

切断・穿孔工事の業界首位

# 第一カッター興業 [1716・スタンダード]

## 独自の工法で道路などを「切る」専門工事会社 新中計で85億円投資、新規事業を開拓・拡張へ

第一カッター興業は、道路や橋梁といった社会インフラの維持修繕に関わる工事事業などを行う。社会インフラの改修・補修において、ダイヤモンド工具などを用いてコンクリート建造物を切断・穿孔（穴をあけること）する工事に特化した事業を展開し、業界首位の実績を有する。2025～27年6月期の中期経営計画では、3力年で85億円の成長投資を実施。一時的な利益率低下を見込むが、10年後の36年6月期に売上高510億円、営業利益率17%を目指す。24年9月に就任した安達昌史社長に事業戦略を聞いた。

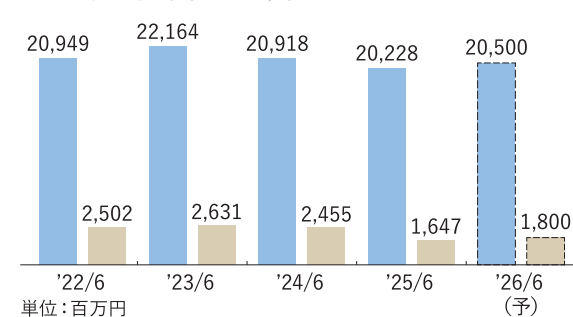


### 安達 昌史社長

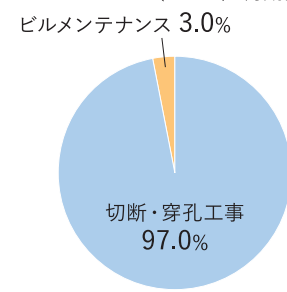
Profile●あだち・まさし  
1978年2月14日生まれ、茨城県出身。  
2000年城西国際大学経営情報学部卒業。01年第一カッター興業入社。19年管理本部長、21年取締役役に就任。24年9月代表取締役社長に就任（現任）。

同社は、「切る」「洗う」「剥がす」「削る」といった切断・穿孔に関わる独自の技術で社会インフラの維持修繕を担う専門工事会社のパイオニアだ。鹿島建設や大林組、大成建設などの大手ゼネコンや地元の建設会社など元請業者から発注を受け、社会インフラの整備や維持補修における切断・穿孔工事を専門的に請け負う。年間顧客数は約5000社に上り、年間数万件の工事を手掛ける。価格にして数万円台の小規模工事から1億円超の大規模工事まで、多岐にわたる。

### ■売上高と営業利益の推移



### ■事業別売上高比率 (2025年6月期実績)



「公共投資関連では、高速道路のリニューアル工事が約半分を占め、劣化したコンクリートの切断や除去などを行います。空港ではグルーピング

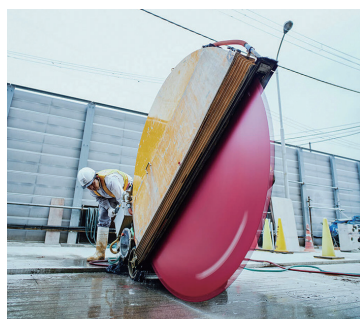
といて、滑走路の舗装路面に細かな溝を切り、降雨時のすべりを防止したり排水を向上させたりして、路面の排水性能を改善します。民間向けは、化学工場や石油プラント

の設備補修工事などを手掛けています」（安達昌史社長）  
切断・穿孔工事の専門工事を手掛ける競合は国内に約1800社あるが、そのほとんどが地場の中小企業となる。同社は、業界で唯一上場企業として全国展開している圧倒的の大手だ。

### 独自システムで技術者を配置能力の可視化でスキルアップ

シェア首位を獲得した要因である強みは大きく3つ。1つ目は組織力だ。同社は連結で社員約700人のうちの約7割を現場の技術職が占めている。職人と工具を駆動させる機械装置を最適に配置するための独自の運営システムを駆使して、稼働率を高めている。

「多くの技術者を自社で有して展開していることは当社の強みです。全国の拠点から人員を即座に集められるので、工期の短縮というところでスケールメリットを生かせます。朝一番の作業や夜間工事にも対応し、『決められた時間内で工事を終わらせる』といった顧客の要望に応えられていると思います」（同氏）



▲ダイヤモンド工法



▲ウォータージェット工法

強みの2つ目は、熟練技の継承だ。構造物の切断には、硬い工業用ダイヤモンドを使用した工具による「ダイヤモンド工法」や、超高压水を小口径のノズルから噴射し対象物をピンポイントで粉砕する「ウォータージェット工法」などを活用。職人がこれらの高度な技術を伝承し、高い参入障壁を築いている。

「職人が一人前になるには通常3年程度かかります。自分たちが習得した技術の達成度合いを測っていく『達成段階表』を作って全社的に共有しています。自分たちが何ができて何ができないか、どうすればもう一段上になれるかを可視化でき、先輩たちも何を教えるべきかを把握できます」（同氏）

3つ目の強みは、環境に配慮した工事だ。道路のカッター工事では、フラットソーイング工法でアスファルトやコンクリートをカット。切断の際に排出されたカッター汚泥を回収する。同社はこれら産



▲達成段階表などを通して技術者のスキルアップを支援



▶同社が保有する中間処理施設

業廃棄物を収集運搬し、複数の営業所内に保有している大型中間処理施設にて適正処理している。

中間処理を行うと、汚泥は中和水と脱水ケーキに分離される。中和水は切断水として、脱水ケーキはコンクリートなどの原料として再利用することで環境配慮を行っている。また、カッター切断工事から汚泥の収集運搬、中間処理に



至るまでワンストップで対応し差別化を図っている。

## 技術活かしビルメンテも安定収益と雇用維持に貢献

第2の事業であるビルメン

テナンス事業は、首都圏を中心にマンションやオフィスビル、商業施設などにおいて、主に雑排水管の高圧洗浄、建物の保守点検、給排水設備の補修業務を行っている。

同事業は、切断・穿孔工事で使うウォータージェット工法の技術などを生かして排水管の清掃などを行う事業だ。売上比率としては約3%だが、大手デベロッパーから継続的に受注でき、安定収益になっている。

「切断・穿孔工事業業は公共



▲独自の工法をビルメンテナンス事業でも活用

工事の依存度が高かったため、公共工事に左右されない農耕的な事業を持っていた方がいいだろうという目的で参入しました。また、切断・穿孔工事の仕事を定年でリタイアし

## 10年後に売上高510億円・営業利益率17% 事業領域、商圈を拡大し更なるシェア獲得へ

国内の建設業界は深刻な人手不足であり、人手の確保が難しいために着工できない工事が積み上がっている状況だ。同社においても、顧客である上位会社の人手不足などの理由により未着工や工期のずれなどが発生し、25年6月期業績に影響したという。

このような状況の中、同社は現在、25〜27年6月期の中期経営計画を推進。最終年度に売上高245億円、営業利益24億5000万円を目標値とする。3カ年で合計85億円の成長投資を計画。一時的に利益率は下がる傾向となるが、長期的に回復し、36年6月期には売上高510億円、営業利益86億5000万円、営業利益率17%を達成する見込みだ。

事業戦略の柱の1つ目は、

た方が、ビルメンテナンス事業で再雇用として働くことも視野に入れていました。当社は人が財産ですので、雇用に対してはしっかり意識を向けています」（同氏）

既存事業の拡張だ。既存市場における潜在顧客のニーズを特定し、請負提案を強化し獲得できる需要を拡大する。一例として、切断工事の前後工程に事業領域を広げる。

「例えば私たちが関わっている維持補修工事において、現状を確認するための調査工事などがあります。調査会社が行っている工程を当社で行う。

また、私たちが部分的に除去したコンクリートへの補修工事などが、当社の後の工程で待っています。これらを当社が担うことになれば、顧客はワンストップで発注できます。M&Aや提携による広がりを検討しています」（同氏）

また、新エリアを強化。現在、西日本には大阪、兵庫、島根、愛媛、沖縄の3拠点2グループ会社の体制だが、今



▲新技術の「レーザー工法」

後は拠点や人材を増強し既存事業の市場シェアを拡大する。

## 環境負荷低いレーザー工法 遠隔操作など最新研究も

柱の2つ目は、新規事業の拡張だ。業界内で開発が進む「レーザー工法」を他社に先駆けて5月に導入。レーザーを用いて金属のサビや塩分を除去する技術であり、廃棄物が少なく環境への負担も少ない。加えて同技術を用いた新たな事業の柱を構築する。

遠隔操作技術の活用領域拡大にも取り組んでいる。例えば原子力発電所などの特殊環境において、遠隔で操作して鉄筋やコンクリートを切るといった最新技術の研究を行っている。

### 株式データMEMO

直近株価	1,334円 (25.9/22終値)
年初来高値	1,508円 (25.2/13)
年初来安値	1,240円 (25.4/7)
時価総額	160億円
PER	11.6倍
PBR	0.78倍
配当利回り	3.00%
決算期	6月

### 2025年6月期 連結業績

売上高	202億2,800万円	前期比 3.3%減
営業利益	16億4,700万円	32.9%減
経常利益	17億9,100万円	36.7%減
当期純利益	13億2,700万円	32.7%減

### 2026年6月期 連結業績予想

売上高	205億円	前期比 1.3%増
営業利益	18億円	9.3%増
経常利益	19億円	6.0%増
当期純利益	12億9,000万円	2.8%減

### 値動き

