



長谷エグループ 統合報告書
INTEGRATED REPORT
2026



新ブランドメッセージ

「思いを、はせる。」

中期経営計画「HASEKO Evolution Plan」のスタートに合わせて2025年に策定しました。

ステークホルダーの皆様には思いをはせながら、中期経営計画の基本方針「**住まい**」と「**暮らし**」のリーディングカンパニーとして、**持続的な成長と企業価値向上を実現する**。に則り、さらなる進化を続け、すべてのステークホルダーの皆様に「**長谷工で良かった**」と言っていただけるようグループ全員で努力してまいります。

編集方針

『長谷工グループ統合報告書2026』は、幅広いステークホルダーとのコミュニケーションツールとして位置づけています。本報告書では、継承してきた独自の強みと、社会環境の変化に対応する事業戦略・サステナビリティ戦略をあわせて、長谷工グループの持続的な成長に向けた価値創造ストーリーをご紹介します。進化を続ける当社グループの理解促進にご活用いただけましたら幸いです。

統合報告書2026のポイント

事業基盤・競争力の強化

変化の激しい事業環境の中でも、受注高の拡大と工事利益率の改善を中心に、継続して稼げる力を高めています。建設事業の強みを磨き、不動産開発やストックビジネスへの展開を強化しています。

将来の環境変化への対応

国内住宅市場の縮小や人手不足への対応が引き続き重要な課題です。中期経営計画「HASEKO Evolution Plan」1年目では、自社PCa工場稼働や効率化推進により、変化に対応し着実に進化しています。

経営基盤の強化

マテリアリティの見直しを行い、サステナビリティへの取組みを深化させました。環境負荷の軽減、社員の能力を引き出す取組み、ガバナンスの強化などを通じて、持続的な成長の基盤を強化しています。

対象期間

2025年度(2025年4月～ 2026年3月)
ただし、一部対象期間外の情報も含めています。

対象組織

長谷工コーポレーション、子会社101社及び関連会社20社を対象としています。

見通しに関する記述

当報告書におきまして、掲載した予測は報告書作成時点の当社判断に基づくものです。そのため、様々な要因の変化により記述されている将来見通しとは異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。

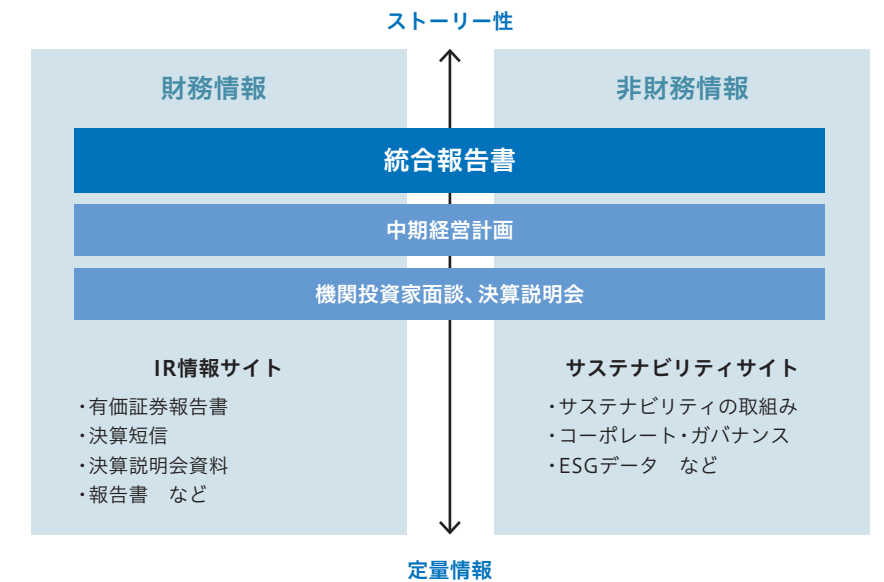
発行 2026年8月

Useful

ガイドラインへの対応

『長谷エグループ統合報告書2026』は、国際統合報告フレームワーク(IIRC)、GRIスタンダードを参照しています。

情報開示体系



目次

1 | 長谷工グループの進化

トップメッセージ	03
進化 取組み施策	09

2 | 長谷エグループについて

強み	15
勝ち筋(ビジネスモデル)	17
価値創造の歴史	19
積み上げた資本と実績	21

中長期価値創造・成長戦略

価値創造プロセス	23
マテリアリティ	25
中期経営計画「HASEKO Evolution Plan」	27
財務担当役員メッセージ	31
事業概要	37
建設関連事業	39
不動産関連事業	43
管理運営事業	45
海外事業	47

4 | サステナビリティ・価値創造を支える基盤

サステナビリティ推進担当役員メッセージ	49
気候変動	51
資源循環・汚染予防	53
生物多様性	54
人的資本	55
サステナビリティ TOPICS	61
人権尊重	63
サプライチェーン・マネジメント	64
コーポレート・ガバナンス	65
コンプライアンス・リスクマネジメント	73
ステークホルダーとの対話	75

5 | 企業データ

財務ハイライト	77
非財務ハイライト	79
会社概要	81

トップメッセージ

中期経営計画2年目の飛躍で
グループの進化を加速する

(株)長谷工コーポレーション
代表取締役社長
熊野 聡

熊野 聡



1. はじめに

昨年4月に社長に就任して、1年が経過しました。

同時にスタートした中期経営計画「HASEKO Evolution Plan」も、1年間の活動の結果が出ました。先日の決算発表では、徐々に「通信簿」を貰った心境でしたが、計画初年度は「まずまずの滑り出し」と感じています。ただし、先行きを考えるとますます身の引き締まる思いです。

2025年度の長谷工グループの連結業績は、売上高は前期比8.1%増の1兆2,731億円となり過去最高を更新し、連結経常利益は当初想定を上回る941億円となりました。

中期経営計画2年目となる2026年度も、引き続き増収増益を計画しています。連結経常利益は1,050億円を見込んでおり、ROEは11.3%まで改善する予定です。

また、2025年度の1株当たりの年間配当金は、期初の予定から5円増額の95円としました。2026年度はさらに5円増額し、100円の予定としています。その結果、配当性向は40.1%となる見込みです。

ここから、経営計画1年目の振り返りと将来への課題、資本効率、市場環境認識と長谷工グループの強み、サステナビリティへの取り組みなどを総括していきます。

2. 中期経営計画初年度の
振り返りと課題

今回の中期経営計画から、長谷工グループのセグメント分けを従来と変更し、3つのセグメント(建設関連事業、不動産関連事業、管理運営事業)プラス1(海外事業)としました。セグメント別に2025年度を振り返ると、今後の課題は次のとおりと捉えています。

まず、建設関連事業については、主力の分譲マンション工事受注において「量と質の確保」、すなわち「受注ボリュームと工事利益率の改善」が進みました。数年前から営業・設計・建設の各部門が一体となって取り組んできた成果が、工事出来高とともに現れてきたと感じています。分譲マンション市場は成長分野とはいえ難いですが、シェアの拡大を図り、今後も引き続き「量と質の確保」に取り組んでいきます。

一方で足元では、中東情勢に起因する資材の調達難と高騰、以前から続く人手不足、またそれらによる建築費高騰に伴う分譲マンション価格の高止まりや販売不調、需要減退による着工見合わせなどといった懸念事項があります。それら一つひとつに創意工夫を持って対応し、2026年度以降も予定通りの収益を確保できるよう努力してまいります。

その一環として2025年10月、茨城県かすみがうら市に最新鋭のPCa[※]床板製造設備ラインを導入した自社工場(自社PCa工場)が本格稼働しました。これに代表されるように、工業化やDXの活用による次世代生産システムの構築や、顧客目線のリーズナブルな商品企画で逆境を打破していきます。

その他の分野では、中期経営計画の課題である「施工領域の拡大」において、数年前から注力してきたタワーマンションの施工工事や賃貸マンション工事に引き続き、建替・再開発の工事、寮・社宅の工事のボリュームが増えてきました。また非住宅工事についても、データセンターや冷凍冷蔵倉庫、直近では音楽大学付属高校の設計施工などの社会インフラとして需要が拡大する領域で、着実に収益へ結びつけていきたいと思っています。

また、戸建事業では、2025年にグループ入りした東海圏の「ウッドフレンズ」、2020年にM&Aを実施した首都圏の「細田工務店」と、デベロッパーである「長谷工ホーム」を2026年4月に事業再編し、「長谷工ホームホールディングス」を設立しました。戸建事業以外にも分譲マンションの共用部工事、木造賃貸レジデンス工事など、木

[※]PCa(プレキャストコンクリート):建物の構造物や部材などを専門工場であらかじめ製造、現場に搬送し組み立てる工法。



トップメッセージ

造ゼネコン機能の拡大に向けた基盤構築が進みました。引き続きスピード感を持って拡充し、各エリアにおいて収益力の向上につなげたいと思います。

さらにリフォーム事業の分野でも、集合住宅の大規模修繕工事から、住宅に親和性のあるリフォーム工事や他の工事領域へと拡大していきます。

次に不動産関連事業についてですが、特にデベロッパー事業は順調で、2025年度の長谷工グループの業績をけん引しました。分譲マンション事業においては、数年前からの努力の結果、国内各地における先行投資の状態から、コンスタントに利益を上げていける状況となりました。また昨年、賃貸レジデンスを中心とした流動化事業についても「長谷工総合開発」として機能分社し、一定の成果を収めています。富裕層ビジネスを含め、この分野はしっかり成長していますが、今後の景気の動向に注視してリスクを十分に踏まえたうえで、適切な経営判断を行っていきます。

そのほか、不動産仲介事業も利益を伸ばしていますが、まだまだ成長余地があると考えています。

管理運営事業については、分譲管理事業と賃貸管理事業は堅調に推移しています。ストックが生み出すコンスタントな収益基盤のもと、新たな収益源の創出と、以前から取り組んでいるDXを駆使したさらなる成長に期待しています。

シニア事業は、取り組んできたDX化が奏功し、労働生産性改善とサービス品質の両立に成功しました。今後の高齢化向け住宅ニーズの高まりに対応した事業展開を進めていきたいと考えています。



最後に、海外事業については、世界各地のエリアごとに戦略を立てています。米国本土では数年前から投資に注力してきましたが、ようやく2027年度からその果実が目に見える形になろうかと期待しています。

また、2026年4月、米国テキサス州ダラスを拠点とするTrinsic Residential Groupに出資を行いました。北米エリアにおいては、投資によるマーケティングの段階から、本格的な事業へのステップアップを意識しています。

ハワイエリアにおいては、過去から投資してきた案件の回収段階にあります。一段とスピードアップさせたいと思っています。そのほかのエリアでも、英国、豪州、そして以前から進出しているベトナムにおいても、長谷工グループの強みを活かせる事業を模索していきます。

さらに、新規事業への挑戦を進めるべく、2025年、社内の新規事業のアワード制度である「SPARK Project」を開始しました。「住まい」と「暮らし」に関わる新規事業を、大小及び完成度を問わずに募集した結果、初年度の応募総数は331件となりました。最終審査の結果、2件の新規事業と4件の新規商品・新規サービスが採択されました。2026年4月から具体的に推進部署を設置し、軌道に乗せていくための取組みを開始しています。

また、マンションづくりを通じて蓄積される「住まいデータ」とお客様の「暮らしデータ」をグループ横断で統合・活用し、未来の住まいと新たなサービスの創出を加速させていきます。さらに、2026年4月に「グループカスタマー戦略部」を発足しました。お客様視点で長谷工グループとの接点及び提供価値を再構築し、より多くの方に長谷工のファンとなっていただくことを目指していきます。

今後も、グループ全体で「自分たちの未来は自分たちで切り拓く」という精神を醸成していきたいと考えています。

3. 経営資源(ヒト・モノ・カネ・情報)の生産性向上

長谷工グループは、1990年代後半に始まる倒産の危機に直面しました。バブルが崩壊して資産が目減りし、一気に債務超過に陥りました。一夜にして資本を取り崩し、金融機関による債務免除で辛うじて生き残ったわけですが、この教訓を後世に語り継いでいくことは私の役目でもあると思っています。

また、そのような厳しい状況にも関わらず、グループ役員が一丸となって、現在の会社の状況までになったことも紛れもない事実です。あわせて、この精神もつないでいかなければいけないと思っています。

私は、「Evolution (進化)」は「継承」×「変革」だと考えており、こうした「継承」も大切にしています。

また、先人たちの大変な努力でようやく積み上がった資本を、いかに有効に使って成長し続けていくか？そして、現在のグループの皆が努力した結果の利益をいかに成長戦略投資・従業員還元・株主還元・社会還元・活動経費などにバランス良く配分するか？を考えるのは私の責務だと自覚しています。

他方で、2年前に「グループ不動産残高確認会議」をグループ横断でスタートしました。これにより、以前にもまして不動産の回転率、IRRなどへの意識が向上したと感じています。

また、資産回転率や一人当たりの生産性などのKPIも浸透し始めて来ました。今後は、事業ごとのROIなども参考にして、効率良い資金投資・人員配置を心がけていきます。

4. 市場環境認識と長谷工グループの強み

中期経営計画初年度の振り返りでも述べましたが、足元の市場環境は決して楽観できるものではありません。また中長期的には、国内では人口減少と少子高齢化が進む中で、住宅についても量的には既に充足しつつあるとみえています。

しかし、「住まい」と「暮らし」は人間にとっては必要不可欠なもので、決してなくなるものではありません。引き続き「環境に配慮した、安全で安心な「住まい」と豊かで快適な「暮らし」を国内外に提供し続ける。」という長谷工グループのありたい姿を追求していきたいと考えています。

前述した1990年代後半に始まる倒産の危機をグループ一丸となって乗り越えてきた経験は「逆境の時こそ長谷工グループは真価を発揮する」という良い体質となって現れています。リーマンショックによって取引先が次々となくなった際にも営業部隊が柔軟に対応し、結果として営業力がついたということもありました。



私は、「長谷工DNA」とは、まず動く「行動力」、自ら高い目標を掲げその目標を達成する「目標達成力」、人まねはせず自分たち自身で考える「工夫力」、グループが一致して事にあたる「団結力」だと言っています。

その「工夫力」についてもう少し説明を加えると、我々は「不動産に立脚した建設業」という独自のビジネスモデルで発展してきました。どの業界にも手本となる前例がなく、自分たちで工夫して発展していくしかない。社員には常々「自分たちの会社は自分たちで良くしていく」「自分たちの未来は自分たちで切り拓く」と説いています。

独自のビジネスモデルは、独自で進化させていかなければなりません。長谷工グループの強みである「土地情報収集力」「四位一体の生産力」「グループ総合力」(➡P15)をさらに強化すべく磨きをかけていきます。

さらに、2025年4月、新ブランドメッセージ「思いを、はせる。」を策定しました。当社の商品を購入された方、住まわれている方、取引先、株主、協力会社、地域や社会、働く仲間、先輩方そして未来世代にまで思いを巡らせ、行動するという決意を込めています。そしてステークホルダーの皆様は「長谷工で良かった」と言っていただけようグループ全役職員で努力を続けていきます。

5. サステナビリティ経営で企業価値向上へ

この1年間のステークホルダーの皆様との対話を通じて、企業に求められるのは単に「利益」だけでなく、「長期の信頼とレジリエンス」だと感じました。サステナビリティ経営は企業価値の根幹であると認識しています。そのため

トップメッセージ



にはESGを強く意識して企業価値向上に努めます。

環境面では、長谷工グループ気候変動対応方針「HASEKO ZERO-Emission」を軸に、2050年カーボンニュートラルへの道筋を具体化し、環境配慮型の技術開発や商品開発を推進しています。

昨年度、長谷工グループは「木」に対する取り組みを本格的に前進させました。「木」はCO₂を吸収して環境に貢献するだけでなく、温もりや香り、調湿性といった人に寄り添う特性を持ち、暮らしにやすらぎと豊かさをもたらします。こうした木の魅力を都市空間へ適切に活かし、環境と人の調和した住まいを提供していきたいと考えています。

新たにグループ入りした「ウッドフレンズグループ」は、東海圏に製材及び建材工場を所有しています。また、新潟県に内装材を加工する「長谷工ファニテック」という会社もあります。加えて国産スギを活用した新木質建材「HSウッド」の製造に向けた自社工場建設を奈良県五條市でスタートし、2028年4月の稼働を目指しています。

また、林業事業者との協業を開始し、自社で山林を持ち、そこで育てた「木」を事業として活かす循環モデルの構築も着手しています。森を守り育て、その恵みを持続可能な形で社会に還元する取り組みは、単なるビジネスを超え、未来の環境を担う企業としての責任を果たすもの

と考えます。

他方で、社会課題となりつつある「放置竹林」などから発生した竹材を破碎し、「竹チップ」として建設杭汚泥の固化に利用する取り組みも開始しました。関東では千葉県成田市、関西では大阪府岸和田市に自社工場の設立を進めています。また、そこから派生して、農業用肥料として有効であろう「竹パウダー」の活用とともに新規ビジネスを模索します。

さらに昨年度、農林水産省と「住まいの木造木質化における建築物木材利用促進協定」を締結し、官民連携による推進体制が本格的に整いつつあり、今後とも注力していきます。

社会面では、人的資本への投資と生産性向上を両立させる取り組みを進めるとともに、継続して多様な人材が活躍できる環境を整えていきます。加えて、新たな時代を切り拓いていく人材育成と次世代の経営者養成、サクセッションプランの取り組みも進化をさせていきたいと思っています。

装置産業中心ではない長谷工グループの企業価値の源泉は「人」です。私は、人材の活性化、すなわち、「人」への投資こそが持続的な企業価値向上の鍵であると考えています。

2025年度から、グループ各拠点で社員とのフラット

な意見交換をする「タウンホールミーティング」を実施しました。加えて各建築作業所や販売センター、流通仲介店舗、シニア拠点など、各現場への激励訪問も定期的に行っています。

現場に足を運ぶことで、トップとしての思いを直接的に伝えるだけでなく、社員の生の声に直接耳を傾ける機会を大事にしたいと思っています。

ガバナンス面では、取締役会の実効性向上への取り組みを継続していきます。また、「長谷工リフォーム」への公正取引委員会の立ち入りをきっかけに、グループ全体のガバナンスについても見直しを図っていきます。2026年度には社外取締役と社外監査役に新たな役員を迎えますので、より一層透明性の高い意思決定と説明責任を徹底し、リスクマネジメントを実効性ある形で運用していきます。

「長谷工リフォーム」は、現在独占禁止法違反の疑いにより公正取引委員会の立ち入り検査を受けております。ステークホルダーの皆様にご心配をおかけしましたことを深くお詫び申し上げます。今後は、グループ全体のコンプライアンス遵守意識の醸成及びガバナンス強化について実効性のある取り組みを進めてまいります。

さらに、役員報酬決定の評価指標に、ESGなどの非財

務指標や資本効率に関する指標を導入し、中長期の業績連動報酬である株式報酬の算定に反映することとしました。役員幹部が先頭に立ち、ESGを意識した経営にあたります。

6. 終わりに

長谷工グループは、2027年2月に創業90周年を迎えます。私は、9代目の社長にあたります。

こういったグループの節目にあたり、創業者、歴代の経営者、会社の辿ってきた歴史を改めて振り返ると、私たちはいつの時代も、社会のニーズに応えながら、「住まい」と「暮らし」を提供し続けてきました。

現代は、時代の変化のスピードが速く、現状維持は相対的退歩だと言われます。「都市と人間の最適な生活環境を創造し、社会に貢献する。」の企業理念を胸に、筋肉質で持続力のある組織で、企業価値向上を追い求めていきます。

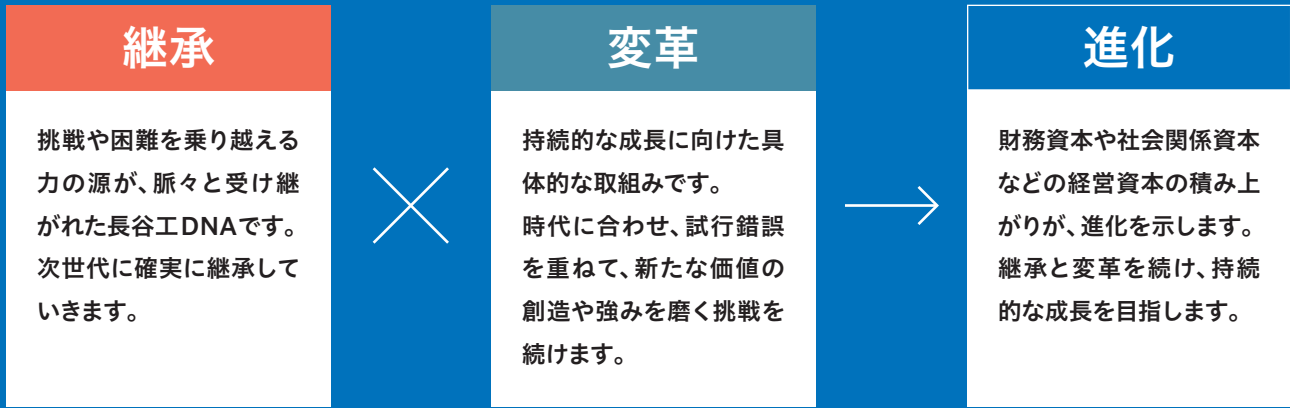
今後とも変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。



進化

取組み施策

「進化」から名づけた中期経営計画「HASEKO Evolution Plan」では、これまで培ってきた強みを「継承」しながら「変革」を遂げることで、企業価値のさらなる向上を目指します。ここでは「進化」に向けた具体的な取組みや実績と、社員の真摯な思いをご紹介します。



TOPICS

- 進化1

目標達成力
財務資本

利益成長と資本効率の向上
2025年4月～
中期経営計画「HASEKO Evolution Plan」スタート

P10 >
- 進化2

工夫力
ものづくり資本

生産性の向上とサプライチェーンの強化
2025年10月～
持続的な生産体制の確立に向けて自社PCa工場本格稼働

P11 >
- 進化3

行動力
人的資本

イノベーション文化の醸成
2025年7月～
社内アイデア応募プログラム「SPARK Project」スタート

P12 >
- 進化4

行動力
社会関係資本

DXによる新しい体験の開拓
2025年4月～
最先端技術体験「長谷工デジタルテクノロジーラボ」オープン

P13 >
- 進化5

団結力
社会関係資本

新ブランドメッセージと情報発信の拡充
2025年4月～
新ブランドメッセージ「思いを、はせる。」スタート

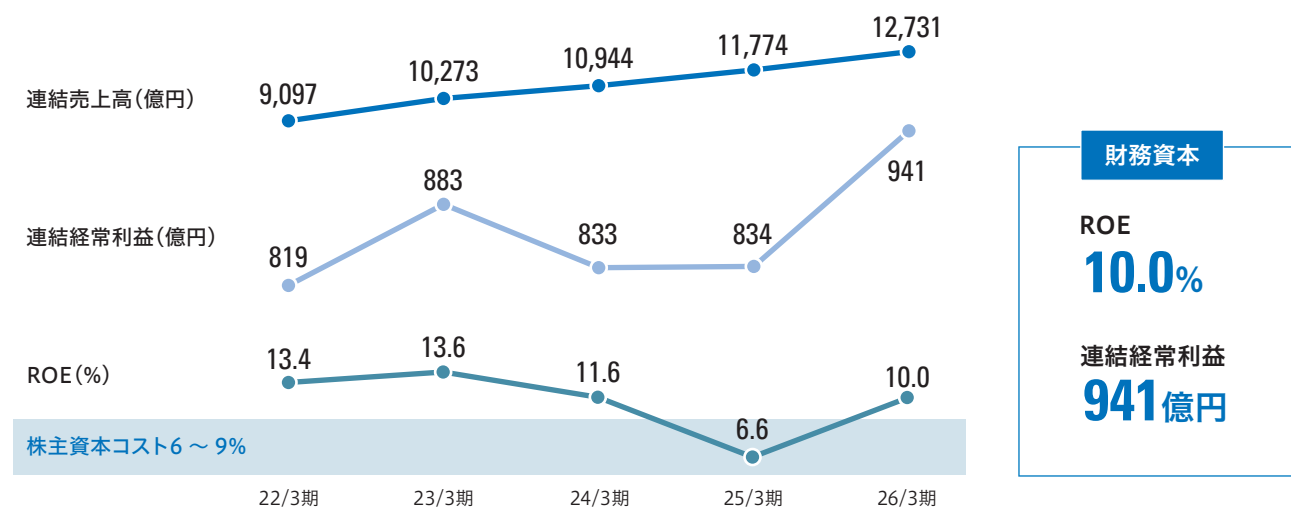
P14 >

進化1

利益成長と資本効率の向上

2025年4月～中期経営計画「HASEKO Evolution Plan」スタート

中期経営計画の初年度となる2025年度は、各戦略の遂行に取組み、利益と資本効率がともに向上しました。地政学リスクなど事業環境の変化には引き続き注視が必要ですが、2026年度も良好な受注環境を背景に、工事利益率の改善を見込んでいます。また、ROE向上に向けて自己株式を取得するなど、資本効率を意識した経営を推進しています。



利益改善と資本効率向上のポイント

中期経営計画では、5つの事業戦略の遂行に着手し、主要3事業(建設関連、不動産関連、管理運営)はいずれも堅調に成長しました。中核の建設関連事業では、過去最高の受注高を達成するとともに、工事利益率が回復し、利益の成長をけん引しました。また、資本効率の向上及び株主還元の拡充を図るため、自己株式200億円の取得と、増配を実施しました。利益成長を伴いながら、期末ROEは10.0%へ改善しました。

今後の課題

環境の変化に適応した事業推進を通じて、利益成長と資本効率の向上に引き続き取り組みます。また、資本コストを意識した事業投資に加え、中長期の事業成長に向けた投資と株主還元のバランスを意識した資金配分により、2031年3月期のROE目標水準13%程度の達成を目指します。

「目標達成力」のDNA

当社の営業において大切なのは、「行動すること」と「仕事を創出すること」だと感じています。そうした先輩の姿に学びながら、私自身も常に考えながら動き、迅速に意思決定することを心がけてきました。厳しい環境下でも自ら工夫し、スピード感を持って取り組むことで成果につなげています。

また、当社には主体的に案件を創出し、会社の利益に貢献している社員が多くいます。私自身も、「どうすれば新たな仕事を生み出せるか」を常に問い続けながら、日々の業務に取り組んでいます。

長谷工
コーポレーション
営業部門
第二事業部



進化 2 生産性の向上とサプライチェーンの強化

2025年10月～持続的な生産体制の確立に向けて自社PCa工場本格稼働

『かすみがうらPCaセンター』の本格稼働は、持続的な生産体制の構築において重要な意味を持ちます。自社工場によるプレキャストコンクリート(PCa)部材の安定供給により、工業化工法の推進とサプライチェーンの強化を支えます。施工現場の省人化・省力化を実現し、今後も、高品質な住戸の安定供給と施工効率の向上に寄与していきます。



ものづくり資本

生産性向上データ
内床PCa部材供給比率
約**60%**

生産性の向上とサプライチェーンの強化のポイント

生産性向上と品質安定化に向け、PCa化やユニット化などの工業化工法を推進しています。自社工場内で内床PCa生産を開始することにより、安定供給とコストを踏まえた調達の最適化を図るとともに、サプライチェーンを強化しました。

長谷工だからできるBIMデータと連携した生産により、自動化や部材開発などを進め、さらに、特徴である設計施工の強みを活かし、生産性向上につながる設計提案にも取り組んでいきます。

「工夫力」のDNA

自社PCa工場の立上げは、前例のない挑戦の連続でした。

現場で働く仲間の負担を軽減し、お客様に確かな品質を届けたいという思いを原動力に、工夫を重ねて本格稼働の実現に至りました。

稼働前は、企画から施工支援、システム整備、稼働準備に至るまで、部門を越えたメンバーが一丸となって現場と向き合い、試行錯誤を重ねながら、一つひとつ課題を乗り越えてきました。

今後も、この思いを大切にしながら工夫を積み重ね、安定稼働の維持と、さらなる効率化やDX活用による品質管理の高度化に挑み続けていきます。

長谷工
インダストリーズ
生産計画室



進化 3 イノベーション文化の醸成

2025年7月～社内アイデア応募プログラム「SPARK Project」スタート

組織の内側から変化の兆しを引き出し、優れた提案には実証の場を提供するとともに、可能性のあるアイデアは段階的に検証・発展へと進め、事業化につなげていきます。毎年開催を重ねることで、挑戦を後押しする風土を育み、継続的なイノベーション文化の醸成と定着を目指します。



人的資本

応募総数
331件
採用アイデア数
6件

イノベーション文化の醸成のポイント

中期経営計画「HASEKO Evolution Plan」における「新規事業創出に向けた土壌づくり」の取組みとして、新規事業・新商品アイデアの公募プログラム「SPARK Project」を開始しました。

現場の課題など多様な視点を起点に、新規事業に挑戦できる環境を整え、失敗を恐れず挑戦するイノベーション文化の醸成を目指しています。さらに、このプログラムを通じて、収益源の多角化や本業の強化につながる土台づくりも企図しています。

「行動力」のDNA

「SPARK Project」運営事務局では、新制度を立ち上げるだけでなく、より多くの社員の参加を促すため、前例や慣習にとらわれない新たな施策に積極的に挑戦しました。応募への心理的ハードルを下げるための外部講師によるセミナーや、プレゼン審査会の様子を社内ポータルで動画配信するなど、オープンかつタイムリーな情報発信を推進。その結果多くの社員の挑戦意欲を喚起し、300件を超える応募が集まり、大きな反響と手応えを得ることができました。

長谷エアナシス
価値創生部門
事業企画推進部



今後の課題

生産工程のボトルネック解消や人員配置の見直し、データ活用基盤の整備を通じて、継続的な生産性向上を推進します。

今後も、PCa化部材の拡大や、ユニット化の推進、及び安定調達先の確保などにより、持続的な生産体制の構築に引き続き取り組んでいきます。

今後の課題

初年度は想定を超える応募があり、社員の高い挑戦意欲が感じられました。今後は、この熱量を維持しながら、組織文化として定着させていくことが重要です。また、社員の挑戦意欲を継続的に引き出すためには全社的な支援体制の充実と、選出されたアイデアを事業化につなげるプロセスの確立が課題と考えています。

進化 4

DXによる新しい体験の開拓

2025年4月～最先端技術体験「長谷工デジタルテクノロジーラボ」オープン

マンションの未来体験スペース「長谷工デジタルテクノロジーラボ」をオープンしました。今後、この施設において長谷工版BIMをベースとした最先端のデジタル技術を活用し、リアルとバーチャルを融合した新たなマンション販売・商品展示・設計・生産手法を創造・発信していきます。



超高解像度LED画面

計画中の建物のBIMモデルを等身大で表示し、実際にその場にいるかのような高い没入感を提供



AR/MR技術

モデルルームのリアルな空間に、AR/MR技術によるバーチャル映像を重ね、設備の情報や間取りの変更などを視覚的に提案



バーチャルリアリティ

最新型ヘッドマウントディスプレイを通じて仮想住宅をリアルに体感。モデルルームの立地や広さ、部屋タイプなどの空間的な制約を超え、多彩な提案を実現

今後の課題

2020年から本格運用してきた長谷工版BIMにより蓄積された膨大な3Dデータを、設計・施工に加え、販売や維持管理まで幅広く活用し、マンション事業におけるさらなる価値創造を目指すとともに、グループの収益につなげていくことが今後の課題です。

「行動力」のDNA

タイトなスケジュールの中、実物に迫る高精細なバーチャル顧客体験の実現と、その体験シーケンスを最大限に活かす建築デザインを同時に進める必要がありました。

そこで「行動力」を発揮し、多岐にわたる関係会社をスピーディに集約。人の心を動かす体験の実現には、最先端技術に加え、それを効果的に伝えるソフトやデザインが不可欠であるため、ラボの各ゾーンに最適なエキスパートをアサインしました。その結果、同時並行で進行しながら細部にまでこだわって、プロジェクトをまとめ上げることができました。

長谷工
コーポレーション
エンジニアリング
事業部
DX推進室
技術推進部門
デジタルテクノロジー・
ラボ(兼務)



進化 5

新ブランドメッセージと情報発信の拡充

2025年4月～新ブランドメッセージ「思いを、はせる。」スタート

「人の暮らしや笑顔、幸せに、長谷工グループの仕事がどれだけ関係しているのか」を、お客様、社会、社員に伝えていきます。また、投資家をはじめとしたステークホルダーに向けた企業情報の発信も拡充しています。



新ブランドメッセージを創出した意図・ポイント

ブランドメッセージ「思いを、はせる。」は、新中期経営計画の始動にあわせ、リブランディングの中核として策定しました。当社の事業内容や価値が十分に伝わっていないという課題を踏まえ、社員一人ひとりの仕事に向き合う姿勢や、お客様の暮らし・未来に寄り添う思いを言語化したものです。これまで培ってきたDNAを継承しながら、進化を続ける当社の方向性を端的に表現しています。

今後の課題

今後の課題は、ブランドメッセージを一過性の発信にとどめず、社内外へ着実に浸透させることです。社員一人ひとりの行動や価値提供に結びつけることで、実効性を高めるとともに、多様なコミュニケーションを通じて、当社の姿勢や価値を継続的かつ具体的に伝えていく必要があると考えています。

「団結力」のDNA

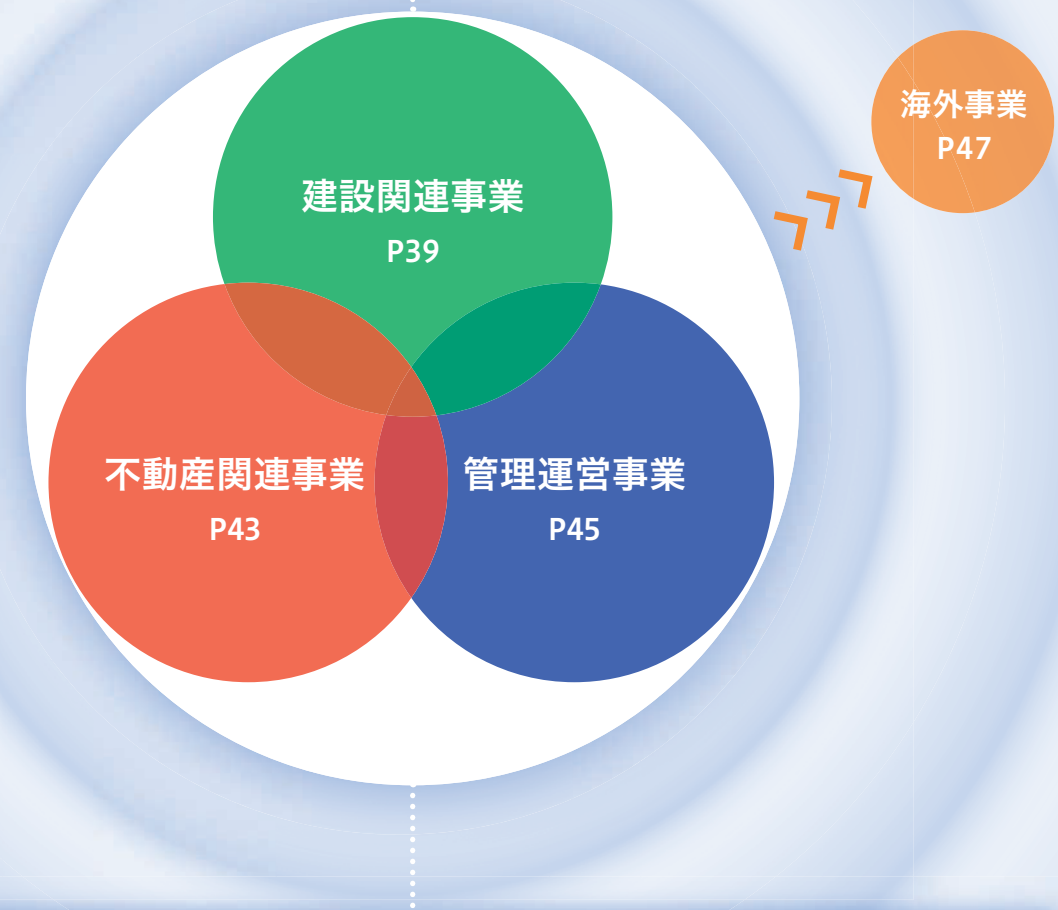
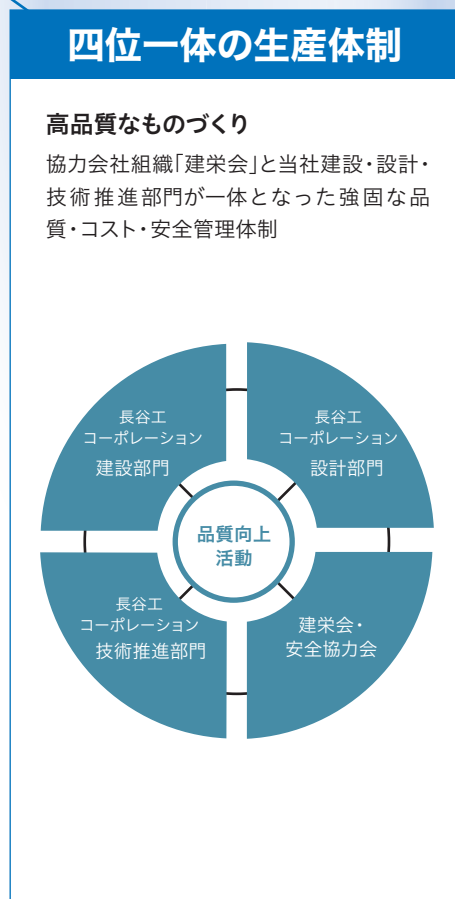
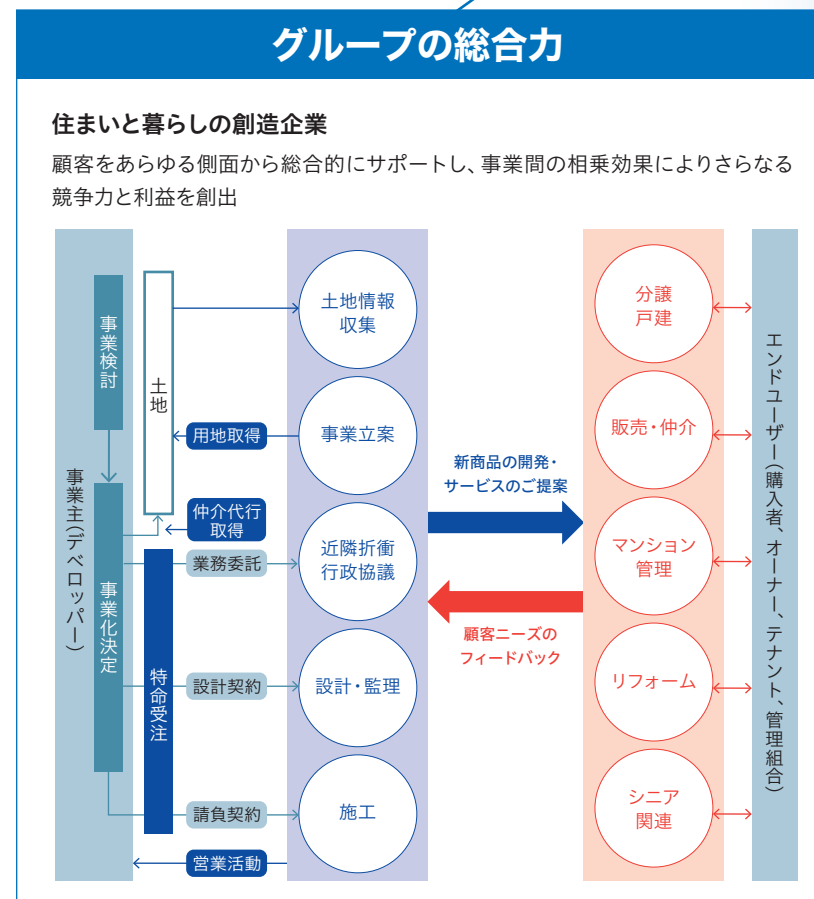
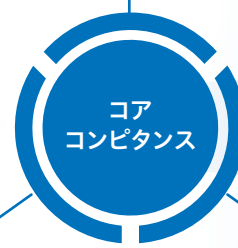
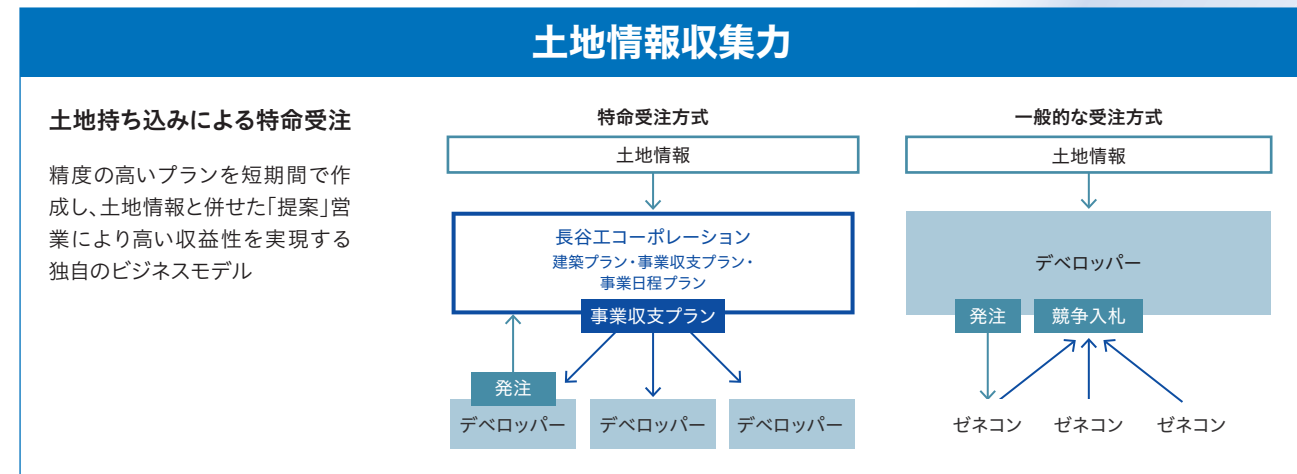
ブランドメッセージ「思いを、はせる。」の検討にあたり実施した社内ワークショップで、「人のつながり」や「団結力」、「仕事への情熱」こそが当社のDNAであると再認識しました。社内外の良好な関係性を大切にするこの価値を言語化できたからこそ、社員一人ひとりに自分事として捉えてもらうとともに、一人でも多くの方に「長谷工で良かった」と感じていただけるよう、日々の業務やコミュニケーションの中で実感できる施策に今後も取り組んでいきます。

長谷工
コーポレーション
経営管理部門
コーポレート
コミュニケーション部



強み

圧倒的な土地情報収集力と、分譲マンションを中心に川上から川下までを担う一貫体制により、高い競争力を確保しています。四位一体の生産体制とグループの総合力を活かし、高品質なものづくりに加え、周辺領域への展開も着実に広がっています。



勝ち筋(ビジネスモデル)

当社はあらゆる世代の多様なニーズにお応えし、高い付加価値を提供し続けるための強固なバリューチェーンを築いており、人口減少し、成熟期に入っている日本においても持続的な成長と進化を目指しています。



人の一生に寄り添う

多様な収益機会の創出

多くのお客様にとって、当社との最初の接点は新築マンションのご購入です。当社との関係はそこから始まり、日々の建物管理やインテリアリフォーム、大規模修繕といった暮らしのあらゆる場面において、お客様に寄り添い続けています。さらに、お住み替えやシニア施設へのご入居といったライフステージの変化に即した様々なサービスの展開、賃貸マンションや戸建といった多様な住まいの選択肢もご用意し、幅広いニーズにお応えしています。

3世代にわたり

信頼をつないでいく

子ども時代を長谷工のマンションで過ごした方が、成人後にご自身の家庭を築く際、再び長谷工のマンションを選ばれるケースが増えています。また、お住み替え、築年数を重ねた建物の建て替え・再開発を経て住まう人々が世代を超えて入れ替わる中でも、私たちは常にその暮らしに寄り添い続けてきました。安心・安全・快適な住まいと暮らしを通して当社への信頼が生まれ、それが親世代から子、そして孫世代へと3世代にわたり連鎖と引き継がれていく未来を描いています。

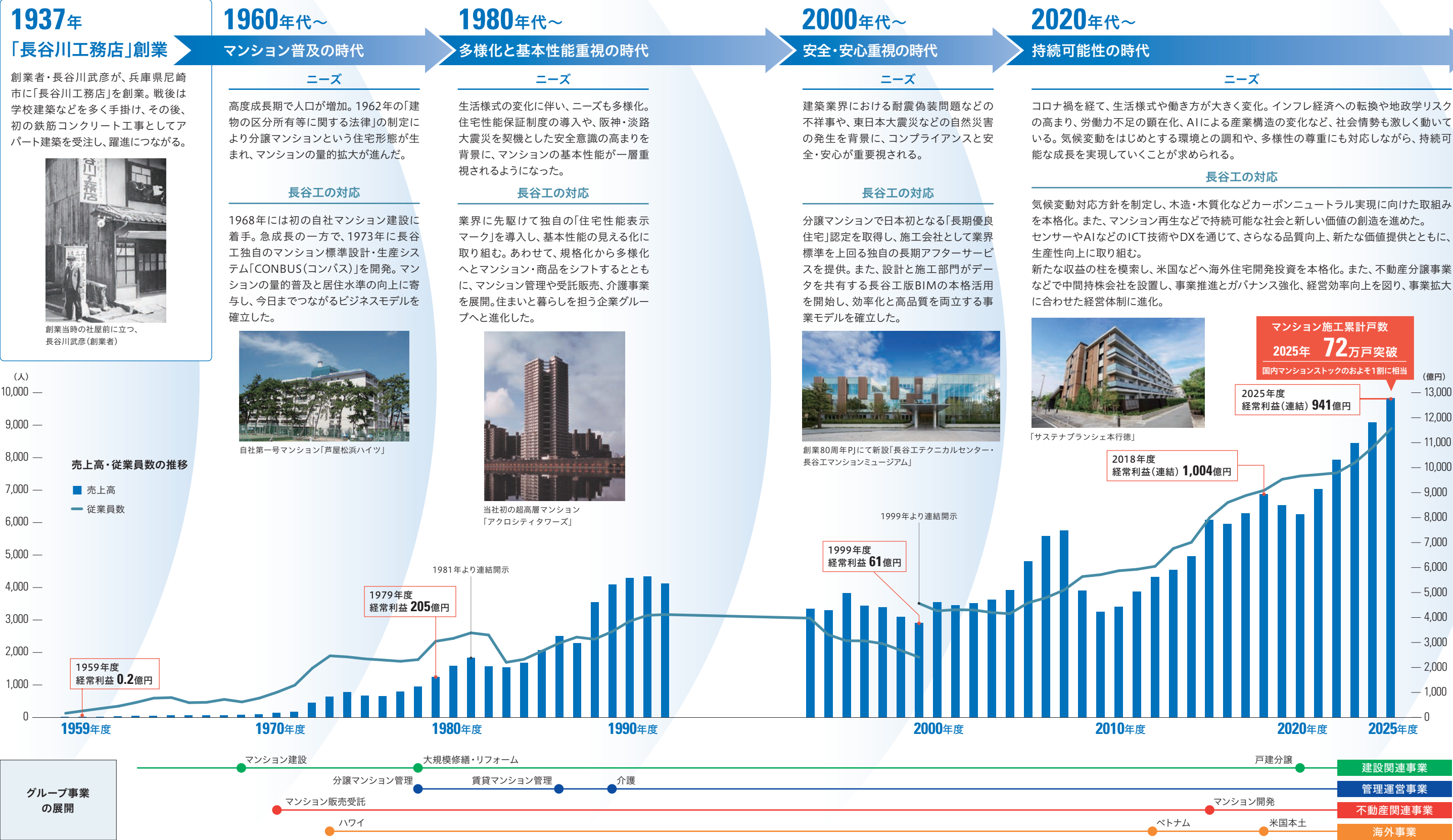
選ばれ続ける存在へ

高い付加価値の提供、企業価値の向上へ

当社は累計約72万戸のマンション施工実績、64万戸の管理戸数(分譲・賃貸・宅宅管理代行)、そして12万戸超に展開する「長谷工プレミアムアフターサービス」など、圧倒的な実績を誇ります。それらに裏打ちされた建物や設備の経年変化に関する豊富なデータ、実際に住まれたお客様の声を長年にわたり蓄積し、グループ全体で快適性・施工精度の向上、サービス改善に取り組むPDCAサイクルを徹底することで強固なバリューチェーンを確立しています。建物を「つくって終わり」ではなく、より高い付加価値を提供し続けることで、選ばれ続ける存在となり、持続的な成長と進化を目指していきます。

価値創造の歴史

長谷工グループの歴史は、自社第一号マンション建設への着手以来、常に社会環境の変化の一步先を見据え、日本の都市における住宅基盤を構築してきた歩みです。今後も、時代ごとの社会課題や生活スタイルの変化を機会と捉え、住まいと暮らし全体を一貫して担うビジネスモデルをさらに進化させていきます。



積み上げた資本と実績

当社では、6つの資本の拡充、効率性の両面を追求していくことで、コアコンピタンスをさらに強化し、建設関連事業、不動産関連事業、管理運営事業の3つの輪が重なりあった先に新たな事業や収益源の確保、持続的成長、企業価値向上を目指していきます。

事業を通じた
社会課題の解決

ありたい姿

環境に配慮した、安全で安心な「住まい」と
豊かで快適な「暮らし」を国内外に提供し続ける。

持続的な
成長と進化

人的資本

強み

育休取得率や女性管理職比率の向上など、多様な人材が力を発揮できる環境づくりが進んでいます。専門人材の蓄積も進み、組織基盤は着実に厚みを増しています。

実績

従業員数	8,875人
資格取得者数	6,786人
一級建築士	832人
1級建築施工管理技士	1,417人
宅地建物取引士	3,473人
管理業務主任者	1,064人
PET検診受診率	81.5%
受診2,144人／対象2,630人	
対象年齢 45歳及び50～64歳	
全額会社負担で実施	

多様性

新卒採用における女性比率	33.0%
女性管理職比率	11.5%
外国人人材活用の推進	
育児休業取得率(男性)	76.8%

ホワイト500認定取得

くるみん認定取得

教育プラン

(ビジネスカレッジ／自己学習支援、DXアカデミー、イノベティブ人材育成、グローバル人材教育)

※各数値は2025年度、2026年3月末時点のものです(PET検診受診率のみ2024年度)。

人的資本充実のポイント

これまで拡充してきた専門人材と、働きやすい環境を土台に、多様な人材の活躍の場を広げ、各事業の現場力や変化への対応力をより高めています。

ものづくり資本

強み

国内主要拠点やグループ会社の拡充に加え、研究・技術・製造機能の整備が進み、設計から施工、供給までを支える基盤が着実に広がっています。

実績

国内主要拠点	48カ所
グループ会社数	101社
長谷工テクニカルセンター(東京都多摩市)	
長谷工マンションミュージアム(東京都多摩市)	
プレゼンテーションスペースLIPS(東京都江東区及び大阪市中央区)	
長谷工デジタルテクノロジーラボ(東京都江東区)	
HASEKO MIRAI BASEMENT(大阪市中央区)	
プレキャストコンクリート工場(茨城県かすみがうら市)	
竹チップ製造工場(予定)(千葉県成田市)	
木材製造工場(岐阜県美濃加茂市)	
木材集成材製造・プレカット工場(岐阜県養老郡)	
パネル・木製サッシ製造工場(岐阜県養老郡)	
HSウッド・下地材製造工場(予定)(奈良県五條市)	

ものづくり資本充実のポイント

研究開発拠点や製造拠点の機能強化を進めるとともに、各拠点の強みを活かした連携を深め、安定供給と品質向上を支える体制の充実を図っていきます。

社会関係資本

強み

協力的社との強固な連携基盤に加え、アフターサービスや会員基盤を通じて顧客との接点を着実に広げており、住まいに関わる継続的な信頼関係が厚みを増しています。

実績

協力的会社組織「建栄会」	約300社
住まいと暮らしに関する快適性・施工精度向上のためのグループ全体でのPDCAサイクル	
長谷工プレミアムアフターサービス※	12.2万戸
アウル24センター 警報受信(対応)件数	50,382件
ブランシエラクラブ会員数	約49.5万人
災害に強いマンション	

防災3点セット	
スマート・ウォーター・タンクの採用	
マンション再生による新しい価値創造(建て替え、再開発、大規模修繕)	

※長谷工プレミアムアフターサービスの累計採用数は今回から算出基準を見直しています。

社会関係資本充実のポイント

これまで築いてきた協力的会社ネットワークと顧客接点を土台に、アフターサービスや会員基盤の活用を深めることで、見守りや防災など暮らしを支える機能の充実につなげていきます。

知的資本

強み

技術開発の積み重ねにより、特許や意匠などの知的財産の蓄積が進み、設計・施工やサービスに活かされる技術基盤が着実に強化されています。

実績

研究開発投資	39億円
保有知財件数	345件
特許	248件
意匠	94件
実用新案	3件
長谷工プレミアムアフターサービス	

知的資本充実のポイント

これまで蓄積してきた知的財産を土台に、技術開発と現場での活用の連動を高め、設計・施工からサービスまで一貫した価値提供の質を高めています。

自然資本

強み

木造化の推進をはじめ、設計・施工の各段階で環境負荷低減を意識した取組みが定着し、環境に配慮したものづくりが進められています。

実績

木造建築件数	331棟
(うち、戸建以外17棟)	
ABINC認証取得件数	9件
ZEHマンション	71件
ZEH戸建	69棟

自然資本充実のポイント

これまで進めてきた木造化や環境配慮技術を土台に、各事業での活用を広げながら、設計・施工段階から環境負荷低減を意識した取組みを重ねています。

財務資本

強み

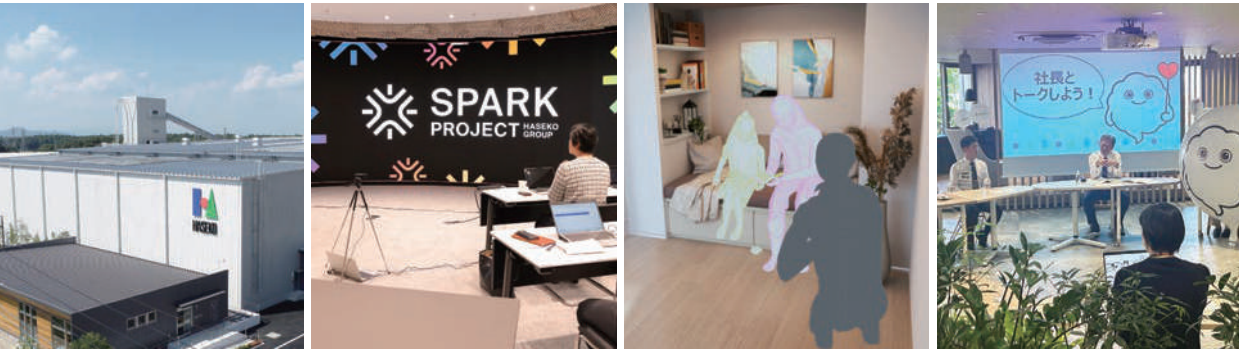
利益成長とともに自己資本の積み上がりが見られるなど、財務基盤の安定性と成長性が着実に高まっています。

実績

総資産	14,177億円
経常利益	941億円
自己資本	5,627億円
親会社株主に帰属する当期純利益	548億円
有利子負債	4,250億円
ROE	10%
配当性向	46.4%

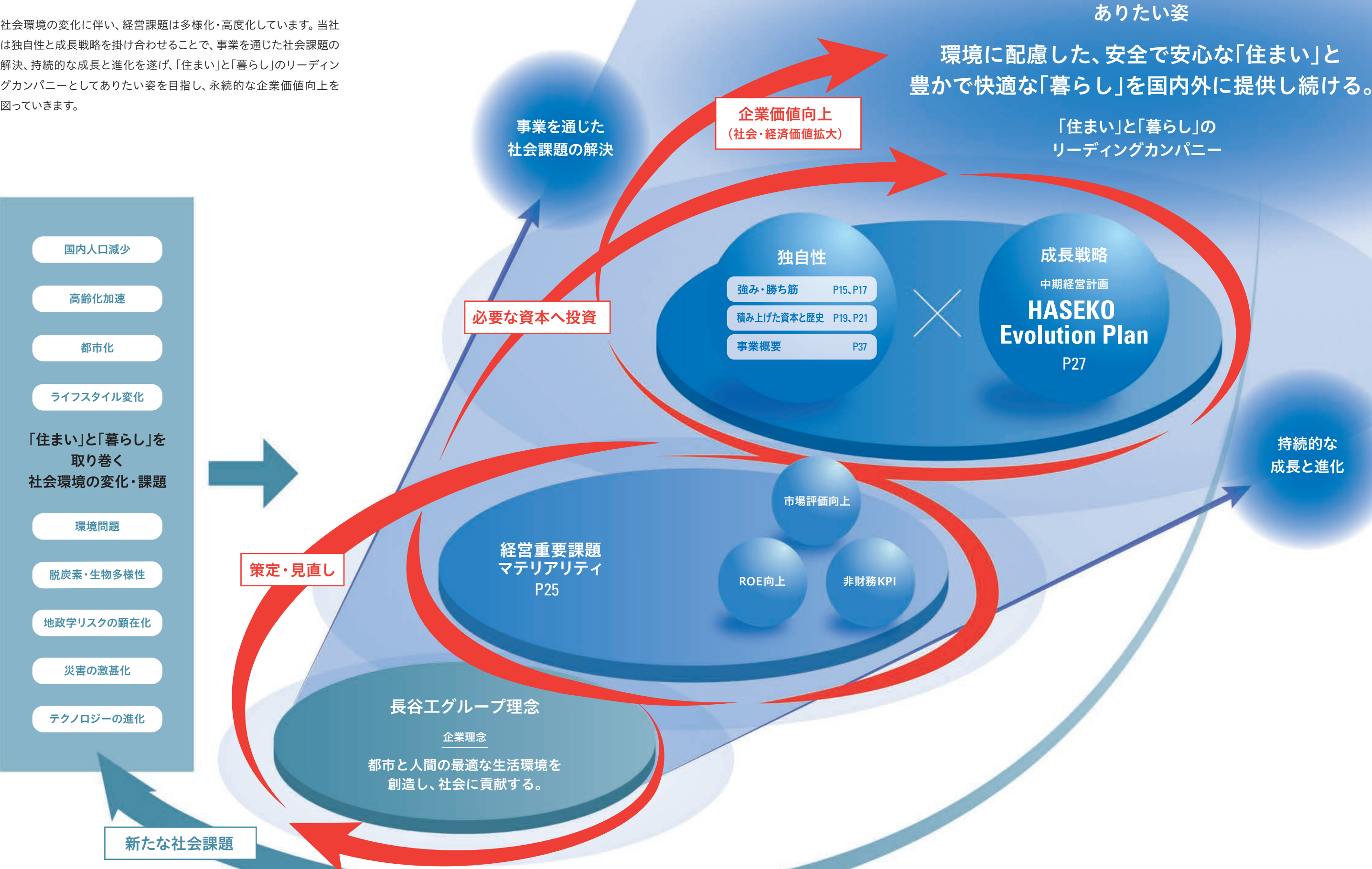
財務資本充実のポイント

収益力の向上を背景に、成長投資と財務の健全性のバランスを意識した資本配分を進め、資本効率のさらなる向上につなげていきます。



価値創造プロセス

社会環境の変化に伴い、経営課題は多様化・高度化しています。当社は独自性と成長戦略を掛け合わせることで、事業を通じた社会課題の解決、持続的な成長と進化を遂げ、「住まい」と「暮らし」のリーディングカンパニーとしてありたい姿を目指し、永続的な企業価値向上を図っていきます。



マテリアリティ

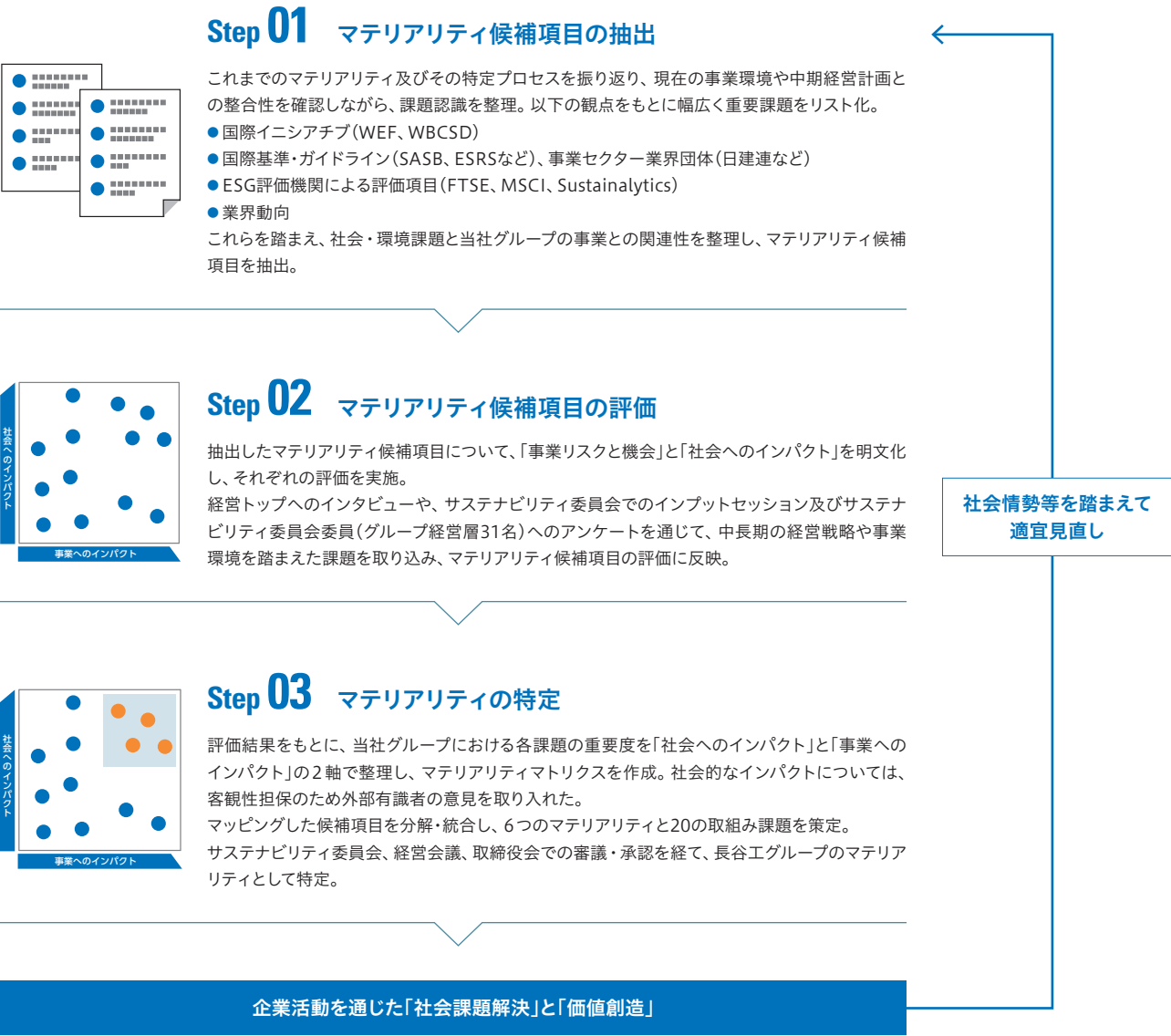
気候変動や人権問題など多くの社会課題が存在する中、これらの課題解決に向けた積極的な関与が求められています。長谷工グループでは、事業の持続的成長と社会的価値の創造を両立させるため、事業軸と社会軸の両軸から優先的に取り組むべき課題を検討し、マテリアリティとして特定しています。

なお、マテリアリティの内容は、経営方針・社会情勢との整合性の観点から適宜見直しを行っています。

2018年に初めて特定した後、2020年4月と2023年5月に見直しを行い、2026年7月に改めて見直しを行いました。

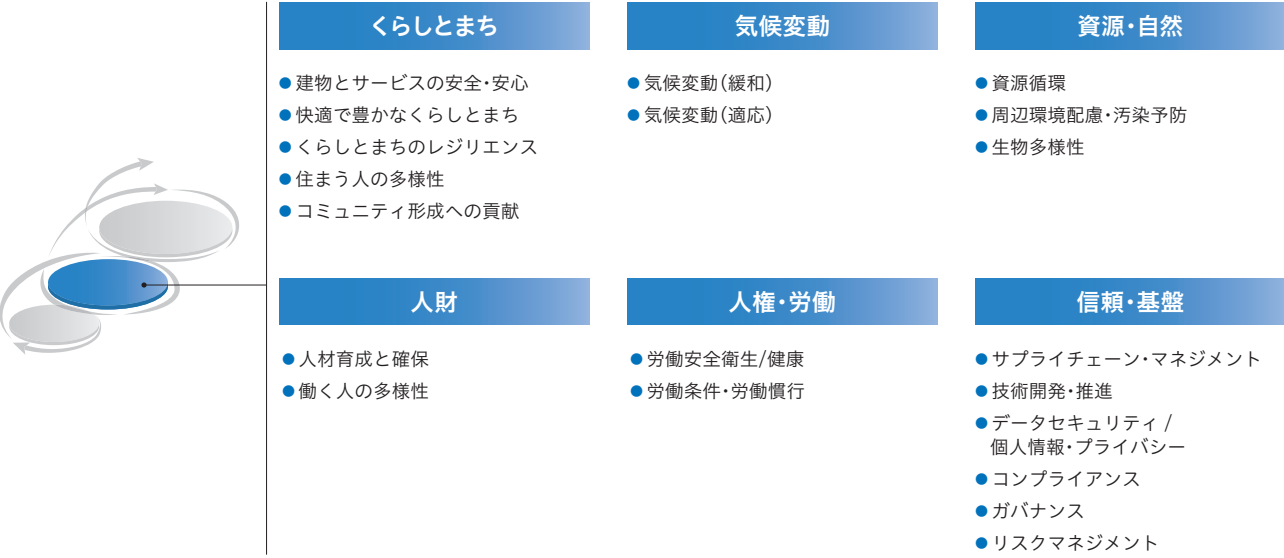
マテリアリティ特定プロセス

2025年4月に中期経営計画「HASEKO Evolution Plan」がスタートし、社会環境の変化や事業戦略との連動性をより高めるため、マテリアリティを再特定しました。従来のマテリアリティを踏まえつつ、国際的なガイドラインや外部評価、ステークホルダーの視点を取り入れながら、当社グループにとっての重要課題を体系的に再整理し、「リスクへの対応」に加え、「機会の創出」をより意識したものへと刷新しました。



6つのマテリアリティと20の取組み課題(2026年7月見直し)

マテリアリティに取り組むことで、事業活動を通じた社会課題の解決と事業成長の両立を図り、さらなる価値創造につなげていきます。



具体的な施策と目標

具体的な施策及び目標については、中期経営計画「HASEKO Evolution Plan」で定めた内容に基づき推進しています。今後の事業環境や進捗状況を踏まえながら、必要に応じて見直しを検討していきます。

市場評価向上への取組み 安定的な成長と株主還元への期待	
成長戦略投資	・R&D、DX、人的資本への投資 ・事業領域拡大、新領域開拓、M&A
安定的な株主還元の実施	・年間配当金の引き上げ、累進配当 ・総還元性向の水準引き上げ
サステナビリティへの取組みの深化	・CO ₂ 排出量削減目標の達成 ・非財務KPIの継続的見直し
ステークホルダーとのコミュニケーション強化	・情報開示の充実化 ・株主との建設的な対話の促進
ROE向上への取組み 10%を上回る水準を維持し、31/3期までに13%程度を目指す	
収益力の向上	・工事利益率の向上 ・海外事業における収益確保 ・DXによる生産性向上と新たな収益源発掘
資本効率の向上	・不動産事業における回転率の向上 ・負債と資本の適切なコントロール ・状況に応じた自己株式の取得

主な非財務KPI		
マテリアリティ	取組み項目・KPI	目標数値
気候変動対応	・温室効果ガス(CO ₂)排出量削減 ・Scope1+Scope2 (2020年度比) ・Scope2 (t-CO ₂) ・Scope3 (2020年度比)	2030年度 ▲42% 2026年度 0 2030年度 ▲13%
	再生可能エネルギー電力の導入 (グループ会社・オフィス等含む)	2026年度 100%
	H-BAコンクリートの採用件数	2030年度 50%以上
	ZEH-M対応・グループ開発物件 ・グループ施工物件	毎年度 100% 2030年度 100%
人的資本	女性管理職比率	2030年度 12%以上
	DX推進人材比率	2030年度 20%以上
	4週8閉所実施率	2027年度 100%
	特定保健指導対象者比率	2030年度 15%以下
人権の尊重	人権デュー・ディリジェンスの実施	毎年度実施
サプライチェーン・マネジメント	サステナブル調達アンケート回答率 (建設関連協力会社組織)	毎年度 100%
	外国人労働者とのエンゲージメント 実施率(対象協力会社数ベース)	毎年度 100%

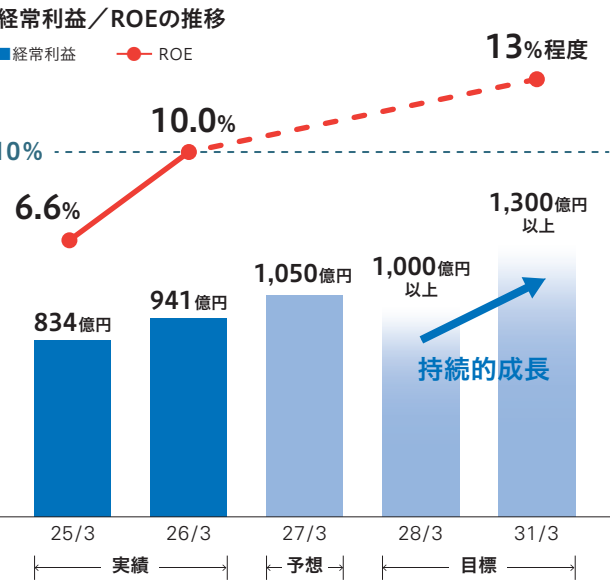
中期経営計画「HASEKO Evolution Plan」

事業環境の変化が続く中、中期経営計画のもとで各事業の基盤強化と収益力の回復に向けた施策を進めてきました。さらに、技術開発やDXなど、成長に向けた取組みが始動しています。今後はこれらを着実に成果へと結びつけ、持続的な成長につなげていきます。

計画骨子

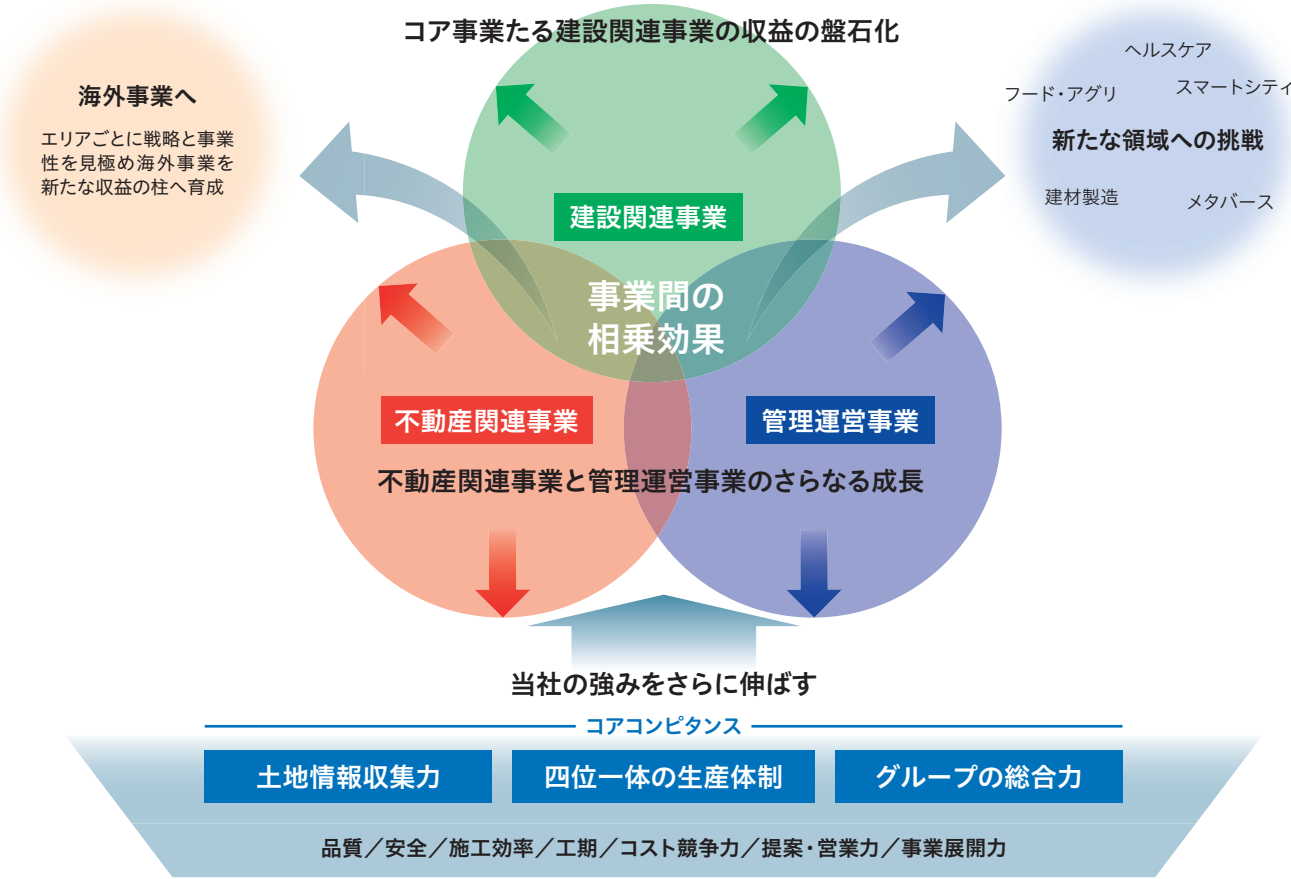
「HASEKO Evolution Plan」 2026年3月期～2031年3月期（6か年）	
基本方針	
「住まい」と「暮らし」のリーディングカンパニーとして、 持続的な成長と企業価値向上を実現する。	
事業戦略	経営基盤強化
1 建設関連事業の更なる伸長と深化	1 財務戦略
2 不動産関連事業の拡充と質的向上	2 技術開発の強化
3 管理運営事業の成長	3 DXの加速
4 海外事業の収益化	4 サステナビリティへの取組みの深化
5 新たな領域への挑戦	5 コーポレート機能の強化

連結経常利益	28/3期目標 1,000億円 以上	投資計画	4,000億円程度
	31/3期目標 1,300億円 以上	資本構成	D/Eレシオ 1.0倍 以下を意識
安定的に 1,000億円 以上を計上できる 収益基盤の確立		6期合計の総還元性向 50%程度	
ROE	10%を 上回る水準を維持し、	株主還元	累進配当 の実施
	31/3期までに 13%程度 を目指す	機動的な自己株式の取得	



計画数値の進捗について

初年度の2026年3月期は、売上高が1兆2,731億円と過去最高を更新し、経常利益も941億円と計画を上回るなど、順調な立ち上がりとなりました。建設関連事業における工事量の積み上がりや利益率の向上によって収益力が回復し、ROEも10.0%まで改善しました。2028年3月期の目標である経常利益1,000億円以上の達成も、1年前倒しの達成を見込んでいます。計画達成に向けて、今後は工事利益率のさらなる改善や供給体制の強化などを通じて、収益基盤の強化と資本効率の向上を図っていきます。



事業戦略の進捗について

1)建設関連事業のさらなる伸長と進化

工事利益率の早期回復と施工体制の維持・強化を推進するとともに、PCa工法の拡大や自社PCa工場の稼働、BIM・DX活用、木質化の推進、データセンター建設など多様な建築分野への展開を進めました。その結果、受注高は過去最高を更新し、売上・営業利益ともに拡大しました。一方で、施工人員の確保や現場の生産性向上には課題が残っており、さらなる体制強化に取り組んでいきます。



かすみがうらPCaセンター

2)不動産関連事業の拡充と質的向上

資本効率向上に向け、保有不動産の運用効率を高め、収益規模の拡大を実現しました。リノベーションや仲介など回転の速い事業の強化に加え、ポートフォリオの見直しや、多様なニーズに応える開発、地方事業の選択と集中、DXの活用などに取り組み、成長に向けた基盤を強化しました。一方で、保有資産の回転率や案件の選別には、なお改善の余地があり、引き続き効率化を進めていきます。



ブランシエスタ新丸子

中期経営計画「HASEKO Evolution Plan」

3) 管理運営事業の成長

ストックの増加と採算管理の徹底、デジタル活用による効率化に取り組み、売上高は堅調に拡大し、営業利益も大きく増加しました。ストックの積み上げも進み、外部管理者方式の普及や付加価値サービスの提供を通じて、運営面の強化につなげています。一方で、人手不足やコスト上昇への対応にはなお工夫の余地があり、さらなる効率化と生産性向上に取り組んでいきます。

4) 海外事業の収益化

米国本土では開発中案件を進捗させるとともに新たに集合住宅の開発会社に出資し、ベトナムでは建設事業を中心としたマンション関連事業を進めています。ハワイでは住宅販売や用地売却、英国では現地法人設立、豪州では共同事業参画などを通じ、事業基盤の拡充を進めました。一方で、本格的な収益化や体制構築にはなお課題があり、投資回収の確実性向上と事業管理の強化に取り組んでいきます。



豪州・メルボルンにおける賃貸住宅開発事業

5) 新たな領域への挑戦

自社PCa工場を稼働し、生産機能と商材の拡充を推進しました。また、社内提案制度による新規事業創出に加え、ベンチャー企業との連携を通じた生活支援や空き家活用、リユースなどに取り組み、基盤の整備は着実に進みました。一方で、出資先との連携や新たな事業の収益化には課題があり、今後、検証や実装を進めていきます。

経営基盤の強化の進捗について

1) 財務戦略

国内及び海外不動産を中心に、成長戦略投資を実施しました。投資の効率性を意識し資産回転率の向上を図った効果もあり、不動産・海外投資残高は前期末と同水準に関

わらず、連結不動産売上高は前期比10%以上の増加を実現しています。あわせて、増配や自己株式取得など、株主還元も継続しています。今後はさらなる収益力の向上と資本効率の改善に取り組んでいきます。

2) 技術開発の強化

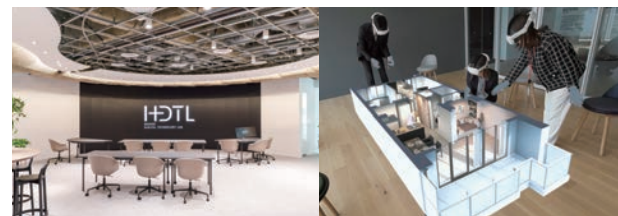
国産材を活用したHSウッド工場の建設に着手して木質化を推進したほか、自社PCa工場の稼働、AIを活用した外壁タイル検査の機能向上、大規模修繕周期の延伸に向けた取り組みなど、将来に向けた準備と実際の案件での活用の両面で技術開発が進みました。今後は、2028年のHSウッド工場の本格稼働や自社PCa工場の増産体制へ向けた整備を進めるとともに、生産性や品質の向上、脱炭素への対応にもつながら技術開発をさらに進めていきます。



長谷工テクニカルセンター

3) DXの加速

DXによる新しい体験創出に向けて、2025年4月に「長谷工デジタルテクノロジーラボ」を開設しました。長谷工版BIMを基盤とした超高精細映像やAR / MR、VR技術を活用し、リアルとバーチャルを組み合わせた新たな販売・設計手法の発信を進めています。今後は、蓄積した3Dデータの活用を広げながら、さらなる価値創造と収益化につなげていきます。



長谷工デジタルテクノロジーラボ

4) サステナビリティへの取り組みの深化

マテリアリティの見直しを軸にサステナビリティ経営を再整理し、6つの重要課題と20の取り組みを体系化しました。TCFD・TNFDなどを踏まえた推進体制の整備も進み、事業活動とKPI管理の連動も強化しています。今後は各施策の実行力を高めながら、成果の可視化と組織内での浸透を図っていきます。

5) コーポレート機能の強化

取締役会では議論の質の向上に取り組むとともに、実効性評価及びその結果を踏まえた改善策を進めたことで、ガバナンス体制の強化が着実に進みました。資本効率や人的資本など重要テーマに関する議論も深化しています。今後は、これらの議論を具体的な経営の成果につなげつつ、評価の仕組みについても継続的に見直しを進めていきます。

技術管掌役員メッセージ

長年培ってきた住宅づくりの技術と思想を活かし、
社会課題の解決に取り組むとともに、
持続的な成長と進化により
企業価値向上を実現してまいります。

代表取締役副会長執行役員
グループ技術管掌
池上一夫



当社は1973年に規格型住宅「コンパス」を開発して以来、高品質で長期的に維持可能な住まいを効率的かつ適正な価格でより早く提供するという思想の下、集合住宅事業を展開してきました。建設業界が人手不足、脱炭素、デジタル化といった構造的変化の只中にある中、当社は生産性向上にとどまらず、長年蓄積してきた住宅づくりのノウハウ・技術、持続的な競争力と収益性を生み出す仕組みへと転換していくことを経営課題と位置づけています。

昨年グループ入りしたウッドフレンズグループの工場群が加わったことで、原木生産から製材、物流、建築まで、木造木質化の事業展開を支え、かつ、持続性の高いサプライチェーンの基盤を整えることができました。それらの工場群に加え、自社PCa工場の本格稼働による省力化の推進により、安心・安全・

快適な住まいづくりの競争力を一層高めてまいります。その中でも住まいづくりの思想を木造にも展開し、木材が持つ温もり・香り等を活かした高品質・高付加価値な木の住まいを提供することで、環境・生活価値の両立も図ってまいります。

一方、今後は米国本土やベトナムを中心に、日本で培った設計施工・品質管理の知見を地域特性に応じ展開していきます。また、AI活用では、①「ゲンパノメ」を首都圏129現場に導入し、施工管理者の能力に依存しない安全管理体制への移行、②データを活用した設計トレンド分析、自動品質チェック、自動設計の推進、③自社事業物件でのAIコンシェルジュ導入による暮らしの最適化等、各段階での実装を進め、企業価値創出に取り組んでまいります。



進行中の中期経営計画
「HASEKO Evolution Plan」の
達成を目指しつつ、
意欲的な成長投資の実施及び
資本コストと株価を意識した
経営を継続していきます。

取締役 常務執行役員
経営管理部門 経営企画・財務・IR担当
兼 経理管掌
浅野 武彦



長谷エグループの財務担当役員として

2026年度より、当社グループの財務担当役員に就任しました。これまで、経営企画や人事といった経営管理部門を中心にキャリアを積んだほか、不動産投資事業や海外事業を経験し、グループの管理会社でのマンション管理組合向けの営業にも従事しました。最も記憶に残っているのは、バブル崩壊後の1990年代、債権放棄要請を含む何年にも及ぶ再建計画の策定・推進に携わったことです。そして現在、財務担当役員となった私の役割は、過去起こした経営危機を二度と起こさないことはもちろんですが、中期経営計画「HASEKO Evolution Plan」達成に向けて必要な投資を、社内外の理解を得ながら積極的に推進していくことだと認識しています。こうした役割をしっかりと担いながら、次世代へ向けてさらなる飛躍に必要な経営基盤をつくりたいと考えています。

2026年3月期の業績概要と来期見通し

2026年3月期のマンション市場は、近畿圏では供給戸数が4年ぶりに前年を上回った一方、首都圏においては絞り込みが続き、4年連続で前年を下回りました。一方で、供給された商品の内容に目を転じると、平米当たりの分譲単価は首都圏・近畿圏ともに5年連続で過去最高値を更新しました。マンション価格の上昇が続くものの、変動型住宅ローン金利の先高感や企業の賃上げにより購入マインドが下支えされ、販売状況は底堅い進捗となりました。

「HASEKO Evolution Plan」では、連結経常利益の目標

を、計画期間の中間地点である2028年3月期に1,000億円、最終年度となる2031年3月期に1,300億円と設定。安定的に連結経常利益1,000億円を計上できる収益基盤の確立を目指しています。経常利益850億円を予想した2026年3月期は、売上高は過去最高の12,731億円、経常利益は941億円となり、計画初年度としては上々のスタートを切ることができました。当社の主力事業の一つである建設関連事業における工事売上の増加、及び工事利益率の改善の両方が相乗的な効果を発揮したことが主要因であったと分析しています。2026年3月期の配当は期初予想から5円増配の95円としました。また、期中には200億円の自己株取得も併せて実施しました。これは、当社が計画期間内の累計総還元性向を50%程度としており、かつ安定的な配当の継続実施及び計画期間内の累進配当を株主還元の基本方針としているためです。

2027年3月期は完成工事高と不動産売上高の増加により、過去最高を更新する13,800億円の売上高を予想しています。また、物価上昇の影響で低迷していた完成工事利益率の改善が本格化すると見込んでおり、経常利益は前期を上回る1,050億円と予想しています。前述した2028年3月期に連結経常利益1,000億円という目標を、1年前倒しで達成する見込みです。

株価と資本コストに関する考え方について

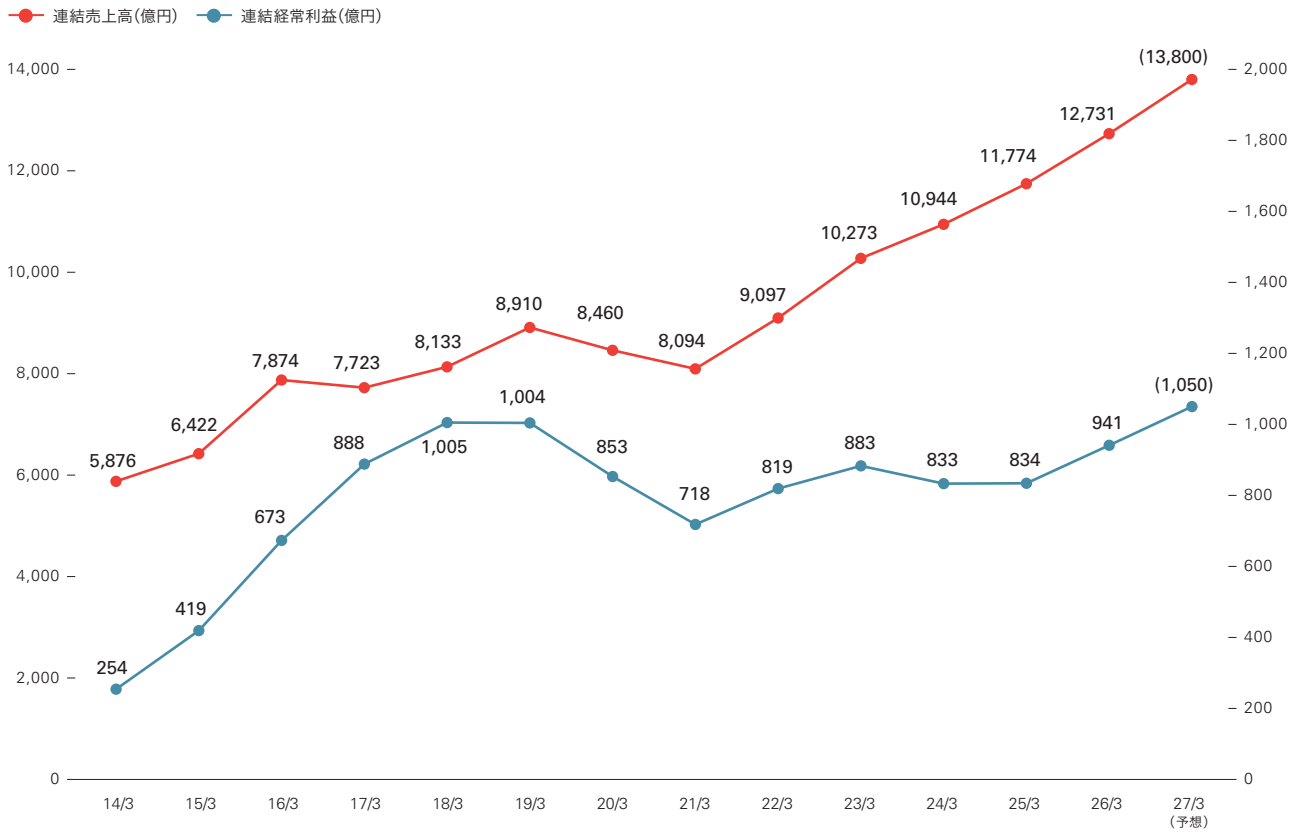
当社では、投資にあたり資本コストを意識した取得基準IRRを設けるなど、連結財務諸表の自己資本利益率(ROE)

主要数値の実績と来期の見通し

(億円)

(連結)	2025年3月期 前期	2026年3月期 当期	前期比	増減率	2027年3月期 予想	前期比	増減率
売上高	11,774	12,731	+ 958	+ 8.1%	13,800	+ 1,069	+ 8.4%
営業利益 (営業利益率)	847 (7.2%)	987 (7.8%)	+ 140 (+ 0.6pt)	+ 16.6%	1,100 (8.0%)	+ 113 (+ 0.2pt)	+ 11.4%
経常利益 (経常利益率)	834 (7.1%)	941 (7.4%)	+ 106 (+ 0.3pt)	+ 12.8%	1,050 (7.6%)	+ 109 (+ 0.2pt)	+ 11.6%
親会社株主に帰属する当期純利益 (当期純利益率)	345 (2.9%)	548 (4.3%)	+ 204 (+ 1.4pt)	+ 59.2%	660 (4.8%)	+ 112 (+ 0.5pt)	+ 20.4%
EPS (1株当たり純利益) (円)	126.20	204.54	+ 78.34	+ 62.1%	249.39	+ 44.85	+ 21.9%
ROE (自己資本利益率)	6.6%	10.0%	+ 3.4pt		11.3%	+ 1.3pt	
受注高(単体)	5,866	7,267	+ 1,401	+ 23.9%	7,300	+ 33	+ 0.5%
1株当たり年間配当金	85円	95円	+ 10円		100円	+ 5円	
配当性向	67.4%	46.4%	- 21.0pt		40.1%	- 6.3pt	

連結売上高／連結経常利益の推移



財務担当役員メッセージ

や総資産利益率（ROA）を意識した経営を行っています。株主資本コストの算出方法は必ずしも一様ではありませんが、最も一般的と考えられている資本資産評価モデル（CAPM）で算出した場合、6～9%であると認識しています。

この水準に対する評価は様々ですが、この資本コストをもとに、負債コストを加味した加重平均資本コスト（WACC）を算出します。現在の当社借入はマイナス金利政策下で調達したものが多いため、負債コストについては将来にわたる長期的な視点から3.1%から3.4%（税考慮前）と仮定します。想定D/Eレシオを0.8から1.0倍とすると、当社のWACCは4.1～6.0%であると推計されます。

そして、このWACCと比較すべき当社の投下資本利益率（ROIC）は2026年3月末で約7%であり、及第点には達しているかと捉えています。一方で、当社のROICをセグメントごとに捉えた場合、建設関連事業や管理運営事業についてはWACCと比較して十分に高水準のROICを達成しているものの、海外事業のROICが全社平均を押し下げしており、不動産関連事業も良化傾向にはあるものの、未だプラスに寄与しているとは言えず、まだまだ改善の余地が多いと考えています。

当社のROEは、2024年3月期までの過去10年にわたって10%以上の水準にあり、少なくともCAPMによって算出される株主資本コストを上回っていたものの、2016年3月期の31.1%をピークに低下を続け、2025年3月期には6.6%まで低下しました。このROEの低下は、資材・労務費価格の上昇に伴って建設工事利益率が低下していたこと、処遇改善によって原価及び一般管理費の負担が増加していること、現計画で利益拡大を目指す不動産事業における投資の先行が売上高回転率を低下させていたこと、また、海外事業で特別損失の計上があったことによりROAが2016年3月期の9.6%から2025年3月期に2.5%まで大幅に悪化してしまったことが主要因です。しかし、中期計画の初年度としての取組みの成果もあり、2026年3月期においては、完成工事利益率の改善などによって売上高当期純利益率が4.3%、ROAは3.9%まで回復しました。また、前述した200億円の自己株取得もあり、ROEは10.0%と、中期経営計画で掲げる目標の最低水準までは回復しています。さらに、2027年3月期においては完成工事利益率のさらなる改善によって、ROEは11.3%まで改善すると見込んでいます。

ROEがCAPMにより算出された資本コストを上回っているにも関わらず、PBRが1倍台前半にとどまっているのは、PERが10倍程度と低位で推移しているためです。

2025年3月期は、特別損失計上による当期利益の一時的

な減少により、また、2026年3月期は、建設関連株の株高基調により、PERは一時的に15倍程度まで上昇しましたが、2026年6月末時点では11倍程度まで戻っています。

これは、株式市場において当社の成長への期待度が低いことが要因であると考えられます。一方で当社グループの連結売上高は、「NBS計画」の前年度である2014年3月期の5,876億円から2026年3月期には12,731億円まで拡大しており、売上高の年平均成長率は6.7%となっています。また、連結経常利益は2014年3月期の254億円から2026年3月期には941億円となりました。ここ13年間では11.5%の年平均成長率となっています。PBRを向上させるには、ROEとPERの向上が欠かせません。当社の主力事業である建設関連事業では、2025年3月期までは物価上昇ならびに労務費の上昇などを吸収しきれず完成工事利益率の低下を招きましたが、2026年3月期においてはDX・工業化を進めるとともに、物価上昇を前提とした請負金額での受注にシフトし、利益率の改善を図ることができました。この改善傾向は2027年3月期においても継続する見込みですが、建設事業での安定的な高い利益率での利益計上は今後も重要な課題であると認識しています。

前回の中期経営計画「NS計画」の重点戦略の一つである不動産事業の投資拡大、特に賃貸不動産の保有・開発事業の拡大を進める過程で総資産回転率が下がっていますが、子会社である（株）長谷工不動産投資顧問が運用を行う私募リートや私募ファンドへの拋出や、その他の不動産流動化手法の積極活用により、不動産関連事業の回転率向上を図ることも重要な課題です。「NS計画」期間中に先行して実行した投資を、中期経営計画「HASEKO Evolution Plan」では収益に結びつけ、不動産関連事業の拡大で一時的に悪化した資本効率性を高めるよう、不動産の回転率向上を意識した目標を設定しました。計画1年目にしてROAが向上（2.5%→3.9%）し、数値的にもその効果が現れてきています。また、当社グループの各事業における成長戦略、環境問題に対する取組みや技術開発、人的資本への対応、株主還元施策などに関する情報開示を充実し、ステークホルダーの方々との対話を通じて理解を深めていただき、株式市場での評価向上を図っていきます。

「HASEKO Evolution Plan」における

財務戦略の重点ポイント

当社は「HASEKO Evolution Plan」において、利益の拡大を図るべく期間累計の6,100億円のキャッシュインの約7割にあたる4,000億円を成長戦略投資に向ける計画とし

CAPMによる株主資本コストの試算

安全資産の利回り 日本国債利回り 0.7～1.6%	+	株式に対する 上乗せ期待利回り 6.00%	×	当社固有のリスク 株式β値 0.92～1.33	=	当社株式に対する期待利回り 株主資本コスト 6～9%
---------------------------------	---	-----------------------------	---	-------------------------------	---	----------------------------------

株主資本コストをもとにした加重平均資本コストの推計

有利子負債 0.8～1.0	負債コスト(A格10年債) 3.1～3.4% 税考慮後 2.1～2.3%	}	資本・負債 加重平均コスト WACC 4.1～6.0%
純資産 1.0	株主資本コスト 6～9%		

ROA / ROEの見通し

ROA			=	総資産回転率			×	売上高当期純利益率		
2016/3期	2026/3期	2027/3期 (予想)		2016/3期	2026/3期	2027/3期 (予想)		2016/3期	2026/3期	2027/3期 (予想)
9.6%	3.9%	4.7%		1.5	0.9	1.0		6.5%	4.3%	4.8%

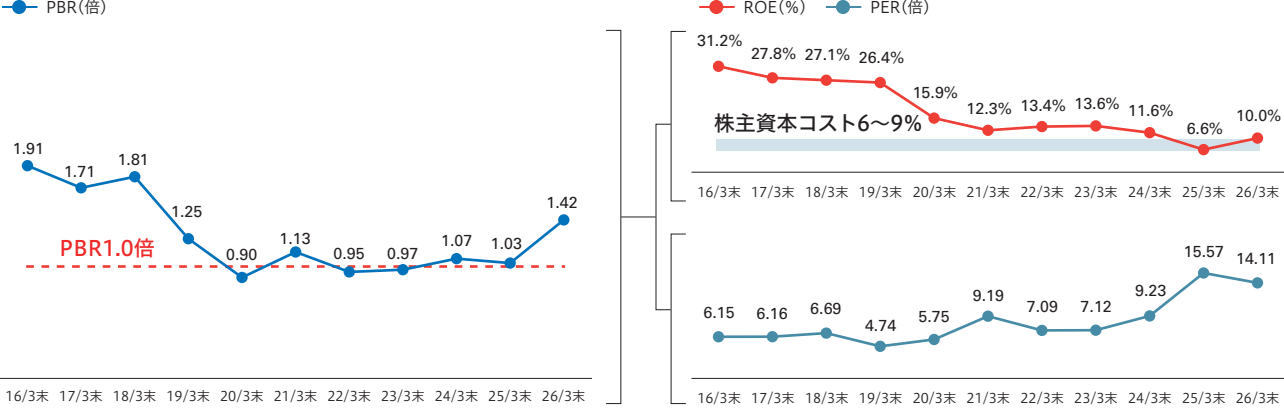
ROE			=	財務レバレッジ			×	ROA		
2016/3期	2026/3期	2027/3期 (予想)		2016/3期	2026/3期	2027/3期 (予想)		2016/3期	2026/3期	2027/3期 (予想)
31.1%	10.0%	11.7%		3.2	2.5	2.5		9.6%	3.9%	4.7%

ROA			
ROE	財務レバレッジ	総資産回転率	売上高当期純利益率
1株当たり 当期純利益	総資産	売上高	当期純利益
1株当たり 純資産	純資産	総資産	売上高

PBRの計算式

PBR	=	ROE	×	PER
株価		1株当たり当期純利益		株価
1株当たり純資産		1株当たり純資産		1株当たり当期純利益

PBR及びROE / PERの推移



※1 PBR・PERの計算には各期末時点の終値を利用しています。

※2 PBR・ROEの計算には期首期末平均の自己資本を利用しています。

財務担当役員メッセージ

ています。初年度である2026年3月期は、それに見合ったボリュームの投資を実施しました。

国内不動産においては、今計画ではリノベーション事業や戸建事業など比較的回転率の高い事業を中心に投資し、不動産セグメントの全体での回転率向上を狙いとしているため、不動産残高は微増にとどまりました。一方、海外事業では、米国本土での賃貸住宅事業への投資を中心に、250億円程度を投下しました。

また、今計画では不動産投資から、建設関連やDX関連、新規事業M&Aといった持続的な成長に向けた投資へと軸足を移しています。茨城県かすみがうら市に設立した自社PCa工場は、BIMとの連動による生産性向上など当社の工業化工法を推進するための戦略投資の一つで、2025年10月から本格的な稼働を開始しました。ここまで、ほぼ予定通りの生産量を確保でき、順調な稼働状況を実現しています。

また、2020年に(株)細田工務店を買収して以来、マンションの木造共有棟の建設や木造とRC造のハイブリッド構造を採用した賃貸マンションの施工など、木質化も推進しています。さらに2025年6月には、東海地方で木材加工や戸建住宅の施工、販売を手掛ける(株)ウッドフレンズを買収しました。2026年3月期は当社グループのビジネスモデルにアジャストする過程であり、一部施設などで減損損失も計上しました。ただ、今後は同社が保有する技術によって、国産材を活かした木質材でマンション専有部内を木質化するだけでなく、将来的には構造体における鉄筋コンクリート造と木造の複合建築への応用も見込んでいます。

こういった利益に直結する国内外の不動産投資と、間接的に利益貢献する技術投資が成果を上げれば、当社の収益力は向上していきます。当社のROEは2027年3月期に11.3%となる見込みですが、これを2031年3月期には13.0%程度に向上させることを目標としています。そのために必要な施策は①総資産回転率を1.0回転にすること、②売上高当期純利益率を5.2%にすること、そして③この2点を達成したうえで財務レバレッジを2.5倍にすることです。

そのために最も重要なことは、建設事業の完成工事総利益率の回復です。2018年3月期の21.1%から2025年3月期には12.5%まで低下しました。2026年3月期には14.1%まで回復したものの、未だ当時の水準には及びません。2027年3月期には15.9%まで回復すると見込んでおり、2027年3月期の当期利益率は4.8%の予想としていますが、目標である5.2%まで引き上げるには、完成工事利益率をさらに改善させるか、不動産事業や海外事業においてアセットを大きく増やさずに、さらなる利益の積み上げ

を目指す必要があります。

株価の向上に向けて

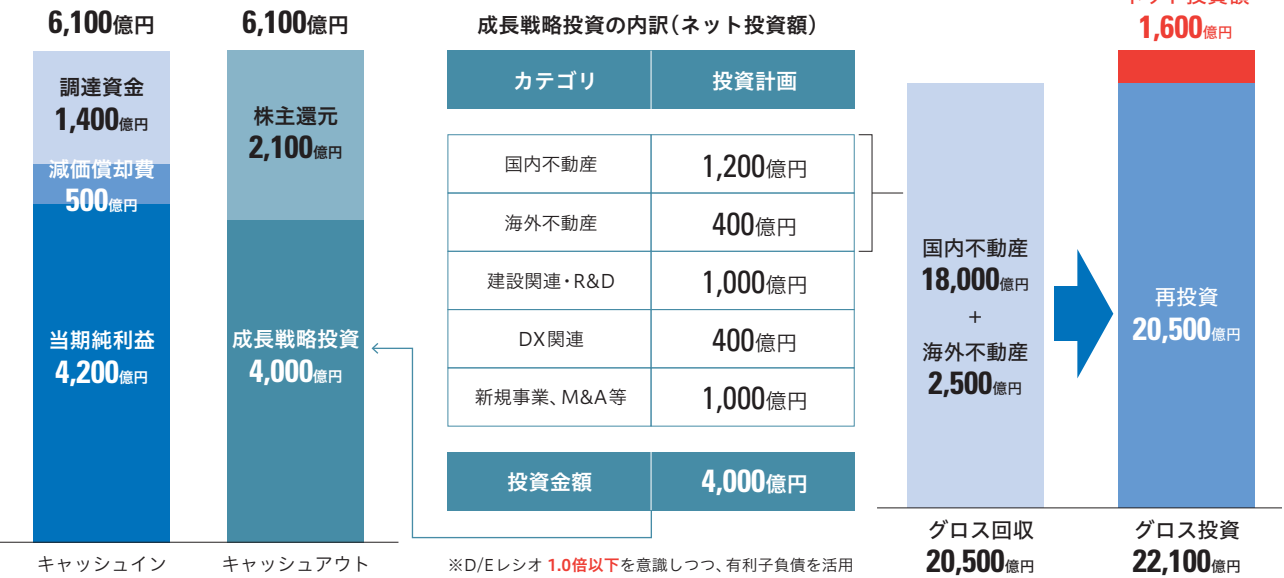
前述のとおり、中期経営計画「HASEKO Evolution Plan」では総還元性向を50%程度と前計画よりも引き上げるとともに、計画期間内の累進配当を実施する方針とし、持続的な増配方針を打ち出しました。持続的な増配には持続的な利益成長が必要であり、2031年3月期の目標である経常利益1,300億円を必ず達成すべく、利益の拡大を図っていきます。

当社のPERは、直近5年平均では10倍程度で推移しています。2026年6月末時点ではEPS予想約250円に対して11倍程度の株価となっています。大手建設会社が15倍程度であることを踏まえると、これは当社への相対的な成長期待が劣っていることを意味しています。当社の今計画での目標である2031年3月期の経常利益1,300億円が達成された場合、EPSは300円程度まで改善します。このEPS達成の確実性を市場が受け入れた場合、PERが15倍であれば株価は4,500円を目指すことになります。

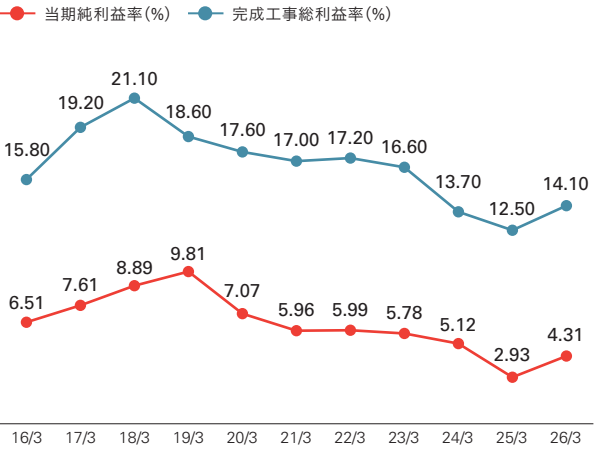
こうした見込みに対する市場の期待感を醸成するためには、情報開示の充実と株主との対話が重要です。当社では投資家との建設的な対話を積極的に行うことを重視しており、四半期決算発表後にネットカンファレンスを開催し、半期ごとにはトップマネジメントによる決算説明会を実施しています。また、セルサイドアナリストや主要株主との個別面談を通じて、マネジメント自らが直接対話を行う機会を設けています。さらに、国内外の機関投資家との個別面談もIR部を中心に積極的に展開しており、投資家の声をマネジメントにフィードバックするようにしています。こうした取組みを通じて、経営戦略や財務・非財務情報に関する透明性を高め、投資家との間にある認識のギャップを埋めるように努めています。

また、PER上昇のためには、株主資本コストを低減させることも重要です。これまで、マンション分譲管理戸数や賃貸マンション管理運営戸数の拡大による安定収益の拡大や今計画で導入した累進配当を軸とした株主還元の拡充、資本負債の適切な管理などにより、過去と比較すると株主資本コストは低下したものと考えています。一方で、不動産残高の増加や海外事業の赤字等が株式市場における不安感の原因になっているという声があることも認識していますが、このような声をしっかりと受け止め経営戦略に組み込むと同時に、引き続き株式市場を意識した情報開示の質と量の充実に努めていきます。

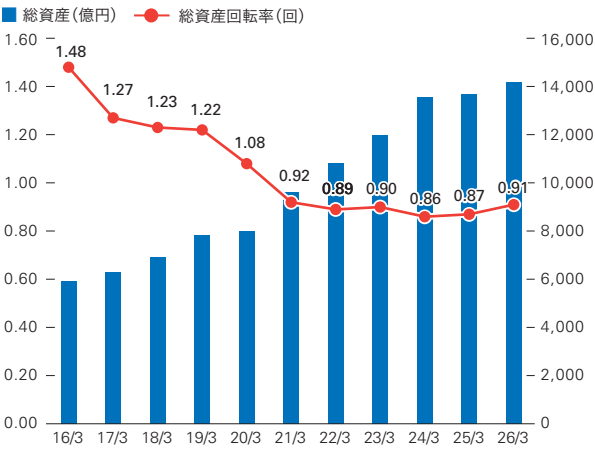
キャッシュアロケーション(2026年3月期～2031年3月期)



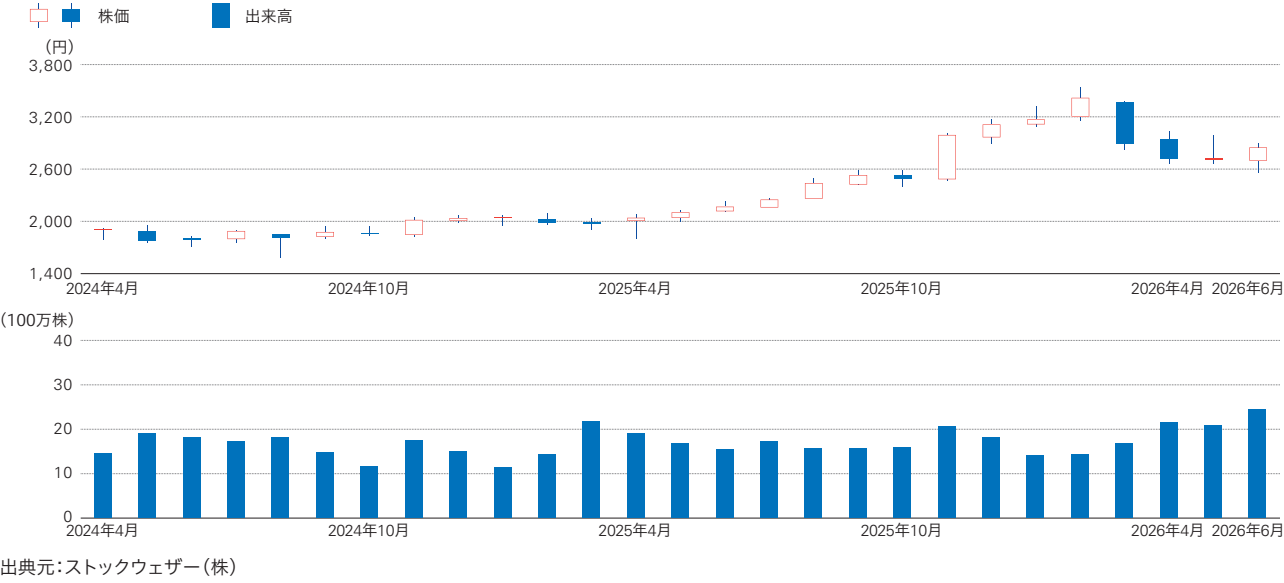
当期純利益率／完成工事総利益率の推移



総資産／総資産回転率の推移



株価・出来高の推移



事業概要

長谷工グループでは、事業を4つのセグメントに分類し、それぞれの戦略を推進するとともに、事業間の相乗効果を発揮することで、持続的な成長と企業価値の向上を目指しています。

建設関連事業

> 事業戦略はP39



不動産関連事業

> 事業戦略はP43



管理運営事業

> 事業戦略はP45



海外事業

> 事業戦略はP47

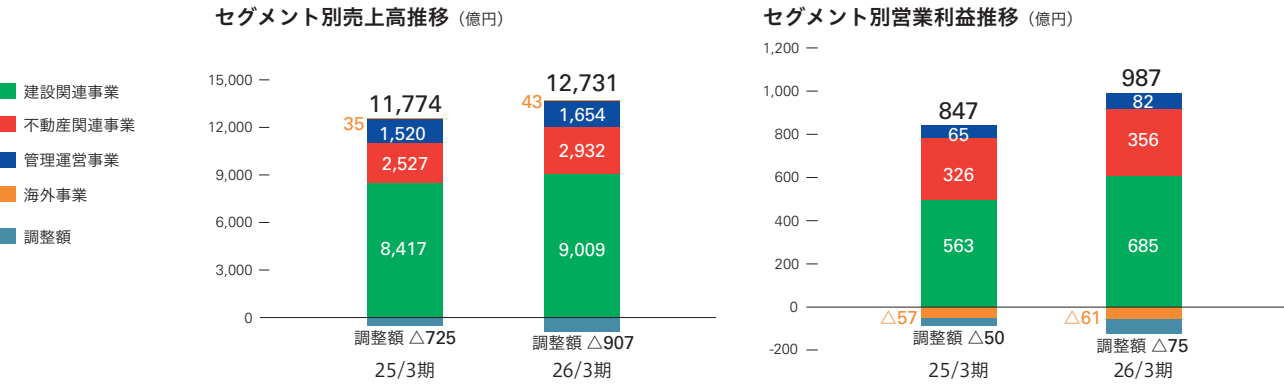


首都圏、近畿圏、東海圏の3大都市圏を中心に、マンションなどの企画・設計から施工までを一貫して手掛ける総合建設業を展開しています。一貫体制による高品質な建物を提供し、マンション施工においてトップの豊富な実績を誇ります。子会社では戸建の施工・分譲のほか、マンションの資産価値や安全性の維持・向上に資する大規模修繕工事も展開し、グループとして様々なかたちで安全で安心な住まいを提供しています。

建設関連事業で培ったデータやノウハウを活かし、3大都市圏をはじめ全国でマンション開発事業を展開しています。分譲マンションに加え、賃貸マンションや冷凍冷蔵倉庫などの収益不動産の開発、リノベーション事業など、多様な不動産ソリューションを提供しています。さらに、新築マンションの販売受託や既存物件の仲介などの流通事業も展開し、豊かで快適な住まいと暮らしの実現に貢献しています。

建設関連事業、不動産関連事業を通じて積み上げたマンションストックを活かし、分譲・賃貸マンション、社宅などの管理事業を展開しています。高品質なプロパティマネジメントの提供を通じて、住む人の快適な暮らしを支えています。また、有料老人ホームの運営事業も行い、人の一生に寄り添った豊かな暮らしを提供しています。さらに、不動産の広告代理や販売促進の企画立案など、幅広いサービスを提供しています。

将来の国内マーケットの縮小を見据え、各国の住宅事情に応じた事業を展開しています。米国本土や英国・豪州では、賃貸住宅やシニア住宅の開発・投資を推進しています。ベトナムではローカルゼネコンと提携し、サービスアパートメントの施工や運営を行っています。また、1980年代からハワイ・オアフ島において、リゾート住宅の開発を中心とした大型複合開発事業を行っています。



長谷工グループの事業環境に関する中長期見通し

事業環境認識

長谷工グループは、国内人口の減少を事業環境に関する中長期的なリスク要因と認識しています。一方で、主に事業を展開する3大都市圏においては、マンションに関連する需要は今後も継続し、市場シェアの拡大と新しい需要の創出により事業の拡大・成長余地はありと見込んでいます。

こうした認識のもと、国内マンション建設を中核に、非住宅分野や海外展開も進め、持続的な成長と企業価値の向上を目指します。

3大都市圏における人口・世帯動向

国立社会保障・人口問題研究所の推計によると、日本全体の人口は今後減少が見込まれる中でも、3大都市圏の減少幅は比較的緩やかで、2040年には2020年比で約7%の減少にとどまる見通しです。

また世帯数は、単身化や小家族化を背景に、日本全体では2035年頃まで緩やかに増加した後に減少へ転じる一方、3大都市圏では2040年時点で2020年比約4%の増加が見込まれています。

生活様式と住まいに関する考え方の変化

マンションでの生活には様々なメリット・デメリットがあります。長谷工グループが主に事業を展開する都市圏においては、通勤時間の短縮、共用施設や家事負担を軽減する設備の充実、建物維持管理の負担軽減といった点に、より高い価値が見出されていると考えています。

また、防災・防犯での安心感も評価されており、今後もマンション居住を愛好する需要は継続すると考えます。

住宅ストックの拡大と新たな事業機会

国内の分譲マンションストックの蓄積に伴い、管理・リフォーム・住替え等を通じて、快適な暮らしを維持・向上させるニーズは今後も拡大が見込まれます。また、マンションの高経年化への対応も重要なテーマです。建て替えにおける合意形成や長期にわたる事業期間といった課題はあるものの、都市の生活基盤維持の観点から、その重要性は一層高まると考えられます。

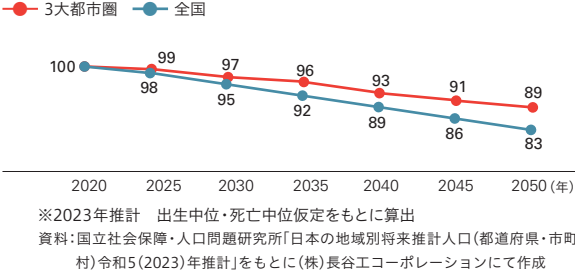
事業等のリスク

長谷工グループの事業等のリスクについては、投資家の判断に重要な影響を及ぼす可能性があると考えられる主な事項について記載しています。各リスクの詳細、及び、その他のリスク項目については当社ウェブサイトをご覧ください。

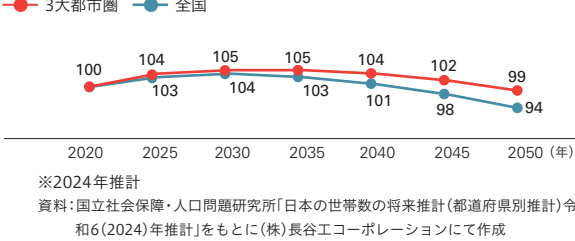
・分譲マンションに関わる事業への依存	・建設市場の動向	・周辺住民との関係	・建設事業における事故等
・取引先の信用リスク	・保有不動産	・海外事業におけるリスク	・気候変動リスク など
・事業エリアの偏重			

▶ 詳細はWebへ

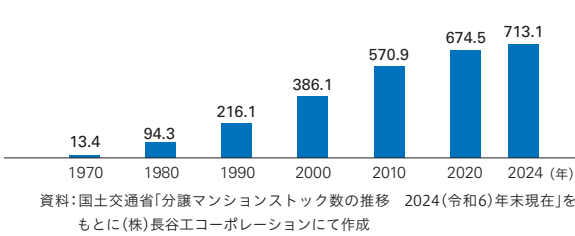
国内人口の見通し (2020年を100とした指数)



国内世帯数の見通し (2020年を100とした指数)



全国分譲マンションストック数の推移 (万戸)



建設関連事業

分譲マンション建設を軸に、企画・設計から施工までを一貫して手掛けます。独自のビジネスモデルを強みとし、ライフスタイルの多様化や社会環境の変化に対応しながら、高い品質と安全を実現するとともに、住まいの価値向上を図り、最適な生活環境の創造を目指します。



2026年3月期の業績

セグメント売上高
9,009 億円
セグメント営業利益
685 億円
セグメント資産
4,013 億円
従業員数
4,124 人

リスクと機会

リスク	機会
●国内人口減少による新築需要減少、働き手不足	●都市のコンパクト化
●土地価格高騰による購買意欲の減退	●マンションの高経年化に対する再生への取り組み
●世界情勢不安による資材調達環境の悪化	●レジリエントな住まいと街づくりへの取り組み
●建設資材・労務費などの高騰、高止まり	●住まい・暮らしの新しいニーズへの対応
●建築、労働衛生、環境などの関連法案変更	●工業化・DXによる労務不足の解消・工期遅延回避
●為替変動	●気候変動対応に伴う新たな機会創出（損失の回避）

事業概況

事業の位置づけ

建設関連事業の目的は、環境に配慮した安全で安心な「住まい」をつくることです。当社は、3大都市圏を中心に、マンション等の企画・設計から施工までを一貫して手掛ける独自のビジネスモデルを発展させ、国内トップの実績を築いてきました。

当事業はグループの中核事業であり、他事業への展開の起点として、グループの持続的な成長と企業価値創造を支えています。

ビジネスモデルと強み

当社は一般のゼネコンとは異なり、用地情報の収集や事業計画の立案などの機能も有しています。土地情報を最適な事業計画とともに事業者へ提案する「土地持ち込みによる特命受注」方式が強みです。

また、豊富な施工実績に加え、販売・管理・修繕などの顧客ニーズ情報を活かし、アフタークレームの少ない高品質な住宅を提供できる体制を、グループと協力会社が一体となって構築していることも特長です。

多様な分野への挑戦

社会環境の変化や顧客ニーズの多様化への対応を重要な経営課題と位置づけ、多様な建築分野への展開を進めています。

長年培ってきた技術力と豊富な実績を活かし、戸建住宅、ホテル、高齢者施設、データセンター、物流施設などへ事業領域を拡大しています。

特に、木質化については、(株)ウッドフレンズの製材技

術と(株)細田工務店の木造施工実績を連携させ、両社が蓄積した木造建築技術を応用することで、環境負荷の低減とともに、付加価値の高い住まいの提供を目指しています。

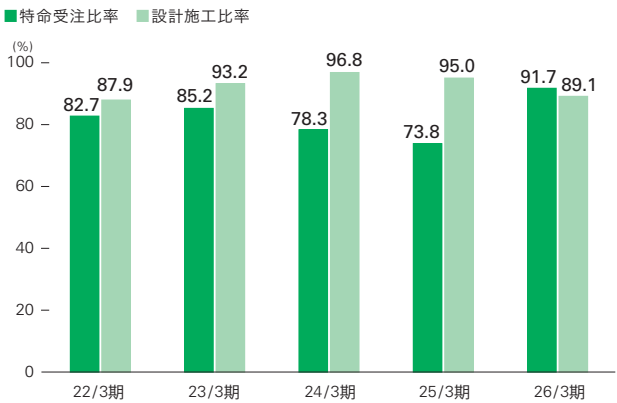
2025年度の実績

2025年度は中期経営計画「HASEKO Evolution Plan」の初年度として、工事利益率の早期回復と施工体制の維持・強化を重点課題に据えました。プレキャストコンクリート(PCa)工法の拡大、自社PCa工場の運用開始、BIM・DX活用の推進、内勤部署による現場支援の拡充などを通じて、持続的な生産体制の構築を進めました。

その結果、民間分譲マンションを中心に、当社単体受注高は7,267億円と過去最高となりました。首都圏では65物件・12,154戸、関西東海圏では27物件・4,831戸、合計92物件・16,985戸の分譲マンションを竣工しました。

また、完成工事高の増加に加え、施工効率化などによる工事利益率の改善も進み、セグメント売上高、営業利益ともに拡大しました。

特命受注比率、設計施工比率推移



重点課題

価格高騰などによる需要の変化への対応、受注環境

当社は「土地持ち込みによる特命受注」という独自のビジネスモデルを展開しており、高精度な見積力を基盤とした企画提案力を競争優位の源泉の一つとしています。

インフレ基調への転換に加え、海外情勢や為替変動の不確実性などを背景に、建設資材価格は当面高止まりすると見込まれます。そのため、建設コストの上昇が販売価格へ与える影響を適切にコントロールし、需要の維持・確保を図ることが重要な課題です。

このような環境に対応するため、建設資材価格の上昇分をすべて販売価格に転嫁するのではなく、1住戸当たりの専有面積の最適化など商品設計の工夫を通じて、顧客の購買可能性に配慮した価格水準を実現し、適切な事業プランの企画・提案を推進しています。

また、建設資材価格の変動リスクに対しては、受注見通しや市況動向を踏まえた計画的な資材調達などを通じて、コストマネジメントの高度化に取り組んでいます。

今後も様々な環境変化に対応しながら、安定的な受注と利益の確保を目指していきます。

持続的な生産体制の構築

社会環境の変化や労働力不足の深刻化を踏まえ、持続的な生産体制の構築に取り組んでいます。

PCa工法やユニット化工法を始めとする工業化工法をさらに推進し、施工の標準化・省人化を図ることで、品質と安全性を両立しながら生産性向上に取り組んでいます。また、DXを推進し、着工前の施工検討の充実を図ることで、現場負荷の軽減と安定的な供給体制の確立を進めています。

加えて、多能工化の推進や教育体制の整備、外国人労働者の受入れ体制の強化を進め、多様な人材が安全かつ安心して働ける環境づくりを推進しています。さらに、働き方改革の一環として4週8閉所の定着を図り、持続可能な労働環境の実現を目指しています。

サプライチェーンにおいても、協力会社とのパートナーシップを重視し、人権尊重や適正な労働環境の確保を含む調達ガイドラインを徹底することで、責任ある調達活動を推進しています。これらの取り組みを通じて、当社は社会的責任を果たしながら、安定した生産基盤の強化と企業価値の向上を図ります。

高い品質と生産性の両立

マンションは暮らしを支える社会基盤であり、設計、施工、維持管理、修繕にわたる建物のライフサイクル全体を通じて、一貫した品質確保と価値創出が求められます。

当社は高品質な住まいを効率的かつ安定的に提供するだけでなく、住まいの価値を向上することを生産性の対象と捉え、競争力の源泉となる重要な課題と位置づけています。

施工面では、協力会社で組織する建栄会と連携し、工程管理の高度化や、安全で整然とした施工環境の徹底、工業化製品の活用拡大に取り組んでいます。さらに、自社PCa工場の活用による品質の均質化と省力化、木質化の推進による意匠性・居住性の向上など、多様な技術を組み合わせることで、効率性と付加価値の創出を両立しています。

また、設計と施工の連携においても、長谷工版BIMやICT技術を活用し、設計精度の向上や手戻りの削減とともに、安定して品質を担保する仕組みを構築しています。加えて、長谷工プレミアムアフターサービスなどを通じて蓄積した知見を設計・施工段階へフィードバックし、継続的

建設関連事業

な改善につなげる体制を構築しています。

今後も、現場での実装を通じて、効率化にとどまらない価値創出型の生産性向上を追求し、品質と供給力、さらには居住価値の最大化を実現していきます。

長谷工プレミアムアフターサービス

コンセプト

品質への責務。

長谷工はアフターサービスへの責任をもっと果たしていきたい。

4つの特長

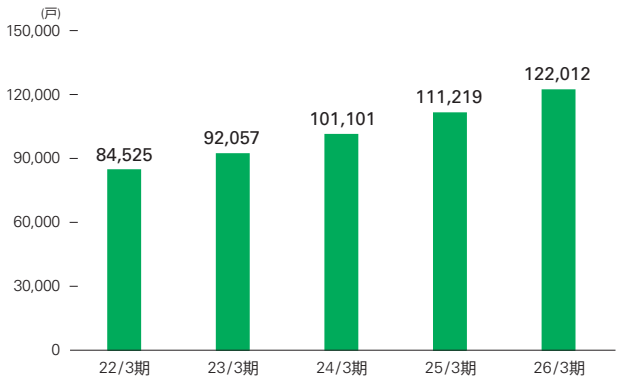
「ダイレクトに」
ダイレクト受付システム

「より長く」
独自の長期アフターサービス

「より多く」
定期サービスの強化

「もっと便利に」
「住まいの整備手帳」と
メンテナンス用工具セット

プレミアムアフターサービス物件数の推移



研究開発・DX

施工の標準化による供給力強化

技能労働者の不足や高齢化、施工品質のばらつきは、建設業界における構造的な課題です。当社はこれらへの対応と生産性向上を目的とし、従来は現場で実施していた造作作業を見直し、部材の規格化・ユニット化による施工プロセスの転換を進めています。

具体的な取組みとして「洗面室のユニット化」を進めています。本工法では、壁や天井をあらかじめパネル化し、現場での施工労務省力化を実現します。併せて、工程の削減と品質の安定化を目指しています。

実物大モックアップによる検証を重ね、施工性・品質・コストのバランスを現実的な水準で最適化することで、施工手順や補修方法を含めた標準モデル化を進めています。特

定現場に限定されない横展開可能な仕組みとして定着させることが狙いです。

さらに、施工条件や工程の違いによる運用面での工夫を重ねながら、より効率的な施工方法の確立を進めています。あわせて、コスト構造を可視化し、採用条件の精緻化や収益性の安定化に取り組んでいます。

今後は、各種性能試験やレイアウト検証を通じて精度向上を図り、限られた労働力でも安定供給が可能な体制を構築することで、事業全体の生産性向上と収益基盤の強化につなげていきます。



洗面室ユニットの実物大モックアップ

資源循環による脱炭素モデルの構築

新たな環境技術として、竹チップを活用した地盤改良及び建設汚泥の処理技術の実用化を進めています。その背景には、国内各地で課題となっている放置竹林の存在があります。当社は、この社会課題を解決する手段として、竹資源を活用した循環型の施工モデルに取り組んでいます。

本技術では、建設汚泥に竹チップを混合して固化処理することで、再生土として再利用することが可能となります。実証実験では、竹チップの活用により必要なセメント量を削減しながら、施工に必要な強度や運搬性を確保できることを確認しています。また、セメントを竹チップに置き換えることによるCO₂排出量の抑制に加え、竹が吸収した炭素を地中に固定する効果も期待されており、環境負荷低減と施工機能の両立を実現します。

現在は建設現場での適用検証を進め、施工手順や作業効率を確認しています。従来の工法に比べて大きな工程変更

を伴うことなく導入可能な技術として確立を進めており、実用段階へ入っています。

さらに、竹チップの安定供給に向けた製造体制の整備も進めており、資源調達から施工活用までを一体化した事業モデルとして展開していきます。

今後は、竹資源の適用領域拡大とコスト最適化を進め、建設現場の脱炭素化と資源循環を両立することで、環境価値と収益性を兼ね備えた新たな成長領域の確立を目指します。



建設汚泥に竹チップを混合する様子

事業トピック

HASEKO バリュアップ活動委員会

HASEKO バリュアップ活動委員会(VU委員会)は、施工の現場における課題解決と生産性向上を目的に設立され、30年以上にわたり現場主導の改善活動を推進してきました。現場の知恵や工夫を横断的に共有し、全社的な技術力向上につなげる点が大きな特徴です。

VU委員会は、単なる改善活動にとどまらず、時代ごとの経営課題に応える役割を担ってきました。施工効率向上やコスト削減から始まり、品質・安全性の高度化へと領域を広げ、近年は労務不足や働き方改革への対応、生産性向上やDX活用の推進へと発展しています。

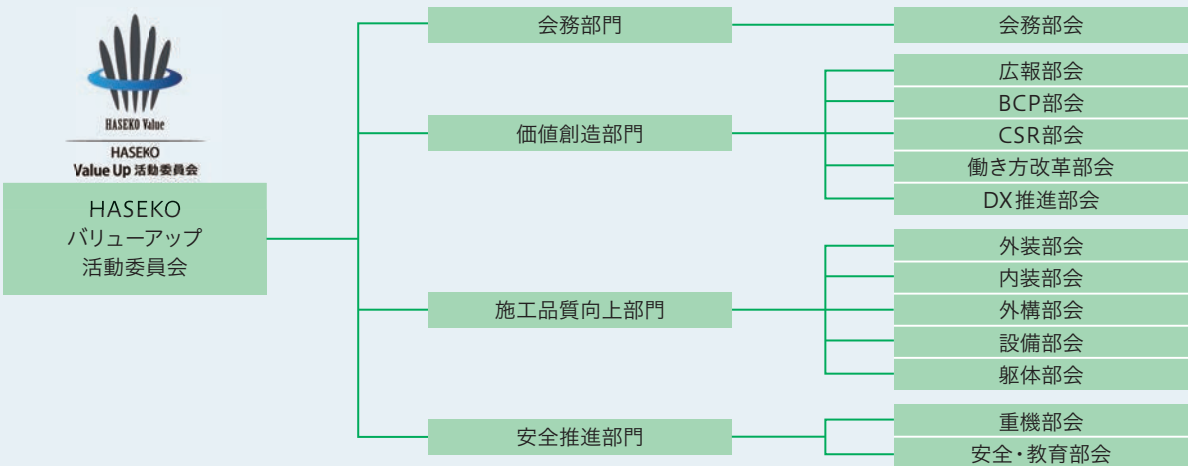
これまで、仮設計画の標準化、資材搬入動線の最適化、施工手順の見直しなど、現場発の多様な工夫を創出してきました。これらの取組みは、コスト削減や工期短縮に加え、安全性や品質の向上にも寄与し、当社の施工競争力の基盤形成に大きく貢献してきました。

VU委員会は、現場一人ひとりの創意工夫を価値創造につなげる取組みとして、現場起点の改善文化の継承と持続可能な施工体制の確立を通じて、当社の成長を支える重要な基盤であり続けます。



バリュアップ活動報告会

委員会体制



不動産関連事業

住まいの供給・開発・保有及びそれに付随する事業を展開し、建設関連事業及び管理運営事業との相乗効果で価値を最大化することを目指します。

資本効率を念頭に置き、収益性と回転性の向上に注力し、多彩な事業を展開しています。



2026年3月期の業績

セグメント売上高
2,932 億円
セグメント営業利益
356 億円
セグメント資産
6,339 億円
従業員数
1,487 人

リスクと機会

リスク	機会
●新築マンション需要の減少	●雇用、所得環境の改善
●用地取得の競争激化や、土地価格の高騰	●住まい方の多様化とリフォームや既存流通市場の拡大
●開発期間の長期化、開発期間中の急激な物価上昇	●地方主要都市への事業展開
●金融資本市場の変動、金利上昇	●私募リート活用による事業機会の増大
	●建て替え適齢期のマンションの増加

事業概況

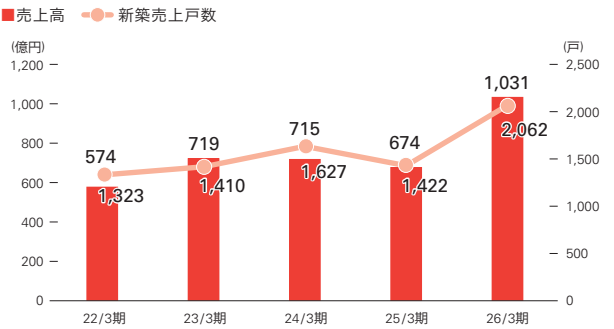
マンション販売は堅調に推移

分譲マンションの販売単価上昇は続いたものの、雇用・所得環境の改善や金利・物価の先高観など住宅取得を後押しする環境が継続したことを背景に、マンション販売市場は堅調に推移しました。

当社グループでは、建設関連事業・管理運営事業を通じて長年培ってきた土地情報収集力や開発力、豊富なノウハウ、グループ連携力といった強みを活かし、個人向け分譲マンションや、投資家向け賃貸マンションの開発を推進しています。さらに、既存住宅の仲介事業や、既存住宅に付加価値を付けて販売するリノベーション事業についても取扱い戸数を着実に積み上げ、多様化する住まい方のニーズに対応した事業を展開しています。

中期経営計画「HASEKO Evolution Plan」では、資本効率を重視し、収益性及び回転率の向上に注力しています。計画初年度であった2025年度においても、この方針のもと収益規模の拡大を実現しました。今後も、持続的な成長に向けた積極的な投資を継続していきます。

マンション分譲売上高・新築売上戸数の推移



重点課題

資本効率向上の進捗と取組み

資本効率の向上に向けた取組みとして、2025年度は収益性と回転率の向上に注力しました。アセットマネジメント事業の体制強化を進めており、収益不動産などの売却による売上高も着実に拡大しています。今後も保有物件を停滞させないことを念頭に、効率的な資産運用を推進していきます。さらに、今後はリノベーション事業や仲介事業など、回転率の高い事業の拡充を図るとともに、不動産ポートフォリオの最適化を通じた資産価値の質的向上を目指していきます。

また、豊富な土地情報を有する当社グループは、それぞれの不動産価値を最大限に引き出す開発力の強化を、不動産関連事業における重要課題の一つとして認識しています。日々変化する顧客ニーズに応えるべく、富裕層向けマンションシリーズをはじめ、物流施設、冷凍冷蔵倉庫、データセンター、戸建住宅など、開発メニューの拡充に継続的に取り組んでいます。加えて、多様なライフスタイルに対応するコンセプト型賃貸マンションなど、自社開発ならではの先進的な取組みにも引き続き挑戦していきます。



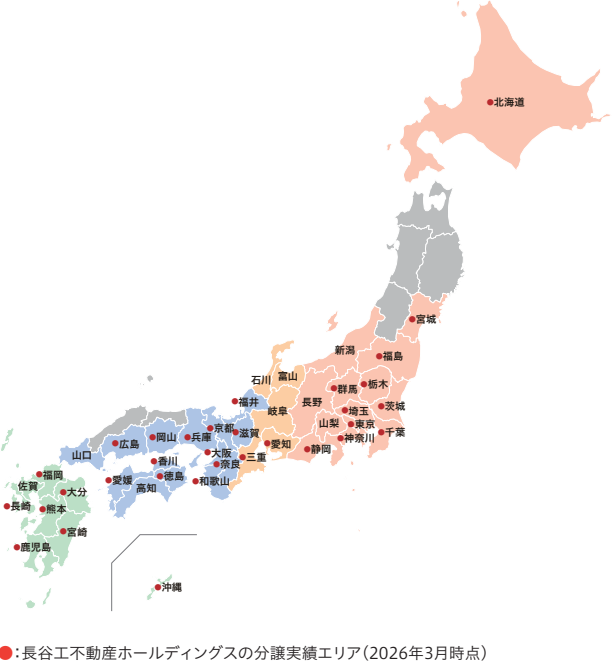
プランシエスタ新丸子

地方都市における事業展開

マンション分譲事業の展開エリアは3大都市圏にとどまらず、北海道、東北、北陸、中四国、九州、沖縄の41都道府県に拡大し、分譲実績は32都道府県にまで広がっています。

一方で、建築費高騰などを踏まえ、地方都市における事業については、価格転嫁が可能なエリアに選択と集中を進める方針です。事業プランを慎重に策定する一方、長谷工アーベストによる顧客ニーズの把握や、長谷工インテックによるインテリアの付加価値を高める提案など、グループ総合力を発揮し、高品質な供給を維持していきます。

展開エリア



デベロッパー事業における差別化

変化の速い不動産市場で持続的に成長するために、ファミリー分譲マンションにとどまらず、富裕層向けマンションやリゾート系コンドミニアムの開発にも注力していきます。

また、BIMデータを活用し、住戸の間取りをWeb上のメタバース空間に再現することで、ご契約者様が自宅にいながら家具選びを行える「メタバース家具コーディネートサービス」を提供するなど、独自のDX施策を通じて、競争力強化や生産性向上にも取り組んでいます。

事業トピック

「ルネタワー八王子」(2028年竣工予定) ——

新築分譲マンション「ルネタワー八王子」は、法人所有地における事業者選定コンペ案件として、グループ一体となって参画したプロジェクトです。デベロッパー、販売、管理、賃貸など、グループ各社の多様な専門的知見を魅力的な提案に統合したことが評価され、事業者として選定されました。

本物件は、免震構造の地上32階建て、総戸数499戸の大規模物件です。30㎡台から120㎡台までの多彩なプランを備え、長期優良住宅認定とZEH-M Oriented認証の取得を予定しています。また、コンシェルジュサービスやスカイラウンジなど、タワーマンションならではの共用施設・サービスを充実させています。



管理運営事業

グループの総合力を活かして成長し、お客様の豊かで快適な「暮らし」をサポートします。

グループ内バリューチェーンを活かし、選ばれるサービスを提供することで、安定的な収益基盤の確立と新たな価値の創造を目指します。



2026年3月期の業績	リスクと機会	
	リスク	機会
セグメント売上高 1,654 億円	●労働力不足の深刻化と人件費、物価の高騰 ●競合が多く厳しい競争環境 ●インフレによる消費者マインドの変化	●国内マンションストックの増加に伴う、事業機会の拡大 ●情報通信技術の進化による、顧客や居住者との接点構築や利便性向上 ●LIM(Living Information Modeling)データと先進技術の活用・DXによる抜本的生産性改革 ●グループ内バリューチェーン強化ならびにエリア拡大による事業機会の獲得
セグメント営業利益 82 億円		
セグメント資産 1,615 億円		
従業員数 3,183 人		

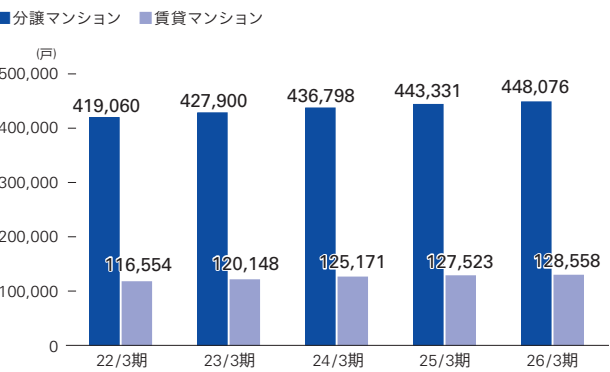
事業概況

管理運営事業の目的は、既存の住宅市場を中心に、お客様の豊かで快適な「暮らし」を創造することです。長谷エコーポレーションから「暮らし」をつくる機能を分化するかたちでグループ企業が生まれ、現在は、分譲マンション、賃貸マンション、社宅などの管理に加え、有料老人ホームの運営や、グループをサポートするサービス提供まで、事業内容は多岐にわたります。

分譲マンション管理戸数、賃貸マンション管理戸数などのストックが着実に増加していることを背景に、セグメント売上高は成長が続いています。また、2025年度はシニア事業の損益改善が進んだことにより、セグメント営業利益も大きく増加しました。

今後も、ストックの着実な積み上げによる事業基盤の拡充を図る一方で、デジタル活用などによる効率的な運営や、新たな付加価値・サービスの提供を通じて、安定的かつ資本効率の高い利益を創出し、グループの企業価値向上に貢献します。

マンション管理戸数の推移



重点課題

ストックの積み上げと効率化

国内マンションストックや高齢人口の増加を背景に、ストックのさらなる積み上げを図ります。

また、高経年化するマンションの点検業務や設備更新・補修などの関連工事の増加、管理組合役員のなり手不足や外部管理者方式の普及など、新たな課題やニーズも発生しています。

一方で、労働力不足や人件費・物価上昇によるコスト増加が利益を圧迫する懸念も高まっています。これらの課題に対し、採算管理を徹底するとともに、様々な効率化施策やサービスの提供を通じて、利益の確保に努めます。また、「素敵ネット」の機能拡充や「smooth-e(スムージー)」の展開により、居住者接点の拡充と深化を図り、顧客満足度の向上と同時に、効率的な運営と従業員の負担軽減を図ります。

素敵ネット

マンション専用ポータルサイトです。マンション生活の利便性向上と居住者・管理組合・管理会社のコミュニケーション促進を図っています。

smooth-e(スムージー)

外部管理者方式とアプリ活用による管理受託サービスです。居住者のアイデア投稿や検討機能をもとに、長谷工のアイデアも加えながら意思決定を支援しています。



smooth-e(スムージー)

事業トピック

シニアサービスのDXを通じた効率化

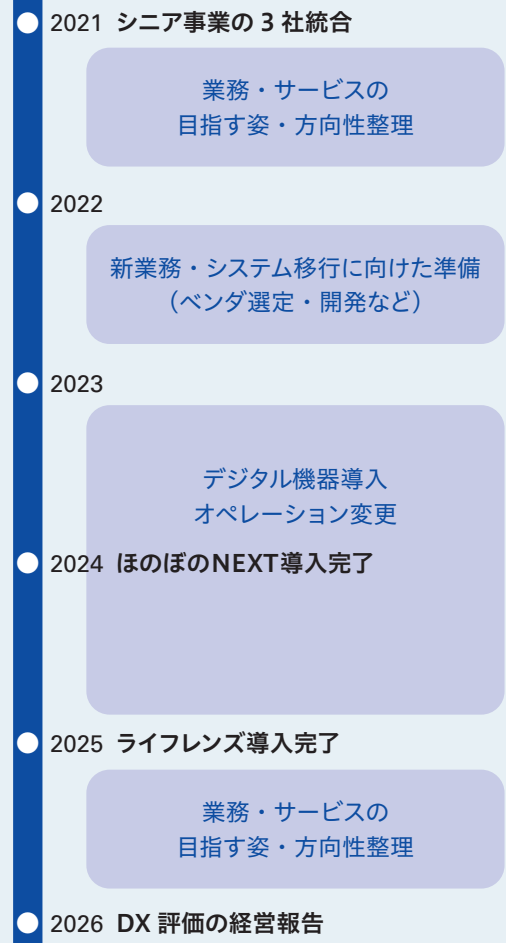
2021年にシニア事業の3社を統合した(株)長谷エシニアウェルデザインが発足して以降、介護に関する業務や入居者へのサービスの目指す姿の整理とデジタル機器導入などの取組みを段階的に進めてきました。

夜間巡回や介護記録の入力など、介護に直接関わる業務のみならず、立替精算や勤務シフト作成などの付随業務も施策の対象としました。また、現場単位での効率化に加え、本社集約による全体最適化を進め、業務体制全体の再構築を行いました。

施策を導入した事業所では、導入前と比較すると、サービスに対する入居者の否定的評価の割合は減少し、顧客体験の毀損が見られない一方、従業員の業務時間は約3%減少し、業務満足度は約40%向上しました。財務面でも、売上の増加を伴いながら人件費比率は約8pt低下して収益性向上につながるなど、財務・非財務の両面で成果が現れています。

デジタル機器の導入を媒体として、業務やサービスの在り方を見直す過程で、施策の遂行を経営の最優先課題として位置づけ、経営陣から従業員への意義づけを丁寧に行い、一体感を醸成しつつ進めました。さらに、従業員同士が連携して入居者への説明などを丁寧に行い、段階的かつ円滑に進めたことが、成果につながった重要な要因と考えています。

DXの取組みに関するマイルストーン



海外事業

将来に向けた重要な収益基盤の確立と、事業ポートフォリオの多様化によるリスク分散に向け、海外での事業展開を推進しています。米国本土を中心に、各国・地域の市場環境に合わせて、当社の強みを活かした最適な分野への展開を検討しています。



2026年3月期の業績

セグメント売上高
43 億円
セグメント営業利益
-61 億円
セグメント資産
1,585 億円
従業員数
81 人

リスクと機会

リスク	機会
●カントリーリスク(政治、社会情勢の変化)	米国本土
●海外高金利政策による不動産市況の低迷	●賃貸住宅市場の堅調な需要継続
●関税強化、地政学リスク顕在化による世界経済失速懸念	●人口増加による中長期的な住宅需要の安定性
●為替リスク	ベトナム
	●住宅市場の回復による工事需要増加
	●当社の施工・品質・管理ノウハウの競争優位性

事業概況

海外事業の基本方針

海外事業は、大きく3つの事業で構成しています。2019年に開始した米国本土を中心とする先進国での不動産開発事業、ベトナムでの建設事業を中心としたマンション関連事業、そして1989年から手掛けるハワイ・オアフ島での大規模複合開発プロジェクトです。

米国本土における不動産開発事業は、先行投資段階にあり、2027年度から本格的な投資回収を見込んでいます。また、段階的にアセットライトなビジネスモデルへの移行を進め、資金効率の向上とリスク分散を図りながら、安定的かつ持続的な収益基盤の確立を目指します。

ハワイでは、「エヴァ計画」の完結に向けて、商業施設の活性化を図りながら、周辺用地の開発及び売却を進めています。

海外事業セグメントでは損失計上が続いていますが、主な要因は、ハワイにおける事業赤字及び事業完結に向けた評価損によるものです。

重点課題

米国本土事業の進捗状況

中期経営計画「HASEKO Evolution Plan」の事業戦略として、米国本土を含む海外事業投資を進めています。2025年度末の投資残高は856億円となりました。

米国本土の賃貸住宅開発事業では、開発着手済みの案件は計画通り進捗しており、安定稼働後の売却を通じて投資回収を進める予定です。

上記方針に沿った事業プラットフォームとして、2026

年4月に、賃貸集合住宅の開発・建設事業を手掛けるTRG Holdings, LLC.の持分30%を取得しました。

今後は、TRG社との協業を通じて、賃貸集合住宅の設計・施工に関する技術ノウハウや品質管理手法の共有を図り、互いに活用可能な領域を拡大していきます。これにより事業シナジーを創出し、中長期的な企業価値向上を目指します。

ハワイ事業の進捗状況

オアフ島西部で手掛ける大規模複合開発「エヴァ計画」の完結に向け、各施策を推進しています。

これまで約4,000戸の住宅のほか、人エラグーンや商業施設「Wai Kai (ワイカイ)」などを開発してきました。現在は、実需住宅分譲の最終フェーズとなる「Kekainani (ケカイナニ) プロジェクト」全32邸を販売しており、2026年度より順次引渡しを予定しています。

現在は、①商業施設「Wai Kai (ワイカイ)」のさらなる活性化、②ホテル用地の売却(第三者資本によるホテル開発の実現)、③残る商業用地の売却(第三者資本による商業施設開発の実現)、④リゾート住宅用地(コンドミニアム・タウンハウスなど)の開発の4つのテーマに取り組んでいます。

2025年度にはホテル用地について棚卸資産評価損を計上し、売却に向けた取組みを進めています。

その他海外事業の進捗状況

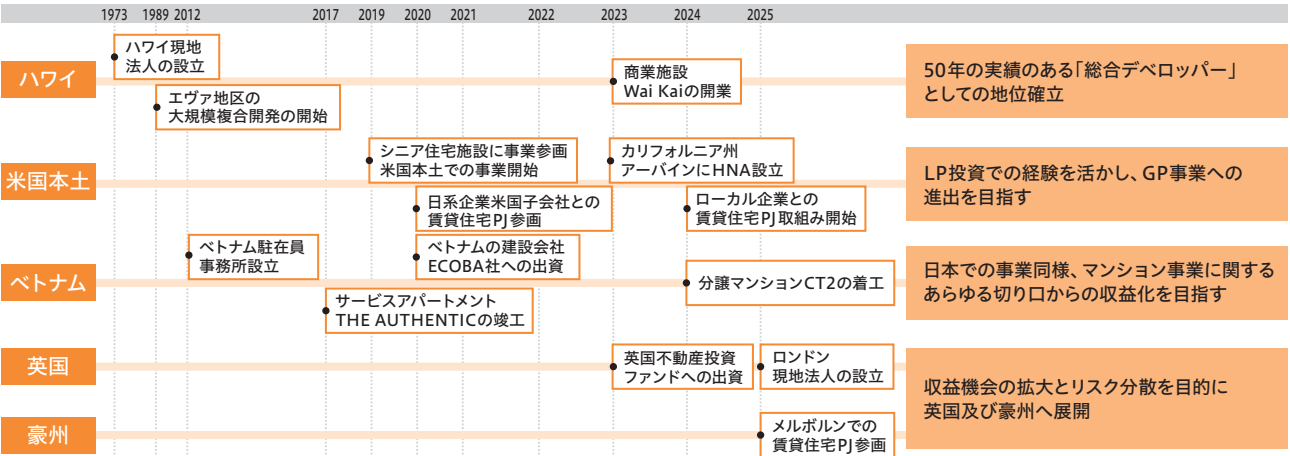
現在、既進出先である米国及びベトナムを中心に事業を展開しており、米国本土に加え、ポートフォリオの分散を目的に、市場規模、成長性、ビジネス環境の透明性などに鑑み、英国と豪州での事業に着手しました。英国では、2025年に開設したロンドン事務所を拠点に、賃貸住宅開発事業

やファンド投資事業を展開しています。

豪州では、メルボルンにおける賃貸住宅開発事業に参画

しており、当該案件の進捗を踏まえながら、今後の事業機会を検討していきます。

海外事業の歩み



事業トピック

ロンドンに現地法人設立

ポートフォリオの分散を目的に、米国本土以外での不動産開発事業の拡大を進めており、2018年より英国不動産投資事業に参画しています。その一環として、2025年10月に英国ロンドンにHASEKO UK LIMITEDを設立しました。これを契機に、現地マーケットへの理解をより一層深め、将来的な事業基盤の確立や拠点機能の強化に向けた取組みを進めています。

米国本土の不動産デベロッパーに経営参画

2026年4月に TRG社の子会社を通じて、米国本土での不動産開発事業に参入します。同社は、テキサス州を中心とするサンベルト地域で数多くの賃貸集合住宅開発を手掛け、土地取得から許認可取得、建設、アセットマネジメントまで賃貸集合住宅事業に必要な一連の機能を備えており、当社グループ事業との高い親和性を有しています。両社の強みを融合したシナジーを創出し、「全米Top10」のマルチファミリー（賃貸集合住宅）デベロッパーを目指します。



Aura Crown Heights テキサス州レイスビル

サステナビリティ推進担当役員メッセージ

マテリアリティの見直しを通じて、サステナビリティ経営の「進化」と「深化」を次の段階へ進めていきます

取締役執行役員
経営管理部門 サステナビリティ推進・
コーポレートコミュニケーション担当
吉村 直子



サステナビリティ経営への基本姿勢

2025年4月にスタートした中期経営計画「HASEKO Evolution Plan」（2025年度～2030年度）は、サステナビリティ経営を価値創造の中核に位置づけています。

当社は、「都市と人間の最適な生活環境を創造し、社会に貢献する。」という企業理念と、その実現に向けたサステナビリティビジョンのもと、『「住まい」と「暮らし」のリーディングカンパニー』として、暮らしを取り巻く社会課題を事業によって解決していくことを目指しています。「HASEKO Evolution Plan」では、「継承×変革→進化」を目指す方向性として掲げており、2年目に入った今、サステナビリティ経営の「進化」と「深化」を次の段階へと進めていきます。

「HASEKO Evolution Plan」初年度の進捗

初年度に重点を置いたのは、サステナビリティ推進体制の再構築と情報発信・開示の強化です。その一環として、経営層のコミットメントを高めるため、2025年度から役員の業績連動報酬（株式報酬）の算定式に、非財務指標と資本効率性指標を反映する「企業価値向上係数」を組み込んでいます（➡P71）。さらに、2026年4月には統合開示推進室を新設し、サステナビリティ推進担当役員である私が一元的に管掌する体制を整えました。グループ各社・各部門との連携を深め、非財務KPIのモニタリングと進捗管理の強化に取り組んでいます。

統合開示推進室の発足は、SSBJ基準の適用[※]に向けた開示体制の高度化と、財務・非財務情報の統合的な発信力強

化を目的とするものです。環境関連情報はTCFD・TNFD両提言に沿った開示を継続し、SBT認定下でのCO₂排出量削減を進めてきました。人的資本、人権、サプライチェーンに関する主要KPIは概ね計画通りに進捗していますが、Scope3を含むCO₂排出量削減は中長期的な重要課題であり、サプライチェーン全体での取組みを引き続き強化していきます。

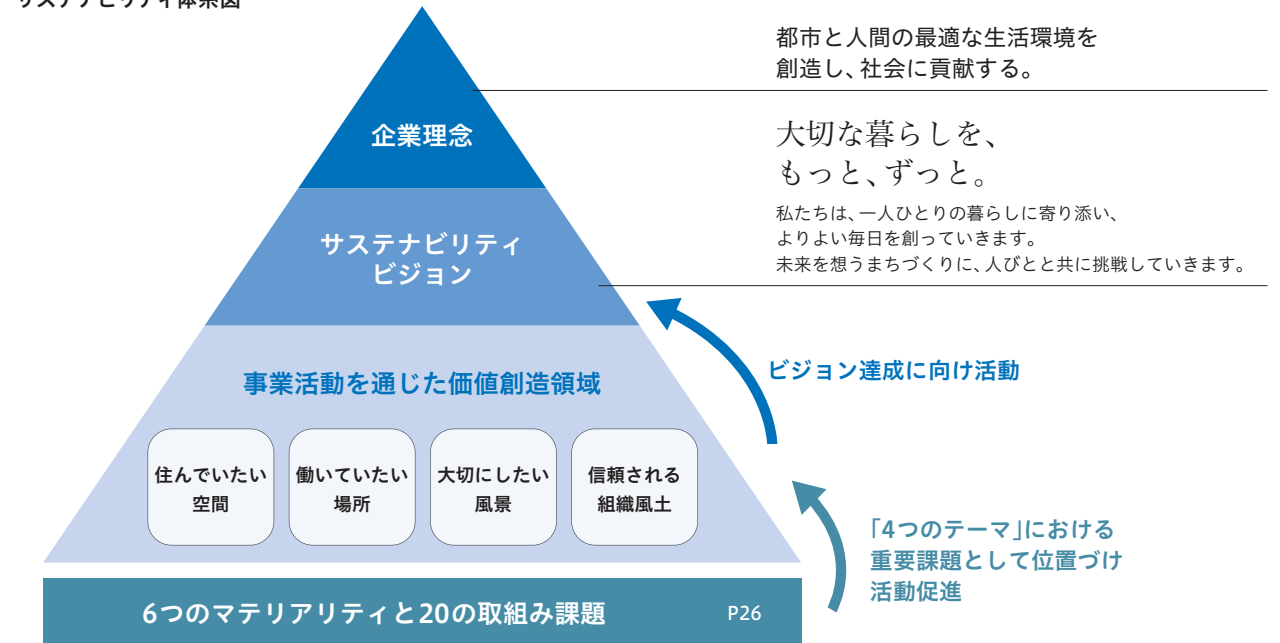
※当社は2028年度から適用予定

マテリアリティの見直しとその意味

2026年7月に、マテリアリティを見直し、公表しました。改定の起点となったのは、投資家の皆様との対話から得た示唆です。継続的な対話で強く受け止めたのは、単なる開示の充実にとどまらない、「事業を通じてどのような社会的価値を生み出すのか」というストーリーへの期待でした。ROICやKPIとの連動、価値創造プロセスとの統合——こうした要請に応えるべく、特定プロセスを刷新し、社長インタビューや役員・グループ会社経営層へのアンケートを通じて、経営の意思を色濃く反映させました。これは、「社会の要請に応える」受動的な姿勢から、「事業を通じて社会に価値を提供する」能動的な姿勢への転換でもあります。

導き出された6つのマテリアリティ——くらしとまち／気候変動／資源・自然／人財／人権／労働／信頼／基盤——と20の取組み課題は、企業理念とサステナビリティビジョンを起点としています。「住んでいたい空間」「働いていたい場所」「大切にしたい風景」「信頼される組織風土」の

サステナビリティ体系図



4つのテーマで構成する価値創造領域の中で、それぞれ具体化されます。

新たなマテリアリティは、当社の成長ストーリーと整合する領域に取組みを集中させる、経営判断の羅針盤としての役割を担います。中でも当社らしさを最も体现するのが「くらしとまち」です。住まい手の安全・安心、快適性、多様性、コミュニティ形成といった多様な価値を、事業を通じて提供していきます。

なお、サステナビリティビジョンも、マテリアリティの見直しを踏まえて、近い将来の見直しの是非を視野に入れています。ステークホルダーとの対話から得た期待や課題を経営戦略に落とし込み、その進捗を丁寧に発信していくことが、私自身の責務であると考えています。同時に、社員一人ひとりが自らの業務とサステナビリティの接点を見出せる環境づくりも、推進担当役員としての重要な役割と捉えています。

サステナビリティ行動計画の推進

6つのマテリアリティと20の取組み課題を実践する仕組みとして、当社は「長谷工グループサステナビリティ行動計画」を運用しています。同計画は、上述の4つの価値創造領域を基本構成に、各領域で定めた「2037年（創業100周年）ありたい姿」に向かう取組み項目と、その達成度を測るKPIで構成されています。グループ全体の事業活動を組み込み、年度ごとに見直しや改善を重ねながら、着実に実践するとともに、その進捗の可視化を進めていきます。

住まいと暮らしの未来を切り拓くために

マンションをはじめとして当社がつくりあげる住まいや建物は、お引き渡しの瞬間に完成するものではなく、数十年にわたる人々の暮らしや利用を通じて、その価値が育まれていきます。長谷工グループが手掛ける事業は本質的に長期の責任を伴うものであり、世代を超えて続く価値を生み出すことが求められます。サステナビリティ経営は、こうした事業特性から自然に導かれる経営の在り方だと、私は捉えています。

また、サステナビリティ経営の実効性は、当社単独で完結するものではありません。設計・施工から販売・流通・管理に至るまで、多数の協力会社や取引先の皆様とともに事業を営む当社にとって、サプライチェーンを構成するパートナーとの対話と共創は不可欠です。グループ各社、そして地域・行政との連携を深めながら、業界全体の持続可能性向上への貢献を視野に入れて取組みを進めていきます。これもまた、当社が果たすべき責任の一つであると認識しています。

2027年2月、当社は創業90周年を迎えます。ブランドメッセージ「思いを、はせる。」に込めたとおり、過去から現在、そして未来に至るすべてのステークホルダーに思いを巡らせ、対話を重ねながら、持続可能な未来をともに切り拓いていきたいと思います。住まいと暮らしの未来に対して、社会から託された責任を真摯に受け止め、その責務を果たし続けてまいります。

気候変動

▶ 詳細はWebへ

基本的な考え方と目標・実績

長谷工グループは、企業理念「都市と人間の最適な生活環境を創造し、社会に貢献する。」の実現に向け、気候変動対応を重要な経営課題と位置づけています。長谷工グループ気候変動対応方針「HASEKO ZERO-Emission」に則り、2050年カーボンニュートラルを目指しています。

KPI

取組み項目・KPI		目標数値		2025年度実績
温室効果ガス(CO ₂)排出量削減	・Scope1+Scope2(2020年度比) ・Scope2(t-CO ₂) ・Scope3(2020年度比)	2030年度	▲42%	▲21.7%
		2026年度	0	5,666t-CO ₂
		2030年度	▲13%	15.9%
		再生可能エネルギー電力の導入(グループ会社・オフィス等含む)		2026年度
H-BAコンクリートの採用件数		2030年度	50%以上	14.3%
ZEH-M対応	・グループ開発物件 ・グループ施工物件	毎年度	100%	87.5%
		2030年度	100%	92.2%

達成に向けた取組み

長谷工グループは、上記方針に基づき、温室効果ガス(CO₂)総排出量を指標として削減目標を設定し、2030年目標についてSBT (Science Based Targets) 認定を取得しました。削減目標の達成に向け、具体的計画を定め進捗を図っています。



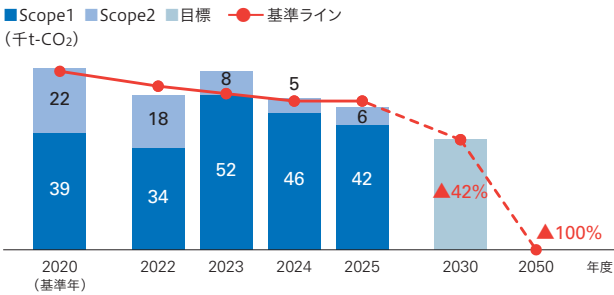
長谷工グループ CO₂排出量削減計画(移行計画)に基づくロードマップ

		2025年度まで	2030年度まで	2050年度まで
CO ₂ 削減目標(2020年度比)		—	Scope1+2 ▲42% Scope3 ▲13%	Scope1+2 ▲100% Scope3 ▲37%
Scope1 2020年度実績 3.9万t-CO ₂ (Scope1・2の64%)	建設現場	・省エネの徹底 ・低炭素燃料の導入推進 ・電動フォークリフトの導入 ：2025年度末100%	・省エネの徹底継続 ・低炭素燃料の本格導入 ・電動重機の本格導入	・CN※燃料・重機・工法等の活用推進 (技術開発・実用化の状況に応じ)
	オフィス等	・省エネの徹底 ・ハイブリッド車・EV車の一部導入	・省エネの徹底継続 ・EV車の本格導入	・CN※燃料・設備等の活用推進 (技術開発・実用化の状況に応じ)
Scope2 2020年度実績 2.2万t-CO ₂ (Scope1・2の36%)	建設現場	・再生電力の導入拡大 ：長谷工コーポレーションは2023年5月に100%再生電力 ：グループ各社は2025年3月に100%再生電力	・使用電力の100%再生電力 (2026年度以降、Scope2ゼロ)	
	オフィス等	・再生電力の導入拡大 ：長谷工コーポレーションのオフィスは2022年度に100%再生電力 ：その他の施設も2026年度には100%再生電力予定		
Scope3 2020年度実績 550万t-CO ₂	建設資材等 (カテゴリ1)	・H-BAコンクリートの活用推進 ・低炭素資材の調査・研究	・H-BAコンクリートの活用推進 ：2030年度採用件数50%以上 ・低炭素資材の活用推進	・CN※資材の活用推進 (技術開発・実用化の状況に応じ)
	建物の 使用段階 (カテゴリ11)	・自社グループ主体の開発マンション(分譲・賃貸) ：ZEH-M Oriented標準化(2022年度設計着手分より) ・設計・施工案件におけるZEH-M化提案の強化	・新築マンションZEH-M Oriented化 ：2030年度100% ・更なる環境性能向上に向けた調査・研究	・新築マンションのCN※化推進 ・既築マンションのCN※改修の推進 (技術開発・実用化の状況に応じ)

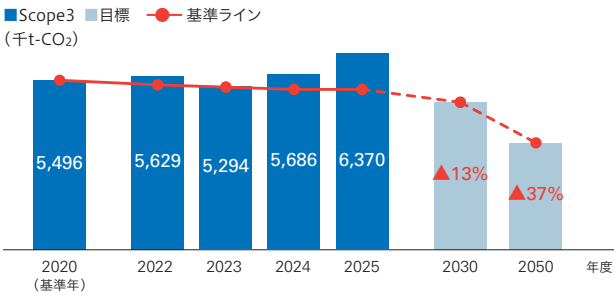
※CN:Carbon Neutral

CO₂排出量削減目標及び実績

Scope1+2排出量実績及び削減目標



Scope3排出量実績及び削減目標



自社排出削減の取組み

Scope1 燃料の脱炭素化 | 建設現場における取組み

施工段階で排出するCO₂のうち、約90%が軽油利用に起因することから、燃料使用量の削減に向け、工事車両などの電力化やGTL燃料及びB5軽油の使用、廃食油活用システムなどを推進しています。また、横浜市内の新築マンション建設現場では、電動式ラフテレーンクレーンを導入しました。



現場で採用した電動式ラフテレーンクレーン

Scope2 電力の脱炭素化 | 電力の再生可能エネルギー化への取組み

電力使用によるCO₂排出量削減に向け、2026年度までにオフィスなどで使用する電力の100%再生可能エネルギー化を目指しています。なお、長谷工コーポレーションの建設現場では2023年5月に、長谷工グループの建設現場では2025年3月に、100%再生可能エネルギー化を実現しました。



バイオマス発電採用作業所看板

サプライチェーン排出削減の取組み

Scope3 カテゴリ1 低炭素建材の開発・採用 | 木造木質化などの取組み

上階4層を木造・RC造のハイブリッド構造とした賃貸マンション「ブランシエスタ目黒中央町」は、木造化により約603tのCO₂を貯蔵し、「H-BAコンクリート」などの採用によりRC造の同規模建築物と比較して約570tのCO₂排出量削減に成功しています。また、快適性と環境配慮の両立を目指した取組みなどが評価され、2025年度ウッドデザイン賞を受賞しました。

Scope3 カテゴリ11 ZEH-M(ゼッチ・マンション)の普及

建物運用時のCO₂排出量削減に向け、ZEH-Mの普及に取り組んでいます。長谷工グループが主体となって開発する新築マンションのZEH化を推進し、設計着手するすべての分譲マンションならびに自社保有賃貸マンションにおいてZEH-M Oriented基準を満たしたものとしています。

FOCUS

環境配慮型技術の開発にみる“長谷工流”の脱炭素

マンション建設において、大量に使用する生コンクリートに着目し、製造段階を含めたCO₂排出量の削減に挑戦しました。施工時における排出量60%削減の扱いにくさが残る特殊品ではなく、日常の現場で広く使える排出量20%削減の汎用品を目指したのは、普及してこそ効果が積み上がると考えたからです。前例がなく、認定取得や審査対応、生コンクリート工場や建設現場との調整には苦労しましたが、地下から地上まで従来と同じ工程で施工でき、「従来と変わらずに使える」扱いやすさと環境性能を両立した環境配慮型コンクリート(H-BAコンクリート)を開発しました。特別な準備を要さず、生コンクリート工場で製造できる点も強みです。今後も様々なプロジェクトを通じて持続可能な未来に貢献していきます。



開発に携わった4名

▶ サステナビリティ活動ブログ

「H-BAコンクリート」使用量及びCO₂排出量の削減効果

年度	使用量(m ³)	CO ₂ 削減量(t-CO ₂)
2017	125	6.2
2020	25	1.1
2022	2,945	162.6
2023	2,361	140.8
2024	37,594	2,186.2
2025	80,147	4,087.5
計	123,197	6,584.4

資源循環・汚染予防

▶ 詳細はWebへ

基本的な考え方と目標・実績

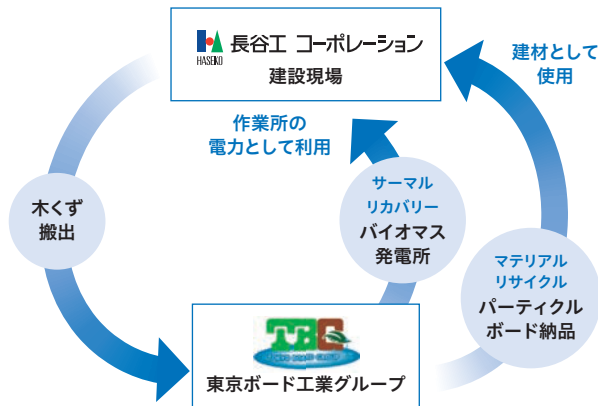
事業活動のすべてのプロセスで資源を大切に扱い、可能な限り循環させることを目指して取り組んでいます。また、マンション開発にあたっては、環境汚染や騒音・振動などに配慮し、緑地造成なども積極的に提案していきます。

主な取組み

木くずの資源循環の取組み

木くず中間処理会社と連携し、首都圏の建設現場で発生した木くずの回収と建築材料(パーティクルボード)の納入を同時に行う「木くずの資源循環の取組み」を実施しています。回収した木くずはパーティクルボードへ再生するとともに、マテリアルリサイクルできない木くずは建設現場の電力として活用することで、リサイクル率100%を実現しています。

木くずの資源循環の取組み



木製型枠の使用削減

当社では、廊下やバルコニーの手摺や鼻先、飾り柱、外部階段、床板、屋上パラペットにプレキャストコンクリート部材(PCa)、また非耐力壁にはALC工法を採用するとともに、そのほかの部位でも再利用が可能な鋼製型枠や樹脂型枠を採用することで、木製型枠の削減に努めています。



非耐力壁ALC工法

国産スギを活用した新たな木質建材

「長谷工サステナブルウッド(HSウッド)」の製造

2028年4月から、国産スギを活用して安定品質を実現する木質建材を、自社工場で製造開始する予定です。HSウッドを製造・活用することで、建築木材のトレーサビリティ確保に加え、輸送などを含めたサプライチェーン全体でのCO₂排出量削減や炭素貯蔵効果を見込んでいます。今後は主に関西・東海圏を対象に、当社が施工するマンションへの採用を進めます。



工場棟：管理棟完成予想CG

汚染予防・水資源

長谷工グループでは、関連法令に基づき、有害物質の適正な管理・処理を徹底しています。また、当社では、工事排水の水質などについて、施工現場ごとに当該地域の関連法令等を確認し排水計画を策定したうえで、当社で定めた「環境関連法令等一覧シート」での管理を徹底しています。実施状況については専門部署による環境パトロールで確認を行っています。

限りある水資源を大切に使うために、水使用量の把握と汚染の防止を通じて、水使用量の削減及び水資源の保全に努めています。また、建設資材に関するグリーン調達の実施の一環として、節水型設備(便器ならびにシャワーヘッド)などの導入を推進しています。

生物多様性

▶ 詳細はWebへ

基本的な考え方と目標・実績

私たちの事業活動は、豊かな自然環境のうえに成り立っています。汚染予防、自然と生態系への配慮に努めるとともに、その回復にも貢献していきます。

主な取組み

「長谷工の森林(もり)」プロジェクト

創業80周年記念事業の一環として、“社会貢献”“未来志向”“地域との連携”をテーマに、長野県茅野市(約13ha)と和歌山県田辺市(約3ha)の2拠点で森林保全・整備活動を行っています。「森林を整備し、再生させる」「人が集い、何度も訪れたい森へ」「活動を継続し、本業や社会へ貢献」という3つの役割を軸に、地域と連携しながら、グループ全体で積極的に取り組んでいます。また、活動を通じて地域との交流を深めるとともに、社員や家族が自然環境について学び、親しむ機会にもつながっています。



「長谷工の森林(もり)」での活動

自然共生サイト(長谷工テクニカルセンター)

豊かな緑地を有する長谷工テクニカルセンターは、長谷工グループの技術研究・開発機能を集約し、長谷工マンションミュージアムを併設した施設です。2023年10月に自然共生サイトに認定され、2024年8月にはOECDに登録されました。2018年から継続するモニタリング調査では、多様な生物の生息が確認できており、新たに創出された緑地が生物多様性の確保に寄与し、多摩丘陵の生態系ネットワークの一助となっていることを確認しています。ここで得た知見は、マンションの緑地創出や、生物多様性に配慮した管理運営に活かしています。



長谷工テクニカルセンター

TCFD・TNFDへの対応

TCFD提言に基づく情報開示

長谷工グループは、気候変動への対応を重要課題と位置づけ、TCFD提言に基づく情報開示を進めています。「ガバナンス」「戦略」「リスク管理」「指標と目標」の観点からリスクと機会を分析し、その結果を事業運営に反映することで、持続的な成長と企業価値の向上を目指します。また、シナリオ分析を通じて将来への影響を把握し、透明性の高い情報開示とステークホルダーとの対話を強化し、継続的な開示拡充に取り組めます。

▶ 詳細はWebへ

TNFD提言に基づく情報開示

長谷工グループは、自然資本や生物多様性への影響を重要課題と認識し、TNFD提言に基づく情報開示を進めています。自社事業における自然関連の依存・影響、リスク・機会について、「LEAPアプローチ」に沿って評価を実施し、建設事業に伴う自然関連のリスク・機会を特定のうえ、発生可能性や対応策などを整理しました。今後も段階的に開示の充実を目指し、持続的な企業価値向上を図っていきます。

▶ 詳細はWebへ

人的資本

▶ 詳細はWebへ

担当役員メッセージ



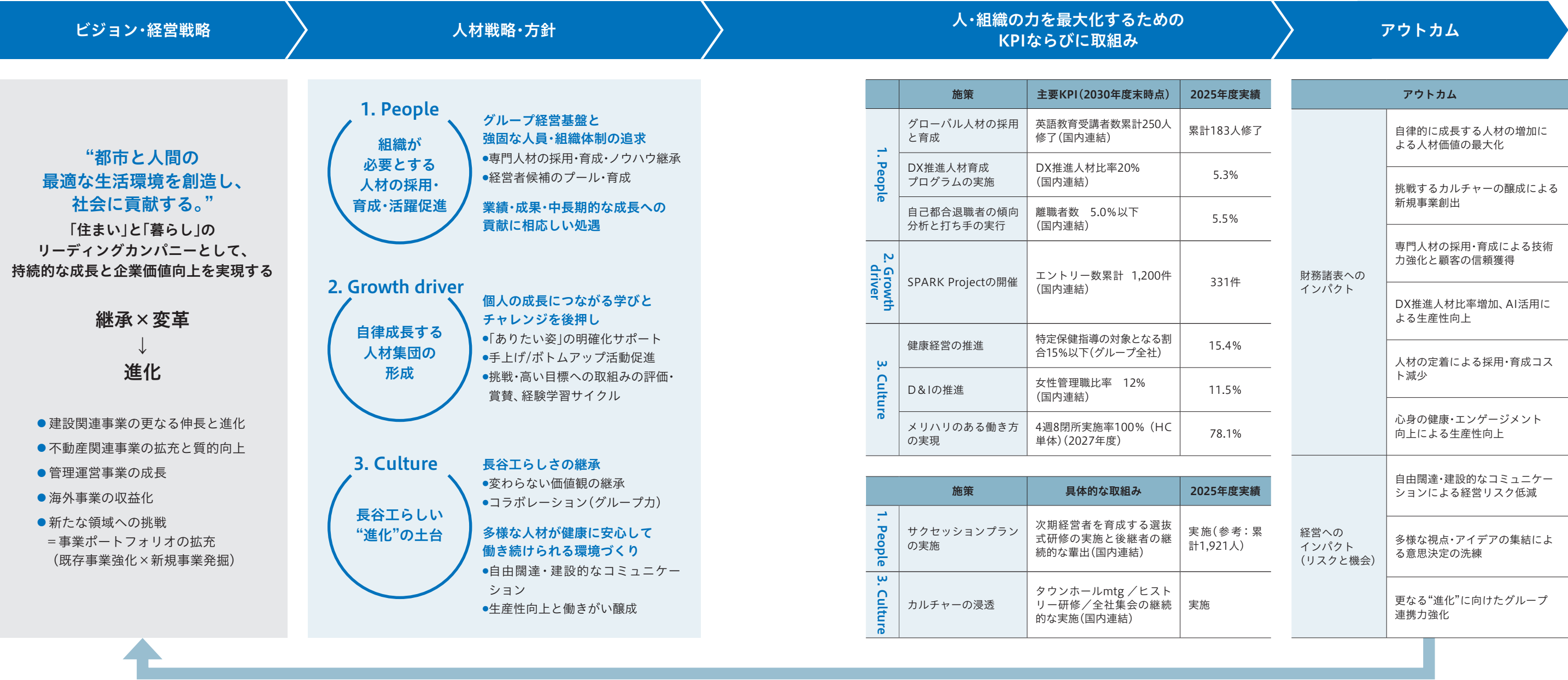
常務執行役員
経営管理部門
人事・コーポレート
コミュニケーション管掌 兼
グループカスタマー・
ミュージアム運営・秘書担当
直江 大

『「住まい」と「暮らし」のリーディングカンパニー』を目指す当社グループの総合力を支えているのは、グループ社員や協力会社の社員です。社員一人ひとりが培ってきたノウハウや経験、新たな価値を生み出す知恵や活力こそが企業価値の源泉であり、人的資本の中核であると考えています。企業の競争力強化と中長期的な企業価値向上のため、人的資本への投資を続けることで、社員のエンゲージメント向上やイノベーションの創出を実現します。

2025年度には、グループ中期経営計画の実現に向けて人事戦略も刷新しました。戦略実現に資する人材の獲得・育成、社員の自律的な成長と挑戦の後押しに加え、当社グループの成長を支えてきたDNAの継承と社員の健康や働きがいの向上を戦略に据え、取り組んでいます。こうした取り組みを通じて、社員が自ら考え、行動し、成長

する風土を醸成し、組織全体の力を高めています。その積み重ねが企業価値の向上を実現し、お客様から信頼され、「長谷工で良かった」と選ばれる企業へとつながるものと確信しています。当社グループは今後も、社会課題の解決と企業の持続的成長の両立を目指し、人的資本への戦略的投資を通じて都市に最適な住まいと暮らしを提供していきます。

“長谷工DNAの継承と自律成長を柱に、 更なる「挑戦」ができるしなやかな人材集団へ”



人的資本

1. People:組織が必要とする人材の採用・育成・活躍促進

グループ経営基盤と強固な人員・組織体制の追求

●グローバル人材の獲得・育成

中期経営計画「HASEKO Evolution Plan」で掲げる「海外事業の収益化」を着実に進めるため、海外ビジネス経験のある人材の採用を進めます。

また、社内でグローバルに活躍できるポテンシャルを持つ人材の見極めや、手挙げによる英語教育を通じた将来の海外事業要員の発掘・育成を行っています。

●新たな領域への挑戦に必要な人材・ノウハウの獲得・育成・展開

これまで当社が強みとしてきた「マンション建設」以外の「非住宅分野」の拡大や「DX」の加速を推し進めるためには、社外から多様なスキル・経験のある優秀な人材を獲得する必要があります。自社にない知見を社内展開することで、今後の事業拡大の原動力にします。

●DX推進人材の獲得・育成

新たな領域への挑戦、そして、既存事業のさらなる進化に向けては、デジタル技術への知見が不可欠です。また、建設業界において時間外労働の規制が強化される中、利益率や受注数を維持しつつ成長を続けるためには、ムリ・ムダの見直しに加え、デジタル技術を活用した生産性向上が求められています。

こうした背景を踏まえ、当社では2021年よりDX推進人材の育成に取り組んでおり、2030年度には全社員に占めるDX推進人材比率を20％にすることを目指しています。現状は5.3％にとどまっており、デジタルを活用した生産性向上やDXの創出は道半ばですが、継続的な取組みを通じて基盤を強化し、「HASEKO Evolution Plan」の達成や生産性向上による営業利益率の向上に寄与します。

なお、当社におけるDX推進人材は、次の図の「B以上」と定義しています。具体的には、次の要件を満たす人材です。

- ・自社・自部署の課題に対し、全社最適な視点でデジタルを用いた解決策を見出し、何らかのアクションをとる人材
- ・DXアイデアの実現に向けて、外部と社内の橋渡しが的確にでき、プロジェクトを推進できる人材

▶HASEKO DX

DX推進人材の定義

S:推進人材	戦略レベル・プロジェクト遂行能力
A:設計人材	戦術レベル・プロジェクト遂行能力
B:活用人材	タスク改善・代案遂行能力
C:遂行人材	タスク遂行能力
D:潜在人材	今後の成長によりPJに参画

※「松田式DXM」より抜粋

●経営者候補のプール・育成

今後の事業ポートフォリオ拡大に向けて経営者に必要な素質は、一朝一夕には養うことはできません。早い段階から経営者に相応しい人材を見極め、サクセッションプランを組み、次期経営者を育成する選拔式研修などを通じて育成し、経営者候補人材をプールしています。

次期経営者を育成する選拔式研修の受講者数 (国内グループ全社) (人)

2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
108	107	113	111	132

業績・成果・中長期的な成長への貢献に相応しい処遇

当社の処遇体系は、業績への貢献度や個人目標の達成度による評価を通して、高評価が処遇向上につながる仕組みとなっています。人材獲得競争が激化する中、将来を担う人材の確保・定着を促進するため、初任給と全体の処遇水準を引き上げてきました。採用競争力、人材定着度の向上により、さらなる事業領域の拡大や新規事業創出のための人材強化を図ります。

2. Growth driver:自律成長する人材集団の形成

個人の成長につながる学びとチャレンジを後押し

●「ありたい姿」の明確化サポート

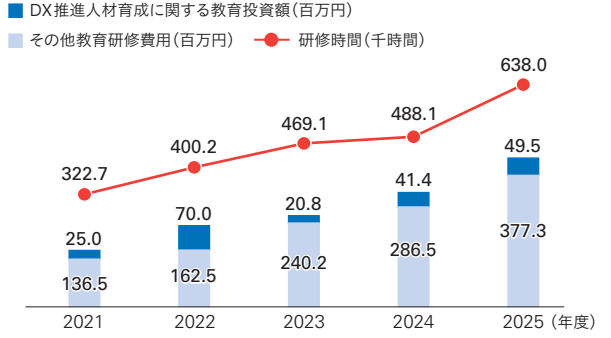
グループの社員一人ひとりが様々な経験を糧にして自律的に学び、成長することが、変革期にあたる当社の成長には不可欠です。自律的な成長を促すうえでは、上司からの働きかけや、ロールモデルの存在が重要な要素となります。そして、それらをもとに「自身がどうありたいのか」を考えることが、持続的な成長の原動力になると考えています。当社ではこうした考えのもと、「自律的な学びを通じて進化し、社会や会社の期待に応える人材」の育成を目的に、年次研修の中にキャリア研修を組み込んでいます。また、10年次・20年次に、10年後の当社におけるキャリアビジョンを策定し所属長と対話する「CAP・10」を実施するとともに、3年ごとに進捗確認を行っています。オンボーディングの観点では、ブラザー・シスター制度に加えネクスター制度(メンター制度)を導入し、新入社員のキャリア形成と早期活躍を支援しています。

さらに、全社員に対しては自身の今後のキャリアについて申告する機会(自己申告書)やCBO(目標管理)における上司との面談を通じて、自身のキャリアを振り返り、将来

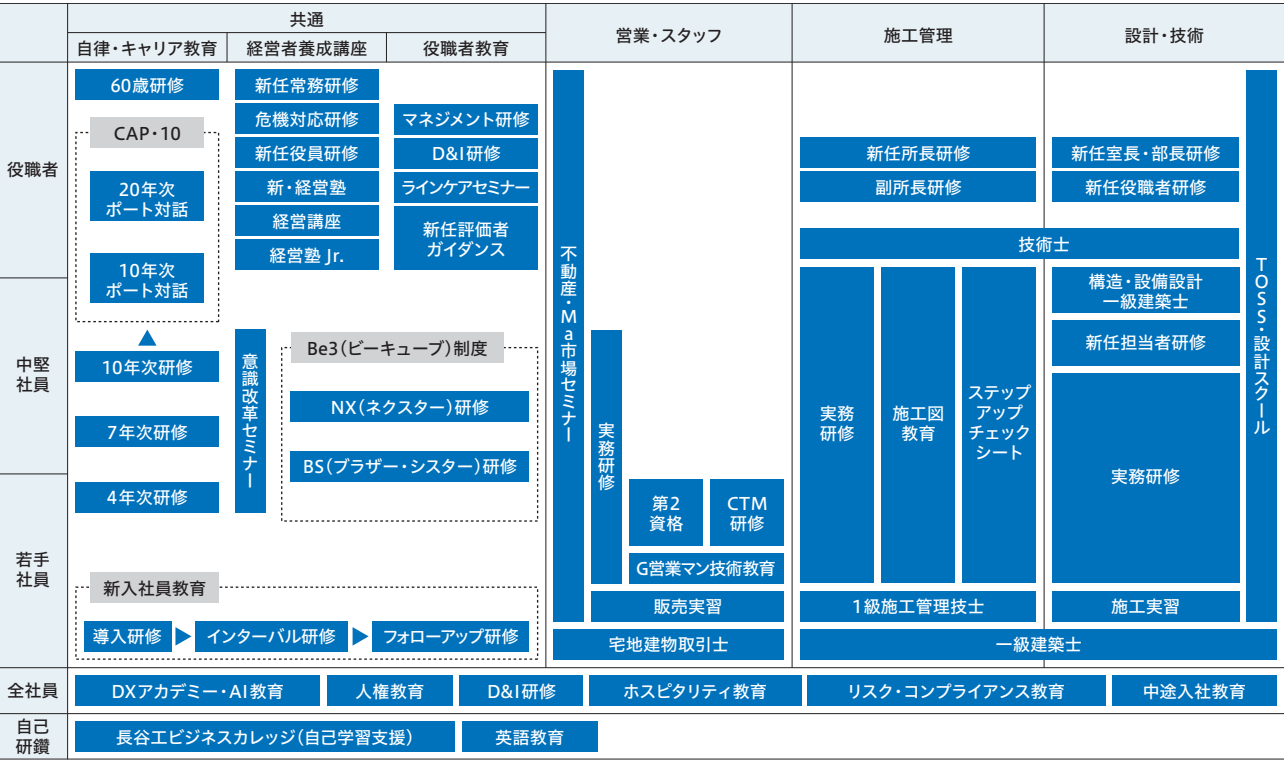
について考える機会を提供しています。また、個人のキャリア実現を支援するための仕組みとして、社内公募制度も活用しており、今後は募集ポジションの拡充を図りたいと考えています。

そして、自律的な成長をサポートする施策として、長谷工ビジネスカレッジや充実した教育支援制度・資格取得支援制度などがあります。これらを通じて得た知見を社内に還元できるよう、今後も継続的に教育投資を行い、人材力の向上に努めます。

人材育成に関する教育投資・時間



2027年3月期教育体系図



人的資本

●挑戦を後押しする新規事業提案制度

当社グループはこれまで、高い目標に果敢に取り組む行動力のある人材を育てできました。中期経営計画「HASEKO Evolution Plan」の達成、さらには持続的な成長に向けては、こうしたDNAを受け継ぎながら、社員一人ひとりが「新しいことに挑戦すること」が不可欠です。その取組みの一環として、2025年度より「SPARK Project」と

いう新規事業提案コンテストを開始しました。

当プロジェクトには331件の応募があり、最終審査を経て2件が事業化に向けて動き始めました。今後もこの活動を継続し、新しいことに対して果敢に挑戦するカルチャーの形成につなげていきます(⇒P12)。

3. Culture:長谷工らしい“進化”の土台

長谷工らしさの継承

当社グループの成長の土台は、長谷工DNAだと確信しています。当社は過去、経営難に陥ったこともあります。この危機を乗り越えられたのは、脈々と受け継がれてきた“自分たちの会社は自分たちで良くしていく”という精神や、すべてのステークホルダーに「思いを、はせる。」姿勢、そして、DNAである「行動力」「目標達成力」「団結力」「工夫力」と「グループ連携意識」の賜物です。これらは今後も大切にしたい価値観であり、当社の成長の源です。こうした“長谷工らしさ”を継承するために、全社集会を毎月対面で実施し、社長自らが思いや熱量を直接伝えることで、社長の感じている緊張感や「ともに頑張ろう」という温かみのあるメッセージ発信を行っており、グループ全体の目標達成に向けた団結力や士気の向上につなげています。加えて、「グループ営業マン」活動や褒賞制度、ブランドサイト「思いを、はせる。」の展開、タウンホールミーティングの開催やヒストリー研修などを行っています。



タウンホールミーティングの様子



ヒストリー研修の様子

多様な人材が健康に安心して働き続けられる環境づくり

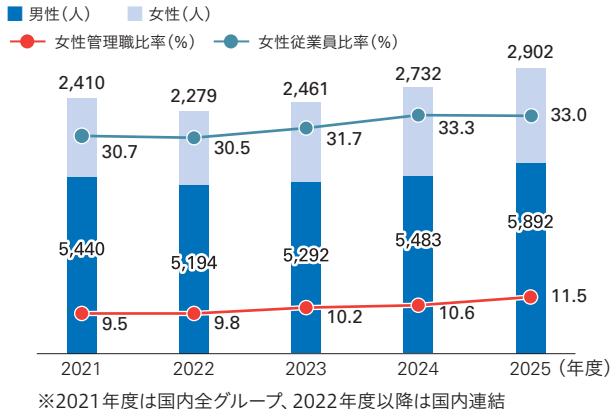
●多様な人材の活躍

当社グループでは、「個性活躍」をキーワードに、多様な人材が活躍できる環境づくりを目指しています。制度整備や新卒採用比率KPIの設定、研修の実施などを行ってきた結果、女性管理職比率は11.5%（2026年3月末時点）となりました。今後も継続的な取組みを行い、女性をはじめとした多様な人材の活躍を推進します。

その他、女性活躍や両立支援などに関する取組みについては、リンク先をご覧ください。

▶ 詳細はWebへ

女性従業員比率及び女性管理職比率の推移*



女性所員研修会の様子

当社は、女性活躍推進法に基づく優良企業として「えるぼし認定」の3つ星、また、次世代育成支援対策推進法に基づく「くるみん認定」を取得しています。また、一部グループ会社でも同認定を取得しています。



さらに、多様な人材の活躍には、自由闊達で建設的なコミュニケーションができる風土が必要です。そのために、当社グループでは心理的安全性やアンコンシャスバイアスに関する教育を行っており、今後も継続的に教育を行います。

●生産性向上と働きがい醸成

当社グループを取り巻く環境として、建設業界の担い手不足や労働時間規制などが課題であり、さらに生産性とアウトプットの質を向上させることが必要です。そのための活動として、全社的な働き方改革及び労働環境整備に注力し、4週8閉所100%などを目標に、休日取得・労働時間削減を経営と一体で推進しています。また、MOS活動で効率化を推進しています。その結果、2024年度は4週8閉所実施率30.4%でしたが、2025年度は78.1%を達成しました。

4週8閉所実施率

	作業所 4週8閉所	時間外労働	年休取得率	(うち、計画的 取得率)
当社	78.1%	25.8時間	71.8%	98.4%
連結	-	18.4時間	75.7%	98.2%

▶ 詳細はWebへ

●健康経営の推進

当社では健康経営の一環として、「役職員の健康なくして成果なし」をスローガンに「健康HASEKO元気PLAN」と銘打って役職員の健康づくりにつながる諸施策を進めています。当社社長による「長谷工グループ健康宣言」のもと、2018年度から「グループ健康経営推進委員会」（委員長：当社社長、委員：当社各部門担当役員及び各グループ会社社長・産業医・労働組合）を設置し、社員の健康保持・増進に関する全社方針・目標・計画・進捗について意思決定・情

報共有を行っています。社員及び組織の「業務パフォーマンス(生産性)」や「エンゲージメント」向上につながる健康経営を追求・実践し、「健康企業の実現」を目指します。

独自性の高い取組み

- 45歳と50歳以上の社員を対象としたPET-CT検査(全額会社負担)
- 特定保健指導「長谷工ヘルスチャレンジ」
- 充実したリフレッシュメニュー（保養所、社員自由参加イベントなど）

こうした取組みの結果、当社とその関係会社は、経済産業省と日本健康会議が主催する「健康経営優良法人2026(大規模法人部門(ホワイト500))」に認定されています。

▶ 詳細はWebへ



社員自由参加イベント(ライラン)

●エンゲージメントサーベイ実施

当社グループでは、社員のさらなる成長や活躍、働きがい醸成に向けた課題を発見するために、エンゲージメントサーベイを導入しました。結果、総合満足度はB+判定※であり、一定の評価を受けましたが、まだ伸びしろがある状況です。部門別に結果をフィードバックし、トップダウンとボトムアップの両面から課題の解決に向けた活動を行うことで、持続的な企業価値向上に寄与します。

※評価はS、A、B+、B、B-、C、Dの7段階

概要

対象者	正社員
回答人数/ 対象人数	8,802名/8,810名(回答率99.9%)
回答期間	2025年10月6日～10月23日

サステナビリティ TOPICS

新たな価値創造

▶ 詳細はWebへ

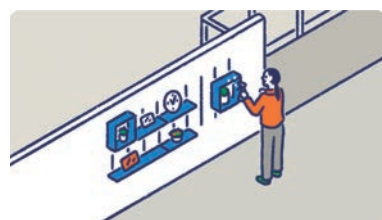
暮らしに合わせて動かせる収納ユニット「UGOCLO(ウゴクロ)」

工業製品化したクローゼットを移動させることで、部屋や収納スペースの広さを自由に調整できる間取り可変システムです。クローゼット機能に加え、棚やデスクを取り付けることで、書斎やキッズコーナーなどのオリジナル空間を簡単にすることもできます。家族構成や暮らしの変化に合わせて、リフォームなしで理想の住まいを簡単に実現でき、戸建住宅や既存マンションのリフォームでも設置が可能です。



自由に可変できる新たな住空間「Be-Fit(ビーフィット)」

各部屋や廊下の壁に柱となるレールを取り付け、棚やボックスを自由に配置できる空間(Fit-Zone)を設けた新しい間取りシステムです。固定収納にとらわれない設計で、収納スペースやデスク、子どもの遊び場など、暮らしの変化やライフスタイルに合わせて空間を活用できます。家族の収納は、一箇所にまとめた大型収納(Large-Storage)を活用し、固定収納がないからこそ生まれる自由さと、大型収納による安心感を両立することができます。



FOCUS

豊かさを循環させる街づくり「HASEKO Well-Doing Smart City」



総合地所株式会社
分譲事業部
マンション開発2部開発課

長谷工グループの豊かさを循環させる街づくり「HASEKO Well-Doing Smart City」構想の第1弾プロジェクトが「ルネ鎌倉深沢」で始動しました。「3つの循環」をコンセプトに、高効率住宅設備の導入による「エネルギーマネジメントの高度化」、太陽光発電や実質再エ

ネ100%を実現した「CO₂排出量削減」、災害時においてガス・電気・水を確保した「災害への備え」、地域や自治体と連携した「持続的なコミュニティ形成」など、住まう方にとって安全安心かつ快適な生活環境を実現します。さらに、入居者専用アプリや顔認証セキュリティなど先進的なICTマンションサービスを提供します。JR東海線新駅の誕生と約31haに及ぶ深沢地区土地区画整理事業により発展していくこの街に思いを寄せ、持続的な新たな住まいの価値提供を目指していきます。

※共用部のご利用につきましては管理規約上、利用内容・利用時間等に制限があります。また、一部サービス・利用については有償(及び予約制)となる場合があります。サービス・利用内容については計画段階のものであり、一部変更となる場合があります。



ルネ鎌倉深沢 外観完成予想CG



「HASEKO Well-Doing Smart City」概念図

建物とサービスの安全・品質向上

▶ 詳細はWebへ

長谷工プレミアムアフターサービス(PAS)

従来、管理会社や売主を通して連絡が入るという流れが一般的でしたが、当社が2008年から導入しているPASは、直接お客様の声が伝わり、一級建築士をはじめとしたマンションを知り尽くした技術者スタッフによる、よりスムーズな対応が可能となります。アフターサービス期間の延長や定期サービスの強化など、安心して長く住んでいただくためのサポートを実施しています。

長谷工の非常用ライフライン「防災3点セット」

2003年に国内で初めて分譲マンションへ非常用飲料水生成システムを導入して以来、自社で設計・施工する分譲マンションに、災害後の生活基盤を確保するために必要な水、トイレ、火を確保するための防災設備として、「非常用飲料水生成システム」「非常用マンホールトイレ」「かまどスツール」の「防災3点セット」の採用・提案を進めています。

コミュニティ・地域活性化

▶ 詳細はWebへ

明日香村プロジェクトの推進

2017年に明日香村及び(一財)明日香村地域振興公社と「官民連携に関する包括協定」を締結し、明日香村を「堪能する」「経験する」「居住する」をテーマに、様々な取組みを推進しています。古都飛鳥の歴史保全活動ならびに明日香村の地域振興と活性化に貢献していきます。



ブランシエラ 石舞台テラス

研究・技術開発

▶ 詳細はWebへ

CO₂排出量実質ゼロ×居住型実験住宅

サステナブランシェ本行徳

リノベーション物件で、建物運用時のCO₂排出量ゼロを実現する国内初プロジェクトです。脱炭素社会の実現に資する省エネルギー技術、建物の長寿命化技術、ウェルネス住宅技術など、長谷工グループの先進的な技術を結集するとともに、IoT機器やAI技術を活用した未来志向の住まいづくりを推進しています。この取組みが評価され、「令和6年度気候変動アクション環境大臣表彰」を受賞したほか、「第23回環境・設備デザイン賞」優秀賞、「令和7年度デマンドサイドマネジメント表彰」優秀賞を受賞しました。



サステナブランシェ本行徳

地域にやさしいグリーンリノベーションを目指しました。
GREEN RENOVATION

住まいの省エネ性向上と再エネによるCO₂排出量実質ゼロを目指す

居住型実験住宅で未来をつくります。
RESIDENCE LABO

未来住宅創造に向けた居住型実験住宅として研究・技術開発に貢献

社会貢献活動(次世代育成)

▶ 詳細はWebへ

長谷工住まいのデザインコンペティション

2007年から全国の学生を対象として、建築を志す若手の人材育成を目的に開催しています。毎年、社会課題や世相を反映したテーマを設定しており、2025年度は「100人の集落」をテーマとしました。都市を構成する重要な要素である集合住宅を、学生ならではの豊かな発想でデザイン提案を募集し、学んだことやアイデアを発揮できる機会を提供することで、才能ある若手の人材育成につなげています。



公開2次審査の様子

人権尊重

▶ 詳細はWebへ

基本的な考え方と目標・実績

長谷エグループでは、「長谷エグループ行動規範」の中で「人権の尊重」を明文化しています。また、人権尊重を図る取組みを深化させるため、国連の「ビジネスと人権に関する指導原則」に沿って、2022年1月に「長谷エグループ人権方針」を策定しました。社員一人ひとりが人権に対して理解を深め、常に高い意識を持って業務にあたることができるよう、グループ内での浸透を図るとともに、協力会社などのサプライチェーンに対しても、人権を尊重した事業活動を要請しています。また、人権デュー・ディリジェンスの取組みなどを通じて、人権に配慮した経営に努めていきます。

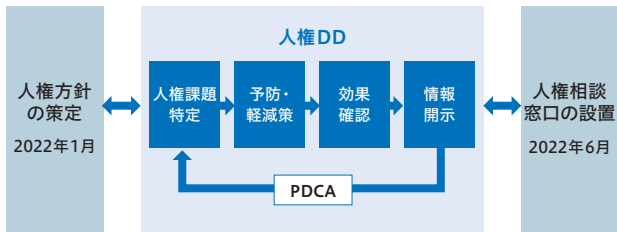
▶ 長谷エグループ人権方針

KPI

取組み項目・KPI	目標数値	2025年度実績
人権デュー・ディリジェンスの実施	毎年度実施	実施

人権デュー・ディリジェンスの取組み状況

人権に関する取組みは、当社社長を委員長とするサステナビリティ委員会に報告し、レビューを受けています。同委員会の議案は取締役会が監督する体制としており、重要事項は取締役会で審議のうえ決定しています。また、新たに人権分科会を定期的開催し、各部署での取組み状況の確認や、意見交換を行っています。



特定した人権課題

経営管理部門及び建設部門で人権ワーキンググループを組成し、事業活動に関連して発生し得る人権リスクを洗い出しました。深刻度と発生可能性の観点から評価を行うとともに、関連部門やグループ会社の対応状況を確認し、2022年10月に優先的に対応すべき人権課題を特定しました。

人権課題

- サプライチェーン上流の人権課題
- 強制労働・児童労働
- 雇用・労働条件
- 地域コミュニティへの影響
- 労働安全衛生
- ハラスメント・差別
- お客様の安全安心

主な取組み

予防軽減策の検討・実施

特定した人権課題の多くは、全社共通・部門固有リスクとして、通常のリスク予防活動の中で対策しています。毎年のリスク予防活動を通じて、特定した人権課題の周知を図るとともに、潜在するリスクの確認を行っています。

人権ハンドブック

人権意識の向上を目的として制作し、人権に関する社会的要請や当社の取組み、役職員一人ひとりの業務と人権との関わりについて理解を深められる内容としています。

人権相談窓口

当社コーポレートサイト内に人権相談窓口を設置し、企業活動に伴う人権侵害の懸念などに関する相談を受け付けています。一般の方も利用することができ、また相談者が不利益を被ることのないよう匿名性等にも配慮しています。

Myじんけん宣言

当社は、法務省が推進する「Myじんけん宣言」の趣旨に賛同し、誰もが人権を尊重し合う社会の実現を目指して、人権を尊重した事業活動を推進することを表明しています。

サプライチェーン・マネジメント

▶ 詳細はWebへ

基本的な考え方と目標・実績

長谷エグループの事業活動は、協力会社をはじめとする多くの取引先に支えられて成り立っており、取引先はともにサステナビリティを推進する重要なパートナーと考えています。長谷エグループでは、持続可能なサプライチェーンの構築に向け、「長谷エグループ サステナブル調達ガイドライン」に基づく調達活動を推進しています。本ガイドラインでは、環境や社会に配慮した調達活動の基本事項を定め、請負業者や代理業者などを含むすべての取引先に、その遵守をお願いしています。

KPI

取組み項目・KPI	目標数値	2025年度実績
サステナブル調達アンケート回答率（建設関連協力会社組織）	毎年度 100%	99.2%
外国人労働者とのエンゲージメント実施率（対象協力会社数ベース）	毎年度 100%	100%

サステナブル調達ガイドラインの運用

長谷エグループでは、持続可能なサプライチェーンの構築に向け、全取引先に対して「長谷エグループ サステナブル調達ガイドライン」に基づく調達活動を推進しています。また、毎年実施するアンケートを通じて、ガイドラインの遵守状況を確認するとともに、取組みへの理解・浸透を図っています。

サステナブル調達ガイドライン 項目一覧

1. コンプライアンスの徹底
2. 人権の尊重
3. 公正な事業活動
4. 安全衛生の確保
5. 品質の確保
6. 環境への配慮
7. 適切な情報の開示
8. 情報セキュリティの徹底
9. 社会貢献
10. BCPの構築

主な取組み

協力会社組織を通じた活動

当社では、設計部門、建設部門、技術推進部門に加えて、約300の主力協力会社からなる組織「建栄会」が「四位一体」となって、精度の高いマンションづくりを担っています。この協力関係は四半世紀以上にわたって続いており、技術関連部門と建栄会による独自の活動「HASEKOバリューアップ活動」により品質管理をはじめとした各種取組みのさらなる進化と関係強化を図っています。このほか、長谷エコミュニティでは「輝翔会」、長谷エリフォームでは「住優会」、不二建設では「建翔会」、細田工務店では「親和会」という協力会社組織とともに、成長を目指して活動しています。

FOCUS

建設現場で働く外国人労働者とのエンゲージメント

建設現場で働く外国人労働者を対象に、情報共有や文化交流、スキルアップを目的とした「グローバル・ワーカーズ・ミーティング」を実施しています。現場における課題の解決・改善を図るとともに、外国人労働者同士の交流を促進し、職場の連帯感を高めることで、安全で働きやすい建設現場づくりを推進しています。



「グローバル・ワーカーズ・ミーティング」開催の様子

コーポレート・ガバナンス

▶ 詳細はWebへ

役員一覧

選任理由及び期待される役割				
	取締役会長 辻 範明	代表取締役 副会長執行役員 池上 一夫	代表取締役社長 熊野 聡	取締役 副社長執行役員 三森 国吉
	建築営業・不動産分野での豊富な経験と、社長・会長としての経営実績を有し、グループ全体の成長及び強化に継続的に寄与しています。	設計分野での豊富な経験と、社長・副会長としての経営実績を有し、グループ全体の成長及び強化に継続的に寄与しています。	建築営業・不動産・経営管理に精通し、グループ経営を担い、企業価値向上と持続的成長の実現に継続的に寄与しています。	建設業務での幅広い経験と豊富な知見を有し、中核事業を支えつつ、グループ全体の成長及び強化に継続的に寄与しています。
	2025年度取締役会出席状況	14/14回(100%)	14/14回(100%)	14/14回(100%)
	スキル項目			
企業経営・経営戦略	●	●	●	●
財務会計				
法務・リスク管理	●	●	●	
海外事業			●	
建設・設計		●		●
営業・不動産	●		●	
都市開発	●		●	
技術・DX		●		●
ESG・サステナビリティ	●	●	●	

選任理由及び期待される役割				
	取締役 副社長執行役員 山口 徹	取締役 常務執行役員 浅野 武彦	取締役 執行役員 吉村 直子	社外取締役 一村 一彦
	建築営業・不動産分野での幅広い経験と豊富な知見を有し、グループ全体の成長及び強化に継続的に大きく寄与しています。	経営企画や投資事業、グローバル事業の豊富な経験を有し、中期経営計画立案と推進を通じ、企業価値向上と成長戦略の実現に寄与しています。	高齢者住宅分野の研究・実務経験を有し、専門的な知見を活かし、グループ業績向上に継続的に大きく寄与しています。	三菱商事(株)において再開発・収益不動産分野の経験と経営実績を有し、客観的な立場から経営監督と統治強化を期待しています。
	2025年度取締役会出席状況	14/14回(100%)	－	14/14回(100%)
	スキル項目			
企業経営・経営戦略	●	●	●	●
財務会計		●		●
法務・リスク管理				●
海外事業	●	●		
建設・設計				
営業・不動産	●		●	
都市開発	●			●
技術・DX		●		
ESG・サステナビリティ			●	●

選任理由及び期待される役割				
	社外取締役 長崎 真美	社外取締役 小椋 敏勝	社外取締役 藤井 健	社外取締役 北森 信明
	弁護士としての専門性と企業運営経験を有し、客観的な立場からガバナンス強化及び会社経営の監督に期待しています。	西日本電信電話(株)及びエヌ・ティ・ティ・ビジネスアソシエ(株)での豊富な経営経験と実績を有し、客観的視点での会社経営の監督を期待しています。	国土交通省で国土政策局長を経験し、建設業に関する幅広い見識を有していることから、客観的立場での経営監督と統治機能強化に期待しています。	三井物産(株)でのグローバル事業と経営運営の豊富な経験を有し、客観的視点から会社経営の監督及びガバナンス強化に期待しています。
	2025年度取締役会出席状況	14/14回(100%)	14/14回(100%)	11/11回(100%)
	スキル項目			
企業経営・経営戦略		●	●	●
財務会計	●	●	●	●
法務・リスク管理	●	●	●	●
海外事業				●
建設・設計			●	
営業・不動産				
都市開発				
技術・DX		●		●
ESG・サステナビリティ	●	●	●	●

スキル項目	選定理由
企業経営・経営戦略	持続的な企業価値の向上に向け、中長期的視点に立った経営戦略の立案及びその実行状況の監督は、取締役会の中核的責務であり、適切な意思決定と経営の実効性確保の観点から不可欠なスキルであるため。
財務会計	資本効率の向上及び収益性の適切な評価、投資判断の合理性確保に加え、財務の健全性維持と透明性の高い情報開示の実現及び専門的な財務・会計知見が重要な役割を果たすため。
法務・リスク管理	コンプライアンスの徹底及び各種リスクの識別・分析・統制を通じて、企業活動の適正性と継続性を確保するとともに、社会的信頼の維持・向上を図るうえで不可欠な機能であるため。
海外事業	海外市場における事業展開の拡大に伴い、各国の制度・商慣行・地政学的リスクへの理解と対応力を備えることが、グローバル競争力の強化及び持続的成長に資するため。
建設・設計	当社の基幹事業である建設・設計分野において、品質・安全性の確保及び技術力の高度化を推進することは、競争優位の源泉であり、専門的知見に基づく監督が不可欠であるため。
営業・不動産	不動産市場の動向を的確に把握し、当社の事業基盤である用地の取得及び建築営業による収益機会の最大化は、安定的な企業価値向上を図るうえで重要であるため。
都市開発	複合用途開発や地域価値の向上を見据えた長期的なまちづくりを推進し、社会的価値と経済的価値の両立を図る観点から、都市開発に関する高度な知見が求められるため。
技術・DX	デジタル技術の活用による業務効率化、生産性向上及び新規事業創出を通じて競争優位を確立し、事業構造の変革を推進するために不可欠な戦略的要素であるため。
ESG・サステナビリティ	環境・社会課題への対応及びガバナンスの高度化を通じて、企業の社会的責任を果たすとともに、中長期的な企業価値の向上及び持続可能な成長の実現を図るため。

取締役会議長メッセージ



取締役会長
辻 範明

経営環境の変化に伴い、取締役会に求められる役割や議論のテーマは、年々多様化・高度化しています。中長期的な視点から当社グループの方向性を監督し、必要に応じて戦略の軌道修正を行うことは、取締役会の重要な機能です。その中で、取締役会議長である私の役割は、建設的かつ実効性の高い議論を促進して、経営の透明性を確保するとともに、持続的な企業価値向上につなげていくことにあると考えています。

取締役会の運営においては、執行側と社外取締役との情報格差の解消に努めるとともに、豊富な経験を持つ社外取締役の意見を議論へ反映することを心掛けてきました。2026年度においても、グループ全体の持続的な成長と企業価値向上の実現に向け、取締役会の実効性をさらに高めていきたいと考えています。

社外取締役メッセージ



社外取締役
一村 一彦

「進化」することが求められています。それは企業にとって変化の激しい時代、進化なくして成長の持続は難しいからです。では日々の業務の中で自身を進化させるにはどうすれば良いか。それは各自取り組んでいる対象にトコトン向き合い、考え抜くことではないでしょうか。「思いを、はせる。」時、

人は頭の中で脳細胞をフル回転させ、思いの対象に対し最良、最適の解を得ようとしています。その積み重ねが進化につながるものと思います。

社外取締役として「企業を進化させることが経営の根幹」を念頭に、さらなる企業価値の向上に貢献していく所存です。



社外取締役
長崎 真美

中期経営計画「HASEKO Evolution Plan」2年目の2026年度は、変革の成果を具体的に示す段階に入ります。建設業界は人手不足やコスト上昇など厳しい環境が続きますが、当社が持つ技術力・開発力・営業力を発揮し、建設・不動産・管理運営の3事業を最適に組み合わせて事業価値を高めてい

くことが重要です。マンション建設を基盤としつつ、賃貸開発やストック関連、海外事業など成長領域の見極めも求められます。私は社外取締役として独立した視点から経営を監督し、リスクと成長機会の両面を丁寧に検討しながら、経営陣の挑戦を支える役割を果たしたいと考えています。



社外取締役
小椋 敏勝

国内外の政治経済状況は不透明度を増すばかりです。このような時こそ、独自のビジネスモデルを持っているという強みと、かつて経営破綻の寸前まで陥ったことがあるという経験を活かしつつ、「HASEKO Evolution Plan」の達成に向けて、建設関連事業をベースに不動産・管理運営・海外の

3事業を大きく飛躍させる必要がありますが、そのためには常に冷静沈着に方向性を見極めなければなりません。

もちろん、コンプライアンスの徹底遵守はすべての前提です。このような観点から、執行状況のチェックはもとより、経営全般にわたる助言・提言を行っていきます。



社外取締役
藤井 健

いつの時代もビジネス環境は変化の連続です。しかし、今日ほど激しい変化の時代は希でしょう。国際紛争によるエネルギーの寸断。変動する金融。激化する地球温暖化。AIの劇的進歩。そして、日本では人口減少が加速しています。

このような中でも人々が安全安心で快適な暮らしを継続

できるよう、長谷工は、自身の持続可能性をより高め、価値創造を実現していかなければなりません。そのためには、様々なリスクを想定し、中長期的視点に立った経営戦略が必要です。少しでもそのお役に立てるよう、積極的に取り組んでまいります。



社外取締役
北森 信明

当社はビジネスモデル変革の真っ最中にあります。さらに、インフレや円安の進行、人口減少、ハードからソフトへの価値のシフトなど、事業環境の不確実性が高い状況です。このような状況では、前例にとらわれることなく事実を見極め、議論を尽くして徹底的に考え、結論を導き出す必要があ

ります。これが全社で習い性となることで、社員一人ひとりの能力が向上し、組織が強靱になると思います。

“健全に背伸びし、徹底的に考え抜く”ことを念頭におき、「HASEKO Evolution Plan」の達成に向けて提言・応援をしていきたいと思っています。

コーポレート・ガバナンス

取締役会での議論の要素別例

キーワード

ガバナンス強化

コンプライアンス

内部統制

リスク管理

キーワード

DX化

効果の見える化

生産性

人的資本

キーワード

資金回転

株主還元

資本効率

選択と集中

●グループ各社の実態に即した規程整備を進めるとともに、必要に応じて適宜見直しを行うべきではないか。

●不祥事の未然防止及び早期発見の観点からも、社内規程の周知徹底と内部通報制度の活用も含め、適切な運用を行ってほしい。

●ガバナンス体制をより強固なものにするための改善が必要であり、総点検を実施するようにしてほしい。

●前中期経営計画で推進してきたDX化の取組みについて、新中期経営計画「HASEKO Evolution Plan」では「効果の見える化」という形で成果を具現化したいと考えており、定常業務のDX化を推進していきたい。

●DX化に向けた取組みをしているか否かで、離職率や新卒の採用率にも大きく影響してくるので、同業他社に劣後しないよう、今後も積極的に推進してほしい。

取締役会の頻出ワード

投資家総還元性向資本効率

AI株主還元DX化市場評価

ROE資金回転ガバナンス

コンプライアンス人的資本選択と集中

IRRROIC

基本的な考え方

当社は、『「住まい」と「暮らし」のリーディングカンパニーとして、持続的な成長と企業価値向上を実現する。』を経営の基本方針としています。また、経営における透明性と客観性の確保は不可欠であることから、コーポレート・ガバナンスの強化を経営の最重要課題の一つと位置づけています。

会社の機関

当社は、会社の機関として監査役制度を採用しています。取締役には、豊富な経験と実績を持つ社外取締役を3分の1以上選任することにより、取締役会の議論活性化、監督機能の高度化を図っています。取締役会の多様性確保のため女性取締役を選任し、引き続き多様性確保に尽力します。経営監視機能の面では、過半数の社外監査役を含む監査役会監査が実施される体制をとっています。

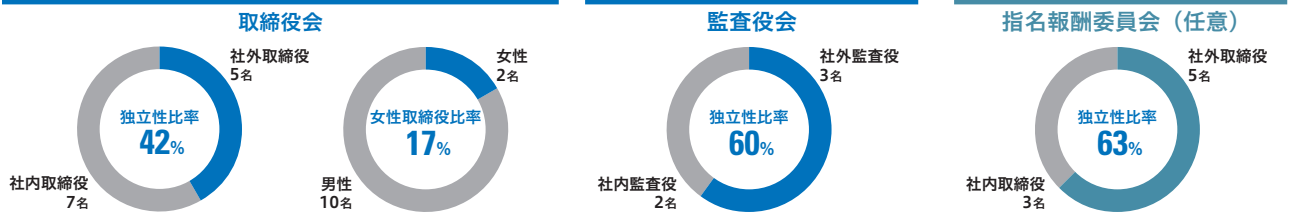
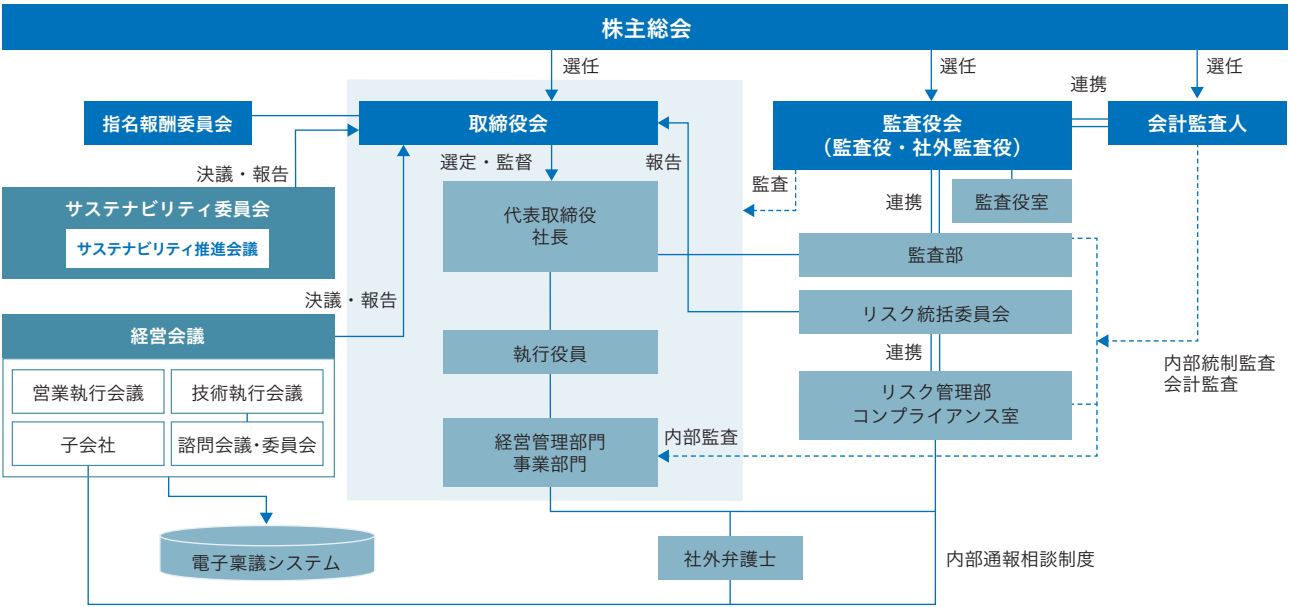
取締役会からの授権事項に係る意思決定は、取締役の参

加を限定的にした経営会議、営業執行会議及び技術執行会議等で行うことで、意思決定と監督機能の役割を分けています。経営会議は重要な取締役会決議事項の事前審議も行っています。

サステナビリティマネジメント体制では、取締役会の下部組織として当社社長を委員長とするサステナビリティ委員会を設置しています。本委員会の議案は取締役会にて報告及び決議がなされます。下部組織としてサステナビリ

ティ推進会議が設置され、実務的な事項が議論・審議されています。

ガバナンス体制図



取締役会

取締役会は、毎月1回の定期開催に加えて、必要に応じて臨時で開催することとしています。17名の取締役・社外取締役及び常勤監査役ならびに社外監査役で構成してお

り、経営に関する重要な意思決定及び定例報告のほか、社会を取り巻く様々な環境変化への対応などの議論を行っています。

指名報酬委員会

指名報酬委員会は、取締役の指名・報酬等に関する手続きの客観性・透明性・公平性を確保し、コーポレート・ガバナンスの充実を図るための取締役会の諮問機関であり、すべての独立社外取締役及びその同数以下の代表取締役等での構成となっています。代表取締役社長を委員長とし、8名で構成されています。

2025年度は指名報酬委員会を4回開催しており、全員出席しています(療養による欠席を除く)。本委員会は取締役会の諮問機関として次の事項について協議し、取締役会に答申を行っています。

- 取締役及び監査役の選任
- 代表取締役の選定
- 取締役の報酬体系及び年度改定方針
- 取締役の報酬限度額
- その他、取締役会から諮問を受けた事項

代表取締役社長のサクセッションプランは、指名報酬委員会で社外取締役全員と協議を重ね、具体的な人材像や選定プロセスを策定しました。選定には、指名報酬委員会と同プランに基づき候補者のすり合わせを行います。

コーポレート・ガバナンス

役員報酬等

取締役の報酬は、コーポレートガバナンス基本方針に基づき、指名報酬委員会での協議を踏まえ、社長が取締役の報酬支給基準を作成し、取締役会の決議によって決定しています。

取締役報酬制度の概要

●基本報酬

基本報酬は、職位ごとに基準額を定め、毎月固定的に支給しています。

●業績連動報酬

業績連動報酬は、役員賞与及び株式報酬で構成しており、業績に応じ加減する仕組みとしています。

役員賞与算定式

賞与額＝職位別算定基準額×業績係数＋取締役加算

株式報酬算定式

付与ポイント＝賞与額×0.3×企業価値向上係数/一株当たりBBT信託簿価

※企業価値向上係数は、資本効率性指標及び人的資本経営、気候変動対応等の非財務指標の達成度に応じて決定。

●基本報酬・業績連動報酬(役員賞与・株式報酬)の額に関する割合

報酬の割合は、基本報酬：役員賞与：株式報酬＝46：42：12を目安としています。取締役(社外取締役を除く)の基本報酬・業績連動報酬の支給割合は、一定の算式に基づき、業績に応じて変動する仕組みとしています。

役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額及び対象となる役員の員数

役員区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)				対象となる 役員の員数 (人)
		基本報酬	業績連動報酬等		その他	
			役員賞与	株式報酬		
取締役(社外取締役を除く)	998	374	480	144	－	7
監査役(社外監査役を除く)	50	50	－	－	－	2
社外役員	93	93	－	－	－	9

監査役会

当社は監査役会設置会社であり、監査役会は常勤監査役2名、社外監査役3名の5名で構成され、月1回及び必要に応じて臨時に開催しています。

常勤監査役2名は相互に連携し、経営会議等の重要な会議への出席、内部監査への立会い、取締役その他役職員への業務執行状況のヒアリング、稟議書・議事録・会議資料・報告書の閲覧等を通じて、内部統制システムも含めた監査活動を行っています。

内部監査の状況

内部監査は監査部12名体制のもと、情報・リスク管理などに関する内部監査及び財務報告に係る内部統制の評価を実施しています。会計監査において内部統制上の課題が発見された場合には、その情報が各部門に伝えられ改善が検討されると同時に、内部統制評価の一環として監査部も当該情報

またグループ監査役連絡会を開催し、グループ会社の監査役との連携を図っています。

会計監査においては、監査役全員で会計監査人であるEY新日本有限責任監査法人との会合を持ち、会計監査計画の説明、期中レビュー、会計監査報告を受けるほか、必要に応じて常勤監査役が、経理部門、会計監査人へヒアリングしています。

を入手し、各部にフィードバック及び各部の改善状況についてのモニタリングを行い、その状況について社長、取締役会、監査役及び会計監査人に報告しています。

監査役監査との役割調整及び整合性を図るため、監査役に対して適宜状況報告を行っており、監査役は内部監査への立

会い、内部監査結果の報告を受けるほか、情報交換を適宜実施しています。

また、内部監査の実効性を確保するための取組みとして、社内規程において、内部監査の結果などを社長のみならず、

取締役会の実効性分析評価

2025年度の実効性評価について、「コーポレートガバナンス基本方針」に則り分析・評価を実行しました。その結果、当社取締役会では建設的かつ活発な議論が行われており、実効性は十分に確保されていることを確認しました。

2025年度の評価方法と評価項目(2023年度から変更なし)

全取締役及び監査役を対象に、取締役会の実効性に関するアンケートを実施しました。その結果と2025年度の実効性に関する報告を踏まえ、2026年4月16日の取締役会において、取締役会全体の実効性を評価しました。

評価項目

機関設計・構成	人数、独立社外取締役の割合、多様性、開催頻度、所要時間
運営	付議事項の数・内容、付議資料の質・量、事前配布の時期、事前説明の質
審議・機能	会議における建設的な議論・多角的な検討、気風、自身の役割・責務
PDCA	指摘事項への対処、決議後の結果報告、改善への取組み

2024年度評価時の指摘事項への対応

- ・取締役会の本質的役割は経営の大きな方向性の決定と監督にあると考えるが、その機能が十分に果たしているとは言えないとの指摘事項については、定例業務報告などの時間短縮による議論時間の確保や、取締役意見交換会を取締役会外で開催し積極的な意見交換を行うことで改善を図りました。
- ・事故や不正事案などが起きた際の対処・実施の報告に時間を要する場合があります、途中経過などの説明や共有を実施してほしいとの指摘事項に対し、重要事象を認識した段階で速やかな情報共有(一次発信)を徹底することで改善を図りました。
- ・取締役会の資料が多くまとまりに欠けていると感じる時があるという指摘事項については、必要書類の見直しを実施し分量を減らす対応を実施しました。

取締役会ならびに監査役及び監査役会に対しても直接報告を行う仕組みを定め、デュアルレポートラインを構築し実施しています。

2025年度の実効性評価結果と今後の対応

●評価結果

2024年度の実効性評価と比較すると、「審議・機能」の評価が低下したものの、全体としては各項目で一定以上の評価を得ており、取締役会の実効性は引き続き十分に確保されていると判断しています。

- ・トランプ関税、高市内閣の発足、世界的な紛争の増加等、不確実な内外情勢を踏まえ、足元の経営課題について活発な議論を行いました。
- ・リスクの高い案件については、複数回の議論にて方針を決定するなど、慎重な意思決定を行いました。
- ・中期経営計画「HASEKO Evolution Plan」を中心に、重要案件は事前に取締役会とは別に意見交換の場を設け、多角的な視点から議論を行いました。
- ・DXに関する取組み状況について定期的な報告を受け、将来を見据えた有意義な意見交換を実施しました。
- ・社会を取り巻く環境変化への対応として、サステナビリティへの取組み方針、気候変動対応、人権方針、ハラスメント等に対し、より高いレベルに達するべく活発な議論を行いました。

●今後の対応

- ・取締役会の実効性をさらに高めるため、「HASEKO Evolution Plan」で掲げた重点戦略について、中長期的な視点からの議論を一層充実させていきます。
- ・守りの側面では、リスク管理やコンプライアンスなど企業が遵守すべき事案について、引き続き配慮して取り組んでいきます。
- ・議論時間を十分に確保するため、定例業務報告を中心とした発表時間の短縮や資料の見直しなどを進め、経営戦略や資本政策に関する議論をさらに充実させていきます。

コンプライアンス・リスクマネジメント

▶ 詳細はWebへ

コンプライアンスに関する基本的な考え方・方針

当社は、企業の存立と継続のためにはコンプライアンスの徹底が不可欠であるとの認識のもと「長谷工グループ行動規範」を制定し、全役職員が法令・定款の遵守はもとより、社会規範を尊重し、社会人としての良識と責任を持って行動するべく社会から信頼される経営体制の確立に努めており、行動規範は適宜見直し・改定を行っています。

また、「長谷工グループ独占禁止法遵守基本方針」を制定し、グループ役職員に周知・徹底をしています。

コンプライアンス推進体制

行動規範の浸透を図りコンプライアンス推進を担う部署として、コンプライアンス室を設置し、当社グループのコンプライアンスの向上に取り組んでいます。

また、社長直轄の監査部が内部監査に関する社内規程に従い、グループ全体を対象に、当社グループの諸活動が法令、定款、会社の規程・方針等に適合し、妥当であるかどうかを評価し、その結果に基づき改善しています。監査頻度はリスクに応じて決定、主要な部門等は、最低3年に1度監査しています。

なお、行動規範違反行為により重大な影響が生じる懸念が発生した場合には、社長に報告するとともに、各部門等のリスク管理担当役員が調査に当たり、必要に応じ、当該担当役員が当社社長を委員長とする「コンプライアンス対策委員会」を招集して、経緯確認、原因分析、是正措置、類似事例の有無の調査、再発防止の策定、グループ内への周知徹底等により問題解決に当たっています。

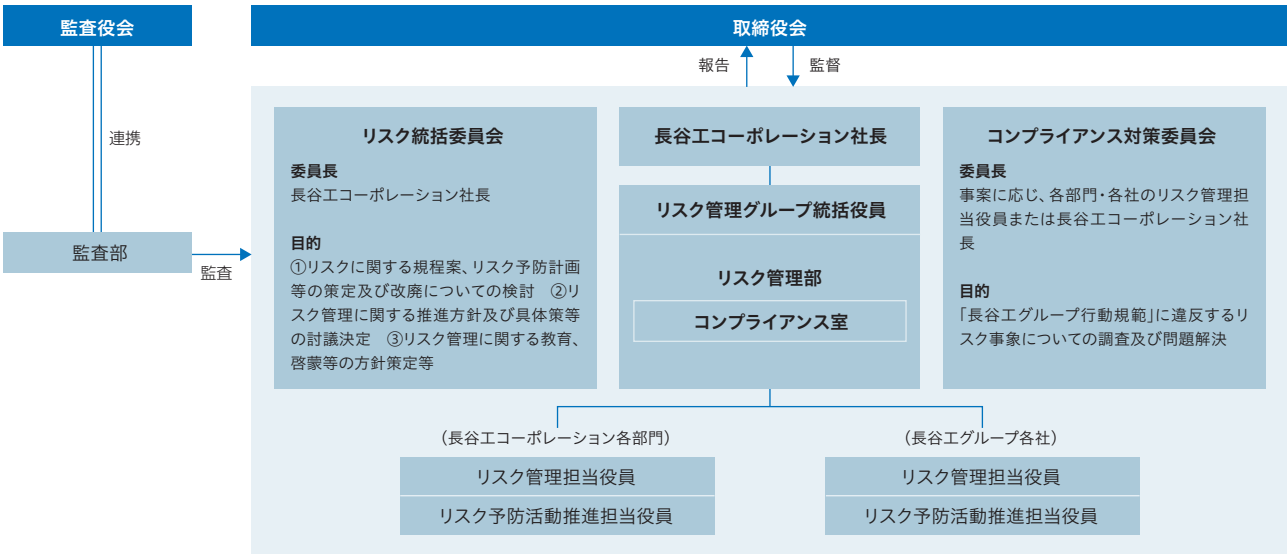
リスクマネジメントに関する基本的な考え方・方針

当社グループでは、企業価値の維持・増大に向けて内外の様々なリスクを適切に管理するため、「長谷工グループリスク管理方針」を定めています。本方針を実行するため、リスク管理体制を整備し、方針に基づくルールや施策をグループ全役職員に周知・徹底しています。

リスク管理体制

当社グループでは、「長谷工グループリスク管理方針」を実行するため、当社社長を最高責任者とする全社的なリスク管理体制を整備しています。グループ全体のリスク予防や危機対応等の統括責任者として、リスク管理グループ統

コンプライアンス・リスク管理体制図



括役員を配置、各事業部門及びグループ会社における実務の指揮を担うリスク管理担当役員、各部門でのリスク予防活動を推進するリスク予防活動推進担当役員を任命しています。加えて、リスク管理施策の策定、推進等を行うリスク管理部をグループ各社に設置しています。

また、当社社長を委員長とする「リスク統括委員会」を設

リスク予防活動の推進

長谷工グループでは、リスクの発生を予防するため、リスクの洗い出しからリスクの評価、リスク対応計画の策定、リスク軽減策の実施、内部監査、報告を行うリスク予防活動により、業務改善・改良を継続していくことを目指しています。

内部通報相談制度

長谷工グループでは、公益通報者保護法等に則って「長谷工グループ内部通報相談制度運用規程」を定め、全役職員、全事業所における労働提供者を対象とした「内部通報相談制度」を導入しています。社内窓口をリスク管理部コンプライアンス室に、社外窓口を法律事務所に設置し、法令違反行為だけでなく、社内ルール違反やハラスメント、コン

贈収賄・腐敗防止

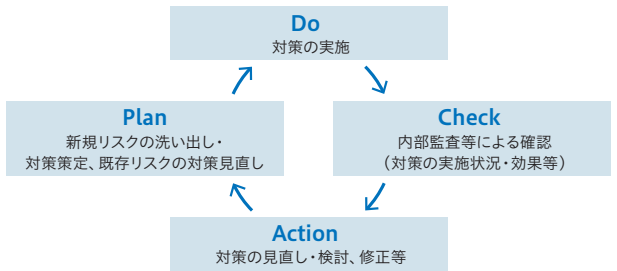
当社グループでは、コンプライアンス遵守ならびに贈収賄・腐敗防止の徹底に努めています。「長谷工グループ行動規範」で贈収賄・腐敗行為の防止について定めており、「長谷工グループコンプライアンスブック」の全役職員への配布やeラーニングを通じて徹底しています。

公務員等との関係は、リスクのある部署において自律的

事業継続計画(BCP)

当社グループでは、大震災その他自然災害発生時のグループ各社の重要業務を明確にし、業務が中断しないこと、中断しても可能な限り短い期間で再開できる仕組みを創設すること、従業員と家族の安全を確保したうえで、復旧・支援活動に携わる従業員が自律的に行動できる仕組みを構築することを目的として「事業継続計画」を定めています。全国を4地区に分けて年1回以上、安否確認・グループ各社関係物件の被災状況確認訓練等を実施しています。

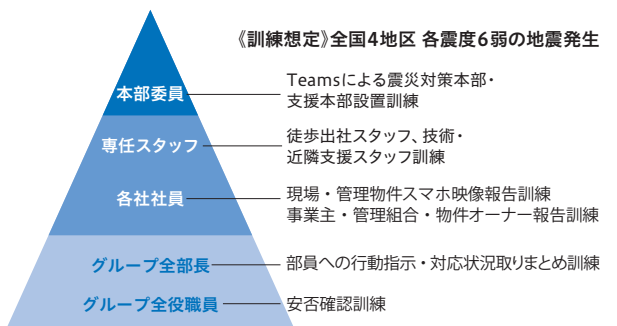
け、四半期ごとに開催するほか、重大リスク発生時には臨時で開催し、グループ横断での情報収集・分析・評価・対応を行っています。同委員会での討議内容は必要に応じて取締役会に報告し、リスク管理体制の運用状況や実効性評価・監督しています。



プライアンス全般に関する相談などを受け付けています。通報相談者の匿名性に配慮するなど、保護体制も構築し、通報相談しやすい環境を整えることによって、不正行為などの早期発見・早期是正に努めています。なお、内部通報相談窓口の受付及びその対応状況については、代表取締役、社外取締役、監査役へ定期報告を行っています。

なチェック機能が働く仕組みを構築し、その機能の状況については内部監査で確認しています。

取引先との関係は、折衝機会の多い購買関係部署に適用される「購買業務規程」において、職権等を濫用して、取引先から個人的な利益を得ることなどを禁止しています。



ステークホルダーとの対話

▶詳細はWebへ

主なステークホルダーとの対話手法

ステークホルダー	定義	コミュニケーションの目的	主な対話の機会
お客様	住宅居住者・購入者など	安全・安心・快適な住環境の提供と満足度の向上	アフターサービス お客様アンケート、マンション管理組合との連携、ウェブサイト
地域社会	事業に関わる地域社会、地域住民	地域との共生と社会的信頼の構築	環境保全活動 長谷工マンションミュージアムへの来館 地域イベント、地域清掃
株主・投資家・金融機関	個人・機関投資家、銀行など	企業価値の向上と持続的成長の共有	株主総会、決算説明会、決算発表後ネットカンファレンス、機関投資家面談、統合報告書、ウェブサイト
社員・家族	長谷工グループ社員とその家族	働きがいのある職場づくりと人材育成、家族との信頼関係構築	研修・教育 自己申告制度、イントラネット、労使協議、家族参加イベント
取引先・協力会社	事業主、取引先、調達先など	公正な取引関係と持続可能なサプライチェーンの構築	協力会社組織における活動 調達活動 日々の事業活動、安全大会
教育機関・学生	大学などの教育機関及び学生	共同研究、公平な採用活動と次世代育成による価値創造	大学との共同研究、インターンシップ、企業説明会、長谷工住まいのデザインコンペティション、リコチャレの開催
行政・業界団体	国、地方自治体、各業界団体など	制度・政策への対応と業界全体の健全な発展	政策提言、行政との連携、業界団体合会、建築基準・環境基準への対応

主な取組み

多彩な事業や技術などを発信する情報拠点「HASEKO MIRAI BASEMENT」

デベロッパーや建て替え・再開発組合などのお客様を対象に、当社及び長谷工グループ各社の取組みと連携が生み出す技術開発や商品・サービスのプロモーション施設として、2026年4月にオープンしました。



HASEKO MIRAI BASEMENT

“お客さまの声”を活かした商品の開発「U's-Style(ユーズスタイル)」

マンション販売を担う長谷工アーベストと当社の共同開発によって生まれたオリジナル仕様で、お客様の多様なニーズに耳を傾け、住まう人の目線でもっと機能的でスマートな暮らし心地を目指した商品を開発しています。

ものづくりへの思いを発信する情報拠点「長谷工マンションミュージアム」

集合住宅の歴史や間取りの変遷、マンションの設計・施工から修繕・建て替えまで、マンションに関する様々な情報を「見て、触れて、感じて、学べる」日本で初めてのマンションミュージアムです。



「これからの住まい」ゾーン

社員・ご家族向け現場見学会「マンションづくりふれあいフェスタ」

長谷工グループ社員とその家族を建設現場に招待し、実際の工事作業や使用機材の体験を通じて、ものづくりに触れ、建設業への理解を深めるイベントです。建設業の魅力を次世代に伝える貴重な機会となっています。



ロングスパンエレベーター試乗体験の様子

株主・機関投資家・アナリストとの対話

当社は、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に向けて、社長自らが出席する決算説明会の開催をはじめ、株主・機関投資家・アナリストとの対話、各種の説明会などを積極的に行っています。

また、当社ウェブサイトでは、決算説明資料・統合報告書等の開示資料を英語版も含めて掲載するなど、適時かつ公平な情報開示を行っています。これらのIR活動などが評価され、日本証券アナリスト協会による2025年度(第31回)「証券アナリストによるディスクロージャー優良企業選定」において、「建設・住宅・不動産部門」の第1位に選定されました。

2025年度の主なIR活動

項目	回数	内容
決算説明会	2	トップマネジメントが出席する決算説明会を年2回(5月/11月)実施
決算発表後ネットカンファレンス	4	四半期の決算発表日当日に年4回(5月/8月/11月/2月)実施
機関投資家面談	299	個別面談・Web面談・スモールミーティングを通じて、延べ299社との面談を実施
マンション市場説明会	2	年2回(9月/3月)実施
現地見学会	3	当社施設見学会、事業活動報告会を実施

イニシアチブへの参画・外部評価

▶詳細はWebへ



THE INCLUSION OF HASEKO CORPORATION IN ANY MSCI INDEX, AND THE USE OF MSCI LOGOS, TRADEMARKS, SERVICE MARKS OR INDEX NAMES HEREIN, DO NOT CONSTITUTE A SPONSORSHIP, ENDORSEMENT OR PROMOTION OF HASEKO CORPORATION BY MSCI OR ANY OF ITS AFFILIATES. THE MSCI INDEXES ARE THE EXCLUSIVE PROPERTY OF MSCI. MSCI AND THE MSCI INDEX NAMES AND LOGOS ARE TRADEMARKS OR SERVICE MARKS OF MSCI OR ITS AFFILIATES.

財務ハイライト

▶ 詳細はWebへ

主要財務データ 連結	単位	2015年度 99期	2016年度 100期	2017年度 101期	2018年度 102期		2019年度 103期	2020年度 104期	2021年度 105期	2022年度 106期	2023年度 107期	2024年度 108期	2025年度 109期
受注高	百万円	551,445	577,811	558,405	568,931		518,847	483,158	546,537	563,474	600,909	652,442	800,463
売上高	百万円	787,354	772,328	813,276	890,981		846,029	809,438	909,708	1,027,277	1,094,421	1,177,353	1,273,136
営業利益	百万円	68,762	89,032	100,805	98,430		85,925	72,909	82,702	90,162	85,747	84,701	98,743
経常利益	百万円	67,327	88,827	100,497	100,369		85,253	71,832	81,871	88,265	83,334	83,408	94,051
親会社株主に帰属する当期純利益	百万円	51,226	58,762	72,289	87,391		59,851	48,258	54,490	59,326	56,038	34,450	54,839
包括利益	百万円	44,259	58,116	74,798	86,214		53,040	53,273	57,958	63,316	78,975	44,549	74,953
純資産額	百万円	185,374	238,467	296,835	368,051		387,682	394,365	417,667	454,088	511,246	532,033	563,451
総資産額	百万円	589,993	630,937	687,706	773,219		799,319	953,659	1,081,907	1,198,105	1,351,231	1,365,203	1,417,724
不動産・海外投資合計	百万円	241,718	243,864	292,437	328,543		417,688	492,881	563,238	711,457	783,906	840,726	819,733
1株当たり純資産額(BPS)	円	615.21	791.24	995.44	1,234.13		1,323.51	1,425.93	1,520.73	1,666.30	1,874.17	1,950.61	2,126.38
1株当たり当期純利益(EPS)	円	170.41	195.48	241.98	293.87		201.36	168.62	198.32	216.10	205.45	126.20	204.54
自己資本比率	%	31.3	37.7	43.0	47.5		48.5	41.4	38.6	37.9	37.8	39.0	39.7
自己資本利益率(ROE)	%	31.1	27.7	27.0	26.3		15.8	12.3	13.4	13.6	11.6	6.6	10.0
営業活動によるキャッシュ・フロー	百万円	65,590	109,536	56,516	33,064		△15,263	31,876	65,448	△51,909	115,023	3,916	157,414
投資活動によるキャッシュ・フロー	百万円	△30,801	△19,824	△16,351	△14,473		△37,222	△35,772	△31,601	△55,446	△39,846	△32,472	△53,225
財務活動によるキャッシュ・フロー	百万円	△16,286	△40,213	△34,742	△12,379		△8,356	66,799	15,728	50,785	△753	△20,545	△53,373
現金及び現金同等物の期末残高	百万円	152,115	201,456	206,866	212,980		151,754	214,299	264,864	208,333	283,493	235,798	288,134
有利子負債	百万円	174,721	141,850	125,441	120,404		152,262	267,951	311,841	391,500	415,000	420,000	425,000
1株当たり年間配当(DPS)	円	15	30	50	80		70	70	80	80	85	85	95
配当性向	%	8.8	15.3	20.7	27.2		34.8	41.5	40.3	37.0	41.4	67.4	46.4
純資産配当率(DOE)	%	2.7	4.3	5.6	7.2		5.5	5.1	5.4	5.0	4.8	4.4	4.7

2025年度の財務ハイライトポイント

PL

2025年度における業績は、完成工事高の増加及び不動産の取扱量増加により売上高は1兆2,731億円(前期比8.1%増)、完成工事総利益率の改善により営業利益は987億円(同16.6%増)、経常利益は941億円(同12.8%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は548億円(同59.2%増)の増収増益となりました。

営業利益率は7.8% (同0.6ポイント増)、経常利益率は7.4% (同0.3ポイント増)となりました。

BS

連結総資産は、主に現金預金が増加したこと等により、前連結会計年度末に比べ525億円増加し、1兆4,177億円となりました。連結総負債は、借入金の調達等により、前連結会計年度末に比べ211億円増加し、8,543億円となりました。連結純資産は、親会社株主に帰属する当期純利益を計上し利益剰余金が増加したこと等により、前連結会計年度末に比べ314億円増加し、5,635億円となりました。以上の結果、自己資本比率は前連結会計年度末の39.0%に対し、39.7%となりました。

CF

営業活動によるキャッシュ・フローは、棚卸資産の減少に伴う資金増加542億円により1,574億円の収入超過となりました。投資活動によるキャッシュ・フローは、投資有価証券の取得による資金減少347億円により532億円の支出超過となりました。財務活動によるキャッシュ・フローは、自己株式の取得に伴う資金減少201億円により534億円の支出超過となりました。以上の結果、現金及び現金同等物の期末残高は、2,881億円となりました。

還元

中期経営計画「HASEKO Evolution Plan」(2026年3月期～2031年3月期)において、以下の内容を株主還元方針としております。

- ①6期合計の親会社株主に帰属する当期純利益に対して、総還元性向50%程度
 - ②安定的な配当を継続、かつ計画期間内においては累進配当を実施
 - ③必要に応じ、機動的な自己株式の取得も実施
- これに基づき当期の配当は1株当たり年95円、次期の配当は1株当たり年100円を予定しております。

非財務ハイライト

▶ 詳細はWebへ

※集計範囲：特に記載がない場合は、(株)長谷工コーポレーション単体
連結と記載がある場合は、(株)長谷工コーポレーション及び連結子会社(海外除く)

環境指標		単位	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
CO ₂ 排出量 Scope1	(連結)	t-CO ₂	38,596	40,487	34,486	52,224	45,571	41,591
	単体	t-CO ₂	33,636	34,379	30,869	45,449	39,886	36,100
Scope2	(連結)	t-CO ₂	21,786	24,258	18,302	8,349	4,766	5,666
	単体	t-CO ₂	10,366	11,531	6,129	680	493	760
Scope3	(連結)	t-CO ₂	5,495,690	6,175,367	5,629,382	5,294,469	5,685,999	6,369,681
	単体	t-CO ₂	3,522,486	4,679,218	4,179,710	4,088,921	4,521,843	5,136,955

社会指標	単位	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
従業員数(連結) ※1	人	7,880	7,850	7,473	7,753	8,215	8,794
女性従業員比率(連結) ※1	%	29.7	30.7	30.5	31.7	33.3	33.0
女性管理職比率(連結) ※1	%	9.0	9.5	9.8	10.2	10.6	11.5
新卒採用に占める女性社員比率(連結) ※1	%	35.1	37.2	35.8	37.1	36.5	33.0
障がい者雇用率(グループ適用) ※2	%	1.99	2.20	2.42	2.38	2.48	2.75
人材育成に関する教育研修時間(連結)	時間	—	322,731	400,194	469,082	488,077	638,002
人材育成に関する教育研修費(連結)	百万円	—	162	233	261	328	427
主要資格保有率(連結) ※3	%	—	—	—	—	82.2	87.2
健康診断受診率 ※4	%	99	100	100	100	100	100
特定保健指導対象者比率 ※5	%	—	—	—	—	—	15.4
4週8閉所実施率	%	—	—	—	—	30.4	78.1

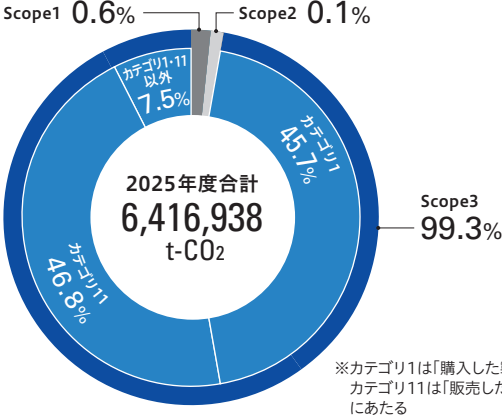
※1 2020年度～2021年度は長谷工コーポレーション及び全グループ会社(海外除く)
2022年度以降は長谷工コーポレーション及び連結子会社(海外除く)
※2 グループ適用の分母に含まれる会社は以下のとおり
(株)長谷工コーポレーション・(株)長谷工システムズ(2026年4月(株)長谷工リンクスに商号変更)・(株)長谷工アーベスト・(株)長谷工コミュニティ・(株)長谷工ライブネット
(株)長谷工リフォーム・(株)長谷工アネシス・(株)長谷工リアルエステート
※3 主要資格:宅地建物取引士、一級建築士、1級建築施工管理技士、管理業務主任者、賃貸不動産経営管理士、1級管工事施工管理技士、1級電気工事施工管理技士、1級土木施工管理技士、インテリアコーディネーター、マンションリフォームマネジャー
※4 長谷工コーポレーション及び全グループ会社(海外除く)
※5 長谷工健康保険組合の適用事業所

ガバナンス指標	単位	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
取締役数	人	13	13	13	14	12	12
うち独立社外取締役数	人	5	5	5	5	5	5
うち女性取締役数	人	1	1	1	2	2	2
取締役会への出席率	%	99	99	99	99	99	97
BCP訓練参加率	%	100	100	100	100	100	100
コンプライアンス研修受講率	%	100	100	100	100	100	100
サステナブル調達アンケート回答率	%	—	—	—	—	81.4	99.2

環境

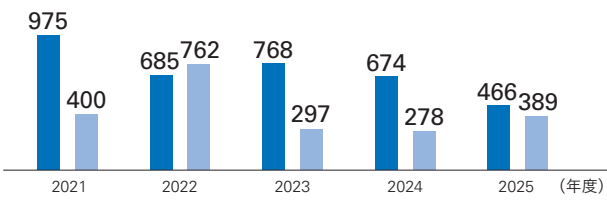
CO₂排出量(連結)

■ Scope1: 燃料の燃焼等による直接排出
■ Scope2: 電気の使用等による間接排出
■ Scope3*: 事業者の活動に関連するサプライチェーン排出

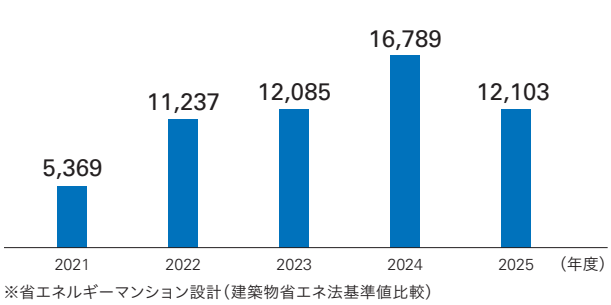


取水量・排水量*(千m³)

■ 総取水量 ■ 総排水量

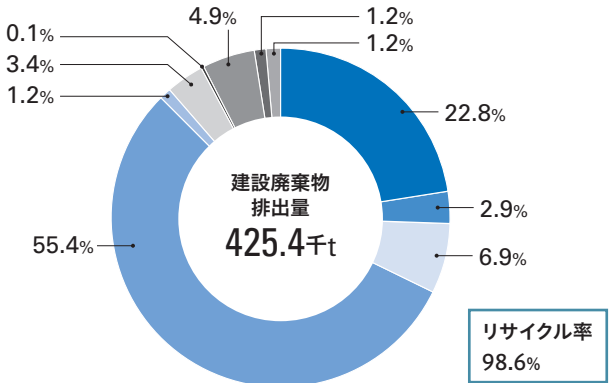


CO₂排出量算定プログラム活用によるCO₂削減量* (t-CO₂)



建設廃棄物排出量及びリサイクル状況

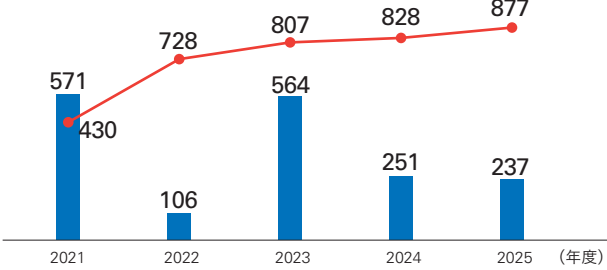
■ コンクリート塊 ■ アスコン塊 ■ その他がれき類 ■ 建設汚泥 ■ 混合廃棄物
■ 木くず ■ 金属くず ■ 廃プラスチック類 ■ 廃石膏ボード ■ その他



社会

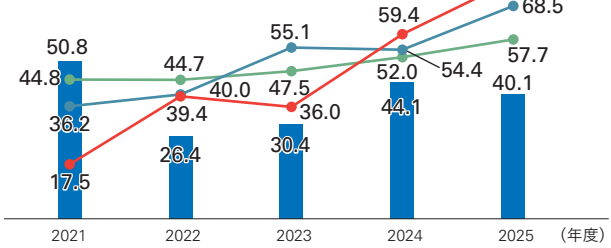
社会貢献活動

■ 支出額(百万円) ● 参加人数(延べ人数)

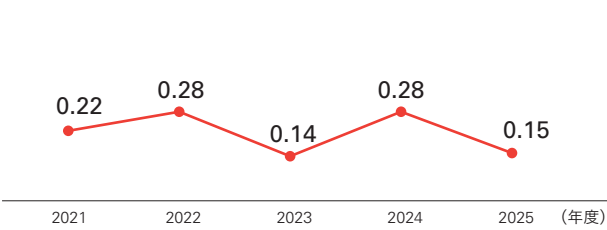


子育て関連制度取得状況(男性・連結)

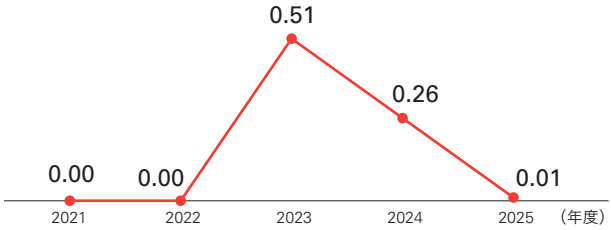
● 育児休業取得率(%) ● 配偶者出産休業取得率(%)
● こども休業取得率(%) ■ 育児平均取得日数(日)



労働災害度数率(休業4日以上)



労働災害強度率



会社概要（2026年3月31日現在）

社名	株式会社 長谷工コーポレーション
本社所在地	〒105-8507 東京都港区芝二丁目32番1号 TEL 03-3456-5451（総合案内）
創業	1937年2月11日
設立	1946年8月22日
資本金	575億円
従業員数	2,711人
主要営業種目	建設事業、不動産事業、 エンジニアリング事業
免許・許可番号	宅地建物取引業免許： 国土交通大臣（17）第68号 特定建設業許可： 国土交通大臣（特-7）第3792号 一級建築士事務所登録： 東京都知事第27765号 大阪府知事（チ）第12327号 不動産特定共同事業許可： 金融庁長官・国土交通大臣第8号 第二種金融商品取引業登録： 関東財務局長（金商）第1447号
主な加盟団体	（一社）日本経済団体連合会 （一社）日本建設業連合会 （一社）不動産協会 （一社）不動産流通経営協会 （一社）新都市ハウジング協会 （一社）マンションリフォーム推進協議会 （一社）第二種金融商品取引業協会

支店等	長谷工コーポレーション 関西 長谷工コーポレーション 都市開発部門 長谷工コーポレーション 海外事業部門 長谷工コーポレーション 技術推進部門 長谷工コーポレーション 横浜支店 長谷工コーポレーション 名古屋支店 長谷工コーポレーション 京都支店 長谷工コーポレーション 九州・沖縄事業部 長谷工コーポレーション 岡山不動産営業部 長谷工コーポレーション 技術研究所 長谷工コーポレーション ベトナム駐在員事務所
-----	--

主要グループ会社	建設関連事業 不二建設（株） （株）ハセック （株）長谷工ファニシング （株）長谷工リフォーム （株）細田工務店 （株）長谷工ホーム （株）ウッドフレンズ （株）フォレストノート （株）ランバーランド 不動産関連事業 （株）長谷工不動産ホールディングス （株）長谷工不動産 総合地所（株） （株）長谷工総合開発 （株）長谷工アーベスト （株）長谷工リアルエステート （株）長谷工インテック 管理運営事業 （株）長谷工アネシス （株）長谷工管理ホールディングス （株）長谷工コミュニティ （株）長谷工コミュニティ九州 （株）長谷工コミュニティ沖縄 （株）長谷工ライブネット （株）ジョイントプロパティ （株）長谷工ビジネスプロクシー （株）長谷工シニアウェルデザイン （株）ふるさと （株）長谷工システムズ（2026年4月（株）長谷工 リンクスに商号変更） 森林公園ゴルフ場運営（株） 海外事業 HASEKO America, Inc. HASEKO (Hawaii), Inc. HASEKO North America, Inc. HASEKO UK LIMITED
----------	--

株式情報（2026年3月31日現在）

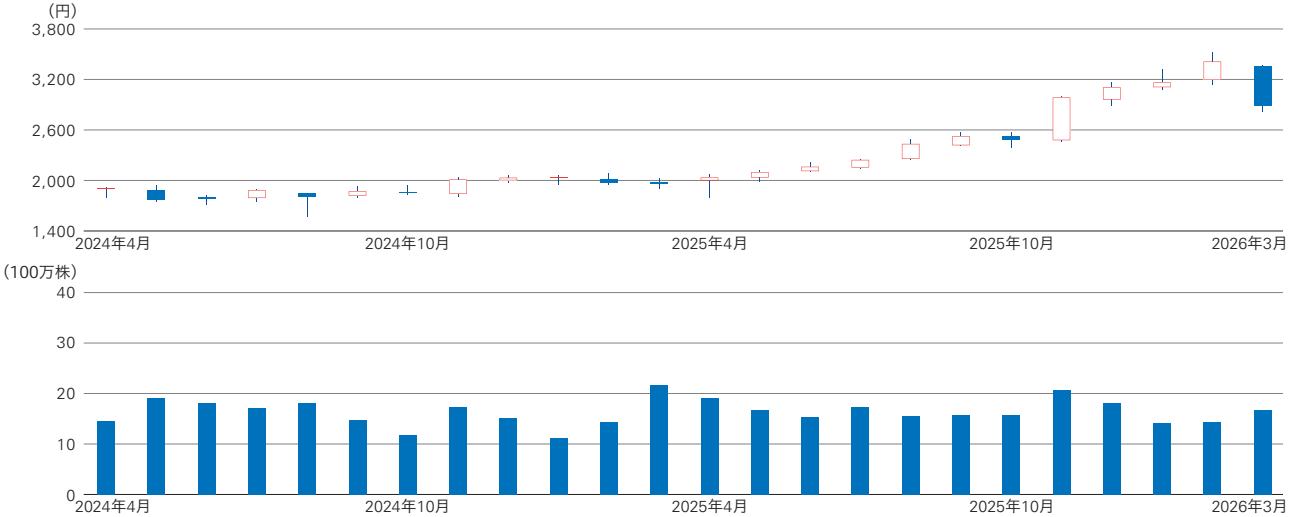
証券コード	1808
上場証券取引所	東京証券取引所プライム市場
上場日	1961年10月
1単元の株式数	100株
発行可能株式総数	420,000,000株
発行済株式総数	292,479,897株
株主数	56,480人
決算期	3月31日

大株主（上位10名）

大株主	持株数(千株)	持株比率(%)
いちごトラスト・ピーティーイー・リミテッド	52,933	19.67
日本マスタートラスト信託銀行（株）（信託口）	31,908	11.86
（株）日本カストディ銀行（信託口）	28,678	10.66
（株）りそな銀行	12,609	4.68
長谷工グループ従業員持株会	12,086	4.49
住友不動産（株）	9,916	3.68
長谷工コーポレーション東京取引先持株会	4,271	1.58
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	3,827	1.42
JP MORGAN CHASE BANK 385781	3,622	1.34
BNYM AS AGT/CLTS 10 PERCENT	2,726	1.01

※上記のほか、自己株式23,498千株があります。持株比率は発行済株式総数より自己株式23,498千株を控除して計算しています。

株価・出来高 月別2年間



株主名簿管理人 （兼 特別口座管理機関）	三菱UFJ信託銀行（株） 東京都千代田区丸の内1丁目4番5号 （〒100-0005）
同事務取扱場所	三菱UFJ信託銀行（株） 証券代行部 東京都千代田区丸の内1丁目4番5号 （〒100-0005）

所有者別株式分布状況

