



2026年5月11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)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2027年3月期から2031年3月期までの5カ年の中期経営計画を策定いたしましたので、別紙のとおりお知らせいたします。

(添付資料)「中期経営計画 2026-2030」

以 上

中期経営計画

2026 - 2030



GEOLIVE

次の生き方をつくろう。

2026年5月11日

ジオリーブグループ株式会社

テーマ 企業変革力の向上

主要取組み事項

1 事業基盤の強化

- 人材マネジメントの強化
→リスクリング体制の構築や研修制度の見直し等を実施
ダイバーシティ推進チームの設置、テレワークやペーパーレスの推進

2 ビジネスフレームワークの進化

- 営業スタイルの多様化
→M&Aや事業会社設立により工事機能や物流機能を強化
- サプライチェーンネットワークの最適化
→物流拠点の最適化やBCP対応の見直しを実施

3 事業ポートフォリオの最適化

- 新事業領域への挑戦
→工事・物流・エリア・サッシ・EC強化を目的として100億円以上投資し、M&Aを実行
- 成長分野への投資強化
→マンション買取再販業者向けの資材販売事業を強化

計数計画

(百万円)

	計画	実績/達成状況
売上高	183,000	185,754
営業利益	2,000	2,115
親会社株主に 帰属する当期純利益	1,700	2,136

企業変革のベースを整えることができた
次期中期経営計画では更なる変革力の強化を図る

機会



既存住宅流通の活性化

- 住宅ストック循環型社会への移行に伴い、高性能リノベーション（断熱・耐震）の需要が堅調に推移

非住宅木構造市場の拡大

- 2050年のカーボンニュートラル実現に向け、公共・商業建築物の木造化ニーズが急増

エネルギー商材の需要増加

- 2050年のカーボンニュートラル実現に向け、太陽光関連商材や高機能サッシ、節水・節電関連商材の需要高まり

高機能住宅の標準化

- GX志向型住宅やZEH水準住宅等、高性能住宅が標準化

AI・DXの進歩

- AI技術やDXの進歩による業務効率化や新たな付加価値創出の可能性

販売チャネルの拡大

- 建築資材のオンライン市場等、販売チャネルの拡大

脅威



労働力不足の進行

- 人口の減少、職人の高齢化、若年層の建設業離れによる外注コストの高騰

物流コストの上昇

- 物流効率化法の改正
- エネルギー関連費用の上昇

新設住宅着工戸数の減少

- 新設住宅着工戸数が過去最低水準
今後も減少予測

気候変動

- 自然災害の激甚化

不安定な海外情勢

- 中東情勢をはじめとする地政学リスクの継続等、緊張状態の継続
- サプライチェーンの分断の恐れ

情報セキュリティリスクの増大

- サイバー攻撃の高度化、巧妙化
- DX推進に伴うセキュリティリスク

テーマ

Dynamic Capability 2.0

企業変革力を強化し、
次代を切り拓く企業グループの基盤をつくる。

主要取組み事項

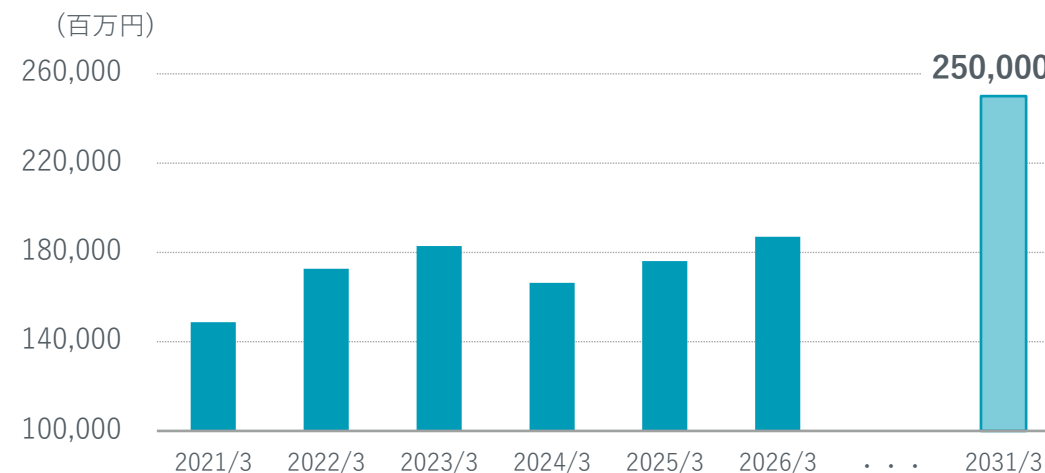
- 1 事業ポートフォリオの最適化**
新たな事業領域を育成するとともに、既存領域の強化・変革を図り事業ポートフォリオを最適化する。
- 2 サステナビリティ経営**
環境配慮型商品の取扱い拡大及び販売強化を推進し、サプライチェーン全体の脱炭素化に貢献する。
- 3 人的資本経営の深化**
多様な人材が活躍する組織風土を醸成し、従業員エンゲージメントを高める。



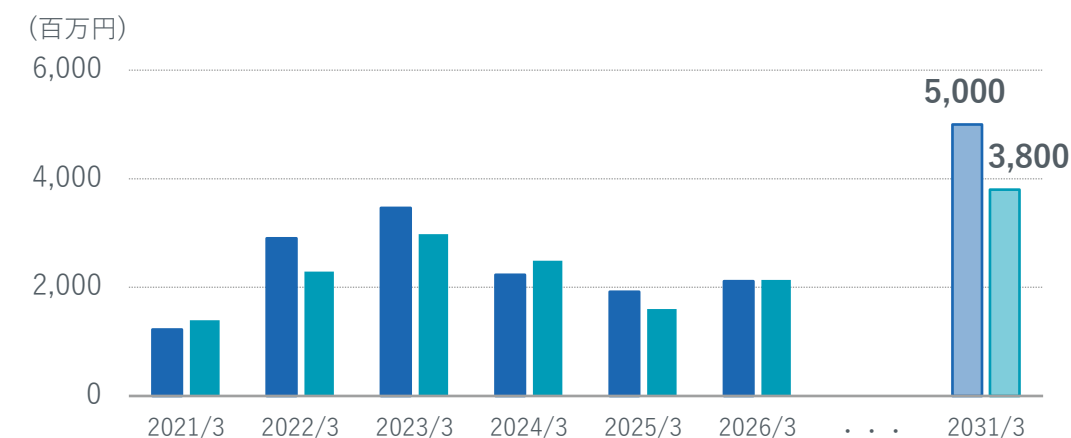
	26/3期実績	31/3期目標
売上高	185,754	250,000
営業利益	2,115	5,000
営業利益率	1.1%	2.0%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	2,136	3,800
自己資本利益率 (ROE)	8.7%	12.0%以上

(百万円)

売上高



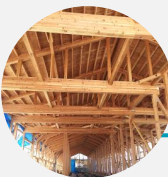
営業利益・当期純利益



事業 ポートフォリオの 最適化

成長領域

脱炭素社会の実現などに向け、市場拡大が見込まれる分野に先行的に投資し、マーケットリーダーを目指す



非住宅
木構造事業



エネルギー
関連事業



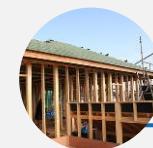
EC事業

重点領域

当社グループが強みを持つ市場に対し、重点的に経営資源を投入し拡大を図る



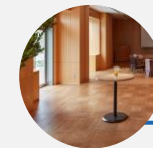
マンションリノベ関連事業



新築ビルダー向け事業



サッシ・エクステリア事業



非住宅工事事業

基盤領域

AI活用やDX推進等により建築資材流通の効率化や業務改善を推進する



販売店向け卸売事業



その他事業

成長領域への戦略的投資でマーケットリーダーへ。

2030年度売上

2025年度比
+140億円を
目指す。



非住宅木構造事業

住宅以外の建築物を、木材を主材料とした構造躯体で設計・建設する事業



エネルギー関連事業

太陽光関連商材の資材販売や設置工事を行う事業



EC事業

インターネットを通じ、工務店や個人向けに建築資材や住宅設備を販売・配送する事業

主な取組み

- 専門人材の拡充
- 中小規模物件へ注力
- 住友林業株式会社との協業推進

- 専門人材の拡充
- 対応エリア拡大
- 工事機能の強化
- M&Aでの規模拡大

- 販売サイトの強化
- 取扱いアイテムの増加
- 施工能力の強化
- 配送体制の強化
- AI活用やDX推進による業務効率改善

強みを活かし重点的に経営資源を投入し拡大。

2030年度売上

2025年度比

+300億円を
目指す。



マンションリノベ関連事業

マンション買取再販業者向けの
資材販売事業



新築ビルダー向け事業

新築住宅のビルダー向けの
資材販売事業



サッシ・エクステリア事業

サッシやエクステリアの
販売・施工事業



非住宅工事業

オフィスや店舗、工場など、
住居以外の建物の建設・改修事業

主な取組み

- 人材拡充
- 物流機能強化
- 販売エリア拡大
- AI活用やDX推進による業務効率改善

- 人材拡充
- 物流機能強化
- 販売エリア拡大
- 施工体制の強化
- 工程管理等の内部体制強化
- AI活用やDX推進による業務効率改善

- 販売チャネルの多様化
- グループ内シナジーを最大化
- 業界他社との協業強化

- 人材拡充
- 対応エリア拡大
- M&Aでの規模拡大

AI活用やDX推進等により効率化や業務改善を加速。

2030年度売上

2025年度比
+200億円を
目指す。



販売店向け卸売事業

地域販売店に対する資材販売事業

その他事業

新築・リフォーム請負事業

新築・リフォーム工事の請負施工事業

ホームセンター卸売事業

ホームセンターに対する資材販売事業

IT、物流事業

- 販売管理システムの提供・保守
- 建築資材の保管、輸送事業

主な取組み

- 地域別戦略の明確化
- PB商品の販売強化
- エネルギー商材の販売強化
- AI活用やDX推進による業務効率改善

- 住宅・不動産仲介の強化
- 人材拡充
- AI活用やDX推進による業務効率改善

- プロ向け資材の強化
(特にサッシ販売へ注力)

- 収益性の改善
- AI活用やDX推進による業務効率改善

「人と自然が共栄する、次代の生き方をつくる。」
というグループパーパスのもと、人・社会・地球との共生を通じ、
持続可能な社会の発展に寄与してまいります。

環境への貢献

気候変動対策・脱炭素

- 温室効果ガス排出削減
- 気候変動に対応した事業インフラの見直し
- リノベ、リフォームの推進
- 非住宅木造構築への取組み
- カーボンニュートラルに資する商品の拡販



Environment

資源循環・自然保護

- 3Rへの取組み強化
- 森林保護活動（ジオリーブの森林）
- 合法木材の推進



社会との共生

サプライチェーンマネジメント

- 取引先との公正かつ健全な取引体制の維持
- サプライチェーンの全体最適に貢献する仕組みづくり

人権への取組み

- 人権方針の策定

地域社会への貢献

- 災害対策
- 仮設住宅等の震災復興支援



Social

強固な経営基盤の構築

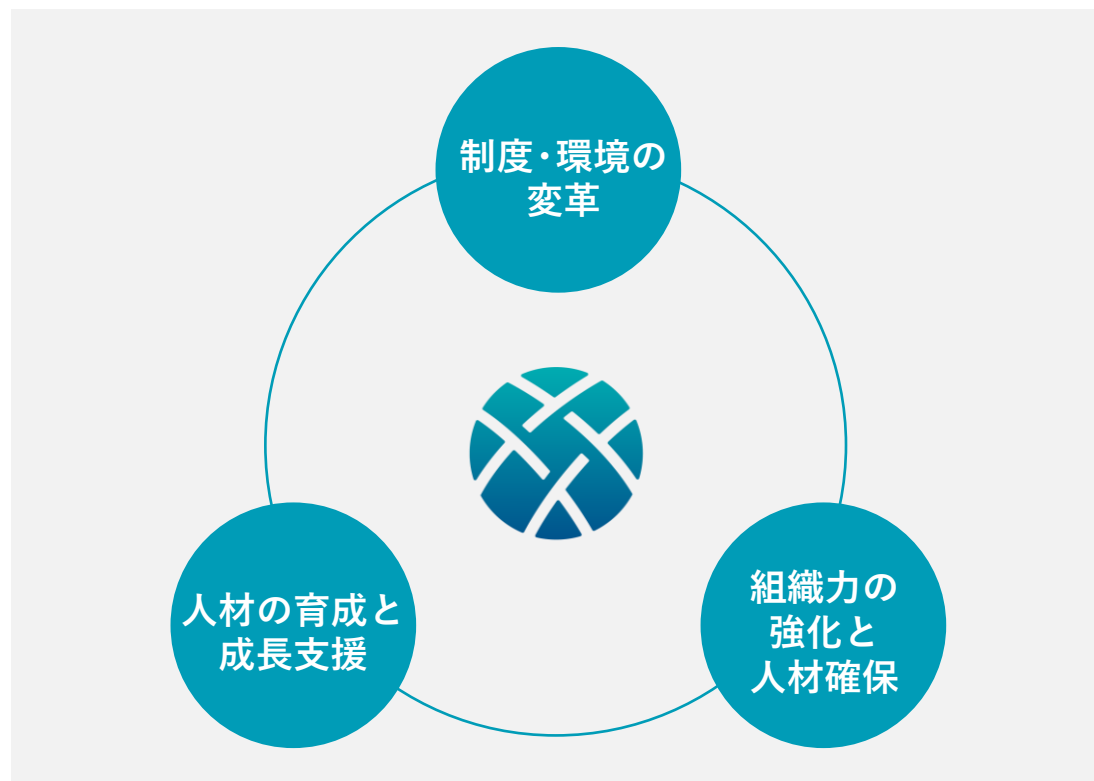
コーポレートガバナンス

- 公正かつ透明な企業経営
- 適切な情報開示
- コンプライアンス重視
- 投資家との対話の強化



Governance

最大の経営資本は「人」。多様な人材が活躍する組織風土の醸成や従業員エンゲージメントの向上を図り、人的資本経営を深化させてまいります。



制度・環境の変革

人事制度・評価の改革

- ・ 評価・採用・規定の見直し
- ・ タレントマネジメント強化
- ・ 360度評価検討

健康経営の推進

KPI 公的認定の取得

女性活躍・男性育児休業促進

KPI 女性管理職比率 20%
※2033年度まで
男性育児休業取得率 100%

人権方針の制定

人材の育成と成長支援

人材教育制度の改革

DXリテラシーの向上

社内ベンチャー制度の活性化

自己啓発支援の充実

KPI ジオリーブ大学受講率 100%

ジオリーブ大学とは、社員の自己成長とキャリアアップを支援するためのeラーニングを活用した学習プラットフォーム

組織力の強化と人材確保

人材採用強化・定着率向上

グループ内人材交流の促進

シニア人材の活用

キャッシュアロケーション（5年累計）

キャッシュイン

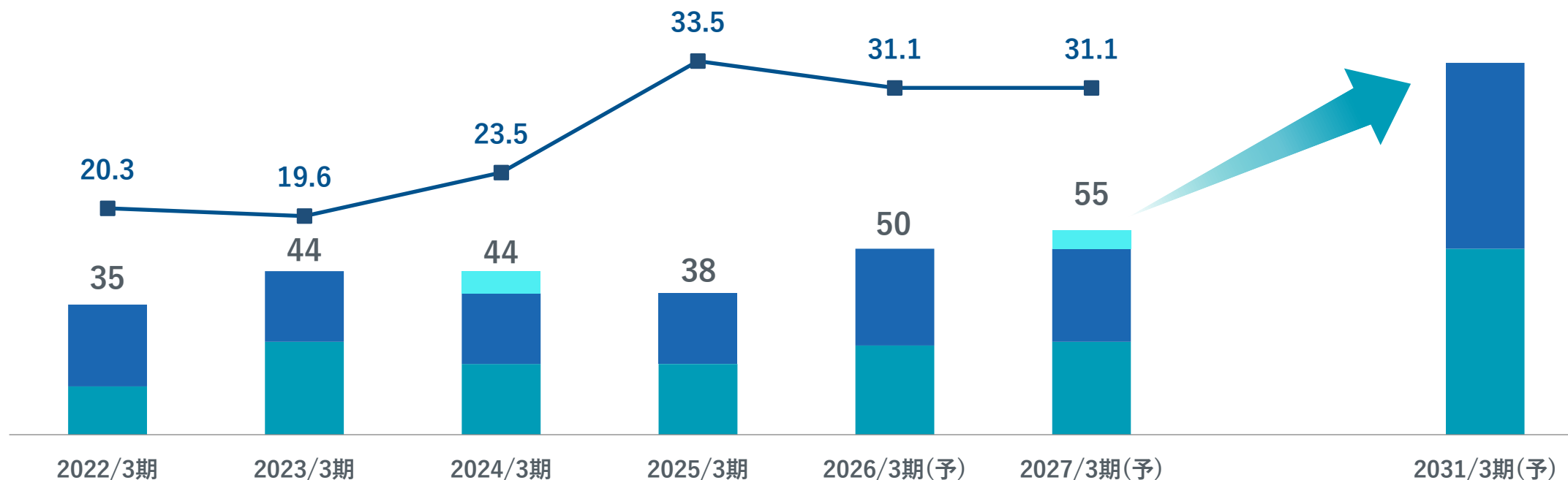


キャッシュアウト



株主の皆様への利益還元は経営の最重要課題の一つ。
 安定的な配当の継続を維持しながら、業績及び財務状況並びに将来的な経営環境を勘案し、連結配当性向40%を目安に配当を行うものとしております。

配当性向
 40%目安

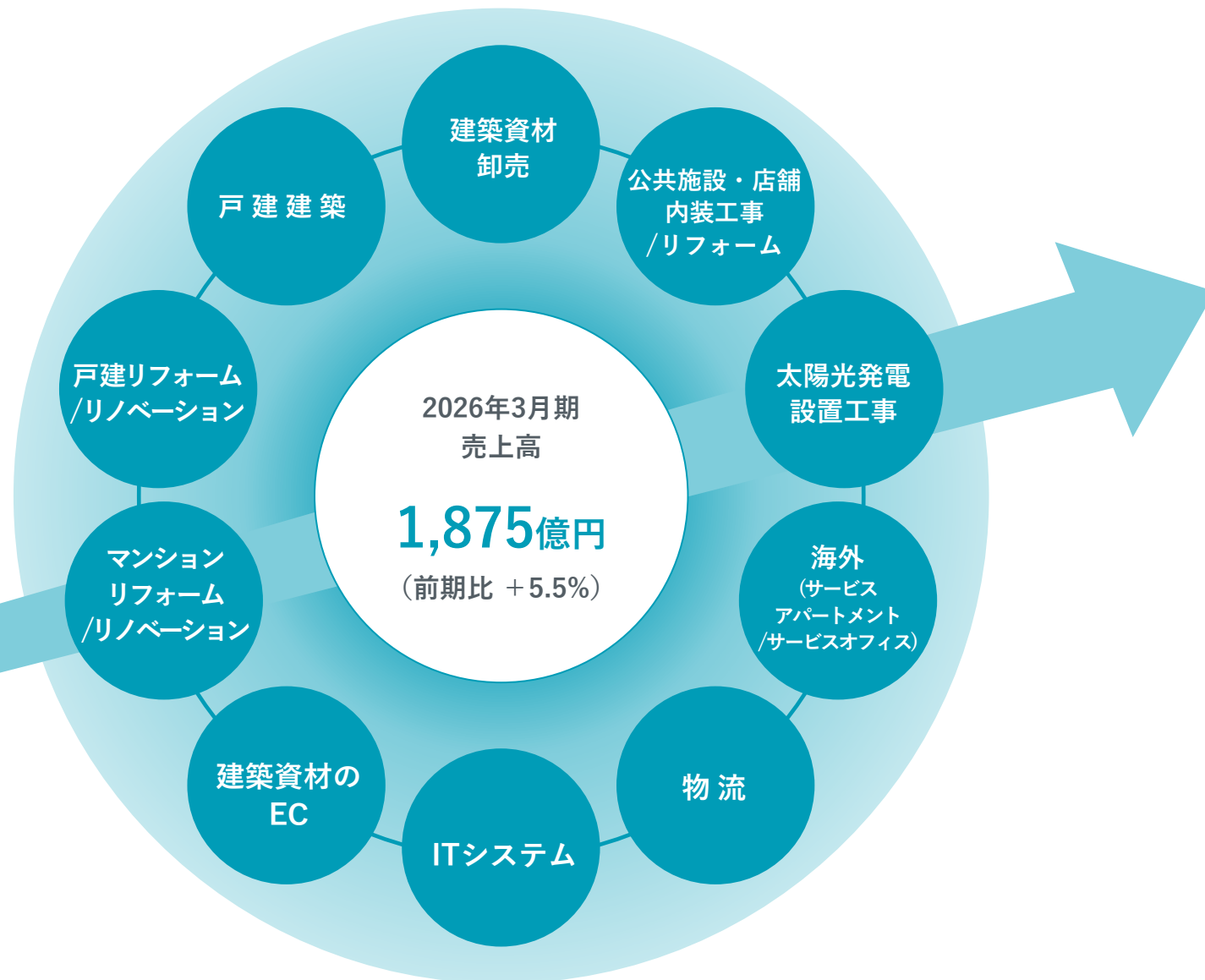


■ 1株当たり中間配当金 ■ 1株当たり期末配当金 ■ 記念配当・特別配当 — 配当性向

APPENDIX



持続的な企業価値向上に向け、
時代の変化に適応しながら
多角的に事業を展開



住友林業株式会社と資本業務提携を締結



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

資本提携

住友林業株式会社は、
当社の株式の**30.3%**を保有
(2026年4月1日現在)

業務提携

「協業推進委員会」を設立し、
商社と問屋の垣根を超えた新たな価値創造へ



GEOLIVE

次の生き方をつくろう。

ジオリーブグループ株式会社