



統合報告書
2025

11期
連続の
増収増益

売上高
907 億円

営業利益率
22.9%

従業員数
1,051 名

「造らない建設会社」

4週8閉所実施率
96.4%

離職率
2.3%

ROE (自己資本利益率)
14.5%



創るのは社会インフラの未来です。
ショーボンドグループは、創業以来一貫してインフラ構造物の補修・補強に特化した事業を行ってきたメンテナンス業界のトップランナーです。

データはすべて2025年6月末時点

16期
連続の
増配

総還元性向
93.0%

PBR (株価純資産倍率)
2.29 倍

自己資本比率
81.4%



グループ企業理念

社会資本を良好な状態で 次世代に引継ぐ

との使命感のもと、
メンテナンス業界のトップランナーとしての高度な技術開発力で、
豊かで安全な社会の実現に貢献する。

グループ企業理念では、自らの社会的な存在意義（Purpose）
を定義しています。「社会資本を良好な状態で次世代に引継ぐ」ことは、
メンテナンス専門を貫く当社グループの核であり、
これに技術の力で貢献することこそが私たちの使命であると
考えています。

めざし続ける姿

- メンテナンス専門としての「使命」を果たす
- 化学技術と土木技術の融合により
新材料・新工法を開発する「技術のショーボンド」
- 収益性・効率性重視の経営

めざし続ける姿では、事業を通じて追求すべき、組織としての
理想の状態（Vision）を定義しています。この理想像は数十年
以上の長きにわたって当社グループで受け継がれており、
時代が変わってもその重要性は色あせません。過去から積み
重ねてきた強みを磨き続け、未来へ向かっていくという思いを
込めて「めざし続ける姿」と名付けています。

社是

社是では、全役職員が共有する価値観（Values）を定義して
います。創業者の信念から生まれ、時代とともにその意義を
深めてきたこの原理に基づき、私たちは日々行動しています。

- 一、熟慮して決断
- 一、行動への責任
- 一、統一ある職場
- 一、社会への貢献



編集方針

ショーボンドグループは、2022年（2022年6月期報告）より、さまざま
なステークホルダーの皆様へ当社グループの事業と価値創造をご理
解いただき、持続的に成長する姿をご覧いただくために「統合報告書」
を発行しています。
編集にあたっては、IFRS財団が公表した「国際統合報告フレームワーク」
および経済産業省が策定した「価値協創ガイダンス2.0」を参考に
しています。なお、当社Webサイトでは、より詳細な情報およびニュー
スリリースなどの最新情報を随時更新・公開しています。

対象期間

2025年6月期（2024年7月1日～2025年6月30日）
ただし、発行時点での最新の情報も可能な限り記載しています。

対象組織

ショーボンドホールディングス株式会社および連結子会社・関連会社

発行年月

2025年12月

将来見通しに関する注意事項

本レポート記載の計画、予測、戦略などは、現時点で入手可能な情報
と、合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績
はさまざまなリスクや不確定な要素などの要因により異なる可能性が
あります。

CONTENTS

ショーボンドグループとは

- 05 事業フィールド
- 07 創業者の信念
- 08 ショーボンドの歩み
- 11 総合メンテナンス体制
- 13 事業環境
- 15 マテリアリティ
- 17 価値創造プロセス

経営戦略

- 19 トップメッセージ
- 25 中期経営計画2027
- 27 財務担当役員メッセージ
- 29 財務・非財務ハイライト

事業戦略

- 31 国内建設事業
- 34 【特集】歴史的建造物の補修
—旧晴海鉄道橋遊歩道化工事—
- 35 工事材料の製造・販売事業
- 36 海外事業
- 37 技術開発
- 39 施工技術

成長を支える基盤

- 41 ショーボンドのサステナビリティ
- 43 環境
- 45 人的資本
- 49 品質
- 50 協力会社とのパートナーシップ
- 51 安全衛生
- 55 コーポレート・ガバナンス
- 59 ステークホルダーとの
コミュニケーション
- 61 リスクマネジメント
- 62 コンプライアンス

企業情報

- 63 11カ年データ
- 65 会社概要・株式情報

事業フィールド

多様なインフラ構造物を補修・補強することで、

持続可能な都市づくりに貢献します。

港湾施設

- ・塩害から守る
- ・構造物の劣化を防ぐ

海沿いの構造物は塩分の影響により損傷しやすいため、損傷の進行状況にあわせて補修・補強を行っています。

鉄道

- ・構造物の傷みを直す
- ・地震や災害に強くする

劣化した高架橋やトンネルを補修するとともに、橋梁や駅の耐震補強を行っています。

トンネル

- ・天井や壁の剥がれを防ぐ
- ・地下水の漏れを防ぐ

覆工コンクリートのはく落防止やトンネル内への漏水防止を行っています。

サイロ

- ・壁面や内面の劣化を直す

コンクリート構造物補修のノウハウを活かし、コンクリート製サイロの壁面や内面の補修を行っています。

建築

- ・居たままの施工で地震や災害に強くする

学校や病院、集合住宅をはじめとする建築物において、建物の使用を妨げず、居たままの状態での耐震補強を行うほか、老朽化した建築物のリノベーションを行っています。

上下水道

- ・腐食から守る

上下水道の各種処理槽や管路などの防食被覆を行うほか、高性能な管継手を製造・販売しています。

橋梁

- ・地震や災害に強くする
- ・構造物を長寿命化する

コンクリート製や鋼製の橋梁の長寿命化、支承・伸縮装置の取り替えを行うとともに、耐震補強を行って地震に強い橋梁にします。

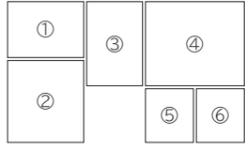
農業用水路

- ・ひび割れを防ぐ
- ・磨り減った壁の水漏れを防ぐ

水路の機能を回復するためコンクリートの摩耗を補修するとともに、目地を補修して水漏れを防いでいます。

ショーボンドの歩み

- ①1960年 東大生研におけるショーボンド製品の接着試験
- ②1961年 ショーボンド製造(川口)
- ③1961年 吹雪の中、湯田ダム現場に製品を運ぶ上田
- ④1964年 新潟地震による昭和大橋被災
- ⑤1964年 昭和大橋にかかる工事看板
- ⑥1967年 カットオフジョイント新設(東名名古屋インター)



1958

化学技術と
土木技術の融合

1958年6月4日、当社は「昭和工業株式会社」として、東京都世田谷区に設立登記されました。創業者・上田昭が31才の時でした。設立当初は、硬質塩化ビニールの加工や配管工事が主たる事業内容でしたが、1959年に入り、八久和ダム建設現場排水路のひび割れ補修で塩基板を内張りした際にエポキシ樹脂を用いて速やかに補修できたことをヒントに、同年9月、エポキシ樹脂系高性能強力接着剤(現在の#101相当品)を開発。その後用途別の接着剤を開発し、「ショーボンド」(登録商標)と命名して、11月より生産を開始しました。

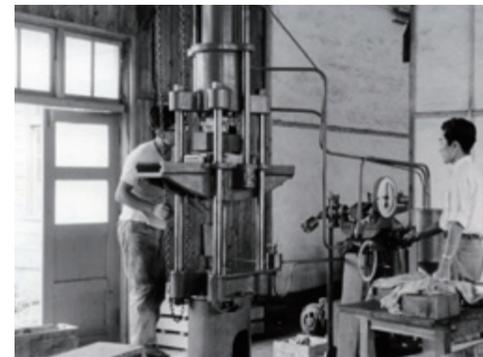
1960年には、本社を東京都千代田区に移し、「ショーボンド」の販売・施工を開始。土木建設業界に受け入れられやすくするために、全製品とも主剤と硬化剤の配合比率を整数比とし、建設現場で広く合成樹脂接着剤が導入されるようになりました。

1963年6月、社名を「株式会社ショーボンド」に改称。これを契機に数多くの高分子材料を土木・建築分野へ応用すべく、新製品・新工法を開発し、また、建設業の東京都知事登録を行い、工事請負体制も確立しました。

そんな中、1964年夏に発生した新潟地震により竣工間もない昭和大橋が落橋し、床版に無数のひび割れが発生。当時建設省土木研究所にて、当社の新たなコンクリート補修材料の実験を行っており、その工法が採用され復旧工事に参加、同年冬には工事が無事完了し完全復旧しました。この昭和大橋復旧工事は当社の進むべき道を決定付けた出来事となります。その後の追跡調査により、施工後50年以上経過してなお、強度が十分に保たれていることが判明しています。

1965年3月には、日本道路公団と共同で開発し特許出願した道路橋伸縮装置「カットオフジョイント」の試験施工を名神高速道路の一宮・小牧間で実施、その後高速道路建設の波に乗り、全国各地で施工されました。

1969年2月、建設業の登録を東京都知事から建設大臣許可に変更、補修に特化した特殊工事会社として、徐々に全国に営業拠点を展開していきました。



- ### 社会の動き
- 1964 新潟地震
東京オリンピック
 - 1965 名神高速道路全線開通
 - 1967 首都高速道路都心環状線全線開通
 - 1969 東名高速道路全線開通
 - 1970 日本万国博覧会(大阪万博)



変化こそ進歩なり。

我が社は地味な会社であり、
今後もコンクリート構造物の
補修を主体に発展する。

私は常々「会社の利益が基準である」と
と言ってきたが、これは言い換えれば、
「社員の幸福は会社の発展なくしてあり得ない」
ということである。

私は、会社より「社員が立派」と
言われるような会社になりたい。

創業者の信念

情熱をもって仕事に当れ。

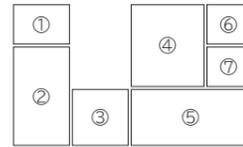
世の中には
いいものしか残らない。

ショーボンドグループの創業者である上田昭は、エポキシ樹脂を土木工事に応用するという創造性、メンテナンスが主流でなかった時代からインフラ構造物の補修・補強に着目した先見の明、そして卓越した経営手腕により、社員5名の町工場からメンテナンスのトップランナーへと会社を成長させました。上田は経営に対する確固たる信念を持っており、それを社員に対してさまざまな言葉で語りました。それらの言葉は現在まで大切に受け継がれ、とりわけメンテナンス專業への誇りや進歩への情熱は、当社グループのDNAとなっています。その言葉を胸に、私たちは日々進歩を追い求めながら、インフラメンテナンスという使命に打ち込んでいるのです。

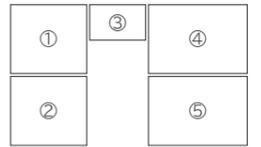


ショーボンドの歩み

- ①1977年 大宮に完成した中央技術研究所
- ②1987年 東京証券取引所第二部上場
- ③1989年 東京証券取引所一部銘柄指定通知
- ④1995年 阪神・淡路大震災発生
- ⑤1995年 阪神・淡路大震災直前に完成した橋脚補強箇所に被害はなかった
- ⑥1996年 補修工学研究所がつくば市に竣工
- ⑦1997年 緩衝チェーンを開発



- ①2015年 全建賞受賞（七滝高架橋耐震補強工事）
- ②2018年 高速道路リニューアルプロジェクト（梨子野木橋床版取替工事）
- ③2021年 つくば研修センター完成
- ④2022年 タイCPAC社とのオンライン調印式
- ⑤2023年 米国ST社との調印式



1975 「総合メンテナンス体制」で上場企業へ

1975年、会社を「ショーボンド建設株式会社」と「ショーボンド化学株式会社」に分離し、特殊工事会社として成長を目指す路線を明確化しました。1977年には中央技術研究所を新設移転し、化学技術と土木技術の融合で新材料・新工法を開発する「技術のショーボンド」の充実を図りました。こうした変革により、技術開発から工事材料の供給、施工までをワンストップ・フルスペックで行う「総合メンテナンス体制」の土台が形成されました。

1980年代中盤には、社会資本のストックが急激に増大した影響などから橋梁の床版等の損傷が進行し、「補修の時代」の到来が少しずつ顕在化してきました。また、日本政府が内需拡大政策をとりはじめたことで公共投資が増加しました。こうした社会の変化の中で当社も業績を伸ばし、1987年には東証二部上場、その2年後には一部昇格を果たしました。

1995 阪神・淡路大震災と耐震補強工事の急拡大

1995年1月17日、阪神・淡路大震災が発生。多くの人命が失われるとともに、高速道路の高架橋が倒壊するなど、社会インフラにも多大な被害を及ぼしました。一方で、震災直前に当社が補強を施していた橋脚には被害がなく、当社の耐震補強工法が注目されました。当社はメンテナンス専門としての豊富なノウハウを活かし、阪神高速道路や東海道新幹線といった重要なインフラ構造物をはじめ、阪神エリア内各地の復旧・復興に尽力しました。その後、この大災害の教訓を踏まえて日本各地で耐震補強工事が大幅に増加したことにより、1997年6月期の売上高は981億円に達しました。

さらに、1996年夏に完成した補修工学研究所（茨城県つくば市）において耐震デバイス関係の開発に注力し、「緩衝チェーン」などの新製品が生まれました。



社会の動き

- 2011 東日本大震災
- 2012 笹子トンネル天井板崩落事故
- 2013 道路法改正
インフラ長寿命化基本計画
～社会資本メンテナンス元年～
国土強靱化基本法成立
- 2015 高速道路リニューアルプロジェクト開始
- 2016 熊本地震
- 2018 国土強靱化3か年緊急対策開始
- 2021 国土強靱化5か年加速化対策開始
- 2023 道路整備特別措置法改正
国土強靱化基本法改正
- 2024 能登半島地震



社会の動き

- 1979 第二次オイルショック
- 1989 日米構造協議
- 1992 国内建設投資84兆円のピーク
- 1995 阪神・淡路大震災
- 2001 入契法施行
- 2005 品確法施行
公共入札において総合評価方式が開始



2011 未曾有の大災害を経てインフラメンテナンスの時代へ

2010年代以降、複数の大規模災害や事故を経験した日本では、社会資本メンテナンスの枠組みに基づいて全国各地でメンテナンス工事が行われています。

2011年の東日本大震災の後、国土強靱化基本計画に基づく取り組みが推進されています。2025年6月には、「第1次国土強靱化実施中期計画」（2026年度～2030年度）が20兆円を超える規模で閣議決定されました。

また、2012年の笹子トンネル天井板崩落事故以降、国内のインフラ老朽化対策が急務となり、政府が策定したインフラ長寿命化基本計画に基づき、高速道路リニューアルプロジェクト（2015年度～2030年度）が進められています。

当社は、そうした事業環境の変化に対応すべく、受注・施工体制の増強や新技術の開発に加えて、それを支える人材育成や安全文化創生等の基盤強化に注力することで、市場の拡大とともに業績を伸ばしています。

2019 海外への挑戦

2019年4月、当社は三井物産株式会社と合弁会社「SHO-BOND & MITインフラメンテナンス株式会社」（SB&M）を設立し、メンテナンス事業の海外展開を始めました。インフラの老朽化が深刻化しつつある海外において、当社の技術を展開し、課題解決に貢献することを目指します。2020年にはタイの複合企業サイアム・セメント・グループ（SCG）傘下のCPAC社との合弁会社「CPAC SB&M Lifetime Solution Co., Ltd.」を現地に設立したほか、2023年7月には、米国のインフラ補修事業者Structural Technologies, LLCへ出資しました。

2024年7月にはショーボンド建設（株）内に海外事業部を設立し、製品販売だけでなく施工指導や技術提供まで、「総合メンテナンス体制」を活かした幅広いサービスを提供できる体制を整えました。2025年6月期にはCPAC SB&M Lifetime Solution Co., Ltd.が創業以来初の黒字化を達成するなど、当社の海外事業は着実に歩みを進めています。

総合メンテナンス体制

ショーボンドグループは、橋梁をはじめとする社会インフラの補修・補強を専門とする、「総合メンテナンス企業」です。建設会社としての設計・施工を軸に、材料・工法の研究開発、さらには開発された材料や工法の製造や販売まで、社会インフラのメンテナンスを幅広くサポートしています。国内随一かつ屈指の総合メンテナンス体制。これがショーボンドグループの特色であり、強みです。

調査・診断設計

保全技術(株)

正確な調査に基づく最適な提案

構造物の多種多様な損傷という課題に対して、豊富な知識と最新の技術を組み合わせた調査・診断を行い、最適な設計・施工方法を提案しています。



調査・診断

研究開発

ショーボンド建設 補修工学研究所

時代が求める新材料・新工法の開発

補修・補強に特化した最新鋭の研究機器を多数取り揃え、化学と土木を専門とする研究員が外部の研究機関とも連携しながら、これからの時代が求める新材料・新工法の開発に取り組んでいます。



製造

ショーボンドマテリアル

自社工場と製造委託を活用した生産体制

当社のルーツである樹脂系材料を自社工場で製造する一方、構造系工事材料は研究所で開発・設計し、製造はパートナー企業に委託。効率的でアセットライトな生産体制を備えています。



設計

施工

研究開発

販売

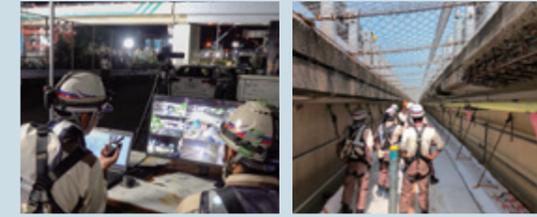
製造

ショーボンド建設/化工グループ/キーナテック

施工

あらゆる工事に対応できる施工体制

高難度の大型工事はショーボンド建設で対応し、中小型工事は各地に本社を構える化工グループが担当。規模の大小や元請下請を問わず、全国各地のメンテナンス工事を支えています。



SB&M

海外事業

日本のメンテナンス技術を海外へ

ショーボンドが培ってきたインフラメンテナンスの技術力と、三井物産が持つネットワークや事業開発力を掛け合わせて、各国が直面するインフラ老朽化という社会課題の解決に挑戦しています。



グループ各社

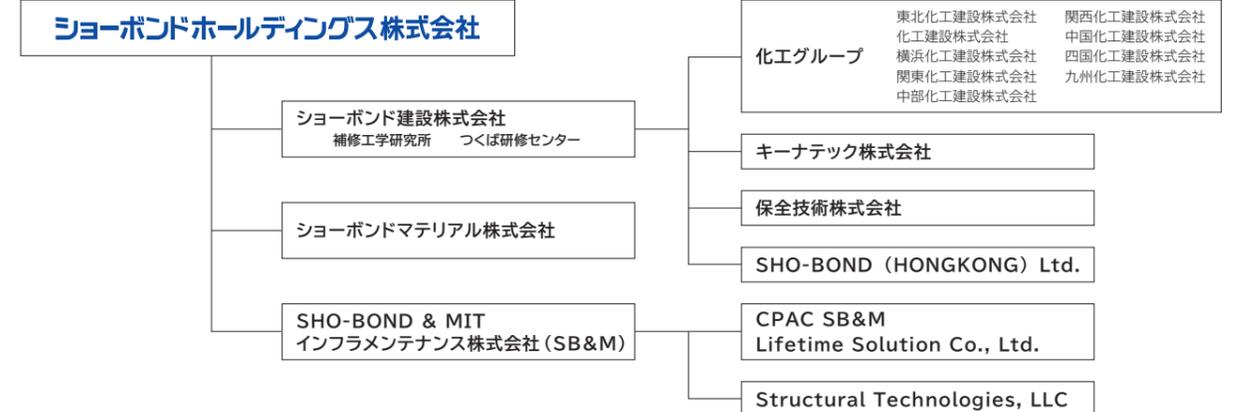
販売

補修・補強に関わる多種多様な製品を販売

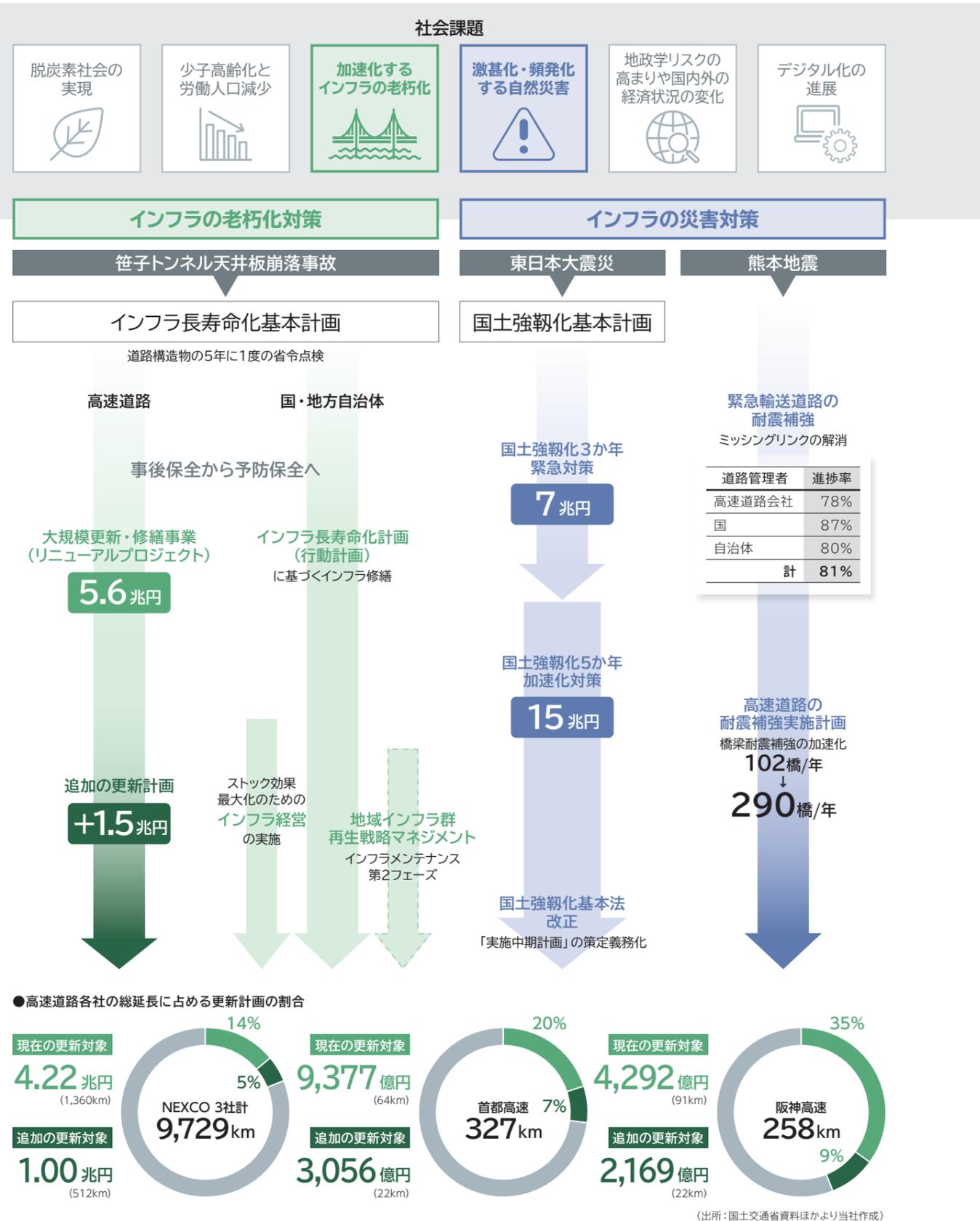
製品販売と工事施工は事業の両輪です。有機系・無機系・構造系材料などの製品を取り揃え、グループ各社が幅広いお客様にアプローチし、販売チャネルを広げています。



グループ組織図



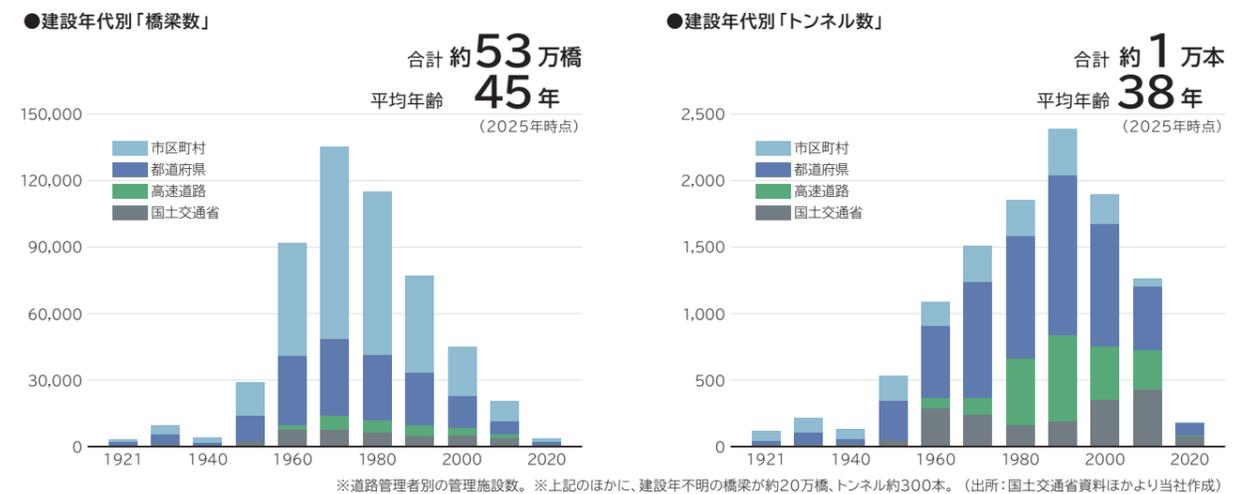
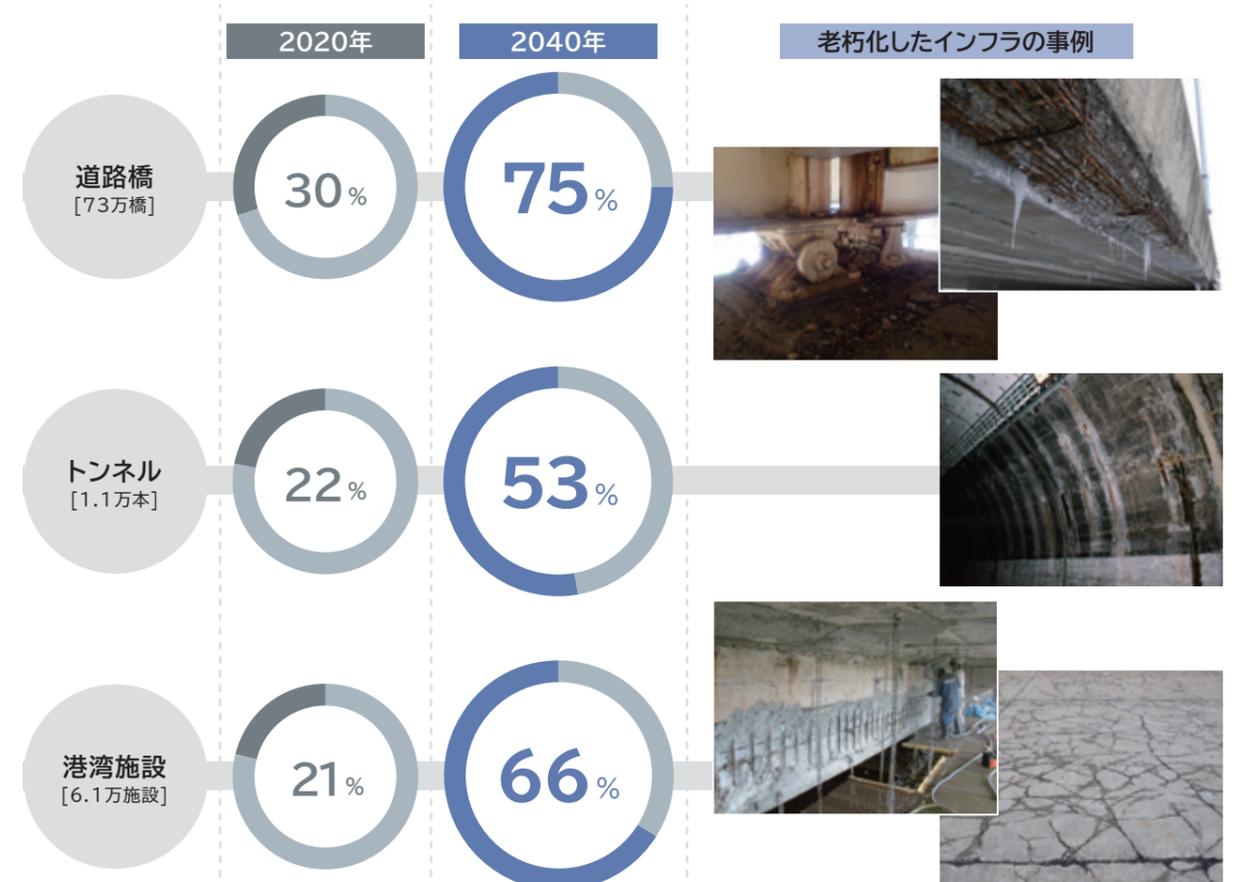
事業環境



加速化するインフラの老朽化

国内インフラの多くは高度経済成長期以降に整備されており、今後その老朽化が加速度的に進行することが見込まれています。この社会課題の解決のため、インフラを適切に維持管理・更新するための計画策定や、長寿命化対策などの対応が全国各地で進められています。

建設後50年以上経過するインフラ構造物の割合



マテリアリティ

当社グループは、社会情勢やステークホルダーからの期待を踏まえ、4つのマテリアリティを特定しました。マテリアリティとは「重要課題」のことであり、当社グループが社会課題の解決と企業価値の向上を両立させながら、ステークホルダーとともに持続的に成長していくために、優先的に取り組むべき課題を示したものです。これからも事業活動を通じてこれらのマテリアリティに継続的に取り組み、中長期的な企業価値向上と持続可能な社会の形成に貢献していきます。

マテリアリティ特定のプロセス

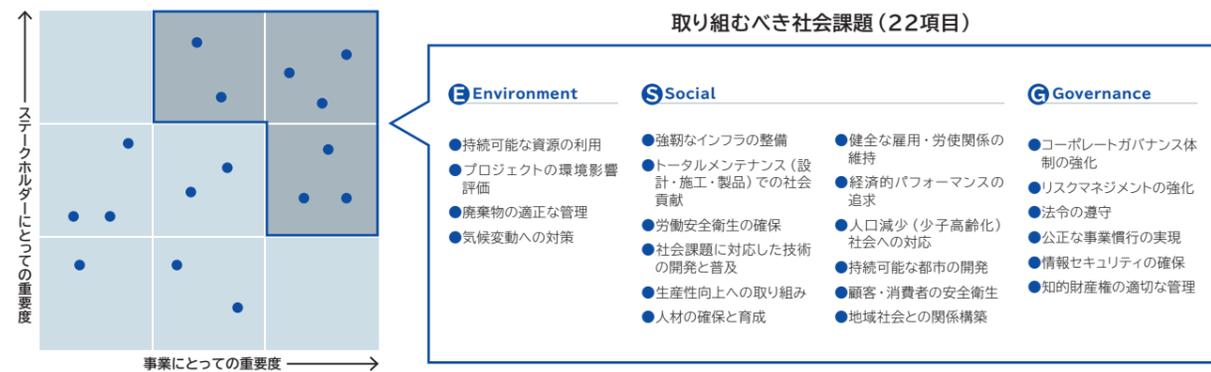
当社グループは2020年4月、従業員や経営層、社外の有識者も参加し、マテリアリティを特定しました。

社内外のステークホルダーの意見を踏まえながら、推進体制の整備や施策の検討、定期的なレビューを実施する等、マテリアリティに関する取り組みを強化しています。

マテリアリティマトリックス

マテリアリティを特定するため、「ステークホルダーにとっての重要度」と「事業にとっての重要度」の2軸から社会課題を評価し、マテリアリティマトリックスを作成しました。そして、特に双方にとって重要度の高い22項目の社会課題を、当社グループとして取り組むべき社会課題として選定しました。

「ステークホルダーにとっての重要度」は、国内外の株主・投資家、発注者（地方自治体・官公庁等）、調達先（資材・化学メーカー等）、外部委託先（施工業者等）、地域社会（周辺住民等）、行政（政策の方向性等）等の視点から評価を行いました。また「事業にとっての重要度」は、当社グループの従業員および社外取締役を含む経営層が評価を行っています。



抽出された55項目の社会課題について、ステークホルダーの視点と、当社グループの事業視点で評価を行い、優先順位付けを実施しました。これにより22項目の社会課題が選定されました。



マテリアリティを特定するにあたり、当社グループの方針や、社会情勢、ステークホルダーからの期待等を加味したうえで、検討すべき55項目の社会課題を抽出しました。

- 企業の価値観・事業戦略上の課題
- 国際的な枠組み・原則・指針^{※1}
- 日本政府の政策方針^{※2}
- ESG調査会社^{※3}の評価項目

55項目

※1：GRIスタンダード、SASBスタンダード、SDGs、ISO26000、国連グローバルコンパクト10原則、OECD多国籍企業行動指針等。
 ※2：国土交通省の公共事業に関する政策の方向性等。
 ※3：MSCI、FTSE、Robeco SAM等。

選定された22項目の社会課題を、その特性から4つに整理し、マテリアリティ案を策定しました。



マテリアリティ案と、その策定に至るプロセスについて、外部の有識者と意見交換を行い、経営陣も参加しながら妥当性を検証しました。

外部の有識者と意見交換を行いながら、マテリアリティを概念図として取りまとめ、取締役会にて承認しました。

●マテリアリティ概念図

グループ企業理念

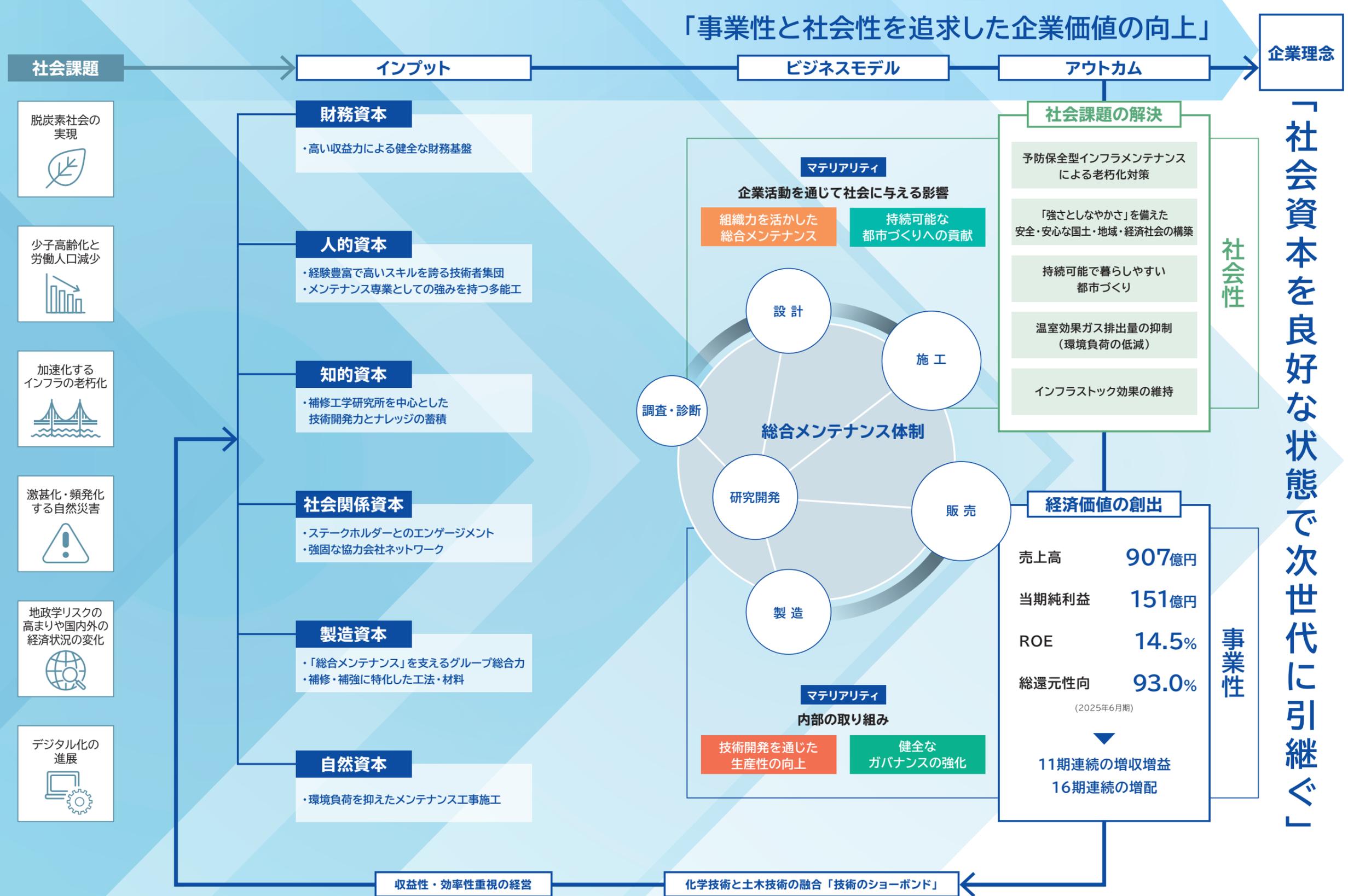
「社会資本を良好な状態で次世代に引継ぐ」との使命感のもと、メンテナンス業界のトップランナーとしての高度な技術開発力で、豊かで安全な社会の実現に貢献する。

<p>組織力を活かした総合メンテナンス</p> <p>12 つくる責任 つかう責任 17 パートナシップで目標を達成しよう</p> <p>あらゆる規模のあらゆるメンテナンス工程に対して、お取引先様との連携とグループ各社の総合力で対応し、社会資本整備に貢献する</p> <ul style="list-style-type: none"> ④ 強靱なインフラの整備 ④ トータルメンテナンス（設計・施工・製品）での社会貢献 ④ 労働安全衛生の確保 	<p>技術開発を通じた生産性の向上</p> <p>8 働きがいも経済成長も 9 産業と技術革新の基盤をつくろう</p> <p>化学技術と土木技術の融合による新技術の開発と人材の育成を通じて、高い生産性を実現する</p> <ul style="list-style-type: none"> ④ 社会課題に対応した技術の開発と普及 ④ 生産性向上への取り組み ④ 人材の確保と育成 ④ 健全な雇用・労使関係の維持 ④ 経済的パフォーマンスの追求 	<p>健全なガバナンスの強化</p> <p>16 平和と公正をすべての人に</p> <p>健全で透明性の高いガバナンス構築を通じて、全てのステークホルダーと良好な関係を維持する</p> <ul style="list-style-type: none"> ④ コーポレートガバナンス体制の強化 ④ リスクマネジメントの強化 ④ 法令の遵守 ④ 公正な事業慣行の実現 ④ 情報セキュリティの確保 ④ 知的財産権の適切な管理 	<p>持続可能な都市づくりへの貢献</p> <p>11 住み続けられるまちづくりを 13 気候変動に具体的な対策を</p> <p>社会資本のメンテナンス事業を通じ、環境に配慮した、持続可能な都市開発に貢献する</p> <ul style="list-style-type: none"> ④ 持続可能な資源の利用 ④ プロジェクトの環境影響評価 ④ 廃棄物の適正な管理 ④ 気候変動への対策 ④ 人口減少（少子高齢化）社会への対応 ④ 持続可能な都市の開発 ④ 顧客・消費者の安全衛生 ④ 地域社会との関係構築
--	---	---	--



価値創造プロセス

「総合メンテナンス」という独自のビジネスモデルを通して、社会資本を良好な状態で次世代に引継ぐことが我々の使命です。ショーボンドグループは、4つのマテリアリティに継続的に取り組むことで、社会課題の解決や経済価値の創出と、中長期的な企業価値の向上を両立し、豊かで安全な社会の実現に貢献していきます。



トップメッセージ

国内道路分野での妥協なき成長を土台とし、 攻めの姿勢で事業の可能性を広げていく

代表取締役社長 岸本 達也

発注環境の変化に対応し、 国内道路分野での好業績を継続する

インフラメンテナンスを取り巻く事業環境は、国土強靱化計画と高速道路リニューアルプロジェクトの恩恵を受け、大枠として良好な状況が続いています。国土強靱化については、2025年6月に「第1次国土強靱化実施中期計画」が5年・20兆円超の規模で閣議決定されており、2026年度以降の道筋が明らかとなりました。「国や地方自治体の管理する橋梁の修繕措置完了率55%→80%」「緊急輸送道路上の橋梁の耐震化率82%→88%」のように、当社グループと密接に関わる領域でも具体的な数値目標が掲げられているため、豊富な工事発注が期待できます。一方、高速道路リニューアルプロジェクトについては、2030年までに総額5.6兆円の規模で進行しており、当社グループの事業の大きな柱となっていますが、発注者側の予算逼迫により、2024年から発注量が減少しています。インフレで労務費や資材費が上昇しているだけでなく、着工後に想定外の劣化が判明して追加の措置が必要となり、結果的に1件当たりの費用が増大して予算を圧迫している状況です。とはいえ、補修すべき橋梁の数が自然と減っていくことはありませんから、発注者側では追加予算の手当を検討したり、発注金額を調整したりしながら、プロジェクトを進めていくことになると想定しています。

また、現在進行中のリニューアルプロジェクトは2030年に終了することになっていますが、2030年以降もメンテナンスの事業は続くと思います。現時点で修繕や更新が計画されている橋梁は、あくまで今わかっている範囲であって、今は健全とされている箇所でも、時間の経過と

ともに傷んでいきます。現在計画している分をこなせば終わりになるわけではないのです。2115年までは高速道路の有料期間を延ばすことになっていますので、その中から資金を捻出して、老朽化対策や災害対策を進めることになるでしょう。ただし、大規模な高速道路工事のプロジェクトが続くと言っても、常に我々の得意な工事ばかりが発注されるとは限りません。不得意な工事に偏ったり、発注量自体が減ったりする可能性も十分考えられます。こうした変化にも機動的に対応できるよう、高速道路だけに頼らず収益を上げられる準備をここ数年進めてきています。

2025年6月期は、11期連続の増収増益を達成できたものの、受注が計画未達となり、悔しさの残る着地となりました。増収増益については、過去数年間で積み上げ

た受注残高の豊富な状態で期をスタートすることができ、期初から年間を通して高水準の売上高を継続できたことが一番大きかったと思います。中期経営計画2021、2024の6年間で年間稼働の平準化を実現し、社員数を着実に増やしてきた分だけ売上高も成長しています。また、タイの収益が黒字化したことは誇れる成果です。コロナ禍を乗り越え、4期目で黒字化できたことで、他の国に進出するにあたって指針となる成功事例が掴めたと思います。さらに、周辺領域において、化工建設グループを中心に鉄道案件をはじめとする受注が伸びていることにも手応えを感じています。一方、受注が未達となった主な要因は、高速道路会社の発注状況の変化です。全体の発注金額が減少しているだけでなく、発注量に地域的な偏り

も発生しています。技術者の流動的な配置等である程度は対応したものの、もう一步届きませんでした。

この受注に対する課題を踏まえ、国内道路分野の受注戦略をもう一段高度化するため、2025年10月に東西カンパニー制を見直しました。カンパニー制の導入によって管内の支社同士の交流が活発化したことは良い効果であったものの、全国規模で工事発注が偏在している状況でパフォーマンスを高めていくためには、更なる構造的な転換が必要だと判断しました。良いタイミングで、カンパニー最適から全社最適へとステップアップできたと思います。

高速道路の案件が減ったら当社グループの業績全体がしぼんでしまうと思われるかもしれませんが、決してそうではありません。公表される高速道路工事の発注予定リ

トップメッセージ



ストを見ながら、発注予定量がたくさんあれば「高速道路中心」に、少なければ「足りない分を国・自治体や民間の案件で補おう」というように、支社・支店が中心となって柔軟にやりくりできるのがショーボンドの強みです。メンテナンス工事全体の需要は十分にありますから、地域や発注者ごとに多少のばらつきがあっても十分対処できる形になっています。

首都高速道路(株)と共同開発した新製品「LSF」の販売も、2026年6月期のポイントです。これは交通量が多く消耗が激しい首都高速道路において、傷んだコンクリート床版の上面を断面修復するために開発された製品です。従来、高速道路リニューアルプロジェクトでは大規模な床版取替工事が発注されていましたが、費用が高額なため、現在は発注量が減少しています。この製品を活用すれば、取替をせずとも床版の補修ができるため、費用を抑えつつ対応したいという発注者のニーズに応えることができます。交通規制が少なく済むのも利点です。2025年6月期に試験施工が完了し、お客様からも高い評価を得ているため、今後の本格展開に期待しています。

首都高を端緒に、全国に広めたいと思っています。

「困りごと」を起点に未来のビジネスを育てる

中期経営計画2027で掲げる「メンテナンス市場における周辺領域の強化と新領域の開拓」「国・自治体の新たな取り組みへの参画」「海外事業のビジネスモデル再構築」について、長期的な成長を見据えた取り組みを進めています。

〈周辺領域の強化と新領域の開拓〉

国内周辺領域については、鉄道固有の事情に適した製品の開発、民間建築物の補修、港湾施設補修への本格参入に着目しています。最も期待する分野は、あえて言えば、民間工場・プラント・病院・商業施設などの補修です。供用開始から40年以上経過する物件も多く、間違いなく傷んではいるのですが、供用を止められないため、公共施設と比べて補修を進めにくいという課題があります。そこで、建物の使用を妨げずに施工できる、ショーボンドの補修・補強やリノベーションのニーズはかなり大きいと考えています。民間の事業者が建築物の補修を検討する際、通常はその建物を新築した建設会社に相談しますが、補修の専門家ではないために効果的な補修提案が得られないこともしばしばあります。そういう困っている事業者のところに入って、「元の会社に頼まなくてもショーボンドに頼めば安心だね」と思ってもらえるようになりたいです。こうした大きな困りごとを抱えた分野は、ビジネスとしてのポテンシャルも高いと考えています。すぐには利益に結びつかなくとも、悩んでいる相手と二人三脚で取り組むことで、共同開発する製品や工法が出てきやすくなり、やがてそれがメジャーな工法になったときには展開を加速して、生産性の高い形で利益を上げることができる。そうした先行者利益を狙って、営業活動を進めています。

周辺領域の開拓に自社で取り組む中で、そのニーズの多様さや分野固有の制約などが見えてきて、ビジネスの展望が少しずつ輪郭をあらわしてきました。自社の社員

だけでは到底まかないきれないほど、社会全体で構造物が傷んできていますから、この周辺領域や新領域では、業務提携やパートナー制度のような形で当社グループの技術やノウハウを信頼できる会社に提供し、それぞれ強みを持つ分野で展開していただくことを主軸に考えています。実際、下水道をはじめとするさまざまな分野のプレーヤーから技術的な相談を受けることも増え、ショーボンドの製品や工法への注目が高まっているのを感じます。そうしたご縁を大切にしながら、事業を育てていくつもりです。

こうしたビジネスをもう一步先へ進めるには、知名度の向上も課題だと思えます。我々はこれまで道路分野の公共工事を中心にやってきて、その中ではある程度知られた企業だと思っていますが、いざ他の分野に出てみると全然知られていないのです。それを時に泥臭い営業努力で、いかにして広げていくか。営業職を中心とした社員たちが新しい分野にも果敢に、ひたむきに組み込んで、ショーボンドの可能性を拓いてくれることを期待しています。

〈国・自治体の新たな取り組みへの参画〉

国・自治体についても、鍵となるのは他社との提携と製品開発です。全国にある無数のインフラ構造物をメンテナンスするにあたり、我々が直接工事を担うケースは実は一握りです。公共インフラの維持管理に奮闘する発注者の課題解決に、工事受注以外の形で貢献したいという思いで、AI診断士[®]の貸与を行っています。ショーボンドのコンクリート劣化診断ノウハウを詰め込んだこのソフトウェアで点検や調査を効率化できれば、技術系職員が少ない地方自治体の助けになります。さらに、「処置が必要」と診断された構造物に対しては、軽度の手当で済むようなものは自治体職員自身で対処できるよう、コストを抑えて施工方法を簡略化したDIY製品を開発しています。2025年6月期には一般社団法人 行政エンジニア支援機構(通称:そらゑ)^{*}を通じて公務員の方々に対する研修会を開催し、自社製品の施工方法のレクチャーやDIY製品の試用等を行って、非常に有意義な交流の場になったと感じています。製品を手に取りやすくするための販売・流通網の整備など、課題はまだありますが、診断から簡易補

修までを低コストで効率的に行えるこうしたスキームが広がることで、国内の隅々までインフラメンテナンスが行きわたるとともに、当社グループにとっても大きな製品販売チャネルの一つになると確信しています。

〈海外事業〉

当社グループの海外事業は、ターゲットを絞って進出し、ある程度収支が見えてからまた次の国へ進んでいくことを基本として始動しました。昔から拠点があった香港のほか、タイ、アメリカと進出し、各地域で採算が取れるようになってきたので、一つのポイントを超えたのかなと思っています。

タイは合併会社設立から4期目で、黒字転換することができました。うまくいった一番の要因は、現地スタッフやショーボンドの駐在員、日本からのバックアップも含めた人の頑張り、タイ国内のメンテナンスに対する慣習の変化だと思えます。進出した当初は、インフラを補修・補強して長く使うという考え方自体が存在せず、製品や施工のクオリティに関しても、言葉を選ばず言えば「安かろう悪かろう」の状態が普通でした。そういう環境でも地道に、1件1件の仕事に対して誠心誠意取り組んできたことで、リピーターのお客様も増えて、徐々に補修の理念や我々のサービスの品質を評価していただけるようになってきたと思います。

アメリカも、自国内の政治動向に影響を受けることはあるものの、Structural Technologies社の業績はある程度安定しており、今後もグループ全体の利益に貢献すると見込んでいます。公共土木工事で海外展開を進める道のりは決して平坦ではありませんが、今後も「ここ」と決めたターゲットに腰を据えて、着実に育てていきたいです。

業界をリードする研究開発で 更なるイノベーションを生み出す

研究開発の更なる発展にも注力していきたいと考えています。ショーボンドの補修工学研究所は、最新鋭の設

^{*}主に技術系公務員を対象とした、技術知識向上と会員同士の交流を図る公務員のための支援団体。

トップメッセージ

備を揃え、優れた製品・工法の開発・改良を通じて当社グループの成長を支えてきました。これから新たな領域に枝を広げ、更なる成長を遂げるためには、この研究所を一層ブラッシュアップすることも必要です。具体的には、研究開発費の増額と研究員の体制強化を進めたいと考えています。まず研究開発費については、具体的な金額や割合はまだお示しできないものの、現在の水準から大きく増やすつもりです。売上高や営業利益に対する割合で見たときに、現在の水準では不十分だと思います。業績が安定して伸びている今だからこそ、将来への投資を惜しみなく行うべきです。また、研究員についても、人数自体も増やしていきたいですし、工事職や技術職とのジョブローテーションも活発化したいと考えています。現在、ある程度の人材交流はあるものの、研究者が現場を経験し、それを研究に還元するという動きはできていないと感じています。自社内に無数の施工現場があり、社員が日々構造物と格闘する環境だからこそ、スピード感を持って現場のニーズに沿った開発ができると思うので、この利点を最大限に活かすような人材マネジメントを進めていきたいです。

自社の成長ドライバーであることはもちろんのこと、私は補修工学研究所に対して、オープンイノベーションの拠点であってほしいという願いも持っています。当研究所は、設立以来「経験技術から補修工学へ」という理念を掲げてきました。これは、当時業界の規模も小さく、個々のプレーヤーがバラバラで、各々の経験だけを頼りに仕事をしていた補修の世界で、皆の力を結集して一つの学術的分野を確立したいという志を反映したスローガンです。その理念のもと、共同研究・開発も積極的に行い、業界の先頭に立って技術的な基準の統一などに取り組んできたことで、インフラメンテナンスの今があると思っています。今後も研究所を核として、社内外から貪欲に知識を吸収し、積み重ねてきた歴史の上に更なるイノベーションを創出することで、業界のトップランナーとして走り続けたいです。例えばインフラメンテナンスの社会的な価値を工学的にシミュレーションしてCO₂排出量やライフサイクルコスト削減への貢献を定量化するとか、そういうマクロ的な方向性の研究も面白いかもしれません。

人的資本の力を伸ばして成長を加速する

当社グループの長期的な成長は、新たな市場の開拓と不可分です。この成長戦略と連動した人材ポートフォリオを構築していくうえで、重要な観点は2つあります。一つは、多様な人材の確保。もう一つは、柔軟な視点やチャレンジ精神を持った幹部候補者の育成です。

人材の多様性を推進することで、さまざまなバックグラウンドを持つ技術者が活躍してくれることに期待しています。これまで、土木の新設工事経験者や地盤の専門家、また発注側の経験者など、中途採用者がその知識や能力を存分に活かしてくれることで、当社グループは成長してきました。今後はより戦略的に、例えば鉄道や港湾といった周辺領域との橋渡しになってくれる人材や、海外での土木事業に精通した人材など、注力する事業分野のエキスパートの獲得にも力を入れたいと考えています。人手不足の中で、決して容易なことではありませんが、ヘッドハンティングやリファラル採用等のチャンネルも活用しながら推進します。あわせて、そうした優秀な人材から選ばれる会社であり続けるために、より働きがいのある会社を目指してたゆまぬ変革を続けることも必要だと思います。

また、開拓精神に溢れた幹部候補者の育成も大きな課題です。近年は、数多く発注される公共工事の入札対応に追われ、新規顧客へのアプローチまで手が回っていませんでした。仕事が豊富にあることは喜ばしい反面、受動的な営業スタイルに最適化されかねないことは問題だと感じていました。経営者の素質として求められる能力は多岐にわたりますが、ショーボンドの次世代のリーダーには、中でも以下のような能力を意識してほしいと私は考えています。

経営環境の変化を鋭敏に察知し(先見性)、自社の進むべき方向を見極めたうえでグローバルな視点から中長期の成長戦略を構想し(構想力)、企業価値向上に向けて組織全体を鼓舞しながら「あるべき姿」へと進んでいく(決断力)。

この能力を鍛えるためには、既存の仕事をこなすのみでは不十分で、常にアンテナを張って有望な市場にチャレンジ



することが必要です。時に失敗することもあるでしょう。しかし挑戦を繰り返すことでしか、可能性の芽は生まれません。未来を担う社員たちには、そうした志を持ってほしいと思います。意欲のある社員が思い切って挑戦できるよう、組織や体制の面でバックアップしていきたいと考えています。

ステークホルダーとの対話を大切にしながら、次の10年へ

中期経営計画2027も2年目に入り、少し気は早いのですが、次の計画に向けても動き出しています。これまでは3年区切りの中期経営計画を基本としてきましたが、海外事業も含めた周辺領域や新領域でのビジネスが徐々に形になってきた中で、目先の業績だけでなく、10年程度の長いスパンで経営を考え、それを外部にお示しする必要性を感じています。これから10年かけて、当社グループの事業ポートフォリオがどのように変わっていくのか。変えていくのか。ただ、あくまで中心にある大きな幹は、橋梁、

トンネルを中心とする日本国内での道路構造物メンテナンスです。ここに関しては世の中のニーズも自社の強みも十分にあるところですから、「インフラメンテナンスのトップランナー」という立場に誇りを持って守り続けたいです。その土台があってこそ、道路以外の構造物や群マネなどの新しい事業スキーム、海外などに枝を伸ばすことができます。自社のリソースに限りがある中で、太い幹と豊かな枝を両立するために、信頼できる他社の力が重要なのです。異なる分野のエキスパートたちと手を取り合い、相乗効果を得ることで枝をどんどん育てていくことが、これからのショーボンドには必要です。

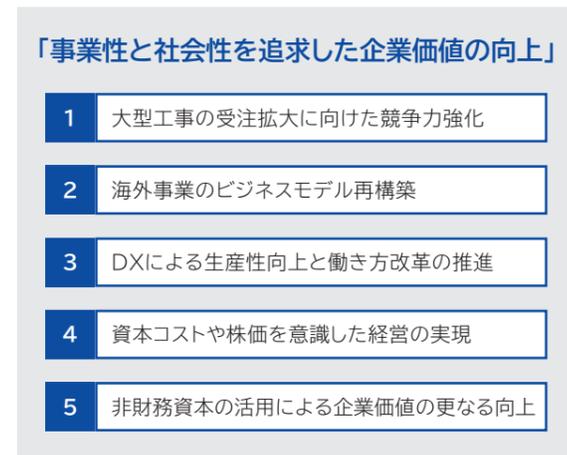
今回の統合報告書では「ステークホルダーとのコミュニケーション」というページを新たに設けました。お客様や株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆様を支えられて事業が成り立っていることに、改めて心より感謝申し上げます。当社グループはこれからも、ステークホルダーの皆様と対話を重ねながら、適切にリスク管理とともに更なる企業価値向上に向けて成長戦略に邁進してまいります。今後も温かいご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

中期経営計画2027

中期経営計画2027では、「事業性と社会性を追求した企業価値の向上」を基本方針とし、持続的な利益成長と社会課題への取り組みを両立します。全社最適となるリソース配分により大型工事をさらに取り込み、増収増益トレンドを継続します。また、収益力強化のため新領域ビジネスに挑戦するほか、収益源多様化に向けて国内道路分野以外のビジネスにも取り組みます。

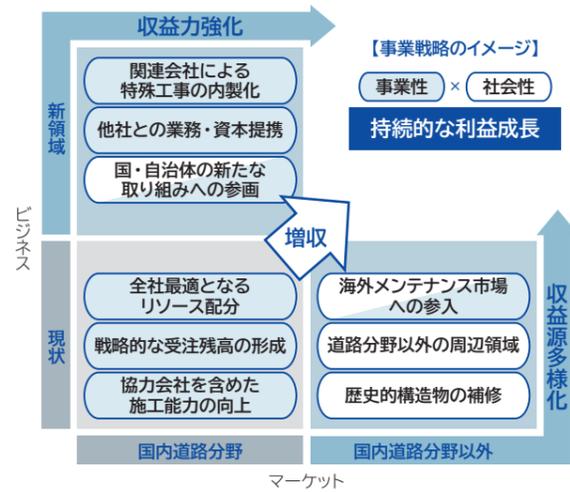
2025年6月期は、道路分野以外の受注増を達成し、海外事業については事業拡大に向けた体制および営業活動の強化

●基本方針



を行いました。

資本政策については、株主還元の充実に加えて、人的資本への投資継続をはじめ非財務資本の活用を含む財務・非財務両面の資本政策により、企業価値の更なる向上を目指しています。2024年から1年以上にわたって株価が低迷するなか、個人株主数が同期間でほぼ2倍に増えたことを受け、当初の中期経営計画2027で掲げていた配当性向50%、総還元性向80%の方針を変更し、配当性向60%、総還元性向90%としました。



●事業戦略

施策	2025年6月期 進捗状況
受注残を意識した全社最適となる受注戦略	大型工事の受注に向けた特別チームを組成し、技術提案力向上や落札確率の維持に努めました。ただ、高速道路各社の発注減少もあり、受注残を積み上げることはできませんでした。今期は全社的かつ柔軟な人員配置をさらに推進し、受注計画を達成します。
海外事業のビジネスモデル再構築	海外事業部の体制を前倒しで増強し、インドやエルサルバドルで試験施工を行うなど、工事材料販売に特化したビジネスモデルから技術協力・施工管理へと幅を広げて営業活動を強化しました。また、タイでは施工能力が向上し、黒字化を達成しました。
国・自治体の新たな取り組みへの参画	国・自治体の職員へのDIY製品の販促を企画し、カタログを拡充しました。また、「AI診断士®」を地方自治体へ貸出し、運用テストを開始しました。これらの活動を通して国・自治体のニーズを把握し、新たな製品開発にも着手しました。
メンテナンス市場における周辺領域の強化と新領域の開拓	鉄道、港湾などの周辺領域のメンテナンス需要に対し、化工グループを中心に施主、元請会社、コンサルなど各方面への営業活動を強化しました。その結果、鉄道分野を中心に周辺領域における売上高が拡大しました。

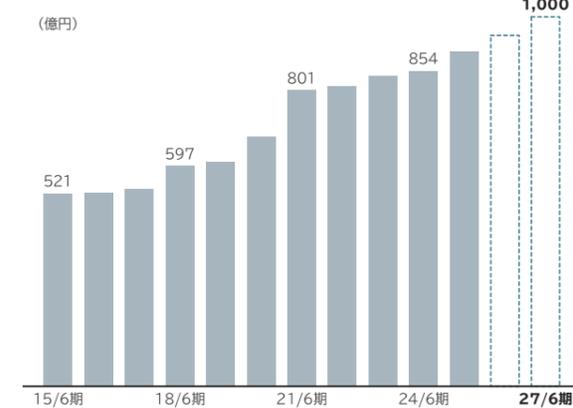
●基盤強化

施策	2025年6月期 進捗状況
人的資本への更なる投資（人材の確保と育成）	2025年6月期末の社員数は1,051名となり、前期比32名増加しました。また、4年連続で3%以上の賞与を実施するなど、人的資本への投資を継続しています。階層別研修に人権や環境等の教養プログラムを追加するなど、研修体系の再構築にも着手しました。
新人事制度によるリテンション・マネジメント	期初より新人事制度を導入し、説明会や動画配信により、制度の理解を深めました。また、2024年4月から施行された時間外労働の上限規制にも全社員が適切に対処しています。結果として、2025年6月期の離職率は2.3%と低い水準を維持しています。
より高いレベルの安全文化の実現	従来管理職向けに実施していた安全文化研修を当社の若手社員や協力会社幹部にも拡大し、より一層の安全文化の浸透を図りました。また、安全管理の効率化や標準化を支援する安全点検アプリの開発を進め、複数の現場で試験的に導入しました。
DXによる生産性向上と働き方改革の推進	現場DXでは、施工管理ソフトの活用が若手からシニアまで浸透し、現場業務の効率化が進みました。基盤DXでは、稟議決裁手続や経費精算におけるITシステムの試験運用を開始するなど、更なる省力化を推進しています。

財務目標

2027年6月期には売上高1,000億円の達成を目標としています。営業利益率は人件費の増加などにより、中計策定時の2024年6月期対比で若干低下するものの、営業利益220億円、親会社株主に帰属する当期純利益156億円を達成し、13年連続の増収増益を目指します。

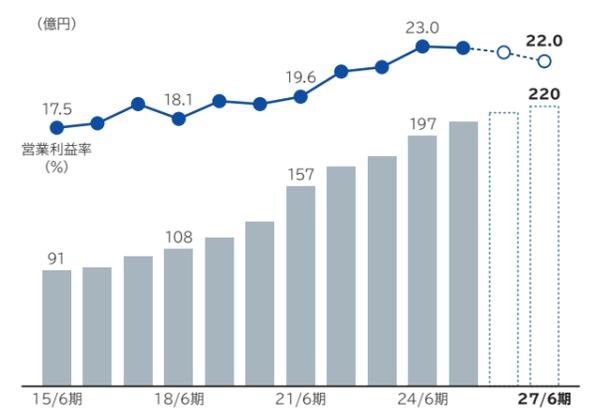
●売上高



(億円)

	24/6期	25/6期	26/6期 予想	27/6期 中計予想
売上高	854.2	907.1	950.0	1,000
営業利益	196.7	207.9	215.0	220
当期純利益	143.2	150.6	153.0	156
ROE	14.2%	14.5%	14.5% 程度	14.5% 程度

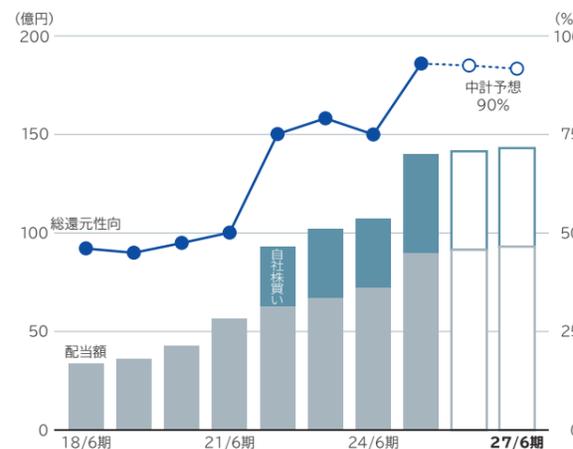
●営業利益



資本政策

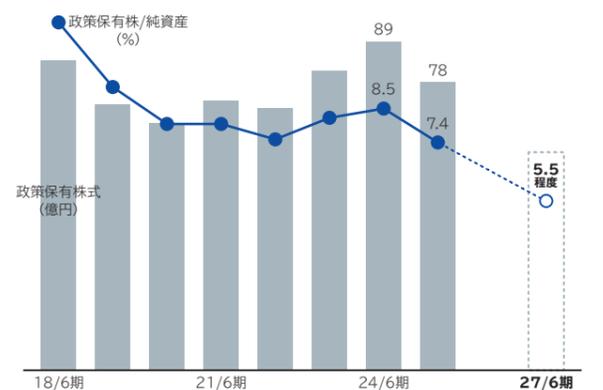
中期経営計画2027の3年間は配当性向60%とし、自己株式取得150億円と併せて総還元性向90%とする方針です。政策保有株式については、2024年6月期末時価の約3割に相当する約30億円売却し、純資産に対する比率を低減します。

●配当額、自社株買い、総還元性向



	24/6期	25/6期	26/6期 予想	27/6期 中計予想	27/6期 中計当初予想
配当性向	50.8%	60.1%	60.1%	60%	50%
総還元性向	75.0%	93.0%	92.5%	90%	80%
自己株式取得 (億円)	35.0	50.0	50.0	50.0	
政策保有株式の削減額 (億円)	7	14	16 (2年累計)		

●政策保有株式



財務担当役員メッセージ

中期経営計画2027では、「非財務資本の活用による企業価値の更なる向上」を基本方針の一つとしています。会社が永続的に成長し高収益を上げていくために、最も大事なものが人的資本であると考え、2025年6月期より新人事制度を導入しました。やりがいや成長につながる評価制度の改定や競争力のある報酬制度に見直すなど、社員のエンゲージメント向上につながる施策に取り組んでいます。また、資本市場の期待に応えるため、事業収益性（ROE）の向上や株主還元を充実させ資本効率を改善させるとともに、タイムリーな情報開示によって当社グループの目指す姿やそれに向けた施策を積極的に株主・投資家の皆様に伝えていくことで資本コストの低減を図ります。



取締役管理部門担当 芦中 道德

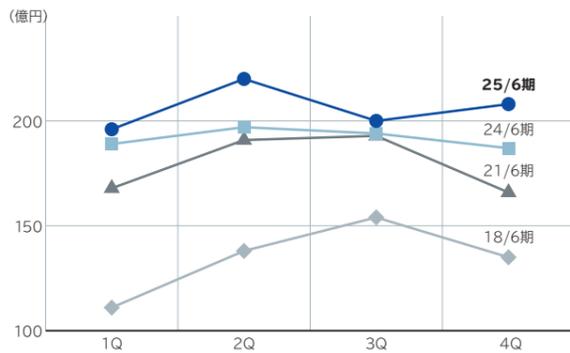
業績の振り返り

中期経営計画2027の初年度となる2025年6月期は、売上高907億円、営業利益208億円、当期純利益151億円となり、11期連続の増収増益となりました。

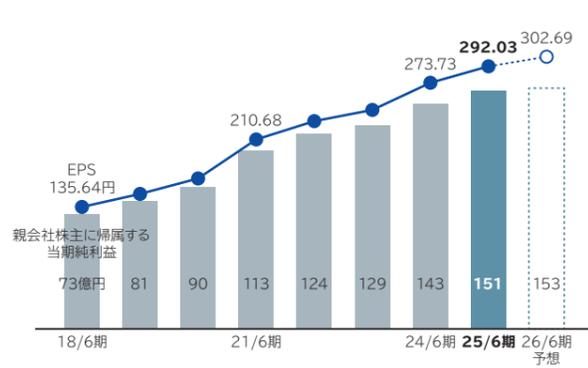
売上高については、大型工事の端境期となった高速道路会社の工事売上高は前期比微減となりましたが、期首受注残高の多かった国・地方自治体の工事売上高が増加したことにより、全体では前期比増となりました。工事売上高を増やしていくためには、技術者の稼働率を上げ、年間を通して高い生産性を維持

することが重要です。大型工事に対応した施工体制が整い、大型工事の施工が順調に進んだことで、すべての四半期において安定して200億円程度の工事売上高を計上することができ、施工能力の高さを示すことができました。利益については、売上高の増加に加え売上総利益率が29.2%と高い水準を維持できたことから、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比5.2%増、配当原資となるEPS（1株当たり当期純利益）は自己株式の取得もあり前期比6.7%増となりました。

●四半期別工事売上高

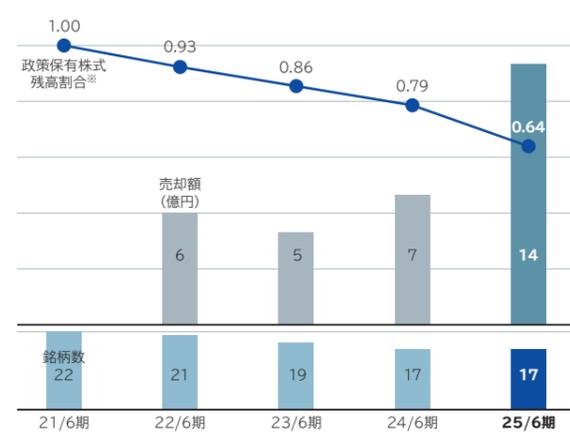


●親会社株主に帰属する当期純利益および1株当たり当期純利益 (EPS)



※上記の1株当たり当期純利益 (EPS) は、2026年1月1日を効力発生日とする株式分割を反映していません。

●政策保有株式の売却実績



※21/6期末残高を「1」としたときの割合。時価増減による変動を排除するため、21/6期末の株価で各期の残高を計算。

政策保有株式

当社グループは、株式を保有することが事業の円滑な推進および取引関係の維持・強化につながり、中長期的な企業価値向上に資する場合を除き、原則として取引先等の株式を保有しないこととしています。政策保有株式につきましては中期経営計画2027でも削減方針を継続し、最終年度である2027年6月期までに30億円分を売却することとしています。

2025年6月期につきましては、前期の倍となる14億円を売却し8億円の売却益を計上しました。その結果、政策保有株式の残高は78億円となり、純資産に対する割合も前期比1.1%減の7.4%となりました。

2026年6月期も引き続き、政策保有株式の縮減を進め、得られた資金を有効活用して資本効率の高い経営を推進します。

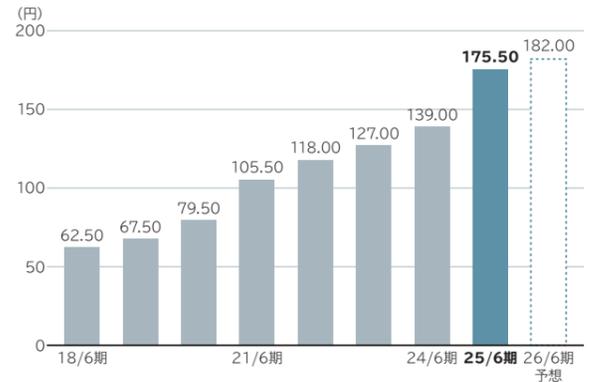
株主還元

当初策定した中期経営計画2027では、株主還元方針として配当性向を50%、総還元性向を80%としておりましたが、長期間にわたり継続保有して下さる株主の皆様をはじめ、新たな個人株主数も増加していることから、配当性向を大幅に引き上げることで株主還元を強化することとしました。各年度の配当性向を50%から60%に引き上げるとともに、50億円の自己株式取得を継続することで、総還元性向を80%から90%に引き上げました。今後も中期経営計画の基本方針の一つである「資本コストや株価を意識した経営の実現」を実践していきます。

配当性向を変更したことで、2025年6月期の1株当たり年間配当金は175.5円と前期比36.5円の大幅な増配となり、また、自己株式を50億円取得したことで総還元性向は93%となりました。

2026年6月期につきましても、1株当たり年間配当金は6.5円増の182円を見込んでおり、17期連続の増配を目指します。

●1株当たり配当金



	18/6期	19/6期	20/6期	21/6期	22/6期	23/6期	24/6期	25/6期	26/6期 予想
1株当たり配当金 (円)	62.5	67.5	79.5	105.5	118.0	127.0	139.0	175.5	182.0
配当性向 (%)	46.1	45.0	47.5	50.1	51.1	52.1	50.8	60.1	60.1
総還元性向 (%)	46.1	45.0	47.5	50.1	75.1	79.1	75.0	93.0	92.5

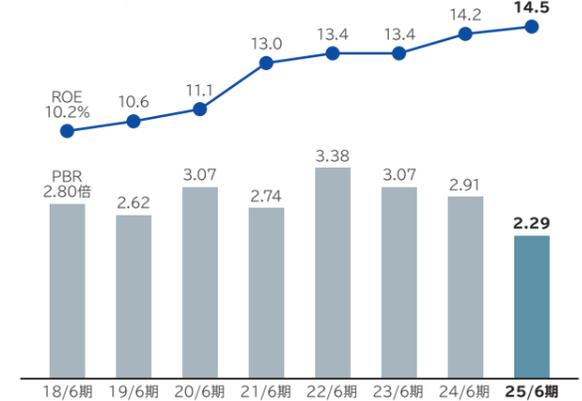
※上記の1株当たり年間配当金は、2026年1月1日を効力発生日とする株式分割を反映していません。

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

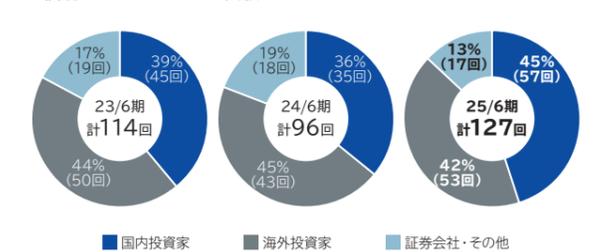
当社グループの高い収益性（工事粗利率）の源泉は、非財務資本です。工事売上高が増加しているなか、豊富なノウハウを活かし利益を生み出すことができる技術者を増やしたことや、メンテナンス工事に特化した多能工を持つ協力会社を開拓・育成したことにより、引き続き高い収益性（工事粗利率）を維持することができました。加えて、50億円の自己株式を取得したことで、2025年6月期のROEは14.5%と前年を上回る水準を確

保しました。一方、PBRを高めるためには、ROEの向上を図るだけでなく、資本コストの低減も重要となります。情報開示の充実やIR活動・SR活動を積極的に行い、株主・投資家の皆様とのコミュニケーションを通して「経営の可視性」を高めるとともに、メンテナンス工事による環境負荷の抑制効果など「事業の社会性」を伝えることで、PBRの更なる向上を目指します。

●ROEおよびPBR

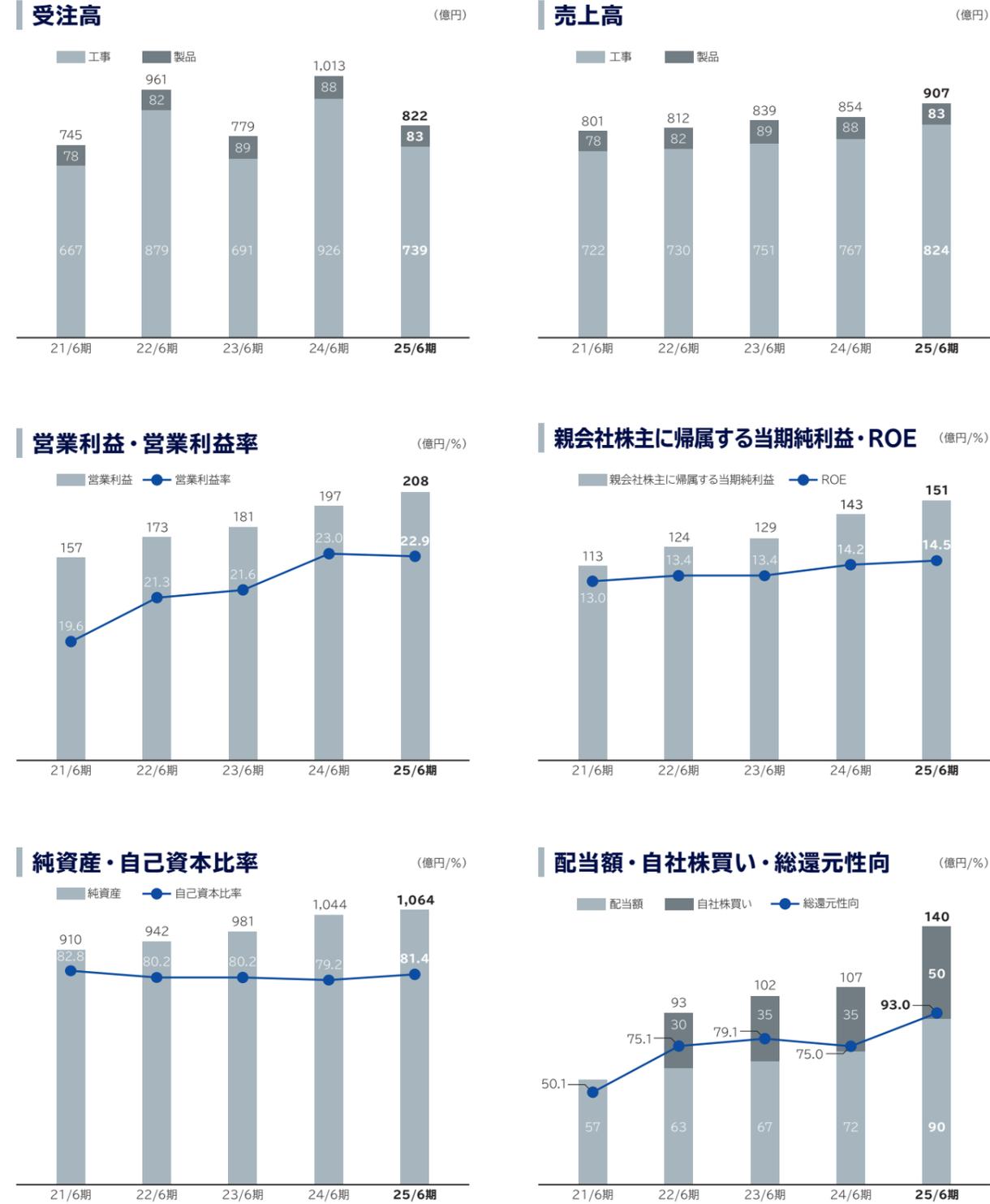


●個別IRミーティングの実績

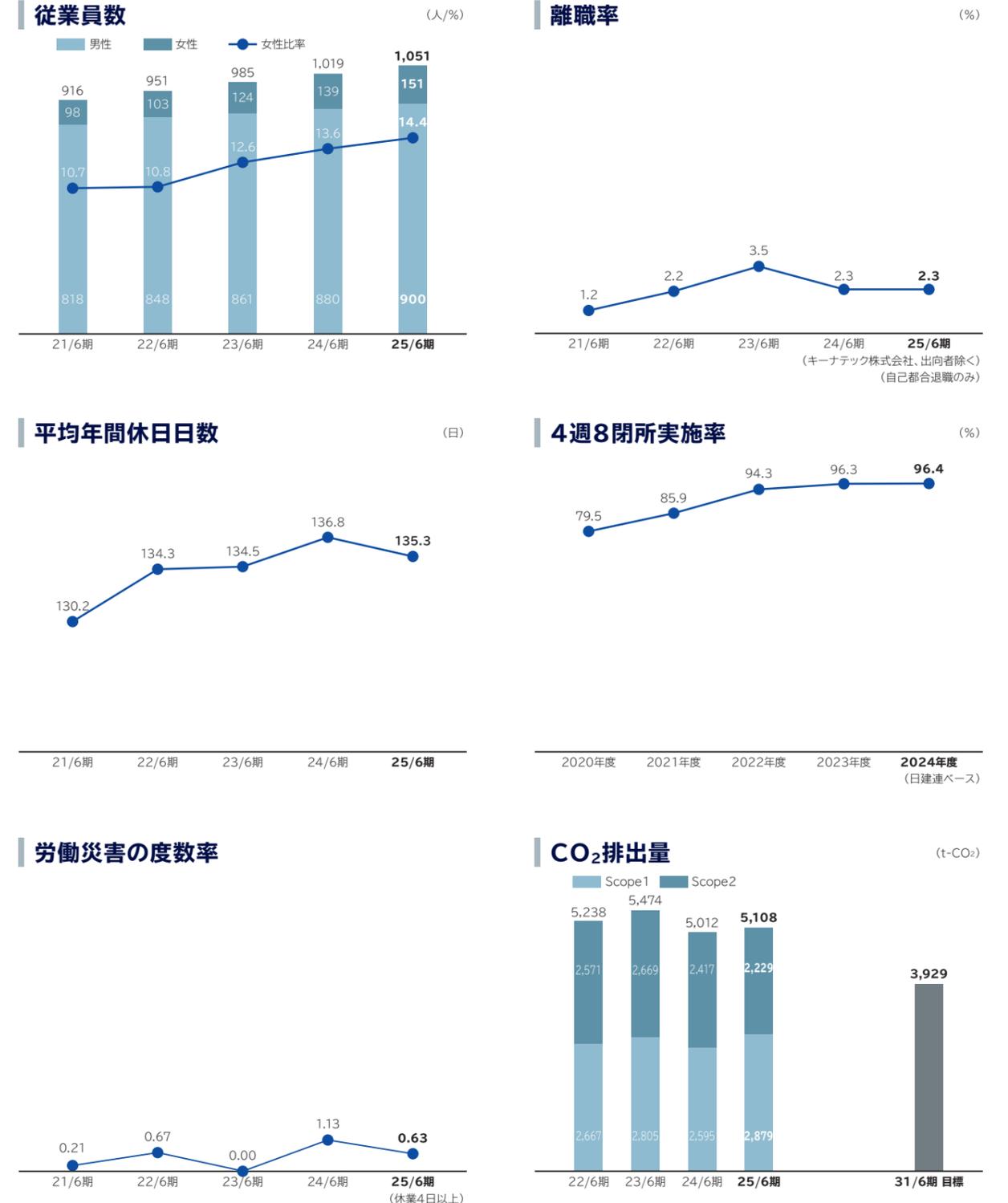


財務・非財務ハイライト

財務



非財務



国内建設事業



国内建設事業では、橋梁やトンネル、港湾施設等のインフラ構造物の長寿命化工事および耐震補強工事を主に手掛けています。日本のインフラ構造物は高度経済成長期に建設されたものが多く、老朽化問題が深刻化しています。また、南海トラフ地震等の大規模地震対策も必要です。そうした中、国内では高速道路リニューアルプロジェクトや国土強靱化計画等が進められています。加えて鉄道や上下水道、民間施設等、道路分野以外の周辺領域においてもメンテナンスのニーズが高まる中、国内インフラ構造物のさまざまな課題解決に貢献していきます。

ショーボンドホールディングス 取締役建設事業担当 島田 貴靖
ショーボンド建設 常務取締役営業本部長

強み	リスク	機会
<ul style="list-style-type: none"> ●多様な角度からインフラを支える総合メンテナンス体制 ●メンテナンス専門としての豊富な施工実績 ●最適な工法を提案できる施工ノウハウ・技術力 ●補修工学研究所を中心とした技術開発力 ●小規模工事でも利益を確保できる技術者集団 ●経験豊富な多能工を持つ協力会社 	<ul style="list-style-type: none"> ●人口減少による建設業界の人員不足 ●事故等の安全管理リスク ●施工不良等の品質管理リスク ●高速道路リニューアルプロジェクトにおける受注競争激化 	<ul style="list-style-type: none"> ●インフラ老朽化対策の加速による長寿命化工事の需要増 ●自然災害の激甚化による補強工事の需要増 ●予防保全型インフラメンテナンス技術の重要性が増す

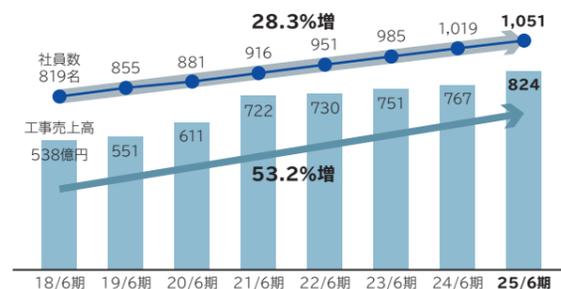
国内建設事業の概況

2025年6月期の工事売上高は824億円と、前期比7.5%増となりました。前回中計期間(2021年6月期末から2024年6月期末)の3年間での成長率が6.1%であったことを踏まえると、売上規模を一段階大きくすることができたのは、これまで数年かけて取り組んできた人材育成や受注戦略高度化の成果であると認識しています。

一方、工事受注高は前期比20.2%減の739億円となりました。当社グループの工事受注における競争力は引き続き高い水準を堅持できたものの、高速道路会社からの大型工事の発注が減少したことが主な要因です。今後はこれまで進めてきた人材育成や、受注競争力の維持だけでなく、事業環境の変化に応じた人的資本の最適配分をさらに進めることや、高

速道路以外の分野における稼ぐ力を強化していくことが、より重要な課題になってきていると認識しています。

●工事売上高、社員数の推移



2025年6月期の振り返りと今後の取り組み

受注残を意識した全社最適となる受注戦略

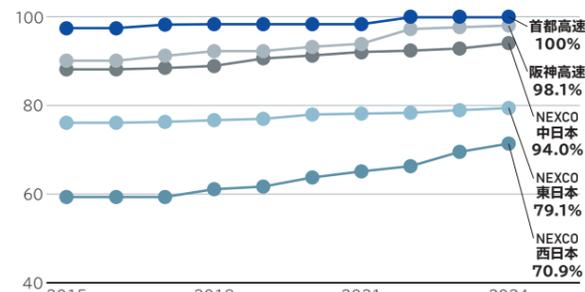
2025年6月期は、NEXCO東日本を中心に高速道路の大型工事発注量が減少しました。近年のインフレによる資材価格高騰や金利の上昇などにより、当初予定されていた工事の発注が一時的に先送りされたということがわかっています。工事に着手すべき構造物は数多く残っているため、長期的な事業量は確保されているものの、高速道路各社の短期的な予

算状況によって年度別の発注量が変動することが今後も予想されます。2024年1月にNEXCO3社等から公表された「高速道路の耐震補強 実施計画」についても、各社によって対策すべき橋梁の割合に差があることがわかります。当社グループが今後も高水準の受注残高を維持し安定的な利益成長を継続していくためには、年度別の発注量の変化だけでなく、発注される地域や工種の変化に対しても、一層柔軟に対応すること

が求められる環境となってきています。

このような環境のもと、当社グループでは2020年から継続していた東西カンパニー制を2025年10月に見直し、より柔軟な人員配置を可能とするための組織変更を行っています。メンテナンス専門だからこそ可能である技術者の水平展開を十分に活かすことで、事業環境の変化に即応し、着実に受注残高を積み上げていくことを目指します。

●高速道路各社の橋梁の耐震補強完了率



耐震性能2を有する橋梁(兵庫県南部地震と同程度の地震においても軽微な損傷に留まり、速やかな機能回復が可能な耐震対策が完了した橋梁)数の割合
※国土交通省資料より当社作成

●人員の最適配置のイメージ

発注者ごとの発注予想にあわせて人員を配置。今後は従来以上に全国的な最適配置を検討。



国・自治体の新たな取り組みへの参画

国内全体のインフラ老朽化・災害対策として、2025年6月に第1次国土強靱化実施中期計画が閣議決定されました。本計画は2026年度からの5年間、事業規模は20兆円強とされており、現在進められている5か年加速化対策の15兆円を上回る予算規模での対策が、今後も進められていくことになっています。2013年を社会資本メンテナンス元年として進められてきた各施策は、進行とともに新たな課題の発見と対策および改善が重ねられています。そのため高速道路各社に限らず国・地方自治体という発注者の変化に対しても、当社グループでは対応を進めています。

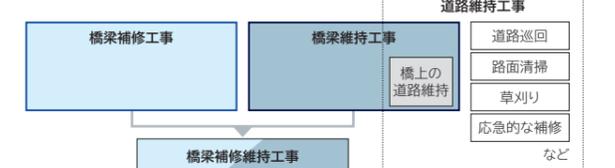
具体的な例としては「橋梁補修維持工事」の受注が挙げられます。これは国が管理する橋梁において、施工箇所が点在する小規模案件で入札不調が多発したことなどへの対策として新たに生まれた発注方式の一例です。複数の橋梁や業務を一つの案件に統合して発注することから、受注者側は採算

を確保するための工夫の余地が生まれ、発注者側は橋梁補修を着実に進められるというメリットがあります。一方で、補修方法を受注者側から主体的に提案すべきことや、点在する施工現場を効率的に運営しなければ採算を確保できないことから、受注に際しては高い専門性と施工能力が求められます。ショーボンドはこの発注方式における国内第1号案件を受注し、2023年に無事完工させることができました。これらのノウハウは当社グループの各拠点で浸透してきており、大型工事の発注量が少ない地域や、国・地方自治体の工事を主とする化工グループにおける収益源の多様化へと寄与しています。

一方、全国の橋梁数の9割以上を管理する地方自治体においては、技術系職員の不足によりインフラメンテナンスが十分に進まないという課題が引き続き存在しています。当社グループ独自の取り組みとしては、管理者自身が簡易的なインフラ劣化診断を行える「AI診断士®」を開発しており、2025年6月期には実際に地方自治体の職員に試用いただき、効果を実証しています。そのほかにも、近年進められている群マネ(地域インフラ群再生戦略マネジメント)を後押しするような取り組みも始めています。2024年11月に一般社団法人 行政エンジニア支援機構(通称:そらゑ)※からの要請のもと、当社グループのつくば研修センターで研修会を開催しました。施工方法の実技研修や、近年当社が注力しているDIY製品の紹介などを通じて、地方自治体で困っている技術者の課題解決に貢献することを目的としています。これらの取り組みを継続的に進めていくことが、社会課題の解決と企業としての中長期的な利益成長へつながっていくと考えています。

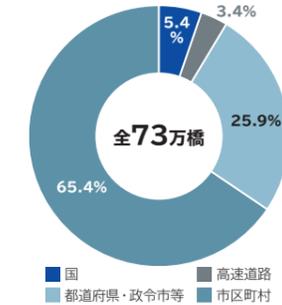
※主に技術系公務員を対象とした、技術知識向上と会員同士の交流を図る公務員のための支援団体。

●橋梁補修維持工事のイメージ

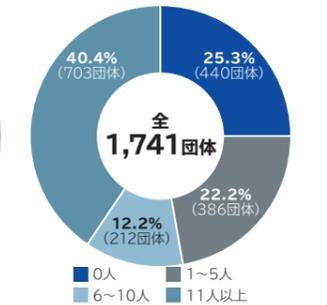


橋梁に特化した発注形式。対象エリア内の全橋梁の維持(清掃等)に加え、橋梁の補修工事も行う。補修する橋梁は受注後に発注者が協議して決定する。複数年契約だが単年ごとに設定された予算上限まで契約金額の変更が可能。

●道路管理者別の橋梁数割合



●市区町村における技術系職員数



※2024年地方公共団体定員管理調査結果より当社作成。
※技術系職員は土木技術・建築技術と定義。 ※一般行政部門を集計。政令市含む。

国内建設事業

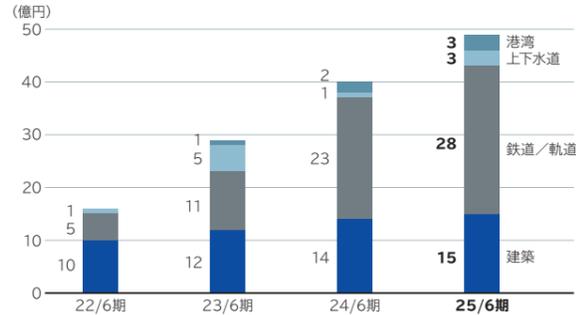
メンテナンス市場における周辺領域の強化と新領域の開拓

当社グループでは、中期経営計画2027に先立ち、新規開拓の対象となる事業領域ごとにワーキンググループを組成しており、主要領域以外における稼ぐ力の強化を目的とした組織運営を図っています。エリア別の収益責任を担う各支社長が中心となり、各ワーキンググループのリーダーとしても全国のメンバーを牽引していくことで横の連携を強化し、中長期目線での事業機会の創出と収益源の確保を目指しています。これらの取り組みは短期的な成果としても徐々に表れてきており、工事受注高全体に占める周辺分野の工事受注高の割合は近年増加してきています。人的資本を過去10年間にわたって大型工事へと集中投下させてきた現在の状況においても市場環境に応じて他分野の受注を増加させることができたことには、当社がこれまで培ってきた力をワーキンググループで共有してきたことも寄与していると考えています。そのほかにも、本社営業本部を中心に、当社グループが持つ工法・製品の技術説明会を取引先向けに開催したり、業務提携をはじめとした協業を複数の会社と進めたりしています。

これまで注力してきた基盤強化策や社内リソースの最適配分だけでなく、新規領域の開拓や他社協業をはじめとした外に

向けての挑戦を継続することで、収益力の強化と収益源の多様化を目指していきます。

●主な周辺分野の工事受注高



鉄道分野の工事例(神戸新交通ポートアイランド線耐震補強工事(PT駅及びNK駅)施工完了後)

専門工事会社

キーナテック株式会社

キーナテック株式会社は、2016年に当社グループの収益力強化と事業多角化の一環として100%子会社となった専門工事会社です。高度な特殊技術を用いた高周波コアドリル工法およびウォータージェット(WJ)工事を主力事業としています。

高周波コアドリル工法は、既存のコンクリート構造物に低騒音・低振動・低粉塵の施工が可能な削孔工法です。通常機の約2.5倍の削孔速度を備えており、施工箇所上方のスペースに制約のある狭隙部でも施工可能な機種などもラインナップしています。

WJ工法は高圧水を噴射することで、コンクリートの表面処理や部分撤去を行う工法です。水の力を利用することで健全な部分を傷つけずに、必要箇所のみを精密に施工することができます。コンクリート構造物の補修には欠かせない技術であり、内製化を通じて、当社グループ全体の原価低減にも寄与しています。



WJを用いたコンクリートの表面処理

調査・診断専門会社

保全技術株式会社

保全技術株式会社は、2011年に創立された建設コンサルタント会社です。主な業務として、橋梁・トンネルなどのインフラ構造物に関する調査・診断・分析・補修設計を行っています。近接調査や試験分析など、当社グループの現場作業の効率化、補修技術の知見を活かした専門性の高い設計技術支援により、メンテナンス分野での品質の向上に貢献しています。業務の一つに、3D計測機を用いた既設構造物の計測作業があります。例えば、新たな補強部材の設置が必要な場面では、構造物の正確な計測データが不可欠です。保全技術(株)は、複雑な形状の既設構造物の計測に効果的な最新技術のワイドエリア3D計測機を導入し、新たに設置する部材の製作加工や設計検討に幅広く活用しています。



3D計測機を用いたアンカーボルト削孔位置の計測状況

特集 歴史的建造物の補修—旧晴海鉄道橋遊歩道化工事

東京都江東区豊洲と中央区晴海を結ぶ旧晴海鉄道橋は、1957年から1989年までの約30年間にわたり供用され、東京港から都市への物流を通じて戦後の発展を支えた貨物専用鉄道橋です。東京都ではこの橋を含む海上公園一帯の整備を進めており、ショーボンドはその一環として旧晴海鉄道橋の遊歩道化工事を施工しました。特色ある歴史的建造物の補修事例としてご紹介します。

【旧晴海鉄道橋とは?】

この橋には、戦後から高度経済成長期にかけて小麦やロール紙を積んだ貨物列車が走り、戦後の経済発展を支えました。また、日本で初めて連続PC桁とローゼ桁を採用した鉄道橋で、橋梁建設における当時の最新技術を伝える貴重な資料ともなっています。平成元年に廃線後も、経済・土木の両面で歴史的価値の高い遺構として、当時の姿のまま保存されていました。



供用中のすがた(資料提供:東京都港湾振興協会)



施工前の旧晴海鉄道橋。全体が赤茶色の錆で覆われている

【工事の内容】

補修工事では、台船を使用して、海上から足場を仮設。航路を確保するため、先に豊洲側半分を施工し、その後、同じ工事を晴海側でも行いました。



①供用当時に再現した色で塗替塗装



②床の土台を設置した後、供用当時のレールを復元



③レールを包み込むようにウッドデッキを設置



④復元した線路や海面をのぞき込むことができるガラス床を設置



約2年をかけた工事の末、2025年9月19日に遊歩道として開通した旧晴海鉄道橋は、かつての記憶を受け継ぎながら地域の新たな憩いの空間として生まれ変わりました。

ショーボンドは今後も歴史的建造物の補修に積極的に取り組み、インフラメンテナンスの知見や技術を地域社会に還元していきます。



工事材料の製造・販売事業



工事材料の製造・販売事業では、橋梁やトンネル等のインフラ構造物の補修・補強工事で使用する製品の製造・販売を行っています。当社グループは創業以来、補修・補強を専業としており、また、総合メンテナンス体制という当社グループの特色を活かし、補修・補強に特化した製品の開発に強みを持っています。インフラ構造物の老朽化は着々と進む一方、人手不足や予算不足という壁が立ちだかっています。当社グループでは、こうした問題に対処すべく、効率的・効果的に補修・補強できる製品を開発・製造・販売することで、社会課題となっているインフラ老朽化対策に貢献しています。

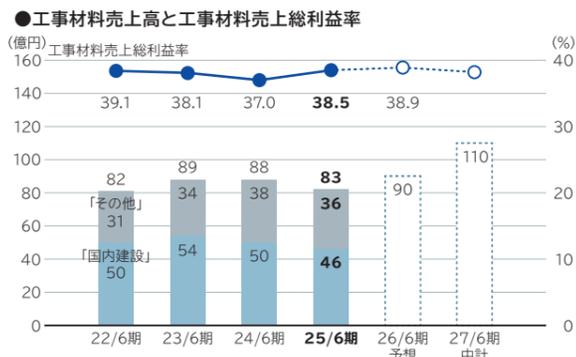
ショーボンドホールディングス 取締役グループ戦略担当 荒井 慎
 ショーボンド建設 取締役海外事業部長

強み	リスク	機会
<ul style="list-style-type: none"> ●補修・補強に特化した幅広い製品ラインナップ ●市場の要求に応じて製品開発できる組織力 ●補修工事の現場を知る社員が販売を担当 	<ul style="list-style-type: none"> ●エネルギー、資材、原材料の高騰 ●物流費の上昇 ●自社工場や製造委託工場の被災による損害・操業停止 	<ul style="list-style-type: none"> ●インフラ老朽化対策の加速による長寿命化工事の需要増 ●自然災害の激甚化による補強工事の需要増 ●環境配慮型製品への要請

工事材料の製造・販売事業の概況

当社グループの報告セグメントは「国内建設」と「その他」に分類されており、「国内建設」はショーボンド建設、「その他」はショーボンドマテリアルが中心となって、いずれの報告セグメントにおいても工事材料の販売を行っています。その割合は「国内建設」6割、「その他」4割程度で、それぞれが得意とする地域やお客様に営業・販売しています。

2025年6月期の工事材料売上高は、耐震補強工事用の製品販売が減少したことにより、前年同期比4.8億円減少(5.5%減)の82.7億円となりました。今後は、耐震補強材料の需要回復や道路会社と共同開発した新製品の販売増加、管継手(カップリング)の販売増加等により、中期経営計画2027で掲げる工事材料売上高110億円の目標達成を目指していきます。売上総利益率については、販売する製品の内訳によって変動しますが、38%前後で推移しています。



2025年6月期の振り返りと今後の取り組み

中期経営計画2027では、インフラ老朽化対策に貢献すべく、新製品の開発や販売方法の見直しなどに取り組むこととしています。この方針のもと、2025年6月期は、製品カタログの改善やHPの全面リニューアルに向けた準備を進めました。また、DIY製品の開発検討にも取り組み、コンクリートの小断面修復材「Lパテ」を製品化しました。Lパテは「比重が軽いため天井面等への厚付けが可能」「練り混ぜに機械や水が不要」等の特徴を有しています。そのため、技術者が不足している地方自治体であっても、自治体の担当者自身による簡易メンテナンスを可能にします。

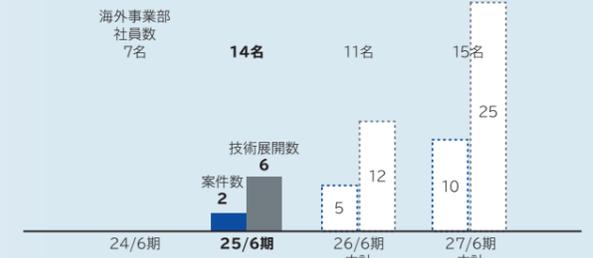
一方で、既存の主力製品のひとつであるカップリング(管継手)の拡販にも注力しています。簡単に管の補修ができることからマンション補修などで需要が増えており、埼玉県八潮市に新工場を建設して生産能力の増強を行いました。



コンクリートの小断面修復材「Lパテ」(左:施工の様子、右:軽量なので水に浮いている)

海外事業

海外事業では、国内のインフラ構造物の補修・補強ビジネスで培ったノウハウや製品を海外にも展開することで、海外のインフラ構造物の老朽化対策や災害の激甚化対策に貢献しています。現地の有力企業との合弁会社の設立や日系企業との協業、既存の在外企業への出資など市場に適した手法を選択し、当社のノウハウや製品の提供を行っています。

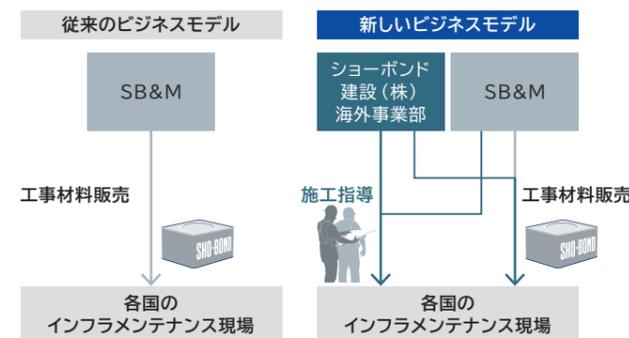


強み	リスク	機会
<ul style="list-style-type: none"> ●現地の環境に応じた工法および製品の開発・改良を可能にするショーボンドの技術開発力 ●世界62か国、124拠点に及ぶ三井物産のグローバルネットワークと海外事業開発・経営力 	<ul style="list-style-type: none"> ●各国の経済および政情不安によるコントリリスク ●製品出荷に関わる法令/輸送リスク ●資材や輸出費用の高騰および為替リスク ●現地企業や他の参入企業とのコスト競争 	<ul style="list-style-type: none"> ●世界各国における老朽化した社会資本へのメンテナンス意識の向上 ●日系企業との協働による本邦技術展開/インフラ技術輸出 ●世界各国で発生している地震や豪雨等の自然災害対策需要の増加

2025年6月期の振り返りと今後の取り組み

中期経営計画2027では、海外事業のビジネスモデル再構築を掲げています。これまではSHO-BOND & MITインフラメンテナンス株式会社(SB&M:ショーボンド51%、三井物産49%)を起点として、国内で使用実績のある工事材料を海外で販売することが主な事業でした。一方で現地からは、当社グループに対して現場での技術協力を求める声が増えてきました。こうした期待に応えるべく、2024年4月にショーボンド建設(株)内に海外事業部を新設し、ショーボンドの技術者が現地で施工指導などを行える体制を整えました。これに伴い、各地のニーズやインフラ関連の課題等の具体的な情報の収集も可能になりました。収集した情報をもとに、今後展開すべき地域や事業戦略の検討を進めています。こうした取り組みの一環として、2025年6月期はインドとエルサルバドルの橋梁に当社工法の試験施工を行いました。

一方、従前からSB&Mを通じて展開していたタイと米国に関して、タイでは、サイアム・セメント・グループのCPAC社と2020年に設立したCPAC SB&M Lifetime Solution社が2024年に初の黒字化を達成しました。また、タイでは2025年3月に発生したミャンマー地震の揺れが首都バンコクにも到達し、高層ビルを中心に被害が出ました。この地震をきっかけとする耐震補強への関心の高まりを背景に、2025年9月にはバンコクでセミナーを開催し、高層ビルのオーナーなど220名を超える来場者に対して耐震補強の必要性を訴えました。今後は人員を増やし、更なる事業拡大を目指します。米国では、2023年に投資したStructural Technologies社の業績が2025年6月期は落ち込んだものの、同社は受注残高を多く抱えており、今後の成長に期待しています。



インドでの試験施工 タイでのセミナー

技術開発



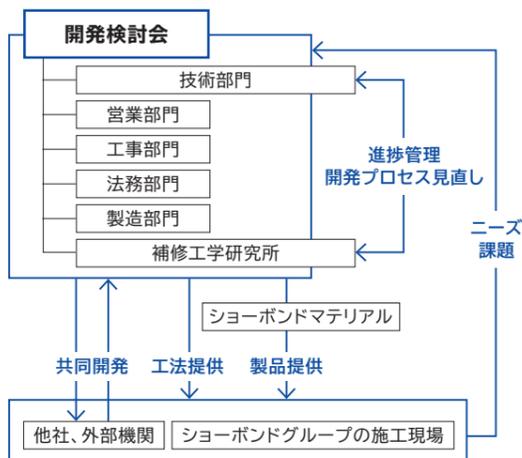
当社グループの技術開発とは、保有する工法・製品の改良や新規開発を指します。当社グループは構造物の総合メンテナンス企業として、補修・補強に関する技術開発に長年注力してきました。昨今、高速道路工事などの大型工事の増加に伴って多様化・高度化するニーズや課題に対しても、これまで培ってきた技術開発力を駆使して対応しており、この技術開発力が当社グループの高い競争力を支えています。メンテナンス業界のトップランナーとして、今後も市場に求められる工法・製品を生み出し続けます。

ショーボンド建設 常務取締役技術本部長 兼 補修工学研究所長 竹村 浩志

開発推進体制

当社グループの開発推進体制の中心は、「開発検討会」です。開発検討会は技術部門や営業部門、工事部門、法務部門、製造部門、そして補修工学研究所で構成されています。開発検討会では市場性や適合性などを考慮し、多角的な視点から開発テーマを決定しています。また、進行中のテーマについては、技術部門が補修工学研究所と進捗状況を確認し、必要に応じて開発プロセスを見直して着実に技術開発を推進しています。開発された工法や製品は、販売先はもちろんのこと、全国各地に数多く存在する当社グループの施工現場で使用されます。そして当社グループの施工現場からニーズや課題を吸い上げることで、更なる改良や新規開発につなげています。このように、総合メンテナンス体制という強みを活かし、理論と実証に基づく技術開発を行っています。

また、各種学会や研究会への積極的な参加を通じ、最新の技術動向を継続的に収集しています。そうした場では民間企業や外部機関から相談や要望を受ける機会もあり、共同開発へ発展することもあります。技術開発を通じて社内外のニーズや課題を解決することで、事業性と社会性の両面から企業価値向上につながっています。



補修工学研究所

概要

阪神・淡路大震災の翌年（1996年）、ショーボンドとして3代目の研究所（敷地面積約22,000㎡）をつくば研究学園都市に設立しました。

補修技術を工学レベルまで高めるとい理念のもと「補修工学研究所」と命名し、構造物の劣化損傷メカニズムの解明や車両大型化に対する疲労耐久性の向上、地震災害に対する効果的な補強技術の研究開発等を重点的に行っています。構造物の補修・補強に特化し、多数の最新機器を装備した研究施設は国内では唯一無二であり、開発した材料や工法は補修標準工法として数多く採用されています。取り扱う分野に対応した、有機・無機・構造という3つの研究グループで構成されています。



補修工学研究所 本館

有機グループ

有機グループは、有機材料（樹脂）を使用した製品・工法の開発を行っています。開発のテーマはコンクリートの保護、鋼材の保護、アスファルト舗装や路盤材の改質など多岐にわたります。

無機グループ

無機グループは、セメントやコンクリートといった無機材料の開発を自社で主体的に行っています。当社無機材料開発の基礎となる源泉技術の確立と同時に、技術を活用した製品開発も行っており、CPJ-Lなどの斬新な製品を生み出しています。

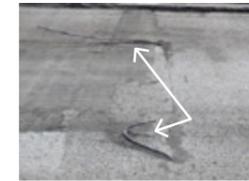
構造グループ

構造グループは、構造力学に関わる材料・工法を中心とした開発および検証を行うとともに、現場DXを推進するためAIやVR/ARなどの最新デジタル技術に積極的に取り組んでいます。

開発事例-コンクリート床版の上面増厚に用いる低弾性SFRCの開発

開発背景

首都高速道路は、1962年（昭和37年）に供用が開始されて以来、大型車の交通量が多く、舗装には大きな負荷がかかり続けているため、アスファルト舗装を打ち換えるサイクルが短くなっています。アスファルト舗装の打ち換えの際には、アスファルトや防水層を除去する舗装切削機によってRC床版上面が削られるため、鉄筋が露出する事例が確認されています。鉄筋が露出すると腐食などの劣化が進みやすいため、新たなコンクリートを打設し床版を増厚する必要があります。



鉄筋の露出事例*

これまで床版の増厚材料には、鋼繊維補強コンクリート（以下、SFRC）やポリマーセメントモルタル（以下、PCM）が使用されてきました。しかし、SFRCは施工して数年で路面変状が発生することがあるなど耐久性に懸念がありました。この課題を解決するために開発されたPCMは高価なモルタルを使用することからコスト面で課題が生じていました。これらの課題を解決すべく、（一財）首都高速道路技術センター、（株）NIPPOとの共同開発に至りました。

開発検討

コスト面以外の要件として、交通規制の早期開放に向けて施工後に素早く硬化することや、一体性保持のため既設床版と静弾性係数を同程度にすることが求められました。これらの要件はトレードオフの関係であり、難易度の高い課題でしたが、無機グループが培ってきた無機材料開発に関する技術

や知見を存分に活かし、使用材料の選定や配合等の検討を重ね、「超速硬ラテックス改質鋼繊維補強コンクリート（以下、LSF）」を開発しました。

また、LSFの施工時に使用する打継用接着剤に、既設床版のひび割れを補修する性能を付与すると、既設床版の疲労耐久性を向上させることができます。これを実現するために、当社が創業時より培ってきた有機材料への知見を活かし、有機グループが中心となって、ひび割れ補修の性能を有する打継用接着剤「高浸透性プライマー」を開発しました。

開発結果

従来品であるSFRCおよびPCMと性能を比較するため、構造グループも加わり、物性や疲労耐久性の評価を行いました。評価の結果、静弾性係数や圧縮強度、疲労耐久性について、SFRCおよびPCMと同等、もしくはそれ以上であることが確認できました。

さらに、LSFはPCMと比較して費用を約5割削減でき、求められた性能も満たすことから、高速道路の課題解決に大きく寄与できると期待しています。

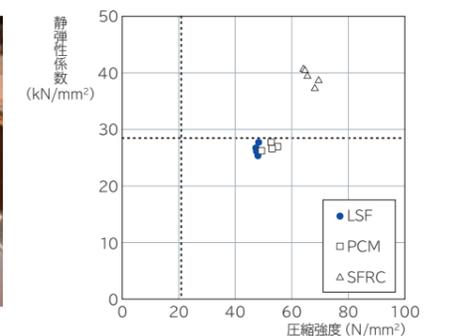
首都高速道路の本線上で実施した試験施工において、施工性や施工後の品質が良好であると確認でき、首都高速道路（株）および首都高速道路技術センターの担当者から非常に高い評価を得ています。

本開発は、各研究グループのシナジー効果により、化学技術と土木技術を融合させる当社の技術開発力が遺憾なく発揮された事例であると考えています。



首都高速道路でのLSF試験施工実施状況

●物性評価の結果*



*画像出典：青木聡、蒲和也、郭度連、吉田雅義：コンクリート床版の上面増厚に用いる低弾性なSFRCの開発、コンクリート工学年次論文集、Vol.46、No.1、pp.1951-1956、2024

施工技術



施工技術とは、当社グループが創業以来培ってきた、メンテナンス工事に特化した施工ノウハウのことです。当社グループは、65年以上の長きにわたって補修・補強工事に一意専心する中で、より効率的に施工し、規模の小さい工事でも利益を残せる施工ノウハウを磨き、「経験工学」として大切に伝承してきました。これは設計や開発に関わる技術（エンジニアリング技術）と並ぶ貴重な財産であり、当社グループの高い利益率の源泉となっています。メンテナンス工事ならではの特徴と、そこにうまく対応して効率良く施工する当社の技術をご紹介します。

ショーボンド建設 取締役工事本部長 兼 つくば研修センター長 芦澤 常幸

メンテナンス工事の特徴

設計と実態の乖離

メンテナンス工事は、新設工事と異なり、供用開始から時間が経った構造物に対する施工となります。そのため、現場で着手して初めて、目視できない構造物内部の劣化や設計図に記載のない既設部材が見つかるなど、当初の想定との乖離が頻繁に起こります。そうした事態が発生すると、構造物の計測や工事の仕様の決定、設置する部材の設計などがやり直しとなり、時間や手間がかかるとともに無駄やムラが発生しやすくなります。



舗装補修工において、舗装を剥がすとその下の床板にも大きく損傷が見られ、鉄筋も腐食している状況であった

供用しながらの施工

メンテナンス工事では、構造物を供用しながら施工しなければならないことがほとんどです。そのため、特に橋梁やトンネルなどの道路構造物の場合には、歩行者や車両の通行を妨げないよう最小面積・最短の交通規制で施工を完了する必要があります。また、通行者と施工箇所の距離が極めて近い場合、小さなミスでも大事故につながる可能性があります。これは新設工事にはあまりない特徴であり、より細かな工程管理・安全管理が求められます。



(左) 供用中の橋梁での施工の様子。工事用クレーンのすぐ横を一般車両が通行している (右) 上部工のジャッキアップの様子。支承を交換するため、供用中の橋桁をジャッキで持ち上げている

少量多工種

メンテナンス工事は、新設工事よりも相対的に規模が小さく、多様な工程をこなしながら施工を進める必要があります。さらに、近隣の2~3橋の補修工事がまとめて発注されるなど、1件の工事の中に複数の施工場所が点在することも珍しくありません。こうした特性により補修・補強工事では施工にかかる経費がかさみやすくなるとともに、工程管理もより複雑になります。

少量多工種の具体例—歩道橋の改修工事

横断歩道橋は道路橋と比べて部材が小さく、多様で、使用されている鋼板や舗装厚も薄いため、損傷が部分的に発生しやすい特徴があります。また、管理者の予算制約もあることから、小規模・多工種の補修工事となることが多く、施工者には高度な対応力が求められます。



①当て板補修
地面に近い箇所では、雨水の滞水等により局所的な腐食が発生しており、その部分だけに金属板の当て板補修を行いました。



②舗装の部分補修
舗装が部分的にひび割れ、はく離していたため、細かな調査・設計を行ったうえで、既設舗装と接合するよう管理しながら施工しました。



③目隠しパネルの交換
細かな調査・設計を行い、現状の防護柵にあわせた新規パネルを用意したうえで、損傷しているパネルを交換しました。



④部分塗装
階段背面部では部分的な塗装の劣化が発生していたため、部分的な塗り替え塗装に対応しました。

一つひとつの工種が少量であっても、交通規制や関係機関との調整、既設部分にあわせた材料の配合、溶接や塗装の品質管理・出来形管理など、求められるクオリティは通常と変わりません。一方で、小規模だからこそ、工程や材料に無駄・ムラが発生しないよう高度な管理能力が必要となります。ショーボンドはこうした小規模補修工事でも強みを発揮し、効率良く、高品質かつ安全な施工を行っています。

ショーボンドの施工技術

総合メンテナンス体制による即応力

「現場で着手してみないと正確な状況がわからない」という、メンテナンス工事の宿命とも言えるべき問題に対して、当社グループは総合メンテナンス体制で対応しています。当初の設計と齟齬が生じた場合に、構造物に合った補修方法を発注者に理解していただき、設計を変更することは、補修に特化した技術者にしかできません。メンテナンス専門としての長年の経験から社内に知見が蓄積しており、構造物の材質、構造や周辺環境によって想定される劣化の可能性をあらかじめ把握したり、過去の類似事例を変更設計に活かしたりすることによって、速やかな対処が可能となっています。さらに、グループ内に材料供給の体制があることも強みです。

より効率的な工程管理

なるべく短期間に、手戻りなく施工できるように、無駄のない工程管理を徹底しています。ショーボンドの本業であるメンテナンス工事の現場は「少量多工種」が一般的であるため、さまざまな工程をどの順番で、どのように進めるのが最も効率的で安全かを意識しながら、すべての現場で可能な限り最短での完工を目指しています。こうした工程管理のノウハウは、当社グループが小規模なメンテナンス工事を数多くこなす経験を経年によって積み重ねてきた中で培われてきました。また、そうした状況とともに乗り越えてきた協力会社では経験豊富な多能工が育っており、一つの協力会社で複数の作業をこなすことができるため、大幅な工期短縮につながっています。



上部工拡幅工事の様子

メンテナンス工事に適した原価管理

かつてのメンテナンス工事は、現在よりも1件当たりの規模が小さいものがほとんどで、採算を確保することが容易ではありませんでした。採算の厳しい小規模工事でも利益を残すためには、シビアな目でコストを精査し、効率性を追求する必要があります。小規模な現場では毎日の清掃などのこまごまとした仕事から会社の業績を左右する原価管理までを担当技術者がすべて1人でこなす環境であったため、ショーボンドの技術者は皆、徹底した原価管理の能力を若手のうちから磨いて

いきました。そうしたメンテナンス専門ならではの企業文化が受け継がれ、現在も当社グループ全体に根付いています。

ノウハウの伝承と深化

当社グループの施工技術は小規模工事をこなす経験の蓄積から培われてきたものですが、近年受注工事が大型化する中で、技術者育成の環境も変化しています。かつては手掛ける工事の規模や性質が全国で概ね同じであり、新入社員はスタートラインからほぼ横一線で、OJTによる育成を行っていました。しかし、近年は大型工事から比較的小型の工事まで、また元請工事であれば下請工事もあり、携わる工事の性質が多様化しているため、従来のようなOJTに偏った方法での技術者育成は難しくなりました。また、大型工事は工期が2~3年程度と長く、同じ工事に長期間従事することになるため、さまざまな工種を経験しにくく、技能や知識の幅が広がりにくくなっています。

こうした変化の中でもノウハウを絶やさず伝承するため、人材のローテーションとつくば研修センターを活用した教育に力を入れています。人材ローテーションでは、多様な工種・業務の経験を積めるよう若手社員の配置を工夫し、工程・原価の管理も含めた総合的な施工管理能力を鍛えています。また、つくば研修センターで行う階層別研修も重要です。階層別研修は同じ年代・経験年数の社員が一堂に会する貴重な機会であるため、プログラムの中でお互いの経験を共有し、刺激を与え合う場を設けています。さらに、階層ごとに現場で求められる技能を明確化し、研修用橋梁を用いた実習を行っています。これらの取り組みにより、技術者は自分が実際に従事した工種だけでなく、同世代の経験談や実習プログラムからも幅広い学びを得ることができます。さらに、過去に当社グループで発生した失敗事例とそこから得られた教訓を伝え、同じ過ちを繰り返さないという決意を全社で共有しています。

ノウハウは過去の積み重ねを伝承するだけでなく、絶えずアップデートしていくことも必要です。当社グループでは早い段階から積極的な中途採用を行い、そこから得られた知見を支社単位の研修等で展開して足りない知識や経験を補うことで、各技術者のレベルアップに活かしています。



アンカー孔の品質・出来形管理実習

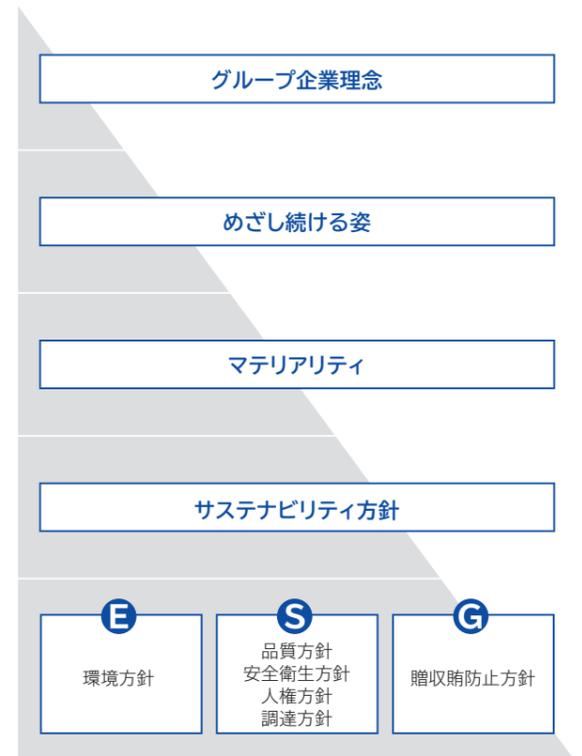
ショーボンドのサステナビリティ

基本的な考え方

当社グループは、グループ企業理念を経営の核とし、めざし続ける姿に近づくべくマテリアリティを特定しました。4つのマテリアリティには「内部の取り組み」に関わるものと、「企業活動を通じて社会に与える影響」に関わるものがあり、これらに総合的に取り組むことが、SDGs達成への貢献とグループ企業理念の実践につながるサステナビリティ経営であると考えています。マテリアリティに基づく取り組みについては、サステナビリティ方針とESGに関わる各種方針を策定し、継続的に実施しています。2022年8月には、取り組みの進捗を測るKPIをそれぞれ定め、目標と実績を開示しました。

今後も社内外のステークホルダーの意見を踏まえながら、推進体制の整備や施策の検討、定期的なレビューを実施する等、サステナビリティに関する取り組みを強化することで、中長期的な企業価値の向上と持続可能な社会の形成に貢献していきます。

●サステナビリティ理念体系図



サステナビリティ推進体制の強化

当社グループでは、代表取締役社長を委員長、社内・社外全取締役を委員とする「サステナビリティ委員会」を設置しています。当委員会は原則として年1回開催し、社会・環境問題をはじめとするサステナビリティに関する課題を審議します。また、審議結果については経営会議および取締役会に付議・報告を

行います。主な審議事項は、サステナビリティに関する方針や施策、気候関連のリスク・機会の識別・評価・管理、非財務情報に関するKPIの管理のほか、関連する重要事項全般です。

また、サステナビリティに関する業務全般を統括する部署として、ESG推進室を設置しています。ESG推進室では、各

部門・グループ各社のESG担当者との会議を随時開催し、グループ全体として実務レベルでの協働を図っています。このような体制のもと、経営層、ESG担当部署、各部門、グループ各社が有機的に連携することで、サステナビリティの保持増進に努めています。

●サステナビリティ関連KPI

マテリアリティ	KPI	目標年度	2022年6月期	2023年6月期	2024年6月期	2025年6月期	
			実績	実績	実績	実績	
持続可能な都市づくりへの貢献 	環境関連法規制等の違反件数	毎年	0件	0件	0件	0件	
	CO ₂ 排出量 (Scope 1+2) (基準年：2022年6月期[5,238t]対比)	2031年6月期	3,929t [▲25%]	5,238t [±0.0%]	5,474t [+4.5%]	5,012t [▲4.3%]	5,108t [▲2.5%]
	(CO ₂ 排出原単位※)			(6.5t-CO ₂ /億円)	(6.5t-CO ₂ /億円)	(5.9t-CO ₂ /億円)	(5.6t-CO ₂ /億円)
組織力を活かした総合メンテナンス 	工事成績評定平均点	毎年	国交省：78点以上 NEXCO：80点以上	国交省：80.0点 NEXCO：86.0点	国交省：80.6点 NEXCO：86.5点	国交省：80.1点 NEXCO：86.5点	国交省：81.1点 NEXCO：84.0点
	建設現場の4週8閉所実施率 (日建連ベース)	毎年	100%	85.9%	94.3%	96.3%	96.4%
	死亡災害件数	毎年	0件	0件	0件	0件	0件
	労働災害の度数率	毎年	0.7以下	0.67	0.00	1.13	0.63
	定期採用における女性比率	毎年	15%以上	9.5%	16.2%	25.8%	19.0%
	女性技術者数	2026年6月期	52名	26名	30名	36名 (目標38名)	45名 (目標42名)
	障がい者雇用率	毎年	2.8%以上	3.3%	3.1%	4.3%	3.1%
健全なガバナンスの強化 	男性労働者の育児休業取得率	毎年	100%	100%	74.0%	66.0%	82.0%
	安否確認の応答率	毎年	100%	100%	100%	100%	100%
	コンプライアンス研修受講率	毎年	100%	98.8%	100%	100%	100%
	重大な法令違反件数	毎年	0件	0件	0件	0件	0件
	情報セキュリティ研修受講率	毎年	100%	90.3%	100%	100%	100%

※(参考値) CO₂排出原単位：連結売上高(億円)当たりCO₂排出量

環境

TCFD提言に基づく気候関連の情報開示

当社グループは2022年7月、TCFD提言への賛同を表明するとともに、TCFDコンソーシアムに参画しました。当社グループは「社会資本を良好な状態で次世代に引継ぐ」という経営理念に基づき、「持続可能な都市づくりへの貢献」をマテリアリティとして掲げており、気候変動への対策は重要な経営課題であると認識しています。

インフラの長寿命化が温室効果ガスの削減に寄与するという認識のもと、メンテナンス專業としての本業を通じた取り組みに加えて、今後は気候変動に関わる情報開示や更なる取り組みによって、持続可能な社会の実現に貢献します。



戦略

当社グループは、低炭素経済への「移行」に関するリスクと機会、気候変動による「物理的」変化に関するリスクと機会が、経営全般に及ぼす影響を特定・評価するために、シナリオ分析を行いました。

シナリオ分析の前提として、国際エネルギー機関(IEA)や気候変動に関する政府間パネル(IPCC)等が公表する複数の既存シナリオを参照のうえ、2℃以下シナリオおよび4℃シナリオを選定しました。対象事業は国内建設事業および補修・補強材料の製造・販売事業とし、時間軸は2030年を想定しています。特定した気候関連のリスクと機会に対しては、必要な対応策を抽出しました。

今回抽出した対応策の実行を通じて持続可能な都市づくりに貢献するとともに、事業のレジリエンスを高めて持続的な成長を実現します。

対象とする移行リスク・機会および物理的リスク・機会		内容	対応策
予想される変化			
炭素価格の導入 各国のCO ₂ 排出削減目標/政策の強化 お取引先様の行動変化 原材料コストの増加 国土強靱化対策の強化	リスク	<ul style="list-style-type: none"> ●事業活動によるCO₂排出量に炭素価格が適用されることで事業コストが増加 ●エネルギー・資材・原材料の調達費が増加 ●お取引先様からのCO₂排出量の削減要求により、コストが上昇 ●ナフサや鉄鉱石の減産により、樹脂系材料や鋼材の仕入価格が高騰 ●気象災害の激甚化に伴い、流域治水や災害復旧工事の需要が増加し、耐震補強や長寿命化工事の発注が劣後 	<ul style="list-style-type: none"> ●低炭素資材・原材料への切替等、グリーン調達の推進 ●再生可能エネルギーへの切替および施工時の省エネルギー推進 ●自家消費型太陽光発電等への投資 ●低・脱炭素型技術の開発 ●予防保全型インフラメンテナンスを支える新技術の開発
	機会	<ul style="list-style-type: none"> ●補修・補強における低炭素施工・低炭素製品が価格競争力となる ●CO₂排出規制によって建設投資全体は減少するが、建築物・インフラ構造物の長寿命化工事が増加 ●補修工事がCO₂低排出であると評価され、メンテナンス專業として受注機会が増加 ●自然災害対策のためのインフラメンテナンス需要の拡大 	
株主・投資家の評判変化	機会	<ul style="list-style-type: none"> ●メンテナンス專業の特色により、CO₂排出量が少ない企業と評価され、ESG投資が拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ●CO₂排出量(Scope1・2・3)の開示およびCO₂排出量(Scope1・2)削減策の取り組みについて情報を開示
平均気温の上昇	リスク	<ul style="list-style-type: none"> ●現場における作業員の熱中症等の増加による工程遅延 ●熱中症対策として作業環境の整備や装備品等の導入によるコスト増加 ●屋外労働環境の悪化による作業員不足の深刻化 	<ul style="list-style-type: none"> ●現場の作業環境改善に向けた技術開発や熱中症対策の実施
気象災害の激甚化	リスク	<ul style="list-style-type: none"> ●現場の被災やサプライチェーンの分断による工程遅延および調達コスト増加 ●自社工場や製造委託工場の被災による損害・操業停止 	<ul style="list-style-type: none"> ●サプライチェーンと一体となった災害時のBCP対応力強化 ●水と衛生の持続的な管理

指標と目標

●CO₂削減目標

指標	基準年 2021年度 (2022年6月期)	目標	
		2030年度 (2031年6月期)	2050年度 (2051年6月期)
CO ₂ 排出量 (Scope1・2)	5,238t-CO ₂	3,929t-CO ₂ (▲25%)	実質ゼロ

当社グループは、地球温暖化対策推進法の基本理念である脱炭素社会の実現に向け、2050年度までにカーボンニュートラルにすることを目指し、2030年度にCO₂排出量(Scope1・2)を2021年度比で25%削減することを目標に設定しています。

●CO₂排出量(Scope1・2・3)

(単位：t-CO₂)

区分	2023年 6月期実績	2024年 6月期実績	2025年 6月期実績
Scope1	2,805	2,595	2,879
Scope2	2,669	2,417	2,229
Scope1+2	5,474	5,012	5,108
CO ₂ 排出原単位 (t-CO ₂ /億円)	6.5	5.9	5.6
Scope3	110,468	106,550	106,120
Scope1+2+3	115,942	111,562	111,228

対象…国内グループ会社

環境関連の取り組み

【バイオマス製品の開発】

工事材料の製造・販売を主な事業としているショーボンドマテリアル株式会社において、2025年10月に2つの商品が「バイオマスマーク認定商品」となりました。どちらもバイオマス由来の原料を配合した樹脂系の製品として使用されます。当社グループは今後も環境に配慮した製品の開発を行うことで、持続可能な社会の実現に貢献していきます。



【環境教育の実施】

当社グループで実施している階層別研修において、環境をテーマとした研修を取り入れています。気候変動問題を中心に、地球環境に対する危機感を共有してもらい、日頃の業務において一人ひとりが環境保護を意識した活動を行うよう促しています。また、全社員を対象として、環境をテーマにしたeラーニングも毎年実施しています。



人的資本

基本的な考え方

当社グループの最大の財産であり、誇れるものは社員です。当社グループが社会的責任を果たす企業として存続・成長し、持続可能な社会の発展・構築に貢献するためには、当社グループで働く一人ひとりが夢を持ち充実感を感じながら能力を発揮することが必要と考えています。

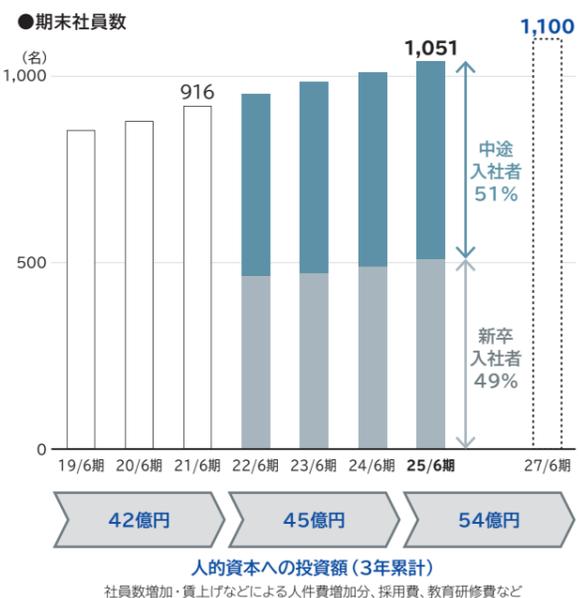
そのため、一人ひとりが心身ともに健康で、安心して長く働き続けることができ、資質・能力を最大限に発揮できる職場づくりを目指しています。

人的資本への更なる投資

建設業界は恒常的な担い手不足に直面しています。そのような状況下でも優秀な人材を確保し続けることが当社グループの持続的な成長には不可欠です。中期経営計画2027の3年間では、積極的な採用方針により社員数1,100名という目標を掲げるとともに、3年間で約54億円の人的資本への投資を計画しています。

計画に則り、採用・育成・定着に対する人材戦略を進めています。2025年6月期末時点での社員数は前期末から32名増加の1,051名となり、目標達成に向けて着実に進捗しています。また、社員の増加・賃上げや採用、教育研修などの投資を着実に進めています。

こうした取り組みも評価され、当社は人的資本に着目した株価指数「JPX日経インデックス人的資本100」の構成銘柄に選定されました。今後も優秀な人材の確保に注力し、経営戦略の実現を支える人的資本の強化に取り組んでいきます。



人材の採用

中期経営計画2027で掲げる目標に向け採用活動を強化しています。新卒採用については、土木・建築系の学生に対するインフラ構造物の補修・補強の必要性や社会的意義の普及活動が、当社グループにおける優秀な人材の獲得に直結すると考え、業務体験・インターンシップを幅広く開催するとともに、出前授業や見学会等のイベントも開催し、学生への広報活動を強化しています。

また、中途採用については、人材紹介会社を通した採用のみならず、社員紹介制度の運用など人材獲得のためのさまざまなチャネルを設けることにより、事業戦略に則した多様な人材の獲得に取り組んでいます。

出前授業、施設見学会

補修工学研究所の研究者をはじめとする技術系社員が高専や大学を訪問し、社会インフラを取り巻く現状やインフラ構造物の劣化、対応する補修・補強に関する出前授業を実施しています。土木、建築などのインフラメンテナンスと親和性の高い分野を学ぶ学生に対して、専門性の高い内容の講義を行います。

また、補修工学研究所やつくば研修センターでの教員向け施設見学会も行っています。研修用橋梁やコンクリートの劣化模様などの展示物を利用して、座学だけでなく実物を見ることで当社グループの補修・補強技術を直に感じていただけるよう努めています。



教員向け施設見学会の様子

人材の育成

当社グループが手掛ける補修・補強工事では、経験が非常に重要です。そのため、OJTでの育成を主体として教育を行い、若いうちから仕事を任せ、責任のある業務を担当させながら、業務上の課題を自ら解決していくことで能力向上を図っています。

OFF-JTは社内研修、外部公開研修、eラーニングなど、効果的かつ効率的に学べる手法をテーマごとに選択し、社員の成長段階にあわせて知識や技術を習得する場を設けています。2021年には補修工学研究所隣地に体験型研修施設「つくば研修センター」を開設して育成施策をさらに強化し、計画的にレベルアップを促し、長期的な視点で人材育成に取り組んでいます。

また、2025年6月期からは技術的な内容だけでなく、人権や環境等のサステナビリティに関する内容も加えた研修プログラムに更新しています。

	一般職	初級・中級管理職	部長級以上
階層別研修	<ul style="list-style-type: none"> 新入社員研修 フォローアップ研修 外部公開研修 	<ul style="list-style-type: none"> 階層別研修 安全研修 	
OJT	<ul style="list-style-type: none"> 面接制度 能力業績評価制度 	<ul style="list-style-type: none"> 自己申告制度 ローテーション 	
自己啓発	<ul style="list-style-type: none"> 公的資格取得の支援 参考図書 の 推薦・斡旋 	<ul style="list-style-type: none"> 通信講座紹介 参考図書 の 推薦・斡旋 	

等級レベルに応じた階層別研修

社員が自らの等級レベルに応じた知識や技能を習得するために、階層別研修を実施しています。新入社員研修から始まり中堅層まで行うフォローアップ研修は、ステップアップに応じた適切なテーマ設定に基づいて実施しています。つくば研修センターを活用してより実践に近い教育を行うことにより、経験に基づいた学びを得ることができます。

また、2025年6月期より事務系社員と技術系社員合同の研修体系も取り入れ、2025年6月期には合計で109名の合同研修を実施しました。

工事技術発表会

毎年6月に工事技術発表会を開催しています。各支社がその年に実施した工事の中から3~4件ほどを選定し、代表者が技術的に優れた先進事例について発表するイベントです。全国各地から本社ビルに100名ほどの社員が集まり、各支社・支店にもオンラインで配信される一大行事となっています。発表者は所属する支社を代表しての登壇となるため、支社のバックアップのもと入念な練習を行って当日に臨みます。発表後には優秀賞の表彰や社員同士の交流も実施されることから、皆真剣に取り組んでおり、モチベーションの向上へとつながっています。そのほかにも、特別講演として外部の学識者にご講演を依頼するなど、当社技術者の知見を広げるプログラムを随時実施しています。

資格取得へのバックアップ

当社グループでは、各種資格取得に対してさまざまな支援を実施しています。業務上必要な資格については、受験料や登録費用の費用負担はもちろんのこと、取得後には月々の資格手当も支給しています。また、技術士等の難関資格については、有資格者による論文添削や面接指導などの取得支援のほか、取得時の表彰により取得促進を行い、着実に有資格者が増加しています。

今後も支援施策を強化し、業務上必須となる資格はもちろん、難関資格についても有資格者の増加を目指します。

人材の定着

若年層や休職からの復職者等を中心にITツールを使用した心境調査を毎月実施し、結果に応じて人事部がタイムリーに面談を行っています。人事面談の結果に応じて対象者の所属長等と協力して問題解決を行うことにより、孤独に思い悩むことがないようにケアする仕組みを整えています。

また、育児・介護や転勤に関することなど社員のニーズに耳を傾け、在宅勤務や時差出勤の制度を整える等、職場環境の改善を継続することにより、高い定着率を維持しています。

この高い定着力を将来にわたって維持するため、中期経営計画2027では、「新人事制度によるリテンション・マネジメント」を施策として掲げました。時代や環境の変化にあわせた人事制度の刷新を行い、組織分析に基づく課題認識の下、「成長」「やりがい」「安心感」「納得感」を重視した新制度をスタートしています。

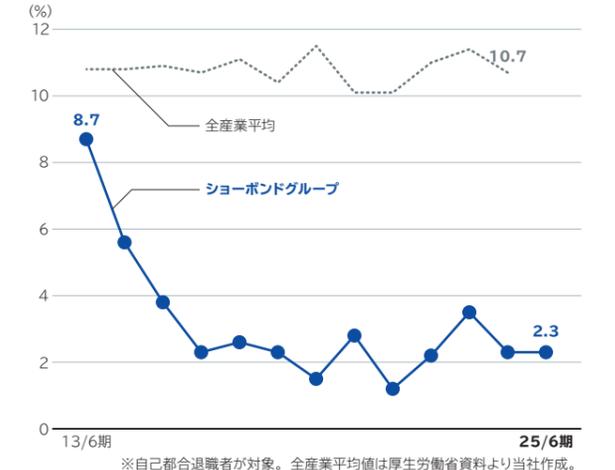
また、不定期に実施していた社員満足度調査を2024年6月期からは毎期実施しています。毎期調査を行うことで、職場の風土、仕事のやりがいや処遇に関する社員の考えをタイムリーに吸い上げ、継続的に改善に取り組む仕組みを整えています。

今後も職場環境の改善を継続するとともに、キャリア形成に関する啓発活動、社員教育プログラムの拡充を行い、社員のエンゲージメント向上に向けて積極的に取り組むことで、高い定着力を維持し続けます。

●心境調査と人事面談の結果

実施期間	心境調査			人事面談
	対象者数(延べ人数)	回答者数(延べ人数)	回答率	対象者数(延べ人数)
2023年4月~2024年3月	2,793	2,699	96.6%	74
2024年4月~2025年3月	2,521	2,338	92.7%	70

●離職率の推移



人的資本

総労働時間の適正化

「長時間労働の是正」「休暇取得の促進」を目的として、2014年から就業制度の改善やノー残業デーの実施などの取り組みを開始しました。その後、勤務時間および休暇取得状況の管理や、ITツールの導入による業務の効率化、労働時間適正化に向けた啓発活動等を行ってきました。こうした地道な取り組みを継続してきた結果、2025年6月期の月平均所定外労働時間は18.0時間となりました。

また、休暇を取得しやすい環境を醸成するため、有休取得奨励月を設けて社内に周知し、2023年6月期には「年間休日110日未満の社員0名」の目標を達成しました。その後も休暇取得の促進施策を継続することで、休暇取得日数を高い水準で維持しています。

2024年度からは建設業にも時間外労働の上限規制が適用されました。従来から4週8閉所等に取り組むことで総労働時間の短縮や休暇取得日数増などを進めてきたことが奏功し、時間外労働の上限規制には十分に対応できていますが、更なる総労働時間の適正化を目指して引き続き対応していきます。

	2021年 6月期	2022年 6月期	2023年 6月期	2024年 6月期	2025年 6月期
平均年間休日日数	130.2	134.3	134.5	136.8	135.3
月平均所定外労働時間	24.2	23.9	22.8	21.7	18.0

勤務コース変更、自己申告制度

当社グループでは、転勤有無の勤務コースの切り替えが柔軟に選択できる制度を導入しています。毎年複数名の社員がそれぞれのライフステージに応じて、勤務コースの切り替えを行っています。また、自己申告制度を設け、年に1度勤務コースや職種の希望を確認しています。

育児・介護との両立支援

社員が仕事と育児・介護を両立し、安心して働けるような環境を整備することを目的として、法定を上回る支援制度の整備や利用促進に努めています。男性社員の育児休業を促進するため、2019年には育児休業からの復職時に一時金を支給する取得奨励制度を設け、「育児休業取得促進パンフレット」を作成して制度を周知することにより、男性社員の育児休業取得者も増加し、長期の育児休業取得者も増加してきました。

また、育児や介護を目的とした在宅勤務および時差出勤ができるように制度を整備するなど、個別の事情に応じて柔軟な働き方ができるように対応しています。

2020年には「子育てサポート企業」として、「くるみん」の認定を受けました。



今後も社員満足度調査などを通じて社員の要望をくみ取りながら、だれもが働きやすい職場づくりに取り組みます。

	2021年 6月期	2022年 6月期	2023年 6月期	2024年 6月期	2025年 6月期
男性の育児休業取得率	65.0%	100.0%	74.0%	66.0%	82.0%

Voice

産休・育休取得後復職した女性技術者の声
 中部支社工事部
 尾家 りか

私は1年半の産休・育休を経て、工事技術者として職場に復帰し、現在は育児と仕事を両立しながら働いています。

妊娠当時は、育児をしながら仕事を続けられるのか不安でしたが、産休前に上司から復職を勧めていただいたことが大きな励みとなりました。そのおかげで、育休中は前向きな気持ちで子育てに専念することができました。

育児と仕事の両立は決して簡単ではありません。毎朝なかなか起きてくれない娘をなんとか保育園に送り届け、出勤時間はいつもぎりぎりです。子どもの体調不良や保育園の行事がある中でも、上司や同僚の理解とサポートに支えられ、育児を楽しみながら仕事に取り組むことができています。

これからも、育児を理由に自分の可能性を狭めるのではなく、挑戦する姿勢を大切にしていきたいです。



Voice

育休取得した男性社員の声
 千葉支店
 大槻 航平

私は第一子の誕生にあたり、2カ月間の育児休業を取得しました。私は当初、育児は仕事に比べると簡単だと考えていました。しかし、夜泣きに加え、日中も授乳・おむつ替え・家事と休む間がない日々、妻の負担の大きさを実感し、「育児は夫婦で協力するもの」と深く理解しました。

なにより、同じく育児休業を取得している妻と2人で、子どもの成長を間近で見守ることができたことは、かけがえのない経験でした。目で物を追うようになったこと、人の顔を見て笑ったこと、3人初めての外出で桜を見たこと、一つひとつの出来事がとても感動的で、家族の絆もより強くなったと感じています。同僚でもある妻からは「精神的にも身体的にも支えられた」と言ってもらえました。

職場の方々の理解と協力があってこそ、この貴重な時間を過ごすことができました。




ダイバーシティ&インクルージョン

多様性の確保については、採用活動の段階から多様な人材が集まるように最大限工夫をするとともに、差別のない公平な選考を行っています。管理職への登用も、性別・国籍・新卒／中途採用等に関係なく、能力や実績を重視する人物本位で実施しています。

女性活躍については、中長期的な女性管理職比率向上のため、定期採用における女性比率15%以上を目標に掲げ、2024年6月期より達成を継続しています。職場環境の整備に加え、女性技術者を対象とした研修や心境調査などによる個別フォローを行い、高い定着率を維持しています。2024年10月には、女性の活躍推進に関する取り組みが優良な企業として、ショーボンド建設が「えるぼし」認定の2段階目を取得しました。



また、豊富な経験を持つシニア人材を会社の財産と考え、2021年6月期、2023年6月期の二度にわたって大幅な処遇改善を行いました。今後もシニア人材が意欲を持って経験と知見を十分に発揮できるよう、環境整備に注力します。

中途採用については、積極的な採用および登用を長年継続してきた結果、2025年6月期末時点で中途採用者の全社員に占める割合は50.6%、管理職に占める割合は31.5%となっています。

外国籍社員の比率は2025年6月末時点で1.9%になりました。今後も日本国内だけでなく、海外での現地採用も含め、外国籍社員の採用に取り組めます。

	2021年 6月期	2022年 6月期	2023年 6月期	2024年 6月期	2025年 6月期
女性技術者数	23	26	30	36	45
定期採用における女性比率	17.2%	9.5%	16.2%	25.8%	19.0%
定年時継続雇用率	80.0%	87.5%	100.0%	94.4%	72.7%

Voice

外国籍社員の声
 千葉支店
 ヤーザー ココ

私は2018年にミャンマーから来日し、今まで7つの施工現場でさまざまな工種に携わりました。現在は、ワーレントラス橋の支取替工事に監理技術者として従事しています。また、海外事業部からの依頼で海外の橋梁調査や技術提案等に行ける機会もありました。

現在、ショーボンドグループではインドネシア、ベトナム、タイ、中国、ミャンマー等の国籍の社員が働いています。来日7年目になった現在でも、文化の違いや言葉のギャップはありますが、国籍に関係なく成長できる職場環境であることを嬉しく思います。

これからも、日本国内に留まらず、海外でもショーボンドグループの技術を通じて人々の安全と安心を支えていくことを目指しています。



人権

人権方針の策定

当社グループの人権に対する考え方を明確にするため、国連の「ビジネスと人権に関する指導原則」に則った人権方針を2022年8月に制定しました。本方針に基づき、当社グループだけでなく協力会社をはじめ、すべてのステークホルダーと一丸となって人権尊重に取り組んでいきます。

当社グループの職場では、性別や国籍、所属企業、年齢、経験年数などの異なる人材が協力し合って仕事をしています。すべての人が安心して働くためには人権の尊重が極めて重要であると考えています。

人権への取り組み

人権に対する理解を深めるために、新入社員研修や階層別研修、eラーニング等で人権に関する教育を行っています。人権教育では、人権に関する概念的な説明だけでなく、ハラスメントの典型事例等の具体的な人権問題を取り上げることで、役職員の当事者意識の向上に努めています。

また、人権リスクの一つであるハラスメントを防ぐため、社員に対して定期的にハラスメントに関するセルフチェックを実施するとともに、協力会社とも連携してサプライチェーン上のリスクに対処しています。

2022年より協力会社向けの人権に関するアンケートを実施しています。2025年の実施結果からは、ハラスメントが発生している事実は確認されませんでした。人権に対する体制が未整備である協力会社やハラスメントのリスクを感じている協力会社が複数確認できました。今後も状況を継続的に評価し、リスク低減に努めていきます。



階層別研修での人権教育の様子

品質

品質方針

ショーボンドグループは、「社会資本を良好な状態で次世代に引継ぐ」ために、絶え間なく努力を続けることで、お客様の満足するサービスや製品を提供します。

1. お客様や社会から求められる品質を正しく理解することで、お客様の満足度向上に努めます。
2. 法令・規格等を遵守し、環境・地域社会に適合したサービスや製品を提供することで、社会資本整備に貢献します。
3. 技術開発に積極的に取り組み、品質の確保と向上に努めます。

KPI		2024年6月期実績	2025年6月期実績
工事成績評定平均点	国交省	78点以上	80.1点
	NEXCO	80点以上	86.5点
			81.1点
			84.0点

品質マネジメントシステム

お客様の要求事項や関連法規制に基づいた施工および製品を実現し、お客様が満足するサービスを一貫して提供することを目的として、ショーボンド建設、化工グループ、ショーボンドマテリアルにおいてISO9001に基づく品質マネジメントシステムを構築しています。施工・製品の計画段階から完成後の検査まで、定められたプロセスに則って適切に施工・製造し、定期的な内部監査によってその実施状況を確認したうえで必要な改善を行います。

建設事業については、すべての受注工事に対して支社単位で施工前工事検討会を行い、個々の工事の特性に応じて品質に関わるリスクおよび機会とその対応策を検討します。竣工後には工事成績評定通知書（公共工事）および顧客満足度アンケート（民間工事および下請工事）を用いて、顧客満足度のモニタリングを行っています。苦情が発生した際にはその内容および処置を文書に記録して保存し、必要に応じて予防処置を全社展開することで同じミスを繰り返さない仕組みを整えています。

工事材料の製造事業については、顧客満足度調査票を用いてお客様から寄せられる意見を管理し、内容の評価・分析を行っています。こうしたISOに基づくシステムに加え、製品に特化した監視機関として、経営幹部で構成される品質保証会議を設置しています。原則として四半期に1回開催し、開発段階から納品、アフターサービスまでをお客様目線で検証することで、更なる品質向上に取り組んでいます。

優良工事表彰

公共工事において当社の品質・安全・工程の管理能力が評価され、各種表彰をいただいています。今後も一層の技術力向上に励み、高品質なインフラメンテナンスを通じて豊かで安全な社会の実現に貢献します。

●主な表彰実績（2025年）

国土交通省	
令和7年度 工事成績優秀企業認定	東北地方整備局／関東地方整備局 北陸地方整備局／近畿地方整備局
地方整備局局長表彰	3件
高速道路会社	
支社長表彰	1件
安全協議会表彰	5件

品質教育

施工に携わる技術者の施工管理能力向上を目的として、さまざまな研修を実施しています。つくば研修センターでは、施工研修室や研修用橋梁を活用し、実際の現場に近い環境で実習を行っています。接着剤やセメント等の供試体作製・試験を体験したり、研修用橋梁を用いた実際の施工を体験したりするなど、受講者の経験や技術のレベルに合ったテーマで高度な品質管理を教えています。こうした全社規模の研修のみならず、各支社で独自の勉強会を開催するなど、きめ細かな教育・研修によって品質の向上に努めています。

また、ショーボンドマテリアル（株）では取り扱う工事材料の種類ごとに勉強会を実施しています。カップリング（管継手）については、定期的に全国から営業・製造の担当者が一堂に会し、製品に対する懸念事項や苦情発生事例について工場での検証および意見交換会を行っています。これによりお客様のニーズや製品の仕様・性能に関する情報を全社展開し、より良い製品の供給に活かしています。



有機材料（樹脂接着剤）の供試体作製実習

協力会社とのパートナーシップ

調達方針

ショーボンドグループは、「社会資本を良好な状態で次世代に引継ぐ」という理念のもと、持続可能な社会の実現に向けて、以下の方針に基づいて調達活動を行います。

- 1. 法令・社会規範等の遵守**
調達活動に関わる国や地域の法令・社会規範等を遵守します。
- 2. 公平・公正な取引**
対等なパートナーとして、公平・公正な姿勢で調達活動を行います。
- 3. 人権の尊重**
基本的人権を尊重し、適切な労働条件の確保に努めます。
- 4. 安全衛生の推進**
安全かつ衛生的な作業環境を維持し、労働災害の防止に努めます。
- 5. 品質の確保**
サービスや製品の品質確保・向上に努めます。
- 6. 環境の保全**
環境保全・環境負荷軽減に配慮した調達活動を行います。
- 7. 情報セキュリティの徹底**
調達活動において知り得た機密情報の管理・保護を徹底します。
- 8. 社会への貢献**
調達活動が地域社会と深く関わっていることを認識し、社会や地域全体の発展に貢献します。

労務費見積り尊重宣言

当社グループは、日本建設業連合会の「労務費見積り尊重宣言」に基づき、協力会社の皆様に見積書への法定福利費および労務費（労務賃金）の内訳明示を要請するとともに、当該見積書の内容を確認したうえでこれを尊重することと定めています。

パートナーシップ構築宣言

当社子会社のショーボンド建設では、サプライチェーンの取引先の皆様や価値創造を図る事業者の皆様との連携・共存共栄を目指すため、パートナーシップ構築宣言を作成・公表しています。



安全衛生協議会

施工の品質および安全衛生の向上に連携して取り組むことを目的として、当社のグループ会社および協力会社で組織される安全衛生協議会を支社ごとに設置しています。安全衛生協議会は、定期的に現場の安全衛生パトロールを行うほか、各支社で年に1回開催される「安全研修会」および月に1回開催される「安全会議」に参加し、当社グループの品質・安全に関する方針を共有したり知識の向上に努めたりするなど、当社グループの社員と一体となって現場の管理水準向上に取り組んでいます。

また、現場全体での安全衛生水準の向上を目的として、講師が現場へと出向いて行う参加型教育や、つくば研修センターを活用した体感型の安全研修など、さまざまな研修機会を提供しています。特につくば研修センターの体感型研修は参加者から好評をいただいております。研修に参加した代表者が自社のほかの社員を連れて来てくださるなど、学びの輪が広がっています。こうした研修を通じ、当社グループと協力会社とが同じ安全意識を共有することによって、より安全で効率的な施工現場の運営につなげていきます。



現場事務所での参加型安全教育

担い手確保の取り組み

建設業界にとって、建設現場で直接作業に従事する建設技能者の減少は深刻な問題となっています。持続可能な建設業のために、元請会社と協力会社が一体となって人材確保に取り組むことが不可欠です。

当社グループ会社のキーナテックは、2024年に複数の建設会社とともに「T3建設事業協同組合」を設立し、外国人技能実習生や特定技能外国人の受け入れから定着までを支援する活動に着手しました。同組合では、外国人の受け入れおよび職業紹介から生活上の細やかなフォロー、特殊作業に関する研修会等を実施することを通じて、外国人技能者に日本の建設現場に1日でも早く慣れてもらい、協力会社の貴重な人材として長く定着してもらうことを目指します。現在は首都圏のみでの活動ですが、将来的には全国展開も検討しています。

安全衛生

基本的な考え方

当社グループは、労働安全衛生に関する法令等を遵守することはもとより、「人命の尊重、安全な施工は、すべてに優先する」という理念のもと、全役職員が労働災害の撲滅を図るとともに、健康の保持増進に努め、さらに一歩進んだ快適な作業環境を創ることを目指します。

建設業を営む当社グループは、安全衛生管理を経営の最重要課題と考えています。昨今、大型工事受注が拡大し、高速道路などの高難度工事の件数が増加している中で、無事故・無災害の施工を完遂するためには、当社グループおよび協力会社の全員が高い安全技能と安全意識を共有することが不可欠です。この課題認識に基づき、2025年6月期～2027年6月期の安全衛生管理基本方針を次の通り決めました。なお、代表取締役社長の号令のもと、2020年1月に安全文化創生プロジェクトがスタートしています。

安全文化創生プロジェクト

当社グループでは、管理監督者による管理に基づく「依存型」から、自律的な行動や仲間との相互注意ができる「独立型」・「相互啓発型」へと安全文化の水準を高めていくことが、労働災害のない安全・安心な職場環境を築くことにつながると考え、「安全文化創生プロジェクト」の推進に取り組んでいます。

安全文化創生プロジェクト ロードマップに基づく研修 (社員および協力会社経営層)

当社グループの社員および協力会社を対象に外部コンサルタントによるフェルトリーダーシップ研修を行っています。安全確保に対する強い信念・思いを自ら明確に行動で示す指導力を身に

安全衛生管理基本方針

1. 重大災害・事故ゼロ
リスクアセスメントの確実な実施
2. より高いレベルの安全文化の実現
安全文化レベルを依存型から相互啓発型へ進化させる
3. 安全衛生管理体制の確立
店社と作業所、協力会社が一体となって、労働災害の防止と快適な職場環境の形成を目指す

安全衛生管理基本方針に基づく重点実施事項

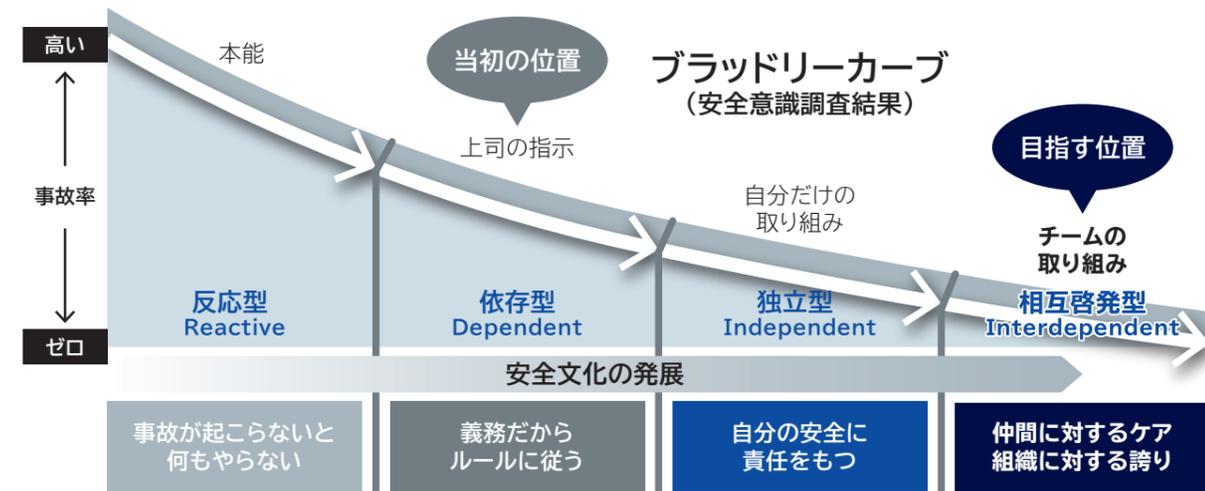
2026年6月期 重点実施事項

1. 重大災害・事故リスクの特定から低減措置の実施までを見える化し確実に履行すること
特に以下に挙げる災害リスクについて、優先的に対応すること
①第三者災害 ②火災 ③墜落災害 ④WJによる災害 ⑤熱中症
現場と店社がそれぞれの職務・職責において実行する
2. 統括安全衛生責任者及び職長・安全衛生責任者は日々現場巡視を行い危険の芽を摘むこと
また、新規入場者や災害リスクの高い作業員に対し、適切な配慮と指導を行うこと。さらに、下請事業者に対しては事業者責任を果たすよう明確に指導すること
3. 快適でスマートな職場・作業環境を構築すること

付けてもらうことをこの研修のねらいとしています。また、研修を継続し対象範囲を広げることで、企業全体の安全に対する意識改革が行われ、安全文化が醸成されていくことを目指しています。



フェルトリーダーシップ研修の様子



目標・実績

当社グループは、安全衛生に関するKPIとして、「死亡災害件数0件」「労働災害の度数率0.7以下」を掲げており、2025年6月期にはいずれも目標を達成しました。今後も関係者が一丸となり、目標達成を継続できるよう、労働災害防止対策を全力で推進していきます。

目標	2024年6月期実績	2025年6月期実績
死亡災害件数	0件	0件
労働災害の度数率*	0.7以下	0.63

※休業4日以上。

安全衛生管理体制

経営トップから各級の管理監督者に至るまで、それぞれの役割、責任、権限を明らかにした安全衛生管理体制を整備し、事業場全体で計画的に安全衛生管理活動に取り組んでいます。施工中は安全衛生パトロールの実施により、現場の安全衛生水準の向上に努めています。2025年6月期は全国で社長をはじめ各支社長、支店長などの経営幹部による安全衛生パトロールを延べ3,852回実施しました。実施回数は前期より252回多く、平均すると1現場当たり月1.4回となりました。

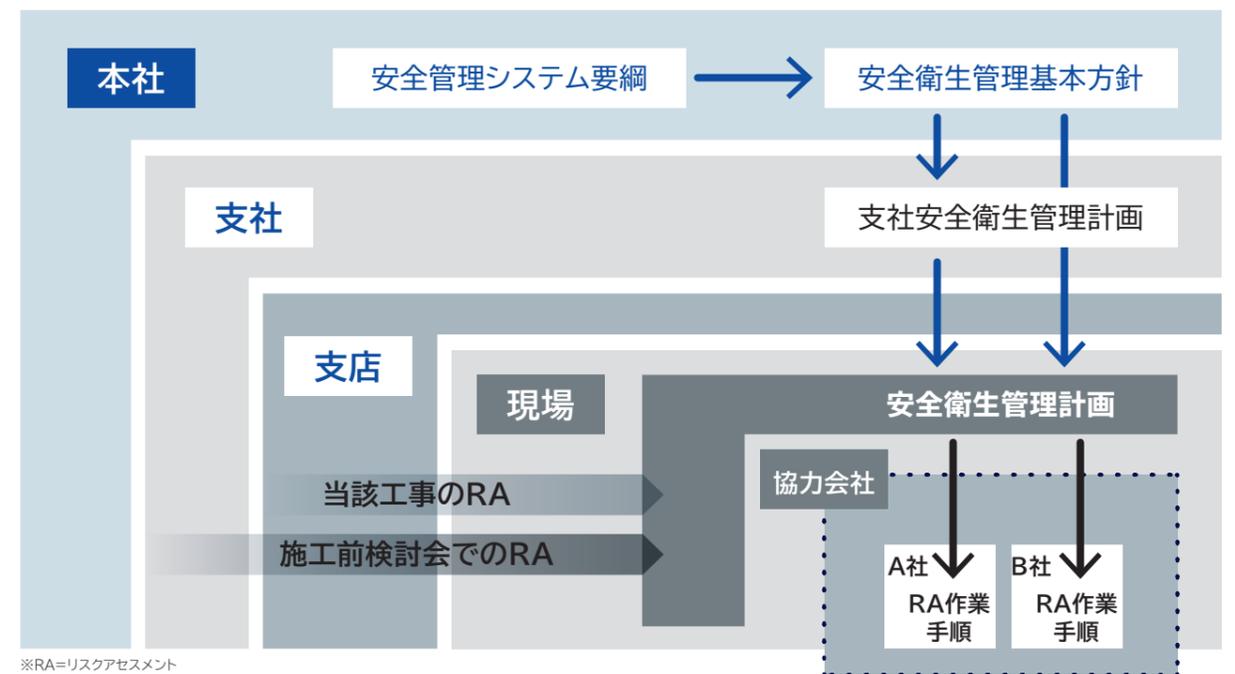
●基本的な実施事項

社長	安全衛生管理基本方針、安全衛生目標の決定
支社長	本社の安全衛生管理基本方針を基に年度毎の支社安全衛生管理計画を作成
支店長および現場責任者	工事安全衛生方針の作成・表明、工事安全衛生目標の設定 工事安全衛生管理計画書の作成・実施および点検・改善の実施
協力会社	リスクアセスメント作業手順書の作成



社長による安全衛生パトロール

●安全衛生管理体制図



安全衛生

主な取り組み

安全衛生教育

当社グループは毎年7月に工事、営業、技術系の社員を対象に安全研修を実施しています。2025年7月の研修では、2025年6月期の労働災害・物損事故等の状況および2026年6月期における重点実施事項等について周知しました。また、2025年6月期には当社グループおよび協力会社従業員（延べ216社967名）を対象に、社内講師による特別教育および安全衛生教育を実施しました。

新入社員安全教育 足場の組み立て体験

新入社員への安全教育の一環として、足場の組み立て体験を行っています。実際の施工現場では協力会社の作業員が足場を組み立てますが、当社グループの社員として必要な知識（足場の種類や部材ごとの用途・役割など）を学びます。また、体験型プログラムにすることで、足場の組み立てにおける危険な点などを実感しながら身に付けられるようになっています。



安全文化研修（伝え方研修）

施工現場では、さまざまな協力会社の作業員と適切なコミュニケーションをとることが、施工の効率だけでなく安全衛生環境にも影響します。そこで、現場の指揮を執る若手から中堅社員に向けて、外部講師を招いた「伝え方研修」を行っています。この研修を通じて、コミュニケーションの基礎や、相手の人柄を考慮したコミュニケーション方法について学んでいます。



協力会社安全体感教育

当社グループの主要な協力会社を対象とした体感型研修をつくば研修センターで実施しています。この研修は、当社グループの施工現場に頻繁に入る主要な協力会社の安全意識の向上と危険感受性の養成を目的としています。2025年6月期は25社111名が参加し、つくば研修センターにあるさまざまな体感型コンテンツを通じて災害の恐ろしさや安全の大切さを実感していただきました。

参加者からは、「注意や事故事例を見聞きして頭では理解していたつもりだったが、実際に体感することで、より臨場感があり、安全に関する新たな気づきを得ることができた」「自社の従業員にも体感させたい」「さまざまなコンテンツが想像を超えていた」「体感した内容を社内で共有したい」などの感想をいただいております。今後も開催を継続します。



SB+（安全点検アプリ）の開発・導入

安全衛生DXによる現場作業の省力化を推し進めるとともに、現場で実施する安全巡視や資機材の点検をより実効性の高いものにするため、「SB+」という当社グループオリジナルの安全点検アプリを開発しています。二次元コードを読み取り、端末上で点検表を入力することで、事務所に戻らなくても情報を共有でき、連携の強化や省力化につながっています。2026年6月期から本運用を開始し、全国各地の施工現場への展開を進めています。



安全への道 ～リーダーたちの挑戦～Vol.3 北日本支社

安全文化創生プロジェクトの一環として、社員・協力会社向けにオリジナルのeラーニングコンテンツを制作・配信しています。「安全への道」は、実際に現場の安全を守る「リーダー」たちに密着し、その挑戦を余すことなく伝えるドキュメンタリーです。その3作目となる今作では、北日本支社の活動の特集しました。

北海道および東北六県を担当する北日本支社では、2025年6月期が始まって間もない時期に、管理下の施工現場で協力会社の労働災害が発生しました。事故の発生を受け、捲土重来を期して再発防止に取り組む北日本支社の「リーダー」たちに迫りました。

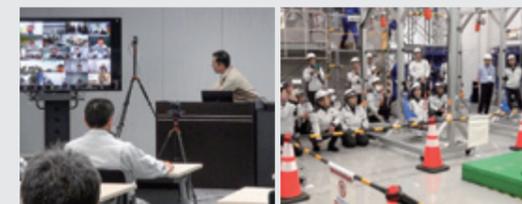
【北日本支社／安全管理部長 岡田 昭宏】



作業員の方一人ひとりにも家族があり、必ず無事に帰らせなければなりません。そのためにも、最先端で働く方に届く安全教育はどのようにしたらいいかを重点的に考えました。まず、「安全の日」と題した安全教育を実施しました。これは、作業員も含めて全員参加することを第一に掲げ、みんなでつくる「安全の日」でありたいという思いから、支社と現場との積極的な双方向のやり取りを重視した教育内容としました。

また、体感・参加型の体験や経験は安全意識の向上に非常に有効であろうと考え、協力会社の経営層をつくば研修センターへ招きました。事故発生の瞬間を感じていただくため、音・振動・衝撃を意識した研修プログラムを実施しました。多くの参加者が研修内容を撮影する姿を目の当たりにし、各会社の従業員に展開したいという思いが強く伝わってきました。この研修に感銘を受け、自社の社員や関係会社とともにつくば研修センターを訪れる協力会社も出てきています。こうした行動は、協力会社の安全意識が少しずつ向上していることの表れであると思います。私たちも協力会社の努力に応えられるよう、創意工夫を行いながら取り組みを強化していかなければいけないと感じています。

加えて、事故関係者に直接話を伺うために、北日本支社のある仙台から北海道の協力会社や被災者本人を訪問しました。事故については発生直後に作成された報告書にまとめられていますが、時間の経過とともに気付くことや報告書にはまとめきれなかったことがあるのではないかと考えたうえでの行動であり、本質的な原因や新たな再発防止策について訪問したからこそ発見できたことでもあります。それを踏まえて元請として今後行わなければならないことも整理でき、非常に有用であったと実感しました。



【北海道支店／工事課長 上嶋 繁】



当社グループの独自ルールとして、安全衛生確保のため足場組立の際に社員が臨場することを定めています。さらに北日本支社では、現場担当者だけでなく工事課長も必ず臨場することにしています。これは、工事課長が支社の中で地域の工事内容を最も把握している存在であることを踏まえ、安全性向上に向けて北日本支社が定めたルールです。現場担当者が作業を確認することは当たり前ですが、私たち工事課長が別の視点から確認することで、見落としている点があった場合に気付いてあげることが大事だと考えています。また、現場担当者からは、工事課長が臨場することで心強さやバックオフィスとの一体感を感じているという声も受けています。地域の工事を束ねる責任者として、今後も現場に寄り添いながら安全を主導していきます。



【北日本支社／安全管理部 安全管理課長 原 雄太】



安全活動は当社のみでの努力で完結するものではありません。協力会社の方々にも積極的に安全活動に取り組んでいただくことにより、現場を広くたくさんの方々の目で見ることができ、現場全体の安全性向上につながります。そのため、北日本支社では、協力会社が実施する作業員への安全教育に対し、教育内容や体制の改革に取り組みしました。

その結果、自ら独自の取り組みを実施する協力会社も増えてきました。こうした積極的な姿勢が定着することで、無事故・無災害の継続に大きく貢献していくであろうと確信しています。



「リーダー」たちの活躍もあり、北日本支社は期初に発生した事故を最後に無事故・無災害で2025年6月期を終えることができました。これは単なる偶然ではなく、現場に携わる一人ひとりの意識が変わりつつある結果であると確信しています。今後も協力会社を含め全員で取り組みを継続していきます。

2026年6月期の初めには安全祈願を行い、より一層の覚悟と意識を持ちました。無事故・無災害を今後も継続できるよう、実践と心構えの両面から安全への道を一步一步着実に歩んでいきます。

コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方

当社グループは、『『社会資本を良好な状態で次世代に引継ぐ』との使命感のもと、メンテナンス業界のトップランナーとしての高度な技術開発力で、豊かで安全な社会の実現に貢献する。』というグループ企業理念を掲げ、インフラ構造物の総合メンテナンスに取り組んでいます。

メンテナンス業界のトップランナーとして株主・投資家、従業員をはじめとするステークホルダーから信頼を獲得し、持続的成長と中長期的な企業価値の向上を実現するため、コーポレート・ガバナンスは経営の最重要課題の一つです。透明・公正かつ迅速・果断な意思決定を可能とするコーポレート・ガバナンスの充実を図ることで、健全な経営を継続します。

コーポレート・ガバナンス強化の変遷

当社グループは、同業他社に先駆けて持株会社制に移行し、機関設計として監査等委員会設置会社を採用するなど、コーポレート・ガバナンスの強化を進めてきました。今後も社会の状況等を注視し、適正なガバナンス体制を維持していきます。

時期	内容
2008年1月	持株会社制への移行
2015年9月	監査等委員会設置会社への移行 取締役任期を1年に短縮
2017年9月	社外取締役を3名に増員
2018年7月	取締役会実効性評価開始
2018年11月	指名・報酬等諮問委員会設置
2022年8月	サステナビリティ委員会設置

コーポレート・ガバナンス体制の概要

取締役会

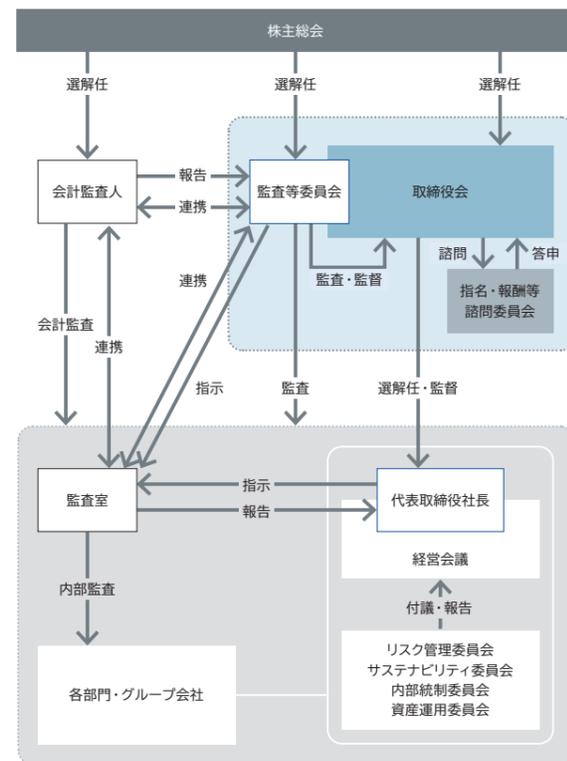
取締役会は、8名の取締役で構成しており、うち4名は監査等委員である取締役です。法令及び取締役会規程に定める経営上の重要事項を審議・決定しています。原則として月1回開催するほか、必要に応じて随時開催するなど、迅速な意思決定に努めています。

(2025年6月期開催回数：11回)

監査等委員会

当社は、機関設計として監査等委員会設置会社を採用してい

●コーポレート・ガバナンス体制図



ます。監査等委員会は、4名の監査等委員で構成されており、うち3名は社外取締役です。原則として月1回開催するほか、必要に応じて随時開催しています。監査等委員会は、独立した機関として、監査等委員以外の取締役の業務執行状況を監査・監督します。法令や定款、監査等委員会規程及び監査等委員会監査等基準に基づき、監査報告書の作成をはじめ定められた事項について決定します。監査については、会計監査人及び監査室と連携し、効率的な監査体制を整備しています。

(2025年6月期開催回数：10回)

指名・報酬等諮問委員会

指名・報酬等諮問委員会は、社外取締役3名と代表取締役社長の4名で構成し、社長の後継者計画の策定・運用に主体的に関与するとともに、取締役の指名・報酬等に係る事項について十分な審議を行い、取締役会に意見の陳述及び助言を行います。

(2025年6月期開催回数：7回)

経営会議

経営会議は、代表取締役社長が主宰する会議であり、代表取締役社長の経営上の意思決定を補佐するための機関です。監査等委員でない取締役及び社長が指名するグループ子会社

を含む経営幹部で構成しています。原則として月2回開催するほか、必要に応じて随時開催するなど、迅速な意思決定に努めています。

(2025年6月期開催回数：20回)

社内委員会

業務執行に係る主な委員会は、リスク管理委員会、サステナビリティ委員会、内部統制委員会、資産運用委員会などです。経営上の重要課題について、テーマごとに継続的に審議し、その内容は必要に応じて経営会議に付議・報告します。

取締役会実効性評価

取締役会の実効性評価については、客観性を確保した評価を行うため、隔年で第三者の外部アドバイザーを起用し、すべての取締役（監査等委員を含む）に対して実施したアンケート結果をもとに、取締役会において分析・評価を行っています。また、アンケートによる実効性評価の翌年については、認識された課題への1年間の取り組みを取締役会で確認するとともに、自己分析・評価を行っています。

2025年6月期の評価結果

2025年6月期は、2024年6月期に行ったアンケートの結果に基づき策定したアクションプランを実行し、取締役会規程の付議基準の見直しにより機動的な意思決定のできる体制を整えました。また、取締役会における自己分析・評価の結果、当社取締役会は適切に運営され、実効性は概ね確保されていることを確認しました。2026年6月期は、経営層の知識・経験・能力等の向上を図るための役員勉強会の実施や事業推進力の強化に向けたスモールミーティングの実施を継続して行うことで、取締役会の実効性の向上に努めます。

役員報酬制度

当社は、取締役会において、取締役（監査等委員である取締役を除く。以下、「取締役」という。）の個人別の報酬等の内容に係る決定方針を決議しており、その概要は次の通りです。

当社はグループ会社の監督機能を担う持株会社であるため、当社の取締役の報酬は基本報酬のみとしています。また、基本報酬の支給については、金銭による月例の固定報酬としています。

なお、当社の取締役は、いずれかの子会社の取締役を兼務し

ており、報酬は当社と子会社それぞれの業務のウェイトを勘案し、負担割合を決定して、子会社の報酬月額に乗じて決定しています。

また、業績に応じて支給する賞与は、それぞれの属する子会社にて支給しています。

報酬等の決定にあたっては、子会社の支給分も含めて代表取締役社長が報酬案を作成し、当社の社外取締役及び代表取締役社長から構成される指名・報酬等諮問委員会に諮って、取締役会で決定しています。

●2025年6月期に係る報酬等の総額

区分	支給人員	支給額	報酬等の種類別の総額 基本報酬
取締役 ※監査等委員を除く (うち社外取締役)	5名 (-)	94百万円 (-)	94百万円 (-)
取締役 ※監査等委員 (うち社外取締役)	5名 (3名)	44百万円 (21百万円)	44百万円 (21百万円)
合計	10名 (3名)	138百万円 (21百万円)	138百万円 (21百万円)

政策保有株式

当社は、株式を取得・保有することが事業の円滑な推進及び取引関係の維持・強化につながり、当社の中長期的な企業価値向上に資する場合を除き、原則として取引先等の株式を取得・保有しません。保有株式については、保有目的や取引先との取引高、取引先の経営環境や業績・財務状況、投資としての配当利回りや株価変動リスクなど、保有することによる定性的・定量的な便益とリスクを個別に精査し、継続保有する必要性のない株式については縮減を進めています。なお、中期経営計画2027（2025年6月期～2027年6月期）では、2024年6月末時価の約3割にあたる約30億円を売却することにより、純資産に対する比率を低減することとしています。議決権行使については、株主価値及び取引先の中長期的な企業価値向上の観点で踏まえて適切に行使します。

●政策保有株式の売却実績

	2022年 6月期	2023年 6月期	2024年 6月期	2025年 6月期
売却銘柄数	3	3	3	3
売却金額 (百万円)	566	529	724	1,419

コーポレート・ガバナンス

内部統制

当社グループは、会社法および会社法施行規則に基づき、業務の適正を確保するための体制を整備し、効率的な事業活動、報告の信頼性、法令遵守の徹底等を図るため、取締役会において「内部統制システム構築の基本方針」を定めています。

2019年度にはグループ内の内部統制をより強固なものとし、かつ良好な統制環境を永続的に確保するため、内部統制委員会ならびに内部統制の推進を担当する部署を設置する等、各種の施策を講じています。

内部統制委員会は原則として年2回実施され、各部門・グループ各社の内部統制活動に関する報告をもとに内部統制の有効性評価、内部統制に関する課題の抽出と対応策の検討、関係部門への指示等を行います。

また、内部監査部門として社長直轄の監査室を設置しています。監査室は内部監査規程に基づき、当社グループの業務全般にわたる管理・運営の制度、および業務の遂行状況を監査し、必要に応じて統制実施部門に対し内部監査の結果を踏まえた提言を行っています。内部監査の結果は、社長および取締役会、監査等委員会、内部統制委員会へ報告されます。



社外取締役（監査等委員）からのメッセージ

三浦 悟

私は社外取締役として、8年間にわたりショーボンドグループの発展に関わってまいりました。当社グループはこの間、着実に成長し、今や世界市場を視野に入れています。企業の持続的成長と健全なガバナンスの確保は、私の根幹的な使命です。また監査等委員としては、公認会計士としての専門性を活かし、財務・非財務情報の信頼性の確保に加え、リスク管理や内部統制の実効性を多角的に検証し、取締役会における意思決定の妥当性を支える役割を担っています。

今後も、人的資本の開示など、非財務領域におけるガバナンスの高度化にも積極的に関わり、制度設計と実務の橋渡し役としての責任を果たしていきます。社外の独立した立場から、誠実かつ専門的な視点で、当社グループの健全な発展に貢献します。

ショーボンドの社外取締役

当社は、監査等委員である社外取締役を3名選任しています。三浦悟氏は、公認会計士としての専門知識・経験及び企業の顧問会計士としての豊富な経験を有しています。本郷亮氏は、弁護士としての専門知識・経験及び企業の顧問弁護士としての豊富な経験を有しています。桑野玲子氏は、東京大学の教授として、土木分野における深い学識と経験を有しています。各氏は、それぞれの知識や経験を活かし、社外取締役として独立した立場で監督・助言を行い、会社の業務執行の適正性を確保するための役割を担っています。なお、社外取締役の3名は、当社との人的関係、資本的関係、又は取引関係その他の利害関係はありません。また、当社コーポレートガバナンスガイドラインでは、独立社外取締役の独立性判断基準について、金融商品取引所が定める独立性基準を遵守しています。各社外取締役が当社グループについて十分に理解し、その能力を経営において遺憾なく発揮できるよう、効率的で丁寧な情報提供に努め、社外取締役から問い合わせがあった際には必要に応じて担当役員が自ら説明する場を設けるなど、社外取締役との円滑なコミュニケーションを推進しています。

本郷 亮

「造らない建設会社」というキャッチコピーが私は大好きです。メンテナンス業界のトップランナーとして豊かで安全な社会の実現に貢献するという当社グループの理念は、社員全員に浸透しています。私は、弁護士としての専門的知識と経験を活かして、客観的・中立的立場で会社全体を俯瞰できる立ち位置から、特に法令・定款違反および法令遵守体制につきましては注意深く監視し、必要に応じ助言、指導をするように心がけております。しかしながら、会社の更なる発展のためには何らかのリスクを冒しての事業推進という経営判断も重要でありますので、社外取締役の役割としては単にプレーキをかけるのではなく、アクセルとプレーキの合理性のある調和がとれるよう監視し、会社の持続的成長に寄与できるよう業務に邁進してまいります。

桑野 玲子

ショーボンドは、社会インフラの維持・補修という公共性の高い分野に他に先駆けて古くから取り組み、現場力と技術力を兼ね備えた企業だと思っています。誠実で堅実な企業文化が根付いており、信頼感と安定感のある組織だと感じています。社外取締役として、経営の健全性を保ちつつ、外部の視点から多様な意見を提供することで、持続可能な成長と社会的価値の創出に貢献したいと考えています。私は地盤工学を専門としており、この土木分野の専門性を活かし、技術と経営の橋渡し役として、インフラ管理の動向や先端技術に関する情報を共有するとともに、リスク管理などへの助言を行うことが私の責務だと考えています。社会的使命を担う企業の一員として、長期的な視点での価値創造と、次世代への技術継承にも寄与したいと思っています。

取締役一覧

 <p>代表取締役社長 岸本 達也</p> <p>2001年4月 ショーボンド建設株式会社入社 2011年4月 同社取締役執行役員近畿圏支社長 2012年7月 同社専務取締役近畿圏支社長 2012年9月 当社取締役 2013年4月 ショーボンド建設株式会社専務取締役営業本部長 2015年4月 同社取締役副社長 2017年4月 当社代表取締役社長（現任） 当社取締役経営企画部長 2017年9月 当社代表取締役社長（現任）</p>	 <p>取締役 建設事業担当 島田 貴靖</p> <p>1992年4月 ショーボンド建設株式会社入社 2020年4月 同社取締役中部支社長 2021年4月 同社取締役首都圏北陸支社長 2023年4月 同社取締役営業本部長兼DX推進室長 2023年9月 同社常務取締役営業本部長兼DX推進室長 当社取締役事業戦略担当 2024年9月 ショーボンド建設株式会社常務取締役営業本部長兼東日本カンパニー長 2025年9月 当社取締役建設事業担当（現任） 2025年10月 ショーボンド建設株式会社常務取締役営業本部長（現任）</p>	 <p>取締役 グループ戦略担当 経営企画部長 荒井 摂</p> <p>1995年4月 ショーボンド建設株式会社入社 2021年4月 同社執行役員近畿圏支社長 2023年4月 同社上席執行役員首都圏北陸支社長 2023年9月 同社取締役首都圏北陸支社長 2024年4月 同社取締役海外事業部長（現任） 2024年9月 当社取締役販売事業担当 2025年9月 ショーボンドマテリアル株式会社代表取締役社長 当社取締役グループ戦略担当兼経営企画部長（現任）</p>
 <p>取締役 管理部門担当 人事部長兼総務部長 芦中 道徳</p> <p>1995年1月 ショーボンド建設株式会社入社 2023年4月 同社執行役員管理本部人事部長 2023年9月 同社取締役管理本部人事部長 2024年12月 当社人事部長兼総務部長 ショーボンド建設株式会社取締役管理本部人事部長兼総務部長 2025年4月 同社取締役管理本部長兼人事部長兼総務部長（現任） 2025年9月 当社取締役管理部門担当兼人事部長兼総務部長（現任）</p>	 <p>取締役 常勤監査等委員 許斐 正顕</p> <p>1985年4月 ショーボンド建設株式会社入社 2011年4月 同社執行役員九州支社長兼工事技術部長 2016年7月 同社執行役員西日本支社長兼工事部長兼営業部長 2019年4月 同社取締役西日本支社長兼九州支店長 2023年4月 同社取締役西日本カンパニー企画部長（福岡駐在）兼九州支店長 2025年9月 当社取締役（常勤監査等委員）（現任）</p>	 <p>社外取締役 監査等委員 桑野 玲子</p> <p>1989年4月 大成建設株式会社入社 1999年3月 東京大学大学院助手 2001年10月 独立行政法人土木研究所主任研究員 2006年4月 東京大学生産技術研究所准教授 2013年7月 同上教授（現任） 2017年9月 当社取締役（監査等委員）（現任）</p>
 <p>社外取締役 監査等委員 三浦 悟</p> <p>1981年4月 公認会計士登録（現在に至る） 1990年6月 三浦公認会計士事務所設立（現在に至る） 2015年2月 株式会社ノダ社外監査役（現任） 2015年3月 株式会社東計電算監査役 2017年3月 同社社外取締役（監査等委員） 2017年9月 当社取締役（監査等委員）（現任） 2021年9月 ショーボンド建設株式会社監査役 2025年4月 同社監査役</p>	 <p>社外取締役 監査等委員 本郷 亮</p> <p>1988年4月 弁護士登録（現在に至る） 1995年4月 本郷総合法律事務所設立（現在に至る） 2010年4月 慶應義塾大学法科大学院教授 2017年9月 当社取締役（監査等委員）（現任）</p>	 <p>社外取締役 監査等委員 荒井 摂</p> <p>1981年4月 公認会計士登録（現在に至る） 1990年6月 三浦公認会計士事務所設立（現在に至る） 2015年2月 株式会社ノダ社外監査役（現任） 2015年3月 株式会社東計電算監査役 2017年3月 同社社外取締役（監査等委員） 2017年9月 当社取締役（監査等委員）（現任） 2021年9月 ショーボンド建設株式会社監査役 2025年4月 同社監査役</p>

●各取締役の知識・経験・能力等（スキル・マトリックス）

番号	氏名	社内 社外	企業経営	財務・会計	HR	法務・コンプライアンス リスクマネジメント	グローバル	技術 R&D
1	岸本 達也	内	●		●	●		●
2	島田 貴靖	内	●		●	●		
3	荒井 摂	内	●	●			●	
4	芦中 道徳	内	●	●	●	●		
5	許斐 正顕	内	●		●	●		●
6	三浦 悟	外	●	●		●		
7	本郷 亮	外			●	●		
8	桑野 玲子	外					●	●

※上記一覧表は、対象者の有する全ての知見や経験を表すものではありません。

ステークホルダーとのコミュニケーション

基本的な考え方

当社グループは、さまざまなステークホルダーの皆様のご支援をいただきながら事業活動を行っています。各ステークホルダーの皆様との対話の機会をいただくことで、当社グループの考えをお伝えすることはもちろんのこと、対話の中でいただいたご意見等は取締役はじめ経営幹部に伝達することで、経営へ反映できるようにしています。また、当社グループの企

業活動を理解していただくことにより、すべてのステークホルダーの皆様との長期的な信頼関係の構築と適切な評価を得ることを目的として、経営戦略、事業活動の概要、財政状況等に関する情報を正確、公平かつタイムリーに提供することを基本方針に定め、IRポリシーとしてウェブサイトで公開しています。

ステークホルダー	考え方	主な活動
 お客様	当社グループのお客様には、施主様や発注者、製品使用者、納品先等が該当します。「社会資本を良好な状態で次世代に引継ぐ」ために、お客様の満足するサービスや製品を提供します。	<ul style="list-style-type: none"> ●営業活動・・・・・・・・・・・・・・・・ 随時 ●見学会（つくば研修センター等）・・・・ 随時 ●展示会・・・・・・・・・・・・・・・・ 随時 ●動画配信・・・・・・・・・・・・・・・・ 随時
 社員・家族	社員は当社グループの最大の財産です。全員が心身ともに健康で、安心して長く働き、資質・能力を最大限発揮できるような職場環境の整備、人事制度設計等を行います。	<ul style="list-style-type: none"> ●従業員満足度調査・・・・・・・・・・・・ 年1回 ●社内報・・・・・・・・・・・・・・・・ 年4回 ●研修、資格取得支援・・・・・・・・・・・・ 随時 ●自己申告制度を活用した対話・・・・・・ 年1回
 株主・投資家	企業価値向上のために、株主・投資家との建設的対話と経営の透明性確保に努めています。また、長期安定的な株主還元維持にも取り組みます。	<ul style="list-style-type: none"> ●株主総会・・・・・・・・・・・・ 年1回（9月） ●機関投資家向け決算説明会・・・・・・ 年2回 ●個人株主説明会・・・・・・・・・・・・ 年2回 ●個別IRミーティング・・・・・・・・・・・・ 年100回超
 取引先	取引先には、協力会社や提携先、材料等の調達先等が該当します。法令遵守はもとより、対等な関係に基づく誠実かつ公正な取引を行い、共存共栄を目指します。	<ul style="list-style-type: none"> ●安全衛生協議会・・・・・・・・・・・・ 随時 ●各種アンケート・・・・・・・・・・・・ 随時 ●協力会社向け研修・・・・・・・・・・・・ 随時 ●T3建設事業協同組合（外国人採用の連携）・・・・ 随時
 次世代人材	持続的な成長のためには優秀な人材の獲得が欠かせません。インフラの補修・補強の社会的意義と当社グループの魅力を説明することで、選ばれる企業になります。	<ul style="list-style-type: none"> ●出前授業・・・・・・・・・・・・ 随時 ●インターンシップ・・・・・・・・・・・・ 随時 ●座談会・・・・・・・・・・・・ 随時 ●見学会（施工現場、補修工学研究所等）・・・・・・ 随時
 地域社会	当社グループの事業を行うにあたって、地域社会の皆様のご理解とご協力が必要です。どの施工現場でも地域社会との信頼関係強化に努めています。	<ul style="list-style-type: none"> ●仕事体験、工事説明、現場見学会・・・・・・ 随時 ●清掃、除草、除雪作業の協力・・・・・・ 随時 ●交通安全啓発活動・・・・・・・・・・・・ 随時 ●事故、災害復旧の協力・・・・・・・・・・・・ 随時
 外部団体	外部団体には、学会や大学、その他法人等が該当します。社会課題であるインフラ老朽化に対処するために、こうした外部団体との連携を深めています。	<ul style="list-style-type: none"> ●インフラ補修に関する勉強会・・・・・・・・ 随時 ●共同調査、共同研究・・・・・・・・・・・・ 随時 ●会合や学会への参加・・・・・・・・・・・・ 随時 ●見学会（つくば研修センター等）・・・・・・ 随時

主な活動

株主・投資家

株主や投資家との対話については、おもに経営企画部及び総務部で対応します。投資家との対話（IR）は経営企画部が担当し、必要に応じて取締役や専門領域に詳しい業務執行者を同席させ、当社グループの事業内容を正しく説明できる体制を整えています。当社グループは、株主、機関投資家、アナリスト等との対話及び情報開示を重要視しており、毎年、機関投資家向けの決算説明会を第2四半期決算発表後と通期決算発表後の2回実施するほか、四半期ごとに機関投資家向けIRミーティングを行っています。個別のIRミーティングに加え、通期決算発表後には社長が出席するスモールミーティングも開催しています。さらに、こうした機関投資家向けの情報開示に加えて、持株会社制に移行した2008年以来、毎年3月に東京・大阪で個人株主の皆様を対象とした個人株主説明会も開催しています。対話に際しては、フェアディスクロージャースの精神に基づき、インサイダー情報を伝達することのないよう十分に留意しています。株主からいただいたご意見・ご懸念については、定期的に経営会議及び取締役会にフィードバックし、会社の持続的な成長のために役立てています。

活動内容	開催実績（2025年6月期）
個人株主説明会*	2回
機関投資家向け決算説明会	2回
個別IRミーティング	127回

※毎年3月に東京・大阪で開催しているもの。



個人株主説明会（東京会場）

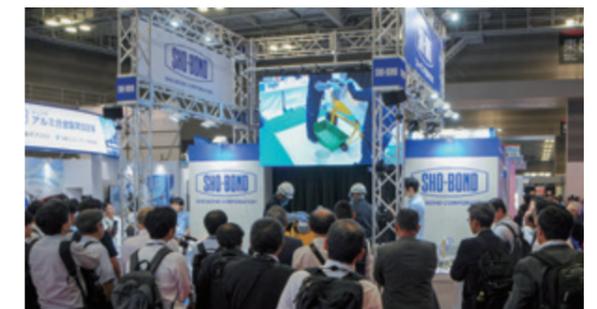
お客様

当社グループは自社製品を紹介するため、毎年全国で開催されている展示会に出展しています。中でも東京ビッグサイトで開催されるハイウェイテクノフェアでは、本社を中心に多くの社

員が参加し、製品の特長等を実演形式で紹介しています。また、製品の使用方法については、動画配信サイトでも紹介しています。



施工方法紹介動画（ショーボンド公式動画YouTubeチャンネル）



ハイウェイテクノフェア2025

地域社会

地域社会との信頼関係の構築と強化のため、当社グループでは施工現場近くの地域活動への参加や、近隣の子どもたちへの仕事体験・工事説明等を行っています。そのほか、施工現場近くで事故や災害が発生した場合には復旧活動に参加するなど、地域社会の一員として各地の課題解決に貢献しています。



通行止めにご協力いただいた保育園園児向けお仕事体験（千葉県）

地元町内会開催の草刈り活動に参加（静岡県）



事故現場での早期交通開放への協力（東京都）

リスクマネジメント

リスク管理体制

当社グループでは、リスク管理規程の制定およびリスク管理委員会の設置により、リスクの発生の防止およびリスクが発生した場合の損失の最小化を図っています。

当社グループのリスク管理の中核を担っているのは、リスク管理委員会です。社長を委員長とするリスク管理委員会は、原則として四半期に1回開催されます。各社内委員会で議論されたリスクやグループ各社から報告されたその他のリスク等を統合し、グループのリスク管理に係る方針や施策のほか、リスク管理状況の把握・評価、リスクが発生した場合の原因究明および再発防止に関する事項等について検討および審議を行い、必要に応じて取締役会に付議・報告します。リスクの評価は、定められたプロセスに則って定期的に行うとともに、このリスク管理の枠組み自体についても、社会情勢や経営環境に応じて継続的な見直しを実施しています。

●リスク管理の枠組み

プロセス	内容
① リスクの特定	「リスクカテゴリー」として当社グループの事業リスクを分類し、それぞれのリスクにおける具体的事象を認識する。 「リスクの大きさ」=「顕在化したときの影響度合」×「発生確率」と定義する。
② リスクの計測・モニタリング	特定したリスクについて、リスクの増減を把握するための指標（数値や事柄）とそのモニタリング方法を検討する。 「顕在化したときの影響度合」・「発生確率」が増減していないかモニタリングする。数値での計測が難しい規制変更、法改正、財政政策などは定性的分析によりリスクの増減を推測する。
③ リスクのコントロール	リスクを計測・モニタリングするために各事業部門で定期的に行っている業務をリストアップし、それらの活動により、「顕在化したときの影響度合」・「発生確率」が低減できるか、リスクをコントロールできているか確認する。
④ リスクの評価	各事業部門からの報告に基づき、リスク管理担当役員が各リスクについて「リスクの大きさ」を評価し、リスク管理委員会に報告する。 リスク管理委員会は、「リスクの大きさ」と「リスクの種類」に優先順位を付け、効率的なリスク管理方法を議論する。
⑤ リスクの顕在化への対応	リスクが顕在化した場合に備えて、対応マニュアルを作成する。 直接的なリスク事象への対応に加えて、危機対応会議の招集、役所等への報告、事実の対外公表など、「危機対応」についても必要に応じて検討する。

リスクカテゴリーと社内委員会

各社内委員会は、所管するリスクについてグループ各社から情報を収集し、検討したうえで、必要に応じてリスク管理委員会に報告します。リスクカテゴリーと社内委員会の対応は、下表の通りです。表中に「所管する社内委員会」の記載がないリスクについては、リスク管理委員会にて直接審議しています。

所管する社内委員会	
1 市場リスク	資産運用委員会
2 信用リスク	
3 財務リスク	資産運用委員会
4 人的リスク	
5 事務リスク	
6 コンプライアンスリスク	
7 法務リスク	知的財産権委員会
8 品質リスク	品質保証会議
9 安全リスク	安全衛生委員会
10 情報リスク	IT推進委員会
11 自然災害等リスク	
12 カントリーリスク	
13 評判リスク	

情報セキュリティの徹底

近年、DXの促進や情報システムの利用環境の変化に伴い、外部からの攻撃が巧妙化するなど、情報セキュリティリスクが増大しています。当社では、情報セキュリティに関する基本方針や規程を制定し、情報セキュリティ上の脅威に対するリスク管理を徹底しています。また、全役職員のeラーニング受講や偽装メール訓練の実施、階層別研修での講義等を通じて、当社グループ全体の情報セキュリティ意識向上を図っています。加えて、サイバー攻撃を想定した対応マニュアルの整備、訓練を実施することで、事業継続力の向上に取り組んでいます。

事業継続計画

当社グループは、大規模地震等の災害リスクへの対策として、事業継続計画（BCP）を策定しています。大規模災害の発生時にも重要業務をなるべく中断させず、また中断しても早期に復旧できるよう、平常時からBCPに基づいて事業継続力の向上に取り組んでいます。

BCPにおいては、本社が大規模災害に被災することを想定した、本社以外の拠点も参加する防災訓練を毎年実施するほか、システム障害を想定したバックアップサーバーへの切り替え訓練など、災害時に業務を遂行するうえで重要な要素に関する確認を行い、事業継続のための体制を構築しています。

コンプライアンス

コンプライアンスの考え方

社会貢献度の高い活動と永続的な発展の両立にはしっかりとしたコンプライアンス体制が必要不可欠であると考えています。そのため、社会規範、法令、社内規程等を理解して行動しやすくするために、「ショーボンドグループ行動基準」を制定しています。

当社グループの役職員一人ひとりがさまざまな場面で社会の信頼を得られるよう行動し、ステークホルダーから一層信頼していただくことで、行動原理である「社是」の実践と企業理念の実現に努めていきます。

コンプライアンス推進体制

グループ全体としてコンプライアンスを推進するため、コンプライアンスプログラムを実施しています。「ショーボンドグループ行動基準」を策定し、当社グループの役職員に求められる行動を明確化するとともに、コンプライアンスマニュアルを整備してコンプライアンスの重要性をグループ全体に周知しています。また、担当部署としてコンプライアンス室を設置し、各拠点にコンプライアンスリーダーを配置することで、グループ全社での緊密な連携を図っています。

さらに、グループの全役職員に対して教育や研修を実施し、コンプライアンスに関する知識および意識の向上に努めています。

コンプライアンス研修

全社eラーニングを年1回実施するとともに、新入社員研修や階層別研修などの集合研修のカリキュラムの中でコンプライアンス教育を実施しています。eラーニングでは、コンプライアンスの基礎知識や当社グループの方針等について説明し、確認テストも用いて定着を図っています。集合研修では、そうした基本的な講義に加え、建設業者として遵守すべき建設業法についても周知しています。



階層別研修での講義

ハラスメント防止については、全役職員を対象としてセルフチェックやeラーニングを定期的実施することで一人ひとりの自覚を促し、働きやすい環境づくりに努めています。

内部通報窓口

社内・社外の通報窓口を設け、個人的または組織的な法令・規程違反、就業規則に触れるような反倫理行為（ハラスメントを含む）、グループ行動基準に反する行為等を見つけた場合の通報を受け付けています。違反行為等をできるだけ早く調査し、その芽を摘み取ることが目的です。

通報者は原則非公表とし、通報者に不利益が及ばないように配慮しています。

贈収賄防止

当社グループでは売上高に公共事業の占める割合が高く、事業の公正性や透明性の確保が特に重要です。贈収賄防止については、グループ行動基準に一切の排除を定めるほか、2022年8月に贈収賄防止方針を制定して贈収賄を含む腐敗の防止に関する理念を明確化しています。当社グループの役職員が贈収賄に関与することのないよう、交際費運用基準を定めて相手先の属性に応じた倫理的な対応を徹底するとともに、各種研修を通じて全役職員に贈収賄のリスクや対処法などを周知しています。

今後もグループ行動基準に基づき、高い倫理観を持って贈収賄の防止に努め、お客様をはじめ、すべてのステークホルダーと公正で健全な関係を確保していきます。

反社会的勢力の排除

当社グループは、グループ行動基準に「反社会的勢力の排除」を掲げ、反社会的勢力の不当要求の一切を根絶し、関係を遮断することを定めています。

反社会的勢力からの不当要求を含む反社会的勢力とのかわりについては、コンプライアンス上の重大なリスクと認識しており、リスク管理規程に定められた方針及び体制に則ってリスク管理を行うとともに、所轄の警察や地元企業との連絡を図り、普段から反社会的勢力に関する情報を収集するなどして被害防止に努めています。

反社会的勢力の排除についても、コンプライアンスマニュアルや全社eラーニング・階層別研修などを通じて全役職員に教育を徹底しています。

11カ年データ

		2015年6月期	2016年6月期	2017年6月期	2018年6月期		2019年6月期	2020年6月期	2021年6月期	2022年6月期	2023年6月期	2024年6月期	2025年6月期
受注高	(百万円)	54,811	53,509	60,536	67,859		74,380	84,436	74,548	96,065	77,945	101,324	82,182
売上高	(百万円)	52,124	52,334	53,250	59,682		60,824	67,590	80,065	81,193	83,924	85,419	90,712
売上総利益	(百万円)	12,643	12,709	13,797	14,781		16,082	17,319	20,782	22,555	23,470	25,343	26,503
売上総利益率	(%)	24.3	24.3	25.9	24.8		26.4	25.6	26.0	27.8	28.0	29.7	29.2
販売費及び一般管理費	(百万円)	3,499	3,406	3,637	4,000		4,354	4,389	5,050	5,288	5,346	5,676	5,709
営業利益	(百万円)	9,144	9,303	10,160	10,781		11,727	12,930	15,732	17,267	18,124	19,666	20,794
営業利益率	(%)	17.5	17.8	19.1	18.1		19.3	19.1	19.6	21.3	21.6	23.0	22.9
経常利益	(百万円)	9,480	9,648	10,516	11,187		12,165	13,507	16,302	17,669	18,637	20,436	21,139
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	5,926	6,267	6,997	7,301		8,080	9,005	11,340	12,366	12,887	14,321	15,061
総資産	(百万円)	75,784	77,327	84,266	90,976		94,595	102,667	109,807	117,423	122,280	130,141	129,155
純資産	(百万円)	61,470	63,701	69,243	74,096		78,108	83,617	90,960	94,247	98,076	104,425	106,392
自己資本比率	(%)	81.1	82.4	82.2	81.4		82.5	81.4	82.8	80.2	80.2	79.2	81.4
ROE	(%)	10.1	10.0	10.5	10.2		10.6	11.1	13.0	13.4	13.4	14.2	14.5
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	4,804	4,386	7,484	1,734		4,550	4,540	2,737	7,834	3,751	19,406	9,473
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	-690	-2,365	-3,793	-2,063		-5,572	16,778	-2,638	5,315	1,693	2,492	464
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	-1,801	-2,152	-2,606	-3,147		-3,312	-4,179	-4,485	-9,177	-9,894	-9,209	-12,697
現金及び現金同等物の期末残高	(百万円)	17,127	16,981	18,073	14,594		10,256	27,395	23,012	27,023	22,587	35,304	32,523
1株当たり当期純利益	(円)	110.11	116.43	130.00	135.64		150.11	167.30	210.68	231.06	243.53	273.73	292.03
1株当たり純資産	(円)	1,141.93	1,183.40	1,286.36	1,376.52		1,450.27	1,553.10	1,688.64	1,768.42	1,862.41	1,981.15	2,058.03
1株当たり配当金	(円)	39.00	43.50	52.00	62.50		67.50	79.50	105.50	118.00	127.00	139.00	175.50
配当性向	(%)	35.4	37.4	40.0	46.1		45.0	47.5	50.1	51.1	52.1	50.8	60.1
総還元性向	(%)	35.4	37.4	40.0	46.1		45.0	47.5	50.1	75.1	79.1	75.0	93.0
PER	(倍)	23.2	19.9	21.8	28.4		25.3	28.5	22.0	25.8	23.5	21.0	16.1
PBR	(倍)	2.24	1.96	2.20	2.80		2.62	3.07	2.74	3.38	3.07	2.91	2.29
従業員数	(名)	752	759	788	819		855	881	916	951	985	1,019	1,051

※1 2019年7月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っています。2015年6月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり当期純利益、1株当たり純資産、1株当たり配当金を算定しています。
 ※2 『『税効果会計に係る会計基準』の一部改正』（企業会計基準第28号 平成30年2月16日）等を2019年6月期の期首から適用しており、2018年6月期に係る主要な経営指標等については、当該会計基準等を遡って適用した後の指標等となっています。

会社概要・株式情報 (2025年6月末時点)

事業拠点

国内主要拠点

- ショーボンドホールディングス株式会社 [東京都中央区]
- ショーボンド建設株式会社

本社 [東京都中央区]	首都圏北陸支社 [東京都江東区]	中部支社 [名古屋市]	西日本支社 [広島市]
補修工学研究所 [つくば市]	東京支店 [東京都江東区]	名古屋支店 [名古屋市]	中国支店 [広島市]
つくば研修センター [つくば市]	横浜支店 [横浜市]	静岡支店 [静岡市]	四国支店 [高松市]
北日本支社 [仙台市]	千葉支店 [千葉市]	近畿圏支社 [大阪市]	九州支店 [福岡市]
北海道支店 [札幌市]	関東支店 [さいたま市]	大阪支店 [大阪市]	
北東北支店 [盛岡市]	北陸支店 [新潟市]	京都支店 [京都市]	
南東北支店 [仙台市]	建築支店 [東京都江東区]	神戸支店 [神戸市]	
- ショーボンドマテリアル株式会社

本社・東京事業所 [東京都中央区]	● SHO-BOND & MIT インフラメンテナンス株式会社 [東京都中央区]
大阪事業所 [大阪市]	
川越工場 [川越市]	
三郷工場 [三郷市]	
- 化工グループ

東北化工建設株式会社 [仙台市]	関西化工建設株式会社 [神戸市]
化工建設株式会社 [千葉市]	中国化工建設株式会社 [岡山市]
関東化工建設株式会社 [熊谷市]	四国化工建設株式会社 [高松市]
横浜化工建設株式会社 [横浜市]	九州化工建設株式会社 [福岡市]
中部化工建設株式会社 [名古屋市]	
- キーナテック株式会社 [さいたま市]
- 保全技術株式会社 [東京都江東区]

海外主要拠点

- SHO-BOND (HONGKONG) Ltd. [香港]
- CPAC SB&M Lifetime Solution Co., Ltd. [バンコク]
- Structural Technologies, LLC [メリーランド州]



会社概要

商号 ショーボンドホールディングス株式会社
 設立 2008年
 本社所在地 東京都中央区日本橋箱崎町7番8号
 電話 03-6892-7101 (代表)
 代表者 岸本 達也
 資本金 50億円
 事業内容 土木建築工事業等を営む子会社の経営戦略・管理
 ならびにそれらに付随する業務
 従業員数 1,051名 (連結)
 主な連結子会社 ショーボンド建設株式会社、ショーボンドマテリアル株式会社

大株主の状況

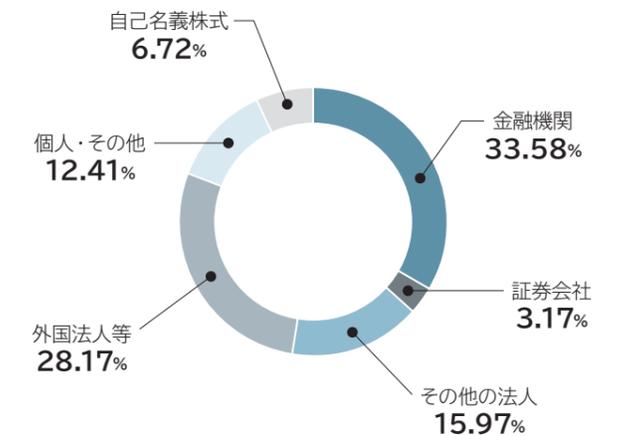
株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	5,852	11.48
一般財団法人上田記念財団	5,408	10.61
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	4,741	9.30
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	3,615	7.09
第一生命保険株式会社	2,420	4.74
株式会社三菱UFJ銀行	2,313	4.53
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE FIDELITY FUNDS	1,546	3.03
明治安田生命保険相互会社	1,425	2.79
BBH FOR FIAM GR TR FOR EMPLOYEE BENE PLNS : FIAM INTL EQ GROWTH COM POOL	692	1.35
損害保険ジャパン株式会社	612	1.20

※持株比率は自己株式 (3,676,482株) を控除して計算しています。

株式情報

発行可能株式総数 120,000,000株
 発行済株式総数 54,745,180株
 上場取引所 東京証券取引所 プライム市場
 証券コード 1414
 株主数 20,583名
 決算期 毎年6月30日
 定時株主総会 毎年9月
 株主名簿管理人 特別口座の口座管理機関 三菱UFJ信託銀行株式会社

株式所有割合



ウェブサイトのご案内

ショーボンドホールディングス株式会社 コーポレートウェブサイト



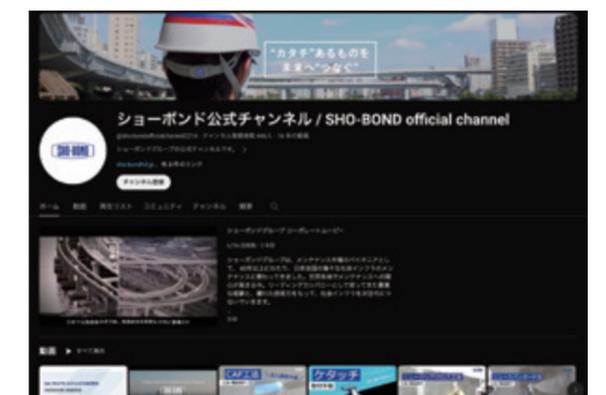
ショーボンド建設株式会社 コーポレートウェブサイト



ショーボンドマテリアル株式会社 コーポレートウェブサイト



ショーボンド公式動画 YouTubeチャンネル





ショーボンドホールディングス株式会社

〒103-0015 東京都中央区日本橋箱崎町7番8号

TEL.03-6892-7101(代)

<https://www.sho-bondhd.jp>

