

# 2023年3月期決算 新中期経営計画説明会

2023～2025年度

～さらなる成長に向けた競争力の向上と新たな挑戦～

オリエンタル白石株式会社  
(プライム市場 1786)

2023年5月26日

代表取締役社長 大野 達也

## 1 前中期経営計画の振り返り

- ① 業績・財務指標
- ② 事業実績
- ③ 経営指標

## 2 長期ビジョン 「オリエンタル白石グループ2030年の将来像」

- ① 長期ビジョンと中期経営計画
- ② 2030年の将来像
- ③ 2030年に向けたプロセス

## 3 中期経営計画（2023～2025年度）

- ① 経営環境認識と課題
- ② 基本方針
- ③ 定量目標

### ④ 事業計画

### ⑤ 事業戦略

基幹事業【PC土木（新設橋梁）・ニューマ／一般土木】  
基幹事業【補修補強・PC建築】  
連結事業【鋼構造・港湾】  
新規・周辺事業  
生産性向上

### ⑥ 投資戦略

I. 投資戦略  
II. 投資計画  
III. 資本業務提携による戦略投資

### ⑦ 財務戦略

I. キャピタル・アロケーション  
II. 株主還元（配当・自社株買方針）

### ⑧ サステナビリティ戦略（非財務戦略）

I. 環境  
II. 人財戦略  
III. ガバナンス・対話

# 1 | 前中期経営計画の振り返り



# ① 業績・財務指標

|                     | 前々中計<br>最終年度実績<br>2020年3月期 | 前中計<br>目標<br>2023年3月期 | 前中計<br>実績<br>2023年3月期 | 評価と今後への課題                                                                  |                                                                  |
|---------------------|----------------------------|-----------------------|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|
| 売上高                 | 532億円                      | 650億円                 | 615億円                 | △ 売上は手持ち工事の<br>期ズレで未達<br><br>○ 利益は目標達成<br>○ 受注は好調<br>補修補強を中心に<br>過去最高の受注残高 | 時間外労働の上限規制対応<br>や働き方改革に向け、組織<br>強化、人財育成に加え、<br>さらなる生産性の向上が<br>必要 |
| 受注残                 | 782億円                      | —                     | 978億円                 |                                                                            |                                                                  |
| 経常利益                | 39億円                       | 50億円                  | 54億円                  |                                                                            |                                                                  |
| 経常利益率               | 7.4%                       | 7.7%                  | 8.8%                  |                                                                            |                                                                  |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 68億円*                      | 33億円                  | 39億円                  |                                                                            |                                                                  |
| ROE                 | 20.5%*                     | 8%以上                  | 9.7%                  | ○目標達成                                                                      | PBRの改善に向けた、資本<br>効率の持続的改善、収益力<br>の強化が必要                          |
| 配当性向（配当/株）          | 14.0%<br>(8.0円)            | 40%程度                 | 40.0%<br>(13.5円)      | ○目標達成<br>一株当たり8円（2020年3月期）から<br>13.5円への増配（+5.5円）を予定                        | 安定した利益配当の継続が<br>基本。積極的な株主還元を<br>目指す                              |
| 総還元性向               | 18.4%                      | 40%以上                 | 40.2%                 |                                                                            |                                                                  |

\* 2020年3月期の親会社株主に帰属する当期純利益は、固定資産（工場土地）売却による特別利益59億円含む

## ② 事業実績

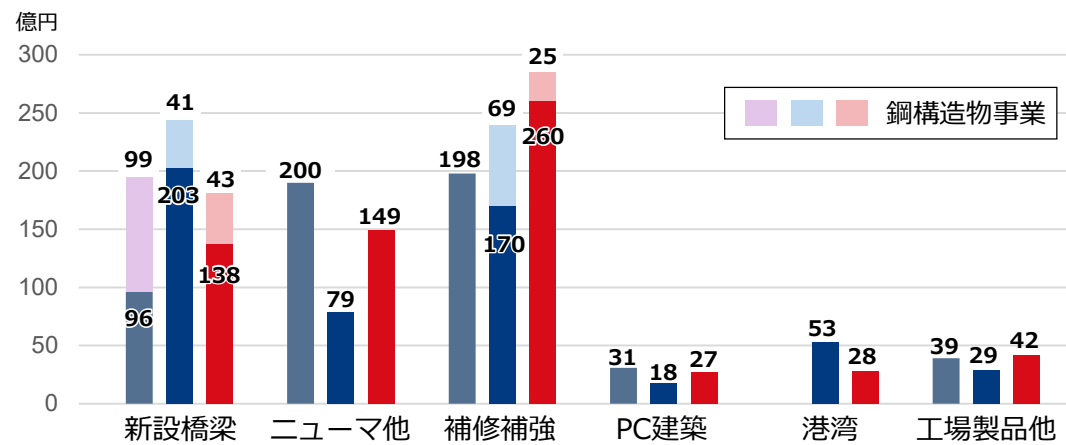
### 評価

- ◆ 大規模更新や新設橋梁などの大型・長期工事の受注により、今後数年にわたる繰り越し受注残高を確保。
- ◆ 整備新幹線工事、大規模更新等の補修補強工事、地下貯水設備等のニューマチックケーソン工事により、売上・収益を確保。
- ◆ 技術開発や生産性の向上、人財の確保・育成を進め、事業競争力を高めた。

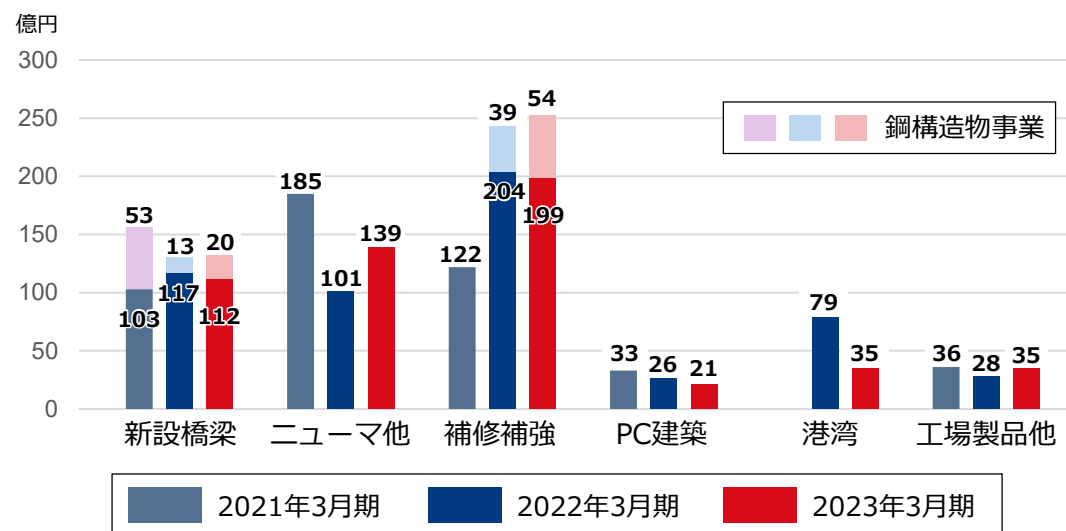
### 今後への課題

新設橋梁、ニューマチックケーソン、補修補強に引き続き注力していくとともに、それらの発注量の変動や競争状況の変化を踏まえ、鋼構造物事業や港湾事業、そして工場製品、海外事業などの新規・周辺事業に投資、そして成長を図っていく。

### 受注高（工事別）



### 売上高（工事別）





# ③ 経営指標

## 投資計画

生産能力向上や生産体制強化などに積極的に投資を実施。

|                     | 5年間投資計画                                        |      | 3年間累計実績<br>(2021年3月期～2023年3月期)   |      |
|---------------------|------------------------------------------------|------|----------------------------------|------|
| 生産能力向上<br>(設備投資)    | 工場、機材センターの機能増強 ニューマ機械増設<br>と仕様増強 IoT、AI、ロボット投資 | 70億円 | ニューマ機械増設と仕様増強<br>工場等遠隔管理設備 等     | 38億円 |
| 生産体制強化<br>(M&A 外注等) | 地域建設、周辺事業会社のM&A<br>現場支援機能の外注 人財育成・教育投資         | 40億円 | 山木工業M&A<br>ニューマ研修施設 等            | 38億円 |
| 研究開発<br>(技術提携等)     | 技術研究開発 産官学との共同研究<br>異業種との共同開発                  | 30億円 | 大学等の共同研究を含む技術研究開発                | 18億円 |
| その他<br>(新規事業)       | 海外事業（共同工場・現地企業買収）<br>国内事業（循環型植物工場、周辺事業）        | 30億円 | プラットフォーム事業、<br>アクアポニックス技術の事業開発 等 | 1億円  |
| 不動産                 | 賃貸不動産物件 等                                      | 30億円 | 賃貸不動産物件 等                        | 25億円 |
| 投資額合計               | 5年間で200億円                                      |      | 3年間で120億円                        |      |

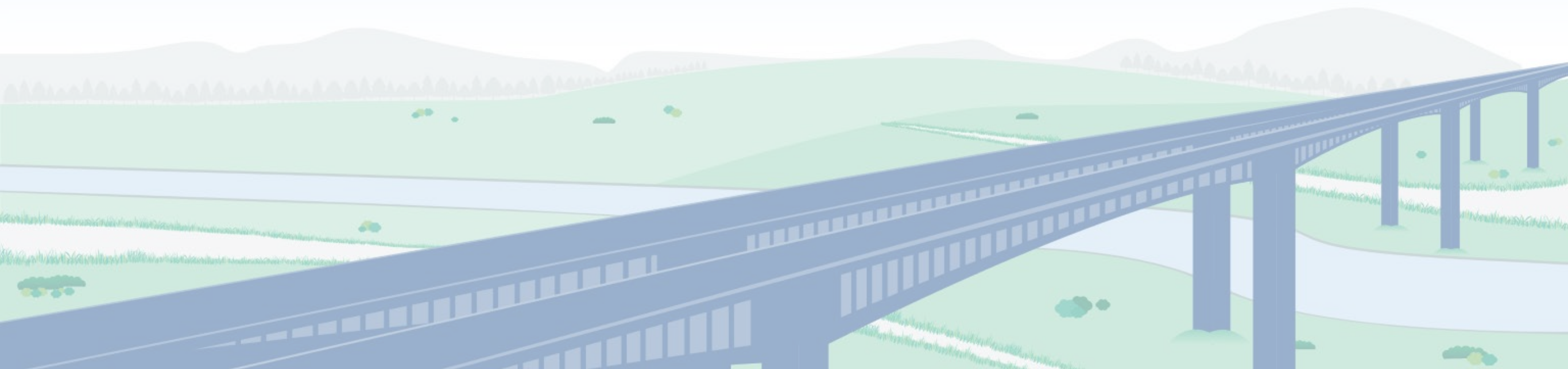
既存事業の拡充と強化のため、引き続き技術開発や設備投資を行っていくとともに、新たな事業の拡大を図る投資が必要。

## 非財務実績

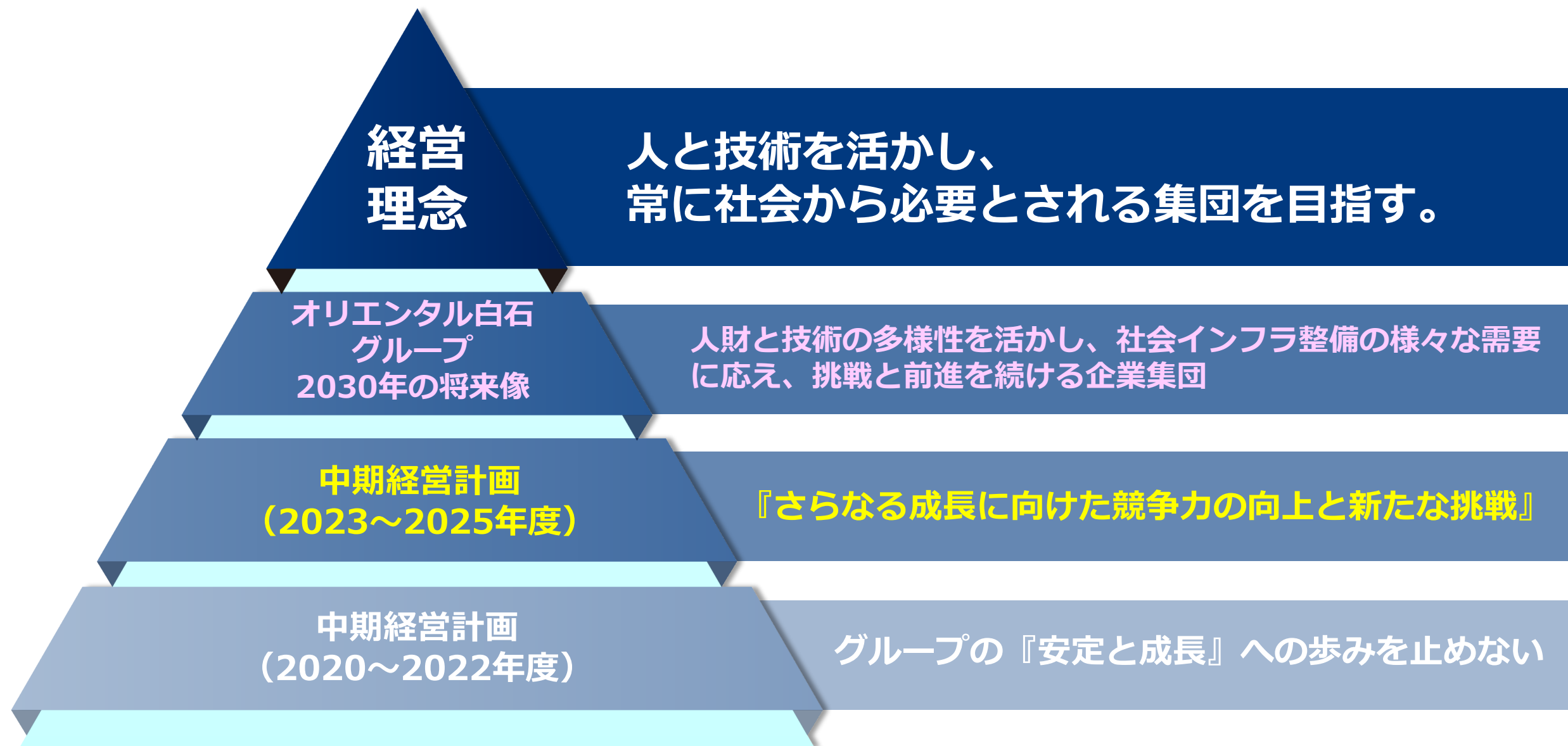
|          |                                                           |
|----------|-----------------------------------------------------------|
| 株主対応・開示等 | 機関投資家との継続的なIR・SRミーティングの実施、コーポレートレポートの内容の充実、決算説明会の年2回実施    |
| ガバナンス体制  | 監査等委員会設置会社へ移行、指名報酬諮問委員会、サステナビリティ委員会、事業ポートフォリオ会議等を設置、運営を開始 |
| グループ再編   | OSJBホールディングスを吸収合併、東京証券取引所プライム市場上場                         |

## 2 | 長期ビジョン

「オリエンタル白石グループ 2030年の将来像」



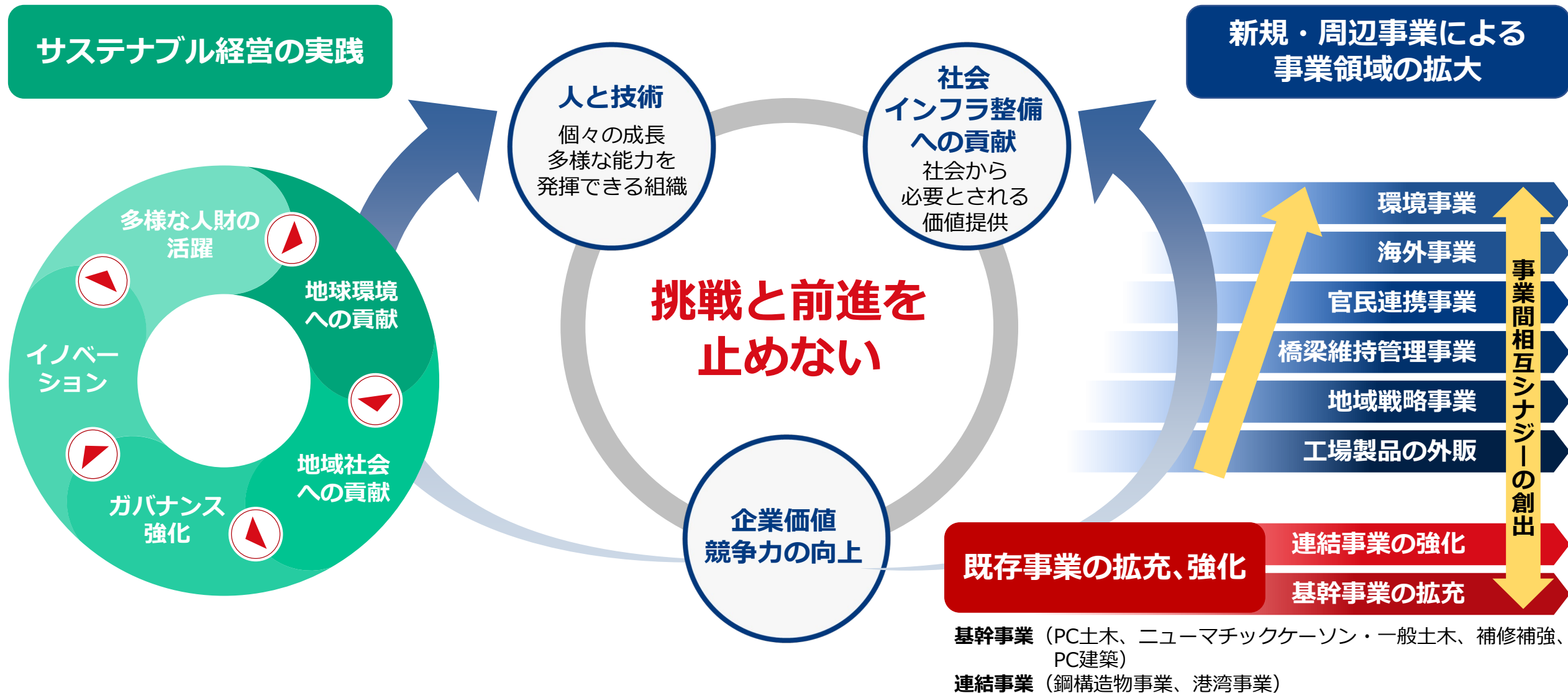
# ① 長期ビジョンと中期経営計画





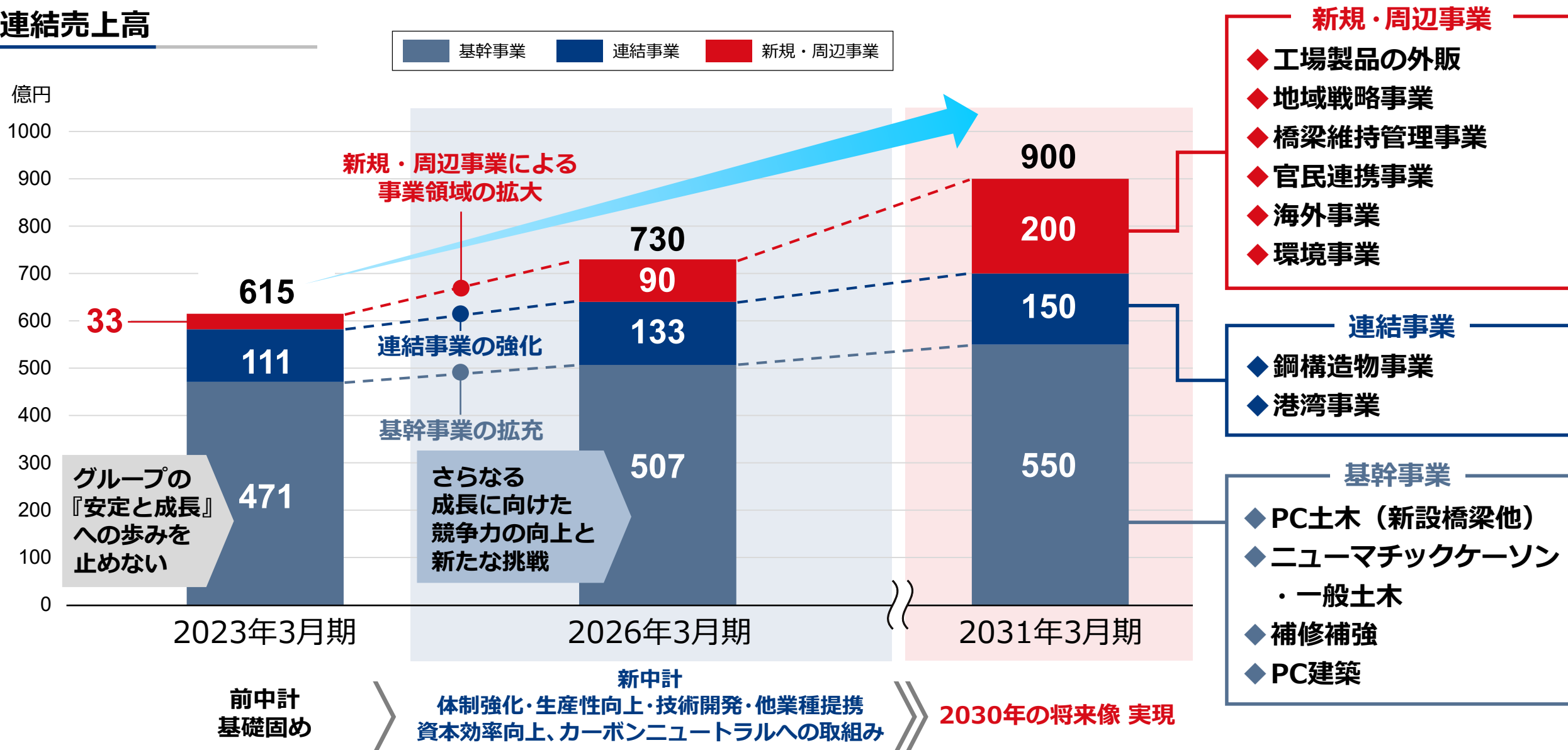
## ② 2030年の将来像

人財と技術の多様性を活かし、社会インフラ整備の様々な需要に応え、挑戦と前進を続ける企業集団



# ③ 2030年に向けたプロセス

## 連結売上高



# 3 | 中期経営計画 (2023～2025年度)



# ① 経営環境認識と課題

## 社会的要請と前中期経営計画からの課題

組織強化と生産性向上を図りながら主力となる基幹事業に加え、連結事業（鋼構造物事業、港湾事業）そして新規・周辺事業の強化を図っていく

### 社会的要請（機会）

- ◆ 国土強靱化、防災・減災
- ◆ 社会インフラの老朽化
- ◆ リダンダンシー・利便性を考慮した高規格道路の整備
- ◆ 地方創生と経済の活性化
- ◆ インフラ整備の官民連携
- ◆ 技術革新
- ◆ 生産性
- ◆ サステナブル経営
- ◆ 気候変動への対応
- ◆ 人財、働き方への多様性
- ◆ 資本コスト経営・PBRの改善
- ◆ リスクマネジメント、コーポレートガバナンス強化
- ◆ 適切な開示

### 事業戦略の方向性

#### 事業の安定と拡大

- ➡ 基幹事業の充実、連結事業の強化
- ➡ 新規・周辺事業の成長

#### 成長力への戦略投資

- ➡ 生産性の向上  
設備投資やDXを通じた業務改革
- ➡ 研究開発、技術革新  
特化工法、材料・特許開発  
競争力/収益力維持、強化

#### 事業領域の拡大

- ➡ 工場製品、地域戦略、橋梁維持管理、官民連携、海外、環境事業への注力
- ➡ 業務提携による異業種M&A、市場開拓

### 経営戦略の方向性

#### 人財の獲得・育成

- ➡ 担い手確保、技術伝承

#### サステナブル経営

- ➡ 脱炭素環境対応、D&I、エンゲージメント向上
- ➡ モニタリング機能強化、リスク管理、ガバナンス強化、コンプライアンスの共有

#### 資本効率経営

- ➡ 積極投資と株主還元強化
- ➡ 有利子負債活用と企業価値向上

#### 株主との対話

- ➡ 非財務情報等の適切開示

## ② 基本方針

### 中期経営計画の 基本方針

1



国土強靱化、インフラ老朽化対策などの社会的課題の解決に貢献し、これを業績の向上につなげる

2



基幹事業のさらなる充実、連結事業の強化、新規・周辺事業の成長と領域拡大を推進し、グループ全体の発展を図る

3



DXや技術開発、他社・他業種との連携により、事業生産性を高める

4



教育、研修など“人への投資”を促進し、競争力豊かな人財の構築を図る

5



バランスのとれた投資、還元戦略を実行する

6



カーボンニュートラルに向け、脱炭素施策の推進と技術開発を継続する



 **オリエンタル白石株式会社**

## ■ 持続的な売上の増加と収益の向上



## 成長事業の基盤固め

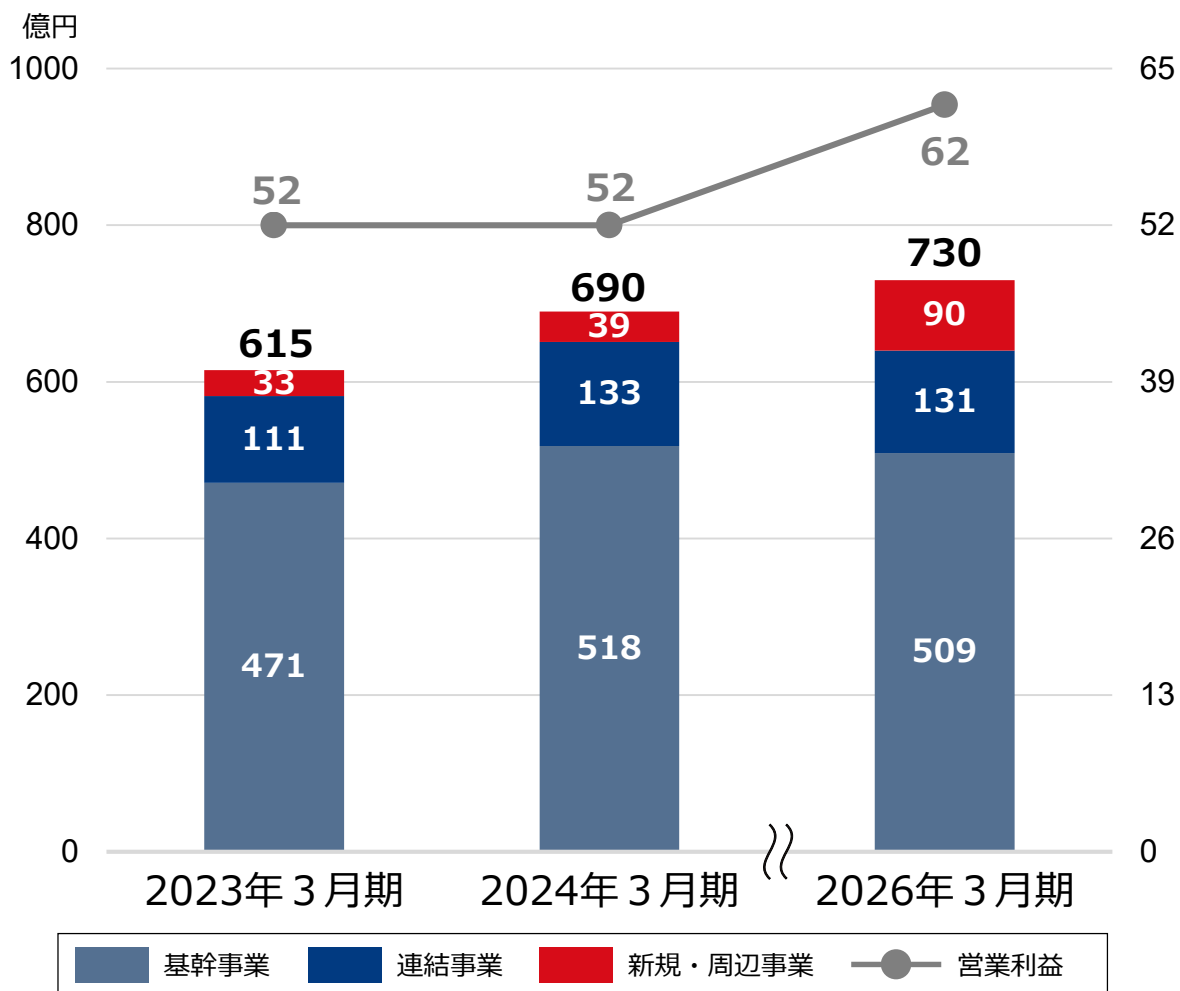
## 株主に対する還元効率

14

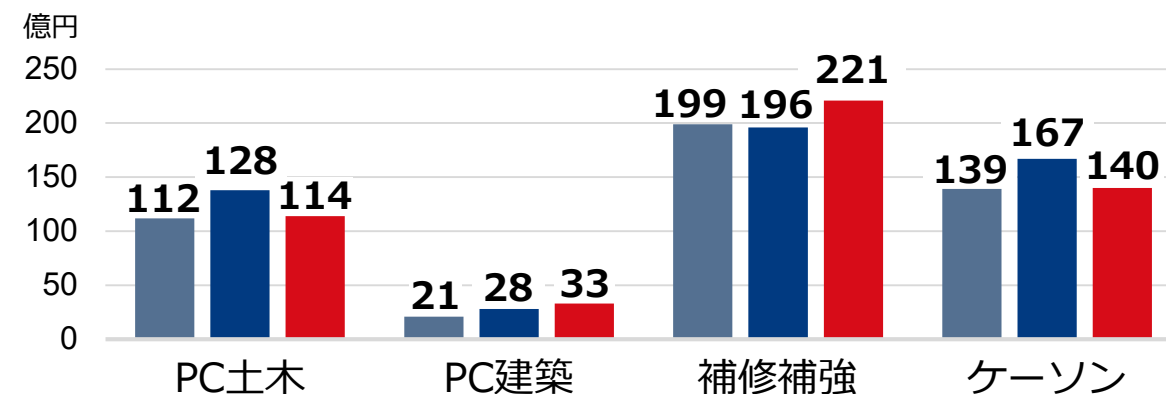
# ④ 事業計画

## 中期経営計画（2023～2025年度）

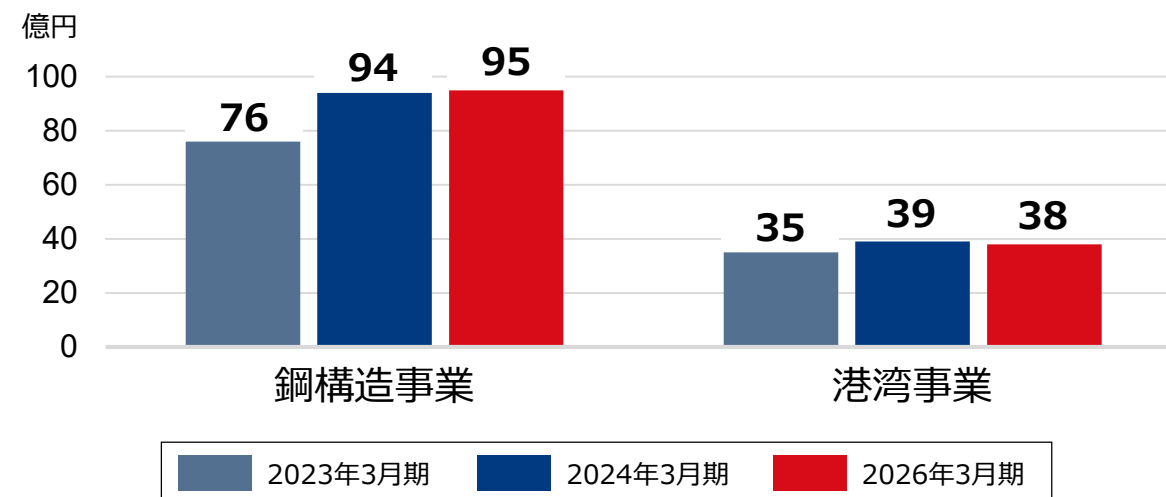
### 売上高（棒グラフ/左軸） 営業利益（線グラフ/右軸）



### 基幹事業（売上高）



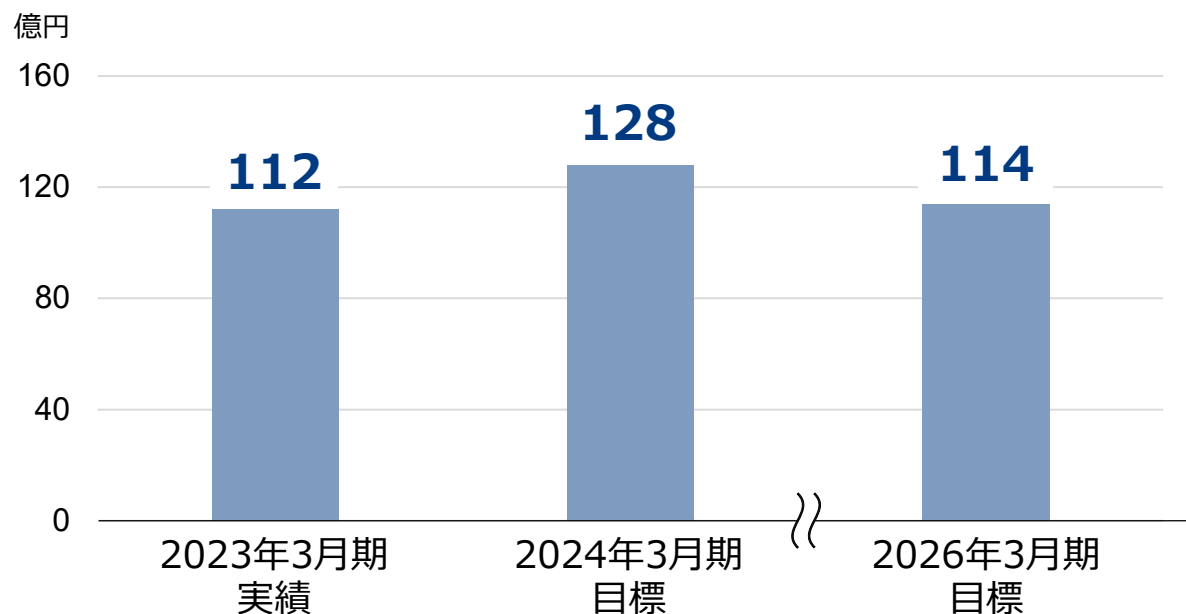
### 連結事業（売上高）



## ⑤ 事業戦略（基幹事業）

### PC土木（新設橋梁他）

#### 売上高

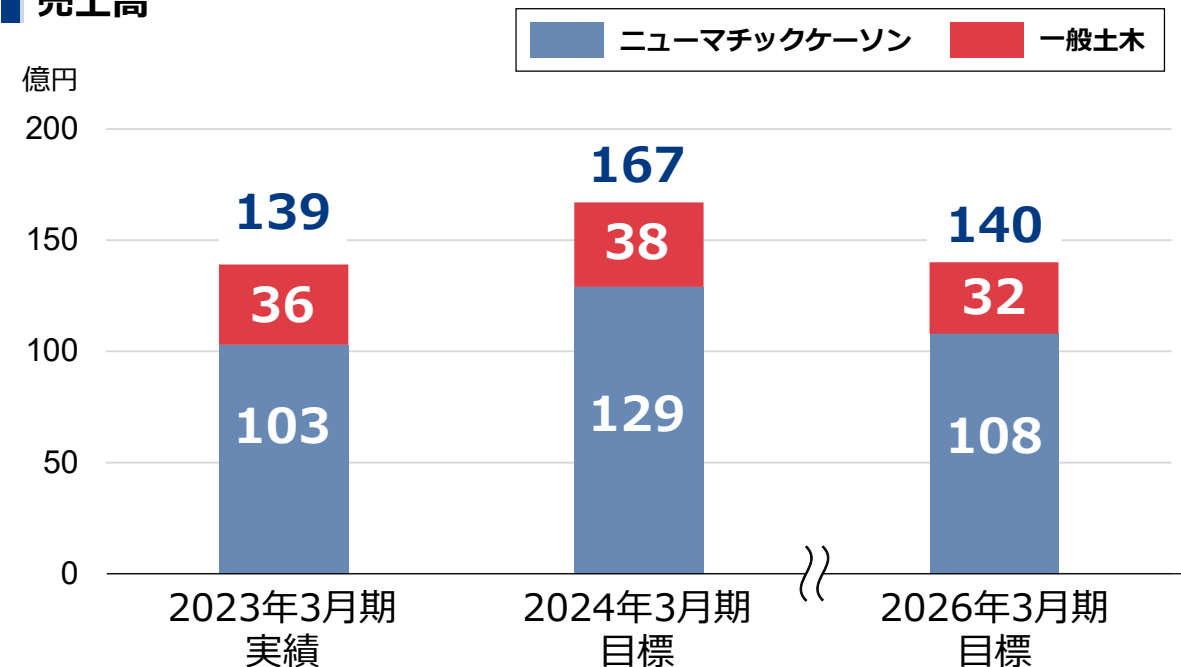


#### ◆公共工事におけるシェアと実績の拡大

- ① 総合評価力、技術提案力の強化
- ② 特化工法の採用拡大
- ③ モノレールや高速道路6車線化など難易度の高い工事での実績

### ニューマチックケーソン／一般土木

#### 売上高



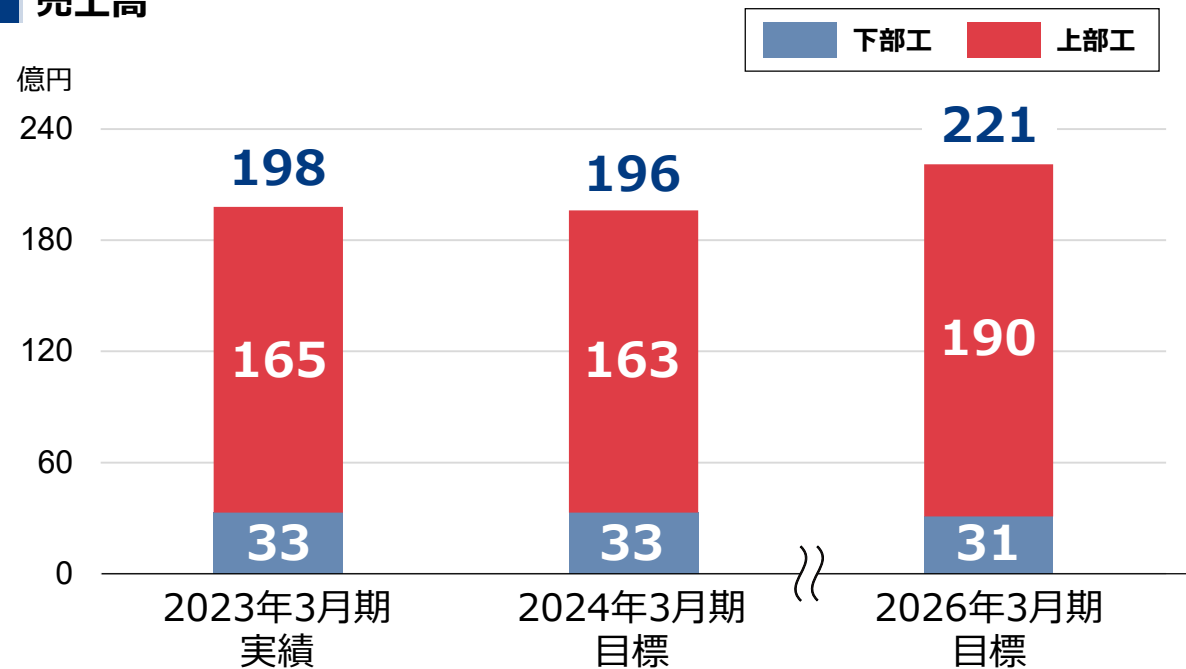
#### ◆ニューマチックケーソンの橋梁と治水設備等への事業拡大

- ① 継続的な設備投資による技術と施工能力の向上
- ② 技術開発による遠隔化、自動化など生産性と安全性の向上
- ③ 技術営業強化による工法の採用拡大

# ⑤ 事業戦略（基幹事業）

## 補修補強

### 売上高

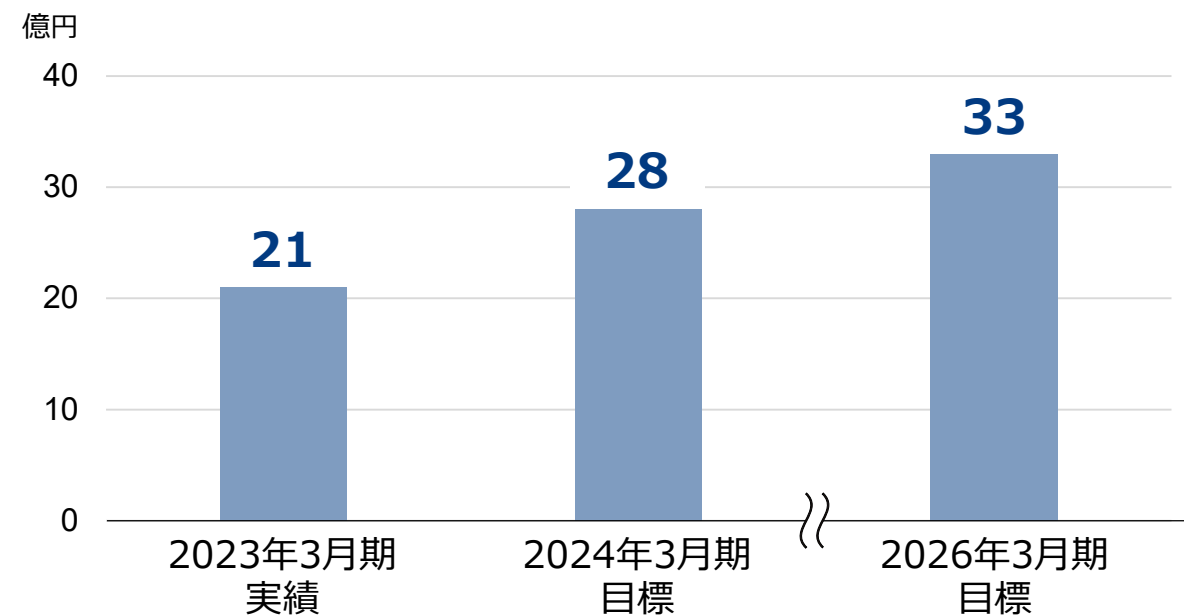


### ◆事業量の確保と収益力の維持を図る

- ① 特化工法の開発と採用拡大
- ② 事業量の確保とともに特殊技術によるブルーオーシャンの開拓
- ③ 長期大型工事の戦略的受注

## PC建築

### 売上高



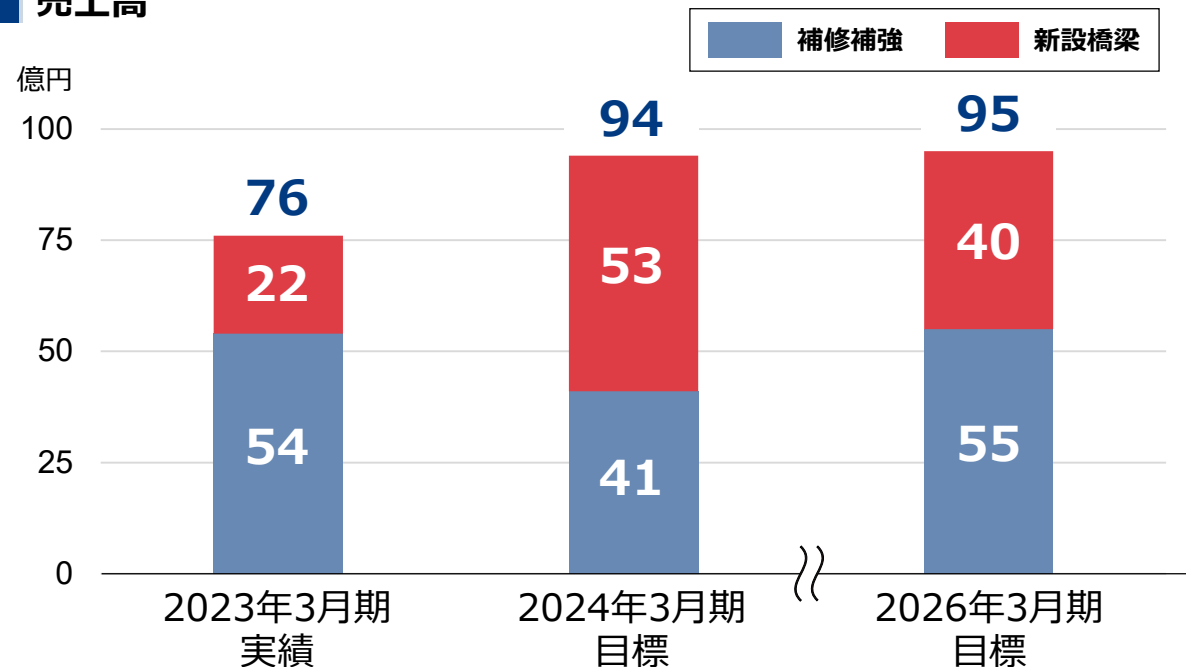
### ◆プレキャスト化のすう勢の中でのPC構造の採用を拡大する

- ① 他社との連携強化による積極的な大型プロジェクト等への参画
- ② 顧客基盤の強化と積極的な提案

## ⑤ 事業戦略（連結事業）

### 鋼構造物事業

#### 売上高

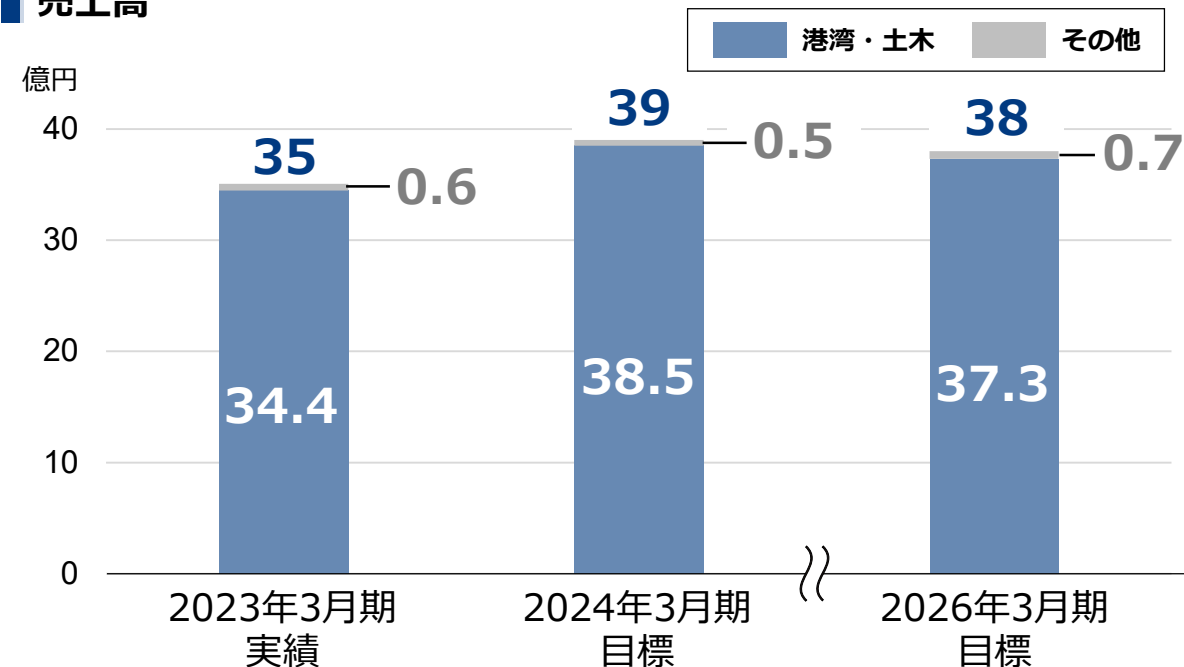


◆ 新設橋梁と補修補強のバランスの中で売上・利益の拡大を図る

- ① 総合評価力と設計・施工体制の強化
- ② IH塗膜剥離工法など鋼構造周辺事業への注力

### 港湾事業

#### 売上高



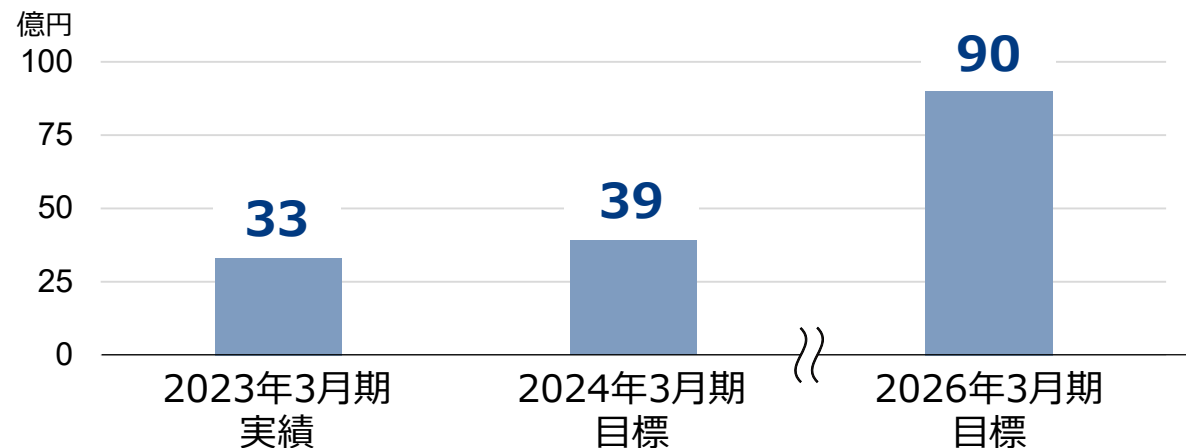
◆ 港湾、土木の中小工事で受注・売上を確保するとともに今後本格化するカーボンニュートラルポートプロジェクトへの準備を進める

- ① 地域に密着した事業展開
- ② グループのシナジーを活かした橋梁事業への展開

# ⑤ 事業戦略（新規・周辺事業）

## 新規・周辺事業

### 売上高



#### 工場製品外販

床板、PCaコンクリート製品の外販

#### 地域戦略事業

地域に強みのある会社をグループシナジーで更に強化

#### 橋梁維持管理事業

橋梁の点検・診断、補修、補強  
鋼橋塗装塗替

#### 官民連携事業

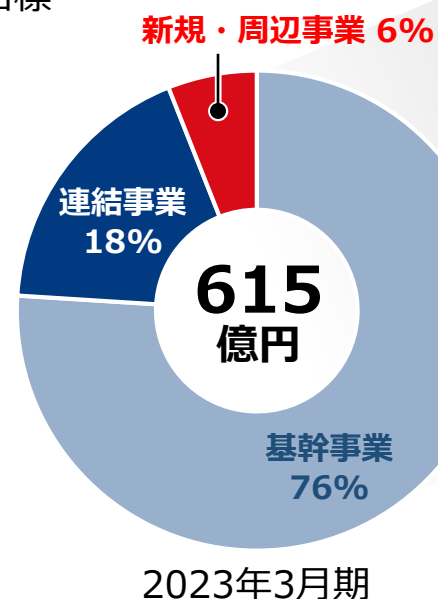
橋梁インフラ維持管理

#### 海外事業

ニューマチックケーソンやPC技術  
を他社連携のもと、海外で活かす

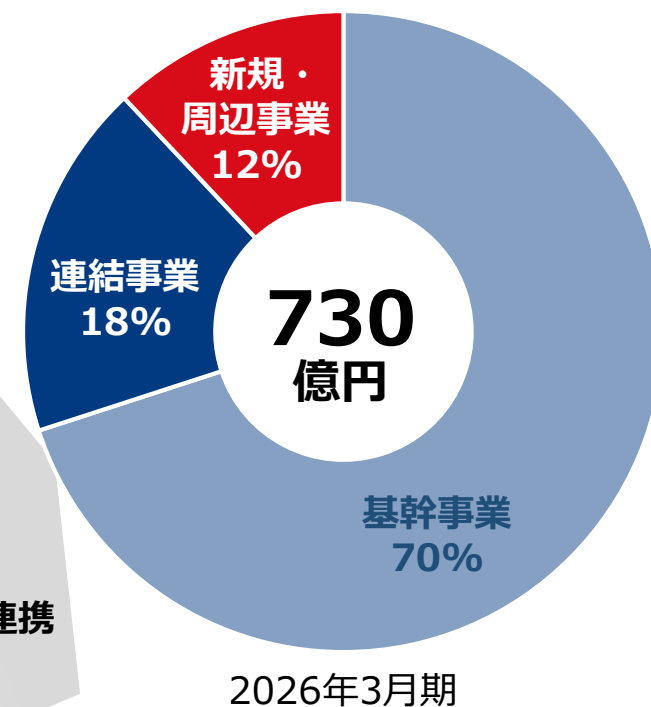
#### 環境事業

循環型農業（アクアポニックス）  
システム外販 等



- ◆ 成長投資
- ◆ 技術開発
- ◆ 生産性向上
- ◆ 他社・他業種との連携
- ◆ 顧客基盤の強化

新規・周辺事業の領域拡大を図ることで、  
基幹事業の拡充、連結事業の強化にも寄与





# ⑤ 事業戦略（生産性向上）

## 課題

- ◆ 時間外労働の上限規則
- ◆ 少子高齢化による建設業の担い手不足

## 具体策

- ◆ プレキャスト化促進
- ◆ 機械・船舶の機能強化
- ◆ 情報通信、DX等、新技術の活用
- ◆ 施工の遠隔化、自動化
- ◆ 工事・現場支援システムの構築

## 実現

省人化

売上目標  
達成

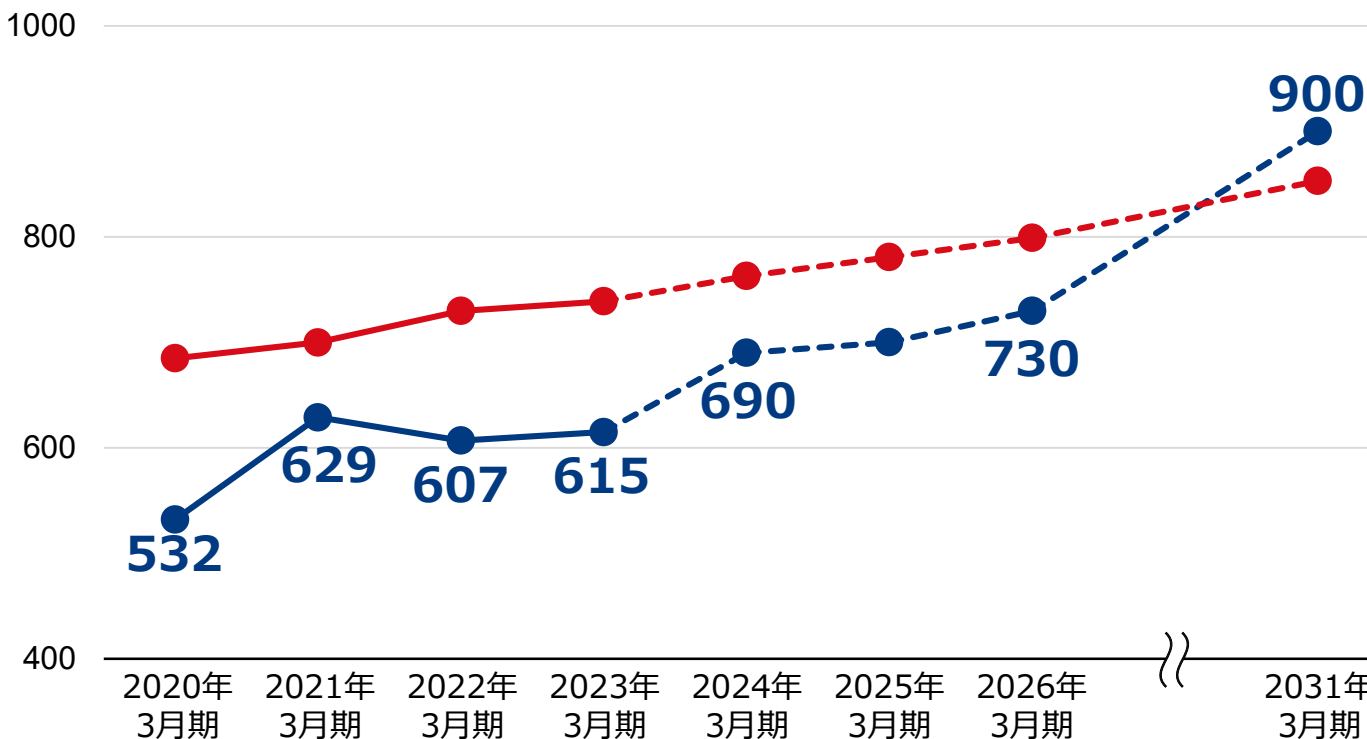
多様な  
働き方

多様な  
担い手

## 目標

売上高  
億円

● 売上高 ● 生産人員



前々中計  
期末

前中計

新中計

将来像

新たな取組みやシステム導入時の必要人員、またその運用による一時的な生産性低下は発生するが、本中計期間に克服し、その後の単位生産量上昇（上記グラフの傾き 売上高＞生産人員）を図る

# ⑥ 投資戦略

## I. 投資戦略

基幹事業や連結事業（鋼構造物事業、港湾事業）の拡充と強化、新規・周辺事業の拡大を図る。

### 戦略実行に向けた組織、体制の強化

- ◆ 営業企画部の再編
- ◆ 経営戦略チームの新設
- ◆ 事業企画チームの新設
- ◆ 外部コンサルタントの活用
- ◆ 外部アライアンスの強化

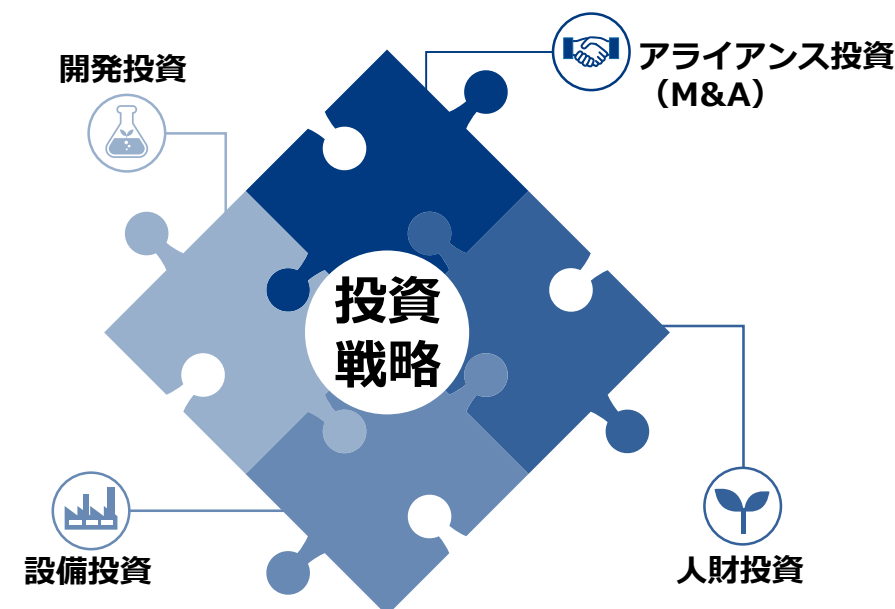
新中期経営計画  
(2023-2025年度)  
投資総額  
**220** 億円規模

前中期経営計画  
(2020-2022)  
投資総額  
**120** 億円

### 投資実績

- ◆ 研究開発
- ◆ M&A投資
- ◆ 既存施設、保有機材更新

| 対象             | 総額    |
|----------------|-------|
| 経常投資（既存事業継続投資） | 50億円  |
| 成長投資（成長機会創出投資） | 110億円 |
| 戦略投資（資本業務提携）   | 60億円  |



# ⑥ 投資戦略

## Ⅱ. 投資計画

| 区分   | 投資内容                            | 投資額   | 基幹事業 | 連結事業 | 新規・周辺事業 |
|------|---------------------------------|-------|------|------|---------|
| 経常投資 | 継続的な研究開発                        | 50億円  | ◎    | ○    | ○       |
|      | ケーソン設備・機材の更新                    |       | ◎    |      |         |
| 成長投資 | 地域戦略や事業領域の拡大                    | 110億円 | ○    | ○    | ◎       |
|      | 施工の自動化、省力化の推進                   |       | ◎    | ○    |         |
|      | 工場の製造能力強化、港湾工事の強化               |       | ◎    | ◎    | ○       |
|      | 橋梁維持管理事業への投資                    |       | ◎    | ◎    |         |
|      | 人的資本への投資                        |       | ◎    | ◎    | ◎       |
| 戦略投資 | PCaコンクリート製品製造の強化                | 60億円  | ◎    |      | ◎       |
|      | 官民連携、地域戦略事業への投資<br>橋梁維持管理事業への投資 |       | ◎    | ○    | ◎       |

◎ 主たる効果を期待 ○ 副次的な効果を期待

## ⑥ 投資戦略（資本業務提携）

### ■ Ⅲ. 資本業務提携による戦略投資

当社は、伊藤忠商事株式会社と資本業務提携を締結し、第三者割当増資による約50億円の資金調達を実施。

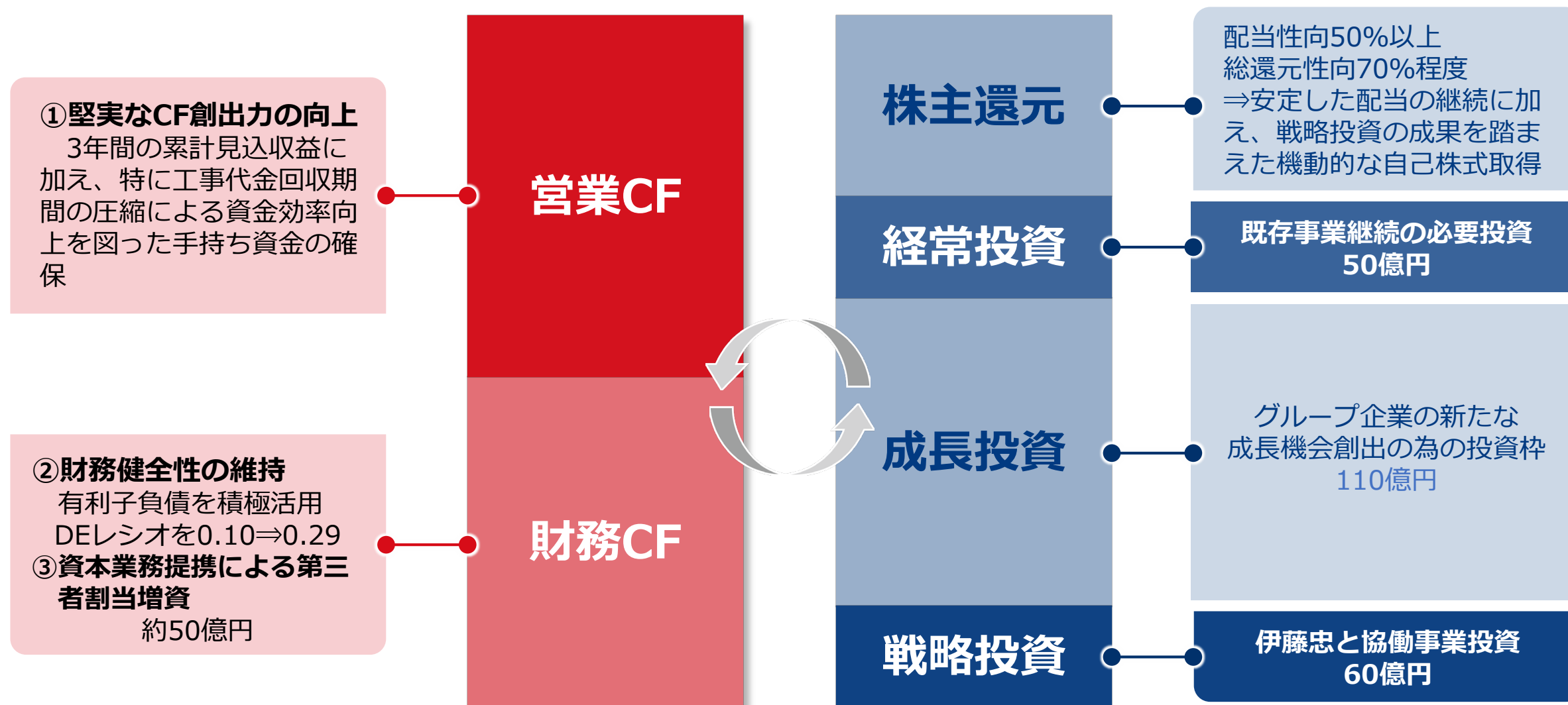


### 期待される波及効果

- 床板の外販強化
- 工場製品の外販強化
- 特化工法の採用の拡充
- ニューマチックケーソン顧客基盤拡大
- 建築事業の連携相手拡大
- 官民連携事業の協働推進
- 資材調達条件の改善
- 企業買収戦略のノウハウ提供、支援
- 新規事業領域への支援（海外、環境、港湾他）
- 戦略企画の助言・サポート
- 人財育成支援

# ⑦ 財務戦略（キャピタル・アロケーション）

## I. キャピタル・アロケーション

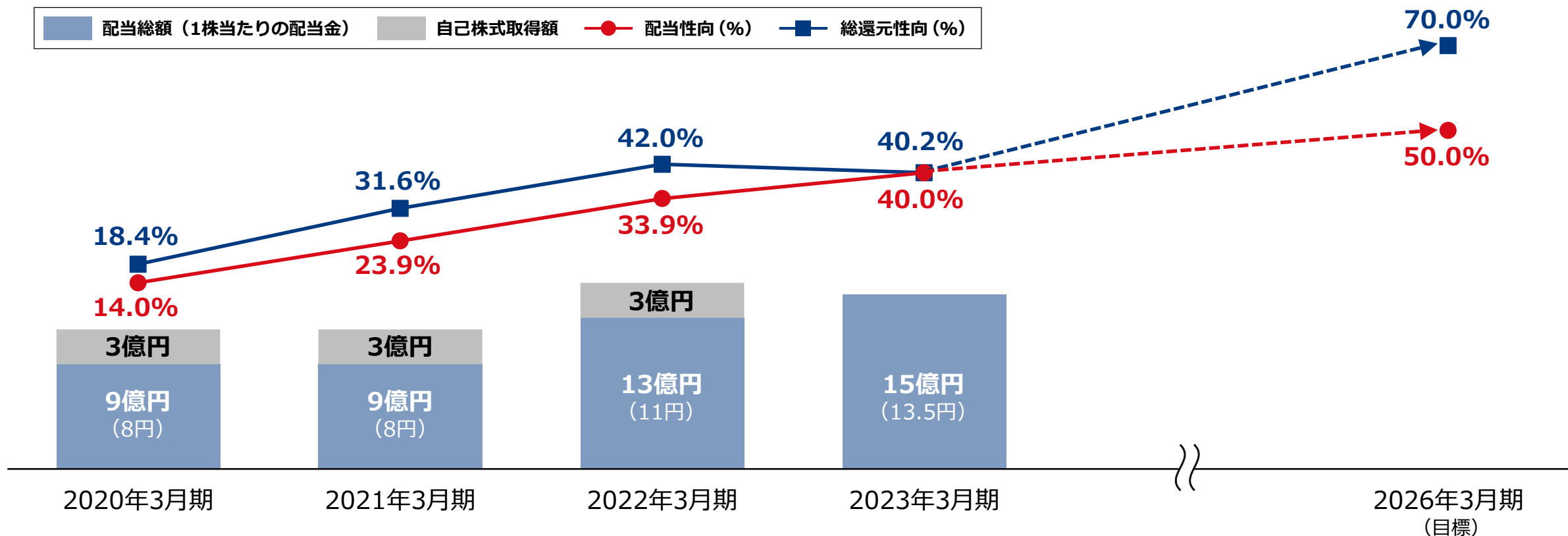


# ⑦ 財務戦略（株主還元）

## Ⅱ. 株主還元（配当・自社株買方針）

安定的な利益配当を継続して実施することを基本方針とし、2026年3月期の配当目標を40%から50%へ引き上げます。配当に加え、成長投資の成果や進捗状況を勘案した上で、資金余剰が生じたと判断した場合は、機動的な自己株式取得で対応します。

| 目標    | 2023年3月期 | 2026年3月期 |
|-------|----------|----------|
| 配当性向  | 40%      | 50%以上    |
| 総還元性向 | 40%      | 70%程度    |



# ⑧ サステナビリティ戦略（環境）

## I. 環境（カーボンニュートラルの実現に向けた取組）

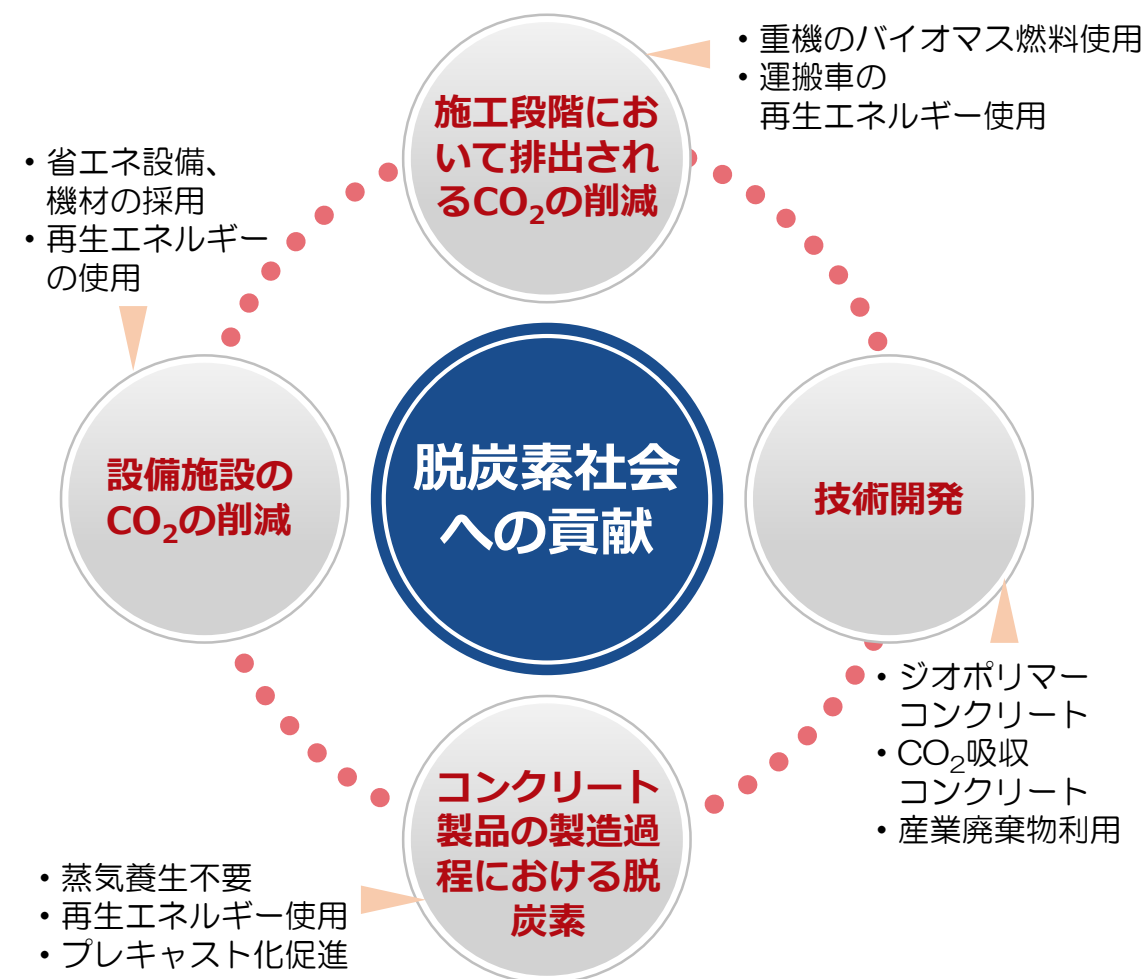
2030年度CO<sub>2</sub>排出量削減目標とロードマップ(SCOPE1,2)

| (基準年:2021年)                       | 2021年度実績                | 2030年度目標                |
|-----------------------------------|-------------------------|-------------------------|
| 売上高                               | 607億円                   | 900億円                   |
| CO <sub>2</sub> 排出量<br>(Scope1、2) | 18,673t-CO <sub>2</sub> | 19,000t-CO <sub>2</sub> |
| 売上高原単位                            | 31t-CO <sub>2</sub> /億円 | 21t-CO <sub>2</sub> /億円 |
| 削減率                               |                         | 約31%                    |

| 数値目標    | 2023-2025 | 2026-2028 | 2029-2030 |
|---------|-----------|-----------|-----------|
| 削減率     | 12%       | 24%       | 31%       |
| データ計測充実 |           |           |           |
| 削減対策    |           |           |           |

- ① 管理評価の拡充、体制の確立
- ② 具体的な削減手法の試行
- ③ 外部イニシアティブの参画、活用

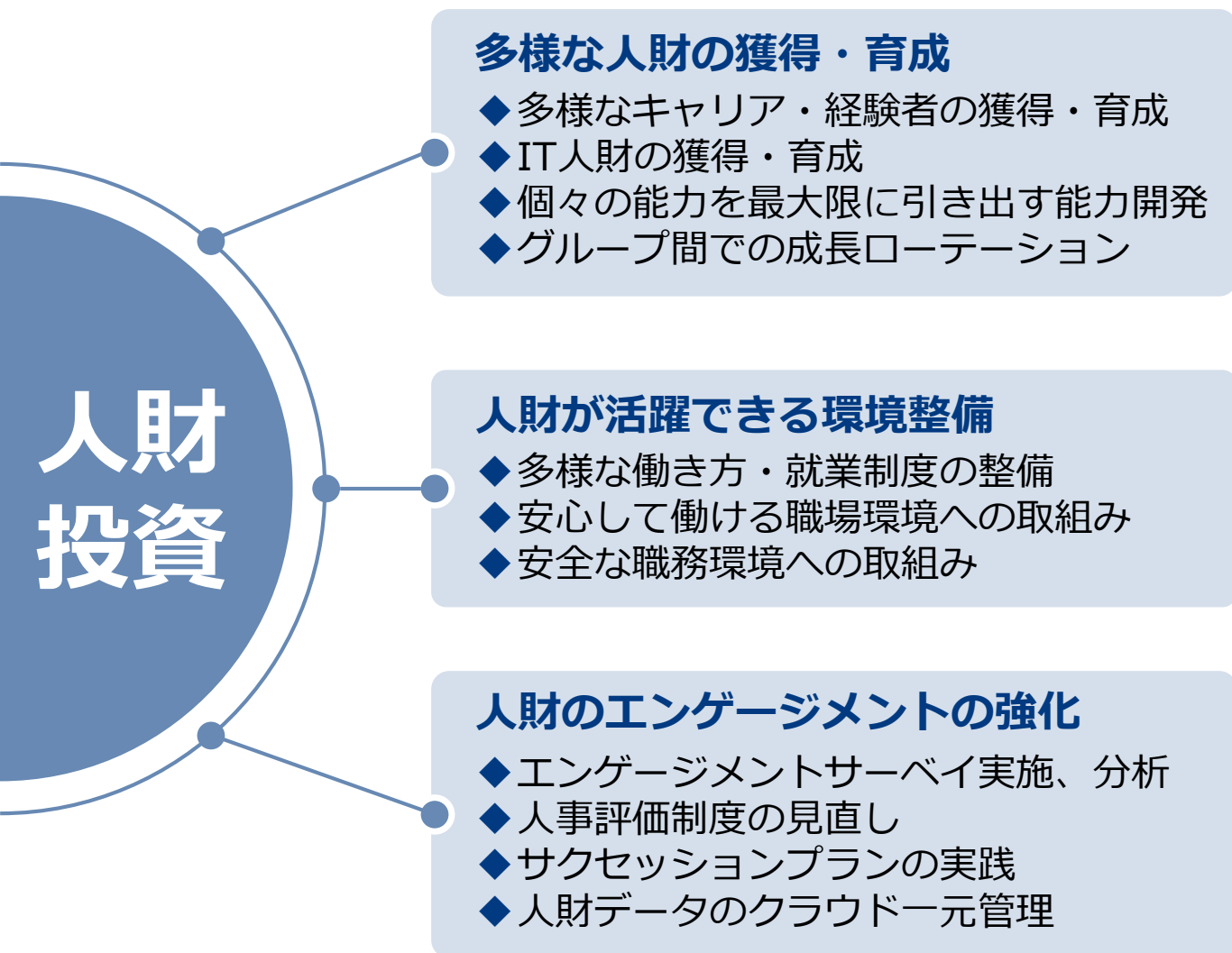
## 環境負荷低減への主な取り組み





# ⑧ サステナビリティ戦略（人財戦略）

## Ⅱ. 人財戦略：人財と技術の多様性を活かす働きやすさと働きがいのある魅力的な企業づくり



|                  | 2023年3月<br>実績 | 2026年3月<br>目標 |
|------------------|---------------|---------------|
| 新卒女性採用率          | 22.2%         | 25.0%         |
| 女性・外国人、中途採用の社員割合 | 30.5%         | 35.0%         |
| 障害者雇用率           | 2.45%         | 2.7%          |

|                 | 2023年3月<br>実績 | 2026年3月<br>目標 |
|-----------------|---------------|---------------|
| 管理職に占める女性労働者の割合 | 2.3%          | 3.0%          |
| 男性労働者の育児休業取得率   | 25.0%         | 50.0%         |

# ⑧ サステナビリティ戦略 (ガバナンス・対話)

## ■ Ⅲ. グループの持続的な成長を支えるガバナンスとステークホルダーとの対話の充実

### 取締役会機能の強化

#### ● 取締役会の実効性向上

- ⇒ 取締役会の構成見直し
- ⇒ 役員の多様性やスキルセットの充実

#### ● 取締役会のモニタリング強化

- ⇒ 中期経営計画の進捗
- ⇒ マテリアリティ対応策  
(サステナビリティ委員会)
- ⇒ グループリスク対応策 (リスク管理委員会)

#### ● 後継者計画・役員報酬のモニタリング強化

- ⇒サクセッションプラン進捗、  
役員報酬や評価 (ROE、TSR、ESG要素)  
(指名報酬諮問委員会)

### ステークホルダーとの対話の充実

#### ● 対話の機会の充実

- ⇒ 決算報告説明会 (年2回) の開催、  
社外取締役の参加とWEB開示
- ⇒ 役員によるSR、IRの積極開催

#### ● 開示の充実

- ⇒ 統合報告書として非財務情報の充実を図る
- ⇒ 広報活動の充実、事業ブランドの向上を図る

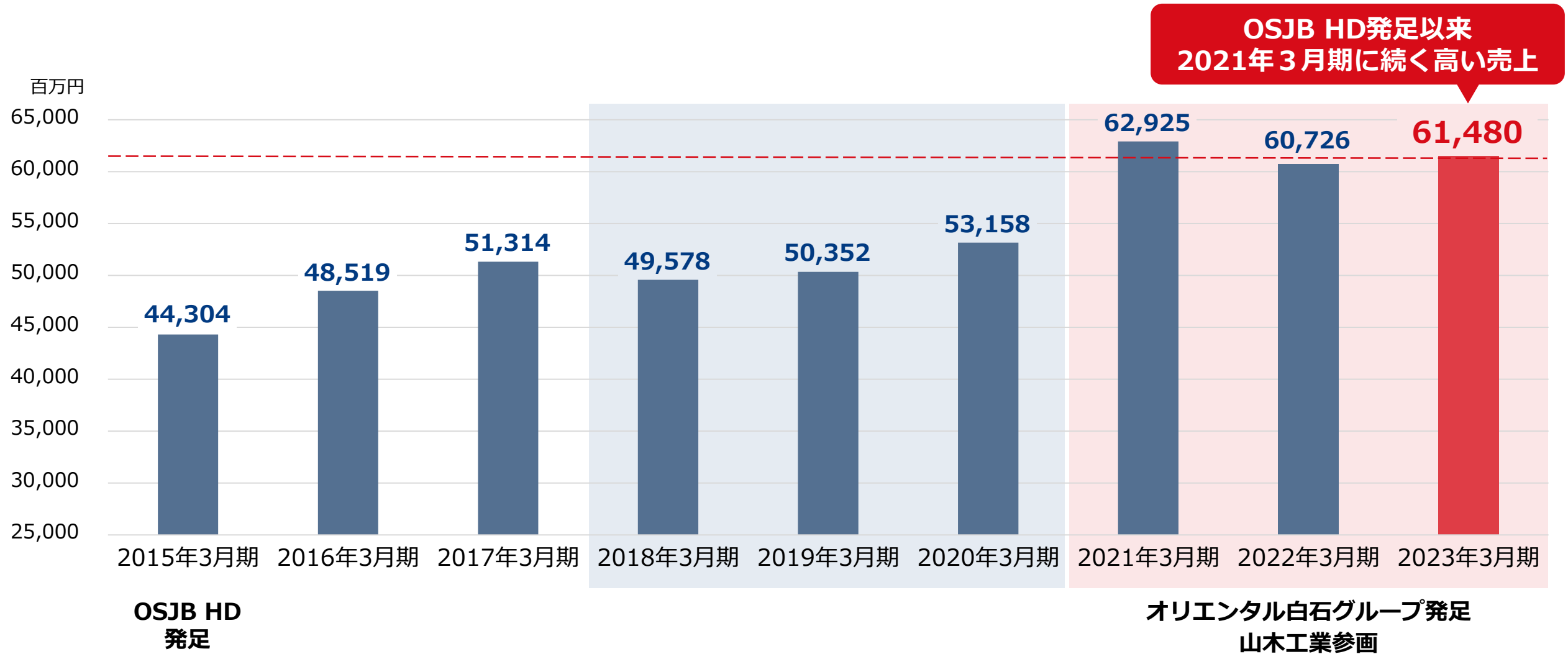
#### ● グループ各社・協力会社等の適切な協働

- ⇒ グループガバナンスの強化
- ⇒ コンプライアンス・人権尊重意識の共有



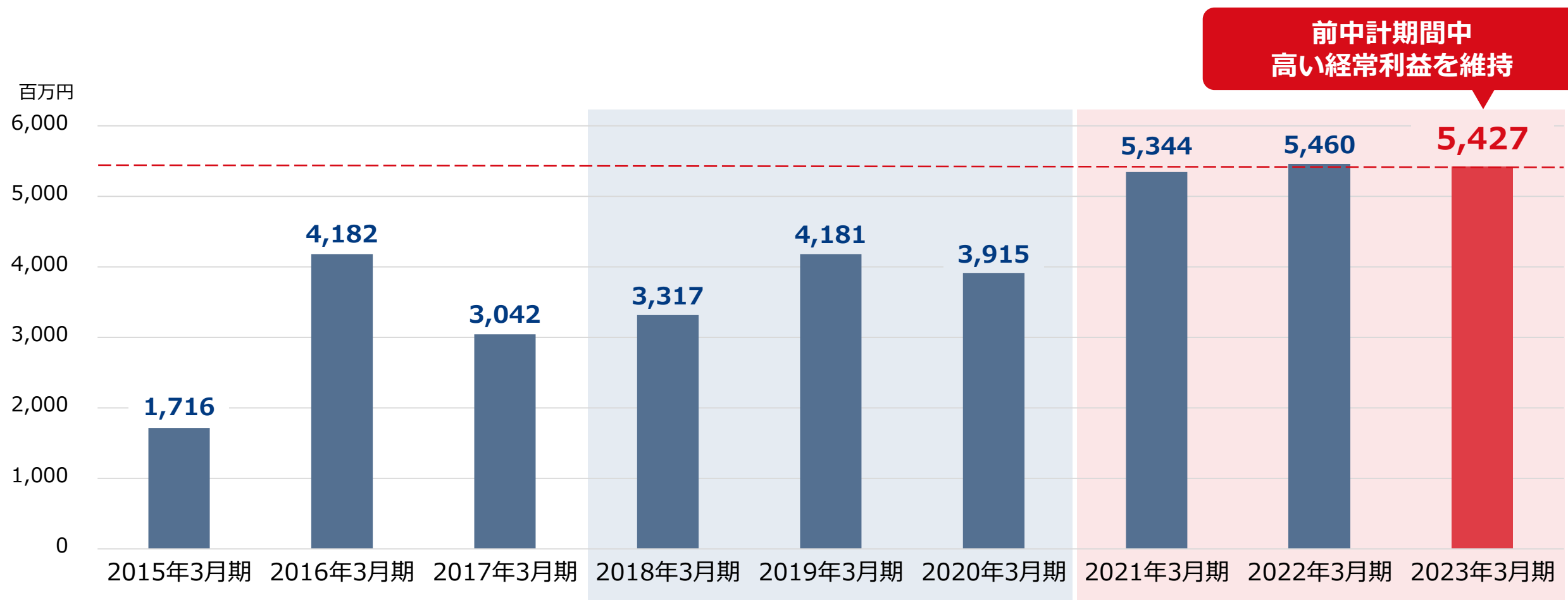
# Appendix





中期経営計画2017-2019  
～『らしさ』で築きあげる 安定と成長～

中期経営計画2020-2022  
～グループの『安定と成長』を止めない～



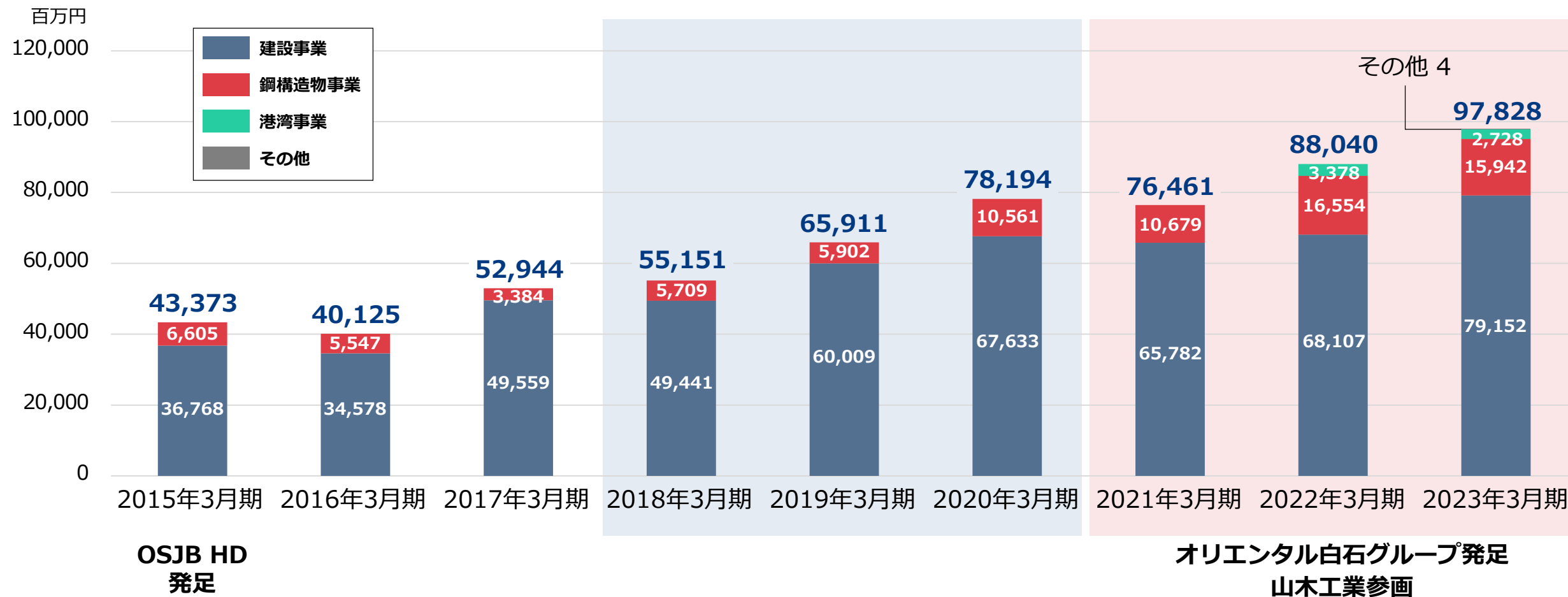
OSJB HD  
発足

オリエンタル白石グループ発足  
山木工業参画

中期経営計画2017-2019  
～『らしさ』で築きあげる 安定と成長～

中期経営計画2020-2022  
～グループの『安定と成長』を止めない～

## グループ全体の受注残の推移



中期経営計画2017-2019  
～『らしさ』で築きあげる 安定と成長～

中期経営計画2020-2022  
～グループの『安定と成長』を止めない～



## 佐世保道路 竹辺1号橋他2橋（PC上部）工事



**発注者** 西日本高速道路株式会社

**発注額** 2,447,000,000

**工期** 2022.4.6～2024.10.21

- ◆ 西九州自動車道（相浦中里IC～佐世保中央IC間）の4車線化工事
- ◆ 箱桁橋、コンポ桁橋、プレテン桁橋、RC多主版橋と構造形式が違う3橋を同時に施工
- ◆ プレテン桁橋部では、当社が開発したSCBR工法を採用

## 西湘バイパス（特定更新等） 萬丈橋塩害対策工事（2021年度）



**発注者** 中日本高速道路株式会社

**発注額** 6,070,000,000

**工期** 2021.10.28～2025.7.8

- ◆ 建設から40年以上が経過し飛来塩分の影響による塩害による劣化・損傷が著しい
- ◆ 脱塩工法による塩害対策並びに炭素繊維補強、外ケーブル補強、壁高欄改良鋼桁補修、塗替塗装等を行う工事



## 荒尾OFFランプ橋 下部工工事



**発注者** 国土交通省 中部地方整備局

**発注額** 592,500,000

**工期** 2022.2.14～2023.6.30

- ◆ 西知多産業道路及び各企業の用地に挟まれた狭隘箇所での施工、また重要道路（国道247号）に近接した施工となるため、小断面に対応したスリムケーソン工法を採用
- ◆ 今後も引き続き東海JCTから荒尾ランプ橋区間において多くのスリムケーソンが施工される予定

## R3圏央道利根川橋境地区上部工事



**発注者** 国土交通省 関東地方整備局

**発注額** 1,874,640,000  
(JV全体4,686,600,000)

**工期** 2021.9.25～2024.3.29

- ◆ 首都圏中央連絡道（圏央道）の4車線化事業の一貫で、五霞IC～境古河IC間で利根川を渡る橋梁の新設工事
- ◆ 鋼5径間連続細幅箱桁橋（橋長400m）+ 鋼6径間連続細幅箱桁橋（橋長435m）、総重量3,364tの鋼橋の製作・架設・床版新設工事
- ◆ 渡河部は送り出し架設工法と呼ばれる架設方法を採用

## ICT・AI活用

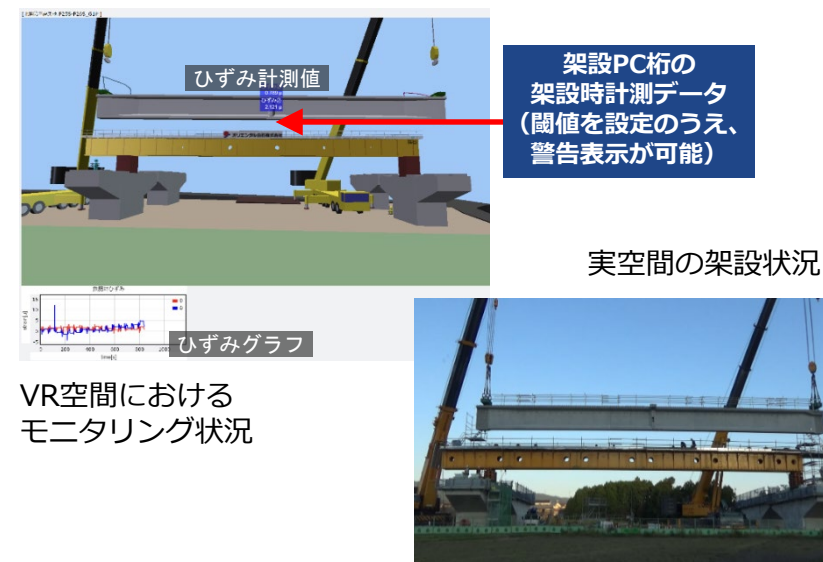
### ■ コンクリート締固めAR管理システム 確実な締固めを視覚的に管理

コンクリート構造物の施工品質を左右する締固め作業の目的はフレッシュコンクリートを振動機により加振して隅々に行き渡らせることです。振動機の間隔や締固め時間が品質確保のうえで重要なポイントとなり、そこで、ICT技術を取り入れて、締固め位置や時間などの施工情報をリアルタイムで記録し、AR（拡張現実）で可視化します。



### ■ VR施工管理システム

PC桁架設におけるVR空間での安全管理として、架設中のPC桁や架設機器の傾きや変形、応力等のモニタリング、作業員の不安全行動等の異常行動の検知について、システムの開発のうえ、試行しました。本システムは、架設構造物の常時モニタリングによる建設事故の予兆の早期発見ができ、安全管理の向上が図れるものであり、かつ、経験年数が少ない職員でも、熟練した職員と同等な安全管理の実施に資するものです。



## ケーソン自動化

### ■ ニューマチックケーソン工法における 無人化施工 自動運転システムの改良

ニューマチック工法では、建設業全体における労働人口の減少傾向が続く中、専門技術者の確保、大深度・大断面化の要求が増えており、生産性の向上や建設技術者の作業環境整備も課題となっています。そこで、要素技術による多面的な取り組みを探究し、ニューマチック工法における生産性向上ならびに作業環境の改善を図っています。

自動運転中の様子



天井カメラ映像



3D画面



## 環境負荷低減

### CO<sub>2</sub>削減コンクリート

コンクリートのCO<sub>2</sub>を削減するためには、セメントの代替として高炉スラグ微粉末等の産業副産物や廃棄物の再使用は欠かすことができない方策です。現在、CO<sub>2</sub>を50～80%低減できるコンクリートが実現しつつあります。これを当社の研究者たちが用途別かつ適材適所に使用するように向けることで、CO<sub>2</sub>削減に貢献していきます。



試験用壁高欄（脱型直後）



試験用壁高欄（組立後）

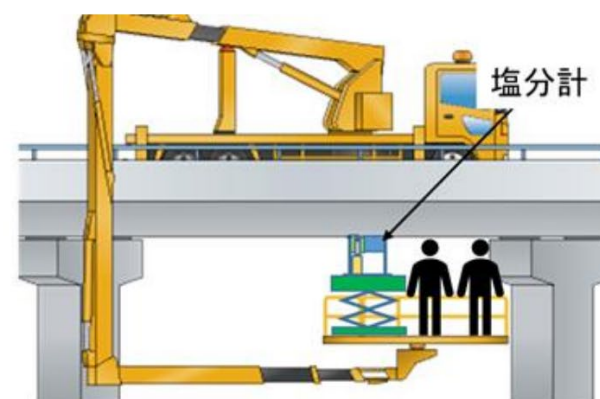
## 調査・診断

### 小型中性子源を用いたインフラ非破壊検査を実現する 株式会社ランズビュー始動

当社は、2023年4月3日付で、大日本コンサルタント株式会社、株式会社福山コンサルタント、株式会社理研鼎業と共同で、株式会社ランズビューを設立しました。

ランズビューは「小型中性子源を用いた日本発の非破壊検査技術により新たなインフラマネジメントを実現し安心・安全な社会の創出に貢献する」ことを目指しています。

橋の主要な劣化原因のひとつである「塩害」を中性子非破壊検査技術の標準化を目的とする「ニュートロン次世代システム技術研究組合（T-RANS）」（国土交通省大臣認可）と協力しながら、当社と理化学研究所で協働開発された世界初の技術である中性子によるコンクリート内部の塩分濃度非破壊計測技術により、予防保全型のインフラマネジメントの実現に貢献します。



## 伊藤忠商事との資本業務提携によるシナジー計画の一例

### 「橋梁の包括管理・予防保全型管理事業」の立案

