

統合報告書

コーポレートレポート2026



Maximizing Our Value Creation, Optimizing Our Sustainable Impact

安藤ハザマは2026年3月、新たな中期経営計画を策定しました。その目指すものは、価値創造の最大化と、持続可能な社会へのインパクトの最適化です。これらを両立することで、社会に求められる「魅力ある企業」であり続け、長期ビジョンの実現に挑戦します。

安藤ハザマの事業展開

国内建築事業

計画段階から設計、施工に至るまで、お客様のニーズ・条件に合った建物の仕様・工期・コストをプランニングし、安全・品質・工程管理はもちろん、近隣や環境に配慮した施工により、お客様にとって最適な建物、サービスを提供します。

国内土木事業

人々が安心安全・快適に暮らせるよう、生活の基盤である道路・鉄道などの交通網、上下水道・電気などのライフライン、エネルギー施設など、社会資本の整備を担っています。さらに、土壌汚染修復などの環境対策から防災減災を含めた社会資本の維持更新など、社会のニーズに応えていきます。

海外事業

さまざまな国や地域の工事に携わって半世紀以上、アジアと北米に支店を置き、各国に拠点を配置しています。海外でのインフラ整備や、海外進出をお考えのお客様へのトータルサポートなど、各国の社会の発展に寄与します。

LCS事業

お客様の建物の維持管理、リニューアルまで、長期にわたりトータルでサポートします。また、通常のビル管理やメンテナンスのみならずZEBなどの最新技術を活用し、経済性・環境性・維持性に優れた提案を行います。

エネルギー事業

豊富な実績と技術力を活かした電力施設の建設をはじめ、脱炭素社会の実現に向けた再生可能エネルギー事業（系統用蓄電池、水力発電、太陽光発電、バイオマス事業）を展開しています。また、フュージョンエネルギー実用化に向けた取り組みにも参画しています。

コーポレートシンボル

コーポレートシンボルは、スクエアのフォルムを横切るように大きな流れが渦を巻き、堅実さと躍動感、力強さを同時に表現しています。安定感のあるスクエアフォルムは、これまでの歴史の中で培った豊富な実績や信頼、そしてお客様本位の誠実な姿勢を表します。また、大きな渦には、安藤ハザマがそれらの価値を大切にしつつ、粹に収まらない新たな挑戦を果敢に続け、新しい価値を創造していこうという思いを託しています。そして、動きを感じさせるデザインによって、安藤ハザマが特定の型に留まらず、常に進化し、拡大し続ける姿を示しています。



INDEX

- 03 安藤ハザマの歴史と蓄積
- 05 安藤ハザマの価値創造
- 07 トップメッセージ
- 13 ストラテジックフォーカス
「中期経営計画2028」の始動。要点の解説
- 19 戦略座談会
- 23 財務戦略
- 25 役員一覧
- 27 社外取締役の活動
- 29 財務・非財務ハイライト
- 31 事業概況
 - 土木事業
 - 建築事業
 - エネルギー事業
 - LCS事業
 - 海外事業
 - オープンイノベーションの推進
- 39 安藤ハザマのマテリアリティ
- 41 マテリアリティの実践
- 65 連結財務諸表
- 69 11年間の財務データ
- 71 株式の状況
- 72 会社概要／編集方針
- 73 組織図
- 74 第三者意見

レポートの紹介

経営戦略の骨子とその成果のエッセンスについて、より明快にご理解いただけるよう、財務情報と非財務情報を統合した「コーポレートレポート2026」を刊行しました。継続的なサステナビリティ活動の詳細および環境データについては、「サステナビリティレポート2026」をご覧ください。

コーポレートレポート2026

- 長期ビジョンおよび中期経営計画に即した経営戦略の要旨と目標
- 財務、非財務経営戦略の骨子とその成果

サステナビリティレポート2026

- マテリアリティに即したサステナビリティ活動の詳細
- 継続的な活動状況の開示
- 環境データ



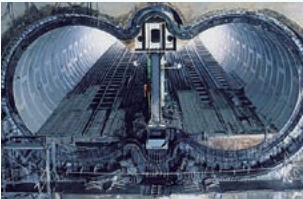
コーポレートレポート2026



サステナビリティレポート2026

黎明期より培った、「私達だからできるものづくり」のDNA

日本初の施工や工法の採用、国内外最高水準の技術への挑戦など、私たち安藤ハザマは前身企業（安藤建設 1873年創業、間組 1889年創業）の創業以来、現状に満足することなく常に新しい価値を創造するために挑戦を続けてきました。そして、築き上げてきた確かな技術力と経験をもとに人々の生活や社会に貢献してきたことが私たちのDNAであり、競争力の源泉です。

土木	竣工	概要
佐久間ダム（静岡県）	1956年	戦後初の大規模機械化施工
黒部ダム（富山県）	1963年	高度経済成長期の電力不足を補うため、発電を目的として建設されたアーチ式コンクリートダムで、堤高186mは現在も日本一
		
関越自動車道 関越トンネル（群馬県）	1982年	山岳道路トンネルとしてわが国最長を誇る
青函トンネル 吉岡工区（北海道）	1985年	開通当時世界一の長さ(53.8km)を誇った鉄道トンネルで、当社は北海道側の吉岡工区を担当
地下鉄12号線（都営地下鉄大江戸線）環状部六本木駅工区（東京都）	2000年	地下埋設物も輻輳する立地条件に加え、崩壊性の地盤、高水圧下での施工という厳しい条件をクリアするため、4心円シールド工法を世界で初めて駅シールドとして採用
		
新武岡トンネル（鹿児島県）	2013年	双設トンネルの掘削断面積は約380m ² で、道路トンネルとしてはわが国最大級
★ 2013年度土木学会技術賞		

建築	竣工	概要
愛媛県庁（愛媛県）	1928年	現役の都道府県庁舎としては全国で3番目に古く、歴史的に貴重な建物
伊藤忠商事 東京本社ビル（東京都）	1980年	建物中央部に設けた巨大吹抜け（光庭）が特徴、約11.2万m ² を約1年6か月で施工
★ 第23回BCS賞		
JRA中山競馬場 スタンド（千葉県）	1990年	中山競馬場の開設60周年記念事業として行われた改築工事、わが国初となる曲線エスカレーターも設置
東京ビッグサイト（東京都）	1995年	わが国最大級のコンベンション施設で、施工精度と安全性の向上、資材揚重省力化などを図るためリフトアップ工法を採用
		
トッパン小石川ビル（東京都）	2000年	凸版印刷（現 TOPPAN）の創立100周年記念事業の一環、曲面のガラスカーテンウォールが印象的な建物
		
★ 第42回BCS賞		
南東北がん陽子線 治療センター（福島県）	2007年	建設会社で初となる設計施工による国内民間初の陽子線（粒子線）がん治療施設

2013年 安藤ハザマ誕生

企業理念

- 1. ものづくりを通して、社会の発展に寄与します。
- 2. 確かな技術と情熱で、お客様満足を追求します。
- 3. 新たな価値を創造し、豊かな未来を実現します。

History and DNA

Our Strength

強みを活かした価値創造で、サステナブルな社会実現への貢献

「中期経営計画2028」において、強み分野の強化を目指し、「事業戦略の深化」を掲げています。培ってきた技術力や施工実績を当社の強みとして、高品質な建設・サービスの提供により、サステナブルな社会実現に貢献していきます。

強みの伸長 ① 業界トップクラスの都市土木と山岳土木



首都高速中央環状品川線大橋連結路（2014年 東京都）

並行する2本のシールドトンネルを開削せずに切り開く世界初の工法「セグメントによる非開削切開き」工法を採用

★ 2014年度土木学会技術賞



青崩峠道路 青崩峠トンネル(仮称)（2025年 静岡県）

当現場で開発した超高強度吹付けコンクリートを国内トンネルで初使用し、国内最難関のトンネル工事を完成。三遠南信地域の交通インフラ整備、ライフライン向上に寄与

★ 2024年度土木学会技術賞、日建連表彰2025 土木賞

強みの伸長 ② 環境に配慮した建物の提供



撮影：株式会社エスエス

株式会社ニコン 本社／イノベーションセンター（2025年 東京都）

日射遮蔽効果に優れた外装デザインの採用など、環境へも配慮

★ ZEB Ready (52%省エネ)

★ 第67回BCS賞



ブラザー東京ビルZEB化プロジェクト(リニューアル)（2023年 東京都）

令和5年度 経済産業省 ZEB実証事業補助金 採択プロジェクト

★ ZEB Ready (53%省エネ)

強みの伸長 ③ 発展途上国へのインフラ輸出



東西経済回廊整備計画、パッケージ1、ジャイン・コーカレー橋建設事業（2023年 ミャンマー）

4車線の大幅員におけるエクストラードード橋。メコン地域全体の貿易活性化と経済発展への寄与を目的とした、老朽化した橋の架け替え

★ 第3回OCAJIプロジェクト賞

★ 2024年度土木学会田中賞（作品・新設部門）



シンズリ道路（2015年 ネパール）

1996年より日本政府の無償資金協力事業として始まり、総延長160kmの道路を19年間にわたり施工

★ 2015年度土木学会技術賞

★ 2020年第3回JAPANコンストラクション国際賞

持続可能な社会に貢献する、安藤ハザマの価値創造戦略

「企業理念」長期ビジョン「安藤ハザマVISION2030」のもと、生活環境の向上と持続可能性とを両立した成長戦略の実現に向けて、社会・環境価値の最大化と事業が社会・環境に及ぼす影響（インパクト）の最適化を共に重視した経営体制を構築しています。

外部環境予測
(機会・リスクの認識)

機会

- 国内経済
建設投資は底堅く推移、
リスク回避先として日本市場への
投資意欲が維持
- 更新需要
新設事業から、更新・維持管理・
メンテナンス事業へのシフトが加速
- デジタル・技術革新
技術革新が建設の付加価値を高め、
収益性の向上に寄与
- エネルギー・安全保障
国家政策に直結する
大型テーマ投資が中長期で続く

リスク

- 経済成長の鈍化・
競争環境の悪化
- 資材・燃料の高騰
- 少子高齢化・担い手不足
- 気候変動の進行
- 地政学リスクの高まり

INPUT*

財務資本(2026年3月期)

総資産	4,115億円
有利子負債	275億円
自己資本	2,082億円
自己資本比率	50.6%

知的／人的資本(無形資産)

特許出願件数	53件(2025年度)
研究開発費	51億円(2025年度)
従業員数(連結)	3,957人(2026年3月末時点)
技術者数(個別)	2,477人(2026年3月末時点)
国籍(個別)	9か国(2026年3月末時点)

環境資本(2025年度)

電力使用量(連結)	4,186.5万 kWh
軽油使用量(個別)	1.5万 kl
生コンクリート(個別)	52.5万 m ³

製造資本／社会・関係資本

拠点(日本含む)	17か国(2025年度)
安藤ハザマ協力会	1,431社(2026年3月末時点)
主なグループ会社数	国内3社、海外4社
PCa工場	3か所

* IFRS 財団が開発したフレームワークでは、資本を財務資本、製造資本、社会・関係資本、知的資本および人的資本に分類している。

BUSINESS MODEL

今後の建設マーケットの成長が期待でき、当社の強みを活かせる分野を注力分野に選定

「注力分野において他社が追随できないポジションの確立を目指す」



主な注力分野

**土木分野**
トンネル、シールド、
インフラ老朽化対策
(下水道 等)

**建築分野**
リニューアル、生産施設、
物流施設、データセンター

**エネルギー分野**
原発関連、送電・変電事業、
系統用蓄電池関連、水力等

戦略投資

積極的な成長投資による事業基盤の強化



中期経営計画2028

「5つの価値創造に向けて ～魅力的な企業であり続ける～」

ガバナンス・サステナビリティ・DX

OUTCOME

魅力的な企業

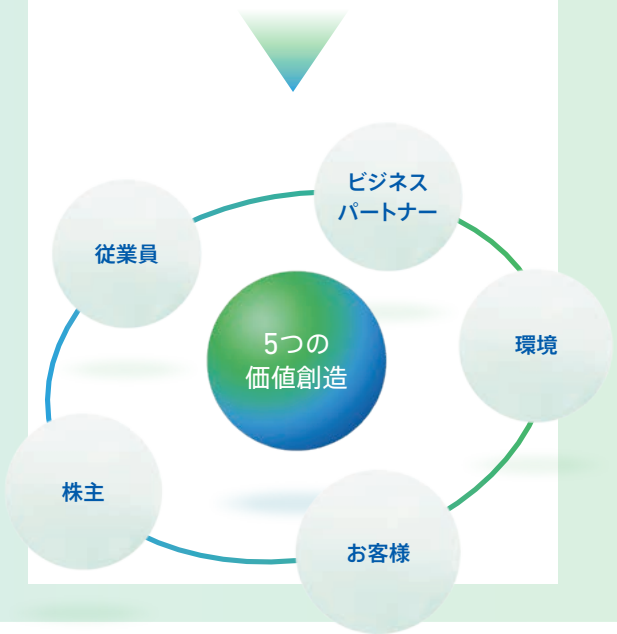
- ・社会に貢献し続ける企業
- ・外部環境の変化に強い企業
- ・成長し続ける企業
- ・社員一人ひとりが幸せな企業

財務目標

「VISION2030」KPI

連結経常利益	400 億円
成長投資	1,000 億円

イノベーションの加速と
たゆまぬチャレンジで
新たな価値を創造、
社会課題の解決に貢献





“ 新たな「中期経営計画2028」のもと、長期的視野に立ち、
価値創造の挑戦を加速します ”

代表取締役社長

国谷 一彦

2025年度の総括 & 「中期経営計画2025」の振り返り

2020年に策定した長期ビジョン「安藤ハザマ VISION 2030」に基づく「中期経営計画2025（以下、前中計）」において、「お客様価値」「株主価値」「環境価値」および「従業員価値」の4つの価値創造に向けて「企業価値向上」と「会社の魅力向上」を基本方針に掲げました。その実現に向けて、「事業強化」「人的資本の価値向上」「ESG経営の推進」を経営課題に据え、各種施策を展開してきました。

また、この間に外部環境も大きく変化し、近年では、緊迫する中東情勢などの地政学リスク、エネルギーや食糧ほかの安全保障、サプライチェーンの脆弱性、サイバー攻撃

の巧妙化、AIの急激な進歩、企業の社会的責任（CSR）の要求の高まりなど、かつてないほどの不確実性に直面しています。そのような状況の中でも、建設事業は、国内建設投資が長期ビジョンを策定した2020年の想定を大幅に上回る水準に改善し、公共事業、民間事業共に良好な事業環境が継続しています。

前中計の最終年度となる2026年3月期決算は、前期比で増収増益となりました。「連結売上高」は、主に大型工事が順調に進捗したことにより、前期から3.4%増加の4,396億円となりました。「連結営業利益」は、販売費及び一般管理費の増加により、前期から4.6%減少して336億円となりましたが、「親会社株主に帰属する当期純利益」は、投資有価証券売却に伴う特別利益の計上などにより、

前期から12.5%増加の297億円、「個別受注高」は、土木・建築とも前期を上回り、土木・建築合計で24.8%増加の5,335億円となり、「連結売上高」「親会社株主に帰属する当期純利益」「個別受注高」は2013年の安藤ハザマ発足以来最高となりました。

前中計で定めた主要KPIのうち財務関連のKPIである「連結経常利益」「ROE」は目標を達成し、株主還元については、「総還元性向」は未達となったものの、着実に増配を実施することで3か年累計の「株主還元額」は303億円となり目標280億円以上を達成することができました。

KPI達成の大きなドライバーとして「事業強化」があります。2025年度には機構改革を実施し、それまで営業本部、建設本部だった体制を、土木事業本部、建築事業本部、さらには、当社が成長分野として注力するエネルギー施設関連工事や再生可能エネルギー事業への取り組みを強化するためにエネルギー事業本部へ改編しました。そして、強みのあるセグメントの拡充に向けて、各事業において一貫した営業力、現場力、設計能力、技術力の強化に取り組んできました。

[P13](#) [ストラテジックフォーカス「財務目標の進捗」](#)

非財務関連のKPIについては、「GHG排出削減率」は、2024年12月に削減目標を「1.5℃水準」に更新し、SBT認証を再取得しつつ、Scopeごとの目標達成に向けて、一部の施工中の現場でのバイオディーゼル燃料の導入や電気消費量の多いトンネル現場における再エネ電気導入等対策を推進し、目標を達成しました。

「従業員エンゲージメントスコア」は、「建設業界で最も社員を大切にする会社」を目指して、Well-beingの実現を人財戦略の中心に据え、「処遇の見直し」「人事諸制度の改定」「自律的キャリア形成の支援」「健康経営の推進」など各種施策を強力に実施した結果、目標80%にはわずかに届きませんでしたが、前中計のスタート時点（2022年度）では72%だったスコアが段階的に79%まで上昇しました。

具体的な施策として、2025年度よりシニア層の同一労働同一賃金の実現に向けた新たな定年後再雇用制度の導入と人事諸制度の改定を行いました。大手の建設会社では初めての試みだと思います。当社のこれまでの定年後再雇用制度は、働き方に応じた処遇として、定年前よりも報酬水準が低くなる仕組みでした。当社が持続的な成長を実現するためには、若手層の早期育成に加えて、経験豊富なシニア層の活躍が必要不可欠です。その一方で、再雇用後の処遇が下がってしまっては、モチベーションの維持・

事業強化の成果例（2026年3月期）

連結売上高 4,396億円（前期比 +3.4%）

連結営業利益 336億円（前期比 △4.6%）

親会社株主に帰属する
当期純利益 297億円（前期比 +12.5%）

個別受注高 5,335億円（前期比 +24.8%）

向上にはつながりません。そこで、再雇用後も引き続き誇りとやりがいをもって活躍できるよう、従来以上に定年前人事制度と定年後再雇用制度との連続性を高める制度へ見直しました。

また、こころとからだの健康はWell-beingの基盤です。働く上での安心感や活力の源となると考え、2019年に健康宣言を行い、健康増進に向けた全社的な体制づくりを進めてきた中で、2024年からは人間ドック補助の対象範囲を拡大し、より多くの社員とその家族が制度を活用し、自身と家族の健康状態を把握する機会を増やすことができるようにしています。これらの取り組みが評価され、2026年3月には「健康経営銘柄2026」に選定されました。

その他、前中計で掲げたESG分野(環境、人的資本、ガバナンス)における数値目標についても、概ね達成することができました。これらの取り組みは、年金積立金管理運用独立行政法人(GPIF)が採用するESG6指数の内、4指数で継続採用されていることから(2026年7月時点)、対外的にも高い評価をいただいています。

[P14](#) [ストラテジックフォーカス「非財務目標の進捗」](#)

[P42](#) [マテリアリティ1「活動ハイライト」](#)

主要KPIは概ね目標を達成した一方で、再生可能エネルギー事業や不動産事業など、事業ポートフォリオの変革に向けた建設外事業への投資については、市況や社会的な評価の変化から、当社が目指す採算性等の基準を満たす案件が限定的となり、案件ごとに慎重な投資判断が求められる状況が継続しています。その結果、前中計では、成長投資額として3か年累計で400億円を計画していましたが、230億円にとどまりました。

成果の一つとして、パートナー戦略投資では、当社海外事業の重点地域である東南アジアでの長期的な事業成長を目的に、2026年1月にシンガポールの建設会社「QXY Resources Pte. Ltd.」の全株式を取得しました。引き続きグループ全体の収益基盤の強化に努めてまいります。

[P14](#) [ストラテジックフォーカス「成長投資の進捗」](#)

[P18](#) [ストラテジックフォーカス「特集 強みを活かす、経営基盤の強化」](#)

「中期経営計画2028」について

先ほどご説明した社内外の環境変化、状況を踏まえて「中期経営計画2028(以下、新中計)」では「魅力的な企業であり続ける」を基本方針に定め、「事業戦略の深化」「経営基盤の強化」を進めていきます。

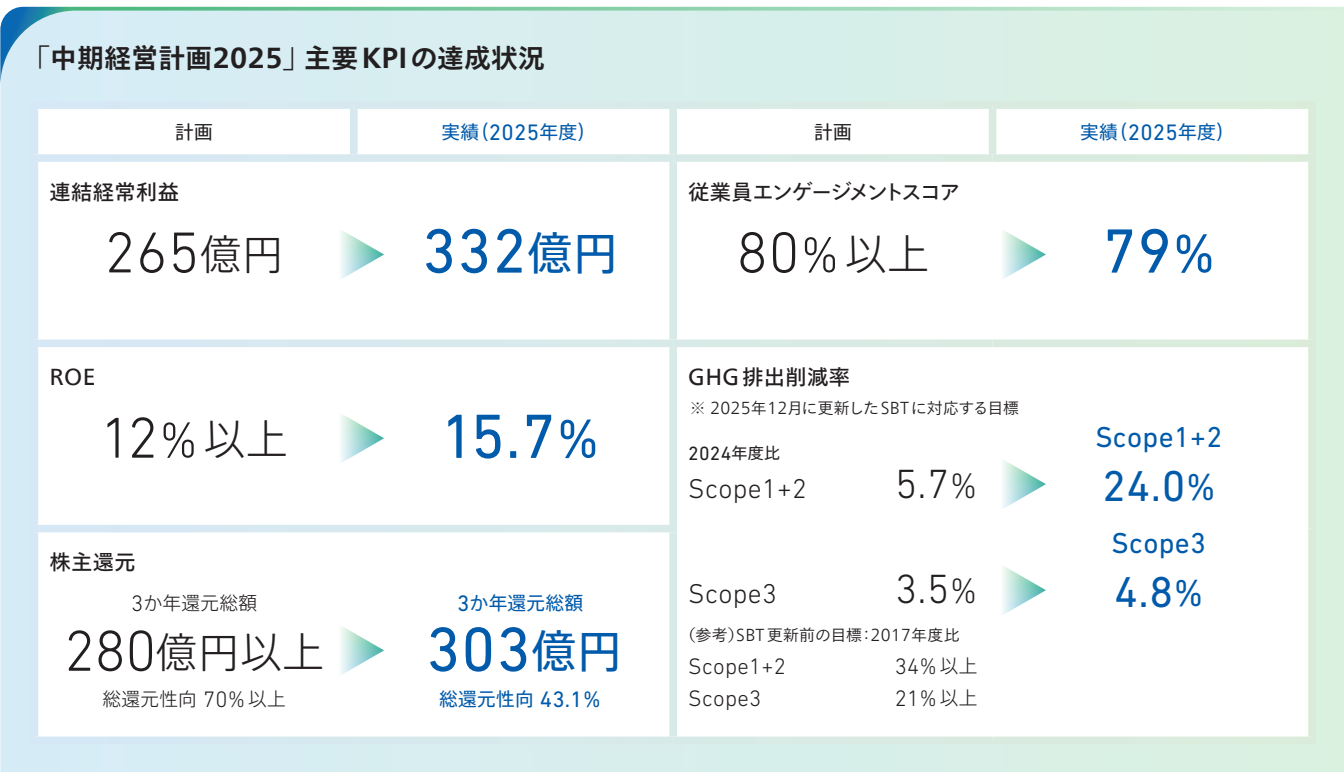
「事業戦略の深化」ですが、好調な建設投資のもと本業の建設事業が堅調なうちに、建設事業において「当社の強みの部分をさらに強くする。新たな強みをつくる。利益生産性をさらに向上させる。」ことに注力していきます。老朽化が進む公共インフラの維持更新や防衛関連施設、民間案件では高機能倉庫、データセンターや造船所の改修など、社会的要請が高く、今後も成長が見込まれる分野で当社の強みである人財力と技術力を活かし、他社が追随できないポジションの確立を目指します。言い換えると、当社が事業を継続していくためには、既に強みとなっている部分を磨き上げて広く展開していくことが重要だと考えています。そのために、当社の強みである技術と実績、人財がある分野で、かつ、将来もマーケットが伸長する分野に集中して経営資源を投入していきます。

主要KPIとしては、新中計の最終年度となる2028年度に「経常利益」365億円、「ROE」12%以上を掲げました。また、株主の皆さまへの還元については、新たなKPIとして「1株当たり配当金/年」80円以上(累進配当)を設定し、継続的かつ安定した配当を実施していきます。

[P19](#) [戦略座談会](#)

その実現に向けては「経営基盤の強化」が必要不可欠です。当社グループの人財力と技術力を最大限に活用するとともに、人的資本戦略、技術開発戦略、DX戦略などにも積極的に投資を進めていきます。

同時に、将来の国内建設市場縮小に備えて、外部環境の変化に強い収益基盤を構築するため、建設外事業についても投資範囲や投資分野など、事業ポートフォリオを適宜見直ししながら着実に投資を継続していきます。宇宙開発やフュージョンエネルギー(核融合)、原子力、再生可能エネルギー関連など、目先の利益ではなく、将来マーケットの獲得を見据えた投資も引き続き継続し、持続的な事業成長と企業価値の向上を目指していきます。



投資額は、新中計の3か年累計で技術開発・イノベーション投資などの成長投資に500億円以上を予定しています。

また、外部環境の変化が激しい今の時代に対応し、柔軟かつスピード感を持って確実に成果をあげていくためには、これまで以上に協力会社をはじめとする事業パートナーとの関係強化が欠かせません。当社は2020年に「一般財団法人 安藤ハザマひとづくり財団」を設立し、安藤ハザマ協力会会員企業に限らず、建設業界全体の発展のために支援を行ってきました。新中計ではその考えをさらに明確にするため、長期ビジョンで掲げた4つの価値創造に加えて、新たに「ビジネスパートナー価値の創造」を追加しました。具体的には、担い手確保に向けた施策の推進を含めて、協力会社との連携強化を図っていきます。また、前中計からの継続として、協力会への計画的な発注により事業安定化を図り、採用と経営の安定化に努めていきます。

[P15](#) ストラテジックフォーカス『「中期経営計画2028」の策定』

サステナビリティ経営の推進

近年、企業は社会・環境に与える影響（インパクト）を適切に把握することで、企業の持続的な成長のリスク・機会の管理を強化することが求められています。「インパクト」はGPIFの新たな投資方針にも明示されるなど、投資家が重視する観点の一つとなっていますが、当社は、本レポートで設定・公開しているサステナビリティKPIと事業成長視点での中期経営計画（ESG）KPIの統合的運用を進めてきました。新中計でも「経営基盤の強化」の大きなテーマとして「サステナビリティ戦略」を掲げ、サステナビリティ戦略の実行可能なフレームワークとしてESG各分野で目標を掲げ、継続的に取り組みを強化していきます。

主要KPIとしては、引き続き「GHG排出削減率」を設定するとともに「エンゲージメントスコア」はサーベイを見直し、新たに「エンゲージメント・レーティング」をKPIに掲げました。当社は従前の「エンゲージメントスコア」サーベイと並行して新サーベイを実施しており、2025年度の会社全体の

レーティングは「BBB」でした。従前のサーベイと比較すると、社員が会社に対する期待度や満足度について、全社の状態をこれまで以上に可視化・数値化できるようになり、他社との比較において自社のエンゲージメント水準を客観的に把握することができるため、人的資本経営の高度化に資する指標として活用していきます。2028年度までにレーティングを「A」に向上させることを目標に、処遇改善、人財確保、資格取得支援、キャリア開発プログラムなどへ積極的に投資していきます。

[P16](#) ストラテジックフォーカス「骨子と注力ポイント」

[P42](#) マテリアリティ1「活動ハイライト」

終わりに

社長に就任してから4年目を迎えていますが、就任以来「社員一人ひとりが働いていることに誇りを持てる会社に成長させる」そのために「徹底的に品質にこだわる」という社長方針は変えていません。それは、どんなに変化が激しく先行き不透明な時代においても、良い品質の建物、構造物、サービスをお客様に提供し、喜んでいただくことが企業価値の向上につながっていくからです。また、お客様の喜びが社員の自信や誇りにつながることで、さらに会社を成長させるエンジンになっていくと考えています。

これからも持続可能な社会に貢献する企業としての存在感を高め、ステークホルダーの皆さまが安藤ハザマの成長を感じ、これまで以上に将来に期待できる会社を目指していきます。引き続き当社へのご理解とご支援を一層頂戴できれば幸いです。

長期ビジョン「VISION2030」

5つの価値創造を実現

お客様価値
の創造

株主価値
の創造

環境価値
の創造

ビジネス
パートナー価値
の創造

従業員価値
の創造

“ 今後も成長が見込まれる分野で当社の強みである人財力と技術力を活かし、他社が追随できないポジションの確立を目指します ”



「中期経営計画2028」の始動。要点の解説

新たに策定した「中期経営計画2028」の3か年は、事業戦略を深化させて事業基盤をより強固なものにするステージと位置付けています。社会的要請が高く、今後成長が見込める分野で当社の強みを活かし、他社が追随できないポジションの確立を目指します。その実現に向け、当社グループの人財力と技術力を最大限に活用するとともに、技術開発戦略や人的資本戦略、ビジネスパートナー戦略などにも積極的に投資を進めます。

中期経営計画の詳細は、下記サイトを参照ください。
長期ビジョン・中期経営計画 <https://www.ad-hzm.co.jp/ir/plan/>

「中期経営計画2025」の総括

財務目標の進捗

政府建設投資の堅調な推移、好調な民間設備投資需要等の後押しにより、安定した業績を実現

事業強化の対応の方向性として「強みのあるセグメントの拡充など、建設事業の営業力、現場力、設計能力および技術力の強化」「安全、品質の向上と利益の確保」を推進した結果、売上高および利益の着実な増加を実現しました。これにより、連結経常利益とROEは目標を達成しています。土木事業は、手持工事の順調な進捗により安定的に推移し、建築事業は、好調な民間設

備投資需要等の後押しもあり、大型案件の順調な進捗が増収増益に大きく寄与しました。さらに、高難度工事に対する技術支援専門組織や、案件取組判断時のリスク評価専門組織を設置し、品質強化に向けた体制を整備しています。株主還元については、総還元性向が目標を下回ったものの、継続的な増配により、3年間の還元額累計は目標の280億円を上回りました。

※連結決算数値	(単位:億円)		2025年度		
	実績	実績	実績	中期経営計画目標	評価
売上高	3,941	4,251	4,396	> 4,382	○
営業利益	185	352	336	> 271	○
経常利益*	185	340	332	> 265	○
親会社株主に 帰属する当期純利益	138	264	297	> 180	○
ROE*	9.4%	16.3%	15.7%	> 12%以上	○
2023年度からの 還元額累計	78	174	303	> 280以上	○
総還元性向*	69.2%	42.4%	43.1%	< 70%以上	△

* 中期経営計画2025の主要KPI

強みが活きた事例

土木 青崩峠トンネル

難関地盤における山岳トンネル工事。
当社のノウハウと技術を結集して施工

建築 株式会社ニコン 本社／イノベーションセンター

お客様ゆかりの地に、
環境配慮型の新本社ビルを建設

1株当たりの年間配当金

継続的に増配を実施:

2023年度 60円

2024年度 70円

2025年度 80円

[P24「株主還元」](#)

非財務目標の進捗

環境、人的資本、ガバナンスにおける主要KPIは一部を除き概ね達成

人的資本の価値向上およびESG経営の推進に向けて、人的資本投資の拡充、多様な人財確保、ESGへの取り組みやガバナンス強化を進めました。

GHG排出量削減率、人的資本への投資額、女性管理職の人数は目標を達成しました。また、監査等委員会設置会社への移行や、サステナビリティ委員会の開催などを通じて、ガバナンスの

強化も着実に進めています。従業員エンゲージメントスコアは「建設業界で最も社員を大切にしている会社」を目指して各種施策を展開した結果、スコアは着実に向上し、概ね目標の水準に達しました。一方で、資格保有人数や政策保有株式の縮減など、未達となった一部の項目については、「中期経営計画2028」においても引き続き取り組んでいきます。

		数値指標 (2025年度中計最終期)	2025年度 実績	評価	重点施策の進捗状況
E	脱炭素社会の実現に貢献	2025年12月に更新したSBTに基づく目標GHG排出量(2024年度比)			2024年12月、温室効果ガス排出削減目標を「1.5℃水準」に更新し、SBT認証を再取得
		Scope1+2	5.7%削減*	24.0%	2025年12月、新たに設定した2035年度の温室効果ガス排出削減目標について、SBT認証を取得。排出量の算定方法を国際基準であるGHGプロトコルに準拠させるなどの改定を実施
		Scope3	3.5%削減*	4.8%	
S	人的資本の価値向上	人財投資(2022年度比)	55億円増額	94億円増額	2024年7月に定年後再雇用者も含め、報酬水準の見直しを実施
		従業員エンゲージメントスコア	80%以上*	79%	従業員エンゲージメントスコアは、72%から79%に上昇
		資格保有人数	10%以上アップ	6.1%アップ	一級建築士等で受験対策研修を実施
	人権対応	女性管理職人数	60人	62人	女性管理職は29人から62人に増加
		教育研修受講率	100%	100%	人権方針の教育研修を実施(受講率100%)
		地方創生	3件以上(3か年累計)	1件継続	久喜市とスタートアップ企業との連携協定に基づき、健康促進イベントの支援等を実施
G	監査等委員会設置会社への移行等	社外取締役比率	過半数	67%	2024年3月期定時株主総会后、社外取締役比率は60%から67%、女性取締役比率は30%から33%に上昇
		女性取締役比率	30%以上	33%	
		サステナビリティ委員会の設置等	年4回の開催でESG経営を推進	年4回開催	サステナビリティ委員会を以下のとおり開催 2023年度:3回、2024年度:4回、2025年度:4回 人権DDは対象会社数を2023年度の23社から大幅に拡大し、外国人技能実習生を雇用する協力会社に対してアンケートを実施
	政策保有株式の縮減	政策保有株式の時価を連結純資産の10%未満まで縮減		連結純資産比率 24.0%	2023年3月末比で、上場株式16銘柄と非上場株式14銘柄を売却するも、株価の上昇もあり24.0%にとどまる

* 「中期経営計画2025」の主要KPI

成長投資の進捗

投資額は目標未達だが、持続的な成長に資する投資は着実に実施

	(単位:億円)				
	「中期経営計画2025」		「安藤ハザマVISION2030」		
	23~25年度 計画	23~25年度 実績	20~30年度 目標	20~25年度 中間実績	20~25年度 進捗率
エネルギー事業	100	39	300	85	28%
不動産事業・ インフラ運営事業等	100	57	200	86	43%
パートナー戦略投資	100	49	150	50	33%
イノベーション投資・ 技術開発投資等	100	85	350	200	57%
総額	400	> 230	1,000	420	42%

フローとストックの適正なバランスの事業ポートフォリオへの変革に向けて、400億円の成長投資を計画し、取り組みを進めてきました。「中期経営計画2025」の3年間では、建設事業が計画策定時の想定以上に好調であった一方、不動産事業の市況や再生可能エネルギー事業への社会的な評価の変化から、当社の投資基準を満たす案件が限定的となり、投資実績は230億円にとどまりました。しかし、持続的な成長に資する投資は着実に実施しており、バイオマス発電や系統用蓄電池、中規模複合ビルへの投資のほか、東南アジアの事業強化・安定化に向けて、シンガポールの建設会社「QXY Resources Pte. Ltd.」を子会社化しました。

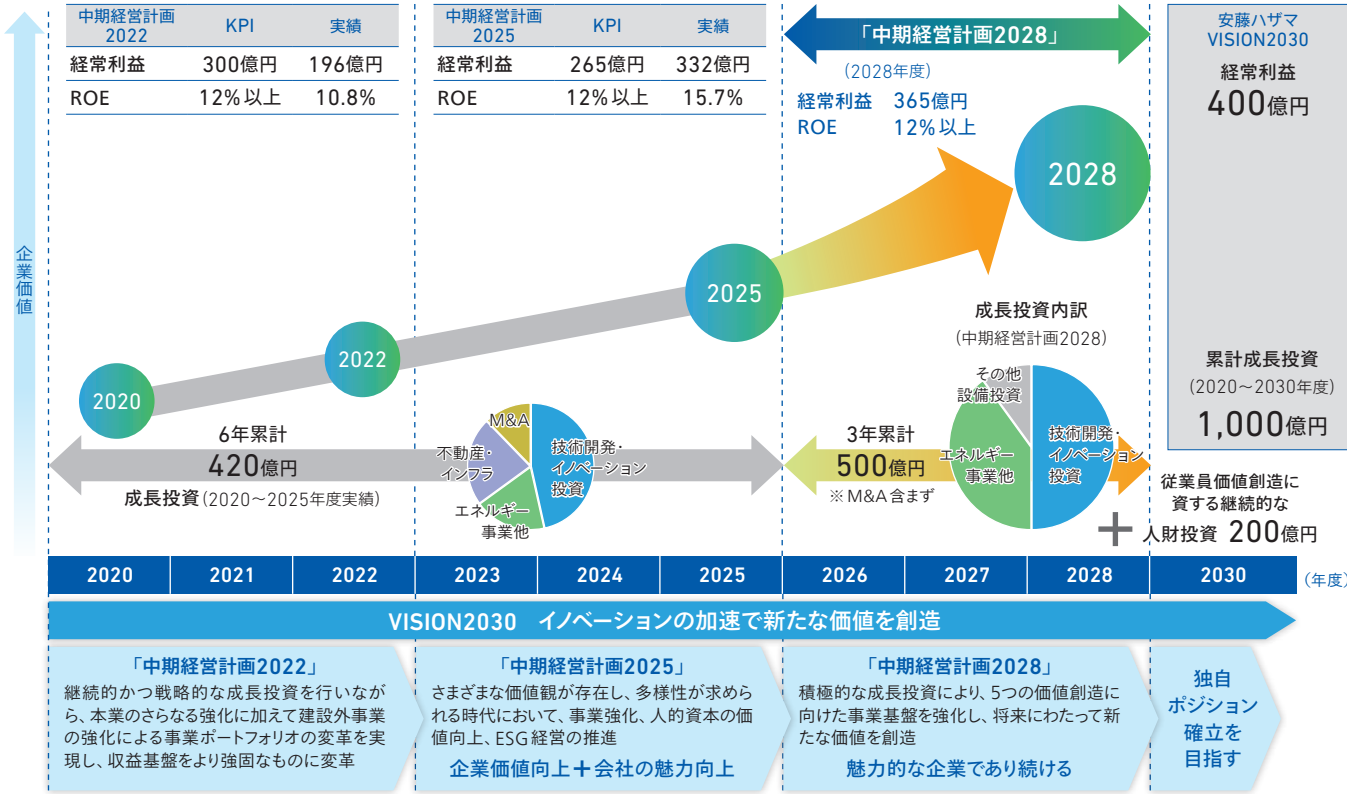
[P18 ストラテジックフォーカス](#)
「特集 強みを活かす、経営基盤の強化」

「中期経営計画2028」の策定

「魅力的な企業であり続ける」

積極的な成長投資により、5つの価値創造に向けた事業基盤を強化し、将来にわたって新たな価値を創造する

建設事業に軸足を置いた強み分野のさらなる強化によって、2028年度の経常利益は365億円を目指す



今を勝ち抜く3視点

「技術」

「人財」

「成長市場」

特集 強みを活かす、経営基盤の強化

当社の強みをさらに強化し、新たな強みをつくるとともに、利益生産性の向上に注力していきます。
当社の人財力や技術力等の経営資源を、社会的要請が高く今後も成長が見込まれる分野に集中して投入します。

i-NATM®(山岳トンネル統合型掘削管理システム)の推進

i-NATM®は、山岳トンネル工事の生産性・安全性の大幅な向上を目指し、ICTを活用して施工技術の高度化や施工技術の集中管理を目指す統合型プラットフォームです。2025年度はその一環として、コベルコ建機株式会社と共同開発したトンネル切羽でのあたり取り作業の自動化技術について、施工中の現場で実証実験を行いました。本技術は、コベルコ建機が開発中の「自動運転システム」を搭載したブレイカーショベルに、当社が開発した「あたり検知システム」を搭載し、それらを連携させることで、あたり取り作業を自動化します。



新たな定年後再雇用制度の導入

当社の持続的な成長の実現に向けては経験豊かなシニア層(60～64歳)の活躍が必要不可欠と考え、定年再雇用後も誇りとやりがいをもって活躍できるよう、定年前よりも報酬水準が低くなる仕組みであった定年後再雇用制度を見直し、2025年度から、定年前人事制度と定年後再雇用制度との連続性を図る新制度へと改定しました。

項目	実績
シニア層の給与水準見直し	- 定年再雇用後の給与水準は定年前と同額(全国型や役職任用者) - 介護などの理由により管外異動を望まない多様な働き方にも配慮し、地域限定型の働き方が基本(諸手当は全国型と同額)
役職定年制の廃止と新たな役職の設定	- 年齢にかかわらず役職任用できるよう、役職定年制を廃止 「マイスター(極めて高度な専門知識や経験を有する人財)」と「シニアアドバイザー(後継者育成の役割を担う人財)」を新設

「環境価値の創造」に向けたZEB化の推進

長期ビジョン「安藤ハザマVISION2030」における価値創造の一つである「環境価値の創造」に向けて、省エネルギー性のみならず、快適性、BCP性能など、ZEB・ZEH-M化の効用を多角的に捉えた設計・提案を推進します。提案早期でのZEB・ZEH-M化検討を通じて合理的な設計・提案を図り、費用対効果の高いZEB計画のため、社内向けZEB設計マニュアルやツールを整備します。また、技術研究所での実証試験を通じて、分散型電源活用やIoTの活用など、次代のZEB化技術の開発を推進し、関連大学や企業との連携による新技術の開発・検証にも取り組みます。

① 当社のZEB・ZEH-Mの取り組み
<https://www.ad-hzm.co.jp/solution/zeb/>

2030年度ZEB普及目標

工事種別	建物規模／建物用途 設定する目標値	10,000m ² 未満		10,000m ² 以上	
		事務所、学校等、工場等	ホテル等、病院等、百貨店等、飲食店等、集会所等	事務所、学校等、工場等	ホテル等、病院等、百貨店等、飲食店等、集会所等
新築	ZEB普及率*1	60%	20%	100%	100%
既存建築物	実績成長率*2	20%	20%	20%	20%

*1 同一工事種別・延床面積・建物用途区分におけるZEB建築物の延床面積／総延床面積×100
*2 {2030年度ZEB建築物の延床面積／2025年度ZEB建築物の延床面積－1}×100

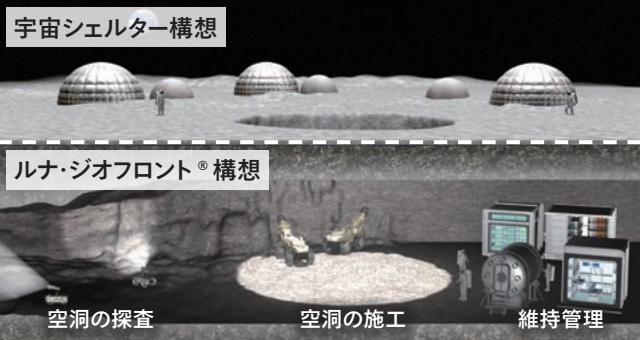
東南アジアでの長期的な事業成長に向けて、QXYリソースズの全株式を取得

2026年1月5日付で、シンガポールの建設会社「QXY Resources Pte. Ltd.」の全株式を取得しました。「中期経営計画2025」において、海外事業は事業の安定化に軸足を置き、将来の成長に向けた事業基盤および体制の強化に向けて取り組んできました。QXYリソースズは、リニューアル建築の分野で豊富な実績と高い競争優位性を有するシンガポールの建設会社です。事務所・商業施設・教育施設などの幅広い分野で多くの改修工事を手がけており、シンガポールの建設業界で信頼性の高い企業として認知されています。



宇宙開発分野で月に安全・安心な空間を構築する2つの構想を推進

宇宙関連ビジネスへの関心の高まりを受けて2024年10月に設立した「宇宙技術未来創造室」を中心に、宇宙開発分野への事業拡大と技術革新を推進しています。
当社の強みであるトンネルをはじめとした地下空間構築技術や、放射線を扱う施設の建築に係る技術・ノウハウを応用し、月面および月地下に安全・安心な空間を構築することを目指した月面放射線防護装置「宇宙シェルター構想」と、月地下空間を「人が働く空間」「住む空間」「重要設備を保護する空間」として活用する「ルナ・ジオフロント®構想」の実現に向けた検討を進めています。



フュージョンエネルギー実用化に向け、Helical Fusionと資本業務提携

2026年7月、フュージョンエネルギー(核融合)*1による実用発電の達成および産業創造に向けて株式会社Helical Fusionと資本業務提携し、同社が主導する「ヘリックス計画」*2に公式パートナーとして参画しました。
フュージョンエネルギーは、日本が抱える電力の供給課題を克服し、電力の安定供給に大きく寄与するものです。
当社は、電力の安定供給に寄与する電力関連施設の建設事業を推進してきました。これまで培った知見と技術を活かし、建設分野での課題に共に取り組むことで、フュージョンエネルギーの実現に貢献していきます。

*1 太陽のエネルギーを地上で再現することで、エネルギーの源泉を資源から技術へと移し、次の巨大産業をつくるポテンシャルを持つ技術。
*2 ① ヘリックス計画
<https://www.helicalfusion.com/helixprogram>



下水道インフラの健全度向上に向けた専門チームを設置

国内の重要課題の一つであるインフラ老朽化への対応に向け、各分野での技術開発や関連工事を通じて培ってきた知見をもとに、下水道インフラの調査・点検、修繕、改築に至る一連の技術を速やかに展開すべく、2025年10月より専門チームを設置しました。当社が得意とする技術(防菌コンクリート、スラスラ工法、バイオスマートコンクリート®)*1を下水道インフラの修繕や改築に活用し、下水道インフラの健全度向上・長寿命化に貢献します。また、管路の損傷に起因する陥没事故の未然防止に寄与する技術開発にも取り組んでいます。*2



*1 ① 耐食工法(防菌コンクリート、スラスラ工法)
https://www.ad-hzm.co.jp/solution/concrete/detail_02/
バイオスマートコンクリート®
https://www.ad-hzm.co.jp/assets/pdf/event/20251204_05_02.pdf
*2 ② 詳細は、P32土木事業「技術情報」をご参照ください



常務執行役員
土木事業本部長

宮川 隆太郎

取締役
専務執行役員
建築事業本部長

小松 健

執行役員
経営戦略本部長

吉柳 斉

中期経営計画2028遂行における注力分野

安藤ハザマは2026年3月、新たな3年間の中期経営計画を発表しました。前中計で得た成果を踏まえ、強みと魅力をさらに伸ばし、当社はより大きな価値の創出への挑戦を行います。今回はその実現力を担保する主要3部門の本部長が、新中計達成への現実的なハードルとその確度について語り合います。

魅力的な企業であり続けるため

吉柳:新中計の基本方針として「魅力的な企業であり続ける」ことが掲げられ、価値創造プロセスのアウトカムの中で、4つの定義付けがされています。別の見方をすれば、VISION2030でこれまで規定されてきた、お客様価値、株主価値、従業員価値、環境価値という4つの価値、そして今回新たに加えられたビジネスパートナー価値、あわせて5つの価値を創造し続けることが、魅力的な企業ともいえるでしょう。これらの価値は中計期間内に限定される一過性の目標ではなく、安藤ハザマが永久に追求すべき、企業のあり方そのものといえます。

魅力的な企業

- 社会に貢献し続ける企業
- 外部環境の変化に強い企業
- 成長し続ける企業
- 社員一人ひとりが幸せな企業

宮川:魅力的な企業であることは、社内から見た面と社外から見た面を考えてみたいと思います。社内から見た面では社員の待遇が良いことが挙げられます。社外から見た面は技術力が高いことが挙げられると思います。私はこの実現に日々注力しています。しかし、突き詰めれば技術も人ですので、最重要課題は社員教育になります。若い社員をいかに育て、活躍させ、将来につなげていくか、それがなければ会社に活気が生まれません。

小松:私は日ごろから、社員が喜怒哀楽を素直に表現できる組織を目指しています。社員がその思いを表現できなければ、有効なコミュニケーションは生まれません。コミュニケーションあってこそ、人と人とのつながりが生まれる。そこから生まれる働きがい、達成感、楽しさ、悔しさ、怒りなどを仕事に発揮できれば、魅力的な組織になると思います。

エンゲージメント調査をしても、当社の「待遇」に関する項目の満足度は高い。一方、「人間関係」に関する項目には改善の余地があると感じています。まずは役職にとらわれず、上司も部下も互いを「さん」で呼び合うことを推奨しています。

宮川:「外部環境の変化に強い企業」も取り上げたいです。当社は大手競合社と比べ、市況の変化が業績に与える影響が大きいと思います。課題の一つが生産性であり、土木事業では機械化や自動化に長年取り組んでいますが、DXやAIの時代において、まだまだ社員一人当たりの生産性が足りないと感じています。極端な言い方をすれば、売上が下がっても利益が増える会社は魅力的です。土木事業がもっと精鋭集団になるためには、社員がより困難な局面の経験を積むことが大事です。

小松:大手競合社との比較をいえば、当社は長期的な収益予測が立てづらい状況にあります。建築事業では、目先の競争に勝つことだけでなく、長期的な案件を追いかける力を磨いています。大手競合社は、お客様の数とそこから得ている情報の量・質の両面で、当社を凌いでいます。当社としては、既存顧客との情報交換や提案活動を密にすることで、取り組む案件の数を増やし、社員や組織の経験値を高めていきます。

宮川:例えば当社の土木事業は公共需要には強いですが、民間需要では大手競合社と比較して弱い部分があります。民需では今後、GX関連のCO₂固定化の事業などが増えてくるので、脱炭素分野に注力する当社としては、確実に受注につなげていきたいです。

吉柳:近年、当社の受注残高が増加傾向にあるのは、確かに堅調な建設投資が背景にはありますが、加えて小松さんのおっしゃるような事業努力が実を結びつつあるのではないかと考えます。お客様との関係性をより太くすることが重要です。建築のお客様から土木の仕事を請けたり、当社の強みを活かせる領域を広げたり、海外も含め対応できる地域を広げたりと、お客様の多層化を追求する必要があります。多くの選択肢を持っていることが、市況低迷時はもちろん、市場変化に強い企業の条件でしょう。

ビジネスパートナー価値を創造する

宮川:市場変化という意味で、当社の成長に向け、協力会社との関係の重要性は一段と増しています。当社の土木事業はこれまで、歴史的にも長い関係を持ち、かつ数も限られたパートナーと、阿吽の呼吸で事業を推進してきました。その意味では、パートナー価値は既に十分高いのかもしれませんが。一方で、阿吽の呼吸はさまざまな不透明さにもつながりますので、今後は協業のシナジーをしっかりと検証し、あるべきWin-Winの姿をより明確化したいと思っています。パートナーの持続的成長性を今まで以上に意識することで、協業先の不意の廃業リスクを回避しつつ共に発展していく姿を描いていきます。



小松:お客様から見れば我々もパートナーであるという自覚も必要です。その意味で、案件の成功をサプライチェーン全体で享受することが理想です。人手不足の昨今、パートナーへの十分な報酬の支払いは当然のことです。建設業界の採算は、安全・品質・工程・原価管理の4要素で成り立っていますが、これに加え、「頑張ってくれたこと」すなわち誠心誠意の努力にどう報いるかという要素もあります。建築事業では、パートナーに好採算の案件を振り分けるだけでは不十分と考え、新規案件の提案段階から、共に協力してお客様に対応することで、我々とパートナーが協業(協力)の関係を持てるよう取り組んでいます。近年は採用活動に当社の現場見学会を活用いただくなど担い手問題への協力も行っています。

吉柳:中計のテーマとしては、これに技術開発や新規領域が加わります。一社ではできないことにパートナーと取り組むべく、さまざまな企業とのコラボレーションも追求します。もちろん本業たる建設業のパートナーの皆さまとの関係をまずは強めた上で、さらに当社の強みを活かせる分野を、業種を超えて模索していきます。既に宇宙開発や核融合発電などの分野で、当社ならではの価値を創造できるコラボレーションを推進しています。

当社では先般、シンガポールの建設会社 QXY Resources Pte. Ltd. の全株式を取得し、同社を安藤ハザマグループの一員として迎え入れました。この企業は当社と競合しないシンガポールで事業を行っており、当社グループの対応可能地域を広げることにつながっています。今後、技術の共有や当社からお客様を紹介するなどの協業によってシナジーを発揮し、さらなる価値向上を図ることができる取り組みになっていると思います。



技術開発投資で、「強み」を活かし伸ばす

吉柳:新中計では、技術開発投資をクローズアップしています。これまで技術研究所の最先端実験施設への投資も含め技術開発関連の投資を推進してきましたが、新中計では技術開発のさらなるスピードアップを図ります。技術開発・イノベーション投資に3年間で250億円の予算を組み、生産性向上への投資はもちろんのこと、脱炭素経済対応、インフラの老朽化対策、建設現場のDX・省人化など、本業をさらに強くする投資を実行していきます。

宮川:土木事業では省人化・無人化を推進しています。近い将来、トンネル掘削工事には、現場の人員がほとんど必要なくなるかもしれません。この技術は、ほかの分野にも必ずや波及するものと考えています。そのほか、今後のインフラ更新需要については、腐食を妨げる防菌コンクリートや、バイオ技術でクラックを自己治癒するスマートコンクリート、CO₂を固定化するカーボンプールコンクリート(CPコンクリート)など、将来大きく広がる技術を多く持っているため、実用化と普及に全力で取り組みます。

[🔗 CPコンクリートの詳細はP50 マテリアリティ2「活動ハイライト」](#)

[📌 バイオスマートコンクリートの詳細は、サステナビリティレポートP11をご参照ください。](#)

小松:建築事業では現場はいまだに機械化が遅れています。工場で製造したコンクリート部材を現場で組み立てるプレキャスト(PCa)工法などの普及促進やBIM環境整備によって生産性を大幅に改善できます。また、各方面でのAI活用も進めています。自立走行式床面ひび割れ検査ロボットや構造設計プログラム、設備業務省力化ツールなど、幅広い利用事例が出てきています。

戦略的な投資で事業を「深化」させ、将来にわたる魅力を増す

吉柳:前中計では、「投資」=「建設以外の事業」という印象を強く持たれてしまったようなところがあり、当社の本意が十分に伝わらなかったと感じています。また、投資は将来に向かって持続的な成長を可能とするために行うもので、投資自体が目的化してはなりません。3年間で1,100億円のキャッシュアウトの最優先は、200億円の人財投資です。その上で、成長投資500億円を、技術開発・イノベーション、エネルギー、その他に投入します。

本業とその周辺への技術開発投資などが、当社の事業を深化させ、結果として当社が取り組み可能な新たな市場、新たなお客様を開拓していくことを、この投資計画はイメージしています。当社の土木・建築技術の強みをさらに磨き上げることで、脱炭素やインフラ更新、さらには宇宙開発事業や核融合といった将来性の高い諸分野でも新たな価値を創造できると考えています。その実現に向け、この3年間で安藤ハザマの土台たる

強みを活かした事業戦略を深化させ、企業としての魅力をさらに高めていくことが新中計の眼目であると考えています。



宮川:当社の強みが深化した事例として、土木事業では「東京外かく環状道路 東名ジャンクションランプシールドトンネル・地中拡幅工事」があります。当社はランプトンネルのシールド工事と、本線シールドトンネルと合流する部分の地中拡幅工事を担当しています。合流する部分は、トンネル上下部を丁寧に補強しながら地中拡幅を実施し、最終的に楕円形の大断面に変換する都市土木では難易度の高い工事です。2014年の「首都高速道路 中央環状線 大橋連絡路工事」で培った技術を結集して取り組みます。また愛媛県で進む「山鳥坂ダム本体建設(第1期)工事」は、当社のダム施工のノウハウを結集し、ダンプの自動化などの最新技術も取り入れて当社の看板現場となるようにしていきたいと思っています。



シールドトンネル工事の様子

[🔗 P4 安藤ハザマの歴史と蓄積](#)

[📌 シールド切掛け技術
https://www.ad-hzm.co.jp/solution/s_tunnel/detail_08/index.php](https://www.ad-hzm.co.jp/solution/s_tunnel/detail_08/index.php)

小松:建築事業は物流施設に強みをもち、また、データセンター施設の取り組みを積極的に行っています。これはまさに新中計の趣旨に合致する取り組み活動と認識しています。

葛飾区奥戸物流施設計画においては、一体感を醸成するスローガンや細やかなコミュニケーション、そのほかの施策により現場のスタッフのモチベーションを非常に高く維持しており、「魅力的な現場」と感じています。日本建設業連合会の作業所長講演会でも、好事例としてご紹介しました。

また、芝公園のデータセンターでは、繊細な掘削作業が要求されました。これは土木事業の強みが建築事業に奏功した、当社のシナジー案件でした。

こうした目に見える成果をもって、新中計が掲げる施策を一つずつクリアしていけば、私には新中計の数値目標を大きく凌ぐ当社の将来が見えますし、それを成し遂げることが自身の役割と認識しています。



葛飾区奥戸物流施設(完成予想図)

宮川:まったく同感です。パートナー含め、より多くのステークホルダーに、より大きな価値を分配するには、より大きく事業を成長させる必要があります。土木事業も計画を超えた成長を目指していきます。



当社は、建設業界を取り巻く事業環境の変化に対応して、収益安定化を図るために、フローとストックのバランスの取れた事業ポートフォリオへの変革を目指すとともに、健全な財務体質を確保しながら、積極的なESGへの取り組みと株主・従業員等のステークホルダーへの還元充実の両立を図っています。

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けては、年度ごとに事業のリスクと機会の整理、資本収益性等の現状分析を行い、持続的な成長に向けた投資計画や重点施策の進捗状況と併せて決算説明会等の資料にて開示することで、株主をはじめとするステークホルダーへの周知に努めていきます。

取締役常務執行役員
管理本部長

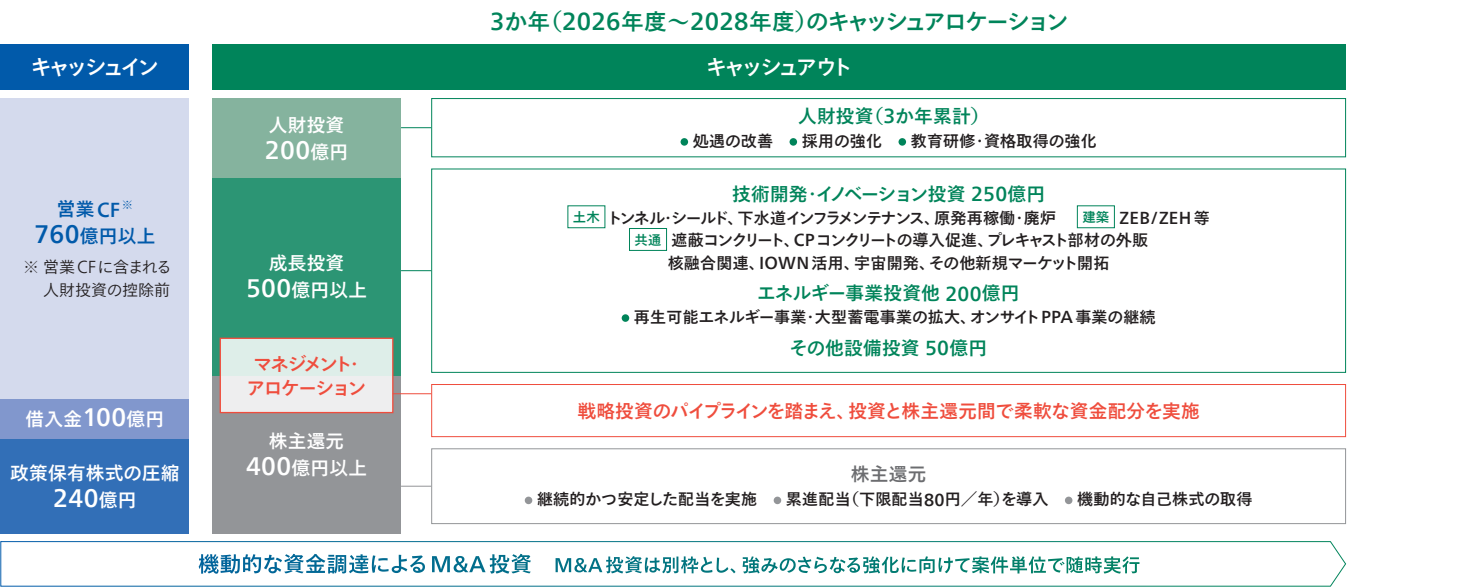
文珠川 新一

キャッシュアロケーション／バランスシート・マネジメント

キャッシュアロケーション計画では、建設事業における強み分野の強化により安定した営業キャッシュフローを創出し、株主還元と戦略投資の両立を図ります。「中期経営計画2028」の3年間では、戦略投資として、人財投資に200億円、成長投資に500億円以上を投じる計画です。成長投資の内訳は、土木・建築事業や新規事業に向けた技術開発・イノベーション投資に250億円、再生可能エネルギーなどのエネルギー事業投資他に200億円、その他の設備投資に50億円を見込んでいます。戦略

投資のパイプラインを踏まえ、投資と株主還元の間で柔軟な資金配分を実施します。M&A投資は別枠で位置付け、機動的な資金調達により案件単位で随時実行し、強みのさらなる強化に努めます。

バランスシート・マネジメントでは、健全な財務基盤を維持しつつ、自己資本比率40％台を目安として、資本効率の高い経営を目指します。そして、KPIに設定したROE12％以上の目標のもと、企業価値の向上に取り組んでいきます。



株主還元

当社は、将来の成長に向けた投資活動と財務の健全性の維持を図るとともに、業績、財政状態および経営環境等を考慮し、株主の皆さまへ継続的かつ安定的に配当を実施することを基本としています。

2026年度(2027年3月期)の配当は、当期以降の業績や財政状態等を考慮し、安定的な配当が可能な水準として、年間84円を予定しており、2026年度の配当性向は59.4％となる見込みです。また、「中期経営計画2028」において、1株当たりの年間配当金を80円以上とする累進配当を導入しました。

また、自己株式取得については、重要な還元施策の一つと考え、資本効率の向上や株主の皆さまへの一層の利益還元を念頭に置き、成長投資や業績・財政状態を総合的に勘案した中で検討・実施していきます。

政策保有株式の状況

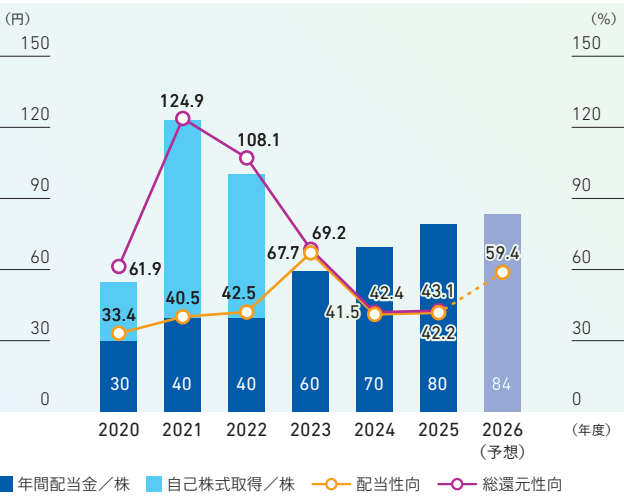
資本の効率性や取引先企業との関係維持・強化等の観点から経済合理性および保有意義を検証し、保有の妥当性が認められる場合に限り保有することを基本方針としています。2026年3月末において、保有株式の連結純資産に対する割合を10％未満まで縮減することを目指し、「中期経営計画2025」の3年間で一部売却を含む34銘柄・約200億円を縮減しましたが、保有する上場株式の株価上昇により、連結純資産に対する比率は24.0％に上昇しました。

「中期経営計画2028」においても、引き続き、連結純資産の10％未満を目標に政策保有株式の縮減を進め、得られた資金を有効活用して資本効率の高い経営の推進を強化することで、企業価値の向上を図っていきます。

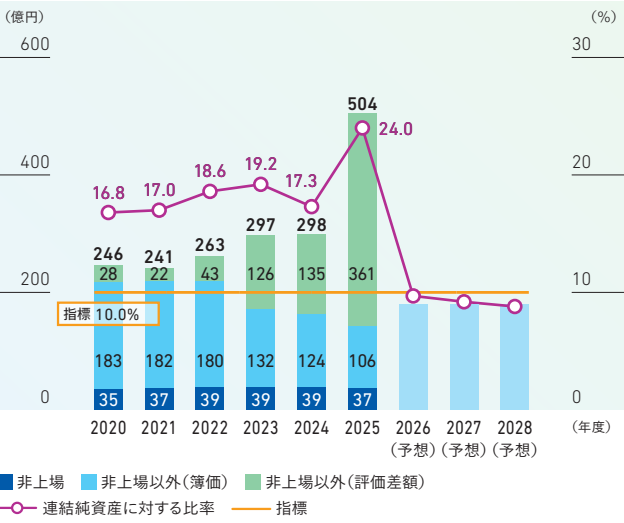
PBR・PER・ROEについて

	PBR	÷	ROE	×	PER
2024年度末	1.25倍		16.3%		8.09倍
			売上高純利益率:		6.2%
			総資産回転率:		1.20回
			財務レバレッジ:		2.17倍
			(自己資本比率 46.0%)		
2025年度末	1.47倍 ↑		15.7% ↓		10.29倍 ↑
			売上高純利益率:		6.9%
			総資産回転率:		1.12回
			財務レバレッジ:		1.98倍
			(自己資本比率 50.6%)		

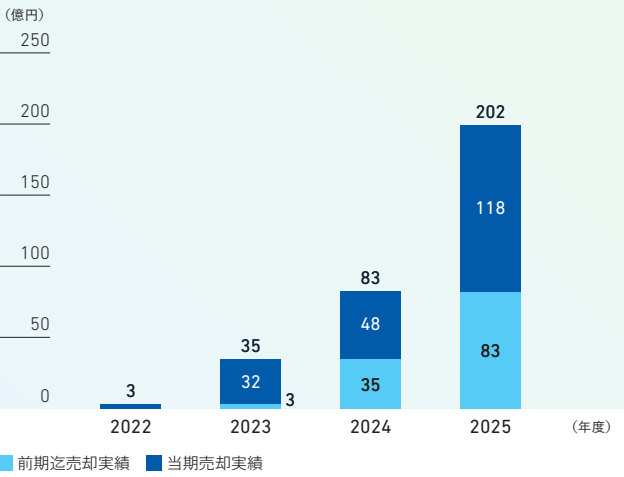
年間配当金、配当性向および総還元性向の推移



保有株式時価と連結純資産に対する比率



政策保有株式の売却累計額



役員一覧

2026年7月1日現在

取締役		2025年度 取締役会出席状況	指名・報酬委員会 ★委員長	サステナビリティ委員会 ★委員長	主な経験・知見	特に期待する専門性 (スキルマトリックス)	執行役員 (取締役兼務者を除く)	
	代表取締役社長 国谷 一彦	13/13	●	★	土木事業に関する豊富な経験と知識を有しています。2023年の代表取締役社長就任以降は、経営の重要事項の決定および業務執行の監督等を牽引してきました。		副社長	池上 徹 菅尾 睦
	取締役 専務執行役員 小松 健	13/13		●	建築事業に関する豊富な経験と知識を有しています。取締役就任以降は、営業部門や建築事業全般を統括し、経営の重要事項の決定および業務執行の監督等を行ってきました。			常務執行役員 宮川 隆太郎 曽根 浩 中西 弘 藤本 明生 五所 久和 酒井 喜壽 飯塚 泰人
	取締役 常務執行役員 文珠川 新一	—		●	審査・財務・人事・総務等の管理業務に携わった豊富な経験と知識を有しています。これまで、全社の管理部門を統括・監督してきました。			
	社外取締役 藤田 正美	13/13	★	●	当社と異なる事業を営む企業において、執行役員や代表取締役等として経営に携わった豊富な経験と知識を有しています。		執行役員	井上 武明 木下 真 清水 公 谷口 裕史 永井 一郎 遠藤 勝男 黒田 二郎 本重 信太郎 吉柳 斉 西尾 朗 松野 聡 谷口 栄朗 有賀 千尋 上原 啓生 若山 裕介 石田 主税 松尾 省吾 後藤 勉
	社外取締役 北川 真理子	13/13	●	●	当社と異なる事業を営む企業において、代表取締役社長として経営に携わった豊富な経験と知識を有しています。			
	社外取締役 桑山 三恵子	13/13	●	●	企業経営の研究者としての専門知識、他企業における豊富な業務経験および社外取締役としての経験を有しています。			
取締役 (監査等委員)								
	取締役 (常勤監査等委員) 宮森 伸也	13/13	●	●	財務部門で培った豊富な経験と知識を有しています。取締役(常勤監査等委員)就任後は、内部監査部門および会計監査人との連携等により、監査の実効性向上に貢献しています。			
	社外取締役 (監査等委員長) 望月 晴文	13/13		●	行政機関において要職を歴任した豊富な経験と知識、企業経営者ならびに他企業の社外取締役等の経験を有しています。			
	社外取締役 (監査等委員) 川口 理恵	13/13		●	当社と異なる事業を営む企業の経営者としての豊富な経験と知識、税理士等としての専門知識を有しています。			
	社外取締役 (監査等委員) 伊藤 勝彦	13/13		●	弁護士としての経験と専門知識、他企業の監査役・監査等委員としての経験と監査の知見を有しています。			

社外取締役の主な活動実績

活動内容	2025年度の実施回数	社外取締役比率 (2026年7月1日現在)
取締役会	13回	60%(6名／10名)
監査等委員会	12回	75%(3名／4名)
指名・報酬委員会	10回	60%(3名／5名)
サステナビリティ委員会	4回	50%(6名／12名)
現場視察	4回	—
社外取締役全員参加の意見交換会*	5回	—
監査等委員会による意見交換会	6回	—
当社役職員とのランチミーティング	5回	—

* 代表取締役社長や当社役職員との意見交換会を含む

任意諮問委員会の概要

委員会	役割	2025年度の活動実績
指名・報酬委員会	- 取締役候補の指名と執行役員の選任 - 取締役および執行役員（監査等委員である取締役および社外取締役を除く）の報酬に関する事項を審議・決定	- 開催回数：10回 - 委員の出席状況：100% 全委員会に全委員が出席
サステナビリティ委員会	- マテリアリティの特定、リスクと機会の特定 - サステナビリティに関する戦略、KPIの検討、開示資料の検討	- 開催回数：4回 - 委員の出席状況：100% 全委員会に全委員が出席

活動事例(現場視察)



山岳トンネル現場での視察状況

当社では、社外取締役に対する当社の事業に対する理解を深める取り組みとして、現場視察を実施しており、2025年度は土木工事2現場、建築工事2現場を視察しました。

社外取締役が建設現場に足を運び、現場で働く社員と直接対話し、現状を確認することで、当社の強みである技術力と豊富な人財を再認識する機会となっています。

今後も定期的な現場視察を通じて、現場の実態を経営に反映し、持続的な企業価値向上に努めます。

社外取締役からのメッセージ



社外取締役
藤田 正美

「建設業界で最も社員を大切にできる会社」を目指し

私は建設業とは異なる業種での経営知見を活かし、独立した立場から経営統治の強化と透明性の向上に資するべく、取締役会での審議に加え、指名・報酬委員会委員長としての主導と、サステナビリティ委員としての議論参画を続けています。

2025年度の私の活動の大きな焦点は、中期経営計画2028の策定に関わる経営審議でした。過去の社外取締役メッセージなどでも発信しているとおり、私は就任以降、コンプライアンス、さらにはインテグリティを重んじた問題提起および活動推進に力を入れてきました。このことが社員の感じる幸福感・働きがい、ひいては世の中の変化にも柔軟に対応するしなやかな企業基盤に直結すると考えるからです。今回の中期経営計画に対しても、「建設業界で最も社員を大切にできる会社」「魅力的な企業であり続ける」という当社が掲げる経営テーマを確実に見据えて設計されるべきという観点に立ち、人事戦略をはじめとする各種施策の進捗状況のモニタリングを心がけています。同時に、指名・報酬委員会でのサクセッションプランの審議経過が取締役会で積極的に開示され、問題意識の共有と今後の実施プロセスの明確化が図られつつあることも大きな意義を感じています。この観点では社外取締役と経営幹部・候補者との会合が重要度を高めており、2025年度も積極的に意見交換を行いました。

当社の取締役会は着実にモニタリングボードとしての機能強化が進んでいます。取締役会および各種委員会での熟議を促進し、長期ビジョンおよび中期経営計画が目指す姿の実現に寄与してまいります。



社外取締役(監査等委員)
川口 理恵

適切な監査を実施

経営の実務および税理士としての知見が、社外取締役として私に最も期待される専門性であると認識しています。その経験や知見を活かし、監査等委員として独立した立場での監査・監督を心がけています。

私の2025年度の中心的な活動テーマは、時代の要請を踏まえた適切な監査の実施でした。現在、ガバナンス改革は形式から実質へと焦点をシフトしています。監査のあり方も同様で、従前の準拠性やチェックリスト型のような監査ではなく、事業部門、支店との意見交換を重視した実質的な監査が重要になると考えています。この問題意識のもと、役員・幹部・現場の皆さんとの会合を積極的に行い、課題把握に努めました。健康経営とは何か、業界問わず働き手となる人手不足、社内外のハラスメント、そしてM&Aといった攻守の経営課題を適切に見極め、健やかな企業成長を促すことを一層推進してまいります。

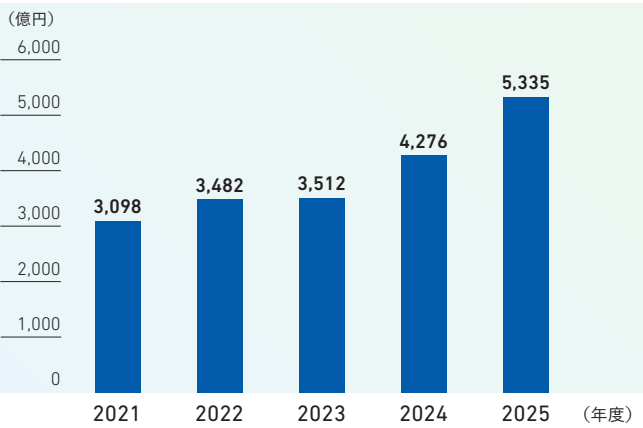
上記に加え、引き続きサステナビリティ委員としての課題提起をはじめ、経営幹部向けセミナーや女性フォーラムなどに参加し、対話に努めました。また企業イメージの積極的な醸成も当社の喫緊の課題と認識しており、2025年度も折々で意見を発信しました。これらの業務を通じて社員と接して感じることは、社員のモチベーションの高さです。社員を適切に遇し、人的資本を育み、社員のエンゲージメントを向上し続けることは、事業のリスク耐性の強化や業務プロセスの最適化に資すると考えます。これらを推し進め、ステークホルダーの期待に応えてまいります。



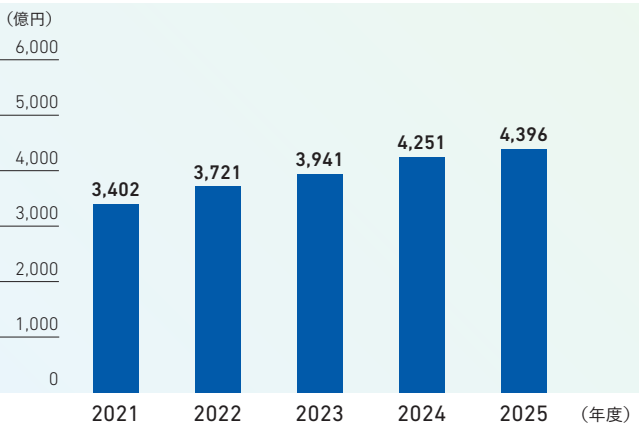
財務・非財務ハイライト

財務パフォーマンス

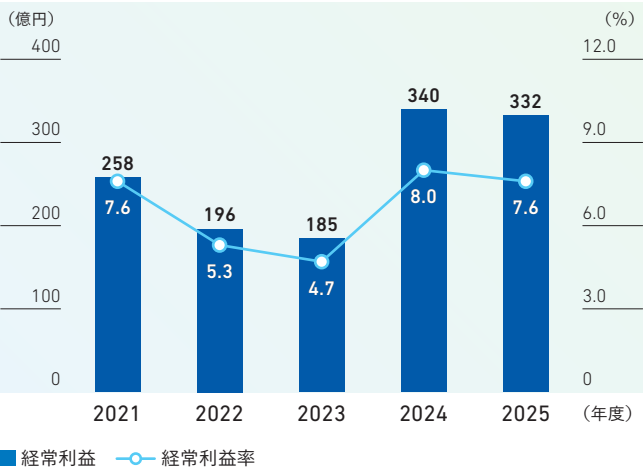
受注高(個別)



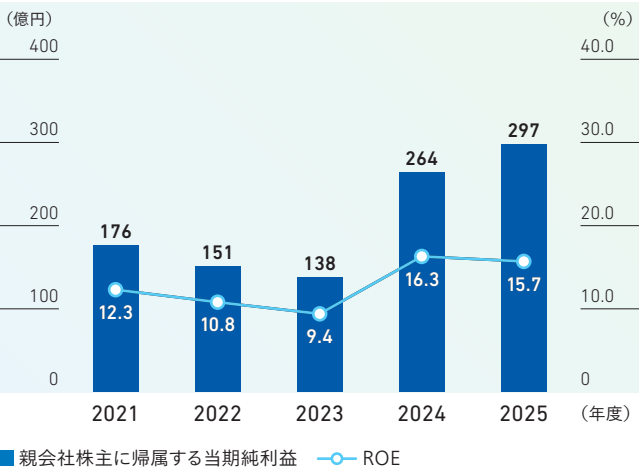
売上高



経常利益・経常利益率



親会社株主に帰属する当期純利益・ROE



年間配当金・配当性向(総還元性向)

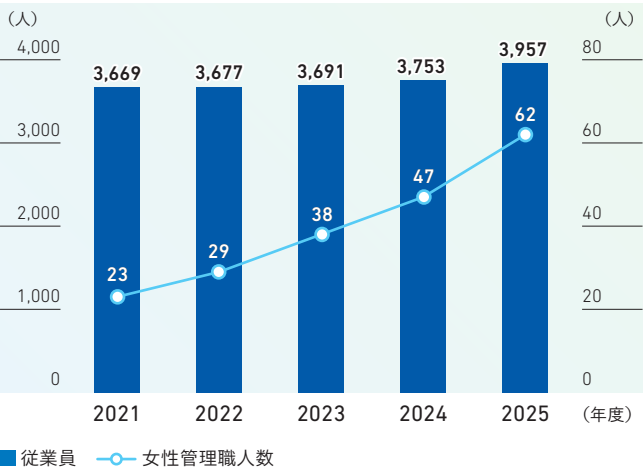


自己資本・自己資本比率

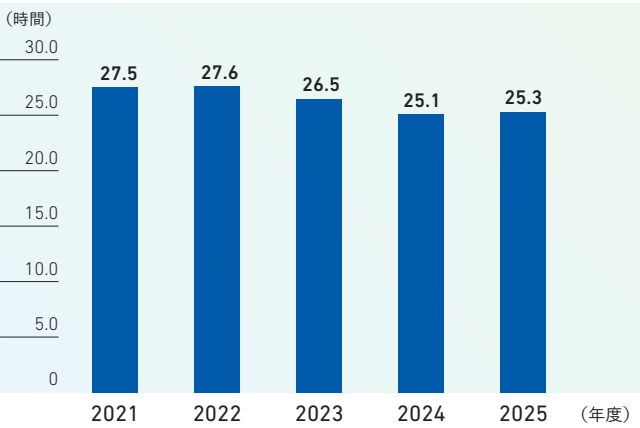


非財務パフォーマンス

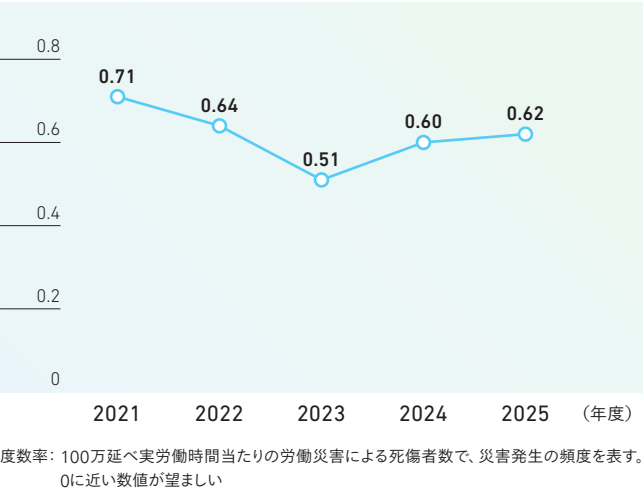
従業員数(連結)・女性管理職人数(個別)



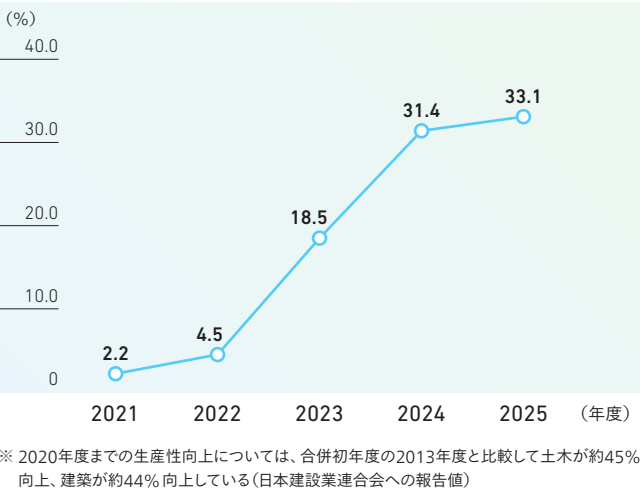
1か月当たりの平均時間外労働(個別)



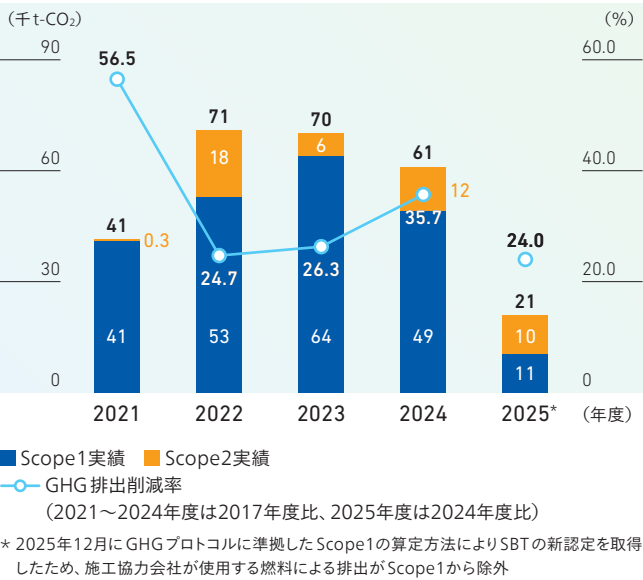
安全成績(度数率)(個別)



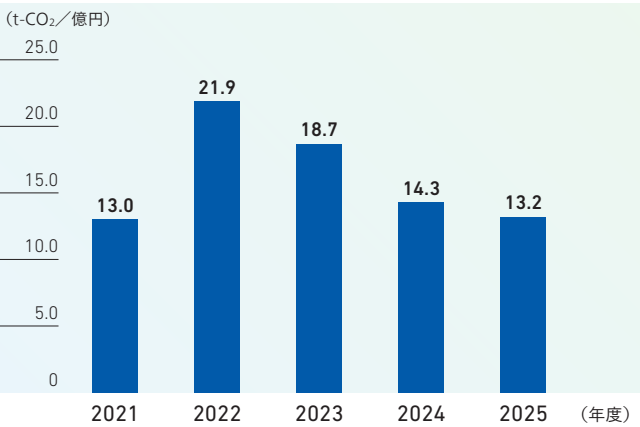
生産性向上(2020年度比)(個別)



GHG(温室効果ガス)排出量の推移(Scope1+2)



CO₂発生原単位(個別)



事業概況

土木事業



常務執行役員 土木事業本部長
宮川 隆太郎

単体計画	2025年度 期首予想	2025年度 実績	2026年度 予想
完成工事 総利益 (利益率)	223 億円 (17.2%)	228 億円 (16.2%)	214 億円 (15.3%)
完成工事高	1,300 億円	1,411 億円	1,400 億円

※ 2026年度の業績予想は、2026年3月期決算短信より

- 競争優位性・当社の強み
- 都市土木(シールド・大型開削工事等)における大型高難度工事の施工実績と技術的優位性
 - 山岳トンネルにおける豊富な施工実績と自動化・高度化技術(DX)
 - 当社独自の特殊技術(山岳トンネル統合型掘削管理システム(i-NATM®)、スマートシールド®等)や、PCa工場(グループ会社)を保有



五色台トンネル(香川県)

事業の状況と展望

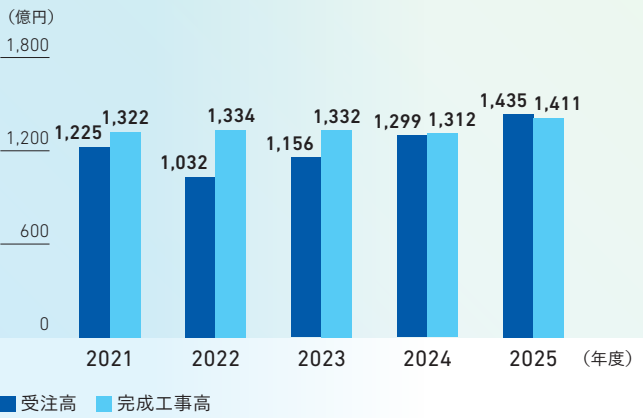
2025年度は政府建設投資・民間建設投資ともに概ね堅調に推移した一方、資材価格・労務費の高止まり、労務の逼迫、米国の政策動向等には注視が必要な状況が続きました。このような事業環境の中、手持工事の進捗率上昇により、完成工事高・完成工事総利益ともに前期比増となりました。

受注環境は底固い状況が見込まれますが、今後も採算性と生産性を重視した受注活動を実施し、業界トップクラスの実績と強みを持つ都市土木、山岳土木を軸に受注継続と拡大を進めるとともに、老朽化した高速道路や上下水道・エネルギー関連施設等の維持更新事業、さらに民間案件への取り組みも強化します。また、施工自動化や省力化に向けた技術開発と現場展開を加速し、生産性向上を推進します。

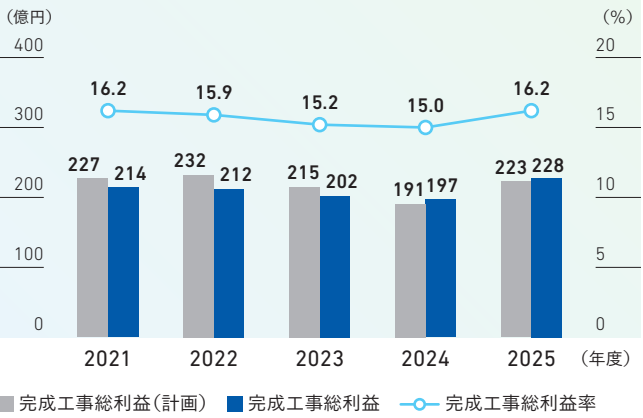
大型高難度工事に対しては、「徹底的に品質にこだわるプロジェクト」において技術的観点でのリスク抑制策等を検討・実施し、「プロジェクト評価室」では事業ラインから独立した視点で全ての取組予定案件のリスク評価を行い、取組案件の管理を徹底しています。

組織的なモニタリングと支援体制により、受注前後のリスク管理と未然防止を徹底し、安全・品質を最優先に対応しています。

受注高・完成工事高(個別)



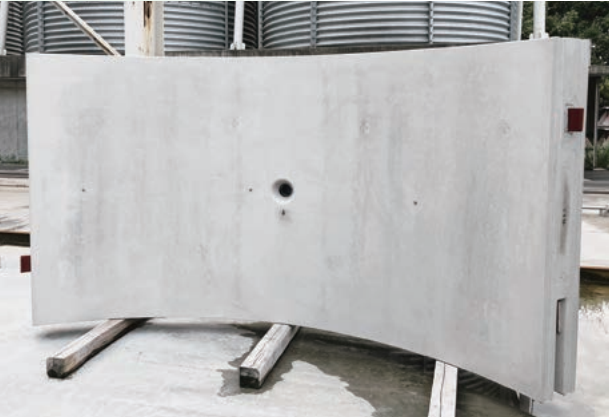
完成工事総利益・完成工事総利益率(個別)



硫酸劣化対策とCO₂排出量削減を実現する「下水道用低炭素セグメント」の実用化へ向けた実証実験を開始

下水道施設のコンクリート劣化が原因で近年頻発する道路陥没事故や地球温暖化への対策として、当社が独自開発した「防菌剤」と「低炭素セグメント®」を組み合わせることにより、下水道施設特有の硫酸劣化に対する抵抗性能が高く、製造時のCO₂排出量を従来比70%削減可能なRCセグメント(下水道用低炭素セグメント)を試作し、大分市上下水道局と共同で、実用化へ向けた実証実験を開始しました。

本実験において、必要な力学性能を有することが実証できたため、引き続き、耐久性能の実証実験を進めることで、本技術の実用化を推進し、今後、国や地方自治体により推進されることが見込まれる下水道更新工事への適用を目指します。



下水道用低炭素セグメント

河川周辺の水害対策を目的とした地下トンネルを築造

谷沢川分水路

東京都世田谷区を流れる谷沢川流域の1時間当たり75mm降雨による浸水被害に対応するため、環状8号線・国道246号・世田谷区道の地下にトンネル構造の分水路(全長約3,200m)を泥土圧シールド工法で築造しました。

本工事は地上ヤードが狭く、住宅地や高速道路と近接するなど非常に困難な施工条件の中、市街地での急曲線部のシールド掘進をはじめ、発進立抗は地中連続壁工法、約1,000m地点にある中間排気施設は鋼管ケーシング工法、到達立坑はニューマチックケーソン工法など、高難度のさまざまな工法を駆使して完成させました。



急曲線区間

建築事業



取締役専務執行役員 建築事業本部長

小松 健

数値指標

単体計画	2025年度 期首予想	2025年度 実績	2026年度 予想
完成工事 総利益 (利益率)	307 億円 (11.8%)	359 億円 (13.7%)	402 億円 (13.0%)
完成工事高	2,600 億円	2,622 億円	3,100 億円

※ 2026年度の業績予想は、2026年3月期決算短信より

競争優位性・当社の強み

- ✓ 生産施設・リニューアル分野での実績、その他幅広いセグメントへの対応力を保有
- ✓ 営業、設計、積算、施工部門の連携による生産性と高品質を両立したサービスの提供
- ✓ 業界最上位の利益水準
- ✓ 長期にわたって当社を選んでいただいている優良顧客を多数保有
- ✓ 徹底的な品質管理による、品質とコストの好循環を実現



株式会社ニコン 本社イノベーションセンター（東京都）

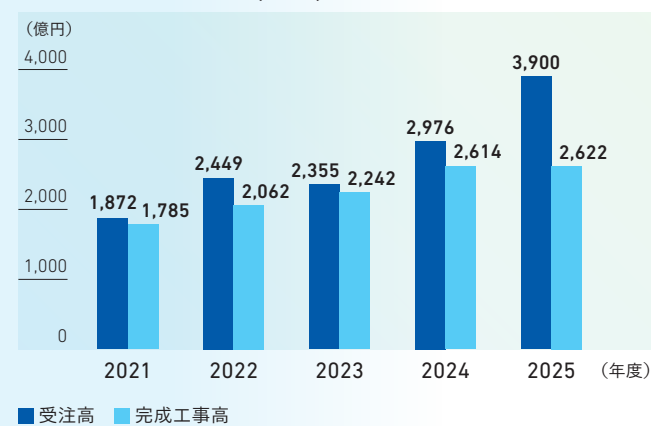
撮影：株式会社エスエス

事業の状況と展望

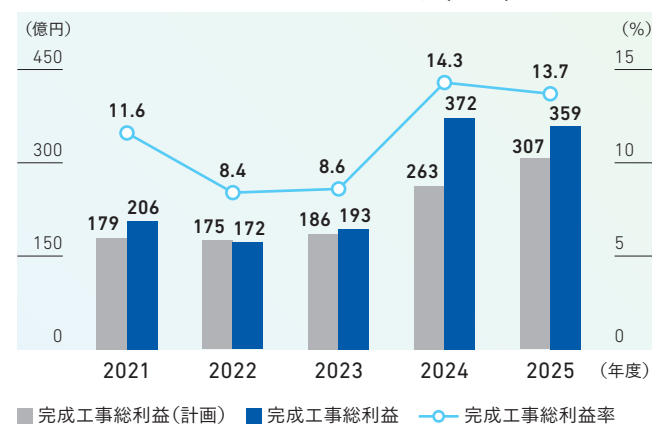
2025年度は資材価格・労務費の動向や労務確保の逼迫に注視が必要な状況が続きましたが、政府建設投資、民間建設投資は前期同様、概ね堅調に推移しました。当社においても、旺盛な建築需要を取り込み、国内を中心に複数の大型案件を受注し、前期比大幅増の受注高となりました。また、物流施設や生産施設を中心とした手持ち工事の採算性向上により、高い利益水準を維持できています。技術面においては、防衛施設強靱化 ECI 案件をはじめ、案件取り組みにおけるプレキャスト化、モジュール化の提案、導入が進みました。

今後の展望として、中東情勢の影響が見通しにくい状況ではありますが、足元の国内建設需要は引き続き高水準での推移が見込まれる中、冷凍冷蔵機能を含む高機能倉庫、データセンターなど将来的なニーズを踏まえた案件選定と戦略的受注を展開していきます。設計および施工面においては、「デジタル・AI技術の導入」「設計施工案件へのBIM設計（アジャイル設計）適用」、「PCa化」、「BIMを活用したフロントローディングの浸透」により、高品質、高生産性の両立、収益基盤の安定的な拡大を図っていきます。

受注高・完成工事高（個別）



完成工事総利益・完成工事総利益率（個別）



Activity Highlights

活動ハイライト

産学官が連携し、イノベーションを生み出す教育施設を設計・施工

Yagami Innovation Laboratory (YIL)

慶應義塾大学矢上キャンパス（神奈川県横浜市）の産学連携棟に増築された、オープンイノベーションの拠点施設です。

50m×5mの敷地において、「ひとがつながりイノベーションが起こる場所」をコンセプトとし、1階は「集う」2階は「試す」をテーマに、人が集い、議論し、学び、挑戦するための仕掛けを散りばめました。うなぎの寝床のような細長い空間を活かし「心地いいリアルな距離間のある一体空間」となるよう計画しています。誰でもどこかにお気に入りの場所を見つけられ、多様なコミュニティを形成し、奥まった立地で人目を気にせずやりたいことができる場として、未来のキャンパスの起点となっています。

★「2025年度グッドデザイン賞」
（公益財団法人日本デザイン振興会）受賞

GOOD DESIGN AWARD
2025年度受賞



外観（夕景）

半導体事業のさらなる生産体制強化を目指した新工場を施工

堀場エステック 京都福知山工場

分析・計測システムをグローバルに展開するHORIBAグループで、半導体事業を手がける株式会社堀場エステックの主力製品であるマスフローコントローラー（流量制御を行う機器）や薬液濃度モニターなどを生産する新工場です。

不均質な地盤に対して異なる構造の基礎を配置するとともに、2階生産エリアの振動抑制のためTMD（制振装置）を設置しています。また、クリーンルームとしてClass6の清浄度を確保しています。

本工場は主力製品の長期的な安定供給体制の確立などを目的としたものであり、お客様の持続的な成長基盤の構築に向けて、高品質な建物を引き渡すことができました。



外観

エネルギー事業



執行役員 エネルギー事業本部長
永井 一郎

エネルギー建設請負工事

2025年度実績

受注高	281億円
完成工事高	345億円

※ 2028年度完成工事高500億円を目指す

再生可能エネルギー事業

2025年度迄実績

2030年度迄計画

投資額	85億円	300億円
-----	------	-------

建設事業と再エネ事業で電力の安定供給・脱炭素化に貢献

2025年度にエネルギー事業本部を設立し、①発電施設や送配電設備等電力施設の建設事業、②脱炭素社会の実現に寄与する再生可能エネルギー事業、の2つの柱で、国民の生活および産業の発展に不可欠な電力の安定供給に貢献する事業を推進しています。

建設事業については、電力施設に関する豊富な施工実績を背景に、お客様および保有技術の拡充により、2028年度完成工事高500億円の体制を構築していきます。

再生可能エネルギー事業については、2025年度までに85億円投資した結果、坂出バイオマス事業が運転を開始したほか、オンサイトPPA事業*は10件に達しました。現在も引き続き、オンサイトPPAを含む太陽光発電事業、水力発電事業、系統用蓄電池事業などの開発を進めています。2030年度末までに300億円を投じる計画です。

* オンサイトPPA事業は、下段の「葦崎中央体育館太陽光発電事業」を参照

坂出バイオマス発電事業

当社は、四国電力株式会社を含む6社でバイオマス発電事業を行っています。坂出バイオマス発電所は2025年6月に営業運転を始め、2026年3月の定期点検まで一度も停止することなく安定して稼働しています。発電所の出力は75MWで、年間発電量は一般家庭約17万世帯分に相当します。営業運転2年目に入った現在もクリーンな電力を供給し続けています。当社は発電所の建設工事の一部を担ったほか、発電所運営のために、継続して社員を派遣しています。



坂出バイオマス発電所

葦崎中央体育館太陽光発電事業

当社が代表企業として参画している「葦崎市営新体育館及び市営総合運動場整備・運営事業」にて建設した体育館に、太陽光発電による電力を供給しています。当社は、当社に建設を依頼されたお客様の建物の屋根や敷地等をお借りして太陽光発電設備を設置し、お客様にクリーンな電力を供給するオンサイトPPA事業を展開しています。本事業は10件目にあたり、これまでに運転を開始した事業の合計出力は6.7MWに達しました。



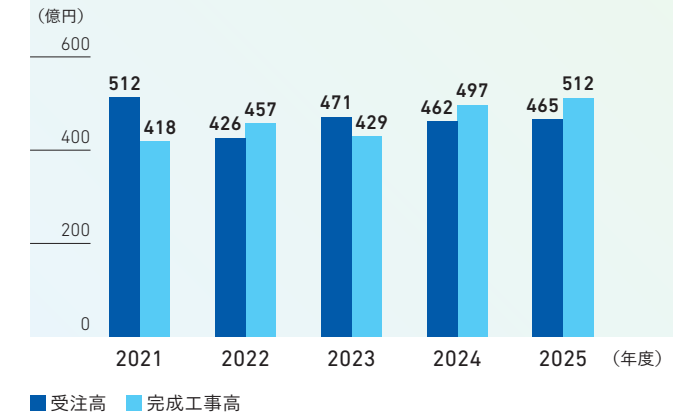
葦崎中央体育館

LCS事業



執行役員 LCS事業本部長
松野 聡

受注高・完成工事高(個別)



専門部署が緊密に連携し、建物価値の最大化を支援

安藤ハザマは2020年4月、お客様の建物を長期にわたりサポートすることを目的に「LCS事業本部」を新設しました。以来、リニューアル部門とビルサービス部門を中心に、建物の企画・設計・建設から維持管理、リニューアルまでを一貫して提供する体制を整え、ワンストップでお客様の多様なニーズに応える取り組みを進めています。

2025年度のLCS事業では、資機材価格の高騰や技能労働者不足といったリスク要因が継続したものの、リニューアル市場が堅調に推移したことに加え、複数の大型案件の受注や手持ち工事の順調な進捗が寄与し、受注高・売上高ともに前年度を上回る結果となりました。

庭園や伝統と調和する建築として歴史ある式場をリニューアル

八芳園 本館

東京でも屈指の歴史と美しい庭園を持つ結婚式場である八芳園(東京都港区白金台)の本館を、業態拡充やリブランディングを目的として、約50年ぶりに全面リニューアルした事業です。8か月に及ぶ改修期間を経て、2025年10月にグランドオープンしました。

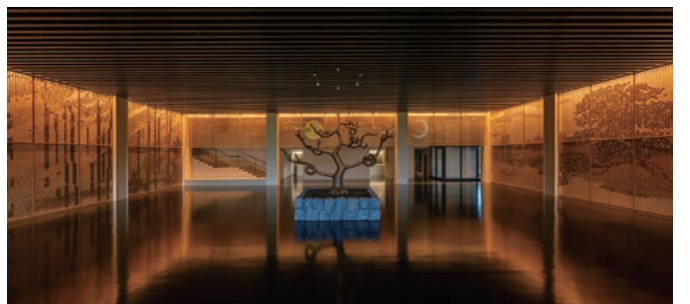
建物の一部を解体し、地上から4階へのエスカレーターと、鉄骨梁を木で囲うハイブリッド工法を採用したガラスキャノピーを新設しました。



本館エントランス

本事業は環境性能の大幅な向上も重要だったため、「ZEB Oriented」認証取得に向けた検討を実施設計と並行して行いました。結果、空調機器は既存併用で認証取得可能なことが判明し、改修項目を調整することができました。

施工においては、敷地内に歴史ある庭園があるためヤードが確保できない中、杭打ちや鉄骨の建て方、解体、耐震補強もある総合的な工事だったことから工程・工務管理は困難を極めましたが、工期厳守で引き渡すことができました。



メインロビー

写真提供：八芳園

海外事業



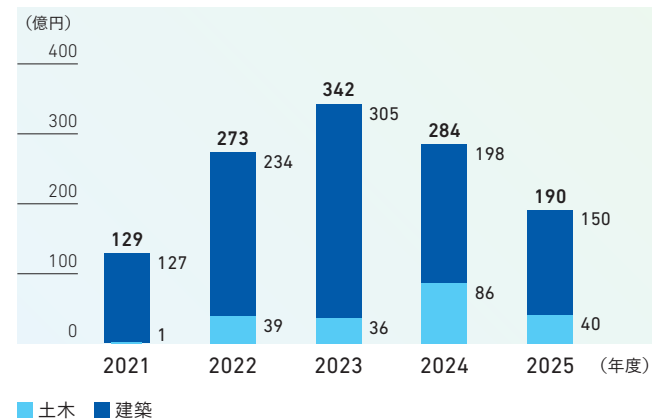
執行役員 国際事業本部長
西尾 朗

豊富な実績とネットワークで、各国の発展に貢献

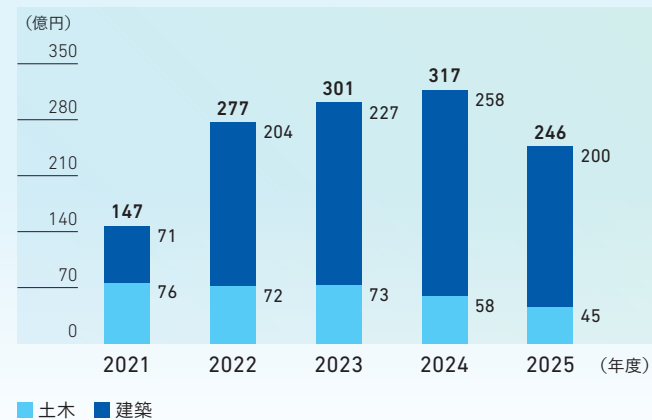
安藤ハザマの海外事業について、土木事業は、ODAを中心に発展途上国に対するインフラ・技術輸出を担っています。建築事業は、アジア、北米における日系・外資系企業の生産施設で豊富な実績を有しています。

2025年度は、土木事業では慎重な案件取り組み判断を行いつつ複数のODA案件を受注し、建築事業は北米エリアにおける日系企業による生産施設の需要が継続しました。海外事業全体では、受注高は前年度を33.0%下回り190億円、完成工事高は前年度を22.4%下回り246億円となりました。2026年度は昨今の地政学リスクの高まり等による建設投資への影響などを注視しながら、引き続き事業量と採算性を見据えた戦略的な事業活動を展開していきます。

受注高(土木・建築別)



完成工事高(土木・建築別)



海外土木

ホンジュラスで、地域の交通や物流改善、経済発展を目的とした新橋を建設

ホンジュラス国内を走るパンアメリカンハイウェイの国道一号線に位置し、1943年に建設された既存のグアンロベ橋に代わる橋長160.6m(2車線)の新橋を建設するプロジェクトです。老朽化や大型車両の増加等で劣化が進んだ既存橋の架け替えにより、地域および同国の物流促進や橋梁の安全性を確保し、周辺地域の生活基盤の維持や経済活動の活性化に貢献するとともに、同国の災害対応能力の強化に寄与することを目的としています。

海外建築

海外初進出となるお客様の新工場をアメリカで建設

総合プラスチックメーカーである岐阜プラスチック工業株式会社の米国子会社RISU AMERICA, INC. がインディアナ州シェルビービルに建設した、プラスチック製パレットを製造するRISUグループ初の海外工場です。

構造は杭無しの独立基礎、鉄骨はPEMB*を採用しています。北米で拡大する物流資材需要への対応と地域経済への貢献を目指した新工場の建設に貢献しました。

* PEMB(Pre-Engineered Metal Building Steel): 工場で精密に設計・加工された部材を現地で組み立てる、高耐久かつ短工期なシステム鉄骨建築

ホンジュラス共和国 国道1号線橋梁架け替え計画



全景(鳥瞰)

RISU AMERICA, INC. インディアナ工場



全景(鳥瞰)

オープンイノベーションの推進

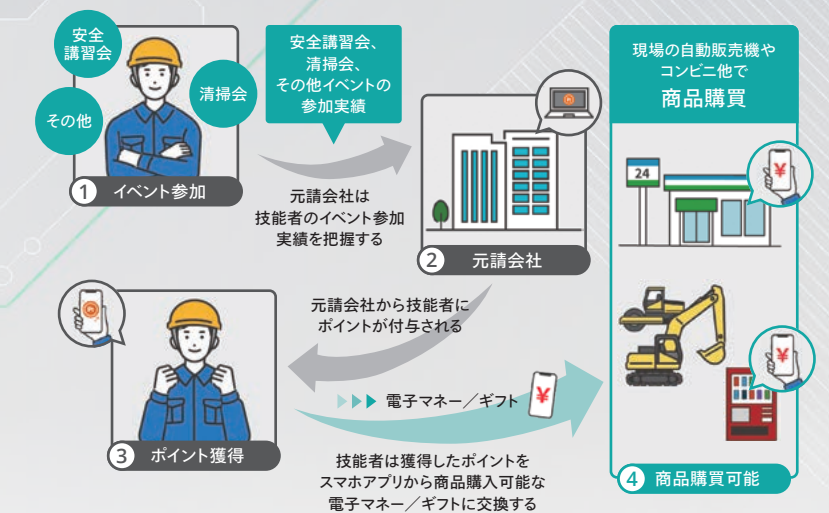
「安藤ハザマVISION2030」に基づき、持続可能な社会の実現に貢献しつつ当社グループの価値創造力を高めるため、異業種企業との連携を通じて各専門技術を活用した業務改善・効率化に向けた取り組みを積極的に推進しています。2025年度の成果例をご紹介します。

現場の技能者に直接の“ありがとう”を伝える仕組みを全現場に導入

2025年7月、現場で働く技能者一人ひとりに直接ポイントを付与する「ビルダーズポイント」の全現場導入を開始しました。「ビルダーズポイント」は、現場作業に従事した技能者や安全講習会・清掃会などの現場イベントに参加・入賞した技能者に対し、現場から直接ポイントを付与する仕組みです。付与されたポイントは電子マネーやデジタルギフトに交換できるため、技能者が自由に好きなものを購入することができます。

この「ビルダーズポイント」を活用することで、技能者のさらなるモチベーション向上を図るとともに、現場の一体感を醸成し、協力会社とより強固な連携のもとプロジェクトを推進していきます。

「ビルダーズポイント」の運用フロー



熱中症対策もアナログからデジタルへ

2025年夏、AIが瞬時に熱中症リスクを4段階で判定する「カオカラ」の全現場導入を開始しました。「カオカラ」は専用タブレットの前に立ち、顔を撮影するだけでAIが瞬時に熱中症リスクを判定するツールです。

夏場の気温は年々上昇傾向にあります。従来の熱中症対策は、客観的な指標がない中での水分・塩分補給などの一律的

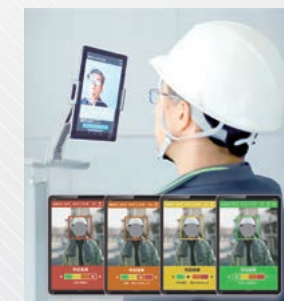
な指示が中心でした。また、熱中症の危険な兆候についても、技能者個人の自覚・判断に委ねられているのが実情でした。

こうした課題を解決するため、「カオカラ」とチャットツール「direct」を連携し、高リスクと判定された技能者に対し、迅速かつ適切に水分・塩分補給および休憩を指示できる環境を構築しました。

「カオカラ」と「direct」の連携フロー

カオカラ

AIが熱中症リスクを判定



direct ダイレクト

管理者へリアルタイムに通知



基本的な考え方(マテリアリティのアプローチ)

現在、企業のサステナビリティ戦略には、「社会・環境に与える正負の影響」「自社成長に関わる社会・環境リスクと機会」両面から重要課題を特定し、その管理体制を整備するという「ダブルマテリアリティ」アプローチの反映が求められています。安藤ハザマは、社内各層への浸透とそれに即した段階的な戦略反映を進めてきました。

マテリアリティの段階的強化

各種イニシアチブ、ESG 評価手法の考察はもちろん、ステークホルダーからの日常的な意見聴取や外部有識者、サステナビリティ実務者との定期的な会合を活用しつつ、2019年よりダブルマテリアリティの段階的な組み込みを実施し、財務・非財務各種施策およびKPI への反映を続けています。

段階的な強化のプロセス

2019年	2020年	2021年	2023年
重要な戦略テーマ「マテリアリティ」の再構築 ■社会・環境施策群に対するダブルマテリアリティでの再分析とKPI 設定施策群に対する重要性を分析 - 社会、環境に事業が与える影響（社会に与える正負のインパクト） - 自社の持続的成長、差別化戦略への影響（財務的なリスクと機会）	財務(ESG)マテリアリティの組み込み強化 ■長期ビジョン「安藤ハザマビジョン2030」の策定と、中期経営計画におけるESG 要素加味の強化を開始	広範なサステナビリティ共通指標「コアSDGsおよびKPI」策定 ■財務(ESG)戦略、CSR 戦略共通となるKPIを網羅的に整備 ■継続的に内容を更新しつつ、目標管理および個別開示の強化を加速	ダブルマテリアリティアプローチのさらなる強化 ■財務(ESG)戦略、CSR 戦略共通となるKPIを網羅的に整備 ■財務戦略に即したESG 施策体系と、サステナビリティ施策体系の整合化(下表参照) ■中期経営計画2025において、業績直結の最重要ESG 指標を設定

安藤ハザマのマテリアリティと、中心的な活動トピック

	サステナビリティ重要テーマ (インパクト側面で選ばれたマテリアルなトピック)	中期経営計画で定めたESG 目標 (財務側面で選ばれたマテリアルなESGトピック)
マテリアリティ① 社会課題の解決と社会への価値創造 S	■社会やお客様の満足と信頼獲得 ■地域社会との調和 ■安全で働きやすい労働環境	■人的資本の価値向上 ■人権対応
マテリアリティ② 地球環境の保護と調和 E	■豊かな環境づくり	■脱炭素社会の実現 ■自然共生社会の実現 ■循環型社会の実現
マテリアリティ③ サステナブル経営の推進と責任の徹底 G	■公正で誠実な企業活動 ■ステークホルダーとのコミュニケーション	■ガバナンスの強化 ■サステナビリティ経営

特に重視・参照している外部イニシアチブ・ガイダンスおよびESG 評価

GRI(Global Reporting Initiative)「GRIスタンダード」／IFRS財団「ISSB 基準」／国連 持続可能な開発目標(SDGs)およびグローバル・コンパクト／EU「欧州サステナビリティ報告基準」／CDP(Carbon Disclosure Project)／MSCI ESGレーティング／TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)／TNFD(自然関連財務情報開示タスクフォース)／SBTイニシアチブ など

マテリアリティに即したPDCA の推進

現在、3つのマテリアリティに即し、財務・CSR 共通指標である「コアSDGsおよびKPI」のPDCA 管理を全社で推進しています。
なお2024年7月にその内容を再度更新し、中期経営計画との連動性を強化しました。詳細は別冊サステナビリティレポートを参照ください。

優先して取り組むコアSDGs、KPI

 は「中期経営計画2028」ESG 目標項目

マテリアリティ 関連SDGs	サステナビリティ 重要テーマ	コア SDGs	KPI	数値目標	達成年度	2025年度 実績
社会課題の解決と社会への価値創造 2 3 4 5 6 8 9 11 S	■社会やお客様の満足と信頼獲得 ■地域社会との調和 ■安全で働きやすい労働環境	3	重大な労働災害	0件	毎年度	3件
		4	度数率	0.40以下	2026	0.62
		4	教育研修受講率(人権)	100%	毎年度	100%
		5	女性管理職人数(課長クラス以上)	60人	2025	62人
		8	4週8閉所実施率 土木 建築	100% 100%	毎年度 毎年度	90.8% 87.4%
			エンゲージメント・レーティング	A	2028	BBB
			人財投資(2025年度比)	100億円増額	2028	94億円増額 (2022年度比)
			資格保有人数	10%以上アップ	2025	6.1%アップ
		9	生産性向上*1	10%以上 (2020年度比)	2025	33.1%
			特許出願件数	75件／年	2026	53件
地球環境の保護と調和 7 12 13 14 15 E	■豊かな環境づくり	13	GHG 排出削減率 Scope1+2 (2024年度比)	23%削減	2028	24.0%
			GHG 排出削減率 Scope3 (2024年度比)	14%削減	2028	4.8%
		7	設計施工案件におけるZEB 水準の受注割合(竣工年基準・延床面積比)	30%	2026	40.0%*2
			再生可能エネルギー事業開発規模	80MW	2025	75.3MW
			再生可能エネルギー電気利用割合	80%	2030	50.0%
		14 15	生物多様性に寄与する提案率 (設計施工案件)	100%	2028	—
		12	重大な環境事故	0件	毎年度	0件
			建設混合廃棄物排出率	3%以下	2028	1.0%
サステナブル経営の推進と責任の徹底 5 8 10 16 17 G	■公正で誠実な企業活動 ■ステークホルダーとのコミュニケーション	5	女性取締役比率	30%以上	毎年度	33.3%
		8	社外取締役比率	50%(過半数)	毎年度	66.7%
			情報セキュリティ講習受講率	100%	毎年度	100%
			コンプライアンス研修受講率	100%	毎年度	100%
			取締役会の実効性評価および課題への対応継続	1回	毎年度	1回
			サステナビリティ委員会の継続実施	4回	毎年度	4回
			政策保有株式の縮減 (政策保有株式時価の連結純資産に対する比率)	10%未満	2028	24.0%

*1 日本建設業連合会の生産性指標(技術者・技能者1日(8時間)当たりの施工高(完成工事高／人工))に基づき算出

*2 改修工事を含めると47.0%

サステナビリティ重要テーマ

- 社会やお客様の満足と信頼獲得
- 地域社会との調和
- 安全で働きやすい労働環境

関連SDGs



社会の課題（期待される社会インパクト）

インフラの継続的な進化ならびに強化により高品質かつ先進的な経済・生活基盤を実現し続けることは、人類社会の進化と持続可能性に直結する社会課題です。私たち建設業は土木や建築など全てのものづくりを通じて積極的に役割を果たす責務があります。その実現に際しては、社会・地域コミュニティへの配慮と調和に留意することが大前提です。

また、社員や協力会社をはじめとするビジネスパートナーが安全かつ健康に活躍できる職場環境が整備されることも社会からの要請です。

2025年度の主な成果

日本政府は2026年3月、人的資本可視化指針を改定し、人材を育み共栄する経営の仕組みの整備と経営関与の強化を一段と推進しています。投資家をはじめとするステークホルダーの関心も高まる中、当社は現在、「建設業界で最も社員を大切にすること」を目指し、経営陣の積極関与のもと、従業員エンゲージメントの継続的な改善と人材投資の強化、多様性を活かす働き方改革といった各種施策に力を入れています。2025年度も多くの成果を上げることができました。

リスクと機会（注視する自社成長への影響）

これらの社会課題への取り組みは、お客様満足および社会からの信頼獲得に直結する要素であることから、重要なリスクと機会と認識し、サステナビリティ重要テーマのもと取り組みを継続しています。

なお、人材育成や適切な処遇、社内環境整備は、当社の成長と競争力の源泉であり、ものづくりの担い手不足の深刻化と技術革新の加速が著しい近年においては、その重要度を一層高め続ける経営課題と捉えています。

活動ハイライト

Impact



従業員エンゲージメントの状況

当社は、従業員エンゲージメントに関連する項目（①貢献意欲 ②理念共感 ③やりがい ④自己成長 ⑤評価 ⑥処遇待遇 ⑦職場風土）をサーベイにて調査し、7項目の肯定的回答率を中期経営計画2025のKPIとして設定していました。（KPI: 従業員エンゲージメントスコア80%以上）

以下の点に注力し、従業員エンゲージメントの向上に向けて取り組みを進めた結果、エンゲージメントスコアは、中期経営計画始動時の72%（2022年度実績）から年々上昇し、2023年度は75%、2024年度は77%、2025年度は79%と3年間で7ポイント上昇しました。

- ① 幅広い世代がモチベーション高くやりがいを持って働ける人事諸制度への見直し。資格取得支援と研修内容の充実。
- ② 持続的な処遇改善に加え、能力や役割に応じた人事処遇の見直し。育児・介護・治療等ライフイベントに応じた両立支援制度の提供。
- ③ 職場・組織内コミュニケーションの活性化を図る仕組みづくり。

今後は、第三者調査会社による調査結果に即したレーティングをKPIに設定し、各職場および組織の課題に合わせた改善活動を行うことにより、さらなる従業員エンゲージメント向上を図ります。

「健康経営銘柄2026」に選定

経済産業省と東京証券取引所が共同で選定する「健康経営銘柄2026」に選定されました。当社が「健康経営銘柄」に選定されるのは今回が初めてです。また、経済産業省と日本健康会議より、優良な健康経営を実践している法人として「健康経営優良法人（ホワイト500）」にも4年連続で認定されました。*

「健康経営銘柄」は、従業員等の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に健康経営を実践している上場企業の中から、その取り組みが特に優れた企業が1業種1社を基本として選定されます。（「健康経営銘柄2026」に選定された企業は28業種44社）

当社は、従業員の健康を重要な経営課題として捉え、2019年7月に健康宣言を発信して以来、全社で健康経営を推進する体制を構築し、「食・運動・禁煙・こころの健康」など、こころと身体の健康増進に向けた取り組みを進めています。

TOPICS

シニア社員の声

経営戦略本部 DX戦略部

庄司 雅彦 さん



知見を活かし定年後も人財育成に貢献

私は入社以降、情報システム、DXの業務に携わってきました。2021年8月に定年を迎えた後も、それまで所属していたDX戦略部で引き続き全社のDX推進やデジタル人財育成を行っています。2025年度に新たに導入された定年後再雇用制度では、定年前と同じように、業務に対する役割や目標の明確化と業績評価が行われるようになりました。結果が処遇に反映されるようになったことで、責任感とモチベーションを持って仕事ができ、「建設業界で最も社員を大切にすること」を実感しています。

今後は、これからの安藤ハザマのDXを推進していくメンバーにこれまで蓄積したノウハウ、スキルの引き継ぎを行いつつ、週末は趣味のスイミングとゴルフ練習を楽しみたいと思います。

具体的には、食生活やコミュニケーションに関する動画研修、ワーキングイベントを活用した運動促進、健康情報の定期配信（メールマガジン・社内アプリ）、人間ドック費用補助の拡充など、多様な施策を実施しています。

今後も「建設業界で最も社員を大切にすること」を目指して、従業員がいきいきと働き続けることができるよう安全・安心で健康的な労働環境の提供に努めています。



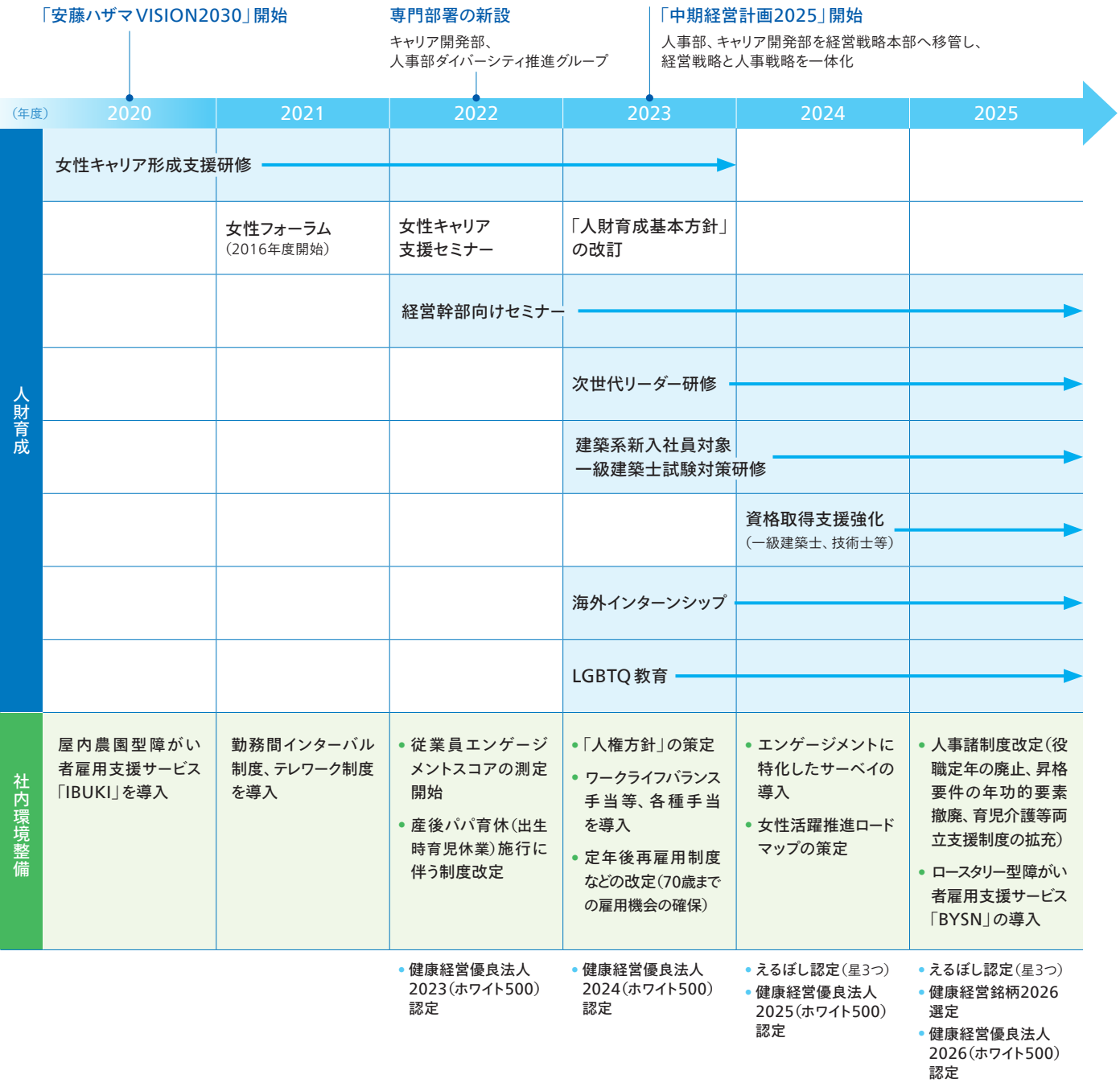
* 詳細は、サステナビリティレポートP19をご参照ください。

人的資本の価値向上

中期経営計画2025における主要KPIである「従業員エンゲージメントスコア80%以上」については、処遇改善、資格取得支援、仕事と子育ての両立支援制度の拡充等に取り組んだ結果、エンゲージメントスコアは79%となり、概ね計画水準に近い結果となりました。

中期経営計画2028においては、第三者調査に基づくエンゲージメント・レーティングを主要KPIに据え、「建設業界で最も社員を大切にできる会社」を目指し、社員一人ひとりの幸福感

(Well-being)を高めるため、報酬アップや福利厚生制度の充実による満足度の高い処遇、資格取得支援や次世代リーダーの育成等による成長実感の高い人財育成、人事諸制度の見直し等と適正なフィードバックによる納得性の高い評価を実施しています。また、ダイバーシティ&インクルージョン・働き方改革・ワークライフバランスおよび健康経営の推進等による組織の活性化を目的とした各種施策を推進しています。



TOPICS

研修参加者の声

技術研究所 フロンティア研究部
宇宙技術未来創造室

榊原 翼 さん



「選抜型の次世代リーダー研修」に参加

私が参加した「次世代リーダー(中級)研修」は、全社視点で事業課題を捉えて推進する力とリーダーシップ・マネジメント力の向上、また、異なる考えや価値観への理解促進と職種横断でのネットワーク構築を目的とするものです。グループごとに経営層に対して経営提言を行うプログラムがあり、いつか挑戦したいと考えていたところ、上司の推薦を受けて受講を決意しました。

経営提言という貴重な機会に向けて、職種や年次を跨いだグループメンバーと熟議を重ねたことはもちろん、実務への学びの活かし方や行動変容においても非常に刺激を受けました。

本研修を通じて自身のリーダーシップにおける課題を認識し、目標を定めるとともに、中長期的目線でテーマを捉えること、組織としての成果を重視した行動を選択することの重要性を学ぶことができたと感じています。

今後は自部門の計画やミッション達成に向けて、自らリーダーシップを発揮して推進したいという思いが一層強くなりました。

会社と社員が共に成長する「安藤ハザマの人財づくり」

当社では、人財育成の指針として、「多様な人財がいきいきと能力を発揮し、社会のために挑戦できる組織風土の醸成」を掲げており、個人が持つ潜在的な能力を高めることができる機会を積極的に提供しています。職場内での育成を図るOJT(On the Job Training)を育成の中心としつつも、専門部署としてキャリア開発部を新設して以降は、OJTを充実させるためのOff-JT(Off the Job Training)も多彩なメニューを揃え、人財育成の強化を図っています。

新入社員研修は、早期戦力化を目指し、技術研究所で数か月にわたり実施しています。経験豊富な社内講師の指導のもと、足場の組立てや資機材の注文、コンクリートの打設など、施工のほぼ全ての工程を新入社員自身が実践しています。この研修プログラムでは、毎年20〜30代の若手社員が講師として参加し、新入社員の指導にあたりながら、新入社員との信頼関係を築いています。その後、若手社員は新入社員のメンターと

して、良き相談相手となり、成長をしっかりとサポートしています。

全社員に対する育成施策に加え、選抜された社員への教育も実施しています。2022年度からは会社を牽引するリーダー層の育成にも力を入れており、経営幹部から若手層まで幅広い階層において次世代のリーダーとしての力量を引き出し、伸ばすプログラムを取り入れることで、長期的な目線での育成を図っています。その一環として、知識や経験の幅を広げて将来のキャリアアップにつなげることを目的に、海外インターンシップも導入しており、数か月間の海外現場勤務を通じて、海外勤務の魅力や新たな成長課題に気づく貴重な機会を提供しています。

さらに、多様な人財が自身の成長課題に合わせて必要な教育を受けられるよう選択制研修も実施しています。また、「自由な学び」と称し、資格取得や英語学習などの自己啓発支援を強化し、いずれも手上げ制にて参加者を募集することで、社員自らが主体的に学び挑戦する風土の醸成を図っています。

階層別	新入社員研修	地域職昇格者研修	主任層昇格者研修	新任グループ長研修	新任部長研修
				課長層昇格者研修	部長層昇格者研修
	新入社員	地域職	初級管理職	中級管理職	上級管理職
全社員	職種別専門研修、インテグリティ、コンプライアンス、安全、ダイバーシティ、情報セキュリティ、DX など				
選抜型	次世代リーダー研修(初級・中級・上級)、海外インターン など				
手上げ	選択制研修、英語学習、資格取得 など				

資格取得支援

当社では、人的資本の価値向上を実現するために、技術士や一級建築士をはじめとする資格保有人数の増加に向けて、各種支援を強化しています。

一級建築士の資格取得支援として、2023年度より建築系新入社員向けに建築士対策研修を実施しています。学科試験から製図試験まで一貫してフォローを行っており、2026年度からは脳トレを導入し、法規や構造など特に“記憶力”を問われる学科の得点アップに向けた取り組みを進めています。また、社員が資格取得学校に通う際の費用補助の制度も整備しています。

多様な人財の活用

当社では、国籍や性別、年齢、障がいなどに関わらず、多様な人財がそれぞれの個性を活かし、いきいきと働ける職場環境づくりを行っています。

公平でオープンな採用を実現するとともに、入社後においても、より高いパフォーマンスを発揮する社員に対しては、処遇の向上を図るための登用制度を設けています。

外国籍社員については、日本語教育や外国籍社員同士の

技術士への支援プログラムも継続的に実施しており、受験ガイダンスの実施や外部講習の費用補助、社内勉強会の開催などを通じて資格取得を支援しています。さらに、受験者一人ひとりに社内の技術士保有者が指導担当者としてつき、さまざまな相談に応じながらフォローを行うほか、受験者の適性に合った外部講習を選択できるよう配慮することなどを通じて、会社全体で支援する体制を確立しています。

このように、資格取得を通じた専門知識の習得により会社の技術力を向上させ、社会課題の解決に挑戦し、継続的な発展に寄与していきます。

社内ネットワークづくりなどのフォローを行い、日本国内においてもパフォーマンスが発揮できるように後押しをしています。

仕事と家庭生活の両立を支援するために独自の両立支援制度を導入し、取り組みに対する理解を深めるために、「子育て支援ハンドブック」「介護ハンドブック」を発行しています。今後も、男女ともに安心して働きながら子育てができる環境づくりに取り組んでいきます。

多様な人財の活用

	2021年度実績	2022年度実績	2023年度実績	2024年度実績	2025年度実績
育児休業取得者数[男性] (率)	17名 (18.3%)	17名 (26.6%)	29名 (46.0%)	37名 (66.1%)	54名 (85.7%)
育児休業取得者数[女性] (率)	15名 (100%)	15名 (100%)	22名 (100%)	15名 (100%)	14名 (100%)
育児休業後復帰者数	16名	16名	13名	17名	26名
短時間勤務利用者数	26名	43名	55名	55名	73名
ジョブリターン申請者数	0名	0名	0名	0名	1名
定年後再雇用者数 (率)	52名 (83.8%)	57名 (82.6%)	60名 (92.3%)	80名 (89.9%)	99名 (94.3%)
外国籍社員数	50名	47名	45名	39名	44名
障がい者雇用数 (うち特別障がい)	50名 (22名)	52名 (22名)	53名 (21名)	55名 (21名)	64名 (23名)
平均勤続年数[男性]	18.8年	18.8年	19.0年	18.8年	18.5年
平均勤続年数[女性]	11.5年	11.7年	11.9年	11.9年	11.8年
定年制社員女性比率(総人員)	13.3%	14.2%	14.9%	15.3%	15.7%
新卒採用者(定年制社員)に 占める女性比率	18.7%	20.5%	25.0%	18.2%	20.0%
採用者(定年制社員)に 占める女性比率(新卒+中途)	21.1%	25.4%	19.3%	16.0%	17.2%
管理職における女性比率*	1.7%	2.2%	2.9%	3.5%	4.5%

* 副参事(課長クラス相当)以上

TOPICS

育休取得者の声

大阪支店土木部

村上 航平 さん



育児休業中の様子

育児休暇を経て、モチベーションも向上

私は単身赴任中の第三子出産時に、出生時育児休業制度(産後パパ育休)を利用し、妻の出産後約4か月間の育児休暇を取得しました。また出産予定日の約2週間前から特別休暇を取得したことで、出産前から妻をサポートすることができました。

私は土木職として作業所で勤務しており、育休取得にあたっては復帰後に仕事の感覚を取り戻せるかという不安がありましたが、職場の理解や協力により、「今しかない家族との時間を大切にしよう」という気持ちで過ごすことができました。子どもたちの日々の成長やたくさんの笑顔が見られたことは、育休を取得したからこそ得られた貴重な経験でした。一方で、妻の育児負担を改めて実感し、復帰後は家族帯同で赴任するなど、家族みんなで協力できる環境を整えました。今回の経験を生かし、今後、後輩たちが育休取得を検討する際にも安心して取得できるよう、積極的にサポートしたいと思います。

労働災害の防止と安全成績

労働災害等の発生状況

2025年度は、土木工事、建築工事のそれぞれで当社労災の死亡災害が発生しました。どちらも重機・車両による災害であり、休業4日以上災害を含め、作業員が重機旋回範囲に立ち入り被災する傾向にあります。重機による災害対策として、作業計画・作業手順により、監視人や合図者の責務を周知し、個人の行動に頼らず、グループでの災害防止、安全ルールの追加等、管理手法の改善を図っています。

また、火災リスクが高いリチウムイオンバッテリーの取り扱いに関しても、新たに安全ルールに加えました。

安全パトロール

安全パトロールでは、当社が定める「繰り返さない為の安全10項目」が遵守されているかに加え、作業手順、施工体制などの重要な項目を区分し、チェック項目に沿った店社によるパトロールを定期的を実施しています。

また、女性技術者への配慮として、女性用更衣室や女性用トイレの設置等の確認も行っています。

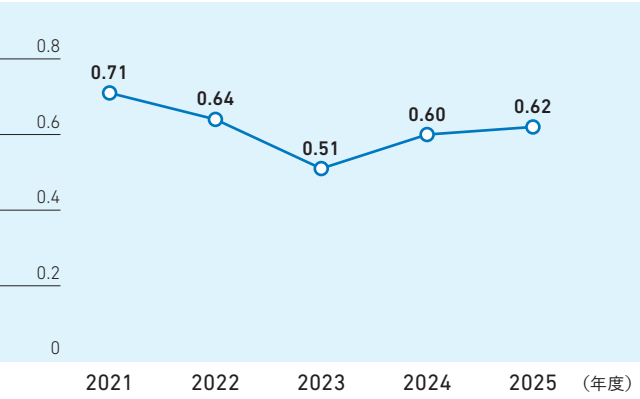
海外工事では、定期的な現地パトロールおよびWEBによるリモートパトロールを実施し、当社としての安全管理を維持しています。

安全教育

定期的に実施している集合教育では基本的なルールや法令の確認に加え、近年の災害事例を参考に、再発防止対策を自身に置き換えて考え、グループ討議により他者の意見を取り入れる教育を行っています。

また、ビデオ教育やリモート教育の実施に加え、VRやデジタルサイネージを活用することによって、記憶に残る教育を目指しています。

安全成績の推移(度数率)



度数率：100万延べ実労働時間当たりの労働災害による死傷者数で、災害発生の頻度を表す。0に近い数値が望ましい



ENVIRONMENT

マテリアリティ②

地球環境の保護と調和

サステナビリティ重要テーマ

- 豊かな環境づくり
(気候変動対策、循環型社会の構築、生物多様性の保全)

関連SDGs



社会の課題 (期待される社会インパクト)

深刻化する気候変動問題を背景に、社会の脱炭素化は世界規模の社会課題となっており、日本政府も「2050年カーボンニュートラル」を掲げ、官民連携での取り組みの加速と社会制度化を続けています。同時に循環型経済の実現と環境汚染の防止、生物多様性の保護といった各種の環境課題も、自然資本の保全ならびに資源枯渇の防止といった課題を背景に、重要度を増し続けています。これらは建設事業と密接に関わるため、率先した取り組みが期待されています。

2025年度の主な成果

当社はかねてより3か年の「環境目的・目標」を定め、自社の環境マネジメントと環境性能に優れたものづくりを両輪とする環境重視経営を推進しています。近年は特にTCFD提言をもとにした気候変動リスクの管理強化と脱炭素戦略を強化し、多くの成果をあげてきましたが、2025年度はこれを自然資本に拡大し、TNFD提言に即したリスク把握と施策強化も開始しました。

これらの結果は「中期経営計画2028」の策定にも加味しており、同計画のESG目標に「GHG排出量」「生物多様性に寄与する提案率」「建設混合廃棄物排出率」を組み込み、取り組みを積極推進します。

リスクと機会 (注視する自社成長への影響)

低・脱炭素性能に優れたものづくりやサービスの提供は官民問わず多くのお客様から強く求められています。また、事業の脱炭素化や低負荷化、生物多様性保全に関する法規制や産業政策に迅速に対応することは、当社の持続的成長に直結します。近年は気候変動による自然災害の激甚化、自然資源の枯渇などを事業継続へのリスクとして経営管理に組み込んでいるか否かが、投資家やサプライヤーによる企業分析・選別の重要な観点となりつつある点も重要です。

戦略ハイライト — 脱炭素戦略の加速 —



カーボンニュートラルロードマップに即した戦略遂行

当社は「中期経営計画2025」で2050年カーボンニュートラル宣言を行い、その実現に向け2025年にロードマップを策定し、取り組みを加速しています。

本ロードマップはTCFD提言に即したリスク・機会分析およびSBT認定に即した目標群と密接に連携した上で、自社事業だけでなく、提供サービス・ソリューションの脱炭素化まで多面的な施策を構築しており、2025年度も着実に成果をあげています。社会情勢の変化や革新的技術開発などを考慮し適宜アップデートを続けていきます。

① 本ロードマップの詳細は、下記サイトをご参照ください。
<https://www.ad-hzm.co.jp/sustainability/tcdf/>

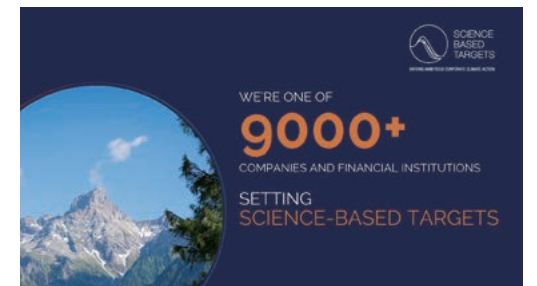
2035年度の温室効果ガス排出削減目標を設定し、SBT新認定取得

当社グループが新たに設定した2035年度の温室効果ガス排出削減目標について、2025年12月にScience Based Targets (SBT) イニシアチブの認証を取得しました。

当社グループは2019年12月に、世界の平均気温上昇幅を産業革命前より2℃を十分下回る水準に抑えるための科学的根拠に基づいた目標「WB2℃水準」を設定し、SBT イニシアチブの認証を取得しました。

その後、2050年カーボンニュートラルの実現に向けた動きが加速する昨今の状況を踏まえ、2024年12月に目標値を「1.5℃水準」に引き上げ、さらに当社グループが掲げる「事業活動の2050年ネットゼロ」実現に向けた今後10年間の道筋をより明確にするため、目標年を2030年度から2035年度に見直しました。

また、温室効果ガス排出量の算定方法を、国際基準であるGHGプロトコルに準拠させるなどの改定も行いました。



CDP2025の「気候変動」分野で、最高評価の「Aリスト」企業に選定

環境分野における国際的な非営利団体CDP*1による2025年の調査において、気候変動に対する取り組みや透明性の高い情報開示などが評価され、最高評価である「Aリスト」企業として選定されました。併せて、サプライヤーとの気候変動に関する取り組みを評価するサプライヤーエンゲージメント評価でも最高評価である「A」スコアを獲得しました。

当社グループは脱炭素社会の実現に向けて、SBT認定の取得やRE100に加盟しています。また、再生電気の積極的利用やCPコンクリート*2の開発、さらにはZEBをはじめとした環境配慮設計や太陽光PPA*3などによるお客様への環境価値の提供に取り組んでいます。



*1 サプライチェーンを含む企業の脱炭素戦略を可視化し評価することで、脱炭素社会への移行を後押しする国際的な環境NGO。企業に対して気候変動、水セキュリティ、フォレストの3分野の情報開示を求め、その内容をA～Dの8段階で評価し、特に優れた企業を「Aリスト」として公表しています。

*2 CPコンクリートの詳細については [P50「活動ハイライト」](#)をご参照ください

*3 太陽光PPAの詳細については [P35「荏苒中央体育館太陽光発電事業」](#)をご参照ください

環境データ (抜粋)

In Detail



2025年度の温室効果ガス排出量と再生可能エネルギー電気利用状況

(グループ全体)対象期間:2025.4.1～2026.3.31

「温室効果ガス(GHG)排出量」と「再生可能エネルギー電気利用割合」の2025年度実績は下表のとおりです。引き続き、目標達成に向けた地球温暖化対策を推進していきます。なお、

2025年度の温室効果ガス排出量(Scope1、Scope2およびScope3)、エネルギー消費量について、ソコテック・サティフィケーション・ジャパン株式会社からの第三者保証を受けています。

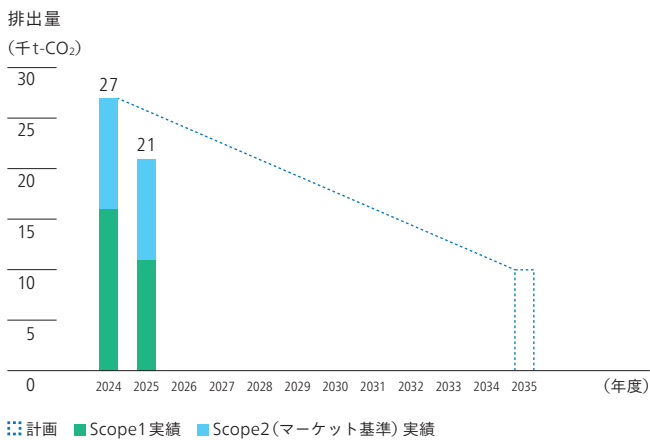
項目		単位	2024年度 (基準年度)	2025年度
GHG	Scope1	千t-CO ₂	16	10
	Scope2(ロケーション基準)		19	19
	Scope2(マーケット基準)		12	10
	Scope1+2 ^{*1}		27	21
	Scope3 ^{*2}		3,055	2,908
	①購入した製品・サービス		928	740
	①-1:生コンなどの主要資材、オフィス用品		654	439
	①-2:購入した土木・建築サービス		274	301
	②資本財		20	15
	③Scope1,2に含まれない燃料 およびエネルギー関連活動		6	5
	④輸送、配送(上流)		23	18
	⑤事業から出る廃棄物		6	3
	⑥出張		0	0
	⑦雇用者の通勤		1	1
	⑪販売した製品の使用		2,051	2,115
RE100	電気使用量	MWh	48,506	49,345
	再生可能エネルギー電気使用量 ^{*3}		20,081	24,498
	再生可能エネルギー電気利用割合	%	41	50

*1 Scope1+2は、マーケット基準数値

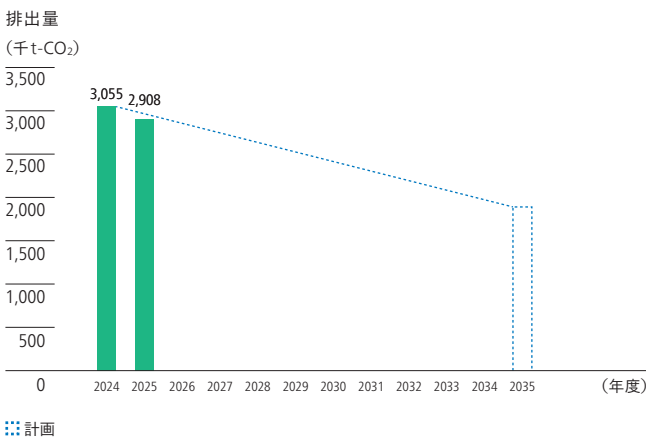
*2 「⑧リース資産(上流)」 「⑨輸送、配送(下流)」 「⑩販売した製品の加工」 「⑪フランチャイズ」 「⑫投資」は非該当のため算定対象外

*3 RE100の基準を満たした再生可能エネルギー電気のための集計

Scope1+2の進捗状況



Scope3の進捗状況



活動ハイライト

Impact



カーボンプールコンクリート(CP コンクリート)の開発と社会実装に向けた取り組み

カーボンニュートラル社会の実現・推進に向け、NEDO(国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構)によるグリーンイノベーション基金事業において、CPコンクリートの開発に取り組んでいます。

2025年大阪・関西万博では、当社が幹事会社であるCPコンクリート・コンソーシアムが協賛する未来社会ショーケース事業「フューチャーライフ万博・未来の都市」において、30万人以上の来場者に脱炭素社会の基盤を構成する新しい素材であるCPコンクリートに直接触れていただくことができました。

また、東京都日野市の「西平山あそびば」において、CO₂を固定した材料で製造したCPコンクリートを使用し、ベンチの製作やスロープおよび駐車場の舗装を行いました。現場施工したベンチには、打設後さらにCO₂をCPコンクリートに現場で固定する作業を国内で初めて実施しました。

これまでの開発成果を踏まえ、バイオマス発電所の排ガスを直接利用することにより、短時間で効率的にCO₂をコンクリート材料や二次製品に固定できることを確認しました。これにより社会実装を見据えた実モデルのテストプラントを設計し、今年度は実際に製作したプラントの性能を検証する予定です。



来場者30万人突破の記念セレモニーの様子



「西平山あそびば」に施工したCPコンクリート製ベンチ

都市の豊かな緑を育む、緑地設計支援システム「UUell(ウエル)」を開発

都市部の緑地は、都市に生息する生物を守り、豊かな環境をつくっていく上で大切です。緑地の設計では、限られた敷地で樹木の成長を見据えた配置や、日照等の環境条件に合った樹種選定が重要ですが、経験の少ない設計者はその設計業務に多くの時間を要していました。そこで当社は、効果的な配植と樹種選定をサポートするシステムを開発しました。

本システムの特徴は以下のとおりです。

- 敷地条件を入力することで、東京都の自然保護条例に基づいた必要緑化面積や樹木本数を自動算出し、設定範囲内に樹木を自動配植
- 配植時には樹木の将来的な成長を考慮して、建物や他の樹木との離隔距離を確保
- 日射解析により建物による日陰の影響を評価し、耐陰性・耐潮性などの環境条件、地域の植生、食用・薬用といった用途に応じた最適な樹種を、地域の在来樹種を中心に提案

本技術により、経験の少ない設計者が効率的に質の高い緑地設計を実現し、都市における豊かな緑の創出と生物多様性の保全を促進します。

安藤ハザマはネイチャーポジティブの実現に向け、人と自然が共生する持続可能な環境づくりに貢献していきます。

建物や環境条件に適した最適な樹木配植・樹種選定を実現



TCFD提言に基づく気候変動関連の情報開示

2021年8月に「気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）」への賛同を表明し、同年10月からTCFD提言に基づく情報開示を実施しています。



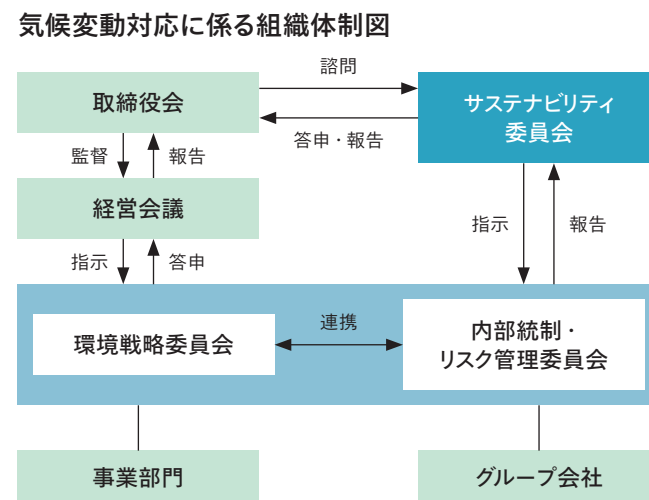
気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)

※ 2026年9月更新

1. ガバナンス

気候変動に起因するリスク・機会の管理に関する当社のガバナンス体制

- 気候変動に起因するリスク・機会に関しては、環境戦略委員会でも審議されます。環境戦略委員会には事業部門の代表者および役員が参加し、リスク・機会の特定および顕在化した際の影響分析、その対応策の検討を年4回実施します。その結果は経営会議を通して取締役会に報告されます。
- 気候変動を含む事業等に重要な影響を与える可能性のあるリスクについては、内部統制・リスク管理委員会において、リスクマネジメントの検討・審議が行われ、サステナビリティ委員会での審議を経て、取締役会へ報告されます。気候変動に起因するリスクに関しては、環境戦略委員会と連携し対応しています。



シナリオ分析によって特定した気候関連のリスクおよび機会、当社事業への財務影響

- 将来における気温上昇のシナリオとして、1.5℃・2℃・4℃の3種類の温度帯を想定し、2030年および2050年におけるシナリオ分析を実施しています。

当社グループの事業に影響を及ぼす、気候変動に起因するリスク・機会と各リスク・機会の影響度

【リスク】

分類	リスクタイプ	リスク要因	リスクが顕在化した際の当社への財務的影響	影響度	
				4℃シナリオ	1.5℃～2℃シナリオ
移行リスク	政策および規制	カーボンプライシングの導入	カーボンプライシングの導入による資材調達費の増加	—	大
			カーボンプライシングの導入によるエネルギー調達費の増加	—	中
物理リスク	慢性	夏季の平均気温の上昇	ヒートストレスによる建設技能者の生産性低下	大	中
			建設技能者の健康被害（熱中症等）への対策費用の増加	小	小
	急性	自然災害の激甚化、頻発化	サプライチェーンの分断による資材調達費の増加／建設作業所等の被災による人件費・仮設費の増加や工程遅延	中	小

【機会】

分類	機会タイプ	機会要因	機会が顕在化した際の当社への財務的影響	影響度	
				4℃シナリオ	1.5℃～2℃シナリオ
機会	エネルギー源／市場	脱炭素エネルギー源の利用	再エネ発電施設への建設投資が増加	中	中
			エネルギーマネジメント提案により新築受注が増加	中	大
	製品およびサービス	脱炭素商品／サービスの開発、拡大	ZEBの普及と高付加価値化	大	大
			省エネルギーの需要増加	中	大
		防災・減災、国土強靱化	防災・減災、国土強靱化の需要の増加	大	大

2. リスク管理

気候関連のリスクの特定・評価・管理プロセス

- 環境戦略委員会のもと、気候変動に起因するリスク・機会の洗い出しを行っています。

具体的には、当社グループのサプライチェーン／バリューチェーンを念頭に、当社グループ全体への影響および各プロセス(開発・設計→資材調達→施工→保守・修繕)において想定しうる影響を抽出し、4℃シナリオ・2℃シナリオ・1.5℃シナリオのもとでどのような財務影響が起り得るのか想定し、さらに「発生頻度」「影響期間」「影響の大きさ」「コアビジネスとの関連性」「顕在化する可能性」「顕在化する時期」といった評価軸を用いて、各リスク・機会を3段階で評価し、総合的に影響度を評価しています。

3. 指標と目標

気候関連のリスクおよび機会の分析に活用した指標およびScope1、2、3排出量との関連・目標

SBTに認定された 温室効果ガス削減目標	Scope1+2*温室効果ガス排出削減率	Scope3*温室効果ガス排出削減率
	2035年度： 63%削減 (2024年度比) * Scope1：燃料の使用に伴う直接排出 Scope2：電気等の使用に伴う間接排出	2035年度： 38%削減 (2024年度比) * Scope3：サプライチェーンに相当するその他間接排出

- 当社グループの直近年度におけるGHG排出量と再生可能エネルギーの導入割合は当社ウェブサイトおよびサステナビリティレポートにて開示を行っています。
- 今後これらの指標に伴うリスクの軽減および機会の獲得のために対応策を実施し、豊かな地球環境を次世代に残すために脱炭素・循環型社会の実現への取り組みを着実に推進していきます。

TNFD 提言に基づく情報開示

2023年9月に「自然関連財務情報開示タスクフォース(TNFD)」が公表した開示枠組である最終提言に基づく情報開示を実施しています。

1. ガバナンス	
1. マテリアリティの適用	当社グループの事業活動が自然に与える影響と自然の変化が当社に与える影響の両方を踏まえてマテリアリティ(重要課題)を特定し、情報開示を行います。
2. 開示の範囲	当社グループの主要な事業である国内建設事業(コンクリート等主要資材の原材料採取・材料製造および工事の施工)選定根拠は「2.戦略 ① 対象のバリューチェーン」に記載のとおり。
3. 自然関連課題がある地域	国内建設事業の主要拠点である建設工事現場
4. 他のサステナビリティ関連の開示との統合	TCFD提言に基づく気候変動に関する情報開示を踏まえて本情報開示を策定しているため、今後統合を検討していきます。
5. 検討した対象期間	短期：3年以内、中期：3年超10年以内、長期：10年超
6. 地域社会等影響を受けるステークホルダーとのエンゲージメント	「1.ガバナンス ② 地域社会等影響を受けるステークホルダーに対する人権方針とエンゲージメント」に記載のとおり。

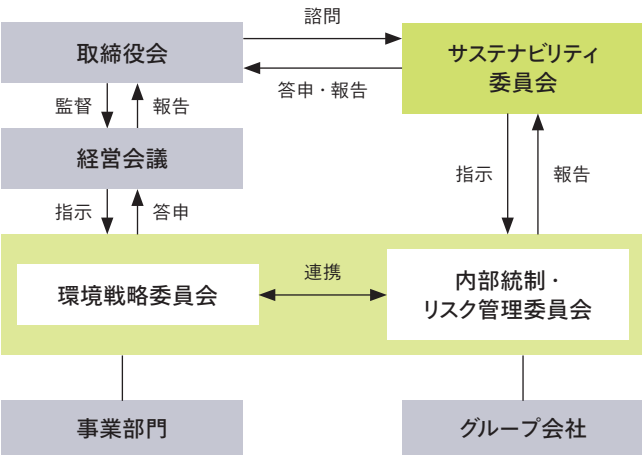
① 体制

自然に関する依存・影響・リスク・機会は、環境戦略委員会において審議されます。環境戦略委員会には事業部門の代表者および役員が参加し、自然に関する依存・影響・リスク・機会の特定および顕在化した際の影響分析、その対応策の検討を実施します。その結果で重要なものについては、経営会議を通して取締役会に報告されます。事業等に重要な影響を与える可能性のあるリスクについては、内部統制・リスク管理委員会において、リスクマネジメントの検討・審議が行われ、サステナビリティ委員会での審議を経て、取締役会へ報告されます。自然への影響によるリスクに関しては、環境戦略委員会と連携し対応しています。

② 地域社会等影響を受けるステークホルダーに対する人権方針とエンゲージメント

当社グループは、人権方針において、「事業活動が先住民を含む地域社会の人々に与える影響に配慮し、地域社会との共生に努めます」「自社の事業活動による人権への影響とその対応について、関連するステークホルダーと、対話や協議を行います」と定めており、また調達基本方針において、

体制図



「基本的人権の尊重」や「地域社会への貢献」を定め、サプライチェーンも含め、人権尊重と地域とのコミュニケーションを通じて、社会との共生に努め、事業活動を行っています。工事現場においては、着工前の近隣住民説明会等を通じて、近隣住民との信頼関係構築を図っています。

2. 戦略

当社グループは、自然に関する依存・影響とリスク・機会の特定のため、TNFD 提言で推奨されているLEAP(Locate、Evaluate、Assess、Prepare)アプローチによる分析を実施しました。

Locate 自然との接点の発見

① 対象のバリューチェーン

当社グループの売上の約9割を占める国内建設事業(土木事業、建築事業)を対象範囲とし、TNFD 提言が推奨するツールを参考に、自然との関わりが大きいと考えられる工事の施工と主要資材の原料採取・材料製造を分析対象としま

した。下流については事業規模の観点(建物・構造物の管理、解体、廃棄)および多様な業種の建物・構造物(建物・構造物の運用)となることから、対象外としています。

バリューチェーン(国内建設事業)		
上流	直接操業	下流
原材料採取および材料製造	工事の施工	建物・構造物の運用・管理 解体および廃棄
コンクリート、鋼材、木材	土木工事、建築工事	

【参考にしたツール】 SBTN:High Impact Commodity List^{*1}、ENCORE^{*2}
*1 SBTN(Science Based Targets Network):自然関連の科学に基づく目標設定のためのガイダンスを開発しているイニシアチブが開発した自然への重大な影響を評価するツール。影響が大きい資材としてセメント・砂(コンクリートの原材料)、鉄、木材が含まれている。
*2 国連環境計画、世界自然保全モニタリングセンター等が開発した自然関連の依存・影響の特定ツール。次ページに分析結果を記載。

② 優先地域の特定

一定規模以上の国内工事現場130拠点について、生態学的に影響を受けやすい地域の自然に接する事業拠点を特定するため、TNFD 提言の要注意地域の定義に則り、自然保護区等生物多様性にとって重要な地域や生態系の自然状態が保たれている地域への隣接状況および物理的な水リス

クの観点から分析を行いました。具体的には、TNFDが推奨するWWF(世界自然保護基金)のBiodiversity Risk Filter、Water Risk Filterを活用し、以下の①～④のいずれかにおいてリスク評価が「Very High(VH)」(スコア4.2以上)の工事現場としました。

- ① 「生物多様性にとって重要な地域」(自然保護区等)

② 「生態系の完全性が高い地域」
(人の手が入らず自然状態が保たれている度合いが高い地域)
- ③ 「生態系の完全性が急速に低下している地域」

④ 「物理的水リスクが高い地域」
(渇水、洪水、水質汚染等によるリスクが高い地域)

要注意地域として特定された現場については、環境マネジメントシステムに基づき、生物多様性保全を含む環境影響評価および環境リスク要因の特定・管理(目標設定、対策立案と実施、定期的なモニタリングと改善)をすることにより自

然への悪影響を防止しています。なお、工事現場は期間の定めのある事業であり入れ替わるため、今後は原則年1回、要注意地域の特定と分析を実施する予定です。

項目	土木工事	建築工事	合計
対象工事現場数*	70	60	130
うち要注意地域	6	4	10
工種	トンネル、道路、港湾、調整地	建築	—

* 工事価格10億円以上の工事現場(建築改修工事を除く、2026年1月時点)

なお、バリューチェーンの上流は、拠点の特定ができていないため、優先地域の特定は実施していません。

Evaluate 自然への依存・影響の特定・評価

TNFD 推奨ツールである ENCORE によるバリューチェーン上流と直接操業の自然への依存と影響の分析結果は以下のとおりです。

ENCORE の結果

			依存している生態系サービス															
			供給			災害軽減・気候安定							浄化				その他	
			生物由来資源	水資源	動物の労働供給	土壌侵食防止地滑緩和	洪水緩和	暴風雨緩和	水流調整	地球規模の気候調整	降雨パターン調整	土壌品質調整	水質改善	固形廃棄物の浄化	空気を過	害虫・疾病防止軽減	大気・生態系による希釈	
VH	非常に高い																	
H	高い																	
M	中程度																	
L	低い																	
VL	非常に低い																	
上流	原材料採取	木材伐採	VH	M	M	VH	M	L	M			H		M	H	H		
		鉄鉱石採取	VL	H		M	H	M	H	H	VH		VH	L	VL		M	
		石、砂、粘土採取業	L	H	L	H	H	M	H	H	VH		VH		VL		M	
	材料製造	合板建築用資材等		L		L	M	M	M	VL	M			M	M	VL	L	
		鋼材製造業		H		L	M	M	H	VL	M		M	L	VL			
		セメント、コンクリート製品等		M		L	M	M	M	VL	L		M	M	VL		L	
直接操業	建設業	建築		M	VL	H	M	M	M	M	VH		M	VL	VL		L	
		土木(ダム、堤防、河川工事等)		M		H	H	H	M	M	VH		M		VL		L	
		土木(道路、橋、トンネル、鉄道等)		M		H	H	H	M	M	VH		M		VL		L	
		土木(電気、通信、水道、貯水池、用水路等)		M		H	M	M	M	M	VH		M		VL		L	

			影響要因														
			気候変動	土地等利用			資源利用			汚染					外来種		
				温室効果ガス排出	土地利用	淡水利用	海底利用	水使用量	生物資源	非生物資源	騒音・光害等	大気汚染	水質汚染物質	有毒な土壌	栄養のある土壌・水質汚染物質	固形廃棄物	外来種の侵入
VH	非常に高い																
H	高い																
M	中程度																
L	低い																
VL	非常に低い																
上流	原材料採取	木材伐採	M	VH	M		M	VH		H	VH	M		L		M	
		鉄鉱石採取	M	M	H	H	L		H	H	M	H		VH		VL	
		石、砂、粘土採取業	H	M	H	H	M		VH	H	H	H		L		VL	
	材料製造	合板建築用資材等	M	L			M			H	M	M		M			
		鋼材製造業	H	L			M			VH	H	VH		M			
		セメント、コンクリート製品等	H	L	M		M			M	H	VH	M	M			
直接操業	建設業	建築	H	L	M	M	L			VH	L	H		M		L	
		土木(ダム、堤防、河川工事等)	M	L	VH	M	L			VH	L	H		M		L	
		土木(道路、橋、トンネル、鉄道等)	M	L	M	M	L			VH	L	H		M		L	
		土木(電気、通信、水道、貯水池、用水路等)	M	L	VH	M	L			VH	L	H		M		L	

Locate フェーズで特定した優先地域の工事(トンネル、道路等)について、ENCORE の結果を踏まえて社内検討し、事業活動が依存している主な生態系サービスおよび自然に与えている主な影響要因を以下のとおり整理しました。

事業活動が依存している主な生態系サービスおよび自然に与えている主な影響要因

項目	バリューチェーン(国内建設事業)			
	原料採取・材料製造			直接操業
主な依存	木材	採取地	●木材の供給 ●土壌侵食や地滑りの発生を抑制する機能、土壌や空気を浄化する機能	●森林等植生による降雨パターン調整、土壌侵食、地滑り、洪水、暴風雨の発生を抑制する機能(構造物被害や工程への影響軽減) ●水資源の供給(杭工事や掘削工事等工事用水やコンクリート養生水等)
	鋼材 コンクリート	鉱山	●水資源の供給 ●降雨パターン調整、洪水の発生を抑制する機能、水質を改善する機能	
主な影響	木材	採取地	●生物資源(木材)の採取 ●重機による大気汚染・騒音 ●伐採による土地改変	●建設用重機による騒音および温室効果ガスの排出
	鋼材 コンクリート	鉱山	●採掘による土地等改変、重機の騒音、汚染物質の排出 ●鉄鉱石、石灰石、砂等鉱物資源利用	●伐採、掘削、盛土等による地下水・地表水的水流変化
		製造	●汚染物質の排出、温室効果ガスの排出(セメント焼成・コークス還元)	●汚染物質や建設廃棄物の排出

Assess 自然に関するリスクと機会の特定・評価

1 シナリオについて

リスク・機会の分析にあたり、TNFD が推奨する移行リスク(社会の関心)と物理リスク(自然の状態)の顕在化の程度を軸とした2つのシナリオを設定しました。

社会の関心：自然の保全回復に関連する規制・政策、企業・投資家等の取組姿勢

自然の状態：自然資本の損失や生態系サービス低下の顕在化度合

評価軸	シナリオ	シナリオ1	シナリオ2
		●社会の関心が高く、自然保護回復の取り組みが活発 ●自然の状態の劣化は緩やか	●社会の関心が低く、自然保護回復の取り組みが進まない ●自然の状態の劣化は深刻
社会の関心		●政策・規制強化 ●企業等の積極的取り組み	●政策・規制が緩い ●企業等の消極的取り組み
自然の状態		●自然資本の保全・回復 ●生態系サービスの劣化小	●自然資本の劣化 ●生態系サービスの劣化大

2 リスクと機会の特定・評価

自然への依存と影響、各シナリオの外部要因（社会の関心度、自然の状態）を踏まえてリスクと機会を特定しました。特定したリスクと機会を「影響の大きさ」と「顕在化する可能性」の2軸により評価した結果、以下のとおり重要なリスクと機会を選定しました。気候変動によるリスク・機会に加えて、機会については、緑化等の生物多様性に配慮した案件の需要増加を認識しています。

リスク分類		シナリオ	内容	対策
移行	政策	1	カーボンプライシングによる資材調達価格の上昇	TCFDと共通
	慢性	2	ヒートストレスによる建設技能者の生産性低下	TCFDと共通
	急性	2	自然災害の頻発化・甚大化に伴うサプライチェーンの分断による資材調達費の増加	TCFDと共通

機会分類		シナリオ	内容	対応策
製品 生態系の保護・復元・再生		1	緑化等環境配慮設計による建物の需要拡大	関連技術の開発推進
	製品	2	激甚化する自然災害に適應するため、防災・減災、国土強靱化の需要が高まり、関連工事の売上高が増加	TCFDと共通

TCFD 提言に基づく気候変動関連財務情報開示は以下のとおりです。気候変動と生物多様性は相互に関連する課題であることから、統合的な開示を検討していきます。

TCFD 開示詳細
<https://www.ad-hzm.co.jp/sustainability/tcfid/>

Prepare 当社取り組みの開示

生物多様性保全に関連する取り組みは、以下のとおりです。

生態系保全技術

- 設計段階の在来種に配慮した植栽計画立案を支援するツール「いきものプラス」
- 生物多様性関連データベース「いきものインフォ」
- 事業エリアにおける動植物の情報をWEB上で共有できる「環境情報GIS」
- 設計者の緑化計画をサポートする緑地設計支援システム「UUell(ウエル)」

UUell(ウエル) 詳細
<https://www.ad-hzm.co.jp/info/2026/20260129.php>

緑化技術

- 技術研究所における実証フィールド(周辺の生物に配慮した緑化等)

IPM 管理(総合的病害虫・雑草管理)

- 環境負荷低減を目的とした熱水除草、植物アレロパシーの利用

環境認証取得

- 技術研究所の敷地でABINC 認証



建設事業への展開

- 工事現場における希少動物の保護事例等

30 by 30アライアンスへの参画

詳細
<https://www.ad-hzm.co.jp/solution/biodiversity/>

国際規格に準拠した環境影響評価

- EPD(環境製品宣言)取得事例

詳細
<https://www.ad-hzm.co.jp/info/2025/20250805.php>



3. リスクとインパクト管理

環境戦略委員会において、自然関連の依存・影響・リスク・機会の洗い出しを行っています。リスクと機会は、当社グループのバリューチェーンを念頭に、当社グループ全体への影響を抽出し、各シナリオの下で起こりうる財務的影響を想定し、「影響の大きさ」および「顕在化する可能性」を評価軸として、総合的に重要度を評価しています。

特定されたリスクのうち重要なものに対して、取締役会およびサステナビリティ委員会の監督の下、環境戦略委員会および内部統制・リスク管理委員会を中心にリスクの回避、軽減、移転、保有に関する方針の策定や対応策の立案など、全社を通じたリスクマネジメントを行っています。また、対応策の実施状況ならびにその効果についてモニタリングを実施しています。

4. 指標と目標

TNFD 提言が推奨するコアグローバル指標を参考に指標を設定しています。

自然変化		指標	測定指標	2024年度実績(目標)
1	気候変動	GHG 排出量	GHG 排出量削減率	TCFD 参照
		土壌に放出された汚染物質	土壌汚染対策法の遵守	違反なし(違反なし)
2	汚染・汚染除去	排水排出	排水量 水質汚濁防止法の遵守	209.9万 m ³ 違反なし(違反なし)
		廃棄物発生・処理	産業廃棄物排出量 混合廃棄物排出率	56.7万 t 1.8%(3.0% 以下)
		大気汚染	大気汚染防止法の遵守	違反なし(違反なし)
3	資源の使用・補充	水ストレスが高い地域の 取水量・消費量	取水量・消費量	国内において 水ストレスが高い地域はない
		高リスク天然一次産品	砕石、セメント、鋼材、木材の消費数量	砕石:15.0万 m ³ セメント:10.6万 t 鋼材17.1万 t、鉄筋5.6万 t



マテリアリティ③

サステナブル経営の推進と責任の徹底

サステナビリティ重要テーマ

- 公正で誠実な企業活動
- ステークホルダーとのコミュニケーション

関連SDGs



社会の課題（期待される社会インパクト）

当社はプライム上場企業であり、適法かつ倫理的な企業行動の徹底はもちろん、事業環境を適切に見極めた効率的な経営統治が強く求められます。その実現に向けて、多様な属性・スキルで構成される経営体制の整備はもちろん、経営の独立性と透明性向上に取り組んでいます。社会の持続可能性に資する経営への要請は高まり続けており、当社も「安藤ハザマ VISION2030」のもと、社会へ提供する価値を高めるべく、ステークホルダーの皆さまとの対話を積極化しています。

2025年度の主な成果

当社は現在、経営陣における多様性の確保と経営・執行のバランス強化、サプライチェーンを含むコンプライアンスの啓発・徹底を続けています。また、社外取締役全員を委員としたサステナビリティ委員会を中心に、多様な ESG 課題を定期的に討議する仕組みも、2023年の同委員会設立以降、着実に成果をあげています。取引先や投資家の関心が高い人権デュー・ディリジェンスも継続的に実施を続けています。これらの成果と課題は中期経営計画2028の策定に適切に反映させています。

リスクと機会（注視する自社成長への影響）

企業に対し、中長期的な価値向上に向けた取り組みの加速を促す潮流が強まっています。成長投資の促進や経営資源の効率的な運用を可能とする取締役会の機能強化が求められる中、当社の持続的成長へのリスク／機会要因としてコーポレート・ガバナンス体制の強化が重みを増しています。またサプライチェーンを見据えた人権尊重への社会要請も等しく重要度を増す経営課題であると認識します。

コーポレート・ガバナンス

社会・環境課題の解決に貢献する経営への社会的期待が高まる現在、企業には多様な価値観・技能に裏打ちされた経営を、効率的かつ確かな経営統治のもと、高い透明性を伴い実践することが求められています。

コーポレート・ガバナンス

当社は取締役会の監督機能のより一層の強化と業務執行の機動性の向上により、コーポレート・ガバナンスのさらなる充実と持続的な企業価値向上を図るために、2023年6月より監査等委員会設置会社に移行しています。

経営の独立性・多様性・透明性

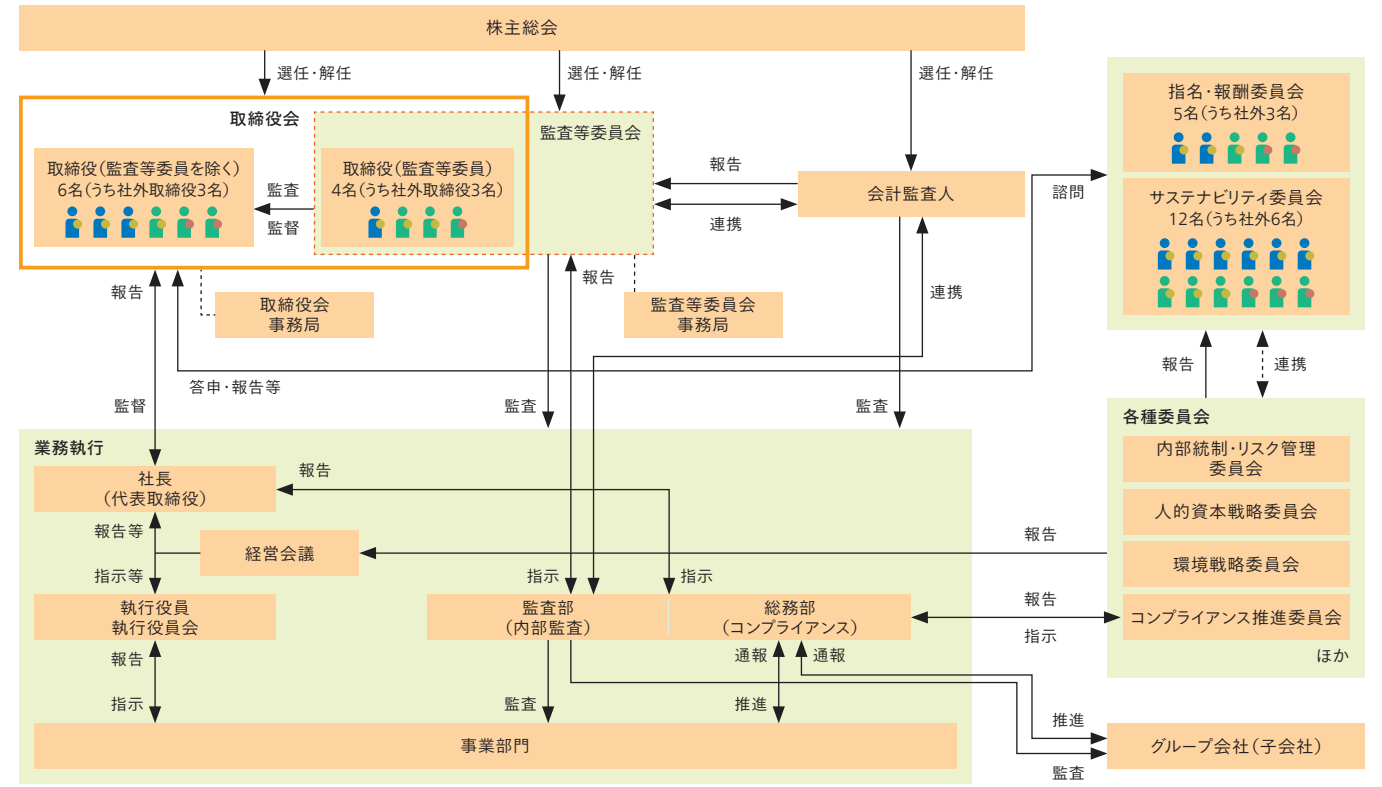
■ 取締役会

2026年6月26日時点で、取締役会は取締役（監査等委員である取締役を除く）6名（うち社外取締役3名）、監査等委員である取締役4名（うち社外取締役3名）の計10名で構成され

ており、経営に関する重要事項の意思決定および業務執行状況の監督等を行っています。社外取締役6名のうち3名が女性の社外取締役です。経営計画に関する事項、経営に関する重要な課題および権限委譲範囲についての検討のほか、取締役会の実効性評価結果の確認などを実施しています。

定款において、重要な業務執行の決定の全部または一部を取締役に委任することができる旨を定めており、代表取締役社長へ当該権限を一部委譲し、取締役会は、より重要な議案に絞り込んだ質の高い議論と業務執行のモニタリングに注力することとしています。

コーポレート・ガバナンス体制および内部統制体制 2026年7月1日現在



取締役の構成 2026年7月1日現在



■ 監査等委員会

監査等委員である取締役4名(うち3名は社外取締役)で構成され、社内出身の取締役を常勤の監査等委員として選定しています。原則として毎月1回開催し、2025年度は計12回開催しました。内部監査部門である監査部に対する指揮命令権を有し、内部監査部門だけでなく会計監査人を含めて緊密に連携し、監査状況の確認、内部統制システム評価状況の確認を行うほか、取締役の職務の執行状況の監査を実施します。

■ 指名・報酬委員会

取締役および執行役員の指名・報酬等に係る手続きに関し、取締役会の諮問委員会として、「指名・報酬委員会」を設置しています。取締役会の機能の独立性と説明責任の強化に向け、取締役会の決定の公正性、透明性、客観性を担保するために、同委員会の構成員の過半を独立社外取締役とし、また同委員長には社外取締役を任命しています。

原則として1年に2回以上開催し、2025年度は計10回開催しました。取締役候補の指名と執行役員の選任、当社の取締役および執行役員(監査等委員である取締役および社外取締役を除く)の報酬に関する事項を審議・決定し、取締役会へ答申しています。

■ サステナビリティ委員会

サステナビリティ経営のさらなる推進を図り、ESG関連事項に組織横断的に対応していくため、長期的かつ総合的な視点で各種ESG重要課題を審議・検討する取締役参加の統括的な委員会組織として2023年6月から設置しています。

人的資本ガバナンス

当社では、長期ビジョン「安藤ハザマVISION2030」ならびに「中期経営計画2028」で掲げる5つの価値創造の実現に相応しい多様性のある人財を取締役会の構成メンバーに選定しています。「従業員価値の創造」の実現にあたり、2026年6月の株主総会以降は10名の取締役のうち過半数の6名が「人的資本」のスキルを有する取締役(うち社外取締役は4名)となりました。当社取締役会は人的資本に関する十分な議論を行う専門性を有しており、定期的なモニタリングを行っています。また、人的資本経営の執行を支える機能の一環として、戦略的な人財の確保・育成を主管するキャリア開発部とダイバーシティ・インクルージョンの推進を担う人事部ダイバーシティ推進グループを専門部署として設置しています。

取締役会の実効性についての分析・評価結果

当社は、取締役会の実効性・効率性の向上を目的として、毎年度、取締役会の実効性の分析・自己評価を実施しています。外部機関(法律事務所)のサポートを受けて実施いたしました、2025年度の実効性評価結果の概要は以下のとおりです。

1. 評価のプロセス

(1) 全取締役による記名式アンケート評価を前年度と同じく実施いたしました。アンケートは、定点観測調査が可能なように、一定の質問項目については毎回同じにする一方で、ガバナンスの進化に合わせて、時宜にかなった内容とするために、質問項目の見直しを毎年行っています。

<アンケート評価項目>

- ①モニタリング型取締役会の実効性 ②取締役会の審議を支える運営 ③経営戦略に関する審議・監督 ④リスクに関する審議・監督 ⑤経営陣の評価と報酬 ⑥株主等との対話
- (2) 今年度は、取締役会事務局による全取締役への個別インタビュー(1人当たり約60分)を新たに実施いたしました。記名式アンケートの利点を活かし、各人のアンケート評価の経年比較などで、課題認識をさらに掘り下げることができました。
- (3) 取締役会事務局が、アンケート・インタビュー結果を取りまとめ、外部機関(法律事務所)のレビューを踏まえた分析結果を取締役会に報告し、2026年3月および4月の取締役会、適宜実施のオフサイトミーティングで、取締役会の実効性評価と今後の課題に関する意見交換・議論を行いました。

2. 評価結果の概要

(1) 総括

当社は、2023年6月の監査等委員会設置会社への移行に伴い、業務執行側への権限委譲を一層推進し、これにより取締役会に上程する議題を絞り込み、重要事項や経営課題を重点的に審議・協議する時間を十分に確保し、監督機能を強化することにより、ガバナンスの強化を図ってきました。これにより、取締役会で重要事項や経営課題についての審議時間が増加し、自由闊達な雰囲気の下で密度の高い議論を行うことができるようになったことから、モニタリング型取締役会としての実効性が確保され、向上していると評価しています。

また、外部機関(法律事務所)からも同様の評価を受けており、取締役会がPDCAサイクルを確立し、実効性評価で抽出された課題の解決に向けて、真摯に取り組んでいる点を高く評価されています。

(2) 課題改善に向けた取り組みについて

① 中長期的な企業価値の向上への取り組みの充実

• 過年度からの課題であった「中長期的な企業価値向上に向けた経営戦略に関する議論の充実化」として、オフサイトミーティングを活用した、執行部門とのコミュニケーション機会の拡充により、当社の事業内容や建設市場動向に対する社外取締役の理解が深化したことで、本年3月に発表した「中期経営計画2028」においては、策定初期のコンセプト検討段階から最終確定に至るまで、各取締役の知見や経験等を活かした提言や意見表明等、活発な議論が行われ、内容の充実を図りました。

• 「中期経営計画2028」で当社が掲げる5つの価値の創造(お客様価値の創造、株主価値の創造、環境価値の創造、ビジネスパートナー価値の創造、従業員価値の創造)の実現と達成に向け、取締役会がその進捗状況をモニタリングするとともに、中期経営計画の先を見据えた長期成長戦略に関する議論を継続していきます。

② 社外・社内のステークホルダーとのコミュニケーションの充実

• 株主・投資家等を通じた、資本市場における当社の評価を適時・適切に共有し、取締役会における経営上の課題に関する議論をさらに深化させていきます。

• 「建設業界で最も社員を大切に会社」を目指し、社員が幸福感・働きがいの充実を実感できる、人事戦略・施策の進捗状況をモニタリングしていきます。

③ 後継者計画と人財戦略に対する監督の強化について

• 過年度からの課題であった「後継者計画と人財戦略に対する監督の強化」として、指名・報酬委員会におけるサクセッションプランの審議経過の報告、指名・報酬委員会、監査等委員会の役割、今後の実施プロセスに関しては、既に取締役会において有意な議論がなされており、引き続き取締役会として真摯に取り組んでいます。

経営の効率性

当社は、取締役、取締役会を意思決定機能および業務執行監督機関として、経営会議、執行役員会を業務執行機関として明確に分離しています。取締役会の決議事項は、法令ならびに定款に定める事項のほか、「取締役会規定」および「決裁規定」において明確に定めており、これら以外の業務執行の決定は、取締役会の決議により定められた「決裁規定」に基づき、経営会議、業務執行取締役および取締役会にて選任された執行役員等に適切に権限を委譲し、意思決定の迅速化を図っています。

役員報酬額の決定方針

取締役および執行役員(監査等委員である取締役および社外取締役を除く)の報酬は、基本報酬である金銭報酬と、業績連動報酬である株式報酬で構成されています。個々の取締役等の報酬については、基本報酬は各事業年度における会社業績、職責等を総合的に勘案した適正な水準による役位ごとの報酬テーブルに基づき決定された月額額の固定報酬とします。業績連動報酬は取締役および執行役員の中長期的な業績向上と企業価値増大への貢献意識を高めるためのインセンティブとして十分に機能するよう、中期経営計画で掲げる業績指標を参考に決定されたKPIの達成度に応じて定まるポイントを毎年一定の時期に対象者に付与した上で、退任時に累積されたポイントに応じて当社株式の交付等を行います。なお、基本報酬と業績連動報酬の構成比率は概ね70:30となるよう設計します。業績連動報酬のうち50%は金銭換価の上で給付しています。

監督機能を担う社外取締役および監査等委員である取締役の報酬は、基本報酬である金銭報酬(固定報酬)のみで構成します。

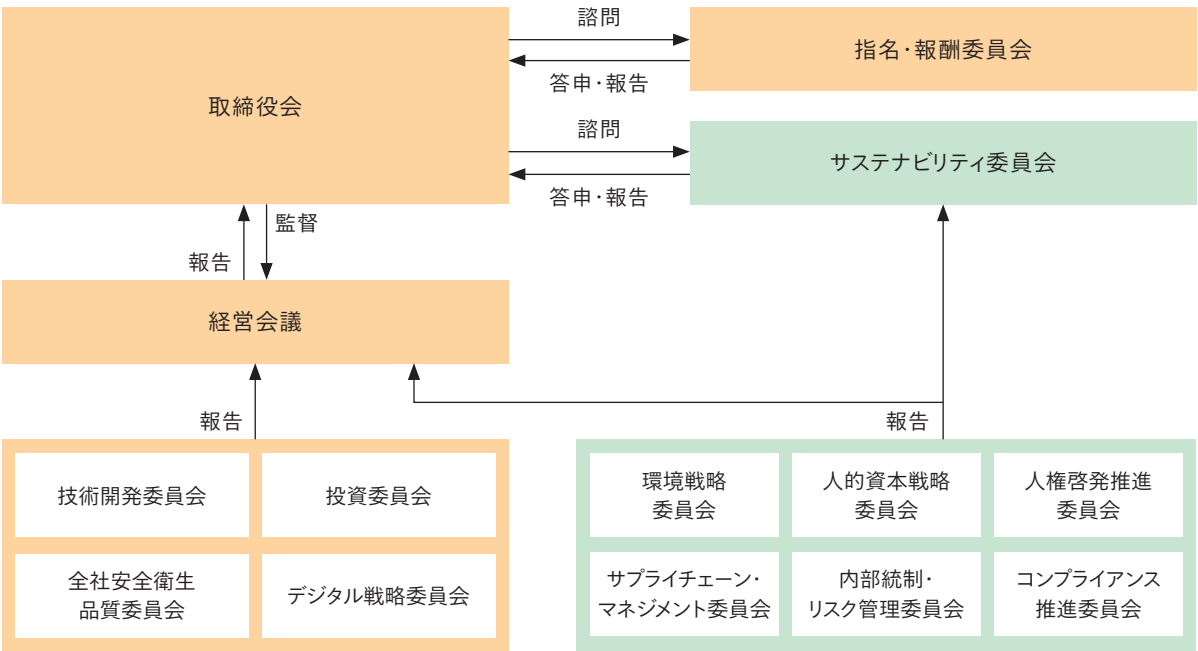
いずれの報酬についても、株主総会で決議した報酬総額の範囲で支給するものとし、「指名・報酬委員会」において基本報酬テーブル等、取締役および執行役員の報酬額の決定における全社業績および個々の担当部門評価を反映する査定方法を審議・決定し、「指名・報酬委員会」が取締役会へ答申し、取締役会にて決議、決定しています。

サステナビリティマネジメント体制

社会の期待に応え、さらなる価値創造を続ける企業グループを目指しており、その実現に向けては、E・S・Gそれぞれの観点から、「社会課題の解決と社会への価値創造」「地球環境の保護と調和」「サステナブル経営の推進と責任の徹底」の3つを重要な戦略テーマ(マテリアリティ)として掲げ、それぞれにKPIを

設定し、サステナブル経営の推進に取り組んでいます。2023年6月にESG経営のさらなる推進のためサステナビリティ委員会を取締役会の諮問委員会として設置するとともに、執行側には、環境、人的資本戦略、サプライチェーン・マネジメント、人権等ESG各課題を審議し、サステナビリティ委員会と連携する専門委員会を整備しました。

サステナビリティ経営の推進体制



※ サステナビリティ委員会と連携する専門委員会

主な専門委員会一覧

委員会	委員長	役割	2025年度開催回数	主なテーマ
サステナビリティ委員会	国谷 一彦(社長) ※社外取締役参加	ESGに関連する諸課題について審議、取締役会への答申・提言	4	・マテリアリティの特定、リスクと機会の特定 ・サステナビリティに関する戦略、KPIの検討、開示資料の検討
環境戦略委員会	池上 徹(副社長)	環境に関する全社的な方針・目標等、会社のサステナブル経営に資する環境戦略全般について審議・上程	5	・TCFDリスクと機会の再評価 ・TNFDリスクと機会の特定・評価 ・環境施策の検討
人的資本戦略委員会	菅尾 睦(副社長)	人的資本に関する審議・上程	4	・人的資本経営推進のための施策検討
人権啓発推進委員会	菅尾 睦(副社長)	人権問題の解決に向けた全社的、組織的推進に関する審議・上程	4	・人権啓発推進活動の報告と実施項目の検討
サプライチェーン・マネジメント委員会	池上 徹(副社長)	施工協力会社と協同し、サプライチェーンにおける課題に関する審議・上程	4	・人権デュー・ディリジェンスの計画と取り組み
内部統制・リスク管理委員会	菅尾 睦(副社長)	業務の適正を確保するための体制およびその運用に関する内部統制システム全般についての審議・上程	3	・内部統制システムの運用状況確認 ・重点リスクの評価と選定 ・社内リスク管理体制に対する有効性評価
コンプライアンス推進委員会	菅尾 睦(副社長)	コンプライアンス推進事項に係る審議・上程	4	・コンプライアンス推進計画の策定 ・コンプライアンス推進活動状況のモニタリング

人権デュー・ディリジェンス

当社グループは、人権方針に基づき、人権に対する負の影響を特定・防止・軽減するため、人権デュー・ディリジェンスを実施しています。

2025年度も、人権リスクが高いと考えられる外国人技能実

習生について、雇用している国内の取引先を対象に人権侵害の防止を目的としたアンケートを実施しました。当該アンケート調査を集計分析した結果、人権に対する負の影響は認められませんでした。アンケートの詳細は以下のとおりです。

1. 調査概要

- (1) 調査期間
- 2025年9月 ～ 2025年10月
- (2) 調査対象
- 外国人技能実習生を雇用している国内の取引先（回答761社）
うち、10社に対しては、当該企業が雇用する外国人技能実習生に直接ヒアリングを実施。

外国人技能実習生の国籍と人数

ベトナム	2,823人
インドネシア	1,255人
フィリピン	589人
ミャンマー	504人
中国	243人
カンボジア	205人
タイ	132人
ネパール	105人
バングラデシュ	39人
ラオス	31人
その他	176人
合計	6,102人

- (3) 調査目的
- 外国人技能実習生の人権状況の把握と負の影響がある場合は防止、軽減を図る。
- (4) 調査方法
- アンケート調査（29問、必要に応じて協力会社と対話を実施）

2. 主な調査内容

1	技能実習計画書（計画に沿った実習、指導員の選任状況）
2	雇用条件（母国語で記載された雇用条件書・雇用契約書の提示）
3	賃金・労働時間・休日（支払、賃金水準、労働時間の管理と時間外・休日労働および休日付与の状況）
4	食費、住居費、水道光熱費など技能実習生が定期的に負担する費用（書面による合意と適正金額）
5	渡航・帰国費用の負担（実習生に負担させていないか確認）
6	宿泊施設（適正な住環境スペースや設備の具備状況確認）
7	技能実習生の保護（保証金の徴収、監理団体への監理費負担、通帳やパスポートの保管等の禁止行為確認）
8	安全衛生（健康診断の実施、ヘルメット安全帯等の防護具の支給、作業内容や機械等の取り扱いに関する教育）
9	相談支援体制（母国語相談センターなどの案内）

なお、当社の取引先を対象に、調達基本方針への取組状況の確認を目的としたアンケート調査も実施しています。

① 調達基本方針「お取引先へのお願い」の取組状況調査についてはサステナビリティレポートP38をご参照ください。

連結財務諸表

連結貸借対照表

(単位：百万円)					
	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
(資産の部)					
流動資産					
現金預金	66,080	75,597	50,212	57,294	66,170
受取手形・完成工事未収入金等	140,431	145,094	181,565	214,186	200,657
未成工事支出金	4,075	3,667	5,002	3,583	5,452
その他の棚卸資産	7,930	7,079	4,152	4,686	6,536
その他	9,567	14,101	9,223	8,319	21,939
貸倒引当金	△ 14	△ 160	△ 217	△ 257	△ 21
流動資産合計	228,070	245,379	249,938	287,813	300,735
固定資産					
有形固定資産					
建物・構築物	22,894	23,489	27,477	29,110	29,645
機械、運搬具及び工具器具備品	12,879	11,251	12,496	16,150	17,315
土地	15,852	15,486	16,032	15,620	15,644
その他	1,961	3,253	3,558	462	2,260
減価償却累計額	△23,400	△22,125	△23,412	△25,904	△29,092
有形固定資産合計	30,186	31,355	36,152	35,440	35,773
無形固定資産	1,542	1,610	1,693	1,772	5,574
投資その他の資産					
投資有価証券	20,960	25,020	28,250	28,048	49,544
長期貸付金	73	62	46	33	21
繰延税金資産	7,091	6,455	6,037	5,809	687
退職給付に係る資産	2,546	3,518	5,689	5,548	9,209
その他	4,862	5,081	6,872	7,508	10,028
貸倒引当金	△ 1	△ 470	△ 534	△ 0	△ 0
投資その他の資産合計	35,532	39,668	46,362	46,947	69,492
固定資産合計	67,262	72,634	84,207	84,160	110,839
資産合計	295,332	318,014	334,145	371,974	411,575

※ 連結財務諸表について、過年度の数値は、表示科目の組替を行っていません。

(単位：百万円)					
	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
(負債の部)					
流動負債					
工事未払金等	47,134	54,474	55,315	58,138	59,764
短期借入金	16,676	16,489	16,348	20,982	20,995
1年内償還予定の社債	237	127	35	－	－
未払法人税等	3,071	3,962	3,624	7,781	7,171
未成工事受入金	18,237	33,268	33,563	35,333	31,657
預り金	34,038	40,873	44,996	47,461	49,400
完成工事補償引当金	1,442	2,784	2,106	2,266	1,746
賞与引当金	2,690	2,883	3,144	3,585	3,990
工事損失引当金	595	653	453	966	605
火災損害等損失引当金	3,921	－	－	－	－
その他	12,343	8,700	6,915	9,957	11,049
流動負債合計	140,388	164,217	166,503	186,473	186,382
固定負債					
社債	162	35	－	－	－
長期借入金	7,640	7,463	7,249	6,916	6,519
繰延税金負債	37	31	26	－	3,531
退職給付に係る負債	3,816	3,198	3,672	3,338	1,633
環境対策引当金	138	138	－	－	－
役員株式給付引当金	162	207	270	383	618
従業員株式給付引当金	－	303	755	1,228	1,635
その他	1,302	1,092	1,198	1,448	1,874
固定負債合計	13,261	12,472	13,172	13,316	15,812
負債合計	153,650	176,689	179,675	199,790	202,195
(純資産の部)					
株主資本					
資本金	17,006	17,006	17,006	17,006	17,006
資本剰余金	17,058	17,058	17,678	17,678	17,678
利益剰余金	114,124	122,656	128,575	145,412	162,349
自己株式	△10,422	△21,106	△21,595	△21,455	△21,335
株主資本合計	137,766	135,614	141,664	158,641	175,698
その他の包括利益累計額					
その他有価証券評価差額金	2,996	3,845	6,638	6,788	21,968
繰延ヘッジ損益	△ 345	178	1,974	2,996	4,720
為替換算調整勘定	85	203	283	398	473
退職給付に係る調整累計額	417	644	3,008	2,383	5,402
その他の包括利益累計額合計	3,154	4,871	11,905	12,565	32,565
非支配株主持分	761	839	900	976	1,115
純資産合計	141,682	141,324	154,470	172,183	209,380
負債純資産合計	295,332	318,014	334,145	371,974	411,575

連結損益計算書

(単位：百万円)					
	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
売上高					
完成工事高	316,153	345,858	364,008	398,142	409,206
その他の事業売上高	24,139	26,288	30,119	27,018	30,409
売上高合計	340,293	372,146	394,128	425,160	439,615
売上原価					
完成工事原価	273,098	306,530	323,245	340,361	349,392
その他の事業売上原価	20,332	23,592	27,569	23,835	26,262
売上原価合計	293,431	330,122	350,815	364,197	375,655
売上総利益					
完成工事総利益	43,054	39,327	40,763	57,780	59,813
その他の事業総利益	3,806	2,695	2,549	3,182	4,146
売上総利益合計	46,861	42,023	43,313	60,962	63,959
販売費及び一般管理費	20,261	22,170	24,721	25,718	30,341
営業利益	26,600	19,853	18,591	35,243	33,618
営業外収益					
受取利息	25	73	144	125	83
受取配当金	291	374	470	613	767
為替差益	－	329	254	－	－
受取保険金	－	－	－	383	－
移転補償金	－	－	－	－	270
受取遅延損害金	166	－	－	－	－
債務消滅益	187	－	－	－	－
その他	156	223	372	316	348
営業外収益合計	827	1,001	1,241	1,438	1,469
営業外費用					
支払利息	320	350	438	528	664
持分法による投資損失	273	53	66	206	110
為替差損	104	－	－	289	277
支払手数料	－	187	291	377	441
損害賠償金	376	428	－	709	－
海外法規関連費用	－	－	244	－	－
その他	513	227	246	516	337
営業外費用合計	1,588	1,246	1,287	2,628	1,831
経常利益	25,838	19,608	18,545	34,053	33,257
特別利益					
環境対策引当金戻入額	－	－	54	－	－
受取損害賠償金	－	2,700	－	－	－
火災損害等損失引当金戻入額	－	305	－	－	－
補助金収入	67	94	22	51	31
固定資産売却益	－	63	44	331	138
投資有価証券売却益	241	179	540	4,033	10,388
受取保険金	－	－	33	－	－
特別利益合計	308	3,344	694	4,416	10,558
特別損失					
火災損害等損失	180	－	－	－	－
減損損失	－	75	－	32	－
固定資産圧縮損	66	90	35	51	31
固定資産売却損	18	－	－	－	－
固定資産除却損	115	73	114	77	117
投資有価証券売却損	－	－	－	－	396
投資有価証券評価損	27	71	38	－	205
本社移転費用	306	338	－	－	－
訴訟関連損失	42	3	138	16	15
特別損失合計	757	653	325	178	766
税金等調整前当期純利益	25,390	22,299	18,914	38,292	43,049
法人税、住民税及び事業税	6,768	6,978	6,729	11,899	12,686
法人税等調整額	949	142	△ 1,695	△ 33	561
法人税等合計	7,717	7,120	5,033	11,866	13,248
当期純利益	17,672	15,178	13,880	26,425	29,800
非支配株主に帰属する当期純利益 又は非支配株主に帰属する当期純損失(△)	1	△ 9	2	△ 18	54
親会社株主に帰属する当期純利益	17,671	15,187	13,878	26,444	29,746

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)					
	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー					
税金等調整前当期純利益	25,390	22,299	18,914	38,292	43,049
減価償却費	2,410	2,100	2,495	3,504	3,658
固定資産圧縮損	66	90	35	51	31
補助金収入	△ 67	△ 94	△ 22	△ 51	△ 31
受取損害賠償金	－	△ 2,700	－	－	－
火災損害等損失	180	－	－	－	－
減損損失	－	75	－	32	－
貸倒引当金の増減額(△は減少)	1	615	120	△ 493	△ 236
完成工事補償引当金の増減額(△は減少)	△ 686	1,341	△ 677	159	△ 519
工事損失引当金の増減額(△は減少)	△ 653	58	△ 200	512	△ 360
火災損害等損失引当金の増減額(△は減少)	△ 2,075	△ 305	－	－	－
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	△ 4,964	△ 195	1,959	△ 683	△ 594
退職給付に係る資産の増減額(△は増加)	△ 1,719	△ 1,077	△ 252	△ 373	△ 370
受取利息及び受取配当金	△ 317	△ 447	△ 614	△ 738	△ 850
支払利息	320	350	438	528	664
為替差損益(△は益)	181	△ 370	△ 640	140	△ 362
投資有価証券売却損益(△は益)	△ 241	△ 179	△ 540	△ 4,033	△ 9,992
有形固定資産売却損益(△は益)	13	－	－	－	－
持分法による投資損益(△は益)	273	53	66	206	110
売上債権の増減額(△は増加)	△ 18,961	△ 4,647	△ 36,460	△ 32,609	13,890
未成工事支出金の増減額(△は増加)	1,518	408	△ 1,333	1,419	181
その他の棚卸資産の増減額(△は増加)	893	850	2,927	△ 534	△ 1,849
立替金の増減額(△は増加)	606	△ 168	632	556	△ 4,225
未収消費税等の増減額(△は増加)	－	△ 3,736	3,040	1,008	113
仕入債務の増減額(△は減少)	△ 23,506	7,326	△ 842	2,815	△ 22
未成工事受入金の増減額(△は減少)	△ 9,151	15,021	288	1,760	△ 3,666
預り金の増減額(△は減少)	3,525	6,835	4,122	2,465	1,928
未払消費税等の増減額(△は減少)	△ 2,521	△ 1,026	394	1,888	△ 143
その他	4,298	△ 2,430	1,909	3,247	1,769
小計	△ 25,184	40,045	△ 4,237	19,073	42,172
利息及び配当金の受取額	290	419	597	705	739
利息の支払額	△ 298	△ 350	△ 426	△ 547	△ 679
損害賠償金の支払額	△ 2,210	△ 5,467	△ 85	△ 445	△ 370
法人税等の支払額	△ 8,683	△ 6,204	△ 6,996	△ 7,993	△ 13,474
損害賠償金の受取額	－	2,700	－	－	－
保険金の受取額	－	1,130	33	383	43
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 36,086	32,272	△ 11,115	11,176	28,432
投資活動によるキャッシュ・フロー					
定期預金の預入による支出	△ 1,345	△ 1,241	△ 71	△ 1,426	△ 1,417
定期預金の払戻による収入	1,281	1,467	71	1,426	1,508
有価証券及び投資有価証券の取得による支出	△ 433	△ 3,071	△ 300	△ 118	△ 1,727
有価証券及び投資有価証券の売却による収入	358	336	1,468	4,816	2,572
有形固定資産の取得による支出	△ 2,558	△ 2,999	△ 7,077	△ 4,126	△ 2,521
有形固定資産の売却による収入	20	347	215	1,857	180
敷金及び保証金の回収による収入	－	712	66	－	－
敷金及び保証金の差入による支出	△ 104	－	－	－	－
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	－	－	－	－	△ 3,435
関係会社出資金の払込による支出	△ 1,876	－	－	－	△ 922
補助金の受取額	67	94	22	51	31
その他	40	△ 386	△ 491	△ 880	△ 632
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 4,549	△ 4,740	△ 6,095	1,600	△ 6,363
財務活動によるキャッシュ・フロー					
短期借入金の純増減額(△は減少)	△ 31	△ 81	△ 69	4,911	△ 13
長期借入れによる収入	4,291	4,611	4,302	3,962	3,797
長期借入金の返済による支出	△ 4,570	△ 4,953	△ 4,686	△ 4,558	△ 4,277
社債の償還による支出	△ 291	△ 237	△ 127	△ 35	－
自己株式の取得による支出	△ 15,328	△ 10,631	△ 2	－	－
配当金の支払額	△ 6,423	△ 6,656	△ 7,959	△ 9,606	△ 12,809
非支配株主への配当金の支払額	△ 2	△ 2	△ 2	△ 3	△ 3
その他	△ 208	△ 474	△ 507	△ 420	△ 463
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 22,565	△ 18,425	△ 9,053	△ 5,751	△ 13,770
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 94	479	786	△ 101	521
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△ 63,295	9,586	△ 25,477	6,923	8,819
現金及び現金同等物の期首残高	128,035	64,739	74,326	48,848	55,772
現金及び現金同等物の期末残高	64,739	74,326	48,848	55,772	64,591

11年間の財務データ

		2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期		2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
連結財務データ													
受注高(個別)	(百万円)	362,213	429,286	349,192	427,651		380,281	300,869	309,843	348,220	351,204	427,614	533,583
売上高	(百万円)	379,258	407,994	377,020	359,971		378,135	352,000	340,293	372,146	394,128	425,160	439,615
営業利益	(百万円)	25,456	37,018	35,714	23,692		24,699	27,357	26,600	19,853	18,591	35,243	33,618
経常利益	(百万円)	23,301	36,239	34,767	22,495		23,983	25,891	25,838	19,608	18,545	34,053	33,257
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	14,983	26,277	23,862	8,862		16,803	17,189	17,671	15,187	13,878	26,444	29,746
営業利益率	(%)	6.7	9.1	9.5	6.6		6.5	7.8	7.8	5.3	4.7	8.3	7.6
研究開発費	(百万円)	2,177	2,732	3,611	2,518		2,632	2,832	2,755	3,141	3,360	4,548	5,105
設備投資	(百万円)	2,690	3,068	2,531	2,062		4,152	3,777	3,123	3,724	7,578	6,210	3,858
総資産	(百万円)	300,368	318,387	329,780	349,656		339,772	339,610	295,332	318,014	334,145	371,974	411,575
純資産	(百万円)	76,978	100,744	122,400	133,682		136,900	146,676	141,682	141,324	154,470	172,183	209,380
有利子負債	(百万円)	41,375	41,234	39,923	29,273		27,137	25,275	24,716	24,115	23,633	27,898	27,515
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	34,722	△ 1,802	38,127	5,900		△ 3,102	29,154	△36,086	32,272	△11,115	11,176	28,432
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△12,015	6,316	△ 2,260	△ 2,356		△ 3,016	△ 3,954	△ 4,549	△ 4,740	△ 6,095	1,600	△ 6,363
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	5,940	△ 3,375	△ 3,962	△ 7,779		△13,244	△12,656	△22,565	△18,425	△ 9,053	△ 5,751	△13,770
年間配当金	(円)	12	20	25	30		30	30	40	40	60	70	80
配当性向	(%)	14.8	14.1	19.4	66.4		35.5	33.4	40.5	42.5	67.7	41.5	42.2
自己資本比率	(%)	25.4	31.4	36.9	38.0		40.0	43.0	47.7	44.2	46.0	46.0	50.6
自己資本当期純利益率(ROE)	(%)	21.4	29.9	21.5	7.0		12.5	12.2	12.3	10.8	9.4	16.3	15.7
D/Eレシオ	(倍)	0.54	0.41	0.33	0.22		0.20	0.17	0.18	0.17	0.15	0.16	0.13
単体建設事業 経営成績													
完成工事高(土木・建築)	(百万円)	355,957	373,098	343,468	327,649		351,527	328,044	310,790	339,634	357,473	392,680	403,384
完成工事高(土木)	(百万円)	122,494	134,174	127,473	118,790		124,314	135,932	132,264	133,430	133,223	131,261	141,127
完成工事高(建築)	(百万円)	233,462	238,923	215,994	208,858		227,213	192,111	178,526	206,203	224,249	261,419	262,257
完成工事総利益率(土木)	(%)	16.3	24.4	22.2	20.3		17.7	17.1	16.2	15.9	15.2	15.0	16.2
完成工事総利益率(建築)	(%)	9.3	9.5	11.8	8.8		9.3	10.8	11.6	8.4	8.6	14.3	13.7
連結従業員数													
従業員数	(人)	3,769	3,850	3,852	3,966		3,998	3,857	3,669	3,677	3,691	3,753	3,957

※ 「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等は、2022年3月期より適用していますが、過年度の数値は遡及修正を行っていません。

株式の状況

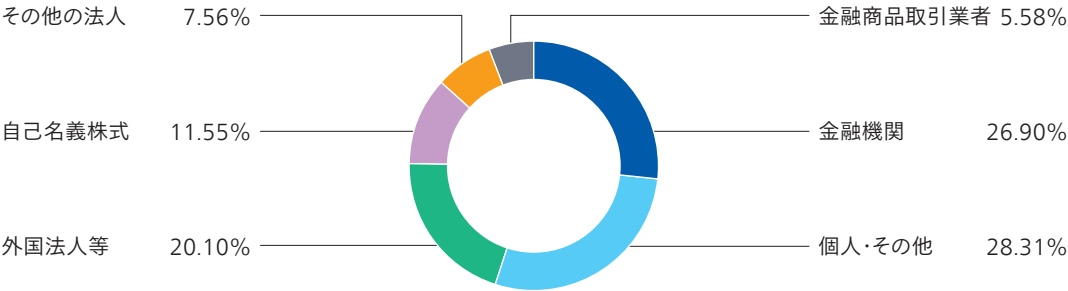
2026年3月31日現在

発行可能株式総数	普通株式	400,000,000株
発行済株式の総数	普通株式	181,021,197株(自己株式20,910,185株を含む)
単元株式数		100株
当期末株主数	普通株式	90,553名

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	27,335	17.07
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	8,863	5.54
安藤ハザマグループ取引先持株会	7,563	4.72
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505223	2,965	1.85
HSBC – FUND SERVICES HSBC – 006 MF EFM	2,800	1.75
朝日生命保険相互会社	2,616	1.63
JP モルガン証券株式会社	2,361	1.48
ゴールドマン・サックス証券株式会社 BNYM	2,347	1.47
JP MORGAN CHASE BANK 385781	2,143	1.34
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	2,079	1.30

※当社は、自己株式20,910,185株を保有していますが、上記大株主からは除いています。
※持株比率は、自己株式を控除して計算しています。
※日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)の持株数には、役員報酬BIP信託口の株式数(1,237,029株)および株式付与ESOP信託口の株式数(1,990,911株)は含まれていません。

普通株式の分布状況



会社概要

2026年4月1日現在

商号	株式会社 安藤・間(呼称:安藤ハザマ) (英文名 HAZAMA ANDO CORPORATION)
設立	2003年10月1日
住所	東京都港区東新橋一丁目9番1号
資本金	17,006,123,275円
従業員数	連結3,957人 個別3,427人 (2026年3月31日現在)

- 事業内容
- 土木建築その他工事の調査、測量、企画、設計、施工、監理、技術指導の請負、受託およびコンサルティング業務
 - 工事用品および機械器具の供給
 - 不動産取引および不動産、有価証券の保有ならびに利用
 - 土壌の調査・浄化工事の請負、廃棄物の収集、処理、処分等の事業およびこれらに関するコンサルティング業務
 - 開発、都市開発および環境整備等に関する企画、設計ならびにコンサルティング業務
 - 発電および電気、熱等エネルギーの供給事業およびこれらに関するコンサルティング業務
 - 建築の請負を伴う不動産関連の特別目的会社への出資および出資持分の売買、ならびに信託受益権の保有および販売
 - コンピュータの利用に関するソフトウェア、工業所有権およびノウハウの取得、開発、実施許諾ならびに販売
 - 建物の総合管理および警備業務
 - 前各号に付帯する事業
 - 前各号に関連する事業を他と共同経営しまたは他の事業に投資すること

国内拠点	本社	〒105-7360 東京都港区東新橋1-9-1 ☎03-3575-6001
	首都圏土木支店	〒105-7360 東京都港区東新橋1-9-1 ☎03-3575-6180
	首都圏建築支店	〒105-7360 東京都港区東新橋1-9-1 ☎03-3575-6170
札幌支店		〒060-0061 北海道札幌市中央区南一条西8-1-1 ☎011-272-6500
東北支店		〒980-8640 宮城県仙台市青葉区片平1-2-32 ☎022-266-8111
北陸支店		〒950-0082 新潟県新潟市中央区東万代町1-22 ☎025-243-5577
静岡支店		〒420-8612 静岡県静岡市葵区追手町2-12 ☎054-255-3431
名古屋支店		〒460-0002 愛知県名古屋市中区丸の内1-8-20 ☎052-211-4151
大阪支店		〒553-0003 大阪府大阪市福島区福島6-2-6 ☎06-6453-2190
四国支店		〒760-0040 香川県高松市片原町11-1 ☎087-826-0826
広島支店		〒730-0017 広島県広島市中区鉄砲町8-18 ☎082-962-5311
九州支店		〒810-0041 福岡県福岡市中央区大名1-8-10 ☎092-724-1131
技術研究所		〒305-0822 茨城県つくば市刈間515-1 ☎029-858-8800
海外営業網		タイ、ベトナム、マレーシア、インドネシア、ミャンマー、スリランカ、ラオス、カンボジア、ネパール、トルコ、メキシコ、アメリカ、パナマ、ホンジュラス
主な子会社		安藤ハザマ興業株式会社 青山機工株式会社 菱晃開発株式会社 ハザマアンドウ(タイランド) ハザマアンドウムリンダ(インドネシア) ベトナムデベロップメントコンストラクション QXYリソーシズ(シンガポール)

賛同する主なイニシアチブ

Science Based Targets (SBT) イニシアチブ

CDP、国連グローバル・コンパクト、WRI(世界資源研究所)、WWF(世界自然保護基金)の4団体により2015年に共同で設立されたもので、産業革命前からの気温上昇を2℃未満に抑えるために、科学的知見と整合した温室効果ガス排出削減目標の設定を企業に求める国際的イニシアチブ



RE100

クライメイト・グループとCDPとのパートナーシップにより運営されているもので、企業の事業活動で用いる電力を、全て再生可能エネルギー由来の電力にすることを推進する企業が参加する国際的イニシアチブ



気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)

G20の要請を受け、各国の中央銀行・金融当局や国際機関が参加する金融安定理事会(FSB)により、気候関連の情報開示および金融機関の対応をどのように行うかを検討するために設立されたタスクフォース



編集方針

当社は、ステークホルダーの皆さまとのコミュニケーションツールとして、また、当社グループ社員のサステナビリティに対する認識共有のツールとして、当報告書「コーポレートレポート2026」と「サステナビリティレポート2026」を発行しました。

まず、当報告書「コーポレートレポート2026」では、経営戦略の骨子とその成果のエッセンスについて、より明快にご理解いただくことを重視しています。社会課題の解決へと価値を創造し続ける当社グループの経営戦略および2025年度の成果のハイライトを、近年社会的にも注目される国連SDGsとの関わりを交えて平易にご紹介しつつ、トップメッセージでは、経営ビジョンの概要および目指すものとその進捗についても解説しました。

一方、専門家の方を中心にご関心が高い各種詳細なサステナビリティ活動および各種環境データに関しては「サステナビリティレポート2026」として取りまとめ、当社公式ウェブサイトに掲載し、継続的に開示の充実を図りました。説明はGRIなどが発行する各種ガイダンスの原則・内容を踏

まえ、方針と取り組みの柱を明示した上で事例紹介を行い、当社の取り組みの方向性をご理解いただけるよう心がけています。

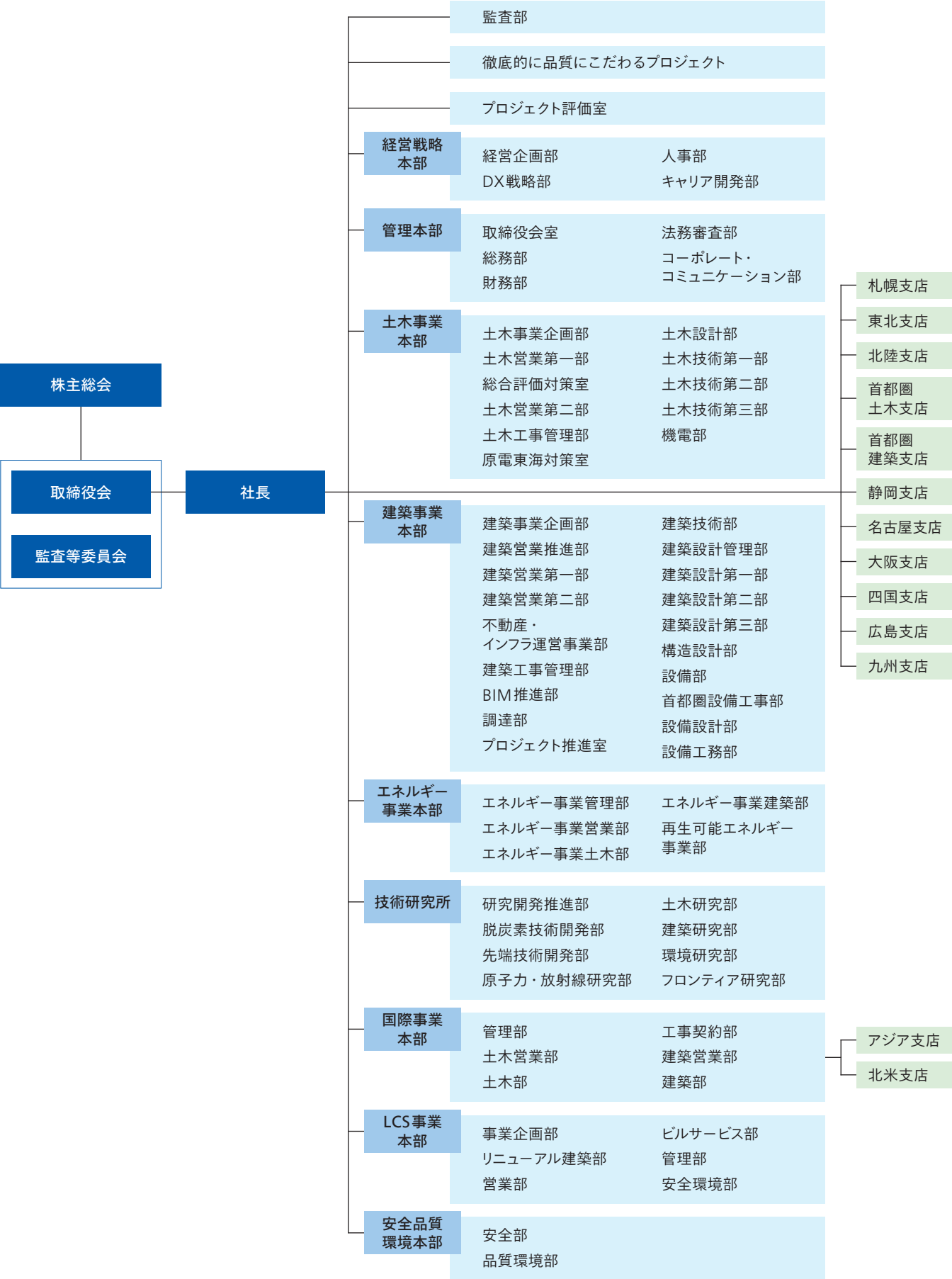
「サステナビリティレポート2026」は、下記当社サステナビリティサイトからダウンロードいただけます。

 [安藤ハザマ サステナビリティ](https://www.ad-hzm.co.jp/sustainability/)
<https://www.ad-hzm.co.jp/sustainability/>

報告対象範囲	原則として安藤ハザマを対象としていますが、一部の活動は関係会社も含んでいます。
報告対象期間	2025年度(2025年4月～2026年3月)。ただし、一部に2026年度の活動情報も含んでいます。
発行時期	2026年9月(前回発行)2025年9月
参考にしたガイドライン	・環境省「環境報告ガイドライン2018年版」 ・GRI(Global Reporting Initiative)「GRIスタンダード」 ・IFRS財団「統合報告フレームワーク」「ISSB基準」 ・経済産業省「価値協創ガイダンス」

組織図

2026年4月1日現在



第三者意見

安藤ハザマでは、新たに「中期経営計画2028」（以下、新中計）が策定された。新中計からは、従来の「つくる」ことを中心とした建設会社から、建築物やインフラ、さらにはエネルギーを含むライフサイクル全体を通じて、多様なステークホルダーと価値を創造する企業へと、新たなフェーズに踏み出そうとする姿勢が見て取れる。以下では、コーポレートレポート（以下CR）およびサステナビリティレポート（以下SR）から読み取れるこうした変化を踏まえ、特に注目すべき取り組みを評価するとともに、今後への期待について述べたい。

5つ目の「創造価値」の明示と、ビジネスモデルの転換的拡大

新中計において、まず注目したいのは、これまでの4つの価値創造に「ビジネスパートナー価値の創造」（CR p11）が加えられた点である。建設業は、協力会社や技能労働者などの多様な主体との協働によってはじめて価値創造が可能となる産業である。こうしたパートナーを単なるサプライチェーン上の管理対象ではなく、「共に価値を創造する主体」として明確に位置付けたことは、同社のステークホルダー経営を一段と深化させるものとして評価できる。今後は、安定発注や処遇改善、担い手確保といった施策の実績に加え、こうした取り組みがパートナー企業の経営安定性、従業員の働きがい、技能継承、安全性や生産性の向上にどのような変化をもたらしたのかについても可視化されることを期待したい。

新中計におけるもう一つの重要な変化は、LCS事業やエネルギー事業が明確な注力領域として位置付けられたことである（CR p6およびp16）。これは前中計での模索を経て、建築物やインフラを「つくる」ことを中心とした従来の建設ビジネスから、その維持・更新、運営、さらにはエネルギー利用まで含め、顧客や社会との長期的な関係の中で価値を生

み出すビジネスモデルへの転換的拡大が具体化した現れと理解できる。インフラの長寿命化や脱炭素化、循環経済対応などが重要な社会課題となる中、同社がLCSとエネルギーを既存の土木・建築事業と結びつけ、新たな社会・環境価値を創出していく成果を、来期報告で是非注目したい。

ところで、昨年度の第三者意見では「建設業界で最も社員を大切に会社」という同社の姿勢と、人的資本への積極的な投資を評価した。前中計の結果、人財投資や女性管理職登用、エンゲージメントなどで着実な成果をあげたことが今期報告から見て取れ、これを評価したい（CR p14）。新中計ではLCS、エネルギー、DXなど事業領域そのものが拡張しており（CR p16, SR p6）、育成を目指す人財像も広がると予想できる。今後は次世代リーダー育成（SR p7）や海外インターンシップ（SR p19）など「どれだけ人財に投資したか」に加えて、それらが社員の能力開発や働きがいといった従業員価値、さらには新事業を含めお客様価値や環境価値といった社会全般への価値創造にどう波及したかを総括・発信してほしい。その際、「共に働くもの」であるビジネスパートナー価値への影響も留意されたい。

創造した価値を、いかにして可視化するか

最後に今後への期待として、「5つの価値創造」の可視化およびステークホルダー発信の重要性を提唱したい。売上高や利益、GHG排出量など、定量化しやすい成果がある一方で、顧客との長期的な関係、社員の幸福感、ビジネスパートナーとの信頼、地域社会への貢献など、必ずしも単一のKPIでは捉えきれない価値も少なくない。今後はKPIに即したアウトプットに加え、事業を通じステークホルダーや社会にもたらした変化すなわちアウトカムやインパクトも、

定量指標と具体的ストーリーの双方から積極的に可視化されることを期待したい。「Be a ChangeBuilder.」を掲げる同社が、拡大進化するビジネスモデルのもと、社会課題の解決を通じどのような価値を生み出しているのか。その成果を可視化し、自らの言葉で社会に語ることは、新中計が掲げる「魅力的な企業であり続ける」ことにもつながるはずである。次なる成長ステージにおいて、安藤ハザマが文字通り社会の変化を“Build”する様子を、引き続き注視したい。

土肥 将敦 氏

法政大学大学院 人間社会研究科 地域創造インスティテュート 教授

一橋大学経済学部、一橋大学大学院商学研究科博士後期課程を経て、2009年に高崎経済大学地域政策学部准教授。2014年より法政大学に移り、2016年より現職。ベルリン自由大学客員研究員。専門は、企業の社会的責任（CSR）、ソーシャルイノベーション。著書に『社会的企業者―CSIの推進プロセスにおける正統性』（千倉書房）、監訳に『ビジネスの新形態 B Corp入門』（ニュートンプレス）などがある。





発行

安藤ハザマ(株式会社 安藤・間)
〒105-7360 東京都港区東新橋1-9-1

お問合せ先

コーポレート・コミュニケーション部
Tel 03-3575-6094 Fax 03-3575-6017
URL <https://www.ad-hzm.co.jp/>

「コーポレートレポート2026」「サステナビリティレポート2026」に関するご意見・ご感想をアンケートにてお寄せください。

① <https://questant.jp/q/D71QI4XC>



生成AI用構造化データは以下よりダウンロードしてください。

② <https://www.ad-hzm.co.jp/assets/data/sustainability/2026/ai2026.zip>

