



2025 年 5 月 12 日

各 位

会 社 名 株式会社 植木組
代表者名 代 表 取 締 役 社 長 日下部 久夫
(コード番号 1867 東証スタンダード)
問合せ先 取締役専務執行役員管理統括部長 植木 豊
(TEL. 0257-21-3986)

中期経営計画（2025 年度～2027 年度）の策定について

当社はこのたび、2025 年度を初年度とする 3 カ年の中期経営計画を策定しましたので、以下のとおりお知らせいたします。

前中期経営計画（2022 年度～2024 年度）では、長期ビジョン「UEKI VISION 150」に基づき、顧客創造・技術開発・育成加速の 3 つの挑戦テーマを掲げ、目標達成に向け各種施策に全力で取り組んでまいりました。

この 3 年間は、地政学的リスクの長期化に依る景気への影響に加え、建設資材やエネルギー価格の高騰、労働者不足、時間外労働時間の上限規制等様々な課題があった中、売上高は目標未達ながら、民間設備投資の大型物件を筆頭に 2024 年度は受注高が大幅に増加いたしました。

今後の事業環境につきましては、国土強靱化や社会資本整備などの公共投資、民間設備投資とも堅調に推移すると想定されますが、物価高騰や労働人口減少は喫緊の課題であり、今後も起こり得る想定外の災害を克服し、持続的な成長を実現していくため、生産性向上や人的資本経営の推進は不可欠であると考えております。

このような事業環境のもと、新たな中期経営計画では、引き続き「UEKI VISION 150」で掲げた 3 つの挑戦を継続すべく「営業力強化」／「技術力強化」／「人財力強化」を重点テーマに置き、お客様の期待に応える価値を提供するとともに、建設新技術の研究開発と DX の促進を図り、働きがいのある職場環境づくりに取り組んでまいります。

当社は、おかげさまで創業 140 周年を迎えることができました。地域社会に貢献し、共に成長していく企業グループを目指し、スピード感をもって事業に邁進してまいりますので、今後とも一層のご理解、ご支援を賜りますよう、宜しく願い申し上げます。

以 上

2025～2027年度

第15次中期経営計画



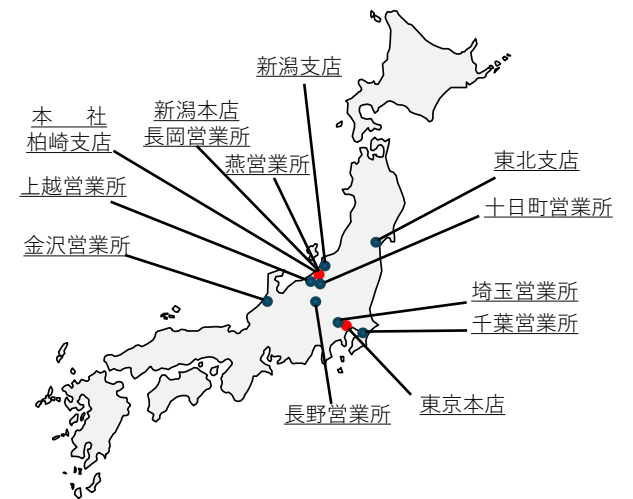
株式会社 **植木組**

目次

▪ 1. 会社概要	P.2
▪ 2. 会社沿革	P.3
▪ 3. UEKI VISION 150に向けて	P.4
▪ 4-1. 第14次中期経営計画の振り返り	P.5
▪ 4-2. 第14次中期経営計画の振り返り	P.6
▪ 5. 現在の環境認識	P.7
▪ 6. 第15次中期経営計画 社長方針	P.8
▪ 7. 重点施策	P.9
▪ 8. 数値目標(単体)	P.10
▪ 9. 植木組グループ 事業戦略と数値目標	P.11
▪ 10. 継続的な企業価値の向上へ	P.12
▪ 11-1. ESG経営の推進	P.13
▪ 11-2. ESG経営の推進	P.14

1. 会社概要

■ 社 名	株式会社 植木組 UEKI CORPORATION
■ 事業所	本社：新潟県柏崎市駅前1-5-45 他13拠点
■ 創 業	1885(明治18年)4月1日
■ 設 立	1948(昭和23年)7月26日
■ 代表者	代表取締役社長 日下部 久夫
■ 資本金	53億1,567万円
■ 株 式	東京証券取引所スタンダード市場上場
■ 営業内容	総合建設業
■ 従業員数	589名(2025年4月1日現在)



2. 会社沿革



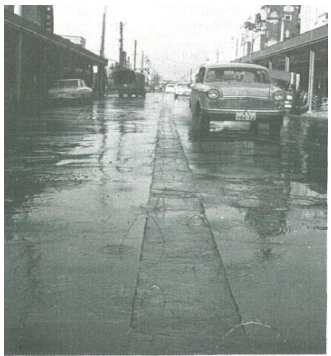
1885年
(明治18年)

● 植木亀之助が植木組を創業



1937年
(昭和12年)

● 三代目(現)長生橋竣工
(新潟県長岡市)



1948年
(昭和23年)

● 株式会社植木組設立

1961年
(昭和36年)

● 日本初の消雪パイプを施工
(新潟県長岡市)

1984年
(昭和59年)

● 東京証券取引所第一部上場

1989年
(平成元年)

● サイパンリゾート開発事業に参画

2016年
(平成28年)

● BIM/CIM活用を開始
(内製化)

2019年
(令和元年)

● 本社移転

2022年
(令和4年)

● 東京証券取引所スタンダード市場移行

2025年
(令和7年)

● 創業140周年
第15次中期経営計画を策定



3. UEKI VISION 150に向けて

当社は2022年、150年企業を目指し長期ビジョン「UEKI VISION 150」を策定し、重点テーマに「営業力強化」「技術力強化」「人財力強化」を掲げた。併せて第14次中期経営計画を策定し、同テーマについて重点施策を設定、遂行してきた。2025年、創業140年を迎えるこの年に長期ビジョン実現への着実なステップアップへ向け、新たに第15次中期経営計画を策定した。



4-1. 第14次中期経営計画の振り返り

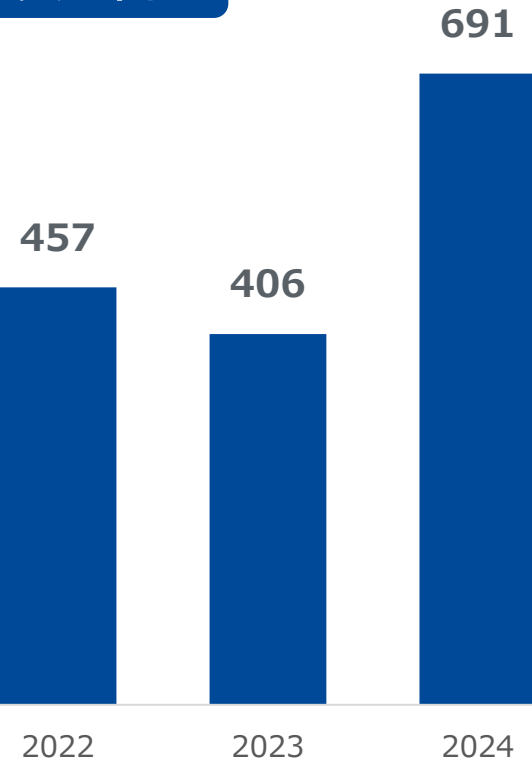
- 建設資材価格や労務費の高止まり等が影響し、民間顧客の発注時期が後退
- 安全と品質の確保と、工期遵守を徹底



- 売上高、営業利益は目標に未達ながら、受注高は2024年度大幅に増加
- ICTの活用等による生産性の向上は進んでいる

受注高

(億円)



売上高

431

486

427

中計策定時目標
500億

2022

2023

2024

営業利益

16.2

18.5

20.6

中計策定時目標
21億

2022

2023

2024

成 果

重点テーマ	成 果
営業力強化	● 民間建築、エネルギー分野の大型物件を複数受注 ● 研修強化による営業スキル向上
技術力強化	● BIM/CIM活用工事の拡大 ● 設計施工一体工事の技術力向上 ● 工事成績評点の向上
人財力強化	● 給与改定（ベースアップ・定期昇給）の実施 ● 男性育休取得率の向上（2022年度以降は政府目標（2025年までに50%）を上回る取得率）
生産性の向上 グループ経営の強化	● 財務の最適化（売上高販管費率は目標値で推移） ● 子会社によるM&A成立

取組みを継続し、より高い成果を目指す

課 題

- ✓ 技術系専門分野の人材確保
- ✓ 組織全体のさらなるコミュニケーションの活性化
- ✓ 部門特性に応じたICT、新技術導入の推進
- ✓ 業務プロセスの標準化と可視化

5. 現在の環境認識

外部環境

プラス要因

- 防災、減災、国土強靱化投資の継続
- 脱炭素、エネルギー関連、サプライチェーン強靱化投資の増加
- 急速に進化を続けるデジタル技術

マイナス要因

- 新潟県内の市場規模縮小傾向、首都圏との格差が顕著
- 建設資材や労務費の高止まり、値上がりリスク
- 労働力人口減少と建設業入職者の減少

内部環境

近年業績の把握

- 増益傾向で、業界全体のトレンドに乗れている

現状の課題

- 建設投資全体は堅調に推移しているが、当社のシェアはさほど伸びていない
- シェア拡大には民間建築増が不可欠
- 人材確保と離職者防止

6. 第15次中期経営計画 社長方針

長期ビジョン「**成長**を求め、**挑戦**を楽しむ企業へ」

スローガン

挑戦なくして明日はなし！

社員から 顧客から 地元から「選ばれ 頼られ 愛される」建設会社

戦略方針

■ 人的資本経営(＝人材の価値を最大限に引き出す)の推進

新4K(給与・休暇・希望・かっこいい)の実現、全部門で人材のレベルアップ策を断行

■ R&D(研究開発)の推進、生成AIの活用を目指す

基礎技術の研究、応用技術の開発を進め、「金の成る木」を育てる。急速に進化する生成AIの活用により生産性を上げる

■ 営業と技術が息を合わせてこそその建設業。つなぐ役目は管理部門

部門を超えたコミュニケーションをしっかりとる

■ 現在の事業エリアの深耕と競争力強化を軸とし、土木系は採算を、建築は事業量をより重視

築いてきた営業基盤を軸に各部門の技術、ノウハウを結集し、競争に打ち勝つ

■ 工事の大型化へ向けた体制をつくる

生産性向上や長時間労働の低減に寄与させる

営業力の強化

民間工事受注の拡大

- 新規顧客の開拓
- 受注競争力の強化
- 環境関連事業への挑戦・受注（ごみ処理場、CCS等）

官庁工事受注の拡大

- 大型物件の単独受注
- 工事成績優秀企業と優良工事の獲得
- 上下水道耐震化工事の受注拡大

技術力の強化

DXの推進

- ICT施工技術の向上と普及拡大
- BIM/CIM技術の向上
- BIツールの有効活用
- 設計・積算技術の向上

固有技術の獲得

- AIの活用、開発
- 共同技術開発、産学連携による特許取得
- CO₂排出削減の推進
- 環境製品の販売促進

人財力の強化

人財の育成

- 育成プログラムの構築と実施
- 資格取得のための支援強化（新入社員の学習時間の確保、外部教育コンテンツの紹介・提供等）
- 次世代（30代中心）の早期育成
- 技術の伝承

働きやすい職場環境づくり

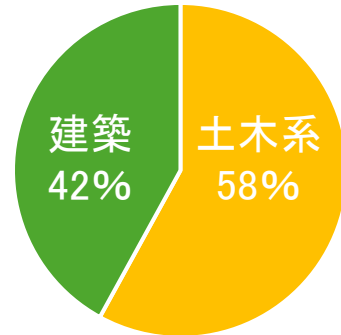
- 離職者防止策/1on1ミーティングの実施
- ベテラン・シニア社員の業務検討と改善
- 4週8閉所の実施
- 福利厚生制度の再設計

8. 数値目標(単体)

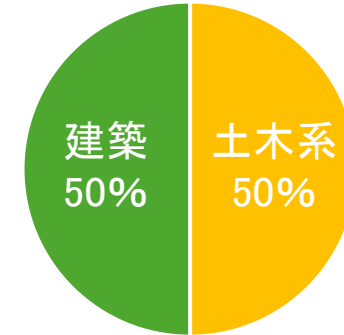
売上高事業別シェア方針

民間建築の受注拡大により、
建築事業のシェアを高める

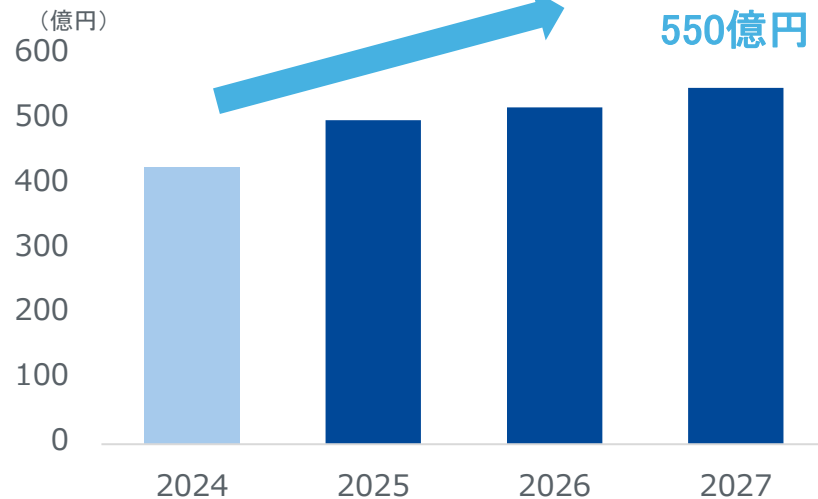
2022-2024年度平均



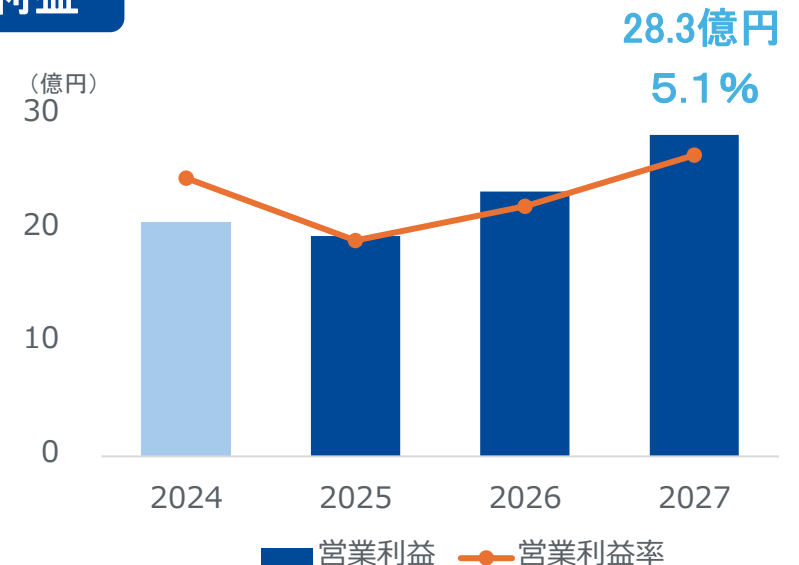
2027年度



売上高



営業利益



9. 植木組グループ 事業戦略と数値目標

グループ各事業の戦略 → **グループ力で地域社会に貢献**

建設事業

植木組は新潟県内と首都圏を軸とした東日本エリアにて、子会社は主に新潟県内にて、土木・建築の総合建設業として「住み続けられる街づくり」に貢献

不動産事業

地域に密着した提案型開発事業等の推進により、快適な住環境や事業者の利便性等に寄与する物件を提供

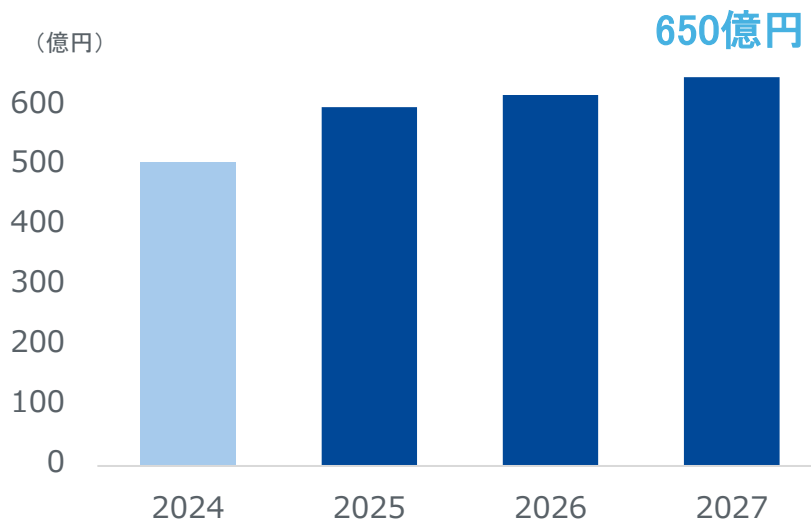
IT関連事業

得意とする基幹系システム開発を軸に総合的ソリューション型を指向し、IT全般の顧客ニーズにフレキシブルに対応

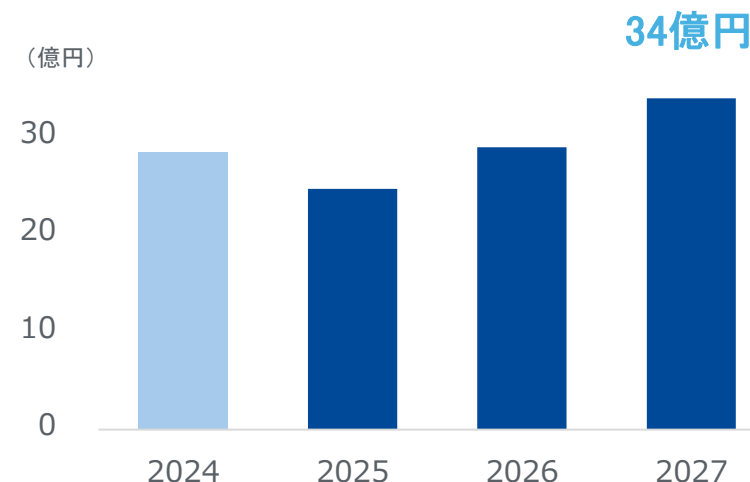
BtoC事業

地域に住む人々の介護リスクや被災リスク、余暇の充実など、地域に密着した更に質の高いサービスを提供

売上高



営業利益

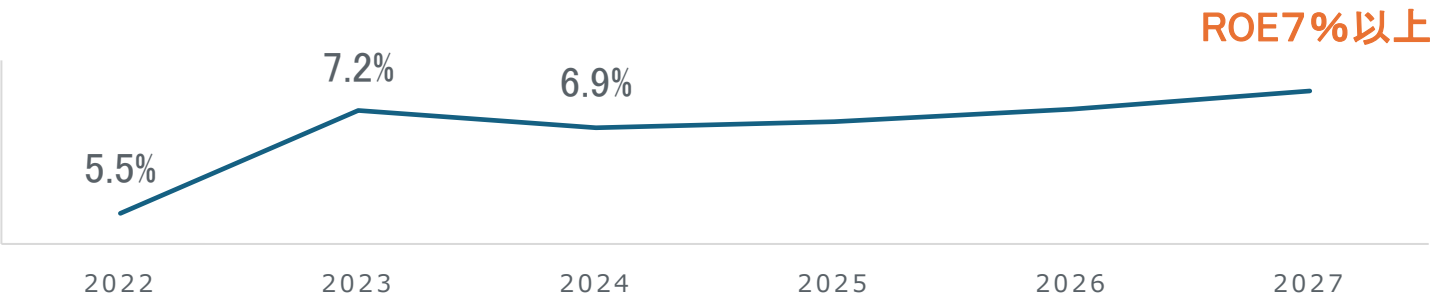


10. 継続的な企業価値の向上へ



経営指標

収益性を重視した事業戦略の実行と資産効率の追求により、継続的にROE7%以上を目指す



キャッシュフロー(CF)重視と成長投資

得られた事業収益をさらなる成長へ向けた投資に振り向ける

キャッシュイン

営業活動によるCF
約60億円

資産の流動化

所有資産の保有目的を精査
➡ 流動化を実施



キャッシュアウト

持続的成長に向けた
中長期的視点の投資
約70%

株主還元方針
約30%

• 人的資本投資 (人財力強化、給与、職場環境等)	約25%
• DX推進の加速 • 固有技術獲得に向けた研究開発	約25%
• 事業継続のための設備更新 • 脱炭素化への環境対策	約20%
連結配当性向30%以上の配当を継続的かつ 長期的に実施する	

カーボンニュートラル実現に向けて、CO₂排出量の削減や環境配慮型事業に貢献

Environment 環境

脱炭素社会を 目指す

- アスファルトプラントの燃料切替によるCO₂排出量の削減
- サイトPC工法採用によるScope3（輸送時）におけるCO₂発生を抑制
- 熱回収装置による環境性能向上システムの開発
- ZEBの普及と推進（受注する設計業務のうち50%以上）
- CCSや再生可能エネルギーなどの環境配慮型事業への建設分野での貢献

地域社会とともに歩み、発展することで豊かな社会・街づくりに貢献する

Social 社会

地域社会貢献

- 産学連携の強化（共同研究、出前授業、外国人高専生インターンシップ受入など）
- 地域清掃、ボランティア活動の参画・実施
- 花火、まつりなどの地域イベントへの協賛

新4K(給与・休暇・希望・かっこいい)の実現

会社の成長＝社員自身の成長 ▶ 働く喜びと人生の幸せを追求できる職場環境づくりを目指す

Social 社会

人的資本政策 働き方改革

- 給与水準を段階的に引き上げ、上場中堅ゼネコンの水準を目指す
- 長時間労働の削減(4週8閉所の100%実現)
- 年次有給休暇取得率の向上策を実施
- 女性活躍を推進する制度の構築、柔軟な働き方の拡充
- 男性の育児休業取得率100%

ステークホルダーからの信頼向上と安定的な事業継続を図る

Governance ガバナンス

ガバナンス強化

- コンプライアンス教育、リスクマネジメント教育を定期的を実施・継続
- 有事即応力の向上(災害時事業継続計画に基づき、定期的な訓練の実施・継続)
- 労働災害の撲滅



株式会社 **植木組**

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。