

## 経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

## ① 目指す姿と数値目標

## 経営理念

ESG経営を推進することによって、社会から信頼され、存続を望まれる企業になるとともに、持続可能な社会づくりに貢献する

総売上高  
1,690億円

営業利益  
100億円

ROE  
7%以上

成長投資額  
135億円

## ② 中長期の経営戦略

## 1. エリア戦略強化

都市型・地方型など各地域の実状に即したエリア戦略を策定し、市場競争力を強化。地域舗装会社の体制強化で相乗効果発揮

## 3. 親会社との連携強化

清水建設との連携で大型プロジェクト協働、民間営業網活用、DXノウハウ・人財を活用した技術開発・新工法開発

## 2. M&amp;A・PPP/PFI推進

成長戦略としてM&Aに積極的に取り組み、スポーツ関連・環境関連・健康関連事業に展開。PPP/PFI事業参画を推進

## 4. 品質・収益性向上

情報化施工・ICT活用で品質向上・コストダウン。提案営業強化と質の高い受注拡大。製造販売ではコスト削減と価格改定

## ③ 対処すべき課題

## ① コンプライアンス徹底

- ・コンプライアンス基本理念・指針制定と役職員の行動規範化
- ・業務リスク管理委員会・支店委員会設置による教育・リスク管理
- ・内部通報窓口・監査役直通窓口の設置

## ② 働きがい改革推進

- ・4週8休達成と時間外労働上限規制の順守
- ・2025年4月の人事制度改革で定年引き上げと処遇改善
- ・土浦テクノBASEでの新入社員研修と人財育成

## ③ ESG経営推進

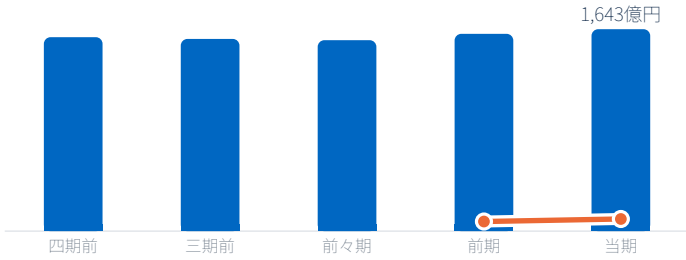
- ・環境：Nichido Blue & Green Vision 2050と気候変動対応
- ・社会：女性活躍職場・ダイバーシティ・マネジメント実践
- ・ガバナンス：特別委員会による少数株主利益保護の審議

## 面接で使えるポイント

- ・90余年の建設技術をベースに、時代の変化に速やかに対応して『技術の日本道路』のDNAを継承しながら事業展開している
- ・中期経営計画2024で2026年度の総売上1,690億円、営業利益100億円を目指す成長基盤強化期間にある
- ・清水建設との連携強化で大型プロジェクト・民間営業・DXノウハウを活用し、事業領域の拡大とシナジー効果を発揮中

EDINETコード E00067

業績の推移（売上＝棒／営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高  
1,643億円営業利益率  
6.0%財務健康度  
60点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 60.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収  
739万円平均年齢  
41.3歳平均勤続  
14.3年女性管理職  
1.2%男性育休  
36.4%

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース一言

