

「建てる」を超え、未来を生みだす。



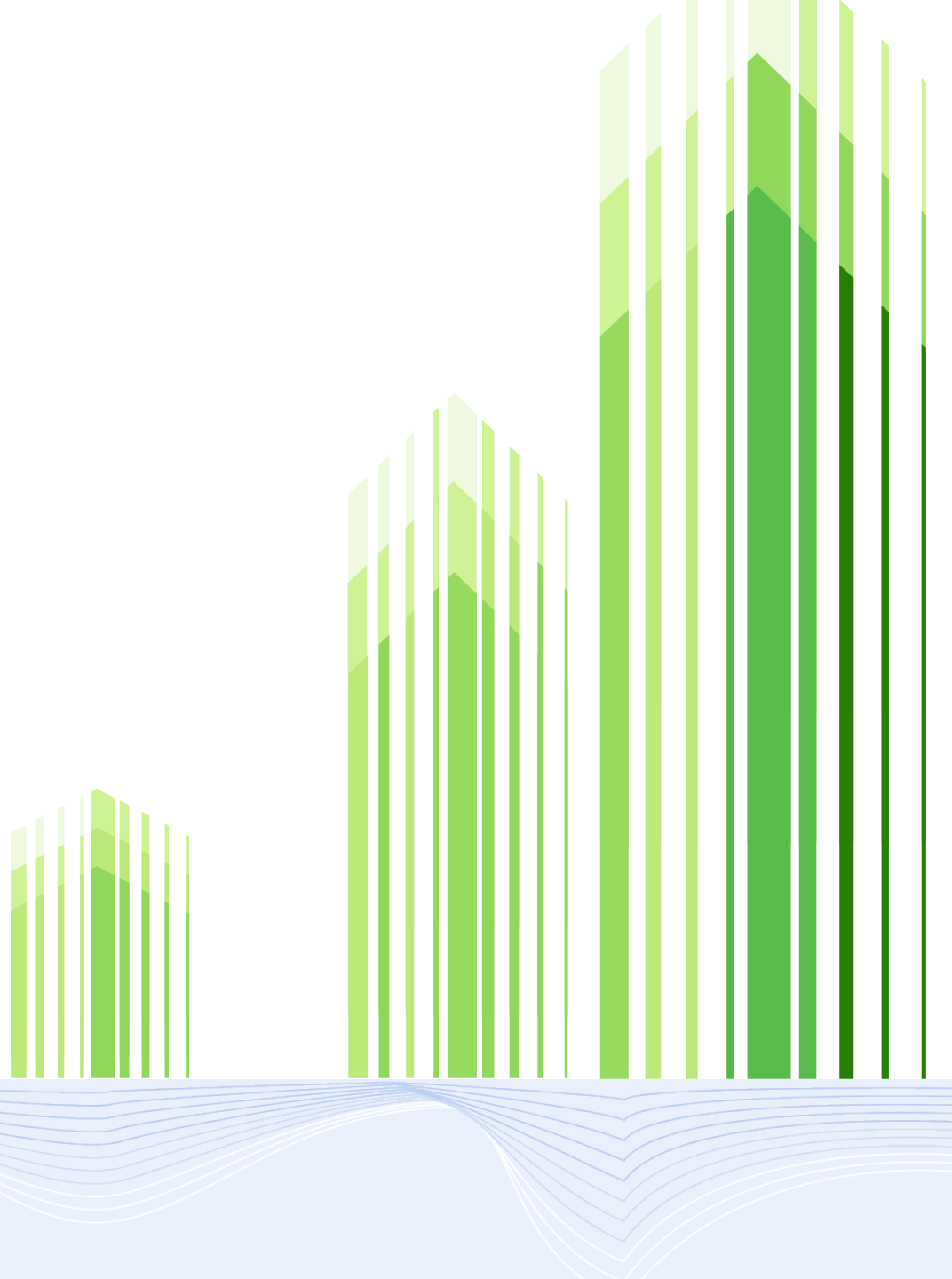
東急建設

証券コード：1720

2025年3月期

決算説明会

2025年5月20日



- 2025年3月期は、国内建設事業の採算改善を主因に、期初想定の利益を上回る。ROEは6.6%。より高い収益性を目指すため、工事の安全・品質確保の徹底、生産性向上へ継続的に取り組む。
- 中長期的な成長に向け、人的資本投資を拡大。
- 東急グループが最大注力する渋谷駅周辺再開発事業が第2フェーズに入る。強みを活かし、エリア価値と当社グループの企業価値向上を図る。

2025年3月期 決算概要

2025年3月期 決算説明会

市場環境

- ・ 国内建設投資は堅調に推移。業界の繰越工事高が高水準となり、競争環境は改善。
- ・ 資機材価格は高止まり。労務費の上昇はあったものの、想定範囲内。

受注高（個別）※

※ 東急建設(株)個別の金額

3,810億円

前期比
+36.9%
期初計画比
+25.4%

- ・ 過去最高。建築は注力分野の案件を着実に受注し大幅に増加。受注時採算改善。
- ・ 海外土木は大型ODA案件を受注。

売上高

2,931億円

前期比
+2.6%
期初計画比
△5.4%

- ・ 建築（個別）は前年並み。リニューアルが増加。
- ・ 土木は海外が減少したが、国内が増加し全体で増加。
- ・ 不動産は保有物件の売却により増加。

営業利益

88億円

前期比
+8.4%
期初計画比
+76.8%

- ・ 建築、土木ともに利益率が改善したことにより、売上総利益額は前期比26億円増加。
- ・ 人的資本投資の増加等により、販管費は19億円増加。

親会社株主に帰属する 当期純利益

66億円

前期比
△8.7%
期初計画比
+50.7%

- ・ 営業利益は増加したものの、為替差損の発生、税金費用の増加等により、減益。

1株当たり 配当金

38円

前期比
+1円
期初計画比
±0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38円（中間配当金19円、期末配当金19円）。

— 2025年3月期 連結・個別PL

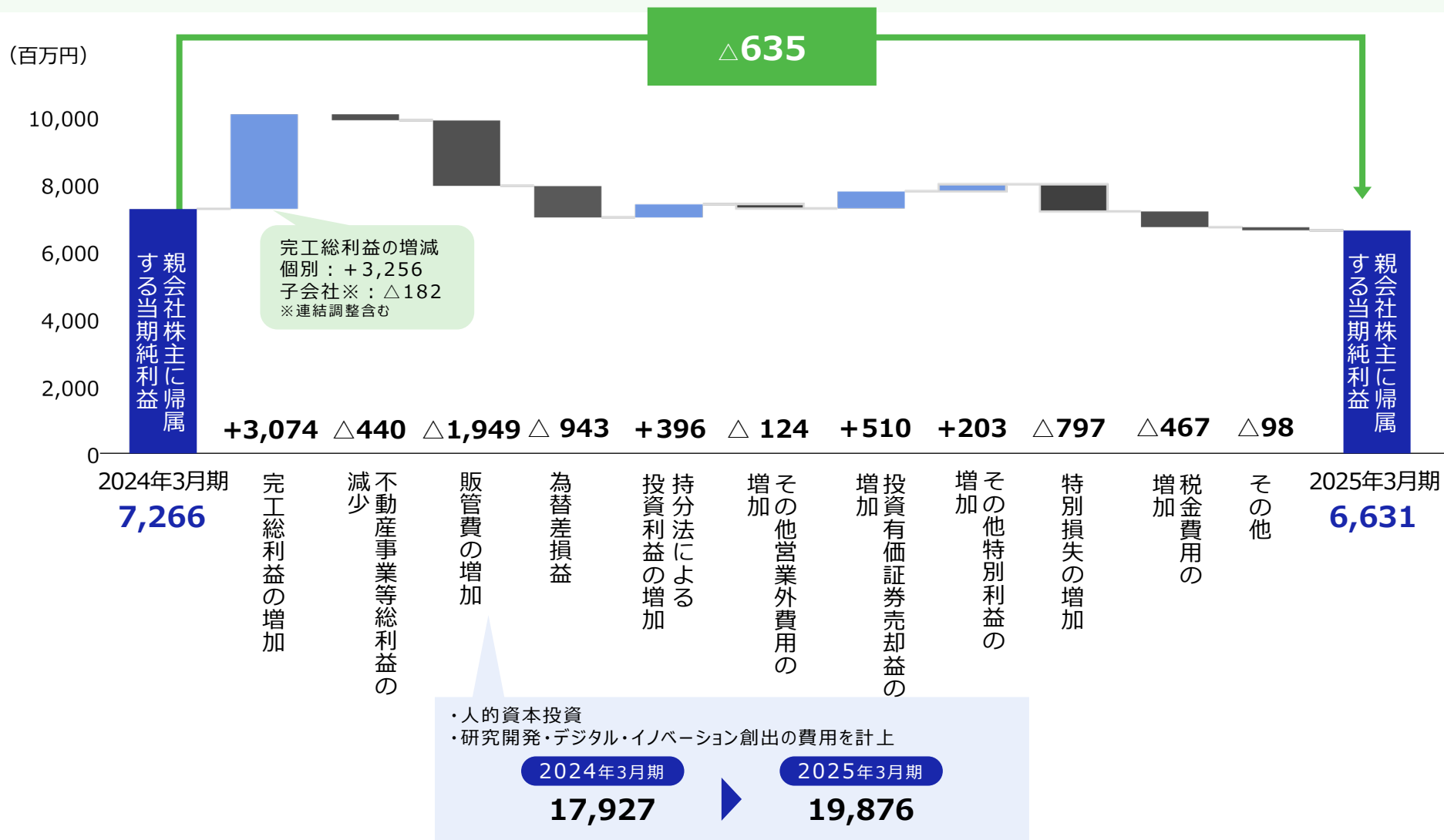
手持工事が順調に進捗。不動産事業や子会社の建築リニューアル事業の増収により、売上高は、前期実績を上回る。販管費が増加したものの、売上総利益の増加により、営業増益。

(百万円)		連結					個別				
		2024年3月期 実績		2025年3月期 実績		増 減※	2024年3月期 実績		2025年3月期 実績		増 減※
完成工事高	建築	215,591	75.4%	219,684	74.9%	+4,093 +1.9%	192,909	74.1%	191,764	72.7%	△1,145 △0.6%
	土木	66,897	23.5	68,486	23.4	+1,589 +2.4%	66,299	25.4	68,116	25.8	+1,817 +2.7%
	計	282,488	98.9	288,170	98.3	+5,682 +2.0%	259,208	99.5	259,880	98.5	+672 +0.3%
不動産事業等売上高		3,192	1.1	4,968	1.7	+1,775 +55.6%	1,417	0.5	4,064	1.5	+2,647 +186.8%
売上高		285,681	100.0	293,139	100.0	+7,457 +2.6%	260,626	100.0	263,945	100.0	+3,319 +1.3%
完成工事総利益	建築	—	—%	—	—%	—	13,795	7.2%	15,532	8.1%	+1,737 +12.6%
	土木	—	—	—	—	—	6,238	9.4	7,757	11.4	+1,519 +24.4%
	計	23,402	8.3	26,476	9.2	+3,074 +13.1%	20,034	7.7	23,290	9.0	+3,256 +16.3%
不動産事業等総利益		2,680	84.0	2,239	45.1	△440 △16.4%	2,428	171.3	1,871	46.0	△556 △22.9%
売上総利益		26,082	9.1	28,716	9.8	+2,633 +10.1%	22,462	8.6	25,162	9.5	+2,699 +12.0%
販売費及び一般管理費		17,927	6.3	19,876	6.8	+1,949 +10.9%	16,709	6.4	18,391	7.0	+1,681 +10.1%
営業利益		8,155	2.9	8,839	3.0	+684 +8.4%	5,752	2.2	6,770	2.6	+1,018 +17.7%
経常利益		9,736	3.4	9,701	3.3	△34 △0.4%	6,996	2.7	6,911	2.6	△84 △1.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益		7,266	2.5	6,631	2.3	△635 △8.7%	5,147	2.0	3,896	1.5	△1,250 △24.3%

※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

完工総利益が増加したものの、販管費の増加、為替差損などにより、当期純利益は減少。



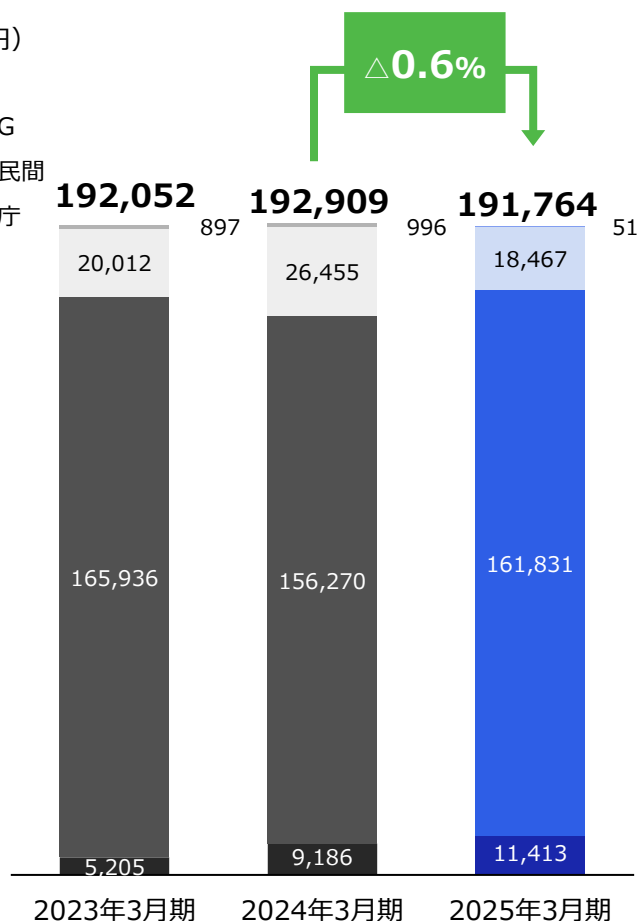
— 個別業績 建築事業（完成工事高・完成工事総利益）

完成工事高は、前期からの繰越工事が順調に進捗。完工総利益は、好調な受注環境と追加変更工事の獲得などにより前期から増加。

完成工事高

(百万円)

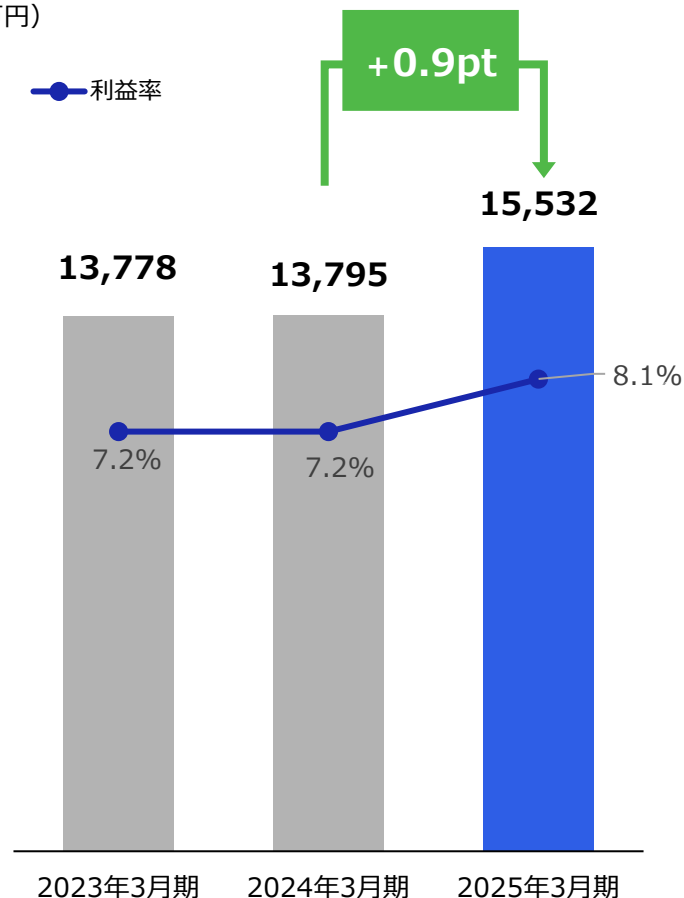
- 海外
- 東急G
- 一般民間
- 官公庁



完成工事総利益

(百万円)

● 利益率

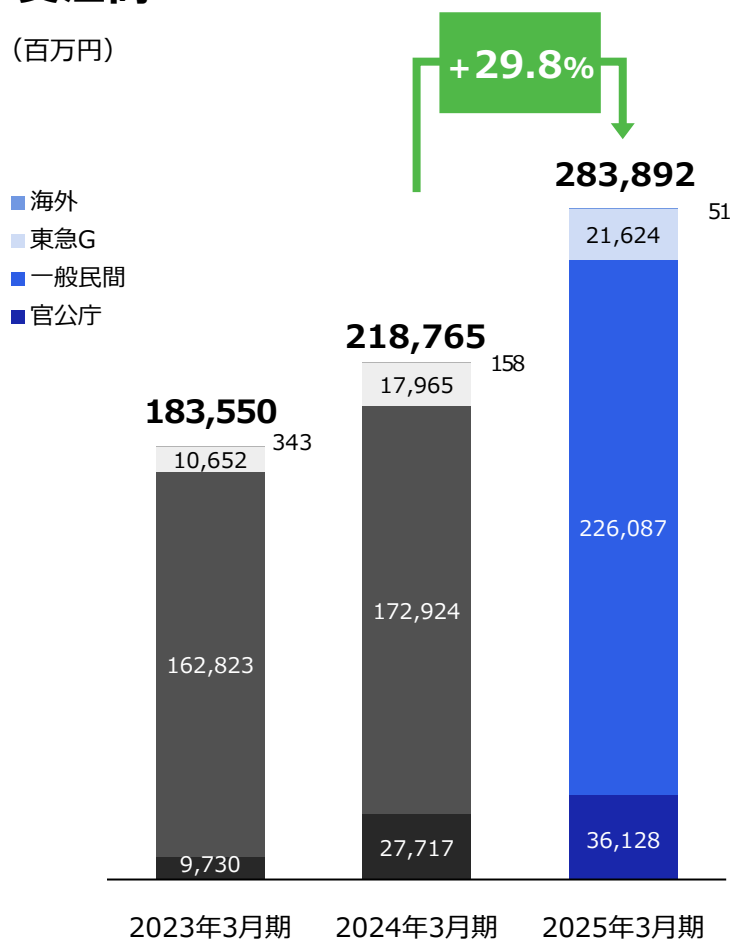


— 個別業績 建築事業（受注高）

注力分野の案件を着実に受注するなど、好調な受注環境を背景に大幅に増加。一般民間は、東急百貨店本店跡地再開発（(仮称)Shibuya Upper West Project本体工事）をはじめとして複数の大型案件を受注。

受注高

（百万円）



主な受注案件

発注者	工事名	工事場所
国土交通省	国立京都国際会館展示施設増築他建築工事	京都府
南九州市	南九州市新庁舎建設建築工事	鹿児島県
三井不動産株式会社	（仮称）三井不動産ロジスティクスパーク入間Ⅰ新築工事	埼玉県
東日本旅客鉄道株式会社	原宿駅旧駅舎跡地開発	東京都
積水メディカル株式会社	積水メディカル創薬支援センター新本館建設工事（建築工事）	茨城県
TOYO TIRE 株式会社	TOYO TIRE 株式会社仙台工場精練棟2026 増築工事	宮城県
渋谷西開発特定目的会社	（仮称）Shibuya Upper West Project 本体工事	東京都
株式会社ジェイアール東日本物流	市川二俣物流倉庫新築工事	千葉県
掛川市・袋井市病院企業団	令和6年度～令和8年度債務負担行為掛川市・袋井市病院企業団建設改良事業病院整備1期工事（建築）	静岡県
学校法人立教学院	（仮称）立教大学新研究室棟建設工事	東京都
東急電鉄株式会社	長津田車両工場改良工事（建築工事その3：A棟・B棟新築工事他）	神奈川県

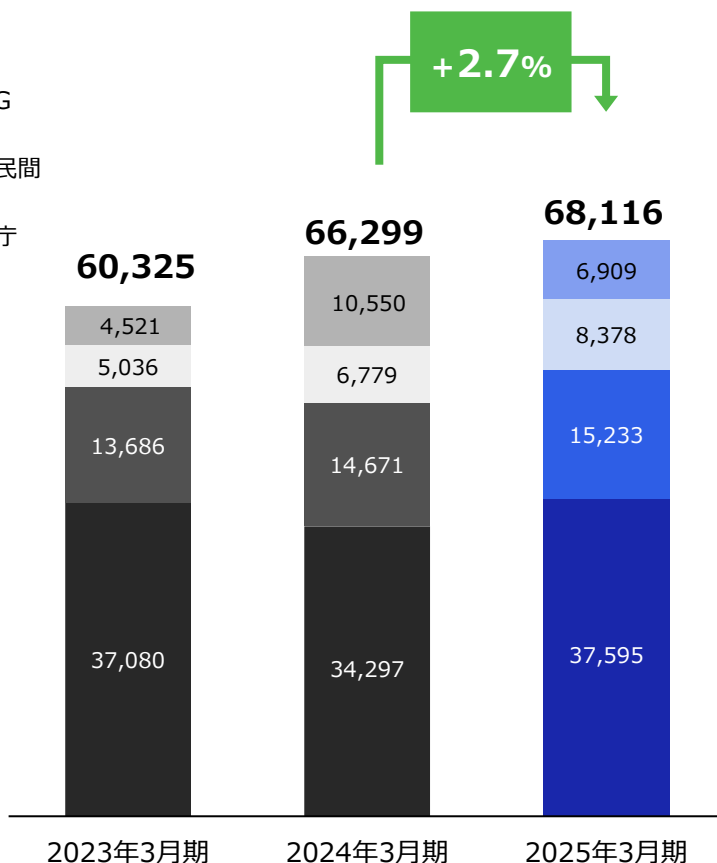
— 個別業績 土木事業（完成工事高・完成工事総利益）

完成工事高は、手持工事の順調な進捗により前期を上回る。完工総利益は、完工高の増加に加え、国内工事の採算改善により増加。

完成工事高

(百万円)

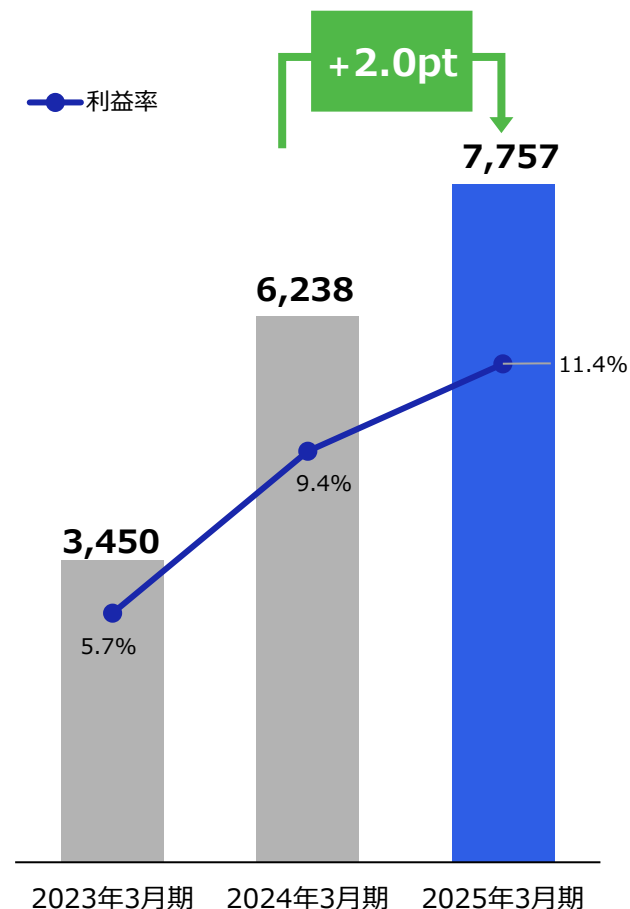
- 海外
- 東急G
- 一般民間
- 官公庁



完成工事総利益

(百万円)

● 利益率



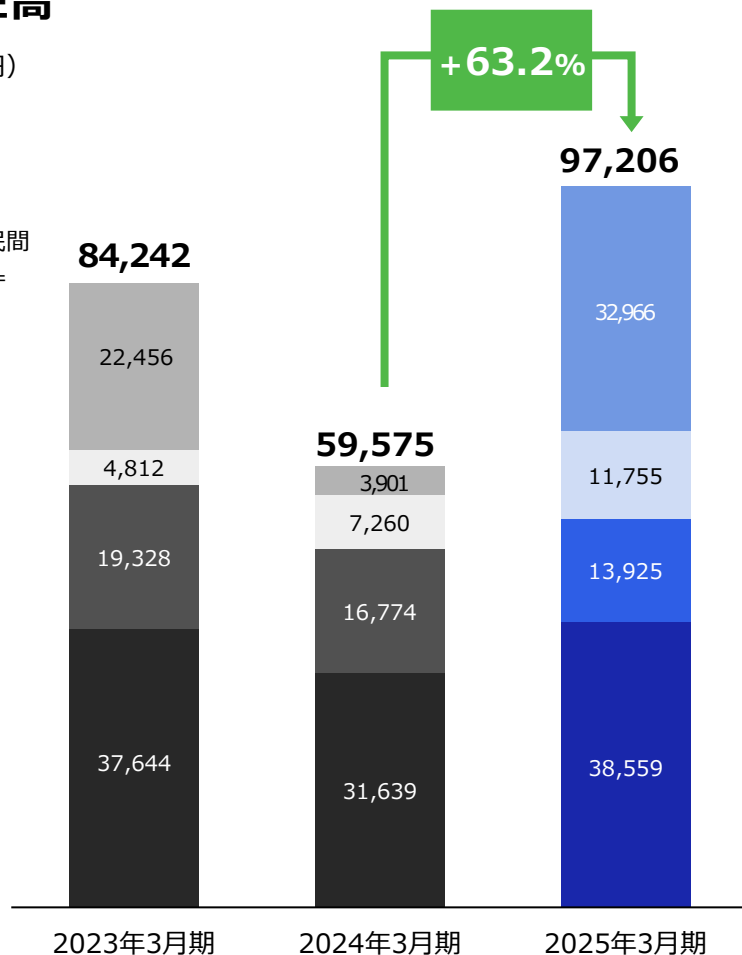
— 個別業績 土木事業（受注高）

国内は、国土強靱化計画など底堅い需要がある中、官公庁の上下水道やトンネル工事、災害復旧工事などを着実に受注、東急G・民間では鉄道工事が回復。海外は、ODA大型案件の受注により大幅に増加。

受注高

(百万円)

- 海外
- 東急G
- 一般民間
- 官公庁



主な受注案件

発注者	工事名	工事場所
国土交通省	県道覚井一武線災害復旧 球磨大橋下部工（P1・P2）工事	熊本県
国土交通省	R6 能越道穴水道路復旧その1工事	石川県
農林水産省	吉野川北岸二期農業水利事業柿原調整池拡張工事	徳島県
東京都	芝浦水再生センター主ポンプ棟建設その7工事	東京都
東京都世田谷区	橋梁下部工事（補助第216号線4号橋）【大蔵五丁目10番から大蔵三丁目3番先】	東京都
東京電力パワーグリッド株式会社	石川町2丁目付近管路新設工事	東京都
京浜急行電鉄株式会社	〔穴守稲荷駅上りプラットフォーム拡幅工事〕土木・建築工事	東京都
東急電鉄株式会社	東横線鶴見川橋梁改修等工事（土木工事）	神奈川県
東急株式会社	東急百貨店東横店西・南館解体工事その3	東京都
バングラデシュ人民共和国道路交通橋梁省	マタバリ港アクセス道路建設工事(中央工区)CW-3bおよび(東工区)CW-3c	コックスバザール

— 連結貸借対照表

自己資本比率は前期末比0.7ポイント低下し37.1%。

D/Eレシオは、短期借入金減少に伴い0.26倍。

(百万円)	2024年3月末	2025年3月末	増減額
流動資産	206,541	216,723	+10,182
有形・無形固定資産	23,938	24,863	+ 924
投資その他の資産	34,045	32,728	△1,317
資産合計	264,525	274,315	+9,790
流動負債	137,388	147,299	+9,911
固定負債	26,347	24,348	△1,999
純資産	100,789	102,667	+ 1,877
負債・純資産合計	264,525	274,315	+9,790
自己資本比率（%）	37.8	37.1	△0.7pt
有利子負債	54,728	26,711	△28,016
D/Eレシオ（倍）	0.54	0.26	
ネットキャッシュ	△22,605	12,954	+ 35,559

主な増減要因

— 流動資産	
・ 現金預金	+ 7,543
— 固定資産	
・ 投資有価証券	△2,138
— 流動負債	
・ 支払手形・工事未払金等	+ 12,374
・ 電子記録債務	+ 3,849
・ 短期借入金	△27,626
・ 未成工事受入金	+ 12,623
・ 完成工事補償引当金	△1,657
・ 工事損失引当金	△596
・ 預り金	+ 7,984
— 固定負債	
・ 長期借入金	△390
・ 不動産事業等損失引当金	△715
— 純資産	
・ 利益剰余金	+ 2,592
・ その他の包括利益累計額	△1,210

— キャッシュ・フロー

営業キャッシュフローの増加によりフリーキャッシュフローはプラスとなる。

(百万円)	2024年3月期	2025年3月期	概況
営業活動によるCF	△54,023	41,203	仕入債務、未成工事受入金の増加等により資金増加。
投資活動によるCF	△1,399	△ 1,595	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)	△55,422	39,607	—
財務活動によるCF	28,523	△ 31,878	短期借入金返済等により資金減少。
現金及び現金同等物の増減額	△26,771	7,723	—
現金及び現金同等物の期首残高	58,714	31,942	—
現金及び現金同等物の期末残高	31,942	39,666	—

稼ぐ力の再構築の成果

2025年3月期 決算説明会

— 稼ぐ力の再構築（現場力の強化）

将来的な競争優位の源泉となる人材獲得・育成に対応すると同時に、戦略項目ごとに方針を定め稼ぐ力を再構築。現場力を強化し、お客様の期待に継続的に応えていく。

戦略項目	背景・方針	成果
安全・品質	建設業界において、安全・品質事故が多発。当社においても、過去の品質問題発生から、体制・仕組み、組織風土を見直しが必要。事故防止に向けた社員意識の向上、協力会社を含めたヒューマンエラーによる逸失利益の防止を図る。	- 大きな逸失利益につながる安全・品質事故の発生ゼロ - 安全遵守・品質確保の意識向上 →P12
営業力	大手を中心に手持工事が積み上がり、準大手以下のゼネコンにおいても施工リソースの問題から受注を回避する案件も見られる。このような中、注力分野、採算性を意識した取り組み判断の徹底、提案力の強化、営工一体の取り組みを通じて利益向上を図る。	- 受注時採算性の改善 - 注力分野、強みを発揮できる案件での受注拡大 - 新規顧客からの引き合い増加 →P6、8、14、32
生産性・労働力	採算性の低い大型案件が利益額に影響を与える。このため、本部・支店の支援体制をさらに充実し作業所の業務負担低減、建設生産システムの継続的な改善による生産性、効率性向上により利益改善を図る。	- 本支店の連携、省力化工法を通じた働き方改革の実現 - ICTツールの活用、協力会社との連携強化による施工リソース確保 →P33、34
建築リニューアル	リニューアル市場は拡大が続いている。注力案件の取り組み判断、大型リニューアル案件への注力による利益向上を図る。	強みを生かせる分野で、施工効率や受注時採算を強く意識した案件の受注拡大 →P18
人材投資	人材投資が同業他社に大きく劣後しており、速やかな対策が必要。このことから、改めて人材を柱とした将来的な競争力の強化を図り、企業価値を向上させる。	- 将来的な競争優位の源泉となる人材獲得・育成に対応 - 人的資本投資拡大による人材力強化を推進 →P29、35

— 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、再発防止を徹底。
経営層と全従業員との対話活動を通じ、安全遵守・品質確保の意識を徹底して根付かせる。

品質問題の概要

2021年度、以下3点が判明

- 1 駅改良工事での基礎杭先端不良・データ改ざん
- 2 過年度の土木工事での仮設物残置
- 3 過年度の建築工事での瑕疵

対応経緯

- 2021年**
- 7月26日 ● 施工中工事における基礎杭の先端不良について（①公表）
 - 11月8日 ● 業績予想の修正（①～③損失・費用計上）
 - 11月18日 ● 施工中工事における基礎杭の先端不良について（①続報）
- 2022年**
- 5月19日 ● 再発防止の取り組みの開示
- 以降
- ▶ 再発防止策の継続
 - ▶ 組織風土改革の深化

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）

2026年3月期 通期業績予想

2025年3月期 決算説明会

— 2026年3月期 業績予想ハイライト

売上高は、過年度に受注した大型工事の進捗により、増加。

人材・DX投資により販管費が増加するものの、売上総利益増加により、営業増益。

市場環境

- ・ 国内建設投資は堅調に推移する見通し。米国の関税政策による日本経済への影響を注視。
- ・ 資機材価格は高止まり。今後、業界全体の繁忙期を控え、労務ひっ迫による価格上昇懸念。

受注高（個別）※

3,040億円

前期比

△20.2%

- ・ 建築は、採算性確保と施工リソース状況を考慮した受注判断を継続。土木は、前年度海外大型案件の反動減により、減少。

※ 東急建設(株)個別の金額

売上高

3,380億円

前期比

+15.3%

- ・ 建築は、過年度に受注した再開発、物流施設、官公庁工事等の大型工事の進捗により、増加。
- ・ 土木は、国内工事の進捗により、増加。

営業利益

95億円

前期比

+7.5%

- ・ 人材・DX投資により、販管費が増加するものの、売上総利益増加により、営業増益。

親会社株主に帰属する 当期純利益

73億円

前期比

+10.1%

- ・ 経常利益の増加、税金費用の減少により、増益。

— 個別受注高（予想）

建築は、施工キャパシティや収益性を考慮した受注活動を継続。注力案件を確実に受注につなげる。
土木は、前期の海外大型工事の反動減により、減少。国内官公庁案件を中心に受注獲得を目指す。

(百万円)	2025年3月期 実績	2026年3月期 予想	増減率	増減額
国内官公庁	36,128	24,000	△33.6%	△12,128
国内民間	247,711	216,000	△12.8%	△31,711
内、一般民間	226,087	136,000	△39.8%	△90,087
内、東急グループ	21,624	80,000	270.0%	58,375
海外	51	—	△100.0%	△51
建築	283,892	240,000	△15.5%	△43,892
国内官公庁	38,559	40,500	5.0%	1,940
国内民間	25,680	22,500	△12.4%	△3,180
内、一般民間	13,925	9,900	△28.9%	△4,025
内、東急グループ	11,755	12,600	7.2%	844
海外	32,966	1,000	△97.0%	△31,966
土木	97,206	64,000	△34.2%	△33,206
建設計	381,098	304,000	△20.2%	△77,098

— 2026年3月期 連結・個別PL（予想）

売上高は、建築を中心とした大型工事の進捗により、過去最高を見込む。
売上高の増加により営業増益。

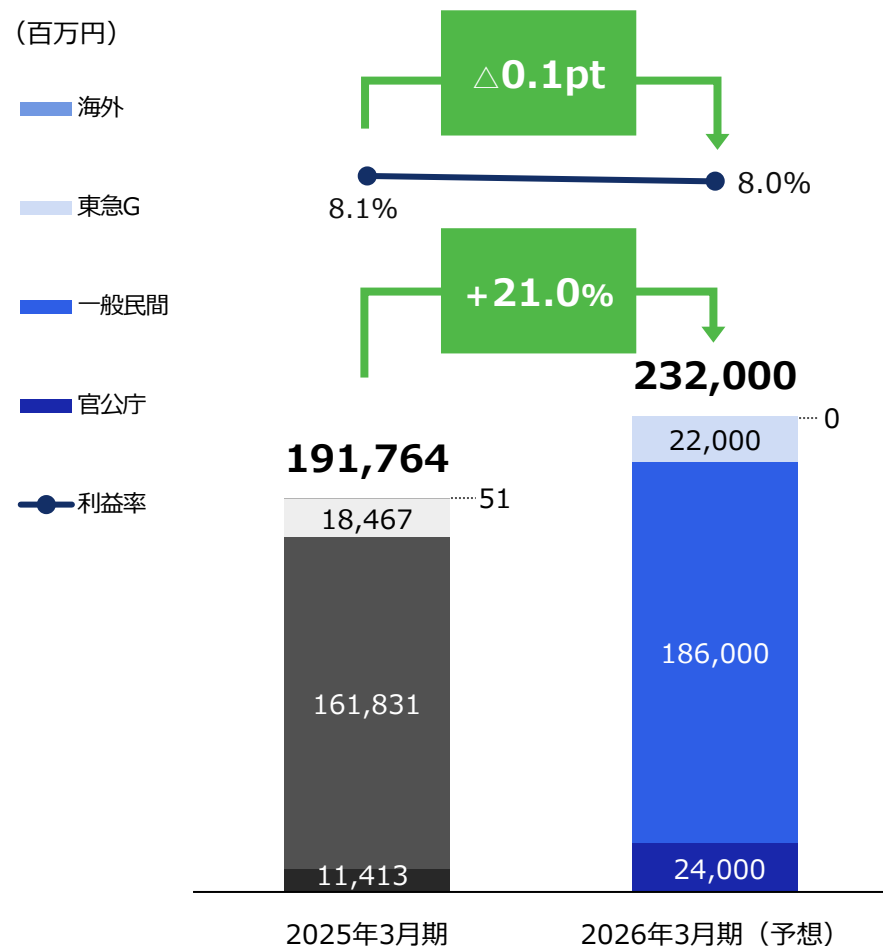
(百万円)		連結					個別				
		2025年3月期 実績		2026年3月期 予想		増 減※	2025年3月期 実績		2026年3月期 予想		増 減※
完成工事高	建築	219,684	74.9%	—	—	—	191,764	72.7%	232,000	75.1%	+40,235 +21.0%
	土木	68,486	23.4	—	—	—	68,116	25.8	71,000	23.0	+2,883 +4.2%
	計	288,170	98.3	331,000	97.9	+42,829 +14.9%	259,880	98.5	303,000	98.1	+43,119 +16.6%
不動産事業等売上高		4,968	1.7	7,000	2.1	+2,031 +40.9%	4,064	1.5	6,000	1.9	+1,935 +47.6%
売上高		293,139	100	338,000	100	+44,860 +15.3%	263,945	—	309,000	100	+45,054 +17.1%
完成工事総利益	建築	—	—%	—	—	—	15,532	8.1%	18,600	8.0%	+3,067 +19.7%
	土木	—	—	—	—	—	7,757	11.4	7,000	9.9	△757 △9.8%
	計	26,476	9.2	29,000	8.8	+2,523 +9.5%	23,290	9.0	25,600	8.4	+2,309 +9.9%
不動産事業等総利益		2,239	45.1	1,100	15.7	△1,139 △50.9%	1,871	46.0	1,000	16.7	△871 △46.6%
売上総利益		28,716	9.8	30,100	8.9	+1,383 +4.8%	25,162	9.5	26,600	8.6	+1,437 +5.7%
販売費及び一般管理費		19,876	6.8	20,600	6.1	+723 +3.6%	18,391	7.0	19,200	6.2	+808 +4.4%
営業利益		8,839	3.0	9,500	2.8	+660 +7.5%	6,770	2.6	7,400	2.4	+629 +9.3%
経常利益		9,701	3.3	10,000	3.0	+307 +3.1%	6,911	2.6	7,200	2.3	+288 +4.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益		6,631	2.3	7,300	2.2	+676 +10.1%	3,896	1.5	5,600	1.8	+1,703 +43.7%

※上段は増減額、下段は増減率

個別業績予想 建築事業

完成工事高は、手持大型工事が進捗し大幅に増加。過年度に受注した低採算工事の影響や労務コスト上昇を見込むため、利益率は前期並み。本支店から作業所への支援強化やデジタル活用により逸失利益防止と生産性向上に努める。

完成工事高・完工総利益率



繰越工事高

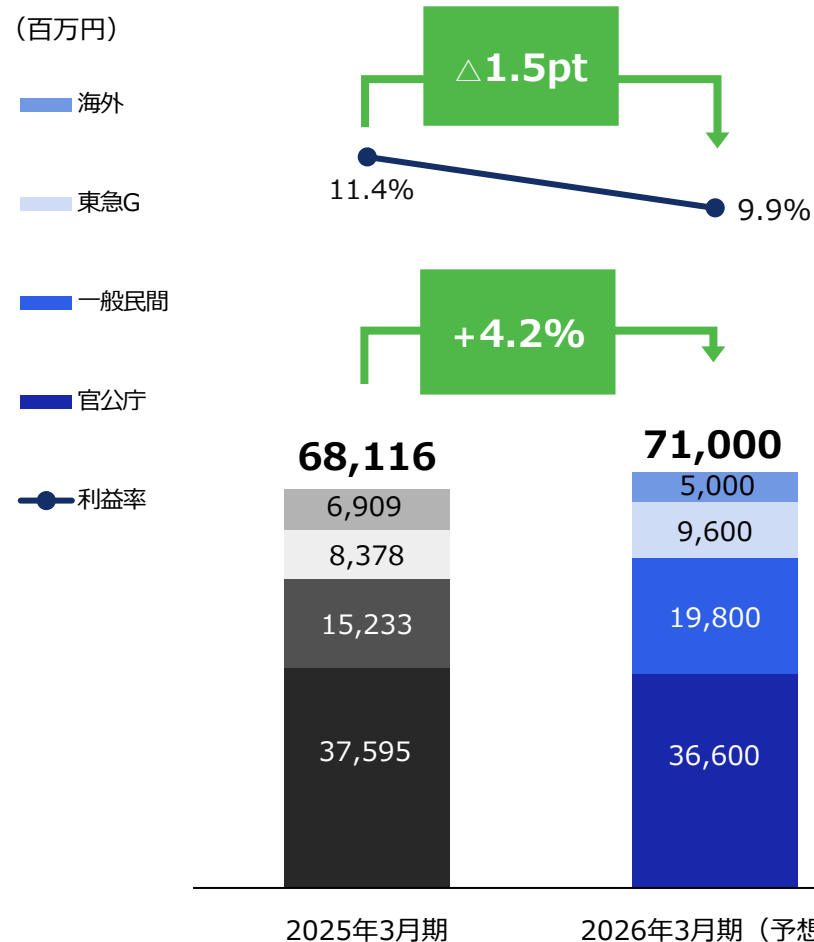
(百万円)

	2025年3月期 実績	2026年3月期 予想
期首繰越高	289,782	381,911
受注高	283,892	240,000
完成工事高	191,764	232,000
次期繰越高	381,911	389,911

個別業績予想 土木事業

過年度に受注した国内における繰越工事が進捗し、完成工事高が増加。
追加設計変更を獲得することにより、さらなる利益率の改善を目指す。

完成工事高・完工総利益率



繰越工事高

(百万円)

	2025年3月期 実績	2026年3月期 予想
期首繰越高	107,597	136,686
受注高	97,206	64,000
完成工事高	68,116	71,000
次期繰越高	136,686	129,686

— 建築リニューアル事業

2025年3月期は、旺盛なリニューアル需要のなか、生産性の高い案件への取り組みが奏功。2026年3月期は、良好な受注環境を背景に受注高・売上高の増加を見込む。

外部環境

- ・ インバウンド関連物件を中心に投資意欲の活発な状況が続く。

今後の方針

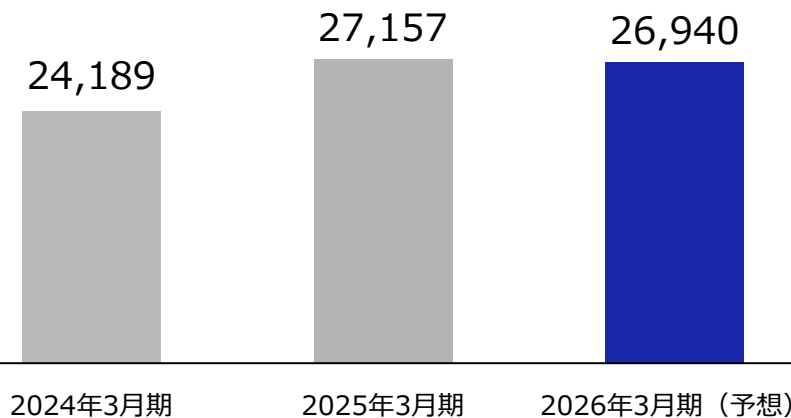
- ・ 需要が堅調のなか、生産性と利益水準を意識した戦略的な受注活動を推進。

売上高・売上総利益率

(百万円)

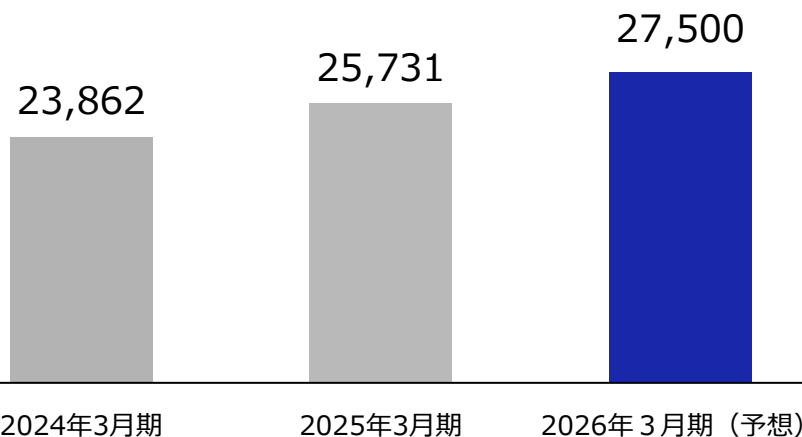


■ 売上高
● 売上総利益率



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

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

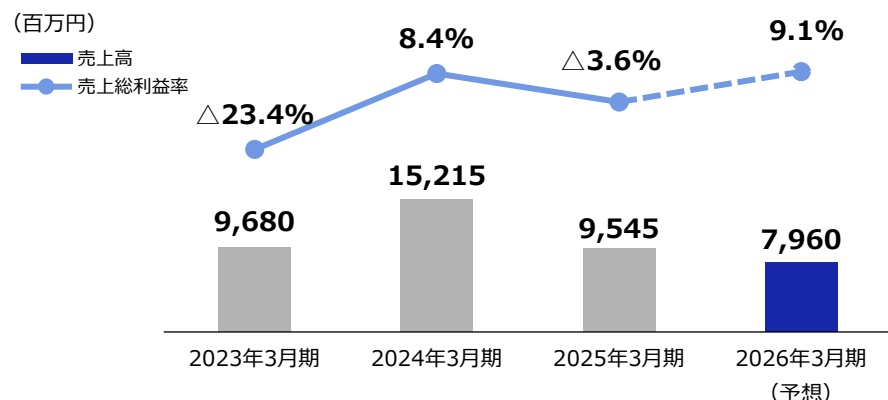
外部環境

- 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

- 2025年3月期は、手持工事進捗が想定を下回り、売上高減。利益率は海外子会社の損失引当金計上等により前年度から悪化。
- 2026年3月期は、前期の損失悪化要因の解消により、利益率改善を見込む。前年度に受注した大型ODA案件の着工準備を進める。

※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

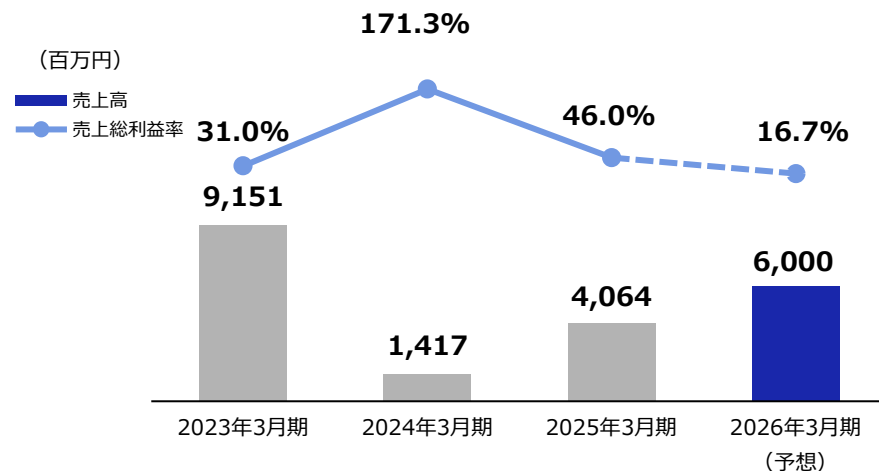
外部環境

- ・ 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

- ・ 2025年3月期は、賃貸収入のほか一部保有物件の売却し、増収。不動産事業等損失引当金の戻入額減少し、利益率は減少。
- ・ 2026年3月期は、堅調な賃貸収入に加え、物件売却益を見込む。首都圏以外でも物件取得し、保有物件の地域を分散化。

— 戦略事業の成長



国内建設事業とのシナジー、戦略の軸とする3つの提供価値（「脱炭素」「廃棄物ゼロ」「防災・減災」）をベースに、戦略事業（国際・不動産・新規事業）の取り組みを着実に推進。

【国際】 マタバリ港アクセス道路建設工事を受注

バングラデシュ人民共和国において、本邦ODAにより、新たに開港するマタバリ港と国道1号線を結ぶアクセス道路の高架橋・盛土道路を新たに建設。当社JVが約720億円で受注。当社における同国3件目の工事。



工事延長
中央工区6,400m
東工区 9,121m
工事期間：42ヶ月
(2029年竣工予定)



マタバリ港アクセス道路建設工事

【新規】 再エネ電力事業の推進

脱炭素社会の実現に向け、太陽光オンサイトおよびオフサイトPPA事業を展開。オンサイトPPA事業は、当社が発電事業者としてお客様の施設内に太陽光発電設備を設置・運営し、発電した再エネ電力をお客様に供給。一方、オフサイトPPA事業は、お客様の電力使用場所とは離れた場所に当社が太陽光発電設備を設置し、電力送配電網を介して、お客様施設まで再エネ電力を供給。

国内の電力需給の安定化および再生可能エネルギーの有効活用に向け、2024年7月、神奈川県相模原市の自社工場で蓄電所（系統用蓄電池）の運用を開始。



相模原蓄電所

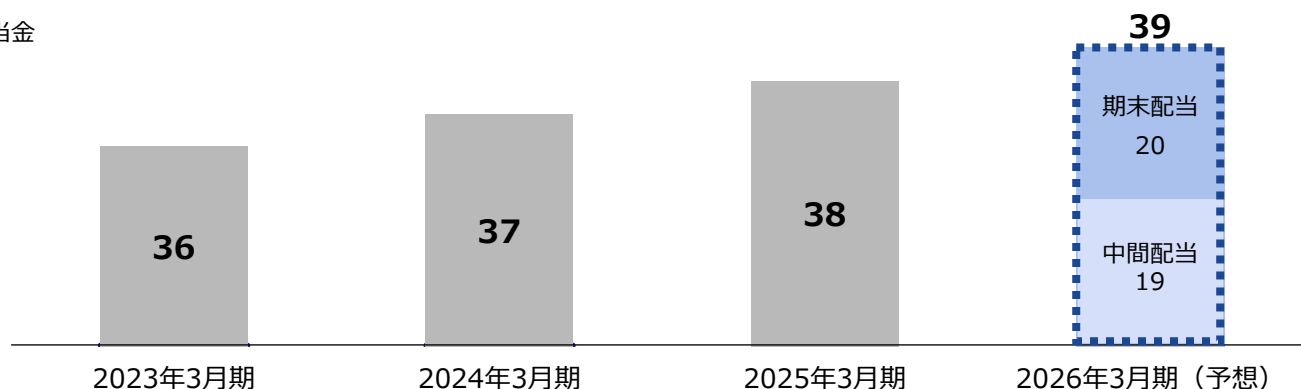
株主還元

2021年5月公表の長期経営計画において、自己資本配当率（DOE）4.0%以上を配当の基本方針。
2025年3月期の1株当たり年間配当金は38円。2026年3月期は1円増配の年間39円を予定。

1株当たり配当金

(円)

■ 1株当たり配当金

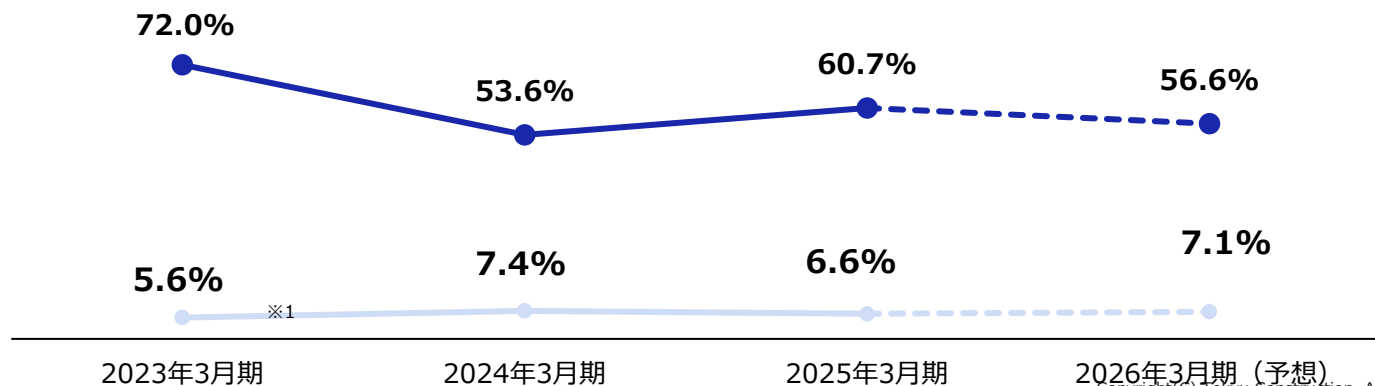


【参考】ROE・配当性向

「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

(%)

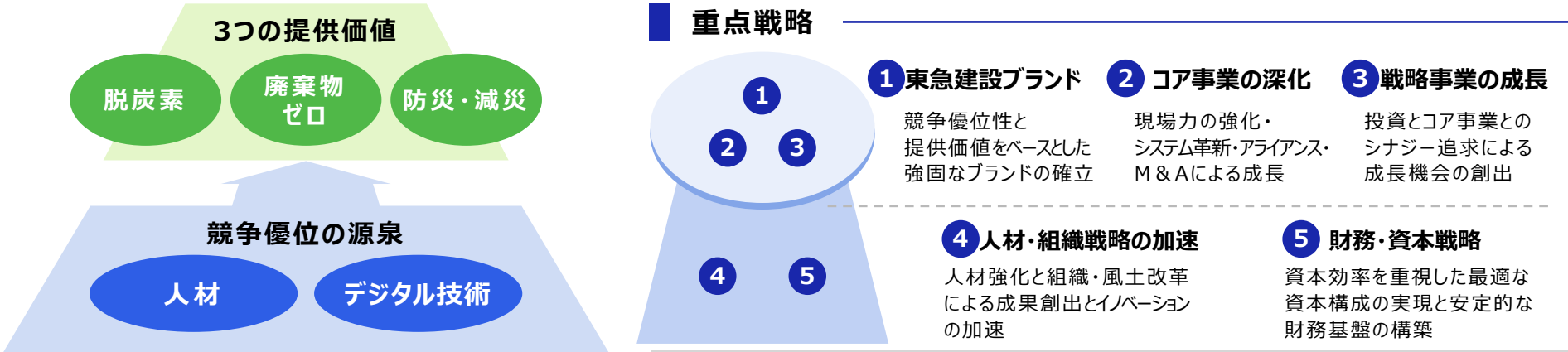
— ROE
— 配当性向



長期経営計画“To zero, from zero.”（2025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。



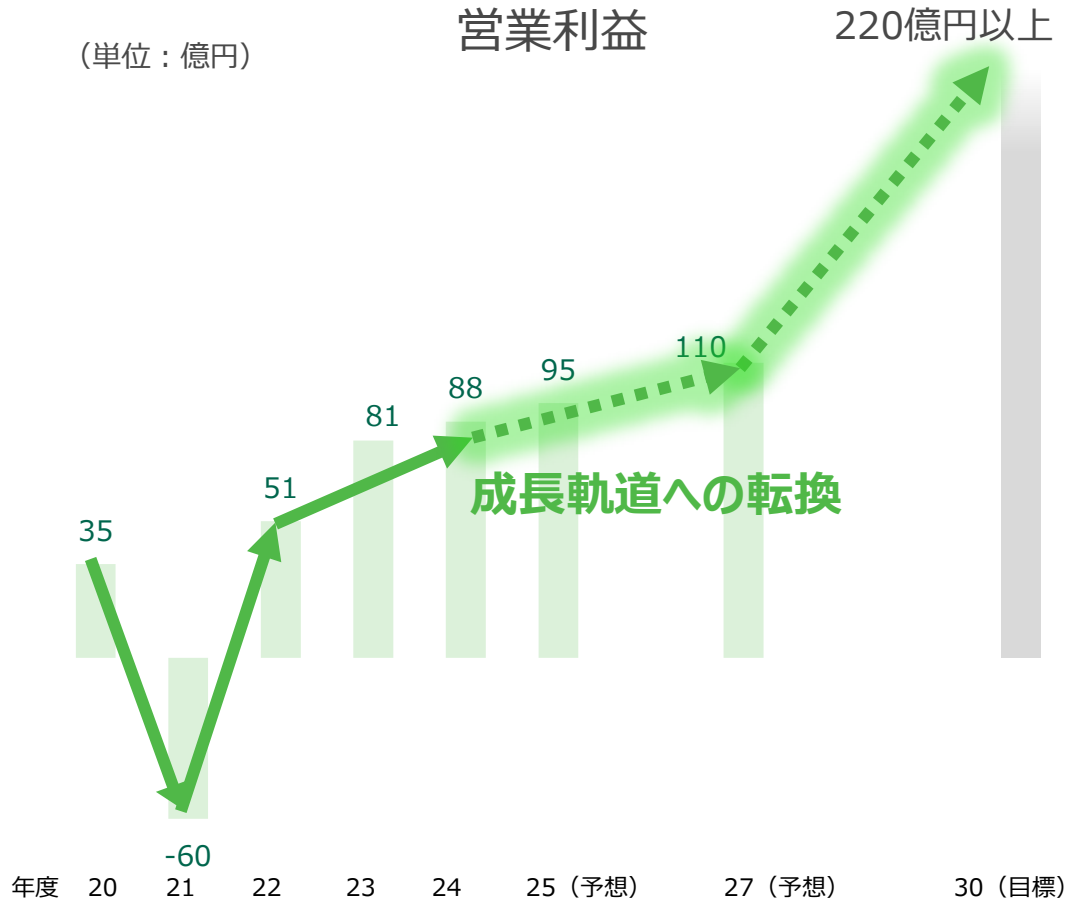
KPI		2024年度実績	2025年度	2027年度	2030年度目標
収益性	営業利益	88億円	95億円	110億円以上	220億円以上
	営業利益率	3.0%	2.8%	3.0%以上	5.0%以上
効率性	ROIC※1	5.2%	—	—	7.0%以上
	ROE	6.6%	7.1%	8.0%以上	10.0%以上
健全性	D／Eレシオ	0.26倍	0.5倍以下		0.5倍以下
	自己資本比率	37.1%	40%程度		45%程度
非財務	従業員エンゲージメントレーティング※2	BB	A	A	AAA
	GHG排出量 Scope1・2※3	—	26.2%削減	34.9%削減	47.9%削減
	GHG排出量 Scope3※3	—	17.5%削減	22.5%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、2024年度実績の「BB」は、「AAA」「AA」「A」「BB」に次ぐ上位から5段階目のレーティング。
※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、2024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（2025年7月予定）。

— 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むことで、より高い収益性を目指す。

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。



■ 2025年5月長計ローリング

2030年度までの国内建設投資を、これまでの漸減傾向から、一定の増加が期待できる予測へと見直し。

供給力不足が続くことも想定されることから、「需給バランスの変化を踏まえた採算性向上」を意識。



・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むことで、より高い収益性を目指す。

・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計画最終年度である2030 年度までの成長を確実なものとする。

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

2025年3月期 決算説明会

株主資本コスト、収益性に対する認識

CAPMによる推計では株主資本コストは6~7%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)

① リスク
フリーレート

0.8%程度

+

② β(ベータ)

0.89

×

③ マーケット
リスクプレミアム

6.0~6.9%

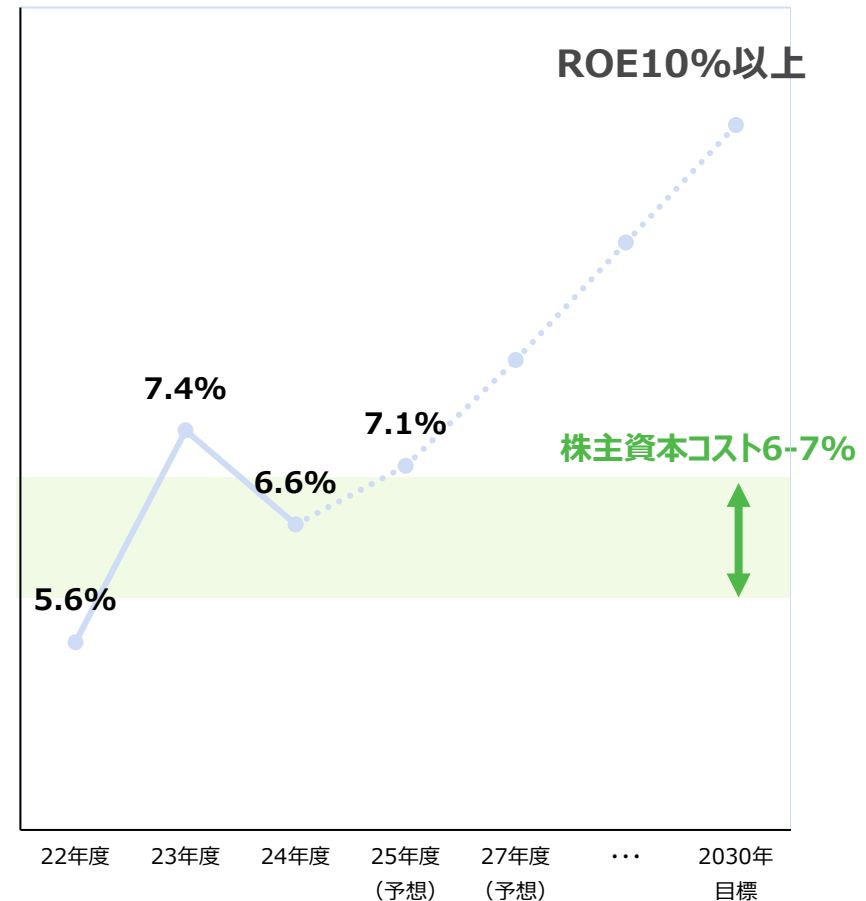
=

株主資本コスト

6%~7%程度

- 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



— PBRの現状認識、改善に向けた施策

PBR1倍割れの現状を重く受け止め、人的資本経営や強みを活かした市場機会の獲得など成長に向けた取り組みを通じたROE向上や資本コスト低減施策に注力。

■ PBRの推移

PBR1倍



$$\text{PBR} = \text{ROE} \times \text{PER}$$



PBR改善

=

ROE向上

株主資本コスト低減

- 稼ぐ力の再構築（現場力の強化）
- 働き方改革、品質向上に向けた取り組み
- 非効率資産の縮減、有利子負債の活用

- 人的資本経営の推進
- 強みを活かした市場機会の獲得

成長に向けた
取り組み

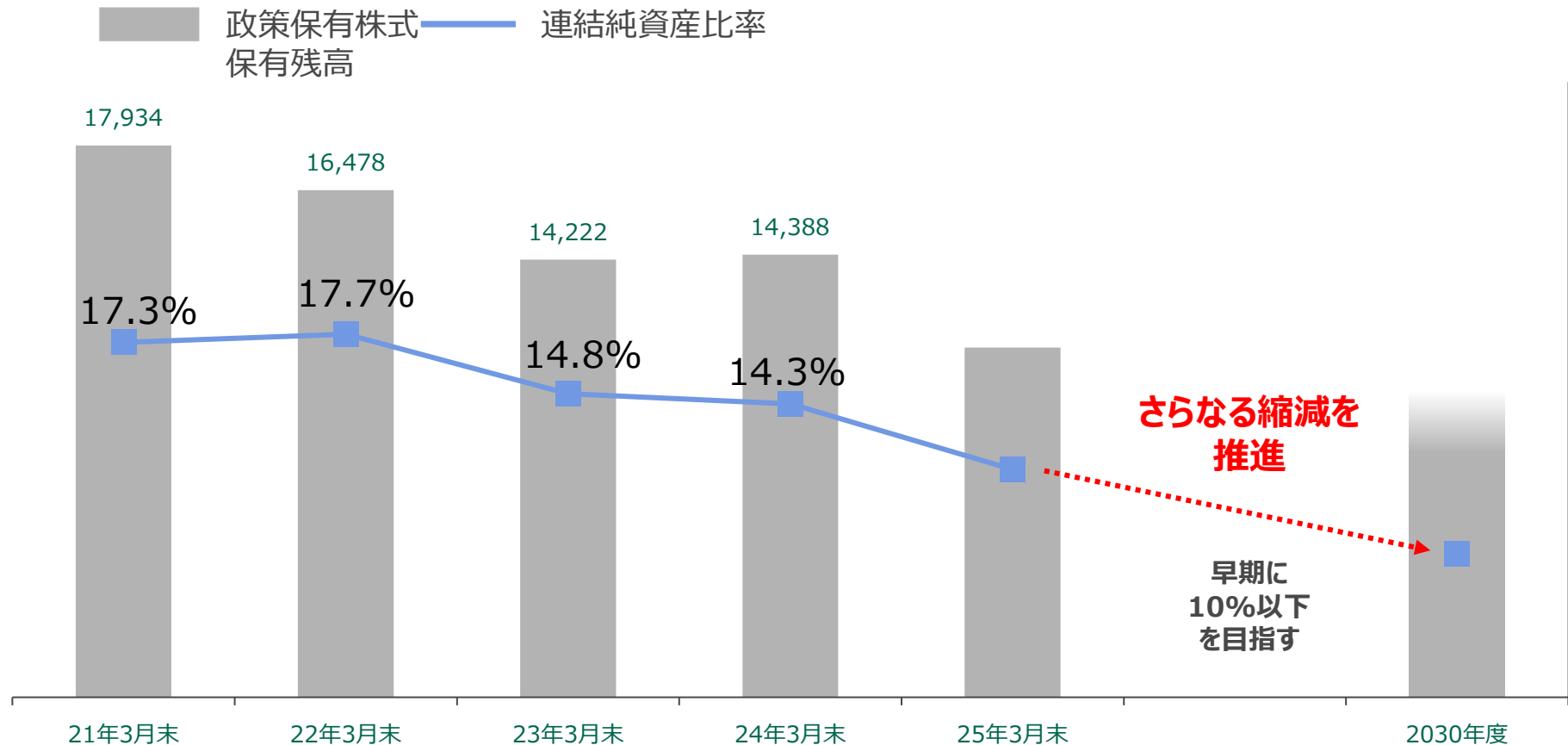
- 安定的かつ継続的な株主還元（DOE4%）
- 株式市場との対話、情報開示の充実

資本コスト
低減

— 非効率資産の縮減（政策保有株式の縮減）

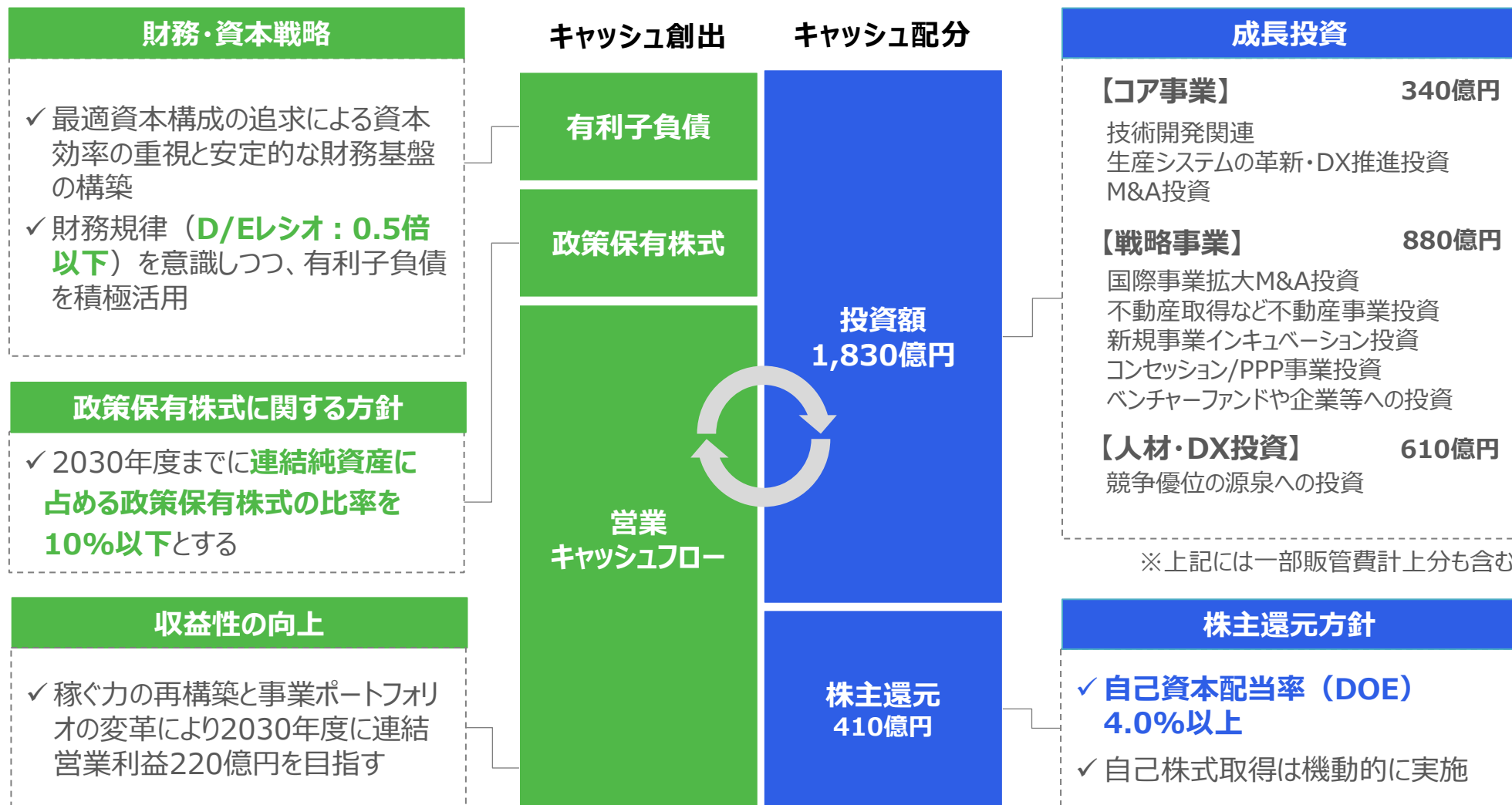
資本効率と戦略的意義（事業とのシナジー、安定収益の確保等）に基づき保有適否を判断。
縮減方針に基づき、24年度も一部売却。今後も縮減に努める。

（単位：百万円／％）



— 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1,830億円を投じる。
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

2023年5月ローリング計画

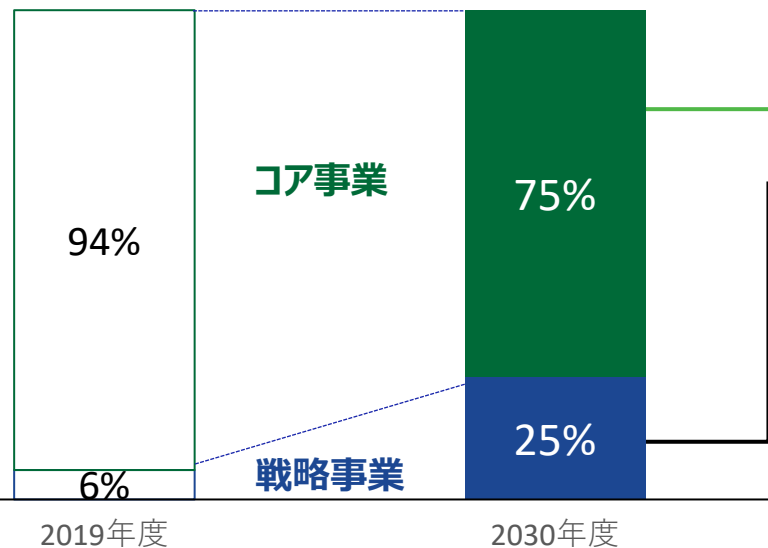
100億円

2025年5月ローリング計画

610億円

(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

—— 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

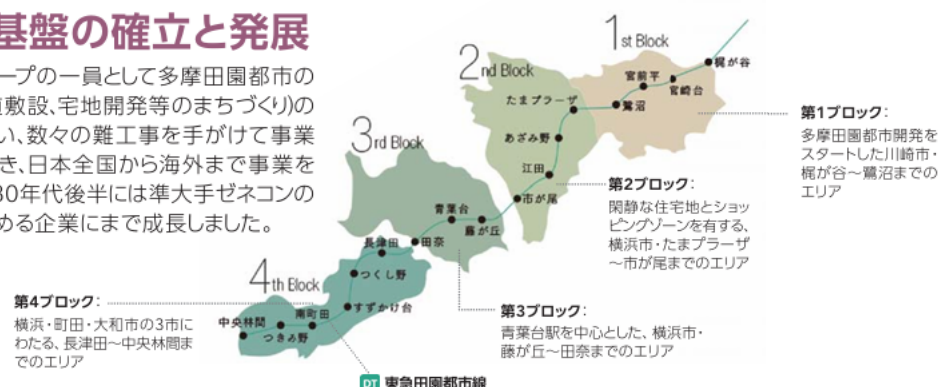
東急グループの一員として、長くまちづくりに携わる中で、地域や利用者を強く意識した「生活者志向」。
鉄道・駅周辺開発における世界屈指の実績・技術・ノウハウを活かして、新たな市場機会を獲得していく。

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

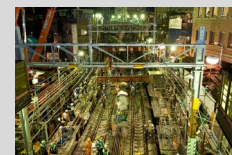


南町田グランベリーパーク

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。翌朝利用者に変わらない日常を提供。

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も継承。



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。

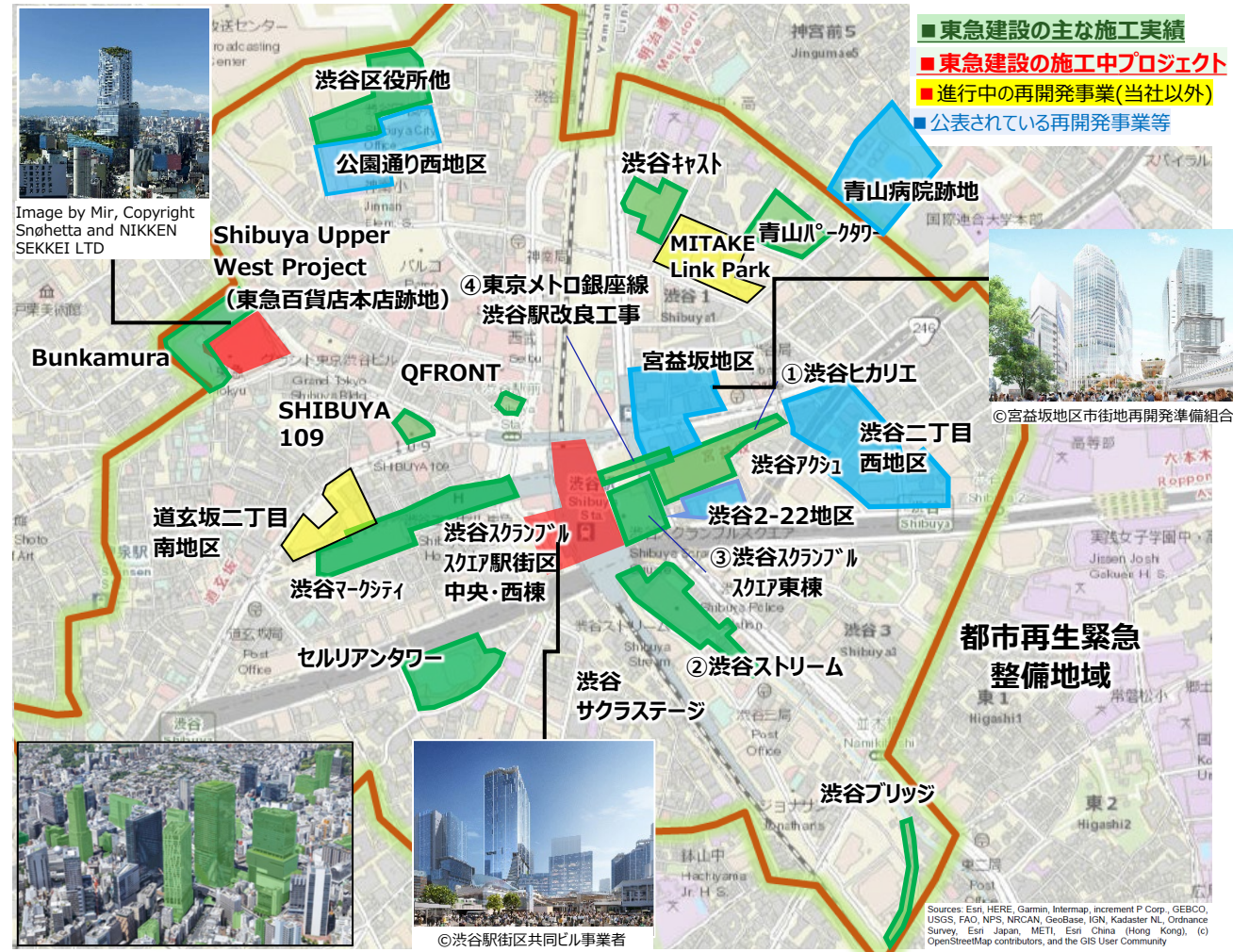
事業を超えたチームワーク

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 渋谷のまちづくり 「今後のポテンシャル」

技術・ノウハウ、チームワークを活かし、これまで難易度の高い渋谷の建設プロジェクトを遂行。
数多くの再開発事業が計画され、渋谷の今後のポテンシャルは大きい。



空撮写真のハイライトした建物やインフラが当社施工実績。地図は公表資料を元に当社にて作成。

—— 強みを活かした市場機会の獲得 渋谷のまちづくり 「第2フェーズへ」

駅機能や都市基盤施設の開業に向け、当社ならではの実績、技術・ノウハウ、チームワークを活かし、渋谷の価値向上と当社の企業価値向上を図る。

渋谷スクランブルスクエア第Ⅱ期（中央棟・西棟）着工

2019年の渋谷スクランブルスクエア第Ⅰ期（東棟）の開業に引き続き、2025年5月に渋谷スクランブルスクエア第Ⅱ期（中央棟・西棟）工事に着手。当社の強みを活かし難工事を推進する。



©渋谷駅街区共同ビル事業者

＜スクランブル交差点からの視点＞



©渋谷駅街区共同ビル事業者

＜宮益坂交差点方面からの視点＞

「Shibuya Upper West Project」着工

東急百貨店本店跡地において渋谷の新たなランドマークとなる「Shibuya Upper West Project（渋谷アップパー・ウエスト・プロジェクト）が2025年1月に着工。当社は施工JVの一員として参画。



外観イメージ（Image by Mir, Copyright Snøhetta and NIKKEN SEKKEI LTD）

事業主	東急(株)、東日本旅客鉄道(株)、東京地下鉄(株)
用途	店舗、駐車場等
延床面積	約95,000㎡（参考 全体完成時 約 276,000 ㎡）
階数	中央棟:地上 10 階 地下 2 階（高さ約61m） 西棟:地上 13 階 地下 4 階（高さ約76m）
竣工	2031年度予定
施工者	東急建設株式会社

事業主	東急(株)、L Catterton Real Estate、(株)東急百貨店
用途	リテール、ホテル、レジデンス、ミュージアム など
延床面積	約119,000㎡（※Bunkamura含む）
階数	新築部分：地上34階 地下4階（高さ155.7m） Bunkamura：地上7階 地下2階
竣工	2029年度予定
建築施工者	大林・東急・西武建設共同企業体

【Appendix】

2025年3月期 決算説明会

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・安心を担う意識を
徹底した逸失利益の防止



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
 - ・ 派遣・アウトソーシングの活用
- ICTツール・省力化工法の導入・拡充
- 品質管理体制強化・支援
 - ・ 現地詰所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



協力会社との共創

- 協力会などによる連携強化
- 作業所の好事例、改善事例の発表イベントを毎年開催
- 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

2025年4月建築事業本部に「支援育成センター」を設置

4週8閉所実施割合の向上

より生産的で満足度の高い
働き方の実現



※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

— デジタルを活用した建設生産システムの変革

担い手不足、労働時間の制約など課題解決に向け、BIM/CIMを中心とした建設生産システム改革を加速。
従業員のデジタルリテラシー向上に向けた育成施策を強化、協力会社との連携をより推進。

【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

【土木】50%の工程削減効果をあげた、4Dシミュレーションを用いたPPCaボックスカルバートの施工

国土交通省『インフラDX大賞』優秀賞を受賞



【共通】従業員のデジタルリテラシーの向上

合格者

 ITパスポート試験

521名

(約20%/2,494名)

(2025年3月末現在)

※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。

— 人的資本経営の推進（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。
理念・ビジョン・長期経営計画を共有し、共感を得ることで、従業員の自律的な行動を後押し。

ビジョン対話とは

- ・ 全従業員を対象に、経営層1名と従業員5名でオンライン対話
- ・ 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）
- ・ 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	
テーマ	新たに策定したビジョンの理解、浸透のきっかけづくり	ビジョン実現・変革に必要な行動変容	「感動」（仕事のやりがい・誇り・ビジョンの再認識）	「夢」（存在理念「一人ひとりの夢の実現」を深掘り）	今後も 永続的に 実施
参加状況	・ 2,436名（参加率93%） ・ 511回	・ 2,447名（90%） ・ 571回	・ 2,371名（90%） ・ 495回	・ 2,328名（86%） ・ 499回	
評価	・ ビジョンが抽象的で具体的な施策が見えない ・ 品質事故からの信頼回復	・ 相対的な強み不足や将来への不安 ・ 主催者による進行のばらつき	・ 働き方改革への不安の増加 ・ 心理的安全のある対話を評価	・ 「夢」を起点に働く意味の再認識ができたことをポジティブに評価	
改善事項	・ 対話活性化に向けた具体的な議論テーマへ見直し	・ 経営層全員の共通認識醸成に向けた事前議論 ・ 役員の考え、思いを社内報で公開	・ 未来志向のポジティブなテーマへ ・ 従業員と会社のベクトル強化		

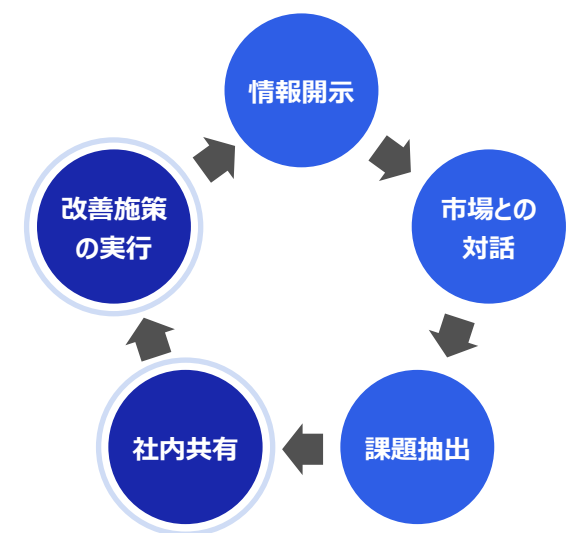
株式市場との対話、情報開示の充実

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	- 決算参考資料 - 決算説明会	- 決算参考資料 - 統合報告書発行	- 決算参考資料 - 第2四半期決算説明会	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サイト充実 問合せ・アンケート対応			
対話	- 事業説明会 - 従業員向け決算説明会	事業説明会	- 事業説明会 - 従業員向け決算説明会	- 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**

—— 強みを活かした市場機会の獲得 3つの提供価値、デジタル技術

戦略の軸とする3つの提供価値（「脱炭素」「廃棄物ゼロ」「防災・減災」）の分野でプレゼンスを高める。
デジタル技術を活用しビジネスを再構築するため、新工法の開発、他社との連携、社内への意識浸透を推進。

市場機会の獲得事例

【脱炭素】CO2削減および施工省力化できるコンクリートを開発

当社と東京理科大学は、CO2排出量を削減するとともに、施工の省力化を実現できるコンクリート「ハイプロダクリート（High-producurete）」（商標登録出願中）を共同で開発しました。「ハイプロダクリート」は、『ポルトランドセメントの大部分を資源循環材料（副産物、リサイクル材料等）使用の混和材に置き換えることでCO2排出量を削減し、スランブ管理コンクリートよりも流動性を高めて施工の合理化や省力化を図ること』をコンセプトとしています。

当社では、本年度中に「ハイプロダクリート」を現場適用する予定です。



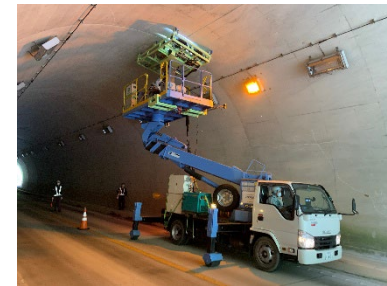
構築した壁部材の出来栄

左：従来のコンクリート
右：ハイプロダクリート

【防災・減災】トンネル点検システムの活用

当社と株式会社テクノコンサルタントが中心となり、大分県大分市を拠点とする「トンネル点検工法研究会（以下、研究会）」を設立しました。

本研究会が拠点とする大分県は、道路トンネルの本数が都道府県の中で最も多く、大分県のインフラの長寿命化に関する取り組みや新技術の活用は、日本国内のインフラ維持管理においてモデルケースになると考えています。お客様への提供価値の一つとして掲げる「防災・減災」の取り組みの一環として、トンネル点検システム「iTOREL」の社会実装に努めています。



トンネル点検システムによる画像撮影と打音検査

3つの提供価値



主な施策

収益機会の獲得

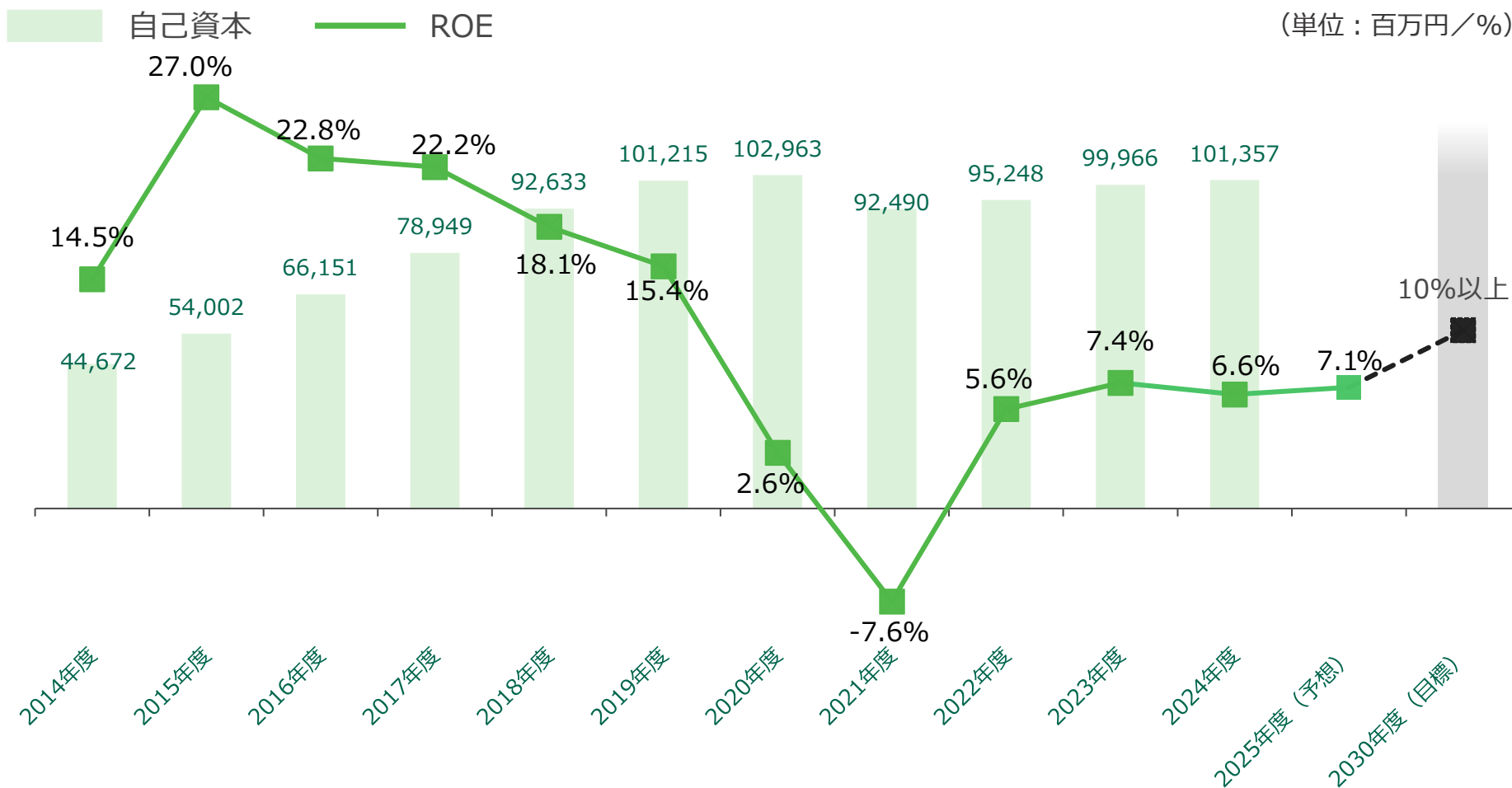
- ・ 再エネ関連事業への参入
- ・ 木造建築事業の推進
- ・ 脱炭素関連技術の開発と運用
- ・ 建物健康診断技術による防災・減災、長寿命化
- ・ 豪雨被害予測技術の活用
- ・ インフラアセットマネジメント推進によるインフラ長寿命化
- ・ デジタルツインによる被災シミュレーションツールの構築

気候変動対応

- ・ 事業活動における全使用電力の再エネ化
- ・ 重機・ダンプ燃料の非化石燃料化
- ・ 建設資材の脱炭素化
- ・ 廃プラスチックなど廃棄物の最終処分量削減
- ・ 再生材の使用推進
- ・ 廃棄物再資源化技術の開発と運用

業績推移

2003年の会社分割以降、最大の課題であった自己資本額を着実に積み上げ1,000億円の水準。
ROEは、2015年度以降低下傾向。長期経営計画最終年度の2030年度には10%以上を目指す。



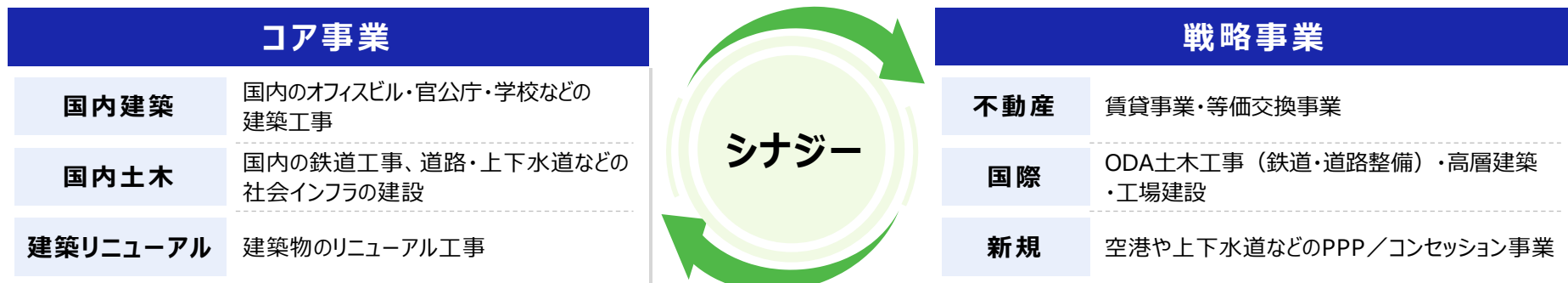
— ビジネスモデルと事業概要

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



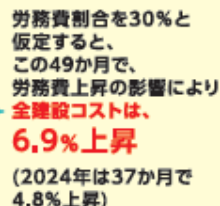
 一般社団法人 **日本建設業連合会**
 JAPAN FEDERATION OF CONSTRUCTION CONTRACTORS

※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

材料費割合を50～60%と仮定すると、
この50か月で、資材等高騰の影響により**全建設コスト(平均)は、17～20%上昇**

- 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、**22.9%引**上げられています。（図1参照）
- 国土交通大臣と日建連を含む建設関係4団体**（円請会社と下請会社の団体）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**2025年は、おおむね6%の上昇を目標**とすることとされ、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（国土交通省労働・技能政策課建設政策課長談話（2023.2.14））。

※1.申し合わせは、建設関係者の賃金上昇の基礎（日建連）に基づき行われています。



- 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やり直し完成させることによる**代替品調達や追加工事の費用増**も懸念されています。
- 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配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。
- 需要が大幅に増加する中、原材料の軽量骨材供給量が不足。これを受け、東京地区生コン協会は、出荷制限を実施しました。重量軽減が必要となる高層建築工事等の一部で供給が追いつかず、工期遅延が生じています。(※46 経済産業省)

参考：国土交通省道路局「建設用資材の需給の状況を調査した建設資材店について」(令和6年11月1日付け国不審第104号、国交審第31号)

躯体	《《アイアンショック衝》》	仕上
・3FC（鉄骨用コラム）		・木製建築・木質床板 《《ウッドショック》》
・トラス部付デッキ部材		・アスファルト防水 《《工場地帯浸透》》
・コンクリート部塗装		・フッ素樹脂塗料塗装腐蝕 《《半導体露露の露り、塗料付帯等によるフッ素樹脂塗料不足》》
○超高強度コンクリート用セメント		・金剛砂サンドイッチパネル（密着浸透・生産激減）
○建築コンクリート用人工骨材等		・自動除鉄装置 《《中国のダウンタウン》》
・低炭素コンクリート試		・新発発泡ビレンタン・パネル 《《HFQ発泡剤メーカーのハリケーン被災》》 ・ ガラス
		・高尺板ビシントン 《《一部のメーカーの工場火災》》
		・耐スクロスを用いた防虫・防鼠防シロ、スリム等 《《ロシア露露火災の露露の製造問題》》
		・OAフロア（コンクリート） 《《適切な工場地帯露露不足（密着付帯）》》

電気設備	空調設備	衛生設備
○変電設備 ○高圧ケーブル (高圧電圧降下装置) ○低圧ケーブル ○照明機器 ○電話 ○昇降機	○冷凍機 ○冷媒 (冷卻剤循環装置) ○PAC (パッケージエアコン) ○熱制御装置 ○空調機 ○ファン ○コンプレッサ ○エアコン	○シャワートイレ ○給湯器 ○冷暖房設備 ○ガスレンジ ○スプリングラーヘッド
○中央空調機 ○空調系コネクタ	昇降機設備	
	○乗用エレベーター ○貨物用エレベーター	機械式駐車場 (タワー・パーキング)

注) 表中、赤字は過去に発注停止が終了したもの、○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

「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／橋本

T E L 03-5466-5008

U R L webmaster@tokyu-cnst.co.jp