

「建てる」を超え、未来を生みだす。



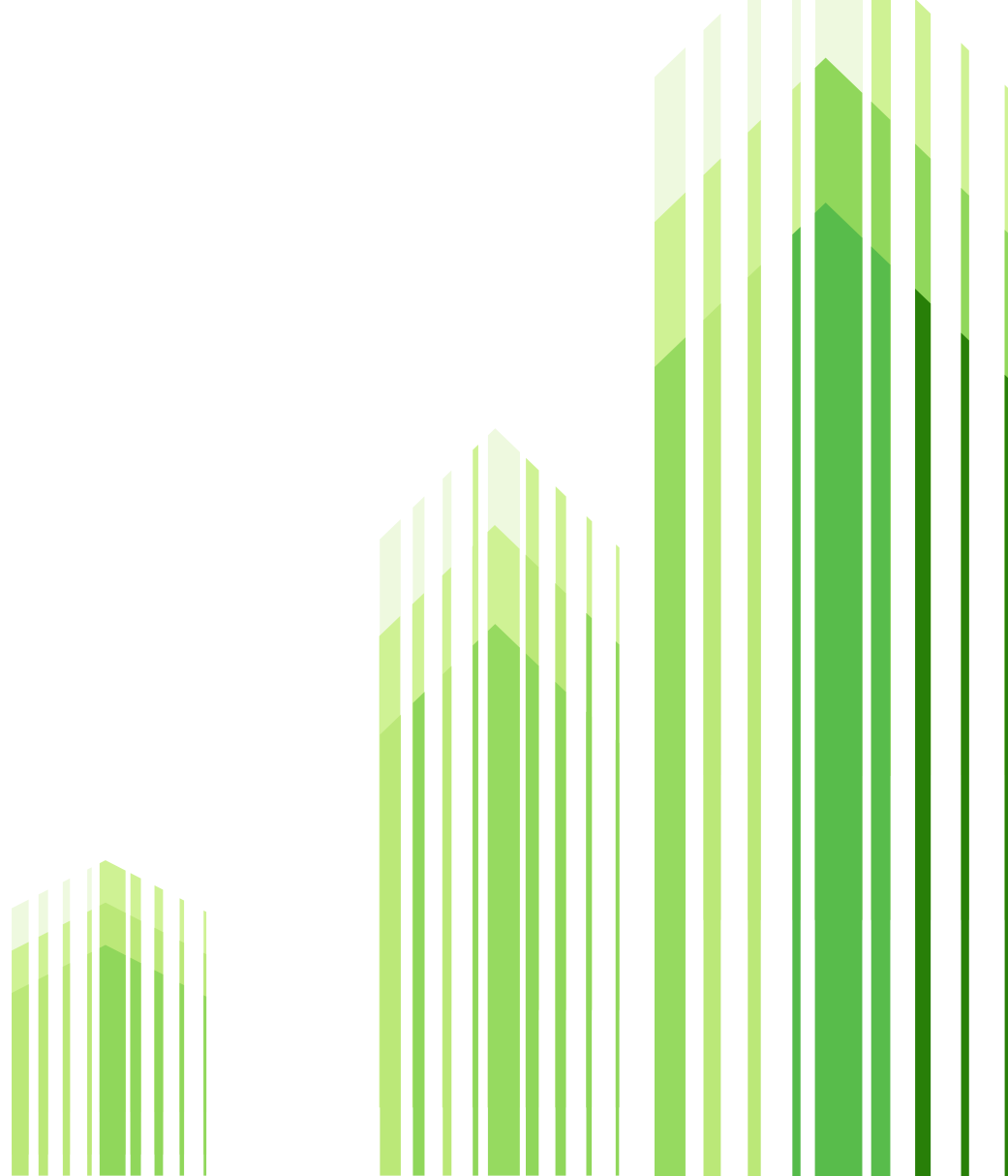
東急建設

証券コード：1720

2026年3月期

決算説明会

2026年5月20日



— 社長交代およびガバナンス強化（2026年6月下旬予定）

- ✓ 久田浩司が新社長に就任し、新たな経営体制のもと持続的な企業価値向上を目指す
- ✓ 監査等委員会設置会社への移行により、取締役会の独立性を高め、監督機能強化と意思決定迅速化を図る

1. 代表取締役社長の交代

■ 新社長就任

久田 浩司

現職：

常務執行役員 業務統括

新役職：

代表取締役社長 社長執行役員

経歴：

1987年入社

九州支店長、法人営業統括部長、
管理本部長、経営戦略本部長を歴任



■ **現社長（寺田 光宏）は、代表取締役会長に就任**
会長として新社長のバックアップに努めるとともに、独立性を強化した新たな機関設計を活かし、取締役会の監督機能と実効性の一層の向上を図る。

2. 監査等委員会設置会社への移行

■ 移行の目的

- ・監督機能の強化
- ・適切な権限委譲による意思決定の迅速化
- ・ガバナンス充実

■ 監査等委員会の構成

監査等委員である取締役候補：4名

・委員構成内訳

常勤監査等委員：1名（社内）

独立社外取締役：3名（男性1名・女性2名）

独立社外取締役の専門性を活かした監督体制
多様性を重視した委員構成によるガバナンス強化

※代表取締役の異動、監査等委員会設置会社への移行については、本年6月下旬開催予定の当社第23回定時株主総会に付議する予定です

- **2026/3期は売上高は過去最高、営業利益も大幅増**

売上高は過去最高、営業利益163億円（期初計画比71%増）—大型工事の採算改善が主因

- **「稼ぐ力の再構築」の成果が結実**

安全・品質、営業力、生産性・労働力などの取り組みが業績を押し上げ、成長軌道へ回帰
今後取り組みを継続し、持続的成長フェーズへの移行を図る

- **2027/3期も営業増益、受注は過去最高を見込む**

営業利益165億円、受注高4,865億円（3期連続で過去最高見込み）

成長投資を最適配分し、ROE10%以上の定着およびエクイティスプレッドの最大化を目指す

2026年3月期 決算概要

2026年3月期 決算説明会

市場環境

- ・ 国内建設投資は堅調。高水準の繰越工事高を背景に、過度な競争が抑制。
- ・ 資機材・労務費が高止まりする中、コスト変動を適切に反映いただける局面が増加。

受注高（個別）※

※ 東急建設(株)個別の金額

4,089億円

前期比

+7.3%

期初計画比

+34.5%

- ・ 昨年度に続き、過去最高を更新。建築は渋谷大型再開発など予定案件を着実に受注。土木は設計変更工事や民間大型案件、鉄道関連工事が寄与。
- ・ 採算性を重視した受注判断等により受注時採算改善。

売上高

3,411億円

前期比

+16.4%

期初計画比

+0.9%

- ・ 過去最高を更新。
- ・ 建築は前期比22.6%増加。土木は9.2%増加。
- ・ 不動産は保有物件の売却により増加。

営業利益

163億円

前期比

+84.5%

期初計画比

+71.6%

- ・ 建築は主に売上高の増加、土木は利益率の改善により、売上総利益額は前期比89億円増加。
- ・ 人的資本投資の増加等により、販管費は14億円増加。

親会社株主に帰属する 当期純利益

133億円

前期比

+101.9%

期初計画比

+83.4%

- ・ 営業利益の改善に加え、政策保有株式や固定資産の売却による特別利益の計上等により増益。

1株当たり 配当金

40円

前期比

+2円

期初計画比

+1円

- ・ 自己資本配当率（D O E）4.0%以上を目標とした配当方針に基づき、1株当たり年間配当金40円（中間配当金19円、期末配当金21円）。2円増配。

— 2026年3月期 連結・個別PL

建築、土木ともに大型工事の順調な進捗により、連結売上高は過去最高を達成。

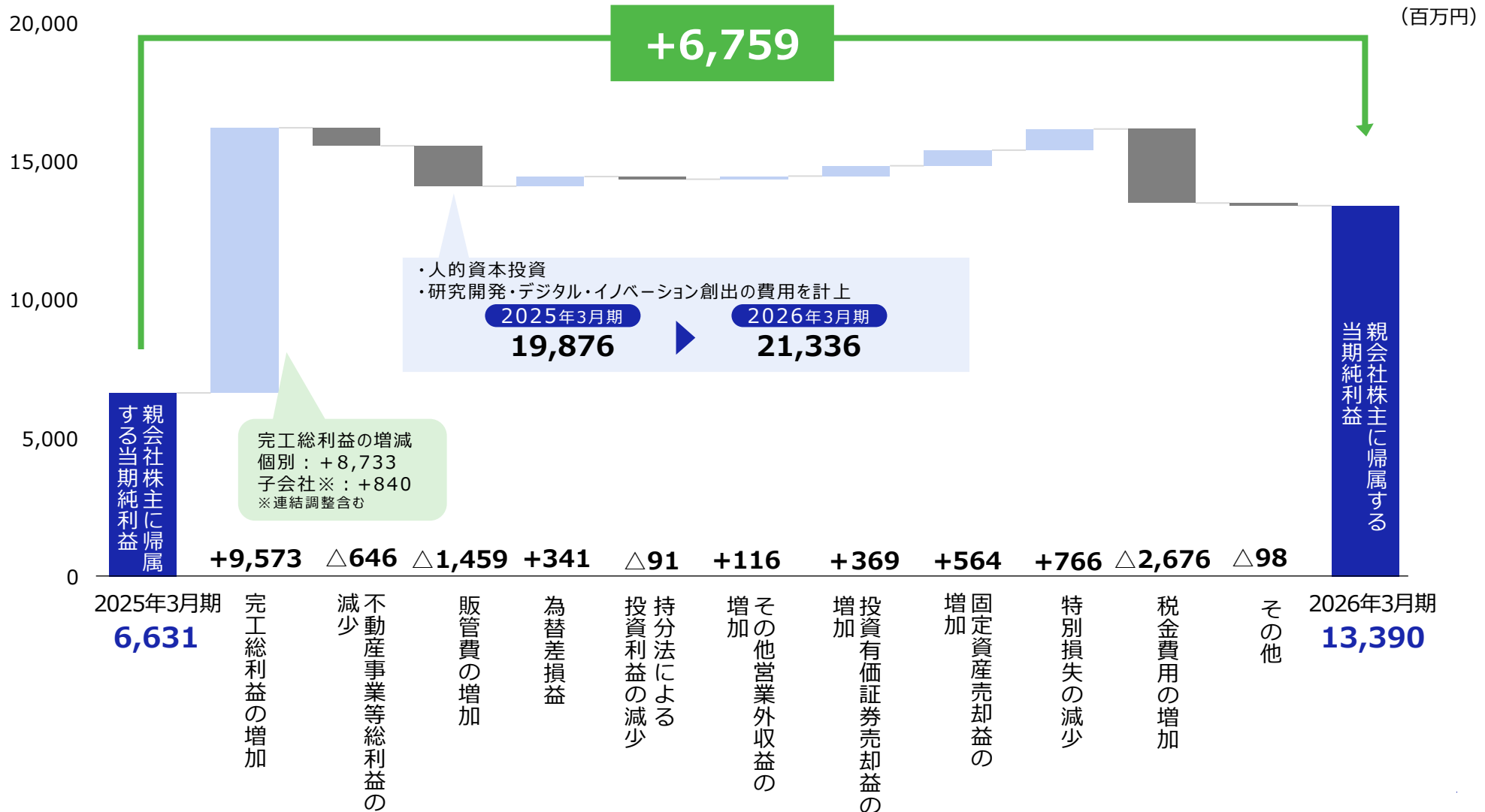
建築の完成工事高増加、土木は採算性改善により完成工事総利益が増加。当期純利益は前年比大幅増。

(百万円)	連結						個別					
	2025年3月期 実績		2026年3月期 実績		増減※	2025年3月期 実績		2026年3月期 実績		増減※		
完成工事高	建築	219,684	74.9%	259,236	76.0%	+39,552 +18.0%	191,764	72.7%	235,071	74.4%	+43,307 +22.6%	
	土木	68,486	23.4	74,350	21.8	+5,864 +8.6%	68,116	25.8	74,350	23.5	+6,234 +9.2%	
	計	288,170	98.3	333,587	97.2	+45,416 +15.8%	259,880	98.5	309,422	97.9	+49,542 +19.1%	
不動産事業等売上高	4,968	1.7	7,593	2.2	+2,625 +52.8%	4,064	1.5	6,724	2.1	+2,660 +65.4%		
売上高	293,139	100.0	341,181	100.0	+48,042 +16.4%	263,945	100.0	316,147	100.0	+52,202 +19.8%		
完成工事総利益	建築	—	—%	—	—%	—	15,532	8.1%	19,539	8.3%	+4,006 +25.8%	
	土木	—	—	—	—	—	7,757	11.4	12,484	16.8	+4,726 +60.9%	
	計	26,476	9.2	36,050	10.8	+9,573 +36.2%	23,290	9.0	32,024	10.3	+8,733 +37.5%	
不動産事業等総利益	2,239	45.1	1,593	21.0	△646 △28.9%	1,871	46.0	1,504	22.4	△366 △19.6%		
売上総利益	28,716	9.8	37,643	11.0	+8,926 +31.1%	25,162	9.5	33,528	10.6	+8,366 +33.3%		
販売費及び一般管理費	19,876	6.8	21,336	6.3	+1,459 +7.3%	18,391	7.0	19,830	6.3	+1,438 +7.8%		
営業利益	8,839	3.0	16,306	4.8	+7,467 +84.5%	6,770	2.6	13,698	4.3	+6,927 +102.3%		
経常利益	9,701	3.3	17,552	5.1	+7,850 +80.9%	6,911	2.6	14,537	4.6	+7,625 +110.3%		
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,631	2.3	13,390	3.9	+6,759 +101.9%	3,896	1.5	11,571	3.7	+7,675 +197.0%		

※上段は増減額、下段は増減率

親会社株主に帰属する当期純利益の増減要因

処遇改善による人件費増加に伴い販管費が増加したものの、完工総利益が大幅に増加。
政策保有株式売却益と固定資産売却益を計上し、当期純利益は倍増。

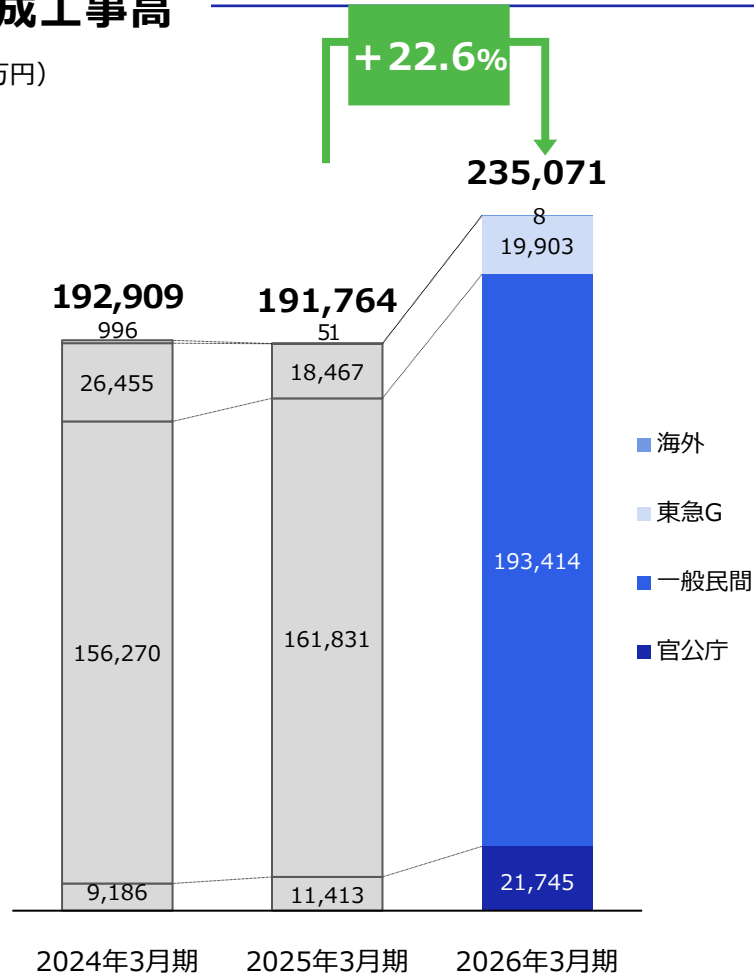


個別業績 建築事業（完成工事高・完成工事総利益）

完成工事高は、複数の大型工事の順調な進捗により前年を大きく上回り、2千億円台の水準を確保。
完成工事高の増加により、完成工事総利益は40億円増益。

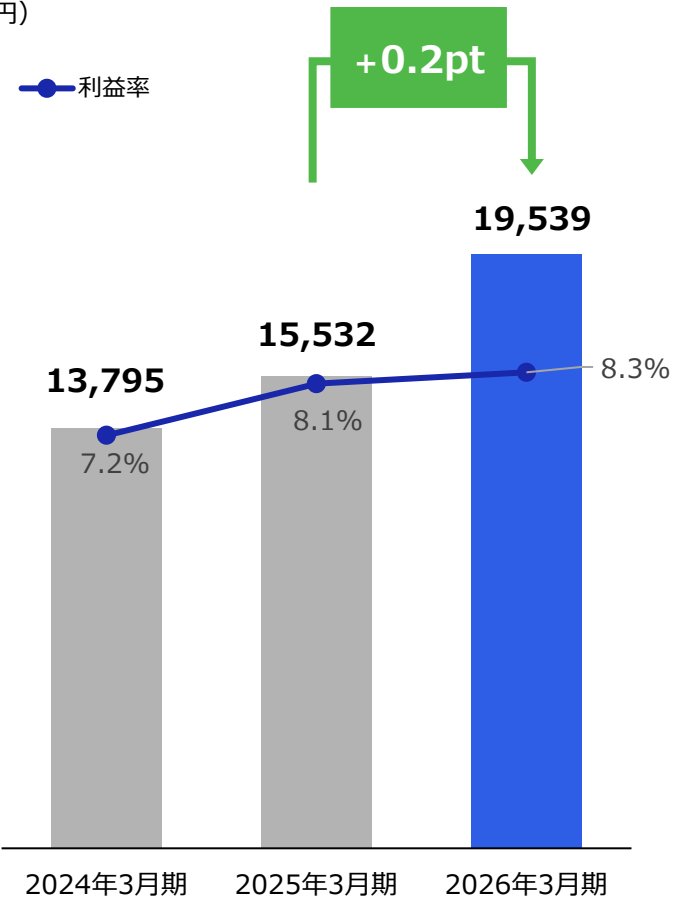
完成工事高

(百万円)



完成工事総利益

(百万円)

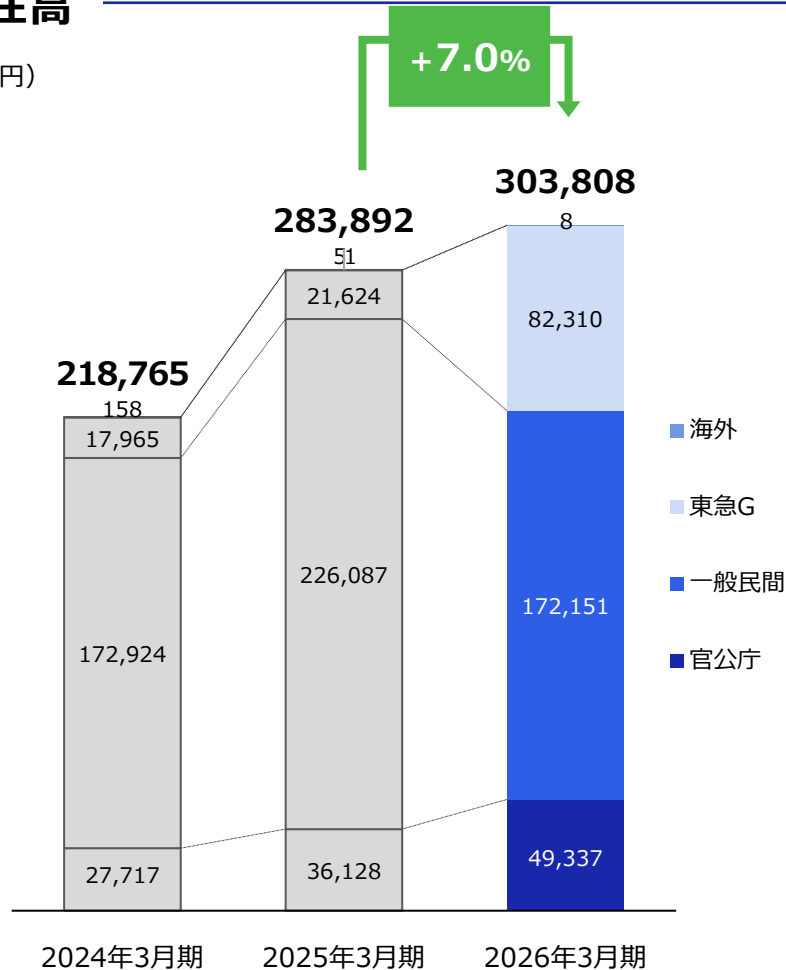


個別業績 建築事業（受注高）

渋谷駅周辺再開発や官公庁など大型案件を着実に受注し、過去最高の3千億円を超える受注高となる。多数の引き合いがあるなか、採算性を重視しながら、強みを活かせる案件を中心に幅広い用途を受注。

受注高

(百万円)



主な受注案件

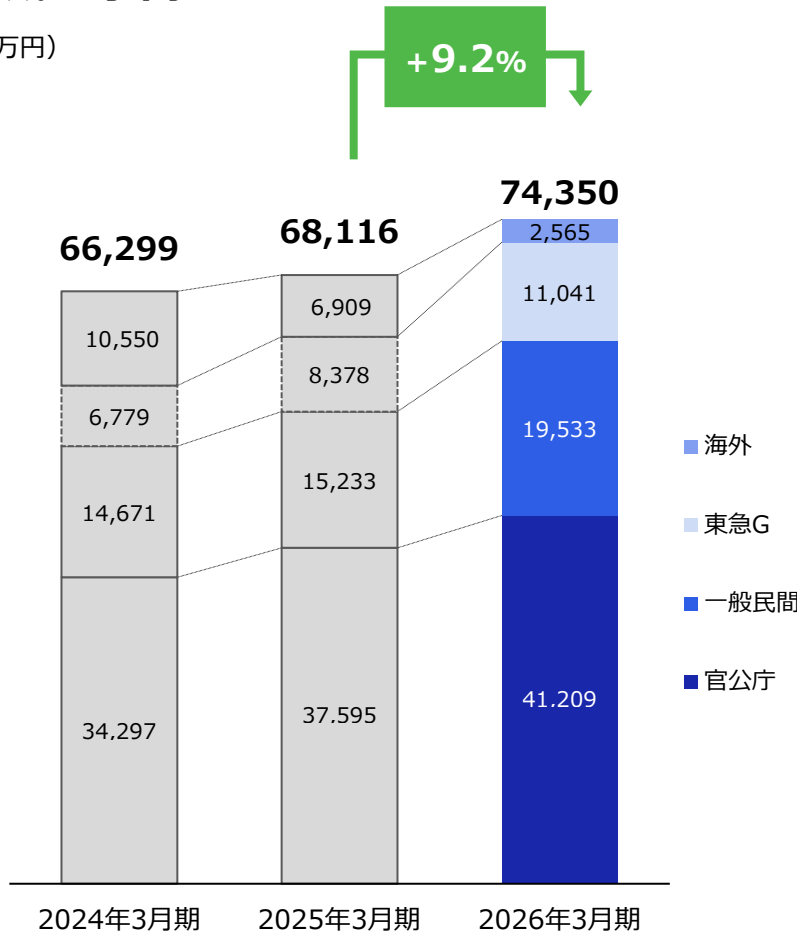
発注者	工事名	工事場所
東急株式会社・東日本旅客鉄道株式会社・東京地下鉄株式会社	渋谷駅街区西棟・中央棟高層部(内装・設備)新築工事(渋谷スクランブルスクエア第Ⅱ期)	東京都
東急リゾート&ステイ株式会社	(仮称)博多駅前三丁目計画工事	福岡県
ソフトバンク株式会社	データホール棟建築工事	北海道
三菱地所レジデンス株式会社	世田谷区奥沢5丁目計画新築工事	東京都
野村不動産株式会社	(仮称)大塚2丁目計画新築工事	東京都
学校法人 神奈川大学	神奈川大学横浜キャンパス13号館(体育館)改修工事	神奈川県
積水化学工業株式会社	積水化学武蔵工場P社新事務所棟建築工事	埼玉県
株式会社エスコ	(仮称)北海道ボールパークホテルPJ新築工事	北海道
独立行政法人 国立病院機構相模原病院	独立行政法人国立病院機構相模原病院 外来管理棟新築整備工事(建築)	神奈川県
渋谷区	広尾中学校複合施設(仮称)建設 建築工事	東京都
品川区	品川区新総合庁舎整備工事	東京都

個別業績 土木事業（完成工事高・完成工事総利益）

大型案件の進捗により、完成工事高は9.2%増加。利益は長工期の工事において追加工事、設計変更を獲得し、大幅に改善。利益額・率ともに過去最高を達成。

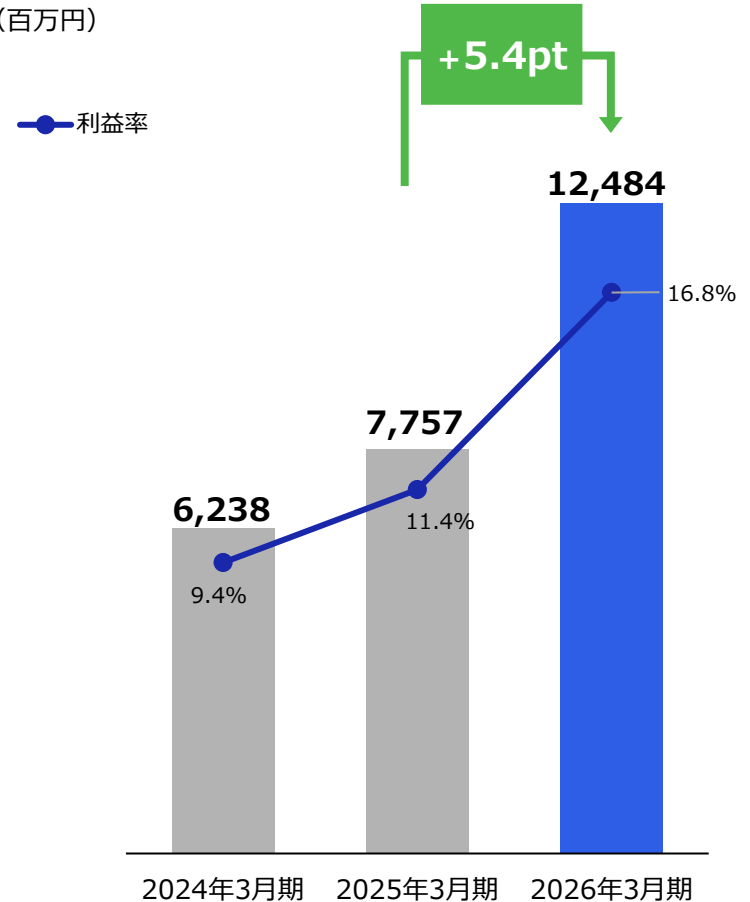
完成工事高

(百万円)



完成工事総利益

(百万円)

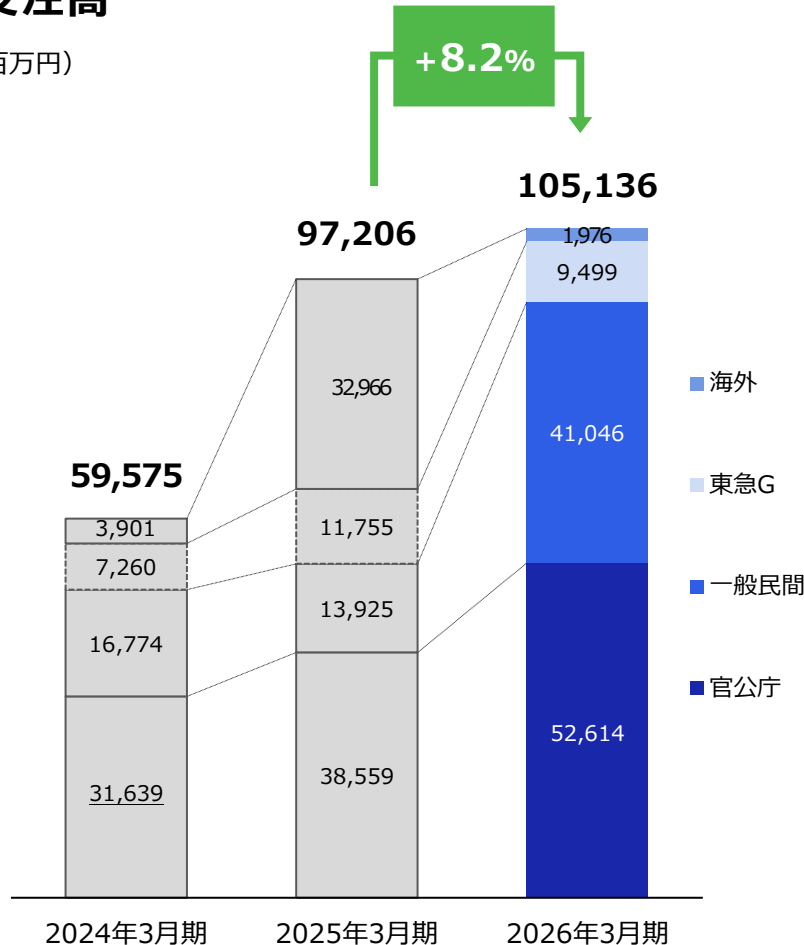


個別業績 土木事業（受注高）

官公庁では、得意とするトンネルやシールド工事を複数受注。また、鉄道などの民間工事の需要を着実に取り込み、過去最高の受注高を達成。

受注高

(百万円)



主な受注案件

発注者	工事名	工事場所
東急電鉄株式会社	田園都市線宮崎橋梁橋側歩道改修等工事(土木工事)	神奈川県
鷺沼駅前地区市街地再開発組合	鷺沼駅前地区第一種市街地再開発事業に伴う公共施設等整備工事(その1)	神奈川県
川崎とどろきパーク株式会社	等々力緑地再編整備・運営等事業(公園基盤施設整備工事)	神奈川県
東京地下鉄株式会社	銀座線渋谷駅西口工区その2土木工事	東京都
東京電力パワーグリッド株式会社	稲城市百村付近管路移設工事他1件	東京都
北海道電力ネットワーク株式会社	千歳美々地区供給対策(南早来引出)のうち専用橋工事	北海道
国土交通省	国道13号 金山第二トンネル工事	山形県
国土交通省	一般国道5号 札幌市 創成川通北8条東函渠設置工事	北海道
東京都下水道局	落合水再生センター～みやぎ水再生センター間送泥管その4工事	東京都
横浜市	西部処理区大門雨水幹線下水道整備工事	神奈川県
神奈川県内広域水道企業団	内径1350ミリメートル送水管(上鶴間・下鶴間)布設工事	神奈川県

— 連結貸借対照表

自己資本比率は前期末比1.2ポイント低下し35.9%。
D/Eレシオは0.32倍となり、0.5倍以内を維持。

(百万円)	2025年3月末	2026年3月末	増減額
流動資産	216,723	253,716	+36,992
有形・無形固定資産	24,863	22,031	△2,832
投資その他の資産	32,728	35,101	+2,373
資産合計	274,315	310,849	+36,533
流動負債	147,299	193,637	+46,337
固定負債	24,348	4,536	△19,812
純資産	102,667	112,676	+10,008
負債・純資産合計	274,315	310,849	+36,533
自己資本比率 (%)	37.1	35.9	△1.2pt
有利子負債	26,711	36,067	+9,356
D/Eレシオ (倍)	0.26	0.32	
ネットキャッシュ	12,954	13,519	+565

■ 主な増減要因

— 流動資産

- 現金預金 +9,921
- 受取手形・完成工事未収入金等 +10,536

— 固定資産

- 建物および構築物 △1,643

— 流動負債

- 支払手形・工事未払金等 △1,288
- 電子記録債務 +3,837
- 短期借入金 +29,500
- 完成工事補償引当金 +3,528
- 工事損失引当金 △1,235
- 預り金 +9,350

— 固定負債

- 長期借入金 △20,144
- 不動産事業等損失引当金 △152

— 純資産

- 利益剰余金 +9,350
- その他の包括利益累計額 +238

— キャッシュ・フロー

営業CFは運転資金増を吸収し増加、投資CFは減少も財務CF増で現金残高は増加。

(百万円)	2025年3月期	2026年3月期	概況
営業活動によるCF	41,203	6,910	未収入金の減少や税金等調整前当期純利益の計上により資金増加。
投資活動によるCF	△1,595	△ 2,451	有形及び無形固定資産の取得による支出等により、資金減少。
(フリーキャッシュ・フロー)	39,607	4,459	—
財務活動によるCF	△31,878	5,387	短期借入金の純増等により資金増加。
現金及び現金同等物の増減額	7,723	9,921	—
現金及び現金同等物の期首残高	31,942	39,666	—
現金及び現金同等物の期末残高	39,666	49,587	—

稼ぐ力の再構築の成果

2026年3月期 決算説明会

— 稼ぐ力の再構築（現場力の強化）

2023年度からの3か年を「稼ぐ力の再構築」期間と位置づけ、重点戦略項目に取り組んだ結果、VISION2030達成に向けた成長軌道への回帰を実現

戦略項目

主要施策

成果と成長への貢献

安全・品質

施工管理体制の強化・組織風土改革

逸失利益の徹底抑制：不採算案件の発生を防ぎ、最高益達成の土台を構築（詳細：13頁）

営業力

採算重視＋コスト変動の適正反映を徹底

受注時採算の向上：渋谷再開発・DC・山岳トンネル等の注力分野で適正利益を確保（詳細：28-32頁）

生産性・労働力

BIM/CIM・技術開発・多様な人材登用
協力会社との連携強化

施工リソースの安定確保：高難易度・短工期案件を完遂する競争優位を確立（詳細：42-43頁）

建築リニューアル

大型案件への注力・施工体制の最適化

安定収益基盤の構築：ストック市場での稼ぐ力を強化（詳細：20頁）

人材投資

処遇改善＋デジタル人材育成を加速

人材獲得・定着の強化。人材×DXへの投資総額を100億円→740億円へ大幅拡充（詳細：34-35頁）

— 施工品質の向上・信頼回復に向けた取り組み

過去の品質問題発生から、体制・仕組みおよび組織風土を見直し、再発防止策を継続的に実施。
 風土改革啓発センターを開設、真の組織風土改革に向け、取り組みを強化。お客さまからの信頼を強固なものとする。

品質問題の概要

2021年度、駅改良工事での基礎杭先端不良・データ改ざんの他、仮設物残置や建築工事の瑕疵が判明

原因究明と再発防止

原因

- 特殊な施工条件への認識・管理不足
- 現場における世代間コミュニケーションギャップ
- 品質への意識・倫理観の希薄化
- 本社・支店による現場支援の不足

再発防止

施工品質管理体制の強化

- 本部品質管理部門の新設
- 現場への人的・技術的支援体制の構築

現場の情報共有・人材育成の強化

- 経営へ直結する事故・トラブル速報メールの導入
- 内部通報制度の拡充
- 施工管理教育・育成プログラムの見直し

責任の明確化

- 役員報酬の一部自主返上
- 短期業績連動部分の無報酬（2022年度）

組織風土の改革

- 全社コンプライアンス教育
- コミュニケーション活性化施策（従業員と経営の対話活動）

■ 風土改革啓発センター開設

2025年10月、再発防止の徹底に向け、全従業員が過去の教訓を学び、一人ひとりの行動変容を促すことを目的に、本社に風土改革啓発センターを開設。
 今後、全従業員教育として、集合研修による真の風土改革に取り組む。



風土改革啓発センター常設展示室

2027年3月期
通期業績予想

2026年3月期 決算説明会

— 2027年3月期 業績予想の前提

過去最高水準の繰越工事高と採算性の改善が、売上高・利益を下支え。利益予想は必達水準を設定。
中東情勢影響は織り込んでいない。

1. 営業利益165億円は必達水準

現時点での必達水準を設定。さらなる改善を目指す

2. 営業増益の主因は好採算工事の比率向上

低採算工事の影響が一巡し、採算性の良い案件への入替が進む

3. 売上高は前期水準

着工間もない工事が多いため、売上高の増加は来期以降

4. 中東情勢影響は前提に織り込まず

中東情勢等に伴う資機材価格・物流・為替等の影響が建設業界にも一部及んでいるが、現時点では当社においては、重大な支障は生じていない。業績予想への影響については合理的な算定が困難であるため織り込んでいない。モニタリングを継続的に実施し、適切に対応していく

— 2027年3月期 業績予想ハイライト

受注高は採算性を確保しつつ、過去最高を上回る高水準となる計画。売上高は前期をやや下回る水準。中長期の成長に向けた人的資本・DX投資を加速。これら投資による競争力強化により、営業増益を見込む。

市場環境

- ・ 国内建設投資は官民ともに引き続き堅調に推移。採算確保の環境が継続。
- ・ 資機材・労務費は高止まり。リソース逼迫と地政学要因の原価影響に留意。

受注高（個別）※

4,865億円

前期比
+19.0%

- ・ 建築は、確度高い大型案件を積上げ。継続顧客との関係維持・強化を軸に高採算案件の確保を図る。
- ・ 土木は、国内官公庁と海外大型案件がけん引し、増加。

※ 東急建設(株)個別の金額

売上高

3,340億円

前期比
△2.1%

- ・ 建築は、繰越工事高は高水準であるものの、着工間もない工事が多いため完成工事高は減少。
- ・ 土木は、国内民間や海外工事の進捗により、増加。

営業利益

165億円

前期比
+1.2%

- ・ 人材・DX投資による現場力・組織力の強化が売上総利益の拡大を牽引。成長投資と利益成長を両立させる正のスパイラルにより営業増益。

親会社株主に帰属する 当期純利益

110億円

前期比
△17.9%

- ・ 営業外収益や特別利益の減少に加え、税金費用の増加等を見込むため、減益。

— 個別受注高（予想）

建築は、約3,400億円規模を計画。大型工事を中心に確度の高い案件が積み上がる。

土木は、国内外で約1,400億円規模の受注を計画。官公庁と民間を軸に、収益性を重視した案件選択を徹底。

(百万円)	2026年3月期	2027年3月期	増減率	増減額
	実績	予想		
国内官公庁	49,337	10,000	△79.7%	△39,337
国内民間	254,462	334,000	+31.3%	+79,538
内、一般民間	172,151	314,000	+82.4%	+141,848
内、東急グループ	82,310	20,000	△75.7%	△62,310
海外	8	—	△100.0%	△8
建築	303,808	344,000	+13.2%	+40,191
国内官公庁	52,614	41,700	△20.7%	△10,914
国内民間	50,545	24,800	△50.9%	△25,745
内、一般民間	41,046	12,800	△68.8%	△28,246
内、東急グループ	9,499	12,000	+26.3%	+2,500
海外	1,976	76,000	—	+74,023
土木	105,136	142,500	+35.5%	+37,363
建設事業計	408,944	486,500	+19.0%	+77,555

— 2027年3月期 連結・個別PL（予想）

連結売上高は前期比微減。個別・建築における採算性の低い工事が一巡し、売上総利益率が改善。営業増益。営業外や税金等の費用増加を見込み、親会社株主に帰属する当期純利益は減益。今後、利益向上を目指す。

(百万円)		連結					個別				
		2026年3月期 実績		2027年3月期 予想		増減※	2026年3月期 実績		2027年3月期 予想		増減※
完成工事高	建築	259,236	76.0%	—	—%	—	235,071	74.4%	220,000	71.7%	△15,071 △6.4%
	土木	74,350	21.8	—	—	—	74,350	23.5	80,000	26.1	+5,649 +7.6%
	計	333,587	97.2	326,000	97.6	△7,588 △2.3%	309,422	97.9	300,000	97.7	△9,423 △3.0%
不動産事業等売上高		7,593	2.2	8,000	2.4	+406 +5.4%	6,724	2.1	7,000	2.3	+276 +4.1%
売上高		341,181	100.0	334,000	100	△7,181 △2.1%	316,147	100.0	307,000	100	△9,147 △2.9%
完成工事総利益	建築	—	—%	—	—%	—	19,539	8.3%	24,600	11.2%	+5,060 +25.9%
	土木	—	—	—	—	—	12,484	16.8	9,000	11.3	△3,484 △27.9%
	計	36,050	10.8	37,800	11.6	+1,750 +4.9%	32,024	10.3	33,600	11.2	+1,576 +4.9%
不動産事業等総利益		1,593	21.0	1,000	12.5	△593 △37.2%	1,504	22.4	900	12.9	△604 △40.2%
売上総利益		37,643	11.0	38,800	11.6	+1,156 +3.1%	33,528	10.6	34,500	11.2	+971 +2.9%
販売費及び一般管理費		21,336	6.3	22,300	6.7	+963 +4.5%	19,830	6.3	20,800	6.8	+970 +4.9%
営業利益		16,306	4.8	16,500	4.9	+193 +1.2%	13,698	4.3	13,700	4.5	+2 +0.0%
経常利益		17,552	5.1	16,800	5.0	△752 △4.3%	14,537	4.6	13,500	4.4	△1,037 △7.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益		13,390	3.9	11,000	3.3	△2,390 △17.9%	11,571	3.7	9,100	3.0	△2,472 △21.4%

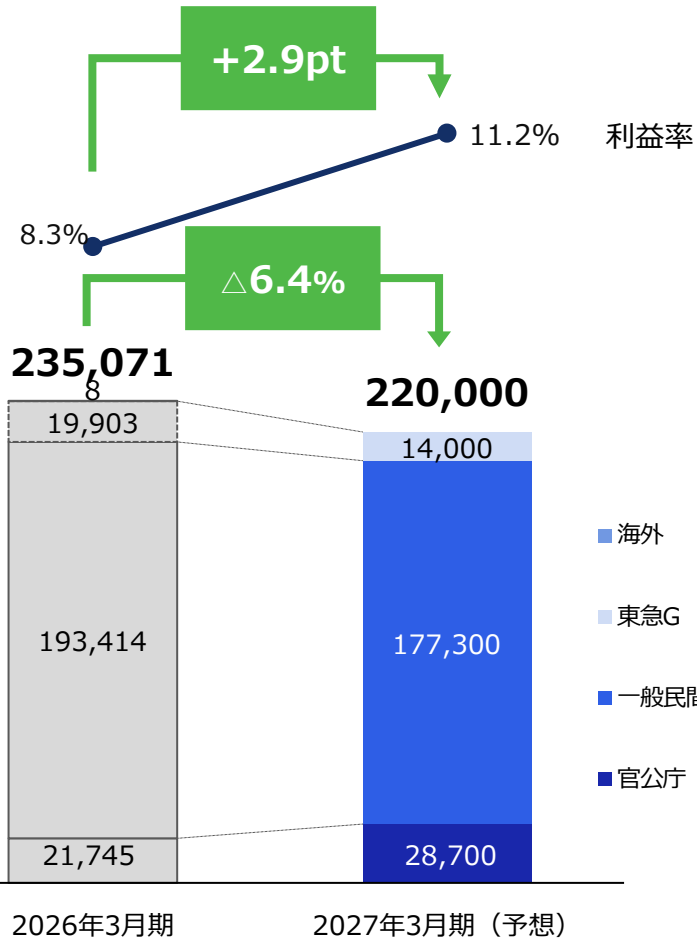
※上段は増減額、下段は増減率

個別業績予想 建築事業

繰越工事高は高水準であるものの、着工間もない工事が多いため完成工事高は減少。採算性の低い工事が一巡したため、利益率11.2%へ改善を見込む。適切な施工管理と、将来につながる予定案件の着実な受注を目指す。

完成工事高・完工総利益率

(百万円)



繰越工事高

(百万円)

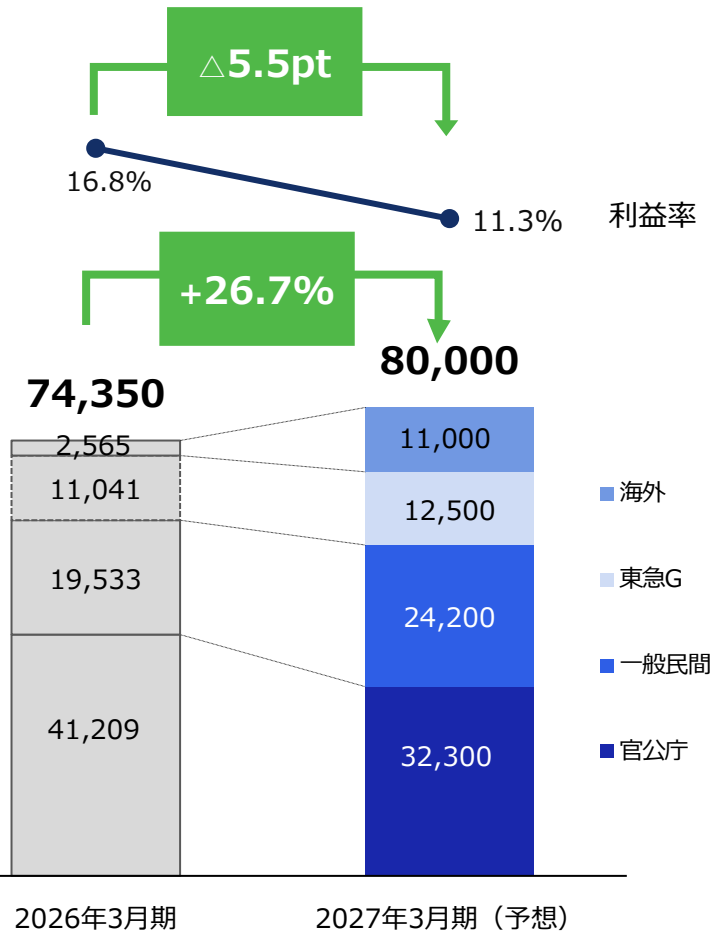
	2026年3月期 実績	2027年3月期 予想
期首繰越高	381,911	450,647
受注高	303,808	344,000
完成工事高	235,071	220,000
次期繰越高	450,647	574,647

個別業績予想 土木事業

過年度に受注した海外工事の進捗により増収を予想。得意とする分野の手持工事が多く、現場の創意工夫によりさらなる利益率改善を目指す。

完成工事高・完工総利益率

(百万円)



繰越工事高

(百万円)

	2026年3月期 実績	2027年3月期 予想
期首繰越高	136,686	167,472
受注高	105,136	142,500
完成工事高	74,350	80,000
次期繰越高	167,472	229,972

— 建築リニューアル事業

2026年3月期は、旺盛な事業環境である中、規模の拡大を追わず採算性と生産性を重視した受注活動を推進し、総利益率0.3ポイント上昇。2027年3月期も良好な受注環境は継続。

外部環境

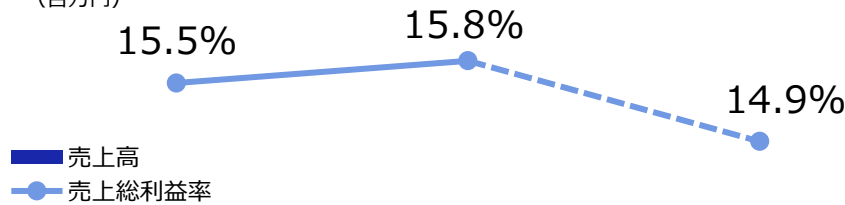
- ・ インバウンド関連物件に加え、事務所ビルなどの更新需要が活発。

今後の方針

- ・ 需要が堅調のなか、生産性と利益水準を意識した戦略的な受注活動を推進。

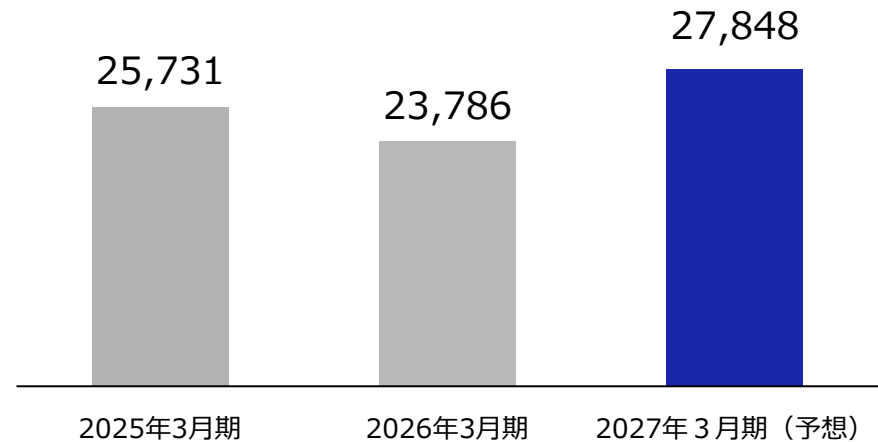
売上高・売上総利益率

(百万円)



受注高

(百万円)



※ 建築リニューアル事業は、同事業を行う子会社の東急リニューアル・東建産業の数値を単純合計したもので内部取引消去は考慮しておりません。

国際事業

東南・南アジアでのODA（政府開発援助）案件への取り組みを事業の中心とする。
TOD ※1への参画などバリューチェーンの川上・川下へ事業領域の拡大を図る。

事業の強み

- 東急線沿線の都市開発や国内外での鉄道・道路工事で培ったノウハウ・技術
- 日系ゼネコンとして高い技術力と品質管理能力を持つ

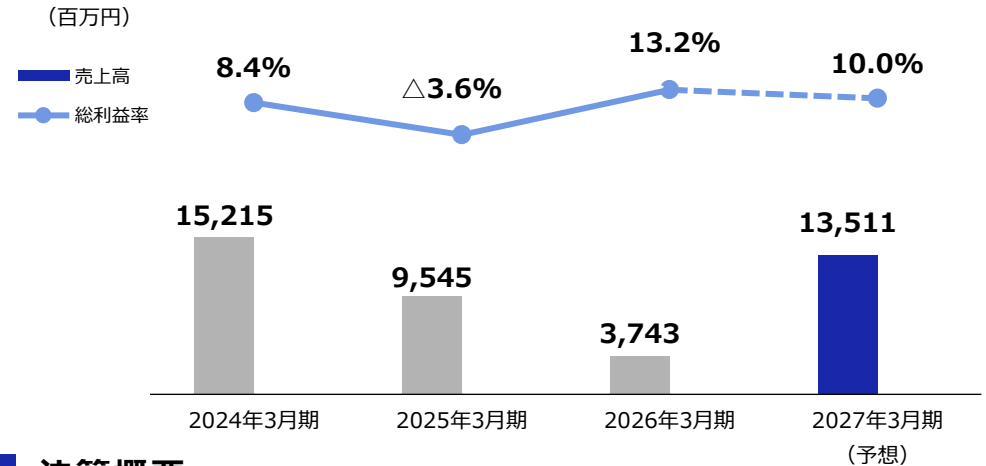
外部環境

- 東南・南アジアにおけるインフラ整備ニーズの高まり
- アジア系建設会社の成長による受注競争
- 政変、為替、関税リスクなどの不確実性の高まり

今後の方針

- ODA案件の受注拡大、非ODA事業への参入
- 各国パートナー企業と協業しTODのまちづくりなどに注力
- 人材・組織戦略の実行による成長基盤の強化

売上高・売上総利益率※2



決算概要

- 2026年3月期は、手持工事進捗が想定を下回り、減収。前期の海外子会社の損失引当金の影響が無くなり、利益率は改善。
- 2027年3月期は、過年度に受注した大型工事の進捗を見込み、売上高135億円、利益率10.0%を予想。
- 優先交渉権を得ている大型ODA工事の受注を目指す（海外受注予想760億円を計上）

※1 Transit Oriented Developmentの略。公共交通機関に基盤を置き、自動車に依存しない社会を目指した都市開発

※2 東急建設(株)個別の国際事業、海外子会社を単純合計したもので内部取引消去は考慮していません。（海外子会社：TokyuConstructionIndonesia社、GoldenTokyuConstruction社、IndochineGroup、TokyuPacificConstruction社）

— 不動産事業

環境分野への感度が高い顧客層をターゲットに、建設事業とのシナジーを生かした賃貸事業・開発事業・築古物件の再生などバリューアッドな環境不動産を提供。賃貸収益と物件売却による循環型不動産事業で資本効率を高める。

事業の強み

- 東急グループ各社と連携した中小型物件をメインターゲット
- 総合建設会社のシナジーを最大限活用した不動産開発・不動産バリューアッドを推進
- 省エネ技術の活用や、不動産の長寿命化、安心安全な空間の提供など、付加価値を高めた価値提供

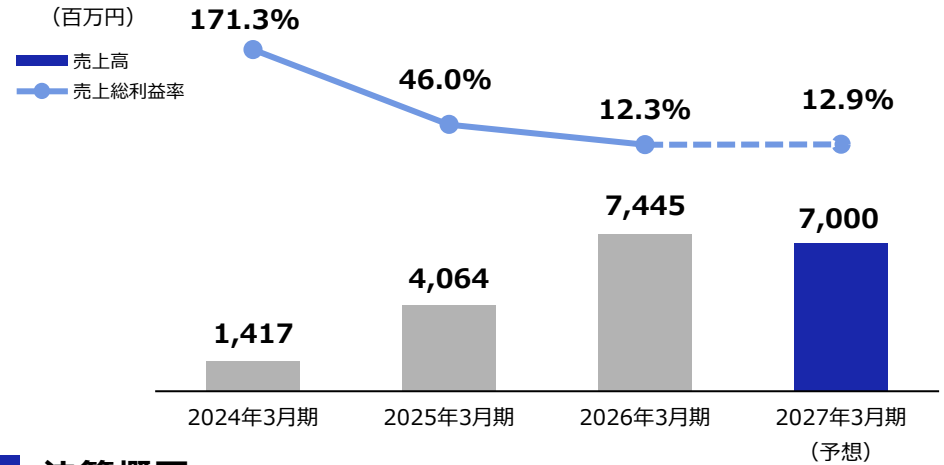
外部環境

- 建物の老朽化が進展
- 環境不動産ニーズが拡大
- 仕入、工事費の高騰による事業コスト増を懸念

今後の方針

- ゼネコンの強みを生かし、環境不動産の取り組み、自社「TQブランド」化を推進し価値を高める
- 強みを持つ首都圏エリア以外の地方主要都市で、物件取得を推進

売上高・売上総利益率※



決算概要

- 2026年3月期は賃貸収入が堅調に推移したことに加え、一部物件を売却。前期比34億円の増収。前期までに発生していた不動産事業等損失引当金の戻入の影響が無くなり、利益率は減少。
- 2027年3月期は、引き続き賃貸事業の安定収益を基盤とし、物件の売却を予定。売上高・利益ともに前期並みを維持。

※ 東急建設(株)個別損益計算書の不動産事業等売上高、売上総利益の数値

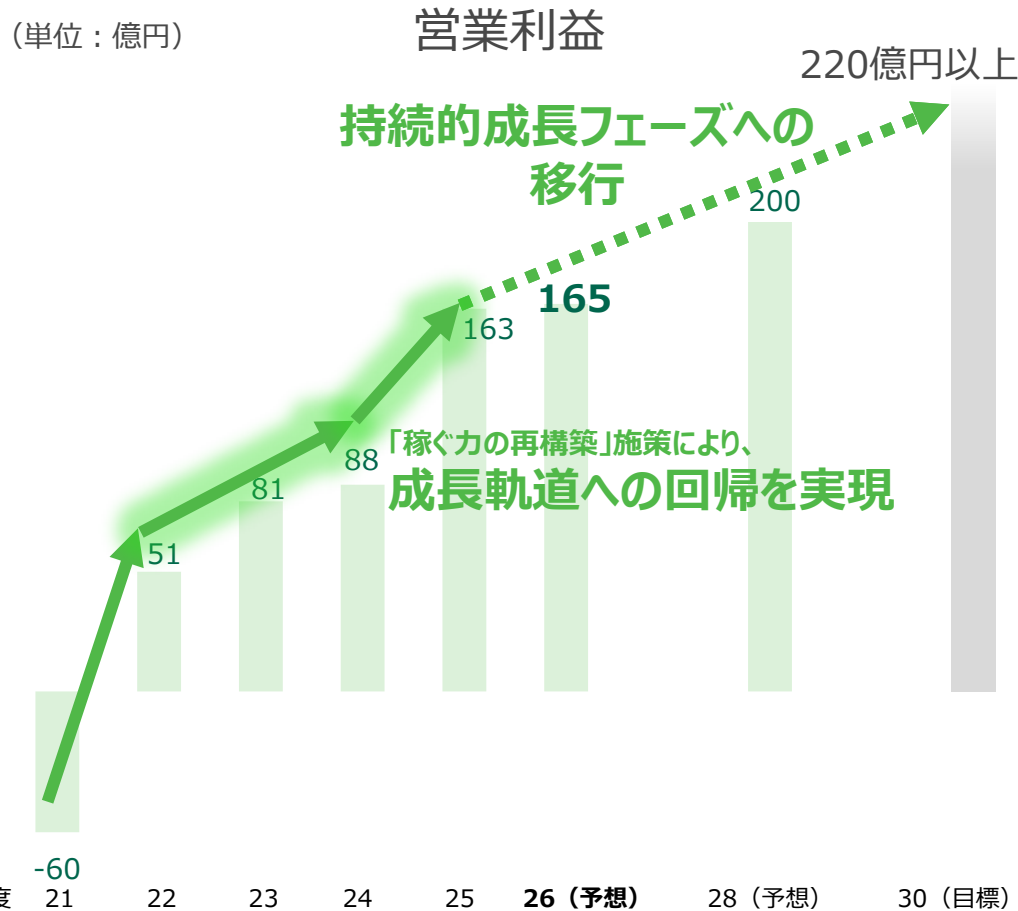
長期経営計画

“To zero, from zero.”

2026年3月期 決算説明会

— 中長期での成長に向けた取り組み

工事の安全・品質確保の徹底、生産性の向上に継続的に取り組み、成長軌道への回帰を実現。
 人的資本投資を一層拡大し、人材力を戦略的に強化することで2030年度までの成長を確実なものとする。



■ 2026年5月長計ローリング

2023年度からの3か年を「稼ぐ力の再構築」期間と位置づけ、「安全・品質」「営業力」「生産性・労働力」「建築リニューアル」「人材投資」を重点戦略項目として、各施策を推進。

これら施策の着実な進捗に加え、良好な事業環境にも後押しされ、VISION2030達成に向けた成長軌道への回帰を実現。

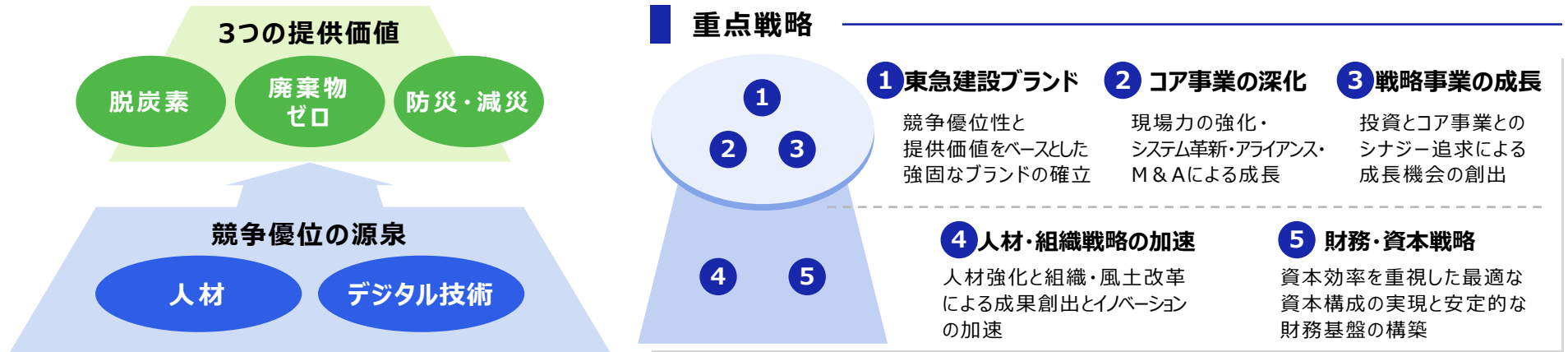


今後も国内建設投資は堅調に推移することから、良好な事業環境の継続を想定。

活況となる渋谷エリアの大型再開発事業への参画や、「稼ぐ力の再構築」で掲げた重点戦略項目に引き続き注力することで、より高い収益性を目指す。

長期経営計画“To zero, from zero.”（2026年5月ローリング）

「3つの提供価値」を戦略の軸と定め、人材とデジタルを競争優位の源泉として、持続的な企業価値向上を目指す。



KPI		2025年度 実績	2026年度 予想	2028年度 予想	2030年度 目標
収益性	営業利益	163億円	165億円	200億円以上	220億円以上
	営業利益率	4.8%	5.0%	5.0%以上	5.0%以上
効率性	ROIC※1	9.2%	—	—	7.0%以上
	ROE	12.6%	9.7%	10.0%以上	10.0%以上
健全性	D/Eレシオ	0.32倍	0.5倍以下		0.5倍以下
	自己資本比率	35.9%	40%程度		45%程度
非財務	従業員エンゲージメント レーティング※2	BBB	A	AA	AAA
	GHG排出量 Scope1・2※3	—	30.6%削減	39.2%削減	47.9%削減
	GHG排出量 Scope3※3	—	20.0%削減	25.0%削減	30.0%削減

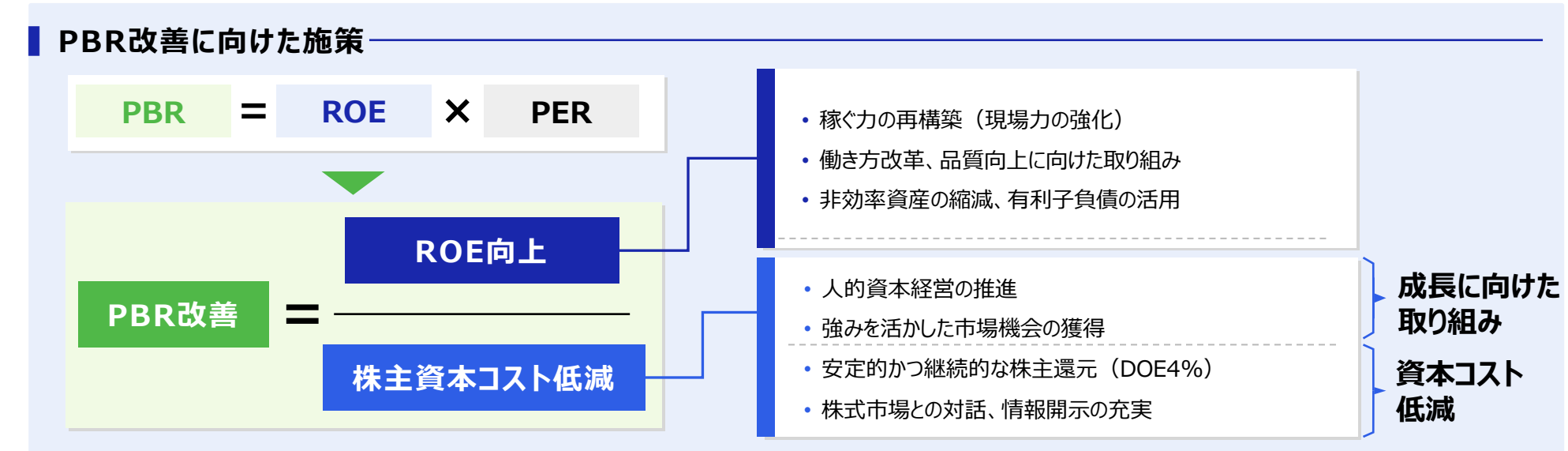
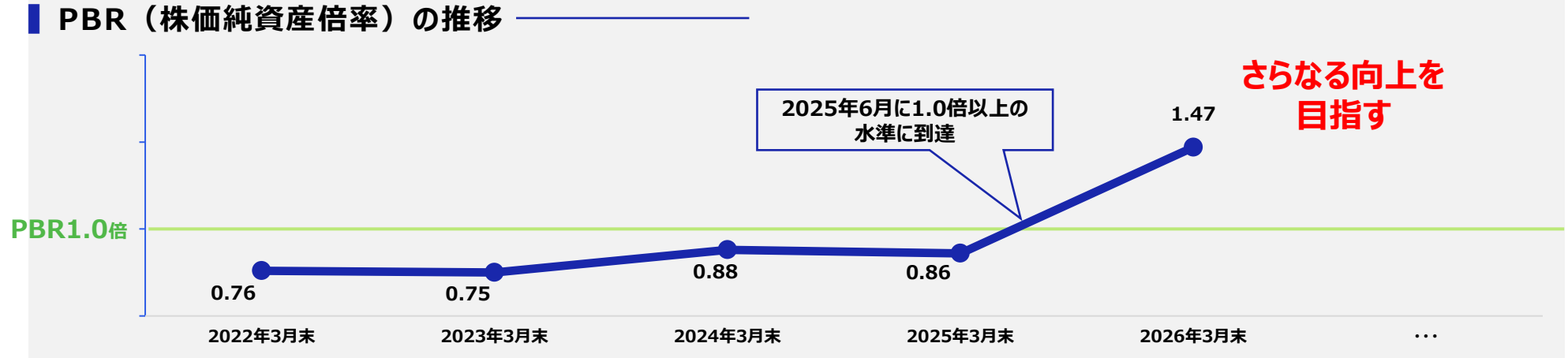
※1 ROICについては、現状では収益力の回復に取組み、中長期的な目標水準として2030年度7.0%以上を目指すことを掲げております。
 ※2 株式会社リンクアンドモチベーション「モチベーションクラウド」によるエンゲージメントレーティング。対象は子会社を含めたグループ全体の従業員。全11段階に分かれており、2025年度実績の「BBB」は、「AAA」「AA」「A」に次ぐ上位から4段階目のレーティングとなります。
 ※3 2018年度を基準としております。GHG排出削減目標はSBT認証における1.5℃基準（参照：SBTI Corporate Near-Term criteria ver5.2）に基づき設定しております。なお、2025年度実績は、第三者保証を取得後に開示を予定しております（2026年7月予定）。

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状況

2026年3月期 決算説明会

株主資本コストと株価を意識した経営

資本コストを上回る付加価値を継続的に創出し、PBRのさらなる改善、エクイティスプレッドの最大化を目指す。



株主資本コスト、収益性に対する認識

株主資本コストは5.5~6.5%と推計。投資家との対話から、より高い期待収益率が求められていると認識。短期と中長期の観点から改善施策を推進し、長期経営計画KPIである2030年度のROE10%以上を目指す。

株主資本コスト(CAPM※による推計)

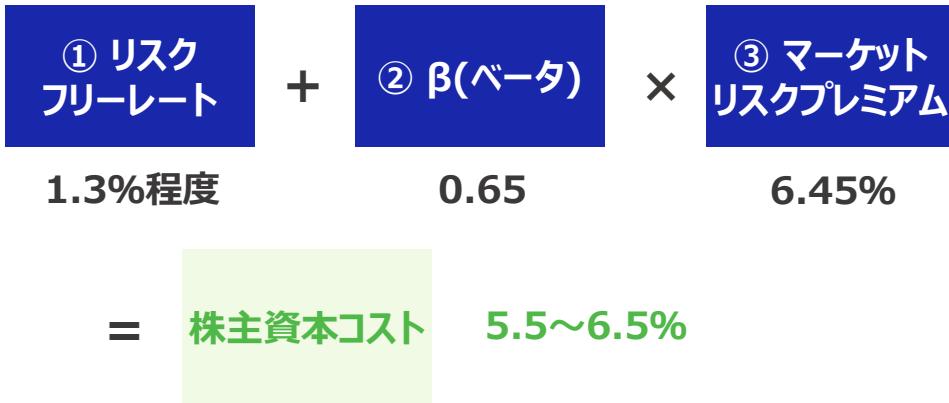
※株主資本コスト＝

① リスクフリーレート + ② β(ベータ) × ③ マーケットリスクプレミアム

実質的にリスクのない投資(安全資産への投資)に対する利回り

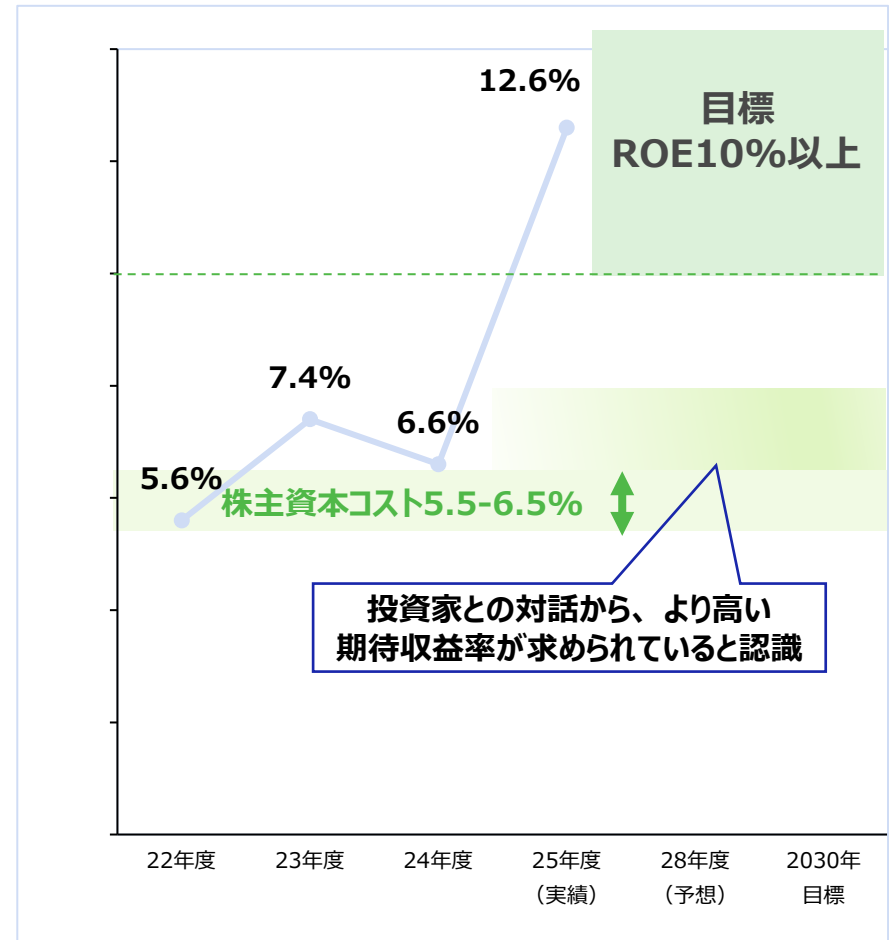
対象企業のリスク(株式市場全体のリスクとの比較)

株式市場全体のリスク(安全資産への投資との比較)



- リスクフリーレート : 10年国債利回り (2年平均・日次)
- β値 : Levered β 週次5年
- マーケットリスクプレミアム : 日本証券経済研究所モデル

ROEの推移

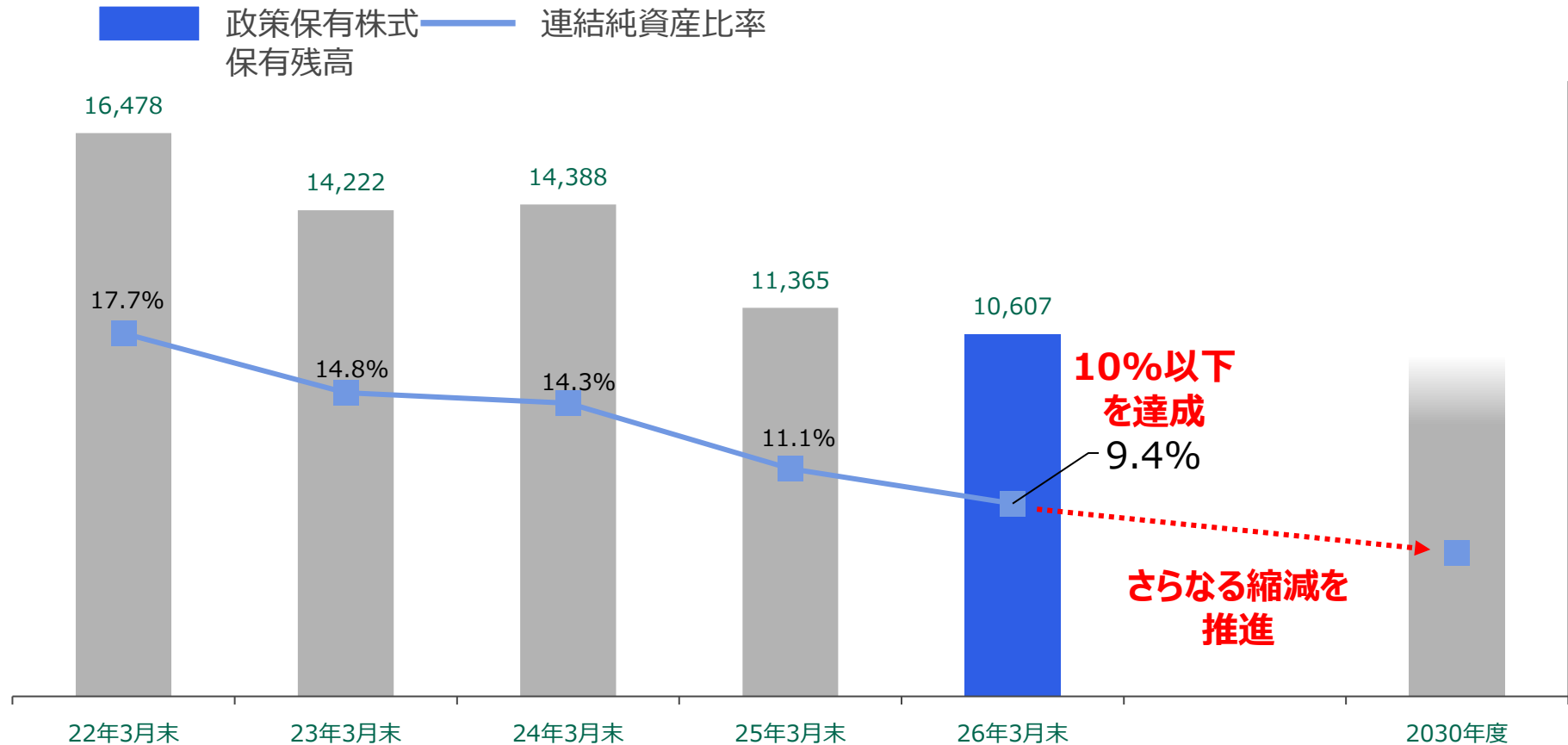


— 非効率資産の縮減（政策保有株式の縮減）

資本効率および戦略的意義の両面から保有の是非を厳格に見極め、縮減を推進。

26年3月末、連結純資産比率10%以下の目標を前倒して達成。今後もさらなる縮減に努める。

（単位：百万円／%）



強みを活かした市場機会の獲得 東急線沿線と渋谷のまちづくり 歩みと強み

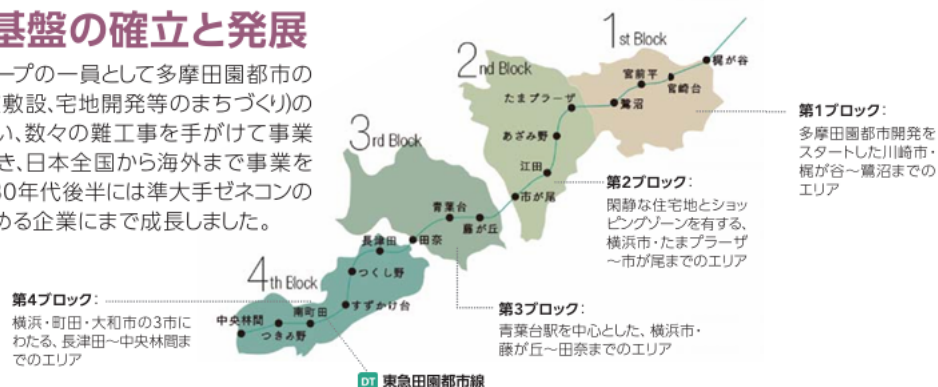
東急グループの一員として、長くまちづくりに携わる中で、地域や利用者を強く意識した「生活者志向」。鉄道・駅周辺開発における世界屈指の実績・技術・ノウハウを活かして、新たな市場機会を獲得していく。

まちづくりの歩み

1959-1995

事業基盤の確立と発展

東急グループの一員として多摩田園都市の開発(鉄道敷設、宅地開発等のまちづくり)の一翼を担い、数々の難工事を手がけて事業の礎を築き、日本全国から海外まで事業を展開。1980年代後半には準大手ゼネコンの一角を占める企業にまで成長しました。



1996-2010

不況の中での挑戦

バブル崩壊による不況で未曾有の経営危機に直面したものの、街のランドマークとなる多くの難工事を遂行。技術を磨き、お客様からの信頼を積み重ねました。



Q FRONT



渋谷マークシティ



セルリアンタワー

2011-2020

まちづくりノウハウの進化

これまでに培った技術を環境変化や市場ニーズに応じて高度化。さまざまな地域で進化させ、時代が求めるサステナブルな“まち”の新たな価値創造へ活用しています。



渋谷ストリーム



渋谷スクランブルスクエア

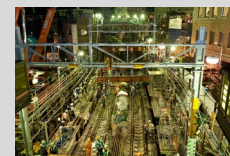


南町田グランベリーパーク

培ってきた強み

都市機能を止めない技術

鉄道工事や世界屈指の人流を誇る渋谷の工事を進める技術など顧客の課題解決を通じ培った都市機能を止めない建設技術。



東急東横線渋谷駅～代官山駅間地下化事業(2013年)では、終電から約3時間半で、総勢約1,200名の工事関係者が作業を完了させ、一夜で地上の線路を地下化。翌朝利用者にならない日常を提供。

長年培われたノウハウ

これまで積み重ねてきた工事の実績が、ノウハウとして社内で継承。



渋谷スクランブルスクエア(2019年)は、渋谷駅直上約230mの超高層建築。建設技術の難易度だけでなく、複雑に絡み合う他の再開発事業との調整、施工中の建物内を通り抜ける一般歩行者通路、周囲には高速道路や地上・地下の鉄道などの課題を克服し約5年に及ぶ工事を完成。

事業を超えたチームワーク

工事現場のチームワークに加え、土木と建築が事業を超えて連携することで、円滑な工事推進とまち全体の価値を向上。

東急線沿線などのまちづくりを土木と建築が連携して下支えてきた歴史と、当社共通の価値観、「生活者志向」(ひとつの建物ではなくお客様・生活者の視点で“まち”全体を考える)により、複雑に関係し合う工事の利害を調整。

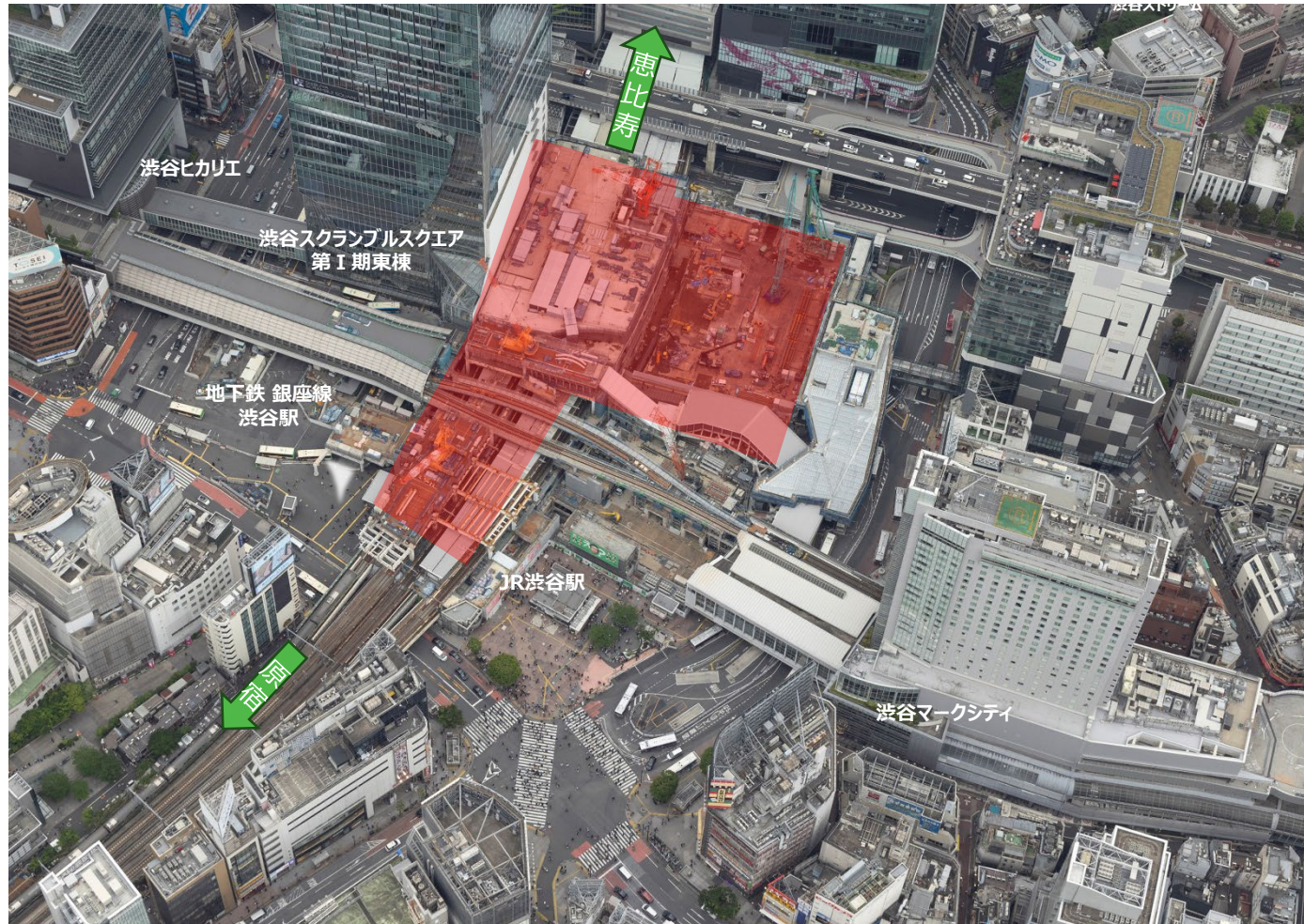
— 強みを活かした市場機会の獲得 渋谷駅周辺のまちづくりの進捗

ターミナル駅での施工は、鉄道施設や通行人へ常に細心の配慮が必要。

当社の強みである「都市機能を止めない技術」を発揮し、工事中も渋谷を訪れる方へ変わらない日常を提供しながら、まちの発展に貢献。

渋谷駅周辺の状況

(2026年4月時点)



※赤枠は、渋谷スクランブルスクエアⅡ期（中央棟・西棟）工事敷地（2025年5月着工）

— 建築事業の注力領域 | 都市型データセンター事業の本格展開

生成AI・クラウド需要の急拡大を背景に、都市部ニッチ市場への戦略的シフトを加速

東急グループの強みを結集した他社模倣困難なビジネスモデルによる、収益性と事業基盤の同時強化

市場環境

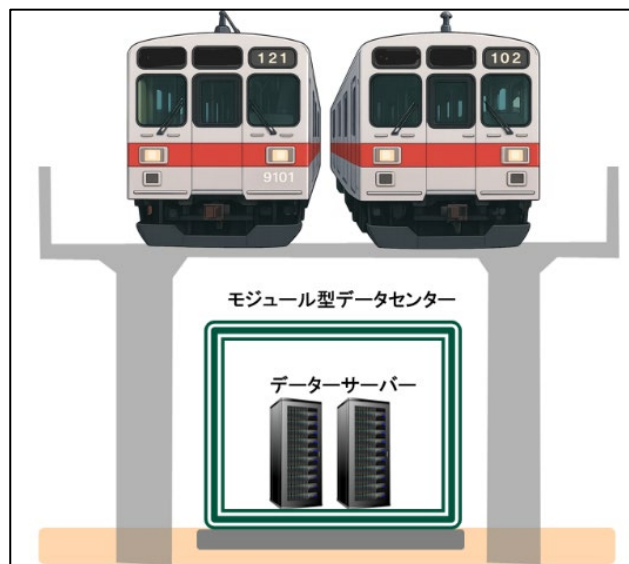
市場環境

- データセンター建設投資が国内外で急増
- 広域エリアで大型案件が相次いで出件

戦略ポジション：都市部ニッチ市場の開拓

- ターゲット**：大規模DCでは対応困難な都市部の「低遅延・分散型」需要を獲得
- グループシナジー**：高架下未利用地 × 光ファイバー網（イツコム） × 電力（東急パワーサプライ）

= 他社が模倣困難な競争優位



▲高架下に設置するモジュール型
小規模データセンター
(イメージ)

当社の強みと取り組み

技術パッケージ

- 都市型エンジニアリング**：振動・電磁波・鉄粉等の過酷環境下での遮音・防振・冷却技術（特許出願中）
- デジタルサプライチェーン**：BIM×規格化PCa工法により図面作成工数を約40%削減、超短工期施工を実現

実績・展開

- ソフトバンク向け「データホール棟建築工事（北海道）」など先行実績を保有
- 2026年度1Q：大井町線高架下にて実証実験を開始
- 建設請負（フロー） → 運用・保守支援（ストック）への収益モデル転換

目標

東急グループの強みを結集した都市型DCを収益成長の柱と位置づけ、建築事業の収益性と資本効率を高める

— 土木事業の注力領域 | 独自トンネル技術による競争優位の確立

トンネル工事における独自技術をさらに深化させ、施工の省力化と安全・品質の高度化を推進
難条件下でもやり切る現場力による収益性の持続的向上と、社会課題解決を通じた企業価値の拡大

市場環境

投資・発注環境の拡大

- 都市部インフラ更新・機能強化による難条件トンネル工事ニーズの拡大
- 国土強靱化・防災減災投資の継続による山岳部案件の中長期安定発注
- 高速道路4車線化・大規模更新に伴う供用下工事の増加

発注者・市場の要求水準の変化

- 省力化・高安全・短工期を同時に満たす施工計画（デジタル活用含む）が選定要件化



▲独自技術の深化により、施工の省力化と安全・品質の高度化を推進

当社の強みと取り組み

独自技術の深化

- 山岳・シールド・推進工法を網羅するトンネルグループが技術開発・施工支援を一体推進
- 鉄道直下・狭隘地など制約条件下の豊富な施工実績が他社との明確な差別化に直結

デジタル×技術の融合

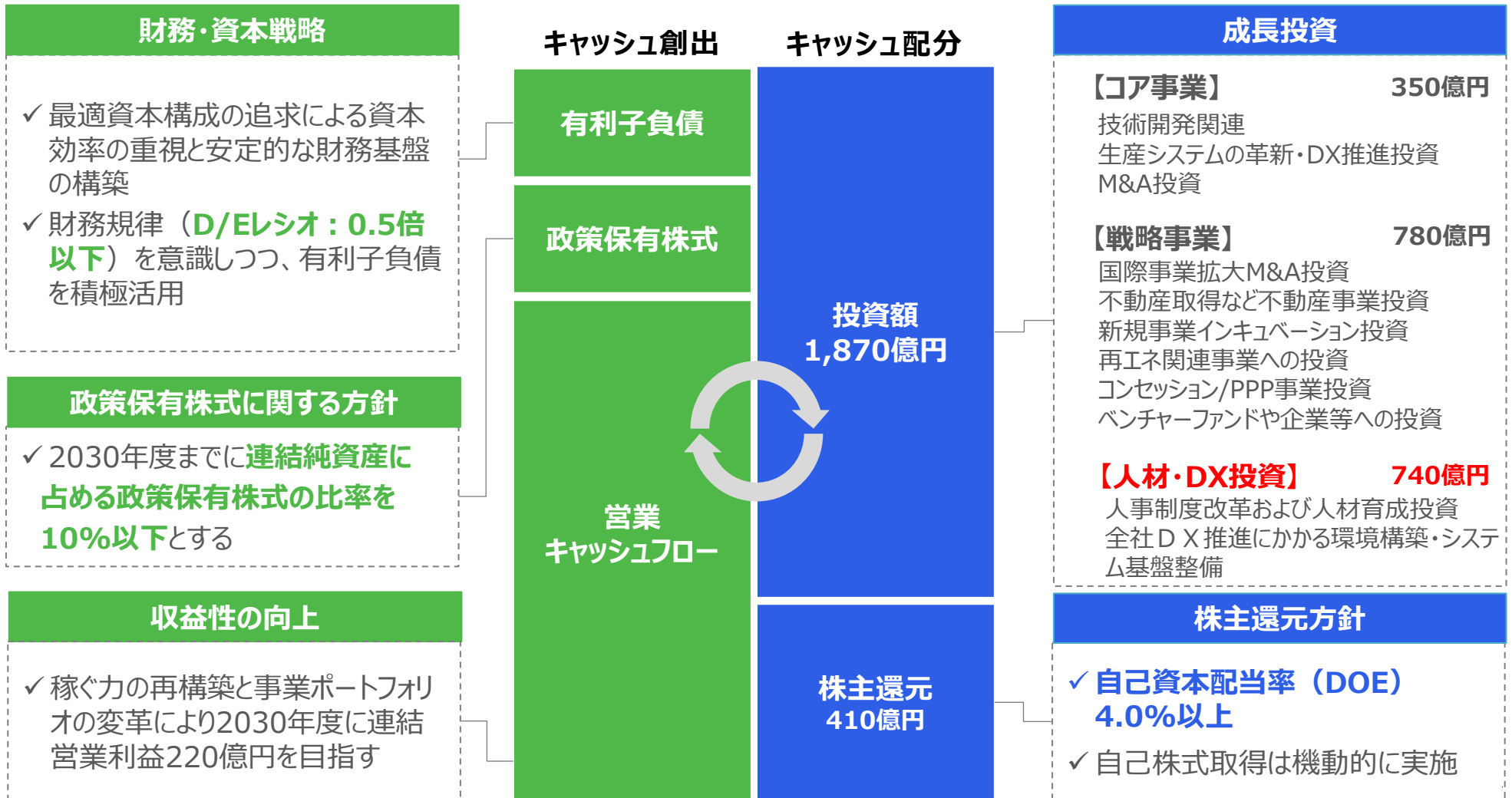
- CIM活用により工程・品質・設計変更対応を高度化

受注の質の向上と長寿命化対応

- 強みが活きる案件へ経営資源を集中し、収益性の持続的向上を実現
- 補修・補強を含むトンネルトータルソリューションで継続需要を取り込む

— キャッシュアロケーション（2021年度～2030年度）

事業ポートフォリオの変革を実現するための成長投資として、2030年度までに1,870億円を投じる。
 営業CF、政策保有株式売却を原資とし、成長投資に加え、DOE4.0%以上の安定配当を実施。



事業ポートフォリオの変革と人的資本投資の拡大

「建設事業とのシナジーによる成長」と「安定した収益の確保」のため、戦略事業を成長させ、2030年度の事業ポートフォリオを、コア事業：戦略事業＝75%：25%へ変革。競争優位の源泉である人的資本への投資を拡大。

事業ポートフォリオの変革

コア事業 94%
戦略事業 6%

(2019年度)



コア事業 75%
戦略事業 25%

(2030年度)

(売上総利益の割合)

競争優位の源泉（人材×デジタル技術）への投資

スキルシフト、人材獲得など人材ポートフォリオを見直す

2021年5月長期経営計画

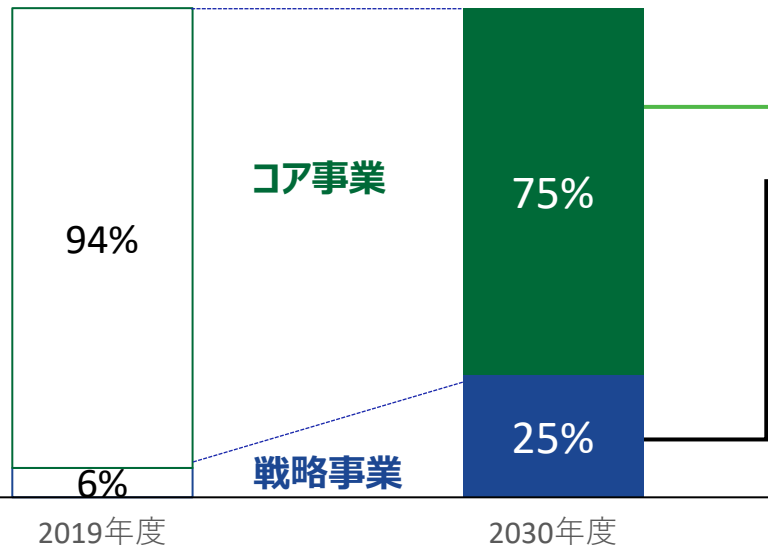
100億円

2026年5月ローリング計画

740億円

(2021-2030年度の投資総額)

事業ポートフォリオ



コア事業（国内建築、国内土木、建築リニューアル）



建設生産システム変革に対応するデジタル人材育成
ライフサイクルを通じた顧客接点のデジタル化
BIM/CIMによるデータプラットフォーム構築・運営

戦略事業（国際事業、不動産事業、新規事業）



専門人材の獲得、プロフェッショナル人材育成
イノベーションを創造する企業文化醸成

共通（採用・育成・リスクリング）



人事制度改革、処遇改善および人材育成投資
全社DXを推進するシステム基盤・環境整備



企業理念・ビジョン浸透

全従業員を対象に、経営層と従業員が少人数でオンラインで対話する「ビジョン対話」を年間を通じて実施。5年間で延べ2,500回以上の対話を実施。従業員の自律的な行動を後押し。

ビジョン対話とは

- 経営層1名と従業員5名で1時間のオンライン対話。全従業員を対象に年間を通じ実施
- ファシリテーターは、社長を含む役員・執行役員（月2回実施）
- 参加する従業員は、部署・年齢・職種などランダム組み合わせ

取り組みの背景

- 「VISION2030」とその実現に向けた長期経営計画は、困難や変革を伴うため従業員それぞれが腹落ちをしていく必要性
- 会社が目指す姿を経営層が繰り返し伝えることで、理解・共感、自律的な行動につなげるサイクルを目指す

実施状況

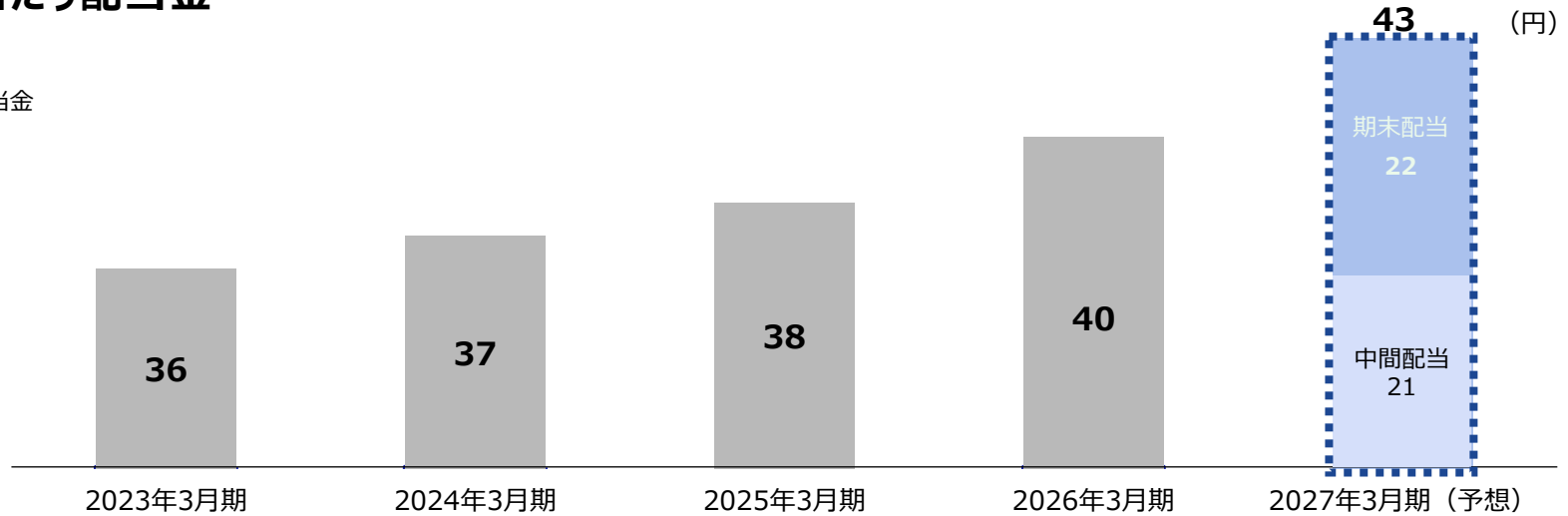
	2021年度1巡目	2022年度2巡目	2023年度3巡目	2024年度4巡目	2025年度5巡目	2026年度6巡目
テーマ	新たに策定したビジョン	ビジョン実現・変革に必要な行動	「感動」 (ビジョン内のことば)	「夢」 (存在理念のことば)	個人の成長	理念・ビジョン
コンセプト	ビジョンの理解・浸透のきっかけづくり	具体的な行動を考え自分ごと化	感動経験を通じ仕事のやりがい、誇りを再認識	入社時や現在の夢を通じ、働く意味を再認識	成長に必要なことを共有し、行動の質を向上	後半開始に向けありたい姿の再認識
参加状況	2,463名(参加率93%) 511回	2,436名(90%) 571回	2,371名(90%) 495回	2,328名(86%) 499回	2,287名(82%) 489回	(6月から実施)
評価	・経営層と直接対話でき有益	・多様な意見から気づきを得られる	・心理的安全性のある対話の場	・普段かかわりのない他部署の人と対話できる場	・過去の自分を内省できる ・気づきと学びにつながる	今後も継続的に実施 (対話を文化に)

株主還元

自己資本配当率（DOE）4.0%以上の基本方針を継続。
 2026年3月期の1株当たり年間配当金を当初予想の39円から40円へ増配。
 2027年3月期は3円増配の年間43円を予定。

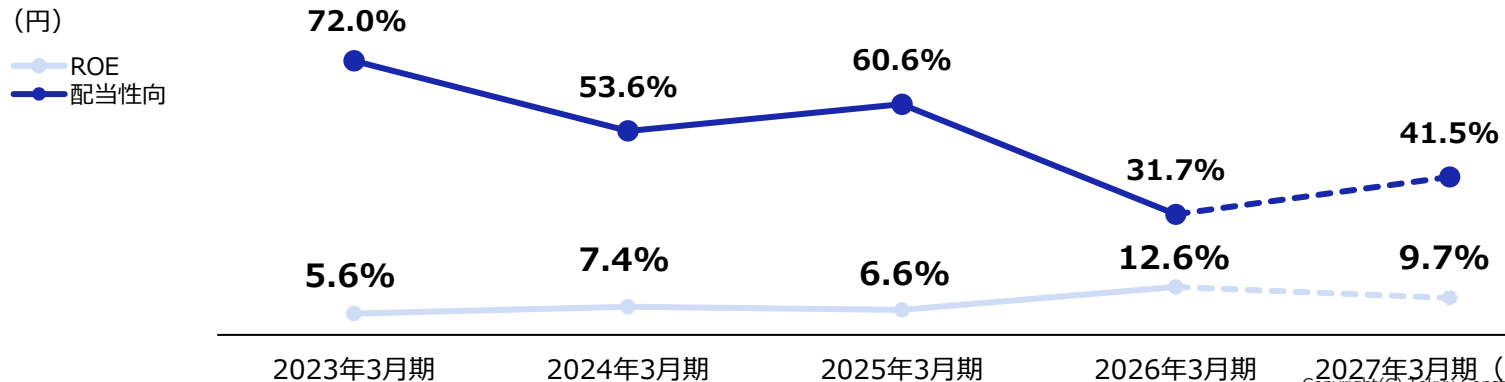
1株当たり配当金

■ 1株当たり配当金



【参考】ROE・配当性向

「DOE4.0%以上」は、中長期的な業績目標であるROE10%以上と連結配当性向40%以上とが均衡した値として配当の基本方針に設定



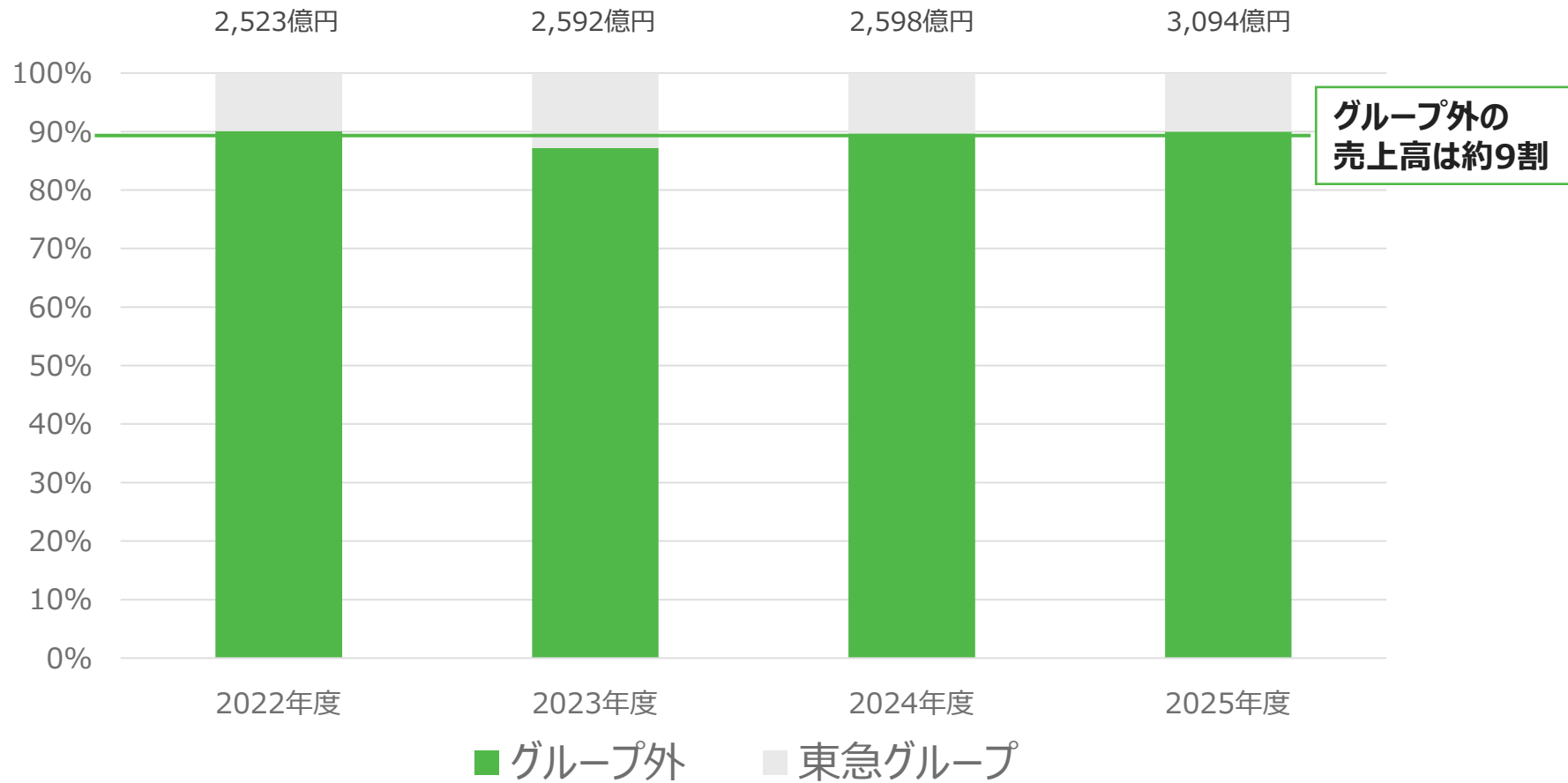
【Appendix】

2026年3月期 決算説明会

— 強固な事業基盤

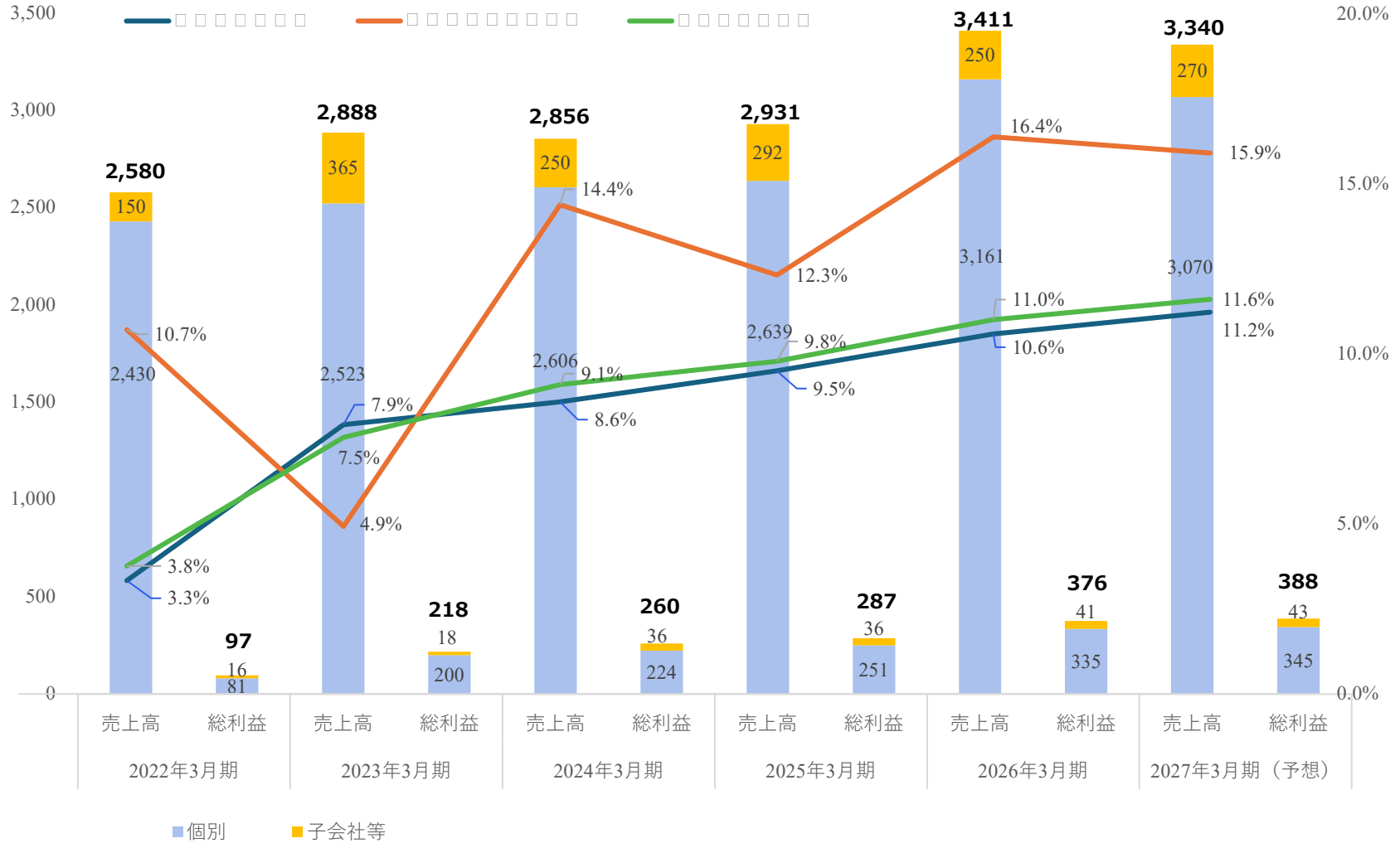
渋谷のまちづくりをはじめ、東急グループとのシナジー追求による付加価値創造を推進。一方、売上高の約9割は、グループ外の多様な顧客との取引によって成り立ち、グループに過度に依存しない強固な事業基盤を構築。

売上比率（建設事業・個別）

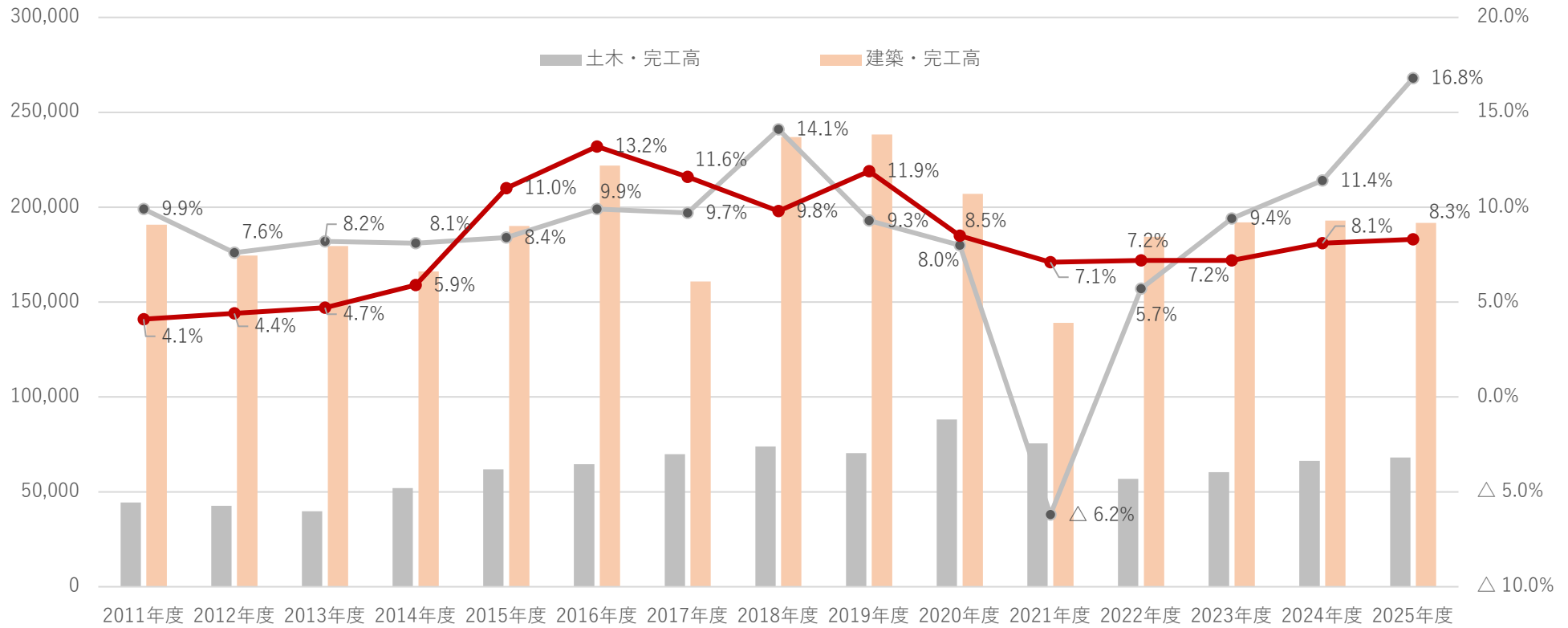


売上高・総利益推移（連結、個別、子会社等）

単位：億円



完工高・完工総利益率推移（個別）



単位：百万円

	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
土木・完工高	44,445	42,597	39,737	51,932	61,864	64,626	69,845	73,863	70,381	88,078	75,568	56,886	60,325	66,299	68,116	74,350
建築・完工高	190,822	174,460	179,514	166,128	190,082	221,870	160,890	236,898	238,241	206,956	138,991	184,407	192,052	192,909	191,764	235,071
完成工事総利益率 (%)	7.6%	5.2%	5.0%	5.5%	6.5%	10.4%	12.2%	11.2%	10.8%	11.2%	8.3%	4.0%	6.8%	7.7%	9.0%	10.3%
土木・総利益率	9.8%	9.9%	7.6%	8.2%	8.1%	8.4%	9.9%	9.7%	14.1%	9.3%	8.0%	△ 6.2%	5.7%	9.4%	11.4%	16.8%
建築・総利益率	7.1%	4.1%	4.4%	4.7%	5.9%	11.0%	13.2%	11.6%	9.8%	11.9%	8.5%	7.1%	7.2%	7.2%	8.1%	8.3%

— 個別受注高（実績・発注者別）

区分 (百万円)		実績			対前年同期比		通期予想
		2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期	増減額	増減率	
建築	国内官公庁	27,717	36,128	49,337	13,209	36.6%	10,000
	国内民間	190,890	247,711	254,462	6,750	2.7%	334,000
	内、一般民間	172,924	226,087	172,151	△ 53,936	△23.9%	314,000
	内、東急グループ	17,965	21,624	82,310	60,686	280.6%	20,000
	海外	158	51	8	△ 43	△84.3%	—
	建築計	218,765	283,892	303,808	19,915	7.0%	344,000
土木	国内官公庁	31,639	38,559	52,614	14,055	36.5%	41,700
	国内民間	24,034	25,680	50,545	24,865	96.8%	24,800
	内、一般民間	16,774	13,925	41,046	27,121	194.8%	12,800
	内、東急グループ	7,260	11,755	9,499	△ 2,256	△19.2%	12,000
	海外	3,901	32,966	1,976	△ 30,990	△94.0%	76,000
	土木計	59,575	97,206	105,136	7,930	8.2%	142,500
建設事業計	国内官公庁	59,356	74,688	101,952	27,264	36.5%	51,700
	国内民間	214,924	273,392	305,008	31,615	11.6%	358,800
	内、一般民間	189,698	240,012	213,198	△ 26,814	△11.2%	326,800
	内、東急グループ	25,225	33,379	91,809	58,430	175.1%	32,000
	海外	4,059	33,018	1,984	△ 31,033	△94.0%	76,000
	合計	278,341	381,098	408,944	27,846	7.3%	486,500

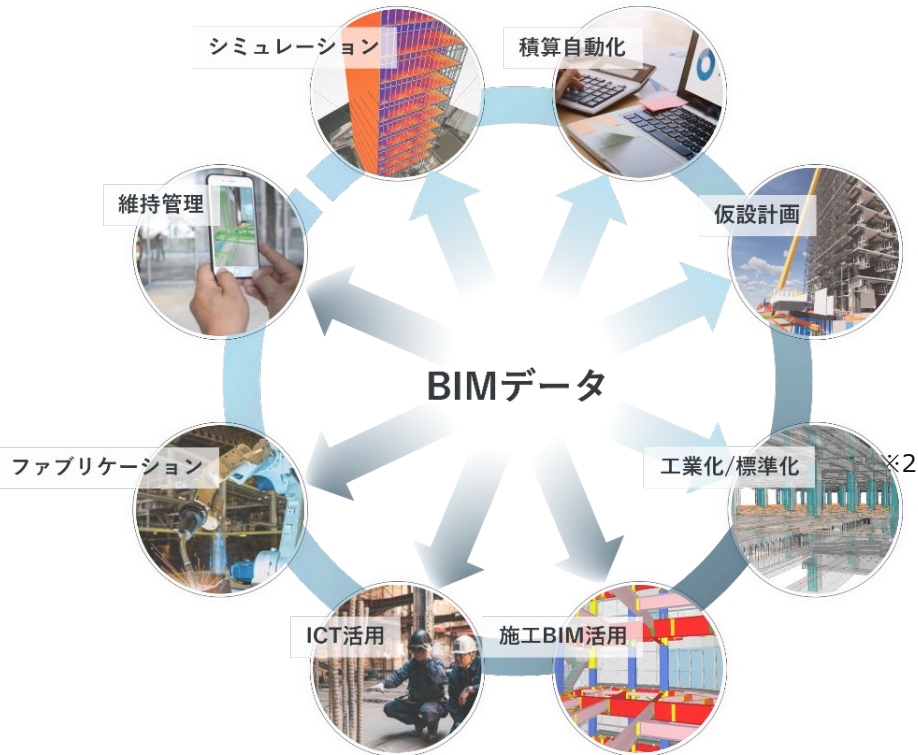
— 個別受注高（実績・用途別）

(百万円)	区 分	実績			対前年同期比	
		2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期	増減額	増減率
建築	事務所・庁舎	11,974	31,159	61,961	30,802	98.9%
	宿泊施設	18,190	5,046	14,865	9,819	194.6%
	店舗	7,681	39,212	76,361	37,149	94.7%
	工場・発電所	32,147	12,723	6,280	△ 6,443	△50.6%
	倉庫・流通施設	52,396	59,437	55,419	△ 4,018	△6.8%
	住宅	49,801	58,007	38,456	△ 19,550	△33.7%
	教育・研究・文化施設	30,477	21,797	23,874	2,076	9.5%
	医療・福祉施設	1,598	16,651	8,970	△ 7,681	△46.1%
	娯楽施設	180	185	1,157	971	522.5%
	その他	14,316	39,671	16,460	△ 23,210	△58.5%
	建築計	218,765	283,892	303,808	19,915	7.0%
土木	治山・治水	4,890	954	1,035	81	8.5%
	鉄道	22,992	22,399	32,148	9,748	43.5%
	上水道・下水道	8,664	15,033	20,132	5,098	33.9%
	土地造成	1,134	36	201	165	458.3%
	港湾・空港	4	—	—	—	—
	道路	14,902	48,112	28,404	△ 19,708	△41.0%
	電線路	2,356	2,195	5,488	3,293	150.0%
	その他	4,629	8,473	17,724	9,251	109.2%
	土木計	59,575	97,206	105,136	7,930	8.2%
建設事業計		278,341	381,098	408,944	27,846	7.3%

建設生産システムの変革

担い手不足・労働時間制約といった建設産業の構造変化を「機会」と捉え、建設生産システムの変革を加速。BIM/CIMを活用したデジタル化推進と現場力の融合による持続的な競争優位の確立を目指す。

【建築】デジタルツイン※¹を見据え、BIMを中心としたデジタル技術による省力化・効率化を、協力会社とも連携し実績蓄積



※1 デジタルツインとは、現実の建物がバーチャル空間で再現されている状態
 ※2 PCa(Precast Concrete)とは、専用工場においてあらかじめコンクリート製品を製作した後、建設現場へ運搬して設置を行う工法。一般にコンクリート構造物は、現場においてコンクリートを打設して造られるが、この工法の活用により生産性向上や使用材料のロス削減が見込める。

【土木】CIMを中心としたデジタル技術による省人化・安全性向上を、4Dシミュレーション等のICT活用で実現

項目	取り組み内容
効率化	<ul style="list-style-type: none"> ・CIMを中心とした建設生産システム改革の加速 ・従業員のデジタルリテラシー向上 ・4Dシミュレーションで工程50%削減（PPCaボックスカルバート※³） ・手待ち・手戻りの排除 ・ICT・ドローン・3Dモデルの日常活用 ・協力会社との連携強化 ・施工管理ICTツールの改良・統合推進
安全性向上	<ul style="list-style-type: none"> ・施工管理サービスと労働災害事例検索システムのAPI自動連携※⁴ ・安全情報のリアルタイム配信

※3 プレキャストコンクリート（工場製造）を活用したボックスカルバート（地中に埋設する矩形断面の構造物）工法。4Dシミュレーションとの親和性が高く、施工工程の大幅な削減を実現。
 ※4 施工管理サービスに入力された作業内容を、労働災害事例検索システムへ自動連携し、関連災害事例を自動抽出・通知メール配信する仕組み。

働き方改革、生産性向上に向けた取り組み

時間外労働上限規制を変革のチャンスと捉え、より生産的で満足度の高い働き方を実現。
協力会社と連携しながら、施工技術やノウハウを継続的に高めるとともに、デジタルを活用し、生産性向上を図る。

実施目的

✓ 「支援」から「分担」への変革

✓ 品質、安全・安心を担う意識の徹底による逸失利益の防止

✓ 中長期を見据えたデジタル活用、人材育成

具体的な施策

生産性向上・コア業務への注力

- 作業所技術員のコア業務注力
 - ・ 本社部門からの支援
 - ・ ノンコア業務のアウトソーシング
- ICTツール・省力化工法の導入・拡充
 - ・ 遠隔操作、自動化技術
- 品質管理体制強化・支援
 - ・ 現場の待機スペースのサテライトオフィス化
 - ・ シフト制・フレックス制の活用
 - ・ 4週8閉所^{※1}を前提とした工事計画



→ 2025年4月建築事業本部に「支援育成センター」を設置

協力会社との共創

- 協力会社との様々な面における連携強化
- 作業所の好事例、改善事例の発表イベントを毎年開催し、事例を水平展開
- 人権教育の支援
- 協力会社の入職支援（協力会社の求人支援サイト「TQ-BUDDY^{※2}」を新たに構築）

より生産的で満足度の高い
働き方の実現



4週8閉所実施割合の向上

※1 4週8閉所：4週間のうちに8日の休日を確保する制度（週休2日制）

※2 TQ-BUDDY：2023年に公開した、当社と取引のある専門工事協力会社の求人情報サイトであり、求職者は各協力会社の求人へ直接応募することが可能

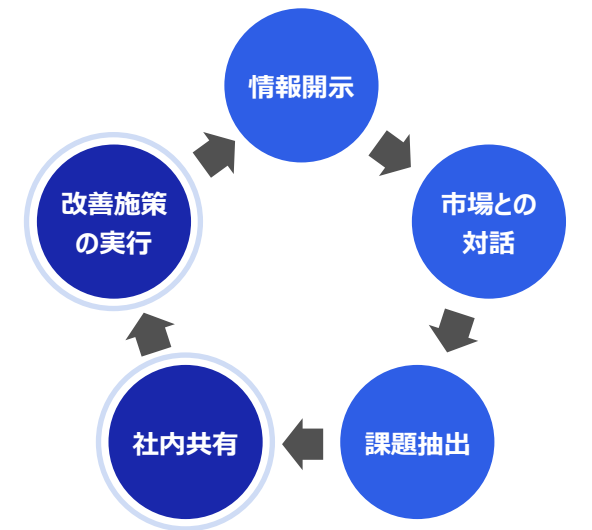
株式市場との対話、情報開示の充実

株主・投資家との建設的な対話の実施・積極的な開示により情報の非対称性を低減。
企業価値向上のためIR活動で得た意見は経営層や社外取締役へ報告。

主な活動状況

	1Q	2Q	3Q	4Q
情報開示	<ul style="list-style-type: none"> 決算参考資料 決算説明会 	<ul style="list-style-type: none"> 決算参考資料 統合報告書発行 	<ul style="list-style-type: none"> 決算参考資料 第2四半期決算説明会 	<ul style="list-style-type: none"> 決算参考資料
	Qごとのアクション IR活動実績、株主・投資家意見の報告、社内関係部署への情報共有			
	年間対応（随時） 積極的なニュースリリース、コーポレートサイト充実 問合せ・アンケート対応			
対話	<ul style="list-style-type: none"> 事業説明会 従業員向け決算説明会 	<ul style="list-style-type: none"> 事業説明会 	<ul style="list-style-type: none"> 事業説明会 従業員向け決算説明会 	<ul style="list-style-type: none"> 現場見学会 株主機関投資家との建設的な対話
	年間対応（随時） IR個別面談、（社内）関係部署へのヒアリング・作業所訪問			

経営のPDCAへの活用



IR活動を通じ、
株式市場との相互理解・
信頼関係を構築

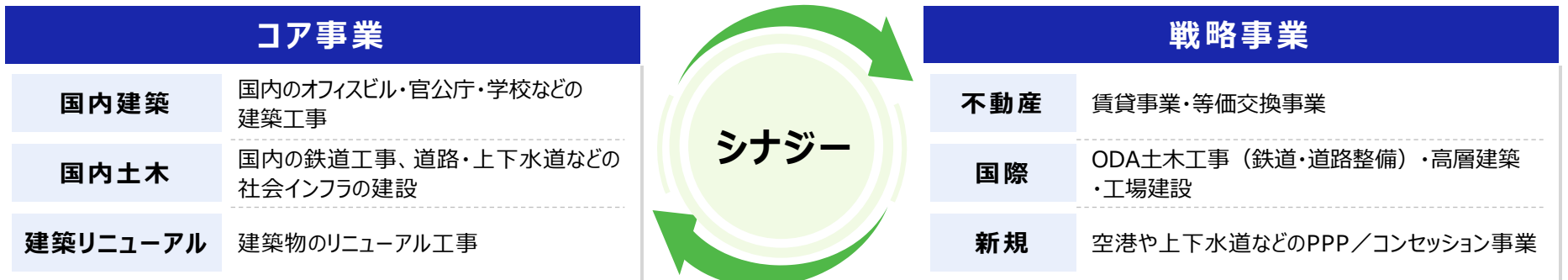
— ビジネスモデルと事業概要

官公庁、民間企業から請け負った一品受注生産の建設工事を、数多くの専門工事会社と協働し完成させる。
 長期にわたり工事の安全・品質・コスト・工期・環境面を統括して施工管理を行い、満足いただけるものを提供する。

強固な信頼関係に基づく事業展開



事業概要



(参考) 建設資機材高騰等の現状 (日本建設業連合会)



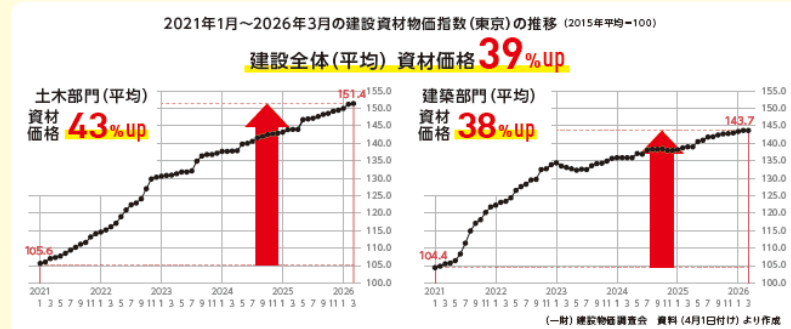
建設資材高騰・労務費の上昇等の現状 [総括版] 2026.5



世界的な原材料及び原油等エネルギーの品不足や価格高騰・円安の影響を受けて、建設工事の資材価格なども高騰しています。

※個々の資材の値上がり状況については別紙をご覧ください

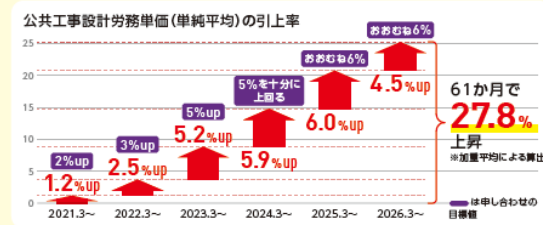
建設資材価格は、2021年1月と比較して39%上昇しています。(一財)建設物価調査会の推計)



材料費割合を50～60%と仮定すると、この62か月で、資材等高騰の影響により**全建設コスト(平均)は、19～23%上昇**

政府の賃上げの方針や労務単価の引き上げなどを受けて、建設現場で働く建設技能労働者の賃金も上昇しています。

- 建設技能者の賃金相当として積算される「**公共工事設計労務単価**(全国の労働市場の実勢価格を基に毎年政府において決定)」は**2021年に比べ、27.8%引上げ**られています。
 - 国土交通大臣と日建連を含む建設関係4団体**(元請会社の団体・下請会社の団体)は、2021年から毎年行っている賃金上昇の申し合わせにおいて、技能者の賃上げについて**2026年は、「おおむね6%の賃上げ」を目指す**こととされ、当会は国土交通省から、その実現に向けた御指導をいただいています(国土交通省不動産・建設経済局建設業課長通知(2026.3.25))。
- 注)申し合わせは、技能労働者の賃金計算の基準(日給等)につき行われています。



労務費割合を30%と仮定すると、この61か月で、労務費上昇の影響により**全建設コストは、8.3%上昇**

※加重平均による算出 (2025年は49か月で6.9%上昇)

材料費割合を50～60%、労務費率30%と仮定すると、この62か月で、建設資材の高騰・労務費の上昇の影響により、仮設費・経費などを含めた**全建設コスト(平均)は、28～32%上昇**※

(土木分野30～34%上昇、建築分野27～31%上昇)

※例えば100億円の建設工事では、労務費+原材料費80～90億円が108～122億円に上昇。ほとんどの工事について、2021年1月当時の契約金額相当額を、「労務費+原材料費」のみで上回る状況となっています。前月の全建設コスト(平均)は、28～32%上昇でした。

- 注1)「労務費」は、建設工事現場で働く技能労働者の賃金等の原資です。したがって、元請の現場監督や本社員員の賃金などは含まれません。
- 注2)特注品の設備機器が多く採用されていたり、設備協力会社の繁忙度により労務費や経費等が大幅に高騰している案件については、別紙「設備工事費上昇の現状について」で個別に御説明します。

資材価格高騰とは別に、設備関連や一部建設資材において、**納期遅延が発生し、工期への影響が出ています。**

- 建築関係では、躯体、仕上げ、設備等幅広い分野で納期遅延が発生しています。
- 資材等の納期遅延は、工期への影響のほか、一旦代替品で仮引き渡しをした後、本来の資材の調達後に再度工事を行い完成させることによる**代替品調達や追加工事の費用増**も惹起しています。
- 特に、一部の建築設備工事については、工事の集中により職人さんの手がタイトになっており、資材調達の問題と相俟って、工期への影響が出ています。
- 「**中東情勢による建設資材の調達への影響について**」(別紙)もあわせて御覧ください。

当会会員が納入遅れありと認識している資材・設備

躯体 《《アIANショック》》

- ・BCP(鉄骨用コラム)
- ・トラス筋付デッキ型枠
- ・コンクリート膨張材
- 超強度コンクリート用セメント
- 経年コンクリート用人工軽質骨材
- 既製コンクリート杭

仕上

- ・木製建具・木質系床 《《ウッドショック》》
- アスファルト防水 《《工場敷設損傷》》
- フッ素樹脂焼付塗装調板 《《半導体需要の高まり、環境対策等によるフッ素樹脂原料不足》》
- 金属断熱サンドイッチパネル(物流倉庫・生産施設)
- 自動閉鎖装置 《《中国のロックダウン》》
- 断熱発泡ウレタン・パネル 《《HFO発泡剤メーカーのハリケーン被災》》
- ・ガラス
- 断尺断ピシート 《《一部のメーカーの工場火災》》
- 耐火クロスを用いた防火・防炎シャッター、スクリーン等 《《ロシア産耐火クロス調達の遅延》》
- ・OAフロア(コンクリート製) 《《現地工場作業員不足(新型コロナウイルス)》》

設備 《《半導体不足・樹脂原料不足・アIANショック》》

- | | | | | | | | | | | |
|------|---------|-------|---------------|-----------------|-------------------|-------|------|------|-----------|---------------|
| 電気設備 | ・受変電設備 | ・配電設備 | ・高圧ケーブル | ・低圧ケーブル | ・照明機器 | ・電話 | ・発電機 | ・船舶 | ○自動火災報知設備 | ○UPS(無停電電源装置) |
| 空調設備 | ○シャフトイレ | ・冷凍機 | ・チラー(冷却水循環装置) | ・PAC(パッケージエアコン) | ○自動制御盤 | ・送風機 | ○空調機 | ○ポンプ | ・ボイラー | ・エアコン |
| 衛生設備 | ○シャフトイレ | ○給湯器 | ・厨房設備 | ○コンプレッサー | ・スプリンクラーヘッド | 昇降機設備 | | | | |
| | | | | | ○乗用エレベーター | | | | | |
| | | | | | ○荷物エレベーター | | | | | |
| | | | | | ・機械式駐車場(タワーパーキング) | | | | | |

注) 句中、○は現在もひっ迫が続いているもの、・は現在もひっ迫が収束したもの、無文字は2026年4月に受注停止等が発生したものを示す。

「建てる」を超え、
未来を生みだす。



東急建設

【お問い合わせ先】

経営戦略本部 コーポレート・コミュニケーション部

西田／森田／保坂

TEL 03-5466-5008

E-mail webmaster@tokyu-cnst.co.jp