

トップメッセージ



人を活かし、大切にする企業文化のもと、
建設事業の収益基盤の強化と
事業領域の拡大を通じて、
持続的な企業価値の向上を追求していきます。

社長就任25年、
人を大切にする文化が奥村組のものづくりを支える

私が奥村組の代表取締役社長に就任してから、2026年12月で25年を迎えます。この間、一貫して大切にしてきたことは、「人を活かし、大切にする」企業文化を育み、人の力によって成長し続ける企業グループを築くことです。

ここでいう「人」とは、当社グループの役職員だけを指すものではありません。お客さま、協力会社の皆さま、株主・投資家の皆さま、地域社会の皆さまなど、当社グループに関わる全てのステークホルダーを指しています。それぞれの声に真摯に耳を傾け、その立場を尊重するとともに、事業活動を通じて生み出した価値を広く分かち合うことが、奥村組の経営の基本です。

建設業は、当社のような元請企業だけで成り立つものではありません。多くの協力会社の皆さまに技術や経験を発揮していただきながら、力を合わせることで、初めて一つの建設物を完成させることができます。発注する側と受注する側では立場や役割は異なりますが、より良いものをつくるという目的は同じです。だからこそ私たちは、協力会社の皆さまを共にものづくりを

代表取締役社長

奥村 太加典

Profile

1986年	4月	当社入社
1994年	5月	当社関西支社次長
	6月	当社取締役
1995年	12月	当社東京支社営業部長
2001年	4月	当社常務取締役
	4月	当社営業担当
	12月	当社代表取締役社長(現任)

INDEX

Introduction

SECTION 01 価値創造の源泉

SECTION 02 価値創造を実現する戦略

トップメッセージ
 価値創造プロセス
 マテリアリティ《重要課題》
 ステークホルダーエンゲージメント
 2030年に向けたビジョン
 中期経営計画
 財務戦略
 若手社員×経営層 座談会
 技術力・人材力・提案力の実践
 事業概要 土木事業
 土木事業一海外戦略
 建築事業
 不動産事業等—インフラ運営事業等
 グループ企業紹介
 研究開発
 知財戦略
 DX戦略

SECTION 03 価値創造を支える基盤

SECTION 04 価値創造の成果

PICK UP

トップメッセージ

2030年に向けたビジョン

中期経営計画

社外取締役メッセージ

トップメッセージ

進める対等なパートナーであると考えています。

奥村組は、施工管理を行う社員が現場に立ち、状況を自ら把握したうえで判断し、必要な指揮・監督を行う「現場密着型施工管理」を大切にしてきました。現場にいるからこそ、協力会社の皆さまが担う仕事の難しさや負荷を理解できます。そうした理解があれば、一方的に指示するのではなく、互いに意見を交わし、「一緒にやりましょう」という姿勢で仕事を進めることができます。

工事に関わる全ての人が同じ方向を向き、より良いものをつくらうという思いを共有することが、安全と品質を高め、最終的にはお客さまからの信頼につながります。こうして築く協力会社やお客さまとの信頼関係こそが、当社の競争力の源泉であると考えています。

私がよく社内で伝えるのは、「自分たちがされて嫌なことは、相手にしない」という、極めてシンプルな考え方です。こうした考え方は、私個人のものではありません。1907年の創業以来、「堅実経営」と「誠実施工」を信条としてきた奥村組のなかで、脈々と受け継がれてきた企業文化です。私自身も、入社後は現場で施工管理に従事しました。経験の浅い頃、協力会社の方への私の言葉遣いや話し方を上司から注意されたことがあります。

その経験を通じて、現場で共に働く方々を尊重し、相手の立場に立って接することの大切さを学びました。振り返れば、私自身も奥村組の文化に育てられてきたのだと思います。この文化を日々の現場で実践し、協力会社の皆さまとの意見交換を重ねています。協力会社の皆さまが抱える課題にも耳を傾け、当社が支援できることは支援し、互いに力を必要とするときには支え合う。そうした関係を築いていきたいと考えています。

変化を先読みし、迅速に対応する

日本経済がデフレ基調からインフレ基調へ転換するなか、建設業を取り巻く事業環境も大きく変化しています。建設工事は、受注から完成まで長い期間を要します。当社のような元請企業が発注者から工事を受注するタイミングと、協力会社へ発注するタイミングが異なるうえ、着工時に全てを発注できるわけではありません。そのため、工事期間中の価格変動リスクを継続的に把握し、適切に管理することが、これまで以上に重要となっています。

中東情勢の不安定化は、ディーゼル機器の燃料となる軽油に加え、ナフサ由来の建設資材の価格や調達にも影響します。こうした環境下では、当初の計画に固執せず、現場の状況に応じて臨機応変に対応しなければなりません。現場と本社・支社店が情報をすばやく共有し、調達先の複線化、発注者の理解を得たうえで、の代替資材への切り替え、工程の早期調整など、安全、品質、工期を守るための判断を迅速に行っています。

一方、事業環境の変化は新たな需要や事業機会も生み出しています。足元の建設需要は底堅く、建築分野では物流施設やデータセンター、工場など、土木分野では国土強靱化、防災・減災、社会インフラの更新に関する需要が見込まれます。ただし、こうした需要が将来にわたって同じ形で続くとは限りません。社会資本ストックの増加や将来の需要構造の変化を見据え、補修・更新・維持管理の技術を強化し、社会のニーズを的確に捉えて、新たな事業機会につなげていきます。

生産性向上と、ものづくりの達成感を両立する

2030年とその先を見据えると、AI、IT、自動化技術は、私たちの想像を超える速度で建設業に取り入れられていくでしょう。当社は「2030年に向けたビジョン」の実現を目指し、DXを経営戦略の一つに位置づけ、シールドトンネル工事における測量の無人化や、山岳トンネル工事におけるAIを活用した発破掘削の効率化など、現場社員の負担軽減と生産性向上につながる技術開発や業務改革を進めています。

しかしながら、自動化や機械化が進んでも、ものづくりにおける人の重要性は変わりません。建設業の根底には、今もこれからも、現場社員と協力会社の皆さまが互いに意見を交わしながら共に工事を進める、「人がものづくりを支える」という本質があるからです。そして、その過程こそが、建設の仕事ならではの誇

INDEX

Introduction

SECTION 01 価値創造の源泉

SECTION 02 価値創造を実現する戦略

トップメッセージ
価値創造プロセス
マテリアリティ《重要課題》
ステークホルダーエンゲージメント
2030年に向けたビジョン
中期経営計画
財務戦略
若手社員×経営層 座談会
技術力・人材力・提案力の実践
事業概要 土木事業
土木事業—海外戦略
建築事業
不動産事業等—インフラ運営事業等
グループ企業紹介
研究開発
知財戦略
DX戦略

SECTION 03 価値創造を支える基盤

SECTION 04 価値創造の成果

トップメッセージ

2030年に向けたビジョン

中期経営計画

社外取締役メッセージ

トップメッセージ



りや達成感の源泉であると私は考えています。

私は趣味でマラソンに取り組み、これまでにフルマラソンを19回完走しました。そのなかで、50kmや100kmなど、フルマラソンを超える距離を走るウルトラマラソンの経験者と話をする機会もありましたが、皆さんが口をそろえて言われたのは、「達成感の大きさは、その道のりの長さに比例する」という言葉です。長い道のりを一步一步つ進み、困難を乗り越えた先に大きな達成感があります。

これは建設の仕事にも通じます。一つの建設物を完成させるまでには、多くの人が知恵を出し、力を合わせ、さまざまな課題を乗り越えます。その過程でどれだけ思いを注ぎ込めるかが、仕事への誇りと完成したときの達成感につながります。AI、IT、自動化技術による省力化を進め、限られた時間のなかでより集中して働ける環境を整えることは不可欠です。大切なのは、テクノロジーによって人の負担を軽減しながらも、ものづくりを通じて得られる誇りや達成感を失わないことです。テクノロジーの進化と働く人々の「心」をいかに連動させていくか。そのための

工夫を重ねていくことが、これからの人材マネジメントにおける重要な課題だと考えています。

本業の収益力を高め、中期経営計画を着実に推進する

当社グループは、「持続的な成長に向けた経営基盤の強化」をテーマとする「中期経営計画(2025～2027年度)」を推進しています。「企業価値の向上」「事業領域の拡大」「人的資源の活用」の3つの基本方針に沿って、「2030年に向けたビジョン」の実現に向けた力を蓄える期間と位置づけています。

計画初年度の2026年3月期は、連結売上高3,072億円、連結営業利益159億円、親会社株主に帰属する当期純利益183億円となり、売上高と各段階利益は過去最高を更新しました。為替予約評価益などの一過性の要因が利益を押し上げた面はあるものの、土木・建築の両事業が堅調に推移し、追加・設計変更工事の獲得や原価低減などによって本業の採算が改善したことは、確かな前進と受け止めています。一方、売上高などの伸びには物価上昇の影響も含まれます。名目値だけで進捗を評価するのではなく、採算性と実質的な成長を慎重に見極めながら、中期経営計画の達成に取り組んでいきます。

 P.17 中期経営計画

株主還元については、一過性の特殊要因による影響を除いた連結配当性向70%以上を、中期経営計画期間中の方針としています。成長投資、財務健全性、株主還元のバランスを取りながら、資本コストや株価を意識した経営を実践し、持続的な企業価値の向上につなげていきます。

 P.19 財務戦略

土木・建築の強みを磨き、次の収益の柱を育てる

当社グループの特徴は、いわゆるゼネコンのなかでは、土木事

業と建築事業の規模が比較的拮抗し、バランスの取れた事業基盤を形成していることです。社会インフラの整備・更新需要や民間設備投資需要を確実に取り込み、安全の徹底、品質・生産性の向上を通じて両事業の収益力と競争力を一層高めることが、当社グループの成長の土台です。

その一方で、持続的な成長に向けて、再生可能エネルギー事業や新規事業を含む不動産事業等を、建設需要の変動に左右されにくい、土木・建築に続くもう一つの収益の柱へ育てたいと考えています。グループ全体の収益安定性を高めるとともに、脱炭素社会の実現や地域社会の持続的な発展にも貢献していきます。

発電施設で発生した爆発事故により商業運転を停止していた連結子会社の石狩バイオエナジー合同会社では、復旧工事および再発防止に係る設備改造工事が完了し、2026年4月に商業運転を再開しました。不動産事業については、足元の投資利回りや市場環境を慎重に見極めながら、長期的な視点で優良な案件を積み上げ、安定収益の拡大を図ります。

一人ひとりの挑戦と多様な力を、
未来の成長につなげる

持続的な成長には、人材の確保と育成が欠かせません。2026年7月には人財戦略部を新設し、新卒採用とキャリア採用の双方を強化するとともに、人材育成やキャリア形成支援を通じて、能力を最大限に発揮できる環境づくりを進めます。加えて、奥村組の仕事の魅力や将来性を社外にも発信し、多様な人材の確保を図ります。

私は、これからの企業経営において「健康」がますます重要なキーワードになると考えています。役職員一人ひとりが安心して働き続けるためには、心身の健康が欠かせません。健康であることは個人の幸福だけでなく、安全の徹底、品質・生産性の向上

INDEX

Introduction

SECTION 01
価値創造の源泉

SECTION 02
価値創造を実現する戦略

トップメッセージ
価値創造プロセス
マテリアリティ《重要課題》
ステークホルダーエンゲージメント
2030年に向けたビジョン
中期経営計画
財務戦略
若手社員×経営層 座談会
技術力・人材力・提案力の実践
事業概要 土木事業
土木事業―海外戦略
建築事業
不動産事業等―インフラ運営事業等
グループ企業紹介
研究開発
知財戦略
DX戦略

SECTION 03
価値創造を支える基盤

SECTION 04
価値創造の成果

トップメッセージ

2030年に向けたビジョン

中期経営計画

社外取締役メッセージ

トップメッセージ

にもつながります。当社は健康経営を重要な経営課題と位置づけ、メンタルヘルス対策の充実や社内禁煙の推進などを通じて、心身ともに健やかに働き続けることができる職場環境づくりを進めています。

 P.52 人材戦略－健康経営

2025年度から開始したエンゲージメントサーベイでは、経営側の想定とは異なる結果が表れることもありましたが、重要なのは結果の良し悪しだけを評価するのではなく、そこから職場や組織の課題に気づき、具体的な改善へつなげることです。一人ひとりが目指す姿や仕事に対する期待は異なります。そうした違いを理解し真摯に向き合うことで、より良い組織づくりにつなげていきます。

多様性の確保も重要な経営課題です。建設業は従来、男性が多い業界でしたが、当社でも性別を特別に意識することなく仕事に取り組み、活躍する社員が増えています。女性管理職の登用をはじめ、性別や年齢などにかかわらず、多様な人材が力を発揮できる環境を整えています。

 P.50-51 人材戦略－DE&I(ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン)



また、新たな事業創出に向けて、2026年4月に社内起業制度を開始しました。所属や職種を問わず事業アイデアを募り、約70件の提案が寄せられました。建設事業の枠組みにとらわれない新たな収益機会の創出や既存事業の変革につながる可能性のある提案については、積極的に支援していきます。

奥村組は、私が「石橋を叩いて、叩き過ぎて壊してしまう」と表現するほど、慎重さを重んじる会社です。この慎重さは、経営理念である「堅実経営」と「誠実施工」を守るうえで欠かせません。一方、変化の大きい時代には、新たな発想を形にする挑戦も必要です。変わらない信念を大切にしながら、変えるべきものは勇気を持って変えていく。その姿勢を貫き、一人ひとりの挑戦を未来の成長につなげていきます。

実効性あるガバナンスを追求する

当社は、経営の監督機能を強化するとともに、意思決定の迅速化を図るため、2016年に監査等委員会設置会社へ移行しました。社外取締役が取締役会の決議に一票を持って参画することで、質問や指摘が増え、議論が活性化したと実感しています。2026年6月の定時株主総会後は、取締役の女性比率が30%を超え、専門性や経験の面でも取締役会の多様化が進みました。こうした多様な知見を活かした率直な議論、適切な情報提供、執行状況の検証を通じて、監督機能と意思決定の質を高めるとともに、取締役会の実効性を継続的に検証し、改善を重ねていきます。

「いざ鎌倉」の精神を次の世代へ

建設業には災害が発生したとき、厳しい状況のなかでも安全を確保しながら、速やかに現地へ向かわなければならない場面

があります。警察、消防、自衛隊などと連携しながら、被災した道路、鉄道、建築物などを実際に復旧させることは、建設業にしか担えない重要な役割です。阪神・淡路大震災や東日本大震災においても、当社は必要な組織を迅速に編成し、復旧・復興に尽力してきました。

私は社内で、「いざ鎌倉」の気持ちを決して失ってはならないと伝えています。平時から技術と体制を整え、有事には社会のために直ちに動く。この使命感は、時代が変化しても継承しなければなりません。東日本大震災の経験や記録を次の世代へ伝える活動も、そのための取り組みです。

 奥村組 東日本大震災伝承サイト

社会に必要とされ続ける企業を目指して

建設業は、地球上で最も大きなものづくりを担う産業です。私たちがつくったものは社会に長く残り、多くの人の暮らしを支えます。だからこそ、私たちの仕事には大きな責任があり、それにふさわしい誇りがあります。

私が目指すのは、役職員をはじめ、お客さま、協力会社、株主・投資家、地域社会など、当社に関わる全てのステークホルダーから信頼され、社会に必要とされ続ける企業です。そのために、私自身もステークホルダーとの対話を重ね、その声を経営に活かしていきます。

奥村組には、「人を活かし、大切にする」企業文化があります。この文化のもと、建設事業の収益基盤をさらに強化するとともに、新たな事業領域を切り拓き、持続的な企業価値の向上を追求していきます。これからも皆さまの声に真摯に耳を傾け、期待に応えていきますので、引き続きご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2026年6月

奥村 太加典

INDEX

Introduction

SECTION 01
価値創造の源泉

SECTION 02
価値創造を実現する戦略

トップメッセージ
価値創造プロセス
マテリアリティ《重要課題》
ステークホルダーエンゲージメント
2030年に向けたビジョン
中期経営計画
財務戦略
若手社員×経営層 座談会
技術力・人材力・提案力の実践
事業概要 土木事業
土木事業－海外戦略
建築事業
不動産事業等－インフラ運営事業等
グループ企業紹介
研究開発
知財戦略
DX戦略

SECTION 03
価値創造を支える基盤

SECTION 04
価値創造の成果

PICK UP

トップメッセージ

2030年に向けたビジョン

中期経営計画

社外取締役メッセージ

価値創造プロセス

当社グループは、『「堅実経営」と「誠実施工」を信条に、社会から必要とされ続ける企業として、社業の発展を通じ広く社会に貢献する』という経営理念を基礎としながら、将来のありたい姿を示す「2030年に向けたビジョン」の実現を目指して、当社の強みを活かした事業活動を推進し、企業価値向上サイクルを継続的に循環させ、社会課題の解決と社会への価値提供につなげていきます。

パーパス

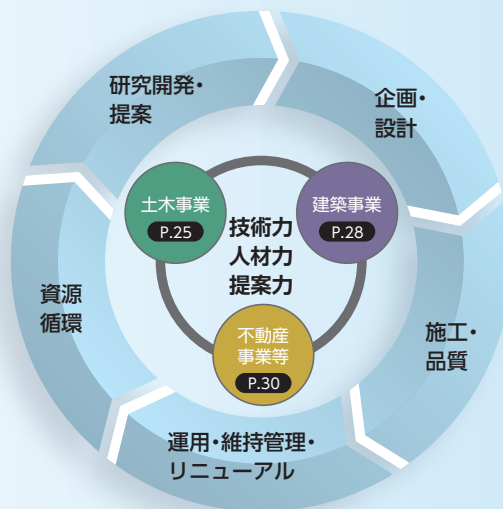
人と自然を、技術でむすぶ。

ビジョン・戦略・ビジネスモデル

2030年に向けたビジョン P.16

企業価値の向上に努め、業界内でのポジションを高める
持続的な成長に向け事業領域を拡大し、強固な収益基盤を築く
人を活かし、人を大切にする、社員が誇れる企業へ

中期経営計画(2025～2027年度) —持続的な成長に向けた経営基盤の強化— P.17～18



主要目標

財務(2027年度目標)

売上高	3,300億円
営業利益 (営業利益率)	200億円 (6.0%)
ROE	8%以上

非財務

施工段階・オフィスにおける CO ₂ 排出量(2027年度目標)	4.8万t-CO ₂ 以下
新卒3年以内の離職率 (2027年度目標)	10%未満
管理職に占める女性比率 (2027年度目標)	6%以上
死亡災害の発生件数 (各年度目標)	0件
安全成績 度数率 (各年度目標)	0.50以下

ステークホルダーへの 価値提供

お客さま・地域社会

安心安全な生活

社員・協力会社

働きやすい環境

株主・投資家

中長期的な 株主価値の向上

地球環境

地球環境の保全

ガバナンス・リスク管理体制

企業行動規範

経営理念

再投資
財務価値・非財務価値の
持続的拡大

INDEX

Introduction

SECTION 01

価値創造の源泉

SECTION 02

価値創造を実現する戦略

トップメッセージ
価値創造プロセス
マテリアリティ《重要課題》
ステークホルダーエンゲージメント
2030年に向けたビジョン
中期経営計画
財務戦略
若手社員×経営層 座談会
技術力・人材力・提案力の実践
事業概要 土木事業
土木事業—海外戦略
建築事業
不動産事業等—インフラ運営事業等
グループ企業紹介
研究開発
知財戦略
DX戦略

SECTION 03

価値創造を支える基盤

SECTION 04

価値創造の成果

PICK UP

トップメッセージ

2030年に向けたビジョン

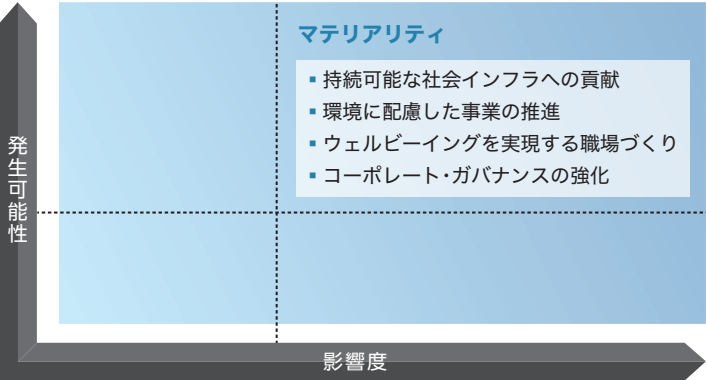
中期経営計画

社外取締役メッセージ

マテリアリティ《重要課題》

当社グループは、「2030年に向けたビジョン」の実現を目指し、サステナビリティ経営の推進を強化しています。ESG/SDGsに関わるリスクと機会を特定し、それらが顕在化した場合のインパクトを分析のうえ、当社グループの課題を抽出しています。当社のバリューチェーンから特に重要度の高い課題である「持続可能な社会インフラへの貢献」、「環境に配慮した事業の推進」、「ウェルビーイングを実現する職場づくり」、「コーポレート・ガバナンスの強化」については、マテリアリティ《重要課題》として特定しています。

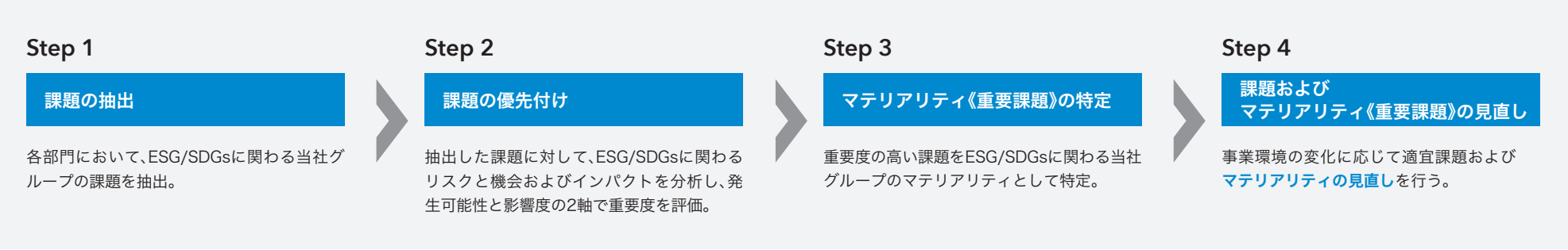
マテリアリティ特定マップ



マテリアリティ《重要課題》と関連するSDGs

	マテリアリティ	関連する個別課題	マテリアリティに関わるSDGs
社 会	持続可能な社会インフラへの貢献	・ 地域社会・企業との連携 ・ ICTによる技術力と生産性の向上 ・ 施工品質の確保・高度化 ・ 不動産ストックの有効活用	9 産業と資源効率の 改善を促す 11 住み続けられる まちづくりを 13 気候変動に 適応する
環 境	環境に配慮した事業の推進	・ 脱炭素化の推進 ・ リサイクルによる資源の有効利用 ・ 建築物の省エネルギー設計 ・ 再生可能エネルギー事業の推進	13 気候変動に 適応する 14 海の豊かさ を増やす 15 陸の豊かさを 保つ
社 会	ウェルビーイングを実現する職場づくり	・ ディーセントワークの推進 ・ ダイバーシティ経営の推進 ・ 機械化・省力化・効率化の推進 ・ 安心安全な労働環境	3 すべての人に 健康と福祉を 8 働きがいと 経済成長を
ガバナンス	コーポレート・ガバナンスの強化	・ 安心安全な労働環境	4 質の高い教育を みんなに 16 平和と正義を 実現する

「マテリアリティ《重要課題》」の特定プロセス



INDEX

Introduction

SECTION 01
価値創造の源泉

SECTION 02
価値創造を実現する戦略

トップメッセージ
価値創造プロセス
マテリアリティ《重要課題》
ステークホルダーエンゲージメント
2030年に向けたビジョン
中期経営計画
財務戦略
若手社員×経営層 座談会
技術力・人材力・提案力の実践
事業概要 土木事業
土木事業—海外戦略
建築事業
不動産事業等—インフラ運営事業等
グループ企業紹介
研究開発
知財戦略
DX戦略

SECTION 03
価値創造を支える基盤

SECTION 04
価値創造の成果

PICK UP

トップメッセージ

2030年に向けたビジョン

中期経営計画

社外取締役メッセージ

マテリアリティ《重要課題》

マテリアリティ《重要課題》のKPIと目標

	マテリアリティ	関連する個別課題	マテリアリティに関わるSDGs	マテリアリティに対する具体的な取り組み方針	KPI	2027年度 目標	2025年度 実績
社 会	持続可能な社会インフラへの貢献	・地域社会・企業との連携 ・ICTによる技術力と生産性の向上 ・施工品質の確保・高度化 ・不動産ストックの有効活用	  	変わりゆく社会のニーズを正しく捉え、これまでに培った技術を駆使し高品質かつ長寿命な社会インフラを構築することに加え、老朽化するインフラや既存建築物の維持更新・改修、不動産ストックの有効活用にも積極的に取り組むなど、総合インフラストラクチャー企業として持続可能な社会基盤づくりに貢献します。	 土木事業 売上高・利益	1,200億円	1,152億円
					 建築事業 売上高・利益	1,850億円	1,801億円
					 不動産事業等 売上高・利益	220億円	118億円
環 境	環境に配慮した事業の推進	・脱炭素化の推進 ・リサイクルによる資源の有効利用 ・建築物の省エネルギー設計 ・再生可能エネルギー事業の推進	  	『人と地球に優しい環境の創造と保全』の基本理念のもと、建設施工段階のCO ₂ 排出量の削減やZEB等による建築物の省エネルギー設計、環境関連の技術開発の推進に加え、再資源化等の資源の有効活用や再生可能エネルギーの安定供給に向けた施設運営にも積極的に取り組むなど、脱炭素社会の実現に向け、環境に配慮した事業推進を図ります。	施工段階・オフィスにおけるCO ₂ 排出量	4.8万t-CO ₂ 以下	5.0万t-CO ₂
					建設混合廃棄物の建築新築工事延床面積あたりの排出原単位	継続的に3kg/m ² 以下を目指す	1.5kg/m ²
					設計施工案件のZEB化提案率	50%以上	33.3%
社 会	ウェルビーイングを実現する職場づくり	・ディーセントワークの推進 ・ダイバーシティ経営の推進 ・機械化・省力化・効率化の推進 ・安心安全な労働環境	 	安心安全で働きがいのある労働環境を確保するとともに、女性をはじめ多様な人材が個々の能力を最大限に発揮し、全ての社員が健康で生き生きと活躍できる職場環境を整備するなど、ウェルビーイングを実現する職場づくりを推進します。	新卒3年以内の離職率	10%未満	13.0%
					管理職に占める女性比率	6%以上	5.1%
					新卒採用者に占める女性比率	20%以上（各年度）	12.8%
					男性の育児休業取得率	100%以上（各年度）	102.8%
					工事所4週8閉所実施率（土木）	90%以上	72.3%
					工事所4週8閉所実施率（建築）	70%以上	59.0%
ガバナンス	コーポレート・ガバナンスの強化	・安心安全な労働環境	 	当社グループは、『社会から必要とされ続ける企業』であることを目指し、経営の公正性・透明性の確保と企業価値の向上のために、企業行動規範に則り、アカウンタビリティを最重視した取締役会の意思決定、監査等委員会のモニタリングを通じてコーポレート・ガバナンスの充実を図ることとしています。役職員に対しては引き続きコンプライアンス意識向上を図るための教育を徹底し、企業倫理に則った誠実な事業活動を推進することで、コーポレート・ガバナンスの実効性を高め、ステークホルダーからの信頼獲得に努めていきます。	死亡災害の発生件数	0件（各年度）	0件
					安全成績 度数率	0.50以下（各年度）	0.37
					コンプライアンス研修受講率	100%（各年度）	100%
					情報セキュリティ研修受講率	100%（各年度）	100%

 P.18 中期経営計画 2025年度目標・2026年度目標については、こちらをご参照ください。

INDEX

Introduction

SECTION 01

価値創造の源泉

SECTION 02

価値創造を実現する戦略

トップメッセージ
価値創造プロセス
マテリアリティ《重要課題》
ステークホルダーエンゲージメント
2030年に向けたビジョン
中期経営計画
財務戦略
若手社員×経営層 座談会
技術力・人材力・提案力の実践
事業概要 土木事業
土木事業―海外戦略
建築事業
不動産事業等―インフラ運営事業等
グループ企業紹介
研究開発
知財戦略
DX戦略

SECTION 03

価値創造を支える基盤

SECTION 04

価値創造の成果

PICK UP

トップメッセージ

2030年に向けたビジョン

中期経営計画

社外取締役メッセージ

ステークホルダーエンゲージメント

ステークホルダー	目指す成果	具体的な活動・対話内容	関連ページ
お客さま 	- 継続的な対話を通じたお客さまとの相互理解と信頼関係の構築 - ニーズに基づく最適な提案と、安全かつ高品質な建設サービスの提供 - お客さまの声を踏まえた継続的な改善による顧客満足度の向上	- お客様アンケートの分析による課題の把握と改善に向けた対応 「建物カルテ」の作成と担当者の選任による多様なお客さまニーズへの対応 - 技術セミナー等を通じたお客さまとの会話、知見共有	 P.55 社会との関わり方
協力会社 	- 安定的なパートナーシップ構築による現場力の向上 - 技能労働者の確保、育成を通じた当社との持続可能な施工体制と協業関係の構築	「建設技能者を大切にす企業の自主宣言」への賛同と取り組み - 優良職長制度による優秀な技能者の表彰 - 支払い条件の改善等による協力会社への処遇改善 - 奥村組協力会(安全衛生協力会)での活動や意見交換 - 建設キャリアアップシステム(CCUS)の導入と運用を通じた建設技能者の見える化と育成推進	 P.54 人権・サプライチェーン マネジメント  P.55 社会との関わり方
株主・投資家 	株主および投資家との建設的な対話を通じた相互理解と信頼関係の構築	- アナリストおよび機関投資家との個別面談 - 個別面談や決算説明会の実施とフィードバックの反映 - IRメディアへの決算説明会書き起こし記事の掲載	 P.69 ステークホルダーの 皆さまとの対話
社員と その家族 	- 人材の確保、育成および離職防止を通じた組織の競争力向上 - 多様な人材が能力を発揮できる、安心して働きがいのある職場の実現	- 社員エンゲージメント調査による課題の抽出および社員の処遇改善等に向けた取り組み - 研修制度の充実と自発的な学習支援による成長機会の提供 - 育児・介護支援制度を通じたライフイベントに左右されない柔軟な働き方の推進 - 工事所支援による業務効率化や4週8開所の推進 - 健康に関わるeラーニング、研修／健康相談窓口の設置	 P.48～52 人材戦略
地域社会 	- 地域社会との継続的な対話と交流による社会的信頼の構築 - 事業活動が生み出す社会的価値の発信を通じた建設業への理解促進	- 奥村記念館での展示やイベントによる交流 - 地元住民、児童を対象とした現場見学会や技術研究所の体験学習会の開催 - 工事説明会の実施 - 地域イベントへの参加を通じた地域住民とのコミュニケーション	 P.55 社会との関わり方

INDEX

Introduction

SECTION 01
価値創造の源泉

SECTION 02
価値創造を実現する戦略

トップメッセージ
価値創造プロセス
マテリアリティ《重要課題》
ステークホルダーエンゲージメント
2030年に向けたビジョン
中期経営計画
財務戦略
若手社員×経営層 座談会
技術力・人材力・提案力の実践
事業概要 土木事業
土木事業―海外戦略
建築事業
不動産事業等―インフラ運営事業等
グループ企業紹介
研究開発
知財戦略
DX戦略

SECTION 03
価値創造を支える基盤

SECTION 04
価値創造の成果

PICK UP

トップメッセージ

2030年に向けたビジョン

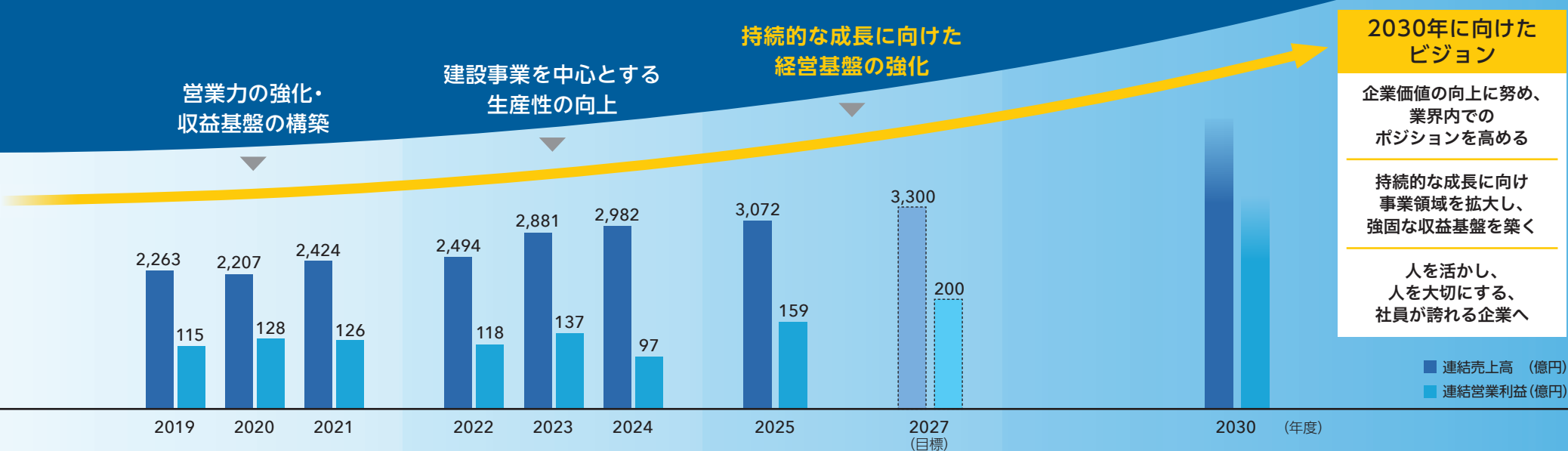
中期経営計画

社外取締役メッセージ

2030年に向けたビジョン

さらに高く さらに広く 人と自然を大切にし、 未来づくりに貢献するヒューマン・コンストラクターへ

国際情勢の変動、地球温暖化、激甚化する自然災害、エネルギー問題、少子高齢化による担い手不足の深刻化等、さまざまな社会問題が顕在化しているなか、当社が今後も長期的に事業を継続し、社会の持続的な発展に貢献するため、将来のありたい姿を示した「2030年に向けたビジョン」の実現を目指して、ステークホルダーの皆さまに信頼される経営に取り組んでいきます。



中期経営計画

2019～2021年度

2022～2024年度

2025～2027年度

2028～2030年度

私たちの思い

私たち奥村組グループは、社会の持続的な発展に貢献するために社会のニーズの変化を見据えて事業・サービスを展開するとともに、確かな技術と誠実な事業運営により、社会の信頼に応え、安心を提供し、関係する全ての人とともに豊かさを分かち合い、成長し続ける企業グループでありたいと考えます。

INDEX

Introduction

SECTION 01
価値創造の源泉SECTION 02
価値創造を実現する戦略

トップメッセージ
価値創造プロセス
マテリアリティ《重要課題》
ステークホルダーエンゲージメント
2030年に向けたビジョン
中期経営計画
財務戦略
若手社員×経営層 座談会
技術力・人材力・提案力の実践
事業概要 土木事業
土木事業—海外戦略
建築事業
不動産事業等—インフラ運営事業等
グループ企業紹介
研究開発
知財戦略
DX戦略

SECTION 03
価値創造を支える基盤SECTION 04
価値創造の成果

PICK UP

トップメッセージ

2030年に向けたビジョン

中期経営計画

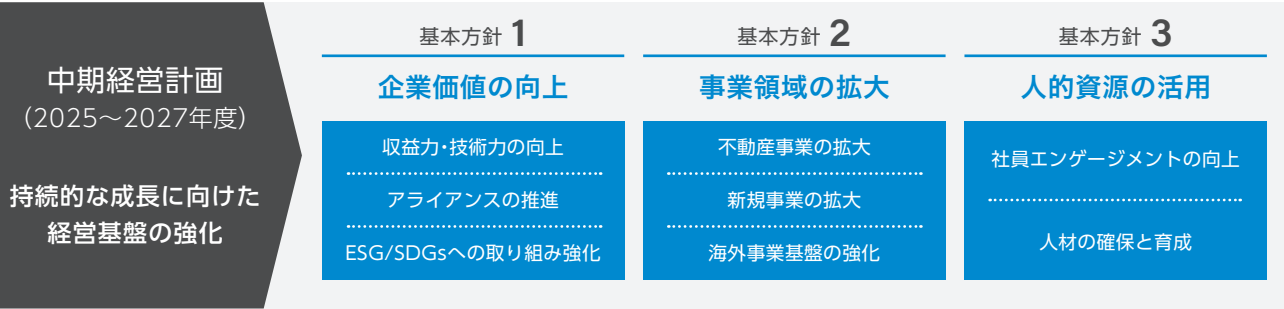
社外取締役メッセージ

中期経営計画

事業戦略の基本方針

当社グループにおいては、中長期的な業績拡大を図るため、建設事業の収益力向上および技術開発をはじめとする中長期的な技術優位性の維持・向上により企業価値の向上を図るとともに、総合インフラストラクチャー企業として建設事業と連携した事業を展開しつつ、新たな事業にチャレンジするなど、建設事業に依存しない安定的な収益基盤を築くため事業領域の拡大を推進していきます。

また、事業推進に欠かすことができない人材の確保(採用活動の強化・離職防止)および多様な人材が活躍しその能力を最大限に発揮できる環境整備に注力するとともに、当社グループの持続的な成長を牽引する人材の育成に努めるなど、人的資源の活用により社員が誇れる企業を目指していきます。



中期経営計画の進捗

2025年度実績については、本業である建設事業が土木・建築ともに堅調に推移したことにより、連結業績としては売上高、各段階利益ともに過去最高を更新しました。2026年度の業績予想については、引き続き建設事業が堅調に推移していることもあり、営業利益は中期経営計画(2025～2027年度)に掲げる目標を上回る見通しです。今後も、同計画に掲げた事業戦略の各種施策を着実に実行し、2027年度の業績目標の達成はもとより、同計画のテーマである『持続的な成長に向けた経営基盤の強化』を図ることで、さらなる飛躍に向け取り組みを推進していきます。



中期経営計画

財務目標

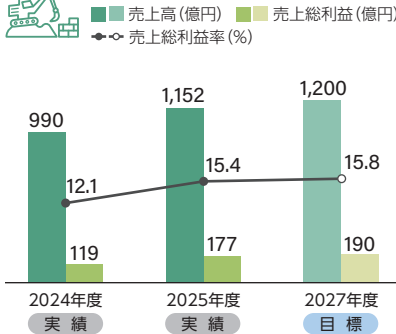
	前中期 経営計画期間	現中期 経営計画期間	
連結項目	2024年度 実績	2025年度 実績	2027年度 目標
売上高	2,982億円	3,072億円	3,300億円
営業利益 (営業利益率)	97億円 (3.3%)	159億円 (5.2%)	200億円 (6.0%)
ROE	1.5%	9.8%※	8%以上

※営業外収益に計上した為替予約評価益等の特殊要因を除いた場合のROEは7.7%

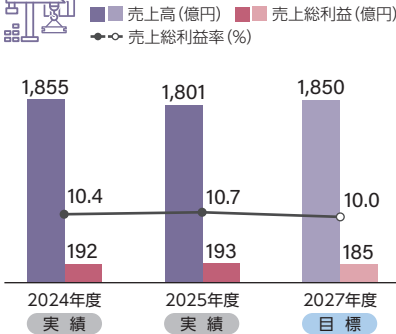
事業別の内訳



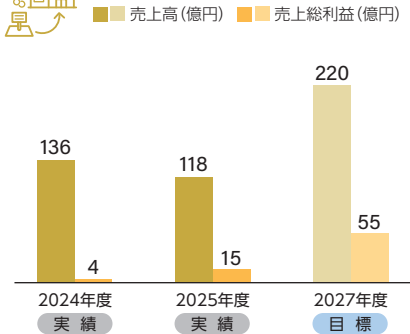
土木事業



建築事業



不動産事業等



INDEX

Introduction

SECTION 01 価値創造の源泉

SECTION 02 価値創造を実現する戦略

- トップメッセージ
- 価値創造プロセス
- マテリアリティ《重要課題》
- ステークホルダーエンゲージメント
- 2030年に向けたビジョン
- 中期経営計画
- 財務戦略
- 若手社員×経営層 座談会
- 技術力・人材力・提案力の実践
- 事業概要
 - 土木事業
 - 土木事業—海外戦略
 - 建築事業
 - 不動産事業等—インフラ運営事業等
- グループ企業紹介
- 研究開発
- 知財戦略
- DX戦略

SECTION 03 価値創造を支える基盤

SECTION 04 価値創造の成果

PICK UP

トップメッセージ

2030年に向けたビジョン

中期経営計画

社外取締役メッセージ

中期経営計画

非財務目標



脱炭素社会の実現に向けて

「人と地球に優しい環境の創造と保全」を基本理念とする奥村組環境自主行動計画を策定しており、環境創造産業である建設業の一員として、環境汚染の予防、環境負荷低減および環境の保全に努めています。中長期的な業績拡大を図るとともに脱炭素社会実現に貢献するため、「施工段階・オフィスにおけるCO₂排出量」を削減することを目標とするなど、環境に配慮した設計・施工に向けた取り組みを推進します。

非財務目標	主要目標	2024年度 実績	2025年度 目標	2025年度 実績	2026年度 目標	2027年度 目標
施工段階・オフィスにおけるCO ₂ 排出量	●	5.5万t-CO ₂	5.6万t-CO ₂ 以下	5.0万t-CO ₂	5.2万t-CO ₂ 以下	4.8万t-CO ₂ 以下
建設混合廃棄物の建築新築工事延床面積あたりの排出原単位		1.6kg/m ²	3kg/m ² 以下	1.5kg/m ²	継続的に3kg/m ² 以下を目指す	
設計施工案件のZEB化提案率※1		—	—	33.3%	50%以上	50%以上

※1 当社が意匠・構造・設計を主体的な決定権をもって行い、かつ受注できた案件を対象に算出



人材の確保および多様な人材の活躍

多様な人材が個々の能力を最大限に発揮し、全ての社員が生き生きと活躍できる職場づくりを推進するため、人材育成方針、社内環境整備方針を策定のうえ、それら方針に基づく取り組みを進めています。当社グループの中長期的な成長に欠かすことができない人材の確保・育成に注力することとし、採用強化や離職防止、社員エンゲージメントの向上に資する社内制度の整備およびキャリア育成等に取り組めます。

非財務目標	主要目標	2024年度 実績	2025年度 目標	2025年度 実績	2026年度 目標	2027年度 目標
新卒3年以内の離職率	●	13.5%	—	13.0%	—	10%未満
管理職に占める女性比率※2	●	4.5%	—	5.1%	—	6%以上
新卒採用者に占める女性比率※2		17.2%	20%以上	12.8%	20%以上(各年度)	
男性の育児休業取得率※3		105.1%	100%	102.8%	100%(各年度)	
工事所4週8閉所実施率(土木)		66.2%	80%以上	72.3%	85%以上	90%以上
工事所4週8閉所実施率(建築)		38.4%	50%以上	59.0%	60%以上	70%以上

※2 該当事業年度末日の翌日(4月1日)時点

※3 取得率算出方法:該当事業年度に育児休業等を取得した男性労働者数÷該当事業年度に配偶者が出産した男性労働者数



全役職員が『安全・品質』『コンプライアンス』を最優先する、信頼される会社で在り続ける

「堅実経営」、「誠実施工」の経営理念のもと、社会の持続的な発展に貢献するために、社会のニーズの変化を見据えた事業・サービスを展開するとともにESG/SDGsに関わる取り組みを一体的に推進し、確かな技術と誠実な事業運営により社会の信頼に応え、成長し続ける企業グループであることを目指しています。これら事業を推進するうえで大前提となる「安全・品質の確保」や「コンプライアンスの浸透・定着」に改めて取り組むことで、コーポレート・ガバナンスの一層の強化を図っていきます。

非財務目標	主要目標	2024年度 実績	2025年度 目標	2025年度 実績	2026年度 目標	2027年度 目標
死亡災害の発生件数	●	0件	0件	0件	0件(各年度)	
安全成績 度数率※4	●	0.61	0.50以下	0.37	0.50以下(各年度)	
コンプライアンス研修受講率		—	100%	100%	100%(各年度)	
情報セキュリティ研修受講率		—	100%	100%	100%(各年度)	

※4 度数率:100万延べ実労働時間当たりの労働災害による死傷者数で、災害発生の頻度を示す(ただし休業4日以上の労働災害件数で算出)

INDEX

Introduction

SECTION 01

価値創造の源泉

SECTION 02

価値創造を実現する戦略

トップメッセージ
価値創造プロセス
マテリアリティ《重要課題》
ステークホルダーエンゲージメント
2030年に向けたビジョン
中期経営計画
財務戦略
若手社員×経営層 座談会
技術力・人材力・提案力の実践
事業概要 土木事業
土木事業—海外戦略
建築事業
不動産事業等—インフラ運営事業等
グループ企業紹介
研究開発
知財戦略
DX戦略

SECTION 03

価値創造を支える基盤

SECTION 04

価値創造の成果

PICK UP

トップメッセージ

2030年に向けたビジョン

中期経営計画

社外取締役メッセージ

財務戦略



管理本部長メッセージ

健全な財務基盤を礎に、
資本効率と収益力の向上で
継続的な企業価値創造を実現する

管理本部長 松島 弘幸

中期経営計画初年度 ― 着実な成果と次なるステップへ

中期経営計画(2025～2027年度)の初年度となる2025年度は、建設事業が土木・建築ともに堅調に推移し、連結売上高および各段階利益はいずれも過去最高を更新しました。この背景には、採算性を重視した選別受注の徹底、技術開発・DXの推進による生産性の向上、不動産事業の収益拡大など、事業戦略の3つの基本方針(「企業価値の向上」「事業領域の拡大」「人的資源の活用」)に沿った各施策が着実に機

能しはじめていることが寄与していると考えています。計画2年目を迎えた今、この成果を次の成長へとつなげ、2027年度の最終目標達成に向けた取り組みを加速していきます。

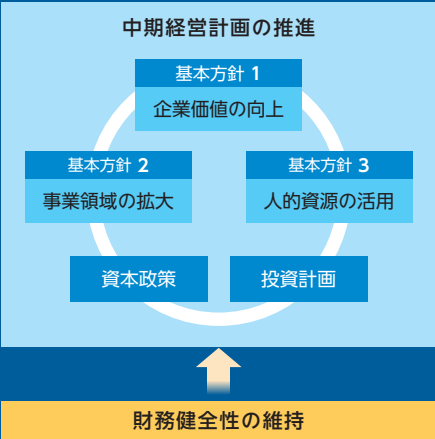
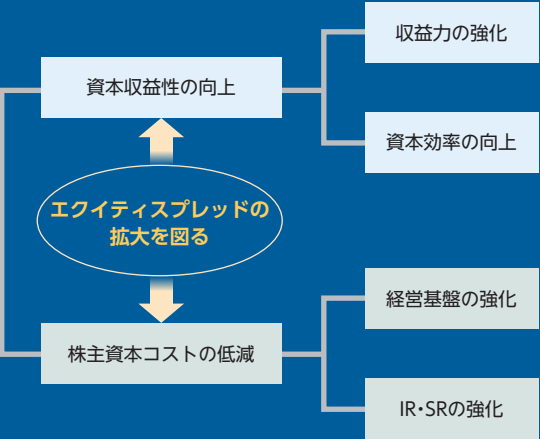
資本コストや株価を意識した経営の推進

建設業は1件あたりの案件規模が大きく、予期せぬトラブルが発生した時の損失が大きいことや、引き渡した建設物のメンテナンス

や建替え等、長期にわたりその責務を果たす必要があることから、安定的かつ持続的に事業を継続するためには、健全な財務基盤を維持する必要があると考えています。健全な財務基盤に直結する自己資本が厚くなると、資本効率性指標は高まりづらくなりますが、当社では健全な財務基盤を維持しつつ、収益性・資本効率を高め、株主資本コストを上回るROE8%以上の継続的な達成を目指すこととしています。また、エクイティスプレッド(ROE－株主資本コスト)の拡大には、収益力強化・資本効率向上のみならず、株主資本コストの低減も重要な経営課題と認識しており、経営基盤の強化と並行して、IR・SR活動を通じたステークホルダーとの積極的な対話の充実にも継続的に取り組んでいきます。

成長投資と利益還元の両立で価値を高め続ける

「2030年に向けたビジョン」の実現に向け、積極的な投資と着実な利益還元を両立させることが、重要な責務と認識しています。財務の健全性を堅持しながら、事業活動から創出される資金を投資と利益還元に効率的に配分し、収益力の継続的な強化と企業価値の向上を通じて、あらゆるステークホルダーへの価値提供につなげていきます。



情報開示の充実
投資家等との対話の充実

当社グループの考え方

奥村組は創業以来、『堅実経営』を経営理念の一つに掲げており、安定的かつ持続的に事業を継続するためには、健全な財務基盤を維持することが重要と考えています。今後も財務の健全性を維持しつつ、資本効率を高めるとともに収益力を強化することで継続的な企業価値の向上を目指します。中期経営計画(2025～2027年度)においては、売上高・利益の目標とともに資本収益性の指標となる『ROE』の目標を掲げており、株主資本コストを上回るROE目標(8%以上)の継続的な達成を目指します。

INDEX

Introduction

SECTION 01
価値創造の源泉

SECTION 02
価値創造を実現する戦略

- トップメッセージ
- 価値創造プロセス
- マテリアリティ《重要課題》
- ステークホルダーエンゲージメント
- 2030年に向けたビジョン
- 中期経営計画
- 財務戦略
- 若手社員×経営層 座談会
- 技術力・人材力・提案力の実践
- 事業概要 土木事業
 - 土木事業－海外戦略
- 建築事業
 - 不動産事業等－インフラ運営事業等
- グループ企業紹介
- 研究開発
- 知財戦略
- DX戦略

SECTION 03
価値創造を支える基盤

SECTION 04
価値創造の成果

PICK UP

トップメッセージ

2030年に向けたビジョン

中期経営計画

社外取締役メッセージ

財務戦略

財務計画(資金計画・投資計画)

中期経営計画(2025～2027年度)3ヵ年で生み出される営業キャッシュ・フローを約410億円と試算しています。初年度の2025年度においては、営業キャッシュ・フローが大幅に改善し、計画達成に向けた原資確保の基盤を着実に構築することができました。株主還元政策に基づき3ヵ年で約290億円を株主へ還元するとともに、費用性投資を含む700億円規模の投資を計画しています。投資の原資は営業キャッシュ・フローを基本とし、保有株式や開発した不動産などの売却代金も積極的に活用します。不足分については有利子負債等を機動的に活用し資金を調達することとしており、自己資本比率40～50%程度を目安とした適切な資本構成を維持しながら、計画的な投資を着実に進めていきます。

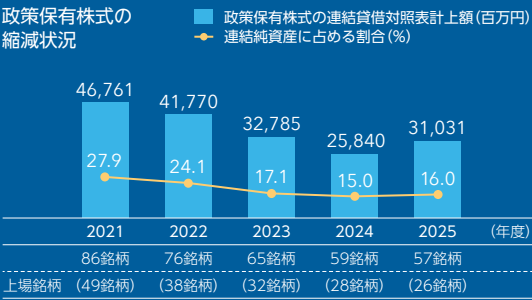
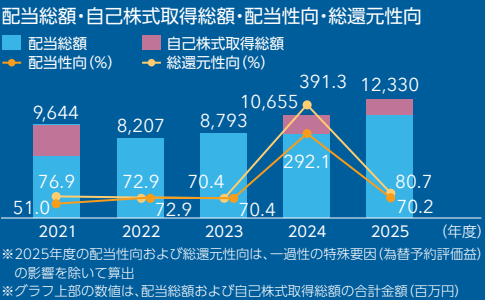
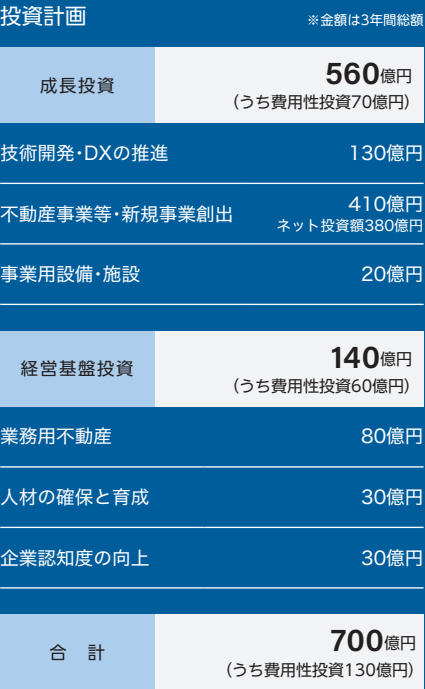
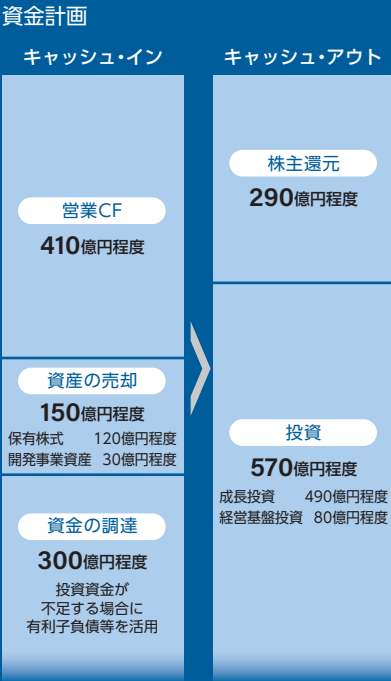
投資計画の内訳としては、技術開発とDXの推進に130億円を充当し、省人化・省力化による工事生産性の向上や環境関連課題を解決する研究開発に注力します。また、不動産事業等と新規事業創出に410億円を投じることとしています。計画2年目を迎えた現在、各投資施策の進捗を厳格に管理しながら、中長期的な企業価値向上に資する投資実行を推進し、建設事業に依存しない安定的な収益基盤の構築を一層加速させます。

資本政策および株主還元

当社は、長期にわたる安定した配当の維持を念頭に、「堅実経営」を信条とした健全な財務内容の維持を重要課題の一つと位置づけています。一方で、株主の皆さまへの利益還元も経営上の最重要課題と認識しており、中期経営計画(2025～2027年度)においては、

「2030年に向けたビジョン」の実現に向けた積極的な投資と着実な利益還元を両立するため、「連結配当性向70%以上(業績に関わらず、自己資本配当率(DOE)2.0%を下限とする)」の株主還元政策を継続します。業績に応じた成果の配分と自己株式取得の機動的な実施を組み合わせることで、株主の皆さまへの充実した利益還元を目指していきます。

政策保有株式については、取引関係の維持・強化を目的とし、中長期的な企業価値向上に資する場合に限り保有する方針としており、中期経営計画(2025～2027年度)においては、継続的に政策保有株式の縮減に取り組み、連結純資産に対する割合の逡減を図ることとしています。2025年度は、保有株式の株価上昇による影響が大きく同割合が上昇しているものの、2銘柄の縮減を実施しており、今後も計画的な縮減に取り組んでいきます。



■ 基本方針

安定的な配当を継続することを前提とすうえ、業績に応じた成果の配分を行うとともに、自己株式取得を機動的に実施する

株主還元政策

■ 中期経営計画(2025～2027年度)期間中の方針

連結配当性向※1 70%以上 業績に関わらず自己資本配当率(DOE)※2 2.0%を下限とする

※1 連結配当性向＝年間配当総額(中間＋期末)÷親会社株主に帰属する当期純利益[一過性の特殊要因(為替予約評価損益)による影響を除く]
※2 自己資本配当率(DOE)＝年間配当総額(中間＋期末)÷自己資本

政策保有株式の縮減

- 継続的に政策保有株式の縮減に取り組み、連結純資産に対する割合の逡減を図る
- 売却可能になった株式については当社の株主還元の基本方針である安定的な配当を継続することを前提とすうえ、「2030年に向けたビジョン」実現のための成長投資をはじめとする資金需要等に鑑み、計画的かつ継続的に売却を進める

INDEX

Introduction

SECTION 01
価値創造の源泉

SECTION 02
価値創造を実現する戦略

- トップメッセージ
- 価値創造プロセス
- マテリアリティ《重要課題》
- ステークホルダーエンゲージメント
- 2030年に向けたビジョン
- 中期経営計画
- 財務戦略
- 若手社員×経営層 座談会
- 技術力・人材力・提案力の実践
- 事業概要
 - 土木事業
 - 土木事業―海外戦略
 - 建築事業
 - 不動産事業等―インフラ運営事業等
- グループ企業紹介
- 研究開発
- 知財戦略
- DX戦略

SECTION 03
価値創造を支える基盤

SECTION 04
価値創造の成果

PICK UP

トップメッセージ

2030年に向けたビジョン

中期経営計画

社外取締役メッセージ

若手社員×経営層 座談会

奥村組の
明日を考える

若手社員の提案を、会社の未来につなげる

当社では、「人を活かし、人を大切にする、社員が誇れる企業」の実現に向け、社員一人ひとりが安心して働き、能力を発揮できる環境づくりを重要な経営課題と捉えています。その実現に向けては、制度や仕組みを整えるだけでなく、経営層が社員の声を丁寧に受け止め、具体的な改善へつなげることが欠かせません。

こうした考えのもと、将来像や働き方について若手社員が考え、経営層と意見交換を行う場として2025年11月に「奥村組の明日を考える会」が発足しました。

2026年4月20日の報告会・座談会では、若手社員が日々の業務で感じる課題を整理し、社員一人ひとりがより働きがいをもち、長期的に活躍できる組織づくりに向けた施策を経営層へ提案しました。

プレゼンテーション後は座談会を実施し、提案の背景にある問題意識や、実現した際に期待される効果等について、参加者がそれぞれの立場から率直に意見を交わしました。

今回の統合報告書では、本プロジェクトに参画した若手社員の声、そして経営層との対話の様子をお伝えします。



松島 弘幸
管理本部長



中谷 泰之
土木本部長



木村 真也
建築本部長

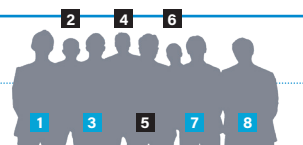
奥村組の明日を
考える会 メンバー

曽根 菜々恵

※育児休業中のため欠席



写真左から	1 野村 瑠汰	2 深津 有彦 事務局	3 岸部 力也	4 金重 昌宏 営業本部長
奥村組の明日を 考える会 メンバー	5 奥村 太加典 社長	6 秋元 光則 事務局	7 寺田 将大	8 杉本 拓哉



若手社員がプレゼンテーションで示した「3つの視点」

目的

働きやすさ、組織学習、業務改革を一体で進め、社員の安心と会社の持続的な成長を両立する。

01

心理的安全性を高めた職場へ

相談窓口の一本化・見える化、育児・介護休暇を支える社員への手当・評価、非常事態や突発異動時の手当を提案。孤立を防ぎ、支え合う組織風土を育てます。

02

失敗を組織の知恵に変える

当社グループ専用の対話型AI「x-MirAI」に過去の失敗事例や経験知を蓄積し、若手社員の計画力向上と同様のミスの再発防止につなげます。AIの回答は補助と位置づけ、人による確認を前提に品質・安全を高めます。

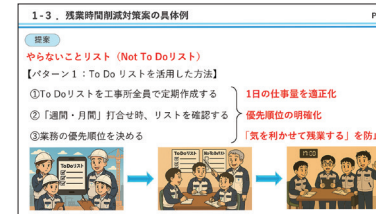
03

業務を見直し、時間外労働の改善を図る

「Not To Doリスト」で不要業務と優先順位を明確化し、品質・安全書類は生成AIで作成を支援します。

Pick Up

Not To Doリスト



「何をするか」だけでなく「何をしないか」を現場で共有。仕事量の適正化と優先順位の明確化により、「気を利かせて残業する」状態を防ぎます。

こうした提案を、現場はどう受け止めたのか。
次頁から、座談会で交わされた声を会話形式で紹介します。

INDEX

Introduction

SECTION 01
価値創造の源泉SECTION 02
価値創造を実現する戦略

トップメッセージ
価値創造プロセス
マテリアリティ《重要課題》
ステークホルダーエンゲージメント
2030年に向けたビジョン
中期経営計画
財務戦略
若手社員×経営層 座談会
技術力・人材力・提案力の実践
事業概要 土木事業
土木事業—海外戦略
建築事業
不動産事業等—インフラ運営事業等
グループ企業紹介
研究開発
知財戦略
DX戦略

SECTION 03
価値創造を支える基盤SECTION 04
価値創造の成果

PICK UP

トップメッセージ

2030年に向けたビジョン

中期経営計画

社外取締役メッセージ

若手社員×経営層 座談会

プレゼンテーションを踏まえ、
経営層の皆さまのご感想をお聞かせください。

若手社員が抱える課題だけでなく、「希望を持って入社した社員が、将来も勤め続けたいと思える会社であり続けるにはどうすべきか」という問題提起が印象に残りました。
経営層としても真摯に向き合うべき課題だと感じています。



金重



杉本

現場では、若手社員ほどどこまで対応すればよいのか判断できず、必要以上に業務を抱え込んでしまうことがあります。例えば発注者ごとに必要な書類や写真管理の基準を管理できれば、業務効率化だけでなく品質向上にもつながると考えました。



野村

ありがとうございます。5人で議論を進める中で、職場環境や人間関係等によってモチベーションが大きく左右されることを実感しました。少しでも「勤め続けたい会社」に近づけるよう、現場の声をできるだけ率直に提言へ反映しました。



金重

「働きやすい職場づくり」「x-MirAIの活用」「時間外労働の削減」というそれぞれの提案は、具体的な取り組みにつなげられる内容でした。若手社員ならではの視点から現場の声を届けてくれたことは非常に有意義だったと思います。



中谷

私は「Not To Doリスト」という考え方がとても印象に残りました。
業務改善というと、効率化や新たな仕組みづくりに目が向きがちですが、「何をやるか」という発想は新鮮でした。業務の役割分担や進め方そのものを見直すきっかけになる可能性があり、今後の業務改善につながる示唆を得ることができました。



岸部

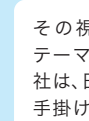
社内の制度については、正直今回のプロジェクトを進めていくなかで知ったものもあるのですが、同時に会社が社員のことをとても考えてくれているということを感じました。

当社の将来のありたい姿や、そのなかでご自身がどのように活躍・貢献していきたいかについて、お聞かせください。



寺田

柔軟な働き方に対応しながら、当社社員が「奥村組といえばこれだ」と自信を持って言える強みを持った会社になってほしいと考えています。技術面においても、他社にはない価値をさらに高めていくことが重要だと思います。



金重

その視点は、私たちも重要なテーマとして捉えています。当社は、日本初の実用免震ビルを手掛けるなど、これまでも技術を通じて価値を提供してきました。これからも技術力と働く環境の両面で、当社の競争優位性をさらに高めていきたいと考えています。



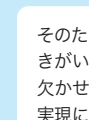
杉本

私は「人を大切にする会社」という魅力に惹かれて入社し、これまでも周囲の先輩方に支えられてきました。今度は私が後輩を支える立場になりたいと思っています。また、資格取得などにも積極的に挑戦し、社内外から信頼される技術者を目指します。



野村

私は、今以上に社員を大切に、社員が安心して働き続けられる会社にしたいと考えています。人材不足が進むなかでも、「奥村組で働きたい」と選ばれる会社であり続けることが重要だと思います。



岸部

そのためには、社員一人ひとりが働きがいを感じられる環境づくりが欠かせません。今回の提案は、その実現に向けた重要な視点だと感じています。



岸部

これまでの業務を通じて、お客さまから担当者個人への信頼が会社全体の評価につながることを実感しました。将来は私自身も、お客さまに「奥村組に任せてよかった」「またお願いしたい」と言っていたような工事所長を目指したいと思っています。

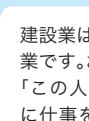


寺田

私も同じことを強く感じています。工事が終わったときにお客さまから握手を求められた際には、とても大きなやりがいを感じました。



木村



建設業は人が価値を生み出す産業です。お客さまから信頼され、「この人に任せたい」「また一緒に仕事をしたい」と言っていただけの人材こそが、当社にとって何より大切な財産だと考えています。皆さんが今後そうした人材になってくれることを大いに期待しています。



社長



INDEX

Introduction

SECTION 01

価値創造の源泉

SECTION 02

価値創造を実現する戦略

トップメッセージ
価値創造プロセス
マテリアリティ《重要課題》
ステークホルダーエンゲージメント
2030年に向けたビジョン
中期経営計画
財務戦略
若手社員×経営層 座談会
技術力・人材力・提案力の実践
事業概要 土木事業
土木事業—海外戦略
建築事業
不動産事業等—インフラ運営事業等
グループ企業紹介
研究開発
知財戦略
DX戦略

SECTION 03

価値創造を支える基盤

SECTION 04

価値創造の成果

PICK UP

トップメッセージ

2030年に向けたビジョン

中期経営計画

社外取締役メッセージ

若手社員×経営層 座談会

経営層の方々へのご質問等があればお聞かせください。



杉本

当社では若手工事所長の早期登用に取り組んでいます。若いうちから責任ある立場を任せることについて、どのように考えていますか。

若いうちから責任ある立場を経験することは、成長につながる重要な機会だと考えています。そのために必要な教育や研修は整備していますので、多くの若手社員に経験してもらいたいと思っています。



中谷

私自身も工事所長を経験することで大きく成長できたと思っています。やりがいを感じることもできました。現場を運営するうえで重要なのは、年齢ではなく適性や経験なので、積極的に挑戦してほしいと思っています。



木村



野村

挑戦を後押ししていただける環境があることは、とても心強く感じました。一方で、近年は現場の大型化が進んでおり、若手社員が工事所長を経験できる機会が限られてしまうのではないかと不安もあります。若手育成の観点から、どのように考えていますか。

工事規模が大きくなるなかで、若手社員が責任ある立場を経験する機会をどのようにつくるかは重要な課題です。そのため、土木・建築両本部と営業本部が連携しながら、若手育成や経験機会の拡充を図っています。



木村

一人ひとりの成長段階に応じて、適切な経験を積めるよう、計画的な案件取得に取り組んでいます。



金重



野村

ありがとうございます。会社として挑戦する機会をつくっていただいていることが分かりました。こうした取り組みをさらに進めていくためにも、若手社員や現場の声を経営に反映していくことが重要だと思います。それらの意見は、どのように経営層へ届けられているのでしょうか。

半年ごとに東西両支社で「土木部長・建築部長意見交換会」を実施しています。社員が日頃感じていることや問題点などについて、各部門長を通じて経営層への共有や、改善に向けた議論を行っています。今回のような対話の機会も含め、今後も社員の声を経営に活かしていきたいと考えています。



松島



社長による総括と今後の展望



社長

本日は皆さんと直接意見を交わすことができ、有意義な時間となりました。プレゼンテーションや座談会を通じて、提案の背景にある皆さんの思いや、一人ひとりが会社の未来について真剣に考えていることが強く伝わってきました。改めて、直接対話することの重要性を実感しました。

今回提案いただいた内容については、実現可能なものから検討を進め、具体的な取り組みにつなげていきたいと考えています。

建設業は、社員一人ひとりの技術や知見を結集し、力を合わせながら価値を生み出す仕事です。当社にとって社員は最も重要な財産であり、その成長が、企業の持続的な成長につながります。そのためにも、若手社員をはじめ多様な社員の声に真摯に向き合いながら、誰もが成長し、働きがいを感じられる環境づくりを進めていきます。

今回、立場や役職を越えて会社の未来について考え、提案してくれた経験は、皆さん自身の成長にもつながったと思います。この経験で得た気づきを今後の業務に活かし、会社の未来を支える人材として活躍してくれることを期待しています。

INDEX

Introduction

SECTION 01
価値創造の源泉SECTION 02
価値創造を実現する戦略

トップメッセージ
価値創造プロセス
マテリアリティ《重要課題》
ステークホルダーエンゲージメント
2030年に向けたビジョン
中期経営計画
財務戦略
若手社員×経営層 座談会
技術力・人材力・提案力の実践
事業概要 土木事業
土木事業—海外戦略
建築事業
不動産事業等—インフラ運営事業等
グループ企業紹介
研究開発
知財戦略
DX戦略

SECTION 03
価値創造を支える基盤SECTION 04
価値創造の成果

PICK UP

トップメッセージ

2030年に向けたビジョン

中期経営計画

社外取締役メッセージ

技術力・人材力・提案力の実践

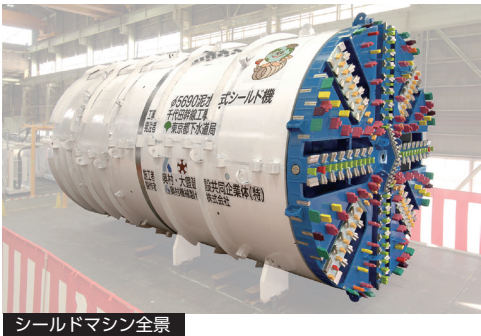
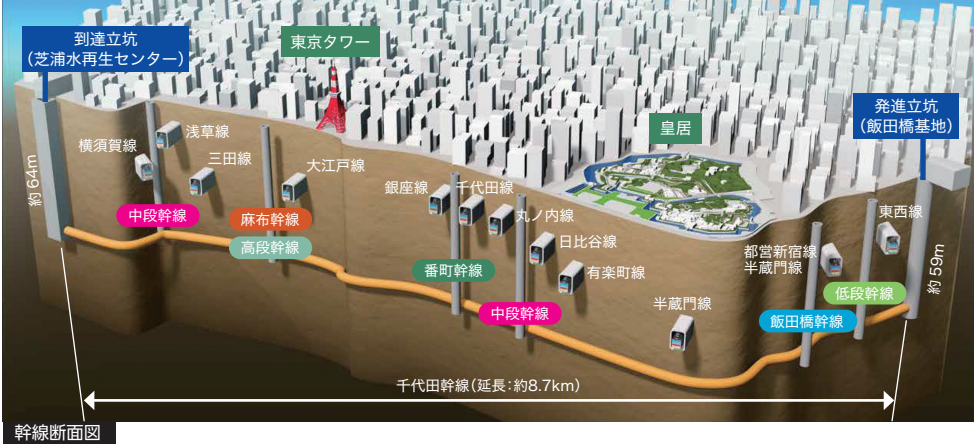
当社グループの強みである「技術力・人材力・提案力」を実践し、その真価を結集した事例として、日建連表彰第6回土木賞および令和6年度土木学会技術賞を受賞した「千代田幹線整備事業」を紹介します。長年培ってきた高度な施工技術、完遂を目指す現場の熱意、そして難局を打破する柔軟な提案力を結集し、難工事を乗り越えました。今後も増加が見込まれる都市部の厳しい制約下での工事において、持続可能な社会基盤の整備に貢献していきます。

受賞 日建連表彰第6回土木賞
令和6年度土木学会技術賞

日本最長の下水道構築へ
都心部を縦断する超長距離・大深度シールド施工

本プロジェクトの流域内にある下水道幹線は大正時代に整備されたものであり、老朽化が進行し対策が急務となっていました。しかし、常に流量が多く高水位状態であるため、再構築工事が困難な状況にありました。このため、新たな代替幹線を整備し、排水先を切り替えることで、既設幹線の水位を低下させ、再構築工事を推進する計画としており、その役割を担うのが千代田幹線です。

千代田幹線は、東京都千代田区飯田橋の発進立坑を起点とし、主要6幹線から取水を行い、港区港南にある芝浦水再生センターへ流下させるもので、仕上がり内径φ4,900mmの管きょを泥水式シールド工法により構築します。



施工延長約8.7km、最大土被り約60mと過去に類を見ない超長距離・大深度(高水圧)の大規模プロジェクトに、当社の強みであるシールド技術を結集して臨みました。

本工事は都心部を縦断することから、中間立坑を設置することができず、1スパンの下水道シールドとしては「日本最長」となります。さらに、狭隘な発進基地であることや、地下鉄や駅舎のほか、東海道新幹線や皇居・内堀通りといった重要構造物との縦横断・併走区間があることなど、既存施設への影響を最小限にとどめる必要がありました。このような極めて困難で多岐にわたる課題を、「誠実施工」を信念とする人材力と新たな施工方法の提案によって克服しました。

奥村組の技術

技術力

超長距離・大深度を貫く
先進のシールド技術

シールドトンネル完成 (ハニカムセグメント)

過去に類を見ない超長距離・大深度(高水圧)の掘進を支えたのは奥村組の先進技術です。独自開発の高耐久性ビット「スタミナビット」や高水圧に耐える全ピース同一六角形状の「ハニカムセグメント」に加え、AI方向予測や切羽可視化システムを駆使し、高精度な施工を実現しました。

AI方向予測 切羽可視化システム

人材力

日本最長の下水道シールドを
到達へ導いた現場の熱意

集合写真

大規模プロジェクトを完遂へと導いたのは、安全最優先と確実な工程確保を実現する施工管理力、数多くの関係者との信頼関係を築くコミュニケーション力、そしてベテランの経験値と若手の機動力を融合したチーム力です。約10年という長きにわたり、到達という目標に向け、現場一丸となって取り組みました。

提案力

空間制約を乗り越える
柔軟なソリューション

防音ハウス配置図

都心部ならではの狭隘な発進基地という厳しい制約に対し、防音ハウスを3階構造として立体的に空間を確保しました。さらに泥水処理設備の省面積化を図るなど、限られた条件でも最適な施工環境を創出する柔軟なソリューションを提案しました。

INDEX

Introduction

SECTION 01
価値創造の源泉

SECTION 02
価値創造を実現する戦略

- トップメッセージ
- 価値創造プロセス
- マテリアリティ《重要課題》
- ステークホルダーエンゲージメント
- 2030年に向けたビジョン
- 中期経営計画
- 財務戦略
- 若手社員×経営層 座談会
- 技術力・人材力・提案力の実践
- 事業概要
 - 土木事業
 - 土木事業—海外戦略
 - 建築事業
 - 不動産事業等—インフラ運営事業等
- グループ企業紹介
- 研究開発
- 知財戦略
- DX戦略

SECTION 03
価値創造を支える基盤

SECTION 04
価値創造の成果

PICK UP

トップメッセージ

2030年に向けたビジョン

中期経営計画

社外取締役メッセージ

事業概要



土木事業

Message

「誠実施工という信条」
「ものづくりに真面目に向き合う姿勢」を
守り続け、さらなる飛躍を目指します。

土木事業の中心となる公共投資の先行きについては、インフラの老朽化にともなう維持管理・更新需要に加え、国土強靱化政策等により、底堅く推移するものと見込んでいます。

これらの需要に確実に応えていくため、現場と母店の連携による施工体制の効率化と、省人化・省力化技術の開発・活用の両面から生産性向上を図るとともに、社員教育を通じた人材育成ならびに採用強化・離職防止による人材確保に注力していきます。

また、昨今の地政学リスクにより、先行き不透明な経済環境が続くなかでも、長い時間をかけて築き上げてきた「誠実施工」という信条と、ものづくりやお客さまに真摯に向き合う姿勢を守り続けていくことが、結果として社会からの信頼の獲得につながると考えています。



土木本部長
中谷 泰之

2025年度の振り返り

公共投資および民間設備投資は堅調に推移し、受注環境は良好な状況が続きました。

こうした事業環境のもと、土木事業においては前期からの繰越工事高が大幅に増加していたことから、2025年度の売上高は前期比16.4%増の1,152億円となりました。

また、前中期経営計画(2022～2024年度)より継続して取り組んできた「採算性を重視した物件選別」、「原価力・設計変更交渉力の強化」、「健全なリスク管理」により、収益基盤の再構築を推進してきました。その結果、繰越工事における追加・設計変更工事の獲得および原価低減が進展し、採算性が向上しました。

これにより、売上総利益率は前期比3.3ポイント改善の15.4%、売上総利益は同48.6%増の177億円となりました。

主な事業

1 関越自動車道
中子高架橋耐震補強工事

工 種：道路
所在地：群馬県利根郡みなかみ町

関越道の水上IC～湯沢IC間にある中子高架橋・万太郎橋および土樽PAのAランプ橋・土樽PAのBランプ橋の耐震補強工事

2 令和5～7年度
窪川佐賀道路見付トンネル工事

工 種：道路
所在地：高知県高岡郡

災害時の緊急輸送道路の確保や地域産業活性化の支援を目的とした、国道56号窪川佐賀道路の見付～金上野地区を通るトンネル

3 佐世保道路
佐世保高架橋南(下部工)工事

工 種：道路
所在地：長崎県佐世保市

西九州自動車道4車線化事業であり、橋脚を海上部に4基、陸上部に6基施工する工事

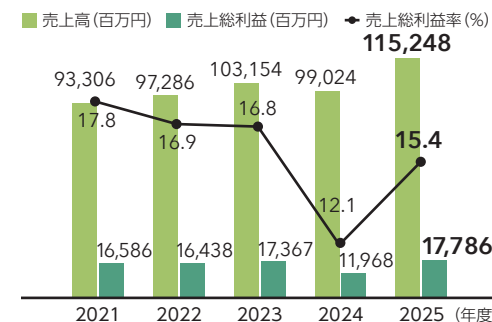


土木事業の業績(連結)

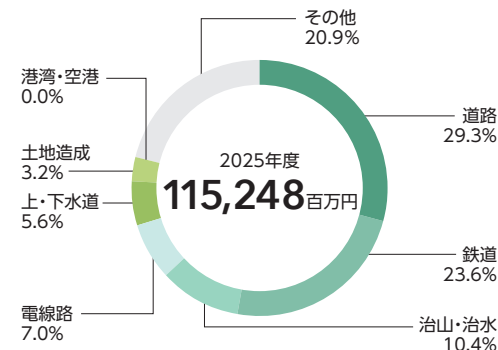
2025年度 売上高 115,248百万円

2025年度 売上総利益率 15.4%

売上高・売上総利益の推移



売上工種別内訳



INDEX

Introduction

SECTION 01
価値創造の源泉SECTION 02
価値創造を実現する戦略

トップメッセージ
 価値創造プロセス
 マテリアリティ《重要課題》
 ステークホルダーエンゲージメント
 2030年に向けたビジョン
 中期経営計画
 財務戦略
 若手社員×経営層 座談会
 技術力・人材力・提案力の実践
 事業概要 土木事業
 土木事業―海外戦略
 建築事業
 不動産事業等―インフラ運営事業等
 グループ企業紹介
 研究開発
 知財戦略
 DX戦略

SECTION 03
価値創造を支える基盤SECTION 04
価値創造の成果

PICK UP

トップメッセージ

2030年に向けたビジョン

中期経営計画

社外取締役メッセージ

事業概要

環境認識／強み

リスク

- 国際情勢の不安定化や急激な為替変動等による資材価格の上昇
- 技能労働者逼迫にともなう労務費の上昇
- インフラ維持・更新市場が拡大する反面、新設市場が縮小
- 自然災害の激甚化

機会

- 防災・減災、国土強靱化政策に加え、防衛強化に資するインフラ整備にともない堅調に推移する公共投資
- カーボンニュートラル実現に向けた民間設備投資の拡大
- 高度成長期に整備されたインフラの老朽化にともなう維持管理・更新需要の拡大

強み

- シールド、山岳トンネルにおける豊富な施工実績と技術力
- 鉄道、電力、工場など民間土木工事の施工実績と経験に基づく提案力
- 「誠実施工」を信条とした現場力
- グループ会社である奥村機械製作株式会社との連携による機動力

重点施策

1 技術優位性の確保

- 新設と比較して、より高度な技術が要求される老朽化したインフラへの対応に必要な補修・補強・更新技術、および省力化・省人化に資する技術の開発と実装
- AI基盤の構築による、技術ノウハウの蓄積・活用を通じた技術力の維持・向上
- 設計・施工部門と営業部門との連携による組織力の強化

2 現場力の強化

- 原価管理能力および設計変更交渉力強化による収益力向上と現場マネジメント力の底上げ
- 工事支援組織およびBPO (Business Process Outsourcing) 活用による、現場技術者のコア業務への専念を通じた施工対応力と技術力の向上
- 経験知および形式知の蓄積とICT・AIを活用した技術継承基盤整備による、施工能力の強化と生産性向上

3 多様な発注形態への対応強化

- 設計施工・ECI (Early Contract Involvement) 案件対応に向けた、設計・技術・営業部門間における社内協業体制の早期確立
- 特殊な発注形態へのリスク管理強化に向けた、受注前における諸条件の確認徹底と工事原価審査の厳格化
- 人材育成計画に基づく、適材適所配置の推進による設計力・提案力の強化

成果／課題／課題を踏まえた今後の展開

成果

- 物件選別の徹底および営業・技術部門の組織的連携による収益性の向上と受注の確保
- 工事支援およびBPOを活用した非コア業務分担化による現場生産性の向上
- ICTを活用した施工管理の高度化による施工効率と安全性の両立

課題

- 高度化する受注競争環境下における多様な発注形態への対応力向上
- ICTおよびAI活用を基盤とした生産性のさらなる向上
- 現場支援率のさらなる向上
- 社会インフラの長寿命化を実現する予防保全技術の確立

課題を踏まえた今後の展開

- 設計・施工段階からのプロジェクト関与強化による受注確度向上と収益の確保
- 多様な発注形態へ対応可能な人材の確保に向けた、社内教育やキャリアパスの整備
- 蓄積された経験知や形式知の活用強化・高度化
- 工事支援体制拡充による業務効率化基盤の強化
- 補修・補強・更新技術の高度化・効率化に資する技術開発のさらなる推進と、リニューアル工事の受注拡大

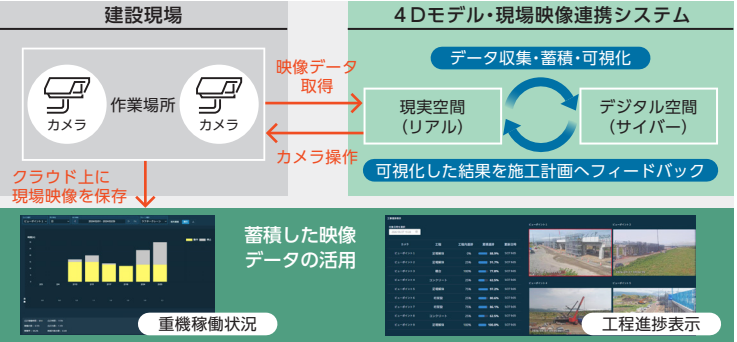
Topics

4kmの現場巡視を変革—画像認識AI×デジタルツインの実践

本工事においては、全長約4kmにおよぶ長大な施工区間を抱えており、現場巡視に多くの時間を要することから、業務効率化が大きな課題となっていました。そこで、3次元モデルに工程情報を付与した4次元モデルと現場のカメラ映像を連携させ、施工状況を可視化するデジタルツインとして、ウェブプラットフォームを導入しました。本プラットフォームはブラウザ上で利用可能であり、場所を問わず計画・進捗・履歴を工事関係者間で共有できるほか、重機や安全設備を配置する施工シミュレーションやアノテーション

北海道新幹線、共立路盤工事

機能、過去映像の蓄積・管理にも対応しています。
加えて、蓄積した映像を画像認識AIで解析することで、重機の稼働状況や工程の進捗をダッシュボード上に可視化できます。これにより、これまで目視で行っていた稼働状況確認の一部を自動化し、確認作業の負担を軽減しながら、リアルタイムかつ定量的に現場の状況を把握することが可能です。その結果、迅速な意思決定と的確な施工管理を実現し、現場の省力化と生産性向上に寄与しています。



INDEX

Introduction

SECTION 01

価値創造の源泉

SECTION 02

価値創造を実現する戦略

トップメッセージ
価値創造プロセス
マテリアリティ《重要課題》
ステークホルダーエンゲージメント
2030年に向けたビジョン
中期経営計画
財務戦略
若手社員×経営層 座談会
技術力・人材力・提案力の実践
事業概要 土木事業
土木事業—海外戦略
建築事業
不動産事業等—インフラ運営事業等
グループ企業紹介
研究開発
知財戦略
DX戦略

SECTION 03

価値創造を支える基盤

SECTION 04

価値創造の成果

PICK UP

トップメッセージ

2030年に向けたビジョン

中期経営計画

社外取締役メッセージ

事業概要



土木事業
—— 海外戦略

Message

異国の地でも貫く
『堅実経営』と『誠実施工』

当社は、豊富な施工実績と高い技術力を有するシールドトンネル工事を中心に台湾・シンガポールにおいて積極的に海外事業を展開しています。世界的な半導体需要の高まりにより台湾経済が活性化する一方、地政学リスク等にもとない、建設資材の価格や流通に大きな影響が発生しており、今後の事業環境は不透明な状況にあります。

中期経営計画の初年度にあたる2025年度は、受注工事高519億円、売上高113億円となり、海外事業基盤の強化を図りつつ堅調に事業規模を拡大しています。

今後は事業環境変化への対応や競争力の強化を目的とした、新技術開発、シールド事業の内製化および現地化、新しい事業分野への進出など、中長期的な施策を推し進めます。また施工難易度が高い台湾特有の礫地盤の生産性を向上させる技術開発に取り組み、地域社会に必要とされ続ける企業として、持続的な成長を目指していきます。



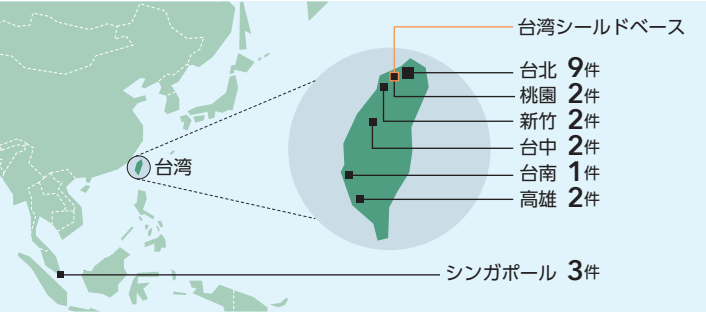
国際支店長
山本 祐司

台湾・シンガポールにおける工事実績・受注高・売上高

主な実績の特徴

2025年度においては、台湾における半導体産業や電力インフラ分野の重要プロジェクトに参画し、シールドトンネル工事を施工しました(実績工事:161kV大潭(甲)梅湖線土建壁附属機電統包工程(二工区)ほか2件)。これらの工事は、岩盤や玉石・巨礫を多く含む台湾特有の地層をシールドマシンで掘進するため、技術的難度が非常に高く、国内外の工事で培った当社独自のシールド掘進技術を駆使することで、安定した施工を実現しました。今後も、海外インフラ整備で培った技術と知見を活かし、多様な施工条件への対応力を一層強化することで、現地の社会基盤の安定に積極的に貢献していきます。

工事実績 (受注額が10億円以上の工事に限る)

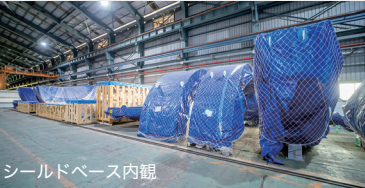


Topics

台湾シールドベース設立 — 10年後もシールド市場のトップランナーであり続けるために —

当社は、台湾のシールド市場における競争優位性をさらに強化するため、新たに「台湾シールドベース」を設立します。

現在、台湾において豊富な工事実績と手持ち工事量を有しており、収益力向上とコスト競争力強化を目的に資機材の仕様共通化や調達・整備・運用の効率化を進めています。その取り組みを支える中核拠点として、資機材の整備・保管機能を集約した施設が台湾シールドベースです。



シールドベース内観

本施設は、台湾北部から中部に広がる当社の主要施工エリアへのアクセスに優れた新竹県に設置し、2026年7月から稼働を開始しています。

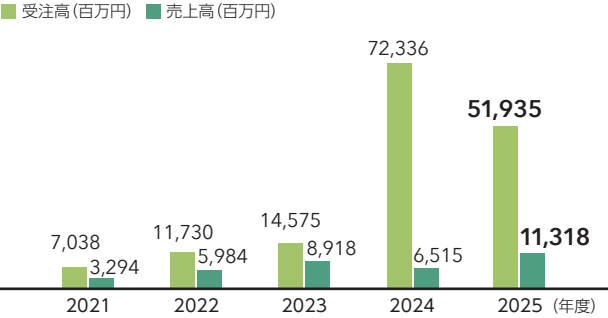
業績レビュー

2025年度 受注高 51,935 百万円

2025年度 売上高 11,318 百万円

受注高は2020年度から着実に拡大し、2024年度には72,336百万円と大きく成長しました。2025年度も51,935百万円の受注高を確保し、海外事業の基盤を強化しています。売上高は、2025年度に11,318百万円まで拡大しており、今後のさらなる成長が見込まれます。

受注高・売上高の推移(個別)



現在は、整備・保管機能を中心に運営を行っており、将来的にはシールドマシンの現地組立機能を担うことも視野に入れています。また、マシンメーカーである当社連結子会社の奥村機械製作との連携を強化し、技術力・施工力・運営効率のさらなる向上を図ります。

本施設は、事業成長を支える重要な拠点であり、この拠点を軸としてコスト競争力の強化を進めていきます。さらに、これまで培ってきた技術と経験をもとに、国際事業に携わる人材育成への取り組みを推進し、台湾市場におけるリーディングポジションを確固たるものとし、10年後もシールド分野の最前線を走り続けていきます。

INDEX

Introduction

SECTION 01
価値創造の源泉

SECTION 02
価値創造を実現する戦略

- トップメッセージ
- 価値創造プロセス
- マテリアリティ《重要課題》
- ステークホルダーエンゲージメント
- 2030年に向けたビジョン
- 中期経営計画
- 財務戦略
- 若手社員×経営層 座談会
- 技術力・人材力・提案力の実践
- 事業概要
 - 土木事業
 - 土木事業—海外戦略
 - 建築事業
 - 不動産事業等—インフラ運営事業等
- グループ企業紹介
- 研究開発
- 知財戦略
- DX戦略

SECTION 03
価値創造を支える基盤

SECTION 04
価値創造の成果

PICK UP

トップメッセージ

2030年に向けたビジョン

中期経営計画

社外取締役メッセージ

事業概要



建築事業

Message

培った技術力の活用・研鑽により、安全で快適な建築物を構築するとともに、持続可能な社会の実現を目指します。

建築事業では、お客さまにご満足いただける安全で快適な建築物を構築するとともに、未来を見据えた持続可能な社会の実現を目指しています。その実現に向けて、社会環境の変化やお客さまのニーズを的確に捉え、これまで培ってきた技術力の活用とさらなる研鑽に努めています。

昨今の建設資機材価格の高騰をはじめ、労働力不足にとまなう労務費の上昇や時間外労働の上限規制など、建設業界全体を取り巻く環境は大きく変化しています。こうした変化に生産性と現場力をさらに高めることで対応していきます。具体的には、組織力の強化や業務の分業化、ICTの積極的な活用による生産性の向上に加え、次世代への技術継承を見据えた人材育成を推進し、現場力のさらなる強化に取り組めます。

中東情勢の影響などにより、2026年度においても建設資機材価格の動向などに注視が必要な状況が続いていますが、「堅実経営」と「誠実施工」の信条のもと、「中期経営計画(2025～2027年度)」の目標達成に向けて着実に取り組んでいきます。



建築本部長
木村 真也

2025年度の振り返り

建築事業においては、公共投資が堅調に推移するとともに、民間の設備投資意欲の強さが維持されたことから、良好な受注環境が続きました。

2025年度の建築事業の業績は、売上高が前期比2.9%減の1,801億円、売上総利益が同0.4%増の193億円、売上総利益率が同0.3ポイント改善し、10.7%となりました。

技術面においては、施工対応力および技術力の向上を目的として、業務の分業化やICTの活用による生産性向上を図るとともに、プレゼンテーション力の強化や新技術の開発、保有技術のブラッシュアップなど、設計・技術の提案力の高度化に取り組みました。また、人材面においては、新卒・キャリア採用活動の強化や社員教育の充実に取り組むとともに、ウェルビーイングの実現に向けた就労環境や処遇の改善を進めました。これらの取り組みにより、人材の確保ならびに社員のエンゲージメント向上につなげることができました。

主な事業

1 DPL千葉四街道Ⅱ

設計・施工：株式会社奥村組
規模：地上5階
構造：RC造一部S造【免震構造】
竣工：2025年
用途：物流施設
場所：千葉県四街道市



2 KS東梅田ビル

設計・施工：株式会社奥村組
規模：地上14階
構造：S造一部CFT造【免震構造】
竣工：2025年
用途：データセンター
場所：大阪市北区



3 いこいと学びの交流テラス

設計：光井純 アンド アソシエーツ 建築設計事務所 株式会社
施工：株式会社奥村組
規模：地上2階
構造：RC造
竣工：2025年
用途：福祉・科学学習施設
場所：山口県岩国市

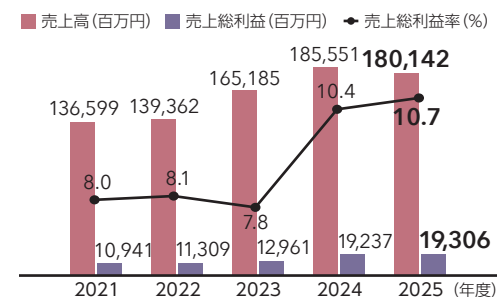


建築事業の業績(連結)

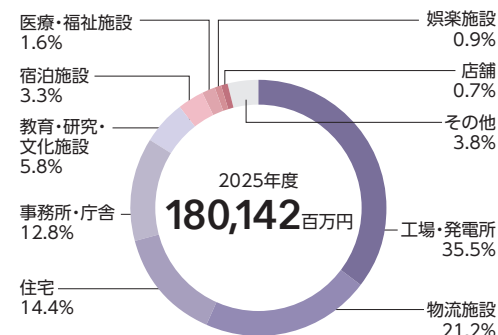
2025年度 売上高 180,142百万円

2025年度 売上総利益率 10.7%

売上高・売上総利益の推移



売上工種別内訳



INDEX

Introduction

SECTION 01
価値創造の源泉SECTION 02
価値創造を実現する戦略

トップメッセージ
 価値創造プロセス
 マテリアリティ《重要課題》
 ステークホルダーエンゲージメント
 2030年に向けたビジョン
 中期経営計画
 財務戦略
 若手社員×経営層 座談会
 技術力・人材力・提案力の実践
 事業概要 土木事業
 土木事業―海外戦略
 建築事業
 不動産事業等―インフラ運営事業等
 グループ企業紹介
 研究開発
 知財戦略
 DX戦略

SECTION 03
価値創造を支える基盤SECTION 04
価値創造の成果

PICK UP

トップメッセージ

2030年に向けたビジョン

中期経営計画

社外取締役メッセージ

事業概要

環境認識／強み

リスク

- 労働人口減少による施工力の低下
- 時間外労働の上限規制による労務需給の逼迫・労務費の上昇
- 建設資機材の品不足・価格高騰
- 事故・労働災害、品質トラブル等の発生
- 地震や風水害等の自然災害の激甚化

機会

- 生産施設、物流施設、住宅をはじめとする堅調な建設投資
- 気候変動への対策となる建築物の省エネルギー化需要の増加
- ICTの発展と建設技術への応用

強み

- 日本初の実用免震ビルをはじめ、研鑽を積み重ねた独自の技術力
- さまざまなニーズに対応できる提案力と組織的シナジー
- 「誠実施工」を貫く熟意と人材力

重点施策

1 次世代への技術継承を見据えた受注戦略

施工対応力を勘案しつつ、採算や生産性を考慮した受注を徹底するとともに、次世代への技術継承を見据え、ポートフォリオ分析に基づく営業活動を展開します。

2 安全・品質に関する重大なトラブルの抑制

設計・施工の各業務における管理状況の確認および社員教育の徹底により、重大なトラブルによる損失を回避します。

3 若手・中堅社員の現場力の向上

若手・中堅社員のジョブローテーションを実施し、現場力・マネジメント力の向上を図ります。

成果／課題／課題を踏まえた今後の展開

成果

業績

売上高 **1,801** 億円 売上総利益 **193** 億円 売上総利益率 **10.7** %
(前年度比 2.9%減) (前年度比 0.4%増) (前年度比 0.3ポイント改善)

採算や生産性を考慮した受注と個別工事の損益改善による収益性の向上

課題

- 売上高・売上総利益の向上
- 重大なトラブルの防止
- 現場力(施工対応力・技術力など)のさらなる向上

課題を踏まえた今後の展開

生産プロセスの整備・改善

- 母店の支援やBPO等による現場業務の効率化
- BIM・AIなどICTのさらなる活用

トラブル防止対策の強化

- 品質の向上および災害防止に向けた改善活動の継続と社員教育の徹底

人材確保・育成を通じた量的・質的対応力の強化

- 新卒・キャリア採用活動の強化
- 施工時期・施工対応力を考慮した受注活動の推進
- 若手工事所長の登用に適した規模の案件受注
- 社員のエンゲージメント向上

Topics

当社が設計・施工を手がけた「共英製鋼山口事業所 新事務所棟」が、国際的なデザイン賞である「Red Dot Design Award 2025」ほか多数の賞を受賞

本物件は、鉄筋コンクリート用棒鋼の国内トップシェアを誇る鋼材メーカーである共英製鋼株式会社の新事務所棟です。鉄の製造過程である「ピレット」の集積を可視化する外装デザイン、同社の鋼材製品をそのまま仕上材として取り入れた内装デザインによって、建物全体で同社のアイデンティティを

表現し、ショールームともなる空間を構築しています。再生鋼材の持つ可能性を多様なデザインにより引き出し、訪れる人々に同社の一貫したビジョンと、社会貢献やサステナビリティへの取り組みを直感的に伝えるという、唯一無二の空間を創出している点が評価されました。

*Red Dot Design Award: ドイツ・エッセンを本拠地とするノルトライン・ヴェストファーレン・デザインセンターが主催するデザイン賞であり、ドイツの「iF Design Award」、アメリカの「IDEA賞」と並び世界三大デザイン賞の一つとして知られています。毎年世界中から数万件の応募が集まるなか、厳格な審査基準をクリアした優れたデザイン作品のみが選出されます。本物件はこのほかにも、「照明学会 照明デザイン賞2025 (優秀賞)」「第59回SDA/日本サインデザイン賞2025 (大賞・経済産業大臣賞)」「日本空間デザイン賞 2025 (入賞)」など、多数の賞を受賞しています。



《外観》



《内観》

共英製鋼山口事業所 新事務所棟 (山口県山陽小野田市)

INDEX

Introduction

SECTION 01

価値創造の源泉

SECTION 02

価値創造を実現する戦略

トップメッセージ

価値創造プロセス

マテリアリティ《重要課題》

ステークホルダーエンゲージメント

2030年に向けたビジョン

中期経営計画

財務戦略

若手社員×経営層 座談会

技術力・人材力・提案力の実践

事業概要 土木事業

土木事業—海外戦略

建築事業

不動産事業等—インフラ運営事業等

グループ企業紹介

研究開発

知財戦略

DX戦略

SECTION 03

価値創造を支える基盤

SECTION 04

価値創造の成果

PICK UP

トップメッセージ

2030年に向けたビジョン

中期経営計画

社外取締役メッセージ

事業概要

不動産事業等
——インフラ運営事業等

Message

社会の課題を、私たちの成長エンジンに変えていきます。社会に役立つソリューションビジネスの創出に挑戦し続け、奥村組の企業価値を高めていきます。

2026年度より、新事業開発に特化した組織として、「事業創生本部」がスタートしました。昨年度までであった、投資開発事業本部で担ってきた新事業開発の取り組みを継承し、さらなる推進を図っていきます。

当社が特に注力すべき分野は、第一に、自治体等が保有する公共インフラの老朽化への対応です。同課題は今後ますます重要度を増していくものであり、2027年度から本格化するウォーターPPP等の官民連携事業を通じて、着実に取り組んでいきます。

次に、地方創生の分野では、奈良県吉野町における小学校廃校活用の事業化が着々と進捗しており、同事業を起点に複数の具体事業の展開へと発展させていきます。

また、脱炭素の取り組みとしてスタートした石狩バイオマス発電事業は、2026年4月より再稼働を実現しており、今後は長期にわたり安定した稼働を維持することが重要な課題です。

一方で、地政学リスクおよび、これらに起因する金融・インフレへの影響にも十分注視する必要があります。「総合インフラストラクチャー企業」として、公共インフラに

おける官民連携、地方創生、脱炭素といった各事業の取り組みを一層加速し、「2030年に向けたビジョン」の実現を目指します。



事業創生本部長
大熊 一由

2025年度の振り返り

昨年度は、2024年7月に爆発事故が発生した石狩バイオマス発電所の再稼働に向けた復旧工事を最重要課題として取り組みました。長期にわたる運転停止のなか、昨年9～11月において試験稼働が成功し、2026年度の再稼働に向けた道筋をつけることができました。また、官民連携事業の一環である水の官民連携（ウォーターPPP）については、2027年度以降の自治体における導入本格化に向けて、当社が先行して取り組んでいる柏市およびいわき市の下水道管路民間包括委託事業の実績や複数の維持管理技術について、全国の自治体等に対して積極的な発信を行ってきました。こうした活動を通じて、幅広い自治体等から当社の取り組みに対する高い関心を寄せていただける環境が、着実に醸成できていると認識しています。

主な事業

1 官民連携(下水道管路包括民間委託事業)

全国の自治体が抱えるインフラ設備の老朽化問題を解決する手段として、当社は下水道包括民間委託事業を受託しています。本事業は、自治体が管理する下水道管路施設等の業務を一括して複数年にわたり実施するものであり、現在は千葉県柏市および福島県いわき市において取り組んでいます。



2 脱炭素(バイオマス発電事業)

北海道石狩市(2023年3月運転開始)、福島県平田村(2022年5月運転開始)において、バイオマス発電事業に取り組んでいます。本事業は、固定価格買取制度(FIT)を活用した長期安定的な再生可能エネルギー事業であり、再生可能資源を活用した電力供給を通じて、脱炭素社会の実現に貢献していきます。



3 地方創生(夏秋いちご栽培・販売)

軽井沢の涼やかな気候を活かし、希少性の高い夏秋いちごの栽培に取り組んでいます。高品質ないちごの安定供給に加え、規格外品の有効活用や6次産業化を検討し、持続可能な農業経営と地域活性化の実現を目指しています。また、スタートアップ企業と連携し、新品種の試験栽培にも取り組んでいます。



組織体制の変更について

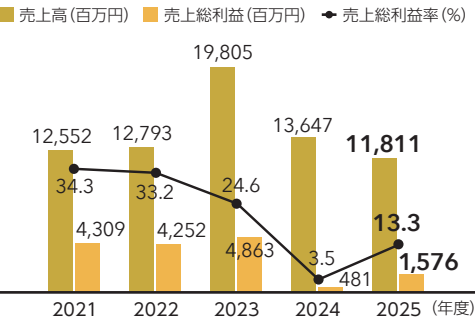
当社では、新事業開発と不動産事業を通じた事業領域の拡大および収益基盤の強化を加速させるため、変化する市場環境に一層柔軟かつ迅速に対応可能な体制を構築すべく、現在同事業を所管している「投資開発事業本部」を「事業創生本部」へ再編しました。再編後の同本部は新事業開発に軸足を置いた組織とし、不動産事業は当社グループ会社である太平不動産株式会社が統括する事業体制となりました。

投資開発事業等^{※1}の業績(連結)

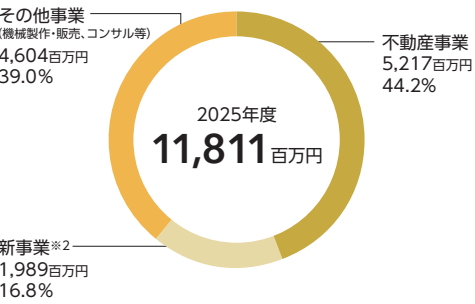
2025年度 売上高	11,811 百万円
2025年度 売上総利益率	13.3%

※1 兼業事業については、2025年度まで「投資開発事業等」として表示していました

売上高・売上総利益の推移



売上高別内訳



INDEX

Introduction

SECTION 01

価値創造の源泉

SECTION 02

価値創造を実現する戦略

トップメッセージ
価値創造プロセス
マテリアリティ《重要課題》
ステークホルダーエンゲージメント
2030年に向けたビジョン
中期経営計画
財務戦略
若手社員×経営層 座談会
技術力・人材力・提案力の実践
事業概要 土木事業
土木事業—海外戦略
建築事業
不動産事業等—インフラ運営事業等
グループ企業紹介
研究開発
知財戦略
DX戦略

SECTION 03

価値創造を支える基盤

SECTION 04

価値創造の成果

PICK UP

トップメッセージ

2030年に向けたビジョン

中期経営計画

社外取締役メッセージ

事業概要

環境認識／強み

リスク

- インフレ、金利上昇等による経済環境の変動にともなう投資コスト増加、投資回収の長期化
- 事業運営コストの上昇、地政学リスクの高まりにともなう供給制約・納期遅延および規制強化による採算性悪化
- 市場の変化による需要の低下

機会

- 既存インフラの老朽化対策（維持管理・リニューアル）や、国土強靱化（防災・減災）への投資拡大
- サプライチェーン全体のCO₂排出量可視化・削減技術やサーキュラーエコノミー（循環型経済）の導入、再生可能エネルギーの導入支援等におけるニーズの高まり
- 地方自治体のインフラ維持が限界を迎えるなか、民間のノウハウを活用した地方創生やスマートシティ開発の需要拡大

強み

- 下水道等インフラ管理における官民連携事業、バイオマスや太陽光などの再生可能エネルギー事業、地方創生に資する事業における取り組み実績
- プロジェクト創出からスキーム構築、資金調達、事業化までの一貫した開発ノウハウ
- 学術連携、オープンイノベーション等を通じたベンチャー企業との共創環境の構築
- 当社グループの幅広いネットワークを活用した多様な事業機会

重点施策

1 価格転嫁と高付加価値化による事業開発

- 機能やサービスを付加した新しい商品・技術の開発、価格感応度の低い領域やプレミアム市場における事業開発の推進
- インフラ事業等、景気変動の影響を受けにくく、価格転嫁が比較的容易な分野における事業開発推進
- ストック型ビジネスの強化を通じた、初期投資を抑えた継続的な収入（定額収入）が見込まれるモデルの優先的な検討

2 オペレーションのDX推進

- 人件費高騰に対応するための、省人化・自動化投資の推進
- 業務プロセスの可視化を通じた、固定費を変動費化する仕組みの導入

3 M&A・アライアンスの活用

- 自社での新規開発に要する時間および金利リスクの低減と事業領域の拡大に寄与する、既存インフラを有する企業の買収検討
- 他社との共同開発（ジョイントベンチャー）による投資リスクの低減

成果／課題／課題を踏まえた今後の展開

成果

- 学術機関との連携や共同研究、ベンチャー企業との共創を通じた新技術開発および実証（PoC）の進展
- PPPや官民連携事業、地方創生事業への参画により、新たな事業機会を蓄積

課題

- インフレ・金利上昇にともなう投資採算性確保の困難化
- 多様な事業スキームに対応可能な人材の確保および運営体制の強化
- 地政学リスク等による資機材調達における採算性悪化への対応力強化
- 新規性や希少性、収益性の見込める高付加価値事業の効果的な開発アイデア創出
- 新領域での事業における安定的な運営

課題を踏まえた今後の展開

- インフレ耐性のある事業領域へのシフト
- ウォーターPPP・コンセッション等における専門人材の育成と組織体制の整備
- 地政学動向等を踏まえた資機材調達戦略の高度化
- VC（ベンチャーキャピタル）やベンチャーピッチイベント、学術連携等を通じた事業創出の推進
- 経験豊富なパートナー企業との連携強化

Topics

旧吉野小学校学校跡地利活用事業

奈良県吉野町の廃校となった小学校を利活用し、宿泊や飲食機能を備えた複合施設の整備および運営に取り組んでいます。本施設は、当社創業の地である奈良県に位置し、かつて地域の子供たちが通った学び舎であり、当社が施工を手がけた建物です。

本事業は2027年春の開業を予定しており、自社の研修施設としての活用を主軸としながら、地域住民をはじめとするさまざまな方々に開かれた、交流が生まれ

る場となることを目指します。

施設には約140名の宿泊が可能であり、カフェテリアや温浴施設を備えるほか、会議室、フィットネスジム、物販スペース等の付帯機能も充実させることで、研修、観光、団体利用等、さまざまなニーズに対応できる環境を整えます。

また、本取り組みは単なる施設再生にとどまらず、地域との連携を通じて、吉野町が抱える課題解決の拠点としての役割も担います。少子高齢化による人口減少や過疎化といった社会課題に対し、本施設を起点として新たな交流と価値創出を促進し、地方創生につなげていきます。



旧吉野小学校



契約調印式

INDEX

Introduction

SECTION 01

価値創造の源泉

SECTION 02

価値創造を実現する戦略

トップメッセージ
価値創造プロセス
マテリアリティ《重要課題》
ステークホルダーエンゲージメント
2030年に向けたビジョン
中期経営計画
財務戦略
若手社員×経営層 座談会
技術力・人材力・提案力の実践
事業概要 土木事業
土木事業—海外戦略
建築事業
不動産事業等—インフラ運営事業等
グループ企業紹介
研究開発
知財戦略
DX戦略

SECTION 03

価値創造を支える基盤

SECTION 04

価値創造の成果

PICK UP

トップメッセージ

2030年に向けたビジョン

中期経営計画

社外取締役メッセージ

グループ企業紹介

奥村組グループは、当社および関係会社4社により構成されており、グループ会社間の連携を強化し、グループ全体としての企業価値向上に取り組んでいます。ここでは、建設事業のバリューチェーンを支え、持続可能な社会づくりを共にする主要な2社をご紹介します。

奥村機械製作株式会社

経営理念

信頼されるものづくり たゆまぬ技術革新

『信頼されるものづくり』と『たゆまぬ技術革新』を信条に、社会から必要とされ続ける企業として、社業の発展を通じ広く社会に貢献します。

会社概要	
創立	1953年3月
資本金	1億円
本社所在地	大阪府大阪市西淀川区
事業概要等	シールドマシンやセグメント、自動クレーン、産業機械の設計・製作等

売上高の推移 (百万円)

2021	2022	2023	2024	2025 (年度)
5,282	5,946	6,262	5,843	5,592

奥村機械製作株式会社は、本社工場(大阪市西淀川区)および相模原工場(相模原市中央区)を拠点として、トンネル施工に不可欠なシールドマシンを中核に、各種産業機械を含む建設機械の設計・製造・整備を担い、現場の高度化と生産性向上に貢献する事業を展開しています。長年培った施工ノウハウと技術力を基盤に、多様な地盤条件や施工環境に応じた高度なカスタマイズ対応力と高い信頼性を強みとし、施工現場の多様なニーズに応えています。さらに、設計・製造から導入後の運用支援、保守・更新に至るまで一貫して対応することで、継続的な付加価値の創出を実現しています。

相模原工場では、トンネル構造を支えるセグメント製作を担い、高品質な製品供給を通じて施工品質の向上に寄与しています。

加えて、2026年3月には本社第4工場の建替えが竣工し、生産能力の向上

と開発機能の強化を進めることで、将来の需要拡大への対応力を一層高めました。さらに、産業機械分野においても蓄積した技術を活かし、お客さまの製造工程や設備条件、品質要求に合わせたカスタマイズ製品の設計・製造を強みとして、設備の安定稼働と効率化に貢献しています。

また、DXの推進により、省人化や遠隔管理の高度化、データ活用による運用効率の向上を図るとともに、安全性の向上にも注力しています。あわせて、省エネルギー化や環境負荷低減に資する技術開発を進め、ESG経営の実践を支えています。

これらの取り組みは奥村組の土木・建築事業と密接に連携しており、施工力と機械技術の融合によるシナジー創出を通じて、グループ全体の持続的な企業価値向上に貢献しています。



第4工場 内観

取扱い製品



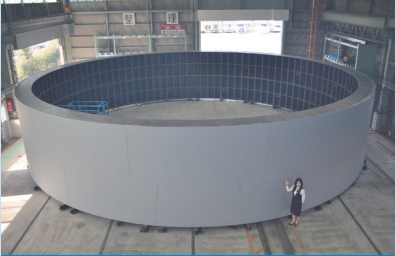
シールド



搬送設備



産業機械



セグメント

INDEX

Introduction

SECTION 01 価値創造の源泉

SECTION 02 価値創造を実現する戦略

- トップメッセージ
- 価値創造プロセス
- マテリアリティ《重要課題》
- ステークホルダーエンゲージメント
- 2030年に向けたビジョン
- 中期経営計画
- 財務戦略
- 若手社員×経営層 座談会
- 技術力・人材力・提案力の実践
- 事業概要
 - 土木事業
 - 土木事業一海外戦略
 - 建築事業
 - 不動産事業等—インフラ運営事業等
- グループ企業紹介
- 研究開発
- 知財戦略
- DX戦略

SECTION 03 価値創造を支える基盤

SECTION 04 価値創造の成果

PICK UP

トップメッセージ

2030年に向けたビジョン

中期経営計画

社外取締役メッセージ

グループ企業紹介

太平不動産株式会社

奥村組グループの総合力を活かし、不動産の価値を高める事業を展開しています。開発・投資・運営管理・仲介の各機能を通じて、不動産が持つ可能性を引き出し、地域や利用者にとって価値ある空間づくりに取り組んでいます。変化する市場環境へ柔軟かつ迅速に対応し、事業領域の拡大および収益基盤の強化を加速させるため、2026年4月1日付で、奥村組グループの不動産事業を太平不動産が統括する事業体制へ再編しました。

今後とも、「堅実経営」と「誠実施工」を信条とする奥村組グループの理念のもと、不動産投資を通じて安定的な収益基盤の構築を図るとともに、社会資本の整備に積極的に参画し、中長期的な企業価値の向上および持続可能な社会の実現に貢献していきます。

会社概要

創立

1970年2月

資本金

2,000万円

本社所在地

東京都港区

事業概要等

不動産開発・賃貸・管理・仲介・ソリューション、市街地整備 等

6つの事業領域

不動産開発事業	立地や市場を踏まえた開発により、不動産価値の最大化を目指す
不動産賃貸事業	保有・投資・運用・バリュアアップを通じ、収益性と資産価値の向上を図る
市街地整備事業	市街地再開発事業や土地区画整理事業等の市街地整備手法を活用し、持続可能なまちづくりに貢献する
不動産管理事業	資産価値の維持・向上を目的に、建物管理・運営管理を総合的にサポートする
不動産仲介事業	ニーズに沿った不動産情報の提供・マッチングを行う
不動産ソリューション事業	お客さまの不動産に対する有効活用提案を行う

奥村組との協働

奥村組では2030年に向けた方針に事業領域の拡大を掲げており、土木・建築事業に並ぶ第3の事業の柱として、不動産事業をはじめとした新たな収入源となる事業の確立を目指しています。太平不動産では、奥村組が有する建設・環境技術等の活用やパートナー企業との共同開発により不動産価値の向上を図るなど、収益を確保する開発事業の推進体制を構築していきます。

Topics

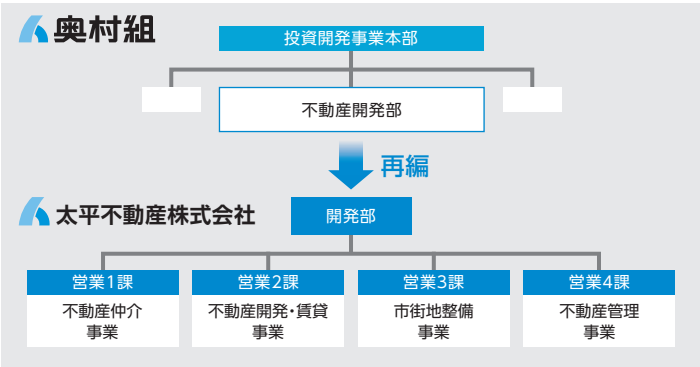
平野複合開発

2023年より三菱商事都市開発株式会社と共同で、大阪市平野駅前における複合開発に取り組んでいます。本計画は、株式会社奥村組が保有する約22,000㎡の土地を三菱商事都市開発株式会社に賃貸し、商業施設および物流施設の開発を行っています。現在は、NSC(近隣型ショッピングセンター)の建設に着手しており、商業施設は2027年2月、物流施設は2028年2月の竣工を予定しています。キーテナントとしてスーパーマーケットおよび家電量販店の出店を計画しています。地域の日常生活をより豊かにする施設を目指し、活気あふれるまちづくりに貢献します。

商業施設外観パース

商業施設内装パース

組織変更



重点戦略

当社では、不動産の取得・開発・運営・売却・再投資を循環的に行之い、開発事業で得られた収益を新たな投資へ再循環させることで、持続的な事業成長と安定した収益基盤の強化を目指す「**循環型開発事業**」と、地域課題の解決および都市機能の向上を図り、持続可能なまちづくりを目指す「**市街地整備事業**」に注力していきます。

循環型開発事業の推進

戦略的アセットの開発・投資

賃貸マンション・オフィスを中心に、市場ニーズに即したアセット(ホテル・研究開発施設・冷凍冷蔵倉庫等)を開発・投資していきます。

ブランド戦略の確立

賃貸マンションブランド『OC RESIDENCE』における開発事業の新築、リニューアルのPR等で知名度向上を目指します。

不動産再生事業の推進

中古不動産を取得し、リノベーション、コンバージョン、テナント入替等により不動産価値向上を図り、再販を行います。

奥村組保有資産の有効活用

低利用となっている保有不動産の有効活用を推進していきます。

市街地整備事業

※事業認可前

市街地再開発事業や土地区画整理事業等において、企画立案、地権者対応および行政協議を通じて関係者との合意形成・調整を行い、計画から事業化まで一貫して関与することで円滑な事業推進に取り組んでいます。

完成予想パース(奈良市八条・大安寺)

INDEX

Introduction

SECTION 01
価値創造の源泉

SECTION 02
価値創造を実現する戦略

- トップメッセージ
- 価値創造プロセス
- マテリアリティ《重要課題》
- ステークホルダーエンゲージメント
- 2030年に向けたビジョン
- 中期経営計画
- 財務戦略
- 若手社員×経営層 座談会
- 技術力・人材力・提案力の実践
- 事業概要
 - 土木事業
 - 土木事業—海外戦略
 - 建築事業
 - 不動産事業等—インフラ運営事業等
- グループ企業紹介
- 研究開発
- 知財戦略
- DX戦略

SECTION 03
価値創造を支える基盤

SECTION 04
価値創造の成果

PICK UP

トップメッセージ

2030年に向けたビジョン

中期経営計画

社外取締役メッセージ

研究開発

労働人口減少を見据えた自動化・省力化や、脱炭素社会の実現等、多様化する社会課題に対し、当社グループは柔軟かつ迅速に技術開発を推進し、社会の持続的発展への貢献を目指しています。2023年10月に開設したクロスイノベーションセンター(通称:クロスアイ)を拠点に、産官学民との協創を通じて最適なソリューションを社会に提供していきます。

Message



技術本部長
岡村 正典

技術本部は、デジタル化の進展や脱炭素化への対応、担い手不足など、建設業界を取り巻く環境が大きく変化するなかで、当社の持続的成長を支える原動力として、技術の価値を最大化する役割を担っています。こうした外部環境に的確に対応するためには、従来技術の延長にとどまらず、社会課題や顧客ニーズを起点とした価値創出型の研究開発への転換が不可欠です。

当社では、現業部門と連携した課題抽出と、中長期視点に立った技術テーマ設定を両輪とし、受注や収益に直結する技術の創出を推進しています。生産性・安全性・品質の向上に加え、インフラの長寿命化や環境負荷低減といった社会的要請に応えることで、当社の技術が生み出す価値を着実に高めています。

さらに、クロスイノベーションセンターを核に、ICT統括センターや事業創生本部との連携を深化させるとともに、自治体や大学、スタートアップなど外部パートナーとの共創を積極的に進めています。これにより、新技術の早期実用化と新たな事業機会の創出を加速し、将来の事業ポートフォリオの拡充にもつなげていきます。

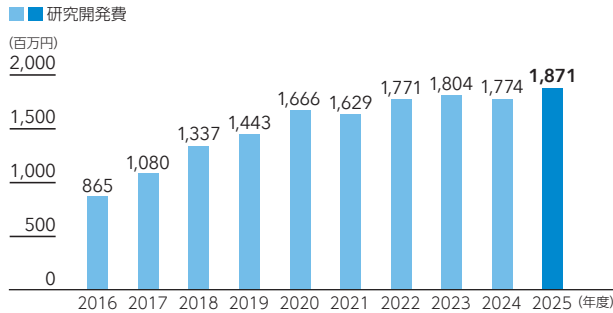
今後は、限られた経営資源のなかで重点分野への選択と集中を徹底し、組織横断の連携とスピードを武器に、技術を確実に事業成果へと結びつけていきます。技術本部は、こうした取り組みを通じて当社の技術優位性を向上し、企業価値をさらに高めていきます。

R&D推進体制

当社は、研究開発統括責任者のもと、全社横断で研究開発を行っています。土木系・建築系・環境系・新領域系・基礎研究の各分野にプロジェクトマネージャーを配置し、プロジェクトの推進および進捗管理を行うとともに、分野別専門チームを配置し、技術継承を軸とした人材育成を推進しています。

研究開発費の推移

昨今の研究開発では、積極的に外部機関との連携を進めており、今後も連携強化を図ります。また、土木・建築事業以外の新たな領域に関する研究開発にもチャレンジしており、研究開発の拡充を図っていきます。



2025年度の主な研究開発成果

土木



- 覆工コンクリート施工の自動化
- 台湾のシールドマシンを国内から遠隔施工
- 見えないところを可視化する「施工影響XRウォッチャー」

建築



- 地中障害物の撤去と場所打ち杭の構築を一貫して行う拡底杭の施工方法
- 異種強度を打ち分けた鉄筋コンクリート梁の合理化施工法

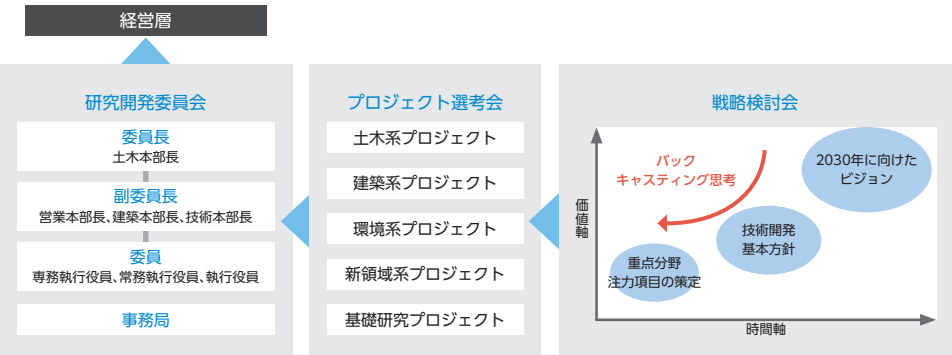
環境



- 有機フッ素化合物(PFAS)を含む環境水の浄化技術
- 再生コンクリート「リ・バースコンクリート」の移動式プラントによる製造

R&D計画決定プロセス

社会ニーズを踏まえて重点研究開発課題を選定するとともに、「研究開発委員会」を中心に各本部が連携し、社会から求められる研究開発を推進しています。



重点分野

自動化・デジタル化	防災・減災	環境保全	サーキュラーエコノミー	施工
自動化施工、ロボット等の活用	インフラ維持管理、免震、制振、建物の安全性向上	地下水、土壌汚染の浄化	低炭素コンクリート、木材の利活用、脱炭素	労働安全性、合理化施工

戦略

社会動向を見据えたテーマ選定	：バックキャスト思考に基づき重点分野を選定
現場ニーズとの融合	：トップダウンとボトムアップによる研究開発の推進
共創による開発加速	：外部機関との連携によるオープンイノベーションの推進
技術基盤の強化	：独自技術の高度化と新領域への展開

INDEX

Introduction

SECTION 01
価値創造の源泉

SECTION 02
価値創造を実現する戦略

- トップメッセージ
- 価値創造プロセス
- マテリアリティ《重要課題》
- ステークホルダーエンゲージメント
- 2030年に向けたビジョン
- 中期経営計画
- 財務戦略
- 若手社員×経営層 座談会
- 技術力・人材力・提案力の実践
- 事業概要
 - 土木事業
 - 土木事業—海外戦略
 - 建築事業
 - 不動産事業等—インフラ運営事業等
- グループ企業紹介
- 研究開発
- 知財戦略
- DX戦略

SECTION 03
価値創造を支える基盤

SECTION 04
価値創造の成果

PICK UP

トップメッセージ

2030年に向けたビジョン

中期経営計画

社外取締役メッセージ

研究開発

土木分野

発注者のニーズを的確に捉えつつ、施工の高度化や持続可能な社会の実現に寄与する技術などの研究開発を進めています。また、社会インフラの維持更新や自然環境の修復・保全に関わる技術などの開発にも取り組んでいます。

建築分野

建築物を地震から守り安全・安心を提供する免震技術や、快適性を高める室内環境技術、SDGs達成にも貢献する省エネ・省資源・環境配慮技術などの開発、さらには企画・設計・施工の各フェーズにおける合理化などに取り組んでいます。

環境分野

「人と地球にやさしい環境の創造と保全」を目指して、環境保全・修復技術の開発にとどまらず、環境創造や循環型社会に対応する技術開発など、さまざまな取り組みを展開しています。

新領域

土木、建築、環境の分野を越えた新たな分野に対する研究開発を積極的に行い、事業領域の拡大や新事業につながる技術の開発に取り組んでいます。

開発技術

土木分野	社会貢献
山岳トンネル工事の遠隔化・自動化に関する開発	省人化・作業安全性の向上
シールドトンネル(ハニカムセグメント)の機能向上に関する開発	機能向上による減災
センシング技術(光ファイバーなど)による構造物の維持管理に関する研究	健全な社会インフラの維持

開発技術

建築分野	社会貢献
建物の安全性向上および合理化施工に関する研究開発	建物の安全性向上による都市機能の維持
木材の利活用に関する研究	地方創生(森林資源の保全)と脱炭素社会の実現
オフィス等における室内環境向上に関する研究	快適性やウェルビーイングの向上による生産性の向上

開発技術

環境分野	社会貢献
地下水・土壌汚染浄化技術	地下水・土壌汚染の浄化による生活環境の保全
ペロブスカイト等をはじめとする薄膜太陽電池の活用に関する研究	カーボンニュートラルへの貢献
サーキュラーエコノミーに関する研究	循環型社会の実現

開発技術

新領域	社会貢献
簡易で居住性の高い仮設的空間の創造に関する研究	短期間での生活空間の提供
センシング×AIによる安全性や快適性の向上に関する研究	作業員の労働安全性の確保と生活空間における快適性や生産性の向上

Topics

装薬孔内が崩れた場合でも対応可能な「爆薬遠隔装填装置」を開発
― 山岳トンネル工事における爆薬装填作業の安全性向上

山岳トンネル工事では、装薬孔内の岩片除去や爆薬装填を切羽直近で行う必要があり、肌落ち災害のリスクが課題となっていました。本装置では、遠隔操作により岩片の破碎・除去と爆薬装填を行うことができ、安全な位置からの機械施工が可能となりました。

システムの概要

切羽から2m以上の遠隔確保

装填用ホース

爆薬遠隔装填装置

エア発生装置

装薬機

オペレーターと作業員 最低2名で作業

天端から45°以上の遠隔確保

Topics

奥村・丸五式拡底杭工法(OMR/B-2)の施工方法を拡充
― 全周回転機を用いた拡底杭の施工方法で技術審査証明を取得

市街地の建替え工事では、地中障害物への対応にともなう工程増加や施工効率の低下が課題となっていました。本工法では、全周回転機により軸部掘削から障害物撤去、拡底部掘削までを一貫して施工が可能であり、工程の簡素化および工期・工費の縮減と、地盤崩壊リスクを抑えた安全性の両立を実現しました。

全周回転機を用いた施工方法

クレーン等で吊り下げてセットする

専用治具

全周回転機

地中部のケーシング(回転しない)

上部のケーシング(回転する)

ケリーバ

OMR/B-2 掘削機

Topics

オフィスの知的生産性・環境満足度に関する研究
― ウェルネスオフィスがもたらすウェルビーイング

幸福度の高い社員ほど創造性や生産性が高いという研究知見のもと、当社の「クロスイノベーションセンター」を実証フィールドとして、執務者への継続的な調査・分析を実施し、オフィス環境とパフォーマンスの関係性の可視化と改善活動に取り組んでいます。今後はIoTやAIを活用したスマートウェルネスへ展開し、データに基づく環境最適化と働き方の高度化を推進します。

クロスイノベーションセンター

INDEX

Introduction

SECTION 01
価値創造の源泉

SECTION 02
価値創造を実現する戦略

- トップメッセージ
- 価値創造プロセス
- マテリアリティ《重要課題》
- ステークホルダーエンゲージメント
- 2030年に向けたビジョン
- 中期経営計画
- 財務戦略
- 若手社員×経営層 座談会
- 技術力・人材力・提案力の実践
- 事業概要
 - 土木事業
 - 土木事業―海外戦略
 - 建築事業
 - 不動産事業等―インフラ運営事業等
- グループ企業紹介
- 研究開発
- 知財戦略
- DX戦略

SECTION 03
価値創造を支える基盤

SECTION 04
価値創造の成果

PICK UP

トップメッセージ

2030年に向けたビジョン

中期経営計画

社外取締役メッセージ

知財戦略

知的財産活動の取り組み

当社は、知的財産を「競争優位を創出・拡大するための重要な戦略資産」と位置づけ、事業と連動した知財戦略を推進しています。中核技術については、用途展開や周辺技術、代替手段を含む多面的な特許網を構築し、技術優位性の維持・強化を図るとともに、戦略的な出願活動を通じて事業成果へとつなげています。また、保有特許を活用した他社との共創により新たな事業機会を創出し、競合他社の特許動向分析を踏まえた先制的な知財活動を展開しています。これらの取り組みを通じて、既存事業の競争力強化と新規領域への展開を支え、持続的な成長の実現を目指します。

知財戦略

- 研究開発動向を継続的かつ体系的に把握し、有望な発明を確実かつ網羅的に抽出可能な知的財産創出体制を確立する。特に中核技術領域においては、用途展開、周辺技術、代替手段に至るまで多面的な検証を徹底し、戦略的かつ集中的な出願を推進する。
- 保有特許の分析を通じて当社の強み・弱みを可視化し、その結果を研究開発に反映する。これにより競争力の強化に加え、同業種にとどまらない異業種との戦略的共創・アライアンスを推進する。
- 技術情報の調査・分析においては、AIの活用を高度化し、情報収集および解析の効率と精度を向上させる。個別プロジェクトの支援に加え、当社の技術優位性を導く「羅針盤」として機能させる。

進捗

- 特許出願体制は概ね確立しており、重要技術を中心とした戦略的な出願を継続的に強化している。
- 保有特許の分析および共創戦略については、外部専門機関（銀行系コンサルティング部門）との連携も視野に入れ、具体的な施策への展開を検討している。
- AIを活用した技術調査・分析基盤については、複数ツールの試行・評価を進めており、全社展開を見据えた最適な環境の選定を進めている。

Topics

台湾における泥土圧シールド機の 礫玉石屑対応のカッターヘッド

当社は、成長市場である台湾のシールド工事を重点分野と位置づけ、当該分野に関わる技術について積極的に特許出願を進めています。

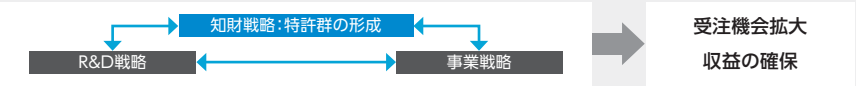
台湾のシールド工事では、礫・玉石層への対応等、特有の技術課題が存在し、特にカッターヘッド構成部材の摩耗対策が重要な競争ポイントとなっています。これらの課題に対し、当社はグループ企業である奥村機械製作株式会社と共同で先行的に技術開発を行い、その成果を着実に特許として権利化してきました。

こうして蓄積してきた特許群は、単なる技術保護にとどまらず、台湾における工事受注時に極めて重視される技術提案の裏付けとして機能しており、同業他社に対する優位な競争ポジションの確立に寄与しています。さらに、近年出願した技術についても、台湾案件のみならず国内の長距離シールド工事への展開が見込まれており、継続的な特許出願とその活用により、受注機会の拡大と競争優位の維持・強化を実現しています。



大潭シールド工事貫通式

各戦略の連携による受注の拡大と利益の確保



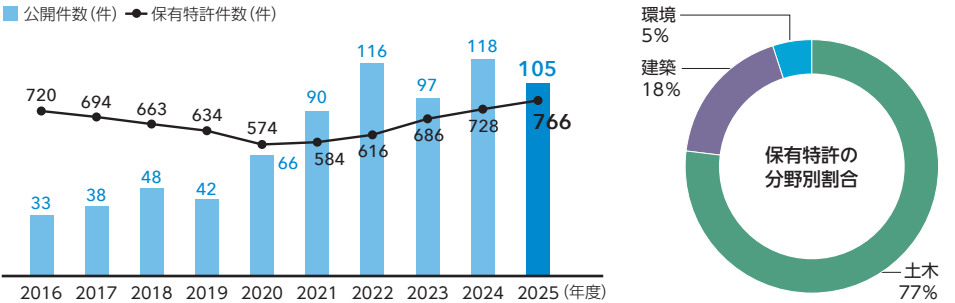
特許出願・保有特許数

過去10年間の特許公開件数は段階的に水準を高めており、直近4年間では年間約100件程度で安定的に推移しています。また、そのうち9割以上が権利化されており、特許取得件数も同程度の規模を維持しています。さらに、2020年の意匠法改正により建築物が意匠権の保護対象となったことを受け、当社では建築物に関する意匠出願を積極的に推進してきました。その結果、これまでに6件の意匠登録を取得しています。

保有特許については、3年ごとに見直しを実施し、事業戦略上重要な権利を選別・維持する運用体制としており、現在における保有特許件数は766件となっています（2026年6月時点）。分野別では、土木分野における施工関連の技術が多くを占めており、特に施工に関わる機械については、奥村機械製作株式会社との共同出願を通じて、多くの特許創出につながっています。

今後は、社会的ニーズの高まりを踏まえ、サステナビリティおよび環境分野における研究開発を強化し、環境関連特許の拡充を図ります。また、新領域分野においては異業種との共創を積極的に推進し、新たな技術分野での特許出願を進めていきます。

特許公開・保有件数の推移



知的財産の管理・意思決定体制

当社は、知的財産に関する重要事項を「職務発明審査委員会」で審議・承認し、適切なガバナンスのもとで運用しています。同委員会は、研究開発委員会の一部委員が兼務する体制としつつも、知的財産に特化した独立の意思決定機能を担っており、技術面・事業性の両面から客観的に評価をするとともに、経営陣への報告・承認を通じて透明性を確保し、知的財産の創出・保護・活用を推進しています。

知的財産から見る持続的な成長を支える3本の柱



INDEX

Introduction

SECTION 01 価値創造の源泉

SECTION 02 価値創造を実現する戦略

- トップメッセージ
- 価値創造プロセス
- マテリアリティ《重要課題》
- ステークホルダーエンゲージメント
- 2030年に向けたビジョン
- 中期経営計画
- 財務戦略
- 若手社員×経営層 座談会
- 技術力・人材力・提案力の実践
- 事業概要
 - 土木事業
 - 土木事業—海外戦略
 - 建築事業
 - 不動産事業等—インフラ運営事業等
- グループ企業紹介
- 研究開発
- 知財戦略
- DX戦略

SECTION 03 価値創造を支える基盤

SECTION 04 価値創造の成果

PICK UP

トップメッセージ

2030年に向けたビジョン

中期経営計画

社外取締役メッセージ

DX戦略

当社グループのDX戦略では、取締役会の監督のもと設置されたESG/SDGs推進委員会を、DXに関連する課題等について審議し、戦略的な取り組みを推進する組織と位置づけています。同委員会でDXに関する全社的な方針や方向性を決定し、各本部組織および東日本・西日本支社のメンバーで構成されるDX推進専門部会およびワーキンググループにおいてDX推進における課題を把握し具体的な施策を立案・実行しています。

Message



ICT統括センター長
瀬戸 康平

建設業界では、人材不足や技能継承、働き方改革への対応に加え、自然災害リスクやサイバーセキュリティ対策の重要性が高まっています。当社はこれらを重要な経営課題と位置づけ、ICT統括センターを中心にDXを推進しています。「現場と本社・支社店」「技術と経営」をつなぐ架け橋として、AI活用やデータの一元化・可視化を進め、業務効率化や意思決定の高度化を実現するとともに、サイバーセキュリティ対策を強化し、安全で信頼性の高い事業基盤を構築しています。これらの取り組みを通じて、建設生産プロセスの高度化と企業価値の向上を目指します。

DX人材の育成にも注力しており、全社員のDXリテラシー向上を図るとともに、DX戦略を牽引する専門的な人材の育成も進めています。また、業務効率化と生産性向上の一環として、基幹システム（原価管理、購買、会計）導入プロジェクトを推進しています。これにより、ペーパーレス化やデジタル活用を進め、迅速かつ柔軟な業務運営の実現を目指します。

今後もICT先端技術の積極的な活用を通じて技術優位性を確立し、競争力の強化を図りながら、社会から必要とされる企業であり続けます。

奥村組のDX戦略

「2030年に向けたビジョン」の実現に向けて、「スマート施工」、「BIM/CIM活用」、「AI・データ活用」、「デジタル基盤」、「DX組織・人材」の強化を重要テーマと位置づけ、数値目標を設定し、各種取り組みを推進しています

現在		2030	企業価値の向上
スマート施工	主要業務の施工プロセスデジタル化： 66% 自動化技術・遠隔技術の導入現場率： 30% ※ウェブカメラは全社導入済みのため、対象技術からは除く	主要業務の施工プロセスデジタル化： 100% 自動化技術・遠隔技術の導入現場率： 100%	
BIM/CIM活用	作業時間： 10% 削減 (BIM/CIM特定作業) 土建現場BIM/CIM適用率： 60%	作業時間： 20% 削減 (BIM/CIM特定作業) 土建現場BIM/CIM適用率： 70%	
AI・データ活用	データ分析・可視化ツール利用率： 2% 生成AIなどの利用率： 48%	データ分析・可視化ツール利用率： 20% 生成AIなどの利用率： 50%	
デジタル基盤	デジタル基盤へのAI技術の適用率： 15% サイバーセキュリティフレームワーク NIST CSFの評価点： 3.09/5.0	デジタル基盤へのAI技術の適用率： 50% サイバーセキュリティフレームワーク NIST CSFの評価点： 3.3/5.0	
DX組織・人材	DXリテラシー教育： 2 回/年 情報セキュリティ教育： 1 回/年 ITパスポート取得率： 全社員 2%	DXリテラシー教育： 8 回/年 情報セキュリティ教育： 4 回/年 DX人材育成人数： 100 人 ITパスポート取得率： 全社員 20%	人的資源の活用

DXリテラシー教育

時代の変化やニーズに応えるために、奥村組は全社員のDXリテラシー向上を目指し、教育への取り組みを強化しています。DX人材を「DX活用人材」「DX推進人材」「DX専門人材」の3階層に区分し、教育を実施しています。DX活用人材（＝全社員）には、eラーニングを定期的に配信し、DXリテラシーの向上を図っています。

あわせて、各部署のDXを牽引するDX推進人材を2030年までに100人以上、高度な専門スキルを有するDX専門人材を30人以上育成することを目標としています。

育成施策

DX専門人材には、オンライン学習プラットフォームや外部研修、分野別研修、プロジェクトマネジメント研修、資格取得支援を通じて高度な専門性の習得を促しています。

DX推進人材には、オンライン学習や集合研修、資格取得支援を実施し、各部門でのDX推進を担う人材を育成しています。また、DX活用人材にはeラーニングによるDXリテラシー研修や資格取得支援を展開し、全社員のデジタル活用能力の向上を図っています。

 [こちらをクリックすると](#)
[ロードマップ全体をご覧いただけます](#)

INDEX

Introduction

SECTION 01
価値創造の源泉

SECTION 02
価値創造を実現する戦略

- トップメッセージ
- 価値創造プロセス
- マテリアリティ《重要課題》
- ステークホルダーエンゲージメント
- 2030年に向けたビジョン
- 中期経営計画
- 財務戦略
- 若手社員×経営層 座談会
- 技術力・人材力・提案力の実践
- 事業概要
 - 土木事業
 - 土木事業－海外戦略
 - 建築事業
 - 不動産事業等－インフラ運営事業等
- グループ企業紹介
- 研究開発
- 知財戦略
- DX戦略

SECTION 03
価値創造を支える基盤

SECTION 04
価値創造の成果

PICK UP

[トップメッセージ](#)

[2030年に向けたビジョン](#)

[中期経営計画](#)

[社外取締役メッセージ](#)

DX戦略

Topics

施工影響XRウォッチャーが
「令和7年度インフラDX大賞」を受賞

施工影響XRウォッチャーは、センシング技術とXR技術を用いて、地盤改良の施工進捗と周辺地盤への影響をリアルタイムに可視化するシステムです。



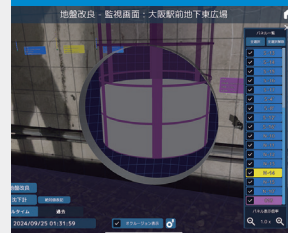
インフラDX大賞授与式

適用現場において公衆災害の発生防止に寄与していることが評価され、国土交通省が主催する「令和7年度インフラDX大賞」の「i-Construction・インフラDX推進コンソーシアム会員部門」で優秀賞を受賞しました。

今後はさらなる適用現場の拡大を図っていきます。



施工影響XRウォッチャーを利用した監視業務の実施状況



施工影響XRウォッチャーにより可視化された施工位置・進捗

Topics

大阪・関西万博ガスパビリオン工事における、
BIM活用を通じた資源循環の推進

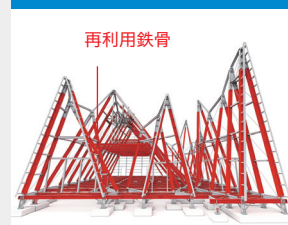
解体時の資材再利用の最大化を見据えつつ、特殊な形状を有するパビリオンの設計・施工・運営・解体までを一体的に進める必要がありました。当社は、BIMモデルを一貫して活用することでこれを実現しました。

協力会社と連携し、設計から解体までを見据えた鉄骨BIMモデルを構築するとともに、再利用鉄骨を分類・色分けして可視化することで、作業効率の向上を図りました。

その結果、鉄骨情報の一元管理により施工および解体時の効率化と再利用の促進を実現し、資源循環と品質向上に寄与しました。今後は適用範囲の拡大とデータの標準化を進め、ライフサイクル全体にわたる循環型建築のさらなる高度化を推進していきます。



外観写真 © Yohei Sasakura



鉄骨BIMモデル

Topics

シールド機の遠隔操作システムの開発

トンネル掘削に用いるシールド機の運転は、高度な専門知識を要するため、熟練したオペレーターが担う必要があります。しかし、近年の労働人口減少にともないオペレーター不足が顕在化しており、生産性の向上が課題となっていました。

そこで開発した本システムは、シールド機を遠隔地から運転できるもので、従来は機体近傍の運転席でしか行えなかった操作が、インターネット環境があればどこからでも運転可能となりました。

実証では、日本から約2,000km離れた台湾のシールド機の遠隔操作に成功しており、今後は1拠点から複数現場のシールド機を運転できる体制を構築することで、シールド工事のさらなる生産性向上を目指しています。



シールドマシン遠隔操作状況①



シールドマシン遠隔操作状況②

Topics

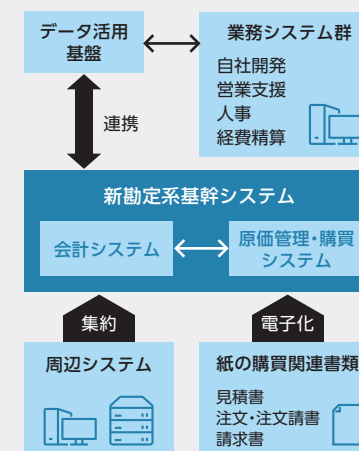
基幹システム導入プロジェクト

生産性の向上や多様な働き方の実現に向けた取り組みの一環として、勘定系基幹システムを刷新するプロジェクトを進めています。

現行システムは、紙でのやり取りを前提としており、ワークフローや電子取引の機能がなく、また、機能改修や法改正対応に、当社社員が多くの役割を担っていました。

新システムの導入にともない、多くの周辺システムを集約するほか、購買業務においては電子取引やOCRを利用することで、見積書・注文書・請求書を電子化することにより、当社だけでなく協力会社も業務効率化やコスト削減に寄与する見込みです。

システム全体のイメージ



INDEX

Introduction

SECTION 01
価値創造の源泉SECTION 02
価値創造を実現する戦略

トップメッセージ
価値創造プロセス
マテリアリティ《重要課題》
ステークホルダーエンゲージメント
2030年に向けたビジョン
中期経営計画
財務戦略
若手社員×経営層 座談会
技術力・人材力・提案力の実践
事業概要 土木事業
土木事業—海外戦略
建築事業
不動産事業等—インフラ運営事業等
グループ企業紹介
研究開発
知財戦略
DX戦略

SECTION 03
価値創造を支える基盤SECTION 04
価値創造の成果

PICK UP

トップメッセージ

2030年に向けたビジョン

中期経営計画

社外取締役メッセージ