

神鋼鋼線

KOBELCO WIRE COMPANY, LTD.

2025年3月期決算説明会

2025年5月27日
神鋼鋼線工業株式会社
証券コード：5660



Index



- **業績総括**
- **各セグメント業績・中計重点実施事項進捗・トピックス**
- **キャッシュフロー・ROIC・経営指標・配当方針**
- **サステナビリティ経営への実践/各マテリアリティトピックス**

売上高

24年度は、**販売価格改定の注力効果**により、**売上高は前年度比で増収**となった。25年度も引き続き**販売価格改定への注力**に加えて、各分野で**販売数量を拡大し増収**となる計画。

営業利益

24年度は、**販売価格改定、高付加価値製品の販売拡大、コスト削減の徹底**により、**営業利益は前年度比で増益**となった。25年度は、売上増を見込んでいるものの、諸コストの上昇による**固定費の悪化**に加えて、**在庫評価益は発生しないと見込んでおり、減益**となる。

24年度通期実績

売上高 **34,293** 百万円
前年度比 +1,566百万円

営業利益 **1,167** 百万円
前年度比 +143百万円

25年度通期計画

売上高 **36,600** 百万円
前年度比+2,306百万円

営業利益 **950** 百万円
前年度比 △217百万円

1-2.業績総括(中計対比)

24年度は、**販売数量減**により中計目標売上は未達となったが、**中計目標経常利益は在庫評価影響が大きく超過達成**となった。

25年度は、**中計想定よりも事業環境が厳しく**、販売数量減に加えて、工事遅れや大型案件ズレ、固定費の増加により、**中計目標経常利益は未達となる見込み**。

26年度も、**引き続き厳しい事業環境を想定**しており、中計目標達成に向けて、**重点実施事項の早期実現に加えて、追加施策**を講じる。

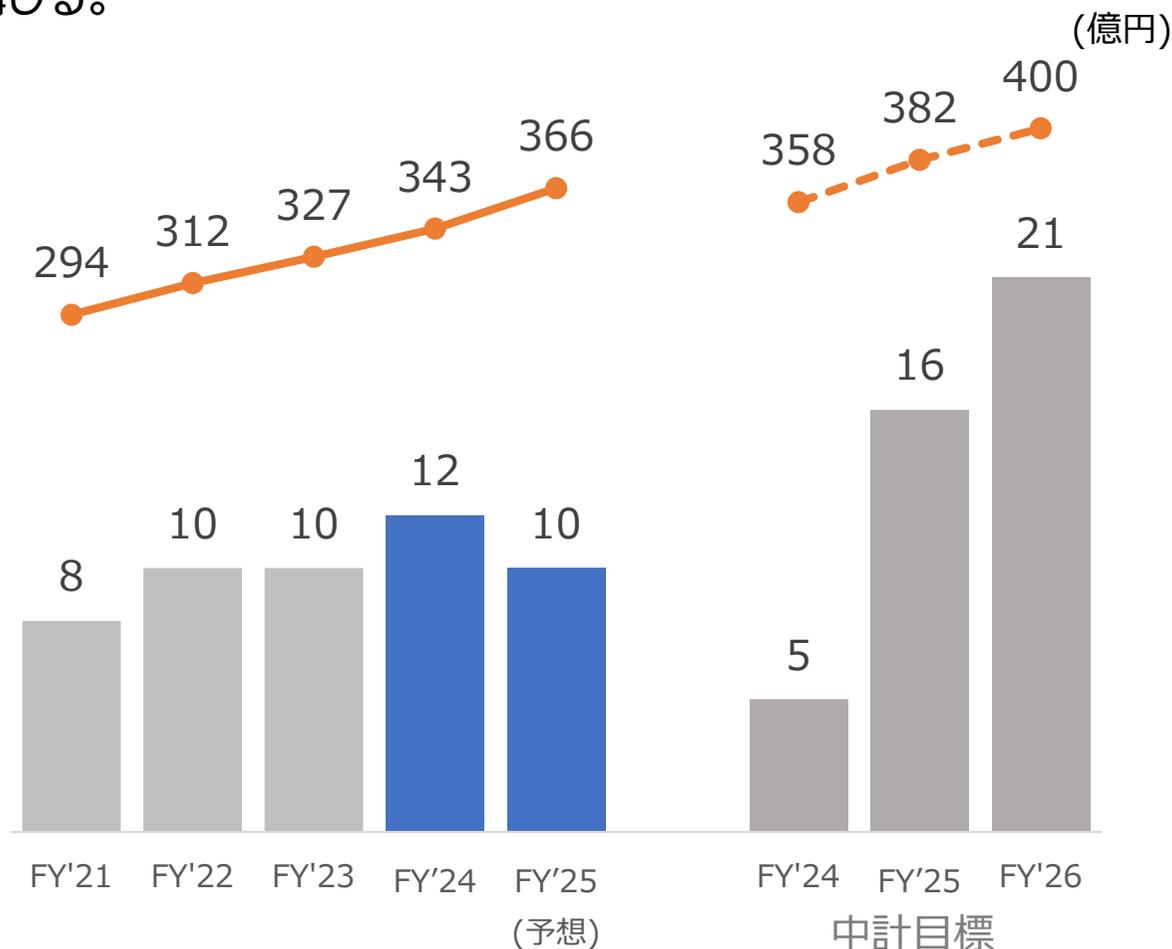
26年度中期経営計画目標

ROIC-----
5%以上

経常利益-----
21億円

D/Eレシオ-----
0.5倍以下

配当性向-----
30~40%程度



2.2025年3月期業績・2026年3月期業績予想

5

単位：百万円

	FY'23 通期実績	FY'24 通期実績	FY'25 通期見通し	FY'24 対FY'23	FY'25 対FY'24
売上高	32,726	34,293	36,600	+ 1,566	+ 2,306
特殊鋼線	17,488	18,044	19,940	+ 556	+ 1,895
鋼索	13,032	13,936	14,200	+ 903	+ 263
エンジニアリング	2,144	2,251	2,400	+ 106	+ 148
その他	61	61	60	+ 0	△ 1
営業利益	1,023	1,167	950	+ 143	△ 217
特殊鋼線	318	485	440	+ 166	△ 45
鋼索	515	549	430	+ 33	△ 119
エンジニアリング	140	81	20	△ 58	△ 61
その他	48	50	60	+ 1	+ 9
経常利益	1,066	1,235	950	+ 168	△ 285
親会社株主に帰属する 四半期(当期純利益)	906	1,034	800	+ 128	△ 234

3.2025年3月期業績(前年度比)

単位：百万円

	FY'23 通期実績	上期	FY'24 下期	通期実績	前年比
売上高	32,726	16,942	17,351	34,293	+ 1,566
特殊鋼線	17,488	9,122	8,922	18,044	+ 556
鋼索	13,032	6,814	7,122	13,936	+ 903
エンジニアリング	2,144	975	1,276	2,251	+ 106
その他	61	30	31	61	+ 0
営業利益	1,023	642	525	1,167	+ 143
特殊鋼線	318	305	180	485	+ 166
鋼索	515	290	259	549	+ 33
エンジニアリング	140	21	60	81	△ 58
その他	48	25	25	50	+ 1
経常利益	1,066	686	549	1,235	+ 168
親会社株主に帰属する 四半期(当期純利益)	906	512	522	1,034	+ 128

4-1.差異分析_23年度/24年度

売上高

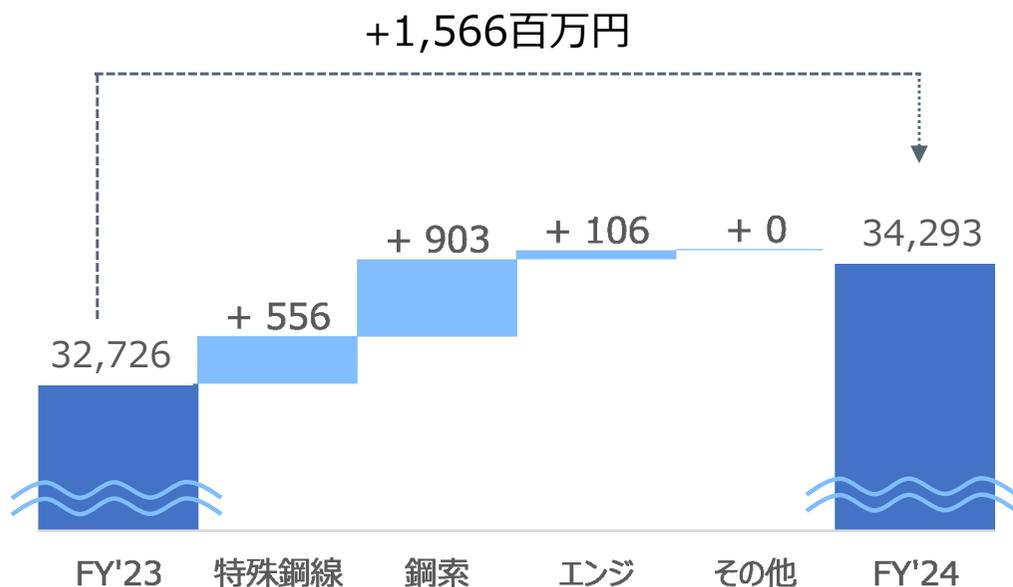
全セグメントで増収となり、前年度比+1,566百万円の34,293百万円となった。

営業利益

エンジニアリング関連事業は減益となるも、特殊鋼線関連事業での増益が大きく寄与し、前年度比+143百万円の1,167百万円となった。

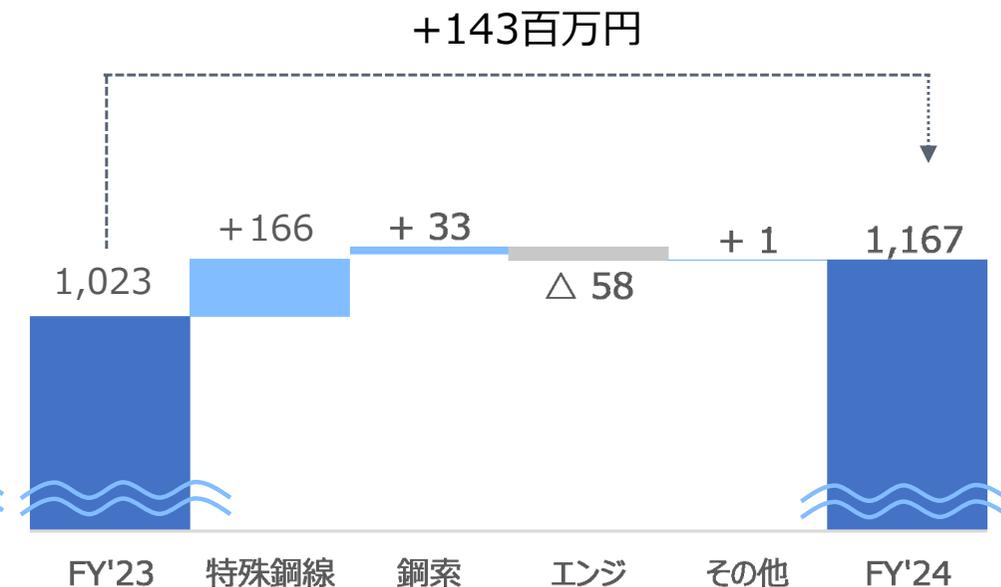
売上高

単位：百万円



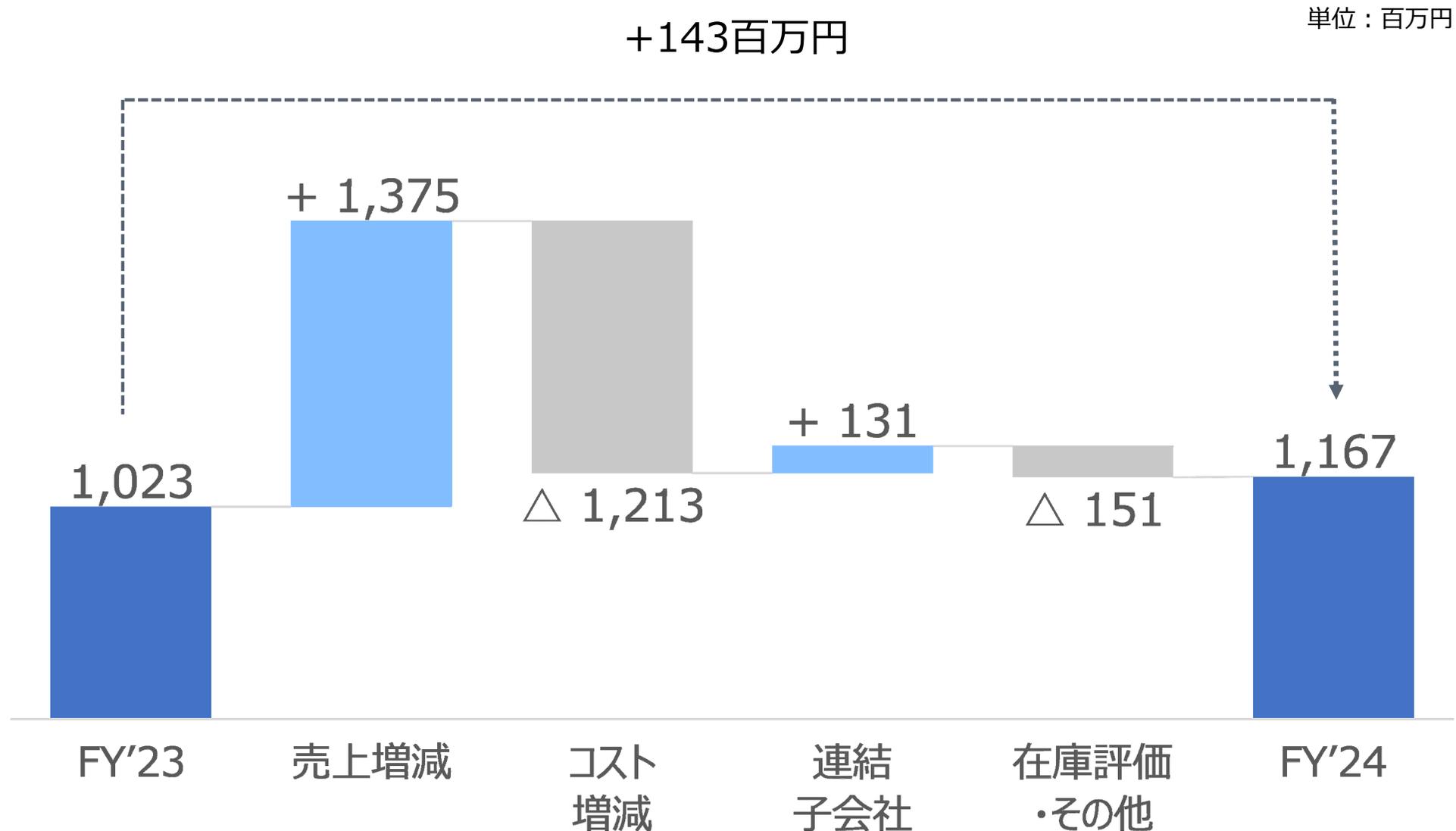
営業利益

単位：百万円



4-2.差異分析_23年度/24年度(営業利益分析)

24年度は販売数量が前年並みで推移する中、原材料費や労務費などの諸コストの上昇に対応すべく販売価格の改定に注力し、営業利益は前年度比+143百万円の1,167百万円となった。



5-1.2026年3月期通期予想

単位：百万円

	FY'24 通期実績	上期	FY'25 下期	通期見通し	前年比
売上高	34,293	17,370	19,230	36,600	+ 2,306
特殊鋼線	18,044	9,540	10,400	19,940	+ 1,895
鋼索	13,936	7,000	7,200	14,200	+ 263
エンジニアリング	2,251	800	1,600	2,400	+ 148
その他	61	30	30	60	△ 1
営業利益	1,167	50	900	950	△ 217
特殊鋼線	485	40	400	440	△ 45
鋼索	549	110	320	430	△ 119
エンジニアリング	81	△ 130	150	20	△ 61
その他	50	30	30	60	+ 9
経常利益	1,235	50	900	950	△ 285
親会社株主に帰属する 四半期(当期純利益)	1,034	150	650	800	△ 234

売上高

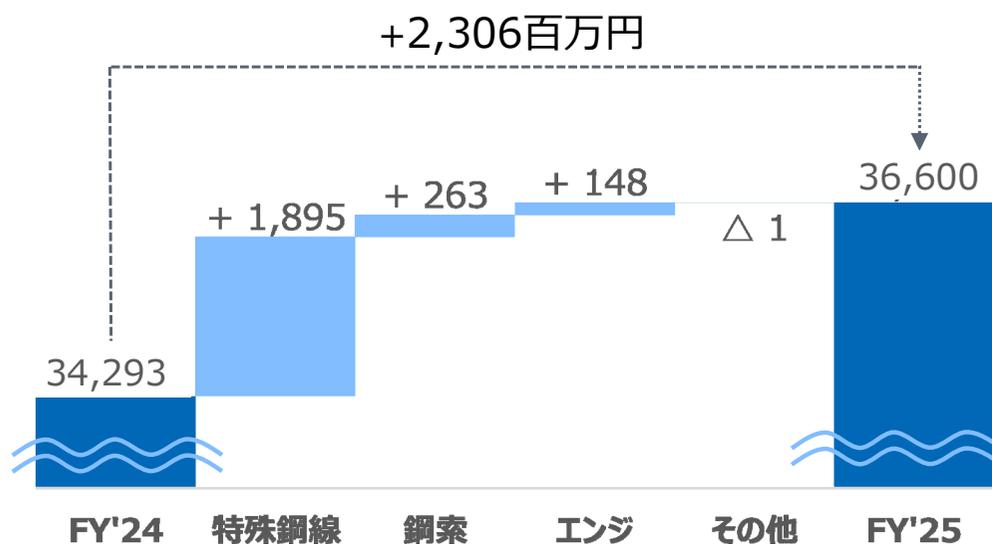
全セグメントにおいて増収を予想し、前年比+2,306百万円の36,600百万円となる計画。

営業利益

全セグメントにおいて減益を予想し、前年度比△217百万円の950百万円となる計画。

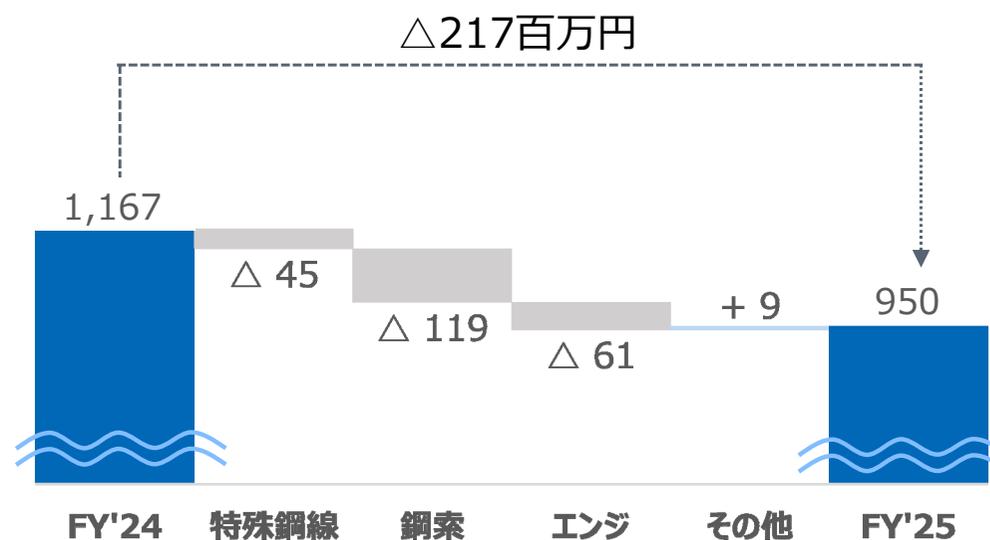
売上高

単位：百万円



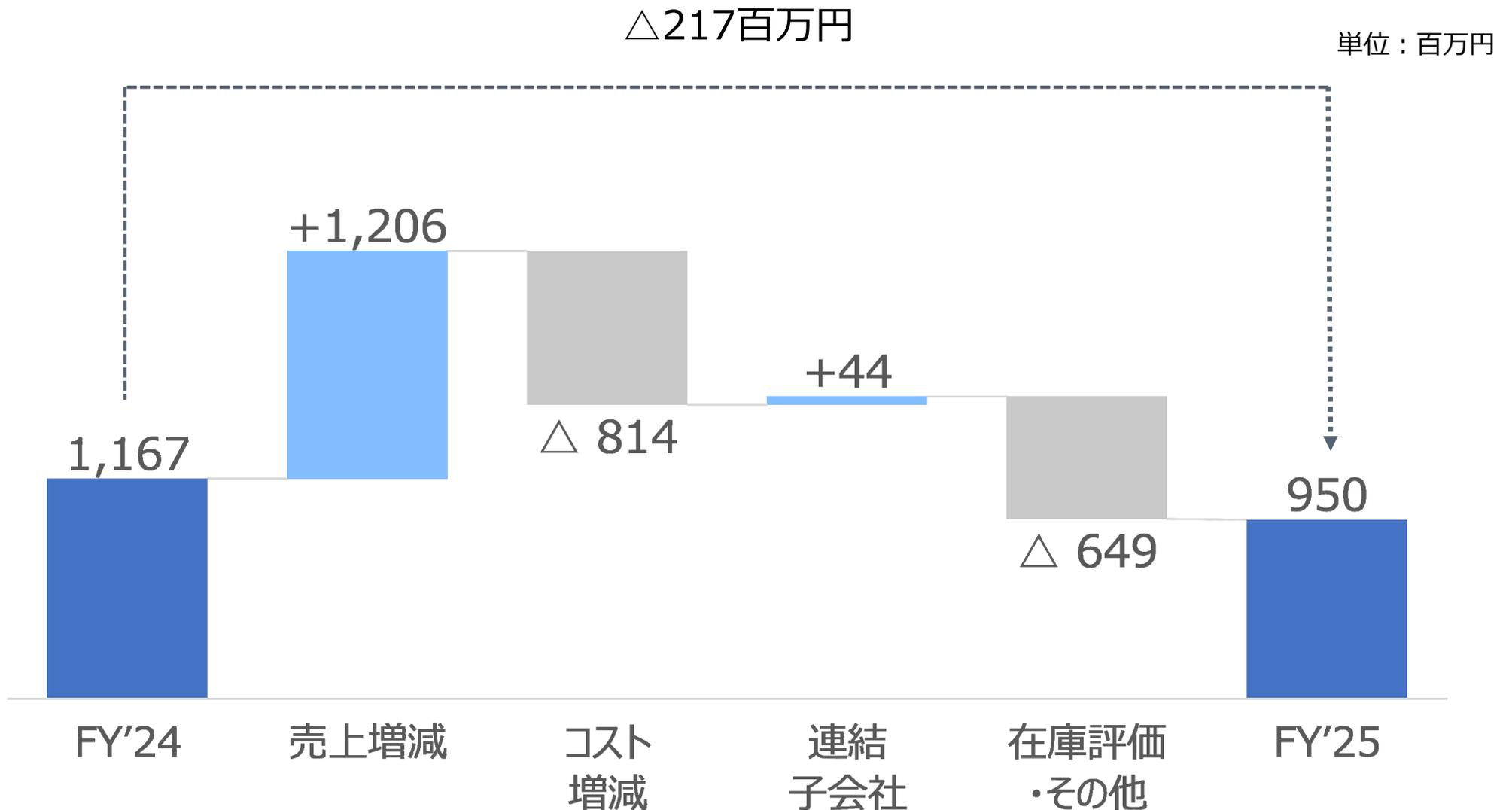
営業利益

単位：百万円



5-3.差異分析_24年度/25年度(営業利益分析)

25年度は、販売数量の増加および販売価格改定により売上拡大を計画。一方で、さらなる諸コストの上昇に加え、在庫評価益が発生しないため、営業利益は前年度比△217百万円の950百万円となる計画。ただし、在庫評価益を除けば、実質的には収益改善となる。



売上高

24年度は、公共・建築分野の市場縮小や民間工事の遅れ、自動車分野の景況悪化等により販売数量は減少したものの、高付加価値品の拡販や販売価格改定により増収となった。25年度は、さらなる拡販や販売価格改定により増収となる計画。

営業利益

24年度は、諸コストの上昇に伴い固定費が増加したものの、製品構成が改善し増益となった。25年度は、実質的な収益性は改善するものの、在庫評価益は発生しないことから、前年度比では減益となる。

24年度

25年度

売上高

18,044 百万円

営業利益

485 百万円

売上高

19,940 百万円

営業利益

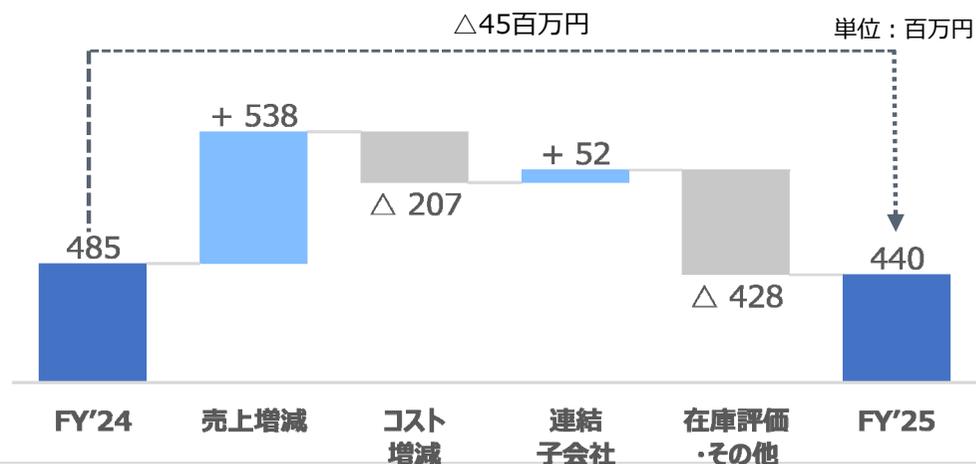
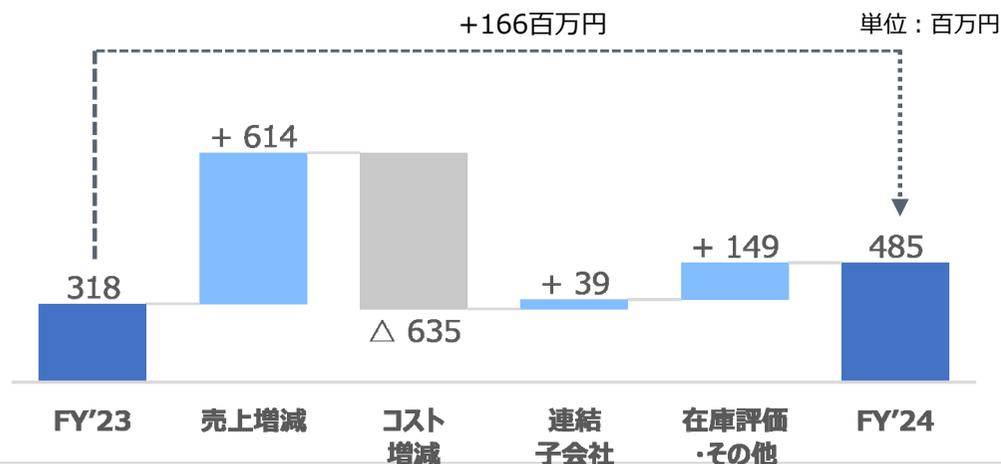
440 百万円

前年度比 +556百万円

前年度比 +166百万円

前年度比 +1,895百万円

前年度比 △45百万円



	重点実施事項	24年度振り返り	25・26年度方針
収益改善	生産性向上およびロスコスト低減	・生産性効率の向上に向け、各工場のめっきラインの集約を一部開始した。	・設備稼働の最適化と人員配置の効率化に向け、 26年度中にめっき工程の集約 を推進し、省人化を図る。
	公共事業分野 補修・補強向けメンテナンスメニュー 拡充及び独自製品採用拡大	・計画通り、新規顧客を獲得できたものの、発注の大幅な遅れや人手不足等による工事遅れの影響で数量は減少となった。	・橋梁補修に対応する独自製品「RE-SET ケーブル」のラインナップ拡充による新たな市場機会の創出を図る。 ・ 完全子会社化したファイバックス社を活用 し、補修・補強分野でアラミド繊維商品の拡販を図る。
拡大分野	自動車分野 OT線の更なる品質力向上 自動車内装部品用途での採用拡大	・キズ低減対策により、社外クレーム数が減少した。	・OT線の加工時に発生する製品不良の低減を目指す。 ・今後拡大が期待される インドマーケットにおいて、高品質・高強度材での拡販 を図る。 (必要に応じインド標準規格の取得を検討する)
	建設分野 ニーズに対応した製品・技術の開発 および展開	・現場施工の省力化ニーズに対し、ユーザーとの共同開発による自動緊張システムの改良や施工支援治具の開発に着手した。	・ 労務不足に対応した共同開発製品を市場に投入 することで、建築・土木分野における新たな市場を開拓する。
育成分野	カーボンニュートラル化に貢献する 製品の開発および展開	・次世代燃料として期待される自然エネルギー関連物件の成約に向けた活動を強化中。	・多数、建設計画のある自然エネルギー関連の大型物件の受注数を拡大する。 ・カーボンニュートラルに貢献する製品開発のため、25年度中に グリーン鋼材の第三者認証 を取得する。
	新事業の市場開拓と 技術・設備導入		

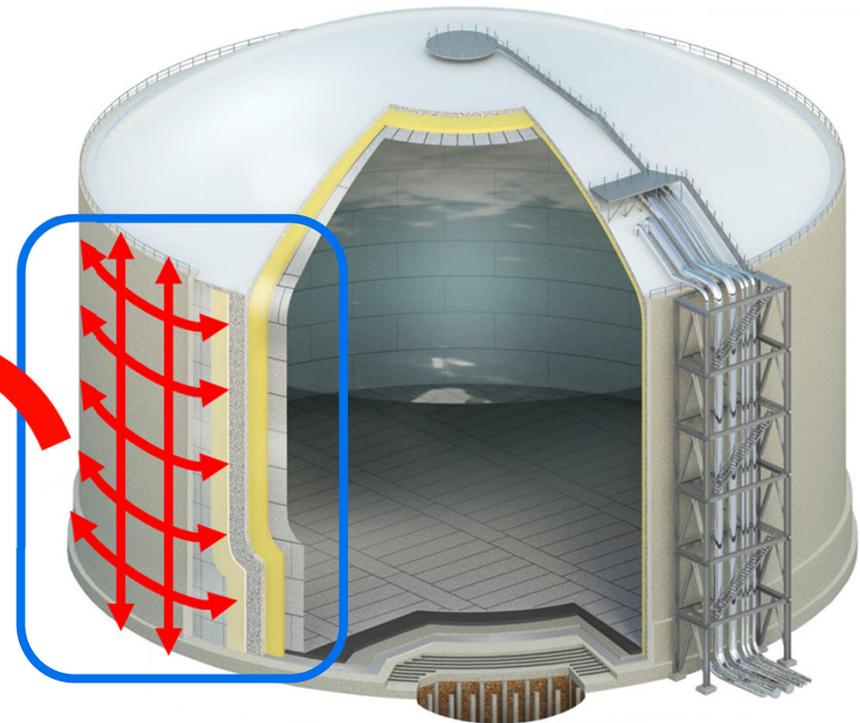
大型燃料タンク用PC鋼より線

アンモニア等の液化燃料を貯蔵する大型タンクのコンクリート防液堤に、PC鋼より線を使用。これまでLNGタンク向けに多数導入された実績があり、現在は、アンモニアタンク等他の大型の液化燃料タンクへも展開を進めており、カーボンニュートラル実現に向けた貢献が期待される。

PC鋼より線
SWPR7BL,Φ15.2



円周方向および鉛直方向に多数配置し、プレストレスを付与することで、構造の一体性と液密性を確保。
万一タンク内槽から液化燃料が漏洩した場合でも、外部への漏出を防ぎ高い安全性を実現。



売上高

24年度は、輸出案件の拡販により販売数量が増加したことに加え、販売価格改定の注力により前年度比で増収となった。25年度もさらなる、輸出案件増加、販売価格改定により増収となる計画。

営業利益

24年度は、諸コスト上昇に対し、販売価格改定の注力や高付加価値品の拡販により前年度比微増となった。25年度は、売上高は増加するものの、固定費の増加に加えて、在庫評価益が発生しないことから、前年度比で減益となる。

24年度実績

25年度計画

売上高

13,936 百万円

営業利益

549 百万円

売上高

14,200 百万円

営業利益

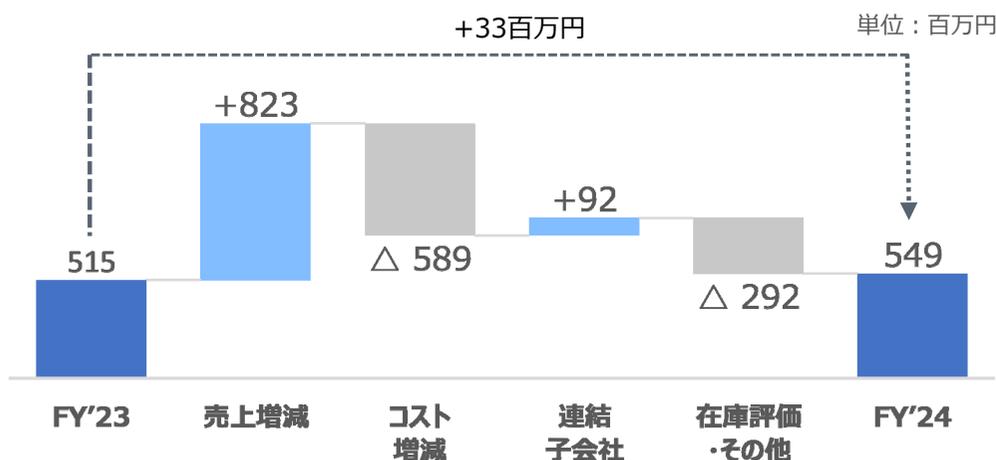
430 百万円

前年同期比 **+903百万円**

前年度比 **+33百万円**

前年同期比 **+263百万円**

前年度比 **△119百万円**



	重点実施事項	24年度振り返り	25・26年度方針
収益改善	短納期化および在庫量削減	<p><短納期化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・受注生産の推進と生産手法の見直しにより、一部製品で短納期化を達成。 <p><在庫></p> <ul style="list-style-type: none"> ・中計で掲げた在庫削減目標に向けては、順調に進捗。一方で、戦略商品は機械の集中稼働が続き、在庫の適正化には引き続き対応が必要となる。 	<p><短納期化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・設備投資の検討や生産能力向上に取り組み、26年度末には目標達成を見込む。 <p><在庫></p> <ul style="list-style-type: none"> ・戦略商品の拡充を図りながら、その他品種の在庫を削減することで、中計で掲げた在庫水準の実現を目指す。
	システム化、省力・省人化	<ul style="list-style-type: none"> ・販売管理システムの導入により、(受発注)業務の効率化を図り、省人化目標を達成した。 	<ul style="list-style-type: none"> ・販売管理システムを通じて営業データを戦略的に活用し、営業活動の高度化を目指す。 ・さらに工場においても、機械設備の稼働最適化や、帳票類・製造プロセスデータのデジタル管理・活用を推進し、生産性向上を図る。
拡大分野	高付加価値独自製品の販売拡大	<ul style="list-style-type: none"> ・高層ビル向けエレベータ用オメガファイラーは、中国不動産市況の低迷により販売目標には届かなかったものの、新たな世界の主要エレベーターメーカーから製品評価を獲得し、引合・採用エリアの拡大が進展。今後の成長を見据え、基盤構築を進めている。 	<ul style="list-style-type: none"> ・認定を取得した世界の主要エレベーターメーカーからの継続的な取引を実現させる。 ・高層ビル建設が続く地域で、製品採用の拡大を進める。
	輸出版売の拡大	<ul style="list-style-type: none"> ・クレーン分野での物件増や、生産余力を輸出版売に活用し、計画以上の販売数量の拡大を達成。 	<ul style="list-style-type: none"> ・設備稼働率を最大限引き上げ、輸出版売を中計より上方修正する。
育成分野	サステナビリティ貢献製品の開発および展開	<ul style="list-style-type: none"> ・省力化・軽量化に貢献する高付加価値製品については、顧客から一定の評価を受けており、引合件数も徐々に増加している。 	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客ニーズを的確に把握し、さらなる需要の創出と市場拡大を計画する。
	長寿命・メンテナンスフリー等の製品販売の拡大	<ul style="list-style-type: none"> オメガソリッド：設備用クレーンへの展開を推進中 タフデュアル：水門及びエレベーターメーカーへのPR活動、評価試験を実施 	<ul style="list-style-type: none"> オメガソリッド：設備用クレーンへの展開に加えて、電炉メーカー等の他分野への置き換え活動にも着手 タフデュアル：水門やエレベータ以外の用途開発を検討 高強度製品：作業用玉かけ索需要への展開

高付加価値品「オメガファイラー」の販売拡大

ハイライズ物件の少なかった欧州において、当社独自製品である高寿命ワイヤロープ「オメガファイラー」の採用エリアが着実に拡大。今後も高層ビルの建設は継続する見通しであり、引き続き、新規物件への採用獲得に向け注力していく。

22 Bishopsgate



THE LINK



継続採用

- **Tour Adria**
(167m:Paris/France)
- **ALTO TOWER**
(160m:Paris/France)
- **22 Bishopsgate**
(278m:London/UK)

新設採用

- 2026年開業予定
- **TOUR TRIANGLE**
(180m:Paris/France)
- 2025年開業予定
- **THE LINK**
(242mm:Paris/France)

売上高

24年度は、建築分野の万博関連受注や諸コストの上昇に対する価格改定により、前年度比増収となった。25年度は、交通・建築分野の営業活動を強化し増収となる計画。

営業利益

24年度は、土木分野の大型案件終了影響に加えて、諸コストの上昇による固定費の増加により前年度比で微減となった。25年度は、売上高は増加するものの、26年度以降の大型案件対応に向けた設備投資・人員増強による固定費の増加等により、前年度比減益となる。

24年度実績

売上高

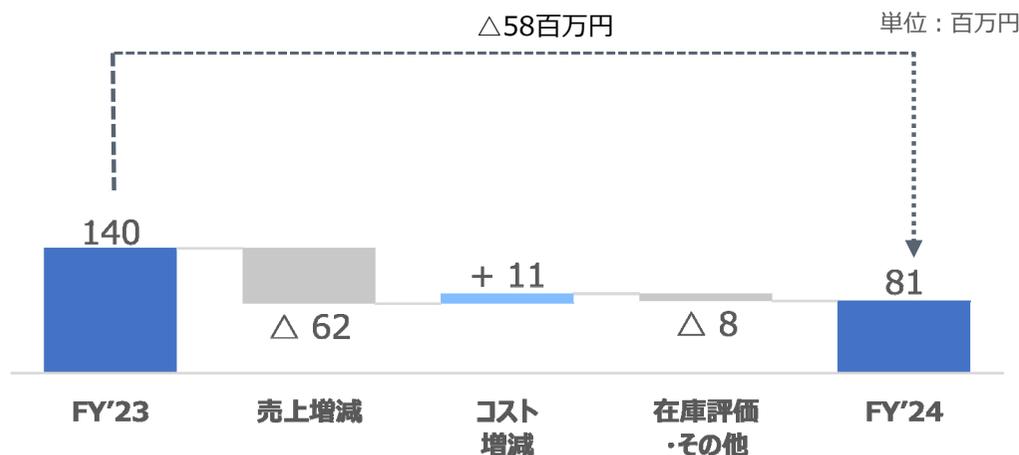
2,251 百万円

前年同期比 **+106**百万円

営業利益

81 百万円

前年度比 Δ **58**百万円



25年度計画

売上高

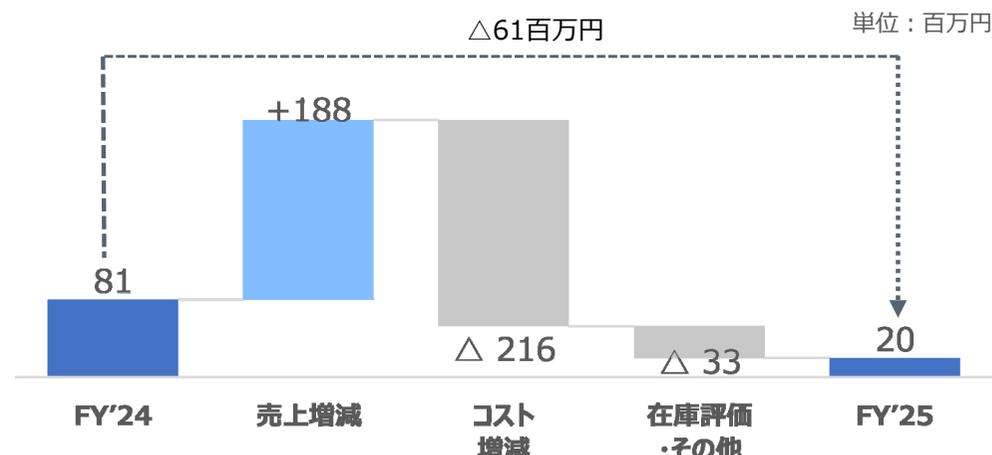
2,400 百万円

前年同期比 **+148**百万円

営業利益

20 百万円

前年度比 Δ **61**百万円



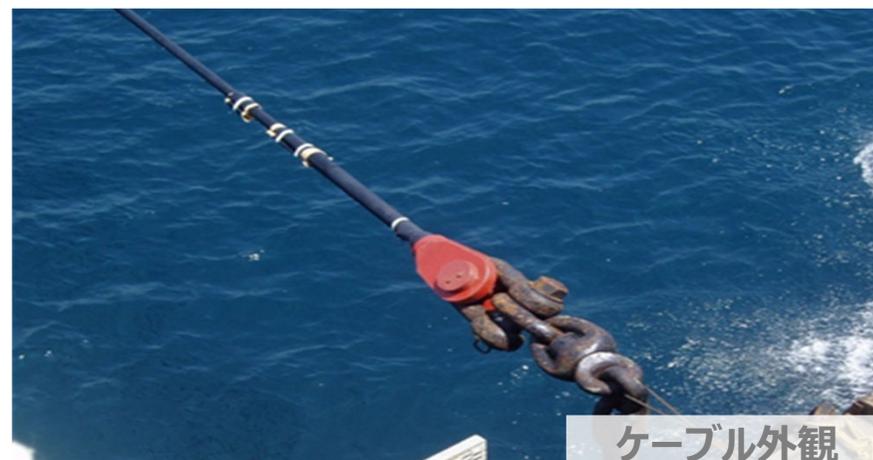
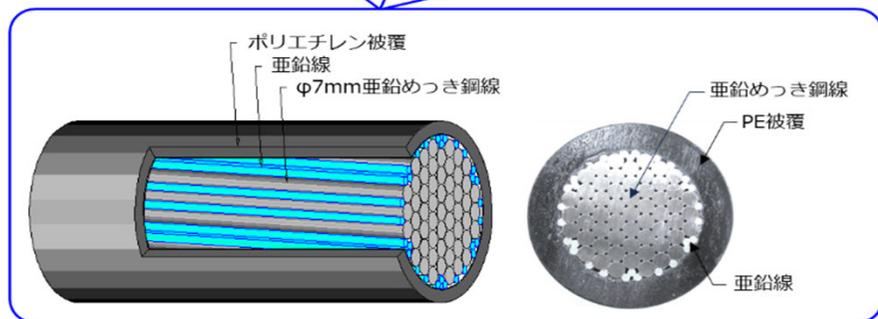
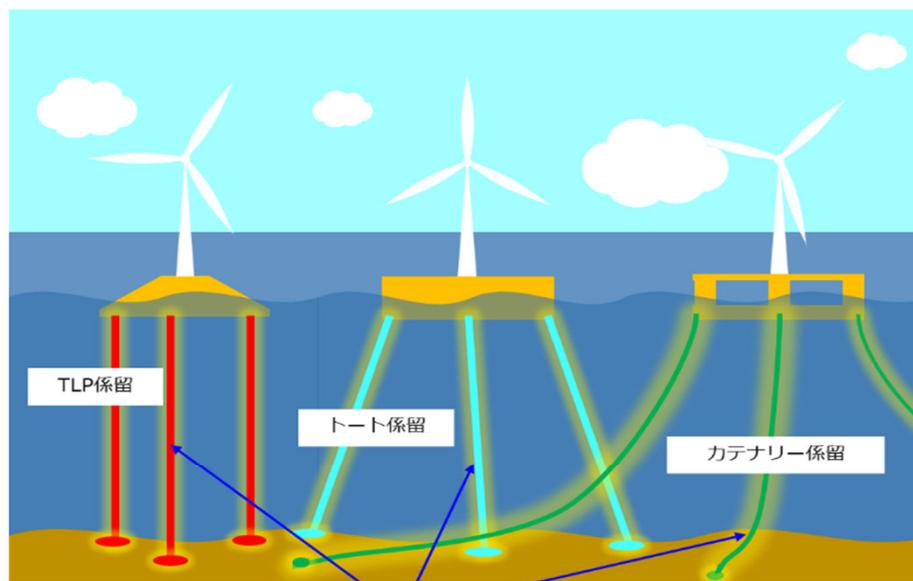
8-2セグメント別_重点実施事項進捗 (エンジニアリング) 19

	重点実施事項	24年度振り返り	25・26年度方針
拡大分野	中長期的に計画されている大型橋梁案件に向け、設備投資・人員増強等、供給体制を構築	<ul style="list-style-type: none"> ・計画通り大型案件(川崎臨港斜張橋)を受注したが、工事発注時期の延期により、売上が来期へずれ込んだ。 ・さらなる大型案件(阪神高速西伸斜張橋)の獲得に向け、輸送方法等の供給体制の整備を開始した。 	<ul style="list-style-type: none"> ・25年度は発注時期の遅れにより中計目標を下方修正するが、26年度は計画通りを見込む。 ・川崎臨港斜張橋の生産開始に向け、設備改修・人員増強等供給体制の強化を進める。
育成分野	独自製品「耐震ケーブルブレース」の営業手法拡充および販売拡大	<ul style="list-style-type: none"> ・Webマーケティング施策を強化したことで、問い合わせ件数が増加。 ・また、設計段階からの採用（スペックイン）活動が進み、販売拡大となった。 	<ul style="list-style-type: none"> ・スペックイン活動の推進策として設計事務所向けの広報・PR活動の強化。 さらに、拡販スピードの向上のため、協業する工事会社を従来比1.5倍に拡大し、共同営業体制を充実させる。
	木造重要文化財建築物保護への貢献	<ul style="list-style-type: none"> ・木造重要文化財向け「ステルスブレース」の販売・PRを進める上で、製品メニューの拡大や定着金具の標準化について検討を開始した。 	<ul style="list-style-type: none"> ・定着金具の標準化や木造重要文化財向けのリーフレットの整備を進め、設計事務所向けに製品特性や工期短縮の利点を訴求していく。
	橋梁ケーブルメンテナンスの点検メニュー拡充および社内体制強化	<ul style="list-style-type: none"> ・物価上昇に伴う行政の予算不足により、案件の発注時期ずれが散見された。 ・メンテナンスメニューの拡充に向け、画像診断やケーブル非破壊検査などの技術開発は順調に進展した。 	<ul style="list-style-type: none"> ・新規のメンテナンスメニューの上市、前倒しを目指す。 ・M&Aも視野に、元請業務への進出に向けたサプライチェーンの強化を目指す。
	新エネルギー分野の市場開拓および製品開発	<ul style="list-style-type: none"> ・高耐食SPWCが、浮体式洋上風力発電の係留索用途として、日本海事協会より設計承認を取得。 	<ul style="list-style-type: none"> ・製品販売への次ステップとして、製造法承認を取得する。 ・関係学会への参加や展示会への出展を通じて、認知度向上を図る。

新エネルギー分野への市場開拓および製品開発

当社の高耐食型セミパラレルワイヤケーブル (SPWC) が、2025年2月に浮体式洋上風力発電設備の係留索として、日本海事協会より設計承認を取得した。

高強度と軽量化を両立した耐食性にも優れる、浮体構造物向け係留索の新たな選択肢となり、洋上風力産業への貢献が期待される。



ケーブル外観



荷姿・架設機材

大阪・関西万博での採用

当社エンジニアリング製品が、これまでに建築分野における特殊構造物で培った設計・施工ノウハウを活かし、2025年日本国際博覧会（大阪・関西万博）の会場で多数採用された。

①三菱未来館(外観)



②ガスパビリオン(外観)



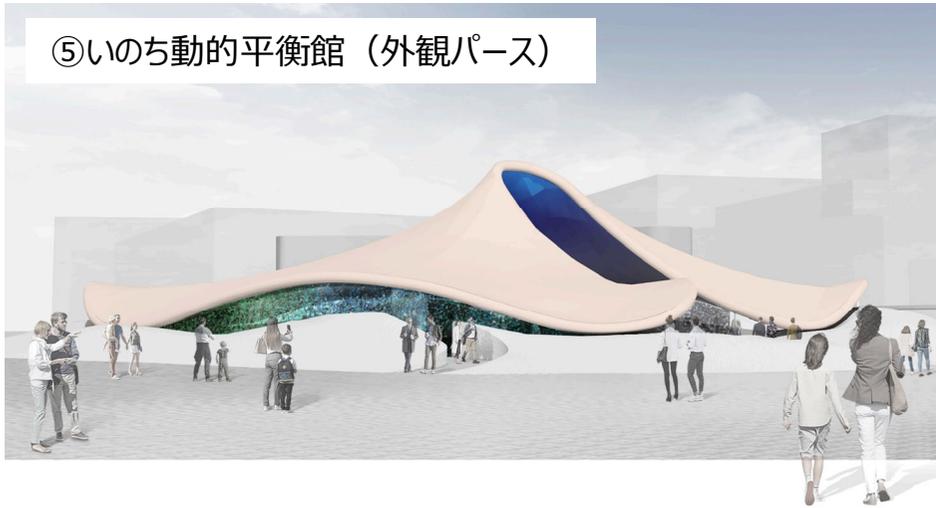
③大阪ヘルスケアパビリオン(外観)



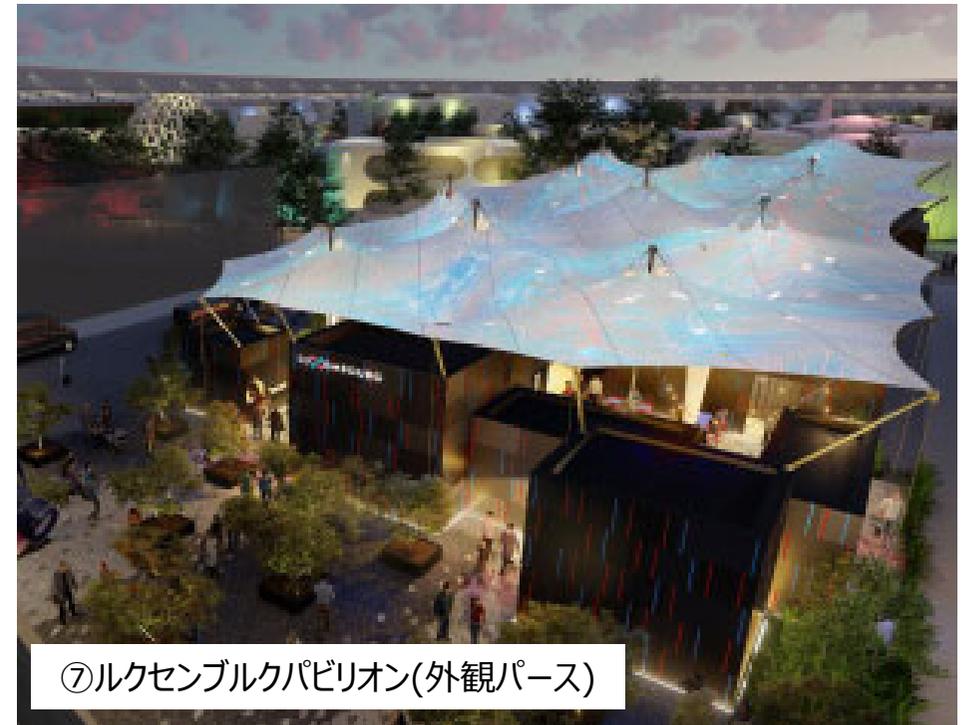
④パナソニックグループパビリオン(外観)



⑤いのち動的平衡館 (外観パース)



⑥休憩所1(外観パース)



⑦ルクセンブルクパビリオン(外観パース)

【写真、図の出典URL】

- ① : <https://www.expo2025.or.jp/domestic-pv/mitsubishi/>
- ② : <https://www.expo2025.or.jp/news/news-20230922-04/>
- ⑤ : <https://expo2025-fukuoka-shin-ichi.jp/>
- ⑥ : <https://architecturephoto.net/209559/>
- ⑦ : <https://www.expo2025.or.jp/official-participant/luxembourg/>

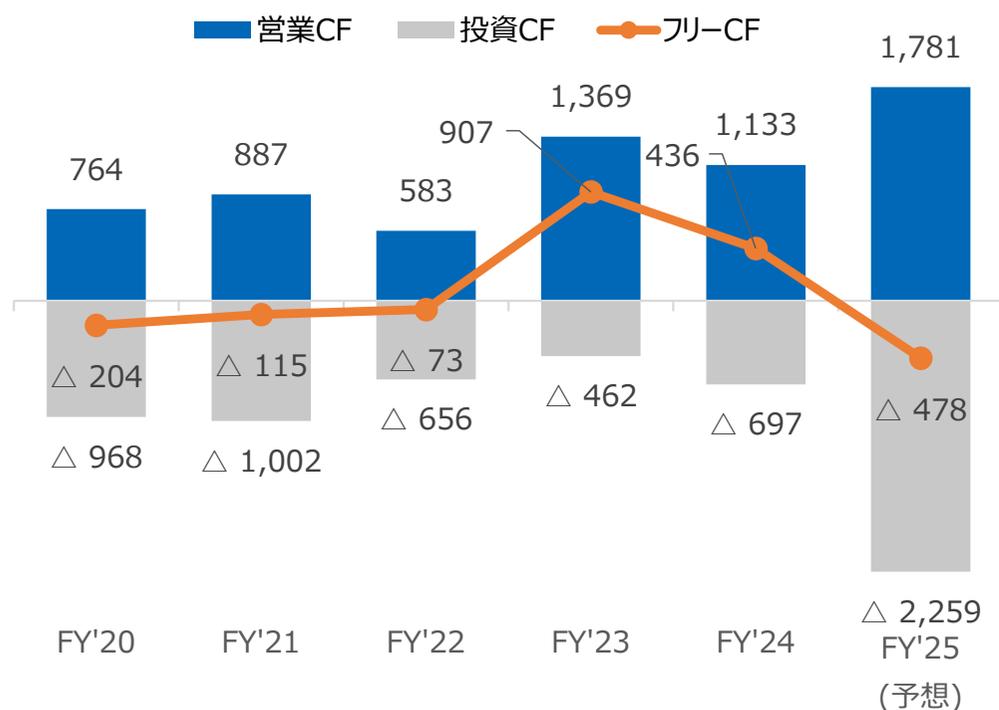
9. キャッシュフロー・D/Eレシオ

売上高拡大による売上債権の増加に加え、生産設備の更新を始めとする設備投資の増加により、フリーキャッシュフローは前年度比△914百万円の△478百万円となる。

D/Eレシオは経営目標0.5以下を安定して維持。

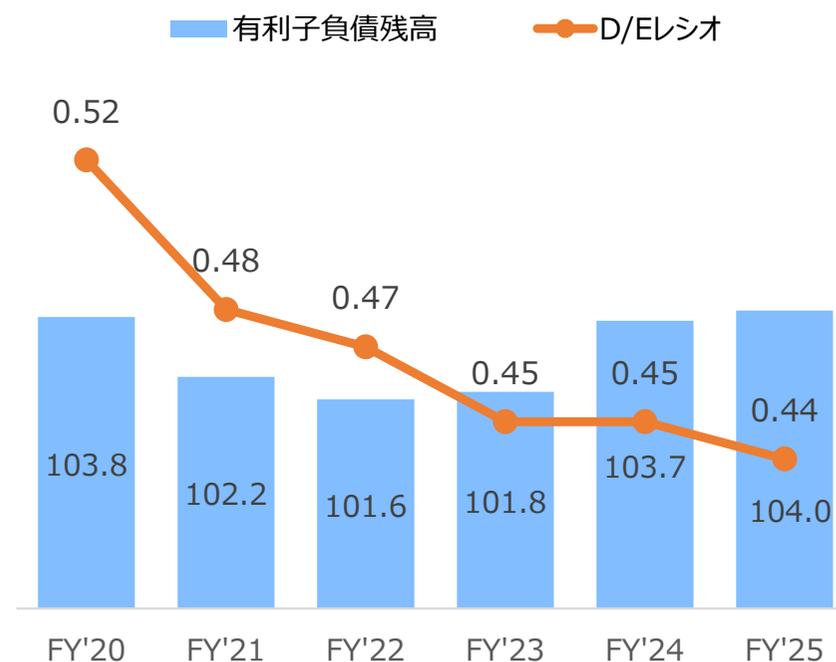
キャッシュフロー

単位：百万円



有利子負債・D/Eレシオ

単位：億円



10.経営指標

中期経営目標ROIC5.0%以上の達成に向け、利益改善のみならず、CCC改善・固定資産回転率改善など投下資本の効率化施策を推進する。

	FY'21	FY'22	FY'23	FY'24	FY'25 計画	FY'26 中計目標
営業利益 (百万円)	748	939	1,023	1,167	950	—
経常利益 (百万円)	875	1,045	1,066	1,235	950	2,100
当期純利益 (百万円)	599	833	906	1,034	800	—
設備投資 (億円)	9	8	9	11	24	—
有利子負債 (億円)	102	102	109	104	104	—
D/Eレシオ	0.48	0.47	0.45	0.45	0.44	0.5以下
ROE	2.8%	3.8%	4.0%	4.3%	3.4%	—
ROIC	1.6%	2.0%	2.1%	2.9%	2.0%	5%以上

25年度は、中計目標に加えて投下資本削減に向けた追加施策を織り込み、26年度ROIC5.0%以上の必達を目指す。



配当については、経営基盤の強化や将来の事業展開を勘案し、内部留保の充実を図りながら、連結配当性向30～40%(年間)程度の継続的な利益還元を目指すことを基本方針としております。

本方針に基づき、当期の年間配当は1株当たり**60円**とすることを5月12日に公表の方針の通り決定いたしました。

	FY'23	FY'24			FY'25
		中間	期末		
配当金額 (円/株)	50	30	30	60	45
配当性向	33%	-	-	34%	33%

※上記の予想は、5月12日公表時点において入手可能な情報に基づいて作成したものであり、実際の業績等は今後様々な要因によって予想値と異なる場合があります。

社会課題の解決に向けて、設定した5つのマテリアリティに注力。
サステナビリティ経営の実践を通して、引き続き社会貢献×事業成長の両立を目指す。

【5つのマテリアリティ(重要テーマ)】



サステナ

5 materialities

今、取り組むべき重要テーマ

サステナビリティ経営
推進の基盤

【事業の目的】

Output / Outcome

神鋼鋼線ミッションの達成



【事業継続の手段】

Transformation

価値創造の源泉・資本の強化



Governance

ガバナンスの強化

安全／コーポレート・ガバナンス

【コンプライアンス／人権／CSR調達など】

Output/Outcome 「神鋼鋼線ミッションの達成」



カーボンニュートラルに貢献し、
持続可能な地球環境を次の世代へ。

【関連するSDGs】



既存事業運営でのCO2削減

KPI：30年度生産プロセスにおけるCO2排出量 13年度比30～40%削減※1

24年度に尼崎工場にてボイラ更新を行い、CO₂削減を実現。
更なるCO₂削減に向けて、別工場のボイラ更新(25年度中)や、
太陽光パネル設置等の各種省エネ取り組みを推進する計画。



カーボンニュートラル化に貢献する新製品・新素材開発

KPI：24～26年度 CO₂削減貢献製品の開発件数 3件(累積値)

24年度に省エネ貢献製品(作業用ゴンドラ向け高強度ロープ)を開発完了。
現在、環境負荷に配慮した樹脂を活用した製品や、
高寿命化により交換頻度を減らすことでカーボンニュートラル化に貢献する
新製品・新素材開発を推進中。

※1.Scope1および2対象

Output/Outcome 「神鋼鋼線ミッションの達成」



技術とアイデアの力で、
人々の安全・安心な暮らしを守り続ける。

【関連するSDGs】



防災・減災と強靱化に貢献する新製品の開発

KPI：24～26年度 開発提案テーマ数 25件/年

24年度は新規開発した橋梁補強用RE-SETケーブル
(老朽化する交通インフラ維持に貢献)を上市。
戦略製品として、今後も拡販推進に取り組む計画。



また、25年度新事業提案プログラムでは、
老朽化が進むインフラの点検・整備に関わる事業の検討等、
複数の防災・減災と強靱化への貢献にフォーカスしたテーマを設定。
引き続き新規アイデア抽出にも全社的に取り組む計画。

Output/Outcome 「神鋼鋼線ミッションの達成」



高品質でお客様にご満足いただき、
社会から信頼されるブランドであり続ける。

【関連するSDGs】



顧客満足度の向上

KPI(新規設定) : 顧客満足度調査 低評価の低減(評価1ゼロ、評価2半減※1)

顧客満足度調査項目の見直しを実施し、
25年度以降の顧客満足度向上(低評価の低減)目標を新規設定。
お客様からのご意見・ご要望を真摯に受け止め、
継続的な製品・サービスの更なる品質向上を推進。



高品質な製品の提供

KPI : 25~26年度 TQM教育の対象者受講率 100%/年

品質に関する教育体系の見直しを実施。
25年度より見直しを行った教育計画に沿って研修等を推進。

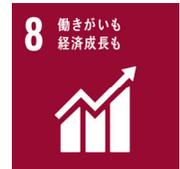
※1.5段階評価

Transformation 「価値創造の源泉・資本の強化」



多様な人材が活躍できる、
安全で働きがいにあふれる職場を創造する。

【関連するSDGs】



人材の確保・定着・育成、従業員エンゲージメントの向上

KPI：24～26年度 従業員定着率 95%以上維持等

監督職研修・QC研修等、各種新規研修を開始。
経営者と従業員のコミュニケーションの場「語らいの場」を新規で開催。
「語らいの場」での対話を通じて寄せられた意見をもとに、
福利厚生充実や職場の環境改善等に向けた具体的な取り組みを推進。



DE&Iの推進・WLBの実現（働き方変革）

KPI：女性社員比率 33年度25%、女性管理職数26年度5名

有給取得 全従業員が年間8日以上取得、月平均残業時間10時間未満等

当社の仕事と生活の調和(ワークライフバランス)に向けた取り組みが評価され、
24年度「ひょうご仕事の生活のバランス表彰」を受賞。
女性活躍推進の取り組みに関する对外公表を新規で実施。

Transformation 「価値創造の源泉・資本の強化」



事業のデジタル化とプロセス変革を進め、
生産性と提供価値を劇的に向上させる。

【関連するSDGs】



工場効率化・省人化、スタッフ業務効率化による労働生産性向上

KPI(上方修正) : 24~26年度スタッフ業務効率化時間10,000Hr(累積値)※1

30年度における付加価値労働生産性 +3%向上(23年度比)を指標として掲げ、それに基づき24~26年度スタッフ業務効率化時間の目標を上方修正。



DX製品・サービス開発の推進

KPI(上方修正) : DX製品・サービスの開発件数 24~26年度 6件以上※2

24年度はメンテナンス分野において、橋梁の適切な維持管理やインフラ老朽化防止に貢献するサービス開発に着手。
今後のDX製品・サービス開発強化に向けて、案件数目標を上方修正。

※1.24~26年度 スタッフ業務の効率化時間 3,000Hr(累積値) より上方修正

※2.DX製品・サービスの開発件数 24~26年度 2~3件以上 より上方修正