2025年5月14日

各　　位

会 社 名　株式会社髙松コンストラクショングループ
代表者名　代表取締役社長　髙 松 浩 孝
（コード番号　1762　東証プライム市場）
問合せ先　執行役員グループ経営企画本部長 鷹 司 尚 通
（ＴＥＬ　03－3455－8108）

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において「2026年3月期－2028年3月期 中期経営計画」を決議いたしましたので、お知らせいたします。

１．策定の主旨

当社グループは長期ビジョン「髙松グループ2030 vision」において『地域のあらゆる人々の「もの」と「こころ」の幸せに貢献する』を目指す姿とし、その実現に向け、「ソリューション提供型企業への脱皮」「ストックビジネスの実現」「トップクラスのホワイト企業への挑戦」「グループ経営基盤の確立」を基本方針としております。

前中期経営計画「共創×2025」で明示した、建設請負を伸ばしつつ、より高い収益性を求めて用地取得や企画・設計などの川上領域、不動産管理・賃貸・売却などの川下領域へと事業展開を進める方針を、本中期経営計画「2026年3月期－2028年3月期 中期経営計画」ではより一層深化させ、事業成長においては「新たな事業領域の開拓」「事業ポートフォリオ最適化」「グループ連携による事業基盤の強化・再構築」、組織経営においては「社員の主体性や挑戦を引き出す組織変革のけん引」「コミュニケーション活性化による信頼関係構築と全体最適マインド醸成」「組織の総合力強化」を基本方針として掲げました。

前中期経営計画「共創×2025」での成果を基盤として、本中期経営計画「2026年3月期－2028年3月期 中期経営計画」ではさらなる成長を目指し、「髙松グループ2030 vision」の実現に向け、取り組んでまいります。

2．「2026 年 3 月期－2028 年 3 月期 中期経営計画」の内容

(1) 数値目標　（単位:億円）

	2026 年 3 月期	2027 年 3 月期	2028 年 3 月期
受注高	4,200	4,400	4,800
売上高	3,700	4,000	4,200
営業利益	150	180	210
当期純利益	78	100	122

(2) ROE/ROIC

	2028 年 3 月期	2031 年 3 月期
ROE	8.1%	10.0%以上
ROIC	5.4%	7.0%以上

(3) 株主還元方針

「2026 年 3 月期－2028 年 3 月期 中期経営計画」の対象年度においては、累進配当を基本方針とし、年間の 1 株当たり配当金額の下限を 90 円に設定しております。

配当性向 40%を目安とし、業績に連動した利益還元をおこないます。

(4) アナリストおよび機関投資家向け「2025 年 3 月期 通期決算および中期経営計画説明会」概要

開催日時：2025 年 5 月 23 日（金）16:00 -17:00

説明会の内容は Q&A 含め、後日書き起こしを当社コーポレートサイトにて開示いたします。

URL：https://www.takamatsu-cg.co.jp/ir/library/presentation.html

以上

TakaMatsu GROUP

2026年3月期-2028年3月期

中期経営計画

2025年5月14日

株式会社 髙松コンストラクショングループ
証券コード：1762

目次

	ページ番号
■ 髙松グループの長期ビジョン	2
■ 前中期経営計画「共創 × 2025」総括	4
■ セグメント別総括	5
■ 新中期経営計画　重点施策	7
■ 新中期経営計画　数値目標	8
■ 新中期経営計画　ROE/ROIC	9
■ 新中期経営計画　受注高・売上高・営業利益	10
■ 事業成長　川上・川下への事業領域の展開	12
■ 事業成長　新たな事業領域の開拓	13
■ 事業成長　中核5社	14
■ 新中期経営計画3カ年におけるキャッシュアロケーション	19
■ 米国事業の戦略（Takamatsu Construction Group USA Inc.）	20
■ 株主還元	21
■ サステナビリティ	22
■ 研究開発による新事業領域の開拓	27

©2025 TAKAMATSU CONSTRUCTION GROUP CO., LTD.

髙松グループの長期ビジョン

髙松グループ 2030 vision

地域のあらゆる人々の「もの」と「こころ」の幸せに貢献する

相互信頼と絆のネットワークからのご縁を大切に、
髙松グループの原点である「C&C(Consultant ＆ Construction)」を体現し、
地域のあらゆる人々の「もの」と「こころ」の幸せに繋がる
『循環型・持続型社会インフラ』の創生に貢献するソリューションを提供している

グループビジョンを支える価値観

相互信頼と絆を大切にする

社員と組織の成長を一致させる

人々が幸せに暮らせる未来に貢献する

髙松グループ 2030 vision を目指すための基本方針

事業成長

ソリューション提供型企業への脱皮
グループ各社の無形資産の棚卸から、有機的な結合による新たなソリューションを開発し、軌道に乗せている。

ストックビジネスの実現
バリューチェーンの拡張によって、建設物を媒介とした顧客の生涯利益を最大化するストックビジネスを実現し進化させている。

組織経営

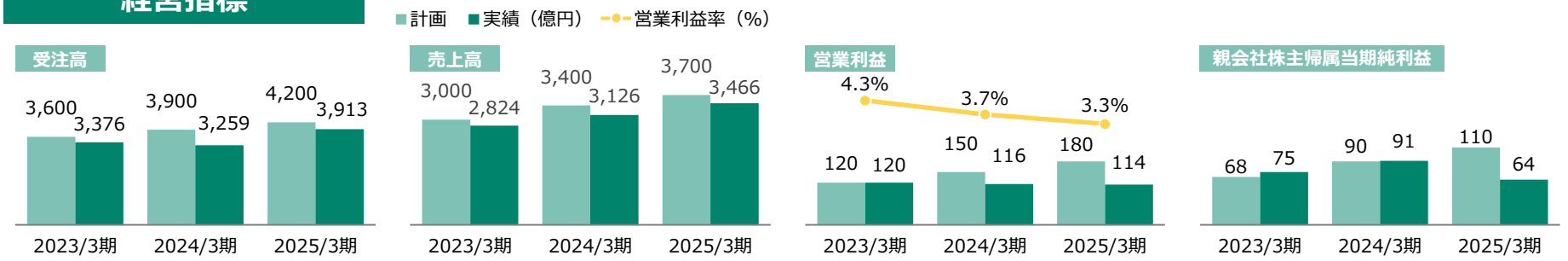
トップクラスのホワイト企業への挑戦
トップクラスのホワイト企業を目指す取組が各社で推進され、「働く喜びと成長を実感できる組織」となっている。

グループ経営基盤の確立
グループ各社の人財・資金・技術の最適連携を目指すプラットフォームが機能し、個社とグループの成長を同期化できている。

前中期経営計画
「共創 × 2025」総括

前中期経営計画「共創 × 2025」総括

経営指標



重点施策と実績

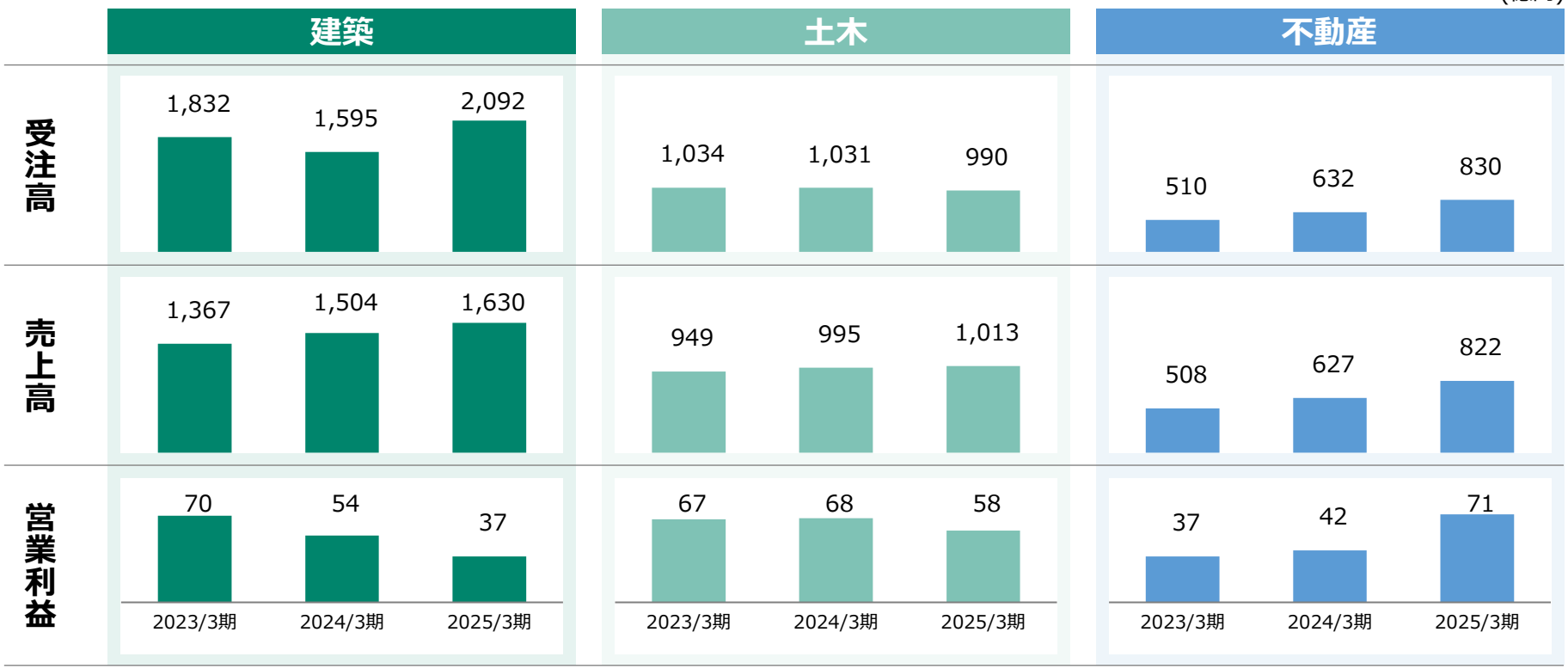
	重点施策	実　績
事業成長	■ 強靭な事業ポートフォリオの実現 ■ 川上・川下への進出	● 髙松建設分譲開発事業「ティサージュ」「トリニティ」ブランドの展開 ● 髙松エステートのマンション管理/不動産仲介事業の堅実な拡大 ● 木造戸建住宅事業タカマツハウスの着実な成長 ● 関西圏における木造戸建住宅事業タカマツハウス関西の設立
	■ グループ事業成長のための戦略的投資	● 資本コストを上回るリターンが見込める事業への投資を迅速かつ積極的に実施 上記事業拡充に対して有効に活用
組織経営	■ グループ再編・風土改革 ■ ヒトが育つ仕組みの確立と好循環の継続	● 「気候変動対策推進」「人財育成推進」「女性活躍推進」委員会を設置 ● 女性活躍推進フォーラム開催とダイバーシティ＆インクルージョン推進部新設 ● 多面評価と教育を通じた次世代リーダーの育成 ● エンゲージメント調査実施による課題設定と対応策の実行

その他実績	● コロナ禍の影響から着実に復調。各セグメントにおいて工事の大型化への対応も出来つつあり、売上高は過去最高の3,000億円の大台を達成。
課題	● 主に資機材価格や労務費高騰等、コスト環境悪化により利益目標未達成。原価管理の徹底や積算精度の向上等収益性や、業務効率等生産性を意識したオペレーションの早急な変革が必須。 ● 一層の採算性向上には川上・川下への事業展開の加速が必須。

©2025 TAKAMATSU CONSTRUCTION GROUP CO., LTD.

セグメント別総括

(億円)



※各報告セグメントに帰属しない一般管理費等およびその他の調整額は含まれない。

- 建築は、賃貸マンション建設市場が堅調かつ、企業の設備投資意欲も回復傾向にあることから、受注高・売上高ともに着実に成長。利益面では、物価上昇や労務費高騰の影響を受け、主に民間建築において当初想定した利益を確保できないケースがあった。
- 土木は、国土強靭化および防衛施設関連への対応など市場は堅調であるものの、案件を選別して入札を進めていることや、特殊土木工事等における受注高が低調であるため、受注高・売上高ともにほぼ横ばいで推移。
- 不動産は、2019年に立ち上げた木造戸建住宅事業のタカマツハウスが都心における戸建てニーズを捉え、着実に成長。

新中期経営計画
2026年3月期-2028年3月期

新中期経営計画　重点施策

事業成長	新たな事業領域の開拓	■ 新たな事業領域への投資。例えば、都市の社会課題に対し「都市コミュニティー創生・再生」「サーキュラーエコノミー追求」「デジタルインフラ整備」の３つ観点から、グループが提供できる価値を見いだし、将来的な収益実現に向けた布石を打つ。
	事業ポートフォリオ最適化	■ 既存事業プラスαの事業領域について、全体最適の観点からグループの人財・組織の再編成を行い、戦略的な資金配分を実施することで事業ポートフォリオの最適化をはかる。
	グループ連携による 事業基盤の強化・再構築	■ 既存事業領域の強化や新規事業領域の開拓のため、グループ各社が保有する事業リソース（営業情報、ノウハウ、技術、専門人財など）のグループ内共有を進める。それら事業リソースの高度化、有効化のため、組織再編、人財投資、研究開発投資、情報システム投資などを加速させる。
組織経営	社員の主体性や挑戦を 引き出す組織変革のけん引	■ 社員が主体的に考え判断し、挑戦する企業文化を醸成するため、経営幹部の役割要件定義、さらなる権限委譲、若年層社員のモチベーション向上に取り組む。
	コミュニケーション活性化 による信頼関係構築と 全体最適マインド醸成	■ 社内リソースやベストプラクティスの共有のため、また社員の意識をグループ最適へ転換させるため、およびグループ社員の相互理解と学習の機会を増やすため、参加型のプロセスを設計・実施し、組織内（会社や部門）横断的なコミュニケーションを活性化させる。
	組織の総合力強化	■ 組織の総合力を強化するため、外国人やシニア層、女性の積極活用と「働き方の多様化」をはかる。「働き方の多様化」と「労働生産性向上」を両立する「働き方改革」に取り組む。

新中期経営計画　数値目標

川上・川下の強化により、受注高、売上高、営業利益ともに3期連続で過去最高。
営業利益率については5.0%の達成を目指す。

(億円)

	2025/3期 実績	2026/3期 計画	2027/3期 計画	2028/3期 計画
受注高	3,913	4,200	4,400	4,800
売上高	3,466	3,700	4,000	4,200
営業利益（率）	114 (3.3%)	150 (4.1%)	180 (4.5%)	210 (5.0%)
親会社株主帰属当期純利益	64	78	100	122

新中期経営計画　ROE/ROIC

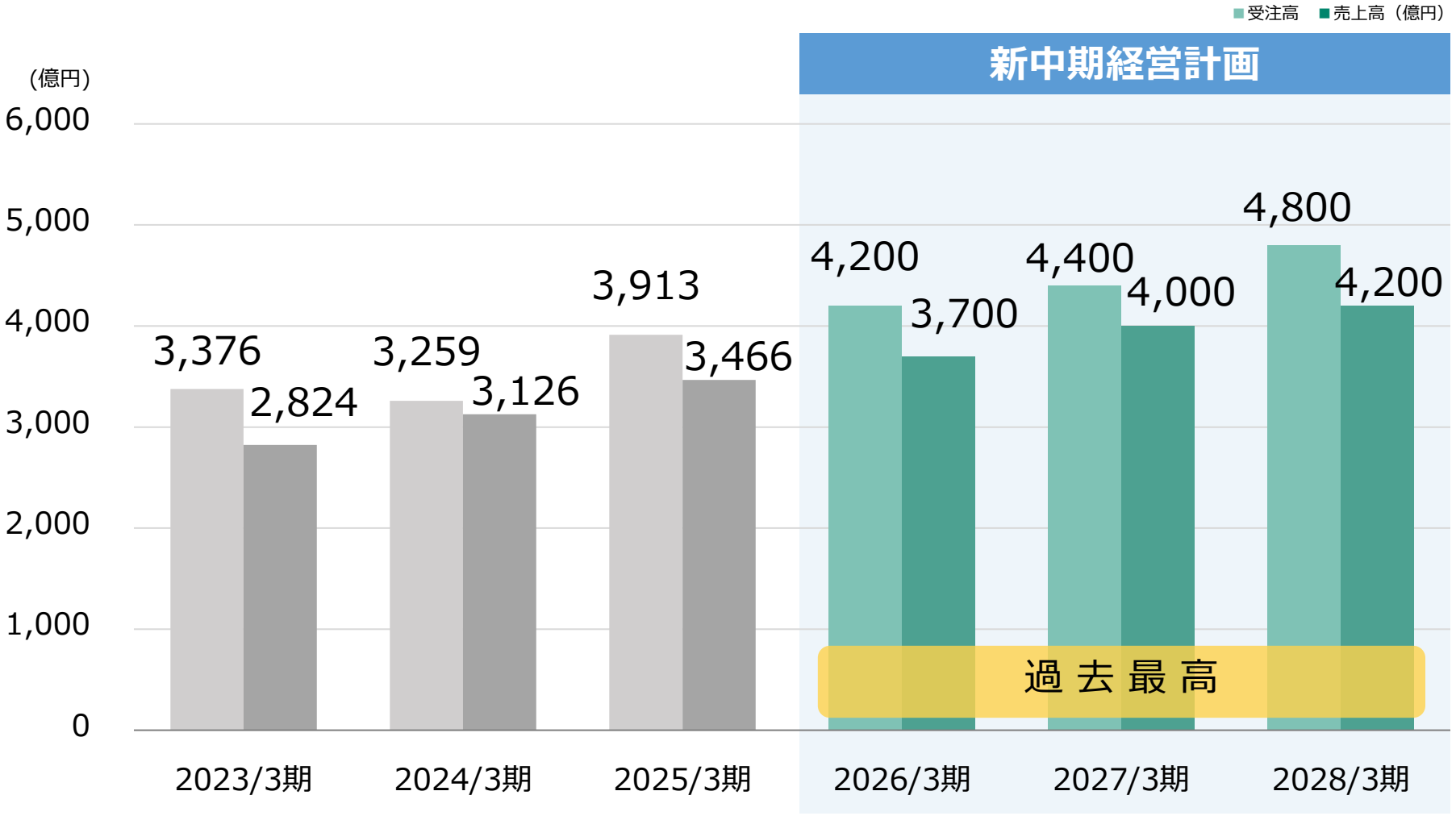
中期経営計画最終年度にはROE8.1%、ROIC5.4%を目指す。
長期目標は、ROE10.0%以上、ROIC7.0%以上。

	2025/3期		2028/3期		2031/3期
ROE 自己資本利益率	4.7%	▶	8.1%	▶	10.0% 以上
ROIC 投下資本利益率	4.9%	▶	5.4%	▶	7.0% 以上

【計算式】
ROE＝親会社株主に帰属する当期純利益÷自己資本
ROIC＝（営業利益－法人税等）÷（借入金+社債+自己資本）
※分母は前期末残高と当期末残高の平均

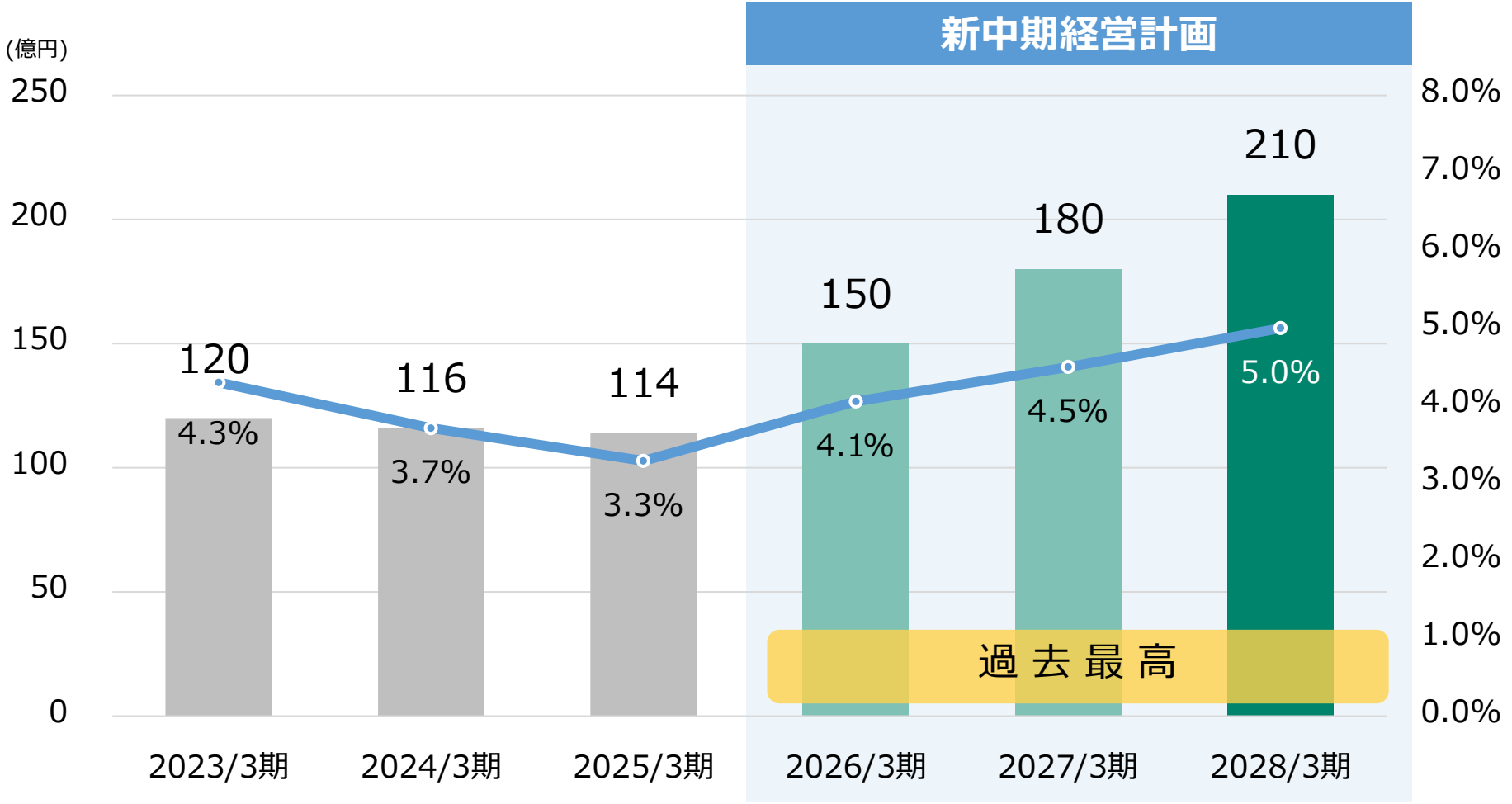
新中期経営計画　受注高・売上高

受注高・売上高は3ヵ年ともに過去最高。
継続的な受注拡大を目指し、2027/3期には売上高4,000億円の達成を目指す。



新中期経営計画　営業利益

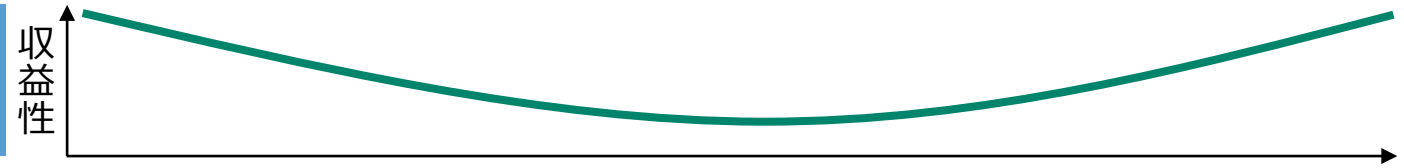
営業利益は3カ年ともに過去最高。
2028/3期には210億円の達成を目指す。



事業成長　川上・川下への事業領域の展開

建設業・不動産業のバリューチェーンにおいても「スマイルカーブ」が当てはまると捉え、
現在の重心である「建設請負」を伸ばしつつ、より収益性の高い川上・川下へと事業領域の展開を進めていく。

価値領域ごとの収益性

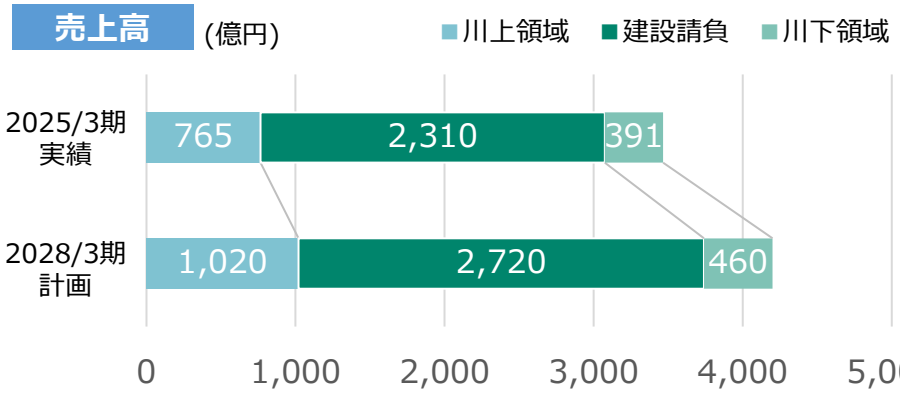


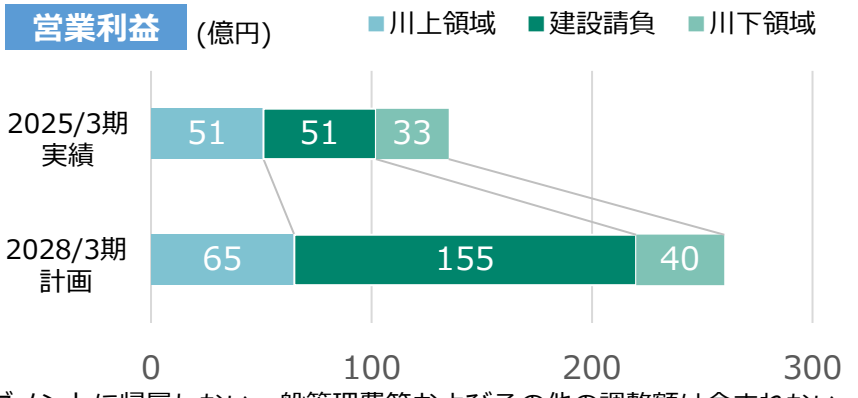
バリューチェーン

ソリューション提供型企業への脱皮 ◀ 現在の重心 ▶ ストックビジネスの実現

川上 ⟶ 川下

用地買収 ▶ 企画・設計 ▶ 建材・設備製造 ▶ 資材販売・物流 ▶ **建設請負** ▶ リフォーム ▶ 建物メンテナンス ▶ 不動産管理 ▶ 不動産賃貸 ▶ 不動産売却





※各報告セグメントに帰属しない一般管理費等およびその他の調整額は含まれない。

©2025 TAKAMATSU CONSTRUCTION GROUP CO., LTD.

事業成長　新たな事業領域の開拓

市場動向

- 日本全体における人口・世帯数の減少、高齢化等
- 環境問題意識の高まりや、AIなどデジタル化の急激な進展

- 建設・不動産領域において、強化・拡大する事業に全体最適の観点からリソースを配分する。

グループの事業ポートフォリオの最適化をはかる。

重点施策

髙松グループの原点である、建設とコンサルティングを合わせた
C&C力（Consultant＆Construction）でお客様のニーズに対応した高付加価値の不動産開発や、
新たな事業領域への展開を行う。

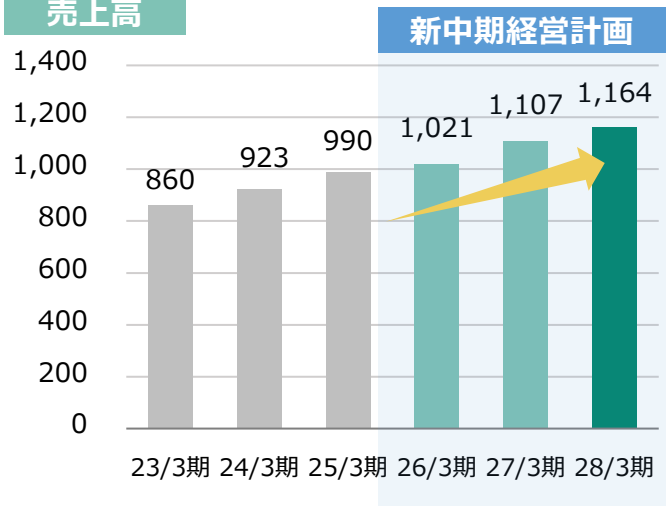
「都市コミュニティー創生・再生」「サーキュラーエコノミー追求」「デジタルインフラ整備」がキーワード

- グループで発揮できるソリューションを、戦略的にリソース配分をしていくことで実現していく。
- ステークホルダーの皆様との相互信頼の輪を広げ、社会価値の構築を果たす。
- 富裕層・インバウンドをターゲットにしたレジデンシャル事業
- 2023年4月に立ち上げた分譲事業の発展
  - 「ティサージュ」ブランドの分譲マンション
  - 「トリニティ」ブランドの収益マンション

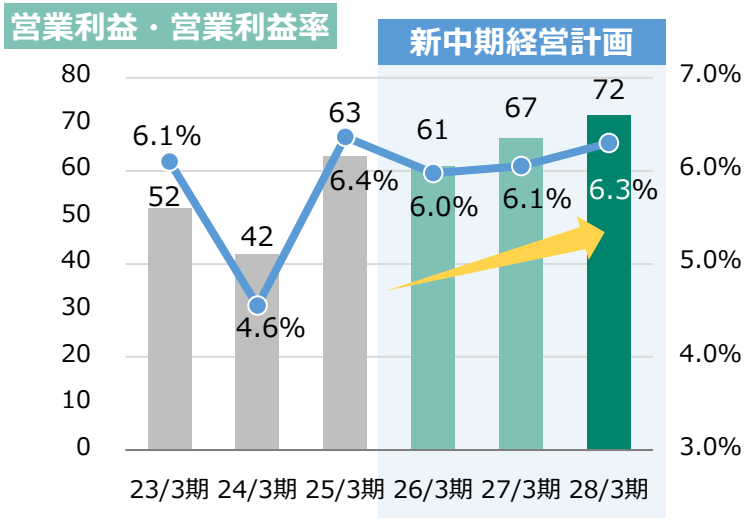
事業成長　中核5社　-1.髙松建設

業績計画値 (億円)

売上高



営業利益・営業利益率



市場動向

- 企業の設備投資増大と災害対策の強化
- 冷凍食品需要の増加や食品ECの成長
- インバウンド増加による宿泊施設需要の伸長

重点施策

1. 既存事業ドメインの拡大

- 開発営業で得た知見をもとに、土地購入ニーズと売却ニーズのマッチングによる、法人への建築条件付土地販売の強化
- デベロッパーとの連携による大型PJ受注の拡大
- グループ会社等との情報連携強化による受注の拡大
- 賃貸住宅・一般建築ともに案件の大型化

2. 新規事業ドメインの開拓

- 食品工場、冷蔵冷凍倉庫、宿泊、医療、都市型データセンター等、高成長分野への注力

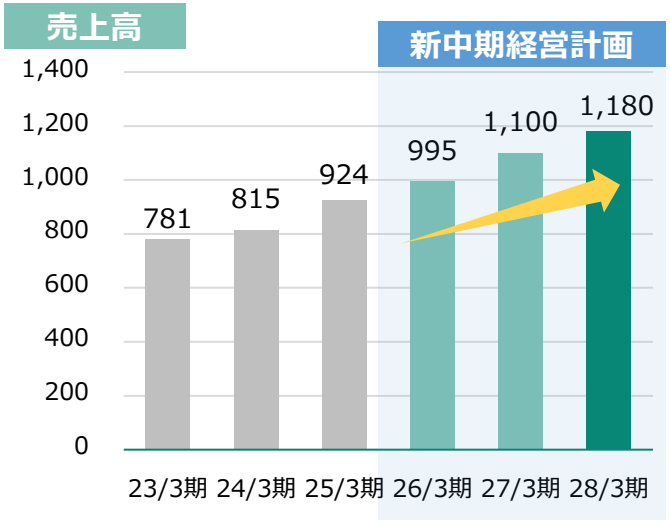
天の川病院

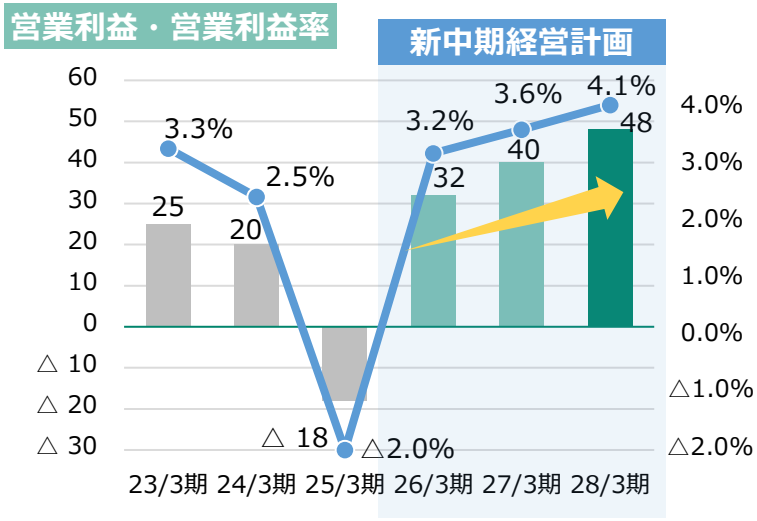
東邦ロジスティクスセンター

©2025 TAKAMATSU CONSTRUCTION GROUP CO., LTD.

事業成長　中核5社　-2.青木あすなろ建設

業績計画値 (億円)





市場動向

- カーボンニュートラルの実現に向けたGX推進戦略による官民投資事業の増加
- AIの普及等によるデーターセンター需要の増加

重点施策

1. 成長分野・用途への特化による収益力向上

- ソリューション提案営業・デベロッパー共同事業提案営業の強化
- 建築：データーセンター、物流倉庫(冷凍冷蔵）、工場、リニューアル・コンバージョン等
- 土木：再生可能エネルギー、高速道路リニューアル等

2. 生産性向上による収益力強化

- 出来高生産性の高い用途への特化
- DX、BPO(現場業務のアウトソーシング)の推進による生産力向上

新むつウインドファーム

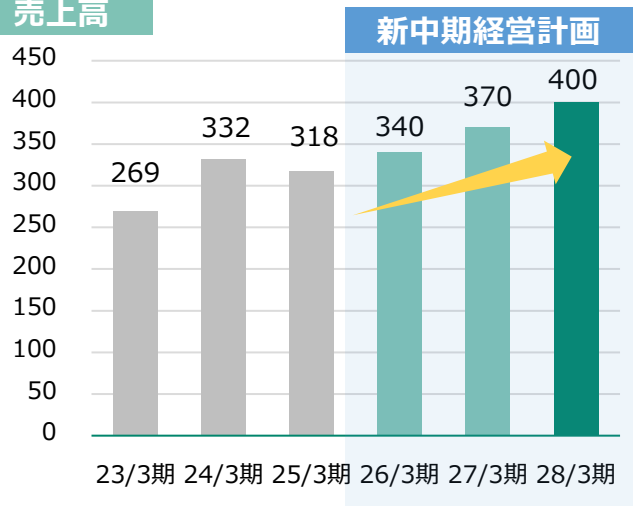
タカギつくば工場

©2025 TAKAMATSU CONSTRUCTION GROUP CO., LTD.

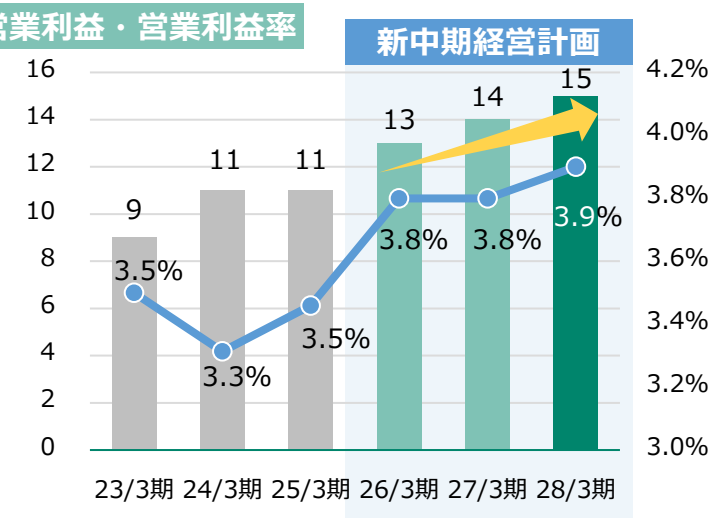
事業成長　中核5社　-3.みらい建設工業

業績計画値 (億円)

売上高



営業利益・営業利益率



市場動向

- 「防災・減災、国土強靭化実施中期計画」による国家予算の増加
- 高速道路の耐震補強対策・4車線化の加速による工事量の増加

重点施策

1. 海上事業の拡充・大型プロジェクトへの参画

- 国土強靭化・防衛施設関連への対応強化
- 大型プロジェクト（港湾関連、高速道路関連等）の受注拡大

2. 民間工事における戦略の推進および採算性の向上

- 民有護岸の維持更新における受注の拡大
- 再生可能エネルギー事業における受注の拡大
- ブラウンフィールド事業(※)における提案力の強化

※工場跡地など、土壌汚染等により活用されていない土地を土壌改良等により再開発し、新たな価値を生み出す事業

青森県八戸港浚渫工事

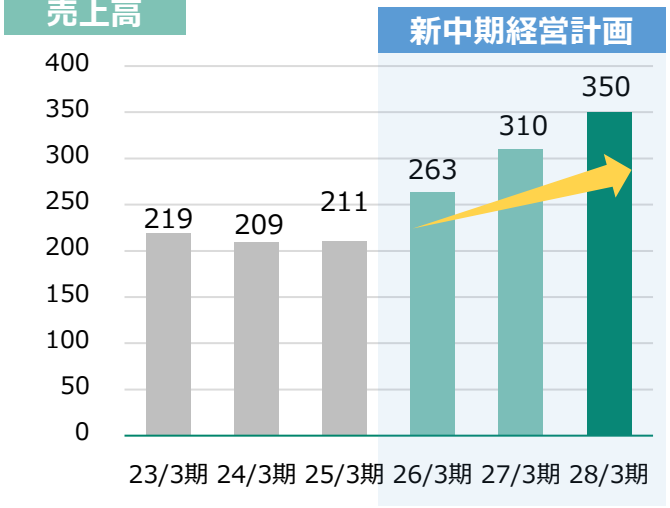
（仮称）豊四季計画宅地造成工事

©2025 TAKAMATSU CONSTRUCTION GROUP CO., LTD.

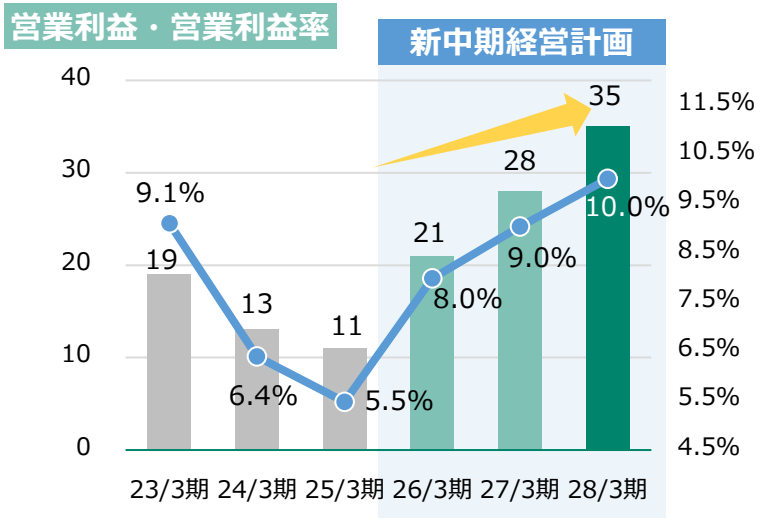
事業成長　中核5社　-4.東興ジオテック

業績計画値 (億円)

売上高



営業利益・営業利益率



市場動向

- 国土強靭化政策のもと、得意とする防災･減災対策等の社会資本整備に関する公共投資の堅調な推移
- 老朽化インフラの修繕・更新工事の増加

重点施策

1. 大手ゼネコン、地場ゼネコンへの営業強化

- 営業体制強化による長期大型案件への対応
- 高松グループ各社の協力会社（地場ゼネコン）への営業アプローチによる受注の拡大

2. コスト競争力強化による受注高と利益額の向上

- 地盤改良工事におけるシェア拡大
- 営業・工事部門を支援するバックオフィス設置による業務改善と生産性向上

山陽自動車道赤穂地区のり面補強工事

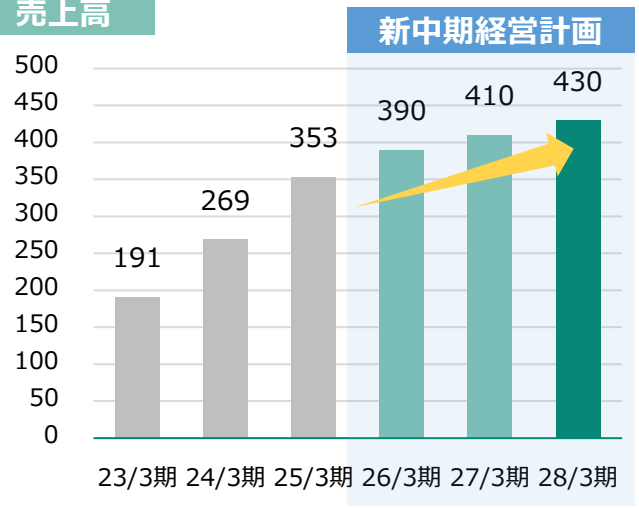
令和５年度東京国際空港A滑走路北側取付誘導路他地盤改良工事

©2025 TAKAMATSU CONSTRUCTION GROUP CO., LTD.

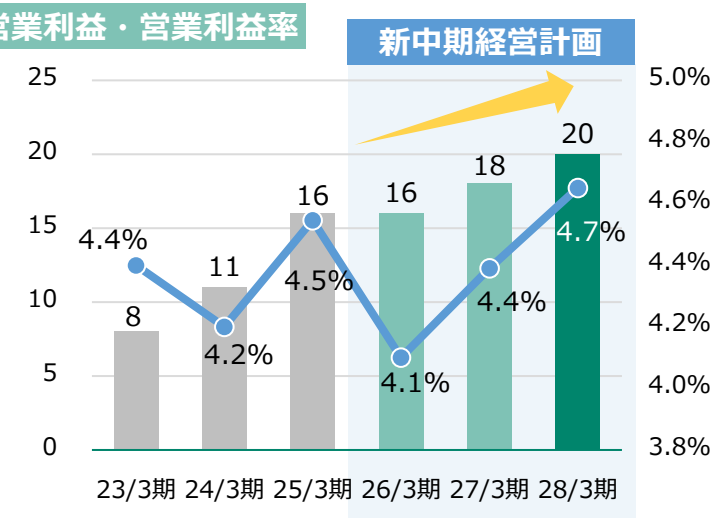
事業成長　中核5社　-5.タカマツハウス

業績計画値 (億円)

売上高



営業利益・営業利益率



市場動向

- 景気の不透明感を背景とした国内市場全体での住宅購入に対する様子見傾向の高まり
- 販売価格高騰の影響を上回る首都圏人気エリアの高い需要

重点施策

1. 採算性の向上

- 自社販売の強化
- ミラクラスマッチング(※)の強化

※タカマツハウスの宅地を購入される注文住宅を希望のお客様に対し、最適なハウスメーカーを紹介するシステム

2. 売上規模の拡大

- 販売先の多様化
  （戸建賃貸業者、私募ファンド、提携住宅会社など）
- リファラルによる経験者採用を中心とした営業人員積極採用
- プレミアム建売物件 グランミラクラス(※)の増加

※駅近の利便性を備えた希少な立地「タワマン立地」で資産価値の高い物件を提供する新ブランド

グランミラクラス自由が丘 外観

グランミラクラス自由が丘 内観

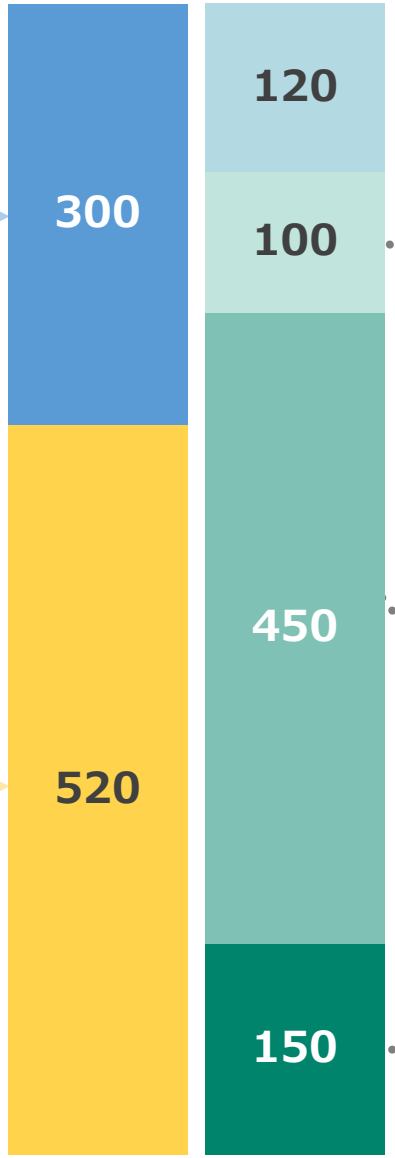
©2025 TAKAMATSU CONSTRUCTION GROUP CO., LTD.

新中期経営計画3カ年におけるキャッシュアロケーション

(億円)

利益による キャッシュ フロー （３年間純利益） 300

財務 キャッシュ フロー （資金調達） 520



株主還元

長期安定的な配当を継続
配当性向40%を目安

建設 事業拡大

安定成長下支え・ベース事業の収益性向上
■ 建設事業の長期化や大型化による運転資金準備

不動産 事業拡大

不動産事業の成長資金　200
■ 戸建事業
■ 販売用不動産

デベロッパー事業への参入　250
■ 大型開発案件 等

成長投資

米国事業、M&A他

©2025 TAKAMATSU CONSTRUCTION GROUP CO., LTD.

米国事業の戦略（Takamatsu Construction Group USA Inc.）

ストックビジネスの知見蓄積と展開

カリフォルニア及びニューヨークにおける既存アセットを通じて川上から川下までの知見を蓄え、新規投資及び国内への水平展開へ繋げる

- 米国既存パートナーとの協業継続
- 所有物件運営
- 物件売却の検討

カリフォルニアにおける賃貸集合住宅開発事業「Blu Laguna Niguel」

ニューヨークにおける所有物件

短期回転型事業の確立

全米規模で、優良案件及びアセットを積み上げ、投資と回収のサイクルを繰り返す「短期回転型投資事業」を確立・拡大する

- 好立地案件への投資
- 短期売却
  （3～5年での売却）

例）ノースカロライナ州タウンハウス開発

ノースカロライナにおけるタウンハウス開発

新規事業機会の創出

既存パートナーとの関係を深めつつ、新規パートナーの開拓を進め、全米規模での事業展開を可能とするネットワークを確立する

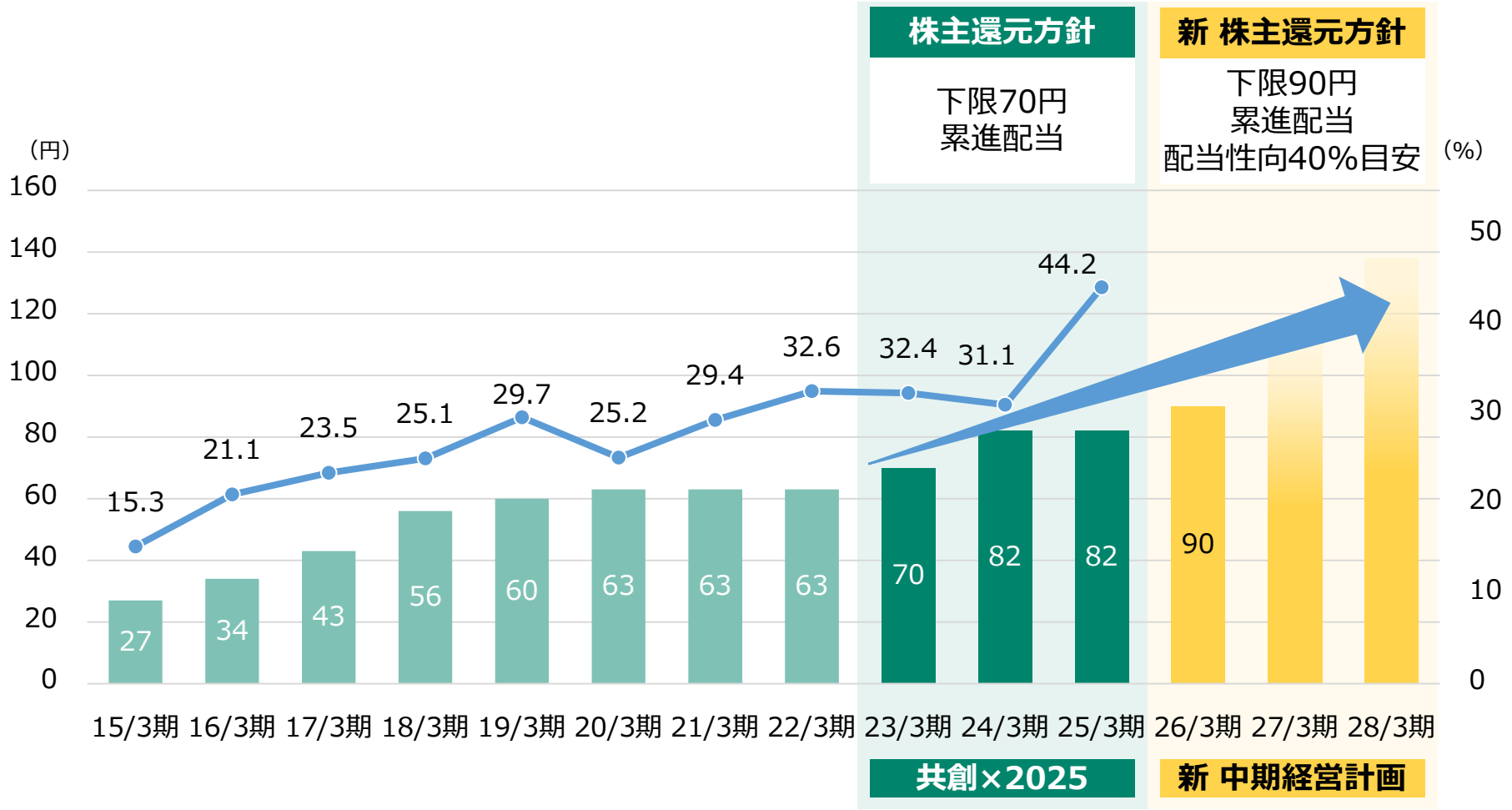
- 新規パートナーの開拓
- 全米ネットワーク拡大による投資機会創出

人財登用・育成

- 専門性の高い人財登用と育成
- 国内グループ人財との提携強化
- 米国組織の強靭化

株主還元

新・中期経営計画（2026年3月期～2028年3月期）の対象年度においては、**累進配当**を基本方針とし、
年間の１株当たり配当金額の**下限を90円**に設定。
配当性向40%を目安とし、業績に連動した利益還元をおこなう。
2026年3月期の配当金額は1株当たり90円、配当性向は40.2%を予定。



サステナビリティ-1　骨子-マテリアリティ

実効性の高いガバナンスを築き、グループにおける各機能の個性の活用とシナジーの追求を通じ、
サステナブルな事業活動を実現し、社会の持続的な発展の一翼を担う。

経営理念

建設を通じて
社会における
相互補完の一翼を担う。

リソース

- E　再生エネ工事・自然共生工事ノウハウ
- S　専門性ある多様な人財・多様な働き方
- G　新しい本社機能（ｶﾞﾊﾞﾅﾝｽ・D&I・ﾘｽｸ管理）

マテリアリティ

- E　持続可能な地球環境への貢献
- S　人々が幸せに暮らせる未来への貢献
- G　持続可能な企業成長を加速するガバナンスの構築

KPIの達成

- E　CO_2排出量削減率、CDP格付
- S　海外人財在籍者数、女性管理職比率、男性育休取得率、エンゲージメントスコア、有給休暇取得率、健康経営優良法人取得社数
- G　新・役員報酬制度適用人員　サクセッションプラン設定人員

マテリアリティ(詳細)

- E-1　気候変動リスクへの対応
- E-2　環境に配慮した事業の推進
- S-1　社会に役立つ事業の推進・サービスの提供
- S-2　多様な人財が能力を発揮できるウェルビーイングの実現
- G　グループ本社機能の発揮による中長期的な経済的・社会的企業価値の向上

上記を支えるガバナンス

透明・公正かつ迅速な意思決定を行うための仕組

1.取締役会・執行部門会議の高度化　2.後継者計画・役員指名制度の整備
3.新たな役員報酬制度の導入　4.リスクコントロール体制と仕組　5.コンプライアンス活動

サステナビリティ-2　Environment 環境

マテリアリティ　持続可能な地球環境への貢献

E-1　気候変動リスクへの対応

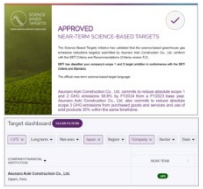
気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)提言に準じた開示の実施

対象	2024/3期 排出量	2031/3期 目標	2051/3期 目標
Scope1・2	20,074t-CO2	24%以上削減	排出量実質ゼロ
Scope3	未算出	2025年6月 有価証券報告書に開示予定	排出量実質ゼロ

E-2　環境に配慮した事業の推進

環境負荷軽減に貢献する事業の推進、技術の開発

青木あすなろ建設
SBT認定の取得



青木あすなろ建設は、 同社の設定した温室効果ガス排出量削減目標について、国際的なイニシアチブ「SBT（Science Based Targets）」の認定を取得

タカマツハウス
ZEHの提供

タカマツハウスは、ZEH（ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス）基準の高断熱住宅（断熱性能5等級・一次エネルギー性能6等級）の提供を強化し、東京都のHTT取組推進宣言企業に認定

東興ジオテック
ネイチャーポジティブ貢献事業

東興ジオテックでは、斜面崩壊防止や補修をはじめとする法面工事において、各種オリジナル技術と工法を通じ、2030年ネイチャーポジティブの実現に寄与する、外来種を使用しない生物多様性に配慮したグリーンインフラの社会実装に貢献

- 中層・純木造・2方向ラーメン構造の普及モデルの開発
- ZEB, ZEHの高度化および普及モデル開発
- カーボンプール・コンクリートの開発
- PFAS除去技術に関する研究

サステナビリティ-3　Social 社会

マテリアリティ　人々が幸せに暮らせる未来への貢献

S-2　多様な人財が能力を発揮できるウェルビーイングの実現

人財の採用・育成・活躍

- 専門性高い多様な人財のグループ採用強化
- グループ共通の人財システムの導入・活用
  - ・人財育成プログラム
  - ・幹部社員360度評価
  - ・人事評価制度
  - ・タレントマネジメントシステム 他

エンゲージメント向上・健康経営

- エンゲージメント調査後の各社・各組織の対話を通じたアクションプランPDCA実践
- 心身ともに健康で活力ある社員であふれるグループへ（健康経営）
  - ・従業員の健康課題への取組み強化
  - ・グループ各社健康優良法人へのチャレンジ

ダイバーシティ推進・働き方改革

- 海外人財の安定的な採用基盤と受入体制構築
- 2036年3月期に女性管理職比率10%を目指し、計画的な育成と登用を実現
- フレックスタイム制度・時間単位年休など、多様な働き方制度の拡充

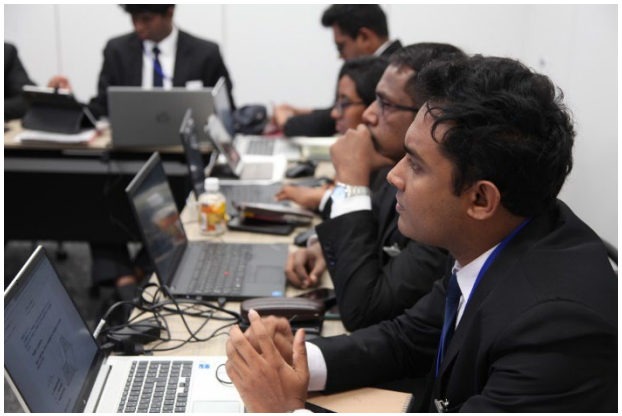
項目	管理指標	2025/3期	2026/3期	2027/3期	2028/3期
ダイバーシティ推進	❶海外人財在籍者数 ❷女性管理職比率 ❸男性育休取得率	❶64名 ❷3.5% ❸47.0%	❶70名 ❷4.1% ❸50.0%	❶90名 ❷4.7% ❸57.0%	❶114名 ❷5.3% ❸65.0%
エンゲージメント	エンゲージメントスコア	46.8	48.0	49.5	51.0
働き方改革	有給休暇取得率	61.3%	70.0%	70.0%	70.0%
健康経営	健康優良法人取得社数	3社	5社	8社	10社

※エンゲージメントスコア：㈱リンクアンドモチベーション「モチベーションクラウド」を利用。期待度と満足度から偏差値を算出。全国平均50。
2031年3月期には55、2036年3月期にはトップクラスレベルである60を目指す。

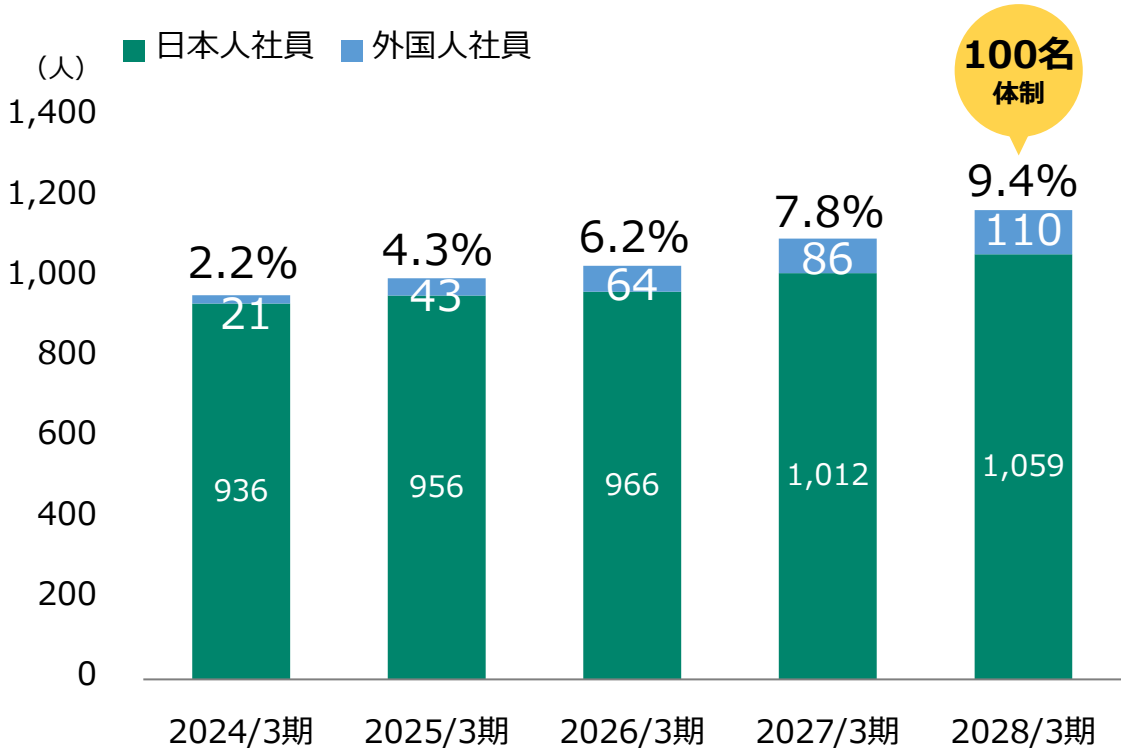
サステナビリティ-３　Social 社会

海外人財の採用

青木あすなろ建設では、2022年より海外技術者の採用活動を開始。
2024年3月期にはスリランカ人技術者が13名、2025年3月期にはスリランカ人技術者が10名、
フィリピン人技術者が8名入社。
社員全体に占める外国人社員の比率は徐々に拡大し、2028年3月期には100名を超える。



青木あすなろ建設の社員数の推移



※社員全体に占める外国人社員の割合を%で記載

©2025 TAKAMATSU CONSTRUCTION GROUP CO., LTD.

サステナビリティ-4　Governance ガバナンス

マテリアリティ　持続可能な企業成長を加速するガバナンスの構築

G　グループ本社機能の発揮による中長期的な経済的・社会的企業価値の向上

グループ戦略の企画・推進	経営資源の調達と最適化	中長期のグループ特定課題への対応	組織経営基盤の整備と強化
■ グループvision実現の牽引 ■ 事業および投資評価のレベルアップによる、事業ポートフォリオ・資源配分の継続的見直し（資本コストを意識した経営の実践、既存収益基盤と成長基盤への戦略的投資） ■ グループブランディングの策定によるブランドイメージの定着と醸成	■ グループ会社を含めた役員指名制度・後継者育成計画の整備（タレントマネジメントの強化） ■ 新たな役員報酬制度を定め、対象者を中核会社社長からグループ会社役員まで順次拡大 ■ 社外取締役のみで構成する指名報酬委員会の活用による監督機能の実効性向上	■ グループ共通基盤の構築（グループ間シナジーの発揮によるコングロマリット・プレミアムの実現） ■ インキュベーション機能の強化（事業開発の支援、M&Aによる補強、不振事業の回復支援） ■ ダイバーシティマネジメントの実践 ■ DXの推進	■ 取締役会実効性評価の高度化による監督機能の強化 ■ 適切な権限・責任の配分による業務執行の効率化 ■ 3線ディフェンスによる実効的な内部統制システムの運用（コンプライアンス意識の醸成、グループリスクマネジメントの強化、内部監査のプロフェッショナル人財の育成） ■ 情報セキュリティマネジメント、レピュテーションマネジメントの強化

研究開発による新事業領域の開拓

課題

- 少子高齢化・技術者不足
- 時間外労働規制への対応
- 気候変動・地球温暖化
- 技能者の処遇改善

×

R&D・DXへの取組

- ICT施工
- ビッグデータ
- AI・生成AI
- センシング・画像処理

▶

目指す姿

- 自動化・省人化施工による将来の建設就業人口減少への備え
- 魅力ある職業・職場の実現
- 脱炭素化に向けたGX建機の活用
- 工期短縮・品質安定化
- 新事業領域の開拓

左：水陸両用ブルドーザー
右：水中施工ロボット（コンセプトマシン）

※大阪・関西万博
「フューチャーライフ万博・未来の都市」パビリオン出展中

水中施工ロボットで新たな事業領域開拓へ

- 青木あすなろ建設は、コマツが1971年に量産を開始したラジコン操縦の水陸両用ブルドーザーを５台所有し、東日本大震災の災害復旧を含む1,200件以上の水中工事をおこなってきた。現在コマツと共同で水中施工ロボットの開発に取組んでいる。
- 水深50m までを視野に自動制御とICT 機能により熟練技術がなくとも操縦可能な電動式水中施工ロボットの実証などに向け取組んでいる。３次元測量・設計・施工履歴データや気象情報等のビッグデータを組合せ、AI解析で最適化した工事計画に基づき、オフィスから水中施工ロボットを超遠隔操縦する「未来の水中工事」の実現を目指す。
- 電動式・自動制御を装備した水中施工ロボットを活用し、新たな事業領域開拓に取組む。

本資料に記載されている将来に関する記述は、本資料作成日現在で入手可能な情報にもとづいて作成したものであり、実際の実績等は今後様々な要因によって異なる可能性があります。また、当資料は投資家判断の参考となる情報提供を目的とするものであり、当社株式の購入や売却を勧誘するものではありません。