

2024 東亜道路工業株式会社 統合報告書



統合報告書発行にあたって

当社は前期までのTOA ROAD Sustainable Plan 2023の成長戦略により経営基盤は着実に改善されましたが、定量面ではコロナ禍やロシアによるウクライナ侵攻等、想定外の事案による施工上の制限や原材料価格の高騰もあり計画未達成となりました。

今年度からのTOA ROAD Sustainable Plan 2026においては、成長戦略を継続しCSR経営へのシフト、持続可能な成長戦略の確立を掲げ当社を取り巻くマテリアリティに対応できるレジリエントな企業体質を構築していきます。



CONTENTS

■ 東亜道路工業とは		■ CSR経営による持続可能な成長基盤の確立	
統合報告書発行にあたって	1	サステナブルな社会実現に向けたイノベーション	27
価値創造の軌跡(あゆみ)	3	環境	29
財務ハイライト	5	人材	31
非財務ハイライト	6	マネジメント体制	35
東亜道路工業の事業概要	7	社外取締役メッセージ	37
		コーポレート・ガバナンス	39
■ 価値創造		リスクマネジメント/コンプライアンス	42
トップメッセージ	9	IR・SR活動状況	44
東亜道路工業のビジネスモデル	13		
■ 成長戦略		■ コーポレート・データ	
2024年度～2026年度中期経営計画	15	11ヵ年サマリー	45
管理本部長メッセージ	21	連結財務諸表	47
建設事業	23	会社概要	50
製造販売・環境事業	25	株式情報	51
		第三者意見	52

ピックアップコンテンツ



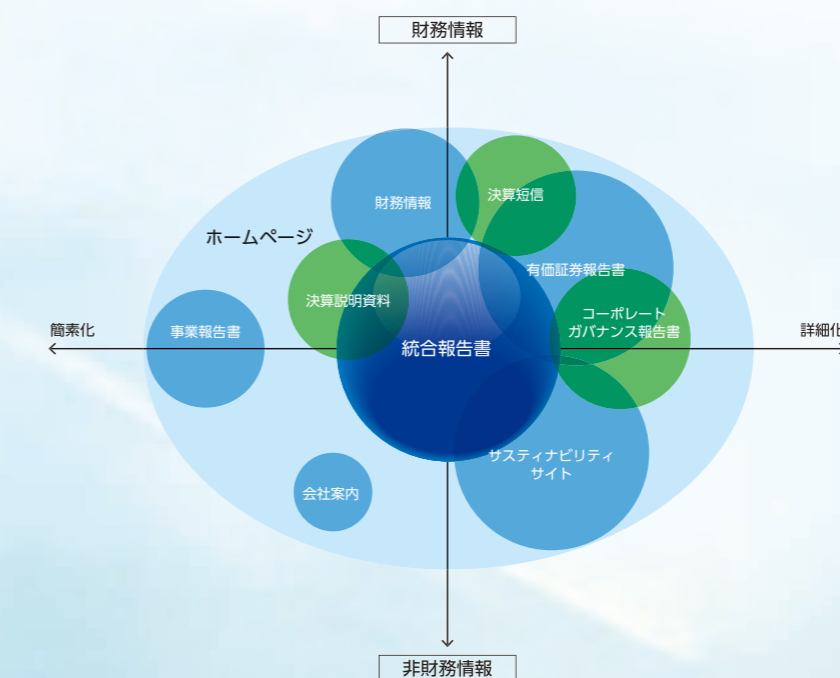
トップメッセージ P.9



管理本部長メッセージ P.21



CSR推進部長メッセージ P.17



編集方針

この統合報告書は、東亜道路工業株式会社及びそのグループ会社の中期経営計画に則った事業活動、財務情報、非財務情報、環境への取り組みなどを幅広く報告し、ステークホルダーの皆様にご理解いただくことを目的に発行しています。

参照ガイドライン

(一財)日本規格協会ISO26000「社会的責任に関する手引き」/環境省「環境報告ガイドライン2018年版」/国際統合報告評議会(IIRC)「国際統合報告フレームワーク」/経済産業省「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」/気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)

見通しに関する記述

この統合報告書は、東亜道路工業株式会社及びそのグループ会社の計画や戦略、業績予想等の記述が含まれています。これらの記述は、現時点で入手可能な情報及び計画に基づいたものです。将来の業績は、今後の事業環境の変化や様々な要因により、当初の見込みとは異なる可能性があります。

価値創造の軌跡(あゆみ)

当社は国産アスファルト乳剤の実用化に初めて成功した会社として知られています。以来、戦後の黎明期、成長期、高度化の時代から現在の多様化の時代にいたるまで最先端の技術革新で時代を牽引してまいりました。創業100年に及ぶ東亜道路工業の歴史は日本の舗装の歴史そのものです。

1930～黎明期

“工業立国への基盤づくりを目指して”

関東大震災の復興にあたり、幹線道路は従来より実績のあるコンクリート舗装が施工されました。しかし、そこへアクセスする無数の区画整備道路への対応が大きな課題となっていました。そこで、欧米で実績があり、簡易でコストパフォーマンスの高いアスファルト乳剤舗装が注目されました。当社の前身である太平洋貿易はこの技術に注目し、欧米よりアスファルト乳剤(ピチュマルス)の輸入を開始していましたが、国内の需要の拡大と迅速な対応の必要性から、乳剤の自社生産の実用化への挑戦をはじめました。

この結果、米国オイルメジャーの支援のもと1929年に横浜市南区中村町(現東亜道路工業横浜工場)において、国産初のアスファルト乳剤の自社生産に成功し、翌、1930年11月28日には、日本ピチュマルス株式会社(現東亜道路工業)を設立し、日本中の道路建設会社にアスファルト乳剤を供給することになりました。これを契機に我が国の工業立国としての基盤である道路整備が飛躍的に進展していくことになります。



横浜工場



製品パンフレット

1950～成長期

“高度成長を足元から支える”

戦後の復興には道路網の整備、特に舗装率の向上が急務とされたことからアスファルト乳剤舗装の需要が拡大し、1950年代には乳剤出荷量がピークを迎えます。当社は現位置で在来砂利とアスファルト乳剤を混合し舗装とする「スタビライザー工法」を駆使し施工実績は一億平米以上に達し、高度成長期の産業基盤の確保に大きく寄与しました。

しかし、高度成長期の急速な輸送量の増加や高速化に伴いアスファルト乳剤舗装の耐久性に限界が来ます。時代がアスファルト乳剤舗装から加熱アスファルト舗装へと変化していく中、当社はアスファルト自体の性能を向上させる改質アスファルト技術に注目し、より高性能なアスファルト混合物を開発していきます。高温多湿な風土の我が国において、この改質アスファルト技術は非常に効果的であり、現在においても様々なニーズに対応できる最先端の改質アスファルトの開発を続けています。



第二阪神国道開通



スタビライザー工法

1990～高度化の時代

“舗装の高度化と環境負荷低減を目指して”

一応の経済成長を遂げた我が国では、自動車による排気ガスや騒音など沿道環境負荷が新たな課題として顕在化してきました。当社は、沿道騒音や走行安全性などを大幅に改善できる新たな技術である排水性舗装に注目し、これを実現させる改質アスファルト「パーミバイダー」を開発しました。加えて、この沿道騒音低減効果のさらなる高度化を目指し2層式排水性舗装(ツインレイ)、コストパフォーマンスに優れた遮水型排水性舗装(POSMAC)を独自に開発することでその普及に大きく貢献しました。これらの発想は走行車両のみならず、舗装には環境等を改善することができるという新たな発見であり、その後の研究・開発における重要なヒントとなりました。

以降、資源枯渇を予測し非アスファルト系材料として植物系材料等の実用化への取り組みやヒートアイランド対策、地球環境に対する技術など様々な舗装の機能、舗装の新たな可能性を模索していくことになります。



ツインレイ



POSMAC

2010～多様化の時代

“持続可能な社会の実現と舗装の新たな可能性を目指して”

少子高齢化を迎え、膨大にストックされた資産としての舗装をどのように運用するかが持続可能な社会実現のために重要な課題となっています。

そのためにPMMS(舗装維持管理システム)の確立が不可欠になりますが、その根底にあるのが現状の舗装の健全評価になります。当社は従来よりこの課題に注目し、現在では全国に広く普及しているFWDの国内稼働1号機を1988年にスウェーデンから導入し、これまで蓄積した知見からPMSにおける独自のアルゴリズムを開発、各自治体にソリューションとして提案しています。また、2022年には、このFWD試験機をさらに高度化したMWDの開発に参加し、路面性状測定車にMWD装置を搭載した「MWD plus」の実用化に世界で初めて成功しました。

一方、舗装の新たな可能性として「走行中ワイヤレス給電技術」やフランスColas社と協力し路面太陽光発電舗装などのイノベーションに挑戦し続けています。

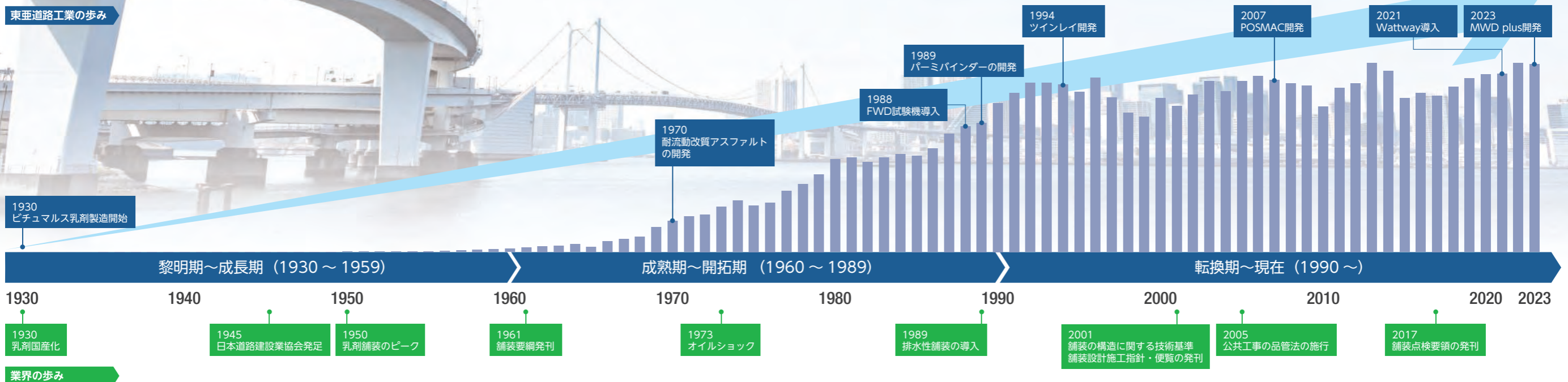


FWD



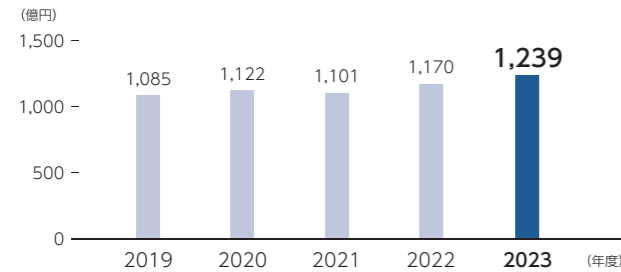
MWD plus

東亜道路工業の歩み



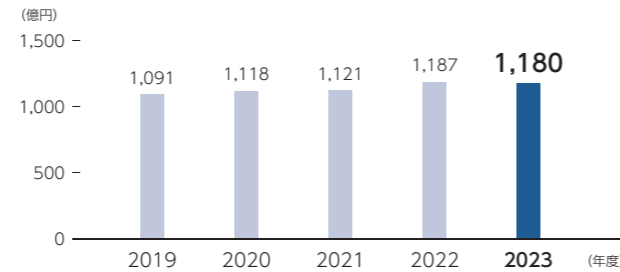
財務ハイライト

受注高



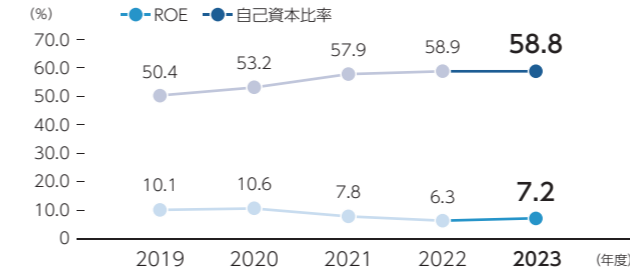
■ 建設事業の受注高は761億円で前期比11.4%の増加、製造販売・環境事業等の受注高は478億円で前期比1.8%の減少、全体では5.9%の増加となりました。

売上高



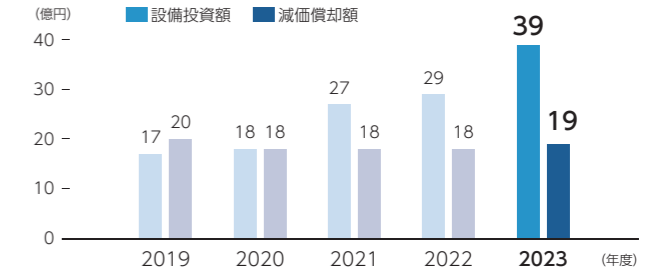
■ 建設事業の売上高は702億円で前期比0.3%の増加、製造販売・環境事業等の売上高は478億円で前期比1.8%の減少、全体では0.6%の減少となりました。

ROE/自己資本比率



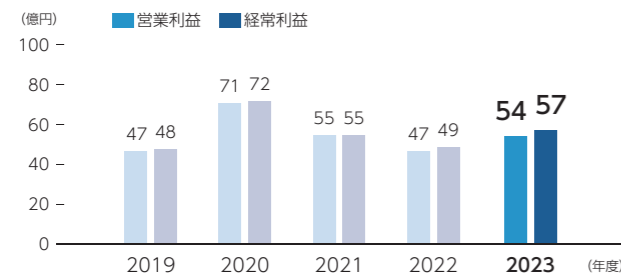
■ ROEは前期より0.9ポイント上昇し7.2%になりました。
■ 自己資本比率は前期と同程度の58.8%になりました。

設備投資額/減価償却額



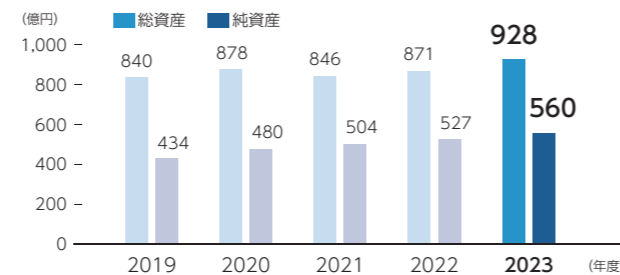
■ 設備投資は製造販売・環境事業等の生産効率の向上と環境保全を目的とした合材工場・乳剤工場の拡充、更新などに34億円、建設事業の更新投資に加え、施工の効率化、舗装技術の向上に4億円です。

営業利益/経常利益



■ 製品販売・環境事業等の収益の改善により前期比15.6%の増加となりました。
■ 経常利益は前期比15.1%の増加となりました。

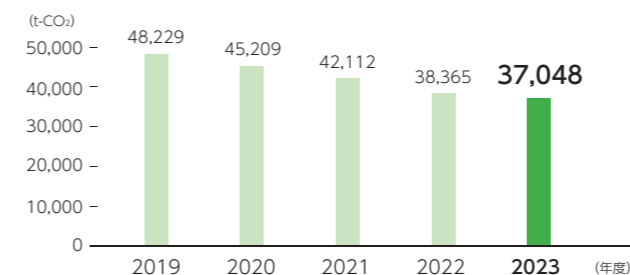
総資産/純資産



■ 総資産は、固定資産、現金預金の増加の影響により、前期比6.6%の増加となりました。
■ 純資産は前期比6.4%の増加となりました。

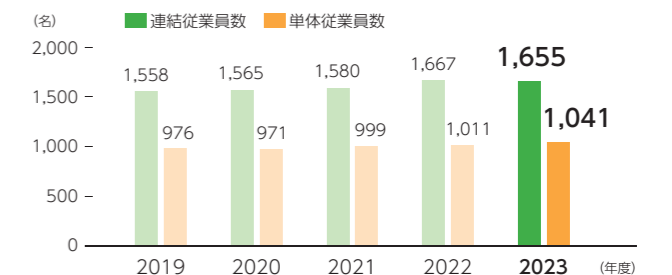
非財務ハイライト

CO2排出量(環境省提出資料:単体)



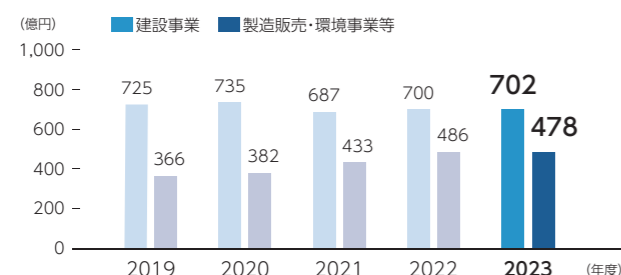
■ 今期の内訳はスコープ1(燃料)が24,257t(前期26,168t)で前期比7.3%減少したもののスコープ2(電力)が12,791t(前期12,197t)と電力使用量は減少させたものの4.9%の増加となりました。全体では3.4%の減少となりました。

連結・単体従業員数



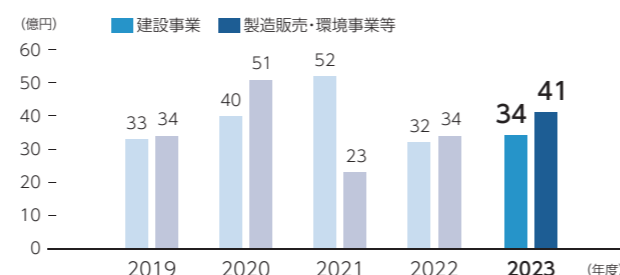
■ 単体で新規の従業員が継続的に採用できていて離職率も低下している関係で単体の従業員は30名の増加で1,041名になりました。子会社の従業員は新規採用が厳しい状況にあります。

セグメント別売上高



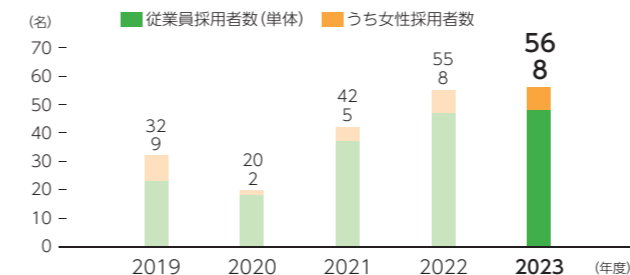
■ 建設事業の売上高は単体・子会社ともに売上高が伸び悩み0.3%の増加となりました。
■ 製造販売・環境事業等は単体で5.8%の減少となり子会社が3.3%増加となった関係で1.8%の減少となりました。

セグメント別利益



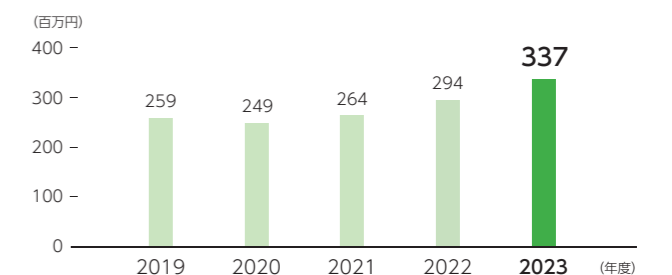
■ 建設事業は単体・子会社ともに微増となり、5.2%の増加となりました。
■ 製造販売・環境事業等は単体が微増となり、子会社の増加分があり19.6%の増加となりました。

従業員採用者数(単体)



■ 学生一人ひとりに寄り添った採用活動を実施しており、また、従来の採用手法に加え、当社独自の新たな施策の実施により、大手同等の採用数を確保しています。

研究開発費

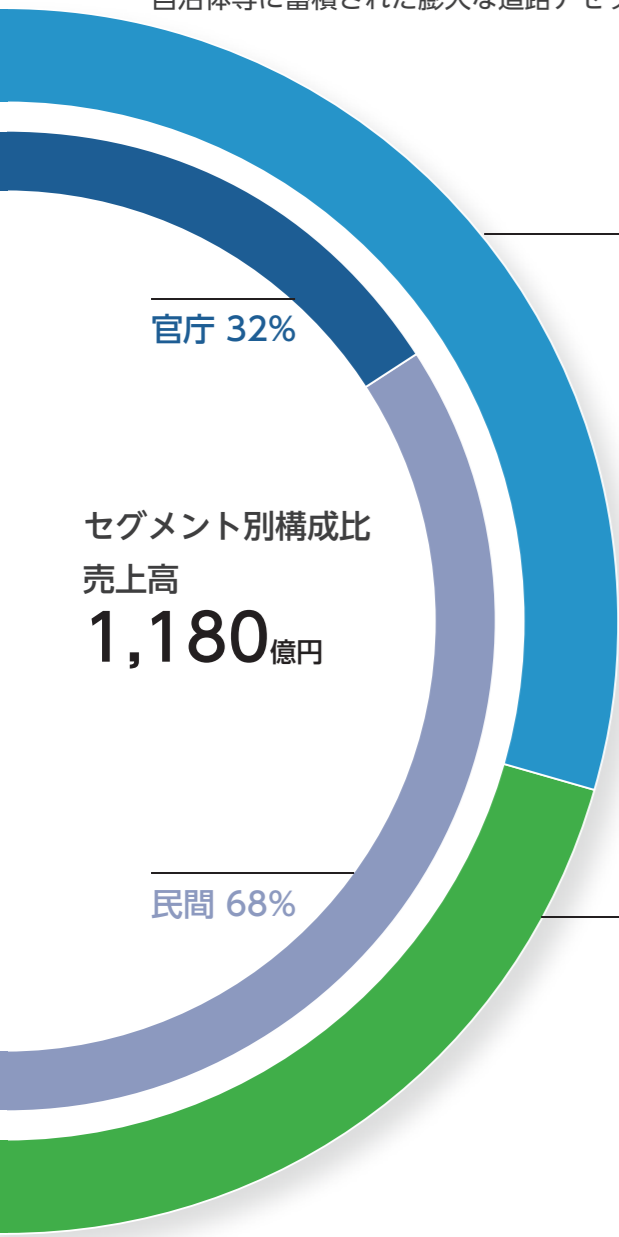


■ 前期より14.6%増加していて、当社にて開発技術の普及・改良、新材料・新技術の開発、既存材料・既存技術の改良、施工技術の開発、DXへの取り組みなどを行っています。

東亜道路工業の事業概要

当社グループは、舗装工事をはじめ様々なインフラ、スポーツファシリティの整備等を行う建設事業と、アスファルト合材、アスファルト乳剤、改質アスファルト、舗装用資材の製造販売事業や環境事業等を行う事業を子会社24社、関連会社2社で展開しています。

また、低炭素社会・脱炭素社会に向けての製品、工法等の技術革新に取り組み、コンサルタントとして、自治体等に蓄積された膨大な道路アセットのマネジメントに対してソリューションを提供しています。



建設事業

702億円 (59.5%)
グループ会社・子会社
12社



本州四国連絡高速道路(株)
令和4年度神戸管内舗装補修工事(兵庫県)

舗装事業から広がる
多彩な事業展開を子会社とともに
地域に根差した全国ネットワーク

製品製造・環境事業

478億円 (40.5%)
グループ会社・子会社
10社

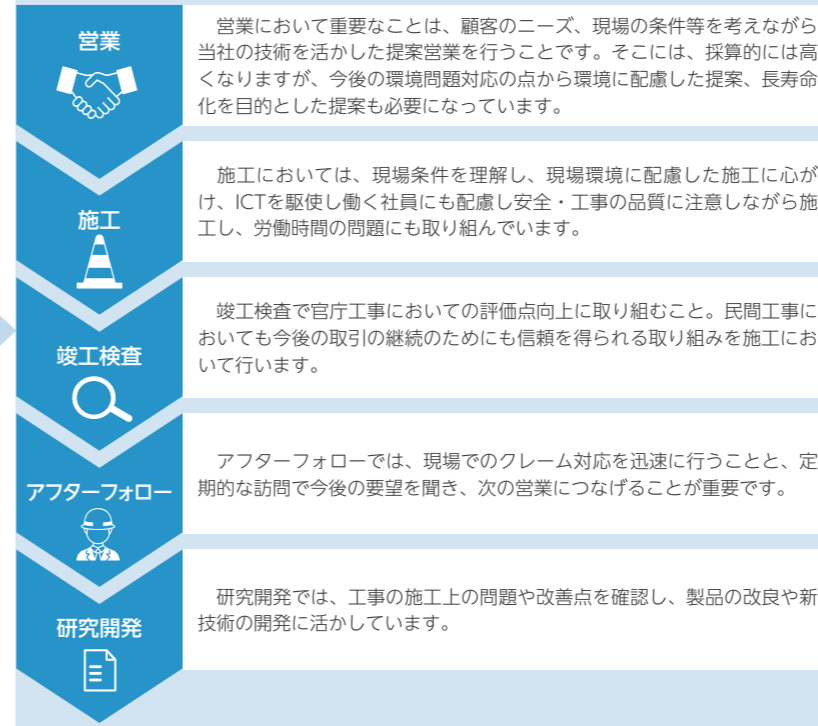


アスファルト乳剤散布状況

当社の建設事業の特徴は、舗装工事などにおいてその材料の開発、製造から建設までを一貫して行っているところにあります。加えて、製品販売における顧客は全国隅々に及ぶ舗装建設会社となっています。あらゆる社会の要請やお客様の声を直接吸収することが可能であり、それを迅速かつ適切に技術革新にフィードバックさせることができます。この技術革新力こそが当社独自の原動

力です。これまで長きにわたり受け継がれてきた経験と知見をベースに、独立系であるが故の、どこからも拘束されない自由な発想を大切にしている当社の風土によってより実現性の高い革新的な企業文化です。今後も、この革新力を原動力に建設事業、製品販売事業を車輪の両輪とし、道路業界をけん引していきます。

建設事業におけるものづくりフロー

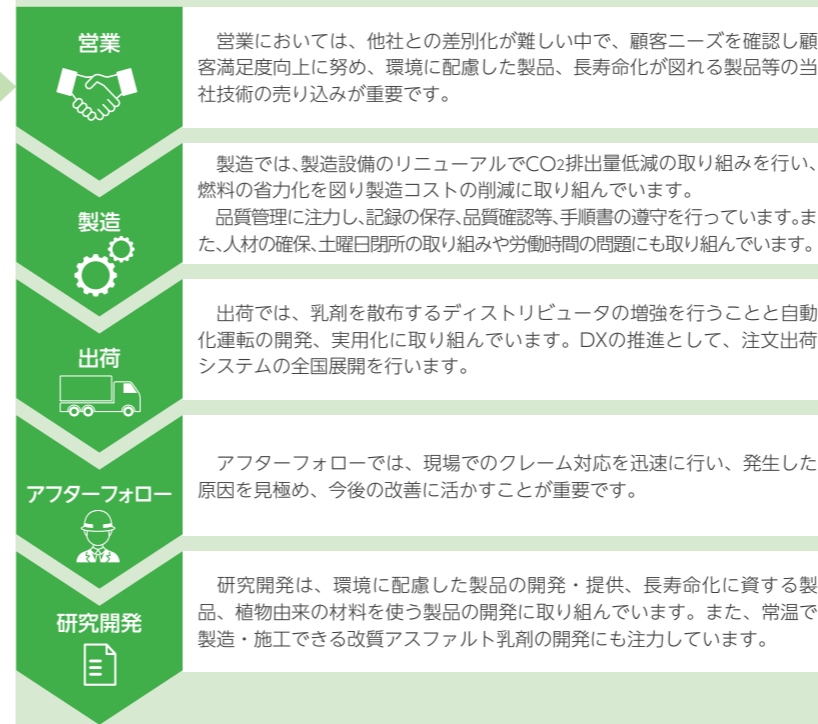


国土交通省 大野油坂道路和泉トンネル
貝皿地区舗装工事(福井県)



北陸自動車道(特定更新等)金沢管内
舗装補修工事(2020年度)
特定建設工事共同企業体(石川県)

製品製造・環境事業におけるものづくりフロー



排水性舗装用のポリマー改質アスファルト
「パーミバインダー」



常温施工型のシート系防水工法の
タフシャットⅢ型シート

トップメッセージ

社員一人ひとりが仕事に対する誇り・エンゲージメントを高め、
社会から選ばれ続ける企業としての持続的成長を果たしてまいります。

代表取締役社長 **森下 協一**



建設資材価格や人件費の上昇で、 厳しい経営環境が続く

当社グループは、長期目標として創立100周年を迎える2030年に向け、「TOA ROAD Vision 2030～TOA Styleをさらに磨き社会から選ばれ続けるオンリーワン企業へ」を掲げ、その目標達成のため中期

経営計画を推進しています。今年度からは、3年後の2026年度を目標とする新しい中期経営計画「TOA ROAD Sustainable Plan2026」を策定しスタートしています。

2023年度は、新型コロナウイルス感染症の5類移行により、社会経済活動の正常化が一段と進み、雇用や所得環境の改善、インバウンド需要の増加など、景気は回復基調で推移しました。その一方で、ロシ

アによるウクライナ侵攻など、国際情勢の緊迫化やエネルギー価格の高騰があり、景気の先行きは不透明な状況が続きました。

当社グループの主要事業である道路建設業界においては、政府建設投資は底堅く推移し、民間設備投資も企業収益の改善に伴って回復傾向が見られました。ただし受注競争の激化に加えて、建設資材価格や人件費の上昇があり、厳しい経営環境が続いています。

その中で当社グループは、2024年3月期の連結売上高1,180億円(前年比0.6%減)、営業利益54.7億円(前年比15.6%増)となりました。結果的に前年度比で売上高は横這いながら増収で収束したものの、期初計画を達成できず、決して満足の数値ではありません。主な要因は、原材料費やエネルギー価格の高騰に対する販売価格への転嫁がどうしても遅れ気味になってしまったことと考えています。とはいえ、前中期経営計画で掲げた6つの成長戦略(確固な収益基盤の構築、事業領域の拡大、技術開発の推進、DXの推進、エンゲージメントの向上、ガバナンスの強化)によって、経営基盤は着実に改善されました。ゆえに6つの成長戦略は、新しい中期経営計画においても継続しています。

当社の強みは、独自の歴史と技術に培われた「TOA Style」にあります。もともと当社は、近代舗装の黎明期に、国内で初めてアスファルト乳剤(固体のアスファルトを乳化技術により液体としたもの。砂利路面に直接散布、浸透させて舗装とした)の実用化に成功し、日本中の舗装施工会社に材料供給した会社です。以来、現在に至るまで、舗装材料メーカーと道路建設会社としての二つの顔を持っています。長い実績と豊富な経験に裏付けられた施工技術と化学技術が生み出す製品群を両輪として、他社と一線を画した独自の技術を深化させてきました。独立系企業とし

て既成概念にとらわれない自由闊達な土壌は、技術革新によるイノベーションを生み出し、すべてのステークホルダーに最適なソリューションを提供しています。価格競争に陥らず、あくまでも技術の品質で勝負できるのが当社グループの強みであり、変化を恐れない革新のDNAが当社グループのコア・コンピタンスなのです。

そうした強みを背景に、新中期経営計画「TOA ROAD Sustainable Plan 2026」では、新たに「CSR経営へのシフト」と「持続可能な成長基盤の確立」の2つを柱に据えました。

前者では、企業に対する社会からの要請が変化の中で、経営方針の軸を「CSR経営」に大きくシフトすることで、すべてのステークホルダーにコミットし支持されることを目指します。後者では、環境問題が喫緊の課題として顕在化している中、地政学的リスクを含む不確実性の時代に対応できるレジリエントな企業体質を構築し、将来に向けて積極的な投資を行い「持続可能な成長基盤」の確立を目指します。

持続可能な成長基盤を達成するためには、当社が直面するマテリアリティ(重要社会課題)を事業間で共有し、最適化することが必要です。投下資本を切り口とした事業収益評価によって、資本コストを意識した統合事業戦略を策定し、さらなる企業価値を創造していきます。具体的には、中長期的なポートフォリオ・マネジメントによる集中と選択を行い、各事業のシナジーの最大化を図りながら、KPIの設定によって事業評価の見える化と、改善ドライバーの抽出を行います。同時に、3年間で合計150億円に及ぶ積極的な事業投資を実施していく予定です。

不確実性の時代に対応しながら、 持続可能な成長基盤を確立する

建設事業戦略における喫緊の課題は、2024年問題

トップメッセージ

つまり担い手の確保です。この課題に対しては、オペレーションフローを再構築して高齢者や女性が能力を発揮できる環境をつくる一方で、DX技術の積極的な導入によって生産性の向上を図ります。また、不確実性の時代に対応するため、ソリューション営業による民需へのシフトを推進。具体的には、官民連携事業(PFI)や海外事業、鉄道事業やスポーツファシリティ事業を強化しながら、戦略的なM&Aによる事業領域の拡大を図ります。さらに、少子高齢化時代を迎え大きな社会問題となる、膨大にストックされた社会資本の維持管理や長寿命化に関する課題に注目し、当社独自の技術を駆使した積極的なソリューション営業を行うとともに、路面太陽光発電舗装など地球環境に資する創造型イノベーション技術を展開し新たな舗装の可能性を模索していきます。

一方、製品事業においては、単なる材料販売にとどまらず、新材料の提案、当社の施工技術を背景にした技術指導に至るまでコミットし、広く、地元で密着したサービスを展開します。また、地政学的な天然資源調達問題の観点から地球環境に配慮した材料の販売普及に注力します。加えて、これまで舗装分野で積み重ねた技術をもとに、土木用材料、工業用材料など新たな市場へ積極的に展開していきます。

具体的には、既存のアスファルトプラントへの機械式中温化装置の配備や独自の中温化添加剤や中温化改質アスファルトの積極的な展開を目指します。また、石油に替わる植物由来の素材や材料といったサステナブル材料の普及を目指します。天然資源調達問題に関しては、現在、主要工場にアスファルトの備蓄機能を構築する計画を進行させています。

当社のR&D戦略は、「TOA Style」や長年にわたる研究成果を基盤に、社会や市場のニーズを的確に反映し、未来を見据えた戦略になっています。膨大に

蓄積された道路インフラの高耐久化と効率的な維持に資する技術を軸に、革新的な技術開発に取り組んでいます。

たとえば、道路橋床版を延命化する技術に、樹脂防水一体型アスファルト舗装「タフシャットRA工法」があります。環境に配慮した植物系樹脂を原料とした防水材を用いて、床版・防水層・アスファルト混合物を強固に一体化するというこれまでにない発想の工法です。また国立研究開発法人土木研究所の共同研究に参画し、「移動式たわみ測定装置(MWD)」を開発しましたが、昨年、独自に路面性状測定車にMWD装置を搭載した新型車両(MWD plus)を開発して運用を開始しました。MWDの導入により、広く舗装の健全度を評価することが可能になり、現状の「壊れたから直す」といった対症療法から脱却、予防的な処置の選択など舗装マネジメントの高度化、効率化に寄与することが期待されます。

新材料・新技術の開発では、従来の技術よりもはるかに機能が優れた「中温化技術」を開発。すでに実道等で試験的に施工しており、今後その耐久性の確認を進めていく予定です。そのほか、脱炭素の機運が高まる中、加熱せず常温で製造するアスファルト混合物(常温混合物)や、石油を原料としない植物由来の「Bioバインダー」、電気自動車の普及を見据えた非接触給電システムなどの研究開発にも取り組んでいます。

施工技術の分野では、TLS(地上型レーザースキャナ)やUAV(無人航空機)などの最新技術を導入しながら、ICT施工による効率化と精度の向上に取り組んでいます。また今年度から、建設事業本部内にDX推進部を設置し、AIなどのデジタル技術を、舗装現場や工場の各種作業の自動化、品質管理・出来形管理などに活用し、業界の大きな課題である「生産性向上」「就業者不足」「事故抑制」を解決しようと試みています。

このほか、太陽光発電パネルを道路の路面に敷設する路面太陽光発電舗装技術「Wattway(ワットウェイ)」の実用化に向け実証実験を実施しています。この技術は設置個所の自由度が大きく広がるばかりでなく、従来の太陽光発電に比べて台風などの災害に強いことから被災時には非常用電源として機能し、住み続けられる街づくりの実現に貢献する技術です。交通荷重への耐久性に関するエビデンスは揃ってきましたが、まずは、都市部の避難所や駐車場などの有効な空間利用、安全安心な街づくりへの展開を目指しています。

こうした施策の実施によって、2025年3月期の業績予想は、売上高1,260億円、営業利益60億円を見込んでいます。2026年度を最終年度とする3か年計画の売上高の目標は1,300億円、営業利益は75億円です。現在の企業規模であっても取り組みを鋭意進めていけば、十分に実現可能な数字だと考えています。

今後もアスファルト等の原材料価格の動向は不透明で、エネルギー価格上昇などの不確定要素も懸念されますが、今年度、建設事業は前期繰越工事を多く抱えており、出来高は順調に推移しています。また、製造販売・環境事業も利益率の改善を図り計画通りの進捗を見込んでいます。

引き続き建設事業の受注においては、戦略的にターゲットを定めることで、顧客の数や幅を広げていきます。また工事については、施工効率向上に努めながら品質を確保して出来高生産性を重視した施工を実施し、施工途中の施工検討会を行いながら、さらなる利益向上を目指します。

製造販売・環境事業においては、材料のアスファルトと同様に、製造、運搬費等の上昇分の販売価格への転嫁を最優先課題としながら、当社独自の製品・工法を積極的に展開するため、市場規模に合わせた人員配置を行います。合材部門に関しては、他社との協業も視野に入れた地域戦略を展開します。



当社グループは、2023年には「マルチステークホルダー方針」を制定しておりますが、新中期経営計画で「CSR経営」にシフトし、すべてのステークホルダーにコミットし支持されることを目指しています。

特に株主の皆様とは対話を重視し、コーポレート・ガバナンスとコンプライアンスの強化、資本コストを意識した経営、そして経営エンゲージメントの促進による信頼関係の構築を通して、つながりを強めていきます。また従業員に対しては、エンゲージメント・スコアの導入により客観的な評価を行うことで、効果的な教育や育成、安全・安心で快適な職場の提供、福利厚生や各種手当の充実などを推進することで、エンゲージメントを高めていきます。

当社グループは、「自らの意思と成長をもって、人々の生活を足元から支える。」を企業理念に掲げ、社会資本の整備にかかわる事業を展開しています。この企業理念のもと、「CSR経営」と「持続可能な成長基盤の確立」を推進し、社会から選ばれるオンリーワン企業を目指していきたくと考えています。

東亜道路工業のビジネスモデル

東亜道路工業グループは時代の要請に対応し、社会に新たな価値を提供していくことによって企業価値の向上を目指します。

持続可能な地球環境への貢献

社会価値の創出 環境との共生 未来の街づくり SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

INPUT

- 財務資本** 企業の持続的な成長に向けた投資に必要な自己資本 **54,647** 百万円
- 製造資本** 当社の製造販売部門のモノづくりの推進
乳剤工場 **24** 工場 合材工場 **45** 工場
- 知的資本** カーボンニュートラルを推進する研究開発
研究開発費 **337** 百万円 特許件数 **51** 件
- 人的資本** エンゲージメントの向上を図り価値創造を支える人材
連結従業員数 **1,655** 名
- 社会関連資本** 当社グループを支えるサプライチェーン
当社グループ会社 子会社 **24** 社 持分法会社 **2** 社
協力会社・災害防止協会会員 **850** 社
- 自然資本** 企業と社会の持続可能性を支える地球環境と資源
A重油使用量 **9,702** kL 基準年度比38.7%減
電力使用量 **35,545** kWh 基準年度比17.0%減

当社を取り巻く社会情勢

- 減災・防災、国土強靱化対策**
災害発生時の迅速な復旧復興、経済社会の維持、住み続けられるまちづくり
- インフラの老朽化**
社会インフラの老朽化の掌握と適切な補修・修繕計画の必要性
- 原材料価格変動**
アスファルトをはじめ原材料価格の高騰を受けて適正な価格転嫁が急務
- 自然災害の激甚化**
災害に強いインフラ整備の必要性
- 労働人口の減少**
建設業に従事する人口の減少を抑え魅力ある職場づくり
- 地球環境保全**
カーボンニュートラルに向けた対策の推進

TOA ROAD Vision 2030

TOA Styleをさらに磨き
社会から選ばれ続けるオンリーワン企業へ

中期経営計画

TOA ROAD Sustainable Plan 2026

CSR経営へのシフト 持続可能な成長基盤の確立

当社の強み
(企業理念 TOA Style)
自らの意思と成長をもって、
人々の生活を足元から支える。

事業概要

- 建設事業
- 製造販売・環境事業
- 事業を支える技術開発力

OUTPUT

2024年度目標

- 売上高 **126,000** 百万円
- 営業利益 **6,000** 百万円

サステナビリティ目標

- 2030年度目標**
- CO₂排出量 **50%** 削減 (2013年度基準)
- 株主コスト目標
- ROE **9%** 以上
- 配当性向 **50%** 以上

多彩な事業内容と豊富な実績

Business Domain & Evidence



2024年度～2026年度中期経営計画

新中期経営計画では、当社のゴールである「創立100周年ビジョン～TOA Styleをさらに磨き、社会から選ばれ続けるオンリーワン企業へ」を実現するために、経営方針の軸を「CSR経営」に大きくシフトすることと、不確実性の時代など当社を取り巻くマテリアリティ（重要社会課題）に対応できるレジリエントな企業体質を構築し「持続可能な成長基盤」の確立を目指すことを2本の柱として策定しました。

前中期経営計画の振り返り

前中期経営計画においては、コロナ禍やロシアによるウクライナ侵攻等、想定外の事案による施工上の制限や原材料価格の高騰により定量面では計画未達成となりましたが、6つの成長戦略により経営基盤は着実に改善されました。従って、これらの戦略については、本中期経営計画においても継続します。

- 確固な収益基盤の構築
- 事業領域の拡大
- 技術開発の推進
- DXの推進
- エンゲージメントの向上
- ガバナンスの強化

創立100周年ビジョンに向けたロードマップ

2021年、当社は創立100周年となる2030年のあるべき姿「TOA ROAD Vision 2030」を定めゴールとしました。このゴール達成のため、中期経営計画「挑戦・発想・実行で社会から選ばれ続ける企業へ～TOA ROAD Sustainable Plan」を策定し実施しています。新中期経営計画「TOA ROAD Sustainable Plan 2026」は前中期

経営計画である「TOA ROAD Sustainable Plan 2023」を引き継ぎ、今年度より2026年度を最終年度とする3か年計画です。

創立100周年に向けて今期の計画の達成と「CSR経営へのシフト」「持続可能な成長基盤の確立」を推し進めていきます。

GOAL	創立100周年ビジョン「TOA ROAD Vision 2030」		連結業績
	TOA Style をさらに磨き、社会から選ばれ続けるオンリーワン企業へ		売上高(目標) 1,500億円 営業利益(目標) 100億円
STEP 3	2027年度～2029年度	TOA ROAD Sustainable Plan 2029	
STEP 2	2024年度～2026年度	TOA ROAD Sustainable Plan 2026	連結業績 売上高(目標) 1,300億円 営業利益(目標) 75億円
		「CSR経営へのシフト」 「持続可能な成長基盤の確立」	
STEP 1	2021年度～2023年度	TOA ROAD Sustainable Plan 2023	



2024年度～2026年度中期経営計画

CSR経営へのシフトとマテリアリティ

新中期経営計画「TOA ROAD Sustainable Plan 2026」では、経営方針の軸を「CSR経営」に大きくシフトしました。企業に対する社会からの要請が変化中、「社会から選ばれるオンリーワン企業」を実現するため、すべてのステークホルダーに対してコミットすることが重要であると考えたからです。当社を取り巻くマテリアリティ（重要社会課題）に対応できるレジリエントな企業体質を構築し、「持続可能な成長基盤」の確立を目指します。

執行役員 CSR推進部長 山田 裕史



/// 持続可能な成長のため5つのマテリアリティを抽出

当社の事業の特徴は、公共工事を柱とした受注産業です。社会からの要請やニーズに依存しており、その原材料の多くは国内外の天然資源です。そのため、マテリアリティ（重要社会課題）は社会情勢や環境問題と深く関わっています。新中期経営計画では、持続可能な成長基盤を構築するためのマテリアリティとして、「2024年問題・担い手の確保」「不確実性（世界、国内、社会情勢）の時代」「膨大にストックされた社会資本のマネージメント」「地球環境問題」「持続可能な資材の調達」という5つの項目を抽出しました。

持続可能な成長を達成するための経営基盤を構築するには、この5つの項目を事業間で共有し、俯瞰的な視点から各事業の戦略と投資を管理し、最適化する必要があります。具体的には、将来の不確実性を踏まえつつ、投下資本を基準とした経営指標に基づいて、各事業の収益を評価しKPIを設定します。そして各事業の中長期的なポートフォリオ・マネージメントを行うことで、企業価値の創造を推進していきます。

CSR推進部では、「CSR経営」の基本原則であるコンプライアンス経営の強化やリスク管理を推進するため、法令遵守や企業倫理の遵守をグループ全体に押し進める活動を行いながら、抽出したマテリアリティの最適化に向け、全社をサポートする役割を担っていきます。



/// 会社と従業員間の相互理解を深めエンゲージメントを高める

「CSR経営」では、従業員へのコミットが重要な要素となります。体系的な教育や育成はもとより、安全・安心で快適な職場の提供や、福利厚生や各種手当の充実を図ります。たとえば、健康と環境をテーマに各事業所で具体的なアクションを実施する日として、11月第2金曜日を「健康と環境の日」に決めました。前年度は拠点ごとに各自の提案で拠点周辺の清掃や運動などを実施し、自分の健康や地球環境を考え行動する1日となりました。

エンゲージメントへの取り組みとしては、第三者の調査会社に依頼して会社と従業員間の相互理解度を定量的に測定・分析し、改善を継続することで信頼関係を構築していきます。また全国の事業所に赴いて社員の声を拾い上げ、経営層に伝えることも行っていきます。会社への愛着や仕事への熱意を醸成できる組織体制にすることで、高い生産性や顧客満足度を達成し、会社と従業員がともに成長できる組織を目指します。



事業活動におけるCO₂排出量削減、2050年の100%達成を目指す

気候変動のインパクトに関して、当社グループでは国際エネルギー機関 (IEA) の公表資料「持続可能な開発シナリオ」を基に、世界平均気温の上昇を「1.5℃」に抑制する社会の実現を目指しています。そのうえで、2100年における気温の2℃及び4℃上昇のシナリオを想定し、事業への影響度と対応策を分析しています。

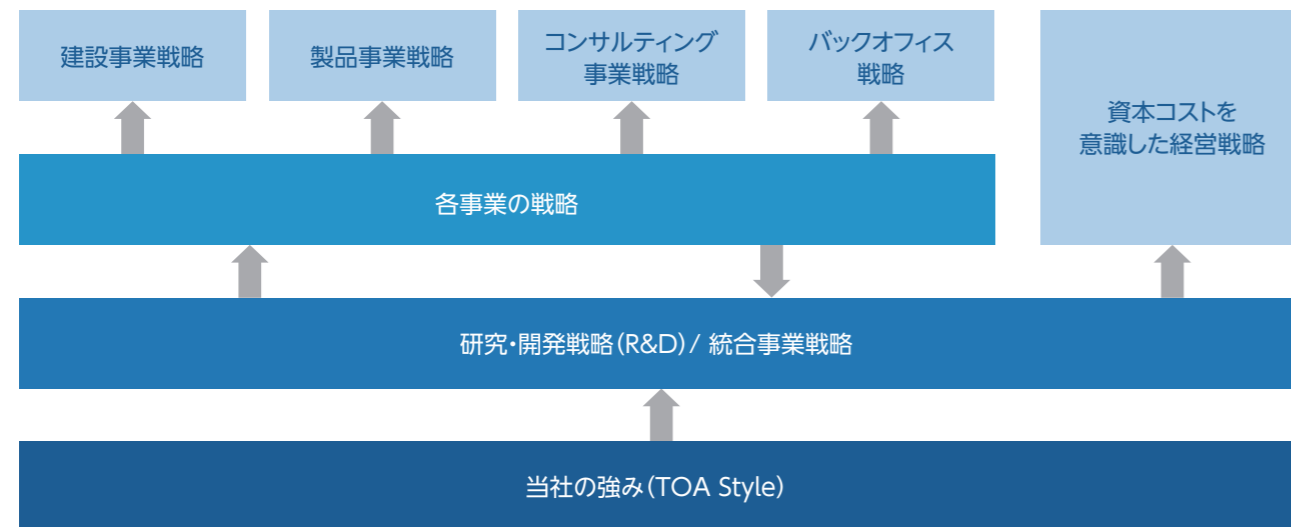
数値的には、2013年を基準年度として、2030年と2050年の削減目標を設定し、事業活動におけるCO₂排出量削減の取り組みを進めています。2023年には、スコープ1（事業者自らによる温室効果ガスの直接排出）で46,092 t、スコープ2（他社から供給された電

気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出）で16,776 tというCO₂排出量削減の実績をあげました。2013年度の基準年度から31%の削減を達成したことになります。目標数値としては、2030年に50%、2050年に100%の達成を目指しています。

具体的な環境負荷低減への施策としては、中京支店の取り組みがあります。事業所建替えに際して中部支社も移転して同じ建物に入り、屋上に太陽光発電を設置、屋外にWattwayを非常用電源として設置しました。事業に伴う温室効果ガスの削減に取り組みながら、持続可能で環境に配慮した工法や材料の技術開発、先進的なイノベーションへの挑戦も続けていきます。

2024年度～2026年度中期経営計画

持続可能な成長基盤の確立



当社の強みは、独自の歴史、技術に培われた「TOA Style」です。持続可能な成長基盤確立のために実施される各事業の戦略は、この強みを前面に押し出した技術開発力によって策定された研究・開発戦略(R&D)を共通プラットフォームフォームとして、当社を取り巻くマテリアリティ

に対するブレークスルーを模索します。

また、この各事業の戦略は統合事業戦略によってシナジーの最大化を図るとともに、ポートフォリオ・マネージメントにより横断的にコントロールされ、資本コストを意識した経営戦略に反映されます。

R&D戦略

道路インフラの高耐久化と効率的な維持に資する技術を中心に、低炭素で持続可能な社会を実現するための革新的な技術開発に取り組み、既存の常識や思考に縛られないイノベーションの創出に挑戦します。



常温アスファルト混合物

統合事業戦略

将来の不確実性を踏まえつつ、投下資本を基準とした経営指標(ROIC等)に基づき、各事業の収益を評価し、中長期的なポートフォリオ・マネージメントを行うことで、企業価値の創造を推進します。



ICT技術

建設事業戦略

2024年問題・担い手の確保に対しては業務の効率化や多様な働き方などにより対応します。また、不確実性を背景に事業領域の多様化を推進します。社会資本の維持修繕や長寿命化に取り組みながら、路面太陽光発電などのイノベーションに挑戦します。



スポーツファシリティ

製品事業戦略

製品販売にとどまらず、最新の情報提供、施工指導に至るまで顧客のニーズにコミットする「道路のコンシェルジュ」を目指しながら、不確実性がもたらす資材調達問題に備えながら地球環境に配慮した材料販売に注力していきます。

アスファルト代替材料
高性能防水工法(タフシャットRA)

コンサルティング事業戦略

ますます深刻化する自治体等の技術者不足に対するソリューションとして、PMMS(道路資産を最適に維持管理するための舗装維持管理システム)の普及を図るとともに、新技術を積極的に提案し、持続可能な社会資本マネージメントに貢献します。



LCC最適化 [MWD plus]

バックオフィス戦略

DX技術や生成AI技術を活用し、業務の効率化を図ります。また、ヒューマンエラーの抑止、属人化の解消を目指して、システム障害や災害等の緊急事態におけるBCP対策の強化、高度化を進め、不確実性に備えます。



給水活動引継時写真

管理本部長メッセージ

グループの主要事業である道路建設業界では、政府建設投資は底堅く推移し、民間設備投資も企業収益の改善に伴い回復傾向が見られます。しかし受注競争の激化に加え、建設資材価格や人件費の上昇によって、依然として厳しい経営環境が続いています。そのような厳しい環境の中で、2024年3月期は“減収増益”。今後は資本コストを意識した企業価値の向上を図りながら、安定した株主還元を実現していきたいと考えています。

取締役執行役員 管理本部長 仲村 直規



2024年3月期を振り返って

厳しい経営環境の中で、当社グループは中期経営計画（2021年度～2023年度）の取り組みを推進し、総合力の強化に取り組んできました。その結果、当社グループの2024年3月期の売上高（連結）は、前期比0.6%減の1,180億円となりました。損益については、営業利益は前期比15.6%増の54.7億円で、全体で見ると“減収増益”になっています。

建設事業では、資材価格や人件費の高騰による完成工事利益の減少があり、前期比5.2%の増益に留まりました。ただし2025年3月期への繰越工事は受注が順調で、前年度を大きく上回る350億円（前年度290億円）に達しています。

製造販売・環境事業では、原油高や円安の進行による原材料価格やエネルギー価格の値上がりがあり、利益率が低下したものの、販売価格への転嫁が一定程度進んだことで、前期比19.6%の増益となりました。2025年3月期では最優先課題として、原材料費（各種燃料、運

賃、電気料金など）上昇分の販売価格への転嫁を一段と進めていく予定です。

積極的な成長投資を実施し、「持続可能な成長基盤の確立」を実現していきます

新中期経営計画では、不確実性の時代に対応するため、レジリエントな経営基盤を確保することを前提としながら、資本コストを意識した企業価値の向上を図っていきます。

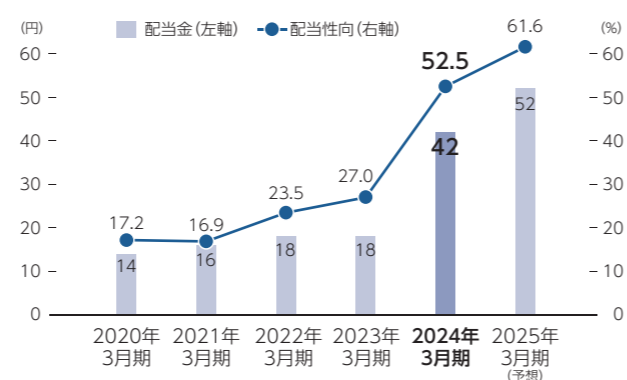
ROEは原油高騰も影響し、2023年3月期は6.3%でしたが、2024年3月期では7.2%にまで回復いたしました。新中期経営計画では、9.0%以上を目指して、持続的な改善を図っていきます。

キャッシュフローアロケーションについては、借入金が減少し、財政基盤が改善したため、成長への投資を行える環境にあります。新中期経営計画では、積極的な成長投資として、CSR活動、R&D、M&Aなどに50億円。さらに、持続可能な成長を実現するため、生産能力や生

キャッシュフローアロケーション



株主還元の推移



資本コストを意識した経営戦略の取り組み

成長戦略として

- 1 M&Aを含む事業領域の拡大
- 2 適切な経営資源配分を実施するための事業ポートフォリオマネジメントにより事業評価の見える化を行うためのKPIの設定

財務戦略として

- 1 株主還元の強化
- 2 余剰資金の圧縮による資本効率の改善
- 3 有利子負債の積極活用

IR活動として

- 1 株主・投資家との対話を通じたエンゲージメント強化
- 2 英文開示の充実

産効率を向上させる既存施設の更新に加え、カーボンニュートラルを踏まえた製造設備のリニューアル、不確実性の高い経済状況や2024年問題の対応などに対して、3年間で100億円の投資を予定しています。

安定した株主還元を実現する

利益還元については、企業体質の強化や将来の事業展開に備えて内部留保の充実を図るとともに、中期的な利益見通し、投資計画、キャッシュフロー、及び財務体質などを総合的に勘案したうえで、安定的な株主還元を行うことを基本方針としています。

2024年3月期のPBRは1.1倍で、東京証券取引所が要請する1.0倍を超えています。配当方針については継続的な事業成長を目指し、PBRのさらなる向上を図りながら、配当性向50%以上の確保と年間配当42円/株をベースラインとしています。ちなみに2025年3月31日を基準日とする期末配当金は、1株あたり52円とさせていただきます。

2024年4月1日付けで、普通株式1株につき5株の割合で株式分割を行い、株式の投資単位あたりの金額を引き下げることによって、投資家の皆様がより投資しやすい環境を整え、投資家層の拡大と当社株式の流動性の向上を図りたいと考えています。

また2024年度から3年間、政策保有株式の縮減を進めながら、売却代金を持続的な成長のための投資や株主

還元を活用していきます。

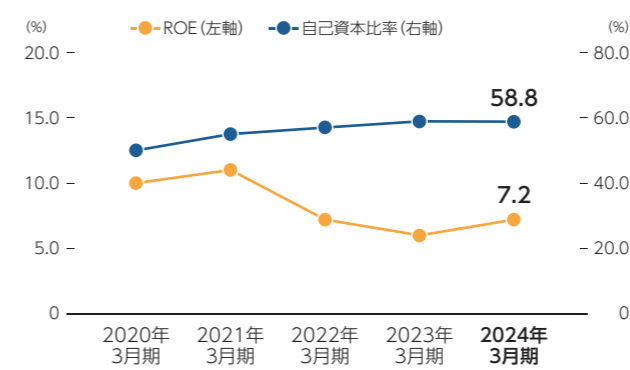
今後の展望と戦略

新中期経営計画の「TOA ROAD Sustainable Plan 2026」では、連結業績として売上高1,300億円、営業利益75億円を目標としています。この目標へのステップとして、2025年3月期の業績予想は売上高1,260億円、営業利益60億円を見込んでいます。

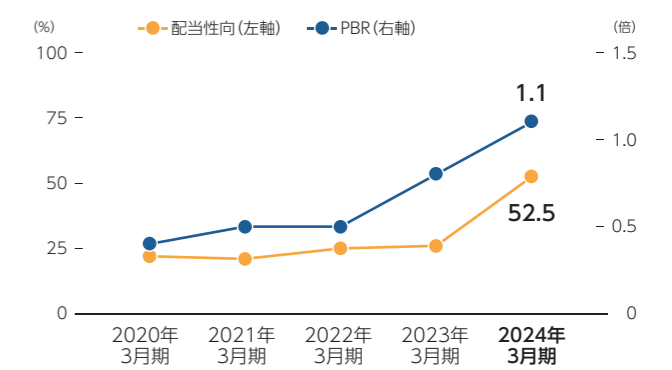
この業績目標の達成に向けた取り組みとして、建設事業では、受注時の採算を改善するための積算制度の向上やターゲットを絞りながらの顧客拡大を図っていきます。また工事については、出来高生産性を重視した技術者の配置を含めた工事施工を実施し、さらなる工事粗利率向上を目指します。製造販売・環境事業については、各種燃料や運賃・電気料金などの上昇分の販売価格への転嫁を最優先課題とし、自社に有利な営業展開を行うために、市場規模に合わせた工場や人員配置を実施します。また合材部門では出荷数量の拡大を図るとともに、カーボンニュートラルに即した設備投資を行っていきます。

アスファルト等の原材料価格の動向は依然として不透明であり、エネルギー価格の上昇も見込まれるなど、当社グループを取り巻く環境は厳しい状況が続くことが予測されていますが、こうした諸施策を着実に実施することで、目標は達成可能であると考えています。

ROEと自己資本比率の推移



配当性向とPBRの推移



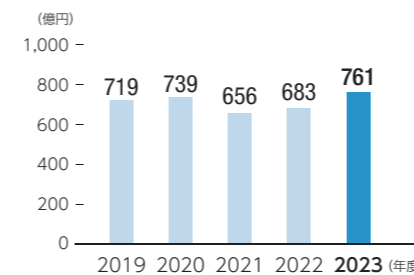
建設事業

資材や労務費の高騰によって発注工事の予定価格が上昇し、国や地方自治体による発注件数が減少傾向にあり、受注競争は厳しくなっています。そのような状況の中、当社は生産性と利益率の向上に取り組んでいます。公共工事のほかに近年力を入れているのが、官民連携事業。提案営業の強化を図りながら、徐々に実績をあげています。新規分野や海外事業にも取り組みながら、CSR経営にも注力。社員のエンゲージメントを高めていきます。

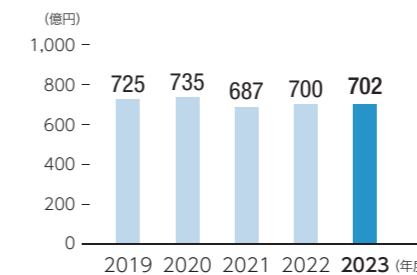
建設事業本部長 代表取締役執行役員副社長 **堀之内 悟**



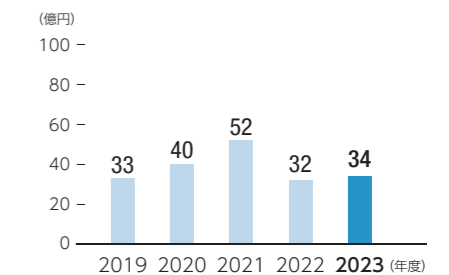
■ 受注高



■ 売上高



■ セグメント利益



リスク	機会	強み
<ul style="list-style-type: none"> ■ 原油価格の高騰や円安による主要資材価格の高騰による収益圧迫 ■ 官庁発注工事の動向 ■ 人材不足、人材育成鈍化による現場負荷の増長 ■ 2024年4月からの時間外労働の上限規制 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 官民連携事業の拡大 ■ 事業基盤拡大に向けたM&A検討案件数の増加 ■ 中央官庁からの当社に対する総合評価の着実な向上 ■ Wattway(路面太陽光発電舗装)実証実験での好結果 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 豊富な地域ネットワークによる企業間連携 ■ Wattway(路面太陽光発電舗装)の認知拡大 ■ 精緻な積算システムの確立 ■ 製品・工法の開発力を活かした製品部門と連携した提案営業

/// 減少する舗装工事の受注に積極的に取り組む

2024年3月期の受注高は計画比99.3%で、対前年比の113%となりました。国土交通省や高速道路会社の工事、土木を含む民間の工事、提案営業による官民連携の工事の受注は計画通りでした。とはいえ、資材高騰や労務費の上昇によって全国的に公共工事の発注件数は減少しているため、2024年度は舗装工事の受注に積極的に取り組む予定です。

工事部門は、年間出来高が計画比89.4%で対前年比の99.4%となりました。部収益も対前年比の88.7%で、残念ながら計画は達成できませんでした。主な要因は、2022年度からの繰越工事の出来高が少なく、第一、第二四半期の出来高と利益が不足したことです。2024年度に関しては、2023年度の受注がほぼ計画通りとなっており、繰越出来高が前年度比128%になっています。今年度は、着工前や施工途中で施工検討会を実施し、生産性の向上と利益率の向上に取り組んでいます。また積

算制度の向上や原価算出(実行予算書)の検討をしっかりと行い、国土交通省や高速道路会社の応札に積極的に対応していく予定です。

/// 提案営業で官民連携事業(PPP/PFI)を強化

現在力を入れているのは、官民連携事業(PPP/PFI)の案件で、代表的な事例に「豊島区千早スポールフィールド」があります。これは、東京都豊島区発注の「旧第十中学校跡地への野外スポーツ施設整備・管理運営事業」に関連企業の富士グリーンテックと参加したもので、2024年9月に完成。施設は、管理棟や多目的人工芝グラウンド、テニスコート、回遊路、照明設備、駐車場が整備され、子どもから大人まで楽しめるスポーツ拠点として運営が始まっています。官民連携事業は、今後の受注の柱の一つとして捉えており、異業種との連携や交流を活発化させながら、提案営業を強化していきます。

事業領域の拡大については、海外事業の推進にも注力

しています。前年度はフィジー道路改良工事に工事社員2名をSVとして派遣、海外工事の経験を積みました。またJAIC等の研修や製品・技術紹介にも積極的に参加し、研修生の受け入れや現地での説明・指導・試験施工を実施、製品販売にも寄与できました。今後は海外事業に加え、鉄道事業やスポーツファシリティ事業を強化しながら、事業活動領域を拡大していきます。

/// 「Wattway(路面太陽光発電舗装)」の実績が向上

新規分野としては、地球環境に寄与する次世代の舗装技術として「Wattway(路面太陽光発電舗装)」に力を入れています。パネル表面を特殊な樹脂でコーティングすることで、歩行者や車両の通行を可能にするシステムで、周りの景観を壊さずに発電設備を設置でき、災害時の非常用電源としても機能します。現在、実道への検証試験に積極的に応募して、民間への営業を強化中。その成果は徐々に現れており、2023年度は民間会社の駐車場で72枚の施工を行うなど、計10現場で210枚の実績をあげました。

また当社独自の維持修繕技術や、長寿命化技術を活用したソリューション営業の強化も図っており、技術部と連携しながら、費用対効果の高いFWDやMWDを駆使した調査・提案営業を実施、さらにCO₂削減に寄与する「常温舗装技術」の普及を目指しています。

/// DXの導入で業務の効率化や省人化を図る

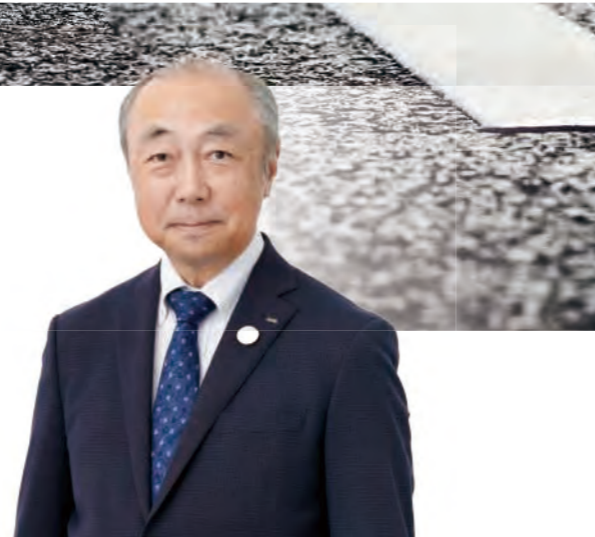
新中期経営計画では、CSR経営へのシフトを一番意識しています。安全第一で、品質やできばえのいいものを構築して、発注者様や施主様へ引き渡し、その施設を利用していただく皆さんに喜んでいただければ、社員一人ひとりが地域社会に貢献していることを実感でき、エンゲージメントも向上できると考えています。デジタル活用については、従来からのICT施工の指導だけでなく、建設事業部にDX推進部を設け、Sansan名刺管理を全社員と関係会社3社で活用し、営業効率と営業成果の向上を図るなど、管理書類等のデジタル化を含めたDXを浸透させています。

建設業では人的資源がとても重要です。2024年4月から時間外労働の上限規制が始まり、担い手の確保が急務となっています。これについては、DXの導入による業務の効率化や省人化など、多様な働き方の実現によって対応していきます。たとえば、事務所や大型現場での残業時間の見える化を行い、相互の助け合いを推進します。工事部門では4、5年前から新卒者がほぼ計画通りに入社しており、一人前の施工管理担当者となるよう、研修や現場でのOJTを充実させています。それに加えて、再雇用者や女性が能力を発揮できる環境の構築にも力を入れていきます。こうした施策が、持続的成長につながると考えています。

製造販売・環境事業

昨年実施した大阪工場のリニューアルで培った省力化・省エネ技術を全国の工場に展開するとともに、新たなDX技術を活用して、安全性の向上や環境負荷の軽減、製造効率の向上や働きやすい職場の形成を促進しています。また、近年の原材料価格の高騰などのリスクに強い体質の構築を目指し、製造拠点の集約化をはじめ、原材料ストック能力(バッファ機能)増強や既存製品のコストダウンなどを強力に推進しています。

常務執行役員 製品事業本部長 **村山 雅人**



リスク	機会	強み
<ul style="list-style-type: none"> ■ アスファルト価格・重油価格の高騰 ■ CO₂排出規制に対する設備投資の増大 ■ 低炭素・脱炭素に向けた顧客指向の変化 ■ 気温上昇・異常気象 	<ul style="list-style-type: none"> ■ グリーン購入に対する意識の向上 ■ 常温混合物、中温化混合物、長寿命化舗装の需要拡大 ■ 価格転嫁に対する理解浸透 ■ 安定した財務基盤に基づく積極的な設備投資 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 飛躍的な省力化を実現した大阪工場の本格稼働 ■ 高付加価値な環境対応製品の充実したラインアップ ■ CO₂排出量削減設備を施した主要製造拠点 ■ 長年培ってきた技術力・製品開発力

不安定な材料価格に翻弄されつつ、従来のシェアは確保

2024年3月期は、不安定な材料価格に翻弄され、製品も合材も苦戦を強いられました。特に去年の後半から、原材料の高騰に価格転嫁が追いつかず、利益が圧迫されました。また建設予算自体が、災害復旧の工事や橋梁やトンネルの恒久化対策に向けられて、舗装工事までなかなか降りて来ないという状況があり、市場も減少傾向にありました。ただし、アスファルト乳剤とアスファルト合材の従来のシェアはほぼ維持できています。今後アスファルト等の原材料価格が安定すれば利益確保は十分にできると見込んでいます。

地球環境リスクについては、カーボンニュートラルへの対応が急務となる中、これを成長機会と捉え、製造法の見直しによる製品製造時のCO₂削減や、「中温化改質アスファルト」や「乳剤常温舗装」などの独自の技術を推進。さらに、常温補修材の「コールドパーミックス」や緊

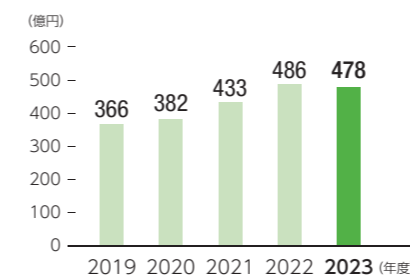
急補修材の「TOKE・パック」など、環境配慮型製品の拡販や社会ニーズにマッチした環境製品の開発を行っています。

「ディストリビュータ」の全国配備と作業のシステム化を実現

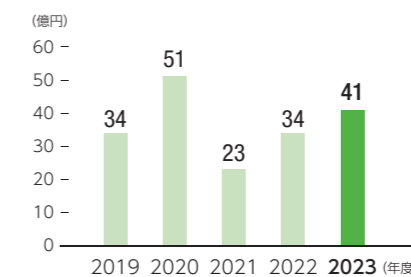
前年度までの中期経営計画の中で進捗したのは、「分解剤を同時散布できるディストリビュータ(アスファルト乳剤を散布する機械)」の全国配備が進んだことです。独自開発の分解剤は、乾くのを待たずに接着能力を発揮できるため、同時散布することで作業時間は劇的に短縮されます。ディストリビュータの機動力は当社の最大の強みであり、現状の分解剤同時散布車の配備状況は30%ですが、最終的には100%の配備を予定しています。

もう一つは、受注から請求書発行までの一連の作業をシステム化したことです。この「デリバリーボード」と呼ぶシステムは、近く、建設クラウドとも連結し、伝票処

売上高



セグメント利益



2023年6月完成 大阪工場(乳剤)

理の省力化を実現。オペレーターの稼働状況が視覚でわかるため、配車がスムーズになり、施工機械のDX化も推進できます。結果的に、残業時間を削減する働き方改革にもつながっています。

新中期経営計画の策定にあたっては、需要が低下する中で、どのように製品や合材の販売を維持、拡大できるのか、また働き方改革や安全性の向上などを検討しました。

製造拠点の集約化と、工場や機械のDX化を進めていく

今後のさらなる持続的成長に向けて必要なのは、コストダウンと製造方法の効率化にあると考えています。注力するのは、製造拠点の集約化と、工場や機械のDX化。具体的には、大阪工場のリニューアルで培った省力化や省エネの技術を全国の工場に採用し、コスト削減を進めます。また製造拠点の集約化とともに、効率の良い(製造原価の低い)工場の設計を前提に、老朽化した工場のリニューアルも進めていきます。さらに原材料価格の不安定さに対して、貯蔵タンクを増やすなど、バッファ機能を強化して、原材料のストック能力を増加します。在庫を持つことで原材料価格の高騰のリスクに対応していくのです。

また近年は、アスファルト舗装の詳細調査や修繕設計が求められるようになり、当社の技術の利用機会は増加しています。そうした場面では、舗装構造診断車[FWD]

や、舗装たわみ量と路面性状を同時に測定する「MWD plus」車両などを活用。「道路のコンシェルジュ」として提案型の営業を行うために、営業技術知識研修会なども実施しています。

植物由来原料からつくるアスファルトの代替製品を開発

当社は、石油由来資源に替わる新材料の開発や、カーボンニュートラルに資する中温・常温技術の開発や普及など、持続的成長に向けた多くのテーマに取り組んでいます。すでに上梓している、高耐久アスファルト混合物「HSアスコン」や、樹脂防水一体型アスファルト舗装「タフシャットRA工法」の防水材料には、植物由来の樹脂を使用しています。この素材の新たな活用分野を増やし、新たな需要を創造していきたいと考えています。現在力を入れているのが、植物由来原料からつくるアスファルトの代替製品「Bioバインダー」の早期の販売になります。

また合材プラントのバーナー燃料として廃食油の利用を開始、重油から都市ガスへの切り替えも推進しています。このほか、カーボンニュートラルへの対応として、アスファルト合材工場へフォームド装置(アスファルトの製造温度を下げて品質や施工性を確保する装置)の設置も推進しています。私たちは、製品の品質と技術力に自信を持っています。技術営業力を強化して、当社のファンになってくれる顧客を増やしたいと思っています。

サステナブルな社会実現に向けたイノベーション

当社はサステナブルな社会実現を目指し、地球環境問題やそれに伴う異常気象、天然資源の開発による自然破壊や枯渇など、将来に向け顕在化してきた課題に対して様々な観点から研究開発に注力しています。

地球環境問題



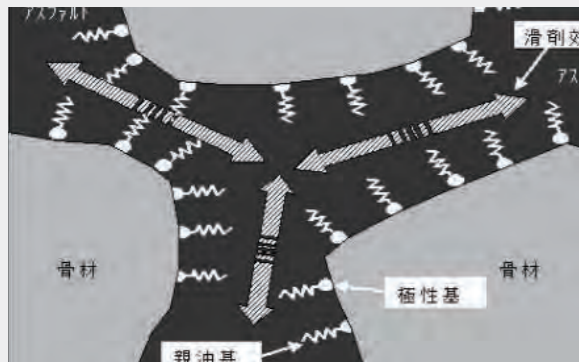
港区立青山小学校



東京ベイeSGプロジェクト

Wattway (路面太陽光発電舗装)

仏国の道路会社であるColas社は道路の新しい可能性として持続可能なエネルギーを生み出すWattway (路面太陽光発電舗装) を世界に展開しようとしています。当社はこの趣旨に賛同するとともに、従来の太陽光発電技術に比べ、暴風雨などに強いことや設置個所の自由度が高いなど、我が国における耐災害や脱炭素社会実現の課題に対する有効なソリューションと捉え、共同で技術開発・普及に取り組んでいます。現在、小型の独立型のパッケージとしてWattway Packの販売を行っており、スマートモビルの充電スポットやスマートベンチの電源として利用されています。さらに車道や工場、商業施設への系統連携タイプなど実証実験を重ねています。



中温化技術

中温化技術 (Warm Mix)

加熱アスファルト混合物 (Hot Mix) の製造温度を下げることで、CO₂の発生を削減する技術です。アスファルトのフォームド化や添加剤による技術があります。当社はこれらの技術を複合させることで、より効果を高める開発を実施しています。また、すべての改質アスファルトに製造温度を低くできる中温化タイプをラインアップしています。



常温アスファルト混合物プラント

常温アスファルト混合物 (Cold Mix)

バインダーにアスファルト乳剤を使用することから、加熱する必要がありません。よって、中温化技術よりもさらにCO₂の発生を抑制することができます。持続可能な社会実現に向けて常温技術の確立は大きなブレイクスルーと捉え、専用のプラントをつくば市に設置し技術の確立と普及を目指しています。

天然資源の枯渇



タフシャットRA

アスファルト代替素材

植物由来の特殊熱可塑性樹脂を主原料とした高性能防水工法 (タフシャットRA)、超高耐流動性改質アスファルト (HSバインダー)、全天候型常温補修材料 (コールドパーミックス) などの持続可能な脱化石資源を実用化しています。現在も、これまでの知見をもとに、多分野にわたり持続可能な素材の開発に注力しています。



走行中ワイヤレス給電技術

走行中ワイヤレス給電技術

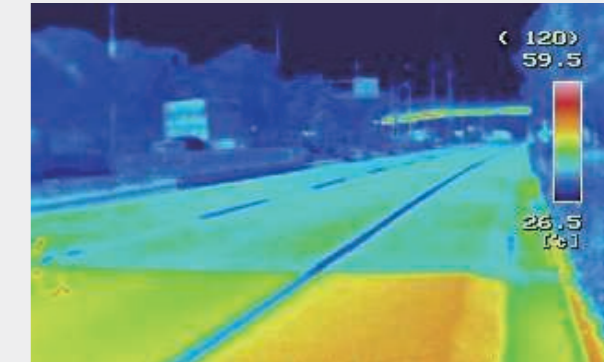
脱炭素社会実現の手段としてEVの普及が推進されていますが、その一方でバッテリーに必要な天然資源の不足等が指摘されています。この課題に対処する技術として走行中ワイヤレス給電技術に関する研究開発を (学) 東京理科大学と進めています。当社は舗装技術の観点から道路への適応性、構造を検討しており、共同で車道への展開を目指しています。

異常気象対策



排水・透水性舗装

近年、ゲリラ豪雨や線状降水帯の発生により、災害級の被害が頻発しています。特に、都市部においては、路面排水が集中して冠水などが短時間で発生してしまいます。排水・透水性舗装には、雨水を一時貯留するなど流出を遅延させる効果があります。当社は、排水・透水性舗装に用いる改質アスファルトの改良により、さらなる適用範囲の拡大を目指しています。



保水・遮熱性舗装

保水・遮熱性舗装は路面温度の上昇を抑制し、特に都市部における熱環境 (ヒートアイランド現象) を緩和する効果がある技術です。当社は、これらの技術の性能や耐久性の向上を目指しさらなる技術開発を実施しています。

環境

カーボンニュートラル社会の実現性

環境問題への対応が喫緊の課題として顕在化している中、不確実性の時代に対応できるレジリエントな企業体質を構築し、カーボンニュートラル社会の実現に向けた取り組みを推し進めていきます。

ガバナンス	サステナビリティに関する取り組みは経営計画にも関わることであり、代表取締役社長が委員長となり「サステナビリティ委員会」を設置し、経営企画室が事務局となりサステナビリティ全般の経営計画の立案、展開、進捗管理を行い随時、取締役会に報告がなされ、監督する体制を構築しています。
戦略	事業の特徴は公共工事を柱とした受注産業であり、社会からの要請やニーズに依存し、その原材料の多くは国内外の天然資源です。よって、そのマテリアリティは社会情勢や環境問題と深く関わっており、持続可能な成長基盤を構築するためのマテリアリティとして抽出しました。
リスク管理	代表取締役社長が委員長となり内部統制委員会において当社グループのリスク対策と適切なリスクコントロールを行い、事業の推進及び企業価値の維持・向上を図るとともに、株主をはじめとするステークホルダーの信頼を得る企業を目指すことを目的とし、リスクマネジメント基本計画書を毎年更新して策定しています。法令違反、安全衛生、製品・サービスに係るリスク等に加え、サステナビリティに関する問題を考慮し対策を立て、実行を推進しています。
指標と目標	当社グループは2013年を基準年度とし2030年と2050年の削減目標を設定し、事業活動におけるCO ₂ 排出量削減の取り組みを推進しています。具体的な施策については、社会環境及び当社のCO ₂ 削減策の開発状況を踏まえ見直してまいります。

気候変動に関する主なリスクと機会

定義	リスク 機会	設定される要因	想定される事象	評価		実施中の対策・今後検討する対策
				2℃	4℃	
移行に伴う影響	リスク	法規制リスク	CO ₂ 排出規制に対応する設備投資の増大	大	中	・CO ₂ 削減に向けた合材製造設備の更新 ・独自技術の中温化添加剤や中温化バインダーの積極的な展開
		市場リスク	アスファルト価格の高騰や供給量の減少	大	大	・石油由来資源に替わる新材料の開発
		炭素税の導入	アスファルト合材製造に係るCO ₂ 排出量抑制	大	中	・中温化・常温合材の販売を推進
	機会	環境対策関連工事の拡大	太陽光発電の関連事業の増大	大	中	・太陽光発電舗装の実用化と全国展開
		新たなビジネス	CO ₂ 排出量を抑える舗装工法の拡大	大	中	・老朽化する橋梁を保全する高性能な橋梁防水工法、超重交通路線におけるLCCに優れた超寿命化舗装の開発と普及
		気候変動の物理的な影響	気温上昇・異常気象	熱中症予防による作業効率の悪化	中	大
機会	自然災害の発生	天候不良による工期の遅れやコスト増	中	大	・気候予想を反映した工程管理や人員配置	
	温暖化対策技術	中温化舗装の需要の拡大 常温混合物、中温化混合物の需要の拡大	大	中	・中温・常温舗装技術の開発と普及 ・再生利用やGX(グリーン・トランスフォーメーション)技術の開発	
	インフラの更新 国土強靱化対策	高耐久・長寿命化舗装のニーズが高まる	大	中	・舗装の高耐久・長寿命化の工法の設計提案 ・高耐久・長寿命化の工法、材料の拡販	

シナリオ分析

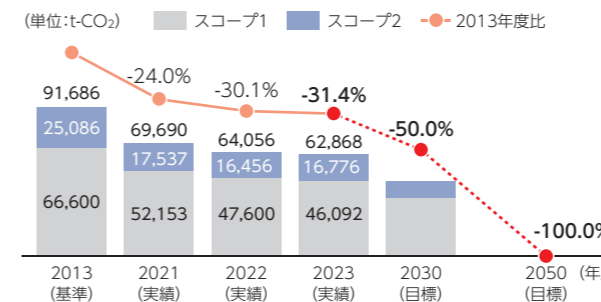
当社グループでは、気候変動によるインパクトを国際エネルギー機関(IEA)の公表資料「持続可能な開発シナリオ」を基に世界平均気温の上昇を「1.5℃」に抑制する社会を目指すうえで、2100年における気温の2℃上昇及び4℃上昇のシナリオを想定したリスクと機会を洗い出し事業への影響度と対応策を分析しました。

これに基づき具体的戦略を実施していきます。

指標と実績及び目標

スコープ1	事業者自らによる温室効果ガスの直接排出
スコープ2	他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出

CO₂排出量削減の実績と目標



CO₂排出量低減の取り組み

- ・環境負荷低減の設備投資 2023年度予算 391百万円
- ・中温化合材の出荷対応の設備投資や添加剤の使用
- ・工場設備更新時の環境負荷低減への取り組み
- ・燃料の燃費効率を上げる添加剤等の使用による低減

CO₂排出量低減の取り組み結果

2023年度のCO₂排出量全体の47.2%を占めるA重油・都市ガスは合材工場での使用ですが、燃費効率の改善策等の取り組みで前年比4.4ポイント減少しました。26.7%を占める電力は太陽光発電設備の設置等で使用量は前年比3.6ポイント減少したもののCO₂排出量は1.3ポイント増加しました。

全体のCO₂排出量は前年より1.3ポイントの減少により基準年度対比で31.4%の減少になりました。

環境に配慮した製品及び工法

当社は石油由来資源に替わる新材料の開発、カーボンニュートラルに資する中温・常温技術の開発・普及など持続的成長に向けた多くのテーマに取り組んでおります。環境との共生、環境負荷を低減する工法・製品の開発等を通じて社会課題の解決に取り組み、持続可能な社会の構築に貢献していきます。

- ・樹脂防水一体型アスファルト舗装「タフシャットRA工法」
- ・樹脂充填型アスファルト舗装「改質グースアスファルト舗装」
- ・遮水型開粒度薄層オーバーレイ工法「POSMAc-ST」
- ・高たわみ性ポリマー改質アスファルト「FRバインダー」
- ・高耐久アスファルト混合物「HSアスコン」

サプライチェーン排出量の削減

スコープ3のサプライチェーン排出量の算定を行い、SBTi基準での削減目標を設定し、その実現に向けた取り組みを推し進めていく予定です。

(参考)2022年度スコープ3排出量 597,956 t-CO₂
全15のカテゴリの算定数字です。

生物多様性保全

自然環境との共生を考えるうえで、生物多様性への配慮に取り組むことが気候変動対策とともに企業の責務であり課題であると考えます。

地球環境の持続可能性と豊かな生活が両立する社会の実現に向けて環境に配慮したカーボンニュートラルに資する技術の開発、普及に努めます。

人材

人材育成及び社内環境整備

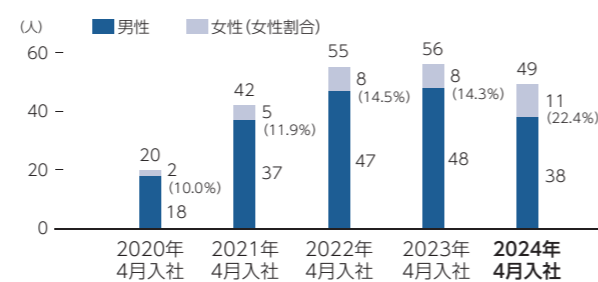
当社は、CSR経営を通じて持続可能な成長基盤を確立することを目指しています。

人材育成においては、社員のスキルアップやキャリア形成を支援する研修プログラムを充実させ、多様な人材が活躍できる環境を整えています。社内環境整備では、働きやすい職場づくりに注力し、健康や安全に配慮した職場環境を実現することで、社員のモチベーション向上を図ります。これらの取り組みを通じて、持続可能な企業としての責任を果たし、地域社会や環境への貢献を強化していきます。

/// 人材育成に関する基本的な考え方

国籍、年齢、性別等がそれぞれ違う多様な人材を能力や適性に応じて最適な役割や職務に配置し、個の能力を発揮させることが会社の変わる事の無い成長・発展に必要であると考えており、中期経営計画に掲げる「挑戦・発想・実行で社会から選ばれ続ける企業」を実現するために、企業価値向上に向けた持続可能な成長基盤確立のため一貫的な教育・育成体系に基づいた教育・育成で社員の能力開発を目指します。

採用実績



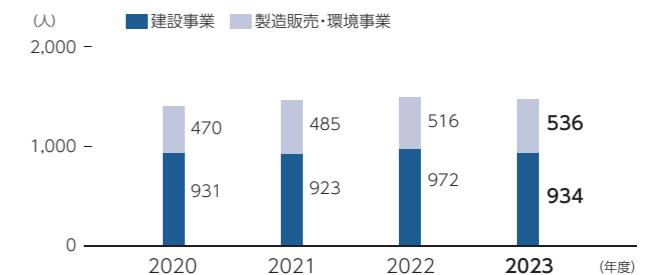
/// D&Iに関する基本的な考え方

国籍、年齢、性別に関係なく一人ひとりが個性を発揮しながら生き生きと活躍できるよう安全・安心な社内環境の整備やワークライフバランス向上のため、アクションプログラムの制定を通じて働き方改革を進めるとともに、全従業員とその家族の安全と心身の健康確保に取り組めます。

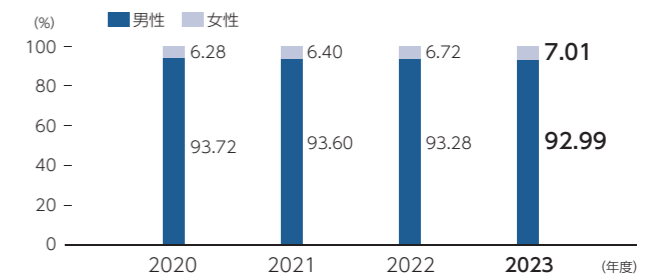
女性活躍推進に向けた取り組み

女性活躍推進に向けた取り組みは、教育・研修を通じてキャリア支援を強化するとともに、労働組合や経営幹部と意見交換を行うことで働き方に対するニーズを取り上げております。現在、管理職において女性社員が占める割合は0.5%であり、将来的にこの割合を増やすため次世代育成支援対策推進法に基づく一般事業主行動計画(計画期間2021年4月1日～2026年3月31日)を策定し、その中において①採用における女性割合を10%以上とする②男女の平均勤続年数の差を1年縮めることを目標に掲げ、まずは将来、管理職となり得る女性社員数を増やすこと及び働きやすい社内環境を整えることに力を注いでいます。

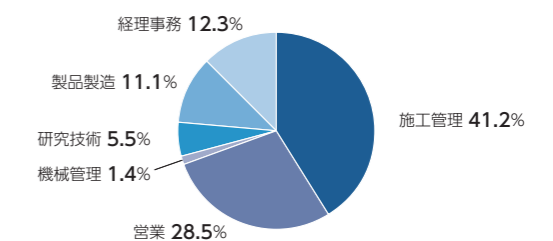
セグメント別従業員数



全従業員の男女比



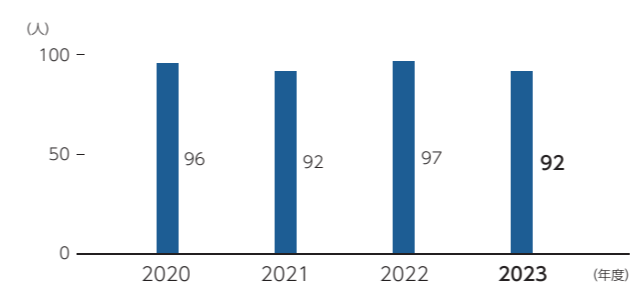
職種別人員比率



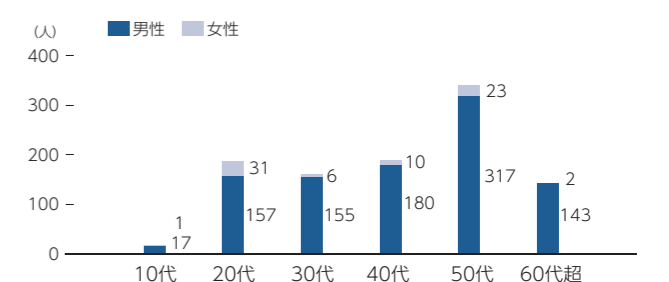
再雇用制度・高齢者の雇用

社員の希望があれば定年退職後も今までの技術や経験を活かして活躍できるよう、再雇用制度を設けています。また、高齢者の社会参加を促進する観点から、現場や工場の軽作業に高齢者雇用を進めています。各事業所において、豊富な知識と経験を基に積算業務、施工管理、安全管理等について教育訓練・指導等を行っています。

再雇用制度利用者数



年齢構成



若手社員研修制度

当社では、入社時からの約4年間を一つのパッケージと捉え、職場への定着及び社会人としての基礎能力の向上、また仕事に求められる能力の開発を目的とした研修を行っています。

「主体性の発揮」をテーマとし、与えられる立場から、自ら考え、行動を変える立場となる意識付けの研修を行います。

●内定者フォロー

入社前の不安を解消し、就職への期待を高める。

●新入社員研修

社会人としての意識付けと、企業理解を高める。

●2年目研修

同期との活動により、企業への帰属意識とモチベーションを高める。

●3年目研修

同期と課題に取り組むことにより、個々人の成長を促す。

採用部門では①若手職員の定着、成長、意欲の向上を促す②4年間の姿を追いかけることで、長期的な変化を分析する③分析した内容は個人と組織の成長に活用することを目的に3年間の全体研修を実施しています。



新入社員研修



新入社員研修



2年目研修



3年目研修

人材

従業員の健康増進

会社が健全な成長を続け理念実現に向かうためには、従業員とその家族の心身の健康が大前提であると考え、様々な健康増進施策を行っています。

社員の健康維持を目的に毎年ウォーキング大会を実施しています。参加者に歩数計を支給し2か月間にわたる活動で、2024年度は127名参加しました。

第21回
参加者募集!! ウォーキング大会
1日7000歩以上歩こう

主催：東亜道路健康保険組合
共催：東亜道路労働組合
対象者：被保険者及びその被扶養家族である配偶者
実施期間：61日間
令和6年10月1日(火)～
令和6年11月30日(土)
但し、北海道・北陸地区は
令和6年9月1日(日)～
令和6年10月31日(木)
実施場所：それぞれの住んでいる自宅や会社周辺を中心に行います。
実施方法：1日7000歩、61日間で42万歩を目標に歩きます。毎日、記録表に歩行数を記入して下さい。
参加申込期限：令和6年9月17日(火)
但し、北海道・北陸地区は、
令和6年9月13日(金)

結果報告：令和6年12月10日(火)
但し、北海道・北陸地区は
令和6年11月29日(金)
記録表は、直接健康保険組合へメール等にて提出して下さい。

表彰：
1. 完歩賞
期間内に目標(42万歩以上)を達成した人には3,000円相当の賞品を贈呈。
2. 参加賞
歩数計の支給いたしますが、申込書の変・不変欄に○印をつけて下さい。

問合せ先：
東亜道路健康保険組合
TEL: 03-3403-8507
FAX: 03-5474-7655

・健康診断・メンタルヘルスケアの実施

全社員に対して、健康診断とメンタルヘルスケアを実施しています。健康診断は、積極的な働きかけにより健康診断受診率は100%を達成しています。メンタルヘルスケアは、毎年1回全社員を対象にストレスチェックを行い、定期的にその結果を確認することで、自身の状況を分析して不調のリスクを低減させます。また、結果を集団的に分析して職場環境の改善につなげています。また東亜道路健康保険組合では24時間365日いつでも利用できる電話健康相談窓口を設け、いつも相談できる安心感を提供しています。

・ハラスメントの防止に関する規程

ハラスメントのない職場を構築するため、「ハラスメントの防止に関する規程」の整備・運用を行い発生予防を行っています。

産業医の活動

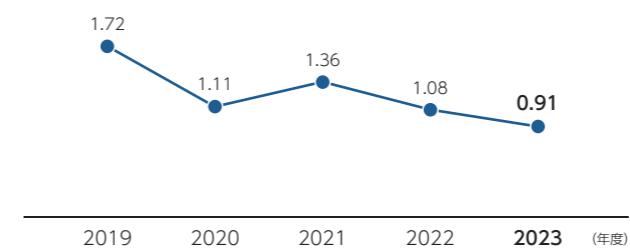
本社ビルで毎月1回開催している衛生委員会にて、社員の健康障害の防止、健康の保持増進の措置や職場環境について議論をしています。

安全衛生に関する基本的な考え方

安全衛生水準の向上

当社は、建設業労働安全衛生マネジメントシステムを導入し、システム運用にかかる従業員の職務、責任及び権限を明確化、明文化するとともに、PDCAサイクルを回し、安全衛生水準を自主的・継続的に向上させ、心身ともに健康で快適な安心で安全な職場を提供することに取り組んでいます。

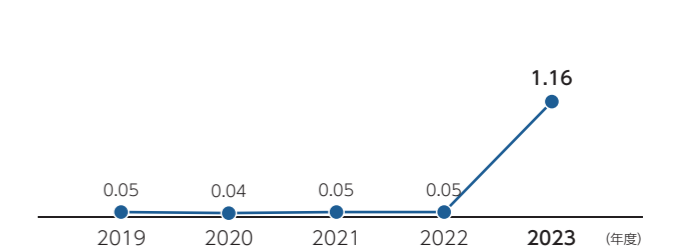
度数率



安全衛生大会

本社・各支社・事業所毎に、年1回「安全衛生大会」を開催し、管理方針や計画などの周知と、現場作業所・協力会社などの表彰を行っています。

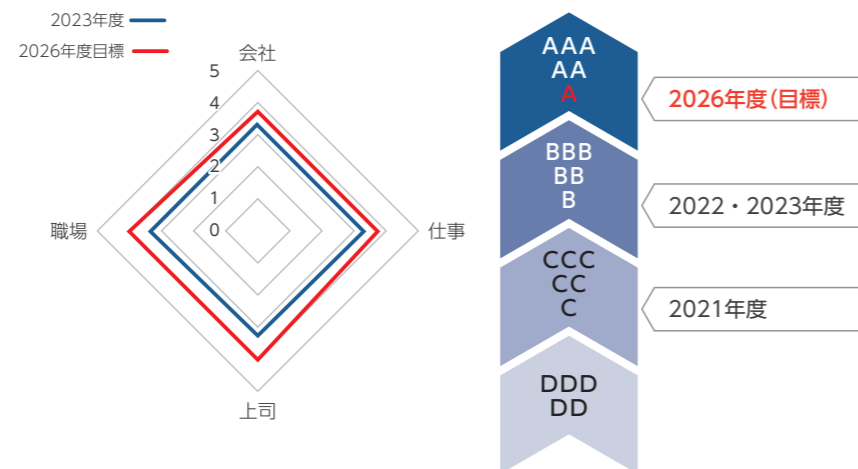
強度率



従業員エンゲージメントに関する基本的な考え方

エンゲージメントサーベイ

第三者調査会社により会社と従業員間の相互理解度を定量的に測定・分析し、改善を継続することで、信頼関係を構築します。会社への愛着や仕事への熱意を醸成できる組織体質を獲得することで、高い生産性や顧客満足度を達成し、会社、従業員がともに成長する組織を目指します。



安全衛生活動

災害防止協議会(総会・安全衛生大会)



店社安全衛生パトロール



各種安全衛生教育訓練(ローラー特別教育)



救命救急講習



マネジメント体制

取締役 6名 (うち女性1名)



代表取締役社長
森下 協一

指名・報酬委員会

取締役会への出席状況
16回/16回

在任年数:11年
所有株式数:116,731株



社外取締役
楠美 雅堂

独立役員
社外
指名・報酬委員会

取締役会への出席状況
16回/16回

在任年数:4年
所有株式数:5,133株



代表取締役執行役員副社長
堀之内 悟

指名・報酬委員会

取締役会への出席状況
16回/16回

在任年数:8年
所有株式数:92,739株



社外取締役
田原 裕子

独立役員
社外
指名・報酬委員会

取締役会への出席状況
16回/16回

在任年数:3年
所有株式数:2,584株



取締役執行役員
仲村 直規

新任

取締役会への出席状況
—

在任年数:—
所有株式数:16,125株



社外取締役
市川 祐一郎

新任
独立役員
社外
指名・報酬委員会

取締役会への出席状況
—

在任年数:—
所有株式数:0株

監査役 3名



常勤監査役
森 信一

独立役員
社外

取締役会への出席状況
16回/16回

監査役会への出席状況
12回/12回

在任年数:13年
所有株式数:13,703株



常勤監査役
竹内 良彦

在任年数:3年
所有株式数:35,909株

取締役会への出席状況
16回/16回

監査役会への出席状況
12回/12回



監査役
藤田 浩司

独立役員
社外

取締役会への出席状況
16回/16回

監査役会への出席状況
12回/12回

在任年数:5年
所有株式数:3,534株

執行役員 19名

専務執行役員

(株)東亜利根ボーリング
社長
杉崎 匡孝

常務執行役員

建設事業本部工事部長

岩佐 次弘

製品事業本部部長

村山 雅人

関東支社長

吉田 和博

建設事業本部営業部長

大竹 和彦

中部支社長

田光 剛

技術本部部長

岡 邦彦

執行役員

九州支社長

河西 誠

関西支社長

梶岡 聡

(株)梅津組社長

齊藤 庄秀

製品事業本部製品部長

松嶋 徹

技術本部技術営業部長

阿部 長門

CSR推進部長

山田 裕史

管理本部経理部長

戸倉 克夫

東北支社長

中野 誠

中四国支社長

昆 建吾

北海道支社長

前原 泰明

関係事業部長

棚橋 滋男

技術本部部長

池田 尊彦

氏名	役職名	社外役員	選任理由	指名・報酬委員会	主な専門的経験分野						
					企業経営・経営戦略	営業・マーケティング	技術・品質	財務・会計	法務 コンプライアンス	ESG	ダイバーシティ・ジェンダー
森下 協一	代表取締役社長		入社以来、主に工事、営業部門に従事し、豊富な経験と幅広い知見を有するとともに、2016年には取締役常務執行役員に就任、2017年には代表取締役社長に就任し、強いリーダーシップと決断力をもって当社の経営にあたり、継続的な企業価値の向上に努めていると判断したため。	●	●	●	●				
堀之内 悟	代表取締役執行役員副社長		入社以来、主に工事部門に従事し、豊富な経験と幅広い知見を有するとともに、2018年には代表取締役常務執行役員に就任、2023年には代表取締役執行役員副社長に就任し、社長の直下として社長を補佐し、会社の構想や経営判断、事業展開を行うなど、当社の経営を担い、継続的な企業価値の向上に努めていると判断したため。	●	●	●					
仲村 直規	取締役執行役員管理本部長		入社以来、主に管理部門に従事し、豊富な経験と幅広い知見を有するとともに、現在は執行役員管理本部長として、当社の管理部門を統括しており、取締役として求められる能力が培われております。当社が持続的な成長と中長期的な企業価値向上を目指すにあたり、適切な業務執行を行う人材と判断したため。		●		●				
楠美 雅堂	社外取締役	●	公認会計士としての見識と経験、会社財務・法務・税務に関する相当な知見に基づく専門的な視点から、取締役会において意思決定の妥当性・適正性を確保するために、独立した立場から当社の業務執行を適切に監督いただくほか、経営全般にわたり有益な助言・提言をいただけるものと判断したため。	●	●		●			● (ガバナンス)	
田原 裕子	社外取締役	●	地域社会問題、高齢化社会と社会保障の専門家としての長年にわたる豊富な知識と幅広い見識に基づく専門的な視点から、取締役会において意思決定の妥当性・適正性を確保するために、独立した立場から当社の業務執行を適切に監督いただくほか、経営全般にわたり有益な助言・提言をいただけるものと判断したため。	●			●			● (環境・社会)	● (女性)
市川 祐一郎	社外取締役	●	企業経営者としての見識と経験、知見に基づく専門的な視点から、取締役会において意思決定の妥当性・適正性を確保するために独立した立場から当社の業務執行を適切に監督いただくほか、経営全般にわたり有益な助言・提言をいただけるものと判断したため。	●	●		●			● (ガバナンス)	
森 信一	常勤監査役 (社外監査役)	●	長きにわたり金融機関に在籍し、財務及び会計に精通されており、その高い見識と幅広い経験を当社の監査に反映していただけると判断したため。				●			●	
竹内 良彦	常勤監査役		入社以来、主に管理部門に従事し、財務及び会計に関する豊富な経験と知見を有し、2016年からは当社取締役、また2021年からは当社監査役に就任し、それらの職務を適切に遂行してまいりました。その高い見識と幅広い経験を当社の監査に反映していただけると判断したため。		●		●			●	
藤田 浩司	監査役 (社外監査役)	●	弁護士としての見識と経験、企業法務に関する相当な知見に基づく専門的な視点、ならびに経営に関する高い知識を有しているため、社外監査役としての職務を適切に遂行することができるものと判断したため。		●					● (ガバナンス)	

(注) 1. 社外役員の●は、独立役員を示しております。 2. 指名・報酬委員会の●は、委員長を示しております。

社外取締役メッセージ

当社では、中期経営計画における戦略の一つとして、ガバナンスの強化を掲げています。現在、取締役6名のうち社外取締役が3名を占めており、第三者の視点と知見・スキルを取り入れたガバナンスによる企業価値向上を目指しています。



独立系企業としての強み、
CO₂排出量削減に向けた
課題解決力、
ガバナンス体制の強化に期待

社外取締役
楠美 雅堂



強み・課題

東亜道路工業は、親会社を持たない独立系企業であり、自由な発想、人材の力を引き出すことが重視されています。アスファルト乳剤製造に強みを持ち、建設事業と製造販売・環境事業等の相乗効果で成長を続けてきました。製造販売を行っていることから、CO₂排出量に関しては社会から削減を強く求められています。設備投資時には排出量削減のための積極的な工夫を行っていますが、社会の要求水準は非常に高く、さらに工夫を重ね継続して努力していくことが求められていると感じています。

ガバナンス体制

ガバナンス体制は、法改正や社会の要請等を踏まえ、持続可能な成長基盤を確立できるよう、常に見直しを行っています。根気強く継続的に取り組んでいかなくては

いけない課題も多くありますが、取締役会の中で適時議論や報告が行われています。

社外取締役の経験、総合力を十分に引き出せるよう、重要事項に関してのインフォーマルな意見交換、社員との率直な意見交換、情報不足を補うための現場視察、社外取締役での打合せなども行われています。

取締役会等の状況

社外取締役は、大学教授、企業経営経験者、公認会計士の女性を含む3名で構成されており、社外取締役が取締役全体の半数の構成となっています。様々な経験や専門性を持ったメンバーが事前に提示された議案に対して、わからないことは自由に質問をし、質問に対しては丁寧に回答が行われ、議論を重ねたうえで結論が出されています。提案内容に関して、改善されて決議されることもあり、硬直的ではなく、柔軟に運営されていると感じています。

2021年9月には任意の指名・報酬委員会が設置され、年に2回以上開催されており、取締役選定や報酬に関して多様性やスキルの観点を含め委員会の関与・助言の機会が設けられました。独立性・客観性・透明性と説明責任に関して、時代の要請にあわせて強化されています。

成長分野である
官民連携事業への期待と
企業価値向上に向けた
DX化の推進

社外取締役
田原 裕子



① 当社の現状についての考え

成長分野である官民連携事業の受注件数が伸びている点に注目しています。官民連携事業は建設業務に関する技術力だけでなく、地域のニーズを読み取って将来の発展を構想する提案力やコンソーシアム構成企業からの信頼が求められます。当社の強みを活かしてさらなる成長を期待しています。

毎月の取締役会は早めに資料を提供していただけるため、分からない点は自分なりに調べたり、事前に質問してご回答いただいたりしています。そのため、決議・報告事項の数はかなり多いですが、中身の濃い議論ができていると思います。取締役会、指名・報酬委員会ともに議長、委員長が様々な意見に耳を傾けてくださるので、風通しが良く、議論しやすい雰囲気です。

中期経営計画を
達成していくうえでの
投資領域の選択と
最適な組合せの追求

社外取締役
市川 祐一郎



本年6月より社外取締役を拝命し3ヶ月となるところです。現在は、東亜道路工業の理念、ビジョン、経営戦略・計画、実績、将来像、強み弱み、ビジネスモデル・技術、ステークホルダー等をインプット中ですが、同時に経営者としての経験に基づき、成長戦略の要である投資戦略・投資計画について検討・成否の判断をしていきたいと考えています。

中期経営計画(TOA ROAD Sustainable Plan 2026)においては「CSR経営へのシフト」「持続可能な成長基盤の確立」を目指すこととしており、この目標を実現させて企業価値の向上を図るためには、投資領域の選択とそのバランスのとれた最適な投資ポートフォリオの検討・追求が不可欠です。その基準について私なりの考え方は次の通りです。

【設備投資】将来的な生産性向上・売上向上のための既存設備の更新も必要であるが、よりプライオリティが高

② 社外取締役としての役割

中長期的な企業価値向上のために人材の確保・育成とDX化の推進がますます重要になると考えます。

自然災害が多発する日本において、支援物資の運搬だけでなく、鉄道やガス・水道などの復旧・復興工事も道路なくしては進めることができません。道路舗装業がすべてのライフラインを支え、人々の生活や命を守る重要な産業であることを若い人たちにもっと知ってもらえるように、CSR活動などを通じて社会との接点を増やしていただければと思います。一方、若い人たちに自分たちの人生や夢を安心して託してもらうためには中長期的な企業価値の向上が重要で、そのためにはコンプライアンス遵守が不可欠です。引き続き独立した社外の立場からのチェックを心がけてまいります。

先日、研修の際に見学させていただいた現場事業所では、若手の所長が中心となって積極的に進捗管理システム等を導入することで、業務の効率化と勤務時間の短縮を実現していました。DX化の推進には様々なハードルがあると思いますが、どうすれば実現できるかを若手が率先して考え、スピード感を持って取り組んでおられる姿を頼もしく感じました。こうした取り組みが全社に波及することを願っています。

いのは、成長戦略に沿った新ビジネスへの挑戦となる投資である。新ビジネスのアイデアは、現場の中堅・若手から積極的に募る必要がある。テクノロジーの活用(ICT、DX、自動化、AI)を前広に考慮する。

【人的資本投資】この投資は、今後さらに重要度を増す。

① 社員のウェルビーイング向上のための投資(処遇の改善、健康経営、パーパス経営、ダイバーシティ経営)に資するものか。幸福度が高い社員の創造性は、そうでない社員の3倍あり、生産性や売上も30%以上高いという研究報告あり。ただし、「ゆるブラック」の回避を念頭に置く必要がある。

② 人材の能力レベル向上のための投資(会社独自の従来型研修・訓練と自律的な一般的項目のリスキニングのいずれも必要)に資するものか。なお、魅力的な研修制度が社員のリテンションにもつながる。

【R&D投資】成長戦略のニーズに合致し、社内外の入手可能なシーズに基づくものか。また現場のニーズやあらゆる社員からのアイデア・要望を適切に汲み取っているか。イノベーションを起こしうるものか。

【M&A投資】経営資源の獲得、新たな技術・ノウハウの獲得、市場シェアの拡大、事業の多角化等ポジティブな目的に沿ったM&Aであるかどうか。

以上の判断を含め、コーポレートガバナンス・コードに留意しつつ、社外取締役の責務を果たしていく所存です。

コーポレート・ガバナンス

/// コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

東亜道路工業グループは、コーポレート・ガバナンス原則に則り、公正かつ透明な企業活動を遂行し、ステークホルダーから信頼される社内体制を整備・構築することが重要であると認識しています。

また、迅速かつ的確な経営の意思決定のもと、業務遂行の経営体制を構築するとともに、適正な監督・監視の機能及び各種経営情報の適時開示により透明性を確保し、総合的なコーポレート・ガバナンスの充実に取り組んでいます。

コーポレート・ガバナンスの詳細については、当社ホームページに公表しています。

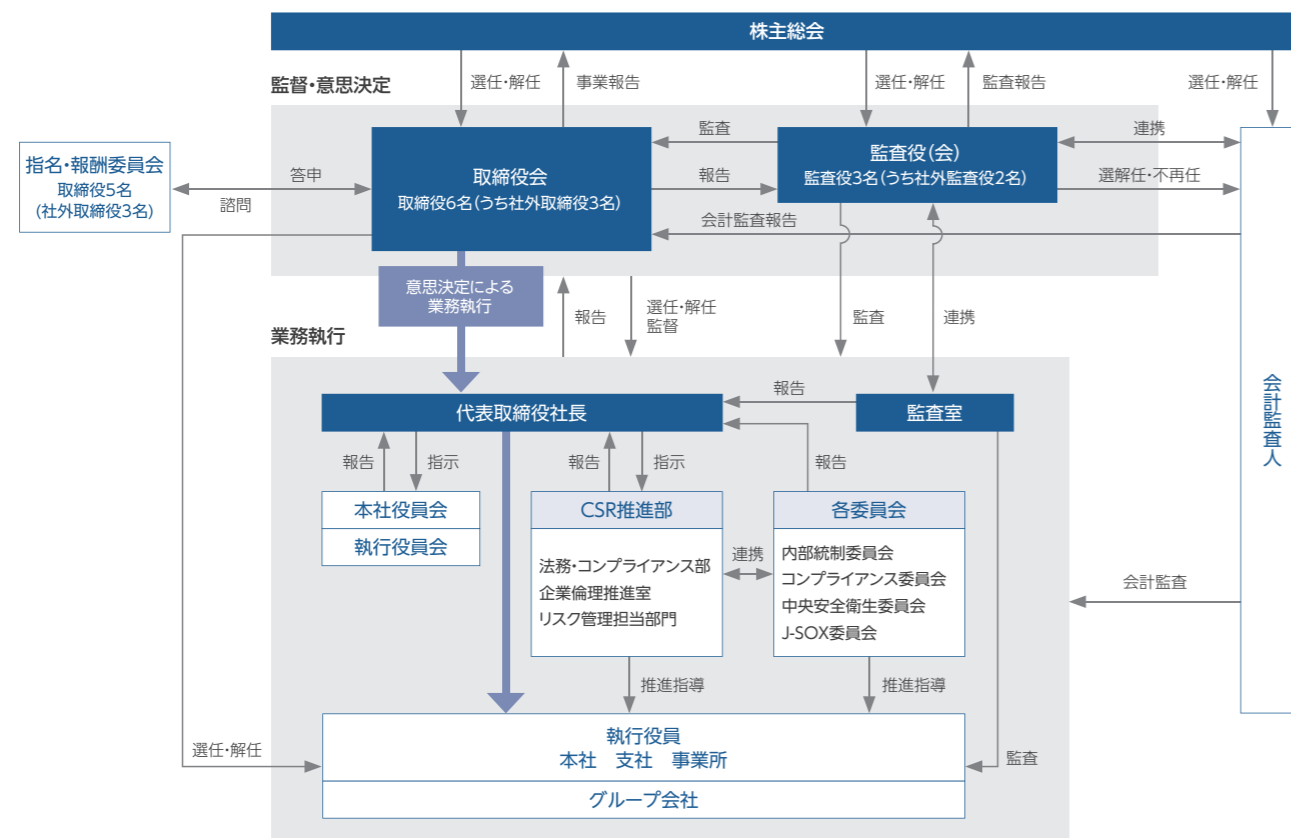
コーポレート・ガバナンス報告書
<https://www.toadoro.co.jp/ir/governance/>

/// コーポレート・ガバナンス体制

当社におけるコーポレート・ガバナンス体制は、取締役6名(うち社外取締役3名)、監査役3名(うち社外監査役2名)となっており、業務執行者である執行役員19名の業務の監督を図っています。

取締役会により、決定した経営の基本方針のもと、監督機能と、執行機能を分離することで意思決定の迅速化を図るとともに、経営の透明性・効率性を向上しています。意思決定及び業務執行に対する監督機能については、社外監査役2名が法律・経営等の専門的見地から、他の監査役は財務・経理に関する専門的見地からその機能を十分に果たしております。また、監査役と会計監査人及び、監査室との間で相互の連携を図り、監査の実効性を確保する体制を整備しています。客観的・中立的な立場から経営を監視する機能が重要と考えており、社外取締役3名の監督、社外監査役2名の監査により、外部からの経営監視機能が整っています。

コーポレート・ガバナンス体制図(2024年6月27日現在)



	議長・委員長	構成	内容	2023年度開催回数
取締役会	代表取締役社長	6名 (社外取締役3名)	取締役及び監査役にて、原則として毎月1回開催するほか必要に応じて臨時開催し、経営方針及び重要事項の決定ならびに執行役員の業務執行の監督を行っています。	16回
指名・報酬委員会	社外取締役	5名 (社外取締役3名)	任意委員会として、取締役の選解任及び方針、代表取締役及び役付取締役の選定・解職、取締役の報酬等及び方針、後継者計画(育成を含む)に関する事項等について審議し、取締役会に答申しています。	2回
監査役会	監査役	3名 (社外監査役2名)	経営に関する意思決定及び業務執行に対し、専門的見地から監視・監督しています。また、監査役と会計監査人及び監査室との間で相互の連携体制を整備し監査の実効性を確保しています。	12回
コンプライアンス委員会	代表取締役社長	4名 (社内取締役・事務局)	コンプライアンスの強化及びリスク管理の推進を行い法令遵守、企業倫理の遵守をグループ全体で推進していく活動を行っています。	委員会 3回 講習会 4回 監査 18回

/// 取締役会の実効性評価

当社は、全取締役、監査役を対象としたアンケートを用いて、構成・運営・議案審議等の観点から取締役会の実効性を分析・評価しています。

また、アンケート結果の概要ならびに、意見のすべてを取締役に報告し、取締役会の実効性の維持・向上に努めています。2023年度において、以下の点について議論を行いました。

経営方針／取締役会のあり方／リスクマネジメント／M&A戦略／コーポレート・ガバナンス／サステナビリティ(気候変動リスク・人権等)／主要事業における重点課題、業務執行について

上記のほか、毎月、執行役員を兼務する取締役及び担当執行役員から経営会議審議事項の報告を行っています。

/// 内部監査

内部監査部門として監査室を設置し、2名の体制で日常監査業務を行っています。事業所往査等日常監査業務で知り得た重要な事項について監査役に報告しています。

また、法令、定款違反のほか重大な損失の危険のある業務執行行為を発見した場合は、内部統制委員会に報告するとともに、改善策の策定を求めることができます。

/// 内部統制システム

当社グループは、変動する企業環境の中で、企業としての社会的責任を果たしつつ、事業を取り巻くリスクを

管理し企業価値を高めるため、内部統制の適切な構築、運用に取り組むことが重要と考えています。内部統制とは、企業がその業務を適正かつ効率、効果的に遂行するために、社内に構築、運用される体制及びプロセスであり、法令遵守、リスク管理、業務の効率化、適正な財務報告などの目的を達成するために統制活動に係わる人々の行動を統制する仕組みであると考えています。

当社では、内部統制委員会、中央安全衛生委員会に加えて、コンプライアンス経営を一層推進するための政策委員会として、コンプライアンス委員会を設けています。また、法令・諸制度の制定・改正への適切な対応や、株主、顧客、従業員、地域社会など多様な視点を組み入れ持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図るCSR経営をより実効性のあるものとするための組織としてCSR推進部を設置しています。

財務報告の信頼性確保の観点から、業務リスクの軽減と業務改善を実施しています。また、グループ会社は、当社の「内部統制システムの基本方針」に基づき、グループ内部統制の継続的な向上を図っています。

/// 政策保有株式

当社は取締役会において、政策保有株式保有の妥当性について個別銘柄ごとにその意義や経済合理性など毎年検証しています。保有意義や合理性が認められない場合は縮減することを基本方針とし、縮減目標を2024年8月に決議しました。

縮減目標：2024年3月31日現在時価ベース39.6億円の1/3程度まで縮減する。
 実施時期：2024年度(当年度)から2026年度までの3年間

コーポレート・ガバナンス

中核人材の登用における多様性確保

当社では、多様な人材を適材適所に配置し、能力を発揮させることが会社の持続的成長と発展に不可欠であると考え、中期経営計画に掲げる「持続可能な成長基盤の確立」を実現するため、経営基盤の強化戦略として人材育成と確保、働きやすい環境づくりとして女性活躍をはじめとする「多様性」「インクルージョン」の推進、さらに4週8休の実施等、社員が健康的に働くことができる安全・安心な職場環境と制度の整備を進めています。

女性活躍推進については、教育や研修を通してキャリア支援を強化し、労働組合や経営幹部と意見交換を行い、働き方に対するニーズを拾い上げています。現在、女性の管理職に占める割合は0.5%であり、将来的にこの比率を現状より増加させていくことを目標とし、女性活躍推進法に基づく行動計画の中で、2026年3月末時点において、以下の目標を掲げています。

- ①採用における女性割合を10%以上とする
- ②男女の平均勤続年数の差異を1年縮めること

先ずは将来、管理職となり得る女性職員の母数を増やし、働きやすい職場環境の整備に注力していきます。なお、過去2年間の女性採用については、2022年度は8名(14.5%)、2023年度は8名(14.3%)を採用し、中途採用者については本人のキャリアを活かした採用と育成・配置を行い、従前より管理職として登用しています。

後継者育成計画

当社では、最高経営責任者の後継者承継計画について、経営理念や経営戦略を踏まえて適切に行っていますが、手続きの客観性・適時性・透明性を高めるために、社外

役員報酬の決定方針等に関する事項

取締役会にて基本報酬とインセンティブを目的とした譲渡制限付株式報酬を導入しています。報酬額の割合は株主と経営者の利害を共有し、企業価値の持続的な向上に寄与するために、最も適切な支給割合となることを方針とし、取締役の個人別の報酬等の内容に係る決定方針

取締役が委員長を務める指名・報酬委員会において、候補者が社長に相応しい資質を有するかを十分な時間をかけて審議しています。

社外取締役の独立性判断基準

当社は、東京証券取引所の独立役員に関する判断基準を参考にし、独立性の基準を作成しております。また、選定にあたっては経営に対して、積極的かつ建設的な提言ができる人物を候補者としています。

取締役・監査役のトレーニング

取締役及び監査役には、求められる役割と責務を十分に果たす人物を選任し、社内取締役及び監査役には、当社の事業・財務・組織等を熟知した人物を選任しています。また、コンプライアンスに関して定期的に研修を実施し、会社法等、会社経営に必要な知識の習得に関しては、社内研修や外部機関が提供する講習なども取り入れています。

社外取締役(社外監査役)のサポート体制

業務執行の詳細は、担当役員から社外取締役及び社外監査役に説明を行い、監査業務に係る事項は常勤監査役から社外監査役にそれぞれ説明を行い、経営参画及び監査機能が発揮できるサポート体制を構築しています。また、取締役会資料については社外取締役及び社外監査役が十分に検討する時間を確保できるよう事前配布しています。取締役会において重要なリスクなどの意思決定を行う場合は事前説明を行い、期待する機能が十分に発揮できるように環境整備に努めています。

を決議しています。

取締役の金銭報酬額は年額200百万円以内と決議し、取締役(社外取締役を除く)に基本報酬とは別枠で年額50百万円を上限、年20,000株以内とした譲渡制限付株式を付与する報酬制度を導入しています。

役員区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)				対象となる 役員の員数(名)
		固定報酬	業績連動報酬	退職慰労金	左記のうち、 非金銭報酬等	
取締役(社外取締役を除く)	138	107	—	—	31	4
監査役(社外監査役を除く)	19	19	—	—	—	1
社外役員	45	45	—	—	—	5

(注) 1. 当期末在籍人員は取締役7名、監査役3名であります。
2. 取締役(社外取締役を除く)に対する非金銭報酬の総額の内訳は譲渡制限付株式報酬31百万円であります。

リスクマネジメント/コンプライアンス

コンプライアンス委員会

当社では、コンプライアンス経営を推進する組織としてコンプライアンス委員会を設けています。当委員会では、期初に年度のコンプライアンス推進の実施事項を策定し、それに則り主にCSR推進部がコンプライアンス研修・教育や理解度の監査を実施しています。

また、この内容は取締役会に適時報告しています。

法令遵守の徹底

企業倫理の徹底と法令遵守に努め、刑法、独占禁止法等の関連法令に違反することのないよう体制の強化を図り、コンプライアンス経営の確立を図る目的で、「コンプライアンス規程」に則りコンプライアンス研修等の必要な措置をとります。

独占禁止法の趣旨と規制の具体的な内容の理解のために「独占禁止法遵守のための行動指針」を作成し、コンプライアンス研修等で活用し理解を深めています。

営業活動における厳格な法令の遵守と業務の透明性確保を目的に、「営業接触ガイドライン」を策定し、営業活動の報告・承認体制を確立しています。

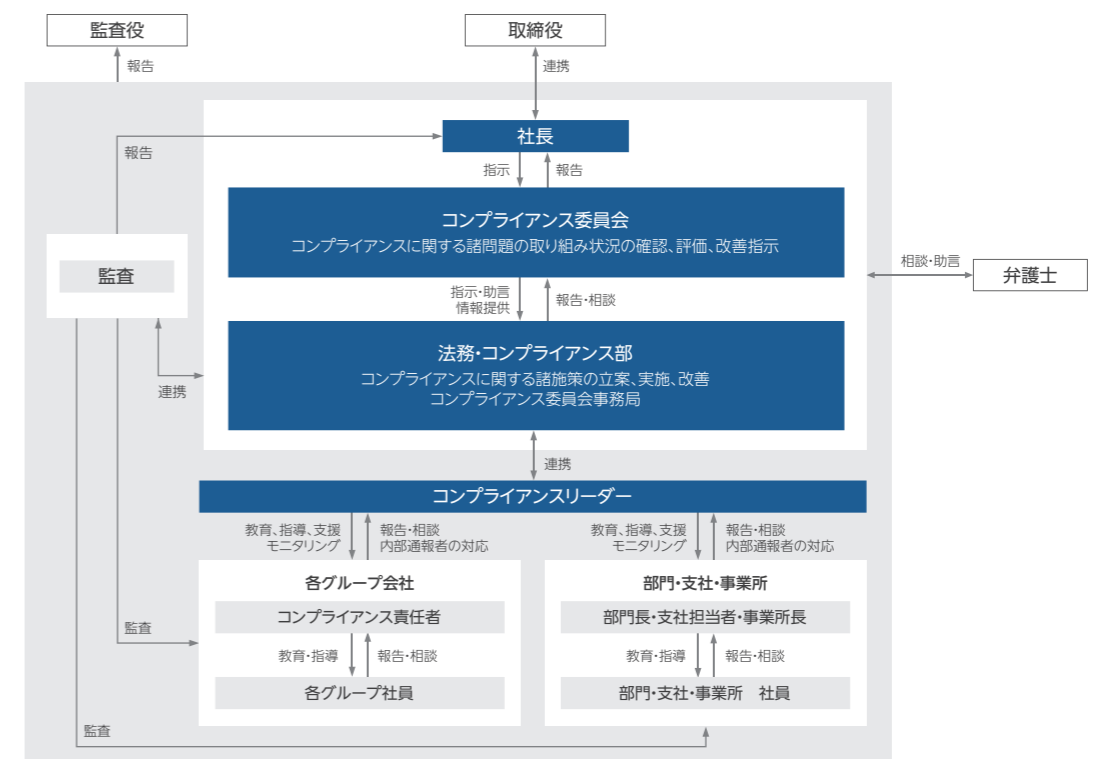
公正な競争と取引

当社は公正、透明、自由な競争を通じた企業活動を行うことを旨とし、企業倫理の徹底と法令遵守に努め、刑法、独占禁止法等の関連法令に違反することのないよう、「コンプライアンス規程」「独占禁止法遵守のための行動指針」の整備等、体制の強化を図っています。

当社は、過去に独占禁止法違反により、公正取引委員会から排除措置命令及び課徴金納付命令を受けました。事態を受け、当社では様々な再発防止対策を策定し、継続して実施しています。特に、「営業活動予定・実績表」の運用は営業活動を行うすべての社員を対象に日々の活動を報告し、上位者の承認を受けるようにしています。

また、CSR推進部が営業担当者の営業監査を実施して独占禁止法の理解と抵触する行動が無いことの確認を行っています。

コンプライアンス推進体制図(2024年6月29日現在)



リスクマネジメント/コンプライアンス

/// リスク管理体制

リスク管理体制を構築する組織として、内部統制委員会、コンプライアンス委員会、及び中央安全衛生委員会とCSR推進部のリスク担当部門とが連携し、リスク管理にあたります。

また、安定収益を確保し企業価値を毀損しないために、国内外の法令、社内規則、さらに企業倫理の遵守等のコンプライアンスをはじめ、事業に関連する内外の様々なリスクを適切にコントロールすることを目指して「経営リスクの洗い出し」を実施しています。

当社グループの役員及び従業員等が自ら関係するリスクの内容及び対策を熟知し、的確な行動が取れる環境整備の一環として、本回答結果を全社員に開示するとともに、事業所におけるコンプライアンス研修ならびに定例会議等の場を通じて浸透を図っています。

■ リスク管理基本方針

当社グループは、平時よりリスク対策を実施し、適切なリスクコントロールを行うことにより、事業の推進及び企業価値の維持・向上を図るとともに、株主をはじめとするステークホルダー（利害関係者）の皆様や地域、社会から強い信頼を得る企業を目指す。

（行動方針）

不確実性の存在という前提のもとに、リスク管理の実践を通じて、事業の継続的・安定的発展を確保する。

1. すべてのステークホルダーに共通する利益の阻害要因の除去・軽減に努め、信頼と期待に応える。
2. 社会資本整備を担う基幹産業としての立場を自覚し、法令や社会規範を遵守する。
3. 人を大切にす産業を目指し、安全対策の強化、充実をはじめ、当社グループの役員及び従業員等とその家族の安全と健康を確保する。
4. リスク情報は迅速に報告し、共有するとともに、一人ひとりがリスクを管理する意識を持つ。
5. リスクに対する認識や対応能力の向上を図るとともに、社会的要請に耳を傾け、リスク管理のシステムの維持改善に努める。

/// 事業継続計画(BCP)

大規模事故・災害発生時、停電・断線・輻輳による通信網の障害を想定し、安否確認システムを導入。また、本社及び各支社に衛星電話を配置し、速やかに被害状況の把握と事業継続・復旧ができるよう備えています。さらに、災害対象地域だけでなく全国・全社員を対象として、安否確認サービスを用いた安否情報の確認を行います。北陸の震災時等の安否確認等、迅速な対応を行っています。

/// 認識している主なリスク

当社事業や経理の状況に関する事項のうち、財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況に重要な影響を与える主なリスクは以下のようなものと認識しています。

なお、将来に関する事項は2023年度末時点において、当社グループが判断したものです。

- ① 官公庁工事の減少
- ② 資材価格の変動(ストレートアスファルト)
- ③ 施工上の不具合及び製商品の不良発生
- ④ 施工技術者・施工労務者不足や労務費高騰
- ⑤ 取引先の信用リスク
- ⑥ 資産保有リスク
- ⑦ 自然災害
- ⑧ 法令等違反

/// 内部通報制度

役員及び社員などからの相談または通報の適正な処理の仕組みを定め、不正行為などの早期発見と是正を図り、コンプライアンス経営の強化に資することを目的として「内部通報制度」を設けています。通報を行った者に対する不利益な取扱いがないよう適切な措置をとっています。本制度の周知徹底及び情報収集できる仕組みの拡充とあわせ、弁護士などの専門家による「外部通報窓口」を設置しています。

当社及びグループ会社に内部通報制度を含めたコンプライアンス研修を実施して、コンプライアンス意識の浸透に努めています。内部通報の件数はなかなか減りませんが、是正措置を図り再発防止に努め、なお一層の改善に努めています。

IR・SR活動状況

企業価値向上に資する株主との積極的な対話を目指し、適切な情報開示に努めています。

/// 株主還元に関する基本的な考え方

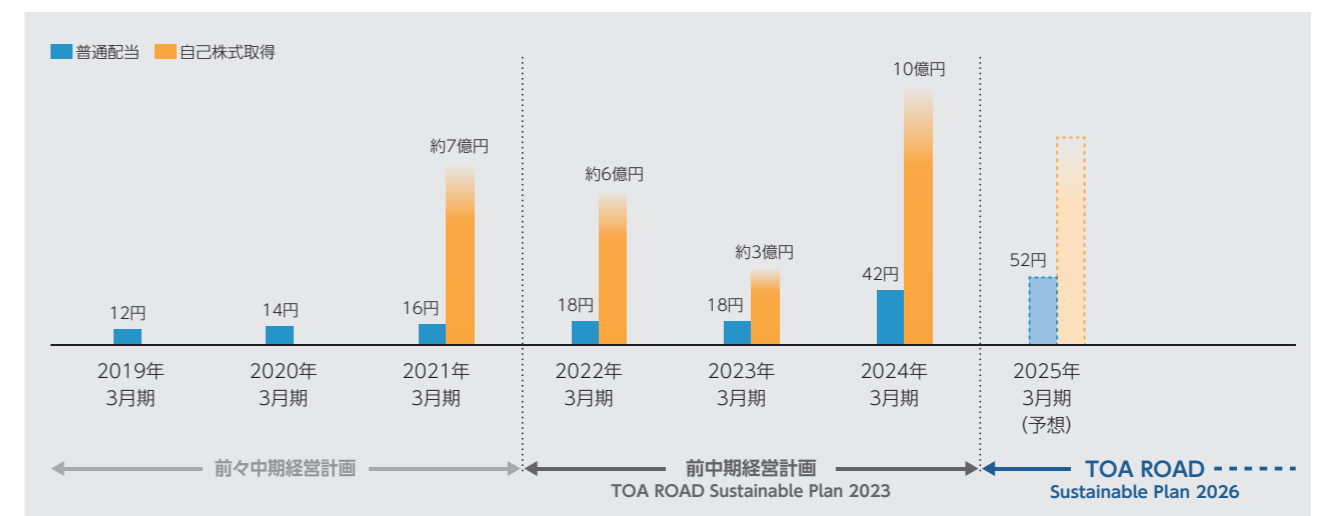
当社は、企業体質の強化及び将来の事業展開に備えるために内部留保の充実を図るとともに、株主の皆様への利益還元に当たっては、中期的な利益見通し、投資計画、キャッシュ・フロー、及び財務体質などを総合的に勘案したうえで、安定的な株主還元を行うことを基本方針としております。

■ 配当方針

- ・継続的な事業成長を目指しつつ、配当性向50%以上を基本に株主還元を進める
- ・年間配当 52円/株をベースラインとする(当該株式分割後ベース)

■ 自己株式取得

資本効率の向上及び機動的な資本政策の遂行により、株主への一層の利益還元を図るため柔軟に検討していきます。



/// 2023年度における対話状況

株主との対話については、管理本部担当取締役のもと、広報担当である総務部長、経理部長が窓口となり、事前に両部門で協議し連携して対応することになっております。また、個別面談以外の株主との建設的な対話を促進するための体制整備・取り組みに関する方針の策定及び開示については、今後検討していく予定にしております。株主からの意見や要望については、担当取締役に報告して前向きに対応しております。窓口となる広報担当である総務部長、経理部長は、株主との対話に際しては、従来よりインサイダー情報の管理には十分注意して対応しております。

活動内容	実施回数 (対応状況)
決算説明会	年 2 回開催
決算説明資料開示	年 2 回ホームページにて掲載
株主との対話	随時

11カ年サマリー

		2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
経営成績												
受注高	(百万円)	123,107	108,660	106,389	92,807	104,460	111,930	108,593	112,262	110,153	117,032	123,991
売上高	(百万円)	118,848	113,663	96,586	99,849	98,218	103,676	109,123	111,801	112,118	118,721	118,060
営業利益	(百万円)	6,825	5,538	5,487	5,325	4,300	3,653	4,753	7,165	5,516	4,736	5,473
経常利益	(百万円)	6,711	6,016	5,412	5,260	4,184	3,728	4,869	7,258	5,590	4,957	5,707
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	4,121	4,110	3,139	2,987	2,518	△231	4,116	4,697	3,714	3,160	3,793
キャッシュフロー												
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	1,875	3,284	10,266	1,297	10,959	3,262	△3,734	6,688	4,584	2,180	10,911
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△1,834	△1,294	△2,579	△1,905	△779	△3,250	△1,752	△2,089	△2,842	△2,971	△3,995
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△2,460	△1,912	△2,435	△1,031	△910	△1,890	△2,878	△3,888	△2,856	△853	△2,693
現金及び現金同等物の期末残高	(百万円)	9,338	9,415	14,667	13,027	22,298	20,419	12,053	12,764	11,649	10,004	14,227
財政状況												
流動資産	(百万円)	58,496	56,930	58,045	56,576	66,487	63,963	59,529	61,883	58,249	59,427	61,566
流動負債	(百万円)	43,832	39,964	39,179	35,151	42,400	42,341	35,248	35,860	31,075	31,460	32,487
有形固定資産	(百万円)	18,607	20,070	20,372	20,301	19,683	20,672	20,196	19,988	20,592	21,339	23,085
純資産額	(百万円)	28,108	32,740	35,008	37,897	40,375	40,537	43,483	48,026	50,466	52,711	56,075
総資産額	(百万円)	80,097	80,156	81,193	79,998	89,902	89,813	84,027	87,846	84,691	87,184	92,895
1株当たり												
1株当たり当期純利益	(円)	81.20	81.00	61.89	58.90	49.67	△4.57	81.23	94.87	76.55	66.73	79.94
株価収益率	(倍)	5.04	4.99	6.06	5.65	8.17	—	3.69	4.46	6.30	11.24	15.95
1株当たり配当額	(円)	10.0	13.0	10.0	12.0	10.0	12.0	14.0	16.0	18.0	18.0	42.0
1株当たり純資産額	(円)	544.41	634.31	676.97	731.06	776.94	777.81	834.88	958.57	1,030.31	1,080.46	1,162.69
財務指標												
総資産利益率 (ROA)	(%)	5.1	5.1	3.9	3.7	2.8	△0.3	4.9	5.3	4.4	3.6	6.3
自己資本利益率 (ROE)	(%)	15.9	13.7	9.4	8.4	6.6	△0.6	10.1	10.6	7.8	6.3	7.2
自己資本比率	(%)	34.5	40.1	42.3	46.3	44.0	43.9	50.4	53.2	57.9	58.9	58.8

※当社は、2024年4月1日付けで普通株式1株につき5株の割合で株式分割を行ったため、上記1株当たりの各項目は当該分割を考慮した金額としております。

連結財務諸表

/// 連結貸借対照表

	(単位:百万円)		(単位:百万円)	
	2023年 3月31日	2024年 3月31日	2023年 3月31日	2024年 3月31日
資産の部				
流動資産				
現金預金	10,004	14,227		
受取手形・完成工事未収入金等	39,473	35,934		
電子記録債権	2,430	3,296		
未成工事支出金	1,842	2,201		
商品及び製品	972	1,125		
仕掛品	350	447		
材料貯蔵品	1,493	1,668		
その他	2,926	2,739		
貸倒引当金	△69	△73		
流動資産合計	59,427	61,566		
固定資産				
有形固定資産				
建物及び構築物	13,456	13,941		
機械装置及び運搬具	27,510	28,438		
土地	12,375	13,764		
リース資産	1,061	1,291		
建設仮勘定	143	150		
その他	2,563	2,653		
減価償却累計額	△35,770	△37,155		
有形固定資産合計	21,339	23,085		
無形固定資産	346	281		
投資その他の資産				
投資有価証券	4,528	5,437		
長期貸付金	280	317		
退職給付に係る資産	854	1,612		
繰延税金資産	273	381		
その他	301	328		
貸倒引当金	△165	△113		
投資その他の資産合計	6,071	7,962		
固定資産合計	27,757	31,329		
資産合計	87,184	92,895		
負債の部				
流動負債				
支払手形・工事未払金等	16,517	21,176		
電子記録債務	6,265	3,916		
短期借入金	2,036	600		
未払法人税等	1,097	1,112		
未成工事受入金	1,399	1,044		
完成工事補償引当金	27	24		
工事損失引当金	190	169		
その他	3,927	4,444		
流動負債合計	31,460	32,487		
固定負債				
長期借入金	150	900		
繰延税金負債	745	1,244		
再評価に係る繰延税金負債	1,044	1,041		
退職給付に係る負債	449	439		
資産除去債務	54	55		
その他	569	650		
固定負債合計	3,012	4,332		
負債合計	34,472	36,820		
純資産の部				
株主資本				
資本金	7,584	7,584		
資本剰余金	7,105	7,258		
利益剰余金	35,722	38,670		
自己株式	△1,724	△2,620		
株主資本合計	48,688	50,893		
その他の包括利益累計額				
その他有価証券評価差額金	1,805	2,437		
土地再評価差額金	652	648		
退職給付に係る調整累計額	198	667		
その他の包括利益累計額合計	2,656	3,753		
非支配株主持分	1,366	1,428		
純資産合計	52,711	56,075		
負債純資産合計	87,184	92,895		

/// 連結損益計算書

	(単位:百万円)	
	(自2022年4月 1日 至2023年3月31日)	(自2023年4月 1日 至2024年3月31日)
売上高	118,721	118,060
売上原価	106,378	104,576
売上総利益	12,343	13,483
販売費及び一般管理費	7,607	8,009
営業利益	4,736	5,473
営業外収益		
受取利息	5	5
受取配当金	177	178
貸倒引当金戻入額	—	35
その他	117	98
営業外収益合計	300	317
営業外費用		
支払利息	21	13
金融手数料	22	15
訴訟関連費用	4	29
支払手数料	—	12
その他	30	12
営業外費用合計	79	83
経常利益	4,957	5,707
特別利益		
固定資産売却益	92	47
その他	14	6
特別利益合計	107	54
特別損失		
固定資産売却損	0	0
固定資産除却損	87	77
減損損失	—	0
子会社株式評価損	90	—
その他	10	2
特別損失合計	188	81
税金等調整前当期純利益	4,875	5,680
法人税、住民税及び事業税	1,684	1,889
法人税等調整額	△90	△102
法人税等合計	1,593	1,787
当期純利益	3,281	3,893
非支配株主に帰属する当期純利益	121	100
親会社株主に帰属する当期純利益	3,160	3,793

連結財務諸表

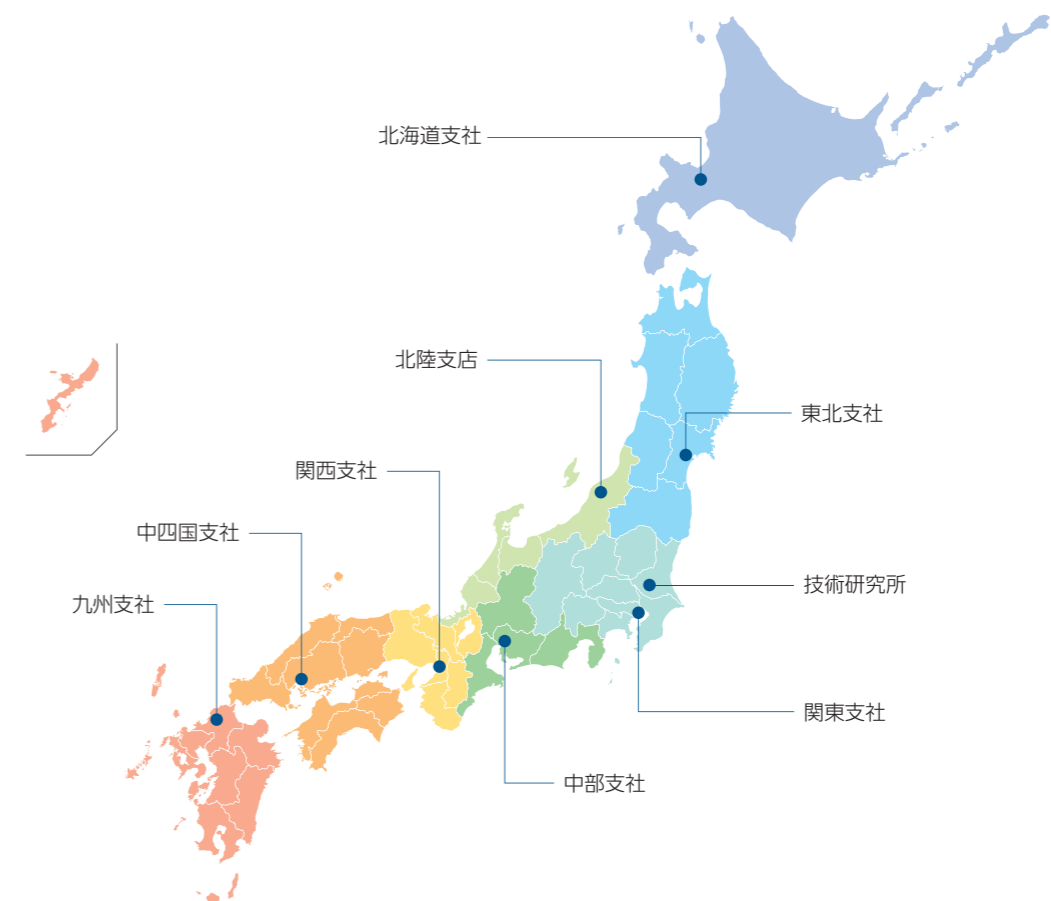
/// 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	(自2022年4月 1日 至2023年3月31日)	(自2023年4月 1日 至2024年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	4,875	5,680
減価償却費	2,060	2,194
貸倒引当金の増減額(△は減少)	△24	△48
減損損失	—	0
工事損失引当金の増減額(△は減少)	135	△21
退職給付に係る資産負債の増減額(△は減少)	29	748
固定資産除却損	87	77
子会社株式評価損	90	—
受取利息及び受取配当金	△182	△183
支払利息	21	13
持分法による投資損益(△は益)	△1	△0
固定資産売却損益(△は益)	△92	△46
売上債権の増減額(△は増加)	△2,224	2,674
未成工事支出金の増減額(△は増加)	△442	△358
棚卸資産の増減額(△は増加)	33	△424
仕入債務の増減額(△は減少)	△560	1,946
未払消費税等の増減額(△は減少)	357	△279
未成工事受入金の増減額(△は減少)	△514	△355
その他	△65	885
小計	3,582	12,504
利息及び配当金の受取額	182	183
利息の支払額	△22	△13
法人税等の支払額	△1,563	△1,762
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,180	10,911
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△2,245	△4,085
有形固定資産の売却による収入	102	141
投資有価証券の取得による支出	△653	△7
貸付けによる支出	△101	△36
貸付金の回収による収入	3	101
その他	△76	△108
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,971	△3,995
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額(△は減少)	1,088	△1,488
長期借入れによる収入	—	1,350
長期借入金の返済による支出	△816	△548
自己株式の売却による収入	100	—
自己株式の取得による支出	△284	△1,002
配当金の支払額	△857	△855
非支配株主への配当金の支払額	△16	△29
その他	△67	△120
財務活動によるキャッシュ・フロー	△853	△2,693
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△1,644	4,222
現金及び現金同等物の期首残高	11,649	10,004
現金及び現金同等物の期末残高	10,004	14,227

会社概要 (2024年3月31日現在)

商号	東亜道路工業株式会社 (TOA ROAD CORPORATION)	支社	北海道支社/東北支社/ 関東支社/中部支社/関西支社/ 中四国支社/九州支社
設立	1930年11月28日	支店	宮城支店/北陸支店/東京支店/ 横浜支店/千葉支店/茨城支店/ 北関東支店/中京支店/四国支店
資本金	75億8,418万8,930円	営業所	全国主要31営業所
代表者	取締役社長 森下 協一	製品工場	全国24工場
従業員数	1,041名	合材工場	全国45工場
本社所在地	〒106-0032 東京都港区六本木七丁目3番7号 TEL 03 (3405) 1811	技術研究所	つくば市
特定建設業許可	国土交通大臣(特-1) 第3226号	グループ会社	株式会社東亜利根ボーリング 丸建道路株式会社 富士建設株式会社 株式会社富士グリーンテック 株式会社梅津組 株式会社サンロック荒川 始建産業株式会社 札幌共同アスコン株式会社 その他16社
宅地建物取引業免許	東京都知事(12) 第33430号		
建設コンサルタント登録	国土交通大臣 建03第3788号		
建築士事務所登録	一級 東京都知事第57907号		
測量業者登録	国土交通大臣 第(2) 34128号		

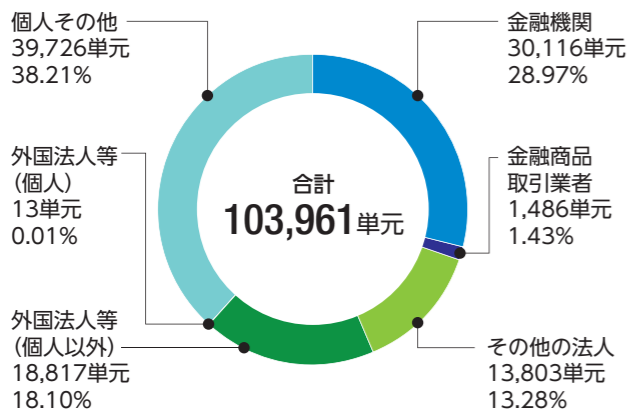


株式情報 (2024年3月31日現在)

株式状況

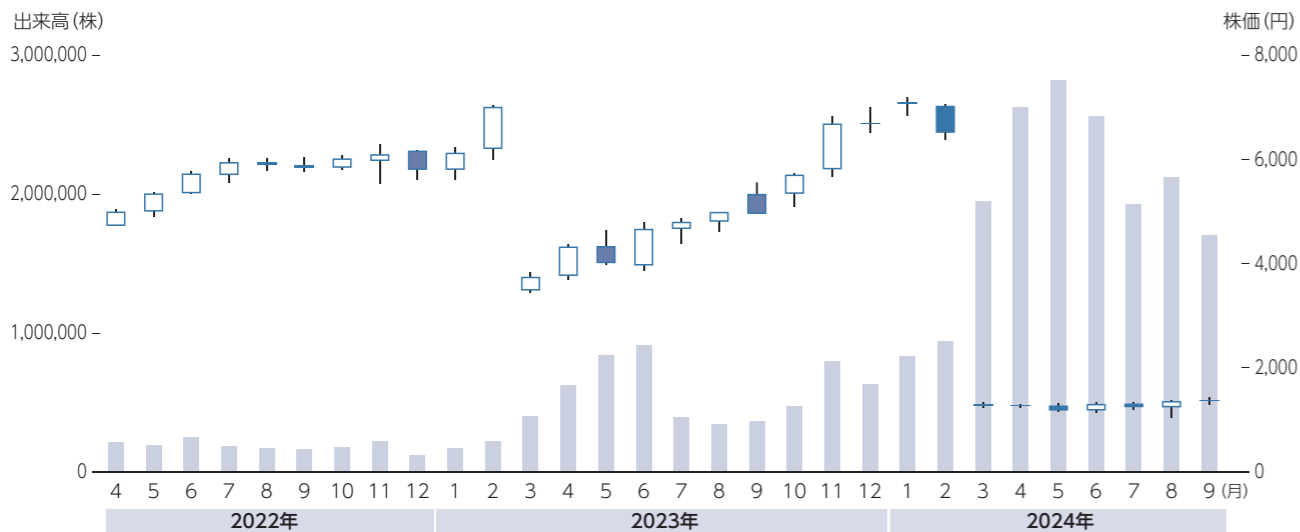
発行可能株式総数	38,208,400株
発行済株式の総数 (自己株式1,039,863株を除く)	9,400,183株
株主数	5,627名

単元株式の所有者別状況(1単元100株)



(注) 1 上記「個人その他」の中には、自己名義の株式が10,398単元含まれておりません。
 2 上記「その他の法人」の中には、証券保管振替機構名義の株式が、2単元含まれております。
 3 当社は、2024年4月1日付けで普通株式1株につき5株の割合で株式分割を行っております。所有者別状況につきましては、当該株式分割前の所有株式数、所有株式数割合を記載しております。

株価の推移



(注) 2023年4月1日付けで所有普通株式1株につき2株の割合をもって分割しております。
 2024年4月1日付けで所有普通株式1株につき5株の割合をもって分割しております。

株主メモ

証券コード	1882
上場証券取引所	プライム市場
事業年度	4月1日~翌年3月31日
定時株主総会	毎年6月下旬
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 〒183-0044 東京都府中市日鋼町1-1 TEL 0120-232-711

大株主

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	907	9.65
INTERTRUST TRUSTEES (CAYMAN) LIMITED SOLELY IN ITS CAPACITY AS TRUSTEE OF JAPAN-UP	791	8.42
株式会社横浜銀行	470	5.01
株式会社三井住友銀行	414	4.41
東亜道路従業員持株会	379	4.04
東亜道路取引先持株会	351	3.74
日本証券金融株式会社	341	3.64
日本国土開発株式会社	340	3.62
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	263	2.80
株式会社りそな銀行	240	2.55

(注) 持株比率は発行済株式の総数から自己株式数を控除して計算しております。

第三者意見



金沢工業大学
SDGs推進センター長
平本 督太郎氏

東亜道路工業グループの取り組みに対して、本グループ統合報告書2024の記載事項をベースに第三者としての意見を申し上げます。

今年度は昨年度と比較して、具体的に大きく2点が発展しました。

一点目は、エンゲージメントサーベイについて、現状と今後の達成目標が明示されたことです。建設・土木業界においては、2024年問題・担い手の確保は、特定の民間企業の経営面だけではなく、日本社会全体に関わるテーマとも言えます。令和6年能登半島地震の復旧・復興においても、建設・土木作業員の確保は復旧・復興のスピードを大きく左右する要因となってしまっています。だからこそ、東亜道路工業グループのように全国に支店・グループ会社を有する企業がエンゲージメントの向上を実現し、働きやすく・やりがいのある職場・就労環境を形成していくことはとても素晴らしいことであり、日本社会全体にとってとても重要な取り組みだと言えます。

二点目は、スコープ3のサプライチェーン排出量の算定に取り組みはじめた点です。スコープ3の測定・削減目標の設定・目標達成に向けた取り組みは、どの企業にとっても頭を悩ます課題です。しかしながら、環境面において私たちの住む世界への影響が大きい取り組みでもあります。今回開示された状態は2022年度の測定結果の開示に留まっていますが、段階的にでも取り組みをし、結果を開示していることは高く評価できる点だと言えます。

その他、今後に向けて2点の期待を述べたいと思います。一点目は、Wattwayの取り組みの着実な進化です。経済産業省はペロブスカイト太陽電池の普及について、2024年11月26日に政府やメーカーなどで行う協議

会を開き、2040年に20ギガワットまで普及させる目標をとりまとめました。政策目標に組み込まれるほどに、様々な場所に設置できる太陽光発電技術への期待はとて高まっています。Wattwayの取り組みも今後、今以上に重要で象徴的な取り組みへと発展し得ることでしょう。だからこそ、この取り組みの発展に期待し共感・協力してくれているパートナーとの対話をより一層進めていただくとともに、重要なステークホルダーとの対話の結果を報告書で開示してもらうことを期待します。

二点目は、マテリアリティの整理です。今回の報告書では、昨年度の報告書において「リスクと機会」として示されていた6項目が「マテリアリティの抽出」として表現しなおされています。他方で、2024~2026年度中期経営計画の説明ページでは、新たに「持続可能な成長のための5つのマテリアリティ」が示されています。この2つのマテリアリティの関係が現状では理解しにくい状況にあります。マテリアリティの開示とは企業の持続的な成長を実現するために最も重要だと考える領域を抽出し開示する取り組みです。そのため、マテリアリティについてKPIが設定されており、その変化をモニタリングできるようになっていることで、企業が描いた成長のためのストーリーが上手くいっているかどうかを一目で判断することができるようになってきているのが理想です。マテリアリティを明確に設定したこと自体はとて素晴らしい取り組みですので、是非読み手に取って分かりやすい表現へと発展させていただければと思います。

外部の意見をしっかりと受け止め着実に取り組みを進化させていく東亜道路工業グループの情報開示の仕組みのさらなる発展に期待いたします。