



2026年3月期 中間期 決算説明会

2025年 11月 18日
戸田建設株式会社

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

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

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

本日の内容

1. 決算説明

- コーポレート本部長 山㟢 俊博

2. 経営計画の進捗状況

- 代表取締役社長 大谷 清介



1. 決算説明

コーポレート本部長 山㟢 俊博

2026年3月期 中間期 業績ハイライト（連結）

■ 連結売上高 2,889億円 (前年比 +19.7%)

主に国内建築事業及び国内投資開発事業における売上高が増加し、前年同中間期比19.7%増加の2,889億円となった。

■ 営業利益 129億円 (前年比 +116.7%)

営業利益は前年同中間期比116.7%増加の129億円となった。建築事業において、工事の採算性が向上したことと、国内投資開発事業において、販売用不動産の売却により売上総利益が増加したことなどが要因。

■ 建設受注高 2,314億円 (個別) (前年比 △1.0%)

主に国内建築の民間工事受注が減少したため、全体では1.0%減少の2,314億円となった。

(単位：億円)	2025/3期 中間期 実績	2026/3期 中間期 実績	前期比	2026/3期 予想
連結売上高	2,412	2,889	19.7%	6,300
売上総利益	286 (11.9%)	387 (13.4%)	35.1%	860
営業利益	59 (2.5%)	129 (4.5%)	116.7%	300
経常利益	78	153	95.5%	333
親会社株主に帰属する 当期純利益	71	127	78.0%	284
建設受注高 (個別)	2,337	2,314	△1.0%	5,235

5

- 連結売上高は2,889億円（前年同中間期比+19.7%）、営業利益は129億円（前年同中間期比+116.7%）となりました。
- 個別の建設受注高は2,314億円（前年同中間期比△1.0%）となりました。施工キャパシティーを考慮しながら、慎重に受注しております。

【連結】事業（セグメント）別業績

2026/3期 中間期	建築	土木	国内 投資 開発	国内 グループ 会社	海外 グループ 会社	環境・ エネルギー	消去	合計 (億円)
売上高	1,605	576	192	277	307	8	△77	2,889
営業利益 (利益率)	123 (7.7)	△0 (-)	17 (9.3)	6 (2.4)	2 (0.8)	△8 (-)	△11	129 (4.5)

(参考) 2025/3期 中間期	建築	土木	国内 投資 開発	国内 グループ 会社	海外 グループ 会社	環境・ エネルギー	消去	合計 (億円)
売上高	1,780	596	30	244	214	4	△459	2,412
営業利益 (利益率)	62 (3.5)	35 (5.9)	△14 (-)	13 (5.5)	2 (1.4)	△6 (-)	△33	59 (2.5)

6

- 建築セグメントの売上高は1,605億円となり、前年同中間期比では減少しましたが、営業利益は増加しております。
- 土木セグメントの売上高は前年同中間期比ではありませんが、営業利益は減少しております。
- 国内投資開発セグメントは、販売用不動産の売却により前年同中間期比で売上高と営業利益が増加しました。前年は下期に販売用不動産の売却が偏っていたため、営業利益が中間期ではマイナスとなっております。
- 国内グループ会社セグメントおよび海外グループ会社セグメントの売上高は、ともに前年同中間期比で増加しております。

建設事業（主な受注工事）

※敬称略、工事名は略称

発注者（敬称略）		工事名
建築	Meiji Seika フルマ（株）	足柄デュアルユースプロジェクト
	ラムマスター2（同）	（仮称）ESR南港データセンターFit-out2工事
	（株）三菱UFJ銀行	（仮称）M計画の内、新築工事
	穴粟市	穴粟市新病院整備工事
	センコーグループホールディングス（株）	（仮称）大阪SIFビル新築工事
土木	大栄不動産（株）	坂戸インターチェンジ地区土地区画整理事業 造成工事
	西宮市上下水道局	公共下水道新設（合流貯留管整備その6）工事
	東日本高速道路（株）	道東自動車道 狩勝第二トンネル西工事
	横浜市	都市計画道路横浜逗子線（釜利谷六浦地区） 街路整備工事（その8）（仮称）六浦トンネル

7

- 建築事業では、工場・データセンター・病院、オフィスビルなどを受注しております。
- 土木事業では、区画整理事業・下水道工事・トンネル工事などを受注しております。

建設事業（主な繰越工事）

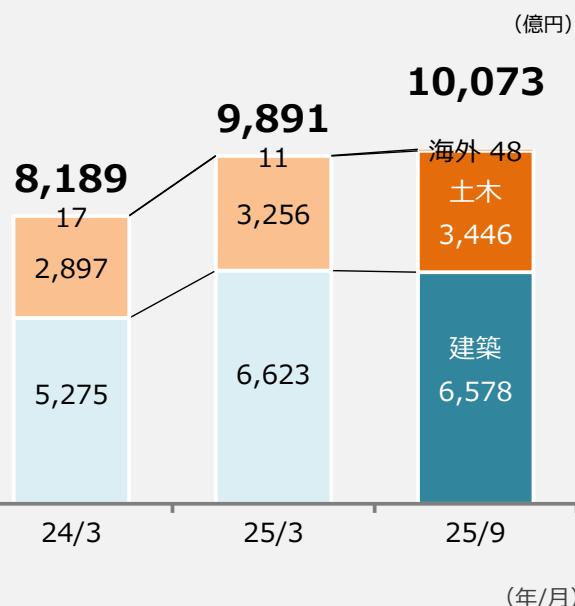
※敬称略、工事名は略称

発注者（敬称略）		工事名
建築	虎ノ門一丁目東地区市街地再開発組合	虎ノ門一丁目東地区第一種市街地再開発事業に係る施設建築物新築工事
	三田小山町西地区市街地再開発組合	三田小山町西地区第一種市街地再開発事業に伴う施設建築物新築工事（北街区）
	三菱地所（株）	道玄坂二丁目南地区計画 新築工事他
	（学）聖マリアンナ医科大学	学校法人聖マリアンナ医科大学 菅生キャンパス内施設リニューアル計画
	（学）昭和医科大学	昭和医科大学鷺沼キャンパス整備工事
土木	国土交通省関東地方整備局	横浜湘南道路トンネル工事
	西日本高速道路（株）	新名神高速道路 宇治田原トンネル東工事
	中日本高速道路（株）	東京外かく環状道路 本線トンネル（北行） 東名北工事
	中日本高速道路（株）	東海北陸自動車道（4車線化）袴腰トンネル工事

8

- 建築事業・土木事業ともに、大規模で工期の長い工事が多くなっております。

【個別】繰越工事の推移



- 次期繰越高は前事業年度比で増加した。
- 国内建築事業において、官公庁工事が増加したが、民間工事が減少したため、前事業年度比で44億円の減少となった。
- 国内土木事業において、官公庁工事が減少したが、民間工事が増加したため、前事業年度比で189億円の増加となった。

- ・ 繰越工事高が1兆円を超えました。受注した工事の消化を着実に進めてまいります。



1-1. 決算詳細説明

【連結】グループの状況		国内投資開発	国内子会社	海外子会社	環境・エネルギー
事業	国内子会社	海外子会社			49社
建設	(株)アベックエンジニアリング			PT Tatamulia Nusantara Indah	24社
	戸田道路(株)	佐藤工業(株)		Thai Toda Corporation Ltd.	
不動産	昭和建設(株)			Toda Vietnam Co., Ltd.	7社
			他13社		
その他	戸田ビルパートナーズ(株)			Toda America, Inc.	18社
	戸田建設不動産投資顧問(株)			PT Toda Group Indonesia	
その他	戸田ファイナンス(株)			Toda Investimento do Brasil Ltda.	18社
	TGCゼネラルサービス(株)			Toda Energia do Brasil Ltda.	
	東和観光開発(株)	TODA農房(同)		Toda Energia 2 Ltda.	
	五島ガーディング・ワイド・パワー(同)			Toda Asia Pacific Pte. Ltd.	
	オフショアウインドファームコンストラクション(株)	他5社		他3社	

11

- 子会社数が49社となりました。プロジェクト毎に会社を設立していることも関係しておりますが、前期末より2社増加しております。

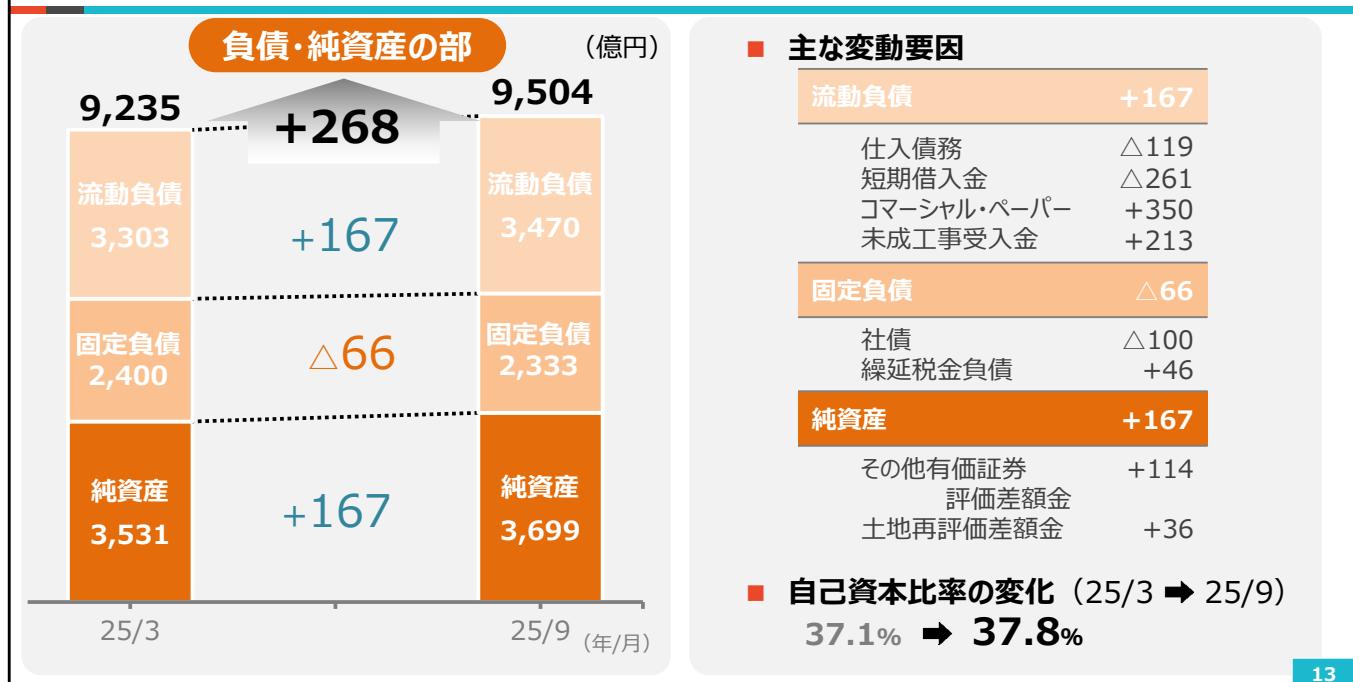
【連結】連結貸借対照表

資産の部		(億円)	■ 主な変動要因	
9,235	+268	9,504	流動資産	+115
流動資産 4,583	+115	流動資産 4,699	現金預金	△232
固定資産 2,595	△13	固定資産 2,581	売上債権	+193
投資その他 の資産 2,056	+166	投資その他 の資産 2,222	販売用不動産	△104
25/3		25/9 (年/月)	未成工事支出金	+113
		■ 固定資産		△13
		建物・構築物		△29
		機械・運搬具・備品		+157
		土地		+22
		建設仮勘定		△154
		■ 投資その他		+166
		投資有価証券		+154
		■ 流動比率の変化 (25/3 → 25/9)		
		138.8% → 135.4%		

12

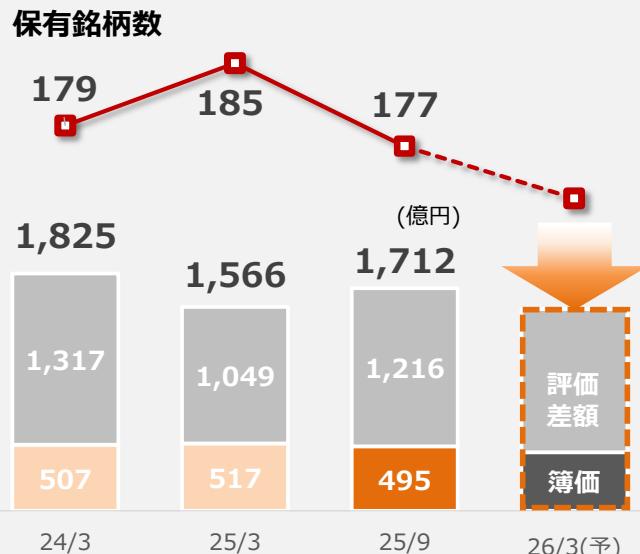
- ・ 固定資産につきましては、当期においては建物・土地の大きな増加はございません。
- ・ 政策保有株式の縮減を進めており、投資有価証券が減少しております。縮減状況については、後述（P14）致します。

【連結】連結貸借対照表



- 有利子負債につきましては、資本コストを意識しながら、過大にならないようにしております。
- 金利が上昇していることもあり、短期のコマーシャル・ペーパーで調達しております。
- 自己資本比率は、37%台と安定しております。

【連結】政策保有株式の推移



- 成長投資の原資確保の観点から、政策保有株式の残高縮減を進める。
- 25年～27年度の3ヵ年では
*500億円以上を売却する方針。

*時価ベース

(参考) 政策保有株式の売却実績

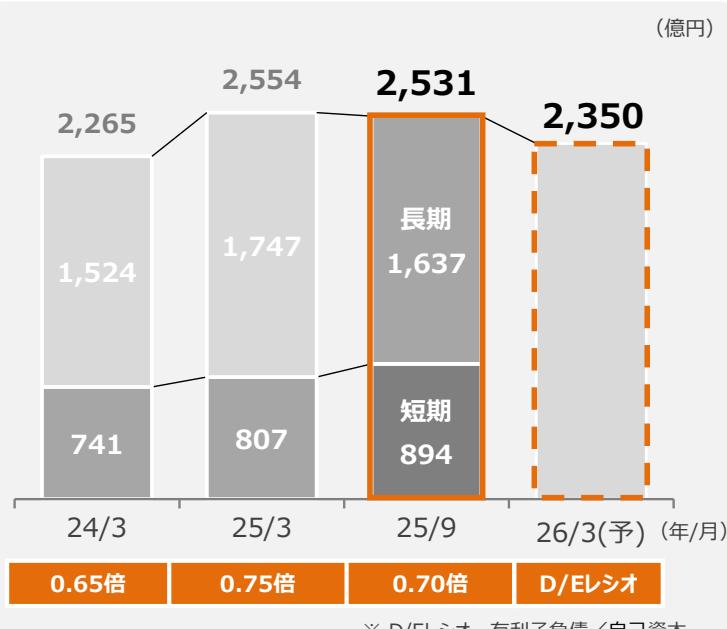
売却価額

25/9 77億円

14

- 3年間で500億円以上売却するという方針の中で、77億円を売却しました。
- 時価が上昇していることもあり、残高が増加しておりますが、売却方針に変更はございません。

【連結】有利子負債の推移



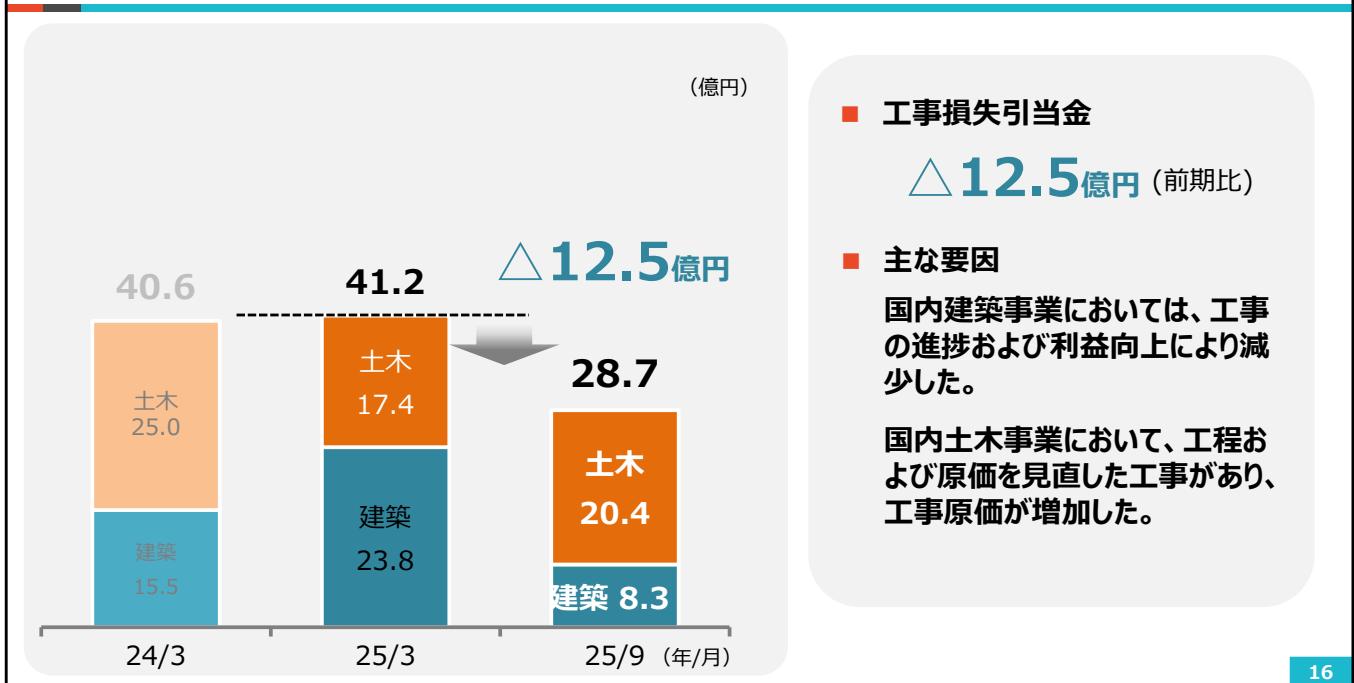
■ 2025年9月期
CPが350億円増加したが、短期借入金が240億円、長期借入金が32億円、社債が102億円減少したことにより、有利子負債は23億円減少した。

■ 2026年3月期
財務健全性を維持するため、D/Eレシオ0.8倍以下に抑えた上で、2025年3月期より204億円減少する予定。

15

- 財務健全性の維持のため、D/Eレシオを0.8倍以下に抑えております。

【連結】工事損失引当金の推移



- ・ 国内土木事業は工程および原価の見直しにより増加しましたが、国内建築事業は進捗および利益向上により減少し、総額では減少しております。

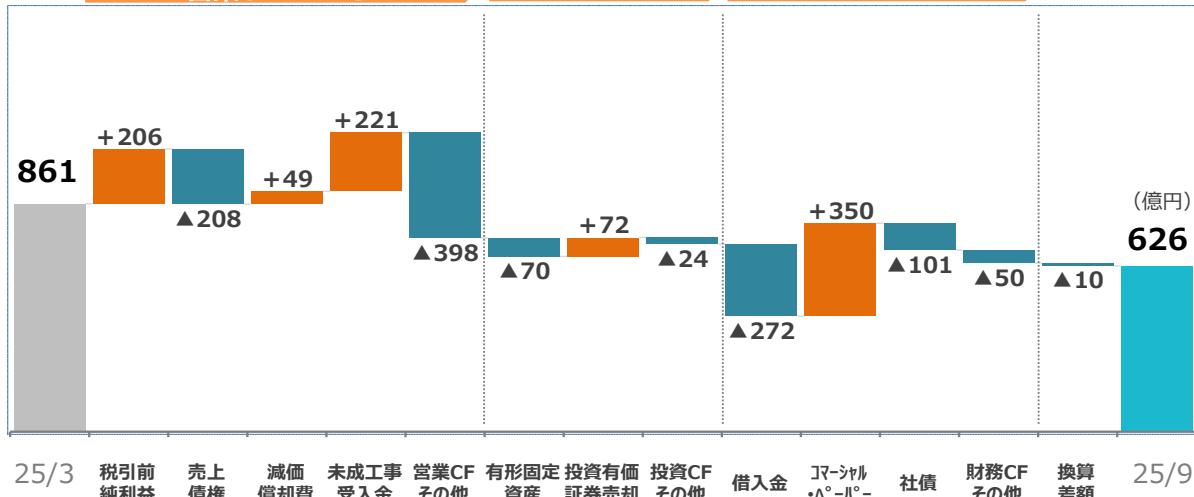
【連結】キャッシュ・フロー

現金及び現金同等物の増減額 (25/3→25/9) ▲235

営業CF ▲129

投資CF ▲22

財務CF ▲72



25/3 税引前純利益 売上債権 減価償却費 未成工事受入金 営業CFその他 有形固定資産 投資有価証券売却 投資CFその他 借入金 コマーシャル・リース 社債 財務CFその他 換算差額 25/9 (年/月)

17

- 投資につきましては、循環型の投資を意識して行ってまいります。



1 - 2. 今後の見通し

【連結】2026年3月期 業績予測

	2025/3期	2026/3期		(億円)
		予測	前期との差	
連結売上高	5,866	6,300	+7.4%	+433
営業利益	266	300	+12.6%	+33
経常利益	290	333	+14.5%	+42
親会社株主に帰属する当期純損益	251	284	+12.8%	+32
建設受注高 (個別)	5,990	5,235	△12.6%	△755

19

- 連結売上高、営業利益、経常利益および親会社株主に帰属する当期純利益は、対前期比で増加の予測をしております。

【個別】2026年3月期 業績予測

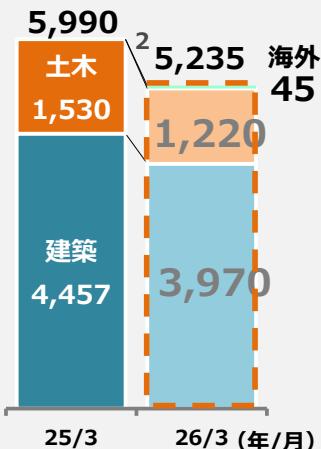
	金額 (億円)	利益率 (%)
売上高	4,990	
売上総利益	620	12.4
建設事業 利益	593	12.7
(国内建築)	(442)	(12.7)
(国内土木)	(148)	(12.8)
(海 外)	(2)	(7.1)
投資開発事業等 利益	27	8.7
一般管理費	420	
営業利益	200	4.0
経常利益	240	4.8
法人税等	100	
当期純利益	245	4.9

20

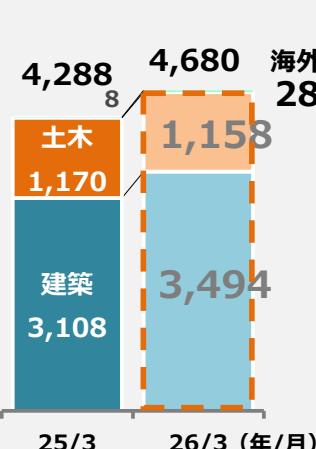
- ・ 国内建築事業の利益率は12.7%、国内土木事業の利益率は12.8%、投資開発事業等の利益率は8.7%を見込んでおります。

【個別】建設事業の業績予測

建設受注高 (単位: 億円)



完成工事高 (単位: 億円)



完成工事利益率 (%)



21

- 受注環境は良い状況が続いており、利益率の高い案件や当社の企業価値を向上させることができるような案件に取り組んでいきたいと考えております。
- 完成工事利益率につきましては、建築・土木ともに現在の予測よりもさらに向上させたいと考えております。



2. 経営計画の進捗状況

代表取締役社長 大谷 清介

22

- ・ 経営計画の進捗状況について、ご説明いたします。

中期経営計画2027の位置付け

未来ビジョンCX150・フェーズ2「価値の再構築」

— 確固たる強みの見極めと展開、突出価値の創造へ —



未来ビジョンCX150

フェーズ1

価値の源泉へのアクセス

(2022-2024)

中期経営計画2024
ローリングプラン

CX150の実現／事業ポートフォリオ強化

2022 2023 2024

フェーズ2

価値の再構築

(2025-2027)
中期経営計画2027

見極め、つなぐ。

発散から結束、価値の最大化へ

確固たる強みの見極めと展開

2025 2026 2027

フェーズ3
協創社会の実現(2028-2030)
次期中期経営計画

突出価値の創造

2028 2029 2030 2031

創業
150周年

23

- 2025年5月15日に発表した中期経営計画2027の位置づけです。
- 未来ビジョンCX150のフェーズ2「価値の再構築」にあたり、「見極め、つなぐ。発散から結束、価値の最大化へ」をテーマに取り組んでまいります。

数値目標（業績・財務KPI）

中期経営計画

経営リソースの最適化を通じて、収益成長と資本効率の向上を推進

成長性

(2028年3月期)

連結売上高
8,000億円
程度

収益性

(2028年3月期)

営業利益
435億円以上
親会社株主に帰属する
当期純利益
350億円以上

資本効率性

(2028年3月期)

ROE
10.0%以上

財務規律

D/Eレシオ **0.8倍** 以下

株主還元

DOE **3.5% 以上**
総還元性向 **70.0% 程度**

24

- 数値目標についてです。
- 2028年3月期に、連結売上高8,000億円、営業利益435億円、ROE10.0%の達成にむけて取り組んでまいります。

業績目標・実績		業績見通し			
		24年度	25年度		27年度
		実績	期初予測	今回予測	中計目標
収益性	連結売上高	5,866	6,400	6,300	8,000 億円 程度
	営業利益	266	240	300	435 億円 以上
	営業利益率	4.5	3.8	4.8	5.4% 以上
資本効率性	親会社株主に帰属する当期純利益	251	210	284	350 億円 以上
	ROE	7.3	6.3	8.0	10.0% 以上
生産性	労働生産性（個別）	1,493	1,350	1,450	1,750 万円 以上
株主還元	DOE	2.6	3.5	3.5	3.5% 以上
	総還元性向	55.9	70.0	70.0	70.0% 程度

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

25

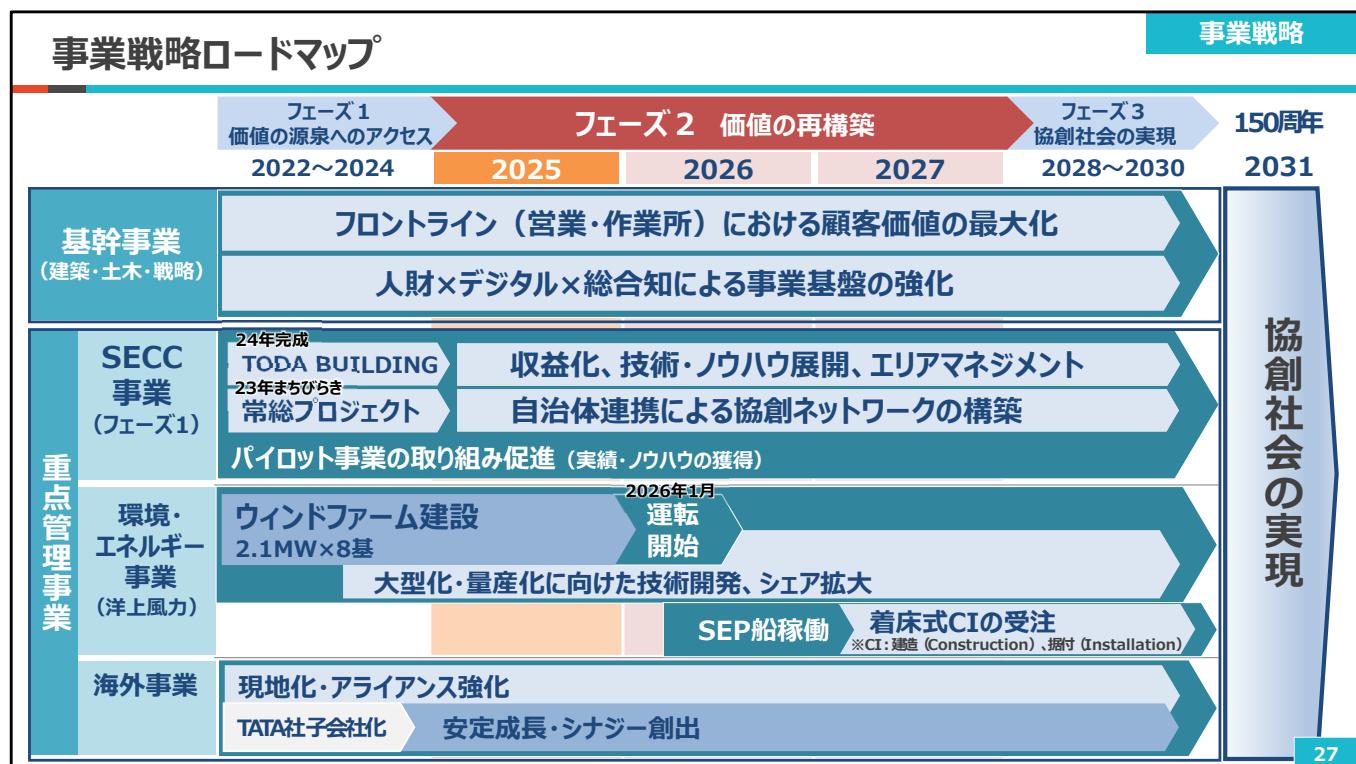
- ・中計目標に対する進捗です。
- ・2025年度の連結売上高は、期初予測から100億円減の6,300億円。営業利益は、期初予測から60億円増の300億円を見込んでおります。
- ・この結果、営業利益率は4.8%、ROEは8.0%となる予測です。

事業別 業績						業績見通し
連結売上高 (億円)	戦略事業	24年度	25年度		27年度	
		実績	期初予測	今回予測	中計目標	
建築事業	建築事業	3,581	3,520	3,520	4,300	億円
	土木事業	1,271	1,200	1,200	1,500	億円
	国内投資開発	477	330	330	500	億円
	国内グループ会社	582	670	670	800	億円
	海外グループ会社	574	820	720	900	億円
戦略事業	環境・エネルギー	9	30	30	70	億円
	合計	5,866	6,400	6,300	8,000	億円
土木事業	建築事業	168	150 (4.3%)	220 (6.3%)	220	億円 (5.1%)
	国内投資開発	75	30 (2.5%)	30 (2.5%)	90	億円 (6.0%)
	国内グループ会社	47	▲40 (-)	▲35 (-)	60	億円 (12.0%)
戦略事業	海外グループ会社	31	30 (4.5%)	30 (4.9%)	35	億円 (3.9%)
	環境・エネルギー	11	90 (10.0%)	80 (11.1%)	35	億円 (4.4%)
	合計	▲10	2 (6.7%)	2 (6.7%)	5	億円 (7.1%)
		266	240 (3.8%)	300 (4.8%)	435	億円 (5.4%)

※ 連結売上高・営業利益の合計にはセグメント間取引消去を含む

26

- 事業別の業績です。
- 2025年度の連結売上高が（期初予測から）100億円減少した主な要因は、海外グループ会社における受注案件の期ずれによるものです。
- 2025年度の営業利益は、（期初予測から）建築事業で70億円の増益、国内投資開発で5億円の増益となる一方、海外グループにおいては、受注案件の期ずれにより10億円の減益となる見込みです。



27

- ・ 事業戦略ロードマップです。
- ・ 建築・土木・戦略事業部の基幹事業と、各事業本部が連携して取り組む重点管理事業について、強力に推し進めてまいります。

■ 基幹事業の取り組み

建築事業

土木事業

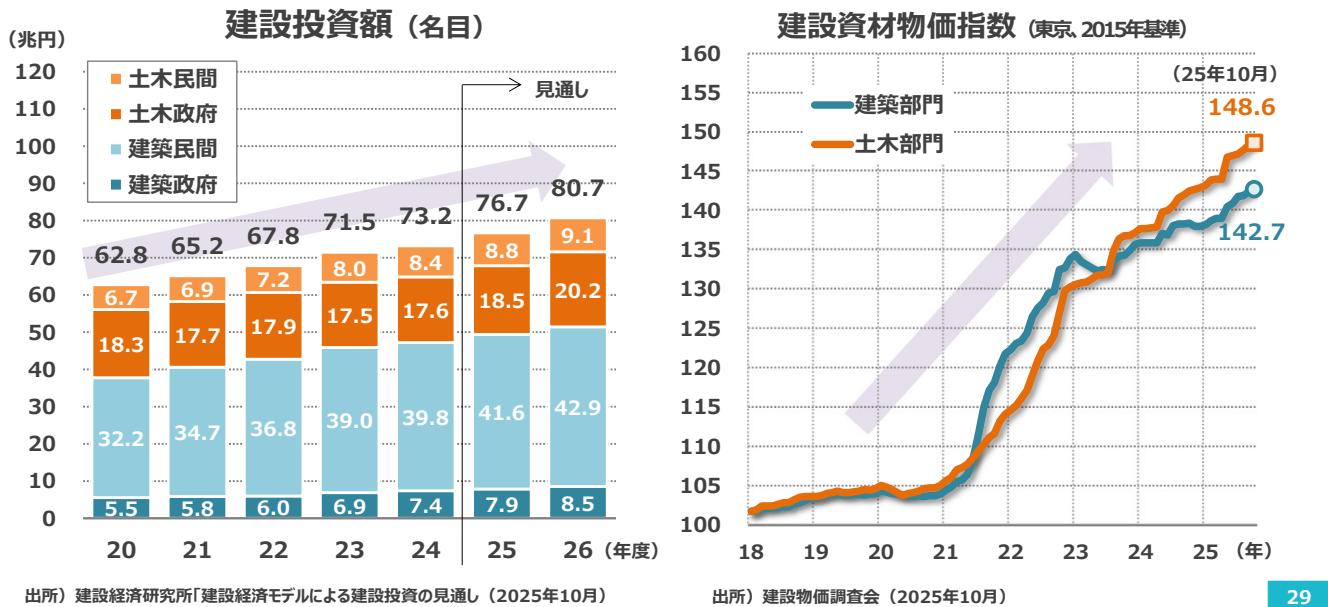
戦略事業

28

- ・ 基幹事業の取り組みについてご説明します。

市場動向（建設投資額・建設資材物価）

建設投資は堅調に推移も建設コストは上昇傾向

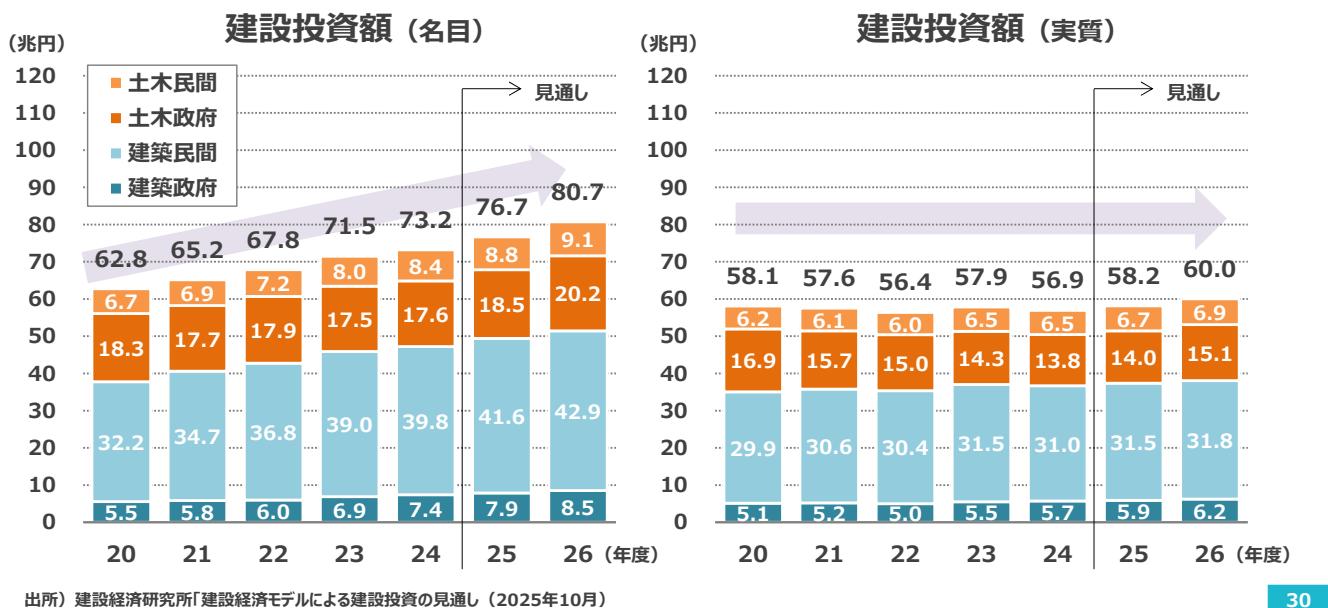


29

- ・ 市場動向です。
- ・ 建設投資額は、名目で80兆円と、過去最高だった1992年の84兆円に迫る規模まで伸びています。
- ・ 一方で、建設資材物価は価格転嫁が進んでおり、建設コストの上昇が見られます。

市場動向（建設投資額）

名目は堅調に推移も、実質値は横ばい



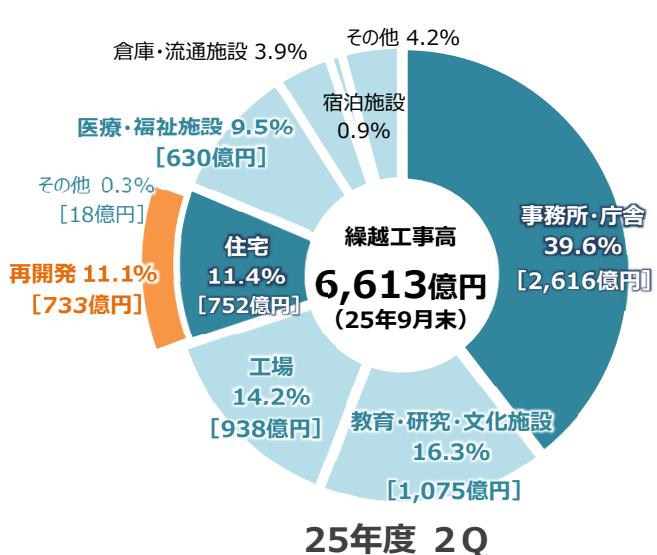
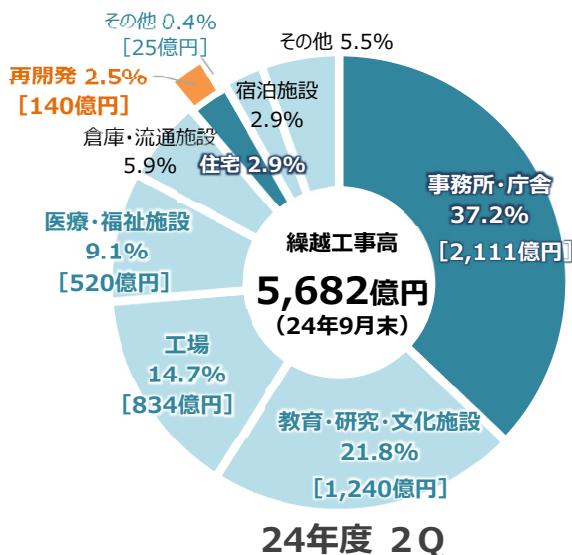
出所) 建設経済研究所「建設経済モデルによる建設投資の見通し」(2025年10月)

30

- 建設投資額の名目値と実質値のグラフです。
- 先ほど申し上げたとおり、名目の建設投資額は大きく増加している一方で、実質値の建設投資額は、およそ60兆円とほぼ横ばいの状況です。
- このことから、実質的な仕事量は大きく変化していないと認識しています。

繰越工事（建築）

事務所・庁舎（データセンター含む）、再開発事業等が増加



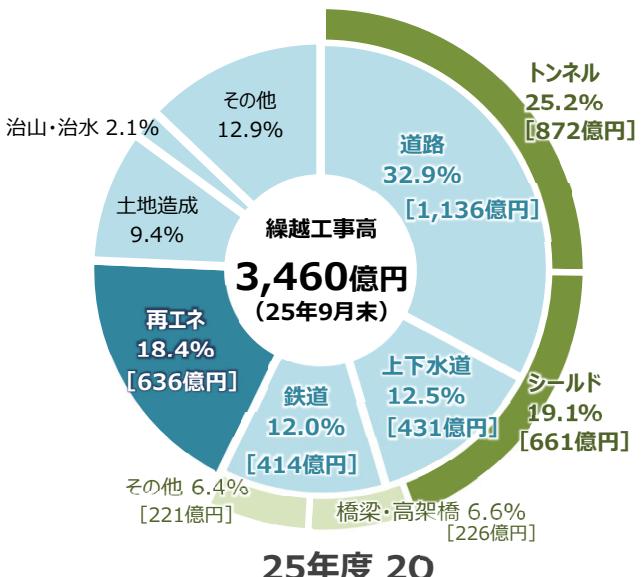
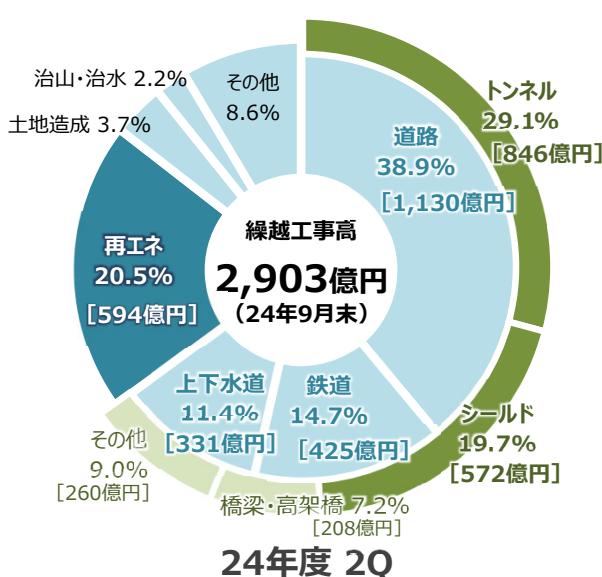
※上グラフには自家建設工事（24年度2Q：約74億円、25年度2Q：0.1億円）を含まない。【】は工事額

31

- 建築の繰越工事高は、前年同期比で1,000億円ほど増加しました。
- 用途としては、事務所・庁舎・データセンターの割合が大きく、特に再開発事業（住宅）が増えています。

繰越工事（土木）

トンネル・シールド工事、再エネ分野が大きな割合を占める



※上グラフには自家建設工事（24年度2Q：約85億円、25年度2Q：約29億円）を含まない。〔 〕は工事額

32

- 土木の繰越工事高は、前年同期比で500億円ほど増加しました。
- 用途としては、トンネル・シールド工事と再エネの割合が大きく占めています。
- 建築と土木を合わせた繰越工事高は、約1兆円となります。

建設事業 | 収益成長にむけて

良好な受注環境を背景に人的資本強化と生産性向上により持続的な収益成長を目指す

現状（業績修正）	今後の注力ポイント	持続的な収益成長へ
<ul style="list-style-type: none">■ 受注環境の改善により、建設事業の受注時採算性が向上■ 主に建築事業の手持ち工事が順調に進捗したこと、粗利益が向上■ 同業他社における経営統合・M&Aの動きが活発化	<p>戦略的受注の推進</p> <ul style="list-style-type: none">・ 堅調な市況下における受注時採算性を確保した案件選定・ 企業のブランド価値向上と技術・ノウハウ・実績獲得に資する戦略的な案件受注・ 物価上昇や労務逼迫リスクに対する発注者との継続的な協議とコスト転嫁 <p>供給体制の確保・人財基盤の強化</p> <ul style="list-style-type: none">・ 協力会社との早期の情報共有と関係性強化による労務体制の確保・ 人財の最適配置・フロントシフト、派遣社員活用による施工管理体制の強化・ 手当改定などの処遇改善等、人的資本投資による従業員エンゲージメント向上 <p>生産性向上・ロスコスト防止による利益向上</p> <ul style="list-style-type: none">・ フロントローディング（事前計画の徹底）と課題抽出によるロスコストの未然防止・ VE・CD提案や追加・変更工事の着実な獲得による粗利益率の改善・ BIM/CIM、省人化・自動化などデジタル技術の利活用による生産性向上取り組み	

33

- ・ 今後の取り組み方針についてご説明します。
- ・ 良好な受注環境を背景に、人的資本の強化と生産性の向上を両輪とし、持続的な収益成長を目指してまいります。
- ・ その実現に向け、3つのポイントに注力してまいります。

『戦略的受注の推進』

- ・ 特に堅調な建築民間市場において、受注時採算性と粗利益率が向上しています。受注においては、当社のブランド価値向上に資する戦略的な受注を推進してまいります。

『供給体制の確保と人財基盤の強化』

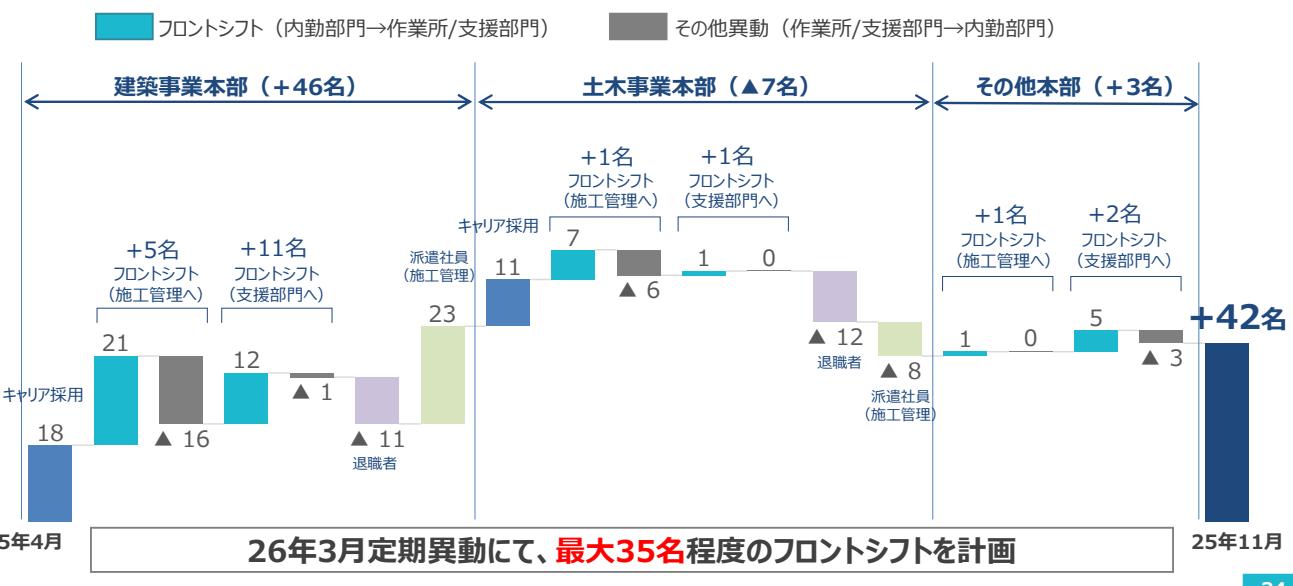
- ・ 協力会社との関係性強化を進めるとともに、人財のフロントシフトを通じて消化能力を高めます。そのために、手当改定などの処遇改善・エンゲージメント向上にも着実に取り組んでまいります。

『生産性の向上・ロスコスト防止による利益向上』

- ・ フロントローディングによるロスコストの防止、追加・変更工事の着実な獲得。さらに、BIM・CIMやAI活用といったデジタルの利活用を一層加速していきます。

人財のフロントシフト（進捗状況）

作業所や現場支援部門へ人財リソースをシフト



- 消化能力を高めるための施策である人財のフロントシフトの進捗状況です。
- 派遣社員も含めて、全体で42名の増となっています。
- 建築の派遣社員には、外国人10名を含みます。
- 2026年3月定期異動では、最大35名程度のフロントシフトを計画しています。

キヤッショアロケーション・投資計画の進捗

35

- キヤッショアロケーションと投資計画の進捗状況についてです。

キャッシュ アロケーション (3ヵ年累計)

収益成長と保有資産売却で創出したキャッシュにより、成長投資を推進

中期経営計画 (25-27年度累計)

キャッシュ創出

キャッシュ配分

※ M&A投資：投資計画とは別枠で実施

機動的な資金調達

有利子負債活用
D/Eレシオ 0.8倍以下

政策保有株式売却
500億円以上/3年
(時価ベース)

保有資産売却
1,000億円

(再投資にむけたキャッシュ創出)

調整後営業利益
1,500億円

(事業活動によるキャッシュ創出)

戦略的投資枠

投資計画
2,000億円

株主還元

法人税等

投資合計 (NET投資額)

2024年度
実績

1,010 億円
(668)

2025年度
通期見込み

650 億円
(315)

中期経営計画
25-27年度累計

2,000 億円
(1,000)

成長投資	事業基盤投資	63	150	460
	技術	26	65	200
不動産開発	デジタル	28	50	140
	人財	8	35	120
環境・エネルギー	805 (465)	370 (40)	1,230 (270)	
	国内投資	677 (343)	350 (100)	1,100 (250)
その他投資	海外投資	128 (122)	20 (▲60)	130 (20)
	機械・備品等	105 (103)	110 (105)	220 (180)
環境・エネルギー	洋上風力	80 (80)	105 (105)	120 (105)
	GX関連	25 (23)	5 (▲0)	100 (75)
法人税等	36	20	90	

※投資額は一般管理費分と資産計上分の合計

※人財：研修・人材育成費のほか、人事評価制度・待遇改善等を含む

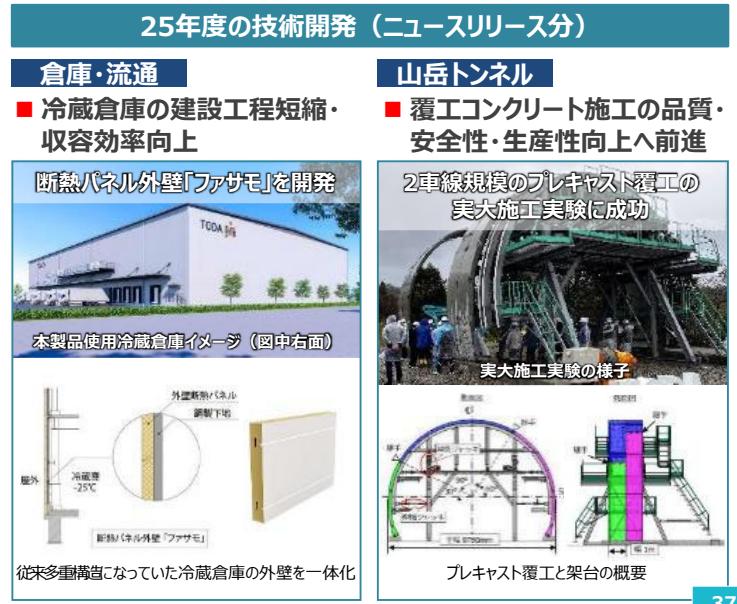
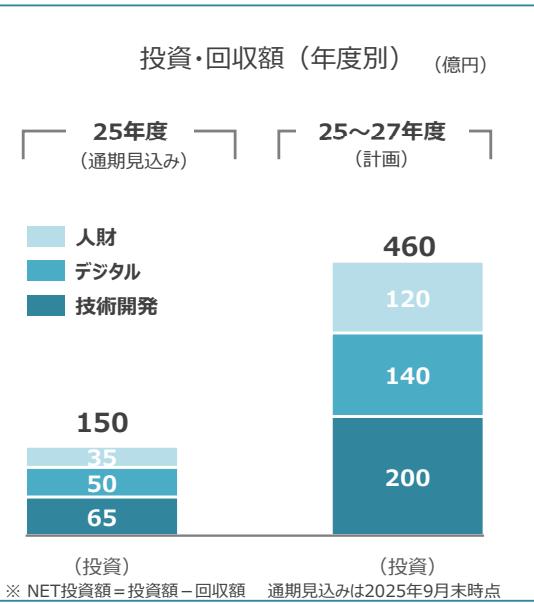
※24年度実績にM&A分（27億円）は含んでいない

36

- 2025年～27年度の中計期間におけるキャッシュアロケーションです。
- 収益成長による利益向上と、政策保有株・保有資産売却によりキャッシュを創出します。
- 創出したキャッシュは、株主還元のほか、成長投資に振り向きます。
- 本中計期間では、3年間で総額2,000億円の投資を予定しています。
- 2025年度は、事業基盤投資に150億円、不動産開発に370億円、環境・エネルギー分野に110億円を投じる予定です。

事業基盤投資

突出価値の創造にむけた技術開発を加速



37

- 事業基盤投資についてです。
- 突出価値の創造にむけた技術開発を加速していきます。
- 事業基盤投資は、3年間で460億円を計画しており、2025年度は、人財に35億円、デジタルに50億円、技術開発に65億円を投じる予定です。
- 技術開発投資の具体的な取り組み例として、2つ掲載しています。
- 一つは断熱パネル「ファサモ」の開発です。これにより、冷蔵倉庫における建設工程の短縮、収容効率の向上を目指します。
- もう一つは山岳トンネル用の2車線規模のプレキャスト覆工の実大実験です。従来、覆工コンクリートは現場打ちで構築しますが、プレキャスト工法とすることで、品質・安全・生産性の向上を図ることができます。

具体的取り組み

独自の技術的優位性により、顧客への提供価値を拡大

生産性向上の挑戦



差別化価値の創造



デジタル技術の展開



■ *IC (工業化建築) の実証

- ・技術研究所 (つば) で12月着工
予定の施設建設にてユニット化を実証
- ・完成後はショールームとして活用予定

■ コアウォール免震工法の展開

- ・特殊工法による施工手間・コスト増
に対する技術改良を推進
- ・120m超高層ビルへ市場を拡大

■ T-BuSSの外販化

- ・新本社ビル (TODA BUILDING)
において実証中
- ・アップデートによる機能向上を予定

※ Industrialized Construction (IC): 建築部材や空間ユニット (部屋など) を工場で事前生産し、現場で組み立てる「工業化建築」の手法。生産性の向上、工期の短縮、品質の安定化に寄与

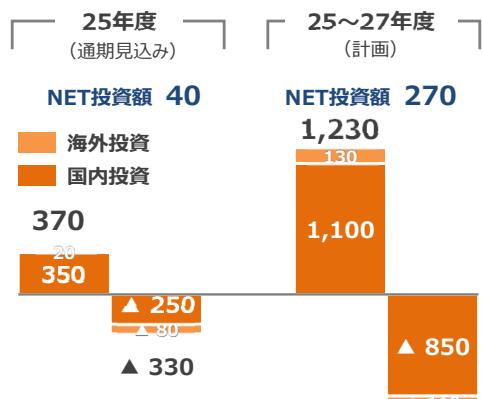
38

- ・ その他の具体的取り組みとして、3点、取り上げます。
- ・ 1点目は、担い手不足へ対応した生産性向上 (IC : 工業化建築) の取り組みです。当社技術研究所で増築中の構造材料棟において、ユニット化の実証を進めてまいります。
- ・ 2点目は、差別化価値の創造として、TODA BUILDINGで採用したコアウォール免震工法の汎用化です。
- ・ 3点目は、デジタル技術の展開として、次世代型スマートオフィス向けアプリ「T-BuSS」の外販化を進めてまいります。

不動産開発

投資・回収のバランスにより循環型投資を推進

投資・回収額（年度別） (億円)



※ NET投資額 = 投資額 - 回収額 通期見込みは2025年9月末時点

25年度の主な投資・回収予定



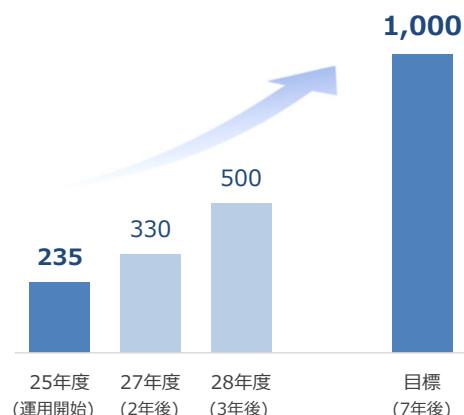
39

- 不動産開発投資です。
- 2025年からの3年間で1,230億円を投資する計画です。一方で、私募リートを含む資産売却も進め、投資と回収のバランスを取りながら、循環型投資を推進してまいります。
- 2025年度の主な不動産開発投資です。
- 奈良県の大和郡山市における物流施設PJ、東京建設会館の建替PJを進めていくほか、回収としては、米国の事務所ビルの売却を行いました。

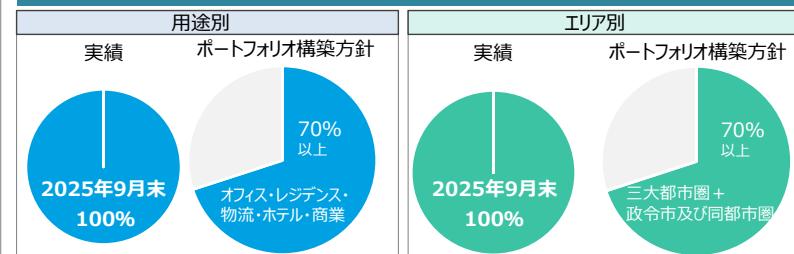
戸田建設プライベートリート投資法人（私募REIT）

ポートフォリオ構築方針に沿った物件組入れにより、良好な運用資産を構築

運用資産残高（億円）



私募リート・ポートフォリオ（2025年9月末時点）



主な組入物件（25年度）

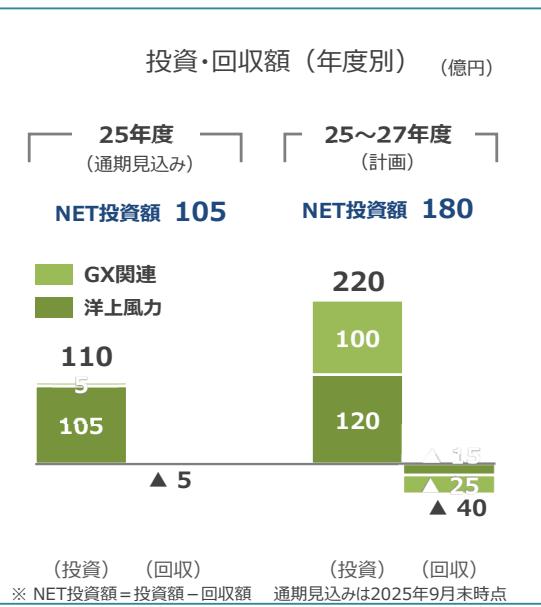


40

- 2025年度より運用を開始した私募リートの状況です。
- 2025年度の資産残高は235億円ですが、ポートフォリオ構築方針に沿った物件組入れにより、早期に1000億円を目指してまいります。

環境・エネルギー

2030年以降の大型ウンドファーム実現・収益化に向けた取り組みを推進



■ 五島市沖洋上風力発電事業

- 2026年1月より運転開始

41

- 環境エネルギー事業への投資です。
- 2030年以降の大型ウンドファーム実現にむけた取り組みを推進してまいります。
- 3年間で220億円を計画していますが、2025年度は、2026年1月運転開始予定の五島市沖洋上風力発電事業への投資が大部分を占めます。
- こちらについては、後段の重点管理事業にて詳細説明させていただきます。

■ 重点管理事業の取り組み

SECC事業（フェーズ1）

環境・エネルギー事業

海外事業

42

- ・ 重点管理事業の取り組みです。

パイロット事業の取り組み

SECC事業（フェーズ1）

地域連携・パートナー連携による“協創ネットワーク”を実現

酒田市PJ（山形県）

地域創生に関する包括連携協定の締結



協定締結式（左：酒田市 矢口市長、右：当社 執行役員副社長植草）

（官民連携分野）

- ・ 地域資源や観光資源の活用に関すること
- ・ 市の公共施設や、遊休施設などを活用した事業検討に関するこ
- ・ 関係人口、交流人口も含めた地域の人口増加への貢献に関するこ
- ・ 事業への参画に同意する地域の企業と当社及び酒田市とのコラボ
- ・ レーションによる事業実施及び新規事業の創出に関するこ
- ・ 酒田市民、酒田市内の企業及び周辺自治体との親和性、共生に貢献
- できる事業の創出に関するこ

越前たけふPJ（福井県）

越前市版スマートシティ NFTを活用した観光DXプロジェクト開始



越前たけふプロジェクト
(2021年にPPP事業パートナーとして協定締結)

※バースは、開発コンセプトと機能配置ゾーニング計画をもとにした仮想マスター・プラン

訪日外国人観光客の誘客拡大を目的とした観光DXプロジェクト
「ECHIZENクエスト※」の実証実験を2026年1月末まで実施

※「ECHIZENクエスト」：越前市内の体験工房と連携し、越前和紙、越前打刃物、越前筆筒、越前漆器、越前焼などの伝統工芸や眼鏡、織維などのモノづくりを体験型コンテンツ。参加者は各スポットで体験を通じて越前市にゆかりのある柴式部が描かれたNFTを受け取ります。このNFTは観光体験の証としての意味を持ち、地域への支援やお土産との交換が可能なもので、将来的には特定地域内で利用可能な通貨やポイント制度、またNFT保有者割引や限定体験などの特典との連携も視野に入っています。この仕組みにより、参加者は越前市を冒険するような感覚で散策し、地域文化への理解と愛着を深めることができます。

43

- ・ SECC事業（フェーズ1）パイロット事業の取り組みとして、酒田市プロジェクトと、越前たけふプロジェクトの上期トピックスをご説明します。
- ・ 酒田市と当社は、2025年6月に「地域創生に関する包括連携協定」を締結し、官民連携して取り組んでいくことで合意しました。
- ・ 越前たけふプロジェクトにおいては、越前市版スマートシティとして、NFTを活用した観光DXプロジェクトの実証実験を開始しています。
- ・ また、越前たけふ駅前では、最初の計画施設である村田製作所様の研究開発センターが間もなく完成予定です。

豊富な地域資源とポテンシャルを活かした新たな地域創生

包括連携協定
締結協創ネットワークに基づく
地域課題解決型のまちづくり

社会課題の解決

連携
TODA旧かんぽの宿リノベ
(当社取得済)

PRE (公的不動産)



PRE活用・地域連携の推進

洋上風力へ展開

風力発電における
高いポテンシャル
着床式：0.5 GW
浮体式：4.0 GW

44

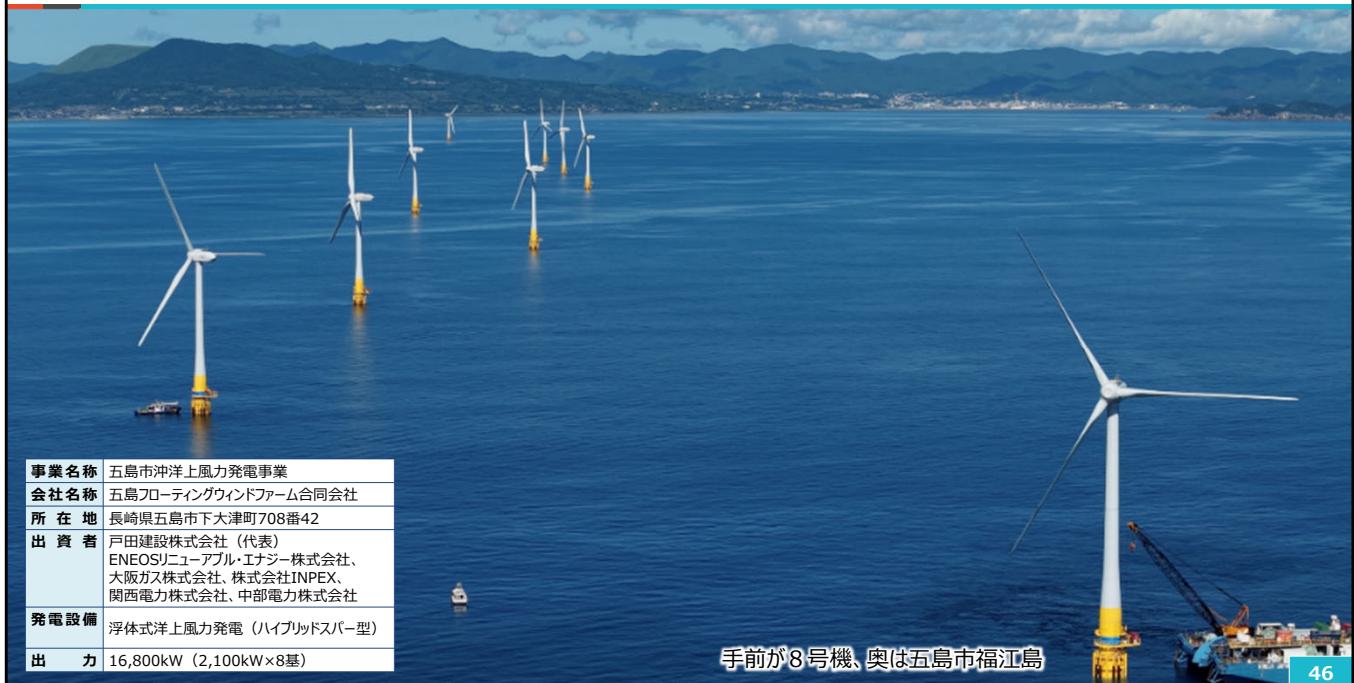
- ・ 酒田市プロジェクトでは、旧かんぽの宿を当社が取得しました。
- ・ 今後は、この施設をリノベーションし、地域の豊富な観光資源を活用しながら、新たな地域創生事業の拠点として展開してまいります。

環境・エネルギー事業 ロードマップ[®]

45

- 環境・エネルギー事業のロードマップです。
- 2026年1月に運転開始予定の五島市沖洋上風力発電事業は、国内初の浮体式洋上風力ウインドファームとして、その技術を証明するものです。
- 今後は、市場のニーズである着床式・浮体式双方の風車大型化に対しても確実に対応し、技術開発をさらに推進してまいります。

五島市沖洋上風力発電事業



- 五島市沖洋上風力発電事業の全景です。
- 福江島から約5キロの沖合。水深100～150mに位置し、2.1MW風車8基で構成されるウンドファームです。
- なお、もっとも奥の風車は、2年間の実証事業（環境省）を終了し、商用運転中の「はえんかぜ」となります。

大型化・量産化にむけた取り組み

洋上風力におけるコスト競争力の強化 (コスト: 約2割削減、工期: 約4分の1短縮)



風車一括吊曳航試験



2MW級風車



一括搭載完了

コストミニマム
洋上風車の実現へ

2024

1/100スケール
水槽模型試験

2025

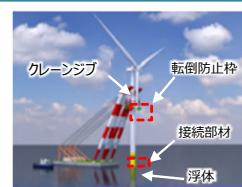
風車一括搭載技術の1/3スケール実証試験

【技術開発の特徴】

- 洋上作業日数の短縮
- 国内の大型起重機船を活用
- クレーンジブ間にタワーを通すため、風車の高さに制限されない

※風車一括搭載技術：国内で調達可能な大型起重機船にて完成形の風車を吊り上げ、浮体に一括搭載する技術

2030年頃

15MW級
実証試験

47

- ・ 大型化・量産化の取り組みとして、風車一括搭載技術の1/3スケールの実証試験を行いました。
- ・ この技術によって、コストが約2割削減、工期約4分の1の短縮が見込まれます。

洋上風力発電事業の収益化

中長期的な収益確保にむけた、実績・ノウハウの蓄積とCI受注

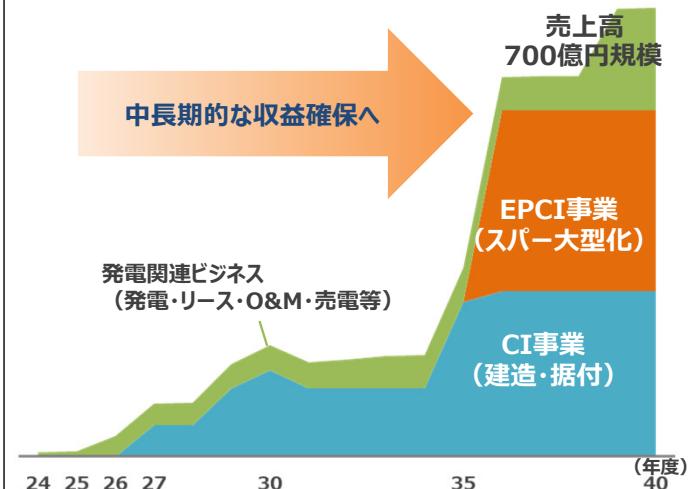
浮体式洋上風力の市場成長性

- 深海域でも設置可能な浮体式洋上風力の高いポテンシャル
- 「第2次洋上風力産業ビジョン」における浮体式洋上風力への積極的な推進（2040年までに原発15基相当の15GW以上の案件形成）

TODAの強み

- 浮体式洋上風力（ハイブリッドスパー型）の商用運転による実績・ノウハウの蓄積（各種データの収集・分析）
- O&M事業によるサプライチェーンの構築
- 大型化・量産化にむけた着実な技術開発の推進（コスト低減・工期短縮）
- 共同保有するSEP船の利活用

洋上風力発電事業の収益イメージ



48

- 洋上風力発電事業における今後の収益イメージについてご説明します。
- まず、2027年度以降、共同保有するSEP船を活用し、着床式洋上風力のCI事業を着実に進めてまいります。
- その後、2035年頃には、スパー型浮体の大型化などにも対応したEPCI事業へ本格的に取り組む予定です。
- 2040年には、発電関連ビジネスも含めたトータルで、売上高700億円規模の達成を目指します。

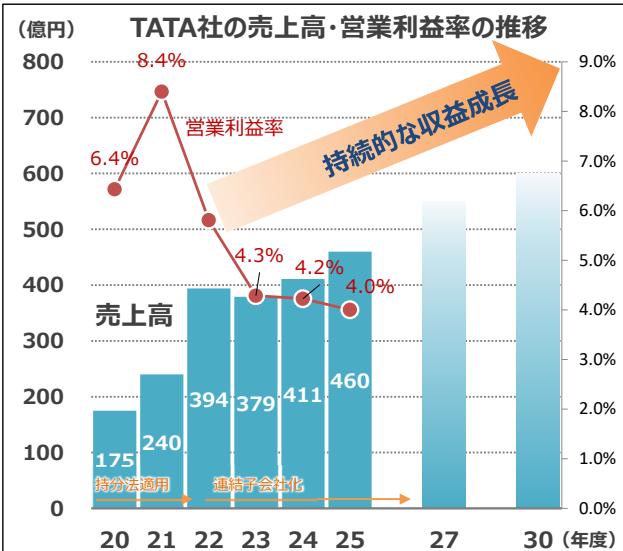
TATA社 (PT Tatamulia Nusantara Indah) の収益成長

海外事業

東南アジアにおける持続的な収益成長を牽引

TATA社の強みと成長期待

- インドネシア民間ゼネコントップの売上高
- 技術力・品質に対する現地での高い信頼
- 現地密着型の強みを活かした強固な営業力
- 土木分野の強化による更なる成長期待



※TATA社：当社の連結子会社 PT Tatamulia Nusantara Indah

49

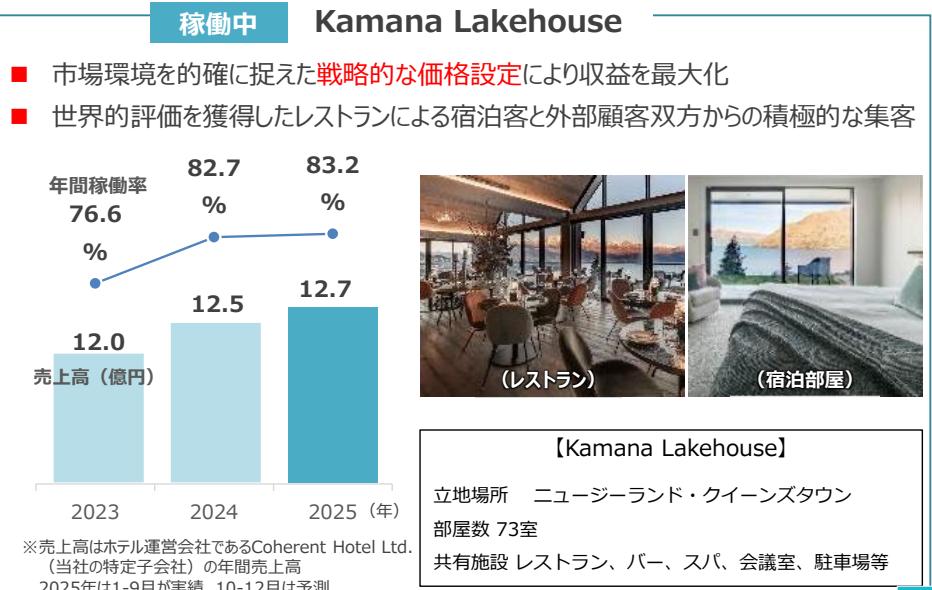
- 海外事業は、インドネシアのTATA社についてご説明します。
- 同社は、インドネシアにおける民間のトップゼネコンであり、現地での高い信頼を背景に、強固な営業基盤を有しております。
- （当社の）連結子会社化以降、売上高は大幅に伸長しており、東南アジアにおける海外事業の収益成長を牽引しています。
- 今後は、土木分野の強化を図ることで、さらなる成長を目指してまいります。

海外投資開発の取り組み

既存ホテル運営事業は順調に稼働。Kamanaブランドをさらに強化

NZ観光市場動向

- 外国人旅行者数はコロナ前の水準近くまで回復傾向
- 高付加価値旅行へのシフト傾向。滞在期間の長期化やプレミアムな体験への需要が増加
- NZ観光局は、オフピーク訪問と地方観光の促進に注力する方針



50

- ニュージーランドにおけるホテル運営事業の取り組みです。
- 既存ホテルであるKamana Lakehouseは、ニュージーランドのクイーンズタウンにありますが、現地の観光需要の回復もあり、高い稼働率を維持し順調に売上を増やしています。

海外投資開発の取り組み

Kamana Lakehouseの隣接地に新たな宿泊施設を建設中

工事進捗状況（2025年8月）



完成予想



プロジェクト名

Noctis by Kamana Project

新ホテル棟概要

開業年：2027年
敷地面積：9,886m²
延床面積：11,912m²
付帯施設：レストラン、バー、スパ、インフィニティプール、ファンクショールーム、駐車場



※戸田建設（株）は、2024年に、シンガポールの100%子会社Toda Asia Pacific Pte. Ltd.を通じて、ニュージーランドでホテル事業を展開するColwallグループのCoherent Hotel Ltd.（以下「Coherent社」）の第三者割当増資を引き受け、同社株式の過半を取得

- 既存ホテルのKamana Lakehouseの隣接地に、新たな宿泊施設 Noctis by Kamanaを建設中です。
- こちらは、2027年開業の予定です。



ESG経営の推進

52

- ESG経営の推進についてです。

ESG経営への取り組み（環境）

環境への取り組みが国際的な非営利団体から評価

7年連続

※7年連続選定はゼネコンで唯一

CDP 気候変動 Aリスト（最高評価）



2025年2月選定

- 気候変動に対する活動と情報開示において世界的な先進企業として評価
- 当社は2050年までにサプライチェーンを含む事業活動における温室効果ガス排出量を実質ゼロにすることを目指す

5年連続

CDP サプライヤー・エンゲージメント・リーダー



2025年7月選定

- サプライチェーン全体での気候変動対策として、川上では調達建設資材の脱炭素化、川下では引き渡す建物のZEB（ネット・ゼロ・エネルギー・ビル）化を推進

※ CDP（本部：ロンドン）は2000年に設立された非政府組織（NGO）であり、グローバルな環境情報開示システムを運営している。

53

- ESG経営への取り組みとして、CDPという環境への取り組みを国際的に評価する団体から、CDP気候変動Aリストおよびサプライヤー・エンゲージメントリーダーに選定されました。
- Aリストについては7年連続の選定であり、7年連続はゼネコンで唯一となります。

TODA BUILDING

培った技術力を発揮することで多方面から高い評価

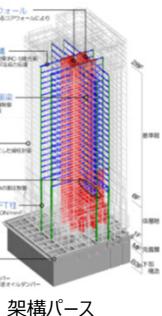
2025年度 CFT構造賞

(社)新都市ハウジング協会

- CFT 造の特長・メリットを生かし、かつ適正に施工された建物のうち、選考の上、優秀な物件が表彰



外観



架構パース

世界的環境性能認証 LEED® 「GOLD」



- 不動産の環境性能等を評価する世界的な認証
- 特に中水再利用等による上水使用の削減、エネルギー性能最適化、良好立地が高評価

※これまでに取得した主な認証（環境性能）



CASBEE



ZEB Ready認証
Sランク



DBJ Green
Building認証

第38回 日経ニューオフィス賞 「ニューオフィス推進賞」



54

- ・ 新本社ビル（TODA BUILDING）で培った技術力に対する評価です。
- ・ CFT造の特徴・メリットを生かした物件に送られるCFT構造賞、世界的環境性能認証であるLEED「GOLD」、さらには、日経ニューオフィス賞を受賞しています。

突出価値で、未来を拓く。

見極め
確固たる強み

つなぐ
タテ×ヨコ
展開

突出価値
の創造

55

- 中期経営計画2027をしっかりと推進し、当社独自の突出価値で未来を拓いていきたいと思います。
- どうぞご期待ください。

Build the Culture.

人がつくる。人でつくる。

当資料に記載されている将来の業績見通しは、本資料発表現在において入手可能な情報に基づき作成したものです。そのため、実際の業績はさまざまな要素により、これらの見通しと大きく異なる結果となる場合がありますことをご承知おきください。

- ご清聴ありがとうございました。