2026年3月期 第1四半期決算説明資料

株式会社ヤマウラ　東証プライム（証券コード：1780）

2025年８月７日

おかげさまで 一世紀 Yamaura

（本資料の取り扱いについて）

当社の経営目標および将来予測に関する情報は、当社が発表日現在において入手した情報に基づいています。これらの情報は、外部環境やその他の要因によって変化する可能性があり、目標や業績の達成を保証するものではありません。実際の業績は予測と異なる場合があるため、情報に過度に依存せず、投資判断は各自の責任で行うようお願い申し上げます。また、当社は新しい情報に基づいて、これらの将来予測を更新する義務を負うものではありません。

Copyright © 2025 YAMAURA CORPORATION

INDEX

1 エグゼクティブサマリー

2 FY2025 第1四半期実績

3 FY2025 通期業績見通し

4 Appendix（中期経営計画2025）

Copyright © 2025 YAMAURA CORPORATION

エグゼクティブサマリー

- 売上高は前年同期比13.25億円増の84.31億円、営業利益は同0.47億円減の8.26億円、経常利益は同0.37億円減の8.73億円、親会社株主に帰属する四半期純利益は同0.06億円増の5.67億円で着地
- 新中期経営計画2025をスタートさせ、各事業部でDXによる生産性向上や提案力の強化を図り、新規顧客開拓や新分野での取り組みを推進
- 主力ブランド商品を擁する建設部門と、当社の強みであるエンジニアリング事業部との連携・シナジーによる競争優位性を生かし、一体化受注に注力

売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する四半期純利益
84.31 億円	8.26 億円	8.73 億円	5.67 億円
前年同期比 ＋18.6%	前年同期比 △5.4%	前年同期比 △4.1%	前年同期比 ＋1.1%

Copyright © 2025 YAMAURA CORPORATION

INDEX

1 エグゼクティブサマリー

2 FY2025 第1四半期実績

3 FY2025 通期業績見通し

4 Appendix（中期経営計画2025）

Copyright © 2025 YAMAURA CORPORATION

連結損益計算書

第1四半期は、前年同期比で大幅増収となったものの、大型物件の工事進行基準の影響もあり、売上原価と販管費が増えて減益に。ただし2Q、通期ともに増収増益を見込む

（百万円）

	FY2024 1Q	FY2025 1Q	増　減
売上高	7,106	**8,431**	1,325
売上原価	5,609	**6,940**	1,331
売上総利益	1,497	**1,490**	△7
販売費・一般管理費	623	**663**	40
営業利益	873	**826**	△47
営業外収益	46	**48**	2
営業外費用	93	**23**	△70
経常利益	910	**873**	△37
特別損益	0	**0**	0
税金等調整前四半期純利益	910	**873**	△37
親会社株主に帰属する四半期純利益	561	**567**	6

Copyright © 2025 YAMAURA CORPORATION

連結貸借対照表

1Qの段階では大きな変化はなく、収益の拡大傾向に伴い、総じて堅調な状況。今後、中期経営計画の進捗により、資本効率が高まる方向へ

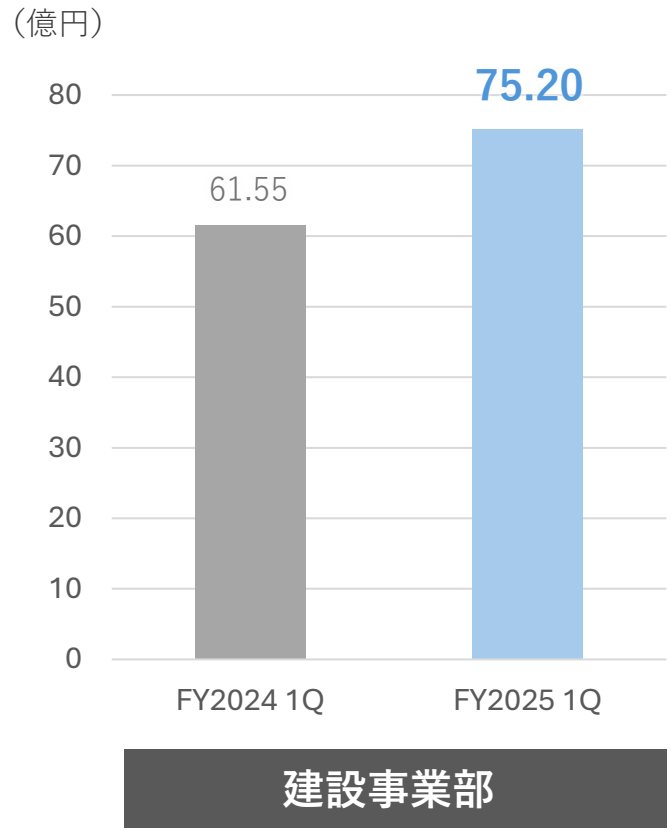
（百万円）

	FY2024	FY2025 1Q	増　減
流動資産	24,481	**25,131**	650
現金及び預金	12,240	**12,092**	△148
固定資産	6,353	**6,502**	149
総資産	30,835	**31,634**	799
流動負債	7,465	**7,959**	494
固定負債	100	**87**	△13
純資産	23,268	**23,587**	319
自己資本比率	75.5%	**74.6%**	△0.9%

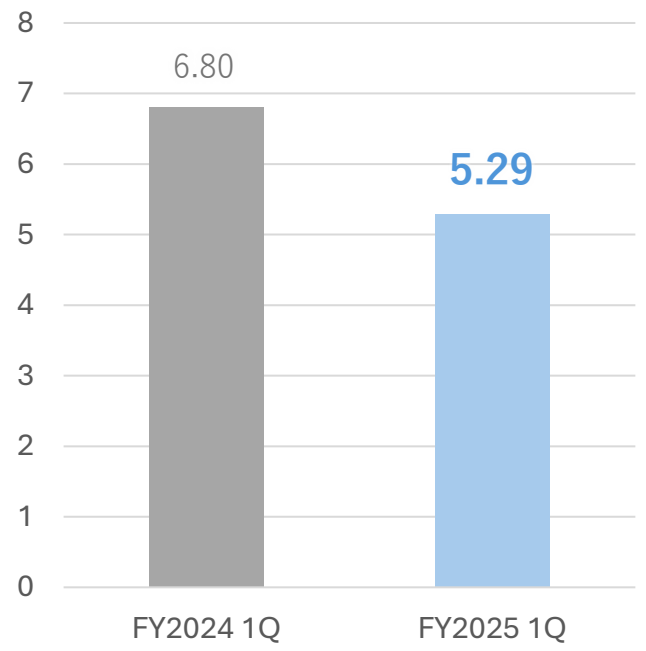
Copyright © 2025 YAMAURA CORPORATION

セグメント別 売上高(前年同期比)

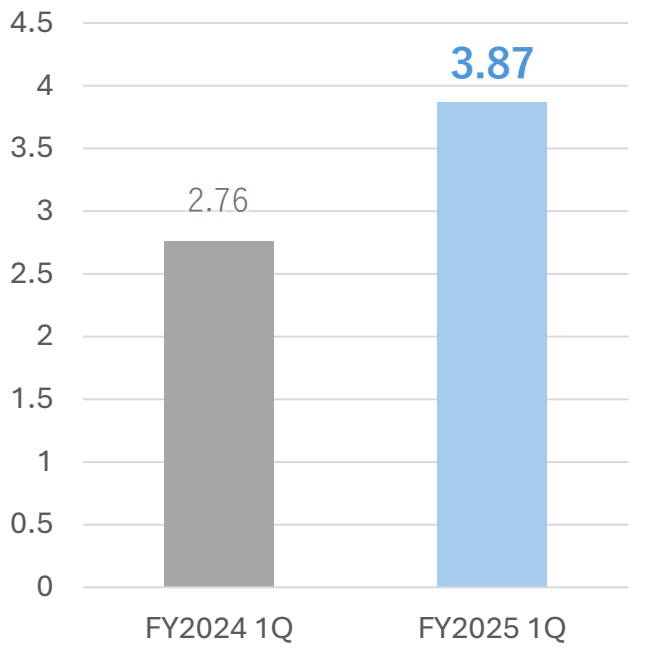
セグメントごとに進捗にバラツキがあるものの、繰り越し工事量が多い建設が前期より大きく売上高を伸ばして全体をけん引。エンジニアリングは、新規分野で注力する顧客開拓の効果が下期以降に表れる見通し



建設事業部



エンジニアリング事業部



開発事業等

Copyright © 2025 YAMAURA CORPORATION

INDEX

1 エグゼクティブサマリー

2 FY2025 第1四半期実績

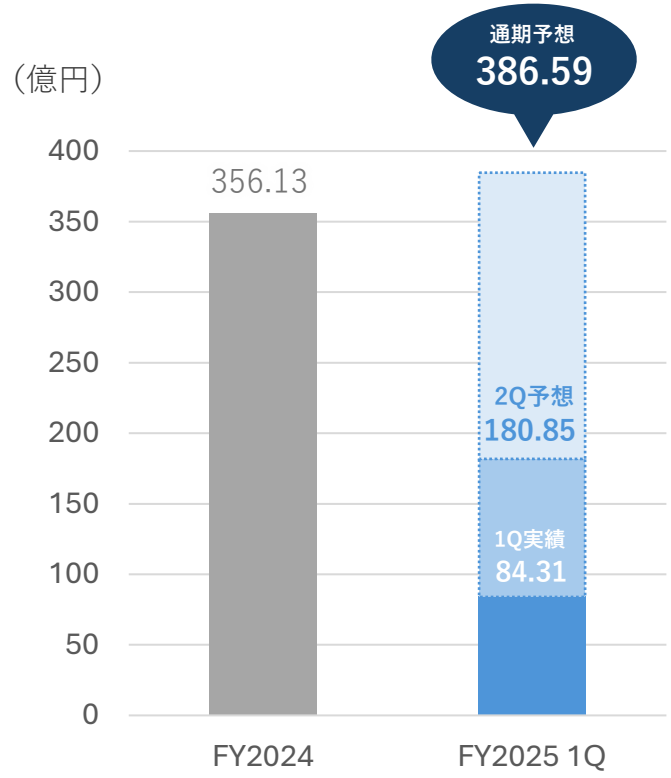
3 FY2025 通期業績見通し

4 Appendix（中期経営計画2025）

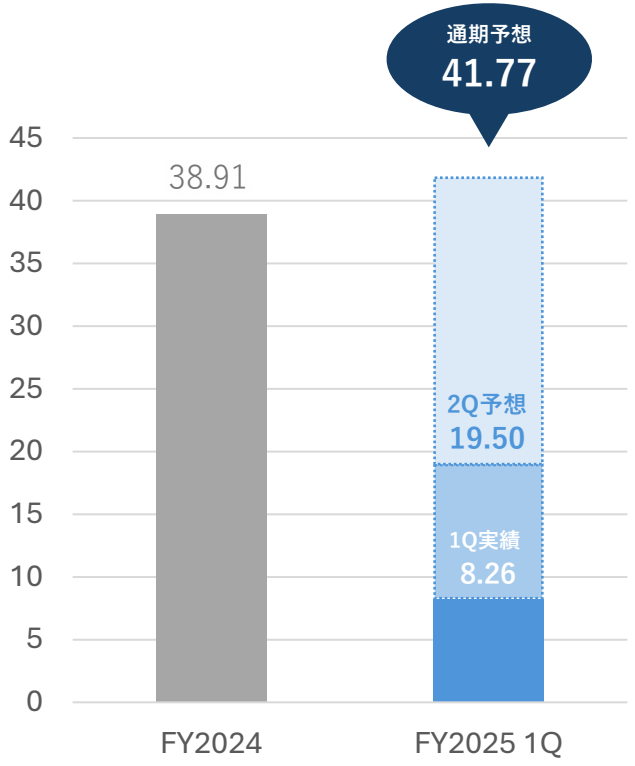
Copyright © 2025 YAMAURA CORPORATION

業績予想に対する進捗状況

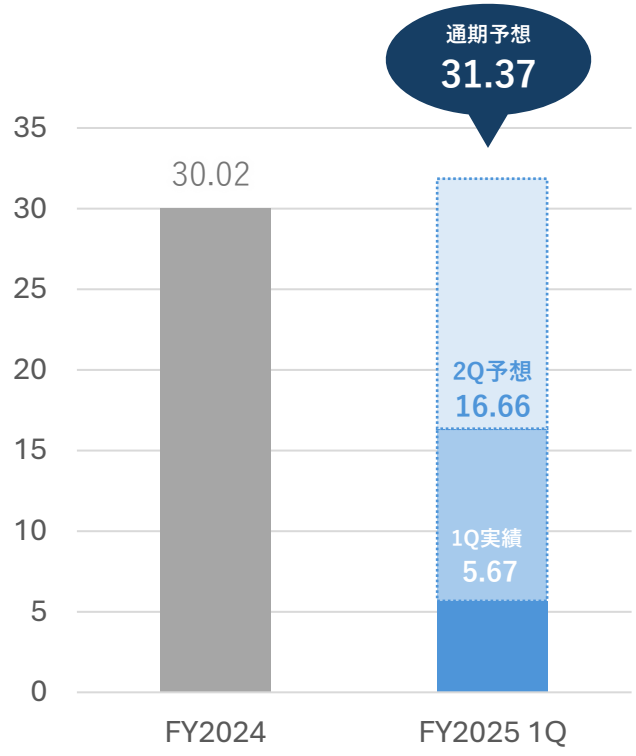
2025年5月14日に開示したFY2025第2四半期･通期連結業績予想に対して、売上高・利益ともに概ね予定通りで、2Q以降に売上高・利益の進捗度が進む見込み



売上高



営業利益



親会社株主に帰属する当期純利益

Copyright © 2025 YAMAURA CORPORATION

INDEX

1 エグゼクティブサマリー

2 FY2025 第1四半期実績

3 FY2025 通期業績見通し

4 Appendix(中期経営計画2025)

Copyright © 2025 YAMAURA CORPORATION

中期経営計画2025

2025/4～2028/3

Vision 2030

Laying the Groundwork for the Next 100 Development

創業一世紀を経て、さらなる一世紀を見据える

2025年５月14日

株式会社ヤマウラ　東証プライム（証券コード：1780）

Copyright © 2025 YAMAURA CORPORATION

INDEX

01 経営理念 / 基本姿勢
02 前中期経営計画 振り返り
03 Vision2030
04 中期経営計画2025

Copyright © 2025 YAMAURA CORPORATION

● パーパスは『価値共創とサステナ』の追求

価値共創とサステナ

●パーパスの実現に向け従業員が共有する行動指針
●組織の方向性、意思決定の基準、企業文化

●レジリエントで持続可能な社会への貢献
●持続可能な地球環境のための実質ゼロ・カーボンへの貢献
●信頼と調和、健康都会的なシンバイオシス社会への貢献

●創業一世紀を経て、さらなる一世紀
●2120年に向けての成長の礎づくり「Vision2030」

●各ステークホルダーとの共生と共創
●新商品、新規領域の開発・拡大
●社内リソースの連結、シナジー最大化

理　念

わたしたちはお客様を大切にし、
巾広い知識と高度の技術と創造性豊かな発想を持ち、
地域の信頼を基盤に、
常に革新と努力によってお客様のニーズに素早く対応し、
お客様に社員一人一人が愛され信頼されて、
地域社会の発展と企業の繁栄、
社員の生活の向上を目指します。

社　訓

誠　実　私利私欲を持たず、
真心を持って相手や物事に対処すれば
自ずと道は開ける。

反　省　反省なきところに成長なし。
柔らかな若い心こそが成長の元。

感　謝　怒られた・けなされたと思わずに、
叱られた・戒められたと解釈せよ。

実　行　長いトンネルを前進することによって、
明るい希望の地に出ることができる。

気配り　相手は自分に対して何を望んでいるのか…を考えること。
自分の行動で相手がどう思うか…を考えること。

Copyright © 2025 YAMAURA CORPORATION

INDEX

01 経営理念 / 基本姿勢

02 前中期経営計画 振り返り

03 Vision2030

04 中期経営計画2025

Copyright © 2025 YAMAURA CORPORATION

前中期経営計画（FY2022～2024）連結業績の推移

	FY2022（64期）		FY2023（65期）		FY2024（66期）	
	計画	実績	計画	実績	計画	実績
売上高	225.0 億円	313.8 億円	316.0 億円	375.4 億円	375.3 億円	356.1 億円
営業利益	14.4 億円	30.7 億円	28.8 億円	43.2 億円	41.1 億円	38.9 億円
営業利益率	6.4 %	9.7 %	9.1 %	11.5 %	10.9 %	10.9 %

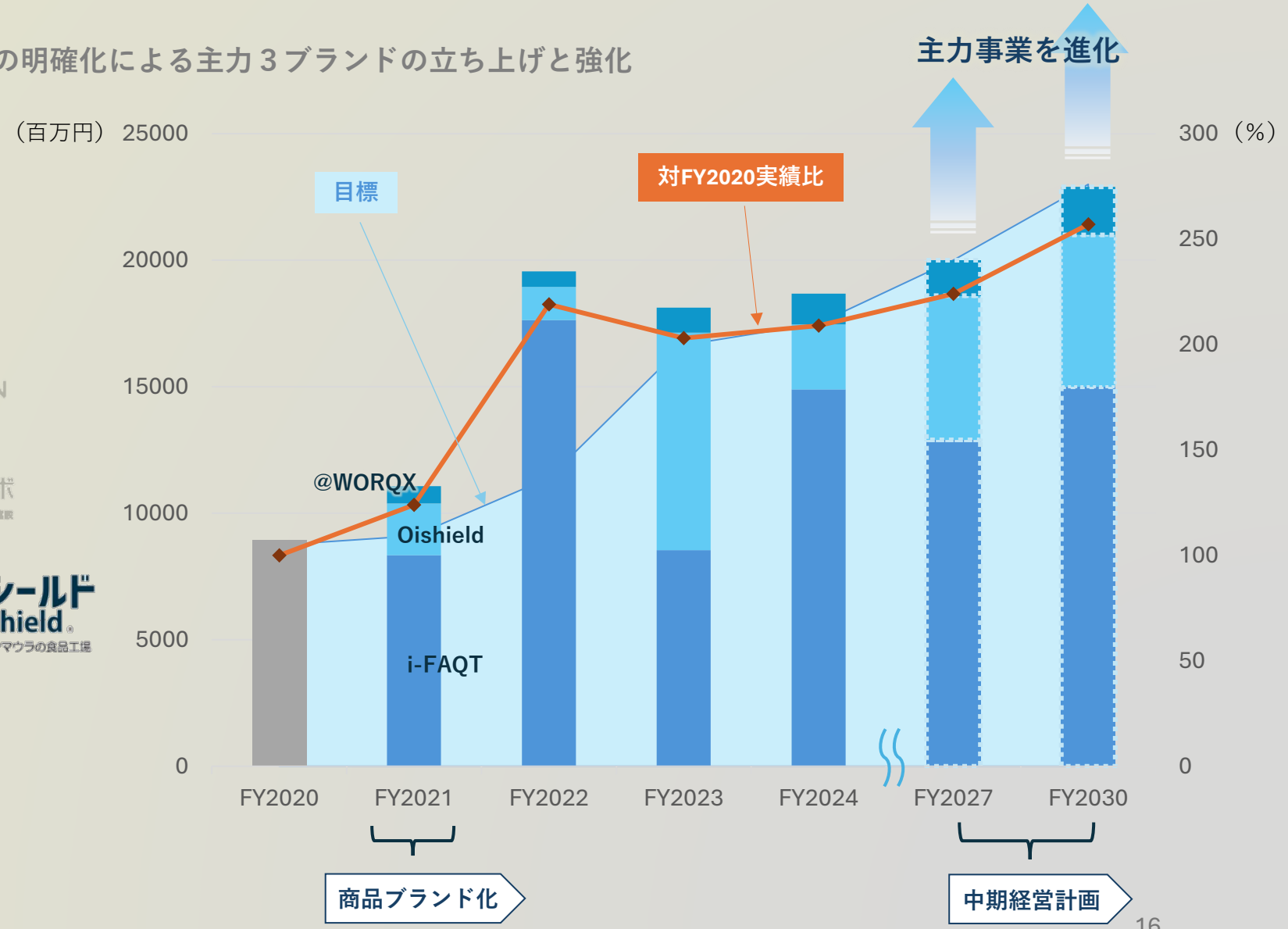
サマリー

- 当社の強みを活かしたブランディングの強化により、大型物件の受注が増加。
- 初年度で売上高・営業利益ともに目標達成したため、２年目以降は計画を上方修正。
- BIMをはじめとする先駆的なDXの導入がお客様満足度向上に貢献。
- 同業他社との差別化も進み、資材等の原価高騰費も吸収し、利益率向上に直結。

Copyright © 2025 YAMAURA CORPORATION

重点実施事業

ドメインの明確化による主力３ブランドの立ち上げと強化



Copyright © 2025 YAMAURA CORPORATION

主力３ブランド 施工実績 (～FY2024)

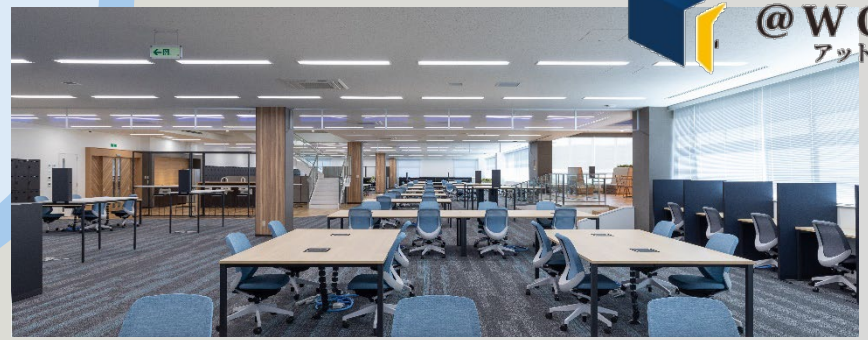
工場・倉庫建築の専門ブランド i-FAQT イーファクト

企業建築
商品ブランド化

BRAIN MANSION ブレインマンション
ヤマウラ土地情報ナビ TOCHIFUL トチフル
ClasCare クラスケア
Yamaura の住まいと土地
ヤマウラの分譲地情報 ルミナス倶楽部
ブレインマンション 社宅・社員寮
ヤマウラ開業医ラボ 医師が求める理想のクリニック建設

オイシールド Oishield
食の安全と美味しさをmamoruヤマウラの食品工場

オフィス建築の専門ブランド @WORQX アットワークス



●イーファクト、オイシールド、アットワークスの３本柱が事業の成長を牽引

Copyright © 2025 YAMAURA CORPORATION

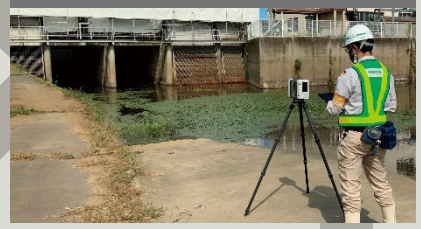
DX（デジタルトランスフォーメーション）推進

BIM/CIM
3D化でコスト削減、工期短縮等を実現

ドローン
上空から調査・測量・解析

VR技術
事前に完成イメージを共有

3Dレーザースキャナー
ミリ単位の測量が
短時間で可能に



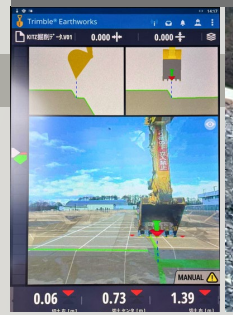
日影シミュレーション

建物の高さや設備状況、
日影の影響などを事前に
確認可能

VRシミュレーション

3Dスキャン
歩行しながらデータ取得

ICT建機（MG/MC）
工事現場をデジタル施工



Copyright © 2025 YAMAURA CORPORATION

INDEX

01 経営理念 / 基本姿勢

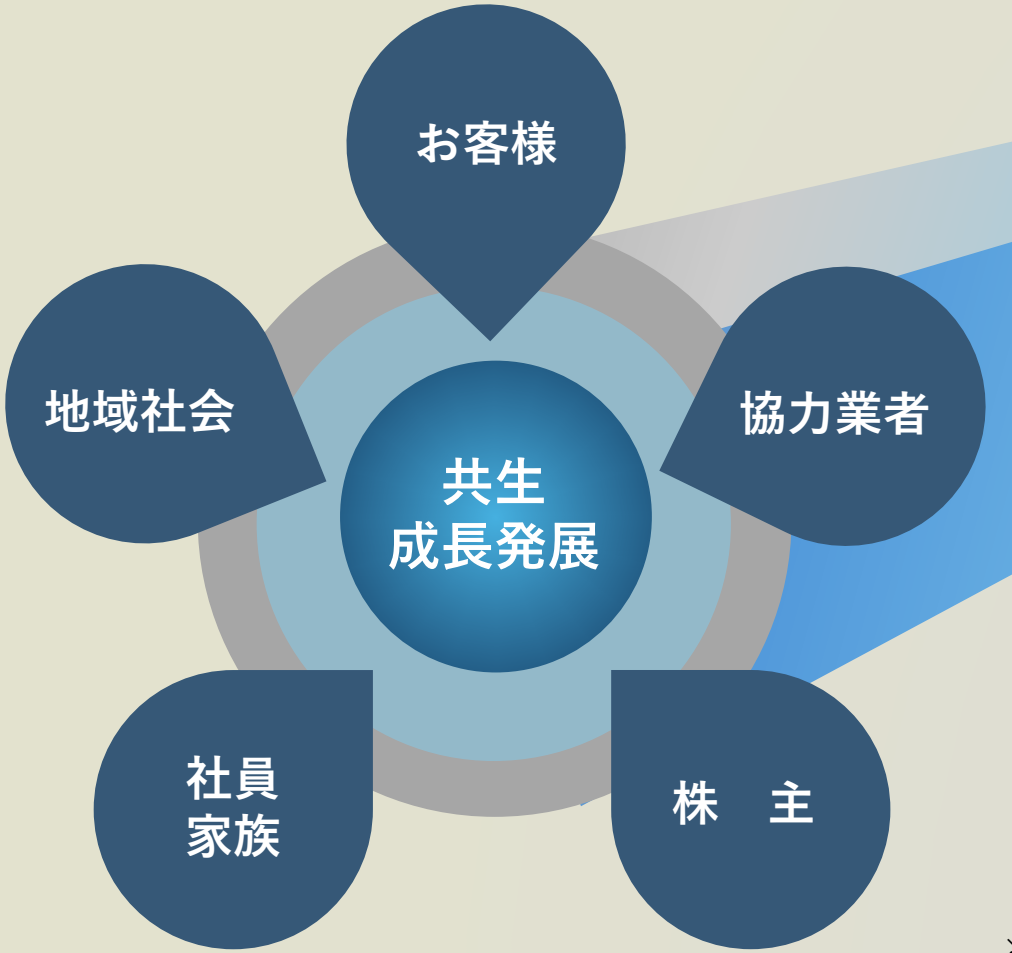
02 前中期経営計画 振り返り

03 Vision2030

04 中期経営計画2025

Copyright © 2025 YAMAURA CORPORATION

ヤマウラグループの目指す姿



中期経営計画

The 1st
FY2025～2027

The 2nd
FY2028～2030

企業価値の向上
持続可能な活動

●人材力の向上
高いエンゲージメントで個性を発揮

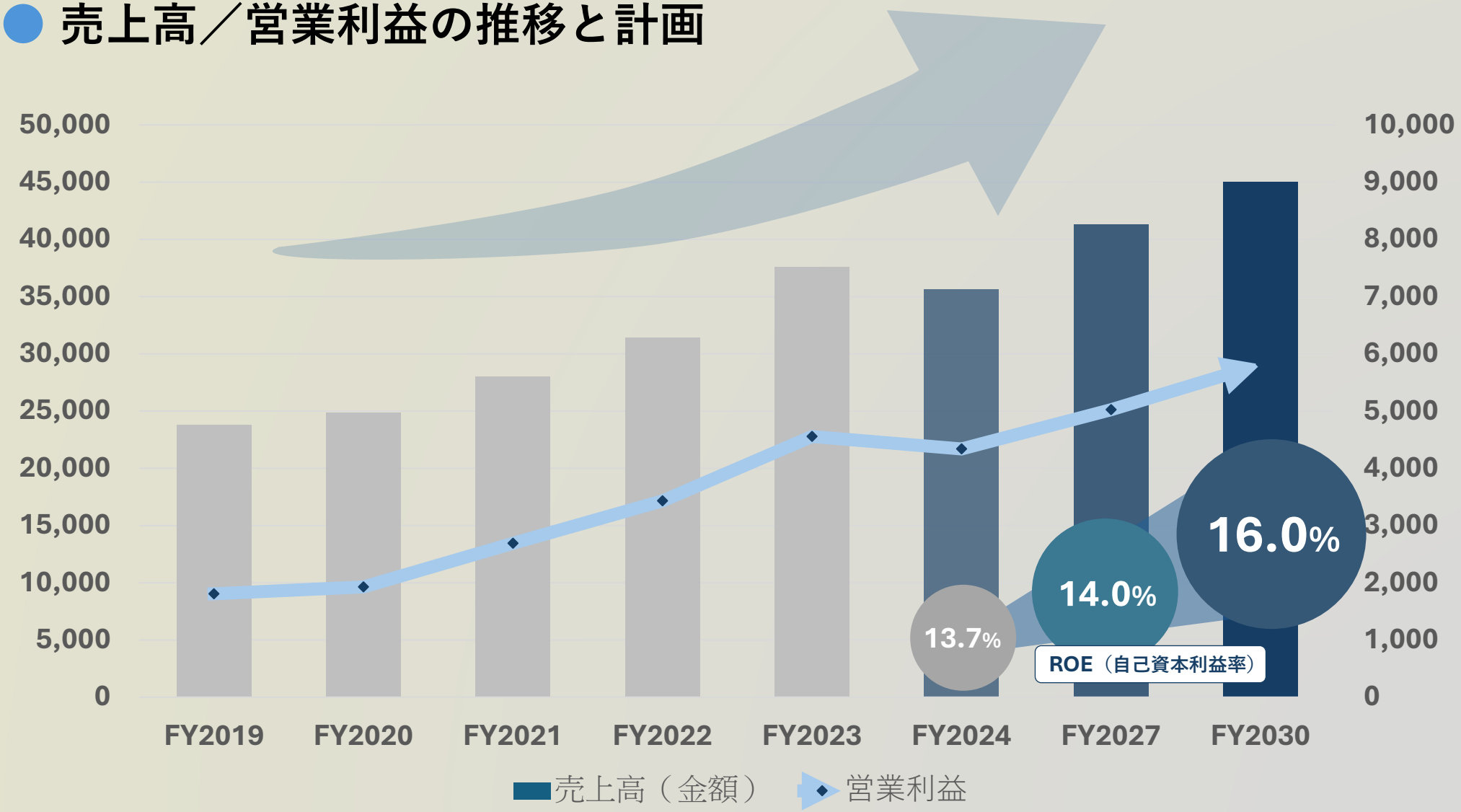
●あらゆる関係者との共生・共創
Win-Winの関係構築で共に豊かに

●社会的課題解決へ向けた事業展開
事業を通じて将来世代の快適社会の実現

※2030年までを、次の一世紀へ飛躍するための基盤を強固にする戦略期間に設定

Copyright © 2025 YAMAURA CORPORATION

売上高／営業利益の推移と計画



Copyright © 2025 YAMAURA CORPORATION

INDEX

01 経営理念 / 基本姿勢

02 前中期経営計画 振り返り

03 Vision2030

04 中期経営計画2025

Copyright © 2025 YAMAURA CORPORATION

● 中期経営計画2025 戦略の３本柱

改善戦略（課題攻略）

- ●フレキシブルな組織展開
- ●バックオフィス拡充
- ●役員と本部の役割明確化と機能強化
- ●役員評価制度の改訂

差別化戦略（戦略的育成）

- ●部門間シナジーの最大化
- ●R&D（データセンター、NEBSなど）
- ●新商品開発（CLT活用、工場監視カメラシステム）
- ●重点エリア強化

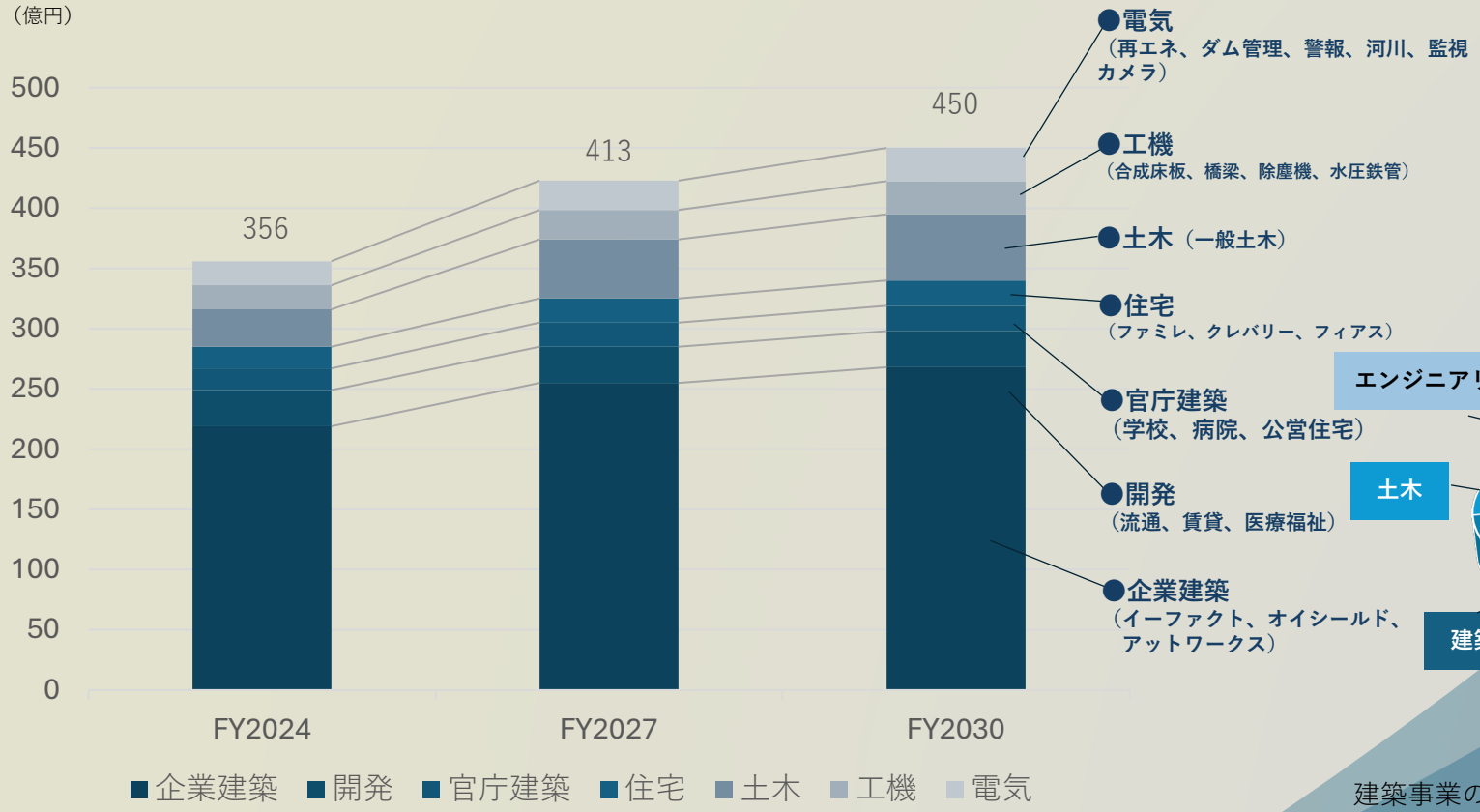
積極戦略（収益基盤拡大）

- ●連携・提携・協業・M&A
- ●PPP・PFI事業
- ●CRE（ストックビジネス）
- ●新エリア戦略（隣県への拡大）

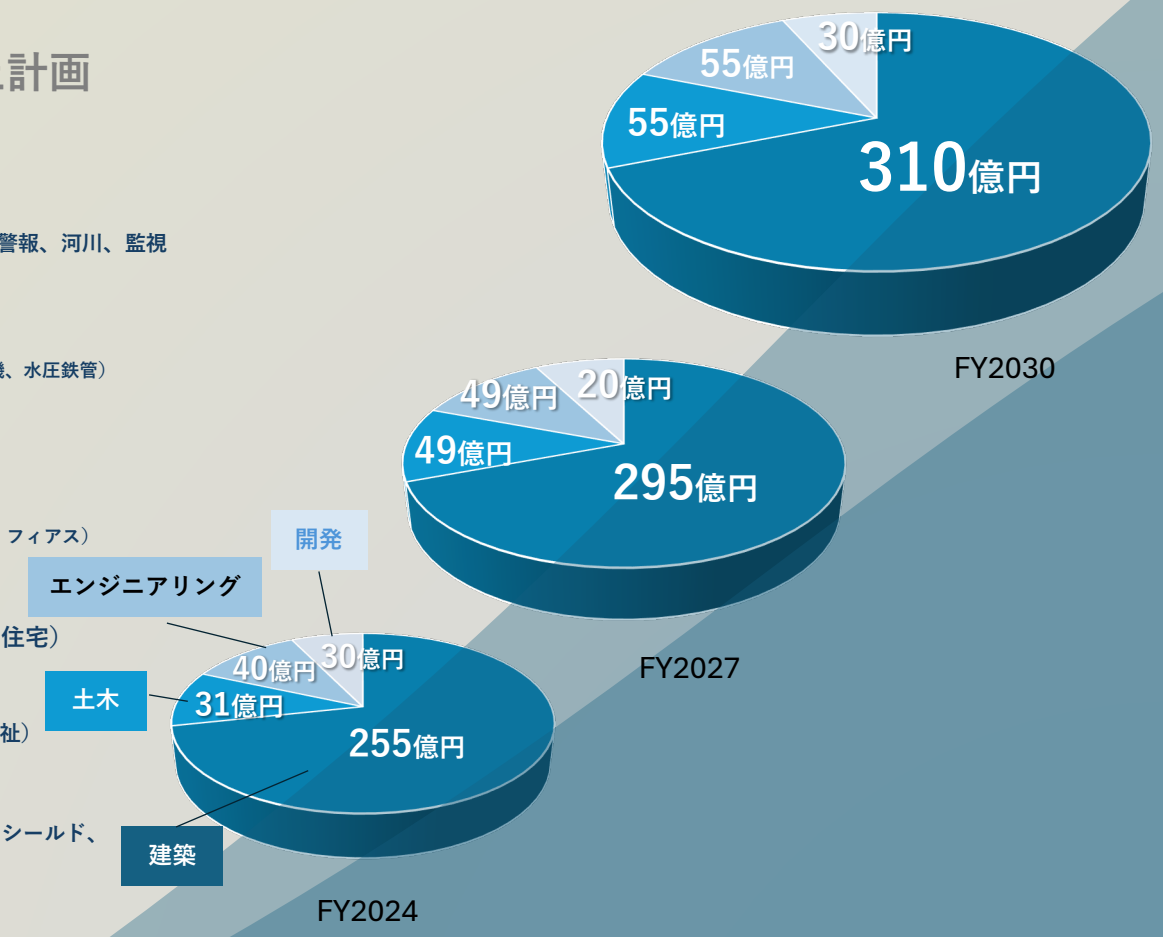
Copyright © 2025 YAMAURA CORPORATION

事業ポートフォリオ　中期経営計画における売上計画

創業二世紀にあたる2120年までの、あるべき姿への成長の基盤づくり



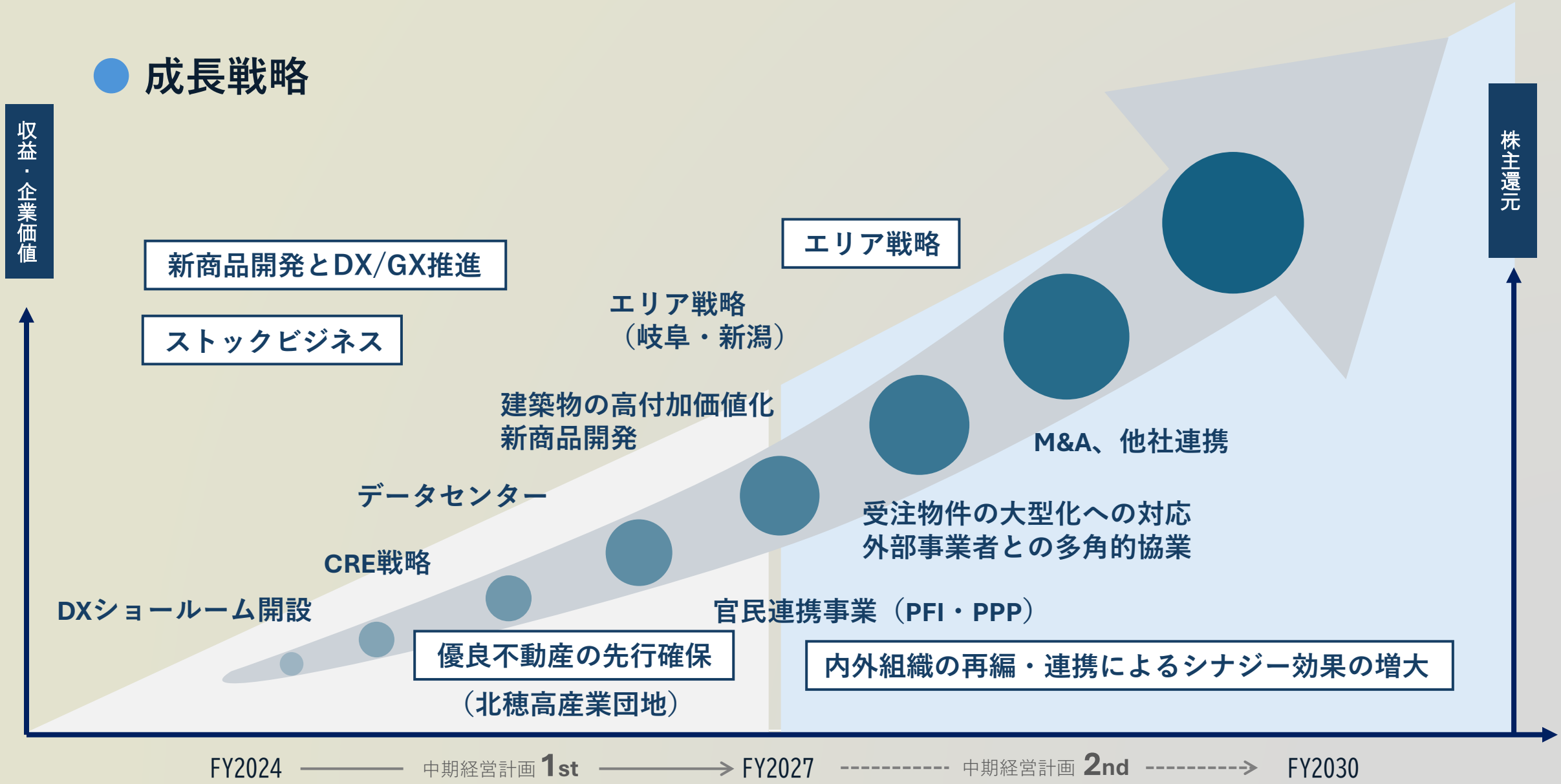
- **電気**（再エネ、ダム管理、警報、河川、監視カメラ）
- **工機**（合成床板、橋梁、除塵機、水圧鉄管）
- **土木**（一般土木）
- **住宅**（ファミレ、クレバリー、フィアス）
- **官庁建築**（学校、病院、公営住宅）
- **開発**（流通、賃貸、医療福祉）
- **企業建築**（イーファクト、オイシールド、アットワークス）



建築事業の土地先行取得による地域貢献できる大型開発を主軸にしながらも、
土木・エンジニアリング事業の連携強化による再エネ関連事業、防災事業に取り組む。

Copyright © 2025 YAMAURA CORPORATION

成長戦略



Copyright © 2025 YAMAURA CORPORATION

成長戦略　①官民連携事業

地域未来投資促進法を用い、地域の特性を生かして高い付加価値を創出し、地域経済に貢献

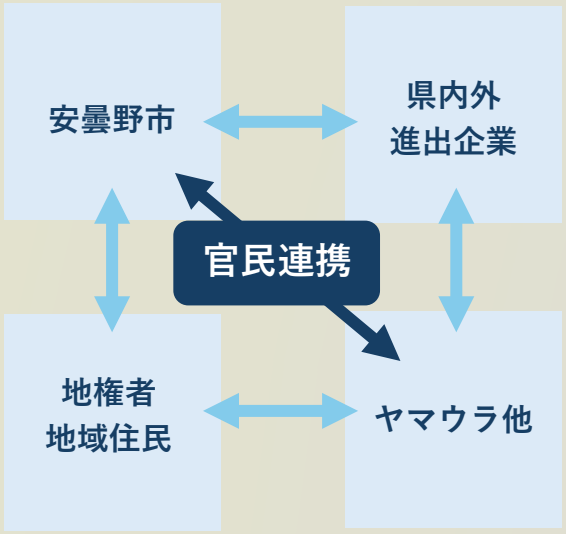
❶ 安曇野市 北穂高産業団地分譲事業 ※FY2025～2027

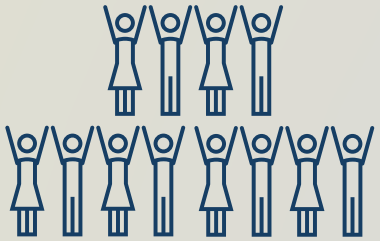
・分譲事業規模 35億円

【用地概要】
◎開発面積：約15ha（6区画）
◎用途地域：無指定◎建蔽率/容積率：60%/200%

調印式

北穂高産業団地

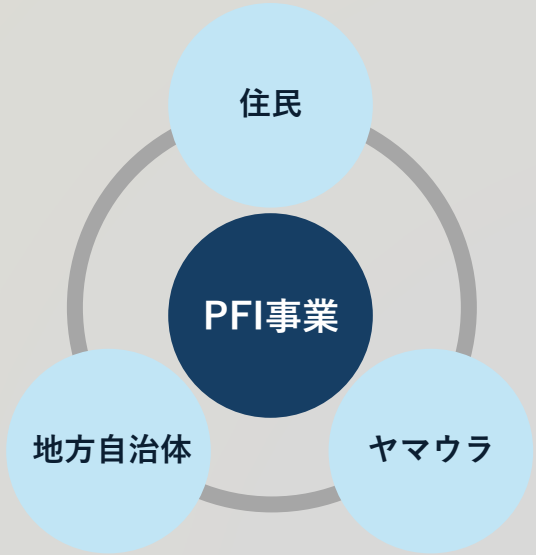




地域への
経済的波及効果の最大化

❷ PFI事業

・公共施設の建設などを、
民間資金や経営能力を使って推進



Copyright © 2025 YAMAURA CORPORATION

● 成長戦略　②CREソリューション

企業不動産について、
企業価値向上の観点から経営戦略視点で見直しを行い、
効率化・最適化した不動産投資を提案

目指す効果

●コスト削減　●顧客サービス向上
●経営リスク分散・除去
●キャッシュフロー増加
● ROE/ROA向上　●経営の柔軟化

ソリューション

●保有不動産の最適化　●賃貸不動産
●遊休地活用　●不動産の戦略的購入
●活用方法転換　●寮・社宅整備
●不動産の高収益化　●拠点整備

保有不動産　課題抽出

●老朽化　●管理コスト
●BCPリスク　● BS圧縮
●低収益

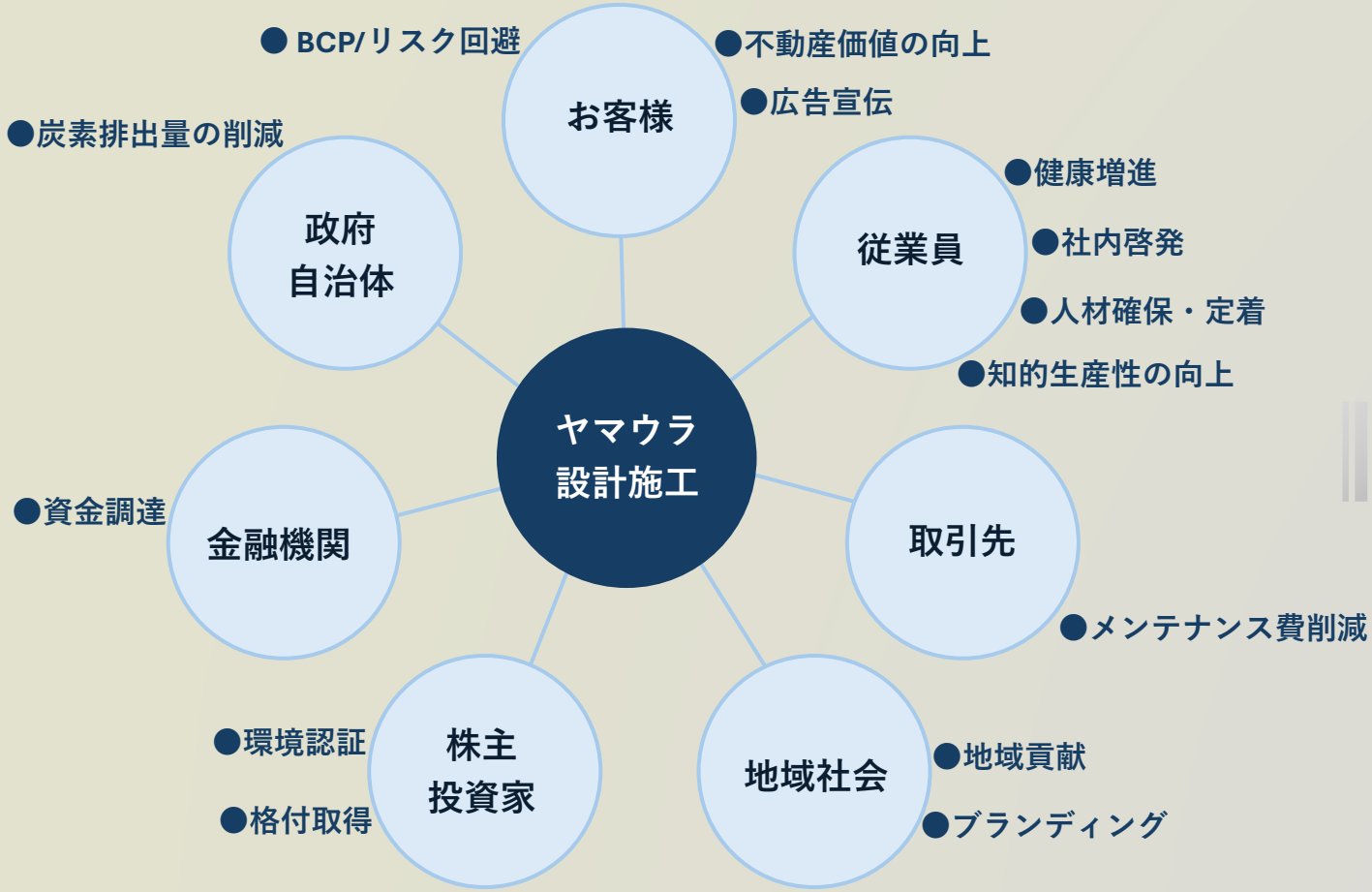
ヤマウラCREソリューションサイト
（不動産一元管理システム）

※CRE=CREはCorporate Real Estateの略で「企業不動産」

Copyright © 2025 YAMAURA CORPORATION

省エネ建築物の総合評価指標 「NEBs」の導入（※）

Deloitte. デロイト トーマツ × NTTファシリティーズ



高付加価値のZEB（省エネ建物）を商品化（※）

光熱費削減効果以外の
副次効果（NEBs）も定量化

※NEBs（ネブズ）=Non-Energy Benefitsの略。NTTファシリティーズとデロイト トーマツ コンサルティング合同会社が提案する評価指標。省エネ建築物の経済効果を総合的に評価し、投資対効果を適正に捉えた意思決定を支援

※ZEB=Net Zero Energy Building（ネット・ゼロ・エネルギー・ビルディング）の略。快適な室内環境を維持しながら、建物の年間一次エネルギー消費量の実質ゼロを目指した建築物。断熱性能の向上や高効率な設備の導入でエネルギー消費を抑え、太陽光発電などの活用でエネルギーを創出し、エネルギー収支をゼロにするという考え方

Copyright © 2025 YAMAURA CORPORATION

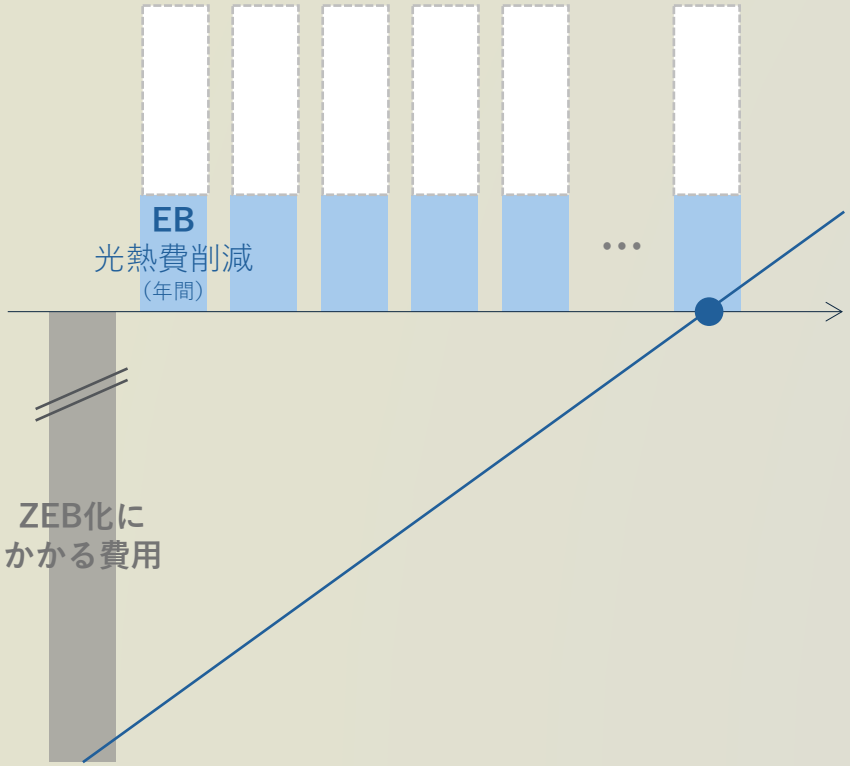
「NEBs」の導入効果（Before/After）

Deloitte. デロイト トーマツ × NTTファシリティーズ

Before

EB（Energy Benefit）のみを対象

光熱費削減効果のみで評価されるため、
その他の要素を加味した**正しい投資回収期間で評価できない**

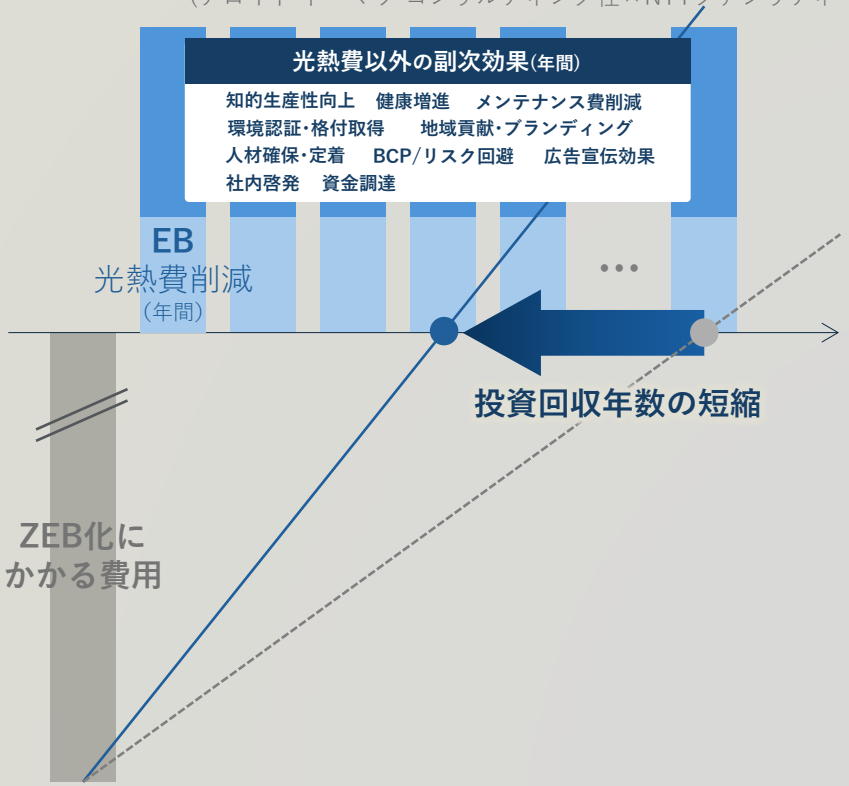


After

NEBs （Non-Energy Benefits）を加味

ZEB･省エネのメリットのうち、**光熱費削減効果以外の副次効果(NEBs)**も定量化。
EB(光熱費削減効果)＋NEBs (副次効果) ＝ZEB･省エネ化の総合的価値

（デロイト トーマツ コンサルティング社×NTTファシリティーズ社）



Copyright © 2025 YAMAURA CORPORATION

キャッシュアロケーション

営業キャッシュフロー150億円を創出し、成長投資と株主還元を実施

キャッシュイン

150億円

- 営業キャッシュフロー創出
- レバレッジの活用 借入金等資金調達
- 政策保有株式の縮減 その他資産の処分

キャッシュアウト

投資	維持投資	BCP対策	3億円
		既存事業の設備更新	20億円
	新たな成長投資	売上高拡大投資 開発用不動産購入 ／ M&A・提携のための出資 情報基盤の整備・更新 ／ R&D 地域企業との連携、株主優待	60億円
		人的資本投資 従業員・家族の健康維持・増進 ／ 株式報酬 研修・資格取得促進 ／ DX関連投資等（職場整備）	15億円
株主還元	配　当	DOE2～3%	15～18億円
	自己株式	自社株買い	20億円
	株主優待	株主利回り1～2%	6億円

Copyright © 2025 YAMAURA CORPORATION

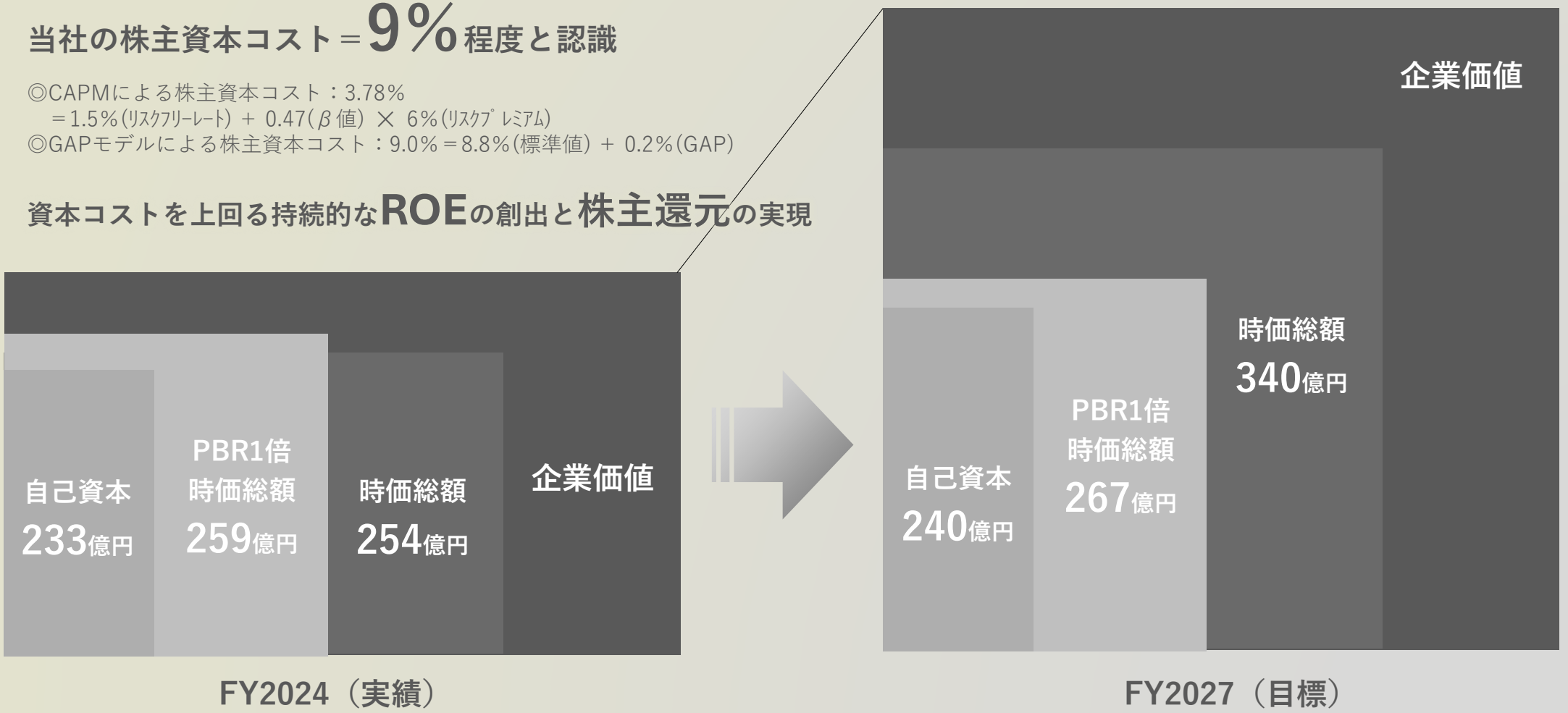
資本コストと株価を意識した経営

株主資本コストを上回る経営（ROE14%以上）により、
株主価値（時価総額）と非財務価値の向上を目指す

当社の株主資本コスト＝9%程度と認識

◎CAPMによる株主資本コスト：3.78%
　＝1.5%(ﾘｽｸﾌﾘｰﾚｰﾄ) ＋ 0.47(β値) × 6%(ﾘｽｸﾌﾟﾚﾐｱﾑ)
◎GAPモデルによる株主資本コスト：9.0%＝8.8%(標準値) ＋ 0.2%(GAP)

資本コストを上回る持続的なROEの創出と株主還元の実現



Copyright © 2025 YAMAURA CORPORATION

資本コストと株価を意識した経営

資本コストを上回る持続的なROEの創出と株主還元の実現

❶成長事業への積極投資

資本効率の最適化を図り、
事業ポートフォリオを再構築。
持続可能な成長に繋がる事業へ積極投資

❷資本効率の最大化

キャッシュアロケーション方針による
適切な資金配分で、
収益性・成長率を最大化し、株主へ利益還元

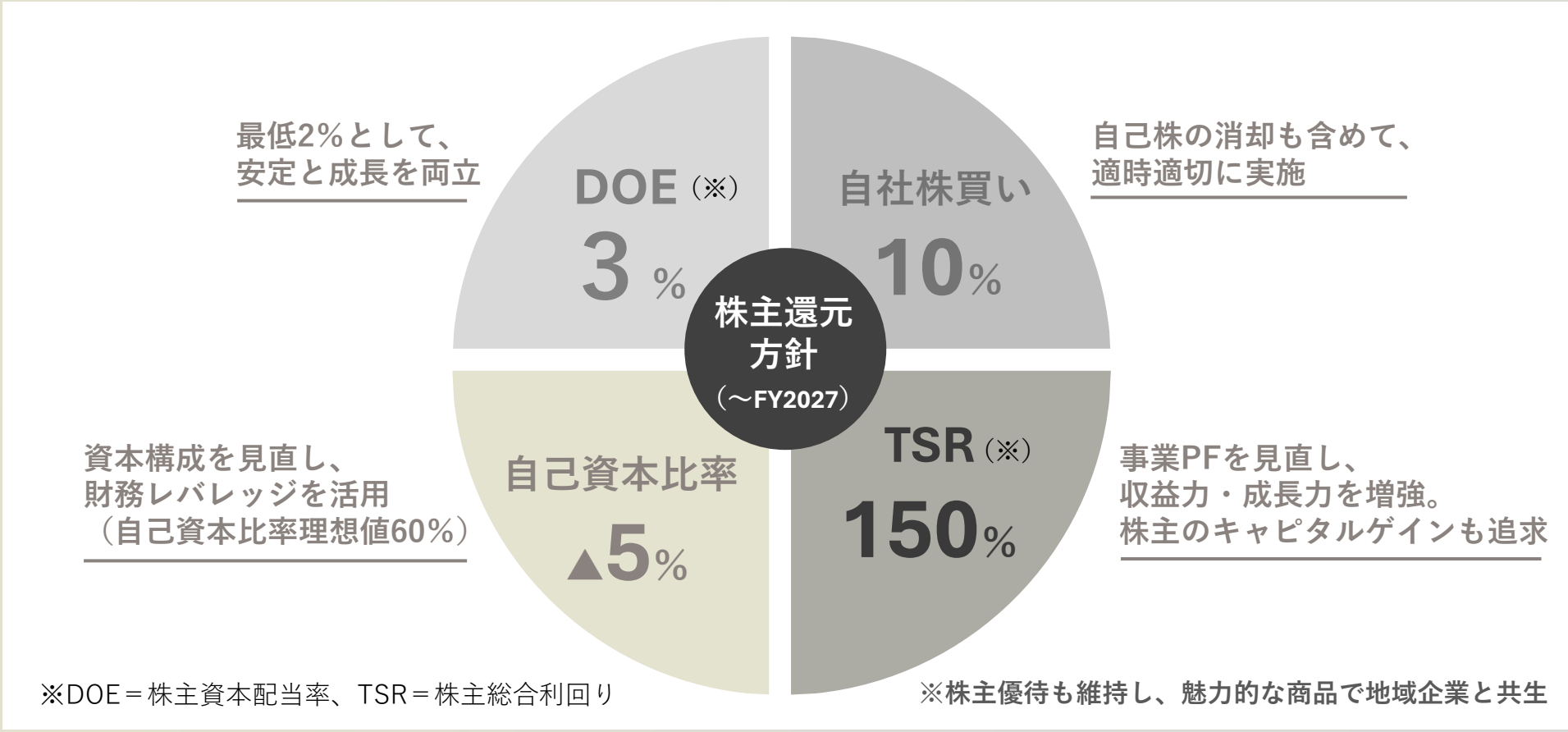
❸非財務価値の向上

ESGを推進しサステナビリティと共創の社会づくり
能力を最大限発揮できるキャリア形成、成長を実現できる基盤環境整備

Copyright © 2025 YAMAURA CORPORATION

株主還元　安定共生から成長共創へ転換

上場以来、長期安定経営のための基盤づくりを進め、無借金及び高い自己資本比率を確保
創業２世紀へ向けた「第２フェーズ」として、新中期経営計画では、成長戦略投資を積極化し資本効率を改善



※DOE＝株主資本配当率、TSR＝株主総合利回り

※株主優待も維持し、魅力的な商品で地域企業と共生

Copyright © 2025 YAMAURA CORPORATION

PBR改善に向けた現状分析

株主資本コストを常に上回るよう経営を強化

高収益性の追求
目標ROEを上回る高収益な新規事業へ投資
事業PF再構築

資本効率の追求
差異的資本構成に向けた財務レバレッジの有効活用
株主還元の強化など

当社FY2024実績

PBR ＝ ROE × PER

0.98倍　13.7%　7.58倍

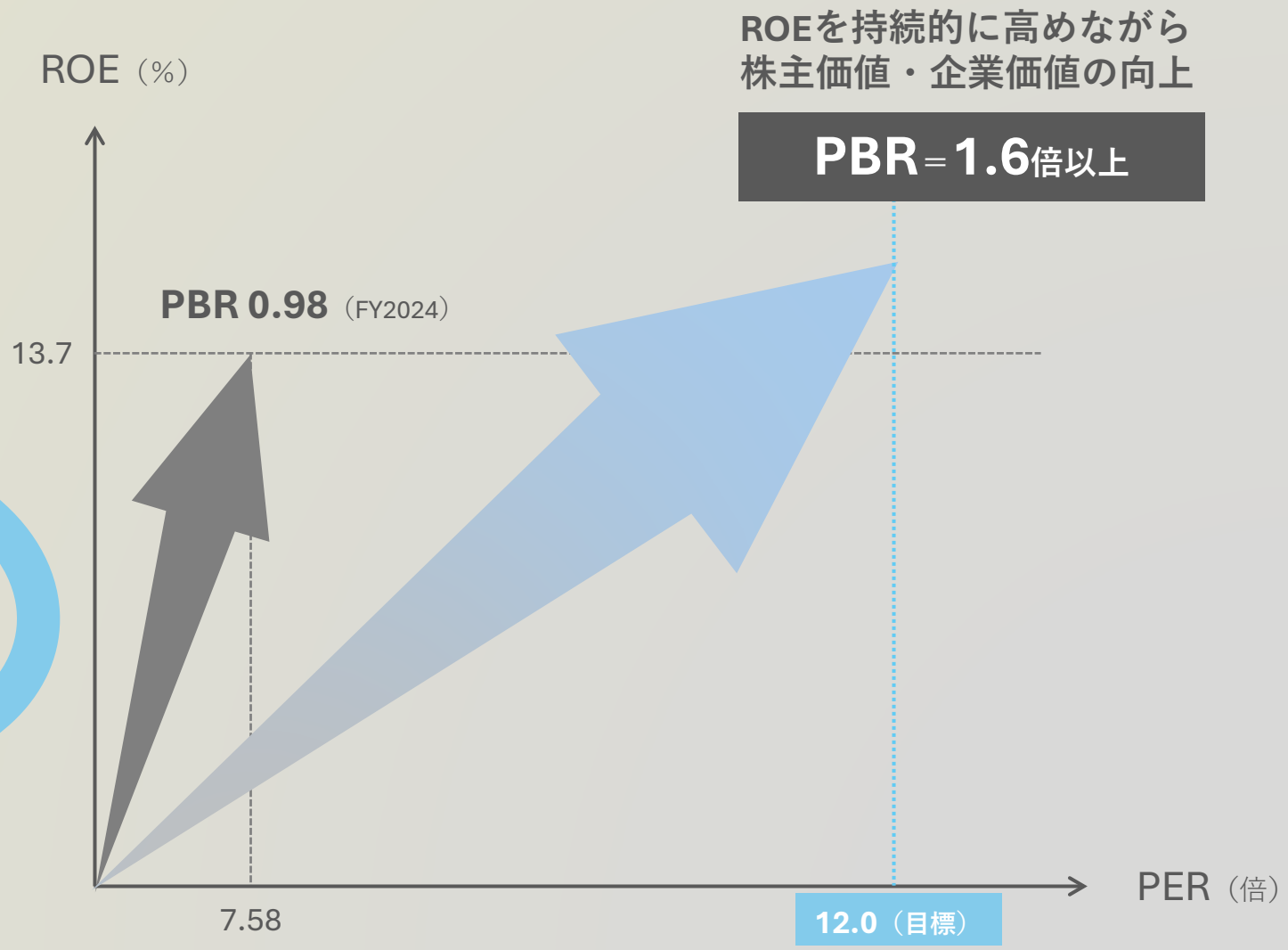
高水準維持

目標 12倍

※ROEは期中平均の自己資本を用いているため、計算は合致しません。

成長戦略の追求
成長拡大できるビジネスモデルの構築
グループ・部門間シナジーの最大化

株主価値・企業価値の追求
IR・SR強化で投資家エンゲージメントの向上
人的資本経営による非財務価値の拡大



Copyright © 2025 YAMAURA CORPORATION

人的資本　As is / To be

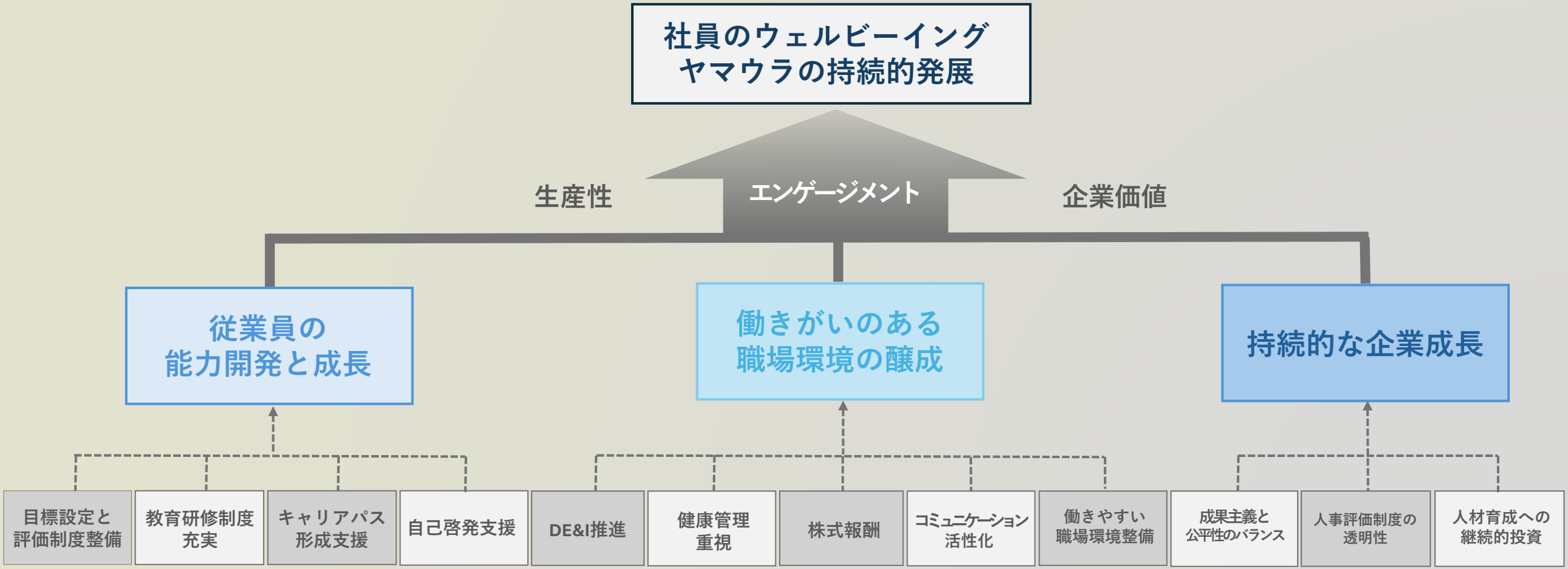
人材ポリシーと合致する人材像になる伏線の姿（to be）に対し、現状（as is）を認識することで、具体的な育成策を行なっていきます。

As is（現状）	To be（あるべき理想の伏線）
社員が個々に担当業務を担い、属人化 概ねスピードはあるが、個人の能力・資質に頼る	社員個々の活動スピードは維持しつつ、連携よく 組織的に対応して業務負荷を平準化・標準化
打合せの事前準備不足で時間が長くなり、 予定時間を超えがち	打合せ資料とアジェンダの事前共有、Web会議の 積極活用で効率化し、予定通りに終わらせる
高難度の資格保有者が多く専門能力が高いが、 社会的経験値が不足し、応用力が不足	研修等を通じた社外ネットワークの積極的な構築 マイ・キャリアプランの視覚化、リスキリング
定時定型的業務の改善が部門・人により差がある メンバーの業務への関心・自発的協力が弱い	社内外のコミュニケーションを良好に、DX推進で 他部門の業務や他社の情報を収集し、業務に活用
健康に対するチーム集団的な取り組みがない 健康状態の違いによる影響結果計測ができていない	職場環境改善による副次効果の計測 DX人材による合理化・省人化・省力化、フロー改善

Copyright © 2025 YAMAURA CORPORATION

人的資本　基本方針

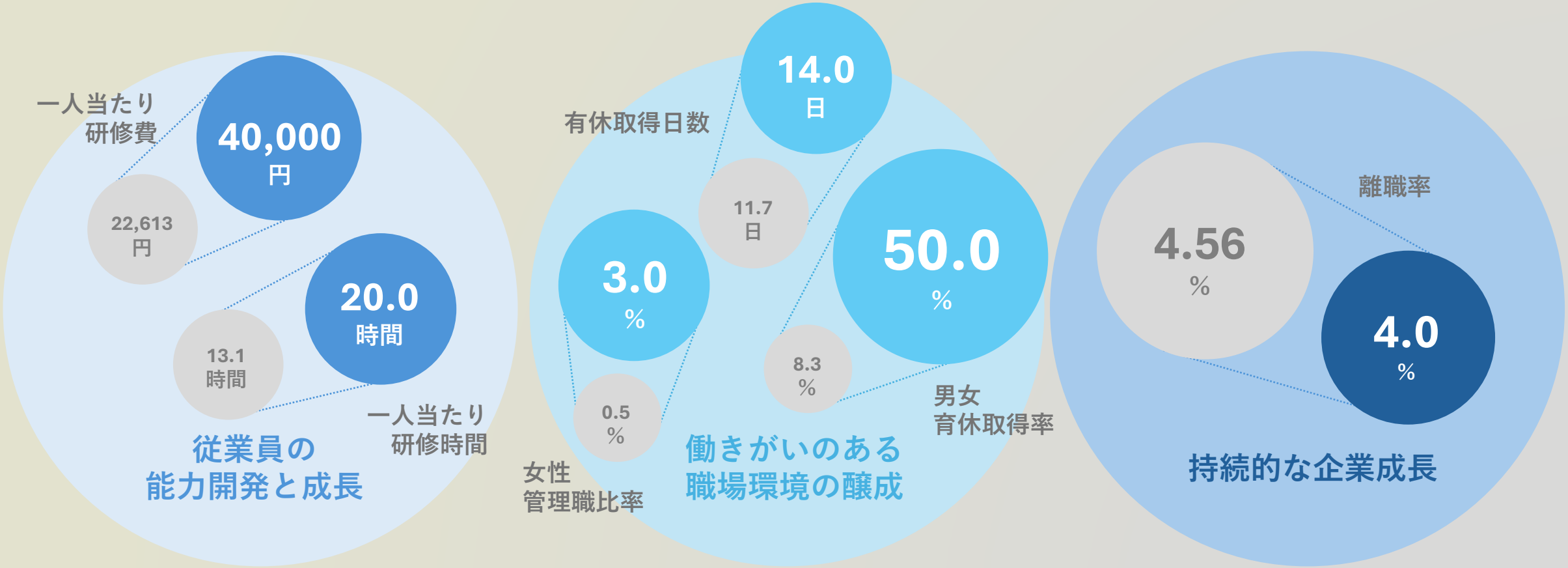
社員への投資を通して、生産性と企業価値の向上、従業員一人ひとりの成長と幸せ、企業の持続的な発展を追求



Copyright © 2025 YAMAURA CORPORATION

人的資本　KPI

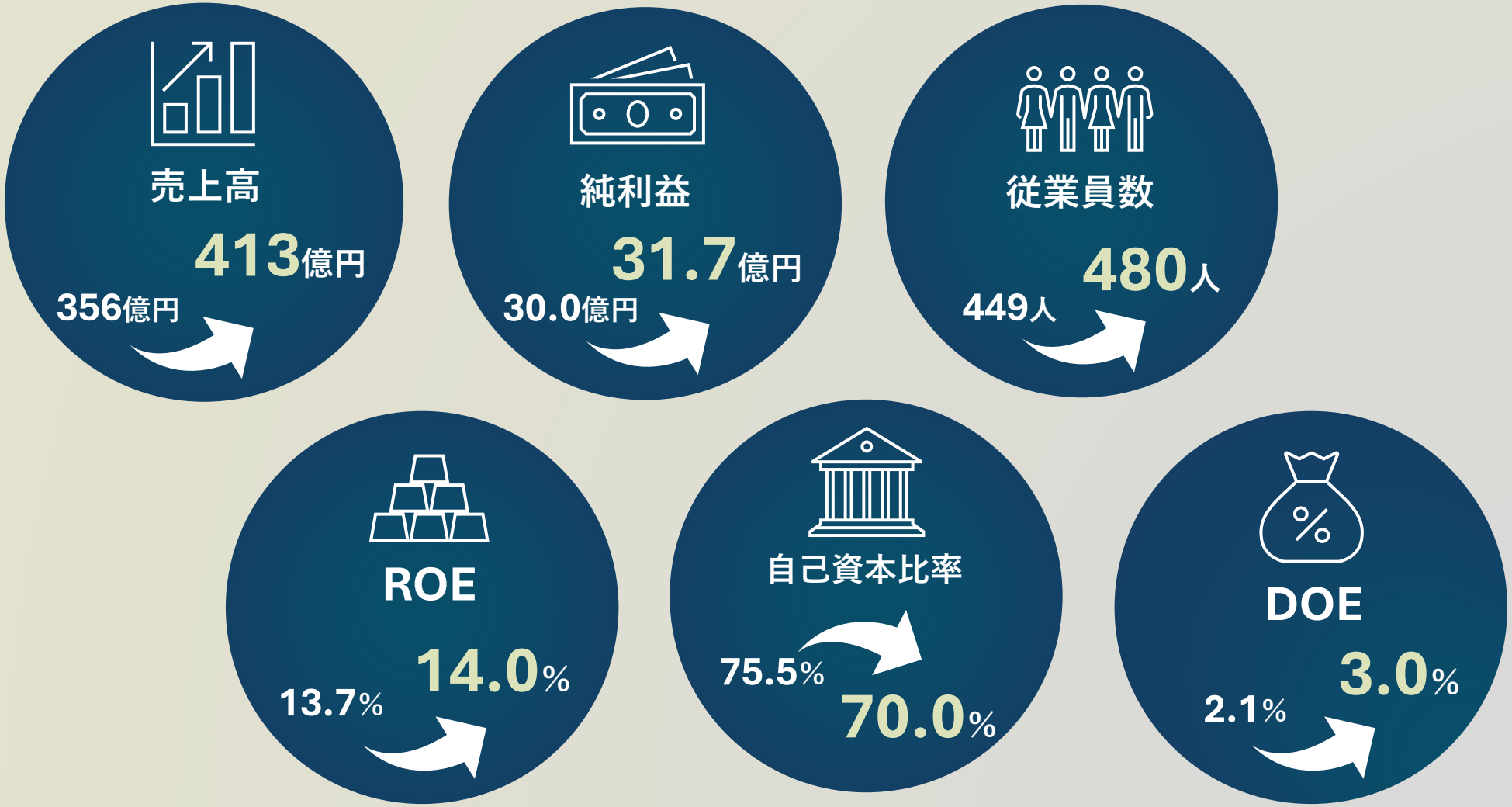
従業員一人ひとりの成長と幸せを実感できる姿を数値化



Copyright © 2025 YAMAURA CORPORATION

ヤマウラの今と３年後のKPI

FY2024におけるヤマウラの今から新中期経営計画で見込む３年後の姿。財務基盤強化と安定成長で築いた地盤の上に、次なる１世紀への成長戦略を展開し、株主還元にも注力。



Copyright © 2025 YAMAURA CORPORATION

おかげさまで 一世紀 Yamaura

Copyright © 2025 YAMAURA CORPORATION