



2026 年 2 月 13 日

各 位

会 社 名 GLC GROUP株式会社  
代 表 者 名 代表取締役社長 高村 隼人  
(コード番号：2970 東証スタンダード)  
問 合 せ 先 取締役 管理部長 徳武 剛  
(TEL. 092-471-4123)

## 中期経営計画（2026-2028）の策定に関するお知らせ

当社は、2026 年 2 月 13 日開催の取締役会において、2028 年 12 月期を計画最終年度とする中期経営計画を決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

### 記

#### 1. 対象期間

2026 年 12 月期～2028 年 12 月期の 3 ヶ年

#### 2. 策定の背景

当社グループは「価値を創り、成長し続ける。」を理念として掲げ、用地仕入から設計・建築、管理・販売までを一貫して担う独自の「不動産 S P A モデル」を確立して参りました。

2018 年の上場以来、このモデルを基盤とした高水準の顧客満足度により着実な成長を遂げております。創業 20 周年を迎える 2028 年に向け、更なる企業価値向上と日本を代表する企業への進化を目指し、本計画を策定いたしました。

#### 3. 目指す姿

「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。」

#### 4. 中期経営計画の基本思想

本計画では、既存エリアのさらなる深耕を土台としつつ、東京進出や新規事業（ホテル事業）などの新領域へ挑戦いたします。不動産価値の源泉を「物理的な施工力」と定義し、自社で「建てる力」を強化する「ゼネコン化」を推進することで、模倣困難な競争優位性を構築して参ります。

#### 5. 計数目標（連結）

(百万円)

項目	2025 年 12 月期 (実績)	2028 年 12 月期 (計画)
売上高	24,505	36,000～40,000
営業利益	2,573	4,500

#### 6. 中期経営計画の内容

添付資料をご参照ください。

なお、本中期経営計画は、当社 I R サイト (<https://www.goodlife-c.co.jp/>) でも開示しております。

以 上



# GLC GROUP

## 中期経営計画（2026-2028）

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。

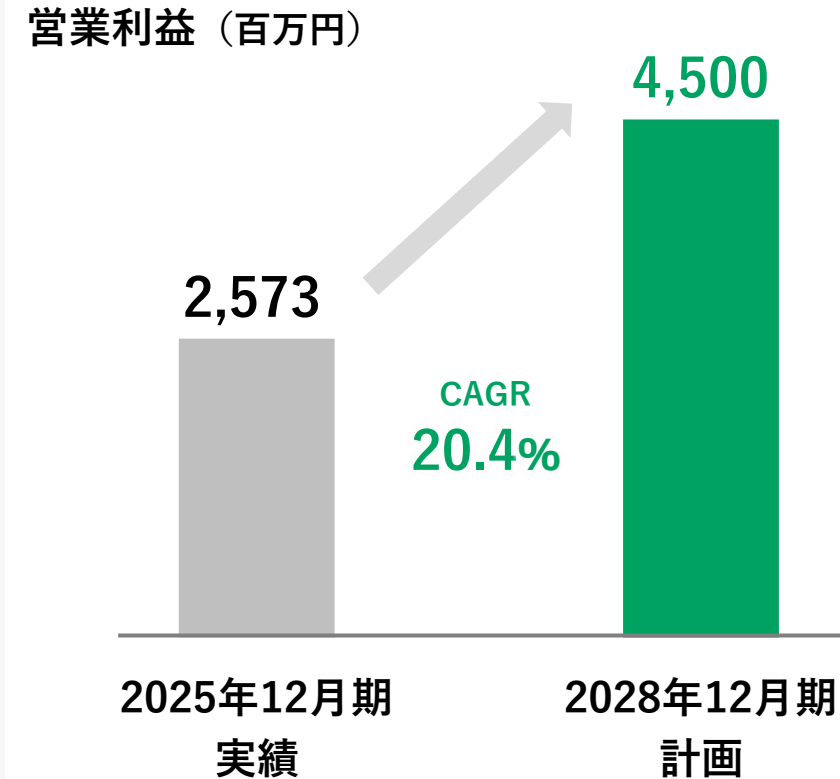
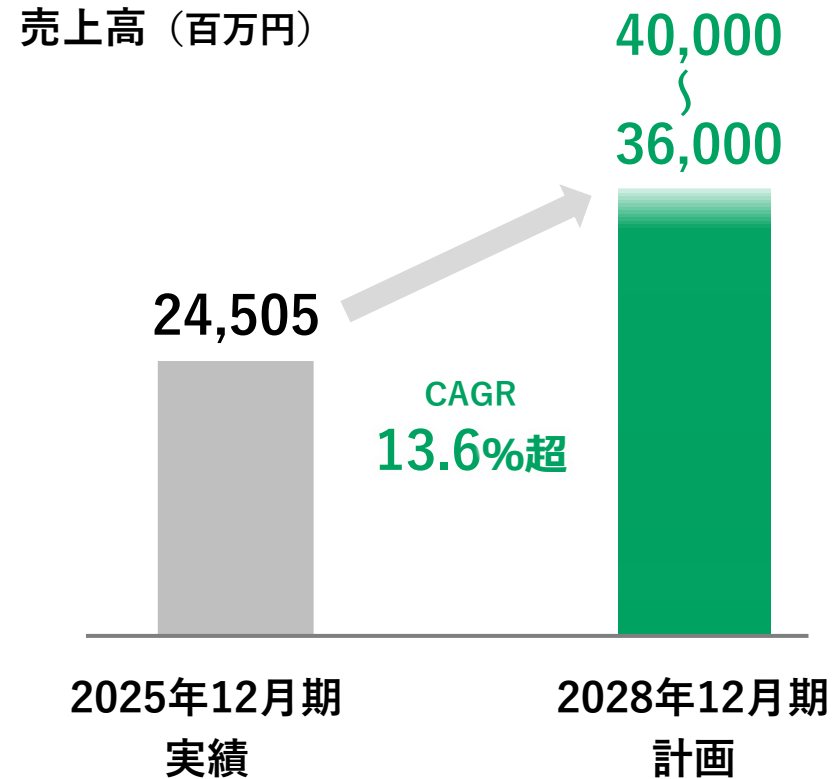
プライム上場と時価総額1,000億の実現は、

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。

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



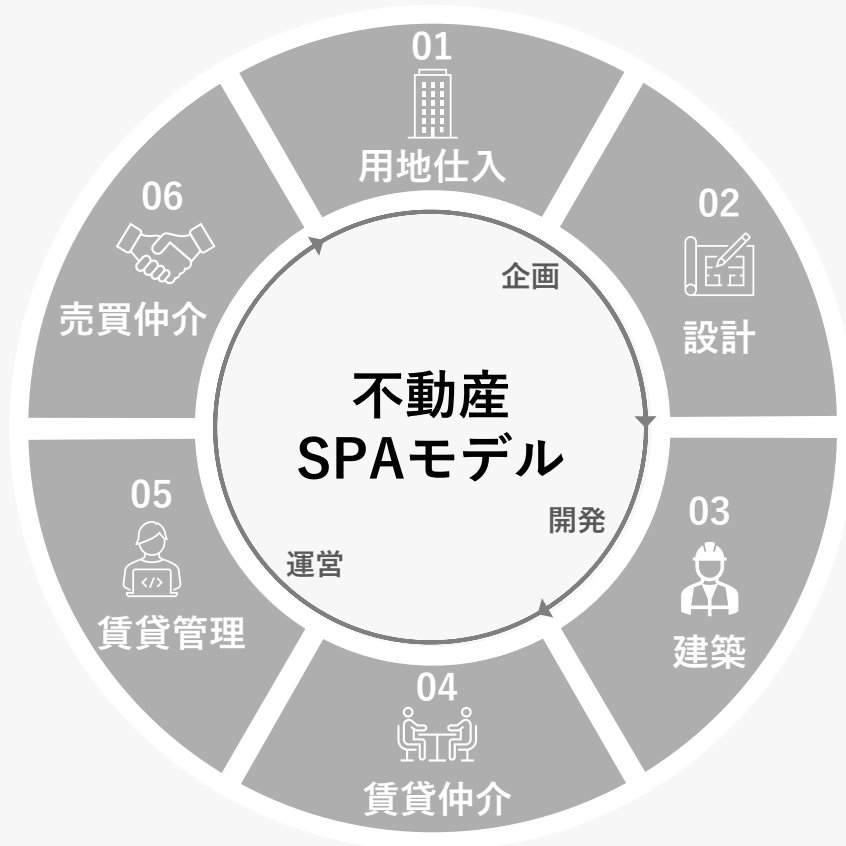
# 成長戦略

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

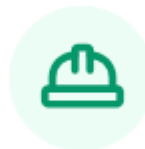
- **現場ニーズの即時反映**  
管理・運営で得られた入居者ニーズや稼働データを次の企画に即座に反映。
- **圧倒的な顧客満足度**  
入居率96.5%（2025年12月末時点）、販売先の約70%がリピーター。
- **収益の安定成長**  
開発（フロー）の加速が、管理戸数（ストック）の増大に直結。

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**

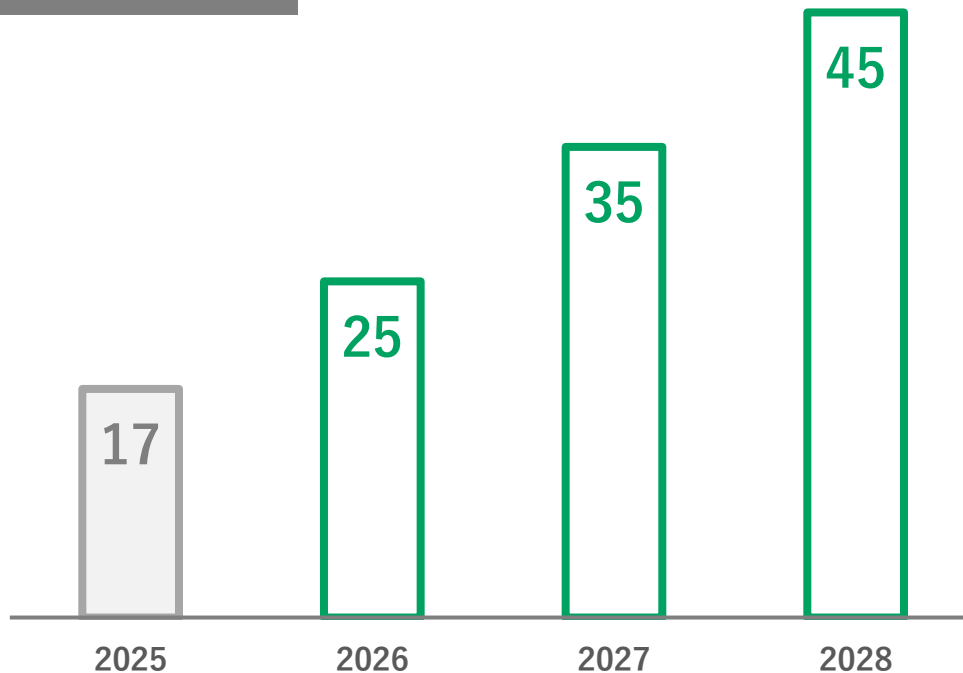
独自のSPAモデルを磨き、福岡・熊本・沖縄をさらに深耕



## 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。

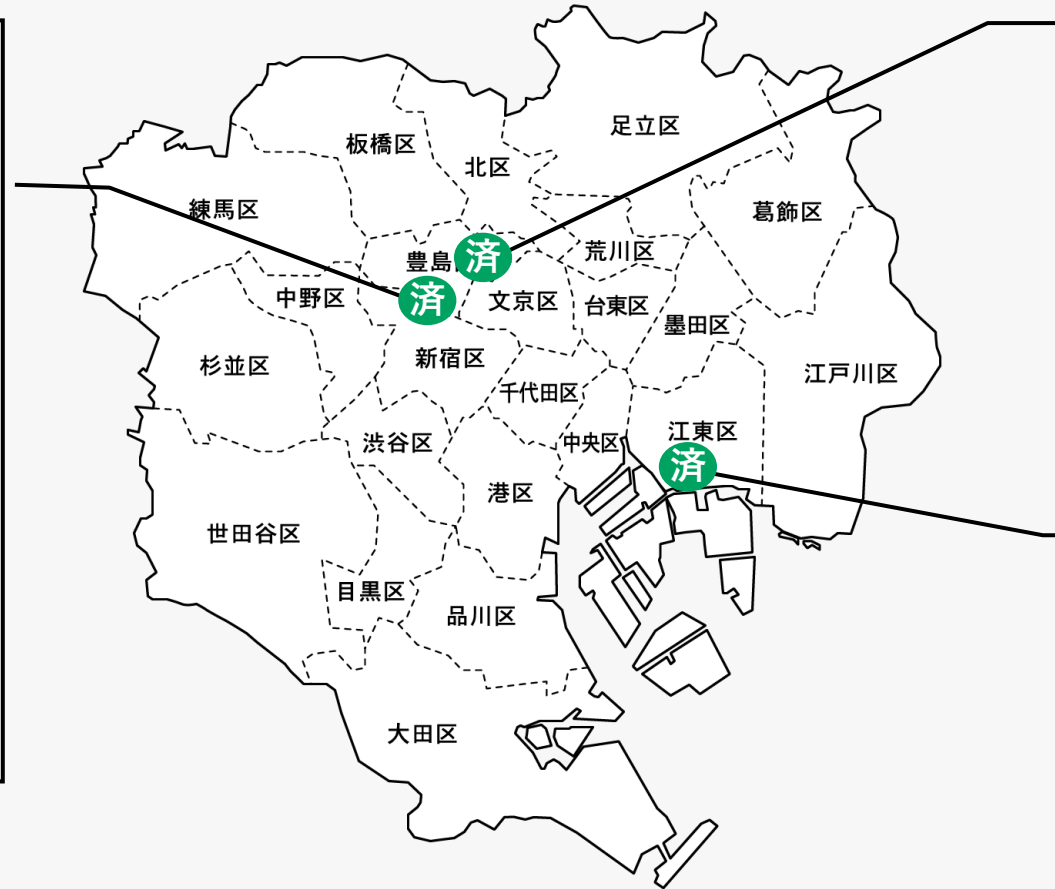
	東京エリアでのデベロッパーの課題	当社の競争優位性
コスト	<p><b>コストの高騰 ▲</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>建設会社の施工能力が慢性的に不足</li> <li>建設会社側が案件を選別する市場環境</li> <li>建設会社が提示する建築費は上昇傾向</li> </ul>	<p><b>建設機能内製化メリット ○</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>用地取得段階で建築費の見積もり可能</li> <li>適正水準での建築が可能</li> </ul>
工期	<p><b>不安定な工期 ▲</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>建設会社主導の着工時期</li> <li>事業計画が不安定</li> </ul>	<p><b>建設機能内製化メリット ○</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>着工時期、工期を自社でコントロール可能</li> </ul>
<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

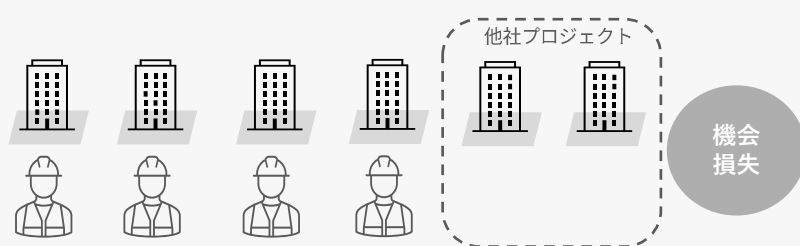
森下  
竣工予定：2027.9  
1LDK×18戸

## 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

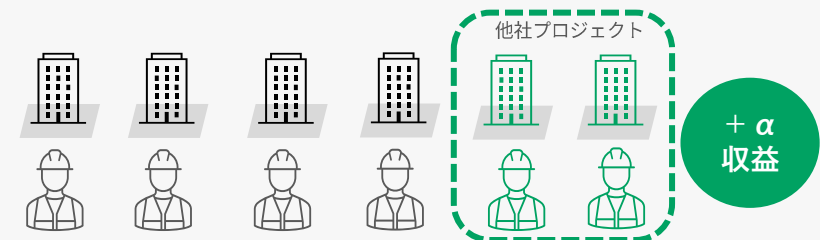


- ✓ 自社開発物件に施工リソースを集中
- ✓ 品質・行程・原価管理の標準化を優先
- ✓ 再現性ある施工モデルの確立

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



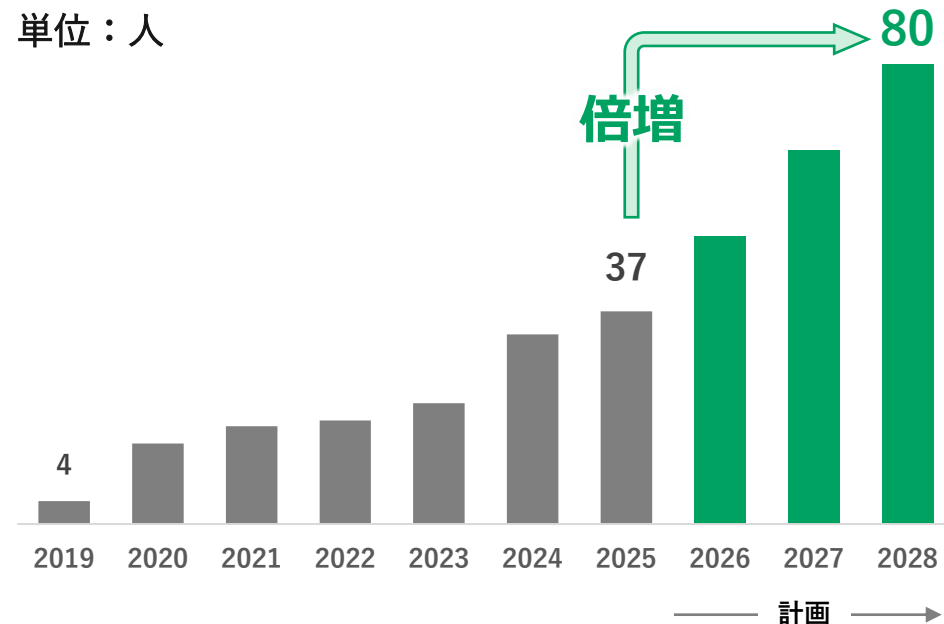
- ✓ 自社で確立した施工ノウハウを外部展開
- ✓ 中規模以上案件の請負によりスケールメリットを創出
- ✓ 収益性・工程管理を重視した選別受注を徹底

## 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 】

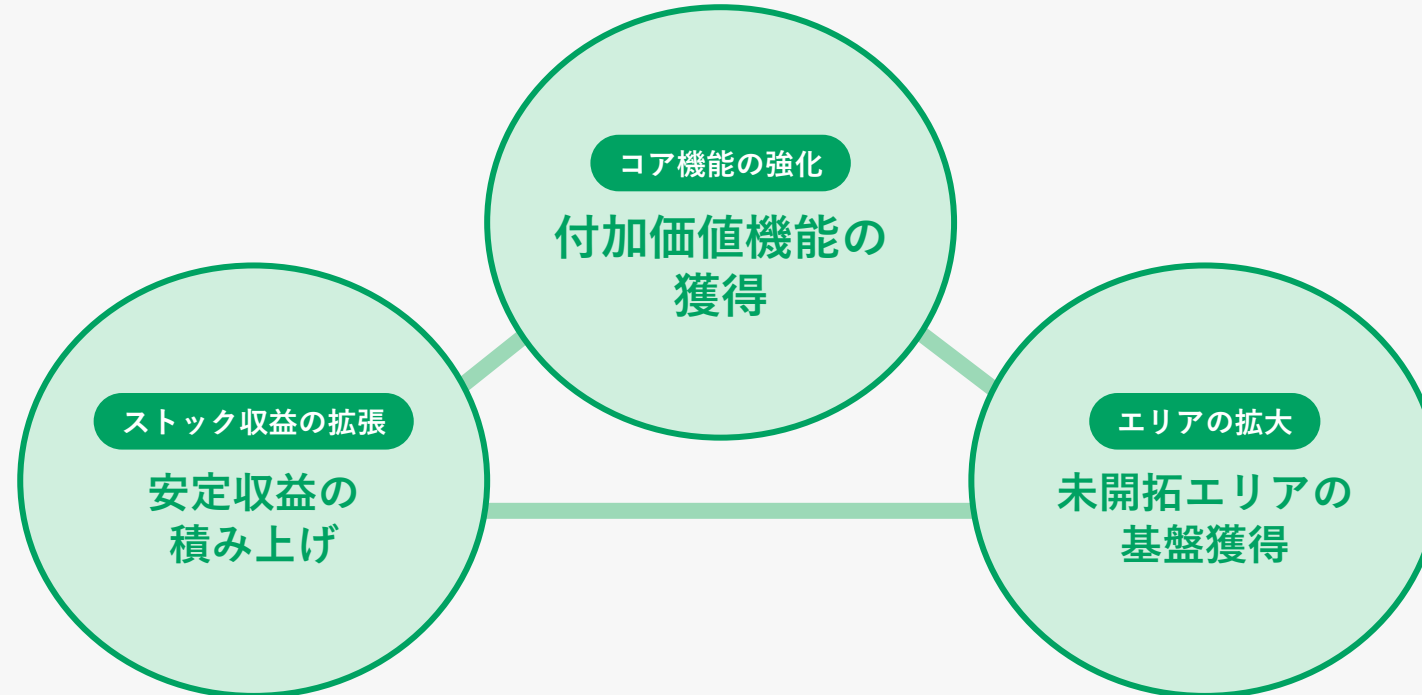
	エリア	開業予定	部屋数※1	タイプ・位置づけ
1	沖縄県那覇市（前島）	2026夏	42室	観光需要旺盛な那覇を皮切りに、モデルを確立
2	福岡市博多区（春吉）	2027冬	78室	博多エリアに象徴的な旗艦拠点を構築

※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。

