

2026年4月24日

各 位

会社名 大末建設株式会社
代表者名 代表取締役社長 村尾 和則
(コード番号 1814 東証プライム)
問合せ先 経営企画部長 阿部 夢太
(電話番号 06-6121-7127)

中長期経営計画の更新に関するお知らせ

当社は、2024年度から2030年度までの7か年を対象とする中長期経営計画「Road to 100th anniversary ~飛躍への挑戦~」の前倒し達成を踏まえ、更新しましたのでお知らせいたします。

記

当社は、2023年度に中長期経営計画を策定し、2030年度を最終年度とする経営目標を掲げ、その達成に向けて全社一丸となって取り組んでまいりました。策定から約2年が経過した現在、当社の業績は当初の想定を大きく上回るペースで推移しており、2030年度に想定していた主要な経営指標について、2025年度に前倒しで達成となりました。

これは、建設需要の堅調な推移に加え、戦略的受注の推進や施工力の強化など、当社が計画に基づき着実に実行してきた施策の成果であると認識しております。こうした状況を踏まえ、株主・投資家の皆様をはじめとするステークホルダーの期待に引き続き応えていくべく、当社は中長期経営計画の見直しを実施し、2030年度に向けた新たな目標を設定いたしました。今回の見直しは、当初計画で掲げた戦略の骨格を維持しつつ、想定を上回る成果を踏まえて目標水準を引き上げ、当社が目指すべき2030年度の姿をより高い次元で再定義するものです。

足元の事業環境を見ると、建設需要は引き続き堅調に推移し、受注機会の拡大や価格交渉力の向上により、収益性を維持しながら売上規模を拡大できる環境が整いつつあります。

また、当社がこれまで推進してきた、強みを持つ事業領域における競争力強化、高付加価値案件の戦略的受注、人材への積極投資、DX推進等は着実に成果を上げており、これらの大方針は今後も堅持してまいります。

そのうえで、一般建築事業の更なる強化、事業拡大に向けたM&A、成長の原動力となる人材基盤の強化、生産性向上に向けたDXの活用を中心に、従前戦略をアップデートし、次の成長段階に向けて、より高い目標に挑戦してまいります。

当社は、本中長期経営計画の期間内である2027年に創業90周年を迎えます。90周年においては「心をひとつに。意志を力に。」をコンセプトに掲げ、この節目を新たな通過点と位置づけました。創業100周年に向けて、全社一丸となって本計画に取り組み、企業価値向上を実現してまいりますので、今後とも一層のご支援、ご理解を賜りますよう、宜しくお願ひ申し上げます。

以 上

中長期経営計画 更新版

Road to 100th anniversary

～飛躍への挑戦～

(2024年度～2030年度)

2026年4月24日



大末建設

今回の中長期経営計画見直しの背景

建設需要の拡大や案件大型化の進展などを背景に当初の2030年度目標を5年前倒しで早期に達成

	当初の2030年度目標		2025年度見込
連結売上高	1,000億円以上	<	1,055億円
連結営業利益	50億円以上	<	65.7億円
連結営業利益率	5.0%以上	<	6.2%
PBR	1.0倍以上	<	1.5倍*
ROE	10.0%以上	<	15.8%
ROIC	7.0%以上	<	16.7%
流通時価総額	200億円以上	<	274億円*

*2026/3/31時点の株価を用いて算出

1. 新たな2030年度計数目標

2. 計数目標達成に向けた取り組み

3. キャピタルアロケーションと株主還元方針

新たな2030年度目標

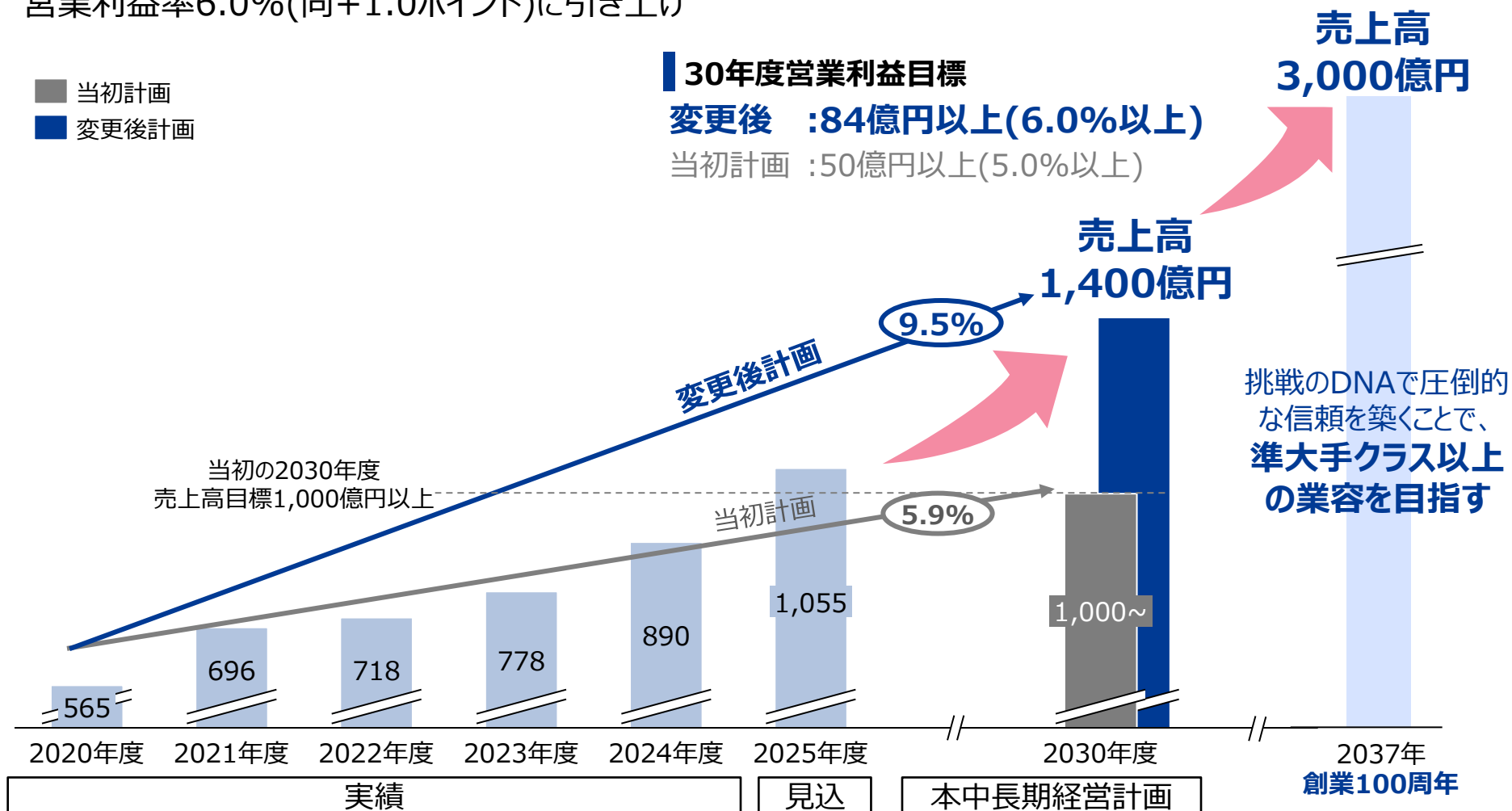
2030年度目標を売上高1,400億円(対当初計画+400億円)、営業利益84億円(同+34億円)、営業利益率6.0%(同+1.0ポイント)に引き上げ

■ 当初計画
■ 変更後計画

30年度営業利益目標

変更後 :84億円以上(6.0%以上)

当初計画 :50億円以上(5.0%以上)



資本コストや株価を意識した経営目標の更新

株主の視点に立って資本効率性を高める経営に注力し、目標とする水準を引き上げることで、これまで以上に株価や企業価値向上に取り組む

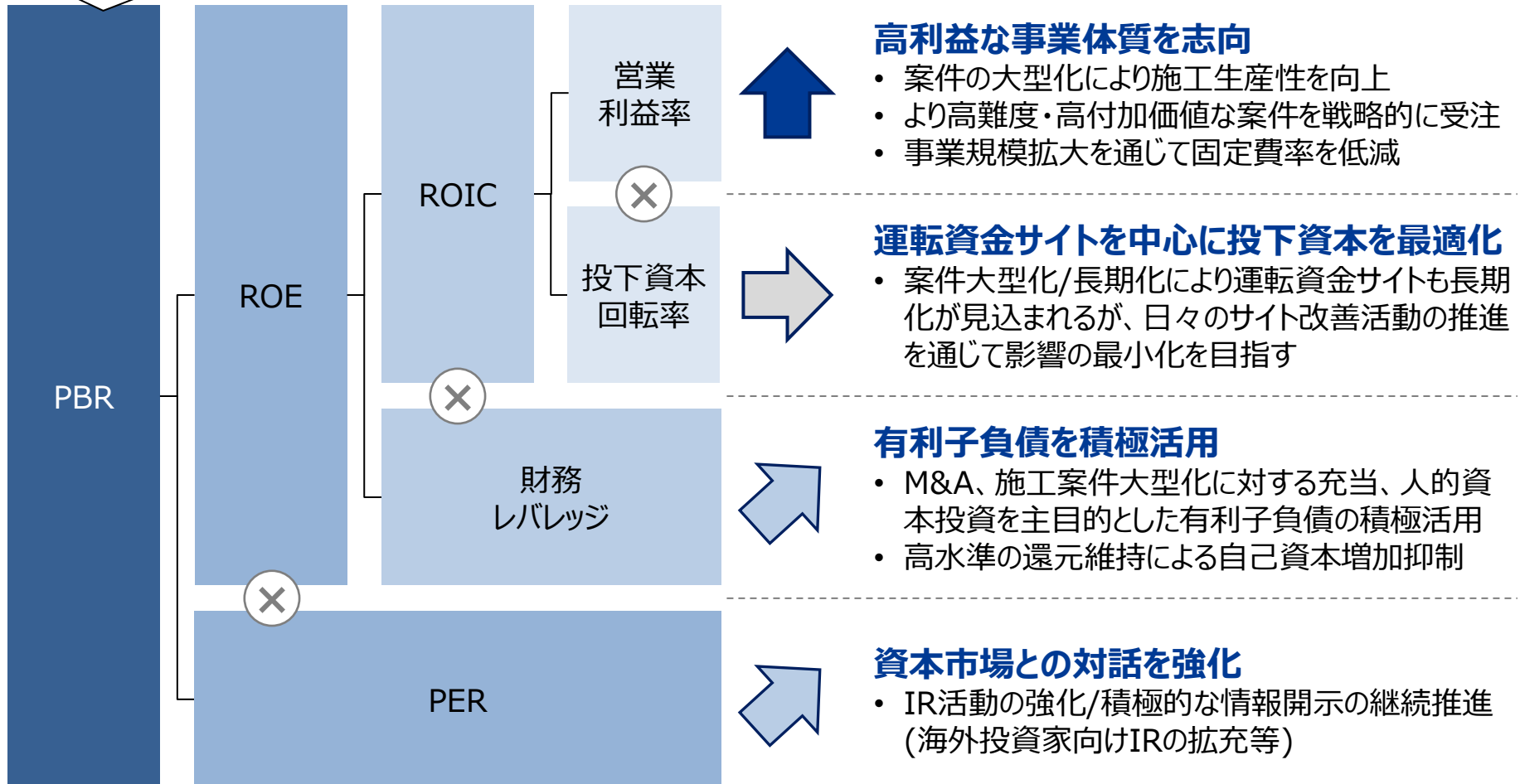
		2030年度 当初目標	2030年度 新目標	見直しの背景/方針
資本効率性 関連指標	ROE	10.0%以上	12.0%以上	<ul style="list-style-type: none"> • 当初想定以上の外部環境の改善と、当初取組の進展を背景に収益性目標を引き上げ • M&A等の積極投資のために、財務健全性を維持できる範囲で有利子負債を積極活用
	ROIC	7.0%以上	8.4%以上	
	DELシオ	0.65倍程度	0.65倍程度	
資本市場 関連指標	流通株式 時価総額	200億円以上	300億円以上	<p>【流通時価総額】</p> <ul style="list-style-type: none"> • プライム上場維持基準を既に余裕をもって超過しており、今後も企業価値向上を目指し、目標水準を引き上げ <p>【DOE・総還元性向】</p> <ul style="list-style-type: none"> • 水準は維持し、利益成長を原資として、株主への還元規模を拡大していく方針
	DOE	4.0%以上	4.0%以上	
	総還元性向	50.0%以上	50.0%以上	

株価・企業価値最大化に向けたアプローチ

事業規模拡大等により、営業利益率・資本効率性を改善し、企業価値をより一層高める方針

引き続き向上を目指す

本中長計期間での方向性



参考：創業100周年に向けた取り組み

90周年の節目のタイミングで、当社若手メンバーを中心に将来のありたい姿を議論。創業100周年、またその更に先を見据えたありたい姿を明文化し、90周年事業を推進するにあたっての事業コンセプトを決定。今後、90周年事業コンセプトに基づいた様々な施策を展開予定

策定プロセス

- 2027年の創業90周年に向けて、若手メンバーを中心に19名のプロジェクトチームを組成し、約4ヶ月で、90周年事業コンセプト、及びありたい姿を策定

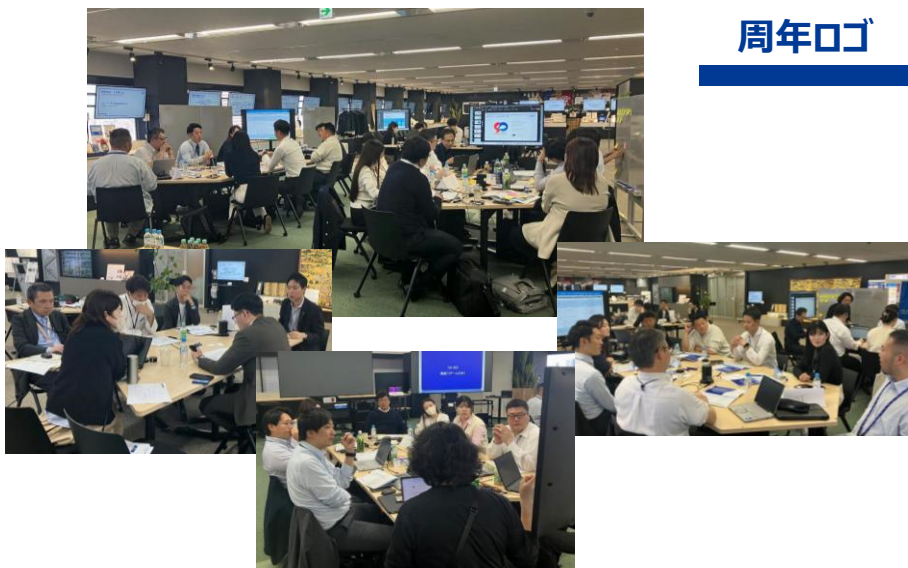
90周年事業 社内コンセプト

「心をひとつに。意志を力に。」

90年目の今、社員が「自ら育ち、共に育てる」という原点に立ち返り、全員が心をひとつにし、その意思で会社を更に良い方向に変え街とくらしの未来をより良くする、思いを表現

周年ロゴ

これまで大末建設を支えてきた「赤い」情熱と「青い」誠意が融合し、中央に未来への可能性を示す「白」が大末の企業ロゴマークで描かれています



1. 新たな2030年度計数目標
- 2. 計数目標達成に向けた取り組み**
3. キャピタルアロケーションと株主還元方針

中長期経営計画のコンセプト(再掲)

“Road to 100th Anniversary ~飛躍への挑戦~”

3つの挑戦による抜本的変革を通じて、創業100周年に向けて、
プライム上場企業として飛躍的な成長を実現します

競争からの脱却に向けた “建築事業の強靱化”

これまでは強みであるマンションを中心とした事業を展開。今後はマンション領域での強みを磨き収益性をさらに高めつつ、一般建築領域でも重点領域の専門性を高め大末ブランドを確立していくことで、特命化の推進・収益性の改善を目指します

標準化推進による
マンション建築の更なる高度化

更新

差別化領域獲得による
一般建築での特命化の推進

更新

需要が拡大する大規模修繕・再生
建築への注力

積極投資・攻めの経営による “高収益ポートフォリオの拡充”

これまでは投資を抑え、財務健全性を重視する経営を推進。今後は、土木や不動産、社会貢献関連事業に取り組むことで事業ポートフォリオを拡大し、景気変動の影響を受けにくい安定・高収益な事業基盤を構築します

土木市場への再参入

更新

不動産開発・再生市場への
本格参入

社会課題解決に向けた
新規事業の創出

これまでの基盤を刷新し “経営基盤の次世代化”

左記の飛躍的な成長を支えるべく、人材基盤のさらなる強化・拡充、組織体制の高度化、生産性向上に向けたDXの推進、オペレーション改革に取り組み、経営基盤の次世代化を推進します

多様な人材が生き生きと
活躍できる人材基盤の構築

更新

ノウハウを蓄積・活用しやすい
組織体制への変革

DXを通じた生産性向上
・若手への技術伝承

更新

オペレーション改革による
業務の高度化

重点施策の更新点

足元の経営環境を踏まえ、一般建築事業の更なる強化、M&A、人材強化、DX推進の4点を中心に計画をアップデート

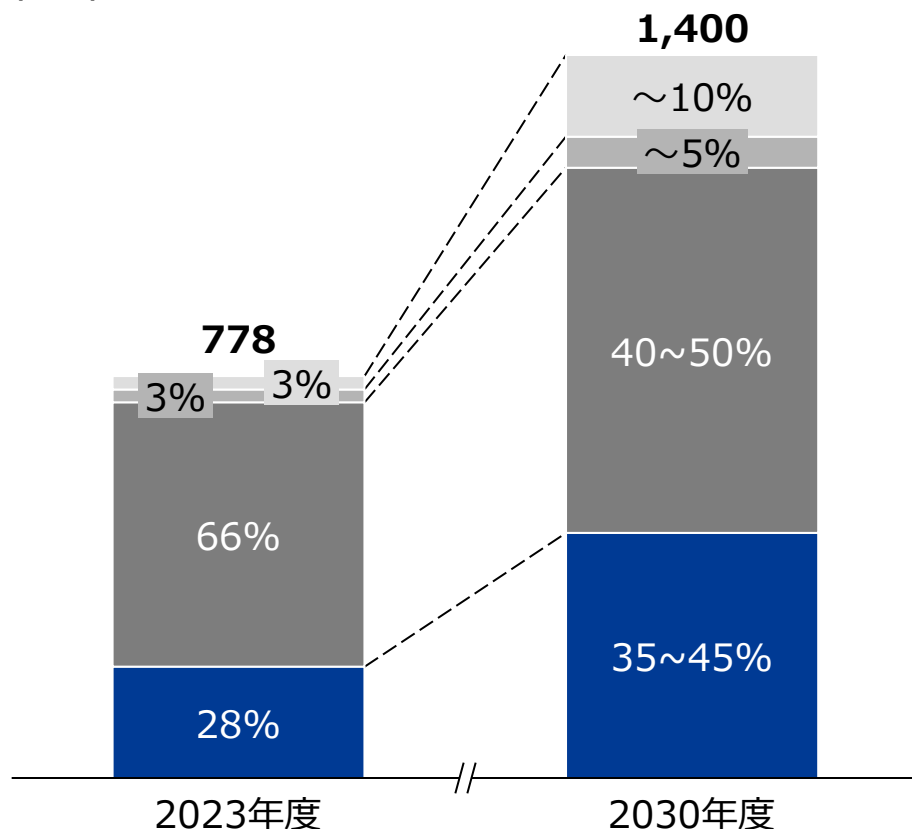
更新点	本中長計での方針(更新内容) 詳細後述	関連する施策
一般建築強化	<ul style="list-style-type: none"> 最重点取組領域の冷凍冷蔵倉庫領域等での成果を踏まえ、データセンター等のより高難度で高付加価値な領域への参入を強化し、当初計画以上に一般建築事業を拡大 	<div style="border: 1px solid gray; padding: 5px; background-color: #e0e0e0;">差別化領域獲得による一般建築での特命化の推進</div>
M&A	<ul style="list-style-type: none"> 建築事業においては、外部環境が改善し、当社の施工生産性も高止まりしているため、施工力確保のためのM&A等を推進 土木事業については、M&A等も活用しながら、一般土木を含む幅広い土木事業領域で事業拡大を推進 	<div style="border: 1px solid gray; padding: 5px; background-color: #e0e0e0;">標準化推進によるマンション建築の更なる高度化</div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 5px; background-color: #e0e0e0;">差別化領域獲得による一般建築での特命化の推進</div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 5px; background-color: #fff9c4;">土木市場への再参入</div>
人材強化	<ul style="list-style-type: none"> 当社が目標とする高い成長率実現に向けては、特に施工を中心とした優秀な人材の確保が重要。人材獲得競争が激化する環境での優位性構築に向けて、人材基盤構築を従来以上に一層強化 	<div style="border: 1px solid gray; padding: 5px; background-color: #e0f2f1;">多様な人材が生き生きと活躍できる人材基盤の構築</div>
DX推進	<ul style="list-style-type: none"> 当社が目標とする高い成長率実現に向けて、DX推進をAI活用を通じて従来以上に強化し、従業員一人当たりの生産性の向上・省人化を推進 	<div style="border: 1px solid gray; padding: 5px; background-color: #e0f2f1;">DXを通じた生産性向上 ・若手への技術伝承</div>

一般建築強化の方向性

一般建築事業の強化を通じて売上高構成比の拡大を目指す。冷凍冷蔵倉庫は既に当社の強み領域となっており、高難易度・高付加価値の新領域において、強みとなる領域範囲を今後も拡大

セグメント別売上高

(億円)



セグメント別戦略

土木不動産
M&A他

- 土木不動産事業を将来目指す第二第三の柱につながる水準まで拡大

リニューアル

- 小規模修繕案件は新規顧客獲得につながるフックと位置づけ、大型修繕案件の受注を拡大

マンション

- 高難易度の超高層案件を積極受注し、より強固な事業基盤とする

一般建築

- 足元最重点取組領域として掲げていた、高難易度・高付加価値案件にて成果を創出。特に**冷凍冷蔵倉庫領域で強み・ブランドを一層強化していく**
- 2030年度に向けて、冷凍冷蔵倉庫の他、データセンター等の**高付加価値領域に積極的に参入し、得意領域を拡大**

参考：案件事例 1/3

冷凍冷蔵倉庫の案件を多数施工。当社の得意領域として今後も積極的に受注予定



ロジクロス大阪大正Ⅱ

- 大阪市大正区に、地上4階建て・延床面積約45,430㎡の冷凍冷蔵物流施設を設計施工中で、2026年10月竣工予定
- ZEB*¹に加えて、CASBEE*²のSランクの評価を取得予定



LOGI FLAG TECH 越谷Ⅰ

- 埼玉県越谷市に、地上3階建て・延床面積約14,361㎡の冷凍自動倉庫を施工中で、2027年5月竣工予定
- 自動ラックでの入出庫自動化により、冷凍保管エリアに人が立ち入る必要のない施設設計を実現
- 太陽光発電を導入した環境配慮型施設で、自然冷媒を採用し2030年フロン規制にも先行対応

*1：Net Zero Energy Buildingの略称で、ZEBは建物のエネルギー性能の表示制度である「BELS」の中でも最上位の評価

*2：建築物や街区、都市などに係わる環境性能を総合的に評価するためのツール。Sランクは5段階評価で最高評価

参考：案件事例 2/3

超高層の高難易度案件も多数施工



MUFG本館*1

- 東京都千代田区丸の内にて地上28階・地下4階・塔屋2階建てのMUFGの新社ビルを2030年に竣工予定
- 屋上テラスや貫通通路等を整備。周辺街区との回遊性を確保し、地域の防災拠点としても機能させる計画
- LEED認証取得を目指し、カーボンニュートラルにも対応



広島駅北口計画*2

- 広島駅北口二葉の里地区に敷地面積約8,147㎡、延べ床面積53,271㎡、地上31階の超高層複合ビルを建設中。ホテル、分譲マンション、オフィス、温泉施設等を集約
- 工期は2026年2月から2029年4月を予定
- 国内外の観光・ビジネス需要を取り込み、地域の回遊性・防災機能を強化

*1*2：共同企業体によるもの

参考：案件事例 3/3

大阪万博案件、大阪IR等幅広い建築物の案件を手掛ける



大阪・関西万博チェコナショナルパビリオン

- CLT造*1・一部鉄骨造で国内最大級の木造建築物を施工
- チェコ産CLTパネルとボヘミアンガラスを用いて、全長250mのらせん回廊を持つ独創的な構造。チェコと日本の職人の協働により約半年で完成
- 展示スペース・レストラン・多目的ホール・屋上展望スペースを備える

*1：ひき板(ラミナ)を繊維方向が直交するよう交互に積層・接着した大判の木質パネルを用いた建築手法

*2：共同企業体によるもの

*3：MICE：会議(Meeting)、報奨・研修旅行(Incentive Travel)、国際会議(Convention)、展示会・イベント(Exhibition/Event)等のビジネスイベントの総称



MGM大阪株式会社提供/転載禁止

(仮称)大阪IRプロジェクト ブロックC新築工事*2

- 大阪市夢洲地区に、日本最大級のMICE*3コンプレックス施設を建設中
- 延床面積約40,000㎡、収容人数6,000人超の国際会議場施設と、延床面積約33,000㎡の展示等施設で構成。展示ホールは可動間仕切り・天井吊物機構を備える
- 大阪・関西の産業強化と国際競争力向上にも貢献

M&A戦略

本中長計期間内では、施工人員確保/建築事業拡大を目的としたM&Aを最優先事項として検討。その上で、事業領域の拡大を目的とした、土木/不動産領域でのM&Aについても段階的に推進

成長に不可欠な施工人員を確保し、 事業規模を拡大

最優先

建築事業

- 一定規模以上の案件施工能力を持つ中規模建設事業者だけでなく、地場の工務店もターゲットに、M&Aの実現性を高める

中規模建設事業者
(数百億円規模)



地場工務店
(数十億円)



- M&A後は、当社受注案件の施工対応割合を徐々に増加させていく想定

建築以外の事業領域の拡大

土木・不動産事業

- 事業領域の拡大を目的として、土木・不動産事業のM&Aを推進

土木

- 現在の当社事業基盤ではスピード感を持った事業拡大がしづらいと判明したため、中長期的に一般土木事業を展開する企業の買収を検討

不動産

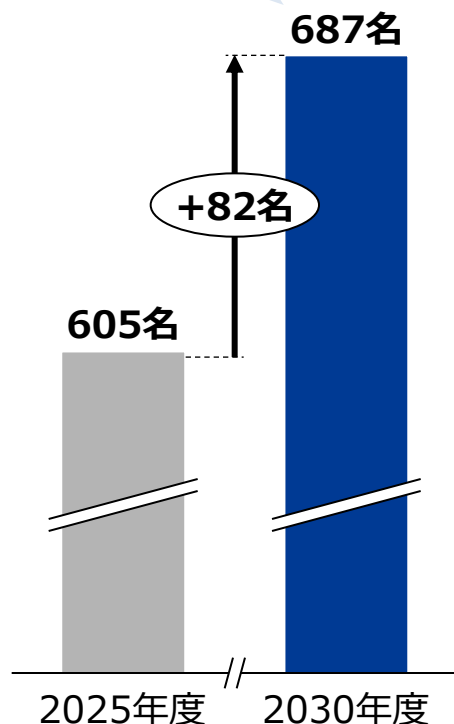
- 土地持ち込み営業が可能な体制を目指しM&Aを推進

人材強化に向けた人事施策全体像

今回の高い成長目標の達成に向けて、2030年度にかけて約80名の増員が必要と整理。そのために、特に社員にとっての当社の魅力度を向上する施策に優先して取り組む

人員計画(単体)

特に施工人員、所長の採用を強化



人事施策

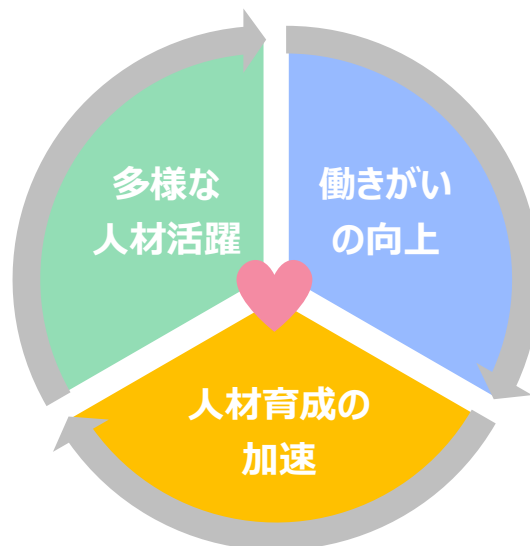
詳細次頁

社員にとっての魅力度向上
を最優先で取り組み

採用活動強化も実施

採用
目標人数

毎年**40名**以上
(内、中途5名以上)



新卒採用

- Instagram等を通じたSNS発信、各種広告強化を通じた認知度向上
- 候補者との早期接点確保による魅力度共有の強化

キャリア採用

- 即戦力人材のヘッドハンティング／社内リファラル採用の創設
- 入社ボーナスの付与

魅力度向上に向けた方針と施策

魅力度向上に向けては、ベア/手当増額による処遇改善、負荷低減等による職場環境改善、周年事業等による誇りの向上、育成体系強化、シニア人材活躍推進など総合的に取り組む

黒字：実施済の施策

太字：今後実施検討予定の施策

本中長計での方針

注力施策

働きがい 向上	処遇改善	本中長計期間内で早期に 平均年収1,000万円超 を 目指す	<ul style="list-style-type: none"> ベアの継続(能力給、職責給等の引き上げ) 株式報酬(ESOP)の実施 各種手当の新設・増額(所長、監理技術者、遠隔作業所赴任者補助、奨学金返済支援、リテンションボーナス)
	職場環境 改善	現場負荷を徹底的に低減し、 完全週休2日 を目指す	<ul style="list-style-type: none"> 所長を中心とした現場負荷の低減 福利厚生^{の拡充} 作業所4週8休に向けた取組を強化し、完全週休2日制へ 年次有給休暇の計画的付与による有給休暇取得率向上
	誇りの向上	従業員満足度* 総合スコア5%ptの向上 を 目指す	<ul style="list-style-type: none"> 周年事業を通じた一体感の醸成 対外発信、認知拡大に向けた取り組みの強化 上記処遇改善、職場環境改善施策の推進・強化
人材育成の加速		育成環境整備を通じて 20代所長を創出	<ul style="list-style-type: none"> 若手優秀層の早期昇格、管理職評価に育成項目を組込 人材育成専門部署の設立 研修強化(1級建築施工管理技士対策研修、監督候補者研修、20代所長PG、若手社員の早期戦力化研修等)
多様な人材の 活躍推進		シニアに正社員級待遇 を約束	<ul style="list-style-type: none"> 65歳までの定年延長に加え、定年撤廃の検討 退職給付制度の見直し 定年再雇用者の処遇改善(ベアの継続・役割の見直し) 専門技術を有する外国人労働者の確保

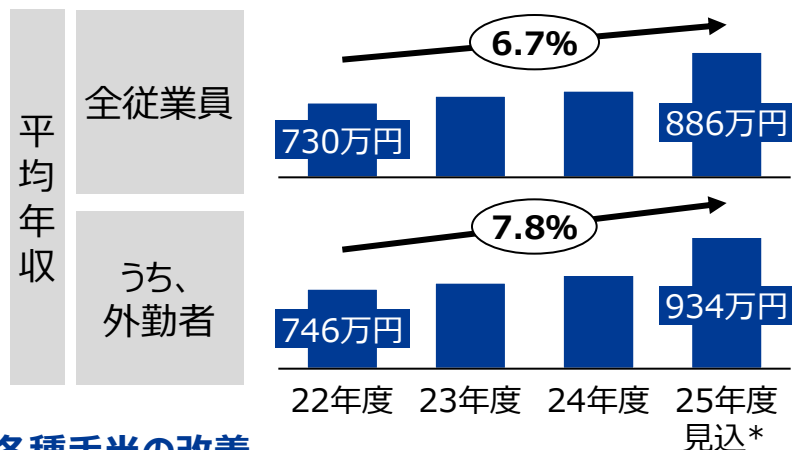
*HR Brain社提供のエンゲージメント調査での評価(2024年度より毎年実施)

参考：人事施策の直近取組事例

報酬や手当の改善に加え、シニア人材の活用、研修制度の強化も継続的に取り組んでいる

報酬の改善

- 給与水準を継続的に引き上げ、外勤者は平均年収は900万円を超過



各種手当の改善

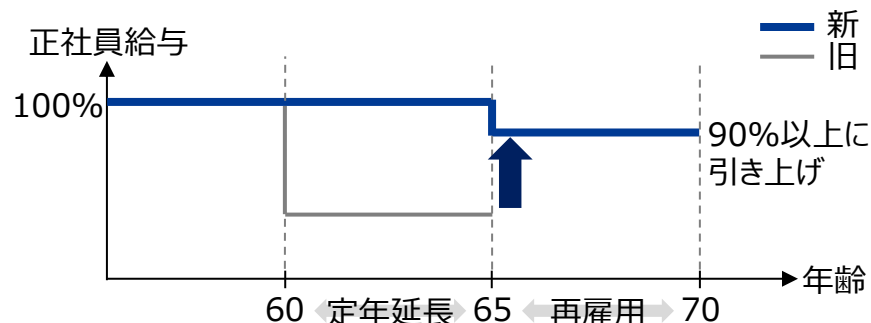
- 各種手当の増額・新設を通じ、社員の総報酬引き上げに注力

赴任手当	最大6万円/月に増額
外勤手当	5万円/月に増額
株式報酬	ESOP新設

*決算賞与を含む

シニア人材の活用

- 65歳までの定年延長に加え、65歳以上の再雇用時の給与水準を正社員の90%以上に引き上げ



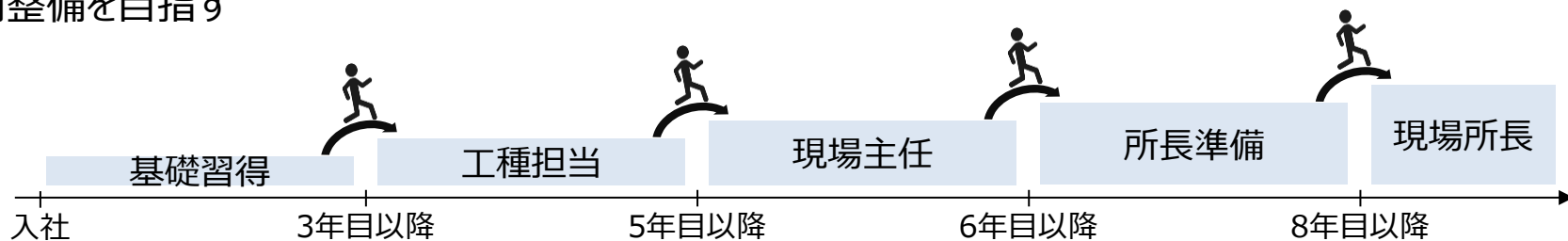
人材育成の強化

- 人材育成をより高度化するため専門部署を設立し、各種研修を増設・刷新

研修例	一級建築施工管理 技士対策研修	新入社員向け全8回、 未取得者向け全7回実施
	若手現場監督 養成講座	外部講師を招き全11回開催
	監督候補者研修	昇格前にマネジメントスキル 向上に向け実施

参考：20代所長創出プログラム

計画的な配属、業務経験、研修を通じて、若手施工人材の早期戦力化を推進し、20代所長も輩出可能な体制整備を目指す



昇格時の
あるべき姿

**基礎業務を
単独で遂行可能** **担当工種を
単独で管理可能** **現場全体を把握し、
所長代行が可能** **現場を
独立運営可能**

人材育成の
主な取組

配属

- 当社の標準的な現場に配属
- 2年目以降に異なる工種/フェーズの現場に配属
- 基礎/躯体工事等のメイン工種担当に配属
- 現場主任として中小規模の現場管理に配属
- 副所長として大規模現場に配属
- 本部支援の下、小規模現場の所長に配属

業務
経験

- 日報・写真撮影等の基礎業務対応
- 工程表・出来高・作業手順書の作成補助
- 基礎躯体図の作成 等
- 工程表・施工計画書・原価管理資料の定型部分の作成
- 品質管理の運用
- 後輩OJT 等
- 安全衛生計画書・実行予算の作成
- 官公庁/協力会社/施主/設計事務所の渉外対応参加
- 品質是正措置対応
- 後輩OJT 等
- 工程表や実行予算の作成・管理
- 官公庁/協力会社/施主/設計事務所との渉外対応の主導
- 安全管理体制の運営
- 案件全体マネジメント 等

研修

- 新入社員研修
- 施工図研修(基礎躯体図)
- 原価管理基礎研修
- 一級施工管理技士補取得支援 等
- 施工図研修(躯体図、タイル割、平面)
- 原価管理中級研修
- 一級施工管理技士取得支援 等
- 原価管理上級研修
- VE/CD手法研修
- 一級施工管理技士取得支援 等
- 所長候補者育成研修
- 労務管理研修
- 所長任用前研修
- 所長アセスメント 等

DX戦略

2024年リリースの大末独自システム「DXS」に、AI技術を組み込んでいくことで、各業務や現場をよく知るAIパートナーを構築し、当社従業員/協力会社の人員一人一人の生産性向上を目指す

DX戦略の方針

独自システム『DXS』



AI



AI導入により目指す効果

各業務をよく知る“AIパートナー”を構築

施工



今週の進捗を踏まえ、来週の人員配置を提案して！



工程は5日遅れ。来週は施工人員を3名追加して下さい。

営業



過去の類似案件をもとに、VECD案を提案して！



B工法に変更した方が3%程度のコストダウンが見込めます。

経営



足元の状況を踏まえた収支シミュレーションと改善案を出して！



今期はxx億円の黒字を想定。更に収益を改善するには…

- 当社はマンションを中心とした特定領域での実績が多く、“高精度”なアウトプットを見込む
- AIに取り込むデータ基盤は「DXS」上に整っており、“早期のAI導入 + 生産性改善”を目指す

1. 新たな2030年度計数目標
2. 計数目標達成に向けた取り組み
- 3. キャピタルアロケーションと株主還元方針**

キャピタルアロケーション

本中長計期間内に創出したキャッシュは、これまで通り株主還元とM&Aを含む事業成長に向けた投資の双方にバランスよく配分していく方針

キャピタルアロケーション (2026~2030年度)

営業CF*

- 利益成長による営業CF最大化に取り組む
- 案件大型化・長期化に伴い、運転資金が増加するため、運転資金サイクルの短縮に注力

財務CF

- M&Aを含む成長投資の加速のため、これまで以上に積極的に資金を調達



株主還元

- 総還元性向50%以上かつDOE4.0%以上の方針を維持していくことで、**利益成長を通じて株主還元額を拡大**

戦略投資

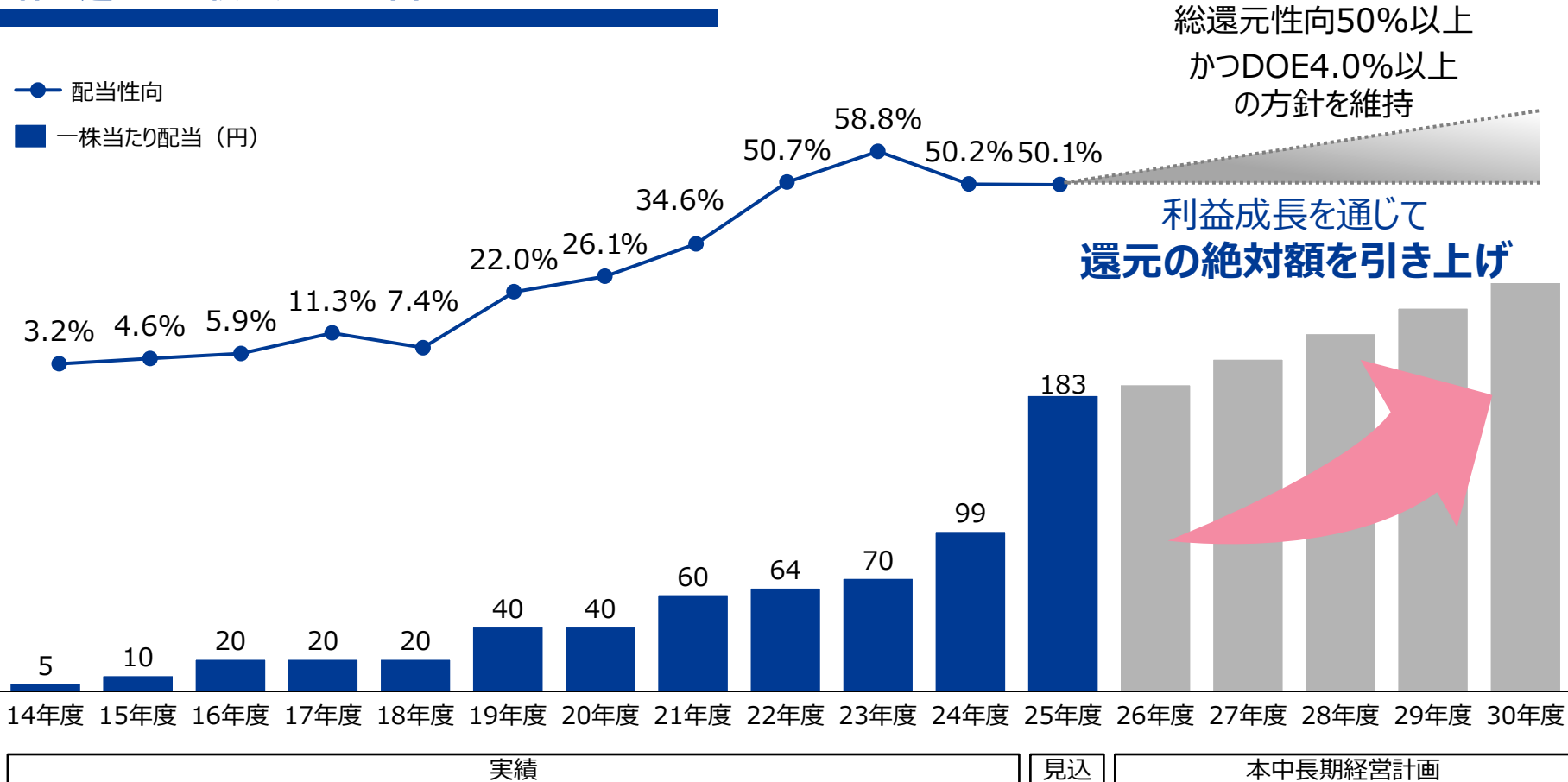
- **施工人員確保/建築事業拡大を目的としたM&A**及び事業領域拡大を目的とした土木/不動産領域へのM&A投資
- 人材強化を目的に、**報酬体系見直し、採用・育成強化、職場環境改善へ積極投資**
- 従業員の生産性改善に向けたDXも継続強化し、**AI導入にも今後投資**を実施

*人材関連費用等の戦略投資の費用計上分の控除前数値を記載

株主還元方針

株主還元方針を維持し、利益成長を通じて株主還元の絶対額を引き上げ

株主還元の実績と今後の計画



安心と喜びあふれる空間を創造する会社



大末建設