



2025年3月期 決算説明資料

2025年5月

東証スタンダード市場：3423

 株式会社 **エスイー**

1. 2025年3月期 連結決算実績
2. 2026年3月期 業績予想
3. 中期経営計画2023-2025の進捗

1. 2025年3月期 連結決算実績
2. 2026年3月期 業績予想
3. 中期経営計画2023-2025の進捗

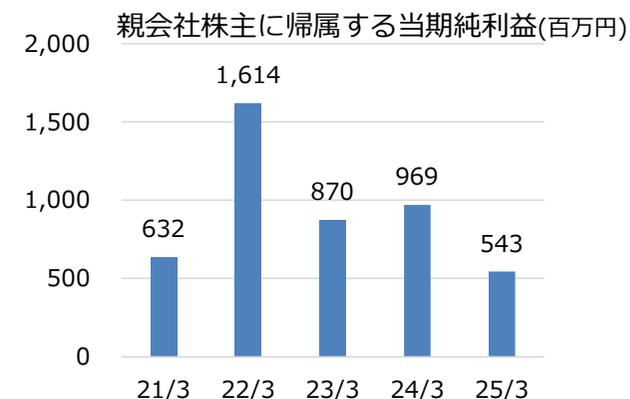
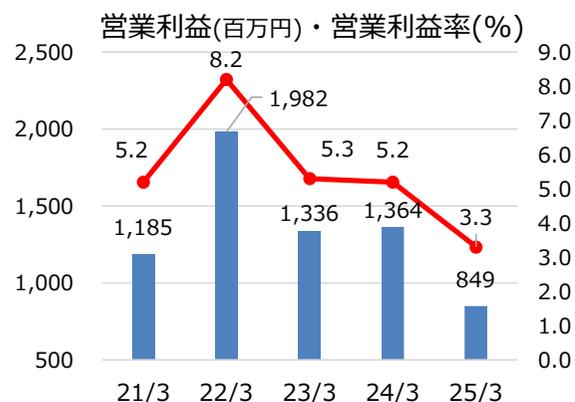
1-1.決算ハイライト (1)

サマリー 前年同期比～減収減益

- ・ 建設用資機材の製造・販売事業の好調は継続しているものの、大型案件の剥落により前年同期比では及ばず、全セグメントにおいて減収。減収効果・増工分の未承認等により売上総利益も減益。
- ・ 中期経営計画（以下：中計）関連施策の推進を中心とした人件費・経費の増加により、営業利益以下は大幅な減益。

(百万円、%)

	2024/3期 実績		2025/3期 実績		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
売上高	26,474	100.0	25,887	100.0	△587	△2.2
売上総利益	7,182	27.1	6,916	26.7	△265	△3.7
営業利益	1,364	5.2	849	3.3	△515	△37.7
経常利益	1,373	5.2	885	3.4	△488	△35.5
親会社株主に帰属する当期純利益	969	3.7	543	2.1	△426	△43.9

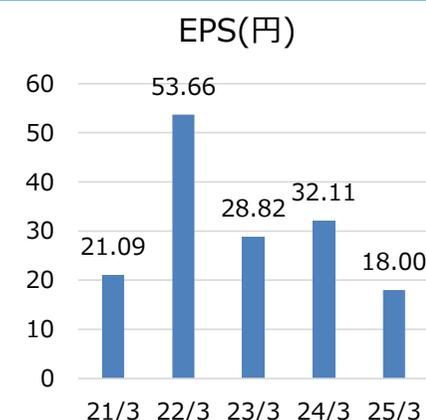
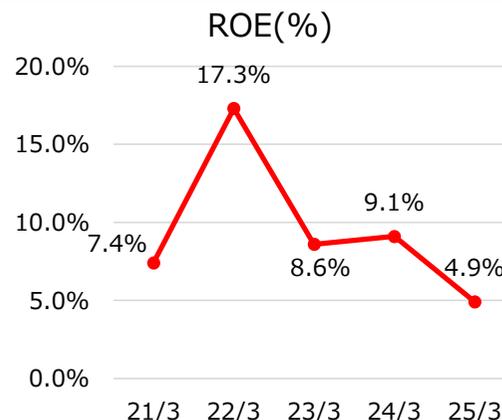
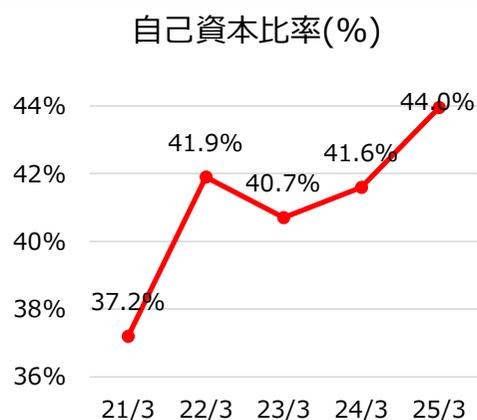


1-2.決算ハイライト (2)

サマリー 資産効率性は低下、自己資本比率は上昇

- ・親会社株主に帰属する当期純利益の減少によりROEは大幅に低下。
- ・有利子負債は減少、自己資本比率は上昇。財務の健全性には著変なし。

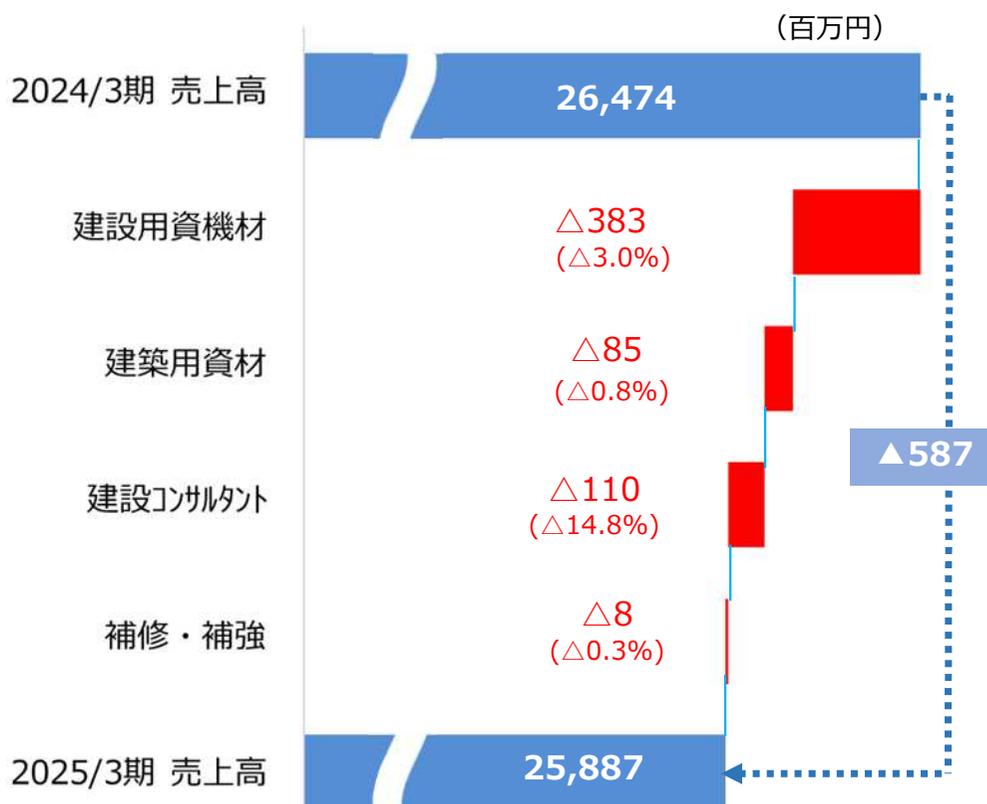
		2023/3期	2024/3期	2025/3期	前期比
有利子負債	(百万円)	5,919	6,074	5,502	△572
純資産	(百万円)	10,428	11,024	11,221	+197
自己資本比率	(%)	40.7	41.6	44.0	+2.4
FCF	(百万円)	△1,294	968	807	△161
ROE	(%)	8.6	9.1	4.9	△4.2
EPS	(円)	28.82	32.11	18.00	△14.10



1-3. 売上高のセグメント別増減

ポイント

- ・ 全てのセグメントにおいて減収。建設用資機材の製造・販売事業の減収額が最も大きく、減収率では建設コンサルタント事業が最も大きい。
- ・ 建設用資機材の製造・販売事業は、高速道路リニューアル関連が引き続き好調であったが、前年度に比し、大型案件が少なく、工事現場の進捗状況により来期以降に繰り越す案件が増加。



建設用資機材の製造・販売事業

- ・ 高速道路リニューアル関連で橋梁ケーブル製品は好調。前年度に比し、年度後半は大型案件がなく、工事現場の進捗状況による繰り越し案件も増加。
- ・ 顧客への価格転嫁は進捗。

建築用資材の製造・販売事業

- ・ 建築金物分野の大型都市開発案件の工事が順調に推移。価格転嫁も進捗。
- ・ 鉄骨工事分野では期初受注案件の減少に伴う案件消化の減少に加え、増工の一部が認められず減収。

建設コンサルタント事業

- ・ JICA案件を中心とした期初受注案件の減少により案件消化も減少。受注消化予定案件の一部が次年度に工程変更となり売上減少。

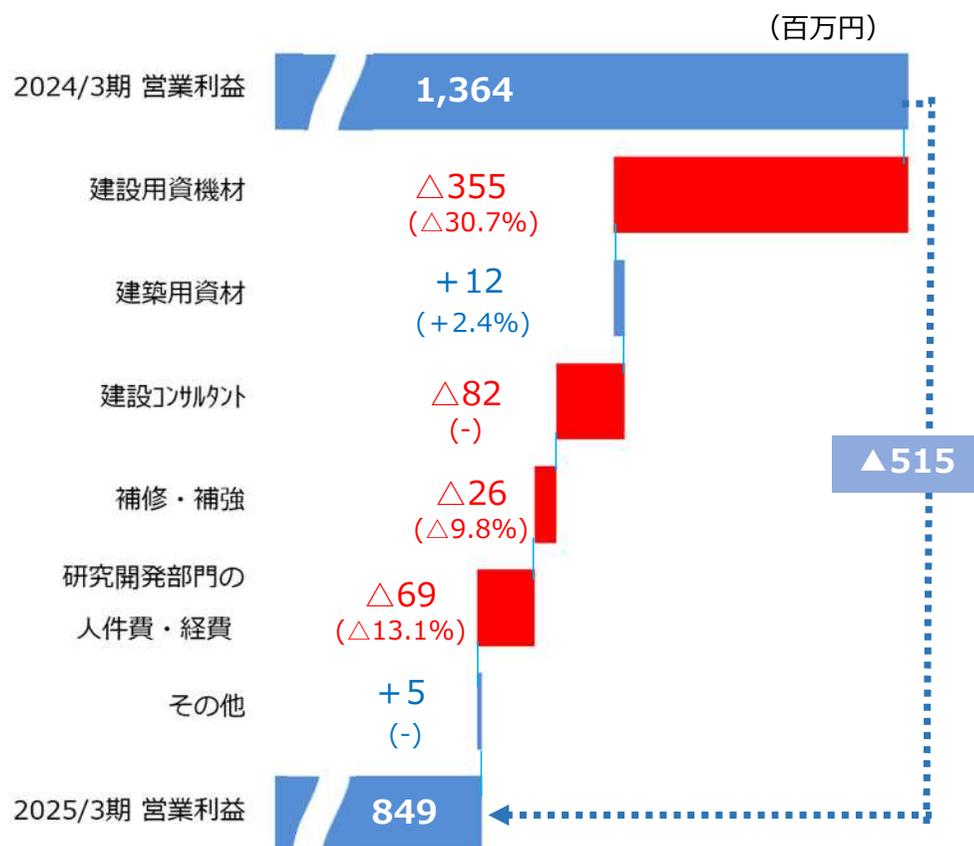
補修・補強工事業

- ・ 期初受注案件は減少したが、期中受注・消化案件が順調に推移し、微減にとどまる。

1-4. 営業利益のセグメント別増減

ポイント

- ・建設用資機材の製造・販売事業は、減収のマイナス効果と中計推進による販管費の増加により、営業利益は前年度30.7%減少。建設コンサルタント事業は赤字拡大（2023年度▲18百万円→2024年度▲100百万円）。
- ・報告セグメントに属さない研究開発部門の人件費・経費が69百万円増加。大半が発電事業にかかる研究開発であり、中計の戦略的な資源配分に沿ったもの。



建設用資機材の製造・販売事業

- ・減収効果・大型案件の端境期となったことによる売上総利益の減少に加え、中計の施策推進により販管費が増加。

建築用資材の製造・販売事業

- ・鉄骨工事分野は減収効果・増工の一部が認められなかったことにより減益となったが、建築金物分野での価格転嫁の進捗による増益でカバー。

建設コンサルタント事業

- ・減収効果ならびに次年度への工程変更により、営業赤字は▲100百万円に拡大。

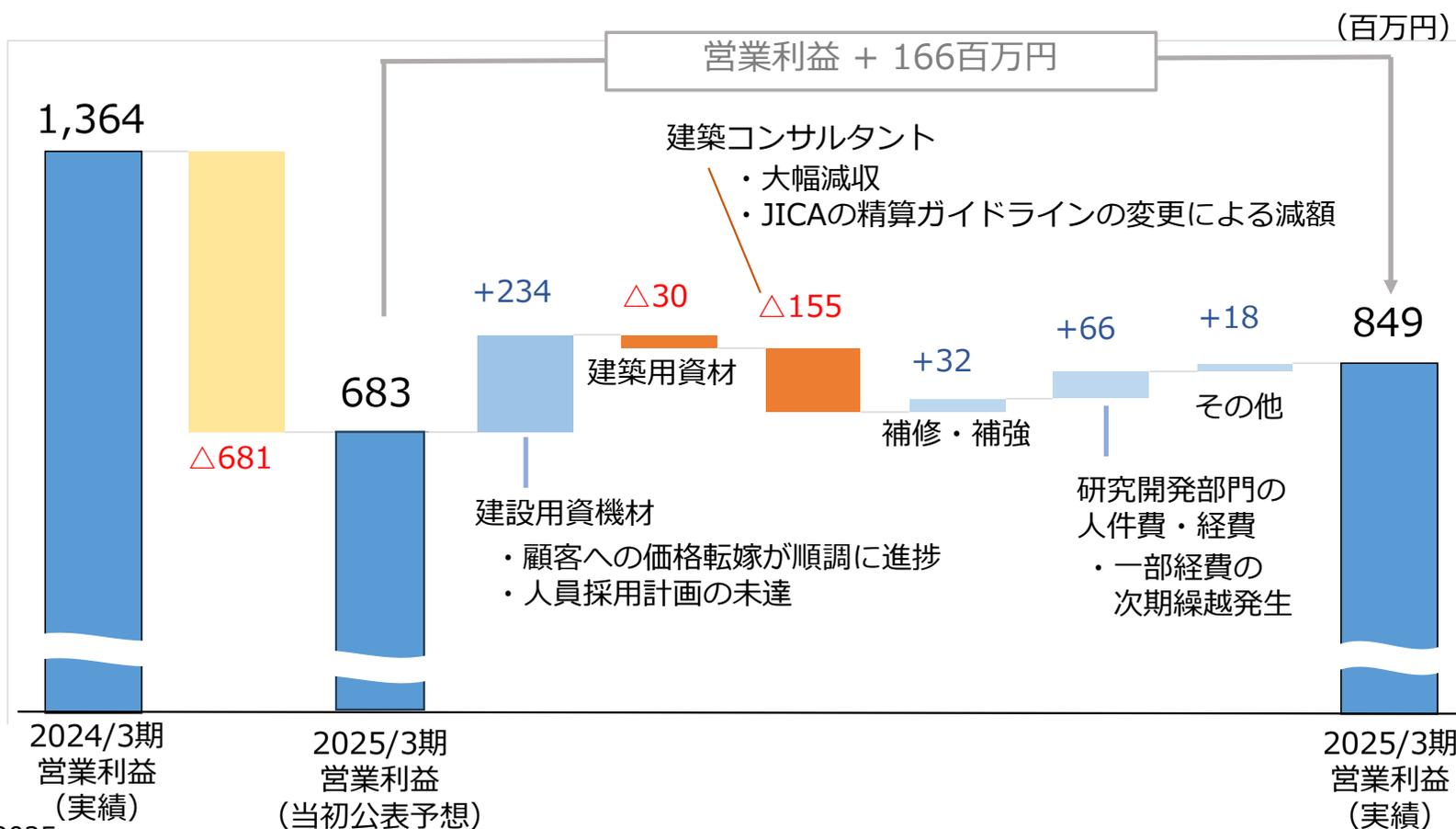
補修・補強工事業

- ・大型工事の中での追加工事の増額が認められず利益率は低下。他の工事案件で利益率改善を試みるも、カバーできず。

1-5. 連結損益～当初予想（2024年5月10日公表予想）比

ポイント

- ・ 2024年5月10日公表予想値（以下：当初予想）比では、能登震災復興案件の工程見直し等により、売上高は548百万円の下振れとなった。営業利益は166百万円の超過。
- ・ 営業利益は、建設コンサルタント事業で大きく下振れたが、建設用資機材の製造・販売事業で売上高の未達の影響を大きく上回り、研究開発部門を中心として一部経費が次期に持ち越したことから、大幅な超過となった。



1-6. バランスシート

ポイント ・有利子負債は大幅に減少、自己資本比率は上昇。D/Eレシオも低下。

(単位：百万円)

資産			負債		
2024年 3月末	2025年 3月末	増減	2024年 3月末	2025年 3月末	増減
26,432	25,470	(主な内訳)	15,408	14,248	(主な内訳)
		△232 現金及び預金 △804 受取手形、売掛金及び契約資産 △198 電子記録債権 △153 仕掛品 △137 原材料及び貯蔵品			△556 借入金 △394 電子記録債務 △78 支払手形及び買掛金
					△1,159
			純資産		
			2024年 3月末	2025年 3月末	増減
		+234 建設仮勘定 +175 土地 +42 機械装置及び運搬具-純額 +38 建物及び構築物-純額	11,024	11,221	(主な内訳)
		△962			+543 親会社株主帰属当期純利益 △392 株主配当金支払い
					+197

		2024/3期	2025/3期	増減
運転資本	(百万円)	5,757	4,943	△813
有利子負債	(百万円)	6,074	5,502	△572
純資産	(百万円)	11,024	11,221	+197
自己資本比率	(%)	41.6	44.0	+2.4
D/Eレシオ	(倍)	0.55	0.49	△0.06

1-7. キャッシュフローの状況

ポイント ・ FCFは807百万円、借入金の削減を進めたことにより現金及び現金同等物の期末残高は前期比235百万円減少。

	(百万円)		
	24/3期	25/3期	増減
営業収入 (税金等調整前当期純利益+非資金損益項目)	2,227	1,710	△517
運転資金 (営業活動に係る債権債務増減)	△29	631	+660
利息・配当金・保険金	△24	△37	△12
税金等	△394	△417	△23
その他	336	△180	△516
営業キャッシュフロー	2,114	1,705	△409
営業キャッシュフロー(除く運転資金)	2,144	1,074	△1,069
定期預金	-	△3	△3
有価証券	-	-	-
固定資産(除く有価証券)	△1,157	△881	+275
その他	11	△12	△24
投資キャッシュ・フロー	△1,145	△897	+248
フリーキャッシュ・フロー (FCF)	968	807	△161
借入・社債	230	△556	△787
株式	△390	△391	+0
リース	△94	△91	+2
財務キャッシュ・フロー	△254	△1,039	△785
現金及び現金同等物の期末残高	5,116	4,881	△235

主な要因

未払消費税等の減少
及び未収入金の増加

工場リニューアル・
子会社社屋移設のための土地購入

借入金の純減

1-8.株主還元（配当予想）

ポイント 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】

	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期 (計画)
親会社株主に帰属する当期純利益 (百万円)	870	969	543	57
				↓ 当期純利益（計画）より単純試算（他の条件不変の前提） ↓
株主資本 (百万円)	10,320	10,897	11,049	10,714
1株当たり配当金 (円)	13	13	13	13
配当金総額 (百万円)	392	392	392	392
配当性向 (%)	45.1	40.5	72.2	680.6
株主資本配当率 (%)	3.80	3.60	3.55	3.67

(注) 2025/3期の配当金は、2025/6月の株主総会で決定
 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. 2025年3月期 連結決算実績
2. 2026年3月期 業績予想
3. 中期経営計画2023-2025の進捗

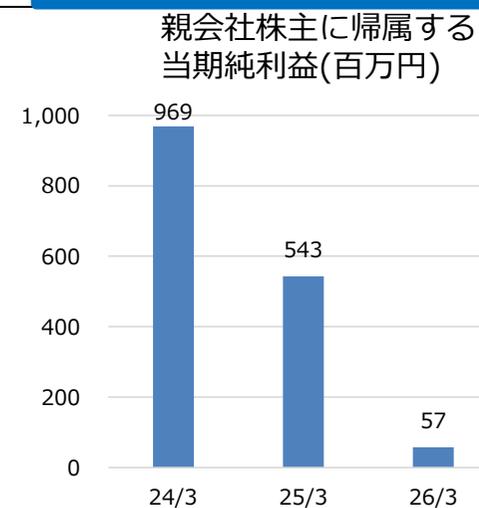
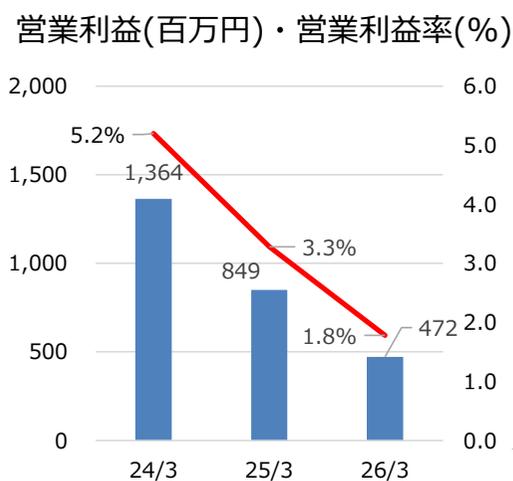
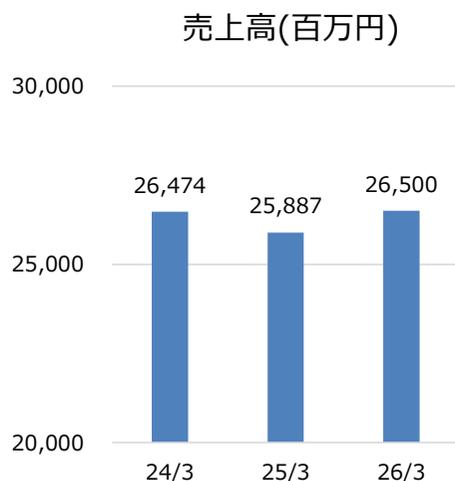
2-1. 2026年3月期の連結業績予想

ポイント 増収減益

- ・売上高は、建設用資機材の製造・販売事業で大型案件の端境期ではあるものの、増収を予想。
- ・利益面では、研究開発部門の人件費・経費が大幅に増加するため、営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益は大幅減を予想。

(百万円、%)

	2024/3期 実績		2025/3期 実績		2026/3期 計画		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
売上高	26,474	100.0	25,887	100.0	26,500	100.0	+612	+2.4
営業利益	1,364	5.2	849	3.3	472	1.8	△377	△44.4
経常利益	1,373	5.2	885	3.4	438	1.7	△447	△50.5
親会社株主に帰属する当期純利益	969	3.7	543	2.1	57	0.2	△486	△89.4

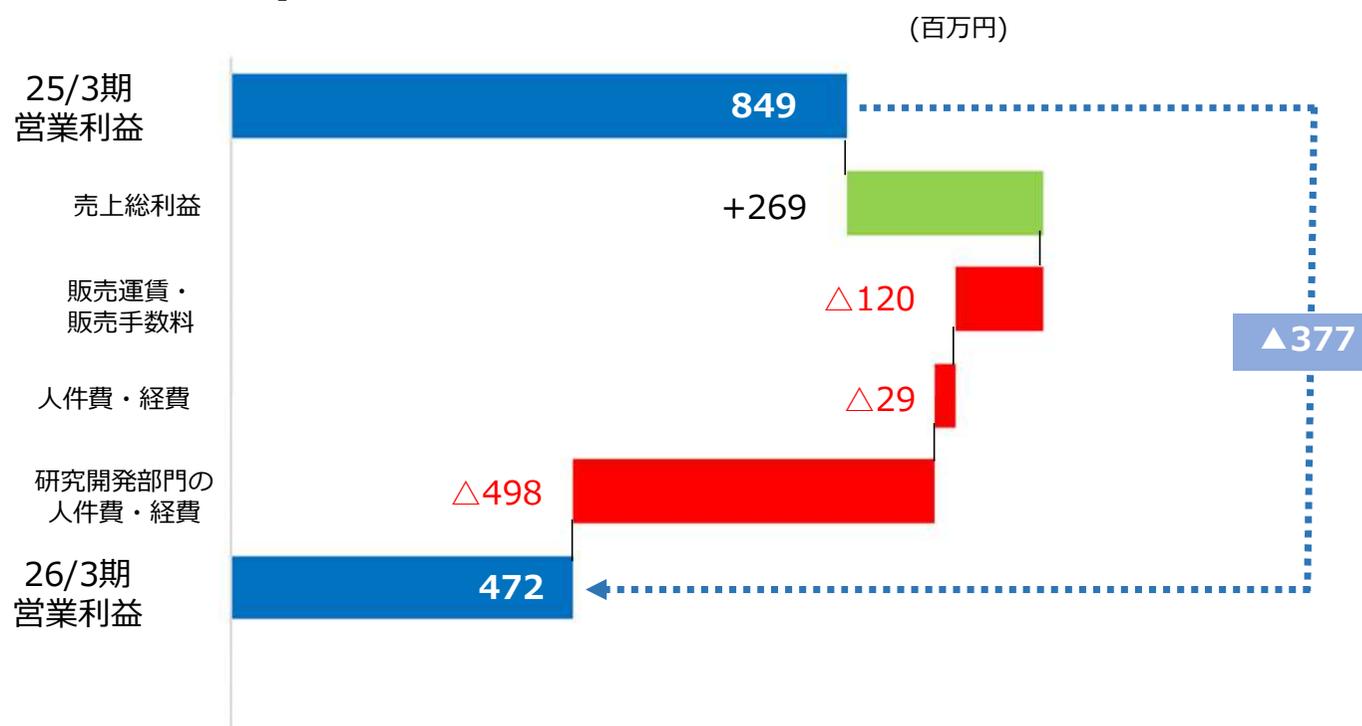


2-2. 営業利益

ポイント 減益の主要因は、研究開発部門の人的費・経費の大幅増加

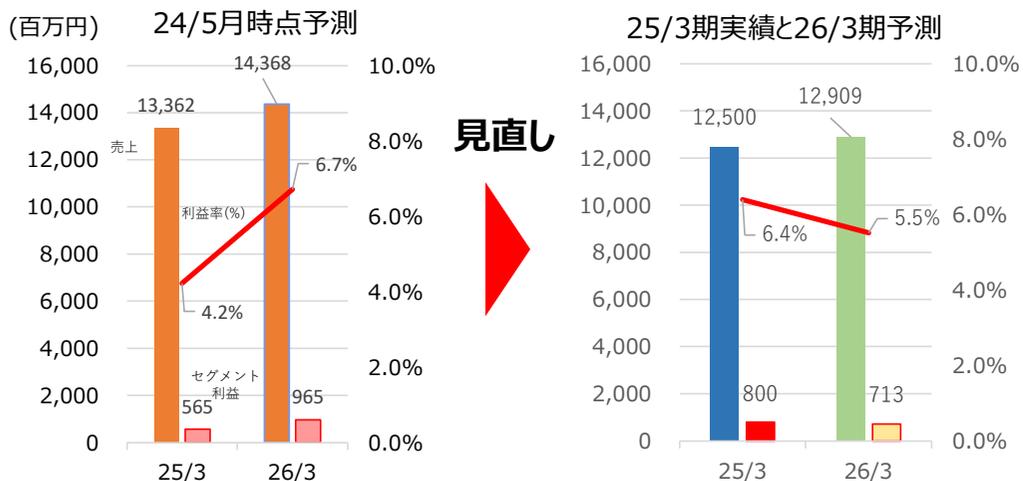
- ・ 増収効果等により売上総利益は増益。
- ・ 2025/3月期に増強した研究開発部門の人的費・経費は、研究開発の大幅強化により、2026/3月期は更に大幅に増加。

[営業利益の増減要因]



2-3. セグメント別計画 (1)

建設用資機材の製造・販売事業



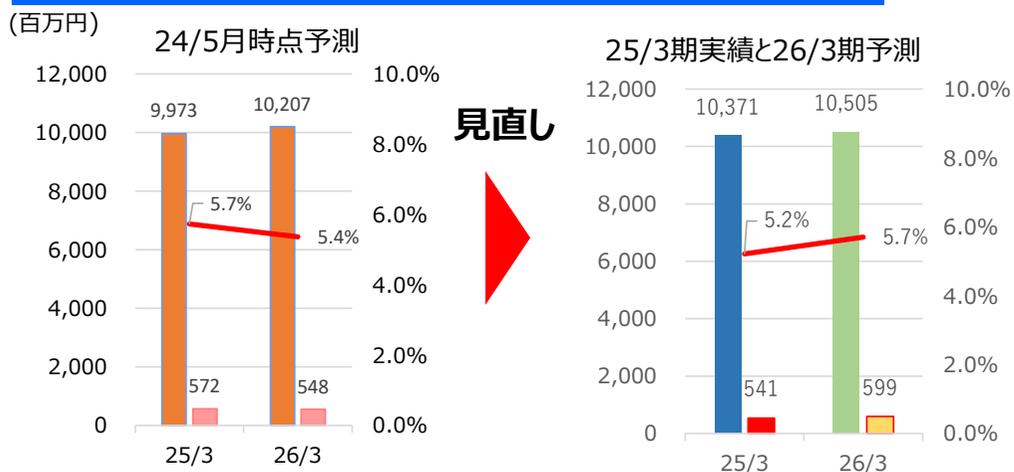
26/3期

[26/3期]
 24/5月時点予測比：売上利益ともに**下方修正**
 25/3期 実績比：増収減益予想

[事業環境]
 国土強靱化、高速道路リニューアルなど好環境↗だが、
 エスイーグループとしては大型案件の端境期↘となる

[主な施策]
 ■ 能登半島地震の復興需要対応前倒しを見込む↗
 ■ ESCON (材料)、新規事業の販売実績拡大↗
 ■ 人材採用をはじめとした戦略的資源投入の継続↘ 他

建築用資材の製造・販売事業



26/3期

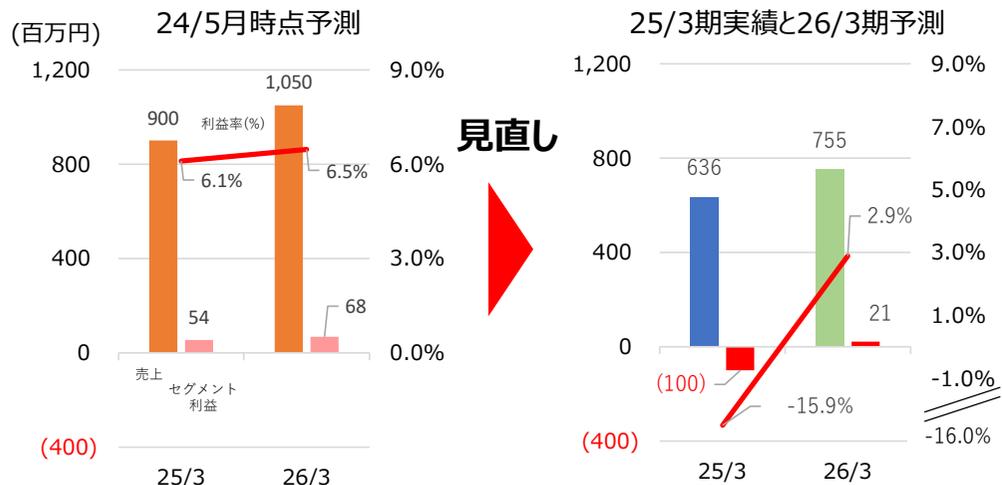
[26/3期]
 24/5月時点予測比：売上利益ともに**上方修正**
 25/3期 実績比：若干の増収増益予想

[事業環境]
 地方の建築需要は減少傾向↘

[主な施策]
 ■ 首都圏を中心とした再開発・大型案件の確実な受注↗
 ■ 新規ジャンル等への販路拡張↗
 ■ コスト上昇分の価格転嫁↗
 ■ 選別受注による利益増加↗ 他

2-3. セグメント別計画 (2)

建設コンサルタント事業



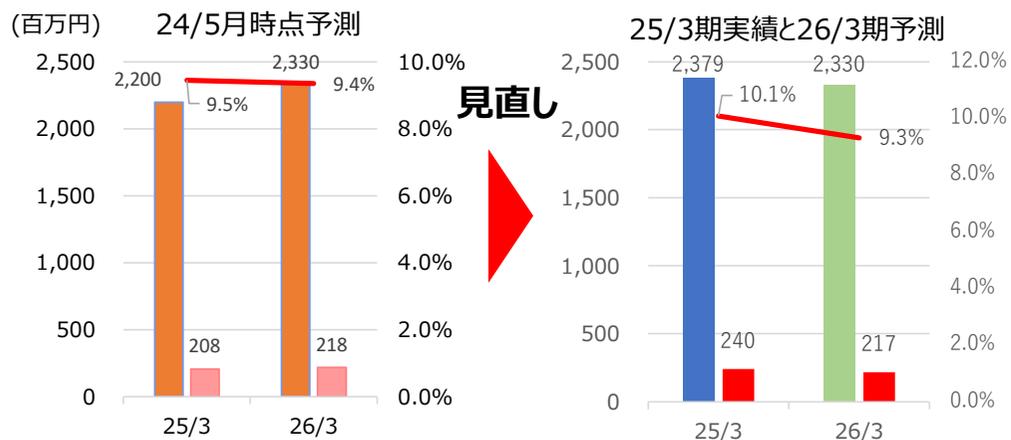
26/3期

[26/3期]
 24/5月時点予測比：売上利益ともに**下方修正**
 25/3期実績比：**増収増益**予想

[事業環境]
 世界情勢は不安定であり、JICA案件も不透明

[主な施策]
 ■ JICAを中心としたODA案件に引き続き注力
 ■ 一方で、JICA依存からの脱却も視野に入れ、新規社会インフラ開発関連分野案件の獲得を目指す

補修・補強工事業



26/3期

[26/3期]
 24/5月時点予測比：売上利益ともに**ほぼ同額**
 25/3期実績比：**若干の減収減益**予想

[事業環境]
 国土強靱化、高速道路リニューアルなど好環境
 一方で県等自治体案件は小型化が継続

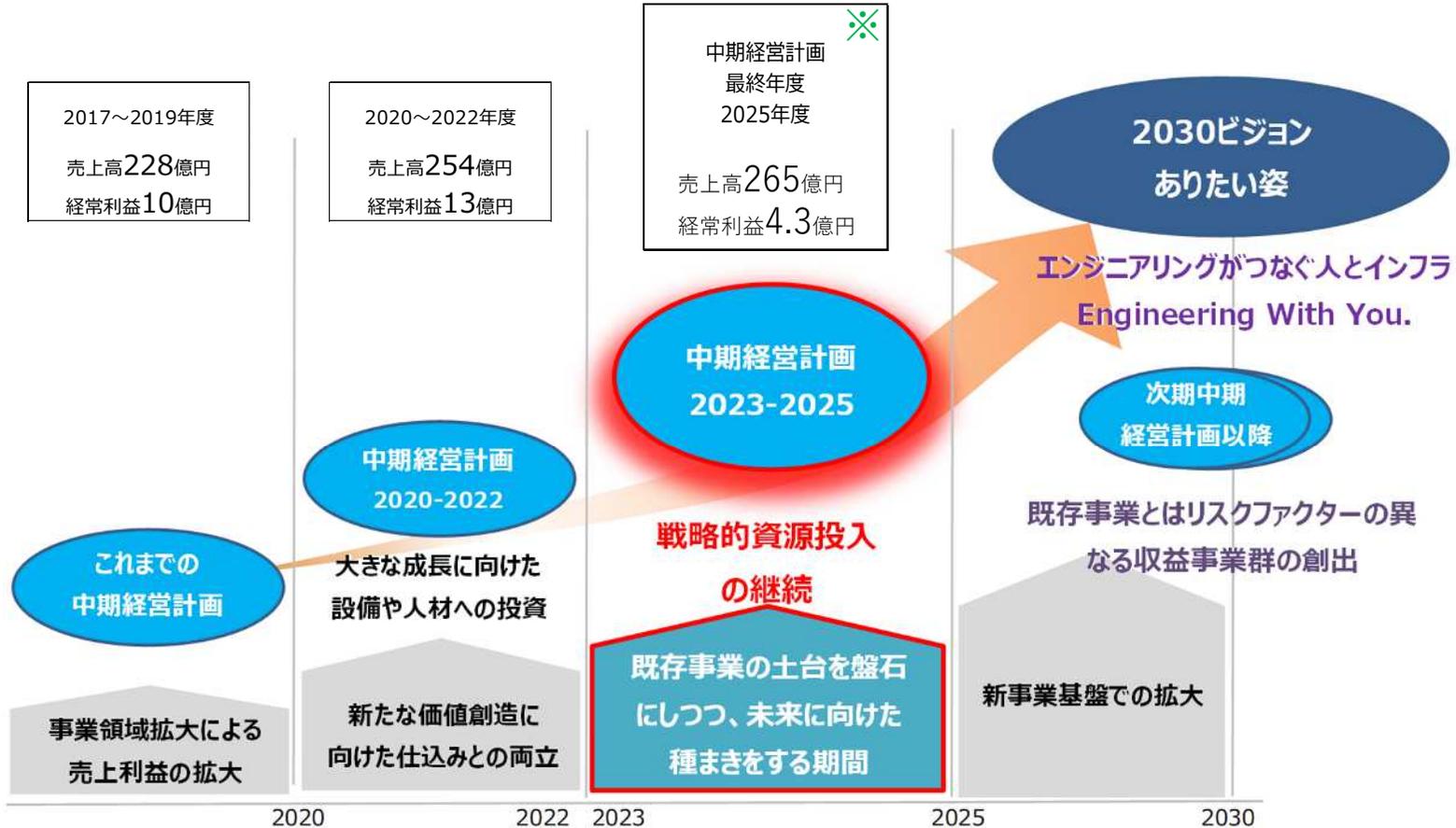
[主な施策]
 ■ 工事職員のスキルアップによる案件消化体制の強化
 ■ 地場企業への営業強化と元請受注の拡充

1. 2025年3月期 連結決算実績
2. 2026年3月期 業績予想
3. 中期経営計画2023-2025の進捗

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。



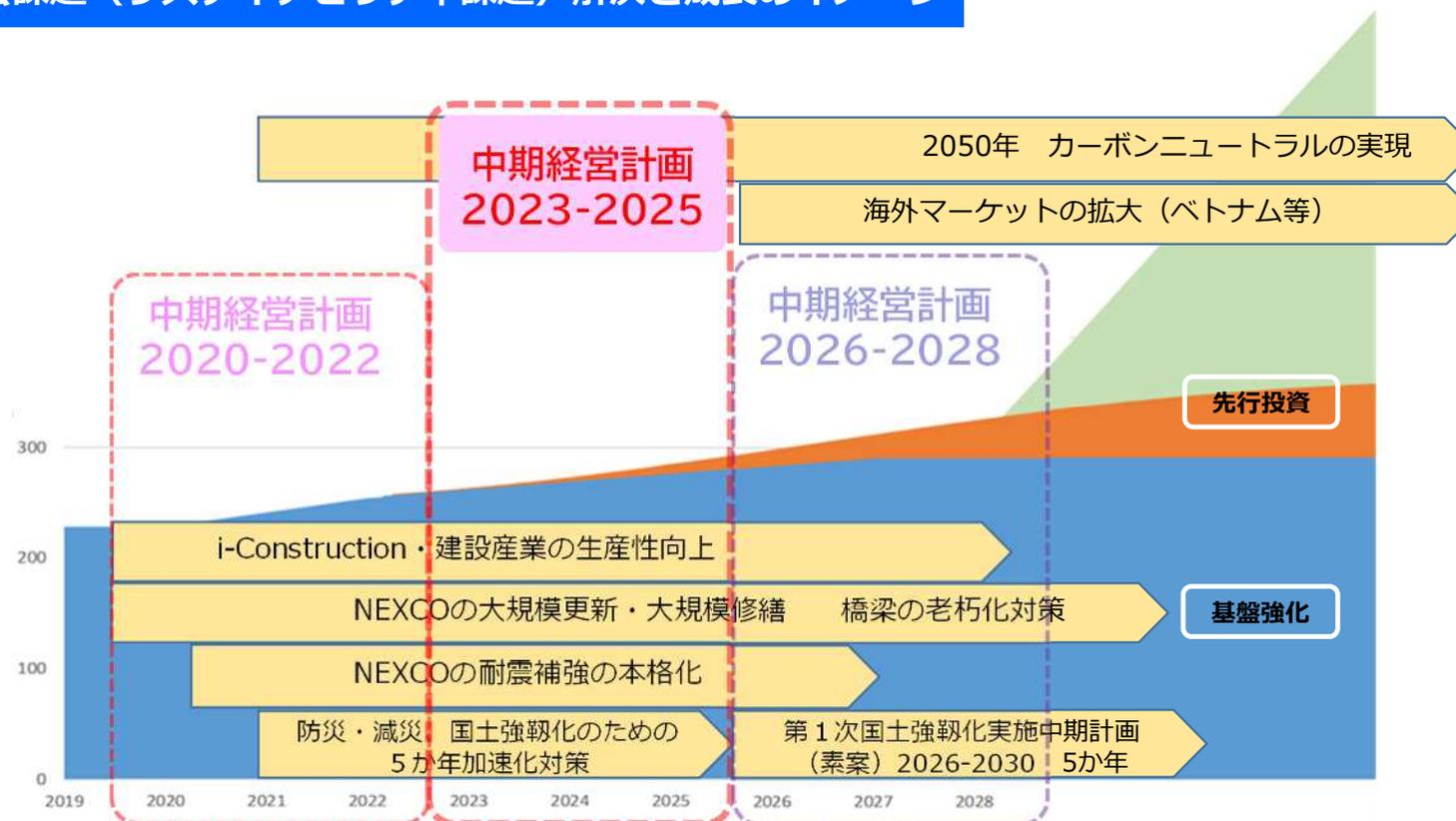
※今回修正した計画値を記載。

3-2.成長のイメージ

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)の目標

ポイント

- ・ 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 279億円
連結経常利益 10億円

修正

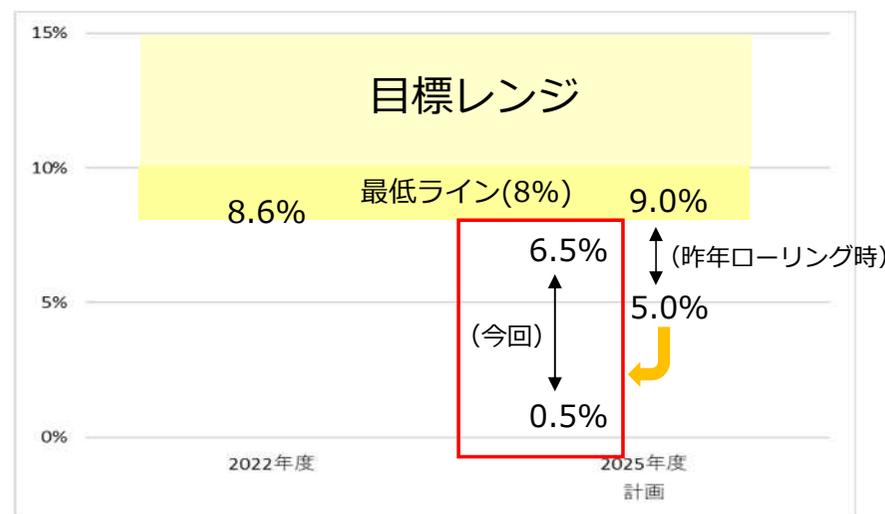
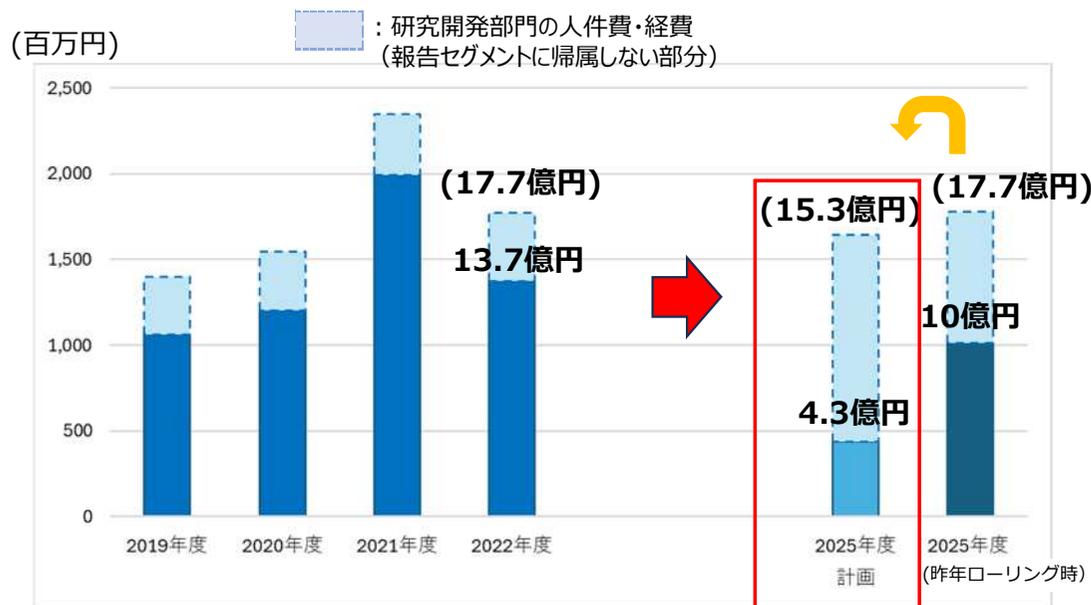
265億円
4.3億円

目標②

2025年度ROE5.0%以上
(除く戦略的資源投入分9.0%)

修正

0.5%以上
6.5%



3-4. 営業利益の増減内容

ポイント

- ・ 昨年のローリング時の2025年度計画に対し、531百万円の下振れ（1,003百万円→472百万円）。
- ・ 研究開発部門の人件費経費は、昨年の計画では2024年度比98百万円増を計画していたが、2024年度からの繰越分69百万円、追加増強で333百万円に追加し、2024年度比498百万円の増加となる。

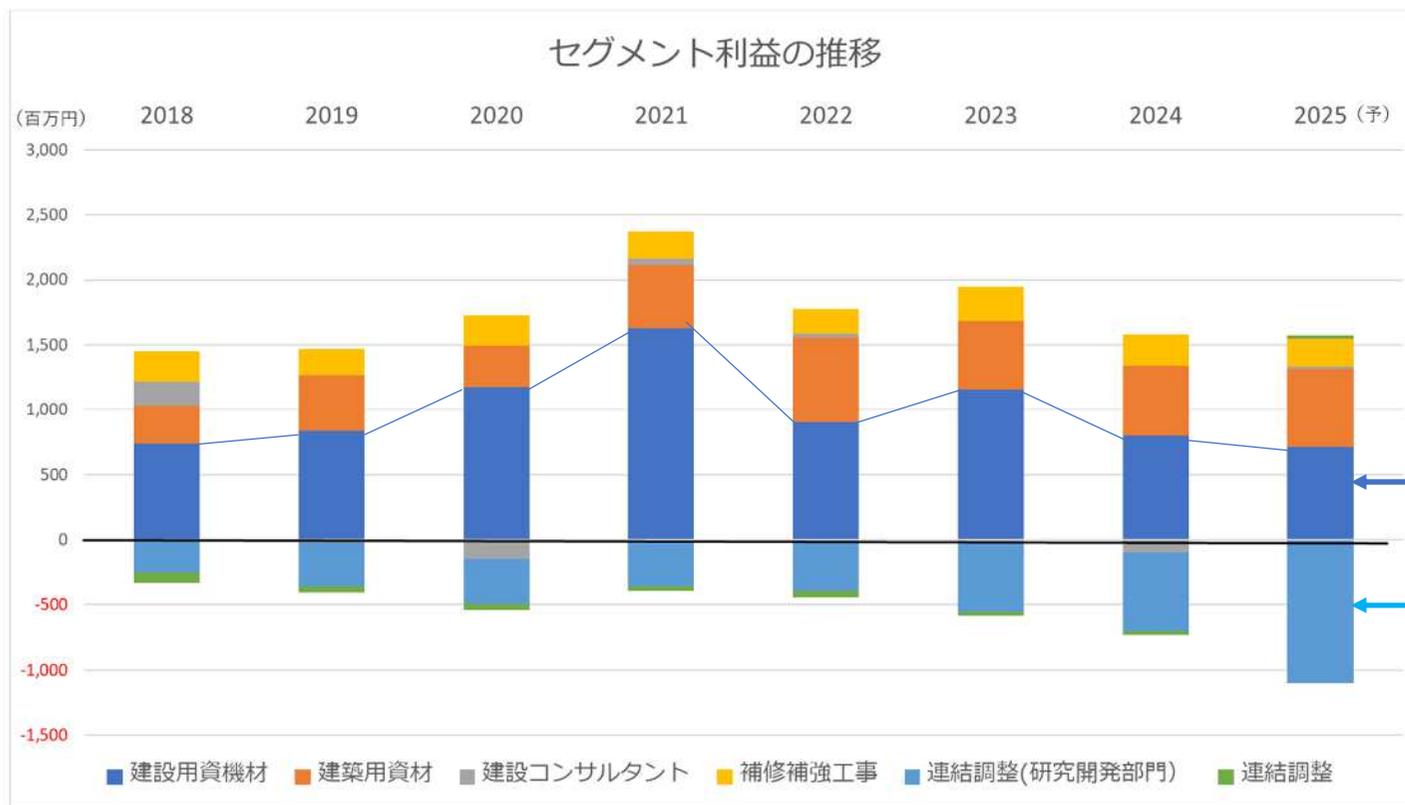
計 画 (昨年ローリング時)		実績・今回見直し	
(百万円)		(百万円)	
2024年3月期	1,364	増減	1,364
(主な増減事由)		(主な増減事由)	
売上総利益	-246	大型案件の減少 → -19	価格転嫁進むも、建設コンサルタント業で大幅減 → -265
販売運賃	-108	2024問題を想定した運賃増加 +95	→ -12
人件費経費	-191	ベースアップ及び中計施策関係経費の増加 → +24	人員採用の一部が次年度へ → -166
増減内訳	-545	+100	-445
セグメント別			
建設用資機材	-590	大型案件の減少、上記理由による販管費の増加 → +234	価格転嫁進む、人員採用の一部が次年度へ → -355
建築用資材	+43		+12
建設コンサルタント	+72	黒字化を見込む → -155	受注消化予定案件の工程変更等で赤字拡大 → -82
補修補強	-58	+32	-26
その他	-13	+18	+5
増減内訳 (研究開発部門)	-136	戦略的に大幅増強を企図 → +66	一部経費の次年度繰越が発生 → -69
2025年3月期	683	+166 (前期差異補正後)	849
売上総利益	+400	能登半島地震復興需要、ESCON・新規事業等 → -130 (-149)	左記と同じだが、大型案件の端境期となる → +269
販売運賃	-58	-61 (+33)	ESCON関連等の増加 → -120
人件費経費	+78	中計施策経費の減少 → -107 (-82)	昨年度より繰り越した人員採用等人員強化等 → -29
増減内訳	+419	-298 (-198)	+120
セグメント別			
建設用資機材	+400	能登半島地震復興需要、ESCON・新規事業等 → -486 (-251)	売上総利益と同じ要因、人員強化等販管費増 → -86
建築用資材	-23	+80 (+50)	+57
建設コンサルタント	+13	+109 (-46)	大幅赤字からの脱却を見込む → +122
補修補強	+10	-32 (+0)	-22
その他	+19	+30 (+49)	+49
増減内訳 (研究開発部門)	-98	引き続き戦略的に増強 → -399 (-333)	大幅拡大 → -498
2026年3月期	1,003	-531	472

実績
計
画
(修正後)

3-5. 利益の構造

ポイント

- ・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。2025年度は大型案件の端境期となり、この傾向が顕著。
- ・このブレの連結損益に与える影響をできるだけ少なくするのが理想だが、外部環境的な要素も多く、現状の事業ポートフォリオでは打ち手を見いだせていない状況。



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

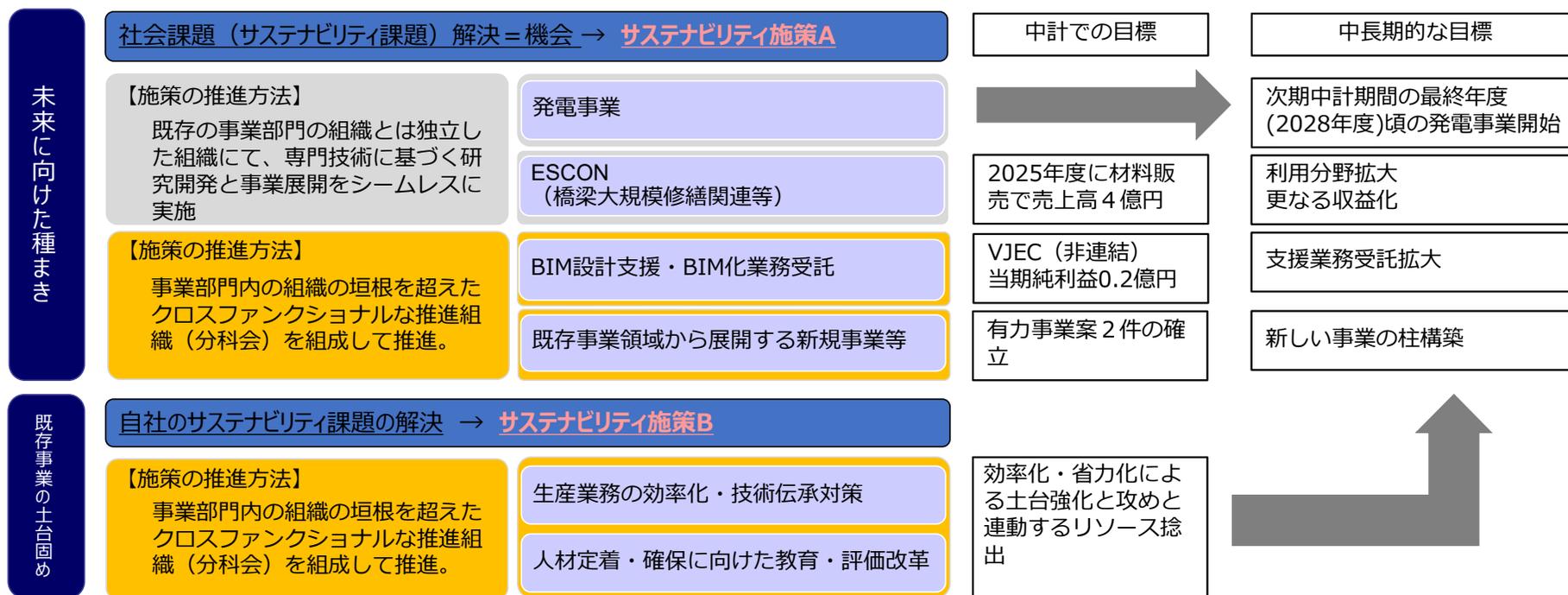
- ・大型案件（斜材ケーブル等）
- ・大規模災害の復興工事
- ・納入先の工事の進捗（災害による遅延等）
- ・製品スペックの定期点検

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員費・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. 中期経営計画(2023-2025)の主な施策

- 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。

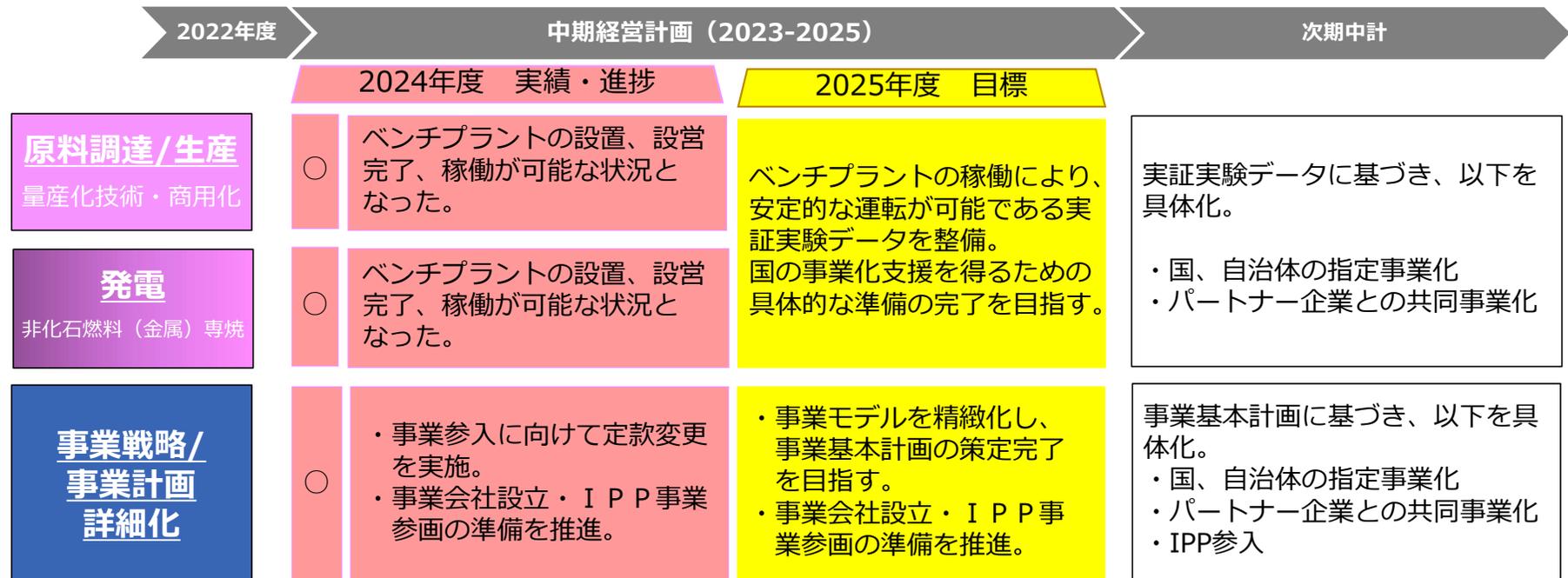


3-7. 発電事業（サステナビリティ施策A）～事業内容・ロードマップ

- ・ 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。
- ・ 2024年度はベンチプラントの設置・設営を完了。2025年度本格稼働により国等への訴求準備を進める。

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）



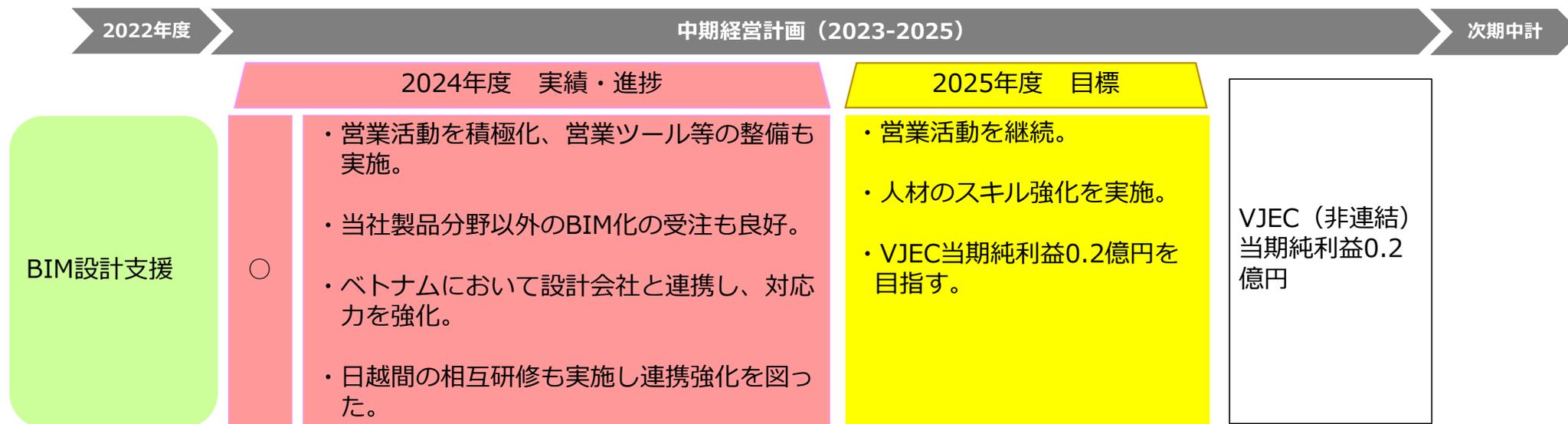
3-8. ESCON事業（サステナビリティ施策A）

- 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→優れた防食性）を活かせる大規模更新3分野（床版本体、継手、上面補修）の現場実装にむけ開発を推進。
- 2024年度は、8月：和歌山県にて現場施工、9月：ESCON TPジョイント開発完了、10月：ESCONビームの土木学会の技術評価証を取得（当社ホームページのトピックスに掲載）。現場実装に向け順調に進捗。
- 2025年度の売上高4億円の計画については不変。

2022年度		中期経営計画（2023-2025）		次期中計
		2024年度 実績・進捗	2025年度 目標	
道路橋床版	△	各種技術的検討、試行工事も完了。関連資料によるESCON協会員・発注者への営業を実施。案件受注には至らず。	<ul style="list-style-type: none"> ・技術評価証の取得 ・現場納入1件以上の受注 	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
床版継手部適用	○	プレキャスト床版の新たな接合工法として「ESCON TPジョイント」を開発完了。	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	
床版上面増厚	△	施工実機での適用性試験を実施、施工性について協会員より良好な評価を得た。最終配合は引き続き検討。	<ul style="list-style-type: none"> ・第2回 施工試験の実施 ・配合決定 ・実績1件以上 	

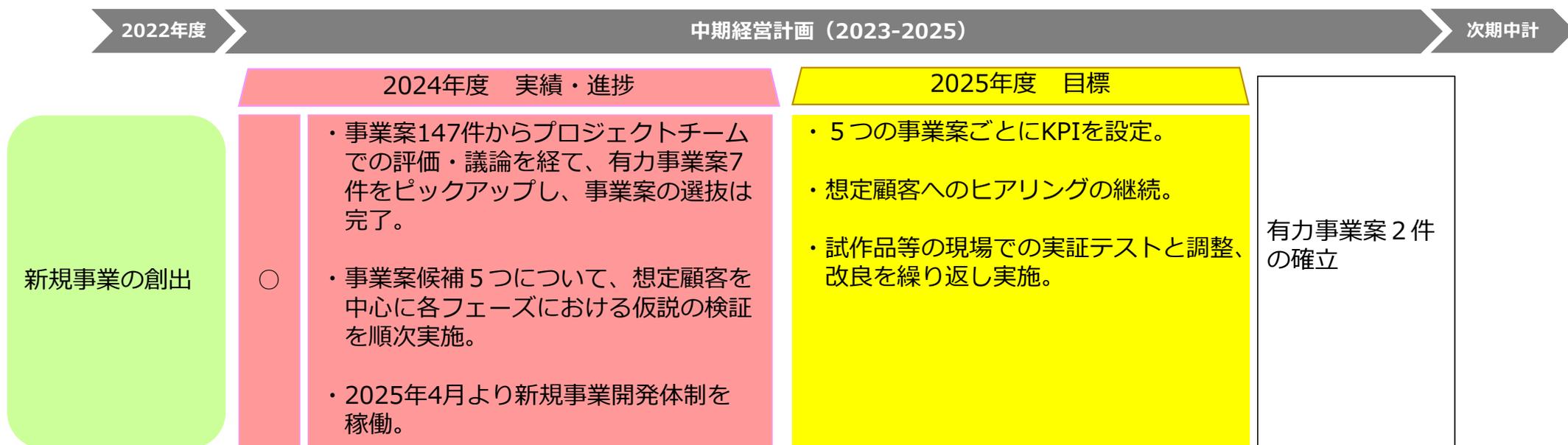
3-9. BIM設計支援・BIM化業務受託（サステナビリティ施策A）

- ・政府の方針として、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。このような企業へBIM/CIM設計支援を実施する事業に参入。
- ・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。
- ・2024年度は営業活動を強化したことで想定よりも良好な結果となった。顧客の反応も良く対応実績も増えてきているため、2025年度はVJEC（非連結）において当期純利益0.2億円を目指す。



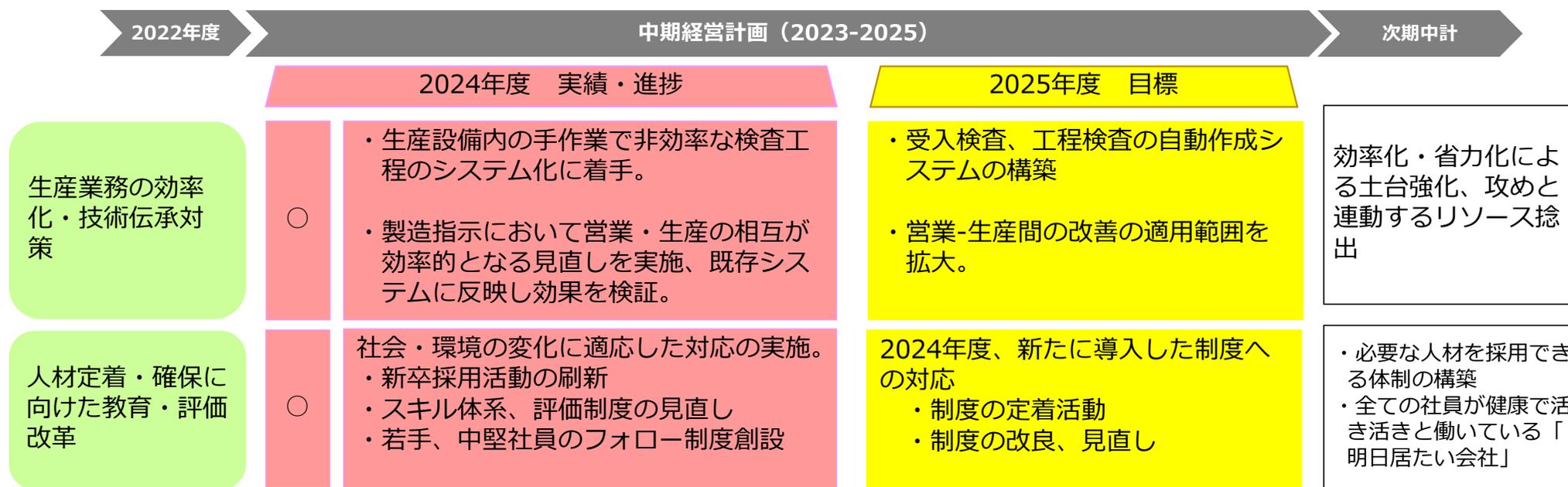
3-10. 新規事業（サステナビリティ施策A）

- ・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、100件以上の事業案を量産化し、事業案候補を選定。事業案別にフェーズごとの仮説検証を実施。
- ・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。



3-11.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。
- ・2024年度は、手作業プロセスのシステム化、人材定着・確保に向けた教育・評価改革がほぼ計画通り進捗。2025年度も引続き計画に基づく改革を推進。



3-12. 「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」～方針

【【前回】2023年度の実績及び分析】

[実績]・2024年1-3月にPBRは1倍を超えていたが、それ以降はPBRの1倍割れに逆戻り

- ・ここ3ヶ年の株価と売買高を年度毎に分析すると、株価は1～3月に業績期待が膨らみ高くなり、5月に業績予想が公表されると実績に比し利益が大きく落ち込む計画であるため、株価は下落する傾向が見受けられる。

【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？

2024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】

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。



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

[2024年度の実績]

- 2024年度は、PBR < 1 が常態化。売買高/日も低水準の状態が継続。
- 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は0.8前後まで下落し低位で推移。



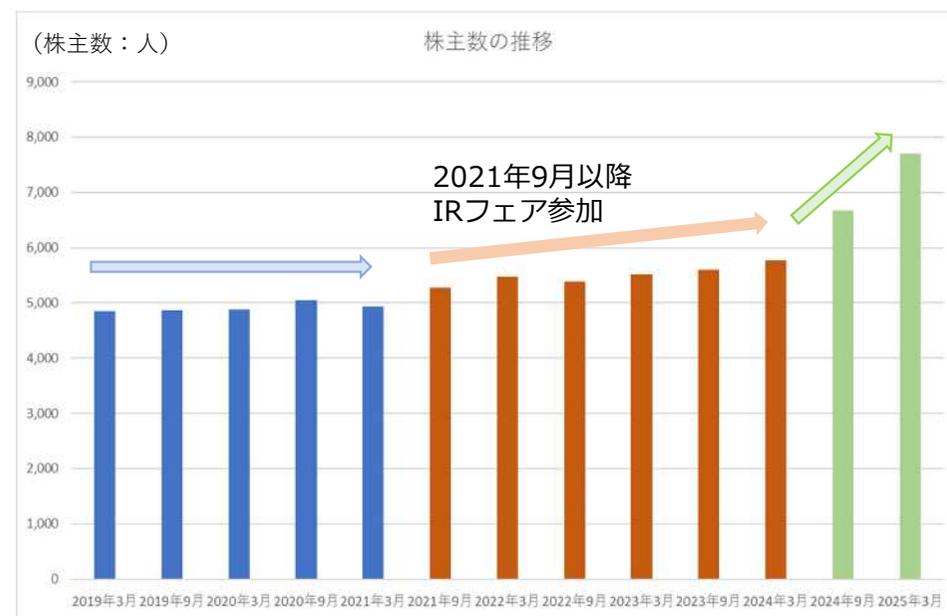
- 2024年度の業績予想発表後、下落傾向に拍車（当時、2025年度の予想ROEは5.0%と極めて低水準）
- PBRは、2023年度度は0.9前後であったが、2024年度は0.8前後に下落、2025年度に入ってから、0.7前後で推移。
- 売買高/日も、2023年度平均12百万円から、平均7百万円と減少。

3-14. 「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②

[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。2024年度は、従来のIRフェア等に加え、IR支援企業主催の個人投資家向けライブ説明会に参加。
- ・ 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	
2024年8月	・ 日経IRフェア 会社説明会参加	2024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）
		2024年8月	・ 日経IRフェア・会社説明会参加（東京ビッグサイト）
		2024年11月	・ 四半期報告廃止に伴い、決算短信発表と同時に決算補足説明資料を開示
2025年1月	・ 野村IR資産運用フェア2025 オンライン出展	2024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1月	・ 野村IR資産運用フェア2025 オンライン出展
(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	2025年2月	・ 機関投資家とのIR面談
		2025年3月	・ ログミーFinance主催「個人投資家向けIRセミナー」登壇



3-15. 「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」～今期計画 株式会社 エスイー

[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、IRフェア等がコロナ禍時代のオンライン中心からリアル開催主流に変化してきており、IR活動への資源配分が相対的に大きい大企業が有利になりつつある。2025年度は更なるIR活動への資源配分を検討していく。

[今後の方針]

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。



[2025年度計画]

活動計画	
2025年6月・12月(予)	・ ログミーファイナンスを通じ、19媒体にIR記事を配信（年2回）
2025年9月	・ 日経・東証IRフェア2025ブース出展を予定
2026年1月	・ 野村IR資産運用フェア2026オンライン出展
(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

将来見通しに関する記述についての詳細〔ご参考〕

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

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

International Engineering Maker

