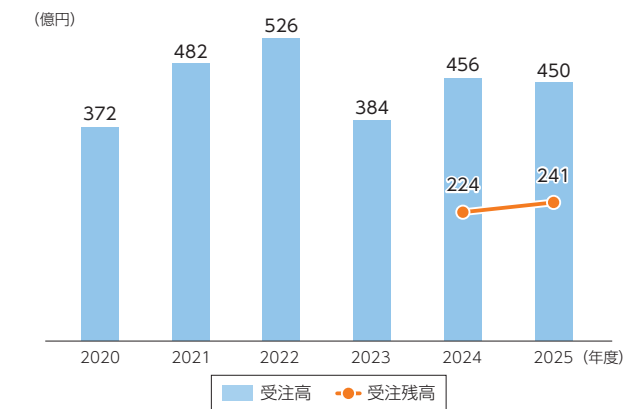
営業～設計～生産～現場まで一貫したデジタル生産管理体制を構築し競争力を高め、独自のパートナーシップとの直接対話による提案力を磨き、多様な販路を確立することで、持続的な成長を実現します。



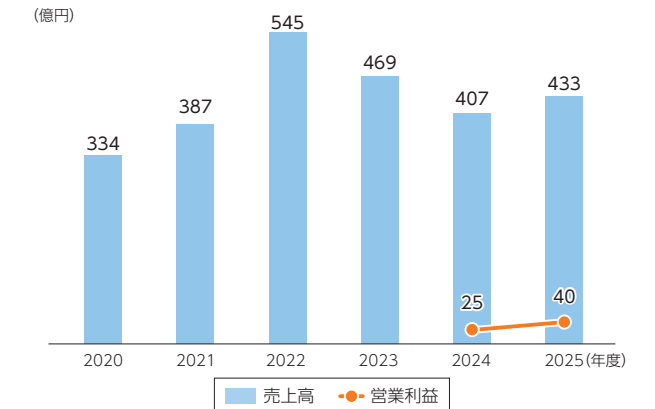
横河ブリッジシステム建築
代表取締役社長執行役員
宮本 英典

当社は年間90,000tという国内トップクラスの生産能力を誇るシステム建築専用工場を完備し、デジタル技術を駆使して高効率な生産体制を実現しています。そして全国1,300社超のyess建築登録特約店（ビルダー）との強固なネットワークは、私たちの宝です。現場の声をリアルタイムで収集・データ化し、それを次世代の商品開発に直結させることで、常に「現場が求める、社会が求める」製品を提供し続けます。昨今の建設業界は、人手不足や資機材高騰という深刻な課題に直面しています。こうした状況下で、私たちが提供する「短納期・低コスト・高品質」を極めたyess建築は、単なる建築製品ではなく、社会インフラとしてのモノづくり基盤を支える強力なソリューションとなります。第7次中期経営計画（2025～2027年度）では、これまでの体制強化を土台とし、更に一歩進んだ「スマート化」を推進し、データの力で顧客満足の更なる向上を目指します。

受注高・受注残高推移



売上高・営業利益推移



強み

- 多数の有資格者からなる人材力
- チャレンジ精神に溢れる企業文化
- お客様ニーズへの対応力
- ロボットの活用による高い生産性

- 長年にわたり蓄積された高度な技術力
- 最先端技術の積極的な活用
- 全国1,300社を超えるビルダーとの連携
- 年間90,000tの生産能力を誇る業界唯一の専用工場を完備

リスク

- 事故など安全上のリスク
- 建築市場の動向
- 配置技術者の不足

機会

- 危険物倉庫や冷凍冷蔵倉庫の需要
- 既存建屋の老朽化による建て替え需要
- 物流網の全国分散による地方での需要

事業戦略

システム建築事業

第7次中計における戦略

中計初年度の振り返りと今後

第7次中計の初年度は市場環境の不確実性が増す中、中小案件の受注には苦戦したものの、案件の大型化や高付加価値案件による受注単価の上昇により一定の成果をあげることができました。当年度は受注案件の裾野を広げる施策や、顧客それぞれの課題への提案力を向上させるためのマーケティング活動をより強化し更なる成長を目指します。以下に具体的な4つの戦略を紹介いたします。

戦略① 競争力の見える化

マーケティング活動による市場や顧客の詳細調査に基づき、地域・構造・用途・顧客ごとに各案件の競争力を分析し、価格・工期・設計対応など顧客への柔軟な提案を実施することで案件の受注確率を向上させます。また、2階建てや今後の市場拡大が見込まれる危険物倉庫・冷凍冷蔵倉庫・データセンターの様な特定案件では、特に注力度合を高めてシェアを拡大させていきます。



生田産機工業株式会社 第二組立工場

戦略② ニーズを捉えた商品・サービスの強化

2階建ての高積載荷重への対応力強化、鉄骨の架構パターンや屋根や外壁の仕様の拡張など商品の付加価値向上に引き続き努めてまいります。また顧客がい

つでも見積・図面が作成できる省人化ツールである「yess見積3D」の機能拡張もユーザーの生の声を取り入れながら実施していきます。

戦略③ スマート化の推進

取り組んできましたDXの推進による生産性向上の効果があらわれ、業績の向上にも寄与しています。今後は、社内だけではなく市場や顧客の声をタイムリーに取り込み、施策への反映や修正につなげていく好循環を実現するビジネスのスマート化を更に進めてまいります。

戦略④ 脱炭素社会への貢献

yess建築では省エネルギー建物を実現できる断熱マットなど高断熱仕様を従来より展開しており、見積段階から積極的に高断熱仕様の提案を実施しています。今中計期間に更なる高断熱仕様の開発を進め、ますます脱炭素社会への貢献を強めていきたいと考えております。

更にyess建築は在来工法と比較して鉄骨使用量が少なく、工期も短いため、元来CO₂削減に貢献できる建築商品です。今後はこれらを数値で見える化し、積極的に削減貢献のアピールにもつなげていきます。



株式会社トップライン 大口物流センター

コラム

システム建築事業のマーケティングドリブン戦略

ビルダーとともに歩む

システム建築事業の建築商品「yess建築」を建築主に届けているのはビルダーと称する各地域の建設会社や工務店です。yess建築のメインターゲットと位置づけている300m²以上の平屋・2階建ての工場・倉庫・店舗・事務所の市場は約6,200棟・1,000万m²（2025年度）と推定されます。平均面積1,600m²の中小規模の建物の多くは各地域の中小企業が建築主であり、地域コミュニティ内で強いつながりを持つ地元の建設会社や工務店が建築工事を担っています。

当社は全国各地の建設会社や工務店にyess建築ビルダーとなってもらい、市場棟数が最も多い中小規模の案件を数多く受注することで、全国トップクラスの生産量を誇る自社工場の稼働率向上による売上拡大と、プレを最小限におさえた生産計画による利益率の向上を図っています。更に各地域でyess建築の密度が高まることで建築主や建設関係者の認知・想起率が上がるドミナント効果も当社の販売促進の強い武器となっています。

一方で、ビルダーは建築主の要望に最も合う工法を選択する立場であり、建築主にとってもビルダーにとってもyess建築が提供する付加価値が魅力的であり続ける必要があります。専門的な建築知識を有する建築主は多くなく、一般的に建築主は工法選択を建設会社に委ねます。よってビルダーがyess建築を積極的に提案したいと思わなければyess建築の受注が増えることはありません。ビルダーはyess建築の強力な推奨者（インフルエンサー）であり、yess建築を元請建設会社として建築主に届けてくれる最重要顧客と言えます。

マーケティングドリブン戦略の推進

第7次中計においてマーケティングに注力することを謳った理由は、建築主やビルダーのニーズや課題を深く細かく分析する必要があると考えたからにほかなりません。

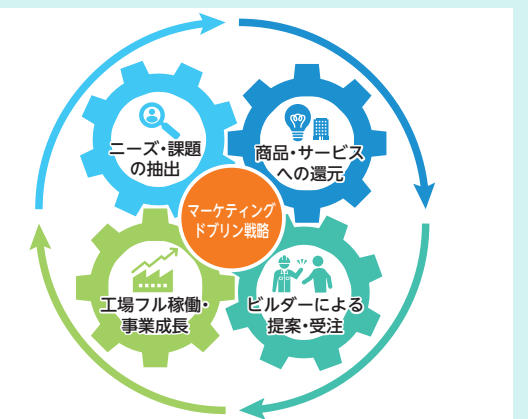
ニーズや課題の解決方法を商品やサービスへ還元させるサイクルを回転させ続けることで、常に選ばれ続けるyess建築をキープしていく、いわばマーケティングドリブン戦略の推進が持続的な事業成長を実現させ、ひいては地域経済への貢献につながるものと考えております。今後もシステム建築事業の発展にご注目ください。



ビルダー総会



ビルダーとの懇親会



事業戦略

エンジニアリング事業

中長期で目指す将来像

独創的な技術と製品で業界をリードする
～Only One エンジニアリング事業～

社会ニーズを充足するユニークな技術・製品開発により、地下空間活用や洋上風力発電などの新規事業へ参入し、成長を図る

土木関連事業

強み

- 多数の有資格者からなる人材力
- チャレンジ精神に溢れる企業文化
- お客様ニーズへの対応力
- 長年にわたり蓄積された高度な技術力
- 洋上風力発電や港湾リニューアルなど新規事業分野での開発力・設計力

リスク

- 事故など安全上のリスク
- 品質不良
- 特殊構造の設計および施工に対応できる人員の確保

機会

- 地下河川向けのトンネルセグメントの需要増
- 港湾リニューアルへのニーズの高まり
- 自然災害の激甚化による防災施設や治水技術へのニーズの高まり
- 防衛施設の更新・強化やシェルターの需要増
- 電力インフラや発電設備の建設ニーズの高まり

事業概況

中計基本方針

新規分野への積極的な進出

第7次中計が2025年度から始まり、地下構造物と土木構造物を成長分野と位置づけています。初年度は、なにわ筋線、リニア中央新幹線の鉄道トンネルと東京外環の道路トンネルで当社独自技術である六面鋼殻合成セグメントやTUFセグメントなどを受注しましたが、生産・損益ともに目標を下回る結果となりました。

今後の受注・販売について、地下構造物では交通インフラ整備における利便性向上や物流危機を回避する機能性強化、更に気候変動による台風・豪雨の洪水対策等、大都市を中心に地下空間の有効活用が期待され、将来もトンネルセグメントや鋼管柱などの需要は高い状況にあると予想しています。当社では洪水対策の一環である地下河川トンネル向けの五面鋼殻合成セグメントを早期に商品化することを地下空間事業の拡大戦略としています。また、土木構



トンネルセグメント

造物では、カーボンニュートラルや温暖化対策等で、グリーンエネルギーの活用に向けた設備の建設として、浮体式洋上風力の発電設備、水素エネルギーを用いた製鉄技術に必要な設備、更に、既存の原子力発電所の再稼働に向けた安全対策工事、モーダルシフトによる港湾機能の強化促進、老朽化が進む港湾の更新や、世界情勢の変動リスクに備えた防衛施設の更新や強化、地下シェルターの整備など多くの分野で需要が見込まれます。当社の独創的な技術と製品を強みに、業界をリードするOnly One エンジニアリング事業として、積極的に新規分野に参入し、事業拡大と収益拡大を目指します。

PC関連製品事業

強み

- 鉄道インフラ向けPC製品の製造・施工実績
- 特殊製品分野における競合の少なさ
- 高品質な製品提供による発注者との信頼関係
- 大型鉄道プロジェクトへの参画実績
- 発注者との共同研究・開発による技術対応力

リスク

- 大型プロジェクトの計画に左右される市場規模
- 一部製品市場における需要減少
- 市場縮小に伴う価格競争の激化
- 技術者の高齢化
- 後継者育成・技術伝承の遅れ

機会

- 北海道新幹線、北陸新幹線、九州新幹線の延伸計画
- リニア中央新幹線の延伸計画
- 新幹線・私鉄におけるマクラギ交換需要
- 競合が限られる特殊PC製品の受注機会
- 共同研究・開発を通じた新製品・新需要の創出

事業概況

PC関連製品分野では、新幹線軌道スラブ、リニア中央新幹線ガイドウェイパネル、PCマクラギなど、鉄道インフラを支える特殊製品を展開しています。特に軌道スラブは、入札条件となる施工実績を有する企業が国内でも数社に限られており、当社は北陸新幹線、九州新幹線、北海道新幹線など近年の大規模プロジェクトに深く関与してきた実績を背景に、競争優位性の高い事業基盤を構築しています。一方で、軌道スラブの市場は新幹線事業に限られるため、発注時期や整備計画に左右されやすい側面があります。また、PCマクラギについても、新幹線・私鉄を中心とした更新需要は継続するものの、市場全体は緩やかな縮小傾向にあり、品質面での差別化と価格競争への対応が重要となります。長年培ってきた熟練技能を次世代へ確実に継承し、施工品質を将来にわたって維持・発展させることが重要な課題です。今後は、北陸新幹線や九州

新幹線の延伸事業など、施工実績が必須要件とされるプロジェクトにおいて、限定された有資格者としての地位を活かし、確度の高い受注獲得を目指します。PCマクラギでは、高品質な製品の安定供給により発注者との信頼関係を維持・強化するとともに、共同研究・開発を通じて鉄道インフラの安全性・耐久性向上に貢献していきます。

現在施工中の北海道新幹線「倶知安スラブ」では、過酷な冬期環境下でも高品質なコンクリート製品を製造できる高度な温度管理設備を備え、現場に近い岩内郡共和町に拠点工場を構えることで、輸送時の損傷リスク低減に努めています。あわせて、地元資材の活用や雇用創出を通じ、地域経済にも貢献しています。



新幹線軌道スラブ



PC関連工場位置図

事業戦略

エンジニアリング事業

建築事業

強み

- 建方・鍛冶工事管理の豊富な実績
- 大規模プロジェクトに対する計画・提案力
- 保有機材（ベント等）の提供
- 可動建築に関する国内トップクラスの実績と知見
- PC 構造物・耐震補強工事の製造・施工に関する計画・提案力
- 免震レトロフィット工法での特許技術

リスク

- 事故など安全上のリスク
- 担い手不足（協力会社確保）
- 配置技術者の不足
- 特殊工法の技術伝承不足
- 独自機材・工法の不足
- 資材単価の高騰
- 計画延期・見直し・長期化

機会

- 首都圏の大型再開発プロジェクト
- スタジアム・アリーナなどの大空間の構造物の計画
- 大規模耐震補強工事の計画

事業概況

中計 基本方針

独自性のある技術力による提供サービスの質の向上

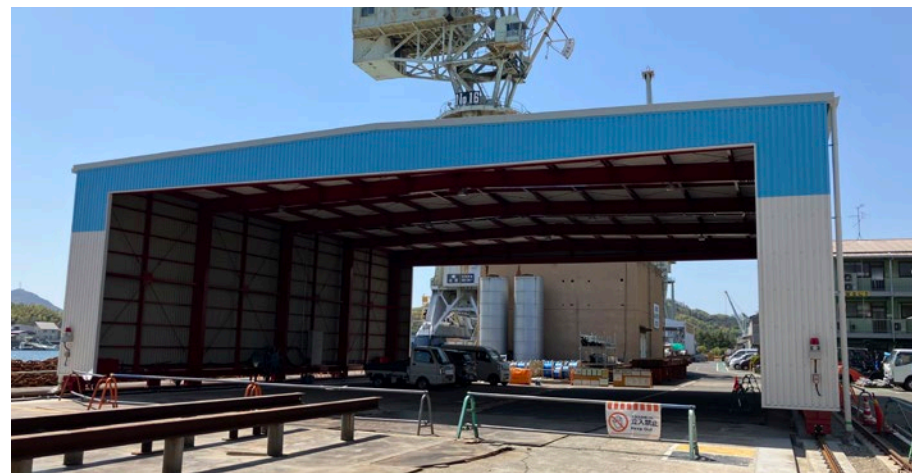
第7次中計の3か年がスタートし、当社がターゲットとする大型の再開発案件やスタジアムの他、大型データセンターや生産施設等の計画も動き出しています。初年度となる2025年度は施工時期のずれ込みはありましたが、受注は大幅に伸長し予算値を上回る結果となりました。今後の受注環境も旺盛な状況が予想されており、大手ゼネコンから多くの引き合いを受けています。そうした受注環境の中、事業拡大に向け更なる営業活動を行っていきます。

第7次中計の残り2か年では、施工体制の構築に注力し、安定的な施工体制を確立することにより、事業

体制の強化を図ります。これを支えるため、キャリア採用やジョブローテーションによる人材確保と、AIを活用した施工計画作成システムの開発により施工計画立案能力を増強します。

特殊建築部門は、国内の造船関連企業の設備投資が旺盛で、可動建築製品である移動上屋や大型扉の引き合いが増えており、受注に向けた営業活動を活発化させていきます。学校プールの開閉屋根については、地方自治体向け全天候型プールの提案を自治体や設計事務所に行っていきます。

昨年より取り組んでいるウェブサイトの活用による訴求の効果が始まっており、アクセス数および問い合わせ数が増加しております。



尾道造船株式会社 移動上屋



MoN Takanawa : The Museum of Narratives (文化創造棟)

隈研吾建築都市設計事務所がデザインを手掛けた、街のシンボルとなる文化施設です。当社は鉄骨建方工事を担当しました。

事業戦略

エンジニアリング事業

機械鉄構事業

強み

- 大型鋼構造物の製作実績
- 水圧鉄管の製作実績
- 防災・減災ゲート、濁水処理装置の実績
- 室蘭工場隣接の崎守埠頭（公共岸壁）からの水切りの実績
- 檣崎埠頭（プライベート岸壁）の保有

リスク

- 事故など安全上のリスク
- 品質不良
- 担い手不足（協力会社確保）
- 生産設備・能力の不足

機会

- 水力発電、蓄電設備のニーズの高まり
- 防災設備へのニーズの高まり

事業概況

中計基本方針 全国展開と更新需要の取り込みによる受注拡大

機械鉄構事業においては、第7次中計の基本方針である「全国展開と更新需要の取り込みによる受注拡大」に向け、グループの高度な生産技術を活かした積極的な営業活動を推進しています。

当期は、本州地区における営業体制の強化により、宮城県や茨城県などの漁港へ、レール設備が不要な自走式マリンキャリアをはじめとする船舶上架施設を納入したほか、東京都から青ヶ島港防波堤鋼枠製作を受注しました。今後は、船舶上架施設の四国、九州への拡販を目指します。また、民間・ゼネコンから本州方面の電力構造物の受注が伸びるなど、顧客基盤の更なる拡大が進んでいます。

北海道内においても、苫小牧港で船舶上架施設の更新工事を行った他、北海道新幹線札幌駅関連鉄構構造物、地下鉄車両基地の転載機製作、水圧鉄管やダムゲート工事等、複数の大型案件を着実に受注しました。

今後も、インフラ更新需要や防災・減災ニーズを捉え、独自性のあるオリジナル製品群のブラッシュアップと営業力の強化によって、事業の受注拡大を目指していきます。



波崎漁港ラップ式上架施設（茨城県神栖市）



檣崎製作所 室蘭工場（北海道室蘭市）

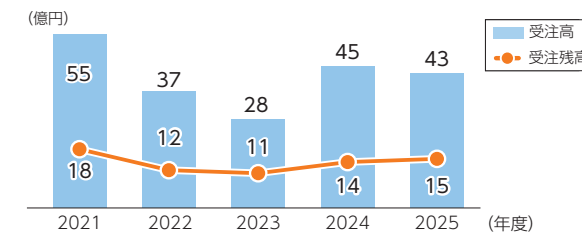


檣崎製作所 祝津工場（北海道室蘭市）

事業戦略

先端技術事業

受注高・受注残高推移

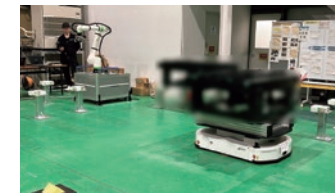


精密機器製造事業

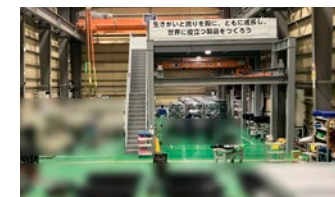
中計基本方針 製品群ごとの個別戦略により受注増と収益向上を目指す

2025年度は、AI関連需要により半導体市場は活況でしたが、早期納入可能な現行機が優先され新機種への切り替えが遅れたことに加え、FPD市場の投資の後倒しも重なり、売上高・生産高は計画未達となりました。一方で、生産効率化や調達コスト削減など収益構造の強化を進め、営業利益は計画を上回る結果となりました。また、新機種への開発参画や他業界からの受注獲得など、将来の成長に向け着実な足掛かりを築いています。

2026年度以降は、AI関連需要を背景に成長が続く半導体市場や回復に向かうFPD市場を見据え、製品群ごとの個別戦略を継続することで受注機会や生産能力の拡大を図ります。また、クリーン環境の導入など装置組立への参入や技術開発での製品の高付加価値化を推進し、既存市場での競争力を強化するとともに、グループ連携による新規業界参入を目指します。加えて、作業自動化や工場の増設・新設など設備投資による生産体制の強化を図ることで、持続的な事業成長を図ります。

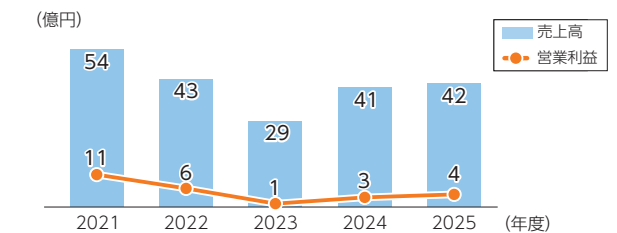


作業ロボット・製品搬送ロボットの導入



岸和田工場の中二階増設

売上高・営業利益推移



情報処理事業

中計基本方針 グループのデジタル化推進を支援しながら、新製品・新サービス開発を進め事業の維持・拡大を図る

第7次中計初年度となる2025年度は、基本方針に基づきグループ各部門のデジタル化推進の支援、情報インフラの整備や情報セキュリティの向上に取り組むとともに、鋼橋市場縮小の環境下、道路橋示方書改訂や鋼橋のデータ連携への対応などによりシェアの維持・拡大を図るなどし、業務を推進した結果、売上高、営業利益とも予算を達成することができました。また、生成AIの活用、画像AIおよび点群処理等のAI関連技術の開発を進めました。

第7次中計2年目となる2026年度は、横河ブリッジ技術情報を中心に、新たにグループへ加わった極東興和の子会社であるケイ・エヌ情報システムとともにグループのIT・デジタルをけん引する新体制のもと、引き続きグループの情報化戦略に積極的にに関わり、管理・技術・生産部門のデジタル化の支援、情報インフラの整備や情報セキュリティの更なる向上に取り組むとともに、グループ向けの技術開発で培われた技術を基盤として、将来に向けた新商品やサービスの創出を進めていきます。既存商品やサービスについては、その価値を高め顧客との良好な関係を維持しながら、新規顧客の獲得などシェア拡大に向けた活動を行い、事業の維持・拡大を図っていきます。

KPI	2025年度実績	2026年度目標	2027年度目標
生成AIをはじめとするAI関連システムの年間開発件数	3件	2件以上	2件以上

P.95「ESGの取り組み」5 参照

経営基盤戦略

技術戦略

当社グループは「未来を支える社会インフラの構築」「パートナーと共に人と自然に優しい環境への貢献」をマテリアリティに掲げています。第7次中計の2年目にあたる2026年度においても、下記の基本方針に沿って、マテリアリティの解決に向けた施策に紐づく重点項目を中心に研究開発を推進します。

研究開発体制

当社グループは、「社会貢献のためにグループの企業価値を維持・向上させ、持続的成長に資する技術を創造し、事業拡大につなげること」を目的として研究開発を行っています。第7次中計においては、社会への貢献、グループの持続的成長に資する研究開発を加速させるため、研究開発費、研究開発人員を第6次中計からほぼ倍増させる計画としました。

研究開発の実行組織は横河ブリッジホールディングスの総合技術研究所と各事業会社の開発・技術部門です。総合技術研究所は将来を見据えた基礎技術の研究や、優先度の高い研究を自主研究あるいは事業会社との共同研究で実施しています。各事業会社は、自社の事業で活用する新工法や新製品開発、既存商品の機能追加や改良を行っています。いずれの組織も、必要に応じて要素技術を有する他社、大学、プロジェクトに関係するゼネコンと共同研究体制を築くとともに、国土技術政策総合研究所、土木研究所、道路会社などが公募する共同研究にも戦略的に参加しています。また、横河ブリッジグループの主戦場である社会インフラを取り巻く環境の改善に資することを目的として、土木研究所へ交流研究員を派遣しています。

これらグループの技術開発を総括することを目的として、各社の技術関連部署の部長を中心に組織した技術総括室を設置し、グループ内各社・各部が取り組む研究開発についての情報共有、意見交換を行うとともに、組織間の研究開発の連携や統合の調整を行っています。更にグループ全体としての中長期的な技術戦略を主導することを目的として、各社の技術担当役員を中心とした技術委員会を設置し、グループとして優先順位の高い研究を選定し、短期的に集中して研究開発に取り組む体制を構築しています。

2026年3月30日、鋼構造を得意とする横河ブリッジグループに、新たにコンクリート構造を得意とする旧ビーアールホールディングスがグループインしまし

た。この統合により、技術戦略も大きな転機を迎えます。技術開発においても両社の技術シナジーを発揮させることで、第7次中計で掲げた「総合橋梁エンジニアリング事業」への発展に向けた開発を加速させます。

その他、事業を通じて社会に貢献できる知的財産を創造し、グループの競争力を高めることを目的として、知的財産室を組織しています。事業戦略・技術戦略と連携した知財戦略を立案し、グループが保有およびグループに内在する技術を調査して知的財産化を推進するとともに、知的財産を事業活動に活用し、その成果を積極的に公表します。また、グループ従業員全員の知財に対する理解、意識の向上を目的として、グループ向けに定期的にセミナーを開催しています。

第7次中計の基本方針

第7次中計では、業界トップの技術力の維持、既存市場での競争力の強化と新たな市場への進出、建設DXの推進を実現するため、研究開発に取り組んでいます。第7次中計における研究開発の基本方針を以下に示します。

1. グループの技術を業界トップに位置づけ、提供する新技術が業界標準となることを目指す
2. 事業戦略で掲げた目標達成のため、橋梁保全・システム建築・土木関連の成長を支える技術開発を加速させる
3. 建設DXの積極的な推進を継続し、安全性・品質・生産性の向上を図る
4. 脱炭素社会の実現に向け、環境に配慮した技術を提供する

保全事業の強化を中心とした 橋梁事業の領域拡大に向けた技術開発

第7次中計期間においては、第6次中計期間に引き続いて「橋梁保全」を重点項目の1つに掲げ、研究開発を精力的に進めています。床版取替工事の受注に対して有利となる技術・製品として、更新用プレキャスト合成床版、および更新用プレキャスト合成床版に適用可能なラピッドガードフェンスの開発を進めました。開発した更新用プレキャスト合成床版、ラピッドガードフェンスは、適用1号橋として高速道路の床版取替工事へ採用され、現在、工事が進められています。更新用プレキャスト合成床版については、本工事で採用された現場継手の更なる合理化を目指した継手構造の開発も進め、実用レベルにまで到達させることができました。



プレキャスト合成床版による床版取替工事

老朽化した既設RC橋の急速架替え技術として開発したNYラピッドブリッジについては、ニーズの高まりを踏まえ、交通規制期間の縮減が可能な架設工法の開発や、架け替え後のメンテナンスコストを削減するための技術開発を開始いたしました。これらの床版取替や既設RC橋の架け替えに関する研究開発については、優れたコンクリート関連技術を有する極東興和、東日本コンクリートとの連携により、更なる競争力の向上を目指します。

その他、異工種（コンクリート事業、塗装塗替え事業）や、海外に事業領域を拡大するための開発や、安全性向上につながる開発を進めています。更にコンクリート事業への事業領域の拡大に向けた開発については、そのスピードを加速させます。鋼構造物の塗装塗替えは、素地調整時の鋼素地の品質確保が重要であることから、レーザーフリーニング工法の素地調整への適用を見据え

た試験施工を実施した他、鋼素地面の残存塩分の大幅な低減を可能とする脱塩シート「シオトリパッチ」を神戸大学と共同で開発し、道路橋や歩道橋で試験施工を進めています。海外への事業領域拡大を見据えた技術開発においては、東南アジアなどで戦時に架けられた仮設橋が恒久橋として活用される中で、落橋などの重大事故が発生している実態を踏まえ、建設時の低コスト化と高耐久性の両立を実現させる簡易組立橋梁の開発を進めています。

安全性向上につながる技術開発としては、AIカメラや生成AIを活用したシステムの開発・実装を進めた他、吊り足場解体時の安全性向上を目的とした「片持ち式移動安全作業床」を開発・実装しました。

システム建築の競争力向上

事業セグメントとして独立させたシステム建築関連の開発を加速させるため、2025年度に研究開発を専任で進める「研究開発室」を新設しました。2025年度は新しい組織のもと、システム建築の競争力向上に向け、様々な開発を進めました。

脱炭素社会、SDGsへの貢献に資する次世代技術として、新素材・新工法による屋根・外壁の開発を進めました。2025年度に基礎的な検討を行い、2026年度からは認定取得など、実装に向けた取り組みを続けます。事業領域の拡大のための2階建て構造の競争力向上に向けた検討として、最適プランを提案するための情報の整理やコスト試算、標準化に加え、既存製品適用の可能性、新製品開発の可能性を整理しました。

コスト縮減を目的とした設計法・工法開発としては、多雪地域などで大断面となる等断面の梁を対象としたフランジの拘束効果を期待した新たなウェブ設計手法の構築に向けた検討や、試験施工棟を活用した現場施工における省力化・省人化技術の開発などを進めました。

2026年度以降は、研究開発室の人員増強を図ることで、システム建築事業のシェアアップを支えるこれらの技術開発を更に加速させていきます。

エンジニアリング事業の成長

エンジニアリング事業のうち、トンネルセグメントについては、国土強靱化の一環として激甚化する豪雨災害から都市を守る地下河川向けの五面鋼殻合成セグメントの開発に着手しています。2025年度までに力学性能を確認する試験が完了し、2026年度は量産時の品質を確認する2リング水平仮組立試験を実施し、初実績に向けた開発に取り組んでいます。そのほかにも六面鋼殻合成セグメントの構造合理化や、非開削で大断面の地下空間を安心かつ安全に構築できる新しい技術にも挑戦しています。

市場が活況な建築事業においては、競争力向上に資する技術・製品として、鉄骨の現場ロボット溶接に関する研究開発や、スタジアムでの採用を目指した可動式スタンドの開発を進めています。

脱炭素社会の実現

2050年カーボンニュートラルに向け、当社の事業分野においてもCO₂排出量の削減が求められています。

橋梁関連では、コンクリート関連製品のプレキャスト化（プレキャスト壁高欄：ラピッドガードフェンス、プレキャスト合成床版：プレキャストパワースラブ）や、急速施工法（NYラピッドブリッジ、STEEL-C、A.P.工法）など、CO₂排出の低減に資する現場工期短縮のための技術開発を進めています。極東興和や東日本コンクリートの参画により、これらの開発をより一

層進めることで、脱炭素社会の早期実現に貢献します。

システム建築事業においては、前述のように省エネルギーに対応した次世代屋根・外壁の開発を進めましたが、これらの実装を早期に実現させることで、脱炭素社会に貢献します。

また、洋上風力発電の建設に必要なトランジションピース架台、タワースタンドなどの専用架台や、ロールオフ栈橋など各種設備の供給を進めながら、将来的な浮体式洋上風力発電市場での浮体基礎製造を中心とした事業化を見据えた検討を進めています。

共同研究

研究開発は、必要に応じて専門的な知識・ノウハウを有する大学、対象とするプロジェクトに関係する他社、道路管理者等と共同研究体制を築いて進めています。大学との共同研究は、インフラ業界の持続的な発展に必要な次世代エンジニアの育成も目的としています。共同研究の推進により、グループ内外の知識、技術、経験、ノウハウが活かされた多くの技術・製品が開発・実用化され、良質な社会インフラの構築・維持に貢献しています。

KPI	2025年度 実績	2026年度 目標	2027年度 目標
研究開発費	9億円	16億円	15億円

P.95「ESGの取り組み」[6](#) 参照

共同研究とその成果の一例

期間	参加者	研究題目	成果
2012～2024年	日本製鉄、横河ブリッジホールディングス、横河NSエンジニアリング	橋梁その他構造物に使用する伸縮装置に関する研究	鋼製伸縮装置「SEF ジョイント100」
2014～2015年	安藤・間、横河NSエンジニアリング	大深度地下道路分合流部セグメントの開発	特殊合成セグメント「TUF セグメント」
2016～2019年	日鉄エンジニアリング、横河NSエンジニアリング	中小スパン橋梁の構造提案および架替更新技術に関する研究	急速架替え工法「NYラピッドブリッジ」
2016～2021年	横河ブリッジ、オックスジャッキ	落橋防止機能付きパワーダンパーに関する研究	橋梁用の「落橋防止機能付きパワーダンパー」
2018～2022年	日本製鉄、横河NSエンジニアリング	既設RC床版橋梁の急速更新用鋼床版構造に関する研究	鋼床版への急速床版取替工法「STEEL-C.A.P.工法」
2019～2023年	東京地下鉄、メトロ開発、横河NSエンジニアリング	鋼製積層型支承板を有する新型鋼管柱の開発	スレンダーな地下空間の柱「マイエスタス（MY-ESTAS）」
2019～2025年	横河ブリッジ、日軽エンジニアリング、横河ブリッジホールディングス	アルミ合金製常設足場 cusa（キュウサ）の裏面吸音機能に関する研究	吸音機能を持つ常設足場「吸音 cusa」
2020～2025年	神戸大学、東亜合成、横河ブリッジホールディングス	鋼素地面の脱塩方法に関する研究	鋼素地面の塩分を吸着する「シオトリパッチ」

Topic 1

「片持ち式移動安全作業床」の開発

橋梁の吊り足場解体作業は、作業員が不安定な既設足場の上で作業を行う必要があり、墜落の危険を伴う高所作業が課題でした。この課題を解決することを目的として、「片持ち式移動安全作業床」を開発しました。床版上に設置したレールの上から、片持ち式で吊り足場下面に作業床を張り出させ、橋軸方向に移動させることにより、スムーズかつ安全に吊り足場の解体作業を進めることを可能としました。作業床の床材には、横河ブリッジのアルミ合金製常設足場 cusa（キュウサ）を採用し、装置の軽量化を図っています。また、作業床に旋回機能を備えることで、橋脚を回避して次の径間へ移動することを可能にしました。



米子大橋での施工状況（発注者：中国地方整備局）

Topic 2

システム建築の次世代屋根・外壁の開発

脱炭素社会、SDGsへの貢献に資する次世代技術として、新素材・新工法によるシステム建築の屋根・外壁の開発を進めています。高遮熱性を有するシートの適用や、高断熱材の採用により省エネ化を図りつつ、耐火性、耐風性に優れる他、施工性や意匠にも配慮した屋根・外壁の実用化に向け、各種試験を通じた検証を進めています。



次世代外壁の試作品

Topic 3

五面鋼殻合成セグメントの開発

激甚化する豪雨災害への対策として、各地で地下河川トンネルの整備が進められています。この地下河川トンネル用として「五面鋼殻合成セグメント」の開発を行っています。本製品は、トンネル内空間をコンクリートとすることで土砂を含む雨水への耐摩耗性を確保しつつ、他の五面を鋼殻とした合成構造とすることで、高い強度を実現したセグメントです。基本的な性能確認試験を終え、現在は実大試験体を用いた水平仮組立による検証を進めています。

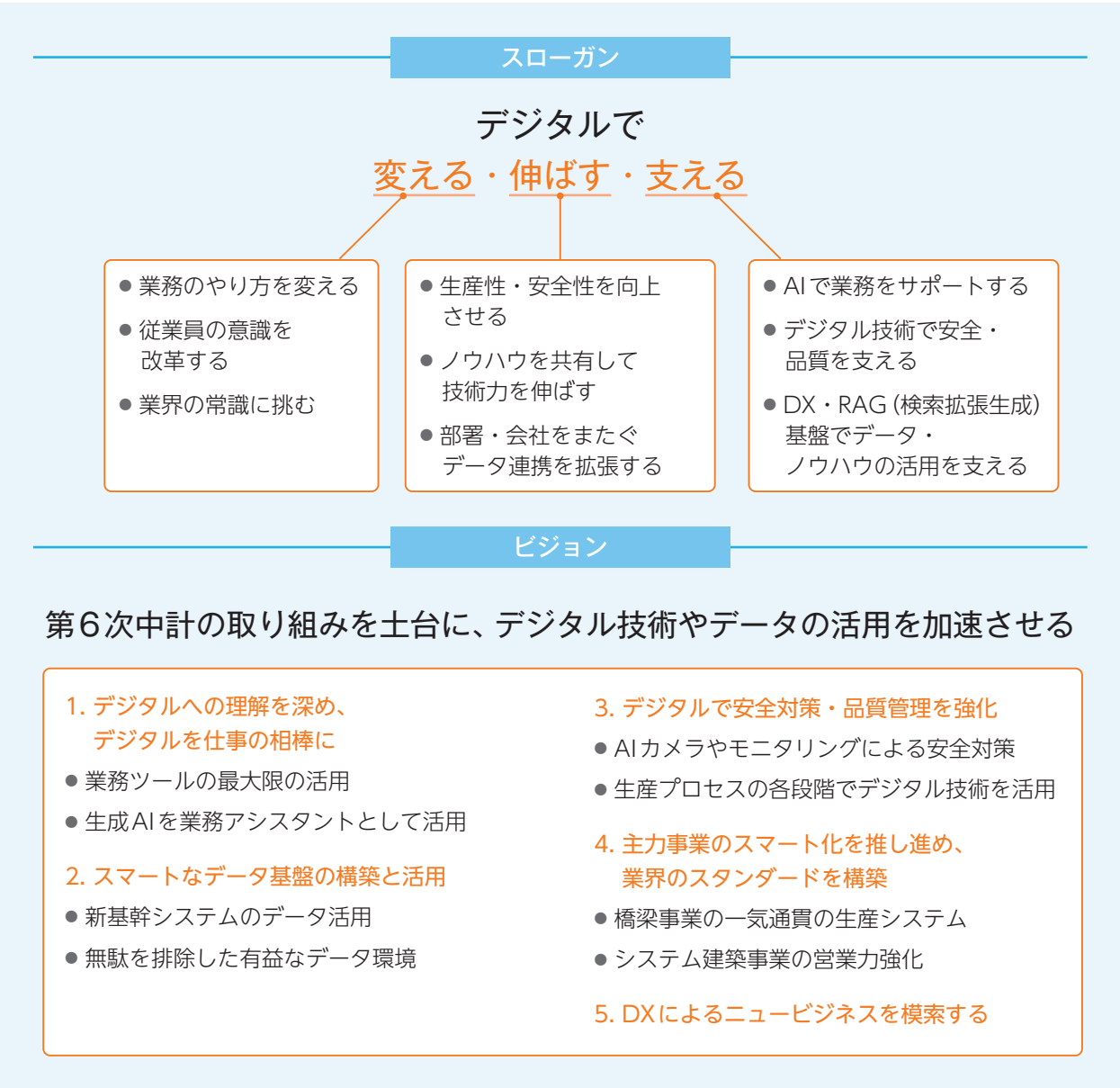


五面鋼殻合成セグメントの水平仮組立試験

デジタル戦略

基本方針

当社グループは、新たな経営ビジョン「匠の技とデジタル技術を融合し、良質な社会インフラを提供することで、安全・安心で豊かな暮らしに貢献します」のもと、「デジタルで変える・伸ばす・支える」をデジタル戦略のスローガンに、「第6次中計の取り組みを土台に、デジタル技術やデータの活用を加速させる」をビジョンに掲げ、各事業のスマート化を推進します。



経営基盤戦略

デジタル戦略

◆ デジタルリーダー制度の改編

124名に拡大したデジタルリーダーが更なる活躍を遂げられるよう、制度の改編を行います。デジタルリーダーの役割や評価基準を明確化し、より高度なプロジェクトへの参画機会を拡充することで、現場におけるDX推進の実効性を一層高めてまいります。

◆ 安全対策システムの導入・開発

AIカメラやモニタリング技術を活用した安全対策システムの導入・開発を推進します。工場・施工現場における作業員の安全をリアルタイムに把握・管理するシステムの実装を進め、デジタル技術による安全管理の更なる強化を図ります。

◆ データ基盤整備

新基幹システムの運用開始を踏まえ、グループ全体でのデータ基盤の整備を推進します。部署・会社をまたぐデータ連携を拡張し、統合型BIプラットフォーム

ムとの連携強化を図ることにより、経営判断や業務改善に資するデータ活用環境を構築します。

◆ AIエージェント構築に向けた検討

技術の伝承という観点から、ベテラン社員が持つ暗黙知や業務ノウハウをAIに集約し、自律的に判断・提案・実行できるAIエージェントの構築に着手します。設計支援、品質チェック、施工計画など、専門性の高い業務領域においてAIエージェントの適用可能性を検証し、グループ全体で積極的に構築を進めてまいります。

当社グループは、「デジタルで変える・伸ばす・支える」のスローガンのもと、AI技術の急速な進化という外部環境の変化を成長の機会と捉え、グループ一丸となってデジタル戦略を推進してまいります。

事例
2

ノーコード開発ツール (Google AppSheet) を活用した取り組み

デジタルリーダーが中心となってスキルを習得し、業務効率化、生産性・品質向上に向けて推進しています。

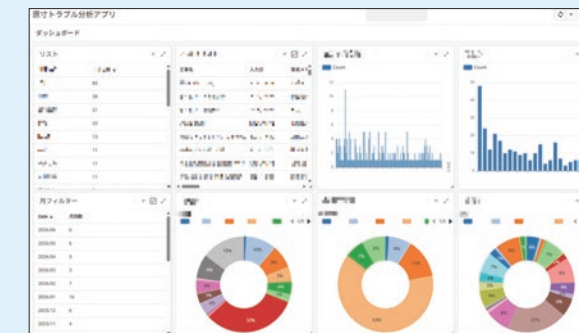
横河ブリッジ デジタルエンジニアリング部：不具合事例収集・管理アプリ

■概要

不具合（クレーム）事例の収集と管理をアプリ化しました。工事マスタの自動参照やスマホ入力により、記録作業の負担を軽減し、継続的なデータ蓄積と収集件数の増加を実現しました。

■業務改善効果

ダッシュボードによる常時可視化で迅速に不具合処理状況を把握し、発生からは正完了までを一元的に管理するワークフローにより対応漏れを防止できます。データに基づいた傾向分析で、品質改善へつなげる的確なアプローチを可能としました。



不具合処理状況のダッシュボード

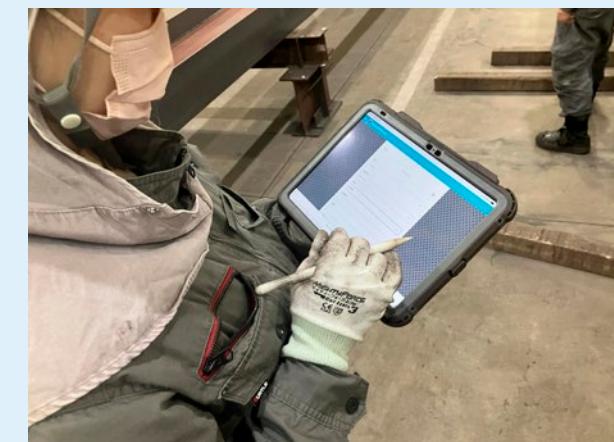
横河ブリッジシステム建築 茂原工場：現場の記録業務アプリ化と品質改善

■概要

製造現場における組み立てや溶接のNG記録、および変更対応の連絡業務をGoogle AppSheetでアプリ化しました。現場での記録業務が簡易になり、手軽にデータを登録できるようになりました。

■業務改善効果

入力データをグラフ化することで、「誰が」「どのような」間違いをしやすいのか見える化しました。更にBIツール(DOMO)と連携して詳細な分析を行うことで、品質改善に向けたよりの確なアプローチが可能となりました。



現場での記録作業

事例
1

デジタルキャンパス

DXに必要な「発想」を生み出すために、グループ各社の多様な人材の領域を超えたつながりや交流の創出と、最新のデジタルツールの体験ができるイベントを開催しました。更に他社のDX推進をリアルに学ぶ場として、異業種でDXの最前線で取り組んでおられる方々を招き、ご講演いただくなど、普段は触れることのない情報に触れ、従業員が新たな視点や考え方を知るきっかけとなりました。



デジタルキャンパスの開催状況



DXに関する講演会の状況

経営基盤戦略

人材戦略



当社の持続的な成長には、優れた人材の採用・育成・定着を図ることが不可欠です。建設業における担い手不足が深刻化する状況を見据え、デジタル化の推進による業務の効率化・省人化をはじめとして、ダイバーシティの推進と従業員エンゲージメントを高める人的資本の強化に向けて取り組んでまいります。

執行役員 法務部・総務人事部・
不動産管理室・コンプライアンス担当

光田 浩

人材育成方針

当社は、サステナビリティの基本方針として「良質な製品をつくり、守り、次世代につなぐことで社会の発展に貢献すること」を掲げており、企業運営において最も大切なのは「人」と位置づけております。その上で、会社の持続的な成長と企業価値の向上を実現させるには、多様かつ高度化するニーズに対応できる幅広い経験とスキルを蓄積した人材の育成が極めて重要と考えています。そこで、高い専門性を身につけるため、多様な従業員一人ひとりが継続的に成長できるように中長期的な観点で育成することを人材育成の方針としております。

社内環境整備方針

当社のように「モノづくり」を展開する会社においては、働く人の安全・安心の確保は持続的な企業活動において重要な課題です。また、高い安全意識の積み重ねにより心理的・身体的な安心感が醸成され、部門を越えて協力しやすい企業風土をつくることも重要です。

そうした風土が品質の高い建造物の建設につながり、社会に対して安全・安心を届けることにも波及すると考えています。そのため、働く人の安全と心身の健康を守り、人権を尊重し、差別のない健全な職場環境を確保することを社内環境整備の方針としております。

1. 人材戦略の基本方針

当社グループは、「社会公共への奉仕と健全経営」を企業理念とし、経営ビジョンとして匠の技とデジタル技術を融合し、良質な社会インフラを提供することで、安全・安心で豊かな暮らしに貢献することを掲げております。第7次中期経営計画（2025～2027年度）では、橋梁保全やシステム建築等の注力分野へ経営資源を積極投入

し、収益構造の強靱化を目指しています。この戦略達成の源泉は、創業以来培ってきた鋼構造・施工技術といった「匠の技」を有する人材にあります。当社は「人」を企業運営の最重要資本と位置づけ、多様な従業員が中長期的に成長できる環境を整備することで、持続的な企業価値向上を実現します。

2. 経営戦略と人材戦略の連動

当社のビジネスモデルは、高度な専門技術を持つ技術者に強く「依存」しており、その確保と育成が将来の成功を左右します。

人的資本への依存と影響

- 依存：構造設計、製作、施工管理などの熟練技術者の知識・経験が、事業の品質や安全性、生産性に直結しています。
- 影響：研修への投資やITリテラシー教育、職場環境の整備を通じて、戦略遂行に必要な労働力を形成し、人的資本の価値を高めます。

事業別の人材ポートフォリオ構築

- 橋梁事業：老朽化インフラ需要に対応するため、保全分野の専門技術者および多能工的技術者を育成します。
- システム建築事業：営業からアフターサービスまでをデジタルで一貫管理できる人材を育成し、スマートマニュファクチャリングを推進します。
- エンジニアリング事業：洋上風力発電や地下空間活用などの新領域に対応できる専門人材を確保・育成します。

3. リスク管理と機会

熟練技術者の退職や若手人材の不足が進行することは、受注機会の損失や品質低下といった重大な事業リスクにつながります。当社はこれらを認識し、以下の取り組みを「成長の機会」へ転換します。

デジタル技術による省人化

デジタル技術の活用により、若手への技能伝承を加速させるとともに、少人数でも高品質な施工管理を可能にすることで、受注余力を拡大します。

ダイバーシティ&インクルージョン

女性技術者の活躍推進や外国人材の受け入れ体制を強化し、担い手の裾野を広げ、多様な視点によるイノベーションを創出します。

第7次中計における人材戦略

グループの経営戦略に柔軟に対応できる人的資本の強化と人材配置の実現

事業戦略に応じた
人材ポートフォリオ

多様な人材の活躍

エンゲージメントを高める環境

人材の採用・
育成・定着と
人的資本強化

人材の流動化と
キャリア形成支援に
向けた取り組み強化

ダイバーシティ推進

従業員
エンゲージメント向上

当社の強み
(土台)

- 優れた人材が集まっていること
- 人材を生み出し磨き上げ、次の世代へと伝承してきた技術

人と技術を両輪として
成長してきた会社

経営基盤戦略 人材戦略

人材の採用・育成・定着と人的資本強化

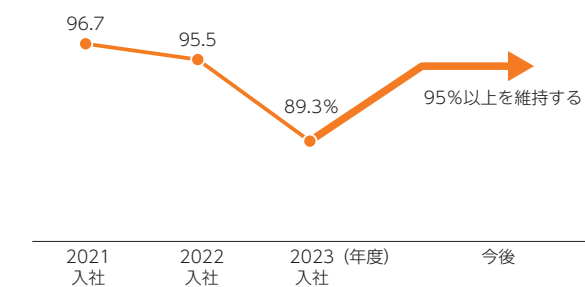
従業員の能力向上は、当社グループが業界のリーディングカンパニーであるための根幹となる重要事項です。教育制度の一層の拡充を図るため、体系的な教育制度を確立し、デジタル人材の育成、資格取得およびリスキリングの支援拡充により人的資本の強化を図ります。また、優秀な人材を早期に上位職に登用できる抜擢人事制度、昇格年次の前倒しを進める他、ジョブリターン制度の活用による過去に当社グループに在籍されていた方の再雇用の促進、事業会社各社とYTP*との連携による外国人材の積極的な登用を進め、グループ人的資本の有効活用ならびに不足年代の充足を図ります。

※ Yokogawa Bridge Techno Philippines の略称。

人材の採用・育成・定着の強化

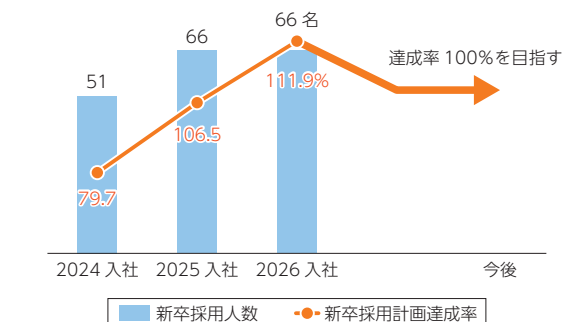
	2025年度実績	2026年度目標
有資格者数	1,294名	1,417名
定着率（新卒3年目）	89.3%	95%以上
資格取得支援実施率	100%	100%

定着率（新卒3年目）



※持分法適用会社を含む。

新卒採用人数と新卒採用計画達成率



※持分法適用会社を含む。

人材の流動化とキャリア形成支援に向けた取り組み強化

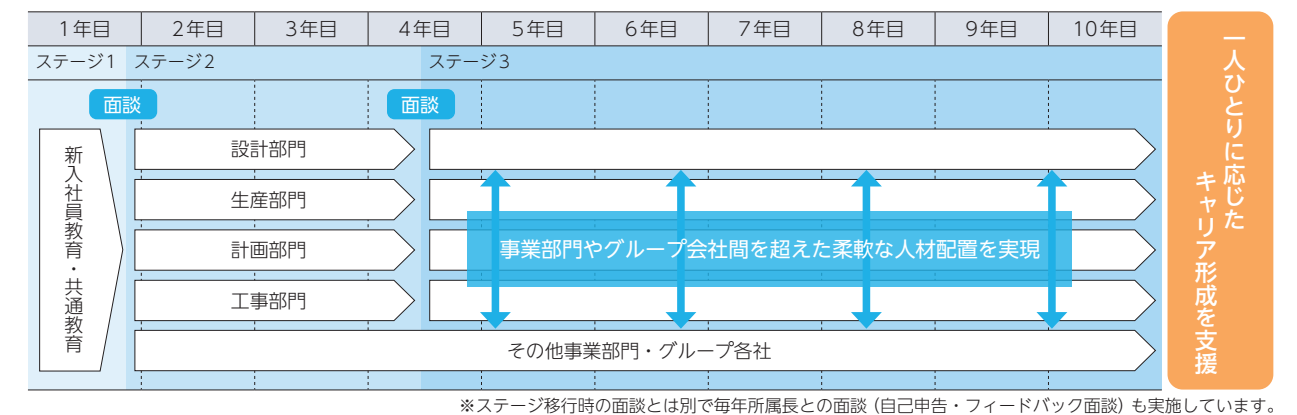
グループを取り巻く事業環境の変化に対応するため、私たちはグループ全体の人的資本の最適化に向け、機動的な人事制度を推進しています。その一環として、人材配置を調整するグループ横断人事委員会を設置しました。2025年度は同委員会を2回開催し、従業員の成長とキャリア形成を支援するため、グループ横断でのジョブローテーション制度およびキャリア面談制度を導入しました。

入社から概ね10年間で3段階のステージに区分し、各ステージへの移行時に個別の面談を実施することで、一人ひとりに応じたキャリア形成を支援しながら、グループの経営戦略に柔軟に対応できる人的資本の強化と人材配置を実現します。

当社グループの人材育成は、知識習得および資格取得に加え、実際の仕事を通じて必要な知識やスキルを身につけるOJTを基本としています。また、キャリア面談や自己申告、フィードバック面談等での希望や適性を踏まえて実施する計画的なジョブローテーションと組み合わせて、知識・スキルの幅を広げながら、それらを補完する教育プログラムである「階層別研修」等の教育を実施し、持続的に成長できる環境を構築しています。

教育研修体系図
参照 <https://www.ybhd.co.jp/sustainability/governance/jintekisihon/>

横河ブリッジ 技術系若手社員人材育成プラン



コラム

失敗から学び、未来へつなぐ。私の30年目の現在地

榑崎製作所 設計部 稲垣 功

1996年に横河ブリッジに入社し、最初に配属された技術開発室での鉄筋コンクリート床版の漏水対策実験では、想定外の激しい漏水に半泣きになりながらバケツで水を汲み、体重計で計測する力技で乗り切りました。



汐彩橋

翌年には大阪生産技術部へ異動となり、高校時代の通学路だった思い出の「禁野橋」の架け替え工事を担当しましたが、鋼床版端部に排水孔を設けることを知らず、桁端部から雨水とともに歩道部下のから練りモルタルを流出させてしまう手痛い失敗を経験しました。後に改修していますが、今でも身が引き締まる思いがする苦い経験です。この教訓を活かしたおかげで、横河ブリッジホールディングス本社からほど近い場所に架かる「汐彩橋」では、定年後まで語り継がれるような同じ過ちを犯すことなく、無事竣工させることができました。



2005 近畿道 富川橋架設の仲間達
平成17年3月15日

2002年からは計画第二部で「宮川橋（紀勢宮川橋）」の架設計画に携わり、その後、現場に赴任しました。計画通りにいかない重圧と多忙を極める猛烈な日々でしたが、事務所の全員で知恵を出し合い難局をクリア。橋ができたことができた。地元の方からの「ありがとう」という感謝の言葉や、その後の「土木学会田中賞」の受賞は、我がことのように嬉しかったです。

その後、2008年からは榑崎製作所へ外向・転籍し、橋梁以外の構造物という新たな知見を得る日々を送っています。振り返れば横河ブリッジでの10年、現在の20年を合わせて30年の月日が流れました。多くの出会いや数々の失敗すべてが今の私を形づくっています。「人は失敗から学ぶことが多い」をモットーにしつつ、今日も入社時からの変わらぬ気持ちで仕事に向き合っています。

経営基盤戦略 人材戦略

ダイバーシティ推進

従来から人材の多様化を推進する中で、女性従業員や外国人材は順調に増加しています。引き続き多様な人材の登用や国内事業会社各社とYTPとの積極的な連携等を進めるとともに、様々な背景を持つ人材が活

躍できる場の提供に注力し、担い手の裾野を広げるだけでなく、多様な視点や技術を取り込むことでイノベーション向上と人的資本の質・量の両面での強化を進め、持続的な事業成長に向けた競争力の向上を目指します。



女性従業員紹介

横河ブリッジ 大阪工事本部
大阪工事第一部 工事第一課 思川 奈津実

私は現在、山口県の小月Bo架設という現場で施工管理の業務に就いています。本現場はJR山陽本線の上に送出し工法によって橋を架ける工事で、ゼネコンの下請けとして従事しています。

入社3年目で本配属になるまでは保全工事を中心に従事しており、今回が初めての新設工事となります。毎日学ぶことばかりで失敗することも多くありますが、横河社員、元請職員、協力会社の方々と協力してひとつのものをつくりあげていくのは楽しく感じています。本現場は現場全体で見ても女性は私のみですが、周りの方々は分け隔てなく接してくれて、環境面も整備されているため不便さを感じることはありません。今後も業務を通じて知識を増やすとともに、安全に工事を進めていけるよう頑張ります。



外国人材の紹介

横河ブリッジ技術情報 橋梁ソリューション部 第一課
プレシャス アン パルマ

これまでYTPからの出向者として2年間勤務してまいりましたが、2026年4月より横河ブリッジ技術情報の解析グループの正社員として入社しました。

私たちが担当している構造解析業務は、多くの人々が日常的に利用する橋梁構造物の安全性や信頼性を維持する上で、重要な役割を担っていると考えています。この仕事に携わることで、自分たちの業務がより安全でよりよい社会づくりに貢献していると実感でき、大きなやりがいを感じています。一方で、技術的な判断が難しい場面もあり、また外国人として言語の壁に直面することもあります。しかし、そうした困難に直面したときには、同僚や上司がいつも快く助け、親切に指導してくださいます。このような恵まれた環境のもとで、今までの経験を糧にし、技術者として、また一人の社会人としての両面で成長していきたいと考えています。

人材戦略のKPI

KPI	2025年度実績	2026年度目標	2027年度目標
外国人材の就業者数	76名	80名以上	90名以上
新卒女性採用比率	31.8%	30%以上	30%以上
エンゲージメントレーティング	BBB ランク	BBB以上	A以上
特定保健指導実施率	36.3%	45%以上	50%以上
現場職員の4週8休実施率	86%	100%	100%

P.95「ESGの取り組み」10 11 参照

参照

定量的指標
<https://www.ybhd.co.jp/sustainability/governance/jintekisihon/>

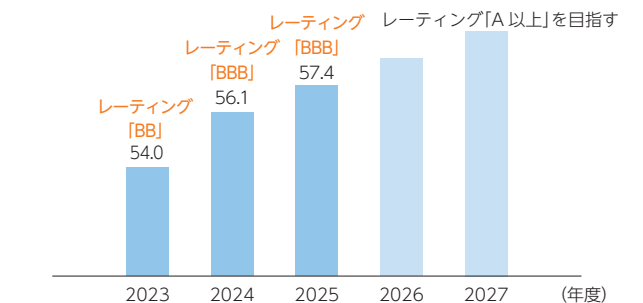
従業員エンゲージメント向上

従業員の満足度を推し量るエンゲージメント調査では、横河ブリッジグループ全体のスコアは「57.4」、レーティングは「BBB」という結果になり着実にエンゲージメントは向上しております。

2025年度は当社グループの事業の社会貢献性の高さに誇りを持っていることや職場・上司からの支援が手厚く、職場内のコミュニケーションが円滑に取れていると感じている従業員が多い一方で、会社全体としての一体感や戦略目標への納得感に不足を感じている可能性があるという結果でした。各部署が主体となって原因を深掘りし、経営方針や中期経営計画の進捗について、背景やプロセスを噛み砕いて説明する部内報告会を設けるなど、従業員一人ひとりが「自身の業務との繋がり」を実感できる取り組みを進めております。

横河ブリッジがBMC2026にて「Motivation Company」の中堅企業部門（1,000名以上）で受賞いたしました。

従業員エンゲージメントレーティング



※株式会社リンクアンドモチベーション「モチベーションクラウド」によるスコアおよびレーティング。
同サービスを利用している他社の平均を50とした偏差値で、本スコアに基づき全11段階評価でレーティングが付与される。
(BBBは上から4番目)



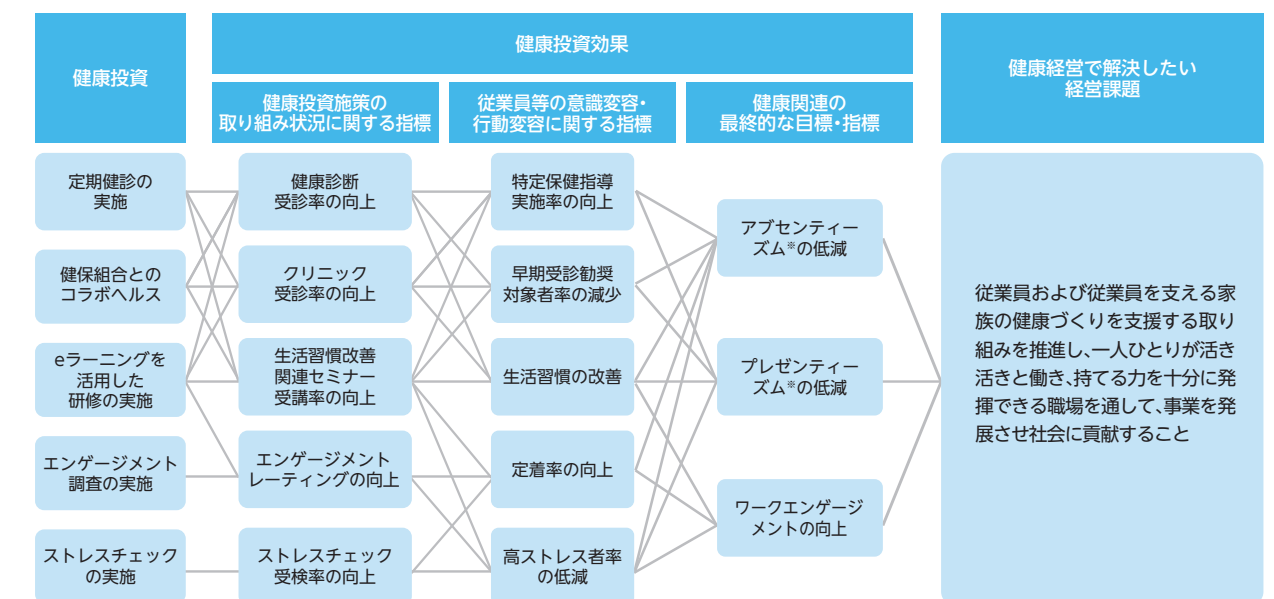
※ 株式会社リンクアンドモチベーションが2025年に従業員エンゲージメント調査を実施した企業の中から、企業と従業員の相互理解・相思相愛度合いを偏差値化したエンゲージメント状態の高い10社を表彰。

グループ健康経営について

「健康経営優良法人2026（大規模法人部門）」として、2023年から4年連続で認定されています。今後も当社グループは、「グループ健康宣言」をもとに、従業員とその家族の健康のための取り組みを推進していきます。



健康経営戦略マップ



※アブセンティズムとプレゼンティズムとはWHO（世界保健機関）によって提唱された健康問題に起因したパフォーマンスの損失を表す指標です。プレゼンティズムとは、欠勤にはいたっておらず勤怠管理上は表に出てこないが、健康問題が理由で生産性が低下している状態、アブセンティズムは健康問題による仕事の欠勤（病欠）を意味しています。
(経済産業省 健康経営 オフィス レポートより)