

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

大豊建設

1822 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年6月15日(月)

執筆：客員アナリスト

吉林拓馬

FISCO Ltd. Analyst **Takuma Yoshibayashi**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2026年3月期の業績概要	01
2. 2027年3月期の業績見通し	01
3. 中長期の成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	06
1. 土木事業	06
2. 建築事業	07
3. その他の事業	08
■ 業績動向	09
1. 2026年3月期の業績概要	09
2. 事業セグメント別動向	10
3. 財務状況と経営指標	11
4. キャッシュ・フロー	13
■ 今後の見通し	13
● 2027年3月期の業績見通し	13
■ 中長期の成長戦略	15
■ 株主還元策	16

■ 要約

採算性重視の受注姿勢を継続、 収益力の向上と株主還元強化が焦点

大豊建設<1822>は、土木事業及び建築事業を中核に、高い技術力を背景とした都市インフラ整備や地中構造物の分野に強みを持つ中堅ゼネコンである。トンネル工事や地下空間の開発に強みがあり、なかでも、「シールド工法」をはじめとする地下トンネル工事に関しては、都市部における限られた空間での施工技術、安全対策、環境負荷低減に配慮した対応力に定評がある。また、土木分野に強みを持ちながら建築分野でも一定の存在感を示しており、とりわけ物流施設や再開発案件においては、顧客ニーズに応じた柔軟な設計・施工体制を構築している点が特徴である。大手ゼネコンとは異なり、選択と集中により得意分野に特化した競争戦略を採用することで、堅実な収益基盤を築いている。近年では、環境配慮型の施工技術やICTを活用した施工管理の高度化にも注力しており、安全性と効率性を両立する取り組みが評価されている。

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高が前期比2.5%減の139,818百万円、営業利益が同24.6%増の6,895百万円、経常利益が同40.9%増の7,332百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同23.5%増の4,557百万円となった。売上高は、同社単体では土木事業・建築事業ともに完成工事高が増加したものの、子会社の完成工事高減少により小幅な減収となった。利益面では、売上総利益率が前期の9.2%から10.8%へ改善し、採算を意識した工事運営や建築事業の収益性改善により営業増益を確保した。なお、営業利益は期初計画の5,200百万円及び2026年2月に修正した6,300百万円をも上回って着地した。経常利益は営業利益の増加や為替差益の計上により大幅増益となり、親会社株主に帰属する当期純利益も固定資産売却益や投資有価証券売却益の計上により増益した。受注高は前期比10.9%減の134,560百万円となった。土木事業ではニューマチックケーソン工事を含む単独・スポンサー工事を中心とした新規受注や、JVサブ大型工事の設計変更などが寄与した。建築工事は前期に大型案件を獲得していた反動や期ずれ案件の影響もあり前期比では減少した一方で、施工体制や施工時期を考慮しながら受注を進めており、計画上はおおむね想定に沿った受注水準を確保したと見られる。

2. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績は、売上高が前期比12.3%増の157,000百万円、営業利益が同1.4%減の6,800百万円、経常利益が同9.1%増の8,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同3.1%増の4,700百万円となる見通しである。受注高は前期比4.2%増の140,200百万円を計画している。土木事業は前期に受注が大きく増加した反動で減収も、建築事業は期ずれ案件の影響もあり回復する見通しだ。売上高は土木、建築ともに増収を見込んでおり、ニューマチックケーソン工法やシールド工法を中心とする既存案件の進捗、(株)森本組の期ずれ分の進捗が寄与する見通しである。利益面では売上総利益は増加するものの、人件費のベースアップに伴う販管費の増加により営業利益は小幅減益を見込む。採算性と施工体制を重視した受注姿勢を継続し、収益性を伴う成長を目指す。

要約

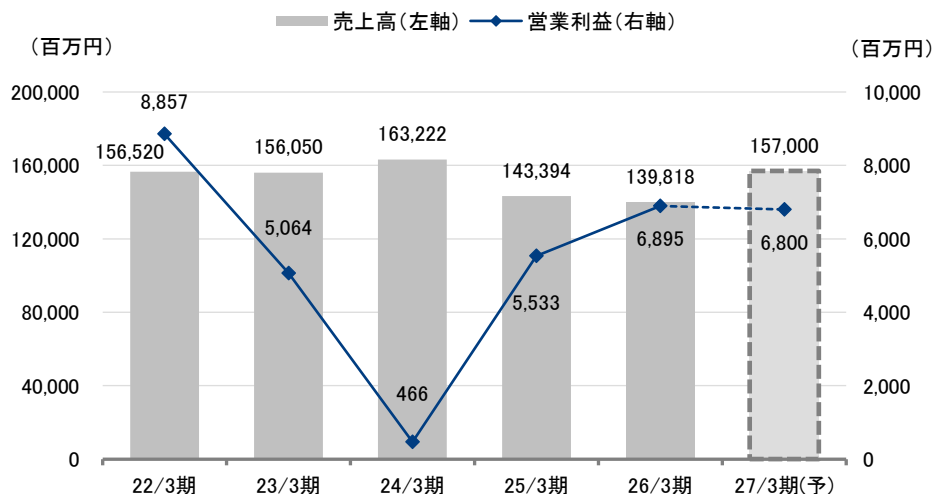
3. 中長期の成長戦略

同社は2023年5月に2028年3月期までの中期経営計画を公表したが、計画開始してから2年間で建設資材及び人件費の急騰、品質確保にかかる追加費用の発生などにより、採算が大きく悪化し、業績目標が未達となった。こうした状況を受け、基本方針自体は維持しつつも、外部環境の変化に対応できるように内容の見直しが行われ、2025年5月に中期経営計画のアジャスト版を新たに公表した。中期経営計画の定量目標は、2028年3月期に売上高1,600億円、営業利益67億円、営業利益率4.2%、当期純利益46億円、ROE7%程度を掲げている。2026年3月期は営業利益69.0億円、営業利益率4.9%、当期純利益45.6億円となり、利益面では2028年3月期計画値を上回って着地した。今後は、受注マネジメントや現場支援体制の強化により、改善した利益水準を安定的に再現できる体制づくりが焦点になる。重点施策では、人的資本経営の強化、DX・研究開発、得意技術による基幹事業の拡大を進める。新基幹業務システムや自社生成AI「大豊AI」の活用、ニューマチックケーソン工法の掘削自動化、低炭素コンクリート技術の開発などを進め、生産性向上と受注競争力の強化を図る。なお、同社は株主還元強化に向けて配当方針を転換しており、2025年3月期以降は従来の株主優待を継続しつつ、配当性向を70%以上に引き上げた。2026年3月期は年間配当34.0円、2027年3月期は年間配当38.0円を計画している。収益力の向上、成長投資、政策保有株式の縮減、株主還元、IR活動の強化を進め、利益成長と資本効率向上を両立させることが中長期の注目点である。

Key Points

- ・土木事業では高度な独自施工技術を有しており、他社との差別化を実現
- ・2026年3月期は建築事業の収益性改善により営業増益、会社計画を上回って着地
- ・2027年3月期は売上回復の見通し、採算性重視の受注姿勢を継続し収益基盤強化へ

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

土木工事で培った技術力を生かし、多様な建築案件も手掛けている

1. 会社概要

同社は土木事業及び建築事業を中核に、高い技術力を背景に都市インフラ整備や地中構造物の分野に強みを持つ中堅ゼネコンである。創業以来、地下鉄やシールドトンネルなどの工事を中心に実績を積み上げてきたことから、トンネル工事や地下空間の開発に競争優位性がある。なかでも、「シールド工法」をはじめとする地下トンネル工事に関しては、都市部における限られた空間での施工技術、安全対策、環境負荷低減への配慮といった観点での対応力に定評があり、地下鉄や下水道整備など公共性の高い案件において繰り返し採用されている。

また、土木分野に強みを持ちながらも、建築分野でも一定の存在感を示しており、とりわけ物流施設や再開発案件においては、顧客ニーズに応じた柔軟な設計・施工体制を構築している点が特徴である。大手ゼネコンとは異なり、選択と集中により得意分野に特化した競争戦略を採用することで、堅実な収益基盤を築いている。近年では、環境配慮型の施工技術やICTを活用した施工管理の高度化にも注力しており、安全性と効率性を両立する取り組みが評価されている。

2. 沿革

同社は1949年3月、旧満州国の豊満ダムの建設に参画した技術陣を中心に設立された。同時期、日本は終戦直後の復興期にあり、インフラ整備が急務であった。同社は技術者たちの専門性を生かし、広く土木・建築の業務に従事しはじめた。同年9月には建設業法が制定され、建設業者としての登録を完了している。

1952年3月に大豊式潜函(せんかん)工法の特許を取得し、技術革新の先駆けとなった。大豊式潜函工法とは、水中や軟弱地盤での基礎工事に用いられる一種の工法であり、潜函と呼ばれる大型の箱型構造物で、土木工事において橋梁・栈橋・ビルの基礎などを築造する際に用いられる。同社はその後も積極的に技術開発を進め、1971年にはドルフィンドック工法、1984年には泥土加圧シールド工法、さらには1987年にはDOT(多連形泥土圧シールド)工法の特許を取得するなど様々な特許を取得しており、市場競争力を大きく向上させてきた。

1962年には東京証券取引所市場第二部に株式を上場、1972年には市場第一部へ指定された。1984年にはタイに現地法人のタイ大豊(株)を設立、1996年にはマダガスカルにも進出し、国際的な事業展開を進めた。国際規格であるISO9001の全支店での認証取得、ISO14001の本支店一括認証取得など、品質管理や環境への配慮も重視した経営を続ける。

直近では、同社が2020年頃から旧村上ファンド系の(株)シティインデックスイレブンスと対立していたところ、(株)麻生がホワイトナイト(敵対的買収から企業を守るために友好的に買収してくれる第三者企業)として2022年3月に資本業務提携契約を締結して救済し、麻生の傘下に入った。

会社概要

2025年6月には、富士ピー・エス<1848>との業務提携契約を締結した。同社は地下構造物、シールドトンネル、港湾工事などを得意とするが、富士ピー・エスはプレストレスト・コンクリート構造物の設計・施工や補修・補強が主力である。両社は高速道路などの橋梁工事、耐震・リニューアル工事、公共インフラの長寿命化、プレキャスト部材の活用などで連携し、受注機会と事業領域の拡大を図る。

同社は創業当初から続く技術革新への絶え間ない取り組みにより、現在では国内外から高く評価される企業へと成長している。今後もその技術力とノウハウを活用し、持続的な企業価値向上を目指している。

会社概要

沿革

年月	内容
1949年 3月	旧満州国の豊満ダムの建設に参画した技術陣を中心とし、その他満州、台湾及び朝鮮等の外地で活躍した土木、建築技術者を糾合し、資本金500万円をもって大豊建設(株)を設立。以後、建設業者として広く、土木・建築の業務に従事
1949年 9月	建設業法制定による建設業者登録
1952年 3月	大豊式潜函工法の特許登録
1956年 8月	大豊塗装工業(株)(子会社)を設立
1962年 2月	東京証券取引所(以下、東証)市場第二部へ株式を上場
1963年 7月	大阪支店を開設
1964年 4月	仙台支店、名古屋支店を開設
1964年10月	新潟支店を開設
1967年 6月	札幌支店、広島支店を開設
1969年 8月	横浜支店を開設
1969年 9月	大豊不動産(株)(子会社)を設立
1970年12月	福岡支店を開設
1971年 1月	ドルフィンドック工法の特許登録
1972年 8月	株式が東証市場第一部へ指定
1972年 8月	東京都中央区新川一丁目に地下1階地上8階の新社屋完成、本社を移転
1972年12月	宅地建物取引業者免許を取得、免許証番号東京都知事(1)第23310号
1973年12月	建設業法改正に伴い特定建設業許可取得。許可番号建設大臣許可(特-48)第2520号
1975年 4月	黒岩石材工業(株)を設立
1981年 6月	東京支店開設
1984年 4月	新潟支店を北陸支店に改称
1984年 6月	タイ大豊(株)(子会社)を設立
1984年11月	泥土加圧シールド工法の特許登録
1987年 4月	DOT工法(多連形泥土圧シールド工法)の特許登録
1988年 4月	進和機工(株)(子会社)を設立
1988年 9月	タイ大豊商事(株)(子会社の子会社)を設立
1991年 4月	札幌支店、仙台支店及び福岡支店をそれぞれ北海道支店、東北支店及び九州支店に改称
1992年11月	偏心多軸(DPLEX)シールド工法の特許登録
1993年10月	DREAM工法(ニューマチックケーソン無人化システム工法)の特許登録
1995年 6月	神戸支店開設
1996年 2月	マダガスカル大豊(株)(子会社)を設立
1999年 3月	ISO9001を全支店認証取得
2000年10月	四国支店開設
2001年 3月	ISO14001を本支店一括認証取得
2002年 9月	NewDREAM工法の特許登録
2004年 3月	黒岩石材工業が旧(株)森本組より営業譲渡を受け、(株)森本組に改称
2007年12月	神戸支店を神戸営業所に改称
2008年12月	四国支店を四国営業所に改称
2011年 4月	東関東支店開設
2018年 4月	東京支店を東京土木支店と東京建築支店に再編
2022年 3月	(株)麻生と資本業務提携契約を締結
2022年 4月	東証市場区分の見直しにより、東証プライム市場へ移行
2023年10月	東証スタンダード市場へ移行
2025年 6月	(株)富士ピー・エスと業務提携契約を締結

出所：有価証券報告書、同社ホームページよりフィスコ作成

■ 事業概要

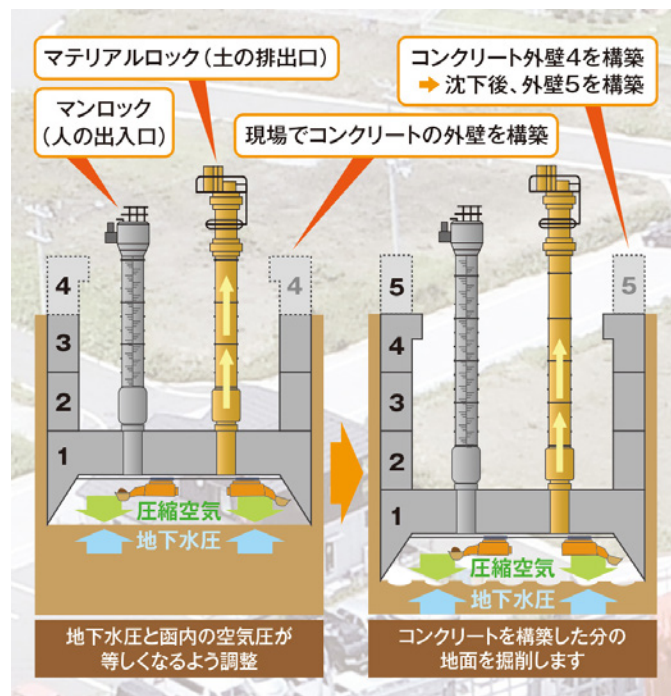
土木事業では高度な独自施工技術を有しており、他社との差別化を実現

1. 土木事業

土木事業は、同社の基幹部門の1つとして長年にわたり発展を遂げてきた事業として、創業以来、港湾・トンネル・ダム・橋梁など社会インフラの建設及び整備を行っており、国土強靱化や地域開発の推進に貢献してきた。特に港湾・河川・都市インフラなどの分野において豊富な実績と高い技術力を有している。同社の土木事業における最大の強みは、独自に培ってきた「ニューマチックケーソン工法」と「シールド工法」という2つの施工技術にある。これらの技術は同社が業界の先駆けとして確立してきたものであり、他社との差別化を実現するうえで重要な競争優位の要因となっている。

「ニューマチックケーソン工法」は、地中や水中の基礎構築を行う際に、作業空間に圧縮空気を送り込んで水の浸入を防ぎながら掘削を進める工法である。特に立坑や橋梁といった構造物に多用されており、地下水圧が高い場所でも安定した作業が可能となる。同社はこの分野で長年にわたって施工実績を積み重ねており、安全管理や作業効率の高さに定評がある。地盤条件が厳しい場所でも、掘削時に発生する土砂の処理や周辺環境への配慮を的確に行う技術力を備えており、施工リスクの低減という面でも顧客からの信頼が厚い。

「ニューマチックケーソン工法」の概要

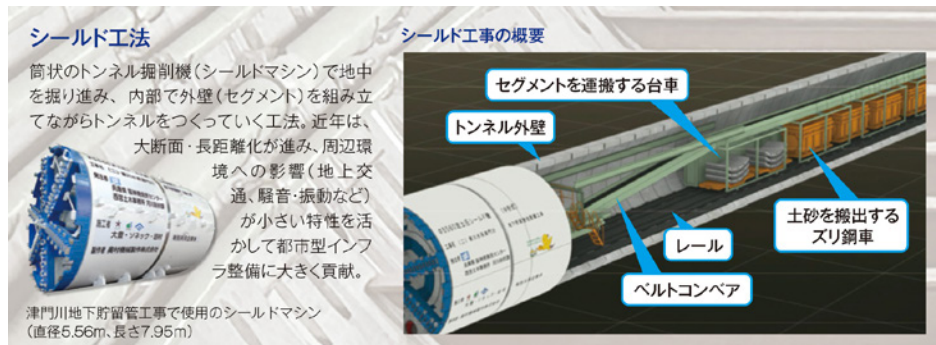


出所：コーポレートレポートより掲載

事業概要

もう一つの柱である「シールド工法」は、地下空間にトンネルを築く際に用いられる工法であり、円筒状の掘削機（シールドマシン）を使って地中を掘り進めながら、その背後にトンネル構造を構築する。都市部での地下鉄・上下水道・共同溝といったインフラ整備には不可欠な技術であり、同社はそのなかでも特に、複雑な地層や高い水圧がかかる地盤といった、難易度の高い現場に対応できる技術とノウハウを有している。また、急曲線など複雑なトンネル形状にも柔軟に対応可能であり、都市インフラの更新や再開発において高い競争力を発揮している。

「シールド工法」の概要



出所：コーポレートレポートより掲載

加えて、同社はこれらの伝統的な施工技術に、IoTやAIなどの先端技術を融合させることにより、施工現場の「見える化」や「省人化」を進めている。BIM/CIM (Building/Construction Information Modeling, Management : 調査・計画・設計・施工・維持管理の各段階において3次元モデルを活用し、情報共有を円滑化することにより業務効率化や生産性向上を目指す取り組み) の活用や、センサーによるリアルタイム地盤監視などの取り組みを通じて、安全性と品質の両立、さらにはコストと工期の最適化を実現している。こうした取り組みは、国内の老朽インフラの更新や災害対応など社会的ニーズの高まりに対応するだけでなく、海外における港湾整備や地下鉄建設などの国際案件においても、技術力を生かす機会を広げている。同社の土木事業は、確立された技術基盤の上に最先端のイノベーションを積み重ねることにより、安定した成長と高付加価値化を両立するビジネスモデルを構築していると考えられる。

2. 建築事業

建築事業は、土木事業と並ぶ同社の事業の重要な柱であり、官公庁案件をはじめ、教育・医療・福祉施設、物流倉庫、商業施設、さらには集合住宅やオフィスビルなど多様な用途の建築を手掛けているのが特徴である。特に、同社は公共性の高い建築物において長年の実績を有し、発注者との信頼関係や品質・安全管理への評価を背景に、安定した受注基盤を築いている。

同社の建築事業における強みの1つは、設計・施工一体型のプロジェクト推進体制にある。従来型の設計分離方式に加え、近年では顧客ニーズの多様化と迅速な対応が求められるなかで、同社は設計から施工までを一貫して担うデザインビルド方式や、CM (Construction Management) 手法の導入を進めている。これにより、コスト・品質・工期の建築プロジェクト3要素をバランスよく最適化することができる体制を整備しており、発注者側のプロジェクトリスクの低減にも寄与している。

事業概要

また、建築分野における同社の差別化要因として注目されるのが、耐震補強、省エネ・環境対応建築への積極的な取り組みである。老朽化が進む公共施設や学校などの改修・耐震化ニーズに応えるための高い施工技術と実績を有し、近年ではZEB (Net Zero Energy Building : 建物のエネルギー消費を大幅に削減し、再生可能エネルギーの活用によって年間の一次エネルギー消費量を正味ゼロにすることを目指した建築物) 対応建築の推進にも力を入れている。これらの対応は、国のカーボンニュートラル政策や地方自治体の環境配慮型発注要件への適合という観点においても競争力を高めている。

加えて、同社は物流施設の分野においても存在感を強めており、特に大型倉庫や配送センターの建設においては、施工管理能力とコスト競争力を生かした積極展開を図っている。EC市場の拡大に伴い、先進的物流施設への需要が拡大するなか、同社はそのニーズに即応することができる体制を整備し、デベロッパーや物流事業者からの信頼を獲得している。

技術面では、BIMの活用による設計・施工の効率化や、現場におけるICTツールの導入により生産性向上を図っており、施工現場の見える化やトラブルの事前回避など、品質と安全性を重視したマネジメント手法が浸透している。また、技能者不足が深刻化するなかで、現場管理の効率化や若手技術者の育成などの人材戦略にも注力しており、持続的な競争力の確保に向けた取り組みが評価される。

同社の建築事業は伝統的な公共建築に強みを持ちながらも、民間施設、リニューアル事業、環境対応建築などの成長分野にも柔軟に対応する体制を整備しており、事業ポートフォリオの安定性と成長性を両立する構造となっている。

3. その他の事業

その他の事業では、主力である土木・建築工事の受注・施工に加えて多角化戦略の一環として、子会社を通じて不動産、塗装工事、建設資材リースなどの周辺事業に取り組んでいる。子会社の大豊不動産(株)は自社保有地を活用した不動産の賃貸・管理・開発を手掛けており、安定的な収益基盤の確保を図っている。大豊塗装工業(株)は、建築物の内外装や構造物の防食・防水工事などを中心とした塗装工事業を担っており、母体企業とのシナジー効果を発揮している。進和機工(株)は、建設工事に必要な仮設資材のリース・販売・施工を主軸に、機材管理や物流の効率化などの面で本体事業を下支えしている。これらの子会社事業はいずれも本体の建設業との補完関係が強く、グループ全体としての競争力を高める役割を果たしていることに加え、収益の多様化により経営の安定化に寄与している。

業績動向

建築事業の収益性改善で営業増益、受注高も期初計画を上回って着地

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高が前期比2.5%減の139,818百万円、営業利益が同24.6%増の6,895百万円、経常利益が同40.9%増の7,332百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同23.5%増の4,557百万円となった。営業利益は、期初計画の5,200百万円及び2026年2月に修正した6,300百万円を上回って着地した。

同社単体では土木事業、建築事業ともに完成工事高が増加するも、子会社の完成工事高が前期を下回ったことが影響し、連結では小幅な減収となった。一方で、利益面では売上総利益率が前期の9.2%から10.8%へ改善した。建設資材費、人件費の上昇、建設従事者の不足など厳しい事業環境が続くなか、採算を意識した工事運営や建築事業の収益性改善が進み、販管費の増加を吸収して営業増益を確保した。

経常利益は営業利益の増加に加え、為替差益の計上などにより大幅増益となった。親会社株主に帰属する当期純利益についても、法人税等が増加した一方で、固定資産売却益や投資有価証券売却益の計上により増益となった。

受注高は前期比10.9%減の134,560百万円となった。土木工事は公共投資が底堅く、特に同社単体ではケーソン工事や国内土木工事の受注が伸長した。一方で、建築工事は前期に大型案件を獲得していた反動や期ずれ案件の影響もあり前期比では減少した。一方で、施工体制や施工時期を考慮した受注を進めており、計画に沿って受注を獲得したと見られる。

2026年3月期連結業績

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
受注高	150,973	-	134,560	-	-16,412	-10.9%
売上高	143,394	-	139,818	-	-3,576	-2.5%
売上原価	130,258	90.8%	124,658	89.2%	-5,600	-4.3%
売上総利益	13,136	9.2%	15,160	10.8%	2,024	15.4%
販管費	7,602	5.3%	8,265	5.9%	663	8.7%
営業利益	5,533	3.9%	6,895	4.9%	1,361	24.6%
経常利益	5,204	3.6%	7,332	5.2%	2,128	40.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,691	2.6%	4,557	3.3%	865	23.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2. 事業セグメント別動向

(1) 土木事業

土木事業は、受注高が前期比19.6%増の71,739百万円、売上高が同0.7%減の70,314百万円、売上総利益が同2.6%減の7,197百万円、営業利益が同13.3%減の3,161百万円であった。受注高は、防災・インフラ整備を中心とする公共投資が底堅く推移するなか、同社単体の国内土木工事が同31.2%増の42,142百万円と拡大した。工種別ではケーソン工事が同130.1%増の5,572百万円、維持修繕工事が同1.4%増の9,979百万円と増加した。ニューマチックケーソン工事を含む単独・スポンサー工事を中心とした新規受注に加え、JVサブ大型工事の設計変更も寄与した。売上高は横ばい圏であったものの、同社単体の完成工事高は同1.9%増の53,077百万円であり、シールド工事は同12.7%増の14,154百万円、ケーソン工事は同13.3%増の6,136百万円、維持修繕工事は同6.1%増の8,840百万円といずれも増加した。利益面では、売上総利益率が10.2%と同0.2ポイント低下し、営業利益も減少した。資材価格や人件費の高騰、建設従事者不足が続く環境下で収益性にはやや弱さが残ったものの、同社が強みとするシールド工法、ニューマチックケーソン工法などの案件進捗により、売上基盤は底堅く推移した。

(2) 建築事業

建築事業は、受注高が前期比31.5%減の61,779百万円、売上高が同4.6%減の64,800百万円、売上総利益が同49.7%増の6,619百万円、営業利益が同154.1%増の3,119百万円であった。受注高は、同社単体の建築工事が同33.7%減の41,618百万円と前期比21,193百万円減少した。民間・住宅は同28.0%減の28,736百万円、民間・非住宅は同60.1%減の10,091百万円となった。受注高は前期比で減少したが、期ずれ案件の影響も含まれる。同社は施工体制や施工時期を考慮したうえで受注を進めており、計画上はおおむね想定に沿った受注運営となった。売上高は減収となった一方で、同社単体の完成工事高は同6.2%増の49,860百万円と拡大した。利益面では、売上総利益率が10.2%と同3.7ポイント改善しており、過年度に受注した工事の受注時売上総利益を維持できたことに加え、施工管理体制の強化により手直し工事が少なかったことが利益率向上につながった。営業利益率も4.8%と同3.0ポイント上昇した。

同社は中期経営計画において、2024年問題への対応や施工体制の適正化を踏まえ、規模偏重ではなく利益重視の受注戦略を進めている。2026年3月期は建築事業で受注高が減少した一方で、利益率の改善が営業増益に寄与した。土木事業では売上総利益と営業利益が減少したものの、橋脚の耐震補強など維持修繕工事の収支好転や大型JVサブ工事の設計変更による収益改善も見られた。人件費上昇や人手不足は続くものの、選別受注、工事管理、DX・研究開発の取り組みを進めることで、安定した利益創出に向けた事業基盤の強化が期待される。

業績動向

事業セグメント別業績概要

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	構成比・利益率	実績	構成比・利益率	増減額	増減率
受注高	150,973	-	134,560	-	-16,412	-10.9%
土木事業	60,004	39.7%	71,739	53.3%	11,735	19.6%
建築事業	90,181	59.7%	61,779	45.9%	-28,401	-31.5%
その他の事業	787	0.5%	1,041	0.8%	254	32.3%
売上高	143,394	-	139,818	-	-3,576	-2.5%
土木事業	70,794	49.4%	70,314	50.3%	-479	-0.7%
建築事業	67,900	47.4%	64,800	46.3%	-3,100	-4.6%
その他の事業	4,699	3.3%	4,704	3.4%	4	0.1%
売上総利益	13,136	9.2%	15,160	10.8%	2,024	15.4%
土木事業	7,386	10.4%	7,197	10.2%	-189	-2.6%
建築事業	4,421	6.5%	6,619	10.2%	2,197	49.7%
その他の事業	1,327	28.2%	1,343	28.6%	16	1.2%
営業利益	5,533	3.9%	6,895	4.9%	1,361	24.6%
土木事業	3,647	5.2%	3,161	4.5%	-486	-13.3%
建築事業	1,227	1.8%	3,119	4.8%	1,892	154.1%
その他の事業	655	13.9%	614	13.1%	-41	-6.3%
調整額	2	-	0	-	-2	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

3. 財務状況と経営指標

2026年3月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比6,060百万円増加の155,902百万円となった。うち流動資産は同3,652百万円増加の123,718百万円であり、主に立替金が3,840百万円減少した一方で、現金預金が3,141百万円、受取手形・完成工事未収入金等が2,156百万円、未収消費税等が2,565百万円増加した。固定資産は同2,408百万円増加の32,184百万円であり、主には投資有価証券が2,569百万円、長期貸付金が1,187百万円増加した。

負債合計は前期末比1,900百万円増加の78,677百万円となった。うち流動負債は同688百万円増加の64,549百万円であり、未払消費税等が2,222百万円、未成工事受入金が2,768百万円減少した一方で、短期借入金が1,500百万円、未払法人税等が1,825百万円、預り金が2,106百万円増加した。固定負債は同1,212百万円増加の14,128百万円であり、主に繰延税金負債が829百万円、退職給付に係る負債が357百万円増加した。

純資産合計は前期末比4,160百万円増加の77,225百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益の計上により利益剰余金が1,947百万円増加したほか、株式相場の変動などによりその他有価証券評価差額金が2,170百万円増加した。

業績動向

主な財務指標を見ると、自己資本比率は48.4%と前期末の47.7%から上昇し、堅調な財務基盤を維持している。流動比率は191.7%であり、短期的な支払能力にも十分な余裕がある。加えて、ネットキャッシュは16,460百万円であり、建設資材費や人件費の高止まり、工事進行に伴う運転資金需要が続くなか、同社の厚いキャッシュポジションは施工体制の強化、技術開発や人材投資などを進めるうえで重要な支えである。財務の安定性を保ちながら、収益性の改善と資本効率の向上をどのように両立するかが今後の注目点となろう。

連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	23/3期末	24/3期末	25/3期末	26/3期末	前期末比
流動資産	141,988	134,764	120,066	123,718	3,652
現金預金	28,074	17,533	21,669	24,810	3,141
受取手形・完成工事未収入金等 (電子記録債権含む)	99,333	105,803	88,791	90,600	1,809
未成工事支出金等	2,222	1,258	1,312	1,328	16
固定資産	28,371	30,316	29,776	32,184	2,408
有形固定資産	17,332	17,705	16,842	15,108	-1,734
無形固定資産	601	603	510	871	361
投資その他の資産	10,437	12,007	12,422	16,203	3,781
資産合計	170,359	165,081	149,842	155,902	6,060
流動負債	83,826	82,762	63,861	64,549	688
支払手形・工事未払金等 (電気記録債務含む)	45,251	44,678	30,893	30,933	40
短期借入金	950	6,950	850	2,350	1,500
1年内償還予定の 転換社債型新株予約権付社債	-	-	18	-	-18
預り金	19,586	18,670	16,816	18,922	2,106
固定負債	13,354	13,398	12,916	14,128	1,212
転換社債型新株予約権付社債	26	23	-	-	-
長期借入金	6,000	6,000	6,000	6,000	0
退職給付に係る負債	6,302	6,430	5,552	5,909	357
負債合計	97,180	96,161	76,777	78,677	1,900
(有利子負債)	6,976	12,973	6,868	8,350	1,482
純資産合計	73,179	68,919	73,065	77,225	4,160
利益剰余金	20,843	14,698	17,911	19,858	1,947
自己株式	-1,959	-2,116	-1,950	-1,834	115
新株予約権	166	126	65	31	-33
非支配株主持分	1,026	1,258	1,527	1,729	202
負債純資産合計	170,359	165,081	149,842	155,902	6,060
主な財務指標					
自己資本比率	42.3%	40.9%	47.7%	48.4%	0.7pp
流動比率	169.4%	162.8%	188.0%	191.7%	3.7pp
ネットキャッシュ	21,098	4,560	14,801	16,460	1,659

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

4. キャッシュ・フロー

2026年3月期のキャッシュ・フローを見ると、営業活動によるキャッシュ・フローは3,888百万円の収入となった。税金等調整前当期純利益7,650百万円の計上が資金増加要因となった一方で、売上債権の増加、未成工事受入金の減少、法人税等の支払などが資金減少要因となった。投資活動によるキャッシュ・フローは、有形固定資産の売却による収入があった一方で、長期貸付けによる支出や無形固定資産の取得による支出などがあり、153百万円の収入となった。財務活動によるキャッシュ・フローは、短期借入金の増加があったものの、配当金の支払などにより1,160百万円の支出となった。その結果、現金及び現金同等物の期末残高は前期末比3,126百万円増加の24,783百万円となった。営業活動による資金創出は前期から縮小したものの、期末の現金残高は増加しており、事業運営や株主還元を支える資金余力は引き続き確保されている。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	25/3期	26/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	11,776	3,888
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-876	153
財務活動によるキャッシュ・フロー	-6,621	-1,160
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	10,900	4,041
現金及び現金同等物の期末残高	21,657	24,783

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2027年3月期は売上回復の見通し。 継続して採算性を重視、収益基盤強化へ

● 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績は、売上高が前期比12.3%増の157,000百万円、営業利益が同1.4%減の6,800百万円、経常利益が同9.1%増の8,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同3.1%増の4,700百万円となる見通しである。

受注高は前期比4.2%増の140,200百万円を計画している。事業別では、土木事業が同10.0%減の64,600百万円、建築事業が同20.3%増の74,338百万円となる見通しである。土木事業は、前期に受注高が大きく増加した反動で減少を見込む。一方で、建築事業は前期からの期ずれ案件の影響を含み、受注高の回復を計画している。同社は引き続き「事業規模の拡大は追わず、利益最優先」の方針の下で採算性と施工体制を重視した受注姿勢を継続する構えである。

今後の見通し

売上高を事業別に見ると、土木事業は同6.7%増の75,000百万円、建築事業は同18.8%増の77,000百万円の計画である。土木事業では同社が強みを持つニューマチックケーソン工法やシールド工法を中心に、既存案件の進捗が売上高の増加に寄与すると見られる。建築事業では森本組における前期からの期ずれ分が進捗することで、連結ベースの完成工事高を押し上げる見通しである。

利益面では、売上総利益が前期比3.5%増の15,689百万円となる一方で、営業利益については人件費のベースアップに伴う販管費の増加を主因に小幅な減益を計画している。経常利益は同9.1%増を見込んでおり、同社単体で前期から期ずれした投資事業からの配当金14億円を営業外収益として見込んでいる。

2027年3月期は、売上面の回復が見込まれるなか、人的資本投資や資材費上昇を織り込みつつ、採算性を重視した経営の実行力が問われる局面だ。同社は中期経営計画のもと人的資本経営の強化、事業構造の変革、得意工法への経営資源集中を進めており、単なる事業規模拡大ではなく、収益性を伴う成長を志向している。建築事業では期ずれ案件の進捗が業績を下支えし、土木事業ではシールド工法やニューマチックケーソン工法など、専門性の高い領域での案件積み上げが期待される。

2027年3月期業績見通し概要

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		前期比	
	実績	構成比・利益率	計画	構成比・利益率	増減額	増減率
受注高	134,560	-	140,200	-	5,640	4.2%
土木事業	71,739	53.3%	64,600	46.1%	-7,139	-10.0%
建築事業	61,779	45.9%	74,338	53.0%	12,559	20.3%
その他の事業	1,041	0.8%	1,262	0.9%	221	21.2%
売上高	139,818	-	157,000	-	17,182	12.3%
土木事業	70,314	50.3%	75,000	47.8%	4,686	6.7%
建築事業	64,800	46.3%	77,000	49.0%	12,200	18.8%
その他の事業	4,704	3.4%	5,000	3.2%	296	6.3%
売上総利益	15,160	10.8%	15,689	10.0%	529	3.5%
土木事業	7,197	10.2%	7,141	9.5%	-56	-0.8%
建築事業	6,619	10.2%	7,311	9.5%	692	10.5%
その他の事業	1,343	28.6%	1,236	24.7%	-107	-8.0%
営業利益	6,895	4.9%	6,800	4.3%	-95	-1.4%
経常利益	7,332	5.2%	8,000	5.1%	668	9.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,557	3.3%	4,700	3.0%	143	3.1%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

中期経営計画のアジャスト版を推進、 収益力の向上と資本効率改善を図る

同社が2023年5月に公表した2024年3月期から2028年3月期までの中期経営計画では、人的資本経営の強化及び事業構造の変革を基本方針として掲げ、企業価値と生産性の向上を目指してきた。しかし、計画開始後は建設資材や人件費の上昇、品質確保にかかる追加費用の発生などにより採算が悪化し、2024年3月期及び2025年3月期は業績目標を達成できなかった。このため基本方針を維持しつつ、外部環境の変化を踏まえた中期経営計画のアジャスト版を2025年5月に公表した。

中期経営計画アジャスト版では、2028年3月期の売上高1,600億円、営業利益67億円、営業利益率4.2%、当期純利益46億円、ROE7%程度を目標とした。さらに2031年3月期には連結売上高1,700億円、営業利益85億円、営業利益率5.0%、当期純利益60億円、ROE8%以上を目指す。

2026年3月期は売上高1,398億円、営業利益69.0億円、営業利益率4.9%、当期純利益が45.6億円、ROEが6.2%となり、営業利益、営業利益率は中期経営計画における2028年3月期計画値を上回って着地した。ROEも2026年3月期計画値の5.6%を上回っており、収益性の改善は想定以上に進んだと言える。足元では利益面の回復が進んでいるため、今後は受注マネジメント、現場支援体制、設計変更獲得力の強化により、利益水準を一過性の改善にとどめず安定的に再現できる体制を構築することが重要である。

人的資本経営では新人事給与制度の運用を開始したが、従業員の声を踏まえた改善を検討している。2026年3月期からはストレスチェックとエンゲージメントサーベイを統合し、健康経営に関する課題の把握と改善に取り組んでいる。採用方法の多様化、人事評価・昇進制度の改革、研修制度の改革も進めており、施工管理人員の確保と育成が中長期の受注キャパシティ拡大を支える。DX・研究開発では、2026年8月に新基幹業務システムの運用開始を予定しているほか、自社生成AIである「大豊AI」を全社的な業務効率化に活用している。「大豊AI」は施工計画など各種資料作成への活用を目指しており、現場管理職員の負担軽減や省人化、生産性・利益率の向上に資する可能性がある。

技術面では、ニューマチックケーソン工法の掘削自動化システムで現場公開実証実験を実施するとともに、シールド工法の泥土圧管理システムの構築も進めている。これらは同社が得意とする特殊土木分野の競争力を高める取り組みであり、省人化による人手不足の解消と生産性向上、施工品質の安定、公衆災害リスクの低減による安全性向上に寄与するものだ。環境技術では浚渫土脱水ケーキの除塩技術の開発や大学、麻生グループ、同社が参画する低炭素コンクリート技術の共同開発にも取り組んでいる。建設業界では環境負荷低減への要請が強まっており、これらの技術蓄積は将来の受注競争力強化につながる取り組みだ。

事業構造の変革では、得意技術による基幹事業の拡大を進めている。土木事業では、国土強靱化に資する防災・減災分野やインフラ更新領域が成長ドライバーとなる。建築事業では、民間住宅が利益を出しやすい状況にある一方で、防衛関連事業などの官公庁工事を成長領域と見ている。

中長期の成長戦略

新領域では、京都市Park-PFI事業の施設が開業し、今後20年間にわたり駐車場とカフェを運営する。請負工事にとどまらない事業領域への取り組みであり、収益源の多様化に向けた一歩と位置付けられる。また、富士ピー・エスとの業務提携締結により受注機会の拡大、保有技術の連携、PCa部材の活用を進める。PCa部材の活用は、生産性向上や工期短縮への寄与が期待されるため、施工体制の効率化という観点でも注目される。

資本政策面では、同社は株主資本コストを5~6%程度と認識し、2031年3月期にROE8%以上を目標としている。PBR1.0倍以上を安定的に確保するため、収益力の向上、成長投資、政策保有株式の縮減、株主還元、IR活動の強化を進める。政策保有株式については便益を検証し保有の適否を判断したうえで、今後も縮減を進める。配当性向70%以上と利益目標の達成による増配継続を目指し、状況に応じて自己株式取得も検討する。中期経営計画では収益力の回復に加え、資本効率と市場評価を意識した内容へと重点が広がっており、今後は利益成長とROE向上を並行して進められるかが企業価値向上における焦点となろう。

■ 株主還元策

株主還元を強化、増配継続と自己株式取得により機動的な資本政策を推進

同社は株主還元策として、配当及び株主優待を実施している。2024年3月期までは、配当について配当性向50%以上を目安とし、年1回の期末配当を基本としていた。株主優待については、保有株数及び保有期間に応じて段階的に優待内容が拡充される仕組みとなっており、長期保有を促す構造が特徴的である。具体的には、毎年3月末日及び9月末日を基準日とし、100株以上を保有する株主を対象に、1年未満の保有で500円分、一年以上3年未満で1,000円分、3年以上の継続保有で1,500円分のQUOカードを提供している。保有株数が500株以上1,000株未満の場合、優待額は最大2,500円分へと増額され、1,000株以上では1年未満でも1,500円分、3年以上では5,000円分になる。

同社は2025年5月9日、株主還元の強化に向けて配当方針を大きく転換した。2025年3月期以降は、従来の株主優待を継続しつつ、配当性向を70%以上に引き上げるとともに、業績及び財務状況に応じて柔軟かつ機動的な還元策の実施を検討する姿勢を示している。この方針転換は、株主への持続的かつ積極的な還元を重視する経営方針を明確化したものと言える。2025年3月期は年間配当を1株当たり29.4円とし、前期比24.0円の増配を実現した（同社は2025年4月1日に普通株式1株につき5株の株式分割を実施しており、株式分割考慮後の数値を記載）。これにより配当性向は70.2%に達し、新たな方針が反映された内容となっている。なお、2026年3月期は年間配当34.0円とし、前期比4.6円の増配となった。配当性向は65.8%であり、配当総額は3,020百万円となった。2027年3月期は年間配当38.0円、配当性向71.4%を予想しており、引き続き高水準の配当還元を継続する見通しである。

株主還元策

また、状況に応じて自己株式の取得も検討している。2026年5月20日には自己株式立会外買付取引 (ToSTNeT-3) による自己株式取得を実施し、4,048,500株を約30億円で取得した。取得株式数は自己株式を除く発行済株式総数の4.56%に相当し、機動的な資本政策を実行する姿勢が確認できる。

この一連の動きから、配当性向70%以上を目安とする方針に加え、自己株式取得も選択肢に含めたことで、株主還元策の柔軟性は高まっている。今後は中期経営計画の進捗に伴う収益力の向上と資本効率改善の両立が重要になる。収益基盤の強化が進めば、安定的な増配と機動的な資本政策の組み合わせにより、インカムゲインを重視する投資家にとっての魅力は一段と高まるだろう。

重要事項 (ディスクレマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp