
四電五

統合報告書

2026

YONDENKO
INTEGRATED REPORT
2026

経営理念

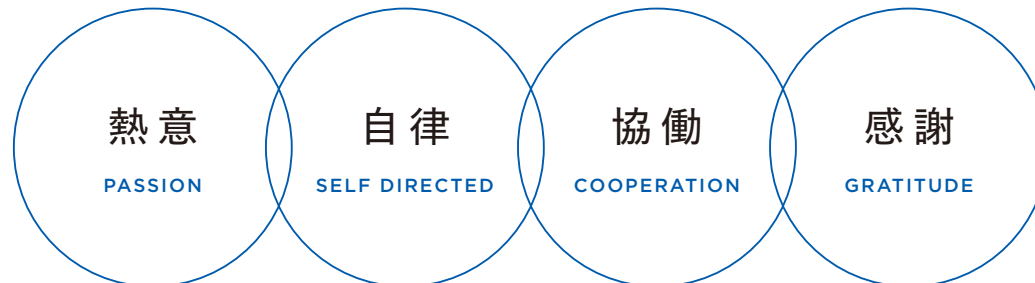
Purpose 存在意義

進化する総合設備企業として
人と社会と未来をつなぎます

Mission & Value 使命・価値観

強靱なインフラを構築し、社会を持続的に支えます
機能性豊かな設備環境を実現し、お客さまの期待に応えます
人を大切にし、技術を磨き続けます

Mindset 社員心得



当社は、電力送配電設備から電気、空調・管などの建築設備、さらには情報通信設備など、設備工事全般を幅広く手掛ける「総合設備企業」です。さまざまな設備を総合的に手掛けることで、多様化するお客さまニーズに対応した最適な設備環境を実現できるよう、自ら進化し続けるとの思いを込めています。

一方で、いずれの設備もつながって初めてその機能を発揮します。その意味で、私たちの役割は、設備を空間軸で「つなぐ」ことで設備に命を吹き込むことにあります。また、こうしてつながった設備は人と人をつなぎ、社会機能をつなぎ、その結果として社会の営みが未来につながります。すなわち私たちの仕事は、時間軸で見れば社会の豊かで多様な営みを未来に「つなぐ」ことにあります。

当社はこれからも、人と社会と未来をつなげるため、総合設備企業として進化し続けてまいります。

目次

イントロダクション

- 02 経営理念
- 03 目次・編集方針
- 04 事業概要
- 05 At a glance

Section 1：成長戦略

- 07 トップメッセージ
- 12 中期経営指針2030
- 15 財務責任者メッセージ

Section 2：事業価値創造

- 17 価値創造プロセス
- 18 機会とリスク
- 20 事業活動
- 26 4つの事業価値創造ストーリー
- 30 施工事例
- 31 創出価値

Section 3：サステナビリティ

- 33 ESG経営推進体制
- 34 マテリアリティとESGアクションプラン
- 36 E（環境）の取り組み
- 39 S（社会）の取り組み
- 46 G（ガバナンス）の取り組み
- 50 社外取締役座談会

Section 4：データ集

- 54 沿革
- 56 連結財務諸表
- 58 10年間財務サマリー
- 60 行動規範・方針
- 62 会社概要
- 63 株式情報



編集方針

● 発行目的

本報告書は、株主・投資家の皆さまをはじめとするステークホルダーの方々に対して、四電工および四電工グループの事業内容や中長期的な企業価値向上に向けた取り組みについて、より一層のご理解をいただくことを目的として発行しています。経営戦略や財務情報、非財務情報などを統合的に開示することで、皆さまとの有用なコミュニケーションツールとして活用していきたいと考えています。今後とも皆さまのご感想やご意見を賜りながら、報告内容の質を高められるよう努めてまいります。

● 対象期間

2025年4月1日～2026年3月31日（一部、対象期間外の内容を含みます）

● 対象組織

株式会社四電工および四電工グループ企業

● 将来の見通しに関する注意事項

本報告書に記載されているデータや業績予想など、将来の見通しに関する記述については、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績などは種々の要因により異なる可能性があることをお含みおきください。

情報開示体系

法令に基づく開示を適切に行うことに加え、会社の意思決定の透明性・公正性を確保し、実効的なコーポレート・ガバナンスを実現していく観点から、主体的な情報発信に努めています。

● 当社Webサイト

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

財務情報

- 決算短信
- 有価証券報告書
- 決算説明資料

非財務情報

- 中期経営指針
- コーポレート・ガバナンスに関する報告書
- 株主通信

統合報告書（本誌）

事業概要

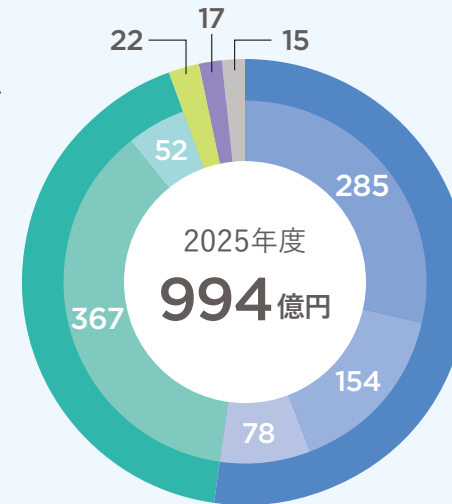
当社は、電力供給に係る送配電設備の建設・保守および民間・公共建築物に係る電気・計装、空調・管などの建築設備の設計・施工を主たる事業としています。

1963年の設立以来、総合設備企業としての事業展開を基軸に据え、M&Aを通じた施工力強化やエリア拡充に取り組んできたほか、培った技術や知見を活かしながら、太陽光発電事業やリース事業など業容拡大に努めています。

主な事業内容

事業別連結売上高

送配電設備工事業
419億円



建築設備工事業
518億円

- 電気・計装工事 (28.7%)
- 空調・管工事 (15.6%)
- 情報通信工事 (7.9%)
- 配電工事 (36.9%)
- 送電・土木工事 (5.3%)
- 太陽光発電 (2.3%)
- リース (1.8%)
- その他 (1.5%)

建築設備工事業

→ P.20

得意先 建設会社 官公庁 民間企業 携帯電話・通信事業者 ほか

電気・計装工事／空調・管工事

建築設備工事業の中核を担っているのが、屋内電気配線などの電気・計装工事と空調・管工事です。施工対象は、公共施設や病院、学校、マンション、工場、物流施設、データセンターなど多岐にわたります。設備の設計から施工管理、施工した物件のメンテナンスやリノベーションなどを手掛けています。



情報通信工事

通信事業者から光ケーブルの敷設や携帯基地局の工事を請け負うほか、防災無線・消防無線工事などの公共工事を受注するなど、通信の高度化などに対応したネットワークインフラを構築しています。

また、物流倉庫や生産ラインの自動化、プラントの監視・運用など、多様な制御システムの構築・メンテナンスにも携わっています。



送配電設備工事業

→ P.22

得意先 電力会社 発電事業者 ほか

配電工事

電力会社が発電した電気を各家庭や企業へ届けるために必要なのが配電設備（電線・電柱など）です。当社は創業以来、四国管内の配電設備の工事を担ってきました。設計から施工・保守までを一貫して担える体制や、専属の協力企業との緊密な連携体制の構築により、施工効率の最適化に努めています。

また、災害時には協力企業や自治体、自衛隊などと協力しながら、迅速な電力供給の復旧にあたります。

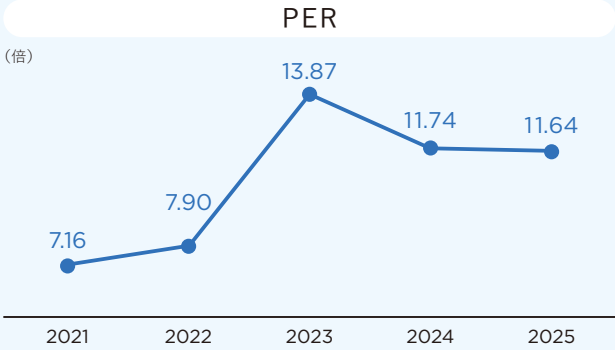
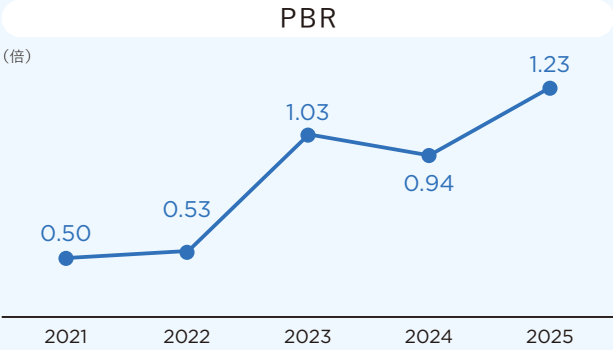
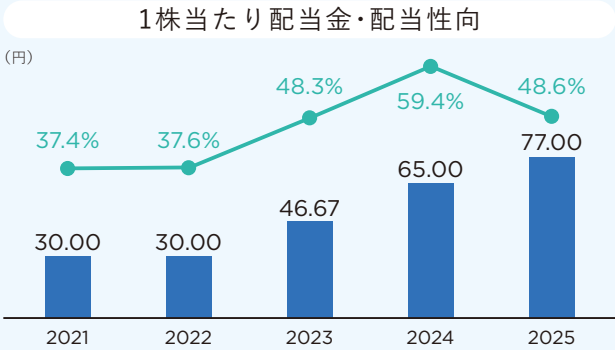
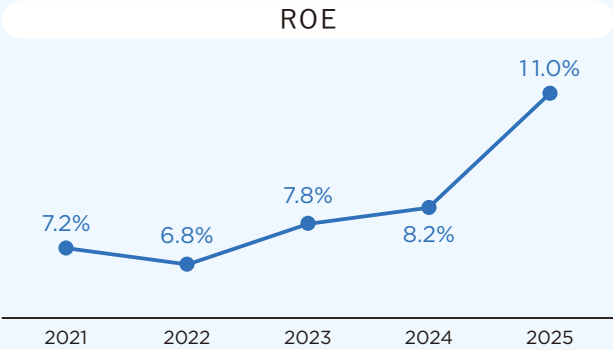
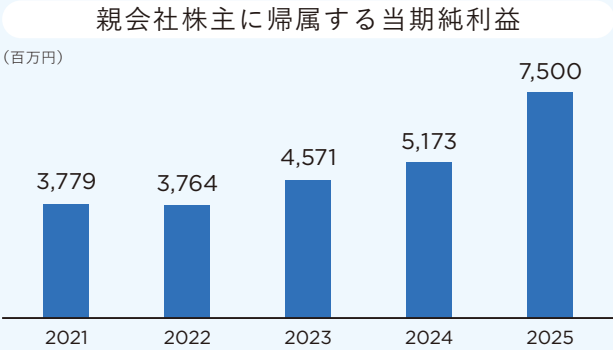
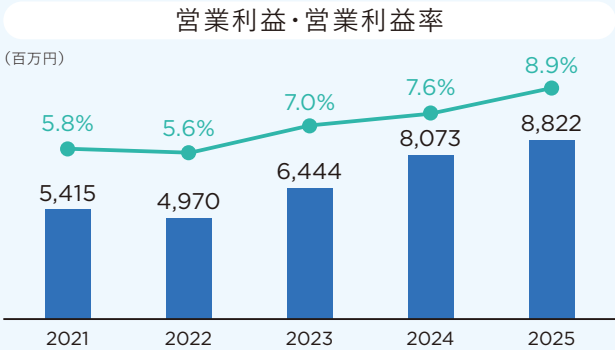
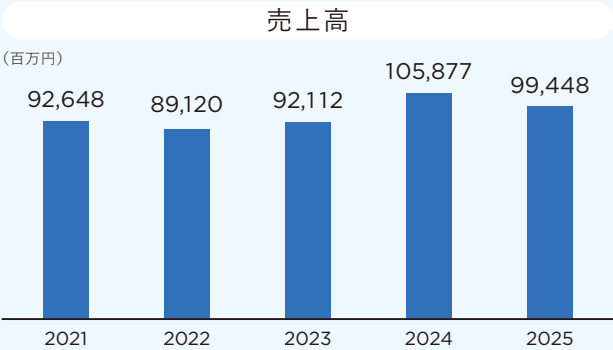
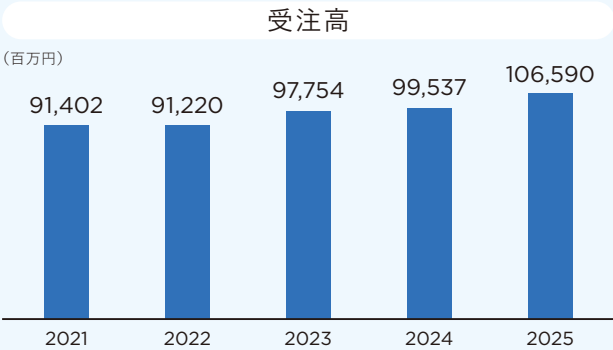


送電・土木工事

電力会社の発電所から各地の変電所へ電気を送るために必要なのが送電設備（送電線・鉄塔など）です。送電・土木工事は、大規模で工期の長いものも多く、天候などによって工事進捗が左右されます。当社は設備の設計・施工・保守を請け負っております。



At a glance 財務情報（連結）



Section 1

成長戦略

2026年、新たな5カ年計画『中期経営指針2030』が始動しました。

四国を基盤に、首都圏・関西圏でさらなる成長へ。

人への投資を軸に、成長と株主還元を両立させ、

売上高1,200億円、営業利益110億円、ROE 10.0%を目指します。

本章では、トップメッセージとともに、未来に向けた成長の道筋をご紹介します。

トップメッセージ

人的資本の強化と最適配分を通じて
成長戦略を実践。

人と社会と未来をつなぐために
これからも挑戦を続けていく。



代表取締役 社長

関谷幸男

1 2026年3月期を振り返って

受注高・利益ともに過去最高を更新 原価管理の精度向上が収益力を高めた

2026年3月期の連結業績は、受注高1,065億円、売上高994億円、営業利益88億円、経常利益93億円、当期純利益75億円を計上しました。建築設備工事の好調な受注環境もあって、受注高は過去最高となりました。一方で、売上高は前期の大型工事の反動減などにより減収となりましたが、工事進捗や工事原価の徹底管理に努めた結果、売上高総利益率は前期の17.4%から18.7%へと大幅に改善し、営業・経常利益については過去最高益を達成しました。また、当期純利益については、有価証券の売却による特別利益を計上したこともあって大幅な増益となり、こちらも過去最高益となりました。

利益率が改善した背景としては、首都圏・関西圏のみならず、四国地域においても堅調な建設需要が継続しているなか、受注段階からの収益性評価に加えて、契約後の資機材価格・労務費の上昇や、施工段階での設計変更に伴う原価上昇などの増分コストについての的確に把握し、適正に追加工事として獲得できたことが大きいと考えています。当社では、『中期経営指針2025』の策定にあたって、成長の柱である建築設備工事業の収益性を高める観点から、調達業務を原価管理室に集約し、営業・工事・原価管理の連携強化のもと、サプライチェーン全体を一気

通貫した原価管理体制の構築に取り組んできました。その形が定着し、原価管理の精度が高まってきたことが一つの要因と考えています。加えて、原価上昇分を価格転嫁することについて発注者の皆さまからの理解が得られやすい環境が整ってきたことも背景にあると認識しております。

2 『中期経営指針2025』の振り返り

激動の時代に成長基盤を構築 時価総額は5年で約3.6倍に

2026年3月期は『中期経営指針2025』（以下、前中計）の最終年度でしたが、前中計に掲げた連結数値目標である「売上高1,000億円、営業利益60億円、ROE8.0%」については、2025年3月期に1年前倒しで達成しており、今期も売上高こそ若干目標値に及びませんでした。また、営業利益は目標値を大幅に上回りました。また、ROEについては、特別利益を計上したことも寄与して、11.0%に達しました。収益力の強化や資本収益性の向上という観点からは、PBRも安定的に1.0倍を超える水準となっており、当初に目指した成果は十分に達成できたのではないかと考えています。

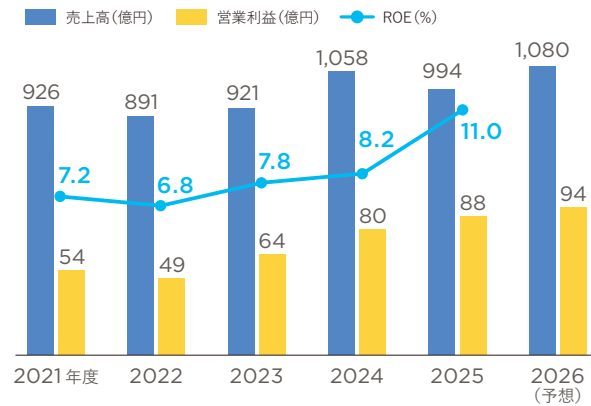
改めて前中計の5年間で振り返りますと、この5年間は我が国の経済や建設業界にとって激動の時代であったと実感しております。新型コロナウイルス感染症拡大が

〈連結業績〉	2025年3月期	2026年3月期
受注高	995億円	→ 1,065億円
売上高	1,058億円	→ 994億円
営業利益	80億円	→ 88億円
経常利益	85億円	→ 93億円
純利益	51億円	→ 75億円
ROE	8.2%	→ 11.0%

ら始まり、その後の急速な経済正常化、資機材価格やエネルギー価格の高騰、建設業界における慢性的な人手不足、さらには時間外労働の上限規制への対応など、経営環境は極めて不透明かつ変化の激しいものでした。

そうしたなかで、建設業界では建設需要に対して施工力が不足する状況が都市部を中心に一気に顕在化してきたという印象です。また、それを機に、適正価格での受注環境も徐々に整ってきつつあると感じております。特に首都圏・関西圏では大型再開発案件や物流施設、データセンターなど建築設備工事業の収益機会が大きく拡大しており、施工力を確保できれば、売上・利益を大幅に伸ばすことが可能な環境にあります。また、当社のもう一つの柱である送配電設備工事業についても、2023年

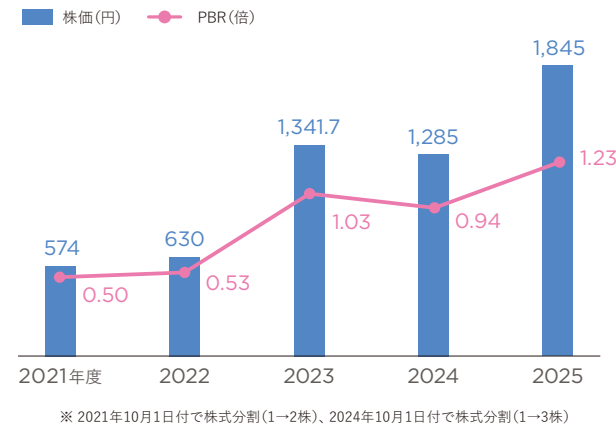
連結業績推移



度に電力託送料金制度の仕組みが整備されたことにより、中長期的な工事量の見通しを得られやすくなり、計画的に施工力を確保するための環境が整ってきました。

冒頭申し上げましたように、当社は、サプライチェーン全体を通じた原価管理の強化などにより、前中計の数値目標、とりわけ営業利益については、目標を大幅に上回る成果を得ることができましたが、前中計期間の後半はこうした市場環境を見据えながら、人的資本をいかに拡充するかが経営上の最重要テーマでした。言うまでもなく、建設業における最も重要な資本は技術者です。価値創出の源泉である技術者を一人前に育てるのには5～10年を要しますので、まずは現在の技術者のエンゲージメントを高めつつ、いかに有効に配置・活用するか、そして将来の事業成長に向けて、いかに計画的に人材を確保し育成していくかという二つの視点から取り組んでま

株価とPBRの推移



いりました。なお、これらのテーマにつきましては次期中計でも引き続きメインテーマとなっております。

一方、資本市場に目を転じると、2022年の東証の市場区分再編に始まり、2023年には資本収益性の改善に向けた要請など、さまざまな動きがありました。当社は、プライム市場への上場に際して、それまでは低位にあった株式流動性の向上に向けたさまざまな取り組みを進めたほか、2023年8月には資本収益性の向上に向けた方針を開示し、ROEの向上に向けて株主還元を拡充するなどの取り組みを進めてまいりました。その結果、前中計直前の2021年3月末に249億円であった株式時価総額は、2026年3月末には899億円と、約3.6倍となっております。投資家の皆さまのご期待には一定程度お応えできたのではないかと思います。

3『中期経営指針2030』について

重点テーマの実行を支えるのは人材の活用と先行的な人材投資

2025年3月期に前中計で掲げる数値目標を1年前倒しで達成したことを受けて、次期中計の検討を本格化し、2026年1月に『中期経営指針2030』(以下、新中計)を公表しました。新中計では、連結数値目標として、「売上高1,200億円、営業利益110億円、ROE10.0%」を掲げ、その達成に向けて「成長の持続に向けた中長期的な施工力の確保」、「大都市圏での施工力拡大」、「電力需要の増加に伴う送配電設備の増強への対応」などの重点テーマに取り組むこととしています。これらに通底するのが「人的資本の強化」というテーマです。

繰り返しになりますが、当社にとって最も重要な経営資本は人材、とりわけ専門技術者です。人的資本投資の効果が発現するまでには相当のタイムラグがありますので、人材戦略は二つの視点から進める必要があります。一つが経営資源の配分、すなわち現有人材をいかに有効に収益拡大につなげていくかという視点、そしてもう一つが将来の収益拡大につなげるための人材確保・育成などの先行的な人材投資という視点です。新中計の対象期間は今後5年間ですので、その数値目標の達成に大きく影響するのは前者、つまり人材活用戦略です。

前述のように、首都圏・関西圏を中心に建築設備工事

業の市場環境は良好で、当社の収益拡大に貢献することが期待されます。大型案件、とりわけ都市部の案件は、現場代理人1人当たりの売上・利益が中小規模案件に比べて大きく、いわゆる施工収益性が高い現状にあります。技術者の数が限られているなか、そうした施工収益性の高い案件に技術者を効果的に配置できれば、売上・利益を拡大することが可能になります。新中計では連結数値目標における売上高の事業別・エリア別の目安を示しておりますが、建築設備工事業における首都圏・関西圏を倍増しているのも、そうした施工力シフトなどを通じて施工収益性を高めようという意思を象徴的に示したものです。当社では現在、管轄エリアごとに受注から施工までのサプライチェーンを完結する傾向にありますが、全社最適の受注判断をもとに、施工力シフトを促進するなど、

全社で一体化したサプライチェーンに移行していくことで具現化したいと考えています。そのための人事異動を行いやすくするための制度変更や都市勤務の手当を増額するなどの環境整備にも、すでに取り組んでいるところです。

一方で、長期的な目線に立った人材確保・育成などの人材投資戦略については、毎年安定的に100人程度を採用するとともに、エリア採用や中途採用の拡充、女性技術者の積極採用など、事業環境への適合や人材多様性を考慮した人員構成を目指しています。このように、人的資本を拡充するため、採用（資本調達）、育成（資本装備）を計画的・継続的に進めるとともに、事業活動で得られた成果を人材に還元・再投資（資本増強）することで、従業員エンゲージメントを高め、持続的な企業成長につなげてまいります。

また、新中計では、初めてキャッシュ・アロケーション方針をお示ししていますが、5年間で創出するキャッシュフロー550億円のうち、こうした人的資本投資に200億円程度を配分する予定です。

このほか、150億円程度を設備工事企業などのM&A、脱炭素関連投資、DX投資などの事業投資に充てる予定としておりますが、このうちM&Aについては施工力確保の手段でもあり、またDX投資についても、受注の最適化や施工力の有効配

分に向けた管理業務の高度化、施工現場の省力化・少人数化などにつながると考えております。その意味では、これらの取り組みはいずれも人的資本投資の一環と捉えることもできると考えています。また、最近のAI技術の進歩は著しいものがありますので、いずれはフィジカルAIの進歩による現場施工の一部代替なども可能になってくるのではないかと想像しているところです。

このように、総合設備企業を標榜する当社としては、成長投資の中心に人的資本投資を据えて、持続的な成長を目指していく考えです。

4 資本収益性の向上と株主還元について

成長投資の中心が「人」だからこそ適切な還元で資本収益性を高める

これまで述べてきたように、当社の場合、成長投資の中心は人的資本投資であり、脱炭素関連投資や事業用建物などの維持更新投資以外には多額の設備投資を必要とする状況にはありません。しかも、人的資本投資は、2028年初旬からの開所を予定している新社員研修所などを除けば、そのほとんどはオフ・バランス、すなわち従業員給与や研修費などの費用項目です。このため、利益剰余金を過剰に積み増すと、純資産が膨らみ、資本収益性の低下を招いてしまいます。それを回避するためには、必要な運転資金を確保し財務の健全性を保ったうえで、

『中期経営指針2030』連結数値目標

売上高			1,200億円
建築設備工事 他	首都圏・関西圏	370億円	
	四国・近隣圏	360億円	
	送配電設備工事	470億円	
営業利益			110億円
ROE			10.0%



適切に株主還元を行っていく必要があります。そうした観点から、新中計では、5年間で創出するキャッシュフロー550億円のうち200億円を株主還元に充当することとし、株主還元方針としては、前中計の「配当性向40%以上」から「配当性向60%程度」および「DOE5.0%程度」へと大幅に拡充しました。今回、還元指標として新たにDOEを導入したのは、設備工事業は工事の進行によって年度ごとの利益変動が一定程度発生しますので、そうした中でも安定的・継続的に株主還元を実施していく姿勢をお示しするのが狙いです。前中計で掲げていた「一時的に減益となっても減配しない方針」は、DOE導入によって

実質的に継承されるものと考えています。

当社としましては、昨今の堅調な建設需要を追い風にしつつ、施工収益性の向上を追求することで、持続的な利益成長を実現できる企業体質を構築していくとともに、資本収益性（ROE）や資本構成の適正化を意識して、新しい還元方針に沿って株主還元を実施していくことといたします。

5 2027年3月期の見通し

過去最高水準の繰越工事高を 新中計初年度の成果につなげる

さて、2027年3月期は、新中計の初年度に当たりますので、少なくともその数値目標の達成可能性を予感できるような業績レベルを目指したいと考えております。2026年3月末の繰越工事高は、前年度比92億円増の569億円となり、過去最高レベルとなっているので、その工事進行・完成が業績に反映されることとなります。そうした状況を踏まえて、2027年3月期の連結業績予想については、売上高1,080億円、営業利益94億円、経常利益99億円と増収および営業・経常増益を予想しております。一方、当期純利益については、前期の特別利益計上の反動により66億円と減益予想としております。

この業績予想を踏まえた配当予想につきましては、新中計の株主還元方針「配当性向60%程度」を踏まえ、1

株当たりの年間配当額を前期の77円から7円増配し、84円としております。この場合、配当性向は60.2%となる見込みです。

6 最後に

社会の発展と企業成長の両立が 最大の命題

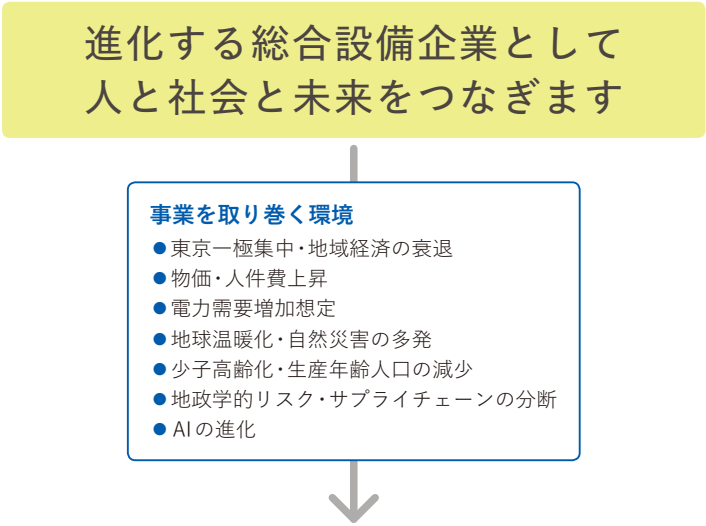
当社は、建築設備工事業と送配電設備工事業という業態の異なる二つの設備工事業を事業の柱として成長してまいりました。このいずれの事業も人々の生活や経済活動を支える、なくてはならない事業と考えています。一方で、上場企業としては、持続的な利益成長と株式時価総額、企業価値の向上を果たす責務を負っています。当社としては、この二つの責務を、うまくバランスをとりながら両立させることこそが、経営上の最大の命題だと考えています。

当社は、設立60周年に当たる2023年5月に経営理念を刷新し、存在意義（パーパス）を「進化する総合設備企業として人と社会と未来をつなぎます」と定義しておりますが、これを具現化するために、価値創出の源泉である従業員や取引先の皆さま、そして当社と価値を共有していただける株主の皆さまをはじめ、すべてのステークホルダーの皆さまのご期待に応えられる企業であり続けるため、挑戦を続けてまいります。

中期経営指針2030 重点テーマ・数値目標

現下の政治・経済情勢や事業を取り巻く環境等を踏まえ、経営理念に掲げるパーパス（存在意義）をより高い次元で具体化すべく、以下の数値目標と7つの重点テーマを設定しています。

Purpose



連結数値目標（～2030年度）

売上高	1,200億円	建築設備工事 他 ●首都圏・関西圏 370億円 ●四国・近隣圏 360億円 送配電設備工事 ●四国・近隣圏 470億円
営業利益	110億円	
ROE	10.0%	

株主還元方針

連結配当性向	60%程度	DOE	5.0%程度
--------	-------	-----	--------

2030年に向けて取り組むべき重点テーマ

1	成長の持続に向けた中長期的な施工力の確保	少子化が進むなか、成長の持続に向けた計画的な人材の確保、DX・AIの活用等を含めた省力化、生産性・収益性の向上
2	大都市圏での施工力拡大	四国経済の成長鈍化が懸念されるなか、建設需要の旺盛な首都圏・関西圏の受注拡大に向けた施工力の拡大
3	電力需要の増加に伴う送配電設備の増強への対応	四国域内の電力設備の更新需要に加え、設備増強投資にも対応した施工力の拡充、新技術・新工法等による省力化
4	資機材価格・外注費の上昇、調達困難化等のリスク軽減	受注時前提条件の確認、価格交渉の徹底、原価管理および調達戦略の強化、直営施工力の確保
5	設備工事を通じた脱炭素社会実現への貢献	脱炭素化投資を受けての再エネ・省エネ設備建設需要の取り込み、再エネ関連投資等による発電事業の展開
6	DX・AIの活用による付加価値創出・生産性向上	収益力の強化や作業効率の改善等に資するAI技術の活用、DX投資
7	ESG経営の実践	事業活動のあらゆる面で、持続可能性を前提とした経営判断・ガバナンスの実践

中期経営指針2030 事業拡大に向けた基本方針

業績目標を達成するため、成長の前提となる人的資本投資を拡充し、以下の基本方針および事業ごとの戦略課題に即して事業活動を展開していきます。

基本方針

人的資本強化への持続的な取り組みを基本に据え、四国エリアで安定的な収益を確保しつつ、首都圏・関西圏での建築設備工事の収益基盤を大幅に拡充することで、事業の成長と企業価値の向上を目指す。

人的資本の拡充・配分



- 長期的な在籍人員見通しや年齢構成の推移を踏まえ、施工力の拡充に向けた計画的な採用を実践
- 技術者の早期育成や技術レベルの底上げに向けた教育施策・OJTの充実
- 人的資本の収益力強化、生産性向上に資する最適配置の実現
- 就業環境の改善や経営成果の還元・再投資などを通じた従業員エンゲージメントの向上

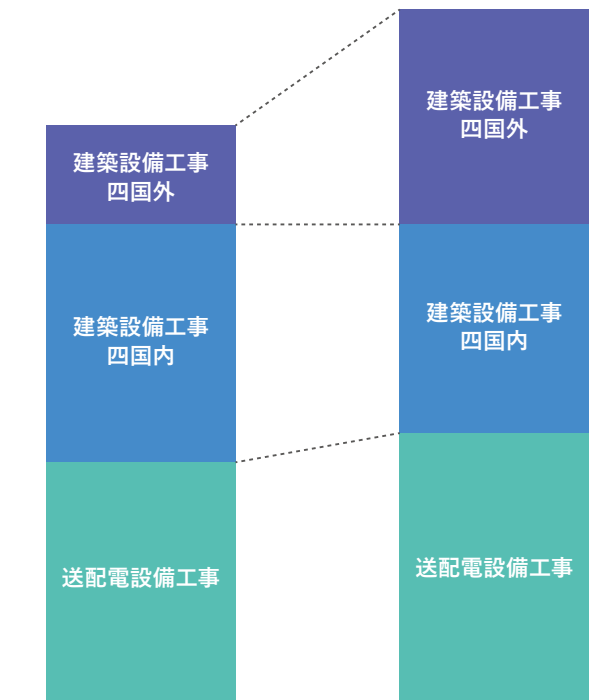
[人的資本経営の詳細 → P.39]

施工収益力の強化

基盤領域 = 四国内

成長／注力領域 = 首都圏・関西圏

[事業拡大のイメージ]



四国外への収益拡大

首都圏・関西圏での電気および空調・管工事の収益基盤拡大
(=成長エンジンの役割を期待)

1. 施工力の拡大（現地採用、協力企業の確保を含む）
2. 中長期的な収益性強化に資する受注ポートフォリオ確立
3. 空調・管工事分野の受注・施工体制の確立
4. 情報通信工事の新規受注先の開拓

四国内での事業深化

一定レベルの売上・利益規模を中長期的に確保
(=有望案件への注力)

1. 元請受注の確保・拡大
2. 施工収益性に優れた案件への注力
3. 空調・管工事分野の受注・施工実績の蓄積

四国内での収益力強化

送配電設備の更新投資の漸増傾向を見据えた
施工体制の拡充等による収益機会の確保・拡大

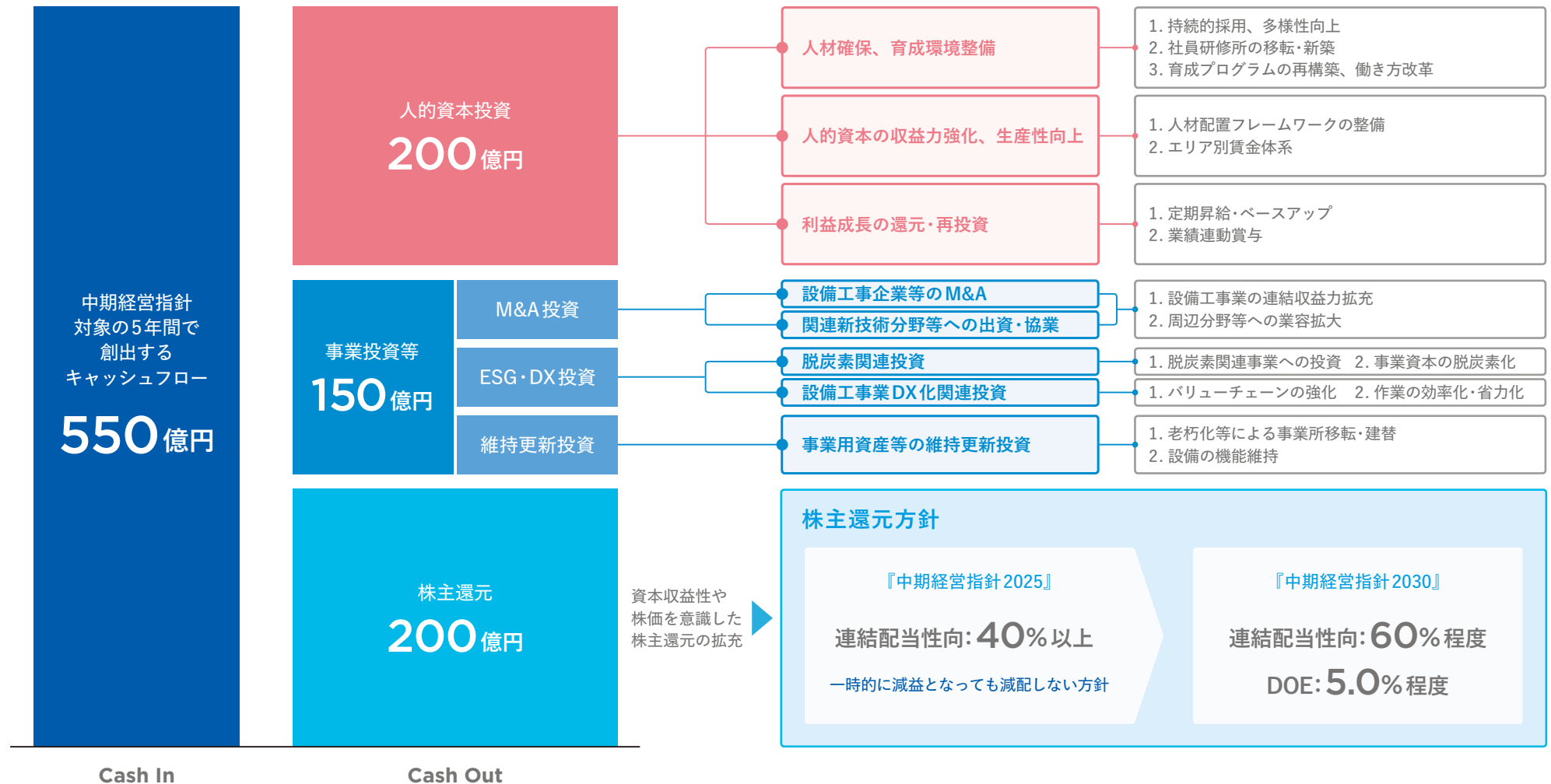
1. 計画的な技術者採用、効果的な育成
2. 新技術・新工法、DX活用等による省力化、生産性向上
3. 適正な受注単価の確保
4. 協力企業の採用支援、新規協力企業の開拓
5. 送電工事の新規受注先の開拓、施工力の有効活用

中期經營指針2030 財務・資本政策

業績目標の達成に向け、設備工事業の収益力を強化していくため、人的資本投資を中心に事業拡大投資、ESG・DX投資など持続的な成長に向けた投資を実践していきます。

そのうえで、昨今の受注工事案件の大型化に伴う必要運転資金の確保など財務の健全性に配慮しながら、資本収益性を向上させる観点を踏まえ、株主の皆様へ適切に利益還元を行っていきます。

キャッシュ・アロケーション方針



財務責任者メッセージ

収益力の強化と資本構成の適正化により、ROE 10.0%の実現を目指す

『中期経営指針2030』における ROE目標設定の考え方

当社は『中期経営指針2025』においてROE目標を8.0%と設定しておりましたが、その当時は2023年8月に公表した「資本収益性の向上に向けた取り組みについて」で触れたように、当社の株主資本コストを6%程度と試算しておりました。このROE目標については、2024年度、2025年度ともに達成しております。

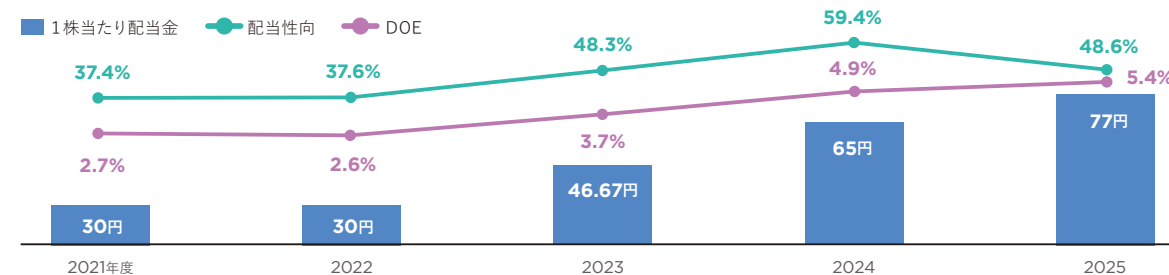
しかし、近年は金利上昇に伴いリスクフリーレートが上昇しており、また投資家の皆さまとの面談等を通じて、当社の株主資本コストが上昇しているとの印象を受けております。直近の外部機関による試算でも、算定方法によっては資本コストが8%を超えている可能性があるとのことでした。

このため、今後5年間でさらに金利が上昇する可能性も勘案して、『中期経営指針2030』では、資本収益性向上の観点から、ROEの数値目標を10.0%に設定いたしました。

キャッシュ・アロケーションの考え方

『中期経営指針2030』では、数値目標の達成に向けた業績の進捗等により、対象5年間で創出するキャッシュフローを550億円程度とみています。

配当実績の推移



その活用スキームのうち最も重視しているのは人的資本投資です。設備工事業においては技術者の質と量が収益力を直接的に左右しますので、人材の採用から育成、さらにはエンゲージメントを高めるための成果還元施策等については優先的にキャッシュを配分します。また、本中計期間には老朽化した社員研修所を移転・新築するほか、人材育成や就業環境整備に向けた各種投資を行う予定です。これらの取り組みに5年間で200億円程度を充当することとしております。

また、それ以外の事業投資については、設備工事企業等のM&Aや脱炭素関連投資などに、投資効率を勘案しながら引き続き取り組んでまいります。今後、当社の本業である設備工事業の人材確保が難しくなる可能性を考慮すれば、やはりAIの活用を含めたDX投資には力を入れたいと思います。たとえば、受注から施工までのサプライチェーンをシステムティックに管理する、あるいはAIを活用して現場代理人の管理効率を高めるなど、いろいろと取り組むべきテーマはあります。これらを合わせて150億円程度を投資することを想定しています。

株主還元の考え方

株主の皆さまには、人的資本投資および事業投資に投入予定のキャッシュを除いた200億円程度を5年間で還元していきたいと考えています。

建設業は支払い先行型の事業ですので、多額の運転資金を要します。特に最近では大型の建築工事を受注するケースが増えてきていますので、最低でも月商の2カ月分程度の運転資金は確保しておきたいところです。一方で、多額の設備投資を要する業態ではないため、どうしても自己資本比率が高くなりがちで、資本効率の低下には留意が必要です。

このため、ROE10.0%の実現に向けては、事業の収益力強化はもちろんのこと、財務面において、キャッシュフローの安定性に留意しつつ、純資産の積み増しを抑制し、資本構成の適正化を図っていくことが必要となります。

こうした観点から、今回、株主還元方針を変更し、連結配当性向を「40%以上」から「60%程度」へと大幅に引き上げるとともに、純資産に対する還元目標として新たに「DOE5.0%程度」を設定しました。配当性向とDOEの二つの指標を併用したのは、株主還元において「業績連動性」と「安定性」を両立させるためです。配当性向により利益伸長に基づく還元拡充を目指すと同時に、DOEにより、純資産の増加に対応した安定的かつ持続的な配当を予定することで、多様な投資家の皆さまのご期待に応えてまいりたいと考えています。

当社といたしましては、『中期経営指針2030』に掲げる業績目標を着実に達成しつつ、人的資本投資等の成長投資を通じて将来の収益力強化につなげるとともに、株主還元を通じて資本構成の適正化と資本収益性の向上を図ることで、企業価値を高めてまいりたいと考えています。

代表取締役 専務執行役員
(企画部・人事労務部・総務部・経理部統括)
山崎 直樹

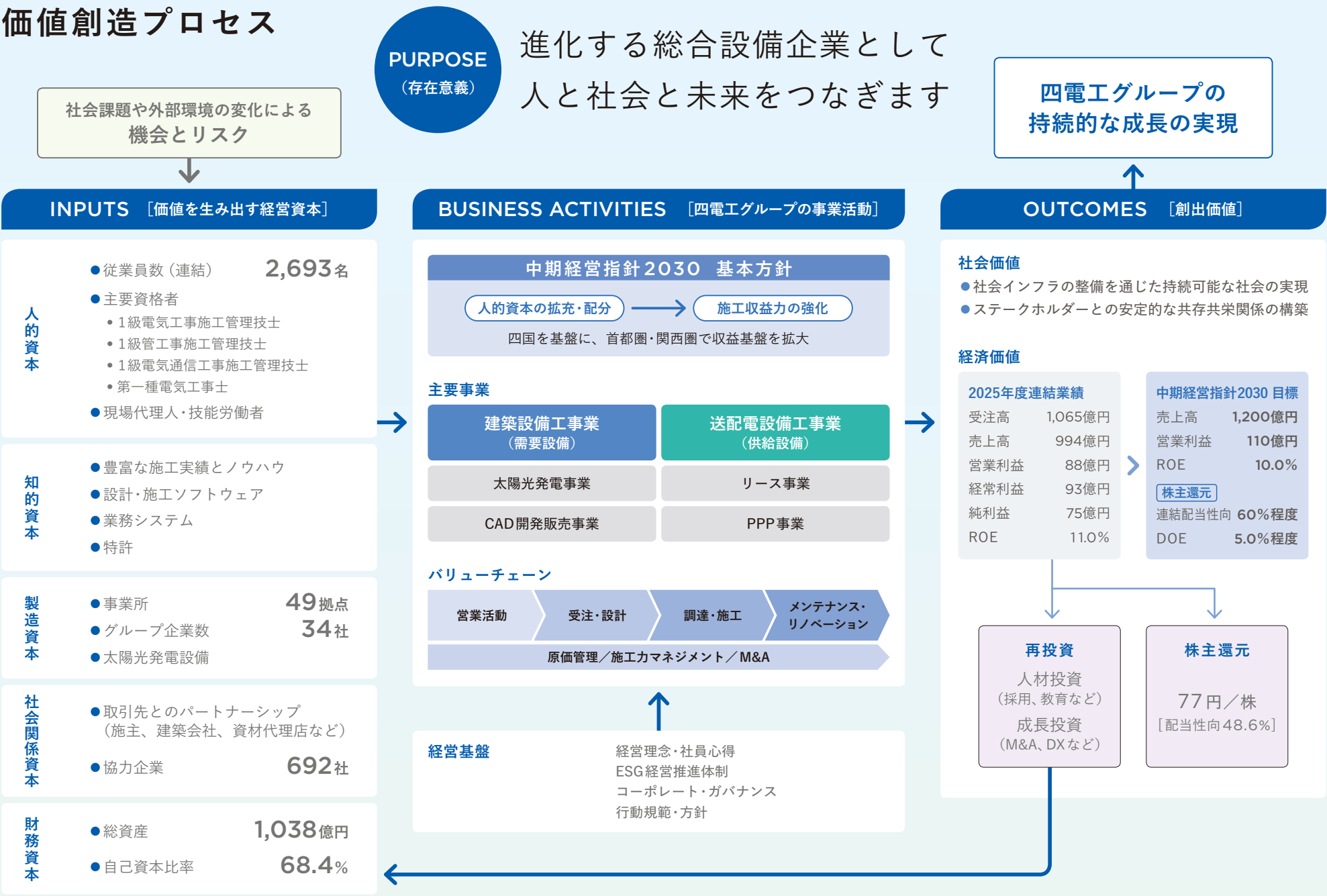


Section 2

事業価値創造

建築設備工事や送配電設備工事をはじめ、
設備工事を幅広く手掛ける総合設備企業として、社会の発展を支えています。
本章では、事業価値創造について、事業と働く人の両面からご紹介します。

価値創造プロセス



機会とリスク

当社グループの事業に関連するトレンド		社会課題や外部環境の変化による機会とリスク [○機会 ▲リスク]	重要度	当社の対応（機会を活かす／リスクを最小化するための施策）
気候変動・環境	●脱炭素化 ●カーボンニュートラル社会 ●省資源	○ 再エネ関連工事の需要増加 ○ 再エネ電力供給量の増加に伴う送電設備の増強工事の需要増加 ○ 再エネ事業（太陽光発電事業など）の機会増加 ○ ZEB^{※1}を含む建物の省エネ化の需要が高まり、関連工事やESCO事業^{※2}の需要増加 ○ 上記に関わる各種支援制度の充実（補助金、税制など） ▲ 炭素課税やエネルギー価格上昇などに伴い、資機材価格が高騰	大	● 再エネ関連工事の積極的な受注・施工 ● 再エネ発電事業の拡大（PPAなど） ● ZEB、ESCO 関連工事の積極的な受注・施工 ● 再エネ・省エネ関連工事担当部署の整備、ノウハウの蓄積 ● TCFD提言^{※3}に基づく開示・取り組み ● 原価管理の強化と受注価格への適正転嫁
	●自然災害 ●国土強靱化	▲ 台風や洪水など自然災害の増加により、自社拠点や送配電設備が被災する可能性が拡大 ▲ 調達先の被災により、納期の遅延や代替品確保などの対応が発生 ▲ 気温上昇による屋外での労働環境の悪化により、作業効率が低下	大	● 災害に対応した復旧訓練や防災用装備品の確保 ● サプライチェーンの多様化と調達先を含めたBCP対応 ● 作業ユニホームの機能改善などを含めた労働負荷の軽減策
インフラ	●再開発事業	○ 首都圏・関西圏を中心とした再開発事業の持続	中	● 首都圏・関西圏での施工力強化と受注拡大 ● 首都圏・関西圏の設備工事会社のM&A
	●広域連系系統マスタープラン	○ カーボンニュートラルを見据えた大規模な基幹送電網の増強	小	
	●送配電設備の高経年化 ●託送料金制度改革	○ 中長期の計画的な送配電設備投資が可能となる制度的枠組みの整備 ○ 送配電設備の更新需要の持続	大	● 設備更新需要に必要な施工力の確保・技術継承（採用拡充、育成環境整備など）
政策	●法規制の整備	○ 専任技術者要件の緩和、検定試験受験資格の緩和、発注者の適正工期設定の義務化、外国人労働者に関する改正、スライド条項（物価高騰影響額の請負代金転嫁）の整備	中	● 各種制度の活用 ● 発注者への理解促進、協力企業などとの適正な利益分配
経済	●物価高 ●グローバルな不確実性の高まり	▲ 資機材価格の高騰 ▲ サプライチェーンの乱れによる品不足、納期遅延	大	● 受注・施工などの各プロセスを通じての原価管理の強化 ● 計画調達、共同調達などによる資機材の安定的調達の実施
地域	●四国内人口の減少 ●四国経済規模の縮小	▲ 地方経済の停滞や投資環境の悪化	中	● 元請受注の拡大など四国内でのシェア拡大 ● 首都圏・関西圏での収益力強化（M&A含む）

※1 ZEB（Net Zero Energy Building）とは、建物で消費する年間の一次エネルギーの収支をゼロにすることを目指した建物

※2 ESCO（Energy Service Company）事業とは、お客さまが目標とする省エネルギー課題に対して包括的なサービスを提供し、その実現した効果の一部を報酬として受け取る事業のこと

※3 「気候関連財務情報開示タスクフォース（Task Force on Climate-related Financial Disclosures）」の略称。2017年6月、年次の財務報告において、財務に影響のある気候関連情報の開示を推奨する報告書を公表

当社グループの事業に関連するトレンド		社会課題や外部環境の変化による機会とリスク [○機会 ▲リスク]	重要度	当社の対応（機会を活かす／リスクを最小化するための施策）
人的資本	●人口減少 ●若者の建設業離れ ●ダイバーシティ ●ワークライフバランス ●従業員エンゲージメント	○ 発注者による適正工期設定の義務化に伴う時間外勤務の抑制 ○ 女性のキャリア志向の高まり ○ 外国人技能実習生の適用業種拡大 ▲ 人材採用の困難化、採用人材の質の低下 ▲ 離職者の増加による投資損失、人的資本価値の伸長鈍化 ▲ 施工キャパシティ・技術力の低下による受注制約 ▲ 労働生産性の低下による収益性の低下 ▲ 労働災害の増加 ▲ エンゲージメントの低下	大	● 安定的な新卒採用、積極的な中途採用 ● 女性活躍推進（積極的な採用、キャリア支援、子育て支援など） ● 定年後再雇用者の戦力化と処遇向上 ● 人材育成の強化（計画的育成配置、研修の充実、資格取得支援など） ● 処遇向上（ベースアップ・定期昇給、業績連動報酬など） ● 健康経営の実践（健康経営優良法人2026 大規模法人部門認定） ● 安全管理、安全教育の徹底 ● 現場代理人の負荷分散化（サポート体制の拡充など） ● 新技術・新工法やデジタル技術の活用による効率化、労働負荷の軽減 ● 外国人材の採用、育成 ● エンゲージメント調査の継続実施と改善施策の実践
デジタル	● DX	○ データセンターや情報通信網など、DX関連工事の需要が増加 ○ 付加価値向上の機会 ○ 生産性の向上、業務効率化の機会 ○ ペーパーレス化、情報のデジタル化	大	● データセンターなどのDX関連工事の受注 ● タブレット端末の配備 ● 基幹システムのリニューアル ● 各種アプリ、クラウドシステムの活用 ● 産学官によるAI社会推進に参画
	● BIM ^{※4}	○ 国交省による推奨、業界全体への浸透	中	● BIMに対応したCADの開発・販売 ● BIMに関するスキルの習得
	● サイバーセキュリティ	▲ サイバー攻撃などによる情報漏洩や基幹システムの被害	大	● セキュリティ基盤の強化 ● セキュリティ教育の実施
資本市場	● 資本収益性 ● 株価	○ 東証からの資本収益性と株価を意識した経営の実践の要請 ▲ TOPIX（東証株価指数）の見直し	大	● 資本収益性向上に向けた計画・進捗の公表 ● 事業の収益性向上による利益の増加 ● ROE向上施策の一環として株主還元への拡充 ● 株式流動性向上施策の推進 ● IR・SRの強化
ガバナンス	● ガバナンス強化	○ 実効的なガバナンス体制の構築などによる企業価値向上、資本市場からの適正評価 ▲ ガバナンスの不備やコンプライアンス事案の発生による社会的信用の失墜や企業価値の低下	大	● 社外取締役の比率拡大による取締役会の監督機能強化 ● 女性取締役の増員をはじめとする取締役の多様性確保 ● 監査等委員会設置会社への移行による取締役会のモニタリング機能強化 ● 経営と執行の分離による各機関の役割機能の明確化
	● 付加価値分配	○ 企業の持続的成長には、ステークホルダー間での適正な付加価値分配が必要 ▲ 内部留保の増加による資本効率の低下や従業員への不十分な還元、取引先への不当な価格設定などがあれば、企業の持続可能性が低下	大	● 資本効率も踏まえた適切な株主還元の実施 ● 安定性と業績に配慮した従業員への適切な成果配分 ● 「パートナーシップ構築宣言」に沿った取引先との共存共栄

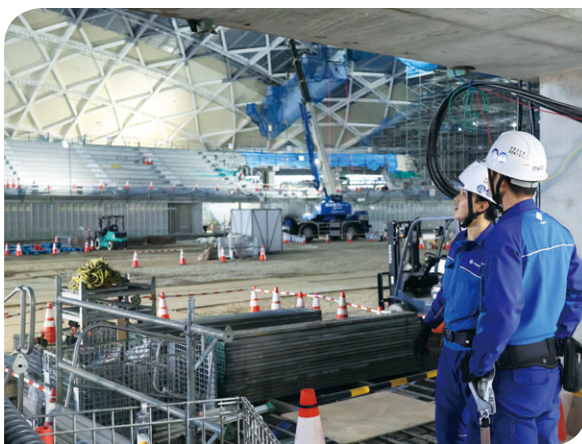
※4 BIM（Building Information Modeling）とは、コンピュータ上に作成した主に3次元の形状情報に加え、室などの名称・面積、材料・部材の仕様・性能、仕上げといった建築物の属性情報を併せ持つ建物情報モデルを構築するシステムのこと

事業活動

建築設備工事業

建築設備工事業は当社事業の柱の一つであり、屋内電気配線などの電気・計装工事と空調・管工事を中心としています。施工対象とする建物は、公共施設や病院、学校、マンション、工場、物流施設、データセンターなど多岐にわたります。施工エリアも四国地域のみならず、建設需要の旺盛な首都圏・関西圏への展開を拡大しているところです。

また、情報通信の分野においても、高速道路などの通信システムをはじめ、携帯基地局や光ネットワークの形成、自治体などのICT化まで、幅広いニーズに対応しつつ、社会のデジタル化に貢献しています。いずれの設備形成に関しても最新の技術を取り入れながら、長年にわたって培ってきたノウハウと提案力でお客さまの期待にお応えしています。



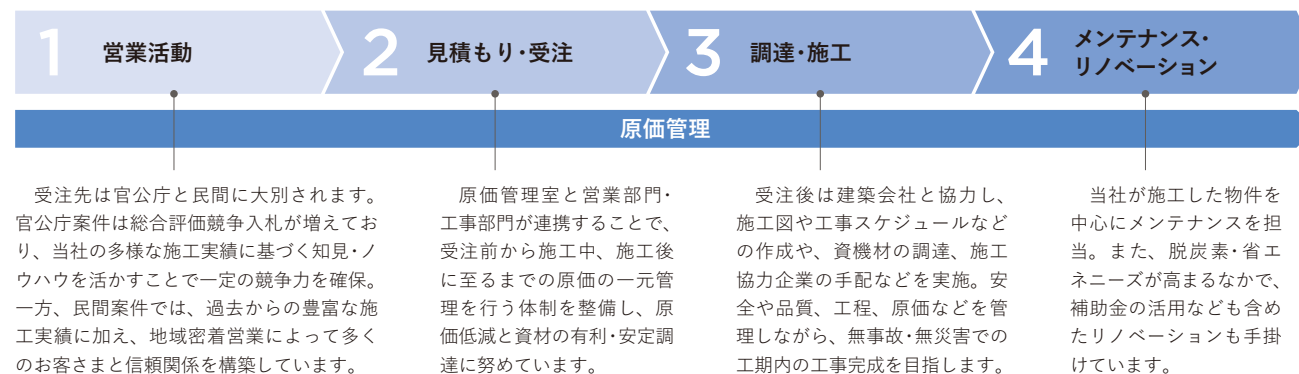
Mission

機能性豊かな設備環境を実現し、お客さまの期待に応えます

競争優位性

- 設備提案から設計・施工・メンテナンスまで一貫したサービス体制
- 電気工事と空調・管工事の一括受注・施工による最適化能力
- 電力の供給と需要の両面から脱炭素社会の実現に貢献できる事業内容
- 様々な建物用途や施設規模に対応できる施工実績・ノウハウ
- 営業・工事・原価管理の緊密連携による受注判断、適正利益の確保
- 取引実績を通じたお客さまや協力企業との信頼・共存共栄関係

バリューチェーン

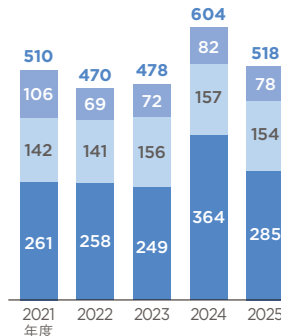
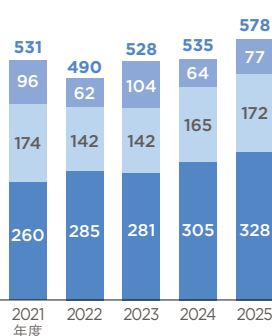


連結受注・売上推移 (億円)

工事種別 ■ 電気・計装 ■ 空調・管 ■ 情報通信

受注高

売上高

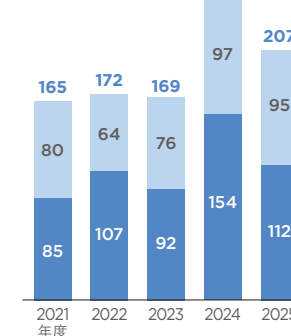
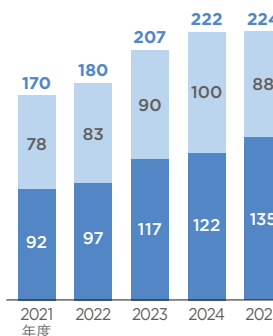


首都圏・関西圏の状況

■ 首都圏 ■ 関西圏

受注高

売上高



建築設備工事業の概況と 今後の展望

収支概況

2025年度における連結の建築設備工事業の売上高は、電気・計装工事が285億円（対前年△21.7%）、空調・管工事が154億円（対前年△1.4%）、情報通信工事が78億円（対前年△4.8%）となりましたが、利益については、前年度に引き続き高水準を確保しました。

建築設備工事業の売上高が前年度を下回ったのは、前年度に複数の大型工事の完成が重なったのに対し、2025年度は工事の初期段階にある大型工事のウエイトが相対的に高く、進行基準による売上計上額が減少したのが大きな理由です。一方で、受注高そのものは578億円（対前年＋7.9%）と極めて好調で、過去最高を更新していますので、今後の売上・利益に反映されるものとみています。

昨今、建設業界では、特に首都圏・関西圏を中心に建設需要が極めて旺盛で、施工力さえ確保できれば大きく売上が伸ばせる状況ですが、技術者は一朝一夕に確保できるもの

ではありません。一方で、資機材価格や外注費も大きく値上がりしていますが、これらについては発注者様の理解を得ながら受注価格に反映しやすい環境が整ってきたというのが実感です。

こうしたなか、2026年度については、高水準の手持工事の進捗が見込まれることから増収増益を見込んでいます。引き続き受注時採算性の確保を前提に、将来に向けた受注高の積み増しを図るとともに、既受注案件に係る工程管理・原価管理の徹底、さらには追加工事の獲得などを通じて、収益力の強化に努めてまいります。

重点課題と取り組み方針

『中期経営指針2025』を振り返って

『中期経営指針2025』では、建築設備工事業における重点課題として「首都圏・関西圏」と「空調・管工事」の強化を掲げ、取り組んできました。

「首都圏・関西圏」の強化については、両エリアを合わせて240億円程度の売上確保を目指していました。2024年度には250億円と概ねその水準に達することができました。

一方、「空調・管工事」の強化については、採用強化などに取り組んできましたが、比較的短期間では施工力として計算できるまでには至らず、今後の課題と認識しています。

『中期経営指針2030』への取り組み

『中期経営指針2030』では、建築設備工事業の成長戦略として、首都圏・関西圏における収益力の強化を掲げています。

建設業界は、首都圏・関西圏を中心に再開発やデータセンターなどの大型案件が相次ぎ、受注環境・採算性ともに極めて良好な状況にあり、当面はこうした環境が継続するものと見ています。一方で、施工力不足や資機材価格の高騰など、

事業拡大の制約要因も存在しています。

こうしたなか、当社としては首都圏・関西圏を成長・注力領域と位置づけ、経営資源の重点配分を進めていきたいと考えています。近年は、都市部の案件ほど収益性が高い傾向にあることから、当社が保有する限られた施工力を最大限有効に収益に結びつけていくため、全社的な視点で優先的に受注すべき案件を精査し、現場代理人の最適配置を図ることで、施工収益性の向上を目指します。

一方で、当社の基盤エリアである四国においては、一定の更新需要などは見込まれるものの、中長期的に建設需要が拡大するとは考えにくい状況にあります。このため、四国内では極力有望案件に注力し、首都圏・関西圏を含めたエリアバランスや年度ごとの手持工事の進捗も加味しながら、受注・施工案件を選択していく考えです。

また、首都圏・関西圏では特にデータセンターなどの建設需要が旺盛ですが、技術者育成の観点も踏まえ、学校・病院・工場・オフィスビル・ホテルなど、極力幅広い建物用途の案件に対応していきたいと考えています。

さらに、少子化の影響などにより、今後さらに施工力の確保が難しくなることが見込まれます。こうした環境変化を踏まえ、受注から施工に至るサプライチェーン全体を見渡しながら、AIを含めたDXの活用による効率化・省力化を推進するとともに、事業の付加価値向上についても検討してまいります。



取締役 専務執行役員
建築設備本部長
三好 憲吾

事業活動

送配電設備工事業

送配電設備工事業は創業以来の基幹事業であり、主に四国地域における送配電設備の建設・保守などを担っています。発電所から各地の変電所に電気を送るための送電設備（送電線・鉄塔など）と、変電所から企業や家庭に電気を届けるための配電設備（配電線・電柱など）が対象です。特に配電設備に関しては、設備の設計から施工、保守業務までを一貫して担う体制を構築していることが当社の特徴であり、送配電会社から施工のみを請け負う場合に比べ、より効率的かつ安定的にサービスを提供できます。

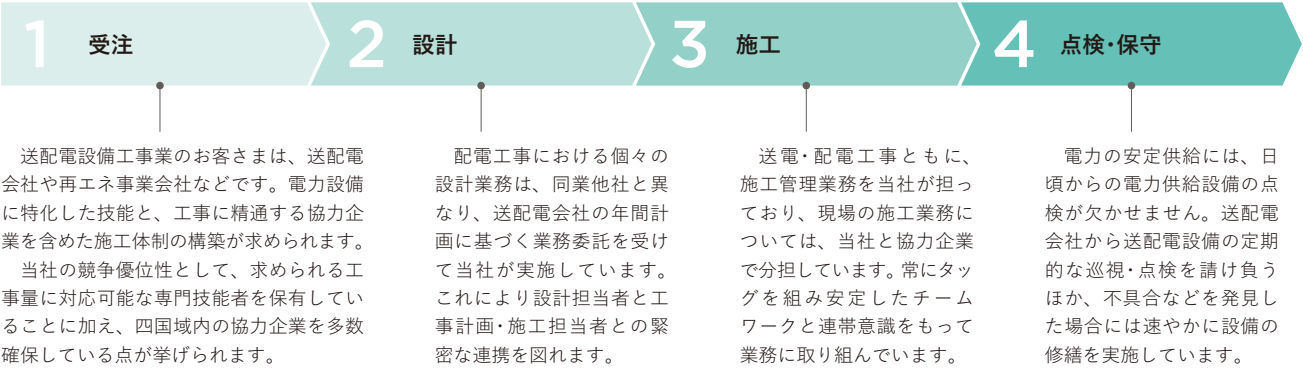
また、自然災害発生時には協力企業とともに、ライフラインを支えるという誇りと使命感を胸に、送配電会社とともに迅速な設備復旧に全力を尽くしています。



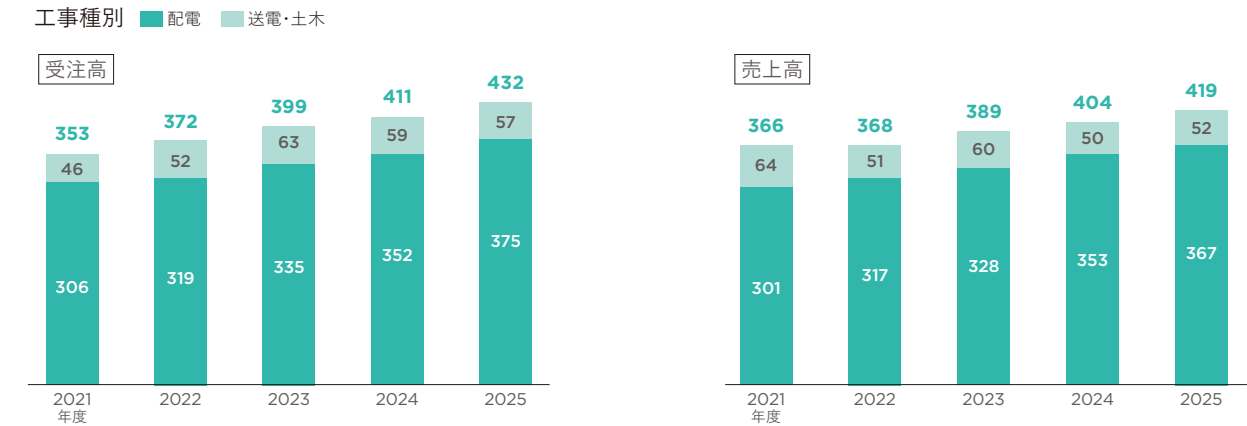
Mission 強靱なインフラを構築し、社会を持続的に支えます

- 競争優位性**
- 電力設備に特化した専門技能と四国全域をカバーする協力企業を含めた施工体制
 - 設計・施工から保守・点検・修繕まで一貫して行える事業体制
 - 豊富な経験と高度な知識・スキルを持った技術者・技能者
 - 長年にわたり形成されたお客さまや協力企業を含む取引先との信頼関係、共存共栄関係
 - 災害時に備えた迅速な電力供給の復旧体制

バリューチェーン



連結受注・売上推移（億円）



送配電設備工事業の概況と今後の展望

収支概況

2025年度における連結の送配電設備工事業の売上高は、昨今、送配電会社の設備工事投資が堅調であることから、送電・土木工事が52億円（対前年+3.2%）、配電工事が367億円（対前年+3.9%）と、送配電設備工事業全体で増収となりました。

今後も引き続き、送配電会社による設備更新投資が堅調に推移すると見込まれることから、当社の工事量も漸増していくものとみています。なお、送電工事は概して工事規模が大きいため、年度ごとの工事進捗状況により売上規模が変動しますが、配電工事は膨大な数の小規模工事を日々計画的に処理するため、年度ごとの売上高の変動が比較的小さいのが特徴です。

重点課題と取り組み方針

送配電会社の計画工事への対応

2023年4月から電力託送料金^{※1}にレベニューキャップ制度^{※2}が導入されたのを受け、送配電会社から提示された5カ年計画によると、高経年化設備の更新工事は引き続き増加する見通しです。これらの工事に的確に対応するため、協力企業を含めた施工力の確保が重要な課題となっています。

このため、電気系学科出身者に限定せず、女性を含めた多様な人材の採用や中途採用を積極的に進めるとともに、現場の繁忙感を緩和し作業環境を改善するための施策を推進して

いく必要があります。

また、協力企業においては技能者の高齢化や離職の問題も大きな課題であることから、協力企業に対する労務費単価の引き上げを通じた人材確保の支援や、他の業態からの転換も含め、新規の協力企業の開拓を進めていくこととしています。

業務効率化・省力化と労働環境の整備

送配電工事に携わる技術者の確保・定着を図っていくうえでは、休日出勤や深夜作業の削減など、労働環境の改善に加え、新工法・新機材の導入やDX活用による業務効率化・省力化を進めていくことが重要であると考えています。

送電工事においては、現場撮影や延線作業、資機材運搬などにドローンを積極的に活用し、作業員の負担軽減と運搬作業の効率化を図っています。また、スマートフォンを活用した測量・調査業務の効率化にも取り組んでいます。

配電工事においては、分割可能な電柱に変圧器などの機材を事前に取り付け、現場で組み立て・設置する「プレハブ工法」や、通常2人で実施する柱上作業を1人でも安全かつ効率的に行える補助機材、軽量工具の導入を拡大するなど、施工技能者の負担軽減と施工効率向上を図っています。



プレハブ工法による施工風景



参与 送配電本部長
新居田 智彦

このように、工事量の増加に対応した施工体制を拡充することに加え、新技術・機材の導入などを通じた業務効率化・省力化と労働環境改善を進めることで、「4週8休」の早期実現に向けた環境整備に努めてまいります。

災害対策の強化

地球温暖化の影響などにより、近年、自然災害は激甚化・頻発化の傾向にあります。また、四国は南海トラフ巨大地震の発生リスクが高い地域でもあります。こうした中、送配電会社と一体となって、さまざまな災害から電力供給設備を守り、社会の安全・安心を確保していくことは、当社の重要な使命であると認識しております。

当社では、さまざまな状況を想定した事前対策や防災訓練を継続的に実施するとともに、前述の諸施策などを通じて必要な施工力の確保に努めております。今後も、災害発生時に迅速かつ的確に対応できる体制を構築し、実践対応力のさらなる向上に取り組んでまいります。

※1 電力託送料金とは、電気を送る際に電力会社が利用する送配電網の利用料金として送配電会社が設定するもの

※2 レベニューキャップ制度とは、送配電会社が国の定める指針に基づき、事業計画および投資・費用の見通しについて規制期間の5カ年分策定し、国の審査・承認を受けたうえで託送料金が設定される制度

事業活動



太陽光発電事業

2012年の事業開始以来、四国地域を中心にメガソーラー発電所を建設し、固定価格買取制度（FIT）を活用した売電をはじめとする事業を行っています。事業開始当初の案件は当社が事業主体でしたが、2013年9月に（株）ヨンコーソーラーを設立して以降は同社を事業主体として事業を展開しています。また、2024年にはため池に水上太陽光発電設備を設置し、オフサイトPPAによる再エネ電力の供給を行っております。

現在の発電設備の持分容量は約43MWとなっており、カーボンフリー電源からの電力調達ニーズが高まる中、当社グループで設備の建設・保守から売電まで一貫して担える強みを活かして、お客さまのニーズに応えていきます。



リース事業

当社グループの（株）ヨンコービジネスにおいて、主に工事用機械や車両、備品などのリース事業を展開しています。当社事業で使用する高所作業車や普通車両のほか、一般企業への建設機械などのリースを幅広く手掛けています。事業リスク低減などの観点から、顧客の与信管理を徹底するとともに、リース品目は中古価値の確立されている動産を中心としています。

昨今、脱炭素化ニーズの高まりによって、リース車両のHVやEVへの契約更改が進んでおり、大型車両や建設機械の脱化石燃料化に向けた動向なども注視しながら、時代に即したリース品目を設定・提案していきます。



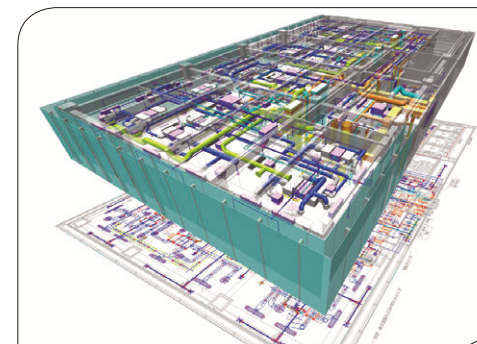
サンシャインパーク北条(愛媛県)



リース物品の一例



JECA FAIR 2026(電設工業展)



CADEWA Smartによる建築設備図面の3次元CG



CAD 開発販売事業

長年にわたって培った建設業の知識や技術をもとに、建築設備CAD「CADEWA(キャデワ)」や積算拾い見積ソフト「見積CRAFT(クラフト)」などを開発・販売しています。

CADEWAの最新シリーズ「CADEWA Smart」は国土交通省が推進するBIMに対応したフル3次元建築設備CADです。手戻り工事の抑制に役立つ施工チェックや高精度な干渉チェックに加え、照明器具などの自動配置から配線までの自動化、設計図から施工図への自動変換など、図面作成の省力化を支援するさまざまな機能を備えています。

見積CRAFTの最新シリーズ「見積CRAFT DX」は国土交通省監修「公共建築工事積算基準」に準拠した建築設備専用の積算拾い見積ソフトで、誰でも簡単に正確な見積書を作成できるのが特徴です。

これらの商品は、建設業界が抱える深刻な人手不足や長時間労働の是正、若手従業員への技術継承などさまざまな課題に対してその解決策、一つのツールとしてご利用いただけます。

また、社内にはサポートセンターを設置しており、お客さまからのご質問に迅速かつ適切にお答えする体制を整えています。今後もお客さまのニーズを形にできるよう努めてまいります。



PPP(PFI・指定管理者※)事業

2006年に宇多津新給食センター整備運営事業を開始以降、徳島県立農林水産総合技術支援センター整備運営事業など、これまで計12件のPFI事業に関し、代表企業や構成企業としてSPC（特別目的会社）の経営に参画しています。

また、当社は、SPCから主に設備工事を受託することで、公共施設の目的に即した機能的豊かな設備空間を提供しています。指定管理者事業では香川県立丸亀競技場、高松市屋島競技場など、2025年度期末時点で計3件の公共施設の運営管理に取り組んでいます。今後も保有する技術や人材を活用し、四国に根ざした企業として地域社会の発展に貢献していきます。

※PFI事業（Private Finance Initiative）とは、公共施設の設計・建設から運営管理までを民間企業の持つノウハウを活用することで公共サービスの品質向上を目指す事業です。PFI事業者はSPCを設立し、地方公共団体などの間で事業契約を締結したうえで、長期にわたって事業を遂行します。

また、指定管理者事業とはすでに設置されている公共施設の運営管理を民間企業が行い、PFIと同様に公共サービスの品質向上を目指す事業です。



海外事業

2018年に主に当社のCAD作図業務を行う海外グループ企業「Yondenko Vietnam Company Limited（四電工ベトナム）」をホーチミン市に設立しました。意欲ある若い人材を現地採用し、現地スタッフによる新人教育・作図指導や、当社との定期的な技術交流によりスキルの向上を図っています。

当社が働き方改革を進めるうえで重要な課題となっている現場代理人の負荷軽減に向けて、同社に図面作成業務をアウトソーシングすることで負荷の分散化を目指しています。



農業事業

2013年から当社遊休地を活用した農業事業を開始し、市場ニーズの高いカラフルミニ・ミディトマトの生産技術向上や販売先拡大を図ってきました。生産現場では緑色LEDライトや環境モニタリング装置などの積極的採用により高品質化を目指すとともに、ヒートポンプ導入による化石燃料削減にも取り組んでおり、四国内外のスーパーマーケット、飲食店、オンラインストア、ふるさと納税返礼品などでお取り扱いいただいています。

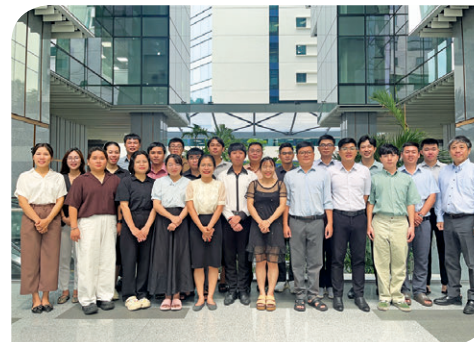
小規模ながらも新技術の活用により農業の活性化に寄与し、当社のブランドイメージ向上にもつなげていきます。



宇多津町学校給食センター(香川県)



高松市屋島競技場(香川県)



四電工ベトナムの従業員



四電工アグリファーム(徳島県)

4つの事業価値創造ストーリー



T.A
2007年入社

#01 建築設備工事（電気）

都市の未来を支える電気設備工事の最前線

私は、電気設備工事の現場代理人を務めています。業務内容は、建物の電源や屋内配線などの電気設備全般の施工管理です。施工管理の仕事は、施工図の作成から工程管理、資材の手配、安全管理など多岐にわたります。東京に来て13年、オフィスやマンションなどの案件を中心に担当してきましたが、現場ごとに規模や形態が異なりますので、それぞれに施工管理のポイントや難易度も異なります。様々な物件に、着工から竣工まで責任をもって携わることで、現場代理人としてのスキルが上がってきます。

綿密な計画と調整で支える大規模プロジェクト

現在担当しているのは、東京で2,000戸・地上50階を超える大規模マンションの建設プロジェクトです。この案件には約4年にわたり携わっています。これまで担当してきた案件

の中でも特に大規模なプロジェクトで、特別高圧(22,000V)の受電設備を採用しているマンションは初めての経験です。

この規模だと、受変電設備そのものが大型化するので、搬入計画や施工手順の検討が重要となります。設備の搬入では、夜間の通行許可を申請して、大型トレーラーで4分割して搬入し、120トンレッカー車で吊り上げる必要があるなど、工事を安全かつ円滑に進めるため、事前の綿密な計画と関係各所との調整が欠かせません。そのため、社内の経験者に事前に相談して、綿密に段取りを決めて対応しました。

また、機材の数自体が多く、中には納期が長いものもありますし、最近は機材自体がなかなか入ってこないことも考えられます。工期を守るのが絶対条件なので、事前に代理店から在庫や納期の情報を入手して、必要数量を手早く見積もり、先行手配をかけています。

今回のように大きい案件ほど事前の準備や調整が重要だと

いうことを、改めて感じています。とにかく無事故・無災害で竣工を迎えることを第一の目標にしています。

人と技術をつなぎ、暮らしを支える価値を創造する

電気設備工事の仕事で最もやりがいを感じるのは、受電を終え、建物に初めてあかりが灯る瞬間です。我々の仕事は、建築会社さん、協力企業さん、さらには他職種の方も含め、多くの方々の協力で成り立っています。それまで多くの関係者と協力しながら進めてきた設備が一つにつながり、建物として機能し始める瞬間には大きな達成感があります。単に設備を設置しているのではなく、人々が安心して暮らし、快適に過ごせる環境を創っているという感覚です。

四電工の強みは、現場や部署の垣根を越えて自然に協力し合える職場風土にあると感じます。今の東京本部は現場代理人が50人くらいいますが、経験豊富な社員から助言を得たり、必要に応じて部署を越えた応援体制を組んで、組織として施工品質を高めています。数年前に東京本部に管工事の組織を整備したのを機に、電気と空調・給排水を一括受注して施工している現場もあり、四電工として提供できるサービスの幅も広がっています。

最近は若手社員の比率が高まっており、技術や経験を次の世代へ継承することも私自身の重要な役割の一つだと考えています。現場でつながり、組織でつながり、世代でつながることで、四電工はお客さまが求める機能空間を提供し続けていきたいと思っています。



4つの事業価値創造ストーリー

K.N

2006年入社

#02 建築設備工事（空調・管）

駅直結の商業施設に命を吹き込み、街が動き出す

私は、空調・管工事の現場代理人を務めています。業務内容は、空調設備と給排水設備の施工図の作成、施工管理など、現場全体を統括しています。建築・電気などさまざまな工種と連携しながら、工程・安全・品質の管理を担っています。安全を第一に、効率的な施工を意識する一方で、細部にまで配慮した品質の確保に努めています。

地域のにぎわいを支える設備づくりへの挑戦

最近で印象に残っている現場は、JR高松駅直結の商業施設「TAKAMATSU ORNE（高松オルネ）」です。既存の駅施設と新築商業施設を一体化し、多様なテナントを誘致することで、駅と一体となって周辺地域に新たなにぎわいを創出することをコンセプトとするプロジェクトです。

受注段階では各区分に入る約40のテナントが決まってお

ず、その状況下でも各区分に必要となる換気設備、空調設備、給排水設備などを決める必要がありました。飲食店と物販店では、必要な換気量や給排水量も異なるので、想定される業種ごとに設備負荷を考え、機器を選定し、収納スペースを想定して施工します。テナントの誘致が進むにつれ各店舗から次々と要望が届きます。店舗ごとの要望が具体化するたび、図面や設備条件を踏まえた代替案を提案し、施設全体が最適な設備となるよう検討を重ねました。

また、既存施設を営業しながら改修工事を進め、最後に新築部分と一体化させる必要があったため、各工程に様々な制約がありました。駅と一体となった施設ですから、駅に関わる工事では、終電後から始発前までの限られた時間帯で作業する必要がありましたし、駐車・荷捌きスペースがほとんどなく、資材は深夜指定のチャーター便で、他社と工程を調整しながら搬入しました。

最盛期には、当社だけで9名、協力企業も約30社で、常時40～50名程度が現場に入っており、昼間と夜間で工種を分けていたので、特に全員が情報を共有することを意識しました。また、お客さまとの打ち合わせは、何時間にも及ぶことがありますので、見通せることについては最初に検討し、条件を洗い出しておくことで、交渉をスムーズに進められるよう心がけました。

完成した建物が実際に使われ、駅ビルの周辺が賑わっているのを見ると、できてよかったなという実感が湧いてきます。

知見と技術の結集で、お客さまの期待を形にする

四電工の一番の強みは、人だと思っています。知識や経験は、担当してきた現場によって、一人ひとり異なりますが、多様な現場で培った異なる経験を持つ社員が知見を持ち寄って、課題を解決することができます。多くの人が力を出し合って一つの仕事をしているので、自分だけの成果ではないという感覚です。協力企業を含め、地域の皆さんと共に働いているという意識、そのつながりが大きな力になっていると思います。一人では解決が難しい課題であっても、それぞれの経験や専門性を組み合わせることで最適な解決策を導き出し、お客さまの期待に応えられるような快適な設備環境を創り上げていく。これこそが、四電工が提供できる普遍的な価値だと考えます。



4つの事業価値創造ストーリー



YONDENKO

I.T

2014年入社

#03 送配電設備工事（送電）

当たり前の日常を支え続ける、送電線工事という仕事

私は、送電線工事の現場代理人を務めています。現場では発注者（電力送配電会社）と実際に工事をしてくださる施工会社の方々の間に立ち、工程・安全・品質を管理しながら、工事全体が円滑に進むように調整しています。想定外の事態や施工上の課題が生じた際には、関係者と協議しながら、限られた工期内に作業が滞りなく進むように対応しています。

初めての現場代理人として挑んだ大規模送電線工事

これまでさまざまな送電線工事に携わってきましたが、特に印象に残っているのは、入社7年目頃に初めて現場代理人として担当した愛媛県の佐田岬半島での送電線張替工事です。この案件は、約8kmにわたる66,000Vの送電線を5つの施工区間に分け、約3カ月の設備停止期間内に工事を完了させる大規模なものでした。多い日には約50名が作業に従事し、

限られた期間の中で工程を計画的に進める必要がありました。また、工事対象の送電線は地域の電力供給を支える重要な設備であり、一つひとつの判断に緊張感を持って工事を進めました。

送電線は通常2回線あって、片方の電気を止めて作業をしているときでも、反対側は送電中です。佐田岬半島は風が強い地域ですので、送電中の設備にロープや電線が当たると事故につながります。そのため、常に風向きを気にしていましたし、山間部で5区間を移動しながらの作業になりますので、最後は人力に頼って工具や資機材を移動させるのも大変でした。また、雨などの気象条件によっては、作業を続行するか中止するか判断を迫られました。限られた設備停止期間の中で、安全を最優先に、外的要因を考慮しながら工程を管理することの難しさを実感しました。そして、多くの関係者を取りまとめる現場代理人としての責任の重さも、この工事を

通じて痛感しました。

送電線の存在を意識させないという使命感

初めて現場代理人として多くの判断を任されるなかで、経験豊富な先輩社員や協力企業の方々に幾度となく支えられました。私の周りにはさまざまな工事経験を持った技術者がいて、困ったことがあっても相談しやすい環境が整っています。また、施工管理だけではなく、現場で施工を担う直営の架線電工技術者が自社にいることも強みです。施工管理と施工を一体的に担えるので、自然災害や緊急時などに送配電会社からの急な要請があっても、迅速かつ柔軟に対応できます。

送電線は、普段は地域の皆さまから、その存在を意識されることはほとんどありませんが、何か起こったときには大きな社会的影響があります。その意味で、皆さまが当たり前で電気を使える日常を支え続けることこそ、送電線工事に携わる私たちの使命です。これからも安全を最優先に、一つひとつの工事に真摯に取り組んでいきたいと考えています。



4つの事業価値創造ストーリー



K.N
2018年入社

#04 送配電設備工事（配電）

電気の安定供給を守る、配電保守の使命

当社の配電部門では、電柱や電線、変圧器などの配電設備の設計・施工・保守までを一貫して担っており、私はそのなかで、保守管理業務を担当しています。停電や公衆災害を未然に防ぐため、定期的に設備の巡視・点検を実施しており、私は、巡視担当者や協力企業による巡視・点検結果を確認し、取り替えが必要な設備をリスト化し、上司の確認を経たうえで、工事担当者へ引き継ぎます。設備の状態を正確に把握し、必要な工事を適切なタイミングで進められるよう管理することが私の役割です。さらに、台風や雷などによる停電が発生した際には、現場の復旧作業をオフィスから支援する役割を担います。

迅速な情報整理で、災害復旧を支える

配電線事故が起こった場合、勤務時間中に限らず、深夜で

も呼び出しがかり、出勤して対応します。台風や雷のときは複数エリアで同時に停電が発生することがあります。最初の段階では、スマートメーター情報を遠隔で確認して停電が発生したエリアを絞り込み、現地で調査を行って原因を特定していきます。

昨年の夏、夕方からの雷雨により営業所管内で停電が相次ぎ、15ものエリアで停電が発生しました。現場で復旧作業を担うメンバーが次々と現場へ向かうなか、私は事務所で設備情報や停電範囲などを整理し、復旧箇所のリストアップや実態の把握を行いました。

営業所の担当エリアは広く、車で1時間以上かかる現場もあります。複数箇所と同時に停電が発生すると、現場までの距離や停電規模などを踏まえ、限られた人員や高所作業車をどこへ優先的に配置するかを検討し、関係者が判断できるような情報整理と共有を行います。

このときの対応は深夜まで続きましたが、誰一人けがをすることなく無事に送電を再開できたときは、改めてこの仕事の責任の重さとやりがいを実感しました。

「何事もない日常」を支える

自然災害などによる停電を完全に防ぐことはできませんが、日々の巡視や点検、計画的な設備更新を積み重ねることで、停電リスクの低減に努めています。

当社の配電部門では、工事の設計から施工、保守管理までを自社内で概ね完結できる体制を有しており、これは他社にはない強みだと思います。私も一定期間は工事に携わっていましたし、工事担当者も同じ職場内にいて、社員同士が気軽に相談できる環境があるため、設計・保守の業務でも工事サイドの視点を生かした判断を迅速に行うことができます。

「何事もない日常」が続いているということは、それだけ電気を安定的に送り続けられているということです。その当たり前の日常を支え続けることが、私たち配電部門がお届けできる価値だと考えています。



施工事例（2025年度）

2025年度単体
施工実績
(小口工事を除く)

669件

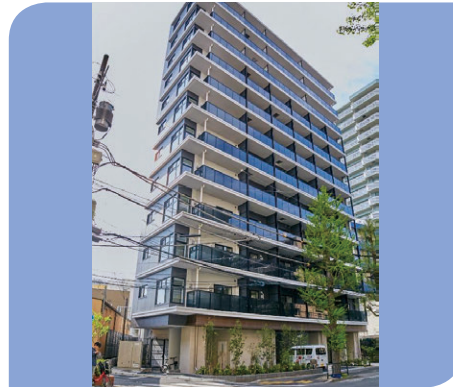
■ オフィスビル



第一生命京橋キノテラス
東京都

電気設備

■ マンション



ワンルーフレジデンス中野南台
東京都

空調・給排水衛生設備

■ ホテル



パティエーナ大阪
大阪府

電気設備

■ 工場



大塚包装工業(株)藍住工場
徳島県

電気設備 空調・給排水衛生設備

■ 病院



医療法人高田会 高知記念病院
高知県

電気設備

■ 再生エネルギー発電所



坂出バイオマス発電所
香川県

電気設備 空調・給排水衛生設備

■ 交通情報システム



関西東部地区フリーフロー用無線設備
滋賀県、京都府、大阪府

情報通信設備

■ 送電設備



立田線一部増強Ⅰ期(JV)(鉄塔建替)
高知県

送電設備

創出価値

社会およびステークホルダーに 対する提供価値

社会インフラの整備を通じた 持続可能な社会の実現

- 総合設備企業としての技術・ノウハウを活かし、建築物の目的・用途に即した豊かで快適な機能空間の提供
- 専門技術者を確保し確かな技術継承を進めることにより、社会の安全・安心を支える強靱な電力インフラを維持
- 再生可能エネルギーの開発や省エネ提案などの各種ソリューションを提供することで、脱炭素社会の実現に貢献

ステークホルダーとの安定的な 共存共栄関係の構築

- 適正価格と施工品質の追求により、お客さま満足度の向上と長期にわたる良好な関係の構築
- お互いの信頼関係に基づく、協力企業や調達先との良好なパートナーシップの構築、共存共栄
- 利益と資本収益性を踏まえた株主還元の実現
- 地域の社会資本の整備や雇用の創出、租税負担など事業活動全般を通じた地域社会とのベネフィットの共有

当社グループでは、パーパスや事業目的を具現化するため、想定される機会とリスクに向き合い、人的資本をはじめとする経営資本を事業活動に投入し、施工実績を積み上げることで、さまざまな社会価値や財務価値を創出しています。その成果を通じて経営資本を拡充し再び事業活動に投入することで、持続的な成長へとつなげていきます。

四電工グループの 持続的な成長の実現

使命・価値観の
体現

社会課題や
マテリアリティの
解決

自社に還元・再投資される 提供価値

人的・知的資本の拡充と 技術力の向上

- 売上・利益の伸長がさらなる企業成長への期待値と人的資本の拡充につながる好循環を確立
- 総合設備企業としての多様な施工実績を通じて、人材および組織にノウハウと付加価値創出力が蓄積され、新たな施工機会へのチャレンジ気運を醸成
- 従業員への適切な成果の分配などを通じた、インセンティブやエンゲージメントの強化、さらなる成長意欲の喚起

財務基盤の充実・安定化

- 建設業の持続的成長に不可欠な運転資金の安定確保、財務の健全化
- 資本コストを上回る利益成長の実現に向けた設備工事会社のM&Aや脱炭素化ビジネスなどの投資資金として活用
- 設備工事業の作業効率改善・省力化や、事業用資産などの維持更新や脱炭素化のための投資資金として活用
- 将来の政治・経済リスクのほか、南海トラフ巨大地震やパンデミックなどの非常時においても、社会インフラを支えるための事業の継続を可能にする財務基盤の確保

Section 3

サステナビリティ

持続的な企業価値の向上に向け、
環境・社会・ガバナンスへの取り組みを経営の重要課題と位置づけています。
本章では、ESG推進体制のもとで進める各種取り組みをご紹介します。

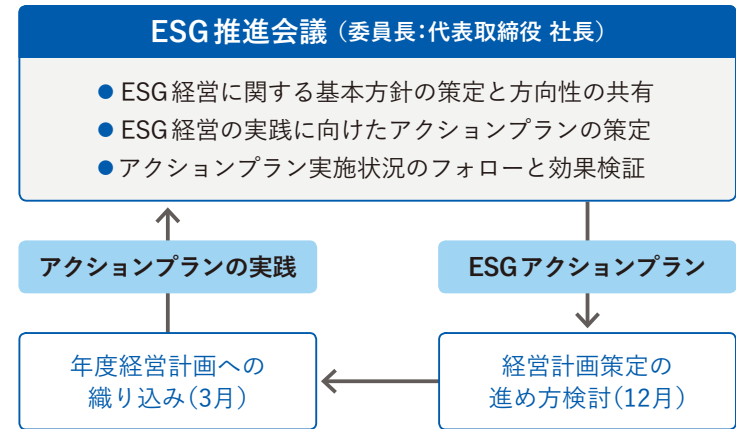
ESG 経営推進体制

社長を委員長とする「ESG推進会議」を設置し、サステナビリティに関する基本方針を制定するとともに、年度経営計画の策定プロセスにおいてE（環境）・S（社会）・G（ガバナンス）の観点からアクションプランを整理し、経営のマネジメントサイクルを通じて推進する体制を構築しています。

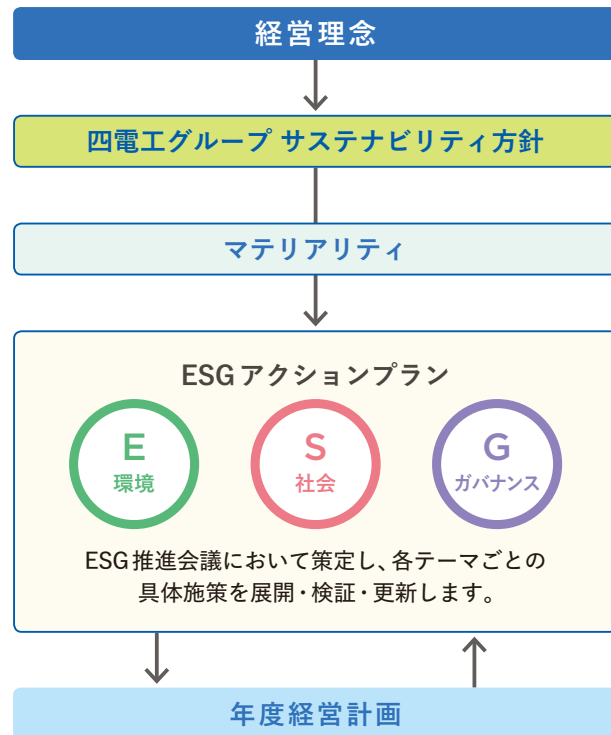
2025年度は、気候変動への対応に関する今後の方針の検討などを行いました。

2025年度
「ESG推進会議」の主な議題

- ESGアクションプランの振り返り・見直し
- 気候変動への対応に関する今後の方針の検討
- 温室効果ガス削減目標に対する進捗状況の確認



基本方針



SDGsの視点も踏まえ、持続的に成長・発展していくためのグループ共通の指針として
「四電工グループ サステナビリティ方針」を制定しています。

→詳細はP.60

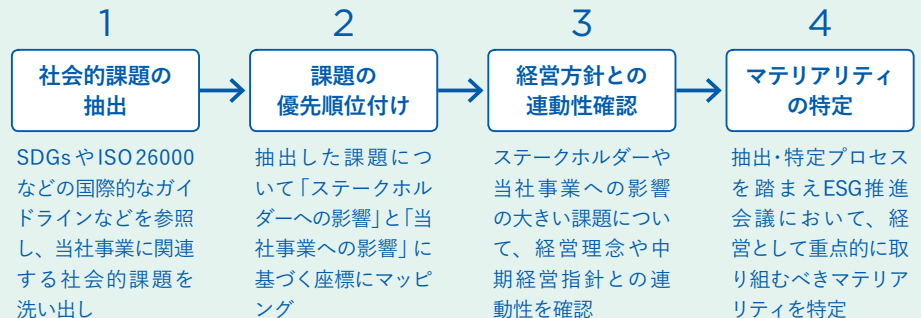
当社グループは、持続可能な社会の実現に向け、事業活動全般を通じて、環境負荷の低減や様々なステークホルダーの皆さまとの共存共栄を実現するなど、未来を拓く総合設備企業としてESG経営を推進してまいります。

I. 環境への責任

II. 社会的責任と人間尊重

III. 企業統治とステークホルダー経営

右記の選定プロセスに沿って、当社が経営として重点的に取り組むべきマテリアリティ(重要課題)を特定しました。
環境・社会・ガバナンスのいずれのテーマに関しても、「人材」が中核にあります。



マテリアリティとESGアクションプラン

「四電工グループ サステナビリティ方針」のもと、事業を通じて取り組むべきマテリアリティ（重要課題）を特定。それぞれにESGアクションプランを設定し、経営計画に織り込んで実践しています。

マテリアリティ

当社の主業は設備工事業であり、その担い手は人材、とりわけ専門技術者です。

社会インフラの整備に不可欠な専門技術者を質と量の両面で確保し続けることで、持続可能な社会の実現に貢献できるとともに、脱炭素を指向したエネルギーの需給環境の整備が可能となります。

また、健全な事業活動や公正な取引、さらには資本収益性の向上と株主還元の充実などについても、経営者や従業員が共通の価値観をもって判断・実践していく必要があります。こうした観点から右記のようにマテリアリティを整理しています。

環境	社会	ガバナンス
カーボンニュートラル社会 エネルギー供給・消費構造の脱炭素化 循環型社会 利用資源の節約・リサイクル	社会資本 社会資本の建設・更新を担う専門技術者の採用・育成 雇用・労働環境 働き甲斐と安心・安全の提供 ダイバーシティ・人的資本 多様性の尊重、能力開発・発揮機会の提供 地域共生 地域共生・社会貢献活動	統治機構・コンプライアンス 資本市場からの信頼に応え得るガバナンス体制の構築 収益分配 株主・取引先との適正な収益分配、安定関係の構築

ESGアクションプラン

環境	カーボンニュートラル社会 エネルギー供給・消費構造の脱炭素化	エネルギー供給・消費構造の脱炭素化により、カーボンニュートラル社会の実現に貢献	1 総合設備企業としての収益活動を通じた脱炭素化とエネルギーの効率的利用への貢献 ●当社自らが手掛ける再エネ発電事業の継続と拡大可能性について、再エネ・電力販売ビジネスを巡る動向を踏まえて今後のビジネスモデルを検討 ●他社が開発する再エネ案件に関して、当社施工機会の獲得 ●脱炭素化や省エネを指向するお客さまへの脱炭素化アイテムや建物のZEB化などの提案、施工機会の獲得（お客さまニーズに応じ、ESCO、PPAなど多様な選択肢を検討） 2 当社の事業資産・活動を通じた脱炭素化とエネルギーの効率的利用 ●自社社屋の新築に際して、ZEB化や高効率設備の使用、太陽光発電設備・蓄電池などの設置を検討 ●社有車両、施工機械などについて、電動車両などの開発状況を踏まえ、段階的・計画的に脱化石燃料化を推進
	循環型社会 利用資源の節約・リサイクル	事業活動全般を通じた利用資源の節約、リサイクルの推進などにより、循環型社会の実現に貢献	●撤去材料や工事用機材の再利用などを実施 ●古紙リサイクルや雨水の有効利用など資源保全活動を実践

社会

社会資本 社会資本の建設・更新を担う 専門技術者の採用・育成	採用規模の拡大を通じて、 社会資本の建設・更新を担う専門技術者を 継続的に確保	1 女性を含め、技術者の新卒採用規模を拡大 2 中途採用者の積極的採用 3 中小設備工事会社の事業承継ニーズへの対応
ダイバーシティ・人的資本 多様性の尊重、 能力開発・発揮機会の提供	多様性の尊重と 公平な能力開発・発揮機会の提供を 基本として人材を育成	1 多様性の尊重と公平な機会提供を基本とした人材育成プログラムの整備 2 性別などによらないキャリアプログラムの整備、能力・成果に基づく管理職登用 3 新しい時代環境やスキルニーズに適合した人材育成スキームの整備
雇用・労働環境 働き甲斐と 安心・安全の提供	働き甲斐と安心・安全を両立できる 労働環境を整備	1 働き方改革を推進し、現場負担の軽減と業務の効率化を実現 ●現場代理人を組織的にサポートする体制の整備・定着化 ●CADソフトの高機能化とオペレーターの拡充・能力強化 ●デジタル技術や新工法の開発・活用などによる省力化、作業効率の改善 2 生涯現役社会の実現に向けて健康経営を推進 3 組織的な安全衛生活動を徹底し、安全教育を充実
地域共生 地域共生・ 社会貢献活動	事業活動の文脈に沿って、 地域との共生活動や社会貢献活動を展開	1 地域人材の流出や建設業離れを抑止するための支援的取り組みの実践 2 取引先との連携によるCSR調達の推進 3 自治体の展開する地域プロジェクトなどへの参画 4 地域の公益的課題の解決に資する資金拠出などの実施

ガバナンス

統治機構・コンプライアンス 資本市場からの信頼に応え 得るガバナンス体制の構築	資本市場からの信頼に応え得る ガバナンス体制を構築	1 企業価値の持続的向上に資する取締役会の機能・構成などの実現 ●戦略的かつ迅速な意思決定と実効的な監督機能が両立できる体制の構築 ●指名・報酬委員会の関与による経営者の育成・選抜と報酬体系の整備 2 適時適切な情報開示と資本市場との対話の充実 ●投資家向け開示情報の充実 ●IRの充実と投資家意見の経営へのフィードバック 3 実効性ある監査体制と適切なリスク管理の枠組みを構築 ●内部監査機能を備えた監査体制による監査実務の効果的な遂行 ●コンプライアンス推進委員会や通報窓口による牽制機能の発揮 ●経営計画のマネジメントサイクルを通じた適切なリスク管理
収益分配 株主・取引先との適正な 収益分配、安定関係の構築	持続性を基軸とした、 ステークホルダーとの良好 かつ安定的な関係の構築	1 成長投資とのバランスに配慮したうえで株主還元を充実 ●資本コストを意識しつつ、内部留保を成長投資に再配分 ●資本収益性と資本構成の適正化を勘案し、有効な株主還元を実施 2 ESGの観点を考慮した資金拠出などの実施 3 取引先との適正な収益配分 ●協力企業や資材調達先などとの長期の安定的な関係維持



事業活動を通じた脱炭素化と循環型社会実現への貢献

総合設備企業としての事業活動を通じて、再生可能エネルギーの導入拡大など脱炭素化に貢献するとともに、事業活動に伴う利用資源の節約・リサイクルなどに取り組むことにより、循環型社会の実現に寄与してまいります。

再生可能エネルギーの導入拡大

太陽光発電事業

脱炭素化への貢献やエネルギー自給率の向上などを目的に、当社自らが発電事業者となって太陽光発電所の建設・運営・管理を行っており、固定価格買取制度（FIT）により電力会社に売電するほか、オフサイトPPA（電力販売契約）により法人のお客さまへ再エネ電力を供給しています。これらにより、当社が保有する太陽光発電設備の現在の持分容量は約43MWに達しています。

主な太陽光発電所

発電所名	場所	持分容量	運転開始時期
サンシャインパーク仁尾Ⅰ～Ⅲ	香川県三豊市	3,143kW	2013年9月から順次
サンシャインパーク安芸	高知県安芸市	1,990kW	2014年3月
サンシャインパーク桑野	徳島県阿南市	1,313kW	2015年2月
サンシャインパーク北条	愛媛県松山市	7,500kW	2015年9月
サンシャインパーク豊浜	香川県観音寺市	9,999kW	2016年3月
サンシャインパーク佐川	高知県高岡郡佐川町	9,500kW	2018年3月
二ツ池太陽光発電所	香川県木田郡三木町	1,999kW	2024年12月

再生可能エネルギー設備などの施工

電気工事の一環として、お客さまから太陽光発電設備の設計・施工や保守を請け負っています。昨今は再エネ電力の調達ニーズの高まりにより、地域を問わずさまざまな事業者からシステム設計・工事の依頼を受けています。

当社は建物、平地、山間部などさまざまな施設条件での太陽光発電システムの施工実績を有しており、蓄電池の活用も含め多様なお客さまのニーズに対応した最適なシステム提案が可能です。また、バイオマスや風力発電所に係る送電工事・保守も請け負っており、各種再エネ設備の施工を通じて、カーボンニュートラル社会の実現に貢献しています。



サンシャインパーク仁尾（香川県）



サンシャインパーク安芸（高知県）



二ツ池太陽光発電所（香川県）

省エネ設備の提案・施工

建築物のエネルギー使用効率を高めるためには、建物の断熱性などに加え、照明や空調機器の機種・容量設定、配置などについて総合的に判定する必要があります。当社は、電気設備と空調・給排水・衛生設備を一括して最適なシステムを設計できるため、お客さまのエネルギー使用の総合効率を高める提案ができます。

また、補助金の活用など、お客さまの投資負担の軽減に資する提案も実施するほか、ESCO事業やZEB物件の設備工事も手掛けています。



（株）阿波銀行本館照明LED化工事（徳島県）



三ツ星ベルト（株）四国工場
自家消費太陽光発電設備設置工事（香川県）



今治造船（株）西条工場東ひうち事業部蓄電池設置工事（愛媛県）

事業活動に伴う利用資源の節約

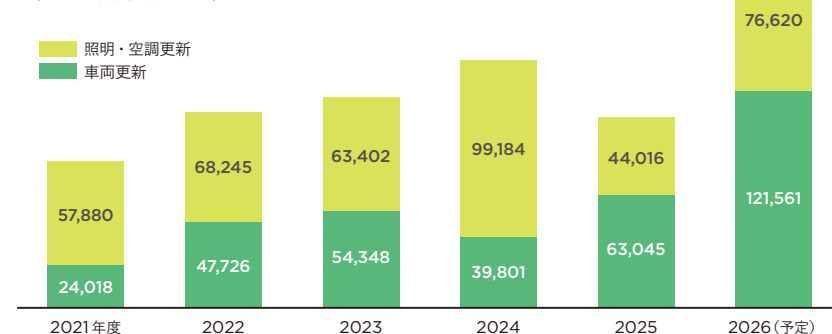
事業活動に伴うCO₂排出量を低減する観点から、社屋の省エネ化や車両の電動化などに取り組んでいます。具体的には、当社社屋のうち太陽光発電設備が設置可能な建物については、適正スペックの発電システムを設置し、電力会社に売電もしくは自家消費しています。また、照明も順次LEDへの切り替えを進めているほか、空調システムについても、高効率空調機への取り替えを推進中です。業務用車両については、その車種や用途などに支障がなければ、EVもしくはHVへの取り替えを順次進めています。

なお、上記の取り組みについて、その目標を定め、進捗をフォローしていく観点から、TCFDに基づく「指標と目標」の項で当社単体のScope1、2のCO₂排出量を分析・評価しています。[→P.38]



業務用車両(EV)導入例

省エネ設備投資額
(四電エ単体、単位:千円)



資源のリサイクル

撤去資材のリサイクル

送配電設備の建設・保守を当社が担っている関係上、設備更新に伴う電柱・電線・碍子などが大量に発生します。これら撤去材料や工事用機材などについては積極的に再利用を進め、廃材の多くを有効活用しています。

作業服のリサイクル

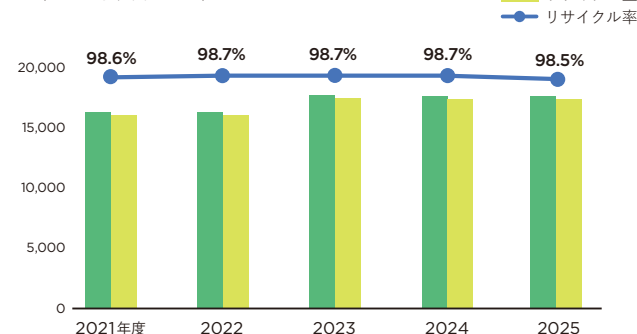
衣料品のリサイクルシステムを利用して、使用済み作業服のリサイクルを実施しています。回収された作業服は、リサイクル工場で再生ポリエステルや熱エネルギーとして再利用され、CO₂削減に貢献しています。

食品のリサイクル

当社グループが運営管理している宇多津町学校給食センター(香川県)では、給食センターから排出される残滓を堆肥(土壌改良剤)としてリサイクルしています。リサイクルされた肥料は町内の農家へ提供しており、そこで栽培された野菜類を給食として提供し、循環型社会の形成に役立てています。

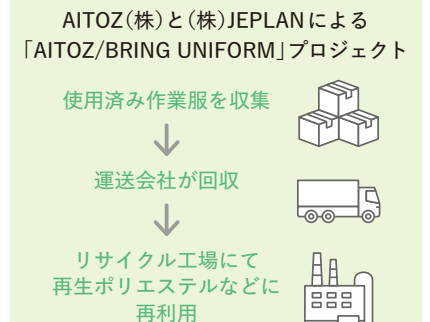
上記のほか、森林資源保護の観点から、基幹業務のシステム化を通じたペーパーレス化、業務効率化に伴う資料削減、古紙の分別回収や再生紙利用などを進めています。

産業廃棄物の発生量とリサイクル率の推移
(配電工事、単位:トン)



算定データの精緻化を目的として算定範囲を見直したため、過年度データを遡及して修正しております

衣料品のリサイクルシステム





TCFDに基づく気候変動影響などの分析・評価

当社は、気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）の提言に賛同するとともに、同提言に基づき、気候変動が事業に与えるリスク・機会に関して、ガバナンス・戦略・リスク管理・指標と目標の観点から情報を開示しています。

ガバナンス

環境・社会との調和のもと、持続的な企業成長を目的としたESG経営を推進するために、社長を委員長とする「ESG推進会議」を設置しています。本会議では「四電エグループサステナビリティ方針」に則り、持続的な社会を実現するためのESGアクションプランを推進しています。気候変動対応についても、重要な議題の一つとして議論しており、審議結果は年1回の頻度で取締役会に付議し、経営計画に反映しています。

戦略

シナリオ分析方法

2030年における気候変動による事業への影響を明らかにするために、①積極的な政策により気温上昇を抑える1.5°Cシナリオと、②限定的な政策により気候変動が進む4°Cシナリオの2つのシナリオを用いてシナリオ分析を実施しました。

シナリオ分析結果

気候関連問題による影響(リスク・機会)			想定される事象		重要度評価 4°C 1.5°C		当社の取り組み
脱炭素経済への移行に伴う影響	リスク	炭素税や排出権取引の導入	- 炭素税の導入により、自社の事業活動に伴うGHG排出量に対して課税がなされ、操業コストが増加する。 - 排出権取引制度が導入・強化された場合に、対応費の増加および削減不足分のクレジット購入による支出が増加する。		小	中	- 自社設備の空調の高効率化 - 自社設備のLED化 - 社用車のエコカーへの切り替え - 作業車のEV化についての協議
	機会	再エネ・省エネ政策の導入	- 再生可能エネルギー関連工事の需要が増加する。 - ZEB化を含む建物の省エネ化の需要が高まり、関連工事やESCO事業の需要が増加する。		中	大	- 再エネ設備受注の強化 - 自社物件のZEB化
気候変動による物理的な影響	リスク	異常気象の激甚化	- 台風や洪水など自然災害の増加により、自社拠点や送配電設備が被災する可能性が増加する。 - 調達先の被災により、納期の遅延や代替品確保などの対応が発生する。 - 社会インフラや顧客設備の被災による緊急対応が増加する。		大	中	- 災害に対応した復旧訓練や事業所の整備 - 調達先へのBCP対応の要請
	機会	異常気象の激甚化	災害対策に関する工事の需要が増加する。 (非常用発電機、無停電電源装置、防災無線のデジタル化など)		中	小	防災、減災に関する工事の拡充

リスク管理

事業活動に伴うリスクを未然に把握し、適切に対処するために「リスク管理要領」によってリスク管理方法を定めており、気候変動に関するリスクも同様に取り扱っています。

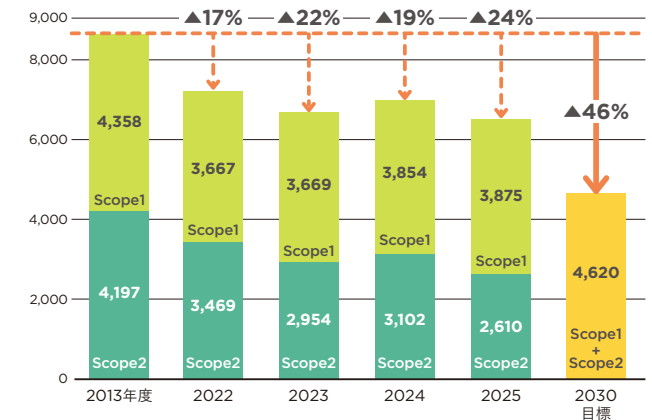
当該リスクは事業部門ごとに年1回以上見直しており、影響度と発生可能性から分類・評価しています。このうち特に重要なリスクについては、統括執行役員会にて審議の後、取締役会に付議し、翌年の経営計画に反映すると定めています。

指標と目標

気候変動に対する政策などの影響を評価・管理するために、温室効果ガス排出量を指標として設定し、以下の目標（四電エ単体）を掲げています。

2030年度 Scope1、2を2013年度比で46%以上削減（下図）
2050年度 カーボンニュートラルを実現

温室効果ガス排出実績および削減目標（単位：t-CO₂）〈単体〉



2025年度グループ企業 CO₂算定値（参考値※）

Scope1	Scope2	計
560(t-CO ₂)	514(t-CO ₂)	1,074(t-CO ₂)

※ 2030年度の目標値(4,620 t-CO₂)は、グループ企業分を含まないため、グループ企業分のCO₂算定値は参考値である。

「TCFD提言に基づく開示」

本ページに掲載している内容は一部抜粋です。
全文については当社Webサイトに掲載しております。
<https://www.yondenko.co.jp/sustainability/tcfdf.php>

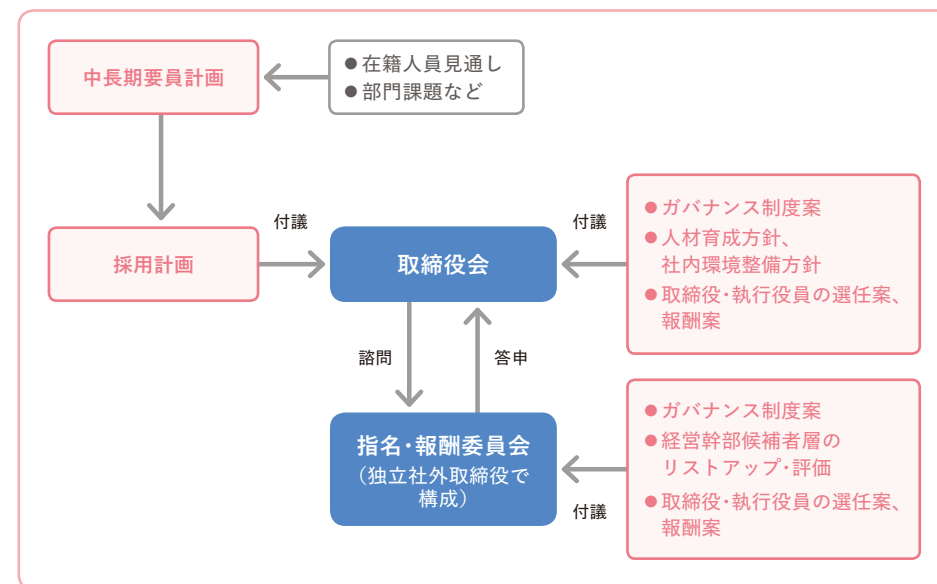
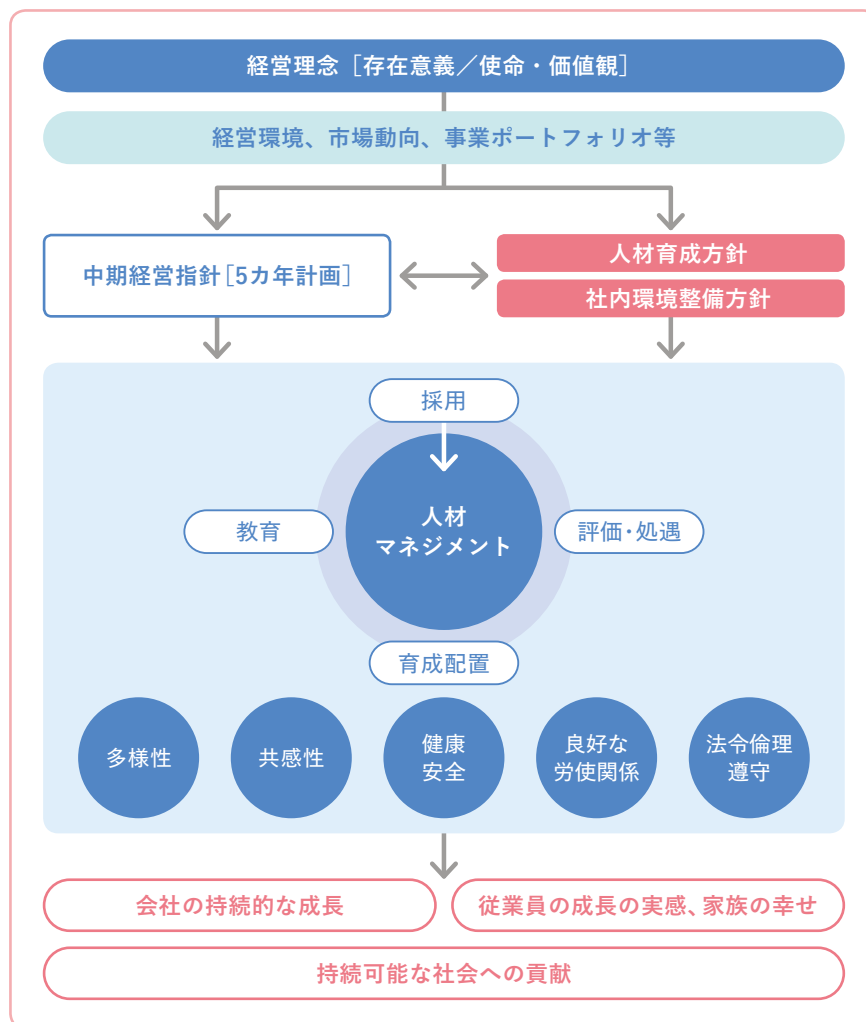




人的資本経営

人的資本の強化に向け、「ESG推進会議」の“人材”に関する重点テーマを審議するための分科会として、社長を委員長とする「人材戦略会議」を設置しています。同会議では当社の戦略課題などを踏まえ、人的資本に関する取り組み方針や評価指標などを定め、その進捗を検証し改善につなげていきます。

人的資本経営の枠組み



「人材育成方針」「社内環境整備方針」
全文については当社Webサイトに掲載しております。

<https://www.yondenko.co.jp/sustainability/hr.php#jinzaikusei>

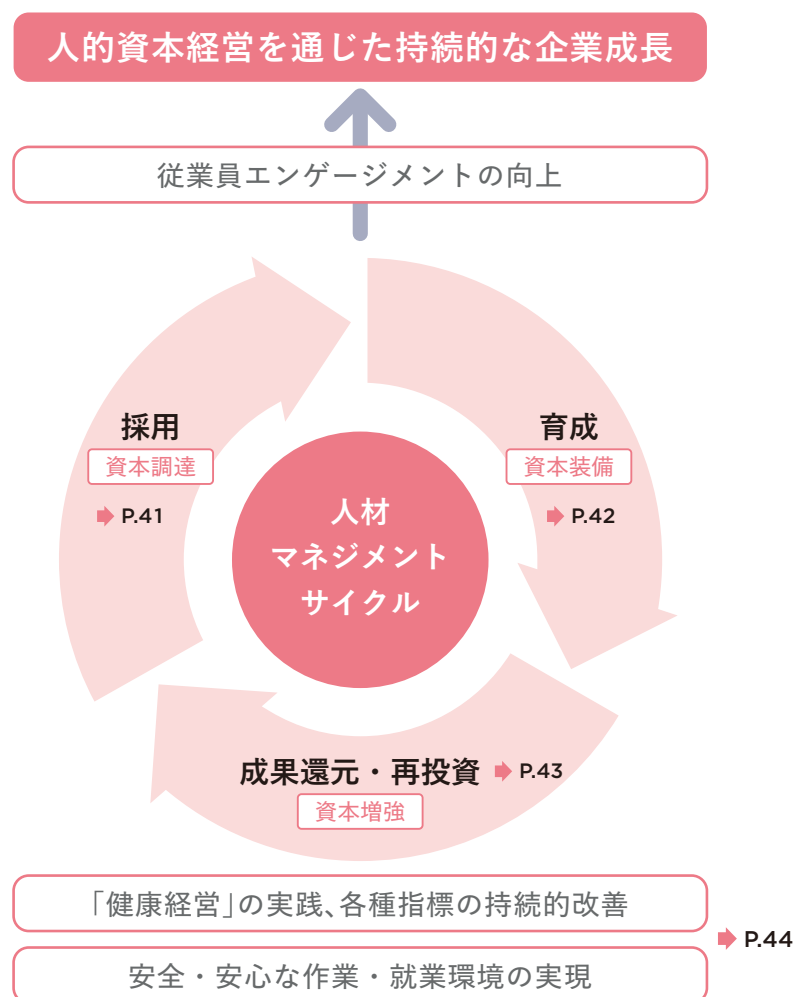




人的資本強化に関する取り組み方針と指標

人的資本の拡充に向け、採用・育成を計画的・継続的に進めるとともに、成果を人材へ還元・再投資することで、従業員エンゲージメントを高め、持続的な企業成長につなげます。また、中長期的な観点から指標と目標を定め、その進捗を每期確認しながら必要な対策を講じていきます。

人材マネジメントサイクル



評価指標（単体）

指標 (KPI)	2025年度実績	2030年度目標
総従業員数	2,206 人	2,450 人
1級施工管理技士 有資格者数	710 人	750 人
経營業務管理責任者 有資格者数	63 人	65 人
従業員1人あたり営業利益	2,902 千円	3,700 千円
平均時間外労働時間数（時間／月）	21.4 時間	18 時間
平均有給休暇取得日数	13.6 日	15 日
女性従業員数（比率）	198 人（9%）	250 人（10%）
中途採用者数（比率）	13 人（11.2%）	10 人（8.9%）
女性管理職比率 （女性管理職／全管理職）	3.4%	3.6%
男性育休取得率（育児目的休暇含む）	55%（84%）	85%（100%）

S

社会の
取り組み

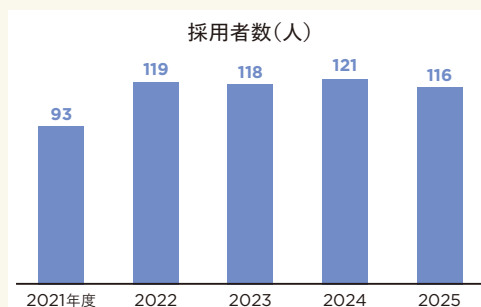
人材マネジメントサイクル － ① 採用

計画的・安定的な採用

採用計画は中期的な要員想定のもと、戦略課題の実現に必要な採用人員や人材スペックを見極め、専門・エリア区分などの属性要素を織り込んで策定しています。特に最近、首都圏・関西圏の施工力拡充に向け、技術者のシフトに加え、新卒・中途の現地採用に力を入れています。また、採用活動においては就業後のミスマッチを極力減らし、離職防止につなげる観点から、業務の内容や育成配置の考え方などについて丁寧に説明しています。

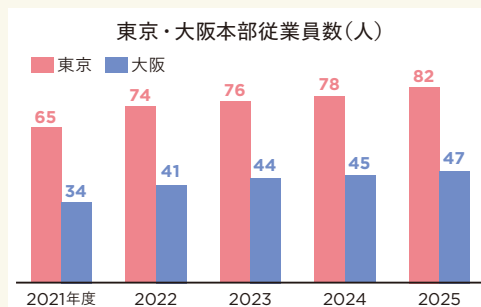
成長戦略と事業の持続性を 考慮した技術者採用

長期的な従業員数の動向や年齢構成を踏まえ、戦略課題に即して計画的かつ安定的に社員の採用を行っています。



首都圏・関西圏での 現地採用を拡充

首都圏・関西圏での現地採用強化に向け、相応の初任給水準を確保し、同エリアでの仕事体験をはじめとした採用イベントの開催・出展や学校との関係性強化に向けた取り組み、求人媒体等の活用など採用活動を強化しています。

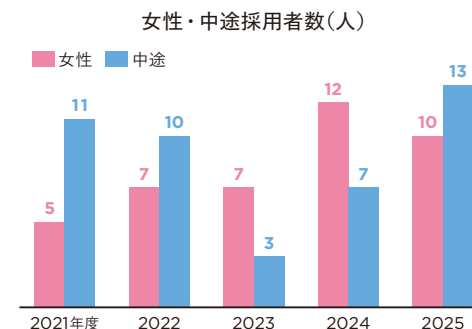


社会インフラを支え続ける専門技術者を中長期的に確保していくため、新卒採用を中心とした計画的な採用を進めています。さらに人材の多様性を高める観点から、女性技術者や中途採用者の拡充に加え、建築設備工事業の成長戦略に沿って首都圏・関西圏での現地採用を強化していきます。

少子化を前提に多様性を高める採用

我が国においては少子高齢化の進展や若者の建設業離れによる担い手不足が懸念されますが、そうしたなかにあっても、当社は、社会の持続性を支えるため、将来に亘ってインフラ整備に必要な人材を確保・育成していく責任があります。

事業の生産性と付加価値を高めていく観点から、人材面でも女性技術者や中途採用者の拡充などにより多様な視点や新しい発想の取り込みを図っていきます。



女性採用の取り組み

在籍する女性の割合が少なく年齢層も偏っている現状を踏まえ、人材の多様性を確保し、将来に向けた成長基盤を築くため、女性の採用拡大や管理職への登用に向けたキャリアプランの整備などに取り組んでいます。また、出産や育児、介護など、ライフステージの変化に対応し、多様な働き方を実現できるよう、時短勤務やリモートワークなどの各種制度を整備しています。

中途採用の拡充

中途採用については、経営に多様な知見を取り入れ、時代環境に適合していく観点から、事業ニーズ等を勘案しながら採用しています。

S

社会の
取り組み

人材マネジメントサイクル － ② 育成

専門技術者の育成

技術者は、専門知識・資格に加え、数多くの実務経験をこなして初めて収益貢献が可能となるなど、その育成には長期の時間軸が必要です。これを踏まえ、当社では専門技術の区分などに応じて、基本技能の習得と実践経験を融合しつつ、必要かつ効果的なタイミングで教育プログラムを実践します。また、多様な施工現場への配属を通じて施工管理技術者としての知識、経験値を高めるとともに、建築設備工事業の成長戦略を実現するため、首都圏・関西圏への施工力シフトを促進します。

精緻な育成プログラムに沿った研修

経営ニーズや各人の希望などを考慮して配属職種を定め、導入教育から部門別・職種別の専門教育、現場での実地教育などを所定のプログラムに沿って計画的に実施しています。また、電気工事士や施工管理技士など業務遂行上必要な資格取得をサポートするとともに、階層別集合教育などを通じて多様な知見や総合的な判断力の涵養につなげていきます。

各人の能力伸長を促す計画的な人員配置・ローテーション

人材育成を目的とした計画的な配置・キャリア形成を実現するため、部門・職種別の育成ローテーションを設定しています。各ローテーションは「研修配置」「適性把握のための配置」「能力・適性を軸とした配置」「専門能力・管理能力の発揮期間」の4段階に大別した配置計画となっています。

首都圏・関西圏の現場への配属

建築設備工事業の最重要テーマである首都圏・関西圏での収益拡大に向け、両エリアへの技術者シフトを進めることにより、大型現場での施工経験を通じた施工管理能力の向上を図ります。そのための人事異動を促進するため、都市勤務の手当の増額や工事件名単位での人事異動を制度化するなど、人事諸制度の見直しを進めています。

専門技術者の早期育成と技術レベルの底上げを図るため、職種別の専門教育や階層別研修、計画的なローテーションによる育成配置を実施。さらに2028年初旬に新社員研修所を開所し、教育機能の拡充を進めていきます。

育成環境の整備

当社は、会社と社員がともに成長できる企業を目指し、人材育成体制の充実を図っています。実習施設・宿泊施設を備えた自社保有の社員研修所や、キャリア・職種に応じた研修プログラムなど、各々が目標を持ち、成長し続けることができる環境を整えています。

また、今後の事業環境の変化に対応し得る多様な人材能力を育成するため、eラーニングを含めたリスキングメニューを加え、キャリアデザインと教育を有機的に連動した教育体系を整備しています。

新社員研修所の建設

総合設備企業として地域インフラを支え、事業の持続的な成長を担う人材の確保・育成を目指して、社員研修所を移転・新築し、研修所機能を拡充・刷新することとしました。開所は2028年初旬を予定しています。新しい研修所は、現施設に比べて広く快適な空間を確保するとともに、脱炭素化に加え、設備技術教育にも資するよう各種省エネ・創エネ設備を採用し、ZEB対応を目指すなど、サステナビリティや周辺環境との調和にも配慮した施設とする予定です。



新社員研修所の外観イメージ

S

社会の
取り組み

人材マネジメントサイクル － ③ 成果還元・再投資

賃金水準の向上

人材確保が厳しさを増すなか、競争力のある賃金水準を確保するとともに、従業員の生活基盤を安定させたうえで、能力を最大限に引き出す観点から、労働市場や物価水準などを勘案しながら賃金水準の向上を図っています。

社会水準や業績を踏まえた定期昇給・ベースアップ

昨今の物価上昇を背景に従業員の処遇改善を図るとともに、採用力強化にもつなげるため、2026年4月に定期昇給に加えて従業員一律15,000円のベースアップを実施しました。初任給についても一律に15,000円を増額。なお当社は、前2カ年についても同水準のベースアップを実施しており、直近3カ年合計の昇給率は19.6%（定期昇給含む、組合員平均）となります。

成果の処遇への反映

人事評価は成果と能力をもとに、当期の評価である賞与と、中長期の評価である昇給・昇進に反映します。賞与については個人の成果を基本としつつ、会社業績に連動して相当額のインセンティブを加算します。管理職の昇進に関しては多面観察評価などより客観的な視点を併用し、妥当性を判定しています。

業績連動賞与（利益額連動）

当社の賞与支給総額は、単体決算の営業利益額に連動して算出しています。これにより、従業員のモチベーションや会社業績への貢献意欲の向上を図っています。なお、直近3カ年平均の年間賞与支給水準は7.06カ月分となっています。一方で、営業利益額が一定額を下回った場合であっても、労使協議により支給総額が一定水準を下回らないよう、生活に配慮した設計としています。

奨学金支援（代理返還）制度

若年層の採用強化や定着率向上への取り組みの一環として、2025年度より、当社従業員向けに「奨学金支援（代理返還）制度」を導入しています。代理返還額は、毎月上限1.5万円、最長10年間、総額上限180万円で、2025年4月1日以降に採用された者を対象としています。なお、CSRの観点から、2021年度から実施している四国内自治体の就学支援・Uターン就労支援基金などへの資金拠出の取り組みについても、引き続き当制度と並行して実施していきます。

共感性の確保

人的生産性を持続的に高めていくためには、会社およびその事業に対しての共感性を高めることが重要と考えます。特に当社は地域社会の基本インフラを支えるという重要な使命を担っているため、共感性の維持・向上は、事業活動の前提でもあります。

当社では経営層が中心となって経営理念に対する啓蒙活動や従業員との対話活動に継続的に取り組んでおり、さらに従業員のエンゲージメント調査などを通じて、共感性を高めるために必要な対策を推進していきます。

従業員エンゲージメント調査

施工現場に従事している従業員のウエイトが高いことから、組織としての一体感を確保するうえでも、従業員の仕事への向き合い方や職場環境の実態を把握することが重要です。こうした観点から、当社では従業員エンゲージメント調査を実施しています。

2025年の調査結果からは、周囲との関係性に加えて業務を通じた成長実感が強みとなっている一方で、キャリアについての実感が全体的に不足しており、周囲のサポートや対話の活性化が必要であることが分かりました。この課題への対策として、従業員が中長期的な視点から自律的にキャリアプランを設定し、上司がその実現に向けて伴走できる仕組みを検討しています。

S

社会の
取り組み

安全・防災に関する取り組み

当社グループは、従業員の安全と健康を守り、快適で活力ある職場を実現するため、『安全はすべてに優先する』との基本理念に立ち、以下の方針により全社一丸となって安全衛生活動に取り組んでいます。

安全衛生方針・目標

安全衛生方針

- 1 安全文化の構築
- 2 法令・規程等の遵守
- 3 安全衛生管理システムによる安全衛生水準の継続的向上
- 4 安全衛生教育・訓練の効果的な実施
- 5 心と体の健康の保持増進

2025年度目標

安全目標
重大災害の根絶

衛生目標
健康経営の浸透

重点実施事項

1. 組織的な安全活動の実践と向上
2. 安全衛生教育訓練の充実
3. 健康経営の浸透に向けた取り組みの強化

安全への取り組み

安全教育

重大災害の根絶を図るため、当社グループはもとより、協力企業の従業員も対象とした安全教育を継続的に実施。また、災害の発生状況を踏まえて教育メニューを更新するなど、安全教育が形骸化しないよう、創意工夫を凝らしています。今後も、現場作業従事者のより一層の安全意識の醸成と安全管理レベルの向上に取り組んでいきます。

2025年度教育実施例（協力企業の参加者含む）

教育メニュー	実施人数／年	実施頻度
職長・安全衛生責任者教育	171名	年6回
職長・安全衛生責任者能力向上教育	261名	年14回
安全体感教育	1,060名	随時

当社研修所にて「安全体感教育」を実施



VR電柱墜落体験



高圧線間短絡再現



VRライドシミュレーター

作業中の危険を疑似体験することで危険への感受性を高め、安全意識の高揚を図る取り組みとして、社員研修所において「安全体感教育」を実施しています。本教育は、当社グループ従業員、協力企業のほか、一般企業にも開放し、現在、受講者は年間1,000人程度となっています。近年は、VR映像（実映像）システムやライドシミュレーターも取り入れ、効果的かつ実践的な教育を目指しています。

表彰

現場作業従事者の作業安全や施工品質、モチベーションのさらなる向上を図るため、無災害事業所や成績優秀であった協力企業に対する表彰、社内の優良工事表彰などを毎年実施しています。



協力企業表彰

健康経営の実践

従業員の心身の健康はパフォーマンスや職場風土などに大きな影響を及ぼします。日常的なコミュニケーションを重視し、安心して働ける健全な職場風土の醸成に努めています。また、産業保健体制を整備し、事業所巡回や健康教育、メンタルヘルス対策などに取り組んでいます。この結果、当社は2026年まで3年連続で「健康経営優良法人（大規模法人部門）」に認定されています。今後も従業員の健康保持・増進に取り組んでいきます。



災害対策

全社防災訓練の実施

災害時における適切な対応手順を全従業員が確認するため、「全社防災訓練」を毎年11月に実施しています。2025年度の訓練では、南海トラフ巨大地震の「半割れ」を想定。四国沖を震源とするマグニチュード8の地震が発生、津波警報が発令されたものとし、「四国の被災対応」と「東京の危機管理」を2つの軸とした広域的な訓練を行いました。

また、シェイクアウト訓練、安否確認システム[※]操作訓練、衛星携帯電話や新しいWeb会議ツールを用いた情報連絡訓練を行い、本店と支店・本部間で災害状況を迅速に情報連携するなど、本番さながらの訓練を実施しました。

※安否確認システムとは、震度6以上の地震など、従業員の所在エリアで大規模災害が発生した場合に、確認メールを自動配信し、各人からの返信を通じて、上長や主管部が安否状況を把握する仕組み



情報連絡訓練(本店の様子)
災害対策本部を本店社屋内に早急に設置

大規模災害時の復旧拠点の整備

東日本大震災以降、当社は被災リスクのある事業所を順次、津波リスクの少ない高台などに新築移転してきました。新築した社屋はBCPの観点だけでなく、各地域の防災拠点としての役割を果たせるよう、非常用自家発電機をはじめ、防災用備品などを配備しております。

移転事業先一覧

事業所	所在地	移転時期
須崎営業所	高知県須崎市桑田山	2014年 7月
本店	香川県高松市花ノ宮町	2015年 6月
愛媛支店	愛媛県松山市六軒家町	2017年10月
西条営業所	愛媛県西条市飯岡字古河	2022年 3月
八幡浜営業所	愛媛県八幡浜市若山	2022年 3月



本店社屋 災害対策棟
防災用備品や非常食を常備。大規模災害時には敷地を緊急資材置場、緊急応援車両置場、復旧作業応援部隊のテント設置場所としても利用可能

配電設備の災害復旧訓練

当社では、応急復旧など緊急時に即応できる工事能力の維持・向上を目的とし、全事業所で年に1回以上、四国電力送配電(株)と共同して災害復旧訓練を実施。こうした訓練は、実際の災害復旧活動時にも活かされています。

災害復旧活動事例

2016年 4月	熊本地震に伴う災害復旧応援(熊本県)
2018年 7月	西日本豪雨に伴う災害復旧対応(愛媛県)
2018年 9月	北海道胆振東部地震に伴う災害復旧応援(北海道)
2019年10月	台風19号に伴う災害復旧応援(千葉県)
2022年 9月	台風14号に伴う災害復旧対応(高知県)
2022年12月	高知・愛媛西部雪害に伴う災害復旧対応(高知県・愛媛県)
2024年 1月	能登半島地震に伴う災害復旧応援(石川県)



能登半島地震に伴う災害復旧活動の様子



コーポレート・ガバナンス

総合設備企業としての持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図るため、法令・倫理の遵守はもとより、お客さまをはじめ、株主や取引先、地域社会、従業員などのステークホルダーとの信頼関係を築き、共に発展していくことを重要課題と位置づけ、コーポレート・ガバナンスの充実に取り組んでいます。

コーポレート・ガバナンス体制

当社は、経営の監督・モニタリング機能の充実に図るとともに、執行機能をより明確に区分することで迅速な意思決定と機動的な業務執行を実現するため、監査等委員会設置会社としたうえで執行役員制度を拡充しています。

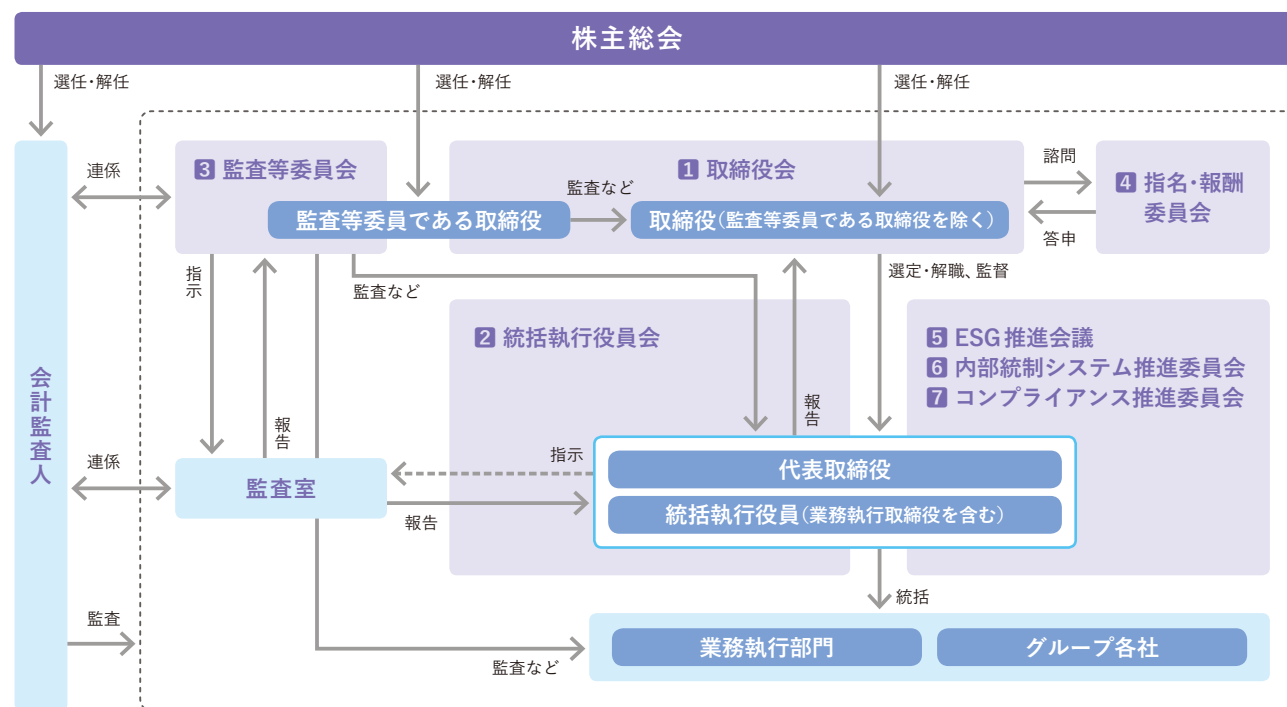
1 取締役会

取締役会は、監査等委員である取締役を含む取締役全員で構成され、法令・定款に定める事項に加え、経営の方針・計画や多額の投資案件など、取締役会規程で取締役会に権限を留保した重要な業務執行に関して意思決定を行うほか、取締役の業務執行状況などについて監督します。取締役会の招集および議長は、定款により代表取締役社長が担うことと定めており、取締役会は原則として月1回開催することとしています。

2026年6月の定時株主総会後の取締役構成は、監査等委員でない取締役5名（うち独立社外取締役2名）、監査等委員である取締役4名（全員社外取締役、うち独立社外取締役3名）の計9名となっており、独立社外取締役が過半数を占めています。このうち女性の取締役は3名です。

また、議案審議の精度を高める観点から、取締役会への付議にあたっては原則として統括執行役員で構成される統括執行役員会で事前審議を尽くすとともに、戦略課題や重要な投資案件に関するものなど非定常的な議案については、社外取締役に対して詳細な事前説明を実施しています。

なお、毎年4月には取締役会の実効性評価のため、取締役全員を対象にアンケート調査を行い、取締役会の構成や運営、議題などについて評価や意見を受けるとともに改善につなげています。



2 統括執行役員会

統括執行役員会は、統括執行役員（社長、専務執行役員、常務執行役員）等により構成され、取締役会付議事項のほか、取締役会に委任された重要な業務執行などについて決定・報告

しています。同役員会の招集および議長は社長が担い、原則として月2回開催することとしています。なお、同役員会には監査等特命役員も出席して意見を述べるすることができます。

3 監査等委員会

監査等委員会は、監査等委員である取締役（全員が社外取締役）で構成され、同委員会の決議により議長を選定します。同委員会は、原則として月1回開催することとしており、取締役の職務の執行の監査および監査報告の作成を担います。具体的には毎期の監査計画を承認し、監査等特命役員および直属の監査室スタッフを活用して必要な実査を行い、法令・定款への適合状況に加え、業務の適正性・効率性などについて監査を行っています。

なお、調査の実働部隊である監査室には6名のスタッフを配置し、監査等特命役員の統制のもと、監査計画に基づく実査に加え、内部統制システムの妥当性監査にも実効的に対応できる体制を整え、監査等委員会および代表取締役に対するデュアルレポートラインを確保しています。

4 指名・報酬委員会

指名・報酬委員会は、独立社外取締役3名以上で構成されます。その委員は取締役会の決議により選任しており、議長については委員の互選により選任します。同委員会は、指名委員会と報酬委員会の双方の機能を担っており、取締役会からの諮問に応じて取締役改選案や主要人事案、株式報酬を含む取締役報酬制度や取締役（監査等委員である取締役を除く）の個人別報酬などに関する事項などを審議し、取締役会議長に答申を行っています。年2回の定例開催のほか、議案の都度開催しています。

5 ESG推進会議

ESG推進会議は、社長（委員長）をはじめ統括執行役員、関連部・室長等により構成され、ESG経営に関する基本方針などを定めるとともに具体的なアクションプランについて審議し、年度経営計画のPDCAサイクルを通じてESG経営の発展・定着を図っていくことを目的に設置しています。また、ESGのうち「人材」に関する重要テーマを審議するため、同会議の分科会として「人材戦略会議」を設置しています。

6 内部統制システム推進委員会

内部統制システム推進委員会は、社長（委員長）をはじめ統括執行役員等により構成され、法令・倫理の遵守、業務の効率性確保や的確なリスク管理などの徹底を図るための内部統制システムの整備を進めるとともに、これを適切に運用することを目的に設置しています。

7 コンプライアンス推進委員会

コンプライアンス推進委員会は、社長（委員長）をはじめ統括執行役員等および企画・人事労務・総務の各部長により構成され、監査等特命役員も出席のうえ、コンプライアンスに関する基本方針や事案発生時の対応策および再発防止策などを審議・決定することとしています。

取締役報酬

取締役（監査等委員である取締役を除く）の報酬は、基本報酬としての「定期月額報酬」および中長期インセンティブ報酬としての「譲渡制限付株式報酬」で構成されています。

基本報酬については、定時株主総会で決議された年額2億円（うち社外取締役2,000万円）の範囲内で、各取締役の職位や会社業績などを総合的に勘案して決定します。各取締役の報酬額は、独立社外取締役で構成される指名・報酬委員会への諮問を経たうえで取締役会での一任決議を受けて代表取締役社長が決定します。

一方、譲渡制限付株式報酬については、社外取締役・監査等委員である取締役を除く取締役を対象として、株価変動のメリットとリスクを株主の皆さまと共有し、株価上昇および企業価値向上への貢献意欲をより一層高めるため、定時株主総会で決議された年額1億円および1年当たりの割当株式の総数180,000株（2024年10月1日付で普通株式1株につき3株の割合をもって行った株式分割により調整）の範囲内で、一定の譲渡制限期間および当社による無償取得事由などのために服する当社普通株式を割り当てます。具体的な報酬額については、本制度の目的、各取締役の職位および会社業績等諸般の事項を勘案のうえ、譲渡制限付株式を引き受ける対象取締役に特に有利にならない範囲で決定するものとし、職位に応じた割当株式数を含む具体的な取り扱いについては、取締役会で決議された株式報酬規程の定めによります。

取締役一覧



取締役(社外取締役)
監査等委員
塩梅 和彦

取締役(社外取締役)
監査等委員
平野 美紀

取締役(社外取締役)
戸谷 美奈子

代表取締役専務執行役員
山崎 直樹

代表取締役社長
関谷 幸男

取締役専務執行役員
三好 憲吾

取締役(社外取締役)
板谷 和彦

取締役(社外取締役)
監査等委員
勝丸 千晶 (石川 千晶)

取締役(社外取締役)
監査等委員
藤井 清史

取締役選任の考え方

定款において、取締役（監査等委員である取締役を除く）および監査等委員である取締役の員数はそれぞれ10名以内と定め、株主総会において監査等委員である取締役とそれ以外の取締役を区別して選任しています。

また、社外取締役の選任にあたっては、財務・会計や法律に関する知見、企業経営に関する知識・経験など専門性やジェンダーなどを含めた人材構成の多様性を考慮しています。これにより、当社の経営に関して幅広い視野から客観的で有益な意見が得られ、中立・独立の立場から取締役の職務執行状況などを適切に監督あるいは監査できる体制を整えています。

役職名	氏名	企画・経営管理	建築設備技術・営業	電力設備技術	他業種経営	財務・会計	社会・科学・ダイバーシティ
代表取締役 社長	関谷 幸男	◎		◎			
代表取締役 専務執行役員	山崎 直樹	◎				◎	
取締役 専務執行役員	三好 憲吾	◎	◎				
取締役（社外取締役）	戸谷 美奈子						◎
取締役（社外取締役）	板谷 和彦	◎					◎
取締役 監査等委員（社外取締役）	平野 美紀					◎	◎
取締役 監査等委員（社外取締役）	勝丸 千晶 （石川 千晶）					◎	◎
取締役 監査等委員（社外取締役）	塩梅 和彦					◎	
取締役 監査等委員（社外取締役）	藤井 清史				◎	◎	

株主・投資家などとの建設的な対話について

1 基本的な考え方

持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を実現するためには、株主・投資家の方々のご理解が不可欠であるとの認識のもと、事業活動や経営に関する情報を正確かつ公平にご提供し、長期的な信頼関係の構築に努めます。

2 IR体制

株主・投資家の皆さまとの対話につきましては、企画部統括執行役員と企画部が主体となって実施しています。

3 対話の方法

適時開示はもとより、投資家の皆さまに有益と思われる情報については、適時Webサイトなどで開示するとともに、中間決算および期末決算発表後の年2回、社長による説明動画のオンライン配信を行っています。これらの情報提供をきっかけに、投資家の皆さまのご要望に応じて適宜Web面談などを実施しています。

4 対話に際してのインサイダー情報の取り扱い

会社情報については適時開示に関する規程に則って適正に管理しています。なお、株主・投資家の皆さまとの対話においては、IR活動沈黙期間（決算発表日の1カ月前から決算発表日まで）を設けるとともに、投資判断に影響を及ぼす恐れのあるインサイダー情報については、慎重に管理し取り扱っています。

5 株主・投資家などとの対話の実施状況（2025年度）

●株主や投資家との対話の主な対応者

取締役企画部統括執行役員および企画部長

●対話を行った株主などの概要

主に国内のファンドマネージャー、アナリストなど（計37回実施）

●対話の主なテーマ

- 事業概要（事業内容・事業特性、バリューチェーン、競争優位性）
- 事業環境（業界動向や受注環境）
- 業績（工事種類別・地域別の状況、中期経営指針や成長投資の進捗状況）
- 人材戦略（採用・育成・配置、賃上げ・処遇）
- 資本政策（資本収益性の向上に向けた取り組み、株主還元、政策保有株式など）
- ESG（TCFDなど）

●経営陣などに対するフィードバックの実施状況

株主や投資家との対話をはじめとするIR活動によって得られた意見・要望については、資本政策や株主還元施策に関する意見具申や取締役会への報告・起案などを通じて、経営層レベルで認識の共有を図っています。



社外取締役座談会



取締役（社外取締役）
板谷 和彦

取締役（社外取締役）
戸谷 美奈子

代表取締役 専務執行役員
（企画部・人事労務部・総務部・経理部統括）
山崎 直樹

技術者採用について

山崎 最近、100人規模で採用していて、専攻分野は様々ですが、文系の方でも技術者として採用し、社内教育で育て上げるということを行っています。近年、工学系の学生さんは引く手あまたで、専門性にこだわると採用目標を充足できないという事情もあって、多様な採用を実施する方向にあります。

板谷 文系の方を技術者にするという方向性は、他の技術系企業でも成功例があります。多様なルートから、現場向きの人材を集めて、教育と動機付けができれば、定着率も含めて良い方向に向かうのではという印象を持ちました。

最近では、現場職、とりわけ技術の素養やスキルを持った技術者のニーズが高まっています。資格も必要なことから、AIで補完することが難しい職種なので、付加価値は高まります。

そうした価値がこれからの時代にますます重要になってくることを示し、社内での教育や資格取得のサポートを拡充していけば、採用や定着率向上にも有効なのではないでしょうか。

戸谷 以前、若い従業員の方に『四電工の魅力って何ですか？』と尋ねたところ、いの一番に「人の暮らしを形にできること」「アリーナや有名な建物に携わることができ、それが長く残っていくことを誇りに思う」と話していて、そういう具体事例を示すことができれば、四電工のイメージも湧きやすいのかなと思います。

また、現場視察で鉄塔での作業を拝見しましたが、すごく高い鉄塔にパパパッと昇って作業されていて、驚きました。実際の技術者目線での映像を撮影したり、作業をドローンで撮影するなどして、臨場感たっぷりに「すごさ」を伝えられれば、



板谷 和彦●いたや かずひこ 1986年(株)東芝入社。研究開発センターで電子デバイス分野の研究に従事。2017年より香川大学大学院地域マネジメント研究科教授、現在は同大学名誉教授。2025年より当社社外取締役。

当社技術者に対する評価、期待値がもっと高まるのではないかと思います。

板谷 当社の社員の中には、仕事を通じて地元を豊かにしたいという想いがある人が多いと感じています。一方で、首都圏・関西圏などの実需が旺盛なところも強化していこうとするのが新中計で示したポートフォリオなので、都会志向の人と地元志向の人を上手くバランスよく採用していければ良いのかなと思います。

戸谷 二つの志向を一つの会社で両立させることができるのは、売りになるのではないのでしょうか。東京で働く経験をしてみませんか、そういうチャンスもありますよ、ということを「ハイブリッドな人生」といったキャッチフレーズで学生さんに

直接アピールすれば、当社の魅力が伝わるのではないのでしょうか。

技術継承、施工力確保について

山崎 当社の人員構成は、40歳～50歳あたりの層が少ないので、その下の年代層を早く育てる必要があります、将来、会社を背負っていくためのマネジメントの経験を積ませたいのですが、彼らを管理職にしまうと現場代理人が減り、施工能力の低下につながるというジレンマがあります。

板谷 現状の人員構成を前提にして、いかに施工力を確保しつつ、適正なマネジメントを実現するかということですね。その意味では分厚い層を形成する50歳代を、管理職と現場マネジメント職にうまく配分し、あるいは相互にローテーションするなどして、次の世代が育つまでうまくつないでいくことが必要ですね。

山崎 当社では複線型の人事制度を設けていて、現場代理人を続けながら「部長技師」「課長技師」など管理職として昇進・処遇する道を開いています。また、定年後も、嘱託制度を活用して、管理職ポストに就く人や現場代理人を担う人は、相応の処遇で再雇用しています。

戸谷 一方で、若い世代の方を少しでも早く育てる、経験値を高めることも重要ですね。本来は40歳代の中堅層がやるような責任ある仕事を任せ、モチベーションを高める工夫も必要ではないでしょうか。年齢や性別に関係なく、優秀な人材にどんどん責任のあるポジションを担ってもらわなければならないと思います。

山崎 そうですね。その意味では、30歳代の社員の早期育成に向けた人事異動や昇進管理、研修をパッケージにして、一体的な人材マネジメントとして機能させられるような制度基盤が必要だと認識しています。



戸谷 美奈子●とだに みなこ 2002年(株)フジテレビジョン入社。アナウンサーを経て2012年からフリーアナウンサーとして活動。丸亀市文化観光大使、こども未来戦略会議有識者構成員などを務める。2023年より当社社外取締役。

成長戦略と人的資本投資について

山崎 『中期経営指針2030』では、成長戦略の前提として人的資本投資を掲げています。とりわけ首都圏・関西圏での人的資本を拡充することによって、現場代理人1人当たりの売上・利益を向上させることを目指しています。そのためには、現地採用に加え、四国から技術者をシフトする必要がある、工事単位での人事異動を可能とする制度を導入しました。大都市へ行くことの不安や食わず嫌いを払拭するために、工事が終われば四国に戻る保証付きの人事異動です。

戸谷・板谷 首都圏も良く知る我々からすると、もしそういう対象になる立場ならば、逆に首都圏・関西圏へ手を挙げて行きたい感覚です（笑）。経験値としても大きいですし、まして帰ってこられる保証付きです。絶対にお薦めだと思います。

山崎 この仕組みには人材育成の狙いもあります。四国では比較的規模の小さい現場を現場代理人がトータルでマネジメントすることで現場代理人としての総合的な能力を高め、大都市では分業と協業を基本に、規模の大きな現場を完成させる経験を積めます。

戸谷 アナウンサーも似ていますね。地方局だと自分で取材して、カメラも持ってレポートして編集までなのですが、キー局だと取材はしても撮影や編集などは別のスタッフが行い、私たちはカメラの前で原稿を読むのがメインです。見ている人数が多い分緊張感や達成感もありますが、両方の経験ができマルチにこなせるようになれば最強だと思います。

板谷 技術者能力という面で、四国と大都市という二つの軸を作れることが最大の強みかもしれませんね。人材のエリア間の流動性を高めるための仕組みが機能すれば、成長戦略を軌道に乗せられます。

女性活躍について

戸谷 女性活躍に関しては、育休に入る前の勤務体制や復職後初期段階での業務内容など、環境整備については関谷社長がリーダーシップを取られて熱心に取り組んでおられますが、その延長線上に女性の経営幹部を育てるための仕組みを上手く噛み合わせることができればと考えています。特に若い女性社員の皆さんに経営幹部への道筋をうまく示してあげたいですね。

板谷 当社はそもそも女性採用が少なく母集団が少ないですよ。その意味ではロールモデルが少ないので、制度的な枠

組みを整備して、それを女性社員の皆さんに示し、着実に実践していくことだと思います。

山崎 少しずつではありますが、最近は女性の採用数も増えてきていますから、キャリアイメージをきちんと示してあげることは重要だと考えています。そうした上で、若い女性管理職が育つ実例を示すことが次につながると思いますので、制度面やローテーション面も含めて整備していきたいと考えています。

経営幹部層の育成について

山崎 当社は現場重視の会社ですので、現場単位で収益を上げることに注力しがちで、会社全体に目配せして戦略を策定・推進する経営人材の育成が後手に回りがちです。現場優秀層の中から人材を早期に選抜し、育成する必要がありますが、一方で核になる人材を抜いてしまうと現場力が低下するという懸念もあります。

板谷 経営知識・スキルの習得に関して、たとえば社会人大学院のMBAコースを活用してはいかがでしょうか。夜間や休日に学べますし、異業種とのネットワークやコネクションも広がるのではないのでしょうか。社外のリソースを有効に活用すべきだと思います。

山崎 若い人材に関しては、そうした手法もありますが、一方で、当面の経営幹部層をどう育成・選抜していくかという点に関しては、やはり役職配置と成果の検証しかないと考えています。お二人に参加いただいている指名・報酬委員会において、数年後を見据えて幹部社員をどう配置し育てていかをお示しし、ご意見を伺っているのもそうした趣旨からです。

戸谷 CGコードでも経営層のサクセッションプランに触れられていますよね。個々の幹部層の方々の人となりまではなかなか分かりませんが、経歴や成果、そしてなぜそうした人事



山崎 直樹●やまさき なおき 1986年四国電力（株）入社。当社に出向後、企画広報部長、常務取締役などを歴任。2023年取締役専務執行役員。2024年より代表取締役専務執行役員として経営管理全般を担う。

をするのかといった点について説明をいただくことで、現経営層のお考えはよく分かります。

板谷 我々社外取締役は、少数株主の立場から経営体制の妥当性について確認させていただく責務もありますが、人を評価するというのは本来難しい作業ですので、経営幹部の皆さんとの接触機会をできるだけ増やしていただけるとありがたいですね。

山崎 経営幹部の選択が経営成績、企業価値に直接影響すると考えていますので、引き続き皆さんから率直なご質問、ご意見を伺うことで、会社の成長を牽引できる体制を構築していきたいと考えています。

Section 4

データ集

創業から積み重ねてきた歩みと、現在の四電工を伝えるデータ。
本章では、沿革、連結財務諸表、10年間財務サマリーなど、
四電工をより深くご理解いただくための基礎資料を掲載しています。

沿革

1963 [昭和38] 年～

前身・南海電工の誕生から成長

- 1963年** 四国4県の電気工事会社の合併により、南海電工株式会社として設立
- 1965年** 商号を「四国電気工事株式会社」に変更
- 1973年度** 飛躍的な成長により、設立10年で売上高は約10倍になる



南海電工設立時の社屋



技術者研修の様子



チャレンジ'88



「四電工」に商号変更



社内のIT化を推進

1974 [昭和49] 年～

一部上場企業への躍進

- 1976年度～** 6期連続で増収増益を達成
- 1979年** 大証2部上場を経て、増資ののち、東証1部に上場
- 1980年代** 配電部門の機械化・機動化を促進（高所作業車の増備など）

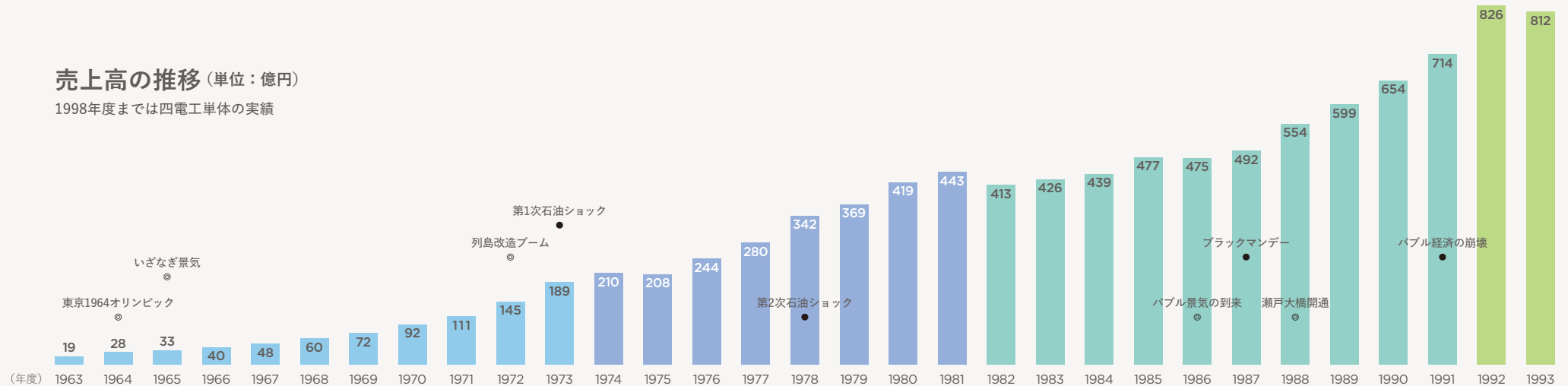
1982 [昭和57] 年～

試練と回復

- 1986年** 経営革新に向けた「チャレンジ'88」を展開
- 1987年** 建築設備CAD「CADEWA」販売開始
- 1989年** 商号を「株式会社四電工」に変更
シンボルマーク制定

売上高の推移（単位：億円）

1998年度までは四電工単体の実績



1992 [平成4] 年～

経営環境の変化と戦略の再構築

- 1994年～** グループ企業として、四国4県に施工会社や(株)ヨンコービジネス(リース事業)、(株)キャデワサービス(図面作成業務)を設立・整備
初期の四電工グループが形成される
- 1996年～** 社内のIT化を進め業務革新を実行
公式Webサイトの開設



情報通信工事の施工体制整備

2002 [平成14] 年～

平成不況からの脱却

- 2003年～** 情報通信関連工事の受注拡大・施工力強化に向け、体制を整備
- 2006年～** PPP事業に本格参入
- 2009年～** CO₂削減や省エネ対策などのソリューション営業拡充に向け、体制を整備



PPP事業への参入



太陽光発電事業への参入

2011 [平成23] 年～

逆境を跳ね返す

- 2012年度** 東日本大震災の影響で電力関連工事が大幅に抑制され、大幅減益
- 2012年** 東北地方の復興に向けて、東北営業所を新設
- 2012年～** メガソーラー発電事業に本格参入
- 2016年** 『中期経営指針2020』策定



M&Aによるグループ経営強化

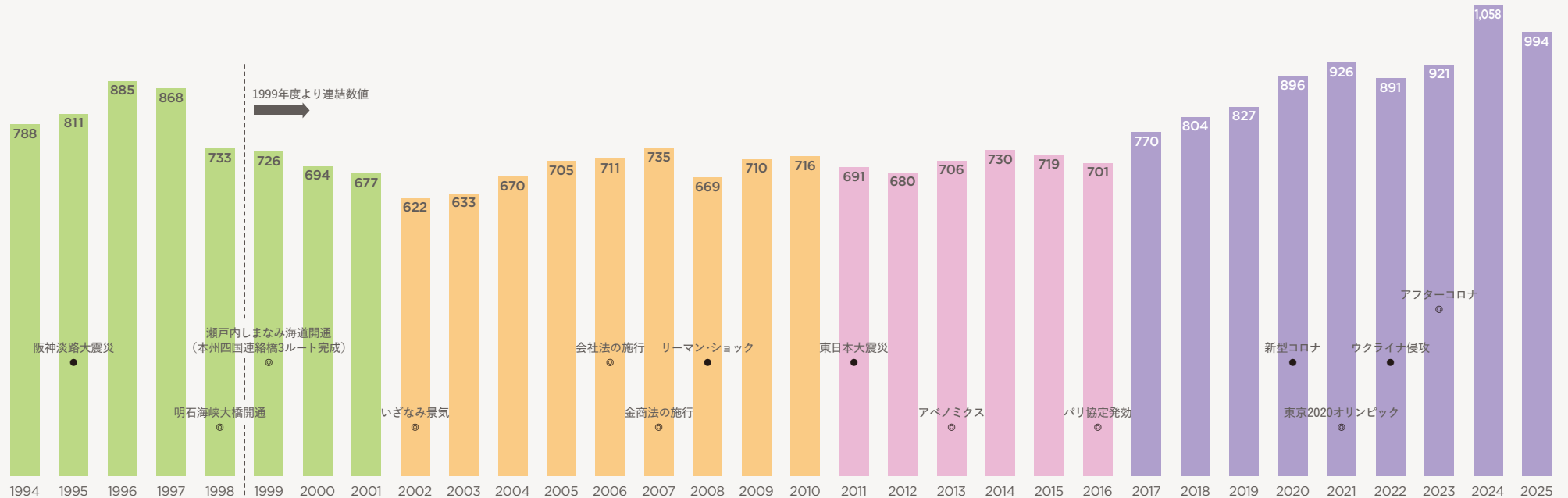
2017 [平成29] 年～

持続的な成長に向けて

- 2018年～** M&Aを活用し、業容・エリア拡大
- 2021年** 『中期経営指針2025』策定
- 2022年** 東証プライム市場に移行
- 2023年** 60周年を機に経営理念を刷新(パーパスの制定)
- 2024年** 設立以来、初めて売上高1,000億円を達成
- 2026年** 『中期経営指針2030』策定



設立60周年記念式典



連結財務諸表

連結貸借対照表

(単位:百万円)		前連結会計年度 (2025年3月31日)	当連結会計年度 (2026年3月31日)
資産の部			
流動資産			
	現金預金	9,457	13,266
	受取手形・完成工事未収入金等	26,812	27,458
	電子記録債権	2,454	1,537
	リース投資資産	3,554	3,746
	未成工事支出金	2,074	2,873
	その他の棚卸資産	2,227	2,353
	関係会社預け金	7,500	5,000
	その他	1,272	2,221
	貸倒引当金	△83	△58
	流動資産合計	55,270	58,398
固定資産			
有形固定資産			
	建物・構築物	18,954	18,972
	機械、運搬具及び工具器具備品	22,665	23,088
	土地	11,168	11,392
	建設仮勘定	102	891
	減価償却累計額	△28,566	△29,841
	有形固定資産合計	24,325	24,504
無形固定資産			
	のれん	349	254
	その他	453	405
	無形固定資産合計	803	659
投資その他の資産			
	投資有価証券	12,133	13,010
	長期貸付金	272	119
	退職給付に係る資産	5,115	5,995
	繰延税金資産	1,086	552
	その他	720	680
	貸倒引当金	△97	△48
	投資その他の資産合計	19,231	20,309
	固定資産合計	44,359	45,473
資産合計		99,630	103,871

(単位:百万円)		前連結会計年度 (2025年3月31日)	当連結会計年度 (2026年3月31日)
負債の部			
流動負債			
	支払手形・工事未払金等	13,559	12,313
	電子記録債務	212	182
	短期借入金	80	500
	1年内償還予定の社債	－	80
	1年内返済予定の長期借入金	2,741	2,658
	未払法人税等	2,105	2,514
	未成工事受入金	2,020	2,471
	工事損失引当金	151	102
	その他	5,320	3,850
	流動負債合計	26,191	24,674
固定負債			
	社債	80	－
	長期借入金	5,561	4,653
	役員退職慰労引当金	341	208
	退職給付に係る負債	2,395	2,482
	その他	168	653
	固定負債合計	8,548	7,997
負債合計		34,739	32,672
純資産の部			
株主資本			
	資本金	3,451	3,451
	資本剰余金	4,311	4,359
	利益剰余金	54,219	58,550
	自己株式	△644	△620
	株主資本合計	61,337	65,740
その他の包括利益累計額			
	その他有価証券評価差額金	1,745	3,615
	退職給付に係る調整累計額	1,730	1,735
	その他の包括利益累計額合計	3,475	5,351
	非支配株主持分	77	106
	純資産合計	64,890	71,199
負債純資産合計		99,630	103,871

連結損益計算書

(単位:百万円)		前連結会計年度 自 2024年4月1日 至 2025年3月31日	当連結会計年度 自 2025年4月1日 至 2026年3月31日
売上高	完成工事高	100,847	93,860
	その他の事業売上高	5,030	5,588
	売上高合計	105,877	99,448
売上原価	完成工事原価	84,103	77,191
	その他の事業売上原価	3,390	3,669
	売上原価合計	87,494	80,860
売上総利益	完成工事総利益	16,743	16,668
	その他の事業総利益	1,640	1,919
	売上総利益合計	18,383	18,588
販売費及び一般管理費		10,310	9,765
営業利益		8,073	8,822
営業外収益	受取利息	17	60
	受取配当金	245	261
	生命保険配当金	69	65
	不動産賃貸料	62	61
	その他	130	126
	営業外収益合計	524	575
営業外費用	支払利息	28	27
	弔慰金	－	15
	その他	31	27
	営業外費用合計	60	70
経常利益		8,536	9,327
特別利益	固定資産売却益	4	2
	投資有価証券売却益	－	1,084
	補助金収入	180	－
	特別利益合計	185	1,087
特別損失	固定資産売却損	－	0
	減損損失	531	－
	固定資産除却損	36	15
	固定資産圧縮損	180	－
	損害賠償金	346	－
	特別損失合計	1,095	15
税金等調整前当期純利益		7,627	10,399
法人税等	法人税、住民税及び事業税	2,750	2,715
	法人税等調整額	△325	151
	法人税等合計	2,424	2,866
当期純利益		5,202	7,532
非支配株主に帰属する当期純利益		29	31
親会社株主に帰属する当期純利益		5,173	7,500

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)		前連結会計年度 自 2024年4月1日 至 2025年3月31日	当連結会計年度 自 2025年4月1日 至 2026年3月31日
営業活動によるキャッシュ・フロー	税金等調整前当期純利益	7,627	10,399
	減価償却費	1,922	1,925
	減損損失	531	－
	のれん償却額	346	95
	固定資産圧縮損	180	－
	補助金収入	△180	－
	損害賠償金	346	－
	退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	△2	△13
	貸倒引当金の増減額(△は減少)	△19	△72
	工事損失引当金の増減額(△は減少)	△85	△48
	投資有価証券売却損益(△は益)	－	△1,084
	退職給付に係る資産の増減額(△は増加)	△512	△763
	受取利息及び受取配当金	△262	△321
	売上債権の増減額(△は増加)	△3,387	267
	リース投資資産の増減額(△は増加)	△290	△240
	未成工事支出金の増減額(△は増加)	517	△761
	その他の棚卸資産の増減額(△は増加)	△325	△125
	仕入債務の増減額(△は減少)	△942	△1,275
	未収入金の増減額(△は増加)	207	△287
	未払金の増減額(△は減少)	△4,583	△177
	未成工事受入金の増減額(△は減少)	405	451
投資活動によるキャッシュ・フロー	未払費用の増減額(△は減少)	394	△743
	未払消費税等の増減額(△は減少)	339	△562
	その他	169	△632
	小計	2,396	6,027
	利息及び配当金の受取額	244	350
	利息の支払額	△54	△66
	損害賠償金の支払額	△345	－
	法人税等の支払額	△2,778	△2,305
	営業活動によるキャッシュ・フロー	△536	4,007
	有形固定資産の取得による支出	△1,480	△1,986
	有形固定資産の売却による収入	160	3
	投資有価証券の取得による支出	△100	△116
	投資有価証券の売却及び償還による収入	0	3,052
	無形固定資産の取得による支出	△80	△51
	関係会社の清算による収入	46	－
	貸付けによる支出	－	△70
	貸付金の回収による収入	3	157
	補助金の受取額	180	－
	その他	87	△41
	投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,180	947
財務活動によるキャッシュ・フロー	短期借入金の純増減額(△は減少)	△340	420
	長期借入れによる収入	2,040	1,980
	長期借入金の返済による支出	△3,257	△2,970
	社債の償還による支出	△31	－
	自己株式の取得による支出	△8	△3
	配当金の支払額	△2,669	△3,163
	非支配株主への配当金の支払額	△6	△3
	その他	△7	52
	財務活動によるキャッシュ・フロー	△4,280	△3,688
	現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△5,997	1,266
現金及び現金同等物の期首残高		22,306	16,308
現金及び現金同等物の期末残高		16,308	17,575

10年間財務サマリー（連結）

(単位: 百万円)

決算期	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3	2026/3
経営成績										
受注高	77,220	75,425	79,246	82,083	92,576	91,402	91,220	97,754	99,537	106,590
売上高	70,125	77,055	80,411	82,728	89,629	92,648	89,120	92,112	105,877	99,448
売上総利益	9,028	9,820	10,649	11,857	14,079	14,620	13,988	16,133	18,383	18,588
売上総利益率 (%) ※1	12.9	12.7	13.2	14.3	15.7	15.8	15.7	17.5	17.4	18.7
営業利益	2,228	2,674	2,938	3,418	5,089	5,415	4,970	6,444	8,073	8,822
営業利益率 (%) ※1	3.2	3.5	3.7	4.1	5.7	5.8	5.6	7.0	7.6	8.9
経常利益	2,673	3,211	3,785	3,906	5,563	6,145	5,567	7,012	8,536	9,327
親会社株主に帰属する当期純利益	1,751	2,284	2,392	2,289	3,652	3,779	3,764	4,571	5,173	7,500
設備投資額	1,964	3,749	3,507	1,615	1,339	2,093	824	1,453	1,358	2,048
減価償却費	1,888	1,871	1,992	1,999	2,027	2,003	2,020	1,952	1,922	1,925
研究開発費（受託研究費除く）	38	78	153	69	57	73	63	66	62	49
財政状態										
総資産	77,616	88,315	91,442	88,101	98,998	96,517	97,069	103,205	99,630	103,871
純資産	43,101	44,486	46,475	46,511	51,567	54,175	55,908	61,796	64,890	71,199
有利子負債	12,175	15,288	15,224	14,559	14,094	13,015	11,477	10,050	8,462	7,891
キャッシュ・フロー										
営業キャッシュ・フロー	3,866	4,744	5,258	△2,610	9,422	9,918	3,809	6,037	△536	4,007
投資キャッシュ・フロー	△1,883	△4,657	△4,261	△2,179	△1,747	△1,586	148	△598	△1,180	947
財務キャッシュ・フロー	△887	2,372	△2,057	△1,399	△2,371	△2,554	△3,134	△3,106	△4,280	△3,688

※1 売上高に対する利益率

(単位:百万円)

決算期	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3	2026/3
株主還元										
配当金総額	510	588	627	627	784	1,414	1,417	2,205	3,073	3,644
配当性向 (%)	29.1	25.8	26.2	27.4	21.5	37.4	37.6	48.3	59.4	48.6
配当利回り (%)	2.97	2.81	2.94	3.23	3.25	5.23	4.76	3.48	5.06	4.17
DOE (自己資本配当率) (%) ※2	1.2	1.3	1.4	1.3	1.6	2.7	2.6	3.7	4.9	5.4
株主総利回り (%) ※3	117.5	146.3	153.1	144.7	181.0	209.6	236.5	473.4	476.0	675.1
期末株価 (円) ※4	365.0	444.7	453.2	413.0	512.5	574.0	630.0	1,341.7	1,285.0	1,845.0
1株当たり情報 ※4										
1株当たり当期純利益 (円)	37.21	48.54	50.85	48.67	77.58	80.18	79.75	96.71	109.46	158.51
1株当たり純資産 (円)	915.59	945.31	987.73	988.64	1,094.32	1,147.68	1,182.43	1,307.20	1,370.87	1,501.91
1株当たり配当金 (円)	10.83	12.50	13.33	13.33	16.67	30.00	30.00	46.67	65.00	77.00
経営指標										
ROE (自己資本当期純利益率) (%)	4.1	5.2	5.3	4.9	7.5	7.2	6.8	7.8	8.2	11.0
ROA (総資産経常利益率) (%)	3.4	3.9	4.2	4.4	5.9	6.3	5.8	7.0	8.4	9.2
ROIC (投下資本利益率) (%)	2.8	3.2	3.4	3.8	5.6	5.7	5.2	6.6	8.1	8.6
PER (株価収益率) (倍)	9.81	9.16	8.91	8.49	6.61	7.16	7.90	13.87	11.74	11.64
PBR (株価純資産倍率) (倍)	0.40	0.47	0.46	0.42	0.47	0.50	0.53	1.03	0.94	1.23
自己資本比率 (%)	55.5	50.4	50.8	52.8	52.0	56.1	57.5	59.8	65.1	68.4

※2 配当金総額÷期中平均自己資本で算定

※3 (各事業年度末日の株価+当事業年度の9事業年度前から各事業年度までの1株当たり配当額の累計額)÷当事業年度の10事業年度前の末日の株価で算定

※4 2017年10月1日付で普通株式5株を1株とする株式併合を、2021年10月1日付で普通株式1株を2株とする株式分割を、2024年10月1日付で普通株式1株を3株とする株式分割を実施。
そのため、株価および1株当たりの情報は現在の株式数に換算したものを記載

行動規範・方針

四電工グループ行動規範

当社グループは、総合設備企業集団として多様化・高度化するニーズに即応した優れた設備をお客さまに提供し、ゆとりとうるおいのある生活空間づくりに貢献することにより、社会にとって有用かつ必要な企業集団となるべくグループをあげて取り組んでおります。

このような社会からの信認を得るために、当社グループは、法令を遵守することは当然のこととして、社会規範を尊重し、良識ある企業活動を心がけ、社会とともに歩む企業としての責任と役割を果たしてまいります。

お客さまへ

「お客さま第一」と「誠実」をモットーに、最高の技術とサービスを通じて、お客さまに満足と信頼をいただくよう励みます。

株主・投資家のみなさまへ

長期的かつ持続的な企業価値の向上を目指して、財務内容や事業活動状況等の経営情報を適時・的確に提供し、これらに対する意見・批判を真摯に受け止めます。

取引先のみなさまへ

取引先は良きパートナーであるとの認識のもと、誠実さを持って公平かつ公正な取引を行います。

従業員へ

従業員一人ひとりの人格を尊重し、各自があらゆる可能性に挑戦して創造と成長に努められるよう健康で活気に満ちた明るい職場をつくります。

環境との関わり

人と環境の未来を考える企業集団として、事業活動に伴う環境への悪影響の低減に努めるとともに、環境に優しい事業を推進していくことにより、環境改善に貢献してまいります。

社会との関わり

政治や行政との関係において誤解を招きかねない行動は厳に慎み、健全かつ正常な関係を維持していくとともに、違法行為や反社会的行為に関与しないよう、基本的な法律知識や社会常識、正義感を持って良識ある行動に努め、反社会勢力とは断固として対決します。

四電工グループ サステナビリティ方針

当社グループは、持続可能な社会の実現に向け、事業活動全般を通じて、環境負荷の低減や様々なステークホルダーの皆さまとの共存共栄を実現するなど、未来を拓く総合設備企業としてESG経営を推進してまいります。

I. 環境への責任

1. 再エネ電源の開発・施工や、施設の省エネ性能向上に資する設備の提案・施工など、総合設備企業として、新技術等も積極的に取り入れつつ、エネルギーの供給・消費構造の脱炭素化に貢献します。
2. 資源の節約と効率の使用、廃棄物の削減、リサイクルの推進など、事業活動全般を通じて環境負荷の低減に努め、循環型社会の実現に貢献します。
3. 自然の恵みや多様な生態系の維持に配慮し、自然環境との共生・調和を図ります。

II. 社会的責任と人間尊重

1. 持続可能な社会資本の整備や都市空間づくりを通じて、地域の公益的課題の解決や豊かな社会の実現に貢献します。
2. 電力の安定供給確保に必要な不可欠な電力輸送設備の整備と災害時の被害軽減、早期復旧を通じて、住民の皆さまの安全・安心と地域社会の繁栄に貢献します。
3. 長期の視点に立って安定的・継続的な採用を行い、社会資本の建設・更新を担う専門技術者を育成することで、経済・社会の発展と地域の雇用確保に努めます。
4. 人材のダイバーシティを高めるとともに、多様なキャリアプログラムのもてでの公平な能力発揮・自己実現機会を提供し、働き甲斐と安心を両立できる労働環境を整備します。
5. 安全と健康をすべてに優先し、組織的な安全衛生活動を推進するとともに、生涯現役社会の構築に貢献します。

III. 企業統治とステークホルダー経営

1. 法令・企業倫理の遵守を徹底し、社会的規範・良識に基づいた企業活動を行います。
2. お客さまや取引先との誠実・公正な取引を通じて、お互いの持続的な成長と発展を目指します。
3. 意思決定の戦略性・迅速性、適切なリスク管理と不正防止、多様性と客観性を備えた取締役会構成など、時代と事業環境に適合したガバナンス体制を追求し、資本市場からの信頼に応えます。
4. 資本コストを踏まえつつ成長投資と株主還元的最適バランスを追求するとともに、経営の理解と有効な投資判断に資するよう、適時・的確に経営情報を開示します。

安全衛生方針

当社グループは、職場の安全と従業員の健康を守り、快適で活力ある職場を実現するため、『安全はすべてに優先する』との基本理念に立ち、全社一丸となって安全衛生活動に取り組めます。

① 安全文化の構築

全従業員が安全の重要性をしっかりと認識し、安全最優先の考え方や行動がいつでも自然にできる安全文化を構築する。

② 法令・規程等の遵守

安全衛生関係法令を遵守するとともに、安全衛生に関する社内規程等を常に最新・最善のものに更新し、これを遵守する。また、業務実施にあたっては、いついかなる場合でも安全の基本ルールを守り、不安全行動・不安全状態を徹底的に排除する。

③ 安全衛生管理システムによる安全衛生水準の継続的向上

リスクアセスメントによる本質安全化の推進、安全衛生管理の継続的な計画・実施・評価・改善など安全衛生管理システムの適切な運用を通じて、安全衛生水準の継続的向上を図る。

④ 安全衛生教育・訓練の効果的な実施

安全衛生に関する教育・訓練を充実し、応用可能な知識の習得と技術・技能の向上を図る。また、協力業者の教育・訓練に対して積極的な支援を行う。

⑤ 心と体の健康の保持増進

従業員の心と体の健康保持増進のため、作業方法や執務環境などを適切に管理するとともに、健康診断やコミュニケーション等を通じた健康管理、メンタルヘルス対策を積極的に推進する。

マルチステークホルダー方針

当社は、企業経営において、株主にとどまらず、従業員、取引先、顧客、債権者、地域社会をはじめとする多様なステークホルダーとの価値協創が重要となっていることを踏まえ、マルチステークホルダーとの適切な協働に取り組んでまいります。その上で、価値協創や生産性向上によって生み出された収益・成果について、マルチステークホルダーへの適切な分配を行うことが、ステークホルダーの皆さまとの共存共栄、ひいては持続可能な社会の実現につながるという観点から、従業員への還元や取引先への配慮が重要であることを踏まえ、以下の取組を進めてまいります。

1 従業員への還元

当社は、人材こそが当社収益の源泉となる最も重要な資本であると考えています。人材を計画的に確保・育成し、持てる能力を十分に発揮できる環境をととのえることで、持続的な成長と生産性向上に取り組み、付加価値の最大化に注力します。その上で、生み出した収益・成果に基づいて、「賃金決定の大原則」に則り、自社の状況を踏まえた適切な方法による賃金の引上げを行うとともに、人的生産性向上の好循環をもたらす人事施策を整備し、教育訓練等を中心に積極的に取り組むことを通じて、従業員への持続的な還元を目指します。

(個別項目)

具体的には、賃金の引上げについては、経済・社会情勢や当社の経営状況等を踏まえながら、労使間の真摯な対話に取り組めます。また、教育訓練等については、「多様性の確保」「共感性の確保」「健康・安全の確保」「良好な労使関係の維持」「法令・倫理の遵守」を前提としたうえで、「採用」「教育」「育成配置」「評価・処遇」の観点から首尾一貫した人事施策を推進することで、人的資本価値の最大化に向けた取り組みを進めてまいります。

2 取引先への配慮

当社はパートナーシップ構築宣言の内容遵守に、引き続き、取り組んでまいります。なお、パートナーシップ構築宣言のポータルサイトへの掲載が取りやめとなった場合、マルチステークホルダー方針の公表を自主的に取り下げます。

また、消費税の免税事業者との取引関係についても、政府が公表する免税事業者及びその取引先のインボイス制度への対応に関する考え方を参照し、適切な関係の構築に取り組んでまいります。

3 その他のステークホルダーに関する取組

当社は、「四電工グループ サステナビリティ方針」および「四電工グループ行動規範」を制定しており、これらに基づいた取り組みを進めることで、引き続きステークホルダーの皆さまとの共存共栄に取り組んでまいります。これらの項目について、取組状況の確認を行いつつ、着実な取組を進めてまいります。

環境方針

当社グループは、人と環境の未来を考える企業として、環境方針のもと事業に取り組み、よりよい生活環境づくりに貢献していきます。



健康経営方針

四電工にとって社員は財産であり、社員の心身の健康を保持・増進することは、経営における重要な「投資」であると考え、2022年に健康経営方針を宣言しました。



四電工グループ人権方針

四電工グループは、人権尊重に対する企業の社会的責任を理解し、国際規範に則り、「四電工グループ人権方針」を定めます。



パートナーシップ構築宣言

当社は、サプライチェーンの取引先の皆さまや価値創造を図る事業者の皆さまとの連携・共存共栄を進めることで、新たなパートナーシップの構築に向けて取り組んでいくことを宣言します。



個人情報保護基本方針

当社は、個人情報保護の重要性を認識し、個人情報保護に関する法令その他の規範を遵守し、個人情報の保護に努めてまいります。



四電工グループ カスタマーハラスメントに対する基本方針

四電工グループでは、従業員が心身ともに健康で安心して働くことのできる職場環境を整え、お客さま等との良好な関係を維持・構築することが、信頼や期待に応えることにつながるものと考え、万が一、社会通念に照らして許容される範囲を超えた要求や言動があった場合の基本的な方針を策定しました。



会社概要（2026年3月31日時点）

会 社 名 株式会社四電工

設 立 1963年5月1日

本 社 〒761-8565 香川県高松市花ノ宮町2丁目3番9号

資 本 金 34億5,125万円

従 業 員 数 連結 2,693名／単体 2,206名

Web サイト <https://www.yondenko.co.jp/>

建 設 業 許 可 国土交通大臣許可（特-7・般-7）第5200号

電気、管、電気通信、土木、建築、塗装、消防施設、水道施設、とび・土工、鋼構造物、舗装、しゅんせつ、内装仕上、造園、解体（計15業種）

事 業 所 四国内事業所40カ所、東京本部、大阪本部、東北営業所、神戸営業所、京都営業所、淡路営業所、岡山営業所、広島営業所、沖縄営業所（計49カ所）

グ ル ー プ 企 業 計34社（連結15社、非連結11社、関連8社）

グループ企業一覧 ◆…連結対象企業

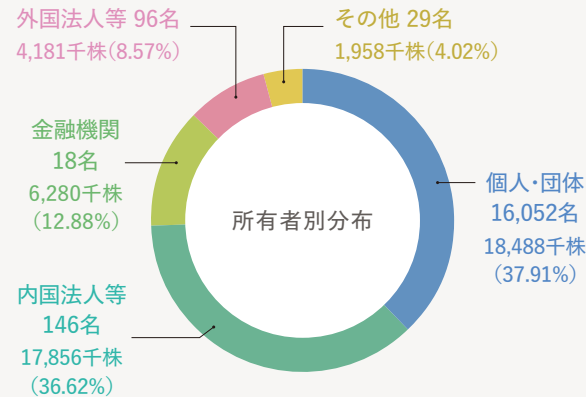
事業セグメント	会社名	本社所在地
設備工事業	株式会社アクセル徳島 ◆	徳島県徳島市
	株式会社高知クリエイト ◆	高知県高知市
	株式会社アクセル松山 ◆	愛媛県松山市
	株式会社香川クリエイト ◆	香川県高松市
	有元温調株式会社 ◆	兵庫県神戸市
	アイ電気通信株式会社 ◆	大阪府大阪市
	菱栄設備工業株式会社 ◆	埼玉県富士見市
	株式会社関西設備 ◆	高知県高知市
	横山工業株式会社 ◆	栃木県宇都宮市
	株式会社ベルテック ◆	岡山県岡山市
	恒栄通建株式会社	東京都東久留米市
	株式会社一水社	東京都板橋区
	株式会社キャデワサービス ◆	香川県高松市
	Yondenko Vietnam Company Limited	ベトナム国
	徳島電工有限会社	徳島県徳島市

事業セグメント		会社名	本社所在地
太陽光発電事業		株式会社ヨンコーソーラー ◆	香川県高松市
		株式会社仁尾太陽光発電 ◆	香川県三豊市
		株式会社桑野太陽光発電 ◆	徳島県徳島市
		こうち名高山ソーラーファーム株式会社	高知県土佐郡土佐町
リース事業		株式会社ヨンコービジネス ◆	香川県高松市
その他	建築設計、構造設計	株式会社鈴木建築設計事務所	山形県山形市
	建築・設備資機材の販売	株式会社マルケン	東京都世田谷区
	PFI事業に係る施設の 整備・管理・運営	株式会社宇多津給食サービス	香川県綾歌郡宇多津町
		株式会社徳島農林水産PFIサービス	徳島県徳島市
		株式会社大洲給食PFIサービス	愛媛県大洲市
		株式会社笠岡給食PFIサービス	岡山県笠岡市
		株式会社大洲学校PFIサービス	愛媛県大洲市
		株式会社松山学校空調PFIサービス	愛媛県松山市
		株式会社西予まちづくりサービス	愛媛県西予市
		株式会社徳島県警PFIサービス	徳島県徳島市
		株式会社西条学校空調PFIサービス	愛媛県西条市
		株式会社三木町学校給食施設	香川県木田郡三木町

株式情報 (2026年3月31日時点)

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	6月
基準日	定時株主総会の議決権 3月31日
	期末配当 3月31日
	中間配当 9月30日
証券コード	1939
単元株式数	100株
公告方法	電子公告により当社Webサイトに掲載いたします
上場取引所	東京証券取引所 プライム市場
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
各種お問い合わせ	三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部
	https://www.tr.mufg.jp/daikou/
	〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号
	TEL 0120-094-777 (通話料無料)

発行可能株式数	120,000,000株
発行済み株式の総数	48,766,410株
株主数	16,341名

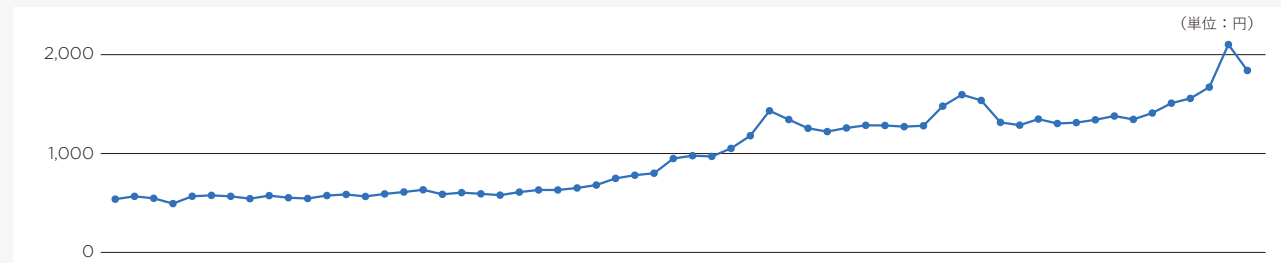


大株主

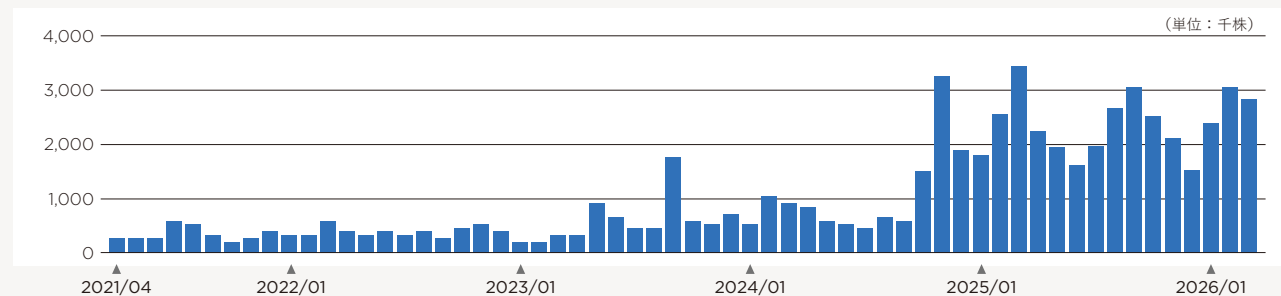
	持株数 (千株)	持株比率 (%)
四国電力株式会社	14,998	31.69
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社 (信託口)	3,770	7.97
四電工従業員持株会	2,597	5.49
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	1,080	2.28
BBH BOSTON FOR NOMURA JAPAN SMALLER CAPITALIZATION FUND 620065	860	1.82
日本生命保険相互会社	528	1.12
DFA INTL SMALL CAP VALUE PORTFOLIO	462	0.98
吉野川電線株式会社	435	0.92
光通信 K K 投資事業有限責任組合	389	0.82
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	334	0.71

※当社が保有する自己株式 1,431,731 株は上記の表から除いております
※持株比率は自己株式を控除して計算しております

株価推移



出来高推移



IR情報メール配信のご案内

最新のニュースリリースや
Webサイトの更新情報などをお届けいたします。
当社Webサイトからご登録いただけますので、
ぜひご利用ください。





今日を支え 明日を創る

四電互

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