



2026年3月期 通期決算説明資料

レイズネクスト (6379) | 2026年5月13日



インベストメント・ハイライト

前期の振り返りと 2027年3月期計画

前期実績

2026年3月期業績は、定期修理の追加工事などが好調に推移し、**修正計画を上回って着地**

今期計画

2027年3月期計画は、外部環境の不透明感を踏まえ、現時点で見通し得る範囲を適切に反映した水準としている

上方修正

第3次中期経営計画策定当初から事業環境が大きく変化したことを受け、成長戦略を再構築し、合わせて最終年度である**2029年3月期の業績目標を上方修正した**

第3次中期経営計画 の見直し

資本配分

安定した営業キャッシュ・フローを基盤に、**供給力拡張に向けた成長投資と高水準の株主還元を両立する資本配分方針を新たに開示**

配当政策

2026年3月期の年間配当金117円を下限とし、配当性向60%と株主資本配当率7%のいずれか高い金額を年間配当額とする新方針のもと、**高水準かつ安定的な株主還元を継続する**

決算ハイライト



堅調なメンテナンス需要を背景に、修正計画を上回って着地

項目	2026年3月期通期業績					
	百万円	当期実績	前期実績	前期比	修正計画	計画比
受注高		188,205	161,747	+16.4%	169,000	+11.4%
受注残高		86,510	72,794	+18.8%	73,794	+17.2%
売上高		174,531	157,371	+10.9%	168,000	+3.9%
売上総利益		24,488	18,926	+29.4%	23,100	+6.0%
（売上総利益率）		14.0%	12.0%	+2.0pt	13.8%	+0.2pt
営業利益		14,713	10,858	+35.5%	13,800	+6.6%
（営業利益率）		8.4%	6.9%	+1.5pt	8.2%	+0.2pt
親会社株主利益		10,459	8,100	+29.1%	9,300	+12.5%
EPS（円）		193.71	150.89	+28.4%	172.27	+12.4%

決算概況

- 2026年3月期通期業績は、**売上高が前期比10.9%増**の1,745億円、**営業利益が同35.5%増**の147億円と、いずれも前期実績・修正計画を上回った。定期修理における追加工事や、保全工事の増加が寄与。世界的にカーボンニュートラル関連投資の伸びが鈍化する一方、国内の石油精製・石油化学プラントでは**既存設備の安定稼働を維持するための工事需要が底堅く推移**しており、当社のメンテナンス売上高の着実な拡大に繋がっている。
- 収益面では、**採算性を重視した選別受注**を継続したことに加え、前期に発生した一過性のRS関連費用の剥落で**売上総利益率が改善**。収益性の改善に工事量の増加も重なり、営業利益が大きく伸長した。
- 受注高は、前期比16.4%増**の1,882億円。EPCの大型案件受注、定期修理工事の追加工事の増加、2027年3月期案件の一部前倒し計上などが重なり、前期を大きく上回った。

修正計画達成率

- 2026年第2四半期決算発表時に公表した**修正計画を受注高は11.4%、売上高は3.9%、営業利益は6.6%上回って着地**。継続的に拡大するメンテナンス需要と、下期に顕在化したエンジニアリング事業の大型案件を着実に取り込んだ。

第3次中期経営計画 | 成長戦略を反映し、業績目標を引き上げ

既存案件を起点とした受注領域の拡大を軸に、脱炭素関連投資などの新たな工事需要も取り込む成長戦略を推進。こうした成長機会を着実に受注・施工へ繋げる供給力拡張の方針を織り込み、2029年3月期の業績目標を引き上げる。

		2029年3月期 (見直し後)	2029年3月期 (見直し前)	修正率
業績目標	売上高	1,950億円	1,710億円	+14.0%
	営業利益	163億円	136億円	+19.9%
	当期純利益	112億円	93億円	+20.4%
経営指標 の目標値	ROE	10%以上	9.5%以上	—
	配当政策	配当性向 60% 株主資本配当率 7% 年間配当下限 117円 いずれか高い金額を 年間配当額とする	配当性向 60%以上	—

1 成長機会

成長機会が広がる一方、工事を担える企業は限られている

- カーボンニュートラル関連投資の伸びが鈍化する一方、石油精製・一般化学プラントを中心にメンテナンス需要が堅調に推移。
- 人手不足により、プラント工事を担える企業は限られてきている。
- 安定供給責任と設備の高経年化を背景に、保全・更新改造需要は継続。
- 脱炭素関連投資など、新たな設備投資テーマも中長期で拡大。

2 工事需要を取り込む事業基盤

成長機会を業績拡大につなげる施工体制・顧客基盤・案件拡張力

- 全国の拠点と協力会社網により、大規模工事や突発的な工事に対応。
- 基幹産業を担う大手企業との継続的な取引が、顧客基盤の厚みを形成。
- 既存案件を起点に追加受注・別地域案件・同一地域のお客へ展開。

3 第3次中期経営計画への反映

成長機会の取り込みを織り込んで業績目標と還元方針を更新

- 採用強化とM&Aで人材・拠点・協力会社網を拡充し、供給力を拡張。
- DX/機械化により、安全・品質を維持しながら施工効率を向上。
- 中計業績目標を引き上げるとともに、新たなROE目標と配当政策を提示。

Contents

1.	コーポレートハイライト	P.5
2.	2026年3月期 通期決算概況	P.21
3.	2027年3月期 計画	P.29
4.	中期経営計画の見直しについて	P.33
5.	Appendix	P.43

損益計算書/貸借対照表/キャッシュフロー
計算書/主要財務指標

基本情報/組織体制/事業紹介

サステナビリティ/主な事業等のリスク

01

コーポレートハイライト



レイズネクストとは

プラントライフサイクル全体を担う、 総合エンジニアリング会社

レイズネクストは、設計・建設から日常保全・定期修理、改造・改修まで、プラントライフサイクル全体に関与し、**幅広い産業の安定操業と設備投資を支える総合エンジニアリング会社**である。

プラントとは

プラントとは、機械装置・配管・電気設備などを組み合わせ、製品やエネルギーを継続的に生み出すための大規模な設備群を指し、**人々の暮らしと産業を支える重要な社会インフラ**である。



石油



石油化学



一般化学



医薬品



ガス



電力



製鉄



非鉄金属



食品



製紙

メンテナンス

プラントのあたりまえを、守る。

日常保全

定期修理

プラント
ライフサイクルを
支援

エンジニアリング

プラントをつくる。価値を高める。

設計

建設

改造

改修

ボードメンバー紹介

変革の時代に、 進化したプラントサービスを

代表取締役社長

毛利 照彦



代表取締役副社長

上田 秀樹

1983年4月
興亜石油株式会社入社
2016年4月
川崎天然ガス発電株式会社代
表取締役社長
2019年7月
当社取締役
2025年6月
当社代表取締役副社長(現任)



取締役副社長

木村 裕之

1986年4月
日本鉱業株式会社入社
2018年4月
JXTGエネルギー株式会社
執行役員
2024年4月
当社副社長執行役員
2024年6月
当社取締役副社長(現任)



取締役副社長

中宅間 大作

1982年4月
新潟工務株式会社入社
2024年6月
当社取締役
2025年4月
当社取締役副社長(現任)



取締役副社長

佐久間 裕

1987年4月
日本石油株式会社入社
2019年4月
JXエンジニアリング株式会社
執行役員
2019年7月
当社執行役員
2025年6月
当社取締役専務執行役員
2026年4月
当社取締役副社長(現任)



取締役常務執行役員

川村 雅彦

1989年4月
新潟工務株式会社入社
2022年6月
当社執行役員
2025年6月
当社取締役常務執行役員(現任)

トップメッセージ

私たちレイズネクストグループは、「産業インフラを支える。豊かな未来を拓く。」という企業理念のもと、設計、建設からメンテナンス、改造、撤去に至るまで、プラントライフサイクルの全てのステージで新たな価値を創造し、お客様に満足いただけるサービスを提供してきました。

変革の渦中にある事業環境

「低炭素・脱炭素社会の到来」「日本における労働人口の減少」「デジタル革命の進展」という中長期的な事業環境の変化が進んでいます。脱炭素の進展は将来的に石油精製・石油化学分野のプラントメンテナンス需要に影響を及ぼし得る一方、労働人口の減少は当社の強みである動員力の確保を難しくし、必要な完成工事高の確保にも影響し得ます。さらに、業界内でDX推進の動きが広がる中、当社グループが優位性を保つためには、デジタル技術を活用した高付加価値サービスを他社に先駆けて提供していくことが不可欠です。

長期ビジョンV-2032と第3次中期経営計画

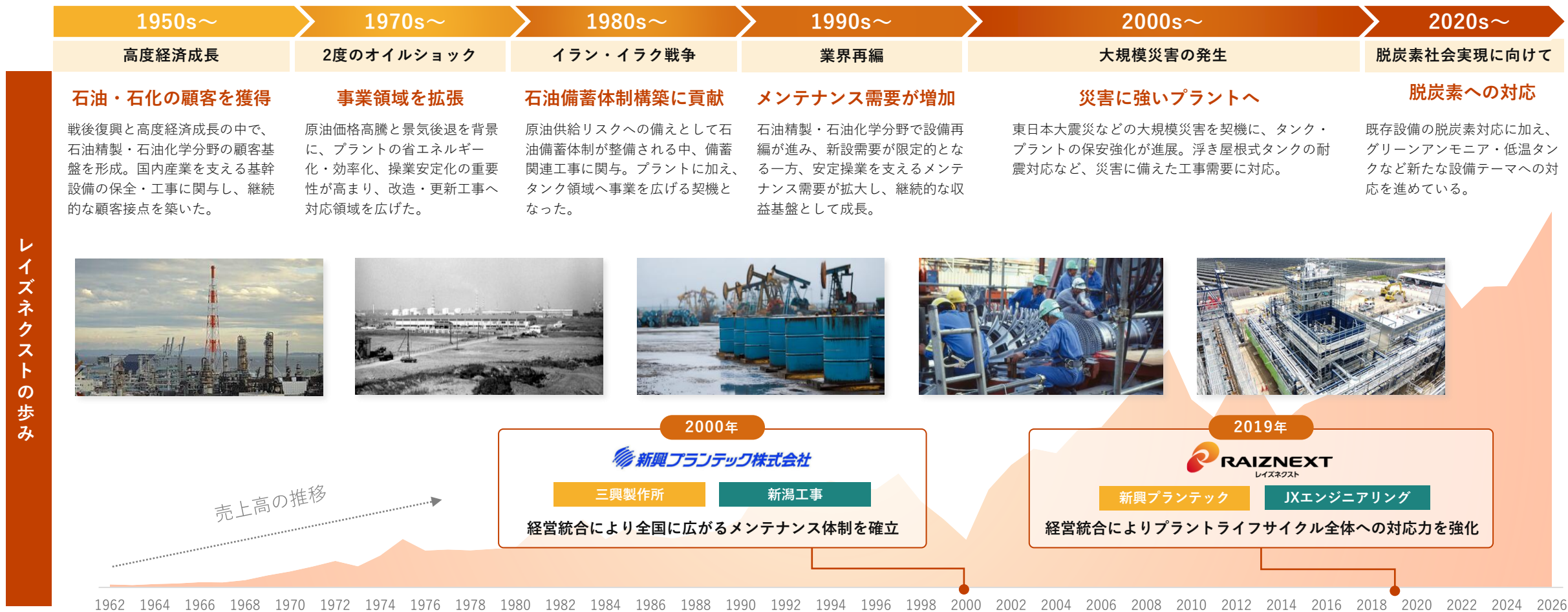
当社は、あらゆるリスクを踏まえて変革の新時代への準備を早急に進めることで、成長機会を生み出していきます。その羅針盤として、2032年のありたい姿を示す長期ビジョン「RAIZNEXT Group V-2032」を掲げ、段階的に中期経営計画を推進しています。現在取り組む第3次中期経営計画（2025-2028）では、「RAIZNEXT X CHALLENGE」をテーマに、カーボンニュートラル社会実現に貢献するための事業変革と、デジタルを活用した業務プロセスの変革など、従来のやり方にとらわれず、あらゆる変革(X)に挑戦していきます。

この変革期において重要なのは、当社がこれまでに培ってきたメンテナンスとエンジニアリングの総合力を発揮し、パートナー企業と共に最大限の顧客価値を提供し続けることです。

これからもレイズネクストグループは、産業インフラを支える企業として、「誠心誠意」お客様に寄り添い最大限の顧客価値を提供すること、サプライチェーン全体での付加価値向上への取り組みや既存の枠を超えた連携によりパートナー企業と「共存共栄」を進めること、従業員がプライドとやりがいを持ち「進取果敢」に挑戦できる会社であること、これら「3つの行動指針」のもと、歩みを進めてまいります。

コーポレートヒストリー

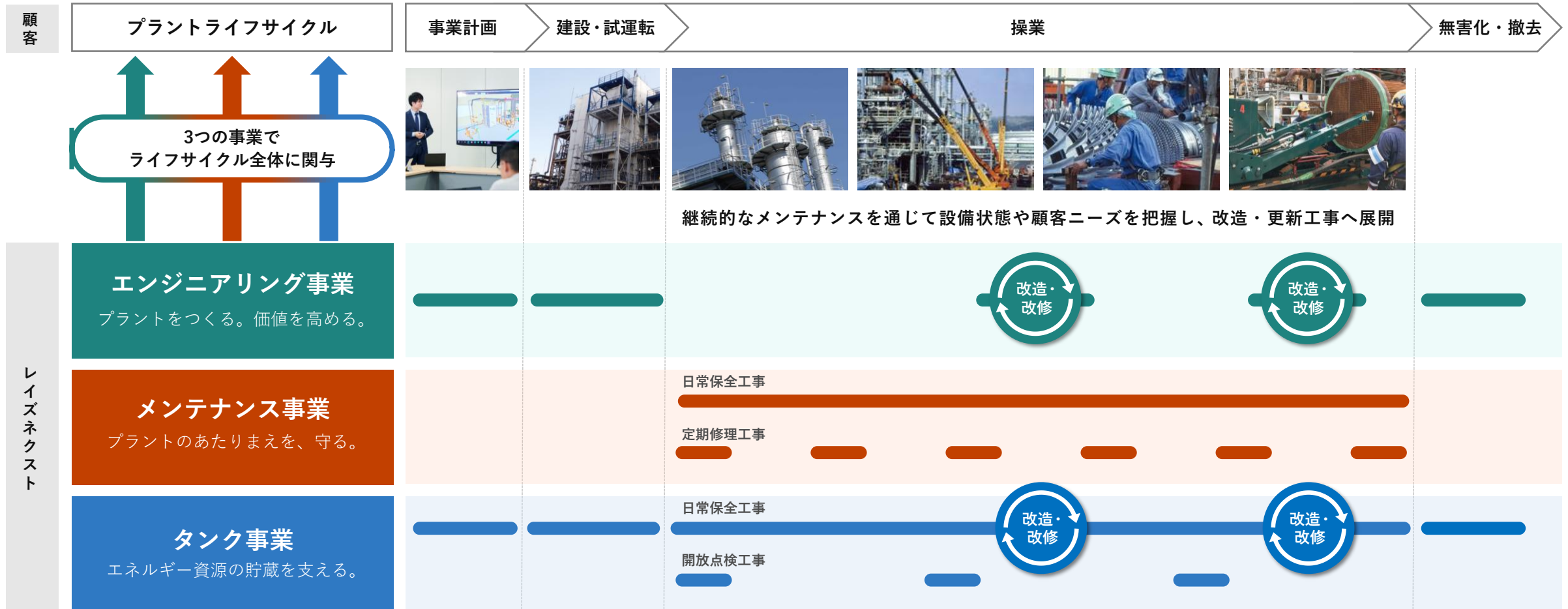
1938年の創業以来、外部環境の変化に応じて事業領域を広げながら、顧客との長年の信頼関係と協力会社ネットワークを着実に構築し、エンジニアリング・メンテナンス・タンクの各事業をまたぐ現在の安定収益基盤と案件拡張力を形成してきた。



注：左写真© Negishi oil refinery from Sankeien garden" by Kaz Ish, licensed under CC BY-SA 3.0

ビジネスモデル | プラントライフサイクルの各局面で顧客接点を広げる収益構造

プラントライフサイクルの各局面で顧客接点を持ち、日常保全・定期修理を受注基盤としながら、更新・改造・新設へ仕事を広げることで、安定性と成長性を両立している。



メンテナンス事業

配管、計装・電気、回転機械、土木・建築など幅広い領域に対応し、24時間365日、プラントの安全・安定稼働に貢献する。お客様との密なコミュニケーションと深い現場理解に基づき、プラントごとに最適なメンテナンスを提案している。

プラントのあたりまえを、守る。

日常保全工事

- 工場内に常駐し日々の点検・修理を迅速対応



配管工事



静機器工事



土木建築工事



定期修理工事

- 1～4年ごとに設備を止めて行う大規模法定点検



計装電気工事

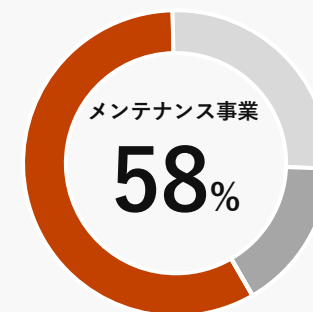


回転機械工事



一貫したサービスでプラントの価値を守る

セグメント別売上高



- 全国90拠点と4,000社のパートナー会社による動員力で迅速対応
- 設備診断1,500件以上、設備機能回復工事600件以上の実績を保有し技術を体系化
- 作業の安全を維持、向上しながら、高品質・短期間・低コストを実現

注：セグメント別売上高は2026年3月期実績である。

エンジニアリング事業

石油精製・石油化学をはじめ、一般化学、非鉄金属、食品など、多様な業界のプラントエンジニアリングに対応。新規プラントの建設はもとより、既存プラントの長寿命化や耐震性向上、能力増強を目的とした改造・改修工事を得意としている。

プラントをつくる。価値を高める。

新設



- 各種業界の中小規模プラントを主体に設計・調達・工事

改造・改修



- 既存プラントの能力増強・省エネ化・老朽化対策

トータルエンジニアリングサービス

FS・FEED

設計

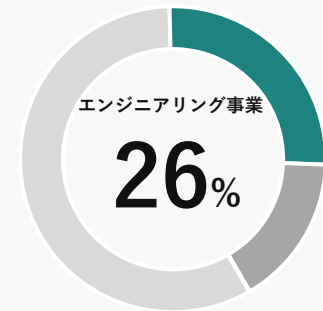
調達

工事

試運転助勢

専門チームが実現性を考慮し、計画策定から工事まで一貫対応

セグメント別売上高



- ・お客様のヒアリングを通して要求事項を洗い出し、計画を具現化する**伴走型支援サービス**を提供。
- ・各設計に精通したエンジニアが連携し、設備の作業性・メンテナンス性・建設費用等を総合的に判断
- ・ICTなどの最新技術を導入し、進捗状況などの**工事情報**を見える化。

注：セグメント別売上高は2026年3月期実績である。

タンク事業

多様な業界・設備に対応する認証・許可を取得し、建設実績5,300件以上を積み上げている。タンクの建設、改造、保守運用にわたるさまざまな課題を解決し、EPCからメンテナンスまでトータルにサービスを展開している。

エネルギー資源の貯蔵を支える。

エンジニアリング



- 多様な業種でタンク建設実績5,300基以上



メンテナンス

- 稼働後も一貫サポート、改造・補修・延命化に対応

タンクの新設からメンテナンス・改造までトータルサポート

FS・FEED

EPC

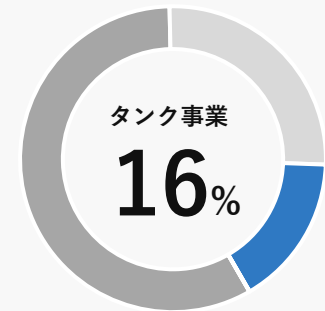
日常保全

開放点検

改造・改修

タンクの規模や特殊性を問わず、多様なニーズに対応

セグメント別売上高



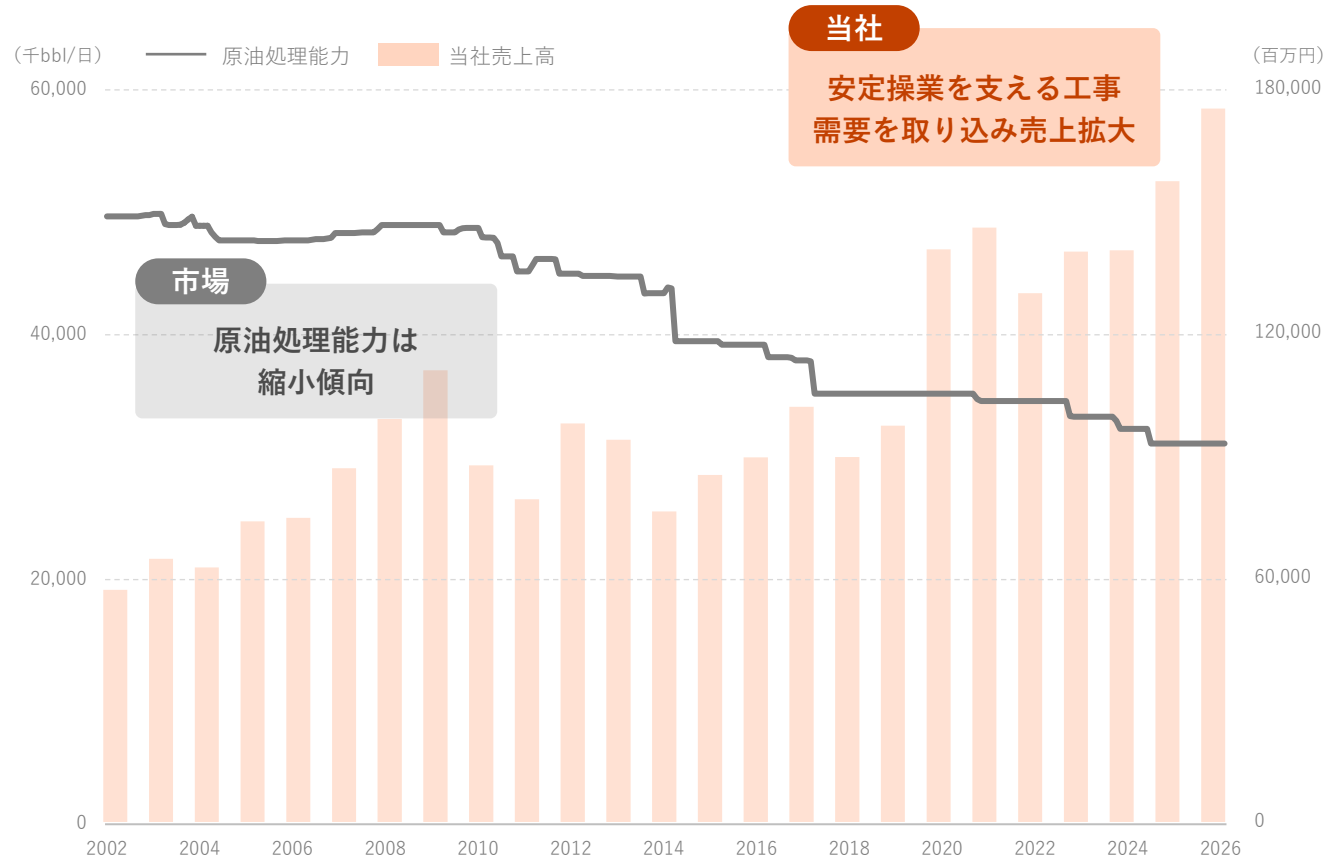
- ・ 自社工場（磯子、千葉）を活用し、法対応に必要な検査を実施するほかタンク部材も生産（側板、屋根材、階段など）
- ・ カーボンニュートラル社会における低温タンク建設需要増加を見込み、低温タンク分野での受注体制構築中

注：セグメント別売上高は2026年3月期実績である。

市場環境① | 石油精製・石化分野では安定供給責任と高経年化対応が工事需要を下支え

石油精製・石油化学分野では、生産能力の最適化が進む一方で、国内安定供給を担う設備の安定操業に必要な保全・定期修理に加え、プラントの高経年化に対応するための設備更新・改造に関わる工事需要が継続している。

原油処理能力*と当社売上高の推移



出所：石油連盟

1 安定供給責任が工事需要を下支えする



背景

石油精製・石油化学分野は、経済安全保障の観点から安定供給を維持する必要がある。

工事需要への繋がり

プラントの**安定操業を維持するため、日常保全・定期修理工事**が継続的に必要となる。

2 高経年化対応が設備更新・改造需要を生む



背景

プラントの長期間の操業に伴い、設備の劣化対応や保安水準の維持・向上が不可欠となる。

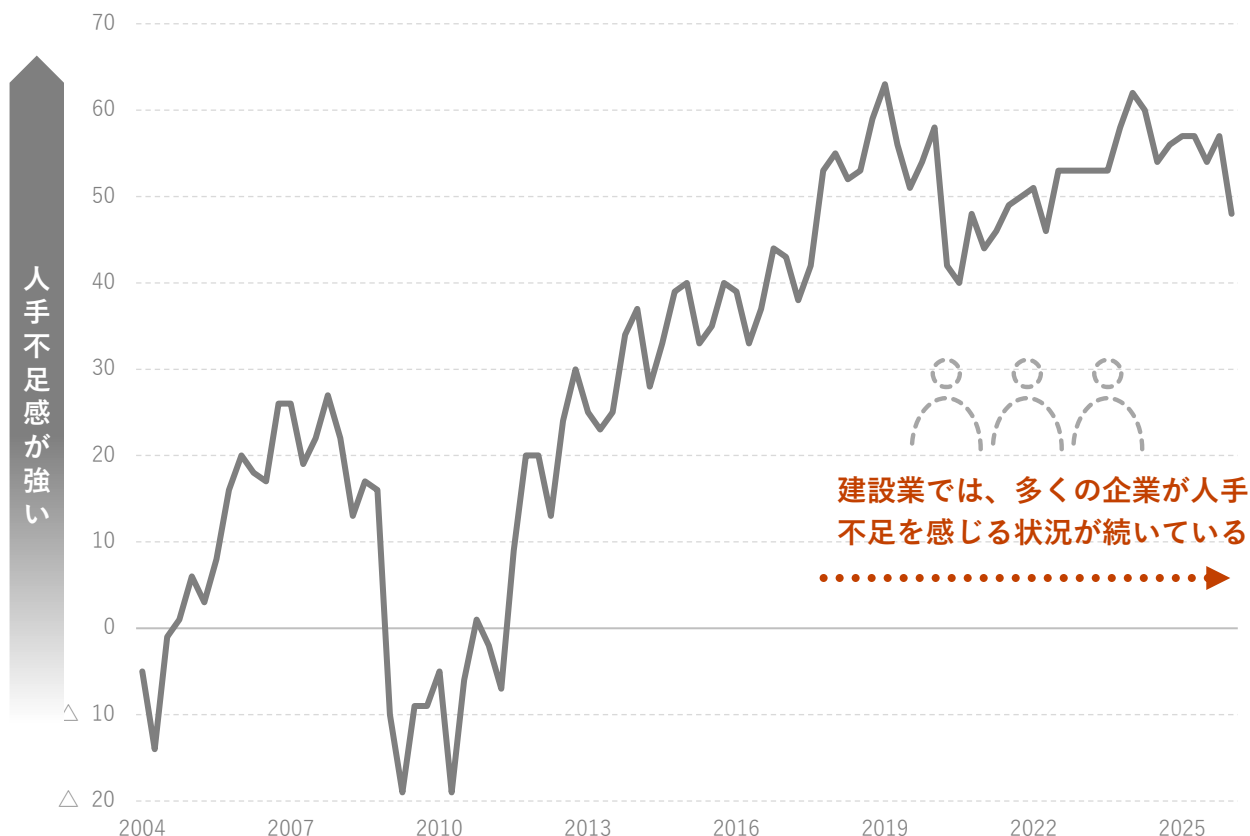
工事需要への繋がり

設備を維持し安全に使い続けるための**工事需要が継続的に発生**する。

市場環境② | 建設業界の恒常的な人材不足が、工事を遂行できる企業の重要性を高める

国内建設業界で深刻な人材不足が恒常化するなか、プラント工事では必要な人員と協力会社を確保し、安全性・品質・工程を担保して施工できる企業の重要性が高まっている。

建設業常用労働者雇用判断D.I.*



出所：厚生労働省「労働経済動向調査」

1 人材不足が構造的な供給力制約要因に



現状

人材不足によりプラント工事に必要な人材や協力会社の確保が難しくなっている。

生じる影響

工事需要があっても、実際に施工体制を組める企業は限られる。

2 元請遂行力を持つ企業の重要性が上昇



現状

プラント工事では、供給力の確保に加え、安全・品質・工程を管理する元請遂行力が求められる。

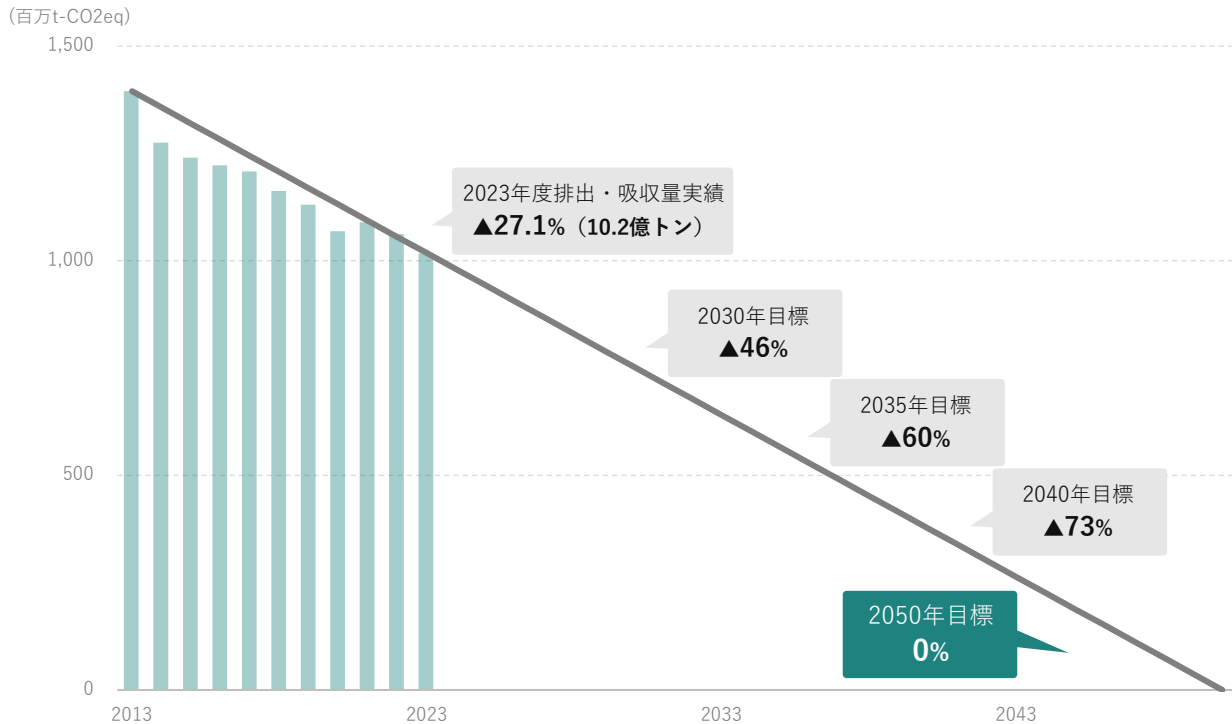
生じる影響

人材不足が続くほど、施工体制と元請遂行力を併せ持つ企業の重要性が高まる。

市場環境③ | 温室効果ガス排出削減に向け、既存設備改造と新規設備投資が広がる

2050年温室効果ガス排出・吸収量ネット・ゼロに向けた目標のもと、プラント業界では既存設備の脱炭素化に加え、グリーンアンモニアや次世代エネルギー関連設備など、新たな設備投資テーマが中長期で広がっている。

2050年温室効果ガス排出・吸収量ネット・ゼロに向けた目標と進捗*



産業・エネルギー分野では、設備側の排出削減対応が重要

1 既存設備では排出削減に向けた改造・更新需要が増加

省エネルギー化・高効率化

既存設備の運転効率を高め、温室効果ガスの排出を抑制。

温室効果ガス回収・環境対応改造

温室効果ガスの回収・排出抑制に向けた既存設備の改造需要。

2 新たな脱炭素関連設備への投資需要が立ち上がる

グリーンアンモニア関連設備

燃焼時に二酸化炭素を排出しない燃料として、製造・貯蔵設備の整備が進む。

次世代エネルギー向け低温タンク

液体水素など次世代エネルギーの受入・貯蔵・供給設備需要が立ち上がる。

既存設備の改造・更新と新規設備投資の双方で需要が広がる

競争優位性① | 大規模工事や突発的な工事対応を可能とする全国動員力と元請遂行力

全国の拠点網と協力会社ネットワークを活かした動員力、元請として安全性・品質・工程管理を担保する遂行力により、大規模工事から災害・設備トラブル時の突発的な工事対応まで一貫して担うことができる。

市場環境

人材不足により施工体制を構築できる企業が限られる中、**供給力がそのまま受注機会**となる

当社の
競争優位性

全国動員力と元請遂行力を活かし、工事を完遂できる体制を構築

全国
動員力

全国拠点数

90 拠点以上

全国に広がる拠点網により、各地の大規模工事から突発的な工事まで機動的に対応

当社拠点



製油所・石油化学
コンビナート



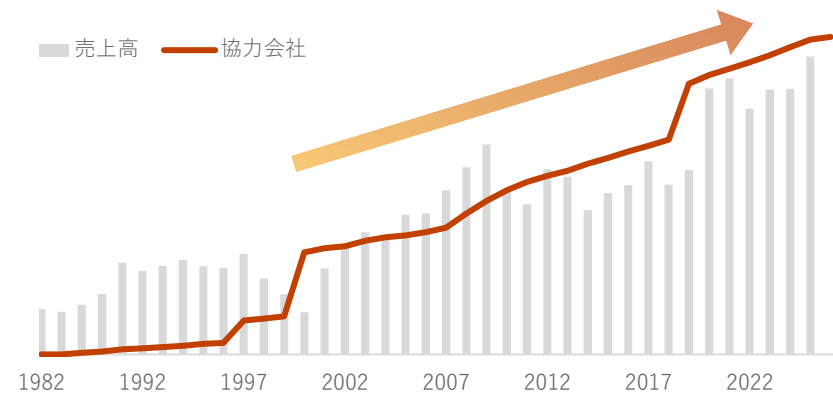
元請
遂行力

協力会社数

4,000 社以上

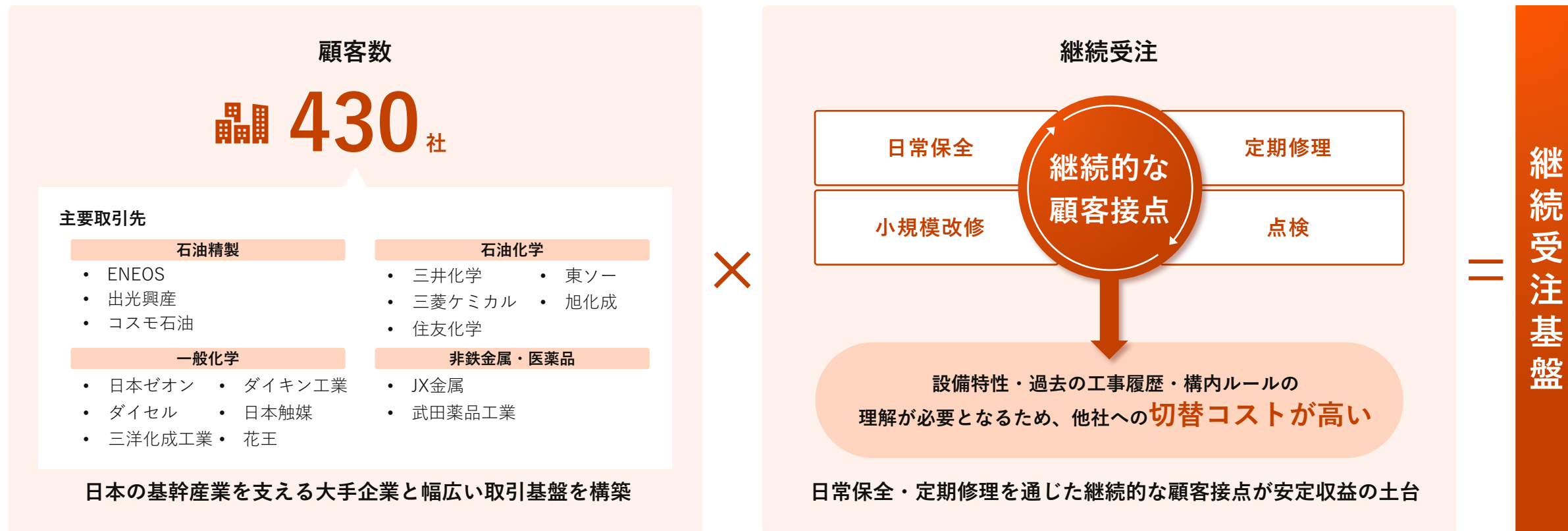
協力会社ネットワークの拡充により、売上成長を支える施工体制を強化してきた

売上高 協力会社



競争優位性② | 日本の基幹産業を担う企業からの継続受注基盤が、安定収益を支える

石油精製・石油化学・一般化学・非鉄金属分野など、日本の基幹産業を担う大手企業と取引基盤を構築し、日常保全・定期修理工事を継続的に受注することで、景況感や個別案件の変動に左右されにくい安定的な収益基盤を形成している。



継続的な受注と顧客接点が、**安定収益と着実な成長**を支えている

競争優位性③ | 既存案件を起点に、受注を広げる案件拡張力

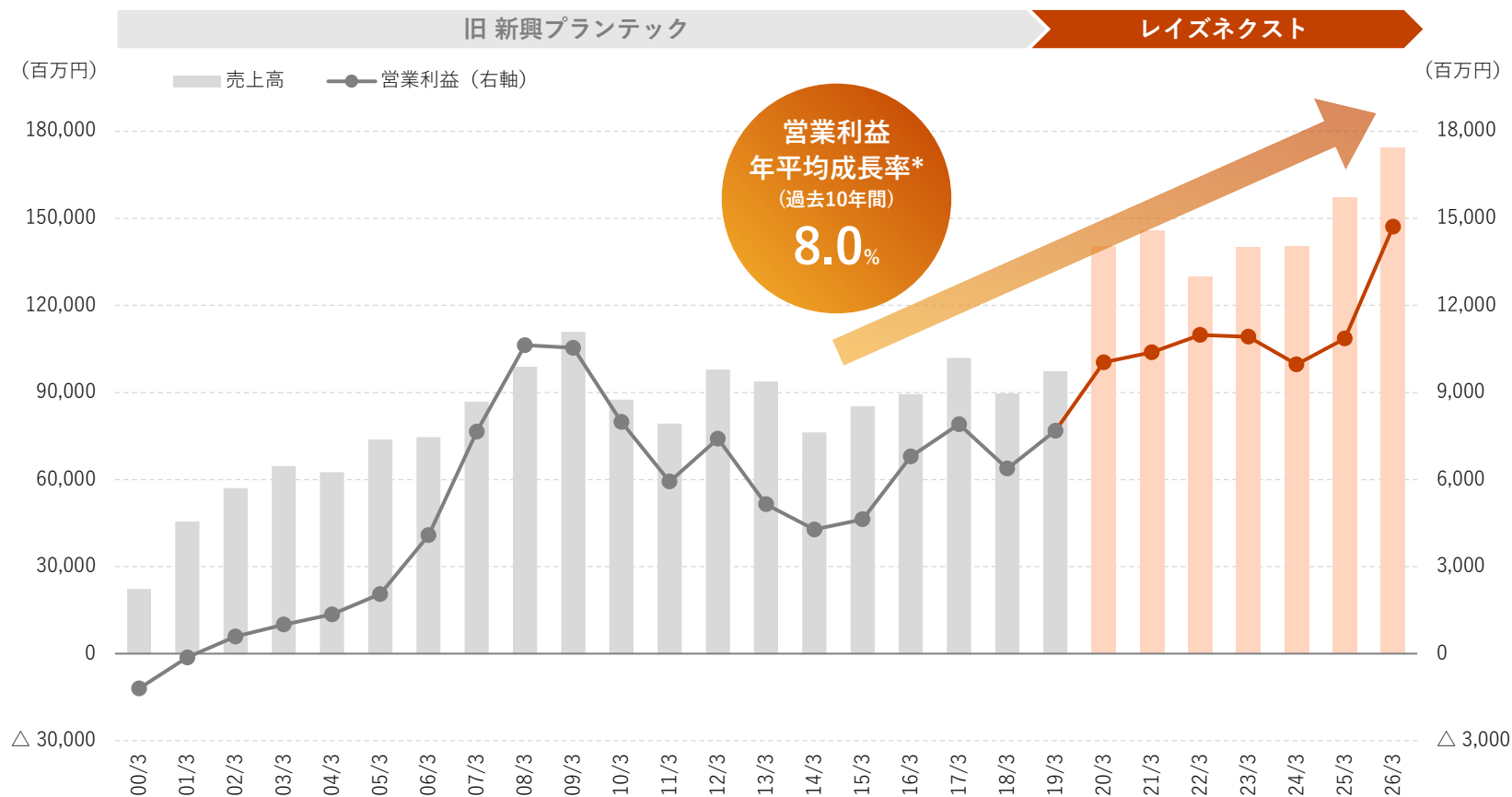
既存案件で蓄積した現場知見と顧客からの信頼を活かし、顧客構内での追加受注に加えて、同一地域の周辺顧客や同一顧客の別地域案件へ受注を広げられることが、成長の再現性を高めている。



継続需要と案件拡張力が、安定的な売上・利益成長を支える

日常保全・定期修理を中心とする継続需要を土台に、全国動員力・顧客基盤・案件拡張力を活かして、売上・利益を安定的に積み上げてきた。

売上高・営業利益の推移



注：営業利益年平均成長率は、2016年3月期を起点とした10ヵ年平均成長率を算出・表記した。

成長性

日常保全・定期修理を中心とする継続需要を土台に、顧客内・地域間・顧客間への案件拡張を重ねることで、売上・利益を中長期で積み上げてきた。

安定性

日常保全・定期修理は、顧客設備の安定操業に不可欠な需要であり、景気や大型案件の変動を受ける中でも、相対的に安定した利益推移を支えている。

親会社株主利益・株価の推移



注：2019年3月期以前は新興プランテックの親会社株主利益および株価を参照している。

所有者別状況

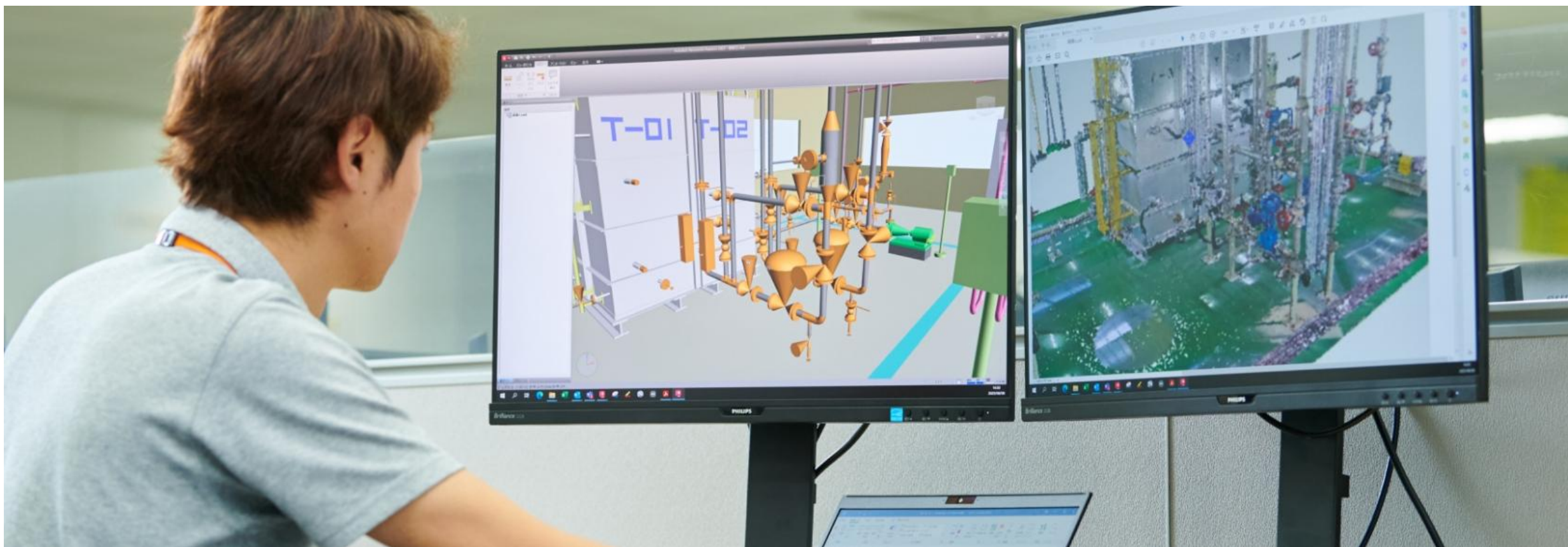
所有者属性	所有株式数の割合
金融機関	7.71%
金融商品取引業者	0.83%
海外機関投資家(外国法人等個人以外)	10.08%
その他法人	38.14%
個人その他(上記以外合計)	43.24%

大株主の状況

所有者属性	所有株式数の割合
ENEOSホールディングス株式会社	28.77%
UH Partners 2 投資事業有限責任組合	9.08%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	6.85%
光通信KK投資事業有限責任組合	6.50%
レイズネクスト従業員持株会	2.98%
エスアイエル投資事業有限責任組合	2.50%
レイズネクスト取引先持株会	2.43%
BBH FOR FIDELITY LOW-PRICED STOCK FUND	2.41%
株式会社日本カストディ銀行	1.61%
株式会社エフティグループ	1.25%

02

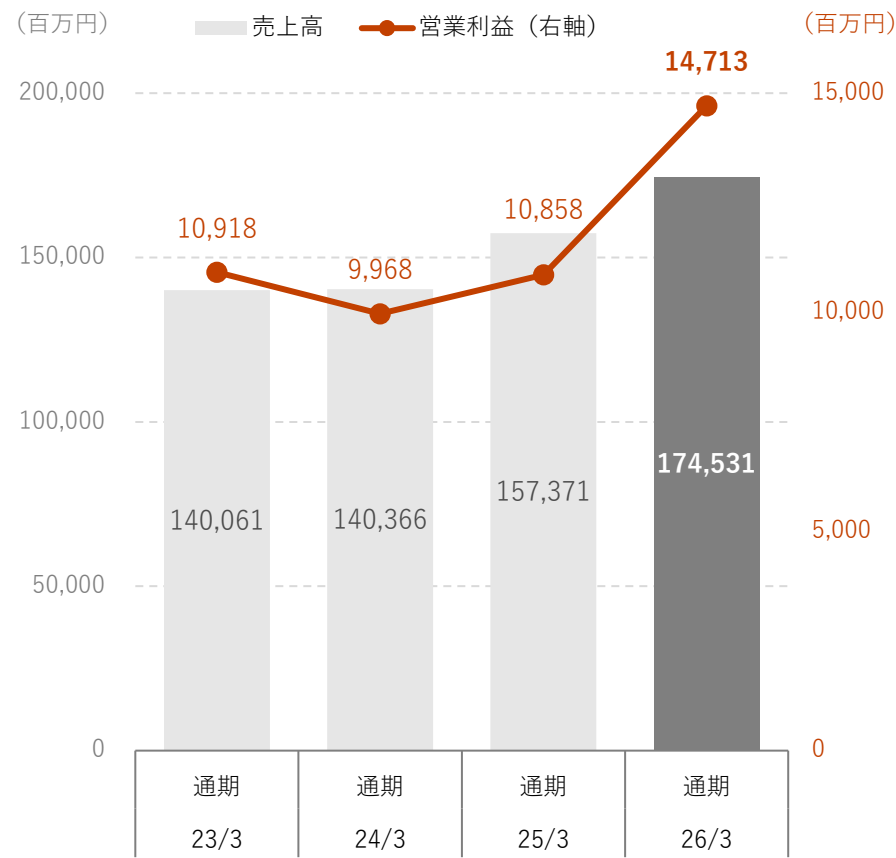
2026年3月期 通期決算概況



2026年3月期 業績サマリー

2026年3月期通期業績は、堅調なメンテナンス需要を背景に売上高・営業利益ともに前期実績および修正計画を上回って着地した。

売上高と営業利益の通期累計業績推移



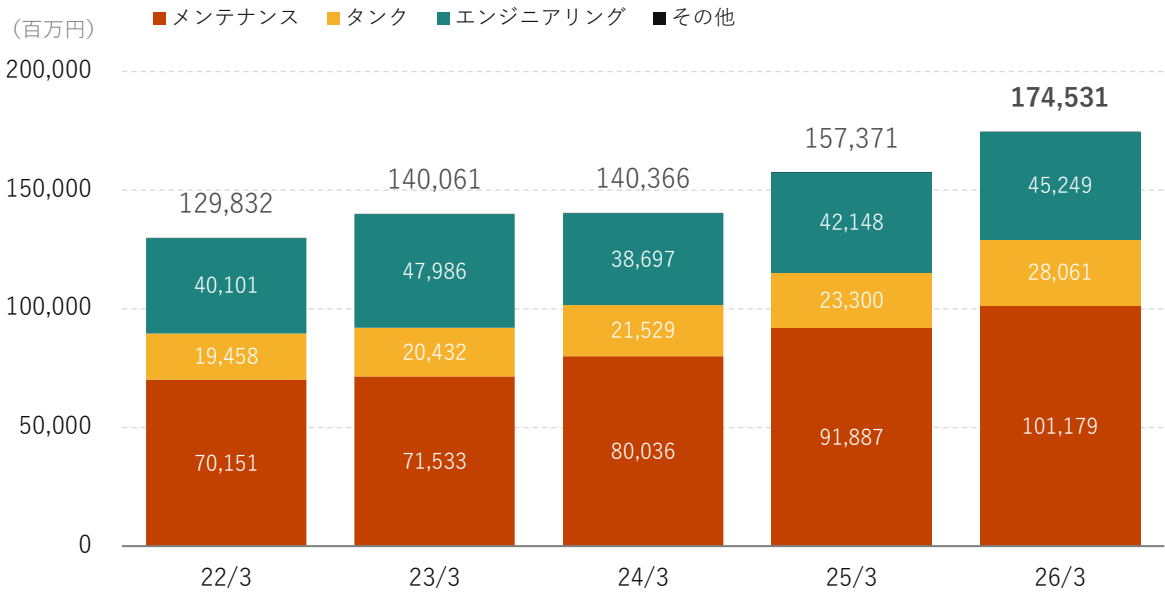
項目	単位	2025年3月期	2026年3月期			
		通期実績	通期実績	前期比	修正計画	計画比
受注高	百万円	161,747	188,205	+16.4%	169,000	+11.4%
受注残高	百万円	72,794	86,510	+18.8%	73,794	+17.2%
売上高	百万円	157,371	174,531	+10.9%	168,000	+3.9%
メンテナンス	百万円	91,887	101,179	+10.1%	92,200	+9.7%
タンク	百万円	23,300	28,061	+20.4%	28,000	+0.2%
エンジニアリング	百万円	42,148	45,249	+7.4%	47,800	△5.3%
その他	百万円	35	41	+16.4%	-	-
売上総利益	百万円	18,926	24,488	+29.4%	23,100	+6.0%
(売上総利益率)	%	12.0	14.0	+2.0pt	13.8	+0.2pt
営業利益	百万円	10,858	14,713	+35.5%	13,800	+6.6%
(営業利益率)	%	6.9	8.4	+1.5pt	8.2	+0.2pt
経常利益	百万円	11,094	14,920	+34.5%	14,000	+6.6%
税引前利益	百万円	11,485	14,995	+30.6%	-	-
当期純利益	百万円	8,156	10,744	+31.7%	-	-
親会社株主利益	百万円	8,100	10,459	+29.1%	9,300	+12.5%
EPS	円	150.89	193.71	+28.4%	172.27	+12.4%

注：2026年3月期よりメンテナンスおよびエンジニアリングのうち、タンクに係る収益関連数値を切り出し開示している。2025年3月期以前の事業別数値は、同一基準で遡及修正した値である。

事業別の年次売上高・受注高

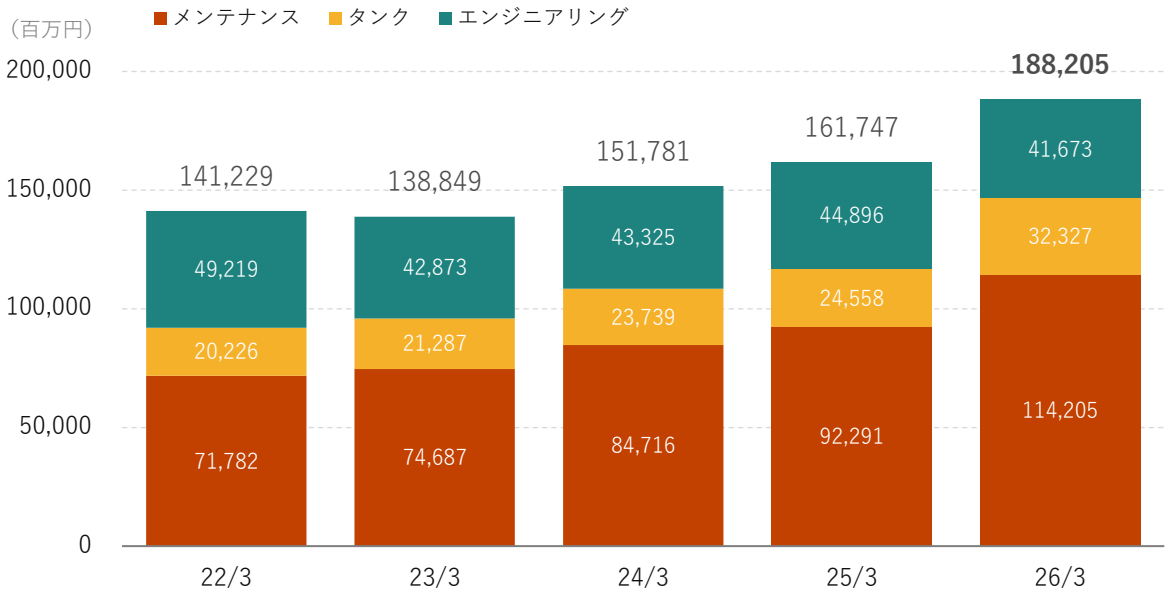
2026年3月期は、メンテナンス事業とタンク事業が売上高・受注高の拡大を牽引した。
顧客設備の安定稼働ニーズが高まる中、定期修理における追加工事や保全工事の増加を着実に取り込んだ。

事業別売上高



- メンテナンス事業は、定期修理における追加工事や保全工事量の増加が増収を牽引。
- エンジニアリング事業は、大型案件の寄与で前期実績を上回った一方、工事進行基準における収益認識時期の影響を受け、会社計画値には届かなかった。

事業別受注高



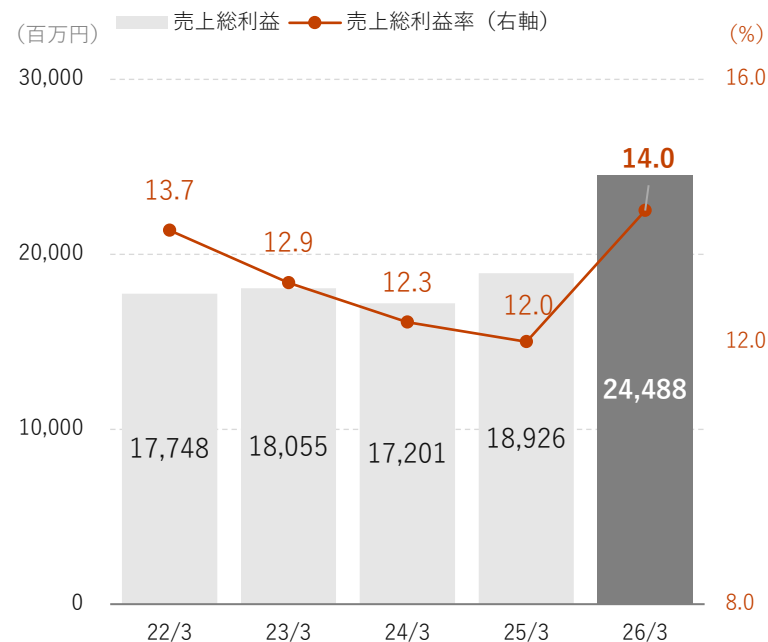
- メンテナンス事業では定期修理の追加工事や2027年3月期案件の一部前倒し計上が寄与。
- エンジニアリング事業の受注高は前期比マイナスに終わったが、大型案件の寄与により、会社計画比では想定を超過して着地した。

注：2026年3月期よりメンテナンスおよびエンジニアリングのうち、タンクに係る収益関連数値を切り出し開示している。2025年3月期以前の事業別数値は、同一基準で遡及修正した値である。

段階利益と販管費

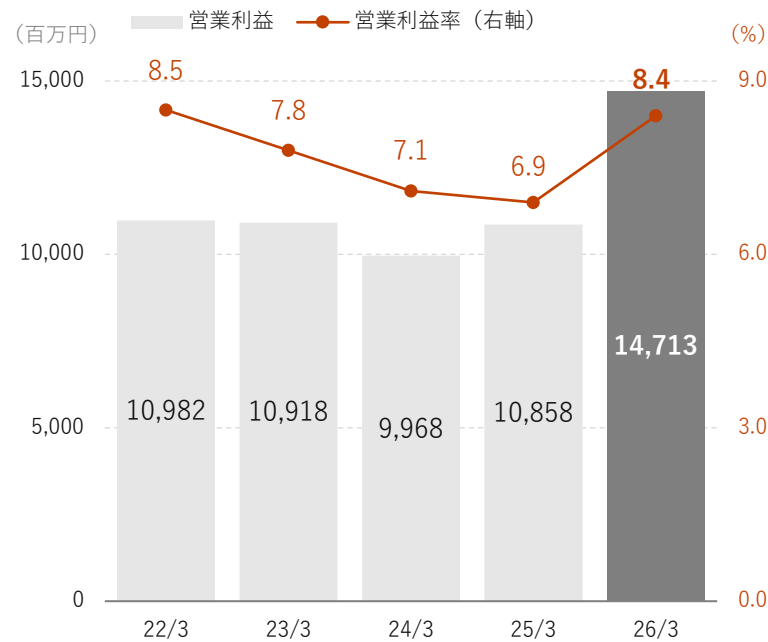
2026年3月期は、メンテナンス事業の工事量の増加に加え、採算性を重視した選別受注の継続、前期に発生した一過性費用の剥落等が寄与し、売上総利益・営業利益ともに大きく伸長した。

売上総利益



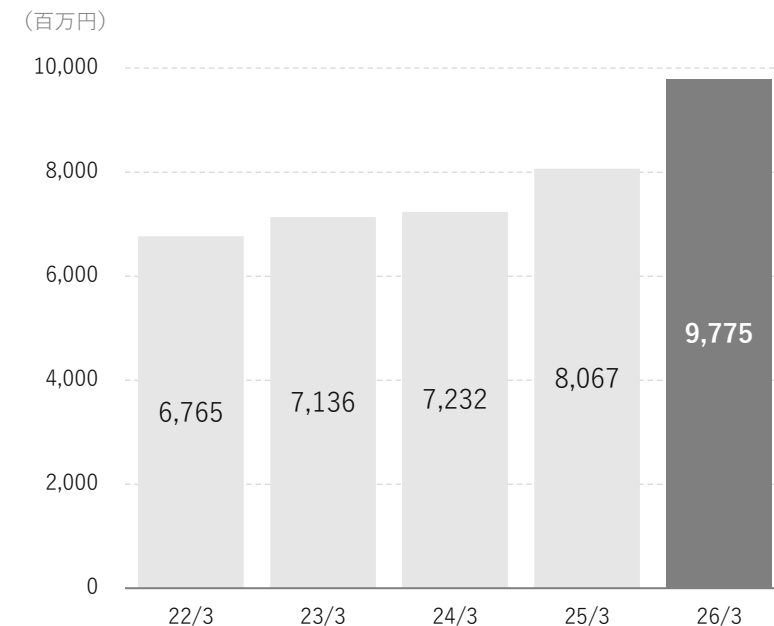
- 採算性を重視した選別受注を継続したことに加え、前期に発生したRS関連費用が剥落したことで、売上総利益率が改善した。

営業利益



- 工事量の拡大が採算性の改善を伴って進んだ結果、販管費の増加を吸収し、大幅な営業増益となった。

販管費

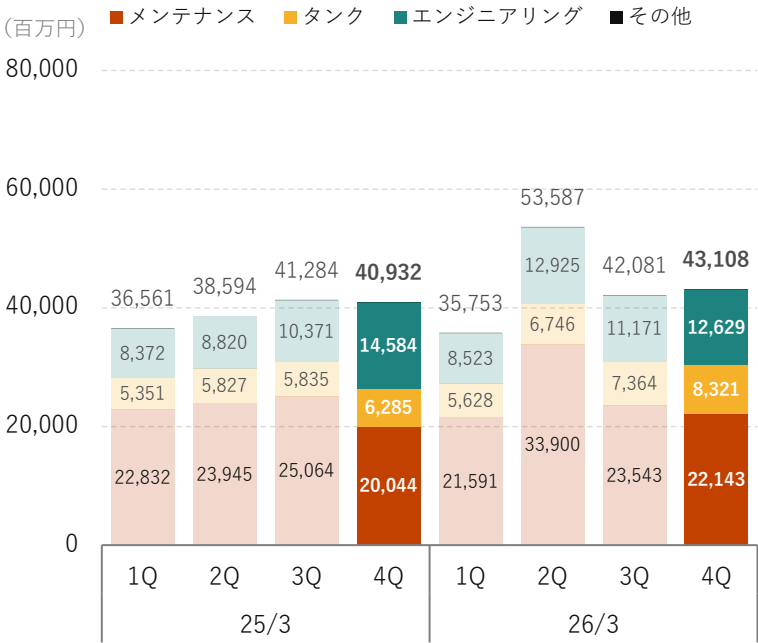


- 販管費は前期比21.2%増の97億円。
- 売上高の大幅な伸長に伴う人件費や減価償却費の増加に加え、採用強化を目的とした広告宣伝費の計上により前期比で大きく増加した。

四半期別の年次売上高・受注高・受注残高

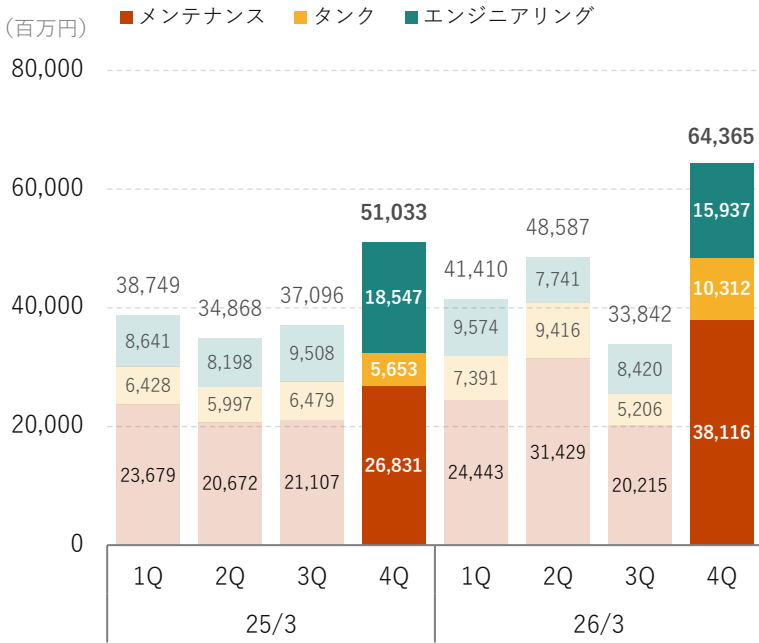
第4四半期は、メンテナンス事業における定期修理の追加工事や一部前倒し計上が受注を押し上げた。受注残高も高水準で着地し、期を通じて堅調な受注環境を確認した。

事業別売上高



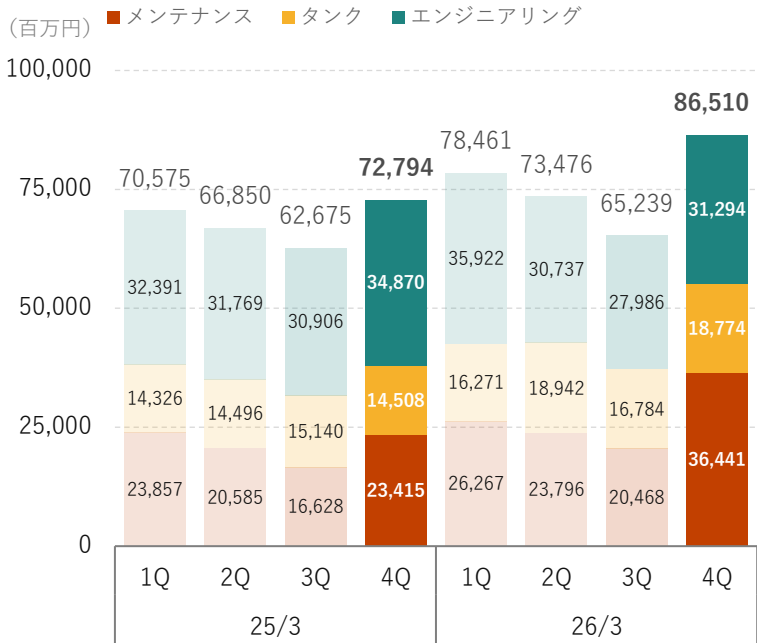
- 2026年3月期は第2四半期に大型定期修理の完工が集中。
- 完工のタイミングにより四半期ごとの変動はあるものの、売上高は堅調に推移している。

事業別受注高



- 第4四半期の全社受注高は前年同期比26.1%増の643億円となった。
- メンテナンス事業では定期修理の追加工事や2027年3月期からの一部前倒し計上が寄与。タンク事業も老朽化による補修箇所増等により、受注高が大きく伸びた。

事業別受注残高



- 第4四半期の全社受注残高は前期比18.8%増の865億円となった。
- 一部案件の前倒し計上もあり、メンテナンス・タンクを中心に受注高が積み上がったことで、受注残高は高水準を確保。

注：2026年3月期よりメンテナンスおよびエンジニアリングのうち、タンクに係る収益関連数値を切り出し開示している。2025年3月期以前の事業別数値は、同一基準で遡及修正した値である。

主なPR・IRニュースとIR活動実績

No.	公表日	PR・IRニュース
1.	2025/4/22	川崎重工 とレイズネクスト、LNG及び液化水素タンク事業に関する協業覚書を締結
2.	2025/5/14	株主優待制度の導入 に関するお知らせ
3.	2025/5/14	第3次 中期経営計画の策定 について
4.	2025/6/25	従業員持株会向け譲渡制限付株式インセンティブとしての自己株式の処分に関するお知らせ
5.	2025/7/9	プラントメンテナンスショー出展のお知らせ
6.	2025/7/18	学校法人神奈川大学 アスレティックデパートメント協賛のお知らせ
7.	2025/8/7	R&I の発行体格付「A-」の取得について
8.	2025/9/5	第9回 日本メンテナンス工業会表彰制度 メンテナンスマイスター賞を受賞
9.	2025/10/2	健康経営推進体制と健康経営宣言 に関するお知らせ
10.	2025/10/17	楽天IRマラソン、日経・東証IRフェア にて企業説明を実施
11.	2025/11/17	シェアードリサーチ社 調査レポート公開 のお知らせ
12.	2026/1/13	CDP2025「気候変動」分野でBスコアを獲得
13.	2026/1/30	「第9回資産運用EXPO春」 に出展し、会社説明会を実施
14.	2026/3/12	健康経営優良法人2026認定のお知らせ

参考URL：[当社ニュースページトップ](#)

健康経営優良法人2026に認定



当社は中期経営計画において、「健康経営の促進」を経営基盤の重要な施策「“X”チャレンジ」として推進しており、2025年10月には「レイズネクスト健康経営宣言」を行った。
今回の健康経営優良法人認定は当社のブランド価値向上に資すると共に、人的資本投資の成果の発露と認識している。

株主優待制度の商品拡充

株主還元強化施策として株主優待制度「レイズネクスト・プレミアム優待倶楽部」における提供商品を拡充した。



ENEOSプリペイドカード



全国12事業所にゆかりのある地域特産品

トピックス① | プラントメンテナンスにおける熱交換器チューブ自動洗浄技術の導入

ENEOS株式会社川崎製油所にて、内面自動洗浄機による熱交換器の実機洗浄を実施。

作業の自動化・標準化を通じて、安全性・品質安定性・作業効率の向上への寄与が期待される。



概要

ENEOS株式会社の川崎製油所にて、 内面自動洗浄機による熱交換器の実機洗浄を実施

リモコン操作による遠隔・自動洗浄を可能とし、作業者が高圧水に接触するリスクを大幅に低減。安全性と作業環境の向上、洗浄品質のばらつきやヒューマンエラーを防止する。

意義

業務効率化

従来の手作業による洗浄と比べて作業時間を最大
20%短縮。プラント停止期間の短縮に貢献する。

人手不足への対応

作業者の熟練度への依存性を低下させることで、教育期間の短縮、作業品質の高位安定を実現させる。

建設業界の人手不足に対応するため、施工プロセスの機械化・自動化に取り組んでいく

トピックス② | 半導体関連化学原料の生産設備の建設を受注

半導体関連化学原料の生産設備の建設を受注。長年にわたり蓄積してきたプラントエンジニアリングの知見を活かし、今後
も高い安全性・品質が求められる先端素材領域の設備投資需要を取り込んでいく。

概要

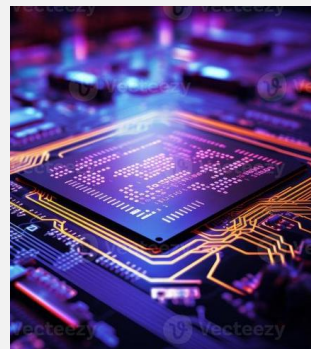
発注者 国内化学材料メーカー

完成予定 2028年4月

当社所掌 BDP^{*1}作成、設計、調達、建設工事

意義

半導体分野での生産設備建設の実績を蓄積



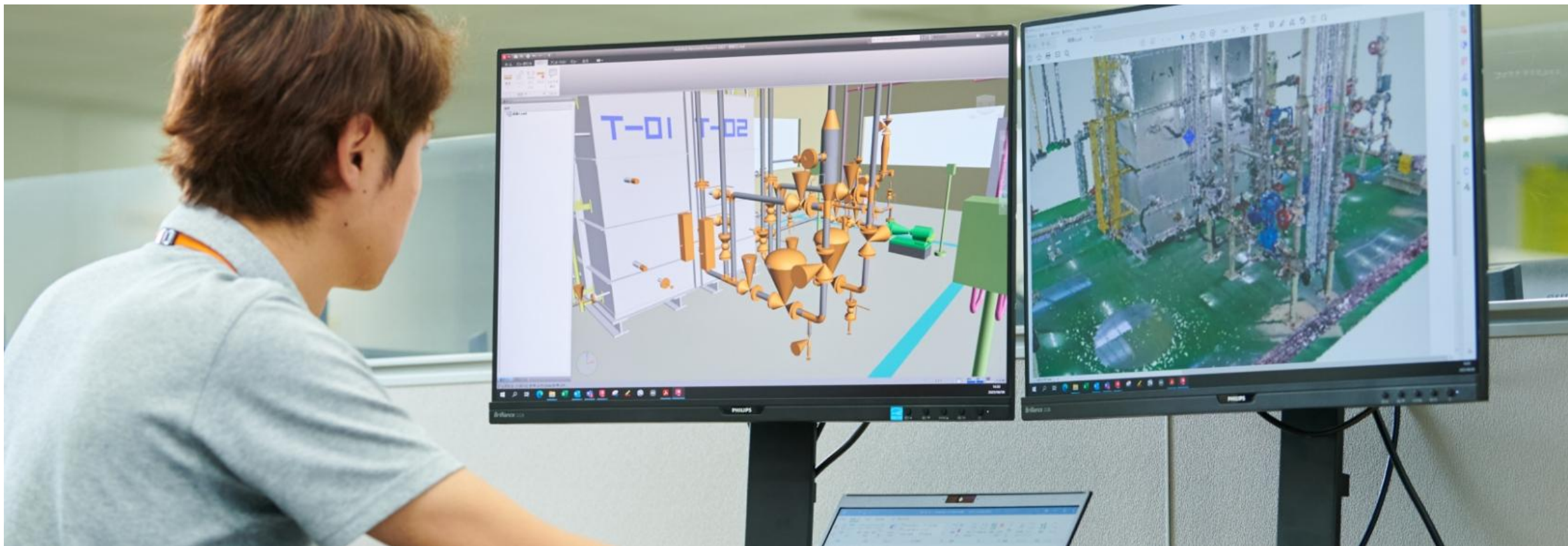
本案件は、拡大が続く半導体市場において、関連化学原料の安定供給に貢献する設備投資案件。
石油・石油化学および一般化学分野で培ってきたプラントエンジニアリングの知見を活かし、安全性・品質・効率性を重視しながら建設を進めていく。

今後も半導体分野を含む多様なニーズに対応し、成長領域での受注機会拡大を図る

*1：Basic Design Packageの略、基本設計（Basic Design）の成果物をまとめたドキュメント一式

03

2027年3月期 計画



中東情勢の影響について

中東情勢の影響で一部資材の供給が逼迫しているため、完工遅延リスクを慎重に見極めている。
一方で、短期的に増加するタンクメンテナンス需要を新たな顧客接点と捉え、事業基盤の拡大に繋げていく。

スポット需要が増加

計画外の原油払い出しを契機に、 タンクメンテナンス需要が短期的に増加

原油タンクは、通常、保全計画に基づき、タンク内の原油を計画的に払い出した後、大規模なメンテナンス工事が行われる。中東情勢を背景に、空にする予定のなかったタンクから原油が払い出された場合、メンテナンス需要が短期的に増加する可能性がある。



スポット案件を起点として事業基盤を拡大

メンテナンス需要が短期的に集中する局面では、既存の体制だけでは工事需要を賄いきれない可能性があり、全国施工体制とタンク工事の対応力を有する当社に新たな参画機会が生まれる。このスポット案件に参画し、施工品質・対応力を示すことで、継続受注や同一サイト内の他案件への展開を目指す。

資材調達リスク

短期的に必要な主要資材は確保済みだが、 一部資材の需給動向を注視

短期的に必要な主要資材は確保しており、現時点では資材価格上昇による収益性への影響は限定的と見込む。一方、協力会社が手配する資材について、今後、需給の逼迫が生じる可能性があるため、調達状況を継続的に確認していく。



完工遅延リスクを慎重に見極める

完工時期への影響は、資材需給や協力会社の人員・資材確保状況、案件ごとの施工条件に左右されるため、現時点で一律に見通すことは難しい。協力会社の状況も含めて調達・施工進捗を適時確認し、工程影響を慎重に見極める。

注：2026年5月時点の当社認識を記載している。今後の外部環境変化により、見通しを修正する可能性がある点に留意されたい。

外部環境認識 (2026年5月時点)

脱炭素関連投資は調整局面が続く一方、主な顧客業種では**設備の安定稼働・更新需要は総じて堅調に推移**している。人材不足が続く中、施工体制の確保は受注機会を確実に取り込む上で重要な経営課題となっている。

項目		総評	外部環境認識	今後の見通しと当社の取組指針
主な顧客業種の事業環境	 石油・石油化学		石油業界向けは、中長期的に減少傾向を辿るとの見通しは不変である。しかし、非代替的需要に対し、安定的な供給体制の維持やプラントの信頼性向上を目的としたメンテナンス需要は増加傾向にある。	災害時のエネルギー供給や経済安全保障の観点から、国内供給を支える設備の安定操業は引き続き重要となる。当社は、大規模な設備メンテナンスに対応できる施工体制を活かし、安定供給を支える保全・定期修理需要を着実に取り込む。
	 一般化学		- 製品の安定供給のためのメンテナンス需要は、依然として高い。 - 半導体関連の高機能材製造プラントの建設需要が増加している。	半導体関連の高機能材製造設備は、品質管理や機密性の観点から国内生産が継続する見通し。施工実績を活かして、引き続き国内設備投資・維持更新需要の取り込みを図る。
	 非鉄金属		半導体関連やレアアース関連設備堅調。非鉄関連の精錬設備は熱エネルギーを利用するため、脱炭素化に向けた需要は旺盛である。	半導体・レアアース関連設備に加え、精錬設備では脱炭素対応に向けた投資需要も見込まれる。当社は、非鉄金属分野で蓄積した技術・ノウハウを活かし、国内設備建設・改造需要に対応していく。
 カーボンニュートラル			脱炭素関連投資は、採算性や投資回収の見極めを背景に延期・中止の動きが見られる。引き続き調整局面にあるものの、一部で温室効果ガス排出削減に向けた設備投資需要が動き出している。	温室効果ガス排出・吸収量ネット・ゼロに向けた取り組みは短期的に落ち着いているものの、中長期的には不可避であるとの見立てに変わりはない。LNG・液化水素などの低温タンク領域を中心に、需要拡大を見据えた技術力向上と受注体制の整備を進める。
 プラント業界の労働環境			施工会社の作業員の高齢化や若年世代の就労人口減少により、技能人材の不足が構造的な課題となっている。協力会社でも経営者の高齢化や後継者不足が進み、施工体制の維持・拡張が重要性を増している。	協力会社への支援、外国人材の活用、現場作業の効率化・機械化を進め、施工体制の維持・拡張を図る。人手不足が続く中でも、受注機会を確実に取り込める供給力の確保を進める。

注：2026年5月時点の当社認識を記載している。今後の外部環境変化により、見通しを修正する可能性がある点に留意されたい。

2027年3月期計画 | サマリー

2027年3月期計画は、一部案件が2026年3月期に前倒しで売上計上されたことに加え、外部環境の不透明感を踏まえて現時点で見通せる案件のみを織り込んで策定しており、その結果、売上横ばい・減益を見込んでいる。

項目	単位	2026年3月期実績			2027年3月期計画					
		上期	下期	通期	上期	前期比	下期	前期比	通期	前期比
受注高	百万円	89,997	98,208	188,205	81,000	△10.0%	86,000	△12.4%	167,000	△11.3%
メンテナンス	百万円	55,873	58,332	114,205	-	-	-	-	87,500	△23.4%
タンク	百万円	16,808	15,519	32,327	-	-	-	-	24,100	△25.4%
エンジニアリング	百万円	17,316	24,357	41,673	-	-	-	-	55,400	+32.9%
受注残高	百万円	73,476	86,510	86,510	83,510	13.7%	78,510	△9.2%	78,510	△9.2%
売上高	百万円	89,340	85,190	174,531	84,000	△6.0%	91,000	+6.8%	175,000	+0.3%
メンテナンス	百万円	55,492	45,687	101,179	-	-	-	-	98,600	△2.5%
タンク	百万円	12,374	15,686	28,061	-	-	-	-	26,900	△4.1%
エンジニアリング	百万円	21,448	23,800	45,249	-	-	-	-	49,500	+9.4%
その他	百万円	25	16	41	-	-	-	-	-	-
売上総利益	百万円	12,115	12,373	24,488	-	-	-	-	23,900	△2.4%
(売上総利益率)	%	13.6	14.5	14.0	-	-	-	-	13.7	△0.3pt
営業利益	百万円	7,893	6,819	14,713	4,550	△42.4%	8,450	+23.9%	13,000	△11.6%
(営業利益率)	%	8.8	8.0	8.4	-	-	-	-	7.4	△1.0pt
経常利益	百万円	8,013	6,906	14,920	4,700	△41.4%	8,550	+23.8%	13,250	△11.2%
税引前利益	百万円	8,136	6,859	14,995	-	-	-	-	-	-
当期純利益	百万円	5,348	5,396	10,744	-	-	-	-	-	-
親会社株主利益	百万円	5,204	5,255	10,459	3,150	△39.5%	5,850	+11.3%	9,000	△14.0%
EPS	円	96.41	97.30	193.71	58.34	△39.5%	108.33	+11.3%	166.67	△14.0%

計画の前提

事業環境前提

中東情勢の影響として、完工遅延などのリスクは一定程度織り込んでいる一方、原油タンクの計画外払い出しに伴うメンテナンス需要の拡大は見込んでいない。

収益構造の前提

前期に見られた追加工事の増加による売上総利益率の押し上げは見込んでいない。一方で、供給力の拡張に向けた人的資本投資等の計上により販管費は増加する見通し。

下期偏重の事業計画

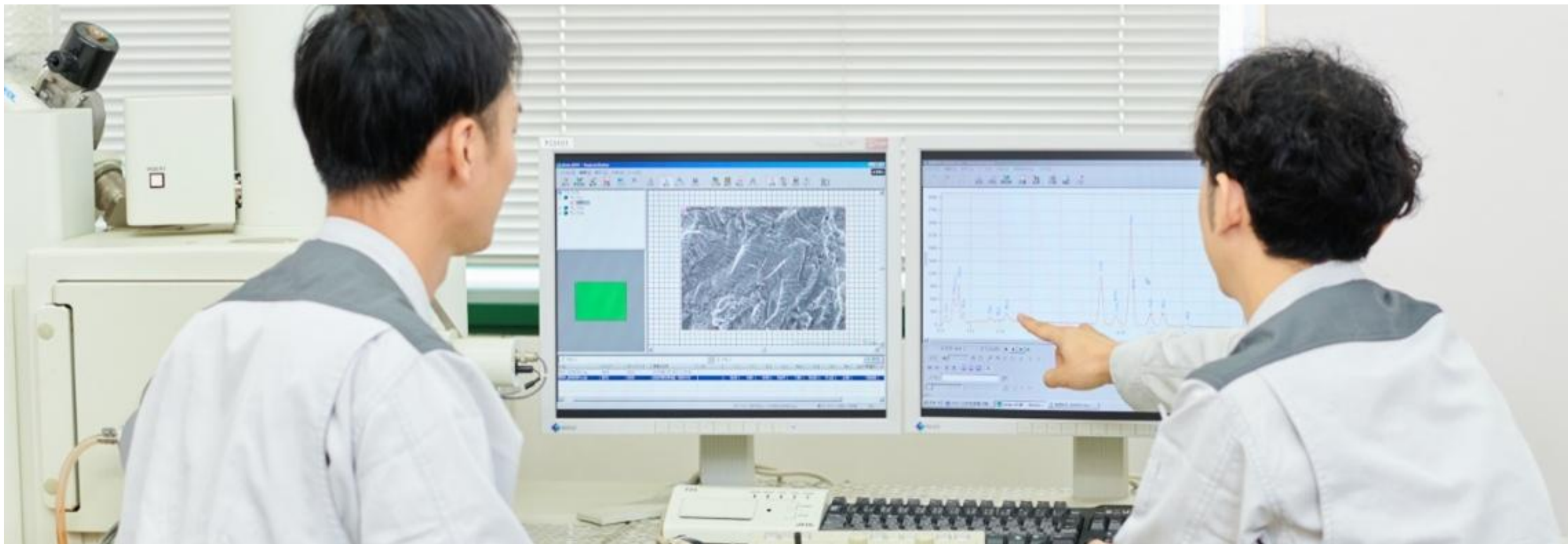
定期修理工事のサイクル上、2027年3月期は下期に大型工事の完工が集中する見通しであることから、売上高が第2四半期以降に偏重した事業計画となっている。

受注計画

2026年3月期に受注を一部前倒しで計上した影響で、2027年3月期の受注高は前期比での減少を見込んでいる。

04

中期経営計画の見直しについて



成長戦略を反映し、業績目標を引き上げ

既存案件を起点とした受注領域の拡大を軸に、脱炭素関連投資などの新たな工事需要も取り込む成長戦略を推進。こうした成長機会を着実に受注・施工へ繋げる供給力拡張の方針を織り込み、2029年3月期の業績目標を引き上げる。

		2029年3月期 (見直し後)	2029年3月期 (見直し前)	修正率
業績目標	売上高	1,950億円	1,710億円	+14.0%
	営業利益	163億円	136億円	+19.9%
	当期純利益	112億円	93億円	+20.4%
経営指標 の目標値	ROE	10%以上	9.5%以上	—
	配当政策	配当性向 60% 株主資本配当率 7% 年間配当下限 117円 いずれか高い金額を 年間配当額とする	配当性向 60%以上	—

1 成長機会

成長機会が広がる一方、工事を担える企業は限られている

- カーボンニュートラル関連投資の伸びが鈍化する一方、石油精製・一般化学プラントを中心にメンテナンス需要が堅調に推移。
- 人手不足により、プラント工事を担える企業は限られてきている。
- 安定供給責任と設備の高経年化を背景に、保全・更新改造需要は継続。
- 脱炭素関連投資など、新たな設備投資テーマも中長期で拡大。

2 工事需要を取り込む事業基盤

成長機会を業績拡大につなげる施工体制・顧客基盤・案件拡張力

- 全国の拠点と協力会社網により、大規模工事や突発的な工事に対応。
- 基幹産業を担う大手企業との継続的な取引が、顧客基盤の厚みを形成。
- 既存案件を起点に追加受注・別地域案件・同一地域のお客へ展開。

3 第3次中期経営計画への反映

成長機会の取り込みを織り込んで業績目標と還元方針を更新

- 採用強化とM&Aで人材・拠点・協力会社網を拡充し、供給力を拡張。
- DX/機械化により、安全・品質を維持しながら施工効率を向上。
- 中計業績目標を引き上げるとともに、新たなROE目標と配当政策を提示。

成長機会の取り込みに向け、成長戦略と投資方針を具体化

底堅い保全・更新改造需要が継続する一方、全国規模で工事を完遂できる企業は限られる。既存の事業基盤を活かして成長機会を取り込むため、受注領域の拡大と供給力拡張を軸とする成長戦略を具体化し、その実行を支える投資方針を明確化。

成長戦略と投資方針の具体化プロセス

メンテナンス需要・更新改造需要が 底堅く継続

保全・定期修理需要の継続

安定供給責任を背景に、安全・安定操業を支える工事需要が継続。

更新・改造需要の広がり

老朽化したプラントの設備維持や保安強化に向けた更新・改造需要が継続。

脱炭素関連投資の立ち上がり

既存設備の省エネルギー化・高効率化などの改造需要が顕在化。

**工事需要は底堅く広がる一方、
施工を完遂できる企業は限られている**

市場機会を受注へ結び付ける 競争優位性を有する

全国施工体制と元請遂行力

全国拠点と協力会社ネットワークを活かし、大規模工事や突発的な工事に対応可能。

基幹産業を担う大手企業との顧客基盤

日本の基幹産業を担う大手企業から、日常保全・定期修理工事を継続的に受注。

既存案件を起点とする案件拡張力

現場知見と顧客からの信頼を活かし、追加受注・別地域案件・同一地域他顧客へ展開。

**全国施工体制・顧客基盤・案件拡張力が、
成長戦略の土台となる**

成長機会の取り込みに向け、 成長戦略と投資方針を具体化

受注領域の拡大

既存拠点を起点とした顧客構内・別地域案件・同一地域他顧客への展開を加速。

脱炭素関連設備への対応

既存設備の改造に加え、低温タンクなど新たな脱炭素関連設備へ対応領域を拡大。

供給力拡張への投資

人的資本投資、M&A、DX/機械化投資を通じ、施工体制と施工効率を向上させ、供給力を拡張。

**成長戦略の実行に向け、
供給力拡張を支える投資方針を明確化**

成長戦略① | 既存拠点を核に、顧客内・地域間・顧客間へ受注領域を拡大

既存拠点と既存案件を起点に、顧客構内の追加受注、同一地域の新規顧客、同一顧客の別地域案件へ展開。
全国に広がる拠点・協力会社網を活かし、再現性ある形で受注領域を広げていく。

全国拠点数

90 拠点以上

協力会社数

4,000 社以上

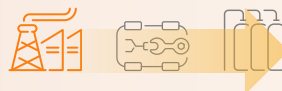
既存
拠点

戦略

既存拠点を核に顧客内・地域間・顧客間へ成長を広げる

既存顧客

既存顧客構内での
追加受注



新規顧客

同一地域内で
新規顧客を開拓



既存顧客

既存顧客の別地域・
別拠点への展開



戦略実現のためには

プラント集積地における施工体制の構築が必要



プラント集積地の拠点・協力会社網を拡充



成長戦略② | 脱炭素関連投資で、既存改造から新たな設備対応まで領域を広げる

温室効果ガス排出削減に向けた設備投資は、足元では既存設備の省エネルギー化・高効率化などの改造需要を中心に進展。中長期的には、低温タンクなどの新たな脱炭素関連設備にも対応領域を広げていく。

足元

既存顧客基盤を活かし、設備改造需要を取り込む

脱炭素関連投資は、まず既存設備の省エネルギー化・高効率化などの改造需要から顕在化。既存顧客との接点を活かして受注の獲得に繋げていく。

省エネ・高効率化

温室効果ガス回収・環境対応改造

事例

グリーンアンモニア実証プラント建設実績

- ・ 日揮ホールディングス株式会社がオーナーとなるグリーンアンモニア製造プラントを建設
- ・ 石油・石化、一般化学などで培ってきた実績・技術を横展開



中長期

新たな脱炭素関連設備へ対応領域を広げる

中長期では、脱炭素関連投資の進展に伴い、低温タンク等の新たな設備需要の拡大が見込まれる。既存事業で培った知見を活かし、対応領域の拡大を図る。

低温タンク

グリーンアンモニア関連設備

成長戦略③ | 人的資本投資・M&A・DX/機械化で、供給力を拡張する

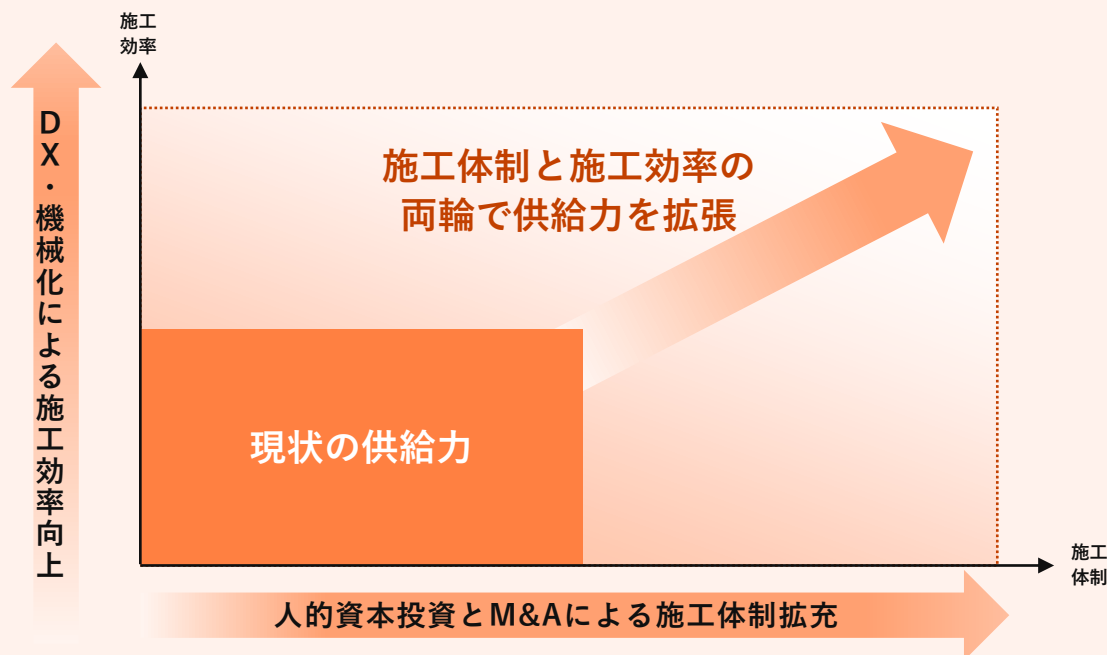
人的資本投資とM&Aにより施工体制を拡充し、DX/機械化投資により施工効率を高めることで供給力を拡張し、成長機会の着実な取り込みに繋げる。

市場環境

人材不足・元請遂行力のある企業が限られる環境のもと、**供給力がそのまま受注機会**となる

戦略

供給力の拡張により成長機会を着実に取り込み、**受注・売上高の拡大**に繋げる



人的資本投資

採用力の強化に向け、ブランディングを通じて当社の認知向上を図る。また、教育体制の充実や、定年延長により活躍を継続するベテラン人材と若手人材のペアリングを通じて、若手の早期戦力化を進め、**施工体制の強化と1人当たり生産性の向上**に繋げる。

M&A

既に取り引関係、信頼関係を構築している4,000社の協力会社網の取り込みを通じて施工体制の確保、供給力の拡張を図る。

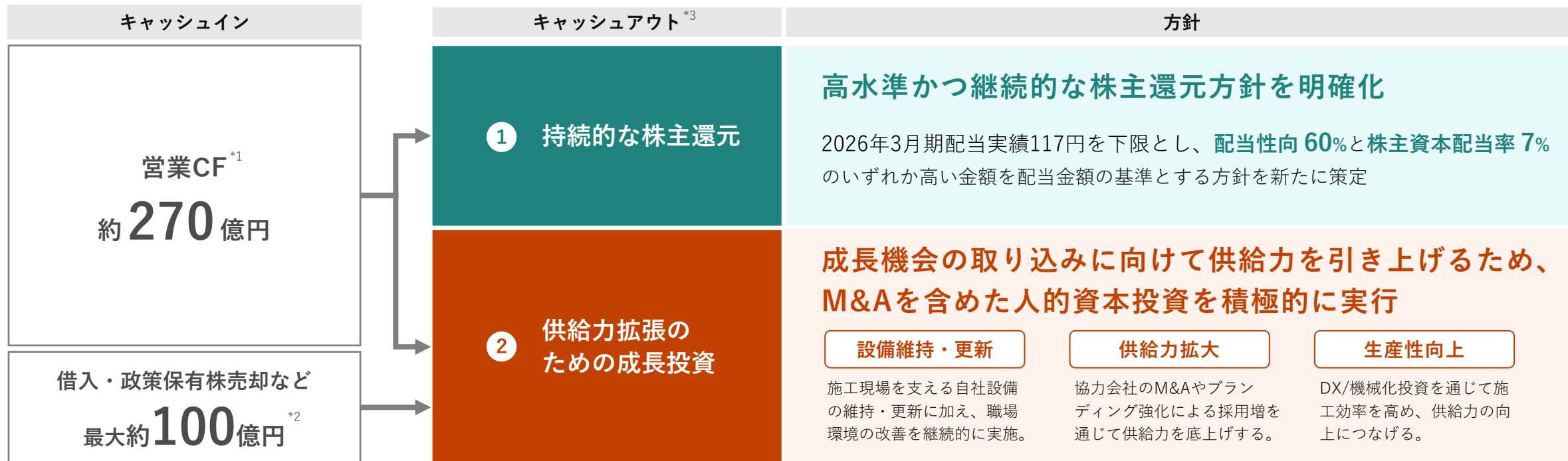
DX/機械化投資

施工プロセスの機械化・自動化や3D/BIMの活用を進め、安全・品質を維持しながら**施工効率を高める**。また、作業の標準化を通じて、**施工人材の早期戦力化と工事品質の安定化**を図り、**施工能力も高めていく**。

キャピタルアロケーション方針

安定的なキャッシュ創出力を軸に、供給力拡張に向けた成長投資と、持続的な株主還元を両立するキャピタルアロケーション方針を新たに開示する。

2027年3月期～2029年3月期に創出する約**270**億円の営業CFと
借入余力等を原資として、**株主還元**と**成長投資**に重点的に配分



*1：営業CFの算出に当たってはキャッシュコンバージョンサイクルに基づいていることに留意されたい。
 *2：100億円は当社借入余力としての想定であり、借入の実施を前提とした計画ではない旨に留意されたい。
 *3：キャッシュアウト項目の記載面積は実際の資金配分を示していない旨に留意されたい。

配当政策の変更

配当政策は、2026年3月期配当実績117円を下限とし、連結配当性向60%と株主資本配当率(DOE)7%のうちいずれか高い方を選択する方針に変更。高水準かつ安定的な配当の実現に向け邁進する。

配当政策

2026年3月期配当実績**117円**を下限とし、

配当性向

60%

株主資本配当率

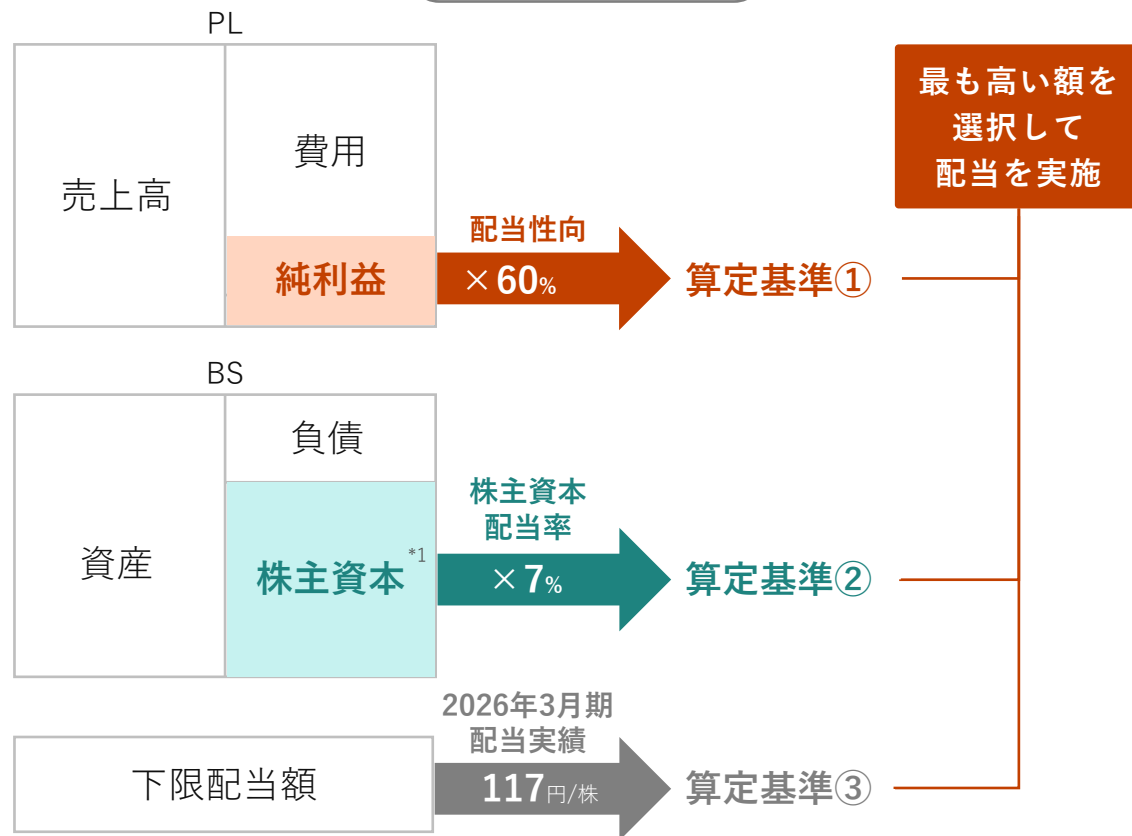
7%

の**いずれか高い方**を選択して配当を実施

策定背景

- ・ ビジネスモデル上、完工時期の期ずれにより単年度の利益水準が変動することがある。
- ・ 単年度利益の上下だけで配当水準が振れることを避けるため、従来の配当性向に加えて株主資本配当率と117円の下限配当を組み合わせ、株主還元を持続性と安定性を高める配当政策を新たに導入。
- ・ これにより、安定成長を前提とした累進性のある配当を、これまで以上に持続的に実現できる体制が整った。

配当方針イメージ



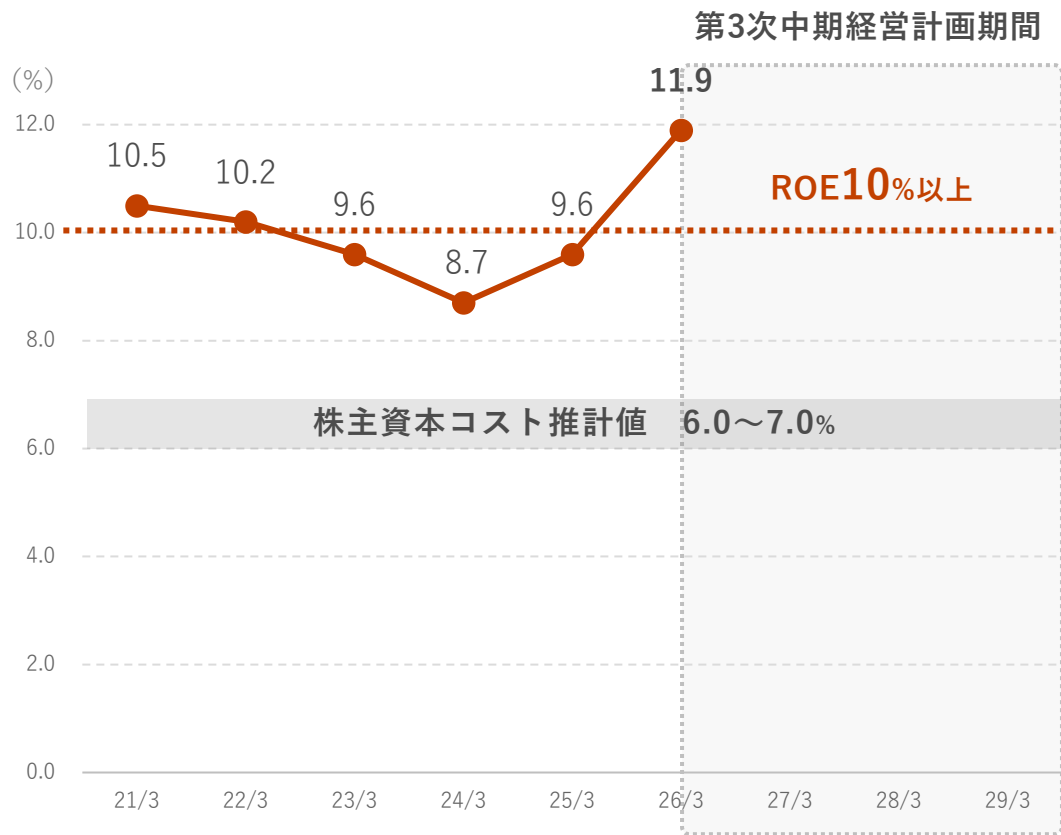
*1：連結貸借対照表上の株主資本を指し、その他の包括利益累計額および非支配株主持分は含まない。

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

ROE目標を9.5%以上から10.0%以上に引き上げ、引き続き資本効率向上に取り組んでいく。

中計期間を通じて、収益力の強化と資本効率の改善を両立させ、資本市場の期待に応える企業価値向上を目指す。

ROEの推移*



ROE目標

第3次中計のROE目標を引き上げ

見直し前
9.5%以上

見直し後
10.0%以上

外部環境の構造変化が進む中でも、**株主資本コストを上回る資本効率**を確保し、**高水準の株主還元**を維持しながら、収益基盤強化へ向けた**成長投資を着実に進める**。

設備維持
更新

供給力
拡大

生産性
向上

株主還元

この資料には、2026年5月13日現在の将来に関する見通し及び計画に基づく予測が含まれています。
経済情勢の変動などに伴うリスクや不確定要因により、予測が実際の業績と異なる可能性があります。

【お問い合わせ先】

レイズネクスト株式会社 経営企画部 広報・IRグループ

〒231-0062神奈川県横浜市中区桜木町1-1-8

TEL：080-2686-6422（平日9：00～17：50）

E-MAIL：ir-info☆raiznext.co.jp ／ URL： <https://www.raiznext.co.jp>

*Eメール☆を@へ変更して下さい。

05

Appendix



Appendix

損益計算書



損益計算書 (単位)		21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	26/3期	25/3期				26/3期			
		実績	実績	実績	実績	実績	実績	修正計画	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
受注高	百万円	143,095	141,229	138,849	151,781	161,747	188,205	169,000	38,749	34,868	37,096	51,033	41,410	48,587	33,842	64,365
(前年同期比)	%	-	△1.3	△1.7	9.3	6.6	16.4	4.5	10.8	8.7	23.7	△6.8	6.9	39.3	△8.8	26.1
メンテナンス	百万円	84,921	71,782	74,687	84,716	92,291	114,205	99,800	23,679	20,672	21,107	26,831	24,443	31,429	20,215	38,116
タンク	百万円	18,784	20,226	21,287	23,739	24,558	32,327	30,900	6,428	5,997	6,479	5,653	7,391	9,416	5,206	10,312
エンジニアリング	百万円	39,390	49,219	42,873	43,325	44,896	41,673	38,300	8,641	8,198	9,508	18,547	9,574	7,741	8,420	15,937
受注残高	百万円	46,452	57,968	56,865	68,383	72,794	86,510	73,794	70,575	66,850	62,675	72,794	78,461	73,476	65,239	86,510
(前年同期比)	%	-	24.8	△1.9	20.3	6.5	18.8	1.3	14.0	24.4	21.3	6.5	11.2	9.9	4.1	18.8
売上高	百万円	145,914	129,832	140,061	140,366	157,371	174,531	168,000	36,561	38,594	41,284	40,932	35,753	53,587	42,081	43,108
(前年同期比)	%	-	△11.0	7.9	0.2	12.1	10.1	6.8	22.0	△4.1	28.8	7.5	△2.2	38.8	1.9	5.3
メンテナンス	百万円	86,732	70,151	71,533	80,036	91,887	101,179	92,200	22,832	23,945	25,064	20,044	21,591	33,900	23,543	22,143
タンク	百万円	18,302	19,458	20,432	21,529	23,300	28,061	28,000	5,351	5,827	5,835	6,285	5,628	6,746	7,364	8,321
エンジニアリング	百万円	40,768	40,101	47,986	38,697	42,148	45,249	47,800	8,372	8,820	10,371	14,584	8,523	12,925	11,171	12,629
その他	百万円	111	121	109	101	35	41	-	4	0	12	18	11	14	2	13
売上原価	百万円	129,499	112,084	122,006	123,164	138,445	150,042	144,900	32,803	34,874	36,021	34,746	32,584	44,641	36,287	36,529
売上総利益	百万円	16,415	17,748	18,055	17,201	18,926	24,488	23,100	3,757	3,719	5,262	6,186	3,169	8,945	5,794	6,578
(売上総利益率)	%	11.3	13.7	12.9	12.3	12.0	14.0	13.8	10.3	9.6	12.7	15.1	8.9	16.7	13.8	15.3
販売費及び一般管理費	百万円	6,029	6,765	7,136	7,232	8,067	9,775	9,300	1,808	2,152	1,884	2,221	2,148	2,073	2,355	3,197
営業利益	百万円	10,386	10,982	10,918	9,968	10,858	14,713	13,800	1,948	1,567	3,377	3,964	1,021	6,872	3,439	3,380
(営業利益率)	%	7.1	8.5	7.8	7.1	6.9	8.4	8.2	5.3	4.1	8.2	9.7	2.9	12.8	8.2	7.8
経常利益	百万円	10,657	11,270	11,243	10,261	11,094	14,920	14,000	2,093	1,545	3,489	3,966	1,155	6,858	3,510	3,396
税引前利益	百万円	10,649	11,316	11,408	10,477	11,485	14,995	-	2,362	1,606	3,466	4,050	1,205	6,930	3,497	3,361
親会社株主利益	百万円	7,344	7,748	7,741	7,249	8,100	10,459	9,300	1,562	1,084	2,393	3,116	545	4,667	2,380	2,875
ROE	%	10.5	10.2	9.6	8.7	9.6	11.9	-	-	-	-	-	-	-	-	-

注：2026年3月期よりメンテナンスおよびエンジニアリングのうち、タンクに係る収益関連数値を切り出し開示している。2025年3月期以前の事業別数値は、同一基準で遡及修正した値である。

貸借対照表 / キャッシュフロー計算書 / 主要財務指標



貸借対照表	(単位)	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期
		実績	実績	実績	実績	実績
資産合計	百万円	100,781	114,168	110,746	115,196	121,180
流動資産	百万円	78,379	90,427	84,069	87,315	88,297
現預金	百万円	12,875	17,802	12,492	3,575	5,797
売上債権	百万円	44,522	46,156	44,550	57,848	53,112
未成工事支出金	百万円	1,551	1,373	1,061	799	727
その他	百万円	19,430	25,094	25,964	25,091	28,661
固定資産	百万円	22,401	23,740	26,676	27,881	32,934
有形固定資産	百万円	14,713	15,251	17,437	18,480	22,113
土地	百万円	8,378	9,607	9,418	8,806	8,806
その他	百万円	6,335	5,643	8,018	9,674	13,307
無形固定資産	百万円	1,251	1,874	1,883	1,684	2,112
投資その他資産	百万円	6,435	6,615	7,355	7,716	8,656
投資有価証券	百万円	4,329	4,268	5,252	4,711	6,406
その他	百万円	2,106	2,346	2,102	3,004	2,250
負債合計	百万円	21,438	30,884	26,622	29,541	28,550
流動負債	百万円	19,180	27,822	23,364	26,414	25,906
仕入債務	百万円	10,729	15,701	14,176	14,215	13,523
短期有利子負債	百万円	15	20	30	1,538	52
その他	百万円	8,435	12,100	9,156	10,660	12,330
固定負債	百万円	2,258	3,062	3,258	3,127	2,643
長期有利子負債	百万円	16	2	46	70	113
その他	百万円	2,241	3,060	3,212	3,056	2,530
純資産合計	百万円	79,342	83,283	84,123	85,654	92,629
自己資本	百万円	78,563	82,476	83,275	85,046	91,476
その他	百万円	778	806	847	608	1,152

キャッシュフロー計算書		22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期
(単位)		実績	実績	実績	実績	実績
税引前利益	百万円	11,316	11,408	10,477	11,485	14,995
減価償却費	百万円	749	777	966	1,226	1,762
のれん償却費	百万円	36	27	27	27	27
株式報酬費用	百万円	-	-	-	1,247	90
その他営業キャッシュフロー	百万円	△944	△2,143	△7,905	△14,092	△2,490
営業キャッシュフロー	百万円	11,157	10,069	3,565	△107	14,388
投資キャッシュフロー	百万円	△2,225	△1,880	△1,738	△2,304	△5,129
フリーキャッシュフロー	百万円	8,932	8,189	1,827	△2,411	9,258
財務キャッシュフロー	百万円	△2,849	△3,281	△7,181	△6,490	△7,017
現金同等物の換算差額	百万円	66	16	41	31	△19
現金同等物の増減額	百万円	6,148	4,923	△5,312	△8,870	2,221
現金同等物の期首残高	百万円	6,686	12,835	17,758	12,446	3,575
現金同等物の期末残高	百万円	12,835	17,758	12,446	3,575	5,797

主要財務指標	(単位)	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期
		実績	実績	実績	実績	実績
期末発行済株式数	株	54,168,053	54,168,053	54,168,053	54,168,053	54,168,053
期末自己株式数	株	666	68,927	885,013	208,723	159,809
期中平均株式数	株	54,167,504	54,161,418	54,020,785	53,685,653	53,998,080
EPS	円	143.04	142.93	134.20	150.89	193.71
BPS	円	1,450.39	1,524.55	1,562.89	1,576.12	1,693.76
DPS*	円	58.00	72.00	135.00	91.00	117.00
中間配当	円	-	-	30.00	35.00	45.00
期末配当金*	円	58.00	72.00	105.00	56.00	72.00
配当性向	%	40.5	50.4	100.6	60.3	60.4

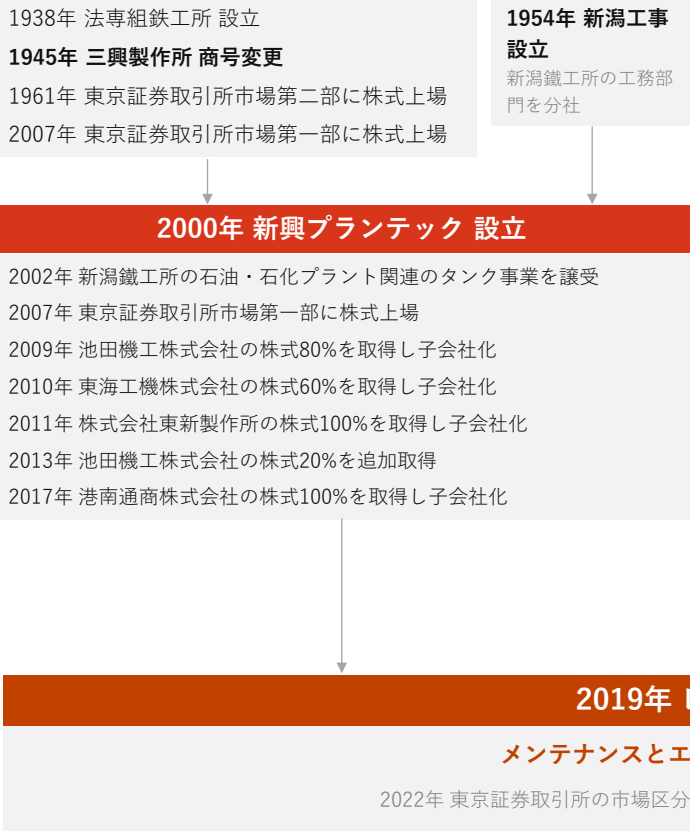
注：2024年3月期のDPSおよび期末配当金には、特別配当（65.00円）が含まれている点に留意されたい。

企業情報

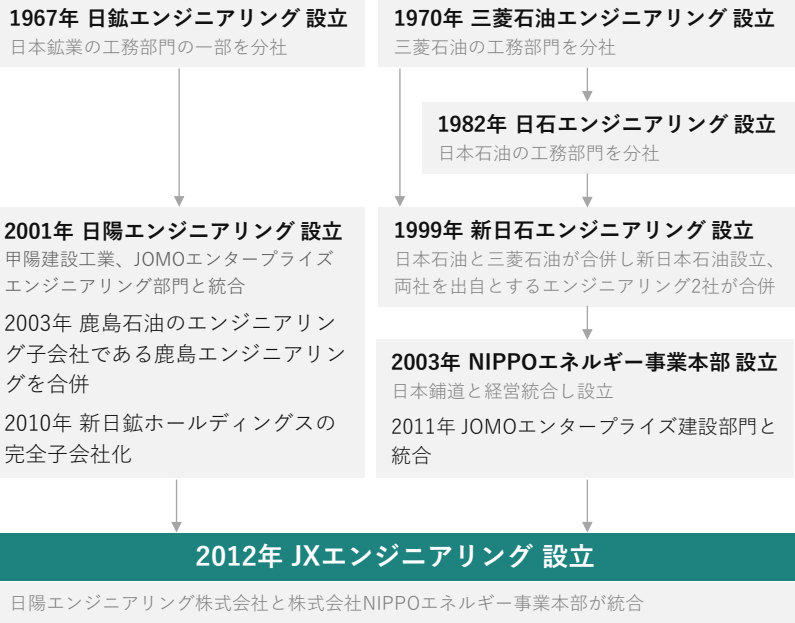
名称	レイズネクスト株式会社 RAIZNEXT Corporation
本店所在地	神奈川県横浜市中区桜木町1-1-8（日石横浜ビル）
資本金	2,754百万円
従業員数	1,691名（2025年3月31日現在）
事業内容	【対応領域】 石油、石油化学、ガス、一般化学、非鉄金属、金属加工、電子材料、資源リサイクル、電力、原子力、再生可能エネルギー、分散型エネルギー、製鉄、石炭、造水、飼料、生化学、食品、医薬品、医療品、医療、情報・通信、運輸・輸送、流通、備蓄、空気調整・給排水、公害防止、災害防止、環境保全等の機器、装置、設備、施設、資機材、学術研究、システムおよびプロセスに関する下記の事業 【事業】 1. 総合的エンジニアリング業務およびコンサルティング業務 2. 装置、機器の製造、調達、販売、修理および賃貸 3. 装置、機器の設置、土木建築、電気計装、配管等の工事の設計、監理および施工 4. 設備、装置の保全業務 5. 研究、開発、技術支援および受託

沿革

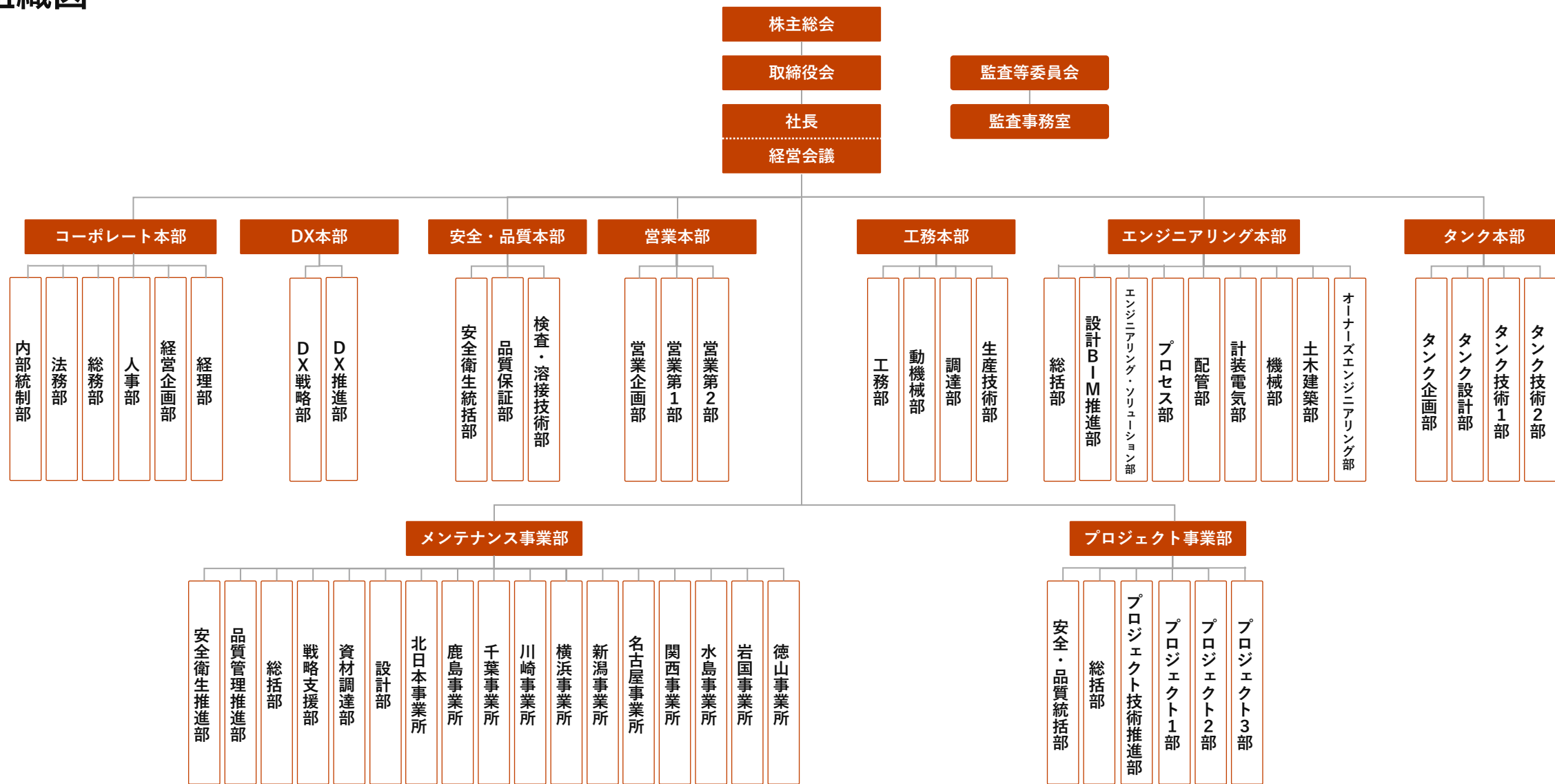
新興プランテックの歩み プラントメンテナンスを全国展開



JXエンジニアリングの歩み 石油元売り系プラント建設会社



組織図



エンジニアリング事業 | ビジネスフロー

仕様書整理・見積もり段階から完工まで約1～2年を要するのが標準的なスケジュールである。

そのため、受注残高として認識してから収益計上されるまで、凡そ8～12ヶ月を要する（進行基準を適用する案件は順次収益認識する）。

エンジニアリング事業のビジネスフロー

FS・FEED

EPC

実現可能性調査

- ・市場調査
- ・技術検討
- ・コスト計算
- ・経済性検討

基本設計

- ・プロセスフロー作成
- ・物質・熱収支作成
- ・主要機器のサイジング
- ・機器・装置コスト推算

仕様書

- ・プロットプラン
- ・原料費計算
- ・ユーティリティ設備の計画
- ・設備費・建設費計算

見積

- ・配管材料費
- ・土工工事費
- ・機器詳細仕様決定(購入費)
- ・電気・計装仕様決定(購入/工事費)
- ・各工事費、各設計費他

1～3ヶ月

受注

- ・見積評価
- ・金額交渉
- ・契約

受注残高
として認識

1～3ヶ月

詳細設計 / 調達

- ・配管レイアウト、詳細設計、3Dレビュー
- ・土建詳細設計
- ・機器詳細設計・購入品発注
- ・電気・計装詳細設計・購入品発注

4～12ヶ月

建設工事

- ・仮設工事
- ・土工工事
- ・機器据付工事、配管工事
- ・電気・計装工事
- ・塗装工事
- ・断熱工事
- ・気密テスト
- ・完成検査
- ・仮設解体・撤去

4～18ヶ月

試運転 / 引き渡し

- ・水運転
- ・実液運転
- ・製品品質確認
- ・検収

収益認識

1～2ヶ月

完工まで約1～2年

注：各プロセスの期間は目安であり、個別案件により大きく前後し得る。FS・FEED業務を単体で受注する場合は2～3ヶ月程度の案件となり、殆どを完成基準で収益計上する。

工場建築



EPC

クリーンルーム設置

解体・外構整備

JX金属株式会社 様

半導体材料工場の建設

透明性の高い契約方式、経験に基づく最適な仕様提案のもとで最短工期を実現

茨城県北茨城市にて最先端の非鉄金属素材を製造するJX金属株式会社磯原工場の敷地内に、鉄骨造平家建て、延床面積約3,700㎡のクリーンルームを有する半導体材料工場を新設。企画から建設までの工程を一貫して担い、工場の建設や障害建物の解体に加え、周辺外構整備まで一貫して対応しました。

課題と背景

建設資材の急激な超長納期化が発生

事業化を見据えて納期までの期間が短くなっていたこと、更に2021年から2023年にかけて**新型コロナウイルスの感染拡大や半導体不足の影響**で建設関連資材の超長納期化が発生していた背景などもあり、**スケジュール短縮は最重要課題**に。



成果

コストオープンな契約方式で意思決定を迅速化

構成部材を徹底的に標準化する「**システム建築**」を採用することを早期に決定。メーカーと設計段階からタッグを組むことで、資材を早期に確保し、スケジュールへの影響を抑制するとともに**価格変動のリスクを抑えることに成功**。

化学プラント



EPC

メンテナンス

化学会社 様

生産能力増強のための増設工事

稼働中のプラントに製造ラインを増設。最小限の停止範囲で安全な工事を実現

構内に常駐し、年間を通じたメンテナンスをご依頼いただいているお客様プラントにて、能力増強に向けた工事を実施。最適の設計・工程によりプラントの停止範囲・期間を最小限に留めつつ、稼働中プラント内での作業に慣れている利点を活かし、無事故・無災害で工事を終えました。

課題と背景

期間の最小化と綿密な安全対策

稼働中プラント内での工事のため、綿密な安全対策が必要。
稼働停止期間中の製品の確保が問題となるため、期間を最小化すべく、プロジェクト開始からプラント稼働にいたるまでの**最適工程の提案**。



成果

プラント停止を最小限に留め無事故無災害

レイズネクストは以前から構内業者として当該プラントのメンテナンスを行っており、**稼働中のプラントでの作業に慣れている利点を活かして**工事計画を行うことで、無事故・無災害で予定工期通りに完工。



FS/FEED

EPC

大手金属会社 様

金属回収リサイクル設備の大規模増強工事

希少金属回収設備の設計～施工に対応。限られたスペースで性能確保とコストダウンを両立

湿式製錬により希少金属を再生する設備の建設にあたり、想定されるプロセス・生産規模に合わせた基本設計から、詳細設計、調達、施工まで一貫して対応。電子機器や自動車など幅広い分野の産業に必要な不可欠な材料である希少金属は、一方で地球上における埋蔵量が有限であり、リサイクルの促進が重要課題となっています。

課題と背景

スペース上の制約や既設設備への配慮

湿式製錬の流体プロセスを十分に理解・配慮した基本設計の実施が課題。
新規の設備計画は、必要な仕様の決定や予算の設定、工程とスケジュールの設定など検討事項が膨大であり、**計画立案が困難**。



成果

計画から施工まで一括対応、要求性能を網羅

新規設備建設以来、10年以上にわたり継続的な工事に対応していたことを通じて設備への要望を漏れなく把握。現場の確認とあわせて3Dスキャン技術による計測も実施し、必要なスペックなどを限られたスペース内で実現できるよう設計。

マテリアリティ（重要課題）

「社会課題」と「自社課題」の観点からマテリアリティを抽出、抽出した課題を当社にとっての重要度で評価し、マテリアリティを特定、経営会議での審議を通して確定した。

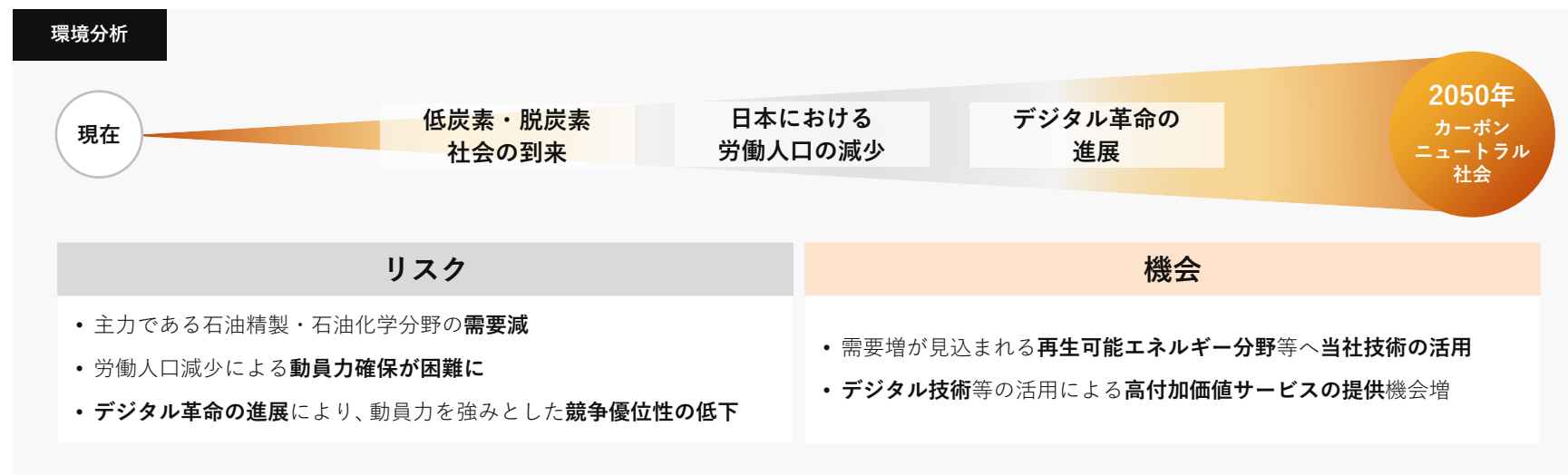


注：詳細は当社HP「[マテリアリティ](#)」サイトを参照されたい。

サステナビリティ（1/2）

「産業インフラを支える。豊かな未来を拓く。」という企業理念のもと、社会の持続的発展への貢献と、中長期的な企業価値向上を図るため、積極的にサステナビリティへの取り組みを推進することが基本方針。

サステナビリティ戦略

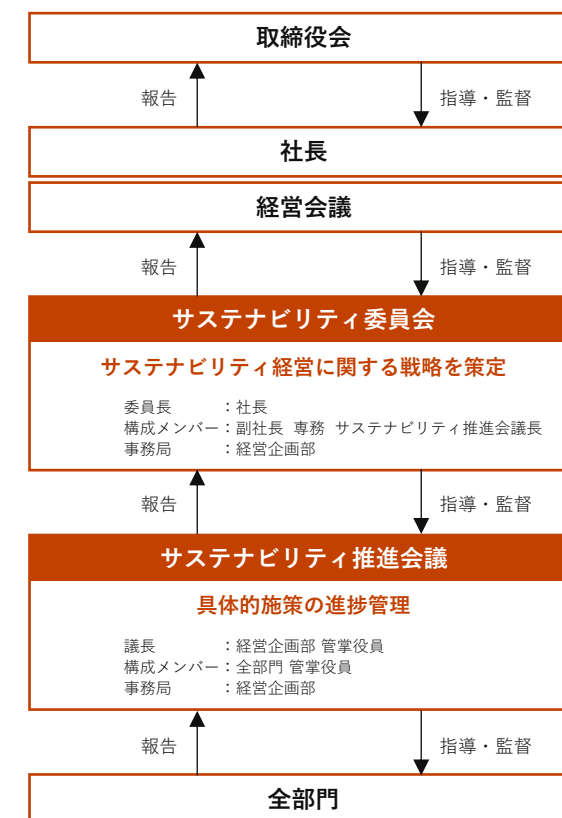


基本戦略

長期ビジョン **RAIZNEXT Group V-2032**

エネルギーに携わる企業としての社会的責任を全うし、**カーボンニュートラル社会の実現に貢献**
暮らしを支えるプラントの安定稼働を守り、従業員がやりがいをもって働くことのできる会社を目指す

サステナビリティ推進体制



サステナビリティ（2/2）



	項目	単位	23/3期	24/3期	25/3期
E：環境	GHG排出量（Scope1+2）※1※2	t-CO ₂	6,827	6,223	5,725
	当社施工の再生可能エネルギー設備の累積発電容量	MW	258	267	267
	当社事業所内設置の太陽光発電設備 発電量	kWh	17,795	29,011	37,548
	産業廃棄物排出量 ※3	トン	10,260	11,664	29,651
S：社会	女性従業員比率	%	10.0	10.6	11.7
	男女の平均給与（基本給のみ）の差異（男性の賃金に対する女性の賃金の割合）※4※5	—			
	└ 非管理職	%	91.7	90.9	89.3
	└ 管理職	%	96.8	99.8	98.7
	年次休暇取得率	%	81.3	83.8	84.4
	育児休業男性取得比率	%	64.4	80.6	91.4
G：ガバナンス	取締役人数 ※4	名	10	10	10
	└ うち社外取締役	名	4	4	4
	└ うち女性取締役	名	2	2	2
	監査等委員人数 ※4	名	4	4	3
	└ うち社外取締役	名	3	3	3
	└ うち女性取締役	名	2	2	2

※1 対象は当社とグループ会社9社 ※2 2023年度から計算方法変更。2022年度は、集計相違により修正 ※3 前年度実績 ※4 年度末日時点 ※5 当社において制度上の違いはない。各階層における男女の比率により差異が発生している。

主な事業等のリスク

項目	分類	内容	統制活動の内容
連結会社（当社及び連結子会社）の経営成績等の状況の異常な変動	メンテナンス事業の受注工事高減少	当社グループの事業は、石油・石油化学・一般化学等のプラント関連のメンテナンスをコアビジネスとしております。ここ数年は、当社グループが特に影響を受けやすい石油燃料に関わるプラントの停止等がみられ、プラントメンテナンス市場の縮小に伴う受注工事高の減少が今後も懸念されています。	メンテナンス事業においては、受注工事高の大幅な減少など経営成績に大きな影響を及ぼすことがないよう、既存顧客のシェア拡大や新規顧客の開拓など、各種の施策を推進してメンテナンス事業にかかる受注工事高減少に対処しております。
特定の取引先・製品・技術等への依存	特定業界・特定取引先への依存	当社グループの事業は、石油・石油化学業界が主要な顧客であり、当該顧客に対する受注高・完成工事高が大きなウェイトを占めております。 このため、国内におけるエネルギー政策や石油製品の需要、設備の合理化や事業再編等、業界の動向が当社グループの業績及び財政状況に影響を及ぼす可能性があります。	石油・石油化学業界では、将来的な石油製品需要の減少が予想され、業界再編や設備再編等が進展する一方で、これら設備廃止等で遊休となった用地への再生可能エネルギー設備の新設やグリーン水素関連のインフラ設備計画など、新たな設備投資が見込まれています。当社では、既存プラントの経年化対策工事や安全・安定稼働のためのメンテナンス需要に対応して業績の維持・拡大に努めるとともに、カーボンニュートラル案件等の新規領域における受注拡大を目指しております。
特有の法的規制・取引慣行・経営方針	コンプライアンス	当社グループは、建設業法をはじめ様々な関係法令の適用を受けております。当該法令のみならず、当社の社内規程の遵守を含めた当社グループのコンプライアンス体制が十分に機能しなかった場合、当社グループが行政処分や訴訟等の対象になるなど、当社グループの信用、業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	当社グループは、行動基準の第1項に「法令および社内規定の遵守」を掲げ、公正で透明性の高い企業活動を行う旨宣言しており、これを当社グループ内に周知・徹底しております。
その他投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項	品質管理	設計・施工の品質管理には万全を期しておりますが、契約不履行責任及び製造物責任に基づく損害賠償が発生した場合には、当社グループへの信頼、業績に影響を及ぼす可能性があります。	事業に関する各種法令や、ISO9001に基づく品質マネジメントシステム、各種技術基準等の遵守をはじめ、社内教育の充実や適正な人員配置等のマネジメント強化、業務遂行に関するルール・手順の見直し・整備、情報共有の強化などにより、品質向上に資する仕組みを整備し、設計や施工等の品質確保と品質不適合の発生防止に努めております。 また、当社の契約不履行による品質トラブルが発生した場合に備え、これに対応する各種保険に加入することにより、費用負担の軽減に努めております。

参考：第121期有価証券報告書事業等のリスク

