

個人投資家向け会社説明会 ミーティングメモ

株式会社協和日成（1981）

開催日：2025 年 8 月 30 日(土)

場 所：大和コンファレンスホール（東京都千代田区）

説明者：代表取締役社長 社長執行役員 川野 茂 氏

1. 当社の概要

- ・ 当社は皆さまの身近なところで、昼夜を問わず、ガス工事をはじめ、電気、水道などのさまざまなライフラインを支える企業です。東証スタンダード市場に上場しており、従業員数 800 名弱の建設業です。
- ・ 2002 年に前身である協和建興と日成が合併し、株式会社協和日成となりました。協和建興は 1948 年に設立し、今年 10 月に創立 77 周年を迎えます。設立当時は戦後復興の一環として、実際にガスの配管工事を行う、ガス工事の職人の集まりでした。ガス工事のノウハウを活かし、水道や電気などの事業分野に進出し、現在は主に設計・施工管理業務を担っています。
- ・ 施工管理とは、受注した工事について、設計図書に基づき、品質管理、安全管理、工程管理、予算管理などのマネジメントを行う技術職です。実際の工事は協力会社が施工します。
- ・ 当社は、戸建住宅、アパート、マンションなどの住宅、商業施設、ビル、学校や、それらを繋ぐ道路、変わったところではゴルフ場などで工事を行っています。生活や産業において欠かせないライフラインを、安心・安全・快適にお使いいただけるように支えること。これが当社の使命であり、存在意義です。
- ・ 当社の事業は四つに分類されます。建物内のガス工事は「ガス・機器設備事業」、それ以外の給排水衛生設備などの設備工事は「建築設備事業」。都国道などの道路でのガス工事は「ガス導管事業」、それ以外の管路埋設工事などの土木工事は「電設・土木事業」となります。

【ガス・機器設備事業】

- ・ ご家庭や工場など、お客さまの敷地内におけるガス工事やガス器具設置などを行います。
- ・ ガス・機器設備事業では、住宅や学校、商業施設などにおいて、ガス設備配管の設計や施工管理を行っています。私も入社当時は設計部署に配属され、多摩ニュータウンをはじめ、私が設計した建物がいくつも現存しています。当社はこれまで、東京ガス管内に設置されたメーターの約 6 分の 1 を施工してきました。
- ・ 当社はメーター設置件数をガス設備工事の指標としています。その中でも戸建住宅におけるシェア率は 4 分の 1 と、同業約 70 社の中でトップに立っています。
- ・ ガスの配管だけではなく、床暖房やガス機器の提案、設計、施工管理も行っています。

大和インベスター・リレーションズ㈱（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客さまの銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。

当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

燃料電池や太陽光発電、蓄電池といった環境商材の拡販にも注力し、お客さまのニーズに合った快適な生活をサポートしています。

【建築設備事業】

- ・ キッチン、風呂、トイレなどへ水を供給する給水管や排水管の他、エアコンや室外機などの空調配管や換気ダクト、消防設備など、建物内に備わっているさまざまな配管設備の新設やイノベーションを行っています。その他、学校や病院などの GHP（ガスヒートポンプエアコン）の工事や、味の素、東芝、いすゞといった大きな工場にも社員が常駐し、配管設備のメンテナンスを行っています。
- ・ 最近の施工事例を紹介します。民間受注では、長谷工コーポレーションが建築した 173 戸の共同住宅や、三井ホームが建築した 130 戸の学生寮の給排水衛生設備工事、空調換気工事を施工しました。学生寮は、2 階までが鉄筋で 3 階以上が木造という特殊な複合構造で、2024 年に初めてトライアルしました。単一構造の建物よりも苦劳しましたが、現在はノウハウを確立し、3 軒目を施工中です。公共工事では、中央区などから受注しています。現在は銀座にある泰明小学校や、小伝馬町牢屋敷の跡地に建てられた公共複合施設の改修工事を施工しています。

【ガス導管事業】

- ・ 都市ガスはオーストラリアなどの海外から輸入され、その後、ガス漏れに気づきやすくするための臭気を付けます。LNG 基地から送り出されたガスは、圧力を調整しながらお客さまのもとへ届きますが、この基地とお客さまを結ぶ中圧導管と低圧導管を扱うのが当社のガス導管事業です。
- ・ ガス事業者は、地震対策などを踏まえた設備投資計画に基づき、経年管を耐震性の高いポリエチレン管へ取り替えています。当社では、取替工事の他、地域の皆さまに広く都市ガスを使っていただけるように、ガス導管の未設置地区に新たな管を敷設する工事も行っています。
- ・ 東京ガス管内では、現在約 6 万 4,000km の導管が埋設されています。そのうち、推定で約 1 万 km 強を当社が施工しました。設置済みガス導管のメンテナンスも行い、需要家の皆さまへの緊急対応として、24 時間 365 日待機し、出動要請に備えています。
- ・ 2025 年 1 月に千葉県八潮市で発生した道路陥没事故では、ガス事業者が即座に現場付近のガスを遮断し、ガス漏れによる事故を防止しました。周辺エリアへのガス供給を再開するためには、現場を迂回して新たな配管を通す必要があると判断され、当社も即座に体制を整えて出動しました。その後、昼夜を問わず作業を完遂し、ガス事業者は 2 日半で供給を再開することができました。

【電設・土木事業】

- ・ 電設・土木事業は、ガス導管と同じく地中の工事がメインとなります。送電線には、架空送電線と地中送電線があります。地中送電線は、まず管を埋め、その中に送電線を通

大和インベスター・リレーションズ(株)（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客さまの銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。

当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

大和インベスター・リレーションズ
Daiva Investor Relations

-
- します。先に埋める管を「管路」といい、当社では管路の埋設工事を主に行っています。
- ・ 道路に直接埋める管路の他、たくさんのケーブルを通して保守作業用に人が入れる洞道という専用トンネルを建設することもあります。また、傷んだ道路舗装を打ち直すときに行うマンホールの高さ調整などのメンテナンス工事も行っています。
 - ・ イリゲーション工事と呼ばれるゴルフ場の散水設備、クラブハウスの設備工事も行っています。例えば、日本女子オープンを開催した紫カントリークラブ、大和根カントリークラブ、サロンパスカップを開催した茨城ゴルフ倶楽部の他、PGM プロパティーズが運営する多くのゴルフ場の設備を担当しています。

【大規模災害時における復旧活動】

- ・ 災害等、有事の際の活動も行っています。直近 30 年間で、阪神・淡路大震災をはじめ、各地の復旧活動に関わっています。都市ガスの復旧対応がメインですが、場合によっては仮設住宅の設備工事なども行います。2024 年 1 月に発生した能登半島地震では、水道管の復旧支援隊を派遣しました。
- ・ 2007 年に新潟県中越沖地震が発生した際、私はガス設備事業本部の本部長を務めていました。ガス事業者からの要請を受け、事業所の所員と協力会社の施工班の中から支援隊を結成し、地震発生から 2 日後の早朝 4 時頃、被災地へ向けて彼らを送り出しました。私自身も現地入りし、安全管理の状況や被災地で活動するメンバーの様子を把握し、激励したことを覚えています。
- ・ このように都市ガスの被害が発生した災害では、日本ガス協会の指揮のもと、全国のガス事業者から復旧支援隊が集結します。
- ・ 被災地の方々が少しでも早く日常生活に戻れるよう、ライフラインを早期に復旧させることもわれわれの使命です。

2. 当社の強み

- ・ 当社には、「確かな技術力」「さまざまなガス事業者からの高い信頼」「幅広い顧客チャネル」の三つの強みがあります。これに加え、ガス工事を主力とする設備工事業者の中で数少ない上場企業です。健全な財務内容と上場企業として求められるコーポレートガバナンス対応、資金調達力により、安定した事業基盤を築いています。
- ・ 一つ目の強みは、技術力です。ガス工事は危険を伴うガスを扱うため、品質や保安確保に関し、高い施工管理技術が要求されます。そのノウハウを生かし、さまざまな事業を展開する中で培った幅広い技術が、当社の強みの一つであると自負しています。
- ・ 当社の技術力を示すものとして、1,000 戸を超える超高層マンションにおけるガス設備工事の施工事例を紹介します。東京都中央区晴海 2 丁目の物件。高さ 169m の超高層建物のため、通常の工事とは異なり、より高度な専門知識と技術、そして協力会社の高度な技能が必要となります。ガス・機器設備事業の現場ですが、地盤沈下の対策にはガス

大和インベスター・リレーションズ(株) (以下、「当社」といいます。)はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。

当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

導管事業で培った技術を活用し、部門を越えた連携が取れる点も当社の強みです。現在では、さらに規模の大きな超高層マンション「グランドシティタワー月島（地下2階／地上58階）」を施工中です。

- ・ 次に、管路埋設工事の事例です。当社の監督者は、さまざまな現場特性から、掘削困難な場所に適した施工計画を立案します。この現場では小口径推進工法を選択し、協力企業の高度な技能により見事に施工を完了しました。このように適正な施工は、当社の技術だけではなく、協力企業の専門技能が組み合わさって確保されます。
- ・ 二つ目の強みは、ガス事業者との高い信頼関係です。東京ガス管内で、ガス導管工事の協力企業は約40社あり、当社はその中の大手6社の一角を占めています。また、静岡ガスの協力企業としては最大規模。北海道ガスの協力企業としても、北海道ガスの子会社に次ぐ2番手のポジションに位置しています。さらに、新たなガス事業者の開拓も進めており、首都圏周辺のガス事業者に対しても着実に実績を積んでいます。
- ・ 三つ目の強みは、ガス事業者以外の非常に幅広いお客さまとの取引があることです。当社の事業はB to Bが基本ですが、取引先企業が現在約1,400社あります。中でも、大手ゼネコンから地場の建設会社においては、潜在的なニーズを汲み取り、さまざまな工事を幅広く提案することで取引量の拡大に繋がっています。そのための接点を多く持っていることは、当社の大きな強みだと考えています。

3. 新中期経営計画「Triple“S”」について

- ・ 今中期経営計画期間である2025年度～2027年度は、首都圏の住宅着工戸数は微増で推移すると予測され、受注量に大幅な変動は見られないと考えています。加えて、ガス導管事業における首都圏エリアでの経年管取替工事では、ねずみ鋳鉄管入取替工事が2025年度上半期に完遂予定です。下期からは新たな管種の工事が始まりますが、施工エリアに偏りが見られるため、これまで以上に施工体制を強化し、旺盛な工事量に対し機動的に対応していくことが重要です。また、建設コストの上昇、担い手不足なども懸念されるため、今年度に刷新した社内基幹システムの活用により、生産性向上と業務効率化を図っていくことも重要です。
- ・ このような事業環境のもと、当社が目指すのは、真の総合設備工事会社です。前中期経営計画「STEP 2024」では、この総合設備事業の推進をより強く明確に打ち出しました。
- ・ 建築設備事業とガス・機器設備事業を担うエンジニアリング事業本部では、ガス設備工事を施工可能であるという利点を生かし、ガス以外の給配水衛生設備や電気工事といった、住宅などで必要となる設備工事の複数同時受注・施工を推進することを、総合設備事業と呼んでいます。親和性の高い工種を同時施工することにより、業務の効率化と生産性向上を図るという当社側のメリットに加え、取引先にとっても複数の会社に発注する工事を一社にまとめることで、管理コストの低減を図ることができます。

大和インベスター・リレーションズ㈱（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客さまの銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。

当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

-
- ・ パイプライン事業本部では、主に土木系の事業であるガス導管事業と電設・土木事業を担っています。監督や協力会社の多機能化を推進し、ガス工事以外の一般土木工事の受注を促進していくことで、より効率的な工程管理や機動性の高い施工体制を組むことが可能となり、重要な課題と認識しています。
 - ・ 前中計で実施してきた各種施策を踏襲し、真の総合設備工事会社であると言えるよう「SHINKA」し続けるために、今中計では三つの SHINKA を目指します。
 - ・ 一つ目は、これまで培ってきたノウハウや技術を生かし、一括受注・施工体制のさらなる推進を目指す。すなわち、進展させるという意味の「進化」です。
 - ・ 二つ目は、既存事業領域の深耕拡大と株主・投資家との良好な対話など、取り組みを深めるという意味の「深化」です。
 - ・ 三つ目は、多機能化などの人材育成強化や生産性向上、基幹システムの刷新による業務効率化により、新しくなっていくという意味の「新化」です。この「Triple“S”」のキーワードのもと、今中計では「株主還元の強化」「事業戦略」「サステナビリティの推進」「経営基盤強化」という四つの重要施策を展開していきます。

【売上・利益計画】

- ・ 2016 年度までの業績は上昇傾向でしたが、その後はガス小売全面自由化による競争激化に伴い、売上高が 340 億円台と横ばいで推移していました。この状況を打開するため、前中計で総合設備事業の強化を打ち出したことで、売上は上昇のトレンドを見せ、今中計も引き続き推進することで、最終年度には当社初の 400 億円台の達成を目指しています。
- ・ セグメント別売上計画では、各事業で増収を計画しています。建築設備事業とガス・機器設備事業では、前中計の方針を踏襲し、総合設備事業を推進していきます。既存事業領域では、ストック事業である GHP メンテへの注力、TES と呼ばれる給湯暖房工事、環境商材の拡販などへの取り組みを深めていきます。
- ・ ガス導管事業と電設・土木事業では、施工エリアの偏りも見込み、監督人員と協力会社の確保や、IT 活用による業務改革等を含めた施工体制の強化が重要になります。その他、アジア市場の成長を踏まえ、現地ニーズに対応した技術力の確保、国内では領域拡大を見据えた戦略的 M&A にも取り組みます。

【サステナビリティの推進】

- ・ 当社はサスナビリティ基本方針を掲げ、ESG に関するマテリアリティを策定しています。
- ・ 地球環境の保全に関する取り組みのほか、当社の特徴といたしましては、重要なサスナビリティ課題である「災害に対する強靱性の向上とまちづくり」が、当社の使命でもある点です。ガス導管工事、東京都水道局関連工事、東京電力関連の管路埋設工事において、災害対策かつインフラ設備の経年劣化対策にこれからも貢献していきます。

大和インベスター・リレーションズ㈱（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。

当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

4. 株主還元

- ・ 当社は、これまで配当性向の引き上げや自己株式取得、償却などを実施しています。引き続き株式の流動性向上と出来高の改善を目指し、次の施策を検討していきます。
- ・ 一つ目は、今中計の中で利益向上策を推進すること。二つ目は、前中計で 30%から 40%に引き上げた配当性向を、3 年後は 50%に上げること。三つ目は、引き続き自己株式の取得を検討していくことです。特に、配当性向 50%の確実な達成を目指します。
- ・ 昨日（2025 年 8 月 29 日）の株価は 10 年来の高値を更新し、終値は 1,694 円となっています。まずは現中計「Triple“S”」の達成を目指し、さらなる企業価値の向上に努めます。そして 100 年企業を目指し、皆さまの生活に貢献し続ける会社を作り上げていきます。

5. 質疑応答

Q1. インフラ事業として工事が大変だと思いますが、人材確保は大丈夫でしょうか。

A1. 当社は建設業界特有の労働集約型産業です。これまでは 3K（きつい・危険・汚い）と言われ、若い人に敬遠されていましたが、そのイメージを払拭するため、建設業界全体で新 4K（給与・休暇・希望が持てる・カッコいい）の実現に向け、処遇改善や働き方改革を進めています。その一例として、IT を活用した業務改善に取り組んでいます。当社においても、人材確保は最も重要な経営課題だと認識しています。そのためには採用とその後の育成が大事です。これまで以上に厳しい環境になっていますが、社員や協力会社から紹介いただくリファラル採用や、何らかの事情で退職した社員を復職させるリターン採用といった制度を拡充し、人材確保に努めています。

中途採用はもちろんのこと、新卒採用についても強化しています。建築設備事業には 5 年間で約 30 名の新卒者を配属するなど、重点領域に人材を投資しています。今年度の新入社員は 32 名と、同業の中では最も多い人数でした。

新入社員全員に対し、当社を選んだ理由を聞いたところ、ガス工事ができる設備事業会社の中で唯一上場していること、インフラに関わる仕事をすることで社会貢献ができるなど、頼もしい回答がありました。これからも当社の採用においてアピールしていきたいと思っています。

育成については、建築設備分野を例に説明します。新入社員が施工管理者として一人前になるには、約 5 年かかります。地道な教育・育成が必要なため、数年前から大手サブコンの OB を外部招へいし、若手社員を対象に座学でしっかり知識を身に付け、その後、実際の現場で直接指導を行っています。会社全体では、e ラーニングやベテラン監督者の研修会を行うなど、これからも教育体制の充実を図っていききたいと思います。

Q2. 物価高ですが、使用する用品確保はうまくいっていますか。

大和インベスター・リレーションズ㈱（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客さまの銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。

当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

A2. 2022年2月のロシアによるウクライナ侵攻の直後、原油の高騰により原材料が大きく値上がりしました。当社においても配管材料や道路で使うアスファルト合材が急激に上がり、当時は苦慮しました。しかしながら、昨今は物価高が当社の資機材の確保に与える影響は限定的であると考えています。

建設業界では、資機材価格に加えて、労務単価やマンションの建設コストも上昇していますが、当社では発注元には市場に沿った資機材価格を見積もりに入れて契約を結んでいるため、問題はありません。超高層マンションなどの工期の長い物件は、当初の見積もりから期間が経って上がっていく場合がありますが、適宜協議をさせていただくことで、おおむね価格転嫁はできています。

5. 当日回答できなかった主な質問に対する回答

Q3. コンペティター（競合相手）を教えてください。

A3. 当社の主力事業であるガス工事についてご回答申し上げます。ガス工事は、概ね敷地・建物の内と外で区分しております。当社のセグメントですと、「ガス・機器設備事業」と、「ガス導管事業」との区分になります。東京ガスグループ管内の事業者ですと、それぞれの区分の事業者は、前者が約70社、後者が約40社ありますが、この両方の区分を請け負うことができる企業は少なく、当社を含めた6社が大手と言われております。当社以外の5社はいずれも非上場企業ですが、ガス工事においては主要な競合先となります。

Q4. ROE改善に向け売上高の拡大、業務効率化により利益を引き上げるとあるが、具体的な施策、施策で目指すKPIを教えてください。

A4. 売上高の拡大につきましては、中期経営計画「Triple “S”」の事業戦略にも記載しておりますとおり、前中計より強化中の総合設備事業における更なる伸長を目指しております。総合設備事業とは、親和性の高い複数の工種^{※1}の同時受注・施工により生産性向上を図るものであります。例えば「ガス工事のみ」など特定の工種に取引が偏っている得意先のニーズを把握し、ガス工事以外の「給排水衛生設備工事」「電気工事」などの同時発注、当社においては同時受注案件の増強を企図してまいります。当社にはこのほかにも様々な工種があり、工種毎に売上・利益目標を定めておりますが、各工種の目標数値については公表しておりませんので、回答は控えさせていただきます。

※1：工事の種類。どのような作業を行うかを分ける区分のこと。当社における工種の例は、給排水衛生設備工事、電気工事など。ガス工事とは都市ガスに関連する工種の総称。

大和インベスター・リレーションズ[㈱]（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客さまの銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。

当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

Q5. ROE8%以上、PBR1 倍以上を実現する目標時期はいつですか。

A5. ROE につきましては、今年度よりスタートした中期経営計画において、2027 年度に 6.5%の達成を目標に掲げております。この水準で十分とは考えておりませんが、足元の事業環境を踏まえ、持続的な成長と資本効率のバランスを重視した現実的な目標値として設定しております。将来的には、事業成長に応じて、より高い ROE の水準も視野に入れてまいります。現時点で具体的な数値や時期を明示することは控えさせていただきます。

PBR につきましては、これまで配当性向の引き上げや自己株式の取得・消却、役員報酬の一部への業績連動型報酬の導入など、向上に向けた施策を進めてまいりました。PBR の向上は経営課題として強く認識しており、2025 年度を初年度とする中期経営計画では、①利益の引き上げ、②配当性向の引き上げ、③機動的な自己株式取得の検討などを通じて資本効率を高めてまいります。

引き続き、持続的な成長と資本効率の改善に努めるとともに、IR 活動を通じて投資家の皆さまへの情報発信を継続し、市場からの適切な評価を得られるよう取り組んでまいります。

Q6. 流動性が低すぎると思いますが、どのようにお考えですか。

A6. 流動性の低さはこれまでもご指摘いただいており、当社としても重要課題と認識しております。これまでの取り組みといたしましては、立会外分売や自己株式取得・消却を実施してまいりました。この結果、一定の改善はみられたものの、未だ十分な流動性には至っていないものと認識しております。当社といたしましては、引き続き株主還元の充実と持続的な成長の両立を図る中で、今後も各種施策を検討・実施してまいります。また、引き続き機関投資家向け決算説明会や個人投資家向け会社説明会を定例的に実施するなど IR 活動を継続し、当社に対する理解を深めていただき、興味をお持ちいただける投資家を増やしてまいりたいと考えております。

Q7. 70 年以上の歴史の中で培われた技術力について、過去と比較して、現在はどうような手法を用いて技術を習得しているのですか。または、技術力を維持するために努力していることは何ですか。

A7. 当社ではかねてより、入社時の本社導入研修等に加え、配属先での専門的な座学や専属の教育係となる先輩について実際の現場での OJT を実施しております。これに加え、昨今、新たな施策として、神奈川県に実技研修が可能な研修センターを設置し、活用しております。また、大手サブコンでの経験豊富な指導員を外部招聘し、座学に加えて現場でのより実践的な直接指導による早期スキルアップを目指しております。また、各事業部門におけるベテラン社員による勉強会を開催するなど、教育機会を充実させており

大和インベスター・リレーションズ(株) (以下、「当社」といいます。)はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。

当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

大和インベスター・リレーションズ
Daiva Investor Relations

ます。このほか、独り立ちした後も、難易度の高い現場などではウェアラブルカメラを活用した遠隔指導を取り入れることで、経験の浅い監督の育成をフォローする取り組みも行っております。これらの取り組みにより、長年培ってきた技術力を確実に承継し、時代に応じて強化していく体制を整えております。

以上

大和インベスター・リレーションズ㈱（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客さまの銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。

当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

大和インベスター・リレーションズ
Daiva Investor Relations