

第Ⅱ期中期経営計画 - 2024～26年度

暁飯島工業株式会社 (1997)



1. **第Ⅰ期中期経営計画の振り返り**
2. 第Ⅱ期中期経営計画
3. 資本政策・配当政策
4. 数値目標
5. マテリアリティー一覧表



人にやさしい、地球にやさしい。

1-1 前中期経営計画の振り返り

成果 1

1. 情報プラットフォーム等様々なデータ共有を意識した取り組みで効率化やペーパーレス化が進展
2. ビル空間事業サイクル強化に向けた手続きを統一・明確化
3. 中途・新卒含め採用の強化
4. 階層別教育や新入社員研修等社員教育の充実
5. 社会貢献活動として寄付型私募債の発行

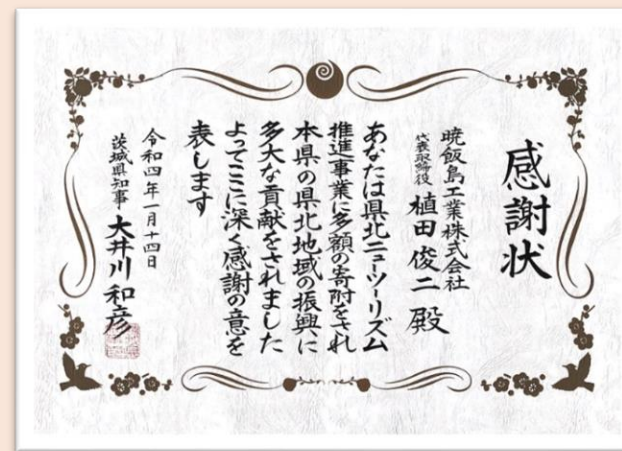
課題

1. 官公庁・民間ともに設備投資額は、一定の水準を維持するも、資機材価格の高騰、慢性的な技術労働者の不足と建設コスト上昇で受注競争が激化し、受注工事高、売上高等、目標達成できなかった
2. 新規領域、CVC投資案件、リニューアル提案や顧客への提案活動等の実績の伸び悩み
3. 投資家との対話、説明会の実施、取締役会実効性評価等さらなるガバナンス強化が課題

成果 2 (寄付型私募債の発行)



← 水戸信用金庫のしんきんSDG私募債『ちいきのミライ』を発行し、水戸市及び水戸市を寄附する寄付型私募債の発行を行いました。



← 常陽銀行の寄贈サービス付き私募債「社会貢献応援債」を発行し、茨城県の県北ニューツーリズム推進事業へトレイルコースマップ約1万6000部の寄贈を行いました。



人にやさしい、地球にやさしい。

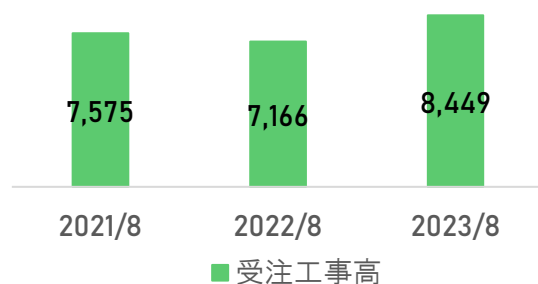
1-2 財務ハイライト

百万円	2021/8	2022/8	2023/8	前期比	計画比
受注工事高	7,575	7,166	8,449	17.9%	4.3%
売上高	7,407	7,332	6,637	△9.5%	△15.4%
営業利益	957	710	442	△37.7%	△16.7%
- 営業利益率	12.9%	9.7%	6.7%	△3.0P	△0.1P
経常利益	990	729	470	△35.4%	△12.4%
当期純利益	669	491	313	△36.2%	△14.2%
1株当たり 当期純利益 (円)	336.93	247.41	155.82	△91.59	△35.6
ROE (自己資本利益率)	12.4%	8.4%	5.1%	△3.3P	△0.9P
1株当たり配当金 (円)	65.00	55.00	55.00	0	+10.00

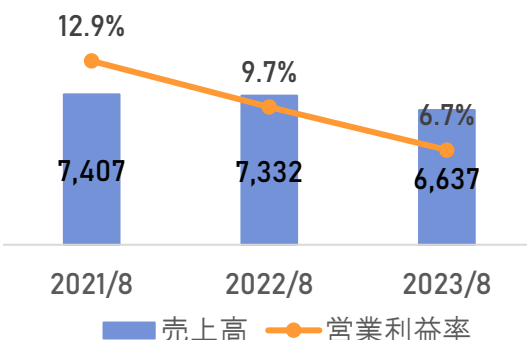
売上高等各項目減少傾向も 厳しい受注環境のなか2023 年8月期の受注工事高が向上

- 先行き不透明な状況のなか受注時採算性の強化等様々な施策により2023年8月期の受注工事高が向上
- 工期の遅れによる売上計上時期のずれ、想定した出来高が確保できず完成工事高が減少

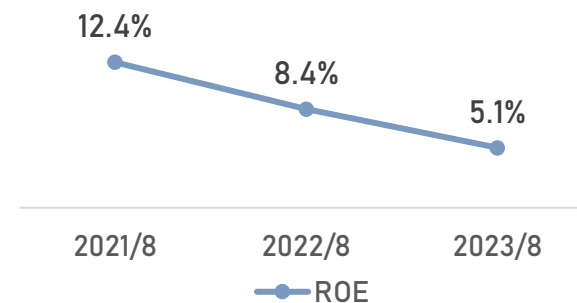
受注工事高の推移



売上高・営業利益率の推移



ROE (自己資本利益率)の推移





人にやさしい、地球にやさしい。

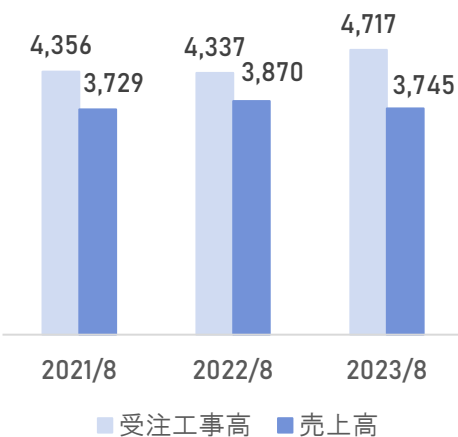
1-3 セグメント別 受注工事高・売上高

受注工事高が2023年8月期において5期ぶりに8,000百万円を突破 建築設備事業及びリニューアル事業は伸び悩むもビルケア事業は上昇傾向

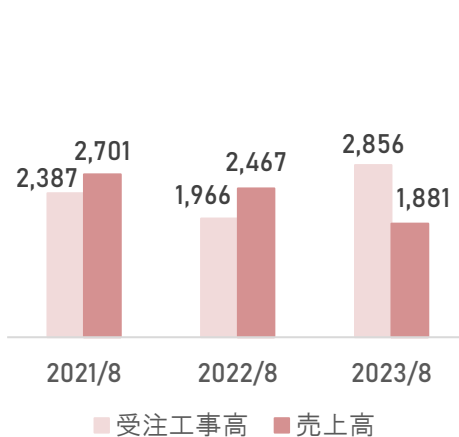
百万円	2021/8	2022/8	2023/8
事業セグメント別受注工事高			
建築設備事業	4,356	4,337	4,717
リニューアル事業	2,387	1,966	2,856
ビルケア事業	831	862	875
受注工事高 合計	7,575	7,166	8,449

百万円	2021/8	2022/8	2023/8
事業セグメント別売上高			
建築設備事業	3,729	3,870	3,745
リニューアル事業	2,701	2,467	1,881
ビルケア事業	834	857	876
太陽光発電事業他	142	137	134
売上高 合計	7,407	7,332	6,637

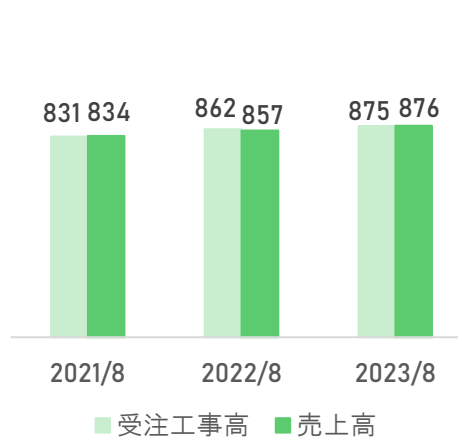
建築設備事業



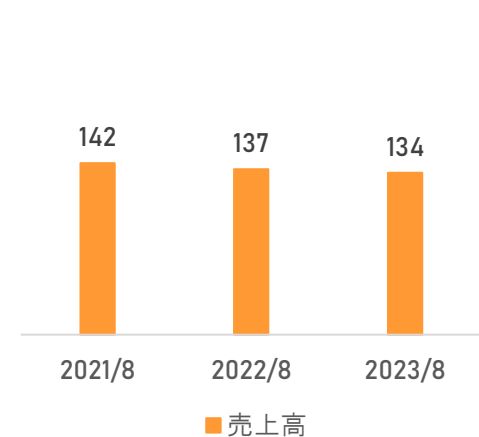
リニューアル事業



ビルケア事業



太陽光発電事業他





人にやさしい、地球にやさしい。

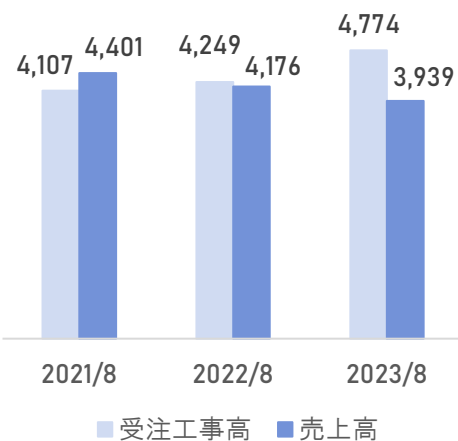
1-4 エリア別 受注工事高・売上高

戦略エリアであるつくば及び東京エリアの受注工事高が向上
水戸及びつくばエリアの売上高が減少傾向も、東京エリアで上昇傾向

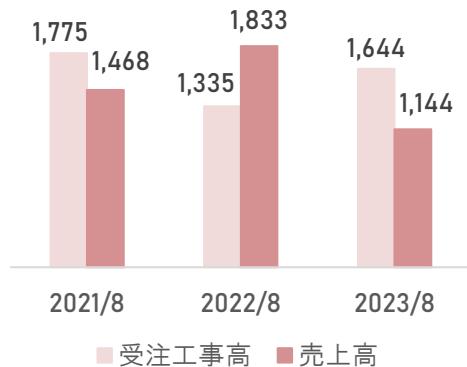
百万円	2021/8	2022/8	2023/8
エリア別受注工事高			
水戸エリア	4,107	4,249	4,774
つくばエリア	1,775	1,335	1,644
東京エリア	1,692	1,582	2,030
受注工事高 合計	7,575	7,166	8,449

百万円	2021/8	2022/8	2023/8
エリア別売上高			
水戸エリア	4,401	4,176	3,939
つくばエリア	1,468	1,833	1,144
東京エリア	1,537	1,322	1,553
売上高 合計	7,407	7,332	6,637

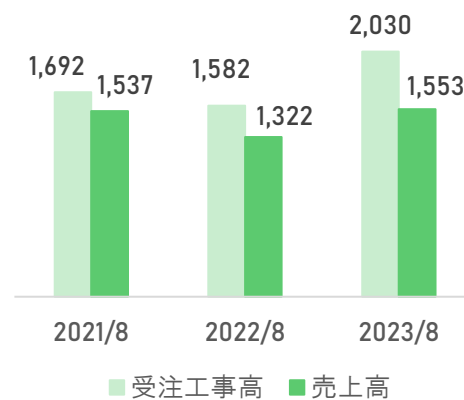
水戸エリア



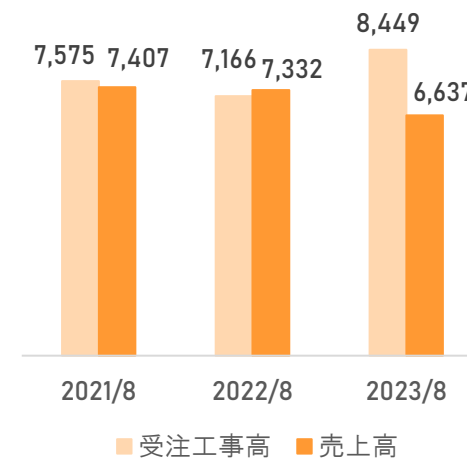
つくばエリア



東京エリア



全体





人にやさしい、地球にやさしい。

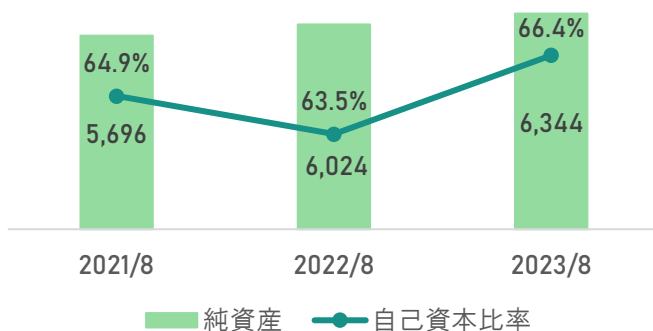
1-5 経営数値と株主還元

百万円	2021/8	2022/8	2023/8
自己資本比率	64.9%	63.5%	66.4%
純資産	5,696	6,024	6,344
1株当たり 当期純利益 (円)	336.93	247.41	155.82
1株当たり配当金 (円)	65.00 (特別配当25 円含む)	55.0 (特別配当10円 含む)	55.0 (記念配当10円 含む)
配当性向	19.3%	22.2%	35.3%

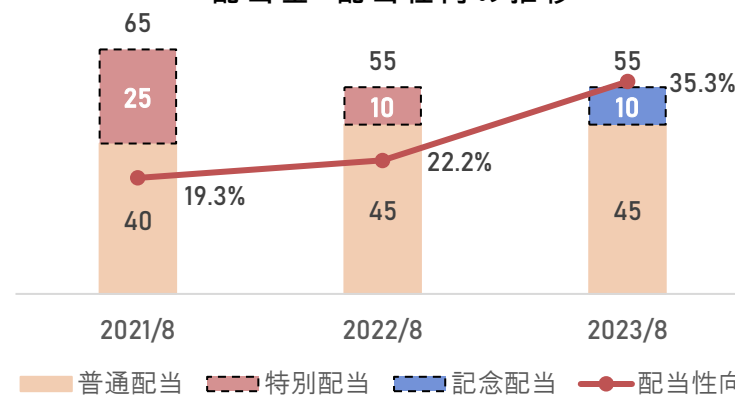
2023年8月期に配当性向30%以上 となり目標達成

株主に対する利益還元を経営の最重要施策の一つとして位置付けております。将来の投資に必要となる内部留保、財務面での健全性を維持しつつ、株主への利益還元を総合的に勘案することが重要と考えております。長期的には配当性向20%～35%を目標としてまいります。

純資産・自己資本比率の推移



配当金・配当性向の推移





1. 第Ⅰ期中中期経営計画の振り返り
2. **第Ⅱ期中中期経営計画**
3. 資本政策・配当政策
4. 数値目標
5. マテリアリティー一覧表



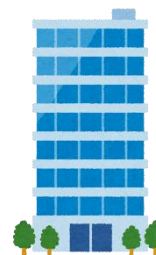
人にやさしい、地球にやさしい。

2-1 3つの事業分野と特徴

茨城県を中心とした空調・衛生設備工事のトップランナー

売上構成

58%



建築設備事業

様々な条件・用途に沿った建物に対する空調・衛生設備の設計及び施工。対象は、事務所、医療、スポーツ施設、研究施設など

29%



リニューアル事業

既存建物の非効率な設備を、最新設備・省エネ設備へと刷新し、省エネ、低炭素な建物へと転換

13%



ビルケア事業

高度なスペシャリストとサービス体制による定期検査、メンテナンス、設備運転管理により、常に安心感のあるビル空間を提供



2-2 建築設備事業



人にやさしい、地球にやさしい。

水戸市民会館



©「川澄・小林研二写真事務所」

水戸市庁舎



アパホテル国会議事堂前



- 茨城県内総合設備工事会社のトップランナーを自負し、事務所・医療・スポーツ施設、美術館、その他施設等様々な条件・用途に沿った設備工事に対応可能な体制を構築
- 管理・メンテナンス、リニューアルまでを見据えた長期的な目線で、設計・施工サービスを提供

龍ヶ崎市学校給食センター

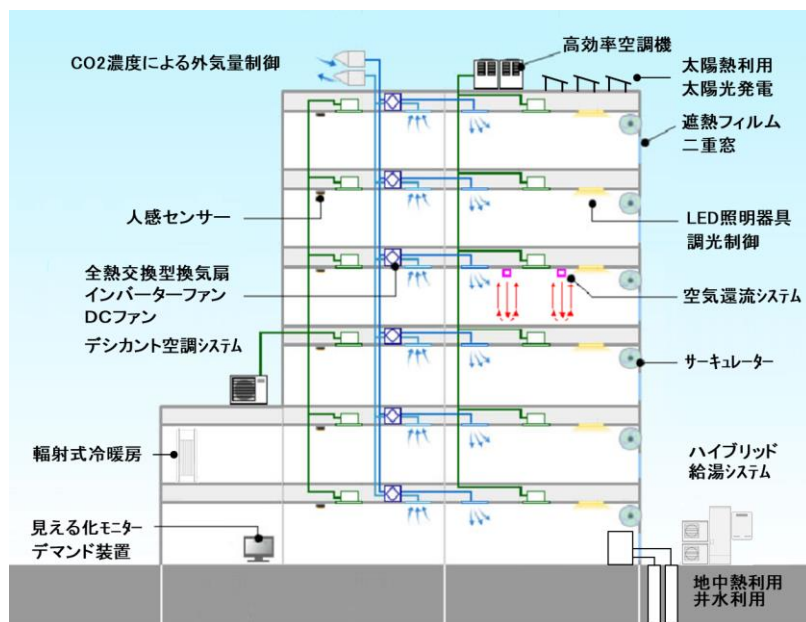




人にやさしい、地球にやさしい。

2-3 リニューアル事業

省エネ改修工事



- リニューアル事業では、省エネルギー化、低炭素化に向けた工事に注力
- 設備刷新による機能性や快適性の向上と、環境負荷の軽減を両立するとともに、中長期的な設備のランニングコストの低下を実現する

冷却塔 → 空冷チラーユニット



改修前



改修後

一定速エアコン → 高効率（高COP）エアコン



改修前



改修後

2-4 ビルケア事業

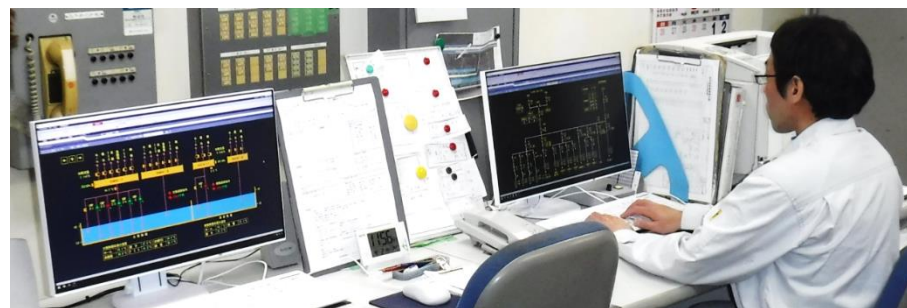


人にやさしい、地球にやさしい。

空調機制御盤点検



水戸芸術館（集中制御）



加圧給水ポンプ点検



- 設備の管理・メンテナンスは、機械や電気など、多様な専門性を持つ技術者により実施
- 一部の施設では24時間体制での管理・メンテナンス体制を構築

2-5 強みと特徴



人にやさしい、地球にやさしい。

ビル空間のスペシャリストとして



誠意をもって 頼られる存在

「ヒト」「モノ」「社会」が存在する空間に、常に最適な環境を提供する専門家として、お客様から「頼られる存在」としてあり続けること

最適なソリューションを提供

お客様に適切なタイミングでリニューアル提案を実施し、状況に応じて最適なソリューションを提供する価値

エリアでトップ の実績と技術

水戸・つくば・東京の3拠点を基盤とし、茨城、東京を中心に事業を展開。茨城県では、実績・技術力ともに設備工事のトップを走る



人にやさしい、地球にやさしい。

2-6 事業環境（リスクと機会）

	リスク	機会	SDGsとの関連性
E	<ul style="list-style-type: none"> ・ 気温が慢性的に上昇し猛暑で生活しにくい ・ 異常気象で施工環境悪化による生産性の低下 ・ 突発的な異常気象による自然災害が甚大化 ・ CO2排出量規制による事業規約 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 再生可能エネルギーの需要拡大 ・ 社会ニーズに対応したZEB優位性が向上 ・ ZEB案件の受注拡大 	
	<ul style="list-style-type: none"> ・ コスト増加廃棄物の処理複雑化で生産性の低下 ・ リサイクル規制強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 既存エネルギーから再生可能エネルギーへの置き換え 	
S	<ul style="list-style-type: none"> ・ 多様性ニーズに応えられない場合の離職や信用失墜 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 従業員満足度の高い職場が競争力を増す ・ 安全で快適な職場環境の現実による生産性向上 ・ 多様な人材能力を発揮する機会の拡大 ・ 社員のモチベーション向上 	
	<ul style="list-style-type: none"> ・ 労働災害による信用低下 ・ 品質トラブルによる社会的信用・受注機会の喪失 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 安全な施工技術による他社との差別化 ・ お客様からの信用拡大に伴う新規顧客の獲得 	
	<ul style="list-style-type: none"> ・ 人材不足 ・ 将来人材の逸失による受注機会の喪失 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 人材獲得力の強化 ・ 優秀な人材の確保、育成による受注機会の拡大 	
	<ul style="list-style-type: none"> ・ 顧客管理など情報セキュリティ漏洩 ・ システム障害 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 情報インフラの強化 ・ セキュリティ人材の育成 	
G	<ul style="list-style-type: none"> ・ 取引先からの除外 ・ 市場や顧客の喪失 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 競争力強化や受注拡大等の優位性の構築 ・ 知名度・認知度向上 ・ リスクの機会に対応し企業価値を高める経営力 	



事業環境から、これからの経営計画に必要な要素

ビル空間事業サイクル
強化・拡大

人的資本への投資
(デジタル化・人材教育・採用等)

サステナビリティな
社会への対応



人にやさしい、地球にやさしい。

2-7 2030年に向けた長期ビジョン

NEXT Akatsuki Eazima VISION2030

～選ばれる会社へ～

2030年のありたい姿

- 空間のスペシャリストとして誠意をもってお客様と接し、「頼られる存在」になることで選ばれ続けるトップランナー
- きれいな水と空気を次世代に繋ぎ、持続可能な社会の実現に挑戦するトータルエンジニアリング集団
- 社員の幸せと地域の繁栄を追求し、成長し続ける会社

2030年の目指す姿・方向性

2030年度 売上高100億、100年続く企業を目指す

確固たる
地位の確立

- 1 確固なビル空間事業サイクルの実現
- 2 つくば、東京エリアの強化

次の成長
基盤づくり

- 3 ビル空間事業サイクルの拡張
- 4 新規領域への進出

魅力ある
企業へ

- 5 資本市場の期待に応える企業価値の向上
- 6 持続可能な社会への貢献



目指す姿を実現する重点戦略

- A 社内業務改革
- B ビル空間事業サイクル強化
- C トータルエンジニアリング集団に向けた人材育成
- D BIM・ZEB等を活かした提案+新規領域
- E サステナビリティへの取り組み



人にやさしい、地球にやさしい。

2-8 10年後のありたい姿

- 「変えないこと、変えるべきでないこと」で発出したキーワードを基に、10年後のありたい姿を設定した
- 顧客視点から、自らの姿を「空間のスペシャリスト」と捉えなおし、社会における存在意義を検討した

空間のスペシャリストとして誠意をもってお客様と接し、「頼られる存在」になることで選ばれ続けるトップランナー

- ・ 顧客に対して、10年後も変わらずに継承すべき姿勢、顧客から見た暁飯島を選ぶ強みは「誠意」であると考えた
- ・ 顧客から見た暁飯島工業の価値・姿を「空間のスペシャリスト」という言葉で表現している。「空間のスペシャリスト」とは、顧客から見た暁飯島は、人、モノ、社会が存在する空間に、常に最適な環境を提供する専門家である
- ・ その分野において、顧客から見て「頼られる」存在であり、その中でも「トップランナー」でありたいと考える

きれいな水と空気を次世代に繋ぐべく、持続可能な社会の実現と創造に挑戦するトータルエンジニアリング集団

- ・ 社会における役割、社会に対する貢献のあり方を示す
- ・ 水と空気に代表される地球環境の保全に対し、技術力と人材を備える「トータルエンジニアリング」の提供によって、「実現と創造に挑戦」していくことを表明している

社員の幸せと地域の繁栄を追求し、成長し続ける会社

- ・ 「社員の幸せ」と「地域の繁栄」が、まずは最優先であるという、経営としてのこだわりを示している
- ・ それによって「成長し続ける」ことで、企業価値の向上が実現する



人にやさしい、地球にやさしい。

2-9 第Ⅱ期の基本方針と課題

第Ⅱ期 基本方針

空間のスペシャリストとして選ばれ続けるため、新たなステージへ挑戦する

- 第Ⅰ期の事業基盤構築に向けた施策を継承し、強固なビル空間事業サイクルによる高収益体質への挑戦
- 空間のスペシャリストとして、人材を確保・育成し、社員が誇りと幸せを実感できる職場づくり
- サステナビリティの取り組みを重要な経営課題と位置づけ、解決に向けて取り組むことで、持続可能な地域社会の実現に貢献し、企業価値の向上に努める
- 持続的成長を可能とするコーポレート・ガバナンス体制の整備

目指す姿を実現する重点戦略

A 社内業務改革

- ①業務標準化による効率化
- ②IT推進

C トータルエンジニアリング集団 に向けた人材育成

- ①技術の伝承
- ②社内外研修
- ③資格取得支援

E サステナビリティへの取り組み

- ①環境
- ②地域貢献
- ③多様性・人権・調達
- ④労働安全性
- ⑤人材育成
- ⑥情報セキュリティ
- ⑦ガバナンス

B ビル空間事業サイクル強化

- ①品質
- ②受注強化
- ③顧客提案
- ④コスト改善
- ⑤リニューアル
- ⑥保守点検
- ⑦戦略エリア

D BIM・ZEB等を活かした 提案＋新規領域

- ①省エネ・環境提案
- ②BIM・ZEB提案
- ③ベンチャー企業投資
- ④新規領域



1. 第Ⅰ期中中期経営計画の振り返り
2. 第Ⅱ期中中期経営計画
3. **資本政策・配当政策**
4. 数値目標
5. マテリアリティー一覧表

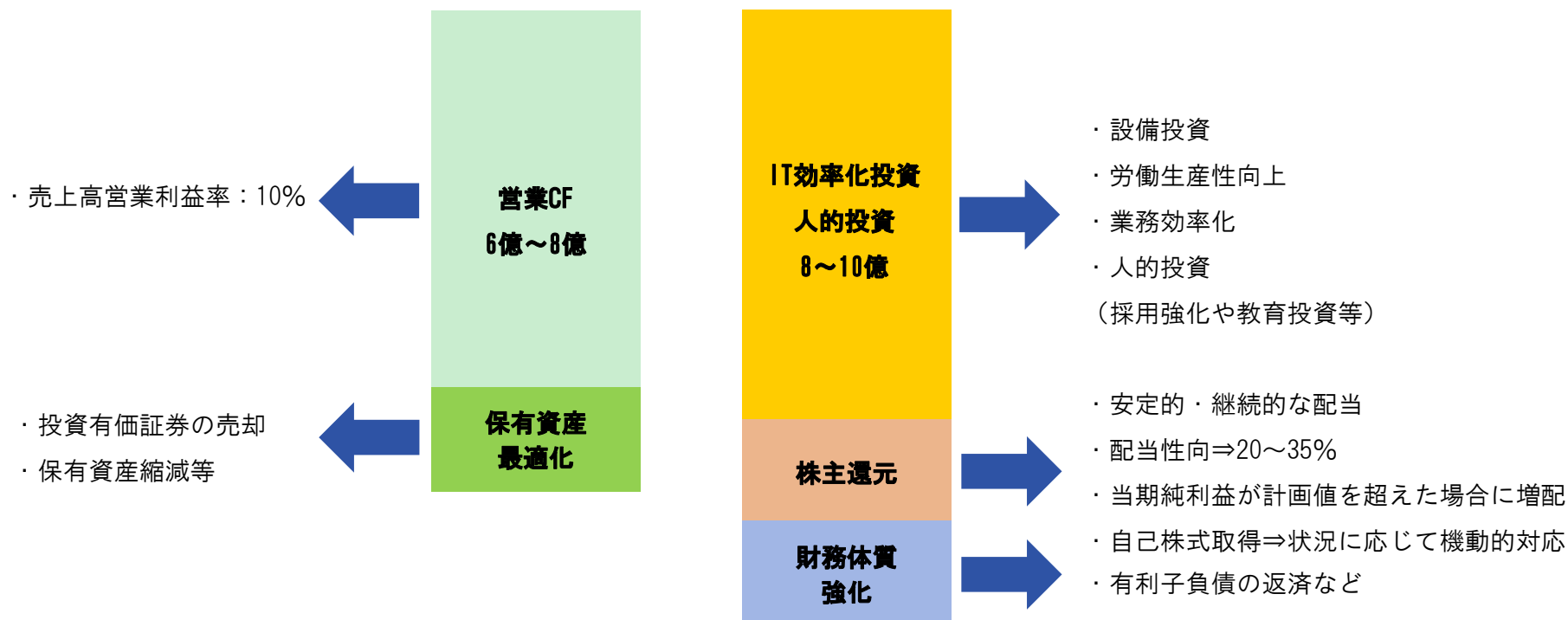


人にやさしい、地球にやさしい。

3 資本政策・配当政策

本業である設備工事業の利益成長により営業キャッシュ・フローを創出し、基盤事業への投資（設備投資・業務効率化・人材育成や採用強化など）を行い資本コストを上回るリターンへ

2024年8月期～2026年8月期 累計額
資本コスト<自己資本利益率





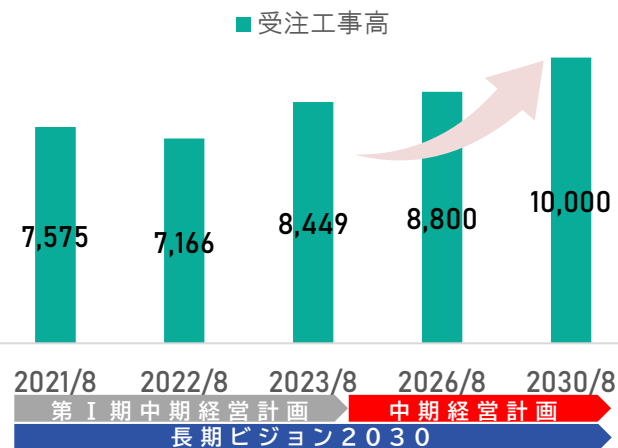
1. 第Ⅰ期中期経営計画の振り返り
2. 第Ⅱ期中期経営計画
3. 資本政策・配当政策
4. **数値目標**
5. マテリアリティー一覧表



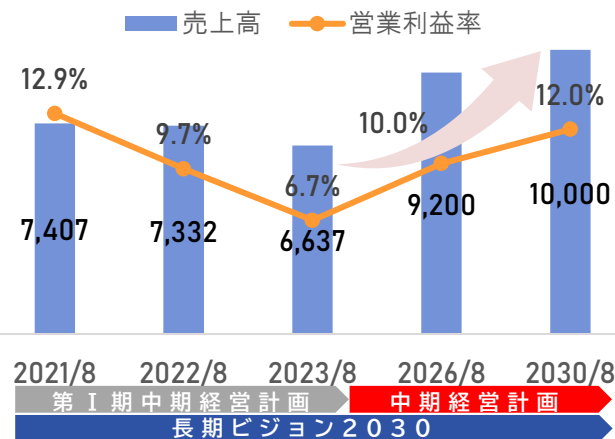
人にやさしい、地球にやさしい。

4 数値目標

受注工事高の推移

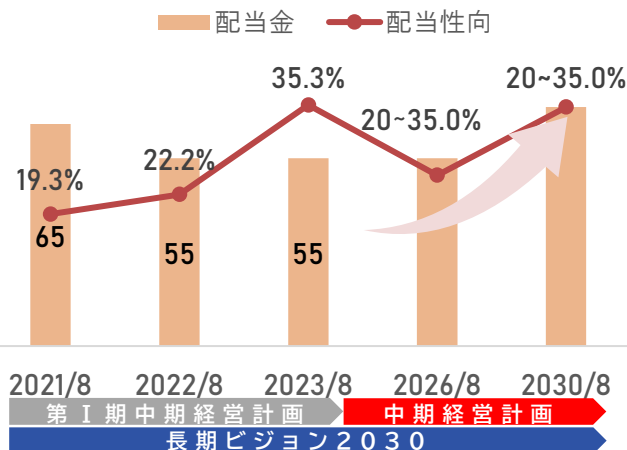


売上高・営業利益率の推移

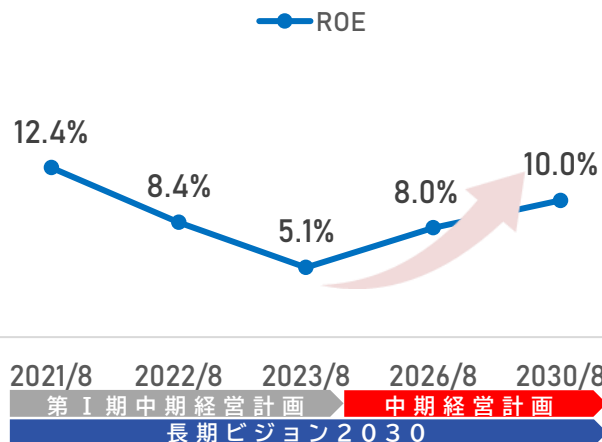


百万円	2023/8	2030/8
受注工事高	8,449	10,000
売上高	6,637	10,000
営業利益率	6.7%	12.0%
配当性向	35.3%	20~35.0%
ROE (自己資本利益率)	5.1%	10.0%

配当金・配当性向の推移



ROE (自己資本利益率)の推移



- 2026年8月期の数値目標は、建設コストの上昇、技術労働者不足及び受注競争の激化等厳しい経営環境が予想される中、受注工事高8,800百万円、売上高9,200百万円、売上高営業利益率10.0%、自己資本利益率8.0%、配当性向20~35.0%を目指してまいります



1. 第Ⅰ期中期経営計画の振り返り
2. 第Ⅱ期中期経営計画
3. 資本政策・配当政策
4. 数値目標
5. **マテリアリティー一覧表**



人にやさしい、地球にやさしい。

5 マテリアリティー一覧表

ESG 分野	課題リストアップ	戦略	KGI (3年後に達成すべき指標)	基準値 (実績値)	KPI(目標値) 年度ごとの目標数値			
					第71期	第72期	第73期	
E (環境)	脱炭素社会への貢献	CO2排出量削減の推進	CO2排出量原単位(スコープ1・2) →10%削減	463t-CO2	5%	7%	10%	
		環境負荷低減型材料の採用	グリーン調達数量	オフィス(金額比率) →50%	35%	40%	45%	50%
	資源循環型社会への貢献	脱炭素等環境配慮した設計・営業提案	CO2削減量を提案書に記載 →年2件以上	—	2件以上/年			
		3R(リデュース、リユース、リサイクル)の推進	混合廃棄物のリサイクル率 →65%	60%	61%	62%	65%	
		フロンガス回収の適正処分(フロンガス排出抑制法)	フロンガス回収破壊実施率 →100%実施	100%	100%実施			
S (社会)	働き方改革の推進 (長時間労働の是正・ワークライフバランスの推進)	有給休暇取得の促進	有給休暇	消化率50%以上	46.3%	50%以上		
				平均消化日数9日以上	8日	9日以上		
	育児と仕事の両立支援	育児休暇取得率	男性 →100%	0%	100%	100%	100%	
			女性 →100%	0%	100%	100%	100%	
	労働安全衛生の確保	労働災害・クレームゼロを目指す予防活動の強化	度数率・強度率	度数率 →0	1.75	0	0	0
				強度率 →0	0.12	0	0	0
	人材育成及び確保	人材定着への対策	e-ラーニング一人当たり受講件数 →年5件	0件	3件/年	4件/年	5件/年	
			新卒入社3年未満の離職率 →20%未満	20%	20%未満			
			省エネ計算、省エネ補助金、BIM、ZEB等の講習会参加回数 →年5回以上	5回	5回以上/年			
	ダイバーシティの推進	多様な人材が活躍できる職場環境	女性管理職比率 →5%	1.6%	3%	4%	5%	
技術系従業員に占める女性比率 →5%			1.9%	3%	4%	5%		
情報セキュリティの強化	セキュリティ対策の強化	重大な情報セキュリティ事故件数 →0件	1件	0件	0件	0件		
		情報セキュリティ研修受講率 →100%	—	100%	100%	100%		
G (企業統治)	積極的なIR活動や株主との対話促進	IR活動の強化と積極的なESG開示	ESGマテリアリティーの進捗管理・開示	—	1回/年			
		ステークホルダーとの会話促進	IR説明会の実施 →年1回	—	準備期間	1回/年		
	コーポレート・ガバナンス・コードの対応強化	株主還元拡大	配当性向 →安定的に20%~35%	22.2%	安定的に20%~35%			
		取締役会の機能向上	取締役会の実効性評価実施 →年1回	—	準備期間	1回/年		
		ROE及び資本コストを意識した経営	自己資本利益率(ROE) →10%	5%	8%	9%	10%	



社名	暁飯島工業株式会社		
設立	1953年9月		
事業拠点	本社	茨城県水戸市千波町2770番地5	
	東京支店	東京都台東区上野7番地6番11号	
	つくば支店	茨城県つくば市高野台2丁目10番1号	
資本金	1,408百万円		
株式	東京証券取引所スタンダード〈1997〉		
代表者	代表取締役社長 植田 俊二		
役員及び従業員数	159名（2023年9月）		
ウェブサイト	http://www.eazima.co.jp/		

IRに関するお問い合わせ先

暁飯島工業 管理統括部

〒310-0851 茨城県水戸市千波町2770番地の5

TEL : 029-244-5111 / E-Mail : info@eazima.co.jp