統合報告書 2026

2026年3月期

TOWARD THE CREATION OF A SUSTAINABLE SOCIETY



Iida Group Holdings

https://www.ighd.co.jp/

発行：2026年9月

飯田グループホールディングス

東証プライム：3291

















誰もがあたり前に家を持てる、そんな社会にしたい。

当社グループは2013年の設立以来、「誰もがあたり前に家を持てる社会」の実現という事業コンセプトのもと、安全・快適・健康に暮らせる住宅をお客様に提供しています。

生活の豊かさを支える「住まい」において、経済性・安全性・生活利便性等の様々な不安を取り除くことは、人生の精神的なゆとりにつながり、これからのサステナブルな社会の実現に向けて、私たちが最も貢献できる社会課題です。これからも住宅業界のリーディングカンパニーとして、社会課題解決への貢献と当社グループの成長の両立を実現していきます。

たくさんの家を建ててきたからこそ、
できることがある。
それが私たちの誇りと約束です。

スケールメリットによる
好価格と、
厳しい基準をクリアした高品質。

これらの条件を満たす家を年間約40,000棟提供しており、
分譲戸建住宅でシェアNo.1※の実績。

※分譲戸建住宅市場におけるシェア（2025年4月1日～2026年3月31日住宅産業研究所調べ）

グループ経営理念

より多くの人々が幸せに暮らせる住環境を創造し、豊かな社会作りに貢献する

経営方針

- 住宅分譲業界の健全な発展およびイメージ向上を目指し、住宅分譲市場の拡大・成長に寄与する。
- 常に新時代を切り拓く市場創造のトップ集団であり、社会から信頼・尊敬される企業集団となる。
- 時代の変革をいち早く読み、素早く対応できる企業集団となる。
- グループ企業の強みやノウハウを活かして、業務の効率化と、新しい価値の創造を追求する。
- 法令を遵守するとともに社会正義・社会規範を尊重し、公正な企業活動を展開する。
- 社員が挑戦でき、働き甲斐のある、生き生きとした魅力的な職場にする。
- グループ企業は、お互いよきライバルとして、グループ企業の自主性を尊重するとともに、グループ全体の成長・拡大を図る。
- グループ企業は、万全な危機管理体制を構築し、どのような事態においても迅速・誠実に対応する。











2026年3月期の4つのポイント

飯田グループは進化中! *Ever Evolving!*

おかげさまで、2026年3月期は前期に引き続き「増収増益」を達成することができました。
また、飯田グループが供給する分譲戸建住宅全棟でZEH水準を達成し、2050年カーボンニュートラルに向けた取組みを推進しています。

1 業　績 前期に引き続き「増収増益」を達成し、収益力が向上

2026年3月期は、前期に引き続き増収増益を達成することができました。また、営業利益率は前期比で0.8ポイント改善し6.3%へと推移しており、一段と収益力を引き上げることができました。

売上収益で80.8%を占める主力の戸建分譲事業において、販売数量に依存するのではなく、在庫水準の適正化やエリア戦略の精緻化、原価管理の徹底など、現場における地道な取組みを積み重ねたことにより、採算性が改善し事業基盤の質の向上につながり、売上総利益率は前年同期比2.1ポイント改善し16.0%となりました。なお、主要指標のROEは6.3%となり、前年の5.2%から1.1ポイント改善しています。

2026年3月期のPL状況

(単位:百万円)	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期(計画)
売上収益	1,459,639	1,508,864	1,663,000
営業利益	80,452	94,444	103,600
税引前利益	74,315	89,943	95,500
親会社の所有者に帰属する当期利益	50,697	63,315	65,500
ROE	5.2 %	6.3 %	—

2 ZEH水準比率100% 飯田グループが供給する分譲戸建住宅全棟でZEH水準を達成

飯田グループの分譲戸建住宅は、住宅性能表示制度4分野で最高等級を取得しています。さらに、2025年4月以降に確認申請を取得した分譲戸建住宅全棟において、ZEH(ゼッチ)水準である「断熱等性能等級5」かつ「一次エネルギー消費量等級6」を取得し、住宅性能をさらに向上させています。

「誰もがあたり前に家を持てる社会」の実現に向けて、住宅の安全性・快適性・健康性を追求し、長期にわたり安心して暮らせる高品質な住まいの提供と、環境負荷の低減に取り組んでいます。

3 中長期ビジョン 3つの経営指標(ガイドライン)の達成を目指す

国内市場の人口・世帯数の減少と少子高齢化の進行に伴い、戸建分譲事業の主要ターゲット層である20～40代のファミリー世帯数は減少傾向にあり、競争環境の激化が予想されます。

こうした環境変化を踏まえて、当社グループでは安定的な企業成長を実現するための収益構造への変革を目指して、2030年3月期をターゲットとする中長期ビジョンを策定しています。

また、定めた3つの経営指標(ガイドライン)の達成に向けて邁進しています。

目標とする経営指標(ガイドライン)

(単位:百万円)	2025年3月期	2030年3月期(ガイドライン)
オーガニック成長率	0.86 %※1	4.0 %
戸建分譲売上依存率	82.8 %	70.0 %
自己資本利益率(ROE)	7.7 %※2	10.0 %以上

※1 オーガニック成長率:既存事業領域による平均成長率を指し、直近5期の売上収益全体の平均成長率を表示
※2 自己資本利益率(ROE):中長期ビジョンの経営指標とするROEは、直近5期の平均値を表示

4 気候変動への取組み TCFD提言への賛同など、脱炭素社会の実現に向けた取組みを推進

当社グループでは、気候変動のリスクは事業活動に影響をあたえる重要な課題と認識しています。「気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)」提言に賛同しており、気候変動が事業にあたえる影響とその対策について、体系的な情報開示を行っています。さらに、日本の気候変動対策を推進する「気候変動イニシアティブ(JCI)」に参加するなど、脱炭素社会の実現に向けた取組みを推進しています。

中長期の温室効果ガス削減目標

	2026年3月期(実績)	2031年3月期(目標)	2051年3月期(目標)
Scope1+2+3	553.8万 t-CO_2e	46 %	100 %

飯田グループのビジネス

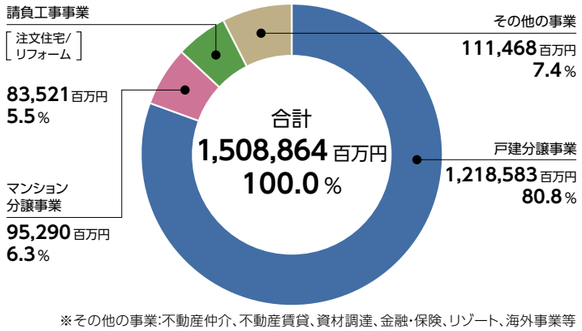
当社グループは2013年11月、上場企業6社が統合し共同持株会社としてスタートしました。グループ各社の持つ「技術力」や「スケールメリット」を最大限に活かして、品質の高い住宅を手に届きやすい価格で提供する分譲戸建シェアNo.1※企業としての地位を確固たるものにし、さらなる進化を続けています。

※分譲戸建住宅市場におけるシェア（2025年4月1日～2026年3月31日住宅産業研究所調べ）

事業セグメント

当社グループは、中核事業である戸建分譲事業を通じて培ったノウハウや信用、情報等を活用し、分譲マンション、注文住宅、リフォーム、建築資材製造など幅広くビジネスを展開しています。

さらには不動産仲介や金融・保険等の関連領域へも参入しており、住まいに関わる事業領域を拡大させながら、お客様の人生に幅広く寄り添い、貢献できる商品・サービスを提供しています。



※その他の事業:不動産仲介、不動産賃貸、資材調達、金融・保険、リゾート、海外事業等

戸建分譲事業

売上収益の80.8%を占める
中核ビジネス
売上収益1兆2,185億円



用地の仕入から造成、企画、設計、施工、販売、アフターサービスまでを自社で行う一貫システムと分譲戸建住宅着工棟数日本一※のスケールメリットにより、建築コストの低減を実現しています。加えて、豊富な経験と技術の積み上げにより、耐震性・耐久性に優れた住宅を開発し、安全かつ良質な戸建住宅を提供しています。

▶詳細は P35-38 をご覧ください。



マンション分譲事業

1棟売りを除く販売戸数1,688戸
売上収益952億円



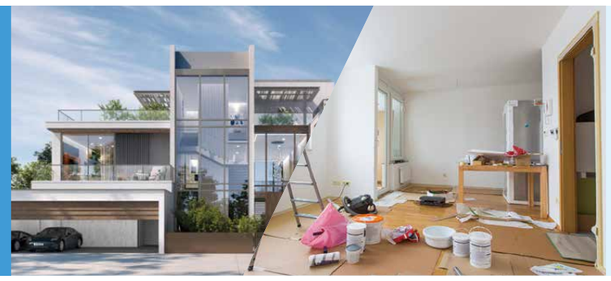
戸建分譲事業で培ってきたノウハウと日本一※のスケールメリットを最大限活かし、用地の仕入段階から展開エリアの特性に合わせた緻密なマーケティングを行うことで、高品質なマンションをお求めやすい価格でお客様に提供しています。

▶詳細は P39-40 をご覧ください。



請負工事事業

リフォーム事業が順調に拡大
売上収益835億円



注文住宅

「もっと自分らしく暮らしたい」というお客様からのご要望や幅広いニーズにお応えするため、高品質でリーズナブルな「規格型注文住宅」と、自由度の高い「自由設計注文住宅」の両方について複数の注文住宅ブランドを用意しています。

▶詳細は P41 をご覧ください。

リフォーム

累計約80万棟の豊富な顧客基盤を活かし、ご購入された住宅に長く安全に暮らしていただくため、適切なメンテナンスとリフォームを提供しています。

▶詳細は P42 をご覧ください。

その他事業

不動産仲介、不動産賃貸、資材調達、
金融・保険、リゾート、
海外での事業などを展開
売上収益1,114億円



その他事業として、収益不動産事業、不動産仲介事業、木材加工事業、ガラス製造事業、内装建材事業、住宅設備事業、宅地造成・地盤工事事業・給排水工事事業、金融・保険事業、リゾート事業、海外事業など、住宅ビジネスに関連する様々な事業を幅広く展開しています。

▶詳細は P43-44 をご覧ください。

※上記の各事業における売上収益は、2026年3月期の実績

※分譲戸建住宅市場におけるシェア（2025年4月１日～2026年3月31日住宅産業研究所調べ）

飯田グループの強みと優位性

当社グループは、人生100年時代に寄り添い続けられる住宅を提供するため住宅の仕様、
品質を維持し続けるためのメンテナンスサービス、地球環境に配慮したエネルギー対策、森林資源管理など、
長い人生を安全・快適・健康に暮らせる住環境のあるべき姿を常に追求しています。
そして企業活動を通じてサステナブルな社会の実現に貢献しながら、これからも持続的成長をしていきます。

事業環境と経営課題

事業環境

- 先行きが不透明な経済環境
- インフレ=建築コスト高騰や住宅販売価格の高止まりによる住宅取得マインドの低下懸念
- 少子高齢化=日本の人口減少
- 環境保全対応

経営課題

- 働き手不足
- 住宅分野に対する環境規制強化（断熱性、ZEH対応の義務化等）
- 安定的な収益確保
- 成長エンジンの育成

グループの強みと優位性

戸建分譲事業のノウハウで培った技術と情報資産を基盤

ビジネスモデル

高品質、好価格、好立地な分譲戸建住宅を供給

分譲戸建住宅の一次取得者をターゲットとして、高品質な住宅を低コストかつ高回転で供給できるビジネスモデルを築いていることが競争力の源泉です。標準化による建築コストの低減は、収益性を高めるだけではなく、土地を仕入れる際の交渉力を高めることから、結果として土地仕入においても優位性を高めることができるため、事業規模の維持拡大を可能にします。

ネットワーク

グループで支える年間約4万棟の住宅供給を可能とするスケールメリット

当社グループの戸建分譲事業の供給棟数は年間約4万棟で、新築分譲戸建市場の約30%※を占めています。この圧倒的な供給実績を背景とする対外交渉力と、これを実現するための全国47都道府県に展開している営業・施工ネットワークは、新たな住宅関連事業を展開する上での経営資源となります。

※国土交通省「住宅着工統計（分譲戸建）」および当社グループ分譲戸建住宅の着工数を用いて算出しています。

資材調達力

自社工場があるからこそ実現できる安定した資材確保

年間約4万棟を供給するスケールメリットを活かしたコスト削減だけではなく、木材をはじめとする住宅資材の製造工場を自社グループ内に保有することで、資材加工プロセスとの連携によるコスト削減も可能となります。また、年間使用量を上回る森林資源を自社で確保していることは、コスト削減だけではなく、住宅を安定的に供給するために欠かすことのできない資源となっています。

顧客基盤

累計80万棟を超える戸建住宅の販売実績

当社グループがこれまでに供給した戸建住宅は累計で80万棟を超える規模になりました。これらの住宅からは、築年数に応じたメンテナンス需要、ライフステージの変化に伴うリフォーム需要や住み替え需要が発生するため、定期的なメンテナンスを通じてお客様との関係性を構築することにより、安定的な収益基盤にすることが可能です。

環境貢献

温室効果ガスを削減し環境に配慮した住宅・サービスの提供

2025年4月以降に確認申請を取得した新築分譲戸建住宅は、全てが断熱等性能等級5かつ一次エネルギー消費量等級6のZEH水準住宅であり、事業を通じてGHG（温室効果ガス）排出量の削減に貢献しています。また、グループ内の木材加工会社を通じて、非住宅分野での木造化にも取り組んでおり、木材の利用用途拡大によるさらなる環境貢献が可能です。

「誰もがあたり前に家を持てる社会を実現する」という共通のコンセプトを持ち、高品質で好価格、好立地な住宅を提供し続けてきた結果、国内No.1※の分譲戸建住宅着工棟数を誇る企業グループに成長しています。

※分譲戸建住宅市場におけるシェア（2025年4月1日～2026年3月31日住宅産業研究所調べ）



中長期ビジョンの推進

基本戦略❶

「コア事業の競争力強化」
▼
中核事業である戸建分譲事業のいっそうの強化

住宅一次取得者向け商品に加え、新規ターゲット向け商品の開発によるシェア拡大

資材調達機能の強化によるコスト競争力アップ

＋

基本戦略❷

「事業ポートフォリオの拡大」
▼
ストック型事業と海外事業を拡大

- **メンテナンス・リフォーム事業**
  オーナー顧客向けビジネスモデルの強化および大型リフォーム等の取込みにより、市況の影響を受けにくい安定収益基盤の強化
- **収益不動産事業**
  戸建賃貸をはじめとする収益不動産事業の拡大、および市況の影響を受けにくい安定収益基盤の強化
- **海外事業**
  進出国の法規制・商慣習に合わせた戸建分譲ビジネスモデルの横展開、およびグループの成長エンジンに育成するための投資

企業価値 の向上・持続的な成長へ

価値創造の源泉（6つの資本）

財務資本

変革に向けた資源投入を
可能とする強固な財務基盤

フリーキャッシュフロー
▲1,572億円
（2026年3月期）

資本合計
10,215億円
（2026年3月期）

有利子負債
7,572億円
（2026年3月期）

人的資本

価値創造につながる
「人材（＝人財）」を重要視し、
グループを成長支援

従業員数
14,217人
（2026年3月31日現在）

従業員における女性比率
25.6%
（2026年3月31日現在）

製造資本

営業・施工ネットワークによる
住宅供給体制の進化

国内営業拠点数
483店舗
（2026年3月期）

設備投資額
323億円
（2026年3月期）

知的資本

高品質、好価格、好立地な
分譲戸建住宅を生み出す
技術創出力の強化

研究開発費
5.7億円
（2026年3月期）

特許権保有件数
69件
（2025年8月時点）

自然資本

自然との共存共栄に向けた
環境負荷の低減

森林によるCO_2吸収量
約950万t/年
（2022年測定時点）

CDP気候変動プログラムスコア
「A-」を取得
（2026年1月8日）

社会関係資本

ステークホルダーとの
信頼・協力関係の深化と拡大

グループ会社数
108社
（2026年6月30日現在）
・連結83社　・海外66社

社名ブランド認知率※
56%
（2026年2月現在）
※全国の持家（戸建住宅・マンション）を所有していないものの、3年以内に住宅の購入を検討している全国の20～40代を対象とした調査

目指す事業成果

財 務

	2025年3月期（実績）	2030年3月期（ガイドライン）
オーガニック成長率	0.86 %※1	4.0 %
戸建分譲売上依存率	82.8 %	70.0 %
自己資本利益率（ROE）	7.7 %※2	10.0 % 以上

※1 オーガニック成長率：既存事業領域による平均成長率を指し、直近5期の売上収益全体の平均成長率を表示
※2 自己資本利益率（ROE）：中長期ビジョンの経営指標とするROEは、直近5期の平均値を表示

非財務

（2026年3月期（実績）は、国内連結会社の実績です）

❶環境への対応

温室効果ガスの削減

	2026年3月期（実績）	2030年3月期（目標）
売上収益当たりのCO_2排出量（t-CO_2e/百万円）	3.7	2.5

商品・サービスによるエネルギー効率の改善

	2026年3月期（実績）	2030年3月期（目標）
新築分譲戸建のZEH水準比率	100 %	100 %

❷ビジネスへのこだわり

誰もが家を持てる社会の実現、安全性の高い住環境の創出

	2026年3月期（実績）	2030年3月期（目標）
ターゲット世帯が購入可能な物件比率※	95.1 %	96 %

※二人以上勤労世帯における地域別収入・世代別収入および建売住宅の年収倍率からターゲット世代の分譲戸建住宅の購入価格を推定し、当社グループの分譲戸建住宅の販売価格実績との比較により試算

健康に暮らせる住環境の創出、住宅の長寿命化・資産価値の維持

	2026年3月期（実績）	2030年3月期（目標）
住宅性能評価取得率	100 %	100 %

❸人的資本を重要視

ワークライフバランスの推進

	2026年3月期（実績）	2030年3月期（目標）
ストレスチェック受検率	94.2 %	100 %
有給休暇取得率	73.7 %	85 %

人材育成と雇用の確保

	2026年3月期（実績）	2030年3月期（目標）
資格保有率※	59.0 %	80 %
女性管理職比率	4.7 %	30 %
男性育児休業取得率	48.4 %	85 %

※弁護士、公認会計士、不動産鑑定士、司法書士、税理士、宅地建物取引士、建築士、施工管理技士等、グループで定める資格の保有比率

CONTENTS

第1章
Cover Story
P1-25

P2　グループ経営理念 / 経営方針
P3　2026年3月期の4つのポイント
P5　飯田グループのビジネス
P7　飯田グループの強みと優位性
P9　価値創造の源泉(6つの資本)
P11　目次
P12　統合報告書概要
P13　トップメッセージ
P19　Special Topics：2025万博へパビリオンを出展
P21　中長期ビジョン

第2章
Review of Business
P26-45



P26　飯田グループの「価値創造」ビジネス
P27　サステナビリティ経営
　P27 基本方針 / 推進体制
　P29 マテリアリティの特定プロセス / マテリアリティへの取組み
　P31 マテリアリティが事業に与えるリスクと機会の認識
P33　価値創造プロセス
P35　事業紹介
　P35 戸建分譲事業
　P39 マンション分譲事業
　P41 請負工事事業
　P43 その他事業
　P45 Topics マネジメントメッセージ



第3章
ESG in Action
P46-76



P46　飯田グループのESG課題への考えと取組み
P47　Environment(環境)
P55　Social(社会)
P63　Governance(ガバナンス)
P71　役員紹介
P73　社外取締役座談会

第4章
Data
P77-88



P77　主要財務データの推移(11年間)
P79　グラフで見る財務データの推移
P81　データで見る非財務(ESG)の状況
P83　価値創造の歩み(沿革)
P85　グループ企業紹介
P87　グループ組織図
P88　企業概要



統合報告書概要　飯田グループホールディングス統合報告書2026(2026年3月期)

編集方針

目指す姿を実現するには、財務／非財務の資本をともに活かしていく思考と、迅速で的確な意思決定に基づく企業活動が不可欠です。また、ステークホルダーの皆様の理解を得られるよう、思考や企業活動を誠実に情報開示していくことも重要であると考えています。

飯田グループの統合報告書である本誌は、財務情報に加え、ESGを含めた飯田グループの事業活動全体について、多面的・統合的な編集を行いました。本誌のみならず、コーポレートWebサイトや有価証券報告書等のツールを通じて、適時・適正に情報を開示することで、説明責任を果たしていきます。

対象範囲

可能な限り連結決算対象の飯田グループ各社を報告対象としましたが、項目により、報告対象が異なる場合があります。

対象期間

2025年4月1日～2026年3月31日(2026年3月期)(ただし、一部2027年3月期の活動内容も含みます)

参考にしたガイドライン

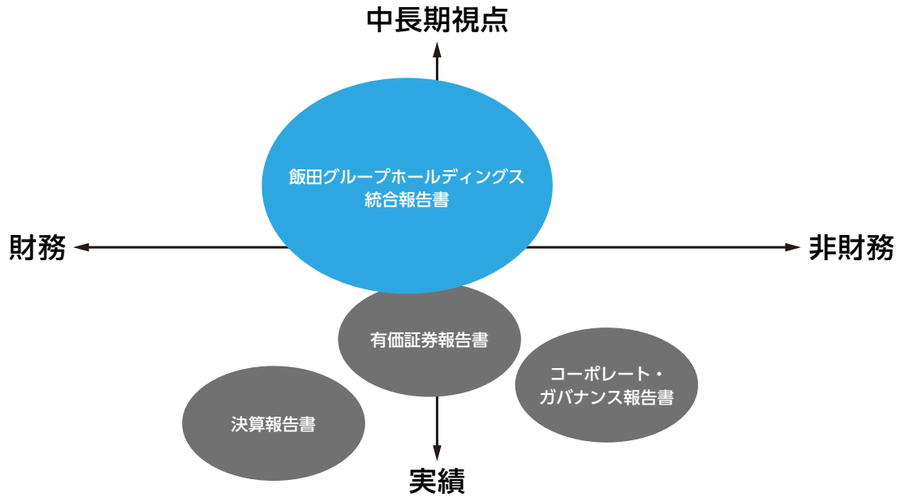
国際統合報告評議会(IIRC、現IFRS)「国際統合報告フレームワーク」
経済産業省「価値協創ガイダンス」

見通しに関する注意事項

本誌には、当社及び関係会社の将来についての計画や戦略、業績に関する予想及び見通しの記述が含まれています。これらの記述は過去の事実ではなく、当社が現時点で把握可能な情報から判断した仮定及び所信に基づく見込みです。また、経済動向や個人消費、市場需要、税制や諸制度に関わるリスクや不確実性を含んでいます。それゆえ実際の業績は当社の見込みとは異なる可能性のあることをご承知おきください。

Environment
Social
Governance
価値協創
ガイダンス

開示資料の位置付け



トップメッセージ



代表取締役社長 西野 弘

飯田グループは、
中長期ビジョンに基づき
ビジネスの「幹」を強化することで、
時代が変化しても
「住まいと暮らし」における
人々の不満や不安(“不”)に
常に向き合える企業へと成長し、
社会課題の解決に貢献します。

Topics 2026年3月期

❶業績伸長 ➡ 前期に引き続き増収増益を達成し収益力が向上

(単位:百万円)	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期(計画)
売上収益	1,459,639	1,508,864	1,663,000
営業利益	80,452	94,444	103,600
税引前利益	74,315	89,943	95,500
親会社の所有者に帰属する当期利益	50,697	63,315	65,500

❷中長期ビジョンの推進 ➡ 2つの基本戦略「コア事業の競争力強化」「事業ポートフォリオの拡大」

❸ZEH水準比率100%達成 ➡ 飯田グループが供給する分譲戸建住宅全棟でZEH水準を達成

2026年3月期業績の評価

おかげさまで、前期に引き続き2026年3月期の業績は「増収増益」でした。今後も好業績を目指してグループの生産性を高めて付加価値を創出できるビジネスを推進していきます。

2026年3月期 業績総括

2026年3月期は、前期に引き続き増収増益を達成し、収益力を一段引き上げることができました。主力である戸建分譲事業において、販売数量に依存するのではなく、在庫水準の適正化やエリア戦略の精緻化、原価管理の徹底など、現場における地道な取り組みを積み重ねたことにより、採算性が改善し、事業基盤の質の向上につながったものと認識しています。

一方で、資材価格の高止まりや金利上昇に加え、中東情勢の影響による原材料調達環境の不透明感など、経営環境は引き続き厳しい状況が見込まれます。今後は、仕入段階から地域ごとの需給をより的確に見極めた在庫ポートフォリオの最適化を着実に進めることで、環境変化に左右されにくい安定的かつ再現性の高い収益体質の確立と、経営基盤のさらなる強化を図っていきます。

今後の見通しと方針

現在の在庫バランスは概ね適正な水準で推移しており、事業運営基盤は安定していると認識しています。一方で、資材価格の高止まりや調達環境の不透明感、金利上昇などにより、事業環境は引き続き不確実性の高い状況にあります。このような環境下においては、前述の通り、在庫・仕入・販売を一体として捉えた、より精度の高い事業運営が不可欠であると考えております。

また、国内市場はこれまでのデフレ基調からインフレ基調へと移行しつつあり、従来のコスト抑制中心の経営に加え、コスト上昇を前提とした価格戦略と商品価値の向上が求められています。

地域ごとの顧客ニーズの違いを踏まえ、品質・デザイン・仕様の見直しを通じて、お客様に納得いただける付加価値の提供を進めていきます。

さらに、戸建分譲事業をグループの成長を支える「幹」として一層強靭化するとともに、リフォーム、賃貸、海外事業など周辺領域の拡大を通じて、「住まいと暮らしの“不”の解消」に資する事業領域を広げていきます。

これらの取組みを積み重ねることで、環境変化に左右されにくい、より安定的な収益基盤の構築を目指してまいります。



事業環境に柔軟に対応可能な優位性の分析

戸建分譲事業のノウハウで培った技術と情報資産をベースとした経営基盤をもとに、優位性と強みをさらに強化します。

飯田グループの優位性の本質

当社グループの優位性は、単に「年間約4万棟の戸建住宅を建てている」という建築実績ではなく、「毎年約4万世帯のお客様に、当社グループの住宅を選んでいただいている」という供給実績にあると考えています。これは、当社グループの戸建住宅とサービスが、お客様のニーズに合致しているため、住宅メーカーの中で多くのお客様から高く評価されていることの表れです。年間約4万棟という供給実績と、それが積み重なってできた約1兆円の自己資本と事業経験値が、今日の安定的な企業成長の確固たる基盤となっています。

このような優位性の背景には、以下の5つの経営基盤があります。

特に「高品質・好価格・好立地」については、高い品質や良い立地だけを追求すればコストはかさみ、お客様の求める価格帯から外れてしまいます。当社グループ最大の強みは、お客様のニーズと販売価格のバランスを保ちながらビジネスを展開していることにあります。

1.ビジネスモデル
「高品質・好価格・好立地」な分譲戸建住宅の供給

2.ネットワーク
年間約4万棟の住宅供給を可能にするスケールメリット

3.資材調達力
自社グループ内で工場を持っていることによる安定した建設用木材資源の確保

4.顧客基盤
累計80万棟を超える豊富な販売実績

5.環境貢献
温室効果ガス削減に配慮した住宅・サービスの提供



経営環境への対応力と今後の課題

今後も不透明な経営環境が続くと見込まれる中、当社グループが大切にしていきたいのは、「顧客の創造」です。これは、「住まいと暮らしの“不”を解消する」という付加価値を提供することに他なりません。お客様は、間取りや立地、生活環境、住宅ローンなど、住まいと暮らしに関して不平・不満・不安など多くの“不”を抱えています。これらの“不”を解消できる住宅メーカーだけが、お客様に信頼され、ビジネスをより発展・拡大させることができると考えています。この価値観こそが、経営環境の変化にも揺るがず、今後も持ち続けるべき「飯田グループの社会的存在意義」なのです。

中長期ビジョンで掲げる2つの基本戦略

2つの基本戦略を着実に実行することで、2030年3月期には戸建分譲売上依存率を70%まで引き下げ、ROE10%以上を目指すなど、中長期ビジョンで掲げる経営指標の達成を目指します。

競争による成長とグループシナジー

当社グループでは、一見「競争」が前面に出ているように見えますが、この競争こそが成長の「鍵」だと考えています。同じ条件のもとで各社が創意工夫を凝らし、売上と収益を積み上げることで、得意な分野や苦手な分野が明確になります。その中で生まれた成功ノウハウをホールディングスが可視化し、グループ全体で共有することで、各社がさらに独自の工夫を重ね、全体の収益向上につなげていくことが基本的な考え方です。ホールディングスの役割は、この健全な競争を促し、グループ全体の生産性を向上させ、提供価値を高めることです。一方で、各社の自主性と独自性を尊重しつつ、上場企業として求められるガバナンスとコンプライアンスを徹底して管理することで、グループとしての安定も図っています。なお、大震災などの危機的な状況下においては、ホールディングスが前面に出て方針を定め、リスクを回避します。

2つの基本戦略と具体的な成長イメージ

飯田グループは、中長期ビジョン達成に向け、「コア事業の競争力強化」と「事業ポートフォリオの拡大」という2つの基本戦略を推進しています。

▶コア事業の競争力強化

中核事業である戸建分譲事業をさらに強化します。これまでのプロダクトアウト型から、地域ごとの顧客ニーズをより反映させたマーケットインの視点を取り入れた、ハイブリッド型の事業モデルへと転換することで、変化する顧客ニーズに応えます。

▶事業ポートフォリオの拡大

ストック型事業を拡大し、収益基盤の安定化と新たな成長エンジンの育成を目指します。「リフォーム事業」として、住宅オーナー向けのビジネスモデルを強化し、大型リフォーム案件も積極的に取り込みます。これにより、市況に左右されにくい安定した収益基盤を築きます。「収益不動産事業」では、賃貸マンションや商業ビルに加え、戸建賃貸物件の取得も計画的に進めます。供給が不足している「お客様目線で企画された安全・安心な戸建賃貸物件」の提供により、市場の需給ギャップを解消し、多くの方々が安心して暮らせる住環境を提供します。

そして「海外事業」については、国内マーケットの縮小を見据え、海外展開を加速させます。インドネシアをはじめとする東南アジア、南アジア、米国、オーストラリア等をターゲットに、現地の法規制や商慣習に合わせた分譲、賃貸事業の横展開を考えており、今後5年間を投資期間と定め、将来的な収益回収を目指します。

これらの戦略を着実に実行することで、2030年3月期には戸建分譲の売上依存率を70%まで引き下げ、ROE10%以上を目指すなど、中長期ビジョンで目標としている経営指標の達成を目指します。

目標とする経営指標(ガイドライン)	2025年3月期	2030年3月期(ガイドライン)
オーガニック成長率	0.86 %※1	4.0 %
戸建分譲売上依存率	82.8 %	70.0 %
自己資本利益率(ROE)	7.7 %※2	10.0 %以上

※1 オーガニック成長率：既存事業領域による平均成長率を指し、直近5期の売上収益全体の平均成長率を表示
※2 自己資本利益率(ROE)：中長期ビジョンの経営指標とするROEは、直近5期の平均値を表示

業界のリーディングカンパニーとしてサステナブル経営を推進

事業の根幹である「顧客の創造とその期待に応えること」を目標に、いかなる環境変化にも揺るがない強い「幹」を築き、経営理念の具現化を追求します。

事業の強い「幹」を築く

当社グループは、いかなる環境変化にも揺るがない強い「幹」を基盤に、事業の継続的な発展・拡大と、お客様への責任を果たし続けてまいります。具体的には、下記の取組みを通じて「幹」を強化していきます。

- 市場ニーズに応じたきめ細かなマーケティング手法の導入
- 各社の成功事例を可視化し、グループ全体で共有する仕組みづくり
- お客様の不平・不満・不安(“不”)を解消するための商品・サービスの提供(例：リフォーム事業や質の高い戸建賃貸事業等)

これらを着実に実行することで、多くのお客様に選ばれる信頼性の高い住宅メーカーとして、今後も持続的な成長を実現できるものと考えています。

サステナブル経営への経営課題

一方で、当社グループの課題は、「ビジネスモデルの変化・進化」と「人的資本の充実」です。「ビジネスモデルの変化・進化」については、人口減少が進行する中で、従来のビジネスを環境変化に合わせて積極的にブラッシュアップし、いかに成長を持続していくかを模索する必要があります。これには、中長期ビジョンで掲げる「コア事業の競争力強化」と「事業ポートフォリオの拡大」という2つの基本戦略を確実に推進することが鍵となります。

また「人的資本の充実」については、未来を担うグループ内の人財育成を急がなければなりません。これまでは、在庫回転率や営業利益率といったKPIを重視し、仕組みを回せるマネジメントが重視されてきましたが、事業環境の変化に対応するためには、決められた仕組みを回すだけでなく、自ら仕組みを考え、型化できる人財が必要です。会社として、物事の捉え方や考え方のフレームワークを示し、こうした人財を育成するための支援をしていく考えです。



ステークホルダーの皆様へ

当社グループでは、サステナビリティ経営に向けた意識改革も重視しています。その上で、中長期ビジョンに基づいた持続的な成長を追求することで、業界におけるリーディングカンパニーとしての地位を確固たるものにしたいと考えています。

当社グループは、経営理念である「より多くの人々が幸せに暮らせる住環境を創造し、豊かな社会作りに貢献する」の具現化を目指しています。そのために、事業の揺るぎない「幹」をしっかりと固めること、そして住まいと暮らしの“不”に対して、どこよりも真摯に向きあえる会社にすることにこだわっていきます。これを飯田グループのサステナビリティ経営の起点として、企業価値の向上と持続可能な社会の実現に貢献できるよう、全力を尽くしてまいります。

ステークホルダーの皆様におかれましては、今後ともご支援を賜りますようお願い申し上げます。

Special Topics

2025 万博へパビリオンを出展

飯田グループ × 大阪公立大学共同出展館

いのちの輝き、未来へつなぐ。
万博に誕生した“未来都市”のパビリオン

当社は、2025年4月から10月に開催された万博に、国内初となる産学連携のパビリオンとして、大阪公立大学とパビリオンを出展しました。
本パビリオンは、万博のテーマを背景に、人工光合成技術や長く、安全・快適・健康に暮らすことのできる住宅・都市の姿を具体的に展示することで、「人生100年時代の到来」に向けた当社グループの将来ビジョンを世界へ発信する絶好の機会となりました。

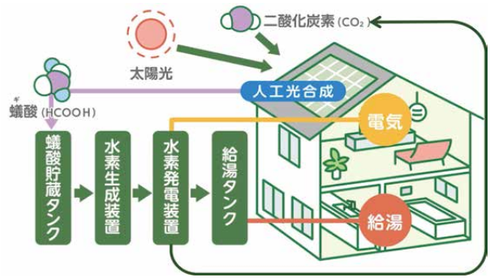


2つの世界記録
- 世界最大の西陣織で包まれた建物
  表面積 3,027.75m²
- 世界最大の扇子形の屋根
  面積 218.4m²

人工光合成技術とは?

温室効果ガスによる地球環境汚染という重大な問題の解決が求められる現在。特に二酸化炭素については、地球規模で削減目標が定められています。私たち人類の力によって、植物が行う光合成のように二酸化炭素から有用な物質を作る技術を開発することができれば、二酸化炭素の排出抑制・二酸化炭素を活用したエネルギーの創出が可能になります。

当社グループでは、家庭の消費電力の全てを賄うことができる技術を開発することができれば、環境にきわめて優しい未来住宅が実現できると考えています。グループ一丸となって、この「人工光合成技術」の完成を目指し、低環境負荷型水素エネルギー社会に貢献してまいります。



パビリオンのコンセプトと建築

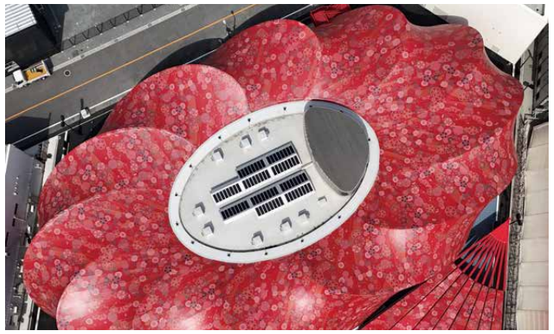
パビリオンのコンセプトを「伝統と進化の融合」としました。未来への継承を重んじ、先進技術と伝統技術が織りなすことで、圧倒的な美しさが生まれる。この美しさによって、いのちが輝く未来社会を実現したいという想いを形にするため、建築デザインと技術に徹底的にこだわり、自然の摂理と日本の伝統美を融合させることを目指しました。

サステナブル・メビウス

外観のコンセプトは「サステナブル・メビウス」。「いのち」への想いと希望を、「メビウス」のかたちに託したパビリオンです。

世界最大の西陣織で包まれた建物

パビリオンの外観は、京都の伝統工芸である西陣織に覆われています。伝統を継承し、未来につなげていくことを示すために、西陣織を外壁として採用。この西陣織は表面積にして3,027㎡使用しており、日本の伝統技術と最新の膜加工技術を組み合わせることで、耐候性、耐久性、そして高い意匠性を両立させています。メビウスをモチーフとした曲線的な鉄骨を用いた、世界でも類を見ない形の建築物です。





未来を拓く展示コンテンツ(一部)

パビリオン内部では、持続可能な社会の実現に向けて研究開発を進めている「人工光合成技術」をはじめ、当社グループの住宅技術を、五感で体験できるインタラクティブな展示を展開しました。

ウエルネススマートシティ®

パビリオンの中央には、長さ24m、幅15mにも及ぶ巨大なジオラマを設置。これは、当社グループが構想する水資源とエネルギーが循環する未来都市を再現したものです。大型モニターに映し出される解説映像と連動し、圧倒的なスケールと臨場感で、未来の都市生活を体感していただける展示となりました。



ウエルネス・スマートハウス®

パビリオン内に住人の健康な暮らしをサポートする未来の「家」を再現した「ウエルネス・スマートハウス®」を展示しました。実際に生体データを計測できる「チェックアップゲート」の体験など、健康で快適な未来の住まいの仕組みを実際に体験していただくことで、未来の可能性を感じていただきました。



中長期ビジョン

中長期ビジョンを推進中

当社グループでは、安定的で持続的な企業成長を実現するための収益構造への変革を目指しています。現在、2030年3月期をターゲットとする経営指標の達成に向けて邁進しています。

中期的な事業環境に対する認識

国内市場は、人口・世帯数の減少と少子高齢化の進展により、戸建分譲事業の主要ターゲット層である20～40代のファミリー世帯数は減少傾向にあり、競争環境が厳しくなることが予想されます。今後はデフレ経済からインフレ経済への移行や、住宅分野における環境規制の強化など、想定される市場環境の変化を先取りし、競争力の維持・向上を図ることが必要であると考えています。

他方、海外市場に目を向けると、これから経済発展段階を迎える市場があり、新しい成長機会になるものと認識しています。

前提とする事業環境

- 国内市場における人口・世帯数の減少と少子高齢化の進展
- 生産年齢人口の減少による働き手不足
- デフレ経済からインフレ経済への移行の動き
- 住宅分野に対する環境規制強化（断熱性、ZEH対応の義務化など）
- 新興国（ASEAN諸国など）における経済発展

目標とする経営指標（ガイドライン）

従来は、戸建分譲事業を中心に成長してきたことから、「営業利益率10%以上」と「在庫回転率（分譲戸建）年2回転」の2つを経営指標（ガイドライン）としていましたが、2030年3月期に向けては、事業ポートフォリオ拡大を目指した経営指標（ガイドライン）を持つとともに、資本収益性を意識して経営を行っていく方針です。

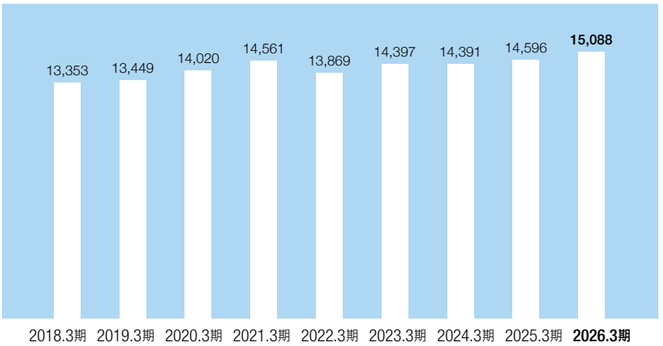
目標とする経営指標	2025年3月期	2030年3月期（ガイドライン）
オーガニック成長率	0.86 %※1	4.0 %
戸建分譲売上依存率	82.8 %	70.0 %
自己資本利益率（ROE）	7.7 %※2	10.0 %以上

※1 オーガニック成長率:既存事業領域による平均成長率を指し、直近5期の売上収益全体の平均成長率を表示
※2 自己資本利益率（ROE）:中長期ビジョンの経営指標とするROEは、直近5期の平均値を表示

オーガニック成長率

2026年3月期における売上収益は1兆5,088億円で、直近5期の売上収益の平均成長率は0.8%でした。2030年3月期に向けては、M&Aに依存しない既存事業のみでの売上高成長率は年率4.0%に定めました。事業環境の影響により毎年の成長率にはばらつきが生じる可能性もありますが、2030年3月期までの5年間でならした数字をガイドラインとして設定しています。

売上収益（億円）

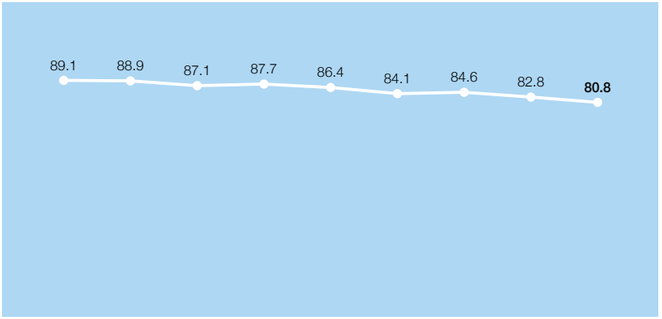


戸建分譲売上依存率

当社グループの戸建分譲事業の売上収益の割合は、2017年3月期から平均で約86%を占めています。2026年3月期における戸建分譲事業の売上構成比は80.8%でした。2030年3月期をターゲットに、この売上構成比を70%まで引き下げることをガイドラインとして掲げています。

これは、戸建分譲事業の売上収益を落とすということではなく、それ以外の事業の売上収益を伸ばすことで実現する考えであり、基本戦略の一つである「事業ポートフォリオの拡大」のKPIとして設定した指標です。

戸建分譲事業の売上構成比（%）

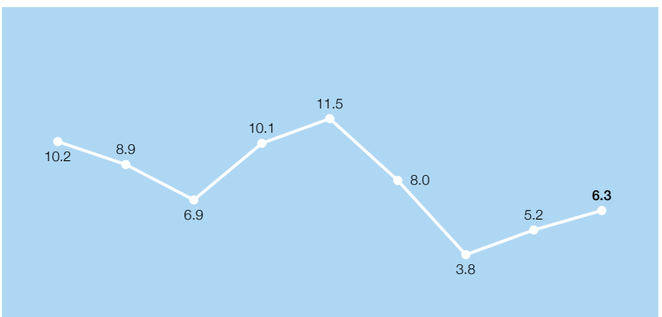


自己資本利益率（ROE）

2026年3月期における当社のROEは6.3%で、当社の株主資本コストを下回る結果となりました。当社グループは、2030年3月期をターゲットにROE10%以上を目指すことをガイドラインとして経営を行っていく方針です。

毎年純資産が積み上がることを前提とした場合、2030年3月期にROE10%以上を達成するのは簡単な水準ではないと認識しています。まずは、中核事業である戸建分譲事業の収益性の改善を優先的に取り組んでいきます。

自己資本利益率（ROE）（%）



中長期ビジョンを実現するための2つの基本戦略

「コア事業の競争力強化」として、成熟化する市場において安定的に収益を獲得できるよう、中核事業である戸建分譲事業の競争力をさらに高めます。また、「事業ポートフォリオの拡大」を目指して、ストック型事業の拡大による収益基盤の安定化と成長エンジンと位置付ける海外事業の育成、あわせて次世代技術開発のために投資していく方針です。戸建分譲事業に依存した収益構造から、バランスの取れた収益構造への変革によって安定した企業成長を実現していきます。

2つの基本戦略

1 「コア事業の競争力強化」
↓
中核事業である戸建分譲事業のいっそうの強化

2 「事業ポートフォリオの拡大」
↓
ストック型事業・海外事業を拡大
リフォーム事業 / 収益不動産事業 / 海外事業

基本戦略 1 「コア事業の競争力強化」➡ 戸建分譲事業の競争力強化

競争環境が激化する中で安定的な収益をあげるために、住宅の品質向上とコスト競争力のさらなる強化を図り、資材調達機能を強化していく方針です。当社は、グループ内に資材製造会社を保有している強みを活かして、住宅建築の上流工程である資材調達・加工プロセスに遡って効率化を推進していく予定です。特に、主要資材である木材においては、既に良質な森林資源を確保していることから、シナジーの創出を図ります。また、住宅販売においては、グループ内の販売会社を通じて直接お客様に販売できる体制を徐々に拡大していく予定です。このように、当社グループの競争力の源泉である戸建分譲事業のビジネスモデルをさらに強化することによって、安定的な収益確保を図っていきます。

主要な成長戦略 **販売価格の上昇局面においては、需給バランスのコントロールに加え、エリアごとの特性を踏まえた打ち手が必要であり、販売戦略・商品戦略の強化拡大を図る。**

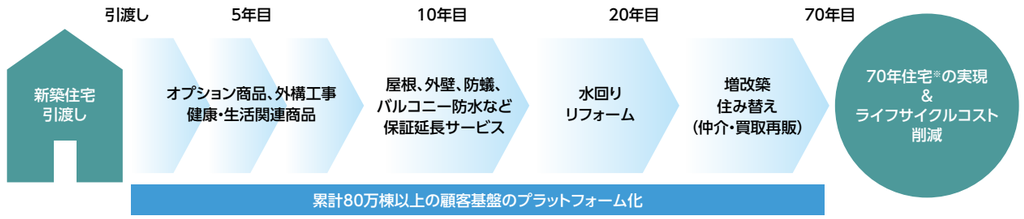
基本戦略 2 「事業ポートフォリオの拡大」➡ ストック型事業・海外事業拡大

リフォーム事業

当社グループにおける戸建住宅の販売棟数は累計で80万棟を超えており、築年数に応じたメンテナンス・リフォーム需要は安定的に生じています。特に築10年以下の物件が約40万棟を占めており、これらの物件からは、今後本格的なメンテナンス・リフォーム需要が生じます。当社はこの顧客基盤の収益化を目指して、定期的なメンテナンス・リフォーム需要を取り込んでいく方針です。現在、リフォーム事業のビジネスモデルの型化とグループ内での横展開を推進しており、さらに加速させていく予定です。

主要な成長戦略 **オーナー顧客向けビジネスモデルの横展開は順調に進捗。今後も市況に影響を受けにくい安定収益基盤として強化。**

定期メンテナンスを通じた顧客との関係性強化（CRM戦略）→ 顧客基盤の収益化

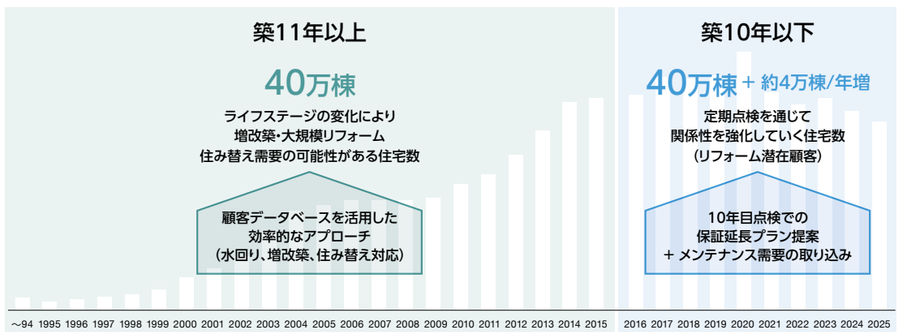


※人生100年時代に、仮に30歳で住宅を購入した場合において、購入後の70年間を安全・快適・健康に暮らせる住宅のこと

リフォーム事業の潜在市場規模

当社グループがこれまで提供してきた住宅に関しては、これからリフォーム適齢期（築10年目以上）を迎えることから、需要のさらなる拡大が見込まれます。今後、増加が見込まれるメンテナンス・リフォーム需要を確実に捉えるために、顧客との関係性の強化に積極的に取り組みます。

当社グループの戸建住宅（分譲住宅+注文住宅）の販売棟数の推移とリフォーム事業の潜在市場規模



収益不動産事業

収益不動産事業では、賃貸マンションや商業ビルに加えて、戸建賃貸物件の取得を増やしていく方針です。賃貸物件市場ではマンションやアパートなどの集合住宅型物件が大半を占めています。戸建賃貸物件に対するニーズはあるものの、古い物件が多く、供給数も限られていることから事業性があると判断しました。当社グループでは、分譲仕様の高品質な新築物件を賃貸物件として供給することで物件の差別化を図る予定です。

主要な成長戦略

戸建賃貸の実績積み上げによりノウハウを取得。
ビジネスモデル化を進め、市況に影響を受けにくい安定収益基盤を強化。

海外事業

国内の住宅市場が成熟から縮小傾向にある一方で、これから経済成長期を迎える新興諸国や、大きな市場規模が形成されている先進国など、海外には魅力的な市場があると認識しています。当社グループは、経済発展段階が高度経済成長期の初期段階にあり、今後、国民所得が増加し、中間所得者層が増える市場へ選択的に参入して、国内市場と同様に「誰もがあたり前に家を持てる」をコンセプトとした住宅を供給していく方針です。インドネシアには2016年に現地法人を設立し、分譲用地の取得と主要資材であるコンクリートブロック（CB）の製造工場を稼働させてきましたが、今後は現地パートナーとの協業なども視野に、事業の進捗をさらに加速させる予定です。

主要な成長戦略

ASEAN、米国などでの戸建分譲事業展開（現地パートナーとの協業）



分譲戸建（フィリピン）



分譲戸建（インドネシア）

海外事業展開の現況 ※非連結子会社を含む

2026年6月30日現在

インドネシア	6 社
フィリピン	5 社
アメリカ	31 社
ロシア	23 社
中国	1 社
合計	66 社

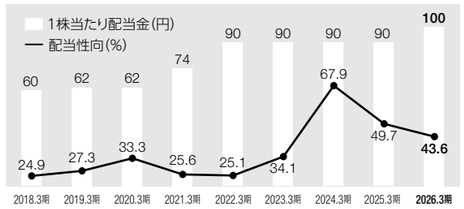
株主還元方針

当社グループは、株主の皆様への利益還元を経営上の重要政策のひとつと位置付け、経営体質の強化と将来のグループ全体としての事業展開を考慮しつつ、1株当たり90円以上の累進配当を基本方針としています。利益配分については、中間配当と期末配当の年2回の剰余金の配当を行うことを基本方針としております。2026年3月期においては、万博記念配当を行うことから年間100円の配当を実施しています。自己株式の取得については、事業投資資金の需要を考慮しつつ機動的に判断していく方針です。

安全資金について

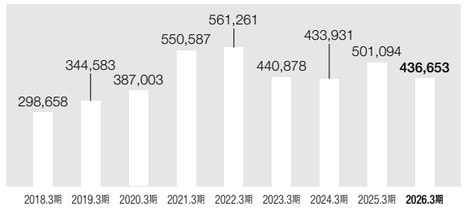
戸建分譲事業は、土地の仕入を必要とすることから相応の資金需要が生じます。当社グループでは、お客様に長くご使用いただく商品（住宅）を提供している供給者責任として、バブル崩壊やリーマンショックなどの大きな経済環境の変化に対しても、安定的に事業を継続し、購入いただいたお客様に安心していただけるだけの備えが必要であると考えています。このような危機に対応するための資金を、当社グループでは「安全資金」として確保しています。安全資金の規模は、経済危機発生時に想定される変化（販売棟数、販売単価などの変化）を想定した上で定期的にシミュレーションを行い、現時点においては通常の運転資金に加え2,000億円の資金が必要であると考えています。安全資金を確保することは、資金効率を低下させることにもなりますが、長期的に経営を安定化させるためには必要な資金であると考えています。

1株当たり配当金



現金及び預金

（単位:百万円）



第2章 Review of Business

飯田グループの「価値創造」ビジネス

サステナブル経営

Q

飯田グループのビジネスにおける サステナビリティへの考え方は？



当社グループは、
「誰もがあたり前に家を持てる社会の実現」を
事業コンセプトとして掲げ、
お客様に安全・快適・健康に暮らせる住宅を
提供することを重視しています。
私たちは、この「誰もがあたり前に」という考え方が、
社会課題の解決と
当社グループの持続的成長の両立を実現する上で
極めて重要であると考えています。

サステナビリティ経営

サステナビリティに関する考え方と推進体制

当社グループは、持続可能な社会の実現と企業としての成長を両立させるため、サステナビリティ基本方針に基づいたサステナビリティ経営を推進しています。
「より多くの人々が幸せに暮らせる住環境を創造し、豊かな社会作りに貢献する」という経営理念のもと、私たちは「誰もがあたり前に家を持てる社会」の実現を事業コンセプトとして掲げ、安全・快適・健康に暮らせる住宅を提供しています。
この「誰もがあたり前に」という考え方こそが、サステナブルな社会を実現する上で非常に重要であり、私たちのサステナビリティ経営の根幹を支えるものだと考えています。

サステナビリティ基本方針

人生100年時代、
持続可能な社会の創造へ。

当社グループは、住宅業界のリーディングカンパニーとして持続的成長と社会貢献で、より多くの人々が幸せに暮らせる豊かな社会作りを推進し、企業価値の向上に努めます。

- より多くの人々が長く安心して活き活きと暮らせる住環境の実現を目指します。
- 事業を通じて環境に配慮した住宅・サービスを提供し、CO_2排出量削減や廃棄物の抑制、生物多様性の保全などに取り組みます。
- 個人の人権、多様な価値観を尊重するとともに、安全で快適な職場環境を実現し働きがいのある健康的な職場環境の整備に努めます。
- あらゆる法令、規則等やルールを厳格に遵守するとともに腐敗防止に取り組み、誠実かつ公正な企業活動を遂行します。
- 適切な情報開示により、透明性や信頼性を高め、ステークホルダーとの積極的な対話に努めます。

サステナビリティ推進体制

当社は、取締役会による監督のもと、代表取締役社長を委員長とし、主要グループ会社の代表取締役を委員とする「サステナビリティ推進委員会」を設置し定期的に開催しています。さらに同委員会の下部組織として「サステナビリティ推進部会」を設置しており、同委員会での決定事項を具体的な実施策に落とし込み、グループ一体となって統一的に推進しています。

取締役会

取締役会は、サステナビリティ推進委員会で審議した方針や目標、施策推進状況や重要な変更事項などの報告を定期的に受け、重要事項については決議を行い、サステナビリティに関する執行側の取組みを監督しています。

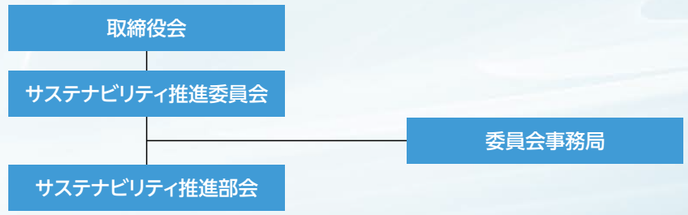
サステナビリティ推進委員会

サステナビリティ推進委員会は、代表取締役社長を委員長とし、主要グループ会社の代表取締役を委員として構成することによって、本委員会での審議内容をグループ会社全体に迅速に共有・展開しています。また、サステナビリティ経営に知見を有する取締役を委員として構成するとともに、監査役もオブザーバーとして出席しています。同委員会は、「サステナビリティ推進委員会規程」に基づき、サステナビリティに関する基本方針・戦略・目標の策定、施策の進捗管理・評価、下部組織を通じたグループ会社への指示・管理、リスクおよび機会に関する評価の適切性などを議論し監督しています。また、必要な情報の抽出や調査を実施し、取締役会への報告・提言も実施しています。

サステナビリティ推進部会

サステナビリティ推進部会は、サステナビリティ推進委員会の下部組織として、主要グループ会社のサステナビリティ担当者で構成され、定期的に開催しています。グループ全体のサステナビリティに関する具体的な取組みや課題の改善活動を進め、グループ一体となって取組みを推進しています。また、必要な情報の収集や調査、サステナビリティ推進委員会への報告・提言を実施します。

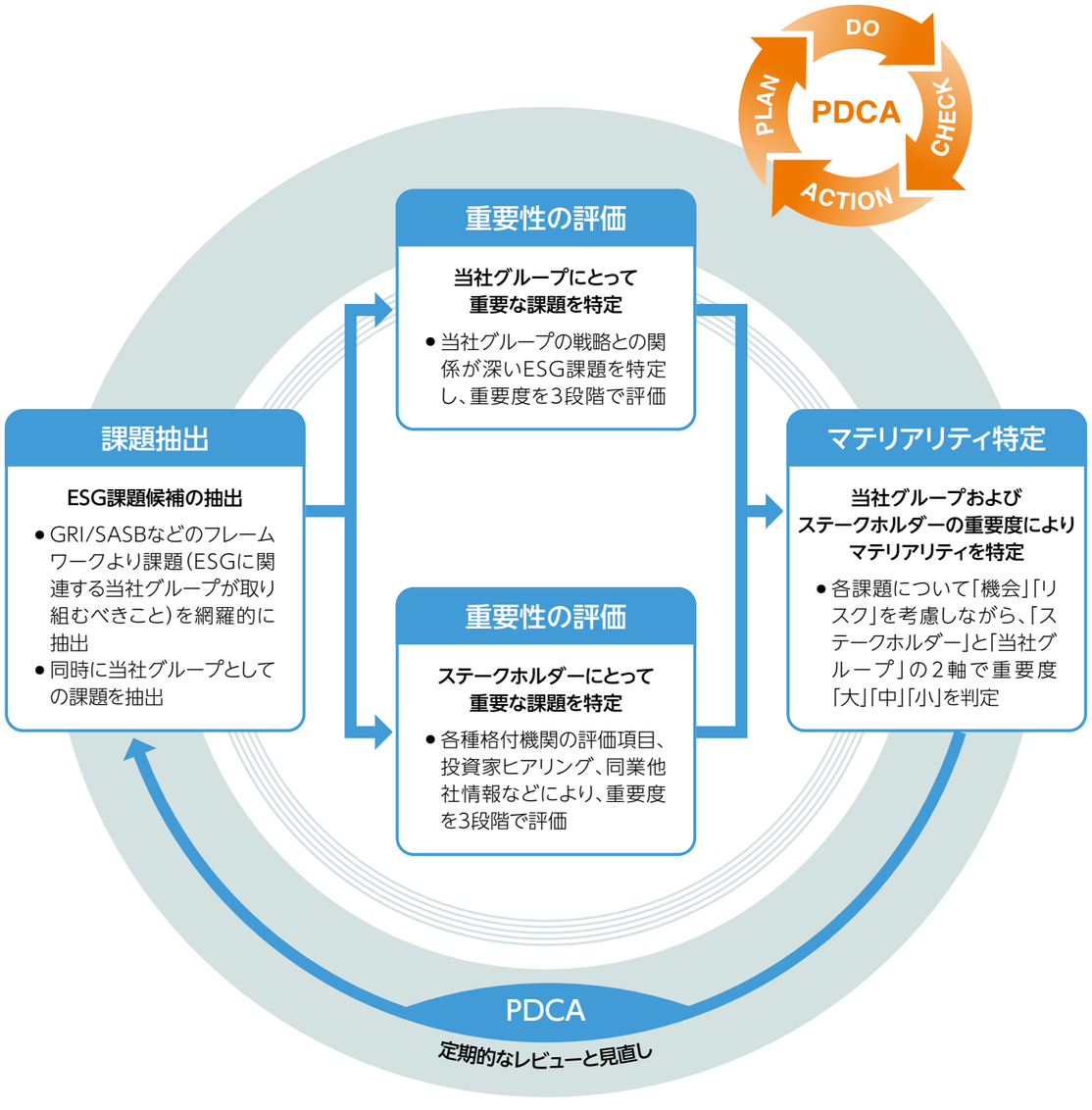
サステナビリティ推進体制



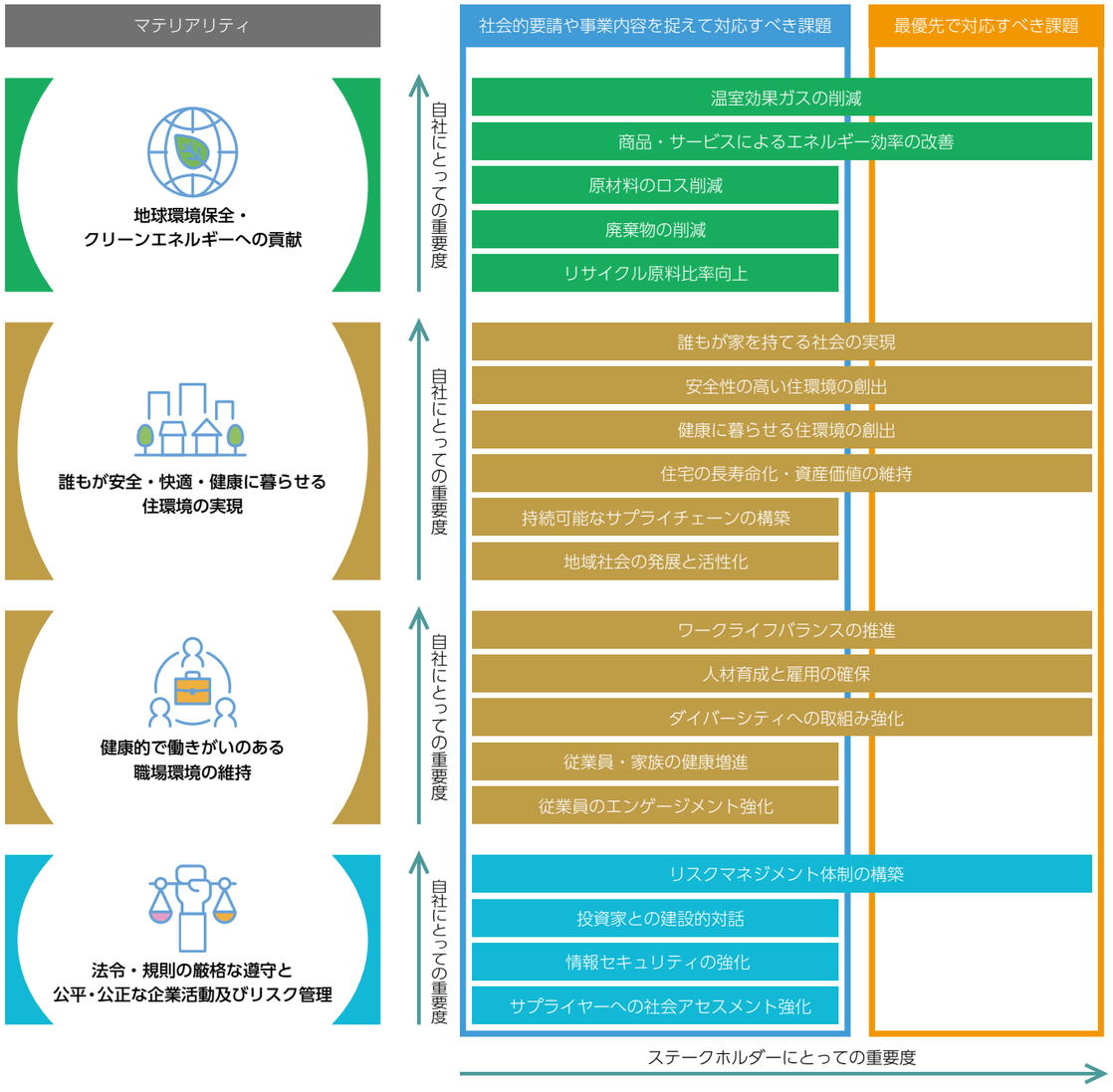
マテリアリティの特定プロセス

当社グループは、健康経営の推進を通じて組織全体の生産性を高め、社会課題の解決と企業の持続的成長を両立させることを目指しています。

そのために、私たちはステークホルダーにとっての重要度と当社グループの企業価値向上への寄与度という2つの観点から社会課題を分析し、優先度の高いものをESGマテリアリティとして特定しています。ESGマテリアリティは、社会や地球環境に与える影響が大きい重要な項目であり、定量的な測定が難しい場合もあります。



マテリアリティをESG課題の重要度から特定



マテリアリティへの取組み

当社グループは、GRIスタンダードやSASBなどのガイドラインを参考に、ESG課題を網羅的に洗い出しています。その中から、ステークホルダーにとっての重要度と当社グループにとっての重要度という2つの観点に基づき、優先度の高い課題を絞り込んでいます。

特定された重要なESG課題については、シナリオ分析を通じて、当社グループにとっての機会とリスクを検討し、最終的なマテリアリティとして特定します。このマテリアリティは、サステナビリティ推進委員会での審議を経て、取締役会で決議されます。

また、これらのマテリアリティは、事業環境の変化や目標値の進捗状況などを踏まえ、概ね3年程度を目安として検証を行い、必要に応じて見直しを行う予定です。

マテリアリティが事業に与えるリスクと機会の認識

当社グループは、事業を取り巻く環境を俯瞰的に捉え、事業に影響を与える「リスク」と「機会」に適切に対応することが、事業の持続可能性を確保する上で不可欠だと考えています。特に、以下に示すESGの各課題は、当社グループにとって極めて重要であると認識しており、マテリアリティとして積極的に取り組んでいます。

	マテリアリティ	社会変化の想定シナリオ	主な取組み内容	リスク	機会	KPI(重要業績評価指標)	2026年3月期(実績)	2030年3月期(目標)
環境	地球環境保全・クリーンエネルギーへの貢献	環境・資源 ●自然災害の増加 ●温室効果ガス削減 ●カーボンニュートラルの推進 ●生物多様性の保全	●温室効果ガスの削減 ●商品・サービスによるエネルギー効率改善 ●住宅の長寿命化	●カーボンプライシング導入によるコスト増加 ●自然災害の多発、激甚化(生産活動の停止・住宅(商品)の損傷 等) ●CO_2増加による地球温暖化進行	●省エネ住宅や環境配慮型商品の需要増 ●耐久性の高い住宅の需要増 ●住宅の安全性重視	売上収益当たりのCO_2排出量(t-CO2e/百万円)	3.7	2.5
		経済・法制度 ●地政学リスク ●金利上昇 ●資材価格高騰 ●エネルギー価格上昇	●住宅の長寿命化 ●資産価値の創出	●住宅販売価格上昇による購買者の意欲の低下 ●資材不足、不安定化 ●事業資金の調達コストの増加 ●販売用不動産や有形固定資産の評価損 ●法改正、規制強化、行政処分への対応	●住宅取得支援策の拡充 ●市場の動向に応じた新事業の創出	新築分譲戸建のZEH水準比率	100 %	100 %
社会	誰もが安全・快適・健康に暮らせる住環境の実現	社会 ●人口・世帯数減少 ●生産年齢人口の減少 ●健康志向の高まり ●ライフスタイルの多様化	●誰もが家を持てる社会の実現 ●安全性の高い住環境の創出 ●健康に暮らせる住環境の創出 ●住宅の長寿命化 ●資産価値の維持	●新築着工数の減少 ●空き家の増加・深刻化 ●生産年齢人口の減少による新築住宅市場縮小 ●健康住宅への対応不足 ●多様化するライフスタイル・価値観への対応不足	●住宅ストック活用市場の拡大 ●リフォーム需要の拡大 ●健康配慮型住宅の需要増 ●賃貸戸建住宅市場の成長	ターゲット世帯が購入可能な物件比率	95.1 %	96 %
		住宅 ●省エネ基準義務化 ●環境規制強化 ●住宅の安全性、耐久性の確保 ●建設労働者の減少	●温室効果ガスの削減 ●商品・サービスによるエネルギー効率改善 ●安全性の高い住環境の創出 ●労働安全衛生・サプライチェーンマネジメント	●資材価格高騰に伴う住宅価格の上昇による需要減 ●技能者不足による着工減・施工力低下 ●品質管理のばらつき・施工不良による契約不適合責任 ●建設人材の減少	●高性能・省エネ住宅の需要拡大 ●長寿命住宅・高品質住宅の需要増 ●安全性へのニーズの高まり ●労働環境・施工体制の改善ニーズ	住宅性能評価取得率	100 %	100 %
	健康的で働きがいのある職場環境の維持	企業・労働 ●人材採用の強化 ●人材育成、キャリアアップの推進 ●働き方の多様化 ●人材の多様化、グローバル化	●ワークライフバランスの推進 ●人材育成 ●雇用の確保 ●労働安全衛生・サプライチェーンマネジメント ●誰もが家を持てる社会の実現 ●リスクマネジメント体制の構築	●人口減少による人材不足 ●人材獲得競争の激化 ●従業員の退職等による競争力の低下 ●企業の成長性低下 ●コンプライアンス問題発生による社会的信用の低下	●人材育成による企業価値向上 ●多様化する人材による新たな価値創造 ●働き方改革による生産性向上	ストレスチェック受検率	94.2 %	100 %
						有給休暇取得率	73.7 %	85 %
						資格保有率※1	59.0 %	80 %
						女性管理職比率	4.7 %	30 %
						男性育児休業取得率	48.4 %	85 %
ガバナンス	法令・規則の厳格な遵守と公平・公正な企業活動及びリスク管理	技術 ●IT技術の進化、多様化 ●DX推進 ●サイバー攻撃の増加、多様化	●リスクマネジメント体制の構築 ●資産価値の維持	●DX対応の遅れによる生産性低下 ●サイバーリスクの拡大 ●セキュリティ対応コストの増加 ●情報漏洩による社会的信用の低下	●DX推進による事業機会の創出 ●DX化によるビジネスモデルの進化 ●新技術・新工法の開発による事業機会	休業災害度数率※2	2.5	0
						コンプライアンス研修受講率	97.7 %	100 %

★ KPIの実績データには海外子会社は含まず
※1 弁護士、公認会計士、不動産鑑定士、司法書士、税理士、宅地建物取引士、建築士、施工管理技士等、当社が指定する資格の保有比率
※2 休業1日以上の労働災害による死傷者数÷延実労働時間数×1,000,000

価値創造プロセス

当社グループは、戸建分譲事業で培った強みを他の分野にも活かすことで企業としての持続的成長を実現し、総合不動産住宅メーカーを目指します。保有する資産を最大限に活かすことであらゆる価値を創出し、社会に貢献する企業を目指します。

住環境の実現
誰もが安全・快適・健康に暮らせる

外部環境

社会課題
- IT 社会への対応
- 新しい生活習慣やニーズの高まり
- ライフスタイルの変化

環境課題
- 地球温暖化に伴う自然災害の増大
- 資源の枯渇

人的課題
- 少子高齢化による労働力人口の減少
- 人材の採用、教育、活用

Input 経営資本

財務資本
資本合計： 1兆215億円
D / E レシオ： 0.77倍
現金及び預金： 3,907億円

製造資本
営業所数：483拠点
（47都道府県に展開）
〈その他グループ会社〉
木材加工会社 / 住宅設備会社 / 内装建材会社 / ガラス製造会社

知的資本
特許：IG ストロング CB 工法
I.D.S 工法

人的資本
有資格者数（2026年3月31日現在）
宅地建物取引士： 3,262名
一級建築士： 213名
二級建築士： 1,232名
建築施工管理技士： 886名
その他※： 870名
合計： 6,463名
※弁護士、公認会計士、不動産鑑定士など、グループで定める対象資格の取得者

社会関係資本
社名ブランド認知率：56 %

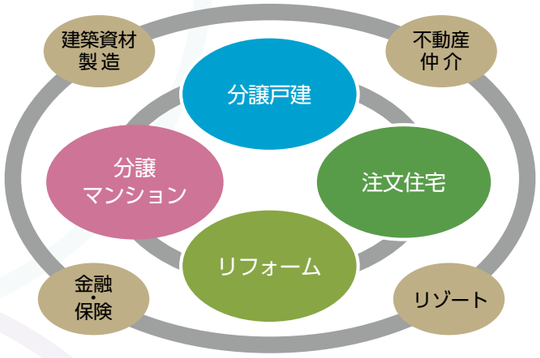
自然資本
水使用量： 278,191㎥
森林資源： 約400万ha

Business Activity 事業活動

ビジネスモデル

分譲戸建住宅、分譲マンション、注文住宅、リフォームなど、住まいに関わる様々な商品やサービスを提供しています。

▶詳しくは P5-8、35-45 をご覧ください



中長期ビジョン

2030年3月期に向けて、収益構造の変革をするため、3つの経営指標をガイドラインとして掲げ、事業ポートフォリオ拡大と資本収益性を意識した経営方針としました。

▶詳しくは P21-25 をご覧ください

社会課題を起点とした重点課題（マテリアリティ）を特定

当社グループでは持続的な社会の実現と企業価値の向上を目指して、重要課題（マテリアリティ）を特定しています。

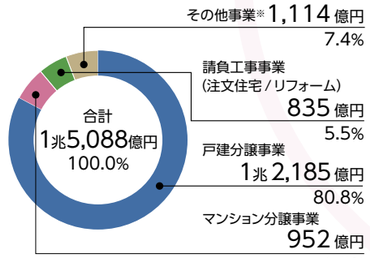
▶詳しくは P29-32 をご覧ください

Output 経済的価値の創出

2026年3月期業績

売上収益	1兆5,088億円
営業利益	944億円
親会社の所有者に帰属する当期利益	633億円

事業セグメント別売上構成



- その他事業※ 1,114億円 7.4%
- 請負工事事業（注文住宅 / リフォーム） 835億円 5.5%
- 戸建分譲事業 1兆2,185億円 80.8%
- マンション分譲事業 952億円 6.3%

※その他の事業：不動産仲介、不動産賃貸、資材調達、金融・保険、リゾート、海外など

提供する製品・サービス

分譲戸建住宅販売棟数	36,989棟
分譲戸建住宅シェア	31.6%
分譲マンション販売戸数	1,688戸
注文住宅引渡棟数	2,435棟
リフォーム事業売上	192億円

株主還元

1株当たり年間配当金	100円
配当性向	43.6%

Outcome 社会的価値の創出

お客様へ
- 高品質な製品・サービスの提供
- 住宅の長寿命化・資産価値の維持
- 暮らしの安全・快適・健康へのサポート

株主・投資家の皆様へ
- 中長期的な企業価値の向上
- 安定的な利益還元
- コーポレート・ガバナンスの確立

お取引先の皆様へ
- 公正で健全な関係構築
- 良好なパートナーシップによる社会課題の解決
- 双方の持続的な成長を促進

地域社会の皆様へ
- 環境負荷の低減
- 社会貢献活動
- 環境保全活動
- 地域活性化に貢献

従業員へ
- 健康経営の実践
- 多様な人材の活躍
- 人権の尊重

価値創造
持続可能な住まい・暮らし・社会の創造

目指す姿 誰もがあたり前に家を持てる社会を実現する企業へ

資本循環

グループ経営理念▶より多くの人々が幸せに暮らせる住環境を創造し、豊かな社会づくりに貢献する

コーポレート・ガバナンス ＝ サステナビリティ経営の実践

培ってきた技術・保有資産を基盤とする
強みと優位性

信頼される経営により
企業価値の向上

事業紹介 戸建分譲事業

2026年3月期の概況

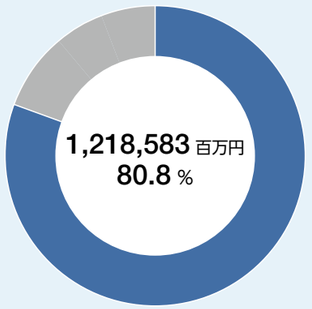
当社グループの売上収益の大半を占める戸建分譲事業では、20～30代の一次取得者を主要ターゲットとして、耐震性能や環境性能に優れた値ごろ感のある住宅を供給しています。物件の値ごろ感は、販売エリアの相場、需給バランスに加え、主要ターゲット層の可処分所得や住宅ローンの返済額等によって常に変化するため、これらの動向を的確に捉え、販売価格に応じた土地の仕入と、建物原価のコントロールを行うことが経営成績に重要な影響を与えます。

2026年3月期は、雇用及び所得環境の改善を背景に緩やかな回復基調で推移しました。物価上昇や建築コスト高騰等による住宅販売価格相場の上昇、住宅ローン金利の上昇によって住宅取得マインド低下の懸念はあるものの、需要は継続しています。

供給面においては、建築基準法の4号特例の縮小を背景として、2025年4月から6月の分譲戸建住宅の着工数が大幅に減少しました。当社グループは従前から住宅性能評価の4分野で最高等級を取得していたことから、当該特例縮小の影響は限定的でしたが、不動産流通機構が運営しているレインズの新築戸建住宅の登録在庫数は減少が続いたことから、分譲戸建住宅市場の需給バランスは良好な環境が継続しました。そのため、利益が確保しやすい環境が維持され、売上総利益率が上昇しました。しかしながら、当社グループが期初に保有していた在庫が年間販売計画に対して若干過少であったこと、また、当社グループは利益重視の戦略を徹底しており、無理に販売棟数を追わなかったことから、販売棟数は前期比で減少しました。

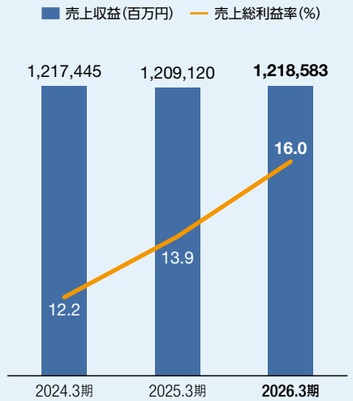
以上の結果、戸建分譲事業の販売棟数は36,989棟、売上総利益率は16.0%となり前期比で2.1ポイント増加となりました。

売上収益比率

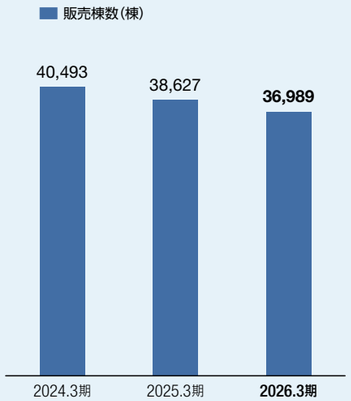


2026.3期

売上収益/売上総利益率の推移



販売棟数の推移

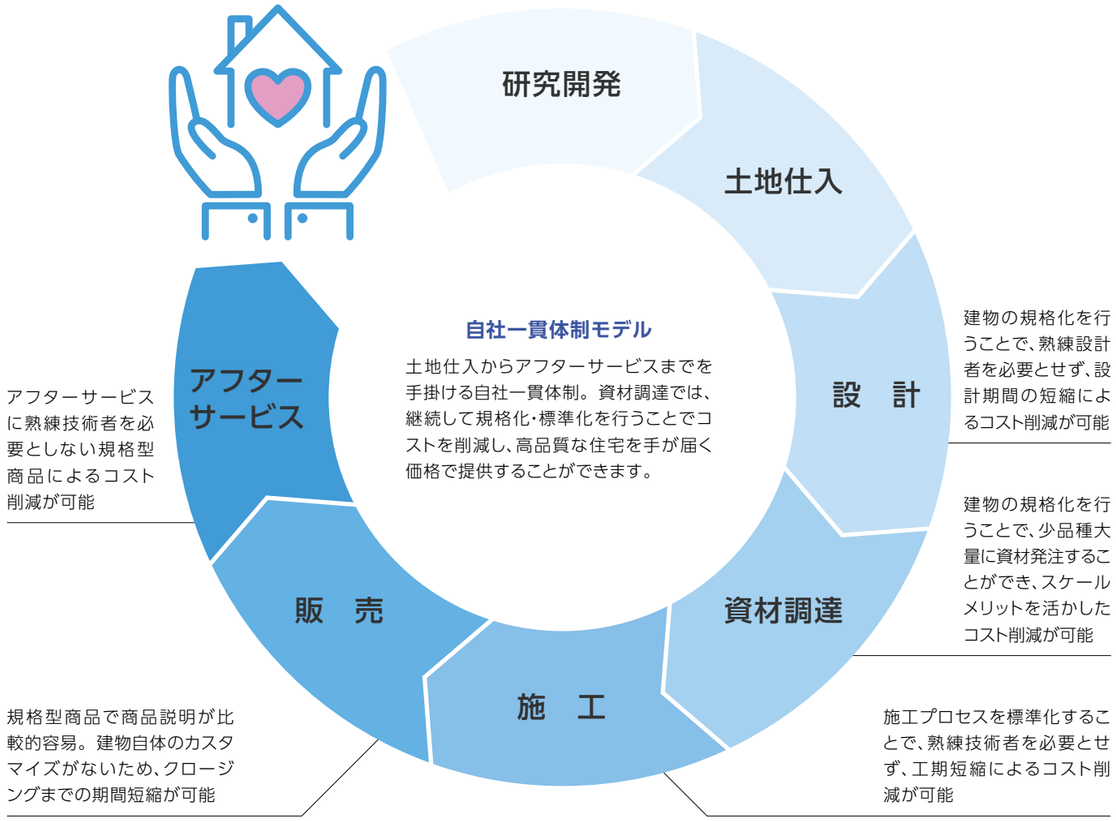


事業の概要

戸建分譲事業では、自社で土地を仕入れ、自社で住宅設計から施工まで行った戸建住宅をお客様に販売する、いわゆる「建売住宅」の販売事業を行っています。用地の仕入から造成、材料などの一つひとつにおいて、徹底した規格化、標準化を進めることにより、建築コストの低減を実現し、いい家をより安く提供しています。具体的には、日本全国450店舗を超える拠点をベースにしたネットワークによる土地の仕入、企画、設計、施工、販売、アフターサービスまでを自社で行う一貫システムと分譲戸建住宅着工棟数日本一※のスケールメリットの活用によるものです。さらに、豊富な経験と技術の積み上げにより、耐震性・耐久性に優れた住宅の開発に成功しており、お客様に、安全かつ良質な戸建住宅をお求めやすい価格で提供しています。

※分譲戸建住宅市場におけるシェア(2025年4月1日～2026年3月31日住宅産業研究所調べ)





事業の特長・競争優位性

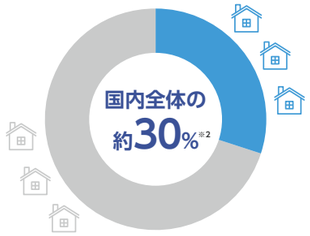
シェア No.1※1 ➡ 戸建分譲事業の供給棟数は年間約4万棟

多くのお客様に選ばれている分譲住宅

当社グループは誰もがあたり前に家を持てる社会の実現を目指しています。住宅の基本性能に徹底してこだわり、より良い条件の土地を取得することにより、初めての住宅購入でも安心して選んでいただける分譲戸建住宅の提供が可能となり、目指す社会が具現化すると考えています。

当社グループは、川上から川下まで自社グループ内にサプライチェーンを構築することで、コストを抑えた住宅建設と全棟住宅性能評価の取得を両立させており、高品質な住宅をお求めやすい価格で提供することを実現しています。そのことでお客様に安心して住宅を購入していただけるようになり、当社グループが選ばれる要因になっていると考えます。

戸建分譲事業の供給棟数は年間約4万棟で、新築分譲戸建市場の国内シェア約30%※2を占めており、多くのお客様に選ばれています。



※1 分譲戸建住宅市場におけるシェア（2025年4月1日～2026年3月31日住宅産業研究所調べ）
※2 国土交通省「住宅着工統計（分譲戸建）」および当社グループ分譲戸建住宅の着工棟数を用いて算出しています。

特徴の異なる6社の商品で分譲住宅市場に対してフルカバレッジ


【一建設】


【飯田産業】


【東栄住宅】


【タクトホーム】


【アーネストワン】


【アイディホーム】

高 品 質 ➡ 最高等級に加えて、ZEH水準を取得

当社グループの分譲戸建住宅は「住宅性能表示制度」で全棟最高等級取得

当社グループで供給する分譲戸建住宅全棟で住宅性能表示制度4分野の最高等級を取得しています。これに加えて、2025年4月以降に確認申請を取得した分譲戸建住宅において、さらに高い性能のZEH（ゼッチ）水準である「断熱等性能等級5」かつ「一次エネルギー消費量等級6」を取得しています。このように当社グループでは、提供する住宅の安全性、快適性、健康への配慮を徹底し、高品質な住宅の提供により、より多くの人々が幸せに暮らせる住環境の実現に努めています。

長く、安全・快適・健康に暮らせる住宅のグループ品質基準（住宅性能表示制度）

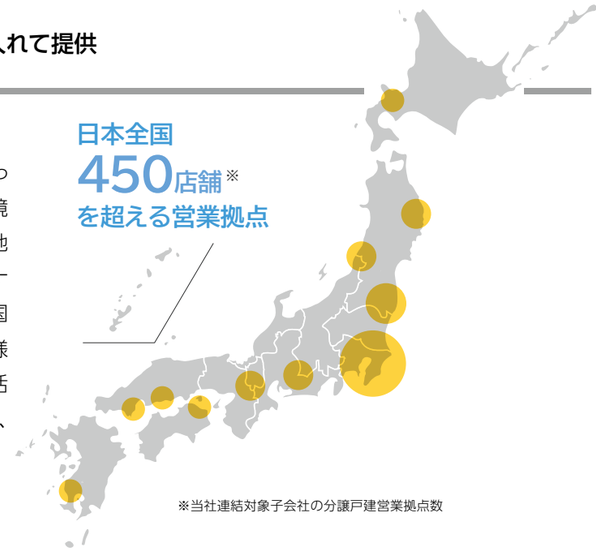
分野	項目	等級	
構造の安定性	耐震等級（構造躯体の倒壊等防止）		3等級
	耐震等級（構造躯体の損傷防止）		3等級
	耐風等級	2等級	
劣化の軽減	劣化対策等級		3等級
維持管理・更新への配慮	維持管理対策等級		3等級
空気環境	ホルムアルデヒド対策		3等級

※対象会社：一建設グループ、飯田産業グループ、東栄住宅グループ、タクトホームグループ、アーネストワングループ、アイディホームグループ
※住宅性能表示制度の「構造の安定性、劣化の軽減、維持管理・更新への配慮、空気環境」の4分野で、最高等級を取得。
※2025年4月以降に確認申請を取得している分譲戸建住宅は、住宅性能表示制度「断熱等性能等級5」かつ「一次エネルギー消費量等級6」を取得。
※2022年4月1日以降に当社グループが売主として販売契約した新築分譲戸建が対象です。
※分譲戸建住宅には、注文住宅など請負によるものおよび海外物件、仲介物件は含みません。
※2026年4月1日時点で施行されている法律・制度に基づいており、法改正などにより変更となる場合があります。

好 立 地 ➡ 独自基準で土地を仕入れて提供

地域に密着した土地仕入ネットワーク

立地は変えることができないからこそ、住宅選びでもっとも重要なポイントのひとつと考えています。周囲の環境はどうか、利便性は良いか、地盤は強いのかなど、良い土地に家を建てるためには、常に地域の最新の情報にアンテナを張っている必要があります。当社グループは、日本全国450店舗を超える営業拠点をベースに、地元不動産業者様との土地仕入ネットワークを構築し、このネットワークを活用することで、独自の基準により選び抜いた土地を仕入れ、提供しています。



※当社連結対象子会社の分譲戸建営業拠点数

好 価 格 ➡ 住宅の規格化と標準化、そして大量仕入

いい家をより安く提供できる仕組み

当社グループは、住宅の規格化、標準化を進め、大量仕入によって資材調達コストの削減を追求しています。また木材の一部を自社工場で一括して製造することで資材調達コストの削減を図るとともに、必要な木材を工場であらかじめ加工する「プレカット」を活用することで建築現場での作業を減らし、コスト削減と住宅品質の均一化を行っています。



web サポート ➡ 住まいに関する総合的な不動産情報サイトを運営

総合不動産情報サイト「すまいーだ」

当社グループでは、ウェブを活用した総合不動産情報サイト「すまいーだ」を通じて、お客様に最適な住まい探しを全国規模で提供しています。このサイトでは、1万棟を超える分譲物件を掲載しており、これは分譲住宅シェアNo.1※の基盤となっています。さらに、「すまいーだ」では、注文住宅、土地、新築分譲マンション、リフォーム、メンテナンス、売却相談など、住まいに関する幅広い情報を網羅的に提供することで、飯田グループの付加価値向上に貢献しています。

※分譲戸建住宅市場におけるシェア（2025年4月1日～2026年3月31日住宅産業研究所調べ）



事業紹介 || マンション分譲事業



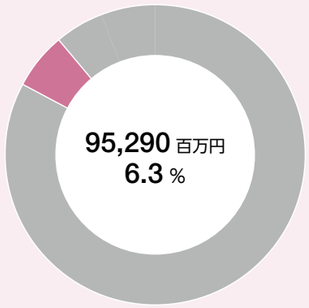
2026年3月期の概況

新築分譲マンション市場は、地価の上昇や建設費の高騰等を背景として販売価格は逓増しており、高い購買力が要求される状況が継続しています。

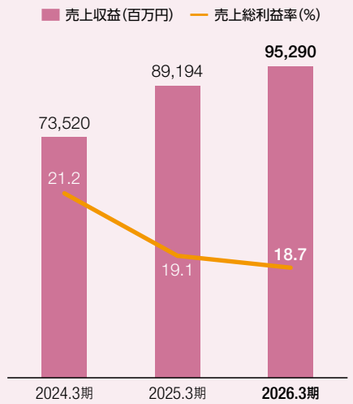
マンション分譲事業は、戸建分譲事業に比べ事業期間が長いことから、用地仕入を厳選し採算性の面から選択的に事業を推進することを基本スタンスとしています。また、建設コストの上昇により、適正な利益率を確保しづらい環境となっていることから、1棟売りや土地売りも選択肢として適正な利益確保を行っており、概ねその方針に沿った結果となりました。

以上の結果、マンション分譲事業の業績は、売上収益が952億90百万円(前期比60億96百万円増)、販売戸数が1,688戸(前期比258戸減)となりました。

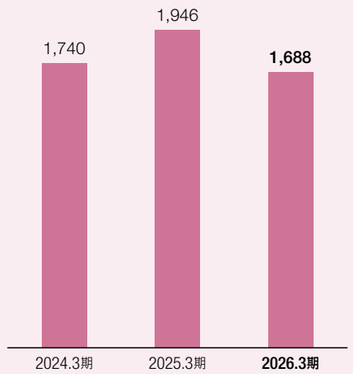
売上収益比率



売上収益/売上総利益率の推移



販売戸数の推移



事業の概要

戸建分譲事業で培ってきた全国規模のネットワーク力を強みに、良質な土地を適正価格で安定的に仕入れています。用地取得の段階から立地特性や将来性、エリアごとの需要動向を踏まえた綿密なマーケティングを実施し、企画・設計・品質管理まで一貫した体制で推進することで、快適な住空間と高いコストパフォーマンスを兼ね備えたマンションを提供しています。関東圏を中心にマンション分譲事業を展開し、一建設の「プレシス」、飯田産業の「センチュリー」、タクトホームの「ドルフィーノ」、アーネストワンの「サンクレイドル」、アイディホームの「リナージュ」など、グループ各社の特長を活かした多彩なブランドを展開して、様々なライフスタイルや価値観に寄り添った住まいを提案しています。



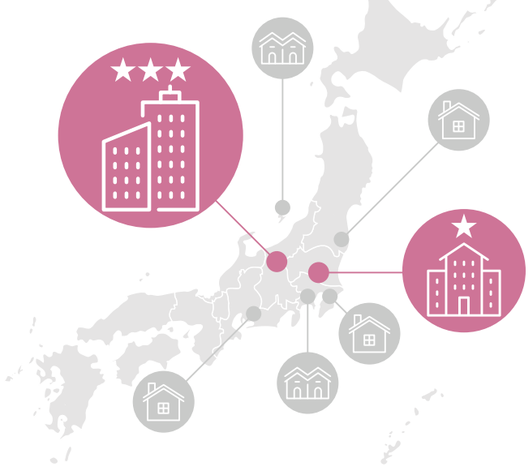




事業の特長・競争優位性

■厳選された立地条件

マンションは、比較的利便性の高い立地に多い傾向があります。利便性が高い立地ほど土地代も高くなってしまうものですが、マンションは1つの土地に複数の世帯が集まるため、1戸あたりの土地代が安く、手が届きやすい傾向が見られます。当社グループでは、戸建販売事業を中心に構築した日本全国450店舗を超える地域密着型の土地仕入ネットワークを活かし、周囲の環境・利便性・地盤強度を調査しています。良いマンションづくりの第一歩は、土地選びとも考え、好立地で高品質なコストパフォーマンスの高いマンションを提供しています。

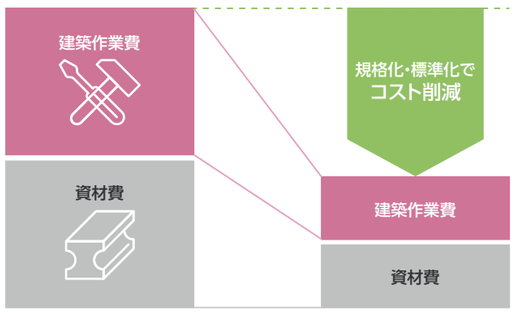


■低コスト建設の実現

徹底した規格化・標準化によって資材費だけでなく建築作業費も削減しています。

厳選した立地条件 ＋ 低コスト建設 ＝ 良い物件の提供

2つのノウハウを活かして、より良い物件を「購入時の負担」を抑えて提供します。広さ、安全性、品質を維持しながら、ムダを徹底的に抑えることで、低コストで豊かな暮らしを送ることができるマンションの提供を実現しています。



事業紹介 請負工事事業



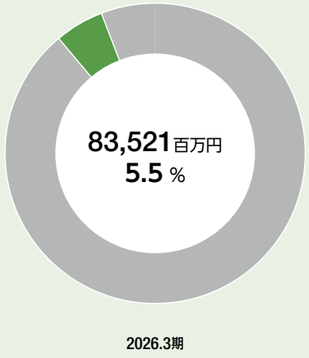
2026年3月期の概況

請負工事事業については、累計約80万棟の顧客基盤を活かしたリフォーム事業が順調に拡大しています。利益率の高いリフォーム工事の受注が増加したことにより、増収増益となりました。

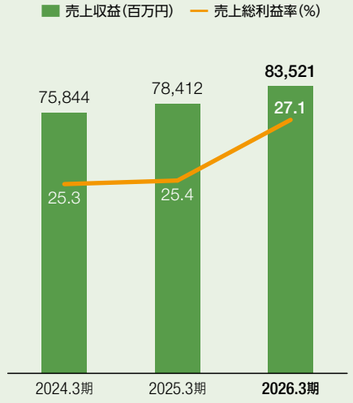
請負工事事業の中の注文住宅については、需要が弱含みで推移する環境が継続しておりますが、営業所の統廃合等による営業体制の効率化等により、販売棟数は2,435棟(前期比94棟増)となりました。

以上の結果、請負工事事業の業績は、売上収益が835億21百万円(前期比51億9百万円増)となりました。

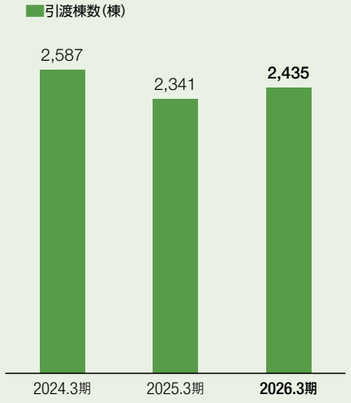
売上収益比率



売上収益/売上総利益率の推移



注文住宅の引渡棟数の推移



注文住宅事業

事業の概要

「もっと自分らしく暮らしたい」というお客様からのご要望や幅広いニーズにお応えするため、当社グループでは、分譲戸建住宅で培った高品質・好価格のノウハウを最大限に活かし、注文住宅にフィードバックすることで、高品質でリーズナブルな規格型注文住宅と自由度の高い自由設計注文住宅の両方について、複数のブランドを提供しています。

一般的には、間取りや設備・仕様を自由に選べる注文住宅は高コストになりがちですが、当社グループの注文住宅は、セミオーダーやセレクト住宅などのプランをご用意しています。また、安全性・耐久性の高いグループ独自の建築技術で、お客様の想いを実現するために高品質な住宅を適正な価格でお届けできます。

事業の特長・市場優位性

■ 土地に応じた最適解の設計力

戸建住宅の施工実績に裏付けされた応用力で、叶えたい住宅ニーズと現実性を高度なバランスで実現します。



■ 自社一貫体制で高品質を管理

当社グループ内で統一された品質基準とそれを管理する体制を整備しており、完成までしっかりと見届けます。



リフォーム事業

事業の概要

人生100年に寄り添うためには適正なメンテナンスが必要になり、住まい全般に対応できるサポート体制が不可欠です。お客様との良好な関係性を維持し、定期点検、メンテナンスのご案内をはじめとしてライフスタイルに応じたリフォームだけでなく、住み替えなど様々なサービスを提供しています。

事業の特長・競争優位性

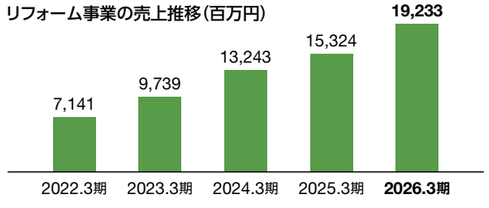
■ 定期点検・メンテナンス

人生100年時代に向けた"70年住み続けられる住宅"は「高品質な新築住宅の提供」だけでなく、「適正なメンテナンスの継続」も重要と考えます。そのため当社グループでは、購入後に定期的に訪問して、お住まいを点検しています。保証内容に応じたメンテナンスを行うことで、長く住める環境をサポートしています。

■ リフォーム

ライフスタイルに合わせて細やかなリフォームができるのも、その家を知り尽くした施工実績があるからと考えます。当社グループでは施工実績を背景に、キッチンや浴室、洗面化粧台など水回りの修理をはじめ、フローリングの張替や防音対策など、お客様の住まいに対する「変えたい」をしっかりと、納得価格で実現しています。

リフォーム事業の売上推移(百万円)



■ 売却相談

豊富な販売実績を持つ当社グループの営業担当が、売却に向けた支援をスピーディに対応します。お客様の売却希望物件を直接買取ることで、仲介業者に依頼した場合に発生する「購入希望者を探す」手間と時間を省略しています。ご依頼いただいた日に査定を行うことで、「とにかく早く売りたい」「即現金化したい」などのご要望にお応えしています。

事業紹介 || その他事業



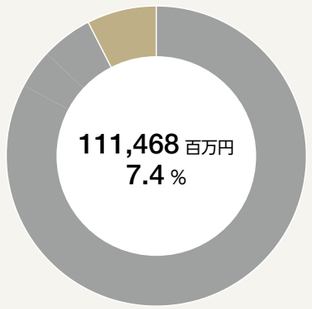
2026年3月期の概況

当社グループでは、住宅ビジネスに関連する様々な事業を幅広く展開しています。

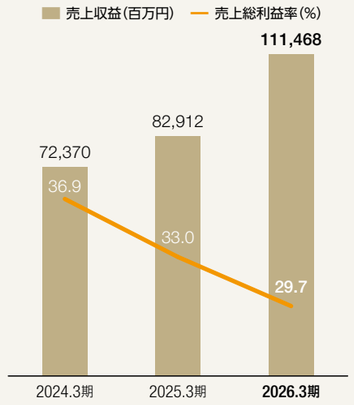
RFPグループの業績回復は遅れているものの、米国住宅事業の拡大ならびに戸建賃貸事業を含む投資不動産事業の順調な拡大により、増収増益となりました。

以上の結果、その他事業の業績は、売上収益が1,114億68百万円(前期比285億55百万円増)となりました。

売上収益比率



売上収益/売上総利益率の推移



事業の概要

■ 収益不動産事業

賃貸マンション・商業ビルに加えて、当社グループの強みである分譲仕様の新築戸建住宅を賃貸物件として供給しています。戸建賃貸物件に対するニーズはあるものの、マンションやアパートなどの集合住宅型物件が大半を占めている賃貸物件市場において、新築戸建住宅の賃貸物件を増やしていくことで、戸建賃貸物件の充実化を図り、お客様の選択肢を増やすことを目指します。



■ 不動産仲介事業

不動産仲介事業では、当社グループが販売する戸建住宅やマンションはもちろんのこと、住宅用地や他社販売物件を取扱い、お客様とお客様のニーズにあった不動産をつなぐサポートをしています。また、「買いたい、建てたい、変えたい、護りたい、売りたい」といった暮らしとともに変化するあらゆるご要望に対応すべく、豊富な分譲住宅の情報提供に加えてお客様に寄り添うサイト「すまいーだ」を展開しています。



■ 木材加工事業

戸建住宅建築に欠かすことのできない住宅資材の安定的かつ効率的な供給と資材調達コスト削減のため、グループ内で工場を持ち、集成材製造およびプレカット加工などの木材加工を行っています。「コスト努力を率先して進めることにより、お客様が良質な住宅を買いやすい価格で手に入れることができるような環境の実現」を目指しています。



■ ガラス製造事業

ガラス製造事業では、住宅に使われる窓ガラスをはじめとする様々な種類のガラス製造・販売を行っています。住宅用複層ガラスの製造販売を中心に国内外から調達した豊富なガラスラインナップにより、お客様の多彩なニーズを満たす製品を提供しています。新技術を積極的に取り入れることで、より快適な暮らし・本当に実現したい暮らしを追求しています。



■ 内装建材事業・住宅設備事業

主に、フロア材、階段部材、室内用ドア、クローゼット、玄関収納、玄関用上り框など、住宅の内装で使用される建材、システムキッチンや洗面化粧台など住宅設備機器の製造・販売・取付を行っています。徹底した品質管理体制と加工技術で、高い精度を誇る製品の量産を実現し、環境に優しく、お手入れが簡単で安心してご使用いただける商品を提供しています。



■ 宅地造成・地盤工事事業・給排水工事事業

良質な住宅を建てるためには、まず安定した地盤と整地された土地が不可欠です。お客様に安心・安全な住まいを提供するため、宅地造成・ 地盤工事事業・給排水工事事業を行っています。



■ 金融・保険事業

お客様に良質な住まいを安心してご購入いただくために、「フラット35」などの住宅ローンの貸付および融資の斡旋などを行う事業を展開しています。

■ リゾート事業

宮古島来間リゾートシーウッドホテルや江の島アイランドスパ、イーストウッドカントリークラブをはじめとするリゾート施設の運営や旅行業者代理業を行っています。



■ 海外事業

主力である分譲戸建住宅を海外市場に向けて提供しています。日本で多くのお客様から信頼いただいている「Made by Iida」の住まいを海外にも提供し、新規事業としてさらなる成長を目指します。

Topics マネジメントメッセージ

事業ポートフォリオを拡大するためにも、海外事業の強化は将来を見据えた重要な経営戦略です。

常務執行役員 海外事業本部長　富島 寛

海外事業における戸建分譲事業の考え方

海外戸建分譲事業の課題は、国内で培った住宅ビジネスモデルを各国の気候・商慣習・消費者ニーズに合わせてカスタマイズし、法規制や税制が異なる市場でコンプライアンスを遵守しながら高品質・適正価格の住宅を供給することです。インドネシアなどでは高温多湿とシロアリに対応したコンクリートブロック住宅を採用していますが、現地の豊富な森林資源を活かした木造住宅の研究も進めています。経済成長が見込まれる新興国や先進国の中から所得上昇と中間層拡大が期待できる市場を選択的にターゲットとし、現地リソースの活用を進めながら事業の立ち上げと拡大を図ります。

また、オーガニック成長に拘ることなく、M&Aによる非連続な成長も有効であると考えており、米国ではM&Aを通じて市場参入の足掛かりを築いています。海外では現地政府や許認可当局との関係構築および信頼できる事業パートナーの選定も重要です。特有のリスクである為替・政情リスクを適切に管理して持続可能な成長エンジンとして海外事業を育成します。

木材調達の課題

木材調達の課題は、世界的な需給変動や地政学リスクに左右されない安定供給と、持続可能な森林管理・資源循環の両立です。当社は広大な森林資源と木材加工工場を有するRFP社を中核とし、木材の製造と供給能力を高め、戸建分譲事業のバリューチェーンを強化しています。

一方、サステナブルな観点からは、伐採と植林の循環を適切に管理し、生物多様性や地域環境を守ることが求められ、海外各地域の法令や規制に沿った責任ある調達と透明性の確保が課題となります。また、当社グループでは自社工場から排出されるバーク（木の皮）やオガクズをボイラー燃料として活用し、木材乾燥や工場操業に必要な蒸気・電力を自給するとともに、日本全国で課題となっている木材端材の回収・再生事業も進めています。今後は、木材を自社で保有する森林資源から安定的かつ低コストで調達できるよう加工ラインへの投資、ロジスティクスの構築・強化を図ります。また、新しい用途分野における木材需要を事業機会として捉え、木材の普及を促進していく方針です。

環境側面からみた森林資源のポテンシャルと今後の活用方針

当社はロシア極東に広大な森林資源を保有しています。この森林で吸収されるCO_2は莫大であり、脱炭素社会の実現に向けて、自社の森林資源を適切に保全・管理することが重要です。

また、木材は環境負荷の低い資源であり、炭素を長期固定し、温室効果ガス削減に寄与することができます。そのため、高層建築物での利用やバイオマス発電用途での木質ペレット需要などが増大しており、カーボンクレジットについては将来的な大きな事業機会となる可能性を秘めています。当社として他社の追随を許さない規模の森林資源を、環境価値と事業価値の両面で最大化していきます。



第3章 ESG in Action

飯田グループのESGへの考えと取組み

ESG課題

Q 飯田グループのESG課題への取組み方は?



当社グループでは、
GRIスタンダードやSASBガイドライン等の国際的な基準に基づき、
業界特有の課題を網羅的に考慮した上で
ESG課題を抽出しています。
さらに、これらの課題に対する取組みは、
ステークホルダーの皆様と、
当社グループにとっての重要度の2つの観点から、
優先順位付けし対応を進めています。

ESGの推進（環境）

ENVIRONMENT

環境に配慮した事業活動を通じて、環境保全と持続可能な社会の実現に貢献

WEB 環境 https://www.ighd.co.jp/csr/index.html#environment

基本的な考え方

当社グループはサステナビリティ基本方針に「事業を通じて環境に配慮した住宅・サービスを提供し、CO_2排出量削減や廃棄物の抑制、生物多様性の保全などに取り組みます。」と定めており、事業を通じて、環境保全を含め社会課題の解決を推進するサステナビリティ経営を実践し、企業の持続的成長との両立を図っています。
この基本方針に基づき、当社グループは下記環境方針を定めており、サプライチェーンを含む事業活動プロセスにおいて環境負荷低減を推進しています。

▶製品・サービスにおける環境への配慮
環境負荷の低い住宅、サービスの提供を通じ、環境負荷の極小化に対して積極的に取り組みます。

▶事業活動プロセスにおける環境への配慮
事業活動の各段階における環境に与える影響に配慮するとともに、生物多様性を含む自然関連や気候変動に配慮した事業を推進します。
特に、省エネルギーや廃棄物の削減、汚染の防止、環境に配慮された建築材等の調達、材料ロスの削減、資源の回収・再利用を含む資源の循環利用を推進します。

▶サプライチェーンとの関係構築
環境に配慮した取引を実践するため、サプライチェーンのマネジメント体制を整備し、ビジネスパートナーとしての信頼関係を構築します。

▶法令遵守
環境に係る日本国内外の法令や条約、国際的な規則を遵守します。

▶環境コミュニケーションの推進
適切な情報開示に努め、ステークホルダーとの良好なコミュニケーションを図ります。

気候変動への取組み（TCFD提言への対応）

当社グループは、安全で高品質の住宅供給を通じた環境課題、特に気候変動を重要な課題と捉えています。気候変動におけるリスクは多岐にわたります。移行リスクとして、炭素税・炭素排出量規制の厳格化といった政策動向の変化、低炭素社会に対応できない企業に対する需要低下やレピュテーション毀損が考えられます。また物理的リスクとしては、自然災害の激甚化や異常気象の深刻化、降雨や気象パターンの変化、平均気温の上昇などや生産活動の停止による機会損失、建設作業員の熱中症などの健康被害などが想定されます。こうした中、当社グループは2025年4月以降に確認申請を取得した新築分譲戸建住宅において、全棟でZEH（ゼッチ）水準に対応し、達成率が100%となりました。これは、2050年のカーボンニュートラル※実現に向けた大きな一歩です。

また、CO_2を活用したエネルギーシステムである人工光合成を利用した住宅の研究開発や、長く健康で暮らせるための未来型住宅「ウエルネス・スマートハウス®」の開発を推進する他、供給する住宅の給排水設備に節水機能を積極的に導入するなど、持続可能で豊かな社会づくりに貢献するサステナビリティ経営を推進しています。

さらに、気候変動に係るリスクおよび機会が自社の事業活動や収益等に与える影響については、TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）の枠組みに基づき、各種の取組みを進めており、気候変動や環境規制の強化などによる事業環境の変化が当社グループに与えるリスクおよび機会について評価、分析を行い、事業戦略への反映とTCFDの提言に沿った情報開示の拡充に努めています。

※二酸化炭素をはじめとする温室効果ガスの「排出量」から、植林、森林管理などによる「吸収量」を差し引いて、合計を実質的にゼロにするという考え方

気候関連リスクおよび機会に対する戦略・財務計画

当社グループは「誰もがあたり前に家を持てる社会の実現」という事業コンセプトに基づき、安全・快適・健康に暮らせる住環境をお客様に提供してきました。この「誰もがあたり前に」という事業コンセプトは、持続可能な社会を実現する上でも極めて重要です。地球温暖化を防止するためには、一部の環境意識の高い企業や生活者が取り組むだけでは十分ではなく、全ての企業や生活者が取組みに参画して初めて達成可能なテーマであると考えています。

当社グループはこうした認識のもと、国際エネルギー機関（IEA）が 2021年に発表した「Net Zero Emissions by 2050 Scenario（NZEシナリオ）」、国連のIPCC（気候変動に関する政府間パネル）の「第5次評価報告書（2014年発表）」による地球温暖化シナリオ（RCP8.5）および「第6次評価報告書（2021年発表）」による地球温暖化シナリオ（SSP5-8.5）を参考に、地球の平均気温上昇が産業革命前と比較して+1.5℃と+4℃となる2つのシナリオを選択し、重要性の判断から「戸建住宅事業※1」と「森林事業※2」について分析を行いました。

この分析結果に基づき当社グループでは、気候変動を含む環境問題を重要な経営課題と捉えた事業戦略を検討しています。環境性能の高い商品・サービスを誰もがあたり前に手に入れられるようにすること、すなわち、環境対策に必要なコスト負担と、誰もが享受できる値ごろ感を両立させることが、当社グループの戦略上の重点テーマとなります。2050年カーボンニュートラルの達成という目標に向けた、当社グループの主要な戦略方針は以下のとおりです。

※1 戸建住宅事業とは、戸建分譲事業および注文住宅事業の木造住宅を供給する事業のこと
※2 森林事業とは、森林管理を行い、木材の伐採、製材加工を行う事業のこと

分譲戸建住宅の全棟ZEH水準化対応

当社グループでは、既に供給する全ての分譲戸建住宅において、住宅性能表示制度4分野※3で最高等級を取得していますが、さらに環境へ配慮したエネルギー効率の高い住宅であるZEH水準レベル※4の適合率を高めてきました。この度、2025年4月以降に確認申請を取得した分譲戸建住宅の全棟でZEH水準を達成しました。

また、再生可能エネルギー設備の設置義務化に備えて、人工光合成技術を活用した発電装置の研究開発を推進しています。技術開発の不確実性に対応するため、太陽光発電装置などの代替品サプライヤーとの協業を含めた複数の選択肢について検討を進めていく方針です。併せて、お客様のコスト負担を軽減するため、PPA（電力購入契約）モデルや提携住宅ローンの開発等の検討も進めていきます。

※3 日本国内で供給する分譲戸建住宅の全棟において、住宅性能表示制度の「構造の安定性、劣化の軽減、維持管理・更新への配慮、空気環境」の4分野で最高等級を取得
※4 ZEH水準レベルとは、住宅性能表示制度の省エネルギー等級においてZEH水準（「断熱等性能等級5」かつ「一次エネルギー消費量等級6」を取得している）を満たしていること

木材自給率の向上

CO_2固定化が可能な木材への需要拡大を見据え、戸建住宅に必要な木材を自社で保有する森林資源から、安定的かつ低コストで調達できるよう「加工ラインへの投資」「ロジスティクスの構築・強化」を図ります。

また、木材を新たな用途で活用する需要を事業機会として捉え、木材の普及をさらに促進していきます。

GHG（温室効果ガス）排出量削減に向けた取組み

GHG（温室効果ガス）排出量の削減に向け、当社グループで様々な取組みを強化しています。事業活動における取組みとして省エネの促進、エコカーの導入、再生可能エネルギーへの転換、工場への太陽光発電の導入を進めるとともに、住宅における取組みではZEH水準住宅の推進、木造住宅推進による炭素の固定、吸収作用のある森林の保全などに加え、廃棄物削減などの取組みを強化していく方針です。

また、GHG排出量を実質ゼロにする「ネットゼロ」の実現には、調達先を含めたサプライチェーン全体での排出抑制が不可欠だと考えています。調達先と足並みを揃え、環境負荷の低減に向けた取組みを進め、持続可能な事業経営を目指していきます。

気象環境変化に対応したBCP※5（事業継続計画）対応の強化

気候変動は、大型台風や高潮、ゲリラ豪雨、内水氾濫など自然災害の激甚化による工場の操業停止や稼働率低下、サプライチェーンの分断、並びに猛暑日の増加による日中の工事困難や作業効率低下など、様々なリスクをもたらします。

これらのリスクに対応するため、サプライヤーとの連携強化や分散調達などBCP（事業継続計画）を継続的に見直していきます。これは、グループ単独では対応が難しい事態に対しても、事業を中断させず、速やかに復旧させるための重要な経営強化策であり、引き続き気候変動リスクの抑制に努めていきます。

※5 BCPとは、事業継続計画（Business Continuity Plan）の略で、企業が自然災害や事故等の緊急事態に遭遇した場合でも、事業を中断させない、または中断した場合でもできるだけ早く復旧させるための計画のこと

当社グループの財務計画

供給する住宅のZEH水準化対応や再エネ設備の開発、森林資源の加工ライン設置、物流網の整備など、環境関連投資には大きな財務負担が見込まれます。しかし、これらの投資は事業活動から創出されるキャッシュフローの範囲内で賄えると想定しており、現時点では追加的な資金手当の必要性はないと考えています。

気候変動が業績に与える影響については、気候変動要因以外の様々な要因（景況感、金融市場、不動産市況、技術動向、競合企業の存在など）が複合的に影響していることから、気候関連項目だけを要素分解的に見積もることは困難ではあるものの、総合的な判断に基づいた結果を中長期ビジョンや年度計画に反映させています。

リスクおよび機会

当社グループが供給している住宅は、長期間にわたって使用する商品の特性上、その利用期間を通じて発生するGHG（温室効果ガス）の排出が多量になります。商品のエネルギー効率を改善することは環境負荷低減になり、競合商品との差別化要素になることが考えられます。

当社グループが供給する分譲戸建住宅は、すでに住宅性能表示制度4分野で最高等級を取得していることに加えて、2025年4月以降に確認申請を取得した分譲戸建住宅の全棟でZEH水準対応を達成しています。断熱性能、省エネ性能の高い高品質な住宅を提供しており、必要となるコストは相対的に小さいことから、販売価格における相対的な優位性は高まり、販売棟数拡大の機会となることが考えられます。

気候関連リスクおよび機会のインパクト分析結果

リスク・機会		気候変動による事業リスク	財務への潜在的な影響	顕在化期間※1	財務的インパクト※2
1.5℃（移行リスク）	政策・法規制	炭素税・炭素排出量規制	炭素税が導入された場合、増税により利益額（利益率）を押し下げる影響がある。	中期	大
		省エネ・低炭素規制	住宅に対する断熱基準が引き上げられた場合、追加コストが発生することから、利益額（利益率）を押し下げる影響があるものの、2025年4月以降に確認申請を取得する分譲戸建住宅は全棟でZEH水準（住宅性能表示制度の断熱等性能等級5以上、一次エネルギー消費量等級6以上）を達成していることから、その影響は「小」の範囲に抑えることが可能である。	短期	小
		再エネ装置の設置義務	新築戸建住宅のZEH義務化が行われた場合、再生可能エネルギー設備の設置コスト分が販売価格の上昇となり、補助金や税制優遇策次第では、住宅需要を縮小させるだけでなく、利益額（利益率）を押し下げる可能性がある。	短期	大
	研究開発投資	低炭素型住宅の開発	より断熱性能が高く、エネルギー消費量の少ない低炭素型住宅が求められるようになることが想定されるが、既にZEH等への対応に向けた研究開発を計画的に推進しており、追加的な投資及び費用による財務的な影響は小さい。	短期	小
	市場	顧客ニーズ・購買行動の変化	エシカル消費志向が住宅分野にも広がり、環境対応をはじめとする企業活動が消費者の購買決定に大きく影響することが想定されるが、現状推進している環境対応をすすめることで、追加的な投資及び費用による財務的な影響は小さい。	中期	小
	調達	資材調達コストの上昇	温暖化対策が加速していく過程において、CO_2固定化可能な木材に対する需要が高まり、木材価格は上昇することが予想されるが、当社は自社で森林資源を保有していることから、グループ連結ベースでの財務的な影響は限定的である。	中期	中
4℃（物理的リスク）	極端な気象変化	施工現場への影響	施工現場の被災による復旧費や引渡し遅延リスク等が想定されるが、当社は施工現場当たりの規模が小さいことに加え、営業エリアが全国に展開しておりリスク分散が図られていることから財務的な影響は小さい。	短期	小
		サプライチェーンへの影響	サプライヤー工場の被災により操業停止やサプライチェーン分断等が発生した場合、施工遅延による住宅の引渡し時期の遅れや、借入金の金利負担の増加などが生じるため財務的な影響が生じる可能性がある。	短期	中
	降水パターンの変化	当社資材工場への影響	河川氾濫による洪水、内水による被害などが想定されるが、当社工場の立地から長期に操業が停止するようなリスクは低く、財務的な影響は小さい。	中期	小
	平均気温の上昇	施工現場での作業への影響	施工現場の作業効率低下、熱中症による健康被害への対策費などの増加や、引渡し遅延のリスクがあるが財務的な影響は小さい。	中期	小
		森林の生育環境への影響	住宅建設に使用される針葉樹の生育環境が変化することが想定されるが、2050年を想定した場合、その影響は限定的と思われ、財務的な影響は小さい。	長期	小
1.5℃（機会）	市場	分譲戸建住宅市場における低炭素住宅の需要拡大	分譲戸建住宅市場はZEH対応が遅れているが、当社は既に断熱化対応、一次エネルギー消費量削減対応を行っているため、必要となるコストは相対的に小さいことから、販売価格における相対的な優位性は高まり、販売棟数拡大の機会となる。	中期	大
		木材需要の拡大	温室効果ガスの削減対策が強化されていく過程で、CO_2を固定できる木材の需要が高まることが想定される。従来木材を利用していない高層建築物などで新たな木材需要が創出されれば、当社の木材事業の売上収益の拡大が見込まれる。	中期	大
		人工光合成技術による用途分野の拡大	人工光合成技術は、CO_2の排出がないだけでなく吸収効果もあることから環境効果は太陽光パネルより高い。単位コスト当たり発電効率が代替手段よりも高い装置が開発できれば住宅の付加価値を高めるとともに、装置単体としての売上拡大も期待できる。	中期	小
		木造住宅の訴求価値向上	当社グループでは年間40,000棟の木造住宅建築を通じて年間約65万tCO_2を固定している。消費者の環境意識が高まることで訴求価値は高まり、当社住宅の販売促進効果が見込まれる。	短期	小
		森林資源を活用した環境貢献	保有する森林資源はCO_2の固定化に貢献する経営資源であり，環境志向の高い消費者への訴求価値は高くなる。	短期	小
		森林によるCO_2クレジット創出	将来、仮に森林クレジットをGHG排出量削減に使用することができるようになれば、直接的な財務効果が見込まれる（ただし、現時点では不確定であることから財務的な影響についての見積もりは行っていない）。	短期	–

〈評価尺度〉
気候関連リスクおよび機会の検討にあたっては、事象が顕在化するまでの期間を、「短期」（3年未満）、「中期」（3 年～ 10 年未満）、「長期」（10 年以上）の3段階で分類しています。
また、当社グループへの影響度（インパクト）に関しては、東京証券取引所の開示基準を目安として、「大」（連結売上収益の±10%以上、もしくは連結税引前利益の±30%以上）、「中」（連結売上収益の±5%以上、もしくは連結税引前利益の±20%以上）、「小」（連結税引前利益の±10% 以上）の3段階で評価を行っています。

※1 顕在化期間（事象が顕在化するまでの期間）
短期:3年未満
中期:3年以上10年未満
長期:10年以上

※2 財務的インパクト（当社グループへの影響度）
大 連結売上収益の±10%以上、もしくは連結税引前利益の±30%以上
中 連結売上収益の±5% 以上、もしくは連結税引前利益の±20%以上
小 連結税引前利益の±10% 以上

指標および目標

当社グループでは、気候変動への対応として「2050年カーボンニュートラル」実現を目指して、2030年の気候関連リスク・機会を評価・管理するため中長期温室効果ガス削減目標を策定し、取組みを進めています。

GHG排出量の実績

当社グループのGHG排出量算定は、国際的な基準である「GHGプロトコル」に準拠しています。また、信頼性の高いデータ収集および情報開示が重要であると認識しており、Scope1、Scope2、Scope3のGHG排出量について、第三者認証を受け、保証報告書を取得しています。

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
Scope 1・2（万t-CO_2e）	6.9	7.3	6.7	6.0	6.1
Scope 3　（万t-CO_2e）	–	615.2	597.3	571.6	547.7

中長期の温室効果ガス削減目標

当社グループは、SBT（Science Based Targets）1.5℃水準として求められるCO_2排出量削減レベルを考慮し、Scope1、Scope2について「2050年度実質ゼロ」という最終目標の達成に向け中間目標を設定し、削減策を推進しています。

	2031年度3月期（目標）	2051年度3月期（目標）
Scope 1	46 %	100 %
Scope2		
Scope3		

外部イニシアチブへの参画と評価

当社グループは、気候変動対策の重要性を認識し、以下の外部イニシアチブに参画しています。これらの取組みを通じて、気候変動リスクの把握と対応、および脱炭素社会の実現に向けた活動を推進しています。

TCFD提言への賛同と情報開示

当社グループは、気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）提言に賛同し、気候変動が事業に与える影響とその対策について、体系的な情報開示を行っています。

TCFD TASK FORCE ON CLIMATE-RELATED FINANCIAL DISCLOSURES

GXフューチャー・コンソーシアムへ加入

当社グループは、脱炭素と経済成長の好循環を実現することを目的として設立された「GXフューチャー・コンソーシアム（旧：TCFDコンソーシアム）」に加入しています。

GX FUTURE CONSORTIUM

気候変動イニシアチブ（Japan Climate Initiative）への参加

当社グループは、日本の気候変動対策を推進する「気候変動イニシアチブ（JCI）」に参加し、脱炭素社会の実現に向けた取組みを進めています。

JAPAN CLIMATE INITIATIVE

CDPの気候変動に関する調査※において「A−」スコアを取得

CDPの環境情報開示は、企業の環境報告のグローバルスタンダードとして広く認知されており、2025年は全世界22,100社を超える企業がこれに回答しています。当社は、8段階評価において上位から2段目である「A−」スコアを取得しました。「A−」スコアは「リーダーシップレベル」とされ、「環境リスクをどのように解決できるか考え、行動している」と評価されたことを示しています。

※CDPは、ロンドンに本部を置く国際的な非政府組織で、世界の主要企業の温室効果ガスの排出量や、気候変動がもたらすリスク・機会等気候変動に関する調査を行い、その回答内容をもとに企業の取組みを「A、A−、B、B−、C、C−、D、D−」の8段階で評価しています。

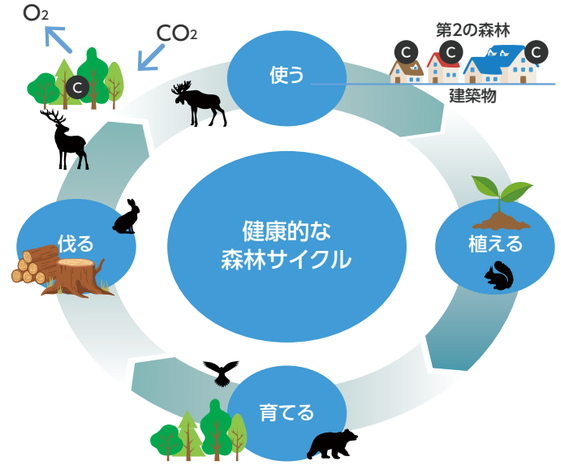
CDP Discloser 2025

森林の循環につながる木造住宅

木は樹齢が高くなるとCO_2を吸収する能力が低下します。そのため、一定の年齢に達した木を計画的に伐採し、若い木を植えて育てることで、森林全体のCO_2吸収能力を維持・向上させることができます。このように、木造住宅を建てるために計画的に木を伐採することは健全な森林循環を促進することになるのです。当社グループの一員であるファーストウッドグループでは、スギの苗木生産を行っており、森へ植林することで持続可能な森林環境の保護活動に取り組んでいます。



青森プライウッド スギの苗木



木造住宅の炭素貯蔵量

木造住宅は、その構造材に炭素を長期間にわたって貯蔵する能力を持っています。

▶1棟当たりの貯蔵量

木造住宅1棟当たりの炭素貯蔵量は約6t-C（炭素トン）と推定※1されており、これは鉄骨プレハブ住宅や鉄筋コンクリート住宅の約4倍に相当します。

▶製造時のCO_2排出量削減

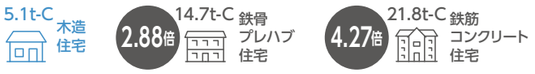
木材は、鉄やコンクリートなどの建材に比べて製造・加工時のCO_2排出量が少ないため、木材の利用を促進することはCO_2削減に大きく貢献します。

当社グループは年間で約4万棟の木造住宅を供給しており、これは約17.9万トン-C（約65万t-CO_2）の炭素を貯蔵している計算になります。

●住宅1棟当たりの炭素貯蔵量



●住宅1棟当たりの製造時の炭素放出量



※1 一般的な木造住宅（134㎡）による試算結果（林野庁「令和2年度 森林・林業白書」）と当社グループの平均延床面積（約100㎡）により算出

グループ統一品質基準によるCO_2排出抑制

当社グループでは、グループ統一の品質基準として、住宅性能表示制度の「断熱等性能等級4」以上と「一次エネルギー消費量等級5」以上を全ての分譲戸建住宅で取得※2しています。これにより、一般的な住宅※3と比べて年間約15%のCO_2排出量削減を実現しています。

さらに、2025年4月以降に確認申請を取得した新築分譲戸建住宅において、当社グループで供給する全ての住宅は、さらに高い性能のZEH水準である「断熱等性能等級5」かつ「一次エネルギー消費量等級6」を取得しています。これにより、一般的な住宅と比べて約20%の削減効果が見込まれます。

※2 2022年4月1日以降に当社グループが売主として販売契約した新築分譲戸建が対象。分譲戸建住宅には、注文住宅など請負によるものおよび海外物件、仲介物件は含まない

2022年4月1日時点で施行されている法律・制度に基づいており、法改正などにより変更となる場合がある

※3 「一般的な住宅」とは、「断熱等性能等級4」かつ「一次エネルギー消費量等級4」を取得している住宅

	一般的な住宅	飯田グループ品質基準	飯田グループの「ZEH水準」住宅※5
断熱等性能等級	等級 4	等級 4	等級 5
一次エネルギー消費量等級	等級 4	等級 5	等級 6
エネルギー消費量（CO_2換算量）※4	3.69 t	3.15 t	2.98 t
一般的な住宅との削減比率	–	14.60 %	19.30 %

※4 エネルギー消費量（CO_2換算量）は、自社データに基づき「エネルギー消費性能計算プログラム」（建築研究所）を使用して算出　※5 2022年10月時点

森林によるCO₂の吸収・固定

当社グループでは、持続可能な社会と豊かな地球環境を次世代に残していくために、環境負荷の低い木材の利用促進と、森林の適切な保全・管理を行うことが脱炭素社会の実現に不可欠だと考えています。サステナブルな森林経営を推進し、CO₂の吸収源を安定的に確保するとともに、カーボンニュートラルの達成に貢献していきます。

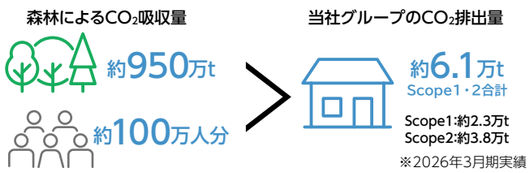


CO₂の吸収

当社グループは、ロシア極東のハバロフスク地方に面積約400万ヘクタール(九州の約1.08倍)という広大な森林資源を保有しています。これは海外に権益を保有する日本企業の中で最大級の規模です。

この森林が年間で吸収するCO₂は、約950万トンと試算されています。日本の一人当たりの排出量は9トン※1程度であることから、この森林は、約100万人分の年間CO₂排出量に匹敵する量であり、地球温暖化対策に大きく貢献しています。なお、当社グループのScope1・Scope2※2におけるCO₂排出量は、年間約6.1万トン(2026年3月期)であることから、保有森林による吸収量が排出量を大きく上回っています。

※1 国立研究開発法人 国立環境研究所による算出
※2 Scope1:自社による温室効果ガスの直接排出(燃料の燃焼、工業プロセス)
Scope2:他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出



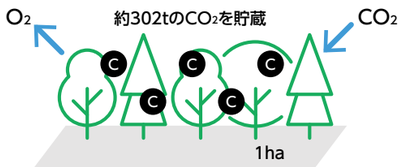
CO₂の固定

適切に手入れされた樹齢36～40年生のスギ人工林は、1ヘクタール当たり約302トンのCO₂を貯蔵していると推定※3されています。

当社グループが保全する400万ヘクタールの森林は、このスギ人工林に換算すると、約12億トン※4のCO₂を貯蔵していることになります。

森林資源の活用は、CO₂削減の有効な手段であると同時に、今後木材の用途分野が拡大していくことも想定されます。戸建住宅における主要な資材の供給源としてだけではなく、当社グループにとっては有望な事業機会になることも期待しています。

※3 林野庁による推定
※4 二酸化炭素貯蔵量は自社データに基づき算出



生物多様性の保全

当社グループは、生物多様性保全を社会課題と認識し、持続可能な社会実現に向けた取組みを推進しています。

自然との共生を目指し、事業活動の影響を回避・低減するとともに、「環境に配慮した持続可能な資源の有効活用」「環境への影響を低減する研究開発の推進および社会との情報共有」などに取り組むことで、生物多様性の保全と回復に貢献し、環境に配慮した事業活動を展開していきます。

再生可能エネルギー

木質バイオマス

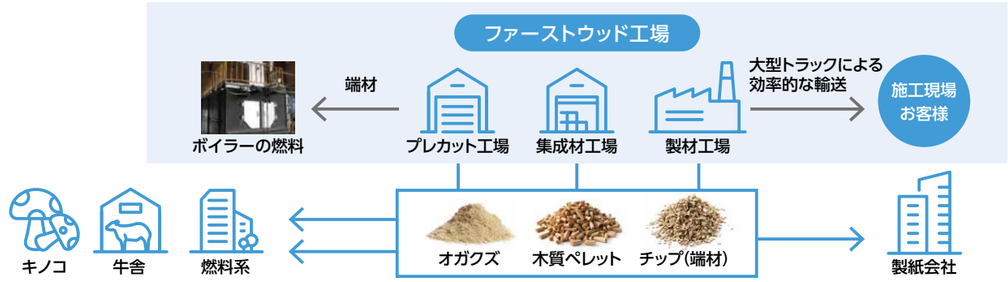
「バイオマス」とは、生物資源(bio)の量(mass)を表す言葉であり、「再生可能な、生物由来の有機性資源(化石燃料は除く)」のことを呼びます。そのなかで、木材からなるバイオマスのことを「木質バイオマス」と呼びます。(林野庁ホームページより引用)

ファーストウッドは、木質バイオマスを有効活用しています。製材するときに出てくるオガクズは、キノコや牛舎の床用に、チップは製紙会社で紙の原料にすることができます。

また、自社工場から排出されるバーク(木の皮)、オガクズなどを大型自家発電付きボイラーの燃料として活用し、木材乾燥に必要な蒸気と工場操業に必要な電気を効率良く得ています。

さらに、全国で処理に困っている木材の端材を回収し、再生を図る事業の構築にも取り組んでいます。

木質バイオマスの有効活用



太陽光発電事業

当社グループでは、環境負荷を低減し、次世代まで安心して利用できる再生可能エネルギーの普及を推進しています。この取組みの一環として、グループ企業である一建設、東栄住宅、ファーストウッドでは、太陽光発電設備の設置・運用を行っています。当社グループの中核事業である戸建分譲事業で培った土地仕入のノウハウを活かし、多くの土地情報を活用するとともに、所有する遊休地の有効活用にもつなげています。


一建設ソーラー発電施設
(栃木県真岡市)


東栄住宅ソーラー発電施設
(群馬県邑楽郡大泉町)

水資源の保全

地球温暖化や人口増加により、世界的に水不足が深刻化しています。日本でも近年、降雨量不足による渇水が全国各地で発生し、様々な被害が出ています。

当社グループでは、水リスクを社会課題と認識し、水資源の保全に積極的に取り組んでいます。具体的には、住宅の洗浄水に雨水を再利用する研究開発を進めており、水資源の適切な管理および効率的な利用を推進しています。

項目	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
上水	207,227 ㎥	197,108 ㎥	195,509 ㎥	197,056 ㎥
工業用水	10,518 ㎥	5,773 ㎥	212 ㎥	874 ㎥
地下水	80,593 ㎥	81,397 ㎥	71,989 ㎥	80,261 ㎥
合計	298,338 ㎥	284,278 ㎥	267,710 ㎥	278,191 ㎥



ESGの推進（社会）

SOCIAL

安全・快適・健康に暮らせる住環境の実現に向けたステークホルダーとの関わり

WEB 社会 https://www.ighd.co.jp/csr/index.html#social

基本的な考え方

当社グループは、人的資本の向上が企業成長の源泉であり、経営の最重要課題の一つと捉え、経営方針に掲げる「社員が挑戦でき、働きがいのある、生き生きとした魅力的な職場」づくりに努めています。また社員一人ひとりが成長し、多様性が高まることで組織力全体を向上させ、持続的な成長を実現できると考えます。また、お客様に対しては、耐久性、安全性、環境性能の高い高品質な住宅と、誰もが購入しやすい手頃な価格の住宅という一見相反する価値の両立こそが、当社グループの社会的使命だと考えています。さらに、お客様のライフステージやライフスタイルに合わせて健康に寄り添う「健康住宅」の開発を推進していきます。
お客様やお取引先、株主・投資家の皆様など、様々なステークホルダーとの関係を重視した経営を推進し、地域社会への貢献活動にも積極的に取り組んでいきます。

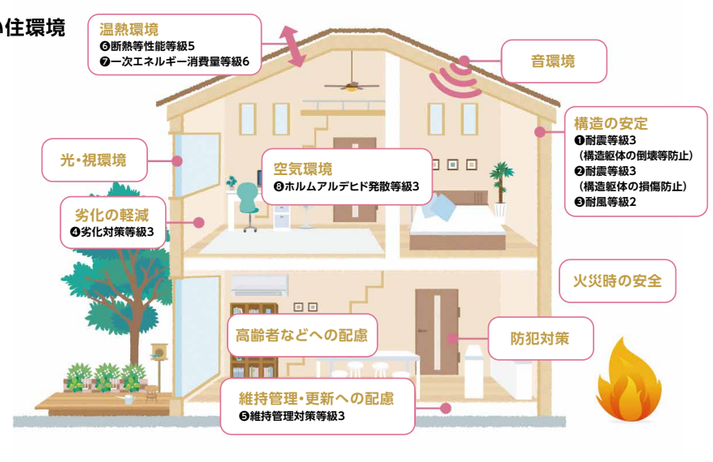
お客様との関係

人生100年に寄り添うためには、住宅の適正なメンテナンスが必要になります。当社グループでは、定期点検やメンテナンスのご案内をはじめとして、ライフスタイルに応じたリフォームから売却まで、住まい全般に対応できるサポート体制で長期にわたる安心をお届けしています。

安全・快適・健康に暮らせる住環境

中核事業である戸建分譲事業では、「誰もがあたり前に家を持てる社会」を実現するために、グループ内に資材製造会社を保有している強みを活かし、住宅品質の向上とコストダウンの両立を図っています。

安全性の高い住環境



『全棟最高等級取得』に加えてZEH（ゼッチ）水準も取得した飯田グループの品質基準

当社グループで供給する分譲戸建住宅全棟で住宅性能表示制度4分野の最高等級を取得しています。これに加えて、2025年4月以降に確認申請を取得した分譲戸建住宅において、さらに高い性能のZEH（ゼッチ）水準※である「断熱等性能等級5」かつ「一次エネルギー消費量等級6」を取得しています。このように当社グループでは、提供する住宅の安全性、快適性、健康への配慮を徹底し、高品質な住宅の提供により、より多くの人々が幸せに暮らせる住環境の実現に努めています。

※ZEH（ゼッチ）水準住宅とは、強化外皮基準（断熱等性能等級5）に適合し、再生可能エネルギーなどを除き、基準一次エネルギー消費量から20%以上の一次エネルギー消費量が削減される性能（一次エネルギー消費量等級6）を有する住宅です。



長く、安全・快適・健康に暮らせる住宅のグループ品質基準（住宅性能表示制度）

分野	項目	等級							
構造の安定性	耐震等級（構造躯体の倒壊等防止）	1等級	2等級	3等級					
	耐震等級（構造躯体の損傷防止）	1等級	2等級	3等級					
	耐風等級	1等級	2等級						
劣化の軽減	劣化対策等級	1等級	2等級	3等級					
維持管理・更新への配慮	維持管理対策等級	1等級	2等級	3等級					
温熱環境・エネルギー消費量	断熱等性能等級	1等級	2等級	3等級	4等級	5等級	6等級	7等級	
	一次エネルギー消費量等級	1等級			4等級	5等級	6等級	7等級	8等級
空気環境	ホルムアルデヒド対策	1等級	2等級	3等級					

※対象会社：一建設グループ、飯田産業グループ、東栄住宅グループ、タクトホームグループ、アーネストワングループ、アイディホームグループ
※住宅性能表示制度の構造の安定性・劣化の軽減・維持管理更新への配慮・空気環境の4分野で、最高等級を取得。
※2025年4月以降に確認申請を取得している分譲戸建住宅は、住宅性能表示制度「断熱等性能等級5」かつ「一次エネルギー消費量等級6」を取得。
※2022年4月1日以降に当社グループが売主として販売契約した新築分譲戸建が対象です。
※分譲戸建住宅には、注文住宅など請負によるものおよび海外物件、仲介物件は含みません。
※2026年4月1日時点で施行されている法律・制度に基づいており、法改正などにより変更となる場合があります。

施工品質のチェック体制

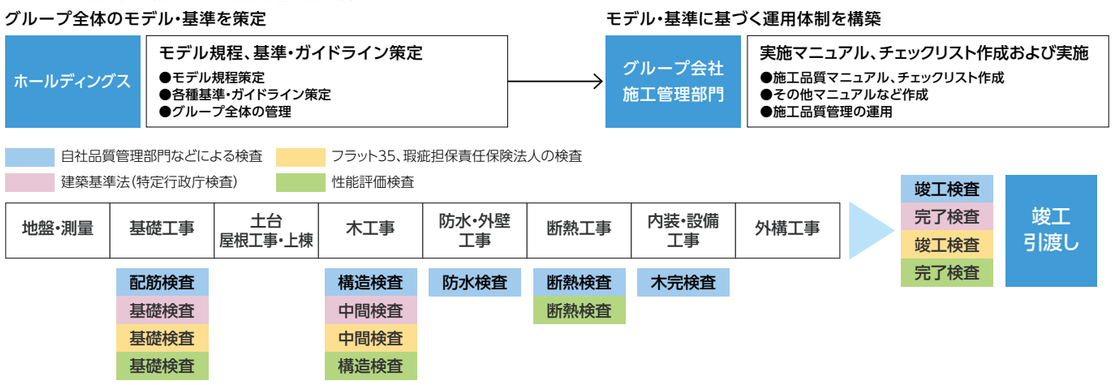
当社グループでは、グループ全体の施工品質を向上させるため、統一した基準とガイドラインを策定し、運用しています。各グループ会社はこれに基づきマニュアルやチェックリストを作成・運用することで、均一な品質管理と安全管理を徹底しています。

さらに、お客様に安心・安全な住まいを提供するため、以下の複数体制による厳しいチェックを行っています。

- **自社検査**：現場監督や品質管理部門による検査。
- **外部検査**：ホールディングスによる抜き打ち検査、外部委託検査会社、そして登録住宅性能評価機関による検査。

これらの多重チェック体制により、施工品質を継続的に高めています。

グループ全体で統一した品質管理体制を構築



長寿命化と資産価値の維持のために

▶住宅の長寿命化・資産価値の維持を目指して

日本の平均寿命は男性が81.35歳、女性が87.33歳※1に達し、「人生100年時代」は現実のものとなりました。初めて分譲戸建住宅を購入する方の半数以上が30代以下※2であるため、人生の大部分をともにする“70年住み続けられる住宅”が求められます。私たちは、立地や価格、間取りに加えて、住宅の「基本品質」が最も重要だと考えています。当社グループでは、100年という長い人生がより豊かなものになるよう、安心して長く住み続けられる住宅を提供し続けます。

※1 厚生労働省「令和7年簡易生命表」
※2 国土交通省住宅局「令和7年度住宅市場動向調査報告書」

▶メンテナンスサービスの強化による リフォームビジネスのモデル化

当社グループでは、住宅を販売するだけでなく、お客様が長く安心して住めるよう、購入後のメンテナンスサービスを強化しています。2016年4月以降に引き渡された住宅を対象に、専門スタッフが6ヶ月、2年、5年、10年（2026年より実施）の定期点検を実施しています。この点検では、構造、内装、外装、設備、白蟻などを細かく確認します。これにより、住宅の初期不良から長期にわたる構造躯体の点検までを専門的に行い、住宅の長寿命化と資産価値の維持に努めています。

より健康に暮らせる住環境を目指して

▶未来の住まい「ウエルネス・スマートハウス®」の研究開発

飯田グループは、大阪公立大学と「人、社会、地球の健康」をテーマに掲げ、「未来型住宅」や「まちづくり」の共同研究・開発を進めています。2020年には、同大学の健康科学イノベーションセンターに共同研究部門を、医学部内に「スマートライフサイエンスラボ」を設立しました。この施設では、家に暮らしながら健康アドバイスを受けられる「ウエルネス・スマートハウス®」の研究開発が行われています。これにより、ライフステージやライフスタイルに合わせて健康状態を改善し、誰もが長く、安全・快適に暮らせる未来社会の実現を目指していきます。

誰もがあたり前に家を持てるように

▶平均年収で購入できる価格帯設定

「誰もがあたり前に家を持てる社会」の実現に向け、品質向上や環境対策に必要なコスト負担と、誰もが享受できる値ごろ感を両立させることが当社グループの重要なテーマです。高い品質を維持しながら、ターゲット世代の平均収入で購入できる家を数多く提供しています。

ターゲット世帯が購入できる物件比率

	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
カバー率	96.4 %	97.3 %	97.0 %	96.6 %	95.7 %	94.9 %	95.1 %

※二人以上勤労世帯における地域別収入・世代別収入および建売住宅の年収倍率からターゲット世代の分譲戸建住宅の購入価格を推定し、当社グループの分譲戸建住宅の販売価格実績との比較により試算

▶海外向け独自工法の開発と活用

高温多湿な気候の地域向けに、独自に開発した「IGストロングCB工法」のインドネシアでの活用を開始しています。現在、この工法をインドネシアの住宅建築にさらに適応させるため、ブロックのスリム化や建築工程の削減といった改善活動を進めています。本工法に関する特許は、日本、米国、ロシア、フィリピン、インドネシア、タイ、マレーシアで登録済みです。

お取引先様との関係

当社グループは、より多くの人々が幸せに暮らせる豊かな社会づくりの実現のため、安定的な調達体制を構築するとともに、サプライチェーン全体で取り組むべき調達の基本方針を定めています。お取引先様をはじめサプライチェーンに関わる全ての方に、この方針を周知し、誠実かつ公正な調達活動に努めています。

1. 法令等の遵守
調達にかかる法令や社会規範および当社グループの行動基準を遵守します。またこれらに抵触する資材等を当社グループの事業活動に利用しません。

2. 人権・労働
「飯田グループ人権方針」に則り、人権及び労働安全に配慮した事業の推進を徹底します。

3. 安全衛生
関連法規制を遵守するのみならず、安全で快適な職場環境を実現し働きがいのある健康的な職場環境の整備に努めます。

4. 環境配慮
環境負荷の少ない資材調達の推進に努め、事業を通じてCO_2排出量削減や廃棄物の抑制、生物多様性の保全などに取組みます。

5. 公正取引・倫理
高い水準の倫理感に基づき、公正な市場競争を通じてお客様に適正な条件で商品を提供します。取引先の選定は、品質・サービスの内容や価格、調達法令等の遵守状況等を総合的に評価し、不当にサプライヤーを優先または排除する行為を禁止します。また、調達に係る契約は誠実に履行し、取引先との良好な関係維持に努めます。

6. 品質確保
提供する商品の安全性・品質の確保を行うとともに、常にその向上に努めます。
商品に関して、正確で誤解を与えない情報の開示、説明責任の確保に努め、虚偽の情報や改ざんされた情報の提供を禁止します。

7. 情報セキュリティ
調達活動にかかる機密情報や個人情報は適切に管理・保護し、情報セキュリティの強化に努めます。

8. 危機管理・事業継続
自然災害や事故などの発生に備え、平時から従業員をはじめとするステークホルダーの安全確保と情報共有を行い、災害等の発生時に継続的に事業を行う体制の構築を推進します。

株主、投資家の皆様との関係

飯田グループは、株主・投資家の皆様をはじめとする全てのステークホルダーに対し、経営戦略、業績、財務状況などを迅速、正確、公平に提供し、信頼と適切な評価を得ることを目指しています。

情報開示の基準と方法

金融商品取引法や東京証券取引所の定める適時開示規則に基づき、透明性、公平性、継続性を重視した情報開示を行います。適時開示規則に該当しない情報でも、投資判断に影響を与える可能性のある情報は、重要性と緊急性に応じて速やかに開示します。
開示は、東京証券取引所の提供する適時開示情報伝達システム（TDnet）を通じて行い、その後速やかに当社ホームページにも掲載します。

沈黙期間

決算情報の漏洩を防ぎ、公平性を確保するため、各四半期決算日の翌日から決算発表日までの期間を「沈黙期間」と定めています。この期間中は、決算や業績見通しに関するご質問への回答は差し控えさせていただきます。ただし、この期間中であっても、業績予想を大きく外れる見込みが生じた場合は、規則に従い適宜開示いたします。

地域社会との関係

当社グループは、事業活動を通じて地域社会との共生を目指し、様々な形で社会貢献に取り組んでいます。地域資源の活用と活性化という地域に根差した事業活動やスポーツ振興など、地域社会に必要とされる企業であり続けます。

地域材を活用した木造3階建て校舎

2025年4月1日に開校した六戸町立義務教育学校六戸学園（青森県）の建設に、ファーストウッドグループの単板積層材（LVL）が採用されています。子供たちが健康的に学べる環境づくりを目指し、校舎には青森県産のスギやカラマツが多く使われています。こうした地域材の活用は、地元経済と林業の活性化、豊かな森林の保全に貢献するだけではなく、子供たちの地域理解を深めることにもつながります。



PGA公認シニアプロゴルフツアー「すまいーだカップ」

当社グループは、2017年から公益社団法人日本プロゴルフ協会（PGA）公認のシニアプロゴルフツアー「すまいーだカップ　シニアゴルフトーナメント」を開催し、スポーツ振興と地域経済活性化に貢献しています。2021年の第4回大会では、医療従事者支援への取組みとして、公益社団法人栃木県看護協会へ支援金を寄付しました。



すまいーだカップ シニアゴルフトーナメント



（公社）栃木県看護協会からの感謝状

従業員との関係

当社グループは、人的資本の向上が企業成長の源泉と捉え、経営の重要課題の一つであると認識しています。人的資本の価値を向上させ、人と組織が強くなることで「より多くの人々が幸せに暮らせる社会」を実現することが目指す姿であり、それを実現するのは一人ひとりの従業員です。個の成長と多様性を高め、組織力を向上させることで持続的成長の実現を目指します。

従業員の健康・安全の確保のために

職場では、常に従業員の安全を守ることが必要です。わが国の法律にも安全配慮義務が明記されており、業種や職種を問わず全ての職場において働く人の生命や身体の安全が確保されることが求められています。さらに安全配慮義務とは、従業員が安全で健康に働けるように配慮することでもあると言われています。近年注目されている働きがいのある職場には、「働きやすさ」と「仕事のやりがい」の両方が備わっています。安全配慮義務は、この「働きやすさ」を実現するための配慮と言えます。

当社グループは、従業員の健康・安全の確保が、企業の持続的な発展にとって重要な課題であると認識し、安全で快適な職場環境を実現し働きがいのある健康的な職場環境の整備に取り組んでいます。

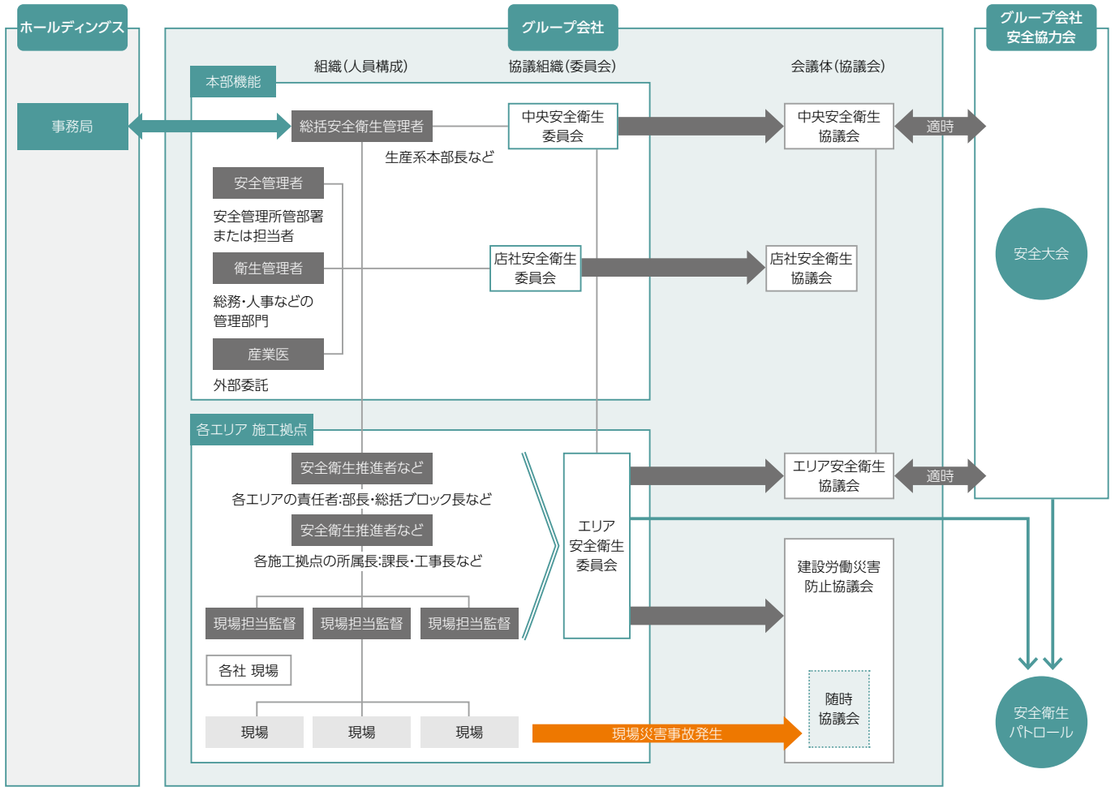
労働安全衛生方針

1. **法令の遵守**
   労働安全衛生関連の法令はもとより、独自に定めた「IGHD安全衛生管理要綱」「IGHD現場安全衛生管理内規」などを遵守することで、グループ従業員と協力会社作業員の安全と健康を確保します。
2. **リスク管理**
   業務上の危険有害性を特定し、リスク評価を行い、適切な予防安全対策を講じます。
3. **協力会社との連携**
   安全衛生活動において、協力会社と緊密に連携し、相互の安全衛生のレベル向上に努めます。
4. **健康維持・増進**
   従業員の心身の健康維持・増進を重視し、健康診断、メンタルヘルスケアなど適切な対策を講じます。
5. **教育と訓練**
   労働安全衛生意識の向上と、緊急事態への対応力強化を目的とした教育と訓練を継続的に実施します。

IGHD安全衛生管理要綱

当社グループでは工事現場における安全衛生を確保するために、工事現場におけるグループ従業員並びに協力業者の快適な作業環境を構築することを目的として、安全衛生管理要綱を制定し、労働災害の防止に努めています。

飯田グループ安全衛生管理体制



健康経営の推進

2025年2月に健康経営の視点から従業員の健康管理に取り組むために「飯田グループ健康経営宣言」を策定しました。これに伴い、健康経営推進委員会を設置し、当面の重点施策として、「卒煙」「生活習慣の改善」「ヘルスケア（AI解析を用いた健康増進プログラム※の活用など）」に取り組み、今後も健康経営の推進を通して、持続的な成長と企業価値の向上に努めます。

※ビジネスモデル特許取得済み

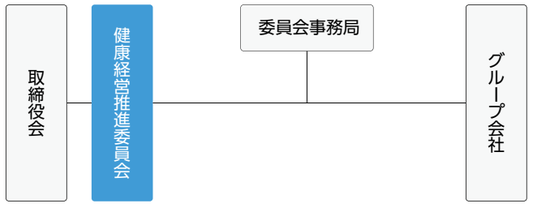
【飯田グループ健康経営宣言】

飯田グループは、社員一人ひとりの健康を大切にして、「住まいと暮らし」で地域社会に貢献する企業として「人生100年」「健康100年」「住宅100年」を目指します。

取組み方針

1. 従業員の心身の健康を積極的に支援します。
2. 「未病の改善」の概念を積極的に取り入れ、生涯にわたる健康を維持する取組みを推進します。
3. 社員が挑戦でき、働き甲斐のある、生き生きとした魅力ある職場を目指します。

健康経営推進体制図



多様性の確保（人材確保）

当社グループでは、優秀な人材を幅広く採用・育成することで、事業活動の推進と競争力の維持向上を図っています。

新入社員研修では、グループ全体の新卒社員を対象とした共通プログラムを実施し、飯田グループへの理解と一体感を醸成しています。その他、管理職（マネジメント）研修をはじめ、人権研修※、情報セキュリティ研修、コンプライアンス研修などを通じて、社員の仕事への意欲や社会人としての意識向上を図っています。また、大工の技能研修やOfficeスキルアップ研修を実施し、事業の生産性向上に努めています。

タクトホーム書庫では、文書のデータ化や印刷業務などを内製化し、様々なバックグラウンドを持つ方々の雇用の創出と多様性を活かせる職場づくりに取り組んでいます。

※ハラスメント（パワハラ・セクハラ・マタハラなど）、LGBTQに対する差別と偏見、障がいのある人に対する差別と偏見、同和問題などに関する研修

	グループ新卒採用数			管理職者数		
	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
男性	314 名	300 名	256 名	1,652 名	1,677 名	1,742 名
女性	144 名	144 名	112 名	69 名	72 名	87 名
合計	458 名	444 名	368 名	1,721 名	1,749 名	1,829 名

TACT HOME SHOKO
タクトホーム書庫

人材の育成・活用

当社グループの社会的価値や評価、課題、そして今後の成長戦略や方針について、全従業員が理解し、自律的な成長につなげるため、定期的な研修や各種制度の構築・整備などに取り組み、グループ全体で従業員の成長とスキル向上を支援しています。

▶資格手当の統一

社員の自律的成長とスキル向上をサポートするため、グループ全体で資格手当を拡充・統一しました。事業に関連する主な資格の保有者数は以下のとおりです。

有資格者数（2026年3月31日現在）

宅地建物取引士	3,262 名
一級建築士	213 名
二級建築士	1,232 名
建築施工管理技士	886 名
その他※	870 名
合計	6,463 名

※弁護士、公認会計士、不動産鑑定士など、グループで定める対象資格の取得者

▶従業員エンゲージメント

当社は、従業員にとって健康的で働きがいのある職場を目指し、2024年より従業員エンゲージメント調査を実施しています。調査結果に基づき、社員が成長し能力を最大限に発揮できる環境づくりや、多様な働き方を支援する施策を継続的に検討し、従業員のモチベーション向上と定着率向上に努めています。これまでの調査では、職場環境や働き方、福利厚生などに関する様々な意見や要望が寄せられており、早期対応が可能な事項から、順次改善に取り組んでいます。それを受けて、社員同士のコミュニケーション機会の充実を目的としたサークル活動制度の新設や、リフレッシュスペースの整備などを実施しました。

今後も定期的な調査を通じて組織課題の把握に取り組むとともに、従業員からの意見・要望を踏まえた中長期的な視点での制度や職場環境の改善を図っていきます。

ワークライフバランスの推進





▶すまいーだ保育園

従業員の働きやすい職場環境づくりの一環で、当社は本社（東京都武蔵野市）ビル内に事業所内託児所「すまいーだ保育園」を設置しています。当社グループの従業員の子供を対象としており、小さな子供を持つ従業員が安心して働ける環境づくりを目指しています。

その他、育児休業・有給休暇の取得促進や、時差出勤制度、介護休業制度の整備など、従業員のワークライフバランス実現に向けた取組みを推進しています。

育児休業取得率

	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
男性	30.9 %	33.5 %	48.4 %
女性	98.8 %	97.8 %	96.6 %

有給休暇取得率

	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
1人当たり取得日数	11.4日	12.0日	11.7日
取得率	76.3 %	74.5 %	73.7 %

Topics マネジメントメッセージ

「競争と協調」という基本コンセプトは、グループ企業統治とビジネス競争力の源泉です。

取締役 グループ事業推進本部長　中島 健一

「持続的成長」への考え方

当社は「競争と協調」をグループガバナンスの基本コンセプトとして統治を行っています。主力事業である戸建分譲事業においてはグループ企業同士の切磋琢磨により、各社の特長や強みを活かした地域や商品価格帯へと棲み分けが進み、結果として顧客の多様なニーズに対するカバレッジを高めることができるようになりました。また、グループシナジーの観点では、土地の仕入れ情報、資材の調達情報、物件の販売情報をグループ内で共有することにより、製造原価を抑制するとともに、適正な販売価格を設定することができる仕組みを構築しています。全国のシェア約30%（分譲戸建住宅の着工棟数）を占める情報をベースに、迅速な意思決定を行えることは当社グループの競争力の源泉であると自負しています。さらに、リフォーム事業では、各社が培った成功モデルをグループ内で共有し、横展開していくことでグループ全体を伸ばしていく成長スキームを構築しており、不確実性の高い事業環境に適したモデルであると自負しています。

市場ニーズの変化や顧客対応における経営課題

日本の経済環境は、足許では物価が上昇傾向にあり、長く続いたデフレ経済からインフレ経済への移行期にあります。住宅の販売価格も連動して上昇しており、お客様は価格に見合った価値を求めるようになっていると認識しています。しかしながら、都市部と地方では土地の価格が異なることからお客様のニーズは一様ではありません。お客様が、長く安全、快適、健康な生活を送っていただくために、ライフステージの変化などに伴い生じる新たなリフォーム需要や、住み替えによる中古住宅の買取再販や仲介ニーズも獲得するなど、お客様との長期的な関係性維持から創出される様々な生活ニーズを事業として取り込むことは重要な経営課題と認識しています。

社員の健康的でワークライフバランスを重視した働きがいのある職場環境の実現を目指しています。

「人的資本が企業成長の源泉である」と認識

当社は、社員自らが仕事に誇りを持ち、より品質の高い家をできるだけ多くの人に届けたいと、一人ひとりが知恵を絞ってきたことで企業成長することができました。しかしながら、生活スタイルの変化、価値観の多様化、環境への影響、これら様々な変化変容に対応していくためには、これまで以上に社員一人ひとりの自律的な思考、多様な視点、柔軟な行動が必要不可欠です。様々なバックグラウンドを持つ社員が、自由に意見を交わすことで、自らの強みを磨くことのできる職場、そして生活に密着している企業だからこそ健康的でワークライフバランスを重視できる職場、そんな働きがいのある職場環境を実現させることができると思っています。

「多様性確保」の進捗

社会の不透明さ不確実さが増していく中、異なる視点からの発想や多様な意見を出し合うことが、企業として進むべき方向性を決めていく上で不可欠です。そのためには、性別、年齢、国籍にかかわらず、能力のある人材を獲得し、能力を活かしながら長く働くことができる環境へ整えていくことが重要です。採用においては、新卒採用に力を入れるとともに、即戦力として専門人材の中途採用にも取り組んでいます。加えて、女性管理職比率と男性育児休業取得率に関しては、政府目標に合せた目標設定をしています。当社グループの企業風土に適した独自性ある取組みを生み出していけるよう、目前の課題から確実に進めていきます。

ESGの推進（ガバナンス）

GOVERNANCE

コーポレート・ガバナンスの強化

WEB コーポレート・ガバナンス https://www.ighd.co.jp/csr/index.html#governance

基本的な考え方

当社は、グループ共通の経営理念として、「より多くの人々が幸せに暮らせる住環境を創造し、豊かな社会作りに貢献する」を掲げています。この経営理念のもとグループ経営方針を定め、取締役会、監査役会による積極的な取組みを通じてグループ経営の効率性、透明性、健全性を高めることが、企業の持続的な成長と中長期的な企業価値向上を図る上において、極めて重要であると考えています。
また、コーポレートガバナンス・コードの各原則を踏まえ、以下の基本方針を定めています。

▶株主の権利・平等性の確保
当社は、少数株主や外国人株主を含む全ての株主の権利が実質的に確保されるよう適切な対応を行うとともに、どの株主もその持分に応じて平等に扱い、株主間で情報格差が生じないよう適切な情報開示に努めます。

▶株主以外のステークホルダーとの適切な協働
当社は、企業倫理や法令遵守の基本姿勢を明確にしたグループ共通の行動基準を定めており、これを実践することでステークホルダーとの適切な協働に努めます。

▶適切な情報開示と透明性の確保
当社は、当社グループの経営戦略や業績、財務状況等に関する情報を迅速、正確かつ公平に提供することで、株主をはじめとするあらゆるステークホルダーの信頼を得ることを目指します。

▶取締役会等の責務
取締役会は、株主に対する受託者責任・説明責任を踏まえ、企業戦略等の大きな方向性を示すとともに、適切なリスクテイクを支える環境整備や実効性の高い監督を行うことで、当社グループの持続的成長と中長期的な企業価値向上を促し、収益力・資本効率等の改善につながるよう努めます。

▶株主との対話
当社は、株主総会の場以外においても、合理的な範囲で株主等との建設的な対話を行うとともに、対話を促進するための体制整備に努めます。

「競争」と「協調」への基本的な考え方

当社グループは、グループ各社による健全な「競争」と「協調」を、持続的な成長の源泉であるとともに、コーポレート・ガバナンス体制を強化するための重要な要素と位置付けています。

一見すると相反するように見えるこの二つの要素は、実際には当社グループの成長モデルを力強く支える基盤となっています。まず「競争」においては、グループ各社が同じ条件のもとで創意工夫を凝らしながら互いに切磋琢磨し、共に成長していく姿勢を大切にしています。一方で「協調」においては、各社が保有する経験やノウハウをグループ全体で共有することで、全体の底上げを図り、さらなる成長を促進しています。こうした健全な「競争」と「協調」を加速させることにより、グループ全体の生産性と付加価値を飛躍的に向上させることができると考えています。このような取組みが、当社グループのガバナンスにおける基本的な考え方です。

また、これまでの成長過程で培ってきた戸建分譲事業のノウハウと優位性を背景に、確かな技術力と圧倒的なスケールメリットを活かしながら、人生100年時代に寄り添い続ける住宅メーカーとしての役割を果たしてまいります。

競争

2013年に経営統合し当社が設立される以前、戸建分譲事業を行うグループ主要6社はお互いにライバル関係にありました。ライバル企業同士が鎬を削りながら競い合うことで競争力を高めて6社とも上場企業にまで成長することができました。経営統合後においても、切磋琢磨しながら互いに高め合っていくという基本的な考え方は変わっていません。グループ会社同士の競争のルールはホールディングスが定め、監視することにより、過度な競争によって全体最適を棄損するようなリスクを排除し、適正な競争による成長を実現していく方針です。

戸建分譲事業では、グループ会社同士の棲み分けが進んでいます。当社は、日本全国で戸建分譲事業を展開していますが、それぞれの地域ごとにお客様のニーズは異なり、販売する物件の価格帯、商品仕様は異なります。グループ会社同士の適正な競争は、それぞれの会社の強みが活かせる地域や商品価格帯への棲み分けを促進し、結果としてグループ全体でみると経営資源配分の適正化に向けて進めることができています。不確実性の高い事業環境下においては、事業戦略自体に一定の多様性を持たせ、事業環境の変化に対応するための適応力を持つことが持続的な成長には必要であると考えます。

協調

長期的に住宅市場の縮小が予想される中で、先行きが不透明な事業環境に対応するため、主要6社それぞれのノウハウや経験を結集し、共に成長していくことも経営統合の目的としています。建築資材の一括仕入れや部材の共通化、建物の標準化による建築コストの削減、グループ統一基準による品質の向上と均一化、システムを活用した土地仕入・販売情報の共有による仕入販売の最適化など、経営統合によるシナジーを最大限に活かす取組みを推進しています。また、海外事業展開、次世代技術開発においても、ノウハウや経験、情報の共有を強化し、グループ全体として取組みを加速させ、新しい価値を提供していくための変革を進めていきます。

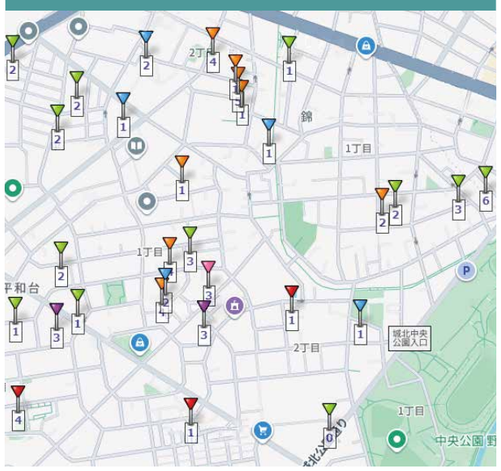
当社グループは、経営統合を通じて生まれるシナジー効果を最大化し、事業運営の効率化と品質向上を図ることで、社会に貢献し続ける企業でありたいと考えています。これからも、持続可能な未来を見据えた挑戦を続け、革新を重ねながら、変化する時代に適応し続けてまいります。

競争
- グループ約500店舗の業績分析
- 全国営業所表彰制度



優秀な販売実績を達成した営業所への表彰式

協調
- 仕入れ販売情報の共有
- 資材の集中購買
- 資材仕様の統一化
- リフォームの営業ツールやノウハウの横展開



グループ間で仕入れ販売情報を共有する地図システム

コーポレート・ガバナンス体制

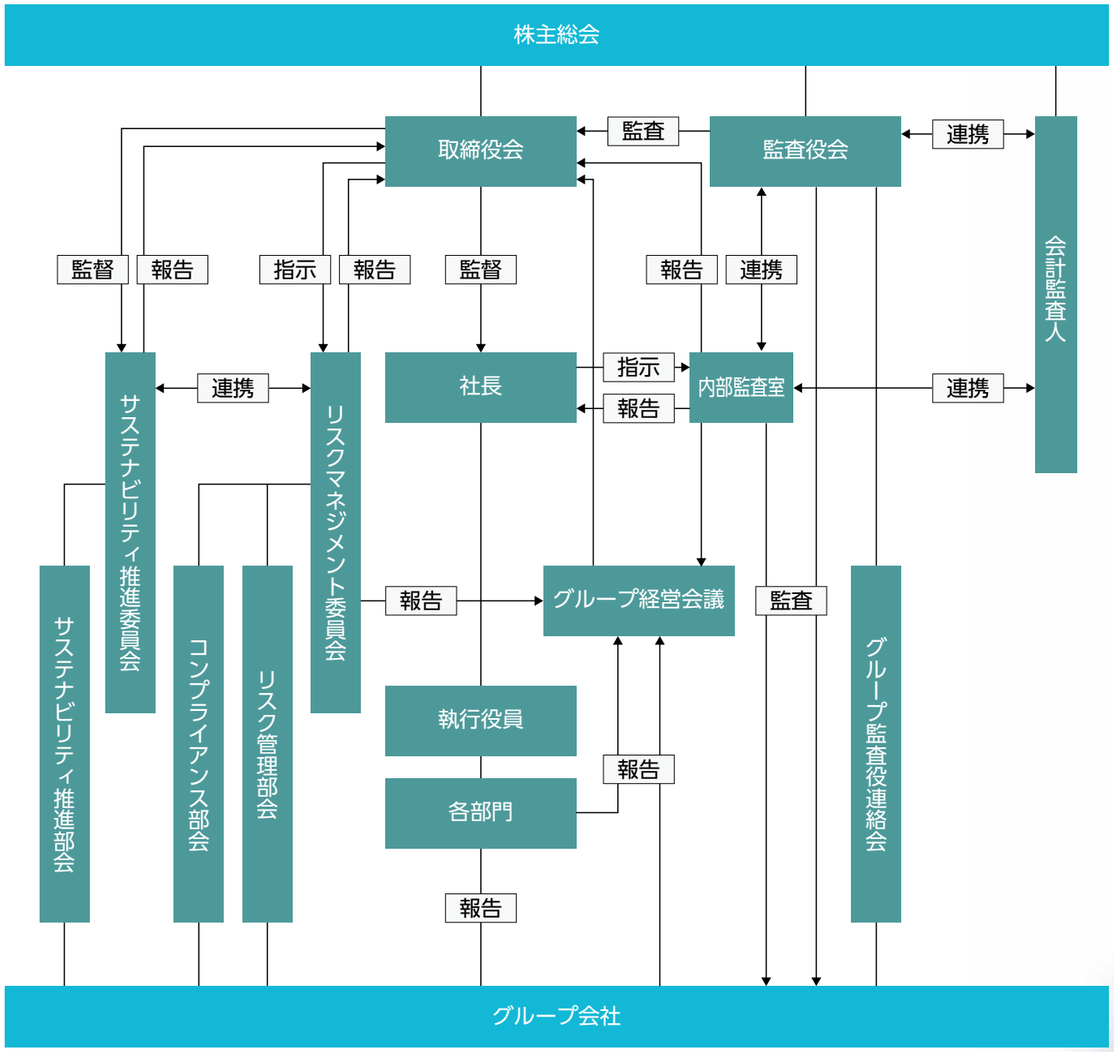
取締役会

取締役会は12名（男性10名、女性2名）で構成され、経営戦略や経営計画等の重要事項に関する意思決定機関及び取締役の職務執行の監督機関としての機能を担っており、うち4名を独立社外取締役とすることで、経営監督機能の一層の強化を図っています。

取締役会については、月に1回定期的に開催するほか、必要に応じて随時開催し、経営判断の迅速化に努めています。

なお、取締役会の決定に基づく業務執行上の重要事項は、各部門の職責と決裁権限等を明確にすることを通じて、経営陣幹部による迅速かつ的確な意思決定が可能となるよう環境を整備しています。

コーポレート・ガバナンス体制図



監査役会

監査役会は4名（男性3名、女性1名）で構成され、法令、定款及び監査役会規程のほか、監査役会が定めた監査の方針、監査計画等に従い、取締役の職務の執行状況について監査を行っており、うち3名を独立社外監査役とすることで、監査機能の強化を図っています。監査役会については、月に1回定期的に開催するほか、必要に応じて随時開催し、情報の共有化を図り、監査の実効性と効率化を図っています。

グループ経営会議

グループ経営会議は、当社の取締役及び関係する従業員で構成され、月に2回定期的に開催し、グループ全体に影響を与える経営課題や職務権限規程に定める事項を検討するほか、経営上の重要事項の決議や取締役会決議事項について、その事前審議を行うことで、的確な意思決定プロセスの充実に努めています。

リスクマネジメント委員会

コーポレート・ガバナンスの充実に向けた取組みとして、当社代表取締役社長を委員長とし、主要グループ会社の代表取締役を委員として構成するリスクマネジメント委員会を設置しています。グループ全体のリスクマネジメントに関する様々な審議を行うとともに、委員会を構成する組織としてリスク管理やコンプライアンスを協議・推進する全社横断的な部会を各々設置し、四半期ごとに開催することで、効果的かつ効率的なリスクマネジメントを推進する体制を整備しています。リスクマネジメント委員会は、半年に1回定期的に開催するほか、必要に応じて随時開催し、全社的なリスクマネジメント体制の継続的な改善を推進しています。

サステナビリティ推進委員会

グループ全体のサステナビリティへの取組みを統括、管理するため、取締役会の監督のもと、当社代表取締役社長を委員長とし、主要グループ会社の代表取締役及びサステナビリティ経営に知見を有する取締役を委員として構成するサステナビリティ推進委員会を設置し、定期的に開催しています。

同委員会の下部組織としてサステナビリティ推進部会を設置し、定期的に開催することによりサステナビリティ推進委員会での決定事項をグループ一体となって統一的に推進しています。



社外役員の状況

社外役員の機能及び役割

企業経営に関する豊富な経験、産業政策や労働政策等に関する高度な知見、海外市場に関する知識を有する社外取締役4名を選任し、取締役会の意思決定に外部の視点を取り入れ、経営の透明性・客観性を確保する体制を構築しています。

これにより、当社経営に対する独立監督機能及び業務執行の適正性保持機能を確保しているものと考えています。

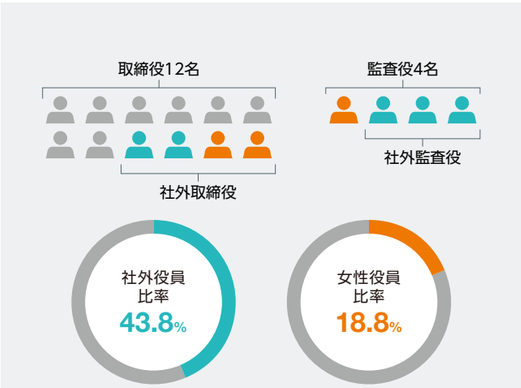
また、企業経営に関する知識や経験、法務、会計・税務の専門知識を有する社外監査役3名を選任し、取締役の職務執行に対する独立監査機能を構築しており、経営の適正性・適法性を監査する経営監査機能を確保しているものと考えています。

社外役員の選任状況

社外取締役の選任にあたっては、経営監視機能及び経営体制強化の観点から、独立性のほか、他社での経営経験、当社課題への理解、専門性等を総合的に勘案しています。社外取締役については、業界の既成概念にとらわれない発想やグローバルな視点に基づくアドバイスを受けることにより、更なる経営効率の向上やコーポレート・ガバナンス体制の強化に繋がることを期待し、社外取締役に選任しています。なお、各社外取締役と当社との間に重要な人的関係、資本的関係又は取引関係その他の利害関係はなく、また出身会社等や兼職先との関係においても記載すべき利害関係はありません。

社外監査役の選任にあたっては、経営監査機能充実の観点から、独立性のほか、当業界への理解や専門性等について総合的に勘案しています。社外監査役は、企業経営に関する知識や経験、法務並びに会計・税務についての専門的な知識や経験を活かし、中立的かつ客観的な立場から経営の監視・監督・助言を行うとともに、それぞれの活動を通じて、経営の透明性向上や健全性維持に貢献していただくことを期待し社外監査役に選任しています。

なお、社外取締役及び社外監査役の選任にあたっては、東京証券取引所が定める独立性基準を満たすことを前提としつつ、経歴や当社グループとの関係を踏まえて、当社経営陣から独立した立場で社外役員としての職務を遂行できる十分な独立性が確保できることを前提に判断しています。



役員及び各会議体の構成 (2026年6月26日現在)

氏名		西野 弘	堀口 忠美	兼井 雅史	松林 重行	小寺 一裕	佐藤 千尋	築地 重彦	中島 健一	村田 奈々子	佐々木 新一	今井 尚哉	本多 則惠	石丸 郁子	小幡 浩之	藤田 浩司	本間 周平
役職		代表取締役社長	取締役専務	取締役	取締役	取締役	取締役	取締役	取締役	社外取締役 独立役員	社外取締役 独立役員	社外取締役 独立役員	社外取締役 独立役員	常勤監査役	常勤監査役 独立役員	監査役 独立役員	監査役 独立役員
選任理由		当社子会社及びグループ会社代表取締役を歴任しており、当社グループの事業について精通するとともに、当社設立時より経営の重要事項の決定及び業務執行に対する監督において適切な役割を果たしていることから、当社の取締役として適任であると判断し選任しています。	当社子会社及びグループ会社代表取締役を務めており、当社グループの事業について精通するとともに、当社設立時より経営の重要事項の決定及び業務執行に対する監督において適切な役割を果たしていることから、当社の取締役として適任であると判断し選任しています。	当社子会社及びグループ会社代表取締役を歴任しており、設計・営業分野における豊富な経験と知見を活かし、当社設立時より経営の重要事項の決定及び業務執行に対する監督において適切な役割を果たしていることから、当社の取締役として適任であると判断し選任しています。	当社子会社において代表取締役を務め、当社設立当時より取締役として機動的な経営手腕を活かし、経営の重要事項の決定及び業務執行に対する監督において適切な役割を果たしていることから、当社の取締役として適任であると判断し選任しています。	当社子会社及びグループ会社代表取締役を務めており、当社グループの事業について精通しているとともに、経営の重要事項の決定及び業務執行に対する監督において適切な役割を果たしていることから、当社の取締役として適任であると判断し選任しています。	当社子会社及びグループ会社代表取締役を務めており、当社グループの事業について精通しているとともに、経営の重要事項の決定及び業務執行に対する監督において適切な役割を果たしていることから、当社の取締役として適任であると判断し選任しています。	当社子会社及びグループ会社代表取締役を歴任しており、当社グループの事業について精通しているとともに、経営の重要事項の決定及び業務執行に対する監督において適切な役割を果たしていることから、当社の取締役として適任であると判断し選任しています。	創業以来、秘書室長、経営企画部長等主要な業務の執行を通じて、当社グループの事業活動に関し、豊富な経験と高度な知識を有しています。当社の業務に精通した立場から、経営の重要事項の決定及び業務執行に対する監督において適切な役割を果たしうる適任者と判断し選任しています。	西洋史学の専門家としての高度な知見に加え、大学教授としての経験を活かし、当社の企業価値の向上やコーポレート・ガバナンス体制の強化において適切な役割を果たしています。また、当該知見を活かした専門的な観点から、かつ客観的・中立的な立場で当社の業務執行に対する監督、助言を期待して社外取締役に選任しています。	複数の会社において代表取締役等の要職を歴任し、企業経営者としての豊富な経験と幅広い見識を活かし、当社の経営効率の向上やコーポレート・ガバナンス体制の強化において適切な役割を果たしています。また、当該経験を活かした専門的な観点から当社の業務執行に対する監督、助言を期待して社外取締役に選任しています。	エネルギー環境・産業政策の専門家としての高度な知見に加え、民間企業やシンクタンクでの経験を活かし、当社の経営効率の向上やコーポレート・ガバナンス体制の強化において適切な役割を果たしています。また、当該知見を活かした専門的な観点から当社の業務執行に対する監督、助言を期待して社外取締役に選任しています。	労働政策の専門家としての高度な知見に加え、大学教授や他団体での豊富な経験を活かし、当社の経営効率の向上やコーポレート・ガバナンス体制の強化において適切な役割を果たしうる適任者であり、当該知見を活かした専門的な観点から当社の業務執行に対する監督、助言を期待して社外取締役に選任しています。	当社子会社において、経理部長、財務部長、一般管理本部長を歴任し、経理・財務・税務に関する専門的知識と実務経験を有するとともに、子会社取締役を経て常勤監査役も務めた経験があり、取締役の職務執行を監査する適任者と判断し選任しています。	銀行、信託といった金融機関において、営業部門、企画部門や管理部門の責任者を歴任し、その経験・知識はもとより当社グループ外の金融機関に長く勤務していたことから、中立的・客観的観点からの監査が期待でき、当社経営の健全性確保に貢献いただけると判断し社外監査役として選任しています。	弁護士として法律に関する専門的な知識と豊富な経験を有しており、また、当社子会社において監査役を務めた経験を活かして当社監査の充実を図ることができるものと判断し社外監査役として選任しています。	公認会計士、税理士としての税務・会計に関する専門的な知識と豊富な経験を有しており、また、当社子会社における監査役の経験と高い見識を活かした当社の監査体制の強化を期待して社外監査役として選任しています。
各会議体の構成メンバー	取締役会	◎	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	△	△	△	△
	監査役会	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	◎	○	○	○
	グループ経営会議	◎	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	△	△	△	△
	リスクマネジメント委員会	◎	○	○	○	○	○	○	△	—	—	—	—	△	△	△	△
	サステナビリティ推進委員会	◎	○	○	○	○	○	○	○	—	—	○	—	△	△	△	△

※ ◎は議長又は委員長、○は構成メンバー、△は出席メンバーを示しています。

役員報酬

役員報酬の決定に関する方針

当社は、取締役会において、以下のとおり取締役及び監査役の報酬等の内容の決定に関する方針を定め、第5期より運用しています。

取締役の報酬については、基本報酬となる「固定報酬」と、業績への貢献度に応じて変動する「業績連動報酬」によって構成されており、業績向上に対するインセンティブとして有効に機能するよう、そのバランスに配慮するとともに、取締役の個人別の報酬等の決定に際しては、同業あるいは同規模の他企業における役員報酬水準を参考にするほか、会社の業績及び各取締役の役位、職責、在任期間及び、サステナビリティ貢献度等を踏まえた適正な水準となるよう設定しています。その報酬総額は、株主総会で決議された報酬等の総額の範囲内で取締役会において決定しています。

監査役の報酬については、当社グループ全体の職務執行に対する監査の職責を負うことから、株主総会において承認された範囲内で、その職責、位置づけ等を踏まえ、定額報酬として経験及び職位に応じて定められた額を支給しています。

役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額及び対象となる役員の員数

（2026年3月期）

役員区分	報酬等の総額（百万円）	報酬等の種類別の総額（百万円）		対象となる役員の員数（人）
		固定報酬	業績連動報酬	
取締役（社外取締役を除く）	112	112	—	2
社外取締役	35	35	—	5
監査役（社外監査役を除く）	45	45	—	2
社外監査役	20	20	—	4

株式保有方針

投資株式の区分の基準及び考え方

当社グループでは、専ら株式の価値の変動又は株式に係る配当によって利益等を得る目的で保有し、かつ、売却を妨げる事情が存在しない場合を「純投資目的での保有」、それ以外の目的で保有する場合を「純投資目的以外の目的での保有」と考えています。

保有方針

当社グループでは、保有目的が純投資目的以外の目的での株式の保有は行わないことを基本方針としています。ただし、業務執行上必要とされる団体への加入において、当該団体に関連する株式の保有が必要条件となっている場合には、純投資目的以外の株式の保有を認めることとしています。

保有状況

当社は、子会社の経営管理を行うことを主たる業務としていますので、当社が保有する株式は全て子会社株式であり、それ以外の保有目的が純投資目的もしくは純投資目的以外の株式は、保有していません。



リスクマネジメント体制

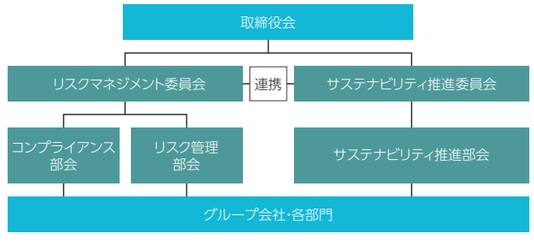
当社グループでは、リスクマネジメント委員会を設置しグループ全体のリスクマネジメントを統括・管理するとともに、リスク管理部会とコンプライアンス部会を傘下に設置し、全社横断的な視点で、効果的かつ効率的なリスクマネジメントに取り組んでいます。

グループ全体の重要なリスクについては、リスクマネジメント委員会で十分討議し対策を検討するほか、特に重要なものについては取締役会で審議しています。

また、気候変動関連のリスクについては、当社グループの事業活動に大きな影響を及ぼす可能性のあるリスク要因であることから、サステナビリティ推進委員会での検討内容をリスクマネジメント委員会でも共有し、互いに連携して推進することにより、気候変動に関連するリスク等を含むグループ全体におけるリスク管理ができる体制としています。

リスク管理

当社グループでは、業務の適切性及び健全性を確保するため、リスク管理に係る社内規程を含む体制等を整備するとともに、リスクの種類・範囲に対応した適正なリスク管理を行っています。また、当社及び子会社の取締役及び各部署の責任者は、担当する業務の内容を整理し、内在するリスクを把握、分析、評価し、適切な対策を実施するとともに、定期的な見直しを行っています。



コンプライアンス

当社グループでは、法令遵守や企業倫理の徹底を図るため「飯田グループ行動基準」を定めるとともに、「コンプライアンス規程」を定めてその姿勢を明らかにしています。

さらに「飯田グループ行動基準」に則った業務運営を実現するための具体的な手引書として「コンプライアンス・マニュアル」を作成し、当社グループ全ての役員及び従業員に配付しています。加えて、コンプライアンス教育の一環として、当社グループの全従業員を対象としたコンプライアンス研修DVDを制作・配布し、かつ、eラーニングを利用して研修内容の反復理解と浸透を図っています。

また、コンプライアンス経営をより確実に実践するために、コンプライアンス部会を設置し、グループ全体のコンプライアンスの状況について検証を行うとともに、コンプライアンスプログラムの企画・立案・実施等を通じて、コンプライアンスの充実・徹底を図っています。



飯田グループ　コンプライアンス・マニュアル

内部通報制度

当社グループでは、法令違反その他コンプライアンスに関する報告体制として内部通報制度を構築し、社内外に通報窓口を設置するとともに、内部通報規程に基づいてその運用を行っています。

反社会的勢力との関係遮断

当社グループは、市民社会の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力、団体、個人に対しては毅然とした態度で対応し、一切の取引を行わないこととしています。また、反社会的勢力による不当要求に対しては、警察、弁護士等の外部の専門機関と連携し、必要に応じて民事と刑事の両面から法的対応を行います。

役員紹介（2026年6月現在）

取締役



西野 弘(にしの ひろし)
代表取締役社長
1964年3月14日生
所有株式数：16千株
取締役会出席回数：18/18回(100%)

2006年 4月 (株)東栄住宅入社 取締役
2007年 8月 同社代表取締役社長
2013年11月 当社取締役
2022年 3月 当社代表取締役専務
2024年 7月 当社代表取締役副社長
2025年 4月 当社代表取締役社長(現任)
同年 6月 PT IIDA GROUP HOLDINGS 取締役(現任)
同年 6月 RFP(BVI)取締役(現任)



堀口 忠美(ほりぐち ただよし)
取締役専務
1964年2月12日生
所有株式数：722千株
取締役会出席回数：18/18回(100%)

1992年 4月 飯田建設工業(株)(現一建設(株))入社
2012年 4月 一建設(株)代表取締役社長(現任)
2013年11月 当社取締役
2016年12月 PT HAJIME INDONESIA JAYA取締役(現任)
2019年12月 ライフリビング(株)(現(株)リビングコーポレーション)取締役(現任)
2021年 5月 当社取締役専務(現任)
2023年 6月 住宅情報館(株)代表取締役副社長(現任)
2026年 4月 (株)ATC(現Hajimeテクノロジーズ(株))取締役(現任)



兼井 雅史(かねい まさし)
取締役
1966年7月7日生
所有株式数：22千株
取締役会出席回数：18/18回(100%)

1992年11月 (株)飯田産業入社
2006年 8月 同社代表取締役社長
2013年11月 当社取締役
2021年 4月 当社代表取締役社長
2022年 2月 PT IIDA GROUP HOLDINGS 取締役
2023年 9月 RFP(BVI)取締役
2024年 4月 アイディホーム(株)代表取締役社長(現任)
2025年 4月 当社取締役(現任)



松林 重行(まつばやし しげゆき)
取締役
1963年1月26日生
所有株式数：400千株
取締役会出席回数：18/18回(100%)

1991年 2月 (株)アーネストワン入社
2013年 9月 同社代表取締役社長(現任)
同年11月 当社取締役(現任)
2016年 5月 (株)アーネストウイング取締役(現任)
2022年 5月 (株)エイワンプラス取締役(現任)



築地 重彦(つきじ しげひこ)
取締役
1962年8月8日生
所有株式数：51千株
取締役会出席回数：18/18回(100%)

1987年 1月 (株)飯田産業入社
2014年 6月 パラダイスリゾート(株)監査役(現任)
2021年12月 (株)飯田産業代表取締役社長(現任)
同年12月 (株)ファミリーライフサービス取締役(現任)
2023年 6月 当社取締役(現任)



中島 健一(なかじま けんいち)
取締役
1967年11月24日生
所有株式数：—
取締役会出席回数：13/13回(100%)

2012年 5月 (株)飯田産業入社
2013年11月 当社秘書室長
2016年 7月 当社新規事業開発部長兼秘書室長
2020年 4月 当社執行役員管理本部経営企画部長兼秘書室長
2021年10月 当社執行役員経営企画部長兼秘書室長
2024年 4月 当社常務執行役員経営企画部長
2025年 4月 当社常務執行役員経営企画部長兼グループ事業推進本部長
同年 6月 当社取締役経営企画部長兼グループ事業推進本部長
2026年 4月 当社取締役グループ事業推進本部長(経営企画部、グループ事業推進本部管掌)(現任)
同年 6月 ホームトレードセンター(株)監査役就任(現任)



村田 奈々子(むらた ななこ)
社外取締役 / 独立役員
1968年12月24日生
所有株式数：—
取締役会出席回数：18/18回(100%)

2013年 4月 一橋大学経済学部特任講師
2014年11月 東京大学教養学部特任講師
2017年 4月 東洋大学教授(現任)
2020年 4月 東洋大学副学長
2022年 6月 当社取締役(現任)



佐々木 新一(ささき しんいち)
社外取締役 / 独立役員
1951年5月26日生
所有株式数：—
取締役会出席回数：17/18回(94%)

1974年 4月 住友商事(株)入社
2013年 4月 同社代表取締役副社長執行役員メディア・生活関連事業部門長
2015年 6月 (株)ジュピターテレコム代表取締役会長
2017年 6月 一般社団法人日本ケーブルテレビ連盟会長
2018年 6月 (株)飯田産業監査役
2020年 9月 ペイシャンスキャピタルグループ(株)特別顧問(現任)
2021年 4月 学校法人聖路加国際大学理事長(現任)
2023年 6月 当社取締役(現任)



小寺 一裕(こでら かずひろ)
取締役
1967年7月18日生
所有株式数：114千株
取締役会出席回数：18/18回(100%)

1991年 8月 飯田建設工業(株)(現一建設(株))入社
2000年 1月 タクトホーム(株)入社
2013年 8月 同社代表取締役社長(現任)
2015年 6月 当社取締役(現任)
2016年 6月 (株)ソリド・ワン取締役(現任)



佐藤 千尋(さとう ちひろ)
取締役
1971年7月24日生
所有株式数：10千株
取締役会出席回数：18/18回(100%)

1995年 4月 (株)東栄住宅入社
2020年 4月 同社代表取締役社長(現任)
同年 4月 同社社長執行役員(現任)
2021年 4月 東栄ホームサービス(株)代表取締役社長(現任)
同年 6月 一般社団法人全国住宅産業協会理事(現任)
2023年 6月 当社取締役(現任)



今井 尚哉(いまい たかや)
社外取締役 / 独立役員
1958年8月13日生
所有株式数：—
取締役会出席回数：17/18回(94%)

1982年 4月 通商産業省(資源エネルギー庁)入省
1988年 6月 JETRO研究員(テキサス州ライス大学政治大学院)
2012年12月 内閣総理大臣秘書官
2020年 9月 内閣官房参与
同年10月 三菱重工業(株)顧問(現任)
2021年 1月 キヤノングローバル戦略研究所研究主幹(現任)
2023年 6月 当社取締役(現任)
2024年11月 東京都参与(現任)
2025年 7月 ジャパン・アクティベーション・キャピタル(株)取締役就任(現任)
同年10月 内閣官房参与(現任)



本多 則惠(ほんだ のりえ)
社外取締役 / 独立役員
1963年9月2日生
所有株式数：—
取締役会出席回数：13/13回(100%)

1987年 4月 労働省(現厚生労働省)入省
2017年 7月 厚生労働省政策統括官付総合政策・政策評価審議官
2018年 7月 厚生労働省大臣官房審議官(雇用環境・均等、子ども家庭担当)
2021年 7月 厚生労働省大臣官房審議官(社会・援護担当)
2023年11月 一般社団法人LGBT法連合会相談役(現任)
同年12月 (株)アンビスホールディングス社外取締役(現任)
2024年 5月 一般社団法人成年後見普及協会理事(現任)
2025年 4月 日本司法支援センター理事(現任)
同年 6月 当社取締役(現任)

監査役



石丸 郁子(いしまる いくこ)
常勤監査役
1947年4月27日生
所有株式数：935千株
取締役会出席回数：18/18回(100%)
監査役会出席回数：14/14回(100%)

1978年 7月 (株)飯田産業入社
2006年 9月 同社取締役執行役員一般管理本部長兼財務部長
2011年 7月 同社常勤監査役
2013年11月 当社常勤監査役(現任)
2018年 7月 飯田ホームトレードセンター(株)(現ホームトレードセンター(株))監査役



小幡 浩之(おばた ひろゆき)
常勤監査役 / 独立役員
1962年5月20日生
所有株式数：—
取締役会出席回数：13/13回(100%)
監査役会出席回数：10/10回(100%)

1985年 4月 (株)富士銀行(現(株)みずほ銀行)入行
2002年 4月 みずほ信託銀行(株)総合企画部参事役
2004年12月 同行経営企画部カストディ事業管理室長
2011年 4月 同行経営企画部アセットマネジメント企画室長
2014年 4月 資産管理サービス信託銀行(株)(現(株)日本カストディ銀行)執行役員経営企画部長
2020年 7月 同行取締役専務執行役員
2025年 6月 当社常勤社外監査役(現任)



藤田 浩司(ふじた こうじ)
監査役 / 独立役員
1962年6月9日生
所有株式数：1千株
取締役会出席回数：18/18回(100%)
監査役会出席回数：14/14回(100%)

1989年 4月 東京弁護士会登録 奥野法律事務所(現奥野総合法律事務所)入所
2000年 4月 (株)東栄住宅監査役
2017年 6月 イリソ電子工業(株)社外取締役
2018年 6月 同社監査等委員(現任)
同年 7月 奥野総合法律事務所パートナー弁護士(現任)
2020年 6月 当社社外監査役(現任)



本間 周平(ほんま しゅうへい)
監査役 / 独立役員
1961年5月3日生
所有株式数：1千株
取締役会出席回数：13/13回(100%)
監査役会出席回数：10/10回(100%)

1995年 3月 公認会計士登録
2000年 7月 (有)ベストアカウンタンツ設立 同社代表取締役(現任)
同年 7月 本間公認会計士事務所(現プラス会計事務所)開設 同事務所代表(現任)
2004年 4月 (株)東栄住宅社外監査役
同年 8月 税理士登録
2008年 3月 共立パートナーズ(株)設立 同社代表取締役(現任)
2016年11月 (株)ジー・スリーホールディングス(現(株)アスリナ)取締役(監査等委員)
2025年 6月 当社社外監査役(現任)

社外取締役座談会



村田 奈々子

西洋史学の専門家としての高度な知見に加え、
大学教授としての豊富な経験を有する。
2022年6月から現職。



佐々木 新一

複数の企業経営者を歴任した豊富な経験と幅広い見識を有する。
2023年6月から現職。



今井 尚哉

経済産業省や内閣総理大臣官邸等、政財界の
産業政策に携わった豊富な経験を有する。
2023年6月から現職。



本多 則惠

労働政策の専門家としての高度な知見に加え、
大学教授や他団体での豊富な経験を有する。
2025年6月から現職。

キーワードは「競争」と「協調」
飯田グループのサステナブル経営が目指すべきものとは?

社外取締役による「外部目線」評価と提言

当社グループでは、経営理念として「より多くの人々が幸せに暮らせる住環境を創造し、豊かな社会作りに貢献する」を掲げ、持続可能な社会の実現と当社グループの持続的成長の両立を目指して、サステナブル経営を推進しています。また現在、国内市場が人口・世帯数の減少と少子高齢化に伴う経営環境の変化に対処するため中長期ビジョンを策定し、今まで以上に確かな成長を目指しています。今回、コーポレートガバナンスやサステナブル経営の現状と課題について4名の社外取締役の方々に話をうかがいました。

社外取締役としての役割について

取締役会において高い専門性を持たれている社外取締役の皆様には、社内とは異なる視点での鋭い問いかけが期待されます。まずは、ご自身の果たす役割をお聞かせください。

村田 企業が発展していくためには「人財」、やはり最後は人の力が大切だと思います。私は日々、大学で学生と触れ合う中で、彼らが仕事に対して何を重要視しているのか、これからの若い世代の発想や考え方を理解し対応することに努めています。また、住宅というものはただ建てれば良いというものではなく、当社グループが海外進出を目指す中で、その地域の風俗、習慣、伝統といった文化に根付く住宅供給の在り方を考慮することが必要です。こうした観点から、私の知見が活かせると考えています。

佐々木 先程、村田さんもご指摘されたように、海外進出を目指す上では、海外市場へのエクスポージャー(市場の価格変動の影響度合いを意味する感応度)に対する認識が必要となってきます。現在は、6つのグループ各社が独自に海外進出を進めている状態ですが、ガバナンスの観点では、当社グループとして国別のリスクヘッジに対するエクスポージャーを適切に管理することが重要であり、それが飯田グループとしてのガバナンスの在り方だと思います。

今井 住宅のプロフェッショナルとしての誇りを持ち続けながら、いかに高品質で安全な住宅を提供できるのか、という緊張感を保ち続けることが重要であり、社外取締役ならではの視点で一緒になって考えていきたいと思います。また、モチベーションと管理体制においては、当社グループには「競争」と「協調」が欠かせない成長への要素だと感じており、この両方のバランスを重視していきたいと思います。

本多 私は、職場環境の状況把握が企業成長には重要だと考えています。当社グループで働く人々にとって「働きやすく、働きがいのある職場」となっているのか、ホールディングスの社外取締役として、しっかりと助言していきたいと思います。また住宅を求める方々の中には、ファミリー層だけではなく、単身者や終活を迎えた世代の方など多様なニーズが存在します。世の中が人口減少、少子高齢化に向かう中で、こうした社会的課題の解決に、住宅を提供する段階から社会貢献できることがあるのではないかとも考えています。

取締役会の実効性評価について

**コーポレートガバナンスの強化等、企業価値向上への取組みは重要な経営課題です。
中長期ビジョン、リスクマネジメント、人的資本等の様々なテーマについて議論が交わされる取締役会の実効性向上の評価ポイントについてお話しください。**

村田　当社グループの取締役会は住宅業界の専門的な内容が多いため、私は消費者の代表としての目線を大切にして議論に参加するよう心掛けています。



佐々木　取締役会は、グループ各社の社長を中心にメンバーが構成されており、良い意味でのグループ会社間の競争意識が背景にあるため、営業的視点での議論が多い傾向にあると感じています。サステナブル経営を推進していく上では、重要なガバナンスやリスク管理、グループとしての付加価値創造のためのマテリアリティの特定など、当社グループの企業価値向上に向けた議論の時間を今以上に設けていただきたいと思います。今後グループでの財務、経理、法務、人事、広報等の様々な経験を積んだ「人財」がメンバーに加わっていくことで、グループ間にさらなるシナジーが生まれ、より一層の成長が期待できると考えます。

今井　私も、当社グループが世間からどのように評価されているのか、取締役会の出席メンバーでもっと議論していきたいと思います。先程、当社グループには「競争」と「協調」が欠かせない成長への要素であると言いましたが、グループとして次のステージに向かうためには、「競争」だけでなく「協調」を意識したシナジーによる持続的成長が必要だと考えます。これには、人的資本の充実が不可欠で、グループを挙げて「人財」の育成に取り組んでいただきたいです。

佐々木　その通り。将来に向けてより開かれた取締役会とするためには人的資本の充実がとても重要な経営課題です。経験と実績に裏打ちされた意見に対して、理論的かつ客観的な視点で議論できる「人財」の育成に取り組んでほしいと思います。



本多　当社グループにとって人的資本の充実は、サステナブル経営を推進していく上で重要な経営課題です。私の専門分野である労務政策分野をどう情報発信することで「人財」の育成に貢献できるのか考えたいと思います。また、働きやすい職場づくりのためには、取締役会に出席するだけでは状況把握が難しいこともあり、次世代の経営を担う「人財」と一緒にその方法を見つけていきたいと思います。

今後の飯田グループに期待することについて

人生100年時代を住まいで支える、総合不動産住宅メーカーを目指す飯田グループに期待することをお聞かせください。

佐々木　当社グループの将来像を考える時、社会からの期待にどう応えられるかにかかっていると思います。これについては、「人財」の育成と同時に、金融機関や業界他社からの外部招聘を含めた優秀な人材の戦略的採用に取り組んでも良いのではと思います。
現在推進している「中長期ビジョン」はまだまだ道半ばですが、西野社長のもとグループシナジーが生み出されていくことを期待します。

今井　中長期ビジョンの達成はシビアに捉えています。特に、確かな事業環境認識のもとに展開している基本戦略は明確で経営戦略として評価できます。現在の日本においては、住宅購入は一生に一度が普通であり、当社グループの持続的成長のために、「リフォーム」「マンション」「海外展開」を事業拡大するという戦略は正しいと思います。
こうした新しい戦略を展開する上でもやはり「人財」が鍵となってきます。例えば「海外展開」を例にとれば、進出を狙う国や地域によって住まいへの価値観は異なってくるので、それを踏まえて国別戦略を立案できる「人財」の育成は急務ですね。



村田　今後、日本の人口が減少することは分かっているので、海外展開を新たな成長戦略と位置付けていることは合理的だと思います。ただ、海外展開を進める上で、ホールディングスが飯田グループのシンクタンクとしての機能を十分に発揮できているかと言えば、まだまだ成長の途中だと感じます。
先程、「競争」と「協調」の話が出ましたが、進出する地域に応じた現地パートナーの調査等、各社が個別に戦略展開している現状を脱して、グループ全体で情報共有できる仕組みを強化することが海外展開における成功の秘訣だと思います。

本多　家は、家族の形態が生まれる「器」そのものだと思います。当社グループが、グループ経営理念に基づいた、人々の多様性や家族構成の変化等に対応できる家づくりを推進し、持続的な成長を遂げるための手助けを社外取締役の一人として貢献したいと思います。





談笑する社外取締役の方々

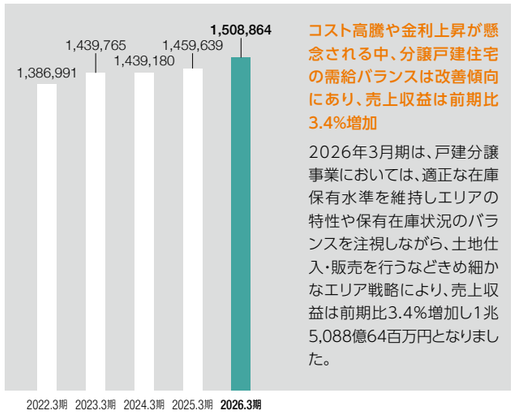
主要財務データの推移（11年間）

	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期		2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
連結損益状況												
売上収益（百万円）	1,136,011	1,232,476	1,335,386	1,344,987		1,402,019	1,456,199	1,386,991	1,439,765	1,439,180	1,459,639	**1,508,864**
営業利益（百万円）	94,661	113,647	103,755	97,111		83,513	121,263	153,306	102,332	59,174	80,452	**94,444**
営業利益率（%）	8.3	9.2	7.8	7.2		6.0	8.3	11.1	7.1	4.1	5.5	**6.3**
税引前利益（百万円）	91,567	110,878	100,316	94,123		78,766	119,685	152,200	106,601	55,653	74,315	**89,943**
税引前利益率（%）	8.1	9.0	7.5	7.0		5.6	8.2	11.0	7.4	3.9	5.1	**6.0**
親会社の所有者に帰属する当期利益（百万円）	64,914	76,741	69,542	65,469		53,752	83,316	103,381	75,596	37,204	50,697	**63,315**
親会社の所有者に帰属する当期利益率（%）	5.7	6.2	5.2	4.9		3.8	5.7	7.5	5.3	2.6	3.5	**4.2**
減価償却費（百万円）	2,697	2,550	2,707	3,162		8,805	9,940	11,063	16,381	16,044	17,067	**18,456**
設備投資額（百万円）	6,380	9,805	8,666	21,519		25,700	10,881	22,837	50,848	25,947	27,111	**32,390**
連結財政状態												
親会社の所有者に帰属する持分（百万円）	590,355	654,511	709,427	758,190		793,068	857,911	932,525	967,318	971,818	981,488	**1,020,964**
資産合計（総資産額）（百万円）	1,013,527	1,168,389	1,280,540	1,389,255		1,536,537	1,474,931	1,708,668	1,765,618	1,811,179	1,853,830	**2,008,739**
資本合計（純資産額）（百万円）	590,992	655,276	709,427	758,220		794,639	859,869	935,831	967,732	972,279	981,986	**1,021,560**
親会社所有者帰属持分比率（%）	58.2	56.0	55.4	54.6		51.6	58.2	54.6	54.8	53.7	52.9	**50.8**
有利子負債（百万円）	255,719	343,178	394,328	439,506		524,031	401,182	500,433	529,671	593,671	624,221	**757,207**
D/Eレシオ（倍）	0.44	0.52	0.56	0.58		0.68	0.49	0.56	0.58	0.64	0.67	**0.77**
ROE※（%）	—	12.3	10.2	8.9		6.9	10.1	11.5	8.0	3.8	5.2	**6.3**
連結キャッシュフロー状況												
営業活動によるキャッシュフロー（△はマイナス）（百万円）	63,957	△29,616	17,599	46,578		17,392	322,982	3,115	△56,997	△16,449	92,252	**△97,485**
投資活動によるキャッシュフロー（△はマイナス）（百万円）	△8,149	△13,327	△20,570	△20,043		△30,244	△11,404	△24,726	△39,246	△17,788	△38,620	**△59,780**
財務活動によるキャッシュフロー（△はマイナス）（百万円）	△9,116	73,956	30,992	21,807		60,096	△147,361	32,511	△25,285	27,355	△11,044	**72,388**
フリーキャッシュフロー（△はマイナス）（百万円）	55,808	△42,943	△2,971	26,535		△12,852	311,578	△21,611	△96,243	△34,237	53,632	**△157,265**
現金及び現金同等物の期末残高（百万円）	229,751	260,745	288,768	337,110		384,335	548,664	559,461	439,889	433,097	475,675	**390,743**
1株当たり情報												
基本的1株当たり当期利益（EPS）（円）	225.10	266.11	241.15	227.02		186.39	288.91	358.49	264.27	132.57	181.16	**229.13**
1株当たり親会社所有者帰属持分（BPS）（円）	2,047.11	2,269.59	2,460.03	2,629.12		2,750.07	2,974.94	3,233.68	3,427.77	3,466.09	3,551.87	**3,694.73**
配当金（DPS）（円）	42.00	54.00	60.00	62.00		62.00	74.00	90.00	90.00	90.00	90.00	**100.00**
配当性向（%）	18.7	20.3	24.9	27.3		33.3	25.6	25.1	34.1	67.9	49.7	**43.6**
最高株価（円）	2,472.0	2,443.0	2,276.0	2,292.0		2,039.0	2,869.0	3,065.0	2,325.0	2,725.5	2,486.0	**2,794.0**
最低株価（円）	1,508.0	1,708.0	1,617.0	1,772.0		1,179.0	1,298.0	2,001.0	1,874.0	1,873.5	1,851.0	**1,966.0**

※ROE = 親会社の所有者に帰属する当期利益（LTM）÷ 資本合計（期中平均）（2016年3月期は会計基準の変更があったため未算出）

グラフで見る財務データの推移

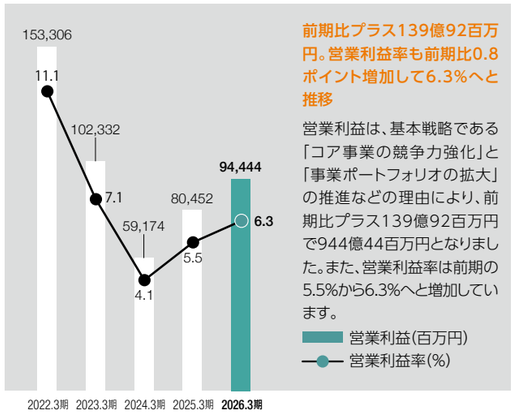
売上収益(百万円)



コスト高騰や金利上昇が懸念される中、分譲戸建住宅の需給バランスは改善傾向にあり、売上収益は前期比3.4%増加

2026年3月期は、戸建分譲事業においては、適正な在庫保有水準を維持しエリアの特性や保有在庫状況のバランスを注視しながら、土地仕入・販売を行うなどきめ細かなエリア戦略により、売上収益は前期比3.4%増加し1兆5,088億64百万円となりました。

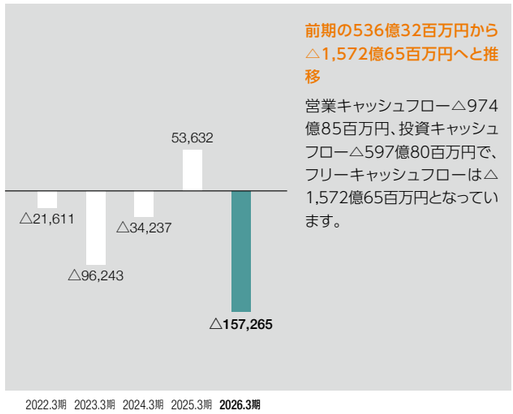
営業利益(百万円) / 営業利益率(%)



前期比プラス139億92百万円。営業利益率も前期比0.8ポイント増加して6.3%へと推移

営業利益は、基本戦略である「コア事業の競争力強化」と「事業ポートフォリオの拡大」の推進などの理由により、前期比プラス139億92百万円で944億44百万円となりました。また、営業利益率は前期の5.5%から6.3%へと増加しています。

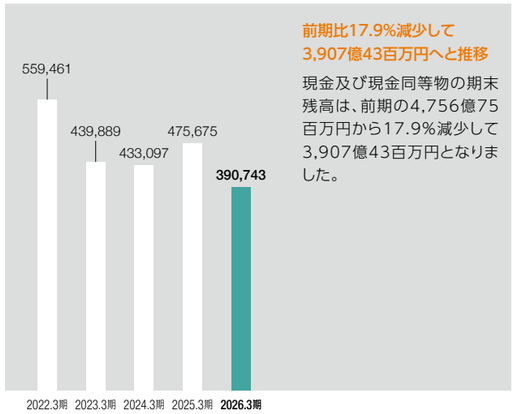
フリーキャッシュフロー(百万円)



前期の536億32百万円から△1,572億65百万円へと推移

営業キャッシュフロー△974億85百万円、投資キャッシュフロー△597億80百万円で、フリーキャッシュフローは△1,572億65百万円となっています。

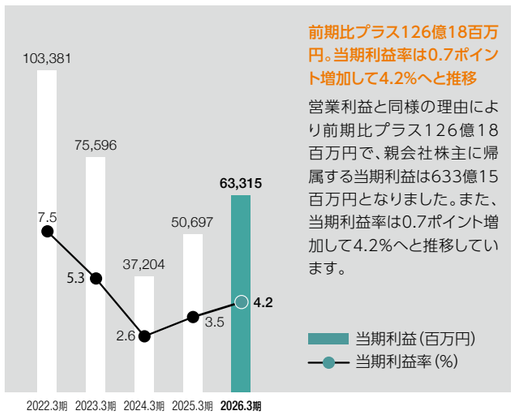
現金及び現金同等物の期末残高(百万円)



前期比17.9%減少して3,907億43百万円へと推移

現金及び現金同等物の期末残高は、前期の4,756億75百万円から17.9%減少して3,907億43百万円となりました。

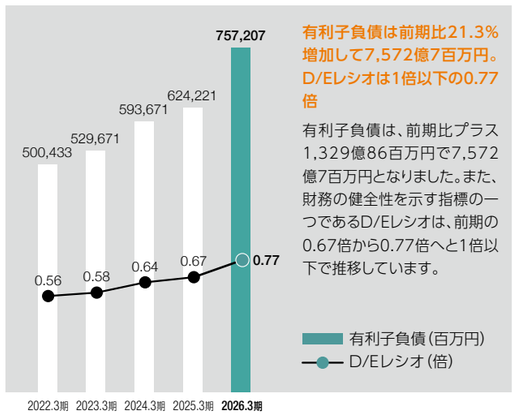
親会社の所有者に帰属する当期利益(百万円) / 当期利益率(%)



前期比プラス126億18百万円。当期利益率は0.7ポイント増加して4.2%へと推移

営業利益と同様の理由により前期比プラス126億18百万円で、親会社株主に帰属する当期利益は633億15百万円となりました。また、当期利益率は0.7ポイント増加して4.2%へと推移しています。

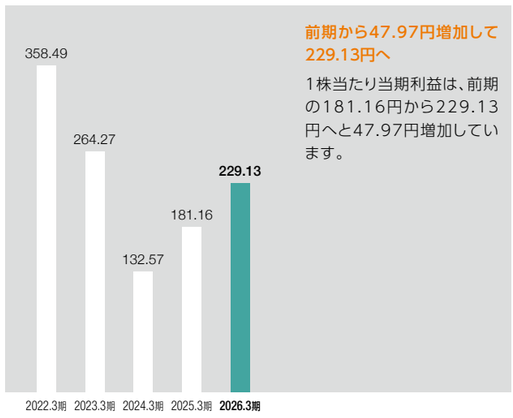
有利子負債(百万円) / D/Eレシオ(倍)



有利子負債は前期比21.3%増加して7,572億7百万円。D/Eレシオは1倍以下の0.77倍

有利子負債は、前期比プラス1,329億86百万円で7,572億7百万円となりました。また、財務の健全性を示す指標の一つであるD/Eレシオは、前期の0.67倍から0.77倍へと1倍以下で推移しています。

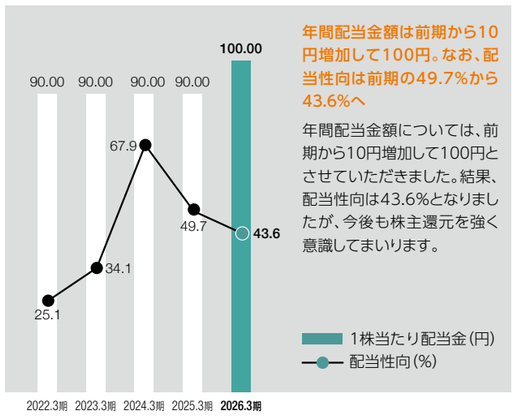
1株当たり当期利益(円)



前期から47.97円増加して229.13円へ

1株当たり当期利益は、前期の181.16円から229.13円へと47.97円増加しています。

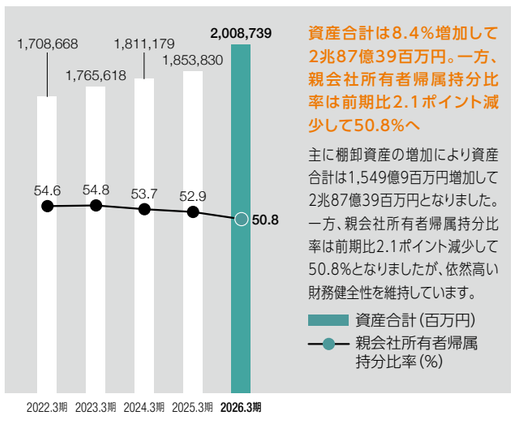
1株当たり配当金(円) / 配当性向(%)



年間配当金額は前期から10円増加して100円。なお、配当性向は前期の49.7%から43.6%へ

年間配当金額については、前期から10円増加して100円とさせていただきました。結果、配当性向は43.6%となりましたが、今後も株主還元を強く意識してまいります。

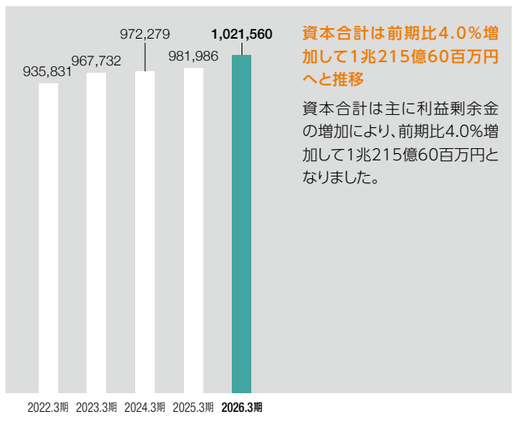
資産合計(百万円) / 親会社所有者帰属持分比率(%)



資産合計は8.4%増加して2兆87億39百万円。一方、親会社所有者帰属持分比率は前期比2.1ポイント減少して50.8%へ

主に棚卸資産の増加により資産合計は1,549億9百万円増加して2兆87億39百万円となりました。一方、親会社所有者帰属持分比率は前期比2.1ポイント減少して50.8%となりましたが、依然高い財務健全性を維持しています。

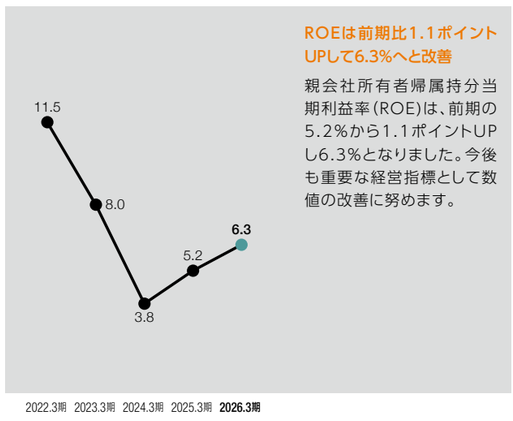
資本合計(百万円)



資本合計は前期比4.0%増加して1兆215億60百万円へと推移

資本合計は主に利益剰余金の増加により、前期比4.0%増加して1兆215億60百万円となりました。

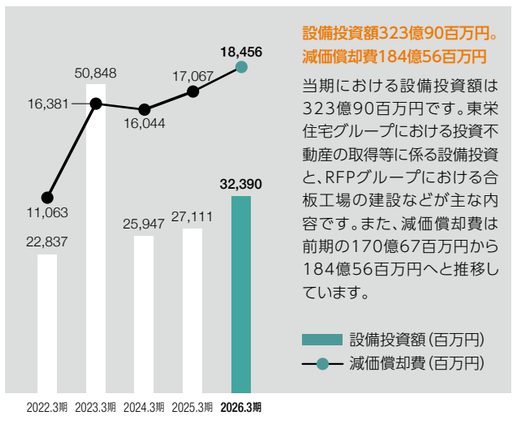
親会社所有者帰属持分当期利益率(ROE)(%)



ROEは前期比1.1ポイントUPして6.3%へと改善

親会社所有者帰属持分当期利益率(ROE)は、前期の5.2%から1.1ポイントUPし6.3%となりました。今後も重要な経営指標として数値の改善に努めます。

設備投資額 / 減価償却費(百万円)



設備投資額323億90百万円。減価償却費184億56百万円

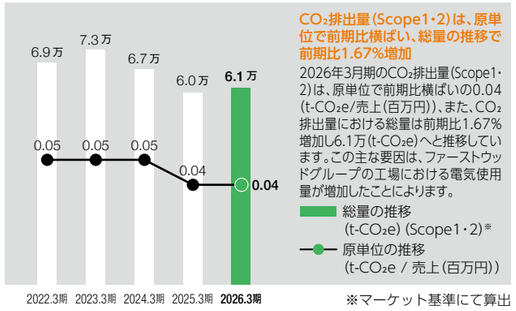
当期における設備投資額は323億90百万円です。東栄住宅グループにおける投資不動産の取得等に係る設備投資と、RFPグループにおける合板工場の建設などが主な内容です。また、減価償却費は前期の170億67百万円から184億56百万円へと推移しています。

データで見る非財務(ESG)の状況

環境関連 Environment　社会関連 Social　コーポレート・ガバナンス関連 Governance

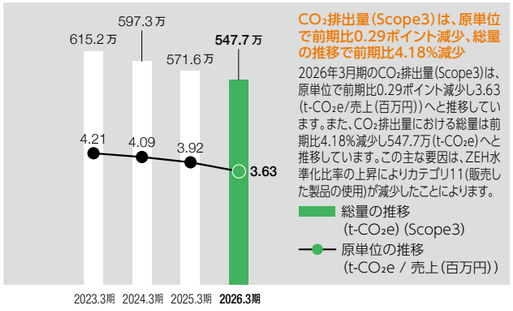
Environment(環境)関連

GHG排出量(Scope1・2)(国内グループ連結)

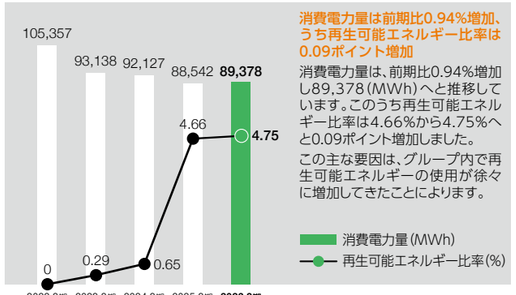


※マーケット基準にて算出

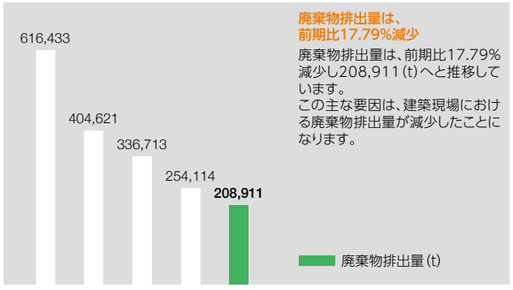
GHG排出量(Scope3)(国内グループ連結)



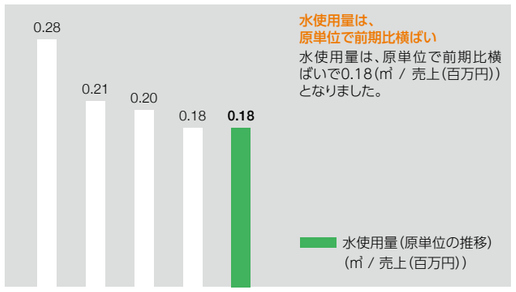
消費電力量/再生可能エネルギー比率(国内グループ連結)



廃棄物排出量(国内グループ連結)

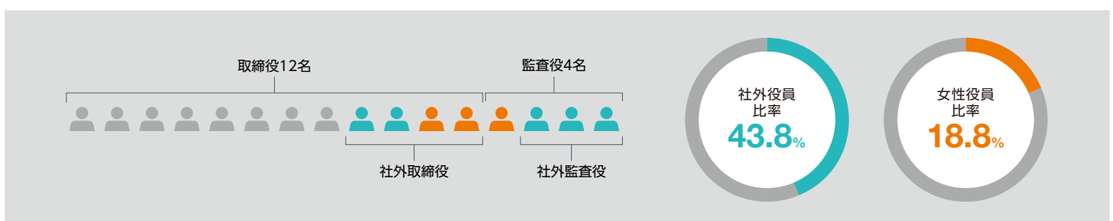


水使用量(原単位の推移)(国内グループ連結)



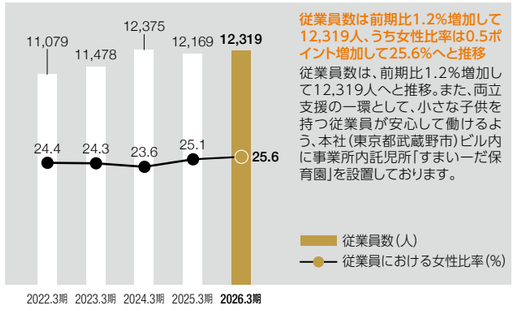
Governance(コーポレート・ガバナンス)関連

取締役会及び監査役会の状況

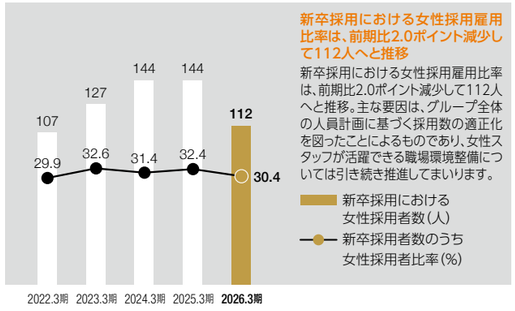


Social(社会)関連

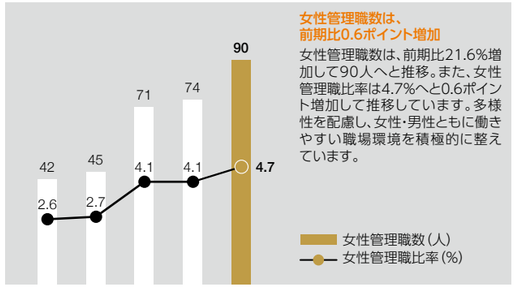
従業員数(国内グループ連結)



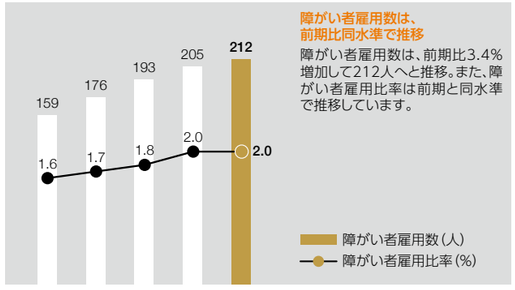
新卒女性採用数(国内グループ連結)



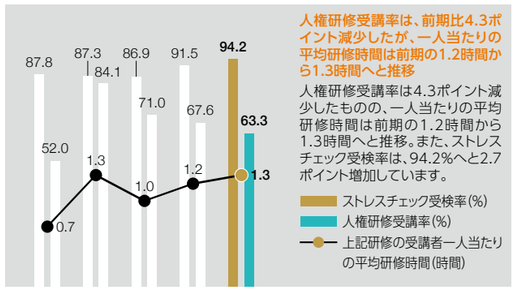
女性管理職数(国内グループ連結)



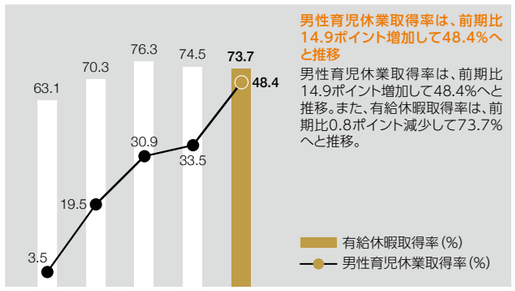
障がい者雇用数(国内グループ連結)



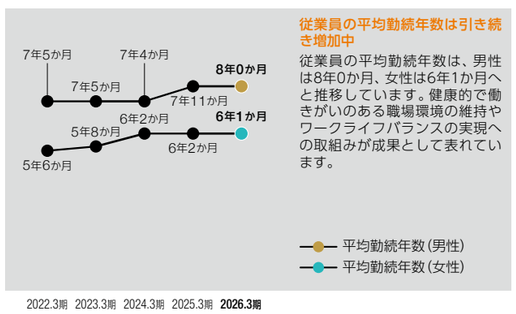
人権研修受講率 / ストレスチェック受検率(国内グループ連結)



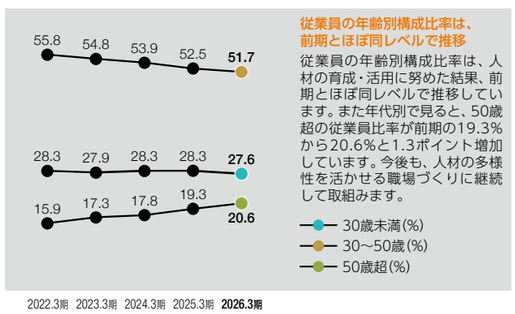
有給休暇取得率 / 男性育児休業取得率(国内グループ連結)



従業員の平均勤続年数(国内グループ連結)



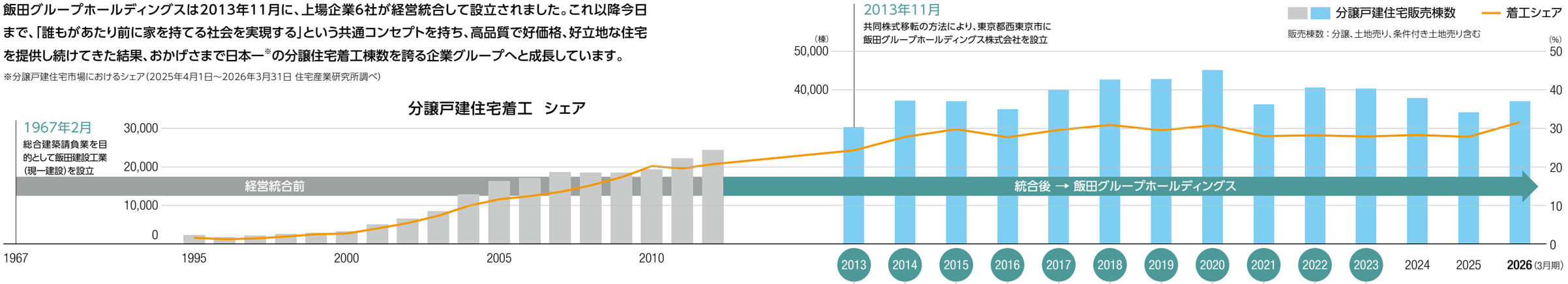
従業員の年齢別構成(国内グループ連結)



価値創造の歩み（沿革）

飯田グループホールディングスは2013年11月に、上場企業6社が経営統合して設立されました。これ以降今日まで、「誰もがあたり前に家を持てる社会を実現する」という共通コンセプトを持ち、高品質で好価格、好立地な住宅を提供し続けてきた結果、おかげさまで日本一※の分譲住宅着工棟数を誇る企業グループへと成長しています。

※分譲戸建住宅市場におけるシェア（2025年4月1日～2026年3月31日 住宅産業研究所調べ）



飯田グループホールディングスの主な歩み（2013年以降）

2013年11月、上場企業6社（一建設株式会社、株式会社飯田産業、株式会社東栄住宅、タクトホーム株式会社、株式会社アーネストワン、アイディホーム株式会社）が経営統合し、飯田グループホールディングス株式会社が誕生しました。6社が持つノウハウ、サービスの強みを、グループ共通のサービスに昇華し、統合を果たしました。住宅の品質面の共通化、効率強化だけではなく、「いつでも相談できる住まいのプロ」として、お客様の人生に寄り添いながら、強固な経営基盤を確立し、グローバル展開も見据えた総合不動産住宅メーカーを目指しています。

6社統合のシンボルマークを統一

飯田グループホールディングスは、2017年4月よりグループ会社のコーポレートシンボルマークを統一しました。シンボルマークは、6角形によって6社統合と、地球上で一番硬いダイヤモンドとハニカム構造をイメージし、グループの強固な結束力を表現しています。



企業成長とともにグループ拡大

6社統合後、企業成長に伴い住宅建材の安定調達とさらなる効率化によるコストシナジーを創出するために、建築資材会社や住宅販売会社をグループ会社化するなど、当社グループの拡大を推進しています。



- **1月** 米国にIIDA GROUP HOLDINGS, INC.を設立
- **1月** オリエントの株式を取得し子会社化
- **1月** Russia Forest Products（BVI）Limitedの株式を取得し子会社化
- **3月** 本社を東京都新宿区に移転
- **4月** 飯田ホームトレードセンター（現ホームトレードセンター）の株式を飯田産業から取得し直接出資子会社化
- **4月** 東京証券取引所プライム市場に上場市場を変更
- **5月** ファーストウッドの株式を取得し子会社化
- **5月** 合同会社Haleを設立し子会社化
- **6月** 本社を東京都武蔵野市に移転
- **7月** インドネシアにPT IIDA GROUP HOLDINGSを設立
  伊藤忠ウインドウズの株式を取得しIGウインドウズとして子会社化
- **9月** ロシアにファーストウッド・プリモリエ（現Iida Group RUS LLC）を設立
- **10月** ファーストプラスの株式を取得し子会社化
- **11月** 共同株式移転の方法により、東京都西東京市に飯田グループホールディングス株式会社を設立
  東京証券取引所市場第一部に上場

グループ企業紹介 (連結83社)
(2026年6月30日現在)　➡主要子会社と各関係会社の関連性については、グループ組織図 P87 をご覧ください。

主要子会社(6社)

一建設株式会社

商号	一建設株式会社
設立	1967年2月13日
代表者	代表取締役社長　堀口 忠美
本社所在地	東京都豊島区南池袋 2-25-5 藤久ビル東5号館
資本金	3,298百万円
事業内容	戸建分譲事業、マンション分譲事業、請負工事事業 他
URL	https://www.hajime-kensetsu.co.jp/

株式会社飯田産業

商号	株式会社飯田産業
設立	1977年7月8日
代表者	代表取締役社長　築地 重彦
本社所在地	東京都武蔵野市境 2-2-2
資本金	2,000百万円
事業内容	戸建分譲事業、マンション分譲事業、請負工事事業 他
URL	https://www.iidasangyo.co.jp/

株式会社東栄住宅

商号	株式会社東栄住宅
設立	1951年3月10日
代表者	代表取締役社長　佐藤 千尋
本社所在地	東京都西東京市芝久保町 4-26-3
資本金	7,819百万円
事業内容	戸建分譲事業、請負工事事業、不動産賃貸事業 他
URL	http://www.touei.co.jp/

タクトホーム株式会社

商号	タクトホーム株式会社
設立	1984年4月2日
代表者	代表取締役社長　小寺 一裕
本社所在地	東京都西東京市東伏見 3-6-19
資本金	1,429百万円
事業内容	戸建分譲事業、マンション分譲事業、請負工事事業 他
URL	https://www.tacthome.co.jp/

株式会社アーネストワン

商号	株式会社アーネストワン
設立	1981年5月1日
代表者	代表取締役社長　松林 重行
本社所在地	東京都西東京市北原町 3-2-22
資本金	4,269百万円
事業内容	戸建分譲事業、マンション分譲事業、請負工事事業 他
URL	https://www.arnest1.co.jp/

アイディホーム株式会社

商号	アイディホーム株式会社
設立	1995年9月5日
代表者	代表取締役社長　兼井 雅史
本社所在地	東京都杉並区上荻 1-2-1 Daiwa 荻窪タワー 18階
資本金	879百万円
事業内容	戸建分譲事業、請負工事事業 他
URL	https://www.idhome.co.jp/

国内関係会社(26社)

ファーストウッド(株)	集成材の製造、プレカット加工等の木材製造事業　https://1stwood-group.co.jp/
ホームトレードセンター(株)	戸建分譲事業、不動産仲介事業　https://www.htcc.co.jp/
IGウインドウズ(株)	複層ガラスの製造販売事業　https://www.igw.co.jp/
ファーストプラス(株)	システムキッチン等住宅設備機器の製造販売事業　https://www.first-plus.co.jp/
(株)オリエント	内装建材(ドア・フロア・階段・収納等)の製造販売事業　https://www.orient-corp.jp/
住宅情報館(株)	請負工事事業　https://www.jutakujohokan.co.jp/
住宅情報館フィナンシャルサービス(株)	保険代理店事業、貸金業　https://www.jutakujohokan.co.jp/company/group/
(株)リビングコーポレーション	投資用収益物件開発販売事業　https://live-ap.net/
Hajimeテクノロジーズ(株)	建築資材の開発・製造・販売、土木・建築工事の調査・設計・施工・管理及びその請負 他　https://hajime-technologies.co.jp/
(株)ファミリーライフサービス	貸金業　https://www.familyls.jp/
パラダイスリゾート(株)	戸建分譲事業、マンション分譲事業、不動産賃貸事業、ゴルフ場事業　https://www.paradiseresort.co.jp/
(株)ユニバーサルホーム	請負工事事業、フランチャイズ事業(加盟店の募集、指導育成、資材販売)　https://www.universalhome.co.jp/
東栄ホームサービス(株)	リフォーム等の請負工事事業、住宅メンテナンス事業　https://www.touei-home.co.jp/
(株)東栄ランド	土木事業、住宅基礎事業、地盤関連事業、不動産事業　https://toei-land.co.jp/
(株)東栄ビルド	戸建分譲事業、請負工事事業、不動産賃貸管理事業　https://toei-build.com/
(株)第一工業	柱状改良工事事業、表層改良工事事業、鋼管杭工事事業、杭打ち工事事業　https://daiichi-kougyo.co.jp/
(株)第一建商	柱状改良工事事業、表層改良工事事業、鋼管杭工事事業　https://www.daiichi-kensho.co.jp/
ジオラフター(株)	地盤調査事業、環境調査事業、汚染除去工事事業　https://www.geo-rft.co.jp/
(株)ソリド・ワン	宅地造成工事事業、給排水工事事業　https://solidone.co.jp/
ティーアラウンド(株)	戸建分譲事業、請負工事事業、不動産賃貸事業　https://www.t-around.co.jp/
(株)ファーストライフ	新築オプション事業、リフォーム事業、太陽光発電機器の施工・販売　https://fl-op.co.jp/
(株)エイワンプラス	住宅設備機器販売事業、住宅メンテナンス事業　https://www.aone-plus.com/
(株)アーネストウイング	請負工事事業、大工育成、ロジスティクス事業　https://arnestwing.com/
ファーストプライウッド(株)	単板積層材(LVL)等の木材製造事業　https://1stwood-group.co.jp/
青森プライウッド(株)	単板積層材(LVL)等の木材製造事業　https://1stwood-group.co.jp/
合同会社Hale	不動産信託受益権の取得、保有及び処分

海外拠点

ロシア：18拠点



Russia Forest Products (BVI) Limited
Iida Group RUS LLC
Slavianka Timber Terminal
RFP Holding (Cyprus) Limited
(他14社)

米国：26拠点



IIDA GROUP HOLDINGS, INC.
Hajime AMERICA Inc.
Arnest One America, Inc.
(他23社)

フィリピン：1拠点



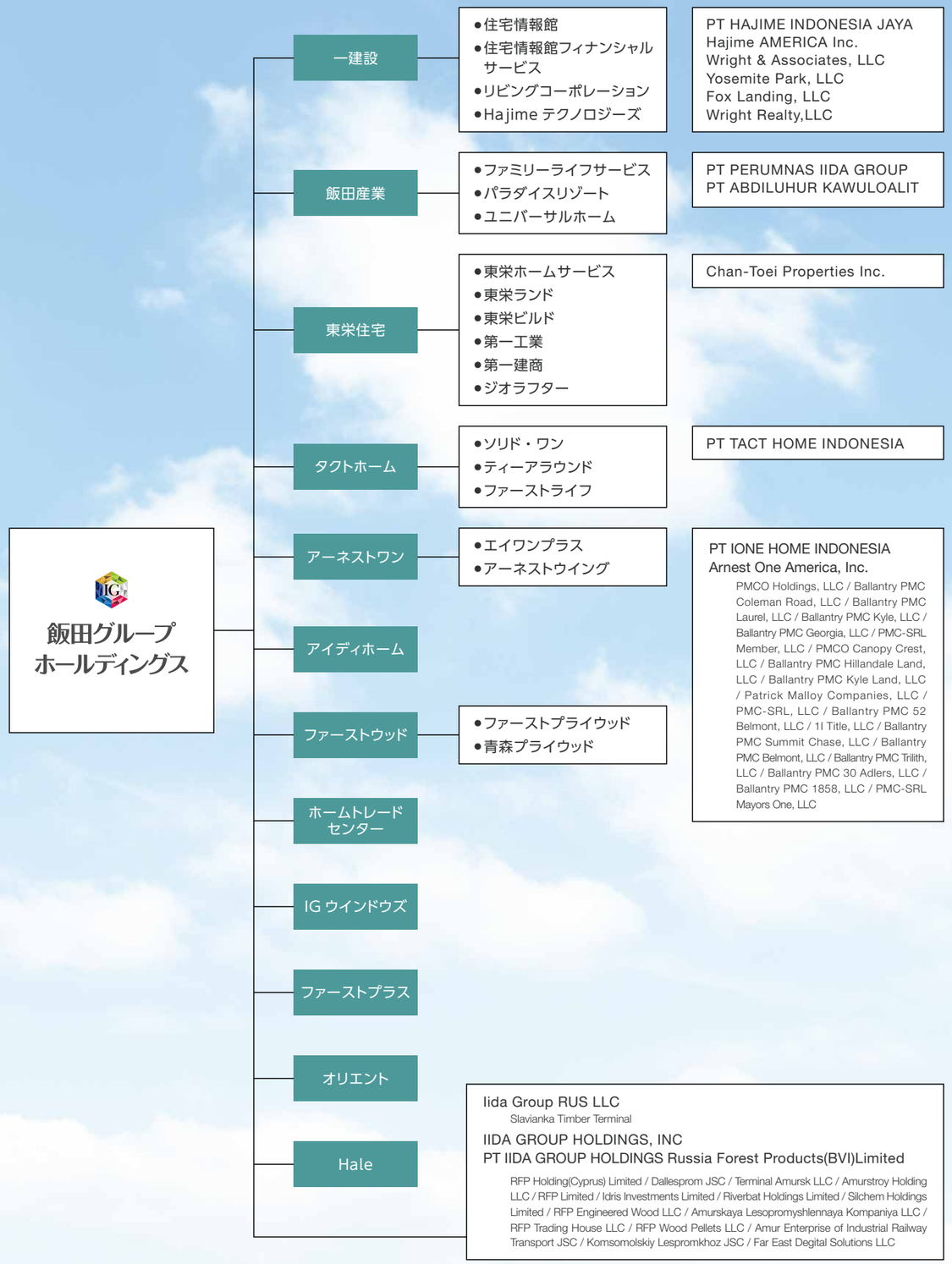
Chan-Toei Properties Inc.

インドネシア：6拠点



PT IIDA GROUP HOLDINGS
PT HAJIME INDONESIA JAYA
PT PERUMNAS IIDA GROUP
PT ABDILUHUR KAWULOALIT
PT TACT HOME INDONESIA
PT IONE HOME INDONESIA

グループ組織図 (2026年6月30日現在)



企業概要 (2026年3月31日現在)



基本情報

商　　号	飯田グループホールディングス株式会社 (Iida Group Holdings Co.,Ltd.)
設　　立	2013年(平成25年)11月1日
代 表 者	代表取締役社長　西野 弘
本社所在地	〒180-0013　東京都武蔵野市西久保一丁目2番11号
資 本 金	10,000百万円
上場取引所	東京証券取引所(プライム市場)
証券コード	3291
決 算 期	3月
事業内容	戸建分譲事業、マンション分譲事業、請負工事事業及びこれらに関連する事業を行う子会社及びグループ会社の経営管理並びにこれらに付帯する業務
従業員数	単体：109名　連結：14,217名
店 舗 数	営業拠点数483(主要6社の戸建営業所)

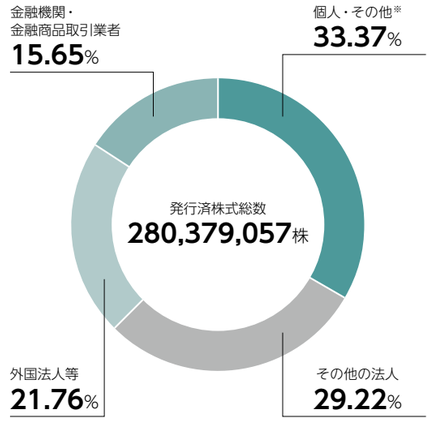
株式の状況 (2026年3月31日現在)

発行可能株式総数：1,100,000,000 株
発行済株式総数：280,379,057 株
株主数：31,334 名

大株主の状況

株主名	所有株式数(株)	比率(%)
飯田興産株式会社	52,970,373	19.17
西河 洋一	27,940,720	10.11
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	24,956,600	9.03
森 和彦	18,420,533	6.67
有限会社K.フォレスト	11,662,080	4.22
NORTHERN TRUST CO.(AVFC) RE SILCHESTER INTERNATIONAL INVESTORS INTERNATIONAL VALUE EQUITY TRUST (常任代理人　香港上海銀行東京支店)	11,086,900	4.01
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	9,078,700	3.29
飯田 和美	8,350,340	3.02
山本商事株式会社	6,642,000	2.40
NORTHERN TRUST CO.(AVFC) RE U.S. TAX EXEMPTED PENSION FUNDS (常任代理人　香港上海銀行東京支店)	6,340,520	2.29
合　計	177,448,766	64.22

所有者別株式の割合



※自己株式は「個人・その他」に含んでおります。

WEBサイトのご紹介

飯田グループホールディングスの最新情報や業績等は、コーポレートサイト並びにIR情報ページをご覧ください。



https://www.ighd.co.jp/

IR情報ページ



https://www.ighd.co.jp/ir/

問い合わせ先

経営企画部　E-mail : ir@ighd.co.jp

※企業情報に関するご意見・ご質問は、連絡先をお伺いした上で関係部署から返答させていただきます。
※後日のご返答となる場合がありますので、ご了承いただけますようお願いいたします。