

FORA
TAISEI
WORKS



東京国際大学池袋キャンパス
公園に浮かび、学生が躍動する
「ステージ型」の新キャンパス



令和2年度木与防災木与
第3トンネル工事(山口県)
ロックボルト打設専用機「BOLTINGER」の適用に
より、トンネル工事の安全性・生産性向上に貢献



東京建物三津寺ビルディング
2度の曳家工事を経て寺院本堂と
ホテルが共存する新しいタイプの複合施設



徳島津田バイオマス発電所
ヤシ殻(PKS)と豊富な森林資源を元にした
木質ペレットを燃料とするバイオマス発電所

© ㈱レノバ

Part 2

大成建設の 価値創造

～これからの、「地図に残る仕事。®」～

大成建設グループの価値創造と事業を通じたお客様と
社会の課題解決。これが、「これからの、「地図に残る
仕事。®」」です。持続的な成長に向けた価値創造プロセス
と競争力の源泉、そして中長期の成長戦略【TAISEI
VISION 2030】達成計画についてご説明します。

大成建設グループの価値創造プロセス	39
競争力の源泉	41
【TAISEI VISION 2030】達成計画	43
財務責任者メッセージ	47
経営の基本方針	51
事業基盤の整備方針	54
中長期事業戦略	55
新たなビジネスモデル	65
事業変革の進め方	67
中期経営計画(2024-2026)	69

大成建設グループの価値創造プロセス

事業活動を通じて良質な社会資本をつくり出し、お客様と社会の課題解決に貢献することにより、企業価値と社会価値の向上の循環を実現し、社会とともに持続的に成長することを目指します。

外部環境

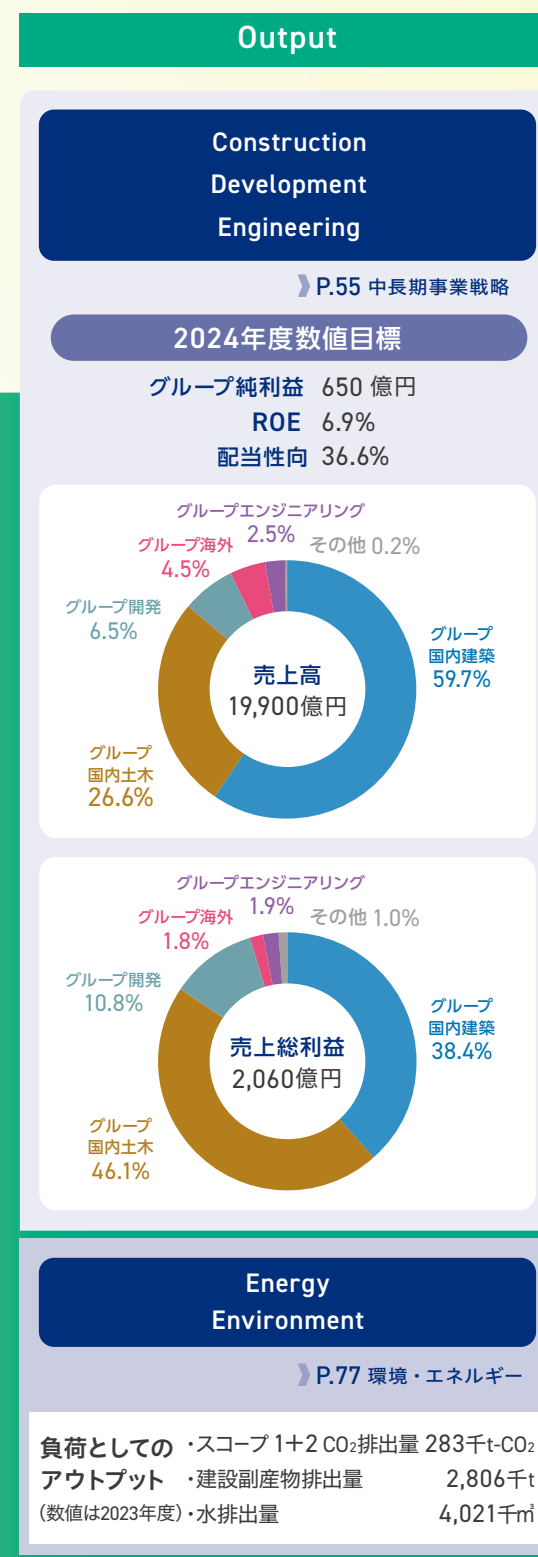
- IX
- SX
- DX
- 少子高齢化による担い手減少
- デジタル化の進展
- 建設業界再編圧力の高まり
- 地政学リスクの顕在化・物価上昇
- 持続可能な社会への転換等

▶ P.44

Input

(数値は2023年度)

人的資本	
従業員数(連結、就業人員数)	16,285名
一級建築士(単体)	2,516名
一級土木施工管理技士(単体)	1,918名
財務資本	
総資産	25,836億円
自己資本	9,293億円
自己資本比率	36.0%
知的資本	
技術開発投資額	700億円
特許出願件数	282件
社会・関係資本	
倉友会会員数	627社
安全衛生環境協力会会員数	7,774社
製造資本	
支店数	16支店
恒常的な海外拠点数	9拠点
設備投資額	1,216億円
自然資本	
主な化石燃料使用量	78.2千kL
電力使用量	159百万kWh
水使用量	2,103千㎡



Outcome

中長期的に目指す姿
【TAISEI VISION 2030】

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

進化し続ける **The CDE³ COMPANY** ▶ P.21

数値イメージ(利益重視)

グループ純利益 1,500億円程度
ROE 10%程度
グループ売上高の想定 2.5兆円程度

ステークホルダーへの還元

顧客・サプライヤー・社会
CDE³を通じた利益還元と
課題解決・新たな価値創造

株主
配当性向 25~30%

社員

- 多様な社員の能力を最大限に発揮できる魅力的な環境の整備
- 人的資本投資の拡充
- 身体的・精神的・社会的な健康と幸福感(ウェルビーイング)、多様なキャリアパスの実現

TAISEI Green Target 2050における
2030年目標 ▶ P.77

これからの、「地図に残る仕事。」

価値創造の基盤となるマテリアリティ ▶ P.27

- ものづくりへの矜持
～安全・品質・技術～
- 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～

事業を通じて解決するマテリアリティ ▶ P.27

- 豊かな暮らしを実現する
新たな価値の創造
- 持続可能な
環境配慮型社会の実現
- 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

競争力の源泉

150余年にわたり人々の日々の暮らしを支える社会インフラを創り出し、社会に貢献しながら培ってきた「人財」「技術」「財務」を強みとして、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、これが大成建設グループの競争力です。これからも、【TAISEI VISION 2030】達成計画に基づき、強みを磨いて、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していきます。

大成建設グループの競争力

**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**

建設バリューチェーン	企画・開発	設計・エンジニアリング	施工	オペレーション&マネジメント (O&M)	リニューアル・解体
お客様の課題	資産価値の向上 資産の効率的運用	価値創造、生産性向上に資する施設の計画 CO ₂ 排出量削減等環境課題への対応	適正なコスト・工期での建設 環境・地域社会に配慮した施工	従業員のウェルビーイングの向上 事業継続性の強化	建物のバリューアップ 環境・地域社会に配慮した解体
社会の課題	都市問題の解決 地域間格差の解消	良質な社会インフラの整備 災害対応力の向上	安全と品質の確保 少子高齢化に伴う担い手不足への対応	社会インフラの管理効率化 コンバージョン等による既存施設の有効利用	社会インフラの長寿命化
大成建設グループの 対応	CDE³による対応				
				】P.55 中長期事業戦略 】P.77 環境・エネルギー	
				O&M事業 】P.66	
	地域連携戦略 】P.65				
	新規事業創出 】P.68				
	M&Aによる新たな成長基盤の構築 】P.68				

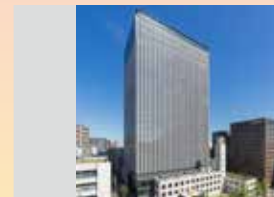
(注)課題は一例です



横浜BUNTAI



中外製薬(株)バイオ原薬製造棟建設プロジェクト (UK4)



川崎市新本庁舎超高層棟新築工事



徳島津田バイオマス発電所



(仮称)三井ショッピングパーク ららぽーと台中新築工事

150年にわたり培ってきた

大成建設グループの競争力の源泉

人財



】P.91 人的資本

人財は、大成建設グループにとって最大の経営資源であり、社員の活力は企業価値を向上させるエンジンです。多様な人財が個性と強みを最大限に発揮できる環境の整備のために、エンゲージメントサーベイを活用して課題の改善に取り組んでいます。社員が会社と仕事に誇りを持ち、ワクワクしながら質の高い仕事ができる環境を創出することにより、事業を通じた社会貢献を実現していきます。

さらなる高みに向けた
取り組み

- 【TAISEI VISION 2030】達成に向けた人財マネジメントの充実
- エンゲージメント向上のための諸施策の実施

財務



】P.51 財務政策

財務については、リーマンショック等により毀損した財務体質の強化を最優先として、2013年度より実質無借金経営を継続し、財務基盤を充実させてきました。今後は、資本構成の最適化を推進し、資金配分政策に基づき株主還元と投資のバランスを取りながら、成長の機会を逃すことなく積極的に投資を実行して、リターンを得ていきます。

さらなる高みに向けた
取り組み

- ROE10%程度の継続的な確保と最適資本の追求
- 投資基準と資金配分政策に基づく投資の実施

技術



】P.95 技術

150余年にわたり“ものづくりの伝承”の中で培ってきた、建設生産プロセス、オペレーションやメンテナンス、カーボンニュートラルをはじめとする環境課題への対応等に関する幅広い技術・ノウハウは、大成建設グループの競争優位の源泉です。今後も、2026年までの3年間で技術開発・DX投資を1,250億円予定するなど、さらなる差別化につながる技術を開発・実装し、ノウハウを磨き続けていきます。

さらなる高みに向けた
取り組み

- ゼロカーボンビルとなるグループ次世代技術研究所の新設
- オープンイノベーションの推進



技術開発とイノベーションの 中核である技術センター

(1958年に技術研究部として創設)

建築・土木・環境・エネルギー・構造・材料・地盤・防災・水理・生物・化学・植物・音響・電磁・ロボット・IoT・AI・ICT等、社員267名が最新の研究に従事する13のラボを有する。

】P.51 経営の基本方針 (財務政策、人的資本、技術開発)

【TAISEI VISION 2030】達成計画

2030年が見えてきたことを踏まえ、【TAISEI VISION 2030】の第2フェーズとなる中期経営計画(2024-2026)のスタートに先立ち、今後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。「利益成長」を実現させて、社会に貢献し続けるために、全役職員が一体となって取り組みを進めていきます。

【TAISEI VISION 2030】達成計画の概要

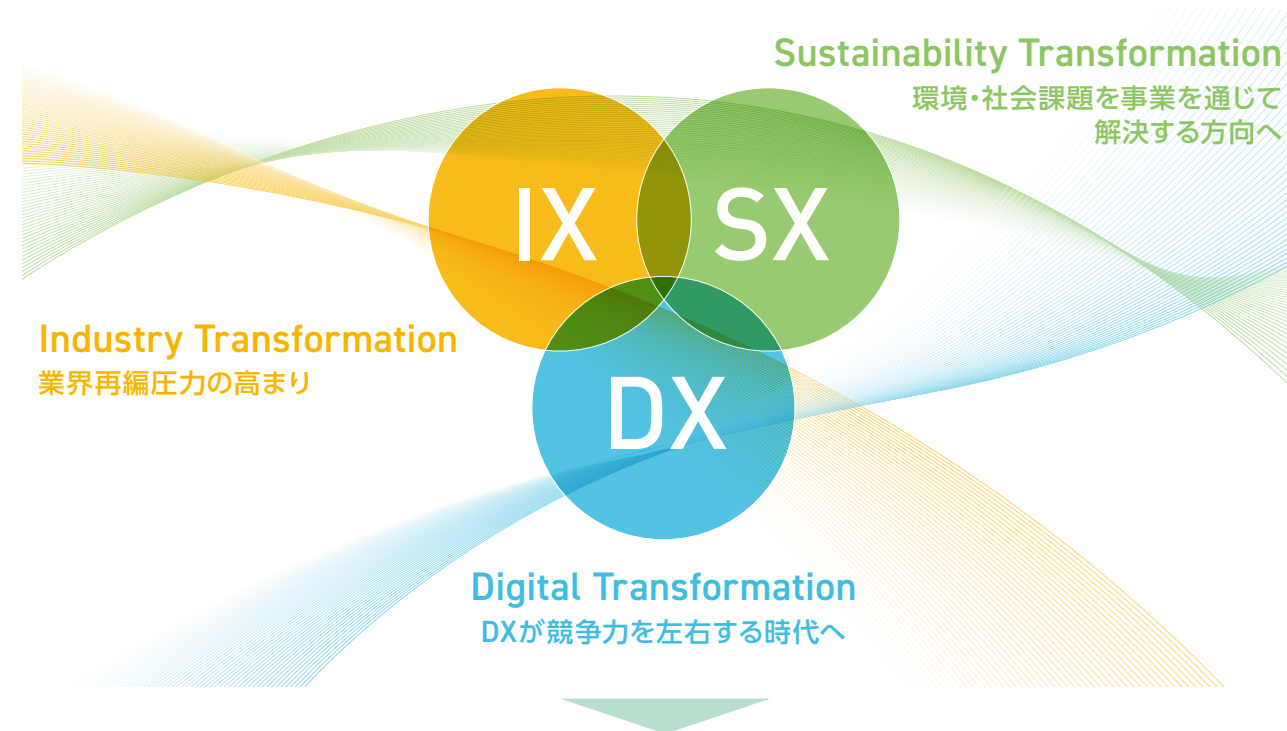


当社グループの強みである「人材」「技術」「財務」をさらに高めるための方針である「経営の基本方針」、事業基盤となるサステナビリティ・安全・品質に関する「事業基盤の整備方針」、各事業セグメント単位の「中長期事業戦略」、建設を起点とした関連サービスを構築する「新たなビジネスモデル」、中長期事業戦略を実行していくために必要な「事業変革の進め方」で構成しています。中期経営計画(2024-2026)については、マテリアリティ・【TAISEI VISION 2030】達成計画から、当面の3年間の施策及び3年後のマイルストーンを設定しています。

中長期の外部環境・構造変化

2021年に【TAISEI VISION 2030】を策定した際に、中長期の外部環境認識として以下の3つのXを特定し、目指す姿の達成に向けての第1フェーズである中期経営計画(2021-2023)に取り組んできました。

- 新型コロナウイルス感染症を契機として、これまで潜在的であった、あるいは手を付けていなかった課題が顕在化
- 新型コロナウイルス感染症により顕在化した課題(3つのX:IX,SX,DX)が絡み合いながら変革の大きなうねりへ



【TAISEI VISION 2030】の策定から3年が経過した現在、建設投資意欲は堅調である一方で、供給能力の厳しさから、需給ギャップは拡大する見通しです。そして、3つのXは、ますます加速し、複雑化、高度化しており、適切な対応の重要性が一層高まっていると認識しています。

建設投資の見通し 需要面では、ポストコロナの経済回復などから、投資意欲は堅調である一方、供給面では、生産性の向上はあるものの、就業者数の減少傾向が続くため、横ばいに留まる

需給ギャップの拡大が続き、建設物価の持続的な上昇圧力に

外部環境・構造変化の総括

- IX** インダストリー・トランスフォーメーション
業界再編圧力の高まり
 - SX** サステナビリティ・トランスフォーメーション
環境・社会課題を事業を通じて解決する方向へ
 - DX** デジタル・トランスフォーメーション
DXが競争力を左右する時代へ
- スーパーゼネコンとして、業界再編による建設業界の健全な発展に注力
 - 国際的な枠組みや最新のトレンドを常に把握、施策をアップデートし、適正に開示
 - 全社横断的な推進体制、変革のスピードアップとデジタル人材の確保が必要

また、地政学リスクの顕在化や急激な円安の進行に伴う建設資材価格の高止まり、少子高齢化による担い手不足及び労務費高騰、2024年4月から建設業にも適用された時間外労働の上限規制等の課題が山積しており、建設業界全体では厳しい経営環境が続くと考えています。

中期経営計画 (2021-2023) の総括

(億円)

経営数値目標に対して、売上高・利益ともに未達となりました。原因としては、競争激化による工事価格の低下、急激な建設資材価格の高騰、事業量に合わせた生産体制の整備の遅れ、複数の低採算大型工事の影響などが挙げられます。ただし、このような厳しい状況下においても、M&Aによる事業領域と強みの拡大、カーボンニュートラルの実現に向けた技術開発、再生可能エネルギー電源の保有など、将来に向けた布石を着実に打てたと考えています。

	2023年度 中計目標	2021年度 実績	2022年度 実績	2023年度 実績
グループ売上高	20,000	15,432	16,427	17,650
グループ売上総利益	2,450	1,877	1,477	1,274
グループ営業利益	1,400	960	547	264
グループ純利益	1,000	714	471	402
ROE	10%程度	8.4%	5.6%	4.6%
配当性向	25%程度	37.0%	53.9%	60.3%
純有利子負債	実質無借金の維持	△ 2,748	△ 2,143	△ 585

事業の現状及び2030年に目指す姿

このような中長期の外部環境・構造変化及び中期経営計画(2021-2023)の総括を踏まえて策定した【TAISEI VISION 2030】達成計画に基づき、5つの事業セグメントの中長期事業戦略及び新たなビジネスモデルの構築、M&Aを活用した事業変革を確実に実行し、利益成長を実現していきます。

事業の現状と2030年に目指す姿		2023年度 実績	2030年に目指す姿
Construction	グループ国内建築事業	10,091億円 ▲107億円	変化する社会ニーズを捉えた成長戦略を描き、技術に裏打ちされた建築関連サービスの提供により、顧客・社会の価値向上に貢献
	グループ国内土木事業	4,843億円 930億円	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
Development	グループ国内開発事業	1,297億円 313億円	培ってきた「開発ノウハウ」とゼネコンとしての「技術力」を武器に、付加価値の高いまちづくりに貢献
	グループ海外事業	851億円 70億円	国内で培った技術ノウハウを活用し自らも成長しながら、質の高い社会インフラ整備により、進出国の経済的・社会的発展に貢献
Engineering	グループエンジニアリング事業	505億円 48億円	製造施設の最新技術に対応しながら、高いエンジニアリング力とゼネコンとしての建築・土木の設計施工力を活かし、生産施設の企画・設計・施工から維持管理までの一貫したサービス体制を顧客に提供
	その他	63億円 20億円	
合計		17,650億円 1,274億円	

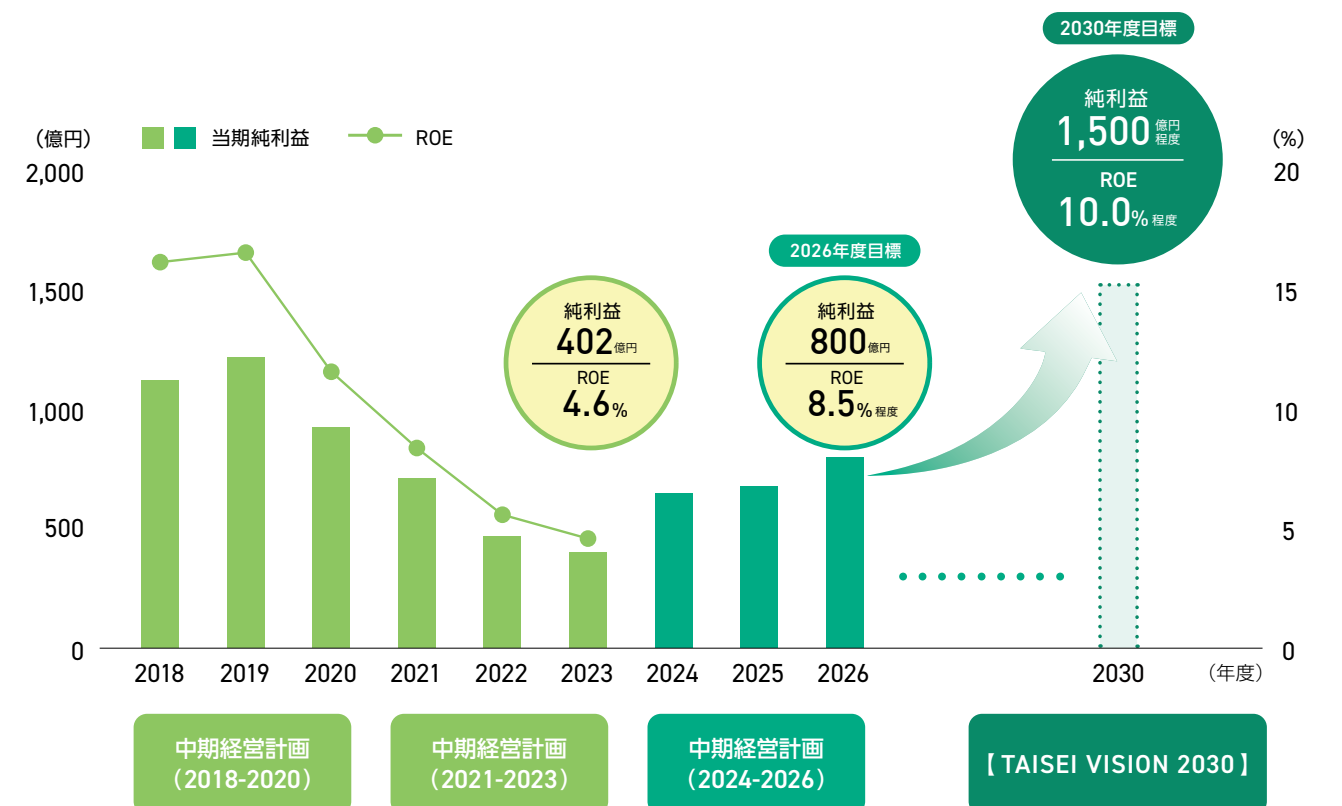
上段：売上 下段：売上総利益

事業領域拡大と変革に向けた取り組み

新たなビジネスモデル 地域連携戦略、O&M事業 P.65 事業変革の進め方 DX、M&A、新規事業創出支援プログラム P.67

目標達成のイメージ

各事業セグメントの中長期戦略や、新たなビジネスモデルの構築、DX、M&Aを活用した事業変革を確実に実行し、利益成長を実現する



グループ国内建築事業の収益体制の立て直し、2024年問題の克服、人的資本投資の拡充などにより、再び成長軌道へ

【TAISEI VISION 2030】達成計画の確実な実行

(参考) 売上高 2026年度1.95兆円程度 2030年度2.5兆円程度

※2026年度数値目標には、未決定の政策保有株式の売却及びM&Aは織り込んでいません。なお、当社グループは、政策保有株式について、2026年度末までに連結純資産の20%未満に縮減することを目標としており、目標どおりに進捗すれば、ROE10%程度が達成できると考えています。

財務責任者メッセージ

【TAISEI VISION 2030】の達成に向け、
財務政策に則った成長投資を促進し、
中長期的な企業価値向上を実現します

代表取締役
副社長執行役員
管理本部長 兼 新事業企画担当

岡田 正彦
Masahiko OKADA



【TAISEI VISION 2030】達成計画の
「財務政策」について

当社グループの中長期的に目指す姿【TAISEI VISION 2030】の達成年度である2030年度が具体的な視野に入ってきたことから、先般、今後7年間の重点課題と施策を「【TAISEI VISION 2030】達成計画」（以下、「達成計画」）として打ち出しました。その達成計画のうち、経営の基本方針の一つである「財務政策」については、次の2つの大きな特徴があります。

- これまでの実質無借金経営から、外部調達も活用し、成長投資によるリターンを得る方向に転換したこと
 - 財務政策の策定に合わせて、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応を明確にしたこと
- 以下、「財務政策」及び「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」に関する詳細をご説明します。

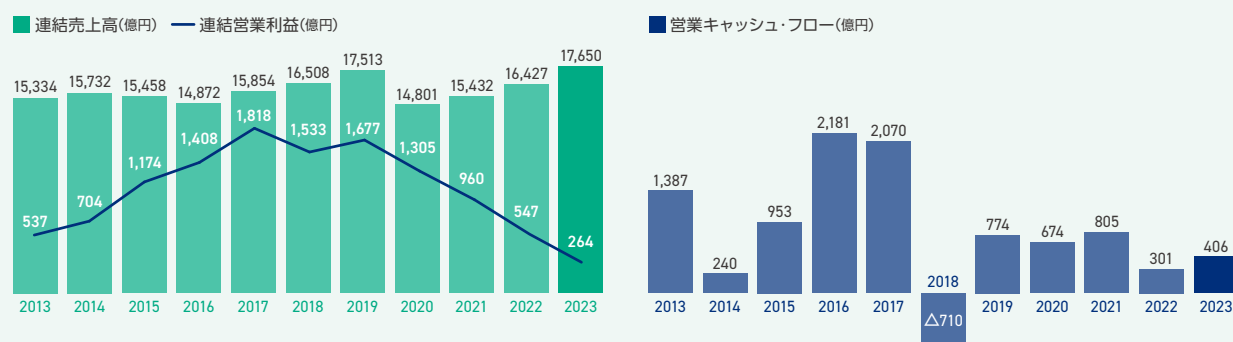
1. 前中期経営計画の振り返り、現状認識と対策

【TAISEI VISION 2030】の第1フェーズとして中期経営計画（2021-2023）（以下、「前中計」）においては、経営数値目標に対して売上高・利益ともに未達となりました。その原因はトップメッセージで社長が説明しているとおりです。

▶ P.14 トップメッセージ

一方、グループ国内土木事業・開発事業については前中計の利益目標を達成し、開発投資も国内案件の取得を中心に順調に進捗する等の成果を上げています。また、従来から課題としていたM&Aも2件成立しました。ピーエス・コンストラクション（株）の橋梁や高速道路の床版取替、（株）佐藤秀の高級住宅や伝統建築により当社グループの劣後分野を補い、事業領域を拡大することができました。

表1 売上高・営業利益及び営業キャッシュ・フローの推移



今後、【TAISEI VISION 2030】の達成に向けては、グループ国内建築事業の立て直しが喫緊の課題と認識しています。その対策として、達成計画のうち当面の3年間の目標・施策をまとめた中期経営計画（2024-2026）における最重点施策に、「同事業に関する「適切な入手・消化による収益体制の立て直し」を掲げています。この施策に基づき、消化体制の拡充、生産性の向上、優位性のある分野への経営資源の投入、及び資材高騰に伴う労務費へのしわ寄せ防止といった建設業法改正の趣旨を踏まえた建設物価の工事価格への転嫁等の取り組みを進めています。

2. 財務政策について

「当社グループの企業価値向上」に資する基盤整備を目的とする財務政策においては、1.財務規律の保持（格付維持）を前提に、2.建設事業の円滑な遂行を維持し、3.株主還元（株主への利益配分）とのバランスを図りながら、4.成長投資枠を優先的に確保するために、以下の方針を定めています。

① ROE10%程度の継続的な確保と最適資本構成の追求

(i) ROE 向上に向けた施策

- ① 最適資本構成の追求
- ② 資産の圧縮・入替
- ③ 収益体質の強化

(ii) 株主還元

② 投資基準と資金配分政策に基づく成長投資の実施

財務政策を整理したことにより、株主還元とのバランスを図りながら成長投資を優先的に実施する基盤が整ったと認識しています。

これまで当社グループは実質無借金経営を目標にしてきましたが、今後、財務規律の維持が可能な範囲内で外部調達を活用して成長投資を実施しリターンを得る、という方針に舵を切ったことは大きな変化です。当社グループの最重要経営数値目標は「利益」ですが、株主還元も着実に実行し、ROE10%程度の継続的な確保を目指します。

① ROE10%程度の継続的な確保と最適資本構成の追求

【ROE向上に向けて】～まずは収益体質の強化

ROE10%程度の継続的な確保に向けて、保有資産の圧縮・入替や、格付維持を意識したネットD/Eレシオ0.4倍程度の遵守といった財務的な取り組みを行います。しかし、最も重要な取り組みは収益力の向上であり、本業の建設事業を円滑に遂行していくことが第一です。グループ国内土木事業の利益水準の維持・向上や、強みであるリニューアルやエンジニアリング事業、グループ国内開発事業の拡大を図りつつ、喫緊の課

題であるグループ国内建築事業の収益体制の立て直しに注力し、まずは本業の収益力向上に努めます。同時に、将来の成長のために環境技術やリモート・AI技術を中心に投資し、社会実装を通じて中長期的な建設業の革新や建設及び建設周辺事業の利益につなげていきます。

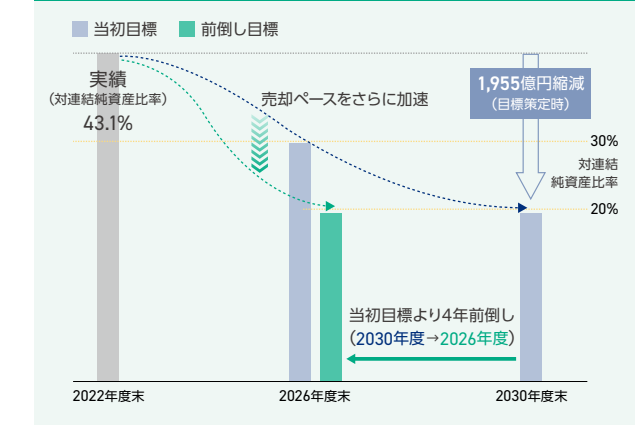
さらに、競争力の源泉である人的資本への投資も重視し、人材育成や研修体制の強化により、社員が能力を最大限に発揮し、当社グループで働くことに誇りを感じることができる会社にしていきます。そのためには、全社で推進している企業風土改革に加え、人事制度改革にも取り組み、構造的に変えていく必要があります。達成計画の「人的資本」に掲げたとおり、必要な施策をスピーディーに実行し、社員の配置・評価・処遇等についても見直していきます。こうした取り組みが社員のエンゲージメントやウェルビーイングの向上、多様なキャリアパスの実現につながり、結果的に当社グループの収益力を支えることになると考えています。

【資産の圧縮・入替】～政策保有株式の売却目標を前倒し

当社は、重要な取引先との長期的・安定的な相互協力関係の構築・強化により、競争力・収益力を向上させることを目的として政策保有株式を保有していますが、取締役会による検証の結果、中長期的な経済合理性が失われたと判断した株式については適宜・適切に売却する方針としています。2023年5月に政策保有株式を「2026年度末までに連結純資産額の30%未満、2030年度末までに20%未満とする」縮減目標を公表しましたが、取り組みをさらに加速するべく、同年12月に当初目標から4年前倒しして「2026年度末までに連結純資産額の20%未満を目指す」と見直しました。

2023年度末時点では、縮減目標額1,955億円に対して、「売却済」と「未売却かつ売却応諾済」との合計額は1,468億円となり、目標に対する進捗率は75%となっています。今後も目標達成に向け、スピード感を持って保有先との協議を行っていきます。（表2参照）

表2 政策保有株式縮減目標（当初・前倒し）



【株主還元方針】～長期安定配当の堅持

株主還元については、財務規律の保持と成長投資枠の優先的な確保を図りながら、従来の方針である「長期的な安定配当」を前提に、配当性向30%程度を維持します。

加えて、自己株式の取得については、取得絶対額を定めず、「成長投資」「株主配当」後に余剰資金が生じた場合に「総還元性向100%」を上限として、機動的に実施します。自己株式の取得は株主還元策であると同時に、当社の経営課題である「発行済株式数の縮減」に向けた資本政策と位置付けており、継続して取り組んでいきます。(表3参照)

②投資基準と資金配分政策に基づく成長投資の実施

資金配分政策(キャッシュ・アロケーション)として、事業活動や資産売却などによって生まれたキャッシュを「投資」「株主還元」「内部積立資金」に対して配分する優先順位を明確にしました。財務規律の保持を前提とし、建設事業の円滑な遂行を維持した上で株主の皆様への利益配分とのバランスを図りながら、成長投資へ優先的に配分していきます。

投資基準については、事業特性に応じたハードルレートを個別案件ごとに設定し、成長投資・事業投資の可否を判断します。

なお、M&Aについては、当社グループの技術的・営業的な弱みの補完だけでなく、強みをさらに伸ばしていくためにも、今後も投資枠に縛られることなく状況に応じて機動的に進めていきます。

前年度に実施した「業界再編を目指す水平統合」に加え、「担い手確保や省人化を図る垂直統合」「新たな価値創造を目指すバリューチェーン統合」「事業拡大を目指す海外展開」を目的とするM&Aにより、事業ポートフォリオの改革を図っていきます。(表4参照)

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

【TAISEI VISION 2030】の達成に向けて、東京証券取引所が要請する「資本コストや株価を意識した経営の実現」についても対応を深めていきます。具体的にはPBR(株価純資産倍率)の向上のために、ROE(自己資本利益率)及びPER(株価収益率)の向上に資する施策に注力します。

現在のROE低迷は、主力事業であるグループ国内建築事業の利益率低下を主因としています。そのため、前述のとおり、同事業の収益体制の立て直しを中期経営計画(2024-2026)における最重点施策として、取り組みを進めています。中長期的には2030年度以降も継続的にROE10%程度を確保するため、グループ国内建築事業の売上総利益率10%以上を目指します。また、戦略的意図(配当政策)に基づく株主還元施策を継続します。

PERの向上のためには、投資家の皆様に対して、財務規律の維持や成長投資の実施に関する具体的な方針や達成計画の進捗実績を丁寧に開示することが重要です。IR活動やSR活動の機会を増やすことを含め、真摯な対話を通じて成長戦略の実現性に対する信頼をいただけるよう努めます。

中期経営計画(2024-2026)～当面の3年間の取り組み

中期経営計画(2024-2026)は、達成計画の3年後のマイルストーンという位置付けであり、経営数値目標を中心に策定しています。「グループ営業利益1,200億円」「グループ純利益800億円」「ROE8.5%程度」を目標に掲げておりますが、政策保有株式の縮減が順調に進めば、ROE10%を確保できると想定しています。

投資については、前中計の2,500億円を上回る3,500億円を計画しています。DX投資・開発事業投資・再生可能エネルギーへの投資に注力しつつ、洋上風力発電などの脱炭素関連の技術開発や収益強化につながる人的資本投資も加速することにより、成長軌道を確立します。

財務基盤と資本効率の向上に向けて

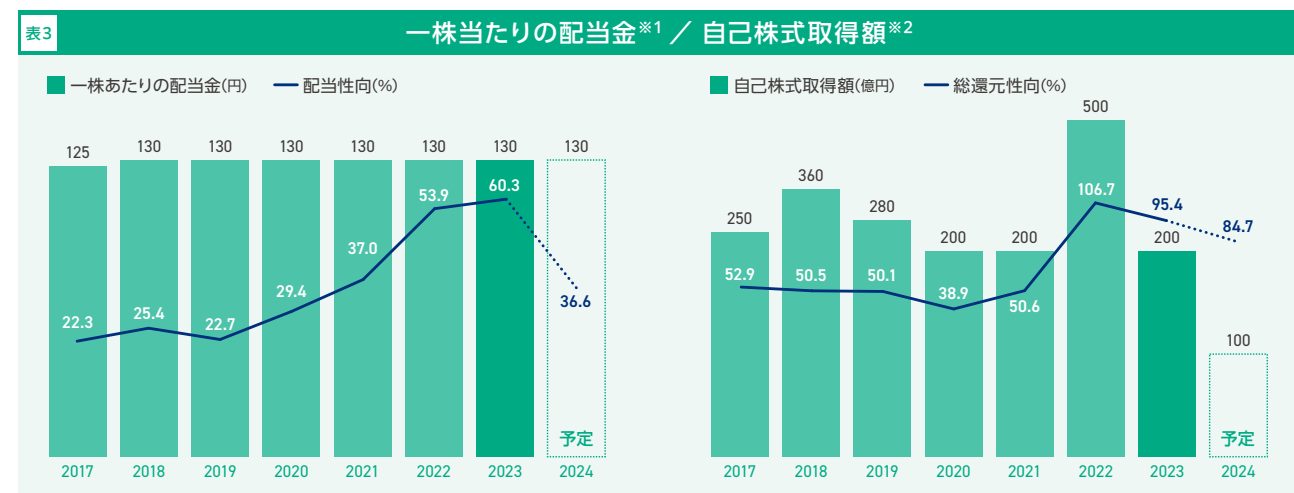
当社グループは、バブル期の負の遺産処理や、リーマンショック(2008年度)等により大幅に毀損した財務体質の改善と強化を目的に、有利子負債の返済や利益剰余金の積み増しを最優先事項として取り組んできました。この結果、2013年度より実質無借金を継続し、財務基盤の充実に一定の目的が立ったと認識しています。(表5参照)

今後は、財務政策により「当社グループの企業価値向上に資する基盤整備」を実施するとともに、資本構成の最適化と成長投資を推進し、エクイティスプレッド(ROE-株主資本コスト)のさらなる拡大に努めていく所存です。

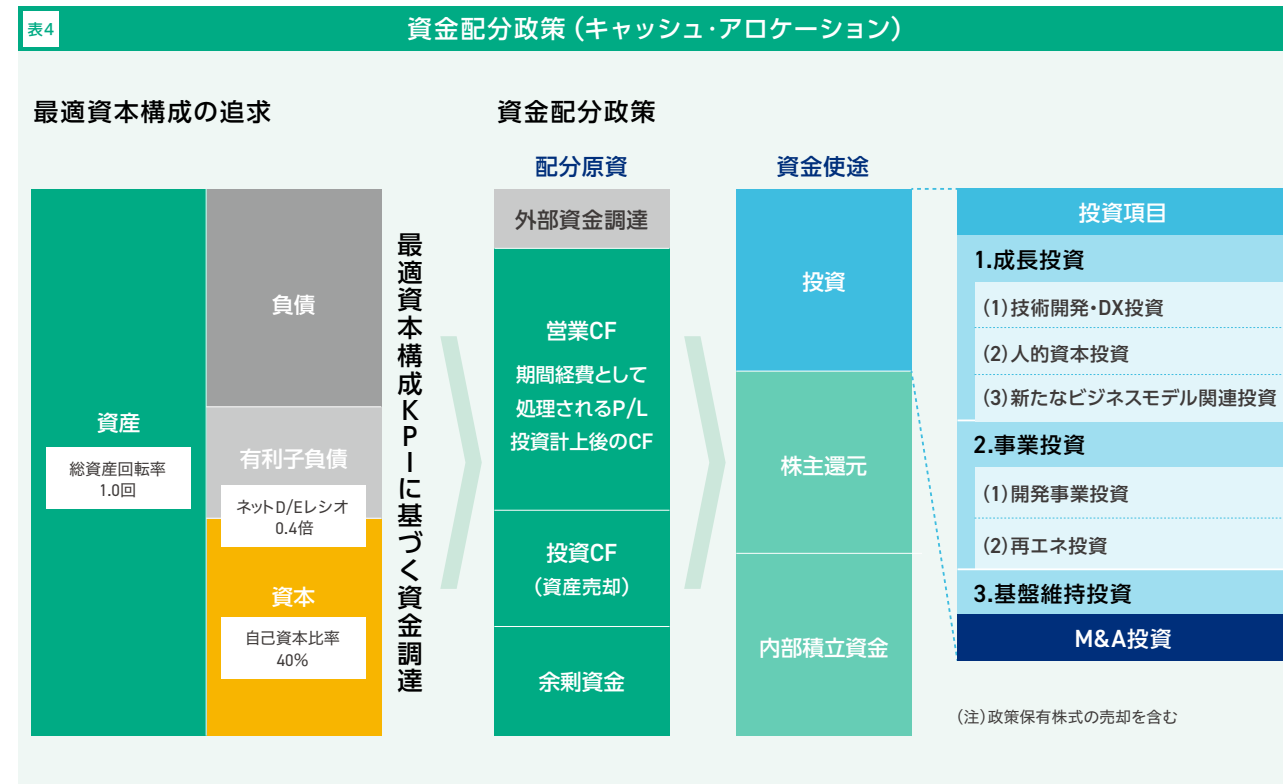
中長期的に目指す姿である【TAISEI VISION 2030】の達成に向け、事業で創出する資金を適切に配分し、持続可能で安定した企業経営、中長期的な企業価値の向上を目指し、ステークホルダーの皆様への期待に応えていきます。



2009年3月末		2024年3月末	
現金預金	1,501	現金預金	4,347
その他資産	15,214	その他資産	21,489
有利子負債	5,715	有利子負債	3,783
その他負債	8,153	その他負債	12,463
自己資本	2,553	自己資本	9,293
(内利益剰余金)	612	(内利益剰余金)	5,587
非支配株主持分	294	非支配株主持分	317
総資産:16,715億円		総資産:25,836億円	



※1 2017年度一株当たりの配当金については、2017年10月1日付の株式併合(当社株式5株につき1株の割合)後の水準に換算した金額を記載しています
 ※2 前年度の利益に対応した総還元性向を記載しています



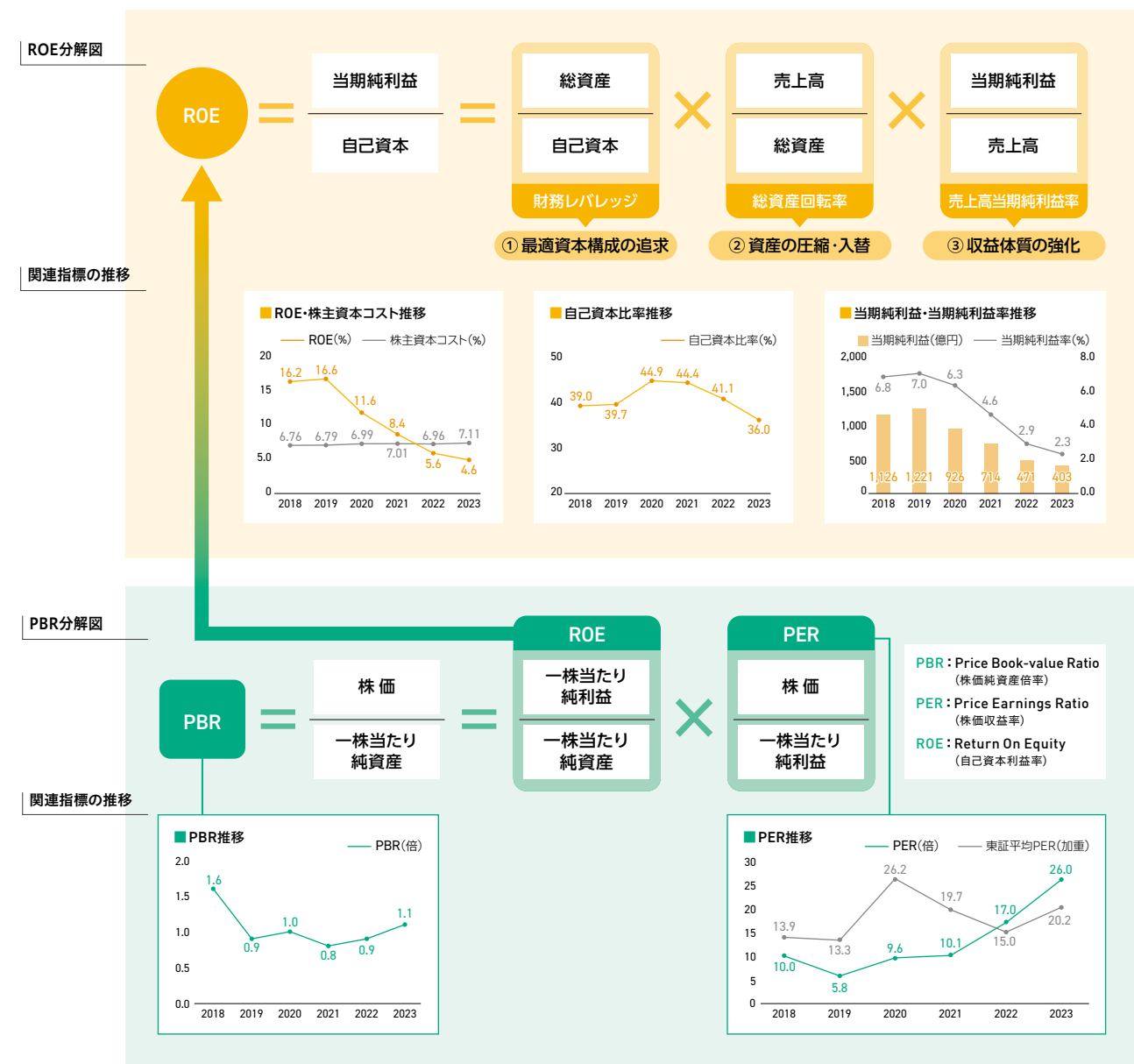
① 経営の基本方針

2030年度に向け、当社グループの経営資源(いわゆる「ヒト」・「モノ」・「カネ」)を最適に配分して【TAISEI VISION 2030】達成計画に取り組むために、「経営の基本方針」として「財務政策」、「人的資本」、「技術開発」を策定しました。これらの方針に基づく施策を確実に実施し、利益成長を実現していきます。

(1) 財務政策

株主資本コスト及びROE・PBRに対する現状認識

当社グループの株主資本コスト及びROE・PBRについては、以下のとおり認識しています。PBRの向上に向け、後述する施策を実施していきます。



目的と方針

2030年度の経営数値目標であるROE10%程度を継続的に達成するため、最適な資本構成(自己資本と外部調達割合)の追求、資産の圧縮・入替、収益体質の強化についてKPIを定め、取り組みを進めます。また、リタンの源泉となる成長投資については、投資基準と資金配分政策に基づいて実行します。

なお、当社グループはこれまで実質無借金経営を目標としてきましたが、財務規律が維持できる範囲内で有利子負債を活用して成長投資を行い、リターンを得る、という方向に方針を変更しました。成長の機会を逃すことなく、投資を実施していきます。

目的	当社グループの企業価値向上に資する基盤整備	方針
1 財務規律の保持(格付維持)を前提とし	ROE10%程度の継続的な確保と最適資本構成の追求	投資基準と資金配分政策に基づく成長投資の実施
2 建設事業の円滑な遂行を維持したうえで、		
3 株主還元(株主への利益配分)とのバランスを図りながら	ROE10%程度の継続的な確保と最適資本構成の追求	投資基準と資金配分政策に基づく成長投資の実施
4 成長投資枠を優先的に確保する		

1. ROE10%程度の継続的な確保と最適資本構成の追求

(i) ROE向上に向けたKPI: 小さなB/Sで大きな収益を稼得

① 最適資本構成の追求	② 資産の圧縮・入替	③ 収益体質の強化
財務レバレッジ 2.5倍	総資産回転率 1.0回	売上高当期純利益率 5%
① 最適資本構成の追求	② 資産の圧縮・入替	③ 収益体質の強化
<ul style="list-style-type: none"> 格付を維持できるネットD/Eレシオ(0.4倍程度)を遵守 自己資本比率40%程度(財務レバレッジ2.5倍)を維持 	<ul style="list-style-type: none"> 総資産回転率: 1.0回転以上 政策保有株式売却(2026年度末までに連結純資産額の20%未満に縮減) 統合リスク管理により、リスクアセット残高を連結株主資本の一定割合に抑制 	<ul style="list-style-type: none"> 売上高当期純利益率: 5%以上

ROE10%以上

(ii) 株主還元

- 配当性向: 長期・安定配当を前提に、30%程度を維持
- 「成長投資」及び「株主配当」後、余剰資金が生じた場合、「総還元性向100%」を上限に自己株式取得

2. 投資基準と資金配分政策に基づく成長投資の実施

資金配分政策
<ul style="list-style-type: none"> 個別投資の意思決定は、投資基準(事業特性に応じたハードルレートの設定)で判断 最適資本構成の追求に向けたKPIにもとづき、資金を調達 優先順位・配分率は、状況の変化に応じて適宜見直し 「内部積立資金」のうち、期中最低保有現預金残高からの超過額を余剰資金として取り扱い、必要に応じて「投資」、「株主還元」へ

▶ P.50 資金配分政策(キャッシュ・アロケーション)

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

【TAISEI VISION 2030】達成計画等の策定と併せ、「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」を定めました。前述の現状認識を踏まえ、PBRの向上に向けて、ROE及びPERの向上に資する下記の施策を実施していきます。

PBR向上に向けた取り組み

施策① ROEの向上 グループ国内建築事業の安定利益を確保

▶ 前中期経営計画では、事業量拡大に向けた生産体制の整備が遅れたこと、高騰した建設資材価格の価格転嫁が進まなかったこと、厳しい競争環境の中で複数の大型工事を戦略的に受注したことなどの影響を受け、主力事業の一つである国内建築事業の利益率が低下したことが、ROE低迷(4.6%)の主因です。

▶ グループ国内建築事業の収益力の立て直しを最優先課題と位置付け、前中期経営計画の最終年度から開始した取り組みを、中期経営計画(2024-2026)における重点施策として継続的に実行します。

〈重点施策〉 適切な入手・消化による 収益体制の立て直し

- 適切な生産能力の把握による消化体制の拡充と教育制度見直しによる生産性の向上
- 優位性のある分野への経営資源投入
- 建設業法改正の趣旨を踏まえた建設物価の工事価格への転嫁

▶ 中長期的には、2030年度以降にROE10%程度の継続的な確保を実現するため、グループ国内建築事業の売上総利益率を10%以上とすることを目指します。

施策② ROEの向上 戦略的意図に基づく株主還元施策を継続

▶ 戦略的な意図に基づく、「財務政策」を推進します。

施策③ PERの向上 財務規律や成長投資に対する具体的な方針を財務政策として開示

▶ 当社グループは、過年度に毀損した「財務体質の強化」を最優先課題とし、「実質無借金経営」を追求し、これを実現しました。

▶ 今後は、格付維持を前提に最適資本構成を追求し、以下の方針に基づいた施策を推進します。

資金調達方針

- 「ネットD/Eレシオ0.4倍」を遵守
- 自己資本比率40%程度(財務レバレッジ2.5倍)を維持

株主還元

- 配当性向：長期・安定配当を前提に、30%程度を維持
- 「成長投資」及び「株主配当」後、余剰資金が生じた場合、「総還元性向100%」を上限に自己株式取得

資産の圧縮・ 入替

- 総資産回転率：1.0回転以上
- 政策保有株式の売却(2026年度末までに連結純資産額の20%未満に縮減)
- 統合リスク管理により、リスクアセット残高を連結株主資本の一定割合に抑制

投資

- 配分原資が必要投資額に満たない場合は、内部積立資金より充当
- さらに不足する場合は外部調達を検討

株主還元

- 配当は、安定配当の観点から配分率を超過しても実施
- 配当原資が目標とする還元施策に満たない場合は、内部積立資金より充当

施策④ PERの向上 【TAISEI VISION 2030】達成計画の進捗実績の開示と真摯な対話

▶ 中長期事業戦略やDX等事業変革の推進によるKPIの達成状況に加え、サステナビリティ戦略等の非財務施策の進捗も併せて開示します。また、ステークホルダーとの真摯な対話を通じ、成長戦略の実現性に対する信認を得ます。

(2) 人的資本

人財を「資本」と位置付け、人財が競争力の源泉であることを明確化しました。「働きやすさ」と「働きがい」のある人事制度を構築し、エンゲージメントの向上や多様なキャリアパスの実現を目指していきます。

基本方針 人財が競争力の源泉であることを認識し、必要な施策をスピーディーに実行する

- 社員のエンゲージメント向上のために、能力を最大限に発揮できる環境を整備
- 当社グループの持続的成長を支えるための人的資本投資を拡充
- 身体的・精神的・社会的な健康と幸福感(ウェルビーイング)、多様なキャリアパスの実現

※【TAISEI VISION 2030】達成に向けた取り組みについては、Part3「サステナビリティ」人的資本をご覧ください P.91

(3) 技術開発

技術開発について、重点的に取り組む4領域「社会・環境問題」、「社会基盤強化」、「地方創生」、「フロンティア対応」を特定し、技術の差別化、生産プロセスの革新に取り組んでいきます。加えて、新たな事業への貢献や、持続的に事業を生み出す基盤の構築も目指します。

基本方針 取り組むべき技術領域を4つの領域(社会・環境問題、社会基盤強化、地方創生、フロンティア対応)に特定

- ZEBやT-eConcrete®等の環境・社会基盤強化技術等の強みを活かし、スーパーゼネコンに社会が求める技術を追求し、ブラッシュアップで差別化
- 喫緊の課題である担い手不足の解消に向け、生成AI・自動化・遠隔化等の技術を活用し、生産性を向上、生産プロセスを革新

※【TAISEI VISION 2030】達成に向けた取り組みについては、Part3「サステナビリティ」技術をご覧ください P.95

②事業基盤の整備方針

【TAISEI VISION 2030】達成計画において、事業横断的なテーマに関する取り組みを「事業基盤の整備方針」として示しました。人権尊重に関する企業としての責任を果たすために「サステナビリティ戦略(人権分野)」を新設し、また、昨今の不適切事案を踏まえて「品質」を追加しています。これらの方針に基づく施策を確実に実行し、より強固な事業基盤を築いていきます。

基本方針

サステナビリティ戦略 (環境・エネルギー分野) P.77

- 「環境方針」及び「TAISEI Green Target 2050(TGT2050)」を達成する
- ①TGT2050達成に結実させるため、一人ひとりの社員がTSA※活動に積極的に参加
 - ②環境デュー・ディリジェンスの継続的な実施
- ※TAISEI Sustainable Action®：グループ全社員が参加する環境負荷低減活動

サステナビリティ戦略 (人権分野) P.87

当社グループの事業に携わる一人ひとりの人権を尊重する

安全 P.99

死亡災害ゼロ、重大事故ゼロ、環境事故ゼロの継続を目指す

品質 P.100

適正な品質管理を徹底し、品質起因の不具合の撲滅と顧客満足度の向上を目指す

③ 中長期事業戦略

グループ国内 建築事業

所管する主なグループ会社

大成ユーレック株式会社
大成設備株式会社
大成建設ハウジング株式会社

株式会社佐藤秀
ピーエス・コンストラクション株式会社

2030年に目指す姿

**変化する社会ニーズを捉えた成長戦略を描き、
技術に裏打ちされた建築関連サービスの提供により、
顧客・社会の価値向上に貢献**

～環境技術及びデジタル・スマート化技術の提供、ストック市場でのビジネス展開～

取締役 常務執行役員
建築総本部長兼建築本部長 **山浦 真幸**



建 築事業は、当社グループの中核事業です。前中期経営計画では、作業所支援体制の拡充、M&Aによる事業領域の拡大、各種教育の充実、品質管理体制の見直し等に取り組んできました。しかしながら、受注競争の激化や物価高騰の影響を受け、利益目標達成に至りませんでした。また、昨年発生した鉄骨建方等精度不良事案及び工程遅延事案により失われた信頼回復もまだ道半ばです。さらに、時間外労働上限規制の適用を受け、事業量に応じた要員配置や生産性の向上が一層重要となる等、体制の立て直しが急務です。

今後は、新中期経営計画達成に向けて、「利益重視」を徹底し、生産能力の適切な把握、注力分野への経営資源の配分、業務プロセスの改革、人材への積極投資等により、社員のエンゲージメントを高めるとともに、採算の改善と消化体制の充実を図り、生産性向上と業績回復を目指します。

克服すべき課題に真正面から取り組み、変革の動きを一層加速させ、強い決意をもって【TAISEI VISION 2030】の目標達成を目指します。

現状認識

リスク	機会	強み
<ul style="list-style-type: none"> 国内建築市場の受注競争激化 中長期的な建設マーケットの減少 円安やエネルギー価格の上昇等による建設資材価格の高騰 少子高齢化・労働人口減少に伴う建設技能労働者不足 時間外労働上限規制適用に伴う施工能力への影響、労務費の高騰 気候変動・天災等による施工能力低下 	<ul style="list-style-type: none"> 環境関連技術のニーズの高まり 国内企業の好業績に伴う民間建築の堅調な需要 地政学リスクの高まりを受けた製造業の国内生産回帰 建設マーケットシェア拡大に向けた成長分野・劣後分野への拡大余地 現場力や生産性を高める学びの環境づくり 拡充の余地 施工の機械化やプレキャスト化、デジタル活用による生産性向上、作業負担の軽減、品質の均一化 	<ul style="list-style-type: none"> ZEB等、カーボンニュートラルへの先進的取り組みと実績 豊富な既存顧客へのリニューアル工事等の提案 顧客ニーズに応える提案力と一貫通貫の総合的技術力 事業領域拡大に向けた、M&A等の活用 鉄筋アカデミー等やオンデマンド教育等による社員育成 技術開発力を活かした施工の機械化、業務デジタル化 ピーエス・コンストラクション(株)のグループ加入によるプレキャスト技術の向上

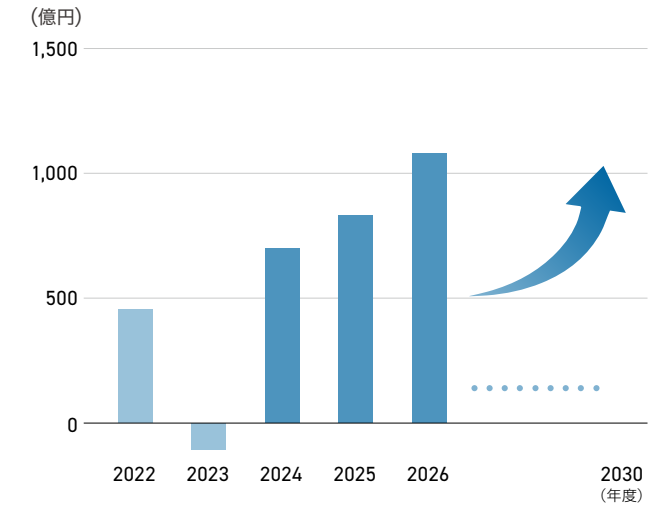
主な分野に関する認識

分野	シナリオ・取り組み方針
半導体	政府戦略を背景に国内市場は大幅に拡大。既存得意先対応を中心に消化体制を整備
医薬	既存施設の改修が増加傾向。豊富な知見を持つエンジニアリング本部と連携しエンジニアリング関与プロジェクトに注力
データセンター	市場は拡大傾向。高い専門性が必要なため社内外のリソースを活用して対応
マンション	再開発の超高層タワーマンション需要は堅調。都心・地方中核都市の駅前再開発におけるタワーマンションに特化
リニューアル	リノベーション ZEB/BCP などの市場は拡大するため、提案営業及び O&M 事業によって顧客を囲い込み

前中期経営計画の成果(2023年度)

- 本部に設置したデジタルプロダクトセンター、作業所業務推進センターの支援体制を拡充し、作業所業務の分業化と効率化を推進
- 品質管理本部を設置し、施工中物件の品質管理プロセスの確認・指導強化
- M&Aにて、木質建築を強みとする(株)佐藤秀及びプレキャストコンクリートに実績のある(株)ピーエス三菱(現 ピーエス・コンストラクション(株))をグループ化
- 鉄筋アカデミーに続き、鉄骨アカデミーを開講。併せて社内イントラ利用のオンデマンド教育環境を整備し、社員の技術教育を充実
- 作業所への遠隔カメラ設置及びWi-Fi環境整備による、作業所のIT化促進

今後の売上総利益イメージ



目指す姿の達成のためのストーリー

注力分野の選定	<ul style="list-style-type: none"> ● 物価高騰を前提とした受注活動へマインドセットを転換し、将来性が高い分野（半導体工場等）に注力 ● 強みであるリニューアル、エンジニアリング事業関連プロジェクト及び市街地再開発関連工事に資源を配分 ● 環境技術や建物ライフサイクルを通じた提案営業を拡大
設計を含めた消化体制の拡充、採算性改善、グループシナジーの追求	<ul style="list-style-type: none"> ● 適正な仕事量と要員配置の実現、品質・工程トラブルの防止 ● 新規サプライヤーの開拓や新たな海外調達ネットワークの整備による調達力の向上 ● ブランド力を活かした採用活動や環境関連技術の展開など、グループ連携を強化

TOPICS



木造・鉄骨ハイブリッド構造採用の羽田空港第1ターミナル北側サテライトが着工

本工事は、将来の航空需要拡大や旅客利便性の向上を見据えた増築工事です。構造用木材に国産材1,800 m³を使用し、さらに各種環境技術を採用することにより建設時の二酸化炭素排出量と供用開始後の建物エネルギー消費量の削減を図るなど、人にも環境にもやさしい先進的な空港建設に取り組めます。



バルコン with 隈研吾 コンクリート住宅は美しさと強さの新領域へ

「バルコン」は壁式鉄筋コンクリート造の強固な建物であり、地震・火災等の様々な災害に対して無類の強さを発揮します。2023年には日本を代表する建築家隈研吾氏とともに、バルコンの技術をベースとする、木のやさしさとぬくもりを取り入れた「モクコンの家」を開発しました。

③ 中長期事業戦略

グループ国内 土木事業

所管する主なグループ会社
 大成ロテック㈱
 成和リニューアルワークス㈱
 ㈱ジェイファスト
 ピーエス・コンストラクション㈱

2030年に目指す姿

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

～国土強靱化／カーボンニュートラル／インフラリニューアル等における事業領域の拡大～

取締役 専務執行役員
 土木本部長 白川 賢志

土木事業は、前中期経営計画において、強固な事業基盤確立のための体制整備を着実に進め、売上・利益とも数値目標を達成しました。また当社の高い技術力と総合力を活かして、難易度の高い大型案件等を数多く受注しました。さらに、事業領域の拡大に向けて、成長分野である洋上風力や高速道路リニューアル等の差別化技術の開発、エネルギー・カーボンニュートラル(CN)事業への参画などを着実に進めるとともに、㈱ピーエス三菱(現 ピーエス・コンストラクション㈱)を連結子会社化しました。【TAISEI VISION 2030】達成計画においては、国土強靱化、CN、インフラリニューアル等における事業領域拡大が見込まれることから、「目指す姿」に『高い技術力と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』を掲げています。豊富な施工実績に基づくブランド力、技術開発力、あらゆる要望に応える設計・施工能力といった当社グループの強みを最大限に活かすとともに、省人化技術の開発や生成AIの利活用を推進し、適正な受注・生産体制を整備していきます。国内土木事業部門は【TAISEI VISION 2030】における中核事業として、盤石な事業基盤の上に、さらなる成長を目指します。

現状認識

リスク	機会	強み
<ul style="list-style-type: none"> 国内土木市場の受注競争の激化 地政学リスク等による建設資材価格の高騰 少子高齢化・労働人口減少に伴う建設技能労働者不足 時間外労働上限規制適用に伴う施工能力への影響、労務費の高騰 	<ul style="list-style-type: none"> 脱炭素社会、循環型社会、自然共生社会に向けた環境関連技術のニーズの高まり 国土強靱化を背景とした堅調な需要 インフラ老朽化に伴うリニューアル市場の拡大 豪雨災害の激甚化に伴うダムや地下河川施設(シールド)へのニーズの高まり 空港関連等の国家的な大型プロジェクトへの参画 	<ul style="list-style-type: none"> 豊富な実績による知名度と信頼 競争優位性のある提案力、高度な技術力 安全・品質管理を含む質の高い施工管理能力 本社技術部門による作業所のバックアップ体制 業界トップクラスの施工能力

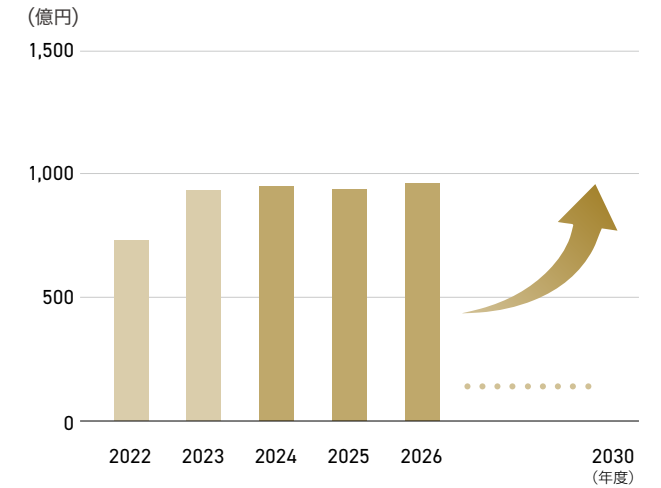
主な分野に関する認識

分野	シナリオ・取り組み方針
ダム・河川	ニーズが高く、複数の大型案件の出件が見込まれるダム・地下河川施設に対し、特に豊富な施工実績のある地下河川シールド工事に注力
防衛・港湾空港	継続的な予算確保が見込まれる防衛関連工事に注力。 また、成田空港・中部国際空港拡張計画等の大規模プロジェクトに注力
道路	半永久的な出件が見込まれるリニューアル工事(高速道路地下化・大規模更新・床版取替)分野に注力
鉄道	一定の市場が見込まれる「駅」の高度利用・立体交差化等の新規大型案件に注力
エネルギーCN	洋上風力の技術開発・実証・実績を積み上げ、浮体式のフロントランナーを目指す

前中期経営計画の成果(2023年度)

- 受注競争力の向上
当社の技術力・総合力を活かせる大型工事(防衛・日本橋関連)を受注、ダム案件などの注力分野における組織力・積算力の向上、グループ会社に技術提案・積算対応組織を新設し人的支援を実施
- 成長が見込まれる分野に対する取り組み促進
浮体式洋上風力発電に関する技術開発、床版取替機の開発、大成建設グループ次世代技術研究所及び大成ロテック㈱の「次世代舗装実験走路」の建設着手
- 事業領域の拡大とM&A
アンモニア混焼実証試験中のJERA碧南火力発電所で土木関連工事を受注、㈱ピーエス三菱(現 ピーエス・コンストラクション㈱)の連結子会社化による高速道路リニューアル事業の拡大

今後の売上総利益イメージ



目指す姿の達成のためのストーリー

受注・消化体制	<ul style="list-style-type: none"> ● 新卒・キャリア採用拡大と教育システムの整備、シニア社員活躍に向けた環境の整備 ● 高速道路リニューアル要員の計画的育成と支援チームによる作業所業務集約化の継続 ● ダム関連工事の技術開発の推進、積算精度向上 ● 省人化技術(重機の遠隔操作、自動・自律化)の開発、生成AIの利活用による生産性向上
CN関連(洋上風力・原子力 他)	<ul style="list-style-type: none"> ● 洋上風力関連の技術ライセンス取得・実証事業参画・拠点設置等による技術開発推進 ● 原子力発電施設関連の技術営業の推進 ● 新規事業の技術・ノウハウの獲得に向けた外部リソースの活用
グループ会社	<ul style="list-style-type: none"> ● 新設した応札対応組織で知見を蓄積、設計変更獲得に向けた人的支援を継続 ● 処遇改善やグループ全体での採用活動による要員確保 ● シナジーが見込める舗装・リニューアル分野でのM&Aの推進

TOPICS



首都高日本橋地区地下化事業関連工事

本事業のうち、常盤橋地区トンネル工区及びシールドトンネル工区を当社が受注しました。河川の下や、地下鉄・インフラが輻輳する地下にトンネルをつくるという、高い技術力が求められる工事になります。『日本橋川に青空を』のコンセプトのもと早期完成を目指します。



環境・社会課題の解決に向けた

成和リニューアルワークス㈱の取り組み

成和リニューアルワークス㈱は、土木基礎工事の他、環境・社会課題の解決に向け、後施工耐震補強、土壌浄化、濁水処理などに取り組んでいます。山間部の工事現場や電力供給が困難な被災地などでの活用を見据え、太陽光発電と大容量蓄電池のパッケージ化を目指しています。

③ 中長期事業戦略

グループ国内 開発事業

所管する主なグループ会社 大成有楽不動産㈱

2030年に目指す姿

培ってきた「開発ノウハウ」とゼネコンとしての「技術力」を武器に、付加価値の高いまちづくりに貢献

～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～

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**

開 発事業は、前中期経営計画においては、安定的に推移した不動産市況の下、オフィスやマンション事業等が予定どおりに進捗し、数値目標を達成しました。また、不動産ポートフォリオに関しては、物件売却によるフロービジネスと賃貸オフィスなど継続収益をもたらすストックビジネスのバランスや、エリア・用途等の組み合わせにより「グループ開発事業の安定的な収益基盤の構築」に取り組み、資産残高の積み上げや投資機会の拡大など一定の成果を得てきました。

【TAISEI VISION 2030】の達成に向けては、これまで工事受注獲得で培ってきた「開発ノウハウ」を開発投資にも振り向けるとともに、ゼネコンの「技術力」を活用し差別化することで、付加価値の高いまちづくりを実践していきます。具体的には、大型開発や再開発をターゲットに、ゼネコンの顧客基盤や工事受注を起点として、投資機会を拡大していきます。また、当社の先端技術を取り入れた自社開発やマンションの商品開発に取り組み、技術力で差別化を図っていきます。加えて、当社は平和不動産(株)と2024年6月より資本業務提携を開始しました。本提携では、中長期的な協働関係を構築の上、両社の事業基盤・ノウハウ等の強みを活かすことで、「相互の企業価値の向上」に取り組んでいきます。

現状認識

リスク	機会	強み
<ul style="list-style-type: none"> ●急激な景気変動、金利上昇等による不動産市況の変化 ●需給バランスの変動による空室率・稼働率や賃料の上下動 ●建設資材及び資源価格の高騰等による事業コストの上昇 	<ul style="list-style-type: none"> ●社会・環境課題の解決に向けた新たなまちづくりへのニーズ増加 ●高度なノウハウを必要とする大型開発や再開発案件の増加 ●プロジェクトの初期段階からゼネコンの技術関与が求められる案件の増加 	<ul style="list-style-type: none"> ●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 ●ゼネコンとしての広範な顧客基盤と、設計・施工・エンジニアリング、脱炭素の分野における高い技術力 ●マンション事業（分譲・賃貸）の高い推進力と豊富な実績 ●川上の事業提案から設計・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できる総合力 ●共同事業やコンソーシアム等を牽引するマネジメント力

主な分野に関する認識

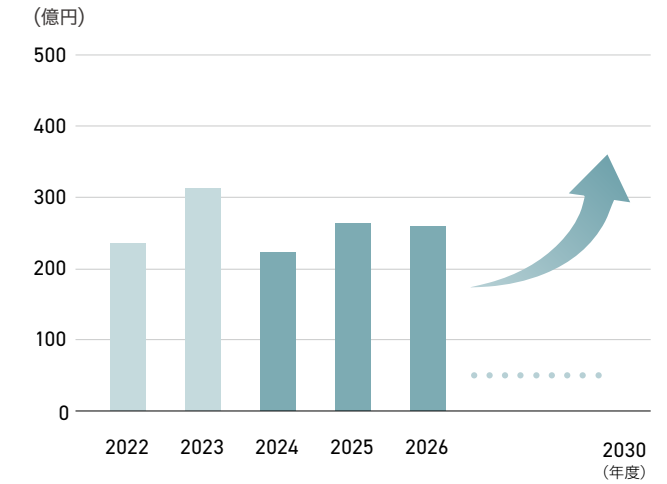
分野	シナリオ・取り組み方針
オフィス	市況変動が比較的小さい「大都市」「好立地」での相対取引可能な案件を発掘
ホテル	インバウンド需要の回復に伴い首都圏・関西圏を中心に収益性が大きく改善。専門性が高いアセットに対して、各オペレーターとの連携を強化
物流	eコマースや2024年問題を背景に市場が拡大。東京湾岸エリア等では賃料が底堅く推移。対象エリアを見極めるとともに、要員・コストとのバランスを考慮して推進
マンション	当面堅調に推移。分譲は金利・景気動向の影響を見極めて対応。省エネ等、ゼネコンとしての技術力を活かした「高付加価値商品」を開発し顧客へ訴求

前中期経営計画の成果(2023年度)

- 目標ポートフォリオ構築に向けて、国内では「青山ビルディング」「大手町野村ビル」等の好立地優良物件に投資
- 資金効率を意識した回転型ビジネスモデルによる収益獲得
- 当社が開発を推進するとともに、他社と共同で設立した特定目的会社への出資を通して開発投資を行った「セントラグラウンドホテル大阪[※]」が開業
- 物流倉庫、データセンター等の新たな開発事業分野への取り組み開始
- 私募リート「大成建設プライベート投資法人」の運用開始
- 「等々力緑地再編整備・運営等事業」にて、再編整備と管理運営を一体で行うPFI事業を開始

※セントラ ホテルズ&リゾーツ(本社 タイ・バンコク)の日本初進出ホテル

今後の売上総利益イメージ



目指す姿の達成のためのストーリー

開発ノウハウを活用した利益最大化	<ul style="list-style-type: none"> ●大型開発プロジェクト、再開発プロジェクトをターゲットに、開発推進力を活かしながら開発事業投資の機会を創出 ●グループや組織間（国内開発、海外開発、大成有楽不動産(株)グループ、平和不動産(株)等）の連携促進とノウハウ共有化による収益機会創出を追求 ●開発事業の人財は国内・海外を問わず一体で採用・育成し、必要な能力・適性に応じて配置
ゼネコンとしての「技術力」を活用した事業創出	<ul style="list-style-type: none"> ●先端技術（カーボンニュートラル、緑化、スマートビル、レジリエンス等）を採用した自社開発事業の商品開発に取り組み、技術力により差別化 ●当社技術を採用した不動産をショールームとして活用することで開発事業の投資機会を創出 ●新たな分野（ホテル・物流・データセンター）の開拓に向けて、当社設計本部、エンジニアリング本部等と連携し、運営ノウハウを商品企画へ反映

TOPICS



大成建設(株)

新たな開発分野への取り組み 鳥栖物流施設
主要用途：物流倉庫 所在地：佐賀県鳥栖市

物流会社の所有地において、当社が出資する特定目的会社がマルチテナント型倉庫を建設・賃貸する事業です。土地取得から運営まで一貫した「オール大成」で取り組む物流倉庫であり、2024年7月に完成しました。



大成有楽不動産(株)

環境に配慮したマンション開発 テラス駒込イースト
主要用途：共同住宅 所在地：東京都北区

大成有楽不動産(株)として2例目となる「ZEH-M Oriented」を取得した新築賃貸マンション開発事業で、大成ユーレック(株)の施工によるグループ連携プロジェクトです。建物の断熱性能をZEH基準まで引き上げ、高効率な住宅設備機器を採用し、エネルギー消費量を基準値に対して27%削減しました。様々なライフスタイルに対応する間取りと省エネ性能が評価されています。

③ 中長期事業戦略

グループ 海外事業

2030年に目指す姿

国内で培った技術ノウハウを活用し、自らも成長しながら、質の高い社会インフラ整備により、進出国の経済的・社会的発展に貢献

～海外成長市場での現地化推進・高い技術力による差別化・魅力ある事業体制の構築～

常務執行役員 国際事業本部長 菅原 達也

海外事業は、前中期経営計画では、重点国における安定的な事業量確保と、現地法人を中心とした収益構造への転換を図りました。しかし、現地化・拠点化による安定的な事業基盤の確立は道半ばであり、価格競争力、施工能力強化のための施策を継続する必要があります。そこで、2024年4月に建設事業と開発事業を同一傘下とする組織再編を行いました。建設と開発によるシナジーが発揮され、今後、事業機会の拡大及び安定的な収益基盤の構築につながるものと期待しています。

【TAISEI VISION 2030】の達成に向けては、空港やシールドトンネル工事等の実績、高度な技術力や品質・工程・安全管理能力といった当社グループの強みを活かすとともに、人財の確保・育成、アライアンスパートナーとの協力を進めていきます。

海外事業は、現地の社会や生活の基盤を整備し、国の発展に貢献できる魅力ある事業であり、グループの未来の事業の柱として、大きな価値の創出が期待できるビジネスです。そうした想いを社員と共有しながら、次の時代への飛躍にチャレンジしていきます。

主な分野に関する認識

分野	シナリオ・取り組み方針	重点地域
海外建築	・徹底的な現地化と権限移譲を進めるとともに、開発ノウハウを活用し、現地法人等の成長基盤構築に注力 ・ODA等の国際入札案件については、ターゲットを慎重に見極めて対応	ベトナム・インドネシア・タイ・フィリピン・台湾・インド
海外土木	現地政府やODA案件等に、リスク管理を徹底し、確実な収益確保に注力	シンガポール・フィリピン・バングラデシュ
海外開発	事業体制を整備し、施工現地法人と連携の上、開発利益確保に注力	米国・台湾・ベトナム・インドネシア
建設・開発以外	エネルギー・インフラ事業（コンセッション事業など）へパイロット的に参画し、事業ノウハウの獲得に努め、将来の展開を模索	-

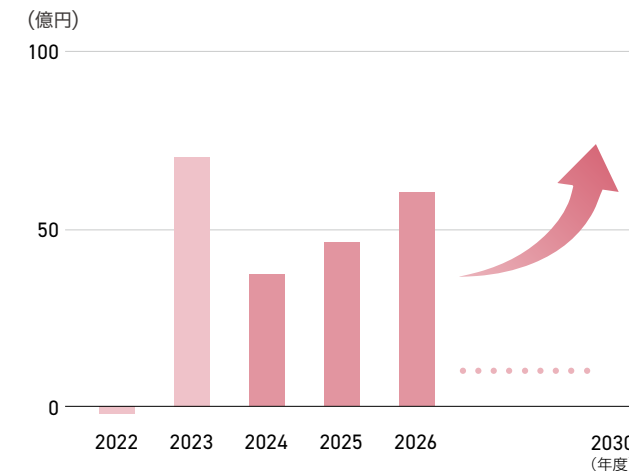
現状認識

リスク	機会	強み
<ul style="list-style-type: none"> 進出国の財政破綻や安全上のリスク 進出国特有の制度、法令、商慣習により発生する契約上のリスク 地政学リスク 物価高騰リスク 為替リスク 	<ul style="list-style-type: none"> 世界の建設・不動産市場の持続的な成長 世界的なサステナビリティへの取り組み加速 新興国における技術評価の重要性の高まり 	<ul style="list-style-type: none"> 重点地域における特定顧客からの高い信頼 競争力のあるアライアンスパートナーや日系デベロッパーとの協業関係 国内で培った技術ノウハウを活用した設計・施工の総合的な対応力

前中期経営計画の成果(2023年度)

- キャリア採用や国際枠での新卒採用等、営業・施工能力の増強に向けた人財確保
- 注力地域として取り組みを開始しているインドのムンバイにおいて、日系不動産の現地法人からオフィスビルの建設工事を受注
- 事業機会の拡大と安定的な収益基盤の構築を図ること等を主な目的として、これまでの国際支店と国際営業本部、都市開発本部国際開発事業部を一体化し、「国際事業本部」として組織を再編

今後の売上総利益イメージ

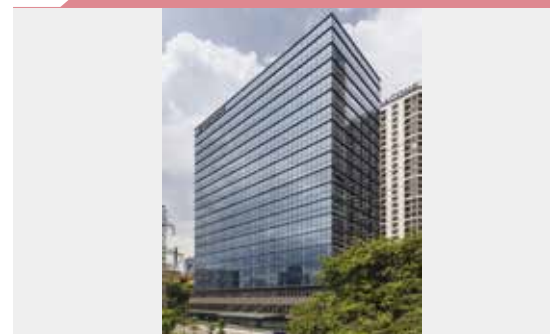


目指す姿の達成のためのストーリー

組織	●支店（施工・コーポレート）・営業・開発機能を一体化し、国際事業本部として再編 建設事業と開発事業を1つのプロフィットセンターとすることでシナジーを発現し、事業機会の拡大及び安定的な収益基盤を構築
建設（建築）	●重点地域において、現地法人への権限移譲の推進、ローカル人材の育成、現地ゼネコン等へのマイナー出資などにより、顧客層・案件母数を拡大
建設（土木）	●重点3地域を中心に、アライアンスパートナーも活用しながら営業・積算・施工対応力を高め、当社に優位性のある案件に注力
開発	●海外要員の育成及びローカルパートナーとの協業、土木・建築・現地法人のネットワークを活用し、開発案件の情報量を拡大
エネルギー・インフラ	●新たな収益源の獲得を目的としてインフラ関連のPPP・コンセッション事業へパイロット的に参画し、事業運営ノウハウを獲得

TOPICS

大成ディベロップメントハノイ/ ビナタ・インターナショナル



ベトナム・大成スクエアハノイで、「日本品質のワークプレイス」を提供

ベトナムのハノイ市において、大型オフィスビルの開発から設計施工、管理運営までを当社グループ単独で取り組むプロジェクトです。2024年5月に竣工を迎え、海外開発事業のフラッグシップとして、「日本品質のワークプレイス」の提供を実現しています。

大成タイランド



タイにおいて(株)カネカと協働し Green Multi Solar®の実証棟を建設

様々なCO₂削減手法に注目が集まる中、子会社の大成タイランドは、(株)カネカと協働し、タイ国立科学技術開発庁の敷地内に両社で共同開発したガラス一体型発電システム「Green Multi Solar®」の実証棟を建設しました。建物壁面の有効活用を目指しています。

③ 中長期事業戦略

グループ エンジニアリング事業

所管する主なグループ会社 | ネットワーク・アライアンス㈱

2030年に目指す姿

高いエンジニアリング力と建設力を両輪に、最先端の生産施設の企画から維持管理まで一貫したサービス提供により顧客の課題解決に貢献

～営業・設計への人財投入、外部連携による生産体制の確保、エンジ主体工事の確立～

常務執行役員
エンジニアリング本部長 **高浜 信一郎**

工ン지니어リング事業は、医薬品製造施設を核として他のゼネコンに先駆けて取り組んできた競争優位性のある事業であり、【TAISEI VISION 2030】の達成に向けて注力する事業です。

前中期経営計画では、受注競争の激化や急激な物価高騰の影響がある中、注力する医薬品分野では、コロナ禍における「バイオ医薬品製造拠点等整備事業費補助金」による投資を取り込み、また成長が期待される半導体分野では、半導体原料や素材工場に業務領域を拡大することで、今後の成長市場開拓への礎を築けたものと考えます。当本部では、【TAISEI VISION 2030】の達成に向け「製造プロセスを深く理解し、工場運用に関する高い専門知識を持つエンジニアリング技術集団」となることを掲げています。豊富な経験で培った技術力を最大限活用し、生産施設の企画から維持管理までの一貫した付加価値の高いエンジニアリングサービスを提供することで、建物を含めた製造施設全体の受注を獲得し、目標達成とグループの新たな柱となることを目指します。

現状認識

リスク	機会	強み
<ul style="list-style-type: none"> 最先端の差別化技術を常に獲得・維持し続けなければ、受注優位性を失うリスクが顕在化 建設資材価格の高騰、調達リスク 要員の確保 	<ul style="list-style-type: none"> 社会・環境課題の解決に向けた顧客のニーズの多様化 常に変化する成長市場の設備投資需要 地政学リスクの高まりを受けた製造業の国内生産回帰 	<ul style="list-style-type: none"> 豊富な実績の中で培った製造プロセスへの高い専門性とエンジニアリング力 建物から生産プロセスまでの全体最適を実現する設計・施工力 製造施設を熟知したPL(Project Leader)による一貫したプロジェクトマネジメント体制

主な分野に関する認識

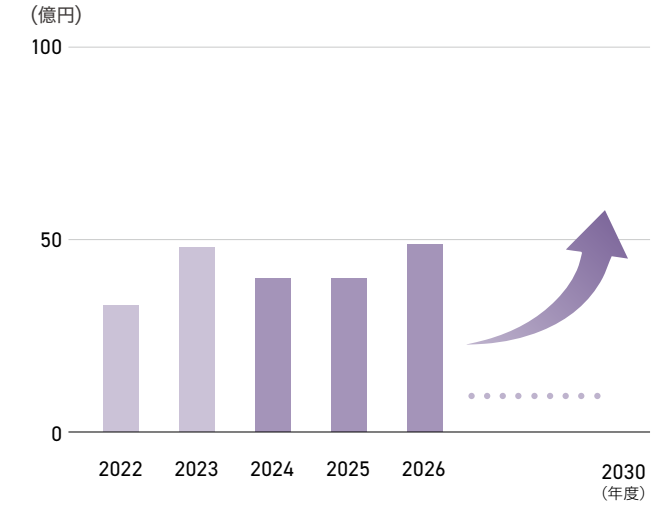
分野	シナリオ・取り組み方針
医薬品	コロナ禍を機に、製造施設への投資継続が見込まれるバイオ医薬品（ワクチン、抗体医薬など）、国内回帰が見込まれる抗生物質などの従来医薬品に注力
半導体	DX技術の進展に伴う急成長が見込まれ、当社保有技術の活用が有望な市場。半導体原料や素材などを含め、幅広い領域を対象として注力
食品	原材料高の影響などもある中、大きな課題である労働力確保に向けた投資が見込まれる省人化・自動化に注力
物流	eコマースの増加により高機能物流施設への投資拡大が見込まれる中、競争優位性のある工場併設倉庫に注力

前中期経営計画の成果(2023年度)

主な分野の活動状況

- 医薬品分野：ワクチン生産体制強化のためのバイオ医薬品製造拠点等整備事業案件の入手をはじめ、差別化技術提案を徹底することで幅広く受注を獲得
- 半導体分野：半導体製造装置工場や素材製造工場などの受注及び売上を拡大
- 食品分野：自動化・省人化を推進した最新工場を竣工。顧客の生産性向上に寄与
- 物流分野：製造施設に付随する物流施設を堅調に受注事業領域の拡大に向けた体制整備
- 設計事務所や施工会社、エンジニアリング企業等とのアライアンスを含めた協業体制を着実に拡大

今後の売上総利益イメージ



目指す姿の達成のためのストーリー

競争力の確保	<ul style="list-style-type: none"> ● 医薬品分野でのシェア拡大、半導体分野での領域拡大に必要な最先端技術などの差別化、提案力をアライアンス等の外部連携により獲得 ● 食品分野ではフィジビリティスタディ（事業実現可能性調査）やコンサルティング業務の受託、自動化・省力化案件に注力 ● 物流分野では製造業の工場併設倉庫案件に注力
消化体制・コスト	<ul style="list-style-type: none"> ● 計画的な採用・教育、柔軟な要員配置で社内リソースを確保 ● アライアンスなど施工フェーズにおける協業体制を強化し、計画立案業務に注力することで生産性を向上 ● 購買・積算・品質管理・安全管理・工程管理等に対する社内の支援体制を整備

TOPICS



富士フィルム富山化学Lotusプロジェクト一期工事（完成予想図）

ワクチン生産体制強化のためのバイオ医薬品製造拠点等整備事業

国内最大級のワクチン製造拠点を構築しています。当社のエンジニアリング力を活かし、抗体医薬品（平時）と組み換えサブユニットワクチン（有事）の製造施設の構築に向けて取り組んでいます。



医薬品の共同物流サービスを提供

ネットワーク・アライアンス㈱は、医薬品物流における物流品質管理の厳格化や時間外労働の上限規制、持続可能な地域物流ネットワークの構築等の様々な問題に、DXを活用し解決に向けて取り組んでいます。

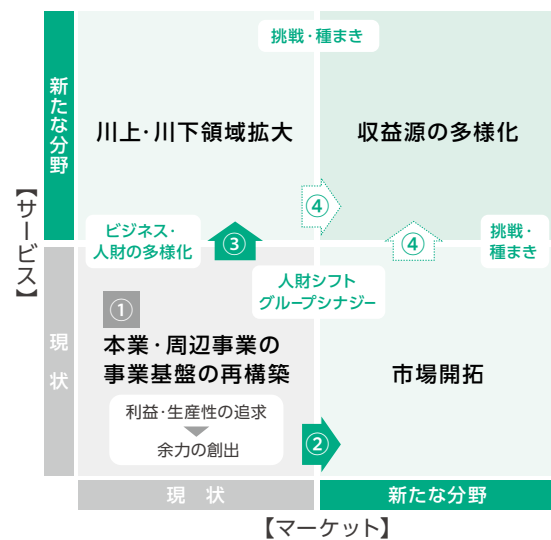
④新たなビジネスモデル

【TAISEI VISION 2030】達成に向け、下記のストーリーに沿って既存事業の再構築を図るとともに、建設周辺事業へのリソース投入や多様な建設関連サービスを提供することにより、事業の多様化による収益基盤の安定化に取り組んでいきます。いかなる外部環境の変化にも対応し、お客様と社会からの期待と要請に応えることができるレジリエントな企業を目指します。

【TAISEI VISION 2030】におけるビジネスモデルのイメージ

基本方針 —— 国内建築事業の立て直しにより、主力事業にふさわしい事業基盤を再構築した上で、建設周辺事業へのリソース投入や、多様な建設関連サービスを提供し、事業の多様化による収益基盤の安定化を目指す

[イメージ]



[ストーリー]

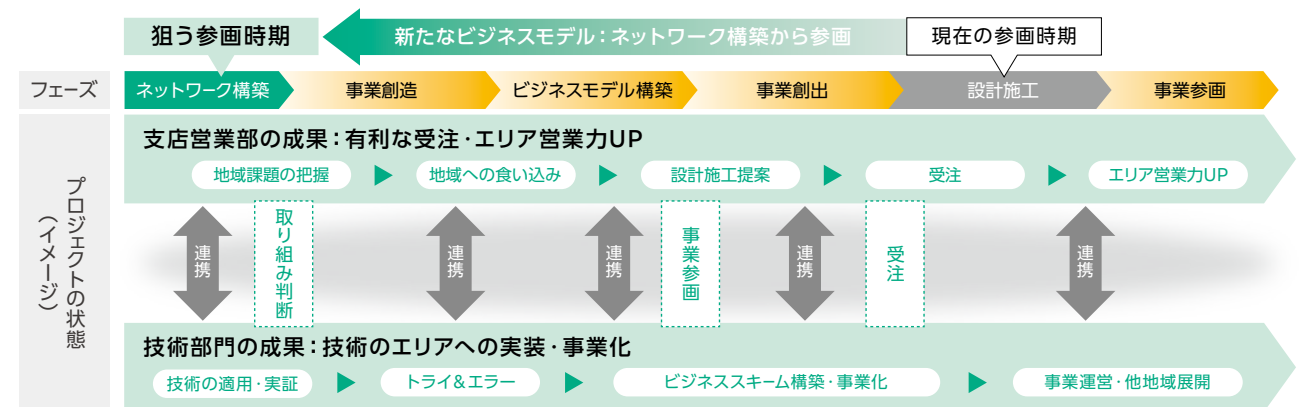
- ①本業・周辺事業の事業基盤の再構築【既存事業の立て直し】**
 - バックオフィス化、作業所運営プロセスの見直しにより、要員や労働時間の余力を創出
 - 環境分野のフロントランナーとして、建設物の脱炭素化を図り、デジタル技術の活用を進め、利益率を高める
- ②市場開拓【対象マーケットの拡大・シフト】**
 - 強みのあるリニューアルやエンジニアリング分野等に対して増員・人材をシフト
 - 保有する技術や施設を有効活用し、本業・周辺事業の新市場を開拓
- ③川上・川下領域拡大【提供サービスの多様化】**
 - 川上：総合力を活かした、エネルギー・インフラ事業への参画等
 - 川下：エネルギー・マネジメント・サービス・IoT技術の活用によりO&M事業を包括的に受託できる能力を身に付け対応領域を拡大
- ④収益源の多様化【新たなビジネス領域への挑戦】**
 - 保有する技術や社員のアイデアを、建設業とは異なる形態で事業化
 - アライアンス等を通じて様々な外部リソースを活用しながら将来の技術シーズを育成

(1) 地域連携戦略

新たなマーケットへの取り組みの一つとして、「地域連携戦略」を策定しました。これまでのように、設計施工段階からの参画でなく、地方自治体等の「課題解決パートナー」としての役割を果たし、事業の創出を目指します。

基本方針 —— 大手ゼネコンに対する地方自治体や地元企業の「課題解決パートナー」としての期待の高まりを好機と捉え、「地域課題の解決」を起点とする新たな営業プロセスを構築することで受注優位性を高めるとともに、事業の創出を目指す

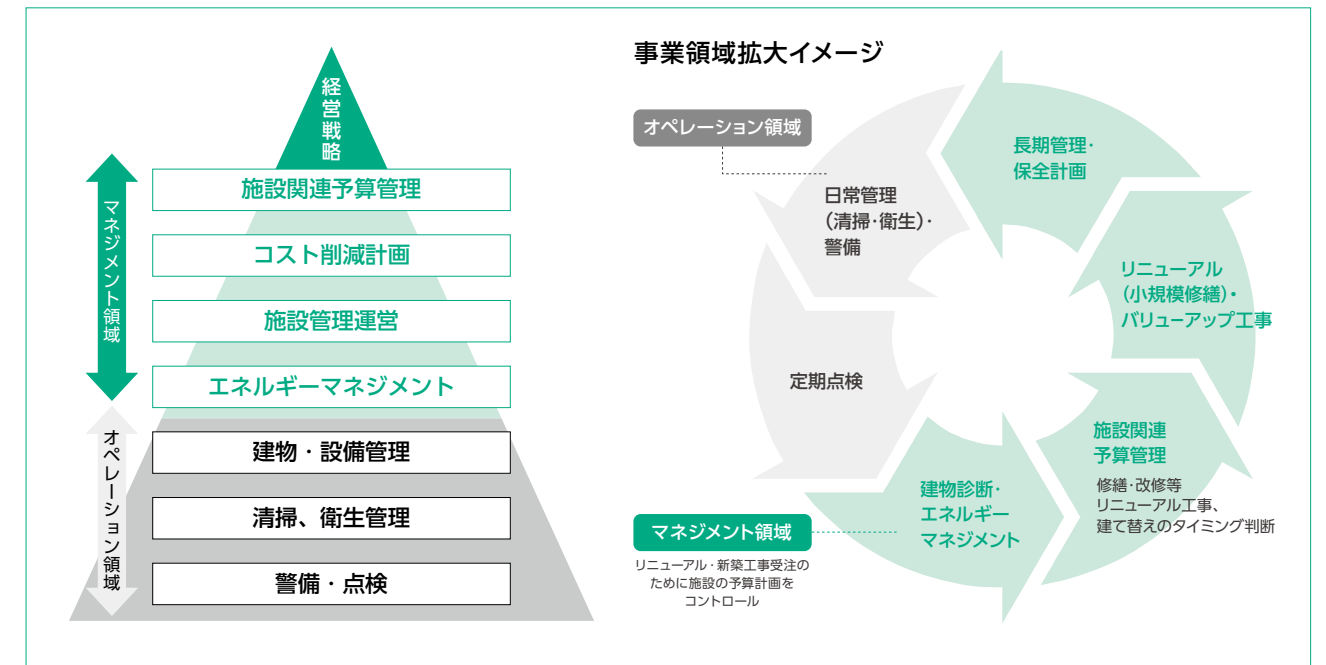
地域連携の狙いとイメージ



(2) O&M事業

新たなサービス分野への取り組みとして、O&M事業（建物の維持管理）に本格的に参入します。従来のオペレーション領域（建物・設備管理、清掃・衛生管理、警備・点検）に留まらず、マネジメント領域（施設関連の予算管理、コスト削減計画の作成、施設管理運営、エネルギーマネジメント等）や工場などの高機能施設に進出し、お客様のコアビジネス以外の施設管理業務を包括的に受託することにより、お客様との長期的な関係を構築していきます。

基本方針 —— 既存事業であるオペレーション領域に留まらず、マネジメント領域まで担い、顧客のコアビジネス以外の施設管理業務を包括的に受託することでO&M事業を拡大する

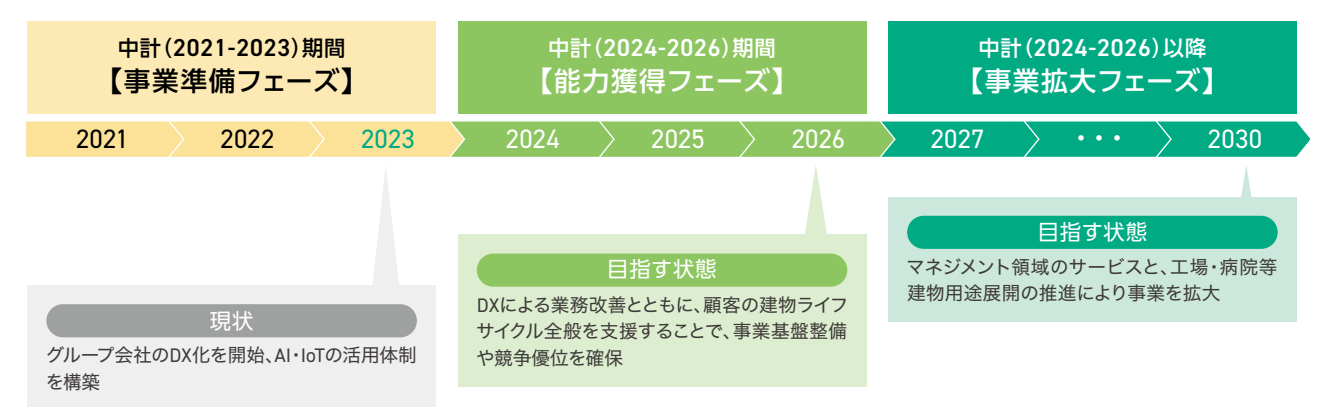


本業にとってのO&M事業取り組み意義

顧客と長期的な関係を構築し、競争優位性を確保

O&M事業への注力により、投資計画段階から関与することで新築・リニューアル工事の受注へ

ロードマップ



⑤ 事業変革の進め方

中長期戦略である【TAISEI VISION 2030】達成計画を進めるにあたり、「DX」、「M&A」、「新規事業創出支援プログラム」を「事業変革の進め方」として整理しました。目指す姿の実現に向けた取り組みを支えて、持続的な成長と企業価値の向上につなげていきます。

(1) DX

DXの進め方については、「デジタルツイン※」、「AI」、「リモート技術」を2030年度を見据えたコア技術とし、全社を挙げて高度活用に向けたステップを確実に実施していきます。デジタル人材の育成については、全社デジタル教育機関である「DXアカデミー」を拡大し、人材の確保と育成に注力しています。

※BIMやIoT等のデジタル技術を活用して仮想空間に物理空間を再現し、リアルタイムに現実とデジタル世界を連携したシステム。これにより現実世界では実施困難な実験・完成予想・将来予測等がシミュレーションで可能となる

基本方針 「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

重点テーマ		コア技術・デジタル人材	
		2024-2026	2027-2030
生産プロセス	1 IoTを活用し、デジタルツインに出来形・品質管理データを自動取得・保管	●BIMのさらなる展開・高度活用(～5D※2)	●BIMのさらなる展開・高度活用(～8D※2)
	2 AI,BIM/CIM※1を高度活用した設計の整合性確保及びフロントローディングを推進	●重機・ロボットとの連携拡大、施工管理や施工業務へのデータ活用推進	●デジタルツイン構築の標準化
	3 デジタルツイン及びリモート技術による施工管理業務の集約化・遠隔化を実現	●BIM/CIM※2,T-BasisX®、X-grab、T-iDigital® Field、LifeCycleOS®、社内基幹システムの連携を拡大	●都市開発・運営サービスに向けたデジタルツイン基盤への進化
	4 社内データ集積による技術伝承と、省人化・無人化技術の拡大や高度化・工業化を推進	●AIガバナンスの確立	●建設ライフサイクル全体におけるAI適用
	5 ステークホルダー全体でデジタルツインを共創し、マネジメントを高度化	●GPT共通フレームワーク	●建設ライフサイクル全体におけるAI適用
経営基盤	1 社内外のデータをデジタルツインに集積し、AIとの連携による分析・予測を実現	●建設ライフサイクル全体におけるAI適用	●遠隔現場適用作業所や遠隔支援業務の拡大
	2 AIを活用し、潜在能力やスキルの把握を通じた個人々のマネジメント能力や専門性を活かすタレントマネジメントを実現	●重機・ロボットの自動制御・遠隔操作による施工の省人化や無人化の促進	●メタバースを介した発注者・サプライチェーンとのデジタルツインの共創や業務連携
サロビューション	1 建物・構造物のスマート化を推進し、データを活用した顧客向けサービスを拡充	●新技術の検証に向けたプロトタイプ開発	●遠隔における重機・ロボットとの対話による無人化施工の標準化促進
	2 都市・社会インフラのライフサイクル全体に寄与する新たなビジネスを創出・展開	●新技術(光通信など)の標準適用	
		▶ 全社デジタル教育機関「DXアカデミー」の拡大により、DX推進を加速	

※1 Building/ Construction Information Modeling, Management。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、管理情報など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受発注者双方の業務効率化・高度化を図ること

※2 4D: 工程管理, 5D: コスト管理, 6D: サステナビリティ, 7D: 維持管理, 8D: 安全管理

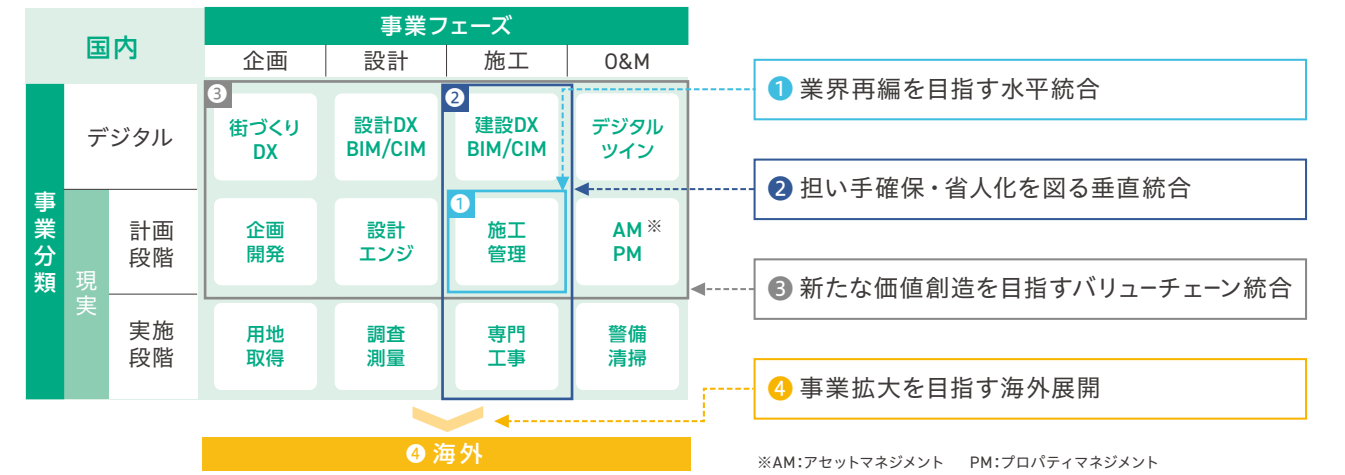
※【TAISEI VISION 2030】達成に向けた取り組みについては、Part3「サステナビリティ」DXをご覧ください P.96

(2) M&A

前中期経営計画期間中に実施した「業界再編を目指す水平統合」に加えて、今後は「担い手確保・省人化を図る垂直統合」、「新たな価値創造を目指すバリューチェーン統合」、「事業拡大を目指す海外展開」を検討し、事業構造の変革を進めていきます。

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)。担い手確保や省人化を図る垂直統合(②)、新たな価値創造を目指すバリューチェーン統合(③)、事業拡大を目指す海外展開(④)もターゲットとし、新たな成長基盤を構築する

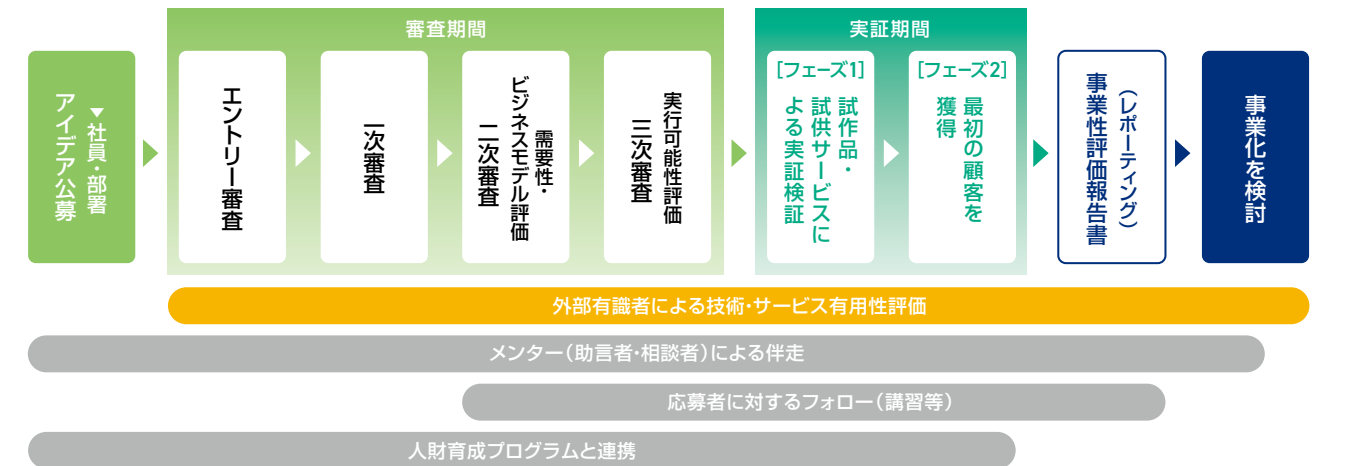
M&A検討領域



(3) 新規事業創出支援プログラム

大成スピリットを発現させたチャレンジングな提案に基づく新規事業を会社が支援する取り組みを始めています。チャレンジする文化を制度的に後押しすることにより、経営基盤を強化できる人材を創出するとともに、事業の多様化を図り、将来の新たな事業の柱を創っていきます。

基本方針 経営基盤を強化できる人材を創出、企業風土変革の新たな潮流を創造し、事業の多様化による収益機会を拡大することで将来の新たな事業の柱を創る



⑥ 中期経営計画(2024-2026)

中期経営計画(2021-2023)の総括及び中長期の外部環境・構造変化を踏まえ、目指す姿の実現に向けて策定した【TAISEI VISION 2030】達成計画のマイルストーンとして、当面の3年間の目標・施策を「中期経営計画(2024-2026)」としています。利益成長を重視する姿勢を明確にしており、売上高は目安となる参考値と位置付けています。

2026年度 数値目標



2026年度数値目標には、未決定の政策保有株式の売却及びM&Aは織り込んでいません。なお、当社グループは、政策保有株式について、2026年度末までに連結純資産の20%未満に縮減することを目標としており、目標どおりに進捗すれば、ROE10%程度が達成できると考えています。政策保有株式の売却により獲得した資金については、財務政策に基づき配分する方針です。

投資計画

前中期経営計画における2,500億円を上回る3,500億円の投資を計画しています。引き続き、DX投資や開発関連事業投資、再生可能エネルギーへの投資に注力することに加え、洋上風力などの脱炭素関連の技術開発や人的資本投資を加速します。



※1 基盤維持投資: 既存システム・機器等の保守・運用費用(情報基盤投資)、及び既存の施設等の維持・管理に要する費用(一般設備投資)
 ※2 人的資本: 人事制度(福利厚生含む)改定に関する費用、処遇改善等により政策的に増加(2023年度比)する人件費、及び研修・育成費用等

【TAISEI VISION 2030】達成計画・中期経営計画(2024-2026)

中期経営計画(2024-2026)期間における主な施策

▶ 【TAISEI VISION 2030】達成計画の中で、中期経営計画(2024-2026)期間内に成果を出すもの

- グループ国内建築事業**
 - 適切な入手・消化による収益体制の立て直し
 - 適切な生産能力の把握による消化体制の拡充と教育制度見直しによる生産性の向上
 - 優位性のある分野への経営資源投入
 - 建設業法改正の趣旨を踏まえた建設物価の工事価格への転嫁
- グループ海外事業**
 - 建設・開発一体の事業体制の確立
 - 将来の事業拡大に向けた徹底的な現地化の実行
 - 組織再編による開発ノウハウの活用と建設事業の拡大
 - 建設事業以外の領域(PPP[※]・コンセッション等)への経営資源投入

※Public Private Partnership。官民が連携して公共サービスの提供を行うスキーム
- 人的資本**
 - 人的資本拡充
 - 人事制度改革の実施
 - DE&Iを踏まえた各部門が求める人材像に基づく幅広い採用と新たな人材育成計画の展開
 - 人事制度改革のスピーディーな実行
 - 2024年度時間外労働上限規制の遵守

M&Aによる新たな成長基盤の構築

株式会社 佐藤秀 <https://www.satohide.co.jp/>



SunnyHills at Minami-Aoyama



成田山新勝寺 薬師堂

(株)佐藤秀は、高級住宅から社寺等の伝統建築、斬新なデザイナーズマンションやオフィスビルまで、高い技術力をもとに高品質なレジデンスやビルなどの建築を手掛けており、2023年11月に当社グループに加わりました。

佐藤秀は、高級住宅、著名建築家作品、寺社仏閣などを得意とする建築専門のゼネコンであり、2029年に創業100周年を迎えます。社名は、創業者 佐藤秀三に由来し、創業の精神である「お客様のために誠心誠意を尽くしてやりとげる」をモットーに、役職員一同、品質重視の徹底を目指しています。事業の特色としては、大工職を雇用・育成して木造技術を伝承しているほか、設計施工、リニューアルの受注にも注力しており、建築に関するお客様の要望に、幅広く、きめ細かく応える体制をとっています。大成建設グループへの統合を機に、さらなる経営の合理化を図り、シナジー効果を最大限創出して、グループ発展の一翼を担える企業に成長することを目指しております。

佐藤秀 代表取締役社長 村野 忠男



PS Construction <https://www.psc.co.jp/>



甌大橋



国立劇場おきなわ
大成建設元請。PCa製作を当社が担当

ピーエス・コンストラクション(株)(2024年7月1日付で社名変更)は、プレストレストコンクリート(PC)・プレキャストコンクリート(PCa)分野や高速道路リニューアル分野において高い技術力を有しており、2023年12月に当社グループに加わりました。

ピーエス・コンストラクションは、1952年にわが国初のPC橋を建設して以来、国内PC技術のリーディングカンパニーとして、土木・建築事業を展開している“PCゼネコン”です。経営理念において、常に新しい技術に挑戦することを掲げており、PC技術を中心に積極的な技術開発を進めております。また、PCa部材を製造する工場を国内7か所に所有しており、全国に供給できる体制を整備しております。今後もピーエス・コンストラクショングループの強みにさらに磨きをかけ、存在感のある会社として、大成建設グループの発展に貢献してまいります。

ピーエス・コンストラクション(株) 森 拓也
代表取締役社長執行役員



平和不動産(株)との資本業務提携を実施

当社は、2024年6月に平和不動産(株)と資本業務提携契約を締結の上、同社を持分法適用関連会社としました。同社が所有する全国の優良な不動産に対して、当社の開発推進力を活かすことで、開発事業投資の機会を創出し、相互の企業価値向上を図ってまいります。