



決算説明会資料

2025年11月
飛島ホールディングス株式会社

コンテンツ

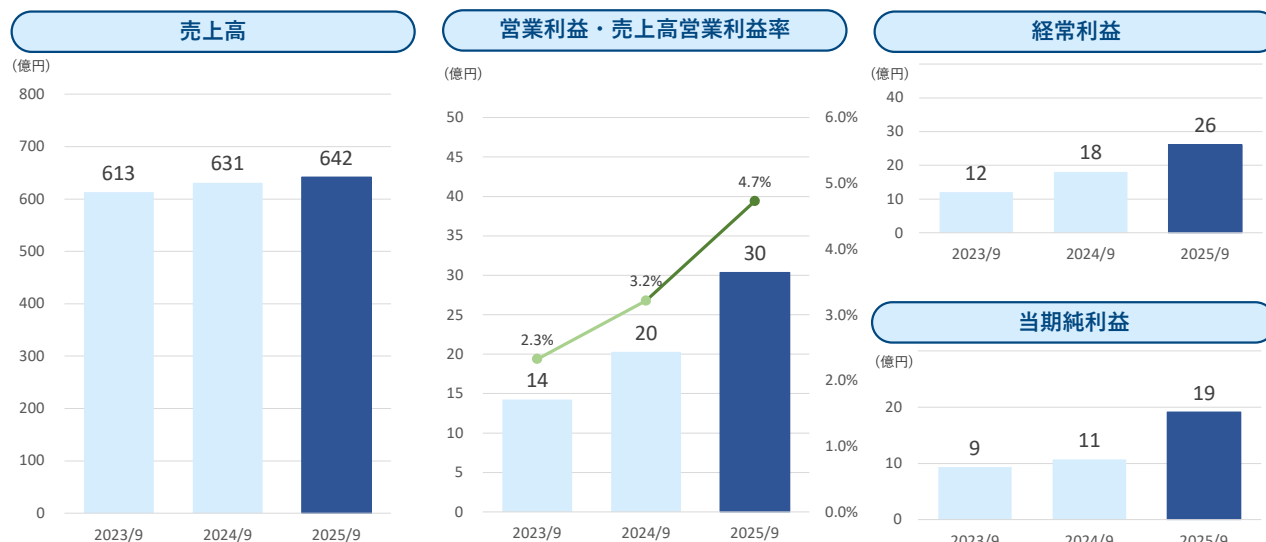
- 01 2025年9月期 決算概要
- 02 2025年9月期 事業別概況
- 03 中期経営計画の進捗
- 04 トピックス

■決算説明会資料（テキスト付）

01 2025年9月期 | 決算概要

■ 2025年9月期 決算概要

2025年9月期 業績サマリー



※2023/9・2024/9は飛島建設（連結）、2025/9は飛島ホールディングス（連結）の数値

©TOBISHIMA HOLDINGS Inc.

3

■ 2025年9月期 業績サマリー

- 売上高は642億円、営業利益は30億円、経常利益は26億円、当期純利益は19億円となり、前年同期比増収増益となりました。
- 選別受注と業務効率化、および生産性の向上により、売上高営業利益率は4.7%となり前年同期比で向上しています。
- 中核の建設事業における利益重視の戦略効果が現れ始めたことに加え、グループ各社においても前年同期を上回る実績となるなど、業績は堅調に推移しています。
- セグメント別の詳細についてはP6 事業別概況でご説明いたします。

連結損益計算書

(単位：億円)	2024/9	2025/9	前年同期 増減	前年同期 比率	2026/3 通期予想	進捗率
売上高	631	642	11	101.8%	1,400	45.9%
売上総利益（率）	65 (10.3%)	76 (11.8%)	11	117.1%	—	—
一般管理費	44	45	1	102.2%	—	—
営業利益（率）	20 (3.2%)	30 (4.7%)	10	149.7%	65 (4.6%)	46.7%
経常利益（率）	18 (2.9%)	26 (4.1%)	8	144.7%	58 (4.1%)	45.0%
親会社株主に帰属する 当(四半)期純利益（率）	11 (1.7%)	19 (3.0%)	8	177.2%	39 (2.8%)	49.1%

※2024/9は飛鳥建設（連結）、2025/9は飛鳥ホールディングス（連結）の数値

©TOBISHIMA HOLDINGS Inc.

4

■ 2025年9月期 連結損益計算書

【売上高】

- 売上高は、642億円となりました。
- M&Aによるグループ会社の増加などもあり、前年同期比プラス11億円となりました。

【売上総利益】

- 売上総利益は、76億円となりました。
- 建設事業における選別受注と業務効率化および生産性向上による利益率向上、グループ会社（グロース事業）の順調な業績推移により前年同期比プラス11億円となりました。

【一般管理費】

- 一般管理費は、45億円となりました。
- M&Aによるグループ会社の増加などもあり、前年同期比プラス1億円となりました。

【2026年/3月見通し】

- 通期予想は、売上高1,400億円、営業利益65億円、経常利益58億円、親会社株主に対する当期純利益は39億円です。
- 通期予想に対する進捗率については売上高で45.9%、当期利益で49.1%となりました。
- 当社グループの売上高は、下半期、特に第4四半期連結会計期間に集中する傾向があることから、業績は順調に推移していると考えており、通期予想達成に向け各種施策に取り組んでいきます。

2025年9月期 連結貸借対照表



連結貸借対照表

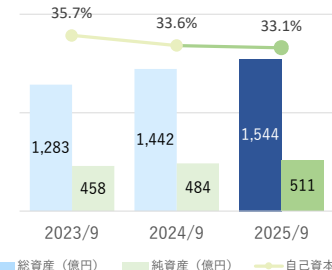
総資産／純資産／自己資本比率

資産の部

負債・純資産の部

(単位：億円)	2025/3	2025/9	前期比 増減
流動資産	1,278	1,229	▲ 49
現預金	258	167	▲ 91
受取手形・ 完成工事未収入金等	817	817	▲ 1
未成工事支出金等	13	16	4
その他流動資産	190	229	39
固定資産	293	314	21
有形固定資産	184	194	10
無形固定資産	17	17	▲ 0
投資その他の資産	92	104	12
繰延資産	1	1	▲ 0
資産合計	1,572	1,544	▲ 28

(単位：億円)	2025/3	2025/9	前期比 増減
流動負債	907	937	29
支払手形・工事未払金等	281	257	▲ 23
未成工事受入金等	89	95	6
短期借入金	221	301	80
その他流動負債	317	283	▲ 34
固定負債	160	96	▲ 64
長期借入金	143	74	▲ 69
その他固定負債	17	22	5
純資産	505	511	7
負債・純資産合計	1,572	1,544	▲ 28
自己資本比率	32.0%	33.1%	1.1pt



連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：億円)	2023/9	2024/9	2025/9
営業CF	▲ 176	▲ 56	▲ 78
投資CF	▲ 1	▲ 4	▲ 7
財務CF	128	▲ 37	▲ 7
計 (キャッシュ増減)	▲ 48	▲ 97	▲ 91

※2024/9以前は飛島建設（連結）、2024/10以降は飛島ホールディングス（連結）の数値

©TOBISHIMA HOLDINGS Inc.

5

2025年9月期 連結貸借対照表

【連結貸借対照表】（2025年3月期からの比較）

《資産の部》

- ・ 現預金は、開発事業による支出、工事未払金などの仕入債務および預り金の減少などによりマイナス91億円となりました。
- ・ その他流動資産は仕掛品（開発）の増加などによりプラス39億円となりました。
- ・ 有形固定資産は、主にM&Aに伴いプラス10億円となりました。
- ・ 資産合計では前期比マイナス28億円となりました。

《負債・純資産の部》

- ・ 負債合計は、工事未払金およびその他債務、預り金などの減少により、前期比マイナス35億円となりました。
- ・ 純資産は、中間純利益19億円の計上、株主配当金の支払いなどにより、前期比プラス7億円となりました。
- ・ 自己資本比率は33.1%と、前期比1.1ポイントのプラスとなりました。
- ・ 建設事業における大型土木工事の進捗に伴う立替えにより、完成工事未収入金の割合が比較的高い状況です。完成工事未収入金の圧縮に向けて、発注者への早期回収の働きかけを行っていきます。なお、未収入金の相手先のほとんどが官公庁等ですので、回収懸念はありません。

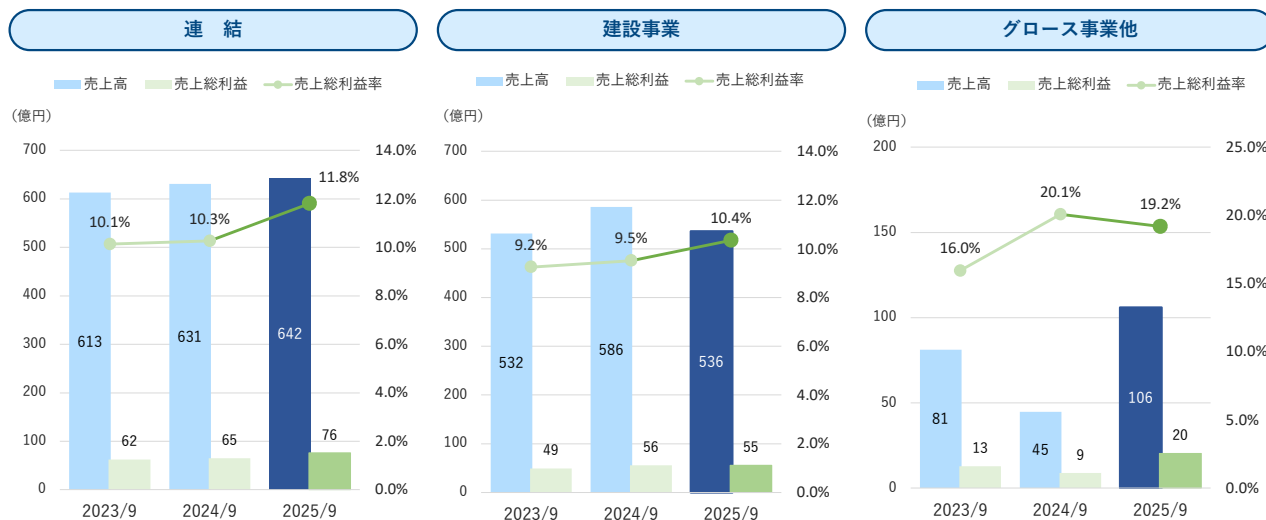
【連結キャッシュ・フロー計算書】（2025年3月期からの比較）

- ・ 税引前中間純利益の計上（26億円）、販売用不動産の減少（6億円）等による資金増加はあるものの、主に不動産開発事業に伴う支出と、仕入債務および預かり金の減少により、マイナス78億円となりました。
- ・ 主にM&Aの支出などにより投資CFはマイナス7億円となりました。
- ・ 主に配当の支払いおよび借入金の増により財務CFはマイナス7億円となりました。

02 2025年9月期 | 事業別概況

■ 2025年9月期 事業別概況

2025年9月期 セグメント別売上高、売上総利益、売上総利益率の推移



※2024/9以前は飛鳥建設（連結）、2024/10以降は飛鳥ホールディングス（連結）の数値

©TOBISHIMA HOLDINGS Inc.

7

■ 2025年9月期 セグメント別売上高、売上総利益、売上総利益率の推移

- 建設事業、グロース事業、イノベーション事業の3つの事業領域に区分しています。現時点ではイノベーション事業の数値が少ないため、セグメント開示においては、イノベーション事業をグロース事業に含めて記載しています。

【セグメントの主な対象会社】

- 建設事業：飛鳥建設
- グロース事業：杉田建設、E&CS、テクアノーツ、極東建設、ウッドエンジニアリング、フォーユー、共和成産
- イノベーション事業：アクシスウェア、ネクストフィールド

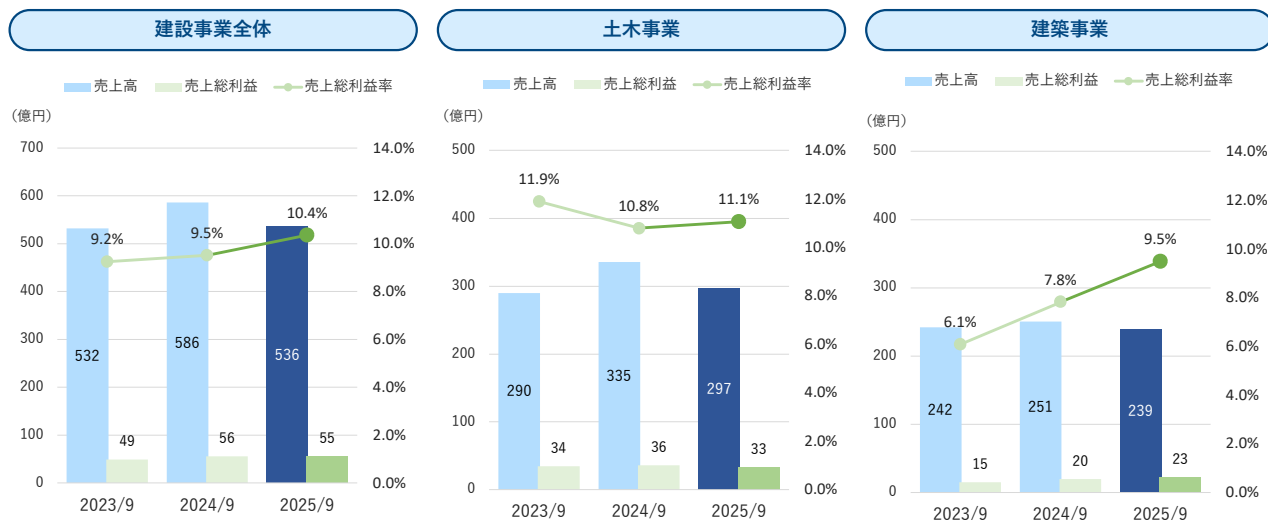
【建設事業】

- 概要については次スライド以降でご説明いたします。

【グロース事業他】

- グロース事業の売上高は106億円と前年同期比61億円増となりました。これはM&Aによるグループ会社の増加（具体的には極東建設と共和成産）と、不動産事業（フォーユー）において上期に物件販売が進んだことが主な要因です。これらの売上高増加に伴い、売上総利益は20億円、売上総利益率は19.2%という結果となりました。

2025年9月期 建設事業セグメント売上高、売上総利益、売上総利益率の推移



※2024/9以前は飛鳥建設（連結）、2024/10以降は飛鳥ホールディングス（連結）の数値

©TOBISHIMA HOLDINGS Inc. 8

■ 2025年9月期 建設事業セグメント別売上高、売上総利益、売上総利益率の推移

【建設事業全体】

- ・ 売上高は、536億円となり、前年同期比マイナス50億円となりました。
- ・ 売上総利益は、55億円となり、前年同期比マイナス1億円となりました。
- ・ 売上総利益率は、10.4%となり、前年同期比プラス0.9%となりました。

【土木事業】

- ・ 売上高は297億円、売上総利益は33億円、売上総利益率は11.1%となりました。
- ・ 売上高は、大型案件において発注者側の協議遅れに起因する工事着手遅延などがあり前年同期比マイナス38億円、それに伴い売上総利益も前年同期比マイナス3億円となりました。
- ・ ただし、売上総利益率は選別受注と業務効率化による生産性向上により、前年同期比プラス0.3%となりました。

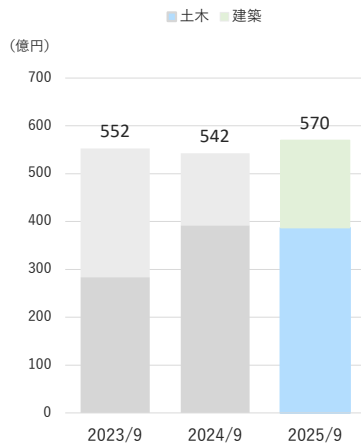
【建築事業】

- ・ 売上高は239億円、売上総利益は23億円、売上総利益率は9.5%となりました。
- ・ 売上高は、前年度における大型工事の完工高との差異などにより、前年同期比マイナス12億円となりました。
- ・ 一方、売上総利益は、順調な工事進捗および選別受注と業務効率化による生産性向上により前年同期比プラス3億円となりました。
- ・ 売上総利益率は、前年同期比プラス1.7%となりました。

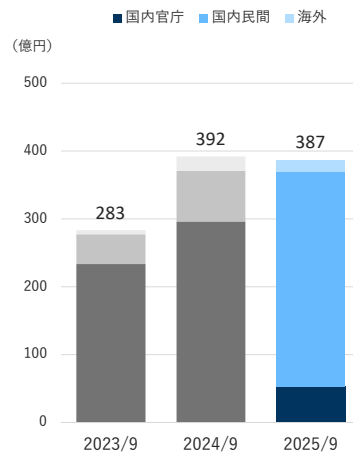
【通期見通し】

- ・ セグメント別の通期見通しは公表していませんが、連結売上高1,400億円、当期純利益39億円の達成に向けて順調に進捗しています。

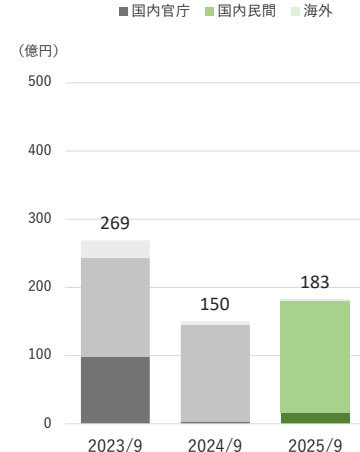
建設事業全体



土木事業



建築事業



※2024/9以前は飛鳥建設（連結）、2024/10以降は飛鳥ホールディングス（連結）の数値

©TOBISHIMA HOLDINGS Inc. 9

■ 2025年9月期 建設事業セグメントの受注高推移

【建設事業全体】

- 受注高は570億円となり、全体で前年同期比プラス28億円となりました。

【土木事業】

- 受注高は387億円となり、概ね前年同期並みの受注実績を確保しました。
- 国内官庁は当社のターゲット案件が下半期に集中しており、前年同期比で減少しました。
- 一方、大型案件を受注したことなどから国内民間は前年同期比で増加しました。

【建設事業】

- 受注高は183億円となりました。
- 受注ポートフォリオを勘案した取り組みの結果、民間非住宅の受注が順調に推移、官庁のリニューアル案件の受注もあり前年同期比プラス33億円となりました。

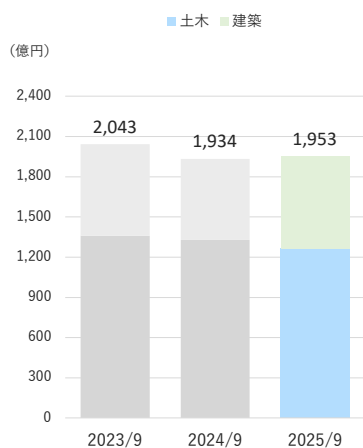
【通期見通し】

- 受注の通期予想については、土木と建築ともに採算重視と施工体制を考慮し、計画値（土木580億円、建築460億円）を目指していきます。

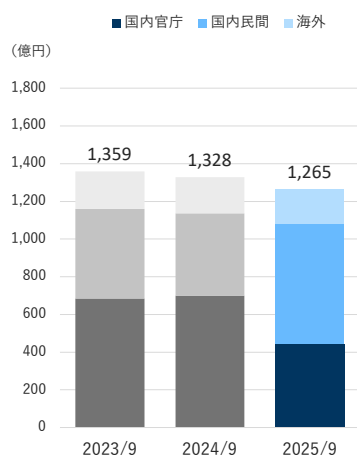
2025年9月期 建設事業セグメントの繰越高推移



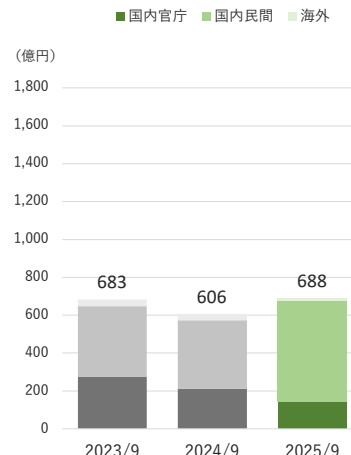
建設事業全体



土木事業



建築事業



※2024/9以前は飛島建設（連結）、2024/10以降は飛島ホールディングス（連結）の数値

©TOBISHIMA HOLDINGS Inc. 10

■ 2025年9月期 建設事業セグメントの繰越高推移

【建設事業全体】

- 繰越高は1,953億円となり、前年同期比でプラス19億円となりました。

【土木事業】

- 繰越高は1,265億円となりました。
- ターゲット案件が下半期に集中しており、国内官庁の上半期受注が伸びなかったことに加え、大型繰越工事の進捗により、減少しました。

【建築事業】

- 繰越高は688億円となりました。
- 大型案件の受注が寄与し、前年同期比で増加しました。

03 中期経営計画の進捗

■ 中期経営計画の進捗



目指す姿

New Business Contractor

自らが新たなビジネスを創造するとともに、
多様な人々のビジネスの創造を支援し、
その実現を約束するビジネスパートナー

私たちの役割

人々の生活基盤を守り、経済発展を支えるために不可欠な
「未来のConstruction」をつくる

3つのバリュー

- 1 Construction Innovation 未来のConstructionを「創造」**
更なる進化と企業価値の向上に向けて、時代や価値観の変化に寄り添い、
未来のConstructionの「創造」を探索し続けます
- 2 Alliance Innovation 多様なパートナーと「共創」**
際立った強みを持つパートナーとの「共創」でイノベーションを加速し、
プラットフォーム・カンパニーとして進化し続けます
- 3 Social Innovation これからも人や社会と「共生」**
理想と情熱、知恵と技術、努力と創意工夫を広く社会に提供し、
より良い未来の実現に貢献するために、人と社会と「共生」する
ビジネスパートナーであり続けます

飛鳥ホールディングス
企業アンバサダー
清水 梨紗
(プロサッカー選手)

©TOBISHIMA HOLDINGS Inc. 12

■グループ経営ビジョン

【目指す姿】

- 2017年より、当社の「目指す姿」として「New Business Contractor」を掲げています。ゼネコンビジネスにこだわることなく、新たなビジネスを創造することに主眼を置いています。また、自社だけではなく、多様な人々のビジネスの創造に関わり支援をするビジネスパートナーとなることを目指しています。

【私たちの役割】

- 建設関連の新たなビジネスを創造することで、人々の生活基盤を守り、経済発展を支えるために不可欠な「未来のConstruction」をつくるのが、私たちの役割と位置づけています。

【3つのバリュー】

- 飛鳥建設の創業理念であります「利他利己」を、時代や環境変化に合わせて新たに再定義したものです。
 - 未来のコンストラクションを「創造」
 - 多様なパートナーとの「共創」
 - これからも人や社会と「共生」
 この3つの行動指針を基軸に企業活動を行っていきます。

事業領域

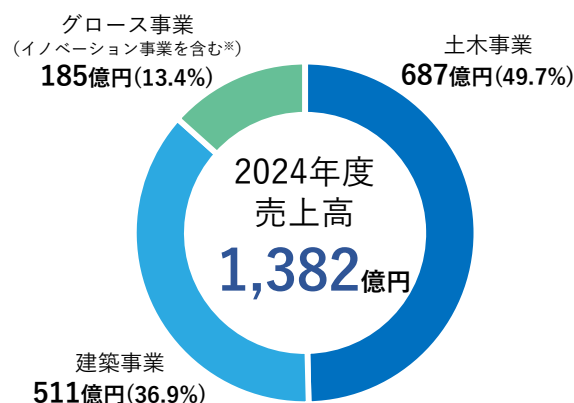


- ホールディングス化への移行に伴い「建設事業」「グロース事業」「イノベーション事業」の3領域で事業を推進する
- 現時点においては売上高の大半を建設事業が牽引している

事業概要

建設事業	土木	ダム、道路、鉄道、港湾・空港、エネルギー・発電施設等の工事や、土地造成など
	建築	オフィス・庁舎、教育・研究・文化施設、医療・福祉施設等の建設など
グロース事業	地域建設	排他的経済水域のインフラ整備など
	水インフラ	水中建造物の設置・撤去 水質環境の維持・浄化など
	木造・木質	非住宅分野の木造・木質化、持続可能な建築物の提供、など
	防災・減災	制震装置の開発・販売など
	不動産開発	総合不動産事業として、用地取得から全プロセスをワンストップで支援
イノベーション事業	建設DX	建設生産プロセス省力化・高度化支援、建設DXサポートサービスの提供・機能拡充など
	地域建設業支援	DXサポートシステムの導入 人材交流等による建設技術支援など

売上高構成比



※イノベーション事業は規模が僅少のため、グロース事業の業績に含めています。

©TOBISHIMA HOLDINGS Inc. 13

■事業領域

- ・ 飛島ホールディングスでは建設事業、グロース事業、イノベーション事業という3つの領域を事業として推進しています。

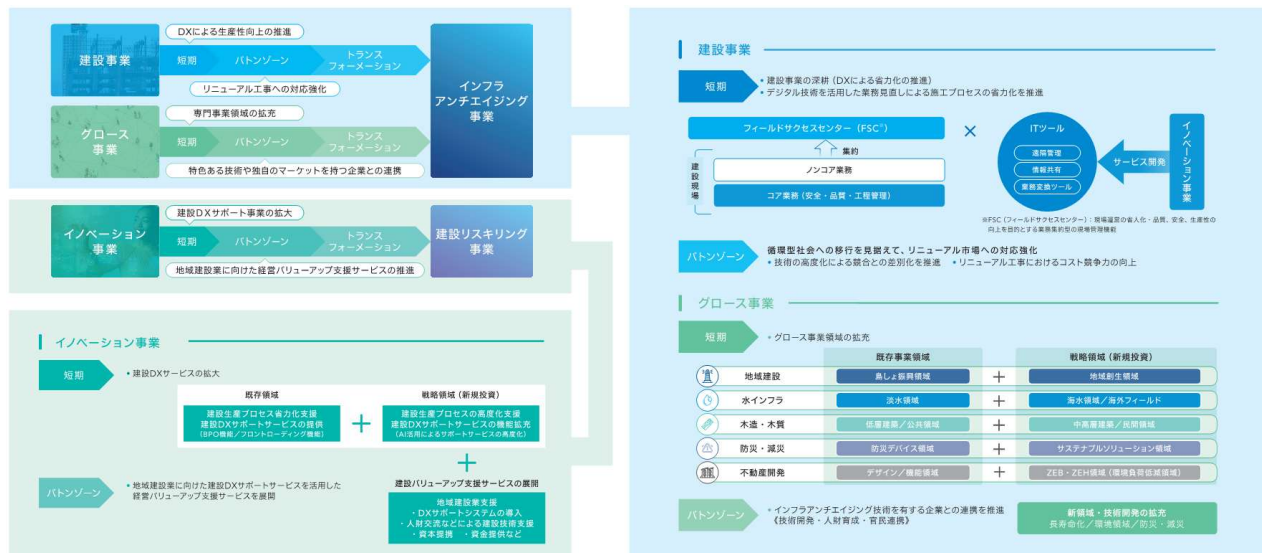
【事業概要】

- ・ 建設事業：土木、建築の2分野から成る当社の中核事業です。
- ・ グロース事業：地域建設、水インフラ、木造・木質、防災・減災、不動産開発の5領域において、特色ある技術や独自のマーケットを持つ企業群で構成する事業です。
- ・ イノベーション事業：建設DXサービス事業や、地域建設業支援に向けた建設DXサポートサービスを提供する事業です。併せて、DXサポートによる地域建設業の経営バリューアップ支援を展開していきます。

【売上高構成比】

- ・ 土木事業：687億円（構成比49.7%）
- ・ 建築事業：511億円（構成比36.9%）
- ・ グロース事業等（イノベーション事業含む）：185億円（構成比13.4%）

- 飛島グループのトランスフォーメーションへのプロセスは「短期」「長期」、そしてそれをつなぐ「バトンゾーン」の3つの側面からアプローチしていく



■成長戦略 Innovate the future plan

- 飛島グループのトランスフォーメーションの実現に向け、短期、長期、そしてそれをつなぐバトンゾーンの3つの側面からアプローチする長期経営戦略です。

【建設事業】

- 短期：早期に建設DXに取り組んできた実績を踏まえ、DXをさらに加速させ、デジタル技術を活用した業務の見直し、施工プロセスの省力化を進めていきます。
- バトンゾーン：リニューアル市場への対応強化を行っていきます。
- 長期：社会と企業の持続性を両立させる視点で、未来の建設業の姿を「インフラアンチエイジング事業」として捉え直し、循環型経済を背景とした総合建設サービスを展開していきます。

【グロース事業】

- 短期：グロース事業領域の拡充として、5領域（地域建設、水インフラ、木造・木質、防災・減災、不動産開発）について、それぞれ新規投資を行い、更なる領域の拡大を行っていきます。
- バトンゾーン：インフラアンチエイジング事業の技術の有する企業との連携をさらに進め、長寿命化、環境領域、防災減災等の新領域技術の拡充を目指していきます。
- 長期：建設事業と連携し「インフラアンチエイジング事業」を展開していきます。

【イノベーション事業】

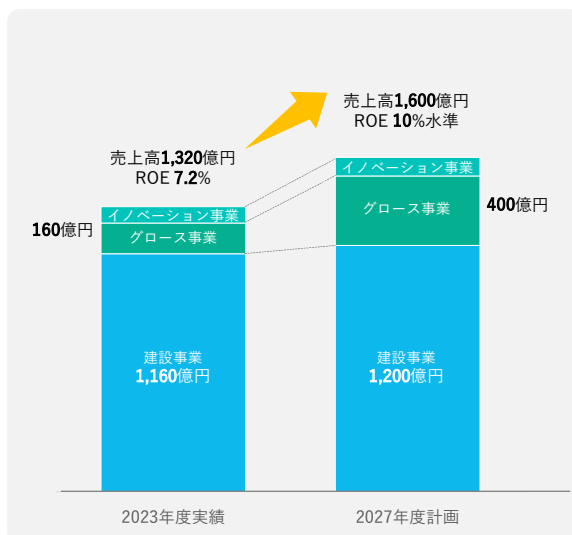
- 短期：建設DXサービスの拡大を図っていきます。
- バトンゾーン：地域建設業に向けた建設DXサポートサービスを活用した経営バリューアップ支援サービスを展開していきます。
- 長期：建設業の持続可能な成長を支える基盤を提供する「建設リスキリング事業」を展開していきます。

中期経営計画の概要



- 飛島グループは、企業価値の向上と持続的成長を実現するため、「中期経営計画（～2027）」を策定している
- ホールディング機能を活用し、「資本効率・事業成長・サステナビリティ適合」の3つの視点で事業ポートフォリオを見直し、成長投資や企業連携を通じて収益基盤を拡充

（単位：億円）



	2023年度	2024年度		2025年度		2026年度	2027年度
	実績	計画	実績	計画	通期予想	計画	計画
売上	1,320	1,350	1,382	1,380	1,400	1,400	1,600
営業利益	52	55	64	60	65	69	96
経常利益	47	49	57	50	58	57	81
当期純利益	34	31	37	32	39	39	55
ROE	7.2%	6.3%	7.5%	6.2%	-	7.3%	10.0%以上

※各年度の計画値は「中期経営計画（～2027）」における数値計画を示しています。

©TOBISHIMA HOLDINGS Inc. 15

■ 中期経営計画の概要

- ・ Innovate the future planの実現に向けた直近3年間の経営計画として、2027年度を最終年度とする中期経営計画を策定しました。
- ・ ホールディング機能の活用により、資本効率、事業成長、サステナビリティの3つの視点で事業ポートフォリオの見直しを行い、収益基盤の拡充を目指していきます。

【業績目標（2027年度）】

- ・ 連結売上高：1,600億円
（内、グロース事業およびイノベーション事業の売上高：400億円）
- ・ ROE：10%の水準まで引き上げ
- ・ 2025年度の通期予想は1,400億円です。当初計画に対し前倒しで進捗しています。

アクションプラン



アクションプラン	目標（～2027年度）と施策	KPI（2027年度）	2025年度第2四半期 進捗状況
① 収益基盤の拡充	目標 ①事業規模：1,600億円 ②戦略投資：200億円（グロース事業150億円／イノベーション事業50億円） 施策 成長投資による新事業の創造と企業連携の拡大	・年間総労働時間△8%（2023年度比） ・事業規模1,600億円 ・戦略投資200億円（3年間） ・建設事業でのリニューアル手持工事比率40%以上	【年間総労働時間の圧縮】 ・抜本的に業務を見直し、働きやすい環境の整備を進め、生産性とワークライフバランスの向上にむけて継続取組中 【企業連携の推進】 ・更なる事業領域拡充に向けたアライアンス、及び投資を実施（M&Aによる資本提携を2社実施） 【建設事業リニューアル比率増加】 ・技術の高度化、及びコスト競争力の向上への取組によりインフラアンチエイジング事業の強化を推進中
② 資本効率の向上	目標 ROE10%水準を目指した投資フローの再構築 施策 資本コストに基づく経営プロセスの刷新	・ROE10%以上 ・政策保有株式ゼロ	【投資基準利益率の設定】 ・セグメント毎の資本コスト管理に基づく、財務改善に向けた取組を実施中 【保有資産の見直し】 ・資金効率や市場動向、地政学リスク等を踏まえ、売却機会を検討中
③ サプライチェーンの再構築	目標 KPI設定とサプライチェーンマネジメントシステムの構築と運用 施策 循環型社会・経済を見据えたサプライチェーンマネジメントの実践	・GHG排出量削減 Scope1・2△30% Scope3△18% ・グループ内人権影響評価の実施率100% ・サーキュラーエコノミー関連技術開発投資5億円 ・サプライチェーンマネジメント方針の設定と運用開始	【GHG排出量削減／サーキュラーエコノミー対応】 ・CO ₂ 排出量削減に寄与する再生可能エネルギーの利用促進や低炭素型の資材／建設機械／工法などの活用を推進 【サプライチェーンマネジメント】 ・当社グループ取引先へのサステナビリティサーベイを実施し、現状課題に対する是正を継続実施中

©TOBISHIMA HOLDINGS Inc. 16

■ アクションプラン

【収益基盤の拡充】

- ・200億円の新規投資を行い、1,600億円の事業規模まで引き上げていきます。
- ・進捗状況：ホールディングス移行後、2社が新たにグループ参画するなど、着実に進んでいます。また、建設事業におけるリニューアル案件の取り組みを強化しています。

【資本効率の向上】

- ・資本コストに基づく経営プロセスの刷新により、ROE10%を目指した投資フローの再構築と、政策保有株式ゼロを目指します。
- ・進捗状況：投資基準として利益率等、ハードルレートを設定しています。併せて、不動産の見直しや政策保有株式の売却機会を検討しています。

【サプライチェーンの再構築】

- ・GHG排出量の削減、グループ内での人権影響評価の実施率といったKPIの設定と、サプライチェーンマネジメントシステムの構築・運用を行っています。CO₂の削減、人権、資源循環、生物多様性などの項目について、サプライチェーン全体で取り組んでいきます。
- ・進捗状況：建設事業を中心に再生可能エネルギーの利用促進を進めています。また、サプライチェーンマネジメントとして、取引先へのサステナビリティサーベイを実施しています。

アクションプラン

アクションプラン	目標（～2027年度）と施策	KPI（2027年度）	2025年度第2四半期 進捗状況
④ 企業文化の変革と人財戦略の再構築	目標 企業と個人の総合的なシナジーを生み出す組織と文化の形成 施策 タレントマネジメントの導入によるグループ全体での人事施策の統合運用	・ワークエンゲージメント偏差値51以上 ・ダイバーシティ率30%以上	【就業満足度／多様な人財の確保】 ・現行人事制度等を見直し、新制度構築と運用に向けた取組を実施 ・グループ内の人財交流、並びに配置転換を実施し、組織活性化と多様化を推進中
⑤ ガバナンスの強化	目標 経営判断の透明化とサステナブル経営の強化 施策 ホールディングス体制および監査等委員会設置会社への移行	・対投資家ミーティング年10回	【対投資家ミーティング】 ・2025年9月末現在：SR／IR面談を10件実施 更なる充実化に向け、積極的な情報開示やミーティングを実施中
⑥ 安定的な株主還元	目標 DOE 4%以上 施策 自己資本配当率（DOE）を基準とした安定的な株主還元	・DOE 4%以上	【安定的な株主還元】 ・グループ一体経営の推進／強化により、更なる利益確保と経営効率性の向上を推進 ・引き続き企業価値向上によるPBR改善と投資家エンゲージメント向上を継続実施

©TOBISHIMA HOLDINGS Inc. 17

■ アクションプラン

【企業文化の変革と人財戦略の再構築】

- ・タレントマネジメントの導入によるグループ全体での人事政策の統合運用を進めています。
- ・進捗状況：来年4月からのグループ全体での導入に向け、人事制度の構築を進めています。

【ガバナンスの強化】

- ・ホールディングス体制への移行と同時に、監査等委員会設置会社という機関設計を実施しています。IRの強化では、投資家ミーティング年10回実施という目標を掲げています。
- ・進捗状況：9月末現在でSR／IR面談を既に10件実施しています。今後、更なる充実化を目指しています。

【安定的な株主還元】

- ・自己資本配当率（DOE）を基準とした安定的な株主還元を行っていきます。
- ・2027年度にDOE 4%以上を目指していきます。

収益基盤の拡充



- 成長投資による新事業の創造と企業連携の推進により2027年度までにグループ事業規模1,600億円の達成を目標としている
- 成長投資のドライバーとしてM&Aを積極的に活用し、2027年度までに新規グロース事業へ150億円、新規イノベーション事業へ50億円の戦略投資を計画



水インフラ

株式会社テクアノーツ

(潜水工事業・水質保全事業)



- ・ 潜水工事に携わり50年以上、卓越した技術力と数多くの熟練潜水士により、水インフラ整備工事において顧客のあらゆるニーズに対応が可能。
- ・ 東北から沖縄まで拠点を構え、事業エリアは全国を網羅、グループ会社との連携により、大型工事にも積極的に取り組む。
- ・ 水中ロボットや水草刈取船の自社開発などIoTや機械化により安全性や生産性向上を推進。

極東建設株式会社

(水中土木施工・水中特殊機械開発)



- ・ 1980年から、潜水士の安全と作業効率向上のため、水中機械の自社開発に着手。
- ・ 水中で施工可能なバックホウを自社で開発、操縦は自社潜水士が水中で行い水深50mまで施工可能。
- ・ 操縦潜水士の意見・要望に基づき、水中バックホウの改良を重ね、また水中施工用の様々な付属装置も開発し、現場の不可能を克服。
- ・ 環境負荷低減のため、万が一の油漏れなどに備え、電動化を推進。



木造・木質

株式会社ウッドエンジニアリング

(木造建築物の企画・立案・設計・施工・管理他)



- ・ 総合建設会社と木材流通大手がタッグを組み、中高層・大規模木造建築において材料調達・事業化支援から設計・施工・アフターまでワンストップでの提供が可能。
- ・ 木造・木質化において、高度な技術力と専門性により、高い品質と安全性を確保。

共和成産株式会社

(木製建材製造・販売)



- ・ 多種多様な製造マシンと実績に裏付けられた加工技術により多彩な表面材の加工を得意とし、4万種以上のパターンから、あらゆる顧客のニーズに対応可能。
- ・ 意匠性の追求に留まらず、内装材の不燃認定や内装パネルにおいてはIoT活用により建設現場での施工省力化を実現するなど機能面でも差別化を図る。

©TOBISHIMA HOLDINGS Inc. 18

■収益基盤の拡充

【水インフラ】

・ 株式会社テクアノーツ

潜水工事を主な事業としている会社で、特に内水面工事においてはトップシェアを誇ります。潜水事業に留まらず、水中でのロボット等の機械化や、水草の刈取船等自社で開発した機械を使って、水質保全事業にも取り組んでいます。

・ 極東建設株式会社

水中で施工可能な水中バックホウを独自で開発している会社です。水中重機では国内トップクラスの企業です。テクアノーツとのシナジーによって、更なる成長を目指しています。

【木造・木質】

・ 株式会社ウッドエンジニアリング

木材流通大手のナイス社との合併会社です。中高層・大規模木造建築において、木材の調達、設計、施工をワンストップで提供します。

・ 共和成産株式会社

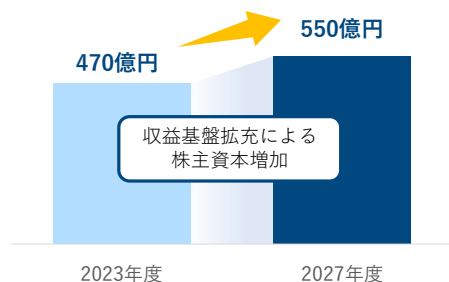
高い意匠性や機能性のある自社ブランドの商品を提供する木製品メーカーです。ウッドエンジニアリングとの連携により、建築物の木質化をワンストップで提供する体制を構築しています。

安定的な株主還元

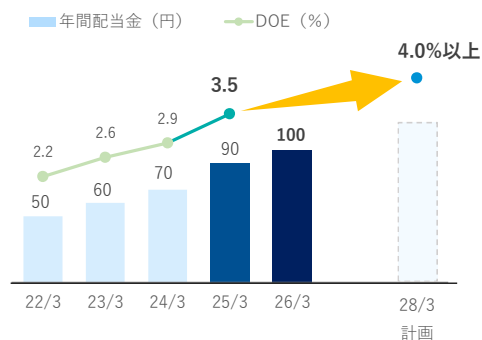


- 収益基盤拡充による株主資本増加に加え、DOEを活用した安定的な株主還元の実現を目指す
- 2027年度時点で、DOE 4.0%以上を目標値として設定

株主資本



年間配当金とDOEの推移



配当方針

当社は企業価値向上のための成長投資や財務の健全性のバランスを考慮し、安定的な株主還元を行うことを基本方針としてしています。

2025年3月期

1株当たり90円の配当を実施
DOE = 3.5%



2026年3月期

DOEの更なる向上を目指し
1株当たり100円の配当予想



2027年度時点で
DOE水準4.0%以上を目指す

■安定的な株主還元

- ・ 2027年度にDOE 4%以上の達成を目標としています。
- ・ 株主資本につきましては、2027年度に550億円に増加する予想です。
- ・ 年間の配当金とDOEの推移では、2025年3月期において、1株当たり90円の配当を実施しており、DOEは3.5%でした。2026年3月期につきましては、1株当たり100円の配当を予想しています。

04 トピックス

■トピックス

飛島ホールディングスの企業アンバサダーとして清水梨紗選手を起用

当社はこのたび、プロサッカー選手・清水梨紗氏を企業アンバサダーとして起用しました。

清水選手は、なでしこジャパンの主力メンバーとして、東京オリンピックなどの国際舞台で活躍し、現在は、世界最高峰のリーグであるイングランド・WSL (Women's Super League) を舞台に世界を相手に戦い続けています。その姿は、私たち飛島グループが掲げる「挑戦し続ける力」と強く重なります。

女子サッカー界のロールモデルを目指す清水選手の「チャレンジ精神」は、未来の建設業のロールモデルを目指す飛島グループの「イノベーションマインド」と共鳴するとの考えから今回の起用に至りました。



清水梨紗氏と当社社長・高橋光彦

©TOBISHIMA HOLDINGS Inc. 21

■トピックス①

【企業アンバサダーに清水梨紗選手を起用】

- 当社の企業アンバサダーとして、現在イギリスのイングランドリーグに所属し、なでしこジャパンの主力メンバーでもある女子サッカー選手の清水 梨紗氏を起用しました。
- 今後は清水選手を中心とし、主にSNS (X、Instagram、YouTube) を活用した企業のPR向上に努めていきます。

グループ全体の一体感の醸成とブランド価値の向上を目的に新ユニフォームを導入

■ユニフォーム導入のコンセプト

新ユニフォーム導入のコンセプトは「One Tobishima, One Spirit」です。これは、飛島グループが“One Team”として、社会と未来を創造していくという決意の象徴です。

飛島グループは、多様な“事業”と“地域”に広がる複数のグループ企業から構成されています。共通のユニフォームは職場や業務の違いを超えて共通の“志”と“使命感”を「目に見える一体感」として共有することを目的としています。

■サーキュラーエコノミーの推進

更に、今回のユニフォームでは、サーキュラーエコノミー（循環型経済）の考え方を取り入れました。バイオマスポリエステルやケミカルリサイクルポリエステルといった環境配慮型素材を採用することで、石油資源の消費を抑え、持続可能な社会の実現にも貢献します。

■飛島グループの一体感を表現したデザイン

新ユニフォームのデザインテーマは「未来を創造する者の誇りと機能美」です。全体のカラーは飛島グループのコーポレートカラーである「飛島ブルー」を基調にし、プロフェッショナルで洗練された印象を与えます。シルエットは、動きやすさとスマートさを両立。現場・オフィス・打ち合わせ先でも着用可能な“場を選ばない汎用性”を重視しました。

「One Tobishima」の統一デザインのもと、各社のロゴを左胸と左腕に配置することで、「個社のプライド」を示すものにしました。



©TOBISHIMA HOLDINGS Inc. 22

トピックス②

【新ユニフォームを導入】

- 本年10月に、グループ統一のユニフォームを導入いたしました。
- 飛島グループは、事業と地域に広がる複数のグループ企業から構成されています。共通のユニフォームを持つことによって、個社ごとではなく、職場や業務の違いを超えて、共通の志と使命感を「目に見える一体感」として共有することを目的としています。

お問合せ先

飛島ホールディングス株式会社
IR推進部
E-Mail : IR@tobishimahd.co.jp

当資料には、2025年11月12日現在の経営陣の将来に関する前提・見通し・計画に基づく予測が含まれています。経済情勢などに関わるリスクや不確定要因により実際の業績が記載の予測と異なる可能性があります。なお、数値は表示単位未満四捨五入で表示しています。

■お問合せ先