



2026年4月28日

各 位

会 社 名 株式会社ユアテック
代表者名 取締役社長 社長執行役員 小林 郁見
(コード：1934 東証プライム市場)
問合せ先 常務執行役員総務部長 伊藤 英一
(TEL：022-296-2111)

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応に関するお知らせ（アップデート）

当社は、本日開催の取締役会において、「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」について現状の分析・評価を行い、内容をアップデートしましたので、お知らせいたします。

なお、詳細につきましては、添付資料「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」をご覧ください。

以 上

添付資料：「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」

資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた対応について

2026年4月28日

目次

- I. 中期経営計画（2024－2028）の
数値目標の見直し ——— P. 2

- II. 企業価値向上に向けた現状分析 ——— P. 3

- III. 資本コストや株価を意識した
経営の実現に向けた対応の具体策 ——— P. 4～9
 - 対応の概要
 - 企業価値の向上に向けて
 - 1. 収益性の向上
 - 2. 経営資源の適切な配分
 - 3. IR・SR活動のさらなる充実

中期経営計画の数値目標の見直しについて

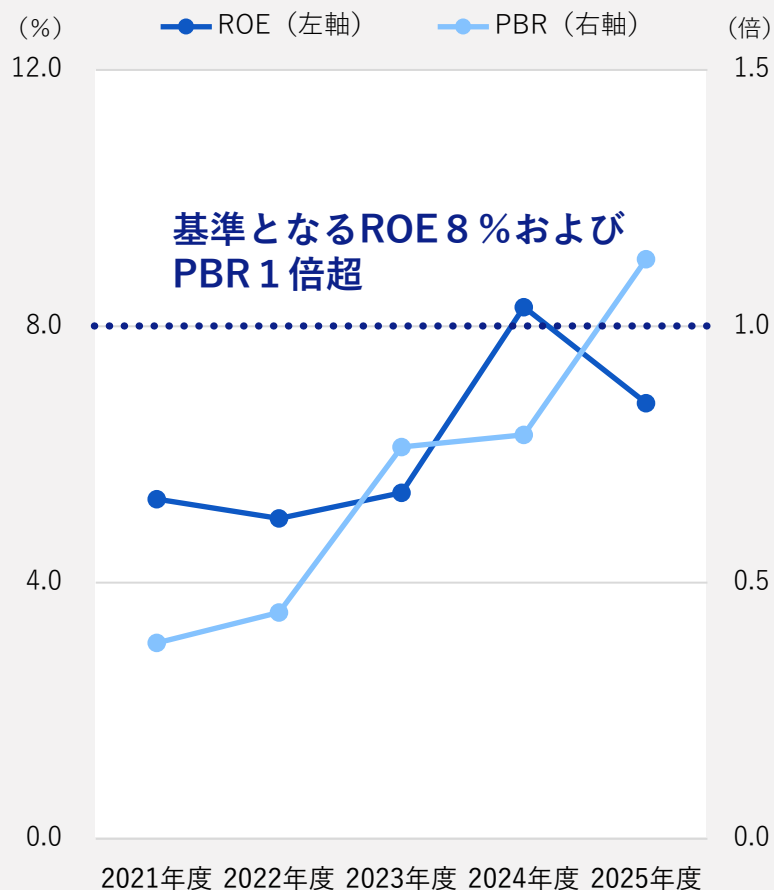
- 中期経営計画（2024－2028）の数値目標の一部（営業利益、ROE）を達成したことから、一層の収益拡大に向けて、以下のとおり数値目標の見直しを実施
- 当社は、資本コストを5%程度（CAPMベース）と認識（2025年10月現在）
- 投資家が算出した当社資本コスト（6%台）等も踏まえ、ROE目標を9.0%に修正

	2024年度（実績）	2028年度 数値目標 （策定時）	2028年度 数値目標 （修正後）	修正前後 比較
売上高	2,572 億円	2,700 億円	2,800 億円	+100 億円
営業利益	161 億円	135 億円	200 億円	+65 億円
（営業利益率） ※	6.3 %	5.0 %	7.1 %	—
ROE	8.3 %	6.0 % 以上	9.0 %	+3.0 ポイント

※ 営業利益率は数値目標ではありません。

直近事業年度のPBRおよびROE

● ROEおよびPBRの推移



現状分析

I ROEは、一時的な要因により低下

直近の事業年度（2025年度）のROEは、一時的な要因（特別損失の計上による利益の減少）および市場環境の変化による株主資本コストの上昇により、株主資本コスト（8%台）を下回った

また、市場において最低水準とされるROE 8%を下回った

- 特殊要因を除いた業績は想定どおりであり、今後も堅調な業績を見込んでいることから、資本効率の改善に向け、引き続き収益性の向上と経営資源の適切な配分に取り組む

I PBRは、1倍を超える水準

PBRは、前年度（2024年度）実績から株価の上昇に伴い、1倍を超えている

- 収益性の向上に向けた取り組みを継続的に実施する
- 市場から適正な評価を得られるよう、IR活動を強化していく

対応の概要

- 現状分析を踏まえ、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応として以下の施策に取り組む
- 施策は、前回公表時から変更なし

1. 収益性の向上

- 2030ビジョンおよび中期経営計画（2024－2028）の遂行
- 事業ポートフォリオに基づく、既存事業のさらなる深化を前提とした、重点事業への取り組み加速

2. 経営資源の適切な配分

- キャピタル・アロケーションに基づく、キャッシュの活用
- 積極的な成長投資と充実した株主還元の実行

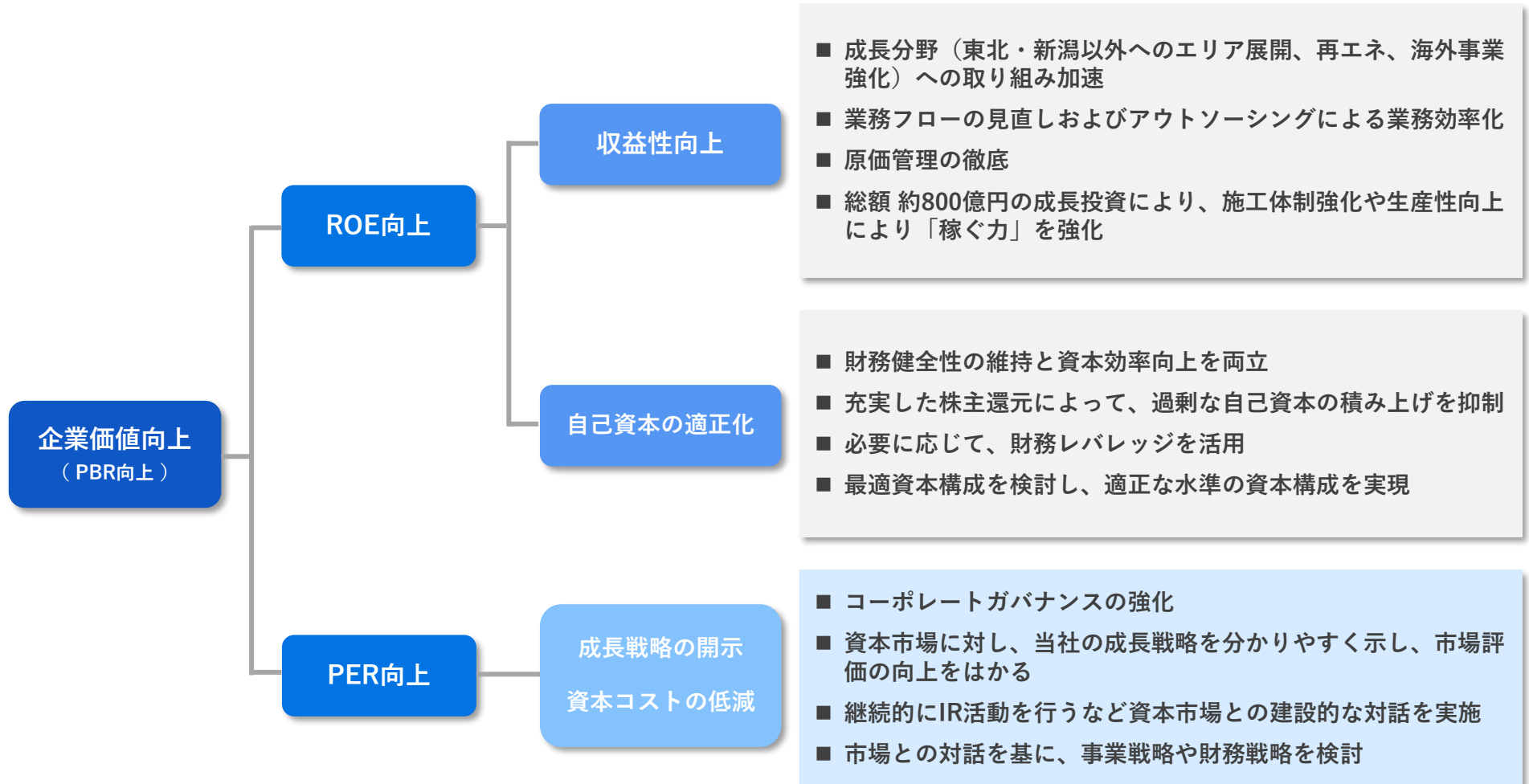
3. IR・SR活動のさらなる充実

- 株主・投資家との対話の促進
- 情報開示のさらなる充実



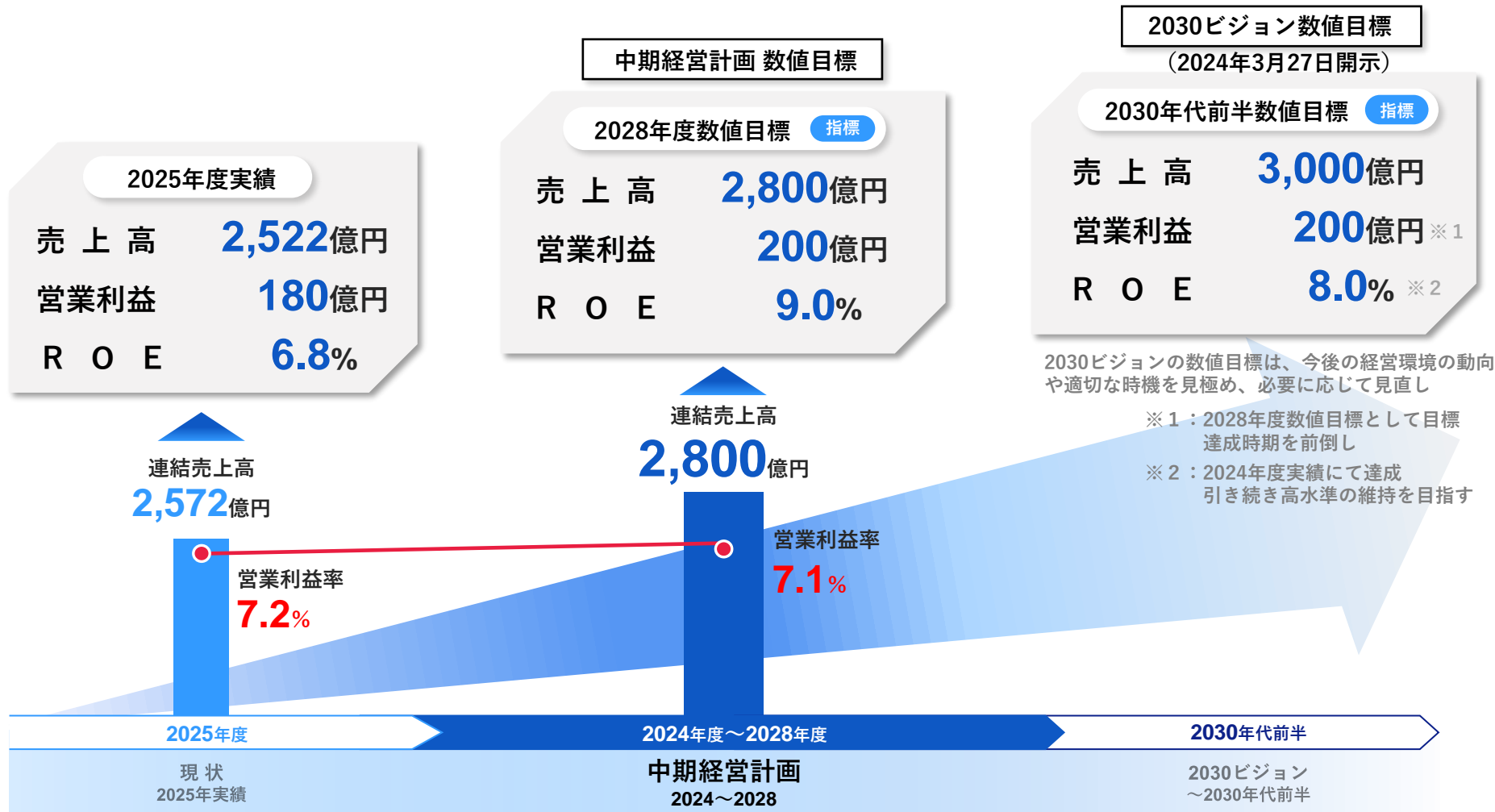
企業価値の向上に向けて

- PBRの向上に向けては、ROEの向上およびPERの向上が必要と認識
- 収益性の向上と資本コントロールの両面からROEを向上させ、ガバナンスの強化、継続したIR活動や情報開示によりPER向上をはかる



1. 収益性の向上（中期経営計画の進捗状況）

- 中期経営計画（2024－2028）の数値目標の一部（営業利益、ROE）を達成（2024年度）したことから、2025年10月に数値目標を引き上げた
- 引き続き、収益拡大に向けて既存事業のさらなる深化と成長分野への取り組みを加速



1. 収益性の向上（中期経営計画の4つの重点事業）

- 中期経営計画（2024－2028）では、4つの重点事業を設定し、収益性の向上をはかる
- 創業以来の事業エリアである東北・新潟での事業のさらなる深化を前提として、主要な事業分野における事業規模・成長性等を勘案し、下表①～④を「重点事業」に設定

事業分野・ エリア	事業分析結果			概 要
	2022年度実績 (売上高)	2028年度計画 成長性 (売上高)	(参考)2025年度実績 (売上高)	
東北・新潟	1,925億円	2,161億円	2,029億円	創業以来の事業エリアである東北・新潟での競争力をさらに高めて事業基盤を強化する
① 東北・ 新潟以外	167億円	288億円	233億円	これまで注力してきた関東圏を中心に東北・新潟以外のエリアへの事業拡大をはかる
② 海外事業	89億円	293億円	179億円	ベトナム国を起点とした事業拡大および社会インフラ整備事業を通じたODA案件等の受注拡大をはかる
③ 再エネ 関連工事	148億円	112億円	82億円	コスト高騰や規制強化に伴う許認可の遅れ等により、洋上・陸上風力発電事業による成長は時間を要すると見込むが、再エネ関連工事の将来性は依然高く、蓄積したノウハウと地理的競争優位性を活かした事業拡大を目指す
④ リニューアル 工事	345億円	428億円	377億円	従来のリニューアル営業に加え、（自社事業所へのZEB導入で得た知見をもとに）お客さまへの省エネ・ZEB化推進の提案によりさらなる受注拡大をはかる

重点事業

※ 「東北・新潟」および「①東北・新潟以外」は「③再エネ関連工事」および「④リニューアル工事」と重複がある。「②海外事業」はグループ会社分を含む。

2. 経営資源の適切な配分

● キャピタル・アロケーション（2024～2028年 中期経営計画期間内）

- 総額**800億円**規模の成長分野への投資によって収益拡大をはかる
- 中期経営計画期間内における総還元性向は、**50～60%**を想定
- 営業CFをベースに資金調達も活用し、成長投資を加速

キャッシュイン

キャッシュアウト



※1. 記載している金額は、2025年9月末現在での当社試算値であり、今後の業績によって増減する可能性があります。

※2. 上記表における括弧内には、2024年10月公表時の金額を記載しております。

3. IR・SR活動のさらなる充実

- 株主・投資家との対話促進により、株式市場における適正評価を目指す
- 情報開示のさらなる充実に努め、投資家から選ばれる企業へ

企業価値の向上

市場評価の向上

市場との対話促進

- 経営層による対話機会の充実
- 決算説明会・会社説明会の継続的な実施
- 投資家の声を反映させた経営の推進

情報開示のさらなる充実

- IRサイトのリニューアル
- 英文開示の段階的な強化
- サステナビリティを中心とした非財務情報の開示充実

IR・SRの基盤強化

- IR・SRに関する専門の会議体の設置 (2022年～)
- 決算説明会、会社説明会の実施 (2022年～)
- スポンサードリサーチレポートの発行 (2025年～)
- サステナビリティに関する専門組織の設置 (2023年～)
- 統合報告書の発行 (2023年～)
- 投資意向アンケートの実施 (2025年～) など



ご 注 意 事 項

本資料における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、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。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。