2027年3月期（第2四半期）
決算説明会資料

2026年11月26日　飛島ホールディングス株式会社

コンテンツ

01 2027年3月期（第2四半期）決算概要
02 中期経営計画(~2027)の進捗

©TOBISHIMA HOLDINGS Inc.

01　2027年3月期（第2四半期）｜決算概要

©TOBISHIMA HOLDINGS Inc.

2027年3月期（第2四半期）業績サマリー

業績サマリー

2027年3月期（第2四半期）決算実績

・売上高については、土木事業での一部工事における遅延等の影響により、全体では前年同期比で若干の減収となりましたが、建築事業、およびグロース事業等では概ね堅調に推移しております。
・利益面については、採算性向上を図るべく、選別受注やコストマネジメント等の強化により、前年同期を上回る利益を確保しました。なお、当期純利益については、前年同期に一過性の利益（負ののれん発生益）が含まれております。

2027年3月期通期予想

・土木事業における一部工事での遅延等の影響はあるものの、グループ各社の堅調な受注状況と採算性向上施策の進展により、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、インフラアンチエイジング事業への昇華を目指し、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。

©TOBISHIMA HOLDINGS Inc.

2027年3月期（第2四半期）連結損益計算書

TOBISHIMA HOLDINGS

連結損益計算書

単位：億円

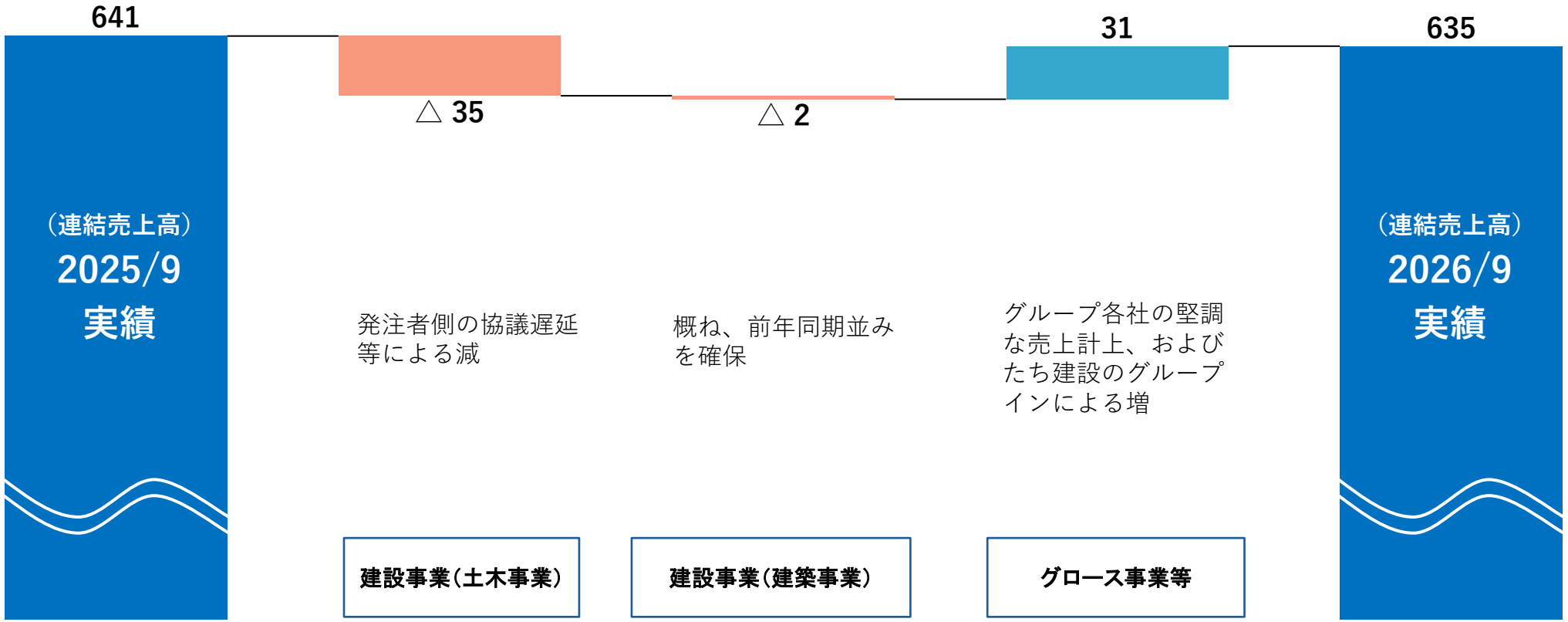
	2025/9実績	2026/9実績	前年同期増減	前年同期比率	2027/3通期予想	進捗率
売上高	641	635	△6	98.9%	1,500	42.3%
売上総利益（率）	75 (11.8%)	84 (13.4%)	9	111.9%	-	-
一般管理費	45	50	5	111.6%	-	-
営業利益（率）	30 (4.7%)	34 (5.4%)	3	112.4%	80 (5.3%)	42.6%
経常利益（率）	26 (4.1%)	29 (4.6%)	3	112.6%	70 (4.7%)	42.0%
親会社株主に帰属する当（四半）期純利益	19 (3.0%)	19 (3.1%)	0	103.2%	48 (3.2%)	41.2%

©TOBISHIMA HOLDINGS Inc.

2027年3月期（第2四半期）連結売上高

連結売上高の増減要因

単位：億円

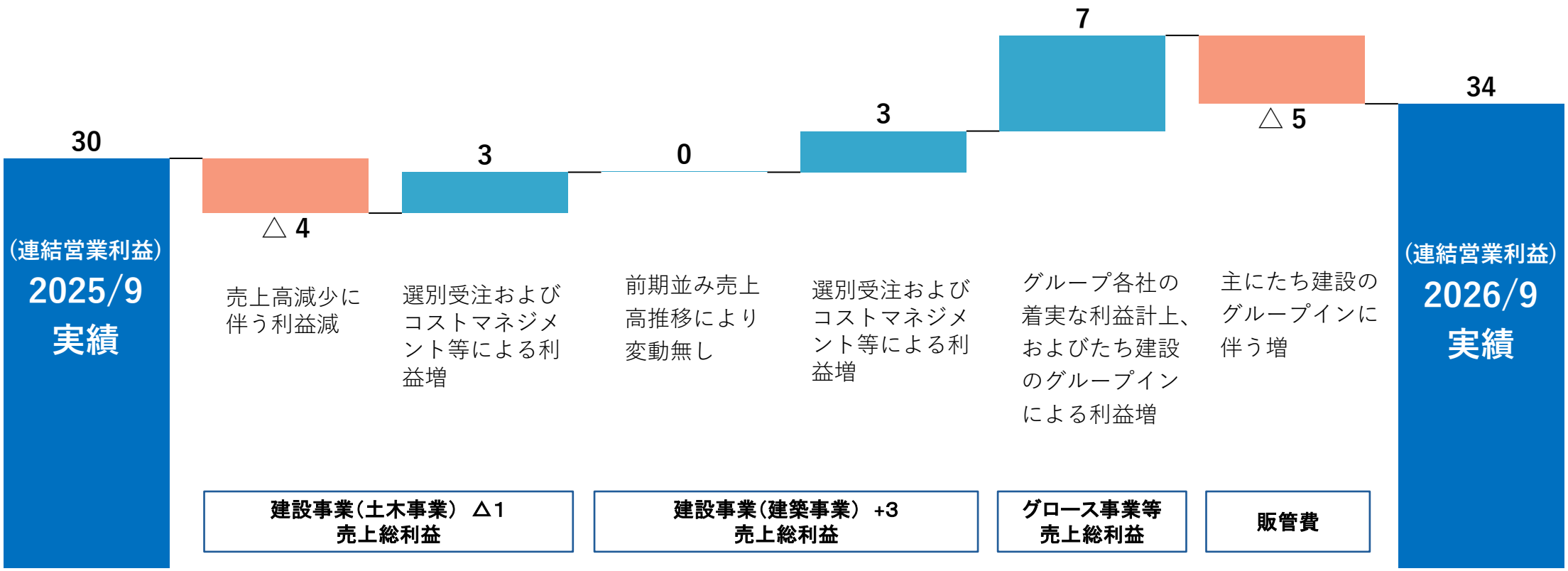


©TOBISHIMA HOLDINGS Inc.

2027年3月期（第2四半期）連結営業利益

連結営業利益の増減要因

単位：億円

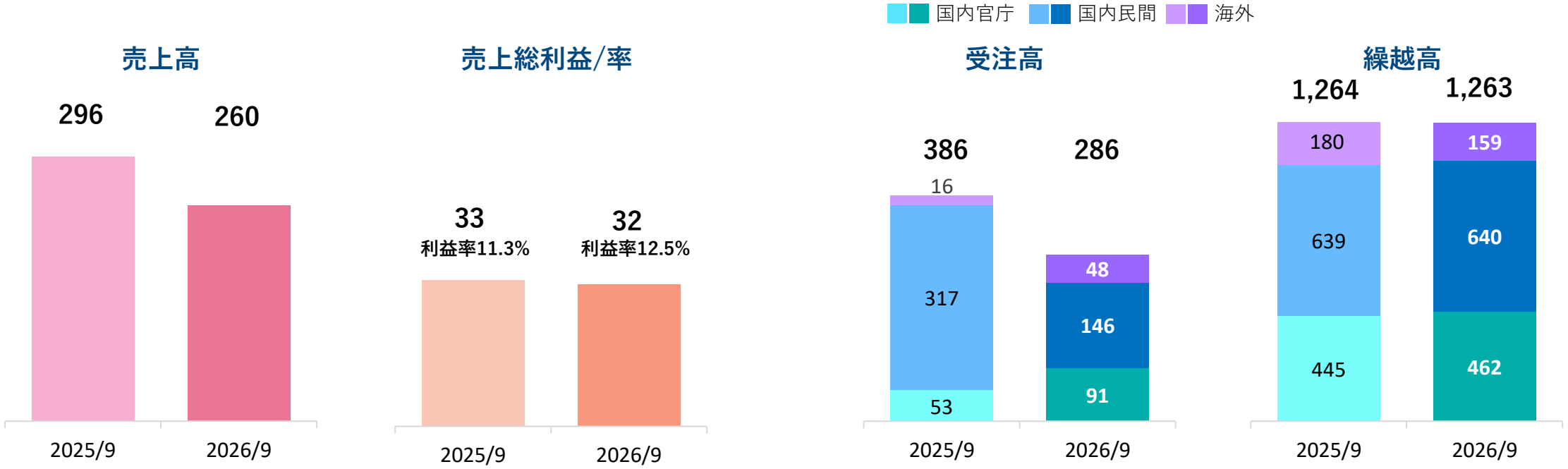


©TOBISHIMA HOLDINGS Inc.

2027年3月期（第2四半期）建設事業（土木事業）売上高、売上総利益/率、受注高、繰越高

建設事業（土木事業）

単位：億円



- 売上高は発注者側の協議遅延等にともなう着工遅れなどが影響し前年同期比36億円の減少となりました。
- 売上総利益は主に売上高減少に伴い前年同期比1億円の減少となりましたが、選別受注により手持工事の採算性は向上しており、利益率は12.5％（前年同期比＋1.2pt）となりました。

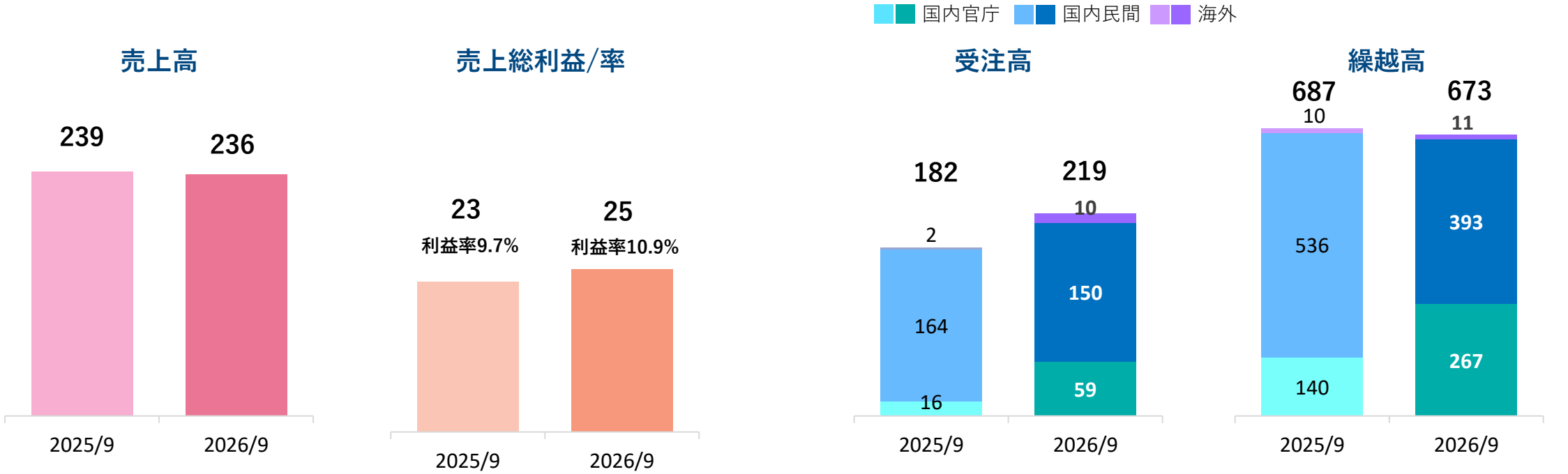
- 受注高は国内官庁および海外において前年同期を上回ったものの、国内民間において前年に大型案件の受注があったことから、土木事業全体では前年同期比100億円の減少となりました。
- 繰越高は前年同期並みを維持しており、引き続き収益性およびリスク評価を重視した受注活動を徹底していきます。

©TOBISHIMA HOLDINGS Inc.

2027年3月期（第2四半期）建設事業（建築事業）売上高、売上総利益/率、受注高、繰越高

建設事業（建築事業）

単位：億円



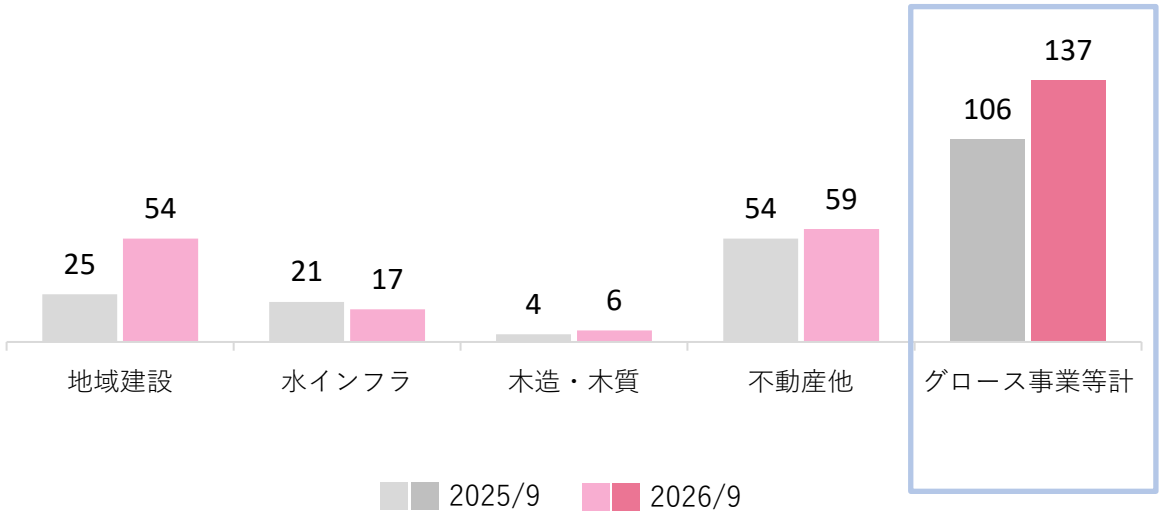
- 売上高は注力する受注ポートフォリオである民間非住宅および官庁リニューアル分野の工事が着実に進捗し、概ね前年同期並みの236億円を確保しました。
- 売上総利益は収益性を重視した受注とコストマネジメント等の強化により前年同期比２億円の増加、利益率は10.9%（前年同期比＋1.2pt）となりました。

- 受注高は、注力する民間非住宅および官庁リニューアル案件を着実に積み上げ、前年同期比37億円の増加となりました。
- 繰越高は前年同期比14億円の減少となりましたが、当社施工体制を鑑みた手持工事量の確保に努めるとともに、今後も引き続き収益性およびリスクを評価した上で受注していく方針です。

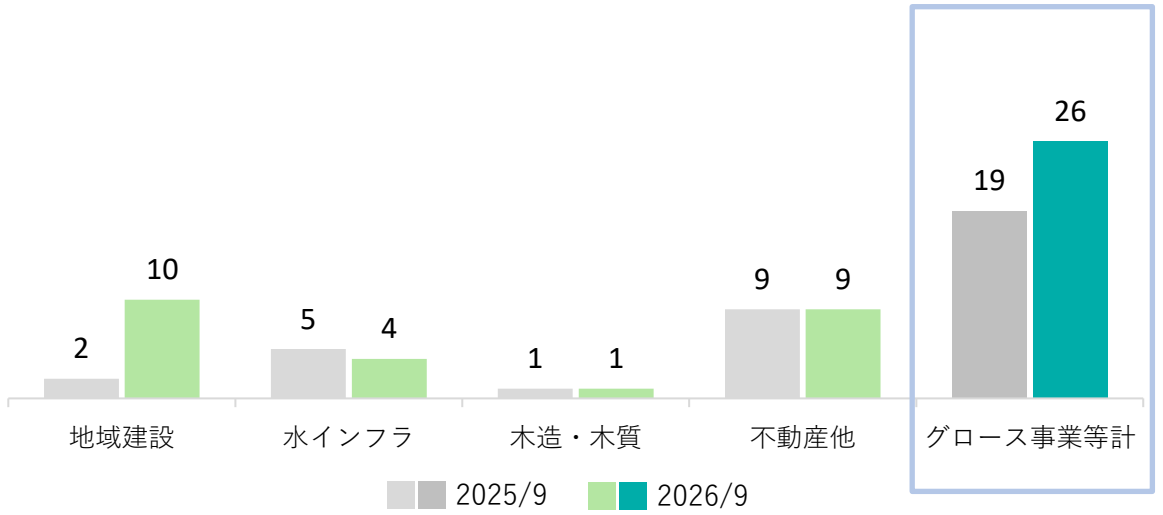
©TOBISHIMA HOLDINGS Inc.

2027年3月期（第2四半期）グロース事業等　売上高、売上総利益

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



- グロース事業等の売上高は前年同期比31億円増加、売上総利益は前年同期比7億円増加しました。
- 各事業領域において概ね順調に推移。新たにグループインしたたち建設の業績寄与もあり、増収増益となりました。

グロース事業等における事業領域

地域建設
- 杉田建設
- たち建設　他

水インフラ
- テクアノーツ
- 極東建設　他

木造・木質
- ウッドエンジニアリング
- 共和成産

不動産開発、その他
- フォーユー
- E&CS
- アクシスウェア　他

©TOBISHIMA HOLDINGS Inc.

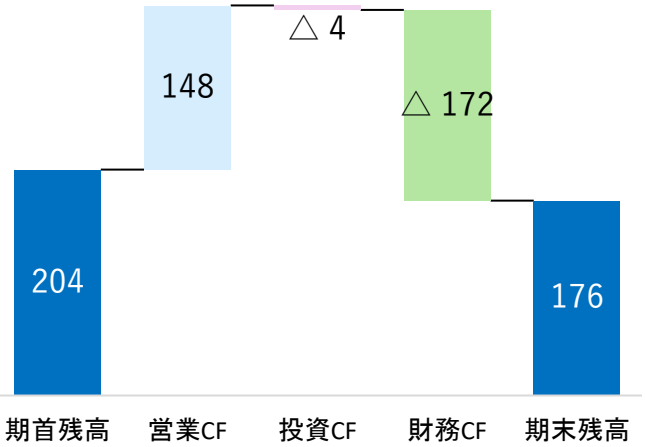
2027年3月期（第2四半期）連結貸借対照表

連結貸借対照表　単位：億円

		2026/3	2026/9	前期末増減
資産	現金・預金	208	181	△26
	受取手形・完成工事未収入金	801	675	△125
	未成工事支出金	11	15	3
	その他流動資産	226	167	△59
	固定資産	382	379	△3
	資産合計	1,630	1,420	△210
負債	支払手形・工事未払金等	266	229	△37
	未成工事受入金等	76	92	16
	短期借入金	304	69	△235
	長期借入金	55	138	83
	その他債務	384	348	△35
	負債合計	1,086	877	△208
純資産		544	542	△1

- 主に完成工事未収入金の回収資金を借入金返済に充当。総資産圧縮により、前期末比210億円減少しました。
- 引き続き、売上債権の早期回収に努め、キャッシュフローの改善および資金運用の効率化を推進してまいります。

キャッシュフロー計算書　単位：億円



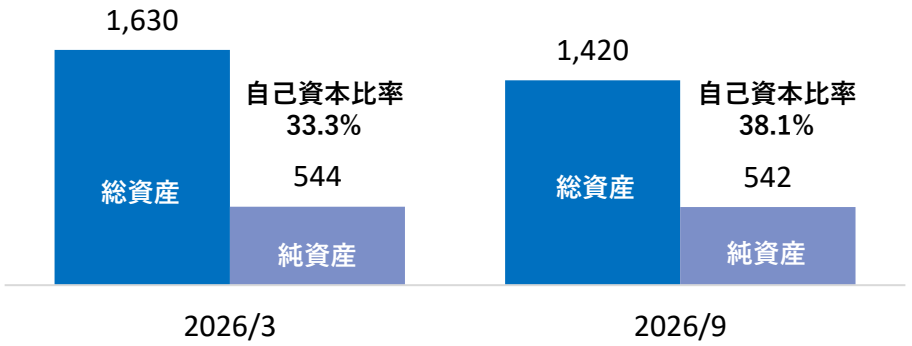
営業CF（＋148）
- 税金等調整前中間純利益　29
- 売上債権の減少　125
- 未収入金の減少　28
- その他　△34

投資CF（△4）
- 有形固定資産の取得　△5
- その他　1

財務CF（△172）
- 借入金の返済等　△152
- 配当金の支払い　△20

- 営業CFは利益計上および完工未収入金回収等により148億円のプラス
- 投資CFは有形固定資産の取得等により4億円のマイナス
- 財務CFは借入金返済および配当金の支払いにより172億円のマイナス

総資産／純資産／自己資本比率　単位：億円



- 総資産の圧縮に伴い、自己資本比率は4.8pt改善し38.1%となりました

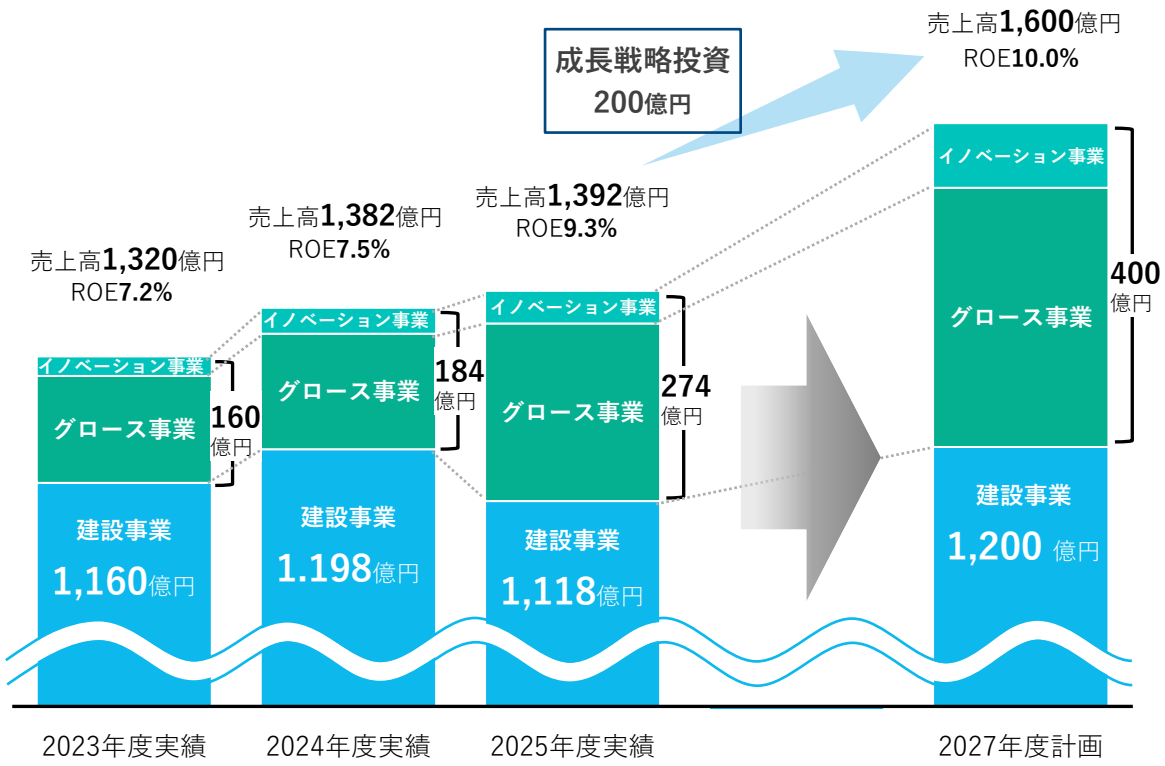
©TOBISHIMA HOLDINGS Inc.

02 中期経営計画(~2027)の進捗

©TOBISHIMA HOLDINGS Inc.

中期経営計画の概要と進捗

- 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してまいります



（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	実績	計画	計画
売上	1,320	1,350	1,382	1,380	1,392	1,500	1,600
営業利益	52	55	64	60	69	80	96
経常利益	47	49	57	50	59	70	81
当期純利益	34	31	37	32	48	48	55
ROE	7.2%	6.3%	7.5%	6.2%	9.3%	–	10.0%以上

©TOBISHIMA HOLDINGS Inc.

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）	2026年度第2四半期までの進捗状況
❶ 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	【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、および投資を実施 （M＆Aによる資本提携実績：2024年度１社、2025年度２社） ・グループ内連携の加速に向け、グループ技術研究所新設 ・グループ間の技術力向上に向けイノベーションフォーラム開催 ・グループ総合力を集結する営業戦略委員会を新設 【建設事業リニューアル比率増加】 ・技術の高度化、およ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 インフラアンチエイジング事業実績 2024年度296億円　2025年度319億円　2027年目標400億円
❷ 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マネジメントに基づく、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等を踏まえ、売却機会検討 （不動産３件、並びに保有上場株式のうち１銘柄の売却を実施）
❸ サプライチェーンの再構築	目標 資本コストに基づく経営プロセスの 刷新 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バイオ燃料／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 ・当社グループ取引先の脱炭素に対する理解促進と意識向上を図るため、脱炭素への取り組みの意義に関する勉強会を実施。

©TOBISHIMA HOLDINGS Inc.

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）	2026年度第2四半期までの進捗状況
❹ 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総合運用	・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】 ・グループ人事制度展開方針を策定し、制度設計を開始 ・HDの新卒・キャリア採用強化に向け、合同説明会、採用管理システム共通化、リファラル採用制度を検討 ・グループ教育研修制度の方針を策定。来年度よりグループ共通の研修を開始予定 ・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
❺ 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回以上	【対投資家ミーティング】 ・2026年9月末現在：SR／IR面談を11件実施 ・中間決算および本決算の決算説明会実施 ・株主総会における説明動画および質疑応答内容をHP公開 更なる充実化に向け、積極的な情報開示を検討
❻ 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	・DOE4%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（2025年度末実績DOE3.8%）

©TOBISHIMA HOLDINGS Inc.

収益基盤の拡充①

- 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ます
- 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しています

グループ会社の概要

地域建設

杉田建設株式会社（2017年度～）


小笠原小中学校改築工事(体育館棟)

島しょ振興(排他的経済水域確保)に貢献

千葉県および小笠原諸島を事業基盤として、建築工事やインフラ整備に取り組んできました。特に小笠原諸島では、約半世紀にわたり、地域の暮らしや産業を支える社会基盤の整備に携わっています。日本の排他的経済水域の約3分の1を占める小笠原諸島のインフラを支えることを通じて、地域の発展とともに、日本の海洋権益の維持にも貢献しています。

事業の特長
- 総合建設会社の卓越した技術力で顧客や地域社会に貢献。
- 小笠原諸島エリア(離島)での独自サプライチェーンを構築し、常に機能的かつ高品質な建造物を提供。
- 人と自然を大切にし、自然環境保護にも積極的に取り組む。

たち建設株式会社（2025年度～）


大津市大平宅地造成工事

滋賀の発展に寄与する地域建設会社

滋賀県を事業基盤として、土木・建築工事を中心に地域のインフラ整備や環境保全に長年にわたり取り組み、確かな施工品質と対応力を強みに高い信頼と実績を築いてきました。地域に根差した事業基盤とグループの総合力を融合し、地域社会の持続的な発展に貢献するとともに、持続可能な地域建設モデルの確立を目指します。

事業の特長
- 全国有数の工場集積地域である滋賀湖南地域において、インフラ整備や環境保全に50年以上にわたり貢献。
- 琵琶湖の水域関連における既存グループ会社との親和性。
- 建設事業に加え、砕石事業、生コン事業、商社事業、不動産事業など多角的に事業を展開。

水インフラ

株式会社テクアノーツ（2017年度～）


水草刈り取り業務(皇居内堀)

水の技術で未来をひらく

ダム、河川、水道施設などの潜水工事を中核に水環境全般において社会インフラを支える「アクアエンジニアリング」のパイオニアです。水中や浮体構造物の設計・製作・施工、水中ロボット調査、自社開発の水草刈取船による水環境保全などをメインの業務としています。あらゆる「水」に関連する問題を解決に導き、人々が快適に、そして安全・安心に生活できるよう、良好な水環境の保全および創造に貢献していきます。

事業の特長
- 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　（2024年度～）


水納港A 護岸・防波堤(東整備工事(R6-1)

水中機械施工のスペシャリスト集団

港湾、護岸などの海洋土木を主体とした水中工事を通じて、水関連のインフラ整備工事や維持管理などの役割を担い、人々の暮らし、交通や観光を支えています。
水中工事での様々な制約に対して知恵を絞り、自社開発による水中機械化施工技術により水中工事の安全性と生産性向上に革新をもたらします。

事業の特長
- 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。
- 水中でも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。
- 視界不良環境下での水中重機の遠隔操作・無人化など、高度な技術開発を推進。
- 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　（2024年度～）


浜松PJ(静岡県)

木造・木質化建築の普及促進

中高層・大規模の木造・木質化建築物の普及促進を目的に、飛島建設の建築技術とナイス株式会社の木材ノウハウを融合するため両社により合弁会社を設立しました。人と地球環境にやさしい「Wood」を活かし、持続可能な建築物を提供することで日本の森林環境の改善に貢献し、これまで培ってきた「エンジニアリング」に磨きをかけ、木造木質化建築でのリーディングカンパニーを目指していきます。

事業の特長
- 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　（2025年度～）


木質遮音壁材『レーザーボード』

木製品加工のエキスパート

木製品の加工を主要な業務とし、建築物の内装パネル(間仕切壁)やインテリア・エクステリアなどのオリジナル商品の企画・設計・製造・販売を行っています。常に先進的な技術と独自アイデアにより高品質でデザイン性に富んだ付加価値の高い製品の提供を心がけています。
また、IoT により受注・設計データなどを工場各製造マシンと連携するなど、製造現場での省力化・高効率化に積極的に取り組んでいます。

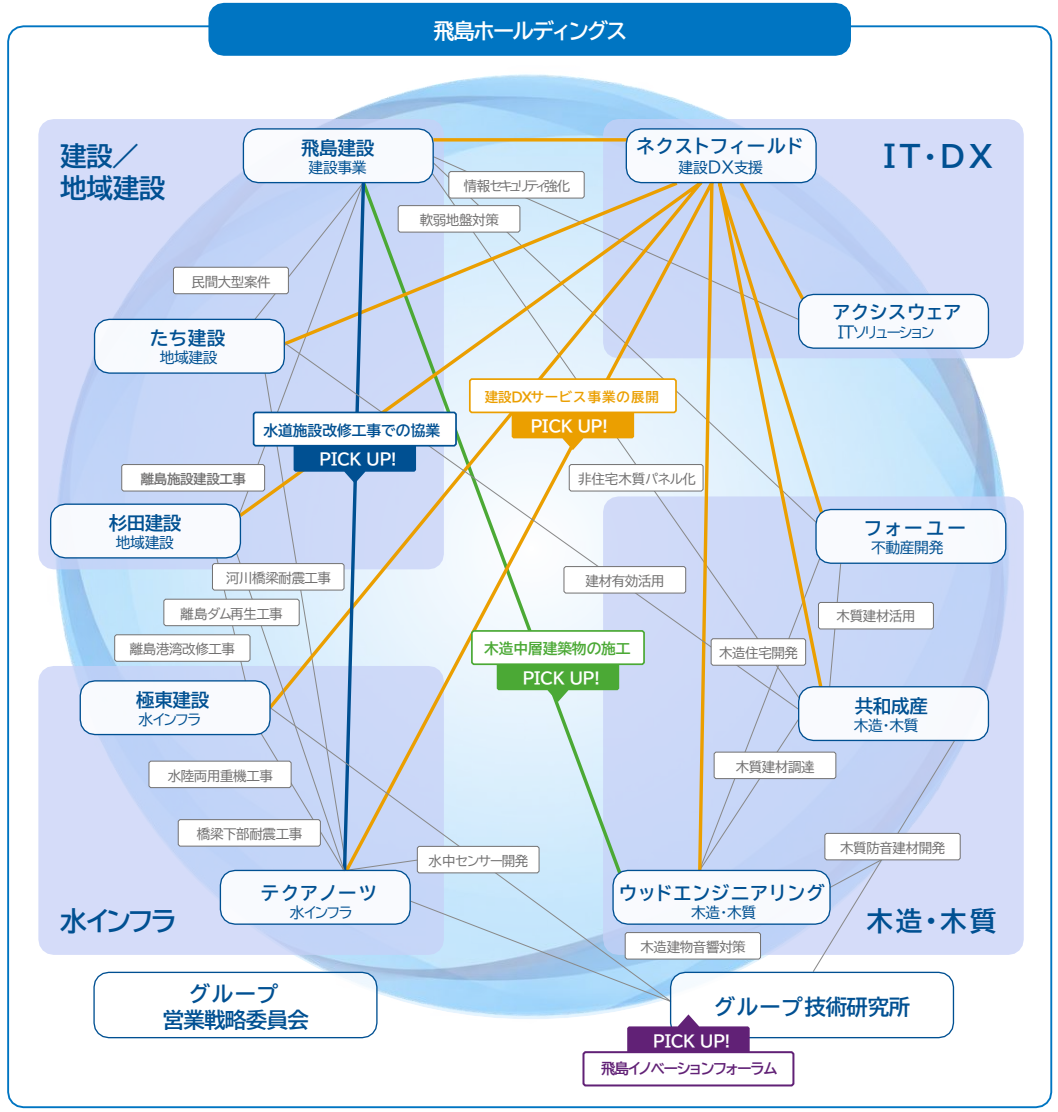
事業の特長
- 多種多様な製造マシンと実績に裏付けられた加工技術により多彩な表面材の加工を得意とし、4万種以上のパターンから、あらゆる顧客のニーズに対応可能。
- 意匠性の追求にとどまらず、内装材の不燃認定や内装パネルにおいてはIoT活用により建設現場での施工省力化を実現するなど機能面でも差別化を図る。

©TOBISHIMA HOLDINGS Inc.

収益基盤の拡充②

● 飛島ホールディングスを中心に、グループ各社の専門性と顧客基盤を有機的につなぎ、社会課題の解決と新たな価値創造を推進してまいります。

グループ間連携



PICK UP! 飛島建設 × テクアノーツ

水道施設改修工事での協業

飛島建設で施工を実施した金町浄水場では、飛島建設の総合的な施工力と、テクアノーツが培ってきた潜水・水中施工技術を組み合わせ、浄水施設の整備に取り組んでいます。
両社の知見を活かした連携により、施工の品質と安全性を高め、安定した水供給を支える水インフラの維持に貢献します。



PICK UP! 飛島建設 × ウッドエンジニアリング

木造中層建築物の施工

飛島建設はウッドエンジニアリングと連携し、東京都練馬区に重度障がいのある方々のための多機能型拠点「石神井いとなみの起点」を施工しました。
木材を活かした温かみのある空間と、耐火性・遮音性、機械浴室など利用者に配慮した設計・施工を実現。地域に開かれた場として、安心して暮らせる共生社会づくりに貢献します。



PICK UP! ネクストフィールド他 × たち建設 他

グループ会社への建設DXサービス事業の展開

当社グループでは、各社のDX 推進を加速し、IT 活用力を高めるため、ネクストフィールドとアクシスウェアを活用した支援体制を強化しています。建設DXの専門人財とITツールを組み合わせ、現場への導入・運用をワンストップで支援。業務の効率化や生産性向上につなげ、グループ全体の競争力強化を目指します。



PICK UP! グループ技術研究所

飛島イノベーションフォーラムの開催

当社グループでは、グループ技術研究所を中心に各社が持つ技術・ノウハウ・事業知見を結集する「飛島イノベーションフォーラム」を開催しています。
グループ横断の対話と共創を通じて新たな事業機会を創出し、持続的な企業価値向上につなげています。



©TOBISHIMA HOLDINGS Inc.

収益基盤の拡充③

● 営業と研究開発の両面からグループ横断の連携を強化し、グループの総合力を最大限に発揮することで、持続的な成長と企業価値の向上を目指してまいります。

グループの連携強化に向けた体制づくり

「グループ営業戦略委員会」を設置

～グループ横断で営業機能を連携し
市場変化の迅速な補足と収益構造の高度化を推進～

グループ連携を形から成果へ転換するために、グループ各社が保有する顧客基盤、技術、人材、営業情報を結集し、「個社最適」から「グループ最適」への転換を推進します。持続可能な収益基盤の構築と競争力強化を目的としており、以下の役割を担います。

○ データベース構築によるグループ全体の顧客基盤とアセットの可視化
○ クロスセルおよびワンストップ提案の推進
○ KPI設定によるグループ連携の促進とインセンティブの構築
○ 成功事例のグループ間共有と対外的アピールによるブランド力向上の推進

グループ全体で営業情報と経営資源の共有を一層推進し、各社の強みを生かした共同提案やワンストップソリューションの提供を通じて、持続的な成長と企業価値向上の実現を目指してまいります。

グループ最適の営業体制構築
各社が個別最適で競争するフェーズから、グループ全体の力を結集し、最適な案件形成・技術活用・人材活用を行うフェーズへ移行

ワンストップ提案の推進
営業、技術、施工、地域ネットワーク、顧客基盤、それぞれの強みを組み合わせることで、単独では獲得できなかった案件を実現し収益性を高める。

グループガバナンスで利益を最大化
施工段階を含めたグループガバナンスの強化により、リスク管理と採算管理を徹底し、粗利率の改善を通じた実質的な収益力向上につなげる。

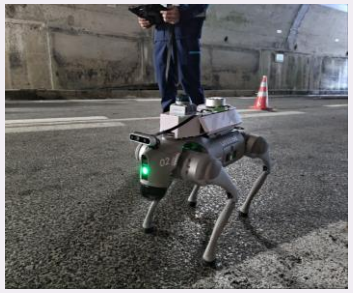
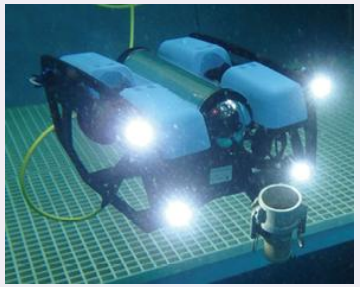
「グループ技術研究所」R&Dのプラットフォームを構築

～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、当社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。

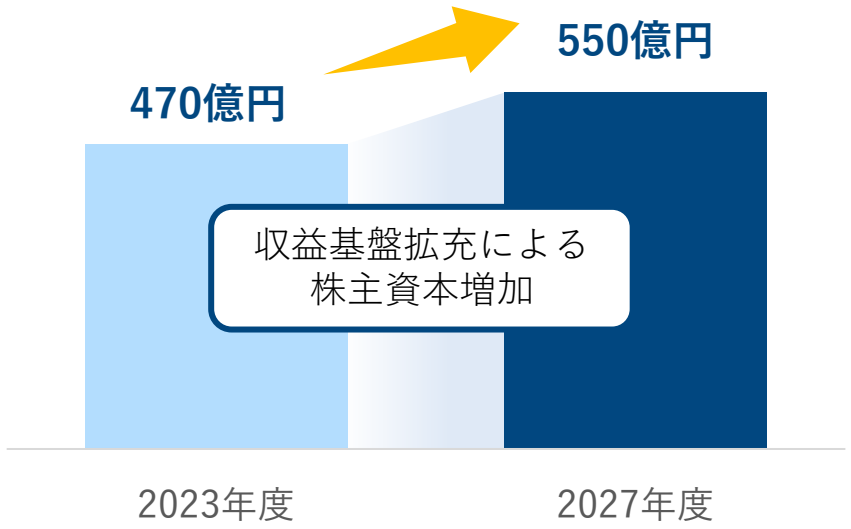




©TOBISHIMA HOLDINGS Inc.

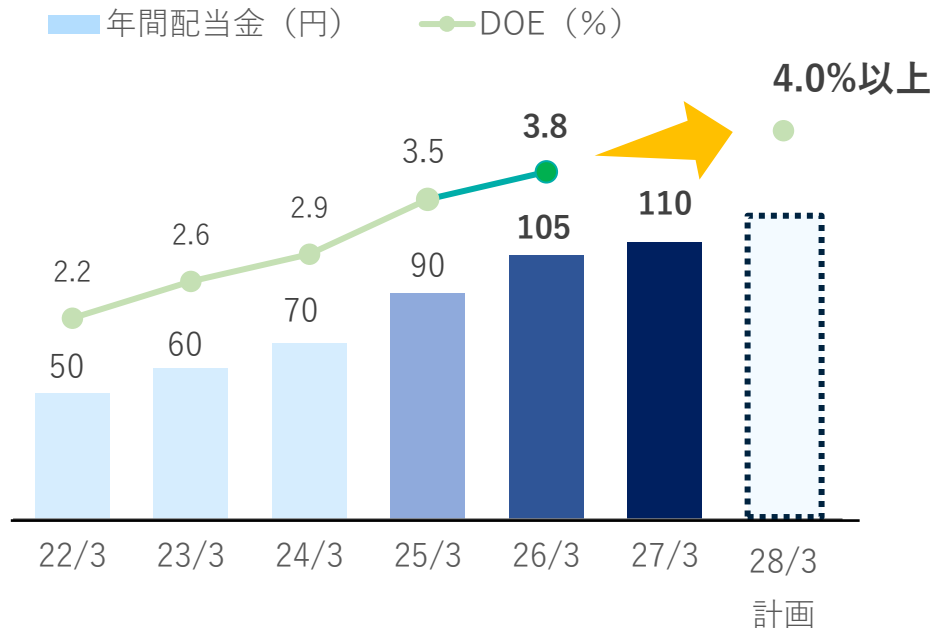
安定的な株主還元

- 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しています。
- 2027年度時点で、DOE 4.0%以上を目標値として設定しています。

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

1株当たり**105円**の配当を実施
DOE＝3.8%

2027年3月期

DOEのさらなる向上を目指し
1株当たり**110円**の配当を予想

2027年度末時点で
DOE 4.0%以上を目指す

©TOBISHIMA HOLDINGS Inc.

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11月26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。

統合報告書2026を発行しております
是非ともご覧ください。



©TOBISHIMA HOLDINGS Inc.