2026年3月期 決算説明会

2026年6月3日

ジオリーブグループ株式会社

証券コード3157　東証スタンダード

GEOLIVE

次の生き方をつくろう。

目次

1 2026年3月期 決算概要

2 2027年3月期の連結業績予想

3 株主還元

4 中期経営計画 2026-2030

ディスクレーマー
当資料は投資家の参考に資するため、ジオリーブグループ(株)（以下、当社）の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。
なお、将来の予測を含む記載内容は、一般的に認識されている経済・社会等の情勢及び当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、その完全性を保証するものではなく、また、経営環境の変化等の事由により、今後予告なしに変更される可能性があります。
投資の決定はご自身の判断と責任でなされますようお願い申し上げます。

1.　2026年3月期 決算概要

GEOLIVE

2026年3月期の市況について(1/2)

世界経済動向

- 米国政権の政策や通商動向が世界経済に与える影響及びグローバルな金利上昇傾向の長期化により、予測が困難な経営環境が継続
- イラン情勢の悪化に起因する中東エリアの緊迫化等、長期化する地政学リスクが世界経済の大きな不安定要素に
- 保護主義的な動きが広がり、通商環境が悪化

日本経済動向

- 継続的な賃上げによる所得・雇用環境の改善を背景に、景気は緩やかな回復基調を維持
- 日銀の追加利上げ等による金融正常化の定着と国内金利の上昇が、経済の先行き不透明感を強める要因に

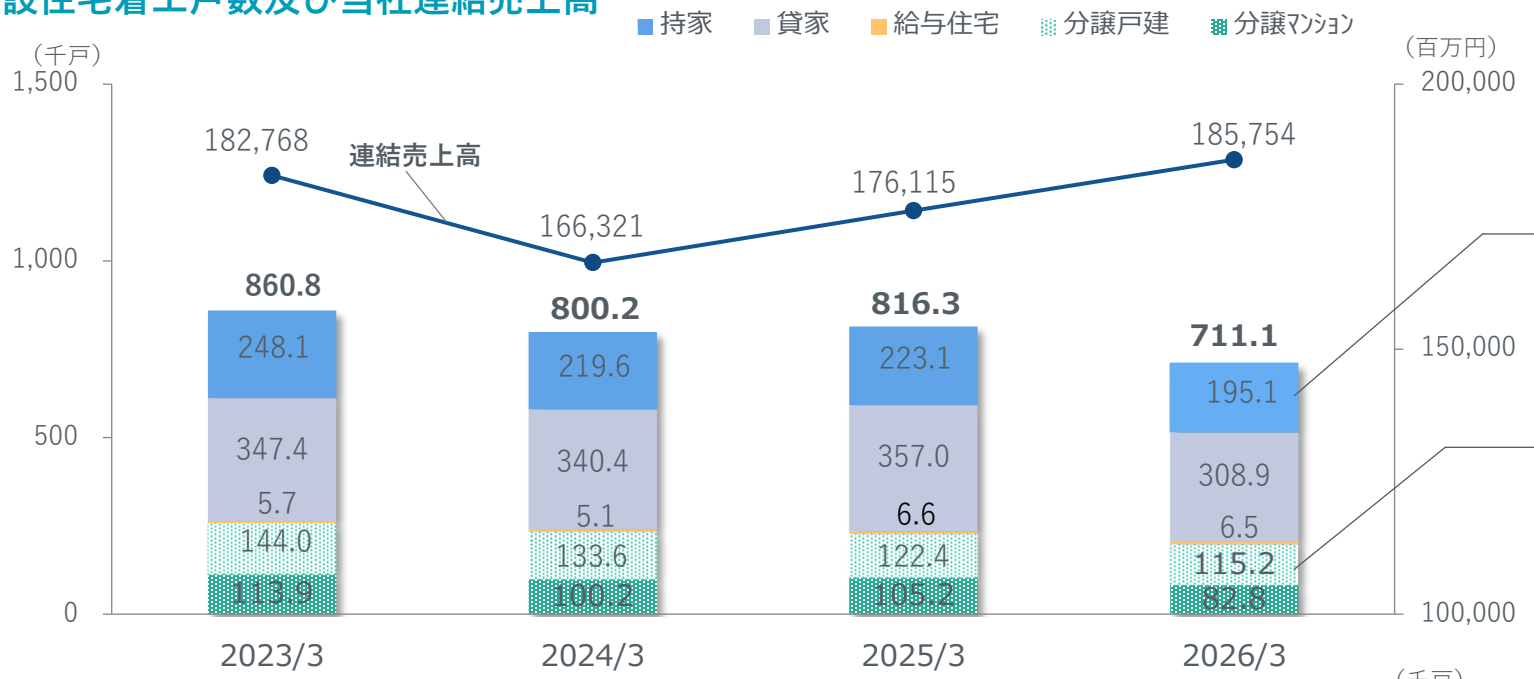
国内住宅産業

- 新設住宅着工戸数の減少
- 原油高（資材・輸送費高騰）に伴う建築コスト・ローン金利の上昇による住宅取得マインドの低下
- 都市部マンション価格の高止まり
- 新築取得難と金利負担増を背景とした中古リノベーション市場の活性化
- 建設業の残業上限規制適用に伴う現場の職人不足と工期の長期化
- 継続的な賃上げや燃料費高騰による各社の経営コスト負担の増大

経営環境は厳しさを増す状況での推移

2026年3月期の市況について(2/2)

新設住宅着工戸数及び当社連結売上高



持ち家　昨年度の増加から再びの減少

分譲戸建　3年連続の減少

(千戸)

	2023/3	前年度比	2024/3	前年度比	2025/3	前年度比	2026/3	前年度比
持家	248.1	▲11.8%	219.6	▲11.5%	223.1	1.6%	195.1	▲12.6%
貸家	347.4	5.0%	340.4	▲2.0%	357.0	4.9%	308.9	▲13.5%
給与住宅	5.7	4.1%	5.1	▲10.5%	6.6	29.1%	6.5	▲0.2%
分譲戸建	144.3	0.1%	133.6	▲7.4%	122.4	▲8.4%	115.2	▲5.9%
分譲ﾏﾝｼｮﾝ	113.9	10.8%	100.2	▲12.0%	105.2	5.0%	82.8	▲21.2%
総計	860.8	▲0.6%	800.2	▲7.0%	816.3	2.0%	711.1	▲12.9%

建築コスト・金利の上昇による住宅取得マインドの冷え込みに加え、法改正に伴う申請の混乱や駆け込み需要の反動減が響いた結果、新設住宅着工戸数は大幅に減少

引用元：報道発表資料：建築着工統計調査報告（令和7年計分） - 国土交通省．2026-5-15． https://www.mlit.go.jp/report/press/joho04_hh_001367.html

業績ハイライト

売上高
1,857億円
前期比 105.5%

営業利益
21億円
前期比 116.3%

経常利益
30億円
前期比 113.0%

親会社株主に帰属する当期純利益
21億円
前期比 142.0%

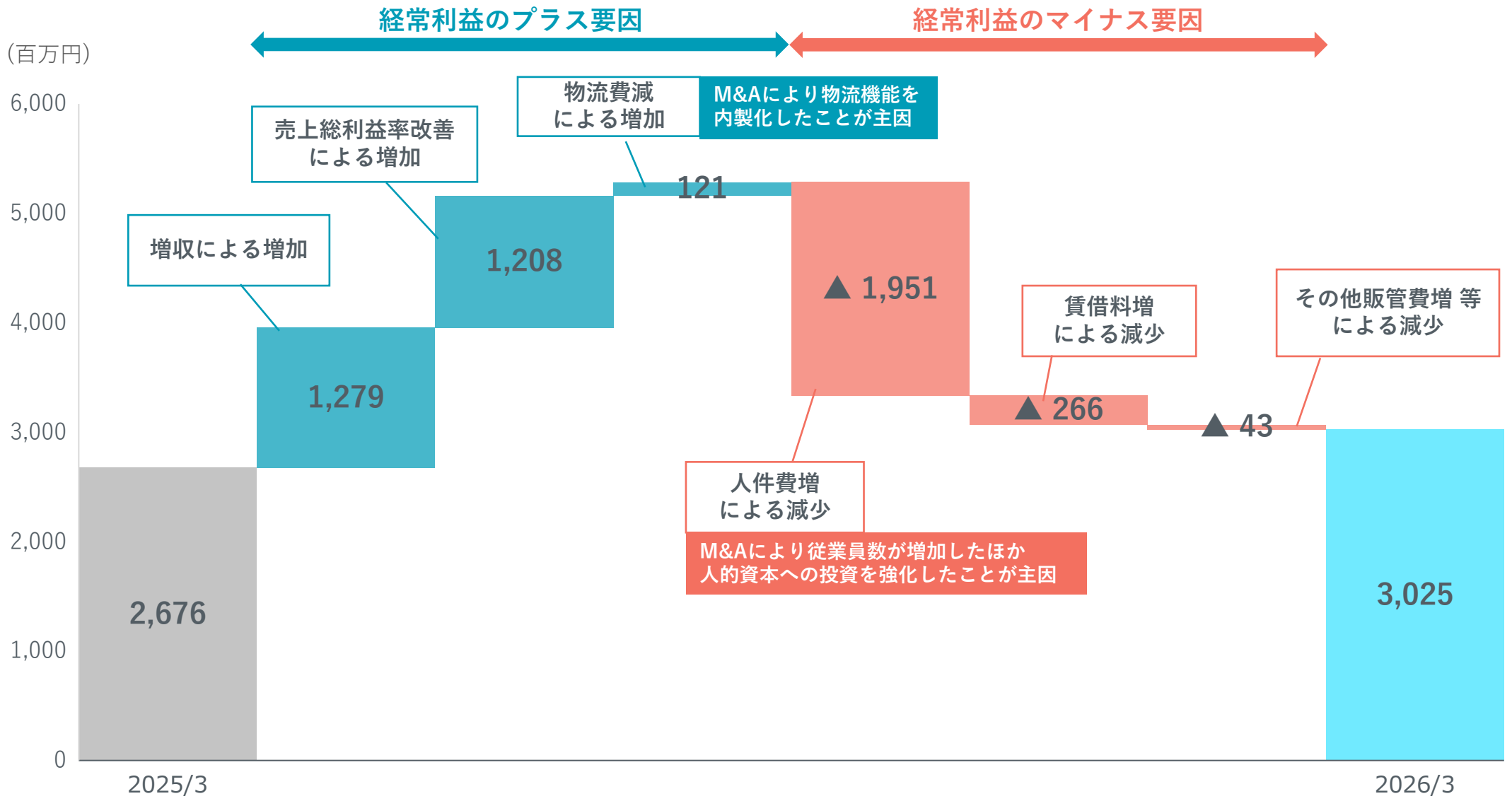
連結損益計算書

（百万円）

	2025年3月期	2026年3月期	増減額	前期比
売上高	176,115	**185,754**	9,639	105.5%
売上総利益	23,368	**25,856**	2,487	110.6%
売上総利益率	13.3%	**13.9%**	0.6P	－
販管費	21,549	**23,740**	2,191	110.2%
営業利益	1,819	**2,115**	296	116.3%
経常利益	2,676	**3,025**	348	113.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,505	**2,136**	631	142.0%

※2026年3月期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2025年3月期に係る各数値について、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

経常利益増減分析


経常利益のプラス要因
経常利益のマイナス要因
（百万円）
6,000
5,000
4,000
3,000
2,000
1,000
0
2,676
1,279
1,208
121
▲ 1,951
▲ 266
▲ 43
3,025
2025/3
2026/3
増収による増加
売上総利益率改善
による増加
物流費減
による増加
M&Aにより物流機能を
内製化したことが主因
人件費増
による減少
M&Aにより従業員数が増加したほか
人的資本への投資を強化したことが主因
賃借料増
による減少
その他販管費増 等
による減少

商品別連結売上高

（百万円）

商品		2025年3月期	2026年3月期	増減額	前期比
住宅資材販売	建材	71,622	**73,160**	1,538	102.1%
	住宅設備機器	43,194	**45,711**	2,516	105.8%
	合板	11,314	**10,364**	▲949	91.6%
	木材	14,747	**14,699**	▲48	99.7%
	DIY商品	6,008	**5,798**	▲210	96.5%
	住宅資材販売その他	22,758	**22,051**	▲707	96.9%
その他		6,467	**13,968**	7,501	216.0%
合計		176,115	**185,754**	9,639	105.5%



M&Aにより新たにグループに加わった会社の工事売上高が大きく貢献。

重点項目について



サッシ・エクステリア

売上高

5,333百万円

前期比 117.9%

全社的なサッシの拡販に加え、先進的窓リノベ補助金等の政策効果も追い風となり増収。



エネルギー商品

3,742百万円

前期比 114.5%

太陽光発電設備工事を専門とするジオシャイン(株)を2024年4月に設立。準備期間を経て当期より本格的に営業開始した成果が寄与。



工事

28,820百万円

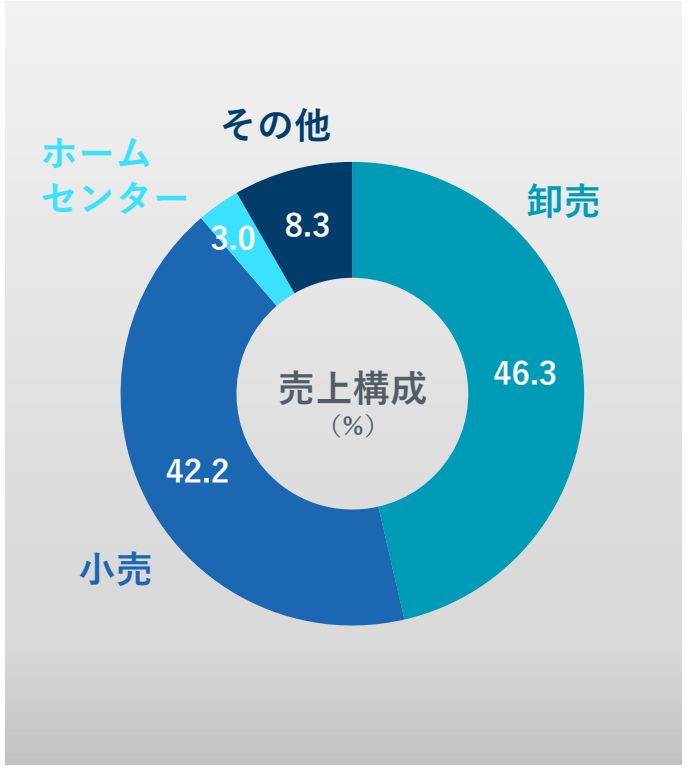
前期比 115.1%

前期に非住宅の内装工事業者(株)丸西並びに住宅建築・リフォームの請負等を行うひらいグループを子会社化したことが寄与し増収。

販売先別連結売上高

（百万円）

販売先	2025年3月期	2026年3月期	増減額	前期比
卸　　売	91,884	**89,082**	▲2,801	97.0%
小　　売	72,050	**81,376**	9,326	112.9%
内 マンションリノベーション業者	22,023	**27,158**	5,135	123.3%
ホームセンター	6,019	**5,810**	▲208	96.5%
そ　の　他	11,012	**16,024**	5,012	145.5%
合　　計	180,964	**192,294**	11,329	106.3%



販売先の詳細は以下のとおりです。

卸売.....地域の木材建材販売店向け販売事業。

小売.....主に大手元請会社向けの販売事業。

ホームセンター.....ホームセンター向け販売事業。

その他.....主に建築資材販売会社以外の事業会社の実績。

※連結調整前の数値を記載しており、グループ会社間の取引等は考慮しておりません。

新規グループ会社について

- 新事業領域への挑戦として、5社のM&Aを実施。
- 売上規模は313億円増、従業員数は365名増と、グループの規模拡大へ大きく貢献。

2025年4月1日付

株式会社オオタ陸運

- 一般貨物運送業

売上高	14.8億円（2026年3月期）
従業員数	70名（2026年3月現在）
所在地	埼玉県八潮市

首都圏エリアの物流機能の強化

2026年1月5日付

株式会社井桁藤

- 外装材を中心とした建築資材の販売

売上高	201.1億円（2025年12月期）
従業員数	140名（2026年3月現在）
所在地	愛知県名古屋市 15拠点（中部・中国・九州）

外装材の販売強化
空白地域の補完

2026年1月5日付

スミリンサッシセンター株式会社

- 住宅用サッシの組立/販売/施工
- 外装材、その他建築資材の販売/施工

売上高	30.7億円（2025年12月期）
従業員数	41名（2026年3月現在）
所在地	茨城県牛久市 2拠点（北関東）

2026年1月5日付

株式会社住協

- 住宅用サッシの組立/販売/施工
- 外装材、その他建築資材の販売/施工

売上高	36.5億円（2025年12月期）
従業員数	57名（2026年3月現在）
所在地	大阪府茨木市 3拠点（近畿）

2026年1月5日付

住協ウインテック株式会社

- 住宅・ビル用サッシの組立/販売/施工
- その他建築資材の販売/施工

売上高	29.8億円（2025年12月期）
従業員数	57名（2026年3月現在）
所在地	岡山県岡山市 4拠点（中国）

サッシの販売強化

※2026年3月期の連結損益計算書には、以下4社の実績は連結の範囲に含んでおりません。
(株)井桁藤、スミリンサッシセンター(株)、(株)住協、住協ウインテック(株)

住友林業株式会社と資本業務提携を締結

GEOLIVE × 住友林業









資本提携

住友林業株式会社は、
当社の株式の**30.3%**を保有
（2026年4月1日現在）

業務提携

「協業推進委員会」を発足し、
商社と問屋の垣根を超えた新たな価値創造へ

連結貸借対照表

（百万円）

	2025年3月期	2026年3月期	増減額
流動資産	64,580	**67,466**	2,885
固定資産	24,797	**28,490**	3,693
資産合計	**89,377**	**95,956**	**6,578**
流動負債	53,589	**59,366**	5,776
固定負債	12,580	**11,591**	▲989
負債合計	**66,170**	**70,957**	**4,787**
株主資本合計	22,519	**24,085**	1,566
その他包括利益累計額合計	613	**837**	223
非支配株主持分	74	**76**	2
純資産合計	**23,206**	**24,998**	**1,791**

■ **資産**

〔主な増加〕
売上債権　3,419百万円
棚卸資産　1,227百万円
有形固定資産　2,309百万円

■ **負債**

〔主な増加〕
仕入債務　7,299百万円

〔主な減少〕
短期借入金　2,450百万円
1年内返済予定を含む長期借入金　1,504百万円

■ **純資産**

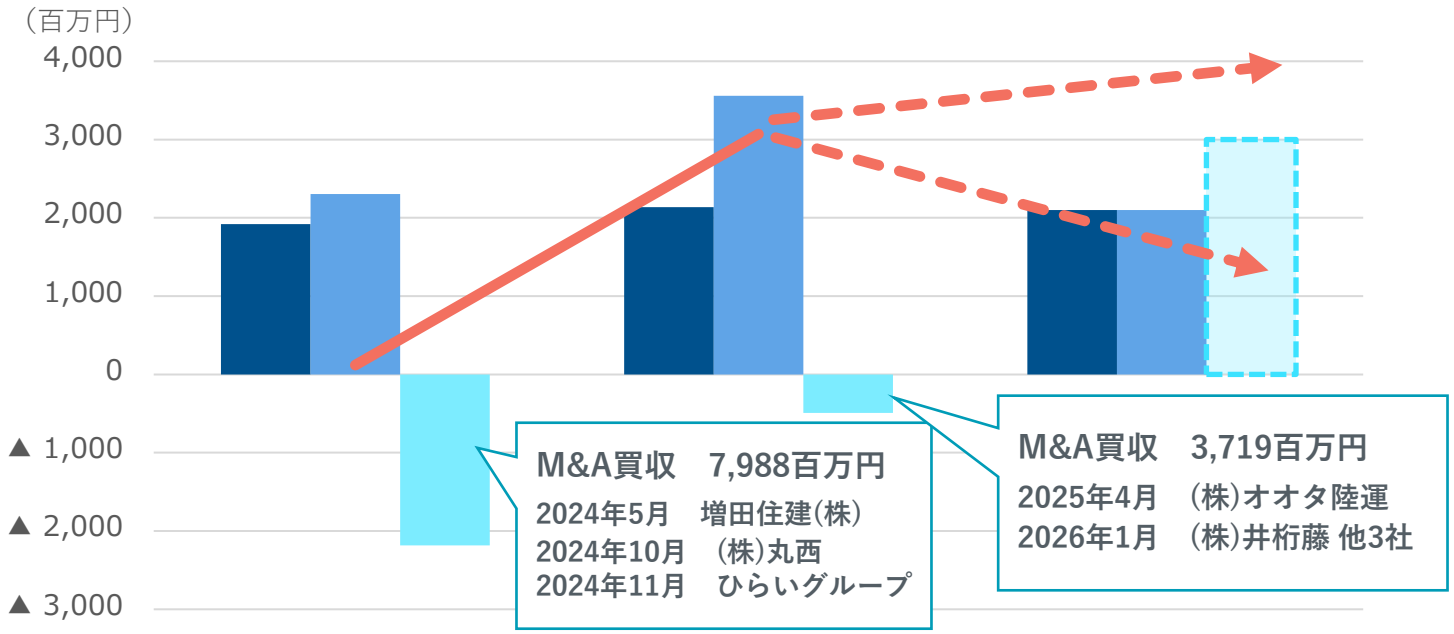
〔主な増加〕
利益剰余金　1,566百万円

■ **自己資本比率**

26.0％（前連結会計年度末比＋0.1P）

連結キャッシュ・フローの推移

- 好調なオペレーショナルキャッシュの創出のほか、賃貸用不動産売却によりFCFは30億円を確保。
- M&A推進による成長戦略とキャッシュフロー経営の両立。
- 2027年3月期の投資支出については見極め中であるものの、資産リサイクル継続も含めFCFは黒字維持の見込み。



	2025/3	2026/3	2027/3 予想値
営業利益	1,921	2,136	2,100
営業CF	2,304	3,560	2,100
投資CF	▲2,185	▲490	
FCF	119	3,070	

2. 2027年3月期の連結業績予想

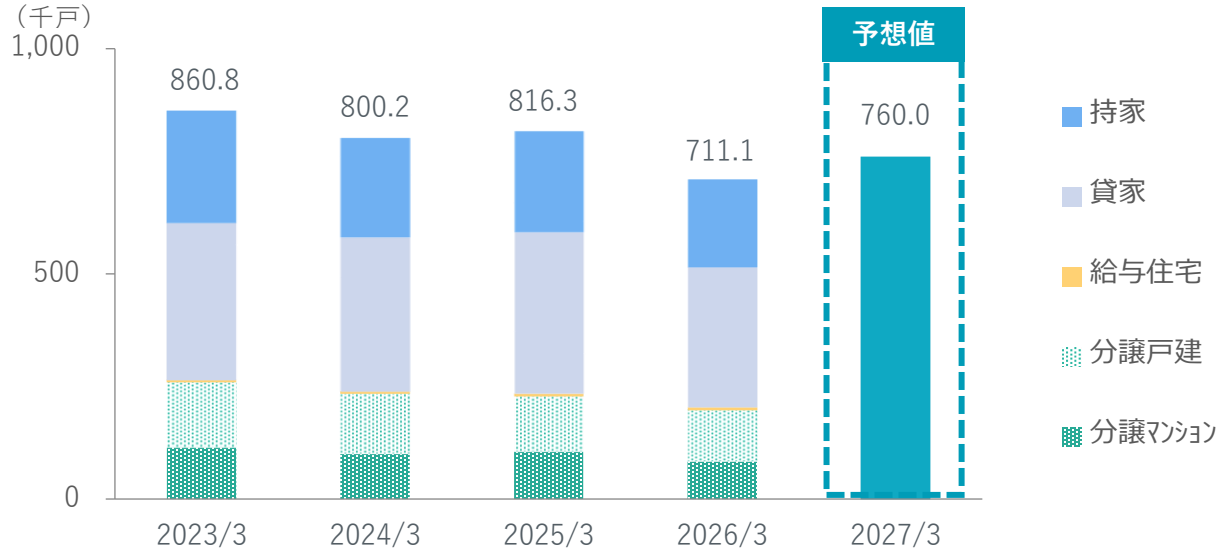
GEOLIVE

環境認識

経営環境は予断を許さない状況

- 2027年3月期における新設住宅着工戸数は、建築基準法及び建築物省エネ法改正の対応による混乱が収束に向かうこと等から、主要調査機関の推計では、76万戸程度への回復が予測されているが、下振れリスクの懸念が膨らむ。
- 地政学リスクによる、部材の価格上昇や供給遅延・欠品リスクを注視。
- 働き方改革関連法や改正物流効率化法の相次ぐ施行等により、物流コスト上昇の見込み。
- 新築価格の高騰を背景に、マンションリノベーション等の中古需要は堅調を維持。
- 環境配慮商品や非住宅分野での木材利用は、引き続き需要拡大が見込まれると予想。

[新設住宅着工戸数]



通期業績予想

（百万円）

	2026年3月期 実績	2027年3月期 予想	前期比
売上高	185,754	**225,000**	121.1%
営業利益	2,115	**2,100**	99.3%
経常利益	3,025	**3,000**	99.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,136	**2,350**	110.0%

売上高 ― 前期比121.1%の大幅な増収予想

前年度のM&Aの効果： 新規子会社化した事業会社の売上が寄与。

既存事業の強化： 引き続き好調なマンション買取再販業者向けの販売やエネルギー関連商材や認証材拡販を見込む。

利益 ―最終利益は110%の増益を確保

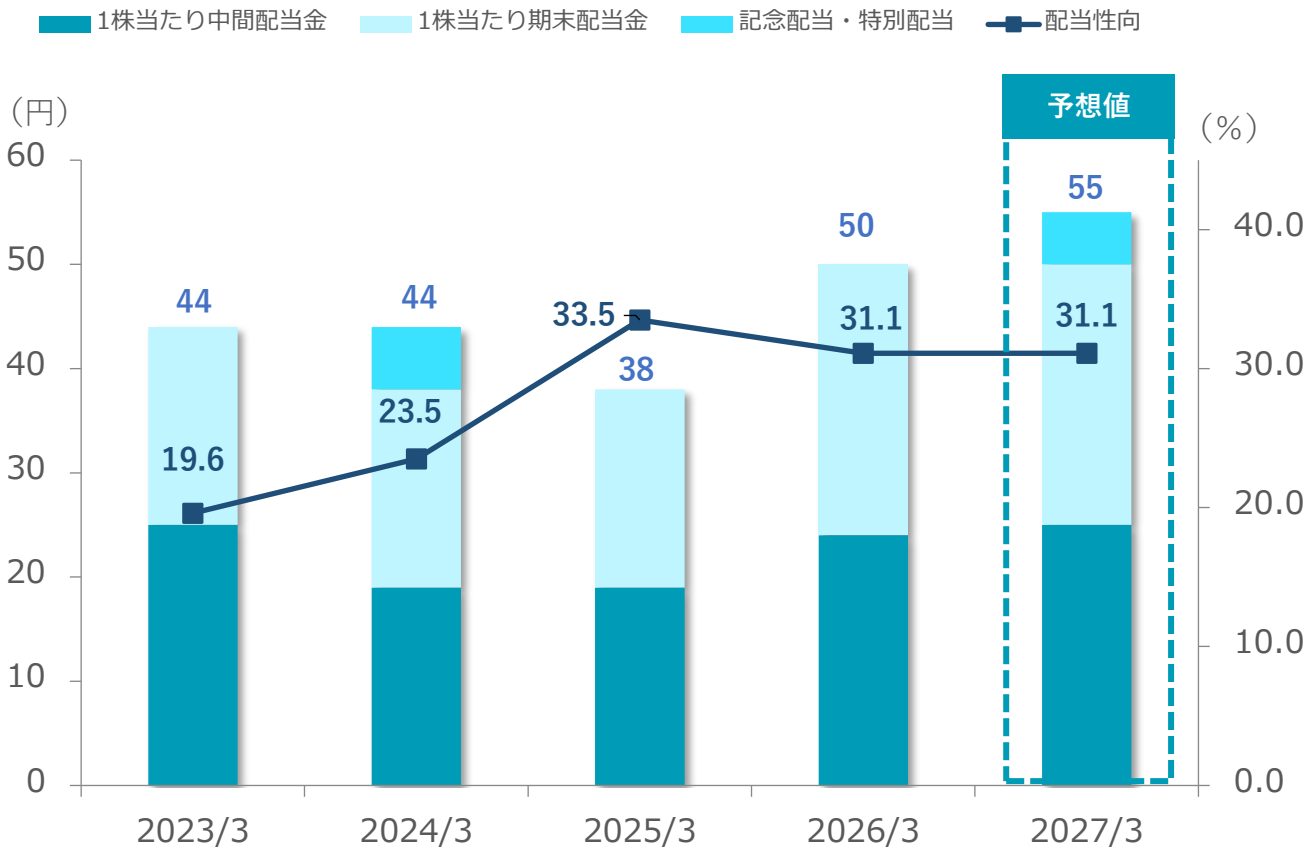
営業・経常利益は、物流費等の経費増加に伴い、ほぼ前期並みの水準を維持する一方、保有株式の公開買付けへの応募に伴う特別利益の計上により、最終利益は前年比110%を見込む。

3. 株主還元

GEOLIVE

株主還元について

- 2026年3月期の配当金は50円。
- 2027年3月期の普通配当は前期と同額の50円に特別配当5円を加え、55円を予定。



配当性向40%目安に配当を実施

株主優待制度について

対象株主	毎年3月31日現在の株主名簿に記載又は記録された100株以上保有の株主様
優待内容	対象株主様に一律 QUOカード 2,000円分を年1回贈呈
贈呈時期	毎年6月予定

4.　中期経営計画 2026-2030

GEOLIVE

前中期経営計画（2024/3期～2026/3期）の振り返り

GEOLIVE

テーマ　企業変革力の向上

主要取組み事項

1 事業基盤の強化

- 人材マネジメントの強化
  →リスキリング体制の構築や研修制度の見直し等を実施
  ダイバーシティ推進チームの設置、テレワークやペーパーレスの推進

2 ビジネスフレームワークの進化

- 営業スタイルの多様化
  →M&Aや事業会社設立により工事機能や物流機能を強化
- サプライチェーンネットワークの最適化
  →物流拠点の最適化やBCP対応の見直しを実施

3 事業ポートフォリオの最適化

- 新事業領域への挑戦
  →工事・物流・エリア・サッシ・EC強化を目的として100億円以上
  投資し、M&Aを実行
- 成長分野への投資強化
  →マンション買取再販業者向けの資材販売事業を強化

計数計画

（百万円）

	計画	実績/達成状況
売上高	187,000	185,754 ✕
営業利益	2,000	2,115 ○
親会社株主に帰属する当期純利益	1,700	2,136 ○

企業変革のベースを整えることができた
次期中期経営計画では更なる変革力の強化を図る

事業環境認識

機　会



既存住宅流通の活性化	• 住宅ストック循環型社会への移行に伴い、高性能リノベーション（断熱・耐震）の需要が堅調に推移
非住宅木構造市場の拡大	• 2050年のカーボンニュートラル実現に向け、公共・商業建築物の木造化ニーズが急増
エネルギー商材の需要増加	• 2050年のカーボンニュートラル実現に向け、太陽光関連商材や高機能サッシ、節水・節電関連商材の需要高まり
高機能住宅の標準化	• GX志向型住宅やZEH水準住宅等、高性能住宅が標準化
AI・DXの進歩	• AI技術やDXの進歩による業務効率化や新たな付加価値創出の可能性
販売チャネルの拡大	• 建築資材のオンライン市場等、販売チャネルの拡大

脅　威



労働力不足の進行	• 人口の減少、職人の高齢化、若年層の建設業離れによる外注コストの高騰
物流コストの上昇	• 物流効率化法の改正 • エネルギー関連費用の上昇
新設住宅着工戸数の減少	• 新設住宅着工戸数が過去最低水準 今後も減少予測
気候変動	• 自然災害の激甚化
不安定な海外情勢	• 中東情勢をはじめとする地政学リスクの継続等、緊張状態の継続 • サプライチェーンの分断の恐れ
情報セキュリティリスクの増大	• サイバー攻撃の高度化、巧妙化 • DX推進に伴うセキュリティリスク

中期経営計画のテーマ・目指す姿

テーマ

Dynamic Capability 2.0

企業変革力を強化し、
次代を切り拓く企業グループの基盤をつくる。



主要取組み事項

1 事業ポートフォリオの最適化
新たな事業領域を育成するとともに、既存領域の
強化・変革を図り事業ポートフォリオを最適化する。

2 サステナビリティ経営
環境配慮型商品の取扱い拡大及び販売強化を推進し、
サプライチェーン全体の脱炭素化に貢献する。

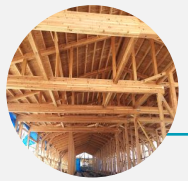
3 人的資本経営の深化
多様な人材が活躍する組織風土を醸成し、
従業員エンゲージメントを高める。

主要取組み事項１　事業ポートフォリオの最適化

事業
ポートフォリオの
最適化

成長領域

脱炭素社会の実現などに向け、市場拡大が見込まれる分野に先行的に投資し、
マーケットリーダーを目指す



非住宅
木構造事業



エネルギー
関連事業



EC事業

重点領域

当社グループが強みを持つ市場に対し、重点的に経営資源を投入し拡大を図る



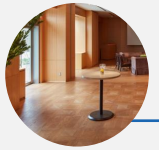
マンションリノベ関連事業



新築ビルダー向け事業



サッシ・エクステリア事業



非住宅工事事業

基盤領域

AI活用やDX推進等により建築資材流通の効率化や業務改善を推進する



販売店向け卸売事業



その他事業

事業ポートフォリオの最適化　～成長領域～

成長領域への戦略的投資でマーケットリーダーへ。



2030年度売上

2025年度比

＋140億円を

目指す。





非住宅木構造事業

住宅以外の建築物を、木材を主材料とした構造躯体で設計・建設する事業

主な取組み

- 専門人材の拡充
- 中小規模物件へ注力
- 住友林業株式会社との協業推進

エネルギー関連事業

太陽光関連商材の資材販売や設置工事を行う事業

- 専門人材の拡充
- 対応エリア拡大
- 工事機能の強化
- M&Aでの規模拡大

EC事業

インターネットを通じ、工務店や個人向けに建築資材や住宅設備を販売・配送する事業

- 販売サイトの強化
- 取扱いアイテムの増加
- 施工能力の強化
- 配送体制の強化
- AI活用やDX推進による業務効率改善

事業ポートフォリオの最適化　～重点領域～

強みを活かし重点的に経営資源を投入し拡大。

2030年度売上

2025年度比

＋300億円を

目指す。



マンションリノベ関連事業

マンション買取再販業者向けの
資材販売事業

主な取組み

- 人材拡充
- 物流機能強化
- 販売エリア拡大
- AI活用やDX推進による業務効率改善



新築ビルダー向け事業

新築住宅のビルダー向けの
資材販売事業

- 人材拡充
- 物流機能強化
- 販売エリア拡大
- 施工体制の強化
- 工程管理等の内部体制強化
- AI活用やDX推進による業務効率改善



サッシ・エクステリア事業

サッシやエクステリアの
販売・施工事業

- 販売チャネルの多様化
- グループ内シナジーを最大化
- 業界他社との協業強化



非住宅工事事業

オフィスや店舗、工場など、
住居以外の建物の建設・改修事業

- 人材拡充
- 対応エリア拡大
- M&Aでの規模拡大

事業ポートフォリオの最適化　～基盤領域～

AI活用やDX推進等により効率化や業務改善を加速。

2030年度売上

2025年度比

＋200億円 を

目指す。





販売店向け卸売事業

地域販売店に対する資材販売事業

主な取組み

- 地域別戦略の明確化
- PB商品の販売強化
- エネルギー商材の販売強化
- AI活用やDX推進による業務効率改善

その他事業

新築・リフォーム請負事業
新築・リフォーム工事の請負施工事業

- 住宅・不動産仲介の強化
- 人材拡充
- AI活用やDX推進による業務効率改善

ホームセンター卸売事業
ホームセンターに対する資材販売事業

- プロ向け資材の強化
  （特にサッシ販売へ注力）

IT、物流事業

- 販売管理システムの提供・保守
- 建築資材の保管、輸送事業

- 収益性の改善
- AI活用やDX推進による業務効率改善

主要取組み事項２　サステナビリティ経営

「人と自然が共栄する、次代の生き方をつくる。」
というグループパーパスのもと、人・社会・地球との共生を通じ、
持続可能な社会の発展に寄与してまいります。

環境への貢献

気候変動対策・脱炭素
- 温室効果ガス排出削減
- 気候変動に対応した事業インフラの見直し
- リノベ、リフォームの推進
- 非住宅木造構築への取組み
- カーボンニュートラルに資する商品の拡販



資源循環・自然保護
- 3Rへの取組み強化
- 森林保護活動（ジオリーブの森林）
- 合法木材の推進

社会との共生

サプライチェーンマネジメント
- 取引先との公正かつ健全な取引体制の維持
- サプライチェーンの全体最適に貢献する仕組みづくり

人権への取組み
- 人権方針の策定

地域社会への貢献
- 災害対策
- 仮設住宅等の震災復興支援



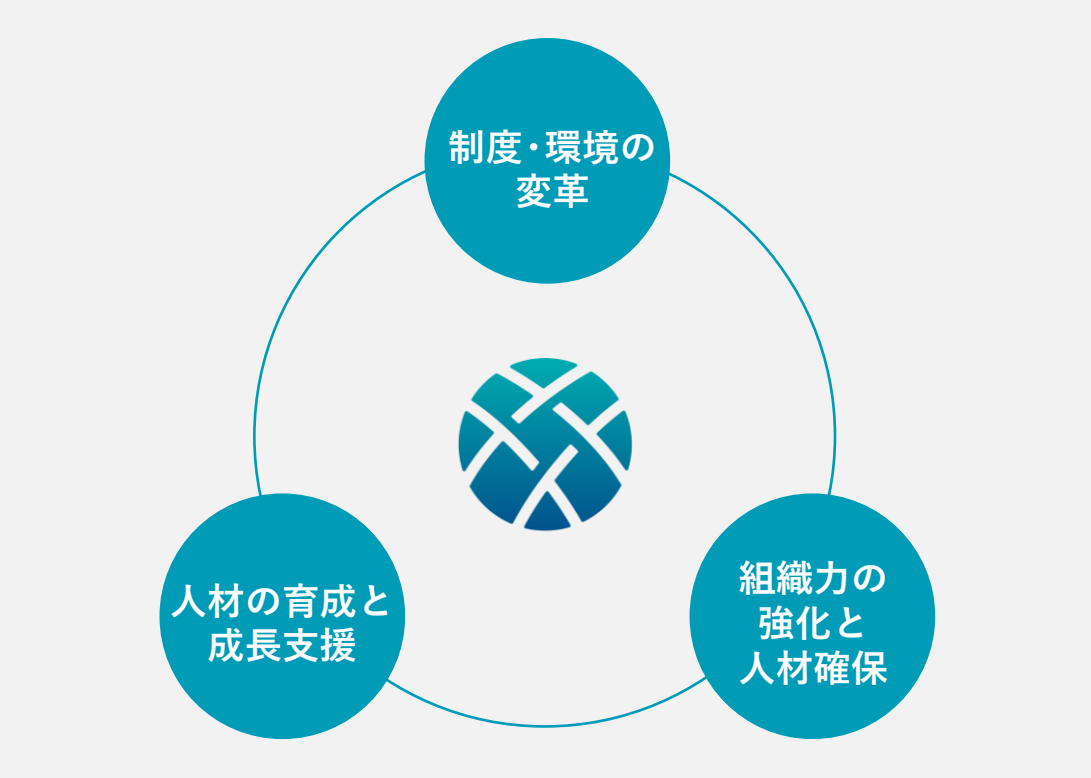
強固な経営基盤の構築

コーポレートガバナンス
- 公正かつ透明な企業経営
- 適切な情報開示
- コンプライアンス重視
- 投資家との対話の強化



主要取組み事項３　人的資本経営の深化

最大の経営資本は「人」。多様な人材が活躍する組織風土の醸成や従業員エンゲージメントの向上を図り、人的資本経営を深化させてまいります。



制度・環境の変革

人事制度・評価の改革
- 評価・採用・規定の見直し
- タレントマネジメント強化
- 360度評価検討

女性活躍・男性育児休業促進

KPI　女性管理職比率　20%
※2033年度まで
男性育児休業取得率　100%

健康経営の推進

KPI　公的認定の取得

人権方針の制定

人材の育成と成長支援

人材教育制度の改革

DXリテラシーの向上

社内ベンチャー制度の活性化

自己啓発支援の充実

KPI　ジオリーブ大学受講率　100%

ジオリーブ大学とは、社員の自己成長とキャリアアップを支援するためのeラーニングを活用した学習プラットフォーム

組織力の強化と人材確保

人材採用強化・定着率向上

グループ内人材交流の促進

シニア人材の活用

GEOLIVE

キャッシュアロケーション（５年累計）

キャッシュイン

営業キャッシュフロー
150億円

資産圧縮
15億円

キャッシュアウト

投資
110億円

- 人的資本への投資
- 新規事業投資
- 重点領域強化
- AI活用やDX推進への投資
- 物流体制強化
- 事業拠点改修

株主還元
55億円

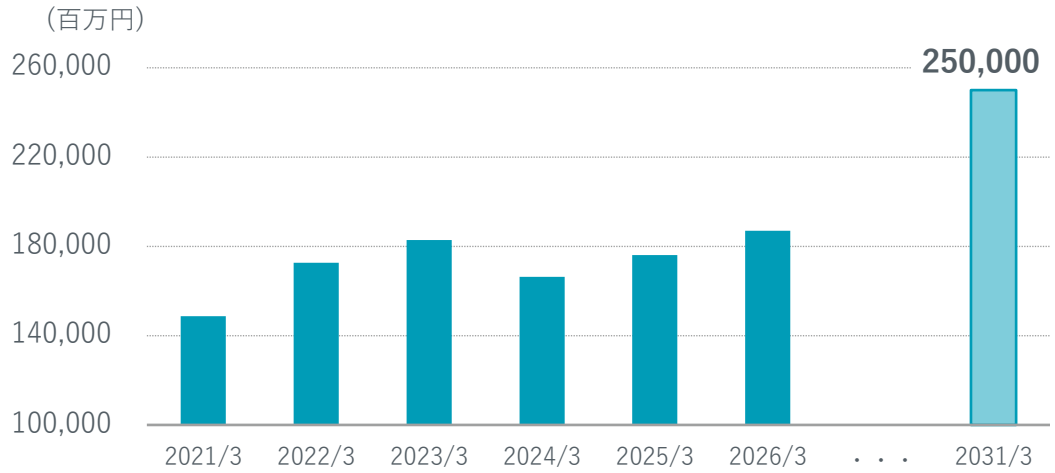
- 配当性向40％目安を継続
- 株主優待を継続実施

2030年度定量目標

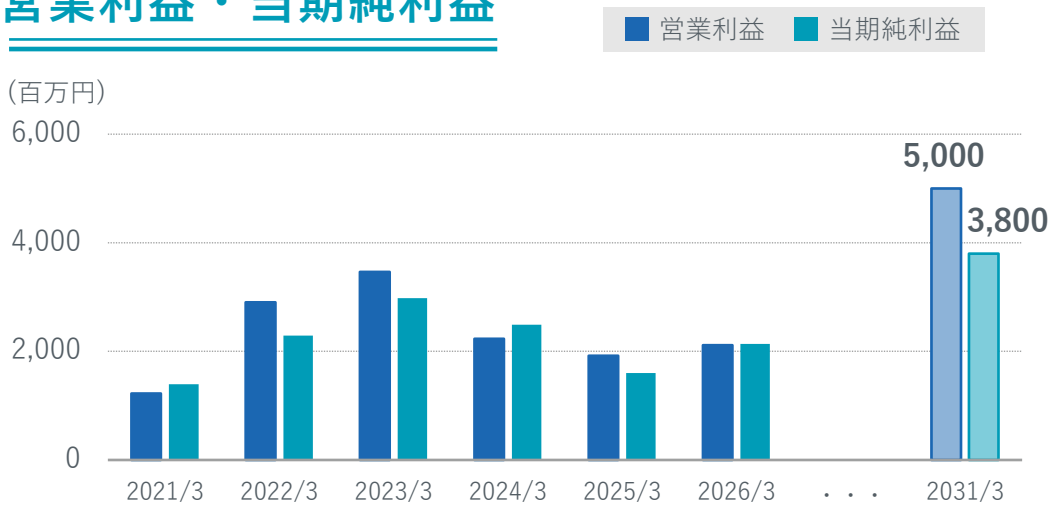
（百万円）

	26/3期実績	31/3期目標
売上高	185,754	**250,000**
営業利益	2,115	**5,000**
営業利益率	1.1%	**2.0%**
親会社株主に帰属する当期純利益	2,136	**3,800**
自己資本利益率（ROE）	8.9%	**12.0%以上**

売　上　高

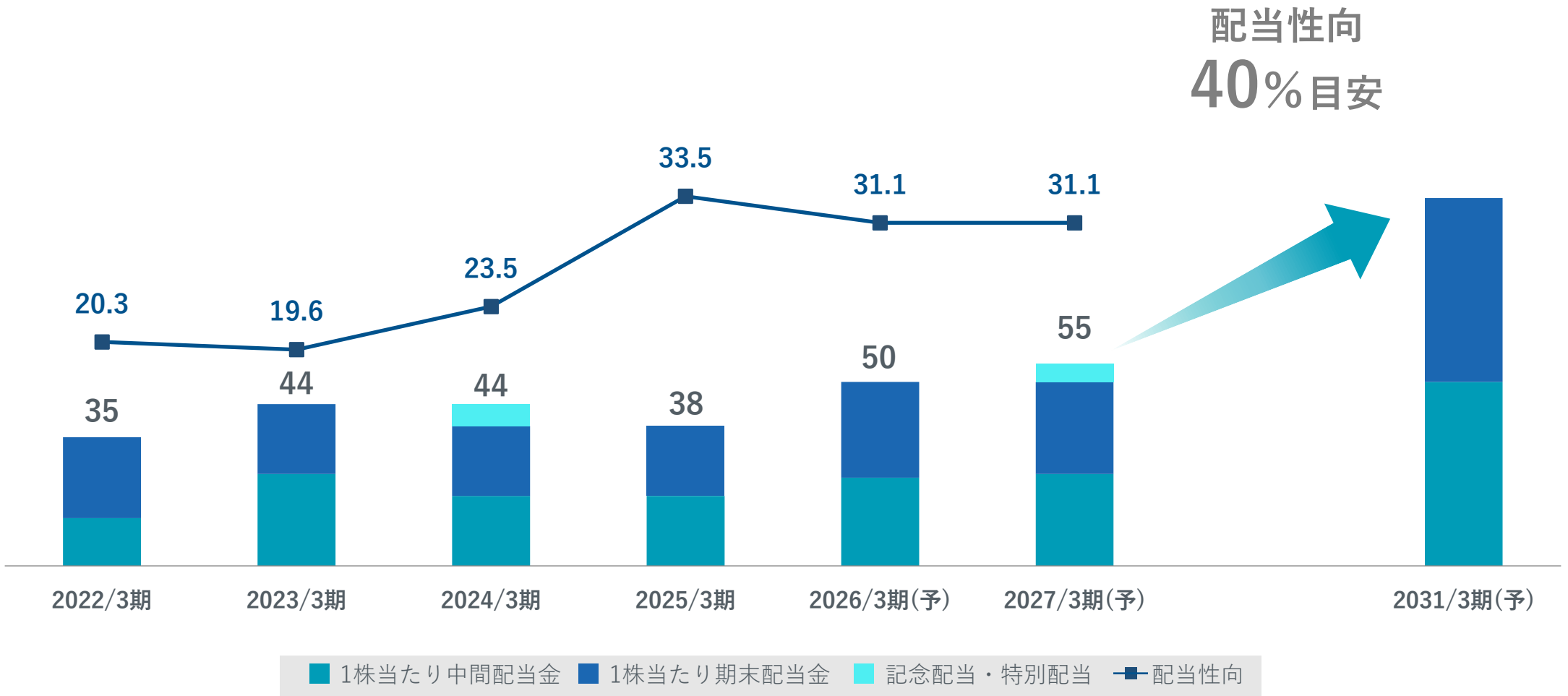


営業利益・当期純利益



株主還元

株主の皆様への利益還元は経営の最重要課題の一つ。
安定的な配当の継続を維持しながら、業績及び財務状況並びに将来的な経営環境を勘案し、連結配当性向40%を目安に配当を行うものとしております。





GEOLIVE

次の生き方をつくろう。

ジオリーブグループ株式会社