

建設関連事業

建設業界においては、建設技能労働者の高齢化・担い手不足、働き方改革への対応が求められています。建設関連事業のあらゆる部分におけるDXの促進と工業化の推進により品質と生産性の向上を図ります。

取締役専務執行役員 **三森 国吉**



事業概況

— 民間分譲マンションを軸とした事業展開 —

2023年度においては首都圏59物件・10,448戸、関西東海圏20物件・4,302戸、合計79物件・14,750戸の分譲マンションを竣工しました。また、NS計画で建設関連事業の領域拡大を掲げる中、タワーマンションは4件竣工、このほか賃貸マンション14件、学生寮や社宅、非住宅として物流倉庫が竣工いたしました。

事業環境

— 建設業界における厳しい環境 —

建設業界が抱える課題として以下の点が挙げられます。1点目は生産年齢人口の減少に伴う労務不足への対応です。職方の平均年齢が高くなる一方で、新たな担い手の流入は限られています。工業化工法の採用により省力化を図るとともに人材確保の為に労働者が働きやすい環境をつくることが重要です。建設業界は2024年4月から罰則付き時間外労働の上限規制が導入されました。当社は日本建設業連合会などと連携し、労働環境改善のために4週8閉所や残業時間の短縮、処遇改善を推進し、その取り組みとして長谷工版BIMの協力会社との連携強化や活用拡大、市販のソフトウェア（VizitViewer・Matterportなど）の採用促進により、生産性の向上と業務の効率化を図っています。

2点目は、建設資材価格の高騰への対応です。建設資材物価指数は2021年1月から建設全体の平均で約30%上昇しています。海外情勢や為替変動の影響により原材料の価格変動が不透明であり、工場における時間外労働規制・労務不足による生産効率対応・物流コストの上昇も懸念されることから、依然建設資材価格は高止まりが続く可能性があります。価格変動の影響を極力抑えるため、今後の受注動向を見据え、適切な時期に資材を調達するよう取り組みを進めています。

事業トピック

ハイブリッド木造の実現に向けた取り組み

これまでマンション共用棟や「ブランシエスタ浦安」にて木造を取り入れたプロジェクトを進めてまいりました。今後は、さらに取り組みを深化させ、RC造と木造を組み合わせることで双方のメリットを最大限に活かした当社独自のハイブリッド木造の実現に向けて取り組んでまいります。現在、その取り組みとして、上層4層を木造化する（仮称）目黒区中央町一丁目計画を推進しております。



（仮称）目黒区中央町一丁目計画
イメージパース

重点課題

— 事業活動全般のDXとサステナビリティ推進 —

当社は分譲マンション建設を得意とし、価格競争力のある高品質な商品を提供する施工体制が整っていると自負しています。今後、この施工体制をさらに強化していくためには、働き方改革による労働力不足の解消や工業化工法の促進による労務省力化が重要な課題となります。協力会社と共に、BIM導入・IoT技術の活用をはじめとするDX推進に取り組み、更なる「品質と生産性の向上・工期短縮・原価低減」の実現に努め、従業員の休日取得増加や処遇改善および労働力の確保に繋げていきます。

また長谷工グループ全体のサステナビリティ推進を目的にマネジメント体制の構築とその課題に対する現場運営が求められます。

そのひとつとして、建設作業所での環境配慮は重要な課題であり、当社で掲げた「HASEKO ZERO-Emission」に基づいて推進しています。脱炭素に貢献する工法や新しい取り組みを採用し、全作業所でCO₂削減の効果を検証していきます。また、サプライチェーン・マネジメントへの対応として独自に調達ガイドラインを設けて、協力会社に対して自主点検を進めています。

リスクと機会

リスク

- 建設資材の高騰、高止まり
- 労働時間規制による労務不足・物流問題
- 世界情勢不安による資材調達環境の悪化
- 為替変動 など

機会

- 工業化・DXの促進による生産性向上により、労務不足の解消・工期遅延回避
- 気候変動対応に伴う新たな機会創出（機会損失の回避）など

NS計画の主な進捗

— 受注領域の拡大・生産技術力の革新・環境配慮 —

NS計画の中で建設関連事業では、受注領域の拡大、生産技術力の革新を重点戦略に掲げています。また「HASEKO ZERO-Emission」に則り、環境配慮にも重点的に取り組んでいます。

受注領域の拡大では、分譲マンション以外の一般建築としては、NS計画以降、物流倉庫4棟、データセンター・ホテル・オフィスビルをそれぞれ1棟竣工いたしました。NS計画スタート時に設計・施工の両部門で立ち上げたプロジェクト推進部門にて、受注支援から工事完成までフォローを継続して行っています。

生産技術力の革新では、長谷工版BIMのデータを使用することで、既に活用を進めているコンクリート数量の自動算出に加え、土工事における掘削土量・必要資材の算出や施

工図の自動作成、躯体工事における必要資材の算出、各工事の検査システムを構築しました。これにより、現場作業所での積算・作図業務を削減するとともに、検査業務・現場検討の効率化が可能となっています。

また環境配慮では、過去に当社が施工し、他社が社宅として使用していた物件をフルリノベーションした「サステナブランシエ本行徳」が竣工しました。住まいの省エネ性向上と再生可能エネルギーによるCO₂排出量実質ゼロを目指したグリーンリノベーションを実現しました。また、最上階をRC造と木造のハイブリッド構造を採用した「ブランシエスタ浦安」を皮切りとし、CO₂の貯蔵と排出量削減の見込める建物本体の木造化の検討を進めています。現在は都内で上層4層を木造化する（仮称）目黒区中央町一丁目計画を推進中です。

今後の事業展望

— 優位性とブランド力の更なる強化 —

当社の施工体制は、高品質な商品を圧倒的な価格競争力にて施工する体制が整っております。それを支えているのは、建設部門、設計部門、技術推進部門、そして施工を担う協力会社で組織された建栄会の四位一体の連携体制です。この一体化した連携は、他社には見られない当社独自の優位性であり、またブランドでもあります。

安全と品質の向上のために設置した「HASEKOバリューアップ委員会」では、施工品質向上部門・安全推進部門・価値

創造部門が協力して活動しています。先進技術の活用によるDX推進や現場からの生の声を吸い上げての生産性向上に取り組んでいます。建設関連事業では、この四位一体の体制を強化し、設計・施工の技術革新を図り、働き方改革を実現し、今後の工事量の増加に対応していきます。そして、確かな利益を生み出すことでステークホルダーからの信頼を獲得することに努めてまいります。

事業トピック

工業化工法拡大に向けた取り組み（次世代生産システム）

今後、より一層の業務拡大が見込まれる中、各種工事の省力化が課題となっています。現場での作業効率化と工期の短縮を目的に、躯体工事において、「床PCa」と「鼻先PCa」の組み合わせによる「キャンティスラブ複合PCa」、内外装工事において、仕上げ材を貼ったボードを工場パネル化して現場で組み立てる「内装パネル工法」「外壁サイディング工法」の導入をオンプロ検証してまいります。また、物流問題の対策として、パレットや台車を活用し、工場から施工場所までの積み替え作業を削減した搬送システムの検討や拠点倉庫の検討、鉄道・海上輸送によるモーダルシフトを推進してまいります。



キャンティスラブ複合PCa



サイディング外壁

不動産関連事業

大都市圏、地方中核都市を舞台に、マンション分譲事業、賃貸マンション開発・運営など多彩な事業を展開しています。

(写真左) 代表取締役専務執行役員 熊野 聡
(写真右) 取締役専務執行役員 山口 徹



事業概況

— マンションの販売は堅調に推移 —

用地取得競争の激化、原材料や労務などの価格転嫁の広まりによる建築費の高騰に伴い、マンションの販売価格は上昇を続けています。景気は足元で足踏みも見られますが緩やかに回復しており、共働き世帯の増加、深刻な人手不足による賃上げの社会全体の機運の広がりによる雇用・所得環境の改善、金利の先高観といった住宅取得環境が好条件で推移したことにより、住宅販売は堅調に推移をしました。

その結果、(株)長谷工不動産、総合地所(株)、(株)長谷工ホームなどで構成する不動産関連事業は着実に利益を伸ばしてきています。また建設関連事業やサービス関連事業における用地取得についても順調に推移するとともに、事業エリアも大都市圏にとどまらず着実に様々な地域に広がっています。

事業環境

— 用地取得における競合環境の激化 —

コロナ禍以降に多様化した住まいのあり方や働き方により、土地選びや不動産選びの選択肢は大きく広がっています。当社は70万戸に及ぶ施工実績を元に多様化するニーズへの対応に向け、先進技術を取り入れた様々な設備、商品、サービスを建設、設計、ソフト面の観点から提案、反映できることが大きなアドバンテージとなっております。

一方、用地取得についてはホテルや物流といった他業種との競り合いは一服感があるものの、売却用地の減少に加え、都心や中心部はもちろん、当社グループが得意とする郊外、特に乗降客数の多い駅を抱えるエリアにおいては分譲のみならず賃貸用途の物件も増加しており、競合環境は厳しさを増しています。

用地取得の競争環境激化により土地価格が高止まりしていることを踏まえ、事業の持続性をもたせるためには厳格なリスク管理が必要です。住宅に適した土地に関しては特に価格上昇が続いています。当社はバブル崩壊後に多額の負債を抱え経営危機に陥った経験があり、不動産投資については一定の枠を設定し、自己資本や財務状況とのバランスを常に念頭に置き、枠を超えないよう物件の管理・入れ替えを実施し、事業を行っています。



ザ・ケンジントン・レジデンス上池台

重点課題

— 数多くの地域で、幅広い住まいへのニーズにお応えする —

現在、全国ベースで月に1,500件以上の土地情報を取得し、物件へと仕上げる業務を行っています。全国展開もほぼ体制が整い、三大都市圏のみならず、札幌、東北、北陸、中国、九州、沖縄などでもマンション分譲事業を進め、「プランシエラ札幌円山」「プランシエラ宇都宮」「プランシエラ岡山」「プランシエラ和歌山」「プランシエラ高松 西の丸タワーザ・レジデンス」などがそれぞれの都道府県で当社第1号物件として供給を開始し、お客様からご好評をいただいています。

各地の事業所では地元へ根差した活動も深まり、従来以上に不動産情報が集まっています。マンション用地以外の土地も有効活用すべく、(株)長谷工不動産、総合地所(株)がそれぞれ鋭意、事務所ビルや物流施設、冷凍冷蔵倉庫などを手掛けており、また、2022年には沖縄県那覇市(県庁前)にオフィスビルを開発しました。加えて、2020年にグループ入りした(株)細田工務店と(株)長谷工ホームは戸建分譲を手掛けています。当社グループとしては戸建の開発用地についても情報を積極的に集め、幅広い住まいへのニーズにお応えしていきたいと考えています。



グローイングスクエア調布つつじが丘グランデ

リスクと機会

<div style="background-color: #4a7c5c; color: white; border-radius: 50%; width: 40px; height: 40px; display: flex; align-items: center; justify-content: center; margin: 0 auto;"> リスク </div>	<ul style="list-style-type: none"> ● 新築マンション供給戸数の減少 ● 用地取得の競争激化、土地価格の高騰 ● 物価上昇、実質賃金の低下 ● 金融資本市場の変動、金利上昇 	<div style="background-color: #0070c0; color: white; border-radius: 50%; width: 40px; height: 40px; display: flex; align-items: center; justify-content: center; margin: 0 auto;"> 機会 </div>	<ul style="list-style-type: none"> ● 雇用、所得環境の改善 ● 「住まい方」の変化に伴うマンション購買意欲の変化 ● 全国展開による事業力の強化 ● 私募REIT創設による事業機会の増大 ● 建替え適齢期のマンションの増加
---	---	--	--

NS計画の主な進捗

— 事業エリア拡大、再開発・建て替え事業の拡大 —

NS計画の中で不動産関連事業は重点戦略として3点を掲げています。①マンション分譲事業の事業エリア拡大については、1道20県において事業を展開し、24/3期は三大都市圏と地方圏で売り上げがほぼ同じ比率にまで成長しています。②新たな収益源として再開発、建替え事業も重要と捉えています。当社は全国で建替えは48件、再開発は34件の実績があります。大都市圏における老朽化した団地の建替

え、再開発ではいずれも地権者、地元の多くの関係者の皆様との合意形成に時間はかかりますが不動産の価値を高め、かつ、社会課題の解決をするべく、グループ全体で更に取り組みを強化してまいります。本年度は、当社が早い段階から合意形成や提案を何度も行い、事業化までこぎつけた2件の再開発案件についてご紹介しています。

今後の事業展望

— 高い収益性・資本効率を目指して —

国内において、分譲マンションの開発、賃貸マンションの開発・保有、建設工事受注につなげるための用地取得、再開発の実現に向けた用地取得を行い、事業展開してまいりました。また、NS計画の中で2023年2月より運用を開始した私募

リートの活用、(株)長谷工不動産投資顧問でのフィービジネスなど新たな取り組みも行ってまいりましたが、今後も資金回転のスピードを速め、高い収益確保を目指してまいります。

事業トピック

厚木駅南地区第一種市街地再開発事業 ファーストリンクレジデンス 2023年6月引渡



海老名市初の再開発事業となる「厚木駅南地区第一種市街地再開発事業」は2023年工事完了を迎えました。長谷工は2015年にマリモと共に事業協力者として事業推進に参画、2018年に特定業務代行者に選定され、事務局業務等とともに14階建と11階建からなる総戸数201戸の分譲マンションを含む、施設建築物(ファーストリンクレジデンス)の設計・監理・施工(馬淵建設とJV)を担当しました。

従前の本地区は、老朽建物や空閑地が存在しており、道路の幅員も狭く駅前広場も未整備でしたが、当社が参画した本再開発事業では、駅周辺の都市機能の更新を図るために、駅前広場の整備、周辺道路の新設・再整備と商業及び居住機能の集積等を実施し、駅前に相応しいまちづくりを行いました。尚、ファーストリンクレジデンスの管理は長谷工コミュニティが担っています。

伊勢市駅前C地区第一種市街地再開発事業 「プランシエラ伊勢市駅前」2024年1月着工



お伊勢参りの玄関口である伊勢市駅の南口に、伊勢市内エリア14年ぶりとなる新築分譲マンション(地上14階建、住宅102戸、店舗5区画)が2026年(予定)に竣工します。

当地区では20数年前から再開発をするべく病院の誘致等の計画が立案されましたが、具体化には至らず権利者様は長期にわたり将来の不安や悩みを抱えられておりました。長谷工コーポレーションは2017年から権利者様と勉強会を重ね、2019年に事業協力者に選定されました。権利者様のご意見を活かし、隣接する商店街の活性化を考慮したプランにより、賑わい創出が期待されます。

内宮をゴールとした全日本大学駅伝大会に特別協賛し、地域の方々と交流を図っております。これからも再開発事業を通じて地域の発展に貢献してまいります

サービス関連事業

お客様の「暮らし」をサポートするサービス関連事業各社がグループ内バリューチェーンを活かし、営業力を伸ばしています。

代表取締役専務執行役員 熊野 聡



事業概況

— グループ企業がより個性を磨く時代へ —

長谷工コーポレーションから「暮らし」を創る機能を分化する形でサービス関連のグループ企業が生まれ、現在は販売、管理、流通仲介、大規模修繕、リフォーム、さらにはシニア事業まで、サービス関連事業は多岐にわたります。「暮らし」に密接に関わることで、事業計画、設計、施工など建設関連事業の「住まい」創りにユーザーからのリアルな情報をフィードバック、ともに成長しあう関係を築きつつ、各フィールドでの独自性も追求しています。

事業環境

— 建設関連事業とともに「住まいと暮らしの創造企業グループ」の確立を目指していく —

新規の住宅供給等を主なマーケットにする建設関連事業に対して、サービス関連事業は既存の住宅市場が活動の中心です。NS計画においては、両方に軸足を置く強固な経営の実現を目指しています。

NS計画の初年度は新型コロナウイルス感染症の影響により苦戦を強いられましたが、2年目以降は順調に回復し、3年連続で増収増益となりました。2024年3月期はサービス関連事業の各社が順調に利益を積み上げたことにより、建設関連事業の減益を補い、利益目標の達成に大きく寄与しました。主な営業指標である、分譲マンション管理戸数、賃貸マンション運営管理戸数、流通仲介件数は着実に増加しております。

重点課題

— グループ各社の強みを磨き、競争力を伸ばす —

これまでサービス関連事業は、長谷工コーポレーションにおける土地持ち込み営業により、分譲マンション管理戸数や分譲マンション販売受託戸数等が順調に増加し、利益も拡大してきました。今後の重点課題は、サービス関連事業自らの営業努力で、売上の上昇角度をさらに上げていくことです。

もともとサービス関連事業は労働集約的であり、規模の拡大により労働力不足に陥ること、生産性・効率性が低いことが課題です。また、事業内容にしても、販売、管理の他、仲介もあれば、リフォーム、シニア関連とそれぞれ異なるので、成功事例の横展開は難しいという事情もあります。したがって、まずは各事業分野でビジネスを丁寧に分析し、業界の立ち位置を確認の上、各グループ会社が持つ個性と強みを見つけ、競争力を磨いていくという掘り下げが重要だと考えています。

分譲マンション販売受託

- 長谷工アーベスト

不動産流通仲介 リノベーション

- 長谷工リアルエステート

有料老人ホーム運営及び 介護保険事業

- 長谷工シニアウェルデザイン
- ふるさと

住宅管理代行

- 長谷工ビジネスプロクシー

インテリア販売

- 長谷工インテック

印刷等関連サービス

- 長谷工システムズ



サービス関連事業
24年3月期 売上高*1:2,557億円
セグメント利益*2:192億円

分譲マンション建物管理

- 長谷工管理ホールディングス
- 長谷工コミュニティ
- 長谷工コミュニティ九州
- 長谷工コミュニティ西日本
- 長谷工コミュニティ沖縄

マンション等賃貸及び 賃貸管理

- 長谷工ライブネット
- ジョイント・プロパティ

大規模修繕 インテリアリフォーム

- 長谷工リフォーム

*1 外部顧客への売上高 *2 営業利益

リスクと機会



リスク

- 労働力不足の深刻化と人件費の高騰
- 競合が多く厳しい競争環境
- インフレによる消費者マインドの悪化



機会

- 国内マンションストック増加に伴う、事業機会の拡大
- LIMデータと先進技術の活用・DXによる抜本的生産性改革
- グループ内バリューチェーン強化ならびにエリア拡大による事業機会の獲得

NS計画の主な進捗

— 地方進出と生産性改革を進める —

NS計画における重点戦略として、コア事業の競争力強化を目指しています。その中で、サービス関連事業では、①事業エリアを大都市圏から地方主要都市へと拡大、②先進技術導入による事業モデルの再構築という2つのテーマを掲げています。

①の事業エリア拡大については、デベロッパー事業を地方へと拡大する中で、分譲マンション管理やマンションの販売受託等を付随して増やしています。サービス関連事業に特化した地方戦略として、三大都市圏以外へ進出する営業活動も着実に進めています。分譲マンション管理事業

の安定した収益の獲得とともに、将来における大規模修繕・リフォーム工事の受注や不動産流通仲介事業等にも繋げていくのが狙いです。

②の先進技術による事業モデルの再構築は、労働集約型のサービス関連ならでは課題解決につながっています。人件費が上昇する中で利益を上げるには、プラットフォームを構築することによりコストを下げる努力が必要です。マンションにおける暮らしの情報を「見える化」したLIMデータとDX等の活用で、サービス関連事業の抜本的な生産性改革を進め、さらなる収益アップを目指します

今後の事業展望

— 生産性向上DXにより人手不足に打ち勝つ —

今後も継続的な成長が期待されるサービス関連事業ですが、労働力不足の深刻化と人件費の高騰が喫緊の課題です。合わせて、厳しい競争環境において今後も生き残るためには、長谷工の独自のビジネスを新たに生み出していかねばなりません。

サービス関連事業では、その幅広い事業分野において先進技術の導入と活用を図ることで、生産性向上と新サービス拡充を行っています。今後もお客様の更なる「豊かな暮らし」の実現に向けて、挑戦を続けて参ります。

— 実力あるグループ会社の集合体へ —

サービス関連事業が細分化し、グループ会社として活動する理由は、独立採算意識の醸成です。自立できる力がつけば、次は各自の業界内での競争力を高め、会社のステータスを上げていきます。そのような実力あるサービス関連企業が集結することで、長谷工グループ総体としてのパワーをさらに拡大していきたいと考えています。

事業トピック

建物再生による新しい価値創造

長らく日本では、建物を造っては壊す、壊しては造るといった「スクラップ&ビルド」の時代が続きましたが、社会が成熟し、環境負荷を下げるのが目標とされる中、長く使う、ストックを活用するという「ストック&リノベーション」の時代に移行しつつあります。

サステナブルシエ本行徳は、リノベーション物件としては国内で初めて建物運用時のCO₂排出量実質ゼロを実現しながら、新たな住まい価値創造に向けた研究・技術開発の更なる推進を図る賃貸マンションプロジェクトです。当プロジェクトの大規模修繕・リフォーム事業では、既存マンションの新たな活用を模索し、様々なリノベーション事業を手掛けています。

今後も、日本トップクラスの修繕工事実績で得たノウハウと技術を活かし、良質な住宅ストックの形成に貢献してまいります。



リノベーション前写真



海外関連事業

将来に向けた重要な収益基盤となることを目指し、海外での事業展開を推進しています。

常務執行役員 田村 博仁



事業環境

— 将来の収益基盤への着実な投資 —

我が国で少子超高齢社会が進展する中において今後、マンション開発という業態の収縮が懸念されます。他方、長谷工グループは分譲マンションに特化し、他分野への進出がまだまだ不十分であるのが実情です。このような認識に立脚した上で当社では、成長余力がある現時点から、将来に向けた収益基盤を創出すべく、海外での事業にも人材投入や、市場環境を見極めた上での投資を積極的に行っていく方針です。現在進行しているNS計画では、海外事業について5年間で600億円の投資を計画しています。これは賃貸不動産の保有・開発事業への投資額に次ぐ金額となります。



米国アトランタ

重点課題

— ハワイ事業の更なる活性化 —

当社はハワイ・オアフ島ワイキキの西にあるエヴァ地区において、1989年より約448haの大規模開発を行なっています。これまでに戸建・タウンハウスなど約4,000戸を分譲し、18ホールのゴルフ場、21haのラグーンがすでに完成しています。また、2023年3月には複合レクリエーション施設「Wai Kai(ワイカイ)」を開業し、この地域での集客力向上に努めており、今後の戸建・リゾートコンドミニアムの分譲やホテル開発へと取り組みを進展させていくことを目指しています。



エヴァ地区全景

NS計画の主な進捗

— ベトナムのローカルゼネコンと提携 —

NS計画では海外事業への新たな投資を重点戦略の一つとして掲げています。アジア進出に向けてはベトナムのハノイに駐在事務所を社員を派遣しています。2017年に建設した110室18階建てのサービスアパートメント「The Authentic」は、日系企業の海外駐在員

を中心に利用して頂いています。尚、同アパートメントは当社の設計施工で行いましたが、単独での活動は難しいと判断したため、2020年にローカルゼネコンであるエコバ社と資本提携し、新たな協業をスタートさせています。

今後の事業展望

— 米国本土での不動産開発事業の推進 —

米国本土での事業展開を目指して、2018年から投資を再開し、2022年4月にカリフォルニア支店を開設、2023年4月に法人化し現地社員の雇用を開始しています。現在は日系商

社企業に加え、現地デベロッパーとも連携し、カリフォルニア州他でシニア住宅、賃貸住宅等の開発事業に出資しており、ポストNS計画期間での収益貢献を目指しています。

リスクと機会

リスク

- 建築資材・人件費の高騰
- カントリーリスク(政治、社会情勢の変化)
- 海外高金利政策による住宅販売数の低下
- 為替リスク など

機会

- 米国本土での事業強化
- 複合レクリエーション施設「Wai Kai(ワイカイ)」開業による住宅エリア等の付加価値向上
- 成長著しいベトナム市場への参入

事業トピック

米国本土リーシング開始案件

— Vida(Morgan Hill)—

カリフォルニア州サンタクララ郡モーガン・ヒル市にある約849,420Sqft (約78,914㎡)の敷地内に木造2-3階建、計389戸の賃貸アパートを開発。2024年11月竣工予定、2024年4月より段階的に完成棟から順次リーシング開始。



— Zia(Anaheim)—

カリフォルニア州オレンジ郡アナハイム市にある約228,690Sqft(約21,246㎡)の敷地内に木造4階建、計315戸の賃貸アパートを開発。2024年11月竣工予定、2024年8月より完成階から順次リーシング開始。



ハワイ 複合施設「Wai Kai」

2023年春にオープンした複合施設「Wai Kai」は、開業以降数々の賞を受賞し、ハワイの新しいランドマークとして注目を集めています。

ハワイ初となるウェーブプールをはじめ、多様なウォーターアクティビティが楽しめます。2024年3月には新たなアトラクション「アクアベンチャー」が加わり、より一層充実した施設となりました。



アクアベンチャー



アクアベンチャーで遊ぶ子供たち

社外取締役の 多様性および 実効性ある監督機能の確保

当社は、重要な議案については取締役会とは別に、
取締役会メンバーによる意見交換会を機動的に実施し、
十分な時間をとって議論することで
社外取締役の経営執行に対する監督・助言を積極的に図っています。

社外取締役
メッセージ

進化し続けるHASEKO、 社会貢献と持続可能性を追求

社外取締役 一村 一彦



当社は創業以来、良質で目立つやすい価格で集合住宅を広く供給することで社会に対する貢献を果たして参りましたが、近年は住宅の建設・供給を中心にそれらを取り巻く事業に対しましても「企業の社会的責任」という考えをベースに、信頼される企業となるべく種々の社会的な活動を実施して参りました。特に現在推進中の中期経営計画では、経営方針の一つとして「CSR経営」を打ち出し、4つの取組みテーマ(住んでいたい空間、働いていたい場所、大切にしたい風景、信頼される組織風土)を元にCSR行動計画を策定し、環境や社会の様々な課題の解決に積極的に立ち向かいサステナブルな社会の実現を目指しております。

今後は今まで培ってきた実績や経験を活かし、ITやAI等の新技術も投入し、DXを活用した技術革新にも注力し、設計や施工の生産性向上から暮らしの利便性の改善に至るまで、ハード・ソフトに亘る事業の推進の中で戦略的に課題解決に取り組み、社会に一層の貢献を果たして参りたいと思います。
社会やステークホルダーとの間で「共有価値の創造」を生み出し、社会的・環境価値を向上させつつ、企業の成長・業績の拡大といった経済価値をも併せ向上させることにより、「HASEKOブランド」を揺るぎないものとし、社会から信頼され続ける企業を目指したいと思います。

未来を描く — 経営監視から成長戦略へ

社外取締役 長崎 真美



社外取締役の役割としては、一般の株主の利益を守るために、経営を監督することが求められています。私は、弁護士、投資法人の執行役員、上場企業の社外監査役の経験を活かし、社内の経営陣とは独立した立場で客観的に検討し、意見を述べることを心がけています。

より、安全・安心なマンションを提供し、社会に貢献し続ける必要があると思いますので、社外取締役として、できる限りのサポートをしていきたいと考えています。

建設業界では、労務・人件費の高騰、時間外労働の上限規制、建設技能労働者の減少など、多くの課題を抱えています。マンション建設事業は、人口減少、建設用地の減少など、成長性の観点からは厳しい見通しもあります。そうした厳しい時代だからこそ、当社の強みである、マンション用地の情報取得と提供、魅力あるプランの提案、確かな施工技術に

今期は中期経営計画(N S計画)の最終年度であり、次期経営計画に向けた議論を行うことが多くなる予定です。当社が社会の変化に対応し、持続的に成長していくには、不動産関連事業、サービス関連事業、海外関連事業などでの成長も重要です。事業領域ごとの当社の強み、成長性、資本効率の考え方など、投資家の方々にも理解していただけるよう丁寧な情報発信が必要と感じており、株主目線で積極的に議論に参加したいと思います。

社外取締役
藤井 晋介

社外取締役
長崎 真美

社外取締役
一村 一彦

社外取締役
小椋 敏勝

社外取締役
伊澤 透

二つの原点、新たな未来へ — 過去の経験と独自のビジネスモデルを武器に

社外取締役 小椋 敏勝



社外取締役として役員・従業員の皆さんと接していると、「当社は他社にあまり類を見ない強みを二つ持っている」ということを感じます。

一つ目は、地権者の方々と誠意を持って対応して得た土地にマンションを建設してデベロッパーの方にお渡しするという独自のビジネスモデルを持っているという強みです。長谷工コーポレーションという社名は知らなくても、「マンションのことなら長谷工」というコマーシャルソングを知らない人はほとんどいません。

二つ目は、二十数年前に企業としての存亡の危機を経験しているという強みです。この経験を踏まえて事業展開の要所所で取締役会等のチェックが動くシステムが確立されています。

一方、今後の市場環境等を勘案すると、新たな分野へのチャレンジなしでは当社のより一層の発展は望むべくもありませんし、社会全体の変化のスピードは速さを増すばかりです。

そのような中、この二つの強みに固執しすぎると大きなビジネスチャンスを失ってしまいかねません。しかし、当社の事業運営の源泉は、この二つの強みであることを常に心して事に当たることが肝要です。

幸い、役員・従業員の皆さんは、このことを十分に認識して業務を推進されていますが、企業経営の主要事項に関して監督・助言する社外取締役として、今後も当社がこの二つの強みをベースに持続的に発展し、それを通じて企業価値の一層の向上を図ることができるよう努めてまいります。

取締役会の進化 — 活性化する議論と高まる経営陣の成長意欲

社外取締役 藤井 晋介



当社では、取締役会の実効性分析・評価のため毎年全取締役と監査役に対してアンケート調査を実施しています。本年のアンケート調査でも、取締役会の機関設計に関わるものや、審議の充実度等に関して様々な意見が寄せられていましたが、私が最も驚いて印象に残っているのが、自由記載欄への意見投稿の多さです。以前に比べ何倍にも増えていました。これは、取締役や監査役の当事者意識が大きく高まっていること、また、取締役会の風通しが良くなって自由闊達な議論が醸成されていることを物語っています。中には、社外取締役からの意

見や質問に端を発し、幅広い意見交換に繋がっているとコメントもあって、とても嬉しく思います。現在の当社経営陣には、課題として気付いていなかったことは改善する、また、社会や市場からの新たな要請にも真摯に取り組もうという謙虚さがあると思います。

元来当社が得意とする従業員の数値目標達成への前向きなエネルギーを活かした経営とが良いスパイラルアップとなって更に信頼される会社になれるよう今後も応援します。

リスクや課題に的確に対応し、マンション事業の持続的成長を確保

社外取締役 伊澤 透



マンションに係る事業は、設計、着工から物件の引渡しまでを含め事業の期間が長く、その間の市場環境の変化等がリスクとなります。また、取得した土地には時価の変動や流動性が高くないといったリスクがあります。さらに、マンション建設に当たっては周辺の皆さんへのていねいな対応が欠かせません。

当社は、早くから土地持ち込み特命受注方式というビジネスモデルを確立し、長年の創意工夫と経験によりこうしたリスクや課題に対応し、国内ナンバーワンのマンション施工実績を持つ企業となっています。

しかしながら、当社を取り巻く状況は年々歳々変化してきており、これらのリスクや課題への対応方策についても不断のチェックと見直しが欠かせません。

その上、近年は資材・労務費の高騰、受注環境の激化が著しく、また、水害、土砂災害や震災が各地で頻発しています。さ

らに、少子化、高齢化、人口減少の進展により、地域社会の存立、各業界における人材の確保等に大きな影響が発生しつつあります。

こうした多岐にわたる課題に適切に対処するため当社は様々な方策を講じていますが、私たち社外取締役も知見を持ち寄り業務をチェックするとともに、適切な助言をしていくことが必要であると考えています。

また、取締役会等における議論や検討の成果等を適宜発信・説明することで関係者や市場の理解や評価が高まり、当社の持続的成長につながっていくものと考えます。

マンションに係る事業は長谷工グループの中核であり、今後ともこうした努力を続けていくことによりグループの総合力を高め、株主を始めとするステークホルダーの期待に応えることができるよう、今後とも努めてまいります。

社外取締役のスキル・マトリックス

氏名	企業経営 経営戦略	財務会計	法務 リスク管理	海外事業	建設 設計	営業 不動産	都市開発	技術 DX	ESG サステナ ビリティ
一村 一彦	●	●	●				●		●
長崎 真美		●	●						●
小椋 敏勝	●	●	●					●	●
藤井 晋介	●	●	●	●					●
伊澤 透	●		●		●	●	●		