



2026年6月1日

各 位

上場会社名 株式会社 エスイー
代 表 者 代表取締役社長 宮原 一郎
(コード番号 3423)
問合せ先責任者 執行役員 齋藤 健児
(TEL 03-3340-5500)

新中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2026年度～2030年度（5年間）の「中期経営計画 2030」を策定いたしましたのでお知らせいたします。

詳細につきましては、添付資料をご参照願います。

本資料及び添付資料に記載されている情報は、本資料作成時点において入手可能な情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいて作成したものであり、リスクや不確実性を含んでおります。実際の業績は、外部環境の変化等によって、記載内容と異なる可能性があります。

以 上

中期経営計画2030

Engineering With You.

 株式会社 **エスイー**

東証スタンダード市場：3423

2026年6月

はじめに

中東情勢の緊迫化による業績への影響について

中東情勢の緊迫化による業績への影響については現時点で合理的に見通すことは困難であるため、今期予想には織り込んでおりません。

今後業績予想の修正を行う必要が発生した場合には速やかに公表いたします。

Engineering With You.

 株式会社 エスイー

01	社長メッセージ	
	・「中期経営計画2030」策定にあたり	5
02	中長期的な経営方針	
	・経営理念と「2030ビジョン」	7
03	「中期経営計画 2023-2025」 の振り返り	
	・「中期経営計画2023-2025」総括	9
	・「中期経営計画2023-2025」財務実績	10・11
	・「中期経営計画2023-2025」成果と課題	12
	・「中期経営計画2023-2025」市場の評価	13・14
04	「中期経営計画 2030」	
	・外部環境	16・17
	・位置づけ	18
	・基本方針・経営目標	19
	・事業領域	20
	・事業ポートフォリオ	21・22
	・キャピタルアロケーション	23
	・株主還元	24
	・財務戦略	25
	・PBR・IR戦略	26
	・新規事業開発の現状と方向性	27
	・発電事業	28
	・新規3事業 概要	29
	・新規事業①	30・31
	・新規事業②	32・33
	・新規事業③	34・35
	・セグメント別①、②、③	36・37・38

01 社長メッセージ

「中期経営計画2030」策定にあたり

当社は、2020年5月に公表した「2030ビジョン」のもと、社会インフラを取り巻く構造変化を成長機会として捉え、事業基盤の強化と新たな価値創造の両立に取り組んでまいりました。国土強靱化、インフラ老朽化対応、気候変動・エネルギー、デジタル化といった潮流は、今日において一層その重要性を増しており、当社グループを取り巻く事業環境は、中長期的な視点から見ても大きな変革期にあると認識しております。

この認識のもと策定した「中期経営計画2030」では、2030年度に連結売上高370億円、新規事業売上高75億円、ROE16%を目標として掲げ、既存事業の収益基盤を一段と強固なものとするとともに、成長投資を通じて事業ポートフォリオの進化を推進してまいります。

「中期経営計画2030」では目標数値を明確化し、キャピタルアロケーションの具体的な内容、更には成長投資がどのようにその目標数値と結びつくかを明確にしました。外部環境の不確実性が高まるなかであっても、資本市場との対話を重ねながら、規律ある経営と持続的な企業価値向上に真摯に取り組む所存です。

株式会社エスイー 代表取締役社長 宮原一郎

02 中長期的な経営方針

経営理念と「2030ビジョン」

経営理念

変化と新しい価値の創造

顧客に満足される新しい機能の創造

社会、自然環境との調和

社員の個性尊重 - 意欲と能力の発揮による各人の豊かさの実現 -

Making Changes, Creation of New Values for the Next Stage

2030ビジョン

エンジニアリングがつなぐ人とインフラ

Engineering With You.

私たちエスイーグループは、1967年の創業以来、耐久性が高く、現場での調整が容易なインフラ資材を開発し、その土地の課題に寄り添い、最適なインフラの構造・資材・施工の組み合わせの実現に貢献してきました。橋をつなぐ、道路をつなぐだけでなく、その場所を周りの地域社会に、人々の暮らしを明日につなぐことにも通じるものでした。

時代は、「気候変動と自然災害」「インフラ老朽化」「少子高齢化や地域間格差」などの社会課題が深刻化し、耐久性の高さや維持管理性は、「サステイナブルな社会」の仕組みとして意識されるようになりました。

今まで培った技術とエンジニアリングの力に新しい技術を積極的にクロスさせ、ときには、国内外の技術をオーガナイズし、これからも新たな価値の創造に挑戦し、内外のそこに住む人々のサステナビリティに貢献します。

サステイナブルな社会へエスイーがつないでいきます。

03 「中期経営計画 2023-2025」の振り返り

「中期経営計画2023-2025」総括

- ・ キャピタルアロケーションの累計額では、計画値に近いが内容は大きく相違
- ・ キャッシュ創出力は低くなっている一方、成長投資は年々増加。負担は増加するも収益化は未だ見通せず

【キャピタルアロケーション (2023-2025累計)】

		Cash In		Cash Out	
当初計画	基礎営業CF(除く研究開発関連)	57		株主還元	12
				成長投資	26
実績	基礎営業CF(除く研究開発関連)	59		(内、研究開発関連)	21
				その他設備更新投資	21

成長投資の評価は
12頁
「成果と課題」
ご参照

収益力は低下傾向

		2022	中期経営計画2023-2025		
(百万円)			2023	2024	2025
営業利益	当初計画	1,336	779	900	1,185
	実績		1,364	849	599
除く、研究開発関連	当初計画	1,730	1,430	1,555	1,873
	実績		1,895	1,450	1,398

成長投資は、当初計画より急ピッチで増加

		2022	中期経営計画2023-2025		
(百万円)			2023	2024	2025
研究開発部門の 人件費・経費	当初計画	394	651	655	688
	実績		531	601	799

詳細は10頁
「財務実績」
ご参照

「中期経営計画2023-2025」財務実績

- ・ 2025年度に企図していた新規事業等による売上高・売上総利益の大幅増は実現できず。
- ・ 研究開発部門の人件費・経費の大幅増を除いても、営業利益は大幅低下。

(百万円)	2022	中期経営計画2023-2025						
		2023		2024		2025		
売上高	25,452	当初計画	26,000	増収増益計画に対して、計画を上回る増収増益に	26,660	増収増益計画に対して、大幅な減収減益となる	28,500	中計最終年度に新規事業等の寄与により大幅な増収増益を計画するも、 減収減益が継続
		実績	26,474		25,887		25,401	
売上総利益	6,679	当初計画	7,001	大胆な資源配分を企図するも、計画には達せず	7,195	計画では前年度並みを想定していたが、実績は前年度比増加したものの計画には達せず	7,697	計画では前年度比約2億円増、実績は1.4億円の増加 研究開発関連は計画ではほぼ前年度並みであったが、実績は約2億円の増加
		実績	7,182		6,916		6,802	
販管費	5,342	当初計画	6,222	大胆な資源配分を企図するも、計画には達せず	6,295	計画では前年度並みを想定していたが、実績は前年度比増加したものの計画には達せず	6,511	計画では前年度比約2億円増、実績は1.4億円の増加 研究開発関連は計画ではほぼ前年度並みであったが、実績は約2億円の増加
		実績	5,817		6,067		6,203	
内、研究開発関連	394	当初計画	651	大胆な資源配分を企図するも、計画には達せず	655	計画では前年度並みを想定していたが、実績は前年度比増加したものの計画には達せず	688	計画では前年度比約2億円増、実績は1.4億円の増加 研究開発関連は計画ではほぼ前年度並みであったが、実績は約2億円の増加
		実績	531		601		799	
営業利益	1,336	当初計画	779	大幅な減益計画であったが、先行投資未達を主因に増益	900	計画では売上総利益の増加により増益を想定していたが、実績は前年度比大幅減益、計画比でも未達	1,185	売上総利益の未達が大きく、計画比大幅未達 研究開発関連除きで2022年度比増益の目標も未達
		実績	1,364		849		599	
除く、研究開発関連	1,730	当初計画	1,430	大幅な減益計画であったが、先行投資未達を主因に増益	1,555	計画では売上総利益の増加により増益を想定していたが、実績は前年度比大幅減益、計画比でも未達	1,873	売上総利益の未達が大きく、計画比大幅未達 研究開発関連除きで2022年度比増益の目標も未達
		実績	1,895		1,450		1,398	

「中期経営計画2023-2025」財務実績

- ・セグメント別では、2025年度は、売上高の割合の大きい建設用資機材及び建築用資材において、当初計画比・前年度比ともに売上高・営業利益ともに低下。案件の端境期であったことも大きいですが、工事現場の労働力不足や働き方改革の影響も大きな要因の一つ。

(百万円)			2022		2023		2024		2025	
			金額	利益率	金額	利益率	金額	利益率	金額	利益率
建設用資機材	計画	売上高			12,967		13,422		14,645	
		営業利益			782	6.0%	865	6.4%	1,130	7.7%
	実績	売上高	12,067		12,883		12,500		12,019	
		営業利益	905	7.5%	1,155	9.0%	800	6.4%	717	6.0%
建築用資材	計画	売上高			10,046		10,087		10,405	
		営業利益			464	4.6%	478	4.7%	489	4.7%
	実績	売上高	10,427		10,456		10,371		9,860	
		営業利益	650	6.2%	528	5.1%	541	5.2%	414	4.2%
建設コンサルタント	計画	売上高			900		1,000		1,200	
		営業利益			77	8.6%	92	9.2%	107	8.9%
	実績	売上高	776		746		636		687	
		営業利益	33	4.4%	-18	-2.4%	-100	-15.9%	36	5.3%
補修補強工事業	計画	売上高			2,100		2,150		2,250	
		営業利益			168	8.0%	172	8.0%	176	7.8%
	実績	売上高	2,180		2,387		2,379		2,834	
		営業利益	186	8.6%	266	11.2%	240	10.1%	249	8.8%

「中期経営計画2023-2025」成果と課題

- ・ 資源配分・施策は相応に推進されたが、現時点で「今後の収益の柱」となる事業は明確でない
発電事業・ESCON事業以外にも、大胆な資源配分を実施していくことが課題
- ・ 既存事業については、収益力の回復が急務

	主な成果	課題
未来に向けた種まき		
発電事業	中計期間中の総額ではほぼ計画で想定した資本を配分 ベンチプラントの稼働により実証実験が進捗	国の支援獲得には想定以上の実証実験の データ蓄積が必要
ESCON事業	橋梁大規模修繕関連の製品化にはほぼ目途がついた ESCON協会員との協働が活発化	製品の拡販、収益化に遅れ
BIM設計支援・BIM業務受託	事業展開は軌道に	差別化と今後の発展のための戦略の立案
海外事業	ベトナムでの業務展開案が具体化	本格的な事業展開に向けた大胆な資源投入
新規事業の創出	新中計3事業の立案	新中計3事業の具体化
既存事業の土台固め		
生産業務の効率化・技術伝承対策	効率化・省力化による土台強化、攻めと連動するリソー ス捻出	リソースの新規事業開発への投入
-	-	既存事業の収益力の回復が急務

「中期経営計画2023-2025」市場の評価

- ・ PBRは、恒常的に 1 を割り込み、2025年度は0.75と低水準。売買代金／日も10百万円台から抜け出せず



PBR

2025年度	0.75
2024年度	0.80
2023年度	0.93

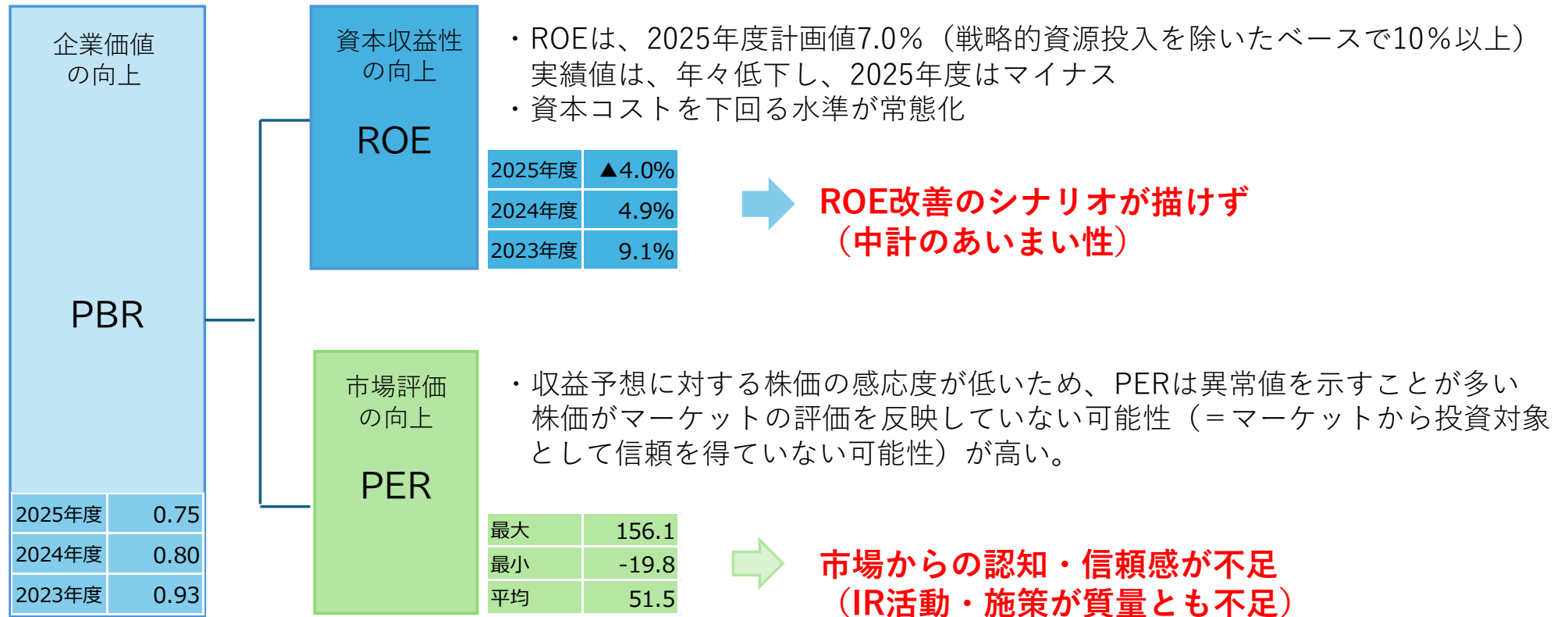
売買代金／日

(百万円)

2025年度	13.1
2024年度	7.6
2023年度	12.3

「中期経営計画2023-2025」市場の評価

- ・ PBR低迷の要因は、将来性を具体的な数値（ROE）で示す努力が不足していること



04 「中期経営計画 2030」

外部環境

メガトレンド

- ・ 「2030ビジョン」策定時の「メガトレンド」は大きな流れとしては不変。
- ・ 一方、当初の想定を上回る速度で進展しているトレンドもあり。特に、AIの進化、エネルギー安全保障、グローバル世界の多極化は急速に、かつトレンドの質的变化も伴いつつ進んでいる。

事業環境

- ・ 施工現場での労働力不足・働き方改革が資材の需要にも大きく影響。
- ・ 原材料価格の高騰により、建築プロジェクトの延期・見直し・断念が頻発。
- ・ 人材確保のための人件費の上昇。

内部環境（前中計の残課題）

- ・ 既存事業の収益力の低下。
- ・ 大規模な先行投資を実施するも、新規事業開発は収益化の時間軸と規模感が未だ見通せず。

既存事業の収益力強化が急務

（事業基盤の盤石化だけでなく、収益拡大を）

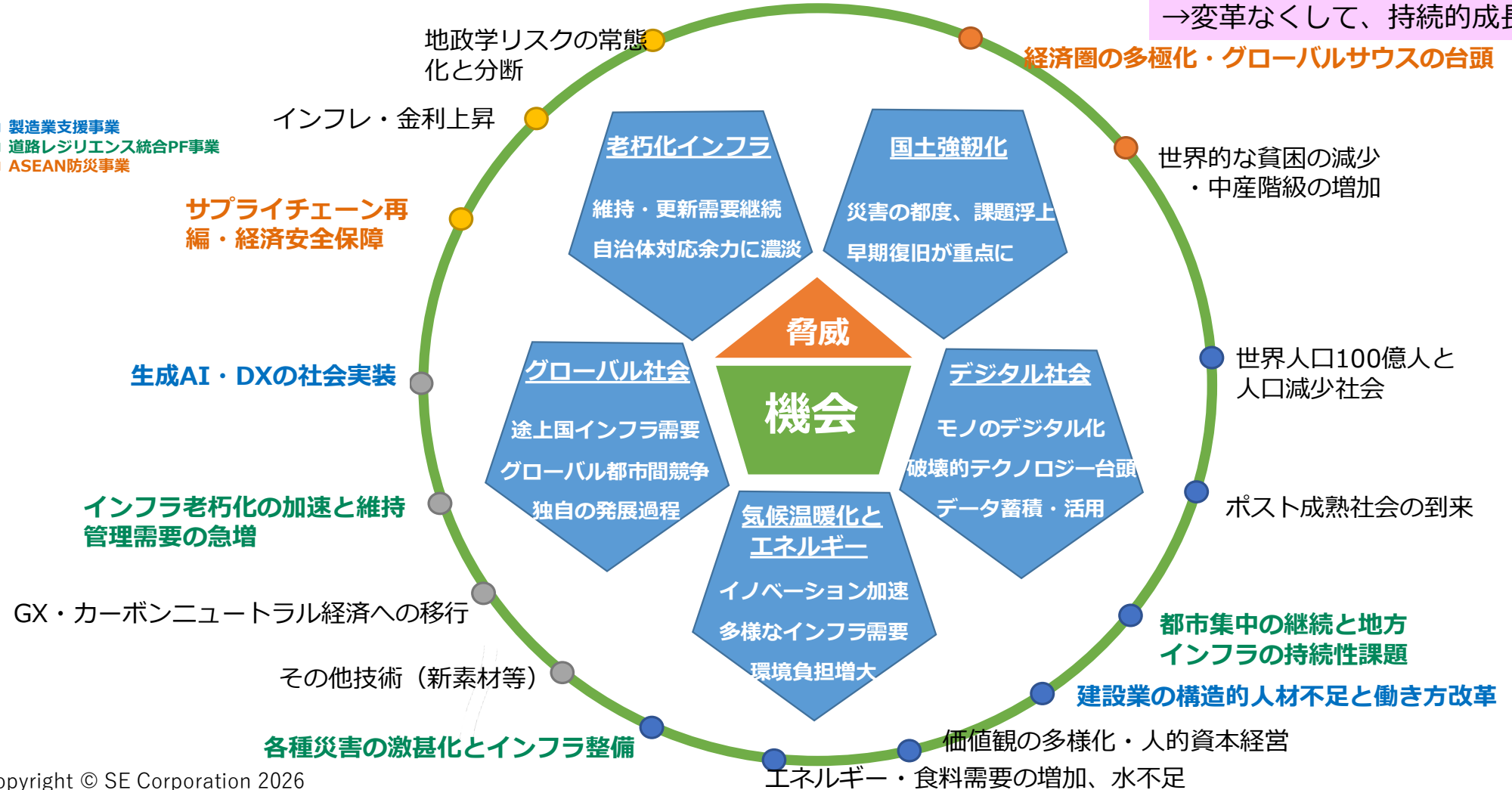
新規事業開発の多様化

（新たなトレンドを踏まえた新規事業の再考を）

2030年以降を見据えたエスイーグループを取り囲むメガトレンド

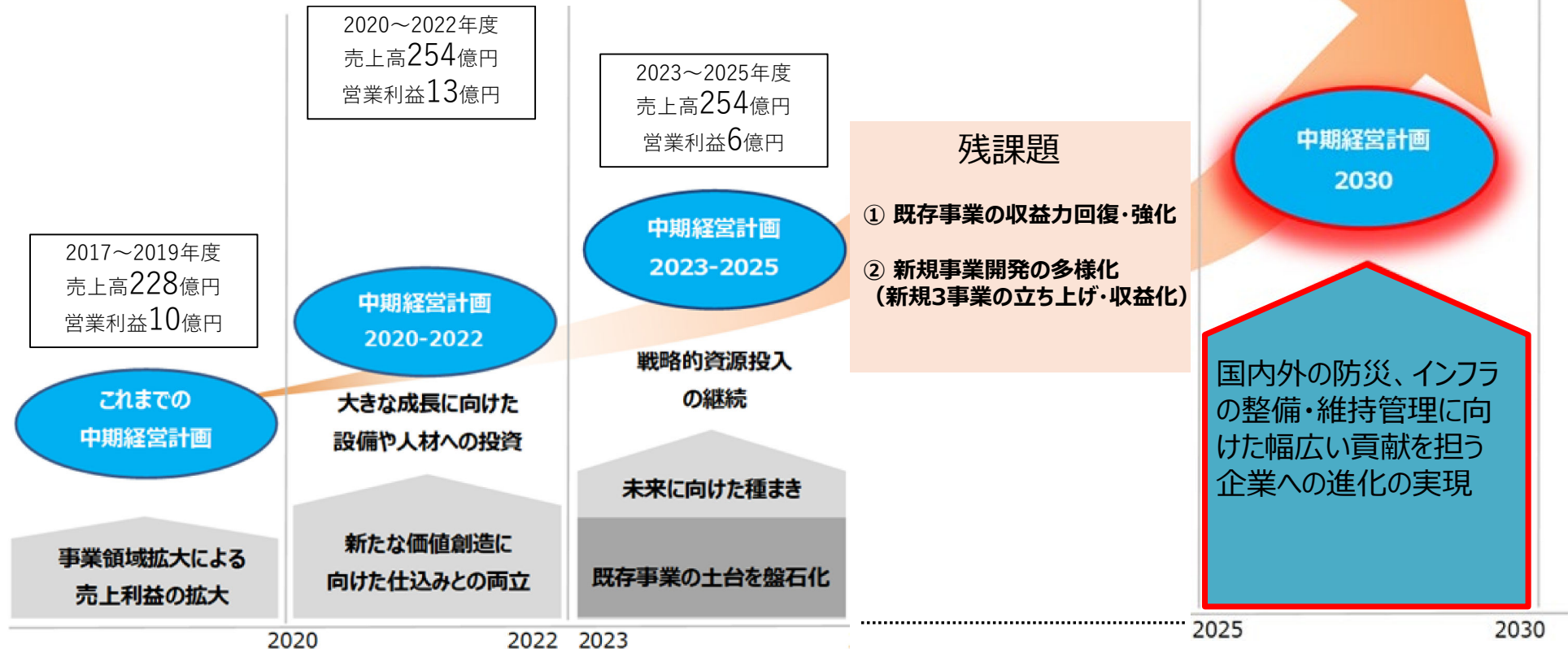
→変革なくして、持続的成長なし

- 製造業支援事業
- 道路レジリエンス統合PF事業
- ASEAN防災事業



位置づけ

中計2020-2022での残課題、環境変化を踏まえ、「2030ビジョン」に掲げたありたい姿（国内外の防災、インフラの整備・維持管理に向けた幅広い貢献を担う企業）を実現する期間



基本方針

- 1 2030ビジョンのポートフォリオ実現を目指したキャピタルアロケーション
- 2 新規事業開発の多様化と収益化の実現（新規3事業の立ち上げ・収益化）
- 3 既存事業の収益力の強化（新規事業開発の多様化を支えるCFの創出）
- 4 AI等を活用した経営基盤の強化・収益性の向上

経営目標

指標	2025年度	変化	2030年度（目標）
売上高	254億円	▶ +46%	370億円
営業利益	5.9億円	▶ +367%	28億円
ROE	▲4.0%	▶ +20.0pt	16.0% <small>資本コストを十分上回る水準</small>

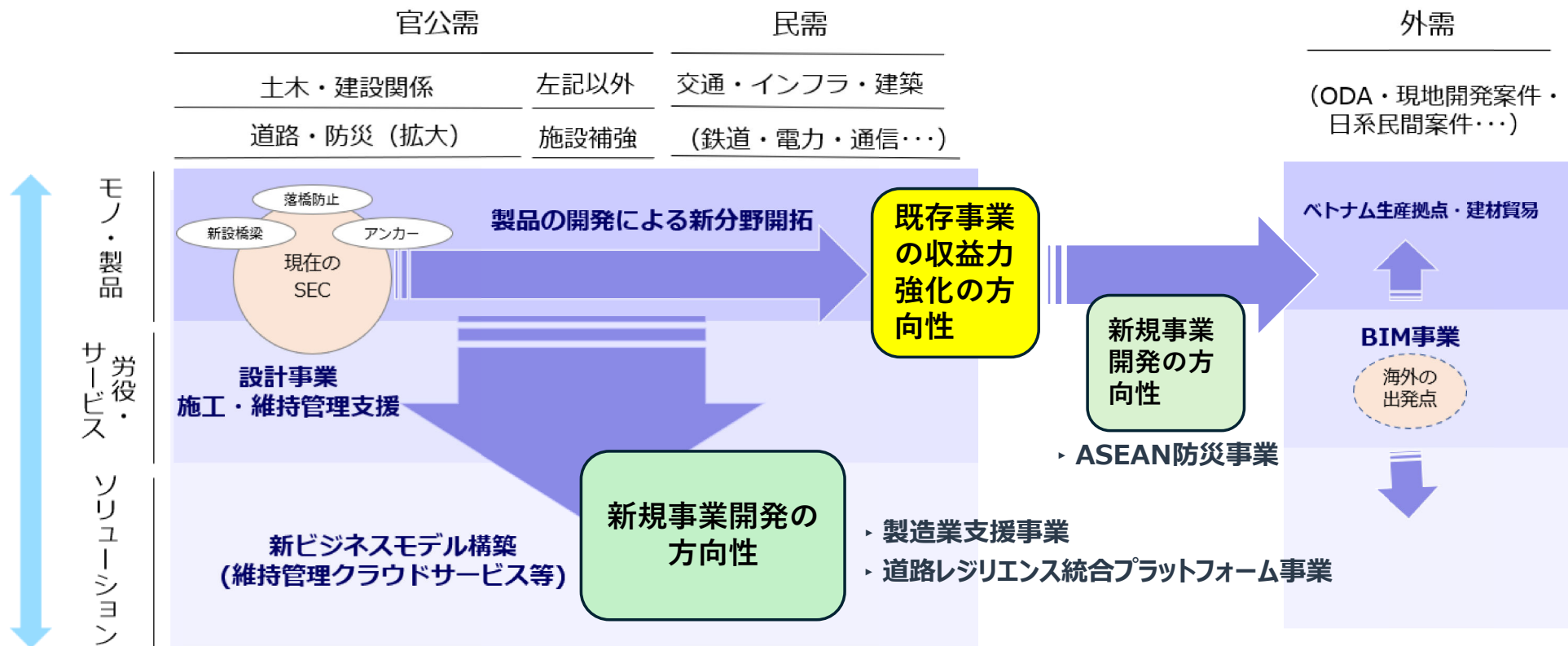
事業ポートフォリオ

新規事業
20%

既存事業
80%
295億円

事業領域

- 「2030ビジョン」の「国内外の防災、インフラの整備・維持管理に向けた幅広い貢献を担う企業」への進化



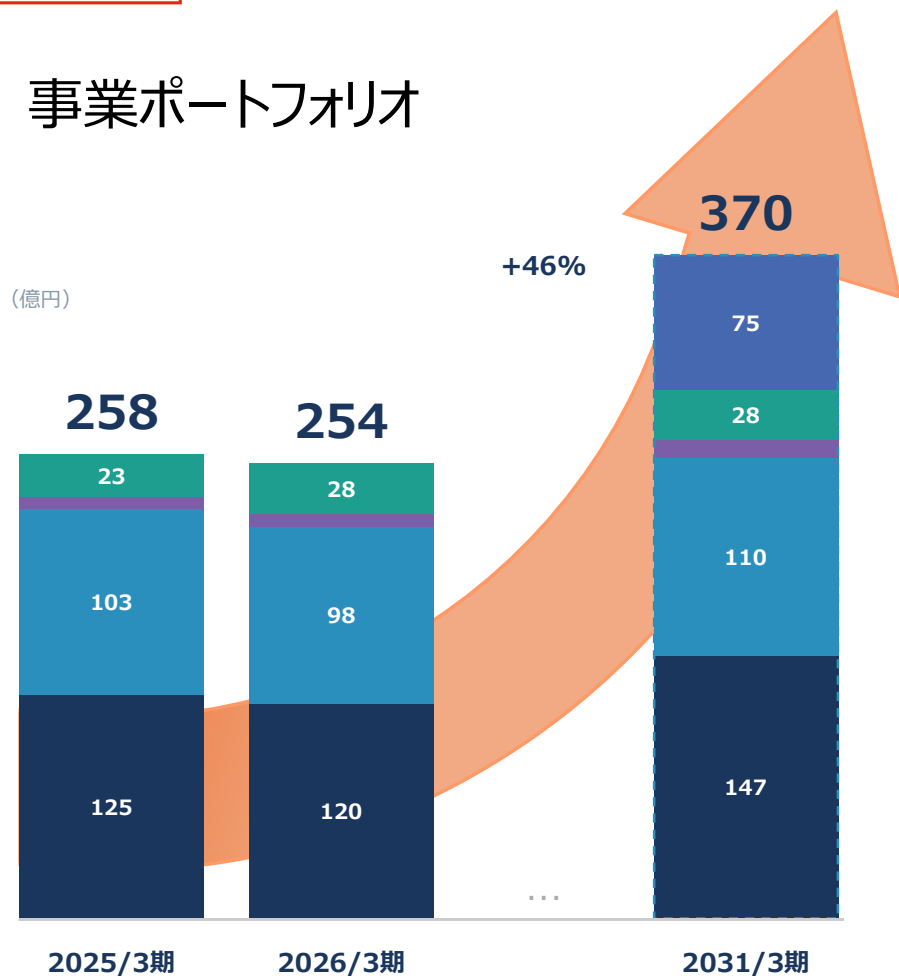
事業ポートフォリオ

- ・ 事業環境は厳しいものの、建設用資機材及び建築用資材で収益力の強化を図る。
- ・ 事業ポートフォリオの変革により、資本コストを上回る資本収益性を目指す。

	売上高比率 (2025年度)	ROIC (*)	事業環境	方向性
建設用資機材の製造・販売事業	47.3%	中	国土強靱化・インフラ老朽化・高速道路 リニューアルは当面継続	技術を活かした製品分野を拡大
ケーブル製品分野・鉄鋼製品分野等			一定の需要は期待できるが、業界の 年間案件消化量は頭打ち	予算拡大が期待できる政府の重点 成長分野等への対応拡大
コンクリート製品分野			現商圏では工事量は停滞、他社との 競争激化	ESCON拡販 取扱製品拡充
建築用資材の製造・販売事業	38.8%	中	長年続いてきた建築業界の環境・構造が 変化する過程で施工量は停滞	強みを活かしてシェア拡大
建築金物分野			「物件需要あれど事業進捗せず」の 常態化	ロジスティック強化 新規販路拡大・製品拡充
鉄骨工事分野			大型案件は一時的に停滞 2027年度以降に回復基調	協力会社と連携し、大型案件の 受注を拡大
建設コンサルタント事業	2.7%	低	売上の大部分を占める無償資金協力案件 は減少、有償案件は単独での対応は困難	受注先多様化を図り、黒字定着を 目指す
補修・補強工事業	11.2%	高	需要は大きい、案件は小型化 業容拡大には現場人材確保が課題	効率的な案件消化体制の確立 ノンオーガニックな拡大

(*) 高:10%以上 中:5~10% 低:5%未満

事業ポートフォリオ



売上高目標 370億円

建設用資機材の製造・販売事業 40% 147億円

・国土強靱化だけでなく、成長分野への投資を推進し、事業領域の拡大を通じて売上高の向上を図る。

建築用資材の製造・販売事業 30% 110億円

・主要顧客との関係強化及び取引深耕を推進し、安定的な受注基盤の強化。新規顧客開拓及び既存市場におけるシェア拡大を推進し、受注機会の創出。

建設コンサルタント事業 2.5% 10億円

・安定的な売上を確保したことで、海外案件の参画が拡充し、海外事業拡大及び収益機会の強化。

補修・補強工事業 7.5% 28億円

・安定的な受注確保と効率的な事業運営を推進するとともに、事業領域拡大及び技術差別化を通じて、収益力と市場競争力の向上を図る。

新規3事業 20% 75億円

・新たな収益の柱として、グループ全体をけん引していく。

キャピタルアロケーション

- ・ 既存事業の収益力強化によるキャッシュイン増を成長投資に優先的に配分。
- ・ 株主還元は、ベースCFの20%を配分（前中計と同様）。

キャッシュイン



キャッシュアウト

成長投資	25億円	ASEAN防災事業 製造業支援事業 道路レジリエンス統合プラットフォーム事業
	30億円	発電事業
既存設備更新等	40億円	経営基盤の強化・既存事業の設備投資
株主還元	20億円	長期安定的な株主還元 DOE 3.5%以上を目指す
財務内容強化・手持ち現金		

株主還元

- ・株主還元の基本方針は、前中期経営計画から変更なし。
- ・本中期経営計画では、5年間で新規3事業の収益化を狙うため、期間損益レベルでは年度のブレが大きい。そのため、配当金については年度のブレの影響が小さくなる株主資本配当率（DOE）3.5%の目線を引き続き使用。
- ・2030年度までには、成長投資による中長期的な株価上昇を軌道に乗せられることも期待。

【中期経営計画2030の株主還元の基本方針】

- ①直接的な利益還元（配当）と成長投資による中長期的な株価上昇によるトータルリターンを目指す。
- ②配当金については、長期安定配当を基本とし、株主資本配当率（DOE）3.5%以上の目安とする。

【中期経営計画での株主還元の方針に基づく試算】

	2024/3期	2025/3期	2026/3期	2027/3期 (予想)
親会社株主に帰属する当期純利益 (百万円)	969	543	△434	159
ROE (%)	9.1%	4.9%	△4.0%	1.6%
株主資本 (百万円)	10,897	11,049	10,221	9,988
1株当たり配当金 (円)	13	13	13	12
配当金総額 (百万円)	392	392	392	362
配当性向 (%)	40.5	72.2	△90.3	226.8
株主資本配当率 (%)	3.60	3.55	3.84	3.63

当期純利益（予想）より単純試算（他の条件不変の前提）

財務戦略

- ・ 基本的なフレームワークは、前中期経営計画（有価証券報告書に詳細を記載）から変更なし。
- ・ バランスシートの具体的な数値については、中東情勢等危機対応を含め現在見直し中。

[中期経営計画2030の財務戦略の基本方針]

- ①資本コストを上回るキャッシュリターン確保
- ②財務の健全性と成長投資を両立させる投下資本のコントロール（最適資本構成）
- ③キャピタルアロケーション

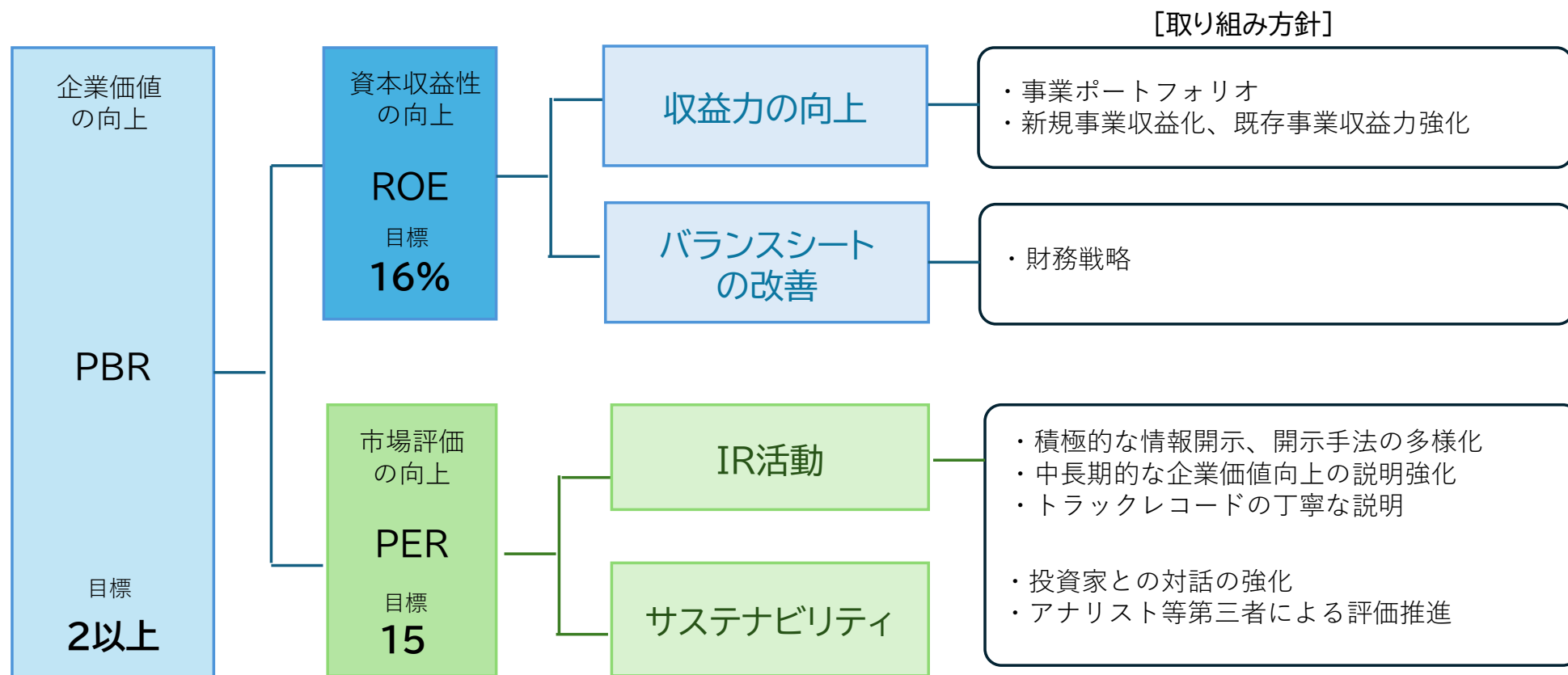
上記①及び③は他の頁をご参照。

②については、

- ・ 事業リスクに見合う自己資本の規模、デット・キャパシティをどのようにコントロールするか等を踏まえ、想定格付を意識し、D/Eレシオの水準等を決定。
- ・ 適正な現預金の水準は、現預金の保有目的（「定常的資金」と「突発的資金」）別に適正水準を設定。
 - ア. 定常的資金：日々の運転資金として保有すべき現預金。
 - イ. 突発的資金：「突発的な大規模投資資金」と「突発的な危機対応資金」を合わせて定額を設定。
「危機対応」と「大規模な投資」は同時発生することは稀有であること、別々に設定すると多額の現預金が必要となることより、オールタナティブな資金として設定。

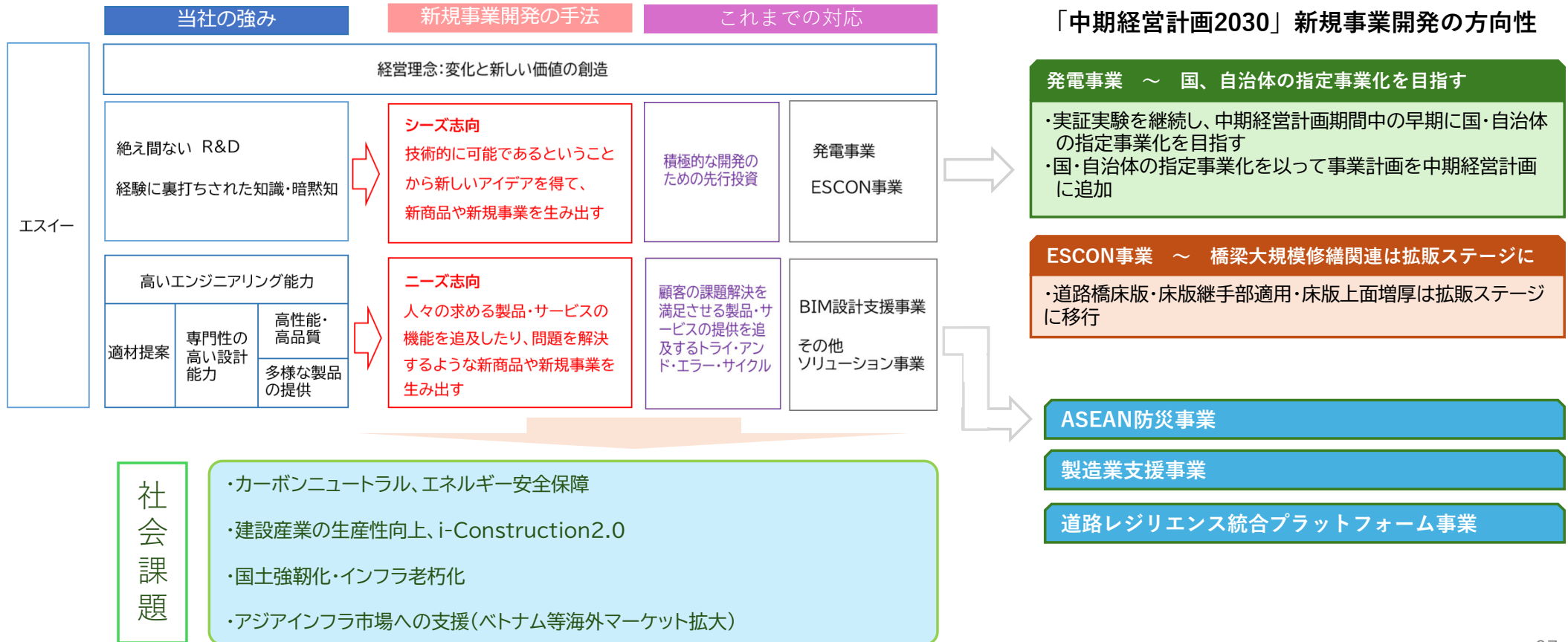
PBR・IR戦略

- ・「株主還元の基本方針」にある「成長投資による中長期的な株価上昇」を目指したIR活動を実施。
- ・中期経営計画の最終年度にはROE16%超を実現させる計画であるため、PBR 2 以上を目指す。



新規事業開発の現状と方向性

- ・ 当社の強みを活かし、R&Dによるシーズ志向とエンジニアリング能力を活かしたニーズ志向の2面展開を継続。
- ・ 資源配分は引き続き発電事業に最重点で配分するが、新規3事業は2030年度までの収益化を図る計画。



発電事業

構造材や添加材に利用されている金属を国内生産し、燃料としてCO2フリーでクリーンな発電事業を行う。
事業化に向けて多大な資本・発電事業のノウハウが必要となることより、国の支援や協業先企業の発掘が不可欠。

環境

- ・世界的な温室効果ガス削減への動き
- ・2050年カーボンニュートラル実現に向けて、使える技術は全て活用する、あらゆる選択肢を追求していくという政府方針（「第7次エネルギー基本計画」）
- ・エネルギー安全保障の意識の高まり

ビジネスモデル

燃料となる金属を国内で生産し、発電所まで輸送、燃料として燃やして蒸気力でタービンを回して発電する。売電方式には特段特異な点はないが、燃焼灰を還元することで燃料として再資源化出来る。

競争優位性

- ・当該金属を量産化できる技術をもつ企業、当該金属を燃料として発電ができる技術を持ち、実用化できる企業は国内外でも稀有。
- ・一方で、技術的には極めて難易度が高く、かつ粘り強い長期間の実証実験が必要で、リスクの高い開発後発企業も現れ難い。

展望

〔前中計での進捗〕

- ・事業会社の設立
- ・ベンチプラント稼働、実証実験データの整理・分析（実証実験の拡大・深堀には国の支援が不可欠）

〔2026年度〕

- ・実証実験の継続とデータ蓄積
- ・事業モデルの精緻化
- ・国への支援要請

〔～2030年度〕

- 実証実験を継続し、そのデータに基づいて、以下を推進
- ・国の支援獲得
 - ・事業モデルの精緻化
 - ・協業先企業の発掘

新規3事業 概要

新規3事業 = 売上高75億円/営業利益9億円（利益率11.2%）/人員約100名体制

ASEAN防災事業



(現地製造販売会社 + VJEC)
× グラウンドアンカーを核と
した設計・製造・施工パッ
ケージ



日本品質 × ASEAN スペック
価格競争力を備えた圧倒的
技術優位性



売上 50 億円/営業利益 6 億円

製造業支援事業



自動積算システム等、図面確
認～積算工程のAI自動化



自社内製化の知見を活かし
外販。既存解決策が不十分
な80億円事業の開拓。



売上 10 億円/営業利益 2 億円

道路レジリエンス 統合プラットフォーム事業



インフラ防災情報の集約・AI
診断による、老朽化インフラ
× 工事業者のマッチング



防災領域における蓄積と独
立性。360億円規模の市場
への展開。



売上 15 億円/営業利益 1 億円

※VJECは株式会社エスイーの非連結子会社

新規事業① ASEAN防災事業（概要）

（現地製造販売会社＋VJEC）×グラウンドアンカーを「核」として、斜面防災・耐震分野の部品を中心にASEAN主要国での設計・製造販売事業を展開。

特にベトナムでは、施工までのパッケージを一貫提供できる姿を目指す。

環境

- ・2030年に向けてベトナム国内での高速道路建設需要は山間部に向けて拡大。
- ・2024年の大型台風被害を受け、ベトナム国内での防災需要は急拡大する一方、防災技術は未成熟。
- ・競合一社による【くさび型】アンカーの独占状態。

ビジネスモデル

まずは現地での製造・販売を協力業者とともに実施し、そこから上流（設計支援）、下流（施工）へと展開。
それぞれベトナムを起点とし、基盤構築完了次第、ASEAN諸国へと広げていく。

競争優位性

- ・現地業界での認知度・知名度・人脈
VJEC以来の協業パートナーであるハノイ土木大学のブランド力・各種パートナー候補企業との業界ネットワーク
- ・日本品質かつ価格競争力のあるASEAN仕様に現地企業も関心表明。
- ・ASEAN周辺諸国、特にインドネシア・フィリピン等の島嶼・地震国はベトナム（ないし日本）の状況と類似。

展望

スタートは活動基盤のあるベトナムだが、将来的にはASEAN諸国へ事業を拡大する。
インドネシアやフィリピンのインフラ投資は旺盛。
2030年にはベトナム国内シェアを50%のトップブランド化し、インドネシア、フィリピンでのシェアは25%を目指す。
日系ブランドのワンストップ供給へ進化。

※VJECは株式会社エスイーの非連結子会社

新規事業① ASEAN防災事業（ロードマップ）

ベトナムを起点に「設計・生産・施工」の一体展開を構築し、ASEAN市場への横展開を通じて中核事業化を図る。初年度は現地拠点整備・市場参入を進め、5年後には自社製造体制の確立とシェア拡大（ベトナム50%・周辺国25%）により、設計～施工までのワンストップ供給モデルを完成させる。

	27/3の活動	27/3 数値目標	中計期間中の施策	31/3 数値目標
アンカー製造	<ul style="list-style-type: none"> ▶ ベトナムでの【くさび型】組立委託→ベトナム上市 ▶ 周辺国市場調査 ▶ 現地法人設立 	<p>売上高 0.9億円</p> <p>営業利益 0.1億円</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 現地生産工場での製造 ▶ インドネシア、フィリピンへの輸出 ▶ 現地操業体制の確立 ▶ シェアの拡大（ベトナム50%、周辺国25%） 	<p>売上高 50億円</p> <p>営業利益 6億円</p>
設計	<ul style="list-style-type: none"> ▶ VJEC設計受託業のベトナム/ASEAN向け対応 ▶ 現地向けソフトウェアの開発（協業） 		<ul style="list-style-type: none"> ▶ 設計受託業務の拡販 ▶ 周辺国市場調査 ▶ 設計ソフトウェアの上市、拡販（共同進出） 	
施工	—		<ul style="list-style-type: none"> ▶ ベトナム/ASEAN諸国における現地協力業者の開拓 ▶ 設計～生産～施工までのワンストップ供給 	

※本社共通コストは含まない。

新規事業② 製造業支援事業（概要）

資材メーカー向けに図面確認→積算の工程をAIで自動化するシステムの販売／業務効率化を支援

環境

- ・建材メーカーは図面から積算を行う作業に多くの時間を投入。手計算やExcelによる「手拾い」が主流
- ・属人化・ヒューマンエラーの課題を抱え、建物の大規模化・複雑化が進む中、手拾いだけでは精度とスピードの両面で限界

ビジネスモデル

- ・資材メーカー向けにAI自動積算システムを提供（図面選択→AIで数量・重量を自動拾い出し→見積・製造データへ展開）
- ・将来的には生産システム・売上管理へ連携し付加価値を拡大
- ・初期構築費＋月額利用料のストック型収益モデル

競争優位性

- ・建材メーカーとしての深い専門知識（図面読解、メーカー仕様、拾い漏れリスクの実務知見）
- ・既に自動積算システムの内製化に着手しており、建設業界の知見を活かした開発が可能
- ・AIモデルはAI企業と協業、現場の仕様やマスター整備・運用定着はエスイーが担う
- ・単なるITベンダーには模倣できない業界特化の精度を実現

展望

2030年度に売上高10億円／営業利益2億円を目指す。AI企業との業務提携によりシステムを内製化し、建設用金属製品製造業をターゲットに事業を拡大。

新規事業② 製造業支援事業（ロードマップ）

2027年度に自動積算システムの事業立ち上げ、2030年度に売上約10億円／営業利益約2億円の達成を目指す。

	27/3の活動	27/3 数値目標	中計期間中の施策	31/3 数値目標
製造業支援事業	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 事業案の仮説検証 ▶ プロダクト開発（外部委託） ▶ グループ内検証 	<p>売上高 —</p> <p>営業利益 △0.1億円</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 追加機能の開発・外部委託 ▶ AI企業との提携模索 ▶ 開発・保守運用機能の内製化 ▶ サービス機能拡張投資 	<p>売上高 10億円</p> <p>営業利益 2億円</p>

※本社共通コストは含まない。

新規事業③ 道路レジリエンス統合プラットフォーム事業（概要）

特定エリアの道路インフラ防災情報を蓄積し、自治体の案件発注負荷軽減や事業者の案件受注を支援するプラットフォームを構築

環境

- ・技術系職員5名以下の自治体は約5割（うち25%が0名）。技術人材不足が深刻化
- ・建設後50年超の社会資本が急増。維持管理・更新費は今後も拡大が見込まれる
- ・中小自治体では工事設計の適正判断が困難な「ラストワンマイル」問題が顕在化

ビジネスモデル

インフラ防災情報を集約・AI診断し、老朽化インフラと事業者をマッチングするプラットフォーム

- 自治体向け：AI診断による優先順位付けと措置メニュー・事業者提案
- 事業者向け：広域マッチングによる案件獲得支援・受注平準化

競争優位性

- ・ゼネコン・コンサルに属さない独立系の立場を活かし、中立的ポジションを競争優位の源泉とする
- ・防災分野における長年の技術・ネットワーク・営業基盤の蓄積
- ・防災分野への集中により、当該領域の代表的プレイヤーとしての地位確立を目指す
- ・製造業支援事業との相互補完

展望

2030年度に売上高15億円／営業利益1億円を目標とする。2026年度は特定エリアでPoCを実施し、2028年度以降に周辺自治体、全国展開へ移行。

新規事業③ 道路レジリエンス統合プラットフォーム事業（ロードマップ）

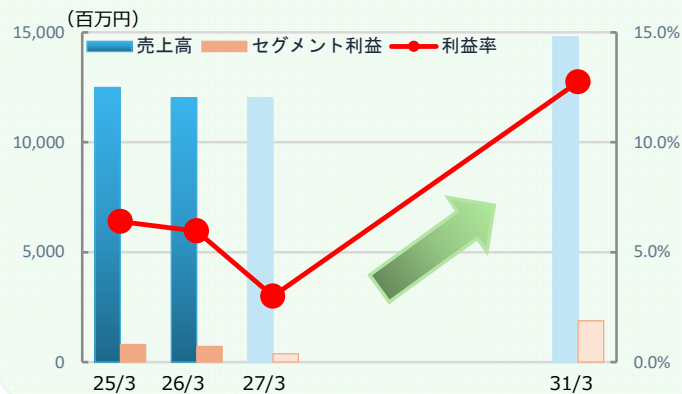
2027年度までは特定エリアでDBサービスのPoCを実施し、2028年度以降に周辺地域への展開およびAI活用サービスを導入。2030年度には全国展開へ移行。

	27/3の活動	27/3 数値目標	中計期間中の施策	31/3 数値目標
プラットフォーム事業	<ul style="list-style-type: none"> DBサービスの開発 事業案の仮説検証 	<p>売上高 —</p> <p>営業利益 △0.4億円</p>	<ul style="list-style-type: none"> AI活用サービス（診断／マッチング等）の開発 DB・案件形成システムの機能強化 自治体インフラデータの収集・蓄積 	<p>売上高 15 億円</p> <p>営業利益 1 億円</p>

※本社共通コストは含まない。

・セグメント別①

建設用資機材の製造・販売事業



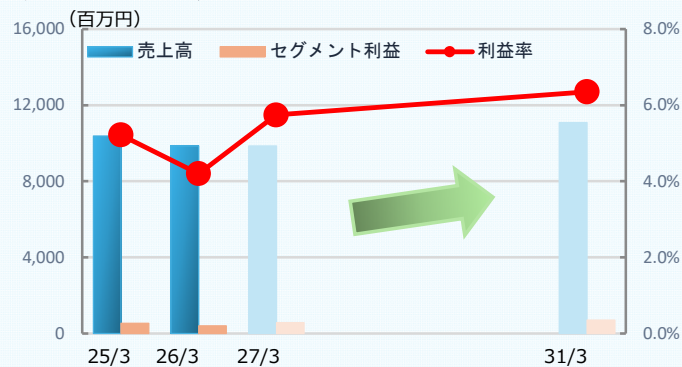
主な施策

- 主要製品の物価上昇分の価格転嫁
- 国が推し進める成長戦略分野の防衛・原発産業への展開
- 新製品の開発・拡販
- 効率化・省力化による業務負担の軽減

効果

- ・売上・利益ともに過去最高を設定し目指す。
- ・国土強靱化だけではなく、成長分野への投資を推進し、事業領域の拡大を通じて売上高の向上を図る。

建築用資材の製造・販売事業



主な施策

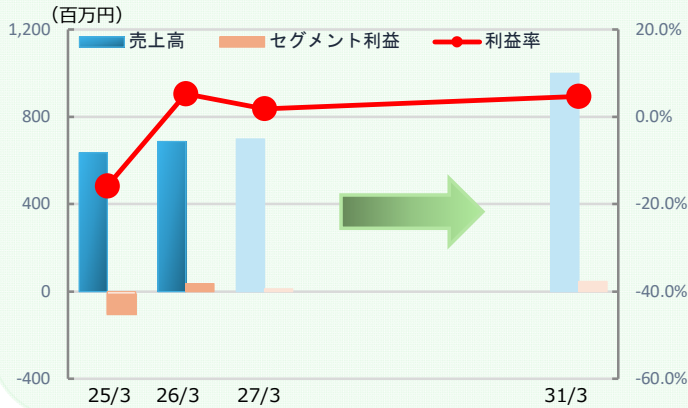
- コスト上昇分の価格転嫁
- 首都圏への短納期等を実現する拠点を設置し他社との差別化
- 協力会社と連携し大型案件の受注拡大

効果

- ・主要顧客との関係強化及び取引深耕を推進し、安定的な受注基盤の強化。新規顧客開拓及び既存市場におけるシェア拡大を推進し、受注機会の創出
- ・受注量の安定的な確保に努め、収益性を重視した事業運営

・セグメント別②

建設コンサルタント事業



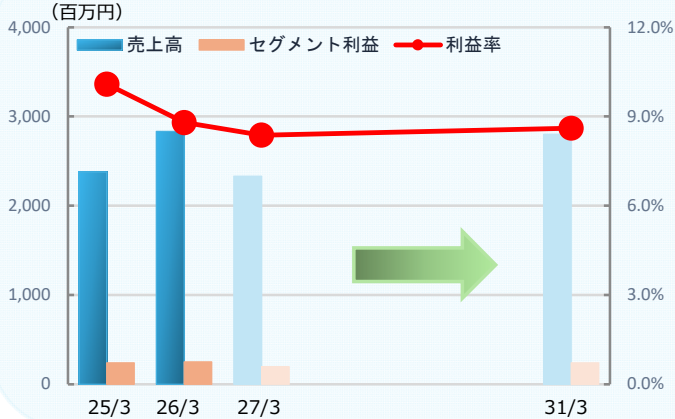
主な施策

- JICA案件の深化と安定基盤の構築
- 海外ドナー案件挑戦
- 政府機関および民間案件への戦略的展開
- 人員確保と人材育成による受注率UP

効果

- ・安定的な売上を確保したことで、海外案件の参画が拡充し、海外事業拡大及び収益機会の強化。
- ・人員体制における量と質の拡充により、収益性のアップを図る。

補修・補強工事業



主な施策

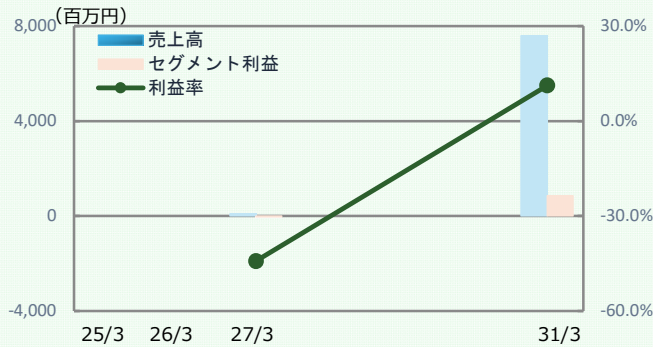
- 安定的な受注の確保
- 効率的な消化体制の確立
- 事業範囲の拡大と技術の差別化
- 労働環境の改善・向上

効果

- ・安定的な受注確保と効率的な事業運営を推進するとともに、事業領域拡大及び技術差別化を通じて、収益力と市場競争力の向上を図る。

・セグメント別③

その他（新規3事業）



※セグメント区分は変更される場合があります。

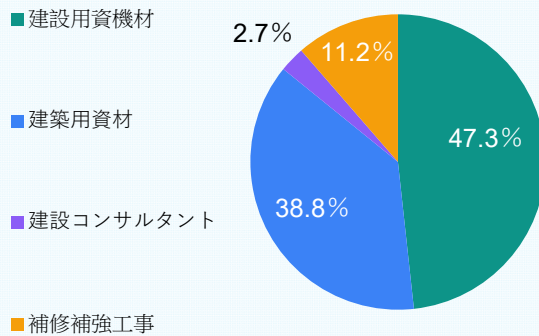
主な施策

- ASEAN防災事業
ASEANでのインフラ企業としての地位確立
- 製造業支援事業
内製化技術の外販
- 道路レジリエンス統合プラットフォーム
インフラ総合企業としての地位確立

効果

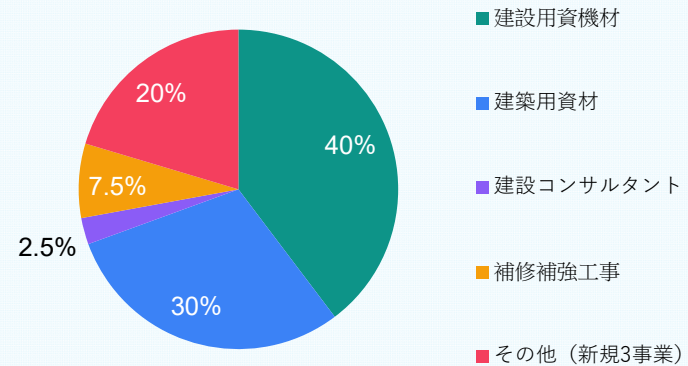
・新たな収益の柱として、グループ全体をけん引していく

2025年度 実績



売上高成長率 +44.0%

2030年度 目標




将来見通しに関する記述についての詳細〔ご参考〕

当資料は、あくまで株式会社エスイーをより深く理解していただくためのものであり、当資料に記載されたいかなる情報も、当社株式の購入や売却を勧誘するものではなく、またこれらに関する投資アドバイス目的で作成されたものでもありません。

本資料に記載されている当社の分析、業績見通し、計画、戦略などのうち、歴史的事実でないものは、現時点で入手可能な情報に基づく見解や将来の業績に係る見通しであります。これらは現時点で入手可能な情報に基づき株式会社エスイーの経営者が判断したものであり、リスクや不確実性を含んでいます。従いまして、これらの分析・業績見通しのみを依拠して投資判断を下すことは控えるようお願いいたします。

International Engineering Maker

 株式会社 エスイー