



2024年10月1日

各 位

会社名 飛島ホールディングス株式会社
代表者 代表取締役社長 高橋 光彦
(コード番号 256A 東証プライム)
問 合 せ 先 IR推進部長 竹川 昌仁
TEL 03-6455-8312

『未来を革新する Story』に関するお知らせ

当社は、本日、単独株式移転により飛島建設株式会社（以下「飛島建設」といいます。）の完全親会社として設立されました。このたび、当社は、飛島建設が2023年11月13日付で公表した「中長期経営ビジョン」を具体化した中期経営計画を含む「未来を革新する Story」を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 『未来を革新する Story』策定の主旨

グループビジョンを背景として、「Innovate the future plan」により経営の方向性を明確化し、その実現に向けた「中期経営計画（～2027）」に示すアクションプランを実践することで、企業価値の向上と持続的成長を図ってまいります。

2. 『未来を革新する Story』の概要

(1) 新たな「グループビジョン」について

当社及び当社のグループ会社（以下「飛島グループ」といいます。）の経営ビジョンは、飛島建設の「創業の精神」を時代と社会の変化に合わせて再定義し、その「DNA」の昇華で、未来の産業振興・発展を支える「なくてはならない企業」であり続けることです。

(2) 「企業変革への道筋」について

飛島グループのトランスフォーメーションへの道筋を示すために「Innovate the future plan」を策定いたしました。未来に向けた革新を意識し、従来の枠組みや方法にとらわれず、新しい価値や可能性を創造していくことをメッセージといたします。

(3) 「企業価値向上へのアクションプラン」について

飛島グループの SX 経営と企業価値向上に向けた具体的なアクションプランを示すために「中期経営計画（～2027）」を策定いたしました。

詳細については、添付資料をご参照ください。

以 上



～ 未来を革新する Story ～

飛島ホールディングス株式会社

INDEX

1. グループビジョン

- 目指す姿と私たちの役割
- ブランドストーリーと3つのバリュー
- シンボルマークに込めた思い

2. 「Innovate the future plan」

- Innovate the future planについて
- トランスフォーメーションの実現に向けた経営戦略（道筋）
- トランスフォーメーションの姿

3. 「中期経営計画（～2027）」

- 「中期経営計画（～2027）」について
- 企業価値向上へのアクションプラン
- 重要業績評価指標と達成目標

「グループビジョン」

～ 「なくてはならない企業」であり続けるために～

目指す姿

～ 未来の産業振興・発展を支える企業を目指して ～

「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

ブランドストーリー

◆ 創業精神



利他利己

◆ ブランドストーリー



New Business Contractor

Constructionに、Innovationを。
未来のConstructionをつくる
プラットフォーム・カンパニー

『己の利を計らんと欲せば己の利を後とし、
これを犠牲としてまず相手の利を計れ。
相手に提供した自分の犠牲は己の努力と創意工夫をもって補え。
これが自他共に繁栄し、ひいて究極は必ず己の利となる結果をもたらす。』

『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。』

創業精神にある「共存共栄の精神」を引継ぎ、「努力と創意工夫」を「Innovation」に昇華させ『未来のConstruction』をつくる

New Business Contractor 3つのバリュー

未来のConstructionを「創造」

Construction Innovation

- 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」を探求し続けます。

多様なパートナーと「共創」

Alliance Innovation

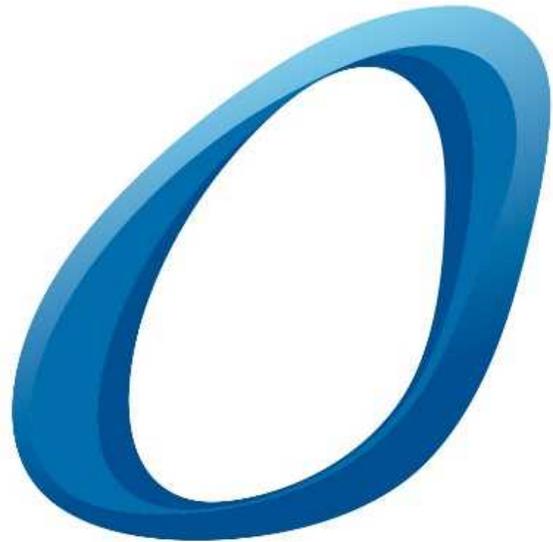
- 際立った強みを持つパートナーとの「共創」でイノベーションを加速し、プラットフォームカンパニーとして進化し続けます。

これからも人や社会と「共生」

Social Innovation

- 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としてあり続けます。

シンボルマークに込めた思い



TOBISHIMA
HOLDINGS

【シンボルマーク】

多様な個性が共創のためにひとつに組み、イノベーションを生みだし続け、その活動や影響が社会に広がっていくNew Business Contractorのイメージを「3つの輪」が重なりできる形で表現しました。

「3つの輪」は

- ✓ 中心にある建設事業から、シナジーのある事業にリエゾン（連携）していく 「輪」
- ✓ 個性ある専門集団が神経ネットワークのように有機的に繋がっていく 「輪」
- ✓ それによりもたらされる、人と社会とともに創造・共創・共生していく 「輪」

そして、このシンボルマークは、コア企業である飛島建設のコーポレートカラーの「ブルー」を基調とし鮮やかなブルーへと拡張していくことで、飛島ホールディングスの活動や影響の広がりを表現しています。

「Innovate the future plan」

～ 企業変革への道筋 ～

「Innovate the future plan」について

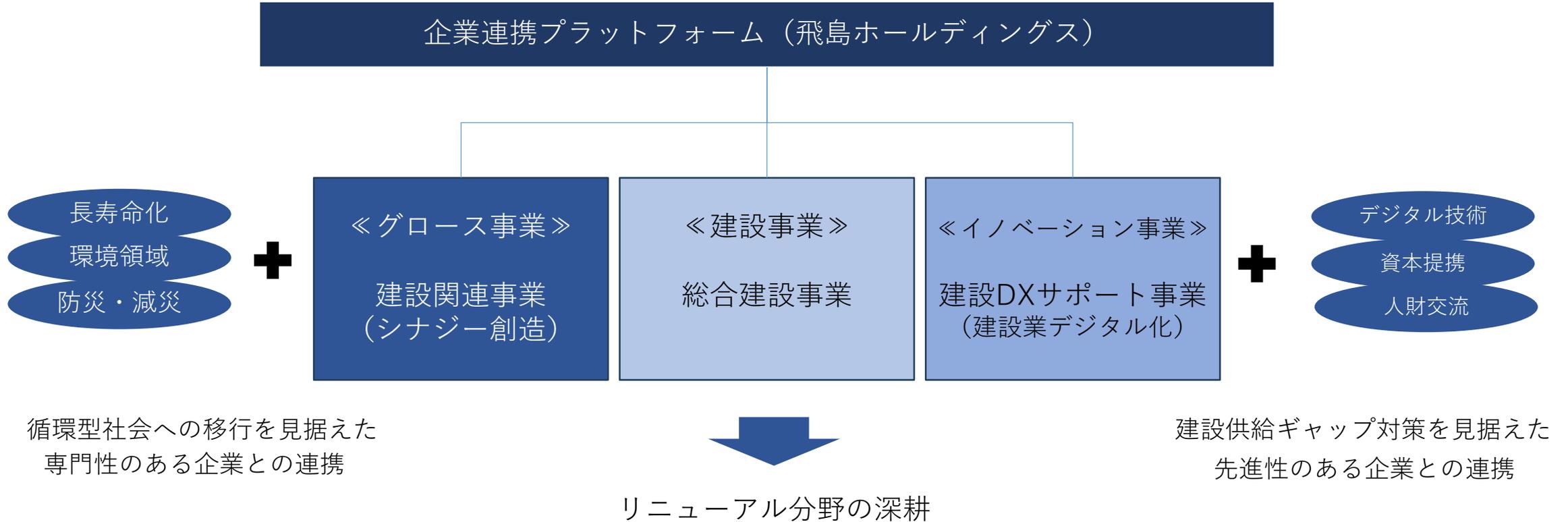
「Innovate the future plan」は、飛島グループの「トランスフォーメーションの姿」と「その実現に向けた経営戦略（道筋）」を示すものです。

未来に向けた革新を意識し、従来の枠組みや方法にとらわれず、新しい価値や可能性を創造していくことをメッセージとします。

社会課題の解決をキーワードに、企業と社会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産業」という概念で捉え直し、建設事業のリスクリングを推進していきます。そのプロセスを短期・長期、そしてそれをつなぐバトンゾーンという3つの側面からアプローチしていきます。

「トランスフォーメーション」の実現に向けた経営戦略（道筋）

- ◆ 「短期」視点・・・足元の課題解決に向け、建設DXの推進で生産プロセスの高度化を追求
- ◆ 「バトンゾーン」・・・次世代型事業ポートフォリオへの変革に向け、事業領域の拡充と事業規模の拡大を推進

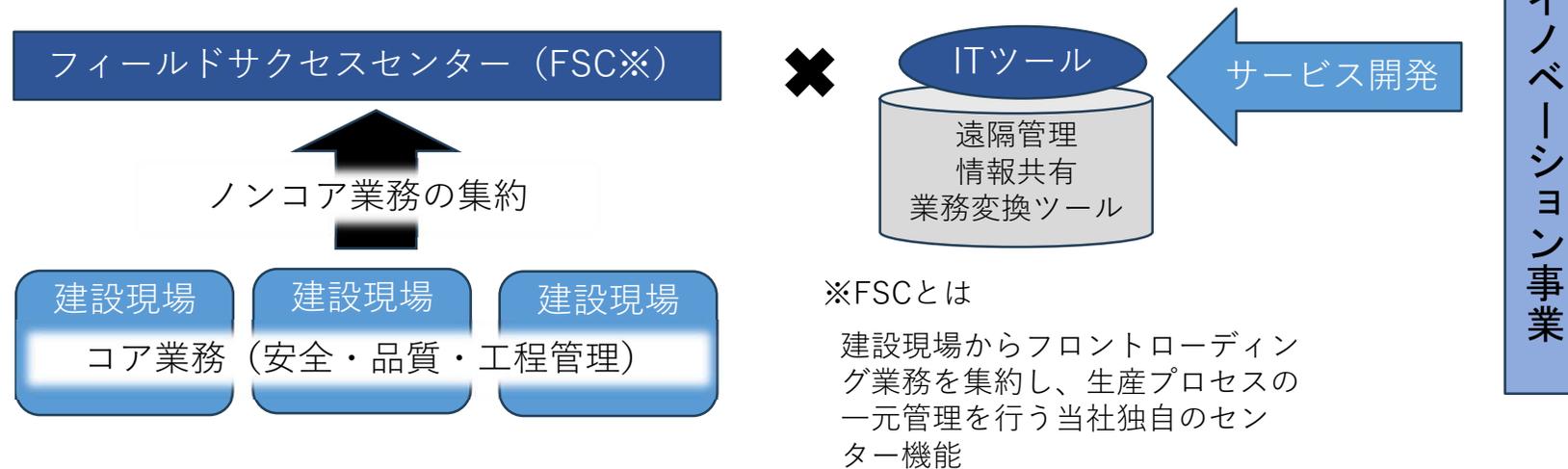


建設事業

◆「短期」視点

建設事業の深耕 (DXによる省力化の推進)

デジタル技術を活用した業務見直しによる施工プロセスの省力化を推進



◆「バトンゾーン」

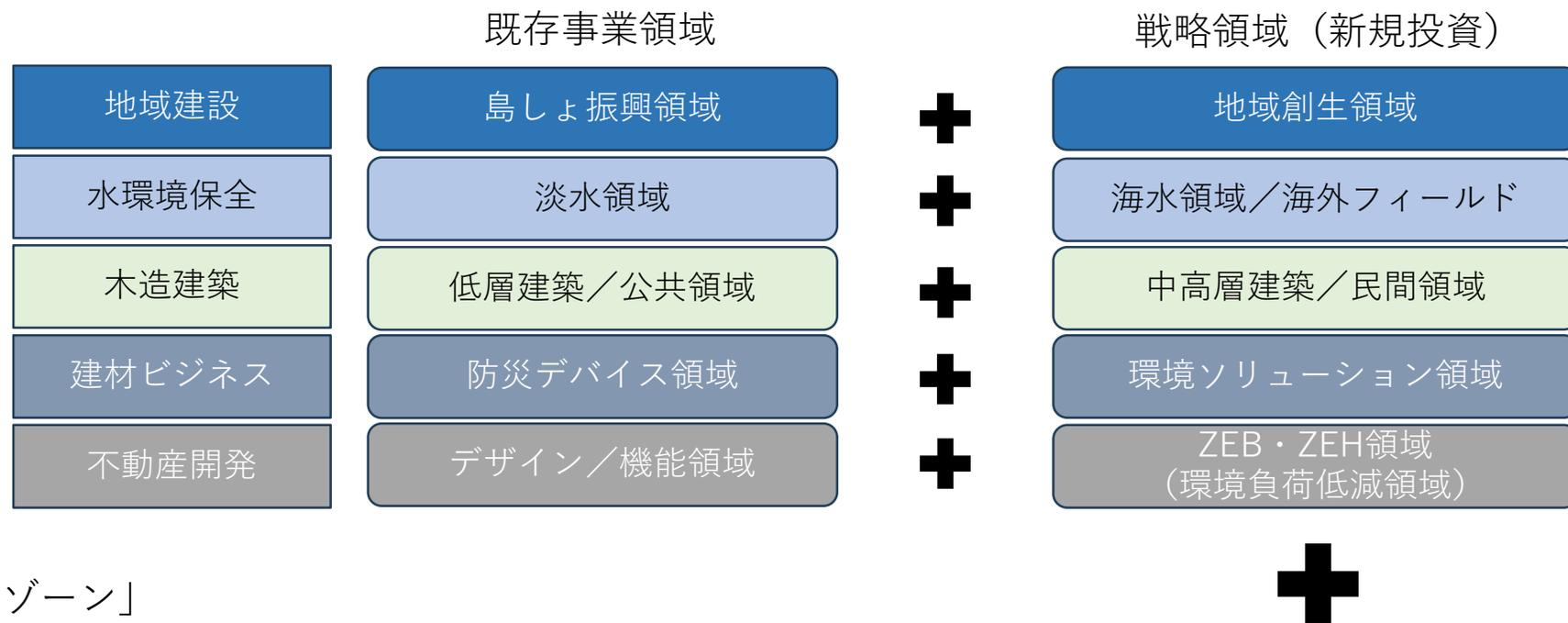
循環型社会への移行を見据えて、リニューアル市場への対応強化

- 技術の高度化による競合との差別化を推進
- リニューアル工事におけるコスト競争力の向上

グロース事業

◆ 「短期」視点

グロース事業領域の拡充



◆ 「バトンゾーン」

インフラアンチエイジング技術を有する企業との連携を推進
 ≪技術開発・人財育成・官民連携≫

【新領域・技術開発の拡充】
 長寿命化・防災/減災・環境領域

イノベーション事業

◆ 「短期」視点

建設DXサービス事業の拡大

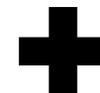
既存領域

建設生産プロセス省力化支援
建設DXサポートサービスの提供
(BPO機能/フロントローディング機能)



戦略領域 (新規投資)

建設生産プロセスの高度化支援
建設DXサポートサービスの機能拡充
(AI活用によるサポートサービスの高度化)



◆ 「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

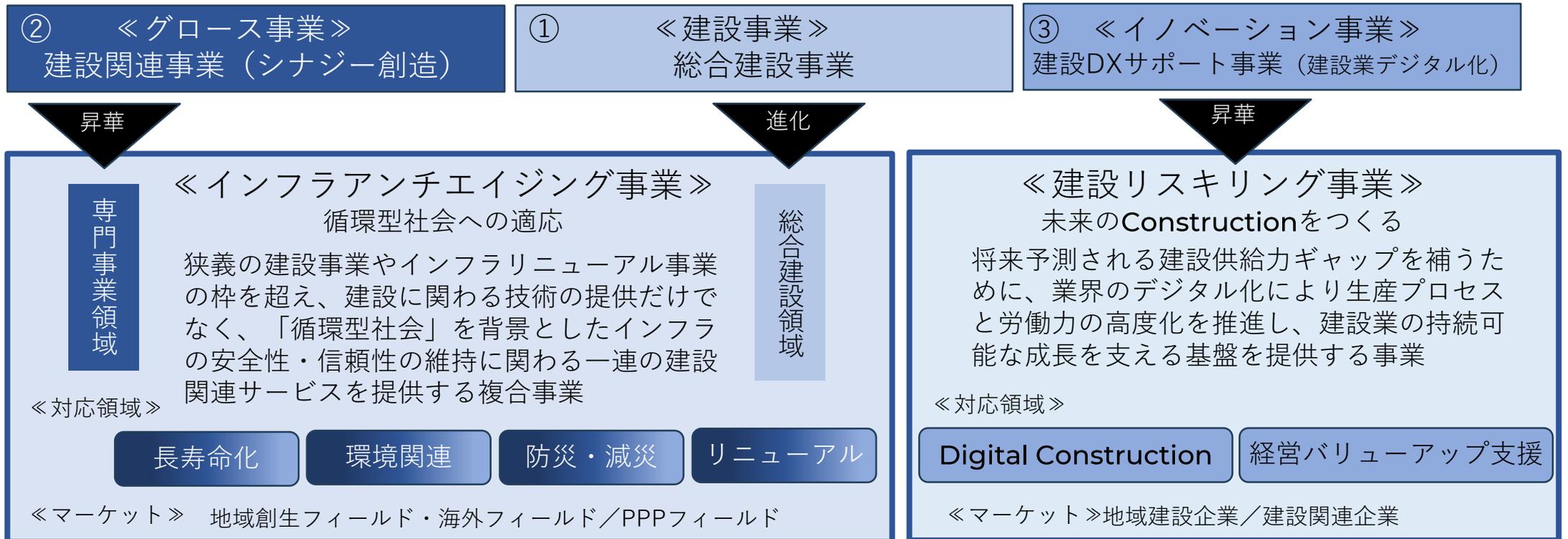
--- 経営バリューアップ支援サービス ---
建設のみならず災害時の緊急対応など地域の安全・安心を守るために不可欠な機能を有する地域建設業を維持する目的で、後継者不在・人財不足等の問題を抱える企業へDXサービス・建設技術・人財・資金等を提供することで地域創生に貢献

【経営バリューアップ支援サービスの展開】

- 地域建設業支援
- DXサポートシステムの導入
 - 人財交流等による建設技術支援
 - 資本提携 ・ 資金提供など

「長期」視点／トランスフォーメーションの姿

- ◆ 次世代型事業ポートフォリオの確立でトランスフォーメーションを実現
 - 循環型社会を見据えて
 - ①建設事業と②グロース事業を「インフラアンチエイジング事業」へと昇華
 - 建設産業全体への貢献事業として
 - ③イノベーション事業を「建設リスキリング事業」へと昇華



「中期経営計画（～2027）」

～ 企業価値向上へのアクションプラン～

「中期経営計画（～2027）」について

「中期経営計画（～2027）」は、企業価値の向上と持続的成長の実現に向けた具体的なアクションプランを示すもので、収益基盤の拡充、株式市場から求められる資本コストや株価を意識した経営、その実現に向けて経営ガバナンスの強化等を図り、「**Innovate the future plan**」を実現してまいります。

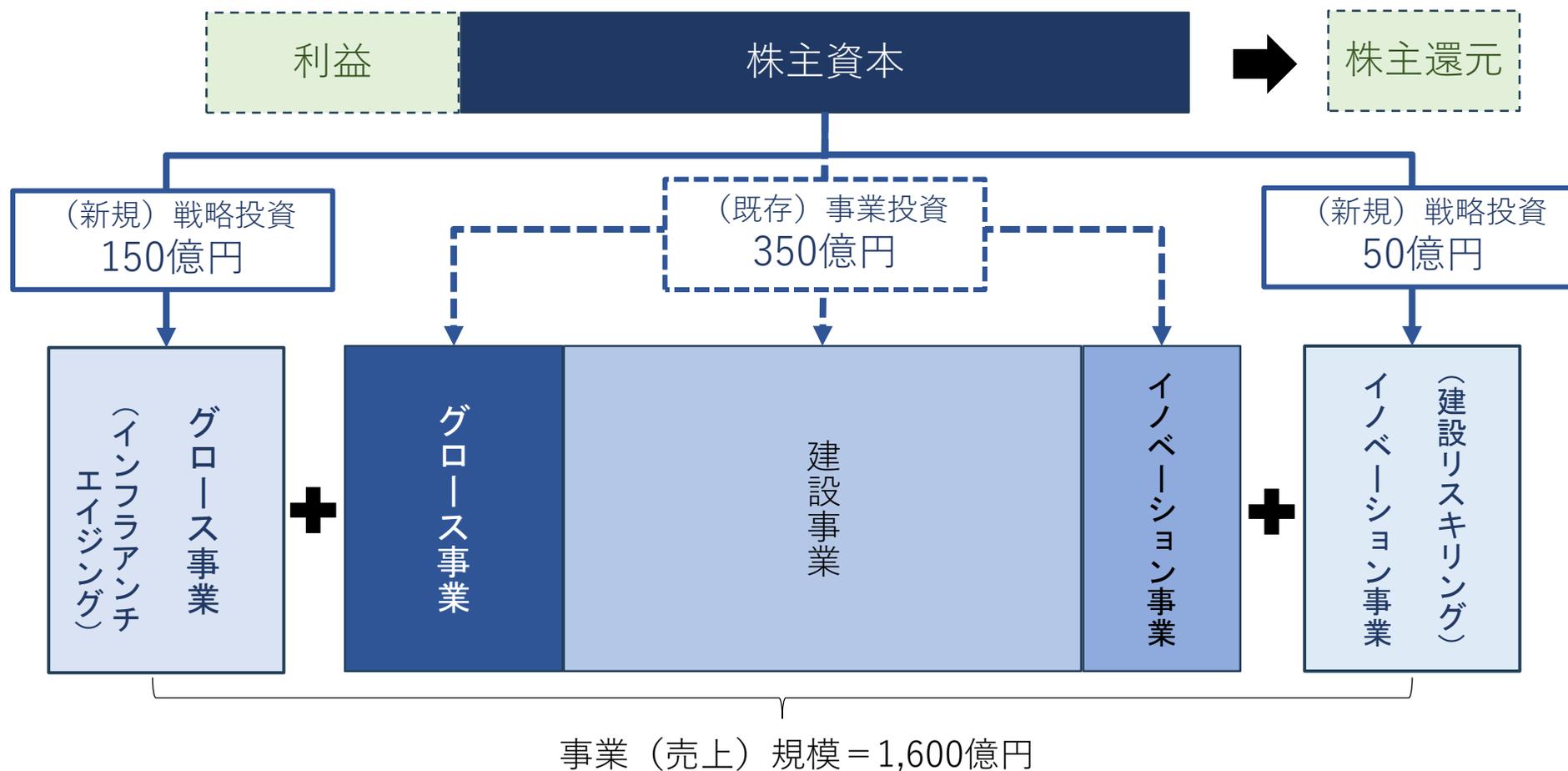
アクションプランの実践にあたっては、ホールディングス機能を活用し、資本効率・事業成長・サステナビリティへの適合という3つの問いとその解の組み合わせで、事業ポートフォリオの不断の見直しを行い、企業価値の向上と持続的成長の実現を目指します。

企業価値向上へのアクションプラン（～2027年度）

- ◆ 収益基盤の拡充
 - 施策：成長投資による新事業の創造と企業連携の拡大
 - 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）
- ◆ 資本効率の向上
 - 施策：資本コストに基づく経営プロセスの刷新
 - 目標：ROE=10%水準を目指した投資フローの再構築
- ◆ サプライチェーンの再構築
 - 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
 - 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
- ◆ 企業文化の変革と人財戦略の再構築
 - 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
 - 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
- ◆ ガバナンスの強化
 - 施策：ホールディングス体制、及び監査等委員会設置会社への移行
 - 目標：経営判断の透明化とサステナブル経営の強化
- ◆ 安定的な株主還元
 - 施策：自己資本配当率（DOE）を基準とした安定的な株主還元
 - 目標：DOE＝4%以上

収益基盤の拡充

- ◆ グループ全体の投下資本効率の向上により、次世代型事業ポートフォリオの構築に向けた戦略投資により事業領域を拡充しつつ、事業規模の拡大を図る



資本効率の向上

資本コストに基づく経営の実践

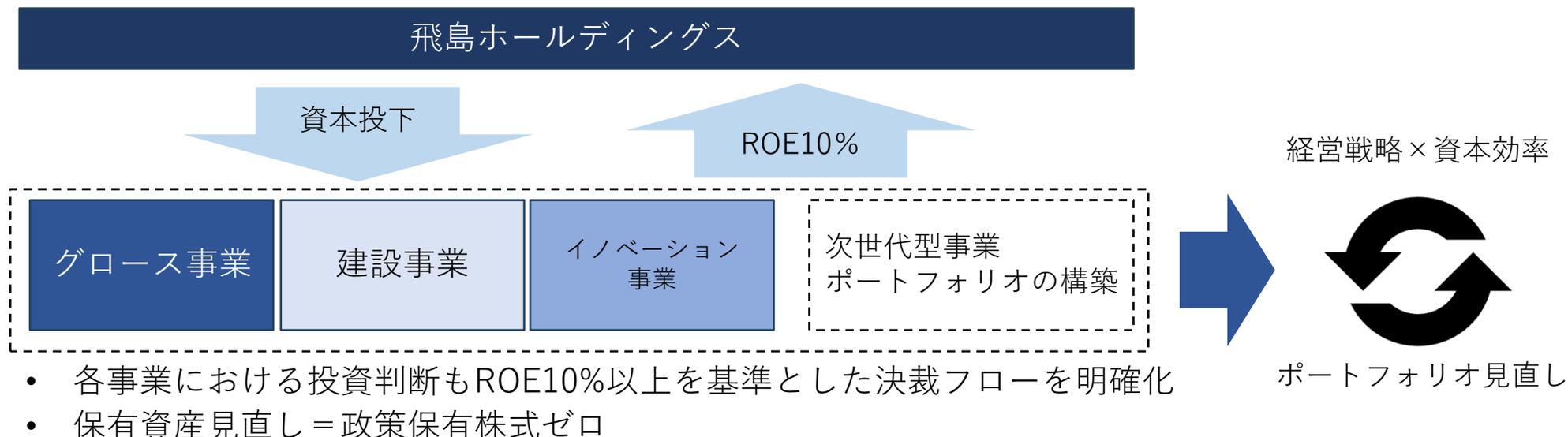
- ◆ 当社の株主資本コスト・・・ 6%~7% (金融機関等へのヒアリングに基づき算出)

目標ROE = 10% (2027年度)

エクイティスプレッド = 3~4%以上

- ◆ 資本効率向上を背景とした運用フローの再構築

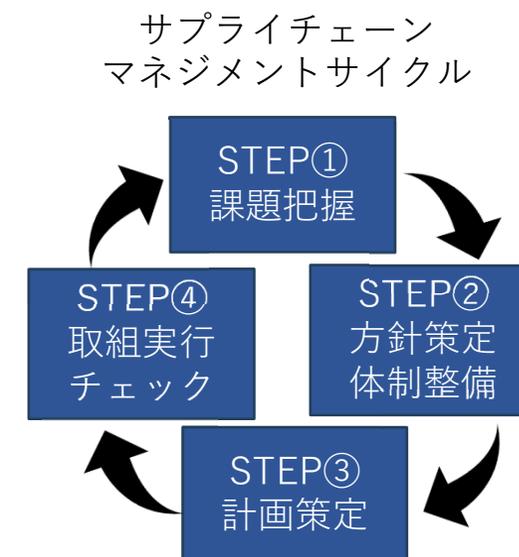
既存事業は事業内容を勘案し資本構成を再構築 / 新規投資はROE10%基準で判断



サプライチェーンの再構築

- ◆ サステナブル経営の更なる高度化を推進・・・サステナビリティ推進部を新設し、グループ会社を一元的にマネジメント
- ◆ サプライチェーンマネジメント・・・ESGテーマを含めた事業の持続性向上のためPDCAサイクルの運用強化

サプライチェーン	資源採取～生産施設	製造・加工～製品出荷	流通・販売～購入・消費 ～廃棄・処分
GHG排出	上流の間接排出 (Scope3)	自社の排出 (Scope1・2)	下流の間接排出 (Scope3)
気候変動 脱炭素	低炭素素材 (生コン、 鉄骨等) の調達	生産性向上・省エネ推進 バイオ燃料の確保と使用 非化石証書の活用	ZEB・ZEHの取組強化
	GHG排出量の正確な算定		
資源循環	サーキュラーエコノミーへの移行を目指した取組み		
生物多様性	生物多様性に配慮した施工		
人権尊重	人権デューデリジェンスの強化、人権に配慮した材料の使用		



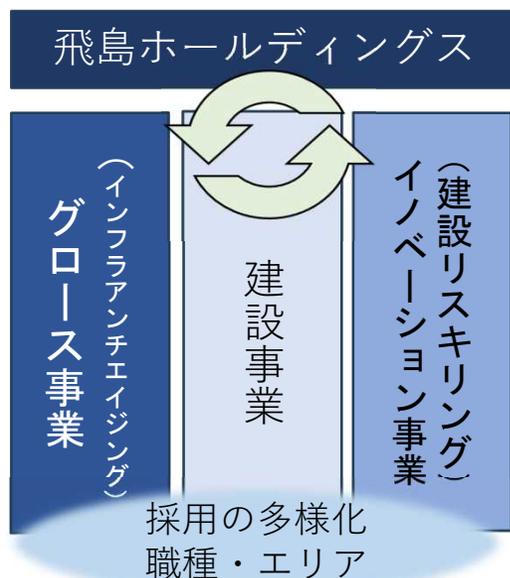
- ◆ インフラアンチエイジングに向けたサーキュラーエコノミーへの取組を強化
 - 既存構造物の有効活用 (リニューアル)
 - 建設構造物の長寿命化
 - 再利用可能な建設資材の開発
 - 建材再利用を前提とした設計技術の高度化

企業文化の変革と人財戦略の再構築

◆ 人的資本経営の実践

グループ全体における人事施策の統合運用により、企業と従業員の持続的成長を両立し相乗効果を最大化

- 採用の多様化やグループ内での人財交流・配置転換の活性化により、様々な事業分野・部門での経験を積み、個人のキャリア形成のニーズに対応
- 人財価値の高度化と企業戦略の持続性の実現に向けたタレントマネジメントを実践



知行一致の人財育成・・・単に知識を身につけるだけでなく、実際の行動や仕事に活かすことができる能力を養う

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

※ホールディングス制への移行（実施）2024年10月1日効力発生

◆ 取締役体制の再構築、監査等委員会設置会社へ移行



一連のプロセスを確保することで企業価値の向上を図る

◆ IR・SR活動の強化

- IR推進部の新設・情報開示内容の充実（英文開示対応等）
- 決算説明会の開催（2回／年）・対投資家ミーティング（10回／年）

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、資本効率の向上と株主還元の充実を図る
 ※安定的な株主還元を行うため、自己資本配当率（DOE）を指標とした還元方針に転換

基本方針

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、安定的な株主還元を行う

2023年度

株主資本
470億円

DOE2.9%

2027年度

株主資本
550億円

DOE4.0%以上


 収益基盤拡充による株主資本増加


 DOE 4 %水準を維持
 安定的な株主配当の実現

重要業績評価指標と達成目標



TOBISHIMA
HOLDINGS

重要業績評価指標 (KPI)

		重要成功要因		KPI (2027年度)	
企業価値向上	収益基盤の 拡充	「短期」視点	建設生産プロセス省力化	年間総労働時間の圧縮	2023年度比 = ▲8%
			既存領域の拡充	企業連携の推進	事業規模1,600億円
		「バトンゾーン」 (布石)	次世代型事業 ポートフォリオ構築		建設事業リニューアル比率増加
			手持工事比率40%以上		
	資本効率の向上	投資基準利益率の設定と運用	投資基準利益率の設定	ROE10%以上	
			保有資産の見直し	政策保有株式ゼロ	
	サプライチェーン の再構築	気候変動・脱炭素	GHG排出量削減	Scoop1・2 = ▲30%	
				Scoop3 = ▲18% (2020年度比)	
		人権尊重	グループ内人権影響評価の実施率	100%	
		資源循環	サーキュラーエコノミー対応	関連技術開発 = 投資5億円	
企業文化の変革と 人財戦略の再構築	サプライチェーンマネジメント	方針の設定と運用	運用開始		
	ワークエンゲージメント	就業満足度	偏差値51%以上		
ガバナンスの高度化	ダイバーシティ・インクルージョン	多様な人財の確保	ダイバーシティ率30%以上		
	投資家エンゲージメントの拡充	対投資家ミーティング	年10回		
安定的な株主還元	還元指標をDOEへ変更		DOE 4 %以上		



TOBISHIMA
HOLDINGS

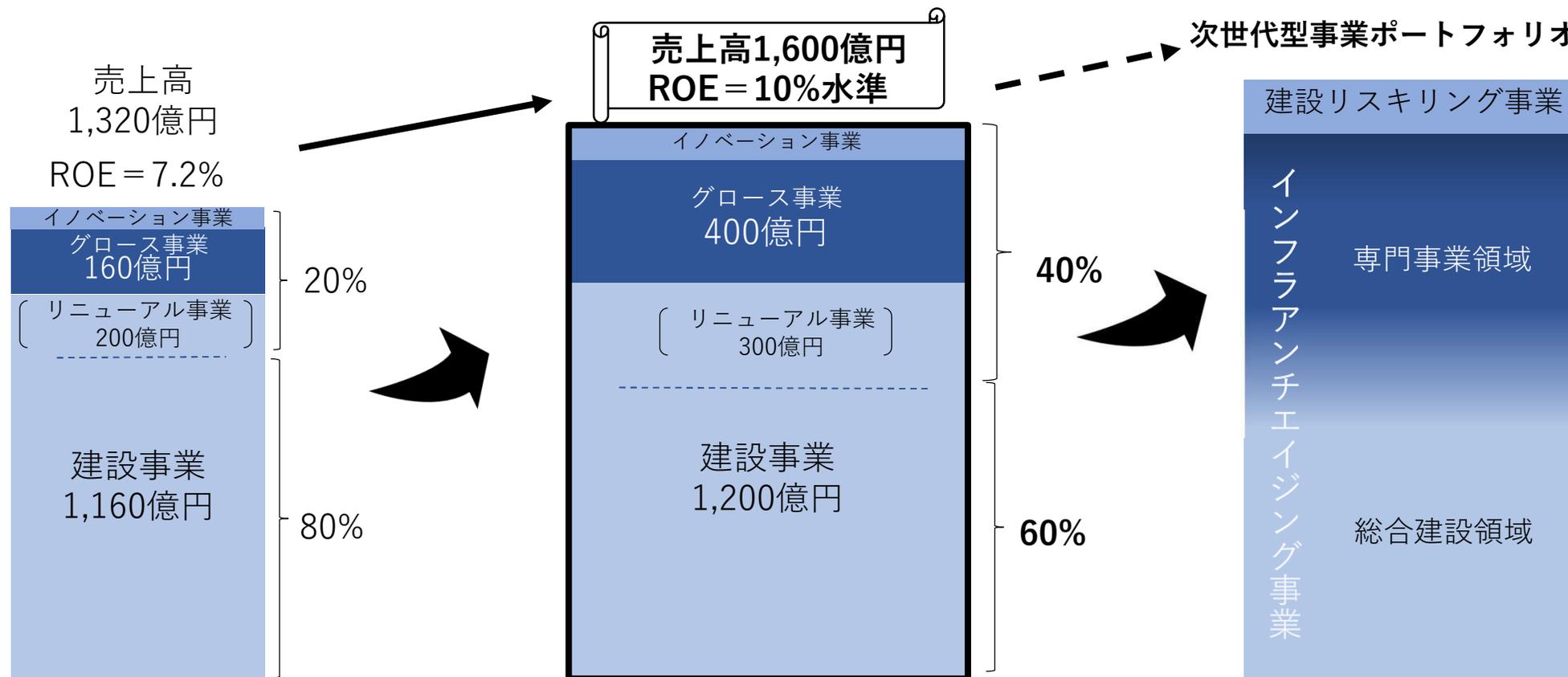
2027年度 達成目標

Innovate the future plan

中期経営計画 (～2027年度)
(アクションプラン)

次期経営計画 (～203X年度)
(アクションプラン)

次世代型事業ポートフォリオ確立



2023年度実績

2027年度

203X年度

数値計画

(金額:億円)	2024		2025		2026		2027	
売上高	1,350		1,380		1,400		1,600	
建設事業	1,160		1,160		1,160		1,200	
グロース事業	190		210		220		370	
イノベーション事業	0		10		20		30	
営業利益	4.1%	55	4.3%	60	4.9%	69	6.0%	96
建設事業	43		42		46		50	
グロース事業	12		15		18		38	
イノベーション事業	0		3		5		8	
経常利益	3.6%	49	3.6%	50	4.1%	57	5.1%	81
建設事業	39		40		42		44	
グロース事業	10		9		12		30	
イノベーション事業	0		1		3		7	
当期純利益	31		32		39		55	
建設事業	25		25		27		29	
グロース事業	6		6		8		20	
イノベーション事業	0		1		4		6	
ROE	6.3%		6.2%		7.3%		10.0%	