

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

矢作建設工業

1870 東証プライム市場、名証プレミアム市場

企業情報はこちら >>>

2025年12月23日 (火)

執筆：客員アナリスト

渡邊俊輔

FISCO Ltd. Analyst **Shunsuke Watanabe**



FISCO Ltd.

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

矢作建設工業
1870 東証プライム市場、名証プレミア市場

2025年12月23日(火)
<https://www.yahagi.co.jp/ir/>

目次

■ 要約	01
1. 2026年3月期中間期の業績概要	01
2. 2026年3月期業績見通し	01
3. 中期経営計画の状況	01
4. 株主還元	02
■ 会社概要	03
■ 事業概要	04
1. 事業基盤と独自の強み	04
2. 事業構造のバランス	04
3. 事業別概要	05
■ 業績動向	07
1. 2026年3月期中間期の業績概要	07
2. 事業別動向	08
3. 受注の状況	10
4. 財務状況と経営指標	12
5. キャッシュ・フローの状況	13
■ 今後の見通し	14
1. 2026年3月期の業績見通し	14
2. 事業別見通し	15
■ 中長期の成長戦略	16
1. 2030年に目指す姿	16
2. 中期経営計画と進捗状況	16
3. 次期中期経営計画の方向性	17
■ 株主還元策	18

要約

2026年3月期は売上高・各利益とも最高業績を見込む。 中期経営計画も達成へ

矢作建設工業<1870>は、1949年に設立された総合建設会社である。主に建築・土木・不動産事業の3つを柱とし、設計から施工まで一貫して手掛ける提案力により、高付加価値の事業を展開する。また、名古屋鉄道<9048>との資本関係を生かした鉄道関連工事にも強みを持っている。建築事業は、物流施設やマンション、オフィス、商業施設、工場など幅広い分野において、設計施工を一貫して担う。土木事業では、道路やトンネル、鉄道関連のインフラ工事に対応し、官民比率がほぼ半々である点が特徴だ。不動産事業では、産業用地開発・販売や分譲マンション事業を行う。産業用地開発については、造成(土木事業)・販売(不動産事業)から同地における物流施設や工場の建設(建築事業)へと展開するなど、事業間のシナジーを効果的に発揮できる点も強みである。

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の業績は、売上高89,665百万円(前年同期比52.6%増)、営業利益7,989百万円(同520.9%増)、経常利益7,982百万円(同502.0%増)、親会社株主に帰属する中間純利益5,737百万円(同492.9%増)と、大幅な増収増益となり、売上高・各利益ともに中間期として過去最高を更新した。複数の大型建築工事が最盛期を迎え売上高が拡大した。利益面では、建設事業における採算改善や不動産販売による利益の積み増しがあった。物価上昇に伴うコスト増は継続しているものの、価格転嫁の進展や不採算工事の減少により収益性が改善した。

2. 2026年3月期業績見通し

2026年3月期の連結業績は、売上高168,000百万円(前期比19.4%増)、営業利益10,000百万円(同15.5%増)、経常利益9,900百万円(同14.9%増)、親会社株主に帰属する当期純利益6,600百万円(同16.9%増)を予想する。建設事業において、旺盛な需要を背景とした複数の大型建築工事の施工進捗により、売上高は4期連続で過去最高を更新する見込みだ。利益面では、販管費の増加を織り込みつつも、建設事業における増収効果や採算改善が寄与し、各利益段階で過去最高を更新する見通しである。中間期までの進捗状況を踏まえると、業績が上振れする可能性もある。なお、建築事業では、急激なインフレが発生した時期に受注した低採算案件はほぼ完工済みであり、利益率が圧迫される局面を脱した。売上高総利益率は7.7%(前期比2.3ポイント上昇)を見込んでおり、利益率は底打ち反転したと判断される。

3. 中期経営計画の状況

2026年3月期を最終年度とする5ヶ年の中期経営計画において売上高目標は130,000百万円であったが、着地見込みは168,000百万円(目標比29.2%増)と大幅に上回る見通しである。また営業利益は目標値である10,000百万円を確保する見込みである。2030年度に目指す「課題解決&価値創造型企業」に向け、2027年3月期から始まる次期中期経営計画における加速度的な成長フェーズへの移行に弾みをつけた。

要約

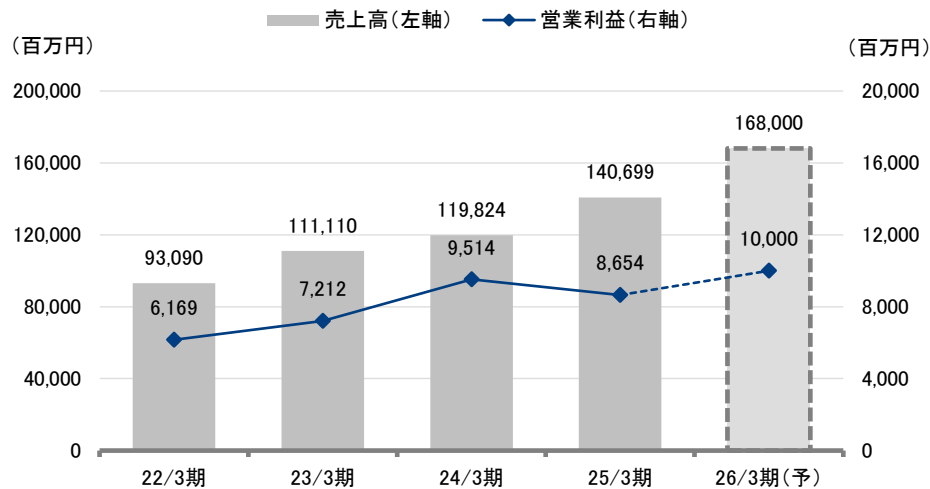
4. 株主還元

同社は、株主還元に関する基本方針として、経営基盤の強化と企業価値の向上に向けて長期的な視点に立って株主資本の充実に努めるとともに、継続的かつ安定的な株主還元の実施を掲げる。配当方針については、利益変動に左右されにくい安定配当を実現するため、2026年3月期以降は「自己資本配当率 (DOE) 5%以上、かつ累進配当」を基本とする方針へ変更した。これに伴い、2026年3月期の年間配当は90.0円 (2025年3月期は普通配当60.0円及び記念配当20.0円の合計80.0円) を予定しており、DOEは5.6%の見通しである。株主との丁寧な対話を重視し、積極的な株主還元に取り組む姿勢を示している。

Key Points

- ・ 2026年3月期中間期は増収増益、売上・各利益とも中間期として過去最高を更新
- ・ 2026年3月期は売上高・各利益とも最高業績を見込む。中期経営計画も達成へ
- ・ 配当方針を「自己資本配当率 (DOE) 5%以上、かつ累進配当を採用」へ変更、2026年3月期は年間90.0円に増配予定

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

矢作建設工業
1870 東証プライム市場、名証プレミア市場

2025年12月23日 (火)
<https://www.yahagi.co.jp/ir/>

会社概要

東海地域を基盤とした総合建設業。名古屋鉄道との関係も強み

同社は、1949年5月に戦後からの復興を目指した山田勝男（やまだかつお）氏によって、愛知県西加茂郡挙母町（現 豊田市）にて設立された総合建設会社である。「誠実進取で自ら創造し、常に社会の要請にこたえる事業を行う」という企業理念の下、建築・土木・不動産の3つを主力事業として展開する。創業地である東海地域を基盤に全国へ事業を拡大し、現在は名古屋市東区に本社を置き、東京・大阪・広島・東北・九州に支店を構える。

1967年に名古屋鉄道の子会社であった名鉄建設（株）を吸収合併した。これにより従来の土木中心の事業構成から、建築分野へと事業領域を拡大し、さらに鉄道関連工事、特に軌道工事が同社の柱の1つとして加わった。現在でも、名古屋鉄道からの軌道工事や駅舎の建築・改修などを受注している。鉄道の安全運行に支障をきたさぬよう工事を遂行するなど、地域社会との密接な連携の下、事業活動を実施している。

また、同社は1995年の阪神淡路大震災を契機として耐震分野にも注力し、バブル崩壊後の建設不況期には「耐震補強工事」で活路を見出したことが、今日の財務基盤の安定にもつながっている。

分譲マンション、ビル・マンション管理、緑化、舗装、耐震補強、資材販売、ゴルフ場運営などの事業を手掛ける8つのグループ会社とともに、幅広い事業領域をカバーすることで事業ポートフォリオの安定化と持続的成長を実現する体制を構築している。

沿革

年月	主な沿革
1949年 5月	愛知県西加茂郡挙母町（現 豊田市竹生町）に矢作建設工業（株）を設立
1953年10月	建設大臣登録（ハ）3278号登録
1967年 7月	国際開発ビルディング（株）（現 矢作ビル&ライフ（株）（現 連結子会社））を設立 矢作地所（株）（現 連結子会社）を設立
1967年10月	名鉄建設（株）と合併
1972年 2月	ヤハギ緑化（株）（現 連結子会社）を設立
1977年 5月	南信高森開発（株）（現 連結子会社）を設立
1982年 5月	名古屋証券取引所市場第二部へ株式上場
1991年 9月	名古屋証券取引所市場第一部へ株式上場
1995年12月	東京証券取引所市場第一部へ株式上場
1997年 9月	ISO9002認証取得
1998年11月	建築部門ISO9001認証取得
2000年 4月	（株）テクノサポート（現 連結子会社）を設立
2000年 8月	ISO14001認証取得
2001年10月	ヤハギ道路（株）（現 連結子会社）を設立
2006年10月	地震工学技術研究所（現 エンジニアリングセンター）を設立
2014年11月	鉄道技術研修センターを設立
2019年 4月	スタイルリンク（株）子会社化（2022年4月、矢作ビル&ライフと合併）
2022年 4月	東京証券取引所プライム市場、名古屋証券取引所プレミア市場へ移行
2023年 3月	北和建设（株）子会社化

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

事業概要

建築・土木・不動産の3事業がバランス、事業間のシナジーも発揮

1. 事業基盤と独自の強み

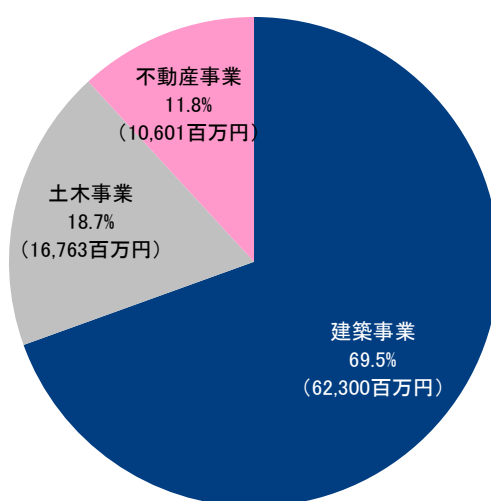
同社は、東海エリアを基盤としながらも、リニア中央新幹線の開業を見据えた経済圏の拡張を推進している。

同社の競争優位性は、1) 地域基盤を生かした独自のネットワークと、2) 事業間のスムーズな連携の2点に集約される。1) は、地域に根ざした活動を通じて、行政や地場企業との密接なネットワークを構築し、この基盤により、用地開発や民間プロジェクトの創出において、他のゼネコンとは異なる独自の強みを発揮している。加えて、名古屋鉄道との長年にわたる信頼関係を背景とした鉄道関連の特殊工事にも強みを持つ。2) では、設計・施工一体の提案力による高付加価値型の事業展開に加え、産業用地の造成工事(土木事業)・販売(不動産事業)から、同地での建設(建築事業)へと展開するなど、事業間のシナジーを効果的に発揮している点も強みとなっている。

2. 事業構造のバランス

2026年3月期中間期における売上構成は、建築事業が69.5%、土木事業が18.7%、不動産事業が11.8%であり、売上総利益の構成比は、建築事業が49.5%、土木事業が22.9%、不動産事業が27.6%である。このように、3事業は異なる特性を持ちながらも連携し、バランスのとれた収益構造を形成している。売上構成は変動するものの、利益面ではバランスを意識した事業運営により、安定性の高い収益基盤を築いている。

2026年3月期中間期事業別売上構成比



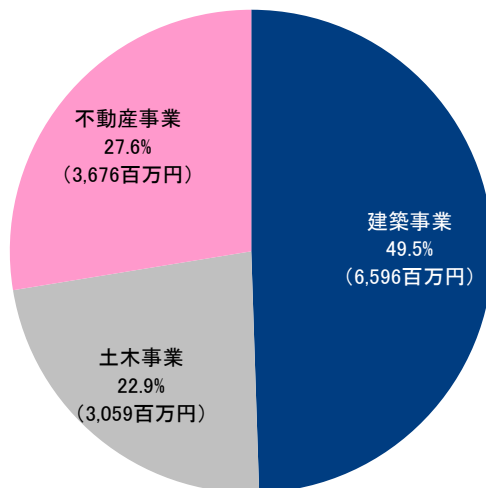
出所：決算短信よりフィスコ作成

矢作建設工業
1870 東証プライム市場、名証プレミアム市場

2025年12月23日(火)
<https://www.yahagi.co.jp/ir/>

事業概要

2026年3月期中間期事業別売上総利益構成比



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

3. 事業別概要

(1) 建築事業

建築事業は、同社の中核を担う事業であり、物流施設、マンション、オフィス、商業施設、工場など、多様な建築物の設計・施工を一貫して担う点を強みとする。東海地域では大手設計事務所とも比較しうる規模の設計スタッフを有し、顧客と密接に連携しながら、ともにプロジェクトを“創り”上げるスタイルを追求する。こうした取り組みにより、設計施工一括受注の比率は全体の90%を超える水準となり、同社の高い利益率の源泉となっている。設計士など技術者の採用・育成は重要な経営課題の1つとして位置付けており、社会的に注目度の高いプロジェクトや先進的な案件へも積極的に参画している。

また、連結子会社である北和建設(株)、矢作ビル&ライフ(株)、(株)テクノサポートとの連携により、耐震補強、リニューアル、建設資材の販売などを含むトータルな建築ソリューションを提供する。耐震補強に関しては、建物の構造やニーズに合わせて様々な工法を展開しており、学校や庁舎など公共施設を中心に日本全国で4,400件を超える採用実績がある。

(2) 土木事業

土木事業では、道路・橋梁・上下水道・造成などのインフラ工事に加え、鉄道軌道や高架化などの鉄道関連工事を手掛ける。特に、名古屋鉄道向けの鉄道軌道工事は同社の専任領域であるため、毎期安定的な受注を確保している。

矢作建設工業
1870 東証プライム市場、名証プレミアム市場

2025年12月23日 (火)
<https://www.yahagi.co.jp/ir/>

事業概要

また、不動産事業における産業用地開発に伴う造成工事をはじめ、民間案件も多く受注する。そのため、官民比率がほぼ半々であることが特徴であり、経済環境に左右されにくい体質である。さらに、同社独自の「パンウォール(PW)工法」は、用地の制約がある現場でも施工性と安全性を両立させる技術として、中日本高速道路(株)(NEXCO中日本)や防衛省などでも採用実績がある。施工主にとっては用地買収が少なく済むメリットがあり、同社の技術力が反映された独自工法となっている。連結子会社であるヤハギ道路(株)は舗装工事を、ヤハギ緑化(株)は緑化・環境整備工事を担当し、土木分野におけるグループの施工能力強化につながっている。

PW工法



出所：同社ホームページより掲載

(3) 不動産事業

不動産事業では、産業用地の開発・販売、分譲マンション事業、賃貸管理事業を展開する。産業用地開発においては、行政との強固な関係性に加えて、製造業の集積地という地域特性が競争優位性を支えている。BCP(事業継続計画)※や災害意識の高まりを背景に行政とも連携し、郊外や内陸への移転を進める企業の需要を捉える。また、土地造成(土木事業)、宅地販売(不動産販売)、設計・施工(建築事業)まで一貫対応が可能であり、部門横断的に収益貢献が期待できる。同社にとって過去最大規模となった大府東海開発プロジェクトは、2016年から開発を進めてきたが、2026年3月期中の販売完了を見込む。販売後は建築事業における受注拡大につながるため、今後も収益への貢献が継続する見通しだ。

※ 自然災害・大規模火災・テロ攻撃といった緊急事態に際し、企業が事業資産の損害を最小限に抑え、中核事業の継続または早期復旧を図るため、平時の準備と緊急時の方法を定めた計画。

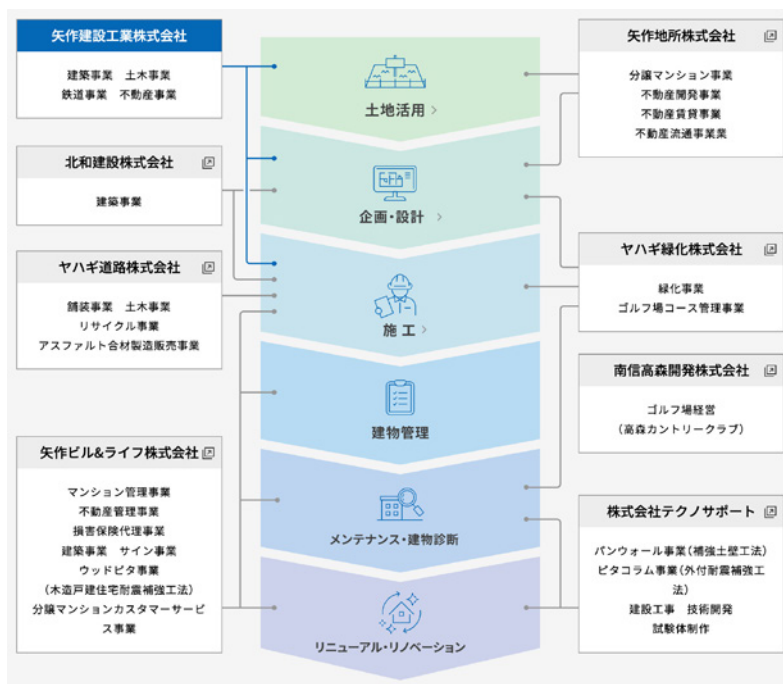
同子会社が担う分譲マンション事業は、主に東海圏においてファミリー層を中心とした開発・販売を展開し、地元密着型の事業運営を通じて安定した需要を確保している。立地や市場動向に応じてターゲット層を調整し、たとえば都心部では単身及び共働きで世帯収入が比較的高い層向け、郊外エリアではファミリー層向けなど、需要に合致した商品企画に強みを持つ。加えて、設計・施工を自社で一括して担うことで、品質管理や工期調整、住戸プランにも柔軟に対応することが可能だ。分譲マンションの開発は、不動産事業の収益源であると同時に、建築事業とのシナジーが生じ、グループの総合力が発揮される領域だ。

矢作建設工業 2025年12月23日 (火)
1870 東証プライム市場、名証プレミアム市場 <https://www.yahagi.co.jp/ir/>

事業概要

連結子会社のうち、矢作地所(株)はマンション分譲、不動産賃貸及び不動産開発を担う一方、矢作ビル&ライフはビル・マンションの管理、不動産賃貸及び分譲マンションのカスタマーサービス事業を手掛けている。

同社グループにおける建設・不動産事業体制



出所：同社ホームページより掲載

業績動向

2026年3月期中間期は増収増益、 売上・利益とも中間期として過去最高を更新

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の業績は、売上高89,665百万円(前年同期比52.6%増)、営業利益7,989百万円(同520.9%増)、経常利益7,982百万円(同502.0%増)、親会社株主に帰属する中間純利益5,737百万円(同492.9%増)と、大幅な増収増益となり、売上高・各利益とも中間期として過去最高を更新した。複数の大型建築工事が最盛期を迎え売上高が拡大した。利益面では、建設事業における採算改善や不動産販売による利益の積み増しがあった。物価上昇に伴うコスト増は継続しているものの、価格転嫁の進展や不採算工事の減少により収益性が改善した。

業績動向

2026年3月期中間業績

(単位：百万円)

	25/3期中間期		26/3期中間期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	58,760	100.0%	89,665	100.0%	30,905	52.6%
建築事業	35,795	60.9%	62,300	69.5%	26,505	74.0%
土木事業	13,785	23.5%	16,763	18.7%	2,978	21.6%
不動産事業	9,179	15.6%	10,601	11.8%	1,422	15.5%
売上総利益	6,421	10.9%	13,331	14.9%	6,910	107.6%
建築事業	1,218	2.1%	6,596	7.4%	5,378	441.5%
土木事業	2,191	3.7%	3,059	3.4%	868	39.6%
不動産事業	3,011	5.1%	3,676	4.1%	665	22.1%
販管費	5,134	8.7%	5,341	6.0%	207	4.0%
営業利益	1,286	2.2%	7,989	8.9%	6,703	520.9%
経常利益	1,325	2.3%	7,982	8.9%	6,657	502.0%
親会社株主に帰属する 中間純利益	967	1.6%	5,737	6.4%	4,770	492.9%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

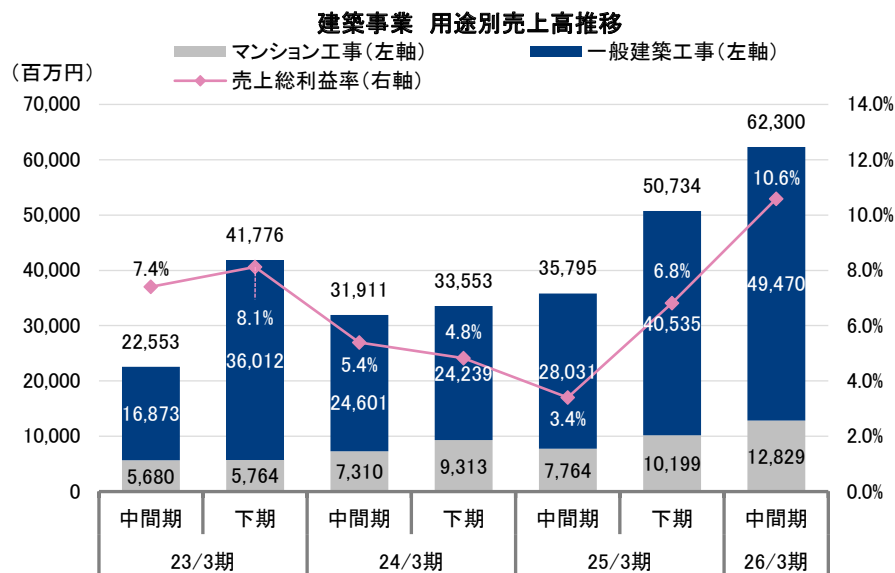
主力の建築事業は好調、売上総利益率も上昇に転じる

2. 事業別動向

(1) 建築事業

建築事業は、売上高62,300百万円（前年同期比74.0%増）、売上総利益6,596百万円（同441.5%増）となり、大幅な増収増益となった。いずれも中間期として過去最高水準となり、業績拡大をけん引した。特に、野村不動産（株）発注による東海地区の大型物流施設工事の施工が最盛期を迎えたことが大幅な売上・利益貢献につながった。不動産開発から造成、建築までを一貫して同社が対応するといった、ビジネスモデルの強みが発揮され、採算性も高水準であった。利益面では、増収効果に加えて物価上昇分の価格転嫁が進んだことにより、収益性が向上したほか、前年同期に計上した工事損失引当金の反動も寄与し、増益となった。これにより、売上総利益率は同7.2ポイント上昇し、10.6%となった。

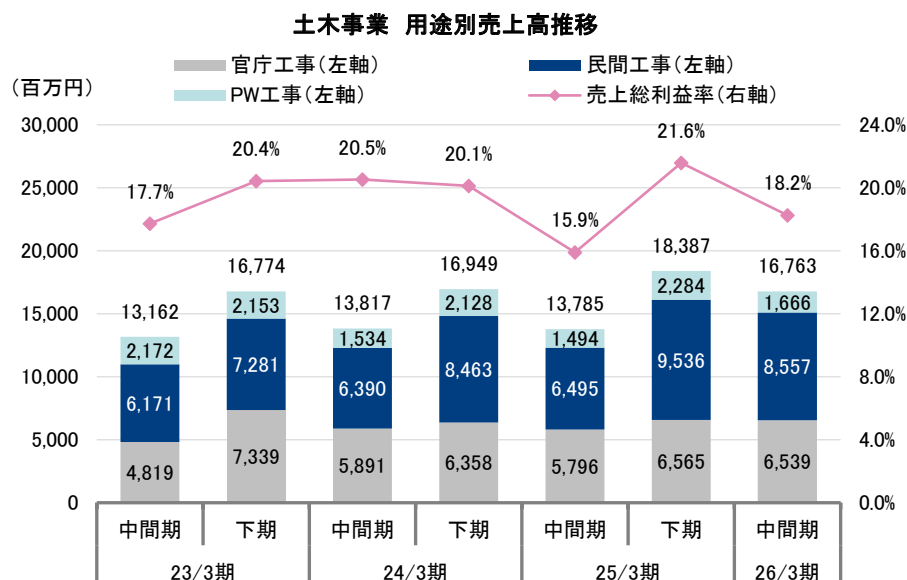
業績動向



出所：決算説明資料、「当社グループの経営現況について」よりフィスコ作成

(2) 土木事業

土木事業は、売上高16,763百万円（前年同期比21.6%増）、売上総利益3,059百万円（同39.6%増）となった。官庁工事及び民間工事がともに順調に進捗し、売上拡大に貢献した。利益面では、民間工事において設計変更に伴う工事請負金額の変更協議が進展し、収益性向上に寄与した。これにより売上総利益率は同2.3ポイント改善し、18.2%となった。



出所：決算説明会資料、「当社グループの経営現況について」よりフィスコ作成

矢作建設工業

2025年12月23日(火)

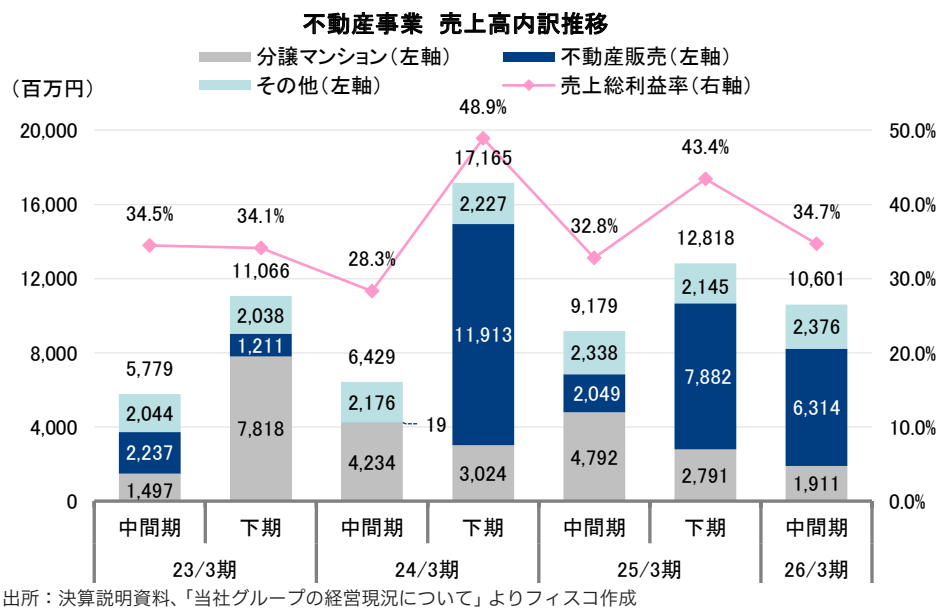
1870 東証プライム市場、名証プレミアム市場

https://www.yahagi.co.jp/ir/

業績動向

(3) 不動産事業

不動産事業は、売上高10,601百万円(前年同期比15.5%増)、売上総利益3,676百万円(同22.1%増)となった。愛知県豊田市における産業用地の売却など、採算性の高い案件の獲得が増益に寄与した。一方、分譲マンション販売戸数は42戸(同80戸減)と減少したが、これは新規供給物件がなかったためだ。なお、中間期に売却した愛知県豊田市の産業用地については、今後、建築工事の受注につながる見込みである。分譲マンションについては、資材高騰や市場環境の不透明感を考慮し慎重な姿勢を維持した。東海地区における需要を見極め、同社の施工キャパシティの調整機能としても活用された。売上総利益率は、案件ごとの収益性により変動が大きい事業であるものの、34.7%(同1.9ポイント上昇)と良好な水準を維持した。



受注環境は良好、受注高・次期繰越高とも高水準を維持

3. 受注の状況

同社が所属する建設業界では、コロナ禍後の民間設備投資の回復が続き、特に建築分野では底堅い需要がある。土木分野においても、国土強靱化計画に関連する公共工事が各地で進展しており、堅調な受注環境が続いている。一方、業界全体で施工キャパシティ不足が深刻化しており、需要と供給のミスマッチが課題となっている。同社では、採用活動の強化に取り組んでおり、ここ5年間で新卒採用を約2倍(48名から90名へ)に拡大したほか、女性技術者やミャンマーからの外国籍人材の積極採用も進めている。協力会社とは、将来の工事に関する情報共有を早期化し、施工スケジュールの円滑な運営に努めている。営業段階から施工能力を考慮した受注調整を行うことで、施工キャパシティの最大化を図っている。

なお、受注から工事完成までの期間は、プロジェクトの規模などにより異なるが、建築案件で1～3年程度、土木案件は2～3年程度となっており、受注高や次期繰越高を踏まえると、今後の業績も堅調な推移が見込まれる。

矢作建設工業
1870 東証プライム市場、名証プレミア市場

2025年12月23日 (火)
<https://www.yahagi.co.jp/ir/>

業績動向

(1) 受注高

2026年3月期中間期の受注高は64,314百万円と前年同期比では9.1%減となったものの、建築・土木とも堅調に推移し、高水準を維持した。建築事業では、一般建築工事が25,847百万円(同31.6%減)と減少した一方、マンション工事は18,802百万円(同45.8%増)となった。これは、外部デベロッパー向け大型案件を複数受注したことによる。土木事業では、民間工事の受注高は8,995百万円(同33.9%減)と減少したが、官庁工事が10,668百万円(同64.9%増)と伸長した。結果として、土木工事における官庁比率は54.3%に上昇したが、下期は若干減少する見通しであり、通期では例年並みの水準で着地する見込みである。

受注高推移

(単位：百万円)

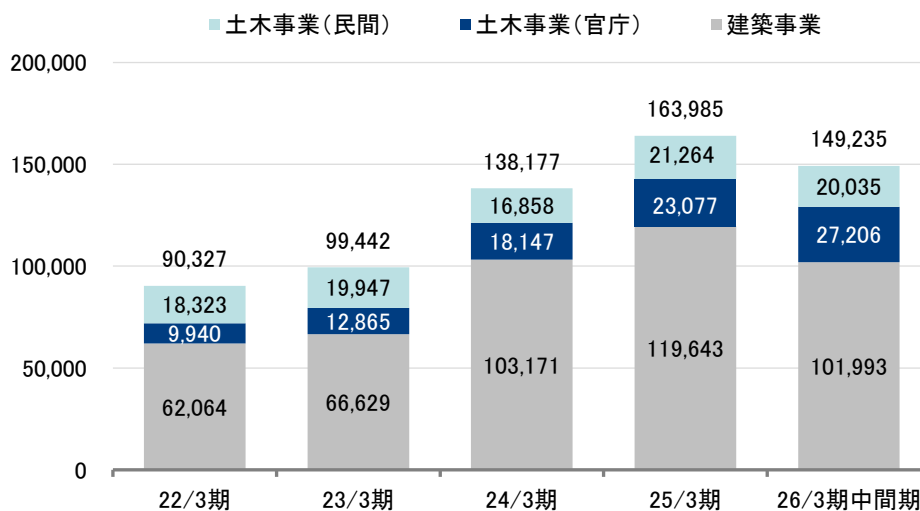
		22/3期		23/3期		24/3期		25/3期		26/3期
		中間期	下期	中間期	下期	中間期	下期	中間期	下期	中間期
建築事業	マンション工事	4,341	9,465	3,113	11,213	3,347	9,996	12,899	2,247	18,802
	一般建築工事	3,133	43,083	14,331	35,377	7,414	81,249	37,791	50,063	25,847
土木事業	官庁	4,311	8,575	5,388	9,695	5,480	12,051	6,470	10,822	10,668
	官庁比率	26.2%	53.1%	45.0%	43.1%	43.4%	59.3%	32.2%	46.8%	54.3%
	民間	12,120	7,561	6,589	12,813	7,149	8,278	13,601	12,288	8,995
連結合計		23,906	68,733	29,422	69,098	23,391	111,574	70,762	75,420	64,314

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) 次期繰越高

次期繰越高は149,235百万円(前期末比9.0%減)となった。過去最高だった前期末には及ばなかったものの、高水準を維持した。売上高への寄与は2026年3月下期以降となる。内訳は、建築事業が101,993百万円(同14.8%減)となった一方、土木事業が47,242百万円(同6.5%増)と増加し、土木分野の案件が積み増した。建築事業では特定の用途への依存度を低減するため、案件の多様化を進めている。

次期繰越高



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

大型工事の進捗により総資産が増加するも、 自己資本比率は47.2%と高水準を維持

4. 財務状況と経営指標

2026年3月期中間期末の総資産は前期末比10,554百万円増加し、154,774百万円となった。主な増加要因は完成工事未収入金等(受取手形、電子記録債権含む)が12,953百万円増加したことによる。一方、有形固定資産が1,779百万円減少した。

負債は前期末比6,300百万円増加した。内訳は有利子負債が長短合計で500百万円減少した一方、工事未払金が3,293百万円増加、未成工事受入金が1,656百万円、未払消費税等が1,522百万円増加したことによる。純資産合計は同4,254百万円増の73,089百万円となった。

完成工事未収入金、工事未払金及び未成工事受入金が大幅増加した要因は、中間期末にかけて物流施設などの大型工事が進捗したことによるものである。

なお、同社は、D/Eレシオは1.0倍以内、自己資本比率は40%以上を意識したうえで、有利子負債を活用する方針としているが、D/Eレシオは0.52倍に留まり、自己資本比率は47.2%と高水準を維持した。また、流動比率も194.3%と健全な水準を維持した。

業績動向

連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	25/3期末	26/3期 中間期末	増減額
流動資産	108,192	121,091	12,899
現金及び預金	15,669	15,617	-52
未成工事支出金	3,320	2,894	-426
販売用不動産	21,978	21,926	-52
完成工事未収金(受取手形、電子記録債権含む)	58,217	71,170	12,953
固定資産	36,027	33,682	-2,345
有形固定資産	25,138	23,359	-1,779
無形固定資産	763	778	15
投資その他の資産	10,125	9,544	-581
資産合計	144,220	154,774	10,554
流動負債	55,473	62,331	6,858
工事未払金(支払手形、電子記録債務含む)	14,553	17,846	3,293
未成工事受入金	10,348	12,004	1,656
未払法人税等	365	1,887	1,522
短期借入金(1年内返済予定の長期借入金含む)	26,600	26,600	0
固定負債	19,911	19,353	-558
長期借入金	12,000	11,500	-500
負債合計	75,384	81,684	6,300
(有利子負債)	38,600	38,100	-500
純資産合計	68,835	73,089	4,254
【安全性】			
自己資本比率	47.7%	47.2%	-0.5pp
D/Eレシオ	0.56倍	0.52倍	0.04pp
流動比率	195.0%	194.3%	-0.8pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

5. キャッシュ・フローの状況

2026年3月期中間期の営業活動によるキャッシュ・フローは、691百万円の収入となった。主な収入は、税金等調整前中間純利益8,309百万円、減価償却費552百万円、仕入債務の増加3,293百万円、未成工事受入金の増加1,655百万円である。一方、支出は、売上債権の増加12,953百万円である。投資活動によるキャッシュ・フローは1,519百万円の収入となったが、有形固定資産の売却による。財務活動によるキャッシュ・フローは2,243百万円の支出となった。主な増減要因は長短借入金の減少500百万円と、配当金の支払1,736百万円である。

この結果、現金及び現金同等物は32百万円減少し、同中間期末残高は15,587百万円となった。

矢作建設工業
1870 東証プライム市場、名証プレミア市場

2025年12月23日 (火)
<https://www.yahagi.co.jp/ir/>

業績動向

連結キャッシュ・フロー

(単位：百万円)

	25/3期中間期	26/3期中間期
営業活動によるキャッシュ・フロー	-7,332	691
投資活動によるキャッシュ・フロー	-444	1,519
財務活動によるキャッシュ・フロー	4,191	-2,243
現金及び現金同等物の増減額 (-は減少)	-3,585	-32
現金及び現金同等物の期末残高	16,332	15,587

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2026年3月期は売上高・各利益とも最高業績を見込む。 中期経営計画も達成へ

1. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の連結業績は、売上高168,000百万円（前期比19.4%増）、営業利益10,000百万円（同15.5%増）、経常利益9,900百万円（同14.9%増）、親会社株主に帰属する当期純利益6,600百万円（同16.9%増）を見込んでいく。2026年3月期は現 中期経営計画の最終年度にあたり、次なる成長ステージへの移行期として重要な位置付けである。

建設事業において、旺盛な需要を背景とした複数の大型建築工事の施工進捗により、売上高は4期連続で過去最高を更新する見込みだ。利益面では、販管費の増加を織り込みつつも、建設事業における増収効果や採算改善が寄与し、各利益段階で過去最高を更新する見通しである。

売上高は中期経営計画の目標値である130,000百万円を大幅に上回り、利益については、営業利益10,000百万円の目標達成を見込む。下期に完工を予定する案件において、価格変更に伴う増益は織り込んでおらず、業績予想を据え置いている。中間期までの進捗を勘案すると、上振れする可能性もある。

2026年3月期の業績予想

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	140,699	100.0%	168,000	100.0%	27,300	19.4%
売上総利益	19,416	13.8%	21,500	12.8%	2,083	10.7%
販管費	10,762	7.6%	11,500	6.8%	737	6.9%
営業利益	8,654	6.2%	10,000	6.0%	1,345	15.5%
経常利益	8,616	6.1%	9,900	5.9%	1,283	14.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	5,643	4.0%	6,600	3.9%	956	16.9%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

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.

矢作建設工業
1870 東証プライム市場、名証プレミアム市場

2025年12月23日 (火)
<https://www.yahagi.co.jp/ir/>

今後の見通し

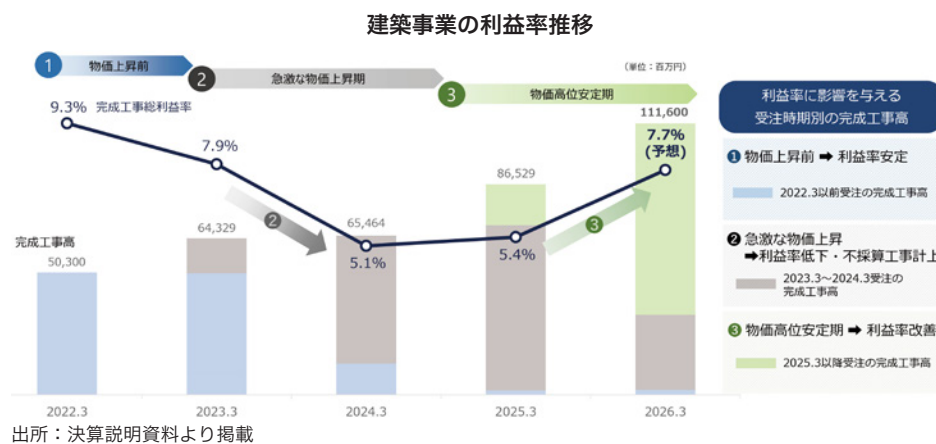
建築・土木事業増収増益見込み、 物価上昇による利益率低下は底打ち反転済

2. 事業別見通し

(1) 建築事業

建築事業は、売上高は111,600百万円（前期比29.0%増）、売上高総利益は8,600百万円（同83.9%増）を見込む。前期末までに受注した工事の施工が順調に進捗していることから、予想達成の可能性は高い。売上総利益は、資材や労務費の上昇分については受注価格への転嫁が進み、増収効果も加わり、大幅な増益を予想している。

急激なインフレが発生した2023年3月期から2024年3月期に受注した低採算案件は大半が完工済みであるため、資材価格や物価上昇によって利益率が圧迫される局面は既に脱した。売上高総利益率は7.7%（前期比2.3ポイント上昇）を見込んでおり、利益率は底打ち反転したと判断される。今後の施工予定案件については、インフレを反映した価格設定が行われていることから、さらなる利益率改善が期待される。



(2) 土木事業

土木事業は、売上高38,400百万円（前期比19.4%増）、売上高総利益6,400百万円（同241百万円増）を見込む。次期繰越高44,342百万円（前期末比26.7%増）を確保しており、建築事業と同様に売上高予想の達成可能性は高い。売上高総利益率は16.7%（前期比2.5ポイント低下）と見込まれる。

(3) 不動産事業

不動産事業は、売上高18,000百万円（前期比18.2%減）、売上総利益6,500百万円（同24.2%減）を見込む。売上高は、複数の自社開発産業用地の売却が進捗しているものの、前期の大府東海開発プロジェクト2号宅地に比べると規模が小さく、分譲マンション事業でも販売戸数の減少が見込まれるためだ。マンション開発については、インフレによる金利や販売価格の上昇に伴い購買動向にも変化が見られることから慎重に検討し、立地に合わせて富裕層向けと実需層向けの企画を展開する方針だ。なお、売上総利益については、減収見込みであることに加え、利益率の高い不動産販売の割合が小さくなる見通しである。

■ 中長期の成長戦略

2030年度の売上高2,000億円規模の達成に向け、 加速度的成長フェーズへ

1. 2030年に目指す姿

同社は、2030年度の目指す姿として「課題解決＆価値創造型企業」を掲げ、売上高2,000億円規模の達成を目標とする。顧客や地域の課題解決に加え、建設エンジニアリングの力で新たな価値を創造し、社会の持続的発展に貢献するという意志が込められている。また、リニア中央新幹線開業を見据える「リニア経済圏」への事業拡大や、地場密着型ゼネコンとしてのポジションを生かした社会課題解決型ビジネスの展開を通じて、単なる受注者ではなく価値提供者としての立ち位置を確立する方針だ。

長期ビジョンの実現に向け、2030年度までの10年間で「進化」と「拡大」の2段階で戦略的に構成している。現中期経営計画では「既存事業の深化・進化」と「新規分野・領域の探索・開拓」を並行して推進し、事業規模の拡大と将来に向けた基盤構築に取り組んだ。次期中期経営計画の後半5ヶ年(2026～2030年度)では、現中期経営計画で築いた基盤を生かし、加速度的な成長を実現するフェーズと位置付けている。利益追求と持続的成長を両立し、強靱な利益体質の構築とROE改善による企業価値の向上を目指す。また、M&Aについても、目的を明確に定めたうえで、シナジー創出が見込める案件を積極的に検討する。

現 中期経営計画は目標達成を見込む。成長投資も計画を上回る進捗

2. 中期経営計画と進捗状況

2026年3月期の売上高は、中期経営計画で掲げた目標値130,000百万円を大きく上回る168,000百万円を見込む。営業利益も目標の10,000百万円の達成を予想する。建築事業・土木事業・不動産事業のいずれも順調に推移していることから、利益面においても目標を上回る可能性が高いと見られる。

キャッシュ・アロケーションについては、利益創出と財務の健全性を両立し、有利子負債を活用して将来への成長投資と株主還元適切に配分する方針だ。現中期経営計画期間中に、累計300億円以上の成長投資と120億円以上の株主還元を実施する計画であったが、成長投資は2025年3月期までに既に約350億円を実行済みであり、当初計画を上回って進捗している。

成長投資の内訳は、不動産・研究開発・人財・情報化・M&Aである。このうち、不動産投資では産業用地開発を中心に236億円を投入し、累計約300億円の売上高を達成した。開発中の用地面積は30万坪を超える規模であり、今後の売上への寄与が見込まれる。産業用地開発は、土地の造成(土木事業)、宅地販売(不動産事業)、設計・施工(建築事業)まで一貫した事業展開が可能であり、投下資金の早期回収に加え、安定的なキャッシュ・フローを創出する好循環につながっている。足元では、基盤である東海圏を中心に複数のプロジェクトが進行しているが、今後は関東や関西地方でも同様の取り組みを展開する方針だ。

中長期の成長戦略

M&Aについては、2023年3月に京都を地盤とする北和建設を子会社化した。北和建設はマンション工事を中心に、ホテルや福祉施設などの建築工事を手掛けており、関西圏に強固な営業基盤と施工キャパシティを持つ。これにより、関西圏における事業拡大を目指す。また、今後は「リニア経済圏」への事業エリア拡大、供給力（施工キャパシティ）の増強などに向けて引き続き積極的に検討を進める。

研究開発分野については、RCS構造の改良やPW工法の信頼性向上に向けた技術投資を実施した。また、情報化分野では、ITインフラ整備や情報セキュリティ強化を、人財分野では、従業員の処遇改善やマネジメント研修への投資を積極的に実施した。

次期中期経営計画では、安定的な収益基盤の確立を目指す

3. 次期中期経営計画の方向性

2026年4月から始まる5ヶ年の次期中期経営計画では、最終年度に売上高2,000億円の達成を目指す。計画の詳細は策定中だが、単に売上規模の拡大を追求するのではなく、大型案件の有無に業績が左右されにくい、安定的な収益基盤の確立を目指す方針だ。

「対象分野の拡張」にも継続して取り組み、これまで実績の少なかったデータセンター、高機能オフィス、ホテルなどの施工、大口径トンネル工事への進出も視野に入れる。関東・関西へのエリア拡大にも積極的に取り組むとともに、東海地区においてもこれまで取引がない優良企業の開拓余地があると見ており、顧客層の多様化も推進する。将来のさらなる事業成長に向けた土台作りの期間として位置付け、エリア・顧客・分野の多様化につながる案件を優先的に取り組む考えだ。

また、2024年からサッカーJリーグ「名古屋グランパス」のスポンサーシップを実施している。地域を代表するスポーツチームの支援を通じて、従業員のエンゲージメント向上や地域との連携強化に貢献している。スポンサー活動を今後のビジネス機会の創出にも生かす方針である。

矢作建設工業
1870 東証プライム市場、名証プレミア市場

2025年12月23日(火)
<https://www.yahagi.co.jp/ir/>

株主還元策

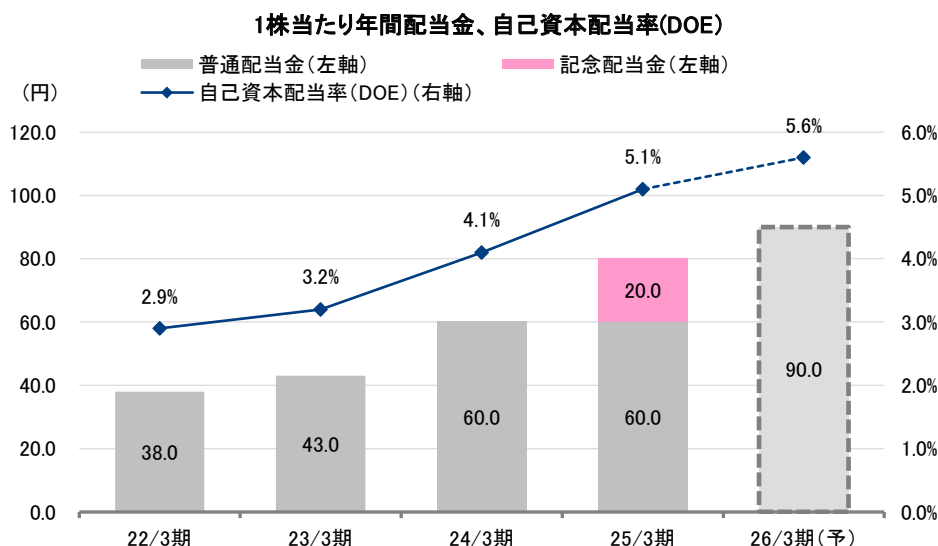
配当方針を「自己資本配当率(DOE) 5%以上かつ累進配当」へ転換

同社は、経営基盤の強化と企業価値の向上に向けて、長期的な視点に立ち株主資本の充実に努めるとともに、継続的かつ安定的な株主還元の実施を基本方針としている。この方針を明確化するため、2025年5月に配当方針を従来の「配当性向30%以上」から転換し、2026年3月期以降は「自己資本配当率(DOE) 5%以上かつ累進配当」とした。利益変動に左右されにくい安定配当の実現を目指す考えである。

2025年3月期の年間配当は1株当たり80.0円となり、前期比で20.0円の増配となった。このうち、60.0円は普通配当、20.0円は創立75周年を記念した特別配当である。結果として、DOEは5.1%、配当性向は61.0%となった。

2026年3月期の年間配当は90.0円を予定しており、普通配当ベースで実質30.0円の増配となる見込みだ。これにより、DOEは5.6%、配当性向は58.7%となる見通しで、株主還元の強化を明確に打ち出したものと評価できる。また、この配当方針変更は、資本効率の改善、企業価値向上、株式市場での評価向上を企図したものである。

2025年2月の株式売り出しによって、同社の株主数は2024年12月比で約3倍に増加した。株主との丁寧な対話を重視し、株主還元についても誠実かつ積極に取り組む姿勢を示している。2008年に100万株を取得し、以降は大規模な自己株式取得の実績はないが、今後は時価総額向上の観点から、その可能性を排除せず、必要に応じて柔軟に対応を検討する。



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

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もありません。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、使用の結果として、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、配布等することは強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