

2026年8月期 決算説明会

1. 2026.8期 決算の状況	P. 2
2. 中期経営計画2028 進捗状況	P. 15

A large, light blue geometric shape, resembling a stylized 'A' or a series of nested triangles, is positioned on the left side of the slide, extending from the top-left corner towards the bottom-right.

1. 2026年8月期 決算の状況

◆ 戸建住宅を中心に分譲事業は利益水準を回復(減収・増益)

- 住宅需要全体としては弱含みで推移したものの、適正在庫下での販売により計画利益を獲得
 ➡ 規格型注文住宅を含む受注残も着実に増加し、収益基盤の安定化に寄与
- 不動産流通事業は、首都圏の競争激化による物件供給の遅れや引渡の期ずれ等の影響で計画を大きく下回り、トップラインの伸びを押し下げる

(単位:百万円 単位未満切捨て)

	2025年8月期 実績		2026年8月期 計画		2026年8月期 実績			
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	前年同期比 増減率(額)	計画比 増減額(率)
売上高	69,270	100.0%	72,000	100.0%	67,888	100.0%	△1,382 (△2.0%)	△4,111 (△5.7%)
売上総利益	9,115	13.2%	9,800	13.6%	9,916	14.6%	801 (8.8%)	116 (1.2%)
販売管理費	7,801	11.3%	7,900	11.0%	7,907	11.6%	106 (1.4%)	7 (0.1%)
営業利益	1,313	1.9%	1,900	2.6%	2,008	3.0%	695 (52.9%)	108 (5.7%)
経常利益	1,146	1.7%	1,600	2.2%	1,715	2.5%	569 (49.7%)	115 (7.2%)
親会社株主に帰属 する当期純利益	639	0.9%	1,200	1.7%	1,423	2.1%	784 (122.6%)	223 (18.6%)

- ◆ 売上総利益の増加に対し、販売管理費の増加を抑制し、営業利益は大幅増益を達成
 - ➡ 収益性改善に向けて取り組んできた施策が着実な成果を発揮
- ◆ 戸建住宅事業における順調な仕入・販売により仲介手数料、租税公課が増加
 - ➡ 手持ち在庫の90%は、取得後1年以内の在庫であり、好循環を持続

(単位:百万円 単位未満切捨て)

	2025年8月期 実績	2026年8月期 実績	前年同期比 増減額
売上総利益	9,115	9,916	801
販売管理費	7,801	7,907	106
人件費	3,348	3,229	△118
広告宣伝費	820	817	△2
仲介手数料	455	563	108
租税公課	639	718	79
その他の販売管理費	2,537	2,577	39
営業利益	1,313	2,008	695

セグメント概況(収益状況)

(単位:百万円 単位未満切捨て)

	2025.8期		2026.8期		前年同期比 増減額	増減率
	実績	構成比	実績	構成比		
売上高	69,270	100.0%	67,888	100.0%	△1,382	△2.0%
分 譲	47,879	69.1%	48,973	72.1%	1,094	2.3%
不動産流通	12,537	18.1%	9,947	14.7%	△2,589	△20.7%
請 負	7,082	10.2%	6,632	9.8%	△449	△6.3%
その他の事業	1,771	2.6%	2,333	3.4%	561	31.7%
	実績	売上対比	実績	売上対比	前年同期比 増減額	増減率
営業利益	1,313	1.9%	2,008	3.0%	695	52.9%
分 譲	△11	△0.0%	1,161	2.4%	1,172	(－)
不動産流通	770	6.1%	112	1.1%	△657	△85.4%
請 負	226	3.2%	168	2.5%	△58	△25.7%
その他の事業	380	21.5%	476	20.4%	96	25.3%

※各セグメント営業利益には連結調整額を含まず

※当期首より、表示セグメントを変更しています
 分譲事業＝戸建住宅事業＋マンション事業
 請負事業＝一般請負工事業

(単位:百万円 単位未満切捨て)

セグメント損益	2025.8期 実績	2026.8期 実績	前年同期比 増減額	増減率
売上高	47,879	48,973	1,094	2.3%
戸建住宅事業	45,564	46,321	757	1.7%
マンション事業	2,314	2,651	337	14.6%
営業利益	△11	1,161	1,172	(-)
戸建住宅事業	△153	991	1,145	(-)
マンション事業	141	169	27	19.6%

【戸建住宅事業】

- ・ 量的・質的に適正な在庫を維持する管理プロセス確立により、利益率が改善
 - 用地取得後の販売機会を活用した宅地販売が進展し、売上総利益率改善に寄与
- [戸建住宅事業 売上総利益率] (25.8期) 11.4% → (26.8期) 14.7%
- ・ 資材調達環境の変化による当期業績への影響は限定的

【マンション事業】

- ・ 底堅いマンション需要と好立地物件の供給により、安定した受注・引渡で進捗

	2025.8期 実績	2026.8期 当初計画	2026.8期 実績	前年同期比 増減棟数	当初計画比 増減額
受注件数	1,131件	1,255件	1,171件	40件	△84件
引渡件数	1,134件	1,250件	1,107件	△27件	△143件
受注残件数	254件	259件	318件	64件	59件

※各件数は、戸建分譲(建売・売建)、宅地分譲、請負住宅の合計

■ 受注残の積み上がりが今期の成長に寄与

- 規格型注文住宅商品の販売が進捗し、受注残件数は318件まで増加
- 受注残の確保を通じて、翌期以降の成長サイクルを強化

■ 請負型住宅事業の拡大が収益の安定化に寄与

- 用地取得後の販売機会を活用した宅地販売を、規格型注文住宅の受注へ展開
- 建売住宅に加え請負型住宅事業を拡大することで、事業ポートフォリオを強化

(ご参考) AVANTIA 平均分譲単価

適正在庫環境での販売により、適正利益が販売価格に反映

AVANTIA 単体	2025.8期 実績	2026.8期 実績	前年同期比 増減額
平均販売単価	37,598千円	41,321千円	3,722千円
平均土地価格	19,803千円	23,533千円	3,729千円
平均建物価格	17,795千円	17,787千円	△7千円

■ 実需の動きが鈍い中、目標未達ながらも安定した受注を獲得

- 前期繰越物件(徳川園GRAN/徳川園MARKS) は全戸引渡を完了
- 当期竣工2物件も順調に受注・引渡が進み、本郷の早期完売により販管費を抑制
- ① サンクレーア本郷 (全21戸 受注21戸/引渡21戸) :2025年11月22日引渡開始
- ② サンクレーア長久手 (全19戸 受注 9戸/引渡 7戸) :2026年8月29日引渡開始

	2025.8期 実績	2026.8期 当初計画	2026.8期 実績	前年同期比 増減戸数	計画比 増減額
受注戸数	50戸	45戸	43戸	△7戸	△2戸
引渡戸数	43戸	50戸	49戸	6戸	△1戸
受注残戸数	8戸	3戸	2戸	△6戸	△1戸

■ 好立地物件を中心に将来の供給物件を確保

- 最寄駅から徒歩5分圏程度を中心に、安定した需要が見込める物件を厳選
- 2028年8月期までのプロジェクトに加え、2029年8月期以降の物件も確保済み

計画物件名(計画戸数)	所在地	引渡開始(予定)
サンクレーア茶屋ヶ坂(33戸)	名古屋市千種区茶屋坂通	2027年6月
サンクレーア栄5丁目(84戸)	名古屋市中区栄	2027年7月
サンクレーア名古屋駅前(45戸)	名古屋市中村区竹橋町	2027年8月
サンクレーア国府宮(56戸)	愛知県稲沢市高御堂	2028年8月

(単位:百万円 単位未満切捨て)

セグメント損益	2025.8期 実績	2026.8期 実績	前年同期比 増減額	増減率
売上高	12,537	9,947	△2,589	△20.7%
営業利益	770	112	△657	△85.4%

	2025.8期 実績	2026.8期 計画	2026.8期 実績	前期同期比	計画比
受注件数	110件	100件	73件	△37件	△27件
中古戸建	25件	15件	15件	△10件	0件
中古区分マンション	62件	65件	42件	△20件	△23件
事業用不動産	23件	20件	16件	△7件	△4件
引渡件数	111件	100件	70件	△41件	△30件
中古戸建	26件	15件	16件	△10件	1件
中古区分マンション	61件	65件	38件	△23件	△27件
事業用不動産	24件	20件	16件	△8件	△4件

■ 市場変化への対応に伴う仕入苦戦により減収減益

- 実需向け価格帯の仕入競争激化により物件確保と販売に苦戦
- 前期高額・高利益物件売却の反動に加え、一部事業用不動産物件の期ずれも影響

■ 戸建住宅事業で確立した在庫管理プロセスを展開し、収益回復を加速

- 在庫回転・資本効率を重視した仕入・販売管理体制への転換を推進

(単位:百万円 単位未満切捨て)

セグメント損益	2025.8期 実績	2026.8期 実績	前年同期比 増減額	増減率
売上高	7,082	6,632	△449	△6.3%
営業利益	226	168	△58	△25.7%

	2025.8期 実績	2026.8期 実績	前年同期比 増減額
受注高	7,575	6,809	△765
売上高	7,082	6,632	△449
受注残高	4,891	4,048	△843

■ グループ経営効率化に伴う事業再編の影響により、減収・減益

- コア事業とのシナジー創出を重視し、株式会社巨勢工務店を譲渡
- 譲渡会社の影響を除く既存事業は堅調に推移

(参考) 巨勢工務店 2025.8期(個別) 売上高1,521百万円 営業利益33百万円

■ 公共・民間工事の受注拡大に向け事業基盤を強化

- 既存顧客との関係強化および新規顧客開拓により、安定的な受注確保を推進
- 戸建住宅事業に係る建築工事や造成工事等でシナジー創出を強化

(単位:百万円 単位未満切捨て)

セグメント損益	2025.8期 実績	2026.8期 実績	前年同期比 増減額	増減率
売上高	1,771	2,333	561	31.7%
リフォーム	941	967	25	2.7%
不動産仲介	429	367	△62	△14.5%
その他	400	998	598	149.3%
営業利益	380	476	96	25.3%

コア事業とのシナジーを活かし増収増益

■ リフォームは、OB顧客中心に安定収益化

- 有償点検を起点としたリフォーム受注が安定収益に寄与
- コア事業の着実な成長によりリフォーム顧客ストックを拡大

■ 不動産仲介は、グループ内物件の仲介比率上昇により減収

- グループ内物件の仲介増加に伴い、仲介手数料収入が減少
- 戸建住宅事業との連携強化による販売機会の創出を推進

■ その他は、火災保険代理店収入、家賃収入等を中心に収益基盤を拡大

(単位:百万円 単位未満切捨て)

	2025.8期	2026.8期	前期末比 増減額		2025.8期	2026.8期	前期末比 増減額
流動資産	61,148	64,555	3,406	流動負債	30,277	30,734	456
現金預金	18,275	14,567	△3,708	工事未払金等	2,407	2,556	148
たな卸資産	39,888	48,076	8,187	短期借入金等(※)	24,957	25,166	208
その他	2,984	1,911	△1,072	契約負債	1,034	1,061	27
固定資産	9,933	7,619	△2,313	その他の流動負債	1,877	1,949	72
有形固定資産	7,248	4,628	△2,620	固定負債	12,781	12,473	△308
無形固定資産	1,017	891	△126	長期借入金等	12,334	12,104	△229
投資その他	1,666	2,099	433	その他の固定負債	447	369	△78
資産合計	71,081	72,175	1,093	負債合計	43,059	43,207	148
				純資産合計	28,022	28,967	944
				負債純資産合計	71,081	72,175	1,093

※短期借入金等には短期借入金のほか1年内償還・返済予定の社債、
長期借入金を含み、長期借入金等には長期借入金のほか社債を含む

自己資本比率:40.1%(前期末比 0.7ポイント増)

- 適正な在庫状態を維持しながらも、着実に販売物件の確保が進み、棚卸資産が増加
- 事業用不動産等の不動産流通事業の在庫入れ替えが進捗したことで有形固定資産は減少

	2026年8月期 実績		2027年8月期 業績予想		
	金額	構成比	金額	構成比	前年同期比増減率
売上高	67,888	100.0%	75,000	100.0%	10.5%
分譲事業	48,973	72.1%	54,000	72.0%	10.3%
不動産流通	9,947	14.7%	12,000	16.0%	20.6%
請負事業	6,632	9.8%	6,300	8.7%	△2.0%
その他の事業	2,333	3.4%	2,700	3.3%	7.2%
営業利益	2,008	3.0%	2,300	3.1%	14.5%
経常利益	1,715	2.5%	1,800	2.4%	4.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,423	2.2%	1,050	1.4%	△26.2%

収益性改善の成果をトップライン成長へ展開

■ トップライン成長と収益性向上の両立を推進

- 分譲事業では、戸建住宅の販売棟数増加によるトップライン拡大に注力
- 不動産流通事業では、収益回復に向けた取り組みを加速

■ 組織再編により経営効率と実行力を強化

- 戸建住宅事業を展開するグループ2社を吸収合併し、事業運営の効率化を推進
- 営業機能の集約により、事業横断的な営業・物件管理体制を構築

金利上昇等を背景に経常利益は伸び悩み、前期特別利益の反動から当期純利益は減益を計画

■ 発行済株式総数	14,884,300株
■ 株主数	42,469名
■ 単元株式数	100株

※2026年8月31日現在

【配当金】

2026.8期:中間19円(実績)+期末19円(予想)=38円(配当性向38.7%)

2027.8期:中間19円(予想)+期末19円(予想)=38円(配当性向52.4%)

【株主優待】

保有期間	保有株式数	優待内容
1年以上継続(※)	100株以上 ~ 500株未満	QUOカード 1,000円分
	500株以上	QUOカード 2,000円分

※保有期間1年以上継続とは、毎年8月31日を権利確定日として、2月末日現在および 8月31日現在の株主名簿に連続して3回以上記載または記録されていること。

A large, light blue geometric shape, resembling a stylized arrow or a series of connected line segments, is positioned on the left side of the slide, pointing upwards and to the right.

2. 中期経営計画2028 進捗状況

VISION2030実現に向けた最終フェーズとしての変革期

第1次STEP

成長エンジンの構築

第2次STEP

成長軌道の回復

第3次STEP

成長の加速

中期経営計画2022

2020.8 2021.8 2022.8

中期経営計画2025

2023.8 2024.8 2025.8

中期経営計画2028

2026.8 2027.8 2028.8 2029.8 2030.8

2025.8期

売上高
693億円
経常利益
10億円

2028.8期

売上高
850億円
経常利益
32億円

VISION2030

売上高
1,000億円
経常利益
60億円

戦略骨子

2期6年の中期経営計画の投資と施策の回収期と位置づけ
VISION2030実現への成長を加速させるべく

「収益性の改善」と「売上・利益の成長回帰」をテーマに取り組む

事業戦略

2026

2027

2028

PHASE 01

収益性の改善

- 在庫の適正化を背景とした
適正な利益水準に回復・維持
- 商品ラインナップ拡充による
プロダクトミックスの改善
- グループ・組織再編を通じた
成長に向けたグループ体制整備

PHASE 02

売上・利益の成長回帰

- 請負型事業の拡大による
事業ポートフォリオの最適化
- グループ経営効率化の追求と成長に向けた
経営リソースを拡充
- 成長を加速させるための
4商圈深耕と新規事業への挑戦

財務戦略

PBR および ROEの改善

- 企業価値ならびに株主還元の更なる向上

	2025.8実績	2026.8		2027.8 業績予想	2028.8 目標水準
		計画	実績		
売上高	69,270	72,000	67,888	75,000	85,000
経常利益	1,146	1,600	1,715	1,800	3,200
当期純利益	639	1,200	1,423	1,050	2,000
自己資本利益率 (ROE)	2.3%	—	5.0%	—	6.6%

収益性改善フェーズから成長回帰フェーズへ

◆ 収益性改善施策の成果が顕在化

- 在庫の量的・質的適正化と在庫回転を重視した管理プロセスを確立
- 戸建住宅事業の収益性改善が進展し、利益計画を上回る増益を達成

◆ 戸建住宅事業で確立した在庫管理プロセスを横展開

- 不動産流通事業への横展開により、成長の安定化を推進
- グループ全体の在庫回転率と収益性向上を推進

◆ 組織再編により実行力を強化

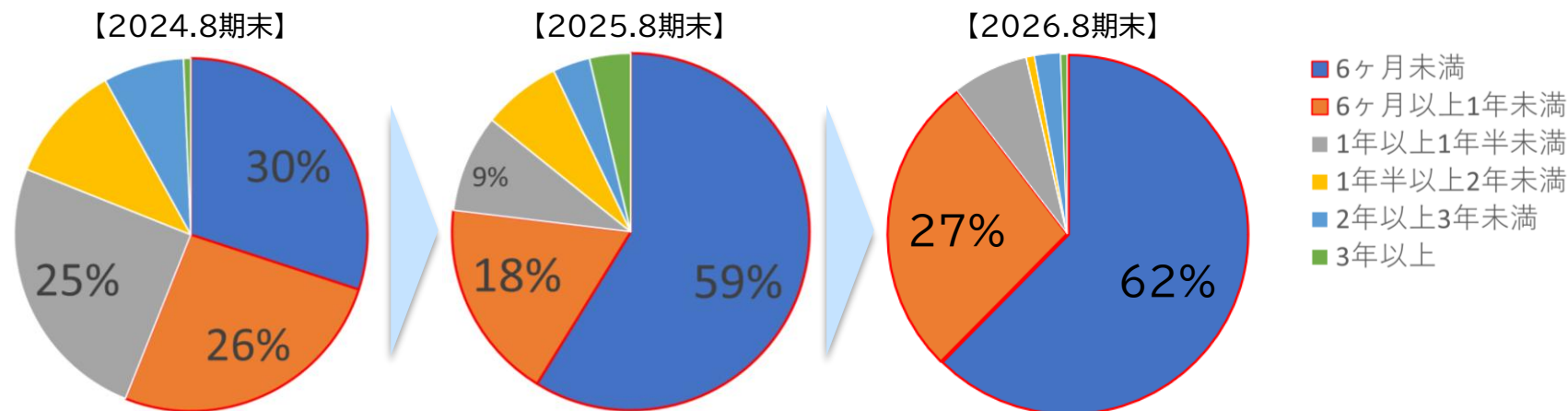
- 戸建住宅事業を展開するグループ2社(五朋建設・ネクスト-ライフ-デザイン)を吸収合併
- 営業機能の集約により、事業横断的な営業・物件管理体制を構築

■ 収益性改善を支える在庫管理プロセス改革の定着

- ・ 量的・質的な適正在庫を維持する在庫管理プロセス改革により、在庫構成は継続的に改善
- ・ 現時点においても良好な在庫状態を維持し、収益性改善を継続
➡ 仕入・販売の好循環の持続性を確立

戸建住宅事業で確立した在庫管理プロセスを横展開

期間別在庫比率



■ 京都・仙台への新規出店によりトップライン成長を加速

【AVANTIA 京都オフィス(2026.7設置)】

関西圏深耕に向けた供給体制を強化

- ドリームホームとエリア・価格帯の棲み分けにより顧客層拡大
- ブランド認知向上と供給拡大によるトップライン成長を推進
- 京都周辺都市への展開を見据えた関西圏事業基盤を強化

➡ 京都を起点に関西圏での事業拡大を推進

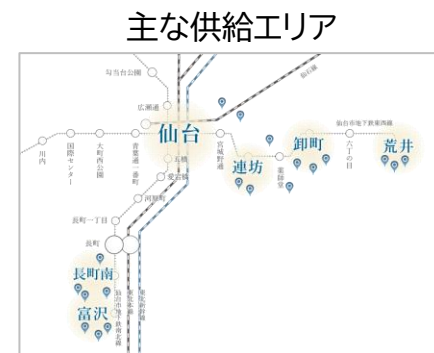


【AVANTIA 仙台オフィス(2026.9 設置)】

将来のエリア拡大に向けた店舗運営モデルを構築

- 在庫管理プロセスをはじめとする事業ノウハウの蓄積を推進
- 当社商圏外への出店を通じ、事業運営モデルの再現性を検証
- 将来のエリア拡大を見据えた基盤を構築

➡ 域外出店モデルを確立し将来の商圏拡大に備える



収益性改善の成果をトップライン成長へ展開

■ 海外事業の収益化に向け着実に前進

第1号案件「Camino Twelve」は順調に進捗

- カリフォルニア州南部でタウンハウス12戸を開発するプロジェクトに参画
- 2026年6月に着工し、順調に建築工事が進行(2027年夏竣工予定)



第1号案件に続く案件創出が進展

- 第2号案件への参画を決定し、実行フェーズへ移行
- 第3号案件を含む複数のプロジェクト候補を継続的に精査
- ロサンゼルス近郊を中心に案件創出体制を構築

株式会社AVANTIA 経営企画部

〒460-0003 名古屋市中区錦二丁目20-15 広小路クロスタワー 12階

TEL:052-307-5094 FAX:052-307-5077

e-mail:info@avantia-g.co.jp

【将来見通しに関する注意事項】

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。本資料における将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。また、業績等に関する記述につきましても、信頼できるとされる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、安全性を保証するものではありません。本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、お客様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任は負いません。