

第Ⅲ期中期経営計画 基本方針

暁飯島工業株式会社 <1997>



目次

1

第Ⅱ期中期経営計画の振り返り

2

第Ⅲ期中期経営計画

3

資本政策・配当政策・数値目標

4

マテリアリティ一覧表

1. 第Ⅱ期中期経営計画の振り返り



1-(1) 第Ⅱ期中期経営計画の振り返り①

1 事業基盤の改革

✓ 成果

- 1 大型案件に対応できる受注・施工体制
- 2 ビルケア部内からの改修案件受注増加
- 3 営業・ビルケアDXを進め情報プラットフォーム構築

! 課題

- 1 施工管理を担う人材確保及び育成
- 2 DX推進を担う人材不足
- 3 M&A等成長投資

2 経営基盤の強化

✓ 成果

- 1 給与・賞与制度や福利厚生制度等の見直し
- 2 健康経営優良法人認証
- 3 水戸ホーリーホックオフィシャルパートナー契約

! 課題

- 1 教育・研修によるスキルアップ意識醸成
- 2 年度決算説明会未実施
- 3 女性管理職比率未達成

1-(2) 第Ⅱ期中期経営計画の振り返り②

サステナブル推進コンソーシアム <2026.7>

当社は、常陽銀行（本店所在地：茨城県水戸市 頭取：秋野 哲也）が業界の垣根を越えた企業間の協働により、持続可能な地域社会の実現を目指して発足した、「サステナブル推進コンソーシアム」（以下「本コンソーシアム」）に参画することとなりました。

本コンソーシアムは、さまざまな社会課題が顕在化する中、業種の枠を超えて多様な企業が連携することで、地域社会により大きな効果や付加価値をもたらし、持続可能な地域社会の実現に貢献することを目指します。



茨城エコ事業所 < 2025.8 登録 >



環境にやさしい取り組みを
実践するため、茨城県に
登録認定されました。

水戸ホーリーホック エメラルドパートナー < 2026.2 契約 >



『©MITO HOLLYHOCK』

地域貢献の一環として、
また、クラブのさらなる
成長を後押ししたいとい
う思いから、本契約の締
結に至りました。

健康経営優良法人 < 2026.4 認定 >



健康経営に関する取り組
みが評価され、「健康経営
優良法人2026(中小規模法
人部門)」に認定されまし
た。

1-(3) 財務ハイライト

売上高及び工事利益率上昇に伴い前期比及び計画比ともに上回る

百万円	2024/8	2025/8	2026/8	前期比	計画値	計画比
売上高	8,825	9,135	10,129	10.9%	9,500	6.6%
営業利益	751	1,126	1,437	27.5%	1,350	6.5%
- 営業利益率	8.5%	12.3%	14.2%	1.9P	14.2%	—
経常利益	783	1,160	1,504	29.6%	1,400	7.4%
当期純利益	559	796	1,070	34.4%	950	12.6%
1株当たり 当期純利益	275.74	393.90	529.43	34.4%	469.85	12.6%
自己資本利益率	8.2%	11.1%	13.2%	2.1P	11.6%	1.6P
1株当たり配当金	75円	110円	155円	45円	135円	20円

1-(4) セグメント別 受注工事高の推移

技術労働者不足や建設コスト上昇で受注競争激化も2年連続で100億円を突破

百万円		2024/8	2025/8	2026/8
事業セグメント	建築設備事業	3,358	6,603	6,799
	ビルケア事業	1,099	1,530	1,916
	リニューアル事業	4,097	2,070	2,349
エリア	水戸エリア	5,185	5,080	6,787
	つくばエリア	1,358	3,503	1,829
	東京エリア	2,011	1,619	2,448
受注工事高 合計		8,555	10,203	11,064

- つくばエリアは、つくば市を中心とした茨城県南及びその隣接地域。水戸エリアはつくばエリア以外の茨城県、東京エリアは東京都等、茨城県以外の関東圏を含む

1-(5) セグメント別 売上高の推移

前期からの受注工事高や繰越工事高が増加したことにより完成工事高が増加

百万円		2024/8	2025/8	2026/8
事業セグメント	建築設備事業	4,904	3,929	6,118
	ビルケア事業	1,434	1,788	1,859
	リニューアル事業	2,299	3,226	1,977
	太陽光発電事業他	187	190	175
エリア	水戸エリア	5,094	5,675	5,815
	つくばエリア	1,918	1,650	2,470
	東京エリア	1,813	1,809	1,844
売上高 合計		8,825	9,135	10,129

- つくばエリアは、つくば市を中心とした茨城県南及びその隣接地域。水戸エリアはつくばエリア以外の茨城県、東京エリアは東京都等、茨城県以外の関東圏を含む

1-(6) セグメント別 繰越工事高の推移

前期からの受注工事高の増加や工期が長い案件が増えたことにより繰越工事高が増加

百万円		2024/8	2025/8	2026/8
事業セグメント	建築設備事業	4,285	6,959	7,640
	ビルケア事業	182	179	196
	リニューアル事業	3,063	1,651	2,062
エリア	水戸エリア	4,632	4,228	5,377
	つくばエリア	877	2,730	2,089
	東京エリア	2,020	1,829	2,433
繰越工事高 合計		7,530	8,789	9,899

1-(7) 2027年8月期の業績見込み・株主還元

2027年8月期 業績予想

百万円	2024/8	2025/8	2026/8	2027/8 予想
売上高	8,825	9,135	10,129	10,500
営業利益	751	1,126	1,437	1,200
営業利益率	8.5%	12.3%	14.2%	11.4%
経常利益	783	1,160	1,504	1,250
当期純利益	559	796	1,070	850
自己資本利益率	8.2%	11.1%	13.2%	9.6%

- ▶ 設備投資の中止や延期及び工期延長等により、受注競争の更なる激化や工事利益率の低下が予想される
- ▶ コスト面でも、技術労働者不足や資源価格高騰や需給バランス悪化等による建設コストの上昇は今後も継続し、工事利益の圧迫要因と予想
- ▶ 第Ⅲ期中期経営計画で掲げた施策の着実な実行

株主還元の基本方針

	2024/8	2025/8	2026/8	2027/8 予想
1株当たり 利益(円)	275.74	393.90	529.43	420.43
1株当たり 配当金(円)	75 (特別配当25円 含む)	110 (特別配当45円 含む)	155 (特別配当60円 含む)	140
配当性向	27.2%	27.9%	29.3%	33.3%
株主資本 配当(DOE)	2.2%	3.1%	3.9%	3.2%

- ▶ 株主に対する利益還元を最重要政策の一つとして位置付け、将来の経営環境への対応や厳しい競争に勝ち抜くため、財務面での健全性を維持しつつ利益水準に勘案した成果の配分を行うこと
- ▶ 自己株式の取得について業績の動向などを総合的に勘案し、機動的に実施

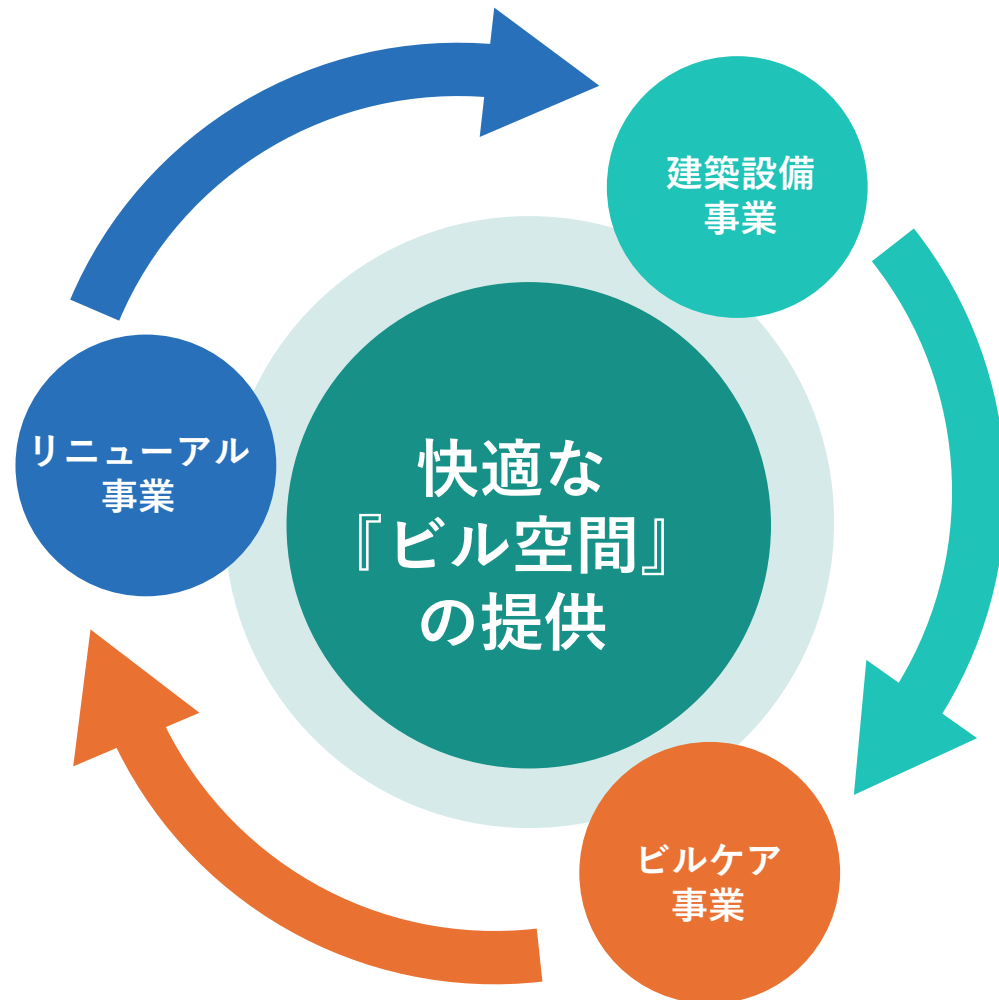
2. 第Ⅲ期中期経営計画



2-(1) 3つの事業分野と特徴

茨城県を中心とした空調・衛生設備工事のトップランナー

“ビル空間事業サイクル”で建物のライフサイクルを長期サポート



事業部門		事業概要・売上構成比率		
建築設備事業	事務所や医療施設等、条件や用途に沿った建物に対する空調・衛生設備の設計及び施工。	62%		
ビルケア事業	定期検査・メンテナンス・設備運転管理・常に安心感のあるビル空間を提供。	18%		
リニューアル事業	既存建物の非効率な設備を最新設備・省エネ設備へと刷新。 省エネ・低炭素な建物へと転換する	20%		
従業員構成				
	施工部門	ビルケア部門	技術部門	営業管理部門
	65名	36名	14名	50名

2-(2) 建築設備事業

水戸市民会館



©「川澄・小林研二写真事務所」

水戸市庁舎



アパホテル国会議事堂前



龍ヶ崎市学校給食センター



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

2-(3) ビルケア事業

熱源機械室
冷温水発生機データ測定点検



熱源機械室
冷温水配管温度測定点検



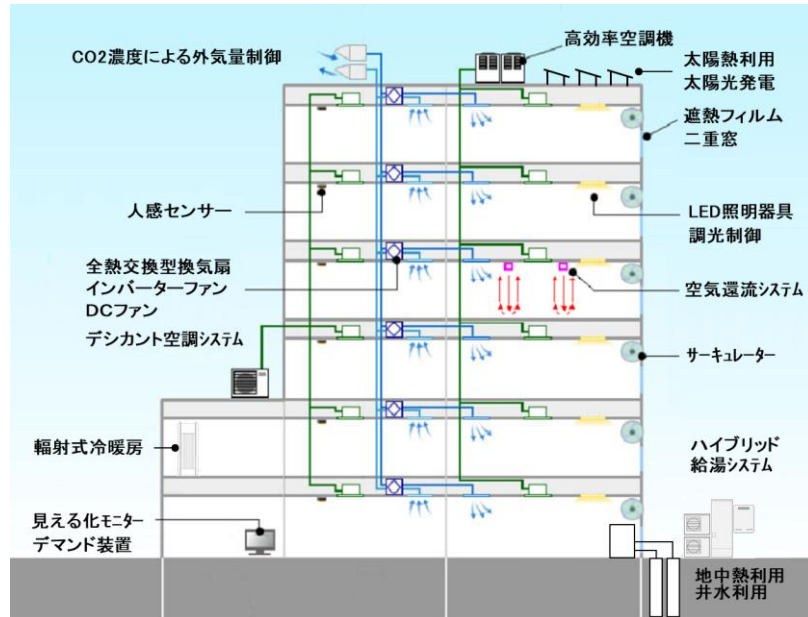
ポンプ室
雑用水ポンプ外観点検



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

2-(4) リニューアル事業

省エネ改修工事



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

冷却塔 → 空冷チラーユニット

改修前



改修後



一定速エアコン → 高効率(高COP)エアコン



ビル空間のスペシャリストとして



誠意を以って頼られる存在

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

最適なソリューションを提供

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

エリアでトップの実績と技術

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

2-(6) 長期業績推移

建設業を取り巻く環境



建物の更新需要の拡大

1960年～1990年代に建てられた建物が多く
建替えや大規模なリニューアル工事が必要



建設業における課題



資材価格の
高騰

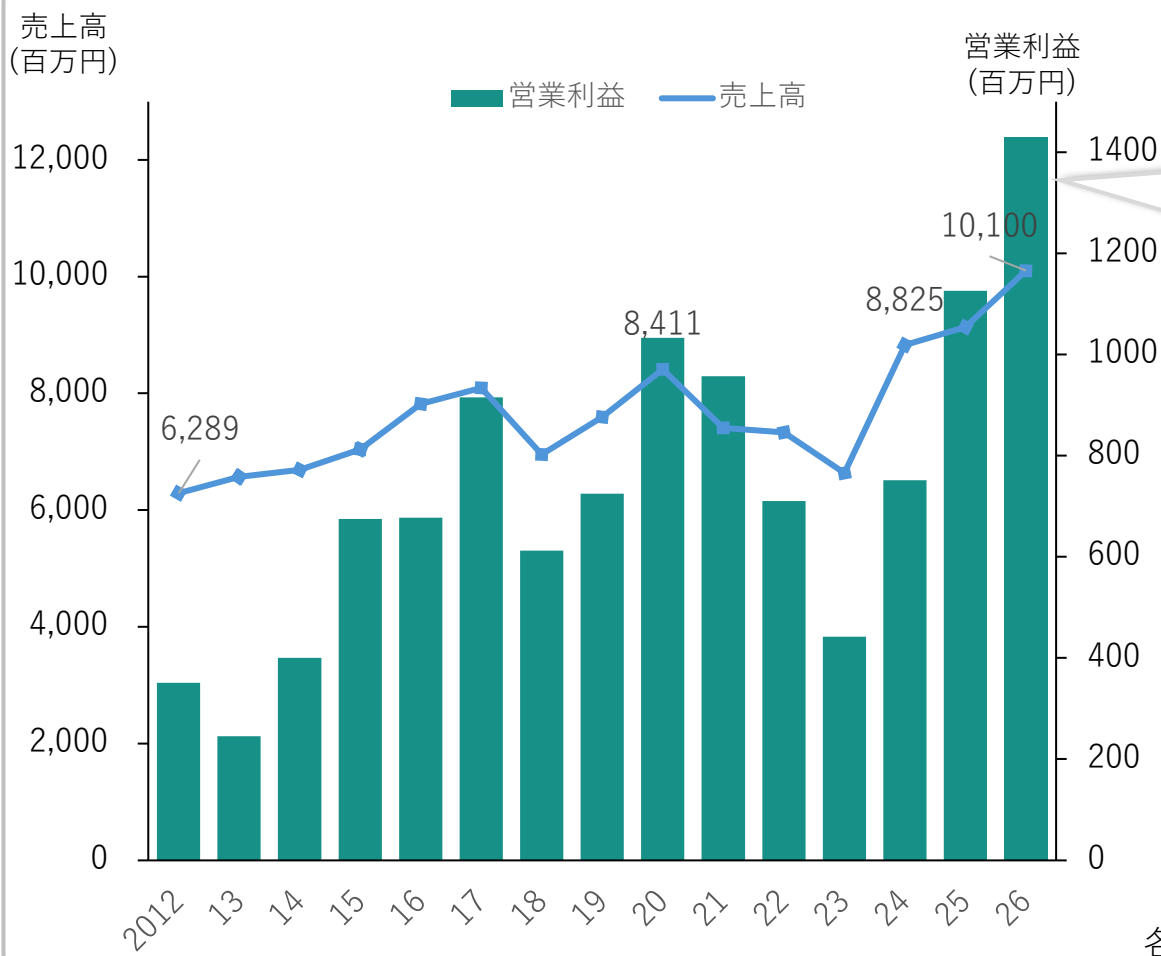


技術者不足



資材調達の
厳しさ

そのような環境下でも
弊社は着実に成長を実現



売上高

101億円

営業利益

14.3億円

目指す姿

高収益体質への挑戦

建設市場の競争に対応し利益を生む事業へと体質を転換

2-(7) 環境変化の認識

国内情勢

- ・ 国内人口の減少・高齢化・人手不足
- ・ 国内市場縮小
- ・ 都市化・インフラ老朽化

気候変動・地球温暖化

- ・ 自然災害の激甚化・異常気象
- ・ 生物多様性保全
- ・ エネルギー転換

価値観

- ・ 価値観の多様化
- ・ 安全・安心ニーズ増加
- ・ ワークライフバランスの高まり

業界を取り巻く環境

- ・ 政府建設投資は微増あるいは横ばい
- ・ 民間設備投資は横ばいだが不透明
- ・ リニューアル需要の高まり
- ・ 建設コスト(資機材や労務費)の高騰
- ・ 建設業従事者の減少・高齢化

2-(8) 第Ⅲ期の基本方針と課題①

	リスク	機会	SDGsとの関連性
E 環境	● 気候変動に伴う顧客の行動変化に対応できない ● 災害対応コストの増大 ● 資機材供給不安・価格変動リスク ● 猛暑による施工効率・現場生産性悪化 ● 環境配慮ニーズ変化への対応遅れ ● CO2排出量開示の義務拡大	● 気候変動の緩和と資源循環への適応 ● 防災×環境の複合提案 ● 環境配慮型提案による案件単価向上 ● エネルギーマネジメント事業拡大 ● 脱炭素・省エネニーズの常態化 ● 開示基準の高度化	   
S 社会	● 技術継承の断絶 ● 採用競争力の喪失 ● 若手採用コストの増加及び早期退職 ● 労働力人口の構造的減少 ● 労務・健康配慮不足 ● 労働生産性の低下 ● 品質事故による信用信頼の失墜	● 技術継承のデジタル化やDXによる多能工化の先行 ● 健康配慮型現場づくり ● デジタルを活用した働き方を評価する新・人事評価制度と連動した教育 ● M&Aや協業によるビルメンテナンス・防災・電気工事等他分野取り込み ● 茨城県内最高水準のWLB(ワークライフバランス)実現 ● 労働生産性重視経営への転換 ● 盤石な協働会ネットワークによる施工力維持	    
G ガバナンス	● 非財務情報の開示不足による評価・株価下落 ● サイバー攻撃による工事停止・機密漏洩での信用失墜 ● 法令違反による社会的制裁 ● 低PBR継続による買収リスク・市場退出	● 上場企業として地方優良企業としての「信頼」ブランド確立 ● セキュア(当社のセキュリティ体制や情報及びデータが守られている状態)な施工・保守体制の構築 ● コンプライアンスの重視 ● DXを活かした透明経営及び高水準統制による持続的成長	 



- ・ 単なる「設備工事会社」から「建物のライフサイクル・マネジメント・パートナー」へと完全に脱皮するステージへ
- ・ 保守点検(ストック)から得られる情報をリニューアル(フロー)の受注に繋げる「ビル空間事業サイクル」を高度化し収益に直結する戦略へ

NEXT Akatsuki Eazima VISION2030

～選ばれる会社へ～

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

第Ⅰ期

2021年8月期～2023年8月期

第Ⅱ期

2024年8月期～2026年8月期

第Ⅲ期

2027年8月期～2030年8月期

2-(10) 10年後のありたい姿

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

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

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

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

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

社員の幸せと地域の繁栄を追求し、成長し続ける会社

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

ライフサイクル・マネジメント・パートナーとしての飛躍 ～建物の生涯に寄り添い価値を繋ぎ、持続的に飛躍し更なる高みへ～

ビル空間事業サイクルで得た
「現場の生きたデータ」を組織的に活用し、
高付加価値なリニューアル提案を行う
「ライフサイクル・マネジメント・パートナー」
としての地位を確立する。

トータルエンジニアリング集団として
知見を繋ぎ、デジタルと技術を融合する
次世代リーダーを輩出し、
変化に強い強靱な組織基盤を構築する。



経営基盤のDXを加速させ、
地域最高水準のワークライフバランスを
実現することで、ステークホルダーから
「選ばれる会社」へと昇華する。

サステナビリティを経営の核に据え、
変革への挑戦心と
収益の安定・資本効率の追求を
両立させることで持続的な企業価値の
向上を図る。

事業基盤の改革

E

環境

●コンサルティング型リニューアル提案

単なる修理ではなく、「補助金活用+省エネ+資産価値向上」をセットにしたコンサルティング型リニューアルの展開。

●ZEBコンサルティング営業

環境経営への姿勢を活かし、設計段階から省エネ・創エネを組み込んだ「ZEB(ゼロ・エネルギー・ビル)」改修をパッケージ化して提案。

●M&Aや協業による成長戦略

エリアや業種（メンテナンス・電気・設備等）を考慮した成長投資。

S

社会

●実効性のあるDX推進

- ・データによる予測やデジタル化に留めず、保守データを解析して「故障予兆」を顧客に通知する等他社が真似できないデータ駆動型提案で受注率を向上。
- ・保守点検から得られる情報を元に早期リニューアル提案。

経営基盤の強化

S

社会

●リクルーティング・ブランディング

資格取得支援やDXへの取り組みを対外的に発信し、「ITに強い建設会社」として新卒・中途採用の競争力を高める。

●「技術伝承DX」の確立

現場で即座に参照できる基本的なマニュアルを動画化。

●人材教育・育成

全階層がトータルエンジニアリング集団という「存在意義」を理解し、自らスキルをアップデートし続ける組織への転換。

●自律的学習文化の醸成

人材育成の高速化を目指すことでベテランの暗黙知を動画等で可視化。通常10年かかる一人前へのプロセスをできる限り短縮し、「成長が一番早い会社」として若手を惹きつける。

G

ガバナンス

●開示基準の高度化

スタンダード市場上場企業としていち早く統合報告書レベルの開示を行い、取引先や地銀からの格付けを向上。

●資本収益性

蓄積した内部留保を「人的投資」や「DX」M&A・不動産へ戦略投資し、将来の成長ストーリーを投資家に示す。

●サイバーセキュリティ

現場でのタブレット活用増加に伴うセキュリティ投資を強化。情報の流出による社会的信用失墜を防ぐ。

人材育成方針

従業員は企業において重要な経営資源であり、持続的成長には人財育成がもっとも重要であると認識しております。

暁飯島工業 は、お客様の設備事業に関するニーズを把握し、

満足と信頼を得るために「技術力と人材を備えるトータルエンジニアリング集団」を育成してまいります。

これらを実現するため、多様・多彩な人財を育成・確保して事業基盤を強化するとともに、個々の能力を十分に発揮し、
従業員一人ひとりが高い専門性を持って仕事に取り組めるよう、必要な研修やプログラムを提供してまいります。

また、技術継承のためのOJTや従業員のキャリア形成実現に向けたフォローに努めてまいります。



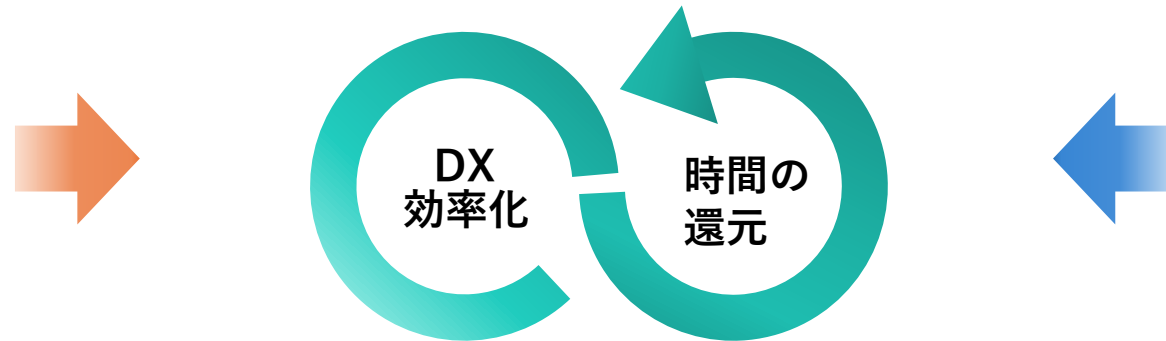
2-(14) 経営基盤の強化【リスク・機会・戦略】

！ リスク

- 人手不足による将来必要な人材の逸失
- 受注機会の喪失
- コンプライアンス違反
- 技術の伝承断絶
- 労務・健康配慮不足
- 労働生産性の低下

最高のゆとり × 最高の成長

DXと効率化で生み出した時間を
人財育成と個人のウェルビーイングに還元



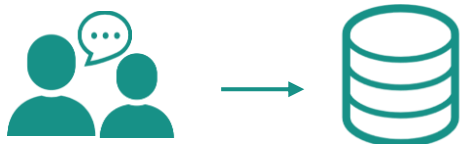
「地方企業のゆとり」と「上場企業の先進性」を
SNS等でアピールし、人材確保へつなげる

✓ 機会

- 資格取得奨励による成長支援
- コンプライアンス教育実施によるより良い職場環境の提供
- 茨城県内最高のワーク・ライフ・バランスの実現
- DXへの取り組みによる労働生産性向上
- 技術伝承のデジタル化等「見える化」

OJTをデジタル技術で補強

- ① 今までの暗黙知や属人化をデジタル資産化



経験やノウハウの可視化

- ② スキルマップを活用し、成長度合いと評価を連動



更なる成長の支援

- ③ 様々なコンテンツをe-ラーニングで受講可能に



施工管理情報
コンプライアンス
情報セキュリティ
サステナビリティ

いつでも学習可能に

- ④ 社員が自発的に学べる状態を構築

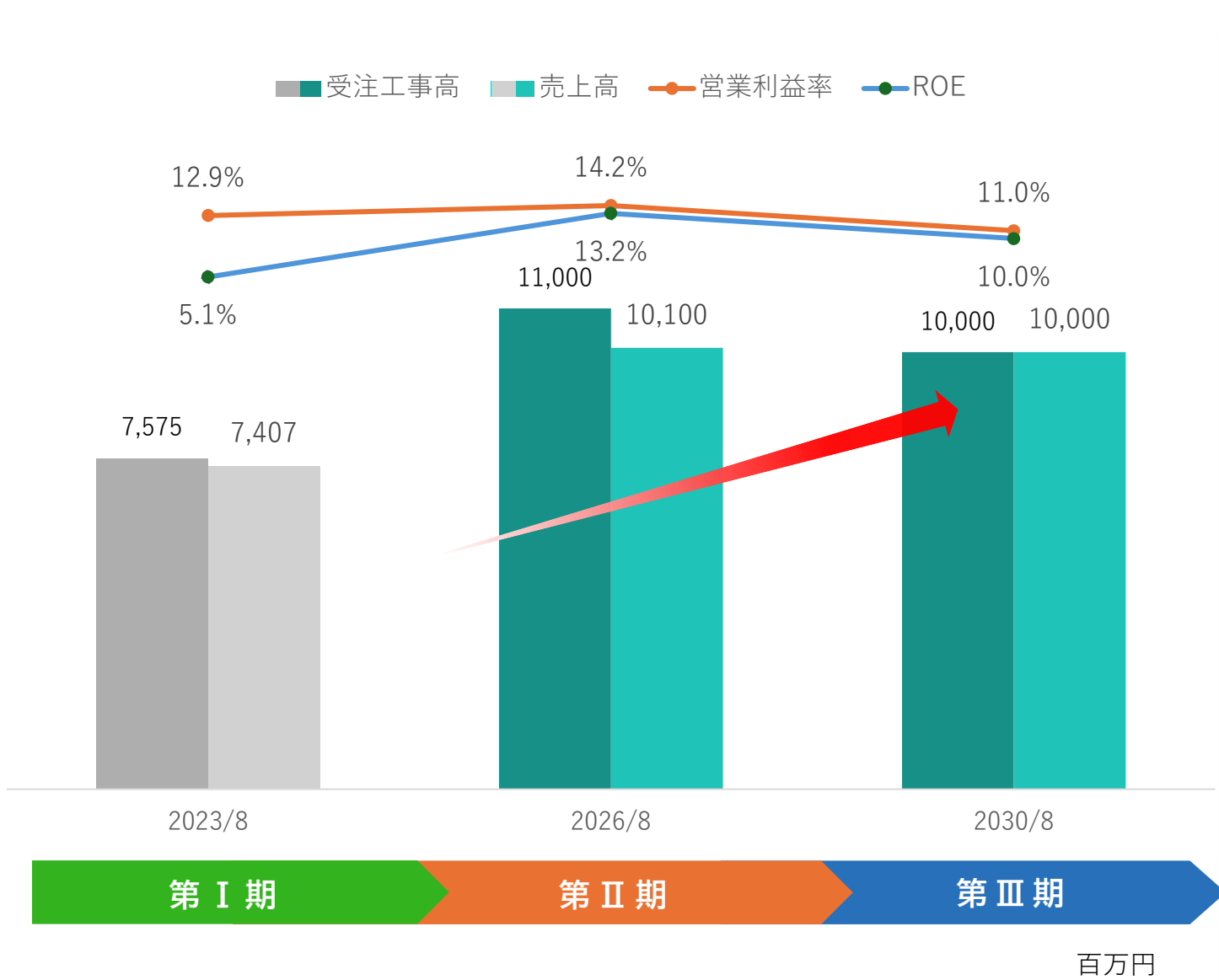


学びの習慣化と
知識の定着

3. 資本政策・配当政策・数値目標



3-(1) 数値目標① 受注工事高・売上高・営業利益率・ROE



目標

受注工事高・売上高
100億円以上

営業利益率 **11%**
ROE **10%以上**

	2026/8	2030/8
受注工事高	110億円	100億円以上
売上高	101億円	100億円以上
営業利益率	14.2%	11%
ROE	13.2%	10%以上

3-(2) 数値目標② 配当金・配当性向

基本方針

株主に対する利益還元を経営の最重要施策の一つとして位置付けております。将来の投資に必要な内部留保、財務面での健全性を維持しつつ、株主への利益還元を総合的に勘案することが重要と考えております。

どちらか大きい方

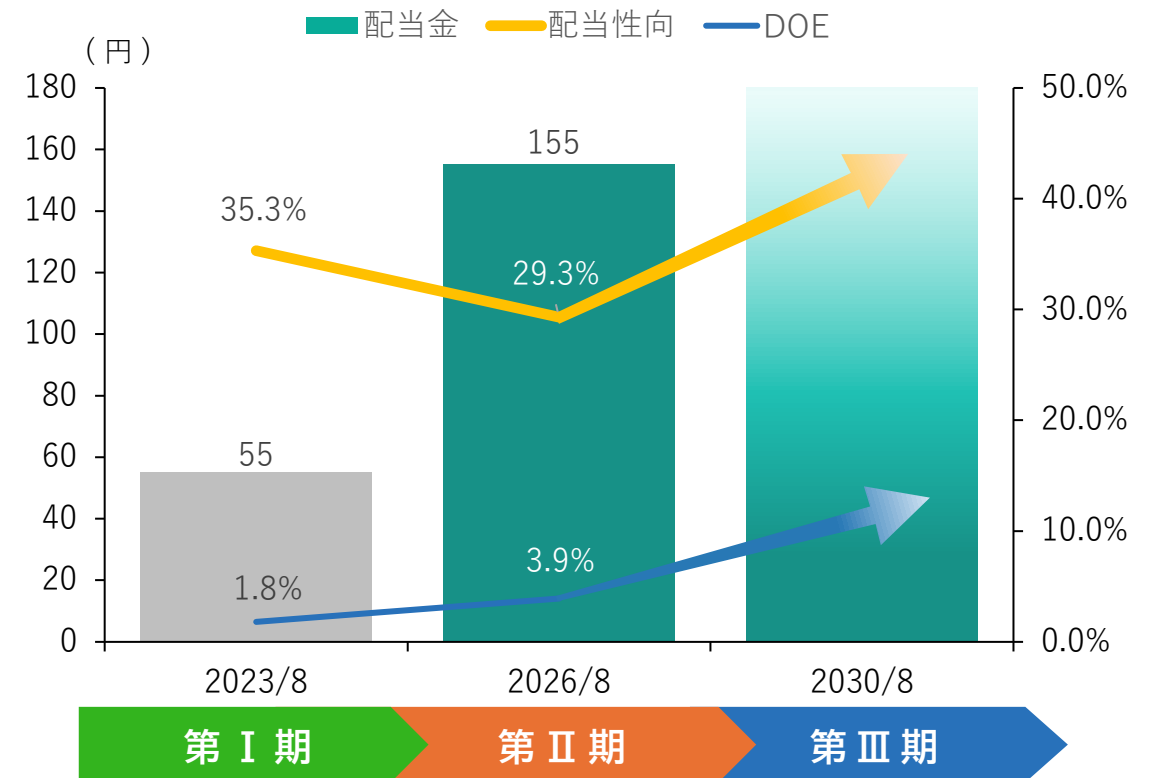
2030年8月期
予想配当性向

30%以上

株主資本配当率
(DOE)

3%以上

配当金・配当性向・DOEの推移



3-(3) キャッシュ・アロケーション

本業である設備工事業の利益成長により営業キャッシュ・フローを創出し、基盤事業への投資（設備投資・業務効率化・人的投資など）や株主還元バランスよく配分し、企業価値向上へ

(2027年8月期～2030年8月期 累計額)

キャッシュイン

売上高や営業利益率の向上により
営業CFの創出へ

営業CF
20～30億円

借入・保有資産縮減等

資金調達
8～10億円

手元資金

キャッシュアウト

設備投資
・
成長投資

35～45億円

労働生産性向上
業務・IT効率化
人的投資
M&A等

株主還元
10～15億円

安定的・継続的な配当
配当性向 30%以上又は
株主資本配当率 3%以上どちらか大きい方
自己株式取得は状況に応じて機動的対応

手元資金

適切な資金配分を行い、手元資金を圧縮

4. マテリアリティー一覧表



4-(1) マテリアリティー一覧表



ESG分野	課題リストアップ	戦略	KGI (4年後に達成すべき指標)		基準値 (実績値)
E 環境	脱炭素社会への貢献	CO2排出量削減の推進	CO2排出量原単位（スコープ1・2）→5%削減		463.1t-CO2
		環境負荷低減型材料の採用	グリーン調達数量	オフィス（金額比率）→50%以上	50%以上
	資源循環型社会への貢献	コンサルティング型リニューアル提案	補助金活用提案件数		2件/年
			保守点検契約件数の純増数		5件
			ZEB提案件数		1件/年
		3R（リデュース、リユース、リサイクル）の推進	混合廃棄物のリサイクル率→65%以上		65%以上
		フロンガス回収の適正処分（フロンガス排出抑制法）	フロンガス回収破壊実施率→100%実施		100%実施
S 社会	リクルーティング・ブランディング	有給休暇取得の促進	有給休暇	消化率50%以上	50%以上
				平均消化日数9日以上	9日以上
		育児と仕事の両立支援	育児休暇取得率	男性→100%	100%
				女性→100%	100%
		人材定着対策	新卒入社3年未満の離職率→20%未満		20%未満
			内定承諾率→80%以上		80%以上
	実効性のあるDX推進	Salesforceを利用した受注提案及び受注金額	Salesforceを利用したリニューアル提案件数		2件/年
	人材育成及び確保	自律的学習文化の醸成	e-ラーニング一人当たり受講件数→年4件		4件/年
			若手資格保有者率→20%以上		20%以上
			社内勉強会の講師・事例発表件数		2件/年
	ダイバーシティの推進	多様な人材が活躍できる職場環境	女性管理職比率→5%		5.0%
			技術系従業員に占める女性比率→5%		5.0%
			外国人正社員採用		5.0%
	労働安全衛生の確保	労働災害・クレームゼロを目指す予防活動の強化	度数率・強度率	度数率→0	0
				強度率→0	0
G ガバナンス	開示基準の高度化	IR活動の強化と積極的なESG開示	決算補足説明資料及び統合報告書等作成		2回/年
		ステークホルダーとの会話促進	IR説明会・イベントの実施		2回/年
	サイバーセキュリティ	情報セキュリティ教育実施	情報セキュリティ研修受講率→100%		100%
		情報セキュリティ訓練投資強化	情報セキュリティ訓練の実施回数		1回/年
	コーポレート・ガバナンス・コードの対応強化	株主還元の拡大	配当性向30%以上or株主資本配当率3%以上いずれか高い方		配当性向30%以上 orDOE3%以上いずれか高い方
		取締役会の機能向上	取締役会の実効性評価実施→年1回		1回/年
		ROE及び資本コストを意識した経営	自己資本利益率（ROE）→10%		10%以上

IRに関するお問い合わせ先



暁飯島工業 管理統括部

〒310-0851 茨城県水戸市千波町2770番地の5

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

