

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

日本国土開発

1887 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2025年12月11日(木)

執筆：客員アナリスト

宮田仁光

FISCO Ltd. Analyst **Kimiteru Miyata**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

日本国土開発 | 2025年12月11日(木)
1887 東証プライム市場 <https://www.n-kokudo.co.jp/ir/>

目次

■要約	01
1. 土木工事を強みに建築事業なども展開する中堅ゼネコン	01
2. 「機械力」「災害からの復旧復興、防災減災」「バリューチェーン」などに強み	01
3. 「中期経営計画2027」を策定、2028年5月期営業利益90億円を目指す	02
4. 2026年5月期は「中期経営計画2027」に沿って計画どおりのスタート	02
■会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■事業内容	05
1. 土木事業	05
2. 建築事業	06
3. 関連事業	06
4. 同社の強み	06
■中期経営計画	09
1. 「中期経営計画2024」の振り返り	09
2. 新「中期経営計画2027」	09
3. 基本方針	11
4. 非財務目標	17
5. 経営基盤の強化	17
■業績動向	18
1. 2026年5月期の業績予想	18
2. 2026年5月期第1四半期の業績動向	19
■株主還元策	20

日本国土開発 | 2025年12月11日(木)
1887 東証プライム市場 <https://www.n-kokudo.co.jp/ir/>

■ 要約

経営基盤を再構築、新中期経営計画で営業利益90億円を目指す

1. 土木工事を強みに建築事業なども展開する中堅ゼネコン

日本国土開発<1887>は、重機を活用した大規模造成工事を得意とする土木事業を強みに、建築事業なども展開する中堅ゼネコンである。祖業は戦後復興を目的とした重機による機械施工の普及であったが、1953年から土木事業、1962年に建築事業の請負業に進出し、総合建設企業として業容を拡大してきた。現在は、土木事業において河川、道路、上下水道、ダム、トンネルなどの社会基盤整備関連工事を展開し、建築事業ではオフィスビル・マンション、物流施設、公共施設など多岐にわたる実績を有している。関連事業は、土地区画整理事業を含む不動産開発・賃貸を行う不動産事業、及び自社で太陽光発電所を運営するエネルギー事業を行っている。

2. 「機械力」「災害からの復旧復興、防災減災」「バリューチェーン」などに強み

同社の強みは、「機械力」「災害からの復旧復興、防災減災」「バリューチェーン」などにある。「機械力」については、祖業である建設重機を活用した機械化施工のDNAが受け継がれ、大規模造成工事におけるスクレーパ^{※1}の導入により、工期短縮・省力化を推進している。また、国土交通省が推進するi-Construction^{※2}に積極的に取り組み、ICTを調査・測量から施工、維持管理まで効果的に活用した技術開発に注力している。

※1 1台で掘削から積込み、運搬、捨土、敷きならしまで一連の土工作業を行うことが出来る重機。

※2 建設工事の測量、調査、設計、施工、検査、維持管理や更新などのプロセスにICTを導入して、建設産業の生産性を向上させる取り組みのこと。

「災害からの復旧復興、防災減災」においては、同社設立の経緯が戦後復興にあることから、東日本大震災の復興支援などで重ねた知見やノウハウを強みとしている。現在も「令和6年能登半島地震」の復旧工事を複数件受注し、早期復旧に貢献している。これまでに数々の激甚災害の復旧復興に携わった実績を生かし、災害に強い街づくりへの貢献に取り組んでいる。

また、「バリューチェーン」の確立も大きな特長の1つである。関連事業の成長とともに、土木・建築の施工請負業にとどまらず、事業の川上(開発計画などの「企画提案」)から川下(アセットマネジメントなどの「運営管理」)まで一気通貫で行う。これにより、自社だけで土地区画整理事業を展開するなど、従来のゼネコン領域を超えた取り組みを展開している。

日本国土開発
 1887 東証プライム市場 | 2025年12月11日(木)
<https://www.n-kokudo.co.jp/ir/>

要約

3. 「中期経営計画2027」を策定、2028年5月期営業利益90億円を目指す

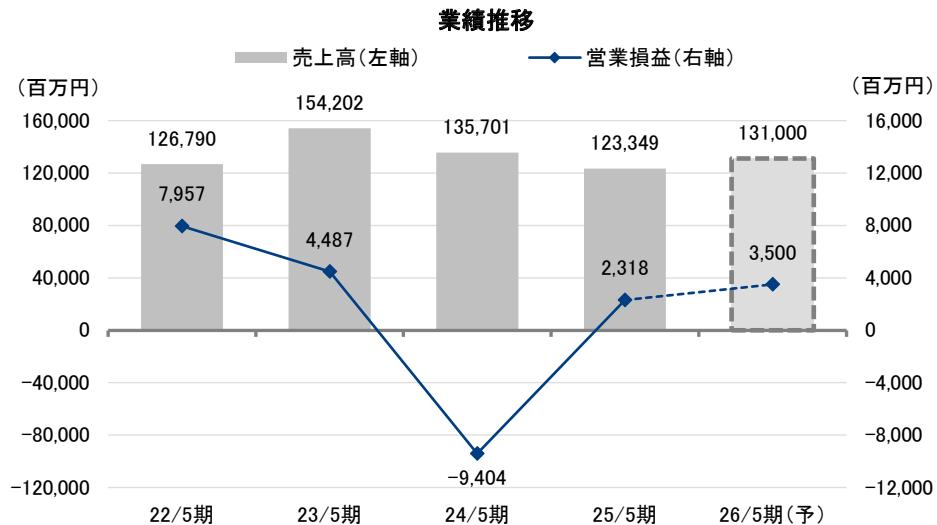
同社は2025年7月に、前中期経営計画の財務目標が未達となった反省に基づき、「中期経営計画2027（2026年5月期～2028年5月期）」を策定した。基本方針として、土木事業は利益を重視した持続可能な安定事業への回帰、建築事業はライフサイクルすべてをサポートする成長事業への脱皮、関連事業は投資・回収のバランスを意識した堅実な投資による利益拡大を掲げている。また、新規事業では、機能性吸着材事業や地域共創ビジネスなどを拡大する方針である。これら的基本方針を着実に実行することで経営基盤を再構築し、2028年5月期にROEで8.0%（2025年5月期は2.0%）、営業利益90億円（同23億円）などを目指す。

4. 2026年5月期は「中期経営計画2027」に沿って計画どおりのスタート

2026年5月期の業績予想は、売上高131,000百万円（前期比6.2%増）、営業利益3,500百万円（同51.0%増）と、大幅な改善を見込んでいる。これは、2025年5月期に土木事業の業績不振が底を打ち、建築事業が回復基調に転じたためである。2026年5月期第1四半期業績は、売上高が34,515百万円（前年同期比10.2%増）、営業利益が1,947百万円（同15.2%減）となった。前年同期にあった大型の販売用不動産の売却がなくなったため減益となったものの、建築事業の堅調な推移や土木事業の黒字転換などにより、「中期経営計画2027」に沿っておおむね計画どおりのスタートとなった。なお、中期経営計画期間中では、販売用不動産を中心に資産売却も検討されている。

Key Points

- ・土木事業、建築事業、関連事業（不動産事業、再生可能エネルギー事業）を展開する中堅ゼネコン
- ・「機械力」「災害からの復旧復興、防災減災」「バリューチェーン」などに強み
- ・2028年5月期に営業利益90億円を目指す「中期経営計画2027」は計画どおりスタート



出所：決算短信よりフィスコ作成

日本国土開発 | 2025年12月11日(木)
1887 東証プライム市場 <https://www.n-kokudo.co.jp/ir/>

■ 会社概要

土木・建築事業を展開する中堅ゼネコン

1. 会社概要

同社は、土木工事を強みにビル建築なども展開する中堅ゼネコンである。祖業とも言える土木事業ではダムや河川、トンネル、道路などの社会基盤整備関連工事などを行い、建築事業では公共施設やオフィスビル、物流施設などを幅広く施工している。関連事業では不動産開発や土木・建築事業と連携した土地区画整理事業などを行う不動産事業及び太陽光発電による再生可能エネルギー事業などを展開している。「わが社はもっと豊かな社会づくりに貢献する」を経営理念に、原点である土木事業とそれと並ぶ建築事業を通じて総合建設業を展開するなか、同社の技術力を生かした多彩なソリューションも開発・提供している。また、土木事業と建築事業で培った豊富な経験と実績を生かし、国内では全国の様々な地域の課題解決を推進する新規事業創出・地域共創を目指した取り組みや、太陽光発電や不動産開発のみならず、建設業の枠にとらわれない新たな事業にも積極的に取り組んでいる。

東日本大震災の復興、福島県の除染作業などに携わる

2. 沿革

同社は1951年、戦後復興に貢献することを目的に、ブルドーザーなど建設機械のレンタルとオペレーターの派遣を主な事業として、当時の吉田茂首相の提唱により設立された。そして1953年に京都府や滋賀県を襲った台風13号により氾濫した桂川(京都府)の緊急復旧工事を皮切りに、横須賀火力発電所、黒部第四ダム大町ルート第三工区の施工に携わり、機械による土木工事請負事業に事業を転換した。1960年代～1970年代は、高速道路や東海道新幹線など日本の高度成長を代表する公共インフラ整備に携わったほか、建設市場の拡大に伴い建築部を新設して総合建設請負業(ゼネコン)へと転換するとともに、不動産事業に参入するなど業務を拡大した。1964年には東京証券取引所(以下、東証)第一部への株式上場、1970年には大阪証券取引所(以下、大証)第一部への上場も果たした。しかし、バブル経済の破綻とその後の経済低迷に伴う工事採算の悪化、工事代金債権の回収困難、開発事業資金の不良債権化などにより経営の悪化を招き、1998年に会社更生法適用を申し立て、1999年に東証・大証において株式上場廃止となった。

2003年に会社更生手続の終結が決定し、2011年に発生した東日本大震災において創業時の「国土復興」に立ち戻って被災地の復旧復興に貢献したことで、再び業務拡大局面に入ることとなった。2013年には自社開発の太陽光発電による再生可能エネルギー事業に参入した。2017年に土木事業、建築事業に次ぐ第3の柱として強化することを目的に、不動産事業と再生可能エネルギー事業を統合して関連事業本部を新設し、2019年には東証第一部に再上場を果たした。同年、茨城県つくばみらい市にR&D拠点の「つくば未来センター」を新設した。国土開発工業(株)やコクドビルエース(株)など連結子会社12社を擁する同社は、現在、土木事業、建築事業、関連事業を中心に事業を展開しつつ、様々な社会課題を解決するため魅力的で効果的なソリューションを提供している。

日本国土開発 | 2025年12月11日(木)
 1887 東証プライム市場 <https://www.n-kokudo.co.jp/ir/>

会社概要

沿革

年	概要
1951年	東京都中央区に設立、建設機械・オペレーターの賃貸事業を開始
1953年	土木工事の請負を開始
1956年	黒部第四ダム大町ルート工事(取付道路)着工
1957年	東京電力横須賀火力発電所造成工事着工(日本で初めてリッパ工法※を確立)
1961年	東京証券取引所(以下、東証)第二部に株式上場
1962年	建設市場の拡大に伴い建築部を新設し、総合建設請負業へ転換
1964年	東証第一部に株式上場
1970年	大阪証券取引所(以下、大証)第一部に株式上場
1973年	重機施工部門を独立させ国土開発工業(株)を設立
1974年	宅地建物取引業法による建設大臣免許を取得
1990年	神奈川県愛川町に新技術研究所を建設
1998年	バブル経済破綻などの影響により会社更生法適用を申立
1999年	東証及び大証において株式上場廃止
2001年	コンクリート・リニューアル事業強化のため日本アドックス(株)(現 コクドビルエース(株))設立
2003年	会社更生手続終結決定
2005年	台湾事務所(現 台湾支店)を開設
2011年	東日本大震災復興に携わり、除染や中間貯蔵などの業務を担う
2013年	再生可能エネルギー事業に参入
2019年	東証第一部に再上場
2019年	研究開発拠点として「つくば未来センター」を開設
2020年	経済産業省及び東京証券取引所から「健康経営銘柄2020」に選定(2025年までに通算4回選定)
2020年	大規模メガソーラー「松島どんぐり太陽光発電所」が竣工(発電容量: 50MW)
2022年	東証第一部からプライム市場に移行
2024年	自走型回転式破碎混合機「TMSP1800」を開発

※ ブルドーザーの後部に取り付けた「リッパ(鉤状・爪状の金属部品)」を用いて、発破に頼らずに硬い地盤や岩層を掘削する工法。

出所: 有価証券報告書、会社資料よりFISCO作成

日本国土開発 | 2025年12月11日(木)
 1887 東証プライム市場 <https://www.n-kokudo.co.jp/ir/>

■ 事業内容

社会基盤整備や災害復興支援などを行う

1. 土木事業

土木事業では、ダム、河川、橋梁、トンネル、道路、上下水道、造成工事などの社会基盤整備をはじめ、災害からの復興支援やメガソーラーなどの大規模土地造成工事、土地区画整理事業など幅広い工事を施工管理している。創業以来培ってきた土木技術と最新のICTを活用した多彩な独自技術・工法の開発に特徴があり、これまでも建設材料としての改良土の精製・リサイクルを実現する「回転式破碎混合工法(通称：ツイスター工法)」、自然材料を利用した新しい処分場覆土技術「キャピラリーバリア」、ゴミの減容化にも対応可能な「動圧密工法」などを独自開発してきた。

近年は、技術提案型の企業として社会や時代の要請に応える「オンリー・ワン技術」の開発にも力を注いでおり、堤防強化などの整備工事に必要な土質を改良する自走型回転式破碎混合機や、下水道管などを掘削するシールドマシンを自社で開発・製造している。また、スクレーパも、大規模造成工事における工期短縮・省力化において強みを発揮している。子会社も特徴的で、国土開発工業は土木工事の施工及びシールドマシン等の製造・販売などを、福島エコクリート(株)は石炭火力発電所より排出される石炭灰を主原料とする路盤材等の石炭灰混合材料「ORクリート」の製造販売などを行っている。また、海洋工業(株)は主に地盤を固める動圧密工法などによる地盤改良工事を、ANION(株)は主に塩害対策を目的に樹脂材料やコンクリート材料に添加して使用する硝酸型機能性吸着材「ADOXパウダー」の製造販売を行っている。

土木事業

回転式破碎混合工法



スクレーパ



出所：同社ホームページより掲載

日本国土開発 | 2025年12月11日(木)
1887 東証プライム市場 <https://www.n-kokudo.co.jp/ir/>

事業内容

建築構造物において豊富で多岐にわたる実績

2. 建築事業

建築事業では、斬新な発想と最先端のテクノロジーを活用し、オフィスビル・マンション、マルチテナント型物流施設、公共施設や競技場などの大型施設といった建築構造物において、豊富で多岐にわたる実績を有している。また、工事の工程管理、出来形管理、品質管理など、発注者が要求する管理基準を満たす高い施工管理能力、設計・施工能力をトータルで有している。循環型社会に応える建物診断や補修補強などの「リニューアル技術」の提供も行っているほか、独自技術による床免振システムを保有しており、全国各地のサーバー室や精密試験室、防災管理体制御室など重要設備に採用されている。さらに、地球温暖化対策で注目を集めているZEB・ZEH※の施工実績も年々拡大している。なお、子会社のコクドビルエースは主にリニューアル工事を主体とした建築工事の施工などを行っており、足元で急成長している。

※ ZEB (Net Zero Energy Building)・ZEH (Net Zero Energy House) は、省エネと創エネを組み合わせることで建物が消費する年間のエネルギー消費量の収支をゼロにするための仕組み。

不動産事業と再生可能エネルギー事業を展開

3. 関連事業

関連事業では、不動産事業と再生可能エネルギー事業などを行っている。強みは、不動産開発、企業誘致、メガソーラーなどの開発に関するノウハウ、業界トップクラスの土地造成能力、高付加価値な建築技術を組み合わせ、土地探索から事業運営までのトータルソリューションを提供できる点にある。不動産事業では、収益面において、自ら事業主体となった不動産開発や土地区画整理事業を通じた不動産売却に伴うフロー収益※1のほか、不動産賃貸、不動産仲介など様々なストック収益※2を通じて安定的な収益確保を目指している。再生可能エネルギー事業では、2025年5月現在の自社開発案件の累計発電容量は127MWであり、2026年5月期に150MWに達する見込みである。こうした発電所の運営事業（ストック収益）のほか、開発した発電所の売却（フロー収益）も行っている。

※1 資産売却などにより得られる短期的な収益。

※2 賃貸不動産や再生可能エネルギーの売電などから得られる長期的に安定した収益。

土木工事の知見や機械の自社開発などに強み

4. 同社の強み

同社の強みは、「機械力」「災害からの復旧復興、防災減災」「バリューチェーン」「脱炭素への取り組み」「地域課題解決」などにある。

日本国土開発 | 2025年12月11日(木)
1887 東証プライム市場 <https://www.n-kokudo.co.jp/ir/>

事業内容

(1) 機械力

「機械力」については、同社の設立目的である建設重機（マシナリー）による機械化施工の普及という祖業から継承されたDNAであり、最大の強みとなっている。マシナリーの活用による生産性の向上に力を入れており、スクレーパの導入による大規模造成工事における工期短縮・省力化を推進しているほか、国土交通省が推進するi-Constructionに積極的に取り組んでおり、土工事においてはUAV（ドローン）による3次元測量で得た地形をデジタル化することで容易に土運搬計画などの作成が可能で、重機のオペレーションの効率化に寄与している。ICT建機の標準化やスクレーパの導入、デジタルツインの活用により、人員削減及び工期短縮を図っており、コスト低減と工期削減に貢献している。

また、堤防強化などの整備工事に使われる同社独自技術の「回転式破碎混合工法」は大きな強みの1つである。同工法は円筒内で高速回転する複数本のチェーンの打撃力で地盤材料の破碎・細粒化（解碎）を行うとともに、添加材料を均一に分散させる効果を持つ土質改良工法で、水害が起きた場所で回収した土砂をその場で改良土に再生し、河川堤防強化に資材として使用することができる。これまで現地に設置するプラント型が主流だったが、2024年に自社開発した自走型回転式破碎混合機「TMSP1800」はトレーラー1台で運搬できるコンパクトサイズで遠隔操作も可能である。狭い土地での活用、運搬コスト削減や組立期間の短縮など機動性に優れている。

この自走型回転式破碎混合機は、研究開発拠点である「つくば未来センター」が開発したマシナリーだが、同センターでは、AIやICTによる建設工事のDX・効率化などに取り組んでいるほか、自社グループで重機やシールドマシンを開発製造しており、一部は他社に販売もしている。創業から70年以上にわたり培ってきた「機械力」が同社の強みであり、他社にはない優位性を見定める1つの指標とも言える。

(2) 災害からの復旧復興、防災減災

「災害からの復旧復興、防災減災」については、同社設立の経緯が戦後復興にあり、東日本大震災の復興支援などで重ねてきた知見やノウハウを強みとし、現在では「令和6年能登半島地震」の復旧工事を複数件受注しており、被災地の早期復旧に取り組んでいる。特に東日本大震災の復興事業では福島第一原発事故で放出された放射性物質の除染事業において、同社は2011年から福島県南相馬市の除染作業から除去土壌などの一時保管や減容化、中間貯蔵までの全工程を担当し、復興に貢献した。また、大津波により甚大な被害を受けた岩手県大槌町の嵩上げ工事、南相馬市の河川堤防修復工事なども手掛けている。これまでに数々の激甚災害の復旧・復興に携わった実績を生かし、それぞれの地域で想定される災害（浸水・土砂・地震・津波など）に応じた対策など、安心して住み続けられる災害に強い街づくりへの貢献に取り組んでいる。

(3) バリューチェーン

「バリューチェーン」の確立も大きな特長の1つである。関連事業（不動産・エネルギー事業）の成長とともに、土木・建築の施工請負業にとどまらず、事業の川上（開発計画などの「企画提案」）から川下（アセットマネジメントなどの「運営管理」）まで一気通貫で行う。これにより、自社だけで土地区画整理事業を展開するなど、従来のゼネコン領域を超えた取り組みを展開している。土地区画整理事業では、これまでに千葉県柏市で実施したほか、現在、宮城県松島町で工業団地「松島イノベーションヒルズ」の建設を進めている。松島イノベーションヒルズの近隣に太陽光発電所を建設中で、同発電所の電力を活用したマイクログリッド事業を計画しており、特定地域内に独立した電力供給網を構築して再生可能エネルギーを利用し、地域内に自給自足のエネルギー・システムを導入する取り組みを進めている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

日本国土開発 | 2025年12月11日(木)
 1887 東証プライム市場 <https://www.n-kokudo.co.jp/ir/>

事業内容

(4) 脱炭素への取り組み

脱炭素の取り組みでは、再生可能エネルギー事業を自社で展開している点は同社の強みであり、さらに、温室効果ガス排出量削減目標 (Scope1、2及びScope3)においてSBTi※から2050年にネットゼロエミッションを実現する「SBTネットゼロ」の認定を取得している。

※ パリ協定の目標達成に向け、科学的根拠に基づいた温室効果ガス排出削減目標 (SBT : Science Based Targets) の設定を支援する国際的なイニシアチブ。Scope1は事業者自身がエネルギーの使用などで発生させた温室効果ガス、Scope2は事業者がエネルギーを使用するために他社が発生させた温室効果ガス、Scope3は他社が事業者の活動に関連して発生させた温室効果ガスを対象とする。

(5) 地域課題解決

地域課題解決では、全国に約1,700ある地方自治体の「地域課題解決パートナー」を目指し、これまで同社が培ってきた「環境保全」「地域活性化」「災害対策」の知見やノウハウ、技術を掛け合わせて新たな事業創出と地域共創の実現を目指している。土木事業・建築事業・関連事業を全国展開するなかで培った地域とのつながりを強みに、各地のまちづくり事業や脱炭素事業などの地域共創に生かしている。具体的には、岩手県宮古市で夜間連系太陽光発電所を建設中で、蓄電設備を活用して昼夜を問わず安定的な電力供給に取り組んでいる。岩手県釜石市では生物多様性保全のため環境に配慮した地域共生型太陽光発電を計画している。また、仙台市泉区にあった自社の遊休地を活用したアウトドアリゾート「泉ピークベース」を2022年に開業した。レストラン・天然温泉・コテージ・グランピングテントなどの設備が充実したキャンプ場として、開業3年間で約10万人が来場した。施設全エリアに無料Wi-Fiの通信環境が整備されており、自然の中で仕事や会議ができるワーケーション施設としても利用されている。「泉ピークベース」は、遊休地に新たな観光資源を創出するという地域活性化の試みである。

バリューチェーンの強み



出所：同社提供資料より掲載

日本国土開発 | 2025年12月11日(木)
1887 東証プライム市場 <https://www.n-kokudo.co.jp/ir/>

中期経営計画

厳しかった前中期経営計画も、最終年度は巻き返し

1. 「中期経営計画2024」の振り返り

同社は2022年7月に「中期経営計画2024（2023年5月期～2025年5月期）」を策定し、2025年5月期ROE10%水準、営業利益110億円などの計数目標を設定した。しかし、初年度の2023年5月期に土木事業において特定大型造成現場の是正工事を実施したこと、2024年5月期に同現場の工程遅延を回避するため突貫工事などを行ったことにより追加費用が発生し、大幅な工事損失を計上（セグメント損失62億円）した。建築事業は受注拡大にチャレンジしたものの、高い目標設定に対して十分な経営資源を投入できず、物価高騰や資材不足による工程遅延等の要因も加わり、不採算現場が複数発生したため、2024年5月期に収益性が悪化して大幅損失を計上（セグメント損失36億円）した。その結果、2024年5月期は営業損失94億円、経常損失73億円、親会社株主に帰属する当期純損失は71億円の大幅損失となった。この事態を受け2024年7月に中期経営計画の計数目標の見直し（最終年度ROE10%水準→5%水準、営業利益110億円→40億円に修正）を行うとともに、土木・建築事業に社長を本部長とする業績管理対策本部を設置し、再発防止策として管理体制強化、受注審査の厳格化、受注・設計・施工プロセスにおける対策を講じた。

これらの対策により、「中期経営計画2024」の最終年度である2025年5月期に建築事業はセグメント利益25億円に回復した。関連事業の販売用不動産の一部売却によるフロー収益や太陽光発電を中心としたエネルギー事業のストック収益などが貢献し、黒字化を達成した。しかし、土木事業は3期連続の大幅損失を計上した。これにより、中期経営計画における見直し後の財務目標においても計画未達（ROE2.0%、営業利益23億円）となり、2025年5月期の財務面の計数目標のほとんどが未達に終わった。

一方、「中期経営計画2024」における非財務目標については、脱炭素の取り組みにおいて2050年のカーボンニュートラルの目標であるSBTイニシアチブの「SBTネットゼロ」目標の認定を取得した。また、健康経営では「健康経営銘柄2025」（通算4回目）に選定されるなど、先進的な取り組みを実施した。

2028年5月期に営業利益90億円を目指す

2. 新「中期経営計画2027」

国内景気は雇用・所得環境の改善により回復傾向が続いているが、地政学リスクなどにより海外経済の先行きが不透明になってきたため、国内企業の成長も今後ペースが鈍化すると見られている。建設市場に関しては、堅調に推移しているうえ、脱炭素化関連投資や国土強靭化投資が拡大することが期待されている。一方、担い手不足や資材・労務費の高騰、少子化に伴う住宅建設投資の減退などにより収益性が低下する懸念があるため、AIやICTなどDXを図ることで労働時間削減や生産性向上につなげようとしている。また、大地震や豪雨など激甚災害の発生確率が高まるなか、被災地の復旧復興に果たす建設業の役割がより大きくなっていくと考えられている。

日本国土開発 | 2025年12月11日(木)
 1887 東証プライム市場 <https://www.n-kokudo.co.jp/ir/>

中期経営計画

「中期経営計画2024」の振り返りやこうした外部環境認識を踏まえ、同社は2025年7月に新たに「中期経営計画2027(2026年5月期～2028年5月期)」を策定した。

まず、同社は経営理念である「わが社はもっと豊かな社会づくりに貢献する」を目指す姿として改めて掲げた。立ち向かう社会課題として、「気候変動問題」「2030年問題」を掲げ、それらを解決する『先端の建設企業』となることを長期ビジョンとしている。“豊かな社会づくり”への貢献を目指し、経済的価値と社会的価値の相互作用により企業価値向上を図るサステナビリティ経営を推進するため、マテリアリティ(重要課題)の刷新を実施したうえで、新中期経営計画を策定した。なお、この長期ビジョンは2022年7月に策定されたが、「中期経営計画2027」でも継続される。

同社は、2023年からサステナビリティ経営を推進しており、事業活動を含めた財務目標と非財務目標達成を目指し、2021年10月に特定していたマテリアリティの見直しを行った。新たに「社会と共に発展」「持続可能性の追求」「経営基盤の強化」の3本柱として、6つのマテリアリティを特定した。

改定後のマテリアリティ

社会と共に発展	01. 事業を通じた豊かな社会づくりへの貢献
	建物の長寿命化、老朽化したインフラのリニューアル、激甚化する自然災害への対応など、事業を通じて豊かな社会づくりに貢献する
持続可能性の追求	02. 品質の確保・弛まぬ技術開発・DXの推進
	お客様の信頼に応え続けるために、品質と独自の技術をさらに高めるとともに、DXの推進により生産性向上・省人化・提供価値の最大化を目指す
経営基盤の強化	03. カーボンニュートラル社会実現への挑戦
	カーボンニュートラルの実現を通して、気候変動問題に対応し、暮らしやすい環境・社会を次世代の子供たちに必ず受け渡す
	04. 多様な人財が誇りと働きがいをもって成長・活躍できる職場づくり
	能力や適性に応じた人財を育成し、社員が働きがいを感じられる魅力的な職場環境を構築する
	05. 安全・安心な職場づくり
	「安全第一」を最優先に、労働災害、公衆災害の撲滅に努め、安心で健康に働く職場環境を形成する
	06. 信頼を支える公正で誠実な企業活動の実践
	ステークホルダーの期待に応え、社会から信頼され、必要とされ続けるために、コンプライアンスの徹底と内部統制の整備などによるリスクマネジメントの高度化を実践し、コーポレートガバナンスを強化する

出所：中期経営計画2027より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

日本国土開発 | 2025年12月11日(木)
1887 東証プライム市場 <https://www.n-kokudo.co.jp/ir/>

中期経営計画

「中期経営計画2027」のミッションは「持続的に利益を生み出す経営基盤を再構築し、『成長軌道への回帰』を実現する」と定めた。また2026年5月期以降着実に向上して、長期ビジョン最終年度である2031年5月期までに10.0%の達成を目指す方針だ。「中期経営計画2027」では、この目標達成に向け、マテリアリティの改定やミッションの制定を背景に各事業の基本方針を策定し、これにより安定的に利益を生み出す経営基盤を再構築・強化して、2028年5月期にROEで8.0%（2025年5月期は2.0%）、営業利益90億円（2025年5月期は23億円）、3ヶ年投資額740億円（前中期経営計画期間中は330億円）、DOE（株主資本配当率）3.0%～3.5%（前中期経営計画期間中は2.5～3.0%）を目指すこととなった。

同時に、同社は前中期経営計画における大幅損失の再発防止策の確実な実行を掲げている。2024年に設置した業績管理対策本部において、計画の妥当性確認と実行状況の検証を行い、取締役会などで進捗を報告し、重点管理現場を中心に工程進捗と原価進捗などのモニタリングを強化して、新たな損失や赤字工事の発生を防止し、業績回復を実現する考えである。各プロセスにおける具体策としては、受注プロセスでは審査項目の厳格化、取組案件の選別、契約条件の精査、工程遅延防止、設計プロセスでは顧客要求事項の図面照査、図面の充実による見積精度向上、経済性・施工効率性の検証、施工プロセスでは施工管理体制の強化、品質管理体制の強化、運営管理・施工ミスの削減を推進する。特に受注プロセスにおいて、事業主との協議をより一層深める考えである。

「中期経営計画2027」の計数目標

財務指標	中期経営計画2024 策定期目標		2025年5月期 実績	中期経営計画2027 最終年度
	ROE	10%水準	2.0%	8.0%
営業利益	110億円	23億円	90 億円	90 億円
セグメント利益	土木事業 建築事業 関連事業	38億円 38億円 3ヵ年 平均 48億円	▲45億円 25億円 3ヵ年 平均 54億円	23億円 35億円 50億円
3ヵ年投資額	630億円	330億円	740億円	740億円
DOE	2.5~3.0%	2.7%	3.0~3.5%	3.0~3.5%

出所：中期経営計画2027より掲載

基本施策を通じ、各事業とも成長を目指す

3. 基本方針

「中期経営計画2027」達成へ向けた基本方針は、土木事業では、3ヵ年で事業体质を改善して安定した利益体质を確保し、持続可能な安定事業へと回帰していく計画である。また建築事業では、設計施工・維持管理など建物ライフサイクルすべてをサポートすることで安定事業から成長事業へと脱皮し、関連事業では、成長分野において投資・回収のバランスを意識した堅実な投資を実践することで利益を拡大していく方針である。新規事業では、機能性吸着材事業の成長や地域共創ビジネスの拡大などの実現を目指す。

日本国土開発 | 2025年12月11日(木)
1887 東証プライム市場 <https://www.n-kokudo.co.jp/ir/>

中期経営計画

(1) 土木事業

土木事業では、適正利益を確保した受注活動と施工管理体制強化により事業体質を改善する一方、強みを生かした事業に注力して「持続的な安定事業への回帰」を目指す。これにより、2028年5月期に売上高で500億円（2025年5月期は377億円）、セグメント利益で23億円（同45億円の損失）を達成する計画である。基本施策としては、「インフラリニューアル」「防災減災」「復興」への取り組みに注力し、それらによって社会課題解決に貢献する方針である。また、同社が得意とする回転式破碎混合工法を使用する工事、及び大規模造成工事を拡大するとともに、前中期経営計画から進めている生産性の向上にも注力する考えである。

ターゲットとしては、インフラの老朽化や予防保全型などの修繕更新需要、防衛力の抜本的強化に向けて拡大する施設強靭化などの防衛需要、激甚化する風水害や切迫する大規模地震への対策など防災・減災需要といった成長分野の需要を取り込む計画である。また、官庁工事ではインフラリニューアルや防災・減災、復旧復興など同社の強みを生かし、民間工事ではICT重機の活用・造成工事など、機械力や土木工事の強みを生かして受注を強化する方針である。このほか、建機自動化やシールドの技術革新、自走式ツイスターの本格稼働など機械化・DX、バングラデシュでの海外工事など新分野への挑戦、人員・組織力の強化なども進めていく考え方である。採算向上と利益額確保の面では、受注段階において前期より審査基準の厳格化・リスク分析の高度化による案件選別精度の向上に取り組み、既に案件の入替を進めているところである。リスクを価格に転嫁できない場合は、受注しない方針である。また施工段階において、業績管理対策本部、施工指導強化室を中心とした施工管理強化による品質向上・採算向上を徹底しているところである。特に工程進捗の予実差異のモニタリングを行い、変化を早期に発見する考え方である。

採算向上と利益額の確保

受注段階	基本方針	取り組み	審査基準／モニタリング指標
受注段階	リスクを価格に転嫁する場合は受注しない	<ul style="list-style-type: none"> ■案件選別精度の向上 ・案件入手時より慎重な対応 ・民間大口案件 → 審査委員会での審査厳格化 ・官庁案件 → 単独・JVSP/JVSB*の取組手法の整備 ■EPC部門による案件選別精度の向上 ・案件受注前のリスク分析のフロー設計・体制構築 ・リスク分析結果を基にしたコストON金額の算出ロジックの構築 ■積算精度の向上 	<ul style="list-style-type: none"> ■全7種のリスク項目 ①与信 ②当社借入リスク ③本部の取組方針 ④工程・工法 ⑤契約内容 ⑥見積競合 ⑦その他
施工段階	工程進捗の予実差異のモニタリングを行い、変化を早期に発見する	<ul style="list-style-type: none"> ■業績管理対策本部会議（月1回開催） ・土木事業全体の管理・監督、特に下記の重点現場を徹底管理 ・単独工事およびJVスponsoring工事のうち20億円以上の現場 ・2025年5月期より本部・支店のフォローにより管理を強化しているJVサブ工事の現場 ■事業本部会（月1回開催）、全国所長会議（年2回開催） ・全作業所の中でも会議でピックアップされた作業所が対象重要度に応じて重点管理現場を設定する ■全作業所の定期報告（四半期に1回開催） ・施工指導強化室による品質・原価・工程のプロセスチェック ■事業本部長確認（随時） ・全作業所／着工半年以内の作業所は毎月報告 	<ul style="list-style-type: none"> ■工程進捗の予実差異 ・主に進行基準進捗と出来高進捗の差異（金額ベース） ・工程表と実態の差異（日時ベース） 施工管理強化 ・地域土木部と連携した施工指導強化室による現場指導を実施 ・施工方針に基づく品質・原価・工程のプロセスチェックとPDCAの実行

*JV (Joint Venture)：工事を施工する際に複数の企業が共同で受注し施工するための共同企業体。最も出資比率が高い企業がスポンサー（SP）、他の企業はサブ（SB）と呼ばれる

出所：中期経営計画2027より掲載

日本国土開発 | 2025年12月11日(木)
1887 東証プライム市場 <https://www.n-kokudo.co.jp/ir/>

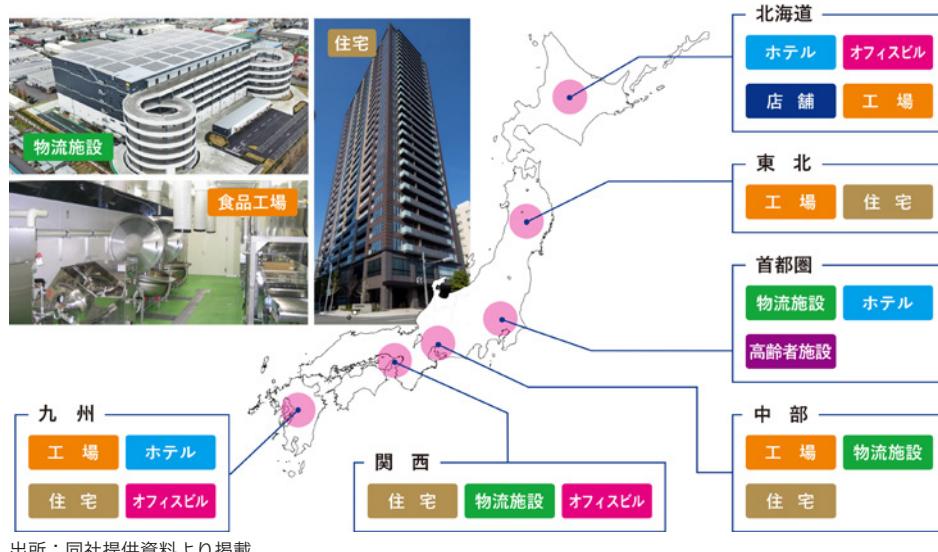
中期経営計画

(2) 建築事業

建設工事では、エリア別に注力マーケットを確立し、適正利益を確保できる受注活動を展開するとともに、品質管理を中心とした現場管理を徹底し、安定事業から成長事業への脱皮を実現する。これにより、2028年5月期に建築事業の売上高870億円(2025年5月期は746億円)、セグメント利益35億円(同25億円)を目指す。基本施策としては、主要領域である物流施設・オフィスビル・食品工場を中心に、エリア別注力マーケットを確立する方針である。また、設計・施工の品質向上はもちろん、積算・購買力強化に努め、同社のみならず顧客の収益力向上を図るとともに、竣工引き渡し後の管理維持も手掛けるなど、顧客に寄り添う「建物のトータルサポート」を目指す。

ターゲットとしては、2040年頃まで現状の市場規模を維持すると見込まれるオフィスビルの修繕・改修の需要、国内生産拠点を強化する傾向のある製造業の工場建設需要、2030年頃までは高水準が続くと言われる大都市圏での再開発需要を取り込んでいく考えである。なかでも、日本全国において地域特性やニーズに応じたエリア別注力マーケットを設定し、事業拡大につなげていく計画である。例えば、北海道では、店舗やオフィスビルなどの実績を足がかりに、ホテルや工場など注力していなかった分野への進出を図る。東北では、強みを生かせる分譲マンションや食品工場、実績のある木造の公共建築に注力する。首都圏では、豊富な実績がある大型の冷蔵・冷凍倉庫に加えて、インバウンド向けホテルや高齢者施設など多様なニーズも取り込んでいく。中部では、得意の食品工場を強化、ノウハウのあるマンションや物流施設の受注も進める。関西では、オフィスや分譲マンションなど大阪府での実績を背景にタワーマンションへの注力を継続する一方、旺盛な物流施設需要の獲得も目指す。九州では、実績のある分譲マンションやオフィスビル・工場に加えて、インバウンド向けのホテル需要も取り込む。また、「建物のトータルサポート」として、コクドビルエースが手掛けるリニューアル工事を全面的にサポートする方針である。

エリア別の注力マーケット



日本国土開発 | 2025年12月11日(木)
 1887 東証プライム市場 <https://www.n-kokudo.co.jp/ir/>

中期経営計画

(3) 関連事業

投資・回収のバランスを意識した堅実投資でストック収益を伸ばす一方、開発不動産の適時売却によるフロー収益を積み重ねることで、2028年5月期までの3ヶ年合計で売上総利益を約140億円、セグメント利益を約120億円創出する方針である。不動産事業では、ストックとフローを組み合わせた不動産収益の拡大のほか、アセットマネジメント会社の設立など不動産周辺分野へのアプローチ、海外を含む成長可能性のある新規不動産事業の開拓・投資を進める考えである。エネルギー事業では、太陽光発電所をさらに開発・取得して長期安定適格太陽光発電事業者※1を目指すとともに、系統蓄電所事業への参入、既存発電所のバリューアップ、高単価FIT(固定価格買取制度)案件の売却などを推進する方針である。特に旺盛な都市部再開発や資源エネルギー庁の第7次エネルギー基本計画による需要増を着実に取り込んでいく方針である。関連事業の資金調達については、プロジェクトファイナンス※2やストラクチャード・ファイナンス※3を活用した資金調達方法の多様化を図る考えである。

※1 再生可能エネルギーの長期安定電源化に向けて、適切な再投資などを行なながら次世代にわたって自立的な形で、太陽光発電を社会に定着させる役割を担う責任ある太陽光発電事業者。

※2 特定の事業・プロジェクトに対して融資を受け、キャッシュ・フローを返済の原資として資産を担保とする手法。

※3 従来の借入や増資などによる資金調達とは異なり、特定の資産や事業を基に資金を調達する手法。

具体的に、不動産事業では優良収益不動産の取得やアセットタイプの拡充、土地区画整理事業などを進めていくほか、新分野にも挑戦する計画である。開発・投資事業では優良収益不動産の取得、多様なアセットへの投資・ストラクチャーなどを活用した投資を実行するとともに、投資した既存物件などにリフォームやリーシングを施し、バリューアップしてリターンを獲得する「投資・回収回転型ビジネス」を開拓するなど、ストックとフローを組み合わせた不動産収益の拡大を目指す。土地区画整理事業では、土木事業や建築事業の強みを生かして同社自身で全体の街づくりを推進する考えだが、既に千葉県柏市や宮城県松島町で街づくりを進めている。新分野としては、海外を含めて成長可能性のある新規不動産の開拓・投資を行うほか、収益源の多様化を図るために不動産周辺分野にアプローチし、不動産売却後のアセットマネジメント事業等に参入する考えである。

主な事例



松島イノベーションヒルズ完成予想図／土地区画整理事業(画像上)
 伏見第一ビル／国内不動産投資(画像中央)
 豪州ブリスベンの大規模オフィスビル／海外不動産投資(画像右端)



出所：同社提供資料より掲載

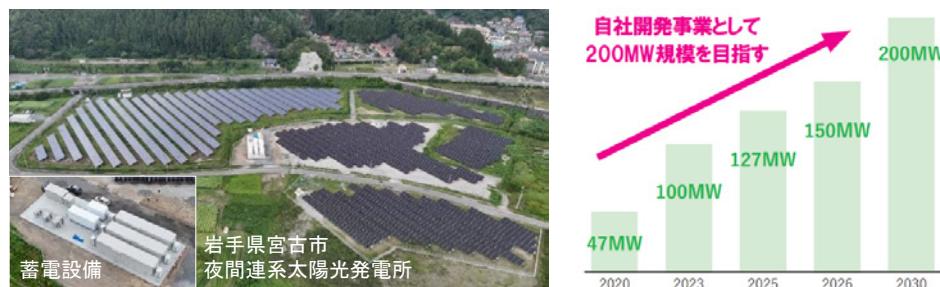
日本国土開発 | 2025年12月11日(木)
 1887 東証プライム市場 <https://www.n-kokudo.co.jp/ir/>

中期経営計画

エネルギー事業では、2030年に200MW(自社開発案件の累計発電容量は開発着手案件含み現在127MW)を目指す。また、新たにセカンダリー案件※も加え、長期安定適格太陽光発電事業者の認定を目指す。太陽光発電事業としては、自治体・企業へのオンサイト/オフサイトPPA(電力購入契約)の推進、屋根上太陽光発電事業の推進、営農型太陽光発電の拡大、耕作放棄地の活用、低圧小規模案件を含めた運営中の太陽光発電所の取得、既存太陽光発電所のリパワリング・増設・蓄電池導入、売電実績を積んだ高価格FIT案件の売却推進など、さらなる事業の拡大を推進する。新分野としては、既存の太陽光発電所に蓄電設備を併設して、昼夜を問わず再生可能エネルギーを供給する「夜間連系太陽光発電所」を建設中のほか、新たに系統蓄電池事業へも参入していく考えである。

※ 既に稼働している太陽光発電所の売買。

エネルギー事業における取り組み



出所：同社提供資料より掲載

関連事業の3ヶ年の利益計画



出所：中期経営計画2027より掲載

日本国土開発 | 2025年12月11日(木)
1887 東証プライム市場 <https://www.n-kokudo.co.jp/ir/>

中期経営計画

(4) 新規事業

新規事業では、前中期経営計画で掲げた地域課題解決に引き続き注力し、全国約1,700ある地方自治体などの「地域課題解決パートナー」として日本全国の地域経済・地域社会に貢献し、地域を再興するための資源を創出する支援を進めていく方針である。また、社会課題であるインフラリニューアルへの参入、気候変動問題に対応する再生可能エネルギーの普及にも貢献する考えである。特にこれまで同社が培ってきたカーボンニュートラルなど「環境保全」、遊休地の有効活用など「地域活性化」、災害に強い街づくりなど「災害対応」といった知見や技術を掛け合わせて持続可能なソリューションを提供し、新たな事業創出と地域共創の実現に協力する計画である。このように様々な事業を開始しており、福島県南相馬市では機能性吸着材製造工場を建設(2025年10月竣工)し、被災地の自立や帰還支援、雇用創出などに貢献している。ほかにも、宮城県松島町で建設中の工業団地「松島イノベーションヒルズ」ではマイクログリッド事業の計画、宮城県仙台市で同社遊休地にアウトドアリゾート「泉ピークベース」の開発といった新たな観光資源の創出を通じた取り組みなど、「地域課題解決パートナー」として地域への貢献を強める計画である。

地域共創の実現



* PPP (Public Private Partnership) : 公共施設等の建設、維持管理、運営等を行政と民間が連携して行うことにより、民間の創意工夫等を活用し、財政資金の効率的使用や行政の効率化等を図る

出所：中期経営計画2027より掲載

日本国土開発 | 2025年12月11日(木)
1887 東証プライム市場 <https://www.n-kokudo.co.jp/ir/>

中期経営計画

重要課題は環境、安全衛生、企業統治

4. 非財務目標

「中期経営計画2027」の策定に併せて、7項目12指標の非財務目標も公表した。なかでも環境、安全衛生、企業統治を重要課題として掲げ、環境に関しては、再生可能エネルギー（以下、再エネ）普及への貢献、再エネ事業の拡大、ZEB・ZEHなどの省エネ建物の推進、省エネ推進、再エネ利用の促進、脱炭素ビジネスの促進といった取り組みを通じて、カーボンニュートラルなど気候変動問題に対応する方針である。安全衛生に関しては、快適な職場環境づくり、従業員の健康管理、労働災害の防止、協力会社含む職場の安全衛生への取り組みを通じて、「安全第一」を最優先に労働災害と公衆災害の撲滅に努める。企業統治に関しては、コーポレート・ガバナンス及びグループ・ガバナンスの強化、内部統制の強化、大規模災害・パンデミック・感染症への対応強化や気候変動への適応などBCP（事業継続計画）の強化、情報セキュリティ・サイバーセキュリティの強化、コンプライアンス・企業倫理の徹底、人権デューデリジェンスや責任ある調達の履行、ステークホルダーエンゲージメントの高度化を通じて、社会から信頼され、必要とされ続ける企業へ進化していく考えである。

経営基盤を強化し、投資と株主還元を拡充

5. 経営基盤の強化

同社は人財、DX、財務の面で経営基盤の強化を進め、投資や株主還元の拡充につなげる方針である。人財戦略については、非財務戦略にもある働き方改革や働きがい改革を通じて、魅力的で誇りの持てる職場環境を構築する。また、人的資本を最大活用するため、「採用」「定着」「育成」を3本柱に、それを支える両輪として「働き方改革」「働きがい改革」を位置付ける。多様な人財の活躍推進、現場環境のスマート化、転勤制度改革、健康経営の推進、タレントマネジメントの実施、キャリアパスの整備、成長機会の提供、エンゲージメント向上といった施策を実行する計画である。DX戦略では、第2段階の「デジタライゼーション」に進んでいるとの認識の下、システム・ツールの導入・開発と人財・組織の変革を両輪に建設DXを推進する方針で、生産性向上とコスト削減、労働力不足への対応、品質・安全の向上、環境負荷低減に取り組む考えである。

財務戦略では、ファイナンスの強化と財務健全性の観点から、「中期経営計画2027」期間中は自己資本比率40%以上、D/Eレシオ0.7倍以下を堅持する方針である。2028年5月期の自己資本については720億円を確保する前提で、戦略的に有利子負債による資金調達力の拡大を目指す。このように経営基盤を強化することで、収益力強化と事業基盤拡充に向けて、3ヶ年でトータル740億円の投資を計画している。内訳は不動産事業420億円、エネルギー事業220億円、研究開発18億円、新規事業・M&A・DXなど82億円となっている。株主還元については、「中期経営計画2027」の期間中は、収益回復を前提にDOEを2026年5月期2.5%水準、2027年5月期2.5%～3.0%水準、2028年5月期3.0%～3.5%水準へ安定的に拡充していくことを配当方針とする。また、PBR向上に向け、中長期的に「安定性」「収益性」「将来性」「関係性」といった観点での取り組みを強める考えである。

日本国土開発 | 2025年12月11日(木)
 1887 東証プライム市場 <https://www.n-kokudo.co.jp/ir/>

■ 業績動向

「中期経営計画2027」初年度となる2026年5月期は大幅改善見込み

1. 2026年5月期の業績予想

2026年5月期の業績予想について、同社は売上高131,000百万円(前期比6.2%増)、営業利益3,500百万円(同51.0%増)、経常利益2,900百万円(同49.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益2,000百万円(同50.0%増)と見込んでいる。2025年5月期に建築事業が回復基調に転じ、土木事業が底を打ったことで、「中期経営計画2027」初年度の業績は大幅に改善する見込みとなった。なお、「中期経営計画2027」でも、投資に見合う一定の資産売却を計画しており、2026年5月期も、第3四半期以降に資産売却益の計上を予定している。

2026年5月期業績予想

	25/5期		26/5期		
	実績	売上比	予想	売上比	増減率
売上高	123,349	100.0%	131,000	100.0%	6.2%
売上総利益	12,193	9.9%	-	-	-
販管費	9,875	8.0%	-	-	-
営業利益	2,318	1.9%	3,500	2.7%	51.0%
経常利益	1,945	1.6%	2,900	2.2%	49.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,332	1.1%	2,000	1.5%	50.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2026年5月期セグメント別業績予想

	25/5期		26/5期		
	実績	売上比	予想	売上比	増減率
売上高					
土木事業	37,727	30.6%	44,600	34.0%	18.2%
建築事業	74,628	60.5%	79,700	60.8%	6.8%
関連事業	12,772	10.4%	8,600	6.6%	-32.7%
セグメント利益					
土木事業	-4,550	-12.1%	600	1.3%	-
建築事業	2,582	3.5%	2,000	2.5%	-22.5%
関連事業	5,905	46.2%	2,900	33.7%	-50.9%

注：売上高、セグメント利益ともに調整前。

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

日本国土開発 | 2025年12月11日(木)
 1887 東証プライム市場 <https://www.n-kokudo.co.jp/ir/>

業績動向

2026年5月期第1四半期はおおむね計画どおりスタート

2. 2026年5月期第1四半期の業績動向

2026年5月期第1四半期の業績は、売上高が34,515百万円（前年同期比10.2%増）、営業利益が1,947百万円（同15.2%減）、経常利益が1,971百万円（同11.5%減）、親会社株主に帰属する四半期純利益が1,302百万円（同24.6%減）となった。大型の販売用不動産の売却益がなくなったため減益となったが、おおむね計画どおりのスタートとなったもようだ。なお、第1四半期より、従来の関連事業を主に不動産事業とエネルギー事業にセグメントを分けて表示している。

2026年5月期第1四半期業績

	25/5期1Q		26/5期1Q		
	実績	売上比	実績	売上比	増減率
売上高	31,317	100.0%	34,515	100.0%	10.2%
売上総利益	4,491	14.3%	4,083	11.8%	-9.1%
販管費	2,193	7.0%	2,136	6.2%	-2.6%
営業利益	2,297	7.3%	1,947	5.6%	-15.2%
経常利益	2,225	7.1%	1,971	5.7%	-11.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,728	5.5%	1,302	3.8%	-24.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

土木事業は不採算案件の入れ替えが進んだ結果、增收黒字転換となった。建築事業は手持ちの大型工事が想定以上に順調に進捗し、加えて好採算の大型工事が増加したため、增收・大幅増益となった。不動産事業は前期発生した大型販売用不動産の売却がなかったため、大幅な減収減益となった。エネルギー事業は減収減益とはなったが、ストック収益を背景に比較的安定した収益を確保できた。

2026年5月期第1四半期セグメント別業績

	25/5期1Q		26/5期1Q		
	実績	売上比	実績	売上比	増減率
売上高					
土木事業	8,995	28.7%	9,564	27.7%	6.3%
建築事業	17,684	56.5%	24,049	69.7%	36.0%
不動産事業	3,739	11.9%	326	0.9%	-91.3%
エネルギー事業	1,006	3.2%	1,003	2.9%	-0.3%
その他	174	0.6%	250	0.7%	43.7%
セグメント利益					
土木事業	-294	-3.3%	80	0.8%	-
建築事業	484	2.7%	1,793	7.5%	270.5%
不動産事業	2,018	54.0%	38	11.7%	-98.1%
エネルギー事業	577	57.4%	493	49.2%	-14.6%
その他	-91	-52.3%	-37	-14.8%	-

注：売上高、セグメント利益ともに調整前。

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

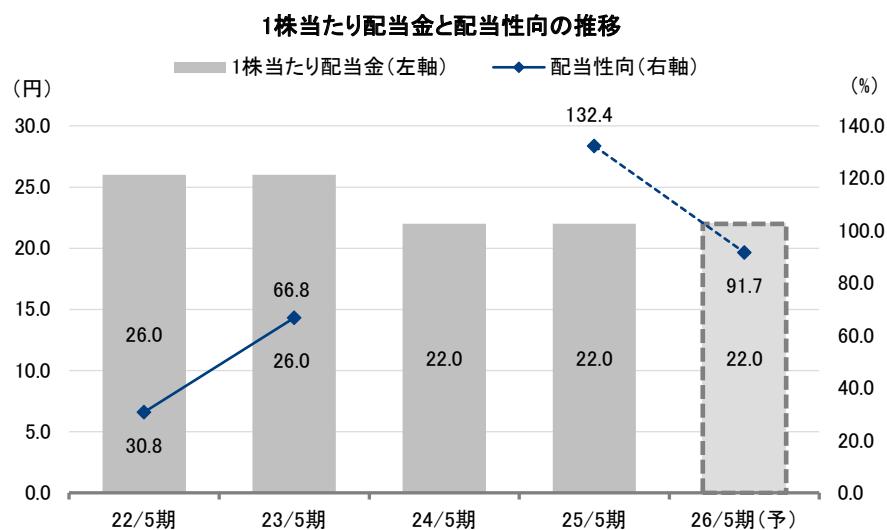
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

日本国土開発 | 2025年12月11日(木)
 1887 東証プライム市場 <https://www.n-kokudo.co.jp/ir/>

■ 株主還元策

「DOE2.5～3.5%」を目標に配当する方針

同社は、株主に対する利益還元を経営の重要課題の1つとして位置付けており、業績と経営環境を勘案のうえ、企業体质の強化や将来の事業展開に備えるための内部留保を確保しつつ、安定的な配当を維持することを基本方針としている。このため、「中期経営計画2027」においても、前中期経営計画より導入した株主資本を基準とする「DOE」を採用、中期経営計画期間中は「DOE2.5～3.5%」水準の達成を目標としている。また、株主への利益還元の機会を充実させ、株式を継続して保有してもらうことを目的に、中間配当と期末配当の年2回の配当を継続して実施している。以上から、2026年5月期の1株当たり配当金は22.0円（中間期末配当金10.0円、期末配当金12.0円）を予定している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものではありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用的結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp