

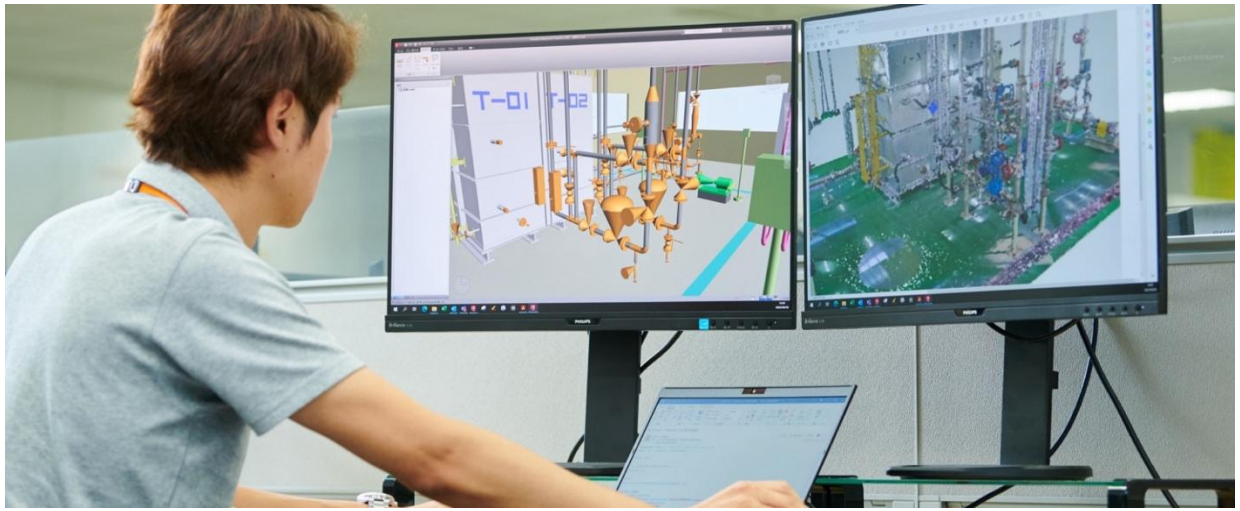












2027年3月期 第1四半期
決算説明資料

RAIZNEXT
レイズネクスト

レイズネクスト（6379） | 2026年8月7日

インベストメント・ハイライト

2027年3月期 第1四半期業績	第1四半期 実績	2027年3月期第1四半期は、定期修理工事を中心としたメンテナンス需要が底堅く推移し、 前年同期を上回って着地した。受注高はメンテナンス事業・タンク事業を中心に堅調に推移している。
	進捗状況	2027年3月期は下期に大型案件が集中する計画であり、第1四半期業績の進捗率は低く見えるものの、 計画に沿って推移している。
株主還元強化	株式分割	投資単位を引き下げ、より投資しやすい環境を整えることで流動性の向上と投資家層の拡大を図るべく、2026年９月30日を基準日（効力発生日：10月1日）として1:3の株式分割を実施する。
	増配	株式分割の実施に合わせて、1株当たりの期末配当予想を59円から60円（株式分割後20円）へ増額。 １株当たりの年間配当予想は株式分割前ベースで118円と、期初予想117円から1円の増配となる。
	株主優待 制度拡充	長期保有株主へのインセンティブ強化および新規投資家の獲得を目的として株主優待制度を拡充する。
	自社株買い	株主還元の充実と資本効率の向上を目的として、50万株※（発行済株式総数（自己株式を除く）の0.93%）、総額15億円を上限とする自己株式取得を実施する。

注：2026年10月１日を効力発生日として、当社普通株式１株につき3株の割合をもって株式分割を行う予定であり、当該株式分割の効力発生日以降は、取得する株式の総数を「150万株（上限）」と読み替える。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

決算ハイライト

市場環境の追い風を活かし、第1四半期は堅調な滑り出し

項目 百万円	2026年3月期	2027年3月期			
	第1四半期実績	第1四半期実績	前年同期比	通期計画	進捗率
受注高	41,410	50,140	+21.1%	167,000	30.0%
受注残高	78,461	97,824	+24.7%	78,510	-
売上高	35,753	38,834	+8.6%	175,000	22.2%
売上総利益	3,169	3,809	+20.2%	23,900	15.9%
（売上総利益率）	8.9%	9.8%	+0.9pt	13.7%	-
営業利益	1,021	1,228	+20.3%	13,000	9.4%
（営業利益率）	2.9%	3.2%	+0.3pt	7.4%	-
親会社株主利益	536	708	+32.1%	9,000	7.9%
EPS（円）	9.94	13.11	+31.9%	166.67	7.9%

決算概況

- 2027年3月期第1四半期業績は、**売上高が前年同期比8.6%増**の388億円、**営業利益が同20.3%増**の12億円となり、いずれも前年同期実績を上回った。定期修理工事を中心とした**メンテナンス事業が堅調**に推移したことに加え、タンク事業も伸長した。
- 収益面では、**採算性を重視した選別受注**の継続と**施工効率の改善**により**売上総利益率の向上**が見られた。増収効果も加わり、営業利益は前年同期比で大きく伸長した。
- **受注高は、前期比21.1%増**の501億円となった。定期修理工事の大型案件受注が重なったほか、**老朽化が進むタンクのメンテナンス案件が増加し、受注高を押し上げた**。
- 中東情勢の不安定化や原油調達環境の変化により、**国内エネルギーインフラの安定稼働に対する重要性は高まっており**、中長期的な需要動向を注視している。

進捗率

- 2027年3月期通期業績予想に対する進捗率は、**受注高が30.0%、売上高が22.2%、営業利益が9.4%**。良好な受注環境を背景に、受注高は順調な進捗となった。**下期に大型案件が集中する計画**のため、営業利益の進捗率は低く見えるものの、計画に沿って堅調に推移している。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

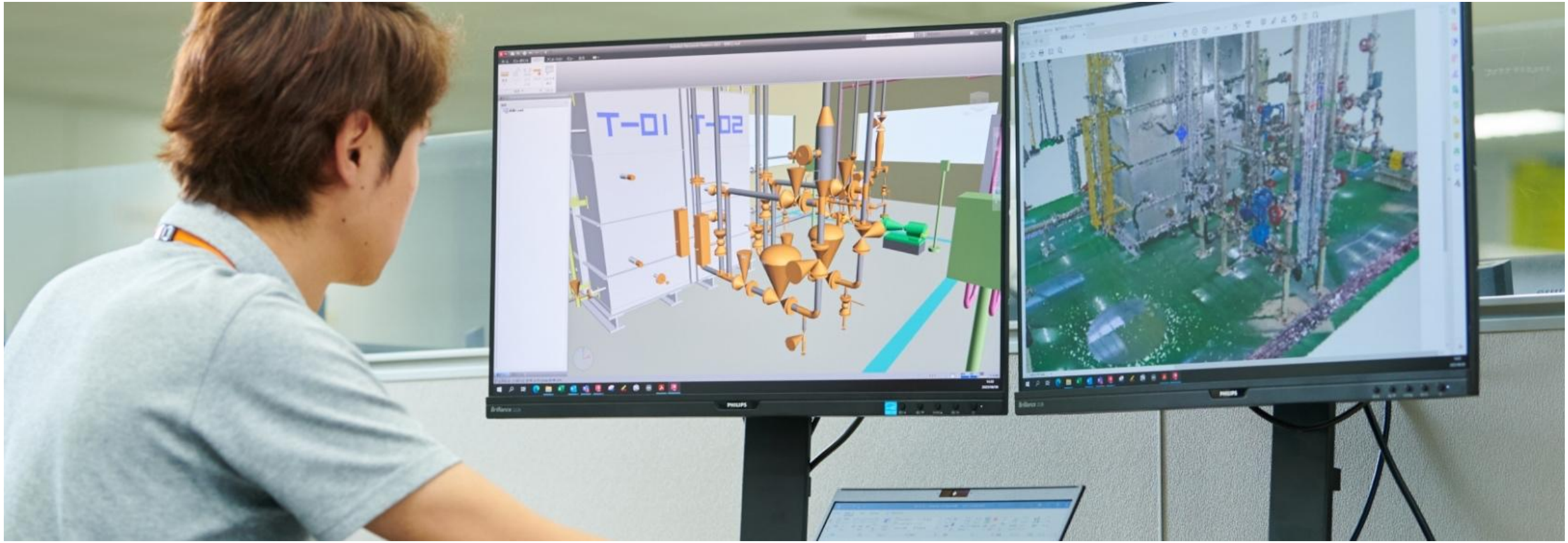
Contents

1. 2027年3月期 第1四半期決算概況 P.4
2. 株主還元の強化について P.15
3. Appendix P.22
   コーポレートハイライト
   第3次中期経営計画

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

01

2027年3月期 第1四半期決算概況

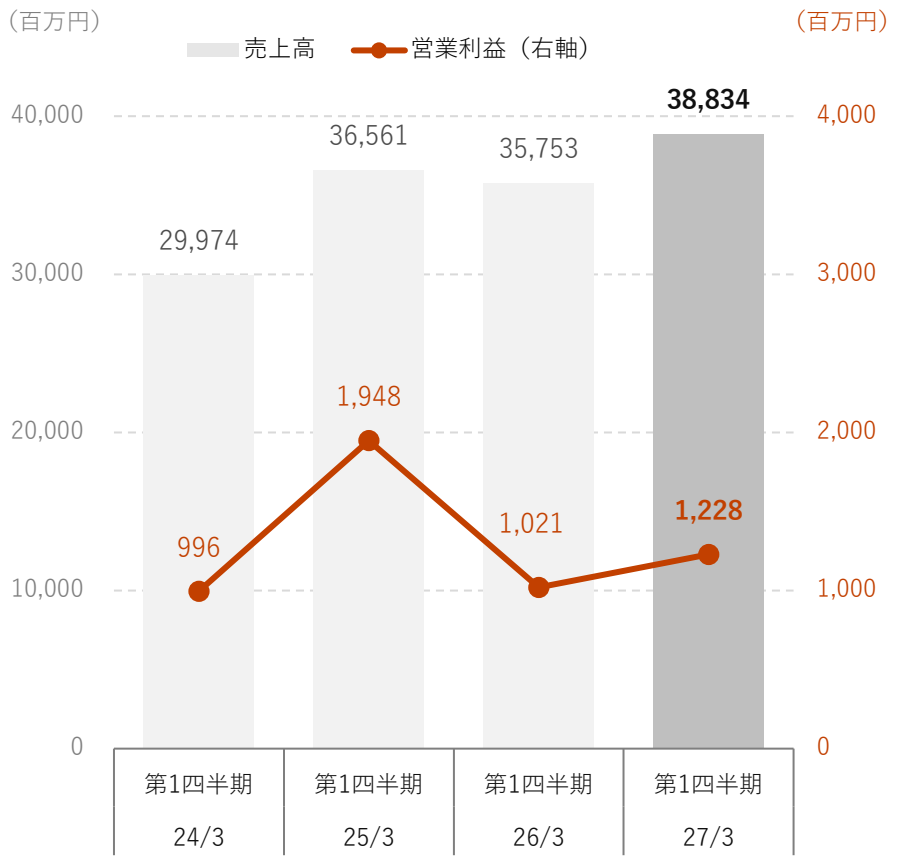


© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

2027年3月期 第1四半期業績サマリー

2027年3月期第1四半期業績は、定期修理工事を中心としたメンテナンス事業が堅調に推移し、タンク事業も引き続き好調だったことから、売上高・営業利益ともに前年同期実績を上回る順調な滑り出しとなった。

売上高と営業利益の第1四半期累計業績推移



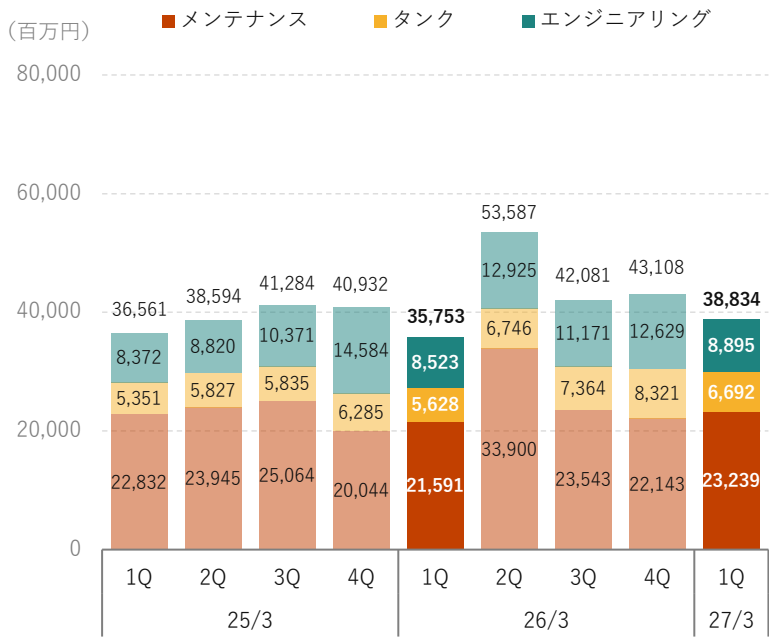
項目	単位	2026年3月期	2027年3月期			
		第1四半期実績	第1四半期実績	前年同期比	通期計画	進捗率
受注高	百万円	41,410	50,140	+21.1%	167,000	30.0%
受注残高	百万円	78,461	97,824	+24.7%	78,510	-
売上高	百万円	35,753	38,834	+8.6%	175,000	22.2%
メンテナンス	百万円	21,591	23,239	+7.6%	98,600	23.6%
タンク	百万円	5,628	6,692	+18.9%	26,900	24.9%
エンジニアリング	百万円	8,523	8,895	+4.4%	49,500	18.0%
その他	百万円	11	7	-	-	-
売上総利益	百万円	3,169	3,809	+20.2%	23,900	15.9%
（売上総利益率）	%	8.9	9.8	+0.9pt	13.7	-
営業利益	百万円	1,021	1,228	+20.3%	13,000	9.4%
（営業利益率）	%	2.9	3.2	+0.3pt	7.4	-
経常利益	百万円	1,155	1,373	+18.9%	13,250	10.4%
税引前利益	百万円	1,205	1,373	+13.9%	-	-
当期純利益	百万円	545	711	+30.5%	-	-
親会社株主利益	百万円	536	708	+32.1%	9,000	7.9%
EPS	円	9.94	13.11	+31.9%	166.67	7.9%

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

四半期別の売上高・受注高・受注残高

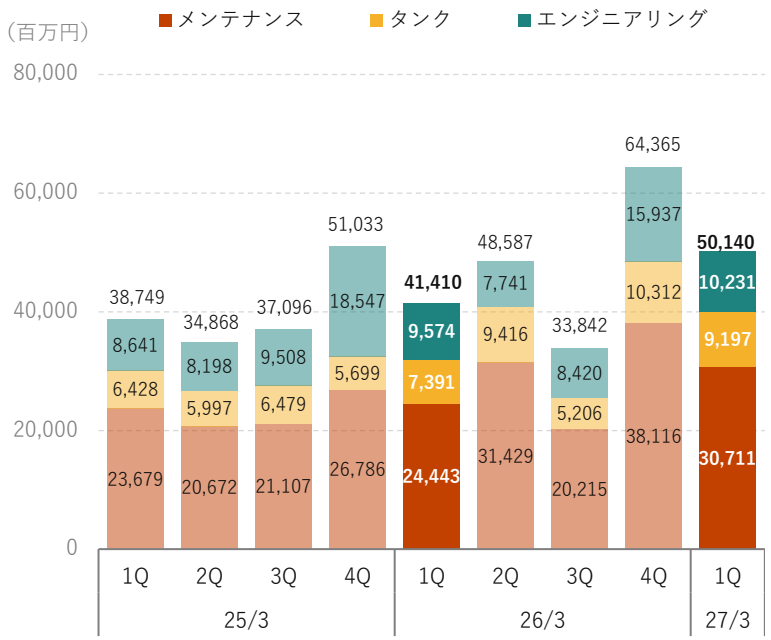
第1四半期は、メンテナンス事業とタンク事業が売上高・受注高の拡大を牽引した。
顧客設備の安定稼働ニーズが高まる中、定期修理工事や保全工事の需要を着実に取り込んでいる。

事業別売上高



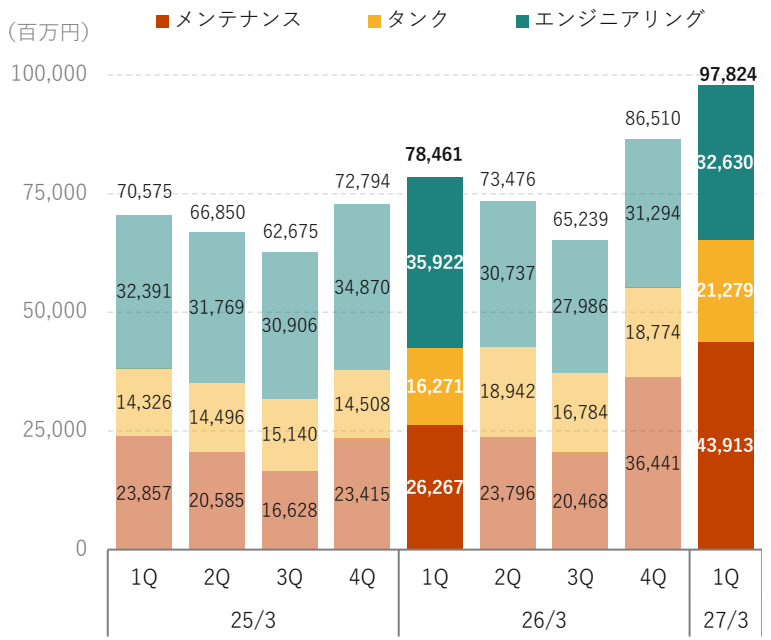
- 第1四半期の全社売上高は、前年同期比+**8.6%**の388億円。
- **堅調なメンテナンス需要に加えて、タンク事業が好調に推移し、**会社計画達成に向けて順調に進捗している。

事業別受注高



- 第1四半期の全社受注高は、前年同期比+**21.1%**の501億円。
- **定期修理工事の引き合いは引き続き強い。**また、**老朽化したタンクのメンテナンス案件が堅調**に積み上がっている。
- 中東情勢の不安定化に伴う具体的な受注影響は、現時点では限定的ながら、中長期的な事業機会として動向を注視している。

事業別受注残高



- 第1四半期の全社受注残高は、前年同期比+**24.7%**の978億円。
- 受注残高は、メンテナンス・タンクを中心に堅調に推移しており、過去最高の受注残高となった。完成工事高の**計画達成に向けて十分な水準を確保**している。

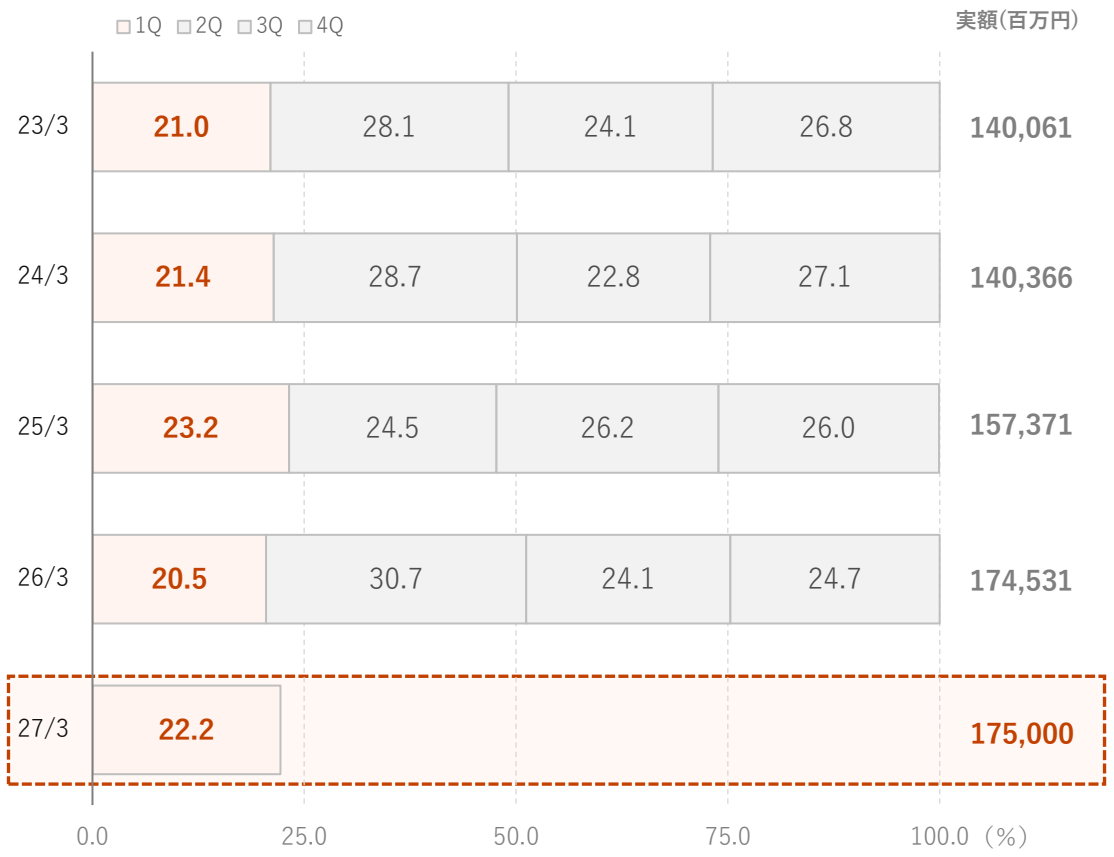
注：2026年3月期よりメンテナンスおよびエンジニアリングのうち、タンクに係る収益関連数値を切り出し開示している。2025年3月期以前の事業別数値は、同一基準で遡及修正した値である。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

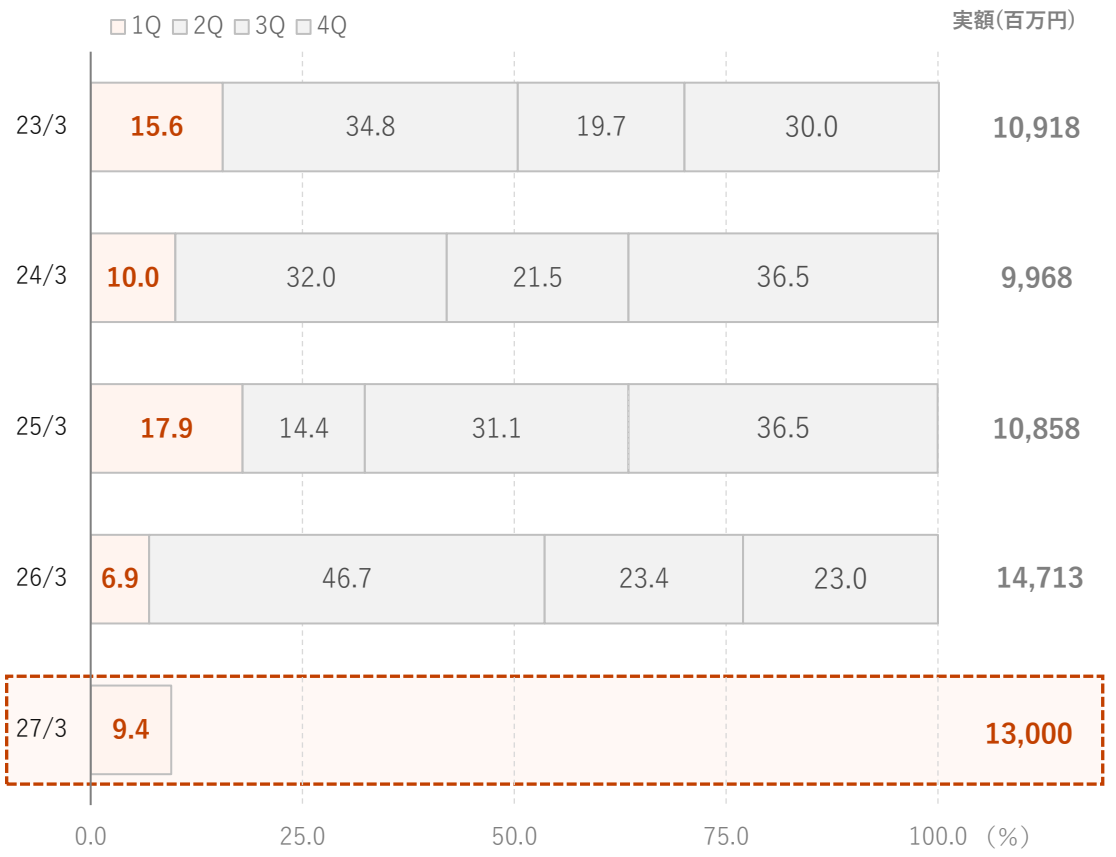
四半期別売上高・営業利益の通期計画に対する進捗率

第1四半期の進捗率は、大型案件の完工が下期に集中する計画のため低く見えるものの、メンテナンス事業・タンク事業の工事進捗は堅調で、売上高・営業利益ともに計画に沿って推移している。

売上高



営業利益



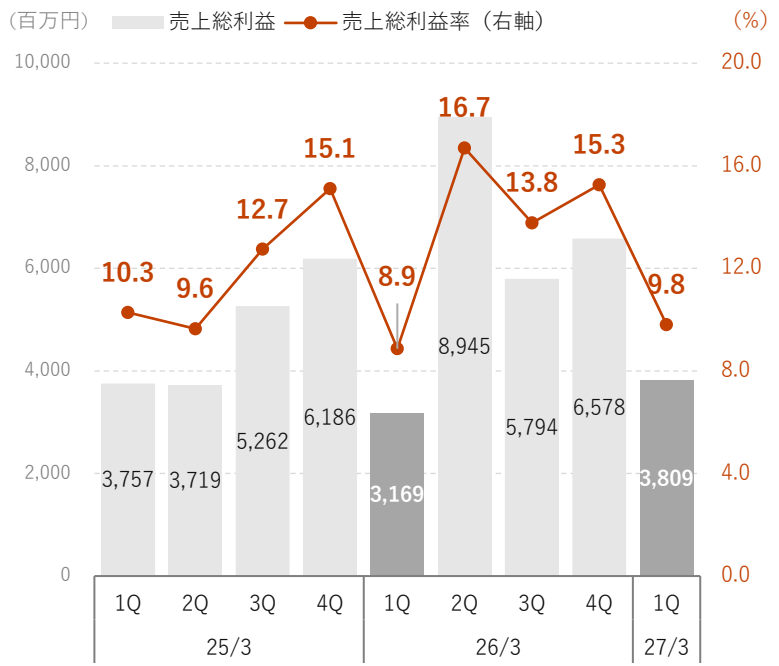
注：2026年3月期までの進捗率は通期実績比、2027年3月期は計画比で算出している。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

段階利益と販管費

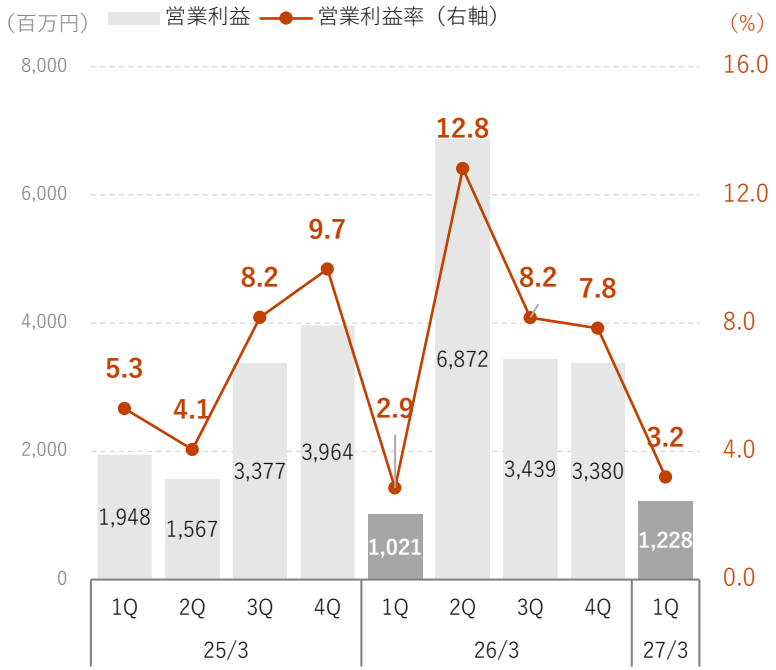
第1四半期はメンテナンス事業・タンク事業の売上高が堅調で、営業利益は前年同期比で伸長した。
なお、短期的な利益水準は大型案件の完工時期の影響を受けやすいため、通期で平準化して捉えることが適切である。

売上総利益



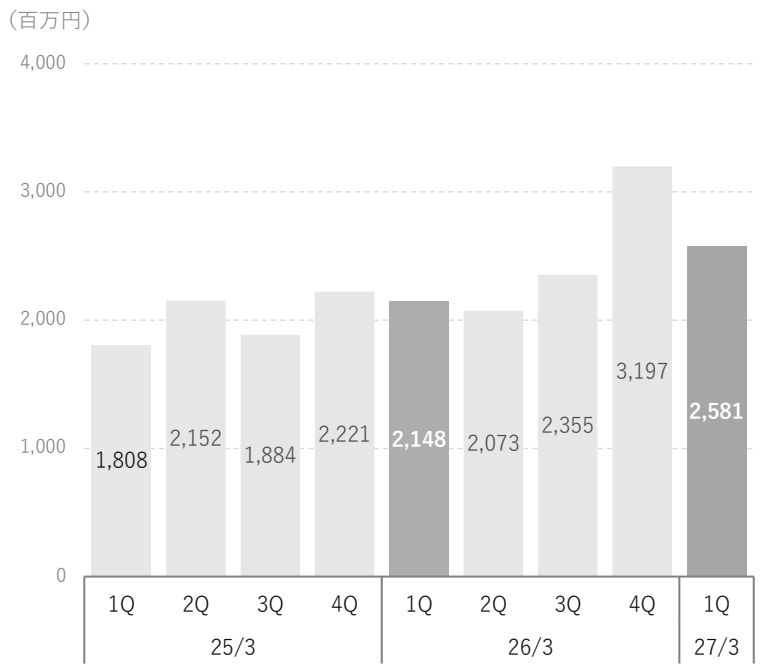
- 第1四半期の売上総利益は前年同期比**+20.2%**の38億円。増収に加え、選別受注と施工効率改善により売上総利益率が前年同期比で改善したことが寄与した。
- 売上総利益率は、大型案件の有無や稼働率によって四半期ごとに変動しやすい。

営業利益



- 第1四半期の営業利益は前年同期比**+20.3%**の12億円。
- 販管費が前年同期比で増加したものの、売上総利益の伸長で吸収した。営業利益率は同**+0.3pt**の3.2%まで改善している。

販管費



- 第1四半期の販管費は前年同期比**+20.1%**の25億円。
- 事業規模の拡大や供給力拡張に向けた人的資本投資、DX投資関連費用により増加したものの、計画通りの進捗となっている。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

外部環境認識（2026年8月時点）

脱炭素関連投資は調整局面が続く一方、国内エネルギーインフラの安定稼働の重要性が高まり、主な顧客業種では**既存設備の安定稼働・保全更新需要が堅調に推移**。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	☀	• 石油業界向け需要は中長期的に減少傾向を辿るとの見通しは不変だが、エネルギー安全保障上の課題の顕在化を受け、供給体制を維持する動きが強まっている。安定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、引き続き増加傾向にある。	• 災害時のエネルギー供給や経済安全保障の観点から、国内の供給基盤を支える設備の安定操業は重要性を増している。当社は、供給力の拡張へ向けた成長投資を進めることで、安定供給を支える保全・定期修理需要を着実に取り込んでいく。
	一般化学	☀	• 製品の安定供給を支えるメンテナンス需要が依然として高い水準にあることに加え、半導体関連の高機能材製造プラントの建設需要も増加している。	• 半導体関連の高機能材は、品質管理や機密性の観点から国内での設備投資が継続する見通しである。当社は施工実績を活かし、引き続き国内の設備投資・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が堅調。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		☁☀	• 世界的なカーボンニュートラル機運の後退に加え、エネルギー安全保障上の懸念の高まりを受けて、脱炭素シフトのスピードは現実的な水準へと見直す動きが強まっている。	• 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。	• 協力会社への支援や外国人材の活用、現場作業の効率化・機械化に加え、協力会社のM&Aの活用も視野に入れ、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8月時点の当社認識を記載している。外部環境の変化や顧客動向により、今後の見通しは変動する可能性がある。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

トピックス①｜エネルギー安全保障の高まりを背景とした事業機会

中東情勢の不安定化を背景に、国内エネルギーインフラの安定稼働・維持保全の重要性が一段と高まっている中、原油性状の変化に伴う設備保全・改造ニーズなど、中長期的にメンテナンス・EPC領域における事業機会の拡大が期待される。

外部環境の変化　**中東情勢の不安定化により、原油調達・精製環境の不確実性が上昇**

当社への影響・事業機会

事業環境の変化	エネルギーインフラ維持・更新需要増加のメカニズム	当社の事業機会
政府の指示による備蓄原油の放出	原油備蓄タンクの法定開放検査（一定周期での実施が義務付けられている内部検査）が、備蓄原油の払い出し後に実施される	備蓄原油払い出し後、タンクの点検・補修・メンテナンス需要がスポットで発生することが見込まれる
原油調達先多様化に伴う油質の変化	既存の精製装置は中東産原油を前提に設計されているため、設備仕様の見直し・改造需要の発生が見込まれる	当社の腐食診断・構造解析などの技術優位性を活かし、精製装置の改造需要を取り込んでいく
エネルギー安全保障の強化	製油所の精製能力削減が一巡し、老朽化も進むことで、タンクやエネルギー供給インフラの維持・更新需要が拡大する	維持・更新需要の拡大を受けて、日常保全工事、定期修理工事、改造・改修工事の継続的な発生が見込まれる

中長期的な拡大が見込まれるエネルギーインフラ維持・更新需要に対し、
受注機会を確実に捉えるべく、施工体制強化・人材育成を通じて供給力の拡張を進めていく

注：2026年8月時点の当社認識を記載している。将来の受注・業績への影響を保証するものではない。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

トピックス②｜半導体材料のEPC案件を通じた成長機会の拡大

半導体材料の国内設備投資の拡大を背景に、当社のEPC・メンテナンス領域における成長機会が広がりつつある。
ダイキン工業向けEPC案件をはじめとする施工実績の蓄積を通じ、成長領域への対応力を一段と高めていく。

市場環境

半導体材料分野では、国内生産拠点整備やサプライチェーン強靭化に向けた設備投資が進展

事例①｜　JX金属　　半導体材料工場の新設工事



クリーンルームを有する半導体材料工場の新設工事に対応。

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担った。

事例②｜ダイキン工業　　パーフルオロゴム生産プラント建設工事をEPC一括受注



半導体製造装置のシール材として使用されるパーフルオロゴムの新たな生産プラント建設工事をEPC一括で受注。

半導体市場の拡大に伴う需要増加を背景に、顧客の供給体制強化に資する重要設備の建設を担う。

半導体材料を中心とした先端産業向け設備投資の広がりを捉え、
EPC・メンテナンスの一貫対応力と既存実績を基盤に、案件獲得力を強化していく

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

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.	2026/4/14	レイズネクストは「横浜マラソン2026」に協賛します
2.	2026/5/13	**剰余金の配当（増配）**に関するお知らせ
3.	2026/5/13	第3次**中期経営計画の見直し**に関するお知らせ
4.	2026/5/13	**配当方針の変更**に関するお知らせ
5.	2026/6/9	2026年3月期通期 シェアードリサーチ社によるアナリストレポート更新のお知らせ
6.	2026/6/11	プラントメンテナンスショー出展のお知らせ
7.	2026/7/7	YouTubeチャンネル「ディスカ場 Powered by 日興アイ・アール」対談動画公開のお知らせ URL：【安定高収益】産業インフラを支える！レイズネクストの盤石なビジネスモデル｜ズバリ質問！あの企業の〇〇
8.	2026/7/30	**株主優待制度の変更（拡充）**に関するお知らせ
9.	2026/7/30	**株式分割**、株式分割に伴う定款の一部変更および**配当予想の修正（増配）**に関するお知らせ
10.	2026/8/3	新しくブランドスローガン**「ずっと。ネクスト。」**を発表
11.	2026/8/5	ダイキン工業 鹿島製作所におけるパーフルオロゴム新生産プラント建設受注に関するお知らせ
12.	2026/8/7	**自己株式取得に係る事項の決定**に関するお知らせ

参考URL：当社ニュースページトップ

「ディスカ場 Powered by 日興アイ・アール」対談動画公開

日興アイ・アール株式会社が運営する投資家向け YouTube チャンネルにおいて、当社の事業概要に加え、安定した収益基盤や中長期的な成長戦略、さらには株主還元方針など、持続的な企業価値向上に向けた取り組みについて解説しています。



8月28日に日経・東証IRフェア2026で登壇予定

当社代表取締役社長 毛利照彦が登壇し、当社の企業価値向上に向けた取り組みについて投資家の皆様と対話を行う機会とする。



※掲載写真は昨年実施分のものです（今年の開催内容とは一部異なる場合があります）。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

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	25/3期				26/3期				27/3期
		実績	実績	実績	実績	実績	実績	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
受注高	百万円	143,095	141,229	138,849	151,781	161,747	188,205	38,749	34,868	37,096	51,033	41,410	48,587	33,842	64,365	50,140
（前年同期比）	%	-	△1.3	△1.7	9.3	6.6	16.4	10.8	8.7	23.7	△6.8	6.9	39.3	△8.8	26.1	21.1
メンテナンス	百万円	84,921	71,782	74,687	84,716	92,291	114,205	23,679	20,672	21,107	26,831	24,443	31,429	20,215	38,116	30,711
タンク	百万円	18,784	20,226	21,287	23,739	24,558	32,327	6,428	5,997	6,479	5,653	7,391	9,416	5,206	10,312	9,197
エンジニアリング	百万円	39,390	49,219	42,873	43,325	44,896	41,673	8,641	8,198	9,508	18,547	9,574	7,741	8,420	15,937	10,231
受注残高	百万円	46,452	57,968	56,865	68,383	72,794	86,510	70,575	66,850	62,675	72,794	78,461	73,476	65,239	86,510	97,824
（前年同期比）	%	-	24.8	△1.9	20.3	6.5	18.8	14.0	24.4	21.3	6.5	11.2	9.9	4.1	18.8	24.7
売上高	百万円	145,914	129,832	140,061	140,366	157,371	174,531	36,561	38,594	41,284	40,932	35,753	53,587	42,081	43,108	38,834
（前年同期比）	%	-	△11.0	7.9	0.2	12.1	10.1	22.0	△4.1	28.8	7.5	△2.2	38.8	1.9	5.3	8.6
メンテナンス	百万円	86,732	70,151	71,533	80,036	91,887	101,179	22,832	23,945	25,064	20,044	21,591	33,900	23,543	22,143	23,239
タンク	百万円	18,302	19,458	20,432	21,529	23,300	28,061	5,351	5,827	5,835	6,285	5,628	6,746	7,364	8,321	6,692
エンジニアリング	百万円	40,768	40,101	47,986	38,697	42,148	45,249	8,372	8,820	10,371	14,584	8,523	12,925	11,171	12,629	8,895
その他	百万円	111	121	109	101	35	41	4	0	12	18	11	14	2	13	7
売上原価	百万円	129,499	112,084	122,006	123,164	138,445	150,042	32,803	34,874	36,021	34,746	32,584	44,641	36,287	36,529	35,024
売上総利益	百万円	16,415	17,748	18,055	17,201	18,926	24,488	3,757	3,719	5,262	6,186	3,169	8,945	5,794	6,578	3,809
（売上総利益率）	%	11.3	13.7	12.9	12.3	12.0	14.0	10.3	9.6	12.7	15.1	8.9	16.7	13.8	15.3	9.8
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	1,808	2,152	1,884	2,221	2,148	2,073	2,355	3,197	2,581
営業利益	百万円	10,386	10,982	10,918	9,968	10,858	14,713	1,948	1,567	3,377	3,964	1,021	6,872	3,439	3,380	1,228
（営業利益率）	%	7.1	8.5	7.8	7.1	6.9	8.4	5.3	4.1	8.2	9.7	2.9	12.8	8.2	7.8	3.2
経常利益	百万円	10,657	11,270	11,243	10,261	11,094	14,920	2,093	1,545	3,489	3,966	1,155	6,858	3,510	3,396	1,373
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	1,373
親会社株主利益	百万円	7,344	7,748	7,741	7,249	8,100	10,459	1,562	1,084	2,393	3,116	545	4,667	2,380	2,875	708
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。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

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 実績	23/3期 実績	24/3期 実績	25/3期 実績	26/3期 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	（単位）	22/3期 実績	23/3期 実績	24/3期 実績	25/3期 実績	26/3期 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 実績	23/3期 実績	24/3期 実績	25/3期 実績	26/3期 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。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

02

株主還元の強化について













© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

投資家層の拡大と長期保有の促進に向けて株主還元を大幅に強化

当社の安定成長性を長期的に評価し、企業価値向上を共に支えていただける投資家との関係をより広げ、深めるために、配当・株主優待・自社株買いを合わせた総還元額を大きく引き上げ、株主還元施策を総合的に強化する。

1 投資単位の引き下げ

投資単位当たりの金額を引き下げ、より投資しやすい環境を整えることで流動性向上と投資家層の拡大を図るべく、2026年９月30日を基準日（効力発生日10月1日）として1：3の株式分割を実施する。

2 株式分割に伴う増配

株式分割の実施に合わせて、1株当たりの期末配当予想を59円から60円（株式分割後20円）へ増額。１株当たりの年間配当予想は、株式分割前ベースで118円となり、2026年5月13日に公表した期初予想117円から1円の増配となる。

3 株主優待制度の拡充

長期保有株主へのインセンティブ強化および新規投資家の獲得を目的に、株主優待制度を拡充。

- 保有株式数100～399株の株主を対象とした株主優待を新設
- 保有株式数400株以上の株主に付与する株主優待ポイントを拡充
- 長期保有特典として保有期間「3年以上」「4年以上」「5年以上」の優待枠を新設

4 自己株式の取得

譲渡制限付株式報酬制度への充当および将来の機動的な資本政策を目的として、50万株※（発行済株式総数（自己株式を除く）の0.93%）、総額15億円を上限とする自己株式取得を実施する。

注：2026年10月１日を効力発生日として、当社普通株式１株につき3株の割合をもって株式分割を行う予定であり、当該株式分割の効力発生日以降は、取得する株式の総数を「150万株（上限）」と読み替える。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

1 2 株式分割による投資金額引き下げ および 増配について

2026年10月1日を効力発生日とした**1：3の株式分割**により投資単位を引き下げる。
これにより、当社の持続的な成長に関心を持つ投資家が投資しやすい環境を整備し、投資家層の拡大を図る。

1 株式分割の概要

当社普通株式**1株につき3株の割合をもって分割**

背景

当社株式の投資単位当たりの金額を引き下げることで、投資家の皆様にとって、より投資しやすい環境を整え、当社株式の流動性の向上と投資家層の拡大を図る。

日程

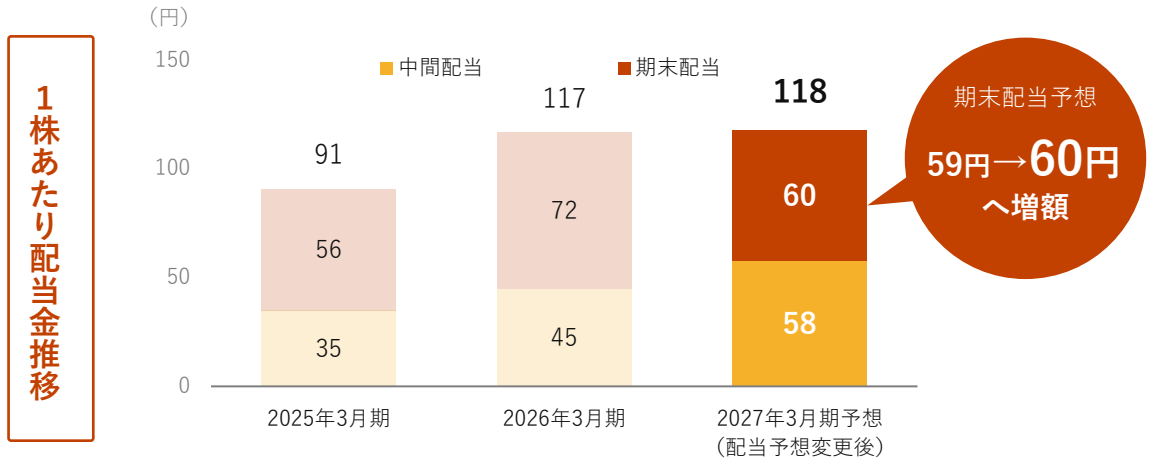
- 2026年9月10日(木)　基準日公告日（予定）
- 2026年9月30日(水)　基準日
- 2026年10月1日(木)　効力発生日

2 株式分割に合わせて期末配当予想を増額

株式分割を機に**期末配当を増額**し株主還元を強化

詳細

- 1株当たり期末配当予想を**59円→60円（株式分割後20円）へ増額**
- 中間配当予想は据え置きの58円（株式分割前の1株当たり金額）



© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

3 株主優待制度を拡充（2026年9月30日基準日）

投資家層の拡大を図るため、100～399株保有の株主を新たに優待制度の対象とした。
また、長期的に当社を応援いただける株主の皆さまに向け、長期保有特典を拡充し、継続保有を後押しする。

拡充の目的

長期保有株主へのインセンティブ強化および新規投資家の獲得

主な変更点

① 保有株式数100～399株の株主を対象とした**株主優待を新設**

② 保有株式数400株以上の株主に付与する**株主優待ポイントを拡充**

③ **長期保有特典**として保有期間「3年以上」「4年以上」「5年以上」の優待枠を新設

保有株式数	変更前			変更後（2026年9月30日時点）					
	優待ポイント（半期）	保有1年以上	保有2年以上	優待ポイント（半期）	保有1年以上	保有2年以上	保有3年以上	保有4年以上	保有5年以上
100～199株	—	—	—	**500p**	550p	600p	650p	700p	750p
200～299株	—	—	—	**700p**	770p	840p	910p	980p	1,050p
300～399株	—	—	—	**1,000p**	1,100p	1,200p	1,300p	1,400p	1,500p
400～499株	**1,500p**	1,650p	1,800p	**2,000p**	2,200p	2,400p	2,600p	2,800p	3,000p
500～599株	**2,500p**	2,750p	3,000p	**3,000p**	3,300p	3,600p	3,900p	4,200p	4,500p
600～699株	**3,500p**	3,850p	4,200p	**4,000p**	4,400p	4,800p	5,200p	5,600p	6,000p
700～999株	**7,500p**	8,250p	9,000p	**8,500p**	9,350p	10,200p	11,050p	11,900p	12,750p
1,000～1,499株	**10,000p**	11,000p	12,000p	**11,000p**	12,100p	13,200p	14,300p	15,400p	16,500p
1,500～1,999株	**20,000p**	22,000p	24,000p	**22,000p**	24,200p	26,400p	28,600p	30,800p	33,000p
2,000～2,999株	**20,000p**	22,000p	24,000p	**25,000p**	27,500p	30,000p	32,500p	35,000p	37,500p
3,000～4,999株	**20,000p**	22,000p	24,000p	**45,000p**	49,500p	54,000p	58,500p	63,000p	67,500p
5,000～9,999株	**22,500p**	24,750p	27,000p	**45,000p**	49,500p	54,000p	58,500p	63,000p	67,500p
10,000株～	**25,000p**	27,500p	30,000p	**60,000p**	66,000p	72,000p	78,000p	84,000p	90,000p

注：毎年3月末日および9月末日の株主名簿に記載される株主様が対象。保有株式数に応じて進呈したポイント（1p≒1円）を、株主様限定の特設ウェブサイト「レイズネクスト・プレミアム優待倶楽部」において、お米やブランド牛などのこだわりグルメ、スイーツや飲料類、銘酒、家電製品、選べる体験ギフトなど、5,000 種類以上の商品から選ぶことができる。また、他のプレミアム優待倶楽部導入企業の優待ポイントと合算可能な共通株主優待コイン『WILLsCoin』にも交換可能。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

3 株式分割後の株主優待制度

2026年10月1日（効力発生日）に実施される1：3の株式分割後は、**300株（3単元）以上**を保有する株主様を対象に株主優待制度を実施予定。

株式分割前（2026年9月30日まで）		株式分割後（2026年10月1日以降）						
保有株式数	優待ポイント（半期）	保有株式数	優待ポイント（半期）	保有1年以上	保有2年以上	保有3年以上	保有4年以上	保有5年以上
—	—	**100～299株**	—	—	—	—	—	—
100～199株	500p	**300～599株**	**500p**	550p	600p	650p	700p	750p
200～299株	700p	**600～899株**	**700p**	770p	840p	910p	980p	1,050p
300～399株	1,000p	**900～1,199株**	**1,000p**	1,100p	1,200p	1,300p	1,400p	1,500p
400～499株	2,000p	**1,200～1,499株**	**2,000p**	2,200p	2,400p	2,600p	2,800p	3,000p
500～599株	3,000p	**1,500～1,799株**	**3,000p**	3,300p	3,600p	3,900p	4,200p	4,500p
600～699株	4,000p	**1,800～2,099株**	**4,000p**	4,400p	4,800p	5,200p	5,600p	6,000p
700～999株	8,500p	**2,100～2,999株**	**8,500p**	9,350p	10,200p	11,050p	11,900p	12,750p
1,000～1,499株	11,000p	**3,000～4,499株**	**11,000p**	12,100p	13,200p	14,300p	15,400p	16,500p
1,500～1,999株	22,000p	**4,500～5,999株**	**22,000p**	24,200p	26,400p	28,600p	30,800p	33,000p
2,000～2,999株	25,000p	**6,000～8,999株**	**25,000p**	27,500p	30,000p	32,500p	35,000p	37,500p
3,000～9,999株	45,000p	**9,000～29,999株**	**45,000p**	49,500p	54,000p	58,500p	63,000p	67,500p
10,000株～	60,000p	**30,000株～**	**60,000p**	66,000p	72,000p	78,000p	84,000p	90,000p

注：毎年3月末日および9月末日の株主名簿に記載される株主様が対象。保有株式数に応じて進呈したポイント（1p≒1円）を、株主様限定の特設ウェブサイト「レイズネクスト・プレミアム優待倶楽部」において、お米やブランド牛などのこだわりグルメ、スイーツや飲料類、銘酒、家電製品、選べる体験ギフトなど、5,000 種類以上の商品から選ぶことができる。また、他のプレミアム優待倶楽部導入企業の優待ポイントと合算可能な共通株主優待コイン『WILLsCoin』にも交換可能。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

4 自己株式の取得について

発行済株式総数（自己株式を除く）の0.93％に相当する50万株、総額15億円を上限とする自己株式取得を、東京証券取引所における市場買付けにより実施する。

自己株式取得の概要

取得株式総数

上限 **50万株**

発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合 **0.93％**

注：2026年10月１日を効力発生日として、当社普通株式１株につき3株の割合をもって株式分割を行う予定であり、当該株式分割の効力発生日以降は、取得する株式の総数を「150万株（上限）」と読み替える。

取得価格総額

上限 **15億円**

取得期間

2026年8月10日 ～ 2026年10月30日

取得方法

東京証券取引所における市場買い付け

目的

譲渡制限付株式報酬制度のインセンティブとして交付する株式への充当、および将来の機動的な資本政策

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

ディスクレーマー

この資料には、2026年8月7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。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

03

Appendix



© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

コーポレートハイライト



© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

基本情報

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	連結：2,153名　単体：1,704名　（2026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

1938年 法専組鉄工所 設立
1945年 三興製作所 商号変更
1961年 東京証券取引所市場第二部に株式上場
2007年 東京証券取引所市場第一部に株式上場

1954年 新潟工事 設立
新潟鐵工所の工務部門を分社

2000年 新興プランテック 設立

2002年 新潟鐵工所の石油・石化プラント関連のタンク事業を譲受
2007年 東京証券取引所市場第一部に株式上場
2009年 池田機工株式会社の株式80%を取得し子会社化
2010年 東海工機株式会社の株式60%を取得し子会社化
2011年 株式会社東新製作所の株式100%を取得し子会社化
2013年 池田機工株式会社の株式20%を追加取得
2017年 港南通商株式会社の株式100%を取得し子会社化

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

1967年 日鉱エンジニアリング 設立
日本鉱業の工務部門の一部を分社

1970年 三菱石油エンジニアリング 設立
三菱石油の工務部門を分社

1982年 日石エンジニアリング 設立
日本石油の工務部門を分社

2001年 日陽エンジニアリング 設立
甲陽建設工業、JOMOエンタープライズエンジニアリング部門と統合
2003年 鹿島石油のエンジニアリング子会社である鹿島エンジニアリングを合併
2010年 新日鉱ホールディングスの完全子会社化

1999年 新日石エンジニアリング 設立
日本石油と三菱石油が合併し新日本石油設立、両社を出自とするエンジニアリング2社が合併

2003年 NIPPOエネルギー事業本部 設立
日本鋪道と経営統合し設立
2011年 JOMOエンタープライズ建設部門と統合

2012年 JXエンジニアリング 設立
日陽エンジニアリング株式会社と株式会社NIPPOエネルギー事業本部が統合

2019年 レイズネクスト 設立

メンテナンスとエンジニアリングの2領域を融合
2022年 東京証券取引所の市場区分見直しにより、市場第一部からプライム市場に移行

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

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



© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

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

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。





代表取締役 副社長執行役員

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

2026年6月
当社代表取締役　副社長執行役員、社長補佐（営業本部、タンク本部）（現任）



取締役 副社長執行役員

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

2026年6月
当社取締役　副社長執行役員、社長補佐（プロジェクト事業部、エンジニアリング本部）（現任）



取締役 副社長執行役員

中宅間 大作

1982年4月
新潟工事株式会社入社

2016年6月
当社執行役員

2024年6月
当社取締役

2026年6月
当社取締役　副社長執行役員、社長補佐（DX本部、メンテナンス事業部）（現任）



取締役 副社長執行役員

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

2026年6月
当社取締役　副社長執行役員、社長補佐（コーポレート本部）（現任）



取締役 常務執行役員

川村 雅彦

1989年4月
新潟工事株式会社入社

2022年6月
当社執行役員

2025年6月
当社取締役

2026年4月
当社取締役　常務執行役員、社長補佐（工務本部、安全・品質本部）（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。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

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。

レイズネクストの歩み

1950s～	1970s～	1980s～	1990s～	2000s～	2020s～
高度経済成長	2度のオイルショック	イラン・イラク戦争	業界再編	大規模災害の発生	脱炭素社会実現に向けて
石油・石化の顧客を獲得	**事業領域を拡張**	**石油備蓄体制構築に貢献**	**メンテナンス需要が増加**	**災害に強いプラントへ**	**脱炭素への対応**
戦後復興と高度経済成長の中で、石油精製・石油化学分野の顧客基盤を形成。国内産業を支える基幹設備の保全・工事に関与し、継続的な顧客接点を築いた。	原油価格高騰と景気後退を背景に、プラントの省エネルギー化・効率化、操業安定化の重要性が高まり、改造・更新工事へ対応領域を広げた。	原油供給リスクへの備えとして石油備蓄体制が整備される中、備蓄関連工事に関与。プラントに加え、タンク領域へ事業を広げる契機となった。	石油精製・石油化学分野で設備再編が進み、新設需要が限定的となる一方、安定操業を支えるメンテナンス需要が拡大し、継続的な収益基盤として成長。	東日本大震災などの大規模災害を契機に、タンク・プラントの保安強化が進展。浮き屋根式タンクの耐震対応など、災害に備えた工事需要に対応。	既存設備の脱炭素対応に加え、グリーンアンモニア・低温タンクなど新たな設備テーマへの対応を進めている。











2000年

新興プランテック株式会社

三興製作所　新潟工事

経営統合により全国に広がるメンテナンス体制を確立

2019年

RAIZNEXT レイズネクスト

新興プランテック　JXエンジニアリング

経営統合によりプラントライフサイクル全体への対応力を強化

売上高の推移

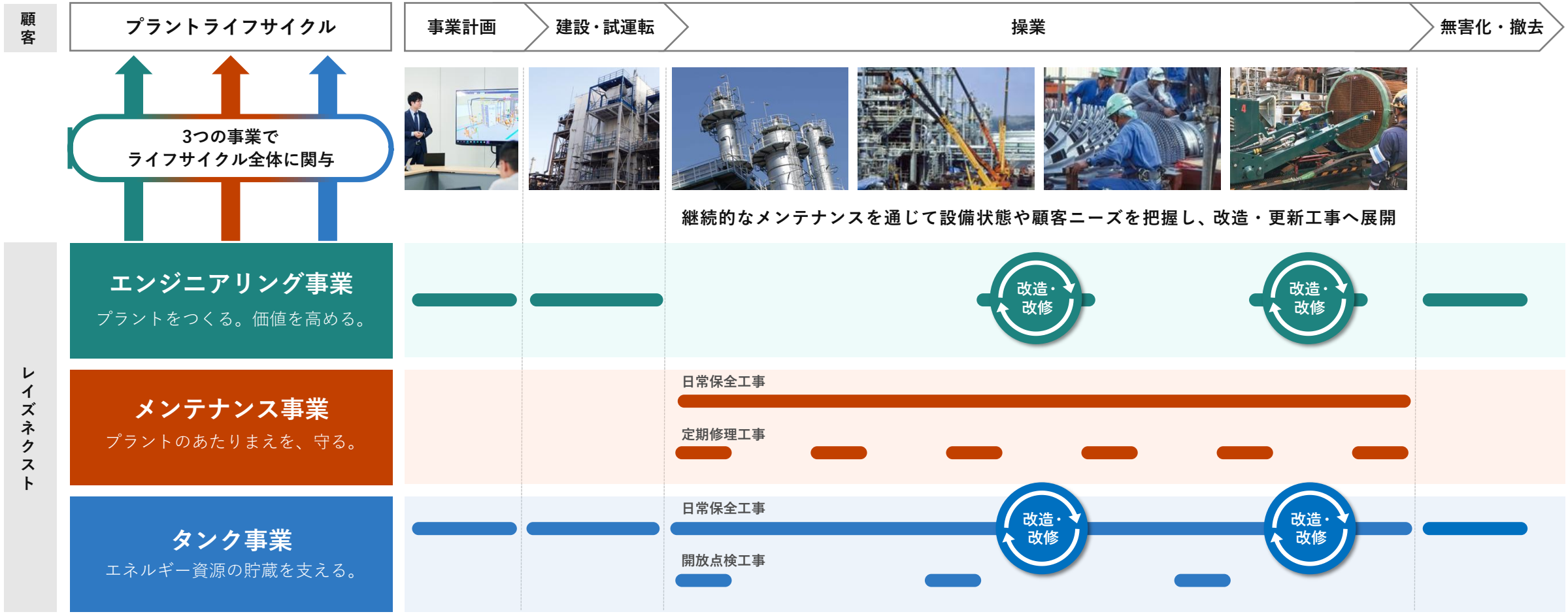
1962 1964 1966 1968 1970 1972 1974 1976 1978 1980 1982 1984 1986 1988 1990 1992 1994 1996 1998 2000 2002 2004 2006 2008 2010 2012 2014 2016 2018 2020 2022 2024 2026

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

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

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。



© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

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



定期修理工事

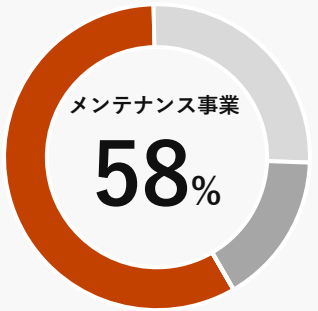
- 1～4年ごとに設備を止めて行う大規模法定点検



配管工事 | 静機器工事 | 土木建築工事 | 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

事業別売上高



- 全国100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：事業別売上高は2026年3月期実績である。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

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



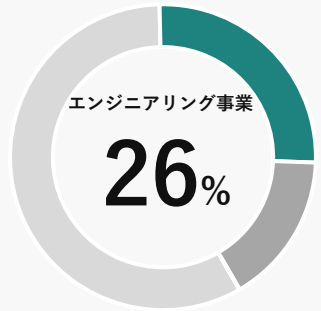
- 既存プラントの能力増強・省エネ化・老朽化対策

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

事業別売上高



- 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：事業別売上高は2026年3月期実績である。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

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

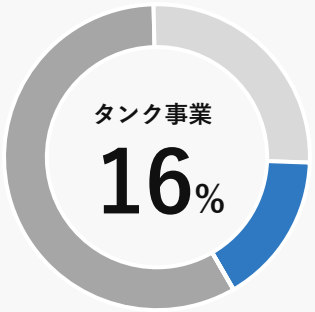
- 稼働後も一貫サポート、改造・補修・延命化に対応

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

事業別売上高



- 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

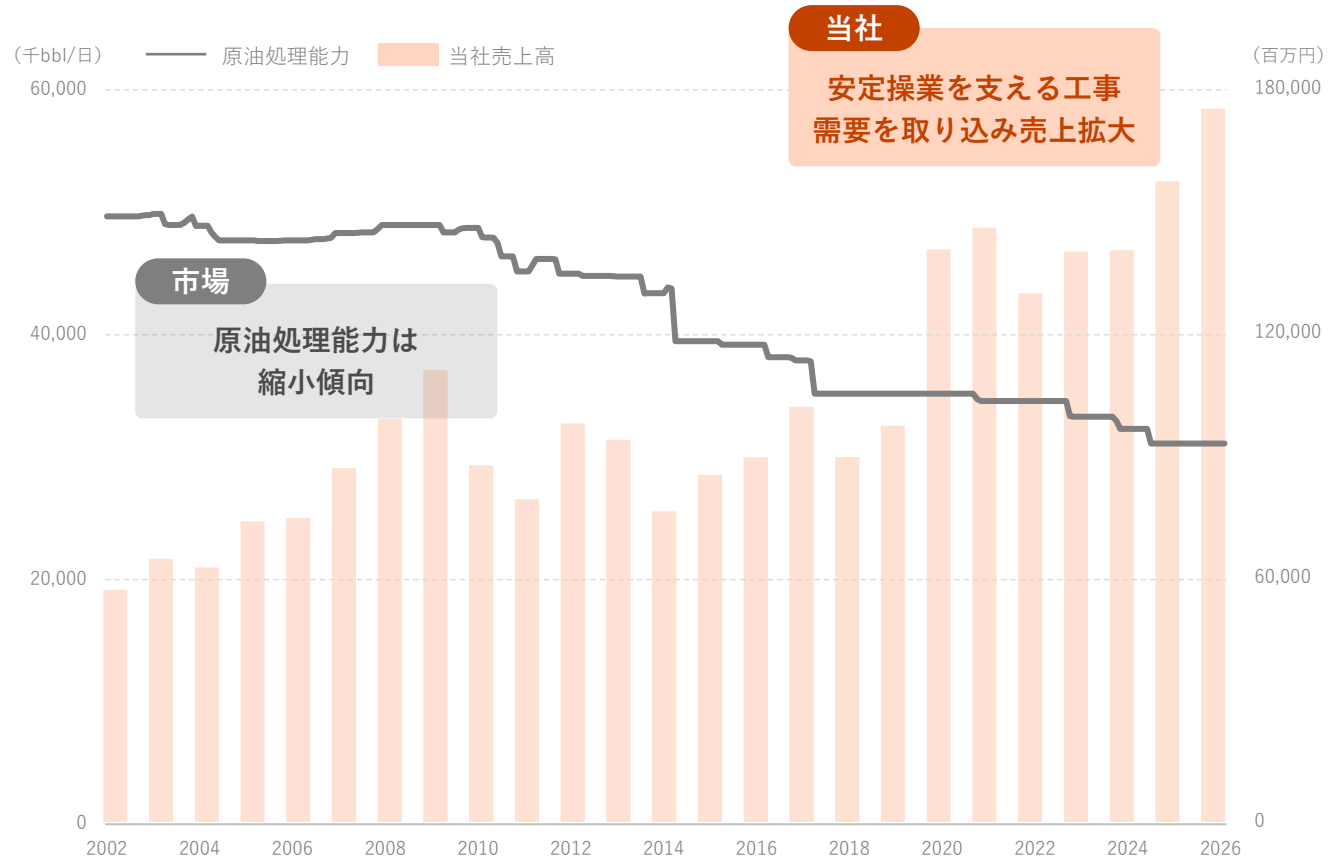
注：事業別売上高は2026年3月期実績である。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

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	工事需要への繋がり
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。	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

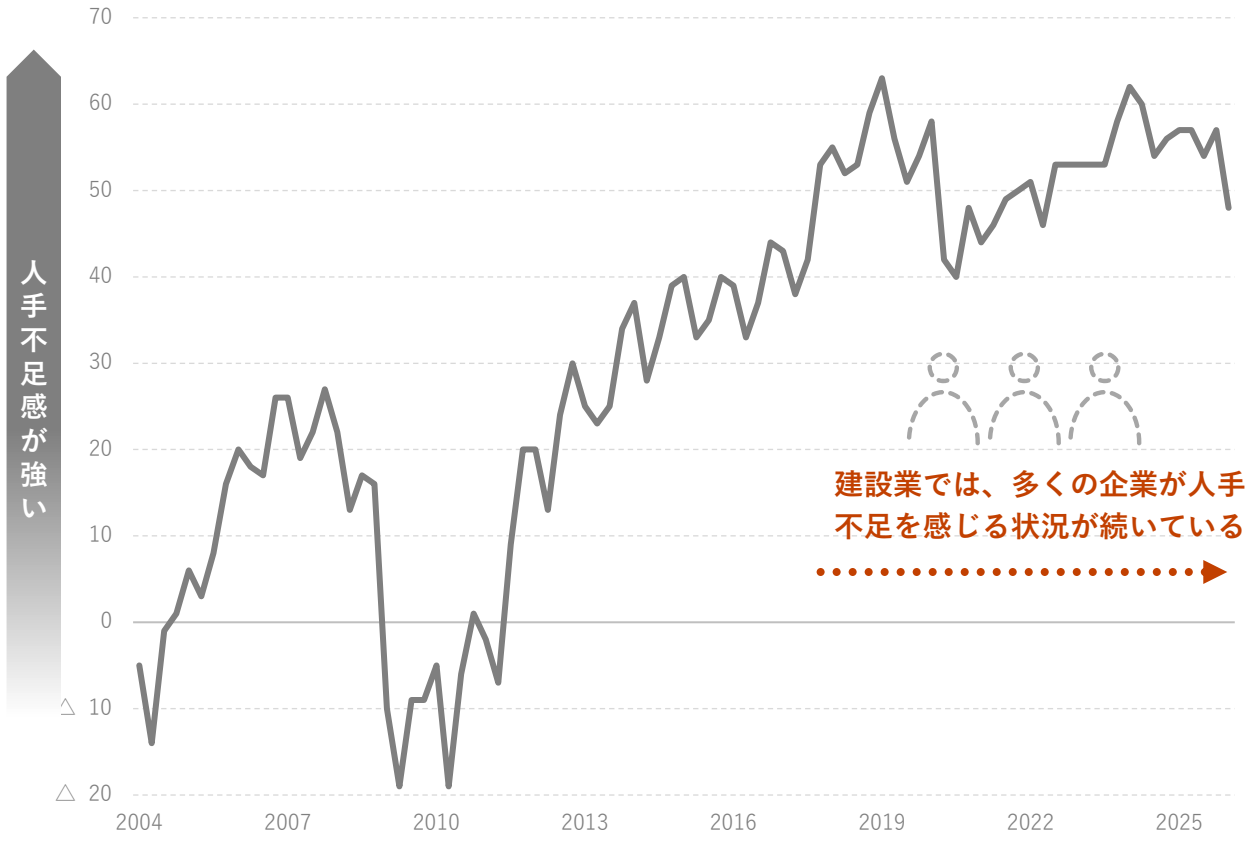
背景	工事需要への繋がり
プラントの長期間の操業に伴い、設備の劣化対応や保安水準の維持・向上が不可欠となる。	設備を維持し安全に使い続けるための**工事需要が継続的に発生**する。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

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	生じる影響
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。	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

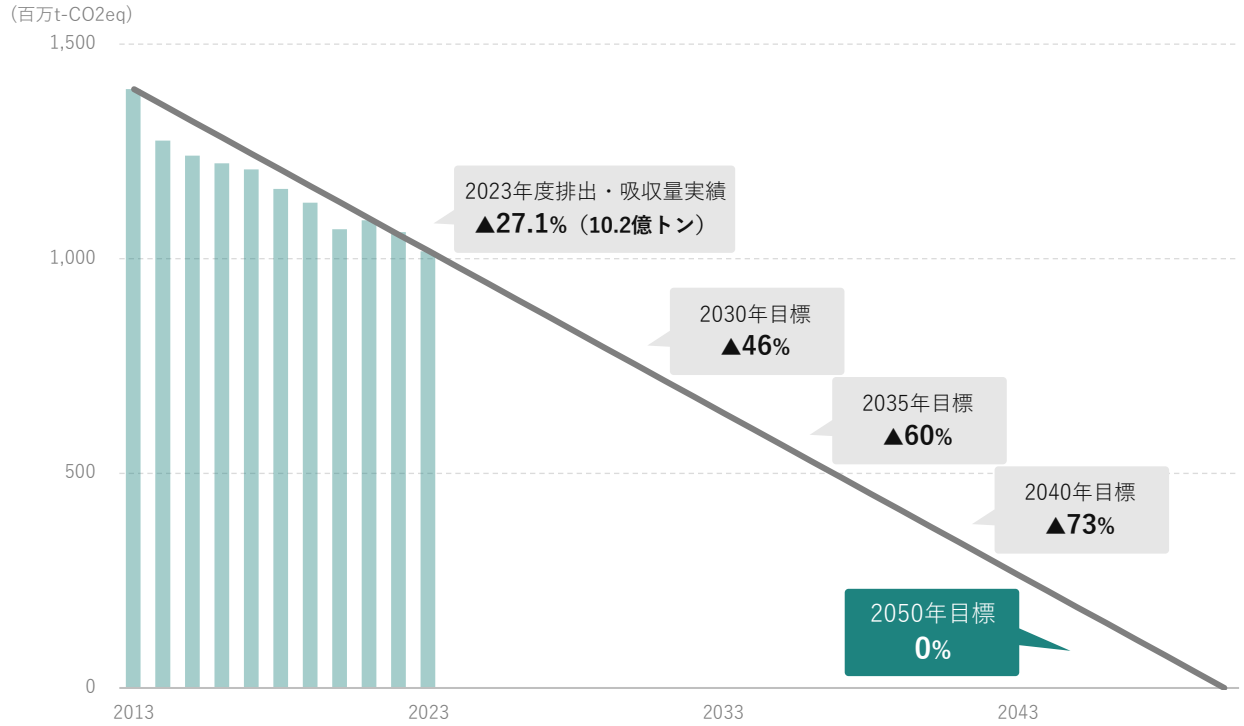
現状	生じる影響
プラント工事では、供給力の確保に加え、安全・品質・工程を管理する元請遂行力が求められる。	人材不足が続くほど、施工体制と元請遂行力を併せ持つ企業の重要性が高まる。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

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

出所：環境省「地球温暖化対策計画の進捗状況」

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

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。

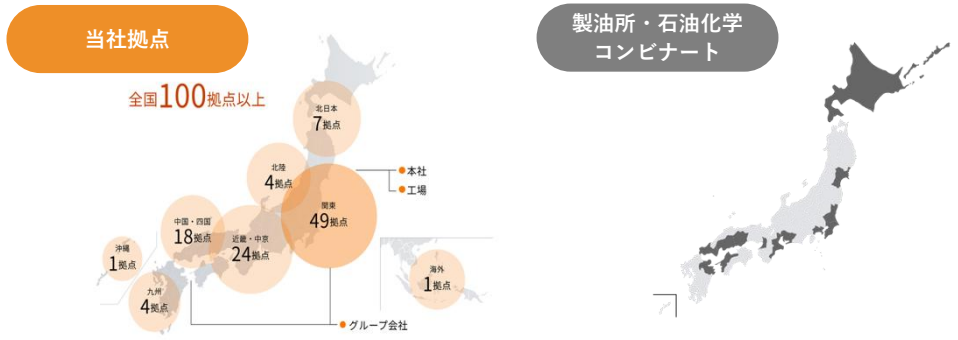
市場環境　人材不足により施工体制を構築できる企業が限られる中、**供給力がそのまま受注機会**となる

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 **100** 拠点以上

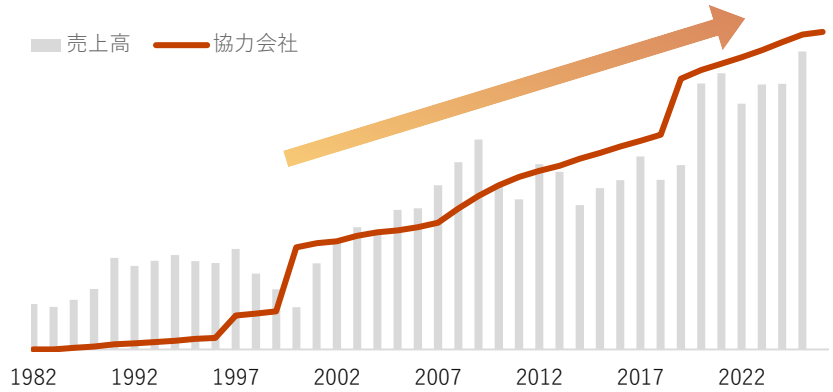
全国に広がる拠点網により、各地の大規模工事から突発的な工事まで機動的に対応



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



© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

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。

顧客数

430社

主要取引先

石油精製
- ENEOS
- 出光興産
- コスモ石油

石油化学
- 三井化学
- 東ソー
- 三菱ケミカル
- 旭化成
- 住友化学
- レゾナック

一般化学
- 日本ゼオン
- ダイキン工業
- ダイセル
- 日本触媒
- 三洋化成工業
- 花王

非鉄金属・医薬品
- JX金属
- 武田薬品工業

日本の基幹産業を支える大手企業と幅広い取引基盤を構築

×

継続受注



設備特性・過去の工事履歴・構内ルールの理解が必要となるため、他社への切替コストが高い

日常保全・定期修理を通じた継続的な顧客接点が安定収益の土台

＝

継続受注基盤

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

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

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。

既存案件での実績

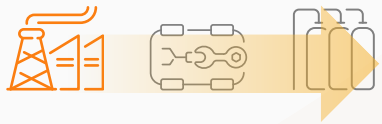
既存案件を通じて蓄積される知見と信頼

- 設備ごとの特性や構内作業への理解
- 過去の工事内容・対応履歴
- 品質・安全・工程管理を通じた信頼
- 現場の課題や改善余地の把握

一気通貫で全工程に対応できる総合力

事業計画 → 建設・試運転 → 日常保全 → 定期修理 → 改造・改修

既存顧客 顧客構内での追加受注



一度参入した顧客構内で、対象設備・工事範囲・請負領域を広げる。

新規顧客 同一地域の周辺顧客へ展開



一つの地域での施工実績が、同一地域の他顧客からの受注機会に繋がる。

既存顧客 同一顧客の別地域案件へ展開



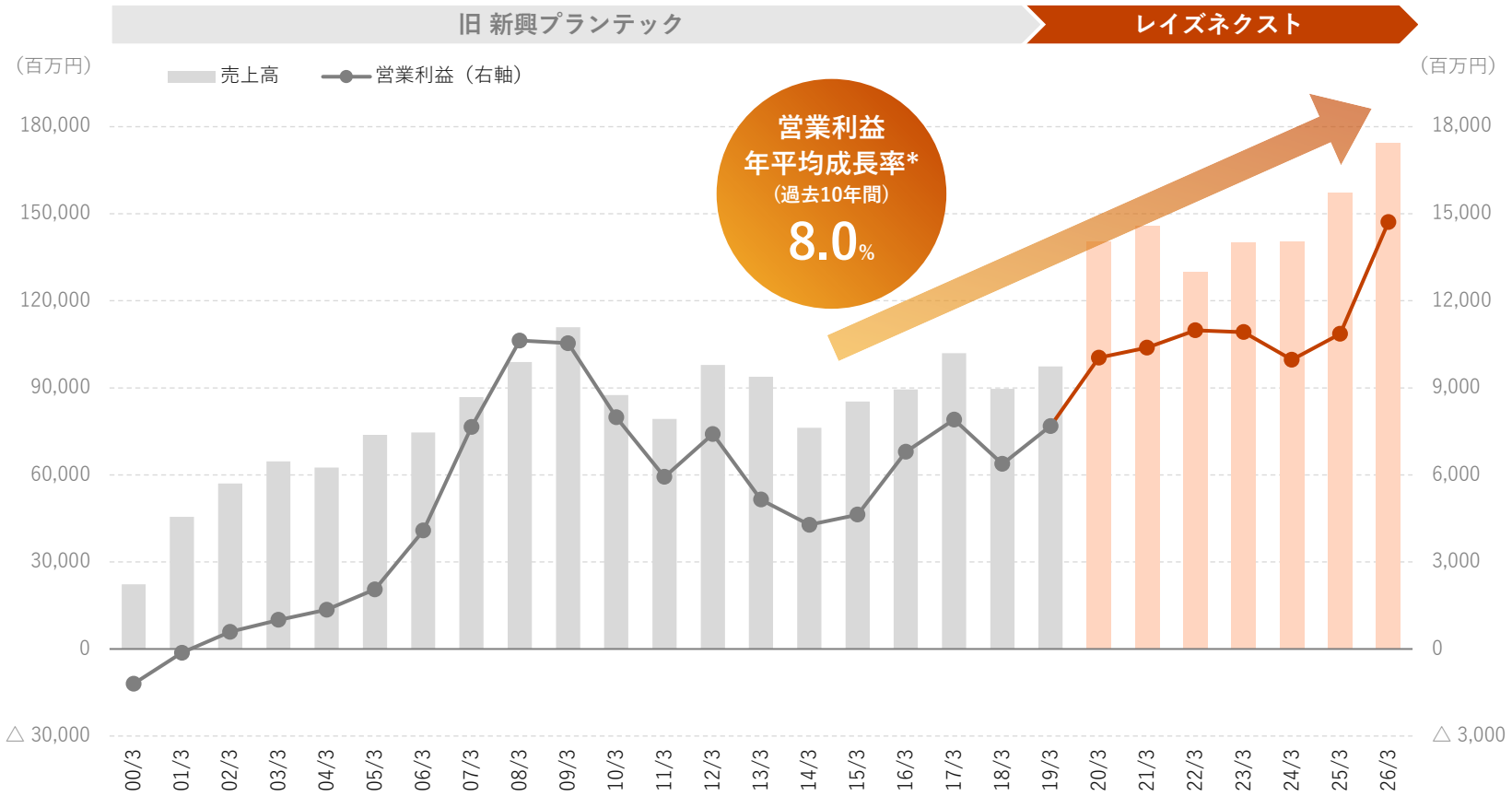
一地域での施工実績や顧客評価をもとに、同じ顧客の別拠点・別地域案件へ展開する。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

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



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。

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。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

事例紹介（1/3）

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。**

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

事例紹介（2/3）



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。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

事例紹介（3/3）



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スキャニング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。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

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。

Environment **環境**	• カーボンニュートラル分野の受注拡大と企業活動を通じた温室効果ガスの排出削減により、カーボンニュートラル社会実現へ貢献する • 工事現場における3R（リデュース、リユース、リサイクル）を徹底し、産業廃棄物を適切に処理する
Social **社会**	• 従業員の安全確保や品質管理体制の強化により安全かつ高品質なサービスを提供する • 協力会社への教育・訓練・支援と協力会社業況の適時把握、サステナブル調達の推進により、パートナー企業とともに発展する • 多様な人材の活用、健康推進、人権尊重意識向上、職場環境改善により、全ての人にとって働きがいのある魅力的な職場環境を実現する • 地域社会への貢献を通じて、人々の暮らしを豊かにする安全・安心な社会づくりに貢献する
Governance **ガバナンス**	• コンプライアンスの徹底遵守、企業理念・行動基準の浸透、情報セキュリティの強化により、コーポレート・ガバナンスを強化する

貢献する SDGs GOAL



注：詳細は当社HP「マテリアリティ」サイトを参照されたい。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

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122期有価証券報告書事業等のリスク

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

第3次中期経営計画



© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

第3次中期経営計画数値目標

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・施工へ繋げるため、供給力の拡張に取り組んでいく。

第３次中期経営計画経営数値目標

		2029年3月期目標	2025年3月期実績	2025年3月期比伸び率
業績目標	売上高	**1,950**億円	1,573億円	＋**24.0**%
	営業利益	**163**億円	108億円	＋**50.9**%
	当期純利益	**112**億円	81億円	＋**38.3**%
経営指標の目標値	ROE	**10**%以上	9.6%	―
	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 60.3%	―

注： 株式分割後換算で39円

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・同一地域の他顧客へ展開。

3 第3次中期経営計画達成に向けて

成長機会を着実に受注・施工へ繋げるため供給力拡張に取り組む

- 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。
- 株主資本コストを上回る資本効率を追求し、高水準の株主還元を実現。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

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・同一地域の他顧客へ展開。

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・同一地域の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

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

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
100 拠点以上

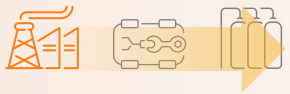
協力会社数
4,000 社以上



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



© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

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

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

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



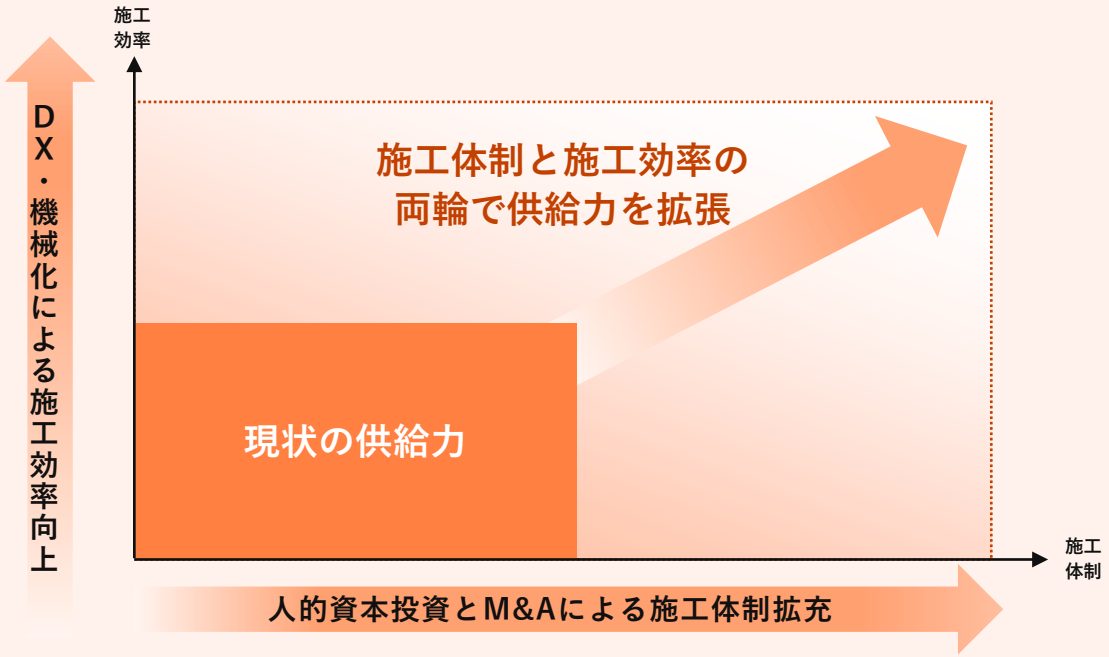
© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

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。**

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

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

キャッシュイン	キャッシュアウト*3	方針
営業CF*1 約270億円	① 持続的な株主還元	**高水準かつ継続的な株主還元方針を明確化** 2026年3月期配当実績117円※4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配当金額の基準とする方針を新たに策定
借入・政策保有株売却など 最大約100億円*2	② 供給力拡張のための成長投資	**成長機会の取り込みに向けて供給力を引き上げるため、M&Aを含めた人的資本投資を積極的に実行** **設備維持・更新**：施工現場を支える自社設備の維持・更新に加え、職場環境の改善を継続的に実施。 **供給力拡大**：協力会社のM&Aやブランディング強化による採用増を通じて供給力を底上げする。 **生産性向上**：DX/機械化投資を通じて施工効率を高め、供給力の向上につなげる。

*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。
*4 ：株式分割後換算で39円

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

配当政策

配当政策は、2026年3月期配当実績117円※1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。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**※1**を下限**とし、

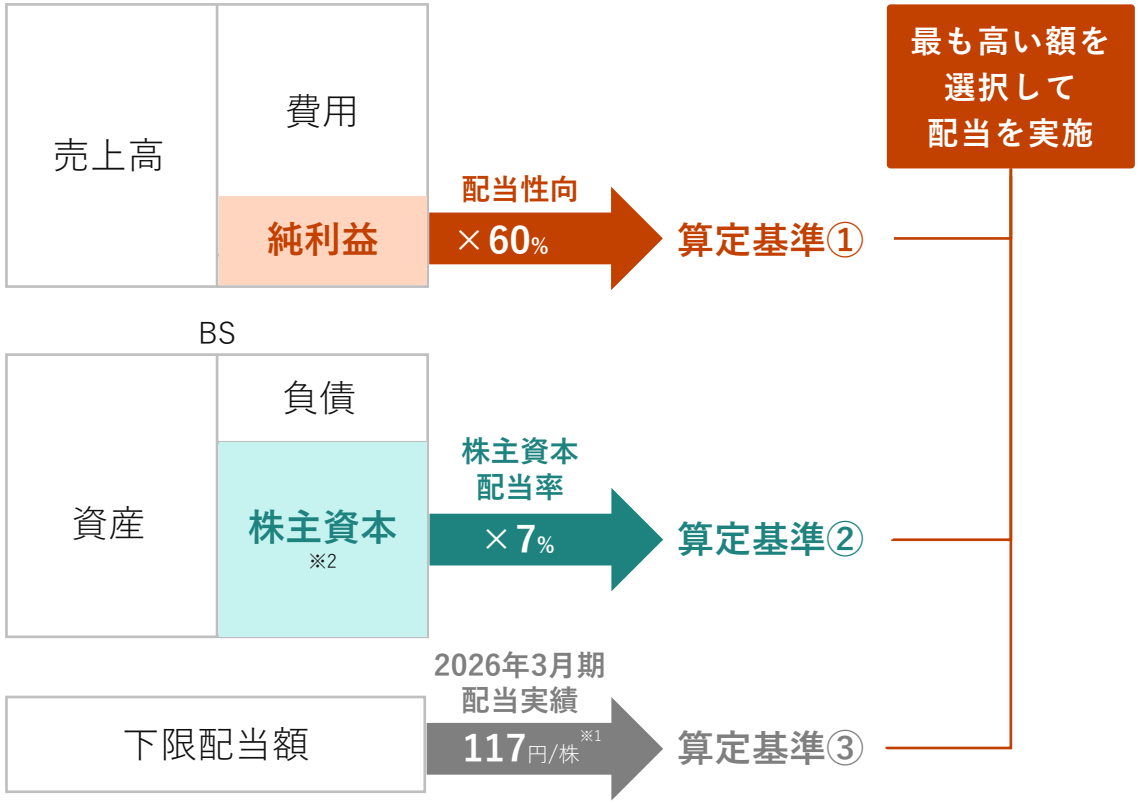
配当性向	株主資本配当率
60%	7%

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※1の下限配当を組み合わせ、株主還元の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



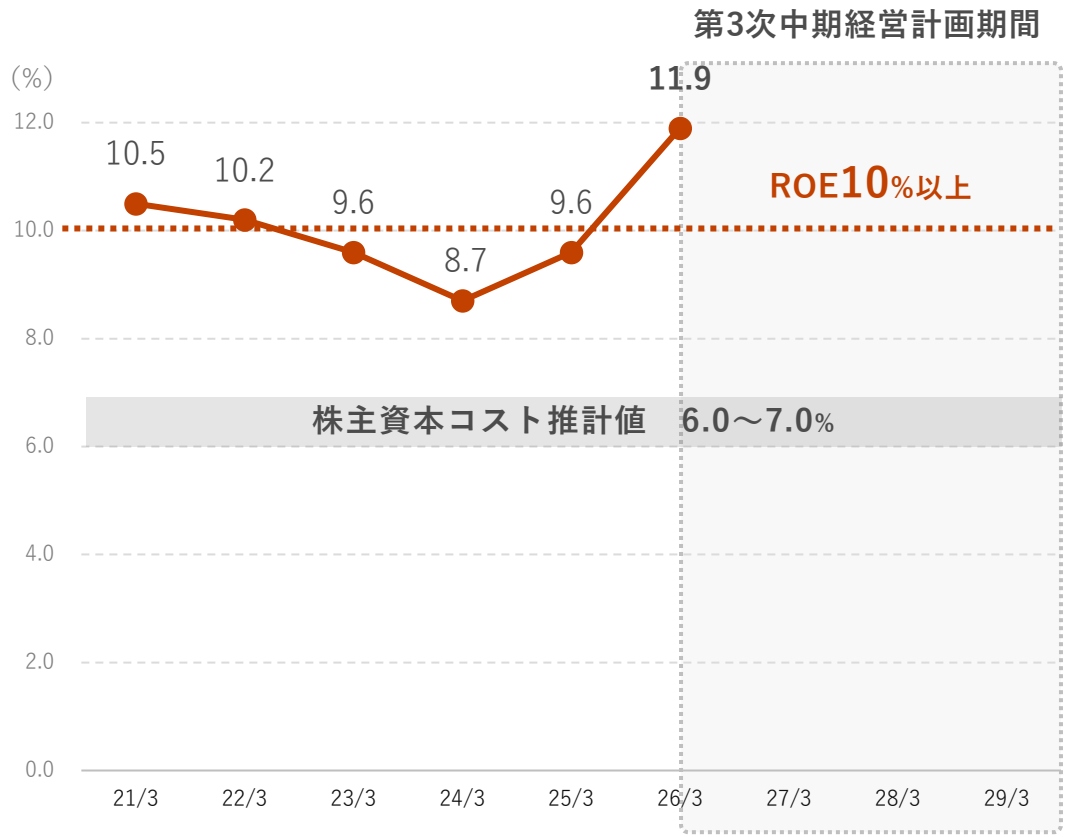
*1：株式分割換算後で39円
*2：連結貸借対照表上の株主資本を指し、その他の包括利益累計額および非支配株主持分は含まない。

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

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10.0%以上とし、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

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

© RAIZNEXT Corporation. All rights reserved.

