

建設関連事業

近年、建設業界においては、建設技能労働者の高齢化・担い手不足が特に深刻な問題となっています。建設関連事業のあらゆる部分におけるデジタル化と工業化の推進により品質と生産性の向上を図ります。

(写真左) 取締役副社長執行役員 村川 俊之
(写真右) 取締役専務執行役員 古泉 正人



事業概況

— 民間分譲マンションのみならず事業領域の拡大 —

2022年度においては首都圏64物件・11,803戸、関西東海圏26物件・4,691戸、合計90物件・16,494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3件竣工、このほか賃貸マンション6件、非住宅として物流倉庫・会館等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 —

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。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る予定です。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と市販のソフトウェア(LINEWORKS-SpiderPlusなど)のIoT技術とのコラボレーションにより、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29%(2023年8月時点)上昇しています。鉄スクラップなど原料価格が急騰するといった状況は見られなくなりましたが、依然、建設資材価格は高止まりが続く見込みです。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

長谷工初の専有部木造 木造とRC造のハイブリッド構造「ブランシエスタ浦安」竣工

木造とRC造のハイブリッド構造

当初の専有部木造を採用した都市型賃貸マンション「ブランシエスタ浦安」(千葉県浦安市、総戸数208戸)を2023年2月に竣工しました。

「ブランシエスタ浦安」では、最上階に木造住戸(全14戸)を採用しております。木を利用することで、①CO₂を貯蔵することができ、大気中のCO₂濃度の上昇を抑制できる、②RCと比較して製造時のCO₂排出量を削減できる、③軽量で加工しやすい、④ぬくもりやすらぎを感じられるなど居住性・快適性が向上する、などのメリットがあります。また、最上階のRC部分には当社独自開発の環境配慮型コンクリート「H-BAコンクリート」を採用し、CO₂排出量の削減にも寄与しています。



ブランシエスタ浦安

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HC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。

建設関連事業におけるリスクと機会

リスク

- 建設資材の高騰、高止まり
- 建設技能労働者の高齢化、担い手不足
- 気候変動による作業環境の悪化(夏季の高温、ゲリラ豪雨等)

機会

- 工業化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
- 脱炭素社会への移行に伴う省エネ建築物の需要拡大
- 防災・減災需要の高まりによる新築・リニューアル工事の受注機会拡大

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3棟、データセンター・ホテル・オフィスビルをそれぞれ1棟竣工致しました。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室にて、受注支援から工事完成までフォローを継続して行った結果、当初見込みを上回る粗利益を達成しました。

生産技術力の革新では、長谷工版BIMとサッシメーカー4社にて、サッシ生産システムとのデータ連携を開始しました。データ連携によって製作図作成から確認を終えるまでの作業時間が半減するのみならず、入力ミスといったヒューマンエラーがなくなり生産性の向上が図れます。また、長谷工版BIMのデータを使

用し、必要な範囲を指定するだけでコンクリート数量を自動的に算出するシステムや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業務で75%削減、検査等の業務で10%の作業時間を削減をすることが可能となっています。

また環境配慮では、2023年5月に長谷工コーポレーションの東阪の全ての作業所で使用する電力を再生可能エネルギーとしました。建設作業所で発生する木くずやプラスチックなどの建設副資材をバイオマス発電所の発電エネルギーとして使用し、得られた電力を建設作業所で使用しています。また、当社が独自に開発した環境配慮型コンクリート「H-BAコンクリート」が、住宅性能表示に関する「特別評価方法」を取得したことにより、住宅性能表示を行うマンションへの採用が可能となりました。今後、全ての自社事業案件に採用すると共に、他のデベロッパー案件へ積極的に提案していきます。

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。

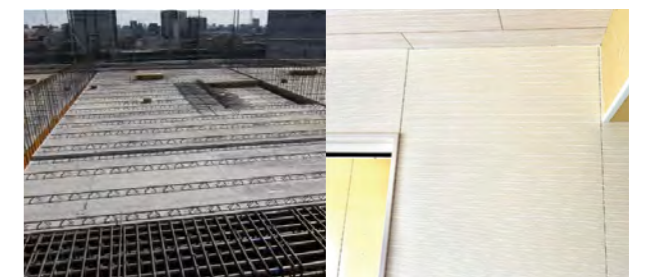
安全と品質の向上のために設置した「HASEKOバリューアップ委員会」では、施工品質向上部門・安全推進部門・価値

創造部門が協力して活動しています。先端技術の活用による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し、ステークホルダーからの信頼を獲得することに努めて参ります。

事業トピック

生産性向上のための工業化工法の採用拡大

今後、より一層の業務拡大が見込まれる中、躯体工事・内装工事に必要な人員の確保が難しい状況です。現場での躯体作業の効率化と工期の短縮を目的に、スラブや梁などの部分にPCaを積極的に導入していきます。さらに、内装工事においては、洗面所やウォークインクローゼットなど多くの専門工が関わり、且つ、クロス貼り工事に時間を要する部分については、仕上げ材を貼ったボードを工場でパネル化して現場で組み立てる「内装パネル工法」の導入を検討しています。



スラブPC施工例

検討中の内装パネル工法

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) 代表取締役副社長執行役員 谷 淳一
 (写真中) 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

— マンションの販売が順調に推移し増収増益 —

コロナ禍で住まいへの関心が高まり活況を呈した住宅市場は引き続き好調に推移し、用地取得競争の激化や建築費の高騰によりマンションの販売価格は上昇を続けているものの、住宅取得環境が好環境で推移したこと、物価が上昇するなか景気の基調は緩やかに持ち直しに進んだことから、販売は順調に推移しました。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増収増益の好業績になりました。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、働き方、暮らし方の変化に伴い、事業エリアも大都市圏にとどまらず、様々な地方・地域に広がっています。

事業環境

— 用地取得における課題の継続 —

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が大きく広がっています。それらの住宅に適した新しい商品の開発に対し、当社グループはマンションに特化しているという特性を活かして、ICT等の先進技術を取り入れた色々な商品の素早い提案が可能で、この点が大きなアドバンテージとなっております。

他方、用地取得については他業種との競合問題が継続しています。当社グループが得意とする大規模板状型マンションに適した郊外用地では、物流開発事業者と競合するケースが継続しています。住宅と異なり、物流施設の場合は海外投資ファンドも競合となり得るので、取得する機会を奪われるケースもあります。

用地取得については、競合により価格が上がってきているので、一定のリスク管理が必要です。首都圏の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た経験があり、投資については一定の枠を設定し、そこを超えない範囲内で実施し、回収をしながら次の案件に投資するという慎重なスタンスを取っています。



ルネ西宮甲子園 集会室

重点課題

— 順調に進むマンション分譲事業エリアの拡大と事業の多様化 —

現在、全国ベースで月に2,000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、三大都市圏の次に、北海道、東北、北陸、中四国、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ました。

各地の事業所では地元で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な形で活用すべく、(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などを手掛けています。また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用の開発用地についても情報を積極的に集め、用地を取得しながら戸建事業の全国展開も目指していく考えです。



グローイングスクエア杉並井荻

不動産関連事業におけるリスクと機会

- リスク**
- 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
 - 金利動向の変化 など

- 機会**
- 「住まい方」の変化に伴うマンション購買意欲の増大
 - 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

— 順調に拡大する私募REIT関連ビジネス —

NS計画の中で不動産関連事業では、重点戦略の一つとして、私募REIT創設による開発案件の多様化・新たな収益源の確保を掲げています。2022年2月より運用を開始した私募REITについて、2023年5月にも新たな組み入れを実施し、順調に成長しております。今後も私募REIT向けの開発をさらに拡大し、賃貸不動産の保有拡大による当社グループの

ストックビジネス強化を狙っています。なおREITに適した物件については、BtoBビジネスのお客様が求める物件と重なる部分もあることから、それぞれを最適形で配分しつつ一定の時間をかけ、不動産投資分野の着実な成長を図っていく方針です。

今後の事業展望

— 新たな用地取得手法の積極展開と再開発建替えへの地道な取り組み —

いままで全国に点在する不動産をバルク売りする不動産情報については他社グループと連携して取得にあたりましたが、全国展開の体制が概ね整ったことで、当社グループ単独で取得することが出来るようになってきました。今後の新たな用地取得の手法として積極的に展開していくことで、グループの事業拡大に寄与できると期待しています。

そうは言いながらも用地取得は多用途との競合なども含めて難易度が増しており、再開発や建替えがより重要になってくると捉えています。老朽化した団地の建替えについては特に重要なファクターとして、人材を投入しながらじっくりと腰を据えて取り組んでいく予定です。

事業トピック

[多摩川住宅ホ号棟マンション建替事業]

多摩川住宅で先陣を切って大規模団地の一部を建替え

多摩川を望む調布市に位置する1968年築、11棟・5階建・総戸数380戸の団地を7棟・12階建・総戸数905戸へ、2025年の竣工に向け着々と工事が進んでいます。

多摩川住宅は全体約3,900戸の大規模団地で、ホ号棟は長期優良住宅認定・CASBEE建築・ZEH-M Orientedマンションとして建替え、新たな街への第一歩を踏み出しています。

長谷工コーポレーションは、2012年に建替え計画づくりの事業協力者として選定されて以来、住友不動産と共に参加組合員及び設計・施工者として建替事業に携わってまいりました。今後も建替事業を通して社会に貢献してまいります。



完成予想図

サービス関連事業

住まい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。

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、主に大規模修繕・リフォーム事業において管理組合の活動が停止したこともあり、苦戦を強いられましたが、2・3年目は順調に回復し、2年連続で増収増益となりました。サービス関連事業における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、大規模修繕・リフォーム受注高、流通仲介件数等は前期を上回りました。

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。

サービス関連事業におけるリスクと機会



- 規模の拡大に伴う労働力不足の深刻化
- 生産性・効率性の低下



- 国内マンションストック増加に伴う、事業機会の拡大
- LIMデータの活用と先進技術の活用・DXによるサービス関連事業の抜本的生産性改革
- 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、サービス関連の業務が付随して増えています。同時に、サービス関連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。

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

— 不動産流通仲介に注目 —

今後、より一層国内マンションストックが増加していく中で、大規模修繕インテリアリフォーム及び不動産流通仲介・リノベーションに注目しています。欧米では中古不動産市場が成熟していますが、日本はまだこれからで、伸びしろがあると考えています。

当社グループでも仲介店舗の新規出店強化と先進技術を活用した新サービスを拡充しております。

— 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

リノベーションの完成イメージCGを全店舗で提供開始

長谷工リアルエステートは、自社が売主として販売するリノベーションマンションにおいて内装工事完成前に購入検討者がCGによる完成イメージを確認できるサービスを提供しています。

従来、リノベーションマンションを販売する場合、購入検討者が工事完成前に完成イメージを持つことは難しいため、購入検討者には工事完成をお待ちいただいでから専有部内をご案内する必要がありました。

このサービスにより購入検討者が工事完成前にイメージを確認できるため、工事完成前でも具体的な検討が可能になりました。CGによる完成イメージは、物件検索サイト「長谷工の仲介」でご自身のスマートフォンやパソコン等から見る事ができます。CGでは家具を配置でき、入居後の暮らしをリアルにイメージできます。



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

社宅管理代行

- 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



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

- 長谷エライブネット
- 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

サービス関連事業
23年3月期 売上高*1: 2,221億円
セグメント利益*2: 149億円

※1 外部顧客への売上高 ※2 営業利益



物件検索サイト 「長谷工の仲介」

「長谷工の仲介」では、中古マンションや戸建て、土地などの物件情報を多数掲載しています。右記URLまたはQRコードよりご覧いただけます。URL <https://www.haseko-chukai.com/>



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。

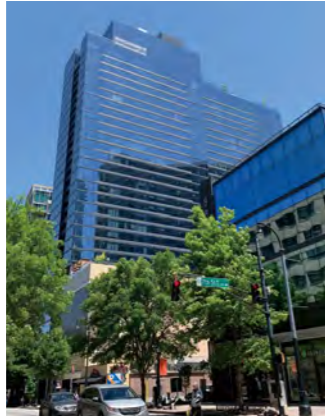
専務執行役員
高橋 勝英



事業環境と重点課題

— 将来の収益基盤への着実な投資 —

我が国で少子高齢化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。



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戸を米国人向けに分譲し、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月には複合施設「Wai Kai」(ワイカイ)を開業し、この地域での集客力を高め、今後はホテル開発、リゾートコンドミニアムの分譲へと取り組みを進展させていくことを目指します。



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1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作り、人材を送り込んでいます。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80%を超える稼働率を維持しています。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パ社と資本提携し、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ています。2022年4月にカリフォルニア支店を立ち上げ、2023年4月に現地法人化、日本から社員を派遣してい

ます。現在は日系商社などと連携し、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。

不動産関連事業におけるリスクと機会

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
- ハワイ複合施設「Wai Kai」(ワイカイ)オープン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

1 米国ハワイ州 複合施設「Wai Kai」(ワイカイ)オープン

オアフ島西部のエヴァ地区に位置する約9エーカー(約36,500㎡)の敷地に、ウォーターアクティビティや飲食店、リテールショップ、広大なイベントエリアを備えた複合施設「Wai Kai」(ワイカイ)をオープンしました。



Wai kai WEBサイト



PR動画 YouTube (約5分)



PR動画 YouTube (約30秒)



長谷工 プレスリリース

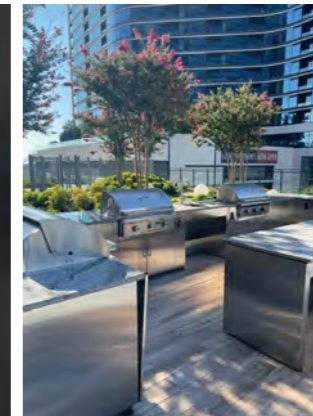


世界最大級のディープ・ウォーター・スタンディング・ウェーブ「Wai Kai WAVE」。



カリフォルニア州ナパでレストランを運営するミシュランシェフが手掛ける「Kitchen Door Napa」。

2 米国本土 賃貸マンション開発事業 リーシング開始



1 903 Peach Tree

所在地: ジョージア州 アトランタ市
総戸数: 427戸
構造: 住宅RC32階建



2 Esperanza at Duarte Station

所在地: カリフォルニア州 ロサンゼルス郡 デュアルテ市
総戸数: 344戸
構造: 住宅/木造5階建



社外取締役 メッセージ

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。

祖業に都市開発という手法を取込むことで 持続的な成長の柱になることを期待しています

社外取締役 一村 一彦



当社は創業以来、良質な集合住宅を広く供給することを目指し、マンションの建設に邁進してきましたが、近年ではマンション単体の建設だけでなく、街を作るといった観点から機能を複合化した都市開発を推進しており、これにより更なる優良な住宅の供給、住みやすい生活空間の創出や子供も高齢者も参加できる人に優しいコミュニティの形成に大きく寄与しております。収益面でも単体の売り上げ増加のみならず、サービス関連分野を担うグループ会社との連携も強化され、連結ベースでの価値向上にもつながっております。

更に、利便性が高く人・物の移動が少ない『コンパクトシティ』の開発は再生可能エネルギーの導入と併せ、低炭素社

会の実現に向け、社会的ニーズも極めて高く、当社が培ってきた企画力、技術力、グループ会社の有する様々なサービス機能の全てを注ぎ込んで取組むべき分野であります。都市開発によって新しく生まれる街は最新のソフト・ハードで装備されており、快適で安全で安心して暮らせる街として人々が『住みたい街』として社会的に高い評価が得られます。

当社にとって祖業である事業が都市開発という手法を取込むことにより、その推進が社会的価値を生み出し、同時に当社の経済的価値をも生み出すこととなり、当社にとっては持続的な成長の大きな柱となるものと思います。

組織全体として社員が力を発揮できる 環境が整っているかについて注視しています

社外取締役 長崎 真美



当社の事業の中心はマンション建設ですが、近年は物流施設等の非住宅の建設、賃貸マンションの開発などにも力を入れており、事業エリアが拡大してきています。企業の持続的な成長には新たな分野への挑戦が必要であり、経営陣の果敢な挑戦を支えていくために、社外の目で客観的に見て意見を述べる等により、当社の経営に貢献したいと考えています。

私は、企業法務を中心とした実務経験を積んだ弁護士ですが、建築関係の紛争解決に取り組んできたほか、投資法人の執行役員の経験があります。投資法人の執行役員の主な役割は、投資家の利益を守るための運用会社を監督、コンプライアンスの徹底であり、株主の利益の代表者として経営を監督する社外

取締役の職務に、当時の経験が役立っていると感じています。また、当社では不動産開発・投資に関する案件の付議も増えてきており、リスクの評価・判断に加え、収益性・投資効率の観点からの率直な意見も述べさせていただいております。

今後の課題として、建設業界は人手不足に加え、残業規制が強化されるいわゆる「2024年問題」も目の前に迫ってきています。DXによる省人化にも取り組んでいるとはいえ、物づくりには人の力が欠かせません。多様な人材(人財)の活躍は、企業価値の向上に不可欠であり、組織全体として社員が力を発揮できる環境が整っているかについても注視しながら、忸度せずに意見を申し上げるよう、心がけていきたいと思っています。

当社が独自の強みに固執しすぎることなく 持続的発展を果たせるよう監督・助言しています

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働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。

株主からの成長期待が高まるような 取り組みの実践・実現に貢献しています

社外取締役 藤井 晋介



今後日本の人口や戸数の減少は確実で、国内マンション事業は市場シェアを伸ばせたとしても頭打ちになってしまふことが不可避です。そのような状況下、当社は取締役会での議論を経て次の成長ドライバーを不動産事業と海外事業等に求める方針を打ち出しています。

海外事業の方針策定に於いては、その重要性に鑑み昨年取締役会のメンバーで意見交換会を開催しました。別途十分な時間を取ったことによって多数の取締役から忌憚のない意見が出された結果、取締役会の議論を補充するとても良い会合になったと思います。当面は米国本土を主戦場として、また、対象事業領域は住居関係領域とし、その中でも

市況の影響が比較的軽微な賃貸マンションやシニア施設を中心に取り組んで行く方針となっています。

私は、以前勤務していた三井物産で全社の投融資案件を審査する会議の委員長や海外不動産事業の管掌役員をしていた経験も活かし、様々な観点から意見を述べさせて貰いました。推進母体のあるべき組織体制や、ややもすれば低収益となりがちな賃貸事業では、早期に稼働率を上げ、短期で売却し回転させていく時間的な価値と資本効率を重視した経営が大事といった株主目線からのアドバイスがその一例です。これからも単なる収益の向上だけでなく、株主からの成長期待が高まるような取り組みに貢献したいと思っています。

リスクや課題への対応方策について 不断のチェックと見直しが不可欠です

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て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。

長谷工の住まいなら安全・安心で未来に希望が持てる、長谷工に投資したい、長谷工の職場や現場で能力を存分に発揮したいと思ってもらえるよう、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	●		●		●	●	●		