

2026年 8 月期 通期決算説明会資料

ホームポジション株式会社
東証スタンダード（証券コード：2999）
2026年10月16日

Copyright © Home Position Co., Ltd. 2026



Agenda

1. 2026年8月期 決算概況
2. 2027年8月期 通期業績予想
3. 中期経営計画（2027年8月期～2029年8月期）
4. Appendix

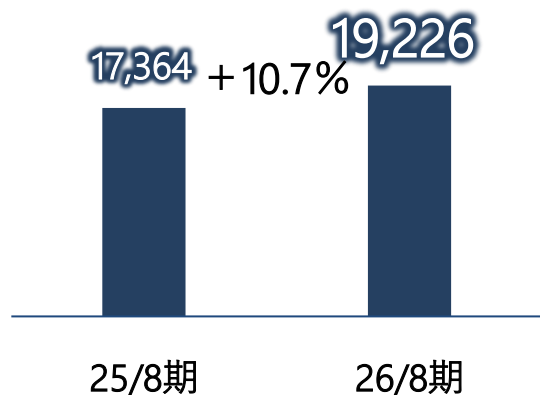
Agenda

1. 2026年8月期 決算概況
2. 2027年8月期 通期業績予想
3. 中期経営計画（2027年8月期～2029年8月期）
4. Appendix

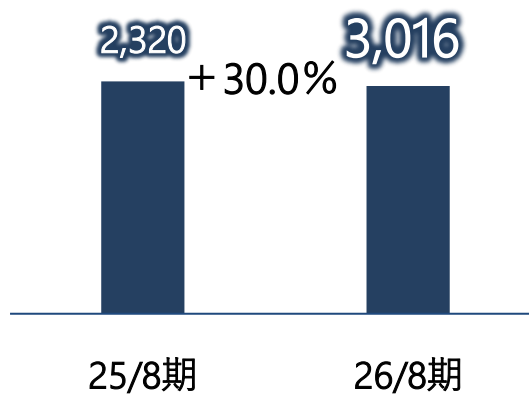
2026年8月期 通期決算ハイライト

単位：百万円

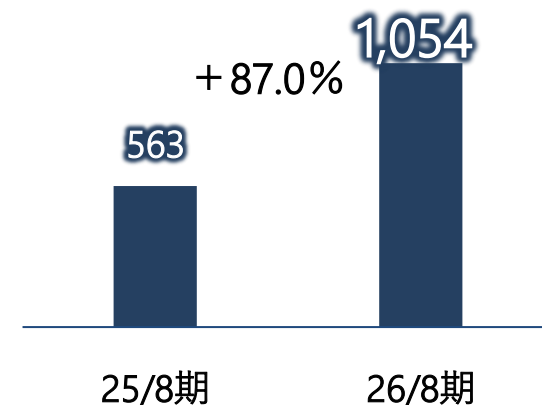
売上高



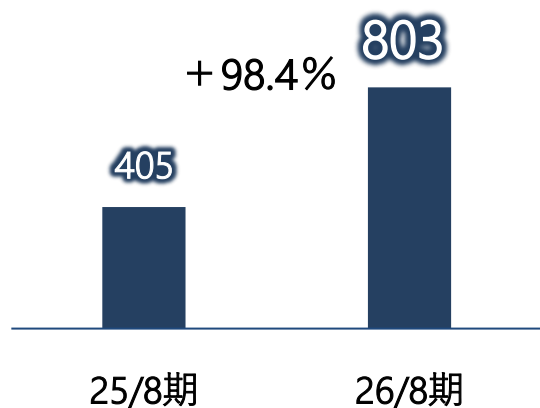
売上総利益



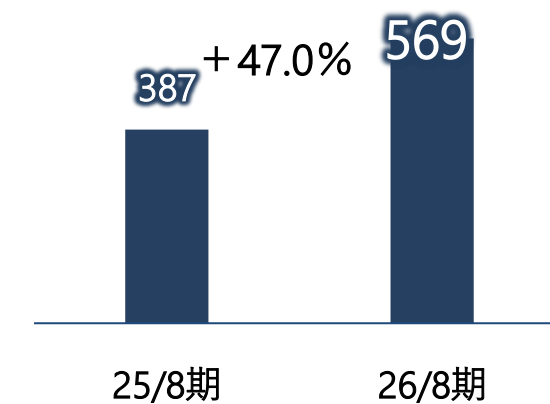
営業利益



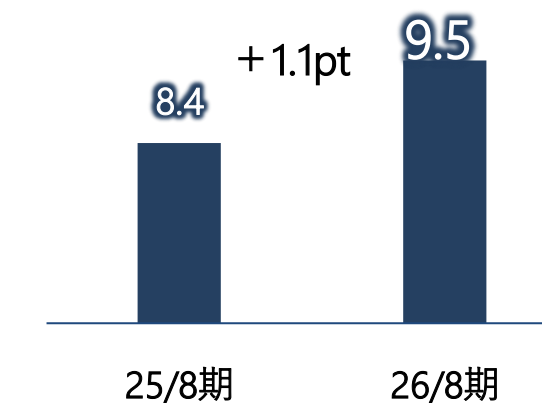
経常利益



当期純利益



ROE



2026年8月期 PLサマリー（前期比）

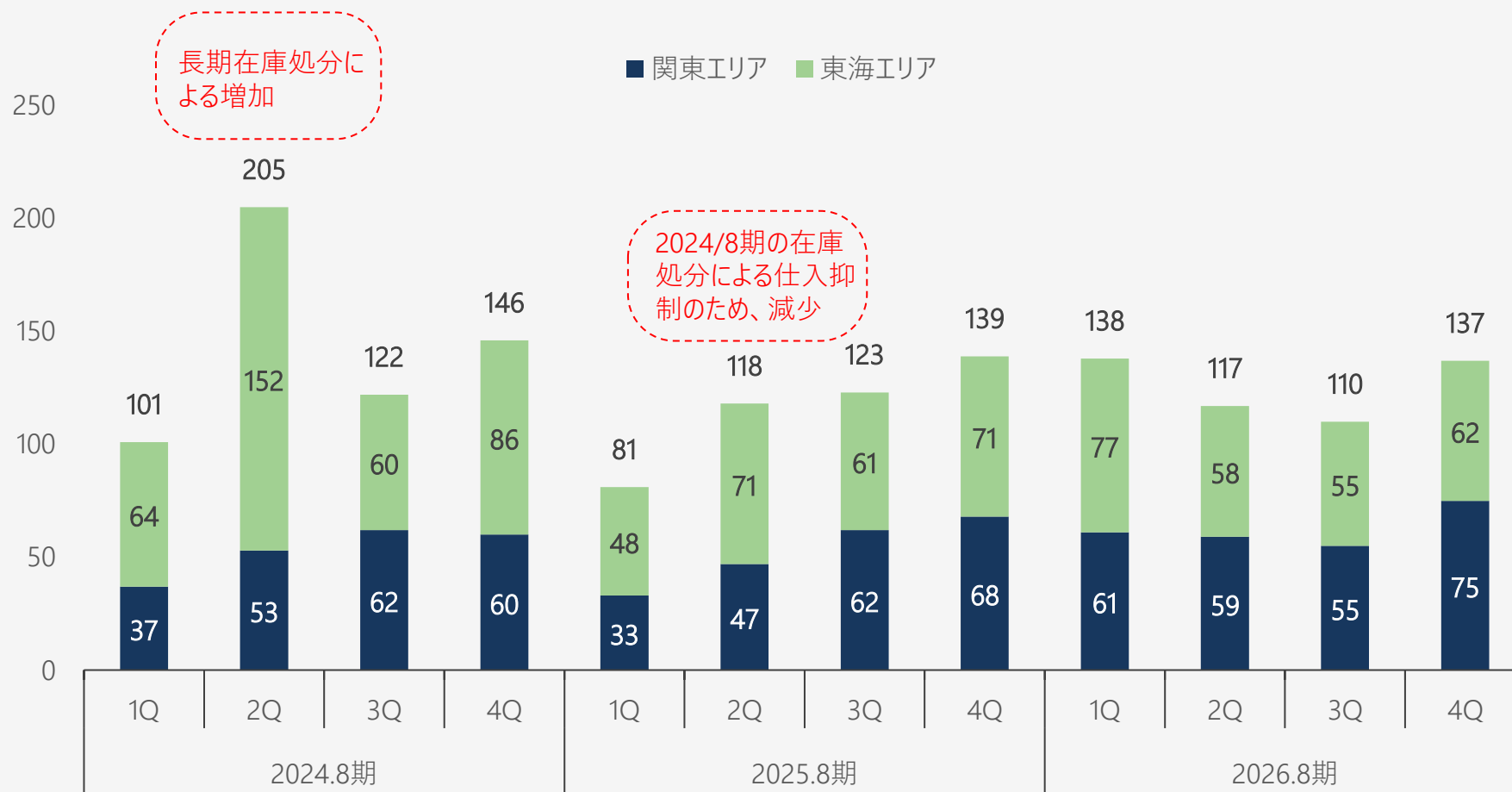
単位：百万円	2025/8期 実績	2026/8期 実績	前期比較	前期比較 %
売上高	17,364	19,226	+1,862	+10.7
売上総利益	2,320	3,016	+696	+30.0
販売費及び 一般管理費	1,756	1,962	+206	+11.7
営業利益	563	1,054	+490	+87.0
経常利益	405	803	+398	+98.4
当期純利益	387	569	+182	+47.0

2026年8月期 PLサマリー（計画比）

単位：百万円	2026/8期 期初計画	2026/8期 実績	計画比較	計画比較 %	7/10開示 修正計画
売上高	19,000	19,226	+ 226	+ 1.2	19,000
営業利益	500	1,054	+ 554	+ 110.8	1,040
経常利益	350	803	+ 453	+ 129.6	800
当期純利益	240	569	+ 329	+ 137.4	540

エリア別 販売件数四半期推移

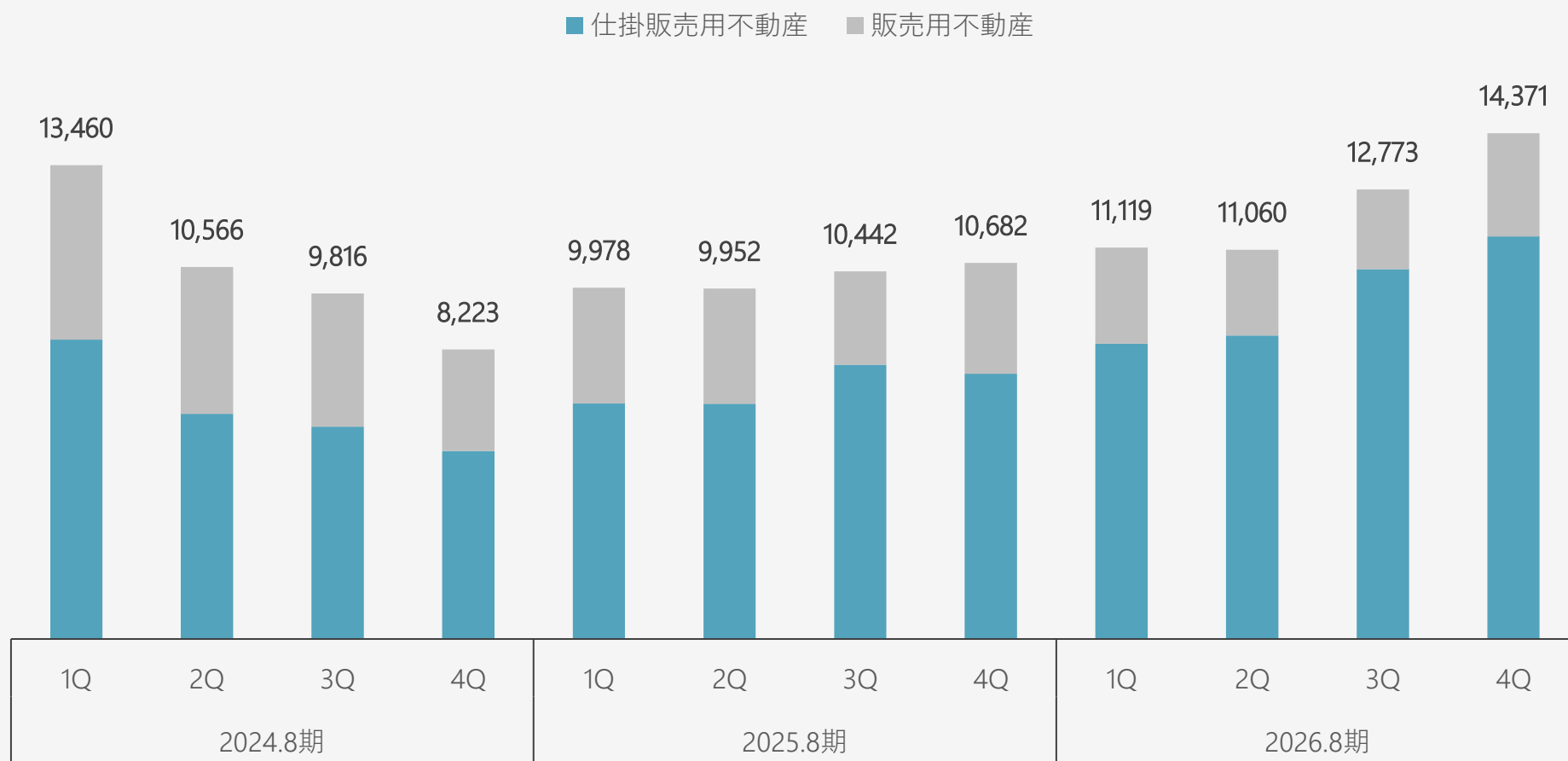
長期販売在庫が圧縮されたことにより、従来の水準へと回復



※ 建売・土地販売・注文住宅等の全販売件数

在庫残高四半期推移

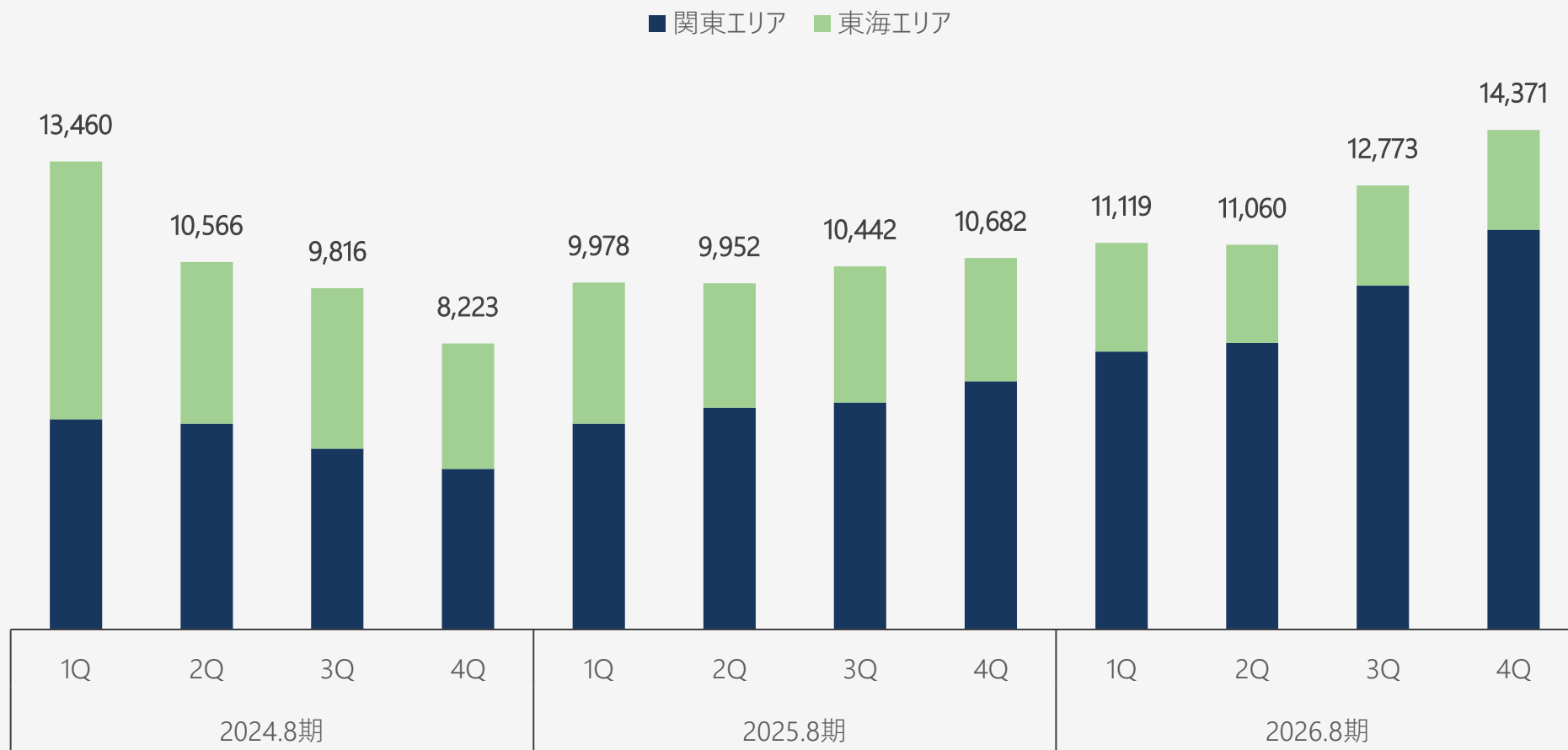
関東エリアを中心に積極的な仕入れを展開中



単位：百万円

在庫残高四半期推移 エリア別

販売好調の関東エリアにおいては仕入れも順調



単位：百万円

2026年8月期 BSサマリー

①仕掛販売用不動産／③ 短期借入金

土地仕入を積極的に進めたことにより、仕掛販売用不動産及び短期借入金が増加

② 固定資産

賃貸不動産の販売により、固定資産が減少

	2025年 8月末	2026年 8月末	前期末比 増減額		2025年 8月末	2026年 8月末	前期末比 増減額
流動資産	13,808	17,594	3,785	流動負債	7,354	9,766	2,412
現金及び預金	2,845	2,908	62	短期借入金	5,510	7,558	2,047③
販売用不動産	3,144	2,934	▲209	1年内返済予定 長期借入金/社債	858	1,075	216
仕掛販売用 不動産	7,538	11,437	3,898①	固定負債	1,350	1,910	560
固定資産	664	340	▲324②	社債／ 長期借入金	1,334	1,892	557
資産合計	14,473	17,934	3,460	負債合計	8,704	11,677	2,973
				純資産合計	5,769	6,256	487
				負債純資産合計	14,473	17,934	3,460

単位：百万円

Agenda

1. 2026年8月期 決算概況
2. 2027年8月期 通期業績予想
3. 中期経営計画（2027年8月期～2029年8月期）
4. Appendix

2027年8月期 通期業績予想

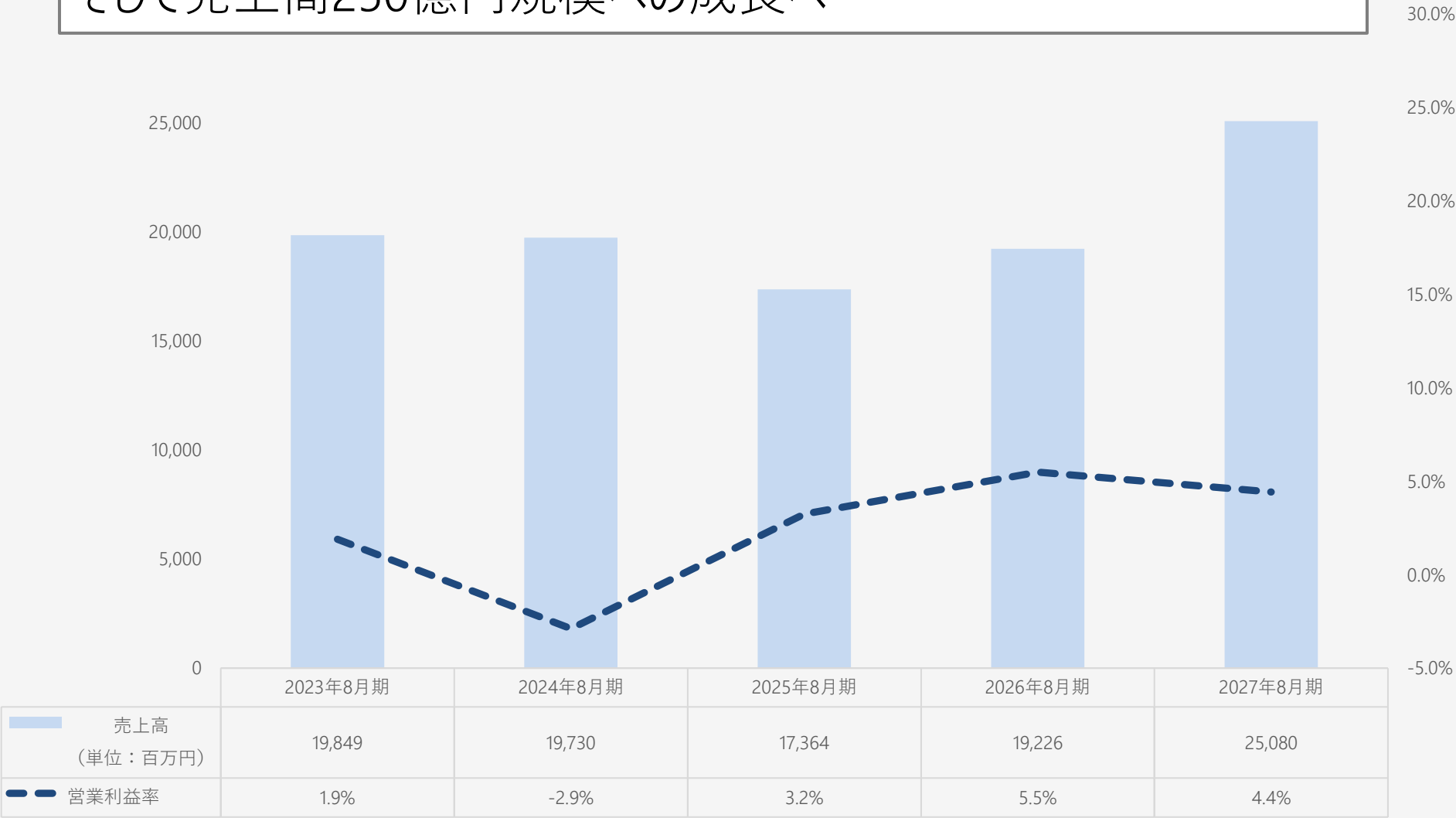
質の高い土地仕入れと体制強化により、大幅に増収

	2026年 8月期	2027年8月期 通期		
	実績	業績予想	増減額	前期比較
売 上 高	19,226	25,080	5,853	30.4%
営 業 利 益	1,054	1,107	52	5.0%
経 常 利 益	803	785	▲18	▲2.3%
当 期 純 利 益	569	543	▲26	▲4.7%

単位：百万円

業績推移

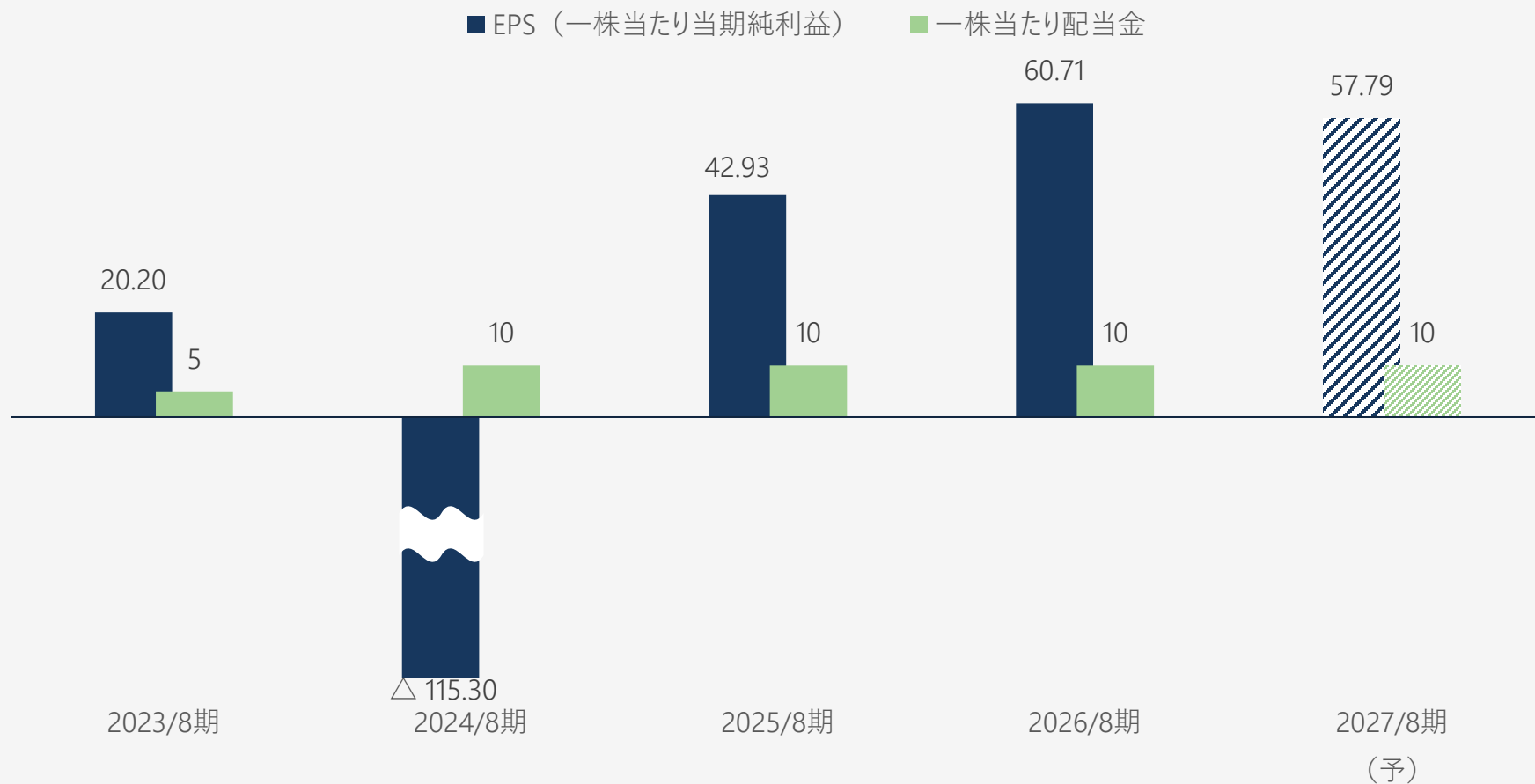
厳選した土地仕入と販売活動の強化でV字回復、
そして売上高250億円規模への成長へ



株主還元

配当による還元を基本とし、上場来每期配当を実施。

●配当●



Agenda

1. 2026年8月期 決算概況
2. 2027年8月期 通期業績予想
3. 中期経営計画（2027年8月期～2029年8月期）
4. Appendix



ホームポジション株式会社

中期経営計画（2027年8月期～2029年8月期）

～差別化による利益率重視への体質転換 &
リスク管理強化と財務規律の追求による企業価値の最大化～



企業理念

昨今の社会情勢や外部環境の変化並びに弊社を取り巻く事業環境を鑑み、住処としての家から人々の生き方へ寄り添う家へと、今般、企業理念を刷新いたしました

家からはじまる新しいライフスタイルを提供する

私たちの原点は、その土地に合わせたデザイン・設計・間取りとお客様毎のライフスタイルに対応できる家づくりにあります。

性能及び居住性を徹底的に追求し、高品質で住み心地と使い勝手の良い一戸建て住宅をお求めやすい価格で提供することにより、お客様に豊かさと安心、そして住むことの楽しさをお届けし、もって地域社会の発展に貢献します。

Only One

**建売住宅の常識を超える高品質と手の届く価格をもって
地域で最も信頼されるオンリーワン企業になる**

市場シェアや販売棟数のナンバーワンを目指すのではなく、差別化された商品力で訴求し、地域の信頼を獲得するオンリーワン企業であることが、企業理念の実現に繋がると信じております

4つの価値観（行動指針）

－ 誠心誠意 －

私たちは全てのステークホルダーに真心のこもった誠意ある行動を心がけます

－ 顧客第一 －

私たちは常にお客様を物事を中心に据え、その利益を第一に考えて行動します

－ 多様性の尊重 －

従業員の様々なバックグラウンドとその多様性を尊重します

－ 品質重視 －

私たちの提供する住宅とサービスの品質に一切の妥協をいたしません

3年後の経営目標

利益のV字回復を達成した今、さらなる飛躍を目指すためのコミットメント

販売棟数

750棟

地域密着と合理的なエリア拡大

売上高

300億円

過去最高の業績へ

売上高営業利益率

5%超

高収益体質の恒常化

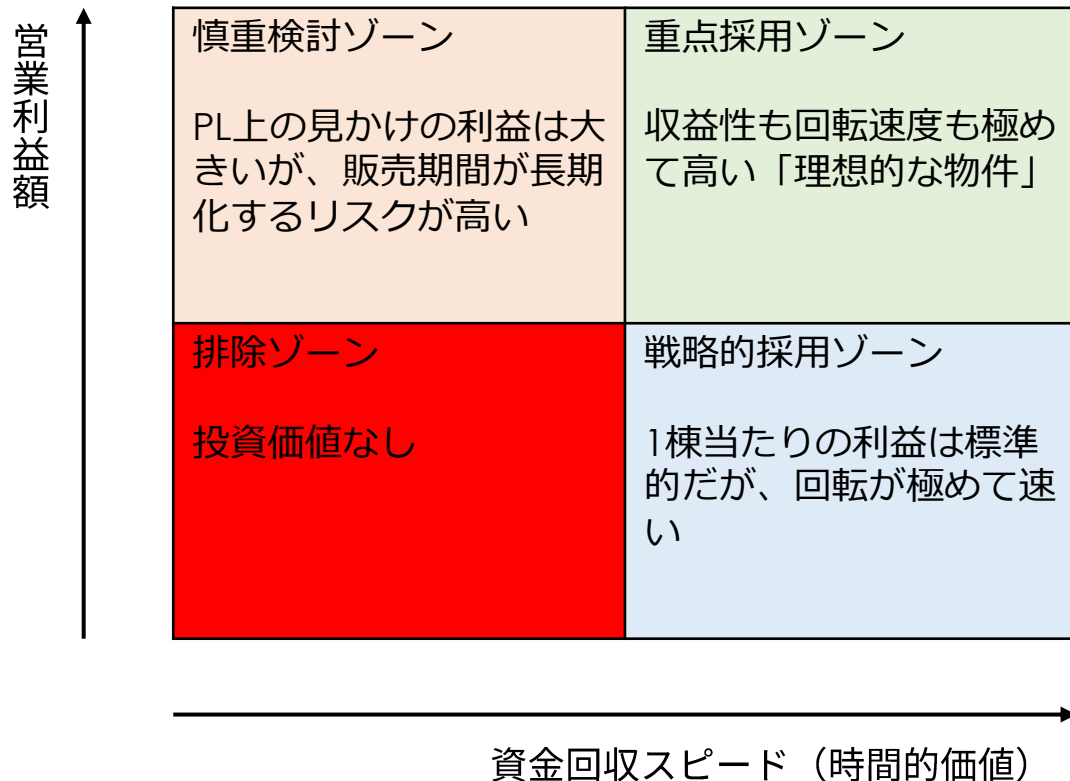
事業戦略

差別化×再現性×スピード×安定粗利×新規事業による高回転収益の実現

戦略ドライバー	運用メカニズム
差別化	<u>高付加価値戦略による「出口」の確保</u> - これまでの「デザイン×ZEH」による独自性に加え、GX強力推進企業として国の施策と市場の方向性に沿った成長戦略 - パワービルダーとの価格競争から脱却し、仕入れ時の独自ノウハウにより原価高騰時でもそれを適正に転嫁できる「価格維持力」を確保することで、在庫の劣化を防止
再現性	<u>デジタル集客と独自の投資評価モデルによる仕入れ管理</u> Webマーケティングと固定仲介ネットワークに絞った販売戦略により、営業のムラを排除
スピード	<u>一定水準の在庫回転率を支える「仕組み」</u> - 絶対的な資金力に頼るのではない、合理的なロジックに基づく仕入れ機動性と回転速度で勝負 - 仕入意思決定プロセスに収益性と資金回収スピードを統合した独自の評価アルゴリズムを導入し、一定の回収スピードが見込めない物件を入り口で厳格に遮断する - 設計の標準化と工程管理のDX化（例：BIMの活用を検討）により、着工までのリードタイムを短縮。戦略的調達資金と手元自己資金の最適なミックスにより、仕入原資を年間売上原資へと高速かつ効率的に変換（高い投下資本回転率の維持）
安定粗利	<u>「仕入時点で利益が確定する」仕入稟議プロセス</u> 「売れてから利益が残る」のではなく、当社独自の厳格な投資ハードル基準をクリアした時点で、適正利益と早期の資金回収が論理的に約束される思想を徹底 - 価格コントロールを複数のKPIで管理し、棚卸資産評価損の発生リスクをシステムの的に排除
新規事業	<u>事業ポートフォリオの多角化によるリスク分散</u> - 新築建売のノウハウを活かした中古リノベーション・リフォーム事業を本格展開 - 金利上昇等のマクロ環境変化に応じ、製品ミックスを柔軟に変更できる体制を整え、単一モデル依存の経営リスクを排除

仕入れ判断管理

仕入れ時点での利益確定を「勘」から「アルゴリズム」への進化により担保する



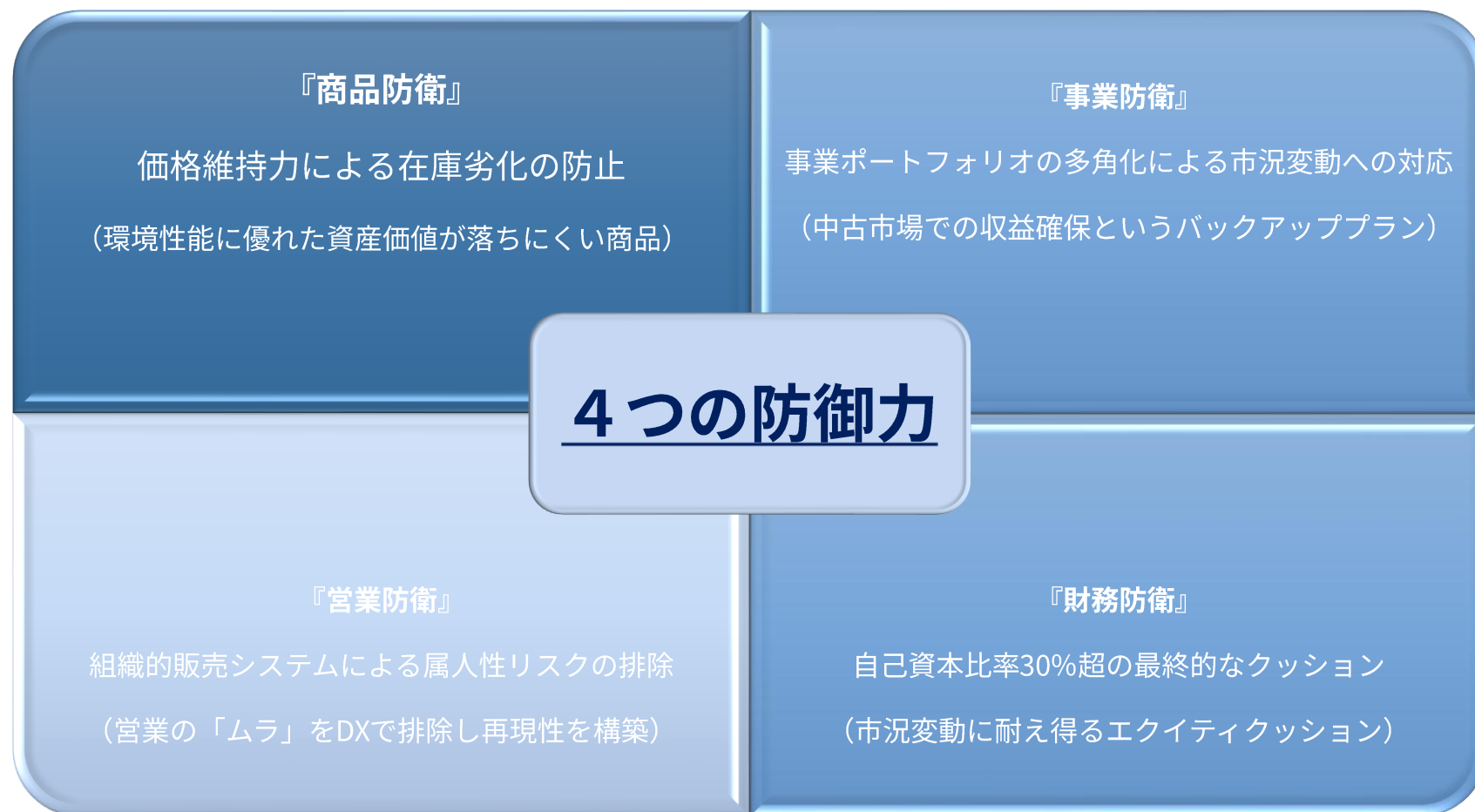
【独自の仕入評価アルゴリズムによる投資規律】

- **定量的な仕入意思決定プロセスの確立**：個人の主観や勘に頼る仕入を完全に排除し、全社的な取引データに基づき、物件ごとの「収益性」と「資金回収スピード（時間的価値）」の2軸を弊社資本コストに基づき同時判定する独自のアルゴリズムを実務導入
- **不採算・長期停滞リスクの徹底排除**：想定される施工から販売決済までのキャッシュ・フローを厳格にシミュレーションし、不測の事態（ワーストケース）を想定した場合においても、当社規定の厳格な投資ハードル基準をクリアする物件のみを厳選して仕入
- **「出口（現金化）」の见えない物件の遮断**：この投資規律フィルター（仕入稟議）を通過した、早期現金化が論理的に約束された健全なアセットのみで棚卸資産ポートフォリオを構成
- **財務健全性の維持へのコミットメント**：仕入時点での厳格なスクリーニングを徹底することで、在庫の長期滞留や評価損リスクを構造的に排除し、堅牢なバランスシートを盤石化

仕入れ判断アルゴリズム管理を支える防御力

4つの守りのロジックによる堅牢なリスク管理体制

～ 差別化された商品を、組織的な販売力で回し、多角化でリスク分散し、確かな財務規律で守る ～



目標数値計画

	2026年8月期 (実績)	2027年8月期	2028年8月期	2029年8月期
売上高	19,226百万円	25,080百万円	28,000百万円	30,000百万円
売上総利益	3,016百万円	3,385百万円	3,920百万円	4,350百万円
営業利益	1,054百万円	1,107百万円	1,400百万円	1,560百万円
経常利益	803百万円	785百万円	1,040百万円	1,140百万円
当期純利益	569百万円	543百万円	720百万円	789百万円

【2028年度・2029年度の成長を支える前提事項】

- ・ **資産効率の画期的な向上（アセットライト経営の追求）**：相対的に資金回収スピードが速い「中古リノベーション・リフォーム事業」の売上構成比を戦略的に高めることで、ポートフォリオのアセットライト化を推進。従来の戸建分譲単一モデルと比較して、全社の棚卸資産回転効率を大きく向上させる構造改革を実行し、売上規模拡大時においても身軽で筋肉質な資産コントロールを徹底する
- ・ **財務規律と自己資本の維持**：投下資本の高速回転化により、外部有利子負債への過度な依存を回避。**当社グループ独自の厳格な財務レバレッジ規律を適用**し、売上300億円達成時においても**健全な自己資本比率を堅持**。市況変動への強固な「防御力」と高い資本効率を両立した持続的な成長を実現する

Agenda

1. 2026年8月期 決算概況
2. 2027年8月期 通期業績予想
3. 中期経営計画（2027年8月期～2029年8月期）
4. **Appendix**

会社概要

会 社 名	ホームポジション株式会社
本 店 所 在 地	静岡県静岡市清水区吉川260番地
設 立 年 月 日	1989年12月8日
代 表 取 締 役 社 長	伴野 博之
資 本 金	1,401百万円（2026年8月末）
従 業 員 数	109名（2026年8月末）
拠 点	城東支店、多摩支店、町田支店、大宮支店、横浜南支店、神奈川支店、神奈川支店・分室、相模原支店、海老名支店、三島支店、静岡支店、浜松支店、名古屋支店
事 業 内 容	戸建分譲事業
決 算 期	8月

企業理念

家からはじまる新しいライフスタイルを提供する

- － 誠心誠意 －
- － 顧客第一 －
- － 多様性の尊重 －
- － 品質重視 －

ビジョン

Design Changes Your Life.

デザインが、暮らしを変える。

施工事例



商品企画力 + デザイン力

土地が持つ潜在能力を引き出す企画力 ➡ 仕入競争力を高める

【 Before 】



【 After 】



将来の見通しに関する注意事項

提供情報のうち、将来の業績等に関する記述が含まれています。こうした記述は、発表時点における情報に基づく当社の予想を含み、さらに潜在的なリスクや不確実性を内包するものであり、将来の業績を保証するものではありません。また、本資料で提供している情報に関しては、その情報の正確性及び安全性を保証するものではなく、予告なしに変更されることがございます。

本資料の目的は、当社への理解を深めていただくための一般的なIR情報を提供することで、投資勧誘を目的としたものではありません。

投資に関する決定は、情報利用者ご自身の判断に基づいて実施願います。掲載情報については細心の注意を払っておりますが、内容についていかなる保証を行うものではなく、本資料の情報を利用したことによって生じたあらゆる障害や損害についても、当社は一切責任を負うものではありません。

本資料に関する

お問い合わせ

ホームポジション株式会社

管理本部（IR担当）

URL : <https://www.homeposition.co.jp/>

当社ホームページ「IRお問い合わせ」

（<https://www.homeposition.co.jp/corporate/ir/contact/>）より、
必要事項記載のうえ、お問い合わせください。