



2026 年9月4日

各 位

会 社 名 ジオリーブグループ株式会社
代表者名 代表取締役社長 植木 啓之
(コード:3157 東証スタンダード市場)
問合せ先 執行役員 経営企画部長 畠山 暁
(TEL:03-4582-3380)

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について(アップデート)

当社は、2026年8月31日開催の取締役会において、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について、改めて現状を分析・評価し、改善に向けた今後の取組みをアップデートいたしましたので、お知らせいたします。

詳細につきましては、添付資料「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応 ―アップデート版― 」をご覧ください。

以 上

資本コストや株価を意識した経営の 実現に向けた対応

—— アップデート版 ——

2026年9月4日

ジオリーブグループ株式会社



GEOLIVE

次の生き方をつくろう。

現状分析と課題認識

PBRの現状

PBRは0.81倍まで持ち直したものの、1.0倍には届かない状況が継続。

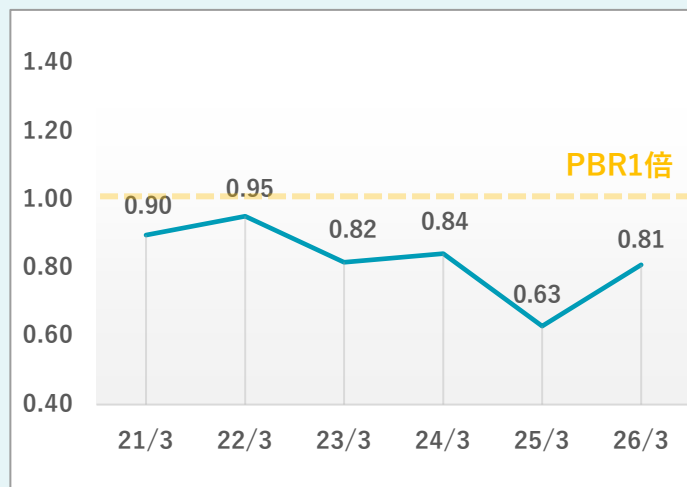
株主資本コストとROEの比較

ROEは8.9%(前期比+2.3P)へ改善し、当社試算の株主資本コスト^{*}(6.0~8.0%)は超えるが、想定する投資家から見た株主資本コスト(10.0%前後)には届いていない。

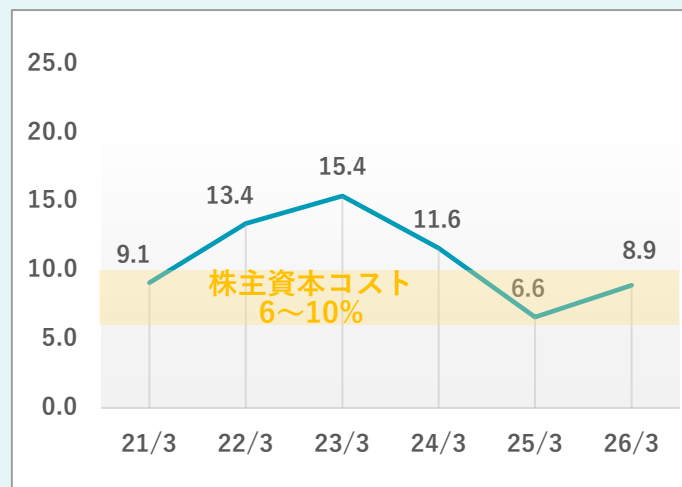
PERの評価

卸売業の標準的なPERである10.0倍に対し9.1倍の結果となり、市場からの評価改善の余地あり。

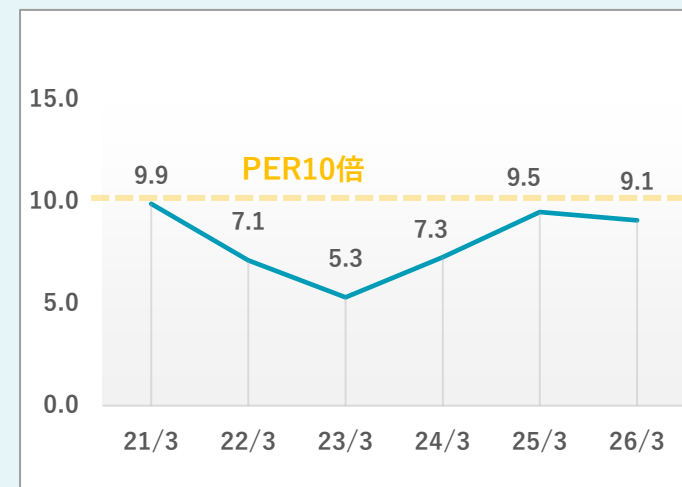
PBR 0.81倍



ROE 8.9%



PER 9.1倍



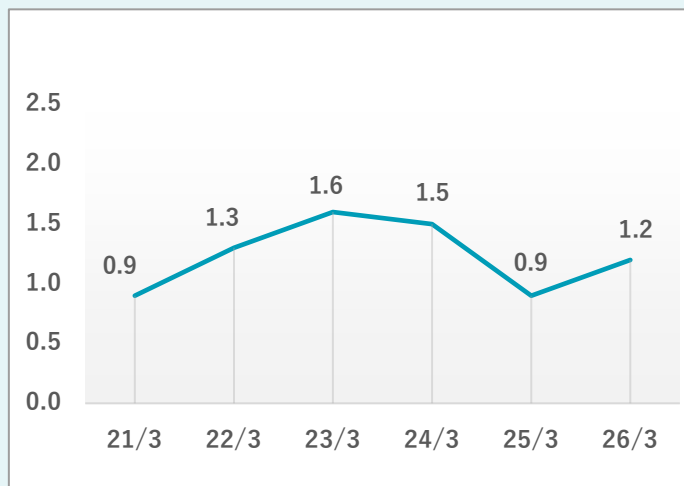
^{*} CAPMを使用して試算 6.0~8.0%

投資家から見た株主資本コストは流動性リスクなども加味され10.0%前後と認識

現状分析と課題認識

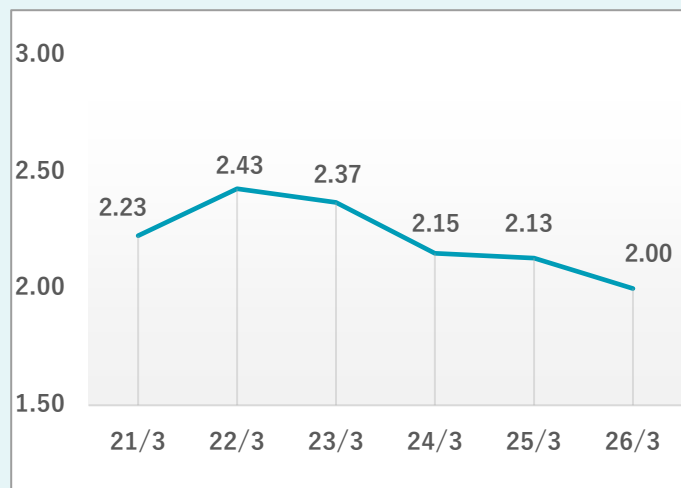
ROE [8.9 %]

売上高純利益率(%)



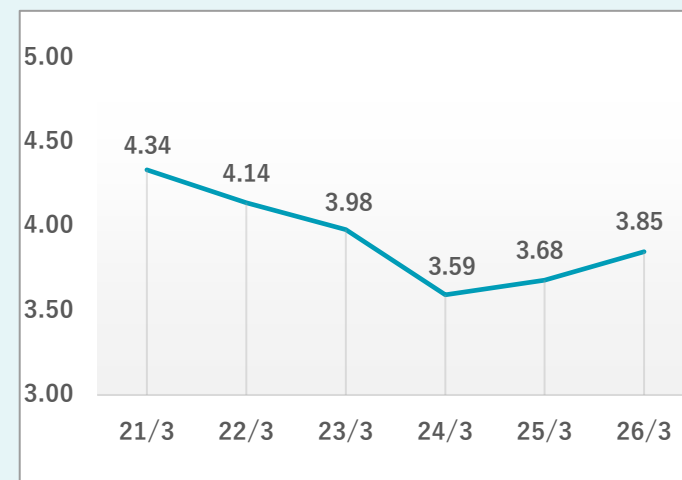
2026年3月期は、売上伸長(+5.5%)を大幅に上回る純利益伸長(+42.0%)を達成。

総資産回転率(回)



成長投資(M&A)により資産が拡大し、一時的に低下。今後のオフバランスが課題。

財務レバレッジ(倍)



有利子負債40億円の返済。「金利のある世界」を見据えた財務体質の強化策を実施。

PBR改善のための4つのアプローチ

PBR $\geq$ 1倍への取組み

ROEの向上

資本効率

① 収益性の向上

各事業領域へ経営資源を最適配分するとともに、M&A等を活用した規模拡大とグループの収益力向上を図る。

② 資本効率の向上

資産圧縮や資金の効率的運用により財務基盤を強化し、創出したキャッシュを成長機会と株主還元へ最適配分する。

PERの向上

市場評価

③ 投資家との対話強化

市場からの要請への理解を深めるとともに、適時適切な情報開示に努めるほか、IR活動のさらなる充実を図る。

④ ガバナンス強化

経営の透明性・公正性を確保する体制を追求するとともに、サステナビリティ経営等の推進により、中長期的な企業価値向上基盤を強固にする。

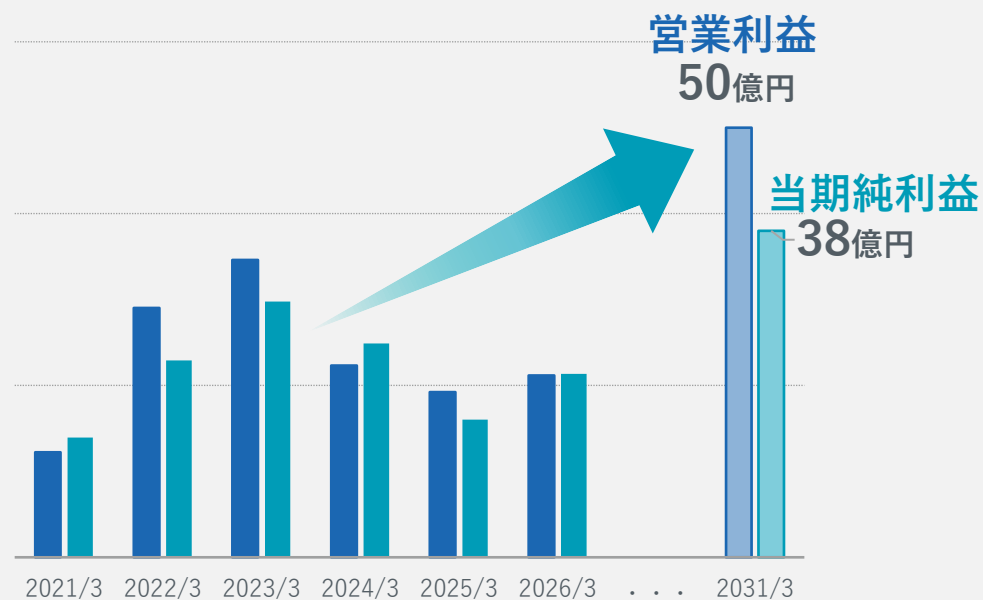
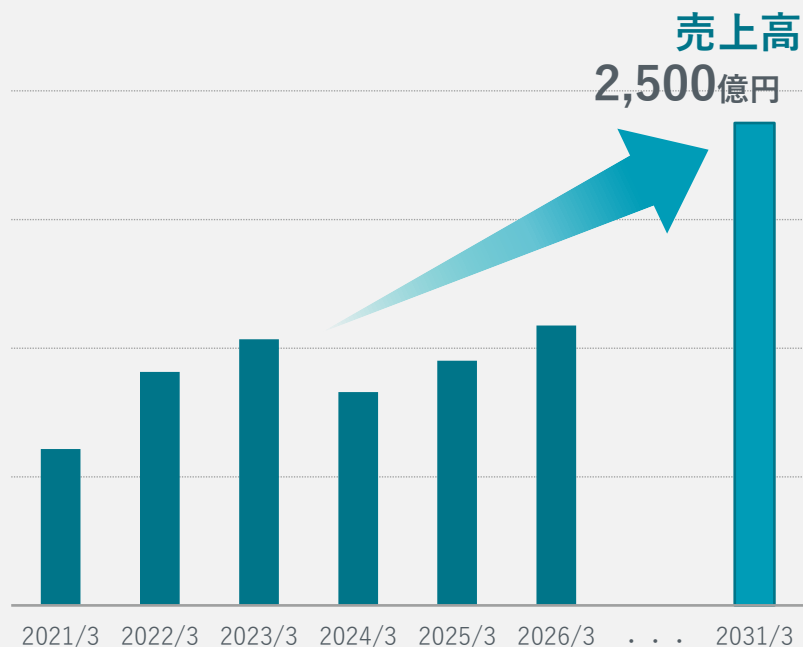
取組み状況 - ① 収益性の向上

① 収益性の向上

「中期経営計画 2026-2030」の策定・推進

- ・ 前中期経営計画をアップデートし、「Dynamic Capability 2.0」をテーマに策定
- ・ 経営資源を最適配分するため事業領域を整理

2030年度計画



取組み状況 - ① 収益性の向上

① 収益性の向上

2 成長戦略としてのM&A実行

・首都圏エリアの物流機能の強化

▶ 当社子会社である株式会社ジュテックが、住宅資材の配送に強みを持つ株式会社オオタ陸運を子会社化。

・外装材の販売強化及び空白地域の補完

▶ 中部地方や九州地方を中心に、外装材の販売を主力事業とする株式会社井桁藤を子会社化。

・サッシの販売強化

▶ サッシの加工販売事業を営むスミリンサッシセンター株式会社並びに同社の子会社である株式会社住協及び住協ウインテック株式会社を子会社化。

2025年4月1日付

株式会社オオタ陸運

・一般貨物運送業

所在地 埼玉県八潮市

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

所在地 愛知県名古屋市
他 14拠点

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

所在地 茨城県牛久市
他 1拠点

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

所在地 大阪府茨木市
他 2拠点

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

所在地 岡山県岡山市
他 3拠点

取組み状況 - ① 収益性の向上

① 収益性の向上

3 戦略的パートナーシップの構築

- ・ 住友林業株式会社と資本業務提携契約を締結(2025年8月)
- ・ 協業推進委員会にて両社の垣根を超えたプロジェクトを推進



DX推進

物流や各種業務の
合理化・効率化を
共同で推進

構造躯体システム

供給システムの構築や
省施工化の推進

脱炭素・国産材

脱炭素設計・
資材の活用及び
国産材利活用の推進

新規市場開拓

オリジナル商材の
共同開発と
販売チャネルの拡大

取組み状況 - ② 資本効率の向上

② 資本効率の向上

1

資産の圧縮

- ・ 低採算の賃貸用不動産及び遊休不動産の売却推進
- ・ 政策保有株式縮減方針の年度見直し及び実行

2

グループファイナンスの効率化

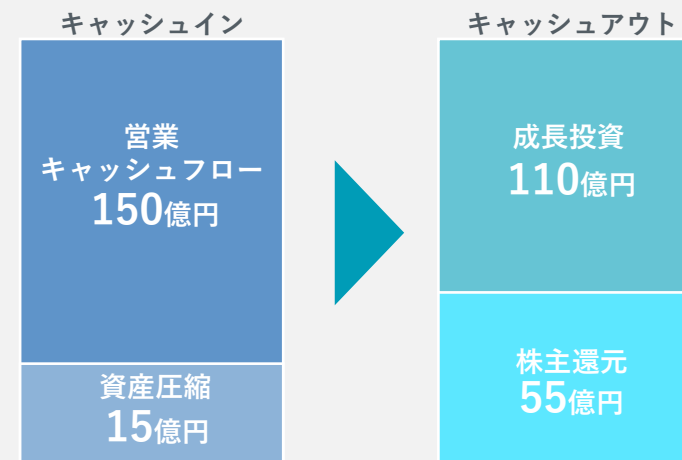
- ・ CMS(資金一元管理)の導入により有利子負債を圧縮
- ・ 有利子負債40億円の返済を実現

3

キャッシュアロケーション方針の策定

- ・ 5年累計(営業CF150億円+資産圧縮15億円)に基づく資金配分の最適化
 - ▶ 成長投資(110億円)と株主還元(55億円)へ配分。

キャッシュアロケーション(5年累計)



取組み状況 - ③ 投資家との対話強化

③ 投資家との対話強化

1

個人投資家との対話強化

- ・個人投資家向け説明会の定例開催

実績及び予定

開催月	開催方法	対応者	参加(視聴)者数
2026年2月	対面	代表取締役社長	295名
2026年6月	Web	代表取締役社長	2,148名
2027年2月(予定)	対面	代表取締役社長	300名(想定)

2

情報開示の充実

- ・株主総会招集通知のビジュアル化
- ・有価証券報告書における非財務情報(人的資本・サステナビリティ)の開示の充実
- ・有価証券報告書の株主総会前提出の実施

取組み状況 - ④ ガバナンス強化

④ ガバナンス強化

1

コーポレートガバナンス・コードへの対応

- ・ 自己株式を活用した「役員向け株式報酬制度」及び「従業員向け株式交付制度」の導入による経営参画意識の強化

2

サステナビリティ経営の推進

- ・ TCFD提言に基づくScope1・2の算定実施及び開示
- ・ リスク・コンプライアンス委員会における定期的な法的リスク等の把握と法令遵守状況の確認
- ・ 情報リテラシー強化策の実施

3

グループガバナンスの強化

- ・ 新規M&A子会社を含めたグループ内部統制システムの構築及び運用
- ・ 新規M&A子会社に対する社内ネットワークの整備による情報セキュリティの強化

今後の方向性 - 持続的な企業価値向上に向けて

「中期経営計画 2026-2030」の強力な推進により、2030年度ROE12.0%以上及びPERの改善を図り、早期のPBR1.0倍超の定着を目指す

ROE12.0%以上の達成

「中期経営計画 2026-2030」を強力に推進し、企業の成長を図るとともに、AI活用やDX推進を通じて業務効率化を図り、収益性の向上を目指す。

また、資産のオフバランスやCMSの活用等により総資産回転率を高めつつ、財務健全性とのバランスを考慮した適正な財務レバレッジを維持することで、2030年度にROE12.0%以上の達成を目指す。

PERの改善

個人投資家をはじめとする資本市場との対話機会を継続的に拡充するとともに、中期経営計画や非財務情報に関する開示資料の質を高め、当社の成長ストーリーに対する理解と信頼の獲得に努める。

併せて、サステナビリティ経営の推進やグループ内部統制の徹底等により、中長期的な企業リスクの低減を図り、市場からの成長期待を高めることでPERの改善を実現する。



GEO LIVE

次の生き方をつくろう。

ジオリーブグループ株式会社