

地図に残る仕事。®



『自然と共に大きな未来へ。』田尻はじめ

CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section



目次に戻る



直前に閲覧していたページに戻る



前のページに移動



次のページに移動

CONTENTS

Introduction

私たちが目指す姿
私たちの現在地と今後の課題
この収益性は10年後も持続可能か
統合報告書2026でお伝えすること
CONTENTS

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section



私たちが目指す姿

私たちは「人がいきいきとする環境を創造する」という理念のもと、事業を通じてお客様と社会のサステナビリティ課題解決に貢献します。
現場での価値創造と信頼の積み重ねを、持続的な企業価値向上へとつなげていきます。

グループ理念

私たちの存在目的

人がいきいきとする環境を創造する

大成スピリット

私たちが大切にしている価値観

自由闊達 価値創造 伝統進化

【TAISEI VISION 2030】

私たちが中長期的に目指す姿

人々が豊かで文化的に暮らせるレジリエントな
社会づくりに貢献する先駆的な企業グループ

マテリアリティ 事業を通じたお客様と社会のサステナビリティ課題解決



豊かな暮らしを実現する
新たな価値の共創



ものづくりへの矜持
～安全・品質・技術～



持続可能な
環境配慮型社会の実現



信頼を支える公正な企業活動
～コンプライアンス・ガバナンス～



一人ひとりがいきいきと
活躍できる社会・職場環境の実現

現場で築く信頼を、企業価値向上へ

私たちは、人財・技術・パートナーとの協働により、お客様の「想像を超える提案」と「たゆまぬ挑戦」を続けています。
一つひとつの現場で築かれる信頼を、収益性・成長力・事業遂行力の向上につなげ、企業価値を高めます。

現場起点で企業品質を高め
信頼を築く



想像を超える提案
たゆまぬ挑戦

信頼の
蓄積

信頼が生む長期的な関係

- 収益性の向上
- 成長力の向上
- 事業遂行力の向上

持続的な
企業価値
向上へ

CONTENTS

Introduction

▶ 私たちが目指す姿

私たちの現在地と今後の課題
この収益性は10年後も持続可能か
統合報告書2026でお伝えすること
CONTENTS

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section

私たちの現在地と今後の課題

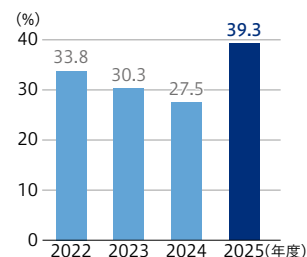
現場で築いた「信頼」を力に変え、企業価値につながる
「収益性」「成長力」「事業遂行力」を高めてきました。
その結果、資本市場の評価も着実に向上しています。

2025年度の現在地

信頼

特命受注^{※1}率(単体)

39.3%

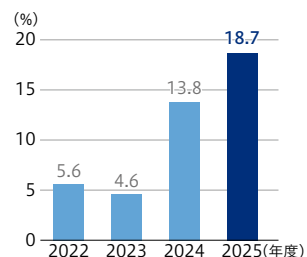


※1 競争入札や見積合わせを行わない、指名による受注

収益性

ROE

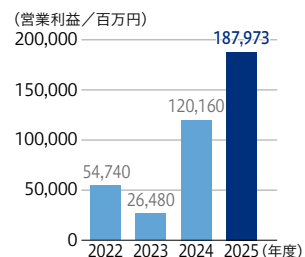
18.7%



成長力

営業利益成長率

56.4%



事業遂行力

労働災害度数率^{※2}

0.79
(2025年)

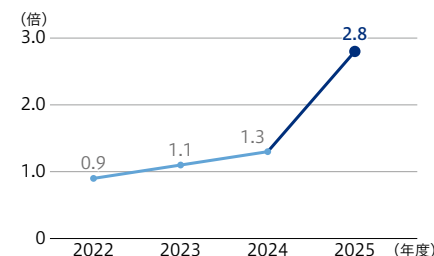
※2 度数率:100万延実労働時間当たりの労働災害による死傷者数をもって、災害発生の頻度を表したものである。当社は休業4日以上

[参考]
全産業度数率 2.01
総合工事業度数率 1.89
(休業1日以上)

資本市場の評価

PBR(年度末)

2.8倍



「P.13 財務責任者メッセージ」

今後の課題

1 収益性とキャッシュ創出力の持続的向上

「P.13 財務責任者メッセージ」

2 人財・組織力の最大化

「P.26 エンゲージメント」

「P.27 企業風土改革」

3 技術・DXによる価値創造力の強化

「P.49 技術」

「P.50 DX」

CONTENTS

Introduction

私たちが目指す姿

▶ 私たちの現在地と今後の課題

この収益性は10年後も持続可能か
統合報告書2026でお伝えすること

CONTENTS

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

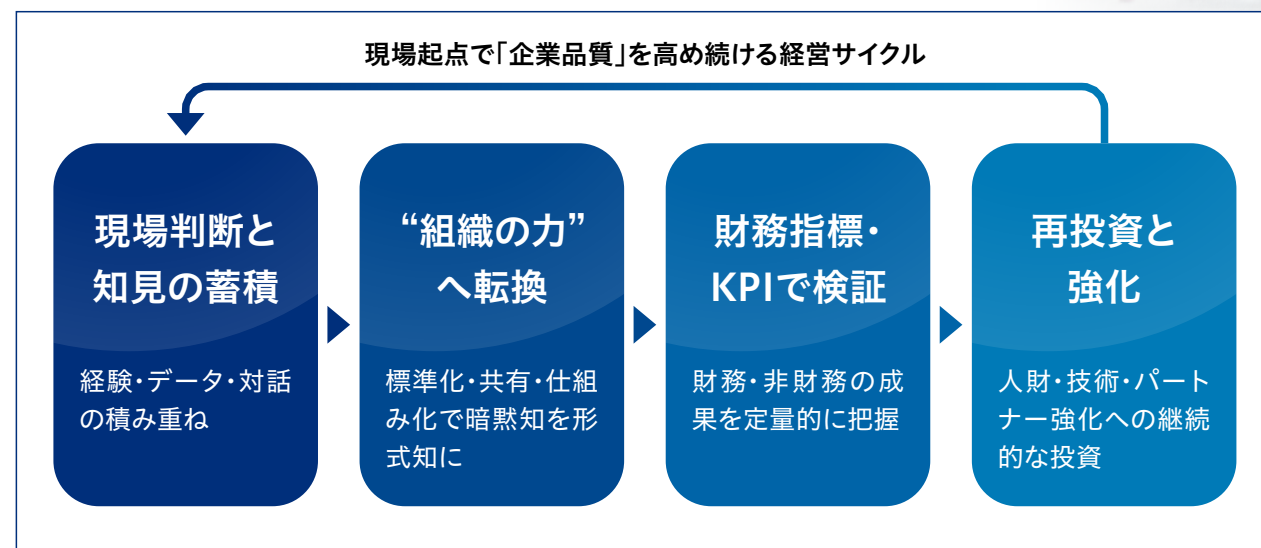
Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section

この収益性は10年後も持続可能か

建設事業の収益性はプロジェクトの特性により、案件ごとに変動しやすい構造があります。当社は、現場で培った知見を組織的な力へと転換し、企業品質と価値創造力を高めることで収益性とキャッシュ創出力を持続的に高めていきます。



「P.25 価値創造を支える3つの資本」



財務成果・資本市場評価

収益性とキャッシュ創出力の安定

収益性とキャッシュ創出力の変動を抑え、安定性を高める

ROEの向上

株主資本コストを上回る収益性を実現し、資本効率を高める

PBRの向上

市場からの評価を高め、企業価値向上へつなげる

価値創造力の向上

私たちは、
この収益性を将来にわたり
持続可能なものへと進化させます

大成建設に投資していただくことは、現場起点で「企業品質」を高め続ける経営を信頼していただくことです

CONTENTS

Introduction

私たちが目指す姿

私たちの現在地と今後の課題

- ▶ この収益性は10年後も持続可能か
- 統合報告書2026でお伝えすること
- CONTENTS

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section

統合報告書 2026でお伝えすること

企業価値は、短期的な利益だけでは測れません。
問われるのは、環境が変化しても価値を生み出し続ける力です。

本報告書では、社長メッセージを起点に、現場を中心とした
価値創造の仕組みと企業品質を高める取り組みを示すとともに、
それらが価値創造力と収益性の持続的な向上に
どのようにつながるのかをご紹介します。

本報告書を、株主・投資家をはじめとする
ステークホルダーの皆様との対話のツールとして活用し、
いただいたご意見を経営の高度化につなげていきます。

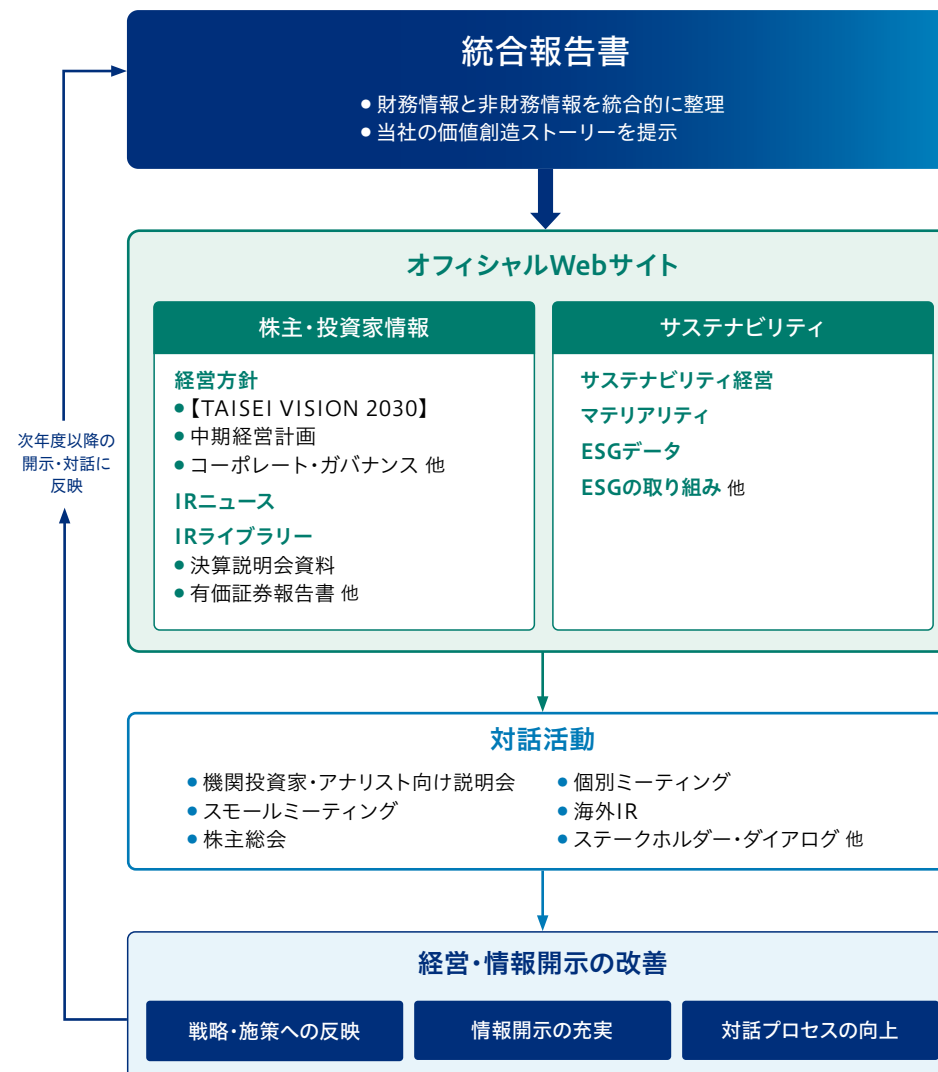
本報告書を読み解くキーワード

- 価値創造力** お客様と社会の課題解決を通じて、持続的な利益を生み出す力
- 企業品質** 人財、技術、パートナーとの連携力により、価値創造を支える組織の総合力
- 強化する資本** 企業品質を支える基盤として、人財・組織、技術・DX、パートナーを強化

情報開示体系

統合報告書から始まる対話の枠組み

統合報告書を中心に、Web・各種報告・IR資料で情報を補完し、対話を通じて得た示唆を
経営・情報開示に反映することで、企業価値の持続的向上を実現します。



CONTENTS

Introduction

- 私たちが目指す姿
- 私たちの現在地と今後の課題
- この収益性は10年後も持続可能か
- ▶ 統合報告書2026でお伝えすること
- CONTENTS

Management Message

- Section 01. 制約の時代の価値創造
- Section 02. 成長戦略と事業構成
- Section 03. 未来の収益性を支える資本
- Section 04. マテリアリティ
- Section 05. ガバナンス

Data Section

Introduction

Management Message

- 7 社長メッセージ
- 13 財務責任者メッセージ
- 20 役員人事委員会 委員長インタビュー

Section 01 制約の時代の価値創造

- 22 建設業の事業構造
- 23 現場起点の価値創造
- 24 大成建設グループの価値創造プロセス
- 25 価値創造を支える3つの資本
- 26 人財・組織の強化事例
- 28 「想像を超える提案」と「たゆまぬ挑戦」

- 凡例
- ・「人材」をかけがえのない存在と考え、本報告書においては「人財」と表記しています。
 - ・🌐「リンク先タイトル」……当社Webサイトで詳細をご覧ください。
 - ・📖「P.00ページタイトル」……本報告書で関連情報をご覧ください。

Section 02 成長戦略と事業構成

- 34 【TAISEI VISION 2030】及び達成計画
- 36 経営計画の現在地
- 37 事業ポートフォリオ
- 38 中長期事業戦略
 - ・グループ国内建築事業
 - ・グループ国内土木事業
 - ・グループ国内開発事業
 - ・グループ海外事業
 - ・グループエンジニアリング事業
- 43 M&Aの方針と実績
- 44 M&A事例 東洋建設

Section 03 未来の収益性を支える資本

- 46 非財務資本から企業価値への転換
- 47 人財
- 49 技術・DX
- 52 パートナー
- 55 統合的な環境経営
- 58 ステークホルダーとの対話

Section 04 マテリアリティ

- 60 大成建設グループのマテリアリティ
- 61 マテリアリティの特定プロセス
- 62 マテリアリティのリスクと機会、対応策
- 63 KPIによる経営の検証
- 64 CSuOメッセージ

Section 05 ガバナンス

- 68 取締役会議長メッセージ
- 69 社外取締役連名メッセージ
- 71 コーポレート・ガバナンス
- 81 コンプライアンス
- 82 リスクマネジメント
- 84 社外監査役メッセージ

Data Section

- 85 主要財務データ（連結）
- 86 サステナビリティデータ
- 87 会社情報・株式情報
- 88 編集方針・報告対象範囲等

Introduction

- 私たちが目指す姿
- 私たちの現在地と今後の課題
- この収益性は10年後も持続可能か
- 統合報告書2026でお伝えすること

▶ CONTENTS

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section

社名「大成建設」の由来

「大成」は創業者・大倉喜八郎の戒名にちなんでいます。『孟子万章下篇』からとられ、「衆の長所を集めて一大長所をつくる」という「集大成」の意味を持ち、完全に成し遂げること、多くのものを集め作りあげることに通じるところから、当社に最もふさわしい名前であるとして採用されました。

「建設」は土木・建築の両分野を表すConstructionの訳語を使用しました。社名に「建設」の文字を採用したのは当社が最初です。

社長メッセージ

現場で生まれる信頼を 持続的な価値創造へ

Summary

- | | | |
|------------------------------|--|--------|
| 1. 不確実な時代における
経営の基本姿勢 | 社会課題解決を起点にCSV（共通価値の創造）を実践し、創業者から受け継ぐ利他の志を価値創造の循環へつなげ、収益の安定性・持続性を追求する | » p.8 |
| 2. 現場で生まれる信頼が
価値創造の起点 | 現場における安全・品質・誠実なものづくりで培った信頼と知見を組織の力へ高め、選ばれ続ける価値創造の基盤を強化する | » p.8 |
| 3. 信頼を再現可能な
価値創造へ高める3つの重点 | 人財と組織、技術と知見、受注規律とパートナー連携を磨き、現場の信頼を再現可能な価値創造と企業価値向上へつなげる | » p.9 |
| 4. 将来発展へのドライバー | 土木・建築の強みを5つの成長領域へ広げ、人財と技術を結集して社会課題解決を新たな価値創出につなげ、安定的な成長を実現する | » p.11 |
| 5. 資本効率と対話を通じて
企業価値を磨く | 資本コストを意識した経営判断、規律ある資本配分、株主・投資家との対話を通じて企業価値を向上させる | » p.11 |
| 6. 企業規模ではなく
企業品質を向上させる | 企業規模の拡大ではなく、人財・技術・パートナーとの連携を土台とする企業品質を磨き、CSVの実践で企業価値を高める | » p.12 |

代表取締役社長

相川 善郎

YOSHIRO AIKAWA

CONTENTS

Introduction

Management Message

▶ 社長メッセージ

財務責任者メッセージ

役員人事委員会 委員長インタビュー

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section

1. 不確実な時代における 経営の基本姿勢

地政学リスクの高まり、物価・労務費の上昇、気候変動への対応、担い手不足など、建設業を取り巻く環境は大きく変化しています。一方で、社会インフラの更新や脱炭素への対応など、レジリエントな社会づくりに向けて、当社グループに寄せられる期待は一層高まっています。社会環境が変化しても、人々の暮らしを支えるという私たちの使命は変わりません。

こうした時代にあって、私が経営において最も大切にしているのは、社会課題の解決を起点に、社会への貢献と企業としての成長を両立させるCSV（共通価値の創造）の考え方です。私たちが創業者、大倉喜八郎から受け継いできた「利他の志」も、社会に必要とされる仕事を通じて適正な利益を得て、その利益を人財や技術に再投資し、より良い価値を社会へ還元していくという循環の中に息づいています。この価値創造の循環を確かなものにするには、当社が取り組むべきマテリアリティを経営と現場で共有し、人財、技術、パートナーの力を高め続けることが欠かせません。

私は、利益とは、お客様や社会からの当社グループに対する評価の表れだと捉えています。売上規模だけを追うのではなく、持続的に利益を生み、その利益を将来の成長につなげていく経営が重要です。

一方で、当社の収益の安定性と持続性は、なお高めていく余地があります。建設事業は、プロジェクトごとに条件が異なり、収益が個別案件や外部環境の影響を受けやすい構造を持っています。だからこそ、現場で築いてきた信頼を、個人の経験や力量に依存するのではなく、組織の力で持続的な価値創造と安定的な成長へつなげていくことが重要です。

当社が目指す収益の安定性や持続性とは、不確実な外部環境のもとでも、一定水準以上の利益率とキャッシュ創出力を継続的に確保できる状態を指します。その実現に向けて、価格や工事契約条件の適正化、施工の効率化、技術の伝承を着実に進めるとともに、資本コストを上回る価値創造が継続できているかを検証し、規律ある資本配分と投資判断につなげていきます。

📖「P.37 リスクとリターンを最適化する事業ポートフォリオ」

📖「P.46 非財務資本から企業価値への転換」

2. 現場で生まれる信頼が 価値創造の起点

私は長く建設現場で仕事をしてきました。現場は当社の生産拠点であると同時に、お客様をはじめとするステークホルダーと当社を結ぶ場であり、価値創造の起点です。建設の仕事は、完成品を見てご購入いただくのではなく、着工前の段階で私たちを信頼し、ご発



CONTENTS

Introduction

Management Message

▶ 社長メッセージ

財務責任者メッセージ

役員人事委員会 委員長インタビュー

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section

注いただく仕事です。だからこそ、信頼がなければ成り立ちません。一つひとつの現場で、安全と品質を確保しながら、誠実にものづくりに取り組み、お客様の期待に応えていく。その積み重ねが信頼となり、次の仕事へとつながっていきます。

完成した建物をお引き渡しした後、長い年月を経て再びご用命いただく。これほど、ありがたいことはありません。それは、私たちが心を込めてやり遂げた仕事が、信頼という財産になって返ってきたことを意味するからです。当社にとって信頼は、単なる定性的な評価ではありません。現場が安全・品質・工期を守り、お客様の期待と想像を超える提案と実現を積み重ねて築いた信頼は、リピート受注や特命受注、リニューアル・O&M（運営・維持管理）を通じた継続的な顧客接点として表れます。これらは、価格競争だけに依存しない受注、手持工事の質の向上、施工リスクの低減につながり、結果として利益率とキャッシュ創出力の向上と安定を支える基盤となります。

また、大規模な自然災害などが発生した際、当社の社員は、支援が必要な場所へいち早く向かいます。私が「現地はどうなっているか」と確認したときには、すでに復旧・復興のために動き出している。その姿に、私は当社の強さの原点を感じています。地域の方々と対話しながら復旧・復興に尽くす姿勢は、当事者意識と責任感の表れであり、現場で社会に向き合い続けてきた文化そのものです。



現場で生まれる信頼を、若手社員とともに未来につないでいきます

ただし、こうした価値創造が個人の経験や努力だけに依存しては、持続的な成長にはつながりません。今後、需要が変動する局面においても、お客様から選ばれ続ける存在であるためには、現場で培われてきた判断や知見、姿勢を組織の力と文化へ高めていく必要があります。案件の違いや環境の変化があっても、品質、信頼、収益性を安定して確保できる経営へと進化させること。それが、過去から未来へ継続すべき当社の経営における重要なテーマです。

 **P.23 現場起点の価値創造**

3. 信頼を再現可能な 価値創造へ高める3つの重点

当社の競争力の源泉は、「お客様の想像を超える提案」と「失敗を恐れないたゆまぬ挑戦」にあります。それを支えているのが、「人財」「技術」「パートナー」という、当社が長年大切にしてきた3つの資本です。私は、これら3つの資本を磨き続けることで、現場で生まれる信頼を一過性の強みで終わらせるのではなく、案件や環境が変わっても発揮できる競争力へと高めていきたいと考えています。そのために、次の3つに重点的に取り組みます。

CONTENTS

Introduction

Management Message

▶ 社長メッセージ

財務責任者メッセージ

役員人事委員会 委員長インタビュー

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section



第一は、人財と組織の力を高めることです。人財は企業価値向上の源泉であり、人財への投資は未来への投資です。不確実性と複雑性が高まるこれからの時代には、専門性だけでは十分ではありません。建設の仕事は、人と接し、力を合わせて価値を形にしていくな仕事であり、人間力が重要です。中でも私が大切だと考えているのが、対話する力です。相手を理解しようとする姿勢を持ち、立場や役職を一度脇に置いて、相手の話を最後まで聴く。さらに、自分の考えも率直に伝え合い、互いに学び合う。その積み重ねが信頼を育み、より強く、よりしなやかな組織の構築につながります。

2023年から本格的に取り組んでいる企業風土改革も、人財と組織を強くするうえで重要です。この改革は、過去における品質・工程に関する不適切事案を真摯に受け止め、その真因にまで踏み込み、役職員の思考や行動の在り方、すなわち企業風土そのものを変えなければ、真の再発防止にならないと判断したことから始めたものです。



社員との意見交換会を通じて、本質的な対話を実践しています

社員と経営陣が議論を重ね、目指す姿として掲げたのが、「人生を尊重する企業風土」です。対話を中心とした全員参加の改革を進めており、社員のエンゲージメントスコアも着実に改善しています。さらに、この改革は、現場のリスク情報を早期に共有し、安全・品質・工程に関する問題を未然に防ぐための経営基盤でもあります。対話を通じて心理的安全性を高め、必要な情報が適切に経営に届く組織にしていくことは、将来損失の抑制と収益基盤の安定にもつながります。

また、人財育成の観点では、リベラルアーツの習得も重視しています。文化、芸術、歴史、哲学に触れることで長期的な視点で社会や都市の在り方を考える力が養われます。こうした感性と判断力が、お客様の潜在的な課題を把握し、想像を超える提案を生み出す基盤になると考えています。

第二は、技術の伝承とDXの推進により、組織能力を高めることです。

当社がこれまで培ってきた強みの多くは、現場で蓄積されてきた知見や技術、判断の積み重ねの上に成り立っています。一方で、担い手不足が深刻化する中、経験豊富な人財に支えられてきた力を、そのまま将来へ引き継げるとは限りません。だからこそ、現場で培った知見や技術を、個人の経験にとどめるのではなく、データとして蓄積し、組織全体で共有できる仕組みへと高めていく必要があります。

DXを推進して技術を形式知としてプラットフォーム



建設現場で働く協力会社の皆さんとのコミュニケーションを心がけています

ム化し、属人的ではない強い基盤をつくることは、単なる効率化にとどまりません。企画設計、施工、調達、維持管理に至るまで、現場で得られた知見を横断的に活かし続けて、技術の伝承を確かなものとし、組織としての対応力や判断力を高めることにつなげます。AIの活用も、生産性向上や業務の高度化のために進めていきます。私は、幅広い業務におけるAIの活用を通じて、働き方そのものを進化させ、より付加価値の高い仕事に人財が力を注げる環境を整えていきたいと考えています。

技術と知見が組織の資産として蓄積されれば、案件ごとの条件が異なっても、より高い精度で品質、安全、収益性を確保しやすくなります。それは、価格競争に陥らず、信頼と技術によって選ばれる企業であり続けるための基盤でもあります。

第三は、受注規律を徹底し、パートナーとともに利益の質を高めることです。

私は、「稼ぐ力」という言葉よりも、「価値創造力」とい

CONTENTS

Introduction

Management Message

▶ 社長メッセージ

財務責任者メッセージ

役員人事委員会 委員長インタビュー

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section

言葉のほうがふさわしいと考えています。お客様と社会に価値を提供し、その結果として持続的に利益を生み出していく力こそが、私の重視するものだからです。

そのためには、案件の質の見極め、適正な価格での受注、確実な利益確保が欠かせません。デフレの時代には、工事を受注すれば何とかするという発想がありましたが、今は環境が大きく異なります。インフレの時代においては、価格や施工条件をどう定めるかが収益に直結します。設計や施工を支える労務の価値についても適正に評価し、価格へ反映していかなければなりません。これは、当社の収益性を守るためだけではなく、協力的会社を含めた建設産業全体の健全な発展のためにも重要です。デフレマインドからインフレマインドへの転換を、日々の業務に確実に落とし込んでいきます。

同時に、「やること」と同じくらい、「やらないこと」を明確にすることも重要です。当社は、規模拡大そのものを目的とするM&Aや、投機的な案件、倫理的に課題のある案件には取り組みません。また、物価変動への対応を含め、リスクが一方的に当社や協力的会社に偏り、適正な価格や契約条件に反映できない案件については、慎重に判断し、必要に応じて受注を見送る方針です。たとえ短期的な売上や利益の機会があったとしても、これらの基準に反する案件は選択しない。その判断を経営として貫くことが、結果としてステークホルダーの信頼を積み上げ、長期的な企業価値を支えと考えています。

📖「P.25 価値創造を支える3つの資本」

4. 将来発展へのドライバー

私が目指しているのは、現在の収益性を維持するだけでなく、安定的に成長できる企業です。当社を支える土木事業と建築事業は、長年培った技術、施工力、顧客基盤を強みとしています。一方、近い将来の国内市場の成熟や建設需要の変化を見据え、新たな収益機会を広げる必要があります。私は、建築リニューアル、土木インフラリニューアル、エンジニアリング事業、O&M、M&Aの5つを、今後の発展を牽引するドライバーと位置付けています。

まず、建設インフラ全体のリニューアルという喫緊の社会課題への対応は、当社の強みを活かせる大きな成長機会です。建築分野では、既存建物の価値を高め、長く使い続ける需要を捉え、当社が最先端を誇る環境関連技術を活かしたグリーンリニューアルを伸ばします。土木分野でも、社会インフラの調査・診断から補修、更新までを一貫して担う技術力を高め、インフラリニューアルを将来の収益の柱へ育てます。エンジニアリング事業では、生産施設の基本計画から設計、施工、運営支援まで一貫して提供できる業界トップの総合力により、半導体・製薬・食品工場やデータセンターの一括受注を拡大します。

O&M事業では、建物・工場の運営、維持管理、改修までを担うことで、お客様の事業のライフサイクル全

体に寄り添い、長期的関係と安定収益につなげます。

M&Aは、私の社長就任当初から将来の成長に向けた重要な手段として取り組んできました。今後も業界再編を見据え、当社グループの企業価値向上と中小企業を含む建設業界の健全な発展に貢献する取り組みとして進めます。重視するのは規模ではなく、不足する機能や専門性を補い、既存事業とのシナジーを生み出す「質」です。エンジニアリング、インフラリニューアル、地域に根差した事業基盤の強化などを中心に実行し、PMI（統合プロセス）の進捗、シナジー創出、投資回収を継続的に確認します。建設業に限らず広範囲な企業も対象とします。

これらのドライバーを動かすのは、現場で培った技術と知見、高度な専門性と豊かな感性を持つ人財です。人財の活躍を促し、グループ内外の力を結集して、社会課題への対応を新たな成長につなげ、将来発展と持続的な企業価値向上を実現します。

📖「P.37 リスクとリターンを最適化する事業ポートフォリオ」

📖「P.43 M&Aの方針と実績」

5. 資本効率と対話を通じて企業価値を磨く

資本効率、収益性、市場評価の観点では、ROE、営業利益率、営業利益額、PBRなどを重要な指標とし

CONTENTS

Introduction

Management Message

▶ 社長メッセージ

財務責任者メッセージ

役員人事委員会 委員長インタビュー

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section

て捉えています。ただし、私が重視しているのは、これらの指標を単に追うことではありません。経営判断の質を高めるために指標を活用し、資本コストを上回る価値創造を継続することです。

そのために、受注判断、投資配分、経営資源の選択と集中といった日々の意思決定に、資本効率と収益性の視点を確実に落とし込んでいきます。数字に一喜一憂するのではなく、なぜその結果になったのか、再現性があるのかを検証し、次の判断につなげる。この積み重ねによって、短期的な業績変動に左右されにくい、強靱で持続性の高い収益構造へと進化させていきます。

創出した利益とキャッシュは、人材育成、技術開発、DXの推進、成長領域への投資、質とシナジーを重視し

たM&Aに振り向けます。同時に、財務規律と株主還元のバランスを踏まえ、持続的な企業価値向上につながる資本配分を徹底していきます。また、こうした経営を将来にわたって継続し、次の成長につなげていくため、次世代及び次々世代の経営人財の育成にも力を入れています。

株主・投資家の皆様との対話において、私が大切にしているのは「正直に語ること」、そして「言ったことを守ること」です。すなわち「不言実行」ではなく、「有言実行」「言行一致」です。単に足元の業績が良いということだけでは、長期的な信頼にはつながりません。当社がどのような考えのもとに経営に取り組み、どのように安定的な成長を実現しようとしているのかを丁寧に説明し、アカウンタビリティを果たしていきます。株主・投資家の皆様からの評価は、お客様からの評価と同じく、

当社の経営を映す重要な声です。いただいたご意見を経営に反映し、開示の透明性を高めることで、経営判断の高度化と市場評価の向上につなげていきます。

📖「P.80 株主・投資家との対話」

6. 企業規模ではなく 企業品質を向上させる

当社が目指しているのは、企業規模の拡大そのものではありません。人財力、技術力、そしてグループ会社・協力会社を含むパートナーとの連携力からなる「企業品質」を高めることです。変化する社会の中でも企業として持続的に価値を生み出し続ける。そのために、CSVと倫理観を大切にしながら、実体経済に貢献していく必要があります。

私は、企業品質の向上こそが、安定的な成長と資本効率の向上を両立させる鍵であると考えています。事業を通じてお客様と社会の課題解決に取り組み、その結果として企業価値を持続的に高めていく。これが、私たちのCSVの実践であり、レジリエントな社会づくりに貢献する「地図に残る仕事。®」です。私は、この取り組みを着実に進め、次の世代へも責任を持って引き継いでまいります。

📖「P.4 この収益性は10年後も持続可能か」

📖「P.25 価値創造を支える3つの資本」

CONTENTS

Introduction

Management Message

▶ 社長メッセージ

財務責任者メッセージ

役員人事委員会 委員長インタビュー

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section

財務政策を通じて 持続的な企業価値向上へ

Q1. 中期経営計画の進捗を どのように評価していますか

A1. 業績は中期経営計画の目標を上回り、 財務政策についても着実に進捗しています

中期経営計画(2024-2026)の2年目となる2025年度は、収益力の向上、ROEをはじめとする資本効率の改善に加え、財務政策についても計画どおり進めたことにより、企業価値向上に向けた取り組みが大きく前進した1年となりました。

特に国内建築事業では、収益体質強化の取り組みが成果として現れ、営業利益・当期純利益ともに過去最高益を更新しました。ROEは18.7%となり、政策保有株式の売却益を除いたベースでも14.6%と、中期経営計画(2024-2026)の目標を上回る水準となりました。収益力と資本効率の向上が着実に進展していることを示すものと考えています。

2026年度は、金利上昇に伴う支払利息の増加、政

代表取締役専務執行役員
管理本部長

笠原 淳一

ご挨拶

2026年4月に管理本部長を拝命し、財務責任者を務めております笠原です。

株主・投資家の皆様との対話を重視し、資本コストや株価を意識した経営を徹底することで、持続的な企業価値向上と安定的な成長を実現してまいります。

当社グループの経営に関する皆様からの忌憚のないご意見をお待ちしております。



CONTENTS

Introduction

Management Message

社長メッセージ

▶ 財務責任者メッセージ

役員人事委員会 委員長インタビュー

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section

策保有株式売却益の減少、大企業向け賃上げ促進税制の終了などにより当期純利益は減益となる見込みですが、売上総利益のさらなる改善により、人的資本投資などの販管費増加を吸収し、営業利益は2025年度と同水準を維持する計画です。

財務政策においては、成長投資・株主還元・財務健全性の最適なバランスを重視した取り組みを進めており、政策保有株式については、2026年度末までに対連結純資産比20%未満とする目標に向けて縮減を進めています。

また、中期経営計画(2024-2026)における政策保有株式売却額を原資とした1,500億円の自己株式取

得を実施し、2025年11月に全株式を消却しました。なお、発行済み株式数を概ね1.4億株へ縮減する方針に変更はなく、成長投資を最優先としつつ、継続して機動的に実施してまいります。さらに、2026年度からは「下限付き配当性向」を30%から40%へ引き上げ、株主還元の充実を図ります。

一方、3,700億円の投資計画に基づく成長投資を推進しながらも、2025年度末の自己資本比率は34.9%、ネットD/Eレシオは0.2倍と、健全な財務基盤を維持しています。財務責任者として、今後も、規律ある資本配分のもと、中長期的な企業価値向上を目指してまいります。

Q2. 企業価値向上を実現するために、財務責任者として何を重視していますか

A2. 株主資本コストを上回るROEの維持と、当社グループの持続的な成長力や価値創造力を市場から適切に評価いただくことを重視しています

企業価値向上には、株主資本コストを上回るROEの実現に加え、当社グループの持続的な成長力や価値創造力について、市場から適切な評価を得ることが

財務政策 数値目標

		2024年度	2025年度	2026年度		2030年度
		実績	実績	予想	中期経営計画(2024-2026)目標	【TAISEI VISION 2030】目標
収益性	営業利益(率)	1,201億円(5.6%)	1,879億円(9.0%)	1,880億円(7.8%)	1,200億円(6.2%)	—
	当期純利益(率)	1,238億円(5.7%)	1,700億円(8.1%)	1,510億円(6.2%)	800億円(4.1%)	1,500億円(6.0%)
	ROE	13.8%	18.7%	15.4%	8.5%※1	10%程度
B/S マネジメント	政策保有株式	対純資産比 29.4%	対純資産比 28.0%	対純資産比 20%未満		
	自己資本比率	35.7%	34.9%	40%程度	40%程度	40%程度
	ネットD/Eレシオ	0.02倍	0.2倍	0.4倍以下	0.4倍以下	0.4倍以下
株主還元	配当性向	30.8%	下限付き30.2%	下限付き40%	30%	検討課題
	総還元性向	3力年67.3%(成長投資・株主配当後、余剰資金が生じた場合に自己株式取得を実施)				
投資計画	成長投資	2024-2025実績		1,740億円(3力年)		
	事業投資	959億円	1,056億円	1,260億円(3力年)		
	基盤維持投資	399億円	2,415億円	700億円(3力年)		
				投資計画※2 3,700億円(3力年)		

※1 政策保有株式売却が目標どおりに進捗した場合は10%程度
※2 M&A投資は別枠。人的資本投資の増加や新たにグループに加わった企業の投資計画取り込み等に伴い、200億円増額

CONTENTS

Introduction

Management Message

- 社長メッセージ
- ▶ 財務責任者メッセージ
- 役員人事委員会 委員長インタビュー

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section

重要であると考えています。

当社グループの株主資本コストは約8%（5年平均）と認識しており、足元では業績や成長性に対する市場の期待も高まっています。こうした期待に応え続けるためにも、今後も株主資本コストを十分に上回るROEを確保してまいります。

また、資本市場との対話や情報開示の充実を通じて、当社グループの事業や成長戦略への理解を深めていただけるよう努めてまいります。

当社グループは、社会インフラの整備を通じた安全・安心な社会の実現に加え、「地図に残る仕事。®」を

通じたレジリエントな社会づくりへの貢献を重要な社会的使命としています。また、サステナビリティ課題への対応、過去における品質・工程事案を契機とする企業風土改革、コーポレート・ガバナンスの強化など、中長期的な企業価値向上を支える非財務資本の充実に継続して取り組んでいます。

なお、この考え方を下図の「PBRロジックツリー」として整理しています。「収益体質の強化」「資産の圧縮・入替」「最適資本構成の追求」に加え、「市場（投資家）に対する魅力度醸成」を企業価値向上の重要な要素として位置付けています。

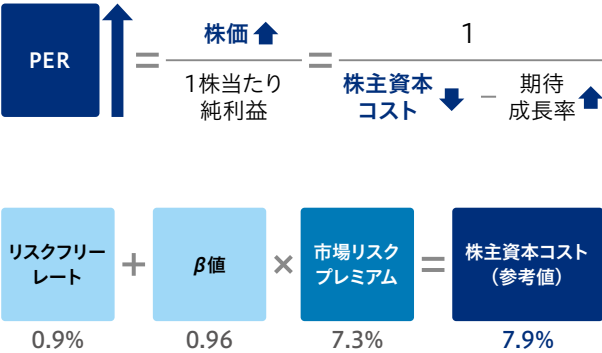
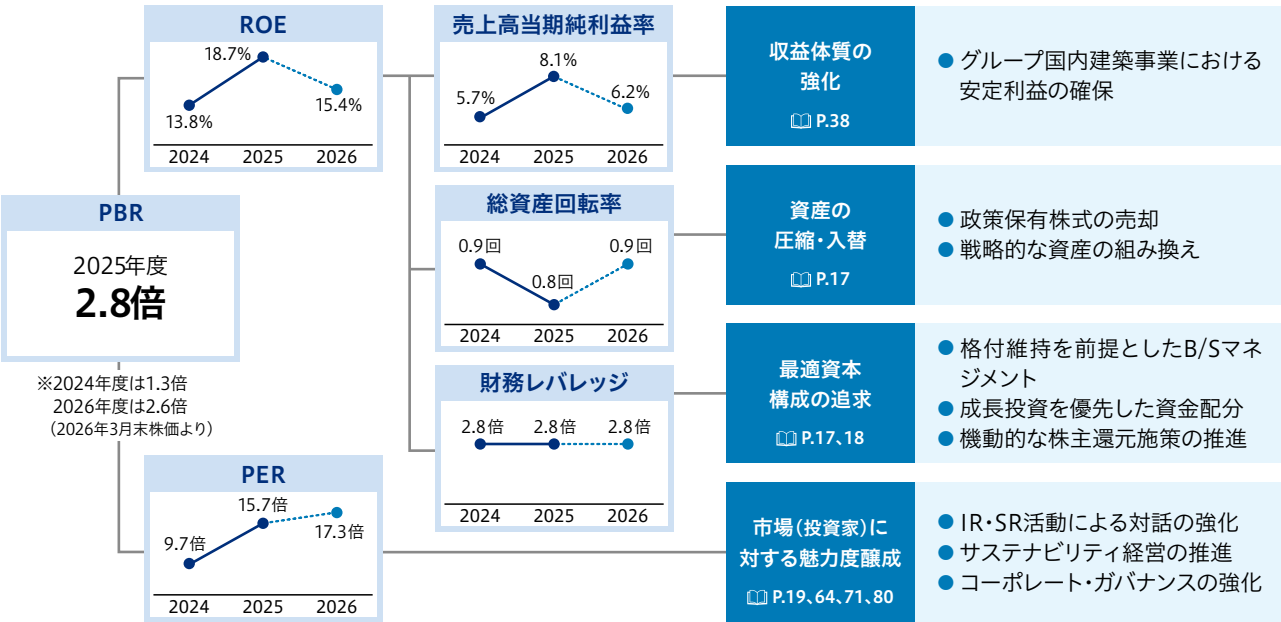
Q3. 事業ポートフォリオは企業価値向上にどのような役割を果たしていますか

A3. 特性の異なる事業を組み合わせることにより、収益の安定化と持続的な成長を両立し、企業価値向上につなげています

当社グループは、それぞれの事業特性を活かしながら収益力を高め、事業ポートフォリオ全体として利益成長の実現を目指しています。

「資本コストや株価を意識した経営の実現」に向けた取り組み

PBRロジックツリー（2024年度・2025年度は実績、2026年度は予想）



※CAPMによる株主資本コストの推計
(2026年3月末試算、5年平均)

CONTENTS

Introduction

Management Message

社長メッセージ

▶ 財務責任者メッセージ

役員人事委員会 委員長インタビュー

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section

国内土木事業は、高い技術力を活かし、国土強靱化やインフラ更新需要を背景として安定的な利益を創出する事業と位置付けています。

国内建築事業は、適正価格による受注や生産性向上を進めるとともに、環境技術やリニューアル分野への注力により、収益体質の改善とさらなる収益力向上を目指しています。

国内開発事業は、建設事業とのシナジーを活かしながら、安定収益の積み上げと投資効率の向上を進めています。景気変動の影響を受けやすい建設事業と、比較的安定した収益を創出する開発事業を組み合わせることにより、収益の安定化と中長期的な成長を支えています。

海外事業は、現地化の推進やリスク管理の高度化

により収益基盤の確立を進めています。エンジニアリング事業は、医療・半導体・食品・物流関連施設など高付加価値分野を中心に事業拡大を進め、今後の成長ドライバーとして育成しています。

このように、事業ポートフォリオを構成する各事業は、収益構造や資産構成が大きく異なり、最適な経営管理指標も一様ではありません。当社グループの中核を担う建設事業は請負事業であることから、多額の設備投資を必要とする装置産業とは異なり、投下資本の多寡よりも受注採算や施工効率が収益性を左右します。

一方、開発事業は資本集約型であるためROICは建設事業に比べ低位となる傾向がありますが、安定収益の創出や利益変動の抑制に加え、中長期的な収益基盤の形成を通じてグループ全体の企業価値向上

に貢献しています。

なお、2025年度のグループROICは12.4%、資本コスト(WACC7.7%)との差であるROICスプレッドは4.7%となり、グループ全体として付加価値を創出しています。一方、事業ごとに最適な経営管理指標は異なることから、各事業の特性に応じた指標を用いて収益性を管理しています。

事業評価においてもROICを含む複数の指標を活用しながら、各事業が企業価値向上にどのように貢献しているかを総合的に判断しています。

今後も各事業の特性を踏まえた経営を通じて、事業ポートフォリオ全体として資本コストを上回る価値創造を実現し、持続的な企業価値向上に取り組んでまいります。

CONTENTS

Introduction

Management Message

社長メッセージ

▶ 財務責任者メッセージ

役員人事委員会 委員長インタビュー

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

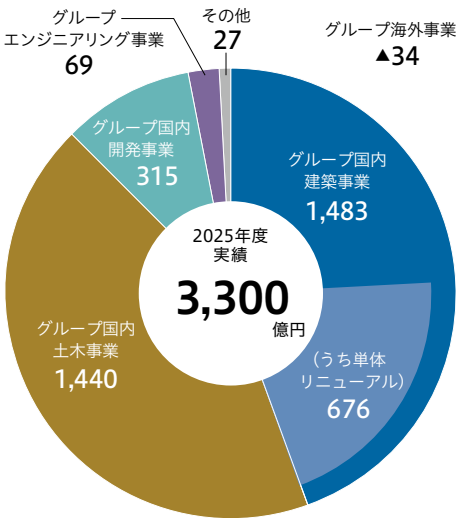
Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

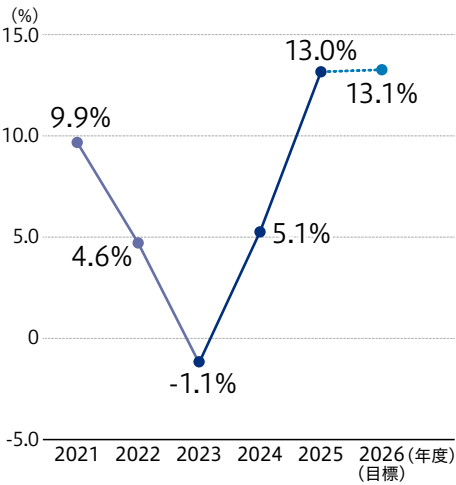
Section 05. ガバナンス

Data Section

セグメント別売上総利益 (億円)



国内建築セグメント利益率



セグメント情報 (有価証券報告書における報告セグメント:「土木」「建築」「開発」の3区分)

		2024年度実績		2025年度実績		2026年度予想	
		億円	構成割合	億円	構成割合	億円	構成割合
売上高	土木	6,639	30.8%	7,202	34.5%	8,269	34.2%
	建築	13,999	65.0%	12,744	61.0%	14,862	61.4%
	開発	1,467	6.8%	1,542	7.4%	1,608	6.6%
	その他+調整額	▲563	▲2.6%	▲598	▲2.9%	▲539	▲2.2%
	合計	21,542	100.0%	20,890	100.0%	24,200	100.0%
営業利益	土木	875 (13.2%)	72.9%	955 (13.3%)	50.8%	845 (10.2%)	44.9%
	建築	113 (0.8%)	9.4%	783 (6.1%)	41.7%	975 (6.6%)	51.9%
	開発	234 (16.0%)	19.5%	239 (15.5%)	12.7%	217 (13.5%)	11.5%
	その他+調整額	▲21	▲1.8%	▲98	▲5.2%	▲157	▲8.3%
	合計	1,201 (5.6%)	100.0%	1,879 (9.0%)	100.0%	1,880 (7.8%)	100.0%

※営業利益の右側 (): 利益率 (%)
※調整額: 内部取引の消去・のれんの償却額など
※のれんの償却額: 2024年度▲5億円、2025年度▲58億円、2026年度▲123億円

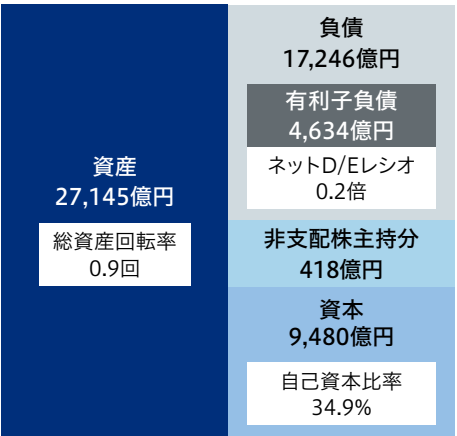
Q4. 最適な資本構成を
どのように考えていますか

A4. 持続的な企業価値向上を支える財務基盤
として、財務健全性と資本効率が両立した
最適資本構成を追求しています

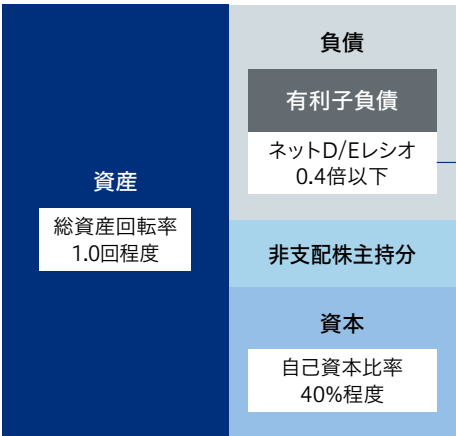
当社グループは、財務健全性と資本効率の両立を基本方針としています。建設事業は、長期・大型プロジェクトを安定的に遂行し、お客様からの信頼を維持するためにも、一定水準の自己資本と資金調達力を確保することが不可欠です。一方、「資本コストを意識した経営」の観点からは、資本効率向上に資する資産へ

最適資本構成の追求

資本構成 (2026年3月末実績)



最適資本構成イメージ (【TAISEI VISION 2030】公表値)

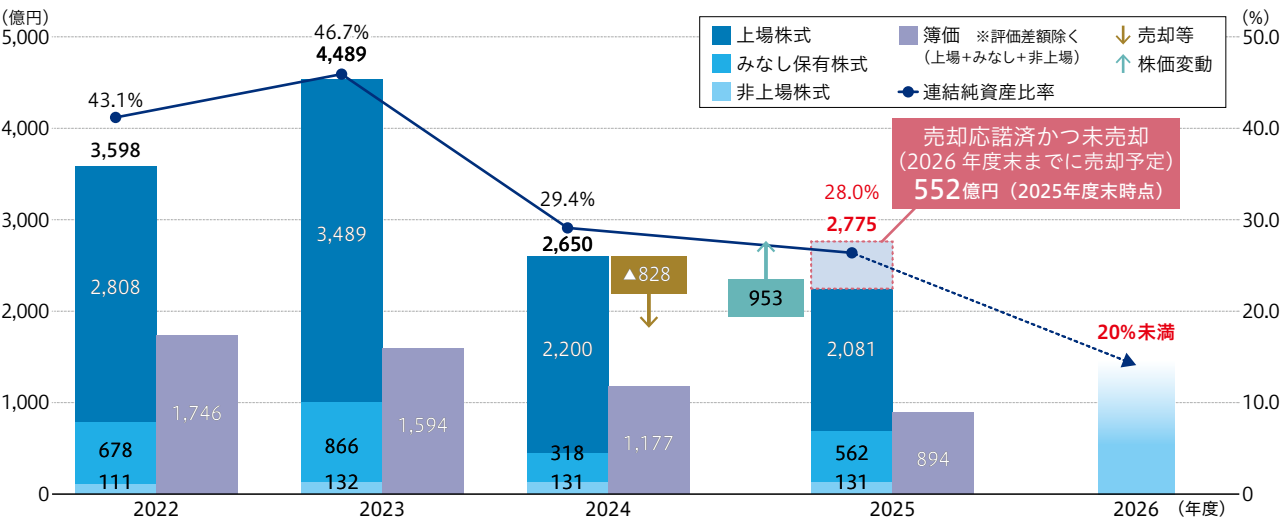


資金調達
財務健全性の確保と
資本効率向上の両面
を意識

資産の圧縮・入替

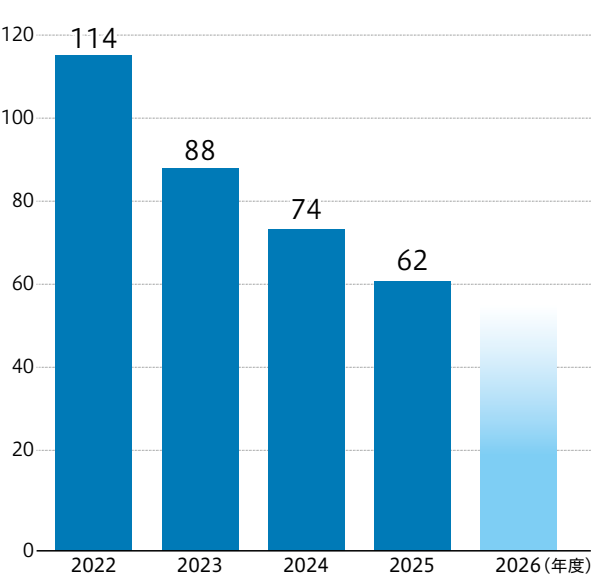
- 政策保有株式売却 (2026年度末までに対連結純資産比20%未満)
- 統合リスク管理に基づく総量規制と戦略的な資産の組み換え

政策保有株式 保有残高と連結純資産比率の推移



政策保有株式の縮減目標 2026年度末までに連結純資産額の20%未満を目指す

政策保有株式 銘柄数の推移 ※上場株式+みなし保有株式



CONTENTS

Introduction

Management Message

社長メッセージ

▶ 財務責任者メッセージ

役員人事委員会 委員長インタビュー

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section

の入替を進め、筋肉質なバランスシートの構築を目指しています。

そのため、政策保有株式の縮減や統合リスク管理に基づきリスク資産の総量規制などを通じて、戦略的な資産保有を進めています。

また、格付(R&I:A+,JCR:AA-)の維持を前提としながら、自己資本比率40%程度、ネットD/Eレシオ0.4倍以下を目安としたバランスシートマネジメントを推進し、財務健全性と資本効率を両立した最適資本構成を追求しています。

今後も、事業環境や資本市場の変化を踏まえながら、成長投資を支える財務基盤を維持するとともに、資本効率と企業価値向上につながるバランスシートマネジメントを実践してまいります。

Q5. 資金配分についてどのような考え方を持っていますか

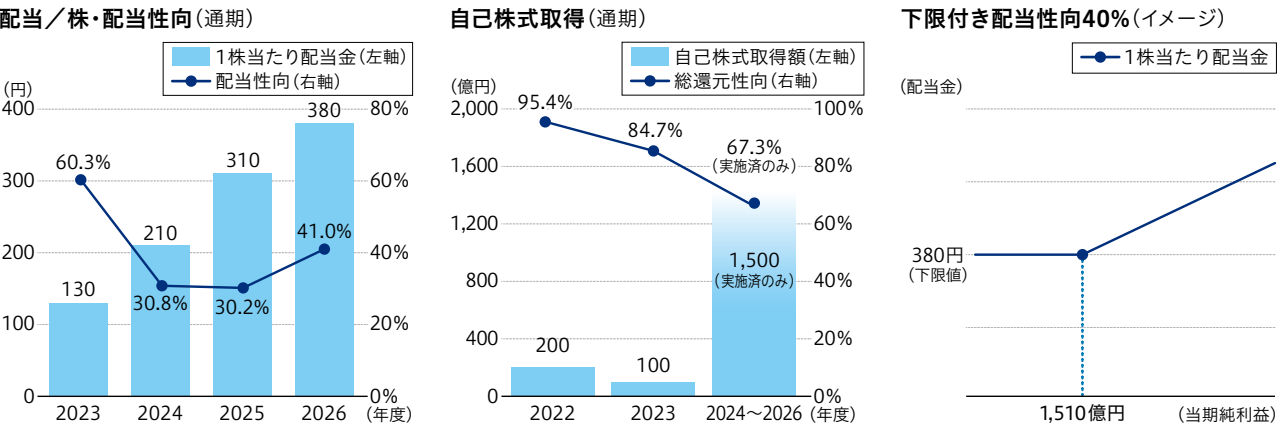
A5. 成長投資を最優先とし、株主還元と財務健全性とのバランスを図りながら、規律ある資金配分を実践しています

当社グループは、最適資本構成との整合を図りながら、成長投資を最優先とし、株主還元及び財務健全性とのバランスを踏まえた資金配分を行っています。資金配分は、営業キャッシュ・フローを基本原資とし、政策保有株式売却などにより創出した資金も活用しながら、経営環境や投資機会を踏まえて適切に実施し

成長投資を優先した資金配分(2024-2026年度)



※1 1,600億円
※2 月商1カ月相当を超える現預金
● P/L投資(損益計算書上の投資):資産計上せず、工事原価や販管費等費用として計上
● B/S投資(貸借対照表上の投資):将来キャッシュ創出を見込み、資産として計上



CONTENTS

Introduction

Management Message

- 社長メッセージ
- ▶ 財務責任者メッセージ
- 役員人事委員会 委員長インタビュー

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section

ています。

この考え方にに基づき、中期経営計画(2024-2026)では、成長投資・事業投資・基盤維持投資として総額3,700億円を計画するとともに、別枠でM&A投資も推進し、中長期的な競争力強化と収益力向上を目指しています。

株主還元については、2026年度から「下限付き配当性向」を30%から40%へ引き上げます。加えて、自己株式取得については、資金需要を踏まえて機動的に実施してまいります。

また、当社は主要取引金融機関との間において、総額3,000億円・契約期間5年のコミットメントライン契約を締結しています。本契約は、当社の信用力を活用することにより、長期にわたる安定的な資金調達余力を確保し、金融・資本市場環境の変化があっても、成長投資や株主還元を継続的かつ安定的に実行する



ための財務基盤を強化するものです。

今後も、規律ある資金配分を実践することにより、持続的な利益成長と企業価値向上の実現を目指してまいります。

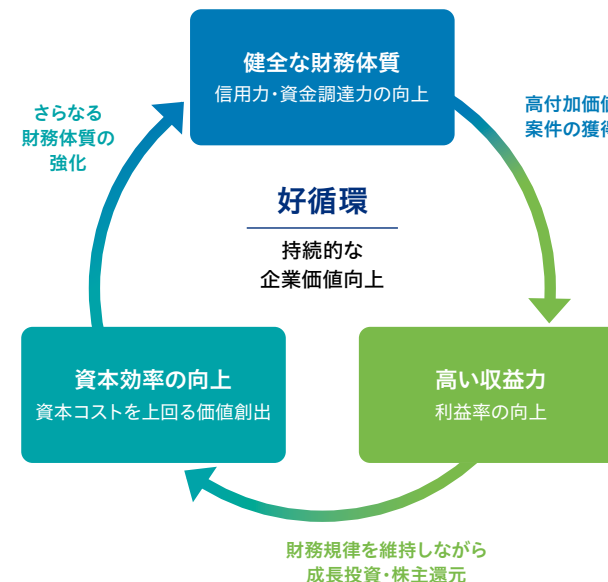
Q6. 株主・投資家との対話を どのように企業価値向上に つなげていますか

A6. 株主・投資家との建設的な対話を通じて 経営課題を把握し、財務政策・情報開示・ 経営改善へ反映することにより、中長期 的な企業価値向上につなげています

財務責任者として私が重視しているのは、財務体質・収益力・資本効率を相互に高める好循環を実現することです。技術力や品質に加え、健全な財務体質を背景として、お客様からの信頼を獲得するとともに、高い資金調達力に基づき、高付加価値案件の受注機会を拡張します。

こうして生み出した収益を、財務規律を維持しながら成長投資と株主還元へ適切に配分することにより、次の成長と資本効率の向上につなげていきたいと考えています。

こうした好循環を実現するためには、株主・投資家の皆様との建設的な対話が不可欠です。当社グループでは、対話を企業価値向上に資する重要な経営プロセスと位置付けており、決算説明会・IRミーティング・



SR面談などを通じて、国内外の機関投資家・アナリストの皆様との対話を継続的に行っています。

対話を通じていただいたご意見やご期待は、取締役会・経営陣・関係部門で共有し、財務政策や情報開示の改善に反映しています。

また、財務情報に加え、技術力や人的資本、サステナビリティへの取り組みなど、中長期的な企業価値を支える非財務面についても積極的に発信し、当社グループへの理解を深めていただけるよう努めています。

今後も、株主・投資家の皆様との建設的な対話を通じて経営課題を的確に把握し、「健全な財務体質」「高い収益力」「資本効率の向上」という好循環をさらに高めることにより、持続的な企業価値向上につなげてまいります。

CONTENTS

Introduction

Management Message

社長メッセージ

▶ 財務責任者メッセージ

役員人事委員会 委員長インタビュー

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section

持続的成長を支える経営体制と次世代経営人財への責任

役員人事委員会委員長を務める大塚社外取締役に、トップの評価、期待すること及び次世代育成について聞きました。

社外取締役
役員人事委員会委員長
報酬委員会委員長

大塚 紀男

Ｑ．相川社長の業績及び経営の質を、どのように評価していますか

社長の評価においては、単年度業績に加え、企業価値の持続的向上につながる経営判断と実行を重視しています。

相川社長は、収益性重視の方針のもと、案件選別、価格・施工条件の適正化、リスク管理強化、企業風土改革、グループ全体で質とシナジーを高めるM&Aを進めてきました。当委員会では、これらの取り組みが着実に成果へ結びつき、2026年3月期には過去最高益を更新するとともに、ROEやPBRにも改善が見られるなど、中長期的な企業価値向上につながっていると評価しています。

一方、収益の安定性・持続性や担い手不足への対応は、なお重要な課題です。当委員会は、これらの対応状況を継続的に確認し、再任に際しての評価や合理性についても適切に審議を進め、判断していきます。

Ｑ．企業価値向上に向け、財務責任者に期待する役割を教えてください

企業価値の持続的向上には、資本コストを踏まえた経営と規律ある資本配分が欠かせません。財務責任者には、財務数値を管理だけでなく、事業戦略と資本市場をつなぎ、資本規律を経営判断に組み込む役割を期待しています。

笠原管理本部長は、経営管理とガバナンス体制の整備に精通し、事業運営とリスク管理にも深い知見を有しています。今後は、投資判断と資本配分の透明性・説明性を高め、収益の安定性・持続性と企業価値の向上に貢献していくことが求められます。また、株主・投資家との対話を通じて経営判断の質を高め、資本効率と持続的成長の両立につなげていくことも期待されます。

Ｑ．次世代経営人財の選抜・育成で重視する点は何ですか

当委員会では、現経営トップの評価と次世代経営人財の育成を一体で捉え、「社長として求められる要件」を明確化した上で、経営人財プールの整備と候補者の選抜・育成を継続的に進めています。

選抜にあたっては、業績達成力に加え、戦略構想力、変革を推進するリーダーシップ、高い倫理観、資本コストを踏まえた経営感覚を重視しています。また、全国各地の建設現場で培われるステークホルダーとの信頼関係を組織全体の価値創造へつなげる視点も不可欠です。育成は、重要ポストへの配置や経営会議への参画、第三者評価などを通じて進め、毎年の評価と見直しにより実効性を高めています。今後も、再任を当然視することなく、透明性をもって見極め、持続的な企業価値向上を支える経営人財を継続的に育成し、次世代経営人財の層を着実に厚くしていきます。

CONTENTS

Introduction

Management Message

社長メッセージ

財務責任者メッセージ

▶ 役員人事委員会 委員長インタビュー

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section



Section 01

制約の時代の価値創造

制約を前提に、
現場起点で価値を創り続ける

この章でお伝えすること

- ▶ 建設業の事業構造
- ▶ 大成建設グループの
価値創造プロセス
- ▶ 価値創造を支える3つの資本
- ▶ 「想像を超える提案」と
「たゆまぬ挑戦」の継承

CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01.

制約の時代の価値創造

建設業の事業構造

現場起点の価値創造

大成建設グループの価値創造プロセス

価値創造を支える3つの資本

人財・組織の強化事例①エンゲージメント

人財・組織の強化事例②企業風土改革

「想像を超える提案」と「たゆまぬ挑戦」

これまで

今

これから

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section



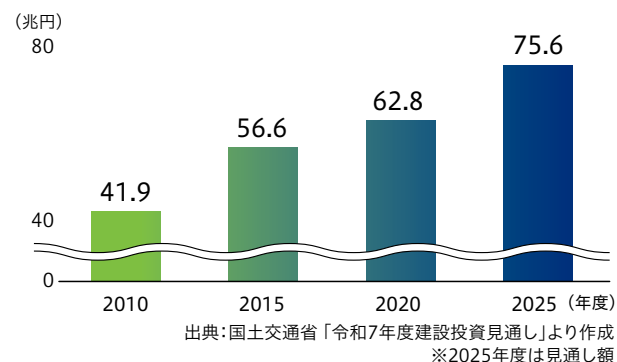
建設業の事業構造 ——— さまざまな制約を価値創造の機会へと転換

日本においては、社会インフラの更新や防災・減災、国土強靱化、環境配慮型社会への対応といった社会課題へのニーズが高まる一方、建設業の事業環境の制約は拡大しています。大成建設グループは、人財や技術、パートナーを統合するプロジェクトマネジメント力を強みに、制約を価値創造の機会へと転換し、持続可能な都市・インフラの実現と中長期的な企業価値向上を目指します。

■ 建設投資の推移

社会課題対応等により
需要は底堅く、拡大傾向。

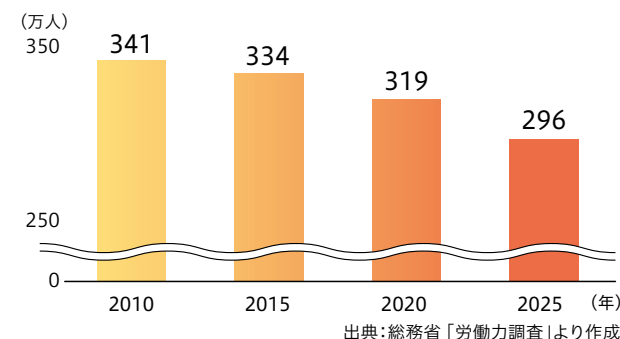
建設投資額



■ 担い手の制約

人口減少・高齢化により、担い手不足が構造化。
サプライチェーン維持が喫緊の課題。

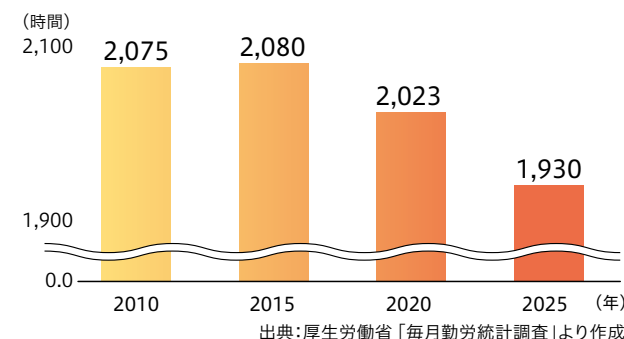
建設技能者数



■ 労働時間の制約

時間外労働規制等により、年間労働時間は減少し、
低位で推移。生産性向上が不可欠。

年間労働時間



施工能力（人財・サプライチェーン・生産性）そのものが競争力を左右する

大成建設グループは人財・技術・パートナーを統合し
現場起点の高度なプロジェクトマネジメントにより制約を価値創造の機会へと転換

CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01.

制約の時代の価値創造

▶ 建設業の事業構造

現場起点の価値創造

大成建設グループの価値創造プロセス

価値創造を支える3つの資本

人財・組織の強化事例①エンゲージメント

人財・組織の強化事例②企業風土改革

「想像を超える提案」と「たゆまぬ挑戦」

これまで

今

これから

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section

現場起点の価値創造 —— 大成建設グループのビジネスモデル

大成建設グループは、人財・技術・パートナーからなる企業品質を基盤に、
「想像を超える提案」と「たゆまぬ挑戦」を通じて、現場起点の価値創造力を高めています。

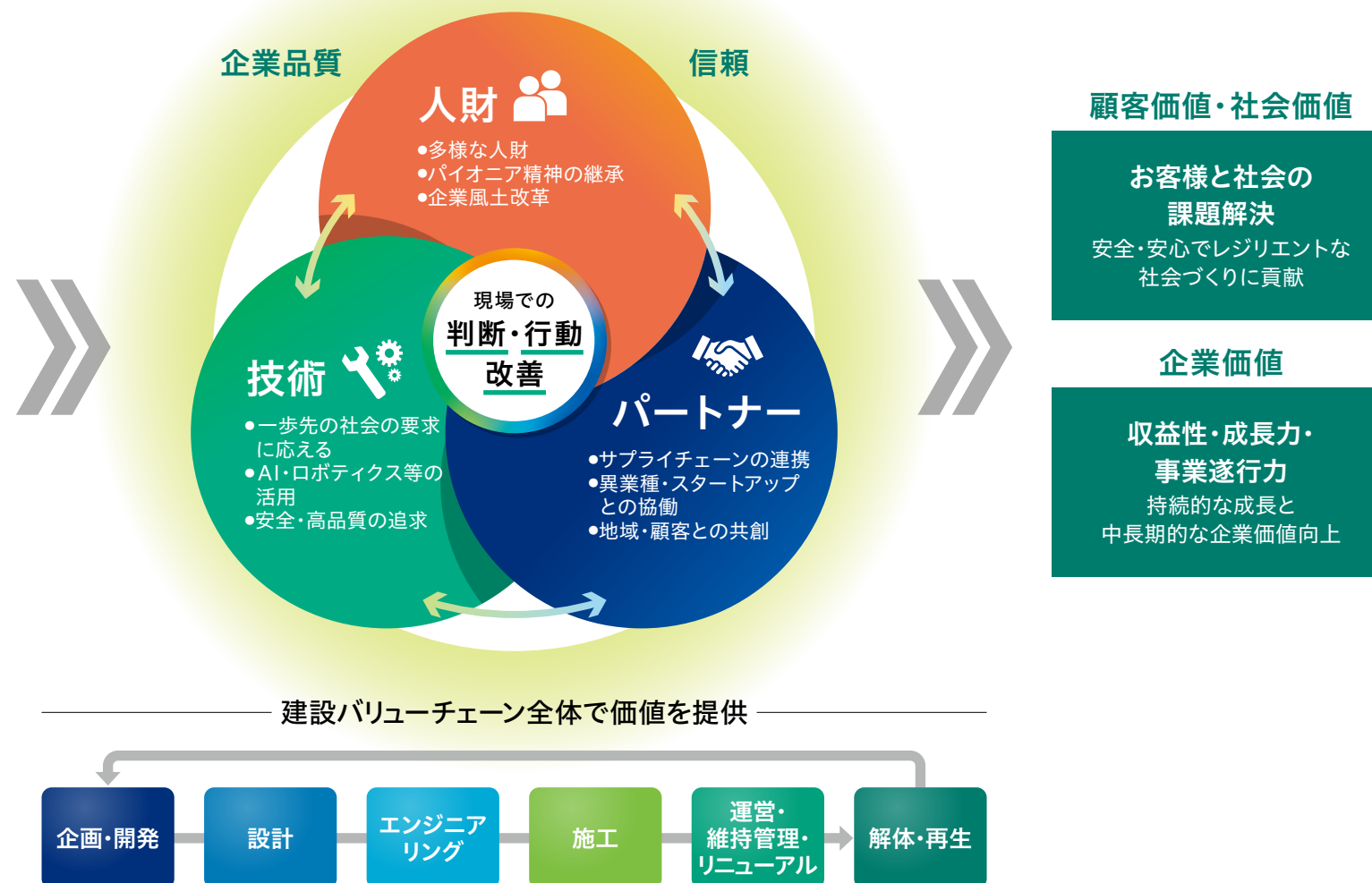
「想像を超える提案」×「たゆまぬ挑戦」

ビジネスの特徴

- 個別受注生産
- 多様なプロジェクト特性
- 人財・技能への高い依存
- 高度な技術力が不可欠

成功の条件

- 受注判断
- プロジェクトマネジメント
- サプライチェーン連携
- 技術・施工力



CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01.

制約の時代の価値創造

建設業の事業構造

▶ 現場起点の価値創造

大成建設グループの価値創造プロセス

価値創造を支える3つの資本

人財・組織の強化事例①エンゲージメント

人財・組織の強化事例②企業風土改革

「想像を超える提案」と「たゆまぬ挑戦」

これまで

今

これから

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section

大成建設グループの価値創造プロセス

大成建設グループは、「想像を超える提案」と「たゆまぬ挑戦」を通じて、人も自然もいきいきとする未来を共創します。
建設バリューチェーン全体でお客様と社会の課題解決に貢献し、持続的な企業価値向上と安定的な成長を実現します。

外部環境 IX SX DX ●市場構造の転換 ●供給制約の構造化 ●環境配慮社会への不可逆な転換 ●産業構造・競争領域の変化 ●安全保障環境の変化

グループ理念
人がいきいきとする
環境を創造する

グループ長期環境目標
TAISEI Green Target 2050



価値創造を支える3つの資本 — 企業品質を高めるための強化領域

価値創造力及び収益性・キャッシュ創出力は、組織として仕組み化し、企業品質基盤を強化することによって持続的に高まります。現場で培った知見を組織の力へ変換し企業品質を高め続けるために、3つの資本の強化施策に取り組んでいます。



CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01.

制約時代の価値創造

建設業の事業構造
現場起点の価値創造
大成建設グループの価値創造プロセス

▶ 価値創造を支える3つの資本

人財・組織の強化事例①エンゲージメント
人財・組織の強化事例②企業風土改革
「想像を超える提案」と「たゆまぬ挑戦」
これまで
今
これから

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

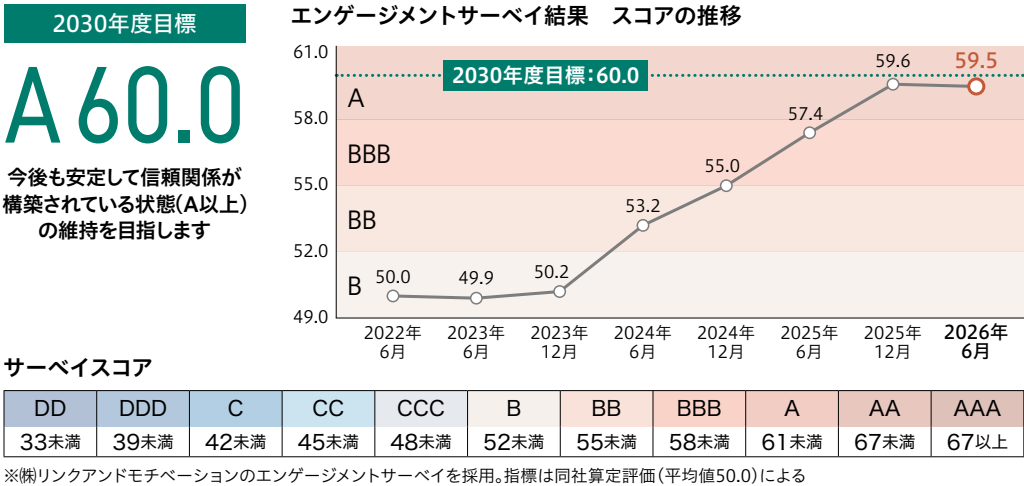
Data Section

人財・組織の強化事例 - 01

エンゲージメント

エンゲージメントスコア(全社スコア)

2022年6月よりサーベイを開始し、現在は年2回行っています。
全社・組織ごとの状態を把握し、改善すべき課題への施策をタイムリーに実施しています。

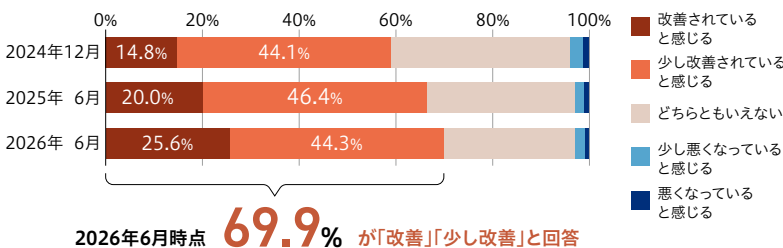


エンゲージメントサーベイから見た強みと課題

強み スコアが高い項目

- 会社基盤に対する安心感
- 社会的意義や貢献感
- 働き方に対する納得感
- 上司のオープンな姿勢

社員アンケート結果 (この1年で会社の風土に変化を感じているか)



課題 スコアが低い項目

- 全社的な連帯感
- 階層間の意思疎通
- 適切な採用配置

これまでの改善の取り組み(次ページ参照)により、社員は会社の変化を実感しています。一方、サーベイでは未だ、階層間・組織間の連携・意思疎通に課題が残る結果となりました。引き続き、役職や部門を超えた対話を起点とした企業風土改革を推進していきます。

サーベイ結果分析の総括

「仕事のやりがいや貢献感」に加え、「事業の将来性」や「上司のマネジメント」への満足度も高く、社員が安心して力を発揮できる状態を示しています。

2026年6月のスコア

A 59.5

〈サーベイ結果が示す組織状態〉

信頼関係が強く、組織で起きている問題を「改善に向け自分たちが働きかける対象」と捉え、解決しようという意識を持つことができる組織状態

(株)リンクアンドモチベーションの「組織状態イメージ」による)

〈外部評価の獲得〉

ベストモチベーションカンパニーアワード2026で「Motivation Company」を受賞しました。本表彰は(株)リンクアンドモチベーションがエンゲージメントスコアの高い10社を表彰する制度です。



CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01.

制約の時代の価値創造

建設業の事業構造

現場起点の価値創造

大成建設グループの価値創造プロセス

価値創造を支える3つの資本

▶ 人財・組織の強化事例①エンゲージメント

人財・組織の強化事例②企業風土改革

「想像を超える提案」と「たゆまぬ挑戦」

これまで

今

これから

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section

人財・組織の強化事例 - 02

企業風土改革

対話を通じて、自発的な行動や協働を生み出し、価値創造へつなげる

当社は、「人生を尊重する企業風土」の醸成に向け、エンゲージメントサーベイで把握した組織課題や社員の声を踏まえながら、企業風土改革に取り組んでいます。対話を通じて相互の信頼を高め、自発的な行動や部門・会社の枠を超えた協働が生まれる状態を目指しています。お客様の期待と想像を超える価値の提供と、持続的な企業価値向上につなげていきます。



社員と経営層との直接対話

実施回数

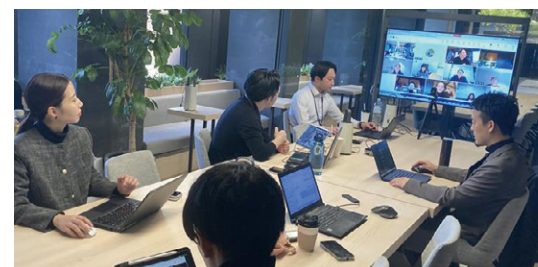
参加人数

810回 4,839名

(2023年9月～2026年6月累計)

改革の主な取り組み

- 社員と経営層との直接対話(年間約2,000名)
- 社員意見に対する会社方針の発信
- 本部・支店ごとに「本質的な対話」を促す意見交換を実施
- 風土改革ワーキング活動の推進(全国有志社員500名以上が参加)
- 社内SNSの活用、役員対談動画の配信



風土改革ワーキング活動の様子

社員の声

【変化の手応え】

意見が経営層に届きやすくなり、会社が良い方向に進んでいると感じる



(本社・20代)

【今後の課題】

職場や役職によって取り組みの浸透度に差があり、会社全体の動きとしては道半ばである



(支店・30代)

現状の課題と注力ポイント

< 2025年度の総括と現状課題 >

【2025年度の総括】

- 対話機会が増加
- 心理的安全性が向上
- 社員意見を制度改定や施策に反映
- 社員意見に対する会社回答の発信

【現状の課題】

- 職場ごとに風土改革の浸透度に差がある
- 日常業務における具体的な行動や改善活動への落とし込みが不十分
- 部門の垣根を越えた連携のハードルが高い

< 2026年度の注力ポイント >

- 経営層・管理職・社員の双方向対話を強化する
- 好事例等の展開を通じて、社員一人ひとりの自発的な行動を促す
- 全ての組織で価値創造につながる「本質的な対話」を日常的に実践し協働を生み出す
- 部門の垣根解消に向けた相互理解を図る

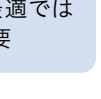
(支店・30代)

上司への相談がしやすくなり、安心して意見を出せるようになった



(本社・50代)

部門の垣根はまだ高い。部門最適ではなく全体最適で考えることが必要



(支店・20代)

会社が本気で変わろうとしているのがとても伝わってくる



(本社・50代)

忖度なく本音で課題感や意見を伝えるにはまだ心理的ハードルがある



(支店・20代)

CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01.

制約の時代の価値創造

- 建設業の事業構造
- 現場起点の価値創造
- 大成建設グループの価値創造プロセス
- 価値創造を支える3つの資本
- 人財・組織の強化事例①エンゲージメント
- ▶ 人財・組織の強化事例②企業風土改革
- 「想像を超える提案」と「たゆまぬ挑戦」
- これまで
- 今
- これから

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section



「想像を超える提案」と「たゆまぬ挑戦」のこれまで 挑戦の歴史が紡ぐ価値創造

150年以上、当社グループは社会の要請に応えながら価値を創造してきました。建築、インフラ、国内外の社会基盤構築、持続可能な社会の実現。その根底にあるのは、創業者から受け継いだ利他の志、創意工夫、挑戦する精神です。

1873

創業

大倉喜八郎が
「大倉組商会」を設立

近代化が進む日本において、社会基盤の整備を担う存在として創業。建設を通じて社会の発展に貢献する歩みがここから始まりました。

1964

気象観測の高度化による
防災力の向上

富士山頂レーダー基地



課題：気象災害による被害軽減、気象観測体制の高度化
挑戦：強風・低温・低酸素下での山頂施工と精密機器設置

1985

人流・物流を支える
社会インフラを実現

南北備讃瀬戸大橋[下部工、北工区]



課題：本州・四国間の分断解消と広域交通網の整備
挑戦：長大橋の海上施工と道路・鉄道併用構造の実現

1996

都市のにぎわいを生む
交流・文化拠点を創出

東京国際フォーラムホール棟



課題：都市再生と国際交流機能の強化
挑戦：大空間とガラスアトリウムの複合構造を実現

1870

1970

1980

1990

2000

2014

アジアとヨーロッパを結ぶ
都市鉄道を構築

ボスボラス海峡横断鉄道トンネル



課題：都市交通渋滞の緩和と大陸間接続の強化
挑戦：海面下60mの世界最深度で沈埋トンネルを施工し、陸上トンネルとの接続を実現

2019

日本らしさと持続可能性を
兼ね備えた新たな都市の象徴を実現

MUFGスタジアム(国立競技場)



課題：短工期での国際イベント対応と都市環境との調和
挑戦：大規模木材活用と環境配慮型スタジアムの実現

2026

脱炭素社会への移行と
建築の環境負荷低減を推進

大成建設グループ次世代技術研究所/幸手
T-FIELD/SATTE(通称“さてらボ”)管理研究棟



課題：カーボンニュートラル社会の実現と建築物の環境負荷低減
挑戦：建物ライフサイクル全体で脱炭素を追求
「P.31 環境技術の社会実装で競争力強化」

150年の歴史の中で
変わらないものがあります。
それは、

「想像を超える提案」と
「たゆまぬ挑戦」

この精神は現在の現場にも
受け継がれています。

CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01.

制約の時代の価値創造

- 建設業の事業構造
- 現場起点の価値創造
- 大成建設グループの価値創造プロセス
- 価値創造を支える3つの資本
- 人財・組織の強化事例①エンゲージメント
- 人財・組織の強化事例②企業風土改革
- 「想像を超える提案」と「たゆまぬ挑戦」

▶ これまで

今

これから

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section

2010

2020

2030

未来へ

「想像を超える提案」と「たゆまぬ挑戦」の今 都市機能を止めず、新宿を再開発

利用者数世界一と言われる新宿駅の大規模再開発で、当社はその“一番手”となる工事を担っています。多数の関係者をまとめる調整力と、建築・土木の技術力を結集し、人や交通の流れを止めず、未来の都市価値創出に挑んでいます。

■ 多様な動線が交差する現場

「新宿グランドターミナル構想」において、当社は小田急百貨店の解体、駅前広場の再構築、超高層ビルの建設などを順次担っています。世界有数の巨大ターミナルである同エリアでは、5社の鉄道事業者が接続・近接するほか、バス・タクシー・歩行者など多様な動線が絶えず交差し、駅施設をはじめとする都市機能も日々稼働し続けています。こうした人や交通の流れを止めることなく、利用者の安全と利便性に配慮しながら、新宿駅前の再開発に取り組んでいます。

■ 技術力と調整力で施工を推進

施工にあたっては、BIMや既存建物の点群データを活用し、複雑な現況を可視化。得られた情報を基に、独自工法による地下連続壁の施工を進めるほか、綿密な人流シミュレーションを重ね、駅利用者の安全で円滑な動線を検証するなど、当社の技術力を結集し、安全で高品質な施工につなげています。また、異なる管理基準を持つ鉄道事業者や行政、周辺施設など対話を重ね、調整力を発揮して合意形成を図りながら、プロジェクトを着実に前進させています。



大改造が進む新宿駅西口(2026年5月撮影)。既存の建物は全て解体し、その後は地上48階建ての超高層ビルなど複数の建物が建設される

現場の価値創造ストーリー

制約

鉄道・バス・タクシー・人流等の新宿駅の機能を止めずに施工を行うこと

「想像を超える提案」「たゆまぬ挑戦」

多数の関係者との複雑な調整を行いつつ、技術と人財を活かした安全かつ高品質な施工

創出価値

都市機能を維持したまま、顧客価値の最大化と未来の新宿のまちづくりに貢献



上／現場は壁を隔てて小田急線と京王線が隣接する。下／多くの歩行者が行き交う仮設の駅入り口。動線変更の際には、利用者への告知も徹底している

From On-site



大成建設(株) 工事係長(建築)

眞崎 琢也

技術力だけでなく、会社としての「チーム力」の強さを感じる現場です。建築本部と土木本部が一体となり、協力会社も含めて、より良い建物を安全につくるという目標に向かい、一丸となって施工できているのが魅力です。

From On-site



大成建設(株) 工事係員(土木)

高山 知大

駅利用者を最優先した仮設計画や、緻密な施工のタイムスケジュールなど、経験してきた土木の現場と異なる点が多く、新たな学びがあります。日々の業務を進めていく中で、現場での対応力が身についてきたと思います。

From Partner

大浦工測(株) 職長

長谷川 広大 さん



大成建設は同業他社と比べ、私たち協力会社との距離が近いと感じます。お互いに相談や助言ができる関係が構築できており、計画の早い段階から私たちの意見も尊重してくれるため、非常に仕事がしやすい環境が整っています。

CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01.

制約の時代の価値創造

建設業の事業構造

現場起点の価値創造

大成建設グループの価値創造プロセス

価値創造を支える3つの資本

人財・組織の強化事例①エンゲージメント

人財・組織の強化事例②企業風土改革

「想像を超える提案」と「たゆまぬ挑戦」

これまで

▶ 今

これから

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section

「想像を超える提案」と「たゆまぬ挑戦」の今 前例なき現場で社会的使命を遂行

2025年に発生した埼玉県八潮市の交差点陥没事故において、当社は事故直後から復旧工事に参画。社会基盤の早期回復という使命のもと、「人財」「技術」「パートナー」の強みを結集し、過酷な施工環境下での工事に挑みました。



2025年10月時点の現場の様子。復旧工事は被災者救出や下水道管復旧、県道復旧など4つのフェーズに分けて行われた



左／下水道管復旧前の様子。管があった場所には大量の瓦礫と土砂が積み重なっていた。中／仮復旧中の状況。現場周囲には住宅や商店が広がっている。右／2026年4月に、県道部分に仮橋を架けて、4車線のうち2車線を仮復旧させた

■ 制約の多い現場でも安全を最優先

陥没現場には、困難が重なっていました。崩壊した下水道管から大量の下水が流れ出し、有毒な硫化水素が発生。不安定な地盤で徐々に陥没穴は拡大し、近隣住民・作業員の安全確保も不可欠でした。その中で当社は、人々の安全と生活基盤の早期回復を最優先に、崩壊連鎖を防ぐ土留めなど、先を見据えたより安全で確実性の高い復旧計画を提案しました。

■ 計画の実現へ、強みをフル活用

施工方法などについて各所と議論を重ねる中、当社は設計・施工部門が一体となり導き出した技術的根拠に基づく計画を粘り強く提案。計画が採用された後は、本社、支店、技術センターから専門人財が駆け付け、調達部門やパートナーの力もあわせ、計画を遂行しました。

当社の強みを最大限に発揮したプロジェクトは、発生から1年3カ月後となる2026年4月に県道の通行が再開されるまで進捗。今後も当社では、本現場で新たに蓄積された知見も活かし、インフラ老朽化や自然災害など、社会課題への対応力をさらに高めていきます。

現場の価値創造ストーリー

制約

破損した下水管から大量の排水が流れ、有毒な硫化水素が発生する過酷な現場環境

「想像を超える提案」「たゆまぬ挑戦」

事故直後から先を見据えた安全かつ確実性の高い復旧計画を提案し、全社一丸で遂行

創出価値

崩壊連鎖を防ぎ、周辺の安全を確保しつつ社会基盤の回復に貢献

From On-site

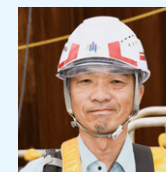


大成建設(株) 工事係員(土木)
高松 宗一郎

現場では「正解のない」決断が求められることが多くあり、自分で仮説を立て、経験豊富な先輩、パートナーの方々と協議をしながら施工を進めました。今回の経験で、土木インフラを支える使命感がより強くなりました。

From Partner

川野建設(株) 職長
稲田 庸志 さん



大量の下水が流れ、有毒な硫化水素も発生する危険な現場環境下では、施工自体はもちろん、作業員の健康面への安全配慮も徹底されていました。安全に対して妥協をしない姿勢は、大成建設の強みだと考えています。

CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01.

制約の時代の価値創造

- 建設業の事業構造
- 現場起点の価値創造
- 大成建設グループの価値創造プロセス
- 価値創造を支える3つの資本
- 人財・組織の強化事例①エンゲージメント
- 人財・組織の強化事例②企業風土改革
- 「想像を超える提案」と「たゆまぬ挑戦」
- これまで

▶ 今

これから

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section

「想像を超える提案」と「たゆまぬ挑戦」のこれから 環境技術の社会実装で競争力強化

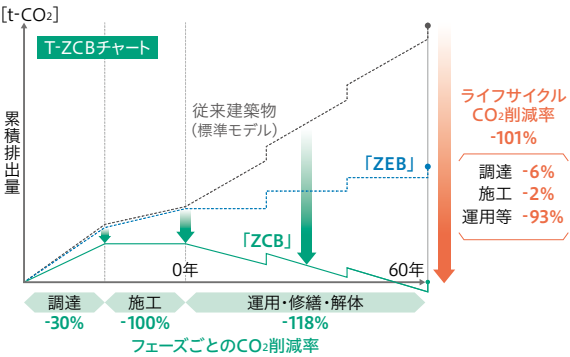
研究・実証から社会実装までを一体で進め、環境技術を一般プロジェクトへ展開しています。お客様の環境課題の解決と建物価値の向上を通じて、当社グループの競争力を強化し、持続的な事業成長と企業価値向上につなげます。

日本初の「ゼロカーボンビル」管理研究棟

大成建設グループ次世代技術研究所/幸手 T-FIELD/SATTE (通称“さてラボ”)

建設・道路分野の脱炭素化の研究・実証・実装を担う中核拠点です。管理研究棟では、当社の開発指標「T-ZCB」を活用し、ライフサイクル全体のCO₂排出量を実質ゼロにするゼロカーボンビルの実証を進めています。さらに、各研究施設が相互に連携することで、低炭素材料や道路インフラ関連技術などの研究・実証を一体的に推進します。

「次世代技術研究所/幸手」



運用段階でのAIによるエネルギーの最適制御 T-Green BEMS®

AIを活用したビルエネルギー・マネジメントシステムの導入により、省エネ設備と創エネ機器の最適な制御・運用を実現します。



ZCB-Orientedを実現する都市型複合施設が竣工

「yui-note honmachi (ユイノート本町)」

2026年7月末に完成したオフィス・ホテル・学校一体の都市型複合施設です。オフィス部分では、ライフサイクルCO₂排出量を40%以上削減する「ZCB-Oriented」を実現します。ライフサイクルCO₂削減を目指す建物の普及促進に向けて、引き続き新規案件での技術導入を進めます。

意匠性の高いガラス一体型発電システム T-Green® Multi Solar

㈱カネカと共同開発した、ビル外装と発電機能を一体化した「T-Green® Multi Solar」を導入しています。都市部オフィスでの再生可能エネルギーの創出を可能とし、災害時の非常用電源としても活用できます。

「T-Green® Multi Solar」



(東面より撮影) ソリッドタイプ。南面ではシー スルータイプも使用

ゼロウォータービルの普及に向けて

大成建設グループ次世代技術実証センター/田村 T-FIELD/TAMURA (通称“たむらボ”)

次世代舗装技術の開発や自然共生・再生などに資する取り組みを実証・評価しています。自然共生型管理棟は、節水や雨水利用、排水再利用を効率的に行い、水資源の持続的活用を可能にする「ゼロウォータービル」として実証を開始しています。災害時にも平常時と同じように使えるフェーズフリーな水循環システムとして、建物一部への部分適用を含め、公共施設や都心事務所ビルへの展開を図ります。

「次世代技術実証センター/田村」



CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01.

制約の時代の価値創造

- 建設業の事業構造
- 現場起点の価値創造
- 大成建設グループの価値創造プロセス
- 価値創造を支える3つの資本
- 人財・組織の強化事例①エンゲージメント
- 人財・組織の強化事例②企業風土改革
- 「想像を超える提案」と「たゆまぬ挑戦」

これまで
今

▶ これから

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section

「想像を超える提案」と「たゆまぬ挑戦」のこれから 現場で価値を創る人財

建設プロジェクトは、営業・設計・施工など多様な専門人財の協働により実現します。その最前線で、若手社員はどのような価値を現場で実現しているのか。それぞれの想いとともにご紹介します。

あなたが現場で実現したい「顧客価値」とは？



お客様の想いを汲み取り、
未来を支える
新たな価値を届ける

大成建設(株) エンジニアリング営業本部
神戸 啓太郎



真心を込め、
人と地域に愛される建築を通して
新しい社会の実現に貢献する

大成建設(株) 設計本部
中村 絵理子



確かな技術と施工力で、
社会や顧客から信頼される
持続可能な社会基盤を築く

大成建設(株) 東京土木支店
河田 唯



現場を預かる責任を胸に
安全と品質を徹底し、
長く愛され続ける価値ある建物をつくる

大成建設(株) 東京支店
織田 悠汰



ユーザー目線を追求し、テナントの
成長と働く人の活力を支える
魅力ある空間を創出する

大成有楽不動産(株) ビル事業本部
篠 朱莉



PC※技術のパイオニアとして
社会課題の解決に取り組み、
人々の暮らしを支える基盤をつくる

ピーエス・コンストラクション(株) 技術本部
深川 柊

※ プレストレストコンクリート



思いやりを大切に現場管理を
実践し、人々の安全・安心を支える
社会基盤を築き続ける

大成ロテック(株) 船橋営業所
花牟礼 隆成



顧客視点の提案力を発揮し、
環境配慮・省エネ・予防保全を備えた
付加価値の高い設備を提供する

大成設備(株) 工事部
小笠原 一樹

現場で培われる社員一人ひとりの専門性と情熱が、新たな価値創造を支えています。

CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01.

制約の時代の価値創造

建設業の事業構成

現場起点の価値創造

大成建設グループの価値創造プロセス

価値創造を支える3つの資本

人財・組織の強化事例①エンゲージメント

人財・組織の強化事例②企業風土改革

「想像を超える提案」と「たゆまぬ挑戦」

これまで

今

▶ これから

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section

Section 02

成長戦略と事業構成

資本コストを意識した規律が、
持続的成長を支える

この章でお伝えすること

- ▶ 経営計画の現在地
- ▶ 最適な資本配分と事業戦略
- ▶ 事業特性に応じた施策
- ▶ M&Aの方針と実績

CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02.

成長戦略と事業構成

中長期的に目指す姿 【TAISEI VISION 2030】

【TAISEI VISION 2030】達成計画

中期経営計画(2024-2026)

事業ポートフォリオ

中長期事業戦略

グループ国内建築事業

グループ国内土木事業

グループ国内開発事業

グループ海外事業

グループエンジニアリング事業

M&Aの方針と実績

M&A事例 東洋建設

Section 03. 未来の収益性を支える資本

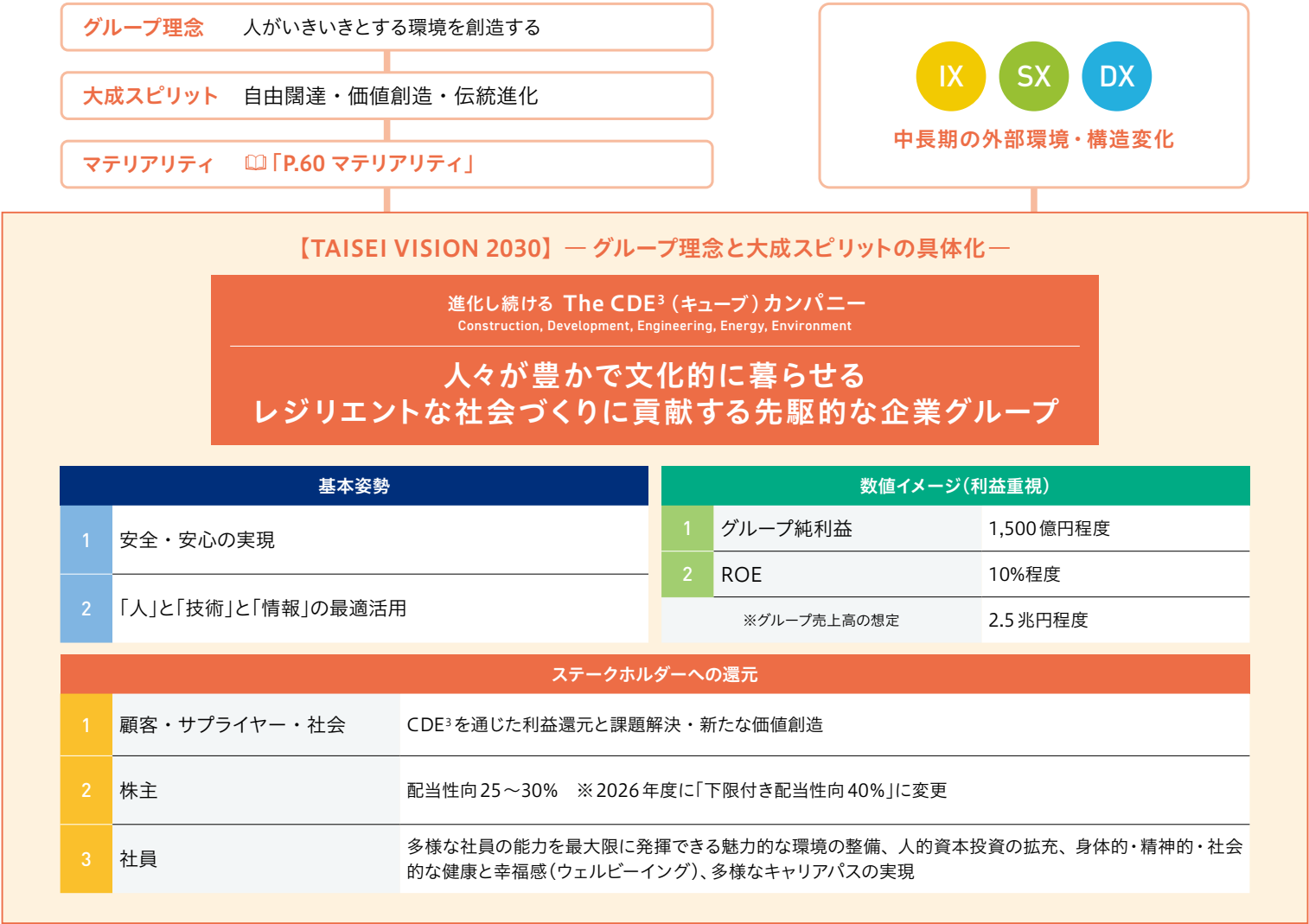
Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section

中長期的に目指す姿【TAISEI VISION 2030】

大成建設グループが中長期的に目指す姿として、2021年に【TAISEI VISION 2030】を策定し、実現に向けた取り組みを進めています。



CONTENTS

- Introduction
- Management Message
- Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

- ▶ 中長期的に目指す姿【TAISEI VISION 2030】
 - 【TAISEI VISION 2030】達成計画
 - 中期経営計画(2024-2026)
 - 事業ポートフォリオ
 - 中長期事業戦略
 - グループ国内建築事業
 - グループ国内土木事業
 - グループ国内開発事業
 - グループ海外事業
 - グループエンジニアリング事業
 - M&Aの方針と実績
 - M&A事例 東洋建設

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section



【TAISEI VISION 2030】達成計画

中期経営計画(2024-2026)のスタートにあたる2024年に、その後7年間で取り組む重点課題と施策を【TAISEI VISION 2030】達成計画としてまとめました。利益重視を徹底し、これらの取り組みを確実に実行することにより、目指す姿を実現します。

「達成計画・中期経営計画(2024-2026)」

【TAISEI VISION 2030】達成計画の概要



CONTENTS

- Introduction
- Management Message
- Section 01. 制約の時代の価値創造

- Section 02. 成長戦略と事業構成
 - 中長期的に目指す姿 【TAISEI VISION 2030】
 - ▶ 【TAISEI VISION 2030】達成計画
 - 中期経営計画(2024-2026)
 - 事業ポートフォリオ
 - 中長期事業戦略
 - グループ国内建築事業
 - グループ国内土木事業
 - グループ国内開発事業
 - グループ海外事業
 - グループエンジニアリング事業
 - M&Aの方針と実績
 - M&A事例 東洋建設

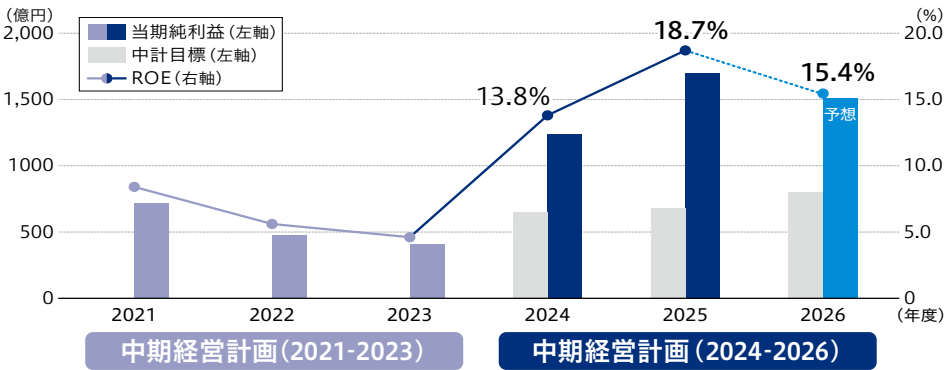
- Section 03. 未来の収益性を支える資本
- Section 04. マテリアリティ
- Section 05. ガバナンス
- Data Section

経営計画の現在地 中期経営計画(2024-2026)

■ 中期経営計画の進捗と今後の方向性

	2024年度実績	2025年度実績	2026年度予想	中計目標
グループ売上高	21,542 億円	20,890 億円	24,200 億円	19,500 億円程度
グループ営業利益(率)	1,201 億円 (5.6%)	1,879 億円 (9.0%)	1,880 億円 (7.8%)	1,200 億円 (6.2%)
グループ純利益(率)	1,238 億円 (5.7%)	1,700 億円 (8.1%)	1,510 億円 (6.2%)	800 億円 (4.1%)
ROE	13.8%	18.7%	15.4%	8.5%程度※1
配当性向	30.8%	30.2%	41.0%	30%(下限値)

※1 政策保有株式売却が目標どおりに進捗した場合は10%程度



- 業績改善要因
受注環境の改善や物価上昇の価格反映、建築事業の収益力向上、リニューアル事業の拡大等により利益水準が大きく改善。加えて、政策保有株式売却益の計上
- ROE向上要因
利益成長に加え、自己株式取得・消却により資本効率が向上
- 今後の方向性
さらなる収益力向上と利益成長に向け、成長投資を着実に実行するとともに、資本効率の維持・向上を図る

■ 主な施策の進捗

グループ国内建築事業	グループ海外事業	人的資本
適切な入手・消化による収益体制の立て直し ■ 適正条件での受注活動が着実に前進 ■ 成長分野の受注が伸長 ■ 作業所と計画支援部署の連携強化によるフロントローディング※2の推進	建設・開発一体の事業体制の確立 ■ 台湾事業の現地法人化・現地主体体制へ移行 ■ ローカル人材確保・育成に継続対応 ■ 開発事業を起点にRN※3・内装工事へ展開。建設・開発シナジーに一定の成果	人的資本拡充・人事制度改革の実施 ■ 新人事制度を本格運用。定着・改良を推進 ■ デジタル人材育成・知的生産性の高度化を推進 ■ 男性社員育児休業取得率100%・平均取得日数30日以上を達成

※2 フロントローディング：工程上、前倒し可能な工程を初期段階で進行すること ※3 RN：リニューアル

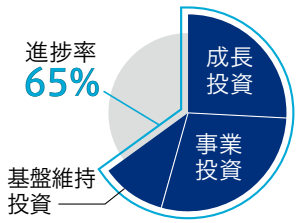
■ 投資計画の進捗(3カ年)

実施 **2,415 億円** / 3カ年 **3,700 億円**

成長投資	事業投資※4	基盤維持投資	M&A投資 別枠で実施
実施 959 億円 3カ年 1,740 億円	実施 1,056 億円 3カ年 1,260 億円	実施 399 億円 3カ年 700 億円	

- 人的資本投資の増加や、新たにグループ入りした企業の投資計画取り込み等に伴い、**投資総額を3,700億円に見直し**(+200億円)
- 2025年度までの進捗率は65%と、概ね順調に進捗

※4 事業投資：3カ年1,260億円には、開発関連事業投資の回収▲2,500億円を含む



- 東洋建設(株)の完全子会社化(2025年12月)
- レンドリース・ジャパン(株)からテレコム・インフラ事業を譲受(2026年4月)

CONTENTS

- Introduction
- Management Message
- Section 01. 制約の時代の価値創造

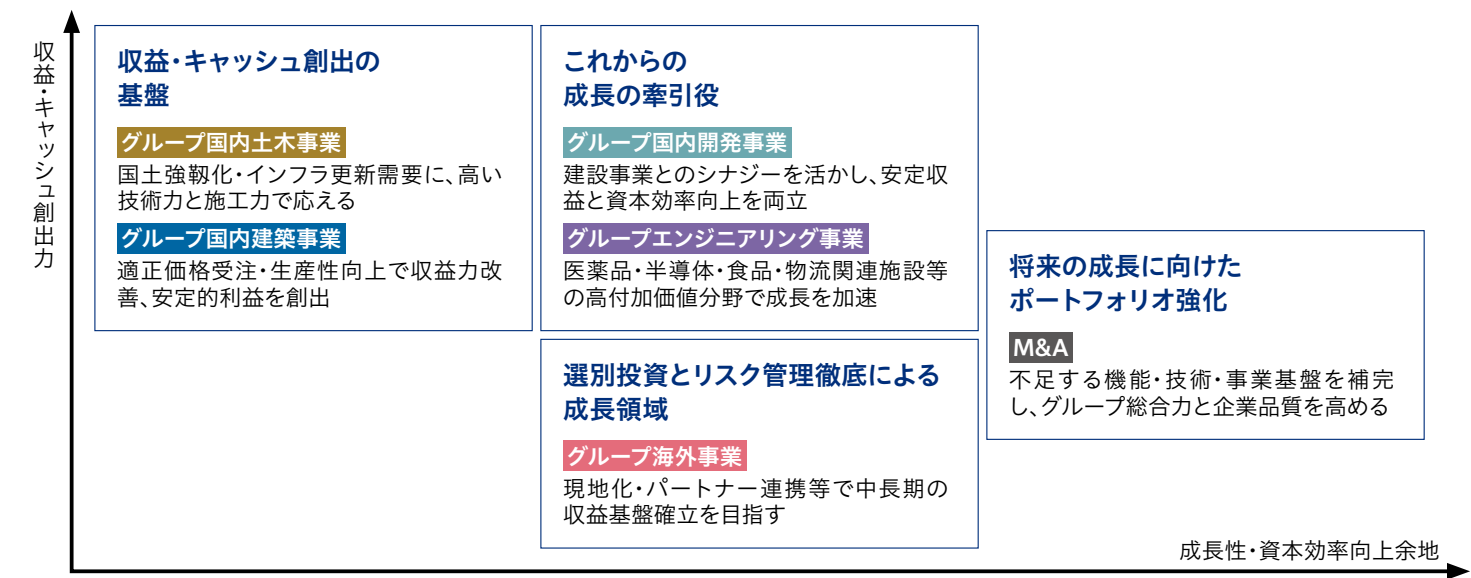
- Section 02. 成長戦略と事業構成
 - 中長期的に目指す姿 【TAISEI VISION 2030】
【TAISEI VISION 2030】達成計画
 - ▶ 中期経営計画(2024-2026)
 - 事業ポートフォリオ
 - 中長期事業戦略
 - グループ国内建築事業
 - グループ国内土木事業
 - グループ国内開発事業
 - グループ海外事業
 - グループエンジニアリング事業
 - M&Aの方針と実績
 - M&A事例 東洋建設

- Section 03. 未来の収益性を支える資本
- Section 04. マテリアリティ
- Section 05. ガバナンス
- Data Section

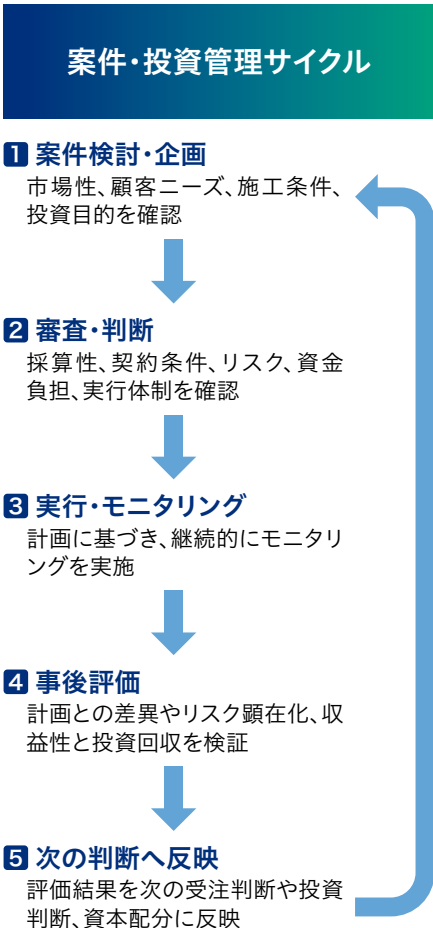
リスクとリターンを最適化する事業ポートフォリオ

事業ごとの役割を明確にし、安定収益を支える事業と成長を牽引する事業の双方に、規律をもって資本を配分します。
各事業の特性に応じた管理を実施し、案件・投資ごとのリスクとリターンを継続的に検証することで、資本効率を高めています。

事業ポートフォリオの考え方と役割



事業特性に応じた管理	
個別案件の収益管理を重視	- 採算性を見極めた受注 - 契約条件・工期・施工条件の精査 - 原価・工程・品質・安全の管理 - キャッシュ・フローの確保
投資効率を重視	- ROIC、投資回収期間の管理 - 資金効率の向上 - キャッシュ・フローと出口戦略の徹底 - リスク資産の総量管理
高付加価値・収益性の管理を重視	- 受注・案件ポートフォリオの質管理 - 差別化技術による受注競争力の強化 - 収益性の継続的な改善
選別投資とリスク管理を重視	- 国・地域別の契約上のリスク評価 - パートナー体制の強化 - 現地化による収益基盤の拡大 - 為替・信用・カントリーリスクの管理
シナジー管理を重視	- 投資目的・シナジーの明確化 - PMIの実行とモニタリング - 減損リスクの管理



CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02.

成長戦略と事業構成

中長期的に目指す姿 【TAISEI VISION 2030】

【TAISEI VISION 2030】達成計画

中期経営計画(2024-2026)

▶ 事業ポートフォリオ

中長期事業戦略

グループ国内建築事業

グループ国内土木事業

グループ国内開発事業

グループ海外事業

グループエンジニアリング事業

M&Aの方針と実績

M&A事例 東洋建設

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section

建築事業

採算性を見極めた受注と現場力で収益基盤を向上

成長分野に経営資源を重点投入し、設計・施工・DX・施工支援を一体で強化することで、生産性と施工品質を高め、安定的な利益創出につなげます。

事業環境（リスクと機会）

- 機会** ① ● 製造業の国内生産回帰の加速
● 生成AI関連投資の加速
● 建築ストックの老朽化に伴う改修・更新需要の拡大
- リスク** ② ● 受注環境の変化に伴う競争激化
● 技能労働者不足の深刻化
● 時間外労働上限規制適用に伴う施工能力への影響

強み

成長分野に対応する 設計・施工・エンジニアリング力

高度な提案力と設計施工から維持管理まで一貫した総合力により、多様なニーズへ対応

既存顧客との信頼関係を活かした リニューアル提案力

豊富な顧客基盤を活かし、リニューアルの需要を継続的に取り込み

生産性と品質を高めるDX・施工支援力

BIM※・デジタル技術と施工支援機能の強化により、生産性を向上させ、品質と安全を確保

重点施策

採算性を見極めた受注

施工体制・工期・契約条件を総合的に判断し、適正な利益を確保

生産能力検証と消化体制拡充

要員計画の最適化、施工支援機能の強化、BIMとデジタル技術を全作業所へ展開

品質・工程・安全トラブルへの対策実施

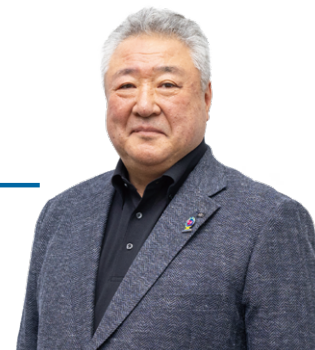
教育制度の拡充による技術力向上

成長市場と取組方針

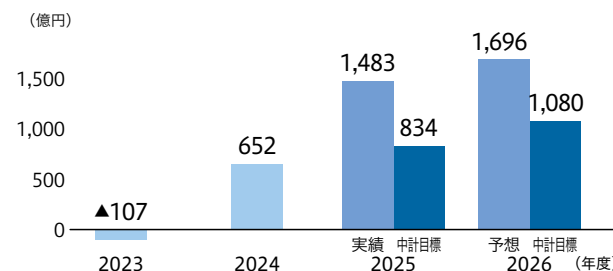
半導体	既存得意先を中心に顧客層を拡大し、施工体制を強化
データセンター	専門人財と施工体制の整備による競争力の強化
医薬	高いエンジニアリング力を活かした提案営業の強化
リニューアル	ウェルネスオフィスやリニューアルZEB等の提案営業を強化

取締役専務執行役員
建築総本部長 兼 建築本部長

山浦 真幸



売上総利益の推移



2025年度はリニューアル工事の伸長や一般工事の採算改善により目標を達成

2025年度の進捗

- 採算性を考慮した受注活動による適正な利益確保
- デジタル技術による生産性改善ツールの本格運用
- 設計施工案件の業務フロー改善による生産性向上

価値創出の事例

新たな時代を切り拓く フラッグシップ

(仮称)品川駅西口地区
A地区新築計画
東京都港区



CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02.

成長戦略と事業構成

中長期的に目指す姿 【TAISEI VISION 2030】

【TAISEI VISION 2030】達成計画

中期経営計画(2024-2026)

事業ポートフォリオ

中長期事業戦略

▶ グループ国内建築事業

グループ国内土木事業

グループ国内開発事業

グループ海外事業

グループエンジニアリング事業

M&Aの方針と実績

M&A事例 東洋建設

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section

※ BIM: Building Information Modeling。調査・計画・設計段階から、コンピューター上に作成した3次元の建物のデジタルモデルに、コストや仕上げ、管理情報等の属性データを追加した建築物のデータベースを導入し、その後の施工、維持管理の各段階においても、情報を充実させながらこれを活用すること。併せて事業全体にわたる関係者間で情報を共有することにより、一連の建設生産・管理システムにおけるお客様・受注者双方の業務効率化・高度化を図ること

土木事業

高い技術力とグループ総合力で環境・社会課題を解決

国土強靱化やインフラリニューアル、CN^{※1}ニーズの拡大を背景に、高い技術力とグループの総合力を活かしたインフラ整備のトップランナーとして環境・社会課題の解決に貢献します。

取締役副社長執行役員
土木本部長
白川 賢志



事業環境（リスクと機会）

- 機会** (↑)
- 国土強靱化・インフラRNの堅調な需要
 - 環境関連技術のニーズの高まり
 - 自然災害激化に伴うインフラ整備等の需要拡大
- リスク** (↓)
- 国内土木市場の受注競争激化
 - 建設資材等の価格高騰
 - 担い手不足、時間外労働上限規制の影響

強み

豊富な施工実績による
知名度と信頼

社会情勢を背景とした多様な需要の高まりにブランド力とグループ総合力で対応

競争優位性のある
提案力・高度な技術力

多様な施工実績に基づく高度な技術力を活かした競争優位性のある総合的な技術の提案・提供

質の高い安全・品質管理能力

本社技術部門・支援部門の充実したバックアップ体制により、高品質の施工管理を徹底

重点施策

長期的需要を見据えた社会基盤強化対応
国土強靱化事業やインフラリニューアル事業のさらなる推進でインフラ整備需要拡大に対応

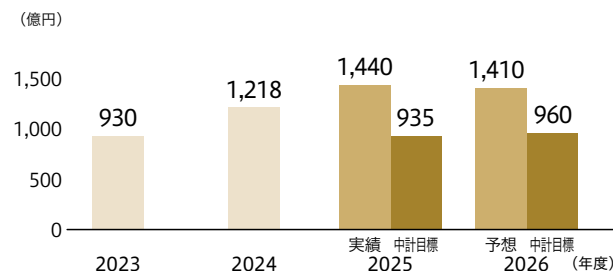
CN・GX^{※2}関連インフラ事業に注力
CCS^{※3}・洋上風力を含むCN・電力関連事業の技術開発の加速

生産性向上と担い手不足への対応
技術のデータベース化、生成AI利活用、自動化建機・省人化施工の技術開発

成長市場と取組方針

ダム・河川・道路	国土強靱化に向けて需要が高まるダム・河川・道路工事に注力
防衛・空港・港湾	継続的な需要が見込まれる防衛関連工事、空港・港湾関連を強化
インフラリニューアル	インフラの老朽化に伴う上下水道や高速道路等のリニューアル工事に注力
CN・エネルギー	CCS事業・洋上風力を含むCN・電力関連工事の技術開発を推進

売上総利益の推移



2025年度は豊富な手持工事の順調な進捗に加え、設計変更の獲得により目標を達成

2025年度の進捗

- 能登半島地震・豪雨災害の復旧工事への継続的貢献
- 環境配慮コンクリートのインフラ工事への適用
- トンネル工事等で省人化・完全機械化の技術開発

価値創出の事例

洪水調節、用水安定供給を担うインフラ

和食ダム本体建設工事
高知県安芸郡



CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02.

成長戦略と事業構成

中長期的に目指す姿 【TAISEI VISION 2030】

【TAISEI VISION 2030】達成計画

中期経営計画(2024-2026)

事業ポートフォリオ

中長期事業戦略

グループ国内建築事業

▶ グループ国内土木事業

グループ国内開発事業

グループ海外事業

グループエンジニアリング事業

M&Aの方針と実績

M&A事例 東洋建設

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section



開発事業

開発ノウハウと技術力で高付加価値のまちづくりを推進

持続的かつ発展的なグループ開発事業体制を構築し、グループシナジーの最大化を追求します。

事業環境（リスクと機会）

- 機会** (↑)
- 社会・環境課題解決型案件の増加
 - 高度なノウハウを要する案件の増加
 - 初期からの技術関与機会の拡大
- リスク** (↓)
- 事業の大型化、長期化による計画変動
 - 金利上昇等による不動産市況の変動
 - 工事費高騰等による事業コストの上昇
 - 空室率や賃料の変動とエリア格差拡大

強み

高度な開発推進力と実績

大型開発、市街地再開発、証券化案件の高度な推進力と豊富な実績

ゼネコンの技術力と情報力

ゼネコンとしての広範な顧客基盤・情報網と、設計・施工・カーボンニュートラルの高い技術力

企画から運営まで コーディネートできる総合力

川上の提案から設計・施工、川下の維持管理・運営までグループ内でコーディネート

重点施策

大型開発案件への参画拡大

工事受注獲得で培った開発ノウハウや、平和不動産(株)との業務提携を活かし、投資機会を創出

リニューアル型案件への投資推進

技術力を活用し、既存資産の価値向上を目的としたリニューアル型案件への投資を推進

回転型ビジネスの展開

REIT等の活用や大成有楽不動産(株)のグループ力も含めて、回転型ビジネスを推進して資金効率を向上

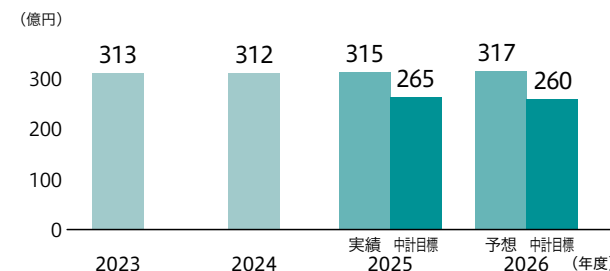
成長市場と取組方針

オフィス	大都市、好立地の相対取引可能な案件を発掘
ホテル	オペレーターとの連携強化と運営力重視の選別投資を推進
マンション	実績と信頼を基に省エネ等に配慮した高品質な住宅開発を継続
新事業	デジタルツイン、自動運転、空港コンセッション等の事業推進

常務執行役員
都市開発本部長
兼 国際開発事業担当
山崎 貴士



売上総利益の推移



2025年度は投資案件の取得及び手持案件の売却が順調に推移し目標を達成

2025年度の進捗

- ホテルや物流施設等、専門性の高い開発案件に着手
- 技術力を活用したリニューアル型案件の推進
- 資金効率を意識した新規投資と賃貸・売却を実施

価値創出の事例

ホテル・学校と合築する
環境先進賃貸オフィス

yui-note
honmachi
大阪市中央区



CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02.

成長戦略と事業構成

中長期的に目指す姿 【TAISEI VISION 2030】

【TAISEI VISION 2030】達成計画

中期経営計画(2024-2026)

事業ポートフォリオ

中長期事業戦略

グループ国内建築事業

グループ国内土木事業

▶ グループ国内開発事業

グループ海外事業

グループエンジニアリング事業

M&Aの方針と実績

M&A事例 東洋建設

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section

グループ | 海外事業

将来の飛躍に向け安定利益を実現できる事業基盤を整備

海外成長市場で現地化を推進し、国内で培った技術ノウハウを活用しながら差別化を図り魅力ある事業体制の構築を目指します。

常務執行役員
国際事業本部長
菅原 達也



事業環境（リスクと機会）

- 機会** (↑)
- 世界の建設・不動産市場の持続的な成長
 - サステナビリティ関連技術需要の高まり
 - 新興国での技術評価の重要性の高まり
- リスク** (↓)
- 地政学リスク
 - 物価高騰、サプライチェーンリスク
 - 進出国・地域特有の制度、法令、商慣習による契約上のリスク

強み

重点国・地域の主要顧客との強固な信頼関係
長年にわたり築いてきたプレゼンスと確かな実績をもとに、安定した受注基盤を構築

競争力のあるアライアンスパートナーとの協業関係

現地有力建設会社や日系デベロッパーとの連携により顧客ニーズに合致したソリューションを提供

国内で培った設計、技術、品質、工程に対する総合的な対応力

高品質かつ安定したプロジェクト遂行により、顧客の事業リスク低減と確実な事業推進に貢献

重点施策

海外現地法人の現地化施策の徹底

収益の柱と位置付ける現地法人事業の競争力向上に向け、ローカル人財の育成と権限移譲を加速

建設・開発一体化による事業機会の拡大

情報量の増加、開発案件のリニューアル工事、建設関連のフィービジネス等、シナジー効果を追求

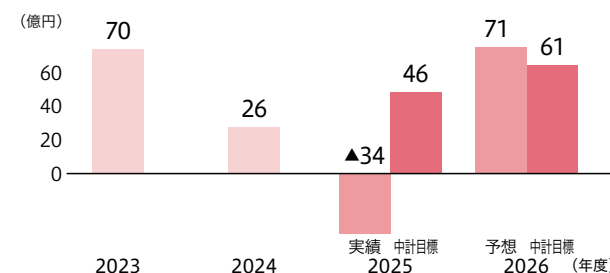
建設・開発以外の領域への経営資源投入

エネルギー・インフラ事業等、新たな収益源となる事業ノウハウ獲得に向け資本参画や人財派遣を継続

成長市場と取組方針

国際プロジェクト	現地パートナー企業等との協働による取り組み
現地法人	日系新規案件に加え、RN需要を取り込み安定利益を確保 成長市場であるインドにおける安定した事業基盤の確立
海外開発事業	施工現地法人と連携し、資本効率重視による投資利益獲得

売上総利益の推移



2025年度は過去に厳しい条件で受注した一部案件のリスク顕在化等が影響

2025年度の進捗

- 現地法人化により台湾事業を現地主体体制に移行
- 開発案件を機にベトナムでRNや内装施工を展開
- エネルギーやインフラ事業の専門検討組織を設置

価値創出の事例

エジプトの
空の玄関を拡張

ボルグ・エル・アラブ
国際空港
アレキサンドリア市



CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02.

成長戦略と事業構成

中長期的に目指す姿 【TAISEI VISION 2030】

【TAISEI VISION 2030】達成計画

中期経営計画(2024-2026)

事業ポートフォリオ

中長期事業戦略

グループ国内建築事業

グループ国内土木事業

グループ国内開発事業

▶ グループ海外事業

グループエンジニアリング事業

M&Aの方針と実績

M&A事例 東洋建設

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section

グループ | エンジニアリング事業

生産施設全体を最適化し、多様化する顧客の課題を解決

医薬品・半導体関連・その他の施設に対し、プラント設備と建築・土木を一体と捉え、企画・設計・施工から維持管理までフルフェーズで課題を解決します。

執行役員
エンジニアリング本部長
古谷 仁



事業環境（リスクと機会）

- 機会** (↑)
- 顧客の社会・環境課題ニーズの多様化
 - 変化する成長市場の投資需要の拡大
 - 地政学リスクによる製造業の国内回帰
- リスク** (↓)
- 技術対応遅れによる受注優位性の喪失
 - 建設資材価格や人件費の高騰
 - 業務拡大のための要員の確保

強み

高い専門性とエンジニアリング力

豊富な実績の中で培った製造プロセスへの高い知見をもとに、生産・物流・情報システムを構築

全体最適を実現する設計力・施工力

プラント設備と建築・土木を一体と捉え、高品質・短工期・低コストで実現する設計力・施工力

一貫したプロジェクトマネジメント体制

生産施設を熟知したプロジェクトリーダーがフルフェーズでプロジェクト全体をマネジメント

重点施策

顧客課題を捉える提案力の向上

企画段階から顧客の潜在課題を捉え、最適な解決策を提案し受注機会を拡大

差別化技術による受注競争力の強化

最先端技術を獲得し、高付加価値提案で受注競争力を強化

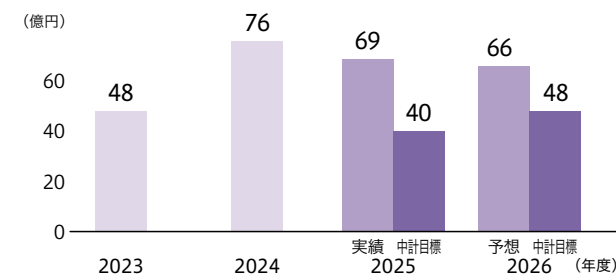
持続的成長を支える人財戦略

専門人財の確保と育成により安定的な事業運営を実現

成長市場と取組方針

医薬品	バイオ医薬品施設建設需要や後発薬安定供給への需要を捉え、受注を拡大
半導体	ファインケミカル技術を半導体原料製造分野に水平展開し領域を拡大 局所ドライ技術や特殊インフラ技術を用い、既存顧客を深耕、新規顧客を開拓
その他	自動化・ロボット化技術の適用で人手不足などを解決、幅広い領域の施設を受注

売上総利益の推移



2025年度は堅調な医薬品・半導体関連分野が牽引して目標を達成

2025年度の進捗

- 最新バイオ医薬品製造施設の設計・施工を推進
- 計画的な採用と人財教育による生産性の向上
- エンジニアリング営業部の新設による受注強化

価値創出の事例

特殊ガス・薬液供給設備 EPCプロジェクト | 東京エレクトロン宮城(株) 第3開発棟 宮城県黒川郡



CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02.

成長戦略と事業構成

中長期的に目指す姿 【TAISEI VISION 2030】

【TAISEI VISION 2030】達成計画

中期経営計画(2024-2026)

事業ポートフォリオ

中長期事業戦略

グループ国内建築事業

グループ国内土木事業

グループ国内開発事業

グループ海外事業

▶ グループエンジニアリング事業

M&Aの方針と実績

M&A事例 東洋建設

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section

M&Aの方針と実績

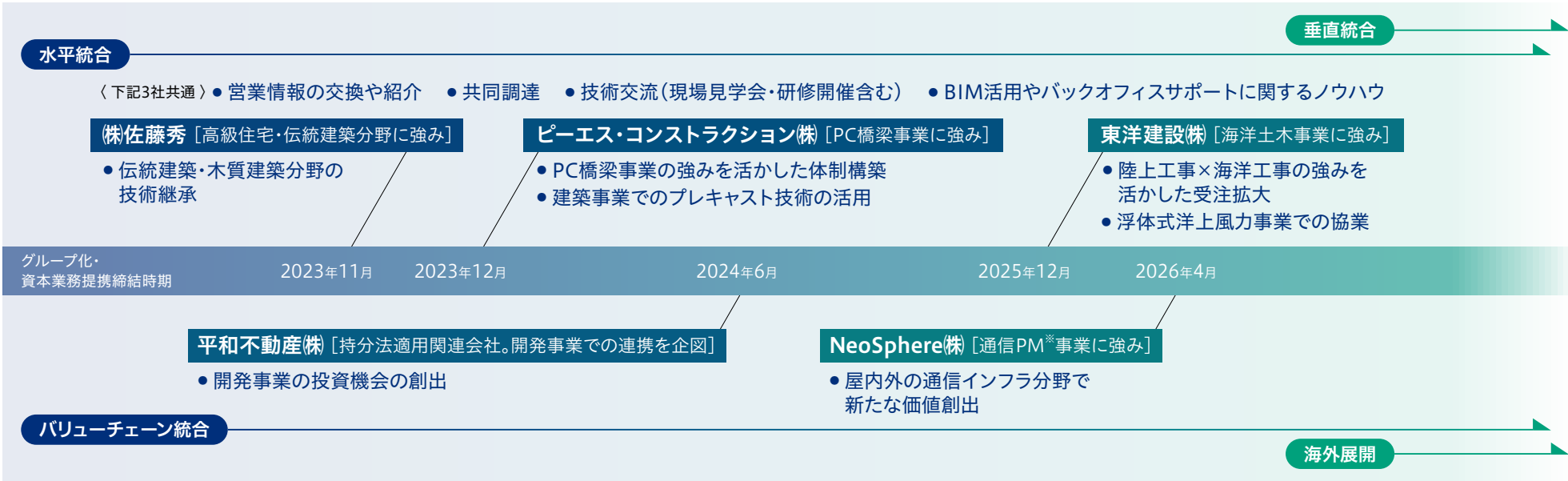
当社グループは、【TAISEI VISION 2030】達成計画において、M&Aを「事業変革の進め方」の一つと位置付けています。
今後も既存事業とのシナジーを生み出す「質」を重視して案件の検討を行い、グループに加わった企業とのシナジー創出を進めていきます。

基本方針

業界再編による建設業界の健全な発展にこれまで以上に注力する(①業界再編を目指す水平統合)。②担い手確保・省人化を図る垂直統合、③新たな価値創造を目指すバリューチェーン統合、④事業拡大を目指す海外展開もターゲットとし、新たな成長基盤を構築する。

検討領域			
① 業界再編を目指す水平統合	② 担い手確保・省人化を図る垂直統合		
特定地域や事業に強みを持ち、 当社の強みを拡充、弱みを補完する企業	電気設備、電気通信分野の 設計施工会社等		
③ 新たな価値提供を目指すバリューチェーン統合	④ 事業拡大を目指す海外展開		
不動産、O&M、プラントエンジニアリング会社等、 川上や川下領域への拡大	現地法人の収益拡大に資する 有力な建設会社等		

M&A・資本業務提携の実績とシナジー



※ PM:プロジェクトマネジメント

CONTENTS

Introduction
Management Message
Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02.
成長戦略と事業構成

中長期的に目指す姿 【TAISEI VISION 2030】
【TAISEI VISION 2030】達成計画
中期経営計画(2024-2026)
事業ポートフォリオ
中長期事業戦略
グループ国内建築事業
グループ国内土木事業
グループ国内開発事業
グループ海外事業
グループエンジニアリング事業

▶ M&Aの方針と実績
M&A事例 東洋建設

Section 03. 未来の収益性を支える資本
Section 04. マテリアリティ
Section 05. ガバナンス
Data Section

M&A事例

東洋建設【海洋土木等の強化】

当社グループは、2025年12月に海洋土木において実績のある東洋建設(株)を完全子会社化しました。
グループ土木事業等のさらなる総合力強化を目指しており、グループ内の人財や技術、パートナーの連携を着実に進めていきます。



東洋建設(株)
代表取締役 社長執行役員
中村 龍由

当社は2029年に創業100周年を迎える海洋土木工事を得意とするマリンコントラクターです。

1929年7月、兵庫県旧武庫郡鳴尾村(現西宮市)の沖合を埋め立て、一大工業港・コンビナートを建設するという壮大な目的のもと設立された当社は、海洋土木のみならず、陸上土木、建築、洋上風力建設とフィールドを広げ、国内外での社会インフラ整備において数々の重要な役割を果たしてきました。

経営理念に掲げた「新しい豊かな技術で 顧客と社会公共に奉仕する」ための挑戦をこれからも続けていきます。大成建設グループとの連携を通じて、事業シナジーを最大限に高め、経営基盤を一層強固なものとするとともに、社員一人ひとりが能力を存分に発揮できる環境の創出に努め、当社のさらなる飛躍につなげてまいります。

東洋建設(株)の「強み」

1 海洋土木

- 創業以来、中核事業として蓄積してきた港湾・海洋工事における施工技術と実績に加え、多様な作業船団を保有

2 洋上風力

- 海洋土木工事の知見を活かし、再生可能エネルギーの切り札である洋上風力関連工事(海底ケーブル敷設・埋設、浮体式洋上風力事業等)への投資・技術開発を推進
- 国内最大級の自航式ケーブル敷設船や自航式多目的船を保有

3 海外基盤

- フィリピンの現地法人CCT CONSTRUCTORS CORPORATIONは、1976年の創業以来、日系企業及び欧米系企業、現地企業の工場・倉庫建築等を約300棟手がけており、日系ナンバーワンゼネコンとしての地位を確立。現地の人財育成にも積極的に取り組む



2026年6月完成
自航式ケーブル敷設船「DISCOVERY」
国内最大級となる9,000tのケーブルタンクを搭載。今後、市場の成長が期待される洋上風力発電施設等での幅広いケーブル工事需要に対応。

現在の取り組み

営業基盤拡充

- 営業情報の交換や紹介

コスト最適化

- 共同調達

技術連携

- 技術交流(現場見学・研究開発含む)
- BIM活用やバックオフィスサポートに関するノウハウ提供

今後期待されるシナジー

営業基盤拡充

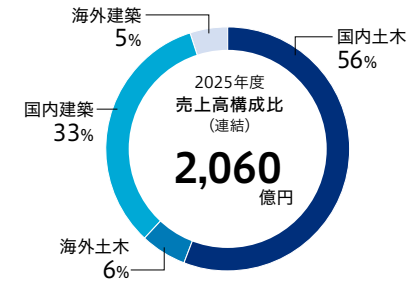
- 案件大型化による生産性向上
- 陸上工事×海洋工事の強みを活かした受注拡大
- 洋上風力をはじめとする環境分野での営業力強化

技術連携

- 浮体式洋上風力事業での協業

東洋建設(株)について

事業内容	国内土木、国内建築、海外事業(土木／建築)、洋上風力建設
前期業績	売上高 206,080百万円 営業利益 11,755百万円
従業員数	1,789名(2026年4月1日時点)



CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02.
成長戦略と事業構成

- 中長期的に目指す姿 【TAISEI VISION 2030】
- 【TAISEI VISION 2030】達成計画
- 中期経営計画(2024-2026)
- 事業ポートフォリオ
- 中長期事業戦略
 - グループ国内建築事業
 - グループ国内土木事業
 - グループ国内開発事業
 - グループ海外事業
 - グループエンジニアリング事業
- M&Aの方針と実績

▶ M&A事例 東洋建設

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section



Section 03

未来の収益性を支える資本

財務に表れない資本が、
未来の収益性を決める

この章でお伝えすること

- ▶ 非財務資本から
企業価値への転換
- ▶ 人財
- ▶ 技術・DX
- ▶ パートナー
- ▶ 統合的な環境経営

CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03.

未来の収益性を支える資本

非財務資本から企業価値への転換

人財

技術・DX

技術・DX事例

パートナー

統合的な環境経営

ステークホルダーとの対話

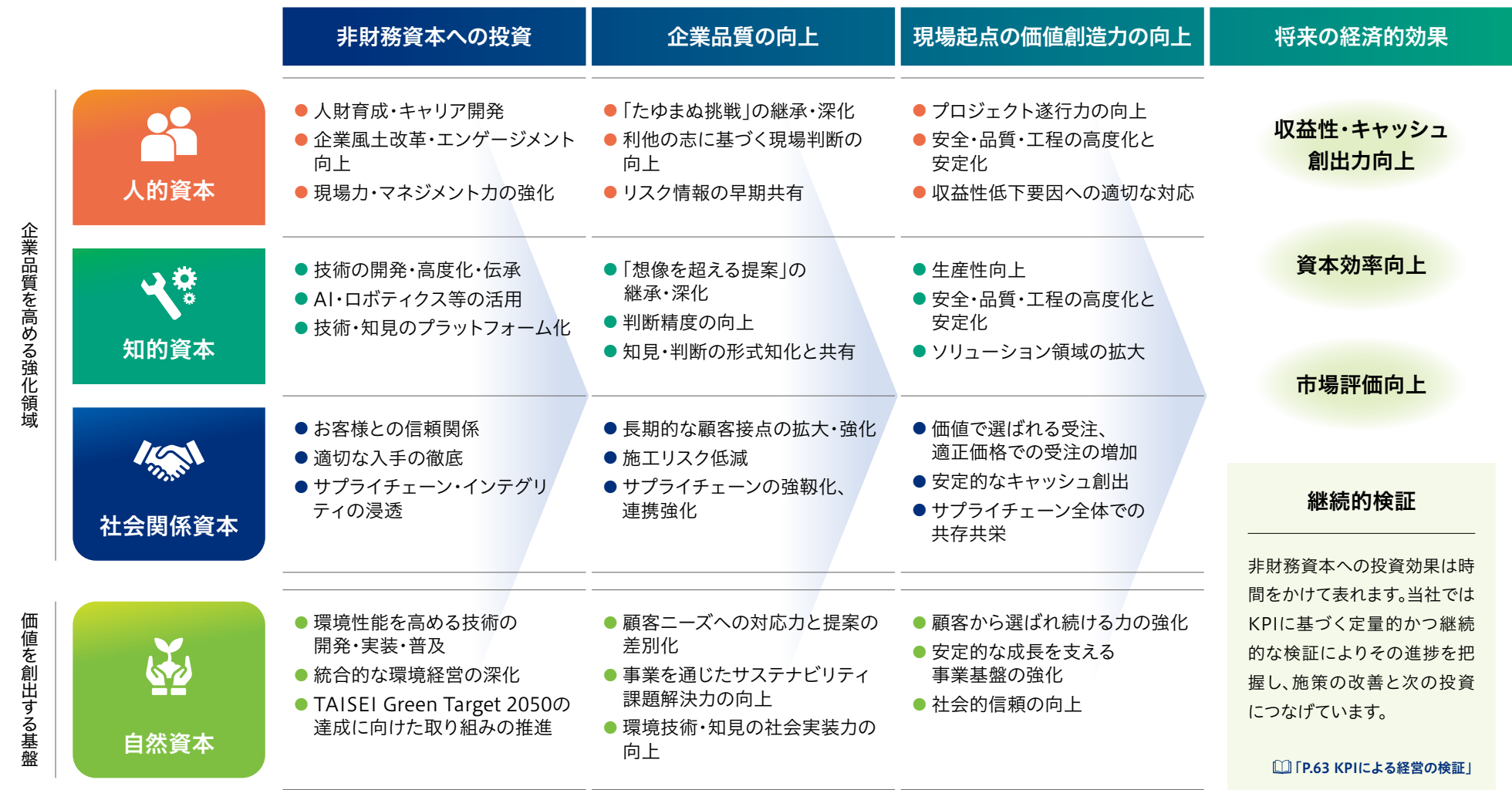
Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section

非財務資本から企業価値への転換

非財務資本への投資を通じて企業品質を磨き、現場起点での価値創造力を高めています。
こうした取り組みを、将来の収益性・キャッシュ創出力の向上につなげていきます。



CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03.

未来の収益性を支える資本

▶ 非財務資本から企業価値への転換

人財

技術・DX

技術・DX事例

パートナー

統合的な環境経営

ステークホルダーとの対話

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section

人的資本

人財

当社は、多様な人財一人ひとりが能力を最大限に発揮できるよう、人財育成、キャリア形成支援、職場環境の整備を一体的に進めています。人的資本への投資を通じて、さまざまな視点や価値観を組織の創造性に変え、企業品質と価値創造力の向上につなげています。

■ 人的資本投資の考え方

【TAISEI VISION 2030】の実現に向け、人財への投資を重要な経営課題と位置付けています。2025年4月より人事制度改革を実施し、採用・育成・配置・評価・処遇を一体的に強化。「働きがい」と「働きやすさ」を両立させることで、社員一人ひとりの能力と意欲を高め、持続的な企業価値向上につなげていきます。

■ 不確実性の時代を切り拓く人財育成

不確実性が高まる時代において、価値創出の源泉となるのは、物事の本質を捉え、テクノロジーを使いこなす人財の力です。当社は、リベラルアーツ教育と生成AI研修を通じて、社会課題を新たな価値へとつなげる人財を育成しています。

リベラルアーツ

多様な知と視点を経営や事業に活かし、社会や事業の本質を捉える力を育むため、リベラルアーツ研修を実施しています。

【2026年度研修計画】

- リベラルアーツ思考ビジネスプログラム
新任部長対象
- リベラルアーツビジネスカフェ
新任職位者対象
- リベラルアーツ講義動画オンデマンド
経営層・全管理職・次期管理職・社員(アソシエイト)
(5,593名) + グループ会社(558名)

生成AI

当社は、国内総合建設会社で初めてOpenAIと連携し、ChatGPT Enterpriseを活用した人財育成と業務改革を推進しています。AIガバナンスを確立し、生成AIを実務で活用できる人財の裾野を広げ、飛躍的な生産性向上と経営基盤の高度化を目指します。

生成AIユーザー

2026年度目標

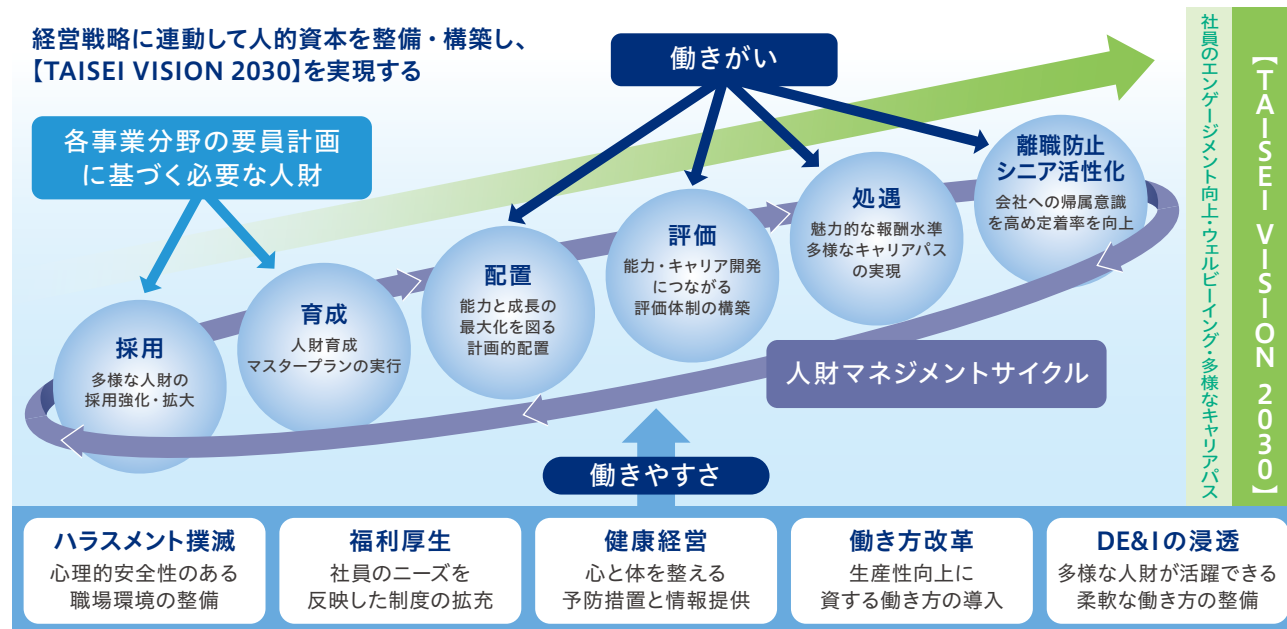
12,000名

(グループ会社を含む全従業員の約65%)

2025年度実績

5,319名

人的資本の拡充イメージ



CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03.

未来の収益性を支える資本

非財務資本から企業価値への転換

▶ 人財

技術・DX

技術・DX事例

パートナー

統合的な環境経営

ステークホルダーとの対話

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section

DE&I

価値創造を支える多様な人財の能力発揮

当社は、多様な人財の活躍を価値創造の基盤と位置付け、女性活躍の推進や仕事と育児・介護の両立支援を重点的に進めています。一人ひとりが安心して挑戦し、能力を発揮できる組織づくりを通じて、多様な視点や価値観を組織の力へと変え、持続的な成長につなげています。

女性職位任用に向けた「長期育成プログラム」

女性の職位任用促進に向け、キャリアステージに応じた長期的な育成プログラムを実施しています。職位候補者を対象に、マネジメントスキル習得のための研修とフォローアップを行うとともに、任用後も女性役員との交流機会を設けるなど、キャリア形成やネットワーク構築を継続的に支援し、女性社員のエンパワメントを推進しています。

誰もが働きやすい職場づくり

ダイバーシティマネジメント研修や男性育児休業取得の促進、仕事と育児の両立支援などに加え、「ウエルネス作業所」の整備など社員一人ひとりがいきいきと活躍できる職場環境の実現に取り組んでいます。

主な施策

- ダイバーシティマネジメント研修(管理職対象)
- 仕事と育児の両立支援セミナー
- 男性育休取得促進 ● ウエルネス作業所



建設現場の“働く環境”を変える。

誰もが快適に働ける現場環境を目指し整備した仮設現場事務所「ウエルネス作業所」

男性の育児休業取得率

2025年度実績 **123.4%** 2017年度出生分から、7年連続100%を達成※
※2歳になる誕生日の前日まで取得可、計算方法についてはP.86を参照

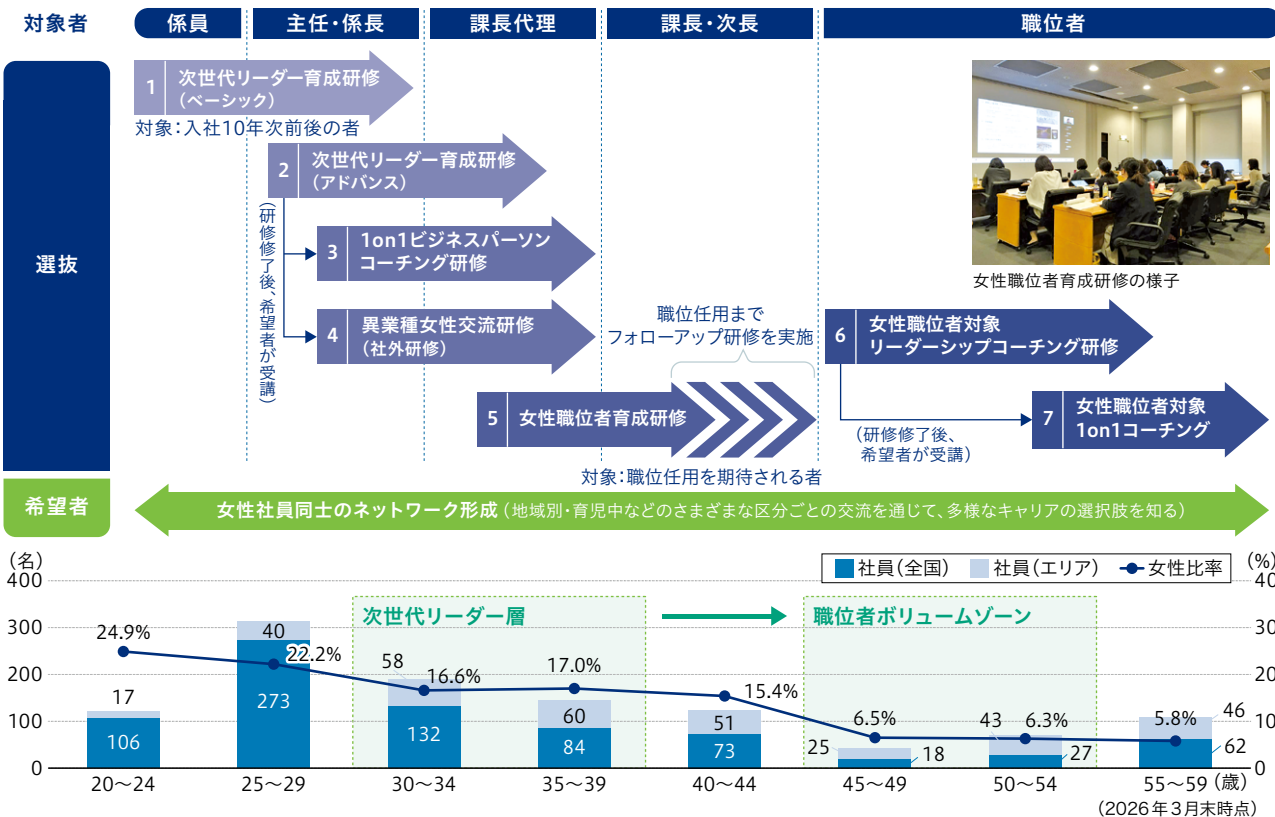
2016年度出生分以降の男性育休取得者数は、2,400名を超えています。(2026年3月末時点)

男性の育児休業取得日数(平均)

2030年度目標 **30日以上**
2025年度実績 **30.1日** 2023年度は17.3日、2024年度は22.5日でした。

「ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョン」

長期育成プログラムと年代別女性社員数・比率



CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

非財務資本から企業価値への転換

▶ 人財

- 技術・DX
- 技術・DX事例
- パートナー
- 統合的な環境経営
- ステークホルダーとの対話

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section

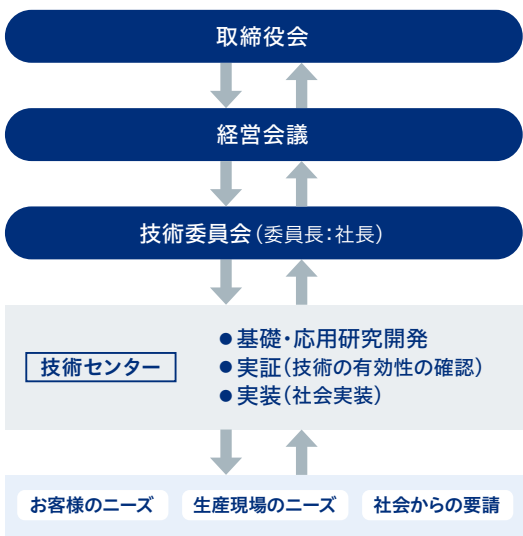
知的資本

技術

技術は、お客様と社会の課題を解決し、選ばれる力を支える源泉です。
技術センターを中核に、お客様・生産現場のニーズ、社会からの要請を起点として、
技術の開発・高度化と実装を進め、価値創造力の向上につなげています。

技術開発推進体制

革新的な技術開発を進めるために、社長を委員長とする技術委員会を設置し、諸施策の検討・立案、技術の開発・実装状況をフォローしています。
技術センターを中核にお客様・生産現場のニーズや社会からの要請を的確に把握し、関係部門が連携して、技術で一步先の社会ニーズに応える価値創造力の向上に取り組んでいます。



技術開発の強み

技術センターを中核に、多様かつ高度な専門人財とオープンイノベーションを活用し、基礎・応用研究から実証・実装までを一体で推進しています。

- 1 現場・顧客ニーズを捉える力……………個別ニーズに応える研究開発力
- 2 信頼性と迅速性を両立する推進力……………研究から実証・実装まで一体で推進
- 3 将来を見据えた目利き力……………社会動向を先読みし、必要技術を特定

重点的に取り組む技術領域と技術開発アプローチ

個別プロジェクトの課題解決と、生産プロセス革新の両面から、社会課題・事業課題に応える技術開発を進めています。加えて、建設周辺・新規事業への対応、将来課題の探索にも取り組み、技術開発領域を拡張しています。

		取り組むための視点・アプローチ				
…特に注力する領域		①個別プロジェクトへの対応	②生産性向上・生産プロセス革新への対応	③建設周辺・新規事業への対応	④将来課題の探索と革新的な取り組み	
取り組むべき領域	社会・環境問題 (CN・CE・NP・労働環境等)	ZEB・RNZEB ZCB・木質建築 (次世代研究所) スマートビル (ユイノート本町) 浮体式洋上風力 T-eConcrete®活用	建設ロボット 3Dプリンター T-iDigital® Field T-BasisX®	生成AIの利活用	水素利活用 エネルギー貯蔵 バイオマス CO ₂ 固定化、CCS	木質廃棄物活用 グリーンケミストリー 藻類SAF
	社会基盤強化 (自然災害、インフラ)	高速道路リニューアル インフラ耐震補強	重機遠隔操作・ 自動・自律化 シミュレーション・ 解析高度化		BCP支援 (測震ナビ®展開等)	災害情報高度化 (富士山噴火対応等)
	地方創生 (まちづくり・インフラ)	需給一体型エネルギー マネジメントシステム 高度化(AEMS等)	メタバース活用 (デジタルコミュニケーション等)		自動運転・無線給電 (スタートアップ協業等)	木質循環の最適化 (生産・利用・再資源化)
	フロンティア対応 (ビジネスモデル)	サービスロボット展開 (搬送・案内・清掃等)	建設新材料		T-eConcrete®展開 農地利活用 embodied carbon 削減技術	月面空間・ エネルギー活用

特に注力する領域：技術開発単位で異なる成果、実装までの時間軸、必要とされる背景を考慮して設定

「P.31 環境技術の社会実装で競争力強化」

CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

非財務資本から企業価値への転換
人財

▶ 技術・DX

技術・DX事例

パートナー

統合的な環境経営

ステークホルダーとの対話

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section

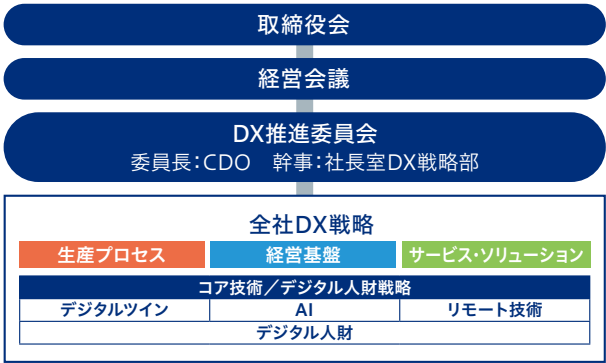
知的資本

DX

これまで培ってきた知見や技術をデジタル技術とデータによって組織の力へ変換するとともに、社内外のステークホルダーをつなぐことで、生産性向上と新たな価値創造を実現します。

DX推進体制

経営会議の諮問機関としてCDO（最高デジタル責任者）を委員長とする「DX推進委員会」を設置し、DX推進のための施策の検討と立案、実施状況のフォローをしています。また、「社長室DX戦略部」が各事業の高度化や変革に資する全社横断的なDX戦略を策定、推進しています。

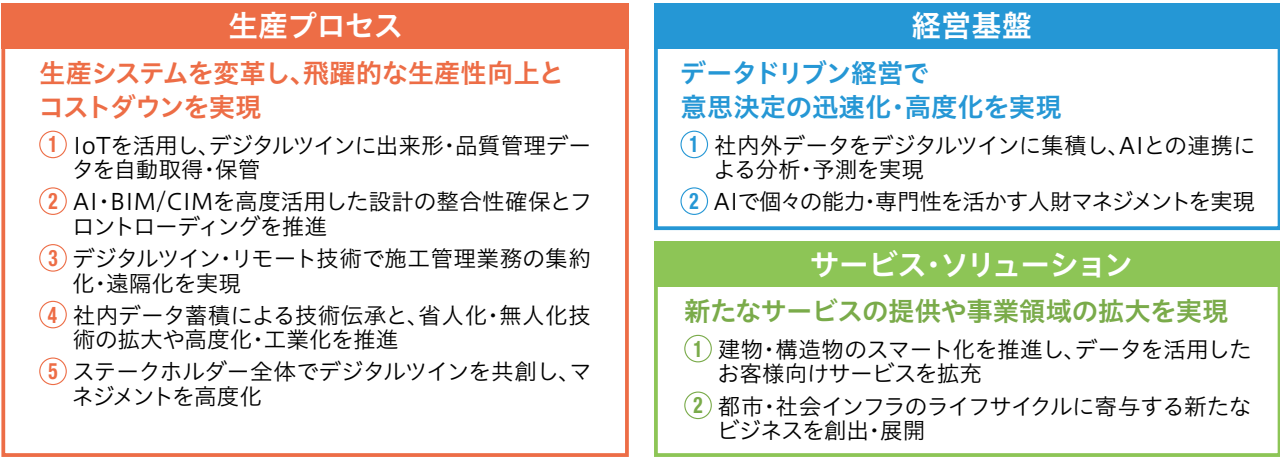


DX戦略

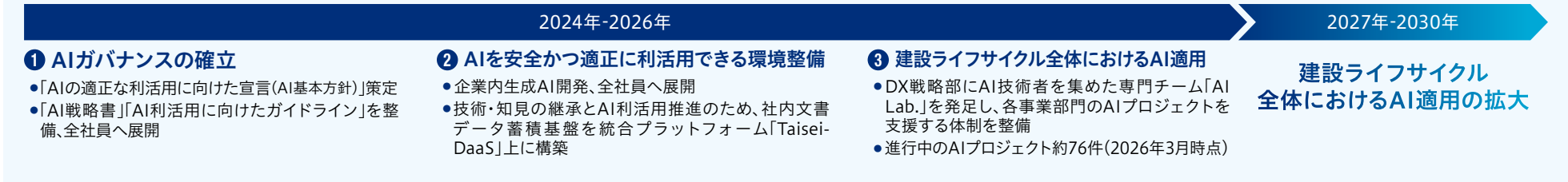
「情報（デジタル技術とデータ）をスピーディーに活用することにより、当社グループの企業価値の向上を図る」という基本方針のもと、3つの注力領域に関する重点テーマを整理したうえで、これらを実践する基盤として「コア技術」と「デジタル人財」に関する戦略を策定しています。



〔注力領域と重点テーマ〕



AI戦略 DX戦略において「AI」をコア技術の1つと位置付けています。現在、3つのテーマを軸にAI利活用の基盤整備を推進しています。



CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

非財務資本から企業価値への転換
人財
▶ 技術・DX
技術・DX事例
パートナー
統合的な環境経営
ステークホルダーとの対話

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section

🔧 技術・DX事例

DXを推進するとともに、競争力の源泉を支える技術を磨き続け、建設バリューチェーンのあらゆる局面において、お客様と社会の課題を解決する力を高めます。

🌐「Technology & Solution」

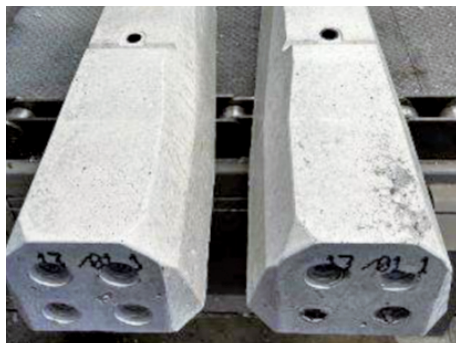
社会・環境問題の解決

建築事業

土木事業

海外事業

現地企業との協業による「T-eConcrete®」の海外展開



建設分野では、各国で脱炭素化の要請が高まる一方、現地材料や規格に適合した低炭素コンクリートの実用化が課題となっています。

当社は、タイや欧州の大学や企業と連携し、現地調達材料を用いた「T-eConcrete®」の配合設計と製品化を推進。施工・製造時のCO₂削減と海外市場での社会実装拡大につなげています。

社会基盤強化

土木事業

山岳トンネルの発破作業を完全機械化する「装薬ユニット」を開発

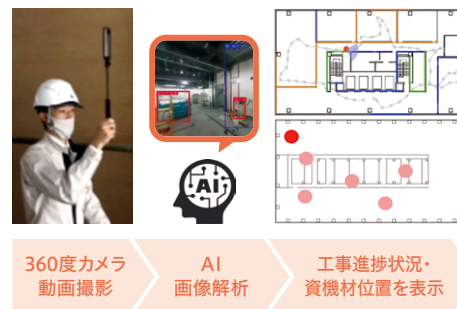


山岳トンネル工事の発破掘削では、切羽近傍での装薬作業に伴う安全リスクや、人手依存による生産性の低下が課題でした。当社は、既存のドリルジャンボに後付け可能な「装薬ユニット」を開発し、「T-クイックショット」と組み合わせて削孔から装薬までを機械化。作業員の切羽への立入りを不要にし、安全性・生産性の向上と省人化、将来的な掘削作業の自動化につなげます。

生産プロセスDX

建築事業

AIを用いた「工事進捗確認システム」の運用開始

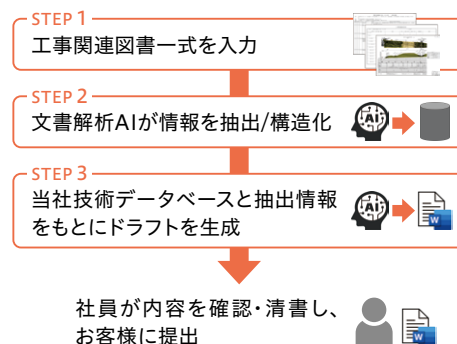


大規模建設現場では、施工状況や資機材の所在確認に多くの時間を要し、施工管理業務の効率化が課題でした。当社は、360度カメラ画像とAIにより進捗状況や資機材位置を自動で図面表示する「工事進捗確認システム」の運用を開始しました。現場状況の遠隔確認や関係者間の情報共有を容易にし、施工管理の省力化と生産性向上を実現します。

生産プロセスDX

土木事業

生成AIによる土木工事の全体施工計画書作成支援



工事関連図書と当社の技術ナレッジを基に、生成AIを活用して国土交通省書式に準拠した全体施工計画書のドラフトを自動生成するシステムを開発しました。作業時間を従来比で約85%削減し、生成AIの誤認や誤情報の出力も抑制することで、経験の少ない社員でも正確かつ迅速に作成でき、業務効率化と品質向上を実現します。

CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

非財務資本から企業価値への転換
人財
技術・DX
▶ 技術・DX事例
パートナー
統合的な環境経営
ステークホルダーとの対話

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section

社会関係資本

パートナー ①信頼に基づく連携力の向上

お客様や協力会社をはじめとするパートナーとの信頼関係は、当社グループの価値創造を支える重要な資本です。こうした信頼関係を基盤に、協力会社との緊密な連携・協働を推進し、安全のさらなる向上に取り組んでいます。

安全本部長メッセージ

当社グループは【TAISEI VISION 2030】達成計画において、「安全」を事業基盤の一つとして定め、「第三者災害・火災・重篤災害・重大事故の撲滅」を目標に掲げています。目標達成に向け、TAISEI OHSMS^{※1}に基づく安全衛生管理体制の継続と改善に加えて、安全・環境教育の拡充及びパートナーとの連携強化を重要な施策と位置付けています。特に、専門工事業者を対象とした「安全アカデミー」の導入や当社の基幹協力会社である倉友会会員との連携により、当社グループで働く多様な人財が安心できる職場の整備に努め、社会から信頼と共感をもって受け入れられる企業グループを目指してまいります。



執行役員 安全本部長
波多江 祐輔

※1 TAISEI OHSMS：労働安全衛生マネジメントシステム

倉友会連合会^{※2} 会長メッセージ

倉友会は、大正6年に前身である春雨会が発足して以来、常に大成建設の重要なパートナーとして共に歩んでまいりました。全国の土木・建築の各工種を担う617社で構成され、大成建設のサプライチェーンの一員として、最前線でその事業基盤を共に支える役割を果たしています。また、建設業界の喫緊の課題である「担い手の確保」についても、大成建設の支援の下、強い責任と自覚をもって、後継者育成、採用活動の強化、会員企業の処遇改善等に取り組み、課題への対応を進めています。これからも、倉友会は大成建設とより強固なパートナーシップを構築し、共に持続的な発展を目指してまいります。



倉友会連合会会長
三野輪 賢二氏

※2 倉友会連合会：当社の国内支店ごとに置かれる「支店倉友会」により構成される全国組織

専門工事業者を対象とした「安全アカデミー」の展開

2025年度は危険感受性の向上を目的とした「安全アカデミー」を、グループ会社と全国の専門工事業者に対象を広げて実施しました。メタバース空間を利用した「被災体験」や「バーチャルパトロール」等、現場に即した安全教育を1日完結型で全国12拠点で実施しました。2026年度は全国25拠点に規模を拡大し、現場でのさらなる安全意識の向上に努めます。



バーチャルパトロール受講者の様子



ローラーによる巻き込まれ被災疑似体験

倉友会との連携

倉友会と定期的な意見交換や研修を実施しています。特に担い手不足への対応については、採用支援活動の強化、後継者育成、会員企業の処遇改善等において連携し、以下の取り組みを進めています。

2025年度の実績

- 倉友会連合会が認定職業訓練団体として、厚生労働大臣表彰を受賞
- 会員企業の採用広告動画の制作支援

2026年度の取り組み

- 会員企業のニーズに即した形式での研修実施（オンライン、現場実施等）
- 専門コンサルタントによる採用支援セミナーの継続開催

CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

非財務資本から企業価値への転換

人財

技術・DX

技術・DX事例

▶ パートナー

統合的な環境経営

ステークホルダーとの対話

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section

社会関係資本

🤝 パートナー ② サプライチェーンとの共存共栄

協力会社との信頼関係を基盤に、公正な取引と共存共栄を進めています。
サプライチェーン全体の持続可能性と安定した施工体制を高め、持続的な価値創造につなげています。

人権・環境デュー・ディリジェンス

サプライチェーン全体でサステナビリティ課題の解決を図るため、人権・環境デュー・ディリジェンスの仕組みを構築しています。実施状況を定期的に経営会議でモニタリングし、適宜改善を図ることで、取り組みの深化に努めています。

🌐「人権デュー・ディリジェンス」 🌐「環境デュー・ディリジェンス」



人権デュー・ディリジェンスの対象と優先対応課題を一部改訂 ②

2026年3月に、これまでの取り組みや社会情勢の変化を踏まえ、負の影響の特定、評価を以下のとおり見直しました。 🌐「優先的に対応する人権課題」 🌐「人権リスクマップ」

- 対象のステークホルダーに「就活生・応募者」を追加
- 全対象分野における人権リスクを再評価し、優先対応課題を改定
- 従来1種類であった人権リスクマップを「蓋然性」と「企業と人権リスクとの距離」の2種類に分け、判断基準を明確化

取引先との協働 ③

当社グループと取引先が協働して取り組む事項をまとめた「大成建設グループ サステナブル調達ガイドライン」を全取引先に周知し、理解と協力を要請しています。また、当社グループの取り組み内容を分かりやすく解説した「大成建設グループ サプライチェーン・サステナビリティ ハンドブック」を発行し、説明会や研修等において適宜活用することで、浸透を図っています。

取引先との対話の充実 ④ ⑥

アンケート形式のセルフアセスメントを毎年行うとともに、必要に応じて取引先を訪問し、意見交換やベストプラクティスを共有しています。

1. サステナビリティ活動アンケート

- 「大成建設グループ サステナブル調達ガイドライン」に基づいた対応や取り組みなどをどの程度実施できているかを確認
- 外国人技能実習生を受け入れている事業主向けにアンケートを送付

2. 結果分析

- 回答から取組状況を確認すべき取引先を特定の上、書面や電話等により取組状況及び改善計画等を確認

3. 取引先訪問

- 必要に応じて取引先を訪問し、社会や環境への負の影響の低減を要請
- 改善に向けた事業主等との意見交換やベストプラクティスの共有を実施
- 外国人技能実習生との対話も実施

※2次以下の取引先には、1次取引先経由で啓発・指導を要請し、一部で直接対話も実施

CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

非財務資本から企業価値への転換
人財
技術・DX
技術・DX事例

▶ パートナー

統合的な環境経営
ステークホルダーとの対話

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section

社会関係資本

パートナー ② サプライチェーンとの共存共栄

実績・2025年度結果

「2025年度結果詳細」

セルフアセスメント	2023年度	2024年度	2025年度
対象会社	3,223社	3,201社	3,009社
回答会社	1,756社	1,529社	2,007社
回答率(会社数ベース)	54%	48%	67%
回答率(契約金額ベース)	89%	73%	87%
訪問ヒアリング実施会社	37社	43社	54社

2025年度ヒアリング結果(取引先の声)

サステナブル調達ガイドライン、サプライチェーン
ハンドブックを分かりやすくしてほしい



当社の対応
ポイントが伝わる要約版
(簡易版)の作成を検討
する

週休2日制になり休日となった土曜日分を加味
し、労務費を上げてほしい



当社の対応
適切な労務費を反映し
た見積を提出するよう繰
り返し周知

外国人技能実習生	2023年度	2024年度	2025年度
受入アンケート回答会社	314社	193社	171社
訪問ヒアリング実施会社	5社	6社	10社
実習生との対話(社数)	10名(4社)	11名(5社)	17名(6社)

▼ 対話の様子



▼ 外国人技能実習生との対話



公正な取引と処遇改善への取り組み

パートナーシップ構築宣言

2020年8月に、取引先との共存共栄を目指し宣言しました。
規模や系列等を越えた新たな連携、望ましい取引慣行の
遵守等に努めています。



建設技能者を大切にする企業の自主宣言

2026年7月に、国交省が掲げる趣旨に賛同し宣言しました。
今後も、建設技能者の処遇改善に積極的に取り組んでいきます。



TOPICS

協力会社への支払条件の見直しについて

建設業界における担い手不足や資材価格の高騰など、サプライチェーンを取り巻く環境が一層の厳しさを増す中、協力会社の資金繰りの安定化を通じて、持続可能な事業基盤の強化を図ることが重要であると認識しており、2026年度以降、協力会社との取引における支払条件を見直しています。
本施策により、協力会社の資金負担を軽減し、安定した施工体制の確保及び品質向上を図り、サプライチェーン全体の競争力を強化します。
今後も、当社グループは、グループ行動指針に掲げる「取引業者とのパートナーシップの推進」に基づき、公正かつ持続可能な取引関係の構築に取り組んでまいります。

実施事項 (2026年6月時点)

資本金3億円以下の協力会社との取引を対象として、

- ① 手形等による支払を廃止し、全額現金による支払へ変更
- ② 材料費・外注費の支払日を25日前倒し

CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03.
未来の収益性を支える資本

非財務資本から企業価値への転換
人財
技術・DX
技術・DX事例

▶ パートナー

統合的な環境経営
ステークホルダーとの対話

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section

自然資本

🌿 統合的な環境経営 —シナジーの最大化とトレードオフの最小化—

建設事業は、資材調達、建設工事、不動産・建物運用などのバリューチェーンを通じて、多くの自然資本や生態系サービスに依存すると同時に、これらに影響を与えています。当社グループは「持続可能な環境配慮型社会の実現」をマテリアリティの一つと位置付け、脱炭素、資源循環、自然共生の相互のシナジーとトレードオフを踏まえた「統合的な環境経営」を推進し、環境経営の高度化を通じて、持続的な価値創造力の向上を図っています。

🌐「環境方針」 🌐「統合的な環境経営情報開示」



CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03.

未来の収益性を支える資本

非財務資本から企業価値への転換

人財

技術・DX

技術・DX事例

パートナー

▶ 統合的な環境経営

ステークホルダーとの対話

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section

自然資本

3つの社会の実現と2つの個別課題解決に向けた指標と目標

グループ長期環境目標「TAISEI Green Target 2050」に、2050年のカーボンニュートラル/サーキュラーエコノミー/ネイチャーポジティブの実現・深化を掲げ、マイルストーンとなる2030年目標を設定しています。また、「森林資源・森林環境」及び「水資源・水環境」の2つの個別課題について、事業活動に伴う負の影響の最小化と、保全・再生を通じての正の影響の最大化に取り組んでいます。



TAISEI Green Target 2050

3つの社会の実現

			基準年	実績		目標	TAISEI Green Target	
			2022年度※2	2024年度	2025年度	2026年度	2030年	2050年
脱炭素社会	CO ₂ 排出量削減 スコープ1+2※1	総排出量	318	305	281	261	184	カーボンニュートラルの実現・深化 ● スコープ1+2 CO ₂ 排出量ゼロ ● スコープ3 サプライチェーンCO ₂ 排出量ゼロ
		2022年度比削減率	－	▲4%	▲12%	▲18%	▲42%	
	スコープ1+2※1	排出量 原単位	18.7	14.4	14.6	13.8	8.8	
		2022年度比削減率	－	▲23%	▲22%	▲26%	▲53%	
	スコープ3※1 カテゴリ1+11	総排出量	7,458	5,393	6,284	－	5,593	
		2022年度比削減率	－	▲28%	▲16%	－	▲25%	
循環型社会	建設廃棄物最終処分率		－	2.9%	2.7%	3.0%以下	3.0%以下	サーキュラーエコノミーの実現・深化 ● 建設副産物の最終処分率0% ● グリーン調達率100%
自然共生社会	ネイチャーポジティブに貢献するプロジェクトの推進		－	51件	62件	50件以上	50件以上	ネイチャーポジティブの実現・深化 ● 建設事業に伴う負の影響の最小化 ● 自然と共生する事業による正の影響の最大化
	ネイチャーポジティブ評価手法		－	評価ロジック 完成	評価ツールの 開発完了	評価手法の 確立・運用開始	設計施工案件の 30%に適用	

2つの個別課題の解決

森林資源・森林環境	● 森林破壊ゼロを前提とした木材調達により森林資源・森林環境への負の影響を最小化 ● 保全と再生に取り組み森林資源・森林環境への正の影響を最大化
水資源・水環境	● 適切な管理の徹底と使用量の削減により水資源・水環境への負の影響を最小化 ● 保全と再生に取り組み水資源・水環境への正の影響を最大化

※1 対象会社：大成建設㈱、大成ロテック㈱、大成有案不動産㈱、ピーエス・コンストラクション㈱、大成ユーレック㈱、大成設備㈱、成和リニューアルワークス㈱、㈱ジェイファスト、大成建設ハウジング㈱、㈱佐藤秀の10社
※2 基準年排出量：2022年度時点のグループ8社排出量に、2023年度以降グループに加わったピーエス・コンストラクション㈱および㈱佐藤秀の排出量を加算しています

「ESGデータ（環境）」
「グループ長期環境目標「TAISEI Green Target 2050」」

CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03.
未来の収益性を支える資本

- 非財務資本から企業価値への転換
- 人財
- 技術・DX
- 技術・DX事例
- パートナー
- ▶ 統合的な環境経営
- ステークホルダーとの対話

Section 04. マテリアリティ

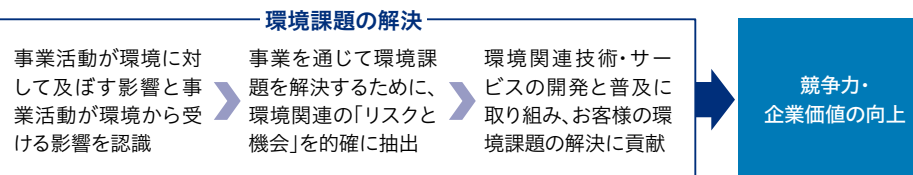
Section 05. ガバナンス

Data Section

自然資本

環境課題の解決を通じて競争力・企業価値の向上へ

脱炭素技術、再資源化技術、生物多様性の保全に貢献する技術など、3つの社会の実現に向けた技術開発と社会実装を通して、お客様と社会の環境課題解決に貢献し、競争力・企業価値の向上につなげています。



CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03.

未来の収益性を支える資本

非財務資本から企業価値への転換

人財

技術・DX

技術・DX事例

パートナー

▶ 統合的な環境経営

ステークホルダーとの対話

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section



CO₂ グリーン・リニューアルZEB

既存建築物を、改修工事によりZEB化します。高断熱構造・高効率空調・LED照明など最新の省エネ技術や太陽光発電・木材などを活用し、快適性と省エネ性を同時に実現しています。

- 既存建築物を改修工事でZEB化
- 木材等低炭素建材の使用

お客様のGHG排出量の削減

グリーン・リニューアルZEB改修事例



丸三証券岡山支店 ZEB改修による効果 (実証値)

- 一次エネルギー削減率 ▲51%
- 光熱費 ▲約45%
- 執務環境改善 (快適性向上)

「グリーン・リニューアルZEB 丸三証券岡山支店」

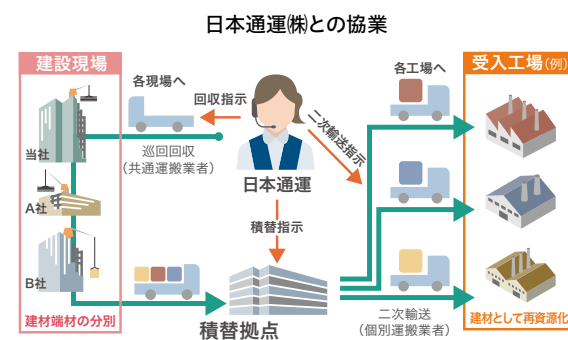
建設副産物巡回回収システム

同業他社を含む複数の建設現場から建材端材を同一車両で巡回回収することで、効率的に回収し、再資源化しています。また、資源循環だけでなく、輸送時のCO₂排出量削減にも寄与しています。

- 巡回回収による建設副産物の効率的な回収
- 従来リサイクルが困難な端材の再資源化促進

建設資材の資源循環に貢献

概念図



「建設副産物巡回回収システムが「第8回エコプロアワード」国土交通大臣賞を受賞」

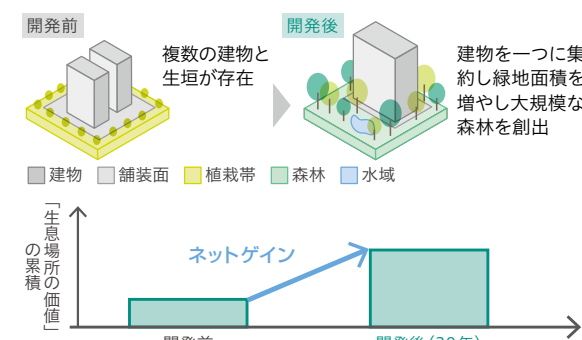
ネイチャーポジティブ評価手法「Japan Biodiversity Metric」

当社が開発した、生物の生息場としての価値を定量的に評価・可視化する手法です。生物多様性のネットゲイン評価や、生物多様性の回復に資する設計プランの選定、保全活動の効果把握などに活用できます。

- 生物の生息場としての価値を定量的に評価
- 生物多様性に配慮した開発計画を提案

お客様の不動産の付加価値向上

都市の再開発における活用イメージ



「Japan Biodiversity Metric」

ステークホルダーとの対話を資本の強化につなげる

当社グループは、多様なステークホルダーの皆様から寄せられた声を、人財・技術・パートナーといった資本の強化につなげています。こうした取り組みを通じて企業品質を高め、持続的な企業価値向上を目指します。

	ステークホルダーからの期待・関心	主な取り組み※1	取り組みを通じた提供価値	企業価値とのつながり
社員・家族	▶ 働きがい、働きやすさ ▶ 自己実現 ▶ 適切な分配	▶ 企業風土改革 ▶ 人事制度改革	▶ 本質的な対話の浸透 ▶ エンゲージメントの向上 ▶ 「たゆまぬ挑戦」の継承・深化	成長力 事業遂行力 信頼
お客様	▶ 付加価値提案 ▶ 技術力 ▶ 安全・品質	▶ お客様の課題に対するソリューションの提案 ▶ 技術関連見学会開催	▶ 「想像を超える提案」の継承・深化 ▶ 顧客満足度の向上	収益性 成長力 信頼
協力会社取引先	▶ 公正・適正な取引 ▶ 担い手の確保 ▶ 建設技能者の処遇改善 ▶ 人権の尊重と環境価値の向上	▶ 倉友会、安全衛生環境協会の会員各社との対話 ▶ セルフアセスメント及び取引先訪問を通じた課題把握、改善支援 ▶ 支払条件の見直し	▶ 協力会社・取引先との持続的成長 ▶ 人権、環境、公正取引を含むサプライチェーンインテグリティの確立	収益性 成長力 事業遂行力 信頼
地域社会・将来世代・NPO・NGO・地球環境	▶ 環境負荷低減 ▶ 地域共創 ▶ 将来世代育成	▶ TSA※2の継続 ▶ 社会・文化貢献活動 ▶ 女子生徒等の理工系進路選択支援	▶ 環境技術開発の加速 ▶ 地域課題の解決支援 ▶ 多様な人財の雇用創出	事業遂行力 信頼
株主・投資家	▶ 中長期的な企業価値の向上 ▶ 資本効率向上 ▶ 適切な情報開示	▶ 機関投資家・アナリスト向け説明会やセミナーの実施 ▶ 国内外の株主・投資家との対話	▶ 資本市場との相互理解の向上 ▶ 経営戦略への反映	成長力 信頼

※1 「主な取り組み」の詳細は、当社サステナビリティサイトをご覧ください

※2 TSA：TAISEI Sustainable Action® グループ全社員が参加する環境負荷低減活動

「大成建設サステナビリティ」

CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03.

未来の収益性を支える資本

非財務資本から企業価値への転換

人財

技術・DX

技術・DX事例

パートナー

統合的な環境経営

▶ ステークホルダーとの対話

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section

持続的な企業価値向上

Section 04

マテリアリティ

経営の重要論点を定め、
価値創造を検証する

この章でお伝えすること

- ▶ 大成建設グループのマテリアリティ
- ▶ リスクと機会、対応策
- ▶ KPIによる経営の検証
- ▶ CSuOメッセージ

CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04.

マテリアリティ

大成建設グループのマテリアリティ

マテリアリティの特定プロセス

マテリアリティのリスクと機会、対応策

KPIによる経営の検証

CSuOメッセージ

Section 05. ガバナンス

Data Section

大成建設グループのマテリアリティ

ダブルマテリアリティの観点から、社会・環境への影響と事業への影響の両面を踏まえ、以下の5つのマテリアリティを特定しています。不確実性下の意思決定を支える経営の判断軸として位置付けており、事業戦略と一体化して取り組んでいます。



豊かな暮らしを実現する 新たな価値の共創

関連資本

知的資本

社会関係資本

目指す姿

社内外連携とオープンイノベーションにより、まちづくりやインフラ整備に新たな社会価値を組み込む

主なサステナビリティ課題

- 自然災害
- まちづくり・インフラ
- 新興国の経済成長・インフラ需要拡大
- ビジネスモデル

貢献する主なSDGs

8

9

11



持続可能な 環境配慮型社会の実現

関連資本

自然資本

知的資本

目指す姿

環境技術・サービスの開発と実装、普及を通じて持続可能な環境配慮型社会の実現に貢献する

主なサステナビリティ課題

- 気候変動
- 再生可能エネルギーへの移行
- サーキュラーエコノミー（資源循環）
- ネイチャーポジティブ（自然共生）

貢献する主なSDGs

6

7

12

13

14

15



一人ひとりがいきいきと 活躍できる社会・職場環境の実現

関連資本

人的資本

社会関係資本

目指す姿

最大限の能力発揮と人権尊重を実現する社会と職場環境をつくる

主なサステナビリティ課題

- 多様な人財の確保・活用
- サプライチェーンマネジメント
- 生産性・労働環境

貢献する主なSDGs

3

5

8

10



ものづくりへの矜持 ～安全・品質・技術～

関連資本

人的資本

知的資本

目指す姿

安全・品質・技術を顧客満足と課題解決の原点と認識して磨き続ける

主なサステナビリティ課題

- 労働安全衛生
- 品質
- 技術開発・DX

貢献する主なSDGs

8

9

11

12



信頼を支える公正な企業活動 ～コンプライアンス・ガバナンス～

関連資本

人的資本

社会関係資本

目指す姿

コンプライアンス徹底と最適なガバナンス体制を持続的に維持し、ステークホルダーからの信頼を高める

主なサステナビリティ課題

- ガバナンス、コンプライアンス・リスクマネジメント

貢献する主なSDGs

16

CONTENTS

- Introduction
- Management Message
- Section 01. 制約の時代の価値創造
- Section 02. 成長戦略と事業構成
- Section 03. 未来の収益性を支える資本

- Section 04. マテリアリティ
 - ▶ 大成建設グループのマテリアリティ
 - マテリアリティの特定プロセス
 - マテリアリティのリスクと機会、対応策
 - KPIによる経営の検証
 - CSuOメッセージ

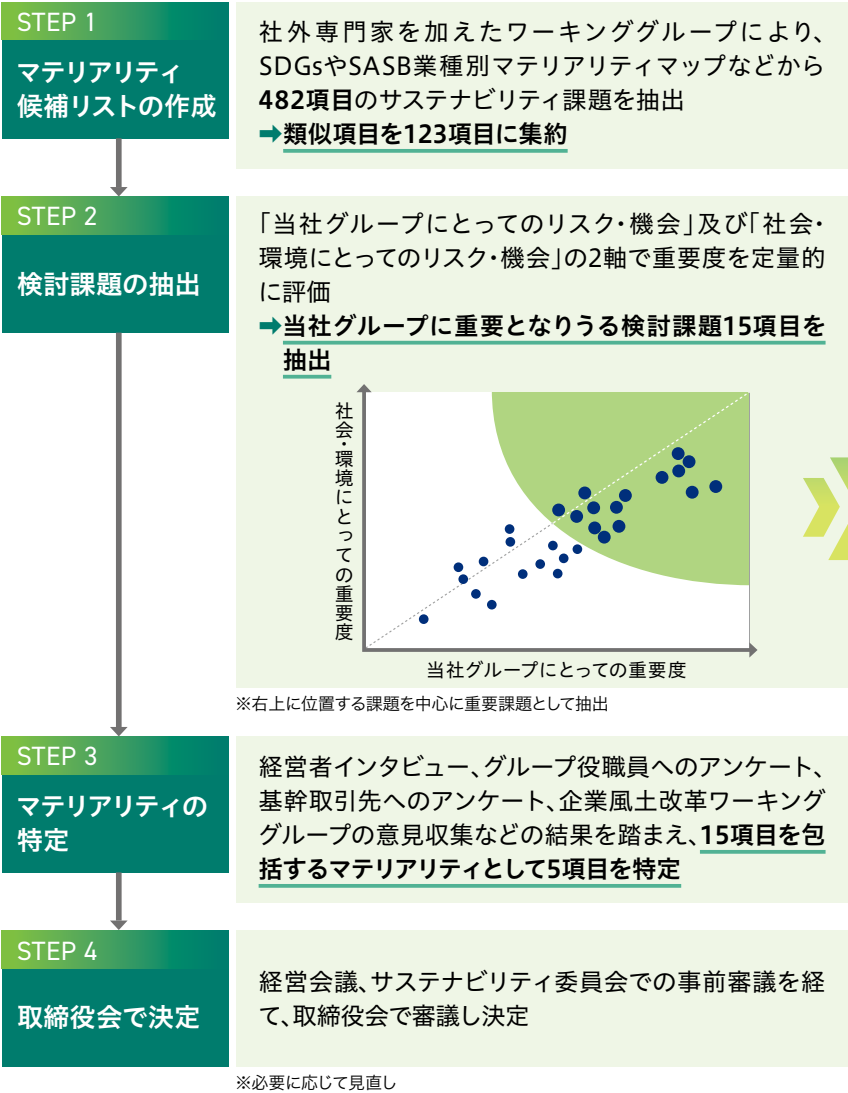
- Section 05. ガバナンス
- Data Section

マテリアリティの特定プロセス

当社グループは、社会・環境と事業の双方への影響を踏まえ、以下のプロセスに基づきマテリアリティを特定・見直ししています。

「マテリアリティの特定」

(2024年5月に見直し)



CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

大成建設グループのマテリアリティ

▶ マテリアリティの特定プロセス

マテリアリティのリスクと機会、対応策

KPIによる経営の検証

CSuOメッセージ

Section 05. ガバナンス

Data Section

マテリアリティのリスクと機会、対応策

各マテリアリティのリスクと機会を捉え、対応策を経営・事業に反映することで、持続的な企業価値向上につなげています。

マテリアリティ	リスク	機会	対応策	企業価値向上
 顧客・社会に対する課題 豊かな暮らしを実現する 新たな価値の共創	● 社会課題・市場ニーズへの対応遅れによる受注機会の逸失 ● 成長領域への展開遅れによる収益の持続性の低下	● スマートシティ化、老朽化インフラ更新、防災・減災等に伴う需要の拡大 ● M&A・共創による成長領域の拡大	● 社会課題解決を起点とした提案・価値創造力の強化 ● 質を重視したM&A・事業開発の推進	成長性
 環境に対する課題 持続可能な環境配慮型社会の実現	● 気候変動による生産性低下、工期遅延、コスト増加 ● 資源制約・資材価格上昇による調達・施工コストの増加 ● 環境規制・社会要請への対応遅れによる受注競争力・信頼の低下	● ZEB、省エネ・脱炭素、防災・減災需要の拡大 ● 低環境負荷材料・資源循環型施工ニーズの拡大 ● 自然共生・グリーンインフラ関連機会の拡大	● ZCB、ZEB、再エネ、省エネ・脱炭素技術の実装 ● 再生資源・低環境負荷材料の活用と建設副産物の削減・再資源化 ● TCFD・TNFDの視点を踏まえた統合的な環境経営の強化	収益性
 社員・取引先に対する課題 一人ひとりが いきいきと活躍できる 社会・職場環境の実現	● 担い手不足による生産体制・品質・工程への影響 ● サプライチェーンにおける人権・労働環境対応の遅れによる信頼低下	● 多様な人財の活躍による組織力・提案力の向上 ● パートナーとの共存共栄による施工体制の強化	● 人事制度改革、DE&I、企業風土改革の推進 ● 生産性向上とパートナー連携の強化	事業遂行力
 ものづくりへの矜持 ～安全・品質・技術～	● 重大事故・重大品質トラブルによる信頼低下 ● 技術・DX対応の遅れによる競争力低下	● 安全・品質の徹底による顧客信頼、受注機会、適正利益の確保 ● 技術開発・DX・生成AIによる安全・品質、生産性の向上	● 重篤災害・重大事故・重大品質トラブルの防止 ● 技術開発・DX・生成AIの実装と知見の組織化	事業遂行力
 信頼を支える 公正な企業活動 ～コンプライアンス・ガバナンス～	● 不祥事・法令違反による信頼・企業価値の毀損 ● リスク管理不足による事業継続リスクの顕在化	● ガバナンス強化による経営の規律と判断の質の向上 ● コンプライアンス徹底による信頼の向上	● コンプライアンス徹底と内部統制の強化 ● 取締役会の実効性向上と適切な入手・リスク管理の徹底	信頼

CONTENTS

- Introduction
- Management Message
- Section 01. 制約の時代の価値創造
- Section 02. 成長戦略と事業構成
- Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04.
マテリアリティ

- 大成建設グループのマテリアリティ
マテリアリティの特定プロセス
- ▶ **マテリアリティのリスクと機会、対応策**
KPIによる経営の検証
CSuOメッセージ

- Section 05. ガバナンス
- Data Section

KPIによる経営の検証

各マテリアリティのKPI進捗を取締役会が定期的に監督し、対応策の実効性を検証することで経営計画の実効性を高めています。

マテリアリティ		主要KPI	★グループでの集計	2024年度実績	2025年度実績	2026年度目標	2030年度目標
	顧客・社会に対する課題 豊かな暮らしを実現する 新たな価値の共創	地域連携プロジェクト件数		15件	21件	15件	50件
		設計施工案件のZEB化率(面積比) ^{※1}		74%	81%	70%	100%
	環境に対する課題 持続可能な 環境配慮型社会の 実現	お客様満足度		建築 82.6% 土木 99.6%	建築 87.2% 土木 99.0%	建築 100% 土木 100%	建築 100% 土木 100%
		CO ₂ 総排出量・削減率(スコープ1+2) [★]		305千t-CO ₂ ▲4%	281千t-CO ₂ ▲11.8%	22年度比 ▲18%	22年度比 ▲42%
		再生エネルギー [★]		181GWh ^{※5}	231GWh ^{※5}	170GWh	220GWh
		建設廃棄物の最終処分率		2.9%	2.7%	3.0%	3.0%以下
		ネイチャーポジティブに貢献するプロジェクト件数 [★]		51件	62件	50件	50件以上
	社員・取引先に対する課題 一人ひとりが いきいきと活躍できる 社会・職場環境の実現	エンゲージメントスコア		BBB 55.0	A 59.6	A 60.0	A 60.0
		新卒女性採用比率		25%	22%	27%	30%以上
		サプライヤーのサステナビリティ活動状況確認率		48%	67%	100%	グループ100%
		4週8閉所実施率		建築 49.9% 土木 80.0%	建築 70.0% 土木 82.7%	建築 100% 土木 100%	建築 100% 土木 100%
	ものづくりへの矜持 ～安全・品質・技術～	死亡災害・重大事故件数 ^{※2}		2件	0件	0件	0件
		重大品質関連トラブル件数 ^{※2}		0件	0件	0件	0件
		主要社外表彰件数 ^{※3}		建築 17件 土木 14件	建築 17件 土木 7件	建築 12件 土木 6件	— —
		特許出願件数		244件	310件	840件 (3カ年計)	1,100件 (4カ年計)
	信頼を支える 公正な企業活動 ～コンプライアンス・ガバナンス～	デジタル高度利用作業所数(累計) ^{※4}		324作業所	610作業所	650作業所	全作業所
		重大なコンプライアンス違反件数 ^{※2}		0件	0件	0件	0件
		重大なセキュリティ事故件数 ^{※2}		0件	0件	0件	0件

※1 「持続可能な環境配慮型社会の実現」との共通KPI
※2 会社の事業活動において発生する事件・事故のうち、当社及びグループ会社の経営に重大な損失を生じる可能性のある事件・事故
※3 建築：BCS賞、日本建築学会作品選奨、日本建築学会作品選集、BELCA賞、日本建築構造技術者協会賞、電気設備学会賞技術部門、日本照明賞、カーボンニュートラル賞等
土木：土木学会賞(技術賞、技術開発賞、田中賞)、日建連土木賞等。2024年度の数値を遡及修正
※4 T-BasisX[®]及びT-Digital[®] Fieldの累計導入作業所数
※5 年度末の保有電源による通期換算

各主要KPIに関する取り組みはグループ全体にて実施しているものの、指標の管理が全てのグループ会社において行われていないものについては、当社単体の数値を記載しています。

進捗報告と監督

2025年度実績は、中期経営計画の進捗実績と併せて取締役会に報告し、監督を受けています。また、KPIに対する未達が見込まれる場合には、原因を分析し、対策を講じた上で、必要に応じて取締役会に報告し、その達成に努めています。

未達事項への取り組み

●「サプライヤーのサステナビリティ活動状況確認率」は、2024年度に新調査用システムを導入したこと等により確認率が低下しましたが、2025年度は運用の改善等により67% (契約金額ベースでは87%)となりました。今後も運用を工夫し、サステナビリティ活動のサプライチェーン全体への浸透と確認率の向上に努めます。

●「4週8閉所実施率」については、適正な工期の確保を前提とした営業活動により、前年度より改善しているものの、依然として未達となりました。引き続き、建設業界全体の重要な課題である長時間労働の是正と休日の確保に向けて、サプライチェーンと協働して生産性の向上及び機械化・自動化を含めた効率的な施工に努め、業界団体と連携してお客様にご理解をいただきながら、目標達成に努めていきます。

CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

- 大成建設グループのマテリアリティ
- マテリアリティの特定プロセス
- マテリアリティのリスクと機会、対応策
- ▶ KPIによる経営の検証
- CSuOメッセージ

Section 05. ガバナンス

Data Section

マテリアリティ起点で、 価値創造を持続可能なものへ

Q1. サステナビリティを どのように捉えていますか

A1. 制約ではなく、 価値創造力を進化させる経営課題です

当社にとってサステナビリティは、制約ではなく価値創造力を進化させる経営課題です。建設業は暮らしを支える産業であり、気候変動や人権、安全・品質、担い手不足などの課題は事業と直結しています。これらをマテリアリティとして特定し、事業戦略やリスク管理、人材育成、技術開発、サプライチェーンに組み込むことが重要です。

私はCSuOとして、人材・技術・パートナーをはじめとする非財務資本を強化し、企業品質を高め、価値創造につなげます。マテリアリティを起点にリスクと機会を把握し、KPIで進捗を確認し、現場改善と経営判断に反映する。これを確実に循環させることで価値創造力を高め、社会価値と経済価値の向上を同時に実現させます。

CSuO 専務執行役員
サステナビリティ総本部長 兼
GREEN×EXPO 2027 担当

深澤 裕紀

ご挨拶

2026年4月にCSuOに就任した深澤です。当社はこれまで、サステナビリティ課題への対応は不可逆であり、各課題を統合的に捉え、トレードオフとシナジーを見極めて解決するという方向性を示してきました。私はその考え方を継承しつつ、社長メッセージで示された「現場で生まれる信頼」を、マテリアリティやKPIを通じて、組織として持続可能な価値創造へと高めていきます。



CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

大成建設グループのマテリアリティ
マテリアリティの特定プロセス
マテリアリティのリスクと機会、対応策
KPIによる経営の検証

▶ CSuOメッセージ

Section 05. ガバナンス

Data Section

Q2.「価値創造力」と トレードオフへの考え方は

A2. 社会課題解決による収益実現のため、 トレードオフのバランスを見極めます

価値創造力とは、社会課題の解決を通じてお客様と社会に価値を提供し、中長期的にわたり持続的に利益を生み出す力です。

その過程では、短期利益と中長期投資、効率性と環境対応といった、一見すると両立が難しい関係が生じます。安全・品質・コンプライアンスを揺るがない前提として、最適なバランスを見極め、技術開発や施工プロセスの革新で制約を競争力へ転換することが重要です。例えば、脱炭素や資源循環への対応は短期的にコスト増となる場合がありますが、環境性能への社会的要請が高まる中では、当社の技術力を発揮する機会でもあります。こうしたトレードオフを乗り越え、差別化と収益機会に結び付け、将来の成長につなげることが、サステナビリティ経営の重要な役割です。

Q3. サプライチェーンとの 関係をどう考えていますか

A3. インテグリティに基づく協働が、 持続的な価値創造の基盤です

当社の価値創造は、協力会社や取引先の皆様と力

を合わせて初めて形になります。そのため、サプライチェーン全体で互いの強みを活かしながら、安全、品質、人権、環境、適正取引に配慮した事業運営を行うことが、持続的な価値創造の前提になると考えています。

その基盤として、私は“インテグリティ”、すなわち誠実さ、利他的な視点、互いに補完し合う協働の基本姿勢を重視します。インテグリティは理念だけではなく、暮らしを支える産業に携わる者としての自負のもと、人権への配慮、環境負荷の低減、公正で透明性のある取引など具体的行動を通じて、初めて機能するものです。

こうした考え方をサプライチェーン全体で共有し、対話と改善を重ねることが、リスクの低減にとどまらず、信頼の獲得、ひいては建設業界全体の底上げや、社会をより良い方向へ変えていく原動力につながると考えています。

Q4. 不確実性の高まりに経営 としてどう対応していますか

A4. 現場の知見や外部環境の変化を 的確に把握し、経営判断につなげます

不確実性の高い時代には、「正解」を探すこと以上に、変化をいち早く捉え、柔軟に対応し続ける力が重要です。そのためには、外部環境の変化やその兆しを的確に把握し、意思決定に反映する仕組みが欠かせません。

当社では、現場と経営の対話を基盤に、非財務KPIや現場データを活用しながら、安全・品質や工程、人財、環境、サプライチェーンに関する情報を継続的に把握しています。さらに、社会や経済、技術動向などの外部環境情報を組み合わせることで、判断の質を高めています。

また、不確実性をリスクとして管理するだけでなく、新たな成長機会を見出す視点も重要です。こうした取り組みを社内横断で推進する専門部署として、サステナビリティ・ソリューション統括部を2026年4月に新設し、変化への対応力を一段と高めています。

現場から得られる知見とデータを経営判断に結び付けることで、変化に適応しながら「たゆまぬ挑戦」を続け、持続的な企業価値向上につなげていきます。

Q5. 非財務資本の価値創造への 貢献を、今後どのように 可視化していきますか

A5. KPIの実効性を高め、 インパクトを可視化します

非財務資本が価値創造にどのようなインパクトをもたらしているかを可視化することは重要な経営課題です。現場で生まれる知見や協働の質、人財の成長、環境技術の成果など、当社ではまだ十分に可視化できていない領域もあります。今後は、非財務資本のインパクトの明確化に取り組みながら、KPIの実効性

CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

大成建設グループのマテリアリティ
マテリアリティの特定プロセス
マテリアリティのリスクと機会、対応策
KPIによる経営の検証

▶ CSuOメッセージ

Section 05. ガバナンス

Data Section

を高めたいと考えています。

マテリアリティに基づくKPIは、将来の財務成果やリスク低減につながる先行指標です。不確実性の高い時代においては、先行指標であるKPIと現場データの差異を外部環境変化の視点でも分析し、企業としての対応力をさらに高め、顧客満足と収益性の向上につなげることが重要と考えています。

Q6. 大成建設の強みは
どこにあると考えていますか

A6. 現場の知恵を
持続可能な価値創造へ高める力です

当社の強みは、「想像を超える提案」と「たゆまぬ挑戦」によって現場で生まれる知恵を、組織として持続的な価値創造へと高めていく力にあります。建設事業は個別性が高く、収益が案件ごとに変動するため、現場の知見や判断を個人にとどめず、組織の資産として蓄積・共有することが重要です。当社は、人財・技術・パートナーの力を統合して得た知見を、KPIと現場データの分析、ステークホルダーとの対話、資本規律を通じて次の意思決定につなげることで、価値創造力を継続的に高める経営を目指しています。現場起点の企業品質の向上こそが、当社の持続的な価値創造の源泉となります。

サステナビリティ基本方針

🌐「サステナビリティの取り組み」

グループ理念及び大成スピリットに基づき、「サステナビリティ基本方針」を定めています。私たちは、この方針のもとで事業を通じて社会に貢献していきます。

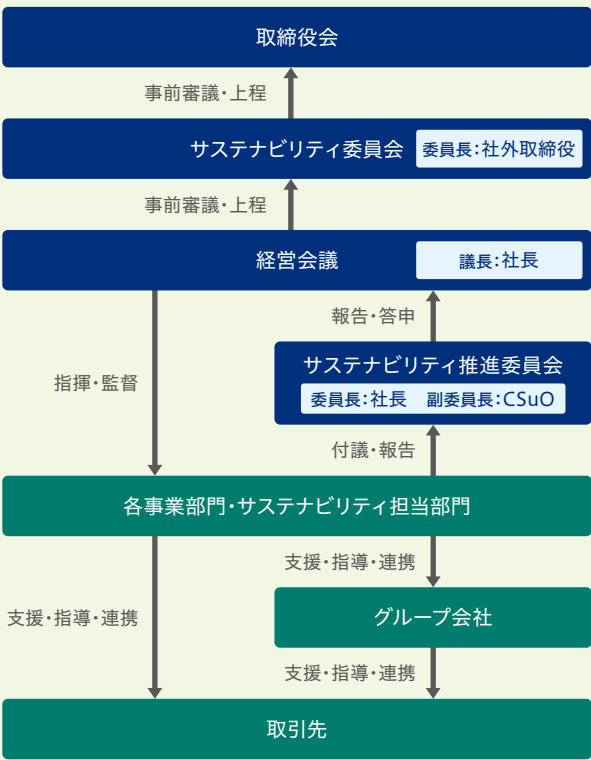
建設業を中核とした事業を通じてサステナビリティ課題の解決を図るという
サステナビリティ・トランスフォーメーション(SX)を実現し、
人々が豊かで文化的に暮らせるレジリエントな社会づくりに貢献する

サステナビリティ経営推進体制

サステナビリティ推進に関して取締役会が十分に監督し、グループ全体のサステナビリティ経営の強化を図るために、取締役会委員会として「サステナビリティ委員会」を設けています。同委員会は、社外取締役を委員長とし、マテリアリティに関する取り組みのモニタリングなどサステナビリティ関連の重要事項を審議の上、取締役会に報告しています。

また、執行サイドにおいては、経営会議のもとに、サステナビリティ推進委員会をはじめとする各業務委員会を設置し、サステナビリティ関連の個別課題についてタイムリーかつ十分な議論に努めています。

業務執行については、サステナビリティ総本部長を最高サステナビリティ責任者(CSuO)に任命し、サステナビリティ総本部が各部門と連携して、事業を通じてサステナビリティ課題解決を図るための活動を推進しています。



CONTENTS

- Introduction
- Management Message
- Section 01. 制約の時代の価値創造
- Section 02. 成長戦略と事業構成
- Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04.
マテリアリティ

- 大成建設グループのマテリアリティ
- マテリアリティの特定プロセス
- マテリアリティのリスクと機会、対応策
- KPIによる経営の検証
- ▶ CSuOメッセージ

- Section 05. ガバナンス
- Data Section

Section 05

ガバナンス

健全な緊張関係が、 経営を強くする

この章でお伝えすること

- ▶ 取締役会議長メッセージ
- ▶ 社外取締役連名メッセージ
- ▶ コーポレート・ガバナンス
コンプライアンス
リスクマネジメント
- ▶ 社外監査役メッセージ

CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

取締役会議長メッセージ
社外取締役連名メッセージ
コーポレート・ガバナンス
新任役員メッセージ
コンプライアンス
リスクマネジメント
社外監査役メッセージ

Data Section

取締役会の議論を 企業価値向上につなげるために



取締役会議長として私が重視しているのは、取締役会が企業価値向上につながる本質的な議論を行う場として機能することです。そのために、議題の設定や議事の進め方を工夫し、中長期的な経営課題について十分な議論が行われるよう努めています。

建設事業を取り巻く環境が大きく変化する中、収益性、資本効率、リスク管理に加え、人財、企業風土、サステナビリティ、サプライチェーンなど経営基盤の強化も重要性を増しています。持続的な成長を実現するには、個別案件の判断にとどまらず、中長期的な視点から経営の方向性を見極め、多角的な検討を重ねていくことが不可欠です。

こうした認識のもと、当社の取締役会では、期首にその年度に特に注力して議論すべき、資本配分や収益の安定性・持続性などの企業価値向上に向けた経営

課題を重要議題として設定し、年間アジェンダに反映しています。議長としては、それぞれの課題について論点を明確にするとともに、取締役一人ひとりの知見や経験が十分に活かされるよう発言を促し、社内外の視点を活かした率直で建設的な議論が行われるよう心掛けています。多様な視点を踏まえて議論を尽くすことが、取締役会の実効性を高め、企業価値の向上につながると考えています。

また、取締役会運営のさらなる高度化に向け、実効性評価を通じて把握した課題を踏まえ、議題設定やフォローアップの改善、議案のさらなる絞り込みなどに継続的に取り組んでいます。加えて、重要な案件は、決議した後も引き続き、実行状況や前提条件の変化、リスク対応の進捗などを適宜確認し、必要に応じて改めて審議を行うなど、監督機能の一層の充実を図って

います。

取締役会の実効性を高めるには、取締役会を含めたコーポレート・ガバナンス体制の全体が機能することが必要です。その前提となるのは、組織全体で率直に意見を交わし、必要な情報が適時・適切に共有される企業風土です。だからこそ、私は現在当社にて進めている企業風土改革の進展が、取締役会での議論や意思決定に十分反映されているかに注目しています。また、社外取締役と社内取締役との情報格差を埋めるため、会議の場とは別に意見交換会や作業所視察などの取り組みを行っています。

株主をはじめとするステークホルダーの皆様の期待に応え、持続的な企業価値向上につなげるため、戦略的な議論と適切な監督を通じて、取締役会の実効性をさらに高めていきたいと考えています。

CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

▶ 取締役会議長メッセージ

社外取締役連名メッセージ

コーポレート・ガバナンス

新任役員メッセージ

コンプライアンス

リスクマネジメント

社外監査役メッセージ

Data Section

社外取締役連名メッセージ

議論の質で 企業価値は決まる



Q1. 社外取締役として、 企業価値向上にどのような 役割を果たしているとお考えですか

A1. 社外取締役の役割は、経営陣から独立した立場で重要な意思決定に参画するとともに、業務執行を監督し、企業価値の持続的向上に資する経営の規律を確保することにあります。

そのため、経営陣との建設的な対話を通じて論点を深め、多様な視点からより適切な経営判断につなげるとともに、資本市場を含むステークホルダーに対する説明責任と透明性の向上に努めています。

Q2. 取締役会では、実際に どのような議論が行われていますか

A2. 取締役会では、各案件において「経営判断の前提となる情報の十分性・適切性」「リスク認識と対応策の適切性」「目的達成を確保するための実行体制」「資本コストを意識した企業価値創造の実現可能性」「経営目標に照らした当該案件取り組みの意義」を軸に議論しています。

例えば、大型工事案件の受注、開発事業やM&Aなどの投資判断では、収益性に加え、リスクの所在と分担、制御可能性、将来キャッシュ・フローや財務への影響、信用・評判への影響まで多面的に検証します。審議の過程では、主要なリスクとその対応策、契約条件などを確認

し、必要に応じて各案件の取組条件の見直しを求めたり、追加の情報提供を求めて再審議したりしています。

また、決議した案件についても、決議の前提となった事実に変更があった場合や、リスク対応の進捗などを継続的に確認し、必要に応じて追加の報告を求め、審議を行っています。こうした議論を通じて、執行側の判断を後押しするとともに、経営判断の妥当性を高め、企業価値向上につなげるよう尽力しています。

Q3. 取締役会が特に重視している 論点は何ですか。また、それはなぜ 重要だとお考えですか

A3. 取締役会では、中長期的な企業価値向上につながる経営基盤を着実に強化していくことを重視してい

CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

取締役会議長メッセージ

▶ 社外取締役連名メッセージ

コーポレート・ガバナンス

新任役員メッセージ

コンプライアンス

リスクマネジメント

社外監査役メッセージ

Data Section

ます。その観点から、資本コストを踏まえた資本効率の確保、成長に資する資本配分と株主還元のバランス、プロジェクトリスク管理、そして収益の安定性・持続性を重要な論点としています。

建設事業は個別案件の影響が大きく、単年度の業績だけでは企業価値を測ることはできません。また、土木・建築の請負中心から、開発、エンジニアリング、リニューアル、O&M(運営・維持管理)へと事業領域が広がる中、グループとしての成長シナリオと資本配分の整合性、投資後の回収管理が市場評価にも大きく影響します。そのため、「収益は持続するか」「下振れ時の損失は限定できるか」を常に検証し、安定的かつ持続的に企業価値を生み出せる事業基盤が構築されているかを確認しています。

Q4. 経営陣との間で 意見が分かれる場合、どのように 意思決定が行われていますか

A4. 開発事業やM&Aなどの投資判断や大型工事案件では、収益見通しやリスク評価に関して、見解が相違することがあります。そのような場合は、所与の情報だけで議論を進めるのではなく、判断の前提条件や根拠となっている事実を改めて確認し、追加分析や説明を求めます。

その結果、実行体制の見直しや追加的なリスク対応などを求めるほか、判断を見送る、あるいは一定の条件を付して再検討を求めることもあります。こうした議論を重ねることで、論点や代替案が整理され、より納得性の高い意思決定につながっています。

社外取締役として賛否を示すことだけではなく、各自

の知見に基づいた多様な視点から建設的な議論を促し、経営判断の妥当性を高める必要があると考えています。

Q5. 資本コストを意識した経営を どのように評価していますか

A5. 利益率を意識した工事案件の選別、価格・施工条件の適正化、質とシナジーを重視したM&Aなど、収益性と資本規律を重視する経営の方向性は明確になっています。その他の投資判断についても、資本コストを意識しながら、収益性やリスクを定量・定性の両面から評価する考え方が着実に浸透してきました。

一方で、資本コストを意識した経営をさらに実効性あるものとするためには、投資後モニタリングの充実や、全社的な資本配分との整合性を継続的に検証していくことが必要となります。また、事業ポートフォリオ全体として資本効率が向上しているかという視点も、今後より重要になると考えています。

そのため、投資基準や撤退基準の明確化、投資後レビューの定例化、重要指標の継続モニタリングを通じて規律ある資本配分を徹底し、その結果として収益の安定性・持続性を高め持続的な価値創造につなげていきます。

Q6. 現在の取締役会の課題を どのように認識しており、今後 どのような改善が必要とお考えですか

A6. 取締役会の実効性と議論の質は向上しており、

今後、企業価値向上に直結するテーマに関する議論の比重を高めていく段階にあります。

そのためには、取締役会で何を議論すべきかを明確にするアジェンダ設定が重要です。当社では、実効性評価で得られた意見も踏まえながら、期首に重点的に議論すべき重要議題を設定し、年間アジェンダに反映しています。今後も、議題のさらなる絞り込みや重要テーマへの時間配分の充実を図るとともに、必要に応じてアジェンダを見直ししながら、より実効性の高い取締役会運営に継続して取り組んでいく必要があります。

また、ガバナンス体制、事業ポートフォリオの在り方、成長領域への経営資源配分、資本効率の改善、人材・技術・グループ連携といった企業品質を支える基盤の強化を一体として捉え、中長期的な企業価値向上に向けた議論を深める必要があります。そのためには、執行側からの情報提供の充実に加え、社外取締役が早い段階から論点を共有し、建設的な意見交換を重ねることが重要です。

企業風土改革についても、対話を基軸とした「人生を尊重する企業風土」が定着し、リスク情報の早期共有や率直な対話、より良い経営判断につながっているかを継続的に確認します。

今後も、戦略的な議論と適切な監督の双方を充実させ、取締役会が持続的な企業価値向上を支える実効性ある議論の場となるよう、引き続き高度化を図ってまいります。

CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

取締役会議長メッセージ

▶ 社外取締役連名メッセージ

コーポレート・ガバナンス

新任役員メッセージ

コンプライアンス

リスクマネジメント

社外監査役メッセージ

Data Section

コーポレート・ガバナンス

■ 基本的な考え方

企業として持続的な発展を図り社会から信頼を獲得するため、経営における意思決定の迅速性、的確性、公正性及び透明性を確保することを、コーポレート・ガバナンスの基本的な考え方として、取り組んでいます。

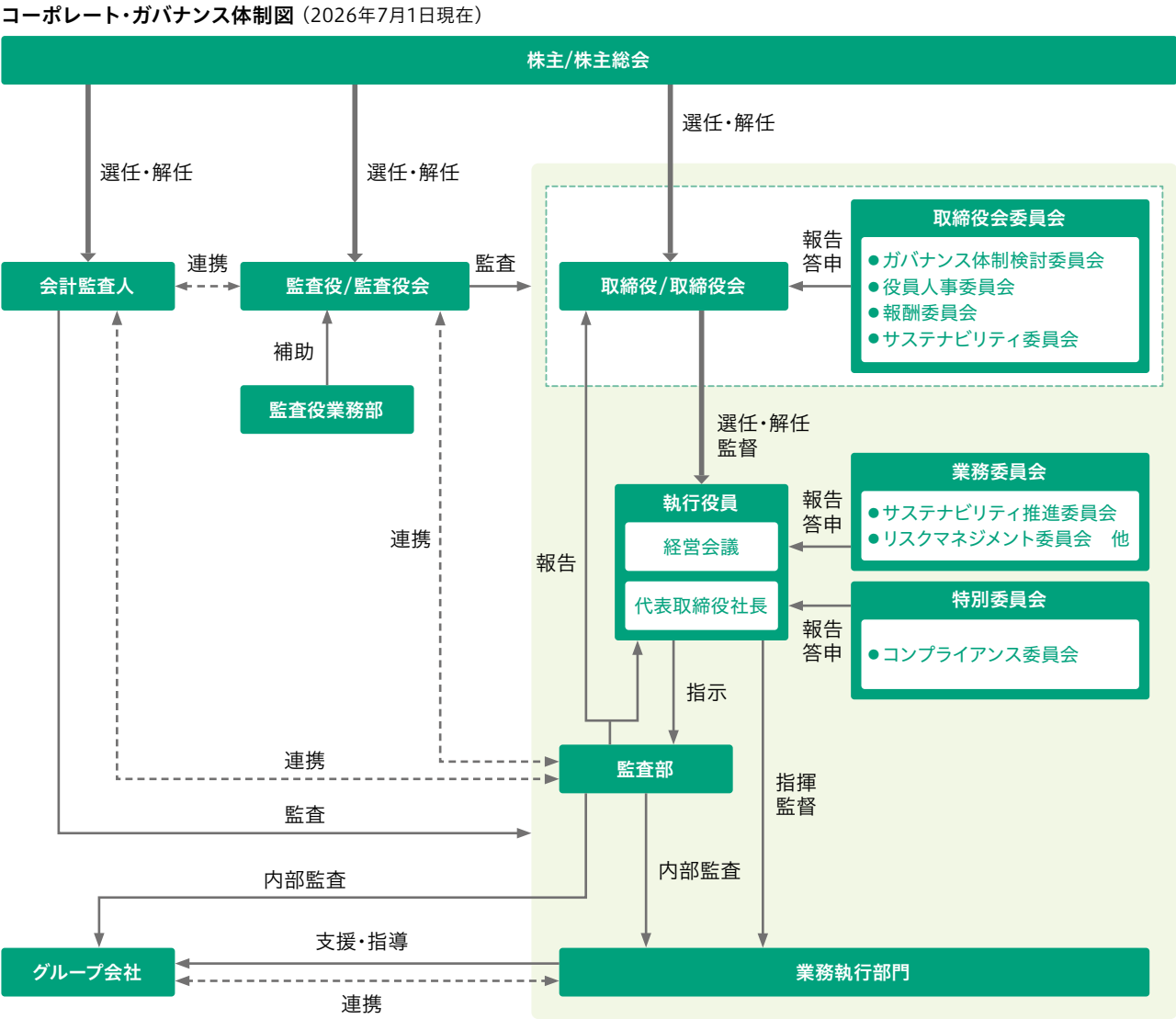
[「コーポレートガバナンス基本方針」](#)

■ コーポレート・ガバナンス体制の概要

当社は、監査役会設置会社を選択しており、取締役会及び監査役会の役割や構成等は次のページに記載のとおりです。また、取締役会の活性化を図るため、取締役会内にガバナンス体制検討委員会、役員人事委員会、報酬委員会、サステナビリティ委員会を設置しています。

各委員会は、機能の独立性や客観性と説明責任を強化するため、委員長を独立社外取締役とし、独立社外監査役も議論に参加しています。

業務執行については、執行役員制度を採用しており、意思決定機関として経営会議を設置しています。経営会議または社長の諮問に係る業務について審議等を行う業務委員会として、サステナビリティ推進委員会、リスクマネジメント委員会等を設置するとともに、社長の諮問に答える特別委員会として、社外有識者を委員長としたコンプライアンス委員会を設置しています。



CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

取締役会議長メッセージ

社外取締役連名メッセージ

▶ コーポレート・ガバナンス

新任役員メッセージ

コンプライアンス

リスクマネジメント

社外監査役メッセージ

Data Section

取締役会／監査役会

取締役会

役割・責務

- 当社の持続的成長と中長期的な企業価値の向上のため、主として(1)企業戦略等の大きな方向性を示すこと(2)経営陣による適切なリスクテイクを支える環境整備を行うこと(3)独立した客観的な立場から経営陣・取締役に対する実効性の高い監督を行うことを役割・責務としています。

構成

議長：代表取締役会長 田中茂義



主な審議事項

- 法定専決事項
- 【TAISEI VISION 2030】達成計画・中期経営計画（2024-2026）の進捗状況及び次期中期経営計画の策定
- 財務政策に関する議論*の深化
- 「グループ海外事業」「人的資本」等の中長期的な重要課題への対応
- 「企業風土改革」への取り組み
- 重要リスクへの対応状況
- 監査計画及び実施状況
- 内部統制システムの運用状況
- 財務報告に係る内部統制評価結果
- 内部通報体制の運用状況
- 取締役会の実効性の分析、評価及び対応

*次期中期経営計画を見据え、信用維持と資本効率の両立による企業価値向上に向けた、最適資本構成、資本配分規律、経営数値目標及び株主還元施策等

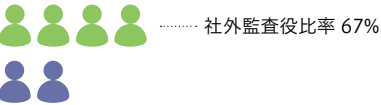
監査役会

役割・責務

- 監査役会は、各監査役から監査の報告を受ける他、取締役等や会計監査人から職務の執行状況の報告を受けています。
- 監査役は、取締役の職務の執行を監査することにより、良質な企業統治体制を確立する責務を負い、当社の健全で持続的な成長及び中長期的な企業価値向上を促すことを基本方針とし、必要に応じ、意見を述べています。

構成

議長：常勤監査役 岡田正彦



監査の状況

- 2025年度は重点監査項目を「1.中期経営計画、【TAISEI VISION 2030】達成計画への取組状況、2.重要なリスクへの対応状況」として、監査活動を行いました。監査活動を通じて認識した事項について、取締役会や経営会議、代表取締役社長との意見交換において、課題提起や提言を行っています。



取締役会の構成・取締役の選任手続

当社では、個々の人間性、知識、経験、能力とともに、取締役会全体のバランス及びジェンダーや国際性、職歴、年齢を含む多様性を念頭に置き、中長期的に目指す姿や中期経営計画の達成に向けて、取締役会が備えるべきスキル等を特定した上で、社内取締役及び社外取締役（取締役総数の3分の1以上）を選任し、取締役会を構成しております。取締役会において、社内取締役は当社事業に長年従事してきた豊富な業務経験を活かした意見を、社外取締役は経営者等としての豊富な経験と幅広い見識に基づく客観的な視点からの有用な意見を、それぞれ述べるにより、取締役会としての適切な意思決定及び業務執行の監督機能の実現を図っております。

社外取締役の支援体制

独立社外取締役が客観的な立場から監督・助言機能を十分に発揮できるよう、取締役会事務局を中心に、議案の事前説明や必要な情報の提供に加え、当社グループの経営・事業への理解を深める機会を継続的に設けています。

2025年度は、作業所に配属されている社員との意見交換を伴う作業所視察のほか、会長・社長、監査役会、次世代経営幹部との意見交換をそれぞれ実施しました。

2026年度は、特殊な環境下にある作業所を中心に視察先を選定するとともに、技術開発拠点の視察や社内外役員間のコミュニケーション機会を拡充し、当社グループへの理解を一層深め、取締役会における議論のさらなる充実につなげます。

CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05.
ガバナンス

取締役会議長メッセージ

社外取締役連名メッセージ

▶ コーポレート・ガバナンス

新任役員メッセージ

コンプライアンス

リスクマネジメント

社外監査役メッセージ

Data Section

取締役会委員会

ガバナンス体制検討委員会

目的・検討内容

- 当社及びグループ会社全体のコーポレート・ガバナンスの継続的なモニタリング実施とさらなる充実のための施策の検討を通じ、経営の透明性・公正性を高め、コーポレート・ガバナンスの継続的な向上を図ることを目的としています。

構成

委員長:社外取締役 大原慶子



社外取締役比率:43%



その他出席者 

主な審議事項

- 工事応札等に係る取締役会付議基準の見直し
- グループガバナンスの対応状況のモニタリング
- グループ理念等の実践状況
- 取締役会実効性評価の課題抽出、課題に対する対応状況のモニタリング

役員人事委員会

目的・検討内容

- 取締役・執行役員等の人事関連事項について審議を行い、必要に応じ、委員会における審議経過及び結果を取締役会に対して報告または答申することにより、取締役会における審議の合理化、適正化及び活性化を図ることを目的としています。

構成

委員長:社外取締役 大塚紀男



社外取締役比率:60%



その他出席者 

主な審議事項

- 取締役・執行役員等の選解任・担当業務の決定等に関する事項
- 取締役・執行役員の評価や賞罰に関する事項
- 取締役会構成及び取締役の指名制度・選解任プロセスに関する事項
- 社長等の後継者育成計画等に関する事項

報酬委員会

目的・検討内容

- 取締役・執行役員等の報酬、賞与その他の職務執行の対価として会社から受ける財産上の利益に関する事項について審議し、必要に応じ、委員会における審議経過及び結果を取締役会に対して報告または答申することにより、取締役会における審議の合理化、適正化及び活性化を図ることを目的としています。

構成

委員長:社外取締役 大塚紀男



社外取締役比率:60%



その他出席者 

主な審議事項

- 取締役・執行役員等の報酬額に関する事項
- 報酬委員会に関連する規程の制定・改廃に関する事項

サステナビリティ委員会

目的・検討内容

- サステナビリティ経営に関する重要な方針や施策の策定、運用等に関する事項の検討を通じ、当社及びグループ全体のサステナビリティ経営の強化・推進を図ることを目的としています。

構成

委員長:社外取締役 上條努



社外取締役比率:40%



その他出席者 

主な審議事項

- グループ行動指針、サステナビリティ基本方針等の重要な会社方針の決定/改定
- サステナビリティ関連の情報開示方針の決定



社外取締役 社外監査役 取締役(社内)

CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

取締役会議長メッセージ

社外取締役連名メッセージ

▶ コーポレート・ガバナンス

 新任役員メッセージ

 コンプライアンス

 リスクマネジメント

 社外監査役メッセージ

Data Section

■ 取締役会の実効性の分析・評価

当社は、2020年3月に、取締役会の監督機能の強化と審議の活性化、業務執行の意思決定の迅速化を目的に、取締役会付議事項の見直しや、それに伴う執行サイドへの権限委譲範囲の拡大など、ガバナンス体制を見直しました。この見直しを踏まえ、2020年度以降、取締役会の実効性の向上に努めています。その実効性の維持と向上のため、毎年、外部の法律事務所の助言を受けつつ、取締役会の実効性について分析と評価を行い、その結果を開示しています。

2024年度評価に対する2025年度の取り組み

2025年度は2024年度の実効性評価で示された課題に対し、以下の改善に取り組みました。

課題 a)
取締役会の人数・構成など、ガバナンス体制の在り方に関する討議を踏まえた取り組みの推進

役員人事委員会において、当社が目指す取締役会の人数や構成、社外取締役人材の確保に向けた取り組み、役員の上限年齢の在り方などについて審議をしました。

課題 b)
更なる議案の絞り込みと、重要案件の業務執行状況に対するモニタリングの実施

取締役会付議基準の見直し及び関連する案件の一括付議を実施しました。また、M&A案件や大型工事案件等の重要案件、中期経営計画(2024-2026)期間内に成果を出す項目として設定した「グループ国内建築事業」、「グループ海外事業」、「人的資本」の進捗状況を半期ごとに取締役会報告し、業務執行状況をモニタリングしました。

課題 c)
中長期的に目指す姿を意識した取締役会の議題設定と審議内容の業務執行への確実な反映

取締役会の議題については、取締役会事務局と経営会議事務局が協議し、年間議題スケジュールの素案を作成しました。その素案を基に、取締役会議長との協議及び経営会議での審議を経て、年間議題スケジュール案を提示したうえで取締役・監査役から意見を聴取するとともに、定期的に議題スケジュールを見直しました。

2025年度評価の概要

(1) 評価方法・プロセス

- 取締役及び監査役が個別アンケートを用いて、自己評価を行いました。
- アンケートの評価項目は次のとおりで、①～⑥については設問に対する5段階評価と自由記述、⑦については自由記述としました。

評価項目

①取締役会の構成・運営②取締役会の討議内容③サポート体制④取締役会委員会⑤監査役会との連携・情報共有⑥取締役会全体⑦その他

- 自己評価を基に、社外の弁護士が取締役及び監査役を対象に個別インタビューを行い、第三者評価を実施しました。
- 自己評価結果及び弁護士の第三者評価を踏まえ、取締役会において、実効性評価における課題の抽出及び当該課題に対する対応策を審議しました。

(2) 評価結果の概要

- 過去数年間にわたるガバナンス体制の整備により、着実に取締役会の実効性ならびにガバナンスが向上しているとの評価がなされた一方で、企業価値向上に向けて改善すべき課題について提言を受けました。
取締役会をより実効性のあるものにしていくために、引き続き、以下に取り組んでまいります。
 - a) 取締役会の人数や構成など、ガバナンス体制の在り方に関する議論の深化
 - b) 取締役会において実効性の高い議論を行うための、さらなる議案の絞り込み
 - c) 重要案件の業務執行状況に対するモニタリングの強化

CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05.
ガバナンス

取締役会議長メッセージ

社外取締役連名メッセージ

▶ コーポレート・ガバナンス

新任役員メッセージ

コンプライアンス

リスクマネジメント

社外監査役メッセージ

Data Section



取締役一覧及びスキルマトリックス (2026年7月1日時点)

「専門性及び経験の考え方」

取締役							独立社外取締役	
						 新任		
代表取締役会長	代表取締役社長	代表取締役	取締役	取締役	取締役	取締役	取締役	取締役
田中 茂義	相川 善郎	笠原 淳一	白川 賢志	山浦 真幸	吉野 雄一郎	羽場 幸男	大塚 紀男	上條 努
2015年6月 取締役就任	2019年6月 取締役就任	2024年6月 取締役就任	2024年6月 取締役就任	2023年6月 取締役就任	2023年6月 取締役就任	2026年6月 取締役就任	2019年6月 取締役就任	2023年6月 取締役就任
▶取締役会議長							▶役員人事委員会委員長 ▶報酬委員会委員長	▶サステナビリティ委員会 委員長
1979年 当社入社 2011年 当社執行役員 2013年 当社常務執行役員 2015年 当社専務執行役員 2015年 当社取締役 専務執行役員 2017年 当社取締役 副社長執行役員 2019年 当社代表取締役 副社長執行役員 2023年 当社代表取締役会長 (現任)	1980年 当社入社 2013年 当社執行役員 2016年 当社常務執行役員 2019年 当社取締役 常務執行役員 2020年 当社取締役 専務執行役員 2020年 当社代表取締役 社長執行役員(現任)	1985年 当社入社 2020年 当社執行役員 2023年 当社常務執行役員 2024年 当社専務執行役員 2024年 当社取締役 専務執行役員 2026年 当社代表取締役 専務執行役員(現任)	1984年 当社入社 2019年 当社執行役員 2021年 当社常務執行役員 2024年 当社専務執行役員 2024年 当社取締役 専務執行役員 2026年 当社取締役 副社長執行役員(現任)	1985年 当社入社 2021年 当社執行役員 2023年 当社常務執行役員 2023年 当社取締役 常務執行役員 2026年 当社取締役 専務執行役員(現任)	1986年 当社入社 2021年 当社執行役員 2023年 当社常務執行役員 2023年 当社取締役 常務執行役員(現任)	1986年 当社入社 2021年 当社執行役員 2024年 当社常務執行役員 2024年 ピーエス・コンストラク ション(株)取締役(現任) 2025年 当社常務執行役員 2026年 当社取締役 常務執行役員(現任)	1973年 日本精工(株)入社 2009年 同社取締役代表執行役 社長 2015年 同社取締役会長 2017年 同社名誉会長 2018年 同社相談役 2019年 当社取締役(現任) 2022年 日本精工(株)名誉顧問 (現任) 2023年 (株)世界貿易センター ビルディング 社外取締役 (現任)	1976年 サッポロビール(株)入社 2011年 サッポロホールディング ス(株)(現サッポロビール(株)) 代表取締役社長 兼グループCEO 兼サッポロ飲料(株) (現ポッカサッポロフード& ビ/レレッジ(株)) 代表取締役社長 2021年 (株)オカムラ社外取締役 (現任) 2023年 当社取締役(現任) 2024年 サッポロホールディング ス(株)(現サッポロビール(株)) 名誉顧問(現任)
企業経営	●	●	●		●	●	●	●
技術	●	●		●	●	●		
営業	●	●		●	●	●		
サステナビリティ		●	●			●		
法務・リスクマネジメント			●			●		●
財務・会計			●			●	●	
グローバル	●						●	●

※ 上記は取締役に対して特に期待するスキルを表しており、取締役が持つ全てのスキルを表すものではありません。
※ サステナビリティに関しては、全ての取締役に期待するスキルと認識しておりますが、特に期待する取締役に限定して表記しております。

CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05.
ガバナンス

取締役会議長メッセージ

社外取締役連名メッセージ

▶ コーポレート・ガバナンス

新任役員メッセージ

コンプライアンス

リスクマネジメント

社外監査役メッセージ

Data Section

取締役・監査役一覧及びスキルマトリックス（2026年7月1日時点）

「専門性及び経験の考え方」

	取締役			監査役					
	独立社外取締役			独立社外監査役					
									
	取締役	取締役	取締役	常勤監査役	常勤監査役	監査役	監査役	監査役	監査役
	小出 寛子	大原 慶子	西澤 敬二	岡田 正彦	奥田 秀一	佐藤 康博	宮内 和洋	植村 京子	迫田 裕治
	2024年6月 取締役就任	2026年6月 取締役就任	2026年6月 取締役就任	2026年6月 監査役就任	2023年6月 監査役就任	2020年6月 監査役就任	2024年6月 監査役就任	2026年6月 監査役就任	2026年6月 監査役就任
	▶ガバナンス体制検討 委員会委員長								
	1986年 J.ウォルター・トンプソン・ ジャパン(株) (現VML Japan)入社	1988年 弁護士登録 (第一東京弁護士会) 小松総合法律事務所 (後 小松・狛法律事務所) 入所	1980年 安田火災海上保険(株) (現損害保険ジャパン(株)) 入社	1982年 当社入社	1985年 当社入社	1976年 (株)日本興業銀行入行	1985年 会計検査院入庁	1994年 大阪地方裁判所判事補	1991年 警察庁採用
	1993年 日本リーパ(株) (現ユニリーバ・ジャパン(株)) 入社	1993年 弁護士登録 (ニューヨーク州)	2010年 (株)損害保険ジャパン (現損害保険ジャパン(株)) 取締役常務執行役員	2017年 当社執行役員	2015年 当社管理本部経理部長	2009年 (株)みずほコーポレート 銀行 取締役頭取	1996年 外務省出向 在ルクセン ブルク日本国大使館 一等書記官	2008年 弁護士登録 (第一東京弁護士会)	2001年 外務省出向 在オースト リア日本国大使館 一等書記官
	2001年 同社取締役	2016年 損害保険ジャパン日本興亜(株) (現損害保険ジャパン(株)) 代表取締役社長 社長執行役員	2024年 当社代表取締役 専務執行役員	2023年 当社代表取締役 専務執行役員	2020年 当社サステナビリティ 経営推進本部長	2014年 (株)みずほフィナンシャル グループ取締役 兼執行役社長	2017年 会計検査院事務総長 官房総括審議官	2024年 深山・植村法律事務所 パートナー(現任)	2020年 警視庁公安部長
	2013年 ニューウェル・ラバー メイド・インコーポレー テッド(米国)シニア・ ヴァイス・プレジデント	2000年 神谷町法律事務所創立 パートナー(現任)	2022年 安田不動産(株) 社外監査役(現任)	2024年 当社代表取締役 副社長執行役員	2022年 当社サステナビリティ 経営推進本部長	2018年 同社取締役会長	2022年 会計検査院事務総長	2026年 学校法人昭和女子大学 監事(現任)	2025年 警視總監
	2021年 J.フロントリテイリング(株) 社外取締役(現任)	2018年 (株)FPG 社外取締役(現任)	2026年 当社監査役	2026年 当社監査役(現任)	2023年 当社監査役(現任)	2020年 当社監査役(現任)	2024年 当社監査役(現任)	2026年 雪印メグミルク(株) 社外取締役監査等委員 (現任)	2026年 (株)SBI新生銀行 社外取締役(現任)
	2024年 当社取締役(現任)	2019年 富士急行(株)社外取締役 (現任)	2026年 当社取締役(現任)	2026年 当社取締役(現任)	2026年 当社監査役(現任)	2022年 (株)みずほフィナンシャル グループ特別顧問(現任)	2026年 当社監査役(現任)	2026年 当社監査役(現任)	2026年 当社監査役(現任)
企業経営	●		●	●		●			
技術									
営業				●					
サステナビリティ		●	●		●			●	
法務・リスクマネジメント	●	●	●	●				●	●
財務・会計			●	●	●	●	●		
グローバル	●	●	●			●	●		●

※ 上記は取締役及び監査役に対して特に期待するスキルを表しており、取締役及び監査役が持つ全てのスキルを表すものではありません。
※ サステナビリティに関しては、全ての取締役及び監査役に期待するスキルと認識しておりますが、特に期待する取締役及び監査役に限定して表記しております。

CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05.
ガバナンス

取締役会議長メッセージ

社外取締役連名メッセージ

▶ コーポレート・ガバナンス

新任役員メッセージ

コンプライアンス

リスクマネジメント

社外監査役メッセージ

Data Section



■ 新任役員メッセージ

取締役会のさらなる活性化と 多様な人財の 活躍推進に貢献



2026年6月
取締役就任 **大原 慶子**

これまで6年間にわたり、社外監査役として当社の重要なリスクと向き合い、ガバナンスの強化に取り組んできました。

今後は社外取締役として、監査役との連携を推進すること、社内及び社外を含めた取締役会メンバー相互間の信頼関係をより強固なものとし、より率直で建設的な審議が行われるように努めること、取締役会事務局であるコーポレートセクレタリー部門とのより積極的な協同を推進することなどを通じて、取締役会において適切なリスクテイクに基づく中長期的な成長につながる経営判断が行われるよう貢献してまいります。公正な事業活動を常に意識すること、説明責任を積極的に果たすことによりステークホルダーからの信頼を得ることを心掛けたいと思います。

また、国際経験や女性弁護士としての自らの経験を活かし、当社におけるダイバーシティの推進や多様な人財の活躍促進にも貢献したいと考えております。

多様な経験、専門性、幅広い視野やポテンシャルを持つ当社グループの人財が、生き生きと働き、いかに能力を発揮することにより、当社グループがレジリエントな社会づくりのために貢献し続けられるよう、企業風土改革の一層の推進も後押ししてまいります。

不確実性を見極め、適正な リスクテイクを促すことで 企業価値向上に貢献



2026年6月
取締役就任 **西澤 敬二**

金融・保険分野で企業経営に携わる中で、事業を取り巻く不確実性を的確に捉え、リスクを管理しながら成長機会につなげていくことを重視してきました。建設事業は、現場の安全・品質・工程を着実に積み重ねることで、お客様と社会からの信頼を築き、長期にわたり人々の豊かな暮らしを支える重要な役割を担っています。この使命を果たし、企業の持続的な成長を確実なものにしていくには、昨今の物価・労務費の上昇、地球環境課題の深刻化等、事業環境の激しい変化を的確に捉え、機会とリスクを複眼的に見極める視点が一層重要になります。

私の役割は、経営陣の適切なリスクテイクを支え、客観的な立場から経営に提言・助言を行うとともに、その執行状況を適切に監督することです。これまで培った知見を活かし、中長期の視点から成長戦略や経営判断の前提を丁寧に確認し、社内の常識にとらわれない視点から率直に問いを投げかけていきます。案件ごとの収益性、資本効率、ステークホルダーへの影響等を総合的に捉え、経営判断の質を高めていくことで、グループの持続的な企業価値向上に貢献してまいります。

CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

取締役会議長メッセージ

社外取締役連名メッセージ

コーポレート・ガバナンス

▶ 新任役員メッセージ

コンプライアンス

リスクマネジメント

社外監査役メッセージ

Data Section

役員報酬

報酬制度の見直し

中期経営計画(2024-2026)の最終年度を迎えるにあたり、報酬委員会では、企業価値の持続的な向上を支える役員報酬制度の在り方について継続的に審議してきました。審議にあたっては、中長期経営戦略との整合性に加え、株主・投資家との対話も踏まえ、「企業価値向上へのインセンティブ強化」と「健全なリスクテイクを支えるガバナンスの確保」の両立を考慮しました。改定内容は取締役会決議を経て、第166回定時株主総会(2026年6月23日)での承認を受け、2026年度から適用しています。主な見直しは以下の4点です。

1 業績連動報酬比率の引き上げ

固定報酬中心の構成を見直し、業績連動報酬(金銭・株式)の比率を拡大しました。役位が上位になるほど業績連動割合が高まる設計とし、経営責任と報酬との連動性を強化しています。

2 業績連動報酬(金銭)の見直し

支給方法を年1回へ変更するとともに、連結営業利益に加え、新たに非財務指標としてエンゲージメントスコア、CO₂排出削減率を導入しました。また、重大事故発生時には業績連動報酬を減額する仕組みを設け、工事の安全を重視する経営姿勢を反映しています。

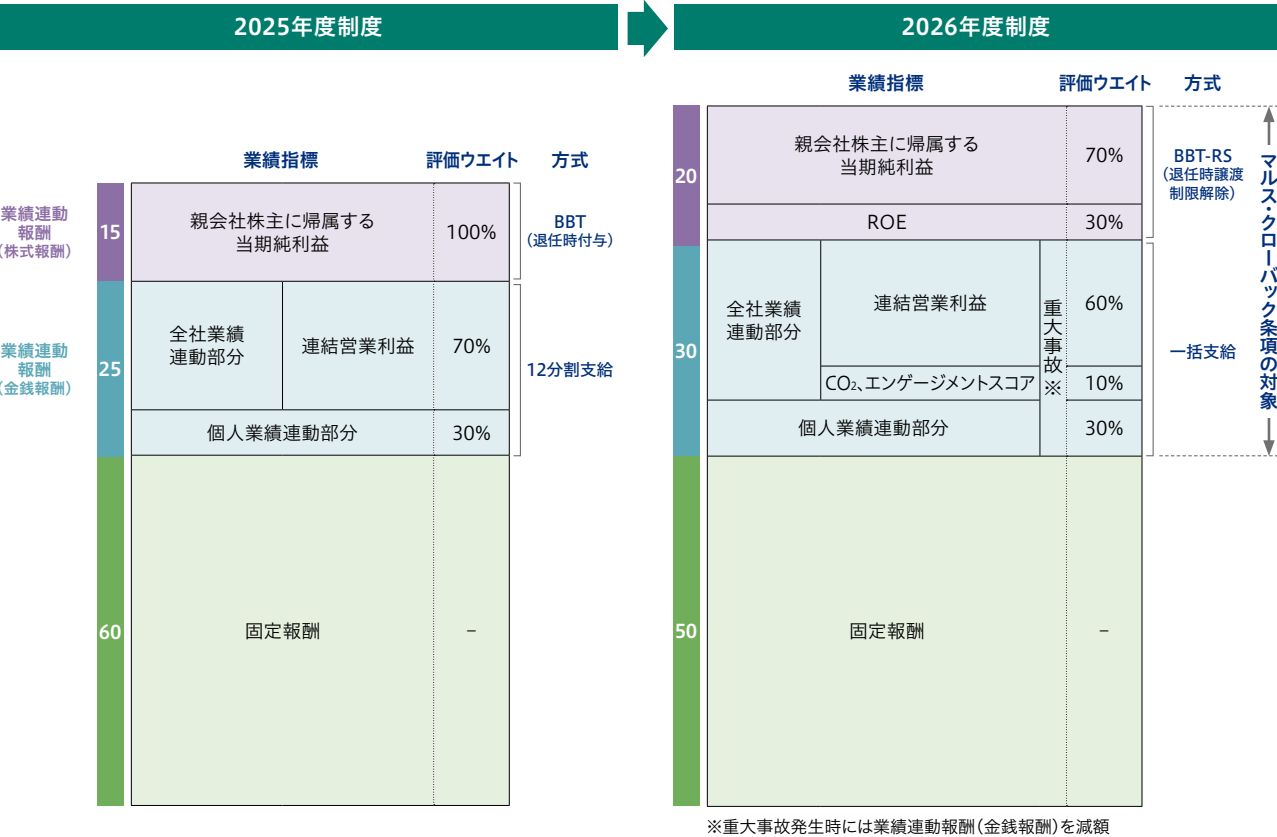
3 株式報酬制度の見直し

退任時交付型から譲渡制限付株式を活用した在任中交付型に変更し、株主との利害共有を強化しました。評価指標には親会社株主に帰属する当期純利益に加え、新たにROEを採用し、資本効率も重視しています。

4 マルス・クロールバック制度の導入

一定のコンプライアンス違反等が発生した場合に業績連動報酬の減額・没収・返還を可能とし、健全なリスクテイクと持続的な企業価値向上を支える仕組みを整備しました。

取締役報酬制度変更に係るイメージ図(代表取締役社長でのイメージ)



CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

取締役会議長メッセージ

社外取締役連名メッセージ

▶ コーポレート・ガバナンス

新任役員メッセージ

コンプライアンス

リスクマネジメント

社外監査役メッセージ

Data Section

取締役の報酬制度について

取締役の報酬等は、①固定報酬、②業績連動報酬(金銭)、③業績連動報酬(株式)で構成し、事業規模、業績、職責等を総合的に考慮して定めています。その内容は、取締役会の事前審議機関である報酬委員会で審議の上、取締役会において決定しています。報酬委員会は、委員長及び委員の過半数を独立社外取締役とし、独立社外監査役も出席して意見を述べるができる体制とすることで、報酬等の内容の適正性を確保しています。

固定報酬は毎月一定期日に支給し、役位に応じて累進するように定めています(社外取締役は固定報酬のみ)。

業績連動報酬は、業績及び企業価値の向上に貢献する意識を高めるため、金銭報酬及び株式報酬により構成し、業績達成度に応じて支給額及び給付株式数変動する仕組みとしています。

業績連動報酬(金銭)は、全社業績連動部分と個人業績連動部分で構成し、在任した事業年度の翌事業年度に一括して支給しています。全社業績連動部分は連結営業利益のほか、エンゲージメントスコア、CO₂排出削減率及び重大事故の発生状況に係る評価指標を採用し、役位に応じて累進するように定めています。また、個人業績連動部分は、各取締役に設定した目標の達成度を評価指標としています。業績連動報酬(株式)は、株主との利害を共有し、中長期的な業績及び企業価値の向上に貢献する意識を高めるため、譲渡制限付株式給付(Board Benefit

Trust-Restricted Stock)方式を採用しています。定時株主総会開催日を付与日として、取締役会で定める役員株式給付規程に基づき毎年ポイントを付与し、1ポイントにつき1株の当社株式を給付することとし、給付株式には原則として退任時まで譲渡制限を設けています。評価指標は親会社株主に帰属する当期純利益とROEを採用し、業績目標の達成状況を考慮して役位別に付与ポイントを決定しています。なお、業績連動報酬については、マルス・クローバツ

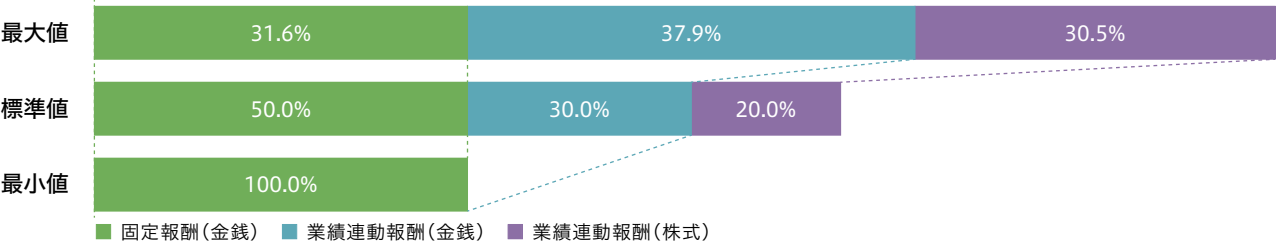
業績連動報酬：目標達成度と支給率

報酬区分	指標	ウェイト	2026年度目標		支給率 ^{※1}		
					0%	100%(標準)	200%
金銭報酬	連結営業利益	60%	1,880億円	達成度	70%未満	100%以上 115%未満	160%以上
	エンゲージメントスコア	5%	A 60.0		58.0未満	60.0以上 61.0未満	62.0以上
	CO ₂ 排出量・削減率 (スコープ1+2)	5%	2022年度比 18%削減		80%未満	90%以上 110%未満	120%以上
	個人業績	30%	個人別に設定		70%未満	90%以上 100%未満	120%以上
株式報酬	親会社株主に帰属する当期純利益	70%	1,510億円		70%未満	100%以上 115%未満	160%以上
	ROE	30%	15.4%		70%未満	100%以上 115%未満	160%以上

※1 0%・100%・200%の3つの支給率を抜粋。実際の支給率は、連結営業利益・親会社株主に帰属する当期純利益・ROEは9段階、その他の指標は5段階で設定。詳細は有価証券報告書に記載

 [「2026年3月期有価証券報告書」](#)

当社取締役報酬の模式図^{※2}



※2 上記の割合は、例として代表取締役社長の報酬額について算出しています

CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05.
ガバナンス

取締役会議長メッセージ

社外取締役連名メッセージ

▶ コーポレート・ガバナンス

新任役員メッセージ

コンプライアンス

リスクマネジメント

社外監査役メッセージ

Data Section

■ 経営幹部の育成計画

経営幹部の育成は、優秀な人財に最適なタイミングで交代が行えるよう、その人財確保を目的とした後継者候補の選抜と研修を計画的に実施しています。研修や選抜の過程を通じ、外部環境に対する幅広い知見やコーポレート・ガバナンス、経営戦略等に関するリテラシーを備えさせるとともに、経営幹部としてふさわしい人財を見極めていきます。また、現経営幹部に対しても、定期的に「経営トップセミナー」を開催し、外部講師を招いた基調講演や、重要な経営課題のディスカッションにより、経営スキルの向上を図っています。

次世代経営幹部育成プログラム

主に執行役員・理事・部長クラスを対象に、グループ会社取締役への就任や経営会議等重要会議へのオブザーバーとしての参加、社外役員との意見交換会の実施等により、全社的視点・グループ全体最適の視点でのマネジメント能力を習得し、資質や能力を引き上げる機会を提供しています。

次々世代経営幹部育成プログラム

主に部長・次長クラスを対象に、次世代経営幹部育成プログラム選抜者に続く世代の優秀な人財の確保及び底上げを目的として、社外機関による研修の受講等により、経営者に必要なスキル・知識を習得する機会を提供しています。

■ 株主・投資家との対話

情報開示に関する考え方

「情報開示方針」及び「コーポレートガバナンス基本方針」に基づき、財務・経営成績、経営戦略・経営課題、リスクとガバナンス、人的資本、知的財産、サステナビリティ課題への取り組み等について、法令及び証券取引所の規則に沿った開示を適切に実施しています。また、Webサイトや統合報告書等において当社グループの事業活動等に関する最新の情報をタイムリーに、分かりやすく提供するように努めています。

株主・投資家との対話

持続的な成長と中長期的な企業価値向上のため、「IR方針」に基づき建設的な対話の促進を図っています。代表取締役(管理担当)が中心となり、積極的に株主・投資家との建設的な対話を実施しています。主な取り組みとして、アナリスト・機関投資家向けの決算説明会や、アナリスト及び国内外の株主・機関投資家との個別ミーティングを実施しています。今後は、資本市場の視点を取締役会の議論へ反映するため、社外取締役と機関投資家との面談なども検討していきます。

🌐「株主・投資家との対話の状況」



社長によるスモールミーティングの開催

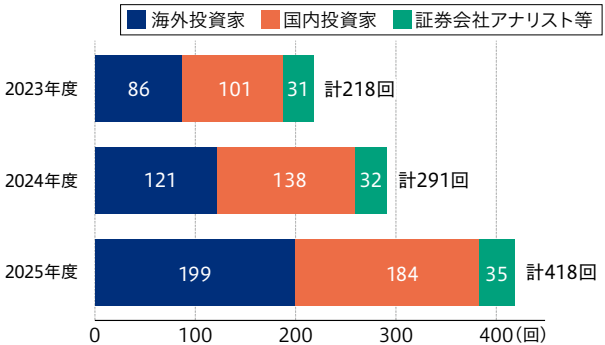
経営陣・取締役会へのフィードバックの実施状況

IR・SR部門は、株主・投資家との対話の内容を経営陣及び社内関係部門に提供するほか、定期的に経営会議及び取締役会に報告し、資本市場の評価や関心事項を共有しています。また、経営陣とIR・SR部門は、株主・投資家からの意見を参考に、対話を充実させるための取り組みや開示資料の改善と拡充等、IR・SR活動の継続的な改善に取り組んでいます。

対話を通じた経営施策への反映

- 経営陣の対話への関与の増加
(社長スモールミーティングの年2回の開催、海外投資家との個別ミーティングへの対応拡充)
- 専門部署のIR・SRマネジメント部の新設
- 資金配分政策の詳細公表
- 対話内容の財務政策への反映
(政策保有株式の段階的縮減、配当政策の見直し、自己株式取得の実施)

IR担当者による投資家等との個別ミーティング



CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05.
ガバナンス

取締役会議長メッセージ

社外取締役連名メッセージ

▶ コーポレート・ガバナンス

新任役員メッセージ

コンプライアンス

リスクマネジメント

社外監査役メッセージ

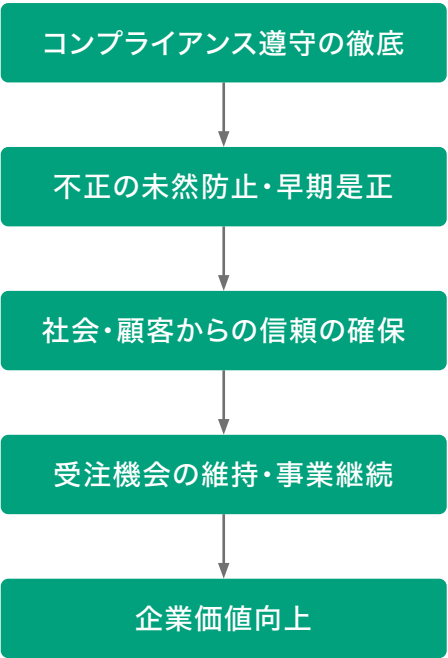
Data Section

コンプライアンス ――「信頼」を支える経営基盤

■ 基本的な考え方

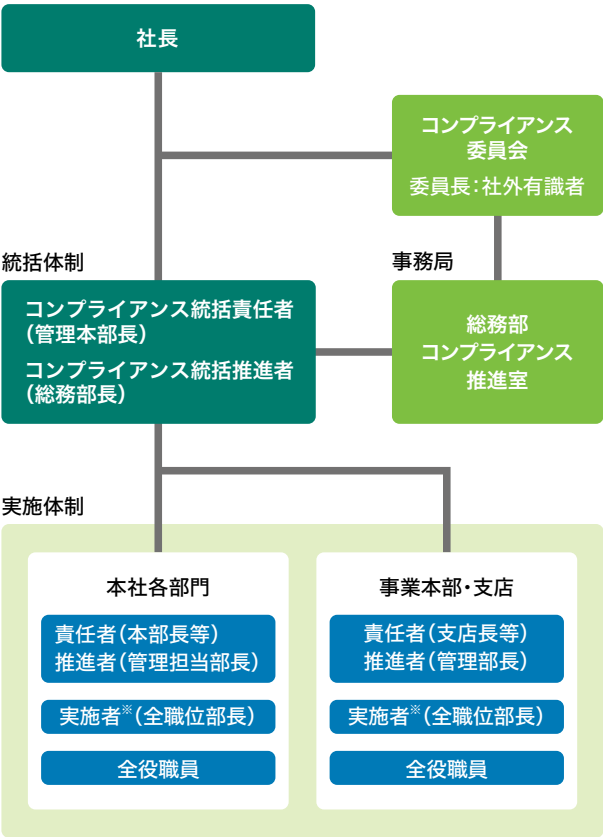
社会からの信頼に根ざした公正な企業活動は、当社グループの持続的成長と企業価値向上の基盤です。ハラスメントを含む不正行為や、法令違反行為は、社会的信頼を著しく毀損し、事業活動に重大な影響を及ぼしかねず、決して看過することはできません。当社グループは、「グループ行動指針」のもと、規程・管理体制の強化と実効性ある運用を通じ、不正の未然防止・早期是正と、再発防止、厳正な対応を徹底しています。

 [「グループ行動指針」](#)



■ コンプライアンス推進体制

部門ごとに責任者・推進者・実施者を配置し、社内のコンプライアンス推進体制を整備しています。また、社長の諮問に答える特別委員会として、社外有識者（弁護士）を委員長とするコンプライアンス委員会を設置しています。



※全ての職位部長をコンプライアンス実施者に任命し、職位部長が自らの担当部署に所属する全員に啓発、教育等を実施

■ コンプライアンス遵守のための取り組み

全役職員のコンプライアンス意識の向上に加えて、取引先を対象とした研修を毎年実施し、サプライチェーン全体での意識向上に取り組んでいます。

区分	最近の主なテーマ	取り組み
社内 (全役職員)	・企業倫理ヘルプラインの活用 ・不正経理の防止 ・情報管理の徹底	コンプライアンス通信(月1回) eラーニング(年2回) アンケート(年1回)
サプライチェーン	・オンラインカジノの危険性 ・違法薬物について ・セクハラ・パワハラの防止	研修(年1回)

■ 内部通報制度

公益通報者保護法に基づき、役職員等による違法行為やグループ行動指針違反(または違反しようとしている行為)を通報・相談できる内部通報制度を整備しています。窓口は社内外に設け、匿名による通報・相談も可能です。通報内容は事実関係を調査し必要に応じて是正措置を講じるとともに、通報者の秘匿及び不利益取り扱いの防止を徹底しています。

 [「公益通報者保護法に基づく公益通報」](#)

内部通報制度・運用実績	
2023年度	82件
2024年度	92件
2025年度	113件

CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

取締役会議長メッセージ
社外取締役連名メッセージ
コーポレート・ガバナンス
新任役員メッセージ

▶ **コンプライアンス**
リスクマネジメント
社外監査役メッセージ

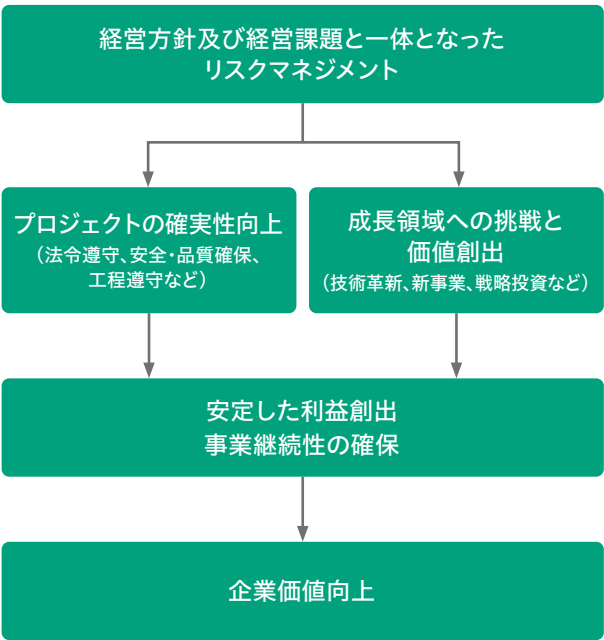
Data Section

リスクマネジメント ― 企業価値を支える経営基盤

■ 基本的な考え方

リスクマネジメント方針及びリスクマネジメント基本規定のもと、当社グループを取り巻くあらゆるリスクを網羅的にカバーするリスクマネジメントシステムを整備しています。

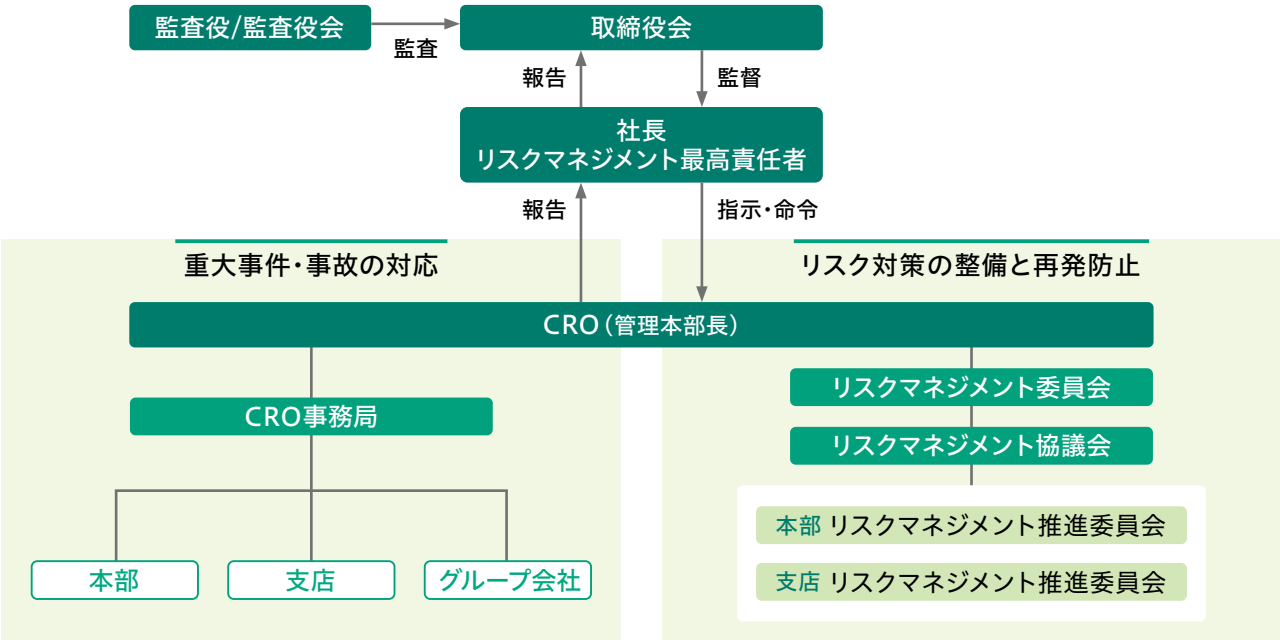
成長機会を的確に捉える戦略的なリスクテイク(攻め)と、事業遂行に内在するリスクの顕在化に備えた適切な管理と対処(守り)を両輪として、実効性のあるリスクマネジメント体系を構築することで、経営の安定性と企業価値の向上を図っています。



■ リスクマネジメント体制

社長を「最高責任者」、管理本部長を「CRO(チーフ・リスクマネジメント・オフィサー)」とする統括体制のもと、グループを含めた全社的なリスク管理体制を構築しています。

また、顕在化したリスクや、新たに顕在化する可能性のあるリスクを踏まえ、注力して管理するリスクとその対策を適宜見直し、PDCAにより体制の有効性を検証しながら実効性の向上に努めています。



■ リスクの整理と項目の見直し

経営環境の変化に起因し事業戦略の遂行に重要な影響を及ぼすリスクを「事業環境に関するリスク」、事業の遂行過程において顕在化し得る、その影響を適切に管理すべきリスクを「事業運営に関するリスク」と位置付け、事業環境の変化等に応じてリスク項目を適時見直しています。また、重要性や企業価値への影響度を踏まえて「重点管理リスク」を選定し、経営による継続的な管理とモニタリングを実施しています。なお、詳細は有価証券報告書に記載しています。

[「2026年3月期有価証券報告書」](#)

CONTENTS

- Introduction
- Management Message
- Section 01. 制約の時代の価値創造
- Section 02. 成長戦略と事業構成
- Section 03. 未来の収益性を支える資本
- Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

- 取締役会議長メッセージ
- 社外取締役連名メッセージ
- コーポレート・ガバナンス
- 新任役員メッセージ
- コンプライアンス
- ▶ リスクマネジメント
- 社外監査役メッセージ

Data Section

当社のリスク項目一覧

重点管理リスク

大分類	中分類	リスク項目	想定されるリスク	重点管理リスクに対する主な取り組み
事業環境に関するリスク	社会環境リスク (持続的成長に寄与)	建設市場の動向	建設需要の変化による受注減少・競争激化	● TSAや環境マネジメントシステムを通じた脱炭素・循環経済への取り組み推進 ● 人権デュー・ディリジェンス及びハラスメント防止教育の実施
		資材価格の変動	資材・労務費高騰による工事損益悪化	
		金利水準の変動	金利上昇による資金調達コスト高騰や投資採算悪化	
		サステナビリティ課題リスク	環境・人権課題への対応不足による社会的評価低下	● 採用強化及び技能者育成施策の継続実施 ● DX活用による施工生産性向上と業務効率化
		人的基盤の確保	技能労働者の担い手不足による施工体制逼迫や社員の離職増加	
		地政学リスク	国際情勢悪化による資材価格高騰や調達遅延	
	事業継続リスク (レジリエンスに寄与)	先端技術活用リスク	先端技術への投資判断の遅れによる競争力低下・生産性停滞	● 国際情勢や資材価格動向に関する情報収集の強化 ● 適正な契約条件の確保や調達先多様化による影響低減
		大規模災害リスク	大規模災害発生による事業継続困難・機能停止	
		感染症リスク	感染症流行による事業継続困難・機能停止	● 情報セキュリティ対策の高度化 ● インシデント対応体制の強化
		情報セキュリティ・サイバー攻撃リスク	サイバー攻撃や情報漏洩による業務停止・社会的信用低下	
事業運営に関するリスク	法令遵守リスク	建設業法・入札適正化法違反リスク	法令違反による行政処分・社会的信用低下	● 内部統制モニタリング及び啓発教育の実施 ● 懲戒処分の厳罰化、厳格運用
		独占禁止法違反リスク	独占禁止法違反による課徴金・刑事罰・社会的信用低下	
		不適切な財務報告リスク	不正経理や虚偽開示による信用失墜・上場廃止	
		労働環境リスク	過重労働や不適切管理による健康障害・離職	
		インサイダー取引リスク	インサイダー取引発生による法令違反・社会的信用低下	● 適正な要員配置と工期の確保及び長時間労働抑制施策の推進 ● エンゲージメントサーベイを活用した職場環境改善
		反社会的勢力リスク	反社会的勢力との関与による社会的信用低下	
		環境法規制等違反リスク	環境法令違反による行政処分・損害賠償発生	
		知的財産権侵害リスク	知的財産侵害による損害賠償	
	受注・投資判断リスク	与信リスク	取引先の信用不安による債権回収不能	● TAISEI OHSMSに基づく安全衛生管理の推進 ● 安全教育及び安全アカデミーの実施
		契約リスク	不利・不明確な契約締結による損益悪化	
		投資関連リスク	事業環境の変化等による投下資本の損失	● 品質管理プロセス及び品質パトロールの徹底 ● フロントローディングの推進及び本支店による施工管理支援と技術教育強化
		資産保有リスク	事業環境の変化等による資産価値低下	
		M&A関連リスク	PMI不全による投資効果未達	
	プロジェクト遂行リスク	事故災害リスク	労働災害や重大事故発生による工事停止・社会的信用低下	● 適正な要員配置・工期の検討及び進捗モニタリングの実施 ● 適正な契約条件の確保や調達先多様化による影響低減
		施工不良による品質リスク	品質不良による手直し費用発生・社会的信用低下	
		工程遅延リスク	工程管理不足や調達遅延による工期遅延・工事損益悪化	
		設計不良リスク	設計ミスによる契約不適合発生・損害賠償	
		カントリーリスク	海外政情悪化や治安悪化による事業停滞・工事損益悪化	

CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

取締役会議長メッセージ

社外取締役連名メッセージ

コーポレート・ガバナンス

新任役員メッセージ

コンプライアンス

▶ リスクマネジメント

社外監査役メッセージ

Data Section

社外監査役メッセージ

独立した視点と 多様性で 健全な経営を支える



監査役への質問

Q. 経営環境が不確実性を増す中、社外監査役として、
当社のガバナンスとリスク管理の実効性をどう評価し、
今後何を強化すべきとお考えですか。

佐藤 ▶ 当社のガバナンス体制とリスク管理体制は現状有効に機能しています。一方、今後当社は社会・経済状況の急激な変化に伴い、さまざまな経営課題に直面するものと思われ、そうした変化に適切に対応していかなければなりません。社外監査役としては、そうした環境変化に呼応して、当社経営陣がガバナンス体制の高度化と適切なリスク管理体制の維持・強化を実現していけるよう適宜必要な指摘や提言を行い、当社の経営基盤の強化と持続的な成長を支えてまいります。

宮内 ▶ 少子化、人手不足、建設費の高騰、価値観の変容により、建設プロジェクトの中止や変質が生じています。従来は、安定的な需要の下、発注内容に沿った単品受注生産により、リスクを抑えることが可能でした。今後は、人的・物的施工能力を確保し、コスト変動を抑え、技術開発で生産性を高め続ける必要があります。受身でなく能動的な対応が求められるため、リスクも増し、ガバナンスの重要性も高まります。リスクを的確に認識し、適切なリスクテイクを行う必要があると考えます。

新任監査役への質問

Q. 当社の持続的な成長と企業価値向上のため、
ご自身の経験・専門性を踏まえ、
社外監査役として何を重視していきますか。

植村 ▶ 社外監査役として、まず内部体制が想定されるリスクに十分備えられているか、資材高騰や人手不足への対策、情報開示等について重点的に確認したいと思います。また今後、気候変動に起因して、世界規模でリノベーションや治水対策が増えることが予想され、次世代エネルギーの開発と併せて、当社の建築と土木の技術を結集する必要があるように思います。こうした社会課題に迅速に応えられるよう、できる限り長期的な視点で、当社の持続的な成長を支えてまいります。

迫田 ▶ 私は、警察庁をはじめ、警視庁などの都道府県警察、外務省、内閣官房において、警察行政を中心に様々な任務に携わってまいりました。当社は、創業以来のパイオニア精神や技術開発への挑戦、パートナーとの連携を大切にし、社会課題の解決と企業価値の向上を目指しています。この方向性は警察業務とも通じるものがあります。これまで培った経験と知見を生かし、建設的な提言と社内では気付きにくい課題の把握に努め、社外監査役としての責務を果たしてまいります。

CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05.
ガバナンス

取締役会議長メッセージ

社外取締役連名メッセージ

コーポレート・ガバナンス

新任役員メッセージ

コンプライアンス

リスクマネジメント

▶ 社外監査役メッセージ

Data Section

主要財務データ(連結)

	(年度)	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
受注高	(億円)	16,710	16,550	17,434	16,938	16,800	16,506	15,897	18,104	19,624	24,375	24,362
売上高	(億円)	15,458	14,872	15,854	16,508	17,513	14,801	15,432	16,427	17,650	21,542	20,890
土木事業	(億円)	4,339	4,228	4,412	4,391	4,591	4,205	4,145	4,231	5,055	6,306	6,797
建築事業	(億円)	9,781	9,385	10,207	10,876	11,684	9,222	9,849	10,927	11,172	13,725	12,485
開発事業	(億円)	1,213	1,152	1,137	1,148	1,124	1,267	1,329	1,153	1,297	1,375	1,441
その他	(億円)	124	106	97	92	113	105	107	114	125	134	165
売上総利益	(億円)	1,975	2,262	2,666	2,414	2,586	2,187	1,877	1,477	1,274	2,311	3,300
土木事業	(億円)	689	757	924	746	942	795	714	726	902	1,220	1,414
建築事業	(億円)	1,039	1,226	1,466	1,408	1,368	1,161	897	486	30	744	1,535
開発事業	(億円)	230	259	256	239	253	208	238	236	313	313	316
その他	(億円)	16	18	18	18	21	22	26	28	27	32	33
営業利益	(億円)	1,174	1,408	1,818	1,533	1,677	1,305	960	547	264	1,201	1,879
経常利益	(億円)	1,177	1,445	1,853	1,579	1,733	1,359	1,032	631	389	1,345	1,957
親会社株主に帰属する当期純利益	(億円)	770	905	1,267	1,125	1,220	925	714	471	402	1,238	1,700
総資産額	(億円)	16,608	17,600	19,105	18,461	18,899	18,706	19,562	20,167	25,836	24,288	27,145
純資産額	(億円)	5,212	5,708	6,690	7,223	7,539	8,444	8,728	8,339	9,610	9,006	9,899
有利子負債	(億円)	2,546	2,381	2,473	2,174	2,081	2,190	2,243	2,017	3,762	3,155	4,634
現金及び現金同等物の期末残高	(億円)	3,717	5,347	6,873	4,375	4,826	4,942	4,967	4,158	4,307	2,959	2,729
営業活動によるキャッシュ・フロー	(億円)	953	2,181	2,070	△710	774	674	805	301	406	△138	1,472
投資活動によるキャッシュ・フロー	(億円)	△250	62	△118	△822	332	△186	△376	△140	△1,387	105	△1,958
財務活動によるキャッシュ・フロー	(億円)	△351	△600	△416	△961	△666	△373	△418	△986	1,093	△1,337	243
1株当たり純資産額(BPS)*	(円)	442.67	2,483.01	2,975.02	3,302.86	3,550.03	4,084.81	4,335.78	4,402.01	5,039.98	5,041.43	5,816.09
1株当たり当期純利益(EPS)*	(円)	65.85	392.87	561.36	511.90	573.14	442.66	350.88	241.24	215.75	682.78	1,025.53
自己資本当期純利益率(ROE)	(%)	15.3	16.7	20.5	16.2	16.6	11.6	8.4	5.6	4.6	13.8	18.7
自己資本比率	(%)	31.2	32.3	34.9	39.0	39.7	44.9	44.4	41.1	36.0	35.7	34.9
ネットD/Eレシオ	(倍)	△0.2	△0.5	△0.7	△0.3	△0.4	△0.3	△0.3	△0.3	△0.1	0.0	0.2

※2017年10月1日付で当社株式5株につき1株の割合で株式併合を実施したため、2016年度の期首に当該株式併合が行われたと仮定して、1株当たり純資産額及び1株当たり当期純利益を算定しています

CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section

- ▶ 主要財務データ(連結)
- サステナビリティデータ
- 会社情報・株式情報
- 編集方針・報告対象範囲等

サステナビリティデータ

(年度)						
環境	単位	2021	2022	2023	2024	2025
スコープ1+2 CO ₂ 総排出量(グループ) ^{※1}	千t-CO ₂	325	291	283	305	281
スコープ1+2 売上高あたりのCO ₂ 排出量(グループ) ^{※1}	t-CO ₂ /億円	22.0	18.4	17.1	14.4	14.6
スコープ3 CO ₂ 総排出量(グループ) ^{※1}	千t-CO ₂	4,632	5,284	5,642	5,808	6,680
設計施工案件のZEB化率(面積比)	%	—	—	40	74	81
再エネ発電量 ^{※2}	GWh	—	—	123	181	231
建設廃棄物の最終処分率	%	2.8	2.8	2.9	2.9	2.7
ネイチャーポジティブに貢献するプロジェクト件数 ^{※3}	件	72	50	50	51	62

※1 対象:2023年度までは当社とグループ会社7社の計8社、2024年度よりピーエス・コンストラクション(株)、(株)佐藤秀を加えた計10社
※2 年度末の保有電源による通期換算
※3 2022年度までは生物多様性向上に貢献するプロジェクト件数

(年度)						
人的資本	単位	2021	2022	2023	2024	2025
従業員数(連結・就業人員数)	名	14,518	14,466	16,285	16,382	18,503
男性(連結)		11,822	11,722	13,249	13,103	14,730
女性(連結)		2,696	2,744	3,036	3,279	3,773
日本国籍社員(連結)		13,645	13,611	15,278	15,311	17,310
外国籍社員(連結)		873	855	1,007	1,071	1,193
一級建築士		2,552	2,557	2,516	2,539	2,556
一級土木施工管理技士		1,877	1,921	1,918	1,967	1,985

(年度)						
DE&I(ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョン)	単位	2021	2022	2023	2024	2025
新卒女性採用比率	%	16.2	21.0	22.2	25.5	22.9
キャリア女性採用比率		17.9	13.0	27.4	12.8	12.8
女性職位者数 ^{※1}	名	9	10	14	17	18
女性技術者数		767	809	877	958	1,054
女性技術者比率	%	10.2	10.6	11.3	11.9	12.6
男性の育児休業取得率 ^{※2}		100.0	119.1	130.9	118.5	123.4
男性の育児休業平均取得日数	日	9.7	11.6	17.3	22.5	30.1
障がい者雇用率(グループ) ^{※3}	%	2.06	2.10	2.15	2.45	2.44
エンゲージメントスコア	スコア	—	B 50.0	B 50.2	BBB 55.0	A 59.6

※1 3月末時点で集計
※2 2021年度までは、社内制度に基づく算出方法(子供が生まれた男性従業員の育児休業等取得権利期間中における取得者の割合)により、2022年度以降は育児・介護休業法に基づく算出方法(分母：従業員のうち当該年度中に子供が生まれた者、分子：当該年度中に育児休業または育児目的休暇を取得したもの)により算出
※3 6月1日時点で集計。対象:2024年度までは当社とグループ会社7社の計8社、2025年度より大成有楽不動産販売(株)、ピーエス・コンストラクション(株)、(株)佐藤秀、東洋建設(株)を加えた計12社

「ESGデータ」

(年度)						
健康・安全	単位	2021	2022	2023	2024	2025
健康管理残業時間年720時間超過者 ^{※1}	%	23.5	18.2	16.6	8.5	5.0
作業所の4週8閉所実施率(建築)		26.6	27.8	39.0	49.9	70.0
作業所の4週8閉所実施率(土木)		49.5	52.2	69.6	80.0	82.7
労働災害の度数率(グループ) ^{※2} (1～12月で集計)	—	0.56	0.38	0.64	0.65	0.79
死亡災害件数(グループ) ^{※2} (1～12月で集計)	件	1	1	0	2	2
死亡災害・重大事故件数(1～12月で集計)		1	0	0	2	0

※1 就業人員に占める年720時間超過者の割合。2024年度の数値を遡及修正
※2 対象:2023年までは当社とグループ会社6社の計7社、2024年度よりピーエス・コンストラクション(株)、(株)佐藤秀、(株)ジェイファストを加えた計10社、2025年度より東洋建設(株)を加えた計11社

(年度)						
品質・地域連携・サプライチェーン	単位	2021	2022	2023	2024	2025
お客様満足度(建築)	%	90.0	85.9	82.8	82.6	87.2
お客様満足度(土木)		97.6	95.8	98.6	99.6	99.0
地域連携プロジェクト件数 ^{※1}	件	—	—	9	15	21
主要社外表彰件数(建築) ^{※1}		12	13	11	17	17
主要社外表彰件数(土木) ^{※1 ※2}		9	11	8	14	7
重大品質関連トラブル件数 ^{※3}		—	—	0	0	0
サプライヤーのサステナビリティ活動状況確認率	%	—	53	54	48	67

※1 地域連携プロジェクトの定義、主要社外表彰件数の表彰対象については、当社Webサイトをご覧ください
※2 2024年度の数値を遡及修正
※3 重大品質関連トラブル件数の定義はP.63 参照

(年度)						
ガバナンス	単位	2021	2022	2023	2024	2025
内部通報制度運用実績数(グループ) ^{※1}	件	30	73	82	92	113
重大なコンプライアンス違反件数 ^{※2}		—	—	1	0	0
コンプライアンス研修受講率	%	100	100	100	100	100
重大な情報セキュリティ事故件数(グループ) ^{※3}	件	0	0	0	0	0

※1 対象:2023年度までは当社とグループ会社22社の計23社、2024年度よりピーエス・コンストラクショングループ、佐藤秀グループを加えた計32社、2025年度より東洋建設グループを加えた36社
※2 重大なコンプライアンス違反件数の定義はP.63 参照
※3 対象:2023年度までは当社とグループ会社8社の計9社、2024年度より(株)佐藤秀を加えた計10社

CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section

- 主要財務データ(連結)
- ▶ サステナビリティデータ
 - 会社情報・株式情報
 - 編集方針・報告対象範囲等

会社情報・株式情報（2026年3月31日現在）

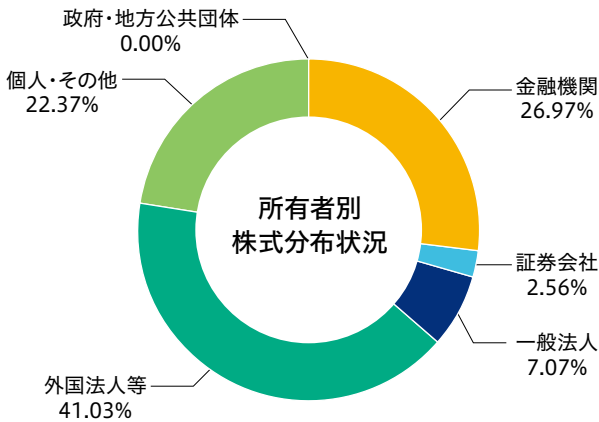
会社情報	
商号	大成建設株式会社 (英文名 TAISEI CORPORATION)
創業	1873年(明治6年)10月
設立	1917年(大正6年)12月28日
資本金	122,742,158,842円
本社所在地	〒163-0606 東京都新宿区西新宿一丁目25番1号 新宿センタービル
従業員数	連結18,503名 単体9,518名
代表者	代表取締役社長 相川 善郎

株式情報	
上場証券取引所	東京、名古屋
証券コード	1801
事業年度	4月1日～翌年3月31日
単元株式数	100株
発行可能株式総数	440,000,000株
発行済株式の総数	163,185,872株 ※自己株式47,872株を含む
株主数	53,377名
株主名簿管理人	みずほ信託銀行株式会社

株主構成			
区分	所有株式数 (千株)	所有比率(%)	
政府・地方公共団体	2	0.00	
金融機関	44,011	26.97	
証券会社	4,176	2.56	
一般法人	11,535	7.07	
外国法人等	66,951	41.03	
個人・その他	36,509	22.37	

大株主の状況		
株主名	当社への出資状況	
	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)	25,245	15.47
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	9,827	6.02
大成建設取引先持株会	6,185	3.79
ザ チェース マンハッタン バンク エヌエイ ロンドン エス エル オムニバス アカUNT	4,990	3.06
ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー 505001	4,444	2.72
ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー 505223	3,734	2.29
大成建設社員持株会	3,598	2.21
明治安田生命保険相互会社	2,847	1.75
三菱地所株式会社	2,426	1.49
ジェーピー モルガン チェース バンク 385781	2,136	1.31

※持株比率は自己株式(47,872株)を控除して計算しています。



CONTENTS

- Introduction
- Management Message
- Section 01. 制約の時代の価値創造
- Section 02. 成長戦略と事業構成
- Section 03. 未来の収益性を支える資本
- Section 04. マテリアリティ
- Section 05. ガバナンス

Data Section

- 主要財務データ(連結)
- サステナビリティデータ
- ▶ 会社情報・株式情報
- 編集方針・報告対象範囲等

編集方針・報告対象範囲等

編集方針	当社グループの理念及び中長期的に目指す姿である【TAISEI VISION 2030】を実現するための成長戦略、持続的な企業価値向上のための取り組み等をステークホルダーの皆様に分かりやすくお伝えし、当社グループへのご理解を深めていただくことを目的として、制作しています。
報告対象範囲	2026年3月31日時点の当社と当社グループ各社(連結子会社)(左記対象範囲と異なる場合は、注釈に明記しています)
報告対象期間	2026年3月期(2025年4月1日～2026年3月31日)(一部、この期間の前後の実績や活動内容も含まれています) 公開時期：2026年9月
第三者保証	財務情報(P85)：有限責任 あずさ監査法人による第三者保証 環境データ(P86)：2023年度以前はEY新日本有限責任監査法人、2024年度以降はKPMGあずさサステナビリティ(株)による第三者保証(当社Webサイトで詳細をご覧ください。 🔗「環境データ」)
参照ガイドライン	IFRS財団「統合報告フレームワーク」、経済産業省「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス 2.0」、GRIスタンダード等
将来予測に関する 注意事項	本報告書における当社グループの今後の計画、戦略、業績に関する見通し等、将来の予想に関する記述は、作成時点で入手可能な情報に基づき当社グループが判断したものであり、リスクや不確実性を含んでいます。実際の業績や施策の実現等は、これらと異なる可能性があることをご承知おきください。

統合報告書に関するお問い合わせ先

大成建設株式会社
サステナビリティ経営推進本部サステナビリティ企画部
TEL: 03-3348-1111 (代表) email: t-irep@pub.aisei.co.jp

大成建設グループは、
GREEN×EXPO 2027
のダイヤモンドパートナーです



©Expo 2027

当社グループは、2027年3月19日から9月26日まで
神奈川県横浜市の旧上瀬谷通信施設で開催される
2027年国際園芸博覧会「GREEN×EXPO 2027」に、
ダイヤモンドパートナーとして協賛しています。

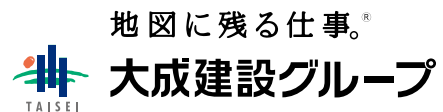
<https://greenexpo2027.aisei.co.jp/>

CONTENTS

- Introduction
- Management Message
- Section 01. 制約の時代の価値創造
- Section 02. 成長戦略と事業構成
- Section 03. 未来の収益性を支える資本
- Section 04. マテリアリティ
- Section 05. ガバナンス

Data Section

- 主要財務データ(連結)
- サステナビリティデータ
- 会社情報・株式情報
- ▶ 編集方針・報告対象範囲等



表紙について：
当社は、障がい者アーティストの活動支援を行う「パラリンアート」の理念に賛同し、その活動を応援しています。表紙中央の絵画は、パラリンアートアーティスト・田尻はじめ氏による「大成建設グループ次世代技術研究所/幸手 T-FIELD/SATTE（通称“さてラボ”）管理研究棟」をモチーフとした油彩作品です。

「地図に残る仕事。」は大成建設の登録商標です。



CONTENTS

Introduction

Management Message

Section 01. 制約の時代の価値創造

Section 02. 成長戦略と事業構成

Section 03. 未来の収益性を支える資本

Section 04. マテリアリティ

Section 05. ガバナンス

Data Section

