



2025年12月期 決算説明資料

GLC GROUP株式会社（証券コード：2970）



プライム上場を果たし、時価総額 1,000億を実現。 その先の、日本を代表する企業へ。

GLCグループは
誠実な事業運営と継続的な成長を基盤に、企業価値の向上を目指しています。

プライム上場と時価総額1,000億の実現は、
企業としての基盤をさらに強固にするための重要な通過点です。

その先に、より広い領域で価値を届け、日本を代表する企業へと成長し続ける未来を描いています。
GLCグループはこれからも、確かな事業運営と価値創出を通じて、信頼される企業であり続けます。

- 2025年12月期は売上高・利益ともに過去最高を更新
- 新エリア・新規事業への戦略投資を優先するため2026年12月期は一時的に減益
- 構築した成長基盤を武器に、2028年度の利益最大化へ向け収益性を大幅に向上させる

決算概要と業績予想

2025年12月期 業績

■ 売上高

24,505 百万円
[前期比] +43.1%

■ 営業利益

2,573 百万円
[前期比] +66.7%

2026年12月期 業績予想

■ 売上高

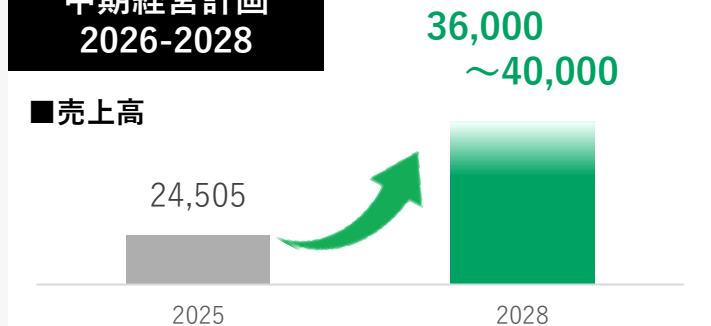
27,500 百万円
[前期比] +12.2%

■ 営業利益

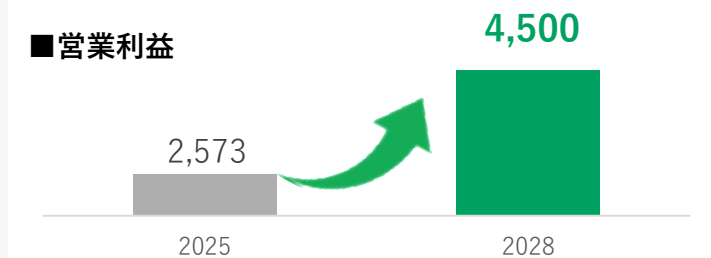
2,200 百万円
[前期比] △14.5%

中期経営計画 2026-2028

■ 売上高



■ 営業利益



(単位:百万円)

目次

Contents

SECTION

01 FY2025 業績ハイライト

SECTION

02 事業の状況

SECTION

03 FY2026 業績予想

SECTION

04 中期経営計画 2026-2028

SECTION

05 Appendix

SECTION

01

FY2025 業績ハイライト

Performance Highlights



- 創業以来17期連続増収となり、売上高・利益ともに過去最高を更新
- 既存事業の着実な伸長に加え、M&Aによりグループインしたデベロップデザインも増益に貢献
- 東京展開や新規事業の収益化に向けた種まきを戦略的に遂行

売上高

24,505 百万円 [前期比] +43.1 %

営業利益

2,573 百万円 [前期比] +66.7 %

経常利益

2,529 百万円 [前期比] +67.4 %

当期純利益

1,652 百万円 [前期比] +65.1 %

- 当初計画を堅実に遂行した結果、売上高・利益ともに概ね計画通りの着地
- 不動産SPAモデルによるコスト管理が奏功し、売上成長を上回るペースで利益を拡大

単位：百万円	2024年12月期 実績	2025年12月期 計画	2025年12月期 実績	前期比 増減（率）	計画比
売上高	17,126	24,500	24,505	7,379（+43.1%）	0.0%
売上原価	14,579	20,450	20,532	5,953	0.4%
売上総利益	2,547	4,050	3,973	1,426（+56.0%）	△1.9%
売上総利益率	14.9%	16.5%	16.2%	1.3Pt	△0.3Pt
販管費	1,003	1,450	1,400	396	△3.4%
営業利益	1,543	2,600	2,573	1,029（+66.7%）	△1.0%
営業利益率	9.0%	10.6%	10.5%	1.5Pt	△0.1Pt
経常利益	1,511	2,530	2,529	1,018（+67.4%）	△0.0%
当期純利益	1,000	1,620	1,652	651（+65.1%）	2.0%

売上総利益の増加

前期比+3件の販売に加え、デベロップデザインの収益が反映されたことにより増益。

販管費の増加

デベロップデザインの販管費を今期から計上。また、SO発行に係る株式報酬費用やのれん償却費などの成長投資関連費用が発生。

- 主力のアセットマネジメント事業が売上・利益ともに成長を牽引
- 竣工棟数の順調な増加により、ストック収益基盤も着実に拡大

単位：百万円	2024年12月期 実績	2025年12月期 計画	2025年12月期 実績	前期比 増減（率）	計画比
売上高	17,126	24,500	24,505	7,379 (+43.1%)	0.0%
アセットマネジメント事業	15,836	22,906	22,866	7,030	△0.2%
プロパティマネジメント事業	1,040	1,232	1,311	270	6.5%
エネルギー事業（通信サービス含む）	248	362	327	78	△9.5%
売上総利益	2,547	4,050	3,973	1,426 (+56.0%)	△1.9%
アセットマネジメント事業	1,913	3,252	3,179	1,265	△2.2%
プロパティマネジメント事業	554	683	686	132	0.4%
エネルギー事業（通信サービス含む）	79	115	108	28	△6.0%
売上総利益率	14.9%	16.5%	16.2%	1.3Pt	△0.3Pt
アセットマネジメント事業	12.1%	14.2%	13.9%	1.8Pt	△0.3Pt
プロパティマネジメント事業	53.2%	55.4%	52.3%	△0.9Pt	△3.1Pt
エネルギー事業（通信サービス含む）	31.9%	31.8%	33.0%	1.0Pt	1.2Pt

■ 連結貸借対照表

- 自己資本比率は30.2%へ着実に良化。次なる成長投資への余力を確保
- 現預金は純資産超の水準を確保し、安全性と投資余力が大幅に向上

単位：百万円	2024年12月期 実績	2025年12月期 実績	前期比
流動資産	16,096	15,656	△440
うち現金及び預金	5,272	5,923	650
うち販売用不動産	5,216	6,253	1,037
うち仕掛販売用不動産	3,291	1,639	△1,651
固定資産	2,922	3,363	440
うち建物及び構築物	1,242	1,645	403
資産合計	19,019	19,023	3
負債	14,712	13,211	△1,500
うち借入金	10,412	9,836	△575
純資産	4,306	5,811	1,504
負債・純資産合計	19,019	19,023	3
自己資本比率	22.5%	30.2%	7.7Pt

流動資産

大型の建売案件6件を販売したことにより、仕掛販売用不動産が減少。

固定資産

本社移転に伴う内装造作、什器備品の取得により増加。

自己資本比率の向上

大型の建売案件6件の販売に伴って資金回収が進んだことにより、自己資本比率は前期末から大幅に良化。

SECTION

02

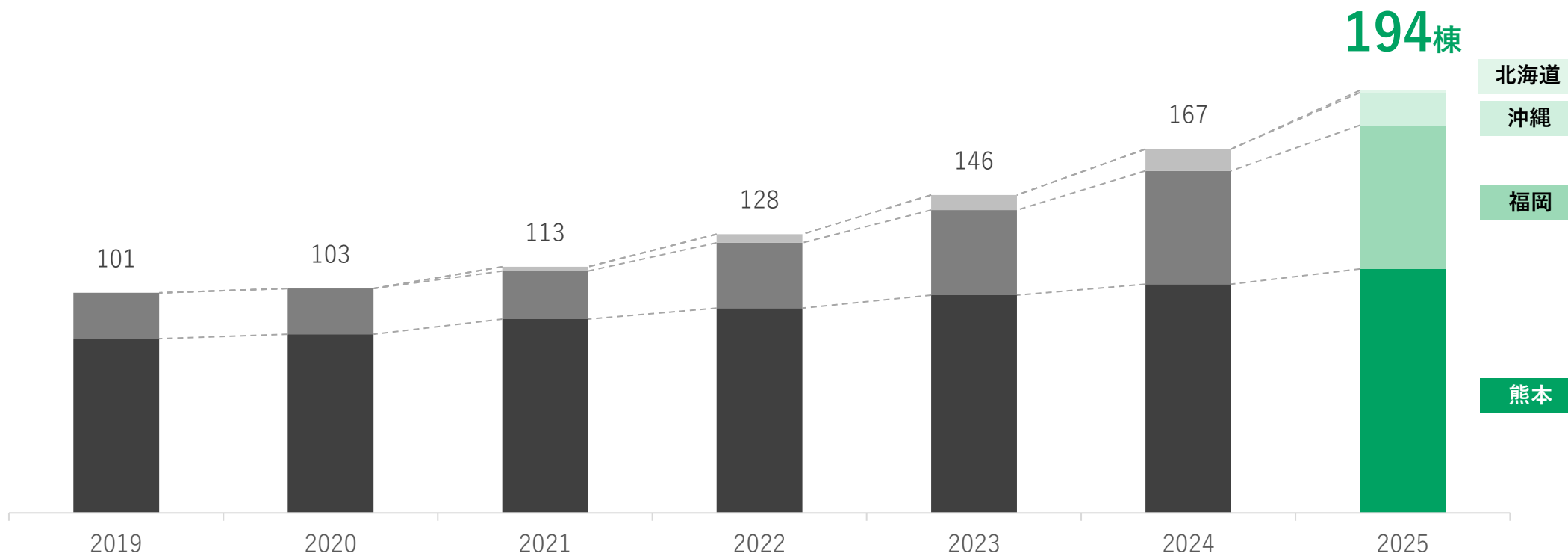
事業の状況

Business situation



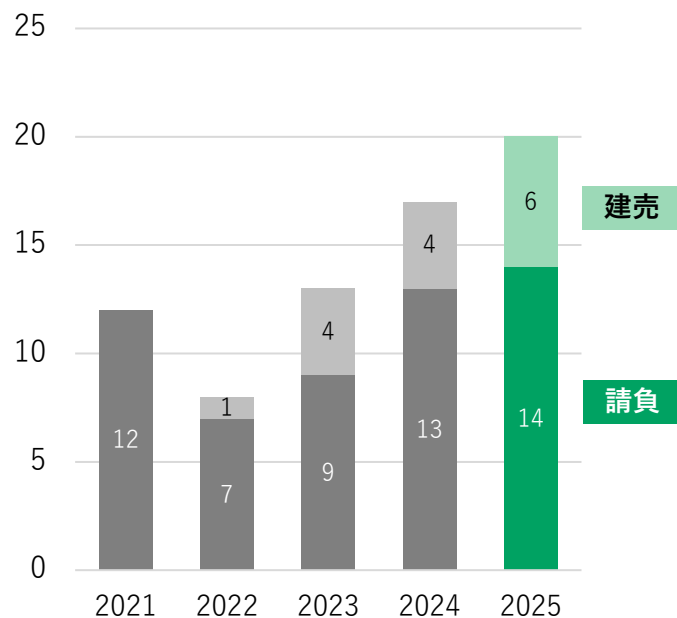
- 福岡エリアが成長を牽引し、全体で前期比+27棟の竣工。収益基盤の厚みを一段と強化
- 2026年12月期にいよいよ累計竣工200棟を突破予定

累計竣工棟数

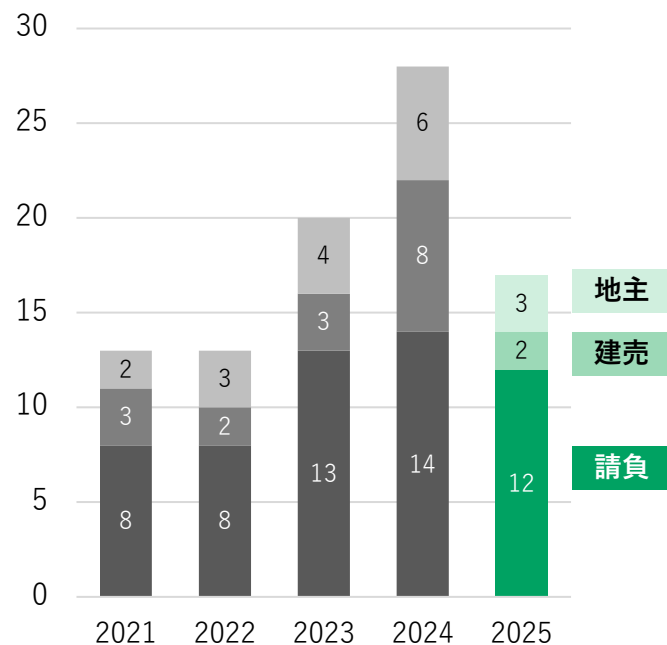


- 販売件数は20件と過去最高を更新
- 安定した着工を継続し、将来のストック収益の土台を一段と拡大
- 年間20件が入れ替わる圧倒的な回転速度。不動産在庫リスクを最小化し、健全な財務体質を維持

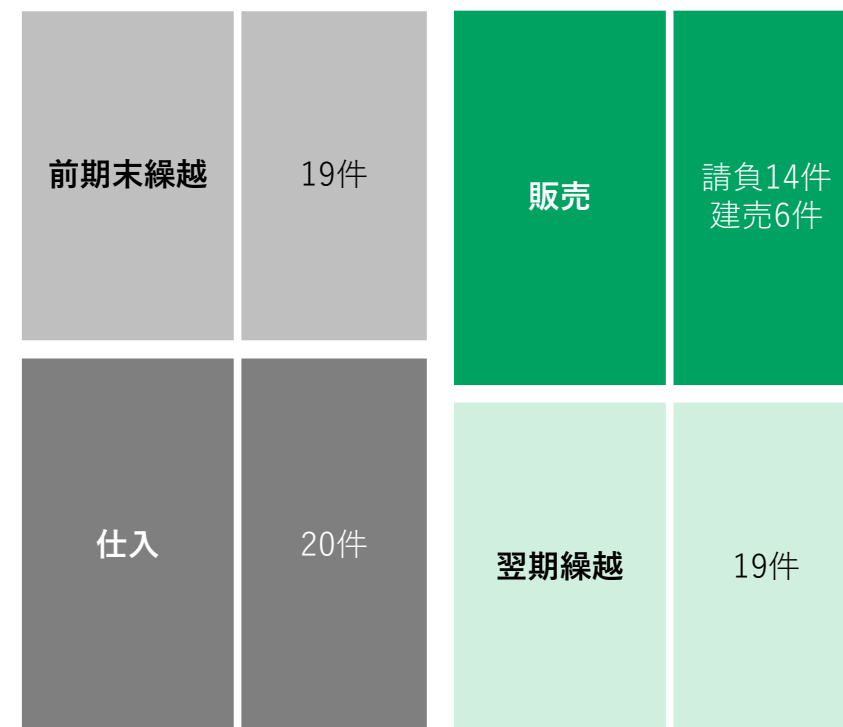
販売件数



着工件数



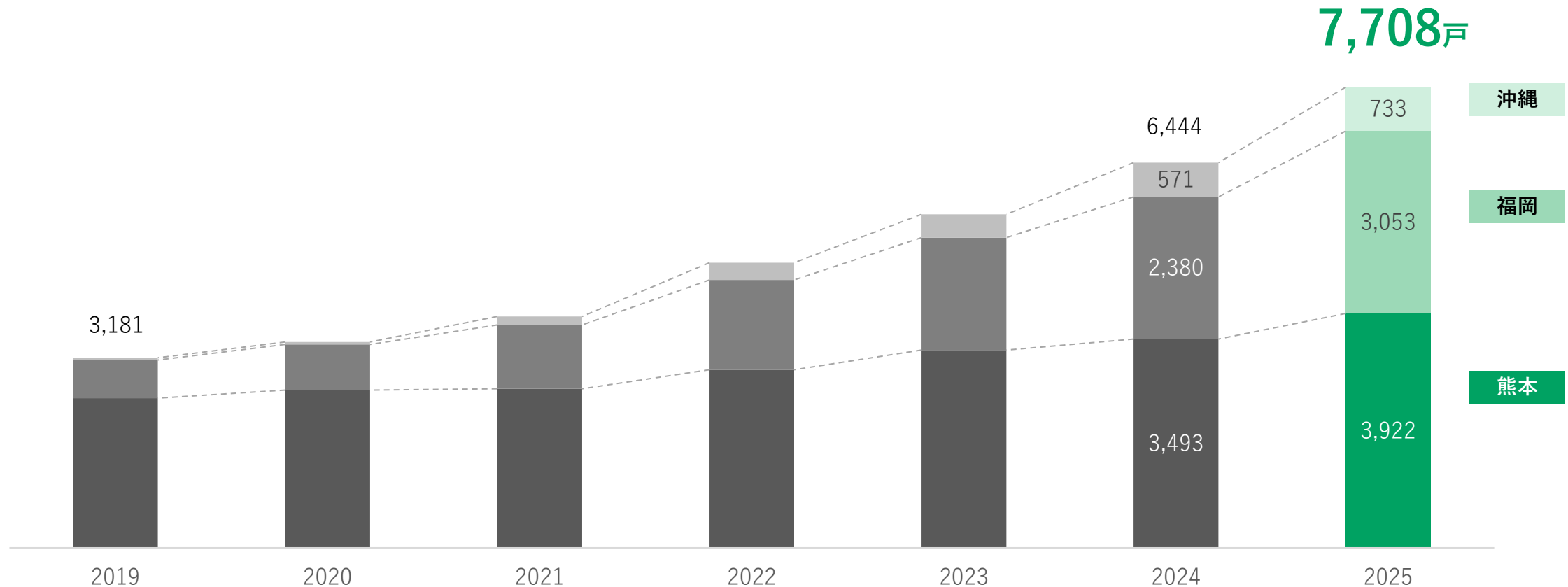
2025年12月期在庫推移 ※



※地主については土地販売が伴わないため在庫には含めない。

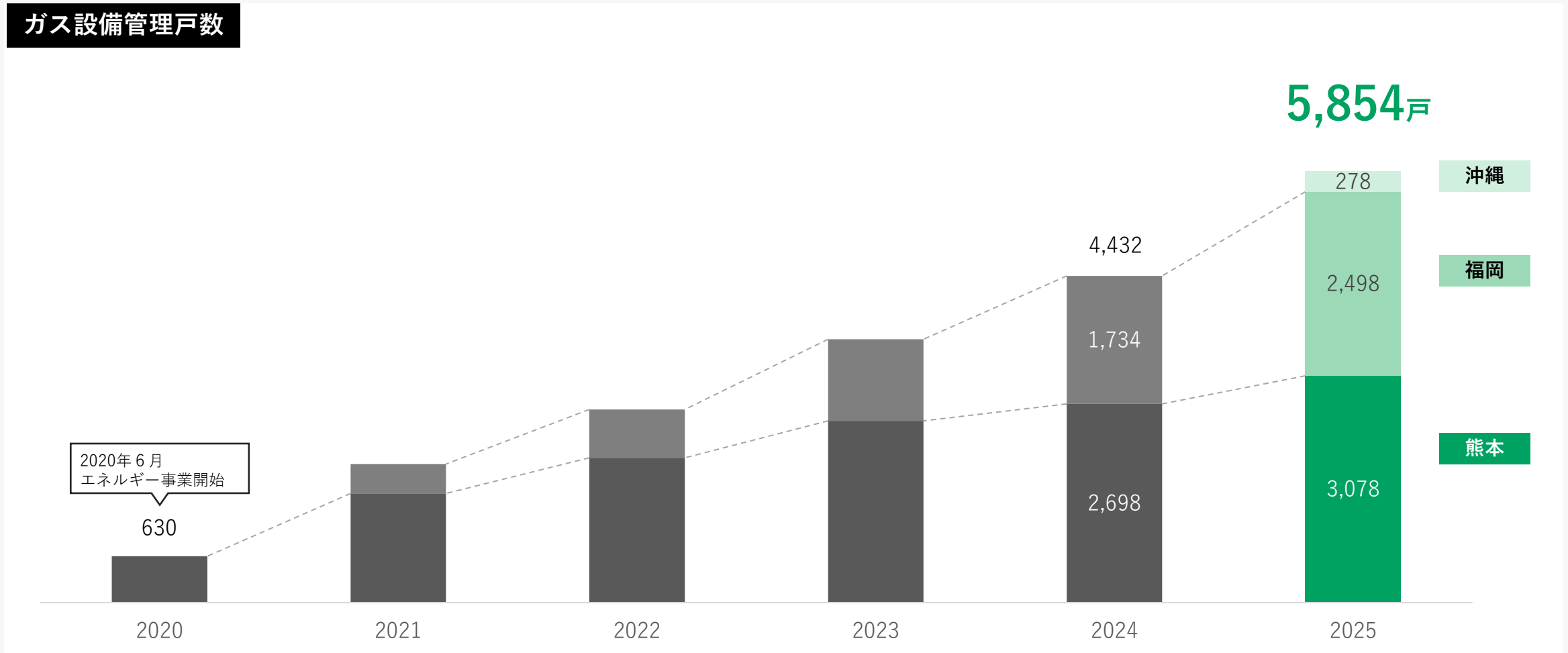
- 2025年12月期において新たに竣工した物件を含め、前期比+1,264戸の管理を開始
- ストック収益が順調に積み上がり、グループの持続成長を支える盤石なキャッシュフローを創出

管理戸数



- 計画通り設立6年目で**黒字転換**（セグメント利益 5百万円）。先行投資期からストック収益拡大フェーズへ
- 2025年8月から沖縄での供給を開始したことにより、管理戸数の伸びが加速

ガス設備管理戸数



SECTION

03

FY2026 業績予想

Earnings Forecast

- 東京エリアの展開や新規事業を本格始動。収益源を多角化し、さらなる企業価値向上を目指す
- 中期経営計画初年度として成長基盤を整え、2027年度以降の飛躍的成長に向けた地固めを遂行

売上高

27,500 百万円 [YoY] +12.2 %

営業利益

2,200 百万円 [YoY] △14.5 %

経常利益

2,100 百万円 [YoY] △17.0 %

当期純利益

1,400 百万円 [YoY] △15.3 %

単位：百万円	2025年12月期 実績	2026年12月期 計画	前期比 増減	成長率
売上高	24,505	27,500	2,994	12.2%
売上原価	20,532	23,671	3,138	15.3%
売上総利益	3,973	3,829	△144	△3.6%
売上総利益率	16.2%	13.9%	△2.3Pt	—
販管費	1,400	1,629	228	16.3%
営業利益	2,573	2,200	△373	△14.5%
営業利益率	10.5%	8.0%	△2.5Pt	—
経常利益	2,529	2,100	△429	△17.0%
当期純利益	1,652	1,400	△252	△15.3%

売上高の増加

- ・ 前年を上回る仕入れ、販売件数および大型プロジェクトの寄与。

売上原価の増加

- ・ 土地売却額が増加し、売上構成が変化することにより粗利率は一時的に低下。

販売費及び一般管理費の増加

- ・ ベースアップによる環境整備、および組織強化に伴う人員増。
- ・ 営業強化に向け、広告宣伝費を積極的に投下。

単位：百万円	2025年12月期 実績	2026年12月期 計画	前期比 増減	成長率
売上高	24,505	27,500	2,994	12.2%
アセットマネジメント事業	22,866	25,604	2,737	12.0%
プロパティマネジメント事業	1,311	1,412	100	7.7%
エネルギー事業（通信サービス含む）	327	484	156	47.7%
売上総利益	3,973	3,829	△144	△3.6%
アセットマネジメント事業	3,179	2,850	△329	△10.4%
プロパティマネジメント事業	686	743	56	8.3%
エネルギー事業（通信サービス含む）	108	236	127	118.4%
売上総利益率	16.2%	13.9%	△2.3Pt	—
アセットマネジメント事業	13.9%	11.1%	△2.8Pt	—
プロパティマネジメント事業	52.3%	52.6%	0.3Pt	—
エネルギー事業（通信サービス含む）	33.0%	48.8%	15.8Pt	—

株主優待制度の導入

日頃のご支援に感謝の意を表すとともに、出来高や流動性の向上を図ることで、市場からの信頼に足る強固な経営基盤の構築を目指します。



基準日※1	毎年6月末、12月末
保有株式数	400株（4単位）以上
優待内容※2	デジタルギフト®各20,000円分
参考（年間）	デジタルギフト®40,000円分

デジタルギフト®は、株式会社デジタルプラスの商標です。

※1：株主優待の権利確定日

※2：6か月以上の継続保有条件あり（※2026年6月は対象外）

配当方針

当社グループは、株主に対する利益還元を経営の重要課題の一つとして認識しておりますが、財務体質の強化を図るため、これまで配当を実施しておりません。

将来的な利益還元については、経営体質の強化と事業拡大のために必要な内部留保を確保しながら、継続的かつ安定的な配当を実施していく方針であります。

しかしながら、現時点において配当実施の可能性及びその実施時期等については、未定であります。

SECTION

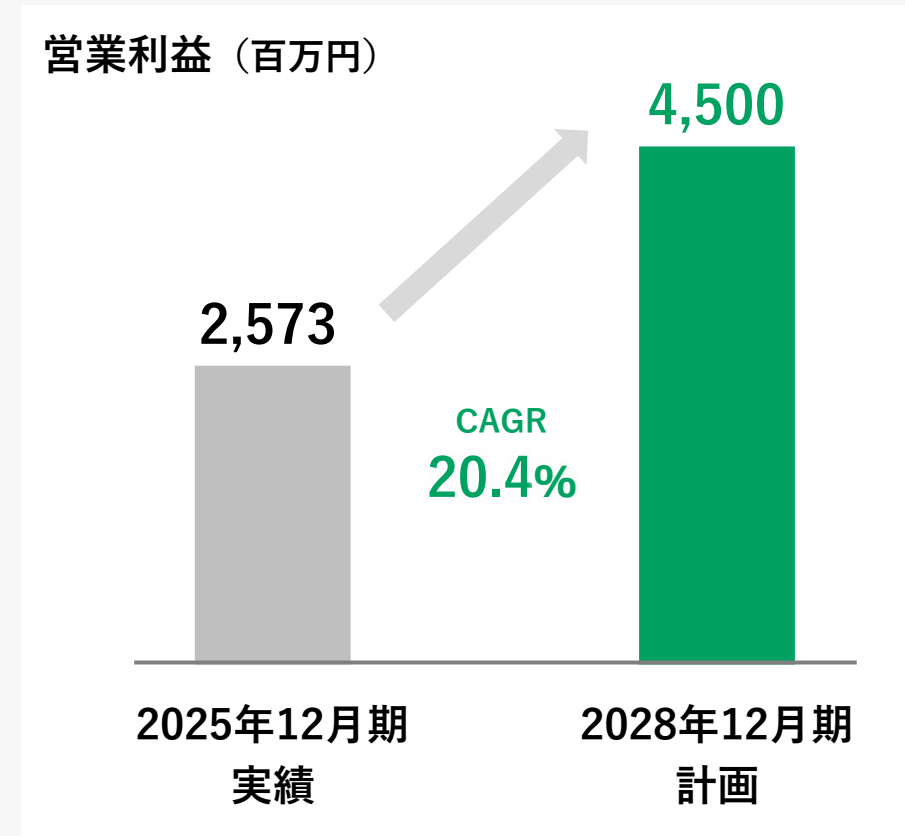
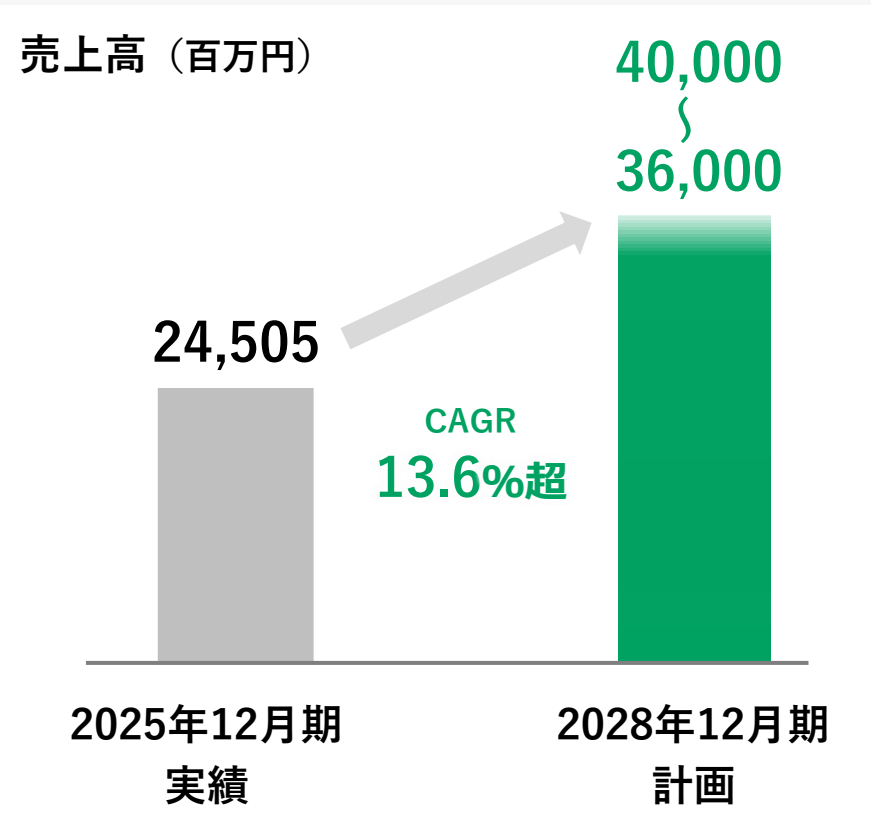
04

中期経営計画 2026-2028

Growth Strategy



営業利益CAGR20%超の成長を実現。早期のプライム上場を目指す。



単位：百万円	2025年12月期 実績	2026年12月期 計画	2027年12月期 計画	2028年12月期 計画
売上高	24,505	27,500	32,000 ～ 35,000	36,000 ～ 40,000
営業利益	2,573	2,200	3,500	4,500
経常利益	2,529	2,100	3,350	4,300
当期純利益	1,652	1,400	2,200	2,800



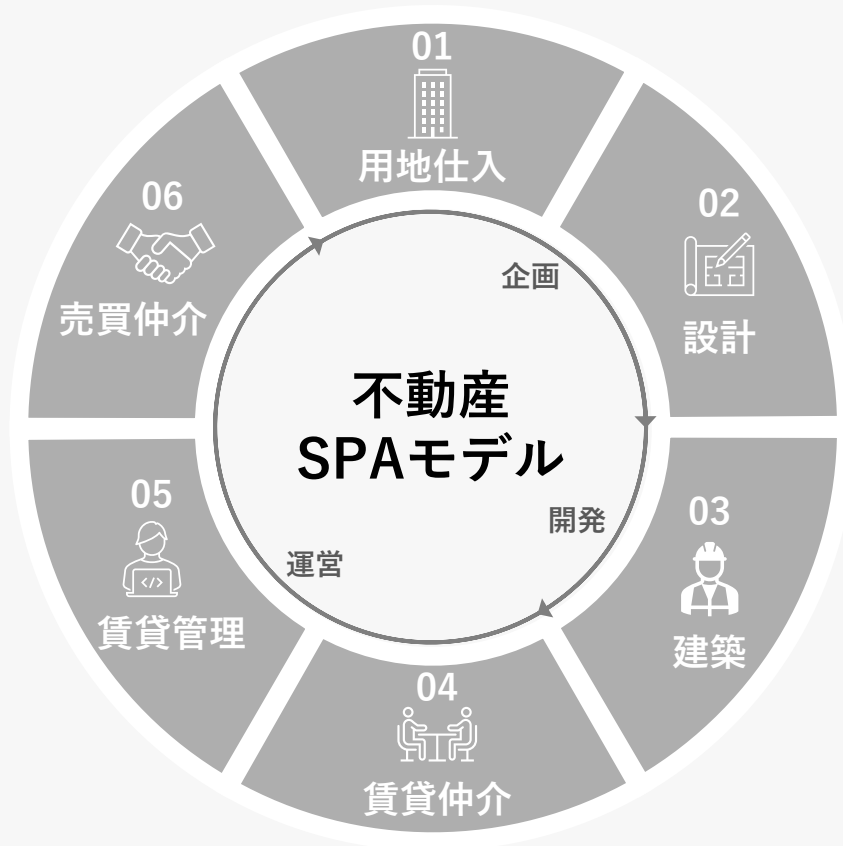
成長戦略

Growth Strategy



容易に模倣できない垂直統合型の不動産SPAモデル

- **【高速意思決定】** 賃貸経営に必要な機能をワンストップで完結。優良土地の獲得競争で、スピード判断を実現。
- **【コスト競争力】** 建築機能の内製化で中間コストを排除。供給拡大に伴うスケールメリットで、調達コストを低減。



「商品力」を磨き続ける循環構造

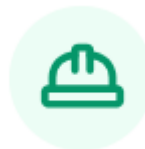
- **現場ニーズの即時反映**
管理・運営で得られた入居者ニーズや稼働データを次の企画に即座に反映。
- **圧倒的な顧客満足度**
入居率96.5%（2025年12月末時点）、販売先の約70%がリピーター。
- **収益の安定成長**
開発（フロー）の加速が、管理戸数（ストック）の増大に直結。

既存エリアでの盤石な土台の上に、
「3つの新戦略」を放ち、非連続な成長を実現。



エリアの拡大
東京進出

九州の不動産SPAモデルを
国内最大の巨大市場へ



収益力の進化
ゼネコン化

業界のボトルネック
「施工力」を最大の強みへ



商品の拡大
ホテルSPA

設計・施工ノウハウを
高付加価値アセットへ

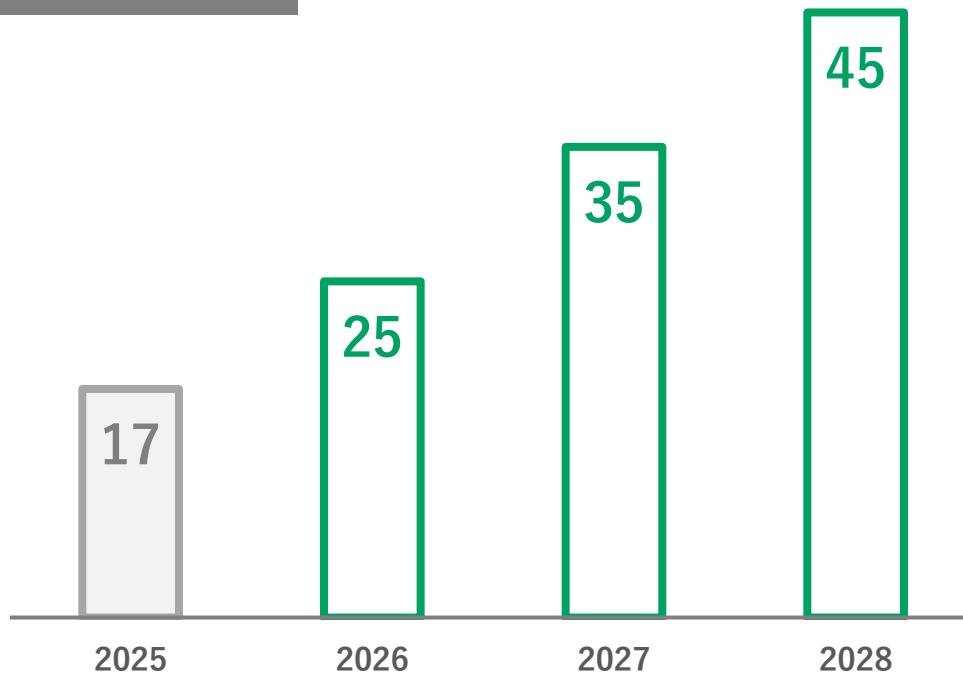
既存エリアの深耕

独自のSPAモデルを磨き、福岡・熊本・沖縄をさらに深耕

独自のSPAモデルを磨き、福岡・熊本・沖縄をさらに深耕。

- 中期経営計画の目標売上高・利益の80%以上を既存3エリアにて創出。
- 既存エリアの着実な伸長を原動力に、成長戦略の遂行を加速させる。

着工目標件数



見通し

2025年は新エリア・新規事業へリソースを先行配分したことにより、2026年より再び成長局面へと移行。

2028年には2025年比2.6倍となる「年間着工45件」を目指す。

重点施策

- スケールメリットを通じたコスト競争力の最大化
- 営業人員・建設有資格者の増強
- 広告宣伝費の積極投下による土地オーナーの開拓強化

九州で磨きあげた「不動産SPAモデル」を東京で展開。 早期に九州エリアと同規模の供給体制へ。

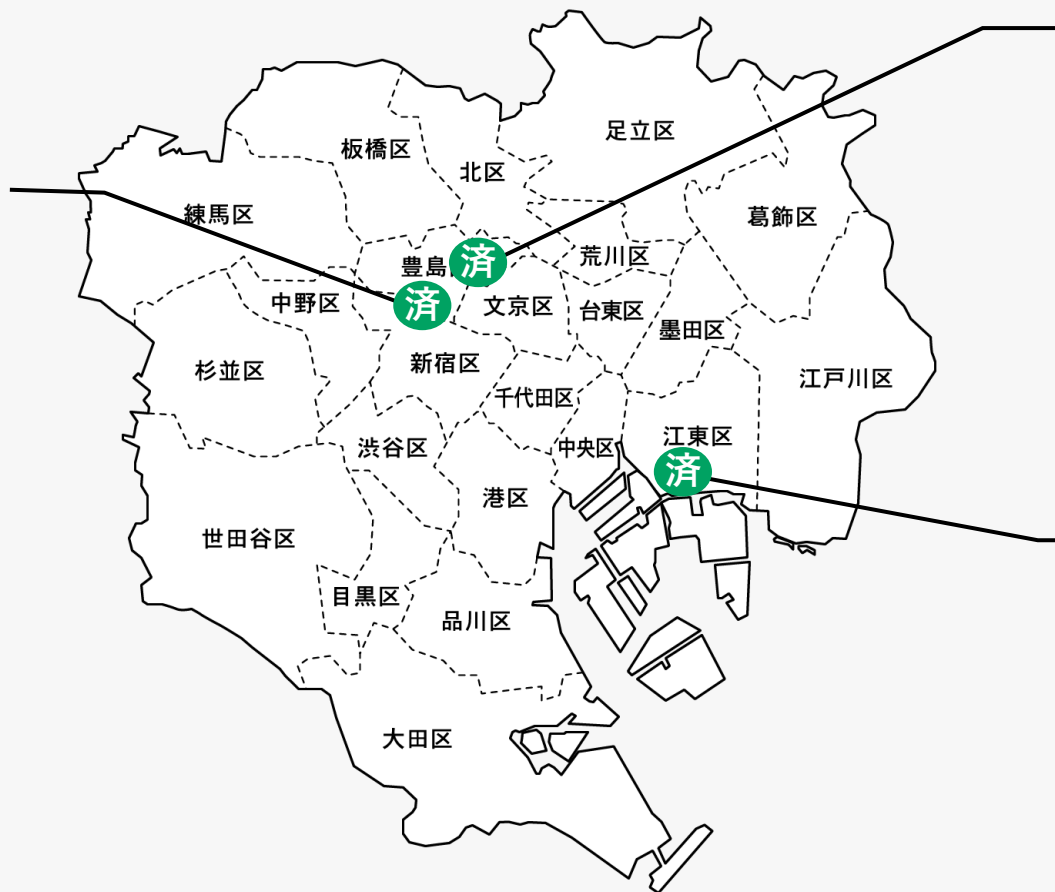
	東京エリアでのデベロッパーの課題	当社の競争優位性
コスト	<p>コストの高騰 ▲</p> <ul style="list-style-type: none"> 建設会社の施工能力が慢性的に不足 建設会社側が案件を選別する市場環境 建設会社が提示する建築費は上昇傾向 	<p>建設機能内製化メリット ○</p> <ul style="list-style-type: none"> 用地取得段階で建築費の見積もり可能 適正水準での建築が可能
工期	<p>不安定な工期 ▲</p> <ul style="list-style-type: none"> 建設会社主導の着工時期 事業計画が不安定 	<p>建設機能内製化メリット ○</p> <ul style="list-style-type: none"> 着工時期、工期を自社でコントロール可能
<p>用地仕入れが難航 土地取得後の計画変更、中止が発生</p>		<p>仕入れ判断のスピードが向上 安定した供給体制を構築可能</p> <p>※テストマーケティング実証済み（次項）</p>

- 東京市場は仕入れが難しいという業界の定説を覆し、先行して3件を仕入契約済み。
- 東京23区を重点エリアとし、今後さらに開発を加速。

高田馬場
竣工予定：2027.7
1K×24戸



※東京第1号案件_完成予想図



南大塚
竣工予定：2027.9
1K/1LDK×18戸

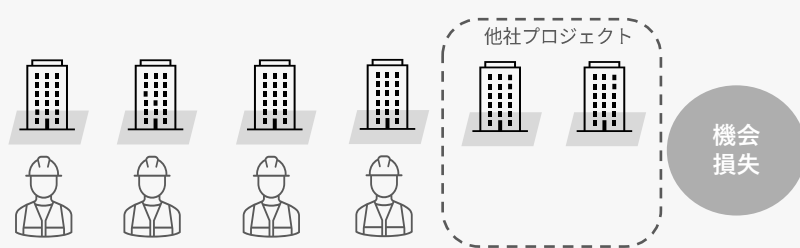
森下
竣工予定：2027.9
1LDK×18戸

建設機能の強化（ゼネコン化）により、 「作る」から「稼ぐ」建設機能へ進化させる。

- 高品質かつ安全性の高い建物づくりの徹底追及。最高レベルの施工品質を誇る建設のプロ集団へ。
- 建設有資格者の積極採用により、自社案件のみならず、他社プロジェクトの施工受託による事業規模拡大へ。

完全内製化フェーズ （自社案件専業）

現状は他社からの施工依頼あるが、断っており**機会損失**となっている

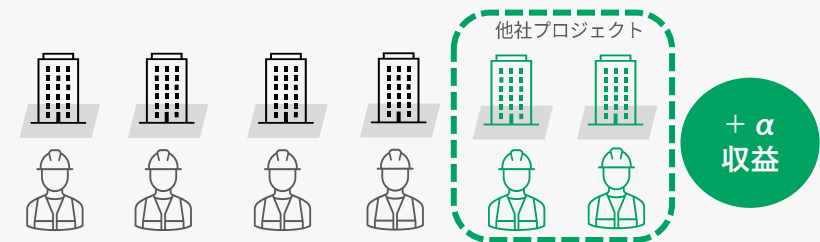


- ✓ 自社開発物件に施工リソースを集中
- ✓ 品質・行程・原価管理の標準化を優先
- ✓ 再現性ある施工モデルの確立

有資格者の
積極採用

ゼネコン機能拡張フェーズ （外部受注開始）

2028年までに全体の**20～30%**を他社から受注できる体制へ



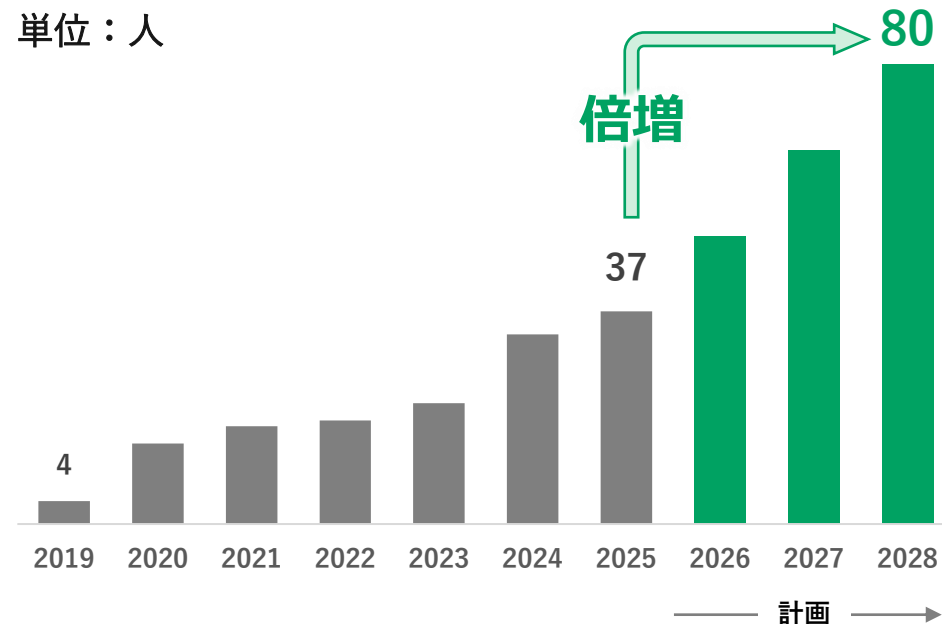
- ✓ 自社で確立した施工ノウハウを外部展開
- ✓ 中規模以上案件の請負によりスケールメリットを創出
- ✓ 収益性・工程管理を重視した選別受注を徹底

2028年までに建設有資格者を**倍増**させ、 他社が模倣できない供給体制を確立する。

- AI時代における究極の参入障壁は、自社で『建てる力』を持つこと。不動産価値の源泉は「物理的な施工力」へと回帰。

建設有資格者

単位：人



GLC建設で働くことの独自性

- 成長の実感
RCマンション特化により、施工工程を標準化。早期に現場を一任できるレベルへ成長が可能。
- 施工への専念
グループ完結のSPAモデルにより業務を大幅削減。現場に没頭できる体制を構築。
- 安定の勤務環境
遠方配属や大幅な勤務地変更を排除。生活拠点を変えず、長く働ける環境を整備。

創業から6年で有資格者9倍超

既存の事業リソースを活用、「不動産SPAモデル ホテルバージョン」を確立

- **【設計・施工の完全内製化】** マンション開発のノウハウを転用し、高い施工品質と優れたコストパフォーマンスを両立
- **【運営機能の内製化】** 集客、オペレーションを自社で行うことで、ホテル運営の利益を確保し、新たな収益モデルを構築



【 資本効率を意識した独自の出口戦略 】

- ✓ 当社が一定期間運用して実績を作った後、投資家へ売却
- ✓ 売却後も当社が運営を継続し、安定的な収入（ストック収益）を獲得

【 開発パイプラインとエリア戦略 】

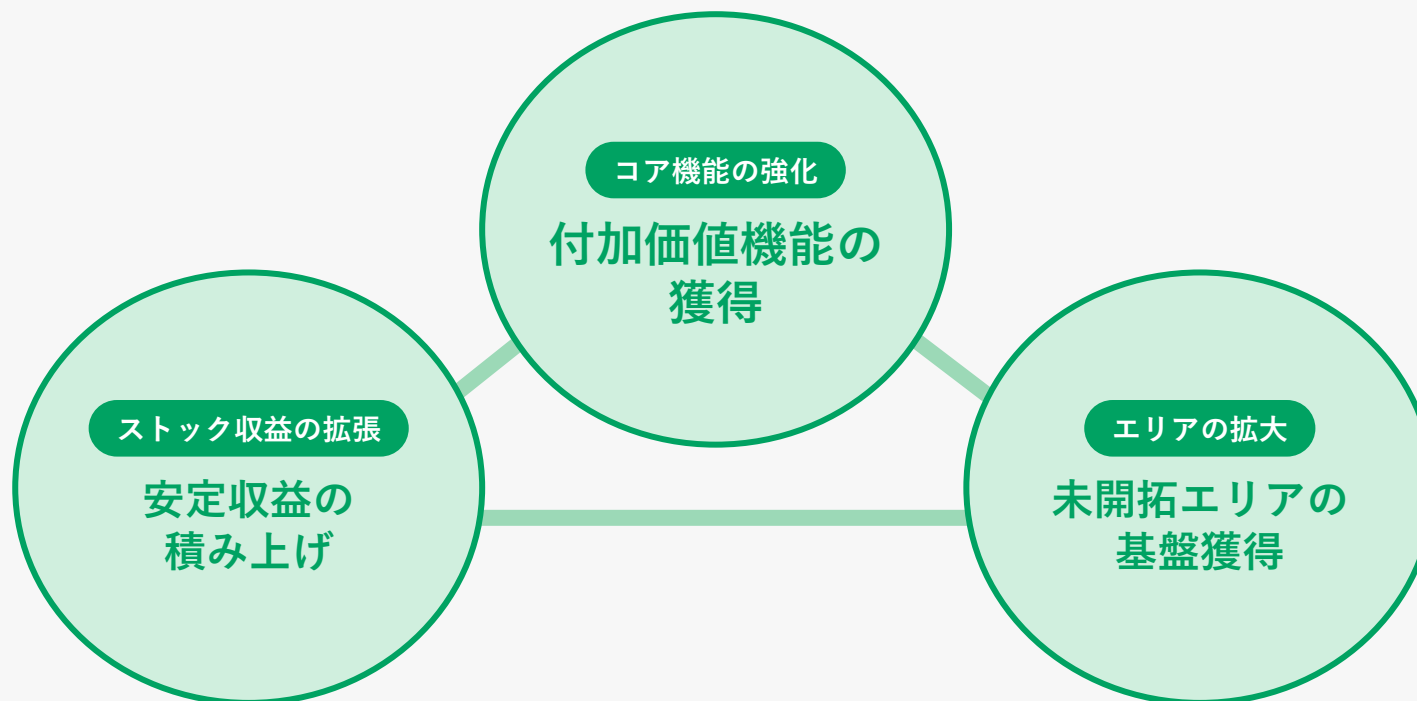
	エリア	開業予定	部屋数※1	タイプ・位置づけ
1	沖縄県那覇市（前島）	2026夏	42室	観光需要旺盛な那覇を皮切りに、モデルを確立
2	福岡市博多区（春吉）	2027冬	78室	博多エリアに象徴的な旗艦拠点を構築

※1. 今後の状況に応じて変更の可能性あり

⇒ 今後の展開：福岡・那覇エリアを中心に段階的な展開を計画

3年間で最大50億円規模の戦略投資。

- オーガニック成長に加え、M&Aを組み合わせることで、ビジョン達成のスピードを加速させる。



M&A実績

デベロップデザイン社の
グループインと利益貢献

2025年12月期において、グループインしたデベロップデザイン社が利益成長を力強く牽引。同社の統合プロセス（PMI）を通じて得た知見とシナジー創出のノウハウを土台に、今後も規律ある投資判断と、買収後の効果的な統合体制の構築を徹底していく。

SECTION

05



Appendix



会社情報

会社名	GLC GROUP株式会社
設立	2008年6月17日
代表者	代表取締役社長 高村 隼人
本社所在地	福岡市博多区博多駅前3-4-1
資本金	69百万円（2025年12月末現在）
従業員数	185名（連結、2025年12月末現在）
証券コード	2970
株式市場	東証スタンダード
事業内容	不動産投資マネジメント事業 エネルギー事業
グループ会社	GLC建設株式会社 GLC ENERGY株式会社 株式会社デベロップデザイン 安心入居サービス株式会社 株式会社プロキャリアエージェント

Mission

「価値を創り、成長し続ける。」

GLCグループは、
目の前の相手にとって本当に意味のある価値を提供することで、
関わるすべての人に「いてくれてよかった」と
思ってもらえる存在を目指します。

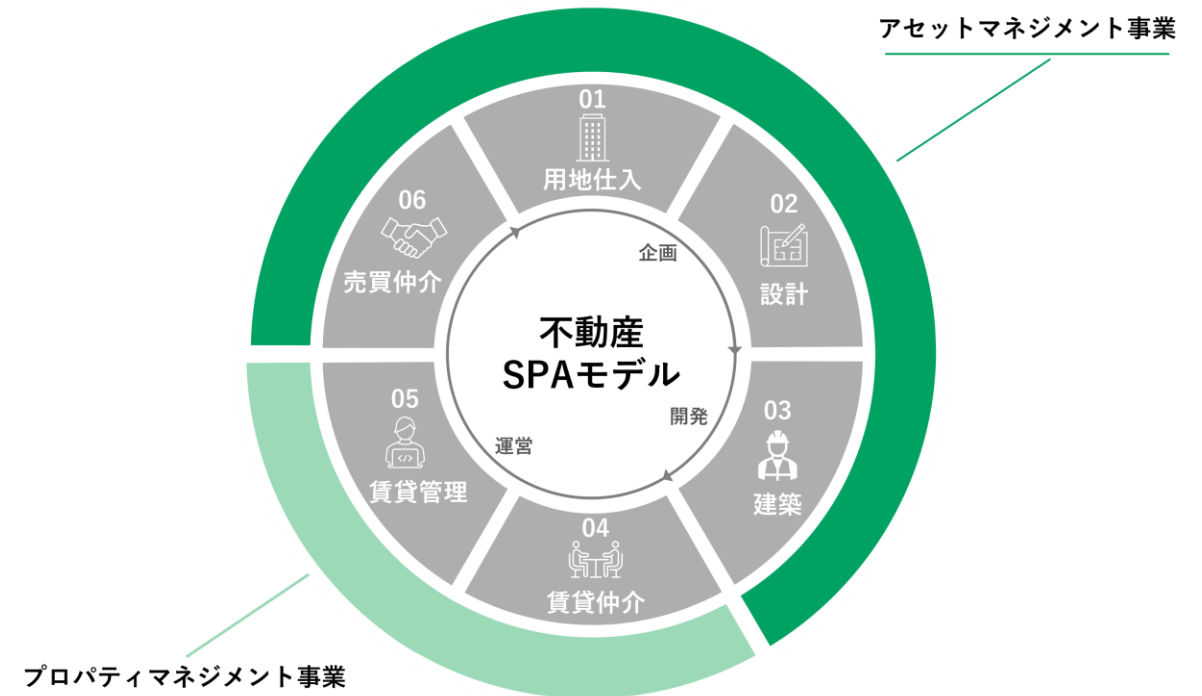
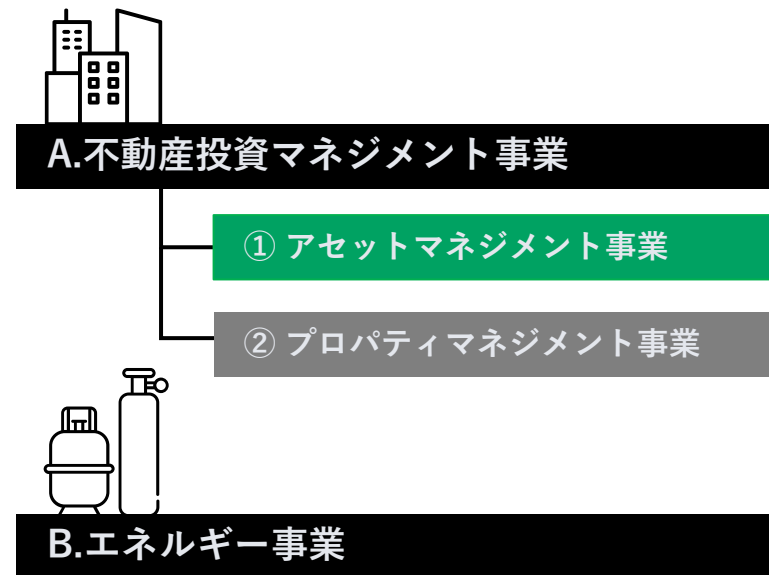
私たちは、嘘をつかず、誠実に事業に向き合い、
時代の変化に適応しながら成長することで、
より多くの人に価値を届けられる企業へと進化していきます。
企業が成長するということは、
関わる人が増え、価値を届けられる範囲が広がるということ。
GLCグループは、その拡がりこそが企業の存在意義であると考えています。

社会に求められ、
存在価値を持つ企業グループへと成長していくことを目指します。

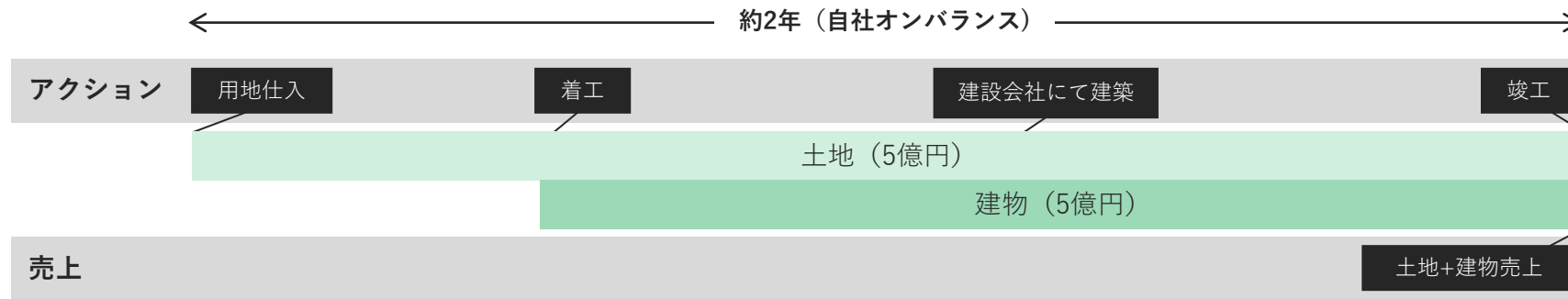
GLCグループは、投資用新築一棟賃貸マンションの用地仕入から販売、設計、建築、賃貸仲介、賃貸管理、売買仲介、そしてエネルギー供給までを一気通貫で手掛ける「不動産SPAモデル」を確立。

不動産投資家（オーナー様）のベストパートナーとして、最適な資産運用ソリューションを提供。

事業構成



一般的な区分マンション等の開発の場合

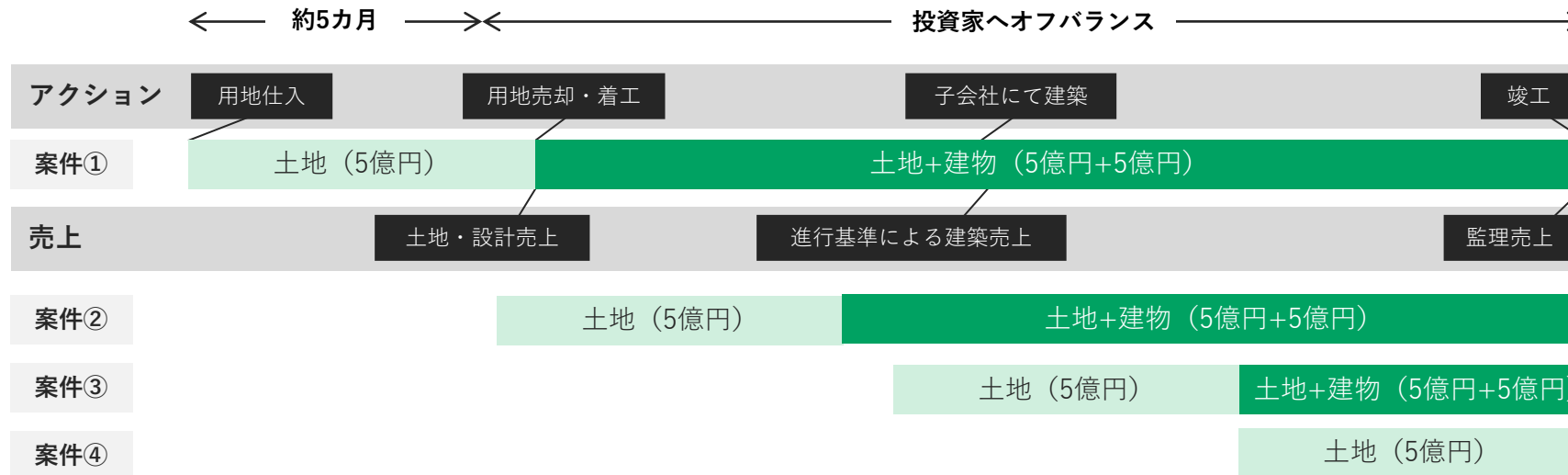


一般的な区分マンション等の開発の場合

建物が竣工した後、売上が計上されるため。利益及び資金回収に約2年程度必要

2年間の売上高 10億円

当社のマンション開発の場合



当社のマンション開発の場合

約5カ月で土地を売却しオフバランスすることで、約2年で土地を4件回転することが可能。
竣工後も管理を受託することでストック収入を獲得

2年間の売上高 30億円

投資用新築一棟賃貸マンション

LIBTH・

～Life is beautiful with (いい暮らしとともに)～

「LIBTH（リブス）」は、GLCグループが企画・開発を手掛ける、
高収益・高稼働を実現する投資用マンションブランドです。
不動産と建設の両機能を内製化した独自の体制により、
市場ニーズを捉えた高い企画力と優れたコストパフォーマンスを
両立しています。



■ 選ばれる理由

- 厳選された「立地」×「企画」により、収益性の最大化を実現
- オーナー様の満足度を高めることにより、高いリピート率を維持

入居率

96.5 %

(2025年12月末時点)

立地

月300件超の土地情報から、人口動態や産業データに基づき将来価値の高い立地を厳選。

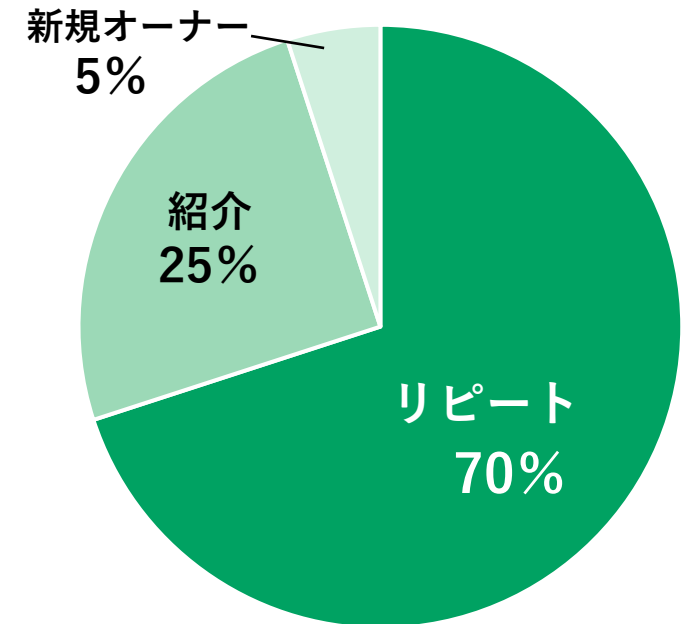
さらに交通や商業施設の利便性を追求することで、住む人の満足度と高水準な入居率を両立し、不動産価値を最大化させる。

企画

設計事務所と建設会社を完全内製化するGLCグループは、企画から施工まで自社で完結。

土地の特性を活かした設計と効率的な建設計画により、高品質な商品の提供と高い利回りを両立した不動産開発を実現。

過去3期間の販売先



- アクセスが良く、将来にわたって高い賃貸需要が見込まれる都市中心部をメインに開発
- 戦略的な開発と徹底した品質管理により、コストパフォーマンスに優れた物件を提供

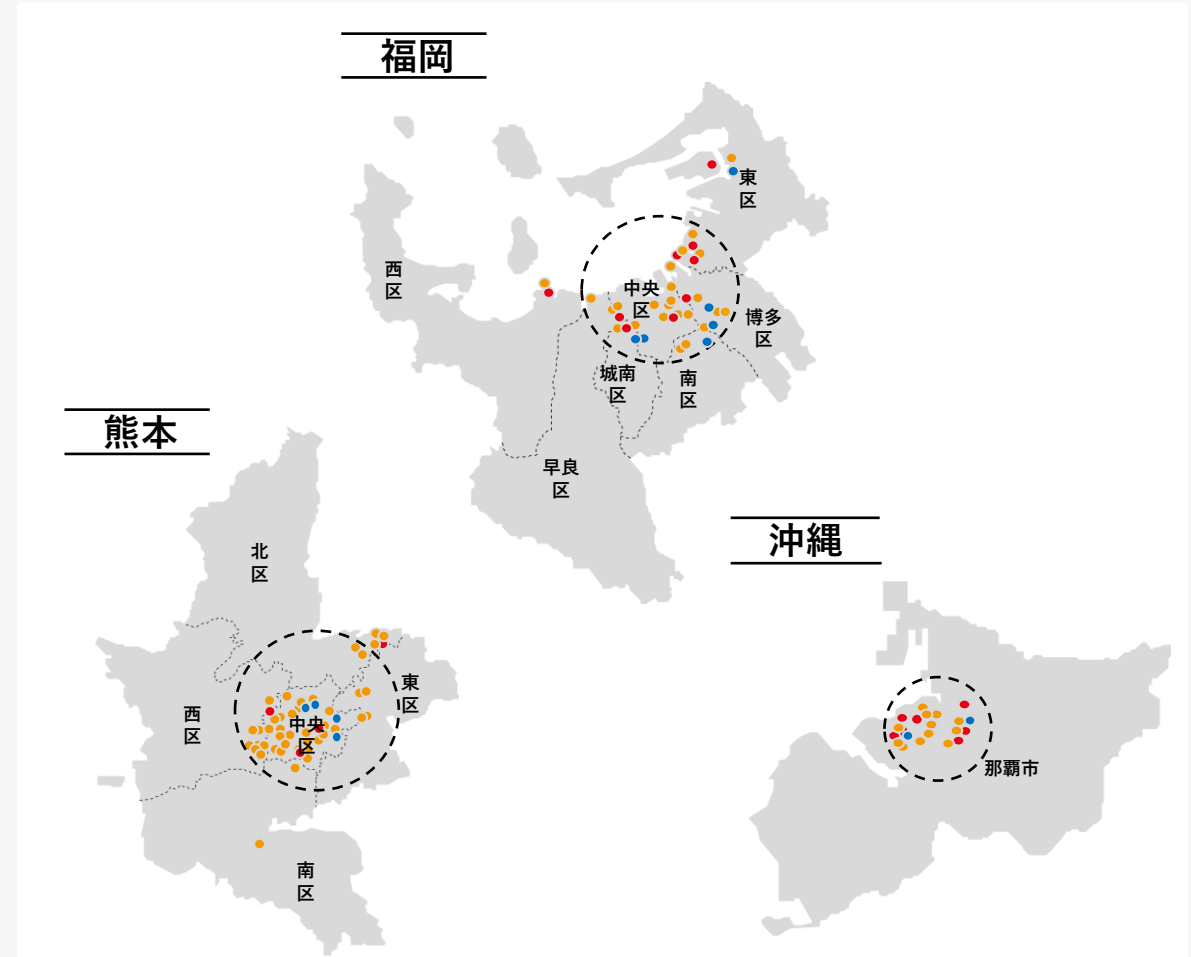
累計竣工

194 棟

(2025年12月末時点)

熊本	累計竣工	106 棟	／	進行中	6 件 ※1
福岡	累計竣工	72 棟	／	進行中	12 件 ※1
沖縄	累計竣工	15 棟	／	進行中	7 件 ※1
北海道	累計竣工	1 棟			

※ 1. 2025年12月末時点において、建築確認申請認可済、且つ未竣工の案件



■ 開発予定案件一覧

No.	開発名	エリア	着工	竣工予定	戸数	延床面積
1	前島2丁目_172	沖縄	2025年1月	2026年2Q	42戸 +テナント	2,128.69㎡
2	壺屋2丁目_181	沖縄	2025年1月	2026年1Q	33戸 +テナント	1,500.63㎡
3	箱崎1丁目_186	福岡	2025年1月	2026年1Q	84戸	2,936.61㎡
4	樋川2丁目_188	沖縄	2024年6月	2026年1Q	72戸	3,112.55㎡
5	久米1丁目_198	沖縄	2024年10月	2027年1Q	26戸 +テナント	1,224.00㎡
6	久米1丁目_202	沖縄	2025年1月	2026年3Q	40戸	1,721.35㎡
7	住吉3丁目_203	福岡	2025年3月	2026年1Q	30戸 +テナント	1,806.62㎡
8	菊陽町_205	熊本	2024年12月	2026年1Q	70戸	4,338.08㎡
9	前島3丁目_206	沖縄	2025年1月	2026年1Q	46戸	1,928.60㎡
10	香椎浜3丁目_207	福岡	2025年9月	2027年1Q	52戸 +テナント	4,753.53㎡
11	住吉4丁目_208	福岡	2025年5月	2026年3Q	104戸 +テナント	3,764.23㎡
12	箱崎1丁目_209	福岡	2025年7月	2026年3Q	70戸	3,174.26㎡
13	昭代1丁目_210	福岡	2025年7月	2026年3Q	22戸	854.31㎡

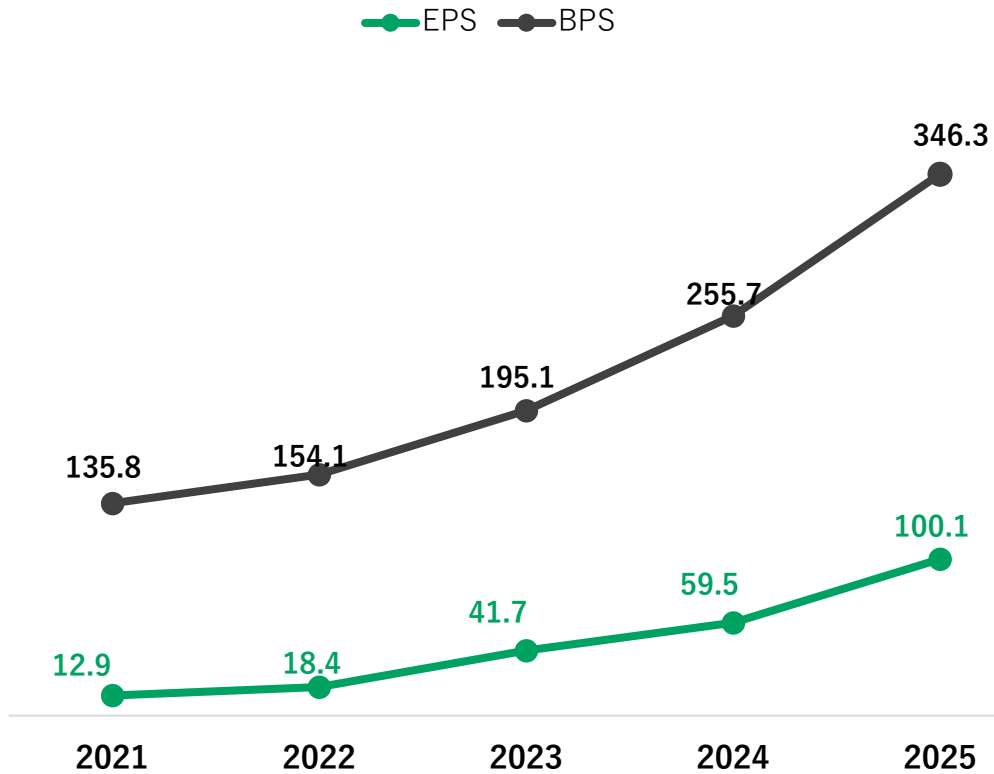
No.	開発名	エリア	着工	竣工予定	戸数	延床面積
14	南熊本5丁目_211	熊本	2025年8月	2026年3Q	60戸 +テナント	2,791.41㎡
15	昭代2丁目_212	福岡	2025年5月	2026年1Q	12戸	824.47㎡
16	九品寺1丁目_213	熊本	2025年5月	2026年1Q	45戸	1,672.66㎡
17	博多駅南3丁目_214	福岡	2025年9月	2026年3Q	20戸	766.49㎡
18	姪の浜1丁目_215	福岡	2025年9月	2026年3Q	18戸	821.74㎡
19	若狭1丁目_216	沖縄	2025年10月	2027年1Q	70戸 +テナント	2,950.01㎡
20	水谷2丁目_219	福岡	2026年1Q	2027年1Q	33戸	1,585.81㎡
21	水前寺1丁目_220	熊本	2026年1Q	2027年1Q	36戸	1,201.61㎡
22	荒江1丁目_221	福岡	2026年2Q	2027年1Q	26戸	1,020.31㎡
23	新町3丁目_222	熊本	2025年12月	2027年1Q	84戸	3,035.86㎡
24	坪井2丁目_223	熊本	2026年1Q	2027年1Q	44戸	1,863.69㎡
25	清水1丁目_225	福岡	2026年1Q	2027年1Q	36戸	1,919.10㎡

※1. 2025年12月末時点において、建築確認申請認可済、且つ未竣工の案件となります

※2. スケジュールや戸数、延床面積は状況に応じて変更の可能性がございます

EPS・BPS

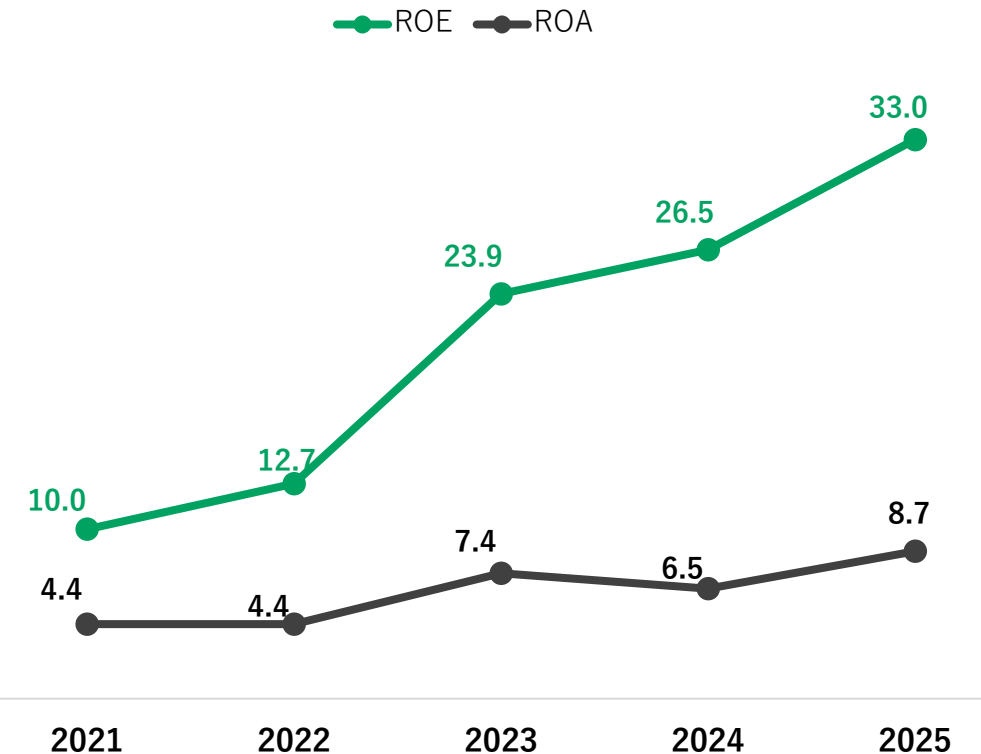
(単位：円)



※2025年10月1日付の1株につき4株の株式分割を考慮し、2021年度まで遡って修正再計算しております

ROE・ROA

(単位：%)



※2024年のROAはデベロップデザインを除いて算出しております

- 本資料で提供している情報に関しては万全を期しておりますが、その情報の正確性及び安全性を保証するものではありません。また、予告なしに内容が変更又は廃止される場合がございますので、予めご了承ください。
- 本資料に記載された見解、見通し、並びに予測等は、資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。市場環境等の様々な要因により、今後の業績は本資料の内容と異なるものとなる可能性があります。
- 本資料は、あくまで当社を理解していただく為のものであり、必ずしも投資を推奨するものではありません。

