



2026年3月期 決算説明会資料

2026年5月28日 飛島ホールディングス株式会社

コンテンツ _____

- 01 2026年3月期 決算概要
- 02 中期経営計画(~2027)の進捗

■決算説明会資料（テキスト付）

01 2026年3月期 | 決算概要

■ 2026年3月期 決算概要

業績サマリー

2026年3月期
決算実績

- ・建設事業およびグロース事業等において堅調に業績推移したことにより、**前期比で増収増益**となりました。
- ・売上高は、土木事業の一部工事における着手遅延の影響により前期比で減少となったものの、グロース事業が順調に伸長したことで、**全体では前期比で増加**となりました。
- ・収益重視の受注やコストマネジメント等による利益改善と、M&Aによるグループ会社の増加を通じた収益基盤の拡充や保有資産の見直しによる資本効率の向上等により、**前期比で増益**となりました。

2027年3月期
通期予想

- ・建設事業（土木事業・建築事業）における収益重視の受注方針やコストマネジメント等の取組みによる**利益率改善**、グロース事業等における**着実なシナジー創出**などを総合的に勘案し、2026年度業績予想につきましては、売上高1,500億円、営業利益80億円、当期純利益48億円としております。

今後の見通し
／戦略

- ・当社グループは、持株会社体制への移行を契機として掲げた中長期経営ビジョン「未来を革新するStory」のもと、建設事業（土木事業・建築事業）を中核としつつ、グロース事業等との連携による“プラットフォーム・カンパニー”への転換を着実に進めております。
- ・基盤収益を担う建設事業に加え、グロース事業等の領域拡大やシナジー創出、体制構築等により**成長投資・ガバナンス強化・リスクマネジメント・株主還元を一体的に推進**し、「中期経営計画（～2027）」（2027年度：売上高1,600億円、営業利益96億円、ROE10%以上）の達成と企業価値の中長期的な向上を図ってまいります。

■ 2026年3月期 業績サマリー

連結損益計算書

単位：億円

	2025/3期実績	2026/3期実績	対前期増減	対前期比率	2027/3期予想
売上高	1,382	1,392	9	100.7%	1,500
売上総利益（率）	157 (11.4%)	169 (12.2%)	11	107.2%	-
一般管理費	93	100	6	107.0%	-
営業利益（率）	64 (4.6%)	69 (5.0%)	4	107.5%	80 (5.3%)
経常利益（率）	57 (4.1%)	59 (4.3%)	2	104.2%	70 (4.7%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	37 (2.7%)	48 (3.5%)	11	130.2%	48 (3.2%)

©TOBISHIMA HOLDINGS Inc.

4

■ 2026年3月期 連結損益計算書

2026/3期 実績：

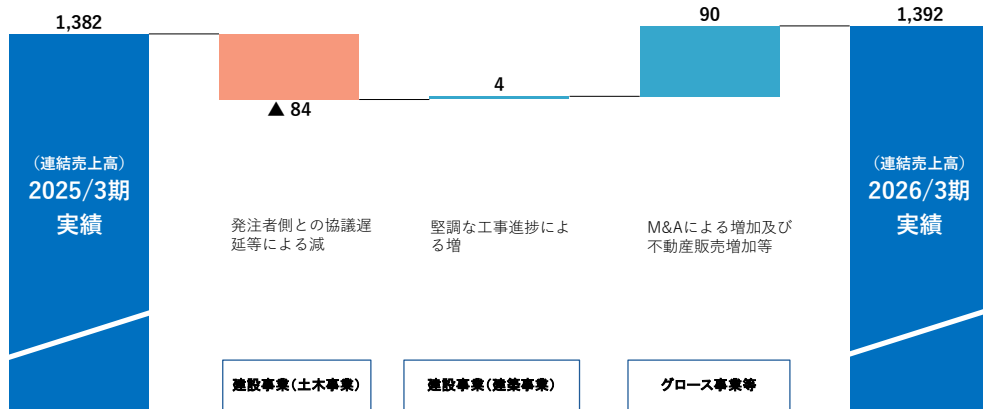
- ・売上高1,392億円、営業利益69億円、当期純利益48億円と増収増益となりました。

2027/3期 予想：

- ・収益重視の受注方針やコストマネジメントの取組み等による利益率改善、グロース事業等における着実なシナジー創出などを総合的に勘案し、売上高1,500億円、営業利益80億円、経常利益70億円、当期純利益48億円を予想しています。

連結売上高の増減要因

単位：億円



©TOBISHIMA HOLDINGS Inc.

5

■2026年3月期 連結売上高の増減要因

売上高全体：

- ・前期1,382億円から10億円増加の1,392億円となりました。

建設事業（土木事業）：

- ・発注者側との協議遅延等により84億円減少となりました。

建設事業（建築事業）：

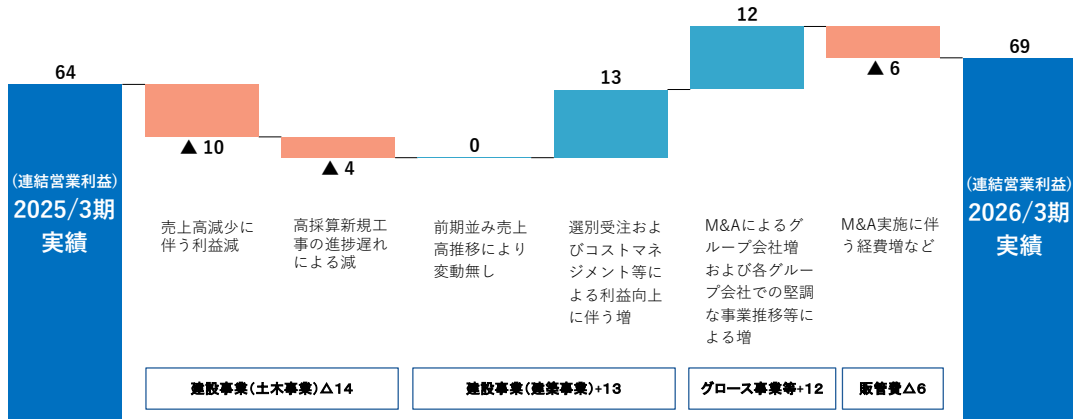
- ・堅調な工事進捗により4億円増加となりました。

グロース事業等：

- ・M&Aによるグループ会社の増加、既存グループ会社の堅調な事業推移、不動産開発事業における不動産販売増加などにより、90億円の増加となりました。

連結営業利益の増減要因

単位：億円



■ 2026年3月期 連結営業利益の増減要因

営業利益全体：

- ・前期64億円から5億円増加の69億円となりました。

建設事業（土木事業）：

- ・発注者側との協議遅延等の影響（10億円減少）や、一部高採算新規工事の進捗遅れの影響（4億円減少）により土木事業全体で14億円の減少となりました。

建設事業（建築事業）：

- ・選別受注およびコストマネジメント等による利益率向上により13億円増加となりました。

グロース事業等：

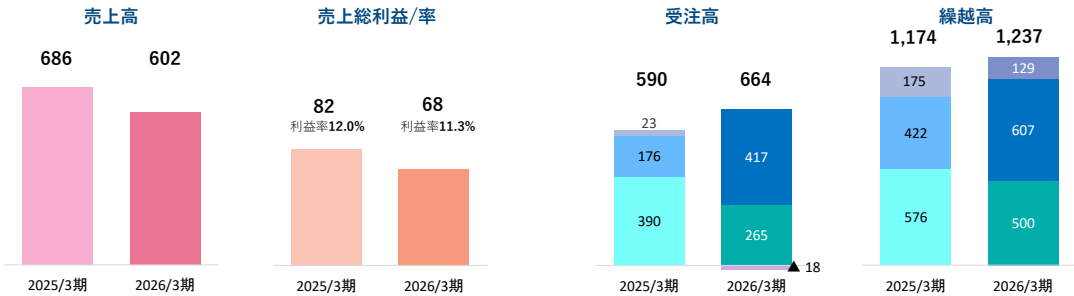
- ・M&Aによるグループ会社増、および各グループ会社の堅調な事業推移等により12億円の増加となりました。

販管費：

- ・M&A実施に伴う経費増などにより支出が6億円増加となりました。

建設事業（土木事業）

単位：億円



- 売上高は新規工事における発注者側との協議遅延等があり、前期比84億円の減少となりました。
- 売上総利益は売上高減少に伴い前期比14億円の減少、及び高採算工事の進捗遅延により利益率は11.3%となりました。

- 土木事業の受注拡大は民間での大型案件の受注によるもの。前期を上回る受注を確保しており、繰越高は前期並みを維持しています。今後も収益性およびリスクを評価した上で選別受注していく方針です。

■ 2026年3月期
建設事業（土木事業）売上高、売上総利益/率、受注高、繰越高

売上高・売上総利益（スライド左側）：

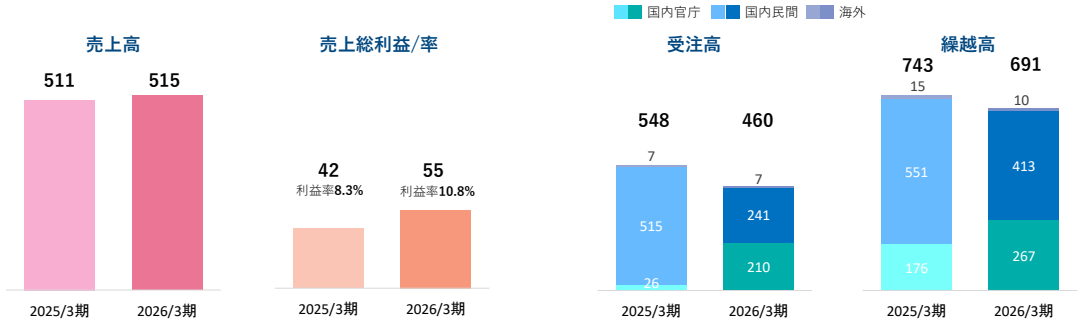
- 発注者側との協議遅延等により売上高が84億円減少となりました。
- 主に売上高減少に伴い売上総利益が14億円減少となりました。

受注高・繰越高（スライド右側）：

- 受注高は、民間での大型案件の受注が寄与し、前期590億円から74億円増加の664億円となりました。
- 受注増加に伴い、繰越高は、前期1,174億円から63億円増加の1,237億円となりました。

建設事業（建築事業）

単位：億円



- ・ 売上高は堅調な工事進捗により前期比4億円の増加となりました。
- ・ 売上総利益は売上高の増加に加え、収益性を重視した受注とコストマネジメント等により13億円の増加となりました。

- ・ 官庁案件への注力および案件の選別受注を行った結果、前期比88億円減少となりました。今後も収益性およびリスクを評価した上で選別受注していく方針です。

■ 2026年3月期
建設事業（建築事業）売上高、売上総利益/率、受注高、繰越高

売上高・売上総利益（スライド左側）：

- ・ 堅調な工事進捗により売上高が4億円増加となりました。
- ・ 選別受注およびコストマネジメント等による利益率向上（前期比プラス2.5ポイント、売上総利益率10.8%）により売上総利益が13億円増加となりました。

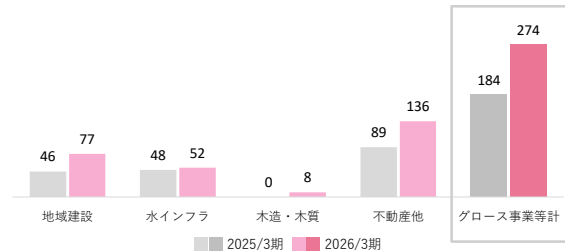
受注高・繰越高（スライド右側）：

- ・ 受注高は、前期548億円から88億円減少の460億円となりました。収益性を重視し案件の選別受注を行った結果、減少となりました。
- ・ 繰越高は、前期743億円から52億円減少の691億円となりましたが、施工体制を考慮した選別受注によるものであり、十分な繰越高を確保していると認識しています。

2026年3月期 グロース事業等 売上高、売上総利益の推移

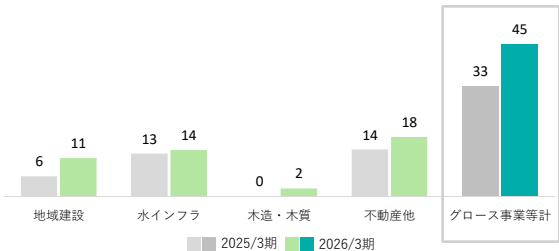
グロース事業等 売上高推移

単位：億円



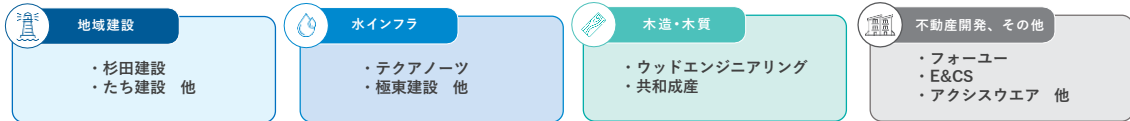
グロース事業等 売上総利益推移

単位：億円



- 売上高は不動産開発部門（フォーユー）での順調な不動産販売をはじめ、各事業領域において堅調に進捗。新たにグループに加わった極東建設、共和成産、たち建設の寄与もあり、売上は前期比90億円増加の274億円、売上総利益は前期比12億円増加の45億円となりました。

グロース事業等における連携



■2026年3月期 グロース事業等 売上高、売上総利益の推移

売上高、売上総利益推移：

- 不動産開発部門（フォーユー）での順調な不動産販売をはじめ、各事業領域における堅調な進捗や、新たにグループに加わった極東建設、共和成産、たち建設の寄与もあり、売上高は前期184億円から90億円増加の274億円となりました。また売上総利益は、前期33億円から12億円増加の45億円となりました。

グロース事業等における連携：

- 「地域建設」「水インフラ」「木造・木質」「不動産開発・その他」の事業領域において、特色ある技術や独自のマーケットを持つ『社会インフラプラットフォーム』を構成しております。
- グループ間の協業推進により、グループ間のシナジーを一層加速させると共に、各グループ会社の人財・DX・技術・の仕組みを共有することで、持続可能な事業モデルの確立を目指しております。

2026年3月期 連結貸借対照表



連結貸借対照表

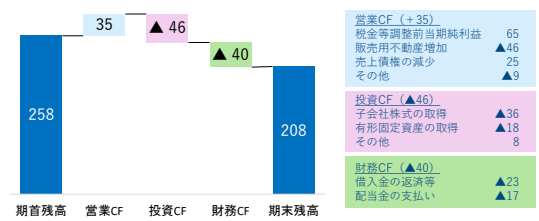
単位：億円

		2025/3	2026/3	対前年増減
資産	現金・預金	258	208	▲49
	受取手形・完成工事未収入金	817	801	▲15
	未成工事支出金	12	11	▲1
	その他流動資産	189	226	36
	固定資産	293	382	89
	資産合計	1,571	1,630	59
負債	支払手形・工事未払金等	280	266	▲14
	未成工事受入金等	89	76	▲12
	短期借入金	220	304	83
	長期借入金	143	55	▲88
	その他債務	332	384	51
	負債合計	1,067	1,086	19
純資産		504	544	40

- ・ 特定大型案件での立替による完成工事未収入金が課題と認識しています。回収懸念となる案件ではないことから、キャッシュフロー改善と資金効率化の推進を図り、財務内容改善に努めてまいります。

キャッシュフロー計算書

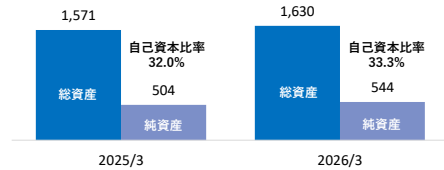
単位：億円



- ・ 利益計上および完工未収入金回収等により営業CFは35億円のプラス
- ・ 成長投資に資するM&Aの戦略投資等により投資CFは46億円のマイナス
- ・ 資金効率化推進による借入金返済および安定的な株主還元の実施により財務CFは40億円のマイナス

総資産／純資産／自己資本比率

単位：億円



©TOBISHIMA HOLDINGS Inc. 10

2026年3月期 連結貸借対照表

連結貸借対照表：

- ・ 特定大型案件での立替により、完成工事未収入金が多いことを課題と認識しています。国内官庁工事が多いことから回収懸念となるような案件はないものの回収促進に努め、引き続きキャッシュフローの改善と資金効率化の推進を図り、財務内容の改善に取り組んでいきます。

キャッシュ・フロー計算書：

- ・ 利益計上、売上債権の回収促進等により、営業CFは35億円のプラスとなりました。
- ・ M&Aによる支出などで、投資CFは46億円のマイナスとなりました。
- ・ 借入金返済および配当金の支払いにより、財務CFは40億円のマイナスとなりました。
- ・ 結果、キャッシュ・フローは49億円のマイナスとなりました。

自己資本比率：

- ・ 自己資本は前期比40億円の増加となり、自己資本比率は前期32.0%から1.3ポイントプラスの33.3%となりました。

企業価値向上に向けて、引き続き、キャッシュ・フロー改善と資金効率の最適化を図ってまいります。

02 中期経営計画(~2027)の進捗

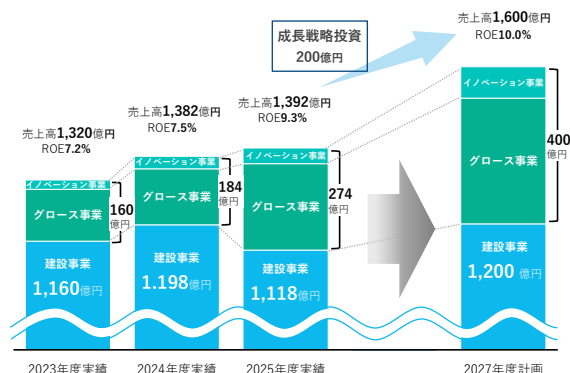
■中期経営計画の進捗

中期経営計画（～2027）の概要と進捗



当社グループは、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）」を策定しています。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。2027年度までに200億円の成長戦略投資を実施し、グループ連結売上1,600億円の達成を目指します。

中期経営計画（～2027年度）の概要



中期経営計画（～2027年度）進捗

(単位：億円)

	2024年度 実績	2025年度 実績	2026年度 計画	2027年度 目標
売上高	1,382	1,392	1,500	1,600
営業利益	64	69	80	96
経常利益	57	59	70	81
当期純利益	37	48	48	55
ROE	7.5%	9.3%	—	10.0% 以上
配当金	90円	105円 予定	110円 予想	—

©TOBISHIMA HOLDINGS Inc.

12

■ 中期経営計画（～2027）の概要と進捗

中期経営計画（～2027年度）の概要：

- ・ 2027年度までに200億円の成長戦略投資を実施し、グループ連結売上高1,600億円、営業利益96億円の達成を目指しています。
- ・ 売上構成においてグロース事業等の売上高は400億円を計画しており、M&Aによる収益基盤の拡充と既存事業とのシナジー加速を推進していきます。

中期経営計画（～2027）進捗

- ・ 2025年度の実績は、売上高1,392億円、営業利益69億円、グロース事業等の売上高は274億円の結果となり、中期経営計画の達成に向けて着実に進捗しています。
- ・ 2026年度は、売上高1,500億円、営業利益80億円を計画しており、中期経営計画達成の鍵を握る重要な一年と位置付けています。

アクションプラン	収益基盤の拡充	資本効率の向上	サプライチェーンの再構築																
KPI (2027年度) / 目標	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> ROE10%以上 政策保有株式ゼロ <p>目標 ROE10%水準を目指した投資フローの再構築</p>	<ul style="list-style-type: none"> 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 <p>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</p>																
進捗状況	<p>・インフラアンチエイジング事業の進捗 (売上高に占めるリニューアルおよび専門事業領域の割合)</p> <table border="1"> <tr> <td>18%</td> <td>21%</td> <td>23%</td> <td>40%</td> </tr> <tr> <td>2023年度</td> <td>2024年度</td> <td>2025年度</td> <td>2027年度</td> </tr> </table> <p>・グロース事業の拡大状況 (売上高に占める割合)</p> <table border="1"> <tr> <td>13%</td> <td>13%</td> <td>20%</td> <td>25%</td> </tr> <tr> <td>2023年度</td> <td>2024年度</td> <td>2025年度</td> <td>2027年度</td> </tr> </table>	18%	21%	23%	40%	2023年度	2024年度	2025年度	2027年度	13%	13%	20%	25%	2023年度	2024年度	2025年度	2027年度	<p>ROEの推移 (%)</p>	<p>GHG排出量 (Scope1-2)削減の進捗</p>
18%	21%	23%	40%																
2023年度	2024年度	2025年度	2027年度																
13%	13%	20%	25%																
2023年度	2024年度	2025年度	2027年度																
達成に向けた取り組み	<p>インフラアンチエイジング事業に向けた事業ポートフォリオのトランスフォーメーション推進に向け、M&Aによる収益基盤の裾野拡大を進めてまいります。</p>	<p>引き続きROICに基づく投資・受注判断を徹底し、高い利益水準を確保してまいります。政策保有株式の売却については、市場環境の動向を注視しつつ、2027年度までに全て実施する計画です。</p>	<p>再生可能エネルギー由来のCO2フリー電力を導入することで、Scope 2に該当する間接的な温室効果ガス排出量の削減を図ります。</p>																

■ 中期経営計画の進捗（2025年度総括）

「中期経営計画（～2027）」では、企業価値の向上と持続的成長の実現に向けた6つのアクションプランを打ち出しています。進捗状況は以下の通りです。

【収益基盤の拡充】

- ・インフラアンチエイジング事業の確立に向け、直近では、木製建材メーカーのエキスパートとして先進的な技術を持つ「共和成産」や、地域建設分野及び水インフラ、環境保全分野で高い技術力を持つ「たち建設」をグループ化しました。
- ・全体の売上高に占めるリニューアル工事を含むインフラアンチエイジング事業の割合は23%、グロース事業の割合は20%になるなど、それぞれ向上しており、当社の事業ポートフォリオ・トランスフォーメーションは着実に進展しています。

【資本効率の向上】

- ・ROICに基づく投資・受注判断を徹底するとともに、保有資産の見直しも進めており、2025年度のROEは9.3%まで向上しています。

【サプライチェーンの再構築】

- ・GHG温室効果ガスの削減について、2027年度にscope 1・2につき2020年度比▲30%削減目標としていますが、現状では重機を使用する工種/工程が多いことが影響し2020年度比で増加しています。
- ・今後は再生可能エネルギー由来のCO2フリー電力を導入することによるで、Scope 2に該当する間接的な温室効果ガス排出量の削減を図っていきます。

アクションプラン	企業文化の変革と人財戦略の再構築	ガバナンスの強化	安定的な株主還元
KPI (2027年度) / 目標	<ul style="list-style-type: none"> ワークエンゲージメント偏差値51以上 ※日本語版UWES（ユトレヒトワークエンゲージメント尺度）を用いて測定し偏差値算出 ダイバーシティ率30% <p>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</p>	<ul style="list-style-type: none"> 対投資家（SR）ミーティング年10回以上 <p>目標 経営判断の透明化とサステナブル経営の強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> DOE4.0%以上
進捗状況	<p>ワークエンゲージメント偏差値の推移</p> <p>2023年度 2024年度 2025年度 2027年度</p>	<p>経営体制</p> <p>取締役 8名（うち社外取締役5名）体制</p> <p>社外比率 62% 女性比率 37%</p>	<p>DOEの進捗</p> <p>2023年度 2024年度 2025年度 2027年度</p>
達成に向けた取り組み	<p>グループ全体の相乗効果を最大限に引き出すため、グループ各社間での人材交流や相互派遣を通じ、知見やスキルの循環を目指します。</p>	<p>IRを含め30回/年の投資家面談を行い、市場との対話で得られた示唆及び知見を経営の議論や意思決定に反映させることで、企業価値向上に向けたサイクルを回してまいります。</p>	<p>M&Aによる事業拡大、既存事業とのシナジー創出も含め、着実に企業成長を進捗させ、一時的な利益の変動に影響を受けない安定的な株主還元を実現してまいります。</p>

【企業文化の変革と人財戦略の再構築】

- ・ 国際的エンゲージメント尺度であるUWES（ユトレヒトワークエンゲージメント尺度）を用いて測定される偏差値の向上をKPIとしています。
- ・ 2023年度の50から2024年度は50.1、2025年度は50.8と2027年度KPIの51に向かって着実に向上しています。

【ガバナンスの強化】

- ・ ホールディングス化に伴い監査等委員会設置会社とすることで、社外取締役が過半数を占める監査等委員会による監査機能の強化と、意思決定の透明性を強化しています。
- ・ 現在、取締役会における社外取締役の比率は62%、女性取締役の比率は37%であり、引き続き経営判断の透明化とサステナブル経営の強化を推進していきます。

【安定的な株主還元】

- ・ 株主様への利益還元を経営上の重要課題と位置づけ、企業価値向上のための成長投資や財務の健全性とのバランスを考慮し、DOEを指標とした安定的な株主還元を行うことを基本方針としています。
- ・ 2023年度のDOE2.9%、2024年度のDOE3.5%に対して2025年度のDOEは3.8%を予定しており、2027年度4%以上に向け、着実に向上しています。

飛鳥建設×ウッドエンジニアリング
～シナジーを加速させ、さらなる企業価値の向上～

飛鳥建設とウッドエンジニアリングは共同で、重度の障害のある方々が住み慣れた地域で安心して暮らすことができる共生社会を実現すべく、木造によるあたたかみのある空間を活かし、街に開かれた地域のよりどころとなるグループホームを目指して「石神井いとなみの起点」（東京都練馬区、発注者：社会福祉法人東京都手をつなぐ育成会）を施工しました。

本施設は、重度障害者が地域で安心して暮らせる多機能型拠点として整備され、木材を多用した温かみのある空間が特長です。建物は木造一部鉄骨造3階建て（延床約1,383㎡）で、耐火性能や遮音性を確保するとともに、機械浴室の設備対応など利用者に配慮した設計・施工を実現しました。

【建物概要】

発注者：社会福祉法人東京都手をつなぐ育成会
用途：児童福祉施設等（重度障害者グループホーム）
階数：地上3階 構造：木造（1時間耐火構造）



たち建設株式会社（本社：滋賀県）をグループ化
～グループ間連携（建設・水インフラ・建材ビジネス）拡充～

たち建設株式会社は、総合建設業を中核に、砕石製造事業など多角的な事業を展開し、長年にわたり主として滋賀県におけるインフラ整備や環境保全に貢献してまいりました。各分野で高い技術力と豊富な実績を有するとともに、地域社会との調和を重視した取り組みを継続しており、地域に貢献する企業として高い評価を博しております。

同社の強固な事業基盤および地域ネットワークと、当社グループが展開する土木・建築事業ならびに水インフラ事業等との融合・協業を推進することで、グループ間のシナジーを一層加速させ、さらなる企業価値向上に取り組んでまいります。

【会社概要】

会社名：たち建設株式会社
住所：滋賀県栗東市
事業：土木建築工事業、砂利採取業、砕石製造業、不動産賃貸等



■収益基盤の拡充に向けた実績

【飛鳥建設×ウッドエンジニアリング】

- ・循環型社会への対応として飛鳥建設とウッドエンジニアリングが共同で木質構造建築に取り組んでいます。
- ・今後は木製品メーカーである共和成産や総合不動産企業であるフォーユーが共創し、建築物の木質化にグループワンストップで取り組んでいきます。

【たち建設株式会社をグループ化】

- ・2026年1月に滋賀県を地盤とするたち建設グループをグループ化しました。
- ・たち建設グループは総合建設業を中核に、砕石・生コンクリート製造、不動産賃貸事業などを有する、地域インフラ整備にはなくてはならない企業です。

今後も地域インフラの持続可能性を支える企業グループとして、地域建設業プラットフォームの拡充を推進します。

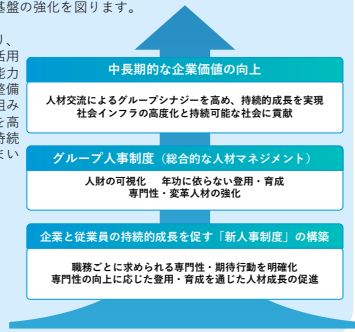
グループ人事制度の構築

～グループ人事制度の導入による企業価値向上～

当社は、2026年4月にグループ人事制度の構築を発表し、同年より飛鳥建設において先行導入を開始しております。今後は、各グループ会社へ順次展開を進め、2027年4月からの本格運用を予定しております。

本制度は、グループ全体で統合的な人事運用を行い、人材戦略の高度化を図ることにより、持続的な企業価値向上を目指すものです。年功序列に依らない等級・役職任用を通じて、個々の成長と専門性の向上を促進するとともに、高度専門人材の確保および変革を推進する人材基盤の強化を図ります。

また、新人事制度の導入により、グループ横断での人材育成・活用を一層推進し、多様な人材が能力を最大限に発揮できる環境を整備してまいります。これらの取組みを通じて、グループシナジーを高め、社会インフラの高度化と持続可能な社会の実現に貢献してまいります。



飛鳥グループR&Dのプラットフォームを構築

～グループ内の研究開発における共通基盤となる体制を構築～

グループ横断で研究開発機能を統合することにより、飛鳥ホールディングスグループ全体の技術力を強化することを目的としており、以下の役割を担います。

- ▶ グループ全体の技術研究・開発戦略の企画・推進
- ▶ 各事業会社における技術開発活動の連携強化
- ▶ グループ横断の発明創出および知的財産の管理・活用
- ▶ 先端技術の調査、技術課題の解決支援、技術標準化の推進

グループ全体での技術連携を一層推進し、革新的な技術・ソリューションの創出を積極的に進めることで、社会インフラの高度化と持続可能な社会の実現に貢献してまいります。



■ グループ連携に向けたトピックス

【グループ人事制度の構築】

- ・新たにグループ人事制度を構築いたしました。
- ・グループ全体で統合的な人事運用を行い、グループ横断での人材育成・活用を一層推進します。
- ・グループの中で、多様な人材が能力を最大限に発揮し、多様なフィールドを生かした個々の成長と専門性の向上を促進できる環境を整備することで、企業価値の向上につなげていきます。

【飛鳥グループR&Dのプラットフォームを構築】

- ・飛鳥建設技術研究所の役割と位置付けを見直しグループ全体の研究開発機能を統合しました。技術連携を一層推進し、革新的な技術やソリューションの創出を積極的に進めることで、飛鳥ホールディングスグループ全体の技術力強化を図っていきます。

お問合せ先

飛島ホールディングス株式会社
コーポレート・コミュニケーション部
E-Mail : IR@tobishimahd.co.jp

当資料には、2026年5月28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切り捨てで表示しています。

■お問合せ先