



2024年5月10日

各位

会社名 東亜道路工業株式会社
代表者 代表取締役社長 森下 協一
(コード番号 1882 東証プライム)
問合せ先 経営企画室長 松村 高志
(TEL. 03-3405-1811)

中期経営計画(2024年度～2026年度)の策定に関するお知らせ

当社グループは、2024年度を初年度とする中期経営計画(2024年度～2026年度)を、新たに策定いたしました。

記

策定の背景

2021年、当社は創立100周年を迎える2030年のあるべき姿、「TOA STYLEをさらに磨き、社会から選ばれ続けるオンリーワン企業へ」を創立100周年ビジョン(TOA ROAD Vision 2030)と定め、ゴールとしました。このゴール達成のため、中期経営計画「挑戦・発想・実行で社会から選ばれる企業に—TOA ROAD Sustainable Plan」を策定し実施しています。本中期経営計画「TOA ROAD Sustainable Plan 2026」は前年度に終了した中期計画である「TOA ROAD Sustainable Plan 2023」を引き継ぎ、今年度より2026年度を最終年度とする3か年計画です。なお、前中期経営計画においては、柱とした成長戦略により経営基盤は着実に改善されたものの、コロナ禍やロシアによるウクライナ侵攻等の想定外の事案による施工上の制限や原材料価格の高騰により収益面では計画未達成となりました。

よって、これらを背景に本中期経営計画では、我々のゴールである「創立100周年ビジョン」を実現するため、経営方針の軸を「CSR経営」に大きくシフトすること、不確実性の時代などの当社を取り巻くマテリアリティ(重要社会課題)に対応できるレジリエントな企業体質を構築し「持続可能な成長基盤」の確立を目指すことを2本の柱としました。

また、本中期経営計画では、統合事業戦略において事業の投下資本を切り口にした評価を行い、各事業の中長期的なポートフォリオ・マネジメントやシナジーの最大化をはかることで、企業価値の創造、資本コストを意識した経営戦略を推進してまいります。

以上

2024年度～2026年度

中期経営計画

– TOA ROAD Sustainable Plan 2026 –

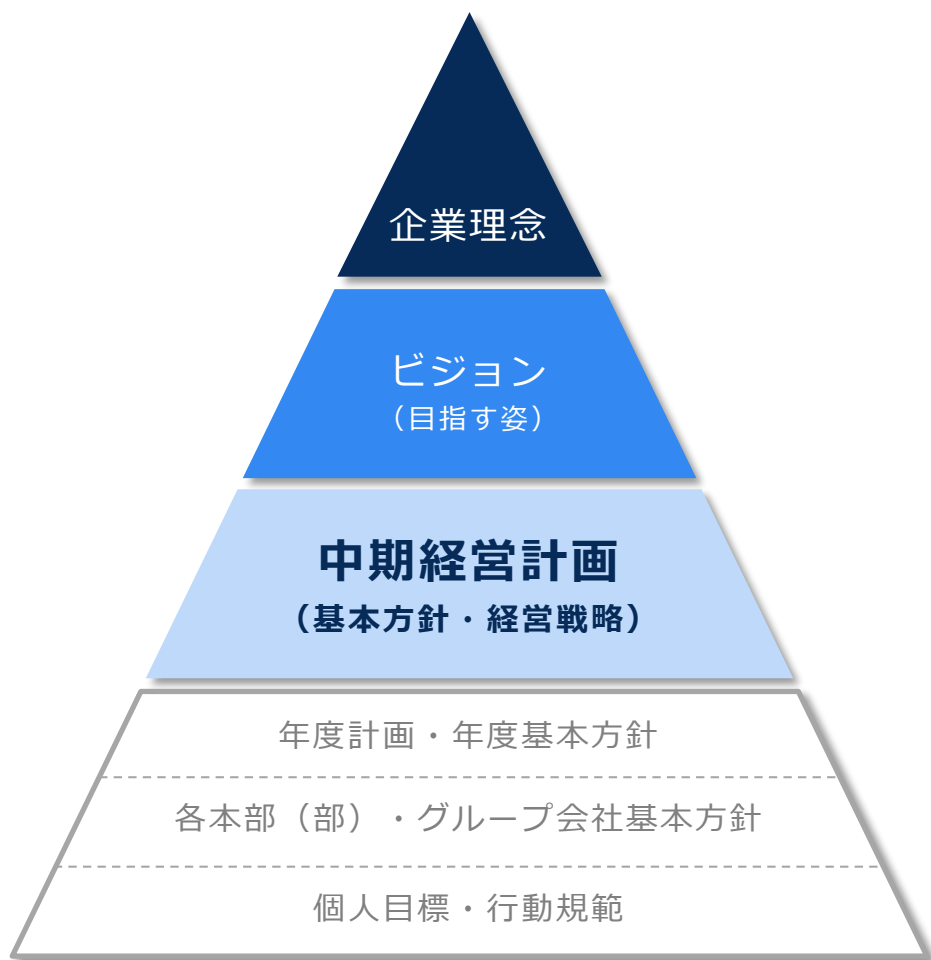
～挑戦・発想・実行で社会から選ばれ続ける企業に～

2024年4月

東亜道路工業株式会社
代表取締役社長 森下 協一

目次

- 1** 企業理念、創立100周年ビジョンと中期経営計画
- 2** 前期中期経営計画の振り返り
- 3** 中期経営計画の骨子
 - 3-1** CSR経営へのシフト
 - 3-2** 持続可能な成長基盤の確立
- 4** 業績目標
- 5** 関連企業
- 6** SDGsとSociety5.0への対応
- 7** WISENET2050への対応



○企業理念

自らの意思と成長をもって、
人々の生活を足元から支える

○創立100周年ビジョン

TOA ROAD Vision 2030

TOA Style をさらに磨き
社会から選ばれ続けるオンリーワン企業へ



1 企業理念、創立100周年ビジョンと中期経営計画

GOAL	創立100周年ビジョン「TOA ROAD Vision 2030」		(連結業績)
	TOA Style をさらに磨き、社会から選ばれ続けるオンリーワン企業へ		売上高 (目標) 1,500 億円 営業利益 (目標) 100 億円
STEP3	2027年度～2029年度	TOA ROAD Sustainable Plan 2029	
STEP2	2024年度～2026年度	TOA ROAD Sustainable Plan 2026	(連結業績)
	「CSR経営へのシフト」	「持続可能な成長基盤の確立」	売上高 (目標) 1,300 億円 営業利益 (目標) 75 億円
STEP1	2021年度～2023年度	TOA ROAD Sustainable Plan 2023	

2021年、当社は創立100周年となる2030年のあるべき姿「TOA ROAD Vision 2030」を定めゴールとしました。このゴール達成のため、中期経営計画「挑戦・発想・実行で社会から選ばれる企業に—TOA ROAD Sustainable Plan」を策定し実施しています。本中期経営計画「TOA ROAD Sustainable Plan 2026」は前中期計画である「TOA ROAD Sustainable Plan 2023」を引き継ぎ、今年度より2026年度を最終年度とする3か年計画です。

6つの成長戦略（TOA ROAD Sustainable Plan 2023）

- 確固な収益基盤の構築
- 事業領域の拡大
- 技術開発の推進
- DXの推進
- エンゲージメントの向上
- ガバナンスの強化

TOA ROAD Sustainable Plan 2023においては、コロナ禍やロシアによるウクライナ侵攻等、想定外の事案による施工上の制限や原材料価格の高騰により定量面では計画未達成となりましたが、6つの成長戦略により経営基盤は着実に改善されました。よって、これらの戦略については、本中期経営計画においても継続します。

TOA ROAD Sustainable Plan 2026

挑戦・発想・実行で社会から選ばれ続ける企業に

CSR経営へのシフト

企業に対する社会からの要請が変化する中、我々は挑戦・発想・実行により、経営方針の軸を「CSR経営」に大きくシフトすることで、すべてのステークホルダーにコミットし支持されることを目指します。

持続可能な成長基盤の確立

環境問題への対応が喫緊の課題として顕在化している中、不確実性の時代に対応できるレジリエントな企業体質を構築し、将来に向け積極的な投資を行い「持続可能な成長基盤」の確立を目指します。

我々のゴールである「TOA Style をさらに磨き社会から選ばれ続けるオンリーワン企業へ」を実現するため、本中期経営計画では、経営方針の軸を「**CSR経営**」に大きくシフトしながら、当社を取り巻くマテリアリティ（重要社会課題）に対応できるレジリエントな企業体質を構築し、「**持続可能な成長基盤**」の確立を目指すこととしました。

3-1 CSR経営へのシフト



当社は、道路の建設、維持管理などを通して、産業と技術革新の基盤整備や災害に強く、子供やお年寄り、障がいを持つ方々も住み続けられるまちづくりを担っています。よって創立100周年ビジョンである「社会から選ばれるオンリーワン企業」を実現するために、経営方針の軸を「**CSR経営へのシフト**」することで、すべてのステークホルダーに対してコミットします。

3-1 CSR経営へのシフト

従業員へのコミット

- 客観的なエンゲージメント・スコアの導入と改善
- 一貫的な教育・育成体系に基づいた教育・育成
- 安全・安心で快適な職場の提供
- 福利厚生、各種手当の充実

顧客へのコミット

- 確実な品質の保証とワンランク上の出来ばえ
- 新たな付加価値の提供と納期厳守
- ニーズに応じた最適なソリューション提案

地域・社会へのコミット

- 法令遵守、安全の確保
- 社会貢献、慈善事業
- 文化・教育活動への寄付

株主へのコミット

- コーポレート・ガバナンスとコンプライアンスの強化
- 資本コストを意識した経営
- 経営エンゲージメントの促進による信頼関係の構築

環境へのコミット

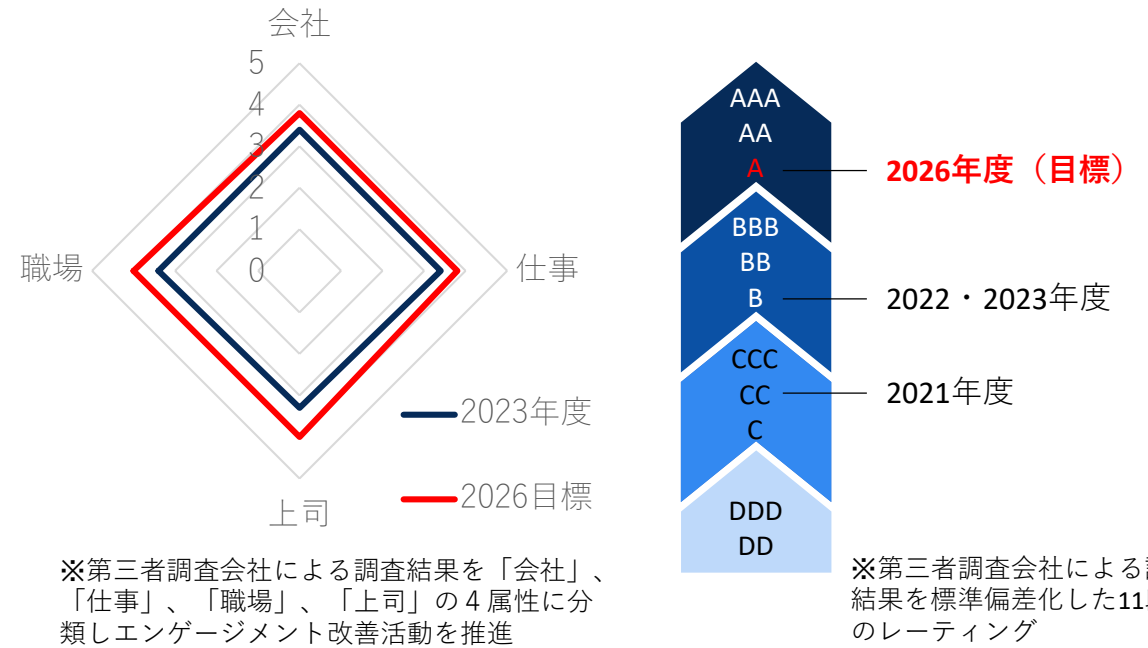
- 事業に伴う温室効果ガスの削減
- 持続可能で環境に配慮した工法・材料の技術開発
- 先進的なイノベーションへの挑戦
- 「健康と環境の日」プロジェクトの実施

健康と環境の日



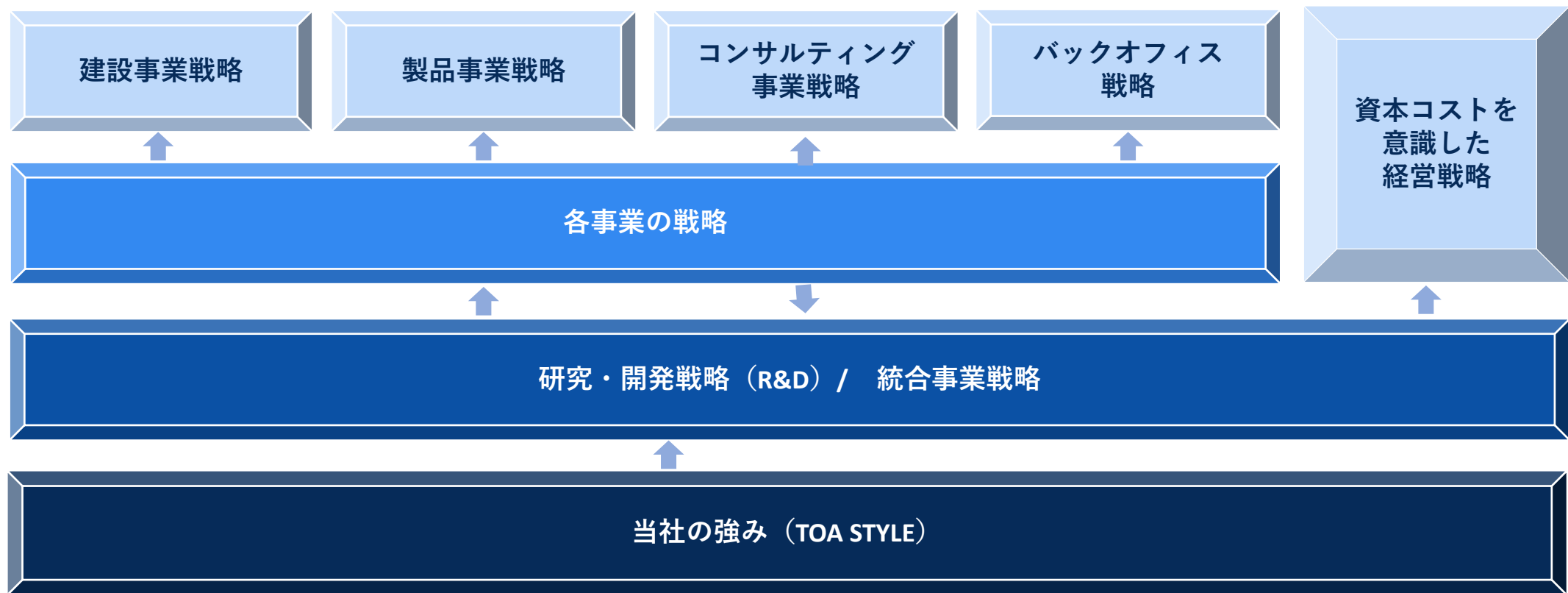
健康と環境をテーマに各事業所で具体的なアクションを実施する日として11月第3金曜を『健康と環境の日』と決めました。前年度は各拠点ごとに各自の提案で拠点周辺の清掃や運動などを実施し自分の健康、地球の健康（環境）を考え行動する1日となりました。

エンゲージメントへの取り組み



第三者調査会社により会社と従業員間の相互理解度を定量的に測定・分析し、改善を継続することで、信頼関係を構築します。会社への愛着や仕事への熱意を醸成できる組織体質を獲得することで、高い生産性や顧客満足度を達成し、会社、従業員が共に成長する組織を目指します。

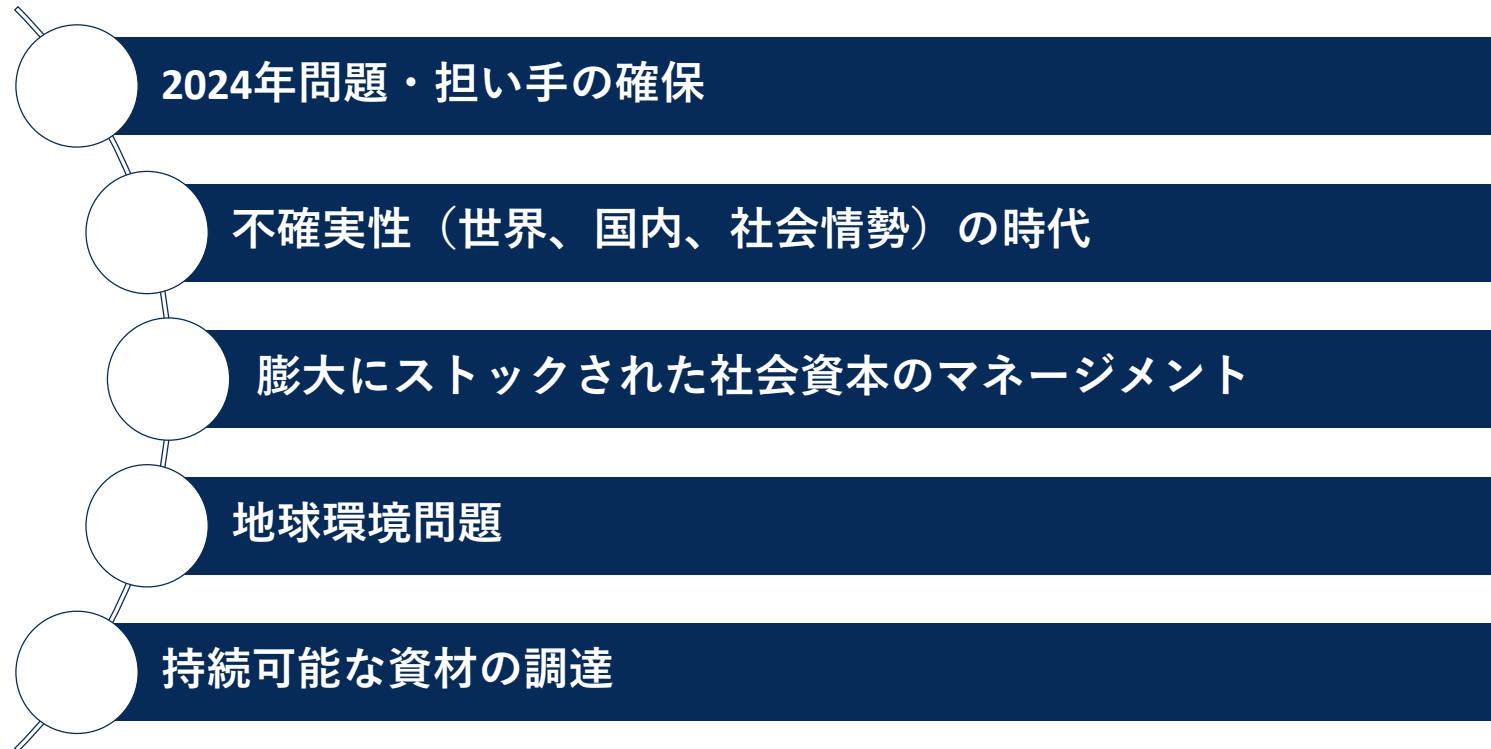
3-2 持続可能な成長基盤の確立 「事業戦略の位置づけ」



当社の強みは、独自の歴史、技術に培われた「TOA Style」です。よって、持続可能な成長基盤確立のために実施される各事業の戦略は、この強みを前面に押し出した技術開発力によって策定された研究・開発戦略（R&D）を共通プラットフォームとして、当社を取り巻くマテリアリティに対するブレークスルーを模索します。また、この各事業の戦略は統合事業戦略によってシナジーの最大化を図るとともに、ポートフォリオマネージメントにより横断的にコントロールされ、資本コストを意識した経営戦略に反映されます。

3-2 持続可能な成長基盤の確立 「マテリアリティの抽出」

当社の事業の特徴は、公共工事を柱とした受注産業であり、社会からの要請やニーズに依存し、その原材料の多くは国内外の天然資源です。よって、そのマテリアリティは社会情勢や環境問題と深く関わっています。これらの観点から、中期経営計画では下記の項目を持続可能な成長基盤を構築するためのマテリアリティとして抽出しました。



3-2 持続可能な成長基盤の確立 「当社の強み」



東亜道路工業は、近代舗装の黎明期に国内で初めてアスファルト乳剤¹⁾の製造に成功し、日本中の舗装施工会社に供給した会社として知られています。以来、現在に至るまで舗装材料メーカーと道路建設会社としての二つの顔を持っています。長い実績と豊富な経験に裏付けられた施工技術と化学技術が生み出す製品群を両輪とし、その相乗効果、融合により他社と一線を画した独自の発想を深化させてきました。また、独立系企業の既成概念にとらわれない自由闊達な土壌は、技術革新によるイノベーションを生み、すべてのステークホルダーに最適なソリューションを提案します。時代を超えて社員一人一人に受け継がれた変化を恐れない革新のDNA。それが我々のコア・コンピタンス **TOA Style** です。



1) 固体のアスファルトを乳化技術により液体としたもの。砂利路面に直接散布、浸透させて舗装とした。

3-2 持続可能な成長基盤の確立 「R&D（研究開発）戦略」

当社のR&D戦略は、「TOA Style」や長年にわたる研究成果を基盤に、社会や市場のニーズを的確に反映し、未来を見据えた戦略となっております。蓄積された道路インフラの高耐久化と効率的な維持に資する技術を中心に、低炭素で持続可能な社会を実現するための革新的な技術開発に取り組み、既存の常識や思考に縛られないイノベーションの創出に挑戦します。これらの成果を各事業戦略や資本市場戦略を通じて具現化することで、我々は強固で持続可能な企業を目指します。

道路インフラの高耐久化と効率的維持に資する技術

- 老朽化する橋梁を保全する高性能な橋面防水工法の開発と普及
- 超重交通路線におけるLCCに優れた長寿命化舗装の開発と普及
- 舗装や橋梁等のインフラ予防保全技術(点検・維持等)の開発と普及

低炭素で持続可能な社会を実現する技術

- カーボンニュートラルに資する中温・常温舗装技術の開発と普及
- 再生利用やGX(グリーントランスフォーメーション)に資する技術の開発
- 石油由来資源に替わる新材料の開発

次世代技術・新領域技術への挑戦

- DX・AI等の最先端デジタル技術を駆使した工法・調査技術の開発
- 太陽光発電舗装の実用化と全国展開
- 走行中ワイヤレス給電技術などの次世代インフラへの挑戦
- 道路事業以外(土木・工業用など)に向けた新素材開発への挑戦

地球環境問題（常温アスファルト混合物）



常温アスファルト混合物は通常のアスファルト混合物と異なり加熱する必要がないため地球環境問題に大きく貢献します。持続可能な社会実現に向けて常温技術の確立は大きなブレークスルーと捉え、専用のプラントを設置し（つくば市）技術の確立と普及を目指します。

インフラ予防保全技術（LCC最適化）



カムシール（薄層表面処理工法）



フォグシール（予防的維持工法）

少子高齢円熟期にある日本において、膨大にストックされたインフラのマネジメントは持続可能な社会実現のための重要な課題です。当社はこの課題に対応すべく、壊れたから直すといった対症療法ではなく、壊れる前に手を打つことでライフサイクルコストを最小にする技術（予防保全技術）に注力しています。

太陽光発電舗装（Wattway）



写真はイメージです

仏国の道路会社であるColas社は道路の新しい可能性として持続可能なエネルギーを生み出す太陽光発電舗装“Wattway”を世界に展開しようとしています。当社はこの趣旨に賛同するとともに、従来の太陽光発電技術に比べ、暴風雨などに強いことや設置個所の自由度が高いなど、我が国における耐災害や脱炭素社会実現の課題に対する有効なソリューションと捉え、共同で技術開発・普及に取り組んでいます。

走行中ワイヤレス給電技術



脱炭素社会実現の手段としてEVの普及が推進されていますが、その一方でバッテリーに必要な天然資源の不足等が指摘されています。この課題に対処する技術として走行中ワイヤレス給電技術に関する研究開発を（学）東京理科大学と進めています。当社は舗装技術の観点から道路への適応性を検討しており、共同で車道への展開を目指しています。

3-2 持続可能な成長基盤の確立 「統合事業戦略」

持続可能な成長を達成するための経営基盤を構築するには、当社が直面するマテリアリティを事業間で共有し、俯瞰的な視点から各事業の戦略と投資を管理し、最適化することが必要です。統合事業戦略においては、将来の不確実性を踏まえつつ、投下資本を基準とした経営指標（ROIC等）に基づき、各事業の収益を評価し、KPIを設定します。これにより各事業の中長期的なポートフォリオ・マネージメントを行うことで、企業価値の創造を推進します。

マテリアリティの共有と積極的な事業投資

- 全社的なマテリアリティの共有
- 積極的な事業投資を実施（成長投資50億円、既存設備の更新、能力増強、環境対策100億。）*1)

各事業の評価とポートフォリオ・マネージメント、改善ドライバーの抽出・改善

- 投下資本を切り口とした事業収益評価の概念の全社的に浸透
- 不確実性を意識しながらも中長期的なポートフォリオ・マネージメントによる集中と選択、各事業のシナジーの最大化
- ROIC等の概念により投下資本の観点から現場レベルのバリュードライバー分析を行い、KPIの設定による事業評価の見える化、改善ドライバーの抽出・改善

企業価値の創造

- 投下資本を切り口とした事業収益評価により資本コストを意識した統合事業戦略を策定
- レジリエントで中長期的に安定した経営基盤の構築によるステークホルダーとのエンゲージメントを確保
- 戦略的なキャッシュフローアロケーションを実施¹⁾

1) 4.キャッシュフローアロケーション P24参照

3-2 持続可能な成長基盤の確立 「建設事業戦略」

当社における喫緊の課題は2024問題・担い手の確保です。この課題に対してはDXの導入推進による業務の効率化や省人化、多様な働き方の実現により対応していきます。また、不確実性を背景に、民需へのシフトやPFI事業、スポーツファシリティ事業の強化、M&Aなどで安定した業務基盤を確保しながら、膨大にストックされた社会資本の維持修繕や長寿命化にコミットし、路面太陽光発電など地球環境に資する創造型イノベーションを展開することで持続可能な成長基盤を確立します。

2024年問題・担い手の確保

- オペレーションフローの再構築により、高齢者や女性などが継続して能力を発揮できる働き方の多様化
- 出来高生産性や工事種別ごとの収益性などの管理指標をリアルタイムに生成し”見える化”の推進
- マシン・コントロールなどのDX技術の積極的な導入による生産性向上
- 工事担当者のエンゲージメント向上による生産性向上

不確実性（国内外の社会情勢、気候）の時代

- 独自技術を駆使したソリューション営業による民需へのシフト、事業活動領域の拡大
- 官民連携（PFI）事業、海外事業、鉄道事業の強化及び戦略的なM&Aによる事業領域の拡大
- 景観・スポーツ事業の強化

膨大にストックされた社会資本のマネージメント

- 当社独自の様々な維持修繕技術、長寿命化技術を活用したソリューション営業
- FWDやMWDを駆使し、費用対効果、ライフサイクルコストを考慮した道路舗装マネージメント

地球環境問題

- 常温舗装技術や太陽光発電舗装技術などによる「創造的イノベーション」の市場開拓

3-2 持続可能な成長基盤の確立 「製品事業戦略」

当社の製品事業は日本の舗装の創成期より100年にわたる経験と実績から製品販売にとどまらず、最新の情報提供、施工指導に至るまで顧客のニーズにコミットする『道路のコンシェルジュ』を目指しています。持続可能な成長基盤の確立を目指し、不確実性がもたらす資材調達問題に備えながら地球環境に配慮した材料販売に注力していきます。

不確実性（国内外の社会情勢、気候）の時代

- 積極的な設備投資により、主要工場にアスファルトのバッファ機能、被災時のバックアップ・システム（電源等）を構築
- 事業領域拡大のため、他業種用の新素材（土木・工業用材料）の積極的な展開

地球環境問題

- 加熱アスファルトプラントへの機械式中温化装置の配備
- 独自技術の中温化添加剤や中温化バインダーの積極的な展開

膨大にストックされた社会資本のマネージメント

- 舗装の長寿命化に資する製品の積極的な展開
- 顧客ニーズに応じた補修用材料（大規模用、小規模用）の積極的な展開

2024年問題・担い手の確保

- サプライチェーン（輸送コスト含）の再構築
- 工場設備のDX化による省力化と品質・安全性の向上

持続可能な資材の調達

- 再生技術用製品、植物由来製品の積極的な展開

3-2 持続可能な成長戦略 「コンサルティング事業戦略」

当社は、従来より舗装の維持管理支援システム（PMS）の開発に取り組んでいます。PMSは膨大にストックされた道路資産を最適に維持管理するシステムであり、ライフサイクルコストの最小化など円熟期の日本の舗装構造物管理に必要不可欠なシステムです。コンサルティング事業においては今後ますます深刻化する自治体などの技術者不足に対するソリューションとしてPMSの普及を図るとともに、新技術を積極的に提案し持続可能な社会資本マネージメントに貢献します。

膨大にストックされた社会資本のマネージメント

- 膨大にストックされた既設舗装の健全性を高速に調査するソリューション（MWD Plus）
- ライフサイクル・コストを最小化する維持修繕計画業務のソリューション
- コスト・パフォーマンスに優れた（橋面）舗装維持修繕設計業務のソリューション
- 舗装構造物の維持管理業務を支援するシステム・ソリューション

地球環境問題

- 環境配慮型技術による舗装維持修繕設計業務のソリューション
- 温室効果ガスの発生を最小化する舗装維持修繕設計業務のソリューション

持続可能な資材の調達

- 持続可能な資材を活用する舗裝修繕設計業務のソリューション
- 貴重な天然資源の消費を抑制するため、長寿命舗装技術の活用や、FWDを用いた合理的な維持修繕設計業務のソリューション

3-2 持続可能な成長基盤の確立 「バックオフィス戦略」

当社のバックオフィス戦略は、最新のDX技術や生成AI技術を活用し、業務の効率化による生産性の向上を図ることにより、企業としての市場での競争力を高めていくことです。また、ヒューマンエラーの抑止、属人化の解消によるエンゲージメントの向上を目指すと同時に、システム障害や災害等の緊急事態におけるBCP対策の更なる強化、高度化を進め不確実性の時代に備えていきます。

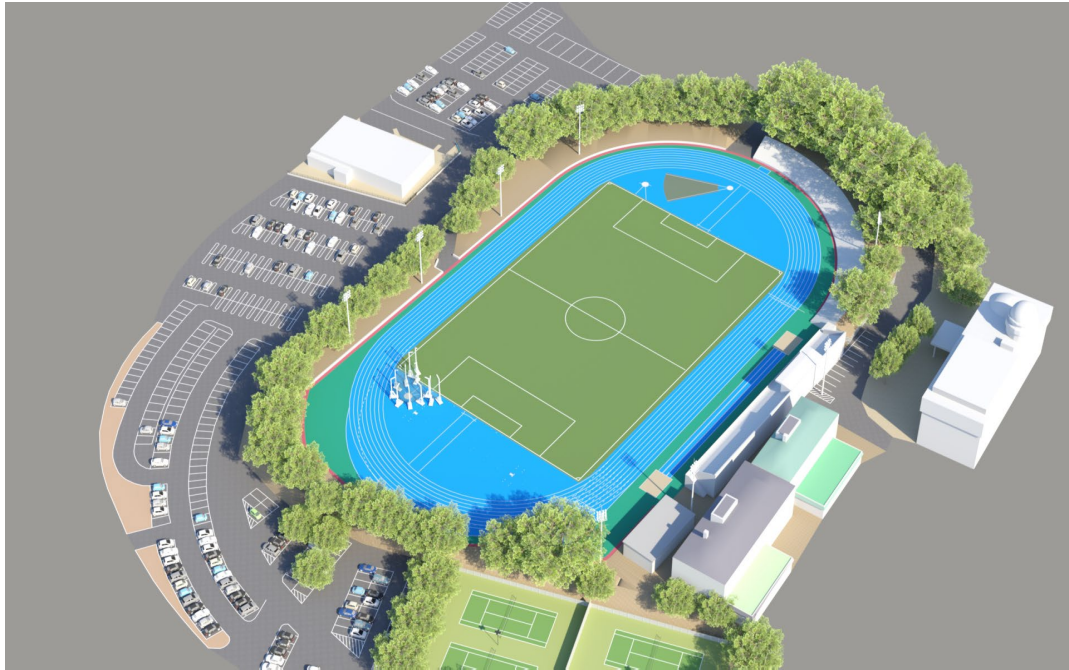
膨大にストックされた社会資本のマネージメント

- DX導入による営業支援、製品販売、経費精算システムの高度化によるバックオフィス業務の効率化、省力化
- 生成AIを利用した技術情報、管理業務のナレッジデータベースによるバックオフィス業務の効率化、省力化

不確実性の時代

- システム障害や災害等の緊急事態におけるBCP対策の更なる強化、高度化

スポーツファシリティ



これまで蓄積した豊富な実績や独自に開発した素材などを駆使し、専門的な見地から競技、教育、娯楽等、顧客の様々なニーズに対して計画、設計から建設まで一貫して最適なソリューションを提案していきます。

マシーン・コントロール



ドローンを用いた測量技術や舗装工事へのマシーン・コントロールシステムの導入、最新の光学機器等を用いた出来形管理、非破壊による品質管理など調査設計、施工から完成まで一貫したDX技術の導入により安全性、品質、出来ばえを向上させつつ生産性の向上、省人化を目指します。

製品事業（アスファルト代替材料）



高性能防水工法（タフシャットRA）

植物由来の特殊熱可塑性樹脂を主原料とした高性能防水工法（タフシャットRA）、超高耐流動性改質アスファルト（HSバインダー）、全天候型常温補修材料（コールドパーミックス）などの持続可能で舗装の維持修繕、長寿命化に資する材料の販売を積極的に展開していきます。

コンサルティング事業（LCC最適化）



MWD plus

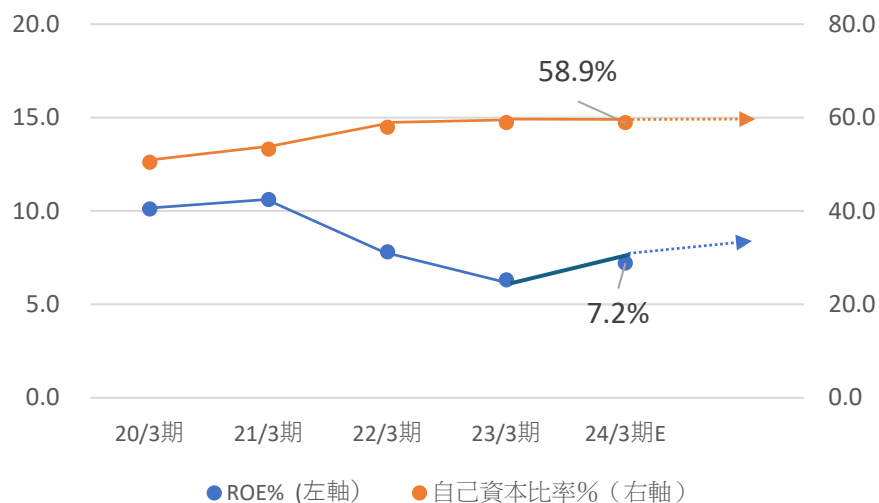
「MWD plus」は走行しながら効率的に舗装のたわみ量と路面の状態を測定する舗装検査車です。舗装の長寿命化やライフサイクルコスト縮減に向けた持続可能なメンテナンスサイクルの構築に貢献していきます。

3-2 持続可能な成長戦略 「資本コストを意識した経営戦略」

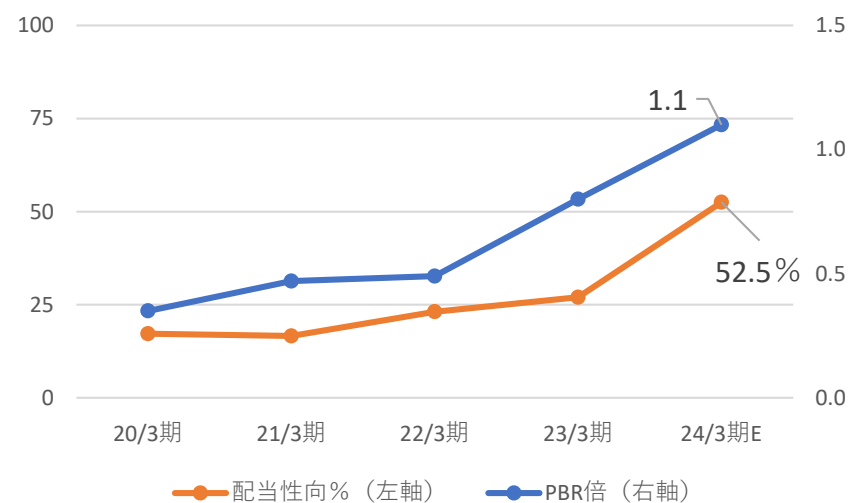
不確実性の時代に対応すべく、レジリエントな経営基盤を確保することを前提としながら、各事業毎に投下資本に対する収益性のKPIを設定することで、資本コストを意識した企業価値の向上を図ります。また、資本コストを引き下げるため、株主・投資家との対話を通じてエンゲージメントを強化します。

- ROE
当社のROEは、原油の高騰もあり2023年3月期は6.3%でしたが、2024年3月期では7.2%まで回復しております。中期経営計画では、ROE9.0%以上を目指し、持続的に改善していきます。
- PBR
当社のPBRは、2024年3月期では1.1倍と東京証券取引所が要請する1.0倍を超えておりますが、強固な財務基盤を前提としながらも株主還元も重視した経営を前提に配当性向50%以上、年間配当42円/株をベースラインとする安定的な株主還元を実施しPBRのさらなる向上を目指してまいります。

ROEと自己資本比率の推移

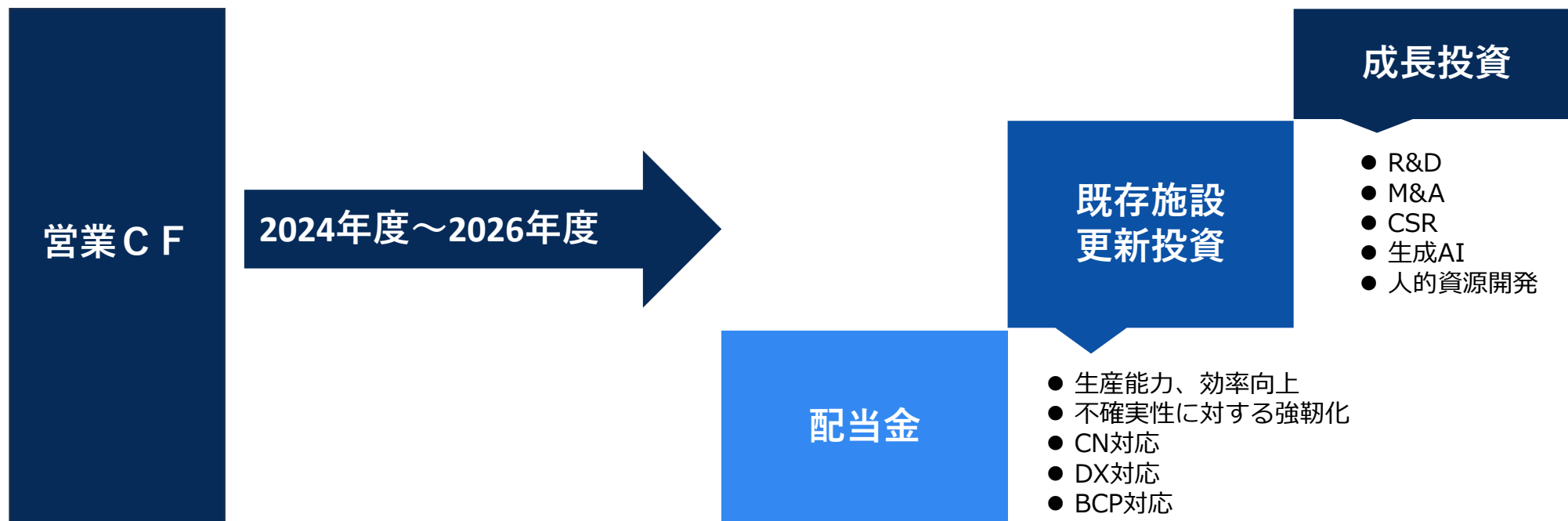


配当性向とPBRの推移



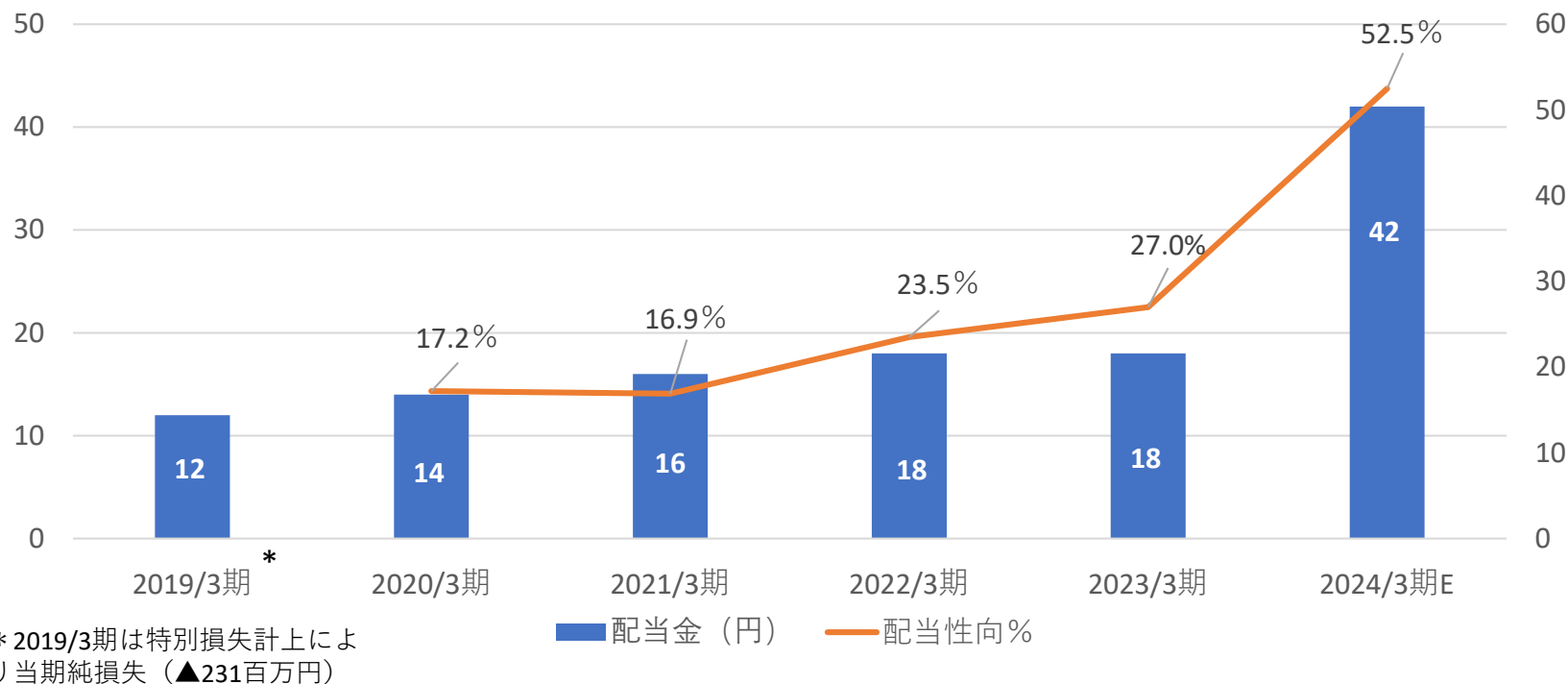
3-2 キャッシュフローアロケーション

CSR活動、R&D、M&Aなど積極的な成長投資として50億円。「持続可能な成長」を実現できる経営基盤を構築するため、既存施設の更新に関しては生産能力向上、生産効率向上に加え、カーボンニュートラルを踏まえた製造設備のリニューアル、不確実性への対応、2024年問題対応等で3年間で100億円を予定。なお、配当性向については50%以上を確保します。



3-2 株主還元の推移

株主還元方針は経営の重要テーマであり、継続的な事業成長を目指しつつ、配当性向50%以上を基本に株主還元をすすめます。（投資動向、市場環境に対応した自社株買いも随時検討）



○当社は、2024年4月1日付で普通株式1株につき5株の割合で株式分割を行っております。そのため1株当たり配当金額は2019年3月期の期首に当該株式分割が行われたとして算定しております。

4

業績目標（連結ベース）

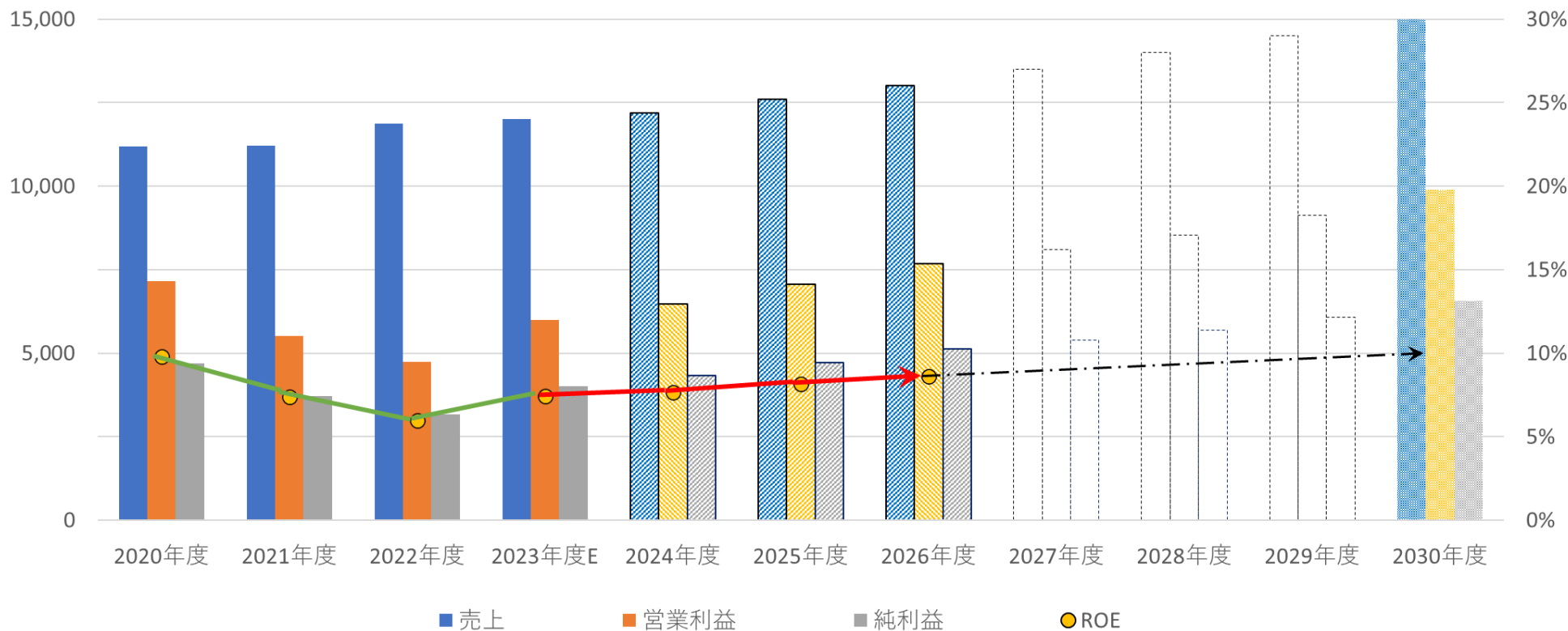
	2026年度	(2030年度)
売上	1,300億	(1,500億)
営業利益	75億	(100億)

売上 (千万円)
 営業利益 (百万円)
 純利益 (百万円)

売上一利益

ROE (%)

Sustainable Plan 2026



5 関連企業

東亜利根ボーリング



塩山工場

地中連壁マシン



東亜利根ボーリングは1917年創業のボーリング機器製造販売および施工会社です。独自の最先端特殊技術は、大規模構造物の基礎工事やリニア関連などに採用されており、グローバルな事業展開を行っています。土木工事以外にも持続可能な地下熱井戸技術等で東亜道路工業とシナジーを発揮しています。

アートエンジニアリング



移動式たわみ測定装置
MW DPlus

自動路面性状測定車



アートエンジニアリングは（一社）舗装コンサルタント協会発足以来の会員です。主に自動路面性状測定車による路面性状調査、FWDによる舗装構造調査、MWD Plusによる総合的な評価等の舗装に特化した試験、調査を業務としています。また、自治体に対して舗装マネジメントシステムの導入支援や運用支援など様々なソリューションを提案しています。

6 SDGsとSociety 5.0

SDGsへの取り組み

事業活動を通じて社会的課題を解決する

我々がゴールと定めた2030年は、SDGsのゴールでもあります。中期経営計画においてもSDGs達成のため、特に下記のターゲットに対して精力的にコミットしています。



エネルギーをみんなにそしてクリーンに
太陽光発電舗装への取組



働きがいも経済成長も
会社と従業員のエンゲージメントを重視した経営



産業と技術革新の基盤をつくろう
安全、安心、持続可能で災害などにも強いインフラの整備



住み続けられるまちづくりを
グローバルサウスへの技術支援、道路資材の提供



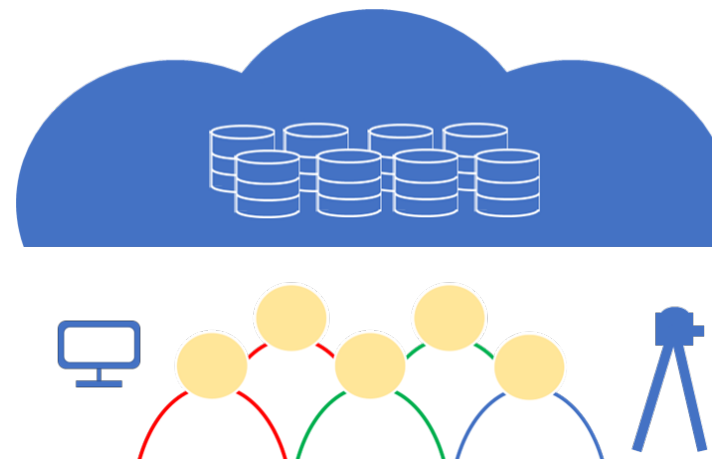
つくる責任 つかう責任
道路分野における長寿命化技術、リサイクル技術の高度化

※これまでの取組内容については、統合報告書をご参照ください
<https://www.toadoro.co.jp/csr/>

Society 5.0への挑戦

事業活動を通じて未来社会を実現する

建設現場への積極的なICT技術の導入、バックオフィス業務への生成AI導入、舗装マネージメントへのビックデータ導入など、当社ならではのIoT技術の可能性に挑戦し、建設業の喫緊な課題である担い手の確保の観点からも、高齢者、若者、女性がそれぞれ幸せを実現できる多様な働き方の実現を目指します。



当社は道路会社としてこれまで培った知見・技術を基礎とし、未来に資するイノベーションを創造し、WISENET2050^{*1)}の構築に向けて積極的にコミットしていきます。

シームレスネットワークの構築

WISENET2050では、道路のサービスレベルを意識したシームレスな高規格幹線ネットワークの構築が進められていきます。当社は、舗装補修工事に起因する道路のサービスレベルの低下を抑制するため長寿命な舗装や短時間で施工できる技術を積極的に開発・提案していきます。また、道路のサービスレベルの現状を的確に把握するため舗装構造・路面性状同時測定車「MWD plus」などの新しい調査技術を積極的に開発・提案していきます。

技術創造による多機能空間への進化

WISENET2050では、自動車が通行する空間から多様な価値を支える多機能空間へと道路を進化させることが検討されていきます。当社は、地球環境問題に貢献する太陽光発電舗装の開発・普及に努めるとともに、今後の電動車の普及や将来の自動運転社会の到来を見据えて走行中ワイヤレス給電技術の研究開発を推進していきます。

*1) 国土交通省が提唱する“2050年、世界一、賢く、安全で、持続可能な基幹ネットワークシステム“

お問い合わせ先

経営企画室

TEL 03-3405-1811

FAX 03-3405-9800

URL <https://www.toadoro.co.jp>

本資料における予想、計画など将来に関する事項は、現時点において入手可能な情報ならびに当社が判断した前提および仮定に基づくものであり、実際の業績は今後の事業環境の変化等、様々な要因により異なる結果となる可能性があります。