統合報告書 2026

Yurtec

未来をひらく Your technology



より、そう、ちから。
東北電力グループ

目　次

Introduction
1　目次／編集方針
2　企業理念／コーポレートステートメント
3　ユアテックのありたい姿 ── 外部環境の変化
4　ユアテックのありたい姿 ── 2030年ビジョン

第1章　トップメッセージ
5　社長メッセージ

第2章　ユアテックとは
11　現在の事業とプレゼンス　At a Glance
12　現在の事業とプレゼンス　事業展開
13　価値創造の歴史　ユアテックのあゆみ
15　ユアテックの価値創造モデル

第3章　ビジネスのドライバー・原動力
16　特集　社長・社員座談会
20　知的資本
24　事業資本
26　関係資本
27　環境資本
29　人的資本
35　財務資本

第4章　私たちの価値創造戦略
36　財務担当役員メッセージ
40　中期経営計画の進捗
45　事業戦略　営業本部
47　事業戦略　エンジニアリング本部
49　事業戦略　電力インフラ本部
51　事業戦略　再生可能エネルギー事業本部

第5章　価値創造戦略を支える基盤について
53　サステナビリティ方針と推進体制
54　マテリアリティの特定プロセス
55　マテリアリティとその進捗
58　環境への取り組み
60　TCFD提言に基づく情報開示
64　カーボンニュートラルに向けた取り組み
65　安全衛生への取り組み
67　人権尊重への取り組み
70　社会貢献活動
72　取締役一覧
73　スキル・マトリックス
74　コーポレート・ガバナンス
79　リスクマネジメント　企業倫理・法令遵守
80　取締役会議長メッセージ
82　社外取締役メッセージ

第6章　データセクション
84　財務・非財務ハイライト
86　11年間財務・非財務サマリー（連結）
88　投資家情報
89　投資家との対話
90　会社概要・会社情報

将来の見通しに関するご注意事項

本資料におけ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、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。

編集方針

今回の統合報告書の制作に向けて、下記の編集方針と編集ポイントを意識しながら、報告書で伝えるべき内容を導きます。ページ構成要素、それら構成の裏付けなどを整理し、統合報告書の物語として展開していきます。

1.編集方針
- 価値創造の仕組み（全体像）がストーリーとして伝わるようにする
- 報告書の訴求ポイントを絞り込み、伝えたいことを明確にする

2.編集のポイント　ー 報告書に網羅したい内容
- 目指す姿（経済価値／社会価値）や変化の方向性を具体的に示すようにする
- バリュードライバー（財務／非財務）を特定するようにする
- 長期的な価値創造を後押しするガバナンス体制（機能）が構築されているようにする

Contents

第1章 トップメッセージ
第2章 ユアテックとは
第3章 ビジネスのドライバー・原動力
第4章 私たちの価値創造戦略
第5章 価値創造戦略を支える基盤について
第6章 データセクション

企業理念

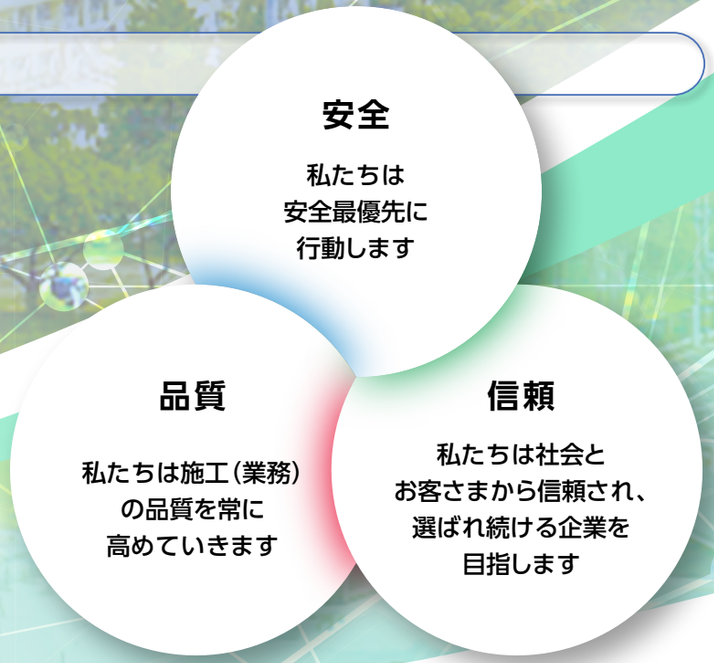
ユアテックはお客さまの心ゆたかな価値の創造に協力し、社会の発展に貢献します。

毎日の生活や社会を形づくっているエネルギー、環境、情報。
その広大で多彩なフィールドが、総合設備エンジニアリング企業、ユアテックのステージです。
最先端の技術と、人にやさしい視点を持って積み上げてきた信頼という実績。
ユアテックがみつめているのは、便利で豊かな生活、快適、安全な都市環境、そして、高度で多様な情報社会です。
確かな技術と人にやさしいまなざしが、快適な生活と社会を、しっかりと未来へつなぎます。

コーポレートステートメント

「安全」「品質」「信頼」の追求

ユアテックは送電・配電等の電力設備をはじめ、オフィスビルや工場、
病院等の電気・空調管設備、情報通信設備の建設・維持のほか、
土木建築工事も担っており、安心・安全で快適な社会環境と
事業環境づくりが使命であると考えます。
変化の時代にも揺らぐことのない不変の価値の追求。
それこそが、私たちがこれまで培ってきた揺るぎない信念です。
私たちは、これからも当社にとって不変の価値である「安全」「品質」「信頼」
の確保・向上に努め、お客さまと地域の日常を支え続けてまいります。



Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

外部環境の変化

当社グループを取り巻く外部環境が刻々と変化するなか、建設業界への影響を把握し、持続的な成長と「長期目標・長期ビジョン」達成に向けて挑戦する

外部環境	建設業界への影響
● 2050年カーボンニュートラル社会実現への取り組み加速 ● 再生可能エネルギーの電源比率上昇	EV向け充電器、FCV向け水素ステーションなどの充電インフラ設備やZEB等の省エネルギー関連工事の増加
● サステナビリティへの関心の高まりを受けたESG、SDGs経営推進の流れ	再生可能エネルギー関連工事の増加
● 海外ODA案件の本邦予算の拡大	海外工事の拡大 （ODA、ベトナム再エネ関連工事、日本企業による投資拡大）
● 各種インフラの老朽化の進展	老朽化する各種インフラ設備の強靭化に伴うメンテナンス、リニューアル工事の増加
● 気候変動による災害激甚化	自然災害激甚化による電力の安定供給への影響
● 全国大での広域連系系統の整備および更新	基幹送電網工事の増加
● Beyond5G（いわゆる6G）の導入	DXおよびモバイル関連工事の増加
● 人口減少と高齢化の進展、関東圏への人口集中	人口減少に伴う施工力不足
● ダイバーシティ・インクルージョンの推進（女性活躍、外国人の登用）	女性や外国人の積極的な活用の流れ
● AI、IoT、ロボット、ビッグデータなどの導入、活用によるデジタル化・DXの進展	建設現場におけるデジタル技術（AI、IoT、BIM）などの活用加速
● 長期的な賃金および物価上昇の可能性	工事原価（人件費・材料費）の高騰

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

2030ビジョン策定について

当社は、2024年3月27日に長期目標・長期ビジョンである「2030ビジョン」を策定・発表しました

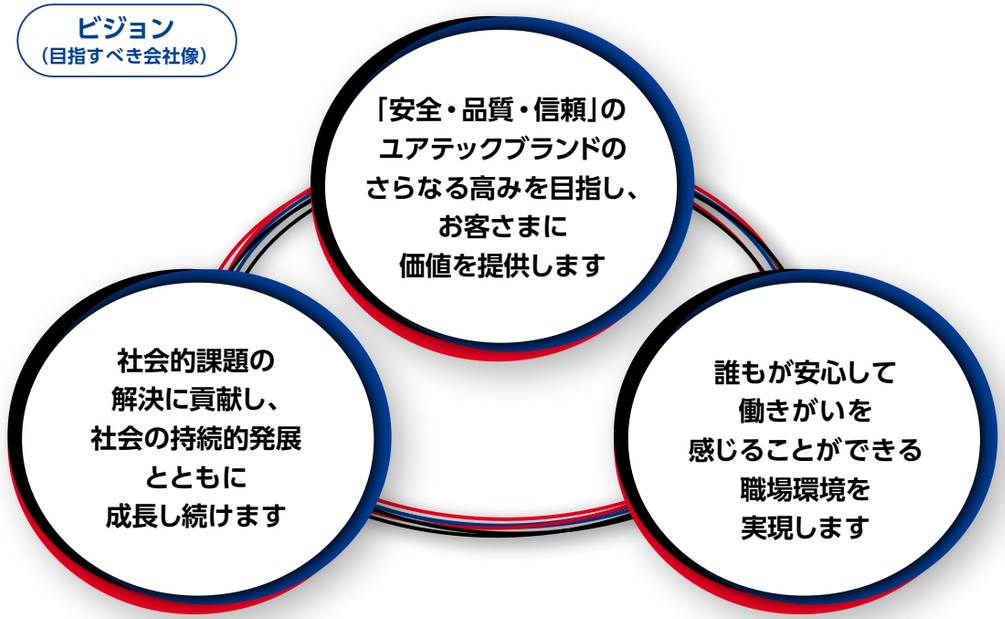
世界が様々な課題に直面するなか、当社グループを取り巻く外部環境も刻々と変化しており、このような外部環境の変化に適応するとともに社会的課題の解決に貢献し、社会の持続的発展と長期的な企業価値向上を実現することを目指します。

このビジョンでは、2030年代前半をターゲットとして「ありたい姿・目指すべき会社像」を描いており、「既存事業の深化と成長分野の拡大」、「サステナビリティ経営の推進」に取り組み、「次代を創る人財への投資」を展開することにより、2030年代前半での「連結売上高3,000億円企業」を目指します。

ミッション

未来をひらく Your technology

ビジョン
（目指すべき会社像）



基本方針

- 既存事業の深化と成長分野の拡大
- サステナビリティ経営の推進
- 次代を創る人財への投資

数値目標

指 標	2030年代前半（連結）
売上高	3,000億円
営業利益	200億円※1
ROE	8.0%※2

※1：2028年度数値目標として目標達成時期を前倒し
※2：2024年度実績にて達成。引き続き高水準の維持を目指す

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション



すべての社員の力と
お客さまや社会からの信頼のもと
「変化に挑戦し続ける企業」への進化を
強力にリードします

取締役社長 社長執行役員

小林 郁見

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

社長就任後の1年間で感じたこと

社長就任後の1年間であらためて感じたのは、現場の第一線で力を尽くす社員に対する尊敬と感謝です。これまでのユアテックグループの成長、そして今後の持続的な成長を支えるのは、現場で働く社員の持つ「技術力と使命感」にほかなりません。災害対応や大型案件の現場は、想像以上に厳しいものです。近年は気候変動の影響などもあり、酷暑や極寒の日も少なくありません。そのような厳しい環境下にあっても、お客さまや地域社会の方々の期待に応えるため、懸命に職務を遂行する技術者の姿勢には、いつも胸を打たれます。特に印象的なのは、若手技術者の目覚ましい成長です。当社では、現場第一線でのOJTと人財育成センターでの教育を組み合わせながら、数年かけて技術者を育成しています。技術者は、様々な現場で経験を積み重ね一つの現場を任されるまでに成長していきます。そして、完成物をお客さまに引き渡す際には、達成感を噛みしめながら、次の現場に向かうことになります。技術者としての使命感は、日々の経験と学びの積み重ねのなかで醸成されます。長い教育期間を経て現場で活躍する技術者の仕事ぶりに対して、お客さまからお褒めの言葉をいただく度に、その確かな成長を実感するとともに、人財育成の成果を感じています。

そのような大切な社員を守るためにも「安全最優先」の考え方は重要であり、基本ルールを守り、省略行為を絶対にしないように繰り返し指導するよう、管理者に求めています。当社グループや協力会社を含む多くの仲間の生命と生活を守ること、そして地域社会や地球環境を守ることが経営の根幹であることを、経営者として強く心に刻んでいます。

この1年では、社員との対話も数多く重ねました。対話の際、私が常に意識しているのは、全社最適の視点を持つことです。現場の課題や意見は部門や職種によって異なりますが、それらが他部門や会社にどのような影響を与えるかを常に考えながら対話をしています。一方で、部門や職種を超えて共通に感じるのは、お客さまや地域社会への貢献、安全・品質への想いです。こうした想いを会社全体の力につなげていくことは、経営が担うべき重要な役割であると感じています。また、対話は私自身が多くの学びや気付きを得るための絶好の機会でもあります。現場の実態を正しく理解することは何よりも重要であり、それをもとに正しい経営判断を行うことを常に心掛けています。こうした対話からあらためて感じるのは、「人財こそが最大の財産」であるということです。社員一人ひとりが安全に活躍できる環境を整えていくために、人財育成や働きやすい職場づくりを積極的に進めてまいります。

強みを磨き、成長ポテンシャルをさらに高める

当社グループの事業は、80年以上におよぶ長い歴史のなかで培ってきた技術力と高い品質、お客さまや地域社会からの揺るぎない信頼という礎のうえに成り立っています。私たちは、送配電・変電の電力設備をはじめ、オフィスビルや工場、病院等の電気・空調管設備、情報通信設備の建設・維持管理、さらには土木建築工事に至るまでを幅広く担い、安心・安全で快適な社会環境と事業環境づくりに貢献してきました。その積み重ねによって、東北を代表する総合設備エンジニアリング企業としての確かな地位を築くことができました。もちろん、成長過程では様々な困難にも直面しましたが、いかなる時代にあっても「安全」「品質」「信頼」という不変の価値を追求する姿勢を持つことが、当社グループの企業文化・企業風土であり、大きな財産であると感じています。このことを強く確信した出来事の一つに、東日本大震災があります。震災発生当時に仙台中央営業所長であった私は、被災した沿岸部事業所の支援に力を尽くしました。その現場でも、社員一人ひとりが強い使命感と責任感を持ち、厳しい状況のなかで復旧・復興に全力で取り組む姿を目の当たりにしました。その時に、社会インフラを支えるという社員の強い責任意識と、仲間同士で支え合いながら課題を乗り越える風土の存在を強く感じました。

今の私たちに必要なことは、こうした経験を通じて培われた技術力や現場でのノウハウを今後に活かすだけでなく、「社会インフラを支える使命感」や「仲間を支え合う文化」を次世代の社員に対して確実に伝えることだと考えています。建設業界では、若年層の業界離れや高齢化によって、担い手不足が浮き彫りとなり、慢性的な人手不足が続いています。幸いにも当社は、毎年多くの学生から就職先の選択肢の一つに選んでいただいています*が、冒頭でもお伝えしたとおり、人財は持続的な成長の源泉であるとの認識のもと、働きやすい職場環境の整備や人手不足への対応に、常に力を注いでいます。人財に関して特に重視しているのは、社員一人ひとりの成長を会社全体で支えていくという考え方を貫くことです。社員が安心して働き、挑戦しながら成

*「マイナビ・日経　大学生就職企業人気ランキング(エリア別・東北)」(東北エリアに本社を置く企業を対象に、文理総合のランキングとして集計しています)にて、2022年から継続して10位以内を維持。

Contents

第1章
トップメッセージ
第2章
ユアテックとは
第3章
ビジネスのドライバー・原動力
第4章
私たちの価値創造戦略
第5章
価値創造戦略を支える基盤について
第6章
データセクション



長できる環境を目指しており、そのための人財育成、挑戦を後押しする風土づくり、多様な人財が活躍できる環境整備に取り組んでいます。私自身の経験で言えば、自発的に「挑戦したい」「成長したい」と感じたのは、自分を信頼して仕事を任せてくれる上司や先輩、そして同じ目標に向かって努力する仲間に恵まれた時であったように思います。こうした職場環境のなかで、少し背伸びをしなければ為し遂げられないような難易度の高い仕事への挑戦や、仲間と共に困難を乗り越えた経験が自身の成長につながりました。だからこそ私は、社員一人ひとりが安心して自身の目標に向けて挑戦し、その成長を実感できる環境づくりの重要性を伝えています。そのための打ち手も講じており、2024年に策定した「ユアテック人財戦略」に基づき、これまでの延長線上にはない新たな仕組みを作るべく、次代を創る人財への投資を加速させています。また今年度からは、やりがいと成長を実感できる魅力ある労働環境の構築に向けた施策の一環として、社員の評価・処遇制度を大幅に刷新しています。具体的には、社員が自身の成長や能力向上、達成すべき目標をしっかり描けるよう、キャリア制度を新たに体系化するとともに、貢献や成果を適正に評価し処遇へ反映する「新たな人事制度」を導入しました。また、社員のエンゲージメント向上と若手社員の離職防止、採用競争力の強化を目的として「勤務地希望制度」を導入したほか、人財確保への対策として「奨学金返還支援制度」も実施しました。その結果、計画を上回る定期採用者を新たな仲間として迎えることができました。さらに、「65歳定年制」への移行や、「新・再雇用制度」により、豊富な経験を持つシニア層が長く活躍できる環境を構築しています。こうした一連の取り組みにより、人財の確保と定着に寄与するなど、これまでの取り組みが着実に成果として表れつつあります。

中期経営計画の進捗と展望

前述のとおり、現在の建設業界には人手不足という向かい風が感じられるものの、中期的には市場の堅調な成長を見込んでいます。公共投資については、防災・減災、国土強靭化施策の推進やインフラ老朽化対策の進展を背景に、社会インフラの維持・更新需要が底堅く推移すると期待されます。民間設備投資についても、デジタル化の進展に伴うデータセンター関連需要、再生可能エネルギー（以下、再エネ）分野への投資拡大、カーボンニュートラル実現に向けた設備更新需要など、当社グループが強みを発揮できる市場については、今後も拡大していくものと見ています。

一方、目が離せないのが国際情勢です。国際情勢の変化は、資材価格や物流コスト、サプライチェーンに影響を与える可能性があります。現時点では、当社グループの資材調達や事業運営への大きな影響は確認されていませんが、決して予断を許しません。今後も国内外の動向を継続的に注視しながら、調達先との連携強化やコスト管理の徹底を進めるとともに、工事原価や工程への影響を最小限に抑えられるよう、引き続きリスク管理を徹底する考えです。

このようななか、当社グループでは2030年代前半を見据えた長期目標である「2030ビジョン」のもと、その実現に向けた5か年の中期経営計画（2024－2028）を進めています。事業の拡大戦略としては、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、「東北・新潟以外」「海外事業」「再エネ関連工事」「リニューアル工事」という4つの重点事業を展開しており、その2年目を終えています。

現時点で、計画は概ね想定どおりに進捗している認識です。「東北・新潟以外」では、成長分野である関東圏におけるデータセンター工事の受注拡大に力を注いでいます。データセンターは今後5～10年超の成長市場として見ており、大規模再開発の需要についても、少なくとも2030年代前半までは継続すると見ています。それに関連して、電力設備、通信インフラ、空調・省エネ設備などの需要も中長期的に堅調に推移するものと捉えています。当社としては、関東圏を中心に培ってきた施工実績とノウハウを活かして受注の拡大を目指すとともに、東北電力が進めるデータセンター誘致構想も成長機会として捉え、新たな市場の開拓に努めます。

「海外事業」について、足元では海外子会社で大型工事

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

の受注が想定より遅れたこと、屋内配線工事において大型工事の進捗が当初の想定を下回ったことなどから売上高の減少が見られましたが、30年以上の歴史を持つベトナム事業では、コロナ禍からの改善傾向が見られることや、再エネ関連事業にかかる海外での大型案件もあり、今後の事業拡大が大いに期待できます。「再エネ関連工事」では、コスト上昇や許認可手続きの長期化などを受けて、事業化に至るまでに一定の時間を要する案件も存在しますが、脱炭素社会の実現に向けた社会的要請は今後も高まるものと見ており、早期の情報収集や事業主との連携強化、調査・設計段階からの提案活動を通じて、将来の受注機会の獲得に努めます。「リニューアル工事」については、設備の老朽化対策や省エネルギー化、カーボンニュートラルに向けた設備更新ニーズの高まりなどを背景に市場の拡大を見込んでいます。そのため、引き続きお客さまの課題解決につながる技術提案を強化しながら、継続的な受注拡大を目指します。もちろん、すべての取り組みが順風満帆であるわけではありません。事業環境に目を向ければ、既にお伝えした人手不足の深刻化のほかにも、海外情勢の不安定化や資材価格・物流コストの変動など、事業運営に影響を及ぼす様々なリスクが存在しています。既に触れた4つの重点施策については、「東北・新潟以外」では競争の激化、「海外事業」では事業環境の変化、「再エネ関連工事」では制度の変更、「リニューアル工事」では人財の確保など、それぞれ異なる課題やリスクが存在しています。当社グループでは、こうした事業環境の変化を的確に捉えながら、迅速かつ適切な対応を進めています。また、新たな事業拡大機会として、不動産関係事業への参画可能性も追求しています。現在、当社およびグループ会社が保有する仙台市中心部の土地を活用し、東北電力グループ会社と連携したオフィスビル開発に向けた検討を進めています。本事業については、本業である建設業との親和性や収益性を十分に見極めながら、新たな収益基盤の構築につながるかどうかを慎重に判断してまいります。

一方で、再エネ関連工事、公共施設や社会インフラの老朽化に伴う更新・リニューアル工事、データセンター関連工事などの成長分野において、大きな事業機会があると考えています。これまで培ってきた技術力とお客さまとの信頼関係を最大限に活かし、さらなる事業拡大と持続的な成長を実現していきます。特にリニューアル工事においては、長年にわたる事業活動を通じて築き上げてきたお客さまとの信頼関係が継続的な案件獲得につながっています。また、データセンター関連工事においては、総合設備エンジニアリング企業としての強みを活かして、電気・空調・情報通信設備を一体的に提供できる体制を競争力として、受注拡大を図ってまいります。

中期経営計画期間内のキャピタル・アロケーションとしては、5年間の営業キャッシュ・フローと外部からの資金調達をもって、総額で約800億円の成長投資と、約400億円の株主還元を行っていく考え方を公表しています。成長投資としてはM&Aの実施も選択肢の一つですが、あくまでも既存事業に付帯するような領域で検討を進めたいと考えています。

なお、中期経営計画最終年度の数値目標については、2025年10月に上方修正を行いました。背景には、大型工事の順調な進捗などによる売上高の増加および工事採算性の向上が見られ、2024年度が終了した時点で、営業利益およびROEにかかる計画最終年度の数値目標を先んじて達成できたことがあります。数値目標の上方修正は、足元の業績を反映したものではなく、将来の成長機会や事業環境の変化を見据えて、よりチャレンジングな目標を掲げました。社員に対しては、上方修正による目標の未達を恐れず、目標を超えるためにできることを一人ひとりが主体的に考え、行動を起こすことが大切であると常に伝えています。その行動の積み重ねこそが、さらなる収益力の向上や、継続的な企業価値の向上につながるものと信じています。

中期経営計画における5つの基本戦略

1. グループ大での「安全・品質・信頼」の追求
2. 東北・新潟のお客さまとの信頼関係維持・強化をベースとした事業環境変化への対応
3. 成長分野への展開加速によるさらなる事業規模の拡大
4. 魅力ある職場環境の構築と人財育成の強化
5. サステナビリティ経営の実践による経営基盤の強化

生産性の向上とDXの推進

当社グループの持続的な成長には人財の力が必要です。人財が発揮する力を価値創造の源泉と捉え、その力を最大

Contents

第1章
トップメッセージ
第2章
ユアテックとは
第3章
ビジネスのドライバー・原動力
第4章
私たちの価値創造戦略
第5章
価値創造戦略を支える基盤について
第6章
データセクション

限に引き出し、生産性の向上につなげなければなりません。私は、DXを単なる効率化の手段とは考えていません。限られた人財でより大きな価値を生み出すための変革への挑戦であると捉えています。そのため、特に技術力を発揮する専門人財の確保・育成、DXやGX*など事業環境の変化に対応できる人財の育成に力を注ぐ考えです。人財への継続的な投資を通じて組織力を高めることが、競争優位性の強化と中長期的な企業価値の向上につながると考えています。

また、施工現場での生産性向上に向けた取り組みにも注力しています。2025年4月には、「施工体制強化委員会」を設置し、施工力に関する課題を明確に認識したうえで、短期・中長期的な施策の検討を始めています。こうした考え方は、国土交通省の描く「建設業の持続的成長」に向けた方向性とも一致します。委員会での議論が実を結んだ事例として「バックオフィスセンター」があります。背景にあったのは、施工現場での事務作業や定型的な業務の増加です。電気設備および空調管設備工事の現場では、こうした業務の増加が現場担当者の大きな負担となっていたため、現場担当者を支援するバックオフィス機能部署の設置が必要との結論に至りました。それを受けて2026年7月には、宮城支社設備部に「バックオフィスセンター」を設置しています。このほかにも、お客さまにより高い価値を提供できる企業へと進化するべく、工程調整や労務融通によって施工力の効率的な活用をはかる取り組みや、適正な工期確保や労働環境の整備を進めるなど、施工力の確保に全力を尽くしています。

DXに関しては、これまでペーパーレス化、デジタル化を中心とした施策を推進し、社内書類の約7割をペーパーレス化し、累計約16万時間の業務削減効果を創出するなど、着実な成果をあげています。今後はさらに一歩進め、AIをはじめとするデジタル技術を活用した施策を展開することで、さらなる業務効率化と業務変革をはかります。特にAIに関しては、さらなる活用により、情報収集や資料作成、データ分析などの効率化が進み、社員はより付加価値の高い業務に注力できるようになると考えています。一方で、情報セキュリティや生成情報の正確性の確保が重要であるため、当社グループではAIを「人の判断を支援するツール」として明確に位置付け、適切なルール整備と人財育成を進めながら、安全で効果的な活用を推進していく考えです。

* GX:グリーン・トランスフォーメーション(脱炭素社会の実現に向けた事業・社会変革)

サステナビリティ経営の推進

企業の持続的成長というものは、自社の強みを活かしながら、社会から求められる役割を果たし続けることによって実現されるというのが私の考えです。当社グループはこれまで、設備工事業を通じて電力の安定供給を一貫して支え続けてきたほか、災害時には迅速な復旧に取り組むことで、社会インフラを支える使命を果たしてきました。もちろん、このような取り組みは、これまで培ってきた技術力と施工力を活かすことのできる事業活動そのものであり、私たちの価値向上につながる「本業」であると言えます。

また、近年は社会インフラを支える役割に加え、脱炭素社会の実現への貢献も重要な使命となっています。気候変動への対応やカーボンニュートラルの実現が強く求められるなか、当社グループはこれまで、再エネ関連工事や省エネルギー性能の高い設備の提供、リニューアル工事などを通じて、お客さまの脱炭素化に貢献してきました。

安全で高品質な設備を提供し、人々の暮らしや産業活動を支えることは、企業理念を実践することと同義です。社員一人ひとりがお客さまの安心・安全な生活や事業活動の継続、快適な環境の提供、さらには社会インフラを支える役割を、自らの業務と結び付けて考えて行動することが、企業理念の実践につながると考えています。もちろん当社のみならず、グループ会社に対して理念を浸透させることは重要であり、そのため、経営層と社員の対話機会を充実させ、各社の業態や事業環境に応じた施策を展開しています。また、日々の業務や成功事例と理念を結び付けて発信し続けることで、自分ごととして理解し実践できる風土を醸成していく考えです。

また、こうした事業活動を持続させるためには強靭な経営基盤が必要であり、人財への投資やDXの推進などを通じて、基盤の強化に努めています。

強靭な経営基盤の中核となるコーポレート・ガバナンス体制についても、2026年7月に改訂されたコーポレートガバナンス・コードへの対応を含め、さらなる強化に向けて取り組んでいるところです。監査等委員を含む6名の社外取締役からは、いずれも外部の視点から率直な意見や提言をいただいており、執行側に対して良い気付きを与えてくれています。3名の女性取締役の存在感も大きく、取締役会では多様性に富んだ議論が展開できているという実感があります。

Contents

第1章
トップメッセージ
第2章
ユアテックとは
第3章
ビジネスのドライバー・原動力
第4章
私たちの価値創造戦略
第5章
価値創造戦略を支える基盤について
第6章
データセクション

ステークホルダーのみなさまへ

すべての社員の努力のもと、グループとしての総合力を発揮しながら、企業価値の向上と持続可能な成長に取り組んでいますが、足元の株価純資産倍率(PBR)を見る限り、当社グループの企業価値は資本市場から十分に評価されているとは言えない状況にあります。当社グループは、東北を代表する総合設備エンジニアリング企業として強固な事業基盤と健全な財務体質を有しており、それらについては一定の評価をいただけていると認識しています。私は、PBRの改善そのものを目的とするのではなく、企業価値向上に愚直に取り組んだ結果として、PBRの改善につなげていくべきだと考えています。そのためには、資本効率の向上に加え、将来の成長を支える投資を着実に実行していかなければなりません。当社グループでは、中長期的な成長に向けて、データセンター関連工事や再エネ関連事業などの成長分野への挑戦を進めています。

また、その成長を支える源泉である人財への投資やDXの推進にも力を入れています。DXについては、単なる効率化の手段ではなく、限られた人財でより大きな価値を創出し、お客さまへの提供価値を高めるための重要な経営基盤であると捉えています。今後は、こうした取り組みを通じて持続的な成長と収益力の向上を実現するとともに、その成果や成長ストーリーを資本市場のみなさまへより分かりやすくお伝えしてまいります。株主・投資家のみなさまとの建設的な対話を重ねながら、企業価値の向上に取り組んでまいります。

当社グループの今後の取り組みに関して、ステークホルダーのみなさまに最も期待していただきたい点は、私たちが「変化に挑戦し続ける企業」へと進化していく姿です。主に電力インフラを支える企業として地域に貢献してきた当社グループは、今後はこれまで培った確かな技術力と信頼を基盤としつつ、データセンターや再エネなどの成長分野にも果敢に挑戦し、新たな価値を生み出そうとしています。社会やお客さまからの信頼を保ちながらも、新たな成長に向けて挑戦を続ける企業として、すべての社員が誇りを持って働ける企業であり続けること、そして、すべてのステークホルダーのみなさまに「ユアテックなら安心だ」と思っていただける企業となることが、私たちの目指す姿です。そのための組織風土の変革をリードすることが、社長としての私の使命であると胆に銘じています。

私が尊敬する経営者の一人に、パナソニック創業者の松下幸之助氏がいます。松下氏は、「何のために経営を行うのか」「なぜ利益が必要なのか」を常に問い続けることの重要性を説きました。私はこの考え方に深く共感しています。私自身、経営者の使命とは、事業を通じて社会に貢献し、社員とその家族、そして地域社会の幸せを実現することだと考えています。そして利益は、その使命を果たし続けるための原動力であり、人財や技術への投資、さらには未来への挑戦を支える大切な基盤です。

東日本大震災の復旧・復興に携わった経験を通じて、私は企業が単に利益を生み出す存在ではなく、社会インフラを支え、人々の暮らしを守る存在であることをあらためて実感しました。その経験は、現在の私の経営判断の原点にもなっています。

これからも、社会からの信頼を礎として事業を成長させ、その成果を社員、株主・投資家のみなさま、そして地域社会へ還元してまいります。私は、「変化に挑戦し続ける企業」への進化を力強くリードし、ユアテックグループの持続的な成長と企業価値の向上を実現してまいります。今後のユアテックグループにぜひご期待ください。



Contents

第1章
トップメッセージ
第2章
ユアテックとは
第3章
ビジネスのドライバー・原動力
第4章
私たちの価値創造戦略
第5章
価値創造戦略を支える基盤について
第6章
データセクション

（2026年3月31日現在）

設立
1944年
創業82年

売上高（連結）
2,522億円

営業利益（連結）
180億円

自己資本比率（連結）
67.8%

総資産（連結）
2,289億円

配当性向（連結）
47.9%

従業員数（連結）
5,818名

営業拠点
日本国内 77か所
海外 3か国

施工実績（ODA含む）
33か国

時価総額
1,769億円

配当利回り
2.8%

連結子会社数
16社
うち海外 2社

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
› ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

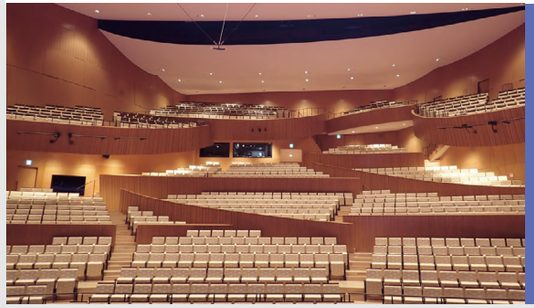
第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

オフィスビル、工場、商業施設、病院など様々な建物における電気、空調・給排水設備の新設・増設をはじめ、既存設備のリニューアルにおいても、お客さまのニーズにお応えし、快適な環境を提供しております。

加えて、光ファイバーケーブルの敷設や移動体通信基地局などの建設・保守を通じ、情報通信インフラを支えております。



屋内配線
空調管
情報通信

主に東北・新潟エリアの電力設備や再生可能エネルギー関連設備、工場などの受変電設備等の社会インフラを施工側の立場で支えており、激甚化している自然災害発生時には、同設備の早期復旧に向けて迅速に対応するなど、電力の安定供給および地域社会の発展に貢献する役割を担っております。

配電
送電
発変電
土木建築





再生可能
エネルギー事業

カーボンニュートラルに向けた取り組みが本格化するなかで、太陽光や風力といった再生可能エネルギーの社会的要請が高まっています。

当社は、これまで20年以上の施工実績を有しており、豊富な経験と実績に裏付けられた高い技術力により、持続可能な未来に向けて貢献してまいります。

海外事業



これまで約30年の施工実績を有するベトナムを中心に、ミャンマー、バングラデシュなど周辺国においても事業を展開しており、近年は、ベトナム大手設備工事会社「シグマ社」を子会社化し、海外事業の強化をはかっております。

また、アフリカ諸国などにおけるODA工事へも積極的に取り組んでおります。

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
› ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

ユアテックのあゆみ

創業以来約80年の間、時代のニーズにあわせながら事業領域を拡大し、現在の事業体制を構築してきました。
これからも経営理念を根底に据えながら、「個」の可能性を引き出すことで、
多様化する価値観や社会の変化に応えるとともに、持続的な成長を目指していきます。



1944年10月 「東北電気工事株式会社」設立

1977年12月 東京証券取引所市場第二部上場



1983年9月 東京証券取引所市場第一部指定

1991年4月 社名を「株式会社ユアテック」に変更





1992年6月 本社を仙台駅東口に移転

1995年9月 ベトナムへ進出
ベトナム事務所を設置
(現：ホーチミン事務所)





1997年3月 総合研修センター
(現：人財育成センター)を
宮城県富谷市に移転

2006年3月 「仙台スタジアム」の
施設命名権を取得し、
「ユアテックスタジアム仙台」
と命名







2011年3月 東日本大震災発生
非常災害対策本部を設置し、
全社を挙げて復旧にあたる

2011年3月 安全啓発センター開所



2015年4月 ベトナム
「Sigma Engineering JSC
(シグマ社)」を完全子会社化

2021年6月 再生可能
エネルギー事業本部
を設置

2022年4月 東京証券取引所
プライム市場に上場

JPX PRIME

2023年7月 創業80周年

2024年

Contents

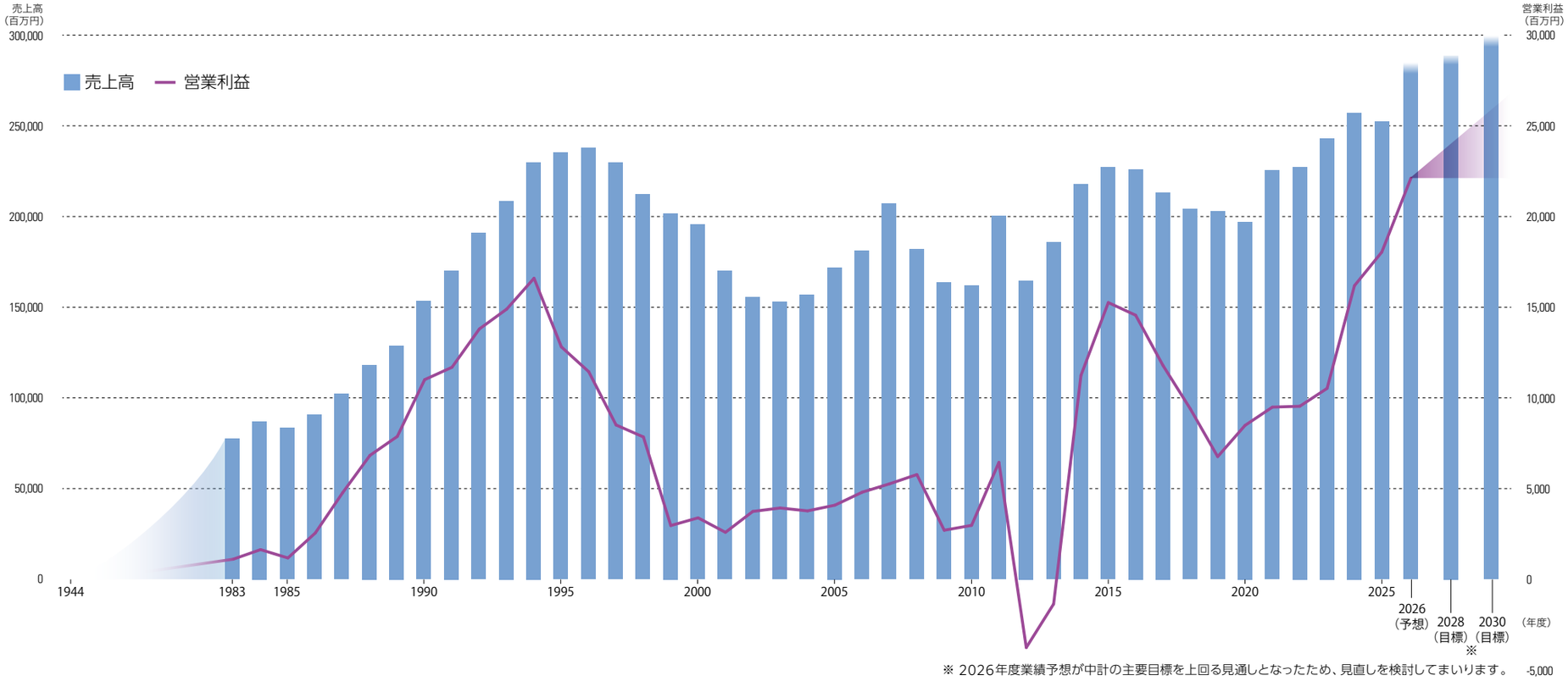
第1章 トップメッセージ
第2章 ユアテックとは
第3章 ビジネスのドライバー・原動力
第4章 私たちの価値創造戦略
第5章 価値創造戦略を支える基盤について
第6章 データセクション

過去業績の推移

ユアテックは創業以来、高度経済成長期における電力需要の拡大や産業・社会インフラの整備、建築需要の増加を追い風に事業規模を拡大してきました。その後も、社会や産業構造の変化、お客さまニーズの多様化に対応しながら事業領域を広げ、総合設備エンジニアリング企業へと成長を遂げています。

オイルショックやリーマンショック、東日本大震災、コロナ禍など、幾度もの大きな環境変化に直面しながらも、社会インフラを支える使命のもと事業基盤を強化してきました。東日本大震災後の2012、2013年度には営業損失を計上したものの、2014年度には営業黒字へ転換。その後も着実に収益力を高め、2025年度には連結売上高252,262百万円、連結営業利益18,038百万円を計上し、営業利益は過去最高となりました。

創業以来培ってきた技術力と施工力を基盤に、社会インフラを支える総合設備エンジニアリング企業として、持続的な成長と企業価値向上に取り組んでいます。



※ 2026年度業績予想が中計の主要目標を上回る見通しとなったため、見直しを検討してまいります。

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
› ユアテックとは

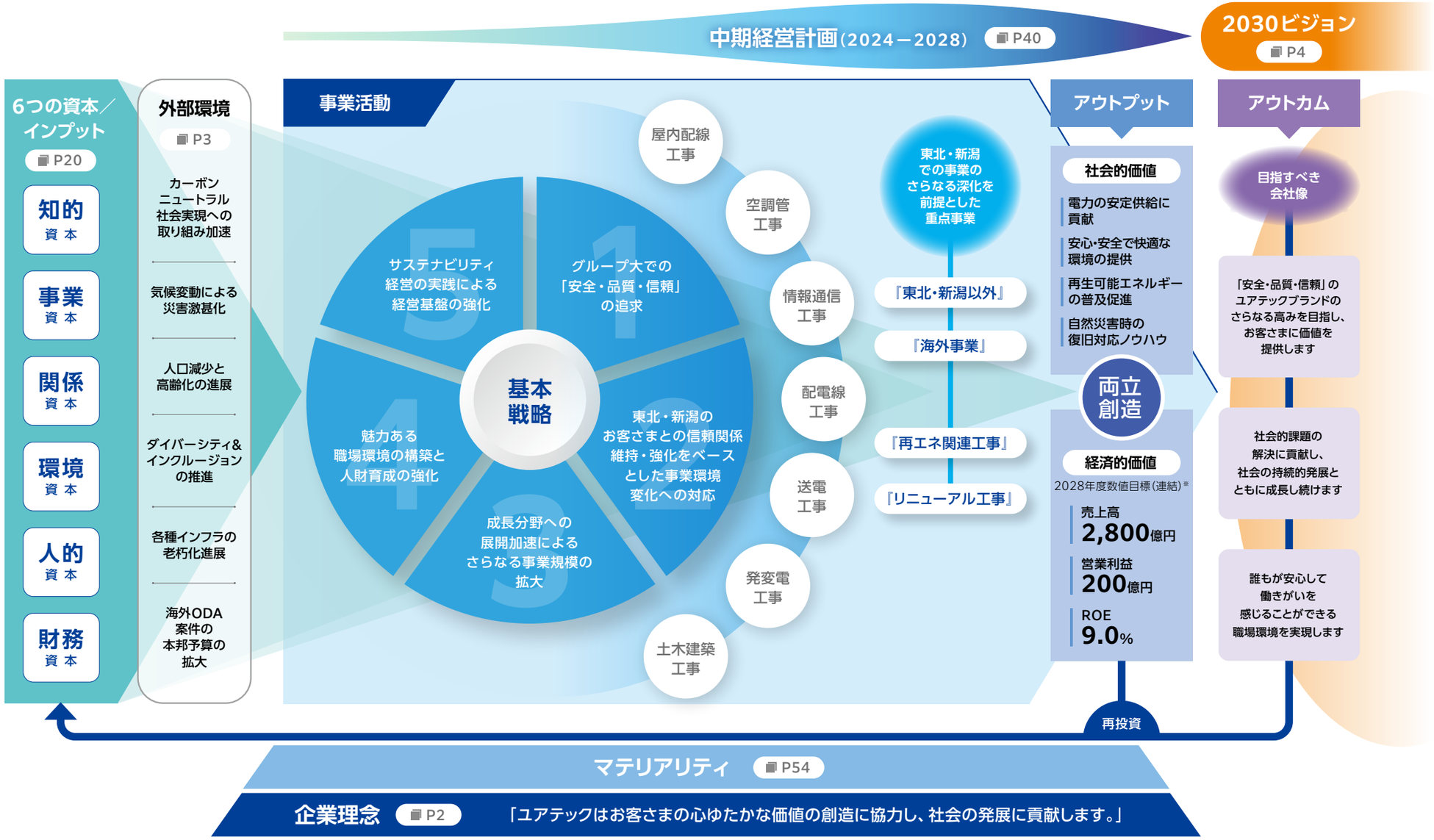
第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

ユアテックの価値創造モデル



※ 2026年度業績予想が中計の主要目標を上回る見通しとなったため、見直しを検討してまいります。

Contents

第1章 トップメッセージ
第2章 ユアテックとは
第3章 ビジネスのドライバー・原動力
第4章 私たちの価値創造戦略
第5章 価値創造戦略を支える基盤について
第6章 データセクション



「総合設備エンジニアリング企業」として、全体最適で生産性向上に取り組む。限られた人財で、より多くの価値を生み出し、事業機会を確実に捉える。

小林　ユアテックグループの事業機会が大きく広がるなか、それを確実に捉え、成長につなげるキーワードが「施工力」です。一方、建設業界は深刻な人財不足に直面し、施工力を取り巻く環境も大きく変化しています。当社グループも、特にここ数年は働き方改革などを通じて人財確保に努めてきました。しかし、施工力を高め、持続的に成長するためには、現場の生産性向上や業務改革を含む「全体最適」の視点が不可欠です。

そこで本日は、コーポレート部門や施工現場で人的資本の充実、業務改革に取り組む4名にお集まりいただきました。事業現場での生産性向上や持続可能な職場環境づくりについて、意見を交わしたいと思います。本日のゴールはみなさまと課題認識を共有することです。私自身も施工力向上に向けた課題の本質を捉え、今後の経営に活かしたいと考えています。

施工現場の生産性を高めるための工夫

小林　施工力は当社グループにとって、最も重要な経営資本です。その強化に向け、人財の確保・育成、施工体制の強化、DX活用による生産性の向上を同時に進めています。まずは、事業現場での生産性を高めるための工夫や施策について、みなさんがそれぞれの立場で感じていることを起点に、意見交換させてください。

及川　施工力は当社グループの競争優位の源泉です。一方、建設業が就職先として選ばれにくいうえ、東北・新潟では生産年齢人口が全国平均を上回るペースで減少しており、当社グループ会社や協力会社の人員減少も避けられません。さらに、近年は現場担当者に求められる技術力や施工管理スキルが高まり、必要な配置人員も増えています。人手不足を理由に新たな仕事を制限することがないよう、限られた人財で対応できる業務分掌・プロセスの見直しを進めています。

具体的には、2025年4月設置の「施工体制強化委員会」で全社横断的に課題を解決し、2026年7月設置の「バックオフィスセンター」では、これまで施工部門で行っていた事務業務を集約することで、現場社員の事務負担を軽減し、施工管理や顧客対応などに多くの時間を充てられる体制づくりを進めています。人財確保が難しくなるなか、既存人員の生産性向上を通じて施工力を支える重要な役割を担っています。さらに、DXやAIを活用した業務改革も推進し、施工力の強化につなげていきます。

土井　人財部で人財戦略の立案・運用に携わってきた立場の人間として思うのは、施工力を持続的に高めるためには、必要人財の獲得に加え、施工部門、コーポレート部門を問わず、社員一人ひとりが自身の持つ技術やスキルを最大限に発揮できる環境を整備することが大前提だということです。それぞれが挑戦し成長すること、協力し合いながら一つのものをつくり上げていくといった、共創の積み重ねが組織の力となり、結果として、施工力の向上につ

Contents
第1章 トップメッセージ
第2章 ユアテックとは
第3章 ビジネスのドライバー・原動力
第4章 私たちの価値創造戦略
第5章 価値創造戦略を支える基盤について
第6章 データセクション

ながるのだと思います。

及川 土井さんがお話された、施工現場に必要な技術やスキルは、業務の変化や高度化に伴い変わりつつあります。例えば図面の製作や計算資料の作成といった作業は、現場業務を合理化・効率化するためにバックオフィス化が進んでいます。

そのため現場担当者には、バックオフィス側へ適切に指示するコミュニケーションスキルが必要となります。DXの進展に伴い、ITリテラシーも高めていかなければなりません。

瀧 元採用担当者として、人財確保は施工力強化の重要な一手だと考えています。及川さんのご指摘のとおり、人口減少には強い危機意識を持っており、地元では工業高校の電気科のクラス数が減少傾向にあるほか、大学でも電気・工学系の学生が減少しているため、建設業界で学生の「取り合い」が起きています。

当社でも、新卒採用数が計画に届かない状況が続いていましたが、2026年4月は計画を上回りました。要因の一つは、2025年7月に人財部に設置した専門部署「採用グループ」の活躍です。現場の若手社員が、やりがいや失敗談などを学生目線で伝えたことが奏功しました。勤務地希望制度など、学生のニーズを汲んだ制度設計も好感触だったと思います。



新卒採用だけでなく、経験者採用も重要であり、積極的な採用に加え、退職者を減らし、定着率を高めることにも十分配慮すべきです。

土井 採用が厳しさを増すなか、離職者を最小限に抑えることは、人財戦略上の重要課題の一つです。当社では、定期的に実施するエンゲージメントアンケートから社員の意見や要望などを把握しています。こうしたニーズをうまく汲み取りながら、採用力の強化に加え、人財の定着につながる施策についても早急に検討する必要があります。

阿部 私からは、DX推進担当の立場で意見を述べさせていただきます。既に意見がありましたが、人財が恒常的に不足するなかで、施工現場での生産性向上は先送りできない課題だということをあらためて感じました。工事担当者の主要業務である現場管理の部分でDXを活用することと、現場の事務処理業務をいかにしてバックオフィスに渡すかという2つの視点で業務の効率化を考えることが大切です。現場管理のDXについては、図面の管理や工程管理の部分など、かなり浸透してきた認識です。バックオフィスへの業務の移行については今後の対応となりますが、反復的・定例的な作業について、いかにしてAIで代替するかが大きなポイントとなります。この部分が大きく進展すれば、現場担当者が本来業務に充てる時間が増え、生産性向上の好循環が生まれるはずです。また同時に、グループ会社、協力会社のDXも進める必要があります。既に、グループ会社や協力会社が同じコミュニケーションツールを使って仕事をするところまではできており、こうしたシステムの一元化を今後さらに進めていく考えです。

小林 施工現場では、何でもできる人財を求めるのではなく、一人ひとりが専門性を磨き、分業によってお客さまの高度なニーズに応えることが重要になっているということですね。そのためにも、DXの活用も含め、バックオフィスセンターの機能強化が必要であり、今後も拡大していく考えです。

施工力を強化するには、人財育成を後回しにしてはいけません。若手社員には多様な現場や仕事を経験してもらい、最も力を発揮できる分野を見つけてほしいと思います。また、生成AIなどを有効に活用することも、今後の成長を左右する大切な鍵ですので、強力に推進していきましょう。

持続可能な職場環境の整備

小林 人財の力をこれまで以上に引き出すには、社員一人ひとりが働きがいや成長を実感できる職場環境が重要です。ここからは、社員エンゲージメントや施工力、企業価値の向上につながる職場環境の整備について意見を交わしたいと思います。



及川 技術者の確保・育成は、どの建設会社も直面する深刻な課題であり、当社においても、優秀な人財、技術者の確保は、解決すべき喫緊の課題となっています。職場環境の改善に向けて重要なことは、まずは現場社員の声を聞くことだと思います。そのうえで、人財育成や処遇改善はもとより、在宅勤務や職場のフリーアドレス導入など、柔軟な働き方を取り入れ、実態に即した制度改革を推進することで、社員エンゲージメントの維持・向上をはかる必要があります。

特に在宅勤務など、エンゲージメント向上とコスト削減を両立する施策については、全社で迅速に進めるべきです。また、夏場の酷暑など、過酷な気象条件下で働く現場への配慮も欠かせません。工場など、エアコンの効いた屋内

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

で一定の施工を完了させ、現場に搬入・設置する「設備のユニット化」や施工ロボットの導入も、作業環境の改善と施工の省力化につながります。



土井　働き方やキャリアに対する価値観がますます多様化する時代を迎えており、多様な価値観を持つ社員が働きがいや成長を実感しながら長く活躍できる職場環境が、これまで以上に求められています。当社では人財を「価値創造の源泉」と捉え、社員が主体的に学び、自らの可能性を広げられる人財づくり、組織づくりに取り組んでいます。

2023年には、社員の声を起点とする「人財戦略プロジェクト」を立ち上げ、2024年10月には「ユアテック人財戦略」を策定しました。その後は様々な人事施策を継続的に導入しています。直近では2026年4月に「ウェルビーイング向上委員会」を発足、働きがいと働きやすさを両立する制度づくりを始めています。

社員の声を起点とした制度づくりを行い、その成果をエンゲージメントアンケートの結果をもって検証していく。こうしたPDCAを回しながらタイムリーに制度のアップデートを図っていく、これが当社の人事制度改革の進め方です。

瀧　土井さんの説明にあった人財戦略、新しい人事施策の導入が成果を上げたことで退職者が減少傾向にあることは、元採用担当者としてはうれしい限りです。やはり働きやすい職場づくりのために会社全体が動き出しているという社員の実感が、退職を思いとどまらせているのではないかと思います。

採用内定者の方々に、当社を選んでくれた理由を聞くと、ほぼ全員が「社員の人柄」を挙げています。その根拠は感覚的なものかもしれませんが、社員同士の会話や、自身に対する先輩社員の接し方などが入社の決め手となっているように思います。その意味では、及川さんの話にあった「コミュニケーションスキル」が、様々な職場で良い結果をもたらしていると推察しています。

一方で、離職を決断する方のなかには、思い描いた職場とのミスマッチを感じたという方も少なくありません。こうした事態を避けるためにも、入社前に先輩社員などとしっかりコミュニケーションをとってもらうことが大事だと考えています。

阿部　若手社員の生産性をさらに高める打ち手としては、一つには、温かい人財の基盤を育むことが重要です。その意味では、瀧さんが話してくれたような、ユアテック社員の「人柄の良さ」というのは、生産性向上のための重要な要素であり、私たちが持つ一つの強みと言えるかもしれません。

もう一つ、DXの活用によって若手社員が安心して働ける職場環境を整備し、生産性を高めていくという視点も大事です。具体的には、熟練者が持つ知識や技の継承を促すために、施工情報をデジタルで一元管理していきます。

例えば、工事現場で社員が携帯する施工手引書については、既にスマートデバイスで閲覧することが可能となっているほか、工事関係の規程やマニュアルを生成AIで検索し、自動回答を行うような仕組みも導入しています。若手社員は知識が不足しがちですが、デジタルの活用スキルに長けている方は多く、そのスキルを活用して知識を蓄えていけば、熟練社員や先輩社員とのコミュニケーションの質も高まり、生産性の向上につなげることができるはずです。そのような意識を持ち、業務のDXを積極的に進めたいと考えています。



小林　及川さんが指摘してくれた、職場環境の改善に向けた制度づくりはもちろん大事です。ただし、その目的をしっかり見極めたうえで行うべきですね。それぞれの社員の専門性を高め、生産性が向上する制度を選びましょう。また、施工現場で作業をする方の環境改善はとても重要ですが、事務系社員の方々の働きがいやモチベーション向上も大切です。例えばバックオフィスセンターで働く事務系社員の方々が、施工現場で働く技術系社員の方々と達成感を共有できる仕組みづくりも重要です。また、土井さんの所属部門で進めてくれた人財戦略の推進が、瀧さんの言う離職者の減少につながったことは確かだと思います。人事施策の成果の「見える化」を進め、統合報告書などで公表することは、投資家との対話を進めるうえでも大切なことだと思います。DXの活用については、阿部さんが指摘してくれた生産性の向上のほか、働きやすい環境づくりにもつなげたいですね。若手社員を対象とした情報の共有化をどんどん進めて、高度化する業務にも対応できるようにすることが、結果的に働きやすい職場づくりにもつながるように思います。

本日の対話で感じたこと、伝えておきたいこと

小林　ここまで、生産性向上と持続可能な職場環境につ

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

いて意見交換してきました。データセンターの建設や再生可能エネルギー、設備更新などの成長機会は大きく広がる一方、経営のレジリエンス強化やエネルギーの安定供給への対応も重要な使命です。本日の対話を通じて得た気付きや、今後に向けた考えをお聞かせください。

土井　人財戦略に関する今後の方向性という点では、私たちは今後も、企業価値向上の実現に向けて、人的資本の充実に通じる各種施策を推進していきたいと考えています。企業価値向上に強く結び付く部分では、本日のテーマの一つでもあった施工現場での生産性の向上、とりわけ施工力の向上につながる人事施策の重要性を認識しています。また、人財の多様化が進むなかでは、それぞれの個性を尊重しながら、社員一人ひとりの成長と活躍を後押しするような施策も極めて重要です。そのため、それぞれの社員が成長と働きがいを実感しながら、自らの能力を最大限に発揮できるような環境づくりに一層力を尽くそうと、改めて思いました。先ほどの繰り返しとなりますが、やはり社員の声をしっかりと聞いたうえで、導入した人財戦略、人事施策をブラッシュアップさせながら、より良い職場環境の実現に貢献したいと思っています。

瀧　当社には、技術の高度化・専門化に対応できる人財育成や能力開発などを目的とした「人財育成センター」があります。この施設は、こうした目的のほかにも、インターンシップで訪れる学生の方々に対して、社会における建設業の役割、建設会社で働くことの大切さを広く知っていただくための活動も行っています。

同センターには、作業現場で直面する危険や、その怖さを疑似体験することができる「安全啓発センター」があり、等身大の建設業を正しく知っていただけるようになっています。こうした取り組みを行っていることもあり、地域のみなさまは、私たちの事業に対して厚い信頼を寄せてくれているのだと感じます。極めて地道な取り組みではありますが、こうした真摯な情報発信を、今後も続けていくべきだと強く思います。

阿部　本日、みなさんが語ってくれた取り組みに関して、その成果を客観的なデータをもって「見える化」することは、今後、PDCAを回しながら当社グループの成長や企業価値向上を検証していくうえで、非常に重要なことだと理解しています。特に、施工現場やバックオフィスセンターなどでの業務の実態について、これまで蓄積してきた多様なデータを用いて見える化し、事実に基づいて意思決定を行うような「データ経営」を可能にすることは、DX戦略の重要な目的の一つです。

DXの推進には、様々な現場からのアイデア出しや、その具現化、水平展開を行うことが不可欠です。そのためには、各事業部門がDX推進リーダーを中心として、時代に即したITリテラシーを獲得していくことに、常に力を注ぐ必要があります。

DX推進は当社グループの成長を牽引する大きな力であり、DX推進体制の継続的な強化が、成長や企業価値の向上につながるものと確信しています。

及川　拡大する事業機会を捉え、当社グループが成長し続けるためには、協力会社の成長・発展が不可欠です。発注者と受注者という枠組みを超え、良きパートナーとして共に成長していくためには、協力会社が抱える様々な経営課題の解決をサポートするような取り組みも必要です。

電力インフラ部門では、レベニューキャップ制度の導入による東北電力からの発注工事量の変動リスクに対応するべく、その影響を吸収・補完できる仕組み・体制の構築も必要です。こうした課題には、「総合設備エンジニアリング企業」として部門横断で課題を解決していくことが重要です。DXやAIの活用も含めて、本日同席いただいたみなさんの力も借りながら最適解を見つけたいと思います。

小林　本日お集まりいただいた4名のみなさんと、率直かつ有意義に意見交換できたことを大変うれしく思います。本日の対話を通じて改めて認識したのは、拡大する事業機会を確実に成長へつなげるためには、施工部門・管理部門の垣根を越えた全体最適の視点が不可欠であるということです。

当社を取り巻く市場では、データセンター、再生可能エネルギー、設備リニューアルなど、大きな事業機会が広がっています。しかし、それを受注し、確実に工事を完遂できなければ企業価値にはつながりません。施工力の強化は、単なる現場力の向上ではなく、成長機会を収益へ転換するための重要な経営課題です。

その実現に向けて、人財への投資、施工体制の強化、DXによる生産性向上を一体的に進め、施工力を持続的に高めてまいります。そして、拡大する事業機会を確実に売上・利益へ転換し、持続的な企業価値向上につなげてまいります。

本日はありがとうございました。



Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

知的資本

知的資本の強み・DX推進への取り組み

資本と強み

産業財産権の件数：47件
研究開発費：149百万円

ユアテックブランドである「安全」「品質」「信頼」の確保・向上に努め、多くの施工実績と高い技術力を有しています。当社は、DXの推進や技術開発に積極的に取り組むとともに、東日本大震災のインフラ復旧対応ノウハウも自然災害発生時に活かしてまいります。

強み

- **新しい技術・製品の創出**
  - 屋内配線、空調管、情報通信工事など多岐にわたる領域を手掛ける総合設備エンジニアリング企業（多様な事業ポートフォリオと企業体力）
  - 「安全確保」「施工技術」「経済性」「新市場向け」の4カテゴリーでの建設的な研究開発体制
- **自然災害時のインフラ復旧対応ノウハウ**
  東日本大震災をはじめ、自然災害の発生でライフラインが寸断された事態において、総力を挙げて一刻も早い電力設備の復旧作業に努めてきた歴史

DX推進への取り組み

Message 業務全般のDX推進によりチャレンジングに取り組みます。　三浦 康二　取締役 専務執行役員



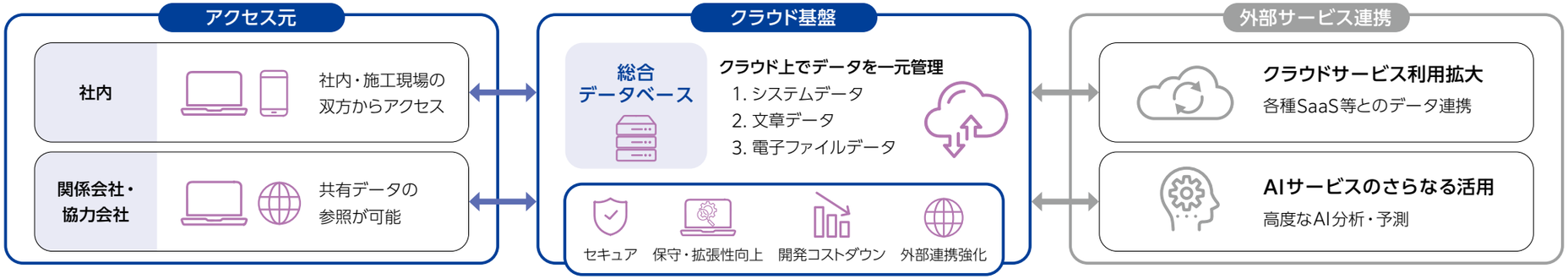
当社では、DX推進を持続的な成長と企業価値のさらなる向上を実現するための重要なビジネスドライバーと位置付け、私が委員長を務める経営直結の委員会のもと、デジタル技術を活用した業務変革に精力的に取り組んでおります。

これまで蓄積してきた様々なデータを競争優位性へと転換するため、急速に進展するAI技術を積極的に導入し、施工現場とバックオフィス・管理機能への展開を加速してまいります。また、デジタルデータによるデータ経営※の実現にも投資を割り当て、業務全般のDX推進によりチャレンジングに取り組んでまいります。

※データ経営：企業が保有するデータを戦略的に活用し、事実に基づいた意思決定を行う経営手法

さらなるDX推進に向けた情報基盤整備

2028年の完成を目指し、現行システムの安定的な維持・提供を継続するとともに、DX推進の土台となるクラウド型情報基盤の整備を進めております。
グループ会社・協力会社との共通データ共有環境、クラウドサービスとの連携拡大、さらなるAIサービス活用を実現していきます。



Contents

第1章 トップメッセージ
第2章 ユアテックとは
第3章 ビジネスのドライバー・原動力
第4章 私たちの価値創造戦略
第5章 価値創造戦略を支える基盤について
第6章 データセクション

DX推進への取り組み

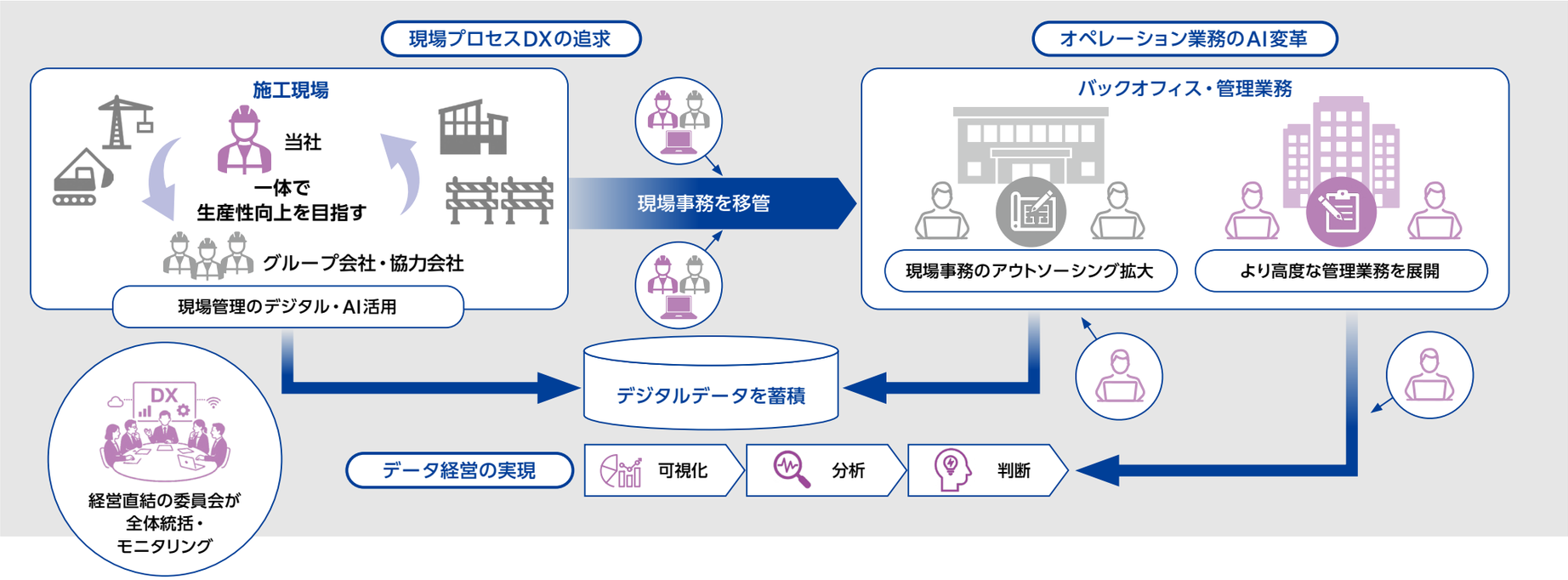
ITリテラシー人財の継続的育成

継続的にLMS、対面研修、自己啓発を組み合わせ、DXをリードできる人財育成に取り組んでおります。

LMS	全社員対象のeラーニング リテラシーの普及と均一化	×	対面研修	対話と実践による深い学び 求められる役割と行動を習得	×
自己啓発	自発的なリスキリングによって 知識・スキルを向上				

DX戦略の方向性

情報基盤の整備とDX人財の育成を基盤とし、施工現場とバックオフィス双方の生産性向上を持続的に進める「現場プロセスDXの追求」、「オペレーション業務のAI変革」に積極的に取り組んでまいります。また、業務全体で蓄積されるデジタルデータを活用した意思決定を行う「データ経営の実現」にも投資してまいります。



Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

技術開発の取り組み

技術開発の取り組み

Message 「安全・品質の向上」「働きやすい環境づくり」「脱炭素社会への対応」 松坂 英次 専務執行役員



総合設備エンジニアリング企業である当社の成長を支える強みは、現場で培われた技術や知見を知的資本として蓄積し、組織全体で共有・進化させる力にあります。当社は、技術開発を進めるにあたり、安全・品質の向上、働きやすい環境づくり、脱炭素社会への対応を重要テーマに掲げ、DXやAIを活用し現場課題の解決に挑戦しています。開発成果を業務へ実装することで、施工力・生産性の向上につなげています。

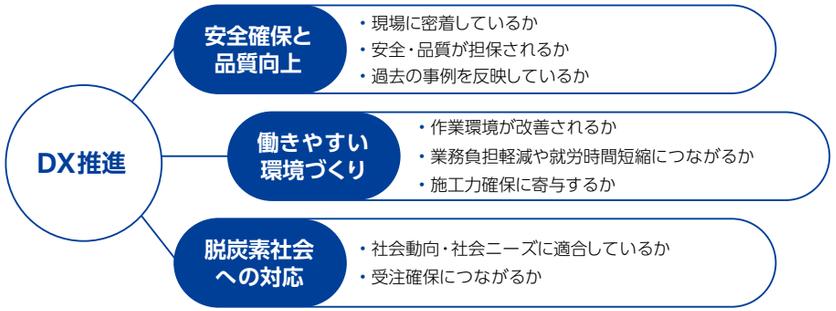
今後も、技術と人財が生み出す価値を成長の原動力として磨き上げ、社会課題の解決と企業価値向上の両立を実現してまいります。

技術開発に関する基本的な考え方

当社は「安全確保と品質向上」「働きやすい環境づくり」「脱炭素社会への対応」を重点テーマとし、DXを活用して現場課題の解決と施工力向上に資する技術開発を推進し、企業価値向上と持続可能な社会の実現に貢献します。

中期経営計画における基本方針

技術開発はDX推進のもと、下記3つの視点に基づき推進しています。



重点実施事項

1. 安全と品質を担保する技術開発
2. 技術トレンドと事業変革への対応を踏まえた技術開発
3. 既開発品の改良・業務改善提案のアイデア活用
4. 現場に密着した新工法・新技術の開発
5. 社外機関との連携強化
6. 技術開発センターによる部門への支援

技術力の発信と評価

JECA FAIR ～電設工業展～ への出展



JECA FAIR（電設工業展）に毎年出展し、現場の発想から生まれた技術や製品を紹介しています。業界関係者に向けて、ユアテックの技術力を広く発信しています。

【2026年度出展テーマ】
電気設備工事の未来を切り拓く、ユアテックの技術と現場力

社外表彰



技術開発活動が高く評価され、一般社団法人日本電気協会の澁澤賞を複数回受賞し、2025年度には油圧圧縮ヘッドによる挟まれ防止具の開発グループが第70回澁澤賞を受賞しました。

【近年の受賞歴】
- 第69回：低圧活線作業用防具の改良グループ
- 第67回：工事用変圧器の小型・軽量化、装柱架台の開発グループ
- 第66回：高圧線張替工法の高度化グループ

技術開発報告会の開催



- 技術開発成果の水平展開を目的に毎年開催
- 大学関係者との意見交換により専門的知見を活用
- 技術力向上と開発成果の活用促進に貢献

産業財産権

当社は長年にわたる技術開発の成果として、産業財産権を47件（特許34件、実用新案3件、意匠8件、商標2件）保有しています。（2026年3月末現在）

Contents

第1章 トップメッセージ
第2章 ユアテックとは
第3章 ビジネスのドライバー・原動力
第4章 私たちの価値創造戦略
第5章 価値創造戦略を支える基盤について
第6章 データセクション

技術開発の取り組み

技術開発の具体的な取り組み

私たちは、安全確保と品質向上、働きやすい環境づくり、脱炭素社会への対応に資する技術開発ならびに調査・研究に取り組んでいます。以下に、当社の具体的な技術開発成果について紹介します。

50万ボルト碍子のV吊懸垂装置一括吊上げ工法

《特徴》

- 碍子装置取付作業の安全性向上と作業時間の短縮化
- 地上での全組立・確認により施工性と品質を向上
- 高所作業を大幅に削減し施工能力を約2倍に向上





V吊懸垂装置一括吊上げ工法の検証
(50万ボルト開閉所の引留鉄構)

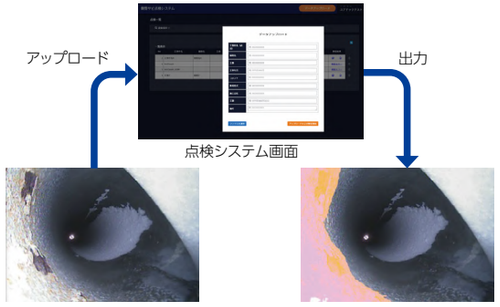
超高圧送電線の鋼管鉄塔主柱材内部点検システム

《特徴》

- AIによる腐食判定の自動化により、点検業務の省力化を実現
- 判定基準の標準化により、鋼管内部点検品質の均一化を実現
- 保守業務の効率化と安定的な設備保全に貢献



鋼管鉄塔主柱材内部撮影イメージ(画像中心の垂直鋼管部)



点検システム画面

撮影画像
(鋼管内部腐食部(左端))

AIによる腐食ランク判定
(着色表示)

プレハブハウスの簡易断熱対策の効果検証

《特徴》

- 現場事務所の省エネ化に向け、簡易断熱対策の効果を検証
- 夏季・冬季における空調負荷低減効果を評価
- 脱炭素社会への対応に資する技術的知見の蓄積に貢献



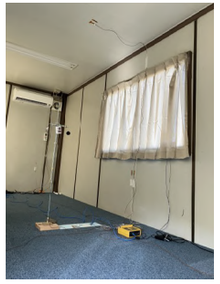
プレハブハウス



屋根断熱



床断熱



各種計測

東北工業大学との共同研究

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
› ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

事業資本

事業資本の強み・取り組み

資本と強み

国内事業所数：77か所（2026年3月末現在）／連結子会社：16社（うち海外2社）
総合エンジニアリング企業としてのシェア：東北・新潟エリア1位

当社は、東北電力グループの総合設備エンジニアリング企業として、東北・新潟エリアを中心とした強固な事業基盤ネットワークを有しており、地元エリアである東北と新潟を中心に、国内77か所、海外3か国の拠点にて事業活動を展開しております。また、海外ではベトナムで約30年の実績があります。引き続き、「安全」「品質」「信頼」を追求しながら、お客さまからの信頼を獲得してまいります。

強み
- 東北・新潟エリアに確固たる事業基盤
- 海外での事業基盤
- 施工実績を拠り所にした信頼できる技術
- 施工部隊機動力

東北・新潟エリアに確固たる事業基盤

地域に張り巡らされた事業所体制（国内77拠点）や多岐にわたる領域をワンストップで請け負うことができる総合力、長年にわたって積み上げてきたお客さまとの信頼関係、Win-Winを実現する協力会社（約440社）との関係

海外での事業基盤

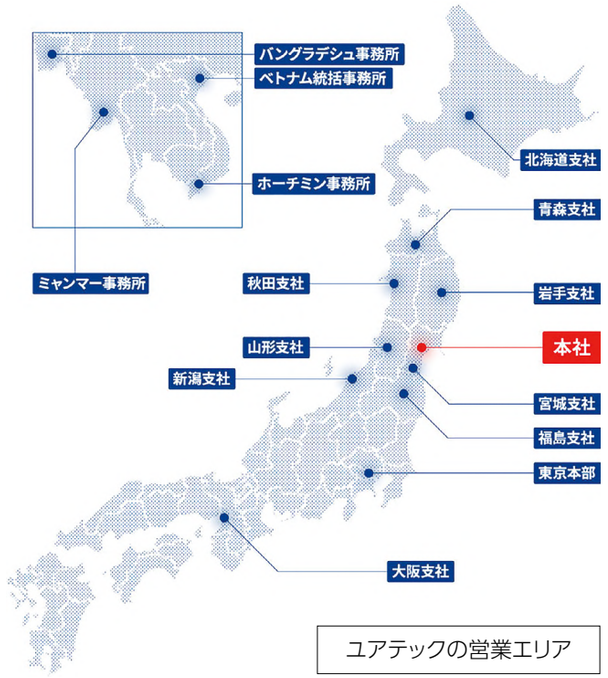
約30年の実績を有するベトナムにおける高いプレゼンスとシグマ社（同国大手設備工事会社）との強固な連携

施工実績を拠り所にした信頼できる技術

東北・新潟に根ざす企業としての地元案件の圧倒的な実績とそのノウハウを蓄積し、競争力に転換する仕組み（施工管理を通じてこれまでに得た様々な情報を整理、蓄積し、それを深掘りすることで、技術提案力のさらなる向上や新たな工事業務への活用に結び付ける）

施工部隊機動力

国内77か所、海外3か国に事業所展開するネットワークで、お客さまや時代のニーズに適応する設備工事を提供



ユアテックの営業エリア

Contents

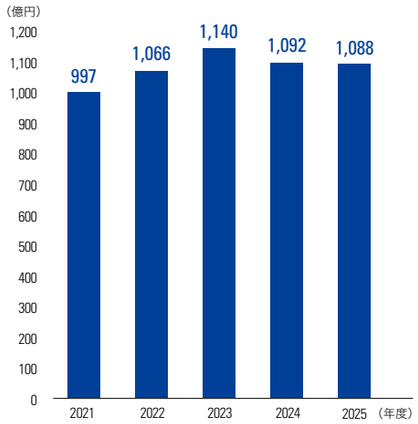
第1章 トップメッセージ
第2章 ユアテックとは
第3章 ビジネスのドライバー・原動力
第4章 私たちの価値創造戦略
第5章 価値創造戦略を支える基盤について
第6章 データセクション

事業資本

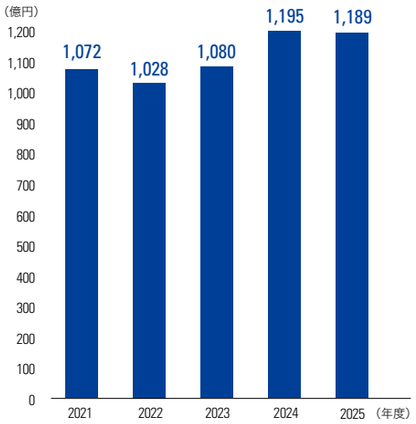
事業の全体像

各事業の5年分売上推移（個別）

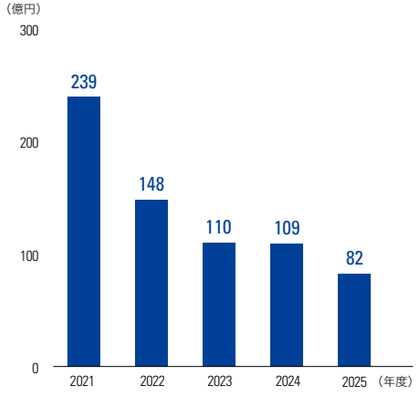
屋内配線・空調管・情報通信



配電線・送電・発変電・土木建築

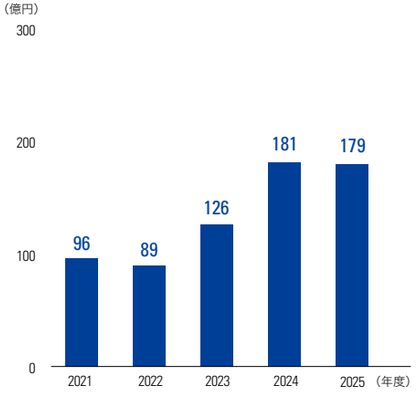


再生可能エネルギー事業



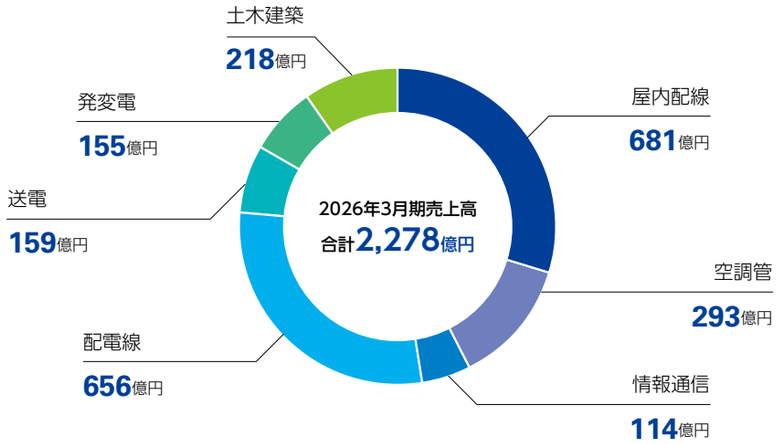
※「屋内配線・空調管・情報通信」および「配電・送電・発変電・土木建築」の売上高に重複して含まれている

海外事業（連結）

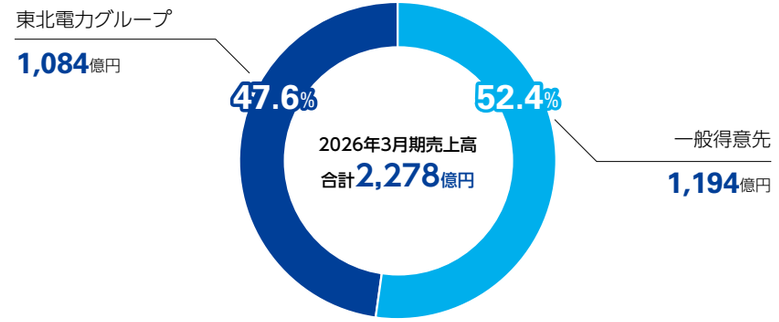


※ グループ会社分を含む

セグメント別売上高（2026年3月現在）



得意先別売上高の構成比（2026年3月現在）



Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

関係資本

関係資本の強み・取り組み

資本と 強み

協力会社：約440社／取引企業：約83,000社

当社は、東北電力グループの一員であり、約440社の協力会社と連携しながら、業務を遂行しております。取引企業は約83,000社にのぼり、東北電力・東北電力ネットワークをはじめ、ゼネコン、官公庁や一般企業を主な得意先としています。

強み

- **東北電力グループとの安定的な取引基盤**
  東北電力・東北電力ネットワーク発注工事において高経年化設備対策工事や基幹送電網工事などの豊富な施工実績と技術力
- **協力会社との一体感ある業務遂行力**
  当社とともに電力設備の施工などを通じて培ってきたノウハウ、地域に根差した施工力ネットワーク

ユアテックの関係資本を活かした価値創造プロセス

ユアテックがワンストップで対応

企画・提案・設計	調達	工事・施工	保守・メンテナンス	販売・サービス
電気・空調管・通信設備の企画・提案・設計	工事資材・機器の調達	電気・空調管・通信設備の施工	既設設備の点検、修理	顧客対応（法人、自治体など）
電力流通設備の企画・提案・設計	サプライヤー管理	電力流通設備の施工	トラブル対応・緊急修理	サービス提案・契約管理
		現場施工管理	地震・台風・豪雪等の自然災害時における電力流通設備復旧	アフターサービス
		品質・安全管理		

Contents

第1章 トップメッセージ
第2章 ユアテックとは
第3章 ビジネスのドライバー・原動力
第4章 私たちの価値創造戦略
第5章 価値創造戦略を支える基盤について
第6章 データセクション

環境資本

環境資本の強み・取り組み

資本と 強み

再生可能エネルギー資源と豊かな自然環境／風力・太陽光発電設備の導入拡大への貢献／低炭素・省エネルギー社会を支える設備工事とソリューション提供

当社は創業以来、高度経済成長期における電力需要の拡大や産業・社会インフラの整備、建築需要の増加を追い風に、事業規模を拡大してきました。省エネ・ZEBなどの工事を通じ、脱炭素社会の実現に貢献し、2030年度までに2013年度比でCO_2排出量の半減、2050年度までにカーボンニュートラルへ積極的に挑戦してまいります。

強み

- **再生可能エネルギー関連工事に20年以上の実績**
  営業本部・再生可能エネルギー事業本部連携による営業力、施工ノウハウ
- **カーボンニュートラルに貢献する技術力**
  ZEBのコンサルティング・設計等の業務支援を行う「ZEBプランナー」への登録など、CO_2削減に向けた技術提案力

山形支社においてNearly ZEBを導入

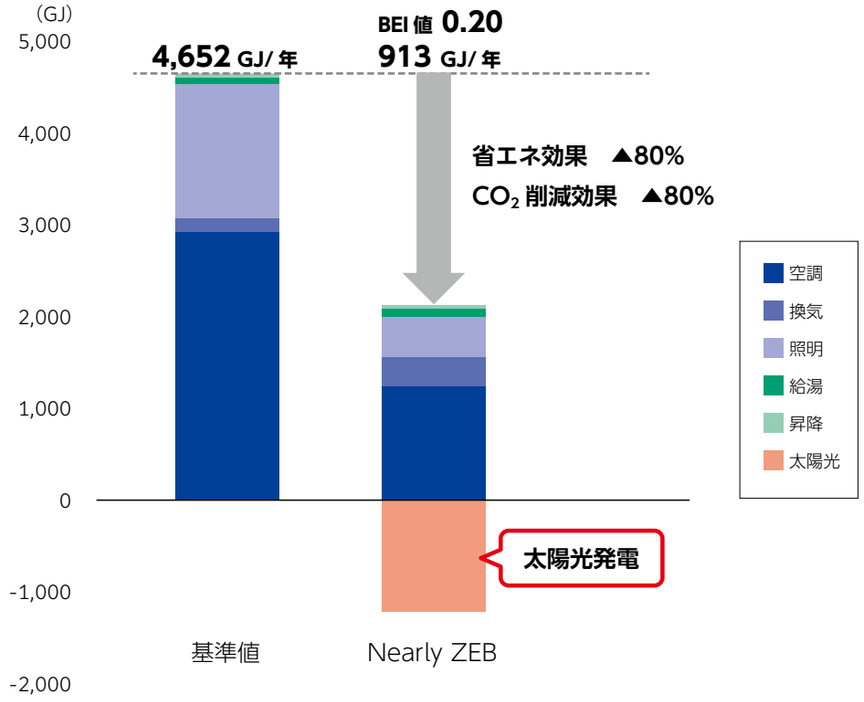
当社は、お客さまニーズを満たすとともに、脱炭素社会の実現に向けた取り組みを積極的に推進しています。

その一環として、2026年3月竣工の山形支社においてZEB化を実施し、省エネルギー性能の高い環境配慮型オフィスを実現しました。

山形支社では、高性能断熱仕様の外皮に加え、高効率空調設備、高効率換気設備、LED照明、再生可能エネルギー設備を導入し、建築物全体のエネルギー消費量削減を図っています。



山形支社



Contents

第1章 トップメッセージ
第2章 ユアテックとは
第3章 ビジネスのドライバー・原動力
第4章 私たちの価値創造戦略
第5章 価値創造戦略を支える基盤について
第6章 データセクション

環境資本の取り組み

工場屋根を活用した太陽光発電設備の導入支援

当社は、お客さまのカーボンニュートラル実現の支援として、太陽光発電設備の導入提案・施工を行っております。

その一環として、工場屋根を活用した大規模太陽光発電設備の提案を行い、再生可能エネルギーの利用拡大とCO_2排出量の削減に貢献しました。

本設備では、約2MWの太陽光発電設備を導入し、工場の屋根空間を有効活用するとともに、発電した電力を工場内で有効利用することで、エネルギー利用の最適化を図っています。



NOK株式会社 福島事業場

導入概要

施工場所	竣工年
NOK株式会社 福島事業場	2026年9月
設備容量	**パネル枚数**
1,999kW	4,810枚
年間発電量	**CO_2削減量**
約3,300MWh/年	約1,076t-CO_2/年※

※ CO_2排出係数は東北電力の2025年度速報値(0.344kg-CO_2/kWh)を用いて算出

導入効果

年間発電量	CO_2削減量
約3,300MWh/年	約1,076t-CO_2/年

導入スキーム

現地調査 → 導入提案 → 設備設計 → 施工

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
› ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

人的資本

人的資本の強み・取り組み

資本と強み

当社の高い信頼性を支える基盤は技術力と人財と考えており、安全啓発センターにて安全文化の定着、人財育成センターにて技術承継を行っております。さらなる事業拡大に向け、定期採用にて毎年120名から150名程度の採用を目指します。また、新中期経営計画の期間中、技術系要員を中心に350名程度の増員を目指してまいります。

強み

- **信頼される技術基盤**
  屋内配線、空調管、情報通信工事など多岐にわたる領域を手掛ける技術人財
- **人財育成に係る施設、育成システムが充実**
  「人財育成センター」における定期的な研修を通じて、経営環境に機敏に対応しながら課題を解決できる自律型人財を育成する仕組み

人的資本の取り組み

Message 人と組織がともに成長する好循環を創り出し、持続的な企業価値向上につなげます。　乾　和彦　常務執行役員



当社は、これまで培ってきた豊富な施工実績と高い技術力を強みとして、「安全」「品質」「信頼」を未来へ継承するとともに、新たな価値やイノベーションを創造する「人財」を価値創造の源泉と位置付けています。建設業を取り巻く環境が大きく変化するなか、その変化を成長の機会へ転換するためには、社員一人ひとりが能力を最大限に発揮し、挑戦と成長を続けられる組織でなければなりません。その鍵となるのがエンゲージメントの向上です。社員が会社の使命や方向性に共感し、誇りとやりがいを持って活躍できる環境づくりを推進し、人と組織がともに成長する好循環を創り出すことで、持続的な企業価値向上につなげてまいります。

新たな人財戦略への転換

「2030ビジョン」および「中期経営計画(2024－2028)」を達成するために、当社の価値創造の源泉である人的資本の充実をはかることが重要であると考えております。

そのために、当社における人的資本経営の基本方針や主要施策、将来構想を取りまとめた「ユアテック人財戦略」を策定し、従来の延長線上にない新たな仕組みづくりを推進するとともに、新たな人財戦略への転換を進めております。

2030ビジョン・中期経営計画の達成
環境変化への適応とスピードある経営の実現

人財力強化

人財戦略＝人的資本経営の実践
企業価値を生み出す源泉である人的資本の充実

2024年度 ― 2028年度 ― 2030年代前半

2030ビジョン　基本方針：既存事業の深化と成長分野の拡大、サステナビリティ経営の推進、次代を創る人財への投資

中期経営計画(2024－2028)
(一部抜粋)

●基本戦略

- ○ グループ大での「安全・品質・信頼」の追求
- ○ 東北・新潟のお客さまとの信頼関係維持・強化をベースとした事業環境変化への対応
- ○ 成長分野への展開加速によるさらなる事業規模の拡大
- ○ 魅力ある職場環境の構築と人財育成の強化
- ○ サステナビリティ経営の実践による経営基盤の強化

2030ビジョン
(一部抜粋)

●ビジョン(目指すべき会社像)

- ○「安全・品質・信頼」のユアテックブランドのさらなる高みを目指し、お客さまに価値を提供します
- ○ 社会的課題の解決に貢献し、社会の持続的発展とともに成長し続けます
- ○ 誰もが安心して働きがいを感じることができる職場環境を実現します

Contents

第1章 トップメッセージ
第2章 ユアテックとは
第3章 ビジネスのドライバー・原動力
第4章 私たちの価値創造戦略
第5章 価値創造戦略を支える基盤について
第6章 データセクション

人的資本の取り組み

人財確保策と定量目標について

人財確保の新制度を導入し、採用競争力を高め、5年間で約350名の増員を目指します。

「人財確保」に関する新たな制度

1.「勤務地希望制度」の導入

▶本人の希望やライフステージ(育児・介護)に応じて勤務地を選択できる制度
エリア社員型:本人の希望により勤務地を限定可能
ライフステージ型:育児や介護を理由として通勤可能な事業所を指定可能

2.「新たな職能分類制度・職能クラス制度」の導入

▶キャリア形成を支援する制度への抜本的見直し
若手社員がキャリアパスを明確に描けるよう、社員一人ひとりの適正や成長志向に応じてキャリア形成が可能

▶責任と期待割合に応える処遇改革
(役職手当の新設)
責任と期待役割に応じた処遇へ見直し

3.「給与制度」の刷新

▶成果の確実な処遇反映

営業・施工系要員の増員予定数

5年間で約350名の増員を予定

営業・技術系要員		注力事業・成長市場
屋内配線	92名増	●屋内配線・空調管工事の一括受注
空調管	67名増	
営業	19名増	●海外工事 ●リニューアル工事
情報通信	34名増	●Beyond 5G等モバイル関連工事
配電	34名増	●高経年化設備対策工事
送電	36名増	●再エネ関連工事 ●基幹送電網整備工事
発変電	25名増	
土木建築	22名増	
再エネ	22名増	●再エネ関連工事

※中期経営計画(2024ー2028)における要員計画

成長を支える人財の育成について

人財育成センターにて階層別に必要となるスキルを身につけるための基本教育や施工能力の強化と技術の継承を目的とした専門教育を実施するとともに、安全啓発センターにて危険への感受性を高める教育を実施することで、「安全」「品質」「信頼」のユアテックブランドの価値向上につなげております。



価値創造の源泉である人的資本の充実に向けた各種施策の進展

人的資本の充実に向けては、多様な人財が活躍できる仕組みづくり<働きがい>と、すべての社員が安心して働くことができる環境整備<働きやすさ>が大切であるとの考えに基づき、「ユアテック人財戦略」の人財確保、人財育成、労働環境およびエンゲージメントの4つの主要テーマに沿った各種施策展開を行っております。

ユアテック人財戦略が目指すもの

社員一人ひとりが積極果敢に挑戦し、互いに尊重し合い自ら成長することで、不変の価値の追求とともに新たな価値を創造=共創する

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
› ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

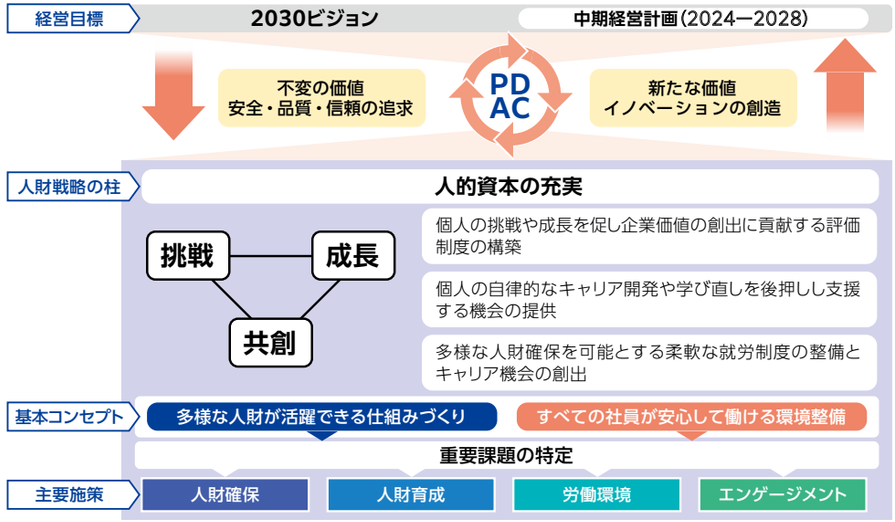
人的資本の取り組み

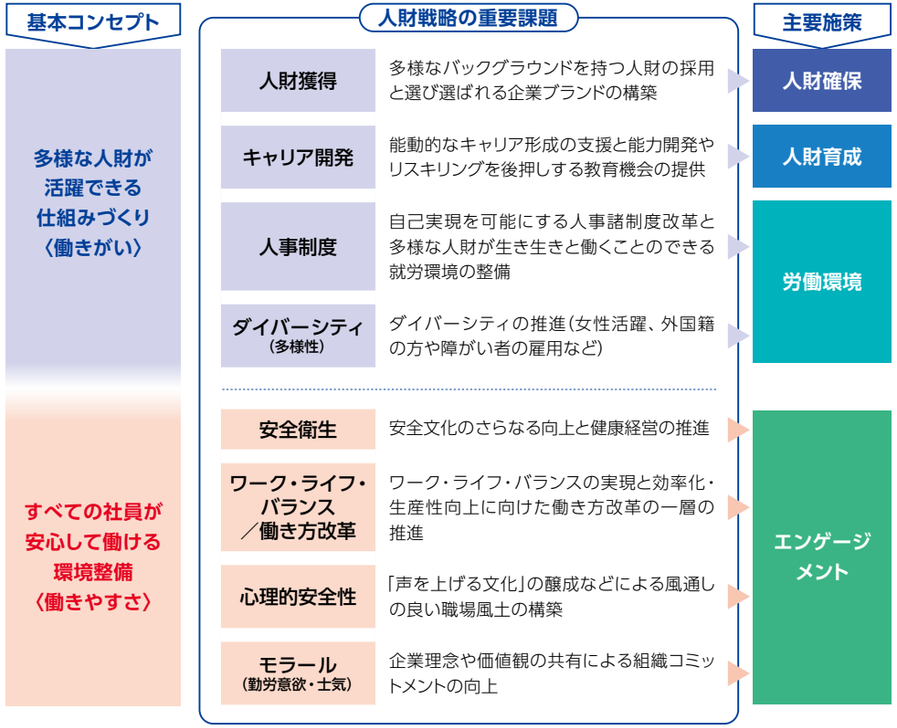
目指す人財戦略に向けた課題の整理

「多様な人財が活躍できる仕組みづくり<働きがい>」と「すべての社員が安心して働ける環境整備<働きやすさ>」の二つの軸に基づき、当社の人的資本の充実に向けた課題を抽出し、目指す人財戦略の主要テーマを「人財確保」「人財育成」「労働環境」「エンゲージメント」の4つに整理し、各種検討・施策展開を進めております。

[ユアテック人財戦略の全体像]

社員のあくなき挑戦と自律的な成長を後押しする仕組みづくりや環境整備を推し進め
人的資本の充実をはかることで、社会の持続的発展への貢献と長期的な企業価値向上を実現します。





詳細はこちら▶
人財戦略｜ユアテック 東北電力グループ
https://www.yurtec.co.jp/strategy

ユアテック人財戦略のテーマごとの実施施策

人財確保

- 奨学金返還支援制度
- ジョブ・リターン制度の見直し
- 第2新卒・経験者採用の強化
- 65歳定年制導入
- 新・再雇用制度の導入

人財育成

- 1on1ミーティング
- 若手イキイキ応援チーム導入
- LMS(ラーニング・マネジメント・システム)
- 資格取得褒賞金等の見直し

労働環境

- 職能分類制度・職能等級制度見直し
- 新たな人事制度の導入
- 勤務地希望制度の導入

エンゲージメント

- エンゲージメントアンケートの実施
- ウェルビーイング向上委員会の設置

Contents
第1章 トップメッセージ
第2章 ユアテックとは
第3章 ビジネスのドライバー・原動力
第4章 私たちの価値創造戦略
第5章 価値創造戦略を支える基盤について
第6章 データセクション

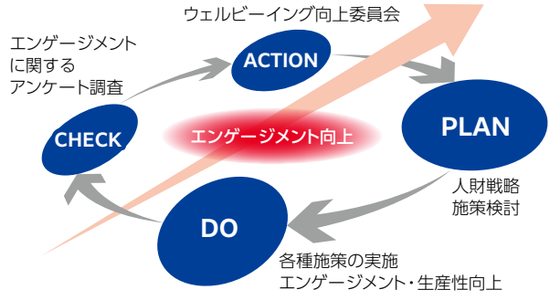
人的資本の取り組み

エンゲージメント向上に向けた取り組み

社員一人ひとりが会社の使命や方向性に共感し、自らの仕事に誇りとやりがいを感じながら活躍できる環境づくりが重要であると捉え、PDCAによる継続的な改善活動や経営ビジョンの理解浸透、さらに若手社員の自由な発想と新しい視点を活かした取り組みによりエンゲージメント向上と企業価値創造に取り組んでおります。

社員エンゲージメント向上と企業価値創造の好循環

多様な働き方の推進と働きがいのある職場環境の構築に向けて各種施策検討・取り組みをより戦略的かつ一元的に推進するため、「ウェルビーイング向上委員会」を社内に新設しました。今後は、毎年1回実施するエンゲージメントに関するアンケート結果とこれら推進体制や各施策を連携させ、現場の課題やニーズを抽出したうえで、PDCAを確実に実行し、社員のエンゲージメント向上と企業価値創造への好循環サイクルの実現を目指していきます。



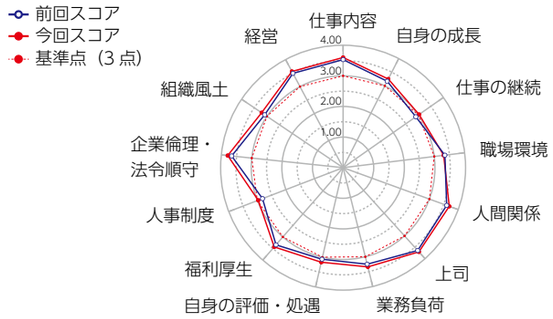
Point! **「ウェルビーイング向上委員会」の具体的検討事項**

- 多様な働き方に関する事項
- 労働法制改正等に関する事項
- 労働時間管理の適正化、業務負荷低減、時間外労働・休日労働の削減、休暇取得の促進

エンゲージメントに関するアンケート調査

当社では、社員一人ひとりが働きがいを感じ、安心して働ける職場環境の実現を目指し、エンゲージメントに関する社内アンケートを定期的に実施しております。

「全社における設問分類毎」のスコア比較（前回比）



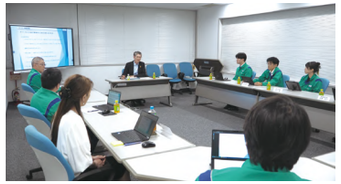
アンケートの実施概要
- 実施期間：2026年1月20日～1月30日
- 対象者：全社員（取締役・執行役員等を除く）
- 設問数：全62問

Point! **2026年1月に実施したアンケート結果**
（2025年1月との比較）

- 前回のアンケート結果と比較し、ほぼ全ての設問分類においてスコアが上昇しております。
- なかでも「仕事の継続」に関する分類のスコアが、「3.03」と基準値である「3.0」を上回り、概ね全ての分類で基準値を上回った。
- これまでの「ユアテック人財戦略」の各種施策の効果が現れてきている。

経営ビジョンの共有

2026年度から事業所ごとに支援担当役員を選任し、経営層と従業員が双方向で対話を行い、現場の課題や声を今後の施策検討や意思決定に活かすことを目的に「経営層による事業所訪問」を実施しております。



「この会社で働き続けたい！」プロジェクトの取り組み

未来を担う世代が「この会社で働きたい」と心から思える会社であり続けるため、部門横断の若手社員13名で構成する「この会社で働き続けたい！」プロジェクトが2026年3月に発足しました。既存制度に捉われない新たな施策の検討を重ね、9月30日に経営層へ提案を行いました。

今後は、会社として提案施策の実現に向けた具体的検討を進め、魅力的な職場づくりにつなげていきます。



プロジェクトメンバーの集合写真

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

DE&I（ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン）の推進

多様な人財が個性や能力を発揮できる機会の創出と、誰もが働きやすいワーク・ライフ・バランスの取れた職場環境の実現を目指します。

女性活躍推進に対する取り組み

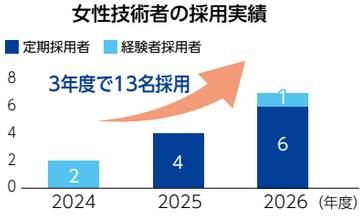
ユアテック行動計画

計画期間：2024年4月1日～2029年3月31日（5年間）

目標1：女性技術者を計画期間内に40名以上採用します※
目標2：女性管理職を30名以上とし、そのうちライン管理職等を10名以上にします
目標3：男性の育児休業（産後パパ育休を含む）取得率を計画期間内に、50%以上にします

※（対象：①定期採用者：2025年度～2029年度採用者、②経験者採用：2024年度～2028年度採用者）

Point! 女性技術者の採用に関する目標達成に向け確実に取り組みを進めております。



女性の活躍推進に関する情報（2026年4月1日現在）

労働者に占める女性労働者の割合（単位：名）

区分	男性（A）	女性（B）	計（C=A+B）	女性割合（B/C）
社員・常用員	3,514	318	3,832	8.3%
（上記のうち管理職）	928	26	954	2.7%
再雇用者	182	15	197	7.6%
臨時員	237	94	331	28.4%
派遣労働者	158	241	399	60.4%
全労働者	4,091	668	4,759	14.0%

男女の平均継続勤務年数の差異（単位：年）

区分	男性（A）	女性（B）	差異（A-B）
期間に定めのない労働者	19.0	16.4	2.6

男女の賃金の差異
（男性の賃金に対する女性の賃金の割合）

区分	男女の賃金の差異
全労働者	67.5%
社員・常用員・再雇用者	76.5%
臨時員等	81.2%

さらなる女性活躍に向けて

女性のさらなる活躍に向けて、現在の働きがいや課題、将来的なキャリアビジョンを描くための「女性スキルアップ研修」を実施し、キャリア形成の後押しを進めております。



東京本部で実施した「女性スキルアップ研修」の集合写真

男性社員の育児参画推進

当社では、男性の育児参画推進をはかるため、様々な子育て支援を行っております。今後も性別に関係なく誰もが安心して育児に向き合える環境整備に努めてまいります。

Point! 男性の育児休業等と育児目的休暇の取得割合について
（期間：2025年4月1日～2026年3月31日）

取得率：113.1%

【算出方法】 育児休業等を取得した男性労働者数（56人） ＋ 育児目的の休暇制度を利用した男性労働者数 ※小学校就学前の子（56人） ／ 配偶者が出産した男性労働者数（99人）



男性が利用できる子育て支援制度に関する社内ポスター

詳細はこちら ▶ DE&Iの推進
https://www.yurtec.co.jp/sustainability/dei.html

Contents
第1章 トップメッセージ
第2章 ユアテックとは
第3章 ビジネスのドライバー・原動力
第4章 私たちの価値創造戦略
第5章 価値創造戦略を支える基盤について
第6章 データセクション

多様な職場で活躍する女性社員

多様な力が輝く現場で、成長し続ける技術者へ



宮城支社
設備部電気設備課
酒井 美紀

仙台市役所本庁舎工事に携わる様子

私は、電気設備工事の施工管理として、新築工事の現場における図面作成や施工管理・現場監督業務を担当しています。多くの関係者と協力しながら工事を進め、建物の完成を迎えたときの達成感は格別です。特に、照明や設備が稼働し、空間が明るく彩られる瞬間に、自分の仕事の成果と社会への貢献を実感することができます。

最近は女性技術者が増え、現場環境や制度面の整備が進むなど、多様な人財が活躍できる職場づくりが進展しています。そのような環境のもとで経験を積みながら、より高度な知識と技術の習得に努めています。

今後は、建設業界で進むデジタル技術の活用を積極的に推進し、業務効率化や生産性向上、働き方改革につながる取り組みにも挑戦していきたいと考えています。



コンセントの位置をミリ単位で確認する様子

人に支えられ、人を育てる技術者へ



宮城支社
工務部発変電課
泉舘 玲央南

宮城中央変電所拡充改良工事に携わる様子

私は、変電所におけるメンテナンスおよび拡充改良工事の現場代理人、ならびに500kV超高圧変電所工事の代理人補佐を担当しています。変電所は電気を安定して供給するために欠かせない重要な設備であり、人々の暮らしや社会を支える使命感を持って業務に取り組んでいます。職場では、上司や先輩、後輩といった立場を越えて互いに協力しながら仕事を進めており、悩みや困難に直面した際も仲間と力を合わせて乗り越えてきました。

今後は、これまで培った経験や知識を次世代へ継承し、若手社員の育成にも積極的に取り組みます。また、ユアテックの魅力や仕事のやりがいを広く発信し、多くの仲間が活躍できる環境づくりに貢献していきたいと考えています。



配電盤裏で図面照合している様子

地域の暮らしを支える技術者を目指して



送電部送電工事センター技術課
滝田 夕莉

私は、2026年4月に入社し送電部門に配属されました。電力インフラを支える技術者を目指して日々学んでいます。実技訓練では体力面への不安もありましたが、同期と励まし合いながら取り組むことで、一つひとつできることが増えてきました。

また、先輩社員が優しく丁寧に指導してくださることも、前向きに挑戦を続ける大きな力になっています。まだ学ぶことは多くありますが、知識や技術を着実に身につけ、地域のみなさまの暮らしを支える電力インフラを担う技術者へと成長していきたいと考えています。

営業所を支える女性所長

執務室で業務にあたる
能代営業所　**藤井 博子** 所長





現場に向かう所員を見送る
白石営業所　**吉田 多恵子** 所長
（写真右）



所員と打合わせを行う
仙台南営業所　**高久 智美** 所長
（写真中央）

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

財務資本

財務資本の強み・取り組み

資本と強み

連結純資産額：1,553億円（2026年3月末現在）
連結売上高：2,522億円（2025年度）
成長投資：約800億円／株主還元：約400億円

安定した財務基盤のもと、新中期経営計画の期間中に総額800億円規模の成長投資を行ってまいります。また、同期間中に総還元性向50%～60%を目安に株主還元を強化してまいります。

強み

- **安定した財務基盤**
  自己資本比率67.8%の健全な財務体質
- **収益性の向上に向けた積極的な投資**
  「事業投資」「設備投資」「人財投資」「IT・DX投資」として総額800億円規模の投資を実施
- **株主還元の強化**
  ・連結配当性向「40%以上」
  ・新中期経営計画期間内の利益のうち、10～20%程度の金額で自己株式を取得

キャピタル・アロケーション（中期経営計画（2024－2028）期間内）

成長投資総額 約800億円	**事業投資 約280億円**	• 既存事業の深化	• 成長分野への取り組み加速
	設備投資 約270億円	• 事業所や工事用設備	• ZEB仕様の事業所、EV導入など、環境投資へ**130億円超**を投入
	人財投資 約150億円	• 人財確保および人財育成	• 労働環境の改善、エンゲージメント向上
	IT・DX投資 約100億円	• 企業競争力の強化に資するIT・DX化の推進	
株主還元総額 約400億円	**配当※ 約270億円**	• 「配当性向40%以上」の基本方針を継続予定	• 安定的な配当を実施
	自己株式取得※ 約130億円	• 中期経営計画期間内の利益のうち、**10～20%程度**の金額で自己株式を取得予定	

※記載している金額は、当社による2025年9月末現在での試算値であり、今後の利益額によって増減する可能性があります。

Contents

第1章 トップメッセージ
第2章 ユアテックとは
第3章 ビジネスのドライバー・原動力
第4章 私たちの価値創造戦略
第5章 価値創造戦略を支える基盤について
第6章 データセクション

財務戦略

常務執行役員
経営管理担当
コンプライアンス推進担当
危機管理担当
IR担当
乾 和彦



財務指標（2026年3月31日現在）

営業利益【連結】	18,038百万円（+11.4%） ※（）内は前年度比増減

自己資本比率	連結配当性向	ROE
67.8%	47.9%	6.8%

ユアテックの財務戦略、資本政策についての基本的な考え方

将来キャッシュ・フローの拡大、資本コストの低減に向けたアプローチ

企業価値の向上に向けては、将来キャッシュ・フローの拡大と資本コストの低減を両立することが重要であると考えています。当社グループは、既存事業の収益力向上に加え、成長分野への戦略的な投資を通じて将来の収益基盤の拡大に取り組むとともに、財務健全性の維持と資本効率の向上をはかり、持続的な成長と企業価値の向上を目指しています。

さらに、資本市場との建設的な対話や価値創造ストーリーを分かりやすく発信することを通じて当社への理解を深めていただき、資本市場からの適正な評価の獲得につなげてまいります。

こうした企業価値向上の取り組みを支える基盤として、当社はサステナビリティ経営を将来キャッシュ・フローの拡大と企業価値向上を実現する重要な経営課題と捉えています。再生可能エネルギー（以下、再エネ）関連事業への投資や人的資本・DX投資を着実に進めることで、中長期的な成長基盤を強化しています。財務担当役員として、非財務価値の向上を持続的な収益成長へ結び付ける資本配分を実践してまいります。

稼ぐ力の向上、成長性の確保に向けたアプローチ

稼ぐ力の向上に向けては、電力インフラ、屋内設備、情報通信などの事業領域において安定的な利益の創出を目指しています。長年培ってきた技術力と施工力を基盤に、DX・AIを活用した業務プロセス改革や施工生産性向上を推進し、人手不足への対応と収益性向上の両立を図ってまいります。

成長性の確保に向けては、再エネ関連事業や海外事業などの成長分野への投資を進めるとともに、人財育成や技術者確保への投資を強化し、将来にわたる競争力の向上に取り組んでいます。中期経営計画では成長投資と資本効率の向上を両立させながら、中長期的な収益拡大と企業価値の最大化を目指してまいります。

財務リスクに対する認識、リスク管理について

当社グループを取り巻く事業環境は、資材価格の高騰や人手不足の深刻化、自然災害の激甚化などにより、不確実性が高まっています。こうした変化は収益性やキャッシュ・フローにも影響を及ぼす可能性があります。また、事業領域の拡大や成長投資の推進に伴い、財務面におけるリスク管理の重要性も一層高まっています。

財務担当役員として私が重視していることは、これらのリスクを適切に把握し、企業価値の毀損を未然に防ぐとともに、持続的な成長を支える財務健全性を維持することです。これは、財務担当役員としての重要な使命であると考えています。

そのため、当社は受注環境の変化や資材価格の上昇、金利・市場環境の変動などが業績に与える影響を継続的にモニタリングし、迅速な対応に努めています。また、事業ポートフォリオの分散や安定したキャッシュ・フローの創出を通じて、経営環境の変化に対する耐性の強化を図っています。

さらに、成長投資の実行にあたっては、収益性や資本効率の観点から投資効果を慎重に評価し、財務規律を維持しながら将来の成長につながる経営資源の配分を行っています。加えて、リスク管理体制の高度化やコンプライアンスの徹底を通じて、経営の透明性と健全性の向上に取り組んでいます。

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

資本市場からの適正評価の獲得、建設的な対話姿勢

持続的な成長と中長期的な企業価値向上を実現するためには、株主・投資家のみなさまをはじめとする資本市場からの適正な評価を獲得することが重要であると考えています。そのため、財務・非財務の両面から当社の強みや成長戦略に加え、中長期的な価値創造に向けた取り組みを分かりやすく発信し、経営の透明性向上に努めています。

当社は、電力インフラを基盤とした安定した事業基盤に加え、再エネ関連事業や海外事業などの成長分野への取り組みを進めています。これらの取り組みが将来の企業価値向上にどのようにつながるのかを、資本市場との対話を通じて丁寧にお伝えし、当社への理解を深めていただくことを重視しています。

また、株主・投資家のみなさまとの対話を通じていただいたご意見やご期待は、当社の経営および財務戦略をより良いものへと高めていくうえで重要な示唆であると考えています。特に、資本市場からのご意見には、経営陣だけでは気付き得ない視点や新たな発見が含まれており、企業価値向上に向けた貴重な気付きをもたらしてくれます。IR活動を通じて得られた声を真摯に受け止め、経営陣と共有しながら、情報開示の充実や経営課題の解決、資本政策の高度化に活かしてまいります。

足元の経営環境、金融環境、事業環境の2026年3月期の成果

経営環境、金融環境、事業環境の変化

当社を取り巻く経営環境は、人口減少や労働力不足の進行に加え、カーボンニュートラルの実現に向けた社会的要請の高まりや、デジタル技術の進展などにより、お客さまや社会が企業に求める価値は大きく変化しています。一方で、電力インフラの更新需要や社会インフラの維持・強靭化など、当社にとって新たな成長機会も広がっています。

金融環境においては、物価上昇や金利動向、為替変動など不確実性が高まるなか、資本コストや資本効率を意識した経営の重要性が一層高まっています。このような環境変化に対応するため、当社は財務健全性を維持しながら、成長投資と株主還元のバランスをはかり、資本効率の向上に取り組んでいます。

事業環境においては、脱炭素化の進展やDXの加速により、建設業に求められる技術やサービスが高度化しています。当社は、長年培ってきた技術力と施工力を基盤に、電力インフラ事業のさらなる強化をはかるとともに、再エネ関連事業や海外事業など成長分野への展開を進めています。

中期経営計画にかかる財務戦略の進捗

2026年3月期は、中期経営計画で掲げる成長戦略と財務戦略を着実に推進し、将来の成長に向けた投資と財務健全性の両立をはかることができた一年であったと認識しています。中期経営計画では、事業拡大と持続的な成長をさらに加速させるため、人的資本、デジタル技術、成長分野への投資を着実に進めています。また、投資判断においては資本コストや投資効率を重視し、限られた経営資源を最適に配分することで、収益性と成長性の向上を図っています。

財務戦略の進捗については、成長投資および株主還元、財務健全性のバランスを重視しています。これらの財源については、営業キャッシュ・フローを基本としつつ、必要に応じて財務レバレッジを適切に活用することで、成長投資とキャッシュ・フローを基盤として、将来の成長機会へ積極的に資金を投下するとともに、資本効率の向上を通じて株主のみなさまの期待に応えてまいります。

財務戦略面での新たな課題

東京証券取引所による資本コストや株価を意識した経営への要請が高まるなか、収益力の向上に加え、ROEをはじめとする資本効率の改善や市場との対話の充実も重要な課題と認識しています。財務・非財務の両面から積極的な情報開示を行い、当社の成長戦略や企業価値創造の取り組みについて理解を深めていただけるよう努めてまいります。

中期経営計画にかかる戦略投資の全体像と、成長投資の進捗、今後の展開について

当初計画からの状況の変化や新たな展開

中期経営計画の策定以降、当社を取り巻く事業環境は大きく変化しました。脱炭素社会の実現に向けた再エネ関連投資や電力インフラの更新および高度化の需要は拡大する一

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
› 私たちの価値創造戦略

第5章
価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

方で、人財不足の深刻化、資材価格や労務費の上昇、金利環境の変化など、事業運営に影響を与える外部環境の変化も顕在化しています。こうした環境変化は新たなリスクであると同時に、当社にとっては成長機会でもあると捉えています。

こうした変化に対応するため、従来の電力インフラ事業や設備工事事業の強化に加え、再エネ関連事業や海外事業への取り組みを加速してきました。また、人口の減少を見据え、DXの推進や人的資本への投資を強化し、生産性向上と競争力強化に取り組んでいます。

成長投資に対する今後の展望

当社は、持続的な企業価値向上と2028年度のROE9.0%の達成に向け、財務健全性を維持しながら成長投資を着実に実行していく方針です。

また、将来の競争力の源泉となる人的資本投資やDX・IT投資についても積極的に推進してまいります。私は、将来的な人財不足への対応や事業機会の拡大を見据え、生産性の向上に向けた投資は不可欠であると考えています。人財の確保・育成に加え、DX・ITの活用により施工体制の強化を進めることで、限られた人財でより高い付加価値を創出し、持続的な収益力向上につなげてまいります。加えて、不動産事業やPFI事業をはじめとする新たな事業領域の拡充に向けた取り組みを継続するとともに、将来の成長機会の創出に向けた検討を進めています。これらの投資は短期的な利益への影響だけではなく、中長期的な利益率改善と事業基盤の強化に資するものと位置付けています。

ROEに関する足元の状況について

これまでの成果

当社は長年にわたり安定的な財務運営を重視し、2026年3月期の自己資本比率は67.8%となっており、強固な財務健全性を維持しています。一方、資本市場との対話を重ねるなかで、豊富な自己資本を有するものの、その資本に対して十分な収益を創出できているかという観点で課題も認識していました。こうした課題認識のもと、現行中期経営計画では、従来の売上高や利益成長に加え、資本効率を示すROEを重要な経営指標として位置付けています。

2024年度のROEは、8.3%まで向上したものの、2025年度は特別損失の計上による一時的な利益減少を主因として6.8%となり、当社が認識する資本コストを下回る水準となりました。一方で、特別損失の影響を除いた場合のROEは、8.8%と試算しており、目標とする水準に着実に近づいているものと認識しています。

これまで当社は、採算性を重視した受注活動や生産性向上による利益率の改善を進めるとともに、保有資産の有効活用など資産効率の向上に取り組んできました。また、高い財務健全性を維持しながら、収益力向上による資本効率の改善を進めてきました。

今後の展開、打ち手

ROE向上の目的は、単に数値目標を達成することではありません。資本コストを継続的に上回るリターンを創出し、資本市場から適正な評価を獲得することで、中長期的な企業価値の向上を実現することにあります。ROE9.0%を目標とするのは、当社が認識する株主資本コストを安定的に上回るとともに、成長投資と財務健全性の両立が可能な水準であると判断しているためです。

今後は、ROE9.0%以上の達成と持続的な利益成長の実現に向け、採算性を重視した受注活動の徹底やDX活用による生産性向上を通じて利益率の向上をはかるとともに、成長分野への投資による事業拡大を進めてまいります。また、政策保有株式の縮減や自己株式の取得などにより資産効率を高めるとともに、積極的な株主還元を含む最適な資本政策を推進し、資本効率のさらなる向上に取り組んでまいります。

現金保有の考え方を含めたキャピタル・アロケーションについての考え方、現状分析

当社は、事業活動から創出したキャッシュを事業成長に向けた投資および株主還元、財務健全性のバランスを踏まえて配分することを基本方針としています。将来の利益成長につながる人的資本投資やDX投資などの成長投資を優先的に実施するとともに、そのうえで安定的かつ継続的な株主還元を実施することで、企業価値の向上を目指してまいります。

現金保有については、建設業特有の運転資金需要や災害復旧対応、大型プロジェクトへ

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
› 私たちの価値創造戦略

第5章
価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

の対応力を確保する観点から、一定の手元流動性を維持することは必要と考えており、年間経常支出の約1か月分に相当する約200億円を適正水準の目安としています。

一方で、過度な資本の蓄積は資本効率の低下につながるため、成長投資や株主還元のバランスを踏まえながら、政策保有株式の縮減や自己株式の取得などを通じて資本の最適化を進めてまいります。

また、投資計画を上回るキャッシュを創出した場合には、財務健全性とのバランスを踏まえながら、自己株式取得を含む機動的な資本政策について検討してまいります。今後も資本コストを意識したキャピタル・アロケーションを実践し、成長投資と株主還元の両立を通じて資本効率の向上に努めてまいります。

現状のPBR水準、株価水準に対する見立て、さらなる企業価値向上に向けた今後の打ち手

現状のPBR、株価について

当社の株価は近年堅調に推移しており、PBRは2026年3月期末時点で1.13倍となり、過去と比較して改善が進んでいます。

これは、収益力向上や株主還元、資本効率改善に向けた取り組みに対して、市場から一定の評価をいただいているものと受け止めています。PBRは結果指標であり、PBRの向上そのものを目的としているわけではありません。当社が重視しているのは、ROEの向上と将来の利益成長期待の双方を高めることです。そのため、成長投資の成果を定量的かつ継続的に発信し、市場から適正な評価をいただけるよう努めてまいります。

一方で、PBRは1倍を上回る水準まで改善したものの、企業価値向上に向けては、なお取り組むべき課題があると認識しています。資本市場から期待されるのは、財務健全性を維持することに加え、その資本を有効に活用し、持続的な利益成長と企業価値向上につなげることです。資本収益性や成長性の観点では、さらなる向上の余地があると考えています。当社の事業基盤や成長ポテンシャルを資本市場により深くご理解いただくため、成長戦略の進捗や資本政策に関する情報発信を強化し、中長期的な企業価値の向上につなげてまいります。

資本市場からの期待感の醸成に向けた打ち手

当社の成長性を資本市場に適切にご理解いただくためには、ROEの向上に加え、成長投資の進捗や資本政策に関する情報発信を積極的に行い、当社の成長戦略と資本政策の関係性を分かりやすくお伝えすることで、エクイティストーリーの強化を図ってまいります。また、決算説明会や機関投資家との対話に加え、統合報告書を通じた情報開示の充実に継続して取り組むとともに、対話のなかでいただいたご意見やご期待を経営に反映してまいります。

こうした取り組みを通じて、当社の成長可能性や資本政策に対する理解を深めていただき、資本市場との建設的な対話を重ねることで、期待感の醸成と企業価値向上につなげてまいります。

株主・投資家に対するメッセージ

当社はこれまで、社会インフラを支える企業として、安定した事業運営と財務健全性を構築してきました。一方で、資本市場から期待される資本収益性との間にはなおギャップがあり、その資本をさらなる収益拡大へ結び付ける余地があると認識しています。財務担当役員として、その資本を成長投資と収益力強化につなげ、持続的な企業価値向上を実現していくことが私の重要な責務です。

ROE9.0%は当社にとって、重要な経営目標ですが、それはあくまでも通過点です。真に目指すべき姿は、持続的なPBR向上と企業価値向上の実現に向け、資本コストを意識した経営を徹底し、成長投資と株主還元の最適なバランスを実現することです。

今後も成長分野への投資を着実に実行していくとともに、株主・投資家のみなさまとの対話を一層充実させ、みなさまから長期的な信頼をいただける企業となるよう、財務担当役員として、資本を最も効果的に活用し、将来の成長と株主価値向上の実現に責任を持って取り組んでまいります。

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
› 私たちの価値創造戦略

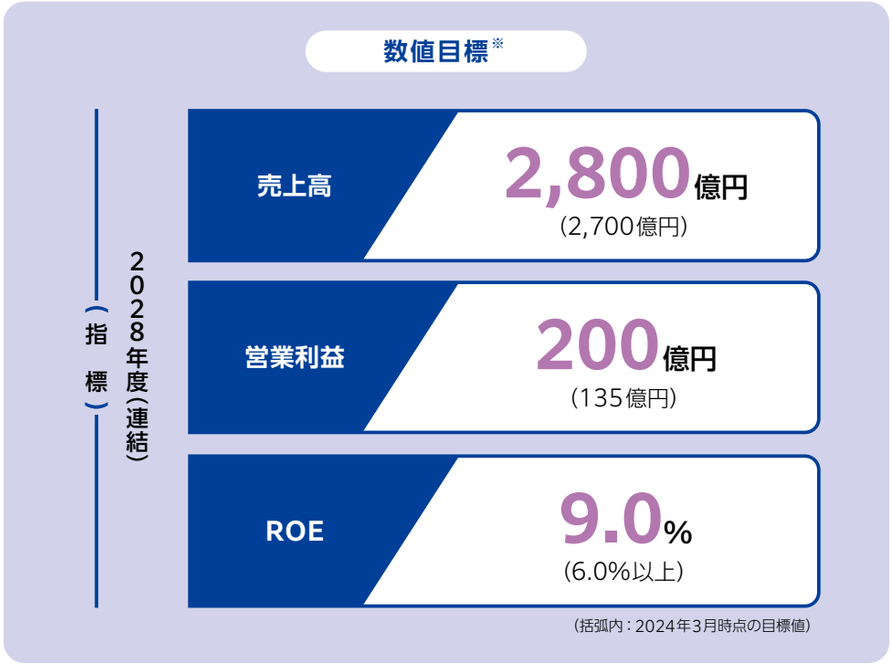
第5章
価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

中期経営計画（2024－2028）の数値目標の見直し

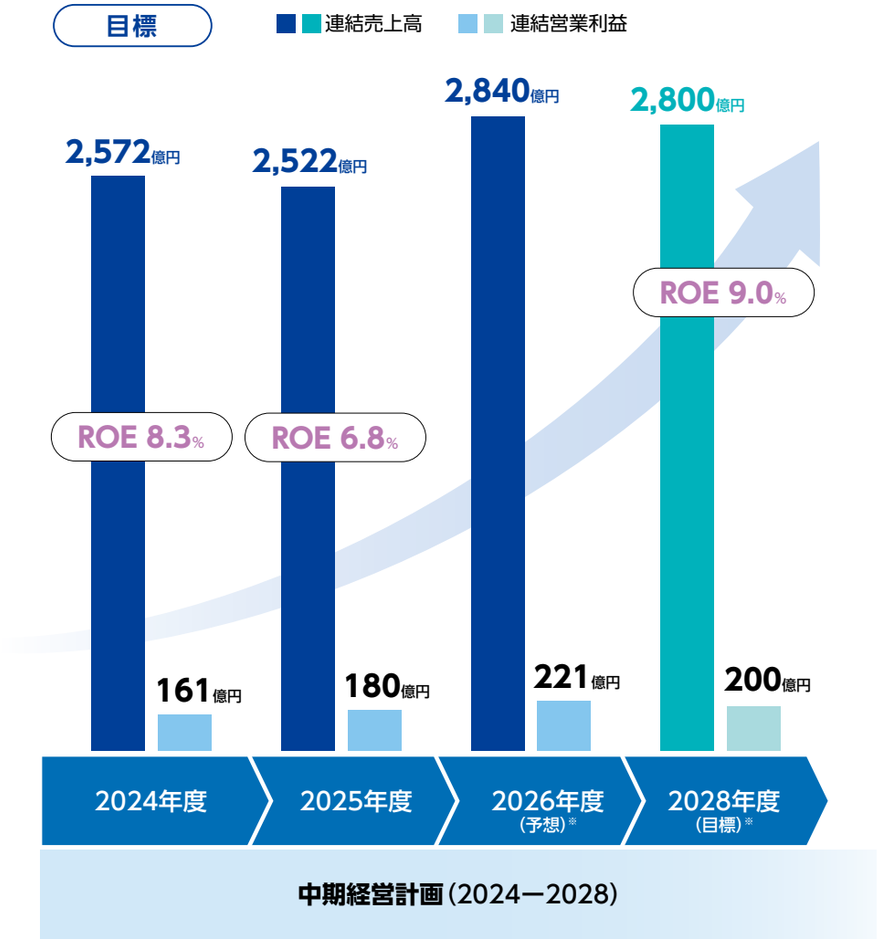
2024年度に数値目標の一部（営業利益・ROE）を達成したことから、一層の収益拡大に向けて数値目標の 見直しを実施しました。

策定当初に設定した各基本戦略および主要施策は継続し、グループ一丸となった施策展開により、2028年度数値目標（連結売上高 2,800億円、営業利益 200億円、ROE 9.0%）の達成を目指します。



※ 2026年度業績予想が中計の主要目標を上回る見通しとなったため、見直しを検討してまいります。

中期経営計画（2024－2028）の数値目標のイメージ



※ 2026年度（予想）は、2026年10月28日に開示している業績予想の修正の内容（中計における売上高および営業利益の数値目標を前倒しで達成する水準を見込む）を反映しております。これを受け当社は、今後の目標設定等について、中期経営計画の進捗状況および事業環境を踏まえ、検討してまいります。

Contents
第1章 トップメッセージ
第2章 ユアテックとは
第3章 ビジネスのドライバー・原動力
第4章 私たちの価値創造戦略
第5章 価値創造戦略を支える基盤について
第6章 データセクション

基本戦略

外部環境変化やビジョンからバックキャストすることにより定量面、定性面での課題を抽出し、5つの基本戦略を策定しました。

ビジョン（目指すべき会社像）

1. 「安全・品質・信頼」のユアテックブランドのさらなる高みを目指し、お客さまに価値を提供します
2. 社会的課題の解決に貢献し、社会の持続的発展とともに成長し続けます
3. 誰もが安心して働きがいを感じることができる職場環境を実現します

外部環境

- EV向け充電器、FCV向け水素ステーションなどの充電インフラ設備やZEB等の省エネルギー関連工事の増加
- 再生可能エネルギー関連工事の増加
- 海外工事の拡大（ODA、ベトナム再エネ関連工事、日本企業による投資拡大）
- 老朽化する各種インフラ設備の強靭化に伴うメンテナンス、リニューアル工事の増加
- 自然災害激甚化による電力の安定供給への影響
- 基幹送電網工事の増加
- DXおよびモバイル関連工事の増加
- 人口減少に伴う施工力不足
- 女性や外国人の積極的な活用の流れ
- 建設現場におけるデジタル技術（AI、IoT、BIM）などの活用加速
- 工事原価（人件費・材料費）の高騰

実績
（2024年3月策定時点）

▶連結売上高
2,273億円

▶連結営業利益
95億円

※2022年度実績

主な課題

定量面		・連結売上高527億円、連結営業利益105億円の向上 2 3
定性面	事業面	・外部環境の変化に応じた積極的な営業展開の促進 3　・さらなる収益向上に向けた取り組みの強化 2
	技術・ノウハウ面	・技術・技能継承の促進 4　・設計・VE・CDへの対応力強化 2
	対外面・ブランド面	・労働災害、施工ミスゼロの達成 1
	組織面	・グループ会社・部門間連携の強化 2　・現場代理人への業務支援の強化 2
	人財面	・工事量増加等に対する人員確保 4　・社員エンゲージメントの向上 4
	業務面	・デジタル化への対応促進 2　・ガバナンス強化の促進 5　・カーボンニュートラルに向けた取り組みの推進 5

2028年度数値目標※

▶連結売上高
2,800億円

▶連結営業利益
200億円

5つの基本戦略

詳細はP42

1. グループ大での「安全・品質・信頼」の追求
2. 東北・新潟のお客さまとの信頼関係維持・強化をベースとした事業環境変化への対応
3. 成長分野への展開加速によるさらなる事業規模の拡大
4. 魅力ある職場環境の構築と人財育成の強化
5. サステナビリティ経営の実践による経営基盤の強化

※ 2026年度業績予想が中計の主要目標を上回る見通しとなったため、見直しを検討してまいります。

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
› 私たちの価値創造戦略

第5章
価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

基本戦略とその主要施策

1 グループ大での「安全・品質・信頼」の追求

- 協力会社を含めグループ一体となった安全文化のさらなる向上と現場安全・施工管理の充実・強化による、死亡・重篤・重大災害の撲滅
- 基本ルールの遵守、作業前・中・後の確認の徹底による施工ミスの撲滅
- 新技術の導入と品質管理手法の高度化等による施工品質の向上

2 東北・新潟のお客さまとの信頼関係維持・強化をベースとした事業環境変化への対応

- 本部・部門およびグループ会社間のさらなる連携強化による総合力の発揮
- 屋内配線・空調管工事と合わせた情報通信工事の受注拡大
- リニューアル営業の深掘りおよびアプローチ方法の拡張による受注拡大
- ZEB化や再生可能エネルギー設備等、CO_2削減に向けた技術提案による受注拡大
- 高経年化設備対策工事の確実な受注と基幹系統整備工事の着実な施工推進
- 調査・設計・施工・保守のワンストップサービスの強化
- 一般・官公庁向け営業の強化と徹底した原価低減の推進
- 資材調達部門の関与領域拡大による原価低減の推進
- アウトソーシング等の活用による業務効率化、原価低減の拡大
- 事業環境の変化に適応する機動力ある組織体制の追求
- 他社との協業による施工体制強化
- 抜本的な業務見直し、DXの取り組み加速および新技術を活用した効率化、生産性向上
- 情報システム環境の高度化によるグループ大の業務効率化

3 成長分野への展開加速によるさらなる事業規模の拡大

- 東北・新潟以外のエリア展開の強化による受注および収益拡大
- 再エネ関連工事の体制強化による受注および収益拡大
- ベトナム事業を起点としたODA案件を含めた海外事業の受注および収益拡大
- データセンター（DC）、地域熱供給（DHC）等、成長分野の受注拡大
- Beyond 5G等モバイル関連工事の受注拡大
- 東北電力との連携による「スマート社会実現事業」等関連工事の獲得
- 不動産事業やPFI事業等、建設業とのシナジーが見込まれる新規事業分野への挑戦
- 時代に適合した専門性を活かせる新たな工事領域への挑戦

4 魅力ある職場環境の構築と人財育成の強化

- 社員エンゲージメント向上のための人事諸制度改革
- 多様な働き方の推進と働きがいのある職場環境の構築
- 心身の健康づくりと組織活性化を目指した健康経営の推進
- 成長分野への展開加速も見据えた人財確保策の推進
- 若手社員の早期戦力化、各年代のスキルアップに向けた取り組みおよびベテラン社員による知識・技術・技能継承の推進
- 資格取得への支援による技術力の確保
- グループ会社・協力会社の人財確保および施工体制強化への支援

5 サステナビリティ経営の実践による経営基盤の強化

- 事業所ZEB化、社有車EV化等、カーボンニュートラルに向けた取り組みの推進
- 大規模自然災害等への危機管理対応力の強化
- 適時・適切なコミュニケーション等によるステークホルダーとの信頼確保
- リスク管理の徹底によるコーポレート・ガバナンスの強化
- 風通しの良い職場風土の醸成による企業倫理・法令遵守の徹底

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

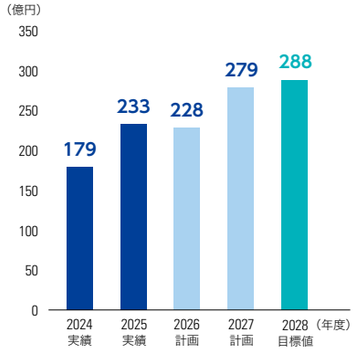
第4章
› 私たちの価値創造戦略

第5章
価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

関東圏を中心とした事業領域の拡大、ベトナム事業を起点とした海外展開、設備更新・脱炭素需要の取り込みなどにより、重点事業は概ね順調に進捗しています。一方、再エネ関連工事では風力発電案件の遅延が見られるものの、再エネ導入拡大や基幹送電網整備需要を背景に中長期的な成長機会は引き続き大きく、中期経営計画(2024ー2028)の目標達成に向け着実に進捗しています。

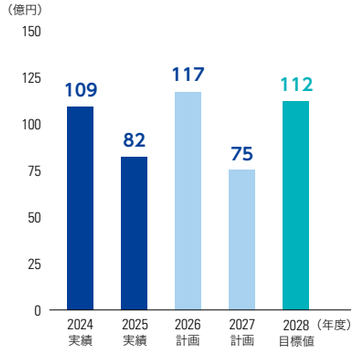
東北・新潟以外の売上計画



- 大型工場、物流施設、大型商業施設工事等の受注拡大により売上は堅調に推移
- 関東圏における過去最高水準の手持工事高を確保し、計画達成に向け順調に進捗
- データセンター関連工事を成長ドライバーとしてさらなる事業拡大を推進

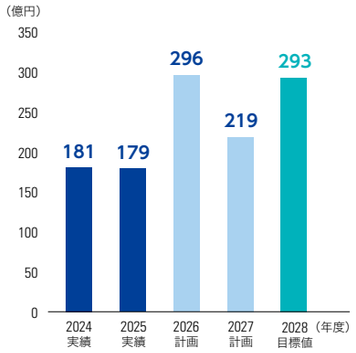
再エネ関連工事の売上計画

(主な工事:屋内配線・送電・発変電・土木建築)



- 風力案件の着工延期等により短期的には計画進捗に遅れ
- 洋上風力案件の再公募等、国の再エネ政策の推進により市場拡大への期待は継続
- 東北地域における再エネ導入拡大や基幹送電網整備需要を背景に、中長期的な成長機会を維持

海外の売上計画

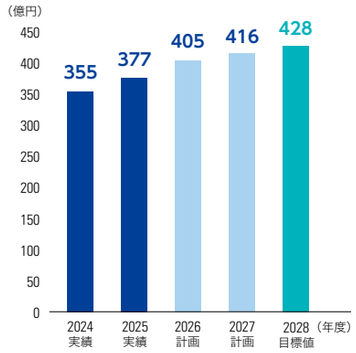


- ベトナム事業を起点に海外案件の受注を拡大
- ODA案件や再エネ関連案件の受注により事業機会を拡大
- 中長期的な収益拡大に向けた海外事業基盤を強化

※グループ会社分を含む

リニューアル工事の売上計画

(主な工事:屋内配線・空調管)



- 設備の経年劣化による更新需要を着実に取り込み、受注を確保
- 脱炭素化ニーズの高まりを背景に、省エネ・創エネ関連工事が拡大

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
› 私たちの価値創造戦略

第5章
価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

事業ポートフォリオ

事業ポートフォリオの策定にあたり、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・エリアにおける事業規模・成長性等を勘案し「東北・新潟以外」、「海外事業」、「再エネ関連工事」、「リニューアル工事」の4事業を重点事業としています。



今後の投資の方向性

「既存事業の深化」や「成長分野への取り組み加速」に向けた経営資源の積極配分と人的資本の価値向上やDXの推進などへの投資により、経営基盤の強化をはかります。

❶ 既存事業の深化	・リニューアル工事の深掘りによる受注拡大 ・グループ一体となった施工体制の拡充・強化
❷ 成長分野への取り組み加速	・カーボンニュートラルへの取り組みの加速（ZEB化、蓄電池関連事業等） ・海外事業の拡大 ・東北・新潟以外（関東圏他）の体制強化や将来を見据えた戦略的なエリア展開 ・本業とのシナジーが見込まれる新規事業分野への参画の検討・実施（不動産事業やPFI事業への参画等）
❸ 経営基盤の強化	・人的資本の価値向上を目指した人財への投資 ・DXの推進やデジタル技術を活用した業務変革

	事業分析結果			概　要
	2022年度実績※1	2028年度計画 / 成長性※1※2	＜参考＞2025年度実績※1	
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
❶ 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
❷ 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
❸ 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
❹ 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

「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。
※1 「①東北・新潟以外」は施工場所（都道府県）ベースで集計している。「②海外事業」はグループ会社を含み、現地会計基準により算出している。　※2 2026年5月時点

Contents
第1章 トップメッセージ
第2章 ユアテックとは
第3章 ビジネスのドライバー・原動力
第4章 › 私たちの価値創造戦略
第5章 価値創造戦略を支える基盤について
第6章 データセクション

事業戦略　営業本部

営業企画部・営業部・ソリューション営業部・海外事業部



取締役
専務執行役員
営業本部長
三浦 康二

お客さまの期待を超える価値を提供し、地域社会の新たな価値創造に貢献します

営業本部は、これまで築き上げてきたお客さまとの強固な信頼関係を大切にし、長年培ってきた技術力と施工力を最大限に活かして、最適な設備の提案から設計・施工、保守まで一貫したサービスを提供してまいります。また、社会環境やお客さまのニーズが急速に変化するなかで、「安全」をすべての事業活動の基盤とし、「信頼」の深化と高い「品質」の確保に努めながら、スピード感とチャレンジ精神を持ち、新たな価値創造に取り組んでまいります。お客さまから「選ばれ続けるユアテック」を目指し、地域社会の発展と価値創造に貢献してまいります。

成長の機会・強み

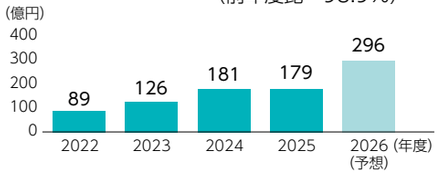
- 設備更新需要の拡大を捉えた、迅速な技術提案による受注機会の創出
- 拡大するデータセンターや物流施設市場での豊富な施工実績と対応体制
- サステナブル社会を背景に拡大する設備投資需要への技術提案力

成長ドライバー

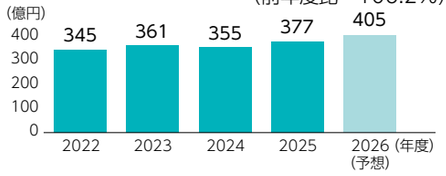
- 東北・新潟・関東圏で培った技術力と東北No.1総合設備エンジニアリング企業としての優位性
- 東北・新潟・関東圏をカバーする営業拠点による機動力と対応力
- データセンター・大規模再開発で培った技術力による特命・有利受注の拡大
- 関東圏・北海道・大阪の体制強化による市場開拓とシェア拡大
- 設備情報の共有による信頼関係構築と設備維持管理・最適更新提案力
- 電力インフラ部門との連携による再エネ関連工事のワンストップ提供
- ベトナム事業の継続展開とグループ会社強化による優位性・拡張性
- 電力インフラ部門を軸とした途上国の社会インフラ・再エネ関連ODA案件への対応力

売上高の推移

2025年度 海外工事 売上高 **179**億円
（前年度比　98.9%）



2025年度 リニューアル工事 売上高 **377**億円
（前年度比　106.2%）



リスク・課題

- 東北の人口減少と技能者不足・高齢化に伴う受注拡大・技術力向上の停滞
- 中東情勢や円高による設備投資の抑制と受注機会の減少
- 成長分野・再エネ事業の計画中止・延伸に伴う事業計画の大幅な見直し

2025年度の振り返り

お客さまとの信頼関係深化と成長分野の営業強化による受注拡大の実現

建設業界は、公共投資が底堅く推移し、民間設備投資にも緩やかな持ち直しの動きがみられました。このような環境のもと、営業本部の受注高は1,339億円と前年度を大きく上回るとともに、エンジニアリング本部の2026年度期首手持工事有高は過去最高になりました。

この成果は、事業基盤である「東北・新潟」での大型工場や商業施設、「東北・新潟以外」での成長分野であるデータセンター工事の受注拡大に加え、関東圏、北海道および大阪での営業体制強化や、お客さまへの提案機会の創出を通じた設備更新を見据えた「リニューアル工事」の提案営業を着実に推進し、受注基盤の構築に取り組んだことによるものです。さらに、エンジニアリング本部との緊密な連携により、設計変更や追加工事へ迅速に対応したことで、お客さまの満足度と収益向上に寄与することができました。

また、「海外事業」では、ベトナムにある子会社のシグマ社が、大型複合施設の電気・空調管設備工事や、施工実績を活かした洋上風力発電設備関連工事などの再生可能エネルギー分野に積極的に取り組み、受注拡大をはかりました。また、政府開発援助（以下、ODA）によるエジプトでの太陽光発電設備関連工事の受注活動を展開するなど、案件獲得に向けた取り組みを推進しました。

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

事業戦略　営業本部

営業企画部・営業部・ソリューション営業部・海外事業部

事業環境とその取り組み

良好な事業機会の確実な獲得と環境変化を着実に捉えた戦略的営業の推進

建設業界は、公共投資が引き続き底堅く推移するとともに、民間投資も半導体関連産業を中心とした建設投資や生産能力増強への投資に加え、AIの急速な普及に伴うデータセンター需要の拡大を背景として、東北・新潟においても良好な事業機会が継続しています。

この事業機会を着実に取り込むため、東北・新潟においては、電気・空調管設備工事における地元顧客との信頼関係の維持・強化に注力し、特命・有利受注に加え、地元ゼネコンや工場、大型案件の獲得による空調管設備工事の受注拡大と附帯する情報通信工事の展開を進めています。環境変化への対応として、省エネ・脱炭素化ニーズに応える技術力・提案力の強化による営業力向上をはかるとともに、成長分野へのさらなる事業規模拡大に向け、ターゲット顧客に対する関東圏でのデータセンター、大型物流施設、大規模再開発案件への営業活動を強化しています。また、成長が見込まれる北海道や大阪の拠点機能を充実させ、新たな市場開拓を進めています。リニューアル分野では、お客さまのエネルギー効率向上や環境負荷低減など新たな価値創出を踏まえた設備更新に加え、DX・AIを活用した設備運用の最適化とデータ活用による付加価値提案を推進してまいります。また、ODAによるエジプトでの太陽光発電設備関連工事の受注活動を展開するなど、案件獲得に向けた取り組みを推進しました。



The Marc 88



「ハルガダ太陽光発電設備整備事業」の契約書署名時の写真

今後の戦略

東北・新潟とともに成長しながら、成長分野へ積極的に挑戦します

創立80年を越える歴史のなかで築いてきた「東北・新潟」のお客さまとの信頼を礎に、これまで培った技術力と営業基盤を最大限に活かし、「東北・新潟以外」への事業展開、「海外事業」の強化、「リニューアル工事」の拡充を着実に推進し、持続的な成長と企業価値の向上を目指してまいります。

「東北・新潟」においては、引き続き主力事業である電気・空調管設備工事を通じて、お客さまとの信頼関係のさらなる強化をはかるとともに、誘致が進むデータセンター需要に対しては、関東圏で培った実績を活かし、東北No.1総合設備エンジニアリング企業として受注機会の拡大を図ってまいります。

「東北・新潟以外」では、関東圏におけるデータセンターや物流施設に加え、大規模再開発プロジェクトが数多く計画されていることから、これらを重点市場と位置付けるとともに、成長が期待される北海道、大阪エリアの市場開拓を進め、市場シェアの拡大を目指してまいります。

「海外事業」では、事業ノウハウを蓄積してきたベトナム事業において、グループ会社であるシグマ社を中心に、電気・空調管設備工事に加え、今後需要拡大が見込まれる再生可能エネルギー関連工事の受注拡大を図ってまいります。また、途上国の社会インフラ整備に関するODA案件にも積極的に参画し、サステナブルな社会の実現に貢献してまいります。

「リニューアル工事」の拡充については、お客さまの設備管理を起点として、設備に関する課題解決に取り組むとともに、DXの活用など付加価値の高い提案を通じて、お客さまの事業発展に貢献してまいります。

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

事業戦略　エンジニアリング本部

電気設備部・空調管設備部・情報通信部

現場力と組織力の進化で、将来の社会基盤を支え、お客さまからの信頼に応えます

エンジニアリング本部は、人々の暮らしや産業を支える社会インフラの構築を使命としております。担い手不足や働き方改革への対応など、事業環境が大きく変化するなかで、私たちは確かな施工力こそがお客さまからの信頼を支え、持続的な成長を実現する競争力の源泉であると考えております。その考えのもと、人財育成、業務改革、DXの推進を通じて現場力と組織力を磨き続けております。さらに、データセンターをはじめとする成長分野への挑戦を加速し、お客さまや地域社会に新たな価値を提供することで、持続的な成長と企業価値向上を実現してまいります。



取締役
常務執行役員
エンジニアリング本部長
中西 仁

成長の機会・強み

- 東北・新潟に根差した事業基盤および関東圏を含めた広域ネットワーク
- 電気設備、空調管設備、情報通信設備をワンストップサービスで対応
- 関東圏におけるデータセンター施工実績の蓄積

成長ドライバー

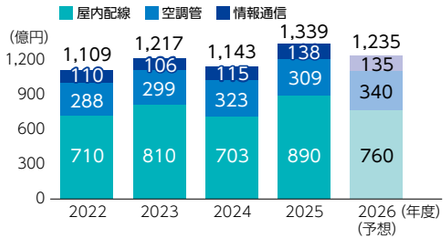
- 東北・新潟を基盤とする広域事業ネットワーク
- 豊富な施工実績に裏打ちされた高い技術力
- 電気設備、空調管設備、情報通信設備を融合した総合設備エンジニアリング力
- データセンター建設需要への重点対応
- リニューアル需要の拡大による収益機会の増加
- ZEB・脱炭素需要の増加と環境市場の拡大
- グループ会社・協力会社一体となった施工体制強化による供給力向上と対応力の強化
- IT・DXによる生産性と施工品質の向上

リスク・課題

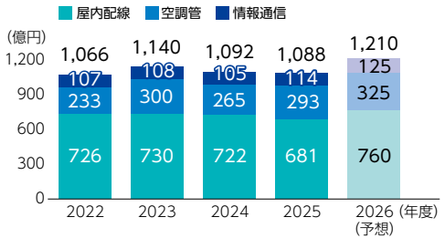
- 旺盛な建築需要による工事量の増加に伴う施工体制のひっ迫
- 原価上昇局面における収益性の維持・向上
- 技能者の高齢化、担い手不足への対応

受注高・完工高の推移

2025年度 受注高 **1,339**億円
（前年度比　117.2%）



2025年度 完工高 **1,088**億円
（前年度比　99.7%）



2025年度の振り返り

収益性向上と過去最高の手持工事有高を確保

2025年度は、受注が堅調に推移したものの、大型工事における建築工程の遅延などの影響により、売上高は前年度実績を若干下回る結果となりました。しかしながら、エンジニアリング本部の2026年度期首手持工事有高は過去最高となり、今後の事業拡大に向けた確かな基盤を築くことができました。利益面では、原価管理の徹底とDX活用による効率的な管理手法に取り組んだ結果、過去最高益を達成いたしました。これにより、収益力の向上と経営基盤の強化を着実に進めることができました。

安全面では、リスクアセスメントの徹底に加え、グループ会社と協力会社が一体となった安全教育や安全指導を継続的に実施し、安全意識の向上と災害防止に努めました。また、業務プロセスの見直しとデジタル技術の活用を推進することで、生産性と施工品質のさらなる向上に取り組みました。さらに、施工力強化に向けた課題整理と対応策の検討を目的に「施工体制強化委員会」を設置し、将来を見据えた施工体制の整備と現場力向上を柱とする方向性を取りまとめました。

Contents

第1章 トップメッセージ
第2章 ユアテックとは
第3章 ビジネスのドライバー・原動力
第4章 私たちの価値創造戦略
第5章 価値創造戦略を支える基盤について
第6章 データセクション

事業環境とその取り組み

施工体制強化と現場力向上による持続的成長基盤の構築

建設業界を取り巻く環境は、時間外労働の上限規制への対応や担い手不足の深刻化に加え、施工会社や技能労働者の確保が一層困難となるなど、施工力がひっ迫した状況が続いております。このようななか、持続的な成長を支える施工体制の確保と人財基盤の強化が重要な経営課題であると認識しており、対応策の一つとして、2026年7月に宮城支社内へ「バックオフィスセンター」を設置いたしました。同センターでは、施工図作成や資材発注などの事務業務を支援することで、施工管理担当者が安全・品質・工程管理などのコア業務に専念できる環境を整備し、施工品質の向上と施工力の強化につなげております。

また、資格取得支援や技術教育の充実により専門技術者の育成を推進するとともに、若手社員の早期戦力化やベテラン社員の知識・技術・技能の継承にも取り組んでおります。これらを通じて人的資本を強化し、安定した施工力の維持を図っております。さらに、成長領域への展開による事業基盤強化に向け、「東北・新潟以外」での事業拡大に注力しております。北海道エリアでは医療施設や高速道路関連設備工事など、高品質と信頼性が求められる案件を手掛け、関東圏ではデータセンター関連工事の施工実績を積み上げております。これらの案件を通じて、収益機会の拡大と技術力の向上をはかるとともに、蓄積した技術力や施工ノウハウを「東北・新潟」へ展開し、競争力向上と収益基盤の強化につなげてまいります。

今後も施工体制の確保と人財育成を通じて現場力・組織力を強化し、安全・品質・信頼を確保しながら持続的な企業価値向上を目指してまいります。


SMC遠野サプライヤーパーク


国立福島追悼祈念施設

今後の戦略

総合設備エンジニアリングによる価値創造と成長の実現

エンジニアリング本部は、社会・産業構造の変化を成長機会と捉え、長年培ってきた技術力と豊富な施工実績を活かし、新たな価値創造に挑戦してまいります。電気設備、空調管設備、情報通信設備を一体的に提供する総合設備エンジニアリング企業としての強みを活かし、設備の効率的な運用や長寿命化を見据えたライフサイクル視点で提案を行い、企画・設計から施工、保守まで一貫したサービスを提供してまいります。特に、AIやクラウドサービスの普及を背景に需要拡大が続くデータセンター分野を重点領域と位置付け、高い信頼性が求められる電源・空調設備における技術者育成や施工体制の強化を進め、将来の「東北・新潟」での需要拡大に備えてまいります。

また、ZEBや再生可能エネルギー設備、省エネルギー技術を活用した脱炭素化工事への対応や、リニューアル工事における施工技術力の向上にも取り組んでまいります。さらに、既存施設の長寿命化や設備更新需要への対応を進めるとともに、BIMやデジタル技術の活用による生産性向上と高度な施工管理の実現に取り組んでまいります。加えて、グループ会社・協力会社との連携強化、人財育成や技能継承、DX活用による施工管理の高度化と施工品質向上をはかり、安全・品質・信頼を基盤に、お客さまや地域社会の課題解決に貢献し、持続的な企業価値向上と成長の実現を目指してまいります。


創味食品関東工場



イオンモール須坂

Contents
第1章 トップメッセージ
第2章 ユアテックとは
第3章 ビジネスのドライバー・原動力
第4章 私たちの価値創造戦略
第5章 価値創造戦略を支える基盤について
第6章 データセクション

事業戦略　電力インフラ本部

電力統括部・配電部・送電部・発変電部・土木建築部



専務執行役員
電力インフラ本部長兼
再生可能エネルギー
事業本部長
松坂　英次

電力の安定供給を施工側から支え、地域社会の発展に貢献します

電力インフラ本部は東北・新潟の電力設備や再生可能エネルギー関連設備、工場などの受変電設備等の社会インフラを施工側から支えており、レジリエンス強化に資する高経年化設備更新工事や2050年カーボンニュートラルを見据えた基幹送電網整備工事および再生可能エネルギー関連工事等を我々が培ってきた技術力・経験とグループ会社・協力会社を含めた施工力によって確実に受注・施工しております。

近年は「令和8年熊本地震」や「令和8年8月千葉豪雨」など、全国的に自然災害が多発しておりますが、当社は日々の教育・訓練を重ね、有事の際には電力設備の早期復旧に向けて迅速に対応するなど、電力の安定供給を通じて地域社会の発展に貢献してまいります。

成長の機会・強み

- 電力設備・再エネ関連工事で培った技術力
- 東北・新潟に広がる事業基盤と施工力
- 大規模自然災害の復旧工事で培った適応力
- 安全性や生産性の向上につながる車両・工具・工法等の技術開発力

成長ドライバー

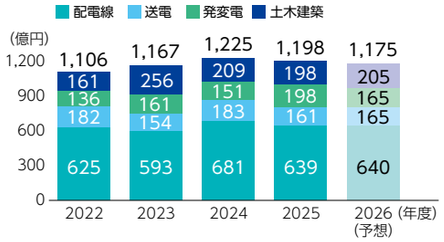
- 中長期的な高経年化設備更新工事への対応
- 基幹送電網整備工事の大型プロジェクト本格着工
- 東北・新潟・北海道での再エネ設備・データセンターでの建設拡大
- 技術開発・DX活用による生産性向上

リスク・課題

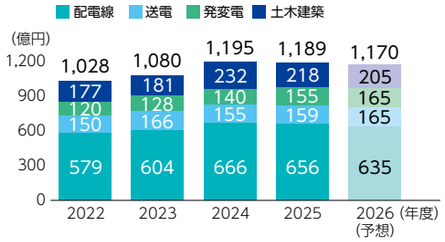
- 少子高齢化や首都圏への人口流出による就業人口の減少
- 酷暑や自然災害の激甚化による作業環境の悪化
- 送配電事業者の設備投資計画と密接に関連する事業特性

受注高・売上高の推移

2025年度 受注高 **1,198**億円
（前年度比　97.8%）



2025年度 売上高 **1,189**億円
（前年度比　99.6%）



2025年度の振り返り

2025年度は、受注高・売上高ともに前年度とほぼ同水準ながら僅かに下回りました。

部門毎に振り返ると配電部門では、高経年化設備更新工事計画見直しなどの影響により、受注高・売上高ともに前年度を下回りましたが、共架コンクリート柱建替工事など一般得意先工事を着実に受注したほか、昨年の大船渡市山林火災に伴う復旧作業の功績により「電気保安功労者経済産業大臣表彰」を当社と協力会社2社が受彰し、地域貢献姿勢が高く評価されました。

送電部門では、受注高は前年度を下回ったものの、基幹送電網整備工事など大型案件が順調に進捗し、売上高は前年度を上回りました。

発変電部門では、基幹送電網整備工事に伴う変電所新設・増設工事や、再生可能エネルギー（以下、再エネ）関連工事、工場などの受変電設備のリニューアル工事の受注と順調な進捗により、受注高・完工高ともに前年度を上回りました。

土木建築部門では、受注高・売上高ともに好業績の前年度に対して下回りましたが、風力発電関連の自営線工事や設計業務など、再エネ関連工事の受注拡大をはかりました。

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

事業戦略　電力インフラ本部

電力統括部・配電部・送電部・発変電部・土木建築部

事業環境とその取り組み

電力設備工事は、電力設備の高経年化に伴うレジリエンス強化が求められているなかで、送配電事業者ではレベニューキャップ制度に基づき、中長期的に高経年化設備更新工事を進めていくものと想定しております。

また、カーボンニュートラルを見据えた再エネの導入拡大や広域的な電力取引の環境整備に向け、基幹送電網整備工事の一部設備が使用開始されるなど着実に進展しており、特に東北北部エリアでは送電・変電設備の増強に加え、世界最大規模のSTATCOM（自励式静止型無効電力補償装置）設置工事などの大規模プロジェクトが本格着工し、当社にとって大きな成長機会となっております。

さらに、激甚化している豪雨や暴風等の自然災害による電力設備被害が散発的に発生していることから、災害時の電力の早期復旧への社会からの期待にこれまで以上に的確に応えていくことが必要であると考えております。

加えて、東北・新潟の沿岸部は洋上風力等の再エネの適地に挙げられており、連系線のルート調査や設計業務の依頼が活況であることから、関連工事が益々増えていく見込みであります。

これらの事業環境を踏まえて、各工事へ的確に対応し電力の安定供給および地域社会の発展に貢献してまいります。

今後の戦略

今後の戦略として、電力設備工事をベースに、再エネ関連工事を含めた一般・官公庁工事を戦略的なバランスで受注してまいります。電力設備工事の受注に関しては、レベニューキャップ制度の進展やカーボンニュートラルの実現に向け、高経年化設備更新工事や基幹送電網整備工事が一定の水準で推移するものと想定しておりますので、積極的に設計協力や技術提案を行い、確実に受注へ結びつけてまいります。

また、送配電事業者の設備投資計画に左右されない強靭な本部体制に向けて、再エネ関連工事を含む一般・官公庁工事の受注を拡大するため、当社の事業基盤である東北・新潟エリアの他、北海道や関東などの隣接エリアにおいても営業本部や再生可能エネルギー事業本部と連携し取り組んでまいります。

加えて、工事の計画的かつ円滑な進捗には、グループ会社・協力会社を含め、技術力と人員数の維持・向上によって施工力を確保することが不可欠であることから、適正な工期の確保や労働環境の整備に取り組みながら、技術開発による新技術およびDXの活用で生産性を高め、今後も将来の担い手である若い方々が魅力を感じる働きやすい職場を目指してまいります。



宮城丸森開閉所・関連送電線新設工事


仙台変電所MT3取替工事のうち土木工事


東日本大震災復旧作業


能登半島地震復旧作業


大船渡市山林火災復旧作業

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

事業戦略　再生可能エネルギー事業本部

再生可能エネルギー事業部

再生可能エネルギー事業を通じて地域への貢献を目指します

再生可能エネルギー施設は大規模な設備が多く、建設・メンテナンスには非常に多くの企業が関連します。

当社は、事業者と地元建設会社との橋渡し役となることで、施工時には効率的な工事の進行を目指し、万が一の設備故障時には、いち早く現場に出向いて対応し、早期の復旧をはかることで関係者相互の利益を追求します。

このような三位一体となった活動を通じ、地域への貢献を目指してまいります。

専務執行役員
電力インフラ本部長兼
再生可能エネルギー
事業本部長
松坂　英次



成長の機会・強み

- 様々な工種の設計から施工、保守までを担う高い技術力
- 東北・新潟で多数計画される大型風力発電設備
- 「地の利」を活かした地元企業としての優位性

成長ドライバー

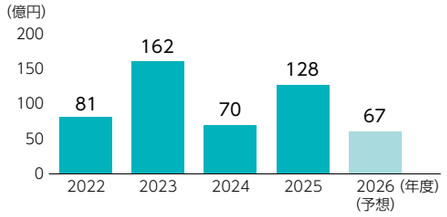
- 建設工事において地元企業を束ねる中核機能
- 電気・通信・土木工事のワンストップ対応
- 豊富な施工実績に基づく確かな設備設計
- 北海道への対応エリア拡大

リスク・課題

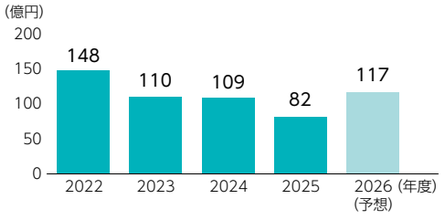
- 長期工事における物価変動への対応
- 設計・許認可の進捗に応じた施工体制の柔軟な調整

受注高・売上高の推移

2025年度 受注高 **128**億円※
（前年度比　182.9%）
※ 海外太陽光工事　75億円を含む



2025年度 売上高 **82**億円
（前年度比　75.3%）



2025年度の振り返り

2025年度は受注確保できたが足元の厳しい環境は続く

2025年度も、資機材や人件費の高騰、許認可取得協議の長期化などにより、再生可能エネルギー（以下、再エネ）関連工事の延期や見直しが多く、引き続き、設計や施工体制の再構築を強いられています。

受注高については、128億円で、前年度比58億円増、82.9%増となりました。これは海外での太陽光発電関連工事を受注した影響が大きく、国内においては、依然厳しい環境に置かれていることに変わりはありません。引き続き、関与案件の確実な受注と新規案件の開拓により、目標達成に向けて取り組んでまいります。売上高については、82億円で、繰越工事の減少により、前年度比27億円減、24.7%減となりました。

大規模な再エネ案件の市場において、工事は落ち着いているものの、数年後の着工を目指した基本・詳細設計業務の引き合いは依然堅調です。こうした状況を踏まえ、体制を再構築した上で過去の施工実績を活かし、より競争力のある価格と短工期でのご提案に注力できるよう、現場・支社・本社が一体となり進めています。



風車内接地測定

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

再生可能エネルギー事業部

事業環境とその取り組み

厳しい環境のなかでも最善を尽くした準備を怠らない

中東など国際情勢の悪化による物価高により、特に風車など海外製品への依存率が高い再エネ事業は厳しい状況にあります。

しかしながら、国内のカーボンニュートラルへの取り組みは、国の施策もあって今後も前進すると想定しております。

洋上風力発電においては、昨年度の事業者撤退のようなことの無いよう公募での事業者採択の評価基準を、コスト重視から事業実現性重視に変更するとともに、リスク対応能力を厳しく評価するなど、大きな転換が図られる見込みです。このため、当初の想定より工事着手時期が遅れますが、確実に実施する見込みであり、情報収集等を通じて設計・施工体制の最適化に取り組んでおります。

陸上風力発電においては、県により建設可能個所のゾーニングが実施される等、制約が厳しくなる方向にあります。しかし、事業者は地域との共生を目指し、それらの規制を十分に踏まえたうえで事業計画を推進しており、当社でも基本・詳細設計を通じて事業実現に向け推進しています。

太陽光発電は、メガソーラー発電所の新規建設が減少し、工場等での自家消費による節電効果を狙った屋根置きの設備が主流となっており、内線工事で培った技術力やノウハウを活かして対応可能な支援体制の強化を図ってまいります。

今後の戦略

事業内容によりサポート体制の多様化が必要

当社は、屋内電気設備、送配電線、変電設備、管路土木、情報通信などの工事をワンストップで実施できることに加え、地元への細やかな配慮が可能であることから、特に設計段階において優位性を発揮し、工事の受注につなげることが基本戦略であると考えています。

また、設備故障など突発的な対応もいち早く実施できることも地元企業である当社の強みであることから、工事のみの場合であっても優位性は発揮できると考えています。

今年度から北海道での施工にも取り組んでおり、これを足掛かりとしてエリアの拡大に取り組んでまいります。

なお、再エネ関連工事は洋上風力に代表されるような、これまでにない大規模な設備のため、当社単独だけではなく、電力企業グループをはじめ、同業他社や地元ゼネコンなどあらゆる企業とのコラボレーションを模索し、受注拡大を目指していきます。

さらに、再エネ関連工事はその社会的意義から若手技術者の関心の高い分野であること、多くの施工分野にまたがる工事のため、多くの技術者に積極的に参画いただき、これまでの経験を継承し、企業力の底上げに取り組んでまいります。

東北6県・新潟エリアにおける再生可能エネルギー発電設備の施工実績※

太陽光発電



宮城川崎太陽光発電所（宮城県）

施工数　318件

モジュール容量　1,347,123kW

風力発電

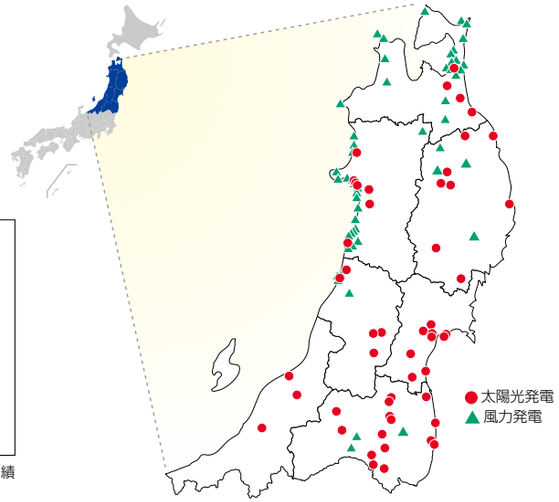


むつ小川原風力発電所（青森県）

施工数　58件

設備容量　1,243,690kW

※2026年3月末までの直近10年の実績



Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
› 私たちの価値創造戦略

第5章
価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

方針・考え方

当社は、企業理念「ユアテックはお客さまの心ゆたかな価値の創造に協力し、社会の発展に貢献します。」のもと、地域社会とともに持続的に発展し成長すべく、「総合設備エンジニアリング企業」として不変の価値である「安全」「品質」「信頼」の確保・向上に努め、お客さまと地域の日常を支え続けてまいりました。

この積み重ねの中で築いてきたお客さまや地域とのネットワークを通じて、ステークホルダーの皆さまの声を受け止め、期待を超える価値を生み出していくことが、今後当社グループに一層強く求められていくものと考えています。

当社グループは、サステナビリティの推進を優先的に取り組むべき経営上の重要課題と位置付け、「ユアテックグループサステナビリティ方針」のもと、事業を通じて地域や社会が直面する課題の解決に努め、未来世代にわたるステークホルダーとともに、社会の持続的発展と中長期的な企業価値の向上を目指します。

ユアテックグループサステナビリティ方針

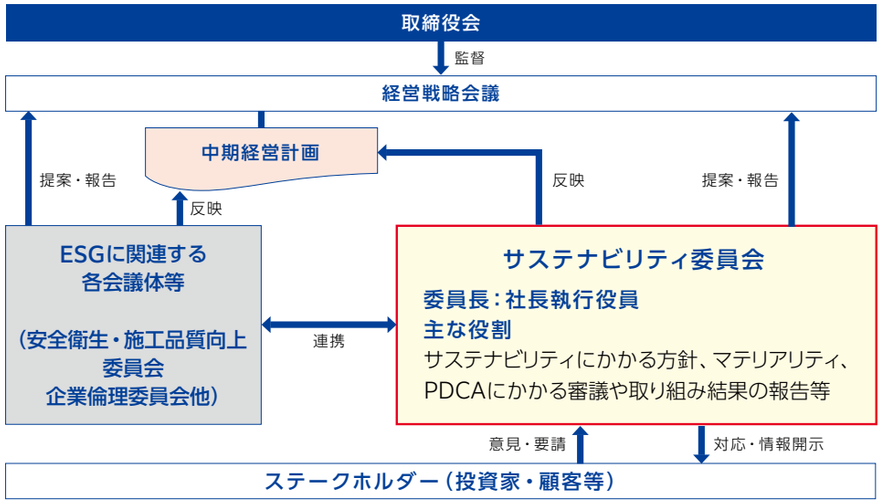
ユアテックグループは、「安全・品質・信頼」の追求のもと、
「technology（技術）」を通じて地域や社会が直面する課題を解決し、
社会の持続的発展に貢献するとともに
当社グループの中長期的な企業価値の向上を実現してまいります。

サステナビリティ推進体制

当社では、サステナビリティの推進を優先的に取り組むべき経営上の重要課題と位置付けており、社長執行役員が委員長を務めるサステナビリティ委員会において、社会の潮流やステークホルダーの目線も踏まえながら当社が優先的に取り組むべきサステナビリティへの課題について包括的に確認しつつ、今後の方向性を中期経営計画等に反映させています。

サステナビリティ委員会の役割は、サステナビリティにかかる方針、マテリアリティ、PDCAにかかる審議や取り組み結果の報告等であり、審議、報告内容については取締役会に報告することで監督を受けています。

サステナビリティ推進体制図



Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
› 価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

マテリアリティの特定プロセス

サステナビリティの推進のためには、優先的に取り組むべき重要課題（マテリアリティ）を明確化することが不可欠であるとの考えから、サステナビリティ委員会での議論や外部有識者からの助言も踏まえ、取り組むべき7つのマテリアリティを以下のプロセスで特定しました。

サステナビリティ委員会と取締役会を通じて、特定したマテリアリティに関連する目標やKPIをモニタリングし、「2030ビジョン」の実現に向けて取り組みを推進していきます。

モニタリングの結果等を踏まえ、必要に応じてマテリアリティの見直しを実施

STEP 1 課題の洗い出し

当社の事業およびステークホルダーにとって関連のある課題を抽出するために、外部環境と内部環境の両面から、現状分析を実施しました。その結果、検討すべき課題として57項目の課題をリストアップしました。

STEP 2 課題の評価

STEP1で抽出した項目について、「当社にとっての重要度」と「ステークホルダーにとっての重要度」の2つの軸で、社内関係部門の協力のもと、評価を実施するとともに、サステナビリティ委員会で議論し、経営層の意見を評価に反映させました。

これらの結果を踏まえ、重要度の高い課題を絞り込み、グルーピングしました。その結果、7つのマテリアリティ（案）とそれに紐づく20個の主要課題（案）を作成しました。

STEP 3 妥当性の評価

STEP2で抽出したマテリアリティ（案）および主要課題（案）について、外部有識者との意見交換等を通じ、ステークホルダーの視点で妥当性を検証しました。

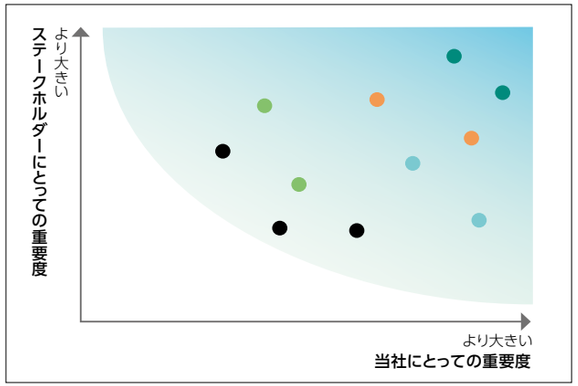
〔外部有識者からの主な意見〕

- サステナビリティについて、極めて誠実に考え、取り組もうとする姿勢が見て取れる。このような取り組みを実践し続けることで、地域社会からの「社会的正当性」の獲得につながり、長期の観点から企業の存在基盤を強化することになる。
- マテリアリティ解決に向けた施策を中期経営計画やアクションプランに落とし込み、PDCAを回して着実に実施することが重要である。また、KPIについては、達成状況や社会環境の変化に応じて常にアップデートしていくことが必要となる。

STEP 4 マテリアリティの特定

STEP3の結果を踏まえ、サステナビリティ委員会において、マテリアリティ最終案について審議した後、取締役会で決議しました。特定したマテリアリティに関連する目標やKPIの設定を行い、モニタリングするとともに、事業環境や社会課題の変化等を踏まえ、必要に応じてマテリアリティの見直しを実施していきます。

2軸による評価とグルーピングのイメージ



マテリアリティの特定／関連するSDGs

区分	マテリアリティ	関連するSDGs
E	カーボンニュートラルへの挑戦	
E	地球環境の保全	
S	レジリエントな地域社会や社会インフラの構築	
S	海外インフラへの貢献	
S	イキイキと働く職場づくりを通じた従業員エンゲージメントの追求	
S	人権の尊重	
G	健全で透明性のある企業経営	

Contents

第1章 トップメッセージ
第2章 ユアテックとは
第3章 ビジネスのドライバー・原動力
第4章 私たちの価値創造戦略
第5章 価値創造戦略を支える基盤について
第6章 データセクション

マテリアリティとその進捗

› 価値創造戦略を支える基盤について

マテリアリティおよび目標・KPI

マテリアリティ		主要課題	目標	指標	達成年度	目標数値	2025年度実績	関連するSDGs
E 環境	カーボンニュートラルへの挑戦	■事業における温室効果ガスの排出抑制	カーボンニュートラルの実現	事業におけるCO_2排出量	2050年度	0t-CO_2	10,301t-CO_2	
			CO_2排出量の2013年度実績(14,809t-CO_2)から半減		2030年度	7,405t-CO_2削減	4,508t-CO_2削減(30%削減)	
			計画的な社有車のEV化推進	社有車のEV配備台数(2024年度～)	2029年度	60台	19台	
		■お客さまへの省エネ提案や再生可能エネルギー関連工事の拡大	ZEBコンサルティング提案の推進	ZEB提案数(2025年度～)	2030年度	30件以上	5件	
			太陽光・風力関連工事等の売上拡大	売上高	2028年度	112億円	83億円	
	地球環境の保全	■循環型社会の形成	産業廃棄物全体の再資源化推進	再資源化率	毎年	95%以上	94.3%	
		■生物多様性の保全	事業活動に伴う生物多様性へのネガティブな影響の回避・最小化	–	毎年	–	「海ごみゼロ活動」を実施(当社・グループ会社 1,527名参加)	
S 社会	レジリエントな地域社会や社会インフラの構築	■強靭で持続可能な街づくりへの寄与	インフラ関連工事の継続的な施工	インフラ関連工事の売上高	毎年	–	1,189億円	
		■大規模災害への対応	大規模災害を想定した非常災害対策訓練の実施	全社大での訓練の実施回数	毎年	1回／年以上	1回／年	
	海外インフラへの貢献	■進出国を中心とした社会インフラの整備	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案件の受注拡大	売上高	2028年度	293億円	179億円	

Contents

第1章 トップメッセージ
第2章 ユアテックとは
第3章 ビジネスのドライバー・原動力
第4章 私たちの価値創造戦略
第5章 › 価値創造戦略を支える基盤について
第6章 データセクション

マテリアリティとその進捗

マテリアリティおよび目標・KPI

マテリアリティ		主要課題	目標	指標	達成年度	目標数値	2025年度実績	関連するSDGs
S 社会	イキイキと働く職場づくりを通じた従業員エンゲージメントの追求	■ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョンの推進	女性技術者の計画的な採用	採用人数（2024年度～）	2028年度	40名以上	17名	
			女性管理職および女性ライン管理職の積極的な登用	登用人数（2024年度～）	2028年度	女性管理職30名以上、うち女性ライン管理職10名以上	女性管理職27名、うち女性ライン管理職7名	
			男性の育児休業（パパ育休、育児目的の休暇）取得率の向上	男性の育児休業取得率※1	2030年度	100%	113.1%	
		■働きやすさ・働き甲斐・生産性の向上	年次有給休暇および計画特別休暇の取得促進（年間1人平均）	1人平均年間休暇取得日数	2030年度	18日以上	16.1日	
			業務効率化に資するDX施策の確実な実行※2	DX施策の実行率	2025年度	100%	100%	
			組織全体のDX推進力強化※2	DXリテラシー人財数	2030年度	全社員の50%	15.8%	
		■人財の育成と技術継承	人財育成計画に基づく人財の育成と技能・技術の継承	1人当たりの教育訓練費	毎年	–	19.4万円	
			施工管理に必要な資格取得の推進・支援による有資格者の確保	資格取得者数（延べ人数）	毎年	–	2,060名	
		■健康経営の推進	組織的な健康管理を通じた従業員の生活習慣病の予防	肥満率	2026年度	32.0%以下	37.5%	
				喫煙率		25.0%以下	33.5%	
	人権の尊重	■労働安全の確保	グループ会社・協力会社を含めた死亡・重篤災害ゼロ	死亡・重篤災害件数	毎年	0件	0件	
		■差別・ハラスメントの防止	差別やハラスメントを含む人権に関する教育の定期的な実施	差別やハラスメントを含む人権教育開催回数	毎年	–	13回	
		■様々なステークホルダーの人権尊重						

※1　育児介護休業法に基づき育児休業等の取得割合を算出。実績には過年度に配偶者が出産した従業員の休業等取得を含みます。
※2　2026年度からは、「業務効率化に資するDX施策の確実な実行」から「組織全体のDX推進力強化」に目標の見直しを行います。

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

マテリアリティおよび目標・KPI

マテリアリティ	主要課題	目標	指標	達成年度	目標数値	2025年度実績	関連するSDGs
G ガバナンス 健全で透明性のある企業経営	■健全な経営基盤の強化	連結決算における数値目標(売上高、営業利益、ROE)の達成	連結売上高	2028年度	2,800億円	2,522億円	
			連結営業利益	2028年度	200億円	180億円	
			ROE(連結)	2028年度	9.0%	6.8%	
		取締役会の実効性の向上	–	毎年	–	アンケートを実施し、結果を取締役会へ報告	
	■施工品質の追求	社会的に影響を及ぼす重大な施工ミスゼロ	重大な施工ミス件数	毎年	0件	0件	
	■企業倫理・法令遵守の徹底	経営に影響を及ぼす重大なコンプライアンス違反ゼロ	重大なコンプライアンス違反件数	毎年	0件	0件	
		協力会社・サプライヤーとの適正な取引の遵守	–	毎年	–	パートナーシップ構築宣言等に基づき適正に対応	
	■リスクの特定と管理・対応	リスクへの適正な管理と対応	リスクの分析・報告回数	毎年	3回／年	3回／年	
	■情報セキュリティの確保	事業運営に影響を及ぼす重大な情報セキュリティ事故ゼロ	重大な情報セキュリティ事故件数	毎年	0件	0件	
	■ステークホルダーとの双方向コミュニケーションの充実	社会貢献活動を通じた地域とのコミュニケーションの拡大	社会貢献活動実施件数	毎年	–	317件	
		株主・機関投資家等との対話の充実化	対話実施回数	毎年	–	76回	

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
› 価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

環境方針

当社は、電力流通設備、電気・空調・給排水・情報通信設備および土木建築分野における調査・企画・設計・施工からメンテナンスサービスに至るまで「総合設備エンジニアリング企業」として、事業運営を展開しております。

また、地球環境に調和した自然エネルギーの効率利用の研究・開発、リサイクル事業会社の設立による廃棄物の再利用などにも積極的に取り組んでおります。

私たちは、「環境への影響を配慮し、人と地球の未来のために環境に関する法規制および協定等を遵守し、積極的な環境管理活動の推進と継続的な改善を行います」という環境基本施策のもと、環境負荷の低減に留意した事業活動を展開してまいります。

行動指針

❶ 環境マネジメントシステムの運用を推進し、環境管理活動の継続的改善と環境汚染の防止および環境保護に努めます。

❷ 環境に関する法律、条例、規則および協定等を順守します。

❸ 設計・施工・施工管理に関する業務および事務に伴う環境への影響を認識し、公害防止、廃棄物削減・リサイクル・省資源ならびに省エネルギーによる環境負荷低減を推進します。

❹ 環境への影響を低減するため、環境目的・目標を設定するとともに、見直しをはかり改善を進めます。

❺ 周辺地域との協調・共生をはかり、地域の一員として環境保全に努めます。

❻ 本社従業員または支社・営業所従業員および供給者へ、方針の周知徹底をはかり、環境意識向上に努めるとともに、一般の方にも環境方針を公開します。

❼ 全社へ環境負荷低減の取り組みを展開し、環境管理活動を広げます。

国際規格のISO認証

当社は「お客さまの心ゆたかな価値の創造に協力し、社会の発展に貢献します。」という企業理念のもと、事業運営を展開しています。

環境問題への取り組みは、企業の社会的責任を果たす経営の重要課題の一つと捉え、人と地球の未来のために環境にやさしい種々の技術を駆使した活動に取り組んでいます。

こうした環境へのこだわりから国際規格であるISO14001環境マネジメントシステムを認証登録し、さらなる充実、向上を目指してまいります。

ISO14001の認証

認証日：2001年12月20日
認証機関：(株)マネジメントシステム評価センター（MSA）
認証システム：電気設備、空調設備、給排水設備、配電設備、送電設備、発変電設備、土木構造物、建築物、情報通信設備の設計および施工に関する本社業務
認証範囲に含まれる関連組織：本社内 全部署

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
› 価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

TCFDへの賛同

2015年12月に金融安定理事会(FSB)が設置したタスクフォースです。TCFDは企業に対して気候関連財務情報の開示を促しており、2017年に情報開示のフレームワークを示した最終報告書(TCFD提言)を公表。

当社は2022年にTCFD提言への賛同を表明。

関連情報:P60～63

プラスチック・スマートへの参画

プラスチック・スマートとは、環境省が実施している海洋プラスチック問題の解決に向けたキャンペーンの名称です。

当社は2024年2月から本キャンペーンに参加しています。

CDP質問書への回答

CDPは、2000年に設立された国際的な環境NGOであり、企業に対して環境関連情報の開示を促すとともに、提出された回答内容に基づいて評価・ランク付けを行っています。

当社は2023年度より質問書に回答しています。

2025年度評価結果		
	気候変動	B
	水セキュリティ	B

海ごみゼロウィークへの参画

環境省と日本財団が共催する海洋ごみ削減に向けた取り組みである「海ごみゼロウィーク」に2024年度より参画しています。
(2026年度の活動実績については、以下をご参照ください)

Column

ユアテックグループ「海ごみゼロ」活動(全社一斉清掃)

当社グループでは、東北・新潟をはじめとする事業エリアの豊かな自然を守るため、2024年度よりユアテックグループ「海ごみゼロ」活動(全社一斉清掃)を実施しています。

当社およびグループ会社から約1,500名参加のもと、各事業所周辺の海岸および河川等を中心に清掃活動を実施し、自然と人間が調和しながら共存できる社会の実現に貢献しています。



本社・宮城支社・グループ会社合同開催


清掃する小林社長

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
› 価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

TCFD提言に基づく開示

TCFD TASK FORCE ON CLIMATE-RELATED FINANCIAL DISCLOSURES

当社は、気候変動への対応を重要課題と位置付け、気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)の提言に賛同するとともに、同提言の枠組みに沿った取り組みならびに情報開示を進めています。

ガバナンス

当社は、サステナビリティの推進を優先的に取り組むべき経営上の重要課題と位置付けており、TCFD提言に沿った情報開示に向けた議論を社長執行役員が委員長を務める「サステナビリティ委員会」のもとで、総務部および関係部が中心となり、組織横断的に行っています。

各部との分析・協議を定期的(年1回以上)に実施しており、気候変動への対応を含む様々な環境課題について議論し、その内容を経営戦略会議に付議します。

また、経営戦略会議における気候関連の付議事項は、取締役会に報告しています。

戦略

当社では、公的機関が研究・公表している1.5℃～4℃シナリオの複数の温度帯下でのエネルギー情勢や社会的側面に対する影響シナリオを参照し、「1.5℃、2℃シナリオ」(現状よりも厳しい対策が取られる世界観)と「4℃シナリオ」(現状を上回る温暖化対策が取られない世界観)を選定し、気候関連のリスクおよび機会を特定するとともに、財務影響額を算定しています。

なお、リスクおよび機会の特定にあたっては、取締役会の監督のもと、総務部および関係部が中心となり、当社の事業およびそのサプライチェーン全体を通じて、気候関連の問題および問題への社会的な対応がどのような影響を及ぼしうるかについて分析・協議しています。

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
› 価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

リスク

シナリオ分析の結果、炭素税の導入や省エネ政策の強化などの気候変動対策を進める政策手段の導入や異常気象、平均気温の上昇といったリスクは当社の業績に影響を与える可能性があると特定し、財務影響を整理しました。

No.	TCFDの定めるリスクの種類		当社が推定するリスクの概要	当社への影響度※1				リスク低減のための対応策
				1.5℃、2℃シナリオ		4℃シナリオ		
				2030年	2050年	2030年	2050年	
R1	移行（政策及び規制）	GHG排出の価格付け進行<炭素税の導入>	当社の事業で購入する建設資材に関して、資材製造時におけるCO_2排出量に対して炭素税が課され、建設資材の価格が上昇し、調達コストが増加する。	大※2	大※2	小※2	小※2	・製造時のCO_2排出量を抑制した建設資材（低炭素資材）の採用による調達コスト低減
R2	移行（政策及び規制）	GHG排出の価格付け進行<炭素税の導入>	事業活動全般のエネルギー使用に関わるCO_2排出量に対して炭素税が課され、事業コストが増加する。	中※3	中※3	小※3	小※3	・省エネ車両の導入や、省エネに資する工法の開発 ・外注先やメーカーとの協業による低炭素化（建設機械等の低炭素化）の推進
R3	移行（政策及び規制）	省エネ政策の強化	事業における省エネに対する取り組み（節電等）を求められることになり、省エネ対策のための設備改修（低消費電力設備の導入・改修など）が必要となることで設備投資コストが増加する。	小※4	小※4	小※9	小※9	・省エネ型空調設備の設置 ・設置可能な事業所については、太陽光発電設備等の再エネ設備の導入
R4	物理（急性）	サイクロンや洪水などの異常気象の重大性と頻度の上昇	大型化した台風や豪雨の発生頻度が増加すると、事業所建屋の浸水被害や建屋損壊の被害を受け、設備復旧のための費用が発生する。	小※5	小※5	小※5	小※5	・浸水被害回避のための事業所移転、建屋損壊を防ぐための改修、車両退避場所の確保、2階に執務室を置くなどのレイアウト変更等による事業継続計画の検討
R5	物理（急性/慢性）	サイクロンや洪水などの異常気象の重大性と頻度の上昇 気象パターンの極端な変動	顧客が立地する特定の地域で水害・雪害等の発生頻度が増加すると、自然災害を回避するために、顧客の工場・事務所等が災害危険エリアから移転することにより、顧客を失い、売上の損失につながる。	小※9	小※9	中※6	中※6	・自然災害に影響されない設備（受変電設備の高所設置、融雪設備等）を提案し、顧客の移転抑制
R6	物理（慢性）	平均気温の上昇	夏場における気温上昇によって、空調設備使用時の電気代の負担が大きくなる。	小※7	小※7	小※7	小※7	・計画的な設備投資により、空調設備の能力増強の段階的実施
R7	物理（慢性）	平均気温の上昇	夏場における気温上昇によって、ヒートストレスが増加することで労働生産性が低下し工事遅延などの発生により、投入人員数を増加させる必要が生じ、人件費等の事業コストが増加する。	小※9	小※9	小※8	小※8	・暑さ対策に向けた労働環境の整備（ファン付き作業服の導入拡大等）

※1　影響度（コスト）：小（1億円未満）、中（1億円～10億円）、大（10億円超）
※2　2024年度Scope3カテゴリ1排出量にかかる将来の炭素価格（IEA「WEO2024」参照）が調達先に賦課され、すべて当社が負担すると仮定し算定
※3　2024年度Scope1、2排出量に将来の炭素価格（IEA「WEO2024」参照）を乗じて算定
※4　当社の平均空調設備投資額にZEB化対応で想定される空調関連の投資額増加率（文部科学省「ZEBチェックポイント」参照）を乗じて算定
※5　過去の災害時における被害額に、洪水発生頻度の増加率（国土交通省「気候変動を踏まえた治水計画のあり方提言」参照）を乗じて、設備復旧費用の増加額を算定
※6　一定の仮定の下で、災害リスクが高いと想定されるエリアに所在する顧客が、当社事業エリア外へ段階的に移転するシナリオを想定し、将来の売上損失額を算定
※7　2024年度の空調関連の電力購入費に気温上昇により想定される電力消費量の増加率を乗じて算定
※8　屋外労働が想定される従業員の人件費に、現在および将来の屋外労働時間損失率を考慮し、将来の労働生産性低下に伴う人件費の増加額を算定
※9　財務影響額試算に定性的な評価を加え区分

Contents
第1章 トップメッセージ
第2章 ユアテックとは
第3章 ビジネスのドライバー・原動力
第4章 私たちの価値創造戦略
第5章 › 価値創造戦略を支える基盤について
第6章 データセクション

機会

シナリオ分析の結果、社会やお客さまの低炭素ニーズに合った製品の提供、気候変動への適応に向けたサービスの提供といった機会は、当社の業績に影響を与える可能性があると特定し、財務影響を整理しました。

No.	TCFDの定める機会の種類		当社が推定する機会の概要	当社への影響度※1				機会獲得のための対応策
				1.5℃、2℃シナリオ		4℃シナリオ		
				2030年	2050年	2030年	2050年	
O1	製品及びサービス	気候への適応と保険によるリスクへの対応	年間平均気温の上昇によって、空調設備更新や空調設備能力増強ニーズが増加し、受注機会の拡大に伴って売上が増加する。	小※8	小※8	中※2	大※2	・気温上昇に伴う空調設備更新ニーズの発掘および設備更新の積極的な提案
O2	製品及びサービス	低炭素商品/サービスの開発、拡大	脱炭素社会に向けた再生可能エネルギー関連工事の需要拡大に伴って、売上が増加する。 ・再生可能エネルギー関連工事(風力発電設備、自家消費型発電設備、バイオマス発電設備)の需要拡大 ・太陽光発電設備設置に伴う蓄電池の設置拡大(発電電力の蓄電)	中※3	小※3	小※8	小※8	・再エネ関連事業推進に向けた施工体制の構築、設計・施工技術開発の推進
O3	製品及びサービス	低炭素商品/サービスの開発、拡大	CO_2排出量削減に向けた環境配慮型技術(ZEB等)の提案機会が増加し、受注機会の拡大に伴って売上が増加する。	小※4	小※4	小※8	小※8	・CO_2排出量削減に向けた環境配慮型技術(ZEB化等)の提案力強化
O4	製品及びサービス	低炭素商品/サービスの開発、拡大	電気自動車の増加に伴う付帯設備(充電スタンド等)の設置拡大によって、受注機会が増加し、売上が増加する。	小※5	小※5	小※8	小※8	・顧客(新規・既存)からの情報収集によるニーズの発掘
O5	製品及びサービス	気候への適応と保険によるリスクへの対応	気象災害(台風、雪害、水害等)の多発化によって、BCP対策に向けた設備増強需要の拡大に伴って、売上が増加する。	小※8	小※8	小※6	中※6	・BCP、防災、減災に関連する技術開発の推進 ・BCP、防災、電源品質対策に関連する提案、それらの技術開発の推進
O6	製品及びサービス	気候への適応と保険によるリスクへの対応	気象災害(台風、雪害、水害等)の多発化によって、自然災害を回避するために、顧客の工場・事務所等の移転、レジリエンス対策に伴う工事などが発生することにより、売上が増加する。	小※8	小※8	小※7	小※7	・取引先(施主、ゼネコン、設計事務所、その他関係支援先等)からの情報収集により、移転やレジリエンス対策に関する情報の早期入手体制の構築

※1　影響度(売上高):小(20億円未満)、中(20億円～200億円)、大(200億円超)
※2　空調関連設備工事の売上高に、業務用空調設備市場の成長率を乗じて算定
※3　再生可能エネルギー関連工事売上高の中期経営計画値をもとに再生可能エネルギー発電量の上昇率(IEA「WEO2024」参照)を使用して算定
※4　ZEB関連工事における直近の売上高に対して、新築建築物におけるZEB化の上昇率(国土交通省「脱炭素社会に向けた住宅・建築物の省エネ対策等のあり方検討会」の資料を参照)を乗じて算出
※5　2024年度のEV充電設備関連工事の売上高にEV充電スタンド数の増加率(経済産業省HP「充電インフラ整備促進に関する取組」他参照)を乗じて算定
※6　一定の仮定の下で、災害リスクが高いと想定されるエリアに所在する顧客が、段階的にBCP対策工事に着手するシナリオを想定し、将来の売上高を算定
※7　一定の仮定の下で、災害リスクが高いと想定されるエリアに所在する顧客が、当社事業エリア内において段階的に移転するシナリオを想定し、将来の売上高を算定
※8　財務影響額試算に定性的な評価を加え区分

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
› 価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

リスク管理

気候変動関連のリスクについては、総務部および関係部が中心となり、組織横断的に議論し、リスクを識別・評価のうえ、リスクが顕在化した場合の影響を最小化するための対応策が妥当であるかについて分析・協議しています。その内容はサステナビリティ委員会に付議し取締役会に報告するとともに、その他の事業リスクと同様に特定・評価され、管理しています。

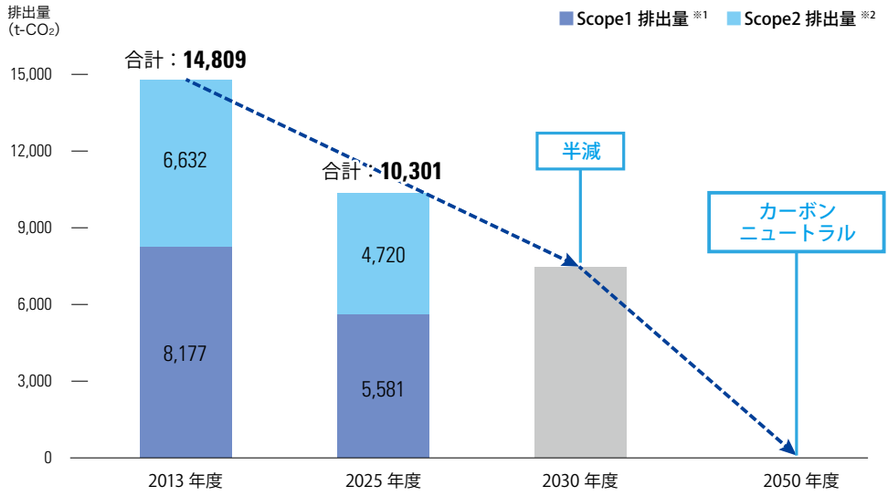
指標および目標

温室効果ガス(CO_2)の排出がカーボンプライシングの影響により当社の財務における大きなリスク要因となり得る一方、脱炭素社会に受け入れられる製品を提供することでビジネスチャンスにもつながることから、当社ではCO_2排出量の削減をマテリアリティに設定し、取り組みの進捗を管理しています。

当社のCO_2排出量の削減については、カーボンニュートラルロードマップに基づき、計画的に対応してまいります。

当社のCO_2排出量目標

- **2030年度目標** ▶ 2013年度比CO_2排出量**半減**を目指す
- **2050年度目標** ▶ **カーボンニュートラル**の実現を目指す



※1　Scope1：事業者自らによる温室効果ガスの直接排出(車両燃料等)
※2　Scope2：他社から供給された電気、熱、蒸気の使用による間接排出

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

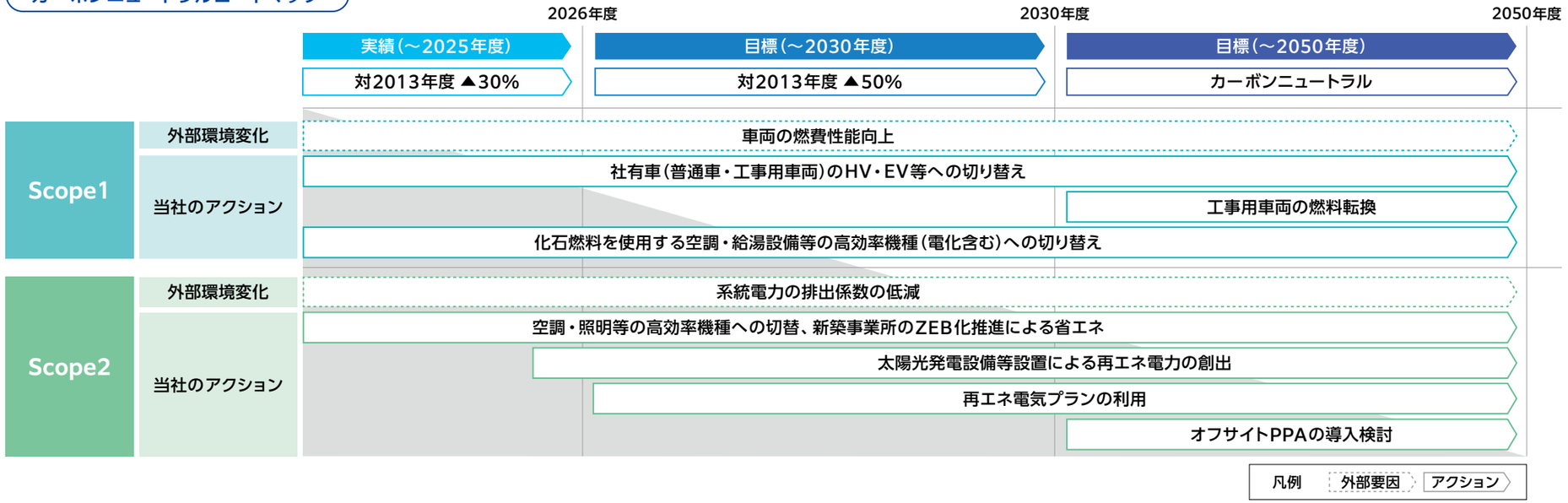
第5章
› 価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

カーボンニュートラルに向けた取り組み

当社は、2030年度にCO_2排出量を2013年度比50%削減、2050年度までにカーボンニュートラルを達成する目標を定め、事業活動からの温室効果ガス(CO_2)排出量の削減に取り組んでいます。

カーボンニュートラルロードマップ



CO_2排出量の削減に向けた主な取り組み

Scope1

当社では、社有車の環境負荷を低減するため、ハイブリッド車や電気自動車の導入を計画的に推進し、ガソリンや軽油の使用量削減に取り組んでいます。また、オフィスで使用する空調・給湯設備についても、化石燃料を使用する機器を更新する際には、電化を含む高効率機種を採用し、燃料消費量の削減を進めています。

Scope2

当社では、再生可能エネルギー由来の電力プランの活用をはじめ、照明のLED化や空調・給湯設備の高効率化などにより電力使用量の削減を進め、CO_2排出量の低減に取り組んでいます。また、新築事業所においては、断熱性能の向上や高効率設備の採用に加え、敷地条件や建物構造を踏まえた太陽光発電設備の導入可能性を検討し、ZEB(Net Zero Energy Building)の実現を推進することで、建物全体のエネルギー消費量の大幅な削減を目指しています。

Contents

第1章 トップメッセージ
第2章 ユアテックとは
第3章 ビジネスのドライバー・原動力
第4章 私たちの価値創造戦略
第5章 価値創造戦略を支える基盤について
第6章 データセクション

私たちは、「安全」と「健康」を企業活動の基本と考え、ユアテックグループ一体で、安全第一を実践するとともに、健康経営の推進に取り組みます。
私たちは、安全を最優先に安心して働ける職場づくりを進め、人財の確保・充実と企業のさらなる発展を目指します。

2026年度安全衛生目標

安全

死亡災害ゼロ、重篤災害※ゼロ、
重大災害ゼロ

業務上交通加害・自損事故 30件以下

衛生

定期健康診断結果における有所見率
対前年度比2%減

メンタルヘルス不調による休職者
発生ゼロ

※ 生命への影響がきわめて大きいもの（厚生労働省HPより抜粋）。昏睡状態等の意識を喪失した症状で、回復の見通しが立たない状態（医師の判断）。

重点実施事項

安全

❶ 上位機関・管理監督者等による現場管理者への支援・指導および育成
❷ 工事関係者間のコミュニケーション醸成
❸ 法令・基本ルールの遵守と危険予知によるリスクの排除
❹ 交通安全意識の高揚と事故防止への取り組み
❺ グループ会社および協力会社等の自主安全管理活動への支援・指導

衛生

❶ 生活習慣病予防の推進
❷ 自主健康管理意識の向上
❸ メンタルヘルス不調予防に向けた対応
❹ 就労上の健康障害防止と職場環境改善の徹底
❺ グループ会社および協力会社等の衛生管理活動への支援

現場力向上の取り組み（5つの現場力）

「安全はすべてに優先する」という考えのもと、一人ひとりが「5つの現場力」を実践し、重大災害の撲滅に向けた安全活動を推進しています。

5つの現場力	概　要
❶ 現場をよく見る	現場の状況をよく見て、危険な場所はどこか、開口部やクレーン作業をしていて立ち入り禁止場所はどこか等、よく把握する。
❷ 基本ルールを守る	現場には決められた基本ルールがあり、これをしっかり守る。
❸ 作業手順を守る	決められた作業手順に沿って、省略行為をしないこと。
❹ 過去の災害事例に学ぶ	事故の多くが繰り返し型災害であり、過去の教訓に学び、対策をしっかり実行すれば災害は大幅に減らすことができる。
❺ 危険を危険と感ずる感性を養う	若い人や経験の少ない人はこの感性が備わっていない。危ないと仲間が声をかけ、ハッという気付きをさせ、その感性を養うことが大切。

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

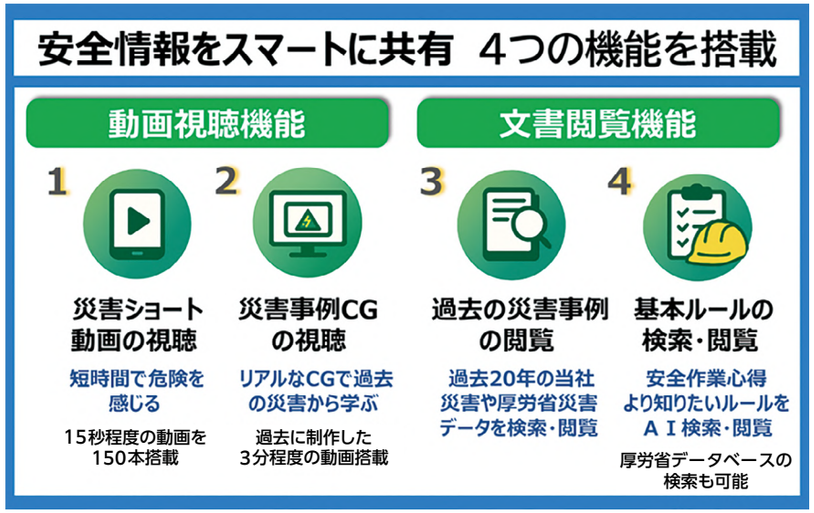
第5章
› 価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

ユアテックあんぜんClip（K-SAFE）

現場における危険予知活動や安全活動を支援するため、DXを活用した安全支援ツール「ユアテックあんぜん Clip（K-SAFE）」を2026年4月に導入しました。

「いつでも、どこでも、誰でも」をコンセプトとして、社員およびグループ・協力会社、請負会社など当社工事に関わるすべての方を対象に安全情報をスマートフォン等で手軽に視聴・検索・閲覧できる環境を整備しています。




TBM-KY-R時における
ショート動画活用状況


現場パトロール時における
過去の災害事例活用状況


協力会社主催安全教育時における
災害事例CG活用状況

健康経営への取り組み

当社は2021年4月から、従業員の健康を経営課題として捉える「健康経営」に取り組んでおり、健康経営優良法人（大規模法人部門）に5年連続で認定されています。これまでは肥満率や喫煙率といった身体面の健康指標を重視していましたが、今後は身体に加え、こころの健康や働きやすい職場環境づくりにも重点を置き、従業員のウェルビーイング（心身ともに良好な状態）向上を目指したKGIの達成に取り組んでいきます。

また、健康経営のさらなる推進と、従業員の疾病予防および受動喫煙防止のため、2024年10月1日より全事業所で敷地内全面禁煙を実施しています。

2026
健康経営優良法人
KENKO Investment for Health
大規模法人部門



健康経営への取り組み
https://www.yurtec.co.jp/sustainability/health.html

安全啓発活動

当社では、宮城県富谷市にある人財育成センター敷地内に「安全啓発センター」を開設しています。作業現場で直面する危険を疑似体験できる様々な設備を用いて、従業員およびグループ会社、協力会社等で働く仲間の危険に対する教育を行っております。



安全啓発センター
https://www.yurtec.co.jp/comp/anzen.html

Contents
第1章 トップメッセージ
第2章 ユアテックとは
第3章 ビジネスのドライバー・原動力
第4章 私たちの価値創造戦略
第5章 価値創造戦略を支える基盤について
第6章 データセクション

ユアテックグループ人権方針

ユアテックグループは、ユアテックブランド「安全・品質・信頼」や「ユアテックグループサステナビリティ方針」のもと、事業を通じて地域や社会が直面する課題を解決し、社会の持続的発展に貢献するとともに、当社グループの中長期的な企業価値の向上を目指しております。

それらの実現にあたっては、私たちの事業活動に関わるすべてのステークホルダーの尊厳が守られ、権利が尊重されることが不可欠であると考えます。

このような基本姿勢のもと、ユアテックグループにおける人権の尊重に関する考え方を明確にするため、国連「ビジネスと人権に関する指導原則」の考え方に従い、本方針を策定します。

ユアテックグループは、本方針に則り、事業活動全体において、すべてのステークホルダーの人権を尊重する責任を果たしてまいります。

1 人権に関する国際規範の尊重および法令の遵守

ユアテックグループは、「国際人権章典」、「労働における基本的原則及び権利に関する国際労働機関(ILO)宣言」、国連の「ビジネスと人権に関する指導原則」等の人権に関する国際規範を支持・尊重し、その実践に向けて取り組みます。

さらに、ユアテックグループは、事業活動を行う国・地域の法令および規制を遵守します。国際的に認められた人権規範と各国や地域の法令および規制の間に矛盾がある場合は、国際的に認められた人権規範を最大限尊重するための方法を追求します。

2 適用範囲

本方針は、ユアテックグループのすべての役員および従業員(雇用形態を問わず、正社員、契約社員、派遣社員を含みます。)に適用されます。

また、取引先を含むビジネスパートナーの皆さまに対しても、本方針を理解し支持いただくことを期待するとともに、人権を尊重するよう継続的に働きかけていきます。

3 人権尊重に対するユアテックグループの責任

ユアテックグループは、事業活動を通じて直接または間接的に、ステークホルダーの人権に影響を及ぼす可能性があると認識しています。

ユアテックグループは、自らの事業活動において、労働安全衛生の確保、労働時間の適正管理、あらゆる形態の差別の禁止、ハラスメントの禁止、結社の自由と団体交渉権の保障、強制労働の禁止、児童労働の禁止、最低賃金の確保、お客さまと地域の皆さまの安全の確保、プライバシーの尊重をはじめ、ステークホルダーの人権を侵害しないこと、また自らの事業活動が人権への負の影響を直接的に引き起こしている、助長していることが明らかになった場合には是正に向けて適切に対処することにより、人権尊重の責任を果たしていきます。

また、取引先を含むビジネスパートナーの皆さまが人権への負の影響の発生に関与している場合には、人権を尊重し、侵害しないための適切な対応をとるよう働きかけを行うなど、間接的にも人権侵害に加担または関与することがないよう努めます。

4 人権デュー・ディリジェンス

ユアテックグループは、人権尊重の責任を果たすため、人権デュー・ディリジェンスの仕組みを構築し、これを継続的に実施します。

人権デュー・ディリジェンスとは、事業活動やサプライチェーンにおける人権への負の影響を特定し、防止または軽減し、適切な手段を通じて是正し、その進捗および結果について外部に開示する継続的なプロセスをいいます。

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
› 価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

5 是正・救済
ユアテックグループの事業活動が、人権への負の影響を引き起こした、または負の影響を助長したことが明らかになった場合、適切な手段を通じてその是正および救済に取り組みます。

6 教育・研修
ユアテックグループのすべての役員および従業員が本方針について十分な理解を得るために必要な教育・研修を実施します。

7 情報の開示
ユアテックグループは、本方針に基づく人権尊重の取り組みの進捗状況について定期的に開示します。

8 ステークホルダーとの対話・協議
ユアテックグループは、本方針に基づく一連の取り組みについて、ステークホルダーや社外の専門家との対話・協議を継続的に行います。

9 人権方針の見直し
ユアテックグループは、社会の変化や事業の動向などにより、取り組むべき具体的な課題が変化していくことを理解し、ステークホルダーや社外の専門家との対話・協議を行い、適宜本方針の見直しを図ります。

10 推進体制
ユアテックグループは、人権尊重の責任を果たすため、ユアテックに社長を委員長とするサステナビリティ委員会を設置し、本方針に基づく施策の方向性やその実施状況等に関して審議を行うとともに、グループ会社においても、ユアテックと連携して取り組みます。

2025年7月1日制定
株式会社ユアテック　取締役社長　社長執行役員

小林 郁見

救済措置

当社グループでは、人権を含む法令違反や企業倫理に関する問題に適切に対応するため、相談窓口を社内外に設置しています。本相談窓口は当社グループのすべての役員および従業員（雇用形態を問わず、正社員、契約社員、派遣社員を含む）の他、退職者や当社グループと取引関係のある会社のみなさまからの相談も受け付けています。

通報者の情報や通報内容は機密性を確保し、通報者が不利益を被らないよう保護を徹底しています。また、当社グループの事業活動により、人権への負の影響を引き起こした、または負の影響を助長したことが明らかになった場合、適切な手段を通じてその是正と救済に取り組んでいます。

人権尊重に関する意識の向上

「ユアテックグループ人権方針」の制定にあわせ、当社グループの役員および従業員を対象に、人権尊重をテーマとした教育（eラーニング）を実施しています。

なお、こちらの教育コンテンツについては、海外を拠点としている事業所やグループ会社等でも活用できるよう、日本語、英語、ベトナム語で作成しています。



eラーニング動画
（日本語、英語、ベトナム語で作成）

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

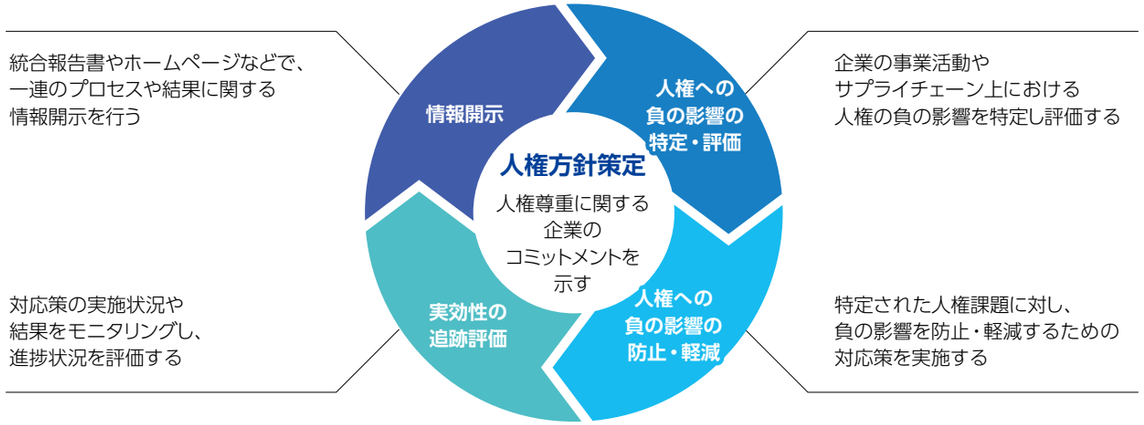
第5章
› 価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

人権デュー・ディリジェンスの実施

当社グループは、「ユアテックグループ人権方針」に基づき、人権デュー・ディリジェンスを推進しています。2025年度は、当社およびグループ会社を対象に、人権課題の現状把握を目的とした基礎調査を実施しました。2026年度は、基礎調査の結果を踏まえ、より詳細な実態把握に向けた調査および人権影響評価を進めています。

人権デュー・ディリジェンスの実施プロセス



人権への負の影響の特定・評価プロセス

2025年度		2026年度	
初期情報分析	基礎アンケート調査	詳細調査	人権に関する影響評価
■ サプライチェーンの整理 ● 人権デュー・ディリジェンスの優先対象とする範囲を検討するため、事業活動が広がるセクター、サプライチェーン、地域について整理 ■ 人権リスクの初期調査 ● 国際機関、国際NGO、政府機関等が公表する資料や報道をもとに、グループ会社およびサプライチェーンに関連するセクター、地域、その他の固有リスクに関する情報を調査	■ アンケート調査 ● 当社およびグループ会社に対し、人権への取り組み状況やリスクに関するアンケート調査を実施	■ 詳細アンケート調査 ● 基礎アンケート調査の結果に基づき、特に留意が必要な部署・グループ会社に対し、より詳細なアンケート調査を実施 ■ ヒアリング調査 ● 詳細アンケート調査の結果に基づき、現状を詳細に確認するため、必要な部署・グループ会社に対し、ヒアリング調査を実施	■ 人権に関する影響評価 ● 情報分析やアンケート・詳細調査から得られた情報をもとに、深刻度と発生可能性の2軸で影響評価 ● 優先的に対応すべき人権課題を特定 ● 防止・軽減の取り組みに関するロードマップの策定

アンケート調査の実施

■ 2025年度に当社およびグループ会社に対し、アンケート調査を実施しました。
- 以下に掲げる人権課題に関して、方針・ガイドラインや組織の状況、問題の発生状況、予防策の状況について調査しました
- 2026年度は、本調査の結果に基づき、リスクが高い人権課題や部署・グループ会社に関して詳細な調査を進めていきます

No.	人権課題	No.	人権課題	No.	人権課題
1	強制労働	8	労働時間	15	知的財産権
2	児童労働	9	社会保障を受ける権利	16	外国人労働者の権利
3	差別	10	ハラスメント	17	DE&I
4	ジェンダー（性的マイノリティ含む）	11	居住移転の自由	18	キャリアに関する権利
5	結社の自由と団体交渉	12	表現の自由	19	テクノロジー・AIにおける権利
6	労働安全衛生	13	救済へアクセスする権利	20	汚職・腐敗
7	賃金	14	プライバシーの権利	21	紛争国・紛争前後の国での事業

■ なお、当社では、サプライチェーンにおける人権リスクの把握と適切な対応を進めるため、2025年度に主要な資材サプライヤーを対象としたアンケート調査も実施し、人権を含むサステナビリティ分野に関する取組状況を確認しました。

Contents
第1章 トップメッセージ
第2章 ユアテックとは
第3章 ビジネスのドライバー・原動力
第4章 私たちの価値創造戦略
第5章 › 価値創造戦略を支える基盤について
第6章 データセクション

当社は、事業を展開する地域社会の一員として、人々の快適な暮らしを支え、地域から信頼される企業であり続けることを目指しています。その実現に向けて、各地で地域活動に参画し、地域課題の解決や持続的な発展に貢献しています。また、従業員一人ひとりが地域との継続的な対話を通じて相互理解を深め、地域との信頼関係の構築に努めています。

清掃活動

地域環境の保全と美化を目的として、各事業所周辺における清掃活動を継続的に実施しています。街路灯および信号機の清掃による安全・安心な道路環境の維持をはじめ、事業所周辺の環境美化活動に積極的に取り組んでいます。これらの取り組みを通じて、地域との交流を深めるとともに、快適で住みよいまちづくりに貢献しています。



街路灯および
信号機清掃を行う様子



清掃活動を行う様子

地域協調活動

地域とのつながりを深める取り組みの一環として、独自の休暇制度「地方祭」を設けています。本制度を活用し、福島わらじまつりをはじめ各事業所所在地で開催される地域行事への参加を促進することで、地域社会との交流を深めるとともに、地域の活性化に貢献しています。



福島わらじまつりの集合写真



新潟まつりの様子

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
› 価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

地域貢献活動

地域社会との交流を深める取り組みの一環として、各地で開催されるイベントや啓発活動に積極的に参画しています。クリスマスツリーの設置による地域のにぎわい創出をはじめ、地域の祭りにおける「働く車」の乗車体験を通じた交流機会の提供、交通安全啓発キャンペーンへの参加など、多様な活動を展開しています。これらの取り組みを通じて、地域に親しまれ、信頼される企業を目指すとともに、地域社会の活性化と安全・安心なまちづくりに貢献しています。



CHRISTMAS MARKET inアスパムにて
クリスマスツリーの設置を行う様子



働く車搭乗体験の様子



交通安全啓発キャンペーンの様子

地元プロスポーツ応援

2006年に仙台市所有のサッカー専用スタジアムのネーミングライツを取得し、「ユアテックスタジアム仙台（ユアスタ）」として地域のみなさまに親しまれています。地元プロスポーツへの支援を通じて地域のにぎわい創出やスポーツ文化の発展に貢献するとともに、スポーツを愛する人々を応援しています。



ベガルタ仙台
マッチデーの集合写真



地元プロスポーツへの協賛

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
› 価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

取締役一覧

（※）は代表取締役



取締役会長

阿部 俊徳（※）



取締役社長
社長執行役員

小林 郁見（※）



取締役 専務執行役員
営業本部長

三浦 康二（※）



取締役 常務執行役員
エンジニアリング本部長

中西 仁



取締役（独立社外取締役）

嘉藤 明美



取締役（独立社外取締役）

柴田 千春



取締役（独立社外取締役）

正籬 聡



取締役 常勤監査等委員

佐藤 健



取締役 監査等委員
（独立社外取締役）

八島 徳子



取締役 監査等委員
（独立社外取締役）

花島 伸行



取締役 監査等委員
（独立社外取締役）

渡邉 浩文

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

スキル項目	具体的な内容	取締役							取締役(監査等委員)			
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
		阿部 俊徳	小林 郁見	三浦 康二	中西 仁	嘉藤 明美	柴田 千春	正籏 聡	佐藤 健	八島 徳子	花島 伸行	渡邉 浩文
						独立社外	独立社外	独立社外		独立社外	独立社外	独立社外
企業経営／経営戦略	取締役および経営者としての企業経営や経営戦略部門の知見を有していること	●	●	●		●	●	●				●
営業／マーケティング	営業部門や組織の長を経験し、営業、マーケティングに関する知見を有していること	●	●	●	●	●	●					
技術／安全・品質管理	施工部門、安全・品質管理部門を経験し、技術、安全・品質管理に関する知見を有していること		●		●							●
法務／リスク管理	法務部門、考査・監査部門等を経験し、法務、リスク管理に関する知見を有していること	●						●	●	●	●	
財務／会計	経理部門、金融業務等を経験し、財務、会計に関する知識を有していること								●	●	●	
国際性	海外部門等を経験し、海外事業に関する知見を有していること			●				●				
サステナビリティ推進	サステナビリティに関する知見および環境・社会課題に伴うリスクと機会に関する理解を有していること				●	●	●		●	●	●	●

(注) 1.各取締役が有するスキルのうち、主なものに「●」印をつけております。　2.本表は、各取締役が有するすべてのスキルを表すものではありません。

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
› 価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

当社は、お客さまの心ゆたかな価値の創造に協力し、社会の発展に貢献するため、地域・社会との深い信頼関係を築きながら、日常の生活を支えるライフラインのトータルサポーターとして、持続的発展と企業価値の向上に努めていくこととしております。

このような考えのもと、事業運営を適正に遂行するため、企業倫理・法令遵守の徹底や内部統制およびリスクマネジメントの充実に努め、経営の健全性や公正性、透明性の向上に向け、引き続きコーポレート・ガバナンスの一層の充実に努めてまいります。

なお、当社は、コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方、運営方針等を定めた「コーポレート・ガバナンス基本方針」を制定し、当社ホームページ「サステナビリティ」において開示しております。

現状のコーポレート・ガバナンス体制を選択している理由

当社は、取締役の職務執行の監査等を担う監査等委員を取締役会の構成員とすることにより、取締役会の監督機能強化ならびに意思決定の迅速化をはかり、より一層のコーポレート・ガバナンスの充実を目的として、2022年6月24日開催の第108回定時株主総会の決議に基づき、監査等委員会設置会社へ移行しました。

また、経営の意思決定・監督機能と業務執行機能を分離し、公正性・透明性をより向上させる観点から、役付執行役員制度を導入しております。

さらに、指名委員会等設置会社における指名委員会および報酬委員会に相当する任意の委員会として指名・報酬等諮問委員会を設置し、委員の過半数を独立社外取締役で構成することにより、取締役および執行役員の候補者指名および報酬決定プロセスの独立性と客観性を確保しております。

このように、経営の健全性、公正性および透明性が十分に確保されているコーポレート・ガバナンス体制であることから、現状の体制を採用しております。

① 取締役会

一般株主と利益相反が生じるおそれのない独立性を有する社外取締役6名を含む11名で構成され、会社法および社内規程に基づき、必要に応じて開催しています。同会では、経営に関する重要な計画をはじめ、当社の業務執行の重要な事項を決定するとともに、取締役の職務の執行につき相互に監督しており、取締役および執行役員から業務執行状況の報告を定期的に受けております。

② 監査等委員会

監査等委員である取締役4名のうち3名は独立性を有する社外取締役としており、経営監視機能の客観性および中立性を確保しております。監査等委員会は、監査・監督権限を行使する監査等委員（選定監査等委員）を選定し、監査等委員会で決定した監査等委員会監査計画に定める監査の基本方針、職務の分担等に従い、取締役の職務執行状況、内部統制システムの整備運用状況、安全・品質管理状況、会計監査人の独立性、会計監査の品質および方法と結果の相当性などについて監査を行っております。

なお、常勤の監査等委員1名を選定し、経営戦略会議等の重要な諸会議への出席、業務執行部門からの職務執行状況の聴取、事業所への往査、内部監査部門との連携を実施することにより、監査・監督機能の実効性を高めております。

また、監査等委員会の職務を補助すべき職責を担う監査等特命役員1名を配置するとともに、監査等委員会の職務を補助するための専任組織として監査等委員会室（専任スタッフ4名）を設置しております。

③ 経営戦略会議

原則として毎週開催し、取締役会決議に基づき、全般的な業務運営の方針および計画ならびに重要な業務の執行について協議を行っております。

④ 内部監査

社長執行役員直属の業務監査部において、考査計画に基づき実施しており、業務処理適正化の推進および内部牽制の充実・強化をはかっております。是正事項については、その

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
› 価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

都度関係箇所に改善処置を促しており、考査結果については、社長執行役員に報告するとともに、取締役会および監査等委員会に報告しております。さらに、監査等委員会および会計監査人と連携・協力し、内部監査の実効性の向上に努めております。

⑤ 指名・報酬等諮問委員会

取締役会の諮問機関として、指名委員会に相当する任意の委員会および報酬委員会に相当する任意の委員会の双方の機能を担う「指名・報酬等諮問委員会」を設置しております。

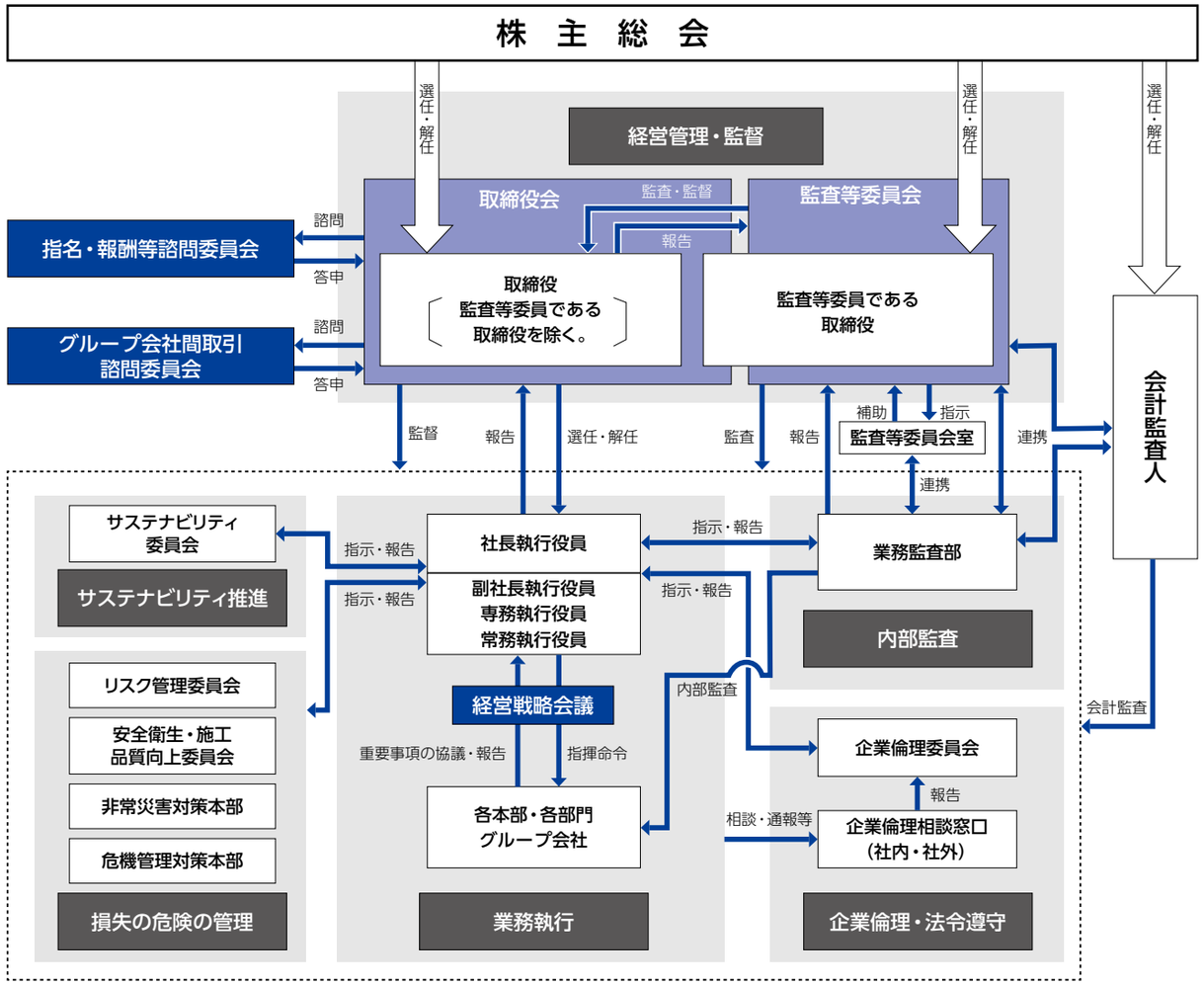
同委員会は、指名・報酬に関する独立性・客観性を確保する観点から、構成員の過半数を独立社外取締役とし、取締役会から取締役等の指名・報酬に関する諮問を受けて審議・答申を行います。

⑥ グループ会社間取引諮問委員会

取締役会の諮問機関として、少数株主利益の保護を目的に審議・検討を行う「グループ会社間取引諮問委員会」を設置しております。

同委員会は、東北電力株式会社および同社が100%出資する子会社との重要な利益相反取引および異例な取引について、その適正性・相当性を検討し、独立性・客観性ある手続きを確立する観点から、構成員を独立社外取締役で構成し、取締役会から取引に関する諮問を受けて審議・答申を行います。

内部統制、コーポレート・ガバナンス模式図



Contents
第1章 トップメッセージ
第2章 ユアテックとは
第3章 ビジネスのドライバー・原動力
第4章 私たちの価値創造戦略
第5章 › 価値創造戦略を支える基盤について
第6章 データセクション

取締役会の全体としてのバランス、多様性および規模に関する考え方

当社は、建設業を営む会社に求められる実効性ある経営体制を構築することおよび取締役会における実質的な議論や業務執行に対するモニタリング機能を確保するために必要かつ適切な人数で構成することを基本とし、取締役の員数は定款において17名以内と定めるとともに、独立社外取締役を選任することとしております。

取締役会は、性別や国際性、職歴、年齢などの多様性も勘案しつつ、以下により構成することで、取締役会全体として知識、経験、能力のバランスを確保するとともに、効率的な事業遂行と適切な経営管理に努めてまいります。また、監査等委員である取締役が、監査機能を担いつつ、取締役の指名・報酬に関与することで、監督機能の強化に努めてまいります。

さらに、当社では、取締役会として備えるべきスキルの特定を行ったうえで、経歴などをもとに現在の取締役のスキルの保有状況を一覧化した、いわゆるスキル・マトリックスを作成しており、その内容については、定時株主総会招集ご通知にて開示しております。

[構成メンバー]

(1)社内取締役(監査等委員である取締役を除く。)
人格、見識、能力、経験、倫理観を有する当社の役員として相応しい者で、専門性や豊富な業務経験、経営全般に関する知見など、バランスを考慮して、各分野に精通した者の中から選定した者

(2)社外取締役(監査等委員である取締役を除く。)
企業経営などに基づく実践的な経験と社会・経済動向等に関する高い見識をもとに、取締役会での適切な意思決定および経営監督の実現をはかることができる者

(3)監査等委員である取締役
経験や見識を活かし監査等委員としての職務を適正に遂行し、取締役の職務執行の監査・監督ができる者。このうち、監査等委員である社外取締役は、客観的かつ中立的な監査・監督ができる者

取締役会の実効性評価

当社は、取締役会全体の実効性に関し、年1回、取締役を対象としたアンケートを実施し、その結果について取締役会に報告しております。取締役会ではアンケート結果に基づき取締役会全体の実効性を評価するとともに、さらなる実効性向上に向けた取り組みについて確認しております。

[取締役会の実効性向上に向けた2025年度の取り組み]

(1)重要な経営事項に関するPDCAサイクルの検証を適時行い、経営管理のモニタリングを実施すること

(2)議論の時間をより多く確保し、効率的かつ効果的に議事が進められるように、さらなる資料の精査と要点を絞った事前説明を実施すること

(3)当社およびグループ会社の経営や事業に関する理解度の向上につながる研修、説明会、見学会等を継続的に実施すること

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
› 価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

[2025年度実効性評価結果の概要]

2026年3月に実施したアンケートでは、5つの大項目(取締役会の構成と運営、経営戦略と事業戦略、企業倫理とリスク管理、業績モニタリングと経営陣の評価・報酬、株主等との対話)を設け、各項目の設問ごとに評価を行いました。

同アンケート結果を2026年5月に開催した取締役会にて審議した結果、取締役会全体の実効性は概ね確保されていると評価いたしましたが、2026年度は、取締役会のさらなる実効性向上に向け以下の事項に取り組んでまいります。

(1)重要な経営事項に関するPDCAサイクルの検証を適時行い、経営管理のモニタリングを実施すること

(2)より充実した審議を実現するため、議論時間の十分な確保に資するよう、資料の一層の精査を行うとともに、要点を絞った事前説明を実施すること

社外取締役のサポート体制

当社では、社外取締役(監査等委員である取締役を除く。)に対しては秘書部が、監査等委員である社外取締役に対しては、監査等委員会室がそれぞれ窓口として、各種情報伝達等により、社外取締役の職務執行を支援しております。

さらに、社外取締役に対しては、取締役会での審議の充実をはかるため、取締役会資料の事前配付および説明、関連する情報の提供等を行うほか、就任時における当社事業等の説明、当社事業所の視察や代表取締役との対話・懇談など、当社の業務内容を理解するための機会を随時提供しており、今後もこうした取り組みを継続してまいります。

取締役(監査等委員である取締役を除く。)の報酬を決定するにあたっての方針等

(1)取締役(監査等委員である取締役を除く。)の報酬の基本方針

取締役(監査等委員である取締役を除く。)の報酬は、固定報酬、業績連動報酬としての賞与ならびに譲渡制限付株式報酬で構成する。

ただし、社外取締役については、その役割と独立性の観点から、固定報酬のみとする。

(2)個人別の報酬の額または算定方法の決定および支給時期に関する方針

a. 固定報酬

個人別の報酬額は、中長期的な経営環境や経営方針等を総合的に勘案のうえ、役職に応じた適切な水準とし、毎月金銭にて支給する。

b. 賞与

中期経営計画を踏まえた重要な指標である連結営業利益に応じて変動する報酬制度とする。

個人別の報酬額は、役職に応じた固定報酬に基づき基準額を定め、各事業年度の連結営業利益の目標値に対する達成度合に応じて75%～125%の範囲内で調整することと定めた基準に基づき決定し、毎年6月の取締役の任期満了後に金銭にて支給する。

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
› 価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

c. 譲渡制限付株式報酬
個人別の支給株式数は、役職に応じた固定報酬に基づき基準額を定め、株式の割当に係る取締役会決議日の前営業日の株価に基づき決定し、取締役就任から1か月以内に取締役会で株式の割当決議を行い、当該決議日からさらに1か月以内に株式を支給する。

(3)個人別の報酬の支給割合の決定に関する方針
報酬が企業価値の向上をはかるインセンティブとして有効に機能するよう、取締役(監査等委員である取締役を除く。)の固定報酬と業績連動報酬等(賞与および譲渡制限付株式報酬)の支給割合は、目標達成時において、それぞれ7割程度と3割程度(賞与2割程度および譲渡制限付株式報酬1割程度)とする。
ただし、社外取締役については、固定報酬のみとする。

(4)個人別の報酬の決定方法
取締役(監査等委員である取締役を除く。)の固定報酬および業績連動報酬等(賞与および譲渡制限付株式報酬)は、委員の過半数を独立社外取締役で構成する指名・報酬等諮問委員会において審議した後、株主総会において承認された総額の範囲内で、取締役会の決議にて決定する。

(5)決定方針の決定方法
取締役(監査等委員である取締役を除く。)の報酬の内容に係る決定方針は、委員の過半数を独立社外取締役で構成する指名・報酬等諮問委員会において審議した後、取締役会の決議により決定する。

(6)株主総会の決議内容
a. 固定報酬
取締役(監査等委員である取締役を除く。)に対して、総額で年額2億円以内(うち社外取締役2,000万円以内)
b. 賞与
取締役(監査等委員である取締役および社外取締役を除く。)に対して、総額で年額1億円以内
c. 譲渡制限付株式報酬
取締役(監査等委員である取締役および社外取締役を除く。)に対して、総額で年額5,000万円以内、年10万株以内

Contents

第1章
トップメッセージ
第2章
ユアテックとは
第3章
ビジネスのドライバー・原動力
第4章
私たちの価値創造戦略
第5章
› 価値創造戦略を支える基盤について
第6章
データセクション

認識している事業等のリスクとその対策

リスク	対策
① **電力設備投資の抑制** 売上の約4割を占めている東北電力および東北電力ネットワークによる工事発注量の抑制、競争発注の拡大により工事受注量減少、受注競争激化	生産性の向上による競争力の強化 東北・新潟以外のエリア外への進出、一般・官公庁工事の受注拡大等
② **民間設備投資の抑制** 少子高齢化・人口減少の進展、世界情勢の不安定化、景気の動向等により建設需要が低迷した場合には、工事受注量減少、受注競争激化	既存顧客との関係維持・強化や営業、施工体制の強化等、屋内配線・空調管工事のさらなる受注拡大に加え、付帯する情報通信工事の受注や有利受注等の拡大、および効率化等の徹底
③ **自然災害等の発生** 地震、台風等の自然災害や新たな感染症の拡大などにより、工事の中断や大幅な遅延、当社グループの事業所等が大規模な被害を受ける可能性	自然災害については、国、自治体が指定するハザードマップ等を踏まえた事業所ごとの防災計画の見直しや、防災訓練の実施等によるBCP（事業継続計画）の強化 感染症等については、新型コロナウイルスのリスクは低減したものの、引き続き感染予防・拡大防止に努める
④ **材料費および労務費の高騰等** 原材料価格の上昇、人手不足等の影響により、材料費、労務費が高騰しているなか、工事進捗遅延等による大幅な追加コスト	工事請負契約への反映を協議するとともに、原価低減策として競争発注の拡大、集中購買によるボリュームディスカウント等。また、さらなるコストマネジメントを推進
⑤ **工事契約に係る損失** 見積りの前提となる工事状況の変動 海外事業の工事契約で不利な条件を求められ、契約内容の精査が不十分な場合	国内工事では適正かつ合理的に見積りを算定。海外事業の工事契約については、内容や規模に応じて外部法律専門家によるリーガルチェックを実施
⑥ **法令改正への不適応・コンプライアンス違反** 建設業法、独占禁止法、労働基準法、労働安全衛生法等による法的規制の改廃や新設、適用基準等の変更があった場合、またはコンプライアンスに反する事象の発生	法令改正等を注視するとともに、「企業倫理委員会」の設置、コンプライアンス推進担当役員の配置、さらには業務遂行時における行動規範を示した「ユアテック企業行動指針」および「企業倫理規程」の制定・示達、当社グループのさらなる企業倫理意識向上を目的とした研修・教育の強化・見直しを推進 ウェルビーイング向上委員会による労働時間管理の適正化、業務改善・効率化の推進
⑦ **M&A等に係る被取得企業の経営成績の悪化** 投資先企業の経営悪化、施工ミス、不祥事等が発生	外部専門家による投資前の調査（デュー・ディリジェンス）および投資後の経営管理、指導・支援等を確実に実施
⑧ **不正アクセス・情報流出** サイバー攻撃や不正アクセス、情報流出による信用の失墜および経営成績・財務状況への影響	情報の取扱いに関するルールの整備、情報セキュリティポリシーに基づくアクセス権管理・ネットワーク防御、グループ会社を含む従業員への教育・訓練、脅威動向に応じた対策の見直し

企業倫理・法令遵守に関する体制

当社は、お客さま、取引先、株主・投資家のみなさま、地域・社会などのステークホルダーから信頼される企業となるため、「ユアテック企業行動指針」を制定し、当社役職員の業務遂行時の指針としております。

また、当社グループの法令違反や企業倫理上の問題を早期に発見し、その解決をはかることを目的に、社内外に相談窓口を設けており、当社グループの役職員のほか、当社グループと取引関係のある事業者等のみなさまからの相談・通報を受付けております。

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
› 価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション



取締役会議長としてのミッション

私は3年前に取締役会長と取締役会議長に就任して以来、株主のみなさまからの負託に応えるべく、ガバナンスの強化と取締役会の活性化に注力してきました。

取締役会議長として常に意識しているのは、取締役会を単なる監督機関ではなく、ましてや執行部の追認の場ではなく、持続的な成長や企業価値向上の実現に向けた真の意思決定機関とすることです。

そのため取締役会では、構成の見直しとあわせ、様々な重要課題について活発な議論を重ねてきました。ここでは、昨年6月以降の取締役会の取り組みと議論の概要についてご報告します。

取締役会の見直し

私は、当社を取り巻く事業環境や当社事業そのものが大きく変化するなか、取締役会の独立性、透明性、多様性を一層高めることが必須と考えてきました。

昨年6月の株主総会では、監査等委員を含めた取締役の人員を13名から11名に見直すとともに、独立社外取締役を1名増の6名とし、独立社外取締役が取締役全体の過半数を占める構成へ変更しました。また、女性取締役を1名増員し、3名としました。

今年6月の株主総会では、取締役の員数は維持したまま、社内取締役1名と独立社外取締役3名が新たに選任されました。新たな独立社外取締役には、元日本放送協会（NHK）副会長、企業法務や子どもの人権尊重をライフワークとする弁護士、そして建築環境工学を専門とする東北工業大学前学長をお迎えしました。

こうした見直しにより、経営、法務・コンプライアンス、財務、人権、環境などの専門性に加え、ジェンダー、社会経験、価値観の多様性がさらに高まりました。私は、こうした多様な知見や視点が活発な議論を促し、サステナビリティ経営の深化や成長機会の発掘、リスクへの適切な対応につながるものと考えています。

なお、取締役候補者や執行役員の選任にあたっては、独立社外取締役が過半数を占める「指名・報酬等諮問委員会」において十分な審議を行い、客観性・透明性の確保に努めています。最近では、経営幹部育成計画の整備も行っています。

さらに、当社では少数株主利益の保護を目的として独立社外取締役だけで構成される「グループ会社間取引諮問委員会」を設置しています。親会社ではなくなった後も主要株主である東北電力株式会社および同社の子会社との取引については、その適正性や相当性を独立した立場から審議・検討し、ガバナンスの実効性向上と少数株主利益の保護に努めています。

取締役会で議論された主な決議・報告事項
（2025年6月から2026年9月まで）

取締役会では下記のとおり、持続的な企業価値向上に関わる重要課題について継続的に議論しています。

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
› 価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

(1)経営計画
- ・中期経営計画(2024－2028)数値目標の見直し
- ・資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応
- ・ベトナムの100%子会社シグマ社の経営状況とその対応
- ・M&Aに関する検討状況と今後の方向性

(2)サステナビリティに関する事項
- ・サステナビリティの取り組みと今後の方向性
- ・カーボンニュートラルロードマップの策定

(3)リスク・コンプライアンスに関する事項
- ・危機管理活動計画および結果報告
- ・経営上重要なリスクの選定ならびに財務報告リスクの識別・評価に関する報告

(4)コーポレート・ガバナンスに関する事項
- ・株主・投資家との対話状況の公表
- ・執行役員の業績評価制度の導入

(5)安全、品質
- ・施工体制強化委員会の活動報告
- ・送電鉄塔墜落等の重大労働災害の再発防止策

(6)人事
- ・人財戦略プロジェクトの活動報告
- ・新たな人事制度および勤務地希望制度の導入
- ・エンゲージメントに関するアンケートの実施結果

取締役会では、適度な緊張感のもと、立場や経験の違いを超えて異論や問題提起を行いやすい雰囲気の醸成に努めています。

社外取締役からは、「海外子会社のマネジメントのあり方」、「新規事業の撤退基準」、「人口減少や景気後退リスクを見据えた施工力の維持・強化」、「労働集約型ビジネスにおける最大の競争優位性である安全と人財への積極的な投資」、さらには「果断な意思決定や適切なリスクテイクの重要性」など、多くの示唆に富んだ意見が出され、その多くがその時々の経営判断や具体的施策に反映されています。

私は、こうした多様な視点からの質の高い議論こそが取締役会の実効性を高め、経営の質の向上と中長期的な企業価値向上に貢献するものと考えています。

社外取締役への支援

取締役会の実効性評価アンケートのなかで、社外取締役から「業務執行から距離があるため社内情報へのアクセスが限られている」「審議に必要な情報を自ら十分に収集することが難しい」などの意見が寄せられました。

そこで当社では対策のひとつとして、昨年7月、取締役会を支える秘書グループを秘書部に昇格し、事務局機能の強化をはかりました。

そのうえで、情報発信の強化、取締役会議題の事前説明の充実(各取締役につき2時間程度)、工事現場や教育研修の視察・対話、重要な社内会議への参加など、社外取締役が必要な情報を適時・適切に把握できる環境づくりに取り組んでいます。

特に私が重視しているのは、電力インフラやビル・工場建設の工事現場の視察と社員との対話です。当社の競争力の源泉は高い施工力であり、その根底には安全文化と人財育成があります。社外取締役が、夏の暑さや若手社員の離職など課題の多いこうした工事現場に直接出向き、社員と対話することは、当社の真の姿を理解し、実効性ある監督機能の向上や経営への建設的な提言につながるものと考えています。





上:施工現場にて、女性技術者より説明を受ける社外取締役

下:社外取締役が東北電力ネットワーク㈱の拠点発電所を視察

持続的成長に向けて

社内外の様々な方々との対話を通じて強く感じるのは、地盤とする東北・新潟地域や、電気事業や建設業を取り巻く環境が想定を超える速さで変化していることです。

私は今後5年、10年先の経営環境を考えるうえでは、国際情勢など不確実性の高い変化と、人口減少、労働力不足、脱炭素化、デジタル化といった確実に進行する変化を見極める必要があると考えています。

また一方で、こうした変化は単なるリスクではなく、当社自身の次のステップに向けた脱皮の好機であり、お客さまや地域社会の課題解決につながる新たなビジネスチャンスでもあると考えています。

そのため当社では、昨年から「次に備える」をキーワードに、将来の成長に向けた様々な準備を進めています。

これからも株主・投資家のみなさまとの対話を重ねながら、総合設備エンジニアリング企業として地域とともに着実に成長する姿を示してまいります。どうぞご期待ください。

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
› 価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション



取締役
(独立社外取締役)

嘉藤　明美

<重要な兼職・職歴>

・株式会社鐘崎
　取締役社長

ユアテックの企業価値は、長年にわたり培ってきた技術力や人財、地域社会との信頼、そして誠実で堅実な企業体質にあると考えています。これらは一朝一夕には築くことのできない、ユアテックならではの大きな強みです。こうした強みを事業の成長や収益力の向上につなげ、企業価値をさらに高めていくことが、投資家のみなさまの期待に応えることにつながります。特に、人財は企業価値を支える重要な基盤です。多様な人財が新しい発想をもって挑戦し、成長できる環境をつくることが、将来の競争力にもつながると考えています。

そのためには、ガバナンスをより一層実効性のあるものにすることが重要です。取締役会において、経営陣と社外取締役が立場を超えて率直に議論し、時には経営陣に問いを投げかけることで、意思決定の質を高めていくことも必要です。社外取締役として客観的な視点から、新たな挑戦を後押しする役割も果たしてまいります。

東北の社会インフラを支え、地域の未来を創る企業として、社会的価値と経済的価値の双方を高めていくことが、ステークホルダーのみなさまからの信頼につながります。「ユアテックだからこそ」と選ばれ続ける企業であるために、長期的な視点から経営を支えてまいります。



取締役
(独立社外取締役)

柴田　千春

<重要な兼職・職歴>

・第一商事株式会社
　取締役社長
・株式会社北日本銀行
　社外取締役監査等委員

社外取締役としてユアテックの議論に日々触れるなかで、ユアテックが大切にしてきた「人を育て、地域を支える」という姿勢が、企業価値の根幹を形づくっていることを強く実感しています。現場で働く技術者のみなさんの誠実さや、安全と品質に向き合う真摯な姿勢に、社会インフラを支える使命と誇りを胸に刻みながら歩んできた歴史を感じます。海外事業においても現地の人財を丁寧に育成し、技術を惜しみなく提供する姿勢は、その国の未来に寄り添う取り組みです。また、女性技術者や女性管理職が力を発揮し、組織の新しい可能性を広げている点も大きな強みだと感じています。経営陣を筆頭に、その活躍を後押しする環境整備に取り組んでいます。

取締役会においては、透明性の高い議論と健全な意思決定がなされ、ガバナンスがしっかりと機能していると感じています。事前に議題についての詳細な説明があり、取締役会ではより活発な議論がなされます。社外取締役として安心して意見を述べられる環境が整っています。

ユアテックが、人と地域と未来に寄り添いながら持続的な成長を重ねていけるよう、尽力していきたいと考えています。



取締役
(独立社外取締役)

正籬　聡

<重要な兼職・職歴>

・元 日本放送協会 副会長
・元 アジア太平洋放送連合
　(ABU) 会長

「災害で建物が壊れても配電設備は残っていたと言われるくらいの丁寧な仕事ぶりだ」2026年6月に社外取締役に就任した後、ユアテックを評して社外の知人から聞いた言葉です。「安全」「品質」「信頼」を掲げ、日々の努力を重ねてきた成果がこうした言葉につながっていると思いました。

私は、テレビ等の放送事業に長年携わってきました。大きな組織の経営にあたって、生き生きと働ける環境を作り、世の中のニーズを捉えてどう成長するかを考えてきました。業界は違えども、組織をガバナンスしていく上で共通点が多く、経験を活かせると考えています。

投資家のなかには、建設業の現況から「サブコンの時代が到来した」と見る向きもあります。ただ、日本社会が縮小に進むなかで、現状に甘んじていては後れを取ります。激動の時代を勝ち抜くためには、フィジカルAIやDXによる新次元の成長戦略が必要になると考えます。

ユアテックは、堅調な業績を上げ成長し続けています。また、世界に目を向け成長投資を進めています。取締役会等では自由闊達な議論が行われ、より高みを目指せる潜在力があると感じています。私は未来を見据え、持続的成長と企業価値の向上に向けて、すべてのステークホルダーのみなさまに貢献できるよう力を尽くしてまいります。

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
› 価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション



取締役 監査等委員
(独立社外取締役)

八島 徳子

<重要な兼職・職歴>

・公認会計士、税理士
・八島徳子公認会計士・
税理士事務所 代表

2021年6月にユアテックの社外監査役に就任、2022年6月に社外取締役監査等委員に就任し4年が経過しました。

社外取締役監査等委員である私の役割は、独立した客観的な立場で「ガバナンス」を効かせることだと考えています。

社内で当たり前と思われてきたことへの疑問を投げかけ、様々な視点から議論することが重要と考えます。有事の際、ユアテックが世間の常識とかけ離れた行動をした場合にステークホルダーの信頼を失うことが最大のリスクと考えます。必要な場合には、率直に問題提起し、異なる視点を提供することで意思決定の質を高める役割を果たしていきたいと考えています。

ユアテックは、東北・新潟に確固たる事業基盤があり、施工実績により積み重ねられた信頼できる技術力があります。

環境の変化が激しく、予測不可能な事態が起こりえる現代において、柔軟かつ迅速に対応する「対応力」が求められています。「守りのガバナンス」にとどまらない、いわば「攻めのガバナンス」により、ユアテックの成長と企業価値向上に尽力していきたいと思っております。



取締役 監査等委員
(独立社外取締役)

花島 伸行

<重要な兼職・職歴>

・弁護士
・弁護士法人
青葉法律事務所 パートナー

社外取締役監査等委員として、長年にわたる弁護士活動で培った経験と知見を活かすべく、取締役会の意思決定および経営監視に2026年6月より参画しております。これまで多くの企業の顧問弁護士としてコンプライアンス・危機管理案件に携わってきたほか、企業再生や破産管財人の実務を通じて、財務・会計の健全性確保やリスク管理に関する見識を養ってきました。また、子どもの権利を中心とする人権尊重の実践は弁護士としてのライフワークでもあります。

ユアテックは、主に東北および新潟、関東エリアの社会インフラを支える高い技術力と深い信頼を有しており、これが中長期的な成長の源泉ですが、事業環境が変化するなか、高度なガバナンスとコンプライアンス徹底のもとで新規事業への挑戦や海外工事の受注拡大に向けた攻めの投資を行うことが、企業価値の持続的向上には不可欠です。

今後も客観的かつ厳正な立場から適時・適切な提言を行い、経営の透明性と健全性を高めることで、投資家をはじめとするステークホルダーのみなさまの期待に応える企業体制の構築に貢献してまいります。ユアテックの持続的な成長にご期待ください。



取締役 監査等委員
(独立社外取締役)

渡邉 浩文

<重要な兼職・職歴>

・東北工業大学 参与
建築学部建築学科教授
・元 東北工業大学 学長

2026年6月に社外取締役監査等委員に就任いたしました。私は大学にて、建築環境工学・建築設備工学に関する教育・研究に長年従事するとともに、2026年3月まで学長を務め大学経営に関わってまいりました。私が培ってきた技術、サステナビリティ、そして経営・経営戦略に関わる知見・経験を、ユアテックの持続的発展に活かすべく、職務にあたっております。

もとより、監査等委員の職責は、取締役の職務の執行を監査し、良質な企業統治体制を確立することでありますが、同時に取締役として経営の基本方針等の決定に加わることにあります。公正不偏の態度を保持しながら積極的に情報収集そして発言する所存です。特に私の大学人としての専門に関連する、設備工事の合理化はもとより、ZEBなどのサステナビリティ・国土強靭化やデータセンターに関わる工事経験の蓄積を、ユアテックの発展のため、いかに成長させるかに注目しています。

東北地方のリーディングカンパニーであるユアテックが、株主のみなさまをはじめとするステークホルダー、そして未来を担う若者たちにとって、より一層魅力ある、価値のある企業として成長し続けるよう、尽力してまいります。

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

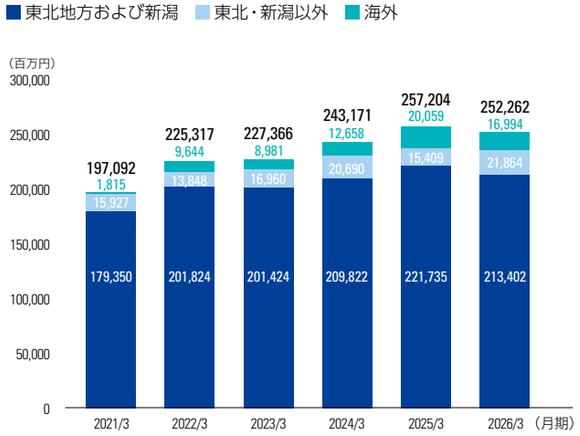
第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
› 価値創造戦略を支える基盤について

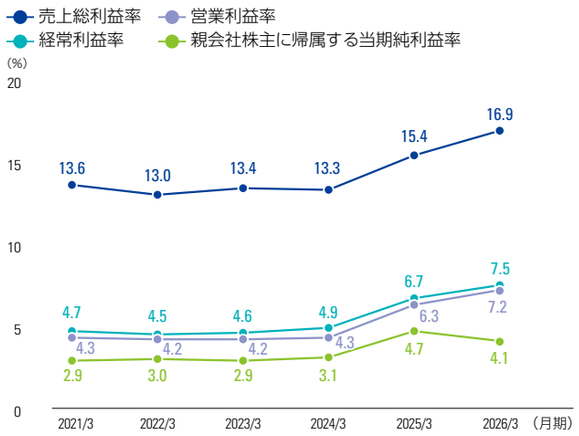
第6章
データセクション

財務情報

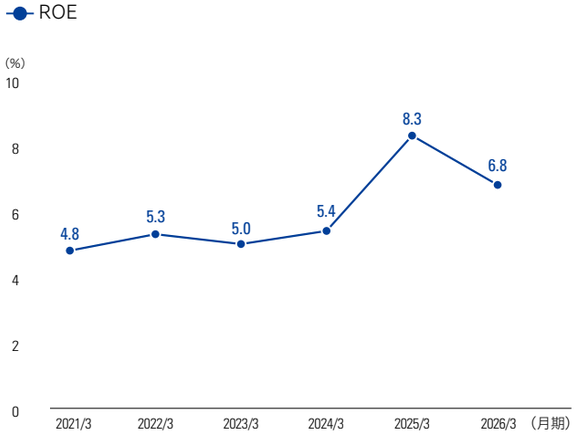
地域別売上高推移（連結）



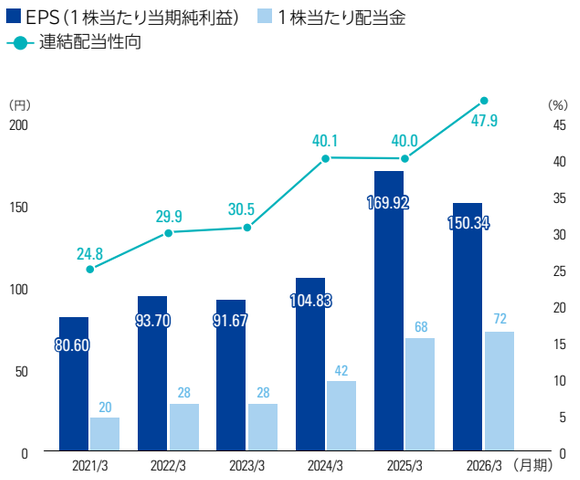
利益率の推移（連結）



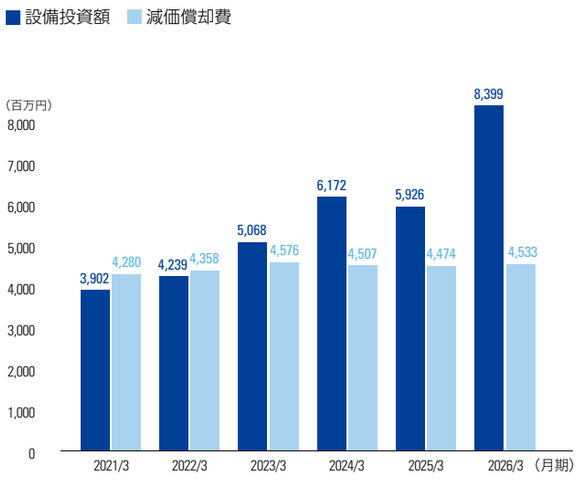
ROE（連結）



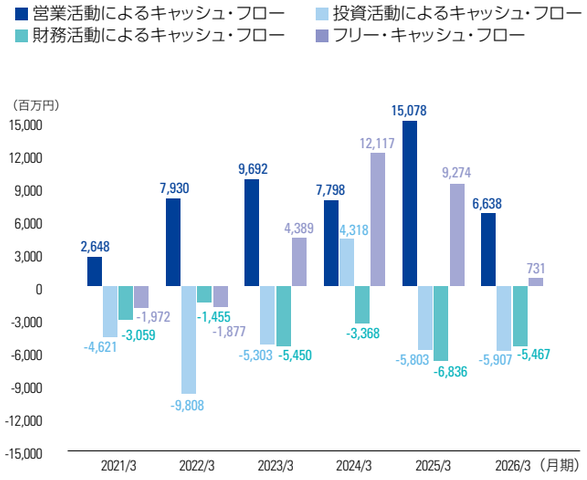
EPS、配当金（連結）



設備投資額、減価償却費（連結）



キャッシュ・フロー（連結）

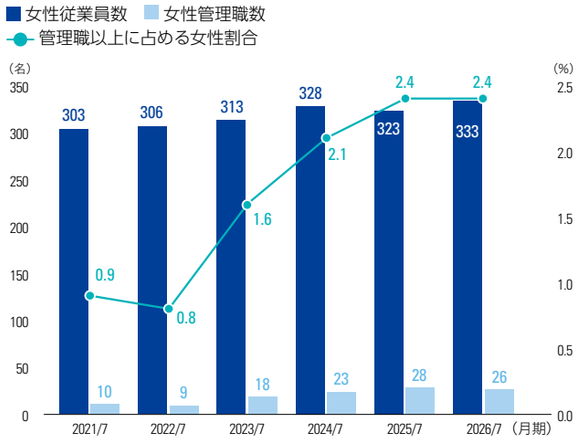


Contents

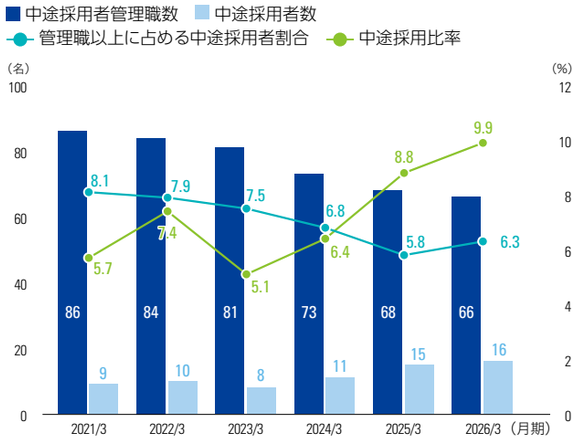
第1章
トップメッセージ
第2章
ユアテックとは
第3章
ビジネスのドライバー・原動力
第4章
私たちの価値創造戦略
第5章
価値創造戦略を支える基盤について
第6章
データセクション

非財務情報

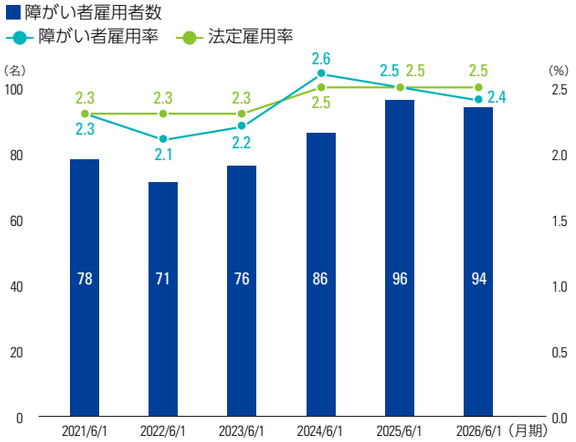
女性管理職比率（個別）



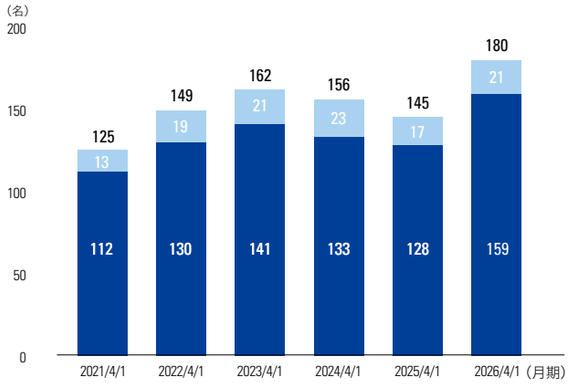
中途採用の管理職登用／中途採用実績（個別）



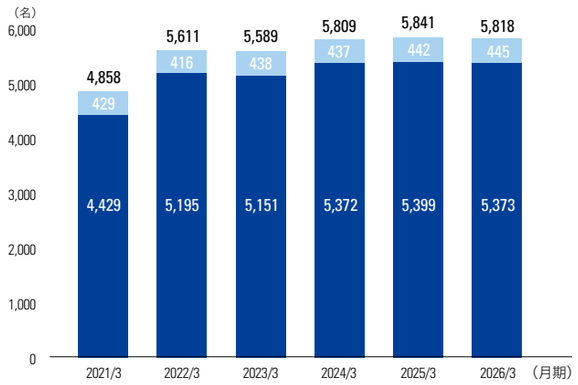
障がい者雇用率（個別）



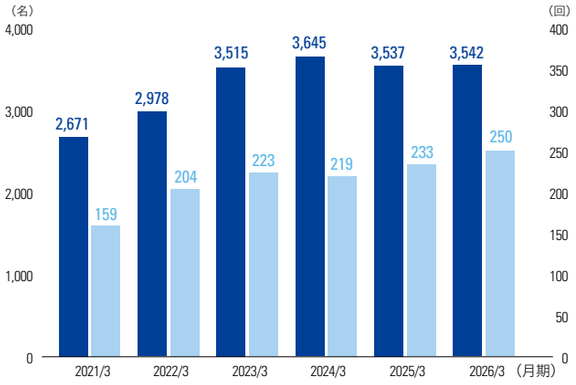
定期採用実績（個別）



従業員数（連結）



研修開催数・受講者数



※研修開催数および受講者数は、集計基準の見直しに伴い過年度実績を再集計しており、一部数値を修正しています

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

11年間財務・非財務サマリー（連結）

財務データ

（百万円）

会計年度	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3	2026/3
売上高	227,067	226,042	213,251	204,054	202,760	197,092	225,317	227,366	243,171	257,204	**252,262**
営業利益	15,256	14,559	11,786	9,394	6,762	8,484	9,492	9,538	10,523	16,185	**18,038**
営業利益率（%）	6.7	6.4	5.5	4.6	3.3	4.3	4.2	4.2	4.3	6.3	**7.2**
経常利益	15,677	15,121	12,435	10,176	7,338	9,172	10,040	10,501	11,885	17,302	**18,901**
経常利益率（%）	6.9	6.7	5.8	5.0	3.6	4.7	4.5	4.6	4.9	6.7	**7.5**
親会社株主に帰属する当期純利益	10,470	10,118	8,378	6,631	4,470	5,763	6,700	6,561	7,510	11,982	**10,325**
包括利益	8,831	11,325	9,269	6,550	4,528	6,606	7,071	7,176	9,871	13,421	**13,150**
総資産額	187,598	190,390	191,201	195,444	197,050	200,116	216,016	221,400	231,479	233,554	**228,948**
純資産額	99,801	109,601	110,490	115,608	118,734	123,908	129,546	134,488	142,406	147,713	**155,356**
1株当たり純資産額（円）	1,254.40	1,377.91	1,544.57	1,616.11	1,659.80	1,732.08	1,810.82	1,877.71	1,986.45	2,150.42	**2,260.83**
1株当たり当期純利益（円）	131.62	127.23	118.69	92.73	62.51	80.60	93.70	91.67	104.83	169.92	**150.34**

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
価値創造戦略を支える基盤について

第6章
› データセクション

財務データ

（百万円）

会計年度	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3	**2026/3**
自己資本比率（%）	53.2	57.6	57.8	59.1	60.2	61.9	59.9	60.7	61.5	63.2	**67.8**
自己資本利益率（ROE）（%）	10.9	9.7	7.6	5.9	3.8	4.8	5.3	5.0	5.4	8.3	**6.8**
株価収益率（倍）	7.1	6.0	7.1	8.7	9.8	10.1	7.4	9.0	14.5	10.0	**17.0**
営業活動によるキャッシュ・フロー	△218	14,389	12,501	14,442	13,202	2,648	7,930	9,692	7,798	15,078	**6,638**
投資活動によるキャッシュ・フロー	△508	△7,206	△7,072	△13,876	△2,469	△4,621	△9,808	△5,303	4,318	△5,803	**△5,907**
財務活動によるキャッシュ・フロー	△861	△12	△7,886	△1,857	△2,507	△3,059	△1,455	△5,450	△3,368	△6,836	**△5,467**
現金及び現金同等物の期末残高	33,709	40,855	38,316	37,123	45,301	40,284	37,039	36,334	45,406	47,688	**43,082**

非財務データ

会計年度	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3	**2026/3**
従業員数（名）	4,719	4,742	4,806	4,846	4,835	4,858	5,611	5,589	5,809	5,841	**5,818**

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

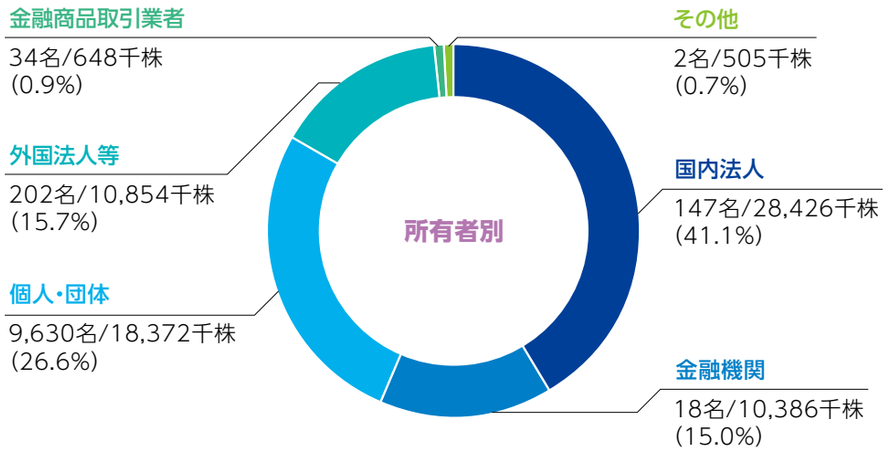
第3章
ビジネスのドライバー・原動力

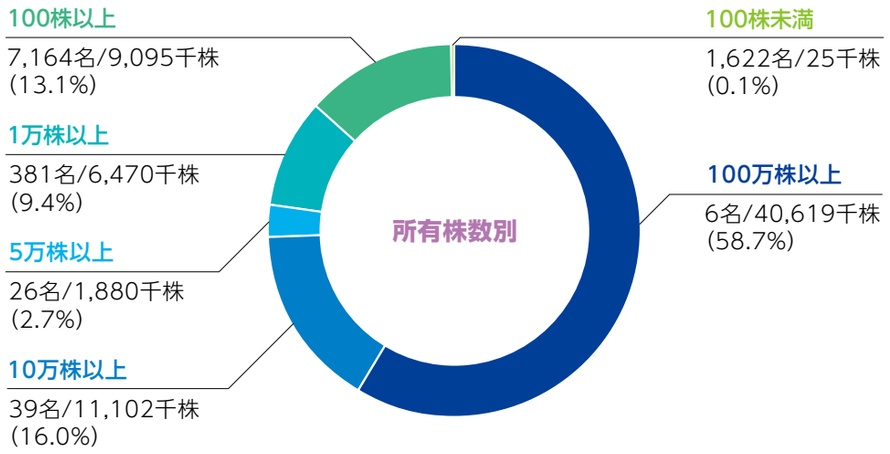
第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
価値創造戦略を支える基盤について

第6章
› データセクション

株式の状況（2026年3月31日現在）





大株主（2026年3月31日現在）

株主名	持株数（千株）	持株比率（%）
東北電力株式会社	26,915	39.19
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	4,809	7.00
ユアテック従業員持株会	4,717	6.87
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	1,542	2.25
日本生命保険相互会社	1,381	2.01
BNP PARIBAS LUXEMBOURG/2S/JASDEC/FIM/LUXEMBOURG FUNDS/UCITS ASSETS	995	1.45
DFA INTL SMALL CAP VALUE PORTFOLIO	980	1.43
株式会社七十七銀行	942	1.37
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505223	817	1.19
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	781	1.14

株主メモ

決算日	3月31日
定時株主総会	6月
期末配当基準日	3月31日
中間配当基準日	9月30日
発行済株式の総数	69,191,462株
株主総数	10,033名
大株主	東北電力株式会社 （持株比率39.19%）

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
価値創造戦略を支える基盤について

第6章
› データセクション

株主との対話方針およびIR体制の整備状況

株主との対話方針

当社は、持続的な成長と企業価値向上に資するため、株主総会以外にも対話の機会を設け、株主の声や関心に向き合うとともに経営計画をはじめとした、経営に関わる情報を分かりやすく説明し、相互の考え方や立場について理解を深めるよう努めております。
詳細はこちら

IR体制の整備状況（2026年7月現在）

	概　要
IR担当役員	✓ 常務執行役員　乾 和彦
IR担当部署	✓ 総務部　株式グループ
IR資料等の掲載	✓ 当社ウェブサイトに以下の資料を掲載しております。 ・決算短信　・決算補足説明資料　・決算説明会資料　・会社説明会資料 ・統合報告書　・有価証券報告書　・半期報告書　・経営計画 ・株主総会招集通知　など
その他	✓ 機関投資家およびアナリスト等から要請がある場合は、IR担当者等による個別面談を実施しております。

株主・投資家との対話実績（2025年度）

2025年度対話実績

2025年度は、以下のとおり株主・投資家との対話の場を設けております。

対話の機会	実　績	（参考）2024年度実績	概　要
決算説明会	2回（中間期、期末）	2回（中間期、期末）	✓ 社長が半期ごと（中間期および期末）の決算概要を投資家に説明（オンライン開催） ✓ 実施後、当社ウェブサイトにてオンデマンド配信※
機関投資家および証券アナリストとの個別面談	76回（のべ回数）	70回（のべ回数）	✓ 社長、IR担当役員、IR担当部門等による対応　✓ 前年度実績（70回）から、6回の増加
（うち、国内機関投資家）	（61回）	（66回）	＞ 国内の生命保険会社、資産運用会社、ヘッジファンド等
（うち、海外機関投資家）	（14回）	（2回）	＞ 海外の資産運用会社
（うち、証券アナリスト）	（1回）	（2回）	＞ 国内の証券アナリスト
個人投資家向け会社説明会	3回（2025年11月、2026年3月）	1回（2025年3月）	✓ IR担当役員が会社概要等を個人投資家に説明（オンラインおよび対面開催） ✓ 実施後、当社ウェブサイトにてオンデマンド配信※

※ 決算説明会および会社説明会のオンデマンド配信はこちら

株主・投資家との主な対話内容とそれらを踏まえて実施した事項

主な対話内容

事業環境および業績	✓ 受注時利益の動向 ✓ 価格転嫁の状況 ✓ 特別損失の計上 ✓ 東北電力からの受注状況	✓ 建設需要の現況と今後の見通し ✓ 施工要員の稼働状況（施工力の状況） ✓ 中長期的な業績見通し
中期経営計画	✓ 数値目標の妥当性	✓ 重点事業の進捗状況
資本政策	✓ 株主還元方針	✓ 自己株式の取得
その他	✓ 電工各社の株式売出しおよび自社株買い	✓ 東北電力との資本関係 ✓ 採用等の人員配置

これまでの対話等を踏まえて実施した事項

当社では、株主・投資家との対話の内容等を適宜、経営層にフィードバックし必要に応じて施策等に反映させております。

実施事項	対　応
キャピタル・アロケーションにおけるキャッシュインの開示	✓ キャピタル・アロケーションにおけるキャッシュインを新たに示し、営業CFをベースに投資・還元を行い、必要に応じて資金調達を実施する方針を東証および当社ウェブサイトで開示した。 ✓ 投資家による当社成長戦略の実現性に対する理解向上をはかった。
中期経営計画（2024－2028）の数値目標見直し	✓ 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数値目標の見直しを実施し、東証および当社ウェブサイトで開示した。 ✓ 投資家による当社成長戦略の実現性に対する理解向上をはかった。

Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
価値創造戦略を支える基盤について

第6章
› データセクション

基本情報（2026年3月31日現在）

会社名	株式会社ユアテック
設立	1944年10月
所在地	宮城県仙台市
業種	建設業（設備工事業）
従業員	連結：5,818名 個別：3,857名
連結子会社	16社（うち海外2社）
資本金	78億390万円
市場	東京証券取引所（プライム市場）
証券コード	1934

シンボルマーク

ユアテックの頭文字である「Y」の一部を「技術」「創造」「チャレンジ」を象徴する3本のシャープなラインで強調し、よりダイナミックな広がりをイメージしたものです。



取締役社長
社長執行役員

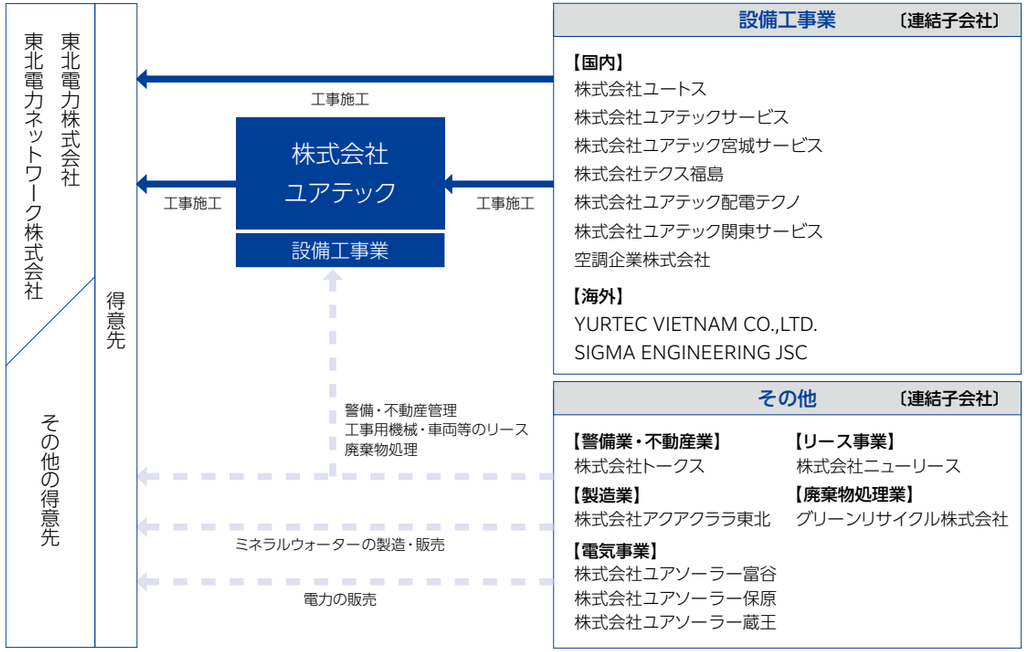
小林 郁見



本社ビル　宮城県仙台市

ユアテック企業グループ（2026年3月31日現在）

連結子会社 計16社



設備工事業　〔連結子会社〕

【国内】
株式会社ユートス
株式会社ユアテックサービス
株式会社ユアテック宮城サービス
株式会社テクス福島
株式会社ユアテック配電テクノ
株式会社ユアテック関東サービス
空調企業株式会社

【海外】
YURTEC VIETNAM CO.,LTD.
SIGMA ENGINEERING JSC

その他　〔連結子会社〕

【警備業・不動産業】
株式会社トークス

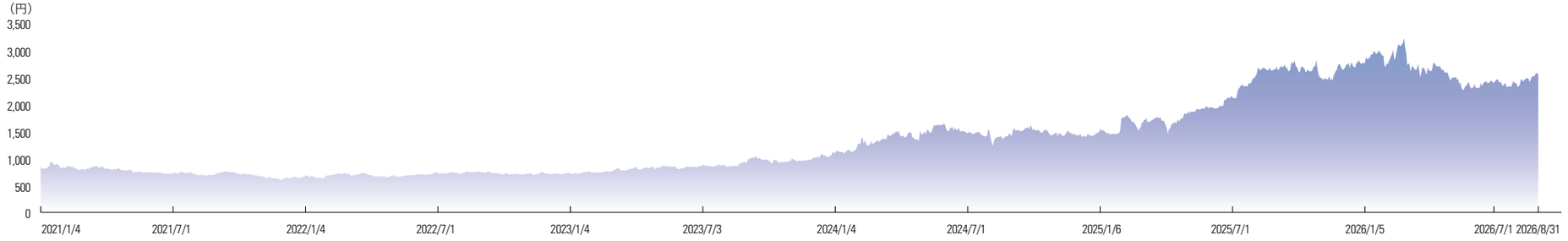
【製造業】
株式会社アクアクララ東北

【電気事業】
株式会社ユアソーラー富谷
株式会社ユアソーラー保原
株式会社ユアソーラー蔵王

【リース事業】
株式会社ニューリース

【廃棄物処理業】
グリーンリサイクル株式会社

株価の推移



Contents

第1章
トップメッセージ

第2章
ユアテックとは

第3章
ビジネスのドライバー・原動力

第4章
私たちの価値創造戦略

第5章
価値創造戦略を支える基盤について

第6章
データセクション

Yurtec