

2025年7月1日

ステークホルダーの皆様へ
決算発表に寄せて



ステークホルダーの皆様へ

弊社は2025年5月期の決算を終えることができましたことをご報告いたします。

昨期は経営陣交代に伴う3ヶ月決算でしたので、当期は経営陣交代後、初めての通期での決算となりました。

決算内容と時期見通しについて概括のうえ、経営の方向性についてご説明させていただきます。

決算結果

2025年3月期の決算が終了し、当社は目標としていた売上高を達成し、黒字にて着地いたしました。

経営陣が交代したことによる混乱を乗り越え、大きなトラブルなく複数の竣工および納品を済ませ、初めての通期を終えられたことをご報告いたします。

承継後の3年間が特に重要だと言われますが、現在は約半分が経過し、無事に折り返し地点を迎えることができました。

経理体制や社内基盤の強化にも注力し、会計事務所出身のCOOと顧問税理士の協力を得て、お金の流れを徹底的に見直す仕組みを構築中です。

他にも顧問士業の方々や関係機関の協力も得ながら、コンプライアンス重視の経営を行い、同時に新たな取り組みにも挑戦しています。

市場環境と業界動向

日本全体で人口減少、世帯構成の変化といった市場の縮小、工事価格の上昇、金利上昇などに伴い、建設業界全体として厳しい状況が続いているようです。

各大手住宅設備メーカーの決算短信を拝見しても、住宅市場においては、新設住宅着工戸数は、都市部を中心に分譲マンションは増加傾向となっているものの、新築戸建は持家・分譲住宅を中心に低調に推移、リフォーム需要も好調とは言えない状況が継続しているようです。

世界的にも、中国経済の先行き懸念、ロシア・ウクライナ紛争や中東情勢などの地政学リスクに伴う建材資材の調達懸念など、引き続き状況を注視していく必要があります。

注文住宅分野の状況と新たな取り組み

特に、弊社がこれまで得意としていた注文住宅の分野では、販売戸数を伸ばしづらい状況が続いています。こうした厳しい中にあって、今季は投資向けの賃貸住宅、民泊施設などの需要を取り込み、目標としていた売上高を達成することができました。

当期はパートナー設計士との連携を強化し、プラン作成から寄り添う体制を整えました。

この結果、新規のご相談が大幅に増加しました。

特に、木造4階建ての投資物件の引き合いは強く、5月以降も新規問い合わせ件数は週5~10件程度となっています。

外国人投資家からの問い合わせ

当期は外国人投資家からの問い合わせも増えました。

これには、以前作成していたものの、ホームページのメニューには載せていなかった英語のページのアクセス数が増えたため、英語ページを作成したことが功を奏したものと思われます。

主なご依頼は、投資用物件の建築、不動産投資プロジェクトについての客観的なアドバイス、買付予定地のボリュームチェック及び需要調査、リフォーム・リノベーションの相談などでした。他には、地方都市での

不動産投資のコンサルティング事業（入札会の開催、業者選定、見積チェック、進捗チェックなど）の相談もありました。インバウンド投資は堅調が続いているようです。今後も英語やフランス語、中国語などに対応する街場の建設会社として積極的に需要を取り込んでいきたいと考えています。

IT補助金活用と業務効率化

また当期は、IT補助金を活用し、見積もりや予算管理、契約、顧客管理のシステムを一新しました。

これにより、以前よりも見積もり作成業務の短縮、予算管理の見える化につながりました。

また、過去の顧客のデータの検索と取り出しが容易になり、問い合わせ後すぐに対応、やり取りを記録できる体制が整えられました。

今後もデジタル化の加速を通じて、新たな成長機会の確立に繋げてゆきます。

次期見通し

次期の見通しについては、金利の上昇による新築需要のさらなる縮小や、物価上昇の同行などによって依然として先行きが不透明な状況が続くと見込まれます。

このような厳しい状況のもと、アイ建設においては、これからも積極的な対策を講じてまいります。

木造・高層建築の取り組み

当期から引き続きのプロジェクトとして、木造4階建てのみならず、木造RC混構造5階建て、さらには木造RC混構造6階建てなどのご相談もいただきました。

将来的には、木造の環境面での再評価も期待しています。RC造や鉄骨造の原料製造におけるCO₂排出は以前より問題視されており、2028年より始まる「建築物LCA」制度の本格運用は、木造中高層得意とする弊社にとって追い風となることを期待していますが、建築費の高騰による「木造=安価」というイメージとのギャップは大きく、融資ハードルの高さもあります。

今後は弊社の木造が「正しく選ばれる」ための情報発信にも注力していきたいと考えています。

新築部門の展開

新築部門では木造の他に、次期に向けて軽量鉄骨にも手を広げることを考えています。

木造ではなくあえて軽量鉄骨とすることで、より少ない現場監督で現場を回していくことが可能になります。

人手不足の昨今、取りうる策はとることで効率化を図り、利益を確保できるよう努めてまいります。

不動産買取再販事業の開始

また当期より不動産買取再販事業を開始しました。

第一弾として、東京都板橋区のマンションを購入後、リノベーションを実施しました。

限られた予算の中で、いかにオシャレに見せるかは弊社の得意とするところでもあり、今回のプロジェクトでもその実験的な取り組みができたと感じています。

次期には、宅地建物取引業の取得も予定しており、今後実績を積み重ねていきたいと考えています。

大工工事部門の成果

大工工事部門（工事二課）では、他社リフォームの大工工事について予想を大幅に上回る反響があり、常勤大工5名でも追いつかないほどでした。

他社との連携により、大手のノウハウを学ばせてもらったり、これまでなかったような様々な現場を経験することができました。

また新しい情報の共有、また人脈構築といった副次的な成果も得られました。

次期は、他社の現場については取引条件や労働環境などを総合的に判断して受注を絞り、自社大工は主に自社のリフォーム事業で活用していきます。

今後とも、得られた知見を自社の現場で生かしていきたいと考えています。

リフォーム部門の取り組み

リフォーム部門では、個人のお客様からのお問い合わせも多くありました。

特に当期に入り、アイ建設設立当初のお客様からのリフォームのご相談が増えました。

創業20年近くになり、今後一層、外壁塗装や内窓設置、水回りのリフォームなどをお考えになる方が増えてくることが予想されます。

こうした需要を積極的に取り込めるよう、順次ご案内の送付など、方法を考えています。

また、本社のある埼玉県川口市近郊からのご依頼も増えました。

個人宅の小工事はもちろんのこと、アパートオーナー様からのご依頼もあり、思い切った模様替え、リノベーションでは大幅な賃料アップのご報告もいただき、嬉しく思っています。

こうした経験をもとに、投資家様向けに「FIXTAS fix」という定額のリフォームプランを策定しました。

一般的のリフォームでも、このプランをベースにすることで、見積もり時間の大幅な短縮および拾い漏れのリスクが軽減されました。

リフォームの分野でもさらなる効率化を図っていきたいと考えています。

今後ともご指導ご鞭撻のほど、よろしくお願い申し上げます。

株式会社アイ建設

代表取締役CEO 飯田愛香