



2026年5月12日

各 位

会 社 名 株式会社 守谷商会
代表者名 代表取締役社長 伊藤由郁紀
(コード番号 1798 東証スタンダード市場)
問合せ先 執行役員経営企画室担当 飯島伸明
(TEL 026-223-0712)

「中期経営計画 2026」の策定に関するお知らせ

1. はじめに

当社は、2023年度～2035年度までの13か年を対象とした、創業120年に向けた長期ビジョン「MORIYA120」を策定し、このたび第2フェーズにあたる2026年度～2028年度を対象とした中期経営計画を開示しましたのでお知らせいたします。(2023年度～2025年度は非開示)

前中期経営計画では、長期ビジョン「MORIYA 120」の達成に向けた第1フェーズとして成長を加速させ、その成長を維持できるための「基盤」をつくる3年間として目標を設定し、目標としていた売上高・営業利益を達成しました。

本中期経営計画(第2フェーズ)は「原点(経営理念)回帰によるブランディング戦略～人への投資とモリヤらしさの再確認～」のもと、新たな5つの戦略で人を中心に経営基盤を強化し、より筋肉質な企業へと進化し目標の実現を目指します。

2. 中期経営計画 第2フェーズの概要

「原点(経営理念)回帰によるブランディング戦略～人への投資とモリヤらしさの再確認～」

(1) 経営目標

<定量目標(連結)2028年度>

売上高 : 520億円

営業利益 : 29億円

営業利益率 : 5.6%

配当性向 : 30%

(2) 事業戦略

1. 組織体制の改革: 社員の採用・教育・評価体制の強化・推進
2. 収益構造の改革: 本業を中心とした収益構造及び継続性の強化
3. グループ戦略: 不足する経営資源の強化・グループ競争力の強化
4. DXの推進: DX推進による省力化・効率化とITリテラシーの向上

BIM/CIMの積極推進

5. 持続可能な経営体制の構築: 企業経営と社会課題の解決を目指した長期的な成長

※ 詳細につきましては、別紙「中期経営計画2026」をご参照ください。

以上

中期経営計画 2026

>>> 第2フェーズ (2026～2028年度)

株式会社 守谷商会

東証スタンダード市場 証券コード：1798

当資料に記載されている計画・目標など将来に関する事項は、中期経営計画2026の発表時に入手している情報に基づき当社が作成したもので、実際の業績等は環境や様々な要因で大きく異なる可能性があります。従って将来の数値計画・施策の実現を保証するものではありません。投資判断は各自の責任で行うようお願いいたします。

守谷商会は1916年の創業以来、「すべてのことに誠実に より良い仕事をしよう」という社是のもと、誠実な建設工事を通じてお客さまからの信頼を築いてまいりました。長野県内を中心に、関東・北陸・中京エリアへと事業を広げ、着実に実績を積み重ねています。

建設業に求められる国土強靱化への対応や地球環境への配慮等といった多様なニーズを的確に捉え、建築事業によるお客さまの夢や要望の具現化、社会インフラを支える土木事業、不動産マンション開発事業、そして地中熱事業を中心とした環境事業の4事業を中期経営計画2026の施策を通じて展開してまいります。

現在推進している中期経営計画2026は当社が掲げる創業120年に向けた長期ビジョン「MORIYA 120」の第2フェーズ（全4フェーズ）の位置づけであり、「環境・社会への貢献と企業価値の向上を共創するフェーズ」と定義しています。

業界内には様々な課題が存在しますが、当社はそのような局面を新たな戦略を実現するチャンスと捉え、MORIYA 120のテーマ「信頼と技術で社会に貢献し、社員と家族が誇りと満足感を持てる“働きたい”企業」を目指してまいります。

代表取締役社長
伊藤 由郁紀



会社概要・強み

- 1916（大正5）年の創業以来、社は「すべてのことに誠実に より良い仕事をしよう」を掲げ、総合建設業として街づくりと地域開発に取り組み、高い信頼と評価を頂いてまいりました。
- 110年の歴史と幅広い施工実績を誇り、高い技術力と先進技術を強みとしております。

会社概要

会社名	株式会社守谷商会
創業	1916（大正5）年4月2日
代表者	代表取締役社長 伊藤 由郁紀
資本金	17億1,250万円
従業員数	445名（2026年3月現在）
本社所在地	長野県長野市南千歳町878番地
関連会社	株式会社アスペック 丸善土木株式会社 機材サービス株式会社 守谷不動産株式会社 未来ネットワーク株式会社 長野技研コンサルタント株式会社

守谷商会の強み

- 高品質**
 - 110年の社歴と官庁・民間共に幅広い施工実績
 - 協力会社ネットワークと盤石の施工体制
- 誠実さ**
 - 長野県内での知名度の高さ、継続顧客からの信頼度の高さ
 - 真面目な社員気質、お客様のためにと努力する企業集団
 - 風通しの良い社風
- 技術力**
 - 長年かけて積み上げてきた技術力と先進技術への取り組み

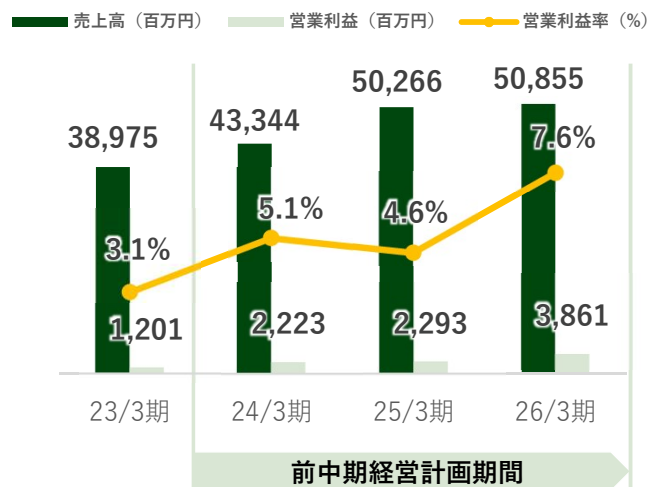
1. 会社概要・前中期経営計画（2023-2025）の振り返り

前中期経営計画の振り返り（定量）

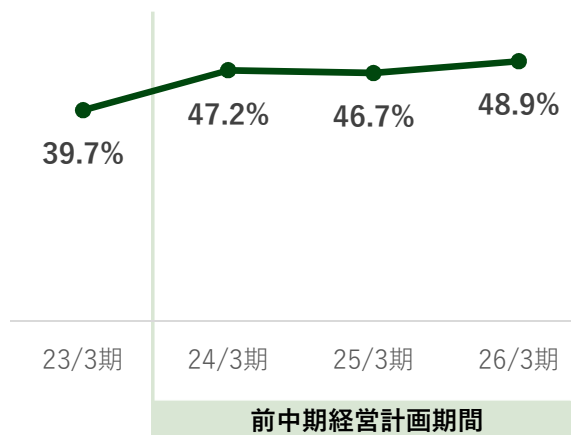
- 売上高はリゾート関連・商業施設などの受注（長野県中心）が好調に推移し、計画を達成しました。
- 営業利益は工事原価・工程管理及び経費削減等の徹底を図ったことにより計画を大幅に上回りました。

	A.2023/3期 実績	B.2026/3期 計画	C.2026/3期 実績	計画比 (C-B)	2023/3期比 (C-A)
売上高（百万円）	38,975	42,000	50,855	+8,855	+11,880
営業利益（百万円）	1,201	1,500	3,861	+2,361	+2,660
営業利益率（%）	3.1	3.6	7.6	+4.0pt	+4.5pt
自己資本比率（%）	39.7	45.0	48.9	+3.9pt	+9.2pt
配当性向（%）	17.0	13.0	14.3	+1.3pt	△2.7pt
ROE（%）	7.2	7.5	15.8	+8.3pt	+8.6pt

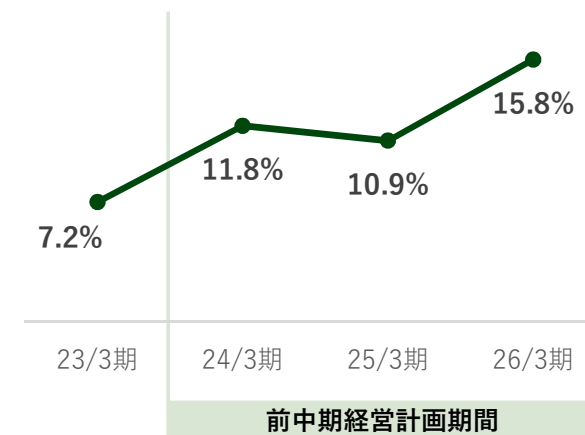
売上高・営業利益



自己資本比率



ROE



前中期経営計画の振り返り（定性）

➤ 一定の成果を上げることはできましたが、部門間連携や教育支援等に課題があり、人的資源への投資や組織機能向上等の改善が求められています。

	重点施策	成果	次期中計の課題
1	人材戦略 変化に適応する人材育成と組織力の強化	 <ul style="list-style-type: none"> 次世代の守谷商会へ変革に向け新たな目標を持った部署（DX推進室・人材採用選任部門等）を新設 社員エンゲージメント調査における満足度の上昇 	<ul style="list-style-type: none"> 部署横断的な戦略的取組みが不十分のため相乗効果が薄い 全社単位における教育面での支援が限定的
2	生産性の向上 DXの推進による競争力強化と生産性の向上	 <ul style="list-style-type: none"> 社内システムの刷新による業務の効率化 	<ul style="list-style-type: none"> 社内へのDX浸透方法の確立ができておらず部署間の連携が不十分
3	経営戦略の強化 中長期成長戦略の立案と経営基盤の強化	 <ul style="list-style-type: none"> M & Aによる新会社の獲得 	<ul style="list-style-type: none"> M & Aに対する方針が不明瞭なため連携が不十分
4	事業ポートフォリオの再構築 収益構造の変革と多角化を推進	 <ul style="list-style-type: none"> 企画提案による大型物件の受注 	<ul style="list-style-type: none"> 人員及び提案力不足によるポートフォリオ再構築への支障
5	社会的価値の向上 「魅力ある企業」づくりによる企業価値向上	 <ul style="list-style-type: none"> 寮社宅改修等による快適な職場環境の推進 若年層社員向け研修の充実 	<ul style="list-style-type: none"> 社会貢献や地域還元活動等への積極的な参加

経営理念・ビジョン

モリヤらしさ



すべてのことに誠実に よりよい仕事をしよう

わが社は、伝統ある信用を基礎として、卓越せる斬新技術力を駆使し、常に建設業の先頭を歩み、国造りから街造りまで社会の発展に寄与すると共に、斗志あふるゝ若さをもって、企業の成長繁栄と従業員の生活向上のため、限りなき前進をつづける

信頼と技術で社会に貢献し、社員と家族が誇りと満足感を持てる“働きたい”企業

時を超える仕事

社会に貢献

人を幸せにする

SDGs取組み推進

- 信頼と技術を次世代へ
- 地域の暮らしを支える
- 働きやすい会社を実現
- 低炭素社会・循環型
- 持続可能な社会への挑戦
- 街づくりに寄与
- 期待に応える企業を目指す
- 社会の実現

原点（経営理念）回帰によるブランディング戦略
～人への投資とモリヤらしさの再確認～

「中期経営計画2026」の位置づけ

➤ 「中期経営計画2026」は「MORIYA 120」のビジョン実現までを4つのフェーズ（13年間）に分け、第2フェーズとなる3年間（2026～2028年度）を環境・社会への貢献と企業価値の向上を加速度的に進めていくための体制作りと戦略を実行していく期間と位置づけています。



フェーズ	第1フェーズ	第2フェーズ	第3フェーズ	第4フェーズ
対象年度	2023～2025年度	2026～2028年度	2029～2031年度	2032～2035年度
位置づけ	新たな経営への変革 —そのスタートを切る—	筋肉質な企業体質基盤 の構築期	成長拡大期	MORIYA 120 実現への最終プロセス

事業環境の認識

➤ 内外の事業環境と課題を認識し中長期的な経営体制を強化します。

経営環境 (○：プラス要因 △：マイナス要因)

社会情勢

- ・ 労働人口減少による人手不足 (△)
- ・ DX等の省力化・効率化技術の需要高まり (○)

市場ニーズ

- ・ 長野県内及び周辺のリゾート開発の高まり (○)
- ・ 新規マンション高騰によるリノベ事業増加 (○)
- ・ インフラ設備老朽化の増加と対応 (○)
- ・ 技術者不足による建設案件の減退又は延期 (△)

事業リスク

- ・ 原材料・人件費の高騰 (△)
- ・ 設備投資案件の遅延・ペンディング (△)
- ・ 高コスト体質の市場環境 (△)
- ・ サプライチェーンの確保 (△)
- ・ 新たな海外資本への対応と与信情報の確保 (△)
- ・ 技術者不足による建設技術の伝承 (△)

守谷グループの課題・方向性

事業基盤強化

- ・ 110年の歴史と幅広い施工実績で培った信用力の一層の強化
- ・ 職場環境最適化の推進
- ・ DX推進による業務効率化
- ・ コーポレートガバナンスの見直し強化
- ・ 健全かつ安定的な財務内容への更なる転換
- ・ 首都圏・中京圏での知名度不足の克服

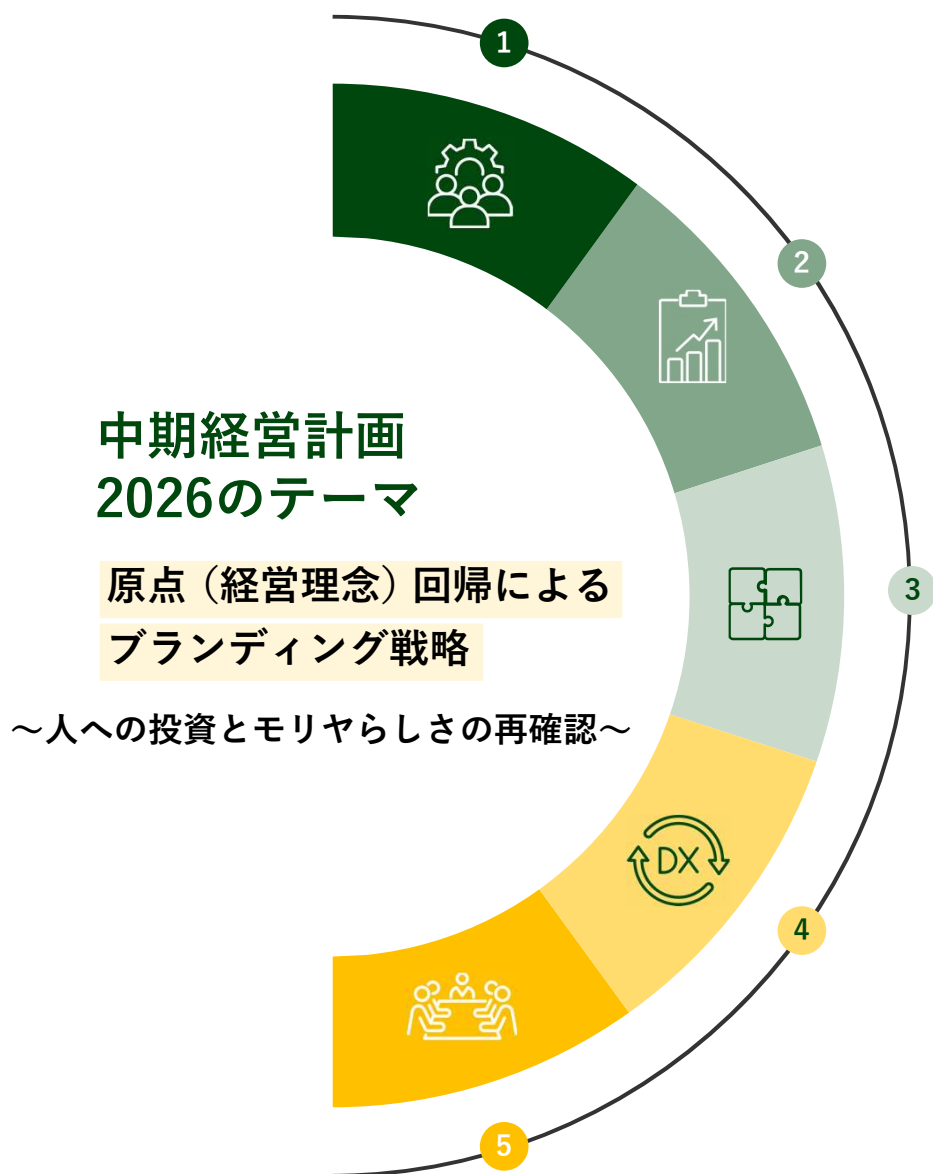
株主資本対策

- ・ 資本コストを意識したIR活動の強化

事業間・グループ間のシナジー効果

- ・ 戦略的なM&Aの計画と実施

事業戦略



当社の経営理念を念頭に中期経営計画を進めるため、5つの戦略を立てました。

1 組織体制の改革

社員の採用・教育・評価体制の強化・推進

2 収益構造の改革

本業を中心とした収益構造及び継続性の強化

3 グループ戦略

不足する経営資源の強化・グループ競争力の強化

4 DXの推進

DX推進による省力化・効率化とITリテラシーの向上
（現システムの見直し）

BIM/CIM※の積極推進

※BIM/CIMは、計画、調査、設計段階から3次元モデルを導入することにより、その後の施工、維持管理の各段階においても3次元モデルを連携・発展させて事業全体にわたる関係者間の情報共有を容易にし、一連の建設生産・管理システムの効率化・高度化を図る取組み

5 持続可能な経営体制の構築

企業経営と社会課題の解決を目指した長期的な成長

施策① 組織体制の改革 / 施策② 収益構造の改革

施策① 組織体制の改革

- ✓ 人事制度の見直し・人材管理の効率化によりコスト削減を実現し、待遇改善でモチベーションを維持
- ✓ 採用力強化と個性を生かした配置最適化により、組織全体のパフォーマンスが向上

主な施策

採用

- ・ 採用戦略の強化（新卒・キャリア採用・外国人技術者）
- ・ 採用時教育の専門部署の創設

教育

- ・ 階層別教育の全階層（役員含む）実施とスキルの明示
- ・ 経営企画機能強化（IR・広報、M&A、中長期戦略立案）
- ・ 従業員の快適な労働環境の確保

評価

- ・ 人事制度の見直し（評価方法見直し、定年延長、シニアコース創設等）による待遇改善
- ・ タレントマネジメントシステム導入による従業員の個性・強みを生かした人材配置の最適化

施策② 収益構造の改革

- ✓ 一体型スキームや官民連携を強化することで業務を効率化し、安定した収入と持続的な成長を見込む

主な施策

収益源の確保

- ・ 大型工事への積極的なチャレンジ
- ・ インフラの包括的民間委託（ウォーターPPP・PFI）への取組み
- ・ 投資不動産の保有ポートフォリオの拡大

体制強化による効率化

- ・ 営業初期段階からの原価精査体制の構築、変動する価格の受注への反映、交渉体制の整理
- ・ 開発・設計施工・テナント誘致・施設管理までワンストップ体制の構築
- ・ 自社ブランド事業の検討・開発（グループ内協働）
- ・ ライトアセットと資産の最大限活用による筋肉質な企業体質基盤の構築

施策③ グループ戦略 / 施策④ DXの推進

施策③ グループ戦略

- ✓ 技術力・ノウハウの共有によるグループ施工品質の向上
- ✓ グループ技術力の向上
- ✓ グループ連携強化による商品ラインナップの充実

主な施策

- グループ管理の強化と体制見直し、交流の活発化
- M&Aを活用した事業分野開拓と本業補完

施策④ DXの推進

- ✓ 最適な業務プロセスに変革するための取組み
- ✓ DX体制の整備及び業務プロセスの最適化による事業継続性の確保
- ✓ 施工計画の可視化や干渉チェック等の精度向上による顧客満足度の向上

主な施策

BIM/CIMの戦略的活用

- 部材ごとに属性情報を備えた「情報の塊」として設計から維持管理まで一貫した活用可能な情報管理基盤
- 単なる技術ではなくビジネス戦略として位置づける
- 積算精度向上
- ステップ図による施工計画の可視化
- 干渉チェックによる手戻り削減

DX・IT全般の体制整備

- 業務プロセス改革（既存システムの見直し含む）を通じた長期プロジェクトとして、基盤システム接続とDX推進部・情報システム部連動により実現
- ITリテラシーの向上
- 業務棚卸から最適プロセス設定
- 縦割り組織の非効率化の是正とニーズの把握と共有
- 統括的な情報通信機器管理
- 事業継続性の担保

施策⑤ 持続可能な経営体制の構築

施策⑤ 持続可能な経営体制の構築

☑ 新中期経営計画期間でサステナビリティ基本方針の策定及び推進体制の構築を目指します。

ESG経営の推進に向けた主な施策

環境（カーボンニュートラルの実現に向けて）

- 当社が開発した地下水循環型地中採放熱システム（Heat-GW-Power）事業の拡大
- ZEB（一次エネルギー消費量削減率100%）の建築物の「守谷ブランド」商品化
- 顧客エンゲージメントの深化による環境意識への取組み提案とZEB・地中熱システムの施工実績を拡大
- 再生エネルギーを有効活用した省エネルギー建築物の設計施工

社会

- 本社独身寮の新設・寮社宅等住環境の拡充・近隣の保育所との提携
- 優秀な人材の獲得・定着・従業員エンゲージメントの強化
- 女性管理職を増加させる
【現状：6.4% → 目標（28/3期）：10%】

ガバナンス

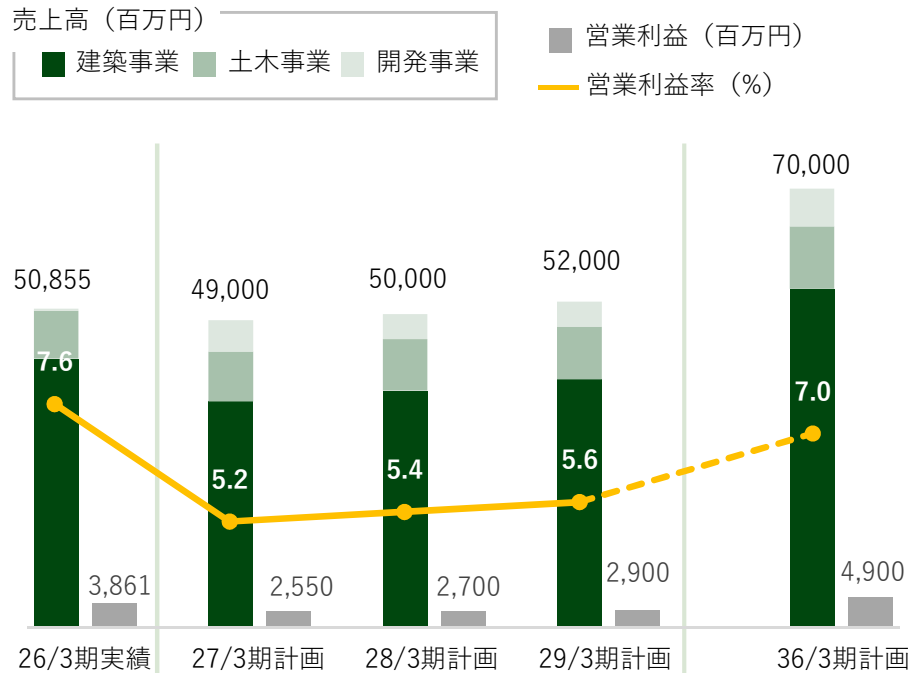
- ガバナンスのより強化を図るために、社外取締役の増員を行う
- 取締役会の実効性評価の検討に着手する

3. 新中期経営計画（2026-2028）

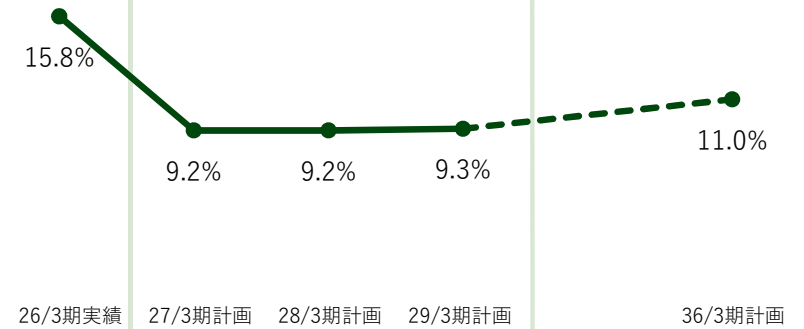
数値目標

- 働き方改革による工期の長期化と労働賃金の上昇によるコストの増加により減益を想定しています。
- 本中計3年間（第2フェーズ）は筋肉質な体質づくり、次の3年間（第3フェーズ）を成長拡大期と想定しています。
- DX・教育への投資を増加し、品質の向上と施工の効率化・業務の低減を推進します。

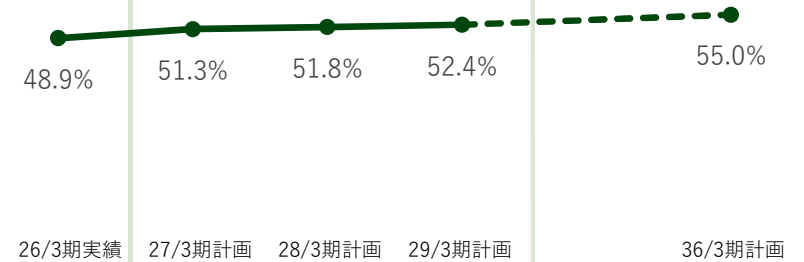
売上高・営業利益



ROE



自己資本比率



第1フェーズ

第2フェーズ

第4フェーズ

第1フェーズ

第2フェーズ

第4フェーズ

資本コスト・資本収益性を認識し持続的成長と企業価値向上に取り組むために



東証要請 の背景

ステークホルダーの期待に応え、**持続的な成長、中長期的な企業価値の向上を実現**するためには、資本コスト・資本収益性を十分に意識した経営資源の配分が重要という観点から、上場各社へ**資本コストや株価に対する意識改革**を求める。

現状認識

- 当社の資本コストはおよそ**7.6%**と認識（※）
- ROEは26/3期**15.8%**と資本コストを上回った
- PBRは26/3期は**0.7倍**と1倍割れの状態が続いており主に株安が要因
- 中期経営計画に基づいて**目標達成**することが重要

方針

- 長期ビジョンMORIYA 120の目標に向けて第2フェーズの3年間を重要な期間として**取り組む**
- ROE**9.3%**とPBR**1.0倍**の達成を目指す

取組み

- **業績目標の達成**
- 資本コスト、資本収益性を認識しIR活動を**活発化**させる
- 人員不足を克服しながらDXを推進し建設現場の負担を**軽減**、品質向上、利益向上を目指す

※ 当資本コストは2026年3月期をベースに資本コストを計算しWACCを出しています。

3. 新中期経営計画（2026-2028）

キャッシュ・アロケーション

➤ 堅調な業績推移により3年間で約60億円の営業キャッシュフローを創出し成長投資・財務体質強化・株主還元を行ってまいります。

キャッシュイン	キャッシュアウト
営業CF 約 60 億円	投資計画 約 30 億円 (50%) <ul style="list-style-type: none">建設DXの推進（BIM/CIM等）（約2億円）ZEB※地中熱システム不動産開発（投資不動産等の購入費用）（約10億円）人的資本（採用・教育・評価方法・採用戦略）M&A実施による買収資金等事業拠点の整備・福利厚生の拡充（約7億円）
	財務体質の強化 約 15 億円 (25%) <ul style="list-style-type: none">流動資産（現金・預金の充実）将来投資への備え
	株主還元 約 15 億円 (25%) <ul style="list-style-type: none">配当金 2028年度目標：（配当性向：30%） 2035年度目標：（配当性向：35%）自己株式の取得

※Net Zero Energy Buildingの略称で、建物における年間の一次エネルギー消費量実質ゼロを目指す建物