

Integrated Report  
統合報告書 2024



**Iida Group Holdings**  
<https://www.ighd.co.jp/>

発行：2024年10月

 **飯田グループホールディングス**

## 飯田グループの目指す姿

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へ。

私たちは、人生100年に寄り添い続けるべく、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、森林資源管理等、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、企業活動を通じてサステナブルな社会の実現に貢献していくことが責務であると考えています。



## 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。

# 目次

## P.01 | 飯田グループの目指す姿

## P.02 | グループ経営理念、経営方針

## P.05 | 概観 Overview

- 価値創造のあゆみ ..... P.05
- 飯田グループの全体像 (At a Glance) ..... P.07
- 飯田グループの強みと優位性 ..... P.09
- リスク・機会認識 ..... P.11
- 価値創造プロセス ..... P.13
- 財務・非財務ハイライト ..... P.15

## P.17 | 成長戦略 Strategy

- トップメッセージ ..... P.17
- 代表取締役副社長メッセージ ..... P.21
- 中長期ビジョン ..... P.23
- 中長期ビジョンを実現するための基本戦略 ..... P.25
- 事業紹介 ..... P.29
  - 戸建分譲事業 ..... P.29
  - マンション分譲事業 ..... P.33
  - 請負工事事業 ..... P.35
  - その他事業 ..... P.37
- 海外事業展開について ..... P.39



## P.40 | 特集

### 持続可能な 住まい・暮らし・社会を創造

2025年日本国際博覧会 (大阪・関西万博)  
パビリオン出展  
「飯田グループ×大阪公立大学共同出展館」



## P.41 | 成長を支える基盤 Foundation

### サステナビリティ基本方針 ..... P.41



### マテリアリティについて ..... P.43

### 地球環境保全・クリーンエネルギーへの貢献 ..... P.45

### 誰もが安全・快適・健康に暮らせる 住環境の実現 ..... P.51

### 健康的で働きがいのある職場環境の維持 ..... P.53

### 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 ..... P.55

## P.65 | データ&プロフィール Data & Profile

- 財務・非財務ハイライト (11年テーブル) P.65
- グループ企業紹介 ..... P.67
- 会社概要 ..... P.69
- 株式情報 ..... P.70

### 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。飯田グループにとって初めての統合報告書となる本誌は、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、「有価証券報告書」や「TCFDレポート」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

2023年4月1日～2024年3月31日 (2024年3月期)  
(ただし、一部2025年3月期の活動内容も含んでいます。)

### 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。

# 価値創造のあゆみ

2013年11月、「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、上場企業6社が経営統合し、飯田グループホールディングスが誕生。

長きにわたり、良質な住宅を提供し続け、日本一の住宅供給棟数※を誇る企業グループへと成長しました。

※分譲戸建住宅市場におけるシェア（2023年4月1日～2024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取組み (2013年以降)

### 6社統合

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社がもつノウハウ、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、統合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ます。



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、六角形によって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。

### グループ会社の拡大

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しています。

- 2014年5月 ファーストウッドの株式を取得し子会社化
- 2014年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
- 2016年1月 アメリカにIIDA GROUP HOLDINGS,Inc.を設立
- 2016年7月 インドネシアにPT IIDA GROUP HOLDINGSを設立
- 2016年7月 伊藤忠ウィンドウズの株式を取得しIGウィンドウズとして子会社化
- 2018年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
- 2019年10月 ファーストプラスの株式を取得し子会社化
- 2021年1月 オリエントの株式を取得し子会社化
- 2022年1月 Russia Forest Products(BVI)Limitedの株式を取得し子会社化
- 2023年5月 合同会社Haleを設立し子会社化

### グループ統一の建物品質基準の制定

当社グループは、分譲戸建住宅のリーディングカンパニーとして、人生100年時代に向けて安全で快適に長く暮らせる高品質な住宅の供給が責務であると考え、グループ統一の厳しい品質基準を設けています。国の定める基準である住宅性能表示制度に基づき、耐震・耐風性能を含む4分野において最高等級取得を当社グループが供給する分譲戸建住宅全棟に義務付けています。これにより、グループの分譲戸建住宅品質の底上げと均質化を図るとともに、お客様が住宅購入を検討される際、住宅品質を容易に把握していただけます。

### 全国ネットワーク構築

建築資材の一括仕入や、自社工場での木材加工による徹底した品質管理など、私たちがいい家をリーズナブルに提供できるのはスケールメリットを最大限に活かしているからです。また、土地の仕入は全国400店舗以上の営業拠点をベースに地域に根付いたネットワークを築いており、お客様のご要望に合った最適な場所をいつでもご提案できるような体制を整えています。

### 事業ポートフォリオの拡大

戸建分譲事業で長年にわたり培ったノウハウや信用、情報力をマンション分譲事業、注文住宅事業、メンテナンス・リフォーム事業にも展開し、住宅周辺事業へ業容を拡大しています。さらには、不動産仲介や金融・保険など、住まいに関わる様々な場面でおお客様の人生に幅広く寄り添う商品・サービスを展開しています。

### 研究開発

当社グループでは、住宅の品質にこだわるだけでなく、長く安心して暮らしていただくために、その家に住む人の健康にも寄り添っていきたいという思いから、ライフステージやライフスタイルに応じ健康で豊かに暮らすことのできる未来の住空間の研究開発や、従来にない人工光合成技術を搭載した実験棟「IGパーフェクトエコハウス」の実証実験に取り組んでいます。また、展開する海外の気候や風土等に適応した工法開発や、環境性能向上にも取り組んでいます。

### 海外事業展開

ロシア、東南アジア、米国を中心に、国内事業で培った技術力やノウハウを生かして海外事業を展開しています。ロシアでは、戸建住宅事業、マンション事業を展開するほか、約400万ヘクタールの豊富な森林資源と、木材加工工場や物流拠点を有しています。東南アジアでは、戸建住宅、複合開発のほか、コンクリートブロックの製造工場を保有し事業を展開しています。

### 森林の保全と管理

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)の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としては最大級の面積です。持続可能な社会を実現し、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使用を促進するだけでなく、適切に保全・管理を行うことが脱炭素社会の実現に向けて重要であると考えています。

# 飯田グループの全体像 (At a Glance)

当社グループは2013年11月、上場企業6社が集まり共同持株会社として設立されました。この経営統合によって、グループ各社が持っている技術力やスケールメリットを最大限に活かして、品質の良い住宅を手が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。

## グループ事業概要

グループの中核事業は戸建分譲事業です。戸建分譲事業を通じて培ったノウハウや信用、情報力等を活用し、分譲マンション、注文住宅、メンテナンス・リフォーム、建築資材製造なども展開しています。さらには不動産仲介や金融・保険などの関連領域へも拡大しており、住まいに関わる様々な事業を展開し、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う商品・サービスを提供しています。

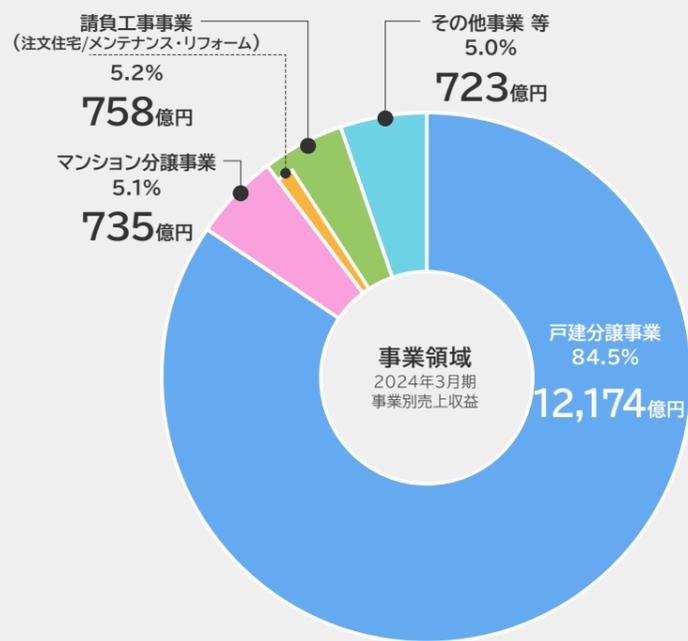
●グループ全体の売上収益は約**1.4兆円**

●売上収益の**8割強が戸建分譲**

●マンションは業界**11位**、売上収益は約**700億円**

●請負工事はメンテナンス・リフォームが急伸、売上収益は約**700億円**

●その他の事業※にも注力、事業領域を川上と川下にも拡大  
※資材調達、不動産仲介、不動産賃貸、金融・保険、リゾート、海外



### 戸建分譲事業

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供給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。▶P.29

### 請負工事業業 (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。▶P.35

### マンション分譲事業

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。▶P.33

### メンテナンス・リフォーム事業

累計約70万棟の豊富な住宅建築実績を活かし、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。▶P.36

## 市場ランキング

2023年度 全国建売住宅着工ランキング (企業グループ) ※1

順位	企業グループ	棟数	シェア
1	飯田グループ	35,480	30.1%
2	A社	7,827	6.6%
3	B社	7,416	6.3%
4	C社	2,715	2.3%
5	D社	2,138	1.8%
6	E社	1,922	1.6%
-	その他	60,539	51.3%
全国合計		118,037	100.0%

※1 認定内容: 2023年度全国建売住宅着工棟数ランキング (企業グループ部門) (企業グループ部門は、認定対象年度の開始時点において資本関係を有しているグループ内企業の住宅着工棟数を合計し、それを各社で比較したもの) 調査概要: 株式会社住宅産業研究所による建築計画概要書調査に基づき算出 調査期間: 2023年4月1日~2024年3月31日 調査エリア: 全国 (但し、建築計画概要書が非開示となる東京都11区3市、大阪府3市、兵庫県2市、熊本県1市の実績分は除く)

マンション供給ランキング (2023年) ※2

順位	企業グループ	戸数
1	A社	5,156
2	B社	3,423
3	C社	3,061
4	D社	2,859
5	E社	2,156
...	...	...
11	飯田グループ	1,531※3

※2 株式会社不動産経済研究所調査 (定期借地権マンションを含む。首都圏の投資用マンションは含まない) ※3 2024年3月期におけるマンション販売戸数は、1,740戸 (有価証券報告書)

## 主要成長指標

(統合時→2024年3月期)

<b>売上収益</b> 8,970億円 → <b>1兆4,391億円</b> <b>1.6倍</b>	<b>営業利益</b> 777億円 → <b>591億円</b> <b>0.8倍</b>
<b>ROE</b> 直近5年平均 5.51%(2015年3月期) → <b>8.07%</b>	<b>ROA</b> 直近5年平均 3.10%(2015年3月期) → <b>4.43%</b>
<b>総資産</b> 9,442億円 → <b>1兆8,111億円</b> <b>1.9倍</b>	<b>分譲戸建住宅累計引渡数</b> 約30万棟 → <b>約70万棟</b>
<b>連結子会社数</b> 15社 → <b>50社</b>	<b>従業員数</b> 4,786名 → <b>13,366名</b>
<b>展開都道府県数</b> 26都道府県 → <b>46都道府県</b>	<b>国内営業拠点数</b> 338拠点 → <b>494拠点</b>

### その他の主な特徴

住宅性能表示制度4分野: 分譲戸建[全棟]最高等級取得※  
 海外展開: インドネシア、フィリピン、ロシア、アメリカ、中国



※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・劣化の軽減・維持管理更新への配慮・空気循環の4分野で、最高等級取得

## 飯田グループの強みと優位性

当社グループは「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、日本一の下分譲戸建住宅供給棟数を誇る企業グループに成長することができました。人生100年に寄り添い続けるための住宅の仕様、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、森林資源管理等、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、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、これからも持続的に成長していきます。



## 中核事業のノウハウで培った技術・情報資産を基盤とする グループの強み・優位性

### ● 高品質、好価格、好立地な分譲戸建住宅を供給するビジネスモデル

分譲戸建住宅の最大ユーザーである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なく、土地を仕入れる際の仕入価格提示余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。

### ● 年間4万棟の住宅を供給するスケールメリットとそれを支えるネットワーク

当社グループの分譲戸建住宅の供給量は年間4万棟を超えており、マーケットシェア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46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。

### ● 自社工場があるからこそその資材調達力

年間4万棟以上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。

### ● 累計70万棟を超える戸建住宅の販売実績（顧客基盤）

当社グループがこれまでに供給した戸建住宅は累計で70万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。

### ● 環境に配慮した住宅・サービスの提供

当社が供給する分譲戸建住宅の約80%以上は、断熱等性能等級5以上かつ一次エネルギー消費量等級6以上の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。

# リスク・機会認識

当社グループを取り巻く事業環境を俯瞰的に捉え、事業に影響を及ぼし得る「機会」と「リスク」に応じて適切な対応を取ることが事業の持続可能性確保につながると考えています。特に以下に示す19の課題(P.44参照)は、ESGの観点から極めて重要なものであると認識しており、当社グループのマテリアリティとして取り組んでいます。

## ESG課題

### ESG ISSUES

環境	リサイクル原料比率向上／原材料のロス削減
	廃棄物の削減
	温室効果ガスの削減
社会	提供する商品・サービスによるエネルギー効率改善
	誰でも家を持てる社会の実現
	商品・サービスの安全性の確保
	健康に配慮した住宅の開発
	住宅の長寿命化・価値維持
	持続可能なサプライチェーンの構築
	地域社会の発展と活性化
	人材育成の強化
	従業員のエンゲージメント強化
	従業員・家族の健康増進／従業員のワークライフバランスの推進
ガバナンス	ダイバーシティへの取り組み強化
	投資家との建設的対話
	コンプライアンスの徹底、法令遵守
	リスクマネジメント体制の構築
	情報セキュリティの強化
サプライヤーへの社会アセスメント強化	

## リスク

### RISK

●資源の枯渇
●社会的評価の低下
●自然・環境破壊による社会的評価の低下
●気候変動対応の遅れによる信用の低下
●環境規制強化によるコストの増加
●環境規制強化によるコストの増加
●売上の減少
●重大クレームの発生・顧客の喪失
●ブランドイメージ悪化・社会的信用の失墜
●商品の魅力低下による売上の減少
●品質向上のためのコストの上昇
●重大クレームの発生
●環境意識の高まりによる性能が低い住宅の需要の減少
●原材料コストの上昇
●資源の減少等による材料確保の困難化
●大工・業者の高齢化による業者確保の困難化
●地域・街の魅力低下による商品魅力度の低下
●ブランドイメージの悪化
●ステークホルダーからの信用力の低下
●企業の競争力の低下
●従業員のモチベーションの低下
●退職者の増加
●労働災害の増加
●感染症の蔓延等による従業員の健康リスクの増加
●環境変化に適合しない事業運用による労働意欲の減退
●従業員採用への支障等の発生
●企業の競争力の低下
●従業員満足度の低下
●離職率の上昇
●株主からの評判の低下
●資金調達コストの増加
●社会的信用の失墜
●取引先の減少
●法令違反による損害賠償の発生
●災害時の被害の拡大、復旧の遅延
●情報漏洩による社会的信用の失墜
●損害賠償の発生
●社会的評価の低下

## 機会

### OPPORTUNITY

●歩留まり向上によるコストの削減
●社会的評価の向上
●廃棄物処理費用の削減
●社会的評価の向上
●消費者意識の変化による環境配慮型住宅需要の増加
●社会的評価の向上
●木材利用促進法による非住宅の木造化・木質化の増加
●循環型社会への対応ニーズ拡大によるZEH等の需要の増加
●社会全体への高品質で長寿命な住まいの提供
●高品質住宅需要の増加
●健康住宅需要の増加
●リフォーム需要の増加
●中古流通住宅市場の拡大
●急激な環境変化の中での安定した住宅の供給
●地域社会の活性化
●ブランドイメージの向上
●ビジネスチャンスの拡大
●ステークホルダーからの信用力の向上
●従業員の能力開発及び成長機会の拡大
●多様な人材の獲得機会の増加
●生産性の向上
●従業員のモチベーションの向上
●優秀な人材の確保
●健康経営の推進
●従業員のワークライフバランスに対する満足度の向上
●優秀な人材の確保
●多様な人材の獲得機会の増加
●新しいアイデア・手法・技術の獲得機会の増加
●投資家、株主との関係性の強化
●投資家からの資金調達の拡大
●社会的評価の維持
●業界での評価拡大による企業価値の向上
●取引先の拡大
●強靱性の向上
●社会的評価の維持・向上
●社会的評価の向上

## マテリアリティ

### MATERIALITY



地球環境保全・  
クリーンエネルギーへの貢献



誰もが安全・快適・健康に  
暮らせる住環境の実現



健康的で働きがいのある  
職場環境の維持



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

# 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とともに新たな価値創造に挑戦し、社会課題の解決及びステークホルダーの満足度向上を図ります。

## インプット

### INPUT

#### 【財務資本】

株主資本： **9,718**億円  
 D/E レシオ： **0.64**倍  
 現金及び預金： **4,339**億円

#### 【製造資本】

営業所数： **494**拠点  
 (46都道府県に展開)  
 その他、木材加工会社、住宅設備会社、内装建材会社、ガラス製造会社をグループ内に保有

#### 【知的資本】

特許：IGストロングCB工法  
 I.D.S工法

研究開発費： **6.65**億円

#### 【人的資本】

宅地建物取引士： **3,167**名  
 一級建築士： **248**名  
 二級建築士： **1,181**名

#### 【社会的関係資本】

認知率： **58.2%**

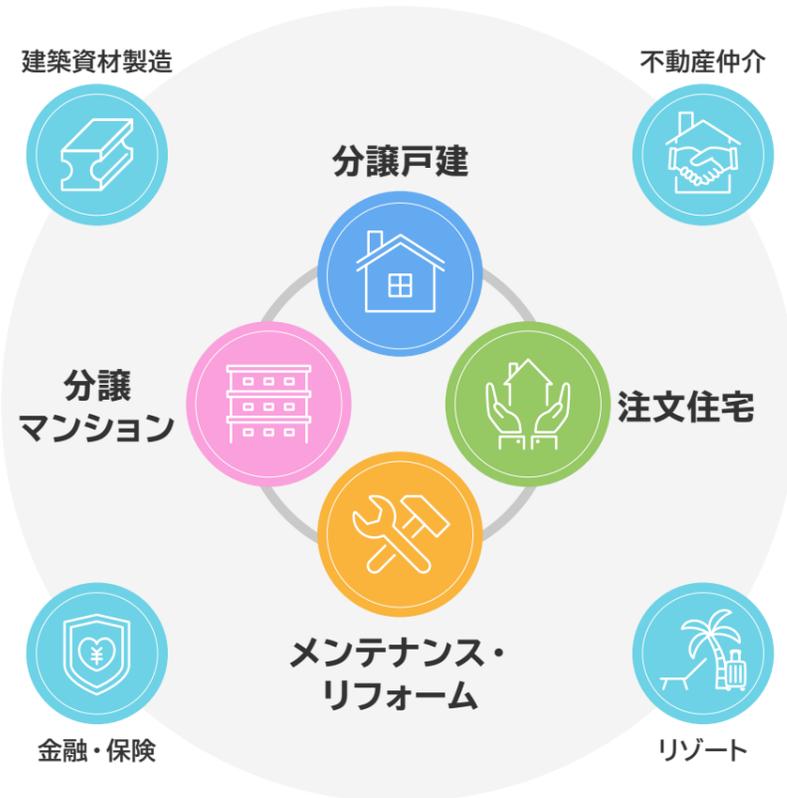
#### 【自然資本】

水使用量： **284,278**m<sup>3</sup>  
 森林資源： 約**400**万ha

## ビジネスモデル

### BUSINESS MODEL

戸建分譲事業を中心に、分譲マンション、注文住宅、メンテナンス・リフォーム、建築資材製造など、住まいに関わる様々な事業を展開。高い品質の住宅をお求めやすい価格で提供する強靱なビジネスモデルを戸建分譲事業で構築し、住宅関連分野で事業領域を拡大することで、お客様の人生に幅広く寄り添う商品・サービスを提供しています。



# 人生100年時代を住まいで支える

## アウトプット

### OUTPUT

#### 【自社への影響】

売上収益： **1兆4,391**億円  
 営業利益： **591**億円

#### 【提供する製品・サービス】

分譲戸建住宅販売棟数： **40,493**棟  
 分譲戸建住宅シェア： **28.3%**  
 分譲マンション販売戸数： **1,740**戸  
 注文住宅引渡棟数： **2,587**棟  
 リフォーム事業売上： **132**億円

#### 【株主への還元】

一株当たり年間配当金： **90**円

## アウトカム

### OUTCOME



#### 環境

環境対応住宅の提供や保有森林の効果により、脱炭素社会の実現に貢献します。

ZEH水準比率： 約**80%**  
 保有する森林のCO<sub>2</sub>貯蔵量： 約**12**億t  
 供給する木造住宅の炭素貯蔵量： 約**95**万t/年



#### 社会

手に届きやすい価格で高品質な住宅を供給することで多くの方々に安全・快適で健康に暮らせる住環境を提供します。

全国**46**都道府県に出店展開  
 分譲戸建住宅シェア： **28.3%** (全国**No.1**)<sup>※1</sup>  
 分譲戸建住宅は全棟住宅性能表示制度の**4**分野で最高等級取得<sup>※2</sup>



#### 働く人

持続的な成長を支える強固な経営基盤の構築に向けて、安定的に雇用を確保し、労働環境の改善を行います。

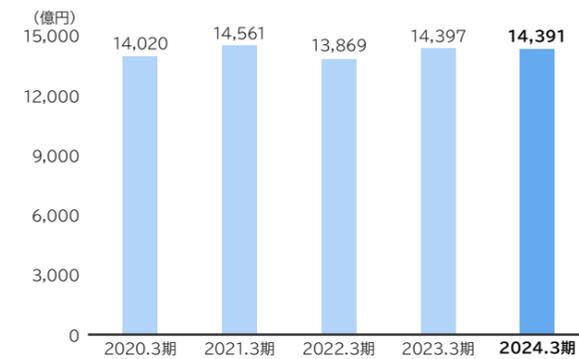
自己都合離職率： **12.4%**  
 女性従業員比率： **23.6%**  
 休業災害度数率： **2.6%**<sup>※3</sup>

※1 分譲戸建住宅市場におけるシェア(2023年4月1日~2024年3月31日住宅産業研究所調べ)  
 ※2 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・劣化の軽減・維持管理更新への配慮・空気循環の4分野で、最高等級取得  
 ※3 休業1日以上の労働災害による死傷者数/延実労働時間×1,000,000

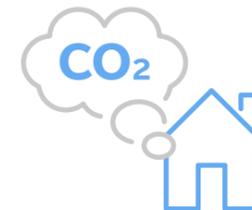
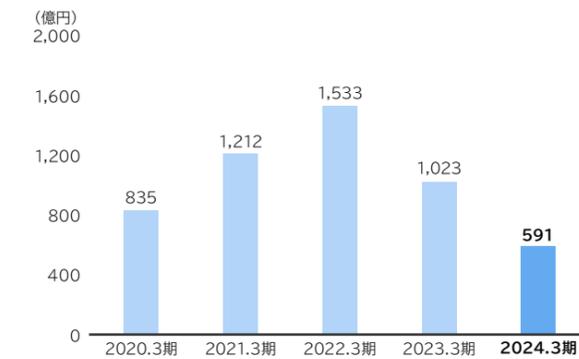
総合不動産住宅メーカーへ

# 財務・非財務ハイライト

## 売上収益



## 営業利益

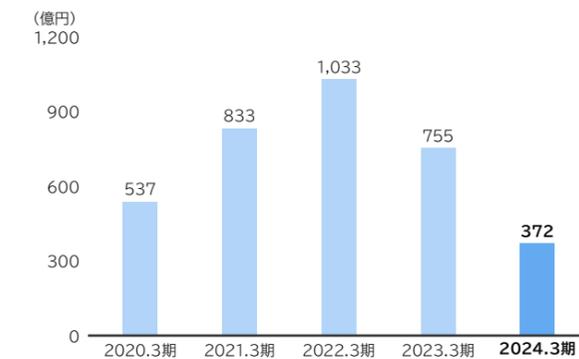


売上収益(百万円)あたりのCO<sub>2</sub>排出量 **4.2t-CO<sub>2</sub>e/百万円**

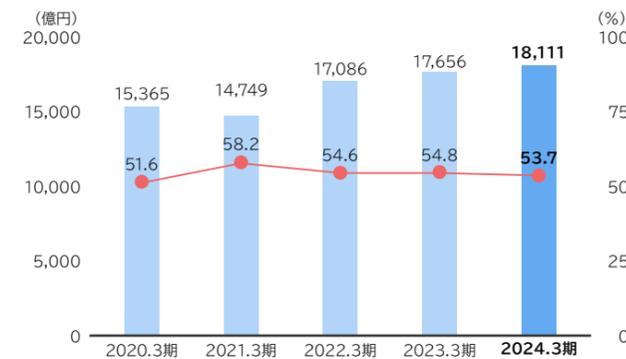


新築分譲戸建のZEH水準比率 **約80%**

## 親会社の所有者に帰属する当期利益



## 資産合計/親会社所有者帰属持分比率

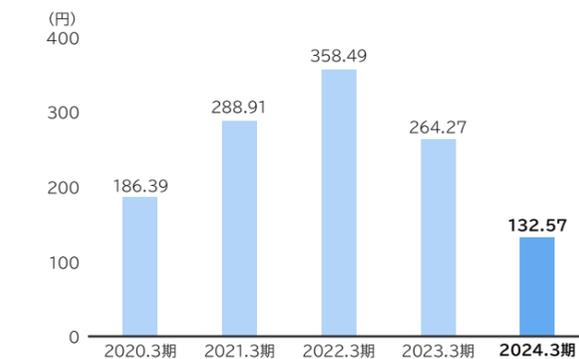


住宅性能評価取得率 **100%**

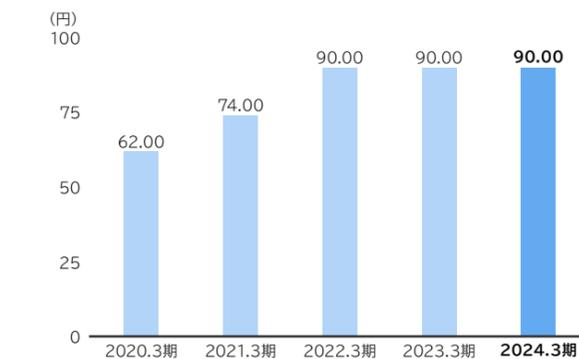


ストレスチェック受検率 **86.9%**

## 1株当たり当期利益



## 1株当たり配当金

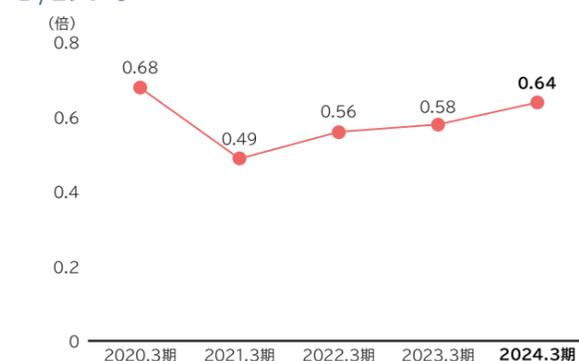


有給休暇取得率 **76.3%**



資格保有者数 **6,091人**

## D/Eレシオ



## ROE



新卒女性採用率 **31.4%**



コンプライアンス研修受講率 **92.0%**



代表取締役社長 兼井 雅史

戸建分譲事業だけでなく、  
事業ポートフォリオ拡大を積極的に進め、  
グループ全体の資本収益性を高めることで、  
持続的な成長を目指していきます。

## トップメッセージ

### 統合報告書の発行にあたって

当社グループはこのたび、「飯田グループホールディングス 統合報告書2024」を発行することとしました。本報告書は、飯田グループの中長期的な価値創造ス

トーリーを、株主・投資家をはじめとする全てのステークホルダーの皆様にご理解いただくことを目的に、経営戦略、財務情報に加えて、ESG情報などの非財務情報を統合的にお伝えするものです。当社グループにおいては、主力である戸建分譲事業のみならず、他事業においてもサステナブル経営を推進しています。グループ全体での価値創造をご理解いただくため、報告書の内容についてはイラストや写真などを盛り込むことで、飯田グループの中長期的な成長戦略などを、分かりやすく紹介する構成

となっています。持続的な価値創造に向けた取組みを伝え、ステークホルダーの皆様とともに、建設的対話につながるコミュニケーションツールとなるよう、さらにブラッシュアップを図っていきたくと考えています。

### より多くの人々が幸せに暮らせる住空間の創造が当社グループの使命

住宅(家)は人々の生活の中心にあり、なくてはならない場所です。家族みんなが集まる場、子どもの成長を見守る場、気の合う仲間同士が楽しく過ごす場、一人でのんびりと過ごす場など、人によって過ごし方は様々ですが、人生に彩りを与えてくれる大切な場所であると考えています。このような場(住宅)を購入するにあたって、世帯年収に対して約7倍の住宅ローンが利用されていますが、社会・経済の先行きが不透明な環境の中では、金利の動向や、長期の住宅ローンを組むことへの不安から、住宅の購入を躊躇する方も多いものと推測します。

このため当社グループは、大切な場所である住宅を、限られた人だけが持てるものではなく、「誰もがあたり前に」持てるような社会を実現したいと考えています。そしてその住宅は、地震や台風から命を守ってくれる安全な家であり、環境にやさしく暑さ寒さに対して快適に暮らせる家であり、ずっと健康的に暮らすことのできる家でなければならないと考えています。このような家と、それを支える様々なサービスの提供を通じて、より多くの人々が幸せに暮らせる住空間を創造し、豊かな社会づくりに貢献していくことが、当社グループの使命であると考えます。

### 「人生100年を豊かに暮らせる社会」の実現を目指して

日本の女性の平均寿命は87.14歳、男性の平均寿命は81.09歳と世界で最も平均寿命の長い国であり、すでに「人生100年時代」を迎えつつあります。仮に、30歳で初めて住宅を購入すると、その後70年間にわたって購入した住宅に住み続けることを想定しなければならず、当社グループは提供した住宅を70年間にわたって維持・

サポートしていく責任があることを自覚しています。この「70年住宅」を実現するためには、住宅を構成する各資材・部材レベルでの研究開発から、住宅自体の企画・設計、そして住宅を提供したあとの定期的なメンテナンスまでの一連のバリューチェーンをさらにブラッシュアップしていく必要があります。また豊かで幸せに暮らすためには、その住宅で暮らす人が長く健康に生活できることも重要であるとの考えから、住宅に「ウェルネス」というソフトとしての機能を加えていくことにも挑戦しています。

このような私たちの考える未来型住宅の一部を、『ウェルネス・スマートハウス<sup>®</sup>』として2025年に開催される大阪・関西万博のパビリオンで披露する予定です。ウェルネス・スマートハウスの商品化にはもう少し時間がかかりますが、私たちが目指す未来社会は「人生100年を豊かに暮らせるような社会」であり、それを支えるための安全、快適、健康に暮らせる住宅の開発を進めていく方針です。

### グループ総合力で高品質な住宅を好価格で提供

当社グループは、戸建分譲事業、マンション分譲事業、請負工事事業、メンテナンス・リフォーム事業などの住宅周辺事業のほか、資材製造事業、金融サービス事業、アセットマネジメント事業、リゾート事業などを手掛けており、その中でも戸建分譲事業は売上収益の85%を占める中核事業です。戸建分譲事業のメインターゲットは、20代~40代の住宅を初めて購入するファミリー世帯であり、46都道府県で高品質かつ好価格な住宅を提供しています。年間販売棟数は約40,000棟、国内の戸建分譲市場におけるマーケットシェアは首位で30.1%を占めており、2位企業の10%未満を大きく引き離しています。

私たちが考える高品質な戸建住宅とは、地震や台風に対する耐久性能や、エネルギーの消費量性能、断熱性能、住宅メンテナンスの簡易性といった住宅の基本性能において高い性能を有している住宅のことです。私たちは、国が定める住宅の性能基準である「住宅性能表示制度」に基づいてグループ品質基準を設けており、供給する全ての分譲戸建住宅で第三者機関の認定を取得しています。2024年3月期においては、建築した住宅全棟で品

質4分野（構造の安定、劣化の軽減、維持管理更新への配慮、空気環境）の最高等級を取得しており、そのうち約80%がZEH水準レベルをクリアした住宅です。

このような高品質な住宅を、仕様の規格化・標準化を行うとともに、スケールメリットを活かしたコストダウンによって、誰もがあたり前に買える、値ごろ感のある好価格な住宅として供給しています。そして、この価格競争力をさらに強化するために、資材調達段階からコストダウンを図るべく、木材、ガラス、住設機器といった資材メーカーをM&Aでグループ内に取り込んできました。特に木材に関しては、グループ内で森林を保有しており、安定的な調達とコストダウンだけでなく、温暖化対策としても有効に活用していきたいと考えています。

## 経済成長が見込まれる海外での事業拡大を

国内人口は2008年をピークに既に減少に転じており、総世帯数も2030年から減少に転じるといわれています。2050年における国内人口は約1億468万人と、2020年比で17%の減少が予想されており、私たちの既存事業へ大きなインパクトを与えることが懸念されます。一方で、高齢化が進むことによるライフスタイルの変化を受け、新しいターゲット向けの商品開発を行うとともに、当社グループの住宅を購入いただいたオーナー様との関係性を強化することで、築年数ごとに生じる住宅リフォーム需要を取り込むだけでなく、売却、住み替え、資産運用および関連サービスの提供を行う等、新しい事業機会を取り込んでいく方針です。

他方、グローバルに目を向けると、これから生産年齢人口が増加し、大きな経済成長が見込まれる国が数多くあります。国民一人当たりの所得が増え、生活水準が高まることに伴い、耐久消費財や住宅への需要が増えることが予想されます。私たちは、日本で培った住宅供給のビジネスモデルを、このような国の気候や商慣習、消費者ニーズに合わせてカスタマイズして移転することにより、新しい市場の開拓を行いたいと考えています。

成熟した国内市場では、戸建分譲事業での競争力を活かしつつ収益性の極大化を図り、そこで生み出された

キャッシュを高度成長が期待される海外市場へ投資することで、グループ全体としての持続的な成長を実現していきたいと考えています。

## 在庫水準の適正化を優先的に進めた1年

2024年3月期は、新型コロナウイルス感染拡大に伴う住宅需要急増後の反動減と、消費者物価の上昇等の影響で、住宅購入マインドが冷え込みました。一方、供給サイドでは、住宅メーカー各社が需要の変化に追いつけず、供給過剰となり、2023年秋ごろから市場全体で値下げ先行の市場環境となりました。当社グループは、事業環境の変化に迅速に対応すべく、まずは保有している住宅在庫量の適正化を優先的に進めたため、売上収益は1兆4,391億80百万円と対前年比100.0%、営業利益は591億74百万円で同57.8%、親会社の所有者に帰属する利益は372億04百万円で同49.2%となりました。一方で、2024年3月末時点における未契約在庫数は24,639棟と、2025年3月期の販売棟数計画に対して7.2カ月分という水準まで削減し、在庫の適正化にはある程度目途をつけることができました。

2024年春の賃上げでは、大企業を中心として高い賃上げが行われたものの、依然として実質賃金は低下傾向にあり、住宅需要が上向くまでにはもう少し時間を要するものと予想します。このように戸建分譲事業を取り巻く環境は、今しばらく厳しい状況が続くことが予想されますが、新たに仕入れる土地を厳選し、エリア毎の需要量に応じて仕入・販売数量をきめ細かく管理することで、売上規模拡大よりも収益の極大化を目指して、慎重なかじ取りを行っていく方針です。

## 目標とすべき経営指標（ガイドライン）を新たに策定

第3次中期経営計画は、新型コロナウイルス感染拡大と、ウクライナ問題によるグローバル・サプライチェーンの混乱により、当初計画から大きく乖離する結果となりまし

た。フロー型ビジネスである戸建分譲事業は、経済環境の変化に影響を受けるため、中期的な目標を掲げて目標管理を行うよりも、時々の経済環境に応じて柔軟なかじ取りを行った方がむしろ事業リスクを軽減でき、結果として収益性を高めることができるものと再認識しました。このため、2025年3月期以降は、中長期的に目指すべき方向性（ビジョン）を定めた上で、売上・利益計画に関しては単年度ごとに策定していくことが妥当と考えています。

目標とする経営指標（ガイドライン）としては、従来の「営業利益率10%以上」と「在庫回転率（分譲戸建）年2回転」から、「オーガニック成長率4%」、「戸建分譲売上依存率70%」、「ROE10%以上」へと大きく変更しています。これは、戸建分譲事業だけではグループ全体の持続的成長が困難であるとの認識から、事業ポートフォリオ拡大を具体的なKPIに掲げて取り組み、グループ全体としては資本収益性を高めていくという経営方針と整合させたものです。このガイドラインを実現するために、海外事業とリフォーム事業、収益不動産事業などのストック型事業の拡大が不可欠であり、それらの事業を成長させるための人材採用・育成も含めて、グループ企業の変革を推進していく方針です。

## 森林管理と木材活用で地球温暖化対策に貢献

日本政府は、2030年度に温室効果ガスを2013年度比で46%削減することを目標として掲げていますが、この目標を達成するために、木材の活用促進は有効な選択肢の一つであると考えます。樹木は二酸化炭素（CO<sub>2</sub>）を吸収して蓄積する（固定化する）ことができるため、伐採して木材に加工することが地球環境を悪化させているようなイメージもあるようですが、CO<sub>2</sub>の吸収能力が低下した樹齢の高い樹木を計画的に伐採し、伐採した場所に吸収能力が高い若い苗を植樹し、育成することで、森林全体のCO<sub>2</sub>を吸収する能力を維持・向上することができます。さらに、伐採した木を木造住宅用の木材として活用すると、住宅として使用する間、大気中にCO<sub>2</sub>を排出せずに固定化することが可能となります。当社グループは、約400万haの森林を保有し、年間4万棟を超える木造戸建住宅を供給して



おり、その森林管理と木材活用の循環サイクルを適正にコントロールすることによって地球温暖化対策に貢献していきます。さらには、木材の用途分野を住宅以外の構造建築物にも広げることに取り組んでいく方針です。

## ステークホルダーの皆様に向けて

当社グループは、新たに2030年に向けた中長期ビジョンを掲げ、次なる成長ステージへと踏み出しました。ホールディングスは、グループの中核企業として、自分たちの存在意義と進むべき方向性を明示することで一体感を醸成し、最適な経営資源配分を通じて、当社グループの企業価値を向上させていきます。

当社の強みである迅速な経営判断を維持し、グループ会社とステークホルダーの皆様にあいさし、高く信頼され、また社員が自律的に成長し、能力を発揮できる会社を目指してまいります。

今後とも、ステークホルダーの皆様には、当社グループへのご支援のほど、よろしくお願い申し上げます。

代表取締役社長

兼井 雅史



## 代表取締役副社長メッセージ

# お客様の人生や日常生活に寄り添う 商品・サービスを提供し、 当社グループの持続的な成長を目指す

代表取締役副社長

西野 弘

### 当社グループの財務・資本政策に関する考え方

当社グループの前身となる主要6社は、創業以来、1990年代のバブル崩壊や、2008年のリーマンショックといった大きな経済危機を何度も経験し、それを乗り越えてきました。戸建分譲事業は、経済環境の変化に影響を受ける事業であり、運転資金（棚卸資産への投資）が必要な事業です。当社グループの資金需要は、その大部分が戸建分譲事業及びマンション分譲事業を行うための事

業用土地購入費であり、不動産賃貸事業などのストックビジネスや海外展開、バリューチェーン強化といった事業ポートフォリオの拡大に関連した投資等に加え、コア事業の競争力強化に向けた営業拠点の展開などに伴う設備投資でも資金需要が生じます。

当社グループは勿論のこと、これまで経済危機によって経営が悪化するような他社事例も多数見てきたことから、事業を継続・拡大していくためには、安定的な財務基盤を維持していくことが不可欠であると考えています。安定した財務基盤を維持することは、反面、資金効率が低

いとの評価を受けることもあります。私たちは、お客様に長期間にわたってご利用いただく商品を提供している企業の責任として、たとえ大きな経済危機に直面しても、事業の継続性に対してお客様に不安を与えるような状況になってはならないと考えています。また、企業価値の観点からも、安定的な財務基盤を維持することは、持続的な成長を担保するものになると考えています。

### 重要な経営指標について

当社グループは従来、「営業利益率10%」と「戸建分譲事業の在庫回転率年2回転」の2つを重要な経営指標として掲げてきましたが、2025年3月期からは、6年後の2030年3月期をターゲットとして「オーガニック成長率4%」、「戸建分譲売上依存率70%」、「ROE10%以上」の3つの経営指標をガイドラインとして設定し、経営を行っていきます。なお「オーガニック成長率」は、既存事業領域による売上収益の平均成長率のことを指します。戸建分譲事業のみで成長戦略が描ける事業環境においては、従来の2つの経営指標によって、結果として資本収益性を高めることができましたが、事業ポートフォリオを拡大し、戸建分譲事業への売上依存率を上げていく過程においては、資本収益性を意識した意思決定が必要であると考え、ROEも経営指標の1つとして掲げました。

国内における分譲戸建市場は、人口、世帯数の減少により市場規模の逡減が予想されますが、当社はコスト競争力のさらなる強化などを通じて戸建分譲事業の収益性を高めていきます。戸建分譲事業から、安定的にキャッシュを創出し、成長が期待される事業へ投資することによって、持続的な成長を実現していく方針です。

また、サステナビリティ経営を推進する上での重要課題（マテリアリティ）に対しても、計画的な取組みを推進すべく、当社グループのサステナビリティ基本方針に沿った経営目標の設定を検討しています。

### 成長投資を想定する市場や事業

事業ポートフォリオの拡大に向けては、主に①ストック型事業の売上構成比の拡大、②市場成長性が見込まれる市場への参入、という2つの視点から検討を行っており、

2030年3月期に向けては「メンテナンス・リフォーム事業」、「収益不動産事業」、「海外事業（戸建分譲事業）」に事業投資をしていく方針です。

メンテナンス・リフォーム事業については、当社グループの戸建住宅をご購入いただいたオーナー様が累計で約70万件あり、今後リフォーム適齢期である築10年目以上を迎えるオーナー様が増加し始めます。当社グループは、定期メンテナンスを通じてオーナー様との関係性を構築して、リフォーム需要を獲得していきます。

収益不動産事業については、賃貸マンションや商業ビルに加え、戸建賃貸物件の取得を増やしていく方針です。賃貸住宅市場では、築浅高品質の戸建物件の数が少ないため、潜在的市場は十分にあるものと分析しています。賃料相場を調査した上で保有物件の選定を行えば、高いNOI利回りを見込むことができます。また、仕入れた土地の特徴に応じて、分譲戸建向けと賃貸戸建向けとして使い分けることで、収益性を高めることが可能になります。

さらに海外事業については、中長期的な成長ドライバーになる事業と位置付けて、主にASEAN、北米地域での戸建分譲事業を伸ばしていきたいと考えています。既に、インドネシア、フィリピン、北米においては事業展開を行っていますが、今後は当該地域での現地リソースの活用も視野に入れて、事業展開を加速していきたいと考えています。

このように、戸建分譲事業以外にも、マンション分譲事業、注文住宅事業、メンテナンス・リフォーム事業や、不動産賃貸事業、住宅設備機器販売事業、ホテル事業など幅広くお客様の人生や日常生活に寄り添う商品・サービスの提供を行いながら、当社グループの持続的な成長を目指します。

### 株主の皆様への還元について

株主還元については、累進配当（90円/株以上）を基本方針として、業績に連動した株主還元を行っていく方針です。これらの資金需要については、自己資金に加え、銀行借入を中心に、主要事業に対応する機動性と資金需要の性格に応じた長期安定性のバランスを重視した資金調達をグループ一体となって実施します。

また、自己株式の取得に関しては、安定した財務基盤を維持するという財務方針に基づき、機動的に判断していく予定です。

# 中長期ビジョン

## 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代～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

- (1) 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
- (2) 生産年齢人口の減少による働き手不足
- (3) デフレ経済からインフレ経済への移行の動き
- (4) 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)
- (5) 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

事業環境の変化を踏まえ、安定的な企業成長を実現するための収益構造へと変革するため、3つの経営指標をガイドラインとして掲げています。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

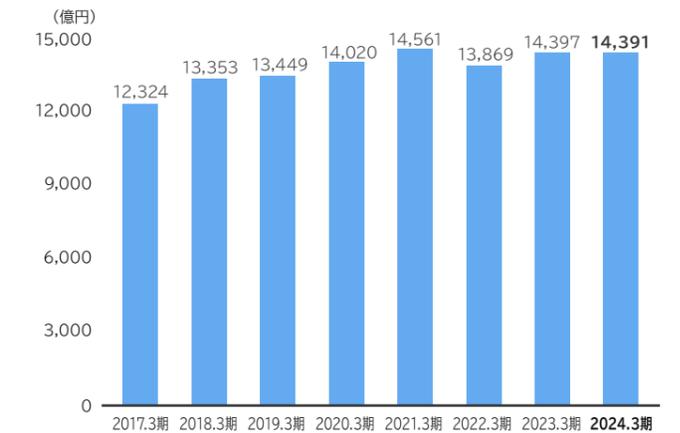
目標とする経営指標	実績	→	ガイドライン
オーガニック成長率	1.4%	→	<b>4.0%</b>
戸建分譲売上依存率	84.6%	→	<b>70.0%</b>
自己資本利益率(ROE)	8.1%	→	<b>10.0%以上</b>

※オーガニック成長率は、既存事業領域による平均成長率のことをいう  
 ※オーガニック成長率は直近5期の売上全体の平均成長率、戸建分譲売上依存率は2024年3月期実績、ROEは直近5期の平均値

## オーガニック成長率

2024年3月期における売上収益は1兆4,391億円で、直近5期の売上収益の平均成長率は1.4%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%に決めました。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6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

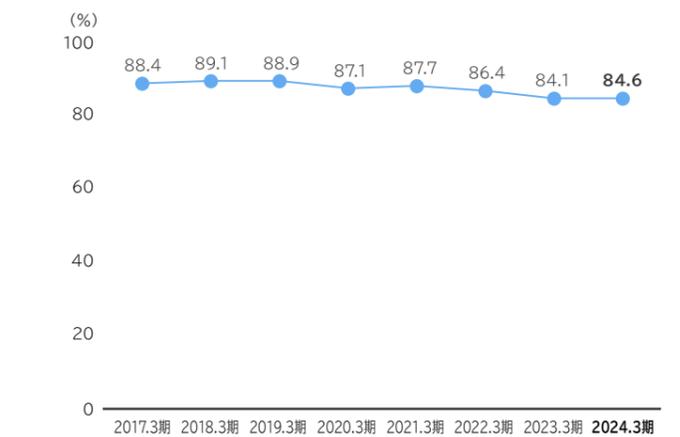


## 戸建分譲売上依存率

当社グループの売上のうち戸建分譲事業の割合は、経営統合時から平均で約87%を占めています。2024年3月期における戸建分譲事業の売上構成比は84.6%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

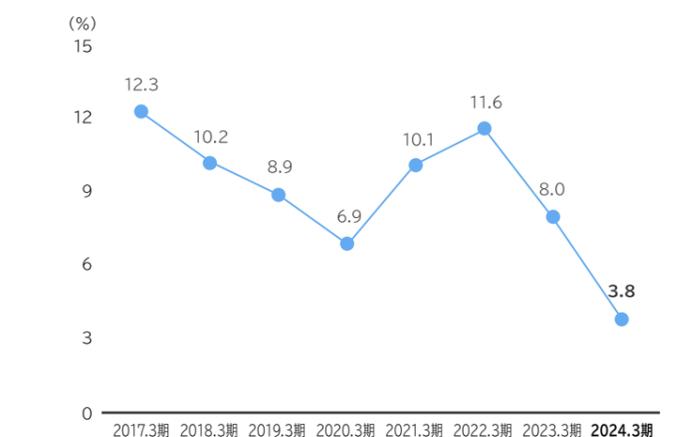


## 自己資本利益率(ROE)

2024年3月期における当社のROEは3.8%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っていく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。

## ROE



# 中長期ビジョンを実現するための基本戦略

中核事業である戸建分譲事業は、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さらに競争力を高めます。戸建分譲事業で獲得した収益は、収益構造を安定化させることを目的としてストック型事業の拡大と、成長エンジンと位置付ける海外事業の育成と、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く予定です。

## 【基本戦略②】事業ポートフォリオの拡大

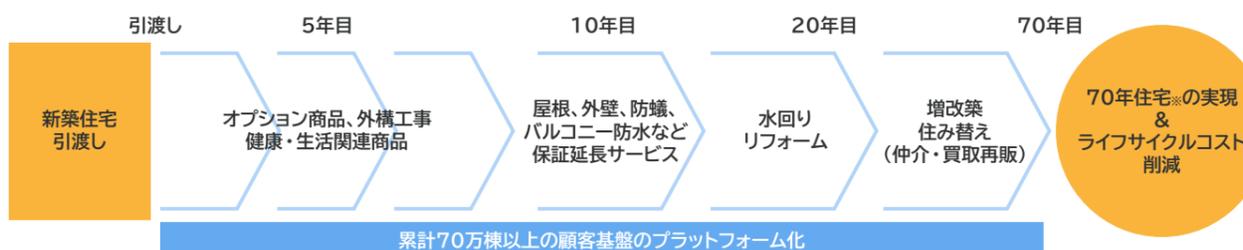
### ストック型事業の拡大（メンテナンス・リフォーム事業）

オーナー顧客向けビジネスモデルの強化&大型リフォーム等の取り込み。  
市況に影響を受けにくい安定収益の基盤強化。

当社グループにおける戸建住宅の販売棟数は累計で70万棟を超えており、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

テナンスを通じた顧客との関係性強化を図り、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、メンテナンス・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。

#### 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。

オーガニック成長率: **4.0%**、戸建分譲売上依存率: **70.0%**、自己資本利益率 (ROE): **10.0%以上**

※オーガニック成長率とは、既存事業領域による平均成長率のことをいう  
※オーガニック成長率は直近5期の売上全体の平均成長率、戸建分譲売上依存率は2024年3月期実績、ROEは直近5期の平均値

戦略	戦略概要	キーワード
【基本戦略①】 コア事業の競争力強化	川上/川下展開により戸建分譲事業のビジネスモデルを強化し、さらなる競争力強化を図る。	安定的な収益確保
【基本戦略②】 事業ポートフォリオの拡大	収益基盤の安定化と、新たな成長事業育成のために事業ポートフォリオを拡大する。	収益の安定化 成長エンジンの育成

## 【基本戦略①】コア事業の競争力強化

### 戸建分譲事業

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。

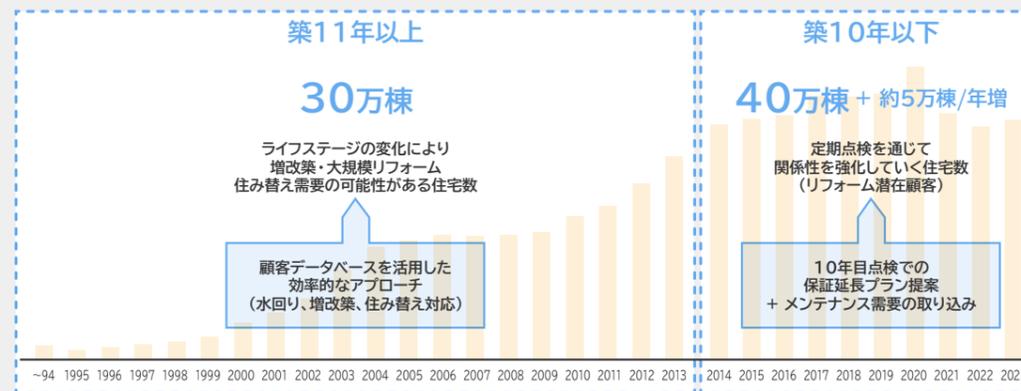
競争環境が激化する中で安定的な収益をあげるために、住宅の品質向上とコスト競争力のさらなる強化を図るべく、資材調達機能を強化していく方針です（川上展開）。当社は、グループ内に資材製造会社を保有している強みを活かして、住宅建築の上流工程である資材調達・加工プロセスに遡って効率化を推進していく予定です。特に、主要資材である木材においては、既に良質な

森林資源を確保していることから、シナジーの創出を図っていく方針です。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構築していく予定です（川下展開）。川上/川下展開により当社グループ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。

## メンテナンス・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



【基本戦略②】事業ポートフォリオの拡大

ストック型事業の拡大（収益不動産事業）

賃貸マンション、商業ビルに加え戸建賃貸物件の取得を計画的に推進。  
市況に影響を受けにくい安定収益の基盤強化。

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等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。

戸建賃貸の推進は、戸建分譲事業との競合（カニバリ）が懸念されますが、適切なバランスを持って展開することによって、お客様の幅広いニーズに対応することが可能になることに加え、仕入れた土地の条件（方角、接道条件、広さなど）によっては収益性を高め、在庫回転率を高めるなどの相乗効果が期待できます。このため、エリア毎の需要に応じて計画的に戸建賃貸物件の取得を進めていく予定です。

【基本戦略②】事業ポートフォリオの拡大

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。  
グループの成長エンジンに育成するための積極投資。

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買える」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、今後は現地リソースも有効活用して、事業の進捗をさらに加速させる予定です。



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

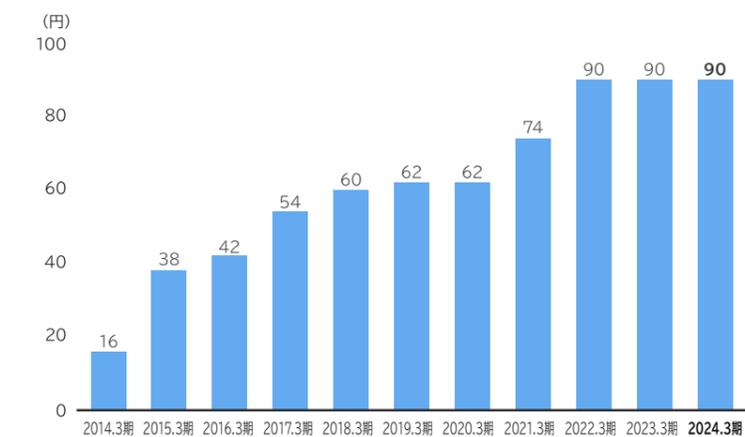
2024年3月31日現在

インドネシア	6社
フィリピン	5社
アメリカ	3社
ロシア	25社
中国	1社
<b>合計</b>	<b>40社</b>

株主還元方針

累進配当（90円/株以上）を基本方針とし、業績に連動した株主還元を行う。  
自己株式の取得は機動的に実施する。

配当額の推移

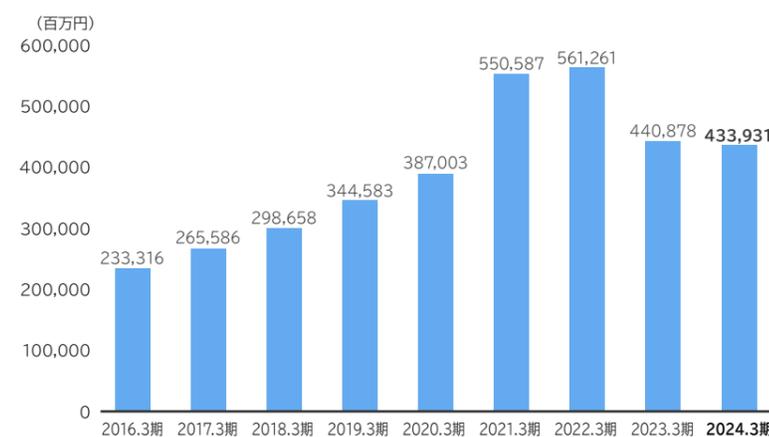


当社グループは、株主の皆様への利益還元を経営上の重要政策のひとつと位置付け、経営体制の強化と将来のグループ全体としての事業展開を考慮しつつ、1株当たり90円以上の累進配当を基本方針とし、業績に連動した株主還元を行っています。利益配分については、中間配当と期末配当の年2回の剰余金の配当を行うことを基本方針としています。2025年3月期の配当については、上記方針に基づき中間配当として1株当たり45円、期末配当として1株当たり45円を実施することを決定しました。自己株式の取得については、事業投資資金の需要を考慮しつつ機動的に判断していく方針です。

安全資金について

安定的な事業推進のために「安全資金」として2,000億円程度を確保していく方針。

現金及び預金



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。

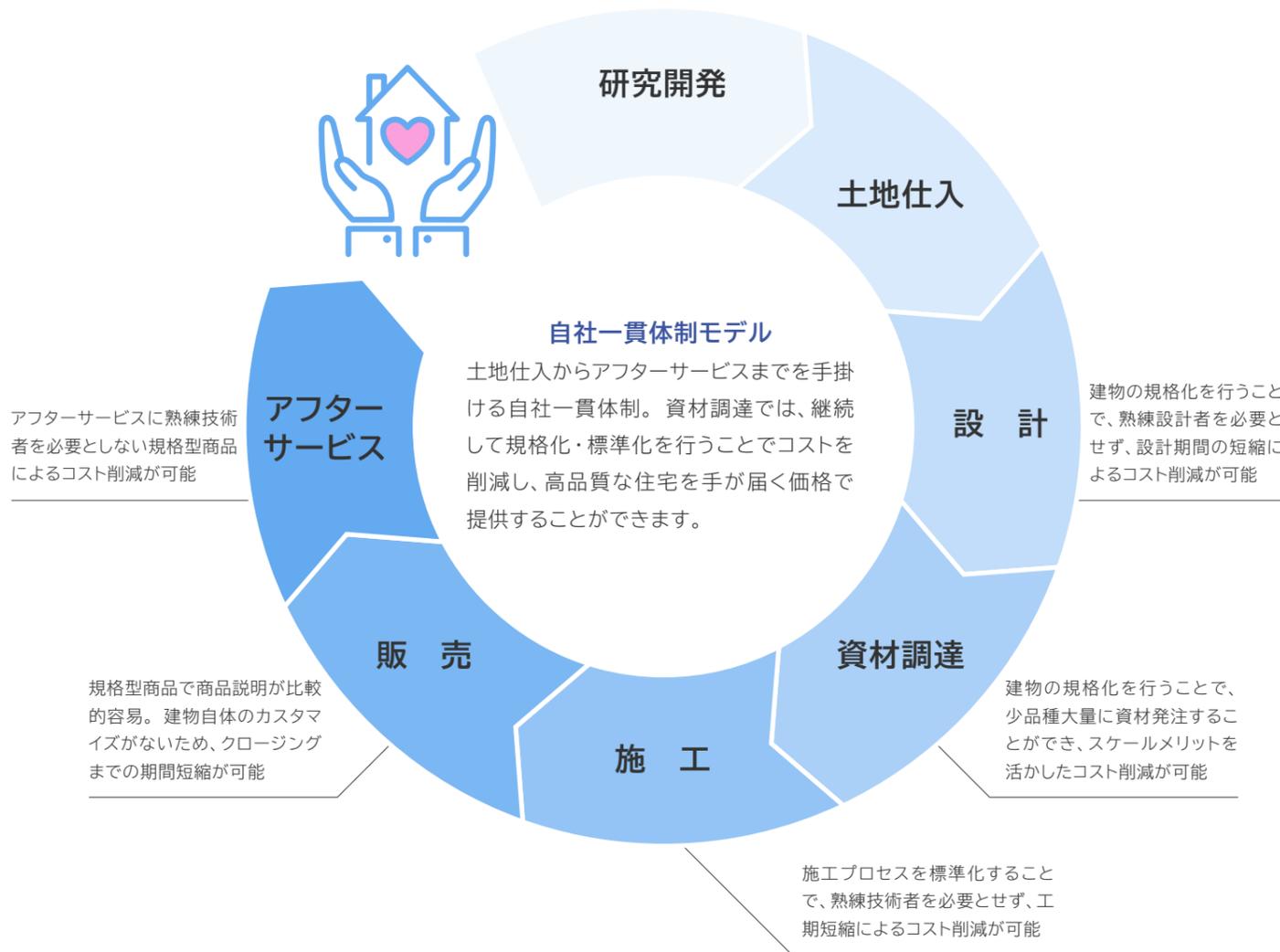
事業紹介 戸建分譲事業

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、材料などのひとつひとつにおいて、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400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供給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ます。



事業の特徴、市場優位性

■ 戸建分譲事業の強み 01

シェアNo.1\*

日本で一番選ばれている分譲戸建住宅

当社グループは誰もがあたり前に家を買う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、よりよい条件の土地を取得することにより、はじ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。そのことの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。

分譲戸建住宅の供給棟数は年間約4万棟で国内シェアの約30%を占めており、日本で一番選ばれています。



※分譲戸建住宅市場におけるシェア (2023年4月1日~2024年3月31日住宅産業研究所調べ)

エリア別シェア

	2024.3期
北海道	11.6%
東北	47.0%
北関東	30.5%
首都圏	31.6%
甲信越	23.5%
北陸	18.9%
東海	32.9%
近畿	17.9%
中国	20.6%
四国	18.0%
九州	17.7%
沖縄	52.9%
全国計	28.3%

※国土交通省「住宅着工統計」を基に算出

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



戸建賃貸事業にも本格展開

戸建住宅のニーズに新築購入以外の選択肢を提供するため、戸建賃貸事業の本格展開を開始しました。高品質な賃貸戸建住宅によって、顧客層の拡大だけでなく、戸建住宅市場の拡大にも寄与すると期待しています。

■ 戸建分譲事業の強み 02

# 高品質

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

当社グループの分譲戸建住宅は、地震や建造物の劣化への対策、断熱性や省エネルギー性などについて、厳しいグループ統一の品質基準を設けています。また住宅性能表示制度で「全棟」最高等級を取得しており、高い基準を持つことで高品質を保っています。さらにはお客様の快適な住まいを維持するため、ご購入後のアフターサービスを実施しています。



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	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	
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・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。  
 ※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及び海外物件、仲介物件は含みません。  
 ※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、法改正等により変更となる場合があります。

2024年3月期の概況

戸建分譲事業は増収減益となりました。住宅需要については、建築コスト高騰等による住宅販売価格相場の上昇、物価上昇による消費マインドの低下等の影響を受け減少傾向にあります。さらに供給面でも、分譲戸建住宅の市中在庫が増加し過剰な状況が続いたことも圧迫要因となり、需要は軟調に推移しました。販売価格の上昇の影響から売上収益は増加したものの、原価の上昇分を販売価格に全て転嫁することは難しく、そのため売上総利益率は前年から低下して

ます。販売棟数が伸び悩んだことから保有在庫に過剰感が始まったことを受け、第4四半期以降は、事業環境の急変に備えるために、保有在庫水準の適正化に優先的に取り組む等、事業環境の変化に迅速に対応しています。以上の結果、戸建分譲事業の業績は、売上収益が1兆2,174億45百万円（前期比58億95百万円増）、販売棟数が40,493棟（前期比3333棟減）となりました。

■ 戸建分譲事業の強み 03

# 好立地

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、地盤は強いのか等、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400店舗を超える拠点をベースに、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。

日本全国  
400店舗※  
を超える拠点



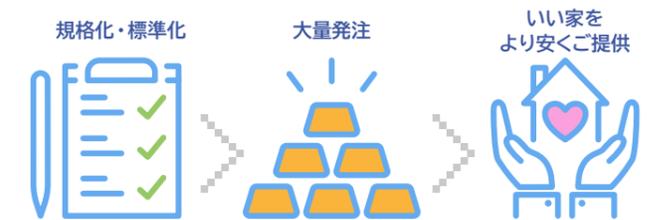
※当社連結対象子会社の分譲戸建営業拠点数

■ 戸建分譲事業の強み 04

# 好価格

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、大量発注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。



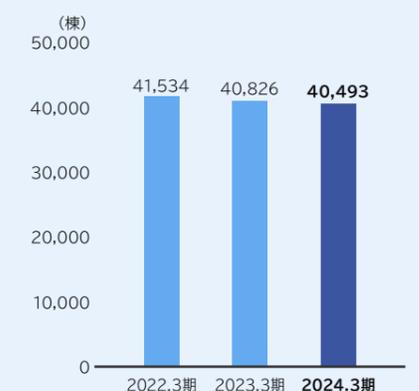
売上収益



売上総利益／利益率



販売棟数



事業紹介 マンション分譲事業

事業の概要

戸建分譲事業において築いてきた全国的なネットワークを活かし、上質な土地を適正価格で仕入れ、用地の仕入段階から緻密なマーケティングを行うことで、快適かつリーズナブルなマンションをお客様に提供しています。一建設グループ、飯田産業グループ、タクトホームグループ、アーネストワングループにて事業展開しており、用地

の仕入から施工まで一貫して行ったマンションを販売しています。

関東圏を中心に分譲マンションの供給を行っており、一建設の「プレシス」シリーズ、飯田産業の「センチュリー」シリーズ、アーネストワンの「サンクレイドル」シリーズ、タクトホームの「ドルフィーノ」シリーズでブランド展開しています。



事業の特徴、市場優位性

■ 分譲マンションのノウハウ 01

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いうものですが、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400店舗以上の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。



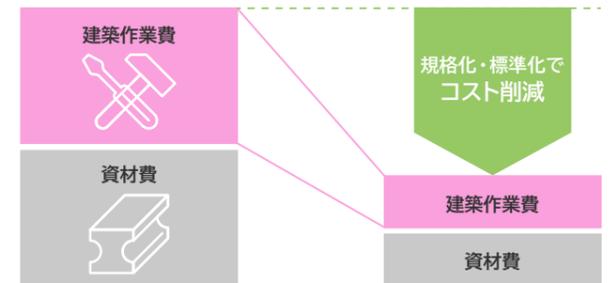
■ 分譲マンションのノウハウ 02

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。



2つのノウハウを活かして、よりよい物件を「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。



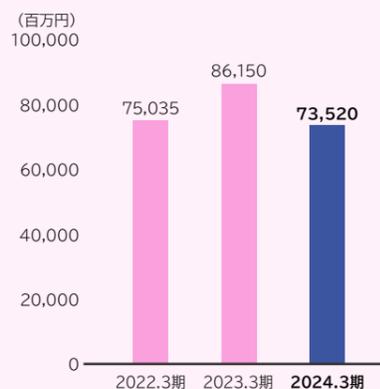
2024年3月期の概況

マンション分譲事業は軟調に推移しました。新築分譲マンション市場については、地価の上昇や建設費の高騰等の影響から販売価格の上昇傾向が続いています。高い購買力が要求される状況が続いており、需要の減少傾向が明確になっています。当社グループにおいても販売単価は上昇しているものの、需要減少から売上収益は減少しました。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ため、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。2024年3月期は、概ねその方針に沿った結果となりました。

マンション分譲事業の業績は、売上収益が735億20百万円（前期比126億29百万円減）、販売戸数が1,740戸（前期比681戸減）となりました。

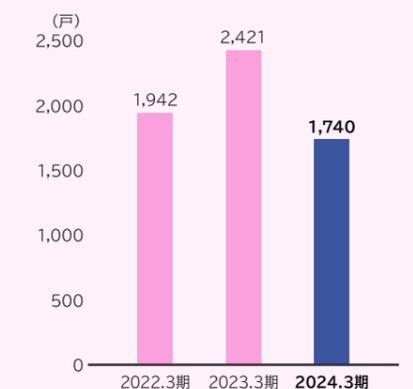
売上収益



売上総利益/利益率



販売戸数



事業紹介 請負工事業 (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等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。

事業の特徴、市場優位性

■ 注文住宅のノウハウ 01

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。



■ 注文住宅のノウハウ 02

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。

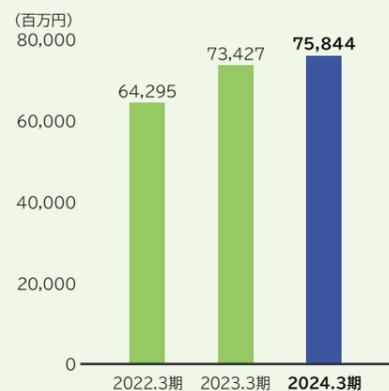


2024年3月期の概況

メンテナンス・リフォーム事業を含めた請負工事業全体の業績は増収増益となりました。これは主に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るものです。一方、注文住宅については、建築コ

ストの上昇に伴う販売価格高騰により販売棟数が減少しました。その結果、売上収益は758億44百万円（前期比24億17百万円増）、注文住宅の引渡棟数は2,587棟（前期比449棟減）となりました。

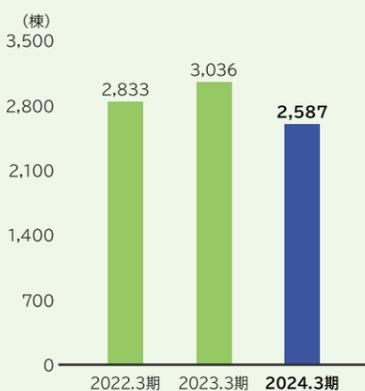
売上収益



売上総利益/利益率



注文住宅引渡棟数



事業紹介 請負工事業 (メンテナンス・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。

事業の特徴

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、洗面化粧台など水廻りの修理をはじめ、フローリングの張替や防音対策等、お客様の住まいに対する「変えたい」をしっかりとし、納得価格で実現しています。

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することで、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。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。



2024年3月期の概況

メンテナンス・リフォーム事業は、住宅販売顧客へのメンテナンスサービス強化によりリフォームビジネスのモデル化を推進し、順調に推移しています。

リフォーム事業の売上収益は132億43百万円（前期比36.0%増）となり、オプション工事を含めた売上収益は273億4百万円（前期比21.3%増）となりました。

売上収益 (リフォーム事業)



※当データにおけるリフォーム事業とは、住宅の引渡しから1年経過後に受注する各種工事です。この実績は、当社開示資料における事業セグメントの内数です。  
※オプション工事は、お客様へ住宅を引渡しした後に受注する各種工事です。

事業紹介 **その他事業**

事業の概要・特徴

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展開しています。

**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、お客様に寄り添うサイト「すまいだ」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、集成材製造及びプレカット加工等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、玄関用上り框等、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、お手入れの簡単な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・地盤工事業業・給排水工事業業**

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・地盤工事業業・給排水工事業業を行っています。



**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等の住宅ローンの貸付及び融資の斡旋等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**

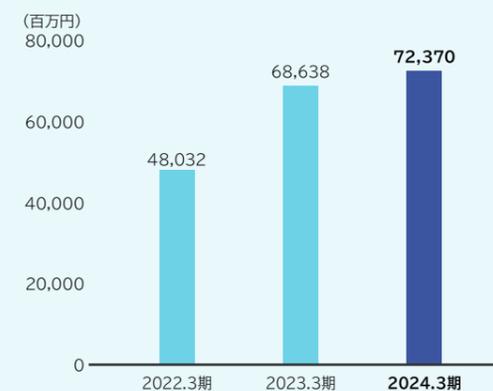
主力である分譲戸建住宅を海外市場に向けて提供しています。日本で多くのお客様から信頼いただいている「Made by Iida」の住まいを海外にも提供し、新規事業としてさらなる成長を目指します。

2024年3月期の概況

その他事業には、当社グループの分譲戸建住宅やマンションを販売する不動産仲介事業、集成材製造及びプレカット加工等の木材加工を行う木材加工事業、窓ガラスをはじめとする様々な種類のガラス製造・販売を行うガラス製造事業や、内装建材事業・住宅設備事業、宅地造成・地盤工事業業・給排水工事業業、金融・保険事業、リゾート事業等、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。その他事業の業績は、底堅く推移しています。RFPグループの業績回復の遅れ（ロシアでの木材事業）があったものの、投資不動産の増加及び投資用賃貸戸建住宅の販売等が増加したことや、グループ連結会社の増加等の影響で、増収増益となりました。以上の結果、売上収益が723億70百万円（前期比37億31百万円増）となりました。

売上収益



売上総利益/利益率



# 海外事業展開について

当社グループは、生産年齢人口の増加が見込まれる新興国をターゲットとして、当該国に適した戸建分譲事業を展開するなど、海外市場での事業を拡大しています。

さらに主要資材である木材の安定的な調達を実現するための生産機能の強化も進めています。

## インドネシア

経済成長が著しいインドネシアに、当社及び子会社4社（一建設、飯田産業、タクトホーム、アーネストワン）が現地法人を設立し、現地の慣習や住宅ニーズに合った戸建分譲事業を展開しています。高温多湿な気候に強いコンクリートブロックを使った分譲戸建の供給を進めており、今後の事業拡大に備え、現地にコンクリートブロック工場も保有しています。また、インドネシアの豊富な森林資源を活かし、日本と同等の品質を確保した木造住宅の研究開発にも取り組んでいます。



コンクリートブロック製造工場



分譲戸建 (ロンボク島)



分譲戸建 (ジャカルタ)



分譲戸建 (ジャカルタ)

## フィリピン

東栄住宅、タクトホームが現地法人を設立しており、現地の慣習や住宅ニーズに合った戸建分譲事業を展開しています。また、CADソフトによる設計図面の製図や、住宅全般に関するコンサルティング、住宅資材、インテリア、設備の開発及び販売を行っています。



分譲住宅



オフィス内装工事請負

## ロシア

約400万ヘクタールの広大な森林資源を保有するRFP社を中心に、木材を製造し、戸建分譲事業のバリューチェーンを強化しています。また、グループ会社の現地法人である港湾企業スラビャンカ・ティンバー・ターミナル (SLT) はロシア沿海地方で木材加工工場を操業しており、加工木材の輸出を行っています。



木材製材工場



木材製材の様子



港湾施設 (スラビャンカ)



森林 (ハバロフスク地方)

## アメリカ

当社及び飯田産業、アーネストワンが現地法人を設立しています。IIDA GROUP HOLDINGS, INC.では、カリフォルニア州サンディエゴ市の所有地に複合ビル建設プロジェクトを推進しています。



複合ビル開発イメージ

# 特集 持続可能な住まい・暮らし・社会を創造

## 2025年日本国際博覧会 (大阪・関西万博) パビリオン出展

当社グループと大阪公立大学は、「人、社会、地球の健康」をテーマに、持続可能な住まい・暮らし・社会を創造する「未来型住宅」や「まちづくり」の実現に向けて、2015年から共同研究・開発を行ってきました。長年にわたる共同研究の成果を、2025年日本国際博覧会 (大阪・関西万博) で世界に発信します。

大阪・関西万博のテーマ「いのち輝く未来社会のデザイン」は、まさに私たちが目指す未来社会そのものです。パビリオンを通じて、当社グループの考える、誰もがあたり前に、健康に長く、安全・快適に暮らせる未来社会を表現し、ご来館いただいたすべての皆様に「幸せ」を感じていただけるようなパビリオンを目指します。

### ■ パビリオンテーマ

#### 「伝統と進化の融合」

技術の進歩・革新は、過去の歴史・伝統の積み重ねの先にあるものであり、その融合によって成り立っている。本パビリオンは、受け継いでいくべき伝統を大切にしながらも、技術革新を進め、いのちあるすべてのものが「幸せ」に暮らせる未来を実現したいという想いを込めている。

### ■ 外観コンセプト

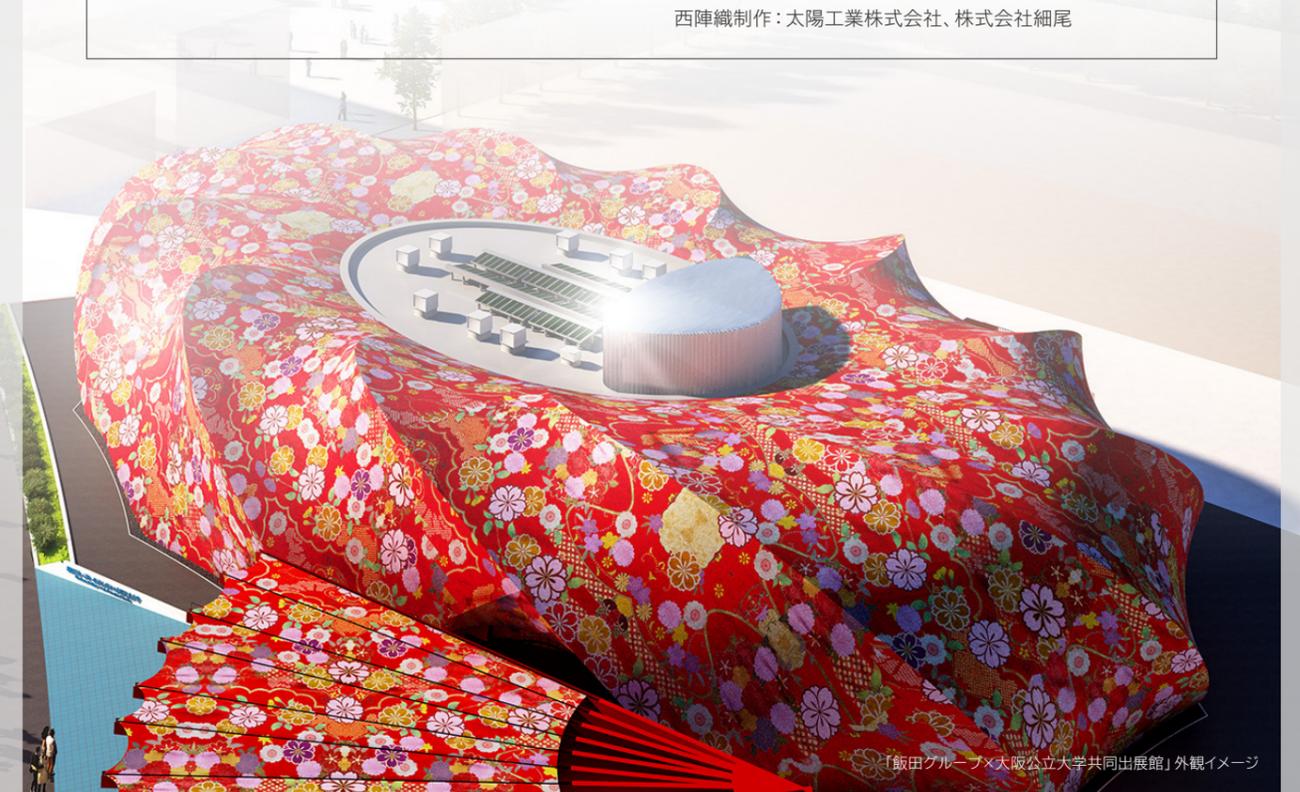
#### 「サステナブル・メビウス」

「いのち」を紡ぎ、「いのち」を織り成し、「いのち」を育み、「いのち」を夢見るといふ、「いのち」への想いと希望を「メビウス」のかたちに託した。西陣織の外装を纏ったこのパビリオンは、未来と伝統との融合、そしてなによりも持続、循環、継承、そして進化というサステナビリティの象徴。この「サステナブル・メビウス」は、かつてない規模の西陣織建築となる。

### ■ 施設概要

- 敷地面積 : 約3,500㎡
- 階数 : 地下1階、地上2階
- 最高高さ : (4面) 約12.3m、(6面) 約12.7m

- 構造 : 骨組膜構造一部鉄骨造
- 設計管理 : 株式会社高松伸建築設計事務所
- 建設施工 : 清水建設株式会社
- 西陣織制作 : 太陽工業株式会社、株式会社細尾



「飯田グループ×大阪公立大学共同出展館」外観イメージ

# 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。

私たち飯田グループは、

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づくりを推進し、

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生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<sub>2</sub>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

### 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。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、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。

### 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等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

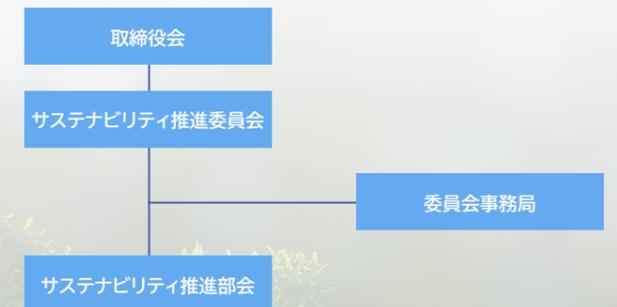
サステナビリティ推進委員会は、「サステナビリティ推進委員会規程」に基づき、サステナビリティに関する基本方針・戦略・目標の策定、施策の進捗管理・評価、下部組織を通じたグループ会社への指示・管理、リスクや機会の把握などを行っており、気候変動に関する課題にも取り組んでいます。同委員会で決定された方針や施策は、経営計画や事業計画に組み込んでいくとともに、定期的な

見直しを行い、さらなる改善や新たな取組みにつなげています。また、必要な情報の収集や調査、取締役会への報告・提言を実施します。

### 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

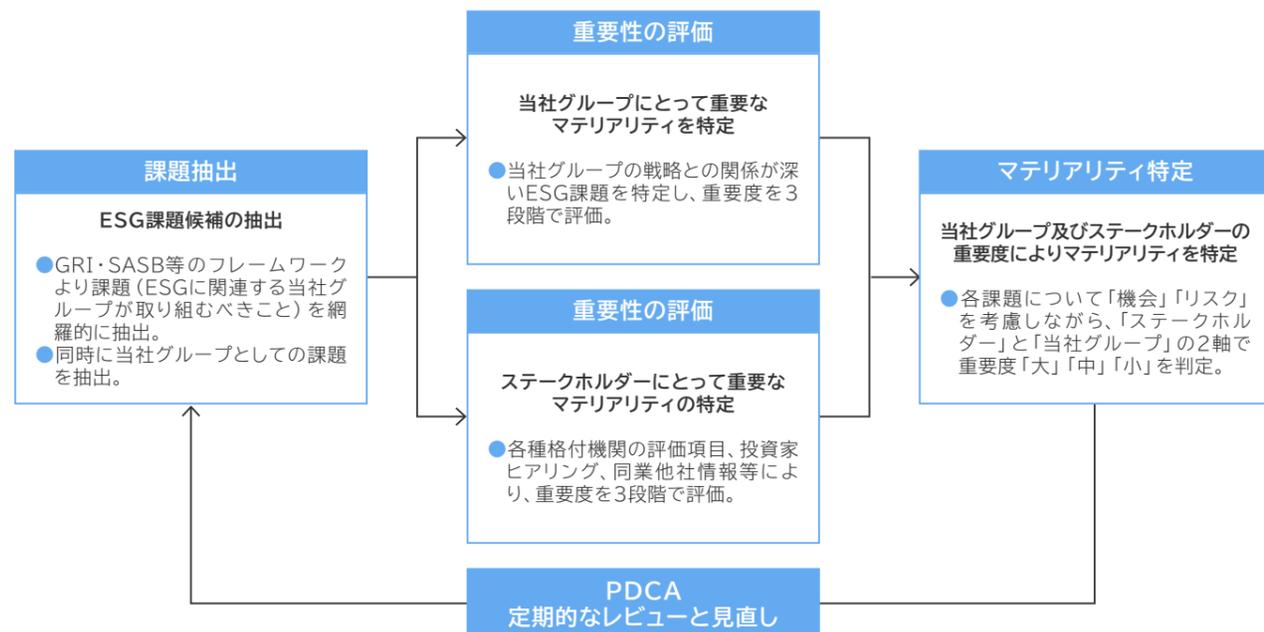


# マテリアリティについて

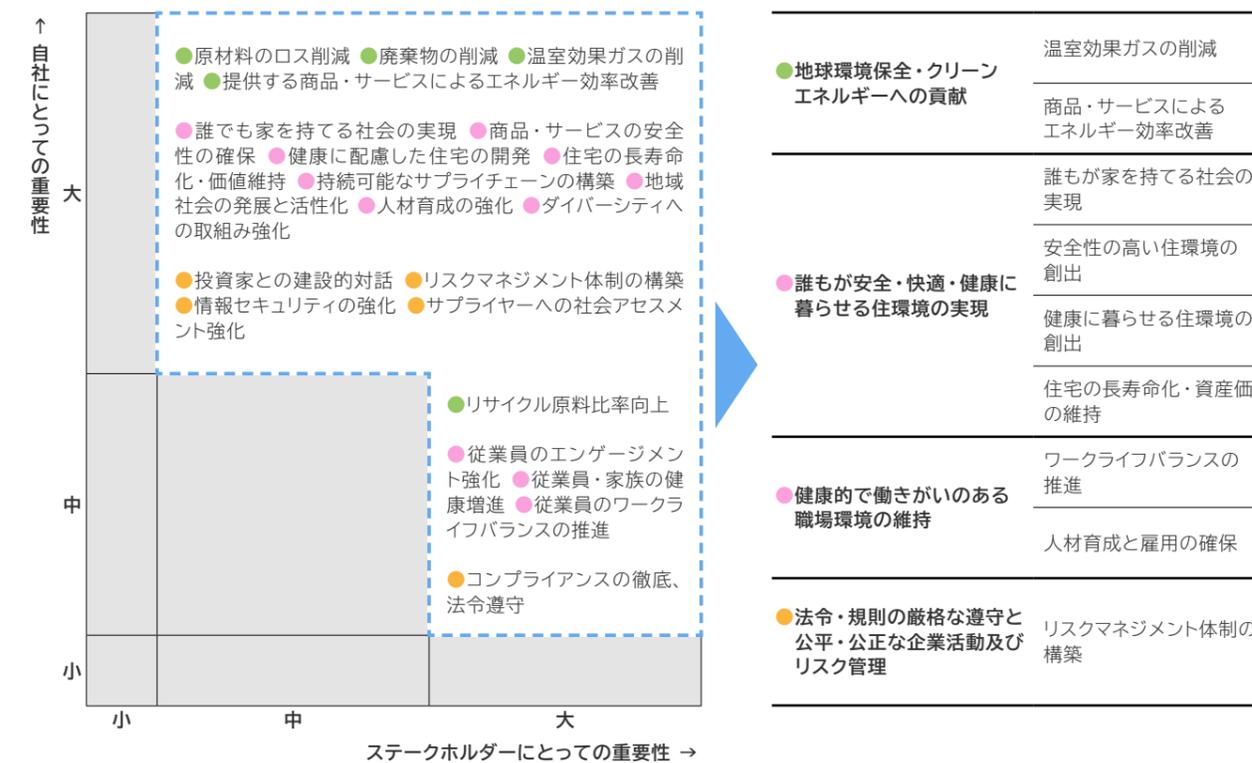
## マテリアリティ特定について

当社グループは、健康経営の推進により組織全体の生産性を高め、社会課題の解決と当社グループの持続的成長の両立を図るべく、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の2つの観点から社会課

題の重要度を分析し、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、社会や地球環境に及ぼす影響度が大きい重要な項目であり、定量的に測定が困難なものも含まれます。



## ESG課題の重要度評価からマテリアリティ特定



## マテリアリティへの取り組み

マテリアリティ	項目	2023.3期	2024.3期
●地球環境保全・クリーンエネルギーへの貢献 ▶P45	温室効果ガスの削減 売上収益当たりのCO <sub>2</sub> 排出量 (t-CO <sub>2</sub> e/百万円)	4.3	4.2
	商品・サービスによるエネルギー効率改善 新築分譲戸建のZEH水準比率	-	約80%
●誰もが安全・快適・健康に暮らせる住環境の実現 ▶P51	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	ターゲット世帯が購入可能な物件比率 97%	96%
	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 住宅性能評価取得率	100%	100%

マテリアリティ	項目	2023.3期	2024.3期	
●健康的で働きがいのある職場環境の維持 ▶P53	ワークライフバランスの推進	健康経営の推進 ストレスチェック受検率	87%	87%
		労働時間の減少 有給休暇取得率	70%	76%
	人材育成と雇用の確保	人材の育成・活用 資格保有者数	-	6,091名
●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 ▶P55	リスクマネジメント体制の構築	多様性の確保 新卒女性採用率	33%	31%
		重大インシデント発生件数	42件	45件
		コンプライアンス研修受講率	-	92%

# 地球環境保全・クリーンエネルギーへの貢献

## 環境に関する考え方

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<sub>2</sub>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、環境保全を含めた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。

また、サステナビリティ基本方針に基づき、グループ全体として環境方針を定めており、提供する製品・サービスへの環境配慮をはじめ、サプライチェーンを含む事業活動プロセス全体として環境負荷低減を推進しています。

### 環境方針

飯田グループは、環境に配慮した事業活動を通じて社会に貢献し、持続可能な社会の実現を目指します。

#### 1. 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。

#### 2. 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資材等の調達、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。

#### 3. 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。

#### 4. 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。

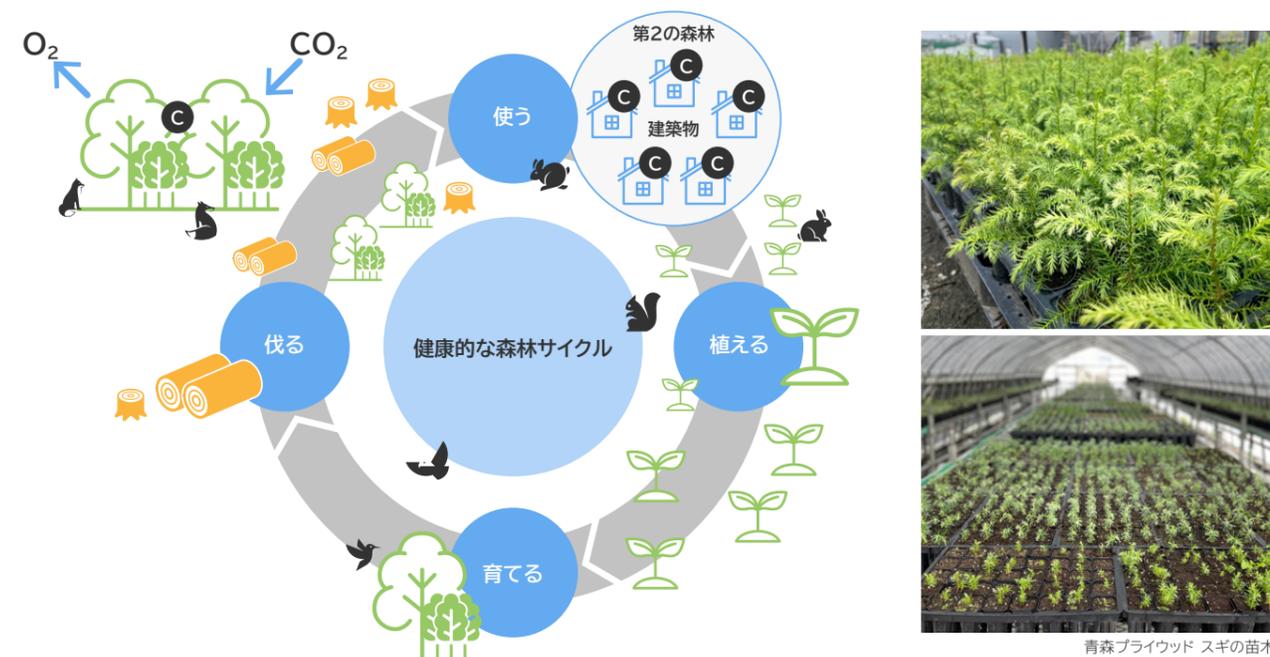
#### 5. 環境コミュニケーションの推進

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。

## 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<sub>2</sub>を吸収する能力が低下するため、一定年齢を超えた木は伐採して若い木を植えて育てることによって森林全体のCO<sub>2</sub>吸収能力を高めることができます。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。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1棟当たりの炭素貯蔵量は6t-C（炭素トン）と推定<sup>※1</sup>されており、木造住宅は鉄骨プレハブ住宅や鉄筋コンクリート住宅と比べて約4倍の炭素を貯蔵します。

また、木材は鉄やコンクリート等の資材に比べて、製造時や加工時に放出する炭素が少ないため、木材の利用促進はCO<sub>2</sub>排出削減に貢献します。

当社グループは、年間で約43,000棟の木造住宅を供給しており、約19万t-Cの炭素を蓄えている計算になります。

<sup>※1</sup> 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<sub>2</sub>排出抑制

当社グループは住宅性能表示制度の「断熱等性能等級4」以上かつ「一次エネルギー消費量等級5」以上をグループ統一の品質基準とし、分譲戸建全棟で取得しています<sup>※2</sup>。この「断熱等性能等級4」以上かつ「一次エネルギー消費量等級5」以上の性能の住宅が排出するエネルギー消費量は1棟あたり年間3.1トンです。一般的な住

<sup>※2</sup> 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及び海外物件、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、法改正等により変更となる場合がある。

<sup>※3</sup> 「一般的な住宅」とは、「耐熱等性能等級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。

<sup>※4</sup> ZEH(ゼッチ)住宅とは、実質的なエネルギーコストがゼロになる住宅(Net Zero Energy)のことをいう。住宅性能表示制度で「断熱等性能等級5」「一次エネルギー消費量等級6」の両方を取得している住宅をZEH水準住宅という。(2022年4月現在)

	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 <sup>※6</sup>
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 <sub>2</sub> 換算量) <sup>※5</sup>	3.69t	3.15t	2.98t
一般的な住宅との削減比率	-	14.6%	19.3%

<sup>※5</sup> エネルギー消費量(CO<sub>2</sub>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。

<sup>※6</sup> 2022年10月時点

## 持続可能な社会の実現に向けた研究開発

当社グループは「水素社会」の実現に向け、独自の人工光合成技術により、二酸化炭素と水、または二酸化炭素由来の有機物から蟻酸を生成・貯蔵し、さらにこの蟻酸から生成した水素により発電した電気で家庭の電力を賄う住宅「IG パーフェクトエコハウス」の研究開発を行っています。この技術確立を目指し、大阪公立大学との共同研究を推進し、蟻酸及び水素生成効率の向上や、発電機構の構築、装置の耐久性向上等に取り組んでいます。

また再生可能エネルギー設備の設置義務化に備えて、人工光合成技術のほか、太陽光発電装置等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

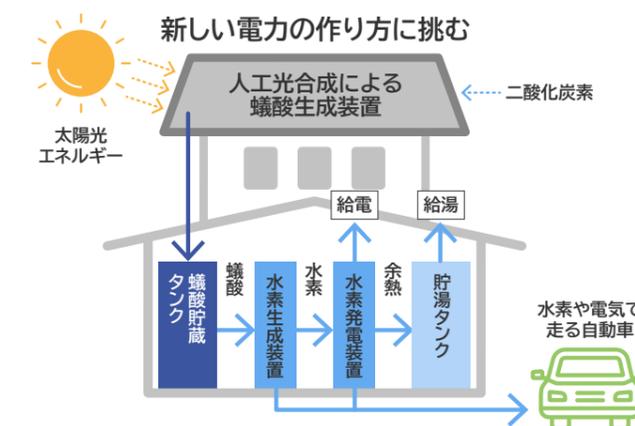


## 住宅1棟当たりの製造時の炭素放出量



宅<sup>※3</sup>のCO<sub>2</sub>排出量と比べて、約15%の削減効果があります。

2024年3月期において、当社グループで供給する約80%の住宅は、さらに高い性能のZEH(ゼッチ)水準<sup>※4</sup>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。この性能の住宅は一般的な住宅と比べて約20%の削減効果があります。



## 森林によるCO<sub>2</sub>の吸収・固定

持続可能な社会を実現し、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使用を促進するだけでなく、適切に保全・管理を行うことが脱炭素社会の実

現に向けて重要であると考えています。サステナブルな森林経営を推進し、CO<sub>2</sub>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<sup>※1</sup>の達成に貢献していきます。

※1 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

### 飯田グループの森林



### CO<sub>2</sub>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）の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としては最大級の面積です。

この森林で吸収されるCO<sub>2</sub>は、年間約950万トンと試算しています。日本の1人当たりCO<sub>2</sub>排出量は9トン程度<sup>※2</sup>であることから、この森林は約100万人分を超えるCO<sub>2</sub>の吸収源となります。

当社グループのScope1・Scope2<sup>※3</sup>におけるCO<sub>2</sub>排出量は、年間6.6万トン（2024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。

※2 国立研究開発法人 国立環境研究所による算出  
 ※3 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



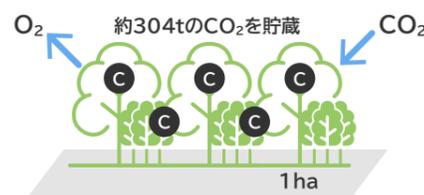
### CO<sub>2</sub>の固定

適切に手入れされている樹齢36~40年生のスギ人工林は1ヘクタール当たり約304トンのCO<sub>2</sub>を蓄えていると推定<sup>※4</sup>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をスギ人工林と考えた場合、約12億トン<sup>※5</sup>のCO<sub>2</sub>を貯蔵していることとなります。

森林資源の活用は、CO<sub>2</sub>削減の有効な手段のひとつであると同時に、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。

※4 林野庁による推定  
 ※5 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、生物多様性保全を重要課題と認識し、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及び社会との共有などに取り組み、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せん。

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

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」の普及促進は、依然として求められています。そこで、一建設及び東栄住宅は、「再生可能エネルギー」を創出することを目的として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の強みを生かし、土地仕入の際に寄せ

られる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がっています。



## 水資源の保全

地球温暖化に伴う渇水リスクや人口増加による水不足は世界規模で深刻化しています。日本においても、近年では、降雨量の不足による渇水が全国各地において発生しており、様々な被害が見られます。当社グループでは、水リスクを重

要な社会課題として認識しており、住宅で使用できる洗浄水に雨水を再利用する研究開発を進めています。そのような取組みにより、水資源の適切な管理及び効率的な利用を推進し水資源の保全に積極的に努めていきます。

### 水使用量（取水）の推移

(単位：m<sup>3</sup>)

項目	2022.3期	2023.3期	2024.3期
上水	158,159	207,227	197,108
工業用水	15,475	10,518	5,773
地下水	210,919	80,593	81,397
合計	384,553	298,338	284,278

## 気候変動に関する取組み（TCFD提言への対応）

当社グループでは、サステナブルな社会を実現するためには、地球温暖化がもたらす気候変動問題に対して、温室効果ガスの排出量削減だけでなく、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も重要な点として挙げています。具体的には、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重要であると考えています。当社グループは、気候変動や環境規制の強化等による事業環境の変化が当社グループに与えるリスク及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。

※「ガバナンス」はP.55-56参照

### 戦略

当社グループでは、気候変動のリスクは事業活動に大きな影響を及ぼす重要な課題であると認識し、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）及び「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。その結果、気候変動は政策・法規制リスクをはじめ、短期・中期・長期で当社グループの事業に影響を及ぼす可能性が明らかになりました。

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の1つと捉え、2050年カーボンニュートラルの達成という目標を前提とした事業戦略を検討していきます。

※1 戸建住宅事業とは、戸建分譲事業及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

### 指標と目標

当社グループは、2050年のカーボンニュートラルの実現を目指し、2030年の気候関連リスク・機会を評価・管理するための指標と目標として、Scope1・2GHG排出量46%削減（Scope1排出量18%削減、Scope2排出量60%削減）と設定し、各種削減策を推進しています。

また、住宅の環境性能向上や再生エネの活用に加え、事業活動などバリューチェーンを通じた環境負荷低減に積極的に取り組んでいく方針であり、購入する原材料や製品の製造に関するCO<sub>2</sub>排出量の削減等、主要サプライヤーと連携し、サプライチェーン全体（Scope3）での削減も目指します。主要サプライヤーに対するCO<sub>2</sub>削減目標の設定を検討するほか、排出量の多いカテゴリ1やカテゴリ11の算定精度向上を図る等、ライフサイクルアセスメントの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

	2030年目標	2050年目標
Scope1	46%	100%
Scope2		

※当社グループの2020年度排出量をベースとした削減目標

### 外部イニシアチブへの参画

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、及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コンソーシアムへの参加

当社グループは、TCFD賛同企業や金融機関が集う「TCFDコンソーシアム」に参加し、気候変動関連の情報開示や対策に関する最新の知見を共有し、実践に活かしています。



#### ●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。



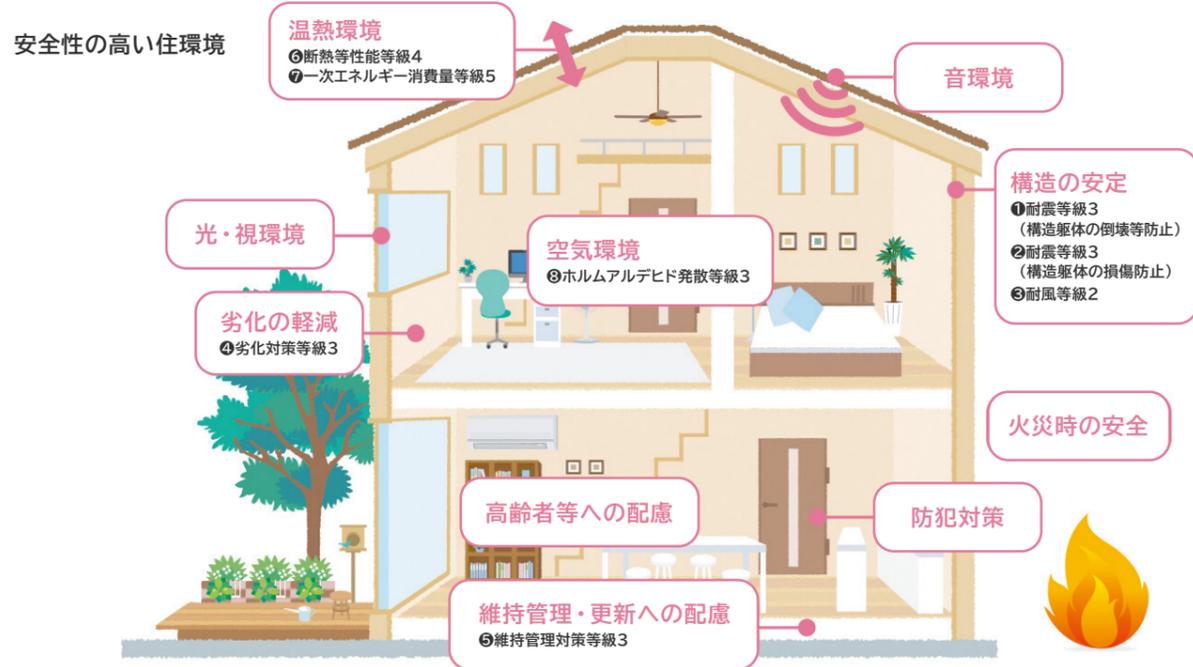
## 気候関連リスク及び機会のインパクト分析結果

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	財務的インパクト	
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、既に供給する住宅全棟で住宅性能表示制度の断熱等性能等級4以上、一次エネルギー消費量等級5以上を取得するとともに、既に供給する約80%の住宅でZEH水準を達成していることから、その影響は「中」の範囲に抑えることが可能である。	短期	小
		再生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 <sub>2</sub> 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、内水による被害等が想定されるが、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等の増加や、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 <sub>2</sub> 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 <sub>2</sub> 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43,000棟の木造住宅建築を通じて年間70万tのCO <sub>2</sub> 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 <sub>2</sub> 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 <sub>2</sub> 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	—	

# 誰もが安全・快適・健康に暮らせる住環境の実現

## 安全・快適・健康に暮らせる住環境

当社グループでは、分譲戸建住宅を中心に住まいに関わる様々な商品やサービスを通じて、人生100年時代においても長く、安全・快適・健康に暮らせる社会の実現を目指します。



## “全棟最高等級取得”、それが飯田グループの品質基準

当社グループでは、分譲戸建住宅において住宅性能表示制度4分野の最高等級をグループ統一の品質基準としています。好価格、好立地だけではなく、品質に関しても妥協することなく、お客様の大切な人生に寄り添っていきたくと考えています。



### 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）	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				
	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
温熱環境・エネルギー消費量	一次エネルギー消費量等級	1等級			4等級	5等級	6等級	
	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、アイティホームグループ  
 ※住宅性能表示制度の構造の安定・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。  
 ※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及び海外物件、仲介物件は含まれません。  
 ※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、法改正等により変更となる場合があります。

## 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81.09歳、女性が87.14歳<sup>※1</sup>となり、人生100年時代はもう現実のものとなっています。初めて分譲戸建住宅を購入する方の半分以上が30代以下<sup>※2</sup>ですので、人生100年時代においては、“70年住み続けられる住宅”が求められることとなります。人生の大半をともに過ごす住宅だからこそ、住宅を購入する際は、立地や値段、間取りに加えて、“住宅の基本品質”が大切であると私たちは考えます。飯田グループは100年という長い年月がより充実したものとなるよう、安心して長く暮らし続けられる住宅を提供していきます。

※1 厚生労働省「令和5年生命表」  
 ※2 国土交通省住宅局「令和5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を推進

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、保証内容に応じたメンテナンスを行い、長く住める環境をサポートしています。具体的には、2016年4月のお引渡し以降、6か月、2年、5年、10年（2026年より実施）の定期点検を行っており、構造・内装・外装・設備・白蟻等を確認しています。初期不良からはじまり、構造躯体等の長期の点検を専門スタッフが実施します。住宅を提供するだけでなく、定期点検・メンテナンスにより、住宅の長寿命化、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めざして

### 研究開発

当社グループと大阪公立大学は、「人、社会、地球の健康」をテーマに、持続可能な住まい・暮らし・社会を創造する「未来型住宅」や「まちづくり」の実現に向けて、共同研究・開発を行っています。2020年に同大学健康科学イノベーションセンターに共同研究部門を設けるとともに、阿倍野キャンパス医学部内に「スマートライフサイエンスラボ」を開設しました。

本施設では、家に暮らしながら健康アドバイスが受けられ、未病の改善につなげることでライフステージやライフスタイルに応じ、健康に豊かに暮らすことのできる未来の住空間「ウエルネス・スマートハウス®」の研究開発をおこなっております。

本研究を推進することで、誰もがあたり前に、健康に長く、安全・快適に暮らせる未来社会を実現していきます。

## 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。

### 海外向け独自工法の開発と活用

日本とは異なる高温多湿な地域での住宅建築向けに開発した「IGストロングCB工法」のインドネシアでの活用を開始し、現在、ブロックのスリム化や建築工程の削減等、インドネシア住宅建築への適合性向上を目的とした改善活動を行っています。本工法に関する特許が、日本、米国、ロシア、フィリピン、インドネシア、タイ、マレーシアに登録されました。

### ターゲット層が購入できる物件比率

年度	2019.3期	2020.3期	2021.3期	2022.3期	2023.3期	2024.3期
カバー率	95.5%	96.4%	97.3%	97.0%	96.6%	95.7%

※二人以上勤労世帯における地域別収入・世代別収入及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

# 健康的で働きがいのある職場環境の維持

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。

## 健康経営の推進

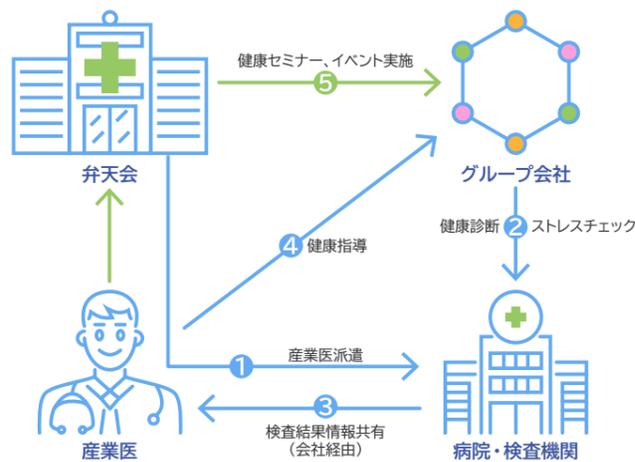
### コーポレート顧問ドクター体制

健康経営を推進するにあたり、グループ内（飯田産業先端医療科学研究機構）で主宰するコーポレート顧問ドクター体制を整備しています。グループの医療法人社団弁天会より病院や検査機関に産業医を派遣し、従業員の健康診断やストレスチェックの結果を情報共有することで、より適切な健康指導やセミナー、イベントの実施が可能となります。

グループ全従業員を対象に健康経営への理解促進を目的としたe-ラーニングを実施する等、グループ全体として推進しています。

ストレスチェック受検率 **86.9%**  
(2024年3月期)

健康経営の流れ（コーポレート顧問ドクター体制）



## 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、グループの新卒社員を対象とした共通のプログラムを実施することで飯田グループへの理解と一体感の醸成を図っています。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等を通じ、仕事への意欲、社会

人としての意識を高めています。

また大工の技能研修やOfficeスキルアップ研修等を行うことで、事業の生産性向上に努め、企業と従業員双方の成長に繋げています。

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・マタハラ等）、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、同和問題等に関する研修

	グループ新卒採用数			管理職者数		
	2022.3期	2023.3期	2024.3期	2022.3期	2023.3期	2024.3期
男性	251名	263名	314名	1,588名	1,646名	1,804名
女性	107名	127名	144名	42名	47名	71名
合計	358名	390名	458名	1,630名	1,693名	1,875名



## 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・整備等に取り組み、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。

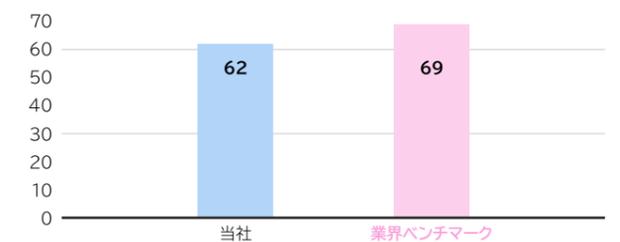
有資格者数	2024年3月31日現在
宅地建物取引士	3,167名
一級建築士	248名
二級建築士	1,181名
建築施工管理技士	749名
その他※	746名
<b>合計</b>	<b>6,091名</b>

※弁護士、公認会計士、不動産鑑定士等、グループで定める対象資格の取得者数

### 従業員エンゲージメント

健康的で働き甲斐のある職場づくりのため、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。調査結果を踏まえ、従業員が成長し能力を發揮できる環境づくり、多様な働き方を支える施策を継続的に検討し、従業員のモチベーションアップや定着率向上に努めます。

### エンゲージメント調査結果



実施期間 2024年4月22日～5月3日  
対象者 飯田グループホールディングス全従業員（4月2日時点在籍者）  
※社員、出向受入社員、契約社員、パート社員、嘱託社員、派遣社員  
※出向中の社員は本調査の対象外  
実施内容 インターネット調査  
※業界ベンチマークとは、調査会社を利用している不動産会社の平均値

## ワークライフバランスの推進

### すまーだ保育園

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等、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

	2022.3期	2023.3期	2024.3期
男性	4%	19%	31%
女性	99%	99%	99%

### 有給休暇取得率

	2022.3期	2023.3期	2024.3期
取得率	63.1%	70.3%	76.3%



## 各会議の構成メンバー

2024年6月26日時点

役職名	氏名	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
代表取締役社長	兼井 雅史	◎	—	◎	◎	◎
代表取締役専務	西野 弘	○	—	○	○	○
取締役専務	堀口 忠美	○	—	○	○	○
取締役	松林 重行	○	—	○	○	○
取締役	小寺 一裕	○	—	○	○	○
取締役	佐藤 千尋	○	—	○	○	○
取締役	築地 重彦	○	—	○	○	○
取締役(社外)	佐々木 俊彦	○	—	○	—	—
取締役(社外)	村田 奈々子	○	—	○	—	—
取締役(社外)	佐々木 新一	○	—	○	—	—
取締役(社外)	今井 尚哉	○	—	○	—	—
常勤監査役	石丸 郁子	△	◎	△	△	△
常勤監査役	島崎 誠	△	○	△	△	△
監査役(社外)	田中 千税	△	○	△	△	△
監査役(社外)	藤田 浩司	△	○	△	△	△

※◎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。  
※役職は2024年6月26日当時のものです。

## 取締役会の出席状況

2024年3月期

役職名	氏名	取締役会
取締役名誉会長	森 和彦	4回/全4回
代表取締役社長	兼井 雅史	18回/全18回
代表取締役専務	西野 弘	18回/全18回
取締役専務	堀口 忠美	17回/全18回
取締役相談役	山本 重穂	4回/全4回
取締役	久林 欣也	4回/全4回
取締役	松林 重行	18回/全18回
取締役	小寺 一裕	18回/全18回
取締役	佐藤 千尋	14回/全14回
取締役	築地 重彦	14回/全14回
取締役(社外)	佐々木 俊彦	18回/全18回
取締役(社外)	長谷川 榮一	4回/全4回
取締役(社外)	村田 奈々子	17回/全18回
取締役(社外)	佐々木 新一	12回/全14回
取締役(社外)	今井 尚哉	12回/全14回
常勤監査役	石丸 郁子	18回/全18回
常勤監査役	島崎 誠	18回/全18回
監査役(社外)	田中 千税	18回/全18回
監査役(社外)	藤田 浩司	17回/全18回
監査役(社外)	佐々木 新一	4回/全4回

※役職は2024年6月26日当時のものです。

※取締役名誉会長森和彦氏、取締役相談役山本重穂氏、取締役久林欣也氏及び長谷川榮一氏は、2023年6月27日開催の第10期定時株主総会の終結の時をもって取締役を退任していますので、取締役会の出席状況については、退任までの取締役会の開催数及び出席数を記載しています。  
※取締役佐藤千尋氏、築地重彦氏及び今井尚哉氏は、2023年6月27日開催の第10期定時株主総会において新たに取締役に選任されていますので、取締役会の出席状況については、就任後の取締役会の開催数及び出席数を記載しています。  
※取締役佐々木新一氏は、2023年6月27日開催の第10期定時株主総会の終結の時をもって監査役を退任し、同定時株主総会において新たに取締役に選任されているため、取締役会出席状況については、監査役就任期間及び取締役就任期間それぞれの開催数及び出席数を記載しています。

## 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、会社の業績及び各取締役の役位、職責、在任期間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。

### 役員報酬に関する内容(その他)

取締役の報酬等の総額については、2014年6月27日の株主総会において年額1,200百万円以内(当該株主総会終結時点の取締役の員数は9名)で決議され、監査役の報酬等の総額については、2017年6月27日の株主総会において年額70百万円以内(当該株主総会終結時点の監査役の員数は4名)で決議されています。

取締役(独立社外取締役を除く)の報酬等については、2017年3月の取締役会において、「固定報酬算定表」及び「業績連動報酬総額上限の算定方法」を制定、2022年4月に改定を行い、その範囲内での個別報酬額の決定を、2023年5月の取締役会において代表取締役社長に一任する決議を行っています。

独立社外取締役の報酬等については、2023年5月の取締役会において、その個別報酬額の決定を、代表取締役社長に一任する決議を行っています。

### 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

2024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)	334	140	193	2
社外取締役	29	29	—	5
監査役(社外監査役を除く)	55	55	—	2
社外監査役	10	10	—	3

### 連結報酬等の総額が1億円以上である者の連結報酬等の総額等

2024年3月期

氏名	役員区分	会社区分	連結報酬等の種類別の額(百万円)			連結報酬等の総額 (百万円)
			固定報酬	業績連動報酬	退職慰労金	
兼井 雅史	代表取締役	飯田グループホールディングス	78	110	—	188
西野 弘	代表取締役	飯田グループホールディングス	62	83	—	145
築地 重彦	代表取締役	飯田産業	49	100	—	150
佐藤 千尋	代表取締役	東栄住宅	38	86	—	125
松林 重行	代表取締役	アーネストワン	57	72	—	129



### 役員紹介 (2024年7月現在)

- 1**  
代表取締役社長  
兼井 雅史

所有株式数：82千株  
略歴  
1992.11 ㈱飯田産業入社  
2006.08 ㈱飯田産業代表取締役社長  
2013.11 当社取締役  
2021.04 当社代表取締役社長(現任)  
2023.06 ファーストウッド㈱  
代表取締役会長(現任)  
2023.06 ホームトレードセンター㈱  
代表取締役会長(現任)  
2024.04 アイディホーム㈱  
代表取締役社長(現任)
- 2**  
代表取締役副社長  
西野 弘

所有株式数：14千株  
略歴  
2006.04 ㈱東栄住宅入社 取締役  
2007.08 ㈱東栄住宅代表取締役社長  
2013.11 当社取締役  
2022.03 当社代表取締役専務  
2023.04 東栄ホームサービス㈱  
取締役相談役(現任)  
2024.07 当社代表取締役副社長(現任)
- 3**  
取締役専務  
堀口 忠美

所有株式数：722千株  
略歴  
1992.04 飯田建設工業㈱(現一建設㈱)  
入社  
2012.04 一建設㈱代表取締役社長(現任)  
2013.11 当社取締役  
2019.12 ライフリビング㈱(現㈱リビング  
コーポレーション) 取締役(現任)  
2021.05 当社取締役専務(現任)  
2023.06 住宅情報館㈱代表取締役副社長  
(現任)
- 4**  
取締役  
松林 重行

所有株式数：400千株  
略歴  
1991.02 ㈱アーネストワン入社  
2013.09 ㈱アーネストワン代表取締役社長  
(現任)  
2013.11 当社取締役(現任)  
2016.05 ㈱アーネストウイング取締役  
(現任)  
2022.05 ㈱エイワンプラス取締役(現任)
- 5**  
取締役  
小寺 一裕

所有株式数：113千株  
略歴  
1991.08 飯田建設工業㈱(現一建設㈱)  
入社  
2000.01 タクトホーム㈱入社  
2013.08 タクトホーム㈱代表取締役社長  
2015.06 当社取締役(現任)  
2016.06 ㈱ソリド・ワン取締役(現任)  
2017.04 タクトホーム㈱代表取締役社長  
兼営業本部長(現任)
- 6**  
取締役  
佐藤 千尋

所有株式数：10千株  
略歴  
1995.04 ㈱東栄住宅入社  
2020.04 ㈱東栄住宅代表取締役社長  
(現任)  
2020.04 ㈱東栄住宅社長執行役員(現任)  
2021.04 東栄ホームサービス㈱  
代表取締役社長(現任)  
2021.06 一般社団法人全国住宅産業協会  
理事(現任)  
2023.06 当社取締役(現任)
- 7**  
取締役  
築地 重彦

所有株式数：50千株  
略歴  
1987.01 ㈱飯田産業入社  
1985.02 パラダイスリゾート㈱監査役  
(現任)  
2021.12 ㈱飯田産業代表取締役社長  
一般管理本部長(現任)  
2021.12 ㈱ファミリアライフサービス  
取締役(現任)  
2023.06 当社取締役(現任)
- 8**  
取締役(社外)  
佐々木 俊彦

所有株式数：-  
略歴  
1977.04 日本銀行入行  
1985.02 国際通貨基金(IMF)エコノミスト  
2004.01 外務省 外務大臣政務秘書官  
2006.05 日本銀行 業務局長  
2011.07 日本証券業協会 金融教育担当  
常務執行役  
2015.04 帝京大学 経済学部経済学科教授  
2016.06 当社取締役(現任)
- 9**  
取締役(社外)  
村田 奈々子

所有株式数：-  
略歴  
2013.04 一橋大学経済学部特任講師  
2014.11 東京大学教養学部特任講師  
2017.04 東洋大学教授(現任)  
2020.04 東洋大学副学長  
2022.06 当社取締役(現任)
- 10**  
取締役(社外)  
佐々木 新一

所有株式数：-  
略歴  
1974.04 住友商事㈱入社  
2013.04 住友商事㈱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  
2015.06 ㈱ジュビターテレコム  
代表取締役会長  
一般社団法人日本ケーブルテレビ  
連盟会長  
2017.06 ㈱飯田産業監査役  
2018.06 ペイジャンスキヤピタルグループ㈱  
特別顧問(現任)  
2020.09 2020.09  
2021.04 2023.06 聖路加国際大学理事長(現任)  
当社取締役(現任)
- 11**  
取締役(社外)  
今井 尚哉

所有株式数：-  
略歴  
1982.04 通商産業省(資源エネルギー庁)  
入省  
1988.06 JETRO研究員  
(テキサス州ライス大学政治大学院)  
2019.09 内閣総理大臣補佐官  
(第四次安倍第二次改造内閣)  
2020.09 内閣官房参与(現任)  
2020.10 三菱重工業㈱顧問(現任)  
2021.01 キヤノングローバル戦略研究所  
研究主幹(現任)  
2023.06 当社取締役(現任)
- 12**  
常勤監査役  
石丸 郁子

所有株式数：935千株  
略歴  
1978.07 ㈱飯田産業入社  
2006.09 ㈱飯田産業取締役執行役員  
一般管理本部長兼財務部長  
2011.07 ㈱飯田産業常勤監査役  
2013.11 当社常勤監査役(現任)  
2018.07 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㈱)  
監査役(現任)
- 13**  
常勤監査役  
島崎 誠

所有株式数：-  
略歴  
1983.04 ㈱富士銀行(現㈱みずほ銀行)  
入行  
2003.11 みずほ証券㈱投資銀行グループ  
事業金融第二部長  
2009.04 ㈱みずほ銀行飯田橋支店長  
2010.10 ㈱みずほ銀行業務監査部  
監査主任  
2012.05 みずほキャピタル㈱  
上席執行役員管理グループ長  
2021.06 当社常勤監査役(現任)
- 14**  
監査役  
田中 千税

所有株式数：-  
略歴  
1988.04 白須経営会計事務所入所  
1998.05 税理士登録  
田中千税税理士事務所所長  
(現任)  
2003.06 ㈱アーネストワン社外監査役  
2017.06 当社社外監査役(現任)  
2024.06 一般財団法人三五会監事(現任)
- 15**  
監査役  
藤田 浩司

所有株式数：1千株  
略歴  
1989.04 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  
2000.04 ㈱東栄住宅監査役  
2018.06 イリソ電子工業㈱監査等委員  
(現任)  
2018.07 奥野総合法律事務所  
パートナー弁護士(現任)  
2020.06 当社社外監査役(現任)
- 【名誉会長】**  
森 和彦
- 【執行役員】**  
●常務執行役員  
富島 寛 中島 健一  
●執行役員  
明山 新二

## 社外取締役メッセージ



### グローバル成長に向け 金融・ファイナンス面からサポート

社外取締役 佐々木 俊彦

専門は国際経済論・国際金融論で、IMFで途上国向けの経済プログラム策定、日銀ではNYや香港勤務のほか、主要国経済等のウォッチャーを長年続けました。専門性を活かして、当社グループの金融・ファイナンスへ助言を行うとともに、内部管理を含む経営全般についての方向性や手段、様々なグローバル課題に関してアドバイスを行う等、今後の成長をサポートしていきます。



### 国の歴史と文化、伝統、慣習を基盤におく、 グローバルな事業展開に貢献

社外取締役 村田 奈々子

ヨーロッパ史を中心とした歴史学を専門としており、東洋大学の副学長を務めました。住宅は、それぞれの国の歴史や文化、伝統、慣習に基盤を置く商品であり、土地に居住する人々の生活感覚やマインドセットに見合う必要があります。歴史的な知見と長い海外経験を活かし、当社グループの海外展開において助言をしていきます。



### トップマネジメントとしての 国内外のあらゆる取引経験を活用

社外取締役 佐々木 新一

大手商社や通信事業会社の役員として、様々な商品の売買、メディア、ITネットワーク等、幅広い分野におけるマネジメントを行ってきました。経営者として国内外のあらゆる取引を行ってきた経験から、リスク管理を含めた国内外投資、商談交渉等の経営判断に関してアドバイスをしていきます。



### 政府とのネットワークを活用し、 今後の事業成長に幅広く貢献

社外取締役 今井 尚哉

経済産業省と総理大臣官邸でエネルギー環境政策、税制やコーポレートガバナンスなどの産業政策に40年間携わってきました。当社グループの海外展開やエネルギー課題、ガバナンスなどに関して、政府の政策等が深く関わる際のアドバイスを行い、今後の事業成長について幅広く貢献ができると考えています。

## リスクマネジメント体制

当社グループでは、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。

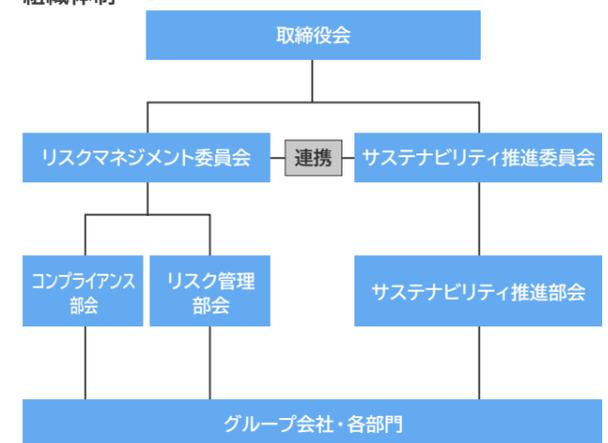
また、気候変動関連のリスクについては、当社グループの事業活動に大きな影響を及ぼす可能性のあるリスク要因であることから、サステナビリティ推進委員会での検討内容をリスクマネジメント委員会で共有し、互いに連携して推進することにより、気候変動に関連するリスク等を含むグループ全体におけるリスク管理ができる体制としています。

### 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。

### 組織体制



### 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、これを当社グループすべての役員及び従業員に配付しています。また、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・配付し、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。



飯田グループ コンプライアンス・マニュアル

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。

### 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。

## 労働安全衛生への取り組み

### 従業員の健康・安全の確保のために

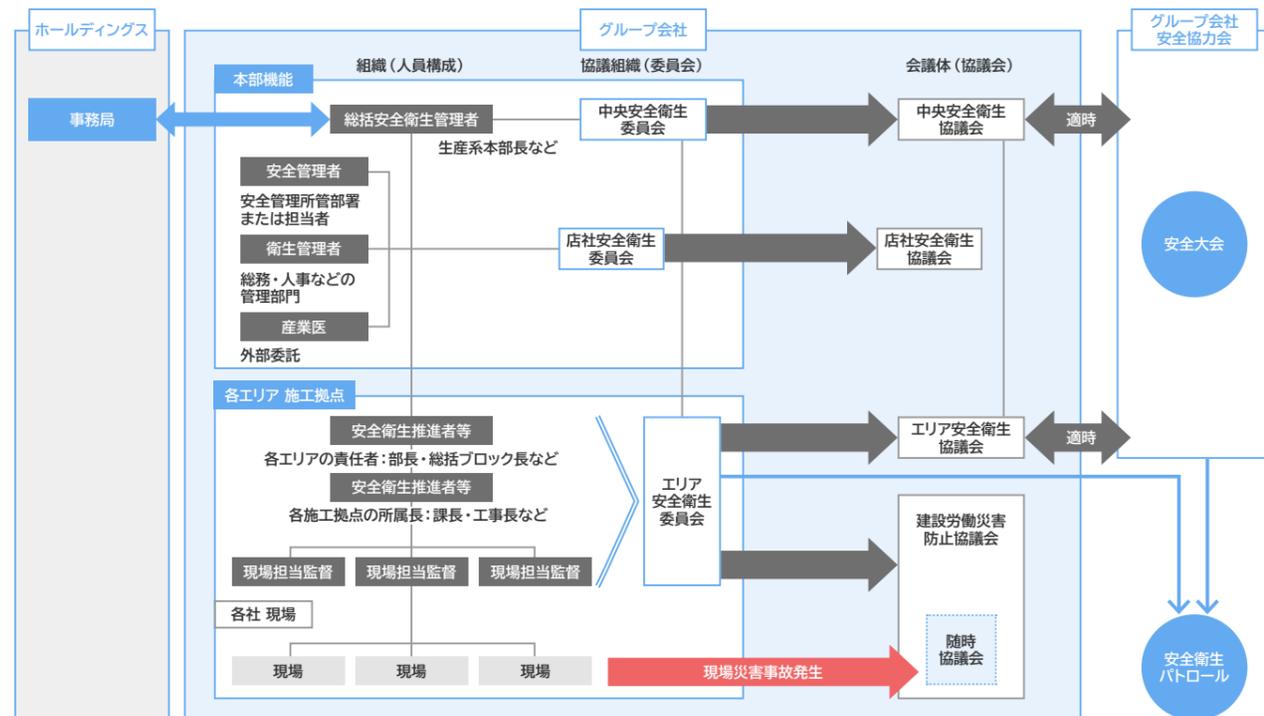
職場では、つねに従業員の安全を守ることが必要です。わが国の法律にも安全配慮義務が明記されており、業種や職種を問わずすべての職場において働く人の生命や身体の安全が確保されることが求められています。さらに安全配慮義務とは、従業員が安全で健康に働けるように配慮することでもありとされています。近年注目されている働きがいのある職場には、「働きやすさ」と「仕事のやりがい」の両方が備わっています。安全配慮義務は、この「働きやすさ」を実現するための配慮と言えます。

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。

### 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。

### 安全衛生管理体制



## 住宅品質への取り組み

### 住宅品質に対する考え方

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買える社会」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。

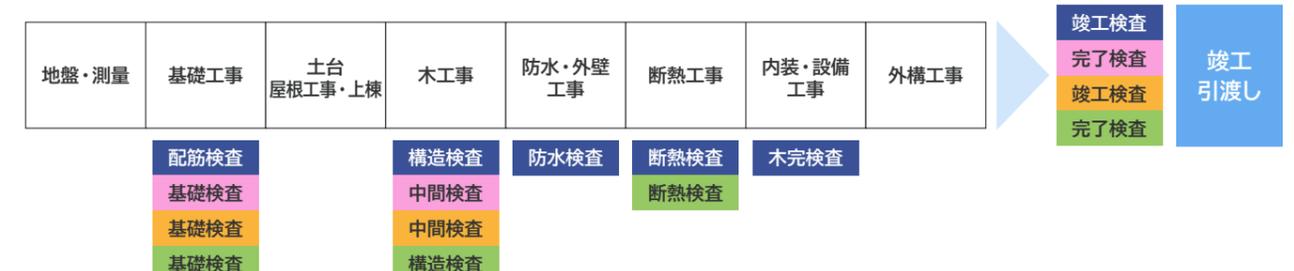
また人生100年時代に向けた住宅品質の向上を経営戦略の一つとして掲げ、グループで供給する分譲戸建住宅全棟で住宅性能表示制度4分野の最高等級を取得する体制を整備する等、品質管理に万全を期しています。

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。

### 施工品質のチェック体制

当社グループでは、施工管理・品質に関する基準及びガイドラインを策定し、運用ルール・基準に基づき、グループ全体の施工品質の底上げを図っています。当基準に合わせて各グループ会社はマニュアルやチェックリストを作成・運用することによって、グループ全体として統一した品質管理体制を構築し、実務に組み込むことで、均一な施工品質・安全管理を確保しています。また、ホールディングスによる抜打ち検査や登録住宅性能評価機関による検査で施工品質を高めるとともに、自社による検査(現場監督、品質管理部門)、外部委託検査会社や登録住宅性能評価機関による検査を複数回実施することで、さらなる施工品質を高め、安心安全な住まいを供給する厳しいチェック体制を構築しています。

■ 自社品質管理部門などによる検査 ■ フラット35、瑕疵担保責任保険法人の検査  
■ 建築基準法(特定行政庁検査) ■ 性能評価検査



### 品質方針

飯田グループは、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ます。

#### 1. お客様第一

お客様の信頼獲得と満足度向上を目指し、高品質で安全かつ安心な住まいとサービスの提供に努めます。

#### 2. 法令の遵守

関係法令を遵守し、品質の向上に努め、お客様に安全・安心な住まいとサービスを提供します。

#### 3. 標準化・効率化

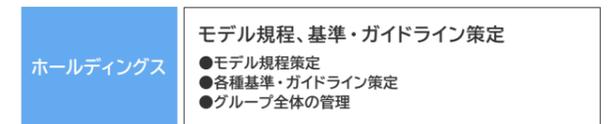
設計、施工、アフターサービスの各プロセスにおいて、適切な管理規程の制定と運用を行うことで、業務の標準化と効率化を実現します。

#### 4. コミュニケーションの推進

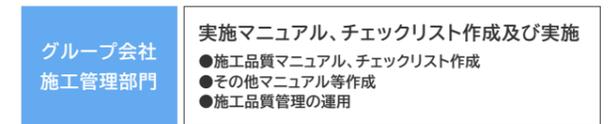
ステークホルダーとのコミュニケーションを大切に、適切な情報提供等を行うことで相互理解を深め、品質の改善に努めます。

### グループ全体で統一した品質管理体制を構築

#### グループ全体のモデル・基準を策定



#### モデル・基準に基づく運用体制を構築



## 財務・非財務ハイライト(11年テーブル)

項目	単位	2014.3期	2015.3期	2016.3期	2017.3期	2018.3期	2019.3期	2020.3期	2021.3期	2022.3期	2023.3期	2024.3期
売上収益	(百万円)	753,799	1,188,125	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
営業利益	(百万円)	57,350	55,414	94,661	113,647	103,755	97,111	83,513	121,263	153,306	102,332	59,174
税引前利益	(百万円)	54,878	52,013	91,567	110,878	100,316	94,123	78,766	119,685	152,200	106,601	55,653
親会社の所有者に帰属する当期利益	(百万円)	33,809	28,590	64,914	76,741	69,542	65,469	53,752	83,316	103,381	75,596	37,204
親会社の所有者に帰属する持分	(百万円)	506,277	535,162	590,355	654,511	709,427	758,190	793,068	857,911	932,525	967,318	971,818
資産合計	(百万円)	944,206	927,476	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
資本合計	(百万円)	509,961	528,582	590,992	655,276	709,427	758,220	794,639	859,869	930,559	967,732	972,279
流動資産	(百万円)	688,415	679,273	734,529	879,009	975,648	1,062,403	1,170,535	1,096,446	1,262,005	1,270,870	1,298,552
有利子負債	(百万円)	289,620	238,407	255,719	343,178	394,328	439,506	524,031	401,182	500,433	529,671	593,671
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	-42,357	124,568	63,957	-29,616	17,599	46,578	17,392	322,982	3,115	-56,997	-16,449
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	-2,141	-5,420	-8,149	-13,327	-20,570	-20,043	-30,244	-11,404	-24,726	-39,246	-17,788
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	71,825	-61,322	-9,116	73,956	30,992	21,807	60,096	-147,361	32,511	-25,285	27,355
設備投資額	(百万円)	1,917	3,178	6,380	6,380	8,666	21,519	25,700	10,881	22,837	50,848	25,947
減価償却費	(百万円)	1,163	1,932	2,697	2,550	2,707	3,162	8,805	9,940	11,063	16,381	16,044
1株当たり当期利益	(円)	210.72	99.14	225.10	266.11	241.15	227.02	186.39	288.91	358.49	264.27	132.57
1株当たり親会社所有者帰属持分	(円)	1766.6	1830.92	2047.11	2269.59	2460.03	2629.12	2750.07	2974.94	3,233.68	3427.77	3466.09
1株当たり配当額	(円)	16.00	38.00	42.00	54.00	60.00	62.00	62.00	74.00	90.00	90.00	90.00
ROE(自己資本利益率) <sup>※1</sup>	(%)	-	5.51	-	12.33	10.20	8.92	6.93	10.09	11.57	7.97	3.84
親会社所有者帰属持分比率	(%)	54.0	56.9	58.2	56.0	55.4	54.6	51.6	58.2	54.6	54.8	53.7
D/Eレシオ	(倍)	0.57	0.45	0.44	0.52	0.56	0.58	0.68	0.49	0.56	0.57	0.64
配当性向	(%)	13.9	39.1	18.8	20.3	24.9	27.3	33.3	25.6	25.1	34.1	67.9
従業員数	(名)	5,299	5,734	6,386	7,041	7,736	8,561	9,693	10,134	12,815	13,036	13,366
女性管理職比率 <sup>※2</sup>	(%)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6.5	3.3
男性育児休業取得率 <sup>※3</sup>	(%)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	50.0	80.0
労働者の男女の賃金差異(全労働者) <sup>※4</sup>	(%)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	59.1	57.9
温室効果ガス排出量(Scope1・2) <sup>※5</sup>	(万t)	-	-	-	-	-	-	-	6.9	6.9	7.3	6.7
温室効果ガス排出量(Scope3) <sup>※6</sup>	(万t)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	615.2	597.3

※2014年3月期は第1期事業年度であるため、通常の会計期間と異なる変則決算

※2016年3月期より会計基準を日本基準から国際会計基準(IFRS)に変更

※1 会計基準の変更があったため2016年3月期は未算出

※2 「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」(2015年法律第64号)の規定に基づき算出

※3 「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律」(1991年法律第76号)の規定に基づき、「育児休業、介護休業等育児

又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律施行規則」(1991年労働省令第25号)第71条の4第1号における育児休業等の取得割合を算出

※4 連結子会社のうち、「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」(2015年法律第64号)及び「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を

行う労働者の福祉に関する法律」(1991年法律第76号)の規定による公表義務の対象でない会社は、記載を省略

※5 2020年3月期まで未測定

※6 2022年3月期まで未測定

# グループ企業紹介

連結59社（2024年7月時点）

## 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、マンション分譲事業、請負工事事業 他
URL	https://www.touei.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
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/

## 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/

## 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/

## 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	東京都武蔵野市中町1-17-4
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/

### 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

### (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

### (株)ファミリーライフサービス

貸金業

### (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

### 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

### (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

### 合同会社Hale

不動産信託受益権の取得、保有及び処分

## ロシア

Russia Forest Products (BVI) Limited

RFP Holding (Cyprus) Limited

Lespromstroy LLC

Defis LLC

Silchem Holdings Limited

Amurskaya Lesopromyshlennaya Kompaniya LLC

Amur Enterprise of Industrial Railway Transport JSC

Iida Group RUS LLC

Dallesprom JSC

Amurstroy Holding LLC

Idris Investments Limited

RFP Engineered Wood LLC

RFP Trading House LLC

Komsomolskiy Lespromkhoz JSC

Slavianka Timber Terminal (SLT)

Terminal Amursk LLC

RFP Limited

Riverbat Holdings

RFP Lesozagotovka JSC

RFP Wood Pellets LLC

Far East Digital Solutions LLC

## インドネシア

PT IIDA GROUP HOLDINGS

PT ABDILUHUR KAWULOALIT

PT.HAJIME INDONESIA JAYA

PT TACT HOME INDONESIA

PT.PERUMNAS IIDA GROUP

PT.IONE HOME INDONESIA

## アメリカ

IIDA GROUP HOLDINGS, INC.

### 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

### 住宅情報館(株)

請負工事事業

### 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

### (株)東栄ビルド

戸建分譲事業、請負工事事業、不動産賃貸事業

### (株)ソリド・ワン

宅地造成工事事業、給排水工事事業

### (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

### IGウインドウズ(株)

複層ガラスの製造販売事業

### 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

### (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）

### (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

### 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

### 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

### 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

### (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

### 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

### (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

### (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

### 青森プライウッド(株)

単板積層材（LVL）等の木材製造事業

# 会社概要 (2024年3月時点)

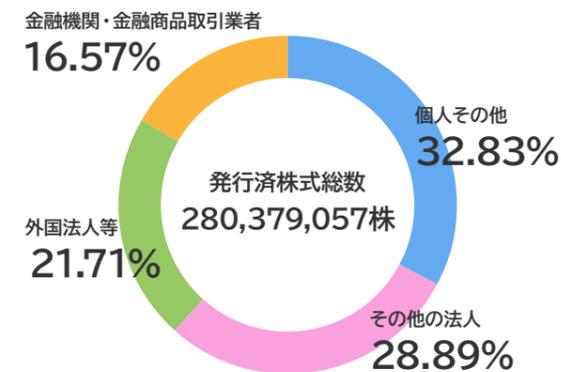
商号	飯田グループホールディングス株式会社 (英文表示:Iida Group Holdings Co.,Ltd.)
設立	2013年11月1日
代表者	代表取締役社長 兼井 雅史
本社所在地	〒180-0013 東京都武蔵野市西久保一丁目2番11号
TEL	0422-60-8888 (代表)
FAX	0422-60-8890
URL	https://www.ighd.co.jp/

資本金	100億円
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(連結)	13,366名
会計監査人	EY新日本有限責任監査法人
株主名簿管理人	みずほ信託銀行株式会社

# 株式情報 (2024年3月時点)

## 株式の状況

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 28,865名



## 大株主の状況

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
飯田興産株式会社	52,970,373	18.89
西河 洋一	29,143,120	10.39
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	26,323,400	9.39
森 和彦	18,420,533	6.57
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE SILCHESTER INTERNATIONAL INVESTORS INTERNATIONAL VALUE EQUITY TRUST	12,719,300	4.54
有限会社K.フォレスト	11,662,080	4.16
飯田 和美	8,350,340	2.98
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	7,226,700	2.58
山本商事株式会社	6,642,000	2.37
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE U.S. TAX EXEMPTED PENSION FUNDS.	5,810,152	2.07

# グループ組織図 連結59社(2024年7月現在)

