



▲空港での滑走路グルーピング



▶民間向けの化学工場や石油プラントの設備補修工事



▲維持修繕工事

といって、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800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

シエ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」という顧客の要望に応えられています」(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。

「職人が持つ技術は他社には真似できないものがあります。例えば、コンクリートに

は様々な骨材が使われていて、それらを切断するにはダイヤモンドの硬さや、ダイヤモンドブレード(刃)を回転させる速さをいろいろと変えています。しっかりと経験を積んだ職人が、質・量ともに高い仕事を提供できるのが当社の強みです」(同氏)

建設業界では人手不足が課題だが、同社では新卒で約30人、中途で約50人を毎年採用し、離職率は3~4%を維持しています。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』を作つて全社的に共有しています。自分たちが何ができるか、何ができないか、どうすればもう一段上に上が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。道路のカッターエンジニアでは、フラットソーリ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。同社はこれら産業廃棄物を収集運搬し、複数の中間処理を行っており、中和水と脱水ケーリーに分離される。中和水は切断水として、脱水ケーリー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。

中間処理を行うと、汚泥は中和水と脱水ケーリーに分離される。中和水は切断水として、脱水ケーリー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。

「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ています。空港ではグルーピング

■売上高と営業利益の推移

期間	売上高(百万円)	営業利益(百万円)
'22/6	20,949	2,502
'23/6	22,164	2,631
'24/6	20,918	2,455
'25/6	20,228	1,647
'26/6(予)	20,500	1,800

単位:百万円

■事業別売上高比率(2025年6月期実績)

事業別	売上高比率(%)
建設・穿孔工事	97.0%
ビルメンテナンス	3.0%

## 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**



### 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年取締役に就任。24年  
9月代表取締役社長に就任(現任)。

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ヵ年で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。

同社は、「切る」「洗う」「剥がす」「削る」といった切削・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、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削・穿孔工事を専門的に請け負う。年間顧客数は約500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。

2025年6月期の売上高は202億2800万円、営業利益は16億4700万円。事業セグメントは、切削・穿孔工事事業とビルメンテナンス事業の2つで構成される(下円グラフ参照)。切削・穿孔工事事業は、売上比率9割超を占める主力事業だ。内訳は、公共投資関連が約6割、民間設備投資関連は約4割となる。



▲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



▲独自の工法をビルメンテナンス事業でも活用

テナント事業は、首都圏を中心において、主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・穿孔工事事業は公共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。

事業戦略の柱の1つ目は、

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

工事の依存度が高かつたので、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

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いざなう。人が財産ですので、雇用にまつわることはしっかりと意識を向けています」（同氏）

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

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。

例として、切断工事の前後工程に事業領域を広げる。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

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24億5000万円を目指すとする。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。

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

柱の2つ目は、新規事業の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ことで最新技術の研究を行っている。



▲新技術の「レーザー工法」

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

