株式会社 横河ブリッジホールディングス

（FY2025～FY2027）

第7次中期経営計画

見直しについて

東証プライム｜ 証券コード:5911
株式会社横河ブリッジホールディングス
2026年10月27日

業績数値目標の一部見直し

足元の事業環境および業績動向を踏まえ、第7次中期経営計画における業績数値目標を一部見直しいたします。

	2027年度 第7次中計 当初計画	2027年度 第7次中計 見直し計画
売上高	2,000 億円	2,000 億円
営業利益	185 億円	見直し 160 億円
ROE	10% 以上	見直し 8% 以上
EPS	350 円	見直し 280 円

見直しのポイント

1 売上高は2,000億円を維持

戦略投資（M&A）による約400億円の増収効果で、既存事業の環境変化を吸収し、目標水準を維持できる見込みです。

2 営業利益を160億円に見直し

M&Aによる利益増加があるものの、橋梁事業の環境悪化により既存事業が減益となり、当初計画には届かない見込みです。

3 ROEおよびEPSを見直し

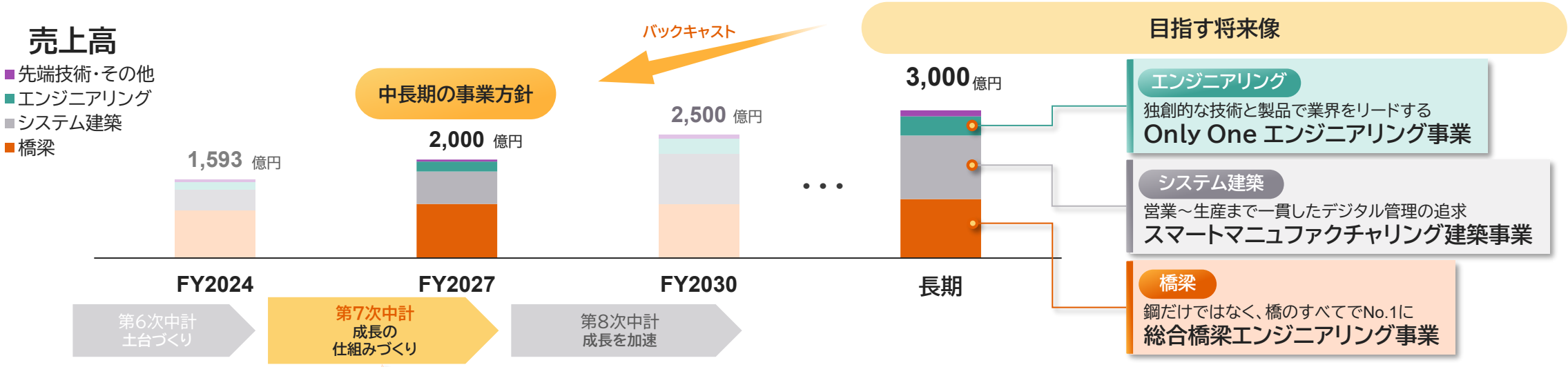
営業利益の見直しに伴い、ROEを8%以上、EPSを280円に修正します。

4 成長の仕組みづくりを着実に推進

目指す事業ポートフォリオの実現にむけて、M&Aの成立等『成長の仕組みづくり』は着実に前進しており、その成果を将来の成長につなげます。

第7次中期経営計画の位置づけ 当初計画通り

今回、計画の見直しを行いますが、第7次中期経営計画の位置づけおよび基本方針に変更はありません。長期的に目指す将来像（売上高3,000億円）の実現に向け『成長の仕組みづくり』の期間として企業活動を推進してまいります。



第7次中計の基本方針　成長分野へのグループ経営資源の積極投入と収益構造の強靭化

	橋梁保全	システム建築	エンジニアリング
基幹事業基本方針	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	商品価値向上とマーケティング戦略に基づくトップシェアの維持拡大	新規分野への積極的な進出

経営基盤基本方針

ヒト、モノ、技術、資金と事業戦略の連動

技術　人材　デジタル　ESG

注力する分野の人材・設備・研究開発に積極的に投資

橋梁保全　システム建築　土木関連　DX・IT

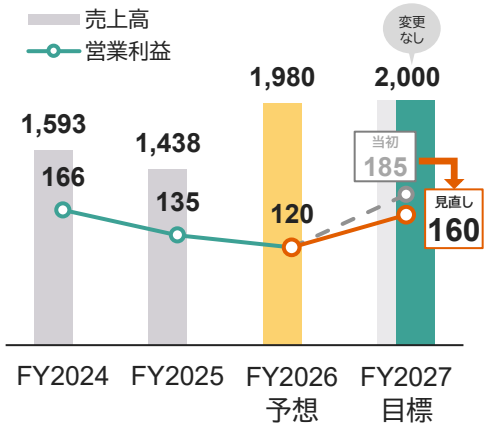
第7次中期経営計画の進捗

『成長の仕組みづくり』に向けた各種戦略は概ね計画通りに進捗しています。
一方、計画想定より事業環境が悪化していることから、業績数値目標を一部見直しいたしました。

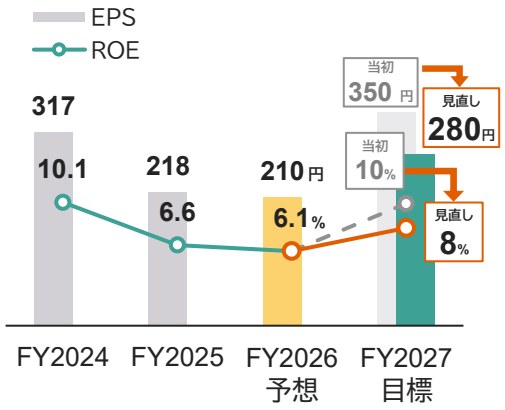
事業戦略※1	• 橋梁 新設橋梁市場の縮小に伴い、新設領域の業績は当初計画を下回る見込みだが、旧ビーアールホールディングス（以下、BrHD）の統合※1により「鋼×PC※2」の総合橋梁エンジニアリング体制を実現、床版取替をはじめとする保全領域の受注力強化が着実に前進	概ね計画通り
	• システム建築 外部環境の回復遅延に対し、在来工法からの切り替えを狙うプライシング戦略や2階建て領域の開拓を推進し、見積件数・受注機会が拡大	計画通り
	• エンジニアリング トンネルセグメント（東京外環自動車道、リニア中央新幹線等）の受注残積み上げに加え、洋上風力・防衛等、新規成長領域の事業開発が順調に推移	計画通り
経営基盤戦略	• 技術：基本方針に則って各セグメント領域の研究開発は順調に進捗 • デジタル：生成AIの全社展開が定着し、月間アクティブユーザー率※3が70%を超え、業務効率化の推進が活性化 • ESG：グリーン鋼材の活用を推進、CO_2排出量（Scope1, 2）の削減も計画前倒しで進捗	計画通り
キャッシュアロケーション・株主還元	• キャッシュアロケーション：M&A実行により成長投資を上積み • 株主還元：機動的な自己株式の取得並びに、累進配当を計画通りに実施し、増配基調を維持	計画通り

※1 事業戦略の詳細および、旧BrHDグループの概要はAPPENDIXを参照
※2 PC：プレストレスト・コンクリート
※3 アクティブユーザー率：全社員のうち月1回以上生成AIを利用した割合

売上高・営業利益（億円）



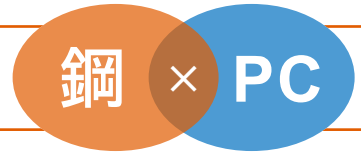
ROE・EPS



PC事業の統合

旧BrHD※1グループの統合により「鋼×PC」の総合エンジニアリング体制を確立いたしました。統合効果の発現に向け、営業・技術・調達の各分野で具体的な取組みを開始しています。段階的に統合を進め、グループ全体の総合力を高めてまいります。

統合により実現すること　鋼とPCの技術を融合し、あらゆるニーズに対応できる総合力を獲得



事業領域の拡大・強化

セグメント	事業	事業領域の拡大（BrHDの事業）	統合効果が期待される領域
橋梁	新設（鋼）		●
	新設（PC）※2	●	●
	保全	●	●
	海外		
システム建築	システム建築		
エンジニアリング	土木関連		●
	建築・機械鉄構	●	●
	PC関連製品※2	●	●
先端技術	精密機器製造		
	情報処理	●	●
その他	不動産		

※1 旧BrHDグループの概要はAPPENDIXを参照
※2 統合により新たに加わった事業セグメント

統合による効果

既存事業における競争優位性の強化

- 鋼・PC双方に対応した提案力の向上による受注確率の改善
- 床版取替・耐震補強など保全分野での対応領域の拡大
- 双方の顧客基盤を活用した受注機会の創出

生産性・経営基盤の強化

- 資機材の集中調達と協力事業者ネットワークの共有・原価管理
- 設計変更のノウハウ共有による利益率の改善
- 鋼・PC双方に対応できるマルチ人材の育成と技術伝承の推進

成長領域への展開

- 鋼・コンクリート複合構造の技術開発の加速
- 地域包括保全など新領域への参画
- 両グループの技術・人材を結集した総合エンジニアリング力の向上

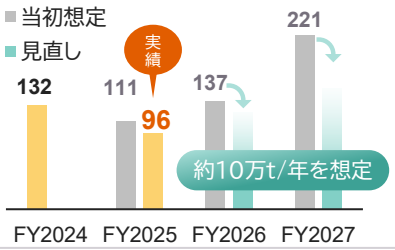
セグメント別の事業環境の変化

建設コストの増加により新設橋梁の発注量が計画想定を下回る見込みですが、システム建築をはじめとした成長領域への経営リソース（人材）シフトを図り、事業ポートフォリオの最適化の取組みをさらに加速させます。

経営リソース（人材）のシフトを加速

			計画策定時からの外部環境の変化	当社への影響／内部環境の変化	当初想定からの変化	長期的な見通し
成長領域	システム建築		• 資材価格の上昇に加え、地政学リスクなど外部環境の不透明感が設備投資マインドを抑制 • 市場の回復は当初想定を下回る水準で推移	• マーケティング・プライシング戦略（在来工法をターゲットとした価格競争力の強化）により、見積件数が増加	→	↗
成長領域	エンジニアリング	土木	• 東京外環自動車道、リニア中央新幹線に加えて都市部の鉄道新線などの計画（約15万トン）も進捗し、需要は堅調に推移	• PC事業獲得で複合構造の対応領域が拡大し、電力・防衛関連分野で事業機会が拡大	→	↗
成長領域	エンジニアリング	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	• 経営リソース（人材）のシフト等により、施工能力の拡大に注力	↗	↗
成長領域	先端技術	精密機器製造	• 半導体関連分野が牽引し、市場は当初想定を上回る水準で推移	• 需要増に対応する生産能力向上のため、工場の増床を実施し、さらなる設備投資を検討	↗	↗
基盤事業	橋梁保全		• 資材価格や労務費の高騰により、発注者予算が圧迫され、発注量は当初想定を下回る水準で推移 • 激甚化する災害やインフラの老朽化への対応※1の増加	• 中長期のメンテナンス需要は不変 • PC事業統合で大規模更新工事等における対応工種が増え、競争力が向上	→	↗
基盤事業	橋梁新設		• 大阪湾岸道路西伸部斜張橋の発注時期の後ろ倒し（FY2028以降） • ベースラインの想定を12万トンから10万トン程度に見直し	• 受注量減により工場稼働率が低下 • マルチスキル人材の育成に注力	↘	→

新設鋼橋 発注量推移（千トン）



注） 本資料に記載のない事項は概ね当初想定どおりに推移
※1 対応事例はAPPENDIXに掲載

グループ戦略の全体像

経営ビジョンの実現へ向け、各種戦略の着実な実行により、社会課題の解決を図り、持続的な成長と企業価値向上を目指します。

匠の技
PCの技術
（旧BrHDのグループイン）

注力領域

港湾
ロジスティクス
（次世代倉庫・港湾リニューアル）

防衛産業
（地下シェルター・関連施設）

電力・GX
（浮体式洋上風力・プラント設備更新）

AI・半導体
（製造装置・工場・
データセンター・危険物倉庫）

良質なインフラの提供による
社会課題の解決

橋梁（海外）
（非ODA案件・保全）

インフラ老朽化
（地域包括保全・床版取替）

防災
国土強靭化
（大規模更新・耐震補強・地下河川）

土木
（トンネルセグメント）

建築
（超高層・ｽﾀｼﾞｱﾑ）

橋梁
（新設）

横河ブリッジグループの事業
スマート化※1によるさらなる進化

精密機器製造
（AI・半導体向け製品）

橋梁
（保全）

システム
建築

スマート化を
サポート

情報処理

デジタル技術の融合

匠の技
鋼構造の技術

経営ビジョンの実現

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

人材戦略	事業ポートフォリオに即した人材シフトと マルチスキル人材の獲得・育成
技術戦略	注力領域に進出するための技術開発を加速
デジタル戦略	経営資源×デジタルでスマート化を推進

※1 スマート化：業務のデジタル化にとどまらず、ビジネスのあり方を変革し、新たな価値を創造する取り組み

キャッシュアロケーション・株主還元

株主還元方針に変更はなく、累進配当を継続し増配基調を維持します。成長投資と株主還元のバランスを維持しながら、資本効率の向上を図ります。また今後もグループの成長戦略を踏まえたM&A投資は財務の健全性を確保しつつ積極的に検討していきます。

見直し キャッシュアロケーション

第7次中計
当初予定

キャッシュイン	キャッシュアウト
400億円以上	400億円以上
営業CF	成長投資 100億円
資産売却等	基盤投資 80億円
有利子負債	株主還元 220億円以上

キャッシュイン	キャッシュアウト
650億円以上	650億円以上
営業CF	成長投資（BrHD株式取得）240億円
資産売却等	成長投資 100億円
有利子負債（大型投資後も自己資本比率は50%を確保）	基盤投資 90億円
	株主還元 220億円以上

成長投資
◆1年目の投資実績 26億円

具体的な投資案件

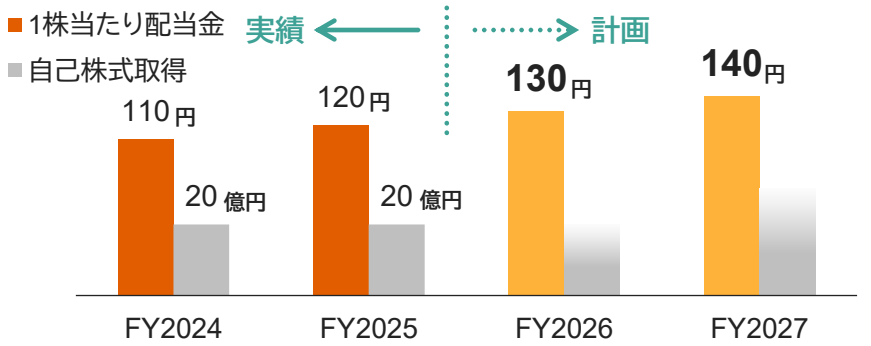
橋梁
- ✓ 新規製造設備の導入

システム建築
- ✓ スマート化関連のシステム開発

エンジニアリング
- ✓ 新規製造設備の導入

等

当初計画通り 株主還元



DOE（自己資本配当率）3.5%以上
累進配当

戦略投資（M&A）

※戦略投資（M&A）は別枠

目的

競争優位性の向上 / 事業領域の拡大 / 新技術の獲得

検討領域

橋梁	システム建築	その他
M&Aにより実現 ✓ コンクリート系 • 塗装会社 • 海外建設会社	• 建設会社 • 設計事務所	• IT・デジタル系 • 他の鋼構造物メーカー

人と未来をブリッジさせる。

横河ブリッジグループ

- 本プレゼンテーション資料及びその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、第三者が、その他の目的で公開又は利用することはできません。
- 本プレゼンテーション資料における将来の業績に関する記述は、将来予想に関する記述です。これらの将来に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示又は黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。

APPENDIX

新グループ体制と旧BrHDグループ（PC事業）の概要

2026年3月に連結子会社化しましたBrHDは、10月1日の組織改編により極東興和、東日本コンクリートの2社を横河ブリッジホールディングスの直接子会社とする体制へ移行いたしました。鋼とPCの技術を融合し、グループの総合力を強化してまいります。

新グループ体制

YBHD
株式会社
横河ブリッジ
ホールディングス

- 株式会社 横河ブリッジ（YBC）
- 株式会社 横河ブリッジシステム建築（YSC）
- 株式会社 横河NSエンジニアリング（YNSE）
- 株式会社 横河ブリッジ技術情報（YTI）
  - 株式会社 ワイ・シー・イー
- 株式会社 楢崎製作所
- 極東興和 株式会社
- 東日本コンクリート 株式会社
- ケイ・エヌ情報システム 株式会社（KNC）
- 豊工業 株式会社

旧BrHDグループ

- Yokogawa Bridge Techno Philippines, Inc.（YTP）

旧BrHDグループの強み

70年超の歴史と実績

PC橋梁の設計・施工・補修で国内トップクラスの技術と実績を保持
これまでに18,000橋以上を手掛ける

全国をカバーする 自社製造拠点

全国5拠点（江津・静岡・広島・大分・亘理）の自社工場により、製品の安定生産、並びに自社供給が可能

施工実績



【橋梁（新設）】
小乗浜橋

施工会社	東日本コンクリート株式会社
所在地	宮城県
形式	PC3径間連続ラーメン箱桁橋（L=169.4m）



【橋梁（保全）】
浜名大橋

施工会社	極東興和株式会社
所在地	静岡県
業務内容	耐震補強、中央ヒンジ部連続化



【PC関連製品】
エディオンピース
ウイングスタジアム

施工会社	極東興和株式会社
所在地	広島県
業務内容	スタンド製作

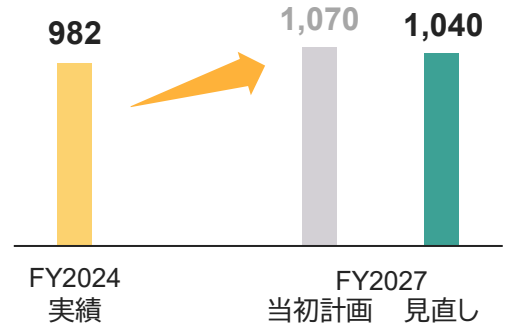
事業戦略 橋梁事業

当初計画に掲げた異工種への領域拡大を、M&AによるPC事業の統合で実現しました。新設市場が想定を超えて縮小するなか、保全事業を中心とした総合橋梁エンジニアリングの具現化を進めます。

	新設	保全	海外
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		
当初計画	• 技術提案の強化によるシェア拡大 • 長大橋・難易度の高い案件での技術優位性の確立 • 民間工事の対応強化	• 床版取替の独自技術・製品による差別化 • 異工種(コンクリート・塗装等)への領域拡大	• 大型ODAを足掛かりとした海外拠点の構築 • 次期中計以降に向けた成長の種まき
事業環境の変化と課題	• 鋼・PC共に、資材・労務費の高騰により発注予算が圧迫され、発注量は過去最低水準に縮小 • 鋼橋は大阪湾岸道路西伸部といった大型案件はあるものの、大幅な回復は見込めず年10万トン程度での推移を想定、PC橋の発注額も横ばい推移を想定	• 発注予算の影響で短期的に発注量は減少するが、メンテナンス需要は継続する見込み • 床版取替や耐震補強工事において、ゼネコンやPC専業との受注競争が激化	• ODA案件の入札、発注の遅れにより、受注高、生産高とも期ずれが発生 • 東南アジア等の新興国で、既設橋の保全や更新に関する課題が顕在化
戦略のアップデート	• ジョブローテーションや教育でマルチスキル人材を育成し、保全や海外および、他の事業へのシフトを加速	• 単独での異工種開拓から統合連携へ転換し、耐震補強や塗装等への参画を加速	• 非ODA案件、保全関連へ領域拡大 • 人的リソースの投入と育成により、複数の大型案件を継続実施できる体制を構築

M&AによるPC事業の統合
- 営業ネットワークを相互活用し、新たな受注機会を創出
- 技術融合を推進し、競争が激化する大規模更新工事での受注力と利益率を改善

売上高計画の変更 (億円)



― PC事業統合による足元の取組み ―

- 営業情報・技術提案の共有による受注確率の向上
- 既受注物件並びに応札物件に関する設計協力
- 既受注物件における橋梁付属物の内製化による原価低減
- 鋼×PCの新製品開発(取替床版等)

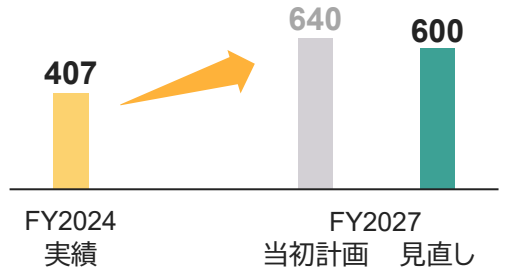

【鋼×PC協業】 若宮橋床版取替工事
極東興和㈱・㈱横河ブリッジ 特定建設工事共同企業体

事業戦略　システム建築事業

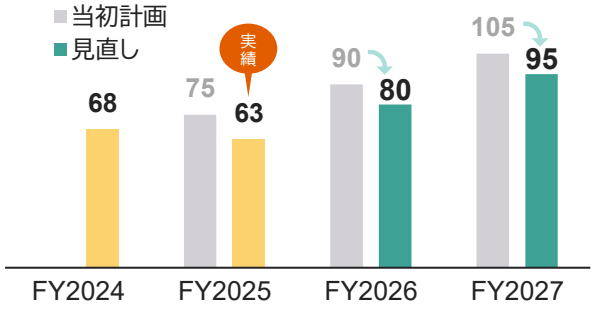
中小工場・倉庫市場の回復遅延に対し、マーケティング主導の営業改革と商品力強化を推進し、トップシェアの維持・拡大を図ってまいります。

	商品価値向上	マーケティング戦略
基本方針	商品価値向上とマーケティング戦略に基づくトップシェアの維持拡大	
当初計画	• 地域・規模・構造・用途・仕様全般に対応できる、汎用性の高い商品・サービスを強化 • マーケティングから設計・生産・施工・アフターサービスまでの情報を一元管理するスマートマニュファクチャリングを目指す	• ビルダーに加え、施主・設計事務所・大手ゼネコンなど、多様な顧客層への販路を拡大
事業環境の変化と課題	• 在来工法および他システム建築会社との競争が激化し、価格・商品・サービスの差別化がさらに重要な命題となった	• 都市開発やデータセンター投資は旺盛である一方、システム建築事業のメインターゲットである中小規模の工場・倉庫市場はビルダー側の現場監理者不足と設備工事業者不足により回復が遅延 • 大手施主への営業は、大手ゼネコン・大手設計事務所を含む包括的な取組みが課題に
戦略のアップデート	• 当初計画から方針に変更はなく、見積・受注・失注状況を案件ごとに分析し、商品・サービス・価格・工期などの競争力をさらに高める • 既存商品の高付加価値化（高断熱等）や次世代屋根外壁の開発・商品化を加速	• 当初計画から方針に変更はなく、市場調査・顧客調査・営業活動・商品開発・宣伝広告を一体運用するマーケティング戦略をさらに加速させる • 施主等上流部への営業は中長期目線での取組みとする

売上高計画の変更（億円）



受注面積の推移・計画変更（万㎡）







（左）【商品力強化】
防水性を高めた新屋根事例

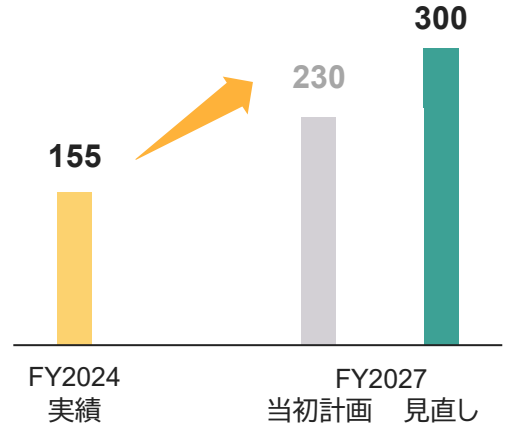
（右）【ビルダーとの関係性強化】
「マンガで分かる！yess建築」

事業戦略 エンジニアリング事業

土木関連は、既受注案件（トンネルセグメント等）の着実な生産で収益化を図るとともに、強みである独自技術で地下空間活用や電力関連、防衛関連等の新規分野へ本格参入します。建築は活況な需要に対応できるよう、経営リソースの投入と体制構築を推進します。

	土木関連	建築
基本方針	新規分野への積極的な進出	独自性のある技術力による提供サービスの質の向上
当初計画	• 大規模プロジェクトの受注残を確実に収益化し、独自技術で地下空間活用市場をリード • 原子力関連、洋上風力発電、港湾リニューアル、防衛施設などの事業に本格参入	• 超高層・特殊構造など難易度の高い案件に特化し、鉄骨工事の専門技術で代替困難な地位を築く • 可動建築（YMA）のブランド確立により、スタジアム・アリーナ市場でOnly Oneの領域を拡大
事業環境の変化と課題	• トンネルセグメントは、各プロジェクト全体工程に変動はあるものの着実に進捗 • 電力・港湾・防衛関連、プラント設備更新等の各市場で需要が顕在化しており、積極的な営業活動の結果、具体的な引き合いを獲得し参入への動きが進展	• 都心大型再開発やスタジアム、データセンター等の計画始動で市場は鉄骨・PC共に活況 • 鉄骨工事において、顧客に選ばれ続けるために当社独自のサービス・品質の向上が不可欠
戦略のアップデート	• プロジェクトの新たなニーズを捉え、新技術の提案開発を行うことで、シェアアップと新規分野への本格参入を目指す • 製造設備を増強し、製作の合理化と生産性向上を図る	• 鉄骨工事のサブコンとしてリピート需要を確保し、顧客の新規開拓で事業領域を拡大 • 体制構築とリソース活用により、鉄骨・PC・可動建築のそれぞれでOnly One領域を拡大 • グループリソースのシフトおよび、キャリア採用等で人材を確保し、AIやBIM等の活用で施工計画業務を効率化

売上高計画の変更（億円）



― PC事業統合による足元の取組み ―

- 鋼×PCの新製品開発（複合セグメント等）
- 電力関連、防衛関連分野での営業・技術開発体制の構築


【防衛施設・新規分野展開】
「ミリタリーエンジテクノフェア」での技術出展

事業戦略 先端技術事業

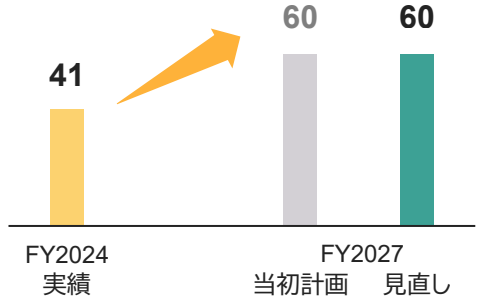
精密機器製造は、AI需要が牽引する半導体市場の伸長を捉えて設備投資・生産能力を増強します。情報処理は、グループのデジタル推進を支援しつつ、新たなサービスの創出につなげます。

	精密機器製造	情報処理
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	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
当初計画	• 復調傾向にある半導体向け市場を中心に量産体制の構築と生産効率化に取り組む • 現在の開発製品の量産化と更なる次世代製品の開発 • 生産拡大に備えた工場の設備投資 • 工程拡大(組込み製品)・素材拡大(鋳物等)で対応範囲を広げ、受注機会を増やす	• 外販中心からグループ全体のデジタル化を担う中核へ役割を転換 • AI基盤の拡充を通じて、グループ支援で得た知見を新サービスへ育てる
事業環境の変化と課題	• FPD※1はIT製品向け有機ELパネルの投資が再開し一定の回復を見込む • 半導体市場はAI関連需要の急拡大による旺盛な需要(右図参照)が続き、メモリ向け投資の拡大など更なる伸長を見込む • 世界情勢の変動リスクや物価・労務費高騰が不安材料	• 鋼橋市場の縮小により既存製品(設計支援ソフトウェア等)の市場が厳しさを増す • M&Aに伴う新体制への移行により、グループ内で支援・統合すべきITインフラやデジタル化需要が拡大
戦略のアップデート	• 当初の基本戦略を維持しつつ、旺盛な半導体需要を確実に取り込むため、当初計画を上回る設備投資を実行し、事業の成長・拡大を図る	• (旧)BrHDグループとのIT基盤統合を推進、グループのデジタル化推進の支援をより加速する • 既存の製品については、道路橋示方書改訂や鋼橋のデータ連携への対応を確実に行い、市場におけるシェアの維持・拡大を図る • グループ支援で培った画像AIや点群処理等の技術を基盤に、将来に向けた新商品・サービスの創出を推進する

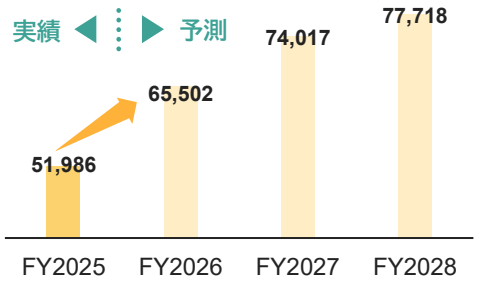
※1 FPD:Flat Panel Display(フラットパネルディスプレイ)

売上高計画 (億円)

※当初計画から変更なし



半導体製造装置 需要予測(億円)



出典:(一社)日本半導体製造装置協会
「2026年7月発表 半導体・FPD製造装置 需要予測(2026年度～2028年度)」
をもとに当社作成

AIの更なる進化、技術革新
継続的に需要・成長が続く



トピックス　激甚化する災害やインフラの老朽化への対応

自然災害の激甚化や社会インフラの老朽化が深刻な社会課題となる中、当社グループは橋梁トップメーカーとして培ってきた技術力を活かし、社会インフラの強靭化や老朽化したインフラの保全、有事におけるインフラの早期復旧に貢献しています。

激甚化する自然災害
- R6能登半島地震、R8熊本地震
- 〈想定される大規模地震〉南海トラフ地震、首都直下地震　等
- R1房総半島台風、R1東日本台風、R2熊本豪雨、R8千葉豪雨

社会インフラの老朽化
- H19木曽川大橋トラス破断、R2上関大橋PC鋼棒破断、R3六十谷水管橋崩落
- H24笹子トンネル天井板崩落、H30広島砂防ダム決壊、R7八潮市道路陥没

国土強靭化基本法
第1次国土強靭化実施中期計画（2026年～2030年）
事業規模 **約20兆円**

高速道路リニューアルプロジェクト（2014年～2030年）
事業規模 **約7兆円**

横河ブリッジグループができること

強いインフラを作る
- ✓ 橋梁周辺製品（耐震デバイス、高耐久常設足場cusa、高耐久検査路KERO、SEFジョイント、ラピッドガードフェンス）
- ✓ 豪雨水害に備える地下河川用五面鋼殻セグメント、TUFセグメント
- ✓ 高潮に備えるプレキャスト防潮堤・可動防潮堤（neo Rise）

古いインフラを守る
- ✓ コンクリート床版の取替・補修（床版更新・K-LIP工法・K-SLASH工法）
- ✓ 疲労亀裂・腐食の補修・補強（例：R8竜宮高架橋の緊急補修 ☞ ）
- ✓ 橋梁・橋脚の耐震補強・塗替え塗装・断面修復（K-PLEX工法）
- ✓ 橋梁の撤去・更新技術（NYラピッドブリッジ・STEEL-C.A.P.工法）

有事に備える
- ✓ 災害復旧支援（例：R8熊本地震での緊急点検・応急復旧）
- ✓ 一般社団法人日本橋梁建設協会の正会員として、全国52団体と災害協定を締結
- ✓ 高耐久な構造物や維持管理技術の研究開発を推進

最近の対応事例　～インフラ老朽化～

施工会社：株式会社 横河ブリッジ

国道23号（竜宮高架橋）における疲労亀裂の応急復旧



亀裂の切削除去


施工後
（当て板による補強）

工事名	令和8年度　竜宮高架橋緊急補修工事
発注元	中部地方整備局　名古屋国道事務所
工事概要	国道23号（竜宮高架橋）にて老朽化による疲労亀裂が点検・調査の過程で相次いで判明し（合計53箇所）、2026年7月3日～22日にかけて緊急の交通規制（車線規制、上下線通行止め）が実施されました。次々と亀裂が発見される厳しい条件下において、構造検討、現地実測、図面作成、部材製作から現場設置に至る一連の工程を数日の間に行い、全箇所の補強を迅速に完了し、上下線の通行止め解除に至りました。

トピックス　グループブランディング

多様化するグループ全体の一体感の醸成と中長期的な企業価値向上を目的に、全社員アンケートやワークショップを通じた「グループブランディングプロジェクト」を推進してまいりました。策定した各シンボルに込めた想いをご紹介いたします。

キービジュアル



デザインコンセプト　**“未来をつくる横河ブリッジグループ”**

夜明けの景色のもとで未来を見つめる生活者を描くとともに、背景の街並みには当社グループ事業のアウトプットである構造物を配置。築いてきた歴史を礎に、人々の安全安心で豊かな社会を切り拓く意思を表現しています。

ブランドの合言葉

タグライン

人と未来をブリッジさせる。

グループ名にもある「ブリッジ」を動詞化。単なる社会インフラの構築にとどまらず、人と人、人と社会、そして次世代の未来へと「新たな価値や可能性を提供する」という使命と決意を表現しています。

社会的使命

ステートメント

未来に向けた私たちの決意と責任

横河ブリッジグループが未来の社会に届ける「新たな価値や可能性」を語り、それを実現するための決意や果たすべき責任を力強い姿勢で宣言しています。

新グループロゴ

Y BRIDGE

「人」と「未来」、そして複数の事業会社を象徴する2本のアーチが融合した「YOKOGAWAのY」のデザインに、技術・信頼を示すブルーから夜明けへと移るグラデーションを重ねることで、多様な強みを持ち寄り、グループ一体となって飛躍する姿を表現しています。