2026年3月期 決算説明会

2026年 5月20日

戸田建設株式会社

本資料には、当社及び当社グループの将来についての計画、戦略、業績の予測に関する記述が含まれています。

これらの記述は、現時点で入手可能な情報に基づき、当社が予測したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。

そのため、様々な要因の変化により、実際の業績または展開は、記述されているものと異なる可能性があることをご承知おきください。

本日の内容

1．決算説明

- コーポレート本部長　山嵜 俊博

2．経営計画の進捗状況

- 代表取締役社長　　大谷 清介

1．決算説明

2026年 5月20日

コーポレート本部長　山嵜 俊博

2026年3月期　業績ハイライト（連結）

■ 連結売上高　6,457億円
（前年比 ＋10.1%）

：建築事業において手持ちの大型工事が進捗したことと、海外グループ会社事業において販売用不動産の売却額が増加したことにより、前連結会計年度比10.1%増加の6,457億円となった。

■ 営業利益　382億円
（前年比 ＋43.5%）

：営業利益は前連結会計年度比43.5%増加の382億円となった。主に当社の建築事業における採算性の向上と海外グループ会社事業における販売用不動産の売却利益の増加などが要因。

■ 建設受注高（個別）　5,665億円
（前年比 △5.4%）

：主に国内建築の民間工事と国内土木の官公庁工事の受注が減少したため、全体では5.4%減少の5,665億円となった。

(単位：億円)	2025/3期 実績	2026/3期 実績	前期比	2027/3期 予想
連結売上高	5,866	6,457	10.1%	7,530
売上総利益	758 (12.9%)	922 (14.3%)	21.6%	930
営業利益	266 (4.5%)	382 (5.9%)	43.5%	390
経常利益	290	439	51.2%	400
親会社株主に帰属する当期純利益	251	369	46.8%	350
ROE	7.3	10.1	－	9.5
建設受注高（個別）	5,990	5,665	△5.4%	6,800

【連結】事業（セグメント）別業績

2026/3期	建築	土木	国内投資開発	国内ｸﾞﾙｰﾌﾟ会社	海外ｸﾞﾙｰﾌﾟ会社	環境・ｴﾈﾙｷﾞｰ	消去	合計 （億円）
売上高	3,625	1,278	334	678	676	33	△170	6,457
営業利益 (利益率)	269 (7.4)	46 (3.6)	20 (6.2)	27 (4.1)	56 (8.3)	△12 (－)	△25	382 (5.9)

(参考) 2025/3期	建築	土木	国内投資開発	国内ｸﾞﾙｰﾌﾟ会社	海外ｸﾞﾙｰﾌﾟ会社	環境・ｴﾈﾙｷﾞｰ	消去	合計 （億円）
売上高	3,582	1,271	477	582	570	9	△626	5,866
営業利益 (利益率)	165 (4.6)	80 (6.4)	55 (11.7)	30 (5.2)	10 (1.8)	△11 (－)	△65	266 (4.5)

建設事業（主な受注工事）

※敬称略、工事名は略称

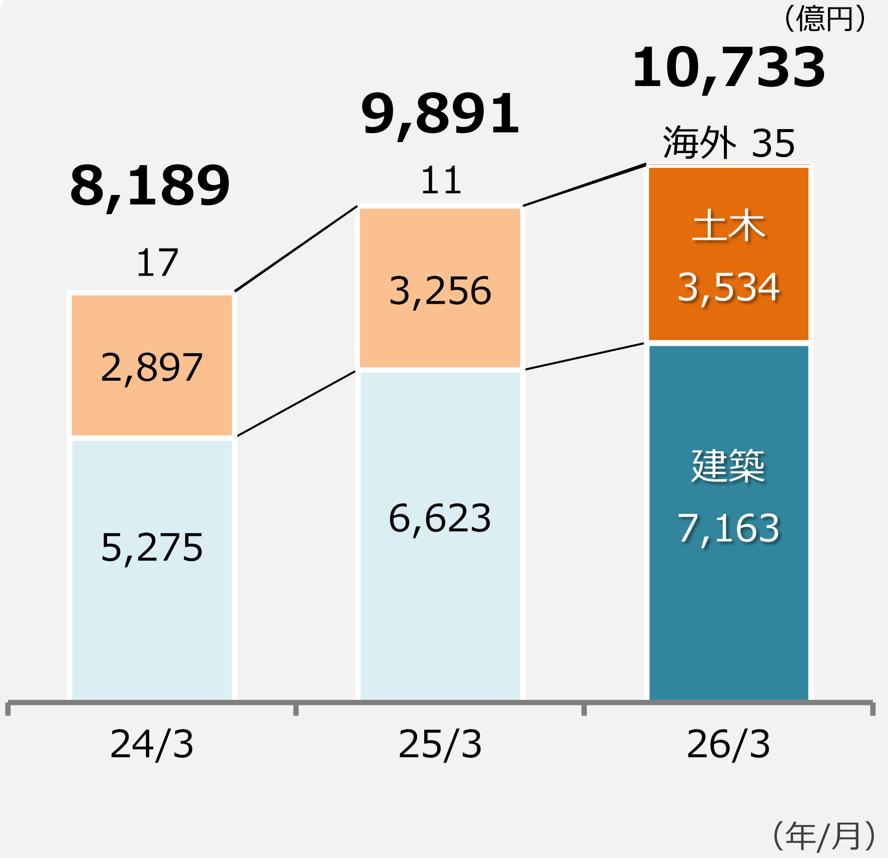
	発 注 者（敬 称 略）	工 事 名
建 築	Meiji Seika ファルマ（株）	足柄デュアルユースプロジェクト
	東京都中央区	中央区立日本橋中学校改築及び 中央区立千代田公園整備工事（建築工事）
	ラムマスター２（同）	（仮称）ＥＳＲ南港データセンターFit-out２工事
	福岡国際空港（株）	福岡空港国際線ターミナルビル南側コンコース整備工事
	羽曳野市	羽曳野市本庁舎建替整備実施設計及び工事施工
土 木	首都高速道路（株）	（修負）高速都心環状線（築地川区間） 銀座･新富地区擁壁他工事
	大栄不動産（株）	坂戸インターチェンジ地区土地区画整理事業 造成工事
	西宮市上下水道局	公共下水道新設（合流貯留管整備その６）工事
	近畿中部防衛局	祝園（７）火薬庫新設等土木その他工事 （その１）・（その２）

建設事業（主な繰越工事）

※敬称略、工事名は略称

	発 注 者（敬 称 略）	工　事　名
建 築	虎ノ門一丁目東地区 市街地再開発組合	虎ノ門一丁目東地区第一種市街地再開発事業に 係る施設建築物新築工事
	三田小山町西地区 市街地再開発組合	三田小山町西地区第一種市街地再開発事業に 伴う施設建築物新築工事（北街区）
	三菱地所（株）	道玄坂二丁目南地区計画 新築工事他
	（学）聖マリアンナ医科大学	学校法人聖マリアンナ医科大学 菅生キャンパス内施設リニューアル計画
	（学）昭和医科大学	昭和医科大学鷺沼キャンパス整備工事
土 木	国土交通省関東地方整備局	横浜湘南道路トンネル工事
	西日本高速道路（株）	新名神高速道路 宇治田原トンネル東工事
	中日本高速道路（株）	東京外かく環状道路　本線トンネル（北行） 東名北工事
	アジア風力発電（株）	（仮称）益田匹見風力発電事業建設工事

【個別】繰越工事の推移



- 次期繰越高は前事業年度比で増加した。
- 国内建築事業において、官公庁工事と民間工事が共に増加したため、前事業年度比で539億円の増加となった。
- 国内土木事業において、官公庁工事と民間工事が共に増加したため、前事業年度比で277億円の増加となった。

決算詳細説明

【連結】グループの状況

国内投資開発　国内子会社　海外子会社　環境・エネルギー

事業	国内子会社	海外子会社	48社
建設	(株)アペックエンジニアリング 戸田道路(株) 佐藤工業(株) 昭和建設(株) 他4社	PT Tatamulia Nusantara Indah Thai Toda Corporation Ltd. Toda Vietnam Co., Ltd. 他13社	24社
不動産	戸田ビルパートナーズ(株) 戸田建設不動産投資顧問(株)	Toda America, Inc. PT Toda Group Indonesia 他3社	7社
その他	戸田ファイナンス(株) TGCゼネラルサービス(株) 東和観光開発(株) TODA農房(同) 五島ﾌﾛｰﾃｨﾝｸﾞｳｨﾝﾄﾞﾊﾟﾜｰ(同) 五島ﾌﾛｰﾃｨﾝｸﾞｳｨﾝﾄﾞﾌｧｰﾑ(同) 他5社	Toda Investimento do Brasil Ltda. Toda Energia do Brasil Ltda. Toda Asia Pacific Pte. Ltd. 他3社	17社

【連結】連結貸借対照表

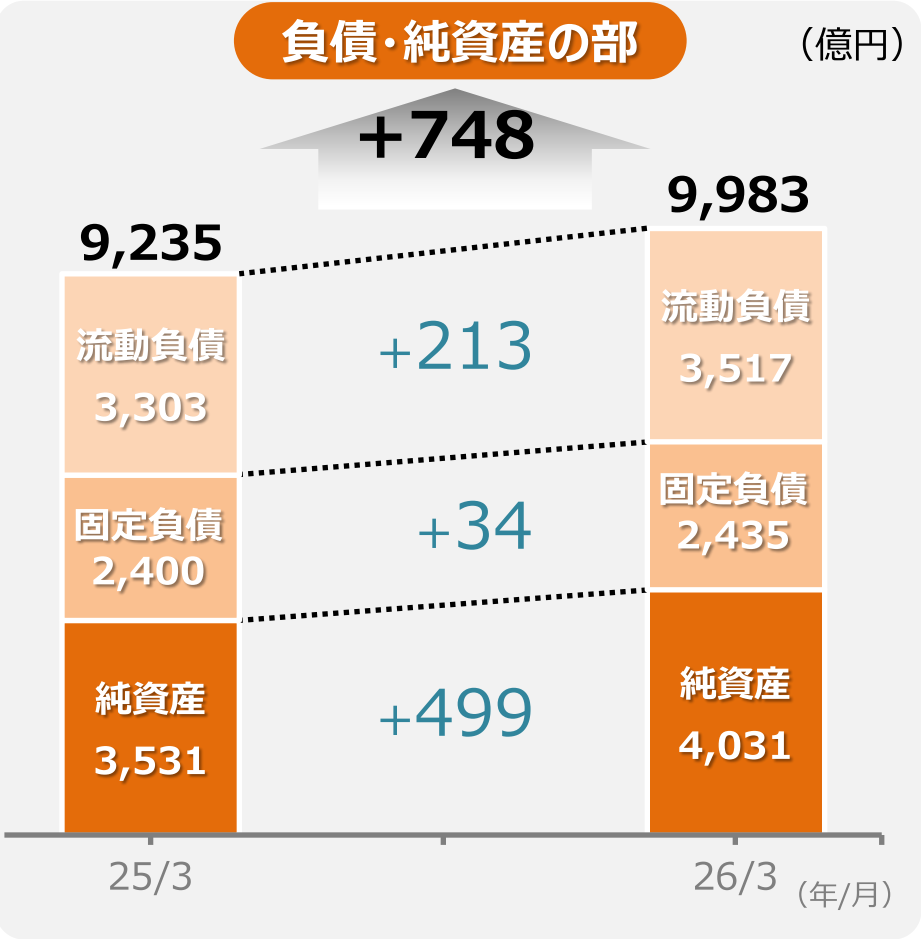
■ **主な変動要因**

流動資産	**+209**
現金預金	△162
有価証券	+136
未成工事支出金	+103
不動産事業支出金	+92
固定資産	**+145**
機械・運搬具・備品	+353
土地	+133
建設仮勘定	△285
投資その他	**+392**
投資有価証券	+350

■ **流動比率の変化**（25/3 ➡ 26/3）

138.8% ➡ **136.3%**

【連結】連結貸借対照表



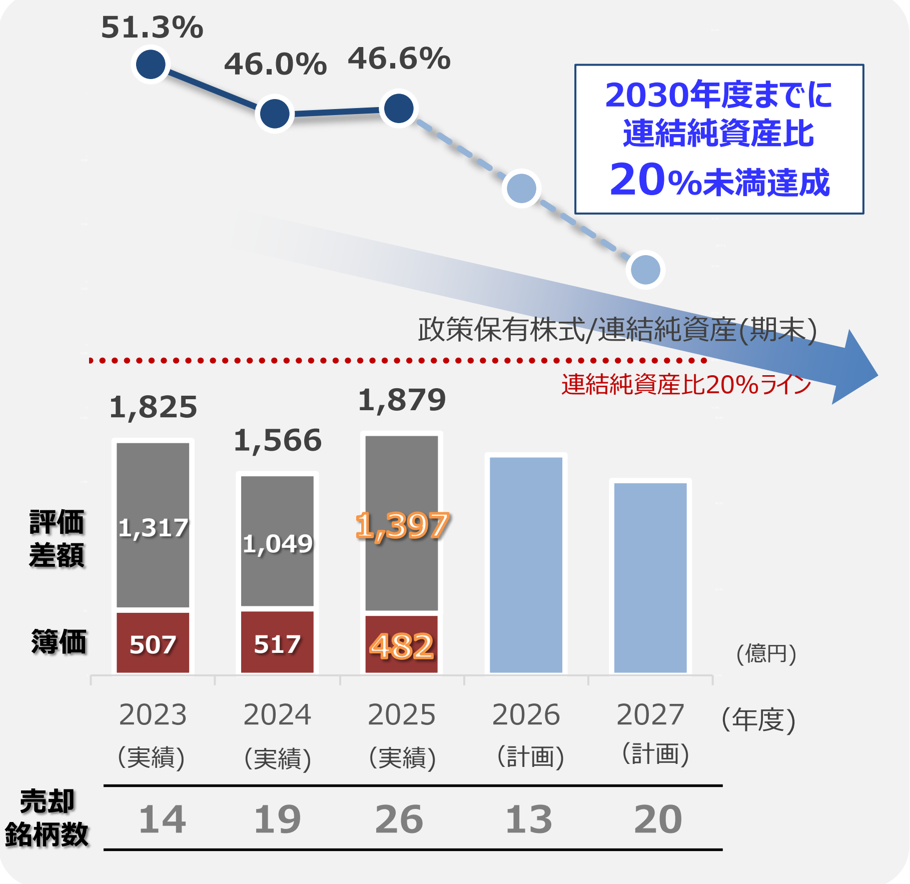
■ **主な変動要因**

流動負債	**+213**
短期借入金	△127
コマーシャル･ペーパー	△50
仕入債務	+111
未成工事受入金	+114
固定負債	**+34**
社債	△100
繰延税金負債	+129
純資産	**+499**
その他有価証券 評価差額金	+240
親会社株主に帰属する当期純利益	+369

■ **自己資本比率の変化**（25/3 ➡ 26/3）

37.1% ➡ **39.1%**

【連結】政策保有株式の推移



2025～2027年度の３ヵ年

売却価額 (3ヵ年累計)	500億円 以上

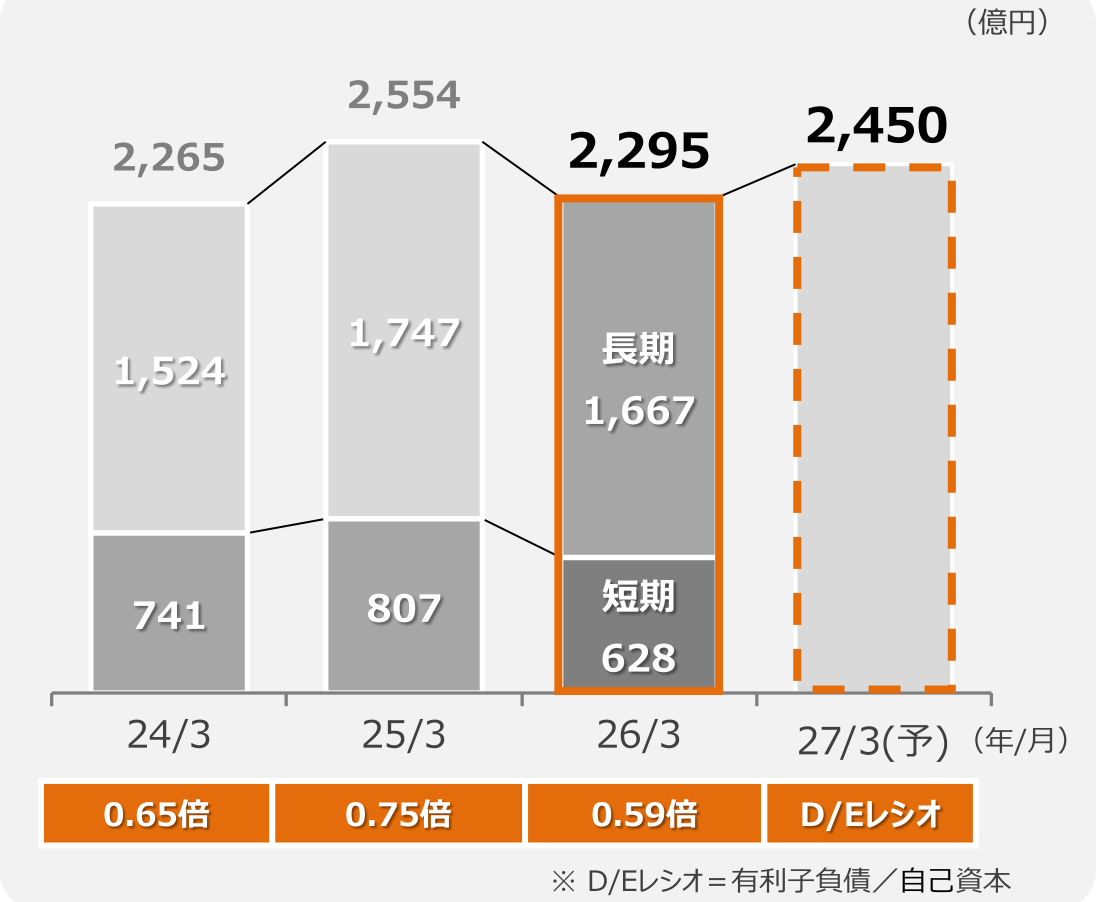
*時価ベース

- 成長投資の原資確保の観点から、政策保有株式の残高縮減を進める。
- 2025年度において、一部の政策保有株式を次期以降の売却としたが、３ヵ年累計では500億円以上を売却する。

« 政策保有株式の売却実績 »　*時価ベース

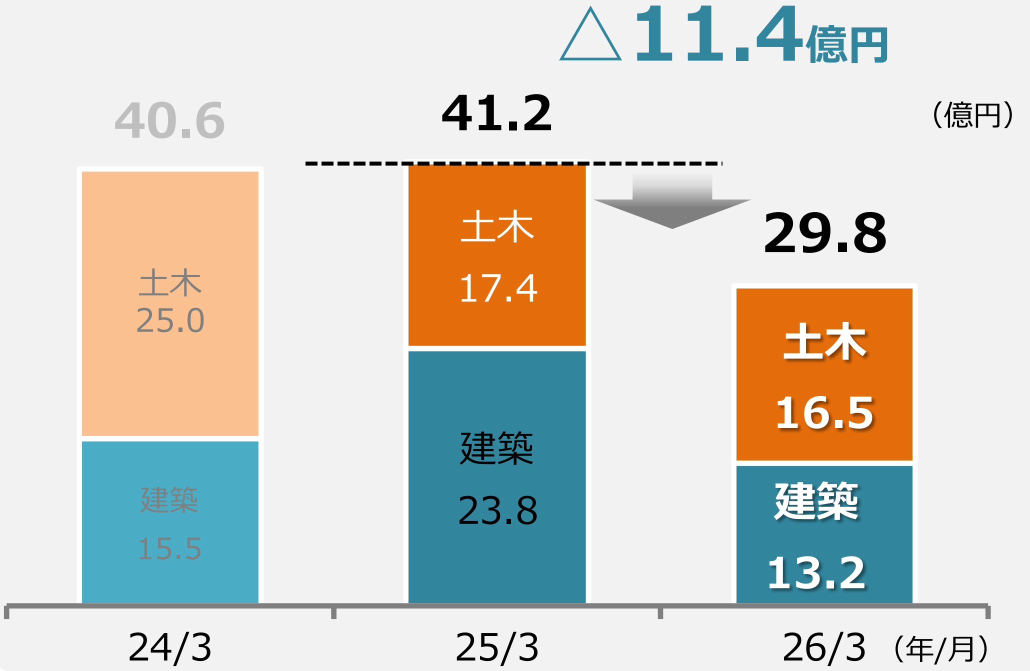
	売却価額
26/3	133億円
27/3(計画)	200億円
28/3(計画)	200億円
計	533億円

【連結】有利子負債の推移



- **2026年3月期**
  短期借入金が127億円、CPが50億円、社債が101億円減少し、長期借入金が20億円増加したことにより、有利子負債は259億円減少した。
- **2027年3月期**
  財務健全性を維持するため、D/Eレシオ0.8倍以下に抑えた上で、2026年3月期より155億円増加する予定。

【連結】工事損失引当金の推移



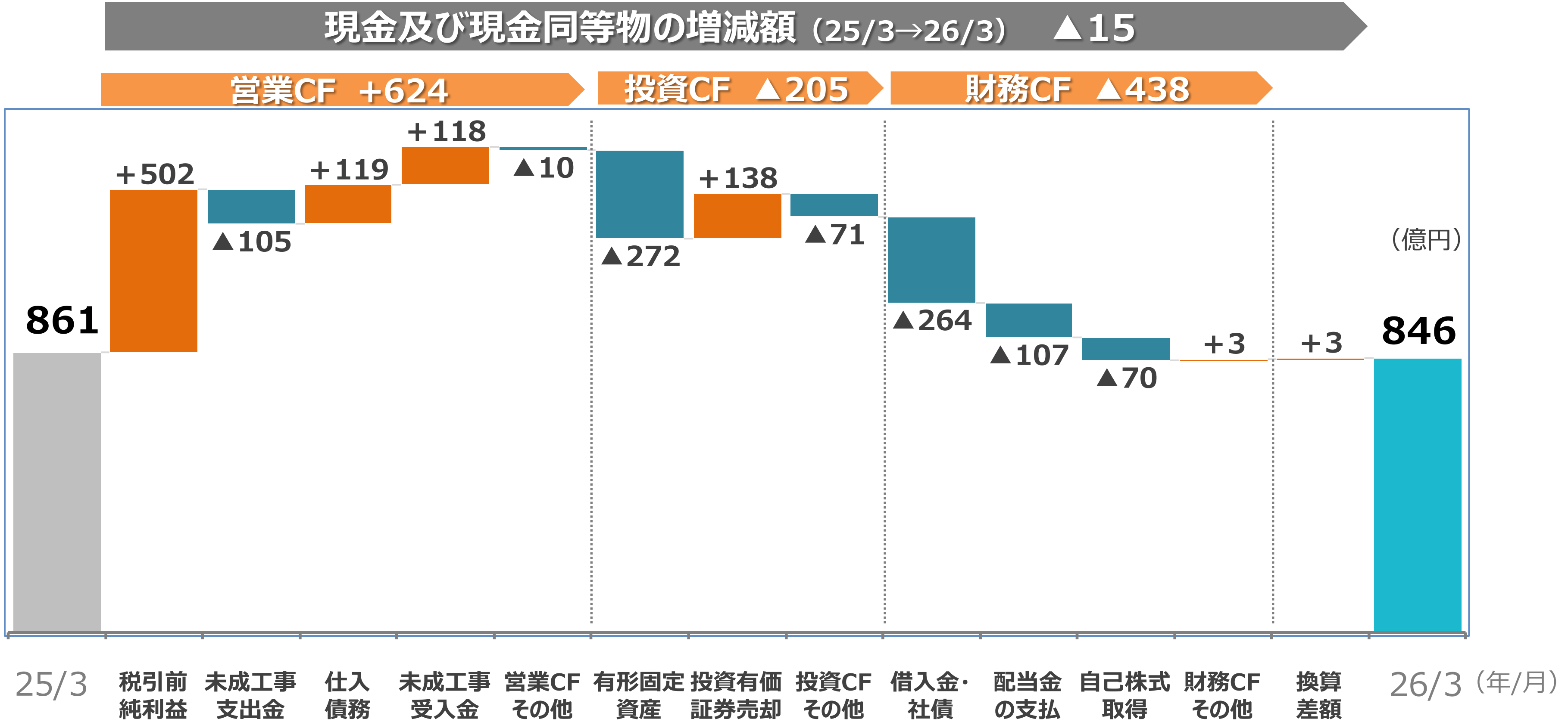
■ **工事損失引当金**

△11.4億円 (前期比)

■ **主な要因**

国内建築事業・国内土木事業ともに、工事の進捗および利益向上により減少した。

【連結】キャッシュ・フロー



現金及び現金同等物の増減額（25/3→26/3） ▲15
営業CF +624
投資CF ▲205
財務CF ▲438
（億円）
861
+502
▲105
+119
+118
▲10
▲272
+138
▲71
▲264
▲107
▲70
+3
+3
846
25/3
税引前純利益
未成工事支出金
仕入債務
未成工事受入金
営業CFその他
有形固定資産
投資有価証券売却
投資CFその他
借入金・社債
配当金の支払
自己株式取得
財務CFその他
換算差額
26/3
（年/月）

今後の見通し

【連結】2027年３月期 業績予測

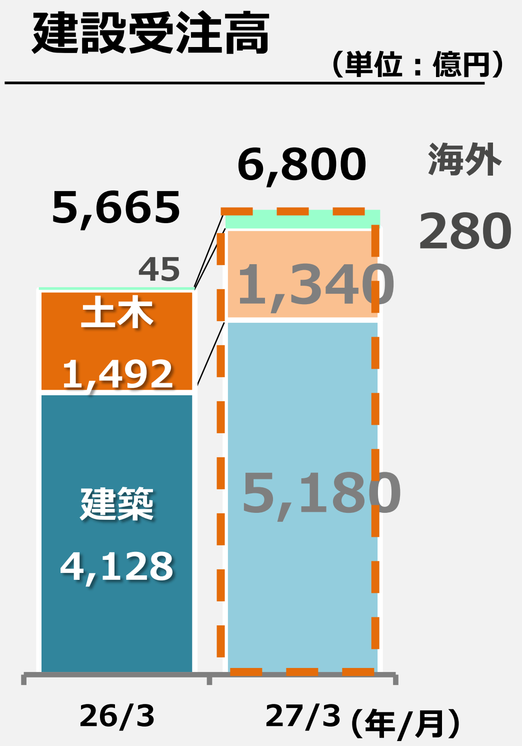
（億円）

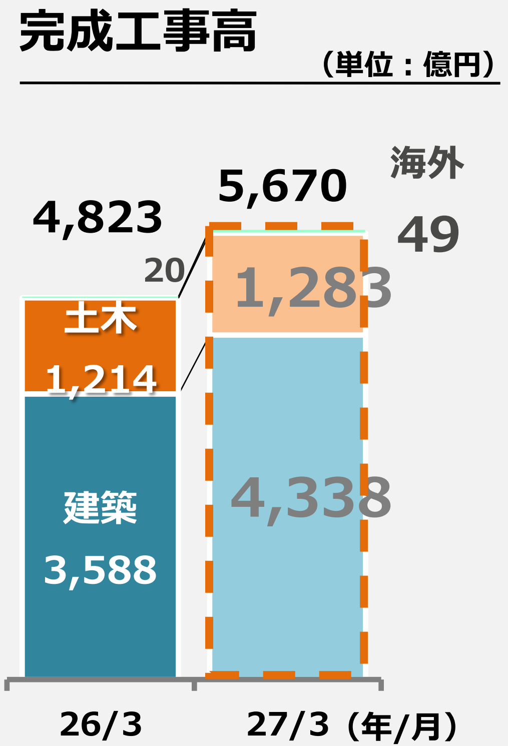
	2026/3期	2027/3期		
		予　測	前期との差	
連結売上高	6,457	7,530	+16.6%	+1,072
営業利益	382	390	+2.1%	+7
経常利益	439	400	△9.1%	△39
親会社株主に帰属する当期純損益	369	350	△5.4%	△19
建設受注高（個別）	5,665	6,800	+20.0%	+1,134

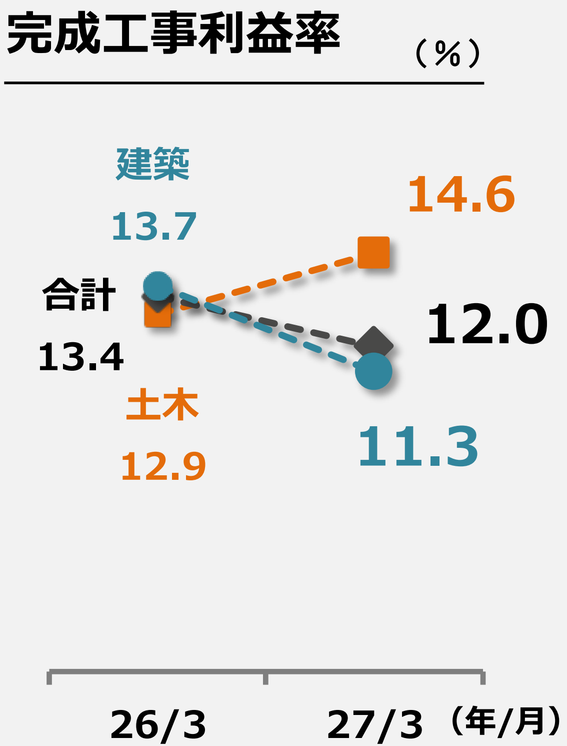
【個別】2027年３月期 業績予測

	金額（億円）	利益率（%）
売上高	6,070	
売上総利益	722	11.9
建設事業 利益	683	12.0
（国内建築）	（492）	（11.3）
（国内土木）	（187）	（14.6）
（海　外）	（4）	（8.2）
投資開発事業等 利益	39	9.8
一般管理費	415	
営業利益	307	5.1
経常利益	335	5.5
法人税等	149	
当期純利益	335	5.5

【個別】建設事業の業績予測







TODA CORPORATION

２．経営計画の進捗状況

2026年 5月20日

代表取締役社長　大谷 清介

中期経営計画2027の位置づけ

確固たる強みの見極めと展開、突出価値の創造へ

未来ビジョンCX150

フェーズ 1 価値の源泉へのアクセス

フェーズ 2 価値の再構築

フェーズ 3 協創社会の実現

創業150周年

創業150周年となる2031年にむけた未来ビジョン
Corporate Transformation toward TODA Group 150th

CX150の実現／事業ポートフォリオ強化

（2022-2024）
中期経営計画2024
ローリングプラン

確固たる強みの見極めと展開

（2025-2027）
中期経営計画2027

突出価値の創造

（2028-2030）
次期中期経営計画

2022 2023 2024 2025 2026 2027 2028 2029 2030 2031

※ 突出価値：TODAグループの独自の視点と最先端の技術に基づく、お客様の期待を超える突出した提供価値

数値目標｜業績・財務KPI

経営リソースの最適化を通じて、収益成長と資本効率の向上を推進

成長性
（2028年3月期）

連結売上高
8,000億円
程度

収益性
（2028年3月期）

営業利益
435億円以上

親会社株主に帰属する
当期純利益
350億円以上

資本効率性
（2028年3月期）

ROE
10.0%以上

財務規律
D/Eレシオ 0.8倍 以下

株主還元
DOE 3.5% 以上
総還元性向 70.0% 程度

数値目標｜実績・予測

業績・財務指標		24年度 実績	25年度 実績	26年度 予測	2027年度 中計目標
収益性	連結売上高	5,866	6,457	7,530	8,000 億円 程度
	営業利益	266	382	390	435 億円 以上
	営業利益率	4.5	5.9	5.2	5.4 % 以上
資本効率性	親会社株主に帰属する当期純利益	251	369	350	350 億円 以上
	ROE	7.3	10.1	9.5	10.0 % 以上
生産性	労働生産性（個別）	1,493	1,684	1,720	1,750 万円 以上
株主還元	DOE	2.6	4.7	3.5% 以上	3.5 % 以上
	総還元性向	55.9	66.2	70.0% 程度	70.0 % 程度

※ 労働生産性＝付加価値額（営業利益＋総額人件費）÷社員数（期中平均、派遣社員等を含む）
※ DOE（純資産配当率）＝配当総額÷自己資本
※ 総還元性向＝総株主還元額（配当総額＋自社株式取得総額）÷親会社株主に帰属する当期純利益

事業別業績｜実績・予測

事業（セグメント）			24年度	25年度	26年度		2027年度	
			実績	実績	予測	（ ）利益率	中計目標	（ ）利益率
連結売上高（億円）		建築事業	3,582	3,625	4,400		4,300 億円	
連結売上高（億円）		土木事業	1,271	1,278	1,320		1,500 億円	
連結売上高（億円）	戦略事業	国内投資開発	477	334	420		500 億円	
連結売上高（億円）	戦略事業	国内グループ会社	582	678	740		800 億円	
連結売上高（億円）	戦略事業	海外グループ会社	570	676	730		900 億円	
連結売上高（億円）	戦略事業	環境・エネルギー	9	33	70		70 億円	
連結売上高（億円）		合計	5,866	6,457	7,530		8,000 億円	
営業利益（億円）		建築事業	165	269	275	(6.3)	220 億円	(5.1%)
営業利益（億円）		土木事業	80	46	70	(5.3)	90 億円	(6.0%)
営業利益（億円）	戦略事業	国内投資開発	55	20	25	(6.0)	60 億円	(12.0%)
営業利益（億円）	戦略事業	国内グループ会社	30	27	35	(4.7)	35 億円	(4.4%)
営業利益（億円）	戦略事業	海外グループ会社	10	56	10	(1.4)	35 億円	(3.9%)
営業利益（億円）	戦略事業	環境・エネルギー	▲11	▲12	▲5	(－)	5 億円	(7.1%)
営業利益（億円）		合計	266	382	390	(5.2)	435 億円	(5.4%)

※ 連結売上高・営業利益の合計にはセグメント間取引消去を含む

事業戦略ロードマップ（～2031年）

未来ビジョン CX150

	2022-2024	2025	2026	2027	2028～2030	2031
	フェーズ1 価値の源泉へのアクセス	フェーズ2 価値の再構築			フェーズ3 協創社会の実現	

基幹事業（建築・土木・戦略）
- フロントライン（営業・作業所）における顧客価値の最大化
- 人財×デジタル×総合知による事業基盤の強化

重点管理事業

SECC事業（フェーズ1）
- 24年完成 TODA BUILDING → 収益化、技術・ノウハウ展開、エリアマネジメント
- 23年まちびらき 常総プロジェクト → 自治体連携による協創ネットワークの構築
- パイロット事業の取り組み促進（実績・ノウハウの獲得）

環境・エネルギー事業（洋上風力）
- ウィンドファーム建設 → 運転開始 → 事業者ノウハウの活用
- 大型化・量産化に向けた技術開発、シェア拡大
- SEP船稼働 → 着床式CIの受注

※ CI：建造（Construction）、据付（Installation）

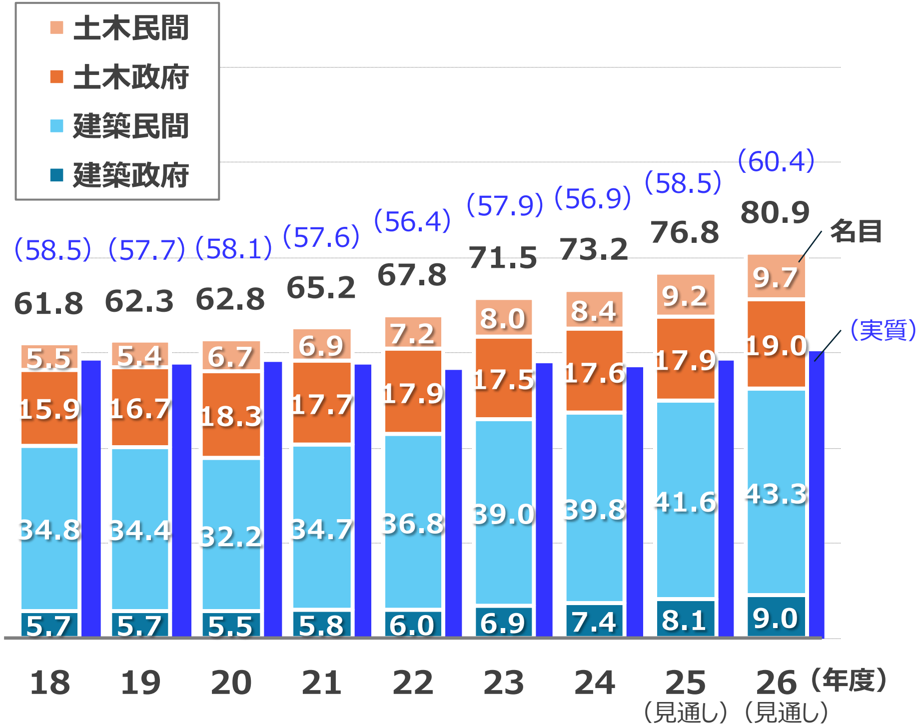
海外事業
- 現地化・アライアンス強化 → ガバナンス体制の強化・リスクマネジメントの高度化
- TATA社子会社化 → 安定成長・シナジー創出 → レジリエントな事業ポートフォリオの構築

2031：150周年 協創社会の実現

基幹事業の取り組み

実質的な建設投資は横ばい。大手建設会社の受注シェアは増加傾向

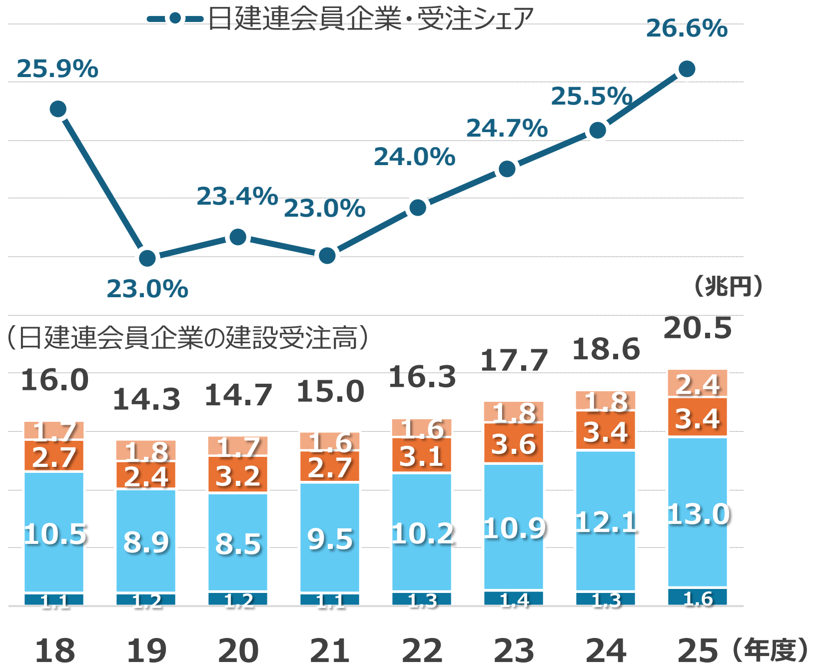
建設投資額（名目・実質）



※出展：建設経済研究所「建設経済モデルによる建設投資の見通し（2026年4月）

日建連会員企業　建設受注シェア

（建設投資額（名目）に占める日建連会員企業の建設受注割合）

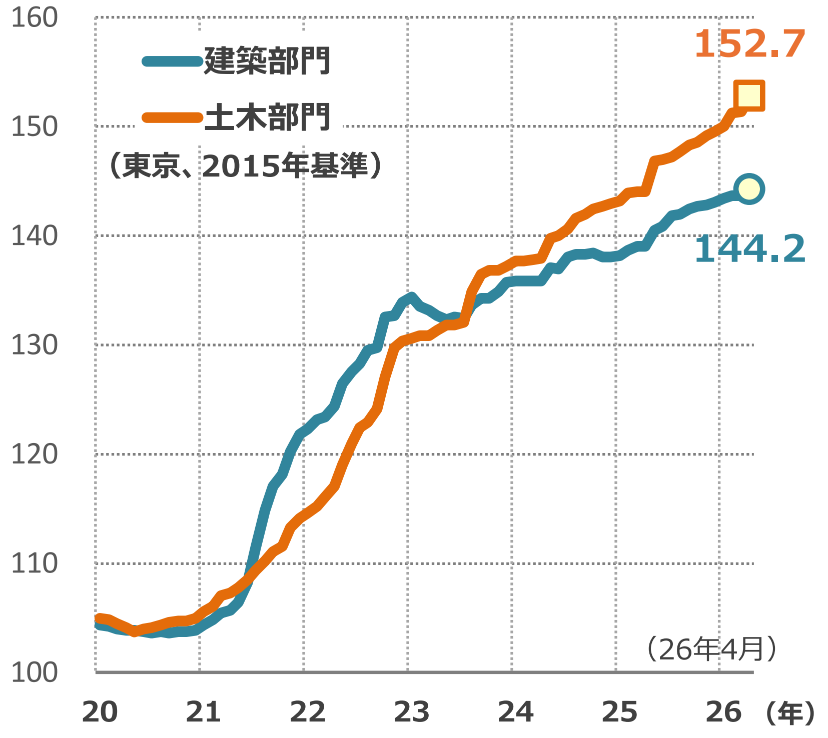


※（一社）日本建設業協会 受注実績調査（会員企業140社中92社）を参考に当社にて作成。建設受注高は、海外を除く国内計の数値

市場環境｜建設物価／労務単価

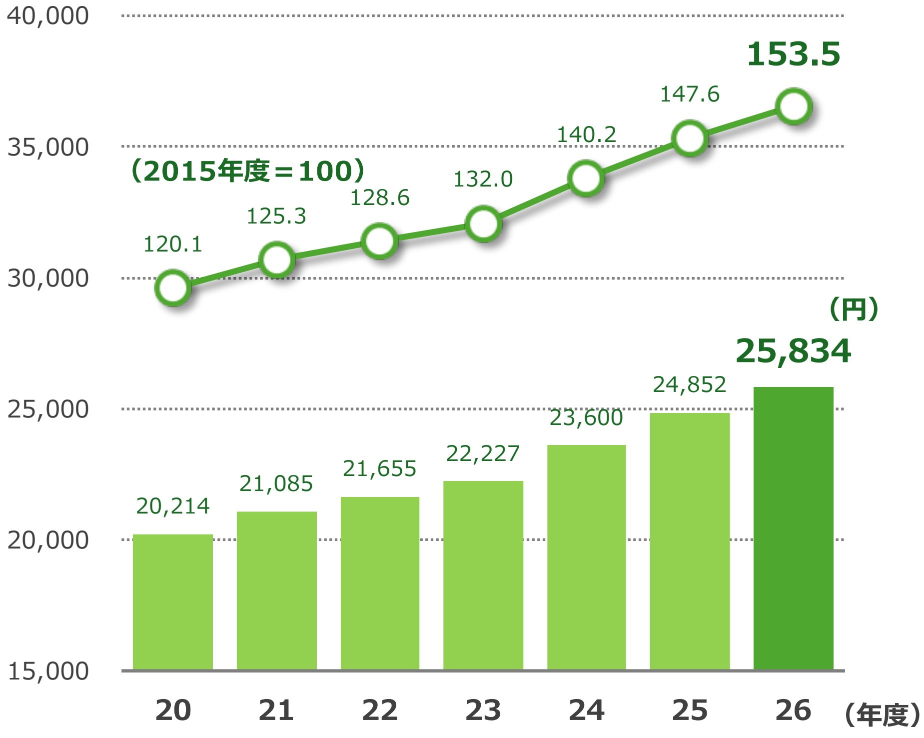
建設コスト・労務不足等による供給制約が増大

建設資材物価指数



※ 出典：建設物価調査会（2026年4月分）

公共工事設計労務単価（全国、全職種平均）

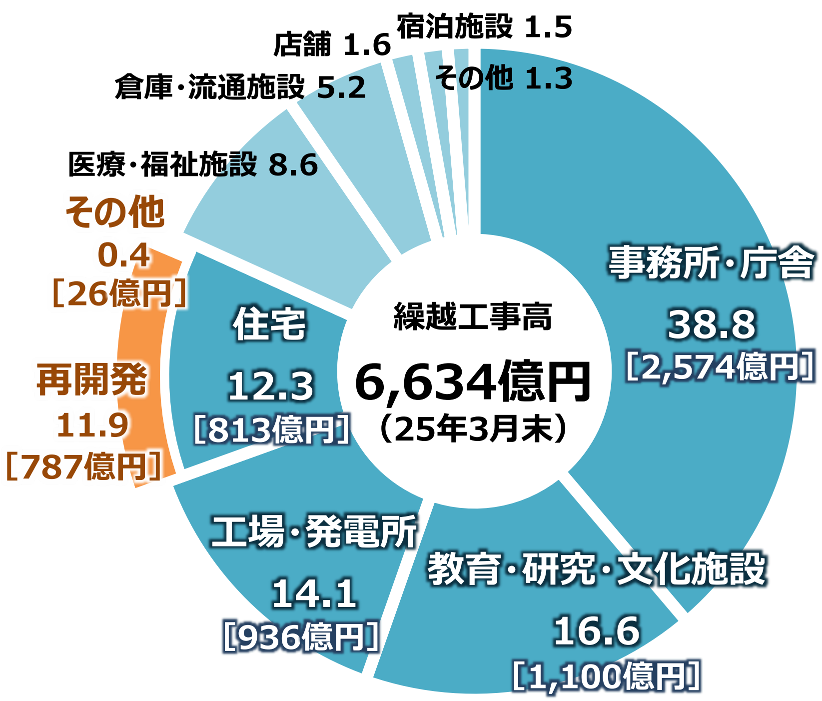


※出典：国土交通省「公共工事設計労務単価」（各年3月より適用される労務単価）

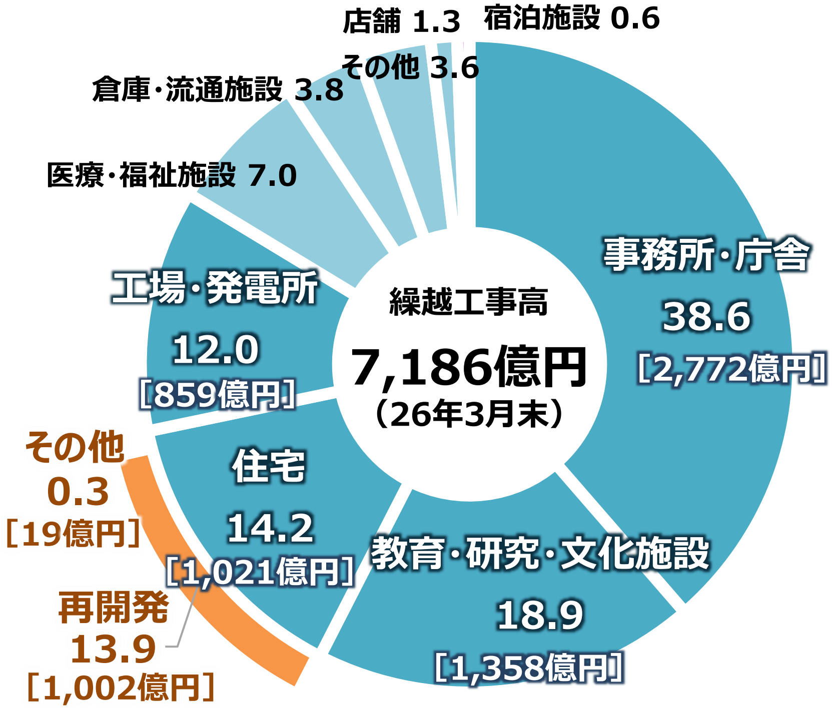
繰越工事（建築）

単位：%、［ ］は工事金額

2024年度



2025年度

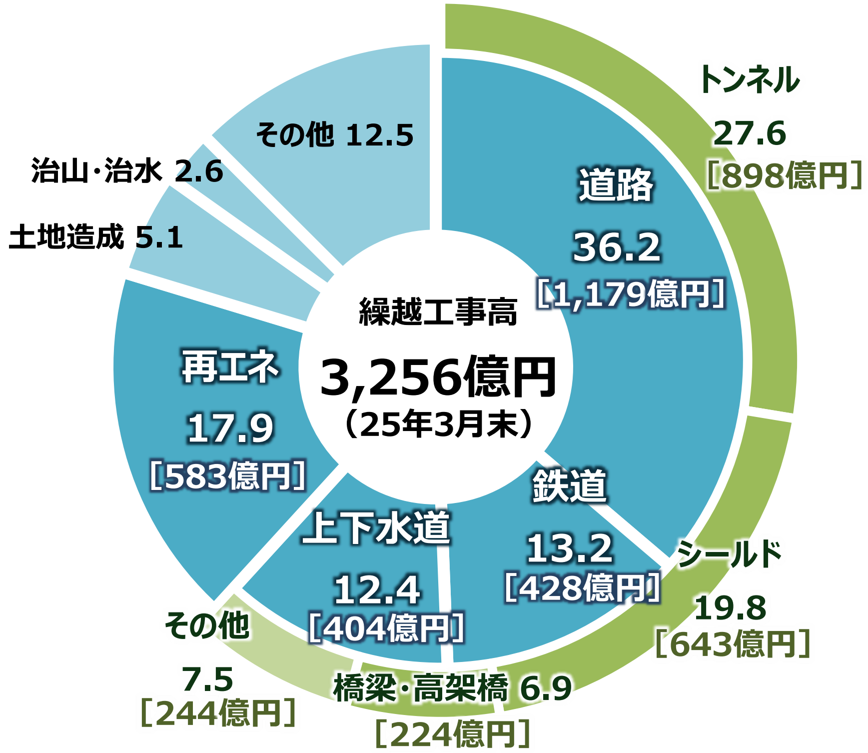


※上グラフには自家建設工事（24年度：2億円、25年度：50億円）を含まない

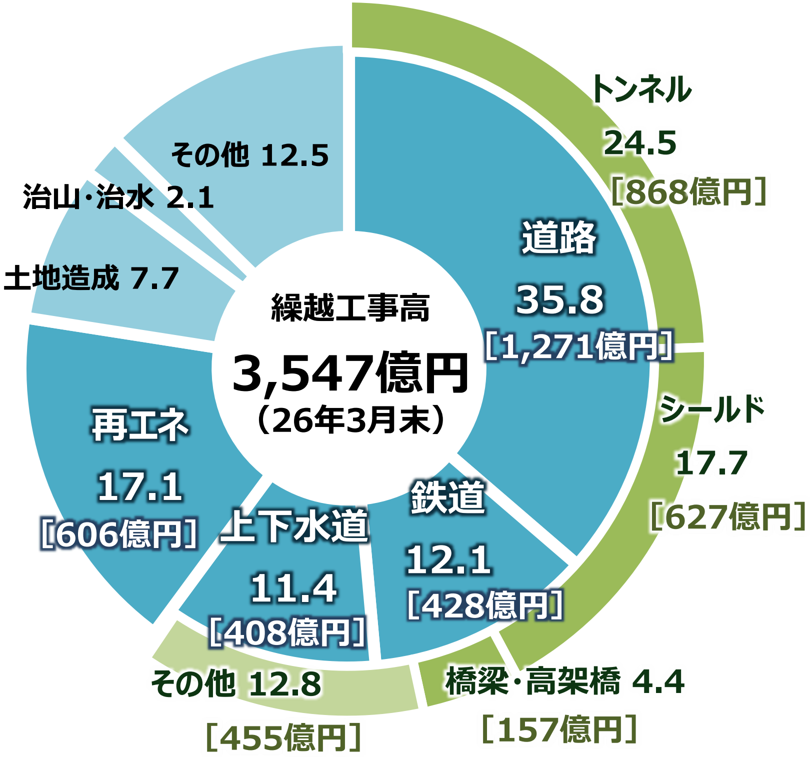
繰越工事（土木）

単位：%、［ ］は工事金額

2024年度



2025年度



※上グラフには自家建設工事（24年度：31億円、25年度：7億円）を含まない

施工体制の強化

戦略的なリソース投入を通じて、施工キャパシティを拡大

施工体制の強化

■ 施工人員基盤の拡充

- 施工部門へのフロントシフトによる現場力の強化／キャリア採用・派遣活用による人財確保

25年度実績｜フロントライン確保　+244人（純増減）

※派遣社員を含む

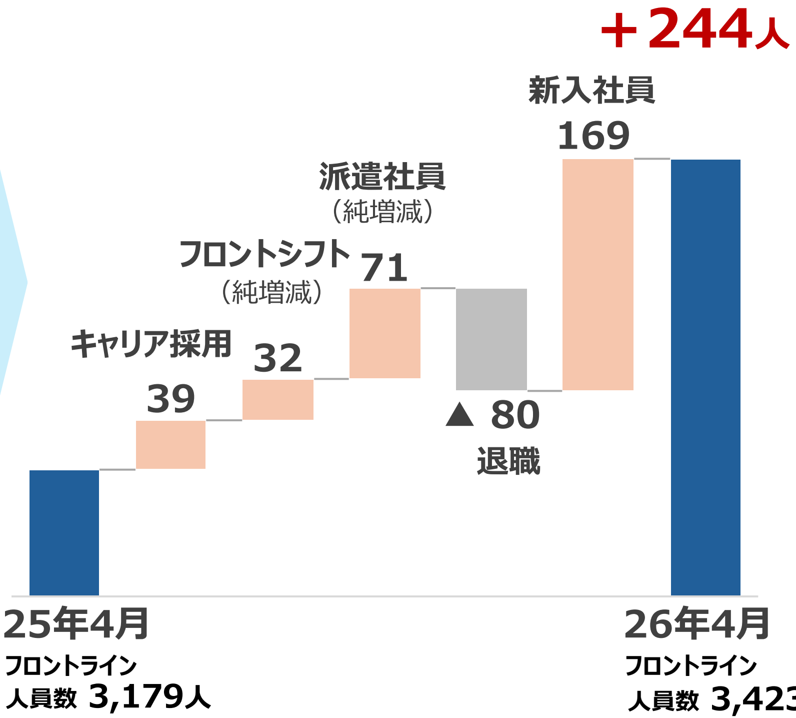
■ サプライチェーン強化

- 徹底的なフロントローディングを通じた早期発注・資材確保による原価変動リスクの低減
- 協力会社との強固な信頼関係構築による安定した労務確保

25年度実績｜作業所フィードバック評価 4.38/5点（前年度+0.05点）

※フロントライン：作業所及び施工関連部門

フロントライン確保の状況（25年度）



施工キャパシティの拡大

持続的成長に向けた重点施策

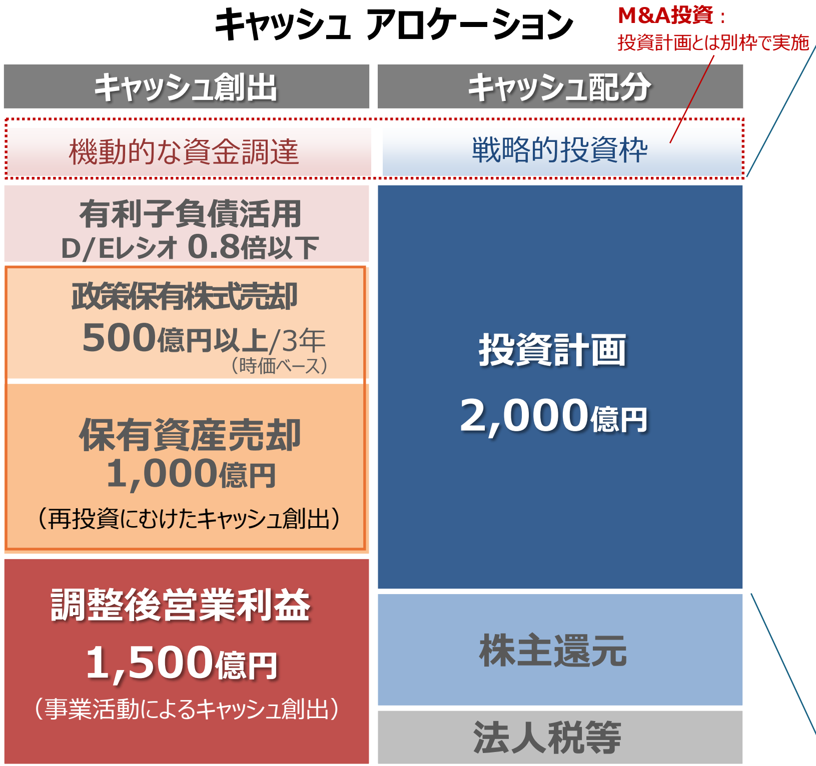
戦略的受注と生産性向上を基に、新たな価値創造への取り組みを推進

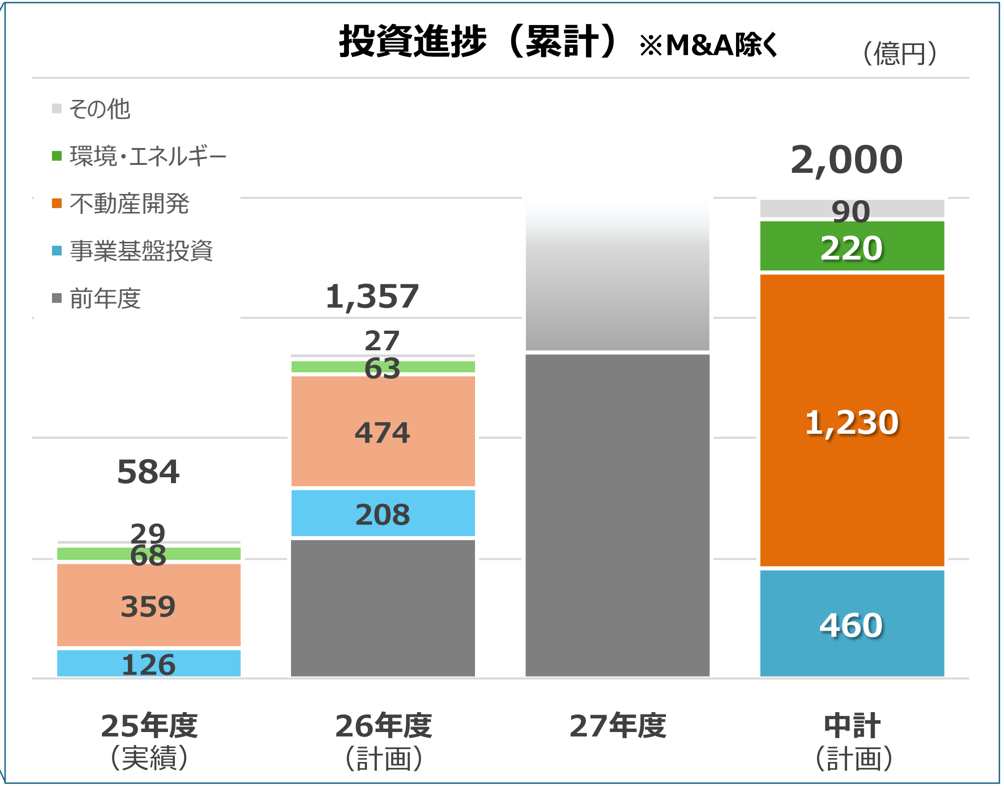
	現状認識	当社対応の方向性（重点施策）
戦略的受注	• 国内建設投資の横ばい推移 • 資材価格高騰および労務不足の常態化 • 地政学リスクに伴うエネルギー・物価への影響 • 事業費膨張によるプロジェクトの中止・延期	• **戦略的受注の徹底：**案件の採算性・規模・難易度・生産効率・ブランド価値等に基づく厳格な案件選定 • **供給制約への協働：**協力会社との強固な連携に基づく、早期のコスト・労務対策の実施
生産性向上	• 良好な受注環境における、建築民間分野の収益・規模の伸長 • 26年度3月期決算の当初予測からの大幅な業績向上	• **施工キャパシティの拡大：**フロントシフトによる施工体制の強化と人員配置の最適化 • **DX・機械化による生産性の革新：**省人化・自動化施工の実装による生産性・収益性の向上
新たな価値創造	• 価格転嫁による受注時採算の改善の兆し • 成長分野への進出・リソース確保を目的としたM&Aの活発化	• **独自の「突出価値」による差別化：**独自の強みを具現化し、価格競争に埋没しない優位性を構築 • **機動的なM&A：**成長機会を確実に捕捉する迅速な投資判断と、非連続な成長の追求

キャッシュアロケーション・投資計画の進捗

キャッシュ アロケーション（3ヵ年累計）

収益成長と資産売却によって創出したキャッシュをもとに、成長投資を推進





※ 調整後営業利益＝営業利益 − 販売用不動産粗利益＋減価償却費＋事業基盤投資（費用分）
DOE（純資産配当率）＝配当総額÷自己資本、 総還元性向＝（配当総額＋自己株取得額）÷ 当期純利益

投資計画の進捗状況

持続的な収益成長に向けて、積極的な成長投資を実行

投資計画		2025年度 実績	(NET)	2026年度 計画	(NET)	中期経営計画2027 25-27年度累計	(NET)
合計（M&A除く） （NET投資額）		584 億円	(251)	773 億円	(472)	2,000 億円	(1,000)
成長投資	事業基盤投資	126	(126)	208	(208)	460	
	技術	65	(65)	109	(109)	200	
	デジタル	27	(27)	48	(48)	140	
	人財	32	(33)	51	(51)	120	
	不動産開発	359	(48)	474	(194)	1,230	(270)
	国内投資	354	(116)	438	(164)	1,100	(250)
	海外投資	5	(▲68)	36	(30)	130	(20)
	環境・エネルギー	68	(66)	63	(63)	220	(180)
	洋上風力	74	(72)	40	(40)	120	(105)
	GX関連	▲6	(▲7)	22	(22)	100	(75)
その他投資	機械・備品等	29	(10)	27	(6)	90	
（別枠）M&A		1	(1)	–	(–)	–	(–)

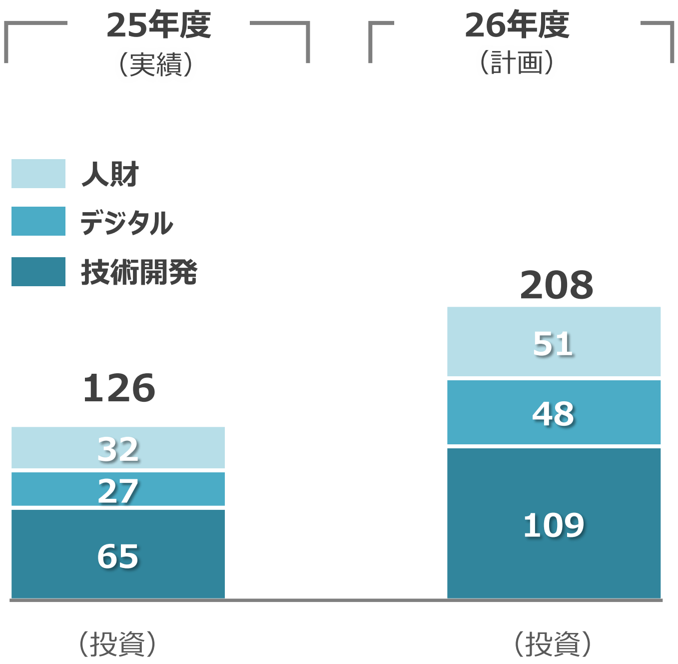
※投資額は一般管理費と資産計上分の合計
※人財投資には、研修・育成費のほか、人事諸制度・処遇改善等を含む

技術開発投資の拡充

突出価値の創造にむけた技術開発を加速

投資額（年度別）

（億円）

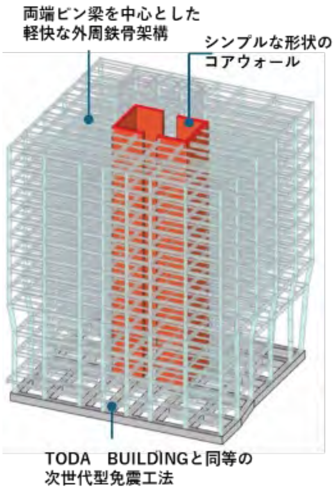


主な技術開発（取組事例）

オフィスビル

■ コアウォール＋免震による高い耐震性能の実現

100m級オフィスビルにおける
高い耐震性能を提案



山岳トンネル

■ 完全非火薬破砕技術の開発着手による新たな価値提供

トンネル施工等における
生産性･安全性向上の追求

人財・組織力の強化

ガバナンス × 人財・基盤強化 を通じて、AIネイティブ企業へ変革

<3つの重点施策>

① AIガバナンス

- AI基本方針の策定
- AI基本方針に準拠したガイドライン作成によるリスク最小化と前向きな活用風土の両立

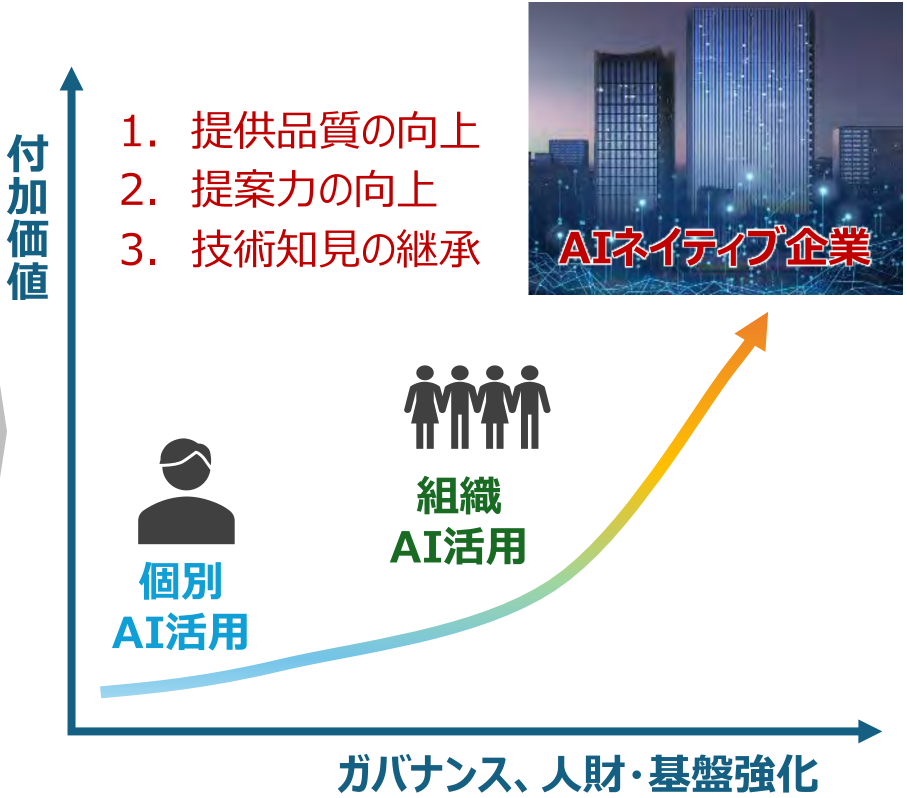
② AI人財育成

- 「生成AIパスポート」の全社員取得
- リテラシー向上によるステークホルダーに信頼されるAI活用の推進

今年度受験者 3,500名 以上

③ AI基盤

- 自社基盤「Toda-AI-Portal」の構築
- 社内データ連携による高度な実務活用

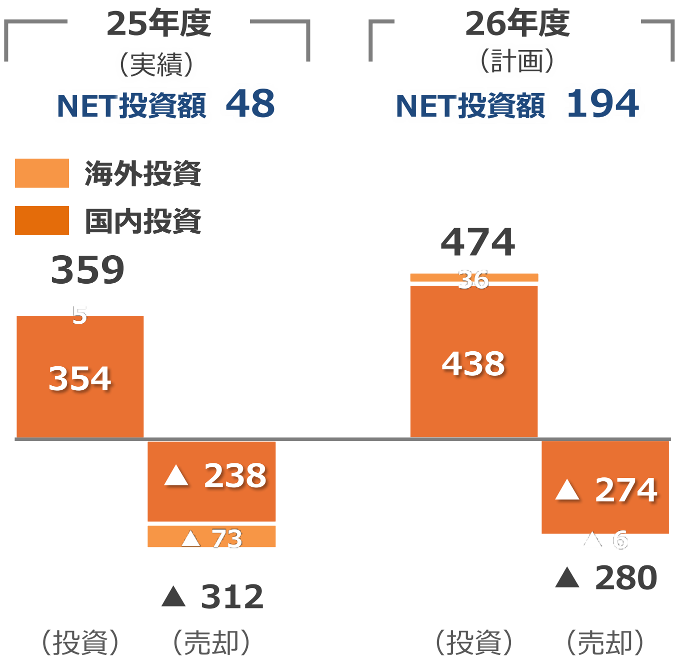


※ AIネイティブ企業：AIを経営・事業・組織・業務の中で自然に活用できている企業
※ 生成AIパスポート：生成AI活用普及協会（GUGA）の提供する日本最大級の生成AIリスクを予防する資格試験

不動産開発

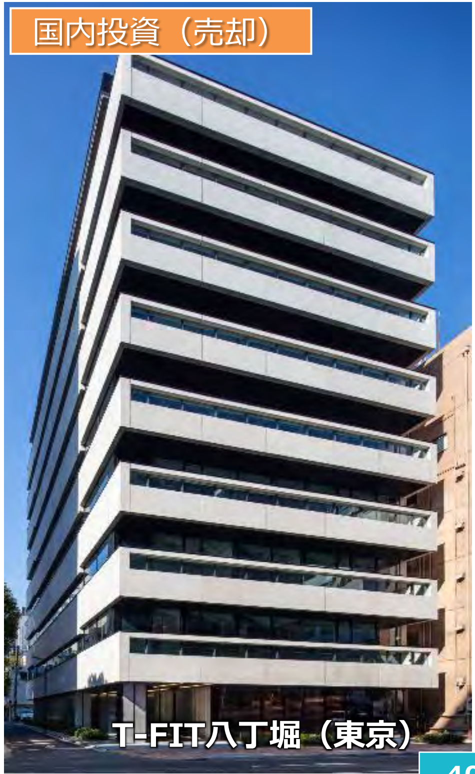
投資・売却のバランスにより「循環型投資モデル」を推進

投資・売却額（年度別）　（億円）



※ NET投資額＝投資額－売却額

25年度の主な投資・売却実績

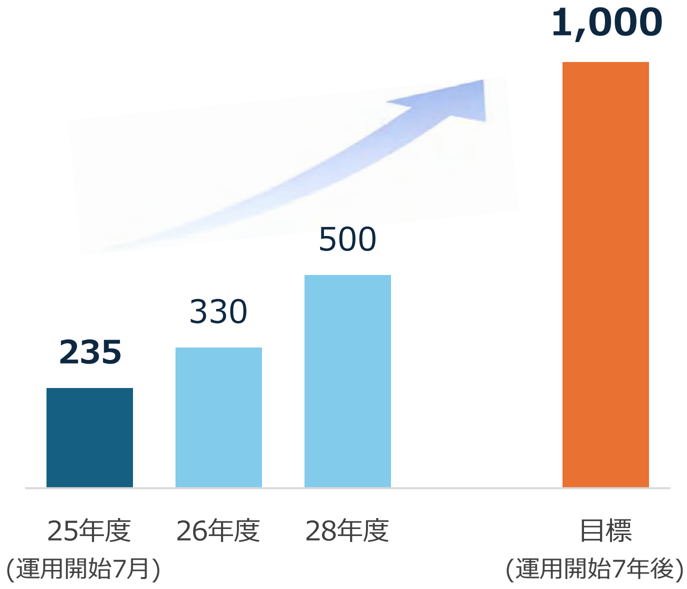


戸田建設プライベートリート投資法人（私募REIT）

投資進捗

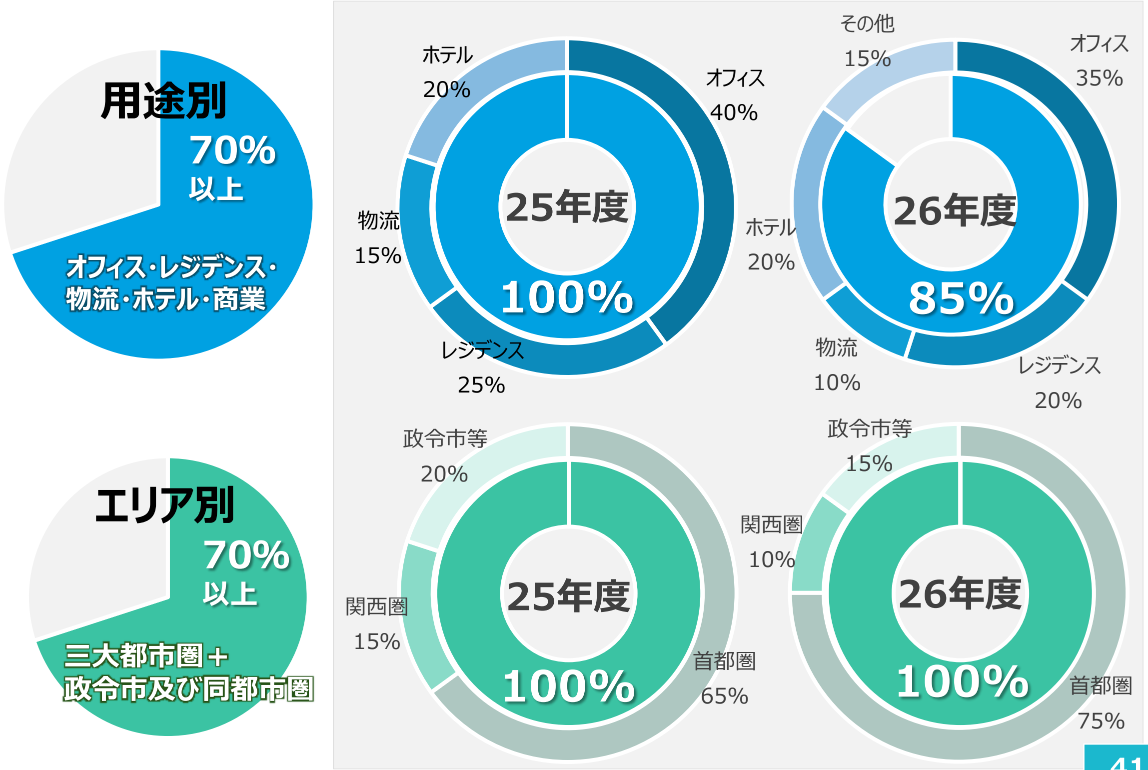
ポートフォリオ構築方針に沿った物件組入れにより、良好な運用資産を構築

運用資産残高（億円）



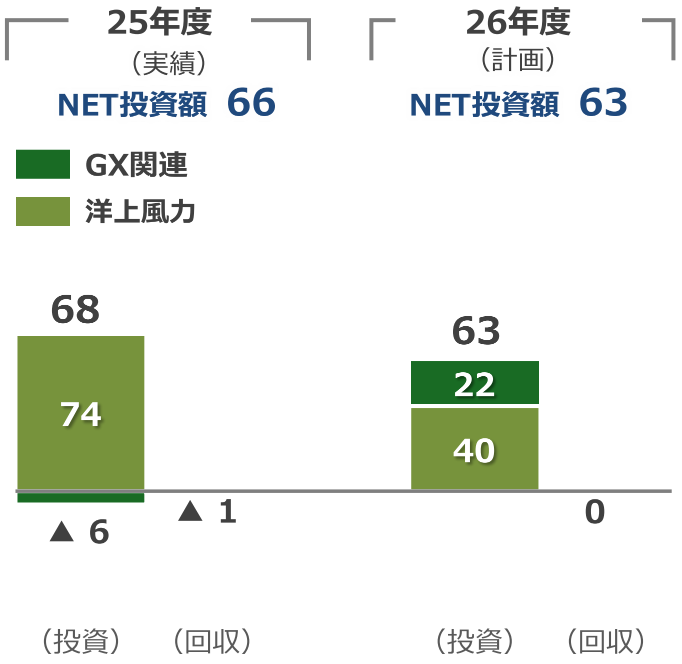
※ 数値は各年度末の想定資産残高

ポートフォリオ構築方針（用途・エリア別）／ 実績・計画



2030年以降の大型ウィンドファーム実現・収益化に向けた取り組みを推進

投資・回収額（年度別） （億円）



※ NET投資額＝投資額－回収額

25年度の主な実績

■ **五島市沖洋上風力発電事業**

- 2026年1月5日 運転開始
- 五島市における「電力の地産地消」モデルを実現
- 地球環境大賞受賞（ゼネコン初）

戦略的なM&Aへの投資

新たな顧客価値の創出によって、中長期の競争環境における優位性を確立

● 主なM&A実績

領域拡大

海外成長力の取り込み（海外投資開発）
● NZ・Coherent社（'24） ● 米・プラチナランド社（'24）

顧客提案力の強化（設備・エンジニアリング）
● アペックエンジニアリング（'19） ● カケン（'25） ●タイ・アクア西原（'25）

現地化・アライアンス強化（海外・建設事業）
● インドネシア・TATA社（'22）

基盤強化

営業・施工力強化・地域シェア拡大（国内・建設事業）
●島藤建設工業（'87） ●佐藤工業（'18） ● 昭和建設（'21）

今後のM&A方針
ー新たな顧客価値の創出ー

- 建設分野の生産性・収益性向上
- 建設ライフサイクルソリューションの実現
- 環境・エネルギー領域のビジネスモデル強化
- 独自のポジショニング確立に向けた協業推進

競争優位性の確立

中計2024 → 中計2027 → 2031年

※ Coherent社：Coherent Hotel Ltd.　※TATA社：PT Tatamulia Nusantara Indah

重点管理事業の取り組み

価値創造モデル

建設事業・戦略事業のシナジーによる突出価値の創造と持続的な収益成長

マテリアライズ
Materialize
具現化・実体化

施工能力

技術開発

エンジニアリング

建設事業の知見・ノウハウ

突出価値の創造

建設事業

重点管理事業

戦略事業

持続的な収益成長

事業者ノウハウの蓄積・活用

Build the Culture.
人がつくる。人でつくる。

都市再開発

海外事業

グリーン
Green
環境・サステナブル

脱炭素の取り組み

地域連携・協創

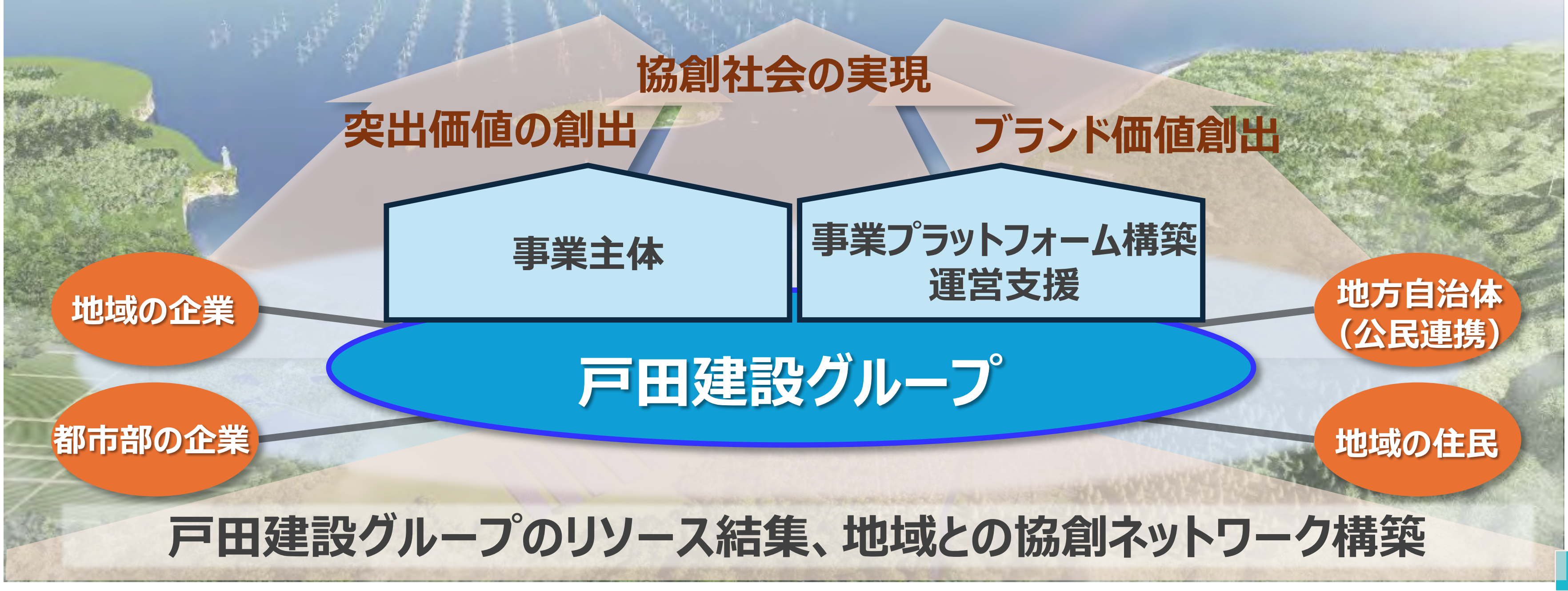
コネクティブ
Connective
つなぐ、結束する

SECC事業（フェーズ１） SECC：Smart Energy Complex City

地域との連携・協調に基づく、地域創生による新たな価値創出

Local Energy for the Future

SECC事業＝地域のエネルギー（価値）を「見つけ、育て、拡張する」事業



国内初の浮体式洋上ウィンドファーム実績データを蓄積・活用

事業者ノウハウ

運転開始セレモニー

地球環境大賞 授賞式

第34回
地球環境大賞
Since 1992

ゼネコン初!!

地球環境大賞の７つの審査基準

経済と環境の両立 / SDGs志向 / 独創性・先導性 / 地球規模の貢献 / 顕著な環境改善効果 / 産学官・複数社連携 / 地域との調和

評価のポイント

- 国内における浮体式洋上風力発電の推進に先駆的な役割を果たしたこと
- 地元の漁業関係者や自治体との深い信頼関係の構築と地域共生型の事業基盤を確立したこと

洋上風力発電事業

技術開発と施工体制を高度化し、洋上風力CIの確実な受注へ

技術開発

洋上風車一括搭載（実証試験）

大型化・量産化技術開発

- 公募等の活用による大型化に向けた実証試験
- 量産化に向けた浮体構造の最適化

施工能力

函館市と※JWFCとの協定式

施工能力の強化

- 現在、SEP船改造工事中
- 基地港を函館港とし、2027年度供用開始予定
- 着床式洋上風力CI受注に向け営業展開中

CI（建造・据付）受注へ

函館港を基地港とした促進区域における洋上風力事業への参画

※JWFC（Japan Wind Farm Construction株式会社）：SEP船の所有会社（以下の6社で構成）
戸田建設㈱／㈱熊谷組 ／ 西松建設㈱ ／若築建設㈱ ／岩田地崎建設㈱ ／ ㈱吉田組

3つの事業基盤による2035年以降の飛躍的な収益成長

事業者ノウハウ

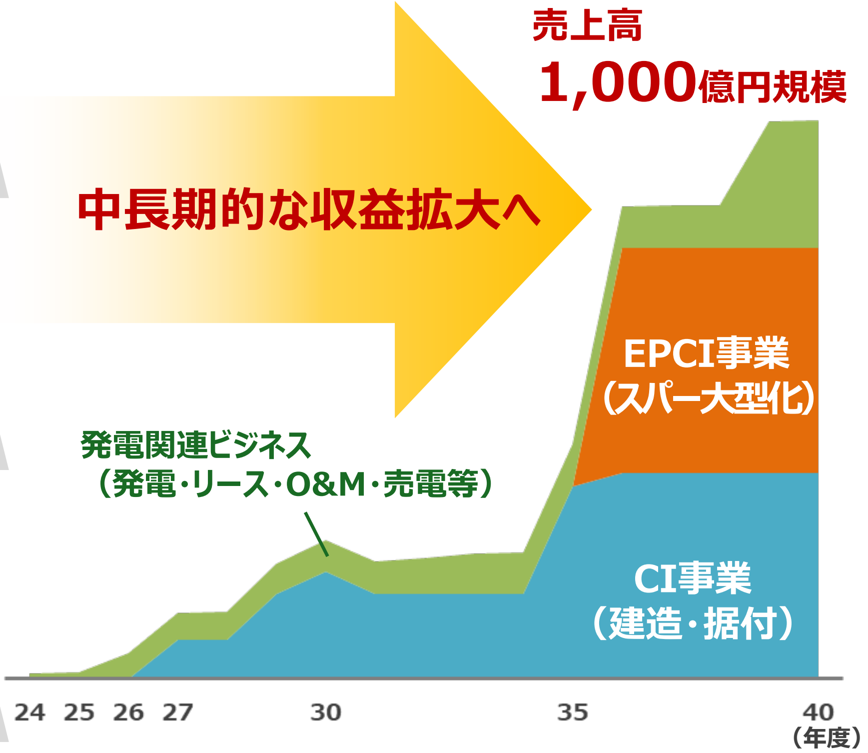
五島WFの継続運用
発電事業へのコンソーシアム参画
運用の高度化と知見ノウハウの蓄積

技術開発

ハイブリットスパー型浮体の
大型化・量産化技術の確立
公募等を活用した実証試験

施工能力

SEP船の保有・活用
着床式洋上風力のCI受注
促進区域における洋上風力発電事業への参画



海外事業

地政学的リスクに配慮しながら、アジア・オセアニア・北米を中心に事業を展開

グローバル成長基盤
- グローバル人財の確保・育成（経営人財・専門人財）
- 地域特性に応じたガバナンスと不確実性に対応するリスクマネジメントの高度化
- 成長市場の開拓と現地ネットワーク拡充による、レジリエントな事業ポートフォリオの構築

アジア・オセアニア
海外グループ　環境・エネルギー

■ アジアの成長力を取り込み存在感のあるゼネコングループへ
- タイ・ベトナムを中心に、強みのある日系企業からの受注獲得に加え、ローカルネットワーク活用による外資企業からの受注強化
- TATA社（インドネシア）を中心とした建設・不動産事業の業容拡大
- ニュージーランドにおけるホテル開発事業の展開
- M&Aや業務提携による事業基盤強化や新領域への進出

北米
海外グループ

■ 安定収益基盤と投資循環による成長モデル
- 保有不動産の戦略的入替による資産ポートフォリオ最適化
- 周辺領域における事業性のあるM&Aの推進

インド
海外グループ

■ 巨大成長市場への参入検討と事業機会の創出
- 市場の精緻な把握と最適な進出形態の検討

西アフリカ他
建築　土木

■ ODA・日本政府案件を通じた西アフリカ市場での継続受注
- ODA実績の経験・知見・技術を活かした受注獲得
- 安全安心なインフラ構築による社会課題の解決

南米他
環境・エネルギー

■ 環境事業の収益化
- ブラジル風力発電事業の収益化と安定稼働
- 長年に渡るブラジル進出実績を活かした環境関連事業、新規事業の機会創出

東南アジアにおける顧客価値向上と持続的な収益成長

■ 海外グループ会社初の再生可能エネルギー電力100%の実現

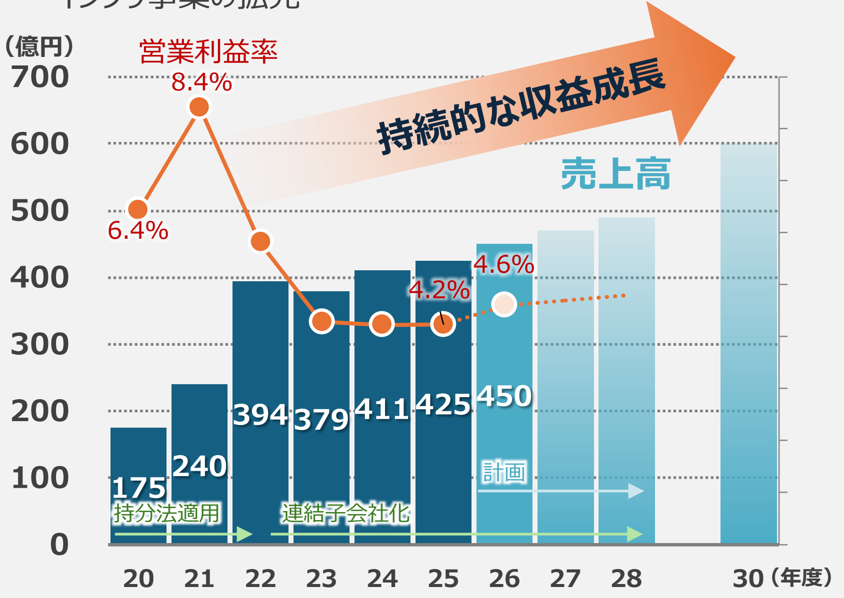
- 国際的な環境証書（I-REC※）を活用。工期中に使用する電力（約200MWh想定）を100%再生可能エネルギー由来（太陽光）とすることでスコープ2削減を加速

タイ戸田｜エスビー食品タイ工場作業所

※I-REC: International Renewable Energy Certificate（再生可能エネルギーによって発電された電力の「環境属性」を証明する国際的な制度）

■ インドネシア･TATA社の収益成長の実現

- 成長エリア（バタム･新首都）における戦略的受注
- 工事原価の管理徹底による利益率の向上
- グループ連携による日系企業に対する営業力強化および土木･インフラ事業の拡充



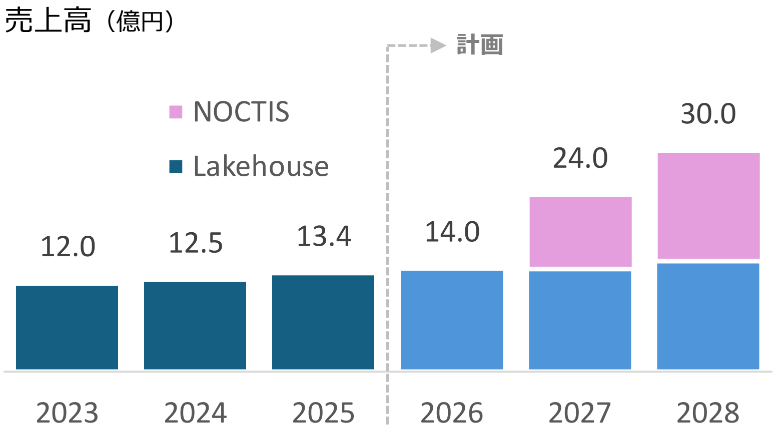
※TATA社：PT Tatamulia Nusantara Indah

海外投資開発の取り組み

既存ホテル運営事業は順調に稼働、Kamanaブランドをさらに強化

稼働中 Kamana Lakehouse

- 市場環境を的確に捉えた戦略的な価格設定による収益を最大化
- 世界的評価を獲得したレストランによる宿泊客と外部顧客双方からの積極的な集客



建設中 NOCTIS by KAMANA

- 新たなKamanaブランドとして、「NOCTIS by KAMANA」を施工中（2027年度開業予定）
- 安定的な収益基盤の構築に向けた開発事業の推進

（施工状況：全景写真）

（各棟完成予想パース）

※売上高はホテル運営会社であるCoherent Hotel Ltd.（当社の特定子会社）の各宿泊施設における年間売上高

サステナビリティへの取り組み

非財務目標

非財務目標			目標の狙い	25年度 実績・予測	26年度 目標	中計目標（2027）
E	CO_2排出量 スコープ1+2	総排出量 【%】（20年度比） ※1	2050年カーボンニュートラル実現に向けた事業活動におけるCO_2排出量削減の継続的な取り組み	▲37.6	▲25.2% 以上	▲29.4 % 以上
		原単位（/億円） ※2		8.3	－	9.1 t-CO2 以下
	CO_2排出量 スコープ3	総排出量 【%】（20年度比） ※1		▲39.7	▲15.0% 以上	▲17.5 % 以上
		カテゴリ1 原単位（/億円） ※2	原単位 スコープ1＋2：完成工事高当たり排出量 カテゴリ1：取引金額当たり排出量 カテゴリ11：竣工延床面積当たり排出量	569.1	－	604.9 t-CO2 以下
		カテゴリ11 原単位（/㎡） ※2		2.0	－	1.2 t-CO2 以下
S	ワークエンゲージメント（偏差値） ※3 新規		従業員の働き甲斐・エンゲージメント向上による人的資本経営の推進	52.2	52.0 以上	52.0 以上
	作業所フィードバック（評価点） ※4 新規		評価・改善サイクル構築による協力会社とのパートナーシップの強化	4.38	4.5 以上	4.5 以上/5点満点
G	取締役会実効性の向上 新規		取締役会全体の実効性の分析・評価・取り組みによるコーポレートガバナンスの強化	－	－	－
	IRミーティングの拡充 ※5 新規		十分なミーティング機会と適時適切な情報開示を通じた株主・投資家エンゲージメントの向上	89回	－	－

※1 ※2　2025年12月末時点の予測値
※1 当社(単体)と国内グループ会社（海外グループ会社を除く全事業活動を対象）
※2 当社(単体)を対象
※3 アドバンテッジタフネス集計のストレスチェック偏差値
※4 協力会社による作業所評価の全支店・全項目平均点（25年度竣工作業所）
※5 IRミーティング（決算説明会、1 on 1ミーティング、見学会等）

外部評価

業界トップクラスのサステナビリティ経営を推進

環境省 第7回 ESGファイナンス・アワード・ジャパン「環境サステナブル企業」

- 4年連続選定
- 重要な環境課題に関する「リスク・事業機会・戦略」、「KPI」、「ガバナンス」の開示充実度を評価
- 情報開示の改善度が評価され、「環境開示プログレス企業」にも同時選出

CDP 2025 気候変動調査 最高評価「Aリスト」

- ゼネコンで唯一の8年連続選定
- 水・森林部門でも「B」評価を獲得 適切な資源管理が評価

LGBTQ+評価指標「PRIDE指標2025」

- 昨年度の「シルバー」から最高位「ゴールド」へランクアップ
- LGBTQ+などの性的マイノリティへの取り組み施策が評価

突出価値で、未来を拓く。
見極め
確固たる強み
×
つなぐ
タテ×ヨコ
展開
突出価値
の創造

戸田建設

Build the Culture. 人がつくる。人でつくる。