

Part 4

事業概況、 今後の 見通し

事業環境の変化に対応しながら、
建設事業と開発事業を中核とするビジネスモデルを
着実に進化させ、付加価値の高いサービスを
提供しています。



土木事業	61
建築事業	63
開発事業	65
海外事業	67
国内関係会社	69



- 1: The Brewery (オーストラリア)
- 2: 洗足学園音楽大学新校舎 (神奈川県)
- 3: ミュージックテラス (Kアリーナ横浜・ヒルトン横浜・Kタワー横浜) (神奈川県)
- 4: The Woodleigh Residences, The Woodleigh Mall (シンガポール)
- 5: GRAND MARINA TOKYO パークタワー勝どきサウス (東京都)
- 6: 五條市大塔町赤谷地区砂防事業 (奈良県)

土木事業

技術力、設計・施工力を高め、良質なインフラを提供し、社会課題解決と事業の成長を実現する

激甚化・頻発化する自然災害や老朽化したインフラ更新への対応が求められるなか、国土強靱化対策を含め、良質なインフラを提供し、国民の安全・安心を担保することが、土木部門の役割と考えています。環境やエネルギーをはじめとする社会課題や顧客ニーズの多様化、高難度化などの外部環境の変化に対して、技術力や設計・施工力の更なる強化と鹿島グループのエンジニアリング力の結集を図り、収益力の向上と収益機会の拡大を実現します。

代表取締役 副社長執行役員 土木管理本部長

風間 優

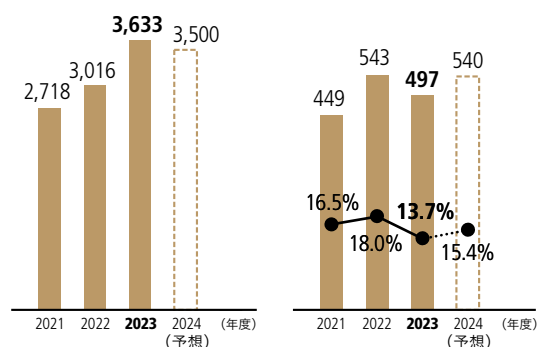


事業概況

売上高
(億円)

完成工事総利益(億円)／
総利益率

■ 完成工事総利益 ● 総利益率



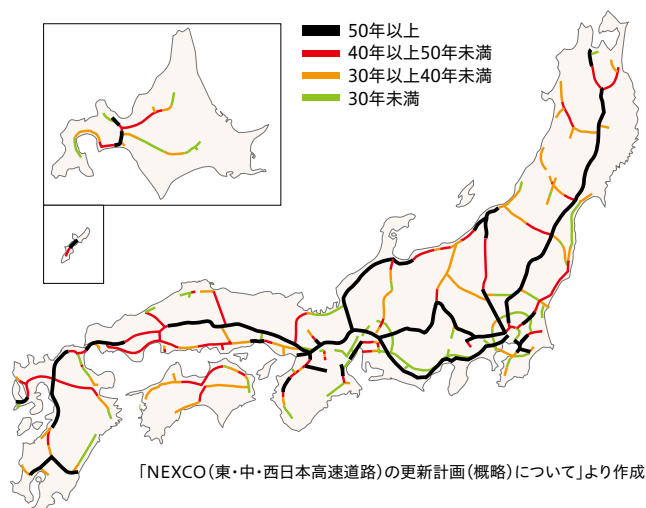
市場環境

	工事分野	今後の見通し
従来市場	ダム、道路、鉄道、橋梁、上下水道など	➡
社会課題 解決型領域	再生可能エネルギー 発電施設関連	➡
	リニューアル(更新・修繕)	➡

政府による洋上風力導入目標

2023年 初の商用洋上風力運転開始
 2030年 約1,000万kW
 2040年 約3,000万kW～4,500万kW

高速道路の供用後経過年数(2023年3月時点)



強み

- 豊富な施工実績に基づく技術力と業界プレゼンス
- 外部環境の変化に対応できる経営基盤(人材、技術、サプライチェーンなど)
- あらゆる顧客ニーズに応えるエンジニアリング力

リスク

- 技能労働者の高齢化、入職者減少による次世代の担い手不足
- 資機材価格など建設コストの上昇

機会

- 国土強靱化対策に伴うインフラ維持・更新需要の伸長
- カーボンニュートラルなどの社会課題・顧客ニーズに応える技術の価値向上
- エネルギーの安定供給、脱炭素化に資するエネルギー施設の需要拡大

事業方針

(a) 総合的なエンジニアリング力を活かした案件の取組み強化	戦略的な技術開発や設計・施工体制の確保、グループ会社との連携などにより技術提案力の強化を推進する
(b) 成長分野と海外事業の確実な収益源化	エネルギーやインフラ更新分野における取組み強化、海外ODA案件などの獲得により新たな収益機会を創出する ●再生可能エネルギー・インフラ更新分野売上高 550億円(2026年度)
(c) 現場の工場化に向けたR&D推進	自動化施工技術の造成・トンネル工事への展開とインフラ更新技術のシステム化を推進する
(d) 建設周辺事業の収益拡大と将来を見据えた経営基盤整備	グループ会社との連携による保有技術の事業化推進や次世代建設技術開発に向けた組織体制の整備を図る

2023年度の成果と今後の取組み

ECI案件の継続的な受注 (a)

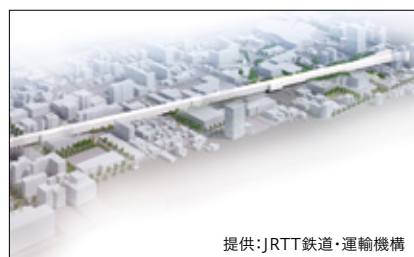
技術的難易度の高いプロジェクトでは、施工会社の知見を企画・設計段階から取り入れるため、ECI※方式での発注が本格化しています。当社は強みである「総合的なエンジニアリング力」を発揮し、2023年度は北海道新幹線札幌車両基地など2件のECI方式の工事契約を締結しました。今後も設計部門と施工部門が一体となった取組みを積極化させ、ECI案件の継続的な受注を目指します。

※ ECI (Early Contractor Involvement) : 建設契約の一種で設計段階から元請業者が関与して意見を提供するもの

インフラ更新分野への取組み (b)

高度経済成長期に建設された高速道路などに対する更新需要が高まっています。2023年度は、広島自動車道奥畑川橋(広島県)、関越自動車道阿能川橋(群馬県)において、当社保有の特許技術であるスマート床版更新(SDR)システム®を適用し、大幅な工期短縮とソーシャルロスの低減を実現しました。新たに3件の床版取替工事を受注しており、他社へのライセンス供与も含めてSDRシステムの普及促進を図っていきます。

また、浄水場施設の老朽化に伴う更新・高度化に向けた動きも活発化しており、人口減少地域でのダウンサイジングによる浄水場施設更新事業などにも参画しています。



提供: JR TT 鉄道・運輸機構

北海道新幹線 札幌車両基地

(注) デザインは検討中であり、あくまでもイメージ図です



関越自動車道阿能川橋における新設床版の架設



株式会社ジェイウインド 新苫前ウィンピラ発電所

再生可能エネルギー分野への取組み (b)

当社は4つの洋上風力発電プロジェクト※1の施工会社として優先交渉権者に選定され、設計や施工計画などの策定を進めています。2023年度には、施工のカギとなる大型SEP船が完成し、五洋建設(株)、寄神建設(株)と共同保有しています。また、コンソーシアム※2を構成して共同提案した「愛知県沖浮体式洋上風力実証事業」がNEDO※3のグリーンイノベーション基金事業「洋上風力発電の低コスト化プロジェクト」に採択され、技術の確立に向けた実証を進めています。

※1 「秋田県能代市、三種町及び男鹿市沖」「秋田県由利本荘市沖」「千葉県銚子市沖」「秋田県男鹿市、潟上市、秋田市沖」

※2 (株)シーテック、日立造船(株)、鹿島建設(株)、(株)北拓、(株)商船三井

※3 国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構

自動化建設機械による施工 (c)

当社固有の技術である自動化施工システム「A⁴CSEL®」を成瀬ダム堤体打設工事(秋田県)において活用し、今後造成工事などへの導入を計画しています。また、適用領域の拡大として、神岡試験坑道(岐阜県)において、山岳トンネル工事の自動化実証試験を進めています。複数の施工ステップのうち自動発破穿孔などの一部は実用化が完了しており、全国の現場への適用を開始し、施工の自動化、遠隔化による安全性や生産性の向上を図っています。

建築事業

超大型工事や多様化する顧客ニーズへの対応とともに、生産プロセスの深度化を推進する

建設需要は高い水準にあり、生産施設や都市再開発の大型化に加え、機能の高度化、脱炭素、ウェルビーイングなど顧客ニーズは多様化しており、対応力が求められています。その一方で、将来的な担い手確保に向けて技能労働者の処遇改善などを進めていく必要があります。適正な工期、採算確保に向けた取組みとともに、デジタル技術を活用した生産プロセスの深度化を推進することで、収益力と経営基盤の強化を実現します。

専務執行役員 建築管理本部長
竹川 勝久

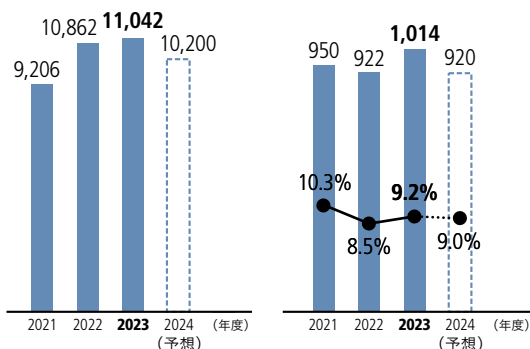


事業概況

売上高
(億円)

完成工事総利益(億円)／
総利益率

■ 完成工事総利益 ● 総利益率



市場環境

	工事分野	今後の見通し
重点分野	生産施設、再開発事業、リニューアルなど	▲
継続分野	物流施設、ホテルなど	▲
	商業施設、病院、学校、住宅など	➡

建築分野における建設投資の状況

全国的な投資

都市再生・防災・老朽化対応

大型再開発

リニューアル

インバウンド対応

観光関連

デジタル化・高度化・環境対応

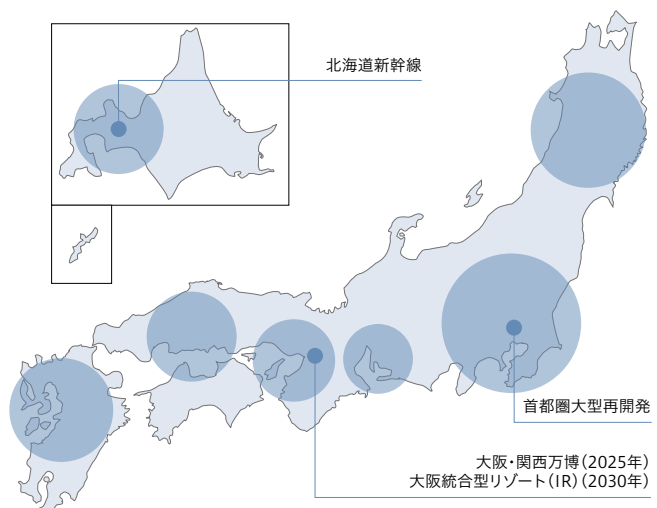
半導体関連

データセンター

医療・医薬関連

EV・蓄電池関連

物流関連



強み

- 確立されたスマート生産技術とBIM・デジタルツイン技術
- 設計・施工の総合力を活かしたプロジェクト推進力
- 建設バリューチェーン全体をカバーするグループ連携

リスク

- 資機材価格など建設コストの上昇
- 旺盛な建設需要に対する供給リソースのひっ迫
- 技能労働者の高齢化、入職者減少による次世代の担い手不足

機会

- デジタル関連を中心とする国内企業や外資系企業の設備投資の拡大
- 都市圏や地方中核都市における大型再開発やリニューアル需要の増加
- 脱炭素社会に向けた環境配慮型技術へのニーズ拡大

事業方針

(a) 特定・重点分野における建設需要への対応	全社的な受注判断と設計・施工体制の構築を継続し、リスクの低減と重点分野への取組み強化を推進する ●リニューアル分野売上高 2,000億円以上(毎年度)
(b) BIMを中心とした建築生産プロセスの深度化	上流における設計・施工が連携したBIM生産設計と、下流における専門工事業者とのBIMデータ連携を推進する
(c) デジタル化・機械化を軸としたスマート生産技術の適用と更なる進化	ロボット技術や遠隔管理手法の適用拡大、BIMデータなどを活用した建築生産プロセスのデジタル化による生産性向上、省人化を図る
(d) 持続可能な経営基盤の構築とサプライチェーンの維持・強化	4週8閉所や重層下請構造改革などの取組み継続とともに、海外メーカーも含めた強靱なサプライチェーンの構築を図る

2023年度の成果と今後の取組み

特定・重点分野における建設需要への対応 …… (a)

建設需要が高い水準にあるなかで、当社では、生産施設や再開発事業などを重点分野と定め、取組みを強化しています。2023年度は、JASM第一工場(熊本県)やTDK北上工場新製造棟(岩手県)などが竣工し、新たにRapidus IIM-1建設計画(北海道)などを受注し、施工を進めています。

生産施設においては、適切な工期や建設コストの算出、エンジニアリングの提案などから、設計・施工一貫方式の発注が増えています。半導体や医薬品工場をはじめとする多くの分野における設計・施工の実績から得た、知見や技術、エンジニアリング力を活かし、顧客ニーズに沿った最適な技術提案を進めています。

BIMを中心とした建築生産プロセスの深度化 … (b)

設計・施工の総合力を発揮し、BIMを活用した「生産設計」の高度化に注力しています。設計段階での意匠・構造・設備の整合調整などにより設計精度を高め、施工段階での手間や手戻りの防止に繋がっています。また、施工段階では、協力会社とのBIM情報の共有や、カメラ・センサで収集した画像データを用いて「現場のデジタル化」を推進し、安全・品質・施工効率の更なる向上に取り組んでいます。

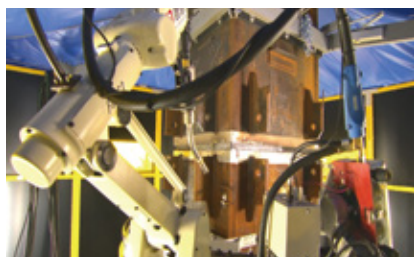
スマート生産技術の現場適用拡大 …… (c)

全国120以上の現場にロボット技術や軽量化資機材を導入し、ICTツールの活用などによる現場作業の低減を進め、省人化・生産性向上を図っています。各ツールの活用後にはフィードバックを実施し、技術改善や有用な技術の水平展開に加えて、社員の技術開発や活用に対する意識を醸成させています。また、「建設RXコンソーシアム[※]」において、ロボット施工やIoT分野で248社との相互利用や共同開発を進めており、建設業界全体での生産性、安全性の向上、コスト削減に向けた取組みを継続しています。

※ 鹿島が幹事会社の1社となっている建設施工ロボット・IoT分野での技術連携に関する共同事業体

持続可能な経営基盤の構築 …… (d)

時間外労働上限規制や持続可能な建設業への対応として、4週8閉所、適正工期確保の取組みが加速しています。そのようななかで、施工力の更なる強化を図るため、専門技術者のキャリア採用や鹿島グループ全体としての採用体制を整備しています。また、サプライチェーン強化については、技能労働者の処遇改善や働きやすい魅力ある現場づくりを推進し、建設資材調達では、特定国に偏重しない海外サプライチェーンの構築にも取り組んでいます。



次世代溶接ロボット(スマート生産技術)



BIM共通データ環境の整備



Shibuya Sakura Stage(大型再開発)

開発事業

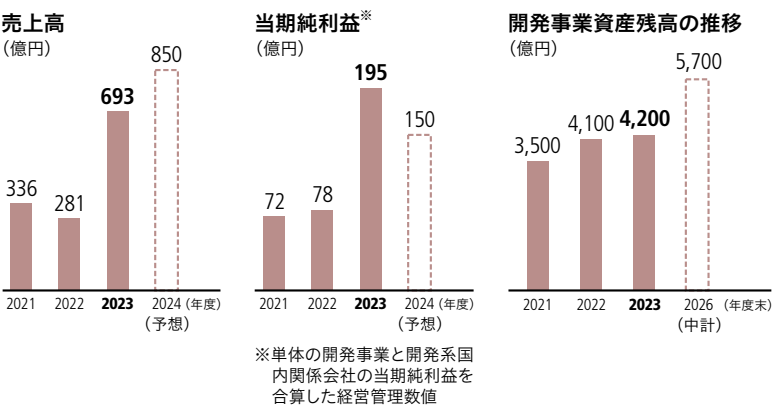
鹿島ならではの開発事業を展開し、 建設バリューチェーンの拡充と収益力強化を図る

建設技術と不動産ノウハウをかけ合わせた開発事業の強みを最大限に活かし、安定収益確保に向けた優良資産の積増しと、計画に基づく適時の資産売却、外部資金活用による投資効率向上を進めます。また、オフィスに加え高級不動産やホテル、住宅、物流施設など多様なアセットの開発を推進するとともに、リート運用などによるグループ収益機会を拡大させ、建設バリューチェーンの拡充と収益力の更なる強化に注力してまいります。

専務執行役員 開発事業本部長
市橋 克典



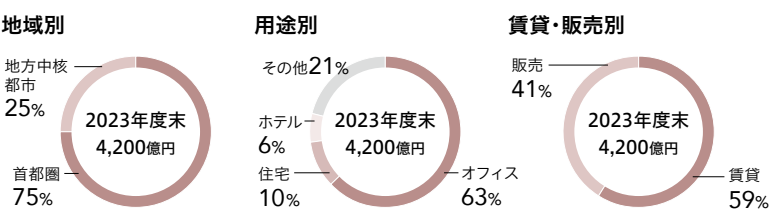
事業概況



市場環境

国内不動産市場の中期的な見通し		
分野	現況	今後の見通し
投資市場 (共通)	◎	➡ 金利上昇による環境変化に注視が必要であるが、国内外の投資家需要に支えられ、概ね堅調に推移
オフィス	○	➡ 空室率、賃料ともに改善傾向となるが、グレードによる選別は継続し、優良ビルは概ね堅調に推移
住宅	◎	➡ 分譲住宅は都心高級物件を中心に好調、賃貸住宅は概ね堅調に推移
ホテル	◎	➡ インバウンドの増加に伴い市況は上昇傾向、今後も良好な環境が継続
物流施設	○	➡ 新規供給の増加により物件選別が進んでいるが、需要は引き続き旺盛であり好調を継続

開発事業資産の現況



強み

- プロジェクト創出から建設・事業化まで一貫した建設技術にこだわる自社事業
- 当社グループの幅広い情報ネットワークを活用した多様な事業機会
- 私募リートなど、不動産と金融を融合した手法の活用による投資効率の追求

リスク

- 社会ニーズや市場環境の変化による需要の低下
- インフレ、金利上昇による事業コストの増加

機会

- 都市構造の変化に伴う再開発ニーズの増加
- デジタル化の進展やカーボンニュートラルの潮流に伴う新たな不動産開発へのニーズの高まり
- インバウンド増加、ビジネス環境の変化

事業方針

(a) 市場動向を捉えた投資・資産売却による収益の確保	販売案件の有利売却推進と有利条件での新規案件創出の両立を図り、定常的な売却利益を確保する
(b) 外部資金の活用や投下資金の早期回収等による投資効率の向上	大型開発案件における外部資金活用やROICモニタリングなどにより、投資効率の向上を図る
(c) レポートリーの拡充による収益機会の多様化	国内関係会社を活用した高級不動産開発に加えて、ホテル、物流倉庫などの開発を推進する
(d) 私募リートへの成長を通じた新たな収益機会の創出	鹿島私募リートへの物件組入れの支援を継続し、収益機会の拡充を図る

2023年度の成果と今後の取組み

資産売却による収益実現と着実な事業推進による

優良資産の積増し…………… (a) (b)

2023年度は、「羽田イノベーションシティ」などの6案件が竣工し、「福岡Kスクエア」「大宮ソラミチKOZ」など複数物件を売却したことにより、国内開発事業の当期純利益は過去最高の195億円、2023年度末の資産残高は約4,200億円となりました。また、「(仮称) 錦通桑名町ビル計画」「(仮称) 御成門計画」など、新たに10案件が着工しています。

2024年度からの3年間は、収益源の多様化や収益機会の拡大に向けた更なる優良資産の積上げ期として3,200億円の開発投資を計画しています。リスク管理を徹底しつつ外部資金の活用などを行い、ROICを指標とした投資効率の向上も図っていく方針です。また、計画に基づく1,700億円の資産売却による回収などを進め、中期経営計画の3年間を通じて、年間当期純利益150億円以上を目指しています。今後も、当社の保有する建設技術と不動産ノウハウをかけ合わせた、鹿島ならではの付加価値の高い開発事業を展開し、収益力の強化や建設バリューチェーンの拡充などを図っていきます。

物流施設開発への新規参入をはじめとする

レポートリーの拡充…………… (c)

国内開発事業のレポートリーの多様化を図るべく、2023年度は2件の物流施設開発事業に着手しました。施設名称は「KALOC™」(カロック)とし、シリーズ展開する予定です。また、2022年に設立し、高級不動産開発事業を展開する100%子会社イトンリアルエステート(株)は2023年度に新たな事業機会を複数獲得しています。今後も高級賃貸レジデンスやホテルなど多様なアセットの開発を進め、鹿島グループへの収益貢献と、当社開発事業との協業による相乗効果の創出を目指していきます。

私募リートへの拡大による収益機会の拡充…………… (d)

鹿島私募リートは、2023年度に当社から1物件を購入した結果、資産規模は約800億円となりました。早期に資産規模を1,000億円へ拡大することを目標としており、引き続き、当社はスポンサーとして最大限のサポートを行い、鹿島グループによるフィービジネスの収益機会の拡充を目指します。

開発プロジェクトスケジュール

プロジェクト名	主要用途	竣工(予定) ^{※1}
(仮称) 鹿島富谷物流センター	物流施設	2024年10月
浜松町二丁目地区第一種市街地再開発事業	住宅/オフィス/商業	2024年11月 ^{※2}
(仮称) 鹿島南六郷物流センター	物流施設	2025年1月
(仮称) 銀座一丁目オフィス計画	オフィス	2025年1月
(仮称) 札幌4丁目プロジェクト新築計画	オフィス/商業	2025年1月
(仮称) 仙台中央三丁目プロジェクト	オフィス	2025年5月
(仮称) 御成門計画	オフィス	2025年7月
(仮称) 錦通桑名町ビル計画	オフィス	2025年10月
日本橋本町 M-SQUARE	オフィス	2025年11月
(仮称) 宮古島トゥッリバー地区2期ホテル計画	ホテル	2025年
栄トリッドスクエア	オフィス	2026年3月
横浜市旧市庁舎街区活用事業	オフィス	2025年度

※1 竣工時期は今後変更となる可能性があります ※2 全体竣工は2026年12月予定



浜松町二丁目地区第一種市街地再開発事業



(仮称) 札幌4丁目プロジェクト新築計画

海外事業

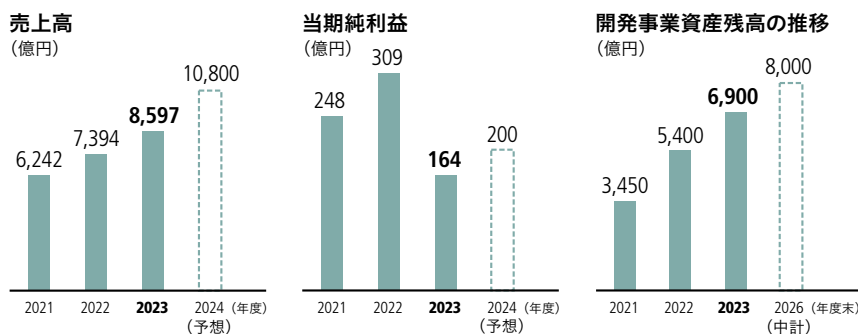
現地法人が構成する厚みのあるネットワークを活かして付加価値の高いサービスを提供する

当社グループは、北米・アジア・欧州・大洋州の27の国と地域で活動しています。100社以上の現地法人が、各地域の市場特性に応じた事業を展開するとともに厚みのあるネットワークを形成し、付加価値の高いサービスをグローバルに提供できる体制を整えています。今後も、自らの強みを活かせる特定の市場・分野におけるリーディングプレーヤーとして更なる成長を図り、ネットワークを活用した事業基盤の拡充と新たな収益機会の創出を進めていきます。

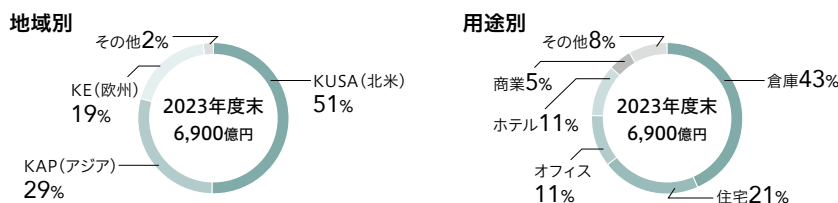
代表取締役 副社長執行役員 海外事業本部長
越島 啓介



事業概況



開発事業資産の現況



強み

- 各国に根づいた組織と事業に基づく厚みのあるネットワーク
- 長い歴史のなかで醸成された、グローバル顧客やローカルパートナーとの信頼関係
- 魅力のある開発事業を創出できる自前の開発プラットフォーム

リスク

- インフレや高金利による市場環境の変化
- 特定地域における地政学的リスク
- 次世代を担う人材の採用と育成

機会

- 生産施設、環境関連への活発な投資を背景とする建設需要
- 人流や経済活動の正常化に伴う運営施設の稼働率向上
- 顧客やパートナーとのネットワークによる新規プロジェクト

市場環境

当社が開発・建設事業を展開する各地域における中期的な市場環境の見通し

地域	現況	今後の見通し
北米	○ →	長引く金融引締めのもとでも堅調な成長が継続
アジア	○ →	内需と輸出の両方に支えられ、コロナ前の成長ペースまで回復
欧州	○ →	持直しの兆しはみられるが、金融引締めによる低成長が継続
大洋州	○ →	物価高と金利高が続き、プラス成長を維持するが、横這い

事業方針

(a) 各事業が特定した市場・分野において ベストプレイヤーを目指す	各地域の市場特性に応じて、収益性・成長性の高い分野に注力し、着実な収益確保と効率的な事業運営を図る
(b) グループ内の協業により ユニークな収益機会を創出する	建設・開発の垣根を越えた新領域への展開、及び現地の産官学との協業などにより、新たな収益源を創出する
(c) 厚みのあるネットワークを形成する	各地域の現地法人間や建設・開発間の協働、並びにグループを越えた他企業との協働を促進する

2023年度の成果と今後の取組み

海外事業の業績と投資の状況

経営環境はインフレや金利高など厳しい状況にあり、建設事業ではコロナ禍の影響も一部受けましたが、米国を中心とする開発事業が着実に収益を確保し、164億円の当期純利益を計上しました。建設受注高は、防衛施設関連や集合住宅、生産施設など複数の大型工事を受注したことにより、各事業地域ともに高い水準を維持し、売上高は、順調な工事進捗などにより、増加傾向を継続しています。

開発投資については、2021～2023年度の3年間に5,830億円を投資し、約6,900億円の資産残高となりました。また、新たな技術開発やオープンイノベーション活動を推進する場として、The GEAR(シンガポール)を開設しました。

中期経営計画(2024～2026)では、事業環境の変化への耐性を高め、安定的に収益を確保できる体制の構築を目指しています。3年間で6,300億円の開発投資と5,200億円の資産売却による回収を計画しており、3か年平均の当期純利益は300億円以上を目標としています。

リスク管理とガバナンス

地域統括法人が、国・地域の特性に応じたガバナンス体制を構築し、適切に運用しています。また、新規案件着手前の本社専門委員会の審議、本社管理部門による会計、品質上の監査など、リスク管理・ガバナンス体制の強化を進めています。

各事業エリアの取組み

■北米

建設事業では、安定した需要が見込める医療や教育分野の強化を進めており、同分野に強みのあるRodgers Builders社を買収しました。また、防衛施設関連の大型土木工事をハワイ州で受注し施工しています。開発事業では、従来の短期回転型事業に加えて、長期保有資産の積増しも検討しており、更なる収益基盤の拡充や安定化に取り組んでいます。

■欧州

建設事業では、倉庫・工場建設などの注力分野に加えて、商業施設やデータセンターなどへの取組みを強化しています。開発事業では、流通倉庫や学生寮に加えて再生可能エネルギー開発などレパートリー拡充を図り、市場動向を見極めた投資を推進しています。

■東南アジア

建設需要や運営施設の稼働率が回復基調にあり、建設事業では、現地ゼネコンとの協業や積極的なローカル幹部の登用などにより、顧客層の多様化や競合との差別化に取り組んでいます。開発事業では、流通倉庫などの短期回転型事業や、より高いリターンが期待できる案件・地域への選択的投資を進め、収益力と投資効率の向上を図っています。

また、The GEARにおいては、スタートアップ企業や大学などと連携し、オープンイノベーション活動を進めています。



エモリー大学の医療施設(米国)



グエノベファ太陽光発電施設(ポーランド)



コモンウェルス冷凍流通倉庫(シンガポール)

国内関係会社

国内グループ会社の連携を強化し、 バリューチェーン拡充による収益源の多様化を目指す

当社グループは、企画・開発から設計・エンジニアリング、施工、運営・管理、維持・修繕など幅広い分野の専門会社を多数有しており（国内関係会社：2023年度末現在108社、うち子会社49社、関連会社59社）、各社との有機的な連携が、鹿島グループの建設バリューチェーンを構成しています。今後も、グループ内の連携を高めることにより、鹿島グループの中核事業を強化するとともに、社会のニーズに応える新たな事業領域への挑戦を図っていきます。

主要グループ会社とグループ外売上比率 ■ 土木 ■ 建築 ■ 開発



上図は、各分野の主なグループ会社を、グループ外(内)の売上比率で分布させたものです。

「設計・エンジニアリング」、「施工」分野に、グループ「内」売上比率が高い会社が集まっています。鹿島建設との緊密な連携が鹿島グループとしての設計・施工体制の強化に繋がっており、建設需要が旺盛ななかで、国内建設事業に大きく貢献しています。

一方、建設上流分野の「企画・開発」、下流分野の「運営・管理」、「維持・修繕」は、グループ「外」売上比率が高い(グループ「内」売上比率が低い)会社が多く存在しています。今後伸びしろのある成長領域と位置づけており、M&Aなども含めた事業規模拡大による建設バリューチェーンの拡充、連結業績への更なる貢献を目指しています。

インテリア業界のリーディングカンパニー：イリア

国内でも稀有な総合インテリア企業

グループ会社であるイリアは、1985年、単に建築内装という意味でのインテリアではなく、人間との接点を最重視してFFE（家具・備品）からアートワークに至るまで高度な専門性と感性を持つ、真のインテリアデザイン専門集団を目指して設立されました。以来着実に成長し、2023年には世界で注目される日本企業として、Newsweek国際版にも紹介されています。



2023年8月Newsweekに掲載時の記事

設立以来一貫して、主としてハイスペックな仕様を求められるオフィスやホテルのインテリア全般を手がけており、特に趣向を重んじる外資系企業への対応に強みがあります。昨今では事業分野が広がり、オフィスでは「働き方のコンサルティング」から設計・施工・家具の調達まで、ホテルでもインテリア設計に加えて、アートワークや食器・調理器具などの運営備品の選定を含めたコンサルティング・調達まで対応可能な専門性を有しており、国内でも稀有な総合インテリア企業に発展しています。



2023年開業「Kアリーナ横浜」のVIPルームは、イリアが内装設計・家具等の調達を担当

建設バリューチェーンにおける多彩なサービス

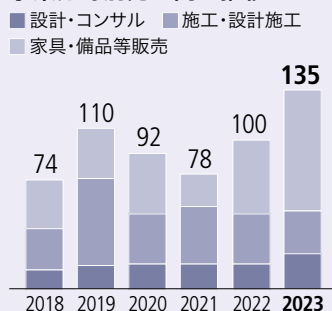
半導体生産施設 ▶P.47 のような鹿島の施工案件では、オフィスの家具の配置計画から調達・設置までをイリアが担うことにより、発注者は建設会社と家具メーカーとの調整をする必要がなく、かつ適正なコストときめ細かな搬入・納品スケジュールを組むことで顧客からも非常に高い評価を得ています。また、近年は研究施設の工事において、かつては鹿島グループとして対応できなかった研究所の特殊機器に関してイリアが選定や配置のコンサルティングから参画することで、鹿島グループとして建設から機器の設置までを包括して受託できる体制が整いました。



資生堂グローバルイノベーションセンターにおいて、設計だけではなく、特殊機器の選定・コンサルティング・調達も担当

現在は更なるシナジー発揮に向けて、騒音や振動・臭気を低減しながら実施する「居ながらリニューアル®工事」など、様々な研究開発を鹿島建設と連携して進めています。オフィスやホテルが稼働しているなかでの改修工事は、発生する騒音・振動・臭気などの対策が必要であり、これまでは週末・夜間に工事時間帯が制限されていました。低騒音・低振動・低臭気の工具・工法などを用いることで、平日・日中の施工が可能となることは、顧客への価値提供に加えて、携わる社員・協力会社の働き方改革へつながることも期待されています。多様化する顧客のニーズ・社会の要請に対して的確に応え、技術力と審美性を兼ね備えた「Total Design Solutions」を提供すべく、研鑽を続けています。

事業分野別売上高の推移(億円)



株式会社イリア

設立:1985年6月

2023年度売上高:
135億円

従業員数:207名
(2024年3月31日時点)