



2026年3月25日

各 位

会 社 名 株式会社ヤマト

代表者名 代表取締役社長執行役員 町田 豊

(コード番号：1967 東証スタンダード市場)

問合せ先 取締役常務執行役員管理本部長 藤井政宏

(TEL 027-290-1800)

中期経営計画（2026～2028）の策定に関するお知らせ

当社は、2027年3月期を初年度とする3ヵ年の中期経営計画（2026～2028）を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1.当社が目指すべき姿

当社グループは『建設プロダクトで、未来を築く』を2035年の長期ビジョンに定め、社会課題に先回りして取り組み、価値創造を加速して、建設工業化のリーディングカンパニーを2035年の目指す姿といたしました。

2.中期経営計画（2026～2028）の概要

本中期経営計画期間中には、鉄骨加工と設備加工の自動化・ロボット化・搬送効率化を飛躍的に促進する「ヤマトテクノパーク」を稼働させ、施工の工業化を更に深化させてまいります。

併せて、施工量の増加に対応する施工管理体制の構築、建設プロダクトを推進する人材の育成、生産性をより高めるためのDX投資等にも積極的に取り組んでまいります。

3.具体的施策【フェーズ1(2026～2028)】

①ポートフォリオ戦略

- ・成長性が高く、工業化特性と最も親和性のある領域に経営資源を集中させ、持続的な成長を実現します。特に、工場・物流・ホテル分野、リニューアル市場と、水処理プラント事業を重点領域とし、BIM技術と工業化の強みを生かした高付加価値提案を強化します。

②成長戦略のターゲット

- ・空調・衛生事業（工場・物流・ホテル）
- ・空調・衛生事業（リニューアル）
- ・水処理プラント事業

③経営基盤の強化

- ・人的資本経営の推進
- ・DXの推進
- ・ESG経営の推進

④成長投資

- ・設備投資、人的資本投資、DX投資に総額96億円を投資いたします。

4.財務・資本戦略

①経営目標（2028年度目標）

- ・受注高・売上高600億円、経常利益58億円、ROE8.0%以上を目指します。
- ・創出するキャッシュを、設備投資、人的資本投資、株主還元バランスよく配分し、企業価値を持続的に高めます。
- ・本中期経営計画期間が投資フェーズである影響を踏まえ、本期間を通じてROE8%以上を維持する戦略としています。

②株主還元

- ・株主還元の強化を図るため、配当性向は従来の30%から45%に目標を引き上げます。
- ・安定的な配当を実現するため、新たにDOE（純資産配当率）を導入し、4.0%を目標とします。
- ・市場環境や投資計画を踏まえ、自己株式の取得を機動的に検討します。

③政策保有株式の縮減

- ・資本効率を高めるため、政策保有株式を2028年度までに純資産の20%以下とすることを目標に縮減を進めます。
- ・政策保有株式売却によって得られた資金は、設備投資などの成長投資に充て収益力を向上させます。

株主様をはじめとするステークホルダーの皆様にとって、魅力のある企業づくりを進め、今後も皆様に選んでいただける企業集団へと成長するため、ヤマトグループは本計画の目標達成に向けて、全力で取り組んでまいります。

※その他詳細に関しましては、添付の資料をご参照ください。

以 上

株式会社ヤマト

中期経営計画(2026 ~ 2028)

Medium-Term Management Plan

- YAMATO長期ビジョン2035実現へのスタートフェーズ

2026年3月25日

株式会社 **ヤマト**

証券コード 1967



目次

01.	トップメッセージ	3
02.	前中期経営計画の振り返り	4
03.	長期ビジョン	5
04.	中長期成長プラン	6
05.	建設プロダクトの取り組み	7
06.	建設プロダクトの推進	8

◆ 具体的施策 フェーズ1(2026~2028)

07.	ポートフォリオ戦略	10,11
08.	事業戦略	12,13,14,15
09.	人的資本経営の推進	16,17

10.	DXの推進	18
11.	財務・資本戦略	19,20,21
12.	ESG経営の推進	22

当社グループは『建設プロダクトで、未来を築く』を2035年の長期ビジョンに定め、社会課題に先回りして取り組み、価値創造を加速して、建設工業化のリーディングカンパニーを2035年の目指す姿とした中期経営計画(2026年度～2028年度)を策定しました。

ヤマトグループは『常にお客様価値を高めた製品・サービスの提供を追求し、業界最高の「技術とものづくり」の力を高め、地域社会の発展に貢献します。』を経営理念とし、1945年の創業以来、豊かな社会づくりに欠かせないエッセンシャル企業として、事業活動を通じお客様の期待に応え、地域社会の発展に寄与してまいりました。

建設業は、私たちの日常生活に欠かせない基幹産業であり、この事業領域の強化・拡大は持続的な社会の発展には不可欠です。近年、建設業では人口減少社会における担い手不足、資材・エネルギー価格の高騰や異常気象の常態化等、深刻な事業課題を抱えています。また、上下水道等の社会インフラの老朽化、災害対策、脱炭素社会の実現へのニーズの高まり等、私たちが果たす役割はますます重要になっていると考えています。

このような建設業の宿命への挑戦として、私たちは多様化、高度化しているお客様ニーズをしっかりと捉え、基本計画から設計、施工、メンテナンスまでをワンストップで提供し、更にデジタル技術を駆使して自社加工工場で施工の工業化を推進する『建設プロダクト』を実践しています。

本中期経営計画期間中には、鉄骨加工と設備加工の自動化・ロボット化・搬送効率化を飛躍的に促進する「ヤマトテクノパーク」を稼働させ、施工の工業化を更に深化させてまいります。

併せて、施工量の増加に対応する施工管理体制の構築、建設プロダクトを推進する人材の育成、生産性をより高めるためのDX投資等にも積極的に取り組んでまいります。

株主様をはじめとするステークホルダーの皆様にとって、魅力のある企業づくりを進め、今後も皆様を選んでいただける企業集団へと成長するため、ヤマトグループは本計画の目標達成に向けて、全力で取り組んでまいります。



株式会社ヤマト
代表取締役社長執行役員

町田 豊

経営数値指標の達成状況

項目	2025年度目標	2023年度	2024年度	2025年度予想
売上高	530 億円	482	531	549
経常利益	39 億円	23	52	57
ROE	8.0 %以上	4.1	10.0	10.3
配当性向	30 %以上	46.0	28.4	30.3

一年前倒しで売上高・経常利益・ROEの目標達成 最終年度は全ての項目で目標数値を達成見込み

- ◆ 空調・衛生事業の堅調な受注環境を背景に受注時採算が向上
- ◆ 大型工事への対応力強化により、大型のホテル・工場案件で増収増益
- ◆ 収益性を重視した営業活動と工業化による生産性向上が利益率向上に寄与
- ◆ 最終年度は約44億円の自己株式取得を実施。配当性向は目標を達成見込み

重要施策の実施状況

成 果

- ◆ **コア事業の強化・拡大**
 - ・ 施工管理体制の確保と強化への取り組み
 - ・ 大型案件に対応できる全社横断的体制の構築
 - ・ 工業化の強みを生かせる工場系施設への積極営業・提案の進展
- ◆ **経営基盤の強化・地域貢献**
 - ・ 指名・報酬委員会、取締役に対するRS導入などガバナンスの強化
 - ・ 自己株式の取得および消却、株主優待制度導入などの株主還元強化
 - ・ 男性育休取得率向上(2024年度81.3%)などのD&Iへの取り組み
 - ・ 技術研修のカリキュラムを見直し、より効果的な内容に改善
 - ・ 道の駅まえばし赤城を2023年に開駅。新たなまちづくりで地域活性化に貢献

課 題

- ◆ **ポートフォリオ戦略**
 - ・ 市場成長性が高く、当社工業化特性に適した市場の分析
 - ・ 注力事業へのリソースシフト
- ◆ **コア事業の強化・拡大**
 - ・ 顧客区分・事業領域ごとのニーズを捉えた提案力
 - ・ 事業領域の特性を踏まえた「建設プロダクト」の構築
- ◆ **人的資本の強化**
 - ・ 事業戦略を担う人材の確保・育成
 - ・ DXによる人手不足への対応

YAMATO長期ビジョン2035

建設プロダクトで、未来を築く

～社会課題に先回りして取り組み、価値創造を加速する～

今後ますます変化する社会・多様化する価値観を素早く認識し受け入れ、
社会課題に先回りして取り組むことで、価値創造の推進力をより一層強化し、人と社会の未来に貢献します

多様なチカラ
『人と働き方を豊かに』



豊かな未来を築くために、
多様な人材が輝ける仕組みを構築

建設生産プロセスの改革の実現
『前例・慣習へ挑戦』



効率化・省力化を推進し、
生産性革新で、価値提供を加速・増強

環境と社会に貢献
『豊かな社会づくり』

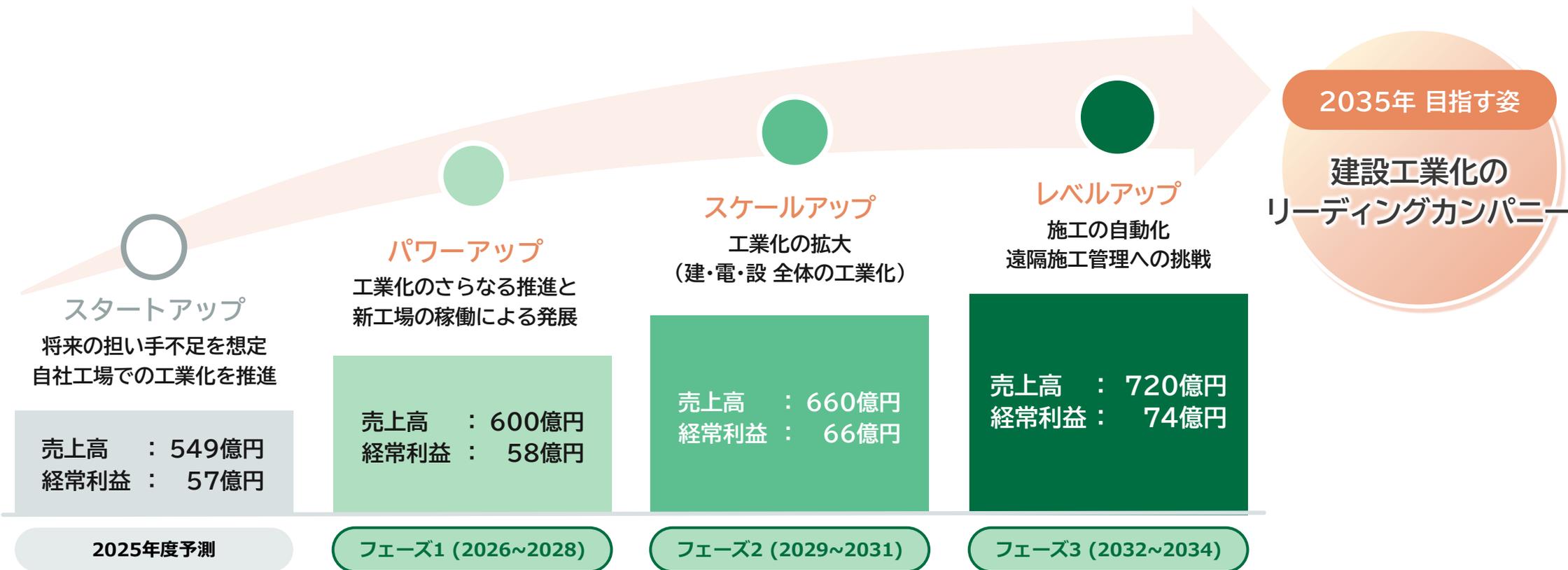


省エネ・省CO2に貢献する独自技術で、
サステナブルな建築物をお客様に提供

建設プロダクトの成長で建設工業化のリーディングカンパニーを目指し、継続的な利益成長を実現します

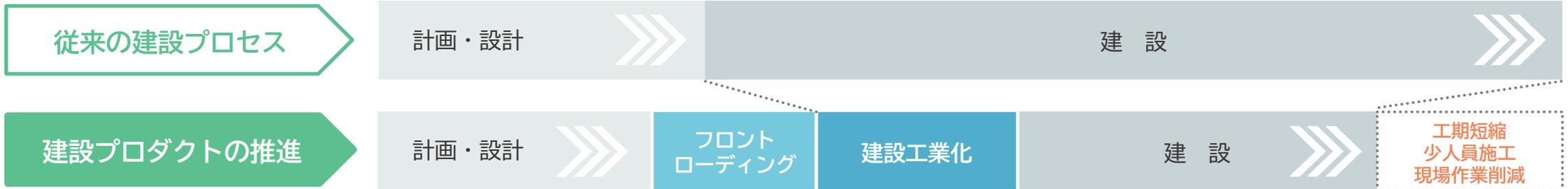
設備施工の工業化から建設生産プロセス全体の工業化への進化

◆ フェーズ1では工業化の基盤強化、フェーズ2で領域拡大、フェーズ3で自動化・遠隔化へ挑戦し、建設生産プロセス全体を革新します



05 建設プロダクトの取り組み

建設プロダクトとは、建設業において深刻化する担い手不足や異常気象の常態化・社会インフラの老朽化等、激変する事業環境でも、「フロントローディング」と「建設工業化」を推進することで、品質に影響を与えることなく工期短縮が可能な独自の建設システムです



将来の建設市場の縮小や担い手不足の深刻化でも
サステナブルに事業成長できる建設システム

建設プロダクト	フロントローディング			建設工業化			
	3次元ツールを最大限活用し、建築・構造・電気設備・機械設備の空間情報を整合化			従来現場で行っていた作業を標準化・モジュール化し、自社工場において事前に製作・組立することで、施工現場では組立・据付中心のプロセスへ転換			
	3次元CG	点群データ設計	3次元CAD	配管加工	配管ロボット溶接	ろ過システムユニット	室外機ユニット

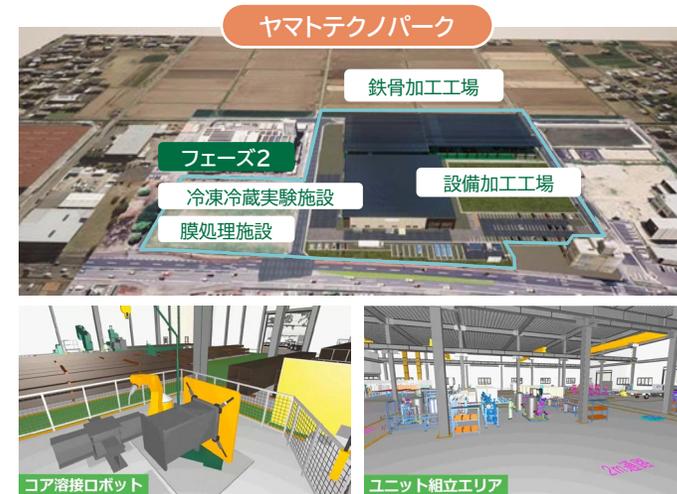
06 建設プロダクトの推進

フェーズ 1 (2026~2028)

パワーアップ
建設プロダクトの推進

◆ 『ヤマトテクノパーク』の建設

将来の「稼ぐチカラの強化」のための投資
延床16,300㎡ 総投資71億円 2027年4月稼働予定



鉄骨加工の自動化・ロボット化
地域ゼネコンとの連携

空調衛生・建築土木事業の成長

鉄骨加工量3倍 売上10億円

機械設備のユニット化
モジュール化の推進

空調衛生・水処理・冷凍冷蔵事業の成長

現場作業削減 20~30%

製品搬送の効率化
(ICタグ管理・アソート搬送)

全事業領域の成長

現場仕分作業削減 30~40%

フェーズ 2 (2029~2031)

スケールアップ
建設プロダクトの拡大

◆ 朝倉工場(配管加工工場)・ ヤマトテクノパークの増強

配管・設備機器加工の拡大
建築物全体の建設工業化推進

全事業領域の成長

現場作業削減 40%目標

◆ 膜処理再生プラント・ 冷凍冷蔵R&D施設建設

研究・開発・実証による
コア技術・サービスの拡充

水処理・冷凍冷蔵事業の成長

コア技術・サービス 売上2倍

フェーズ 3 (2032~2034)

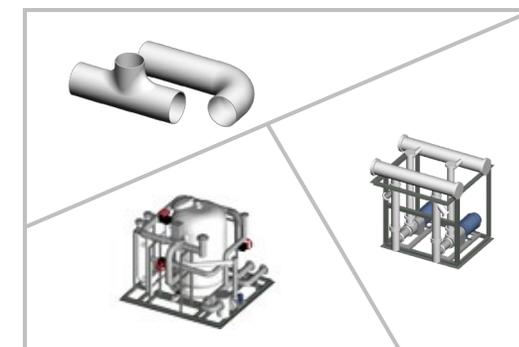
レベルアップ
建設プロダクトの高度化

◆ 生産管理センター創設

AI、IOTによる
ロボット施工・遠隔施工管理への挑戦

全事業領域の成長

現場作業削減 60%以上へ挑戦



フェーズ1(2026 ~ 2028)

中期経営計画 具体的施策

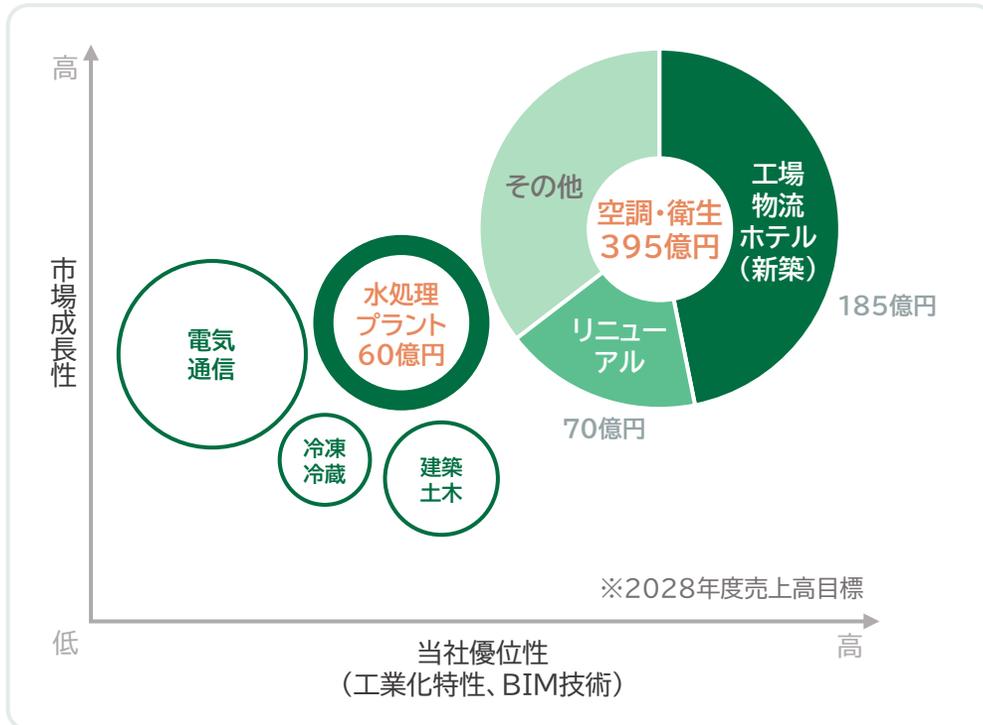
Concrete Initiatives in the Medium-Term Management Plan

- フェーズ1(2026~2028)は、工業化の基盤を固め、将来の成長に向けた投資を重点的に実行する期間です
工業化の推進、DXによる生産性向上、人材確保・育成を中心に、成長エンジンをつくります

事業領域の成長戦略ターゲット

成長性が高く、工業化特性と最も親和性のある領域に経営資源を集中させ、持続的な成長を実現します
特に、工場・物流・ホテル分野、リニューアル市場と、水処理プラント事業を重点領域とし、BIM技術と工業化の強みを生かした高付加価値提案を強化します

市場分析からの戦略 (成長幅の強い2事業に注力)



成長戦略のターゲット

【空調・衛生事業】

◆ 工場・物流・ホテル(新築)

- ・ 設備投資・再編・EC物流市場の拡大に伴う新築需要の増加
- ・ 建設プロダクトによる標準化・モジュール化と高い親和性

◆ リニューアル市場

- ・ 首都圏エリアのリニューアル需要は旺盛で市場が拡大
- ・ 建設プロダクトと当社改修工事技術により工期短縮を実現

【水処理プラント事業】

- ・ 地方公共団体の課題解決ニーズ拡大をターゲットとした、ワンストップ提案の拡充

事業領域別売上高と成長施策

重点領域である空調・衛生事業と水処理プラント事業を中心に、2028年度までに売上600億円体制を構築します
市場成長性と当社の工業化特性を基軸に、資源を最適に配分し、収益性の高い事業ポートフォリオへの転換を進めます

事業領域	2025年度予想 549億円	2028年度目標 600億円		成長施策
空調・衛生事業	360億円	↗ 395億円	注力事業	コア事業の強化・拡大 ターゲット市場にマッチした建設システム構築 (市場の供給量は安定・得意分野に重点)
水処理プラント事業	55億円	↗ 60億円		PPP事業を核とした拡大 ヤマトのコア技術を最大限に生かした事業提案 (長期事業安定性・地域社会貢献)
建築・土木事業	30億円	37億円	継続事業	2028年度鉄骨工場売上高10億円 フェーズ2からの生産拡大に向け基盤強化
電気・通信事業	80億円	83億円		他事業とのシナジー効果 空調・衛生事業を中心とした事業拡大効果
冷凍・冷蔵事業	24億円	25億円		環境対応型による市場拡大 当社技術を活用し高付加価値施設の提供

市場動向に合わせて拡大推進

市場動向

◆ 工場・物流

- ・リシュアリング（製造業の国内回帰）により生産工場の建設は拡大傾向
- ・工場建設用地がある北関東は特に拡大傾向
- ・EC物流市場の拡大に伴い、需要対応力強化の観点から、従来型倉庫に加え店舗併設型物流拠点の開発が進展

◆ ホテル

- ・インフラ型ホテルの建設需要が拡大傾向にあり、あわせてラグジュアリーホテルブランドの進出も活発化
- ・インバウンド需要を背景に、投資ファンドによる既存ホテルのバリューアップ投資が拡大し、大規模リノベーションに加えて建替え・新築案件も増加傾向

注力分野

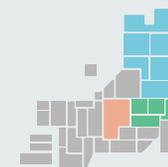
- ◆ 工場 食品製造工場、自動車産業工場
- ◆ 物流 冷凍冷蔵併設型物流倉庫、店舗併設型物流倉庫
- ◆ ホテル 中・大規模クラスのホテル、ラグジュアリーホテル

当社の強み

- ◆ 工業化を軸とした大型物件対応力と、工期短縮・高品質を両立する施工力
- ◆ BIMを活用した顧客目線の最適提案力と工業化製品まで一気通貫で提供できる商品力
- ◆ 協業パートナーとの高度な連携によるコスト競争力と工程・品質面のリスク低減力
- ◆ 空調・衛生事業を主軸とし、温泉領域×建築領域をワンストップで提供できる複合対応力

重点地域

- ◆ 埼玉 ◆ 北関東
- ◆ 東北 ◆ 長野



2028年度 目標売上高

185億円



重点施策

◆ 工場・物流

- ・フロントローディングによる先行提案で顧客ニーズを的確に捉え、高付加価値案件を創出
- ・「BIM × デジタル革新」により施工品質と生産性を次のステージへ引き上げ、工業化を駆使した効率化と高度化を同時に実現する大規模量産モデルを確立
- ・建設プロダクトを核とした企業間アライアンスを強化し、案件創出力と対応領域を拡大

◆ ホテル

- ・地理的制約による人材確保の課題を解消するため、工業化されたユニット施工で効率的な施工支援を実現
- ・協業パートナーとの連携強化により、再生案件・新築案件の双方で「短工期・高品質」という強みを訴求
- ・「温泉 × 建築 × 工業化」という独自の組み合わせによるブランドを確立し、競争優位を強化

■ 市場動向

- ◆ 環境への配慮、省エネ基準の法的強化、ビジネス環境の変化を背景に、効率化・機能向上を目的にしたリニューアル市場は拡大傾向
- ◆ 特に首都圏では、競合他社は多いものの、市場規模が大きく、案件の種類も豊富

■ 注力分野

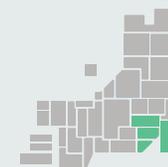
- ◆ オフィス・教育施設・工場・倉庫・ホテル・店舗・官公庁施設
- ◆ 空調リニューアル(工業化を前提とした熱源更新・機器更新)

■ 当社の強み

- ◆ 建設プロダクトの標準化・工業化プロセスにより短時間で高品質な施設の提供力
- ◆ 蓄積したノウハウを生かし、省エネや脱炭素ニーズに対する最適なソリューションの提案力

■ 重点地域

- ◆ 首都圏



2028年度 目標売上高

70億円



重点施策

- ◆ 首都圏部門を中心に営業連携を強化し、新規直需顧客、特に民間企業の開拓を推進
- ◆ 営業的・技術的な知見を併せ持つマルチスキル人材を育成し、高度な提案・案件マネジメントを一貫して担う体制を構築
- ◆ 当社の優位性を軸にした営業活動・提案で関係性価値を高め、価格に依存しない競争力を確立
- ◆ 採算性・生産性を重視した選別受注を徹底し、収益性の高い案件ポートフォリオを形成
- ◆ 首都圏における地域貢献活動の強化を通じ、地域に根付いた企業ブランドを確立し、地域における存在感の向上を図る

市場動向

- ◆ 施設老朽・耐震化対応に伴い、施設更新、維持管理市場は拡大
- ◆ 人口減少と技術者不足を背景に、水処理分野でもAI、DX技術の導入が進展
- ◆ 広域化・広域連携の取り組みが進み、運営効率化ニーズの需要増加
- ◆ 地方公共団体が抱える課題の解決手法として、官民連携事業(PPP)の需要が拡大

注力分野

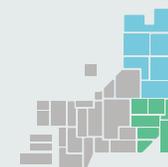
- ◆ 公共上下水道施設の更新事業
- ◆ 民間施設の水処理施設事業

当社の強み

- ◆ 地域との良好な関係に基づく情報力
- ◆ 水処理技術・施設メンテナンスの豊富な実績
- ◆ 水質分析を含めた技術提案力
- ◆ 土木・建築・機械・電気を一貫して施工できるトータルエンジニアリング力
- ◆ 計画・設計・施工・保守までをワンストップで提供

重点地域

- ◆ 関東
- ◆ 東北



2028年度 目標売上高

60億円



重点施策

- ◆ 当社の建設プロダクトを活かせる案件(顧客・建物用途等)を選定し、効率的かつ高品質な水処理施設を提案・提供
- ◆ 官民連携(PPP)事業への参加を通じて、当社のコア技術である水処理技術および施設メンテナンス実績のデータを活用し、特に北関東・東北地域を中心に、自治体および地域事業者と連携した持続的な事業推進を実行

建築・土木事業



市場動向

- ◆ 脱炭素社会の実現のため、エネルギー消費量の少ない建築物需要の拡大
- ◆ 地方都市の持続的な発展を支えるにぎわい創出事業の拡充
- ◆ 高い工業用地ニーズに対してまとまった優良用地不足

重点施策

- ◆ 中小建物をターゲットとし、経済性と環境性が両立するZEB（ゼロエネルギービルディング）を計画・設計・施工・運用支援
- ◆ にぎわい創出につながる再開発事業や道の駅事業等に積極的に参画
- ◆ 官民連携で環境配慮型の工業団地造成・工場建設を推進

電気・通信事業



市場動向

- ◆ 脱炭素・GX投資を背景とした電気設備更新需要の拡大
- ◆ 再生可能エネルギー・蓄電池関連工事の裾野の拡大
- ◆ 資機材の高騰と人手不足の深刻化

重点施策

- ◆ 再エネ、省エネ設備の導入を提案し、老朽化した受変電設備や分電盤、照明、動力設備の更新と併せてエネルギーの可視化（EMS）を提供
- ◆ 次世代型太陽電池や水素燃料電池、産業用蓄電池を提案し、自己消費型によるエネルギーの自立を提供
- ◆ アルミケーブルの採用やオフサイトでの盤のユニット加工を推進し、生産性を高めて現場労働力の省力化を図る

冷凍・冷蔵事業



市場動向

- ◆ 気候変動や脱炭素社会実現へのニーズに応えるサステナブルな施設建設の需要拡大
- ◆ 消費形態の変化や働く人の環境に寄り添う効率的な施設建設の需要拡大
- ◆ 冷媒規制や老朽化などに対応する機器更新やリニューアルの需要拡大

重点施策

- ◆ コア技術と蓄積されたノウハウを活用し、ユーザーのニーズに応える施設を提供
- ◆ 冷蔵を軸に、建築・設備・電気工事を一貫して提供するとともに、施設建設のプロセスを適切にマネジメントすることで、ユーザーからの信頼獲得を図る
- ◆ 設計・施工・保守を『ワンストップ』で提供し、安心・安全でサステナブルな施設運営を提供



「組織風土」「人材確保」「ウェルビーイング」「チームマネジメント」の4つのピースを組み合わせ、『チーム力』を継続的にアップデートすることで、変化に対応してまいります
 ヤマトに愛着を持つ人材を育成する『人づくり』を通じて未来を切り拓く価値を生み出し、建設プロダクトによる飛躍的な成長の原動力とします

3年間の投資予定額

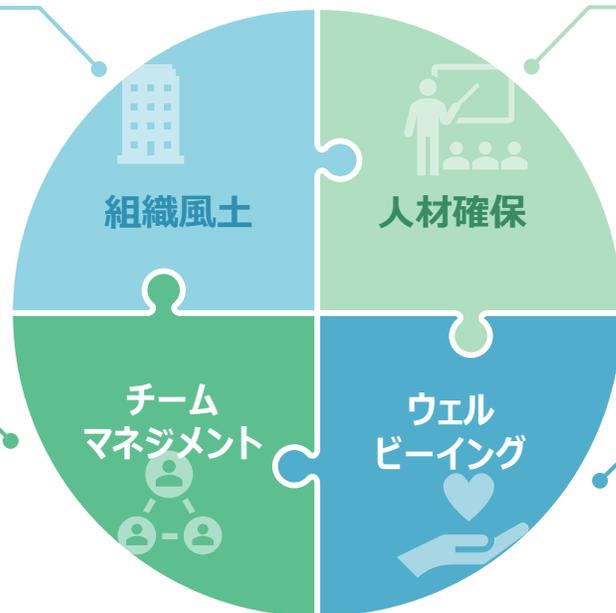
33億円

● 「ヤマトで働き続けたい」と思える組織風土づくり

- ・ エンゲージメントサーベイによる課題の見える化
- ・ 抽出された課題ごとにワーキングメンバーを募り、自律的・持続的な改善を実施

● メンバーと共に成長し、成果を生むチームづくり

- ・ 社是社訓を羅針盤とした、管理職へのマネジメント研修
- ・ チーム力増強のための評価制度の見直し
- ・ ローテーション人事の推進



● 事業戦略を担う、人材の確保

- ・ エンジニアの卵の採用大幅増
教育センター(注)の拡充とともに、1年間の技術研修
- ・ エキスパート人材の育成強化(施工管理・営業職)
- ・ 「ヤマトテクノパーク」の鉄骨技術者の採用
- ・ 「ヤマトテクノパーク」を見越した、新生産管理システム向けDX人材の採用
- ・ PPP事業の拡大に対応できる、プロジェクトマネージャーの育成と採用

● 健やかさと安心を感じられる職場環境づくり

- ・ 健康経営の推進(「健康経営優良法人認定」の取得等)
- ・ 福利厚生制度の拡充
- ・ D&Iの推進

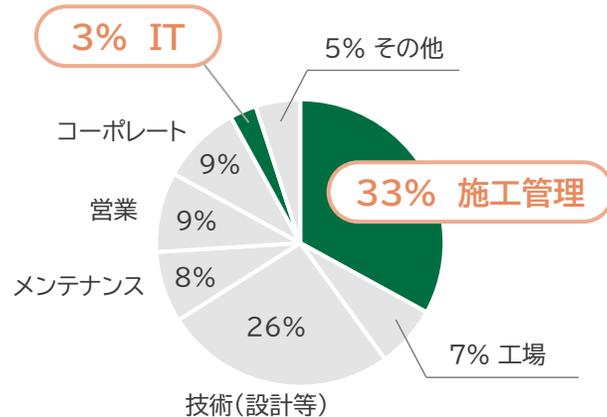
(注)教育センターは1979年に開設され、建築設備を基礎から学ぶ技術者育成カリキュラムを行う部門です。新入社員は1年間の受講と実習を経て、当社の事業に携わります。



施工管理を中心に人員を強化し、事業戦略やDXの推進等を着実に実行できる組織体制を整えます
 先行投資として、施工管理人材の比率を高め、将来の担い手不足に備えた持続的な人員構成へ転換します

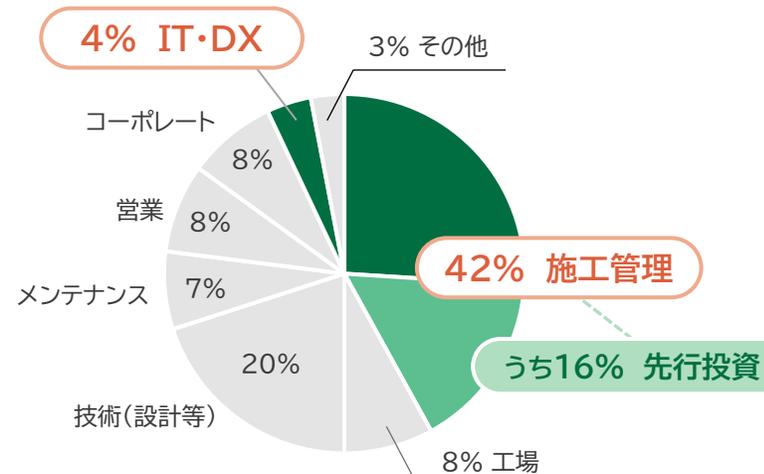
事業戦略を担う、人材の確保

2026年度 期首



3年間で10%の
人員増を計画

2028年度 期末



組織風土

チームマネジメント

ウェルビーイング



建設プロダクトを中核に、現場のデータをリアルタイムに取得・連携し、計画・調達・製造・施工・検査・引渡し・維持管理までの全工程を一気通貫で可視化・最適化するDXプラットフォームを整備します
これにより、進化するAI化・ロボット化に対応した建設生産プロセスの高度化を目指します

3年間の投資予定額

13億円

DXテーマ

施策概要

現場生産系システムの強化



- ◆ BIMと連携したデジタルツイン技術の高度化
- ◆ IT機器の整備による管理業務のデジタル化
- ◆ 現場管理業務のAI利用による省人化

- ・ BIMによる一元的な情報管理や高度なデジタル技術で生産性と施工品質を向上させます
- ・ DXツールを用いることで、業務の効率化および高度化を推進し、管理業務を削減することで働きやすい環境を実現します
- ・ AIなどのデジタル技術を積極的に活用し、現場管理の生産性向上と施工現場の省人化の実現を目指します

工場生産系システムの構築



- ◆ 生産管理システムの高度化
- ◆ データ連携の強化

- ・ 材料発注、在庫管理、出庫管理をリアルタイムに行い、生産性を高めます
- ・ 鉄骨工場生産システムの導入により、品質と納期を両立し、生産性を引き上げます
- ・ BIMによる一元的な情報管理を進め、工場と現場でデータを迅速かつ正確に連携させることで、建設プロダクトを推進します

基幹システムの刷新



- ◆ インフラ、基幹システム、統制等の再構築
- ◆ グループ子会社のIT環境整備

- ・ 必要な情報をリアルタイム・正確に提供し、業務効率の向上・経営判断の迅速化を図ります
- ・ 新システムをグループ子会社に展開することで、関連部署と子会社との連携を強化し、業務効率の向上および内部統制の強化を図ります



- ◆ 創出するキャッシュを、設備投資、人的資本投資、株主還元バランスよく配分し、企業価値を持続的に高めます
- ◆ 本中期経営計画期間が投資フェーズである影響を踏まえ、本期間を通じてROE8%以上を維持する戦略としています

経営目標 フェーズ1(2026~2028)

項目	経営目標
受注高	600億円
売上高	600億円
経常利益	58億円
ROE	8.0%以上
配当性向	45%
DOE	4.0%

最終年度

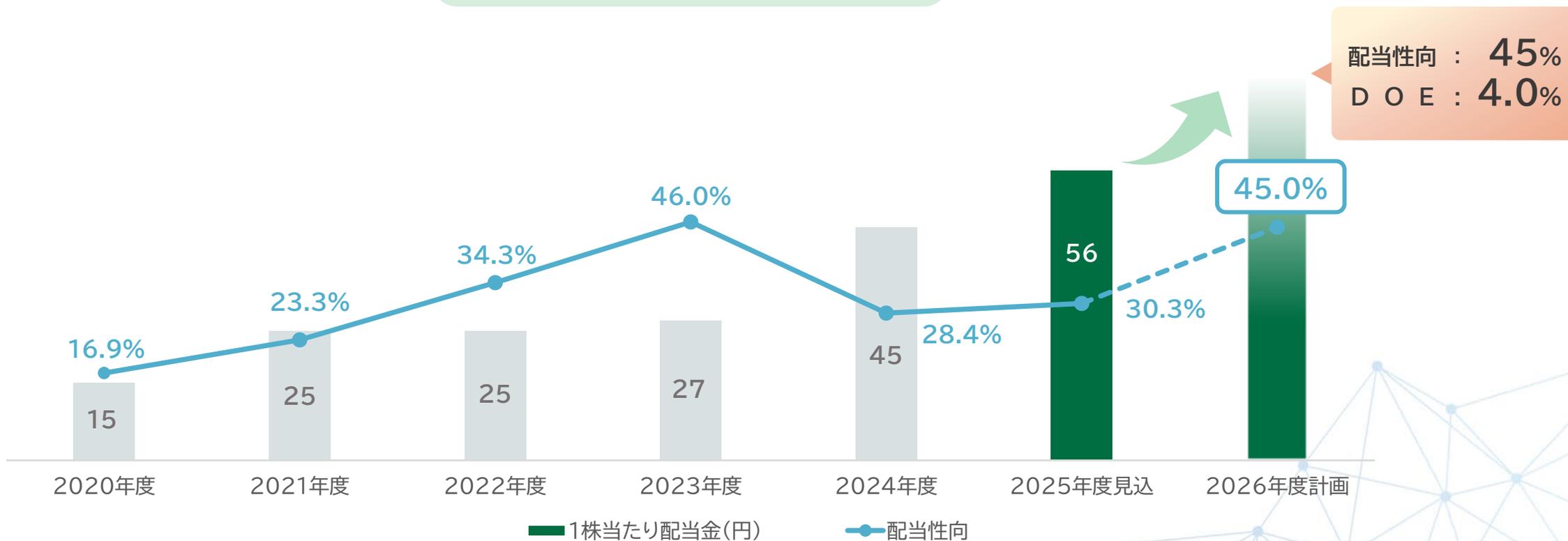
キャッシュアロケーション

【キャッシュイン】 3か年累計 157億円	【キャッシュアウト】 3か年累計 157億円
事業による創出 132億円	成長投資 96億円
	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 設備 : 49億円 ◆ 人的資本 : 33億円 ◆ D X : 13億円
政策保有株式売却 25億円	有利子負債の返済 14億円
	株主還元 47億円



- ◆ 株主還元の強化を図るため、配当性向は従来の30%から45%に目標を引き上げます
- ◆ 安定的な配当を実現するため、新たにDOE(純資産配当率)を導入し、4.0%を目標とします
- ◆ 市場環境や投資計画を踏まえ、自己株式の取得を機動的に検討します

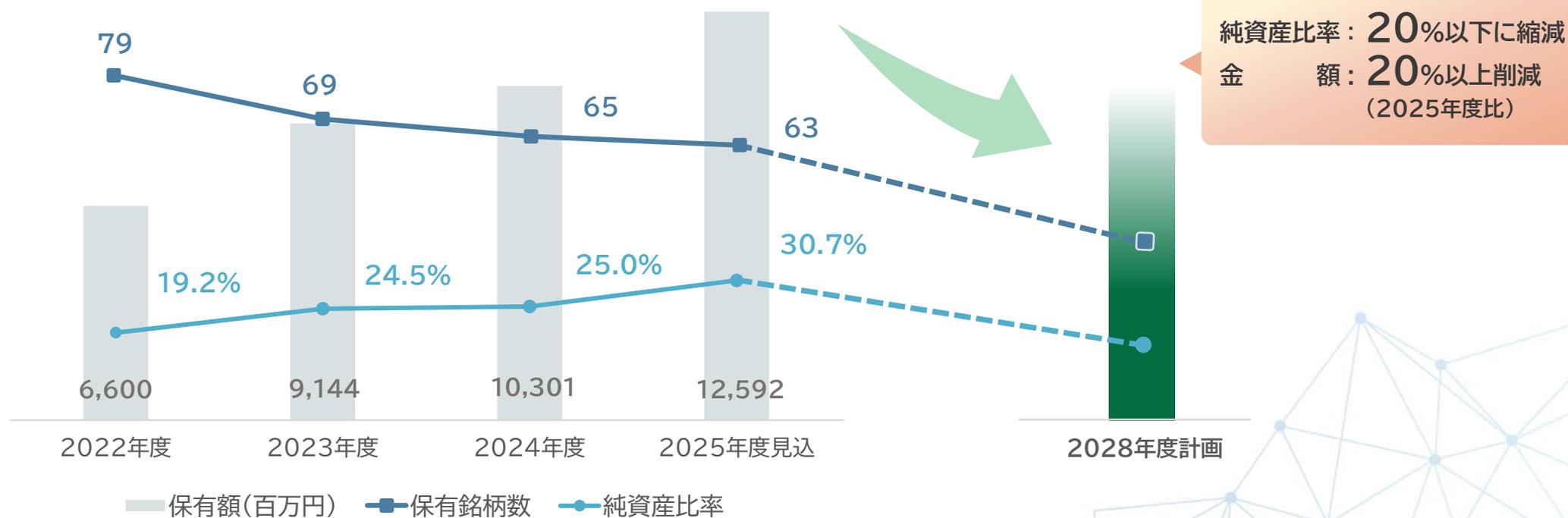
配当性向と1株当たり配当金





- ◆ 資本効率を高めるため、政策保有株式を2028年度までに純資産の20%以下とすることを目標に縮減を進めます
- ◆ 政策保有株式売却によって得られた資金は、設備投資などの成長投資に充て収益力を向上させます

政策保有株式の保有額・銘柄数と純資産比率





気候変動などの地球環境問題をはじめとする様々な社会課題への取り組みが求められている今、ヤマトグループは、ESG経営を推進し、持続可能な社会づくりの実現を目指します

<p>E</p> <p>環境への配慮</p>	<p>グリーンイノベーションの推進</p> <p>事業活動における省力化・資源ロス削減・環境負荷低減の推進</p>	<ul style="list-style-type: none"> 工業化やDXで、省力化・資源ロス削減・環境負荷低減を推進 ワンストップな設計・施工を通じ、環境性・快適性・経済性がバランスする技術・サービスを提供（ZEB、ESCO、小水力発電他） サプライチェーンにおける省力化・資源ロス削減・環境負荷低減を実現 	
<p>S</p> <p>地域・社会・人に寄り添う</p>	<p>地域・社会の発展</p> <p>これまででも・これからも、地域の「エッセンシャル企業」として存在</p>	<ul style="list-style-type: none"> 「道の駅まえばし赤城」の事業運営等、地域活性化事業への積極的な参画 市街地再開発事業等、行政課題を解決する連携事業の推進 地域密着スポーツ団体支援、絵画展などによる芸術家支援 	
<p>G</p> <p>公平・公正な責任ある事業活動の推進</p>	<p>コーポレートガバナンスの徹底</p> <p>すべてのステークホルダーに対して負う責任をしっかりと果たす</p>	<ul style="list-style-type: none"> 取締役会、監査役会、指名・報酬委員会の実効性向上 グループガバナンス担当役員の導入およびグループ経営に対する取締役会の監督機能の強化・責任の明確化 グループ会社全員参加によるコンプライアンスのさらなる強化と、不正の防止・早期発見・適切な対処の体制構築 適時適切なステークホルダーとの対話 政策保有株式の縮減 	



この資料には、当社の現在の計画や業績見通しなどが含まれております。それら将来の計画や予想数値などは、現在入手可能な情報をもとに、当社が計画・予測したものであります。実際の業績などは、今後の様々な条件・要素によりこの計画などとは異なる場合があります、この資料はその実現を確約したり、保証するものではありません。