

2026年3月期 中間期 決算説明資料



2025年12月

東証スタンダード市場：3423

SEC 株式会社 **エスイー**

1. 2026年3月期 中間期 連結決算実績
2. セグメント別の状況
3. 中期経営計画の進捗状況

1. 2026年3月期 中間期 連結決算実績

2. セグメント別の状況

3. 中期経営計画の進捗状況

サマリー 前年同期比～減収減益

建設用資機材の製造・販売事業での大型案件の剥落、建築用資材の製造・販売事業での工事遅延による出荷減等により、売上高・売上総利益ともに減少。販管費圧縮を図ったものの、研究開発部門の人件費・経費の大幅増加により、営業利益・経常利益は減益幅拡大。

(百万円)

	2024年度 中間	2025年度 中間	前年同期比	
			増減	(増減率)
売上高	11,853	10,801	▲1,051	(▲8.9%)
売上総利益 (対売上高比)	3,232 (27.3%)	2,987 (27.7%)	▲245 (+0.4%)	(▲7.6%)
営業利益 (対売上高比)	288 (2.4%)	▲43 (▲0.4%)	▲332 (▲2.8%)	—
経常利益 (対売上高比)	323 (2.7%)	▲22 (▲0.2%)	▲346 (▲2.9%)	—
親会社株主に帰属する 中間純利益 (対売上高比)	184 (1.6%)	▲56 (▲0.5%)	▲241 (▲2.1%)	—

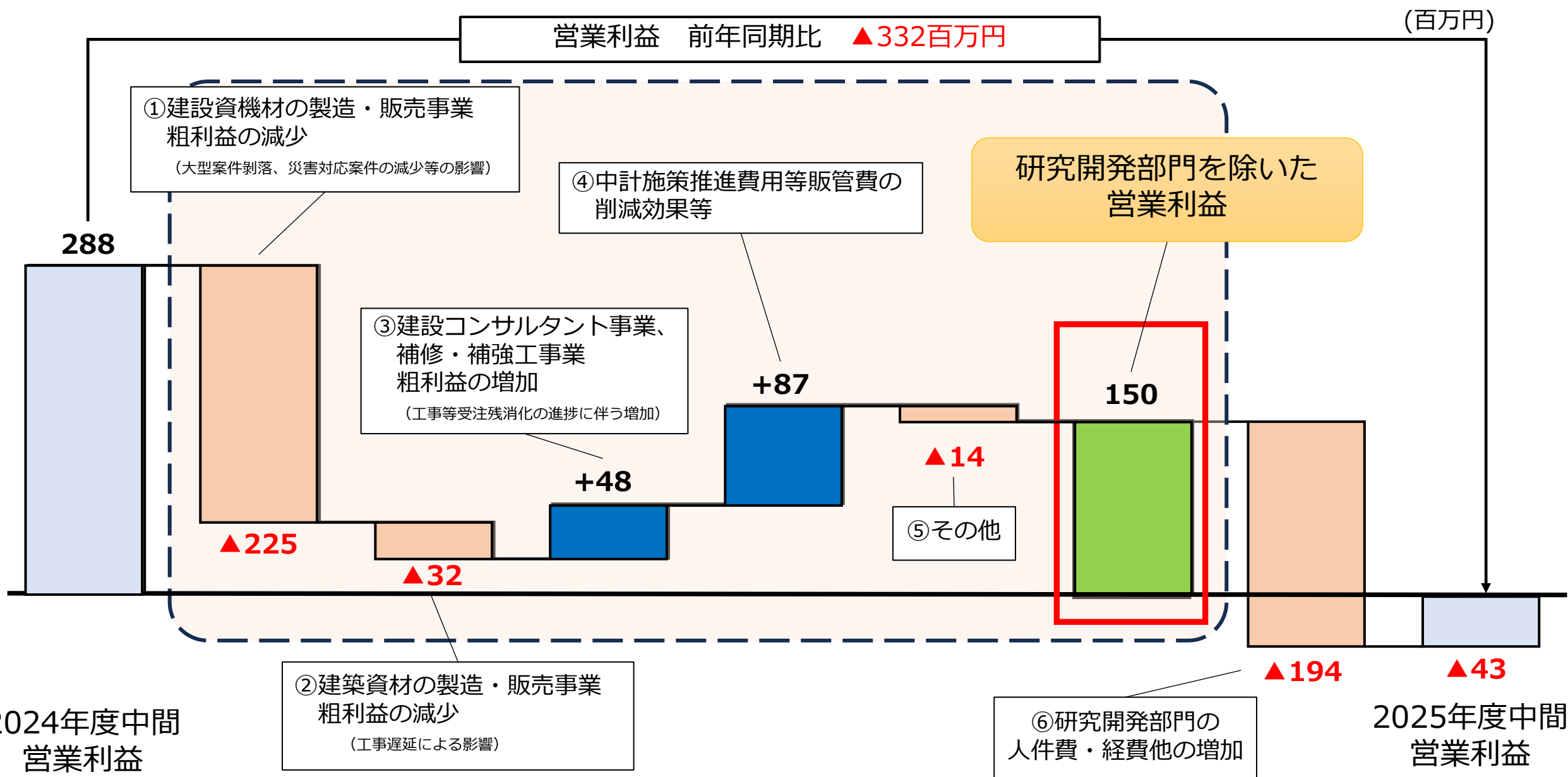
・売上高・売上総利益

- 建設用資機材の製造・販売事業において、前年度下期から大型案件の端境期が継続していることが主因となり、売上高・売上総利益がともに減少。
- 建築用資材の製造・販売事業において、工事遅延により、売上高・売上総利益がともに減少。
- 全体では売上高は前年同期比10億51百万円の減収、売上総利益は245百万円の減益。

・営業利益・経常利益・純利益

- 当年度費用の削減効果や売上高減に伴う運賃が減少したことで研究開発部門以外の人件費・経費は抑えられたが、研究開発部門の人件費・経費が大幅に増加し、営業利益・経常利益は減益幅が拡大。

1-2. 当中間連結決算実績サマリー（営業利益増減）



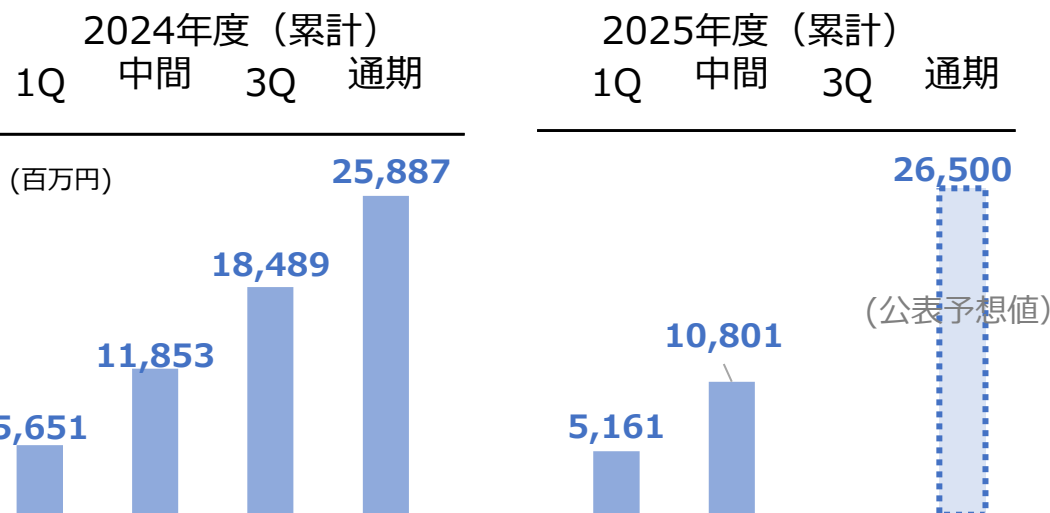
1-3.当中間連結決算実績サマリー（公表予想比）

サマリー

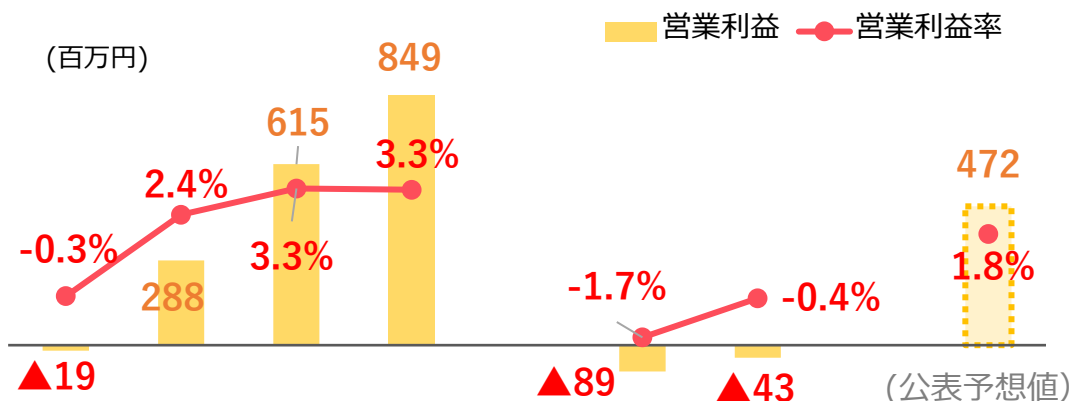
公表予想比～

売上高は苦戦しているものの、販管費の支出時期のズレ等もあり、中間期の利益水準は予想を上回る水準。但し、今後、製品によっては懸念材料があり、売上高の達成は現場工事の進捗等に依存する面が大きい。営業利益以下は、研究開発部門の進捗によるブレが大きくなるが、現段階では年間公表予想は変更無し。

売上高



営業利益・営業利益率



・売上高 ～達成は見込めるものの、懸念材料も多い

- 公表予想値は前年度2.3%増として通期売上高は増収を見込むが、中間期は工期の後倒しにより出荷が伸び悩み、苦戦。
- 下期は、工期の後倒し以外にも、ESCON事業での案件獲得の遅れ等懸念材料あり。
- 工期回復や能登震災復興案件の本格化への期待もあり、現時点では公表予想値を変更するには及ばないが、相当な苦戦を予想。

・営業利益 ～達成は十分見込める状況

- 公表予想値は、研究開発部門の人件費・経費の大幅増により、前期比大きく減益予想。
- 売上減少に伴う売上総利益の減少という懸念材料はあるが、販管費についても、今年度圧縮の余地が十分あるため、公表予想値の達成は十分見込める。

サマリー

配当金の支払いにより純資産が減少したものの、負債も減少したことにより、自己資本比率は上昇。有利子負債の減少によりD/Eレシオは改善

(百万円)

資産			負債		
2025年 3月末	2025年 9月末	増減	2025年 3月末	2025年 9月末	増減
25,470	23,163	(主な増減理由)	14,248	12,362	(主な増減理由)
		▲1,262 受取手形、売掛金及び契約資産			▲443 支払手形及び買掛金
		▲1,171 現金及び預金			▲715 借入金
		▲246 電子記録債権			▲439 電子記録債務
					▲1,886
			純資産		
			2025年 3月末	2025年 9月末	増減
			11,221	10,800	(主な増減理由)
					▲392 株主配当金支払い
			▲56 親会社株主帰属中間純損失		
▲2,307			▲420		

		2025年3月末	2025年9月末	増減
運転資本	(百万円)	4,943	4,617	▲325
有利子負債	(百万円)	5,502	4,780	▲721
純資産	(百万円)	11,221	10,800	▲420
自己資本比率	(%)	44.0	46.5	+2.6
D/Eレシオ	(倍)	0.49	0.44	▲0.05

1-5. キャッシュフローの状況

サマリー

売上債権等の減少により営業キャッシュフローは524百万円となったが、固定資産投資により投資キャッシュフローが▲543百万円となったため、フリーキャッシュフローは若干のマイナス。有利子負債の削減を進めたため、現金及び現金同等物の期末残高は、2025年3月末比大幅に減少。

	2024年度 中間	2025年度 中間	増減
営業収入 (税金等調整前当期純利益 + 非資金損益項目)	761	408	△352
運転資金 (営業活動に係る債権債務増減)	△85	471	+556
利息・配当金・保険金	△16	△19	△3
税金等	△205	△172	+33
その他	△177	△162	+15
営業キャッシュフロー	276	524	+248
営業キャッシュフロー (除く運転資金)	361	53	△308
定期預金	-	-	-
有価証券	-	-	-
固定資産 (除く有価証券)	△300	△519	△218
その他	△6	△23	△7
投資キャッシュ・フロー	△307	△543	△235
フリーキャッシュ・フロー (FCF)	△30	△18	+12
借入・社債	△693	△715	△21
株式	△390	△391	△0
リース	△46	△44	+2
財務キャッシュ・フロー	△1,131	△1,150	△19
現金及び現金同等物の減少額	△1,165	△1,171	△5
現金及び現金同等物の期末残高	3,950	3,709	△240

主な要因

当期純利益の減少
売上債権等の減少

研究開発関連施設の増強・製造関連の整備等

配当金の支払い

サマリー 配当予想13円/株は変更なし。

中期経営計画の株主還元の基本方針

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

【中期経営計画での株主還元の方針に基づく試算】

	2024年度	2025年度	
		中間	(予想)
親会社株主に帰属する当期純利益（百万円）	543	-56	57
株主資本（百万円）	11,049	10,599	10,714
1株当たり配当金（円）	13	—	13
配当金総額（百万円）	392	—	392
配当性向（%）	72.2	—	680.6
株主資本配当率（%）	3.55	—	3.67

当期純利益（計画）より単純試算（他の条件不変の前提）

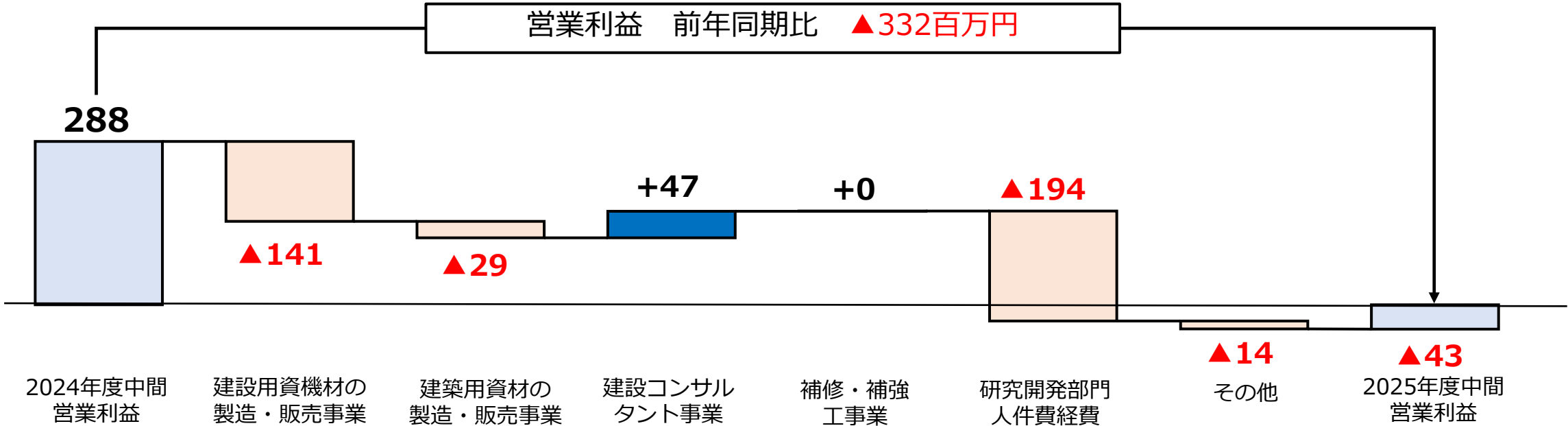
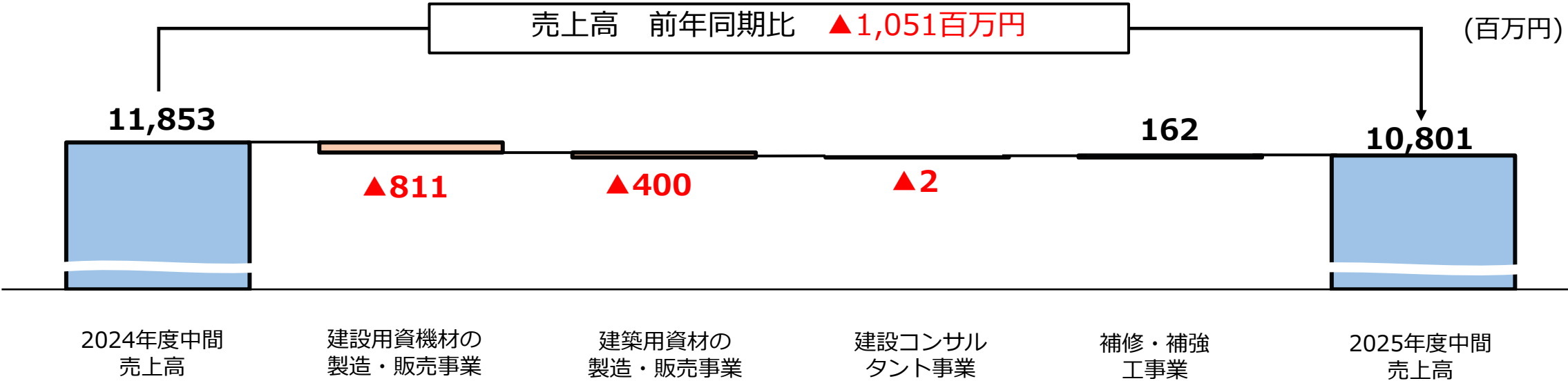
（注）株主資本配当率=配当金総額÷期末株主資本（新株式払込金を除く）×100

1. 2026年3月期 中間期 連結決算実績

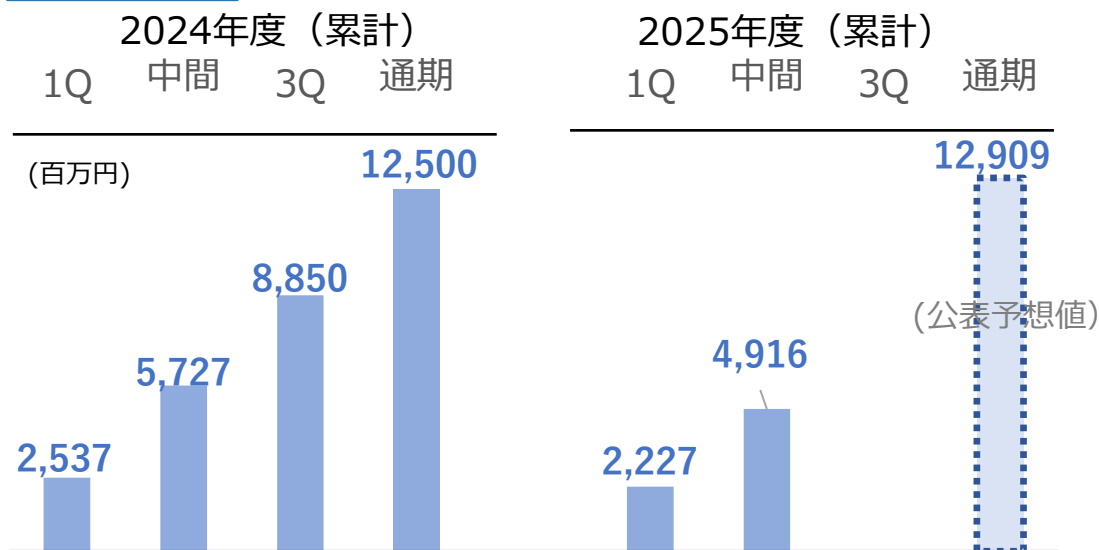
2. セグメント別の状況

3. 中期経営計画の進捗状況

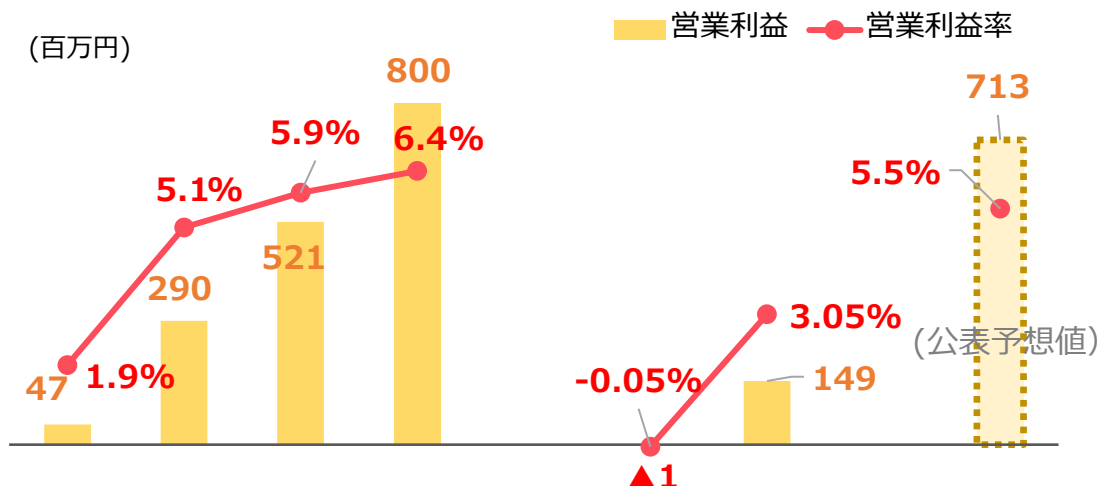
2-1.セグメント別増減（前年同期比）



売上高



営業利益・営業利益率



○前年同期比～減収減益

・売上高（前年同期比▲14.2%）

- ケーブル製品分野において、前年度下期から大型案件の端境期が継続していること、災害復興案件が一段落し一時的に需要が減っていることにより、減収。
- コンクリート製品分野においても、工事量の減少、酷暑に伴う工事遅延が顕著。

・営業利益（前年同期比▲48.5%）

- 中期経営計画の施策推進に伴う経費をはじめ販管費が抑えられた一方で、上記減収要因により減益。

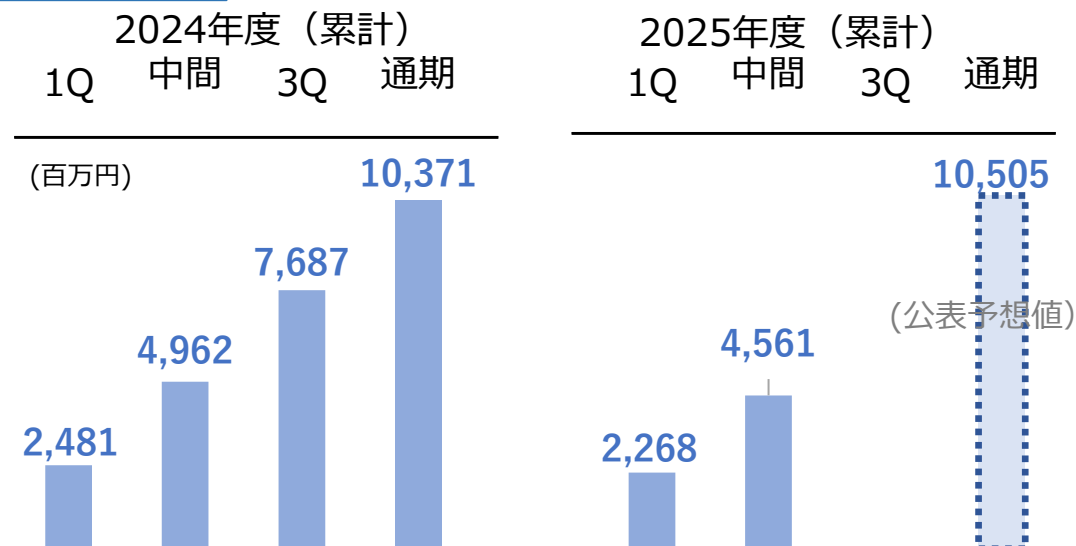
○公表予想値～売上高は苦戦を予想

- 公表予想値は、大型案件の端境期となるも、高速道路リニューアル対応を中心に好環境は継続するため増収を見込むが、人件費増加等により、営業利益は減益を見込む。

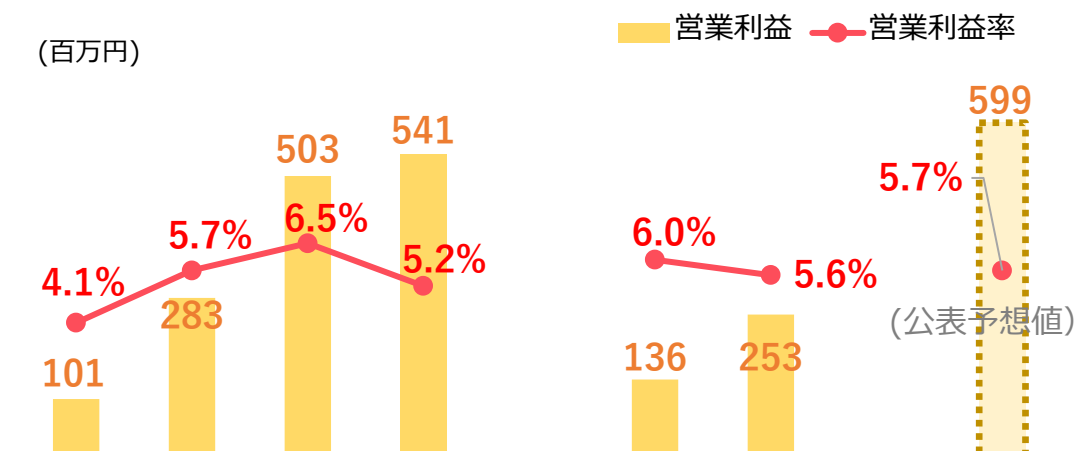
～売上高は相当な苦戦が予想されるが、公表予想値は変更なし

- 中間期の売上高は工期の後倒しを主因に出荷が伸び悩み、苦戦。
- 下期は、工期の後倒し以外にも、ESCON事業での案件獲得の遅れ等懸念材料あり。工期回復や能登震災復興案件の本格化への期待もあり、現時点では公表予想値を変更するには及ばないが、相当な苦戦を予想。
- 営業利益は、販管費の圧縮余地が相当程度あるため、達成可能。但し、上記売上総利益の下振れの懸念点あり。

売上高



営業利益・営業利益率



○前年同期比～減収減益

・売上高（前年同期比▲8.1%）

-建築金物分野では内装関連の需要が縮小したまま回復に至らず、仮設建材関連は酷暑に伴う労働時間の短縮・働き方改革により施工量が減少。鉄骨工事分野においても、鉄骨需要が減少するなか工事進捗の遅れが継続。

・営業利益（前年同期比▲10.4%）

-減収要因により利益も減少。

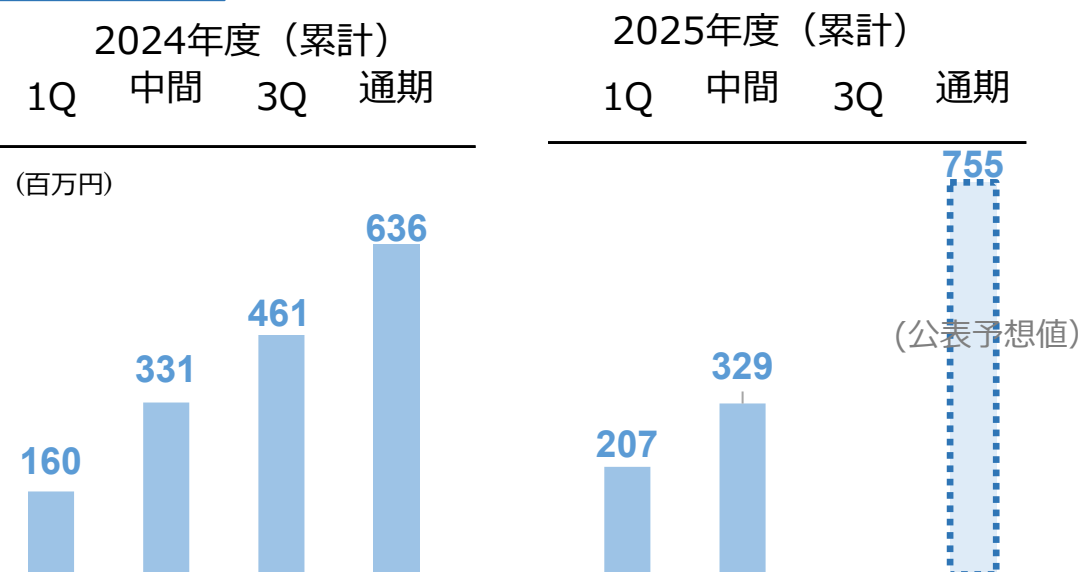
○公表予想値

-首都圏を中心とした再開発需要へのアプローチ、大型案件の確実な受注に取り組み、価格転嫁および選別受注による利益確保によって増収増益予想。

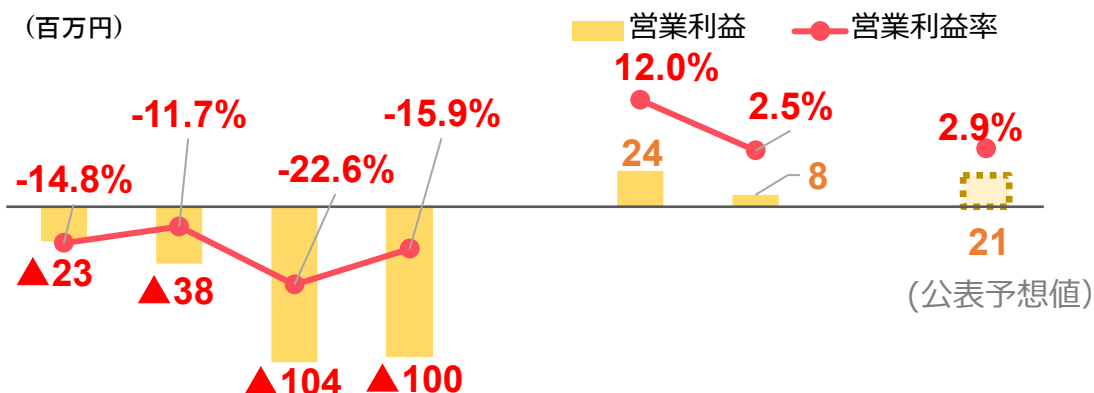
～厳しい環境は継続するも売上確保を一層強化して対応

-建築金物分野は首都圏を中心とした売上の底上げを図る。鉄骨工事分野では、受注案件の積み増しを継続。

売上高



営業利益・営業利益率



○前年同期比～減収増益

・売上高（前年同期比▲0.7%）

-第1四半期は好調であったが、第2四半期に入って複数案件で工期延長が発生し、期初受注残の消化が減速。これに伴い売上高は前年同期比微減。

・営業利益（前年同期は▲38百万円の営業損失）

-消化案件のうち、利益率の高い案件が収益に貢献し、営業利益は増益。

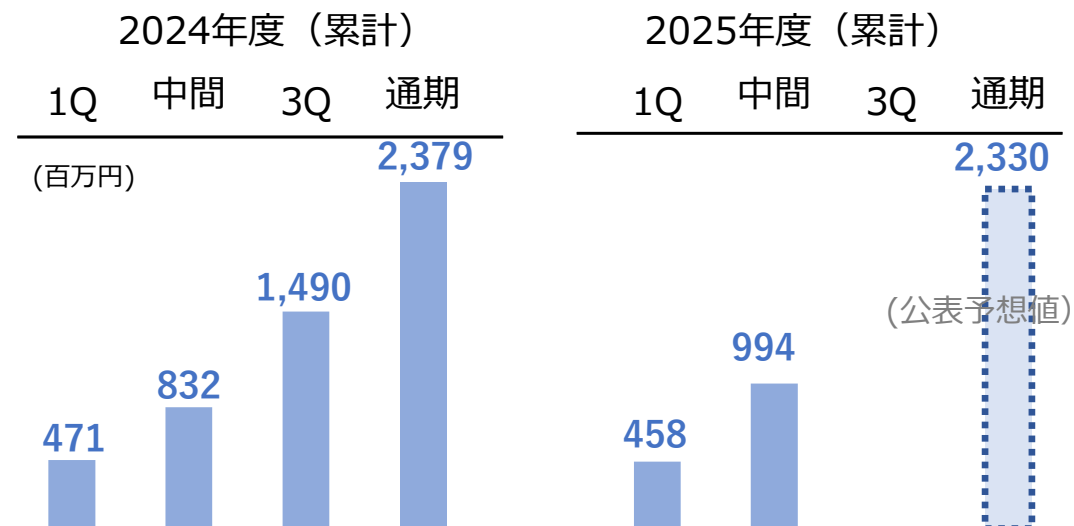
○公表予想値

-JICA以外からの案件受注の増加や海外コンサルとの連携にて増収増益、黒字化の公表予想。

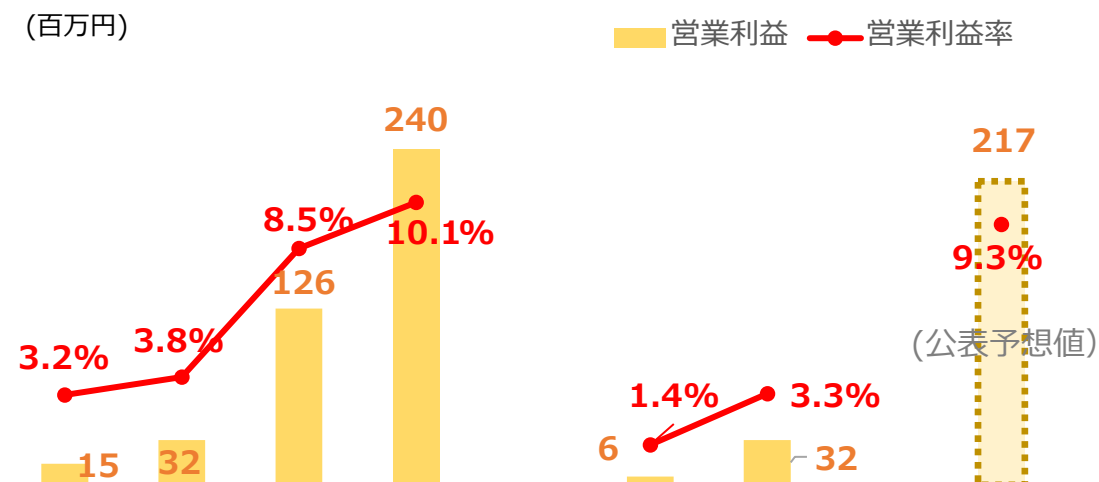
～受注残の消化に注力すれば黒字のキープは十分達成可能

-引き続き受注案件を安定的に消化できるよう細やかな管理を継続。

売上高



営業利益・営業利益率



○前年同期比～増収増益

・売上高（前年同期比+19.5%）

-期中受注案件増加に伴い、案件消化も増加。

・営業利益（前年同期比+1.4%）

-案件小規模化で利益率は低下したが、上記増収要因により若干の増益。

○公表予想値

-好環境は継続するものの、県等自治体案件の小型化により、若干の減収減益の公表予想。

～上期の好調を維持し予想値達成を目指す

-元受け受注率の増加を目指し、高利益率案件を確保することで達成を見込む。

1. 2026年度 3 月期 中間期 連結決算実績

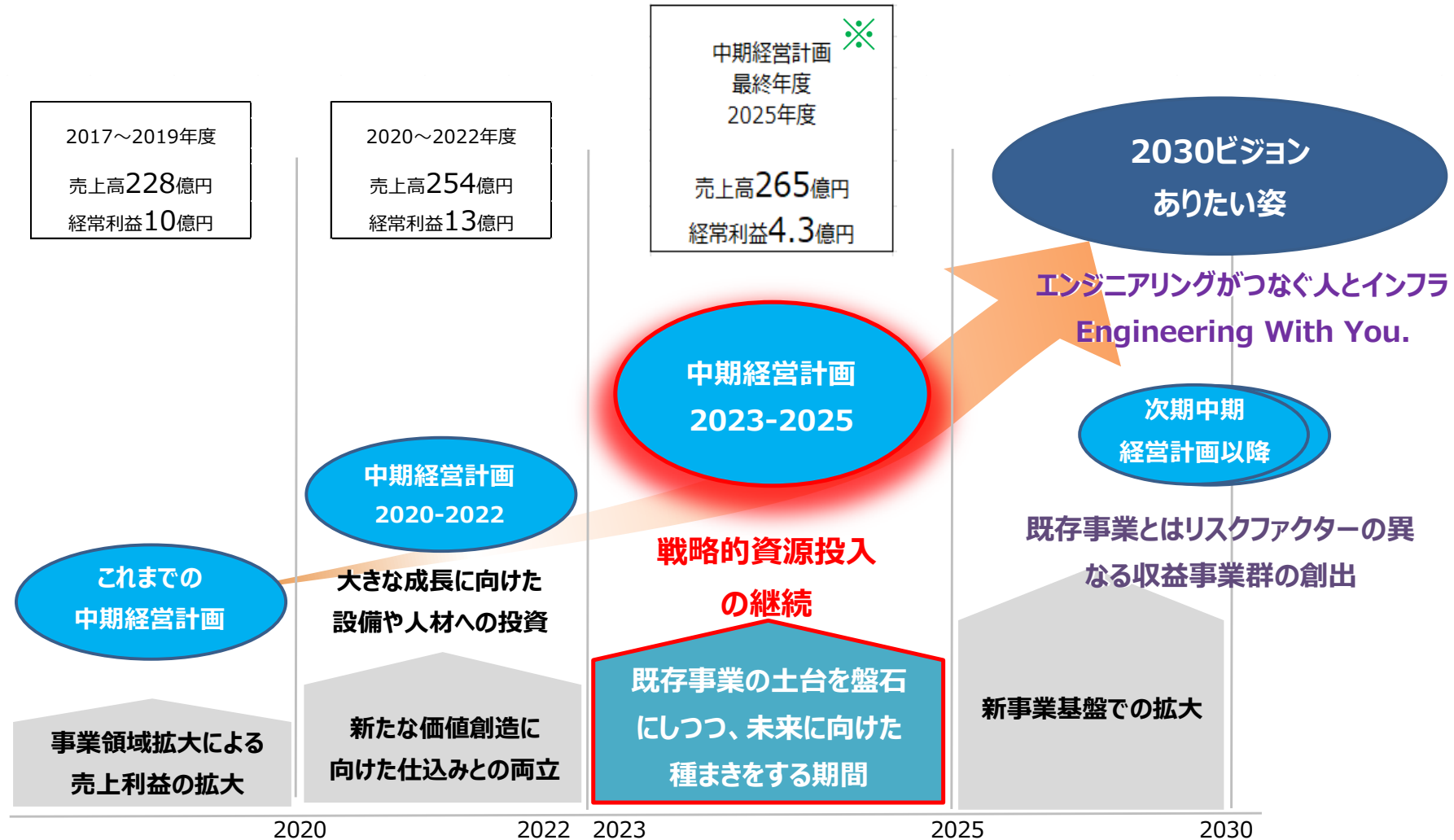
2. セグメント別の状況

3. 中期経営計画の進捗状況

3-1.中期経営計画(2023-2025) の位置付け

位置付け

「2030ビジョン」のありたい姿実現に向けて、「既存事業の土台を盤石にしつつ、未来に向けた種まきをする期間」と位置づける。

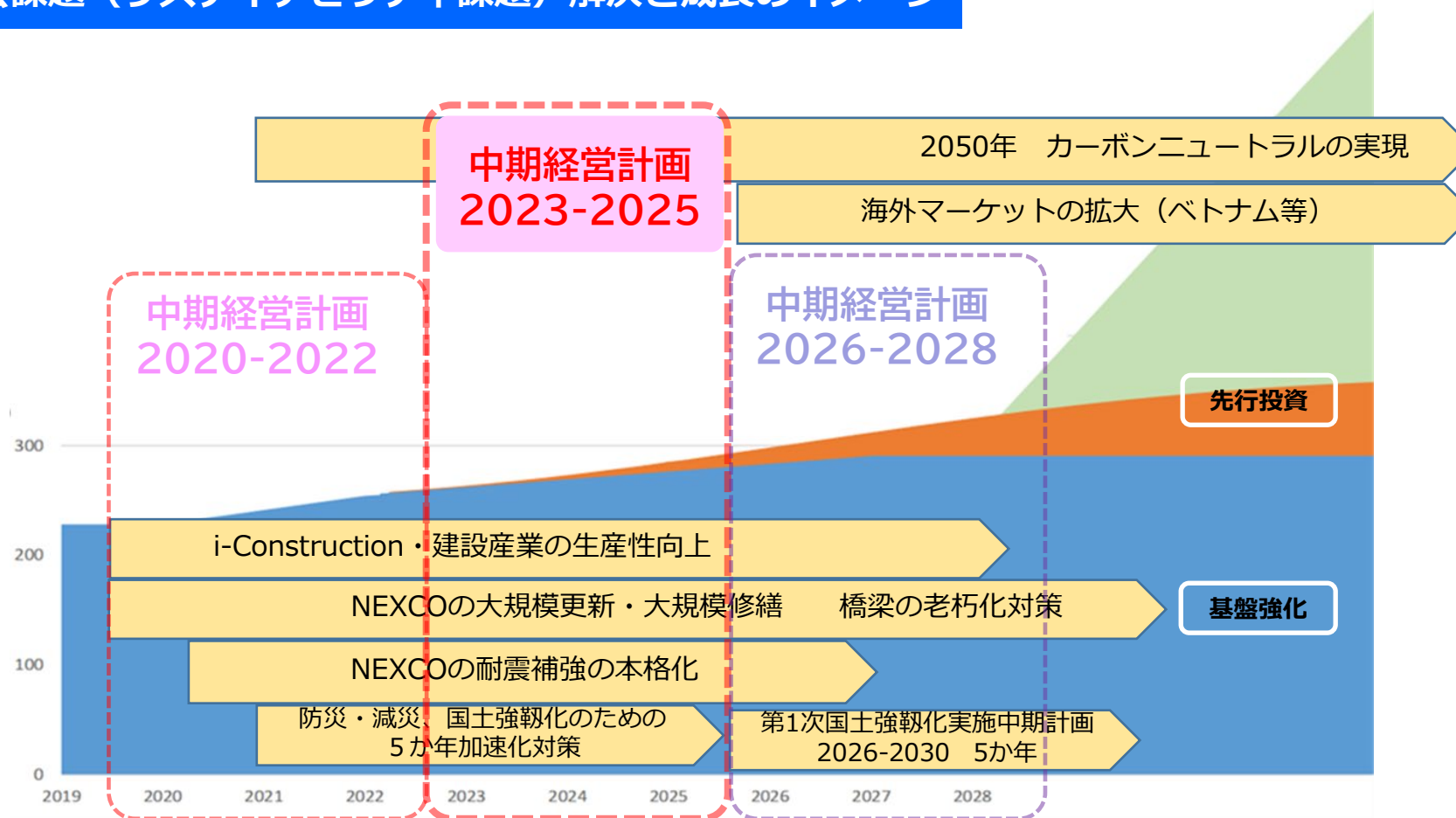


※2025年5月に公表したローリング後の計画値。
次頁以降も計画値はローリング後の計画値を記載。

概要

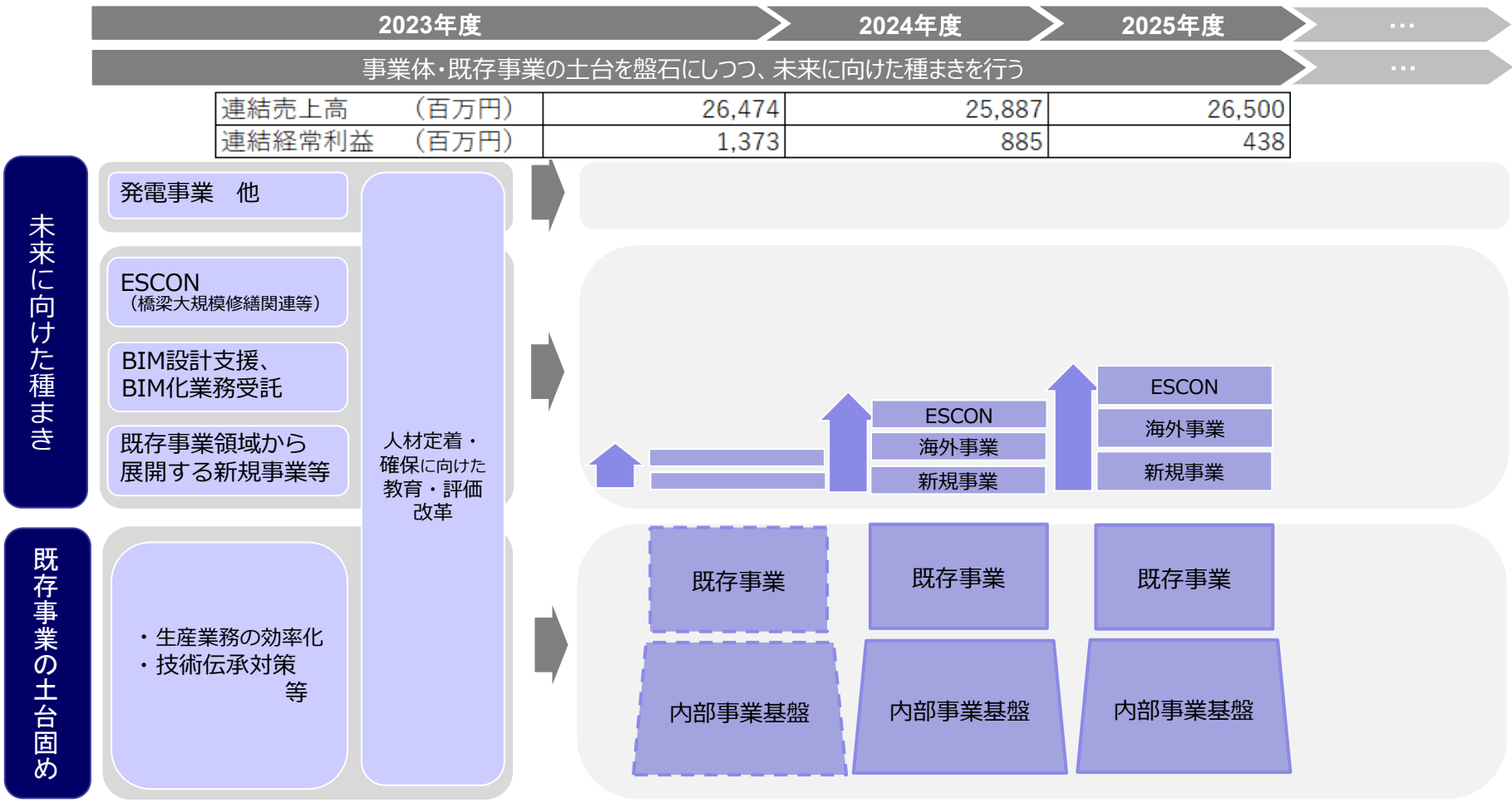
- ・前中計と同様、既存事業の基盤強化により、社会課題解決に貢献し続けることにより、サステナブルな成長を図る。
- ・一方、戦略的資源投入の中心となっている発電事業による成長のジャンプアップは次期中計後の速やかな実現を目指す。

社会課題（サステナビリティ課題）解決と成長のイメージ



3-3.中期経営計画(2023-2025)の概観（計数・施策）

中計3年目においても基本的な構造は変わらず。建設資機材は、国土強靱化やインフラ老朽化対応等事業環境は良好だが、施工現場の工事のキャパシティや進捗状況に依存するため、売上高の急拡大は見込めず「未来に向けた種蒔き」の一部の収益化を見込む。

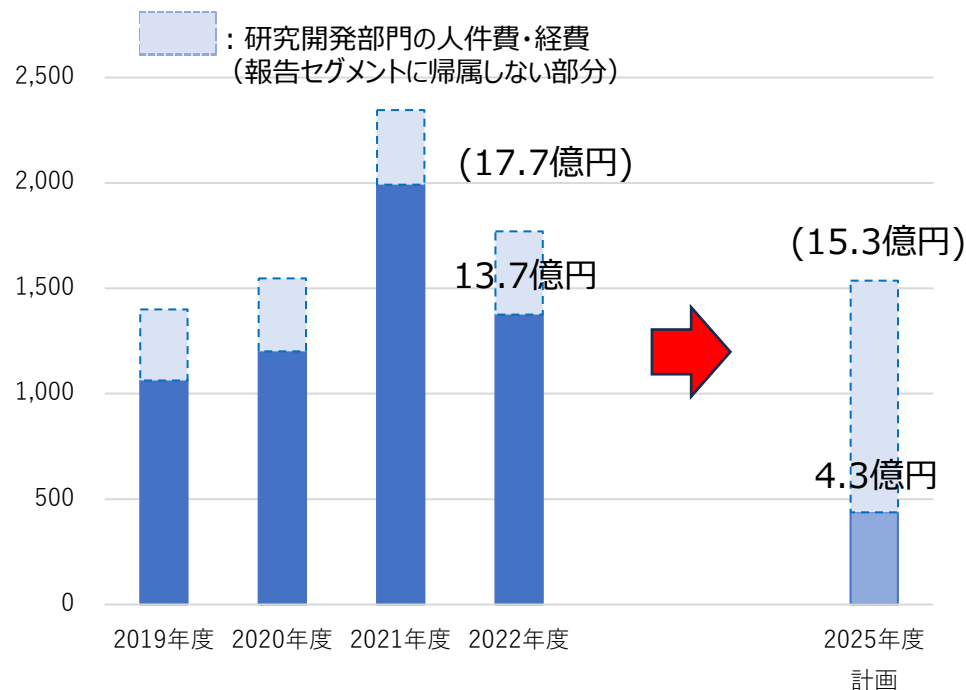


3-4.中期経営計画(2023-2025)の目標

- ・ 2025年度の計画を修正したことにより、昨年のローリング時に比し、売上高や収益性は大きく減少。
- ・ 利益減少の最大の要因は、研究開発部門の人件費・経費の大幅増。
- ・ 一方、昨年のローリング時の計画では、研究開発部門の人件費・経費を除いた経常利益は、中計直前の2022年度比横ばい以上、ROEは9.0%以上を目指す計画であったが、修正により計画レベルで未達となる。

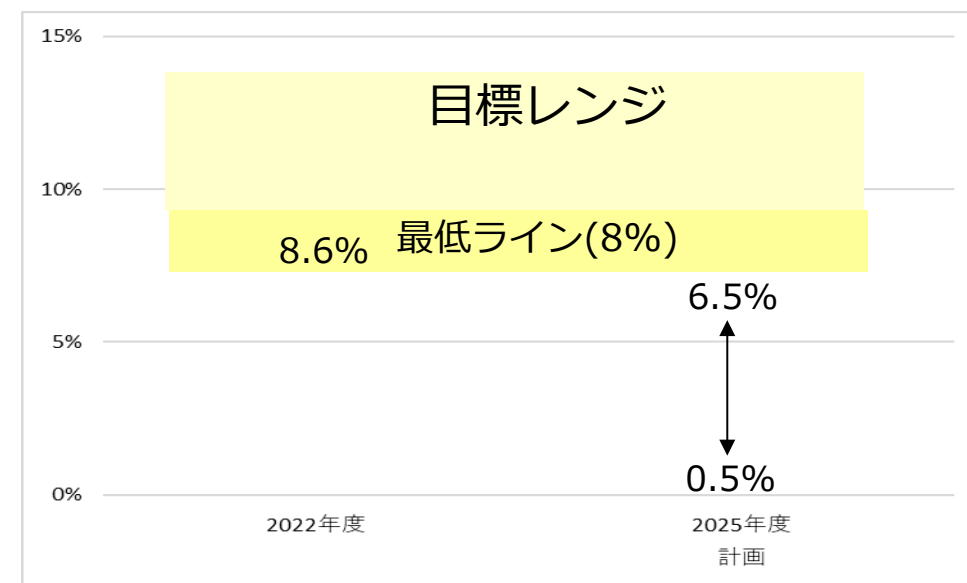
目標①

2025年度連結売上高 265億円
連結経常利益 4.3億円



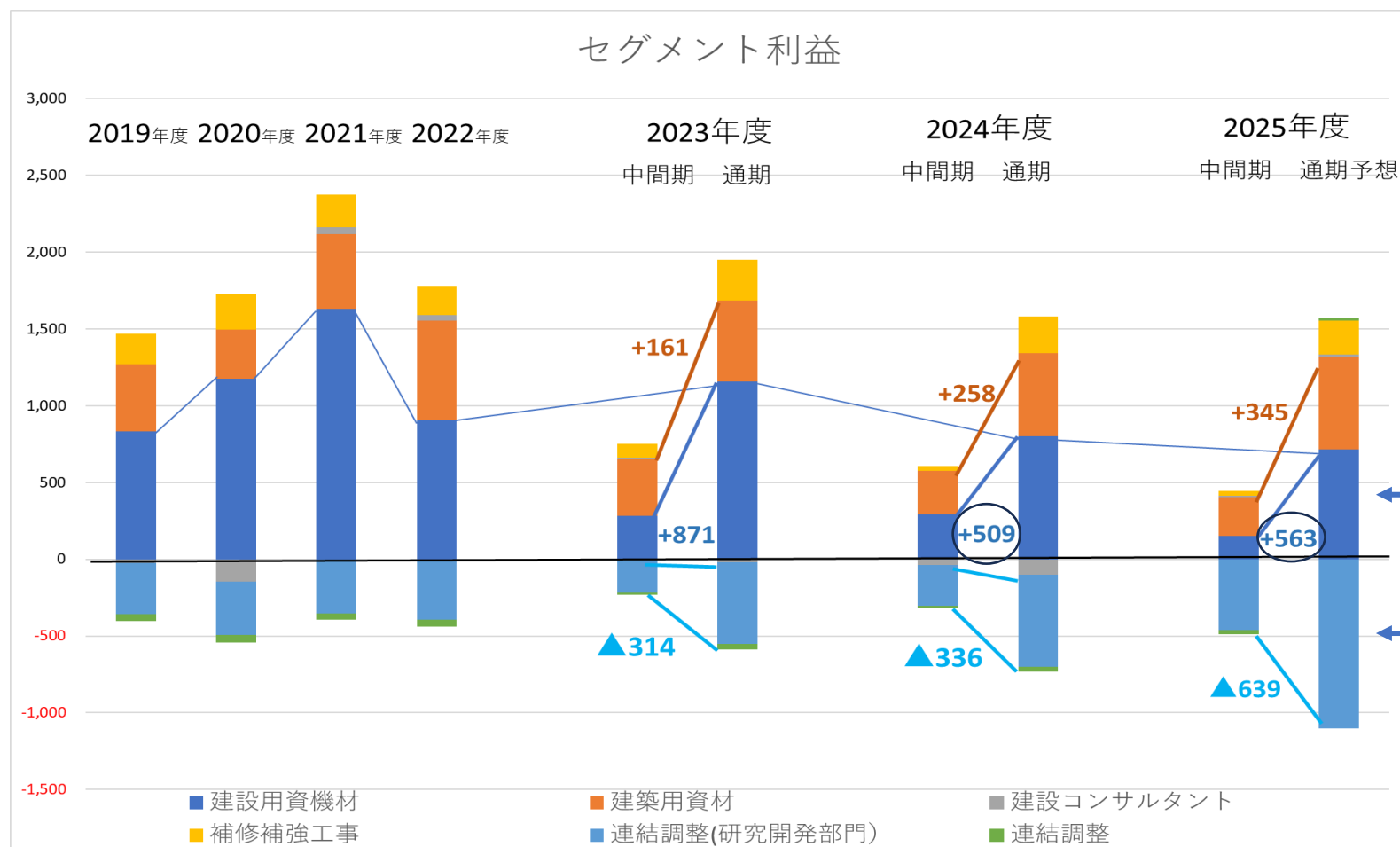
目標②

2025年度のROE0.5%以上
(戦略的資源投入分を除いたベース)では6.5%



3-5. 利益の構造

- ・建設用資機材の製造・販売事業のセグメント利益は、大型案件の有無、大規模災害の復興工事、納入先工事の進捗状況等により年度によるブレが大きい。2024年度下期より大型案件の端境期となり、2025年度下期もこの傾向が顕著。一方、2025年度下期は2024年度下期を上回る必要があるが、売上高の達成に懸念材料もあり。
- ・発電事業の研究開発が順調に進めば、研究開発部門の人件費・経費は大きく増加する見込み。



建設用資機材の製造・販売事業のセグメント利益は年度によるブレが大きい

- ・大型案件（斜材ケーブル等）
- ・大規模災害の復興工事
- ・納入先の工事の進捗（災害による遅延等） etc.

連結調整の大部分は、セグメントに属さない研究開発部門の人件費・経費。発電事業の研究開発の増強により近年増加が顕著。

3-6.主な経営指標

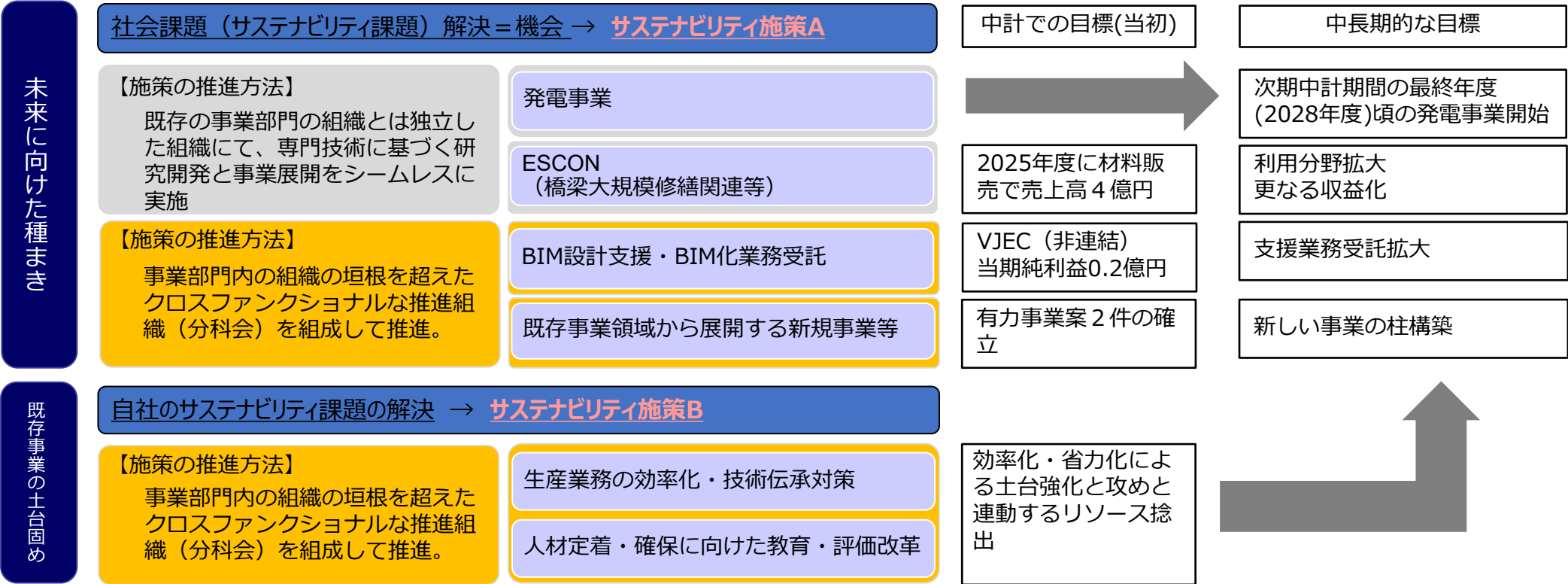
- ・ 前中計から継続している配当政策に変更なし。
- ・ 2025年度は増収を見込むが、工期の後倒しに伴う出荷の伸び悩みにより苦戦が予想される。販管費は圧縮の余地が十分あるため経常利益については、十分達成が見込める。
- ・ 2025年度のROE(研究開発部門の人件費経費を除く分)は6.5%。

(百万円)	2025年度		進捗率
	中間実績	予想	
売上高	10,801	26,500	40.8%
経常利益	▲22	438	—
除く「研究開発部門の人件費・経費等(報告セグメントに帰属しない部分)」	437	1,537	28.4%
「研究開発部門の人件費・経費等(報告セグメントに帰属しない部分)」	459	1,099	41.8%
親会社に帰属する当期純利益	▲56	57	—

(%)			
営業利益率	▲0.4	1.8	
ROE	-	0.5	
除く「研究開発部門の人件費・経費等(報告セグメントに帰属しない部分)」	-	6.5	

(%)		
株主資本配当率 (DOE)	-	3.5以上

- ・ 主要な施策は、中計の位置づけに沿って、「未来に向けた種まき」と「既存事業の土台固め」に大別。
「未来に向けた種まき」は社会課題（サステナビリティ課題）の解決の機会と捉え、「既存事業の土台固め」は自社のサステナビリティを意識した施策。
- ・ また、「発電事業」「ESCON事業」は専門技術に基づく研究開発と事業展開をシームレスに実施する体制とし、それ以外は事業部門内の組織の垣根を超えたクロスファンクショナルな推進組織（分科会）を組成して推進。



- ・ 構造材や添加材として利用されている金属を発電燃料とし、クリーンな発電を実施する事業。
- ・ 専門技術を有する企業と連携して、中計期間中は実証実験を継続しつつ、事業モデル構築を本格化。次期中計期間中に国や自治体との折衝、パートナー企業との共同事業化に向けた検討を進め、2028年度頃の発電事業開始を目指す。
- ・ 2025年度はベンチプラントを稼働させ、実証試験を実施。また、事業会社の設立も完了済。

特長

- ①CO2フリー かつ（中性子を含む）放射線を出さない
- ②原材料全て国内生産
- ③消費地に近い中規模発電所（災害に強いエネルギー）

	2022年度	中期経営計画（2023-2025）		次期中計
		2025年度 目標	2025年度 上期実績・進捗	
原料調達/生産 量産化技術・商用化		ベンチプラントの稼働により、安定的な運転が可能である実証実験データを整備。 国の事業化支援を得るための具体的な準備の完了を目指す。	△ ベンチプラントの稼働により、実証実験データの蓄積・整理・分析が進捗。想定以上に幅広い有意義なデータの蓄積ができているが、一方で工程は当初予定より若干遅れ気味。	実証実験データに基づき、以下を具体化。 ・ 国、自治体の指定事業化 ・ パートナー企業との共同事業化
発電 非化石燃料（金属）専焼				
事業戦略/ 事業計画 詳細化		・ 事業モデルを精緻化し、事業基本計画の策定完了を目指す。 ・ 事業会社設立・IPP事業参画の準備を推進。	○ ・ 事業会社の設立完了。 ・ IPP事業参画に向けた準備作業を推進中。	事業基本計画に基づき、以下を具体化。 ・ 国、自治体の指定事業化 ・ パートナー企業との共同事業化 ・ IPP参入

- ・ ESCON（超高強度合成繊維補強コンクリート）の特性（超高強度→軽量化、高耐久性→長寿命化、高流動→複雑な形状対応、劣化抑制→優れた防腐食性）を活かせる大規模修繕3分野（道路橋床版、継手、上面増厚）の現場実装にむけ開発を推進。
- ・ 2025年度の売上高4億円の達成を目指しているが、現時点での採用見込み案件の多くは2026年度以降の計上が中心であり、2025年度中の売上規模は0.4億円前後となる見込み。一方で設計折込の成果は着実に顕在化しており、道路橋床版や継手などの案件で採用が決まり始めている。

2022年度	中期経営計画（2023-2025）			次期中計
	2025年度 目標	2025年度 上期実績・進捗	2025年度に材料販売で左記3用途を含め売上高4億円を目指す ↓ 2025年度の売上高4億円を目指す が、現時点での採用見込み案件は多くが2026年度以降。	
道路橋床版	・ 技術評価証の取得 ・ 現場納入 1 件以上の受注	△ ・ 審査委員会実施済み（全2回中1回）、今年度中に技術評価証取得の見込み。 ・ 2027年度に高速道路案件で採用見通し。		
床版継手部適用	横目地：施工マニュアルの完成、実績1件以上 縦目地：2026年度の完成を目指し構造の決定、試験実施	△ ・ 横目地は施工マニュアル完成。2026年度高速道路案件にて採用決定。 ・ 縦目地は引き続き共同開発各社と検討を進める。		
床版上面増厚	・ 第 2 回 施工試験の実施 ・ 配合決定 ・ 実績1件以上	△ ・ 第 2 回施工試験を今年度中に実施すべく各種検討を継続実施中。 ・ 季節に応じた配合パターンの検討を実施し、夏季配合パターンを決定。冬季配合は順次実施。 ・ 上記2項目が今期実績計上に暗雲。		

- ・政府方針で、日本国内ではBIM設計が義務化される方向。施工業者や地場・中小コンサル・メーカーでは技術者不足により多数の企業が対応できない可能性あり。これら企業へBIM/CIM設計支援し、事業を展開する。
- ・エスイーグループでは、グループ企業の日越建設コンサルタント（VJEC）の在越のBIM化人材を活用できるのが強み。
- ・2025年度は高速道路や災害前後の地すべりモデルなど、複雑かつ大規模なBIM/CIMモデル作成を手掛け、高い評価を獲得。また、社内講習会を実施し、人材の強化も促進。
- ・2025年度にVJEC（非連結）において当期純利益0.2億円を目指す。

2022年度		中期経営計画（2023-2025）		次期中計
2025年度 目標		2025年度 上期実績・進捗		VJEC（非連結） 当期純利益0.2億 円
BIM設計支援	・営業活動を継続。 ・人材のスキル強化を実施。 ・VJEC当期純利益0.2億円を目指す。	○	・高速道路JCTや災害前後の地すべりモデルなど複雑かつ大規模なBIM/CIMモデル作成の実施。 ・VJECのBIM技術者による社内向け講習会を実施。 ・VJECの上期の当期純利益進捗率は45%。	

- ・新製品と新事業の開発プロセスを分離・整備。外部コンサルを入れて新規事業開発プロジェクトを開始。
- ・「2030ビジョン」のありたい姿である「幅広い貢献を担う企業」のイメージの解像度を上げるべく、業界、顧客のニーズについて、有識者へのヒアリング等を繰り返し、10～20年後の姿を構想（「未来構想」）。
- ・「未来構想」を基に、180件以上の事業案を量産化し事業案候補を選定、仮説検証を実施。
- ・2025年度は有力な事業案の事業試作、プレマーケティングを実施。事業案の見極めと磨き込みを実施。

2022年度		中期経営計画（2023-2025）		次期中計
		2025年度 目標	2025年度 上期実績・進捗	
新規事業の創出		・5つの事業案ごとにKPIを設定。 ・想定顧客へのヒアリングの継続。 ・試作品等の現場での検証テストと調整、改良を繰り返し実施。	△ ・事業案ごとに設定したKPI指標に基づき検証を実施。見極めの結果、事業性が低いと判断した案件もあり、進捗は当初想定より遅延。有力事業案化には一定の時間を要する。 ・想定顧客、有識者へのヒアリングを実施し、PMF（プロダクトマーケットフィット）の検証を継続。	有力事業案2件の確立

3-12. 自社のサステナビリティ課題の解決（サステナビリティ施策B）

- ・本中計では、既存事業の持続可能性を高めるために、複数の施策を実施。主な施策として「生産業務の効率化・技術伝承対策」「人材定着・確保に向けた教育・評価改革」を推進。
- ・製造部門の課題は、管理業務に手作業のプロセスが多く、属人化、業務負荷の集中、非効率化を招いていること。人材定着・確保に向けた教育・評価改革では、社会・環境の変化に適応した態勢への改変等に取り組む。
- ・2025年度は製造部門でのシステム構築が進捗、人材関連は研修やアンケートにより新人事制度定着を推進。

	2022年度	中期経営計画（2023-2025）		次期中計
		2025年度 目標	2025年度 上期実績・進捗	
生産業務の効率化・技術伝承対策		・受入検査、工程検査の自動作成システムの構築 ・営業⇔生産間の改善の適用範囲を拡大。	○ ・受入検査報告書の自動作成システム構築は順調に推移。 ・見積もり業務、デリバリーに関しシステム面、ルール面で強化推進。	効率化・省力化による土台強化、攻めと連動するリソース捻出
人材定着・確保に向けた教育・評価改革		2024年度、新たに導入した制度への対応 ・制度の定着活動 ・制度の改良、見直し	○ ・新人事制度定着のための研修を実施。 ・1on1ミーティング制度の改良	・必要な人材を採用できる体制の構築 ・全ての社員が健康で生き活きと働いている「明日居たい会社」

3-13.「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」～実績①

[2025年度中間期の実績]

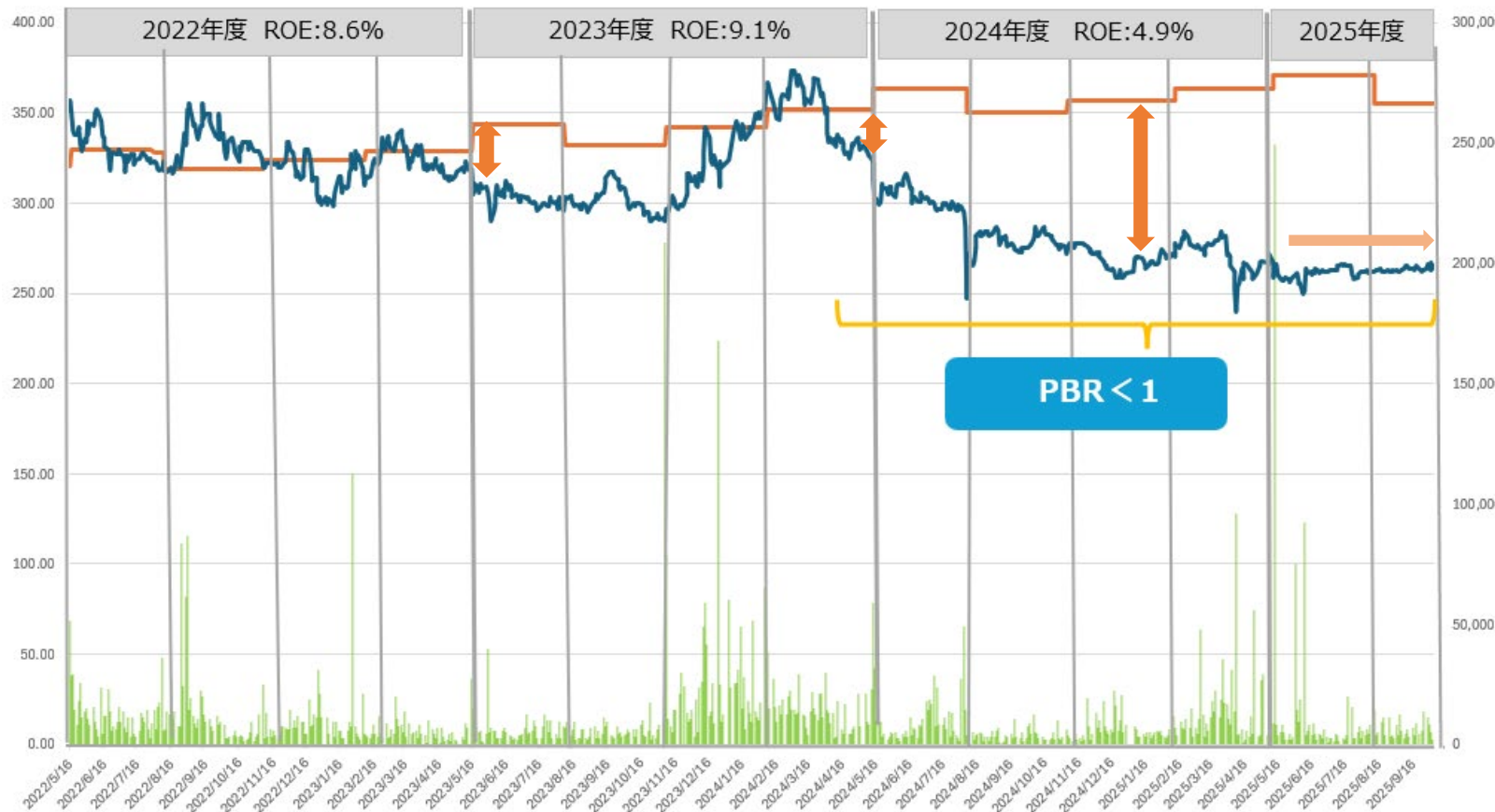
- ・ 2024年5月発表の中計のローリングで利益予想を大幅に下方修正したため、PBR < 1 が常態化。2024年度は0.8前後に下落。2025年5月発表の中計のローリングで再度利益予想を大幅下方修正したため、PBRは0.7台と低位で推移。
- ・ 売買高/日も低水準の状態が継続。

(株価・BPS：円)

BPSと株価（調整後）

■ 売買高 ■ BPS ■ 調整後株価

(売買高：千円)



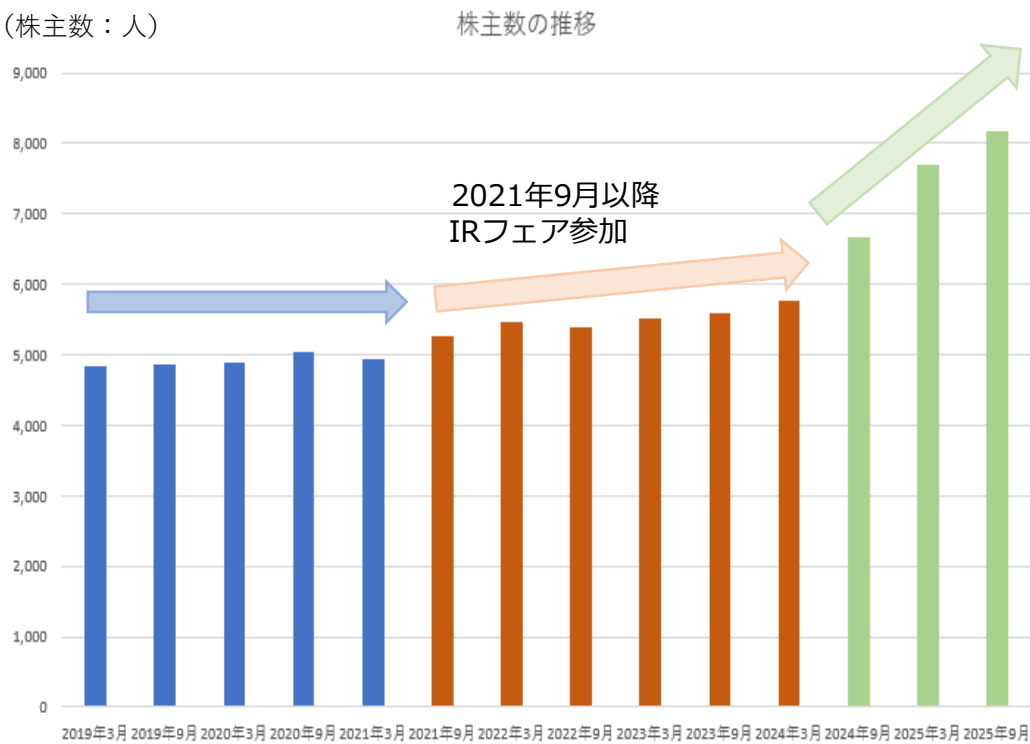
- ・ PBRは、2023年度は0.9前後であったが、2024年度は0.8前後に下落、2025年度に入ってから、0.7前後で推移し、低位が定着。

- ・ 売買高/日は、2024年度平均7百万円から、平均10百万円と微増なるも、依然低水準。

[IR活動の実績]

- ・ 中計の建付けについての理解を得、市場の信頼獲得のため、IR施策を改善していくことに注力中。上期もほぼ予定していた活動は実施。また、リアル開催の日経・東証IRフェア（東京ビッグサイト）に初めてブース出展を実施。
- ・ 株価・売買高への効果は出ていないが、株主数は増加傾向にあり、マーケットでの周知・浸透には一定の成果がでているものと思われる。

活動計画		実績・予定	
2025年6月	・ ログミーファイナンスを通じ、19媒体にIR記事を配信（1回目）	2025年6月	・ ログミーファイナンスを通じ、19媒体にIR記事を配信（1回目）
2025年9月	・ 日経・東証IRフェア2025 ブース出展を予定	2025年9月	・ 日経・東証IRフェア2025 ブース初出展・会社説明会参加 （東京ビッグサイト）
		2025年11月	・ 機関投資家とのIR面談実施
2025年12月	・ ログミーファイナンスを通じ、19媒体にIR記事を配信（2回目）	2025年12月	・ ログミーファイナンスを通じ、19媒体にIR記事を配信予定（申込済み）
2026年1月	・ 野村IR資産運用フェア2026 オンライン出展	2026年1月	・ 野村IR資産運用フェア2025 オンライン出展（申込済み）
（時期未定）	・ ネット証券・IR支援企業等主催の個人投資家向け説明会への参加 ・ 機関投資家とのIR面談		



[今後の方針]

- ・分析及び今後の方針は不変。
- ・IR活動については、2025年度は従来方針通り、個人投資家宛のイベントでの活動を中心に、中計の建付けについての理解を得、市場の信頼獲得に注力する。
- ・現在策定中の次期中計において、企業価値創造ストーリーを意識し、IR活動との連動性を強化していく方向。

[分析]

①資本コストを上回る資本収益性を達成できているか？

2026年3月期のROE及びROICは、資本コストを大きく上回る水準ではないと分析。

②PBR1倍を割るなど、十分な市場評価を得られているか？

- ・資本効率性の問題以前に、日々の売買高が極めて低水準であることが問題との認識。
- ・事業リスク、財務リスク、株式流動性リスク、成長性への説明や開示姿勢について、マーケットから信頼が得られていない可能性が高い。



[今後の方針] ～不変

中計期間中に、将来の持続的成長のための先行投資を重視する方針は不変。

当社グループの中心事業である建設用資機材の事業は、現時点での事業としての資本収益性は低くなく、また、急激に資本収益性を改善させるのも難しい。一方で事業構造転換のためには先行投資をしていく必要がある。先行投資部分の進捗や収益性については、技術的な要素が強く守秘性が戦略に大きく影響するため開示に困難が伴うが、先行投資分を差し引いた事業のROEの水準は遜色ない水準を確保していく。

中計の建付けについての理解を得、市場の信頼獲得のため、IR施策を改善していくことに注力していく。

将来見通しに関する記述についての詳細〔ご参考〕

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

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

International Engineering Maker

 株式会社 エスイー