

# トップメッセージ

## 事業戦略と 人材戦略を軸に 堅実な経営を実践していく

代表取締役社長 早川 毅



### 長い歴史の中で大切にしてきたこと

今から1世紀以上前、日本とは桁違いに進んだ欧米の港湾施設や港湾運送を目の当たりにした創業者・浅野総一郎は、帰国後の1908年に東亜建設工業を創業し、港湾・工業用地建設用の大規模な埋め立て計画を進めました。日本の近代化に向けて心血を注いだ創業者の「社会を益する」ことへの思いは、以来、110年以上にわたって当社に受け継がれ、今に至っています。

当社は2020年に、2030年のあるべき姿として、長期ビジョン「社会を支え、人と世界をつなぎ、未来を創る」を打ち立て、実現に向け、「事業戦略と人材戦略の融合」を中期経営計画の基本方針に掲げ、現在、各種施策を推し進めています。

私たちの使命は、請け負ったインフラ整備事業や建築工事を事故やトラブルなく、高い品質で決められた工期内に提供することと、受注した工事の管理をしっかりと正しくやること、すなわち、「誠実な施工」です。使命を果たすことは、創業以来大切にしてきた「社会を益する」ことになると同時に、おのずと当社に適正な利益をもたらし、「稼ぐ力」の源泉となっています。

今の当社の事業ポートフォリオは、祖業の港湾工事を中心とした土木工事が売上全体の4割強を占め、残り3割が建築工事、2割が海外工事という売上構成です。国内の総合建設会社の多くが建築工事を主体とする中で、土木の比率が高いことは当社の特徴の一つです。

▶「理念体系」 P.01 「価値創造のあゆみ」 P.11-12

### 当社の強み・競争優位性

実直なモノづくりを生業として成長してきた当社の最大の強みは、海という自然を相手に、東京湾のほとんどの案件に携わってきた中で得た施工管理の技術・ノウハウです。港湾・海洋土木で培ったこの技術・ノウハウを陸上土木や建築分野にも応用し、事業エリアは海外にも広がっています。

また「土木」「建築」「海外」の3事業でバランス良く構成する現在の事業ポートフォリオももう一つの強みです。

▶「事業の強みとビジネスフィールド」 P.13-14

### 2024年度の総括と 中期経営計画の進捗

2024年度は、過去の受注に支えられ、大変好調な業績結果となり、2期連続で増収増益となりました。

- ①売上高:前期比16.4%増の3,304億円
- ②営業利益:同19.7%増の206億円(前年度の過去最高を更新)
- ③経常利益:同20.7%増の200億円(前年度の過去最高を更新)
- ④親会社株主に帰属する当期純利益:同41.8%増の149億円
- ⑤単体の受注高:同0.3%増の3,537億円(前年度の過去最高を更新)
- ⑥ROE:前期比3.3ポイント増の14.7%

▶「中期経営計画2023～2025年度の進捗と現状の経営環境」 P.35-36  
「財務担当役員メッセージ」 P.37-40

国内土木事業では、当社の得意とする国土交通省の港湾工事の予算が横ばいで推移する中、大型案件を中心に手持ち工事が順調に進捗したことで、2024年度の売上高は前期比2.6%増の1,410億円となりました。当社の規模で請け負うことのできる港湾工事の政府予算は、年間約2,600億円規模に上りますが、当社はその1割強となる290～320億円を受注しており、現場管理を着実に進めることで利益を確保しています。また港湾に関連した防衛局案件や民間案件の施工管理にも、引き続き注力しました。

当社の土木事業の売上を支えている官公庁工事は、予算に基づき安定した受注を望める一方で、利益を確保しづらいといった課題もありましたが、今ではかなり改善されています。(一社)日本理立浚渫協会を通じて、入札・契約上の課題や働き方改革への取り組み状況などを国土交通省港湾局や全国の地方整備局に共有する機会が毎年設けられ、不測の気象条件が多い港湾・海洋土木事業の適正工期に関しても、適切かつ迅速に契約内容の見直しに応じていただいています。それにより、安定した官公庁工事を通じて適正な利益の確保を実現しています。

▶「事業戦略：土木部門」 P.41-42

国内建築事業は、過年度に受注した大型物流倉庫の案件が順次完成したことで、売上高は前期比31.4%増の1,103億円となりました。私自身は、今の当社の陣容で、誠実な施工を確実にやり切れる水準は950億円前後と見ており、2024年度の売上規模は少し背伸びが気味だと捉えています。成長機会を捉えることは重要ですが、人が手薄になればトラブルや事故の発生リスクも高まりますので、建築営業本部を中心に、当社の体制・規模に見合った受注・施工高にコントロールしていきます。また、建築部門はこれまで、東日本と西日本の2つの建築支店体制で営業や施工管理を進めてきました。しかし、特に西日本では、大阪の支店を拠点に名古屋から九州まで幅広いエリアを管轄する体制の中で、現場との物理的な距離が遠いことが、万全な施工管理をする上での不安要素となっていました。そこで、2025年度に西日本建築支店を組織再編し、大阪(四国含む)支店、中国支店、九州支店の、より地域に密着した土建一体型の支店運営に変更しました。また昨年度より基礎地盤対策室を新設し、建築事業の組織の中に、土木事業に強みを持つ人材も配置し、土木の知見やノウハウの融合を図っています。

▶「事業戦略：建築部門」 P.43-44

国際事業では、60年以上前から進出してきた中で、様々なリスクを経験してきました。そこで当社は、国際事業が売上高全体に占める比率を、約2割程度にコントロールする形で運営しています。国内以上に工期の長いプロジェクトが多いため、単年ではなく3年平均で施工高をコントロールしています。2024年度は売上全体が3,000億円の大台に達するため、国際事業の枠もこれまでの400億円から600億円に引き上げました。2024年度の売上は、

アフリカ、東南アジア、南アジアを中心に豊富な手持ち工事を消化し、前期比35.5%増の657億円となりました。

▶「事業戦略：国際事業本部」 P.45-46

### 中長期でのリスクと機会

中長期での事業環境を考えると、混沌とした社会情勢に加え、環境変化のスピードも速く、先を見通しづらい状況が続いています。そのような中で我が国が抱えるリスクも顕在化してきており、それに応じて私たち建設業界も影響を受けることとなります。当社が対峙していくべきリスクと機会は以下のとおりです。

#### ①地政学リスクの高まりと海外への取組み

中東地域の紛争や開発途上国の政情不安は当該地域で工事を行う場合は直接的に影響を受ける可能性が非常に高いため、それらは回避します。具体的には中東方面の事務所は一時閉鎖状態とし、これまで実績のあるアジアへ集中させます。アジアは人口増が著しく、経済成長が見込める地域が多くあります。ただし、国際事業全体では様々なリスクが存在するため、先のとおり事業規模は全社売上の2割程度までという制限を設け受注管理に努めていきます。

#### ②頻発する自然災害と地球温暖化に伴う海面上昇のリスク

地震災害や台風、ゲリラ豪雨など最近の日本の自然災害は激甚化しており、また地球温暖化に伴う海面上昇も、国内に留まらない世界的に深刻な問題になっていきます。当社はこれまで阪神・淡路大震災や東日本大震災、現在では能登半島地震の復興事業において港湾工事関連を、石川県の七尾港では護岸の耐震強化のための地盤改良工事を行っています。また、海面上昇への対策で重要な防潮堤の嵩上げなどは当社が得意とする港湾工事の実績の中で繰り返し行ってきたものです。国土強靱化の大義のもとこれからも大きく貢献していけるものと確信しています。

#### ③関税の影響とレアアース

米国の関税政策により輸出産業が大きな影響を受けることは必至で、民間の設備投資は手控えられと予想されます。従って内需中心への対応が重要になりますので、当社が得意としてきた官公庁工事への取組みは緩めることなく進めていきます。建築部門についても官公庁工事、特に土木部門との連携が期待できる防衛施設関連の工事に注力していきます。

また、米国と中国の関係ではレアアースも注目されています。中国が世界シェアで大半を占める中、経済安全保障の観点から日本の排他的経済水域(EEZ)内でのレアアースも注目されつつあります。当社は、内閣府の戦略的イノベーション創造プログラム(以下、SIP)第2期の「革新的深海資源調査技術」のもと、国立研究開発法人海洋研究開発機構(以下、JAMSTEC)を中心とした

# トップメッセージ

南鳥島EEZのレアアース資源開発の技術開発に協力しました。SIP第3期の「海洋安全保障プラットフォームの構築」では、JAMSTECによって水深約6,000mからレアアース泥を採掘するという世界初の試みがなされます。特にSIP第2期の中で当社は、レアアース泥の採掘のために重要な「解泥」技術について、2019年度に当社の技術研究開発センターで開発した技術をもとに、千葉県袖ヶ浦市の当社ヤードにて2020年7月から8月にかけて1/3スケールの大型実証試験を実施しました。

## 4.労働人口の減少リスク

外部環境の大きなリスクとして、国内の人口減に伴う労働人口の減少があります。人員の数と施工高には高い相関性がありますので、中期経営計画では、事業戦略と並ぶ柱として、人材戦略に注力しています。ここ数年では当社も採用数を順調に伸ばし、2024年度は104名の新入社員を迎えました。離職率も少なくなっており、2023年度の新入社員は離職ゼロを達成しました。

また、サプライチェーンの取引先の皆様や価値創造を図る事業者の皆様との連携・共存共栄を進め、新たなパートナーシップを構築するための「パートナーシップ構築宣言」を掲げています。具体的には協会会社様との適正な請負契約の締結などに一層注力するものです。

労働人口の減少への対策としては生産性の向上も重要であり、建設DXの技術開発(AIの取り込み、自動化など)も鋭意行っていますので、サステナビリティの項目でご紹介します。

▶「価値創造プロセス」 P.15-16 「人材戦略」 P.55-56

## 中長期成長に向けた事業戦略

中長期成長に向けては、2030年度に営業利益で135億円の到達を目標に掲げていますが、更なる向上を目指しています。得意分野である港湾・海洋土木を中心に、受注・施工高の拡大を通じて利益成長を図りながら、陸上工事や運輸省の案件など、新たに挑戦する領域を少しずつ肉付けする形で安定成長を目指します。

### 1.国土強靱化関連事業(国内土木)

国土交通省関連では、現在、「国土強靱化5か年加速化対策」を通じて15兆円規模の予算をほぼ消化しきったステージですが、今年6月には「第1次国土強靱化実施中期計画」案が閣議決定され、2026年からの5年間で20兆円強規模の予算が振り向けられます。国内土木事業の大きな柱でもあり、しっかりと受注につなげます。

### 2.防衛関連工事(国内土木・建築)

防衛関連工事の受注実績も着実に伸ばし、建設業界の中でも

比較的上位にランクしています。土木事業では、すでに九州沖縄を中心に港湾関連の大型工事を施工中で、その実績をさらに積み上げていきます。今後も全国的に防衛関連事業は拡大が見込めることから、しっかりと取り組んでいきます。

建築事業では、既存の施設は旧耐震基準のまま残っているものが多く、全体の4割が建て替えを必要としています。防衛省の施設強靱化予算も右肩上がり推移しており、良好な市場環境を背景に事業機会も豊富にあります。特に既存駐屯地の最適化事業は数百億円規模であることから、この分野にもしっかりとチャレンジしていきます。

### 3.大型物流倉庫と得意分野である冷凍冷蔵倉庫(国内建築)

建築部門ではここ数年大型物流倉庫の案件を伸ばし、2024年度は売上1,000億円超えを達成することができました。一部では倉庫案件は頭打ちとの見方もありますが、立地条件の良い案件ではまだまだ伸びが期待できます。また、当社は冷凍冷蔵倉庫の分野でも多くの実績があります。今後、老朽化やフロンガス規制への対応といった建替え需要が見込める分野でもあり、良い品質の冷凍冷蔵倉庫の提供を引き続き行っていきます。さらには国内のみならず海外展開も視野に入れて対応していきます。

### 4.不動産再開発とリニューアル事業への取組み(国内建築)

建築部門で不動産の再開発事業に取り組み始めました。またこれを支えるグループ会社として、これまでそれぞれで不動産管理とリニューアル案件を担ってきたグループ会社2社を合併し、「東亜リアテック株式会社」という新会社を2025年7月に発足



させました。再開発案件の中には一定程度リノベーションを主体としたリニューアル案件もあります。昨今の人出不足の影響から新規建築プロジェクトは工期遅れが懸念される傾向から、内装中心のリノベーション案件は増えるものと思われ、この分野にもしっかりと注力していきます。

▶「当社を支えるグループ会社」 P.53-54

### 5.ODA案件への取組み(海外)

当社のODA案件は現在、インドネシアのパティンバン港、カンボジアのシハヌークビル港、ケニアのモンバサ港でのコンテナターミナルの建設工事(ケニアへは初進出)など、すでに受注した工事では得意分野である港湾工事であることから、これまでの経験を生かし様々なリスク管理を行いながら、着実に工事を進めています。

また、新たにバングラデシュでは「マタバリ港開発事業(第一期)パッケージ1港湾建設土木工事」を受注し、さらに同国では初となる免震構造の消防庁舎工事にも着手しました。バングラデシュは政情も若干不安な面はありますが、人口が増え、経済成長も見込めることから、地下鉄建設事業など様々なODA案件があります。港湾以外の案件にもしっかりと取り組んでいきます。

### 6.ODA案件以外への取組みと現地法人設立による新たな機会への取組み(海外)

当社の海外工事の出発点は、シンガポールでの港湾案件です。1960年代から実績を積み重ね、近年では、シンガポール西側に位置するトゥラス地区にて、当社は長期計画であるコンテナターミナル上部工事を継続受注し施工しています。工事の進行も安定しており、実績と信頼を積み重ね、数多くの設計施工案件を手掛け、技術提案能力などもついてきました。シンガポールにとっては、港の開発維持が国としての重要な政策となっています。特に昨今の気候変動の影響により、将来的な海面上昇への対策を先んじて講じるべく、大規模な先行投資計画も控えていますので、引き続きこうした大型案件を継続的に取り組んでいきます。

自立成長の軌道に乗つつある国向けのODAは段階的に縮小終了が予定されています。例えばインドネシアでは、当社は現在パティンバン港でODA案件を進めていますが、将来的にODAでの公共整備が縮小すると、民間での整備に移行するまでに多少のタイムラグが生じますが、埋立地のコンテナヤードの対岸のヤードでは物流関係の倉庫団地ゾーンなど、新たな事業機会も出てくると予想します。また、カリマンタン島への首都移転に関しても様々な受注機会があると考えています。ODA以外の現地政府からの工事受注のためには現地法人の設立が必要であり、2023年9月にインドネシアの総合建設会社PT Tunas Jaya Sanurと、インドネシア首都ジャカルタにて、現地法人「PT TOA TUNAS JAYA INDONESIA」を共同設立しました。

ODAの減少はリスクですが、これを機会と捉え、現地法人での受注に力を入れ、事業機会をしっかりと捕捉していきます。

▶「当社を支えるグループ会社」 P.53-54

### 7.洋上風力・直流送電事業への取組み(国内土木)

洋上風力については、日本の国土を考えると、着床式に限らず、今後は浮体式も非常に重要になると言われています。当社は、当社が参画するコンソーシアムを通じて、国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構(NEDO)が公募したグリーンイノベーション基金事業「浮体式洋上風力実証事業(フェーズ2)」に提案し、採択されました。また、2023年度に自己昇降式作業台船(SEP船)「柏鶴(はっかく)」を建造しており、すでに洋上風力発電所の補修工事などで実績を残しています。日本では15MW級の風車が主流となっていますが、国内のSEP船の数は少なく、1250トンの吊り能力を有する「柏鶴」は、他社の大型船とも共同作業しながら、着床式基礎や付属部材の施工や調査工でのプラットフォームとしての役割を十分果たしうると考えます。

また、直流送電事業は日本海ルートの直流送電事業に注目していきます。当社は国内の民間工事で海底ケーブル敷設の実績もあることから、これまで培ってきた港湾・海洋での土木工事の知見を生かし、施工者としての営業活動を行っていきます。

▶「洋上風力発電事業」 P.21

### 8.成長投資戦略

成長投資に関しては、様々なチャレンジを行いながらも、中期経営計画期間中の2年間での投資実績は計画を下回っています。一方で利益水準が向上したことなどから、キャッシュアロケーションを見直し、中期経営計画での投資枠をこれまでの200億円から300億円へと引き上げました。事業領域の拡大投資や人材開発投資への配分を積み増しています。

SEP船「柏鶴」に対しては近海域仕様へ改造やレグの伸長など、風車の大型化ニーズや多目的船としての適用範囲の拡大を目的とした投資を検討していきます。また、海外建築設備会社のM&Aも検討中です。ASEAN諸国において建築設備会社を買収することにより、当社の海外建築事業を補強し価格競争力を高めシナジーの創出が可能であると考えています。インドネシアの現地法人では当該国向けの作業船の購入なども検討中であり、海外市場での競争力の向上に貢献するものと考えています。

設備だけでなく、人材確保も投資を行います。例えば、日本国内の慢性的な技術者不足を補うため、外国籍若手エンジニアや高度人材を日本国内工事や当社海外拠点へ段階的に登用する施策を進めていきます。

当社グループ会社の東亜機械工業では冷暖房を完備した新工場の建設を検討中です。当該工場は山口県下関市にあり、日照条件も良いことから主たる電源を太陽光発電とすることで、グリーン電力でつくり出した製品ということで顧客のScope3に貢献します。

このように、企業価値の向上に資する、経営基盤の足元固めとなる投資を確実に実行しながら、M&Aについても視野に入れ、協業から始めるなど様々な方法とともに慎重に検討します。

# トップメッセージ

## 当社のサステナビリティ

当社のサステナビリティを支えるものとして、ESG経営、人的資本経営、DXが大きな柱です。当社はESG経営の深化を進めており、取組みはすでに複数の外部評価機関から高い評価をいただいております。2025年7月には、多くの投資家にとって重要な投資判断基準となっている「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」の構成銘柄にも初めて選定されました。E、S、Gのそれぞれにはまだ課題も認識していますが、一方で、環境対応へのニーズは非常に旺盛で、そこに新たな事業機会も感じます。ESGの取組みを通じて、既存のお客様だけでなく、新しいお客様とも、関係を強化・構築する機会につなげていきます。

### 1. ESG経営

環境面に関しては、カーボンニュートラルの実現を重点課題と位置付け、Scope1・2・3のそれぞれで多排出となっているホットスポットを特定し、GHG排出量の削減に努めています。Scope1・2では国内海上土木工事における作業船からの排出が大部分を占めるため、廃食用油などのバイオ燃料を試行導入し、次世代のバイオ燃料開発プロジェクトにも参画するなどして対応を進めています。一方、最も大きな排出源であるScope3においても、建築物のZEB(ネット・ゼロ・エネルギー・ビル)化や低炭素材料の導入などを鋭意進めながら、さらなる排出削減を企図した研究開発と、サプライチェーンとの対話を深めることで、排出量の低減を図っていきます。

また、港湾工事とともに藻場や干潟の造成にも長く携わってきており、他社に比べても優位性の高い当社の環境インフラ技術にさらに磨きをかけ、「海に恩返しをする」ことを目標として発展させていきます。技術研究開発センターのブルー・グリーンインフラ技術グループを中心に、関連する技術研究開発を積極的に進め、今後もネイチャーポジティブに寄与していきたいと考えます。

▶「環境との価値共創」 P.19 ▶「技術研究開発」 P.51-52

ガバナンスに関しては、2025年6月の株主総会での承認を経て、取締役会の過半数を社外取締役が占める体制へと移行しました。取締役会の独立性や監督機能を発揮する上では、これまでの取締役会の構成に課題を認識していましたので、今回の変更を通じて、より取締役会の実効性が高まると期待しています。定款も一部変更し、取締役会議長は社外取締役が務めることになりました。ガバナンス体制の強化は、サステナブルな企業の土台づくりに不可欠であり、当社グループ全体として、これからも透明性の高い経営執行を目指していきます。

▶「社外取締役座談会」 P.29-32

### 2. 人的資本経営

私は人的資本経営とはESG経営のSとGに密接に関連していると考えています。特にSはソーシャル(社会)であり、その社会は人がつくり上げるものですので人的資本経営との関連性は非常に大きいと言えますから、まずは人材の量と質の両方の向上を図ることが重要です。

数の拡充に向けては、採用の強化に加え、安心かつ働きがいのある職場づくりを通じて離職の抑制を図っており、2025年3月末の連結従業員数は、中期経営計画で掲げた目標2,000名を1年前倒しで達成しました。一方で課題は質の向上です。当社の現場では、20代の若手社員の比率が4割超に拡大しており、この若手人材をどう早期に育成していくかがカギとなります。当社では若手に対して、技量・スキルをしっかり継承しつつ、現場の施工管理ができるよう育成しています。施工管理ができる人材に求められる力は思考力と実践力です。この両方を兼ね備える人材を目指し、例えば、作業所長となるための必要スキルを「スキルマップ」として明確にして教育・研修を進めており、35歳以下の若手が作業所長に登用されるケースが飛躍的に伸びてきました。また人事制度上も活躍する若手が適正に評価される仕組みへ整えていきます。

そのほかにも女性の一般職社員の総合職転換への奨励など、一人ひとりの持つ能力を最大限発揮いただきたいと期待しています。さらに今後は、健康でまだまだ働きたいシニア年代の方にも引き続き力を貸していただきたいと考えており、処遇面など制度の改善を進めています。

一方、社員のエンゲージメント向上も重要です。レクリエーション、クラブ活動なども活発に行われるようになってきました。労働組合でも活動を活発化させてきており、会社としても協力していきたいと考えています。2年後には港区高輪に本社を移転しますが、働きやすい職場が社員のエンゲージメントの向上につながることを期待しています。

▶「人材戦略」 P.55-56

### 3. DXへの取組み

当社のDX戦略は「DXで事業戦略と人材戦略を結び付け、サステナビリティを支え、イノベーションを創造する」という方針を掲げています。DX(デジタルトランスフォーメーション)には大きく二つの役割があると考えています。一つは社内でのデータは誰もが便利に使い、日々の業務の生産性を高めるとともに経営戦略に資するものであること。もう一つは当社の建設技術を高め、我々のモノづくりである社会資本整備に貢献し、新たな時代のニーズに応えるイノベーションを創造することです。社長直轄のDX戦略部が今まさに、当社の幹となる部分でどのようにDXをしていくか、その戦略を策定しています。

また、建設DXの分野では主にAIを取り込んだ技術開発を

積極的に行い、既存技術の高度化と自動化・省人化、安全管理の緻密化などに注力しています。さらに今年度より、DX全体としての2035年までのロードマップを掲げ、DXを扱える人材の養成やローコードアプリの普及数などには定量的目標を定めました。全社を挙げてさらなるDXの発展を目指していきます。

▶「DX戦略」 P.57-58

## ステークホルダーの皆様に向けて

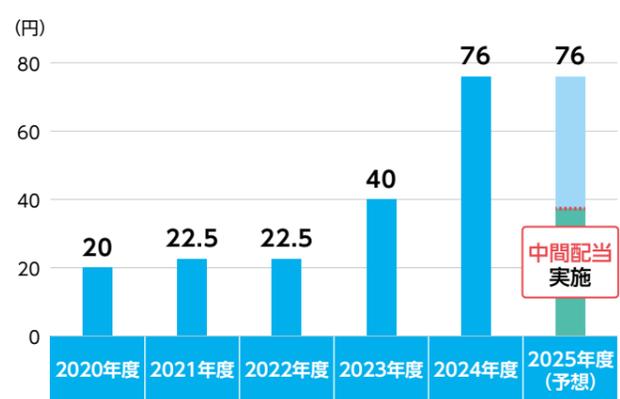
### 企業価値の向上に向けて

2025年5月に、「PBR向上に向けたアクションプラン2025」を発表しており、当社ではPBRの改善を経営の重要課題の一つと認識しています。中長期的な成長基盤を支えるためにESG経営を中枢に据えていますが、私は株価や資本コストを意識した経営にも心掛けており、資本市場の皆様との対話も重要だと考えています。

当社は長年、誠実な施工を通じて信頼と信用を積み重ねてきましたが、こうした信頼と信用は一朝一夕に獲得できるものではありません。株主・投資家、お客様、取引先、社員、地域社会をはじめとするステークホルダーの皆様に対しても、誠実な企業姿勢を貫き続けることで、信頼関係をより強固にしていきたいと考えます。

株主の皆様に対する還元につきましては、中期経営計画期間における総還元性向70%程度をお約束しており、これをしっかりと守っていきます。当初は67億円の自己株式取得と初年度配当性向30%、2年目と3年目の配当性向40%、総還元額150億円で総還元性向70%を達成するものと計画していましたが、業績が上がったため、総還元性向70%達成のために新たに自己株式

### ● 1株当たり配当金



### ● 配当性向

22.8%	23.5%	40.1%	31.3%	40.4%	40%以上
-------	-------	-------	-------	-------	-------

取得40億円を実施することとしました。すなわち総還元額は当初150億円から260億円に増額することになりました。また、今期は中間配当も実施します(76円配当の1/2で38円配当)。

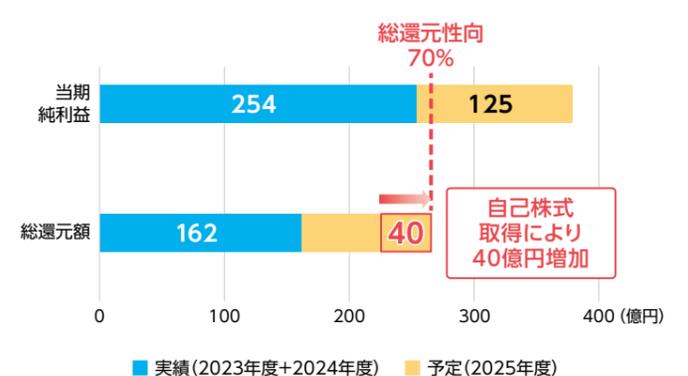
なお、中長期的な利益配分や株主還元の方針については、次期中期経営計画やその先の長期ビジョンの実現を見据え、取締役会でもまさに今、議論をしている最中です。

当社はこれからも堅実な経営を続けていきます。ステークホルダーの皆様におかれましては、ぜひ、長期的な目線で当社の取組みを見守っていただきながら、変わらぬご支援を賜りますようよろしくお願い申し上げます。



**40億円の自己株式取得による  
総還元性向70%程度の着実な達成**

### ● 総還元性向(2023~2025年度の3カ年累計)



※ 2024年4月1日付で普通株式1株につき4株の割合で株式分割を行っています。上記はすべて当該株式分割の影響を考慮した上での金額を記載しています。