



中電工

株式会社 中電工

2025 年 3 月期 決算説明会

2025 年 6 月 3 日

イベント概要

[企業名]	株式会社 中電工
[企業 ID]	1941
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2025 年 3 月期 決算説明会
[決算期]	2025 年度 通期
[日程]	2025 年 6 月 3 日
[ページ数]	42
[時間]	10:00 – 10:48 (合計：48 分、登壇：29 分、質疑応答：19 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	1 名 代表取締役社長 重藤 隆文 (以下、重藤)

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

登壇

司会：お時間になりましたので、これより株式会社中電工、決算説明会を開催いたします。本日はご多忙の中、決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

本説明会は決算報告の後、質疑応答のお時間を設けております。

それでは、これより 2024 年度決算について、代表取締役社長、重藤隆文よりご報告させていただきます。

ご説明する事項

- 1 2024年度業績
- 2 中期経営計画2024（2021～2024年度）の総括
- 3 中期経営計画2027（2025～2027年度）の概要
- 4 2025年度業績予想
- 5 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応
- 6 参考情報（会社概要他）

重藤：皆さん、こんにちは。中電工、社長の重藤でございます。本日は、当社の 2024 年度決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

本日、ご説明する事項ですが、まず初めに、2024 年度の業績についてご説明いたします。続いて、中期経営計画 2024 の総括、次に、新たに策定した中期経営計画 2027 の概要についてご説明し、その後に、中期経営計画の初年度である 2025 年度の業績予想についてご説明いたします。最

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

後に、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応についてご説明いたします。どうぞよろしく願いいたします。

事業環境と当社グループの概況

建設業界

- 公共投資、民間設備投資ともに堅調に推移
- 国際情勢や為替相場の影響などによる、エネルギー価格や原材料価格の高止まり、労働者不足などが続く状況

当社グループの概況

業績

- 売上高、親会社株主に帰属する当期純利益は過去最高値
- 中期経営計画2024の諸施策を積極的に推し進め、当初目標値を達成

その他の成果

- 昨年11月にマレーシアの企業であるIAQ社と業務提携契約を締結し、発行済株式の40%を取得
- 一昨年9月の「えるぼし(2つ星)」認定に続き、昨年8月に「くるみん」に認定
- 本年3月に「健康経営優良法人2025(大規模法人部門)ホワイト500」に認定(健康経営優良法人(大規模法人部門)の認定は3年連続、ホワイト500は初認定)。

まず初めに、2024年度の業績でございます。

2024年度の事業環境と当社グループの概況でございます。

建設業界は、公共投資・民間設備投資ともに堅調に推移したものの、国際情勢や為替相場の影響などによるエネルギー価格や原材料価格の高止まり、労働者不足などが続く状況にありました。

こうした中、当社グループは、中期経営計画2024の諸施策に積極的に取り組んだ結果、売上高や親会社株主に帰属する当期純利益は過去最高値となるなど、中期経営計画2024の最終年度として設定した各数値目標に対しても、全て上回ることができました。

昨年11月には、マレーシアの企業であるIAQ社と業務提携契約を締結し、発行済株式の40%を取得いたしました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

また、一昨年9月に、女性活躍を支援する企業として、えるぼし（二つ星）認定に続き、昨年8月には、当社の次世代育成支援推進に対する取り組みが評価され、子育てサポート企業として、くるとの認定を受けました。

本年3月には、健康経営優良法人2025（大規模法人部門）に3年連続、中でも特に優秀な500社に与えられるホワイト500に、初めて認定されました。

業績（連結）

対前年度「増収・増益」（売上高、当期純利益は過去最高値）

- 売上高は208億円増加（中電工個別+206億円、連結子会社+1億円）
- 営業利益は97億円増加（中電工個別+93億円、連結子会社+3億円）

連結業績	2023年度		2024年度		増減額	前年比
売上高		2,010		2,218	208	110%
売上原価		1,724		1,829	104	106%
売上総利益	(14.2%)	285	(17.5%)	389	103	136%
販管費		165		172	6	104%
営業利益	(5.9%)	119	(9.8%)	216	97	182%
経常利益	(6.3%)	127	(10.6%)	234	106	184%
親会社株主に帰属する 当期純利益	(3.9%)	79	(9.0%)	198	119	251%

(注) ()内は売上高利益率

2024年度の業績は、増収・増益でございました。

売上高は、中電工個別では前年比206億円の増加、連結子会社も1億円増加しましたので、連結全体では前年比208億円増の過去最高の2,218億円と、2期連続の増収となりました。

次に、営業利益は、売上高の増加に加え、原価管理の徹底や施工の効率化などにより、売上総利益が増加し、97億円増の216億円と、2期連続の増益となりました。

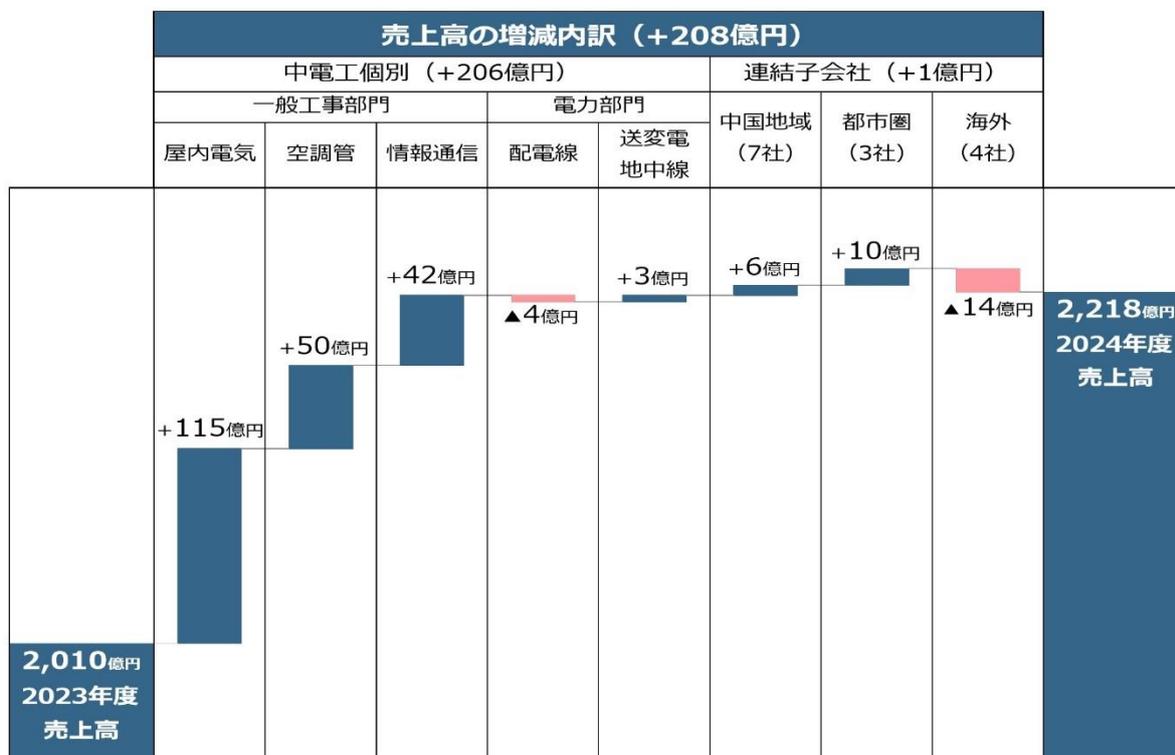
経常利益は、営業利益の増加に加え、前年同期の為替差損計上の反動などにより、前年比106億円増の234億円と、2期連続の増益となりました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

親会社株主に帰属する当期純利益は、経常利益の増加に加え、持分法適用会社である C&C インベ
 ストメント株式会社解散に伴う法人税等の減少などにより、前年比 119 億円増の過去最高の 198
 億円と、2 期連続の増益となりました。

売上高の対前年度増減内訳（連結）



5

Copyright©2025 CHUDENKO Corporation All Rights Reserved

続きまして、主な業績の増減についてご説明いたします。

初めに、売上高が前年度から 208 億円増加した内訳でございます。

中電工個別では、屋内電気工事・空調管工事・情報通信工事の一般工事部門が増加したことなどにより、前年比 206 億円の増。連結子会社は、海外は減少したものの、中国地域・都市圏が増加し、前年比 1 億円の増となりました。

以上により、連結の売上高は、1994 年度に計上した 2,119 億円を超える、過去最高の 2,218 億円となりました。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



営業利益の対前年度増減内訳（連結）

営業利益の増減内訳（+97億円）				
中電工個別（+93億円）			連結決算処理（+3億円）	
部門別営業利益			連結子会社営業利益	
	一般工事部門	電力工事部門		
	+96億円	▲3億円	+3億円	
119億円 2023年度 営業利益				216億円 2024年度 営業利益

6

Copyright©2025 CHUDENKO Corporation All Rights Reserved

次に、営業利益が、前年度から 97 億円増加した内訳でございます。

中電工個別では、屋内電気工事などの一般工事部門は、売上高の増加や原価管理の徹底などにより 96 億円の増加、配電線工事などの電力工事部門は、ほぼ前年並みで、前年比 93 億円の増となりました。連結決算処理については、連結子会社の営業利益が 3 億円増加したことなどにより、前年比 3 億円の増加となりました。

以上により、連結営業利益は 216 億円となりました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

貸借対照表（連結）

	2024年3月末	2025年3月末	増 減	主な増減要因
流動資産	1,223億円	1,297	73	現金預金 46 有価証券 13
固定資産	1,582億円	1,641	59	機械、運搬具及び工具器具備品 19 投資有価証券 24
資産合計	2,805億円	2,939	133	
流動負債	525億円	506	▲18	未払法人税等 ▲23
固定負債	140億円	136	▲4	
負債合計	666億円	642	▲23	
純資産合計	2,139億円	2,296	156	利益剰余金 138
負債純資産合計	2,805億円	2,939	133	
自己資本比率	75.2%	77.1	1.9	

次に、貸借対照表でございます。

資産合計は、現金預金や投資有価証券が増加したことなどにより 2,939 億円と、133 億円増加いたしました。純資産合計は、利益剰余金が 138 億円増加したことなどにより 2,296 億円と、156 億円増加いたしました。

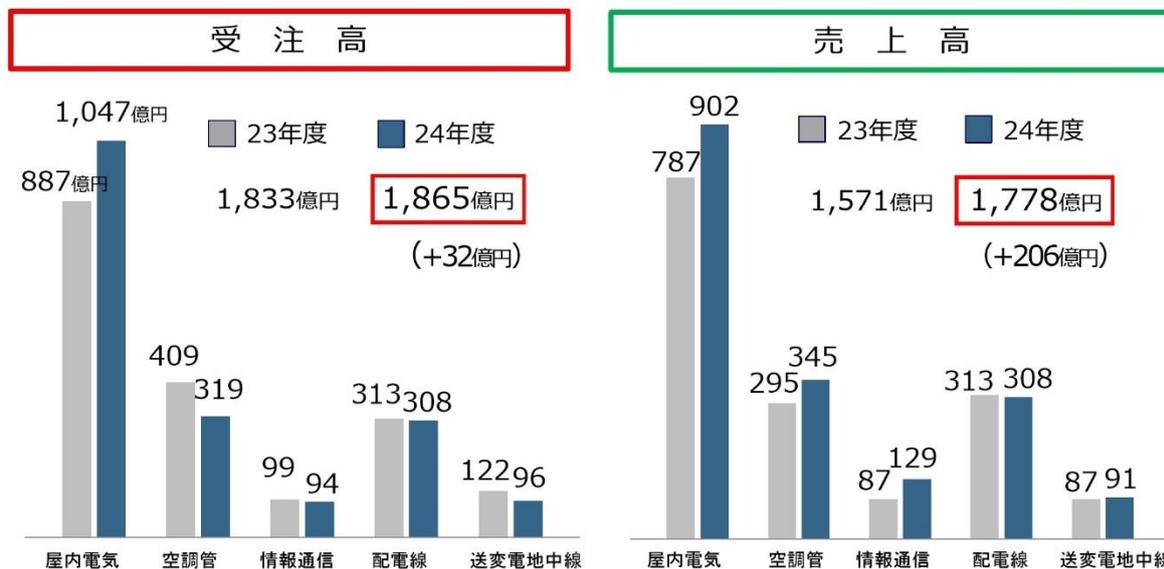
なお、自己資本比率は、利益剰余金の増加による自己資本の増加等により、前年度末の 75.2%から 1.9 ポイント増加し、77.1%となりました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

部門別受注高・売上高（個別）

- 受注高は1,865億円と対前年度32億円増（屋内電気が増加）
- 売上高は1,778億円と対前年度206億円増（屋内電気・空調管などが増加）



9

Copyright©2025 CHUDENKO Corporation All Rights Reserved

次に、個別の部門別の受注高と売上高でございます。

左側の各工事の受注高は、空調管工事などが減少したものの、屋内電気工事が約160億円増加し、全体では前年を32億円上回る1,865億円でございます。昨年度の高水準な受注高をさらに上回り、受注環境は引き続き好況であると考えております。

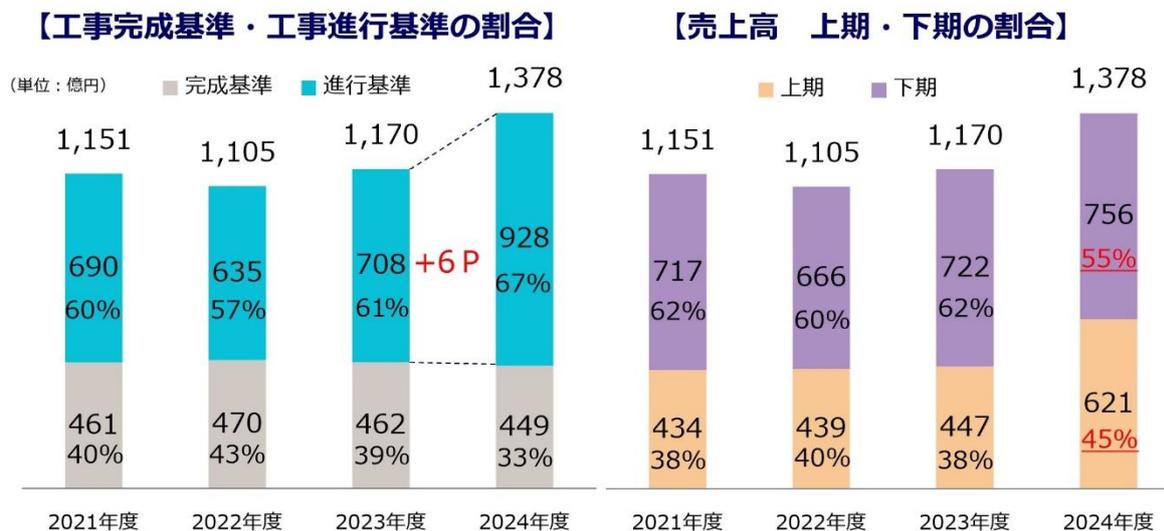
右側の各工事の売上高は、屋内電気工事・空調管工事・情報通信工事などが増加したことにより、全体で1,778億円と前年に比べ206億円増加いたしました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiam.com

一般工事部門売上高（個別）

- 2024年度は工事の大型化が進み、工事進行基準の売上高が増加
- 工事進行基準の割合が高まったことにより、売上高の計上時期が平準化



左側のグラフは、一般工事部門の工事完成基準および工事進行基準の売上高の割合でございます。

青色の進行基準は、工事の進捗割合に応じて収益や経費を計上する会計方法であり、当社においては受注額1億円以上、かつ工期6カ月以上の工事をその対象としております。また、それ以外の工事は、完成基準としております。

2024年度については、工事の大型化が進み、進行基準の割合が、前年度より6ポイント増加しております。一方、灰色の完成基準は、同水準で推移しております。

右側のグラフで、売上高の上期・下期の割合をお示ししております。

完成基準は3月に完成が多くなる傾向があり、本年度は、進行基準が増加したことにより、売上高の計上時期が平準化してきました。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

地域別受注高・売上高（個別）

➤ 中国地域の基盤を強化しつつ、都市圏(東京・大阪・名古屋)を拡大



次に、個別の地域別受注高と売上高でございます。

中期経営計画 2024 の成長戦略として、中国地域の基盤を強化するとともに、都市圏の事業拡大に力を入れております。

青色で示した、中国地域の受注高と売上高は、1,300 億円から 1,400 億円をしっかりと維持しております。

オレンジ色の、都市圏の受注高は 376 億円と、着実に伸びています。また、売上高は、前年度を 96 億円上回る 347 億円となり、売上高に占める割合は、3 年前の 13% から 20% と増加しております。

このように、中期経営計画 2024 の成長戦略は、着実に成果を上げております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

受注高・売上高・繰越高（個別）

▶ 受注高・売上高・繰越高のすべてが近年4年間で最高値

【受注高・売上高・繰越高の推移】



次に、個別の受注高・売上高・繰越高の推移でございます。

折れ線グラフのとおり、当年度の受注高は、前年度を上回る 1,865 億円でございます。昨年度の高い水準をさらに上回り、近年 4 年間で最高値となりました。売上高についても、近年 4 年間で最高値の 1,778 億円で、前年度を大きく上回ることができました。繰越高も、屋内電気工事などが増加したことにより、過去最高値を更新する 1,509 億円となり、非常に高い水準となっております。

地域別で見ても、中国地域・都市圏とも増加しており、豊富な繰越高は、次年度以降の売上高の増加に貢献すると考えております。また、売上高の増加を利益面の向上につなげるよう、努力してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

テーマ・サブテーマ

テーマ

「変革と成長」

- 当社グループが引き続き成長を続けていくためには、これまで以上に環境変化に迅速に対応して変革を進めることが不可欠

サブテーマ

「営業・施工体制の強化と利益の拡大」

- 中国地域の基盤強化、都市圏の事業拡大に引き続き取り組み、受注拡大と施工体制を強化
- 施工の効率化、コスト低減等による利益の確保・拡大と競争力強化

「DXと脱炭素化の推進」

- DXによる生産性向上を推進
- カーボンニュートラルに向けて自社の脱炭素化とともに、自家消費型太陽光PPA事業などお客様の脱炭素化をサポート

2024年度は、2021年度から4カ年の前中期経営計画の最終年度でありましたので、その総括についてご説明をいたします。

前中計では、創立80周年の節目となる2024年度をターゲットに、テーマは「変革と成長」とし、サブテーマに「営業・施工体制の強化と利益の拡大」と「DXと脱炭素化の推進」の二つを設定し、さらなる成長を目指し、諸施策を推進してまいりました。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

企業運営の基盤・主要施策

中期経営計画2024 主要施策など

企業運営の 基盤	<ul style="list-style-type: none">▪ 安全最優先の徹底および実践と健康管理の推進▪ コンプライアンスの徹底による意識改革の定着▪ 働き方改革の強力な推進による時間外労働上限規制の確実な遵守
主要施策	<ul style="list-style-type: none">▪ 受注の拡大・施工体制の強化▪ 利益の確保・拡大と競争力強化▪ 人材の確保・育成の強化▪ 品質の向上▪ 成長投資（M & A・出資等）による事業拡大

その上で、さらなる成長を目指し、企業運営の基盤として、安全最優先の徹底と実践、そして健康管理の推進、コンプライアンスの徹底による意識改革の定着、働き方改革の強力な推進による時間外労働上限規制の確実な遵守に努め、中計の達成に向けた五つの主要施策に取り組んでまいりました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

事業環境・業績

- 原材料価格の高止まりや労働者不足など厳しい事業環境の中、中国地域の基盤強化や都市圏の事業拡大、生産性の向上等の諸施策に取り組んだ結果、連結・個別ともに目標を上回る業績を達成した。

連結

2024年度	当初目標	実績
売上高 億円	2,100	2,218
営業利益 億円	120	216



個別

2024年度	当初目標	実績
売上高 億円	1,620	1,778
営業利益 億円	100	191



期間中の事業環境や業績を振り返りますと、新型コロナウイルス感染症の影響が残る状況でスタートし、原材料の価格の高止まりや労働者不足など、厳しい事業環境の中、中国地域の基盤強化や都市圏の拡大、生産性の向上等の諸施策に取り組んだ結果、連結・個別ともに当初目標を上回る成績を達成することができました。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

成果と継続課題

成 果	継 続 課 題
<ul style="list-style-type: none">健康経営優良法人ホワイト500、えるぼし2つ星、くるみんの認定働き方改革の浸透受注高の堅調推移売上高の着実な増加DX推進等の生産性向上施策による工事利益の向上工事全体にわたる品質の向上サマイデン社・IAQ社への出資、太陽光発電セカンダリー事業の買収PPA事業の拡大、自社の脱炭素化の着実な進捗	<ul style="list-style-type: none">時間外労働上限規制対応売上高の維持向上更なる生産性の向上工事部門における人手不足の改善従業員エンゲージメントや働きがいの向上成長投資等、資本政策の具体策の実現による資本効率の向上

その他にも、健康経営優良法人ホワイト500、えるぼし二つ星、くるみんの認定や売上高の着実な増加、DX推進等の生産性向上施策による工事利益の向上、サマイデン社・IAQ社への出資、太陽光発電セカンダリー事業の買収、PPA事業の拡大、自社の脱炭素化の着実な進捗など、成果を上げることができました。

一方、新中期経営計画2027への継続課題としまして、時間外労働上限規制対応、売上高の向上、さらなる生産性の向上、工事部門における人手不足の改善、従業員エンゲージメントや働きがいの向上、成長投資等、資本政策の具体策の実現による資本効率の向上などに、引き続き取り組んでいく必要があるものと認識しております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

人材の確保・育成

定期採用者数

2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
135名	116	135	132	146

奨学金返還支援制度

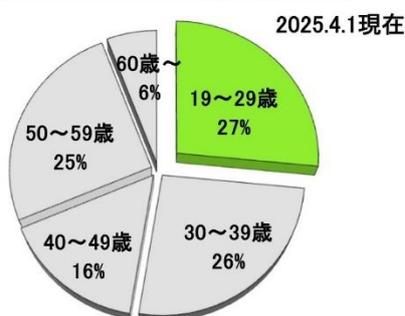
- 2024年4月1日より開始
- 月額上限 15,000円
- 支給期間最長 10年

初任給改定

(単位：円)

	2024年4月	2025年4月	増額
大学卒	235,000	260,000	25,000

年齢別構成（個別）



有資格者数

資格名	取得者数		
	21年4月	25年4月	増減
電気工事施工管理技士（1.2級）	1,107名	1,277	170
管工事施工管理技士（1.2級）	285名	326	41
電気通信工事施工管理技士（1級）	82名	134	52
技術士	56名	66	10

(注) 施工管理技士（電気工事・管工事）の複数取得者 71名

続きまして、当社が一番の財産であり、さらなる成長に欠かせない人材育成の確保・育成の強化についてです。

採用については厳しさを増しておりますが、2025年度は146名の採用となりました。将来の中電工を担う人材を確保するため、採用活動には従来から力を入れて取り組んでおり、その一環として2024年度から奨学金返還支援制度を開始いたしました。

また、今般の春闘では、労働組合の要求を超える回答とし、ベースアップと定期昇給を合わせて2年連続となる、5%を超える賃上げを実施いたしました。さらに初任給についても、大幅な増額を実施するなど、優秀な人材の獲得と、企業の競争力の源泉である社員に安心して能力を発揮してもらうため、処遇の改善に、引き続き力を入れてまいります。

また、人材育成にも、力を入れて取り組んでおります。円グラフでお示ししているとおり、30歳未満の若い人が3割弱を占めており、若い層の育成が、当社の施工力の強化につながると考えております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

資本政策の具体策

資本政策の具体策

1. 持続的な成長のための投資

事業の拡大や人材の確保・育成等、持続的成長に向け、400億円規模の投資

- コアおよびコア周辺事業等のM&A
- 人材育成・働き方改革
- 自社の脱炭素化
- 脱炭素化支援として環境関連ビジネスの推進
 - ・ 自家消費型太陽光PPA事業、ESCO等の省エネ提案
 - ・ 再エネへの投資
- 将来有望事業等への投資

2. 株主還元

- 持続的・安定的な配当を行うことを重視し、DOE（連結株主資本配当率）2.7%を目途に配当
- 経営環境を総合的に勘案したうえで、必要に応じて自己株式の取得を実施

資本政策の具体策でございます。

前中計では、持続的な成長のための投資として、400億円規模の投資枠を設け、M&Aをはじめとする事業の拡大や、再エネへの投資、自社の脱炭素化やお客様の脱炭素化支援のPPA事業などに取り組みました。この期間中に、海外事業への出資や環境関連ビジネスの投資などを実施し、一定の成果が上がったものと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

株主還元

株主還元の推移

		2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
配 当 金	年間1株当たり配当金	104円	104円	104円	120円
	D O E	2.75%	2.93%	2.89%	3.09%
	連結配当性向	86.0%	— (注)	71.5%	32.7%
	連結総還元性向	106.1%	— (注)	89.8%	39.8%
自己株式取得	株 数	60万株	39万株	60万株	42万株
	金 額	13億円	8億円	14億円	14億円

(注) 2022年度は当期純損失のため記載しておりません。

【参考】配当利回り 3.64% (株価3,295円 : 2025年3月31日終値に基づき算定)

株主還元についてです。

持続的・安定的な配当を行うことを重視し、DOE 連結株主資本配当率 2.7%を目処に行うことを、配当方針として掲げております。

2024年度については、中計の最終年度の目標を達成することができ、その成果を株主の皆様へ還元するため、年間1株当たり16円増配の120円を予定しております。

自己株式の取得については、4年間で合計約200万株、金額にして約50億円を実施いたしました。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

事業環境

- ▶ 製造業の設備投資や都市部の再開発が堅調に推移
- ▶ エネルギー価格や原材料価格の高止まり、労働者不足が継続
- ▶ アメリカの通商政策の動向による影響など、先行き不透明な状況が継続

4月28日に公表いたしました、中期経営計画2027の概要をご説明いたします。

今後の事業環境は、製造業の設備投資や都市部の再開発など、引き続き堅調に推移することが期待される一方で、エネルギー価格や原材料価格の高止まり、労働者不足の継続が懸念される他、アメリカの通商政策の動向による影響などもあり、先行き不透明な状況が続くものと想定されます。

中期経営方針

安全とコンプライアンスを最優先

中国地域の基盤強化、都市圏の事業拡大

営業力・施工力の一層の強化による事業拡大

DXや施工の効率化など業務全般にわたる生産性の向上

人的資本経営を強力に推進

このような環境の中、新たに策定した中期経営計画では、安全とコンプライアンスを最優先に、これまで着実に成果を上げている中国地域の基盤強化、都市圏の事業拡大に引き続き注力することとします。

営業力・施工力の一層の強化による事業拡大により、電力やお客様設備など、社会のインフラの維持に貢献するとともに、DXや施工の効率化など、業務全般にわたる生産性の向上の取り組みを深化させ、さらなる利益の創出に取り組んでまいります。

また、持続的な成長サイクルを確立するためには、従業員一人一人のスキルアップとエンゲージメント向上が不可欠であることから、人的資本経営を強力に推進してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

Change & Growth For All to 2027

～営業力・施工力の強化と人的資本経営の推進～

主要施策

- 1 安全・コンプライアンスの徹底と品質の向上
- 2 営業力・施工力の一層の強化と受注の拡大
- 3 生産性の向上による利益の創出
- 4 人材の確保・育成の強化と魅力ある職場づくり
- 5 成長投資による事業拡大

以上の方針を踏まえ、新中期経営計画では、テーマを「Change & Growth For All to 2027～営業力・施工力の強化と人的資本経営の推進～」とし、五つの主要施策に取り組んでまいります。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

1 安全・コンプライアンスの徹底と品質の向上

安全とコンプライアンスを最優先とした事業運営を徹底するとともに、お客さまの信頼と満足度の向上に向けて、品質の確保・向上に取り組む。

- 協力会社と一体となった安全最優先の意識と基準ルール遵守の徹底
- コンプライアンス意識の向上と法令遵守の徹底
- 工事のプロセス全体にわたる品質の確保
- 災害時の早期復旧など電力安定供給への確実な貢献 等

一つ目の、安全・コンプライアンスの徹底と品質の向上では、安全とコンプライアンスを最優先とした事業運営を徹底するとともに、お客様の信頼と満足度の向上に向けて、品質の確保・向上に取り組んでまいります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

2 営業力・施工力の一層の強化と受注の拡大

中国地域のシェア拡大、都市圏の事業拡大に向けて、営業力・施工力を一層強化する。

- 営業要員の確保と設計力・提案力の強化
- 技術要員の確保・育成と施工管理者の最適配置
- 協力会社とのパートナーシップ強化
- 半導体・データセンターなど成長分野の受注強化 等

二つ目の、営業力・施工力の一層の強化と受注の拡大では、中国地域のシェア拡大、都市圏の事業拡大に向けて、営業力・施工力を一層強化してまいります。具体的には、半導体・データセンターなど、成長分野の受注強化などに取り組んでまいります。

3 生産性の向上による利益の創出

DXや施工の効率化など業務全般にわたる生産性向上の取り組みを深化させ、更なる利益を創出する。

- DX、生成AIの活用による一層の業務効率化
- フロントローディングの全社展開による工事の平準化・効率化
- 迅速な情報共有、コミュニケーション強化による課題の早期解決
- 原価管理の強化と一層のコスト低減 等

三つ目の、生産性の向上による利益の創出では、DXや施工の効率化など、業務全般にわたる生産性向上の取り組みを深化させ、さらなる利益を創出してまいります。

4 人材の確保・育成の強化と魅力ある職場づくり

採用方法の多様化による人材確保、育成の強化と魅力ある職場づくりを推進し、従業員のスキルとエンゲージメントの向上を図る。

- リファラル採用、初任地限定採用など採用方法の多様化
- 資格取得教育等によるスキルアップの継続的支援
- ワークライフバランスの推進
- 快適な職場環境の整備、健康経営の推進 等

四つ目の、人材の確保・育成の強化と魅力ある職場づくりでは、採用方法の多様化による人材確保、育成の強化と魅力ある職場づくりを推進し、従業員のスキルとエンゲージメントの向上を図ってまいります。持続的な成長サイクルを確立するためには、従業員一人一人のスキルアップとエンゲージメント向上が不可欠であることから、人的資本経営を強力に推進してまいります。

5 成長投資による事業拡大

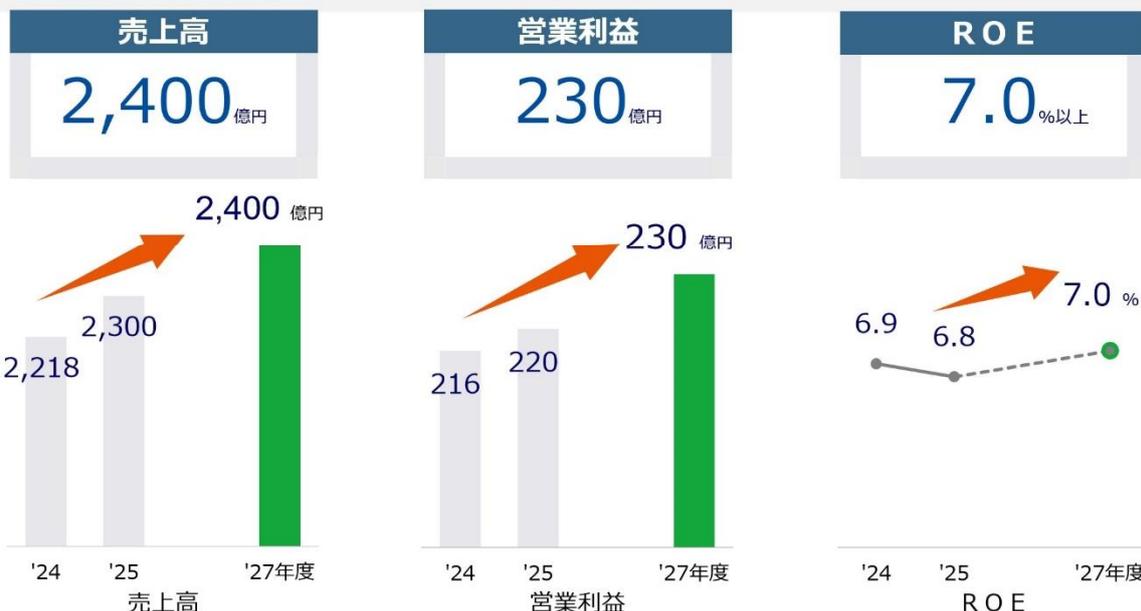
カーボンニュートラルに向け、脱炭素化支援として環境関連ビジネスを推進する。また、事業拡大に向けたM & Aに取り組む。

- P P A事業など環境関連ビジネスの推進
- 技術研究開発の推進
- 施工体制の強化に向けたM & Aの推進 等

五つ目の、成長投資による事業拡大では、カーボンニュートラルに向け、脱炭素化支援として環境関連ビジネスを推進してまいります。また、事業拡大に向けたM&Aに取り組んでまいります。

連結数値目標

主要施策を着実に実行し、中期経営計画の最終年度の2027年度に、売上高 2,400億円（対2024年度 181億円増）、営業利益 230億円（対2024年度 13億円増）の達成を目指す。



(注) 2024年度のROEは、決算数値9.1%から、過去に計上した投資損失を損金算入したことによる法人税等の減少効果（特殊要因）を除いた数値。

30

Copyright©2025 CHUDENKO Corporation All Rights Reserved

続きまして、中期経営計画 2027 の数値目標でございます。

2027 年度の連結数値目標を、売上高 2,400 億円、営業利益 230 億円、ROE7.0%以上といたしました。

売上高は、2024 年度の実績を踏まえて、営業力・施工力の一層の強化により、181 億円の増加といたしました。営業利益は、2024 年度実績から 13 億円の増加とし、DX や施工の効率化など、生産性の向上に取り組みを深化させ、さらなる利益の創出に取り組んでまいります。

当社グループ一丸となって、主要施策を着実に実行し、目標達成を目指してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

業績予想（連結）

対前年度「増収・増益（営業利益・経常利益）」の見込み

- 売上高は81億円増加（中電工個別31億円増、連結子会社49億円増）
- 営業利益は、売上高増加に加え、人的資本投資をしっかりと織り込んだうえ、前年並みの売上総利益を想定し、3億円増加
- 経常利益は営業利益の増加により3億円増加を想定、当期純利益は経常利益が増加するものの、前年度のC&C解散に伴う法人税等の減少（44億円）の反動減により40億円の減少の158億円を想定

連結業績	2024年度実績		2025年度予想		増減額	前年比
売上高		2,218億円		2,300	81	104%
営業利益	(9.8%)	216億円	(9.6%)	220	3	101%
経常利益	(10.6%)	234億円	(10.3%)	238	3	102%
親会社株主に帰属する 当期純利益	(9.0%)	198億円	(6.9%)	158	▲40	79%

(注) ()内は売上高利益率

新中計の初年度である、2025年度の業績予想でございます。

2025年度の連結業績は、増収・増益（営業利益・経常利益）を見込んでおります。

売上高は、中電工個別は31億円、連結子会社は49億円と、それぞれ増加を見込み、合計で過去最高となる2,300億円と、前年比81億円増を見込んでおります。

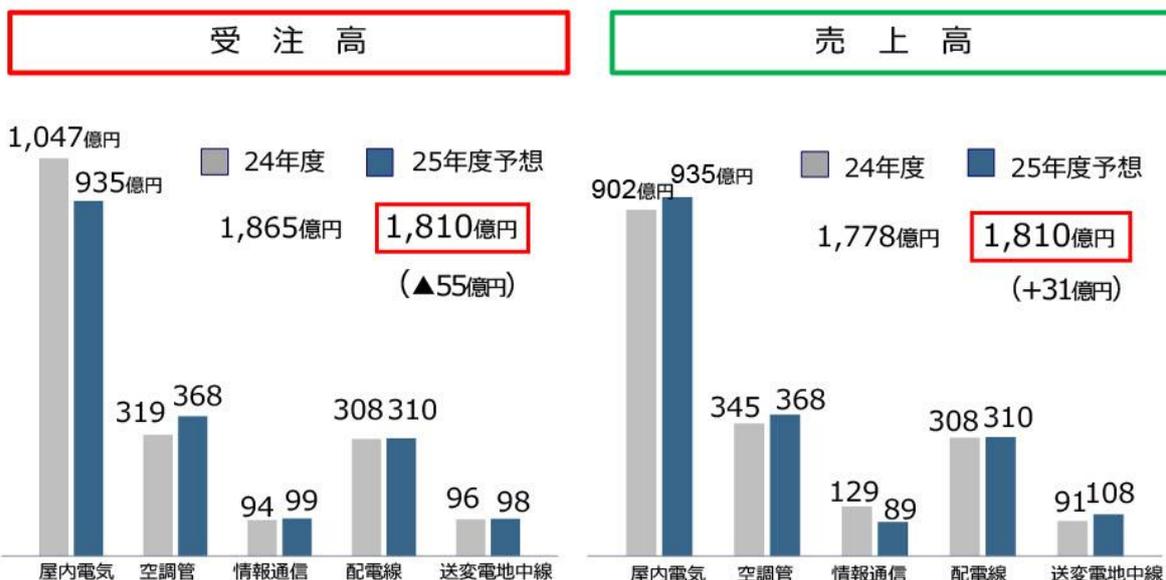
営業利益は、売上高増加に加え人的資本投資をしっかりと織り込んだ上、前年並みの売上総利益を想定し、前年比3億円増の220億円。経常利益は、営業利益の増加などにより、前年比3億円増の238億円。当期純利益は、経常利益が増加するものの、前年度のC&C解散に伴う法人税等の減少の反動減44億円により、前年比40億円減の158億円を見込んでおります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

部門別受注高・売上高（個別）

- 受注高は、▲55億円減少の見込み（主に屋内電気工事の減少）
- 売上高は、31億円増加の見込み（主に屋内電気工事と空調管工事の増加）



33

Copyright©2025 CHUDENKO Corporation.All Rights Reserved

次に、個別の工事部門別の受注高と売上高でございます。

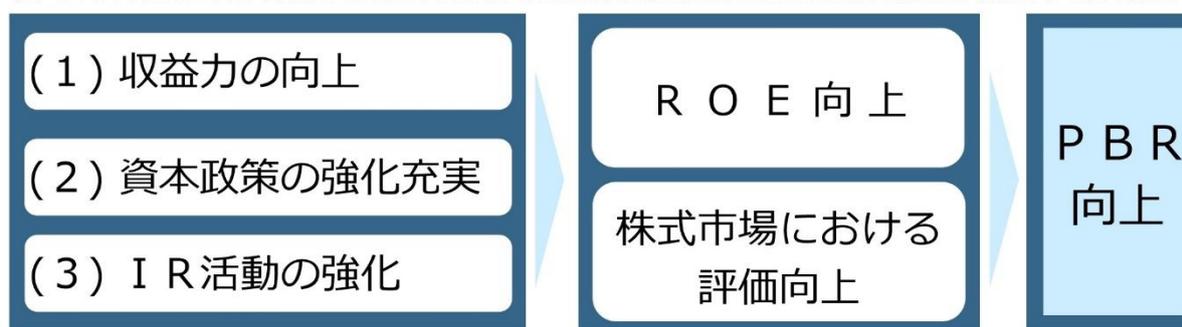
左側の各工事の受注高は、先ほどご説明したとおり、当社は非常に多くの繰越高を抱えており、現在の施工体制等を踏まえて、2024年度末の繰越高が増加した屋内電気工事の反動減を見込み、前年比55億円減の1,810億円としております。

一方、右側の各工事売上高は、豊富な繰越高が寄与しますので、屋内電気工事・空調管工事など、一般工事部門の増加などを見込み、1,810億円と前年比31億円の増加としております。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

現状分析



35

Copyright©2025 CHUDENKO Corporation All Rights Reserved

4月28日に公表いたしました、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応についてご説明をいたします。昨年4月に公表しておりますが、今回、内容を刷新して、あらためてお知らせするものであります。

現状分析であります。ROEは、利益の拡大に伴い改善傾向にあり、2024年度は株主資本コスト5%程度を上回っております。これを継続的に高めていくためには、さらなる収益力の向上や資本政策の取り組みが必要であります。

PBRについては、経年で徐々に上がっておりますが、現状1倍を下回っております。資本効率の向上を含む持続的な成長に向けた事業計画の説明など、株主や投資家の皆様へのさらなるIR活動が必要であります。

PBR向上に向けた取り組みとしましては、収益力の向上、資本政策の強化充実およびIR活動の強化により、ROEの向上と株式市場における評価向上を図り、PBRの向上を目指してまいります。

サポート

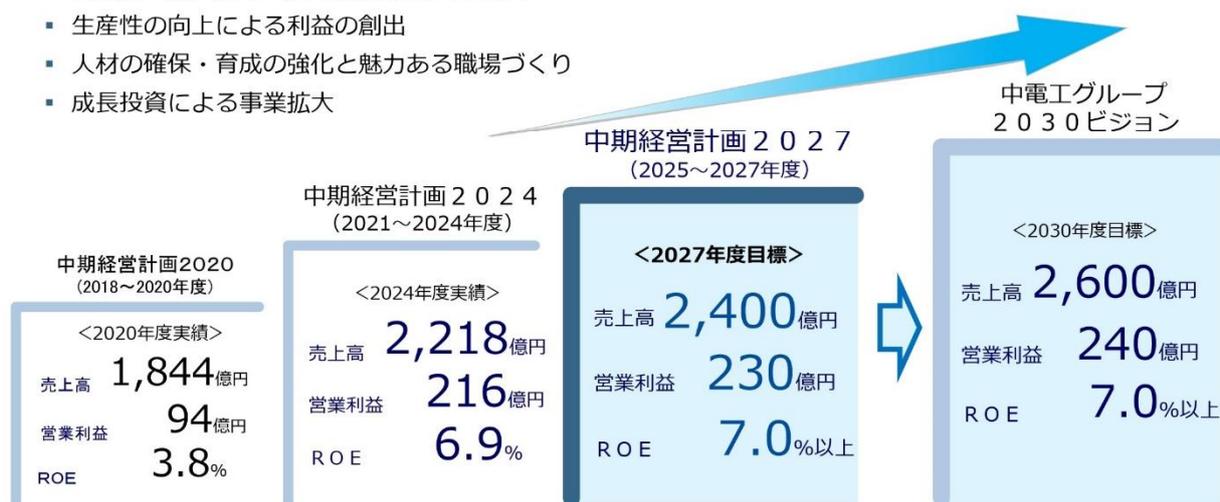
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

収益力の向上

- 中期経営計画2027（2025～2027年度）の諸施策を着実に実行し、2027年度の業績目標を達成、「中電工グループ2030ビジョン」の実現に繋げていく。

[中期経営計画2027の主要施策]

- 安全・コンプライアンスの徹底と品質の向上
- 営業力・施工力の一層の強化と受注の拡大
- 生産性の向上による利益の創出
- 人材の確保・育成の強化と魅力ある職場づくり
- 成長投資による事業拡大



(注) 2024年度のROEは、決算数値9.1%から、過去に計上した投資損失を損金算入したことによる法人税等の減少効果（特殊要因）を除いた数値。

収益力の向上については、先ほどご説明いたしました中期経営計画2027の諸施策を着実に実行し、2027年度の業績目標達成、中電工グループ2030ビジョンの実現につなげてまいります。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

資本政策の強化充実

- 中期経営計画2027の3年間で、事業活動および政策保有株式の売却などで獲得した資金950億円を成長投資および株主還元に向けける。
 - 成長投資の拡大：600億円程度
DX推進など事業基盤強化300億円、環境関連事業など事業拡大300億円
 - 株主還元の充実：350億円程度
DOE3.0%を目処に変更し3年間で配当200億円程度、自己株式の取得枠150億円程度を設定

成長投資の拡大 600 億円程度	事業基盤強化への投資 300 億円程度	<ul style="list-style-type: none"> ▪ DX推進 ▪ 労働環境整備等の設備投資拡充 ▪ 人材の確保・育成 ▪ 技術研究開発 等
	事業拡大への投資 300 億円程度	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 環境関連事業 ▪ 設備工事業の強化・拡大 ▪ グループ会社の各事業強化・拡大 ▪ 新規事業 等
株主還元の充実 350 億円程度	持続的・安定的な配当 200 億円程度	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 配当方針のDOE2.7%を目処から3.0%を目処に変更 ▪ 2026年3月期予想 1株当たり年間配当金130円
	自己株式の取得 150 億円程度	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 自己株式の取得枠の設定

37

Copyright©2025 CHUDENKO Corporation All Rights Reserved

資本政策の強化充実については、中期経営計画2027の3年間で、事業活動および政策保有株式の売却などで獲得した資金950億円を、成長投資および株主還元に向けけます。

キャッシュアウトの内訳は、成長投資の拡大を600億円程度とし、内訳としては、DX推進など事業基盤強化へ300億円程度、環境関連事業など事業拡大へ300億円程度を設定いたしました。

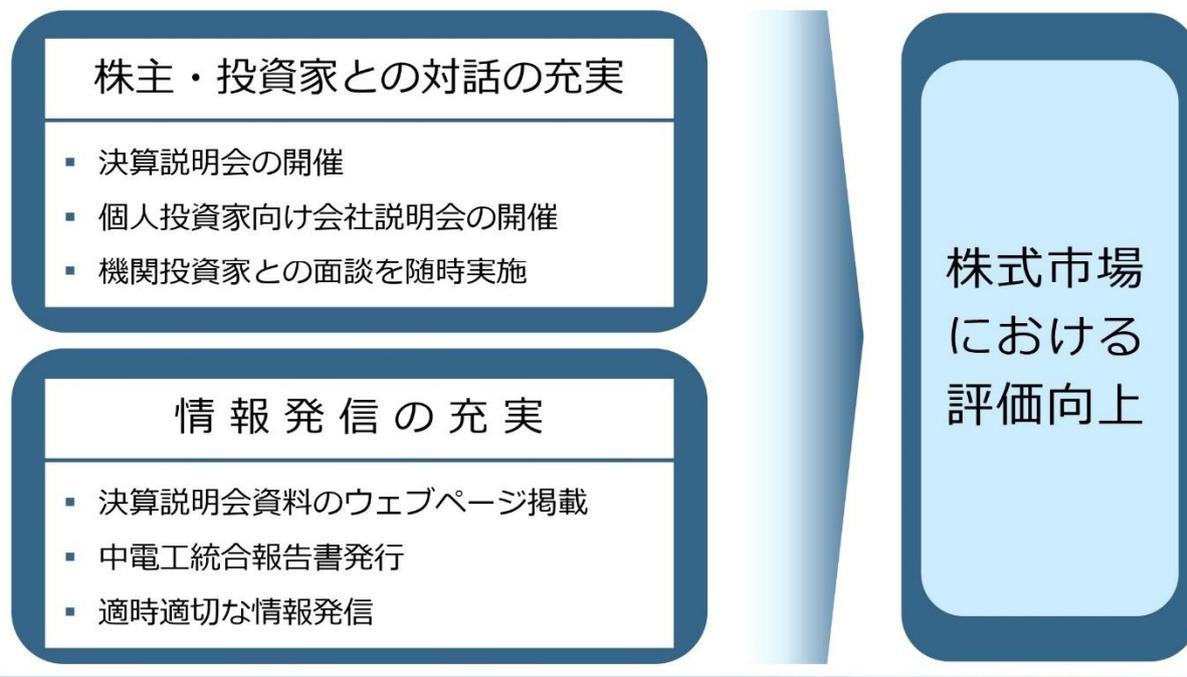
また、株主還元の充実を350億円程度とし、内訳としては、配当方針をDOE2.7%目処からDOE3.0%を目処に変更し、3年間で配当200億円程度、自己株式の取得枠150億円程度を設定いたしました。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

IR活動の強化

- 決算説明会、適時適切な情報発信などによる株主・投資家の皆さまとの対話促進により、株式市場における評価向上を目指す。



IR活動の強化については、決算説明会、適時適切な情報発信などによる株主・投資家の皆様との対話促進により、株式市場における評価向上を目指してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

配当金・配当性向の推移

➤ 2025年度予想・・・年間130円、配当性向44.5%



最後に、配当金と配当性向の推移でございます。

青色の棒グラフは1株当たり配当金、赤色の折れ線グラフは配当性向を示しております。

先ほど、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応についてでご説明いたしましたとおり、2014年度にDOEを採用し、当初は2.0%目処の配当方針を掲げ、徐々に率を向上させ、2025年度からは3.0%目処に変更しております。

2025年度の配当については、1株当たり年間配当130円、配当性向は44.5%を予想しております。

以上でご説明を終了いたします。なお、以下の資料は参考資料でございますので、ご説明は省略いたします。ご視聴ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

質疑応答

司会 [M]：それでは、次に質疑応答に移ります。なお、質疑応答は 10 時 35 分頃から開始いたしますので、しばらくお待ちください。

お待たせいたしました。これより質疑応答に移らせていただきます。ご質問を読み上げさせていただきます。

質問者 [Q]：中国地方の建設市場の見通しについて、御社の考えを教えてください。また、今後受注獲得が期待できそうな分野についても教えてください。

重藤 [A]：ご質問いただきました中国地域でございますけれども、製造業の設備投資を中心に、引き続き堅調な需要が維持できると考えております。今後、やはり力を入れていきたいところは、引き続きとはなりますが、製造業を中心とする工場の電気工事、そしてまたデータセンター・半導体工場、そういったものに対して力を入れてまいりたいと考えております。

質問者 [Q]：設備工事会社が不足していると言われていますが、中国地方以外からの仕事の引き合いはどの程度増えていますか。都市圏の売上高は現在の約 350 億円に対し、中期的にどの程度まで拡大できるような体制を整えているのでしょうか。

重藤 [A]：都市圏につきましては、当社は東京・名古屋・大阪にそれぞれ本部・営業所を出し、そちらで工事をやっておりますが、非常に堅調な受注高を維持できております。今後も引き合いを含めて堅調に続くものと考えております。額についてはご容赦いただきたいと思います。

中期的な目標でございますけれども、500 億円程度の売上高を目指して、施工力の確保と協力会社の確保、ここに力を入れてまいりたいと考えております。

質問者 [Q]：2030 年度の ROE 目標が 7%以上と、2027 年度の目標に対して横ばいとなっておりますが、ROE をさらに上げていく余地はないのでしょうか。また、御社が最適と考えている資本構成、自己資本比率はどのくらいなのでしょう。

重藤 [A]：ご質問のとおり、このたび公表しました中期経営計画 2027 におきましては、2027 年度の ROE 目標 7.0%以上としております。事業規模、売上高、利益に比べ、自己資本が厚いという現状から見て、数値目標としての 8%は明確に掲げておりませんが、さらなる収益力の向上や資本政策の取り組みにより、ROE を継続的に高めていきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

司会 [M]：Q&A 機能によりまずご質問は、今のところ以上でございますが、お時間もありますので日頃、投資家の皆様からご質問をいただいております内容について、ここからはご回答させていただきたいと思えます。

質問者 [Q]：今回の決算に対する評価を、どのように評価されていらっしゃいますか。

重藤 [A]：2024 年度の業績については、先ほどご説明したとおり、売上高や各利益は昨年度を上回る状況です。

特に当期の売上高は、1994 年度に計上した 2,119 億円を超える、過去最高の 2,218 億円でした。親会社に帰属する当期純利益につきましても、C&C インベストメントの解散に伴う法人税等の減少などにより、1994 年度に計上した 158 億円を超える、過去最高の 198 億円となりました。この結果、中計 2024 の最終年度の数値目標を、全て上回ることができました。

加えて、当社の個別の受注高は、昨年度を 32 億円上回る 1,865 億円となり、次期繰越高も、昨年度計上した 1,421 億円を超える 1,509 億円となるなど、今期の決算は、新中期経営計画の初年度である 2025 年度につながるものになったと考えております。

こうした 1 年となりましたのも、前中計で掲げた営業・施工体制の強化や生産性向上等の諸施策に、しっかりと取り組んだ結果であると考えております。

当社グループは、2025 年度をスタートとする新中期経営計画 2027 を策定いたしております。今後もグループ一丸となって、新中期経営計画の諸施策に取り組み、さらなる利益の創出に取り組んでまいります。

質問者 [Q]：事業環境をどのように見ておられますか。

重藤 [A]：先ほどのご質問にもありましたが、中国地域における製造業の設備投資や都市圏における再開発事業など、民間設備投資が堅調であります。そうした中、当社個別の受注高は、空調管や送変電地中線工事などが前年度を下回ったものの、屋内電気工事が前年度を上回り、前年度に比べ 32 億円の増加となりました。

受注高の増加に伴い、次期繰越高も、昨年度計上した 1,421 億円を 87 億円上回る、過去最高の 1,509 億円となりました。受注高については、当初予想の 1,610 億円から第 2 四半期の決算発表では 1,740 億円、第 3 四半期では 1,790 億円と上方修正しましたが、最終的には第 3 四半期の予想を上回る 1,865 億円となり、好況な事業環境が見て取れます。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



今後の事業環境については、製造業の設備投資や都市圏における再開発事業などが、引き続き堅調に推移することが期待される一方、やはりエネルギー価格や原材料価格の高止まり、労働者不足などの継続が懸念される他、アメリカの通商政策の動向による影響なども想定され、先行き不透明な状況が続くと思われま

す。2025年度については、過去最高水準の繰越高がある中、中計2027の諸施策に取り組み、さらなる利益の創出に取り組んでまいります。

質問者 [Q]：人手不足による影響はどうでしょうか。

重藤 [A]：特に一般工事部門では、都市圏を中心とした工事の大型化が進んでおりまして、繰越工事高は過去最高水準に達しております。そのため、現在当社の施工管理者はフル稼働の状況が続いております。

こうした状況を受け、引き続き十分な施工体制を確保していくため、DXの推進、施工の効率化、各現場への適切な人員配置など、あらゆる手だてを講じております。また、従業員一人一人の人材育成に注力し、個々のスキルアップを図ることで、施工力の強化に努めております。協力会社については、一部地域において作業員の確保が厳しい状況が続いておりますが、各所で組織した当社協力会との連携を強化して、人員の確保に努めております。

質問者 [Q]：原価管理の徹底や施工の効率化とは、具体的にどのようなことでしょうか。

重藤 [A]：厳密な実行予算管理はもとより、施工検討会や中間施工検討会でのVE、CDによる価値の向上、そして工事変更や工期延期、圧迫への早期折衝による追加費用の獲得、品質管理を徹底することで、手直しによる利益低下の防止など、そういった形で利益の向上に取り組んでおります。

フロントローディングによる、工程の前倒しや外注施工エリアの分散発注、これはピークカット対応でございます。現場でのスマホアプリやIT機器の活用により、効率化を図っております。

施工においては、電線管路の縮小化など、効率化につながる施工方法を積極的に取り入れることや、都市圏では先行施工、プレハブ加工品の採用、新工法の導入により、コスト低減を実施しております。

材料費については、集中購買による一括折衝や早期手配により、継続して仕入コスト低減を進めております。

質問者 [Q]：中期経営計画2027のテーマを「Change & Growth For All to 2027～営業力・施工力の強化と人的資本経営の推進～」としたのはなぜでしょうか。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

重藤 [A]：事業環境の変化を迅速に対応して、変革を進めるとともに、M&A や出資など、成長投資による事業拡大を推進することで、新中期経営計画の目標を達成したいと考えております。そして、営業力・施工力の一層の強化による事業拡大により、電力やお客様設備など、社会インフラの維持・構築に貢献してまいります。

また、各種取り組みを着実に推進し、持続的な成長サイクルを確立するためには、従業員一人一人のスキルアップとエンゲージメント向上が不可欠であり、人的資本経営を強力に推進してまいります。人的資本経営により、従業員一人一人がスキルアップして成長し、誇りと喜びを持って働くことでパフォーマンスが高まり、その結果、会社全体の生産性が向上し、利益を拡大することで、会社も成長することができると考えております。

当社は、とりわけ社会インフラを担う企業として、従業員のパフォーマンスを高め、効率的な施工と確かな品質で社会の発展を支え続け、当社の持続的な成長につなげてまいりたいと考えております。

司会 [M]：ここで、皆様からの質問を頂戴いたしましたので、読み上げさせていただきたいと思えます。

質問者 [Q]：トランプ政権の影響によって、今後、製造業の受注環境が悪化するリスクをどのように考えておられますでしょうか。また、そのようなリスクが顕在化したときにどのように対応される予定でしょうか。

重藤 [A]：ご質問にありましたとおり、今後の不確定要因として、そういったものは確実にあると、準備を進めてまいらなければならないと考えております。

われわれ工事業としての対応としては、特にリニューアル工事といったストック部門の掘り起こし、そしてまた、今後、新たに蓄電池事業等、やはりストック事業へ参入していく、そういった形でバランスよく受注高を確保していく必要があると考えております。

司会 [M]：引き続き、日頃、投資家の皆様からいただいております内容に戻りたいと思えます。

質問者 [Q]：人的資本経営はどのように取り組むのか。

重藤 [A]：まず一つは、賃上げ・福利厚生といった、従業員の処遇面の改善がございます。また一方で、人材育成方針に基づく教育・研修などによるスキルアップ、また社内環境整備方針に基づく女性活躍など、ダイバーシティの推進や働き方改革によるワークライフバランスの実現などに取り組んでまいります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

質問者 [Q]：政策保有株式の、縮減時期や金額の目標感はありますでしょうか。

重藤 [A]：現時点では縮減時期や目標金額を定めておりませんが、当社は取引の維持・発展や事業展開等を勘案して、当社とグループの中長期的な企業価値の維持向上に資すると判断する場合に、株式を政策的に保有する方針としてまいりました。

当社の政策保有株式につきましては、保有意義が希薄化した政策保有株式を縮減する方針としておりまして、年1回、個別銘柄ごとに保有目的、信用リスクおよび経済合理性を検証し、継続して保有する合理性が認められないと判断した銘柄の売却について取締役会に付議し、政策保有株式の縮減に努めております。

質問者 [Q]：PBR1 倍割れの改善時期の目標感はありますでしょうか。

重藤 [A]：PBR1 倍割れの改善時期の目標は、明確に示してはおりませんが、中期経営計画 2027 に掲げる、主要施策の実施による収益力の向上や成長投資の拡大、株主還元の充実による資本政策の強化充実、IR の活動強化などにより、引き続き PBR の向上を目指してまいりたいと考えております。

質問者 [Q]：ここ1~2年、非常に好調であったと思いますが、今年度に関して、リスク要因として見ているものは何かありますでしょうか。

重藤 [A]：現在公表している計画値につきましては、工事が順調に進捗するということが前提となりますので、資材価格の高騰や人手不足により工事の進捗が遅れたり、計画しております工事が中止、あるいは縮小する動きが顕在化しつつある点が、一番のリスクだと考えております。

司会 [M]：それでは、お時間になりましたので、これをもちまして株式会社中電工、2024 年度決算説明会を終了させていただきます。

重遠 [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：本日はご参加いただき、誠にありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com