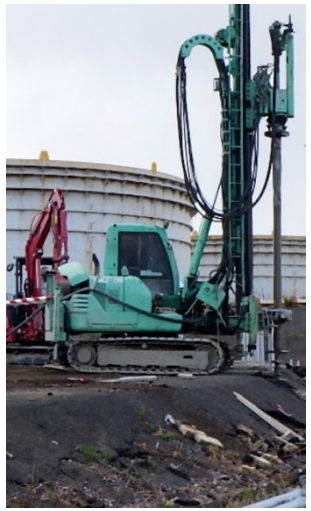
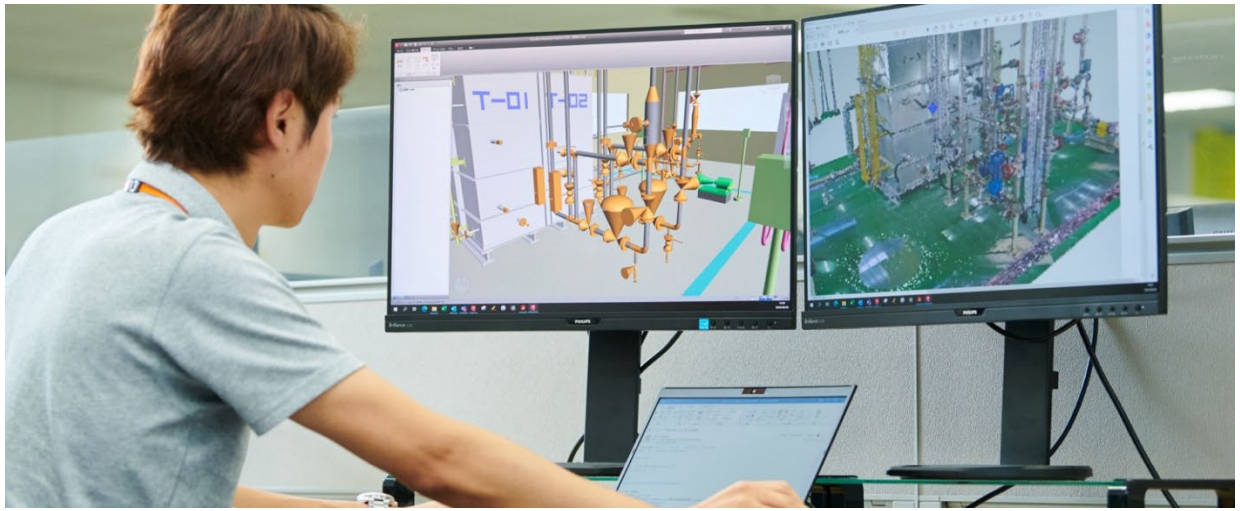










2027年3月期 第2四半期
決算説明資料

RAIZNEXT
レイズネクスト

レイズネクスト（6379） | 2026年11月13日

インベストメント・ハイライト

01 第2四半期実績 上期業績予想を上方修正	2027年3月期第2四半期の営業利益は、大型案件が集中した前年同期比では減益となった。一方、上期累計では、下期に売上計上を予定していた大型案件が前倒しで完工したことや、ブランディング施策の実施タイミング見直しなどが寄与し、**期初計画を上回る業績となったため、上期の業績予想を上方修正**している。
02 進捗状況 通期計画の達成に向けて順調な進捗	今期は業績が下期に偏重する想定であったが、一部案件の前倒し完工等により、上期の業績進捗率が高水準となった。これらの影響を除けば、**業績は概ね会社計画線上で推移**している。なお、下期は人的資本投資やブランディング施策など供給力拡張に向けた投資を予定しており、現時点では通期計画に対する見方に変更はない。
03 事業環境 メンテナンス需要は堅調に推移	既存設備の保全・更新需要は引き続き堅調であり、経済安全保障やBCPへの意識の高まりを背景に、設備の安定操業を支える需要も継続している。なお、中東情勢による受注への影響は現時点では限定的である。
04 供給力拡張 供給力拡張に向けた成長投資を推進	中長期的に続く保全・更新需要を確実に受注へつなげるため、人的資本投資、機械化・DX投資、ブランディングを通じて、施工体制の強化と生産性向上を進めている。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

決算ハイライト

設備の安定操業を支える保全・更新需要を背景に受注環境は引き続き良好
一部大型案件の完工時期前倒しなどが寄与し、上期業績は期初計画を超過

項目 / 百万円	2027年3月期 上期実績	2027年3月期 期初計画	2027年3月期 達成率	2027年3月期 通期計画	2027年3月期 進捗率	2026年3月期 上期実績	2026年3月期 前年同期比
受注高	**93,363**	81,000	**115.3%**	167,000	55.9%	89,997	+3.7%
受注残高	93,618	83,510	112.1%	78,510	-	73,476	+27.4%
売上高	**86,321**	84,000	**102.8%**	175,000	49.3%	89,340	△3.4%
売上総利益	11,732	-	-	23,900	49.1%	12,115	△3.2%
（売上総利益率）	13.6%	-	-	13.7%	-	13.6%	0.0pt
営業利益	**6,470**	4,550	**142.2%**	13,000	49.8%	7,893	△18.0%
（営業利益率）	7.5%	5.4%	**+2.1pt**	7.4%	-	8.8%	△1.3pt
親会社株主利益	**4,365**	3,150	**138.6%**	9,000	48.5%	5,204	△16.1%
EPS（円）	**26.95**	19.45	**138.5%**	55.56	48.5%	32.14	△16.2%

注：EPSは、2026年10月1日付の株式分割（1株→3株）を考慮し、分割後の値で記載している。

決算概況

- 2027年3月期上期の営業利益は、定期修理工事の大型案件が集中していた前年同期比では減益となった。一方で、定期修理工事の追加工事が堅調だったことに加え、下期に予定していた大型案件の一部前倒し完工や、ブランディング施策の実施時期見直しなども寄与し、**上期業績は期初計画を上回る着地**となった。
- 経済安全保障やBCPへの意識の高まりを背景に、設備の安定操業を支える保全・更新需要は引き続き堅調であり、**受注環境も良好な状況が続いている**。また、中東情勢の受注への影響は、現時点では限定的となっている。

進捗率

- 下期に予定していた大型案件の一部が前倒しで完工したことにより、通期計画に対する進捗率は期初計画を上回ったが、当該前倒し完工の影響を除けば、**業績は概ね会社計画線に沿って推移**している。
- なお、下期は人的資本投資やブランディング施策など供給力拡張に向けた投資の実行を予定しており、現時点では通期計画に対する見方に変更はない。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

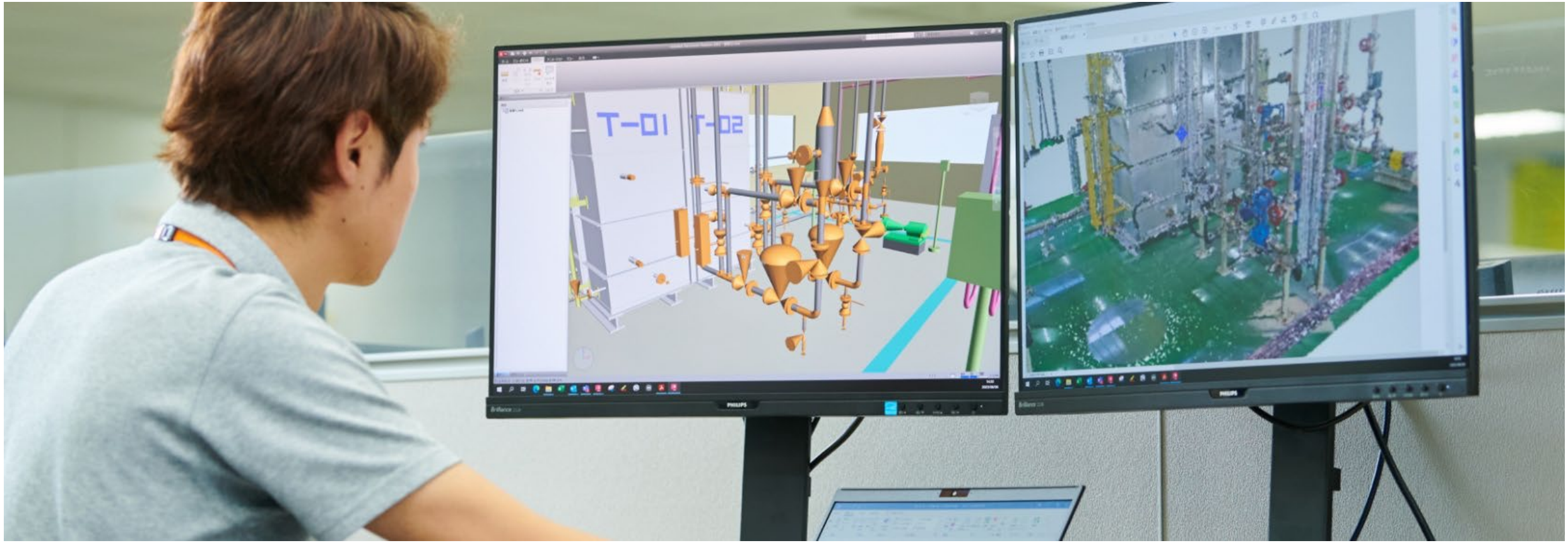
Contents

1. 2027年3月期 第2四半期決算概況 P.4
2. Appendix P.16
   コーポレートハイライト
   第3次中期経営計画

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

01

2027年3月期 第2四半期決算概況

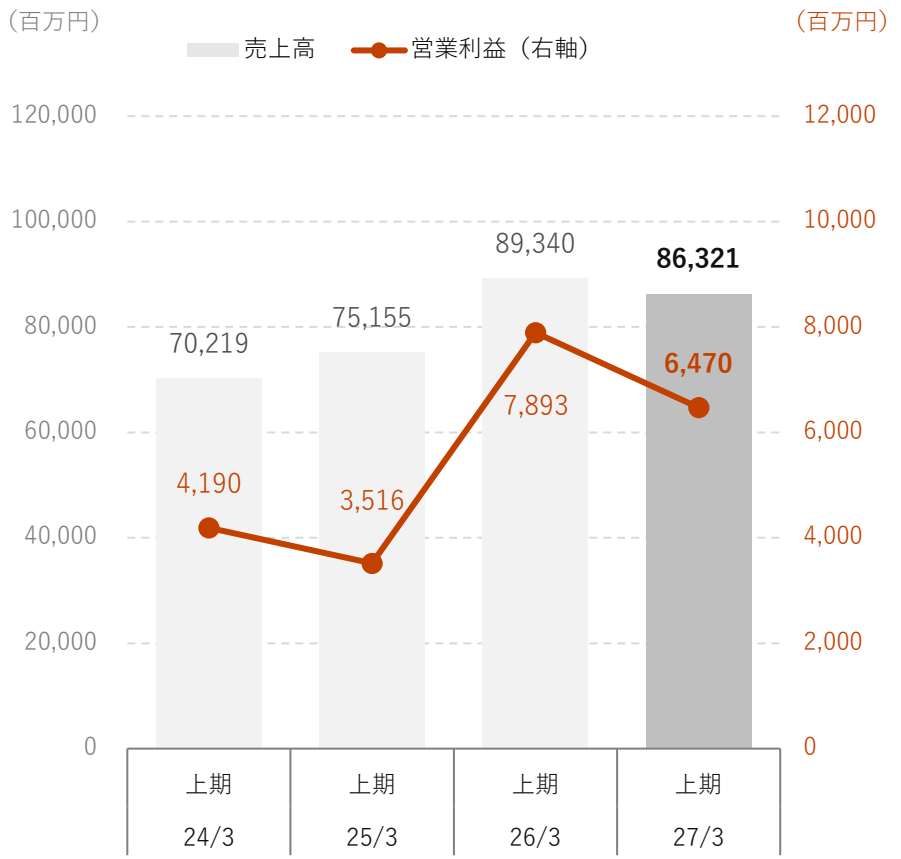


© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

2027年3月期 第2四半期業績サマリー

2027年3月期第2四半期業績は、大型案件が集中した前年同期比では減収減益だった。一方、上期累計では一部の大型案件の完工時期前倒しやブランディング施策の実施タイミングの見直しなどが寄与し、期初計画を上回った。

売上高と営業利益の上期業績推移



項目	単位	2026年3月期 第2四半期実績	2027年3月期 第2四半期実績	前年同期比	上期実績	上期計画	通期計画	進捗率
受注高	百万円	48,587	43,222	△11.0%	93,363	81,000	167,000	55.9%
受注残高	百万円	73,476	93,618	+27.4%	93,618	83,510	78,510	-
売上高	百万円	53,587	47,487	△11.4%	86,321	84,000	175,000	49.3%
メンテナンス	百万円	33,900	29,445	△13.1%	52,684	-	98,600	53.4%
タンク	百万円	6,746	6,997	+3.7%	13,689	-	26,900	50.9%
エンジニアリング	百万円	12,925	10,985	△15.0%	19,880	-	49,500	40.2%
その他	百万円	14	59	-	66	-	-	-
売上総利益	百万円	8,945	7,923	△11.4%	11,732	-	23,900	49.1%
（売上総利益率）	%	16.7%	16.7%	0.0pt	13.6%	-	13.7%	-
営業利益	百万円	6,872	5,242	△23.7%	6,470	4,550	13,000	49.8%
（営業利益率）	%	12.8%	11.0%	△1.8pt	7.5%	5.4%	7.4%	-
経常利益	百万円	6,858	5,207	△24.1%	6,580	4,700	13,250	49.7%
税引前利益	百万円	6,930	5,174	△25.3%	6,547	-	-	-
当期純利益	百万円	4,803	3,685	△23.3%	4,396	-	-	-
親会社株主利益	百万円	4,667	3,657	△21.6%	4,365	3,150	9,000	48.5%
EPS	円	28.82	22.57	△21.7%	26.95	19.45	55.56	48.5%

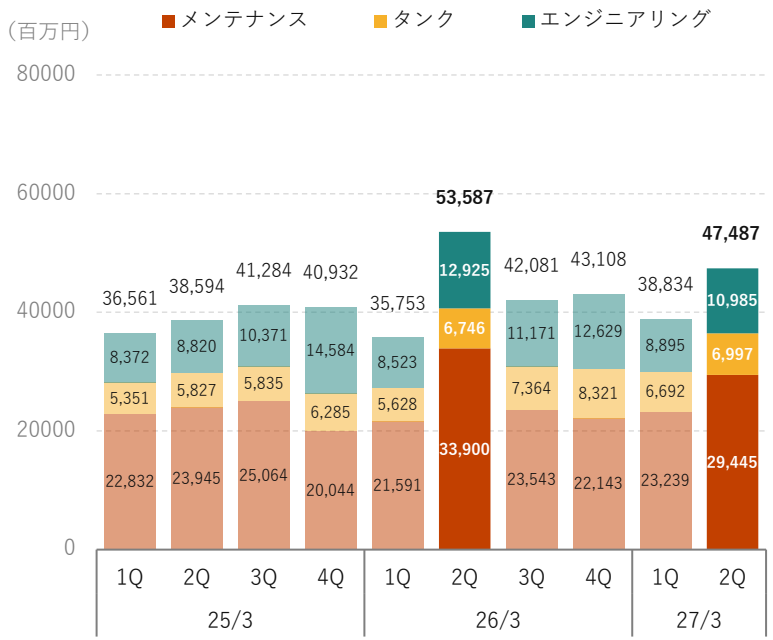
注：EPSは、2026年10月1日付の株式分割（1株→3株）を考慮し、分割後の値で記載している。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

四半期別の売上高・受注高・受注残高

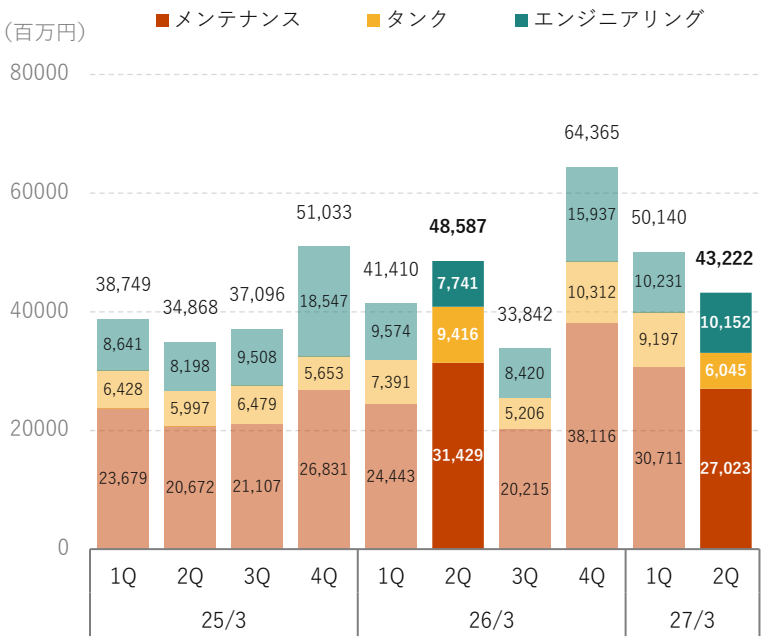
2027年3月期第2四半期は、前年同期に大型案件が集中していたメンテナンス事業の反動減で前年同期比減収となった。
一方、一部の大型案件の完工時期が下期から前倒しされたことにより、上期売上高実績は期初計画を上回って着地した。

事業別売上高



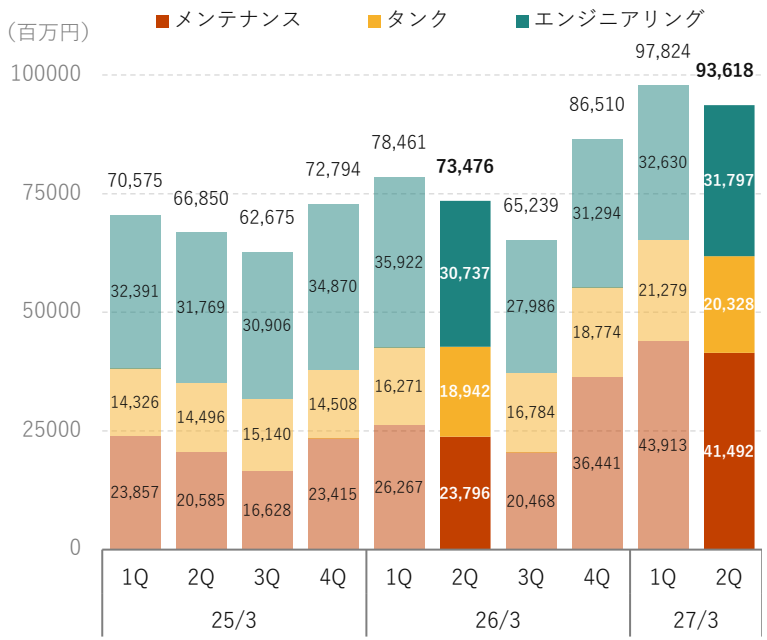
- メンテナンス事業が前年同期に大型案件が集中していた反動で13.1%の減収となったが、全社ベースでは**通期計画の達成に向けて、順調に進捗している。**
- 上期累計では、一部大型案件の前倒し完工などにより、期初計画を上回って着地した。

事業別受注高



- 第2四半期の受注高は、前年同期比11.0%減の432億円。
- メンテナンス事業で大型案件を獲得した前年同期比では減少したものの、**受注環境は引き続き良好である。**

事業別受注残高



- 9月末の受注残高は、前年同期末比27.4%増の936億円と、**通期計画の達成に向けて着実に積み上がっている。**

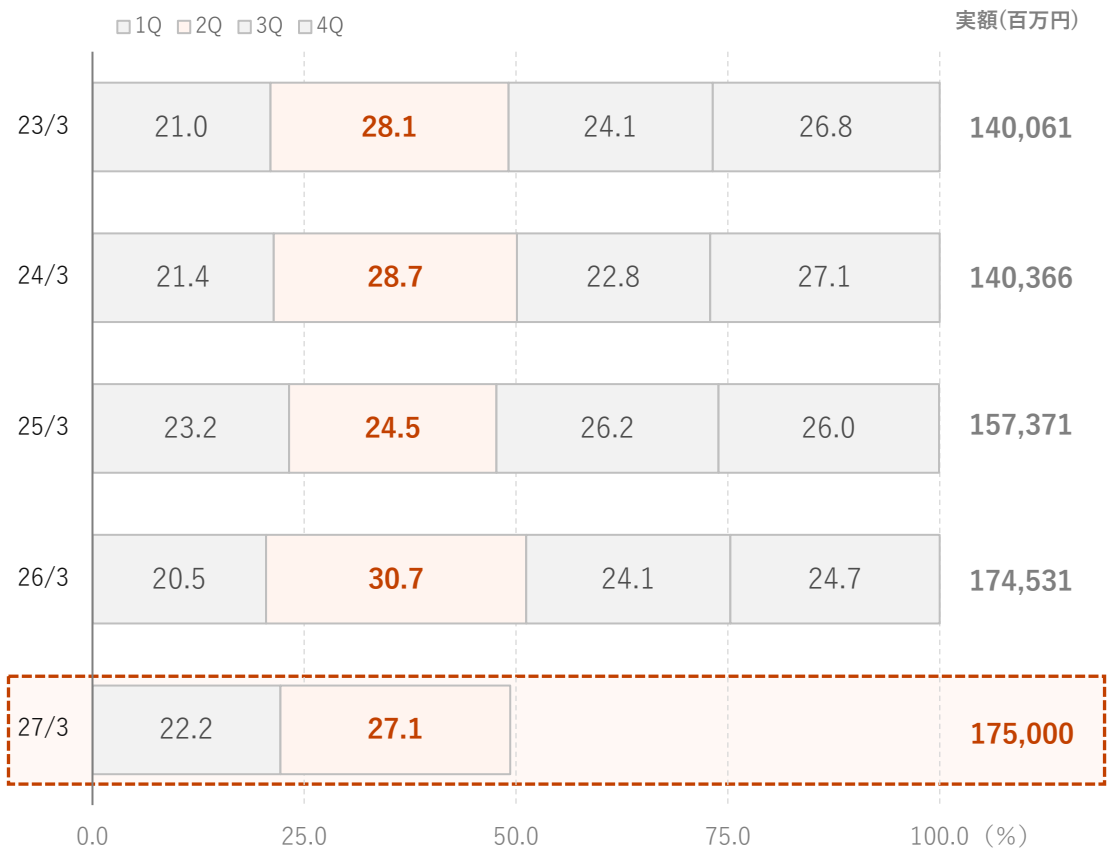
注：2026年3月期よりメンテナンスおよびエンジニアリングのうち、タンクに係る収益関連数値を切り出し開示している。2025年3月期以前の事業別数値は、同一基準で遡及修正した値である。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

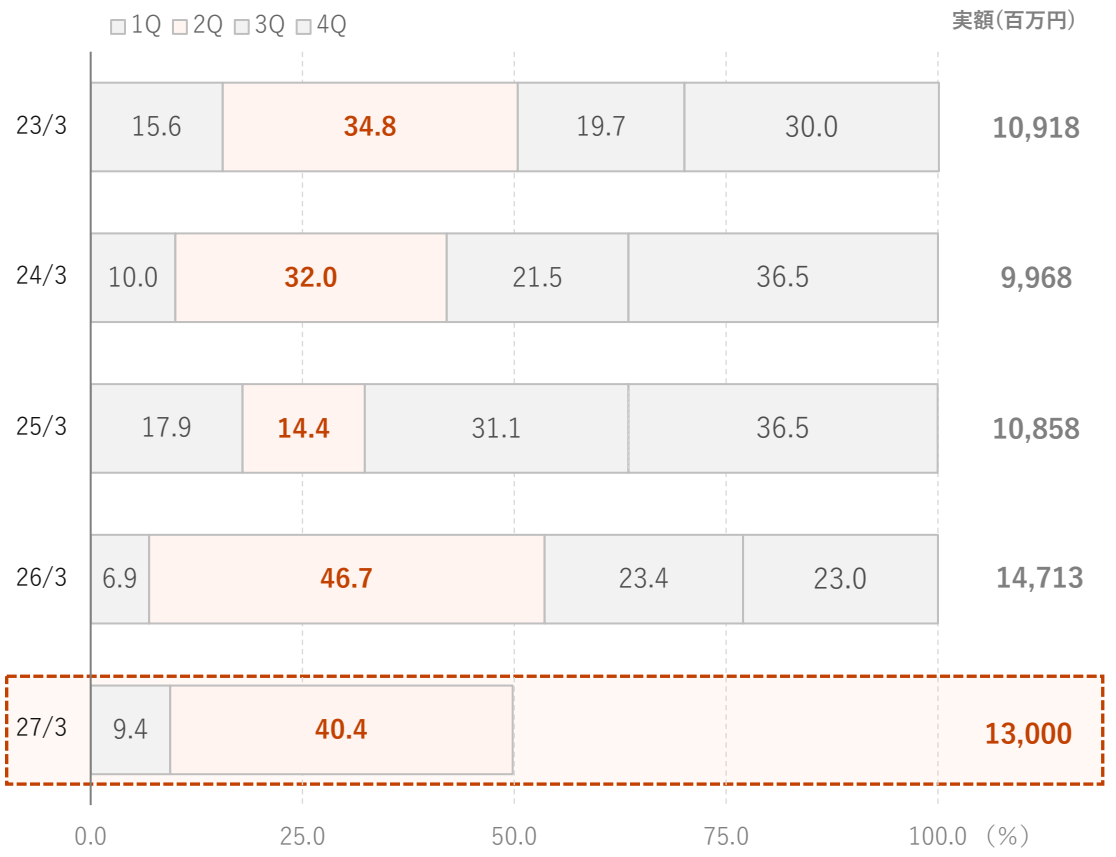
四半期別売上高・営業利益の通期計画に対する進捗率

下期に予定していた大型案件の一部が前倒しで完工したことにより、通期計画に対する進捗率は期初時点の想定を上回ったが、当該影響を除いた業績は会社計画線上で推移している。

売上高



営業利益



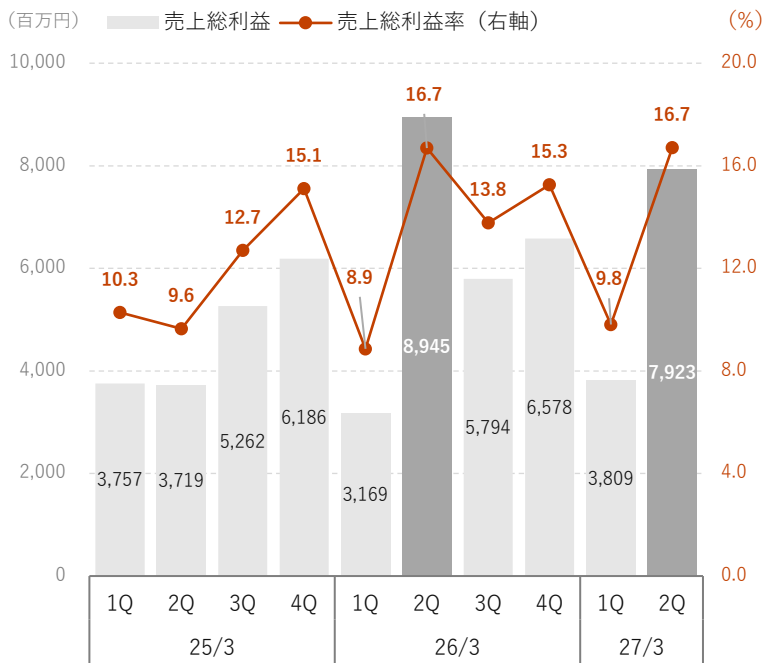
注：2026年3月期までは通期実績に対する比率、2027年3月期は通期計画に対する比率で算出している。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

段階利益と販管費

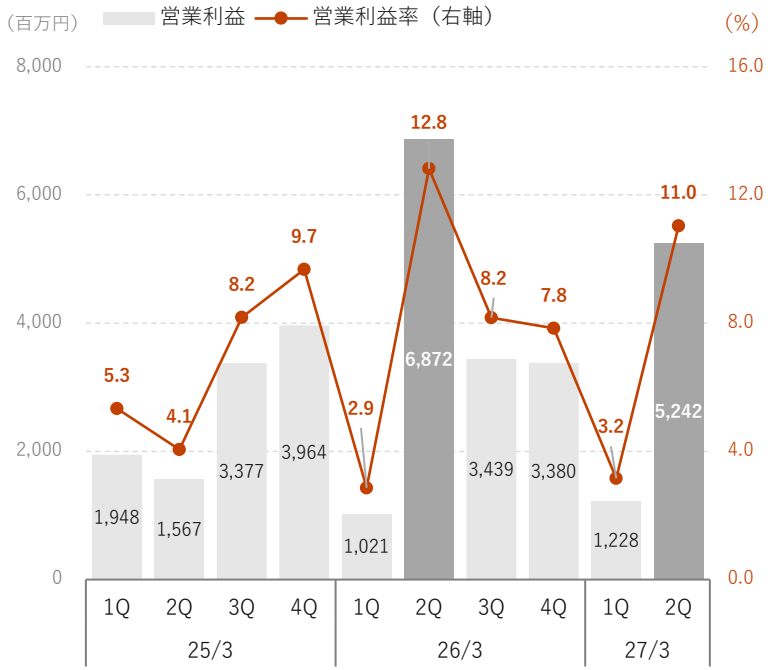
2027年3月期第2四半期は減収の影響で前年同期比では営業減益となった。一方、一部の大型案件の完工時期前倒しやブランディング施策の実施タイミング見直しなどにより、上期累計の営業利益は期初計画を上回って着地した。

売上総利益



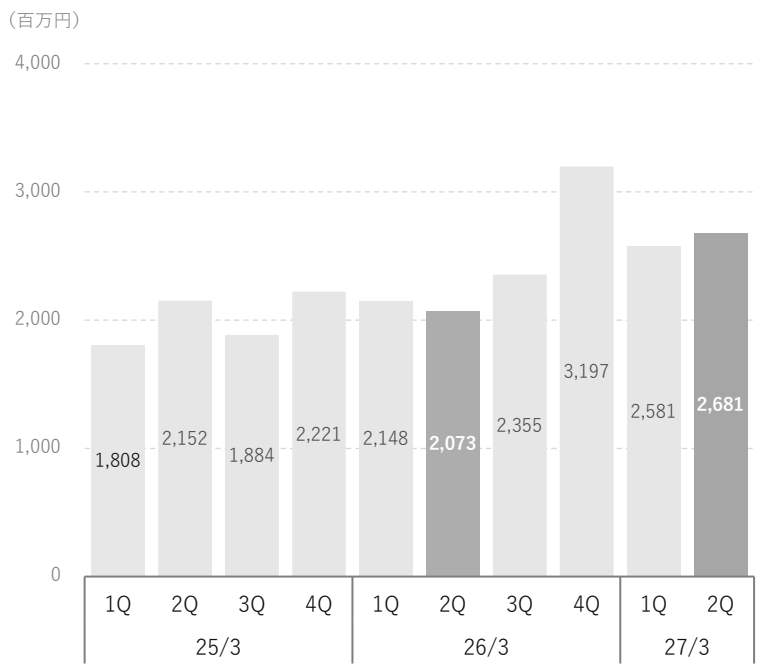
- 第2四半期の売上総利益率は16.7%と、前年同期と同水準。大型案件の完工タイミングや追加工事の発生状況によって、売上総利益率は四半期ごとに大きく変動するが、上期累計では13.6%と、通期計画線上で推移している。

営業利益



- 減収および販管費の増加により第2四半期は23.7%の営業減益。
- 一方、下期に計上を予定していた大型案件の一部が前倒しで完工したことが寄与し、上期累計の営業利益は期初計画を上回った。

販管費



- 第2四半期の販管費は前年同期から29.3%増加。
- 要因は、供給力拡張に向けた人的資本投資や機械化・DX投資関連費用などの成長投資である。
- 広告宣伝費は、ブランディング施策の実施タイミングの見直しにより当初想定を下回った。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

外部環境認識（2026年11月時点）

脱炭素関連投資は**調整局面**が続く一方、国内エネルギーインフラの安定稼働の重要性が高まり、主な顧客業種では**既存設備の安定稼働・保全更新需要が堅調に推移**。施工体制の確保は受注機会を確実に取り込む上で重要な経営課題となっている。

項目		総評	外部環境認識	今後の見通しと当社の取組指針
主な顧客業種の事業環境	石油・石油化学	☀	• 石油業界向け需要は中長期的に減少傾向を辿るとの見通しは不変だが、製油所の集約が進むなか、残る設備を安定的に稼働させ続ける必要性が高まっており、メンテナンス需要は引き続き増加傾向にある。	• 災害時のエネルギー供給や経済安全保障の観点から、国内の供給基盤を支える設備の安定操業は重要性を増している。当社は、供給力の拡張へ向けた成長投資を進めることで、安定供給を支える保全・定期修理需要を着実に取り込んでいく。
	一般化学	☀	• 製品の安定供給を支えるメンテナンス需要が依然として高い水準にあることに加え、半導体関連の高機能材製造プラントの建設需要も順調に推移している。	• 半導体関連の高機能材は、品質管理や機密性の観点から国内での設備投資が継続する見通しである。当社は施工実績を活かし、引き続き国内の設備投資・維持更新需要の取り込みを図る。
	非鉄金属	☀	• 半導体関連やレアアース関連設備が堅調。非鉄関連の精錬設備は熱エネルギーを利用するため、脱炭素化に向けた需要は旺盛である。	• 半導体・レアアース関連設備に加え、精錬設備では脱炭素対応に向けた投資需要も見込まれる。当社は、非鉄金属分野で蓄積した技術・ノウハウを活かし、国内設備建設・改造需要に対応していく。
カーボンニュートラル		☁☀	• 世界的なカーボンニュートラル機運の後退に加え、エネルギー安全保障上の懸念の高まりを受けて、脱炭素シフトのスピードは現実的な水準へと見直す動きが続いており、足元の動きは軟調である。	• 温室効果ガス排出・吸収量ネット・ゼロに向けた取り組みは短期的に落ち着いているものの、中長期的には不可避であるとの見立てに変わりはない。LNG・液化水素などの低温タンク領域を中心に、需要拡大を見据えた技術力向上と受注体制の整備を進める。
プラント業界の労働環境		☁	• 施工会社の作業員の高齢化や若年世代の就労人口減少により、技能人材の不足が構造的な課題となっている。時間外労働規制への対応として工期を延ばす対応が顧客にも受け入れられつつあり、価格転嫁も想定どおりに進んでいる。	• 協力会社への支援や外国人材の活用、現場作業の効率化・機械化に加え、採用・育成の強化と協力会社のM&Aの活用も視野に入れ、施工体制の維持・拡張を図る。

注：2026年11月時点の当社認識を記載している。外部環境の変化や顧客動向により、今後の見通しは変動する可能性がある。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

トピックス｜エネルギー安全保障を巡る環境と当社への現れ方

5月・8月に示した中東情勢に起因する受注・工事への影響は、現時点では限定的なものにとどまっている。
一方で、原油調達先の多様化を背景とした設備保全・改造需要は、中長期的な事業機会として注視している。

外部環境の変化　**調達先の多様化が進むなか、受注・工事への影響は現時点で限定的**

事業環境の変化	5月・8月時点の見立て	現在地と当社への現れ方
政府の指示による備蓄原油の放出	政府の指示で備蓄原油が払い出された後、タンクの点検・補修・メンテナンス需要が一時的に発生し得る	備蓄原油の払い出し後のタンクの点検・補修・メンテナンス工事の増加を想定していたが、**払い出しに伴う案件は一部で発生したものの、現時点では限定的**である
原油調達先の多様化に伴う原油性状の変化	原油性状の変化に伴う設備保全・改造ニーズが、中長期的に拡大していくと見込まれる	原油調達先の多様化に向けた動きはみられるものの、現時点で具体的な案件化には至っておらず、受注時期は顧客の調達方針や定期修理工事のタイミングに左右される
資材調達・完工遅延リスク	中東情勢の影響で一部の資材の供給が逼迫しており、完工の遅れにつながるおそれを確認している	塗料など、原油・ナフサを起点とする石油化学系資材では、現在も価格上昇がみられる一方、**供給制約は概ね解消**している。現時点で、**業績への影響は限定的**である

中長期的な拡大が見込まれるエネルギーインフラの維持・更新需要に対し、
受注機会を確実に捉えるべく、施工体制強化・人材育成を通じて供給力の拡張を進めていく

注：2026年11月時点の当社認識を記載している。将来の受注・業績への影響を保証するものではない。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

供給力の拡張に向けた取り組み｜人的資本投資、機械化・DX投資、ブランディング

中長期的に続く保全・更新需要を確実に受注へつなげるため、3つの切り口で供給力の拡張を進めている。継続的な成長投資の成果は、施工効率の向上や追加工事への対応力として、上期の業績にも少しずつ表れ始めている。

背景　**人材不足が続くなか、元請として工事を遂行できる企業は限られており、供給力そのものが成長を左右する経営資源となっている**

① 人的資本投資

趣旨　人が最大の資本。採用・育成と処遇改善を通して施工体制を強化していく

取り組み内容

- 定年延長と処遇改善により、熟練人材の活躍促進と人材確保を図る
- ベテランと若手のペアリングなどを通じて、技能継承と人材育成を推進する
- 全国の事業所で、整備工場・建屋の建て替えを進める



② 機械化・DX投資

趣旨　熟練作業員の不足を背景に、安全・品質を維持しながら生産性を向上させるため、機械化投資による省力化・施工効率向上と、DX投資による施工管理・経営管理の高度化を進めている

3D統合設計によるEPC最適化

- 3D統合設計の導入を通じて、設計品質の向上と設計業務の高度化を推進
- 施工データとの連携を進め、設計・調達・施工を横断した業務高度化と安全・品質の向上を図る



現場作業の機械化

- 熱交換器の内面・外面洗浄機を導入し、施工効率の向上を推進
- 高圧洗浄の機械化・遠隔操作により、安全性の向上と作業負荷の軽減を図る
- 溶接・検査工程の自動化技術開発を進め、省力化と品質向上を実現する



経営ダッシュボード

- 売上・コスト・案件進捗などの主要指標を可視化する経営ダッシュボードを整備中
- 段階的なデータ連携の拡充により、経営管理の高度化と業務効率化を推進



③ ブランディング

趣旨　従業員の誇りや働きがいを高めるとともに、求職者や協力会社の双方から選ばれる企業ブランドを構築し、供給力の拡張につなげる

取り組み内容

- ブランドスローガン「ずっと。ネクスト。」を策定（2026年8月）
- 当社初のTVCMを、2026年10月に放映開始
- 企業認知度・応募数・採用効率の指標を継続的に検証する



人的資本投資、機械化・DX投資、ブランディングを通じて供給力を拡張し、中長期にわたる保全・更新需要を成長へと結び付ける

注：2026年11月時点の当社の取り組み状況を記載している。将来の受注・業績への影響を保証するものではない。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

主なPR・IRニュースとIR活動実績

No.	公表日	PR・IRニュース
1.	2026/5/13	**剰余金の配当（増配）**に関するお知らせ
2.	2026/5/13	第3次**中期経営計画の見直し**に関するお知らせ
3.	2026/5/13	**配当方針の変更**に関するお知らせ
4.	2026/6/9	2026年3月期通期 シェアードリサーチ社によるアナリストレポート更新のお知らせ
5.	2026/7/7	YouTubeチャンネル「ディスカ場 Powered by 日興アイ・アール」対談動画公開のお知らせ URL：【安定高収益】産業インフラを支える！レイズネクストの盤石なビジネスモデル｜ズバリ質問！あの企業の〇〇
6.	2026/7/30	**株主優待制度の変更（拡充）**に関するお知らせ
7.	2026/7/30	**株式分割**、株式分割に伴う定款の一部変更および**配当予想の修正（増配）**に関するお知らせ
8.	2026/8/3	新しくブランドスローガン**「ずっと。ネクスト。」**を発表
9.	2026/8/5	ダイキン工業 鹿島製作所におけるパーフルオロゴム新生産プラントの建設を受注
10.	2026/8/7	**自己株式取得に係る事項の決定**に関するお知らせ
11.	2026/8/7	**R&Iの発行体格付「A-」の継続取得について**
12.	2026/9/15	「日経・東証IRフェア2026」に出展、会社説明会に社長が登壇し、事業概要や成長戦略を紹介
13.	2026/10/22	鹿島事業所に新事務所棟と回転機整備棟を新設 ― 働きやすい職場環境づくりと、施工体制向上の取組―
14.	2026/11/13	上期業績予想の修正（増額）に関するお知らせ

参考URL：当社ニュースページトップ

鹿島事業所に新事務所棟と回転機整備棟を新設

茨城県神栖市にある鹿島事業所の建て替え・整備工事を完了しました。老朽化した施設の更新とともに、新たに回転機械の整備棟を設け、職場環境と鹿島地区における施工体制の強化を図ります。



レイズネクスト初のTV CM
俳優・桐谷健太さんが情熱全開の熱血社員役に！

当社初となるTVCMを、2026年10月3日（土）より放映開始いたしました。力強く情熱的な魅力を持つ桐谷健太さんを迎え、現場に真摯に向き合い、社会を動かし続ける当社の姿や、ブランドスローガン「ずっと。ネクスト。」に込められた未来へ挑み続ける意志を広くお届けしてまいります。



© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

損益計算書

損益計算書	(単位)	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	25/3期				26/3期				27/3期	
		実績	実績	実績	実績	実績	実績	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
受注高	百万円	143,095	141,229	138,849	151,781	161,747	188,205	38,749	34,868	37,096	51,033	41,410	48,587	33,842	64,365	50,140	43,222
（前年同期比）	%	-	△1.3	△1.7	9.3	6.6	16.4	10.8	8.7	23.7	△6.8	6.9	39.3	△8.8	26.1	21.1	△11.0
メンテナンス	百万円	84,921	71,782	74,687	84,716	92,291	114,205	23,679	20,672	21,107	26,831	24,443	31,429	20,215	38,116	30,711	27,023
タンク	百万円	18,784	20,226	21,287	23,739	24,558	32,327	6,428	5,997	6,479	5,653	7,391	9,416	5,206	10,312	9,197	6,045
エンジニアリング	百万円	39,390	49,219	42,873	43,325	44,896	41,673	8,641	8,198	9,508	18,547	9,574	7,741	8,420	15,937	10,231	10,152
受注残高	百万円	46,452	57,968	56,865	68,383	72,794	86,510	70,575	66,850	62,675	72,794	78,461	73,476	65,239	86,510	97,824	93,618
（前年同期比）	%	-	24.8	△1.9	20.3	6.5	18.8	14.0	24.4	21.3	6.5	11.2	9.9	4.1	18.8	24.7	27.4
売上高	百万円	145,914	129,832	140,061	140,366	157,371	174,531	36,561	38,594	41,284	40,932	35,753	53,587	42,081	43,108	38,834	47,487
（前年同期比）	%	-	△11.0	7.9	0.2	12.1	10.1	22.0	△4.1	28.8	7.5	△2.2	38.8	1.9	5.3	8.6	△11.4
メンテナンス	百万円	86,732	70,151	71,533	80,036	91,887	101,179	22,832	23,945	25,064	20,044	21,591	33,900	23,543	22,143	23,239	29,445
タンク	百万円	18,302	19,458	20,432	21,529	23,300	28,061	5,351	5,827	5,835	6,285	5,628	6,746	7,364	8,321	6,692	6,997
エンジニアリング	百万円	40,768	40,101	47,986	38,697	42,148	45,249	8,372	8,820	10,371	14,584	8,523	12,925	11,171	12,629	8,895	10,985
その他	百万円	111	121	109	101	35	41	4	0	12	18	11	14	2	13	7	59
売上原価	百万円	129,499	112,084	122,006	123,164	138,445	150,042	32,803	34,874	36,021	34,746	32,584	44,641	36,287	36,529	35,024	39,565
売上総利益	百万円	16,415	17,748	18,055	17,201	18,926	24,488	3,757	3,719	5,262	6,186	3,169	8,945	5,794	6,578	3,809	7,923
（売上総利益率）	%	11.3	13.7	12.9	12.3	12.0	14.0	10.3	9.6	12.7	15.1	8.9	16.7	13.8	15.3	9.8	16.7
販売費及び一般管理費	百万円	6,029	6,765	7,136	7,232	8,067	9,775	1,808	2,152	1,884	2,221	2,148	2,073	2,355	3,197	2,581	2,681
営業利益	百万円	10,386	10,982	10,918	9,968	10,858	14,713	1,948	1,567	3,377	3,964	1,021	6,872	3,439	3,380	1,228	5,242
（営業利益率）	%	7.1	8.5	7.8	7.1	6.9	8.4	5.3	4.1	8.2	9.7	2.9	12.8	8.2	7.8	3.2	11.0
経常利益	百万円	10,657	11,270	11,243	10,261	11,094	14,920	2,093	1,545	3,489	3,966	1,155	6,858	3,510	3,396	1,373	5,207
税引前利益	百万円	10,649	11,316	11,408	10,477	11,485	14,995	2,362	1,606	3,466	4,050	1,205	6,930	3,497	3,361	1,373	5,174
親会社株主利益	百万円	7,344	7,748	7,741	7,249	8,100	10,459	1,562	1,084	2,393	3,116	545	4,667	2,380	2,875	708	3,657

注：2026年3月期よりメンテナンスおよびエンジニアリングのうち、タンクに係る収益関連数値を切り出し開示している。2025年3月期以前の事業別数値は、同一基準で遡及修正した値である。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

貸借対照表 / キャッシュフロー計算書 / 主要財務指標

貸借対照表	（単位）	22/3期 実績	23/3期 実績	24/3期 実績	25/3期 実績	26/3期 実績
資産合計	百万円	100,781	114,168	110,746	115,196	121,180
流動資産	百万円	78,379	90,427	84,069	87,315	88,297
現預金	百万円	12,875	17,802	12,492	3,575	5,797
売上債権	百万円	44,522	46,156	44,550	57,848	53,112
未成工事支出金	百万円	1,551	1,373	1,061	799	727
その他	百万円	19,430	25,094	25,964	25,091	28,661
固定資産	百万円	22,401	23,740	26,676	27,881	32,882
有形固定資産	百万円	14,713	15,251	17,437	18,480	22,113
土地	百万円	8,378	9,607	9,418	8,806	8,806
その他	百万円	6,335	5,643	8,018	9,674	13,307
無形固定資産	百万円	1,251	1,874	1,883	1,684	2,112
投資その他資産	百万円	6,435	6,615	7,355	7,716	8,656
投資有価証券	百万円	4,329	4,268	5,252	4,711	6,406
その他	百万円	2,106	2,346	2,102	3,004	2,250
負債合計	百万円	21,438	30,884	26,622	29,541	28,550
流動負債	百万円	19,180	27,822	23,364	26,414	25,906
仕入債務	百万円	10,729	15,701	14,176	14,215	13,523
短期有利子負債	百万円	15	20	30	1,538	52
その他	百万円	8,435	12,100	9,156	10,660	12,330
固定負債	百万円	2,258	3,062	3,258	3,127	2,643
長期有利子負債	百万円	16	2	46	70	113
その他	百万円	2,241	3,060	3,212	3,056	2,530
純資産合計	百万円	79,342	83,283	84,123	85,654	92,629
自己資本	百万円	78,563	82,476	83,275	85,046	91,476
その他	百万円	778	806	847	608	1,152

キャッシュフロー計算書	（単位）	22/3期 実績	23/3期 実績	24/3期 実績	25/3期 実績	26/3期 実績
税引前利益	百万円	11,316	11,408	10,477	11,485	14,995
減価償却費	百万円	749	777	966	1,226	1,762
のれん償却費	百万円	36	27	27	27	27
株式報酬費用	百万円	–	–	–	1,247	90
その他営業キャッシュフロー	百万円	△944	△2,143	△7,905	△14,092	△2,487
営業キャッシュフロー	百万円	11,157	10,069	3,565	△107	14,388
投資キャッシュフロー	百万円	△2,225	△1,880	△1,738	△2,304	△5,129
フリーキャッシュフロー	百万円	8,932	8,189	1,827	△2,411	9,258
財務キャッシュフロー	百万円	△2,849	△3,281	△7,181	△6,490	△7,017
現金同等物の換算差額	百万円	66	16	41	31	△19
現金同等物の増減額	百万円	6,148	4,923	△5,312	△8,870	2,221
現金同等物の期首残高	百万円	6,686	12,835	17,758	12,446	3,575
現金同等物の期末残高	百万円	12,835	17,758	12,446	3,575	5,797

主要財務指標	（単位）	22/3期 実績	23/3期 実績	24/3期 実績	25/3期 実績	26/3期 実績
期末発行済株式数	株	162,504,159	162,504,159	162,504,159	162,504,159	162,504,159
期末自己株式数	株	1,998	206,781	2,655,039	626,169	479,427
期中平均株式数	株	162,502,512	162,484,254	162,062,355	161,056,959	161,994,240
EPS	円	47.68	47.64	44.73	50.30	64.57
BPS	円	483.46	508.18	520.96	525.37	564.59
DPS*	円	19.33	24.00	45.00	30.33	39.00
中間配当	円	-	-	10.00	11.67	15.00
期末配当金*	円	19.33	24.00	35.00	18.67	24.00
配当性向	%	40.5	50.4	100.6	60.3	60.4

注：2024年3月期のDPSおよび期末配当金には、特別配当（21.67円）を含む。株式数・EPS・BPS・DPSは、2026年10月1日付の株式分割（1株→3株）を考慮し、分割後の値に遡及修正して記載している。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

ディスクレーマー

この資料には、2026年11月13日現在の将来に関する見通し及び計画に基づく予測が含まれています。
経済情勢の変動などに伴うリスクや不確定要因により、予測が実際の業績と異なる可能性があります。

【お問い合わせ先】
レイズネクスト株式会社　経営企画部 広報・IRグループ
〒231-0062神奈川県横浜市中区桜木町1-1-8
TEL：080-2686-6422（平日9:00～17:50）
E-MAIL：ir-info☆raiznext.co.jp ／ URL：https://www.raiznext.co.jp
*Eメール☆を@へ変更してください。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

02

Appendix



© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

コーポレートハイライト



© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

基本情報

企業情報

名称	レイズネクスト株式会社　RAIZNEXT Corporation
本店所在地	神奈川県横浜市中区桜木町1-1-8（日石横浜ビル）
資本金	2,754百万円
従業員数	連結：2,153名　単体：1,704名　（2026年3月31日現在）
事業内容	【対応領域】 石油、石油化学、ガス、一般化学、非鉄金属、金属加工、電子材料、資源リサイクル、電力、原子力、再生可能エネルギー、分散型エネルギー、製鉄、石炭、造水、飼料、生化学、食品、医薬品、医療品、医療、情報・通信、運輸・輸送、流通、備蓄、空気調整・給排水、公害防止、災害防止、環境保全等の機器、装置、設備、施設、資機材、学術研究、システムおよびプロセスに関する下記の事業 【事業】 1．総合的エンジニアリング業務および コンサルティング業務 2．装置、機器の製造、調達、販売、修理および賃貸 3．装置、機器の設置、土木建築、電気計装、配管等の工事の設計、監理および施工 4．設備、装置の保全業務 5．研究、開発、技術支援および受託

沿革

新興プランテックの歩み　プラントメンテナンスを全国展開

1938年 法専組鉄工所 設立
1945年 三興製作所 商号変更
1961年 東京証券取引所市場第二部に株式上場
2007年 東京証券取引所市場第一部に株式上場

1954年 新潟工事 設立
新潟鐵工所の工務部門を分社

2000年 新興プランテック 設立

2002年 新潟鐵工所の石油・石化プラント関連のタンク事業を譲受
2007年 東京証券取引所市場第一部に株式上場
2009年 池田機工株式会社の株式80%を取得し子会社化
2010年 東海工機株式会社の株式60%を取得し子会社化
2011年 株式会社東新製作所の株式100%を取得し子会社化
2013年 池田機工株式会社の株式20%を追加取得
2017年 港南通商株式会社の株式100%を取得し子会社化

JXエンジニアリングの歩み　石油元売り系プラント建設会社

1967年 日鉱エンジニアリング 設立
日本鉱業の工務部門の一部を分社

1970年 三菱石油エンジニアリング 設立
三菱石油の工務部門を分社

1982年 日石エンジニアリング 設立
日本石油の工務部門を分社

2001年 日陽エンジニアリング 設立
甲陽建設工業、JOMOエンタープライズ エンジニアリング部門と統合
2003年 鹿島石油のエンジニアリング子会社である鹿島エンジニアリングを合併
2010年 新日鉱ホールディングスの完全子会社化

1999年 新日石エンジニアリング 設立
日本石油と三菱石油が合併し新日本石油設立、両社を出自とするエンジニアリング2社が合併

2003年 NIPPOエネルギー事業本部 設立
日本鋪道と経営統合し設立
2011年 JOMOエンタープライズ建設部門と統合

2012年 JXエンジニアリング 設立
日陽エンジニアリング株式会社と株式会社NIPPOエネルギー事業本部が統合

2019年 レイズネクスト 設立

メンテナンスとエンジニアリングの2領域を融合
2022年 東京証券取引所の市場区分見直しにより、市場第一部からプライム市場に移行

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

レイズネクストとは

プラントライフサイクル全体を担う、総合エンジニアリング会社

レイズネクストは、設計・建設から日常保全・定期修理、改造・改修まで、プラントライフサイクル全体に関与し、**幅広い産業の安定操業と設備投資を支える総合エンジニアリング会社**である。

プラントとは

プラントとは、機械装置・配管・電気設備などを組み合わせ、製品やエネルギーを継続的に生み出すための大規模な設備群を指し、**人々の暮らしと産業を支える重要な社会インフラ**である。

石油　石油化学　一般化学　医薬品　ガス　電力　製鉄　非鉄金属　食品　製紙



© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

ボードメンバー紹介

変革の時代に、
進化したプラントサービスを

代表取締役社長

毛利 照彦

私たちレイズネクストグループは、「産業インフラを支える。豊かな未来を拓く。」という企業理念のもと、設計、建設からメンテナンス、改造、撤去に至るまで、プラントライフサイクルの全てのステージで新たな価値を創造し、お客様に満足いただけるサービスを提供してきました。





代表取締役 副社長執行役員

上田 秀樹

1983年4月
興亜石油株式会社入社
2016年4月
川崎天然ガス発電株式会社代表取締役社長
2019年7月
当社取締役
2025年6月
当社代表取締役副社長
2026年6月
当社代表取締役　副社長執行役員、社長補佐（営業本部、タンク本部）（現任）



取締役 副社長執行役員

木村 裕之

1986年4月
日本鉱業株式会社入社
2018年4月
JXTGエネルギー株式会社執行役員
2024年4月
当社副社長執行役員
2024年6月
当社取締役副社長
2026年6月
当社取締役　副社長執行役員、社長補佐（プロジェクト事業部、エンジニアリング本部）（現任）



取締役 副社長執行役員

中宅間 大作

1982年4月
新潟工事株式会社入社
2016年6月
当社執行役員
2024年6月
当社取締役
2026年6月
当社取締役　副社長執行役員、社長補佐（DX本部、メンテナンス事業部）（現任）



取締役 副社長執行役員

佐久間 裕

1987年4月
日本石油株式会社入社
2019年4月
JXエンジニアリング株式会社執行役員
2019年7月
当社執行役員
2025年6月
当社取締役
2026年6月
当社取締役　副社長執行役員、社長補佐（コーポレート本部）（現任）



取締役 常務執行役員

川村 雅彦

1989年4月
新潟工事株式会社入社
2022年6月
当社執行役員
2025年6月
当社取締役
2026年4月
当社取締役　常務執行役員、社長補佐（工務本部、安全・品質本部）（現任）

トップメッセージ

私たちレイズネクストグループは、「産業インフラを支える。豊かな未来を拓く。」という企業理念のもと、設計、建設からメンテナンス、改造、撤去に至るまで、プラントライフサイクルの全てのステージで新たな価値を創造し、お客様に満足いただけるサービスを提供してきました。

変革の渦中にある事業環境

「低炭素・脱炭素社会の到来」「日本における労働人口の減少」「デジタル革命の進展」という中長期的な事業環境の変化が進んでいます。脱炭素の進展は将来的に石油精製・石油化学分野のプラントメンテナンス需要に影響を及ぼし得る一方、労働人口の減少は当社の強みである動員力の確保を難しくし、必要な完成工事高の確保にも影響し得ます。さらに、業界内でDX推進の動きが広がる中、当社グループが優位性を保つためには、デジタル技術を活用した高付加価値サービスを他社に先駆けて提供していくことが不可欠です。

長期ビジョンV-2032と第3次中期経営計画

当社は、あらゆるリスクを踏まえて変革の新時代への準備を早急に進めることで、成長機会を生み出していきます。その羅針盤として、2032年のありたい姿を示す長期ビジョン「RAIZNEXT Group V-2032」を掲げ、段階的に中期経営計画を推進しています。現在取り組む第3次中期経営計画（2025–2028）では、「RAIZNEXT X CHALLENGE」をテーマに、カーボンニュートラル社会実現に貢献するための事業変革と、デジタルを活用した業務プロセスの変革など、従来のやり方にとらわれず、あらゆる変革（X）に挑戦していきます。
この変革期において重要なのは、当社がこれまでに培ってきたメンテナンスとエンジニアリングの総合力を発揮し、パートナー企業と共に最大限の顧客価値を提供し続けることです。
これからもレイズネクストグループは、産業インフラを支える企業として、「誠心誠意」お客様に寄り添い最大限の顧客価値を提供すること、サプライチェーン全体での付加価値向上への取り組みや既存の枠を超えた連携によりパートナー企業と「共存共栄」を進めること、従業員がプライドとやりがいを持ち「進取果敢」に挑戦できる会社であること、これら「3つの行動指針」のもと、歩みを進めてまいります。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

コーポレートヒストリー

1938年の創業以来、外部環境の変化に応じて事業領域を広げながら、顧客との長年の信頼関係と協力会社ネットワークを着実に構築し、エンジニアリング・メンテナンス・タンクの各事業をまたぐ現在の安定収益基盤と案件拡張力を形成してきた。

レイズネクストの歩み

1950s～	1970s～	1980s～	1990s～	2000s～	2020s～
高度経済成長	2度のオイルショック	イラン・イラク戦争	業界再編	大規模災害の発生	脱炭素社会実現に向けて
石油・石化の顧客を獲得	**事業領域を拡張**	**石油備蓄体制構築に貢献**	**メンテナンス需要が増加**	**災害に強いプラントへ**	**脱炭素への対応**
戦後復興と高度経済成長の中で、石油精製・石油化学分野の顧客基盤を形成。国内産業を支える基幹設備の保全・工事に関与し、継続的な顧客接点を築いた。	原油価格高騰と景気後退を背景に、プラントの省エネルギー化・効率化、操業安定化の重要性が高まり、改造・更新工事へ対応領域を広げた。	原油供給リスクへの備えとして石油備蓄体制が整備される中、備蓄関連工事に関与。プラントに加え、タンク領域へ事業を広げる契機となった。	石油精製・石油化学分野で設備再編が進み、新設需要が限定的となる一方、安定操業を支えるメンテナンス需要が拡大し、継続的な収益基盤として成長。	東日本大震災などの大規模災害を契機に、タンク・プラントの保安強化が進展。浮き屋根式タンクの耐震対応など、災害に備えた工事需要に対応。	既存設備の脱炭素対応に加え、グリーンアンモニア・低温タンクなど新たな設備テーマへの対応を進めている。









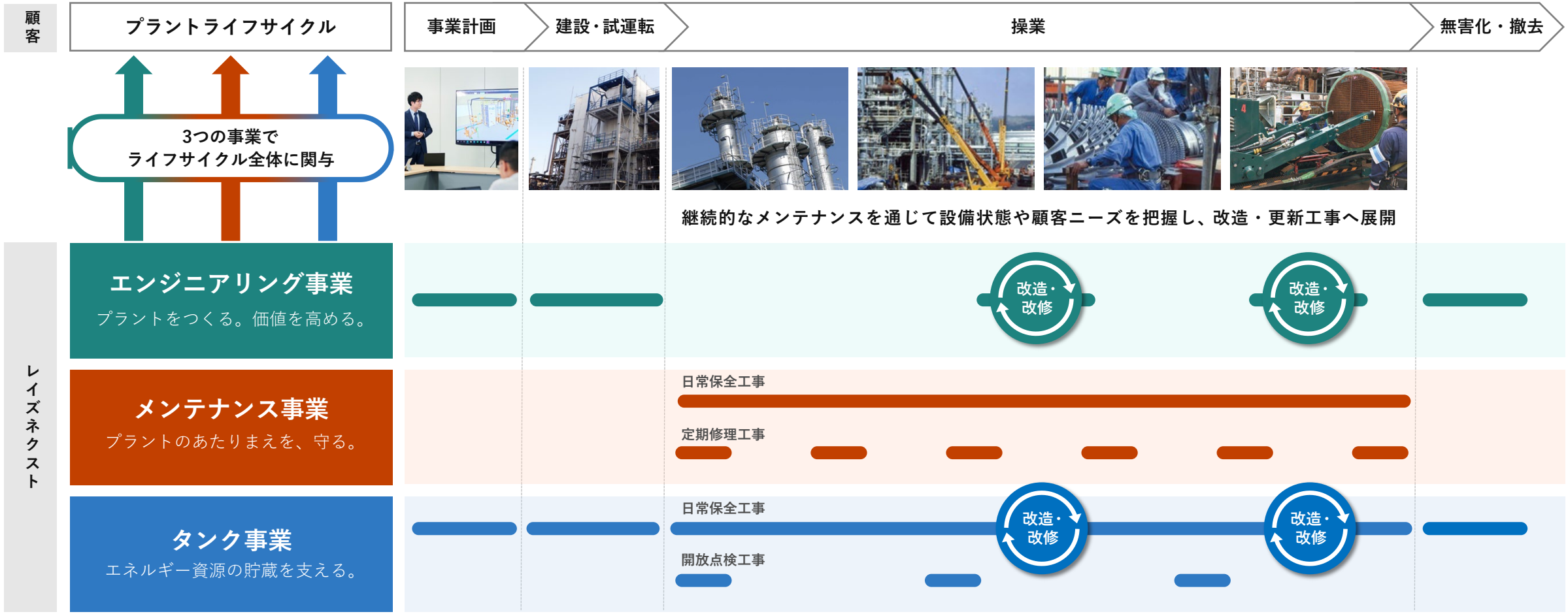


注：左写真© Negishi oil refinery from Sankeien garden" by Kaz Ish, licensed under CC BY-SA 3.0

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

ビジネスモデル｜プラントライフサイクルの各局面で顧客接点を広げる収益構造

プラントライフサイクルの各局面で顧客接点を持ち、日常保全・定期修理を受注基盤としながら、更新・改造・新設へ仕事を広げることで、安定性と成長性を両立している。



© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

メンテナンス事業

配管、計装・電気、回転機械、土木・建築など幅広い領域に対応し、24時間365日、プラントの安全・安定稼働に貢献する。
お客様との密なコミュニケーションと深い現場理解に基づき、プラントごとに最適なメンテナンスを提案している。

プラントのあたりまえを、守る。

日常保全工事

- 工場内に常駐し日々の点検・修理を迅速対応



定期修理工事

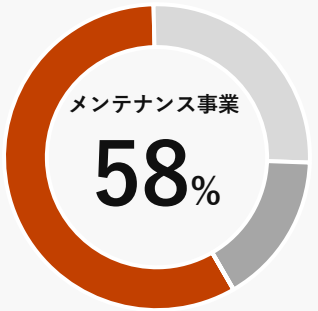
- 1～4年ごとに設備を止めて行う大規模法定点検



配管工事 | 静機器工事 | 土木建築工事 | 計装電気工事 | 回転機械工事

一貫したサービスでプラントの価値を守る

事業別売上高



- 全国100拠点と4,000社のパートナー会社による動員力で迅速対応
- 設備診断1,500件以上、設備機能回復工事600件以上の実績を保有し技術を体系化
- 作業の安全を維持、向上しながら、高品質・短期間・低コストを実現

注：事業別売上高は2026年3月期実績である。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

エンジニアリング事業

石油精製・石油化学をはじめ、一般化学、非鉄金属、食品など、多様な業界のプラントエンジニアリングに対応。新規プラントの建設はもとより、既存プラントの長寿命化や耐震性向上、能力増強を目的とした改造・改修工事を得意としている。

プラントをつくる。価値を高める。

新設



- 各種業界の中小規模プラントを主体に設計・調達・工事

改造・改修



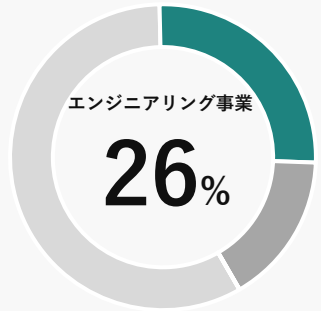
- 既存プラントの能力増強・省エネ化・老朽化対策

トータルエンジニアリングサービス

FS・FEED → 設計 → 調達 → 工事 → 試運転助勢

専門チームが実現性を考慮し、計画策定から工事まで一貫対応

事業別売上高



- お客様のヒアリングを通して要求事項を洗い出し、計画を具現化する伴走型支援サービスを提供。
- 各設計に精通したエンジニアが連携し、設備の作業性・メンテナンス性・建設費用等を総合的に判断
- ICTなどの最新技術を導入し、進捗状況などの工事情報を見える化。

注：事業別売上高は2026年3月期実績である。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

タンク事業

多様な業界・設備に対応する認証・許可を取得し、建設実績5,300件以上を積み上げている。タンクの建設、改造、保守運用にわたるさまざまな課題を解決し、EPCからメンテナンスまでトータルにサービスを展開している。

エネルギー資源の貯蔵を支える。

エンジニアリング



- 多様な業種でタンク建設実績5,300基以上



メンテナンス

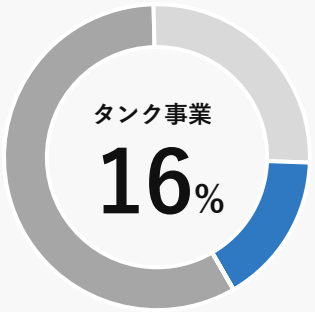
- 稼働後も一貫サポート、改造・補修・延命化に対応

タンクの新設からメンテナンス・改造までトータルサポート

FS・FEED → EPC → 日常保全 → 開放点検 → 改造・改修

タンクの規模や特殊性を問わず、多様なニーズに対応

事業別売上高



- 自社工場（磯子、千葉）を活用し、法対応に必要な検査を実施するほかタンク部材も生産（側板、屋根材、階段など）
- カーボンニュートラル社会における低温タンク建設需要増加を見込み、低温タンク分野での受注体制構築中

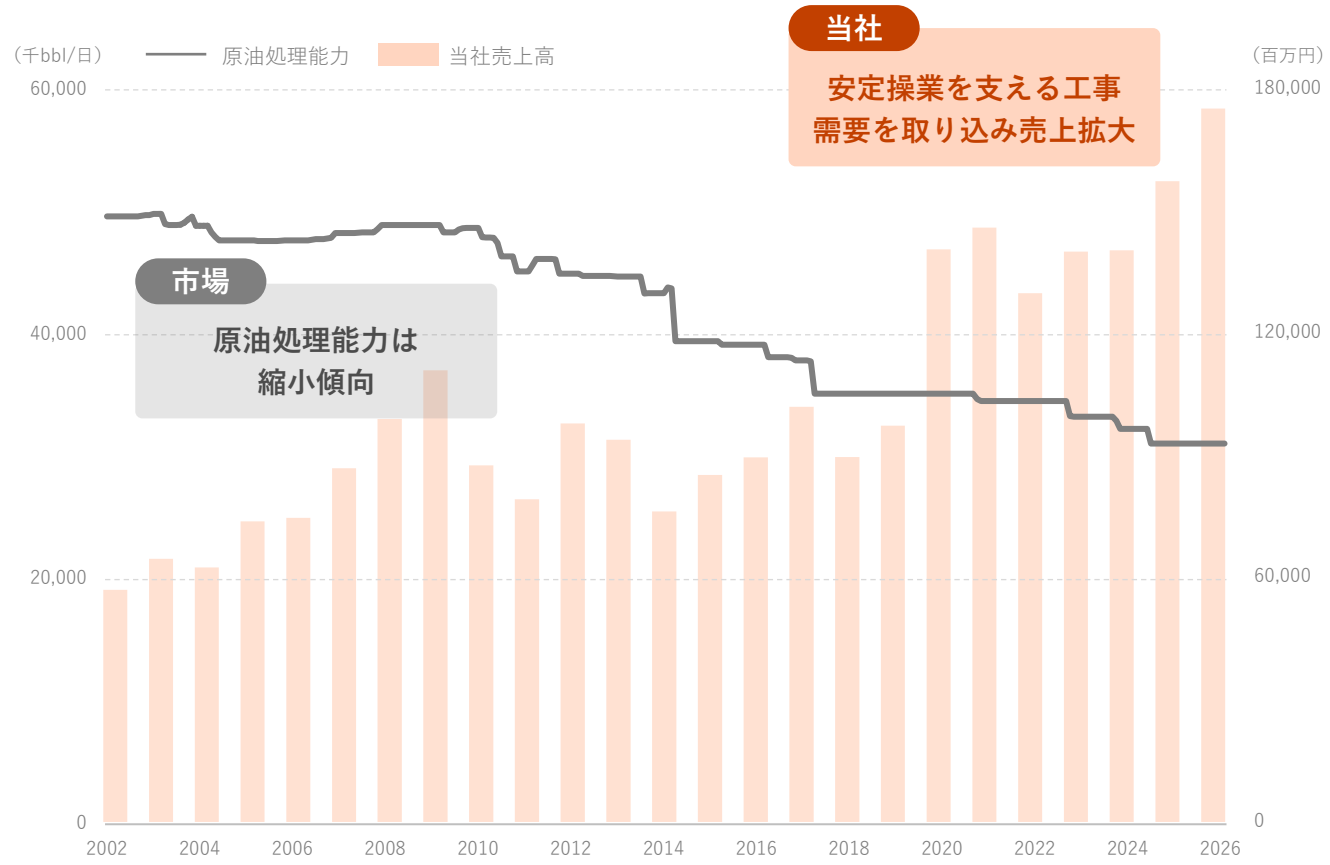
注：事業別売上高は2026年3月期実績である。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

市場環境①｜石油精製・石化分野では安定供給責任と高経年化対応が工事需要を下支え

石油精製・石油化学分野では、生産能力の最適化が進む一方で、国内安定供給を担う設備の安定操業に必要な保全・定期修理に加え、プラントの高経年化に対応するための設備更新・改造に関わる工事需要が継続している。

原油処理能力*と当社売上高の推移



出所：石油連盟

1 安定供給責任が工事需要を下支えする

背景	工事需要への繋がり
石油精製・石油化学分野は、経済安全保障の観点から安定供給を維持する必要がある。	プラントの**安定操業を維持するため、日常保全・定期修理工事**が継続的に必要となる。

2 高経年化対応が設備更新・改造需要を生む

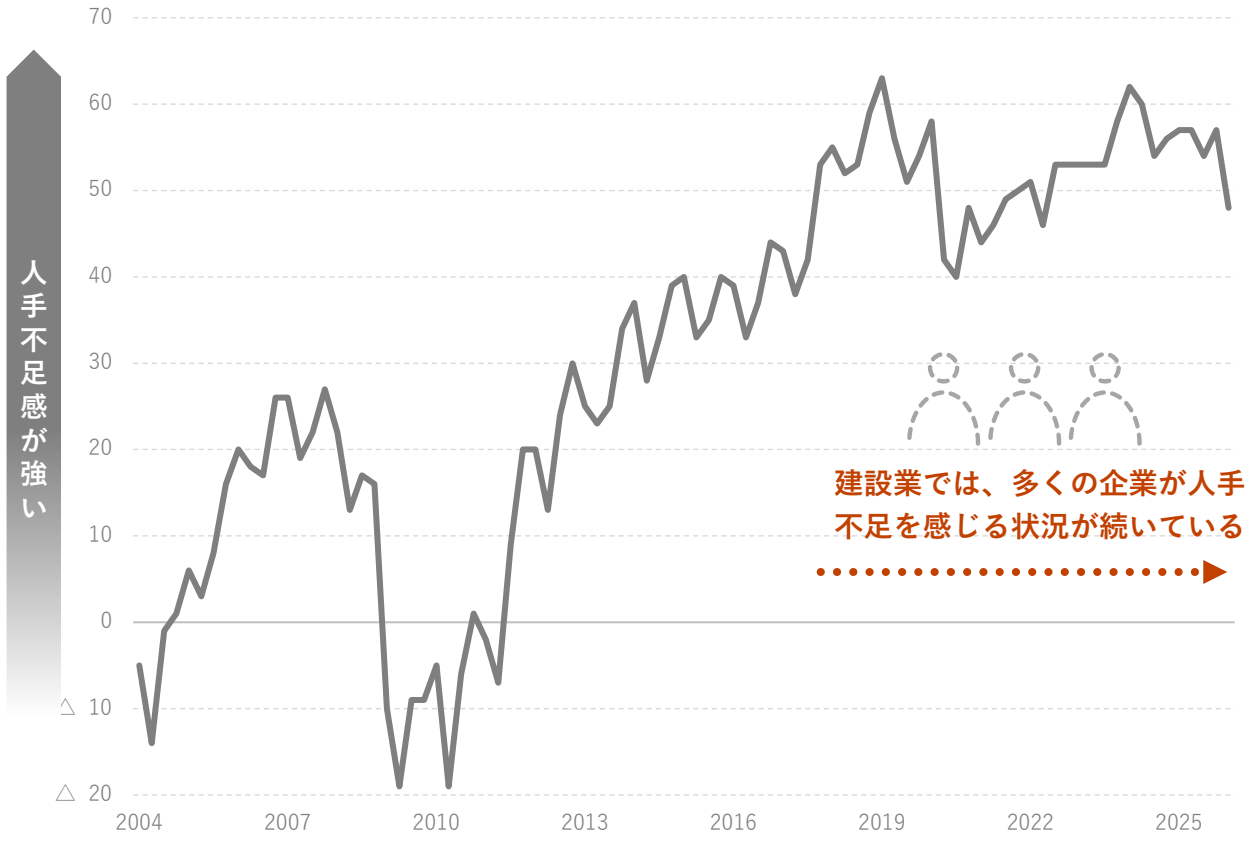
背景	工事需要への繋がり
プラントの長期間の操業に伴い、設備の劣化対応や保安水準の維持・向上が不可欠となる。	設備を維持し安全に使い続けるための**工事需要が継続的に発生**する。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

市場環境②｜建設業界の恒常的な人材不足が、工事を遂行できる企業の重要性を高める

国内建設業界で深刻な人材不足が恒常化するなか、プラント工事では必要な人員と協力会社を確保し、安全性・品質・工程を担保して施工できる企業の重要性が高まっている。

建設業常用労働者雇用判断D.I.



出所：厚生労働省「労働経済動向調査」

1 人材不足が構造的な供給力制約要因に

現状	生じる影響
人材不足によりプラント工事に必要な人材や協力会社の確保が難しくなっている。	工事需要があっても、実際に施工体制を組める企業は限られる。

2 元請遂行力を持つ企業の重要性が上昇

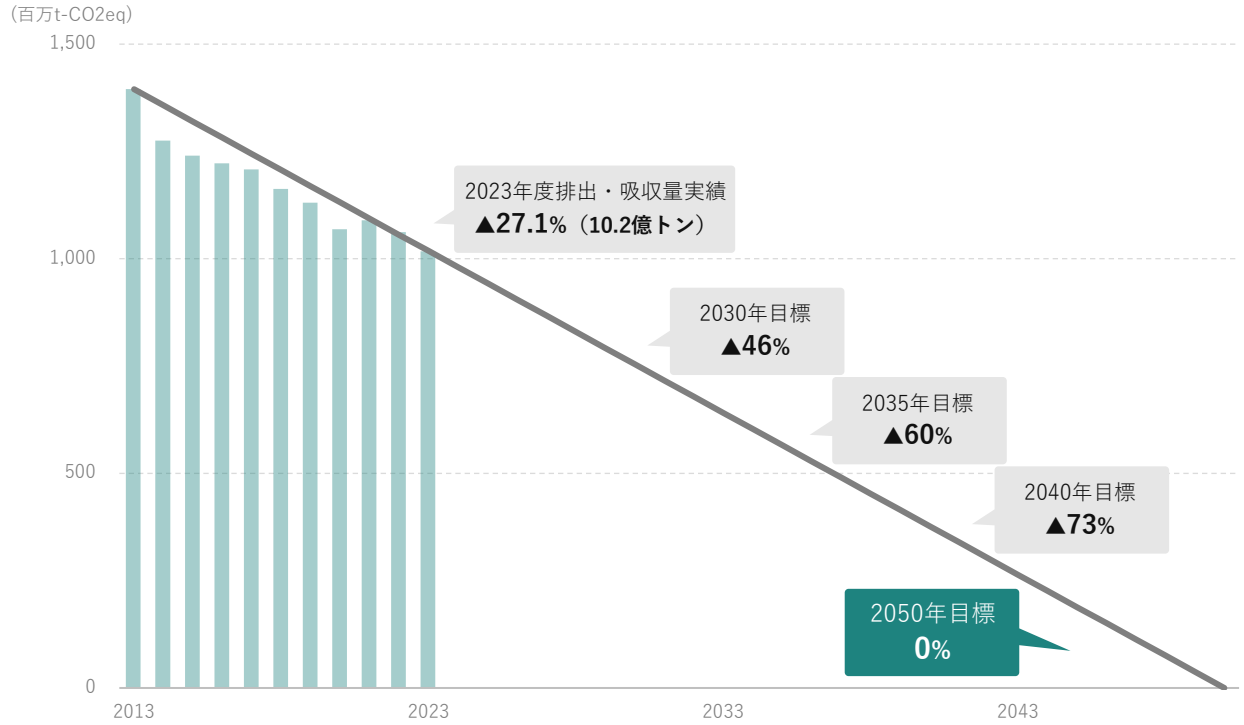
現状	生じる影響
プラント工事では、供給力の確保に加え、安全・品質・工程を管理する元請遂行力が求められる。	人材不足が続くほど、施工体制と元請遂行力を併せ持つ企業の重要性が高まる。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

市場環境③｜温室効果ガス排出削減に向け、既存設備改造と新規設備投資が広がる

2050年温室効果ガス排出・吸収量ネット・ゼロに向けた目標のもと、プラント業界では既存設備の脱炭素化に加え、グリーンアンモニアや次世代エネルギー関連設備など、新たな設備投資テーマが中長期で広がっている。

2050年温室効果ガス排出・吸収量ネット・ゼロに向けた目標と進捗



産業・エネルギー分野では、設備側の排出削減対応が重要

1 既存設備では排出削減に向けた改造・更新需要が増加

省エネルギー化・高効率化

既存設備の運転効率を高め、温室効果ガスの排出を抑制。

温室効果ガス回収・環境対応改造

温室効果ガスの回収・排出抑制に向けた既存設備の改造需要。

2 新たな脱炭素関連設備への投資需要が立ち上がる

グリーンアンモニア関連設備

燃焼時に二酸化炭素を排出しない燃料として、製造・貯蔵設備の整備が進む。

次世代エネルギー向け低温タンク

液体水素など次世代エネルギーの受入・貯蔵・供給設備需要が立ち上がる。

既存設備の改造・更新と新規設備投資の双方で需要が広がる

出所：環境省「地球温暖化対策計画の進捗状況」

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

競争優位性①｜大規模工事や突発的な工事対応を可能とする全国動員力と元請遂行力

全国の拠点網と協力会社ネットワークを活かした動員力、元請として安全性・品質・工程管理を担保する遂行力により、大規模工事から災害・設備トラブル時の突発的な工事対応まで一貫して担うことができる。

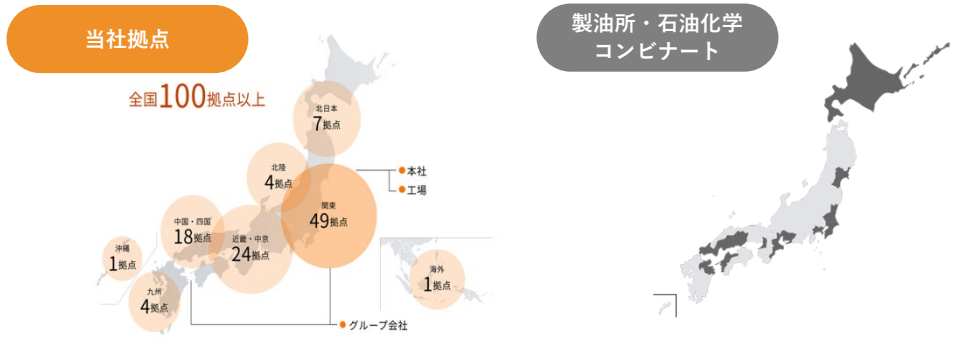
市場環境　人材不足により施工体制を構築できる企業が限られる中、**供給力がそのまま受注機会**となる

当社の競争優位性　**全国動員力**と**元請遂行力**を活かし、工事を完遂できる体制を構築

全国動員力

全国拠点数 **100** 拠点以上

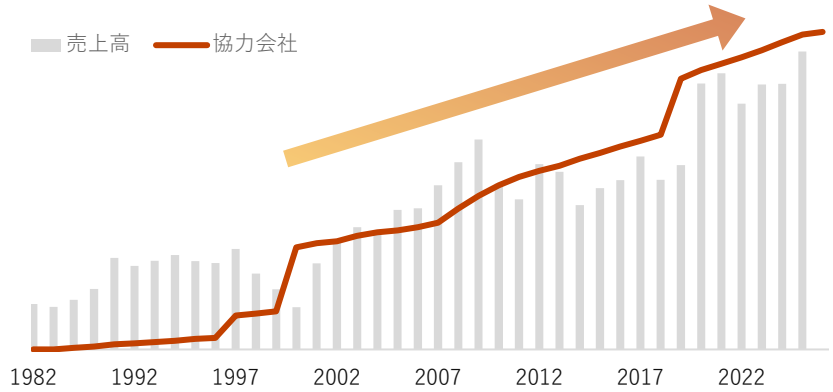
全国に広がる拠点網により、各地の大規模工事から突発的な工事まで機動的に対応



元請遂行力

協力会社数 **4,000** 社以上

協力会社ネットワークの拡充により、売上成長を支える施工体制を強化してきた



© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

競争優位性②｜日本の基幹産業を担う企業からの継続受注基盤が、安定収益を支える

石油精製・石油化学・一般化学・非鉄金属分野など、日本の基幹産業を担う大手企業と取引基盤を構築し、日常保全・定期修理工事を継続的に受注することで、景況感や個別案件の変動に左右されにくい安定的な収益基盤を形成している。

顧客数

430社

主要取引先

石油精製
- ENEOS
- 出光興産
- コスモ石油

石油化学
- 三井化学
- 東ソー
- 三菱ケミカル
- 旭化成
- 住友化学

一般化学
- 日本ゼオン
- ダイキン工業
- ダイセル
- 日本触媒
- 三洋化成工業
- 花王

非鉄金属・医薬品
- JX金属
- 武田薬品工業

日本の基幹産業を支える大手企業と幅広い取引基盤を構築

×

継続受注



設備特性・過去の工事履歴・構内ルールの理解が必要となるため、他社への切替コストが高い

日常保全・定期修理を通じた継続的な顧客接点が安定収益の土台

＝

継続受注基盤

継続的な受注と顧客接点が、安定収益と着実な成長を支えている

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

競争優位性③｜既存案件を起点に、受注を広げる案件拡張力

既存案件で蓄積した現場知見と顧客からの信頼を活かし、顧客構内での追加受注に加えて、同一地域の周辺顧客や同一顧客の別地域案件へ受注を広げられることが、成長の再現性を高めている。

既存案件での実績

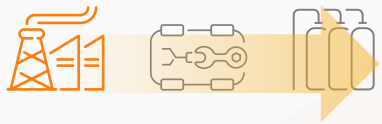
既存案件を通じて蓄積される知見と信頼

- 設備ごとの特性や構内作業への理解
- 過去の工事内容・対応履歴
- 品質・安全・工程管理を通じた信頼
- 現場の課題や改善余地の把握

一気通貫で全工程に対応できる総合力

事業計画 → 建設・試運転 → 日常保全 → 定期修理 → 改造・改修

既存顧客 顧客構内での追加受注



一度参入した顧客構内で、対象設備・工事範囲・請負領域を広げる。

新規顧客 同一地域の周辺顧客へ展開



一つの地域での施工実績が、同一地域の他顧客からの受注機会に繋がる。

既存顧客 同一顧客の別地域案件へ展開



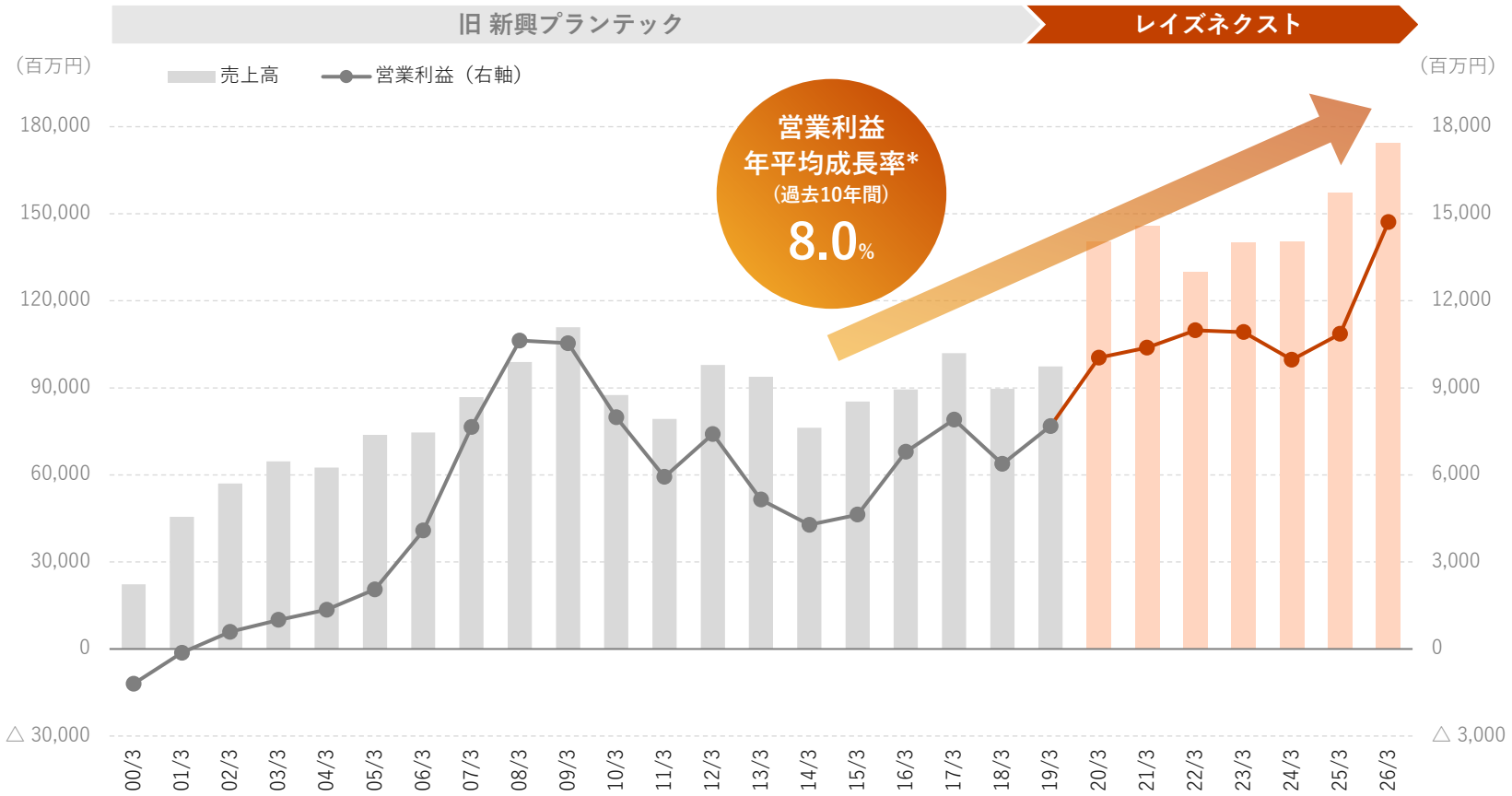
一地域での施工実績や顧客評価をもとに、同じ顧客の別拠点・別地域案件へ展開する。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

継続需要と案件拡張力が、安定的な売上・利益成長を支える

日常保全・定期修理を中心とする継続需要を土台に、全国動員力・顧客基盤・案件拡張力を活かして、売上・利益を安定的に積み上げてきた。

売上高・営業利益の推移



成長性

日常保全・定期修理を中心とする継続需要を土台に、顧客内・地域間・顧客間への案件拡張を重ねることで、売上・利益を中長期で積み上げてきた。

安定性

日常保全・定期修理は、顧客設備の安定操業に不可欠な需要であり、景気や大型案件の変動を受ける中でも、相対的に安定した利益推移を支えている。

注：営業利益年平均成長率は、2016年3月期を起点とした10ヵ年平均成長率を算出・表記した。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

事例紹介｜半導体材料分野におけるEPC案件

半導体材料分野における国内設備投資の拡大を背景に、当社は企画から設計・調達・施工までの幅広い対応力を活かし、JX金属の半導体材料工場新設工事やダイキン工業の生産プラント建設工事を受注。

事例①｜JX金属株式会社

半導体材料工場の新設工事

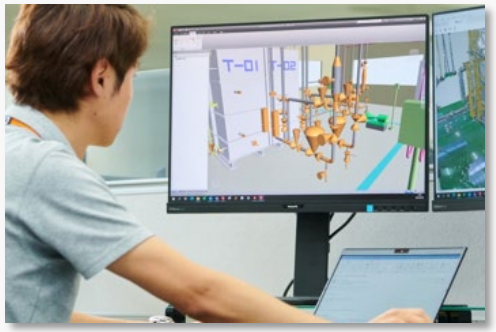


クリーンルームを有する半導体材料工場の新設工事に対応。

企画から建設までの工程を一貫して担い、工場の建設や障害建物の解体に加え、周辺外構整備まで一貫して担った。

事例②｜ダイキン工業株式会社

パーフルオロゴム生産プラント建設工事をEPC一括受注



半導体製造装置のシール材として使用されるパーフルオロゴムの新たな生産プラント建設工事をEPC一括で受注。

半導体市場の拡大に伴う需要増加を背景に、顧客の供給体制強化に資する重要設備の建設を担う。

半導体材料を中心とした先端産業向け設備投資の広がりを捉え、

EPC・メンテナンスの一貫対応力と既存実績を強みに、成長領域での受注拡大を目指す

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

マテリアリティ（重要課題）

「社会課題」と「自社課題」の観点からマテリアリティを抽出、
抽出した課題を当社にとっての重要度で評価し、マテリアリティを特定、経営会議での審議を通して確定した。

Environment **環境**	• カーボンニュートラル分野の受注拡大と企業活動を通じた温室効果ガスの排出削減により、カーボンニュートラル社会実現へ貢献する • 工事現場における3R（リデュース、リユース、リサイクル）を徹底し、産業廃棄物を適切に処理する
Social **社会**	• 従業員の安全確保や品質管理体制の強化により安全かつ高品質なサービスを提供する • 協力会社への教育・訓練・支援と協力会社業況の適時把握、サステナブル調達の推進により、パートナー企業とともに発展する • 多様な人材の活用、健康推進、人権尊重意識向上、職場環境改善により、全ての人にとって働きがいのある魅力的な職場環境を実現する • 地域社会への貢献を通じて、人々の暮らしを豊かにする安全・安心な社会づくりに貢献する
Governance **ガバナンス**	• コンプライアンスの徹底遵守、企業理念・行動基準の浸透、情報セキュリティの強化により、コーポレート・ガバナンスを強化する

貢献する SDGs GOAL



注：詳細は当社HP「マテリアリティ」サイトを参照されたい。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

主な事業等のリスク

項目	分類	内容	統制活動の内容
連結会社（当社及び連結子会社）の経営成績等の状況の異常な変動	メンテナンス事業の受注工事高減少	当社グループの事業は、石油・石油化学・一般化学等のプラント関連のメンテナンスをコアビジネスとしております。ここ数年は、当社グループが特に影響を受けやすい石油燃料に関わるプラントの停止等がみられ、プラントメンテナンス市場の縮小に伴う受注工事高の減少が今後も懸念されています。	メンテナンス事業においては、受注工事高の大幅な減少など経営成績に大きな影響を及ぼすことがないよう、既存顧客のシェア拡大や新規顧客の開拓など、各種の施策を推進してメンテナンス事業にかかる受注工事高減少に対処しております。
特定の取引先・製品・技術等への依存	特定業界・特定取引先への依存	当社グループの事業は、石油・石油化学業界が主要な顧客であり、当該顧客に対する受注高・完成工事高が大きなウェイトを占めております。 このため、国内におけるエネルギー政策や石油製品の需要、設備の合理化や事業再編等、業界の動向が当社グループの業績及び財政状況に影響を及ぼす可能性があります。	石油・石油化学業界では、将来的な石油製品需要の減少が予想され、業界再編や設備再編等が進展する一方で、これら設備廃止等で遊休となった用地への再生可能エネルギー設備の新設やグリーン水素関連のインフラ設備計画など、新たな設備投資が見込まれています。 当社では、既存プラントの経年化対策工事や安全・安定稼働のためのメンテナンス需要に対応して業績の維持・拡大に努めるとともに、カーボンニュートラル案件等の新規領域における受注拡大を目指しております。
特有の法的規制・取引慣行・経営方針	コンプライアンス	当社グループは、建設業法をはじめ様々な関係法令の適用を受けております。当該法令のみならず、当社の社内規程の遵守を含めた当社グループのコンプライアンス体制が十分に機能しなかった場合、当社グループが行政処分や訴訟等の対象になるなど、当社グループの信用、業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	当社グループは、行動基準の第1項に「法令および社内規定の遵守」を掲げ、公正で透明性の高い企業活動を行う旨宣言しており、これを当社グループ内に周知・徹底しております。
その他投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項	品質管理	設計・施工の品質管理には万全を期しておりますが、契約不履行責任及び製造物責任に基づく損害賠償が発生した場合には、当社グループへの信頼、業績に影響を及ぼす可能性があります。	事業に関する各種法令や、ISO9001に基づく品質マネジメントシステム、各種技術基準等の遵守をはじめ、社内教育の充実や適正な人員配置等のマネジメント強化、業務遂行に関するルール・手順の見直し・整備、情報共有の強化などにより、品質向上に資する仕組を整備し、設計や施工等の品質確保と品質不適合の発生防止に努めております。 また、当社の契約不履行による品質トラブルが発生した場合に備え、これに対応する各種保険に加入することにより、費用負担の軽減に努めております。

参考：第122期有価証券報告書事業等のリスク

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

第3次中期経営計画



© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

第3次中期経営計画数値目標

既存案件を起点とした受注領域の拡大を軸に、脱炭素関連投資などの新たな工事需要も取り込む成長戦略を推進。
こうした成長機会を着実に受注・施工へ繋げるため、供給力の拡張に取り組んでいく。

第３次中期経営計画経営数値目標

		2029年3月期目標	2025年3月期実績	2025年3月期比伸び率
業績目標	売上高	**1,950**億円	1,573億円	＋**24.0**%
	営業利益	**163**億円	108億円	＋**50.9**%
	当期純利益	**112**億円	81億円	＋**38.3**%
経営指標の目標値	ROE	**10**%以上	9.6%	―
	配当政策	配当性向 **60**% 株主資本配当率 **7**% 年間配当下限 **117**※円 **いずれか高い金額を年間配当額とする**	配当性向 60.3%	―

注： 株式分割後換算で39円

1 成長機会

成長機会が広がる一方、工事を担える企業は限られている

- カーボンニュートラル関連投資の伸びが鈍化する一方、**石油精製・一般化学プラントを中心にメンテナンス需要が堅調に推移。**
- 人手不足により、プラント工事を担える企業は限られてきている。
- 安定供給責任と設備の高経年化を背景に、**保全・更新改造需要は継続。**
- 脱炭素関連投資など、新たな設備投資テーマも中長期で拡大。

2 工事需要を取り込む事業基盤

成長機会を業績拡大につなげる施工体制・顧客基盤・案件拡張力

- 全国の拠点と協力会社網により、大規模工事や突発的な工事に対応。
- 基幹産業を担う大手企業との継続的な取引が、顧客基盤の厚みを形成。
- 既存案件を起点に追加受注・別地域案件・同一地域の他顧客へ展開。

3 第3次中期経営計画達成に向けて

成長機会を着実に受注・施工へ繋げるため供給力拡張に取り組む

- 採用強化とM&Aで人材・拠点・協力会社網を拡充し、供給力を拡張。
- DX/機械化により、安全・品質を維持しながら施工効率を向上。
- 株主資本コストを上回る資本効率を追求し、高水準の株主還元を実現。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

成長機会の取り込みに向け、成長戦略と投資方針を具体化

底堅い保全・更新改造需要が継続する一方、全国規模で工事を完遂できる企業は限られる。既存の事業基盤を活かして成長機会を取り込むため、受注領域の拡大と供給力拡張を軸とする成長戦略を具体化し、その実行を支える投資方針を明確化。

成長戦略と投資方針の具体化プロセス

メンテナンス需要・更新改造需要が底堅く継続

保全・定期修理需要の継続

安定供給責任を背景に、安全・安定操業を支える工事需要が継続。

更新・改造需要の広がり

老朽化したプラントの設備維持や保安強化に向けた更新・改造需要が継続。

脱炭素関連投資の立ち上がり

既存設備の省エネルギー化・高効率化などの改造需要が顕在化。

工事需要は底堅く広がる一方、施工を完遂できる企業は限られている

市場機会を受注へ結び付ける競争優位性を有する

全国施工体制と元請遂行力

全国拠点と協力会社ネットワークを活かし、大規模工事や突発的な工事に対応可能。

基幹産業を担う大手企業との顧客基盤

日本の基幹産業を担う大手企業から、日常保全・定期修理工事を継続的に受注。

既存案件を起点とする案件拡張力

現場知見と顧客からの信頼を活かし、追加受注・別地域案件・同一地域の他顧客へ展開。

全国施工体制・顧客基盤・案件拡張力が、成長戦略の土台となる

成長機会の取り込みに向け、成長戦略と投資方針を具体化

受注領域の拡大

既存拠点を起点とした顧客構内・別地域案件・同一地域の他顧客への展開を加速。

脱炭素関連設備への対応

既存設備の改造に加え、低温タンクなど新たな脱炭素関連設備へ対応領域を拡大。

供給力拡張への投資

人的資本投資、M&A、DX/機械化投資を通じ、施工体制と施工効率を向上させ、供給力を拡張。

成長戦略の実行に向け、供給力拡張を支える投資方針を明確化

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

成長戦略①｜既存拠点を核に、顧客内・地域間・顧客間へ受注領域を拡大

既存拠点と既存案件を起点に、顧客構内の追加受注、同一地域の新規顧客、同一顧客の別地域案件へ展開。
全国に広がる拠点・協力会社網を活かし、再現性ある形で受注領域を広げていく。

全国拠点数
100 拠点以上

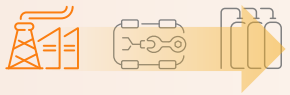
協力会社数
4,000 社以上



戦略

既存拠点を核に顧客内・地域間・顧客間へ成長を広げる

既存顧客
既存顧客構内での追加受注



新規顧客
同一地域内で新規顧客を開拓



既存顧客
既存顧客の別地域・別拠点への展開



戦略実現のためには

プラント集積地における施工体制の構築が必要

プラント集積地の拠点・協力会社網を拡充



© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

成長戦略②｜脱炭素関連投資で、既存改造から新たな設備対応まで領域を広げる

温室効果ガス排出削減に向けた設備投資は、足元では既存設備の省エネルギー化・高効率化などの改造需要を中心に進展。
中長期的には、低温タンクなどの新たな脱炭素関連設備にも対応領域を広げていく。

足元

既存顧客基盤を活かし、設備改造需要を取り込む

脱炭素関連投資は、まず既存設備の省エネルギー化・高効率化などの改造需要から顕在化。既存顧客との接点を活かして受注の獲得に繋げていく。

- 省エネ・高効率化
- 温室効果ガス回収・環境対応改造

中長期

新たな脱炭素関連設備へ対応領域を広げる

中長期では、脱炭素関連投資の進展に伴い、低温タンク等の新たな設備需要の拡大が見込まれる。既存事業で培った知見を活かし、対応領域の拡大を図る。

- 低温タンク
- グリーンアンモニア関連設備

事例

グリーンアンモニア実証プラント建設実績

- 日揮ホールディングス株式会社がオーナーとなるグリーンアンモニア製造プラントを建設
- 石油・石化、一般化学などで培ってきた実績・技術を横展開



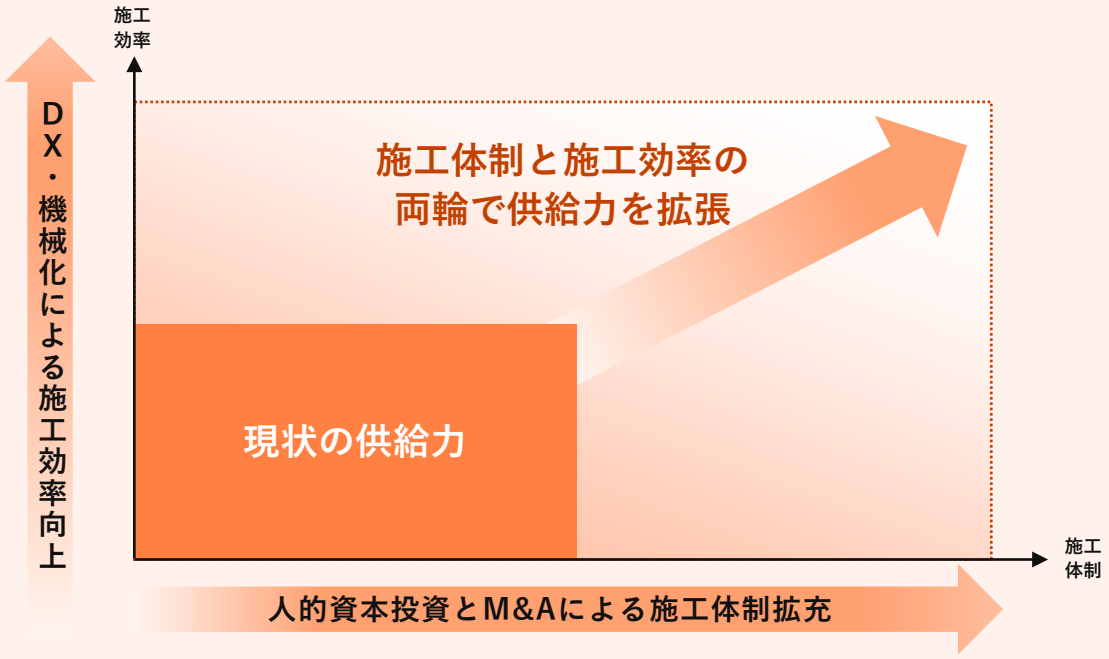
© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

成長戦略③｜人的資本投資、M&A、DX・機械化で、供給力を拡張する

人的資本投資とM&Aにより施工体制を拡充し、DX/機械化投資により施工効率を高めることで供給力を拡張し、成長機会の着実な取り込みに繋げる。

市場環境　人材不足・元請遂行力のある企業が限られる環境のもと、**供給力がそのまま受注機会**となる

戦略　**供給力の拡張**により成長機会を着実に取り込み、**受注・売上高の拡大**に繋げる



人的資本投資

採用力の強化に向け、ブランディングを通じて当社の認知向上を図る。また、教育体制の充実や、定年延長により活躍を継続するベテラン人材と若手人材のペアリングを通じて、若手の早期戦力化を進め、**施工体制の強化と1人当たり生産性の向上**に繋げる。

M&A

既に取引関係、信頼関係を構築している4,000社の協力会社網の取り込みを通じて施工体制の確保、供給力の拡張を図る。

DX/機械化投資

施工プロセスの機械化・自動化や3D/BIMの活用を進め、安全･品質を維持しながら**施工効率を高める**。また、作業の標準化を通じて、**施工人材の早期戦力化と工事品質の安定化**を図り、**施工能力も高めていく。**

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

キャピタルアロケーション方針

安定的なキャッシュ創出力を軸に、供給力拡張に向けた成長投資と、持続的な株主還元を両立するキャピタルアロケーション方針を新たに開示する。

2027年3月期～2029年3月期に創出する約270億円の営業CFと

借入余力等を原資として、株主還元と成長投資に重点的に配分

キャッシュイン	キャッシュアウト*3	方針
営業CF*1 約270億円	① 持続的な株主還元	**高水準かつ継続的な株主還元方針を明確化** 2026年3月期配当実績117円※4を下限とし、**配当性向 60%**と**株主資本配当率 7%**のいずれか高い金額を配当金額の基準とする方針を新たに策定
借入・政策保有株売却など 最大約100億円*2	② 供給力拡張のための成長投資	**成長機会の取り込みに向けて供給力を引き上げるため、M&Aを含めた人的資本投資を積極的に実行** **設備維持・更新**：施工現場を支える自社設備の維持・更新に加え、職場環境の改善を継続的に実施。 **供給力拡大**：協力会社のM&Aやブランディング強化による採用増を通じて供給力を底上げする。 **生産性向上**：DX/機械化投資を通じて施工効率を高め、供給力の向上につなげる。

*1 ：営業CFの算出に当たってはキャッシュコンバージョンサイクルに基づいていることに留意されたい。
*2 ：100億円は当社借入余力としての想定であり、借入の実施を前提とした計画ではない旨に留意されたい。
*3 ：キャッシュアウト項目の記載面積は実際の資金配分を示していない旨に留意されたい。
*4 ：株式分割後換算で39円

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

配当政策

配当政策は、2026年3月期配当実績117円※1を下限とし、連結配当性向60%と株主資本配当率(DOE)7%のうちいずれか高い方を選択する方針。高水準かつ安定的な配当の実現に向け邁進する。

配当政策

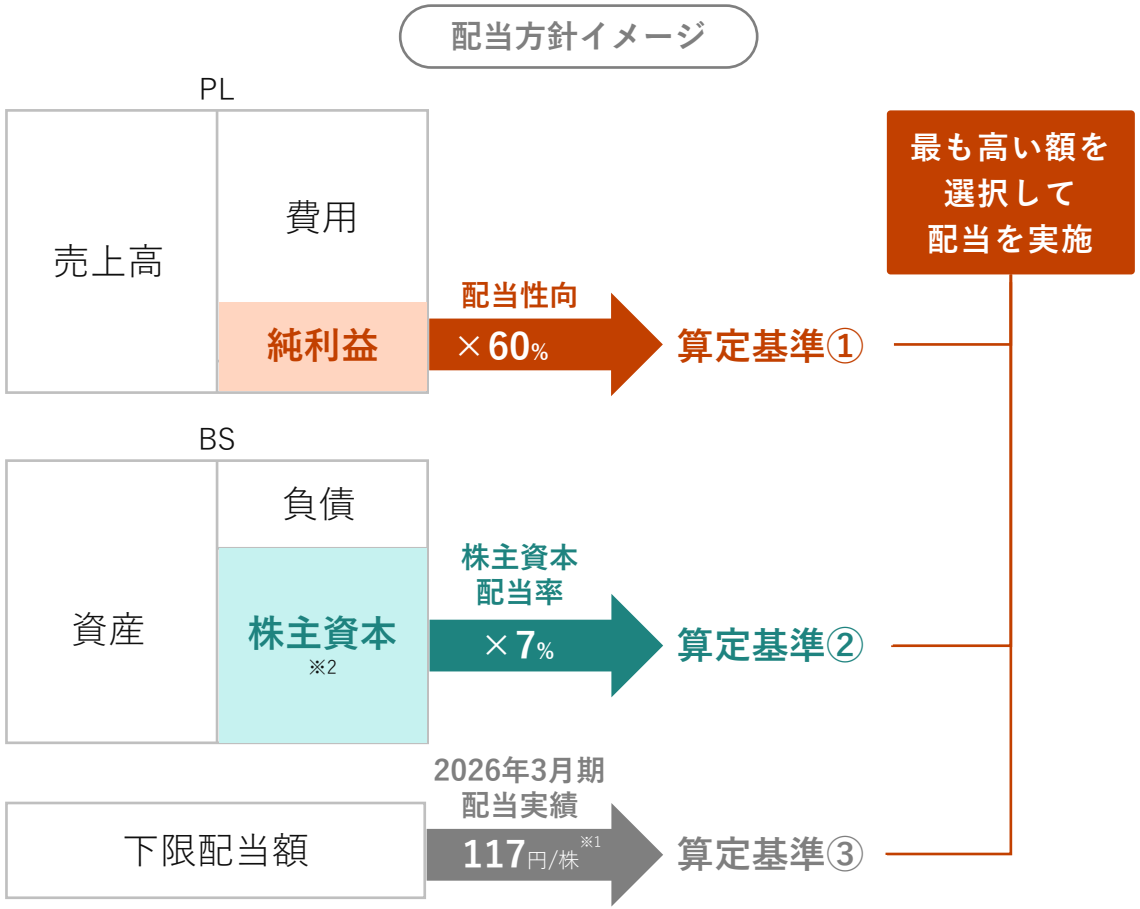
2026年3月期配当実績**117円**※1**を下限**とし、

配当性向	株主資本配当率
60%	7%

のいずれか高い方を選択して配当を実施

策定背景

- ビジネスモデル上、完工時期の期ずれにより単年度の利益水準が変動することがある。
- 単年度利益の上下だけで配当水準が振れることを避けるため、従来の配当性向に加えて株主資本配当率と117円※1の下限配当を組み合わせ、株主還元の持続性と安定性を高める配当政策を新たに導入。
- これにより、安定成長を前提とした累進性のある配当を、これまで以上に持続的に実現できる体制が整った。



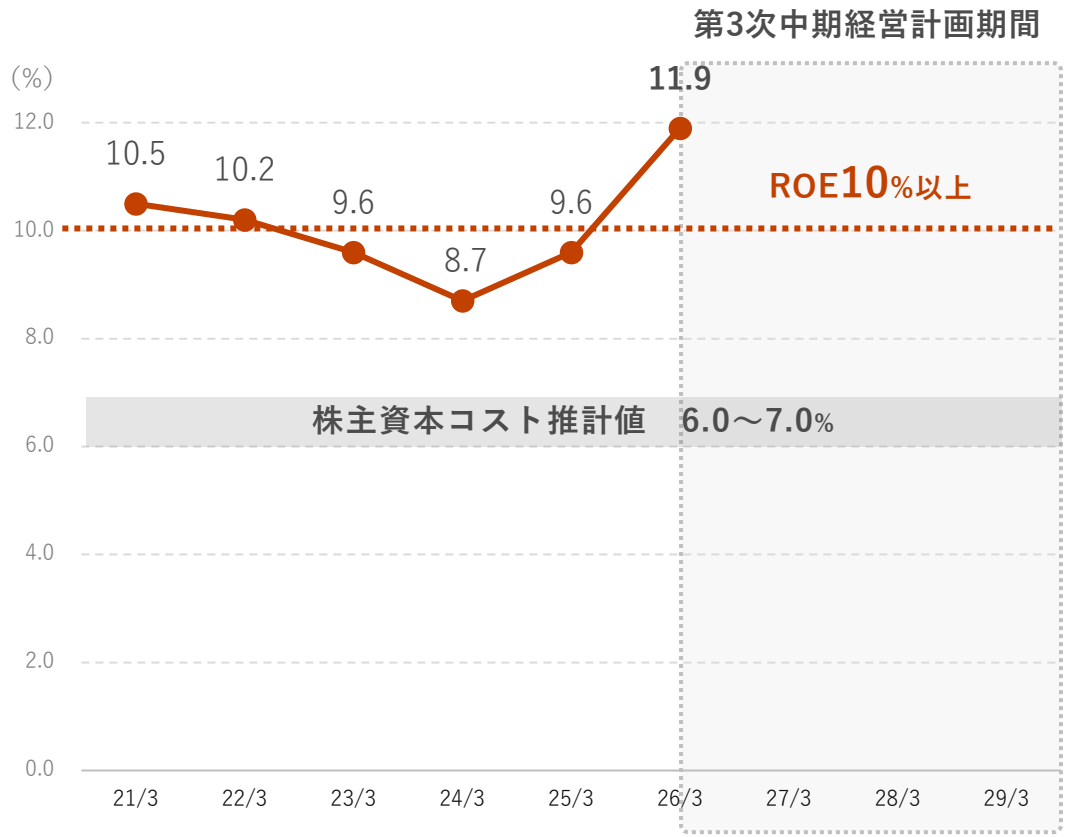
*1：株式分割換算後で39円
*2：連結貸借対照表上の株主資本を指し、その他の包括利益累計額および非支配株主持分は含まない。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

ROE目標を10.0%以上とし、資本効率向上に取り組んでいく。
中計期間を通じて、収益力の強化と資本効率の改善を両立させ、資本市場の期待に応える企業価値向上を目指す。

ROEの推移



ROE目標

第3次中計のROE目標

10.0%以上

外部環境の構造変化が進む中でも、**株主資本コストを上回る資本効率**を確保し、**高水準の株主還元**を維持しながら、収益基盤強化へ向けた**成長投資を着実に進める**。

- 設備維持更新
- 供給力拡大
- 生産性向上
- 株主還元

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

