

株式会社ベルテクスコーポレーション
〒102-0083
東京都千代田区麹町五丁目1番地
麹町弘済ビルディング
03-3556-2801（代表）
<https://www.vertex-grp.co.jp>



株式会社ベルテクスコーポレーション
統合報告書 2026
(2026年3月期)



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

- 14 社長メッセージ
- 17 第3次中期経営計画
- 19 Our Mid-Term Progress Report
中期経営計画の進捗状況
- 20 事業概況

- 26 パーパス経営の実践 ―社員座談会―
- 30 サステナビリティマネジメント
- 32 環境
- 34 社会
- 36 コーポレート・ガバナンス
- 40 リスクマネジメント
- 42 取締役紹介
- 44 社外取締役鼎談

- 48 グループ会社紹介
- 49 製品紹介
- 52 財務・非財務データ
- 53 会社情報

VERTEX Purpose

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

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



将来の見通しに関する注意事項

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



2034年のありたい姿の実現に向け、 経営基盤を次の成長へつなぐ

このたびの「令和8年熊本地震」および「令和8年8月千葉豪雨」により被災された皆さまに、心よりお見舞い申し上げます。社会インフラを支える企業グループとして、被災地の一日も早い復旧・復興を願うとともに、安心・安全な社会基盤づくりへの責任をあらためて強く受け止めています。

2027年3月期、私は代表取締役会長CEOに就任しました。「VERTEX Vision 2034(ビジョン2034)」の実現に向け、当社グループが進むべき方向を示し、社会課題の解決を通じた価値創造を主導していくことが、私の役割だと考えています。本メッセージでは、これまで築いてきた経営基盤を土台に、次の成長に向けた変革と、持続的な企業価値向上に向けた今後の方向性をお伝えします。

代表取締役会長CEO 土屋 明秀

ビジョン2034の実現に向け、 グループが進むべき方向を示す

CEOに就任して初めて臨んだ全体朝礼で、私は飛行機の運航を例に、自らの役割を全社員に伝えました。飛行機の運航には、まず、どこを目的地とするのか、どのような航路を選ぶのかという大きな方針が必要です。そのうえで、実際の運航では、機体の状態や天候、燃料、乗客、運航体制など、さまざまな要素を見極めながら、安全かつ確実に目的地へ向かっていきます。この例で言えば、ビジョン2034を目的地に据え、グループが進むべき方向を示すことが、CEOである私の役割です。中長期の視点から事業ポートフォリオを見極め、強化すべき事業や経営資源を重点的に投じる領域を明確にし、最終的な経営判断に責任を持ちます。一方で、方針に基づき、日々の事業運営を安全かつ着実に進め、成果につなげていくことが、山本社長を中心とする執行の役割です。当社グループが目指す方向性をグループ各社および各事業の計画や戦略に落とし込み、グループ全体の実行力を高めていくことが、執行側に求められる重要な役割です。CEOと社長がそれぞれの責任を果たし、グループ各社および各事業が同じ方向を向いて力を発揮することで、ベルテクスグループ全体の成長をより確かなものにしていきます。

ビジョン2034の実現に向け、磨くべき強み

当社グループは、10年後のありたい姿としてビジョン2034を掲げています。労働人口の減少、インフラの老朽化、災害の激甚化など、今後さらに深刻化する社会課題に対して、当社グループはどのような価値を提供し、どのような企業へ進化していくのか。ビジョン2034は、未来のありたい姿を起点に、当社グループが次なる成長へ踏み出すための変革の羅針盤です。このビジョンを実現していくうえで重要なのは、これまで培ってきた強みを次の成長に向けた変革へとつなげていくことです。社員一人ひとりの努力により、当社グループの経営基盤は着実に強化されてきました。これからは、その基盤を活かし、次の成長へと大きく飛躍する時期だと考えています。

「みらい工場」「ワンストップ・メンテナンス」「オンサイトプレキャスト」「スマート斜面防災」といった10年後のありたい姿は、単なる構想ではありません。今後の社会課題を見据え、当社グループが持つ技術、製品、施工・維持管理の知見、M&Aによって広がった事業領域を結集し、新たなビジネスモデルとして具体化していくべき将来像です。その実現に向けて、グループとしてさらに磨くべき強みは、総合力と実行力、そしてベルテクス技術研究所を中心とした技術開発力です。このうち技術開発力は、将来像の実現に向けた重要な推進力であり、地球温暖化への対応や環境負荷の低減など、社会課題の解決に向けた取り組みにおいても重要な役割を担います。蒸気養生をしないコンクリートやゼロセメントコンクリートなど、新素材・新製品の開発を加速し、社会課題の解決につながる技術と製品を創出していきます。

グループ総合力の最大化

昨年の統合報告書でもお話ししたとおり、当社グループはこれまで利益重視の経営を推進してきました。今後は、グループ各社および各事業が持つ強みを結びつけ、利益を生み出す力をグループ全体で高めることで、総合力を最大限に発揮する経営へと進化させていきます。コンクリート二次製品の業界では長らく、汎用品を大量生産し、薄利多売によって販売数量を確保することが、事業を維持・拡大するうえで一般的な考え方でした。しかし私は、早い段階からこうした常識を変える必要があると感じていました。たとえ販売数量が減少しても、付加価値の高い製品に経営資源を集中し、製品ポートフォリオを見直すことで、収益性を高めることは可能だと考えていたからです。重要なのは、社会に提供する価値と、利益を生み出す領域を明確にすることです。そのため私は、管理会計に基づき、付加価値の高い製品への注力が利益創出につながることを、理論と実例の両面から説明してきました。こうした取り組みを通じて、グループ各社および各事業が利益を意識して判断する基盤は整ってきたと感じています。

グループ総合力を最大化するうえで欠かせないのは、当社グループ各社の強みを結集し、シナジーを高めていくことです。当社グループが誕生した当初は、業界内で確かな地位を築いてきた会社が集まっているからこそ、一つのグループとして本当に機能するのかという慎重な見方や、統合によって各社の個性が失われるのではないかという懸念の声もありました。しかし、私たちが目指してきたのは、すべての会社を一つの色に染めることではありません。大切にしてきたのは、それぞれの会社が培ってきた歴史や文

CEOメッセージ

化、製品・工法の強みを尊重しながら、グループとして目指す方向性や価値観を共有し、共通の目的に向かって各社の力を結集することで、グループ全体の価値創造につなげていくことです。各社の個性や強みを画一化するのではなく、それぞれの特長を見極め、お互いに補完し合うことで、単独では生み出せない価値を創出していくことが、経営統合の本当の意味だと考えています。

2025年、新たにグループに加わった株式会社IKK (IKK) についても、これからが本格的な統合の段階です。同社がこれまで培ってきた企業文化や強みを尊重しながら、当社グループとしての考え方や価値観を丁寧にも共有し、付加価値を創出する経営へとつなげていきます。そして、主力事業の深掘りによるオーガニック成長、育成事業の強化、新たな収益機会の獲得を進めるとともに、グループ各社が全体最適の視点で連携することで、総合力を一段と高めていきます。



パーパスを共通の軸に、自律型組織を育てる

当社グループの総合力をさらに高めるためには、現場に近い社員一人ひとりが自ら課題を見つけ、考え、行動できる自律型組織を構築することが重要です。営業、技術、製造、施工、管理など、それぞれの現場で社員が専門性を発揮し、部門を越えて連携することで、グループ全体として、より大きな力を生み出すことができます。その実現に向けて重要なのが、人材の育成です。特定の人材に依存するのではなく、それぞれの現場で自律的に判断し、役割を担える人材を継続的に育てていくことで、人材の層にも厚みが増し、組織全体の対応力を高め、持続的成長につなげていきます。当社グループでは、「ベルテクスアカデミー」や「次世代リーダー育成塾」などを通じて、階層や職能に応じた人材育成に取り組んでいます。新入社員・若手層には、OJTや現場体験、ビジネス基礎研修を通じて主体性と現場での実践力を高める機会を提供しています。中堅社員・リーダー層には、専門スキルの向上に加えて、チームを牽引するリーダーシップを磨く機会を設けています。さらに、管理職や次世代リーダーには、経営戦略やマネジメントを学び、部門横断の課題に取り組む機会を提供することで、将来の経営を担う人材の育成を進めています。こうした取り組みを通じて、社員一人ひとりの成長を支援するとともに、当社グループの持続的成長を支える人的資本を強化していきます。

人材育成とあわせて重要なのは、社員一人ひとりが同じ方向を向いて判断し、行動するための共通の軸を持つことです。その軸となるのが、当社グループのパーパスである「安心のカタチを造

る。」です。この言葉には、社会課題を解決する製品やサービスを生み出し、安心して暮らせる社会づくりに貢献するという思いが込められています。社員が自分の仕事とパーパスとのつながりを理解することで、日々の判断や行動に一貫性が生まれ、グループとしての総合力もさらに高まっていくと考えています。

次なる成長に向け、新たな事業の柱を育てる

総合力を高め、社会課題の解決に貢献していくうえで、当社グループが特に力を発揮すべき領域は、道路、下水道、橋梁、港湾など、社会インフラの老朽化への対応です。今後は、既存インフラを適切に調査・診断し、必要に応じて補修・補強しながら、その機能を維持し、社会を支え続けていくことが求められます。私は社員に対して、「当社は将来的にコンクリート製品の会社であると同時に、メンテナンスの会社になるという意識を持ってほしい」と伝えています。インフラメンテナンスの領域における当社グループの強みは、調査・診断から補修・補強工法の提案、製品の製造、施工後の維持管理まで一貫して対応できることです。調査・診断の結果に基づき、最適な工法の選定、必要な製品の供給、施工後の維持管理までを自社グループ内で担える会社は決して多くありません。特に、従来は目視に頼らざるを得なかった暗所や劣悪な環境下において、構造物の内部状態を把握できるようになった新しい調査・診断技術は、大きな可能性を持っています。こうした技術を当社グループが保有していることは、点検精度を高めるだけでなく、補修・補強の提案力を高め、製品開発や施工後の

維持管理まで含めた新たな価値提供につながります。

今後も、ベルテクス技術研究所を中心に、社外の研究機関や大学などとの連携を深め、既存事業の強化と新技術の開発に注力していきます。営業が現場で得た情報を技術開発につなげ、高い技術力と独自の製品開発力によって社会に必要とされる製品・サービスを生み出していきます。この流れをグループ全体に広げることで、インフラメンテナンス領域を高付加価値な次なる事業の柱へと育てていきます。

成長投資と還元の好循環で企業価値向上を加速

企業価値の向上に向けては、「収益成長」「資本効率」「株主還元」をバランス良く高めていくことが重要です。当社グループは、資本コストを意識した経営を徹底し、成長性と収益性の高い領域に経営資源を重点的に配分していきます。収益成長の面では、防災・減災やインフラ老朽化対策など、社会課題と密接に関わる主力事業を強化し、付加価値の高い製品・サービスの提供を通じて収益力を高めていきます。あわせて、インフラメンテナンス、鉄道、防衛関連などの育成事業を成長させ、新たな収益機会の獲得にも取り組むことで、持続的な成長につなげていきます。資本効率の面では、事業ポートフォリオを継続的に見直すとともに、保有資産の最適化、構造改革、生産性向上を進め、投下資本に対する収益性を高めていきます。

一方、株主還元については、成長投資と対立するものではなく、持続的な企業価値向上を支える重要な経営テーマであると認



活用スキルの向上など、一人ひとりの市場価値と社内での活躍機会を高める研修やキャリア支援への投資も、重要な還元策として継続していきます。

ステークホルダーの皆さまへ

当社グループは、利益重視の経営へと舵を切り、事業基盤を強化してきました。社員一人ひとりの意識も変わり、自ら考え、行動する組織へと着実に進化してきたと感じています。しかし、私たちの挑戦はまだ道半ばです。ビジョン2034の実現に向けては、事業ポートフォリオの強化、人材育成、インフラメンテナンス領域の拡大、技術開発、資本効率の向上など、取り組むべきテーマは数多くあります。社会インフラの老朽化が進行する中で、当社グループが果たすべき役割は、今後ますます大きくなると考えています。CEOとして私が担うべきことは、当社グループが進むべき方向を明確に示し、その実現に向けてグループ全体の力を結集することです。新たな経営体制のもと、社員一人ひとりが持てる力を発揮し、社会課題の解決に向けて自律的に挑戦する組織づくりを進めていきます。私たちは、短期的な環境変化に左右されることなく、技術、人材、グループ総合力を活かして、長期的な社会課題の解決に真正面から取り組みます。そして、その取り組みを事業の成長につなげ、成長投資、株主還元、従業員への還元を好循環させることで、持続的な成長と企業価値の向上を実現していきます。これからも、社会に必要とされる価値を創出し続ける企業グループとして、ステークホルダーの皆さまの期待に応え、さらなる成長に挑戦していきます。

社会課題

外部環境

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

機会

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

リスク

国内市場の成熟
労働力不足
激甚化する自然災害
パンデミック

INPUT

人的資本

多様な価値観を持ち、主体的に行動する人材

知的資本

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

製造資本

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

社会・関係資本

産学官民との連携
技術供与など全国に広がる多様な販売チャネル

財務資本

成長投資を可能とする高いキャッシュ・フロー創出力

ビジネスモデル

設計コンサル
タント

仕入先

設計内容納品

設計委託

案件やニーズの
情報を収集

技術的・専門的
サポート

VERTEX
安心のカタチを造る。
開発・実績 製造・販売

発注者
官庁・デベ
ロッパ

製品PRや
技術提案

発注

ゼネコン

製品PR

販売

運輸

施工

大学との連携等を通して
ユニークな自社製品を開発

第3次中期経営計画 基本戦略・取り組み方針

事業ポートフォリオの強化

1 基盤事業

コンクリート・斜面防災
市場成長を踏まえた安定的な収益拡大

2 育成事業

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

サステナビリティ経営の推進

人的資本・R&D・DXの推進強化

E

CO₂排出量削減の推進
カーボンニュートラルの実現に貢献

S

人的資本の強化
使命を実現するための
人的資本の最大化

G

経営基盤・体制の強化
グループ経営システムの
構築・強化

OUTPUT

人的資本

女性管理職比率：3.0%
(指導的立場を含む)
エンゲージメントの向上
1人当たりの教育時間の向上

知的資本

研究開発投資の結果：2.4億円
特許・実用新案件数 No.1

製造資本

生産設備投資の結果：18.5億円
有形固定資産：154億円

社会・関係資本

Scope1,2：6,174 t-CO₂
削減率(2018年度比) △48.8%
Scope3：51,411 t-CO₂
削減率(2018年度比) △58.8%

財務資本

株主資本：420億円
有利子負債：59億円
営業利益率：15.2%
ROE：25.7%

従業員

株主および投資家

取引先

お客さま

地域社会

Vision and OUTCOME

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

社会・関係資本および自然資本

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

持続可能な社会の実現

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

06 Vertex Corporation

Vertex Corporation 07

ベルテクスグループの強み

2034年の課題

インフラの老朽化

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

災害の激甚化

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

地球温暖化

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

労働人口減少

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

課題解決に貢献

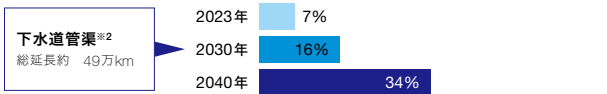
課題解決の鍵を握る『プレキャストコンクリート』

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

課題解決の鍵を握る『インフラメンテナンス』

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

建設後50年を経過する既存インフラの割合



※1 農林水産省 農業水利施設におけるストックマネジメントの取組について
※2 国土交通省 インフラメンテナンス情報「社会資本の老朽化の現状と将来」
※3 総務省消防庁「消防力の整備指針及び消防水利の基準に関する検討会・ワーキンググループ合同会議」平成26年7月
※4 消防研究所「地下埋設の現場打ち鉄筋コンクリート製防火水槽の長期劣化に関する研究」2006年3月より当社にて推定

STRENGTH
1
技術力

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

STRENGTH
2
開発力

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

STRENGTH
3
営業力

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

STRENGTH
4
組織力

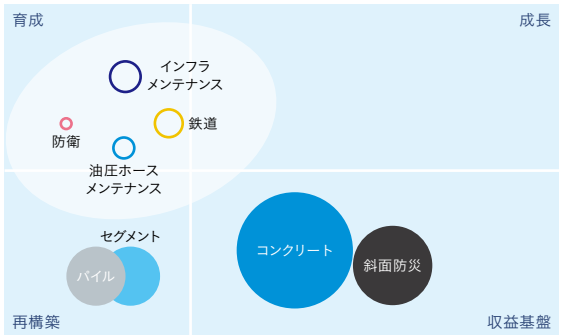
設計コンサルタント・官庁等から常時情報収集して川上のニーズを的確に把握し、情報・ニーズをもとに新製品の開発・実験や技術の活用方法を考案する探求心溢れる優れた人材力でニーズをカタチに変える組織力。

事業の詳細については当社Webサイトもご参照ください
<https://www.vertex-grp.co.jp/ja/business.html>

ベルテクスの強み

高い技術力、開発力、提案力と競争力により、業界でも高水準の利益率を達成

現在

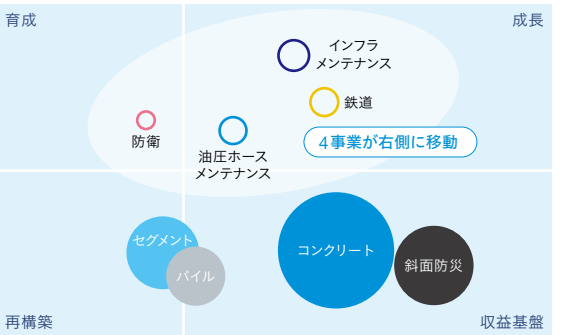


■ 下水道・浸水対策関連のコンクリート事業と斜面防災事業が安定かつ高収益の事業として確立

■ インフラメンテナンスを筆頭にいくつかの新事業の種を保有

■ パイル事業、セグメント事業は収益性に課題

第3次中期経営計画 終了時

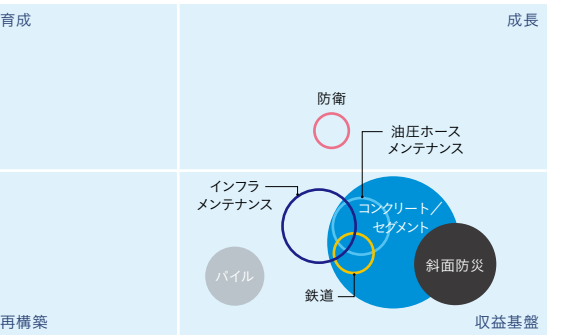


■ 収益基盤の2事業における安定成長

■ 現在育成中の事業への投資と成長加速
■ パイル事業、セグメント事業の収益性改善

■ 第4次中期経営計画以降に向けた新事業への種まき

2034年



■ 現在の収益基盤となる2事業に近い収益性・事業規模を持った事業を複数保有

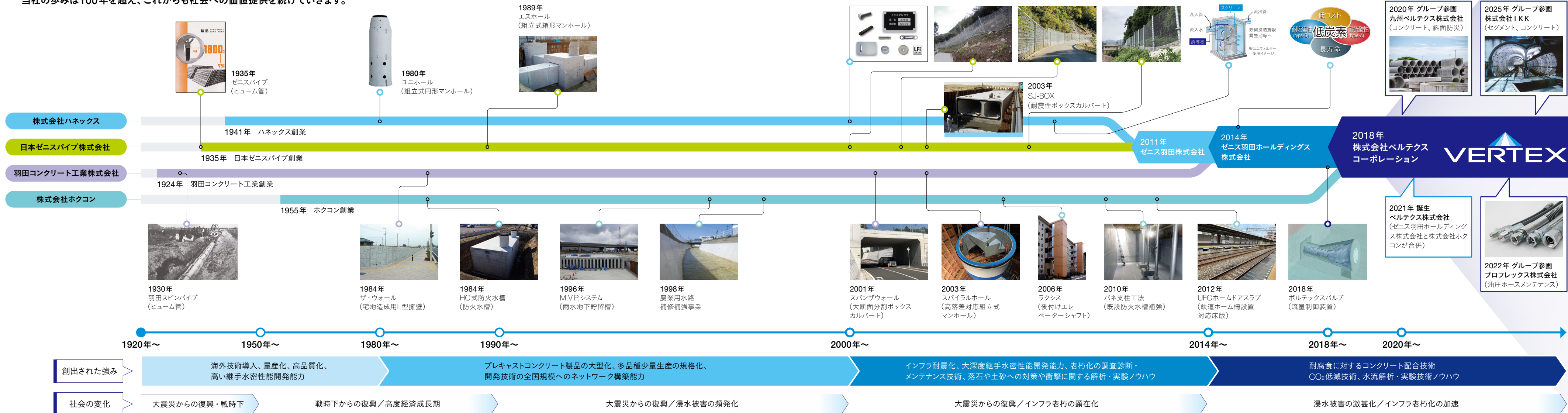
■ プレキャストコンクリートの業界で首位級の規模へ

■ コンクリート事業を中核に、セグメント事業との一体化を通じてさらなる成長へ

※ 2025年10月1日付で株式会社IKKを連結子会社化したことに伴い、2026年度よりセグメント区分に「セグメント事業」を新たに設けています。

ベルテックスグループの歩み

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



VERTEX Vision 2034に向けてのロードマップ

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

第1次中期経営計画の成果と課題

- 成果**
- 主力製品の統一および営業拠点を中心とした事業の統廃合を当初計画よりも早期に実現。これにより、中期経営計画を1年前倒して達成
- 課題**
- 競争力のある自社開発製品へのさらなるシフト
 - 工場の統廃合およびグループ全体の再編を含む事業構造の再構築
 - 持続的な成長に向けた経営基盤のさらなる強化

第2次中期経営計画の成果と課題

- 成果**
- コンクリート事業や斜面防災事業など、中核事業における深耕により、安定的な利益創出を可能とする仕組みと業務体制を構築
 - インフラメンテナンスや鉄道分野など、将来の成長が見込まれる分野において、組織体制の整備と取り組みの強化を推進
- 課題**
- 中長期的な事業ポートフォリオ強化に向けて、成長事業および新規事業の計画的な推進と、収益基盤の確立を引き続き推進

2034年目標

売上高 **1,000億円**
営業利益 **150億円**

ROE
20%

VERTEX Vision 2034 — 2034年のありたい姿

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



2034年のありたい姿については
当社Webサイトをご参照ください
<https://www.vertex-grp.co.jp/ja/ir/management/plan.html>

第4次および第5次中期経営計画 (2028.3～2034.3)

第3次中期経営計画 (2025.3～2027.3)

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

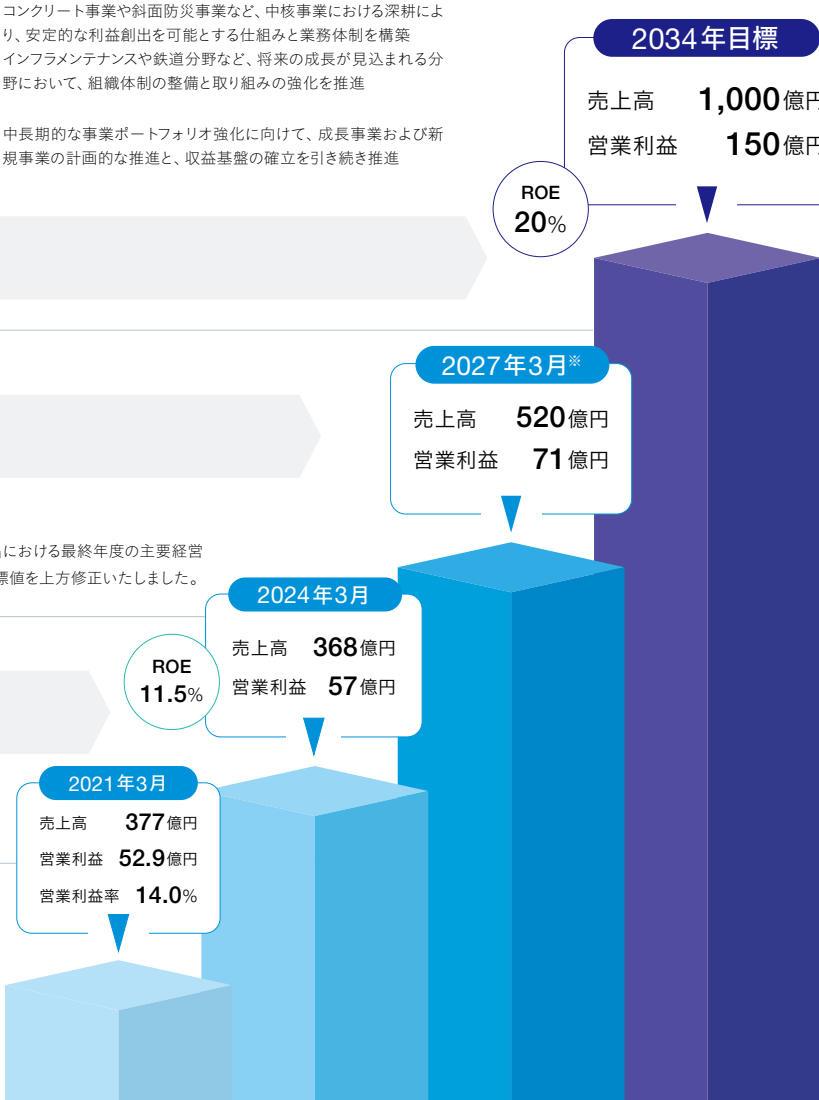
※当社は、「第3次中期経営計画」における最終年度の主要経営指標（売上高・営業利益）の目標値を上方修正いたしました。

第2次中期経営計画 (2022.3～2024.3)

持続的な成長を確実にするための
事業・経営基盤の強化

第1次中期経営計画 (2020.3～2021.3)

経営統合に伴う事業・経営基盤の基礎固め



Strategy

戦 略

- 14 社長メッセージ
- 17 第3次中期経営計画
- 19 Our Mid-Term Progress Report
中期経営計画の進捗状況
- 20 事業概況

社長メッセージ

社会を支える責任を胸に、
企業価値向上へ挑む

2027年3月期より、ベルテクスコーポレーションの代表取締役社長を務める山本です。私は営業の現場でお客さまと向き合う中で、当社グループの仕事が社会インフラを支えているという責任を実感する場面を数多く経験してきました。厳しい案件にも仲間と力を合わせて向き合い、課題を解決してきた経験から、リーダーに求められるのは、一人ひとりの力を引き出し、組織全体を前へ進めることだと考えています。私が大切にしているのは、「得意淡然、失意泰然、撝凜然」という心構えです。順調な時こそ奢らず、困難な時こそ動じず、前任から受け取った襷を次世代へつなぎ、ベルテクスグループの次の成長を力強く推進していきます。

代表取締役社長 山本 譲

Q1

第3次中期経営計画の進捗をどう評価し、
次の成長にどうつなげていきますか。

第3次中期経営計画については、売上高および営業利益ともに当初計画を上回る見通しとなっており、一定の成果が出ていると評価しています。コンクリート事業や斜面防災事業といった基盤事業は、防災・減災、国土強靱化などの社会的ニーズを捉え、提案力と製品力を活かした事業展開により、堅調に推移してきました。その背景には、現場やお客さまが抱える課題に向き合い、製品価値を丁寧に伝えてきた提案型営業の積み重ねがあります。発注者や設計者などに対しては、当社製品の機能や特長だけでなく、それが現場の安全性向上や施工上の課題解決にどのように貢献できるのかを具体的に説明し、理解を深めていただくことを重視してきました。こうした地道な取り組みが、基盤事業の安定成長を支える力になっていると考えています。一方で、持続的成長に向けた課題も明確です。基盤事業の競争力をさらに高めるとともに、インフラメンテナンス、鉄道、防衛、油圧ホースメンテナンスなどの育成事業を、将来の収益の柱へと育てていく必要があります。また、人的資本、R&D、DXの強化にも継続して取り組み、グループ全体の実行力を高めていくことが重要です。

本中期経営計画の最終年度は、目標の達成にこだわるとともに、次の成長につながる取り組みを着実に前進させる重要な1年と位置づけています。基盤事業では、コンクリート事業や斜面防災事業の競争力を一段と高め、安定的な収益基盤を強固なものにしていきます。育成事業では、将来の成長領域として、案件の積み上げと収益化の道筋をより明確にしていきます。当社グループは、経営統合を通じて各社の強みを掛け合わせながら成長してき

Q2

基盤事業の進捗をどのように評価されていますか。

前述のとおり、コンクリート事業および斜面防災事業は、防災・減災、国土強靱化といった社会的ニーズの高まりを背景に、堅調に推移しています。さらに詳しく申し上げますと、当社グループの強みであるプレキャスト技術や斜面防災技術に加え、各地域でこれまで培ってきた営業力・提案力を一体的に発揮できていることが、事業の成長を支える大きな要因になっていると考えています。また、浸水対策、落石防護、崩壊土砂対策など、事前防災に関わる領域において、当社グループの製品・技術を活かせる場面は着実に広がっています。

一方で、高度経済成長期以降に整備された社会インフラの老朽化が進む中、既存インフラを長く安全に使い続けることは、社会全体で取り組むべき課題です。今後はメーカーとして製品を供給するだけでなく、調査・診断から補修・補強、施工後の維持管理までを見据えた価値提供が一段と重要になります。こうした環境変化に対応するため、当社グループは社会を支えるインフラ・ライフサイクルパートナーとして、現場の課題を起点とした提案力をさらに高めています。

今後、公共工事の発注形態が変化し、設計と施工の一体化が進めば、指定された製品を製造するだけでは十分な付加価値を提供できません。現場の課題を起点に、設計段階から最適な製

品・工法を提案し、施工性、省人化、安全性、環境対応、維持管理コストの低減まで含めた価値を提供していくことが求められます。そのために、技術、営業、生産の連携を一層強化し、グループ各社および各事業が持つ強みを掛け合わせていきます。プレキャスト技術、防災・減災技術、地域に根差した営業力、現場に即した提案力を磨き上げ、基盤事業の競争力を一段と高めることで、持続的な成長につなげていきます。

Q3

育成事業について、現時点での手応えや
課題をどのように捉えていますか。

育成事業については、現時点ではまだ本格的な収益貢献の段階に至っていない事業もありますが、社会インフラや安心・安全に関わる成長領域として、中長期的な需要の広がり到手応えを感じています。一方で、事業として成長させていくためには、専門人材の確保・育成や顧客基盤の拡大を進めながら、収益モデルを確立していく必要があります。今後は、育成事業のすべてを一律に拡大していくのではなく、事業ごとの成長可能性や収益化までの道筋を見極め、優先順位を明確にして取り組んでいきます。既存顧客との接点や技術・サービス基盤を活かしやすい事業については、提案から受注までの流れを速め、収益化を加速させていきます。一方で、防衛や鉄道のように参入までに時間を要する事業については、中長期的な視点で顧客との関係性を深め、提案・検証を重ねながら、受注・納入実績につなげていきます。

育成事業の中でも、油圧ホースメンテナンスは今後の成長に手応えを感じている事業の一つです。当社グループのプロフレックス株式会社は、必要なホースを短期間で供給できる体制を整えてい

社長メッセージ

ることに加え、部品・金具に関する豊富な知見を有しています。油圧ホースの破損によりお客さまの設備が停止した場合でも、必要な部品やホースを迅速に供給することで、設備停止時間の短縮に貢献できることが大きな強みです。今後は、同事業で蓄積してきた経験やノウハウを組織全体で共有・継承し、サービス品質のさらなる向上につなげていくことが課題です。あわせて、AIやデータを活用し、写真や仕様情報をもとに適切な部品を判断できる仕組みを構築するなど、対応スピードの改善にも取り組んでいきます。

さらに、インフラメンテナンス事業の強化も、当社グループにとって重要なテーマです。社会インフラの老朽化が進む中、本格的な更新・維持管理需要は高まっています。当社グループは、これまでの製造・販売中心の事業に加え、導入・施工後の点検、保守、補修まで含めて、インフラのライフサイクル全体を支える事業領域へと広げていく考えです。油圧ホースメンテナンスやインフラメンテナンス事業を成長させることで、社会インフラや設備の安定稼働を支え、予防保全、長寿命化、維持管理コストの低減といった価値を提供していきます。こうした取り組みを通じて、育成事業を将来の収益の柱へと育てていきます。

Q4 サステナビリティ経営の推進について、現状をどのように評価されていますか。

当社グループの事業は、防災・減災、国土強靱化、社会インフラの老朽化対策など、社会課題との関連性が高い領域で事業を展開しています。こうした事業特性を踏まえ、当社グループでは、事業活動を通じた社会課題の解決をサステナビリティ経営の軸に据えています。一方で、社会課題が多様化・複雑化する中で、この方針を

実践につなげていくためには、社員一人ひとりが自らの業務を通じて社会にどのような価値を提供しているのかを理解し、パーパスやマテリアリティを日々の判断や行動に反映していくことが重要です。パーパスについては、研修などを通じて理解が進み、業務との関係を意識する社員も増えてきました。今後は、マテリアリティについても各業務との関係をより分かりやすく示し、実践につなげていきます。パーパスやマテリアリティは、掲げるだけでは価値創造につながりません。その意味を役員や管理職、各階層のリーダーが自分の言葉で伝え、社員一人ひとりの判断や行動に根づかせることで、グループ全体に共通の価値観として浸透させていきます。

Q5 人的資本、R&D、DXの強化について、進捗状況をどのように評価されていますか。

人的資本については、採用と育成の両面で基盤整備が進んでいると評価しています。「ベルテクスアカデミー」では、新入社員、若手・中堅、管理職まで、階層や職能に応じた研修を実施しています。また、次世代リーダー育成塾では、経営や事業に関する考え方を学ぶ機会を拡充しています。加えて、外部専門機関への社員派遣や防衛大学校・大学院等での学位取得支援を通じて、専門人材の育成を進めています。今後、研修で得た知識や気づきを現場で実践し、周囲に広げていくことが重要になります。私が大切にしたいのは、「チームベルテクス」として同じ志を共有しながら、一人ひとりが自律的に考え、行動できる組織にすることです。良いアイデアや課題を1人で抱え込まず、途中段階でもチームや部署内で共有し、ともに考える文化を育てることで、社員が自ら挑戦する機会を増やし、変革のスピードを高めていきます。

人的資本、R&D、DXは、当社グループの競争力を高めるうえで欠かせない成長基盤です。これらを個別の取り組みとして進めるのではなく、一体で推進していくことが重要だと考えています。どれだけ優れた研究開発の成果やデジタル技術があっても、それらを事業の成果につなげる人材がいなければ、十分な価値を創出することはできません。人材を育てながら、研究開発の成果を事業に活かし、デジタル技術の活用を進めることで、当社グループの競争力を高めていきます。R&Dでは、将来にわたって競争力ある生産体制を築くため、作業環境の改善、省人化、自動化につながる研究開発を進めています。具体的には、製造しやすい材料や構造の開発、製造工程の自動化・効率化などに取り組み、次世代の生産体制の構築につなげていきます。こうした取り組みを通じて、ビジョン2034に掲げる「みらい工場」の実現を目指します。DXでは、業務の効率化に加え、現場に蓄積された経験やノウハウを組織全体で共有し、事業に活かす仕組みづくりを進めています。DX・イノベーション研修を通じて、デジタル技術を使いこなすための考え方を社内に広げるとともに、現場対応力や専門知識が求められる領域では、AIやデータを活用し、ノウハウの可視化・共有に取り組んでいきます。

人材の成長を起点に、現場で把握した課題を研究開発へつなげ、DXによって業務の効率化やノウハウの共有を加速させる。この循環を確立することが、当社グループの競争力を高める鍵になります。あわせて、女性管理職、シニア人材、外国籍人材など、多様な人材が力を発揮できる職場環境の整備にも取り組んでいきます。こうした取り組みを通じて、基盤事業の競争力をさらに高めるとともに、育成事業の収益化に向けた基盤を固め、社会課題の解決と企業価値の向上を両立していきます。

第3次中期経営計画 (2025.3～2027.3)

当社は、VERTEX Vision 2034の達成に向けた第1段階として、2025年3月期より第3次中期経営計画を推進しています。本計画では、既存事業の成長とM&A戦略の推進を成長戦略の柱に据え、持続的な企業価値の向上を目指しています。最終年度には、既存事業の成長にM&A戦略による成長を加え、売上高520億円、営業利益71億円の達成を目標としています。

基本方針

施策 1

事業ポートフォリオの強化

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

📖 P17-18をご参照ください。

施策 2

サステナビリティ経営の推進

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

📖 P26-46をご参照ください。

施策 3

人的資本・R&D・DXの推進強化

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

📖 P34-35をご参照ください。

事業ポートフォリオの強化

第3次中期経営計画では、既存事業の成長とM&Aによる成長を戦略の柱に据え、持続的な企業価値の向上を目指しています。基盤事業では、コンクリート事業と斜面防災事業において、市場の成長を取り込み、安定的な収益拡大を図っています。育成事業では、インフラメンテナンス、鉄道、防衛、油圧ホースメンテナンスの各事業への成長投資を進め、将来の収益の柱として確立していきます。さらに、既存事業とのシナジーが見込める周辺領域を対象にM&Aを活用し、事業基盤の強化と事業領域の拡大を進めます。本計画の最終年度には、既存事業の成長により売上高430億円、営業利益65億円の達成を目指すとともに、M&Aによる成長を加えて、売上高520億円、営業利益71億円の達成を目標としています。本計画を、2034年の売上高1,000億円、営業利益150億円の実現に向けた重要な第一歩と位置づけ、次の成長を支える事業基盤を構築していきます。

基盤事業の概要と進捗状況

基盤事業では、国土強靱化や社会インフラの老朽化対策を背景に、コンクリート事業と斜面防災事業への成長投資を進め、安定的な収益拡大を図っています。コンクリート事業では、株式会社IKK (IKK)のグループ参画により、RC、鋼製、合成の各種セグメント製品と、設計や製造に関するノウハウを取り込みました。これにより、地下調節池や地下河川、地下鉄、高規格道路など、大型インフラ事業への対応力を高めています。また、調査・試験・分析から補修までの機能を拡充し、メンテナンス事業を強化するとともに、両社の技術を活かした耐酸性、長寿命コンクリートなどの開発を進めています。斜面防災事業では、民間施設における崩壊土砂対策工事など、事業領域の拡大に努めています。これらの取り組みを通じて、社会課題の解決と収益基盤の強化を両立し、基盤事業の持続的成長につなげていきます。

指標の推移

(億円)

	(3月期)	2025	2026	2027	
		実績	実績	当初計画	修正後計画
売上高		389	465	500	520
営業利益		62.8	70.5	65	71
ROE (%)		13.8	25.7	14.0	—

育成事業の概要と進捗状況

第3次中期経営計画では、コンクリート事業および斜面防災事業に続く、次世代の事業の柱を育成していく方針です。インフラメンテナンス、鉄道、防衛、油圧ホースメンテナンスを育成事業と位置づけ、成長投資を推進しています。中でも鉄道分野では、鉄道会社や鉄道工事に強みを持つゼネコン各社と連携し、ホームドア設置を支えるプレキャスト基礎をはじめ、施工の省人化・効率化につながる製品の共同開発と提案を進めています。鉄道インフラ分野における安全性向上や人手不足への対応といったニーズを捉え、着実な需要獲得につなげています。

M&A戦略

当社は、M&Aを活用し、事業ポートフォリオの強化・拡大を進めています。第3次中期経営計画では、主に営業キャッシュ・フローと借入を原資として100～150億円のM&A戦略投資枠を設定しています。防災・減災、国土強靱化を軸に、既存事業の機能強化や周辺領域への展開が見込める企業のほか、成長市場向けの製品・サービスや官公庁向け事業に強みを持つ企業を対象としています。また、担当人員の拡充や情報収集体制の強化を通じて、良質な案件の発掘に取り組んでいます。

当期、IKKがグループに参画したことで、大深度地下トンネル向けセグメント製品と、その設計・製造に関する技術およびノウハウを取り込みました。これにより、当社グループの雨水対策に関する製品・技術基盤が拡充され、「雨水を集め、地下へ導き、貯留する」までを一体的に提案できる体制が整い、地下調節池や地下河川などの大型インフラ事業への対応力も高まりました。今後は、

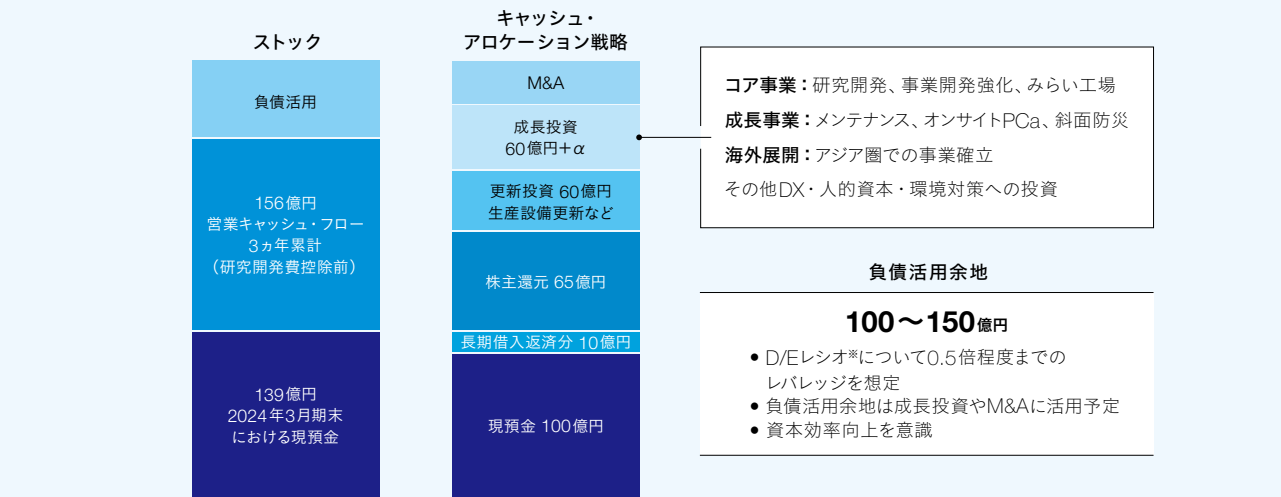
IKKのセグメント分野における知見と、当社グループが培ってきたプレキャスト技術を組み合わせ、これまで現場施工が中心だった立坑などの大型構造物について、プレキャスト化に向けた設計・開発を進めます。引き続き、既存事業とのシナジーが期待できるM&Aを通じて、事業ポートフォリオを一層強化し、持続的成長と企業価値の向上につなげていきます。

財務戦略

当社は、資本効率を重視したバランスシートの構築を財務戦略の基本方針とし、第3次中期経営計画期間におけるキャッシュ・アロケーションを策定しています。期末現預金と3年間で創出する営業キャッシュ・フローを合わせた約295億円を原資に、「事

業成長への投資」「株主還元」「財務基盤の強化と将来への備え」の3つの方針に基づき、計画的に資金を配分していきます。事業成長への投資には、合計120億円を充当し、新たな事業領域の開拓などに向けた成長投資に60億円、生産設備の更新や競争力強化に向けた更新投資に60億円を配分します。更新投資では、新製品や新技術の開発、生産性向上に向けたシステム関連投資を重点的に実施します。あわせて、生産設備の更新を進め、原価低減と生産効率の向上につなげていきます。また、株主還元には65億円を充当するとともに、将来の投資機会に備えて100億円を現預金として確保します。成長投資やM&Aには有利子負債も活用し、D/Eレシオを0.5倍程度までに抑えながら、財務の健全性と資本効率の両立を目指します。

キャッシュ・アロケーション



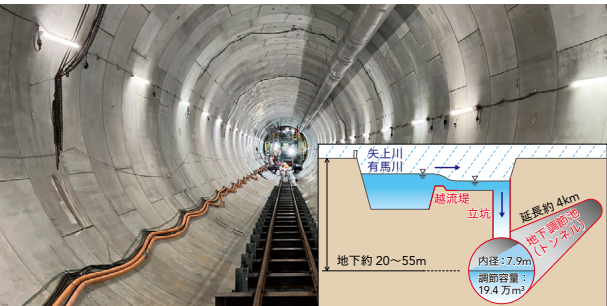
※ Debt to Equity Ratio：想定上は有利子負債を純資産で割った値を使用

Our Mid-Term Progress Report

流域治水対策に貢献する 地下トンネル型調節池への取り組み

豪雨災害が激甚化・頻発化する中、大都市部では新たな治水インフラとして、地下トンネル内に雨水を一時的に貯留し、河川の氾濫や浸水被害を抑える地下トンネル型調節池の整備が進められています。

当社グループは、拡大する治水需要を新たな成長機会と捉え、IKKのグループ参画を契機に、地下トンネル型調節池事業への展開を進めています。現在、IKKは「矢上川地下調節池トンネル本体Ⅰ期工事」において、トンネル壁面を構成するセグメント部材を納入しています。本工事は、時間雨量約60mmの降雨に対応するため、「鶴見川水系河川整備計画」に基づき進められており、Ⅰ期区間では約2kmのトンネルをシールド工法で整備しています。Ⅰ期・Ⅱ期を合わせて約19.4万㎡の貯留容量を確保する計画で、完成後は地域の浸水被害軽減と流域治水対策に大きく貢献します。



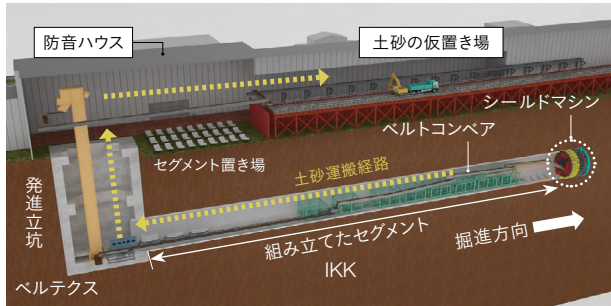
出所：神奈川県横浜川崎治水事務所 川崎治水センター
「矢上川地下調節池整備事業リーフレット」

安心のカタチを造る。

グループ総合力で挑む、 大型構造物のプレキャスト化

IKKのグループ参画により、当社グループにはセグメント分野の知見や営業ネットワークが加わり、大型構造物関連へと事業領域が広がりました。現在、ベルテクスが角型マンホールや特殊マンホールなどで培ってきたプレキャスト技術と、IKKが有する大型トンネル分野の情報・ノウハウを融合し、トンネルなどの構築作業や維持管理に使用される立坑*をはじめとする大型構造物のプレキャスト化に取り組んでいます。従来、現場打ち施工が中心であった大型構造物をプレキャスト化することで、施工期間の短縮や省人化、品質の安定化に加え、施工現場の安全性向上も期待できます。今後も、グループ各社が培ってきた技術や知見、営業基盤を結集し、建設現場の課題解決と新たな市場の開拓を進めることで、社会インフラの強靱化と企業価値の向上につなげていきます。

※立坑：地下トンネル工事で、シールドマシンや資材を地下へ運び入れるために設ける、大型のコンクリート構造物



出所：神奈川県横浜川崎治水事務所 川崎治水センター
「矢上川地下調節池 整備事業 トンネル本体Ⅰ期工事について」

環境配慮型コンクリートの拡充

近年の道路陥没事故などを背景に、下水道施設の機能を維持するため、管路の複線化や連絡管の整備が検討されています。あわせて、下水道管内で発生する硫化水素や硫酸による腐食への対策が重視されており、耐酸性に優れ、インフラの長寿命化に貢献するコンクリートの需要が高まっています。また、公共工事では、資材の製造段階におけるCO₂排出量の削減も求められています。当社グループは、低炭素型、長寿命コンクリート「LLクリート」を展開してきましたが、株式会社IKKのグループ参画により、セメントを使用しないジオポリマーコンクリート「セメノン®」が製品ラインナップに加わりました。セメノン®は耐酸性や水密性に優れ、CO₂排出量の削減にも寄与します。

今後は、両製品を下水道施設の腐食対策や道路用プレキャスト製品などへ展開し、社会インフラの長寿命化と脱炭素化に貢献していきます。

セメノン®については株式会社IKKのWebサイトをご参照ください
<https://www.ikk.co.jp/business/carbon-neutral/>

LLクリートについてはベルテクス株式会社のWebサイトをご参照ください
<https://vertexgrp.co.jp/products/ll-concrete>

事業概況

Concrete Business



コンクリート事業

売上高比率

64.6%

主な事業

- マンホール、ヒューム管、ボックスカルバート等のコンクリート二次製品の製造・販売
- その他関連商品の販売および据付工事
- コンクリートの調査・試験、メンテナンス

主な関係会社

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

事業指標

(百万円)

(3月期)	2025	2026
売上高	26,918	30,028
営業利益	5,410	6,341
設備投資	822	814
資産合計	21,213	22,554
従業員(名)	713	740

2026年3月期の振り返り

2026年3月期のコンクリート業界は、人件費や資材費、輸送費の高騰に加えて、人手不足や時間外労働規制の影響による工事の遅延などもあり、厳しい事業環境が続きました。このような事業環境の中、当社は製品ミックスの改善および販売価格の改定を通じて、収益構造のさらなる改善に取り組みました。大型の浸水対策案件が好調に推移し、耐震性ボックスカルバート(SJ-BOX)や雨水貯留槽などの売上構成比が上昇したほか、大型調整池や合成鋼管など競争優位性の高い製品の販売も伸長しました。さらに、育成事業と位置づける鉄道では、民営鉄道向けのホームドア設置事業が堅調に推移しました。これらの結果、売上高は前期比11.6%増の30,028百万円、営業利益は前期比17.2%増の6,341百万円となりました。

今後の成長機会

社会インフラの老朽化が進行する中、今後は新設中心の需要から、維持修繕や更新需要へのシフトが一層明確になると見込まれます。また、建設業界における労働力不足の深刻化を背景に、省力化や工期短縮に資するプレキャスト製品へのニーズが高まっているほか、防災・減災や国土強靱化に向けた社会インフラ投資の継続により、高機

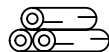
能・高付加価値製品に対する需要拡大も期待されます。当社では、こうした環境変化を成長機会と捉え、維持修繕市場の拡大に伴う高耐久・長寿命製品の需要増加、労働力不足に対応したプレキャスト製品による省力化ニーズの拡大、防災・減災分野における高機能製品への需要拡大を着実に取り込んでいく考えです。

成長機会を捉えるための重点戦略

当社では、これらの成長機会を着実に取り込むため、高付加価値製品へのシフトを推進するとともに、プレキャスト製品を軸とした省力化ソリューションの提供を強化していきます。その実現に向けて、開発営業部門、地域営業部門、株式会社IKKとの連携を深め、プロジェクト情報の早期把握と提案活動の強化を図ります。施工性の向上や工期短縮といった顧客価値を訴求し、受注機会の拡大につなげます。また、気候変動に伴う雨水対策需要の拡大に対しては、耐震性能や大深度対応などの技術力を活かし、防災・減災分野における高機能製品の優位性を高めていきます。これらの取り組みを通じて、付加価値の高い事業構造への転換を進め、持続的な成長と収益性の向上につなげていきます。

S 強み	O 機会	C 課題
- 組立式マンホール「ユニホール」「エスホール」など高い市場シェアとブランド力 - 浸水対策分野における多様な製品ラインナップ - 事業者ニーズに応じた提案力	- 雨水浸水対策需要の拡大 - 大深度・耐震・高機能化ニーズの高まりによる高付加価値製品への需要拡大	- 人件費の上昇 - 働き方改革を踏まえた継続的な価格転嫁の推進 - 生産性の向上 - 副資材・施工資材の価格高騰や納期遅延への対応

Pile Business



パイル事業

売上高比率

6.1%

主な事業

- 遠心力プレストレスコンクリートパイルの製造・販売および杭打工事

主な関係会社

ホクコンマテリアル(株)

事業指標

(百万円)

(3月期)	2025	2026
売上高	3,689	2,828
営業利益	246	70
設備投資	44	61
資産合計	2,528	2,284
従業員(名)	64	57

2026年3月期の振り返り

2026年3月期のパイル市場では、建設資材価格の高止まりを背景に建設需要が減少したほか、民間建設投資において期初に計画されていた工事案件の中止や延期が発生しました。顧客企業の中には、契約検討の長期化や投資の延期・見送りといった慎重な動きも見られました。こうした状況の中、当社は新商品・新サービスの開発、営業基盤の強化、生産性向上に向けた設備投資など、将来の競争力強化に向けた投資を継続しました。また、来期以降の再成長を見据え、組織体制の見直しやコスト構造の適正化を進めました。こうした事業環境と先行投資の影響により、当期の売上高は前期比23.3%減の2,828百万円、営業利益は前期比71.4%減の70百万円となりました。

今後の成長機会

今後の成長機会としては、まず、契約延期や投資・予算執行の見送りが続いていたプロジェクトに再開の兆しが見え始めており、停滞していた需要の回復が期待されます。また、当期に先行して取り組んできた新サービスの展開や営業体制の整備が今後本格的に機能することで、競合他社との差別化が進み、価格競争による失注の抑制や取引拡大につながると見えています。

成長機会を捉えるための重点戦略

今後は、当期に整備した組織体制を基盤に、成長機会を取り込みながら、業績の早期回復に向けて3つの戦略を推進していく考えです。まず、高付加価値製品・工法を強化します。最終認可を取得予定の独自工法を中心に、多様な顧客ニーズや高度な品質要求への対応力を高めるとともに、既存製品の改良や最新技術の活用を通じて、品質・性能の向上と製品ラインナップの拡充を図ります。これらの取り組みにより、市場における競争優位性を一段と強固なものにしていきます。あわせて、新規案件の獲得と受注基盤の強化にも取り組みます。新たな受注機会の拡大を図り、安定した案件獲得につなげていきます。収益面では、営業・工事運営の徹底を通じて収益性の向上を目指します。各支店では、期初に設定した製品単価および工事単価を基準に、四半期ごとに実績との差異を確認し、原因分析と是正措置を徹底します。加えて、売上規模の変動に左右されない安定した収益体質の確立に向け、製品と工事の双方で粗利率の継続的な改善に取り組みます。

S 強み	O 機会	C 課題
- 強固な顧客基盤 - 変化に対応できる財務健全性と投資能力 - 当社独自の最新工法の保有	- 顧客企業の本格的な設備投資の再開 - 独自の最終工法による新規顧客の獲得、未開拓市場への参入機会の拡大	- 大型スポット案件への依存体質 - コスト変動に対応できる収益管理の仕組み化 - 深刻な人材不足

事業概況

Slope Disaster Prevention Business



斜面防災事業

売上高比率

10.0%

主な事業

- 落石ならびに土砂防護柵等の斜面防災製品の製造・販売
- その他関連商品の販売および設置工事

主な関係会社

ベルテクス(株)、ベルテクス建設(株)、九州ベルテクス(株)

事業指標

(百万円)

(3月期)	2025	2026
売上高	4,890	4,635
営業利益	1,659	1,595
設備投資	2	5
資産合計	2,676	2,663
従業員(名)	46	53

■ 2026年3月期の振り返り

斜面防災事業では、これまで自社製品の強化と他社商品の代替を進め、収益性の高い事業構造への転換を進めてきました。加えて、高付加価値製品を拡充したことにより、製品ポートフォリオの高度化も進んでいます。一方、市場ニーズには変化が見られ、従来の落石対策中心から、土砂対策を重視する方向へと緩やかにシフトしています。これに伴い、製品需要も落石系から土砂系ループフェンスへと移りつつあります。こうした事業環境の中、2026年3月期は、期初に見込んでいた案件の一部が当期中の実施に至らず、売上高は前期比5.2%減の4,635百万円、営業利益は前期比3.8%減の1,595百万円となりました。

■ 今後の成長機会

斜面防災事業における成長機会は、急傾斜地崩壊対策事業における「ループフェンス・Eタイプ」の拡販に加え、不安定な斜面に近接する学校や大学、神社仏閣、民間企業の工場など、非公共分野における土砂対策防護柵の需要開拓が挙げられます。また、近年、ゲリラ豪雨など自然災害の頻発を背景に、これまで山岳地域が中心だった製品の展

開先が都市部の斜面对策にも広がりがつつあります。さらに、海外市場への展開も重要な成長機会と位置づけています。中でも、韓国をはじめとするアジア各国を有望市場と捉え、日本で培ってきた技術とノウハウの展開を進めています。足元では韓国市場において、現地企業との業務提携や大学との関係構築を通じて事業基盤を整え、中長期的な事業展開につなげていく考えです。

■ 成長機会を捉えるための重点戦略

今後、成長機会を確実に取り込むため、製品開発、営業・設計体制の強化、協力会社との連携強化、人材育成を一体で進め、事業基盤を強化していきます。製品開発では、土砂対策分野で競争力向上に向け、ループフェンスの改良や高エネルギー対応製品、既設防護柵の補強工法の開発を進めます。また、土砂実験場の整備、解析手法の高度化、技術審査証明やNETIS登録の取得、防護柵用センサーの開発などを通じて、技術面での優位性も強化します。営業・設計面では、民間施設や重点地域への提案を強化するとともに、設計スピード、施工提案力の向上を図ります。さらに、人材の確保・育成にも取り組み、開発・営業・設計・製造が一体となって成長を支える体制を整備していきます。

S 強み	O 機会	C 課題
● 支柱強化型高エネルギー柵でトップシェア ● 国内最大規模の実物実験施設の保有 ● 解析対応力が業界トップクラス ● ワンストップサービスの提供	● 地震等災害向け道路耐災害性強化計画の増加 ● 道路際での防護施設需要の増加 ● BIM/CIMによる設計成果の標準化、AIによる業務効率化	● 一般製品シェアトップの競合が高エネルギー帯・土砂市場に参入 ● 部材価格の高騰、海外部品の供給停止リスク ● 人材の確保

Segment Business



セグメント事業

売上高比率

12.1%

主な事業

- トンネルセグメント製品の製造・販売

主な関係会社

(株)IKK

事業指標

(百万円)

(3月期)	2025	2026
売上高	—	5,623
営業利益	—	286
設備投資	—	121
資産合計	—	13,158
従業員(名)	—	150

■ 2026年3月期の振り返り

2026年3月期は、建設コストの上昇などの影響により、国内公共投資における大型シールド工事の発注および工事執行に遅れが生じました。さらに、大型セグメント案件での掘進トラブルによる出荷遅延に加え、資機材価格や人件費、物流費が上昇し、事業環境は依然として厳しい状況が続きました。このような事業環境の中、一部案件では、工事の進捗が遅れたことにより売上計上が翌期へずれ込んだものの、一定の受注残高を背景に売上を確保することができました。また、収益力の強化やコスト上昇分の販売価格への転嫁を進めた結果、当期の売上高は5,623百万円、営業利益は286百万円となりました。

■ 今後の成長機会

セグメント事業を取り巻く市場環境では、政府が戦略分野として掲げる防災・減災、国土強靱化への取り組みを背景に、防災・減災対策や老朽化インフラ対策の分野で今後も安定した需要が見込まれます。当事業においても、洪水対策としての地下調節池の整備や、老朽化した下水道の複線化に向けた計画が進んでいます。特に地下調節池向けには、内水圧に対応可能な高性能合成セグメントへのニーズが高まっ

ています。さらに、地下鉄延伸や道路トンネルなどの交通インフラ整備に加え、データセンター新設に伴う電力ケーブル用トンネルの計画も進んでおり、今後も一定規模の需要が持続すると見込まれます。

■ 成長機会を捉えるための重点戦略

このような市場環境のもと、当社は競争優位性の高い製品の構成比率を高めるとともに、市場ニーズの変化を見据えた新製品の開発を進め、成長機会の取り込みと収益力の強化を図ります。競争が激しいRC(鉄筋コンクリート)製や鋼製セグメントについて、収益性を重視した受注方針を徹底しつつ、鋼材とRCを組み合わせた高付加価値の合成セグメントの拡販を進め、製品構成の最適化につなげます。加えて、既存製品の拡販にとどまらず、セメントを使用せずに高い耐酸性を実現した「セメノン®」については、トンネルセグメントへの適用拡大に加え、下水道施設向け補修材としての活用を進めるなど、社会課題の解決につながる製品開発にも取り組みます。さらに、ベルテクスグループへの参画によるシナジーを早期に創出し、戦略的な事業展開を通じて企業価値の向上を目指します。

S 強み	O 機会	C 課題
● RCセグメント、鋼製セグメント、合成セグメントとすべての製品ラインナップを保有 ● 多くの施工実績とエンジニアリング力で多様なニーズに対応	● 地下河川や雨水貯留管など都市部における治水需要の増加 ● 下水道の複線化や耐酸性に優れた製品需要の拡大	● 道路や鉄道トンネル等の大型プロジェクトの減少や工事の遅延 ● 業界の供給能力の過剰感による激しい価格競争が継続

事業概況

Others



主な事業

- セラミックス製品の製造・販売、油圧関連ホースの企画・販売、システム開発・販売、機器レンタルおよび資材販売ならびにRFID（非接触ICタグ）の販売、不動産の賃貸等

主な関係会社

ベルテクス(株)、九州ベルテクス(株)、(株)ウイセラ、プロフレックス(株)、アイビーソリューション(株)、ベルテクス・テクノロジーズ(株)、(株)エヌエクス

事業指標 (3月期)	2025	2026
売上高	3,419	3,403
営業利益	779	893
設備投資	109	657
資産合計	5,875	6,494
従業員(名)	141	110

■ 2026年3月期の振り返り

その他では、油圧ホースメンテナンス事業、セラミックス事業、不動産の賃貸、システム開発・販売、機器レンタルおよび資材販売ならびにRFID（非接触ICタグ）の販売などを展開しています。このうち、油圧ホースメンテナンス事業とセラミックス事業では、需要開拓と供給力強化に取り組みました。

油圧ホースメンテナンス事業では、定期的に発生するメンテナンス需要に対応するため、各種ホースや口金具、継手類の品揃え拡充と品質改善を進めるとともに、小型加締機を活用したホース修理の内製化提案を推進しました。また、DINやSAEなど海外規格に関する知見を活かし、米国パーカー・ハネフィン社との連携を通じてアッセンブリーホースの大型案件を受注しました。セラミックス事業では、AIの普及やデータセンター増設を背景とした半導体市場の拡大により、半導体製造装置向け製品の出荷が順調に推移しました。こうした状況の中、当期の売上高は前期比0.5%減の3,403百万円となった一方、営業利益は前期比14.6%増の893百万円となりました。

■ 今後の成長機会

油圧ホースメンテナンス事業では、風力発電設備や船舶、製造現場のメンテナンス分野などへの展開余地が広がっています。今後、新規案

件の獲得を進めるとともに、成長が見込まれるデータセンター向け水冷ホースへの対応力を高めるため、生産体制の強化を図ります。セラミックス事業では、半導体市場の活況が当面続くと見込まれるほか、車載分野も堅調に推移する見通しです。特に、バッテリー搭載車の拡大に伴って製品開発が進む中、当社のセラミックス成形技術を活かした製品の採用機会が広がっています。今後は、開発段階から顧客と綿密に協議を重ね、量産化を前提とした提案を通じて受注拡大につなげます。

■ 成長機会を捉えるための重点戦略

油圧ホースメンテナンス事業では、各種ホースや口金具、継手類の品揃え拡充と品質改善を通じて顧客ニーズに応えるとともに、営業体制の見直しやWebマーケティングの強化により、認知拡大と新規案件の獲得を図ります。あわせて、商品知識やコミュニケーション力を高める研修を通じて人材育成と組織力を強化し、顧客に新たな価値を提供できる体制を整えます。セラミックス事業では、多様な顧客ニーズに対応するため、プレス成形、射出成形、切削加工、研削加工、メタライズといった各技術の高度化を進めます。さらに、これら複数の技術を組み合わせることで、競合他社では対応が難しい仕様にも応えられる体制を構築し、ワンストップ対応による顧客利便性の向上を提案していきます。

S 強み	O 機会	C 課題
- 海外規格の知見 - 現地調査、部品選定から設計、製作、即日出荷までのワンストップ対応 - 複数技術を活用し多様な顧客ニーズに対応可能	- 水冷市場、半導体市場の拡大 - バッテリー搭載車におけるセラミックス需要の拡大	- 新規顧客の獲得 - 業務ルールと情報インフラの整備 - 販売先業界の偏り - 参入分野の拡大と分散

Sustainability

サステナビリティ

- 26 パーパス経営の実践 ―社員座談会―
- 30 サステナビリティマネジメント
- 32 環境
- 34 社会
- 36 コーポレート・ガバナンス
- 40 リスクマネジメント
- 42 取締役紹介
- 44 社外取締役鼎談

パーパス起点で描く、 持続可能な価値創造ストーリー

「オンリーワンの技術」と「ユニークな発想」で、
社会課題の解決を通じて、未来の安心をカタチ
にする

ベルテクスグループは、パーパスを起点にビジョン2034を推進し、2034年のありたい姿の実現に向けて、将来の社会課題の解決に取り組んでいます。また、マテリアリティに真摯に向き合いながら、持続可能な成長を目指しています。



1998年に日本ゼニスパイプ株式会社（現ベルテクス株式会社）へ入社。斜面防災事業の立ち上げメンバーとして、長年にわたり同事業の成長を牽引。2025年に株式会社ベルテクスコーポレーション執行役員に就任。2026年からはベルテクス株式会社の取締役として、営業本部を統括。

Facilitator

執行役員
小林 大志（ファシリテーター）



ベルテクス株式会社
営業本部 斜面防災事業部
府岡 巧

ベルテクス株式会社
生産本部 甲賀工場
兵頭 直敏

株式会社IKK
技術本部 開発部
財田 里梨花

プロフレックス株式会社
川崎店
高井 敏貴

パーパスの公表から2年が経過しましたが、パーパスはどのくらい社内に浸透してきたと感じていますか。また、日々の業務の中で、パーパスを意識したり、現場での判断や行動に反映した経験がありましたら、ぜひお聞かせください。

【財田】私が勤める株式会社IKK（IKK）は、ベルテクスグループへの参画からまだ半年ほどであり、日々の業務でパーパスを強く意識するところまでは至っていないのが実情です。ただ、パーパスに触れる機会が増え、自分の業務にどう結びつくのかを考えるようになってきました。私が所属する開発部は、パーパスに掲げる「オンリーワンの技術」「ユニークな発想」と親和性の高い部署です。開発業務では、実験結果をもとに技術の独自性を検証するとともに、その技術を産業財産権としてどのように保護するかを検討しています。さらに、研究成果だけで終わらず、製品として実用化し、継続的に社会へ届けられる事業に育てることまで見据え

ています。こうした取り組みを積み重ねることが、パーパスの実現にもつながるのではないかと考えるようになってきました。

【兵頭】私が勤務する甲賀工場でも週に一度、全体朝礼でパーパスを唱和しているほか、年度目標にもその考え方が反映されています。一人ひとりがパーパスの全体像を十分に理解するまでには、まだ課題があると感じていますが、日々の業務とパーパスとの関係を考える機会は少しずつ増えています。

私自身が、パーパスと業務のつながりを意識するようになったきっかけは、「次世代リーダー育成塾」への参加でした。それ以前は、規格や基準を確実に満たすことに意識が向きがちでしたが、現在は、「この製品をお客さまに安心して使っていただくために何ができるか、改善できる点はないか」と考えるようになりました。新しい技術や製品も、安定した品質でつくり続けてこそ、お客さまからの信頼につながります。品質基準を確実に守るだけでなく、

その先にあるお客さまの安心まで見据えて仕事に取り組むことは、工場でパーパスを実践する一つの形ではないかと考えています。

【高井】私がパーパスを意識するようになったのは、日々の業務を通じて、相手の話に耳を傾け、信頼して任せる姿勢が、仲間の成長やより良い組織づくりにつながると実感したからです。この姿勢は、お客さまへの対応にも共通すると考えています。プロフレックス株式会社（プロフレックス）では、「動かし続けるを支える」というパーパスを掲げています。油圧ホースや継手が破損すると、機械や設備が停止し、現場の安全性や生産性に大きな影響を及ぼします。現場の状況を把握し、必要な油圧ホースや配管部材を迅速に届け、早期の再稼働を支える日々の対応そのものが、このパーパスの実践だと考えています。

私自身は、ベルテクスグループの「安心のカタチを造る。」がグループ全体の目指す方向を示すのに対し、「動かし続けるを支える」は、その方向性をプロフレックスの事業で具体化する言葉だと捉えています。日々の対応をグループの目指す「安心」につなげるためにも、2つのパーパスの関係を社内でも共有し、社員一人ひとりが自らの仕事をグループの目指す「安心」と結びつけ、日々の行動に反映していくことが大切だと考えます。

【府岡】斜面防災の仕事では、日々の提案活動そのものがパーパスの実践につながっていると感じます。現場は一見似ていても、地盤条件や斜面勾配、転石の状況、周辺環境などが異なるため、防護柵の販売にとどまらず、設計、施工、維持管理まで見据えた提案が重要です。例えば、雪深い地域では融雪後の影響を考慮した

補強を検討し、既設構造物に近接する現場では、施工機械の動きや作業スペースを踏まえて設計します。こうした現場ごとの条件に応じて、技術や経験、施工対応力を組み合わせ、施工の実現性や設置後の安全性まで考えた提案ができることが、当社の強みだと思います。製品単体の独自性だけを追求するのではなく、技術部門や施工部門が連携し、「ユニークな発想」でお客さまにとってより良い方法を提案することが、パーパスの実践だと捉えています。

ビジョン2034では、「みらい工場」「ワンストップ・メンテナンス」「オンサイトブレイキャスト」「スマート斜面防災」といった将来像を掲げています。これらは、パーパスの実現に向けた具体的な取り組みとして位置づけられるものだと思います。皆さんは、これらのテーマにどのような可能性や課題を感じていますか。

【財田】「みらい工場」や「スマート斜面防災」は、技術を具体的な価値につなげていくうえで、大きな可能性を持つテーマだと思います。ただ、新しい技術を現場に定着させるには、使いやすさに加え、品質・コストの面で継続的に活用できるか、導入後も改善を重ねられるかまで検討する必要があります。そのためには、営業がお客さまや現場の課題を把握し、工場が製造上の制約や改善点を示すなど、各部門で得た情報を開発部門と共有し、技術の改善に反映することが欠かせません。こうした部門を越えた連携を強化し、研究開発で培った知見をより有効に活かすことで、技術の実用化を進められると考えています。



【兵頭】私も技術は導入して終わりではなく、実際に使いながら課題を把握し、改善を重ねることが重要だと感じています。例えば、「みらい工場」の実現には、AIや自動化技術を活用する体制の整備に加え、設備の適切な管理、データを改善につなげる仕組みづくり、トラブルに対応できる人材の育成が必要です。技術の導入と人材育成を一体で進め、自動化によって作業負担を軽減し、そこで生み出した時間を品質の安定化や改善活動に充てることが大切です。私自身も、より信頼性の高い製品を安定して提供できるよう、日々の業務の中で改善を重ねていきたいと考えています。

【府岡】技術を導入し、それを現場で使いこなすことは、斜面防災の現場においても重要です。ビジョン2034の「スマート斜面防災」は、防護柵の高度化にとどまらず、設置後の維持管理や危険箇所に関する情報提供まで含め、地域の安全を継続的に支える仕組みの構築を目指す将来像だと捉えています。地方や山間部では、限られた人員で広い範囲を管理しなければなりません。防護柵の状態や危険箇所を把握し、優先すべき対策まで提案できれば、管理者の負担軽減にもつながります。また、製品単体で「オ



ンリーワン」を実現するのは容易ではありません。当社の強みは、幅広い製品群と設計・施工・維持管理の知見を組み合わせ、地域や現場の条件に応じた提案ができることだと思います。

小林 「オンリーワンの技術」という言葉からは、特定の製品や独自技術を思い浮かべがちですが、それだけにとどまらず、既存の技術や経験、対応力を現場の課題に応じて組み合わせ、最適な提案につなげることが大切です。そうした「ユニークな発想」が、ベルテクスグループならではの価値創造につながるのだと思います。

府岡 斜面防災においても、既存の技術や経験、対応力を組み合わせることが重要です。自社製品にとらわれず、他社の防護柵も含めて地域全体の状況を把握し、設置後の維持管理まで見据えることで、実効性の高い提案ができます。こうした提案を積み重ね、発注者やコンサルタントなどの関係者に、「何かあればベルテクスに相談しよう」と思っていただけの関係を築いていきたいです。

高井 プロフレックスでの日々の業務を踏まえると、改善を一つひとつ積み重ねることが、ビジョン2034の実現に向けた一歩になると感じています。私たちの強みは、現場に必要な部材を見極め、迅速に届け、納品後も継続して支える対応力です。今後は、業務負荷の軽減に取り組むとともに、個人に蓄積されたノウハウを共有する仕組みを整備し、組織としての対応力をさらに高めていきたいと考えています。

兵頭 私も、製品単体でオンリーワンを実現することだけが、会社の強みではないと思います。これまで培ってきた技術や経験に、製造面での対応力や設計力を組み合わせることが大切です。課題を工場だけで抱え込まず、営業、設計、開発と連携し、改善や提案につなげることが、ビジョン2034を具体化するうえでも欠かせないと考えています。

ここまで、パーパスの実践とビジョン2034との関連性などをうかがいました。最後に、皆さんの日々の業務が、どのような社会課題の解決につながっているのかをお聞かせください。また、そうした取り組みを、当社グループならではの価値創造にどう結びつけていきたいと考えていますか。

財田 私は現在、ジオポリマーコンクリートの研究開発に携わっています。セメントを使用せず、高い耐酸性を備えていることから、下水道管路の硫酸劣化対策などへの活用が期待される材料です。現在は実験データを蓄積しながら、その特性を最も活かせる用途

や製品化の可能性を検討しています。一方で、高付加価値な材料であるため、性能や導入効果を丁寧に説明し、お客さまの理解を得ることが欠かせません。また、従来製品とは製造方法も異なるため、安定した品質で生産できる体制を整える必要があります。今後は、営業、製造、メンテナンス部門と早い段階から知見を共有し、それぞれの専門性を活かしながら、実用化につなげていきたいと考えています。

兵頭 ジオポリマーコンクリートのような新しい材料を実用化するには、性能だけでなく、工場で適切に品質を管理し、安定して生産できる体制を整えることが重要です。そのため、工場側にも新たな知識や製造ノウハウの習得が求められます。開発や営業と連携し、用途や求められる品質、製造条件を早い段階から共有することで、実用化に向けた検討も進めやすくなると思います。

財田 製造や施工の条件を早い段階から検討に取り入れることは、まさに重要だと感じています。例えば、高い耐酸性を活かして下水道の補修材として使用するには、材料の性能だけでなく、施工のしやすさや現場ごとの条件も考慮しなければなりません。補修の現場でどのような性能や施工性が求められるのか、材料を採用する際の判断基準も把握しながら、用途の検討を深めていきたいと考えています。

小林 その点は、ベルテクスグループへの参画によって可能性が広がる部分ですね。当社グループにはメンテナンスや補修に関する知見があります。既存の技術であっても、用途や使い方を工夫することで、新たな価値につながる可能性があります。

兵頭 メンテナンス部門が持つ補修現場の知見を活用すれば、下水道の補修や長寿命化など、用途を広げられると思います。現場で得た情報を開発部門と共有し、グループ内で継続的に活用する仕組みを整備することが重要だと思います。

財田 最近では、ベルテクスの開発部門と一緒に試験に取り組む機会も増えています。研究開発だけで完結させず、現場、製造、営業の知見を早い段階から取り入れることの重要性を感じています。グループへの参画を活かして、各部門との連携を深め、新素材の実用化を前に進めていきたいです。

高井 プロフレックスが日々接するお客さまの困りごとは、製品やサービスを改善するための重要な情報でもあります。設備の停止時に必要な部材を迅速に届け、早期の再稼働を支えるだけでなく、不具合の原因や現場のニーズを把握し、次の提案や改善につなげることが大切です。今後は、こうした情報をグループ内で共有し、各社が持つ製品や技術、サービスを組み合わせることで、設備の安定稼働をより幅広く支え、グループならではの価値を生み出していきたいと考えています。

兵頭 甲賀工場では、雨水貯留槽など防災・減災に関わる製品を製造しています。安定した品質で製品をつくることが基本ですが、設計、営業、工場がそれぞれの知見を持ち寄ることで、既存製品にも新たな価値を加えることができます。「つくるだけ」にとどまらず、他部門と連携しながら、社会課題の解決に向けた価値創造につながる製品づくりにも関わっていきたいと思います。

府岡 斜面防災事業では、落石や土砂災害から道路や施設、人々の暮らしを守る製品・工法を提供しています。特に地方や山間部では、限られた人員で広範囲のインフラを管理しなければなりません。防護柵を設置して終わるのではなく、設置後の点検や危険箇所の把握まで継続して関わるのが、当社ならではの価値につながると考えます。今後は、斜面防災とメンテナンスを組み合わせ、地域の安全を継続的に支える仕組みづくりにも取り組んでいきたいです。

小林 皆さんのお話を通じて、現場の声を技術開発や製品改良に活かし、安定した品質で製品をつくり、施工や維持管理まで見据えて提案するという一連の取り組みを、グループ全体でつなぐことの重要性を認識しました。それが、社会課題の解決と当社グループならではの価値創造につながるのだと思います。本日は、率直なご意見と多くの気づきを共有いただき、ありがとうございました。



社員座談会を終えて

今回の座談会を通じて、パーパスは掲げるだけの言葉ではなく、一人ひとりが日々の業務の意味を捉え直し、判断や行動につなげていくための軸であることをあらためて実感しました。開発、製造、営業、施工、メンテナンスなど、各部門の役割は異なりますが、現場の課題や知見を共有し、それぞれの技術や経験を組み合わせることで、より大きな価値を生み出すことができます。また、グループに新たな仲間が加わることで、これまでになかった視点や可能性も広がっています。今回生まれた対話を一過性のものにせず、部門や会社の垣根を越えた連携につなげ、一人ひとりが自らの仕事とパーパスとの関係を考え続けることが、ビジョン2034の実現と、社会に安心の新しいカタチを届ける力になると考えています。こうした対話と実践を、グループ全体に広げていきたいと思います。

サステナビリティマネジメント



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

サステナビリティ方針

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

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

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

り、地球環境の保全と地域住民の安心・安全の構築に取り組みます。

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

サステナビリティ経営の推進体制

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

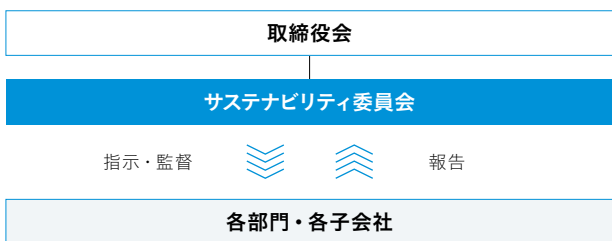
また、下部組織に「環境対策」「ダイバーシティ」の協議会を置き、サステナビリティに関する取り組みについて議論・決定しスピーディーに各部門や子会社へ展開していきます。

各協議会の役割

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

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

サステナビリティ推進体制



マテリアリティ

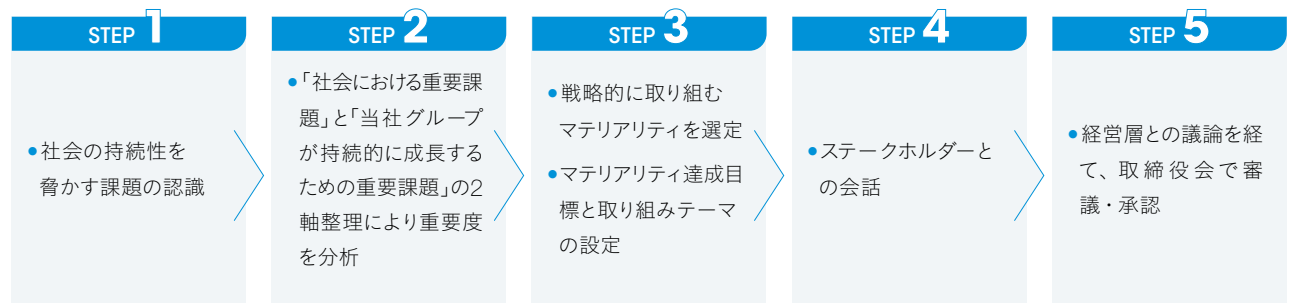
ベルテクスグループは、社会課題の解決を通じて企業価値を向上させていくために、当社グループが取り組むべきマテリアリティ（重要課題）の特定を行いました。マテリアリティへの取り組みは、サステナビリティマネジメントを事業面から具現化するものと位置づけており、実効性をもたせるために進捗モニタリング指標（KPI）で進捗を管理しています。

マテリアリティ特定プロセス

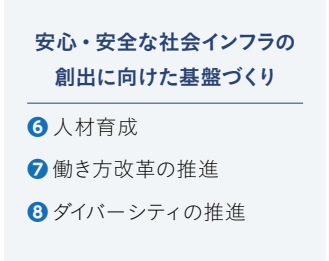
当社グループの活動の原点である「経営理念（ブランド・ビジョン）、経営ビジョン、グループ行動規範」を基軸に、当社グループを取り巻く社会環境や事業環境におけるさまざまな課題と長期的かつグローバルな社会的課題を示したSDGsの考え方を取り入れ、事業を通じた持続可能な社会の実現、当社グループが持続的に成長できるマテリアリティを選定しました。

特定されたマテリアリティ

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

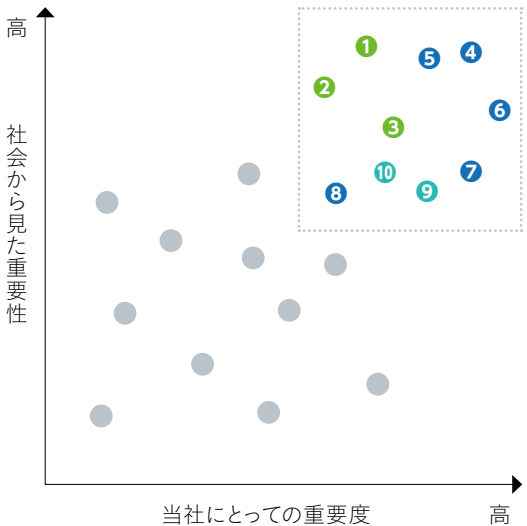


社会価値創出



企業価値創出

マテリアリティ・マップ



環境



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

サステナビリティに関する情報開示

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

ガバナンス

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

戦略

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

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

気候変動シナリオ分析

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

大 中 小 当社戦略の遂行において機会となり当社事業にポジティブとなる影響

大 中 小 注視するリスクと当社事業にネガティブとなる影響

想定する世界観

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

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

リスク管理

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

気候変動に係るリスクを識別・評価するプロセス

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

気候変動に係るリスクを管理するプロセス

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

り組み状況や設定した目標の進捗状況について、取締役会に報告します。

組織全体のリスク管理への統合プロセス

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

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

指標および目標

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

CO₂排出量削減目標

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

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

※ Scope 3の実績は、カテゴリー1が対象となります。

社会



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

人的資本経営の推進

▶ 人的資本の拡充と人材マネジメント

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

また、自律協働型人材の育成を目的に、2021年には「ベルテクスアカデミー」として教育プログラムを整備しました。社員一人ひ

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

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

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

▶ ダイバーシティ&インクルージョン

2026年3月期の男性の育児休業等の取得割合は11.1%※1でしたが、女性の取得状況と比較すると、取得比率・取得期間ともに低

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

なお、当社グループ※2における男女の賃金差異は下記のとおりとなっています。

区分	男性の賃金に対する女性の賃金の割合
すべての労働者	78.9%
正規労働者	77.7%
非正規労働者	68.8%

※1 男性労働者が育児休業したものの数÷男性労働者であって配偶者が出産したものの数
※2 ベルテクス株式会社など主要な連結会社

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

人権尊重と労働安全衛生

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

研修プログラム

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

▶ ベルテクスグループの教育制度

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

▶ 主な研修事例

新入社員研修

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

若手社員研修

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



アカデミック研修

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



コーポレート・ガバナンス



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

コーポレート・ガバナンスの基本的な考え方

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

コーポレート・ガバナンス体制

当社は、持続的な企業価値向上と持続可能な社会の実現に貢献するため、コーポレート・ガバナンスの強化に取り組んでいます。当社の取締役会は、代表取締役社長を議長として、合計7名の取締役により構成されています。経営の透明性および公平性を高めるため、3名を社外取締役として選任しています。取締役会は、原則として毎月1回開催し、経営の基本方針や重要事項の決議および取締役の業務執行状況の監査・監督を行っています。また、監査等委員会は合計4名（うち3名が社外取締役）で構成され、客観的かつ中立的な立場から、取締役会での決議および取締役の業務執行状況の監査・監督機能の実効性をより一層強化しています。

※ 代表取締役会長の田中義人氏は、任期満了に伴い、2026年6月25日開催の定時株主総会終結の時をもって退任いたしました。本ページに記載の同氏の役職は、2026年3月期におけるものです。

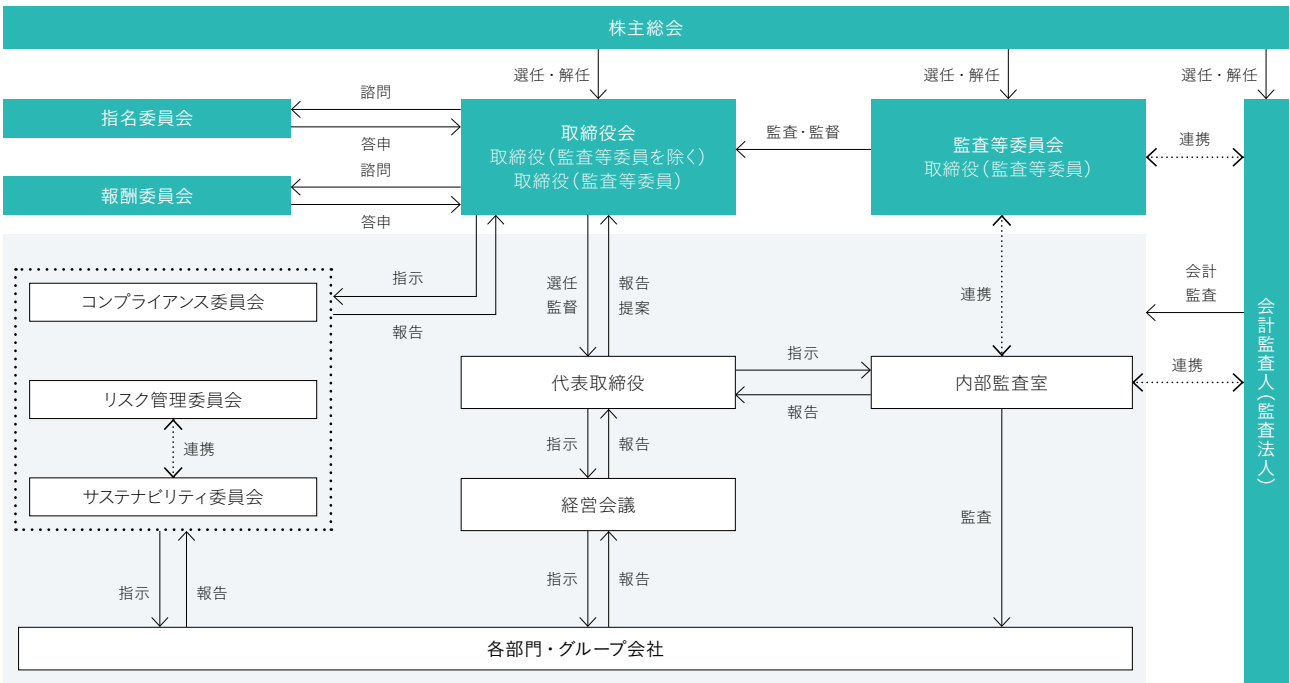
指名委員会

取締役の指名の決定に透明性および客観性を高めるために、社外取締役3名を含む5名の取締役を委員とする任意の指名委員会を設置し、社外取締役が関与する体制を構築しています。任意の指名委員会は、委員長を土屋明秀とし、高根総、曾小川久貴、森裕、松阿彌初美が委員を務めています。

報酬委員会

取締役の報酬の決定に透明性および客観性を高めるために、社外取締役3名を含む5名の取締役を委員とする任意の報酬委員会を設置し、社外取締役が関与する体制を構築しています。任意の報酬委員会は、委員長を田中義人*とし、山本譲、曾小川久貴、森裕、松阿彌初美が委員を務めています。

コーポレート・ガバナンス体制図



取締役のスキルマトリックス

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

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

取締役会実効性向上への取り組み

取締役会の実効性については、取締役会事務局が全取締役を対象にアンケート調査を実施し、その結果をもとに取締役会で意見交換を行ったうえで評価しています。2026年3月期は、外部アドバイザーを起用し、取締役の役割・責務、取締役会の構成・運

営、審議内容、サポート体制などについて確認しました。その結果、当社取締役会は総じて実効的に機能していることが確認されました。一方で、サクセッションプランや内部統制の強化などについては、さらなる充実が期待される事項として確認されており、今後も継続的な改善に取り組むことで、取締役会の実効性のさらなる向上に努めていきます。

なお、アンケート調査における主な確認項目は以下のとおりです。

1. 取締役会の構成・運営：取締役会の体制、メンバーの多様性、議論選定 等
2. 経営戦略と経営計画：審議時間、審議状況、サステナビリティ、人材戦略 等
3. リスク管理：行動規範浸透状況、リスク管理状況 等
4. 指名・報酬：後継者計画、報酬制度 等
5. 株主等との対話：株主との対話体制の構築、対話結果の確認、非財務情報の適切な開示 等

取締役のスキルマトリックス (2026年7月1日現在)

氏名	社外独立	企業経営 経営戦略	営業 マーケティング	研究開発 生産 技術	財務会計 ファイナンス M&A	人事労務 人材開発	法務 コンプライアンス リスク管理	ESG サステナ ビリティ	行政経験
土屋 明秀		●	●		●			●	
山本 譲		●	●	●	●				
高根 総					●	●	●		
恵美 健一			●				●	●	
曾小川 久貴	★		●	●					●
森 裕	★				●				●
松阿彌 初美	★					●	●		

■ 社外取締役の選任および独立性の判断基準

社外取締役の選任については、専門的な高い見識と豊富な経験に基づく客観的かつ適切な監督または監査といった機能および役割が期待され、一般株主と利益相反が生じるおそれがないことを基本的な考え方として選任しています。なお、選任にあたっては、東京証券取引所が定める独立役員の独立性に関する判断基準等を参考にした当社基準にて選任することとしています。社外取締役3名は全員が監査等委員であり、取締役会および監査等委員会への出席を通じて内部監査、監査等委員会監査、会計監査および内部統制監査についての報告を受け、適宜必要な意見を述べることで監督機能を果たしています。

社外取締役の独立性判断基準については、下記のすべての要件を満たす場合、独立性を有し、一般株主と利益相反が生じるおそれがないものと判断します。

- 現在、当社グループの役員^{*1}および使用人ではなく、過去においても当社グループの役員および使用人ではないこと
- 当社グループおよび特定の企業等からの経済的な独立性ならびに中立性を確保し、下記aからfのいずれにも該当していないこと
 - 当社グループの主要な取引先^{*2}となる企業等の役員および使用人
 - 当社の大株主^{*3}である者または企業等、あるいは当社グループが大株主である企業等の役員および使用人
 - 当社グループから役員報酬以外に多額^{*4}の金銭その他の財産を受け取っているコンサルタント、弁護士等
 - 過去10年間に於いて、当社グループの会計監査人または当該会計監査人の社員等である者
 - 当社グループから多額^{*4}の金銭その他の財産による寄付を

受けている者または寄付を受けている法人・団体等の役員および使用人

- f. 配偶者または二親等以内の親族が上記a～eのいずれかに該当する者

3. 前述の1および2の要件を、取締役就任後も継続して満たすこと

※1「役員」とは、取締役、監査役、その他の役員等をいう。
※2「主要な取引先」とは、直近3事業年度のいずれかの会計年度において、当社グループとの業務・取引の対価の支払額または受取額が、当社グループの売上高の2%以上である企業等。
※3「大株主」とは、直近3事業年度のいずれかの会計年度において、総議決権の10%以上の議決権を直接または間接的に保有する者または保有する企業等をいう。
※4「多額」とは、直近3事業年度の平均で、年間1,000万円以上をいう。

■ 役員報酬の仕組み

当社の取締役の報酬は、企業価値の持続的な向上を図るインセンティブとして十分に機能するよう株主利益と連動した報酬体系とし、個々の取締役の報酬の決定に際しては各職責を踏まえた

適正な水準とすることを基本方針といたします。具体的には、社外取締役を除く取締役の報酬は、固定報酬としての基本報酬と業績指標を基礎としてその数が算定される非金銭報酬（業績連動非金銭報酬）としてのストックオプションにより構成し、社外取締役については、その職務に鑑み、基本報酬のみを支払うこととしています。

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

業績連動非金銭報酬等は、株価上昇によるメリットおよび下落によるリスクを中長期的に株主と共有することで、業績向上と株式価値向上へのインセンティブを高めるため業績指標（KPI）を

取締役の報酬等の額

役員区分	報酬総額 (千円)	報酬等の種類別の総額(千円)			役員数(名)
		基本報酬	業績連動報酬	左記のうち、 非金銭報酬等	
取締役 (監査等委員および社外取締役を除く)	122,623	78,540	44,083	44,083	3
監査等委員 (社外取締役を除く)	35,116	24,630	10,486	10,486	1
社外役員	23,940	23,940	—	—	4

※1 上記には、2025年6月27日開催の定時株主総会終結の時をもって退任した監査等委員である社外取締役1名を含め記載しています。
※2 上記の報酬等のほか、取締役（監査等委員および社外取締役を除く）が当社の連結子会社から役員として受けた報酬等の総額は、24百万円です。

■ 政策保有株式の状況

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

■ コンプライアンス

コンプライアンスに対する基本姿勢

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

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

コンプライアンス推進体制

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

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

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

反映したストックオプションとし、各事業年度の連結営業利益額の基準値に対する達成率に応じて算出された数（短期インセンティブ）および各事業年度の連結営業利益率の基準値に対する達成率にROIC Spreadを加味して算出された数（長期インセンティブ）の合計数を毎年、一定の時期に付与いたします。基準となる業績指標とその値は、中期経営計画と整合するよう計画策定時に設定し、適宜、環境の変化に応じて任意の報酬委員会の答申を踏まえた見直しを行うものといたします。なお、当連結会計年度に係る連結営業利益の実績は、70.5億円でした。

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

保有目的が純投資目的である投資株式

(3月期)	2026		2025	
	銘柄数 (銘柄)	貸借対照表計上額の合計額(千円)	銘柄数 (銘柄)	貸借対照表計上額の合計額(千円)
非上場株式	9	113,764	10	233,764
非上場株式以外の株式	22	952,815	21	673,255

リスクマネジメント



ベルテクスグループは、事業環境の変化に伴う多様なリスクを的確に捉え、適切に管理することで、経営の安定性と持続的な成長を支え、企業価値の向上を図っています。

➡ リスクマネジメントの詳細については当社Webサイトをご参照ください
<https://www.vertex-grp.co.jp/ja/ir/management/risk.html>

重大リスクの特定・評価と管理体制

当社グループでは、社会情勢や経営環境、経営課題を踏まえ、経営成績および財政状態等に影響を及ぼす重大リスクを網羅的に特定・評価しています。各事業固有のリスクについても、所管部署が特定・評価し、リスク管理委員会での審議を経て決定しています。特定にあたっては、発生可能性と影響度に加え、中長期の経営戦略との関連性や、投資家の判断に及ぼす影響も考慮しています。

これらの重大リスクを適切に管理するため、当社グループは、代表取締役社長を委員長とするリスク管理委員会を設置しています。同委員会は、重大リスクへの対応計画を策定し、実行状況を四半期ごとにモニタリングするとともに、必要に応じて対応策を見直しています。重大リスクとその対応状況は、取締役会に報告され、取締役会がリスクマネジメントの実効性を監督しています。

こうした体制のもと、当社グループの経営成績および財政状態、キャッシュ・フローの状況に重大な影響を及ぼす可能性があるとして経営者が認識している主要なリスクは、次のとおりです。

事業等のリスク

法令遵守・コンプライアンスに関するリスク

当社グループは、建設業法、製造物責任法、産業標準化法、環境・労働関連法令等の適用を受け、事業に必要な許認可等を取得しています。これらの法令への理解不足や対応不備、許認

会社名	許認可等の名称	監督官庁等	有効期限
ベルテクス株式会社	一般建設業許可	国土交通省	2031年 1月24日
ベルテクス建設株式会社	特定建設業許可	国土交通省	2030年 1月15日
株式会社IKK	特定建設業許可	国土交通省	2026年12月 3日
ホクコンマテリアル株式会社	一般建設業許可	国土交通省	2026年12月19日

可更新時の基準未達等が生じた場合、行政処分、事業停止、損害賠償等により、業績および財政状態に重大な影響を及ぼす可能性があります。このため、法令改正のモニタリング、全従業員へのコンプライアンス研修、品質管理の徹底等により、法令遵守体制を強化しています。主要な許認可等は上表のとおりです。

自然災害・重大事故・事業継続に関するリスク

全国の営業所・工場が大規模地震や風水害などの自然災害、感染症等の影響を受けた場合、従業員・設備の被災や調達・供給の停滞により、事業活動が中断する可能性があります。また、工場・施工現場で重大事故や労働災害が発生した場合、補償費用や生産停止等により、業績・財政状態に影響を及ぼす可能性があります。本社や重要拠点では、BCP(事業継続計画)を策定し、災害対策本部の設置、本社機能のバックアップ、設計・開発機能の分散化、設備点検、安全教育などを徹底しています。ただし、広域災害や長期的な供給制約で復旧が長期化した場合、業績に中長期的な影響を及ぼす可能性があります。

季節的変動のリスク

公共事業関連の取引が一定割合を占めるため、発注・施工が下半期に集中し、売上高も同時期に偏る傾向があります。工事の進捗や検収が遅れた場合、売上計上が翌期に繰り越され、当期の業績に影響を及ぼす可能性があります。また、天候不順や発注時期の変更により、各四半期の業績が変動する可能性があります。民間向け製品・サービスの拡大、生産・施工体制の平準化を通じて、こうした影響の緩和に努めています。

事業ポートフォリオ・需要構造に関するリスク

コンクリート、斜面防災、セグメントの各事業は、売上の相当部分を公共事業に依存しています。国土強靱化、防災・減災、老朽化インフラのメンテナンス等、優先的な予算配分が見込まれる領域に経営資源を集中するとともに、建設投資の大きい都市部近郊で民間需要を開拓しています。ただし、公共事業の規模や予算配分が変更された場合、業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

競争環境・価格動向に関するリスク

コンクリート、パイル、セグメント事業では、国内建設需要の構造変化や地域ごとの需給変動を背景に、厳しい競争が続いています。コンクリートおよびセグメント事業では高付加価値製品の受注拡大に注力し、パイル事業ではHyperストレート工法を中心に営業を強化し、重点地域に営業活動を集中させることで、採算性の維持・向上を図っています。しかしながら、価格競争が想定以上に激化した場合、業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

原材料価格・物流コストに関するリスク

主要原材料のセメント・鋼材や燃料の石油は、国際情勢、為替、需給等により価格が変動します。また、物流業界の慢性的な人手不足等を背景に、輸送費も上昇傾向にあります。生産性向上、納入地に近い工場への生産振替、販売価格の改定などに取り組んでいますが、上昇分を十分に価格転嫁できない場合、業績に影響を及ぼす可能性があります。

人材・労務に関するリスク

建設業界の慢性的な人手不足を背景に、当社グループでも人材確保が難しくなっています。採用力の強化、労働時間の短縮、柔軟な勤務・休業制度の整備に加え、生産・出荷準備工程へのロボット導入等により省人化を図っています。必要な人材を確保できず、顧客ニーズに十分対応できない場合、業績に影響を及ぼす可能性があります。

研究開発・新規事業に関するリスク

市場ニーズを先取りした製品の開発・市場投入に向け、研究開発を推進しています。2023年4月にベルテクス技術研究所を設置し、開発テーマの選定・評価・進捗管理をグループ横断で行っています。ただし、研究開発の成果が収益につながらない場合や、新規事業で期待する成果を得られない場合には、投資回収の遅れや追加コストの発生により、業績に影響を及ぼす可能性があります。

知的財産権に関するリスク

当社グループは、特許権等の知的財産権について、適切な取得・保全手続きを行うとともに、第三者の権利を侵害しないよう管理しています。権利が十分に保護されない場合や、第三者の権利を侵害した場合、収益機会の喪失・減少や損害賠償等により、業績に影響を及ぼす可能性があります。

情報セキュリティ・ITに関するリスク

当社グループは、顧客情報や営業・技術上の機密情報を保有しています。サイバー攻撃、不正アクセス、内部不正、情報機器の紛失等により、これらの情報が漏えい・滅失する可能性があります。情報管理規程の整備、従業員教育、アクセス権限の管理、技術的対策を講じていますが、リスクの完全な排除は困難です。情報セキュリティ事故が発生した場合、損害賠償や信用失墜等により、業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

固定資産およびのれんの減損に関するリスク

当社グループは、品質・生産性の向上に向けた設備投資や、事業成長を目的としたM&Aを実施しています。投資判断では効果を慎重に検討し、M&A後も経営支援やシナジー創出に取り組んでいます。有形固定資産やのれんを含む無形固定資産から得られるキャッシュ・フローが想定を下回った場合、減損損失の計上により、業績に影響を及ぼす可能性があります。

主要なリスクの発生可能性・影響度・発生時期

主要なリスク	発生可能性	影響度	発生時期
法令遵守・コンプライアンスに関するリスク	低	大	短期～中期
自然災害・重大事故・事業継続に関するリスク	低	大	短期～中期
季節的変動のリスク	高	中	短期
事業ポートフォリオ・需要構造に関するリスク	低	大	中期～長期
競争環境・価格動向に関するリスク	中	大	短期～中期
原材料価格・物流コストに関するリスク	高	中	短期
人材・労務に関するリスク	中	中	中期
研究開発・新規事業に関するリスク	低	中	中期
知的財産権に関するリスク	低	中	中期～長期
情報セキュリティ・ITに関するリスク	中	大	短期
固定資産およびのれんの減損に関するリスク	低	中	中期

※P40-41における将来に関する記載は、2026年3月31日現在における当社グループの判断に基づいています。表中の発生時期は、短期(概ね1年以内)、中期(概ね1～3年)、長期(3年超)を目安としています。

取締役紹介（2026年7月1日現在）

構成	
取締役	男性6名
（うち社外取締役3名）	女性1名

役職／氏名／生年月日



代表取締役会長CEO
土屋 明秀
1962年1月19日生



代表取締役社長
山本 譲
1968年10月23日生



取締役 監査等委員
高根 総
1958年10月23日生



取締役 監査等委員
恵美 健一
1962年3月22日生

経験および専門知識

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

当社取締役として当社グループ各社の管理・監督等の職責に加え、当社主要子会社のベルテクス株式会社の取締役として経営に従事し、その役割・責務を実効的に果たしています。当社グループの企業価値向上に向けた戦略推進の責任者として、グループ全体の成長に貢献しています。

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

当社グループ会社の代表取締役社長として会社経営に携わり、経営全般および財務・会計に関する豊富な知見を有しています。これらの経験と専門性を踏まえ、監査等委員である取締役として職責を適切に遂行できるものと判断しています。客観的・中立的な立場から、監査の実効性確保と、当社経営における意思決定の健全性・適正性、透明性の向上への貢献が期待されます。

取締役会出席回数	14回／14回
取締役在任年数	8年
所有株式数	82,548株

取締役会出席回数	14回／14回
取締役在任年数	4年
所有株式数	29,007株

取締役会出席回数	14回／14回
取締役在任年数	8年
所有株式数	15,031株

取締役会出席回数	新任(2026年6月25日)
取締役在任年数	—
所有株式数	110,901株

役職／氏名／生年月日



取締役 監査等委員 社外 独立
曾小川 久貴
1947年10月21日生



取締役 監査等委員 社外 独立
森 裕
1959年6月7日生



取締役 監査等委員 社外 独立
松阿彌 初美
1968年1月28日生

経験および専門知識

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

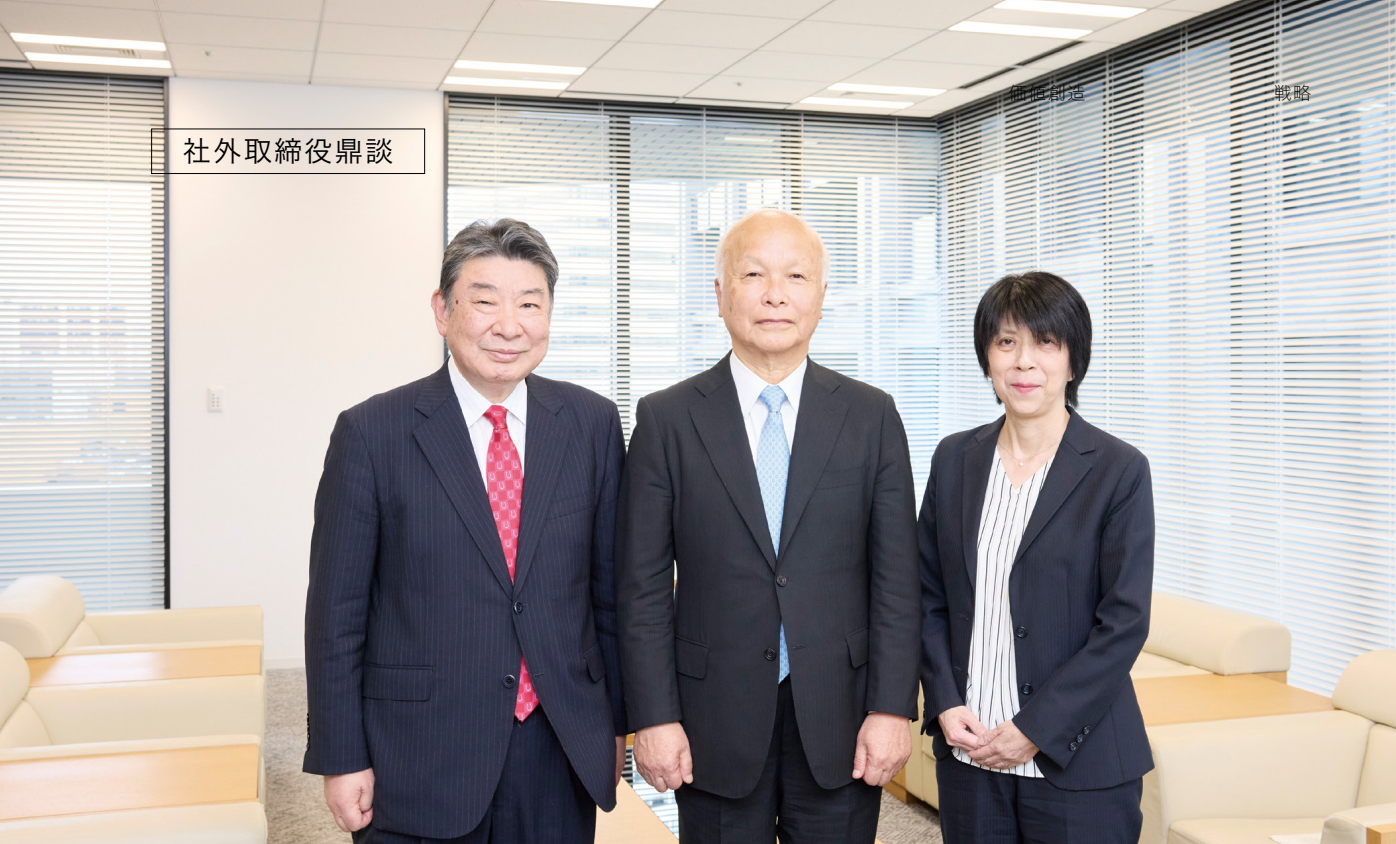
行政機関での豊富な経験および知見に基づき、取締役会では当該視点から積極的に意見を述べ、取締役会の機能強化に貢献しています。また、監査等委員である社外取締役として、独立・中立的な立場から当社経営に対して的確な助言・指導をいただいており、監査の実効性と、経営における意思決定の健全性・適正性の向上に大きく貢献しています。

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

取締役会出席回数	14回／14回
取締役在任年数	7年
所有株式数	—

取締役会出席回数	14回／14回
取締役在任年数	2年
所有株式数	—

取締役会出席回数	14回／14回
取締役在任年数	2年
所有株式数	—



社外取締役鼎談

取締役 監査等委員

●森 裕

取締役 監査等委員

●曾小川 久貴

取締役 監査等委員

●松阿彌 初美

「VERTEX Vision 2034」の実現を支える

ガバナンス体制のあり方

ベルテクスコーポレーションは、2027年3月期より新たな経営体制へ移行しました。

長期ビジョン「VERTEX Vision 2034」の実現に向けた第一段階である第3次中期経営計画は最終年度を迎え、

現中計の成果を次期中期経営計画へとつなげる重要な1年となります。

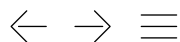
持続的成長を実現するには、経営判断の妥当性を高め、リスクや課題に的確に対応するガバナンス体制が欠かせません。

本鼎談では、社外取締役の皆さまに、新経営体制への期待、第3次中期経営計画の進捗と今後の課題、

実効性あるグループガバナンスのあり方について語っていただきました。

サステナビリティ

会社情報



ビジョン2034の実現を支える新経営体制

新たな経営体制の決定にあたり、社外取締役としてどのような観点を重視されたのでしょうか。また、ビジョン2034の実現に向けて、新経営体制に期待する役割についてお聞かせください。

●曾小川 新しい経営体制については、昨年の株主総会後から、土屋社長（現会長）を中心に、今後のベルテクスコーポレーションを担う人材として誰が適任か、また、それぞれにどのような役割を担ってもらうべきかについて、継続的に議論を重ねてきました。2024年にパーパスを定めたことで、会社の目指す方向性はより明確になりました。次の中期経営計画への移行を見据え、新たな成長フェーズをどのような経営体制で推進していくべきかは、極めて重要なテーマであったと認識しています。取締役会や指名委員会で議論を重ねた結果、会長にはグループ経営の大きな方向性を示していただき、社長には業務執行の責任者として実務を担っていただく体制が適切ではないかという点で、次第に認識を共有していきました。

私たち社外取締役は、将来の経営を担う人材一人ひとりについて、経験や実績、人柄まで日頃から詳しく把握できる立場にはありません。だからこそ、私は取締役会で、部長や幹部の皆さんから報告を受ける機会を重視してきました。報告の内容はもちろん、説明の仕方や質問への受け答え、資料のまとめ方といった点にも、その人の力量や姿勢は表れます。そうした機会を通じて社外取締役としても情報を収集し、候補者への理解を深めてきたからこそ、具体的な人選の段階でも、「この方が適任ではないか」「この点はもう少し確認が必要ではないか」といった点について、意見交換を重ねながら候補者選定に関わることができました。



●森 新しい経営体制を検討するにあたって、私たちが重視したのは経営方針の継続性です。第3次中期経営計画が最後の1年となる中、これまでの成長の勢いを維持し、次の飛躍へとつなげていくためには、その方針を着実に引き継いでいくことが重要だと考えました。その意味で、土屋会長がCEOとしてグループ全体の成長を支え、山本社長が成長戦略の推進を担う新体制は、次の飛躍に向けた体制として適していると考えています。特に山本社長は、これまで経営の中核を担い、当社の成長戦略を着実に推進してきた実績があります。物事を前に進める推進力に加え、難しい局面でも冷静に判断できる方です。新体制においても、安定した経営を維持しながら、力強く戦略を推進していかれるものと期待しています。

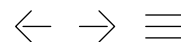
●松阿彌 私も、新しい経営体制を検討するにあたっては、これまでの経営方針の継続性を重視しました。これまで土屋会長のリーダーシップのもとで築いてきた経営の方向性を理解し、その考え方を受け継ぎながら、次の成長につなげていける方が社長にふさわしいと考えていたからです。当社が次の成長段階を見据える中で、これまでの流れを深く理解し、安定感を持って経営を進められる山本社長は、今後の成長戦略を担う中心的な存在です。山本社長は周囲との関係を大切にしながらも、判断すべき場面では明確に踏み込むことができる方です。そのバランス感覚は、経営トップとして大きな強みだと感じています。今後は、山本社長

価値創造

戦略

サステナビリティ

会社情報



ならではのリーダーシップを発揮しながら、ベルテクスグループに新たな成長をもたらしていただくことを期待しています。

第3次中期経営計画の進捗と今後の成長課題

第3次中期経営計画は開始から2年が経過しましたが、社外取締役として、ここまでの進捗をどのように評価されていますか。また、2034年の目標達成を見据え、今後さらに注力すべき施策は何でしょうか。それらを次期中期経営計画にどうつなげていくべきだとお考えでしょうか。

●曾小川 ビジョン2034に掲げる「売上高1,000億円、営業利益150億円」という目標は、非常に意欲的な挑戦だと受け止めています。その実現に向けた第一段階である第3次中期経営計画も、決して容易な計画ではありません。しかし、この2年間の進捗を見ると、業績は概ね想定水準で推移しており、事業ポートフォリオ強化も着実に進んでいます。長期目標に向けた土台は整いつつあり、第3次中期経営計画は堅調に進捗していると評価しています。今後も戦略を着実に実行していくことで、ビジョン2034の実現は十分に可能だと考えています。

●森 私も第3次中期経営計画は、総じて順調に進んでいると見ています。2034年に売上高1,000億円を目指すには、さまざまな施策を着実に進めていく必要がありますが、その中でもM&Aは重要な戦略の一つだと考えています。第4次、第5次と続く中期経営計画を通じてビジョン2034を実現していくためにも、今の段階から次の成長を支える基盤を着実に固めておくことが重要です。

●松阿彌 業績が計画どおりに推移していることは、組織としての実行力が発揮されている証しだと考えます。一方で、今後さら

に成長を加速させていくうえでは、人材不足が大きな課題になる可能性があります。そのため、若手社員や次世代人材の育成を、これまで以上に強化していく必要があります。加えて、外部環境の変化が激しくなる中、市場環境や国際情勢の変化にも柔軟に対応できる強い組織を築いていくことが重要だと考えます。

●曾小川 今、松阿彌さんのお話にあった次世代人材の育成は、ベルテクスグループの持続的成長を支える重要な鍵を握ると考えています。ビジョン2034の実現に向けた基盤を着実に構築していくためにも、人材育成には長期的な視点で取り組む必要があります。そのうえで重要なのは、当社のパーパスに示された「オンリーワンの技術」と「ユニークな発想」を、次の世代へ継承していくことです。当社はこれまでも、「ユニホール」に代表されるように、「オンリーワンの技術」と「ユニークな発想」によって生み出した製品を通じて、施工時間の短縮や交通遮断時間の削減、現場の作業環境の改善といった社会課題の解決に貢献するとともに、社会に新たな価値を提供してきました。こうした発想力と技術開発力は、今後の課題解決においても大きな強みになるはずで、今後は、その強みを将来へ受け継ぐ人材の育成を進めることで、ビジョン2034の実現を後押ししていくことが重要だと考えています。

●森 第3次中期経営計画、次期中期経営計画、そしてビジョン2034は、一つの大きな流れとして捉える必要があります。ビジョン2034で掲げる4つのありたい姿には、すでに成果が見え始めているテーマがある一方で、「スマート斜面防災」のように実現までに時間を要するものもあります。今後の第4次、第5次中期経営計画では、こうしたテーマをどのように具体化し、2034年の目標達成につなげていくかが重要になります。そのためには、管理職をはじめ、若手・中堅社員も含めた育成を進め、グループ全体の実行力を高めていく必要があります。

● **松阿彌** ビジョン2034の達成に向けては、人材育成と並んで、M&A戦略も重要な役割を果たすと考えます。例えば、株式会社IKKの連結子会社化は、単にグループの規模を拡大しただけではありません。製品のバリエーションが広がり、より大規模な工事への参画や、対応できる工事の幅が拡大するなどの効果が表れています。今後は、株式会社IKKをグループ会社の一員として着実に融合させ、さらなる相乗効果を発揮していくことが重要です。そうした観点から、今後のM&A戦略においても引き続き、新たな強みを創出できる相手を見極めながら、進めていくことが大切だと考えます。

実効性あるガバナンスで支えるグループの持続的成長

新たな経営体制のもと、グループガバナンスの実効性を高めていくために、今後どのような取り組みを重視していきたいとお考えでしょうか。また、ベルテクスグループの企業価値向上に向けて、社外取締役として果たすべき役割についてお聞かせください。

● **曾小川** 社外取締役の役割は、経営を異なる視点からチェックし、必要な意見を述べることにあると考えています。そのためには、本社だけでなく、グループ会社や現場の実態を正しく把握することが欠かせません。予算、人員、仕組みなど、どこに課題があるのかを見極めたくて議論していくことが重要です。そうした実態に根差した議論を積み重ねることが、社会的使命に応えつつ、当社の持続的な成長につながると考えています。

当社が社会インフラの老朽化に対して適切に対応し、国土強靱化をはじめとする社会的要請に応え続けていくために、社外取締役として多様な視点から意見を述べていきたいと考えています。



異なる経験や専門性を持つ社外取締役が、その知見を活かして経営に関わることで、当社の持続的な成長と社会への貢献につながると考えています。

● **森** 新しい経営体制のもとでは、社外取締役の役割がこれまで以上に重要になると考えています。ガバナンスで大切なのは、仕組みを整えるだけでなく、それを実際の経営において機能させることです。そうした観点から、社外取締役には、独立した立場から経営を監督し、必要な意見を率直に述べる役割が求められます。2026年7月からは、任意の指名委員会と報酬委員会の委員長を社外取締役が担うことも踏まえ、経営の透明性と客観性をさらに高めていく必要があります。また、今後はグループ会社の拡大に伴い、ベルテクスグループ全体でガバナンスを強化していく視点が欠かせません。不正や不祥事の防止、リスク管理の徹底といった課題に対して、社外取締役には、これまで以上に踏み込んだ議論を促し、経営を適切に監督していく役割が求められます。

私は、会計検査院で長年にわたり政府の会計検査に携わってきた経験があります。そうした経験も活かしながら、社外取締役として、ガバナンス体制が着実に機能するよう努めていきます。健全な経営は企業価値の向上につながり、それは株主・投資家を

はじめとするステークホルダーの利益にもつながります。今後も独立した立場から経営を監督し、企業価値の向上に貢献していきたいと思います。

● **松阿彌** 社外取締役がコーポレート・ガバナンスを強化していくうえで責任を果たすためには、必要な情報を適時に受け取り、会社の状況を十分に理解したうえで判断できる環境が欠かせません。2027年3月期からは、社外取締役が子会社を訪問し、現場の状況を確認する機会もさらに充実していく予定です。資料や報告からだけでは見えにくい課題も、実際に現場を見ることで把握できることもあるので、会社の実態を理解するうえで非常に重要です。こうした機会を活かしながら、今後、グループ全体の状況をより深く理解し、監督機能の実効性を高めていきたいと思っています。

私は弁護士としてさまざまな業界の方々と接していますが、どの業界にも独自の慣行があり、時にそれが見直されないまま残ることがあります。企業経営も同様に、従来の慣行や仕組みの中には、必ずしも最適とは言えないものも残っていると考えます。そうした点に外部の視点から切り込み、より良い方向へ変えていきたいと思っています。今後も、現場の実態に目を向けながら、独立した立場で率直に意見を述べることで、より実効性の高いガバナンス体制の構築に貢献していきたいと考えています。



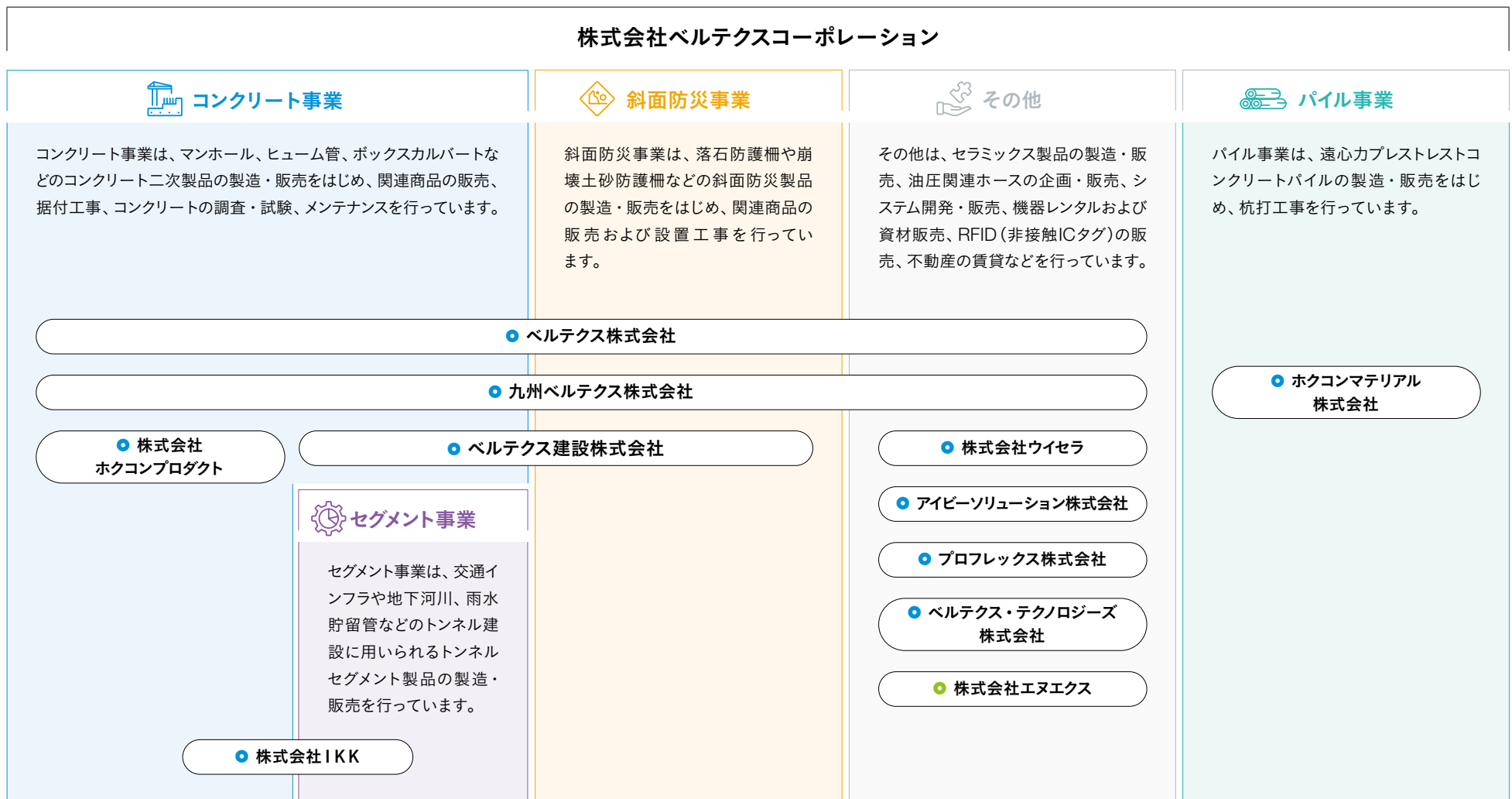
Corporate Information

会社情報

- 48 グループ会社紹介
- 49 製品紹介
- 52 財務・非財務データ
- 53 会社情報

グループ会社紹介

ベルテクスグループは当社、連結子会社10社および関連会社1社で構成されており、主にコンクリート二次製品の製造・販売ならびに据付工事、コンクリートパイル製品の製造・販売ならびに杭打工事、斜面防災製品の製造・販売ならびに設置工事、トンネルセグメント製品の製造・販売などの事業を展開しています。



● 連結子会社 ● 関連会社

製品紹介

基盤事業

コンクリート事業

浸水対策：SJ-BOX

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



浸水対策：エスホール

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



浸水対策：M.V.P.システム

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



浸水対策：ボルテックスバルブ

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



下水道整備・更新：スパイラルホール

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



高速道路リニューアル：スライドジョイント壁高欄

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



基盤事業

斜面防災事業

落石・崩壊土砂対策：ループフェンス

高エネルギー吸収型落石・崩壊土砂防護柵
コンクリート充填鋼管支柱とループ状のワイヤロープ、緩衝装置等で構成された高エネルギー吸収型落石防護柵で、最大1,500kJの落石に対応します。
崩壊土砂防護柵（Eタイプ）等も展開しており、全国で広く採用されています。



落石対策：ロックバリア

高エネルギー吸収型落石防護柵
最大1,000kJクラスの落石を捕捉できる、軽量でシンプルな部材を用いた高エネルギー吸収型落石防護柵です。金網が持つ機能を最大限に発揮できるよう設計されており、施工性・経済性に優れています。



セグメント事業

合成セグメント

5面を鋼板で覆われた鋼殻内部に鉄筋とコンクリートを一体化したセグメントです。従来のRCセグメントに比べて高い強度を有すると同時に、セグメント厚さを抑えることができるため、より合理的な施工が可能になります。特殊な荷重が作用する箇所のほか、大断面トンネルをはじめ、曲線区間や開口区間など広い適用範囲を持っています。



RCセグメント

鉄筋コンクリート構造のセグメントで、専用の鋼製型枠を用いて製造します。主に中口径・大口径トンネル断面用セグメントです。経済性に優れており、あらゆる荷重に対して設計が可能です。上下水道、共同溝から、地下鉄、電力、通信まで、広い適用範囲を持っています。

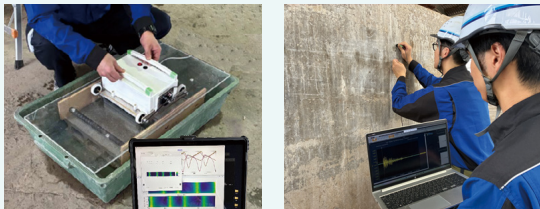


コンクリート事業

インフラメンテナンス

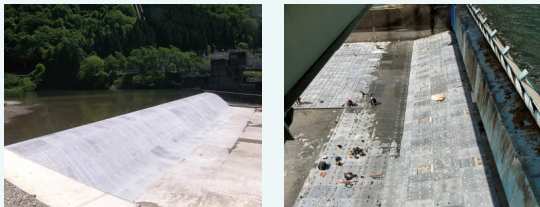
水中診断技術

水中や湿潤環境下にあるコンクリート構造物を、水抜きや乾燥、サンプリングを行わずに診断する技術を開発中です。水中での鉄筋探査技術と強度の非破壊推定技術により、施設の機能を維持したまま迅速・高精度な点検を実現します。



ダクトルパネルライニング工法

ダクトルパネルライニング工法は、超高強度繊維補強コンクリート（ダクトル）を用いた高耐久性薄肉埋設パネルです。ダクトルパネルをコンクリート構造物に適用することで、構造物の長寿命化、維持管理費の削減を実現することができます。

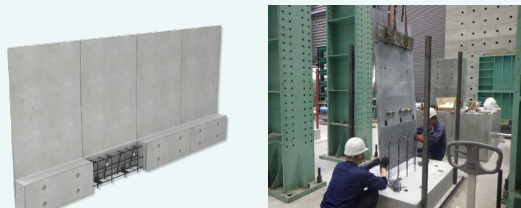


育成事業

鉄道

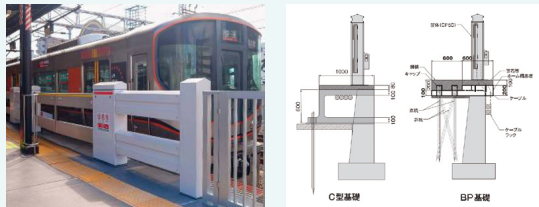
ストリームパネル工法

ストリームパネル工法とは、鉄道高架橋工事などにおいて、UFC（超高強度繊維補強コンクリート）製のパネルを用い、高架橋の遮音壁と地覆を一体化して施工する技術です。本工法は、（公財）鉄道総合技術研究所、東急建設株式会社、当社の3社で共同開発した工法です。



軽量プレキャストC型ホーム柵基礎工法（BP基礎）

本工法は、JR西日本グループと共同開発した、盛土式ホームにおけるホームドア用組杭基礎の構築工法です。小口径鋼管杭を用いることで掘削量を約半減するとともに、製品に溝を設けることで電気ケーブルの収容空間を一体化しました。

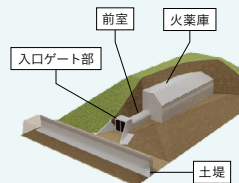


コンクリート事業

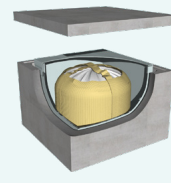
防衛

主要司令部の地下化、防衛施設の自然災害対策、火薬庫整備への予算配分を、当社にとって最大の成長機会と捉えています。この機会に対し、当社が培ってきた、放射線遮蔽材「Gコン」技術や放爆構造に関する知見を活かし、プレキャスト化を軸とした技術提案力、防衛施設学会を通じた人的ネットワークを基盤に、各エリアの特性に応じた販売体制の強化を両輪で推進していきます。

■ プレキャスト火薬庫



■ Gコン



■ プレキャスト警備用掩体



■ M.V.P.システム



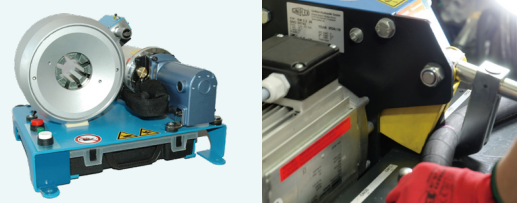
油圧ホースメンテナンス

油圧ホースは建設機械、産業機械、工作機械、輸送機械など多様な重機器にとって、動力伝達と油圧制御を担う命綱です。その機能低下や故障は、ライン停止や重大事故につながるため、定期メンテナンスは不可欠です。油圧ホースメンテナンスは、油圧ホースの経年劣化や過酷な使用環境下での損耗を早期に発見し、交換や補修を行うことがダウンタイム削減やコスト最適化など予防保全によるトラブル回避に貢献します。

■ 油圧ホース



■ 小型加締め機



財務・非財務データ

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

会計年度	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	(百万円) 2026
売上高	29,701	39,014	37,763	37,514	39,095	36,833	38,918	46,519
営業利益	2,516	3,788	5,290	6,143	5,560	5,727	6,285	7,058
親会社株主に帰属する当期純利益	5,934	2,336	3,759	4,242	3,742	3,728	4,826	10,315
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,078	2,942	4,223	4,995	3,859	5,592	6,376	5,351
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,272	△1,157	△397	△1,141	△2,941	△ 526	215	△ 3,146
財務活動によるキャッシュ・フロー	△468	△1,504	△638	△2,617	△2,066	△2,152	△3,185	△ 1,526
設備投資	2,248	1,007	1,195	1,783	1,263	1,217	987	1,851
研究開発	250	353	198	246	259	259	292	243
会計年度末								
総資産	43,569	42,046	46,265	47,419	49,843	52,024	51,866	66,032
純資産	21,949	23,014	26,248	29,196	31,584	33,859	36,534	44,432
有利子負債	7,425	4,564	5,328	4,055	5,306	4,755	3,910	5,986
1株当たり情報※1(円)								
1株当たり純資産	397.98	433.24	497.81	538.49	595.12	654.68	721.25	894.26
1株当たり当期純利益	118.71	43.67	71.40	80.48	70.43	71.93	95.30	207.95
1株当たり年間配当金	11.67	10.00	15.00	13.33	15.00	20.00	30.00	35.00
財務指標(%)								
営業利益率	8.5	9.7	14.0	16.4	14.2	15.5	16.2	15.2
総資産経常利益率(ROA)	6.2	9.2	12.8	13.7	12.0	11.5	12.4	12.1
自己資本当期純利益率(ROE)	27.0	10.4	15.3	15.4	12.4	11.5	13.8	25.7
配当性向	9.8	22.9	21.0	16.6	21.3	27.8	31.5	16.8※3
総還元性向	10.9	44.2	26.5	29.9	48.0	49.4	58.7	29.1※3
非財務指標								
CO ₂ 排出量 (Scope 1, 2) (t-CO ₂)	12,048	10,448	9,813	9,235	7,834	6,830	6,505	6,174
CO ₂ 排出量 (Scope 3) (t-CO ₂)	124,731	98,418	85,329	80,609	67,284	53,901	50,876	51,411
従業員数(名)	1,138	1,097	1,118	1,069	1,085	1,077	1,031	1,167
女性管理職比率※2(%)	—	—	—	—	0.6	0.5	0.0	1.2

※1 2022年7月1日付で実施した普通株式1株につき3株の株式分割および、2025年9月1日付で実施した普通株式1株につき2株の株式分割を考慮して、1株当たり純資産、1株当たり当期純利益および1株当たり年間配当金を記載しています。

※2 2025年4月に新設したエリア総合職における指導的立場の従業員を含めると女性比率は、3.0%になります。

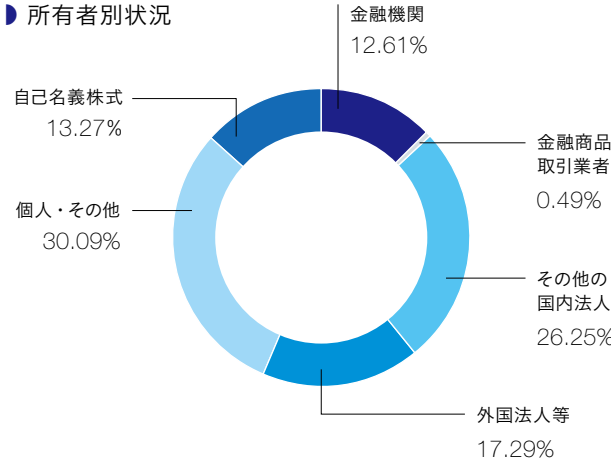
※3 負ののれん発生益60.19億円を除いた2026会計年度の連結配当性向は40.8%、連結総還元性向は70.0%となります。

会社情報

会 社 名 株式会社ベルテクスコーポレーション
所 在 地 東京都千代田区麹町五丁目1番地
麹町弘済ビルディング
設 立 2018年10月1日
資 本 金 30億円
従 業 員 数 1,167名(連結)

事 業 年 度 4月1日～翌年3月31日
定 時 株 主 総 会 6月下旬
発行可能株式総数 184,000,000株
発行済株式の総数 50,050,460株(自己株式を除く)
期 末 株 主 数 6,214名
株 主 名 簿 管 理 人 三菱UFJ信託銀行株式会社

所有者別状況



大株主の状況 (2026年3月31日現在)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
太平洋セメント株式会社	4,875,516	9.74
GOLDMAN, SACHS & CO. REG	2,961,400	5.91
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	2,483,600	4.96
一般財団法人ベルテクスグリーン財団	2,400,000	4.79
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,953,500	3.90
株式会社岩崎清七商店	1,493,410	2.98
株式会社りそな銀行	1,393,242	2.78
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE NON TREATY CLIENTS ACCOUNT	1,387,900	2.77
重田 康光	1,178,300	2.35
仙波 昌	1,044,964	2.08

※ 当社は、自己株式を7,656,240株保有していますが、上記大株主からは除いています。なお、自己株式(7,656,240株)には、株式給付信託により信託口が保有する当社株式は含んでいません。

当社Webページ

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

ホームページのほか、SNSもご参照ください

ベルテクスグループ公式キャラクター「ペルーテ」

X @VERTEX_Co_JP YouTube /@ベルテクスコーポレーション