

2025年8月期決算および
中期経営計画説明会

1 . 2025年8月期 決算の状況	P. 2
2 . 中期経営計画2028	P. 16
3 . 会社概要	P. 30

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

2025年8月期 決算の状況

◆ 戸建住宅事業の苦戦続く（前期比：減収・増益）

- 建売市場は、各地で市中在庫の適正化が進む中、主力地域の愛知県は回復に緩慢さが目立つ
下期には適正化、受注の回復を確認するも通期計画を大きく下回る結果となった
➡ 在庫の量的・質的な適正化を最優先に展開し、下期は一定利益を確保
- 戸建住宅事業の苦戦を不動産流通事業等を中心に利益補完し、最低限の利益(増益)を確保

(単位：百万円 単位未満切捨て)

	2024年8月期 実績		2025年8月期計画 (2025.4.11修正)		2025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 増減額(率)	計画比 増減額(率)
売上高	71,021	100.0%	73,000	100.0%	69,270	100.0%	△1,750 (△2.5%)	△3,729 (△5.1%)
売上総利益	8,420	11.9%	9,200	12.6%	9,115	13.2%	695 (8.3%)	△84 (△0.9%)
販売管理費	7,473	10.5%	7,900	10.8%	7,801	11.3%	328 (4.4%)	△98 (△1.2%)
営業利益	946	1.3%	1,300	1.8%	1,313	1.9%	366 (38.7%)	13 (1.0%)
経常利益	919	1.3%	1,100	1.5%	1,146	1.7%	227 (24.7%)	46 (4.2%)
親会社株主に帰属 する当期純利益	589	0.8%	700	1.0%	639	0.9%	50 (8.5%)	△60 (△8.7%)

◆ 戸建住宅事業の引渡件数減少が苦戦の主要因

➡ 戸建住宅事業の販売件数の減少、在庫調整等の影響で広告宣伝費が減少

◆ 不動産流通事業を中心に仲介手数料、支払手数料は概ね想定範囲で増加

(単位：百万円 単位未満切捨て)

	2024年8月期 実績	2025年8月期 (2025.4.11修正)	2025年8月期 実績	前年同期比 増減額	計画比 増減額
売上総利益	8,420	9,200	9,115	695	△84
販売管理費	7,473	7,900	7,801	328	△98
人件費	3,421	3,400	3,348	△73	△51
広告宣伝費	929	850	820	△109	△29
仲介手数料等	231	500	527	296	27
租税公課	605	650	639	33	△10
その他の販売管理費	2,285	2,500	2,467	182	△32
営業利益	946	1,300	1,313	366	13

セグメント概況（収益状況）

（単位：百万円 単位未満切捨て）

	2024年8月期		2025年8月期			
	実績	構成比	実績	構成比	前年同期比 増減額	増減率
売上高	71,021	100.0%	69,270	100.0%	△1,750	△2.5%
戸建住宅	54,445	76.7%	45,564	65.8%	△8,880	△16.3%
マンション	2,996	4.2%	2,314	3.3%	△681	△22.7%
一般請負工事	5,587	7.9%	7,082	10.2%	1,495	26.8%
不動産流通	6,400	9.0%	12,537	18.1%	6,136	95.9%
その他	1,592	2.2%	1,771	2.6%	179	11.3%
	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	946	1.3%	1,313	1.9%	366	38.7%
戸建住宅	235	0.4%	△153	△0.3%	△388	—
マンション	11	0.4%	141	6.1%	130	—
一般請負工事	202	3.6%	226	3.2%	24	12.0%
不動産流通	382	6.0%	770	6.1%	387	101.1%
その他	176	11.1%	380	21.5%	203	115.3%

※各セグメント営業利益には連結調整額を含まず

■ 実需の需要低迷からは徐々に回復傾向が見られるも、上期苦戦が通期業績に大きく影響

- 愛知県の市中在庫の過剰感は概ね解消したとみられ、顧客の動きは消極的な面が残るも上向きを実感
→ 4Q(25.6~25.8)としては、十分な収益確保するも上期までの損失を取り戻せず

■ 量的・質的な在庫適正化を背景に徐々に利益率は改善

- 在庫入替の進展に伴い、売上総利益率は徐々に改善。4 Q(25.6~25.8)の売上総利益率は13.1%に改善
→ 通期では前期の10.7%から0.7ポイント上昇し11.4%まで回復
- 規格型注文住宅等の収益貢献は限定的だったが、受注残を前期比倍増の70件確保

	2024年8月期 実績	2025年8月期 当初計画	2025年8月期 実績	前年同期比 増減棟数	当初計画比 増減額
受注件数	1,341件	1,510件	1,131件	△210件	△379件
引渡件数	1,394件	1,500件	1,134件	△260件	△366件
受注残件数	248件	258件	245件	△3件	△13件

※各件数は、戸建分譲・土地分譲・請負文住宅の合計

■ 第一次取得者層を対象とした価格設定を意識

- 在庫入替に伴う値引き影響を受けながらも、土地価格は依然上昇傾向が続く
- 建築コストに対する価格上昇圧力も根強く仕様・業務の効率化で影響を最小化

AVANTIA 単体	2024年8月期 実績	2025年8月期 実績	前年同期比 増減額
平均販売単価	3,705万円	3,759万円	54万円
平均土地価格	1,893万円	1,980万円	87万円
平均建物価格	1,812万円	1,779万円	△32万円

■ 実需向けの中古戸建住宅、中古区分マンションは需要は底堅いが仕入競争が過熱

- 首都圏(主に横浜近郊)は、競合も多く、物件価格の上昇傾向は強いが、首都圏新築物件価格の高騰で需要は引き続き堅調
- 関西圏(主に京都市内)は、民泊事業者等の物件取得意欲が旺盛で、実需向け価格帯物件の仕入に苦戦

■ 国内外の不動産投資家の需要は引き続き東京都心に集中

- 首都圏中心に投資対象となる中古区分マンションに対する需要は引き続き旺盛で大きく伸長
- 高価格帯(500百万超)は若干慎重な動きも見られ始めており、資産分散目的等で幅広く安定した投資需要のある中価格帯(300百万円前後)を強化

	2024年8月期 実績	2025年8月期 当初計画	2025年8月期 実績	前期同期比	計画比
受注件数	75件	170件	110件	35件	△60件
中古戸建	26件	50件	25件	△1件	△25件
中古区分マンション	38件	100件	62件	24件	△38件
事業用不動産	11件	20件	23件	12件	3件
引渡件数	89件	170件	111件	22件	△59件
中古戸建	30件	50件	26件	△4件	△24件
中古区分マンション	45件	100件	61件	16件	△39件
事業用不動産	14件	20件	24件	10件	4件

■ 実需の動きが鈍い中、目標未達であったが安定した受注を獲得

- 前期繰越物件(西枇杷島)4戸は上期中に引渡を完了
- 当期竣工2物件は、スケジュールが先行する徳川園GRANの早期完売で広告宣伝費を抑制
 - ① サンクレーア徳川園GRAN (全18戸 受注18戸/引渡17戸) : 2025年3月22日引渡開始
 - ② サンクレーア徳川園MARKS (全42戸 受注29戸/引渡22戸) : 2025年7月26日引渡開始

	2024年8月期 実績	2025年8月期 当初計画	2025年8月期 実績	前年同期比 増減戸数	計画比 増減額
受注戸数	60戸	59戸	50戸	△10戸	△9戸
引渡戸数	80戸	55戸	43戸	△37戸	△12戸
受注残戸数	1戸	5戸	8戸	7戸	3戸

■ 建築コストの上昇には細心の注意を払いながら実需向けマンションを中心に計画推進

- 建築資材価格や労務費に高止まり感なく、足元でも上昇圧力は続く
- 建築コストの上昇を販売価格に転嫁できる立地や利便性の物件を慎重に選定

計画物件名 (計画戸数)	所在地	売上期
サンクレーア本郷 (21戸)	名古屋市名東区本郷	2026年8月期
サンクレーア長久手はなみずき (19戸)	長久手市桜作	2026年8月期
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8月期
サンクレーア栄5丁目 (84戸)	名古屋市中区栄	2027年8月期
サンクレーア名駅 (45戸)	名古屋市中村区竹橋町	2027年8月期

一般請負工事事業

■ 期首受注残は着実に消化。受注も堅調

- 当初計画水準での受注、販売が進み前期同等水準の受注残を確保
 → BizFill System™による木造集合住宅等請負の受注残も加わり、26.8期下期から収益計上見込み

(単位：百万円 単位未満切捨て)

	2024年8月期 実績	2025年8月期 実績	前年同期比 増減額
受注高	7,530	7,575	44
売上高	5,587	7,082	1,495
受注残高	4,398	4,891	493

その他の事業

■ リフォームや不動産仲介等の売上高は順調に増加

- OB顧客にリフォーム提案や付帯サービス等の提供で安定したリフォーム売上を獲得
- グループ内物件の販売を中心としつつ、顧客ニーズに合わせた他社物件の仲介も強化

(単位：百万円 単位未満切捨て)

	2024年8月期 実績	2025年8月期 実績	前年同期比 増減額
売上高	1,592	1,771	179
リフォーム	908	941	32
不動産仲介	325	429	104
その他	358	400	42

(単位：百万円 単位未満切捨て)

	2024.8期	2025.8期	前期末比 増減額
流動資産	58,536	61,148	2,611
現金預金	14,128	18,275	4,147
たな卸資産	42,022	39,888	△2,133
その他	2,384	2,984	598
固定資産	8,839	9,933	1,094
有形固定資産	6,130	7,248	1,118
無形固定資産	1,124	1,017	△106
投資その他	1,584	1,666	81
資産合計	67,375	71,081	3,706

	2024.8期	2025.8期	前期末比 増減額
流動負債	26,599	30,277	3,678
支払手形・工事未払金等	2,509	2,407	△101
短期借入金等（※）	21,054	24,957	3,903
契約負債	1,523	1,034	△489
その他の流動負債	1,510	1,877	365
固定負債	13,025	12,781	△243
長期借入金等	12,536	12,334	△202
その他の固定負債	489	447	△41
負債合計	39,625	43,059	3,434
純資産合計	27,750	28,022	271
負債純資産合計	67,375	71,081	3,706

※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

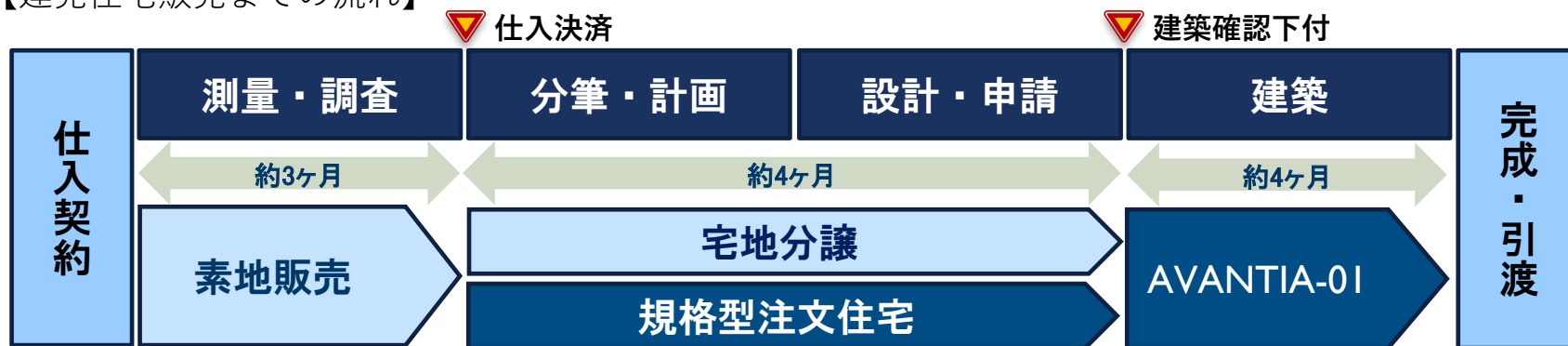
自己資本比率：39.4%（前期末比1.8ポイント減）

■ 在庫の適正化を念頭に滞留物件の入れ替えを推進したことで棚卸資産が減少
- 事業用不動産等不動産流通事業に関する在庫は有形固定資産に計上

商品群の整備・充実で仕入契約後切れ目ない営業活動が展開可能に

- ◆ 用地取得(仕入契約)から建築確認下付までの約7か月間を販売機会に転換
 - ➔ 建売住宅「AVANTIA-01」を最終商品としつつ、幅広い顧客層にアプローチ
- ◆ 顧客予算や希望に合わせやすい規格型注文住宅（Select&Custom、RAN）の展開で宅地分譲との相乗効果を発揮
 - ➔ 建売着工前に宅地・規格型注文住宅を販売することで獲得利益を固定化

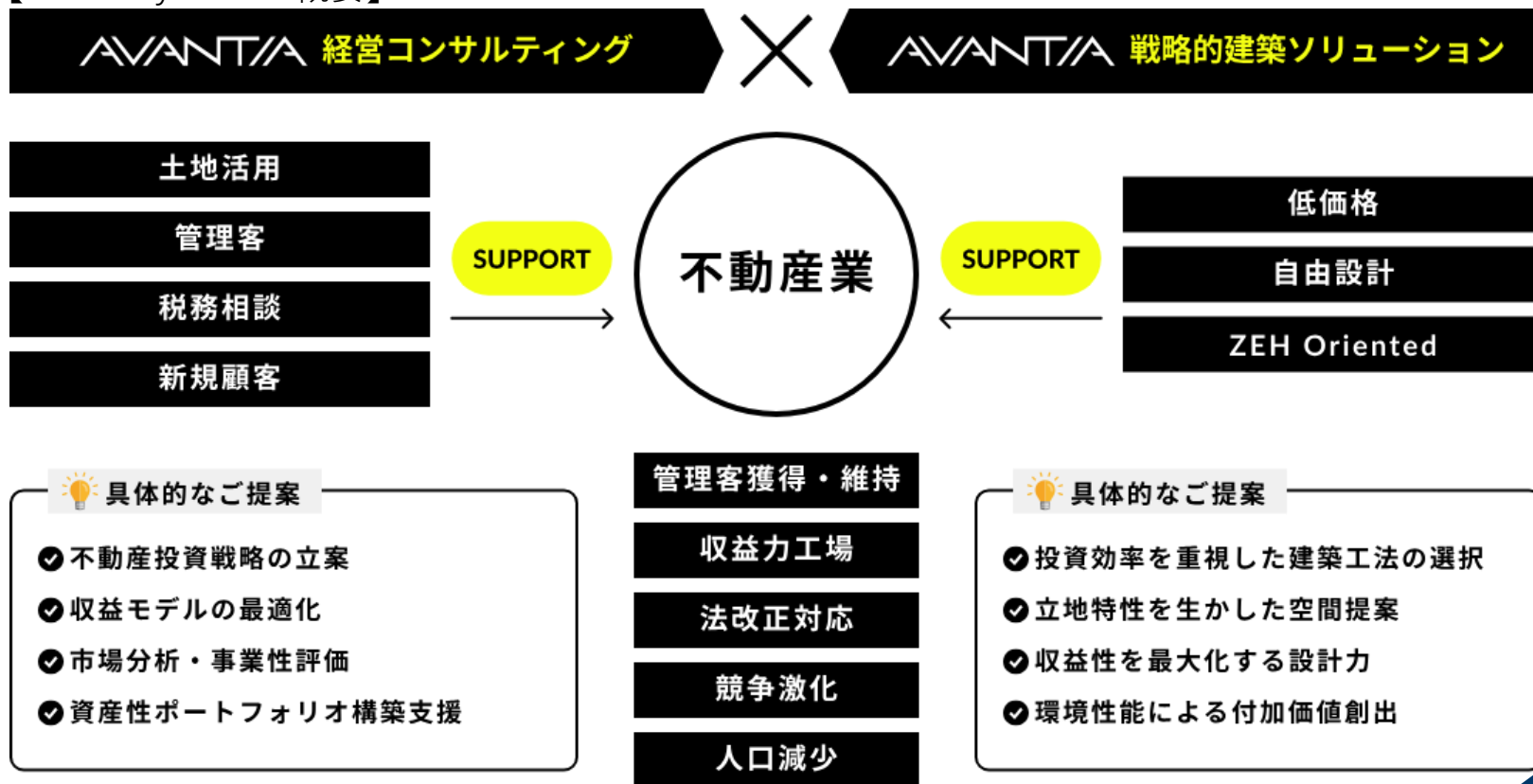
【建売住宅販売までの流れ】



AVANTIA BizFillパートナーズクラブ 100社を突破

- ◆ 様々な経営課題を抱える地域不動産会社との協創型ビジネスモデル(BtoBtoC)が順調に拡大
- ◆ 中核商品である木造集合住宅をはじめ、賃貸戸建など当社の多様な不動産商品をセミナーや対面コンサルティングなどで提案ツールやノウハウとともに提供
 - ➔ サービス提供開始後、約5か月間で8件の木造集合住宅等の受注を獲得

【BizFill System™ 概要】



静岡支社、福岡支社の設置（2025.9.1）

- ◆ 国内 4 商圏の深耕に向けたグループ経営体制の整備・再編
 - 分散しているグループ内の戸建住宅事業の経営リソースを集約
 - 静岡支社：五朋建設(株)を母体として静岡県中部の営業機能を強化
 - 福岡支社：九州圏のAVANTIA、アバンティア不動産、ネクスト-ライフ-デザインの事業機能を統合し、供給を福岡支社、販売をアバンティア不動産に集約
 - 中部圏、首都圏で先行する、不動産流通事業や規格型注文住宅、BizFill System™による木造集合住宅等の総合不動産商品・サービスの展開開始に向けた体制を整備

米国現地法人「AVANTIA USA inc.」を設立（2025.9.18 公表）

- ◆ 国内 4 商圏での事業展開を基本方針としつつ新たな成長軸の獲得に向け、海外での不動産事業展開の可能性を模索
 - 安定した人口流入と経済成長が見込まれるアメリカ合衆国西海岸をターゲットとし、具体的な事業獲得に向けた現地法人「AVANTIA USA inc.」を設立

株式会社 巨勢工務店の株式譲渡（2025.9.22 公表）

- ◆ グループ内でのシナジー創出が困難となっていたことから、グループの経営資源の選択と集中の観点から当社が保有する全株式を株式会社柄谷工務店に譲渡（2025.9.30譲渡完了）

(単位：百万円 単位未満切捨て)

	2025年8月期 実績		2026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	69,270	100.0%	72,000	100.0%	3.9%
戸建住宅事業	45,564	65.8%	47,000	65.3%	3.2%
マンション事業	2,314	3.3%	2,800	3.9%	21.0%
不動産流通	12,537	18.1%	14,500	20.1%	15.7%
一般請負工事業	7,082	10.2%	6,000	8.3%	△15.3%
その他の事業	1,771	2.6%	1,700	2.4%	△4.1%
営業利益	1,313	1.9%	1,900	2.6%	44.6%
経常利益	1,146	1.7%	1,600	2.2%	39.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	639	0.9%	1,200	1.7%	87.7%

前期の在庫適正化の効果を発現させ、戸建住宅事業の収益改善に注力

■ 在庫の量的・質的な適正化を背景に、利益率の回復を加速させる

- 実需向け市場は、物件価格の高止まり等により十分な回復とまではいかないものの、徐々に底堅さを取り戻しており、入替後の物件が販売の中心となることで利益率改善がもう一段進む見通し
- 規格型注文住宅や木造集合住宅などの請負型ビジネスの収益化により利益底上げを見込む

■ 巨勢工務店の株式譲渡に伴い、一般請負工事は一時的な収益低下を見込む

- BizFill System™による集合住宅等の建築請負で喪失分を一部補完。将来的には大きく上回る見通し

■ 発行済株式総数	14,884,300株	※2025年8月31日現在
■ 株主数	42,280名	
■ 単元株式数	100株	

【配当金】

2025年8月期：中間19円(実績)+期末19円(予想) = 38円(配当性向85.6%)

2026年8月期：中間19円(予想)+期末19円(予想) = 38円(配当性向45.7%)

【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

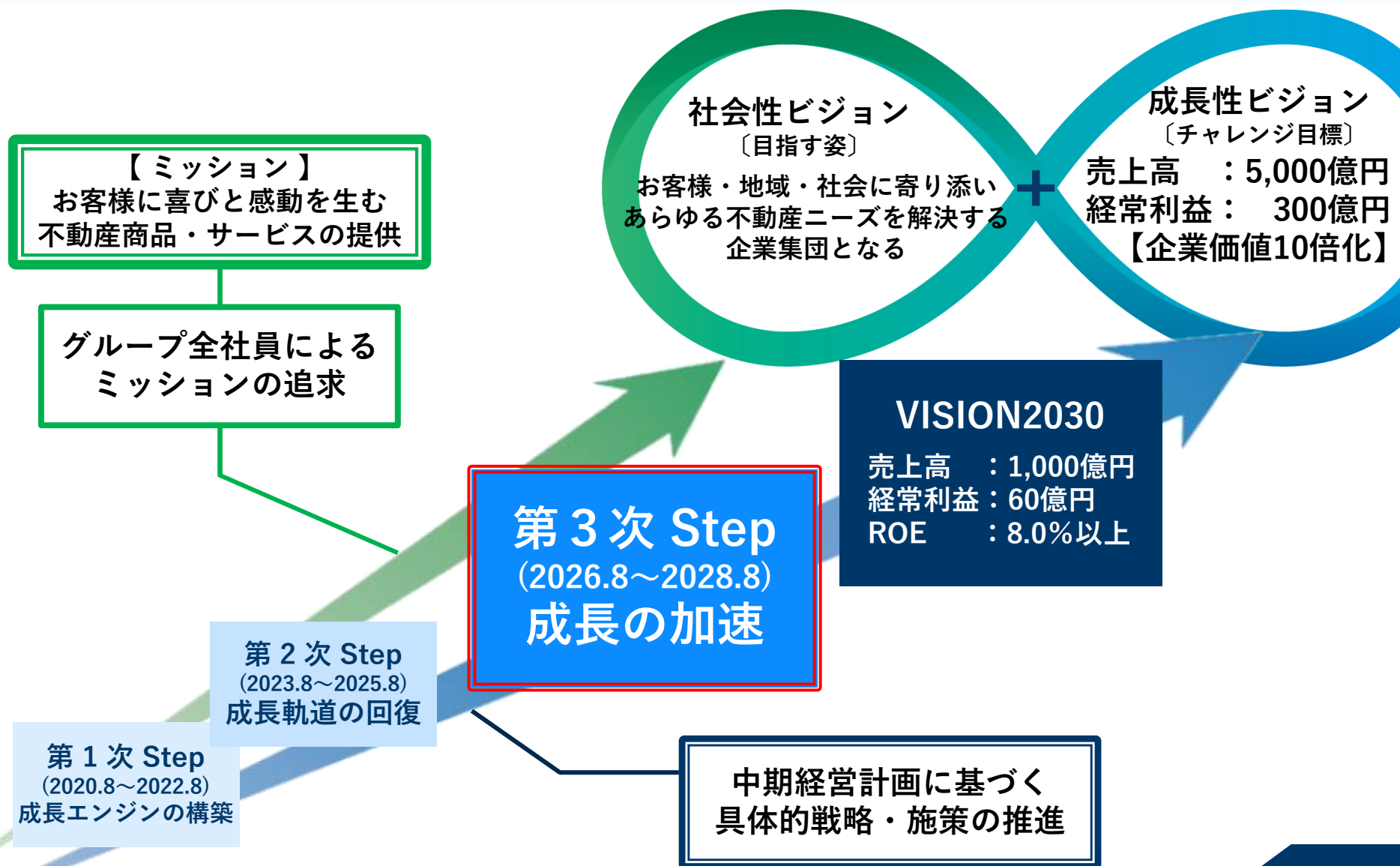
※保有期間1年以上継続とは、毎年8月31日を権利確定日として、2月末日現在および8月31日現在の株主名簿に連続して3回以上記載または記録されていること。



中期経営計画2028

2026.8期～2028.8期

長期ビジョンで定める「総合不動産グループ」への進化を目指す



	当初目標水準
売上高	78,000百万円
経常利益	3,000百万円

■基本方針

成長軌道の回復＝持続的成長基盤確立期

- | | |
|----------|---|
| トップライン拡大 | <ul style="list-style-type: none"> ・中部圏依存型収益構造からの脱却 ・総合不動産グループ化に向けた事業領域拡大 |
| 経営基盤の強化 | <ul style="list-style-type: none"> ・利益最大化に向けた基盤整備 ・グループ経営基盤の拡充 |

■ 定量目標：想定以上の戸建実需の低迷・長期化で定量目標は大きく未達

■ 定性目標：成長基盤確立に向けた種々の施策・投資は着実に実行、徐々に成果

	2022.8実績	2023.8実績	2024.8実績	2025.8実績	2022.8期比
売上高	58,753百万円	58,161百万円	71,021百万円	69,270百万円	17.9%
経常利益	2,420百万円	1,962百万円	919百万円	1,146百万円	△52.6%
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,870百万円	1,234百万円	589百万円	639百万円	△65.8%
1株当たり当期純 利益（EPS）	131.21円	86.43円	41.12円	44.39円	△66.2%
自己資本利益率 （ROE）	7.1%	4.5%	2.1%	2.3%	△4.8ポイント

事業環境

実需の住宅取得マインド低迷は想定以上に深刻かつ長期化

- 急速に進展したインフレを背景に住宅価格は上昇・高止まり
- 実質所得が伸び悩む中で、実需層の住宅取得マインドは低迷が続き、住宅ローン金利の上昇傾向の強まりがさらに追い打ち
- コロナ禍の需要拡大から急速な需要減退で市中在庫が過剰な状態が続く。特に、中部圏は他地域に比べ市中在庫水準の適正化に遅れ

定量目標

コア事業である戸建住宅事業の苦戦が目標未達に直結

	2025.8 当初目標値	2025.8 実績
売上高	78,000百万円	69,270百万円
経常利益	3,000百万円	1,146百万円
引渡件数	1,850件	1,288件

引渡件数：戸建住宅事業、マンション事業、不動産流通事業の合計

× 売上高

- ・ 戸建住宅事業では、住宅取得マインド低迷で、主力の建売住宅に対する反響、商談機会が激減し、販売目標件数が大きく未達となった
- ・ 宅地分譲や規格型注文住宅商品等の投入による販売機会と安定利益の獲得を進めたが、効果の発現は2025.8期後半と限定的に留まる

× 経常利益

- ・ 在庫水準の適正化と入替えを優先したことで、建売住宅の獲得利益が減少

実需を対象とした戸建住宅事業への高い依存リスクが表面化

基本方針①

トップライン拡大

販売地域の拡充と提供商品・サービスの充実を通じて、顧客接点と販売機会の増大を図り、中部圏依存型の収益構造から脱却を目指す

戦略

地域戦略

4 商圏の確立・拡充

○ 中部圏・関西圏

- ・ 自社グループの不動産仲介会社を核に営業店舗網の再編を実施

◎ 首都圏・九州圏

- ・ 2社のM&A実行により、首都圏・九州圏の事業基盤、経営基盤を拡充
➔ 22.8期比で3倍超の収益規模に拡大

△ 中部依存型収益構造からの脱却

- ・ 首都圏、九州圏の伸長を背景に売上高に占める中部圏依存度は低下
➔ 戸建住宅事業では中部圏の比率が依然高く、定量目標未達の一因

事業戦略

事業領域の拡大

○ 戸建住宅事業

- ・ 分譲地の取得以降の工程を細分化し、各工程で提案可能な商品を拡充し、販売開始

◎ 不動産流通事業

- ・ エリアや希少性により実需層・投資家層をすみ分けつつ中古住宅市場に参入
➔ 不動産流通事業として大きく成長

○ その他

- ・ 協働型ビジネスモデル(BtoBtoC)として「BizFill System™」を提供開始
➔ 木造賃貸住宅の設計・請負等、新事業として立ち上げ

顧客接点の拡大、販売機会の増大は十分な進捗と評価

基本方針②

経営基盤の強化

将来的な利益の最大化に向け、持続的な事業活動・成長の基礎となる経営基盤の拡充を図る

戦略

人財戦略

人財基盤の充実

◎ 人財の獲得

- 多様化する事業領域や地域に対応する、専門性の高い即戦力・中核人財の獲得・招聘を実行
 - ➡ 新規事業領域の即戦力人財獲得に成果

○ 人財の育成

- 新卒入社以降の研修プログラムを刷新。将来の幹部社員育成を目的とした、中堅社員向け研修を拡充

DX戦略

営業DXの推進

○ AVANTIA企業認知向上・ブランディング

- Instagramを中心とした広報戦略を強化。
フォロワー約17,500人、投稿総閲覧数約550万Viewと順調に認知拡大に成功

○ 営業DXの拡充

- 営業効率化と商談精度向上を目的として、Webマーケティングツール(SFA)やスマート内見(非接触型接客システム)等を導入、活用開始
 - ➡ システム定着と精度、顧客サービス等のブラッシュアップが必要

短期的成果は限定的。中期的な成果に期待

メガトレンド

- 人口・世帯数の減少による潜在的住宅需要の縮減
- 物価上昇基調下での消費・購買行動の変容
- 働き方や暮らし方などの価値観変容・多様化
- 脱炭素、防災への住宅性能に対する意識・要求の高まり 等

事業環境

- 不安定な経済・社会情勢
- 上昇が続く住宅取得価格や金利上昇の現実化 等

継続課題

- 建売住宅比率の高いコア事業の商品構成と収益性の改善
- 特定地域や顧客層に依存しない需要変化への対応力向上
- 収益・経営基盤の強化ならびに経営リソースの適正配分

中期経営計画2028重要課題

収益性の改善

売上・利益の
成長回帰

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

PHASE 01 収益性の改善

これまでの施策効果を発現させ、まずは収益力の適正化に集中

在庫適正化を背景とした 利益水準の回復

量的・質的な在庫の適正化を背景に利益水準を回復

- 徹底した在庫適正化と入替えにより採算性を確保した物件を供給
→ 物件管理体制強化による在庫の適正水準維持と採算確保を徹底

商品力拡充による プロダクトMix改善

商品拡充による提案力強化でプロダクトMixを改善

- 建売住宅を最終販売商品として、素地・宅地分譲・注文住宅等の多様な営業機会を確保し、在庫回転期間を圧縮
- 規格型注文住宅(Select & Custom、RAN等)を中心とする請負型商品の強化・拡充により提案力、収益力を強化
→ BtoCからBtoB(戸建賃貸)、BtoBtoC(BizFill System)へと発展

成長に向けた グループ体制整備

グループ・組織の再編を通じた成長に向けた体制整備

- 4 商圏での事業活動に注力できるグループ体制へと再編
→ エリア拡大やM&Aによるグループ拡大で分散傾向であった経営リソースを重要拠点(事業)に集約
- 新たな事業領域・地域への進出やM&A戦略実行への準備
→ 海外での不動産事業展開に向けた現地法人を設立

PHASE 02 売上・利益の成長回帰

成長回帰の軌道に乗せ、次のステップに向けて加速

請負型事業拡大による 事業PFの最適化

各セグメントにおける請負型事業の展開拡大

- 首都圏・中部圏で先行する規格型注文住宅やBizFill System™（木造集合住宅等）の請負型事業を他地域（関西・九州）に展開
 - ➔ 実需を対象とした分譲型事業に依存しない事業構造に向けて請負型事業比率を段階的に引上げ、将来的には30%を目指す

成長に向けた 経営リソース拡充

グループ経営体制の強化・発展

- グループや組織の再編や人財流動化を推進し、経営リソースの再配分によるグループ経営の効率化を追求
- 新たな人財の獲得、中核人財育成の進展に加え、M&A等による事業基盤、経営基盤強化も模索

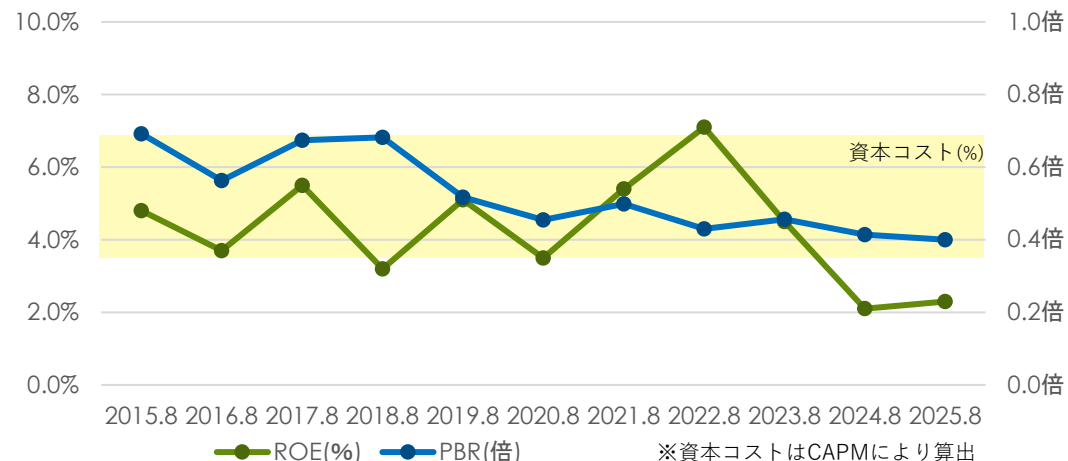
成長を加速させる 4 商圈深耕と 新規事業の構築

総合不動産サービスによる徹底した4 商圈深耕

- 各地域における総合不動産サービスの提供による徹底した深耕策で収益力のベースラインの拡大を目指す
- 新たな成長軸の確立を目指し、国内における総合不動産の知見を活かした海外不動産事業確立と収益化を実現

財務健全性の維持を前提に収益性改善によるROE向上を最優先 資本コストを上回るROEを段階的に実現しPBR向上を目指す

ROEとPBRの推移



資本コストを上回るROE (収益性) が実現できていないことがPBR低迷の原因

- 資本コスト : 3.6% ~ 6.7%
- ROE : 2.0% ~ 7.1%
- PBR : 0.40倍 ~ 0.69倍

PBR改善に対する 基本方針

事業戦略の推進によるROE向上

- ・ 財務健全性を担保する自己資本水準の維持を前提
- ・ 利益拡大によるROE向上を基本として、直近資本コスト6.0%前後を安定的に上回る水準を段階的に目指す

資本コストの上昇抑制

- ・ 積極的なIR活動や株主還元の充実等により成長期待値の向上を図る
- ・ グループや組織の再編等による連結資産の効率化、グループ経営基盤・ガバナンスの強化策を通じて資本効率の向上を図る

不動産の分譲を中心とした総合不動産グループとして展開

さらなる事業・サービスを拡充し、持続的な成長基盤を構築する

不動産サービス

不動産仲介・買取

- 自社グループの保有する物件だけでなく、幅広い不動産ネットワークを活用した多様な物件を提案
- 買換え・住替えに伴う不動産の売却や買取など、顧客ニーズに寄り添ったサービスを提供

リフォーム

- 長年の実績で蓄積された顧客DBを活用した最適なリフォーム提案
- サブスク型アフターサービスによるきめ細やかなメンテナンス

その他

- 住宅の火災保険や地震保険
- 賃貸住宅の管理 など

不動産の分譲

住宅の提供（戸建・マンション）

- ZEH水準の高い断熱・省エネ性能を標準とし、地域のニーズに合わせた住宅を提供
- 分譲住宅で培った高いコストパフォーマンスを規格型注文住宅に展開
- 地域密着型の不動産ネットワークを強みとして事業用、分譲用など多様な用地情報を取得し、素地や分譲地としても販売
- 戸建住宅、分譲マンションで培ったノウハウを不動産流通、請負工事のサービスに応用・展開

分譲戸建



注文住宅



分譲マンション



宅地分譲

流通・請負

不動産流通

中古住宅（戸建・マンション） 事業用・収益不動産

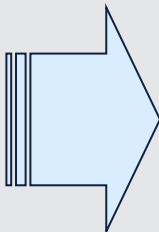
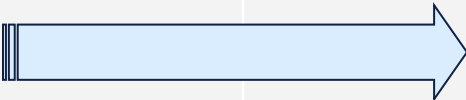
- 中古住宅のリノベーションによる既存不動産の高付加価値化
- 富裕層・投資家向けには事業用に適した収益性の高い物件を提供



請負工事

集合住宅・非住宅建設 造成・土木

- BizFill Systemを通じた、集合住宅をはじめ、様々な建築請負機能を強化
- 木造・RCを問わず、高い技術力により、多様な建物工事や造成、土木工事を展開

	2025.8実績	2026.8 業績予想		2028.8 目標水準	3か年成長率 (2025.8期比)
売上高	69,270	72,000		85,000	22.7%
経常利益	1,146	1,600		3,200	179.1%
当期純利益	639	1,200		2,000	212.8%
自己資本利益率 (ROE)	2.3%			6.6%	+4.3pt

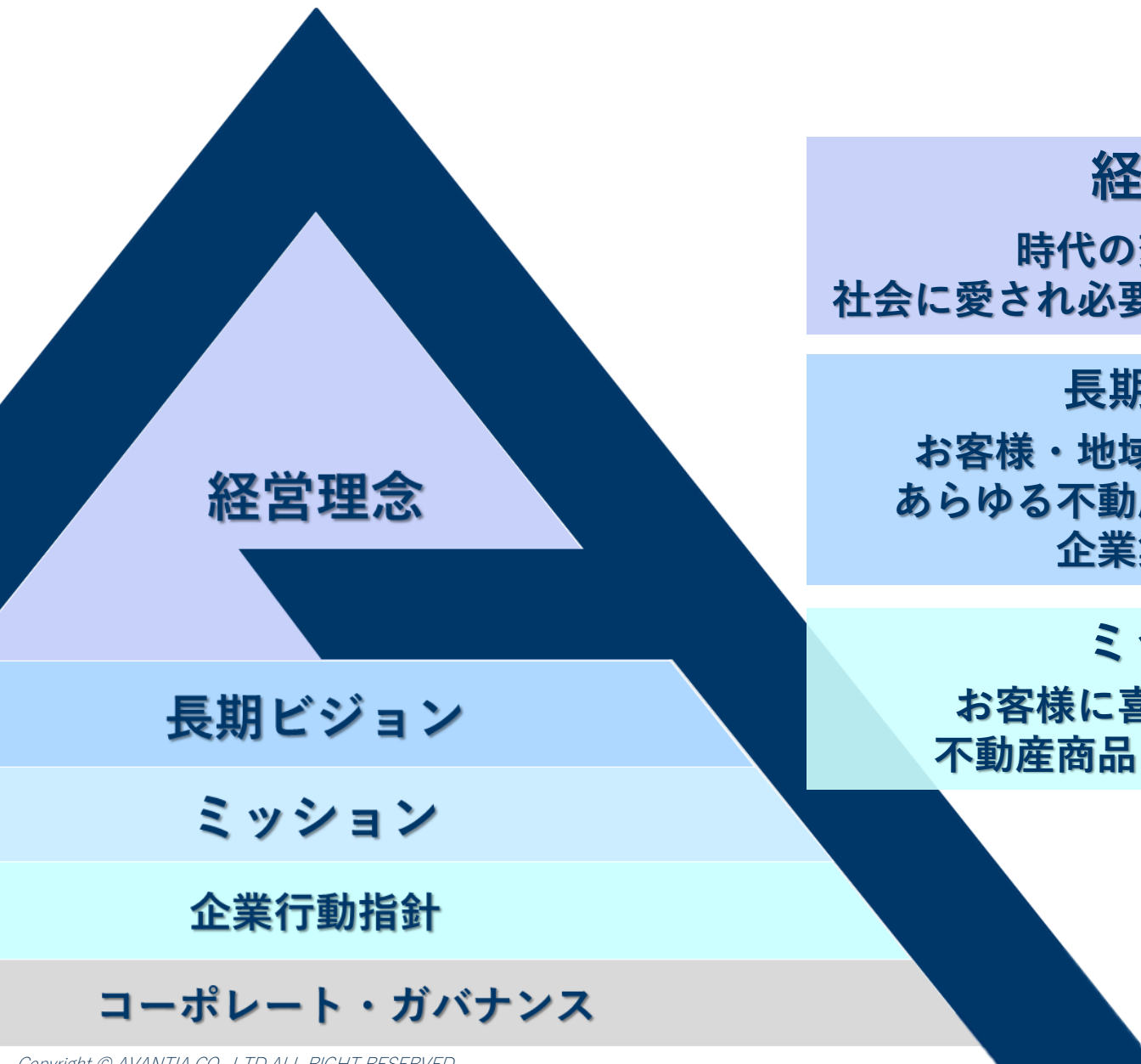
- ◆ 事業戦略の確実な遂行による収益力改善と業績拡大
- ◆ 資本コスト水準にROEを回復させることを優先

中期経営計画2028の施策実行によるPBRを含む企業価値を向上
VISION2030に向け 成長の加速と株主還元の充実を目指す



会社概要

社 名	株式会社 A V A N T I A
設 立 日	1 9 8 9 年 1 1 月 1 6 日
本 社 所 在 地	愛知県名古屋市中区錦二丁目20-15 広小路クロスタワー12階
代 表 者	代表取締役社長 沢田 康成
資 本 金	3, 7 3 2 百万円
従 業 員 数	5 7 5 名（連結） 2 4 9 名（単体） ※ 2025年 8月31日現在
上 場 市 場	東証スタンダード 名証プレミア
グ ル ー プ 会 社	サンヨーベストホーム株式会社 株式会社宇戸平工務店 株式会社プラスワン 株式会社DreamTown 株式会社ネクスト-ライフ-デザイン ジェイテクノ株式会社 五朋建設株式会社 株式会社アバンティア不動産 株式会社ドリームホーム 株式会社プロバンクホーム



The diagram is a pyramid divided into five horizontal layers. From top to bottom, the layers are: 1. A light purple triangle containing the text '経営理念'. 2. A light blue trapezoid containing the text '長期ビジョン'. 3. A light blue trapezoid containing the text 'ミッション'. 4. A light cyan trapezoid containing the text '企業行動指針'. 5. A grey trapezoid containing the text 'コーポレート・ガバナンス'. To the right of the pyramid, there are three rectangular boxes corresponding to the top three layers: a purple box for '経営理念', a blue box for '長期ビジョン', and a cyan box for 'ミッション'. Each box contains a detailed description of its respective concept.

経営理念

経営理念

時代の変化に適応し
社会に愛され必要とされる企業を目指す

長期ビジョン

お客様・地域・社会に寄り添い
あらゆる不動産ニーズを解決する
企業集団となる

ミッション

お客様に喜びと感動を生む
不動産商品・サービスの提供

長期ビジョン

ミッション

企業行動指針

コーポレート・ガバナンス

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。