

決算補足説明資料

2027年3月期 第1四半期

地盤ネットホールディングス株式会社
証券コード：6072

2026年8月7日

目次

01	決算ハイライト	P.3
02	セグメント情報	P.6
03	財務状況	P.9
04	Kaihou社との 資本業務提携について	P.14
05	Appendix 会社案内	P.22

01 決算ハイライト

前期の事業統合効果により既存取引先との連携が強化されたことなどから、住宅地盤および非住宅地盤の双方において新規取引が拡大し、売上高は前年同期比で増収となりました。一方、営業体制の強化や情報システム環境の再整備、オフィス移転等に伴う先行投資により営業利益は前年同期比で減益となりました。

売上高

810百万円

前年同期：725百万円（+11.7%）

売上総利益

342百万円

前年同期：291百万円（+17.5%）

EBITDA※

△9百万円

前年同期：6百万円（－%）

※EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却費

営業利益

△34百万円

前年同期：△16百万円（－%）

経常利益

△33百万円

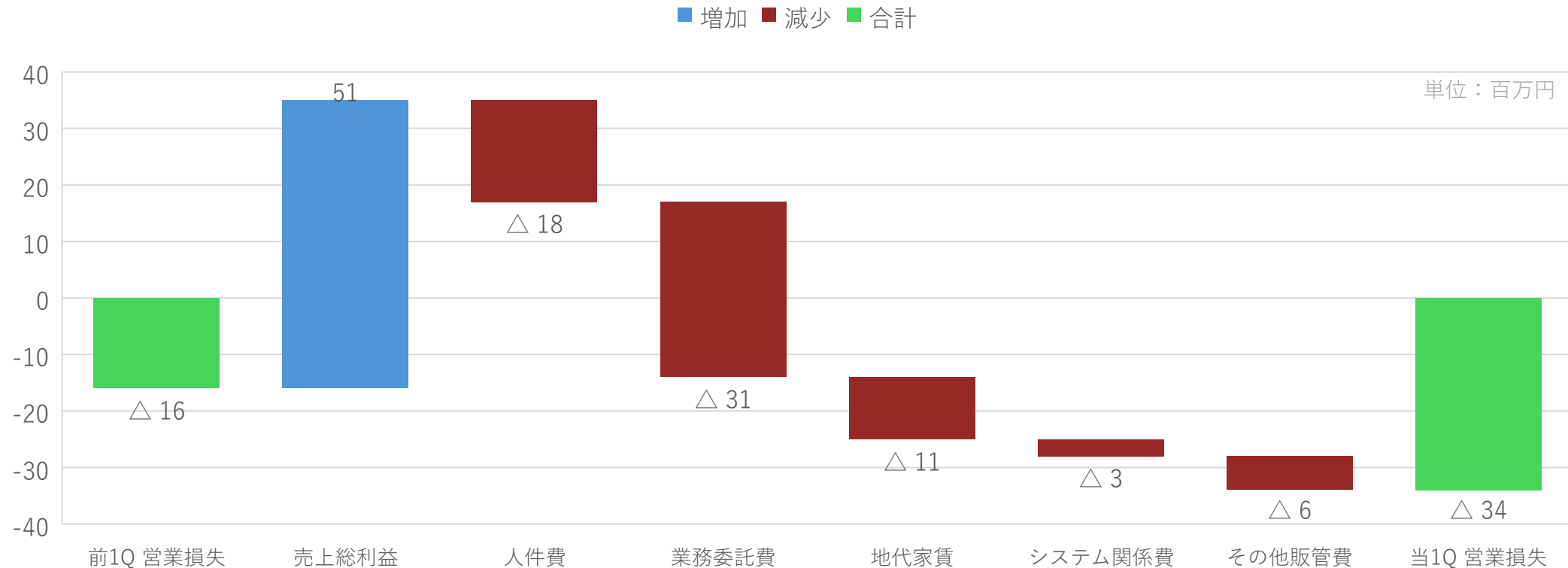
前年同期：△15百万円（－%）

四半期純利益

△42百万円

前年同期：△22百万円（－%）

営業利益 増減要因



2027年3月期第1四半期は、地盤事業の新規取引拡大に伴う増収や原価率の改善が進んだ一方、営業体制の強化・情報システム環境の再整備・オフィス移転等といった先行投資を計画通り開始いたしました。これに伴い、当期のみ発生するイニシャルコスト等約15百万円を中心に販管費が前年同期比で増加し、営業損益は△34百万円（前年同期比△17百万円）の減益となりました。

第2四半期以降は、情報システム環境の再整備に向けたシステム構築・改修を中心に、経営力強化に資する各種の先行投資を本格的に実行してまいります。

※情報システム環境の再整備に係る予算は、会計基準に基づき「システム関係費」「業務委託費」「資産科目」等へ適切に按分・計上しております。

02 セグメント情報

連結業績

売上高

810百万円

前年同期：725百万円
(+11.7%)

営業利益

△34百万円

前年同期：△16百万円
(-%)

第1四半期 事業概要

グループ全体でのシナジー創出を目指した連携強化や蓄電所向け地盤関連サービスで事業拡大に向けた兆しが見られた一方、経営力強化に向けた先行投資の開始に伴って、前年同期比では増収減益。

地盤事業

747百万円

前年同期：657百万円
(+13.7%)

34百万円

前年同期：52百万円
(△34.7%)

住宅地盤及び非住宅地盤の双方において新規取引が拡大した一方、営業体制の再構築等の先行投資にかかる販管費の増大によって、前年同期比では増収減益。

BIM Solution 事業

62百万円

前年同期：68百万円
(△8.2%)

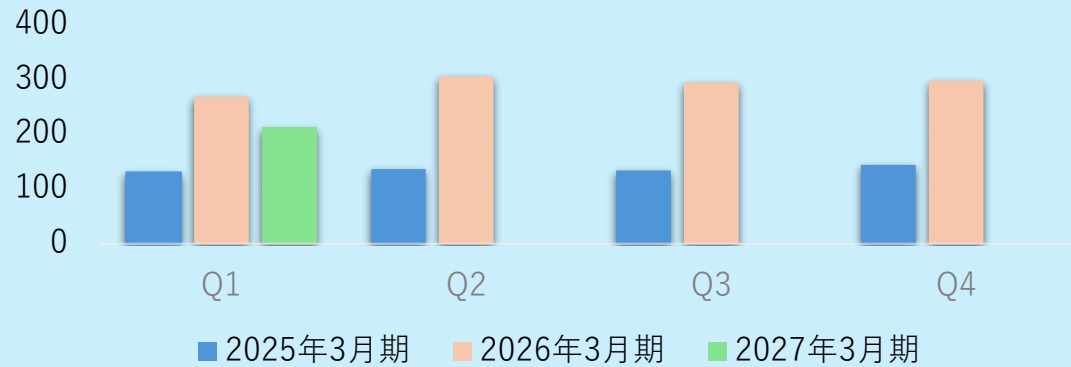
5百万円

前年同期：2百万円
(+158.0%)

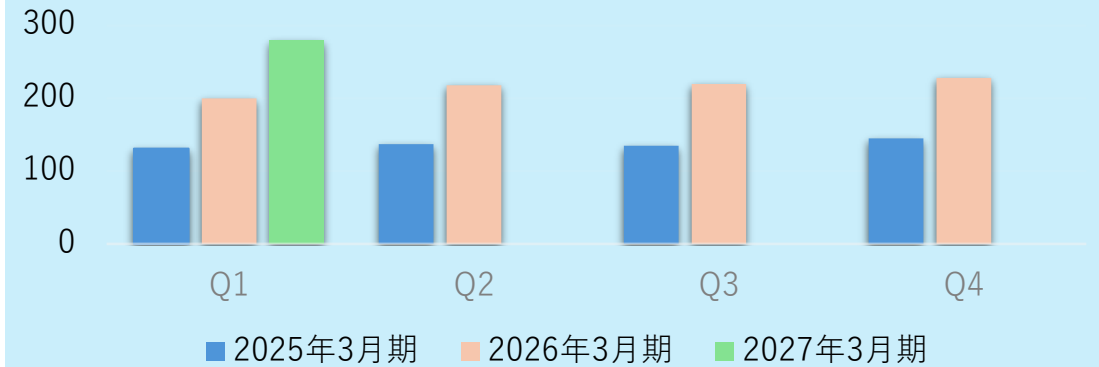
CGビジュアライゼーション関連の受注減少に伴い前年同期比で減収となった一方、BIMモデリング・3D点群データ撮影などの高付加価値領域の売上構成比拡大により、収益性は改善。

単位：百万円

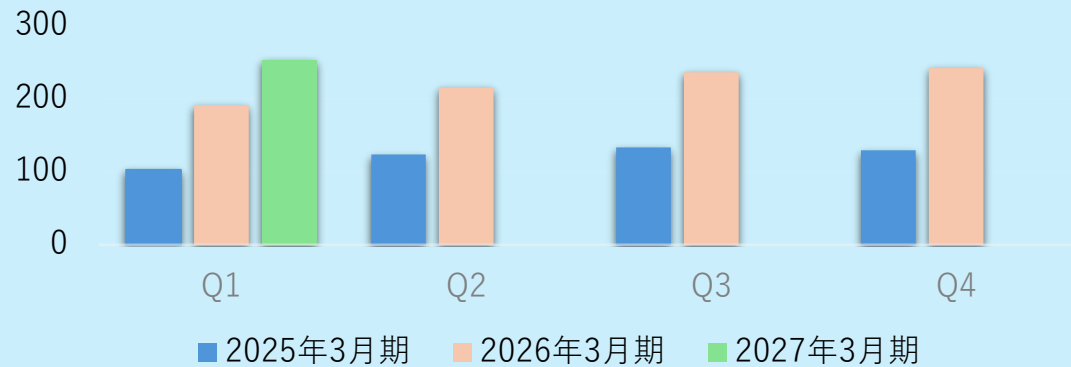
地盤解析サービス



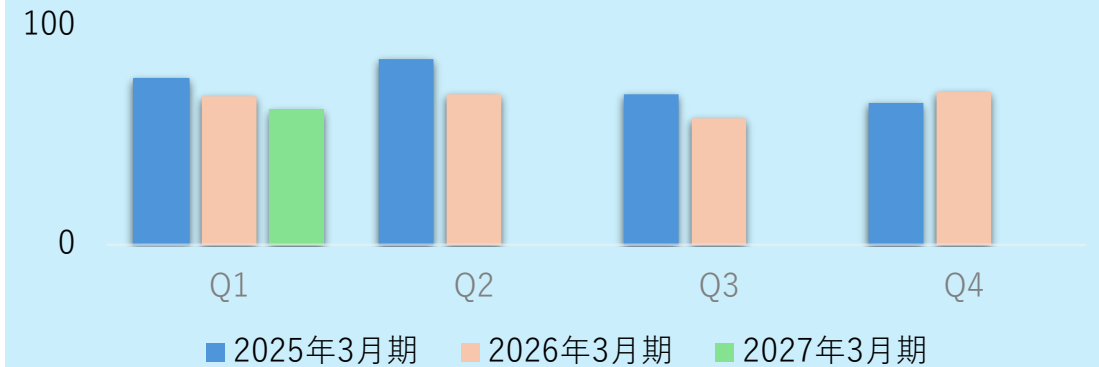
地盤調査サービス



地盤その他サービス



BIM・BPOサービス



03 財務状況

2027年3月期 第1四半期 連結貸借対照表

(単位：百万円)

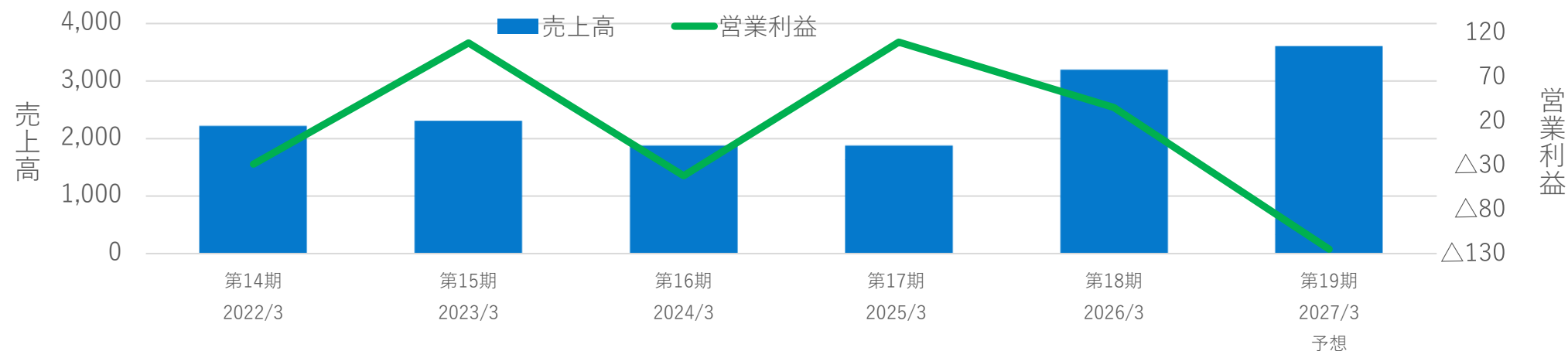
	2026年3月期		2027年3月期		前年同期比	
	期末	構成比	1 Q	構成比	増減	増減率
流動資産	1,346	65.6%	1,286	65.2%	△ 60	△4.5%
有形固定資産	26	1.3%	27	1.4%	0	+1.1%
無形固定資産	539	26.3%	517	26.2%	△ 22	△4.1%
投資その他の資産	139	6.8%	143	7.3%	3	+2.7%
資産合計	2,052	100.0%	1,974	100.0%	△ 78	△3.8%
流動負債	530	25.9%	490	24.8%	△ 40	△7.6%
固定負債	86	4.2%	91	4.6%	4	+5.7%
負債合計	617	30.1%	581	29.5%	△ 35	△5.8%
株主資本	1,420	69.2%	1,378	69.8%	△ 42	△3.0%
その他の包括利益累計額	14	0.7%	14	0.7%	0	△2.2%
純資産合計	1,434	69.9%	1,392	70.5%	△ 42	△3.0%
負債・純資産合計	2,052	100.0%	1,974	100.0%	△ 78	△3.8%

- ✓ 流動資産は、電子記録債権から振込方法への回収方法の変更や未収入金の回収が当1Qで進んだものの、戦略的投資の先行支払いが発生したこと等により、前期末比で60百万円減少の1,286百万円となりました。
- ✓ 固定資産は、のれん償却17百万円、ソフトウェアの償却4百万円により、前期末比22百万円減少の517百万円となりました。
- ✓ 流動負債は、税金等の納付などにより前期末比40百万円減少の490百万円となりました。
- ✓ 固定負債は、長期借入金の返済および損害補償引当金の追加計上により、前期末比4百万円増加の91百万円となりました。
- ✓ 純資産は、四半期純損失の計上により利益剰余金が減少したことから、前期末比42百万円減少の1,392百万円となりました。

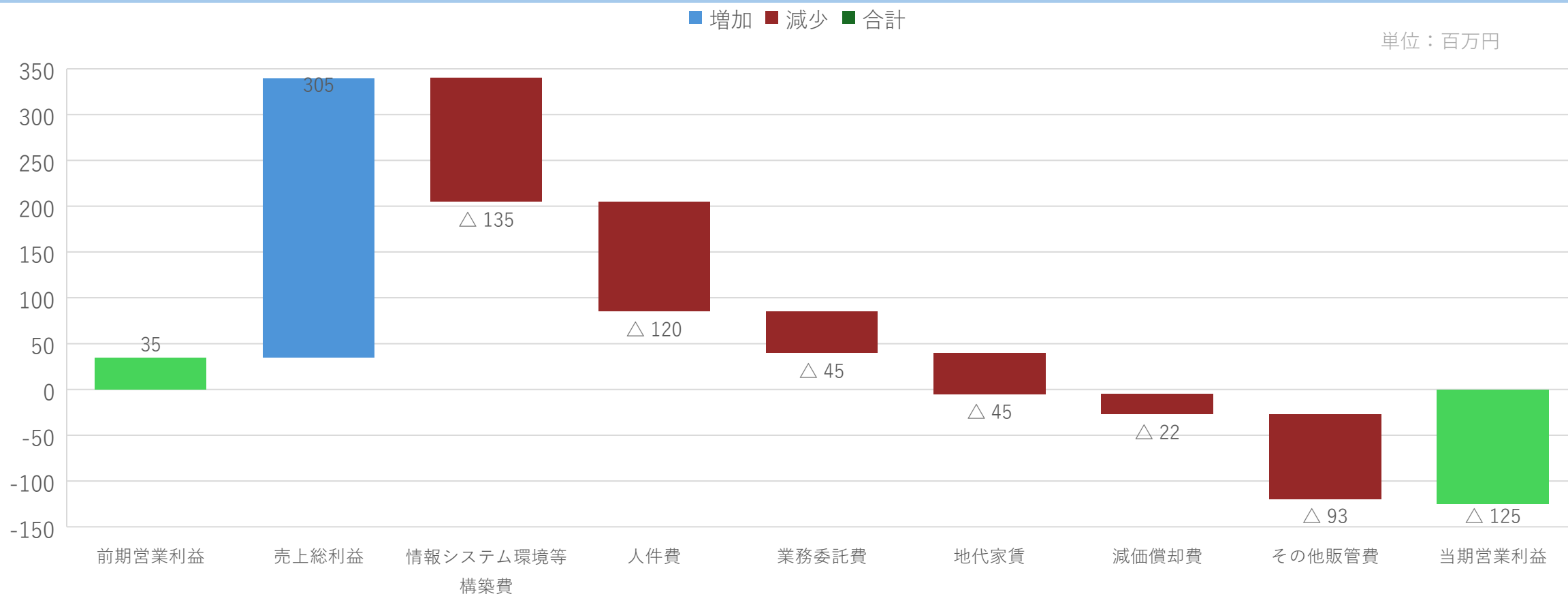
直近5年間の連結業績推移と2027年3月期 通期連結業績予想

(単位：百万円)

	第14期 2022/3	第15期 2023/3	第16期 2024/3	第17期 2025/3	第18期 2026/3	第19期 2027/3予想
売上高	2,216	2,308	1,877	1,877	3,193	3,600
営業利益又は 営業損失 (△) (上段：のれん償却前)	△29	108	△48	109	106	△53
					35	△125
経常利益又は 経常損失 (△)	△28	101	△58	110	45	△95
当期純利益又は 当期純損失 (△)	△46	73	△95	74	197	△127



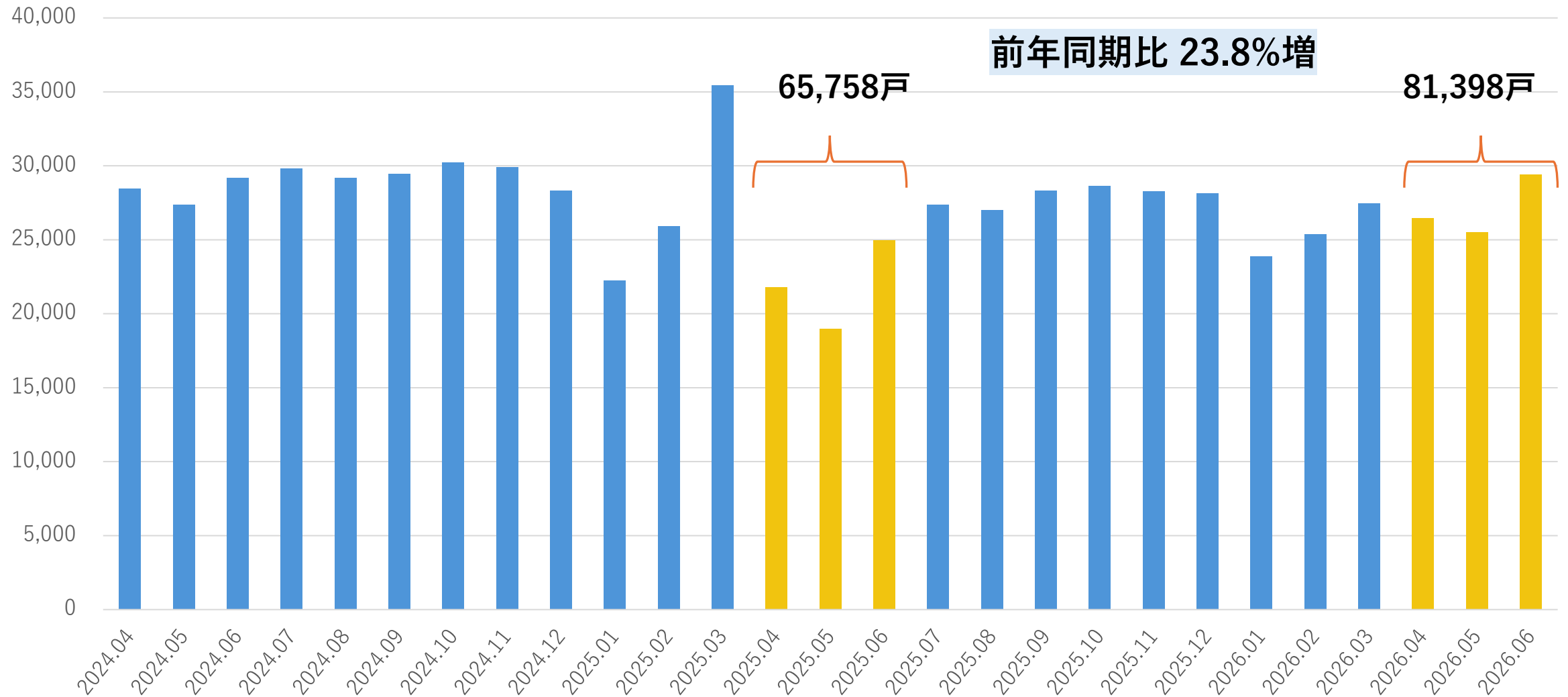
2027年3月期 通期連結業績予想詳細



2027年3月期は、当社の第2創業期として、企業価値の大幅な向上に向けた基盤づくりを進める年度と位置づけております。具体的には、今後の成長を支える組織体制およびガバナンス体制の強化を目的として、情報システム環境の再整備、高度専門スキルを持つ人材の活用推進、新規事業推進体制の整備等を中心に、先行投資を実施しております。このため、営業利益につきましては、約△125百万円の営業損失を見込んでおります。

なお、当期に増大した販管費のうち、約150百万円は当期に限り発生する一時的な費用であり、来期以降は剥落する見込みです。加えて、バックオフィスツールの刷新やAI活用を見据えたデータ基盤の構築にも着手し、来期以降のコスト削減と生産性向上を両立させて収益性を改善するための体制整備を推進しております。

(参考資料) 新設住宅着工戸数 推移



出典：国土交通省「建築着工統計調査報告」

※当社グループの事業領域である持家、分譲住宅（一戸建て）を合算して、新設住宅着工戸数としております。

04 Kaihou社との連携及び 新規事業の進捗について

生活者の不利益を「公正な立場」から、高度な知見を持って解消するという理念
はそのままに、Kaihou社とともに新規事業を立ち上げる

資産運用や投資は
益々重要性を増す一方、
生活者にとっては
専門性が高く
“分からない”領域の一つ



安心して豊かな暮らしと
お金の問題は
切り離せない関係にある



自己資本での投資を通じて
生活者の資産形成に貢献する



自己資本での投資を通じて
日本企業・株式市場を活性化
社会的厚生を増大させる

新規事業（投資に関する事業）の検討状況及びKaihou社との取組について

株主総会において井村氏・中村氏を含む4名の取締役が新たに参画し、新規事業の開始及び当社の企業価値の向上に向けて具体的な検討を進めております。

	トピック	状況	段階	今後の見通し
①	新規事業の基本方針	投資に関する事業の方向性や基本的な前提について、 経営陣における整理を完了しております。	完了	全ての整理を完了後 新規事業を開始予定
②	新規事業の前提となる 規定の整備	有価証券投資の基本方針等、①を踏まえた上で 前提となる規定類の整備や策定を完了しております。	完了	
③	新規事業の事業スキーム	企業価値の最大化に向けた事業スキームや、取り組むべきKPIの設定について議論を重ねており、 概ね完了しております。	概ね完了	
④	新規事業の事業体制・ ガバナンス	新規事業の適切な事業運営およびリスク管理を行うため、 当社及びKaihou社の間での体制・規程の整備や、人員の獲得を進めており、その一環として、8月7日に投資委員会の設置について開示しております。	概ね完了	
⑤	新規事業に伴う 資本政策	新規事業に関して、株主利益の最大化に向けた 資本政策の考え方の整理と、具体的な資金調達の手法の調査及びパートナーの探索 を進めております。	進行中	
⑥	既存事業のバリューアップ	既存事業に関して体制の変更やDXを通じた効率化について、 具体的な検討を始める とともに、リクルート出身者が複数参画するなど、体制の変更やDX等を通じた 生産性向上の活動を開始しております。	進行中	進捗と合わせて 適宜開示予定

Kaihou社との連携のもと、自己資金による上場株式への投資事業について検討開始
それに伴い、前提となる幾つかの規定について取締役会にて整理を完了しております。

投資事業（仮称）の方向性

自己資金による長期保有を前提とした投資

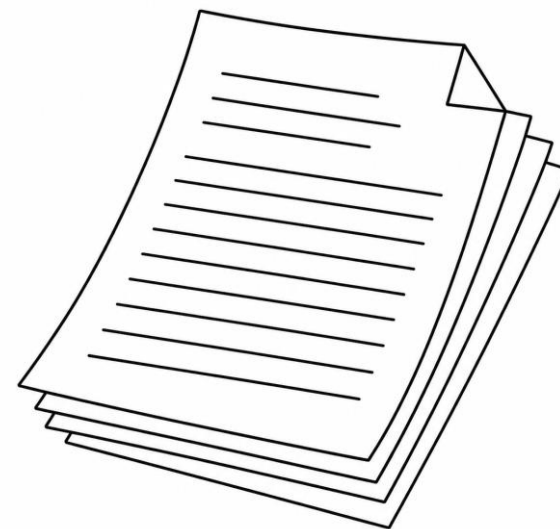
合理的かつ戦略的な資金調達

本質的価値から極めて割安に評価された
ディープバリュー株への投資

エンゲージメントによる α 創出

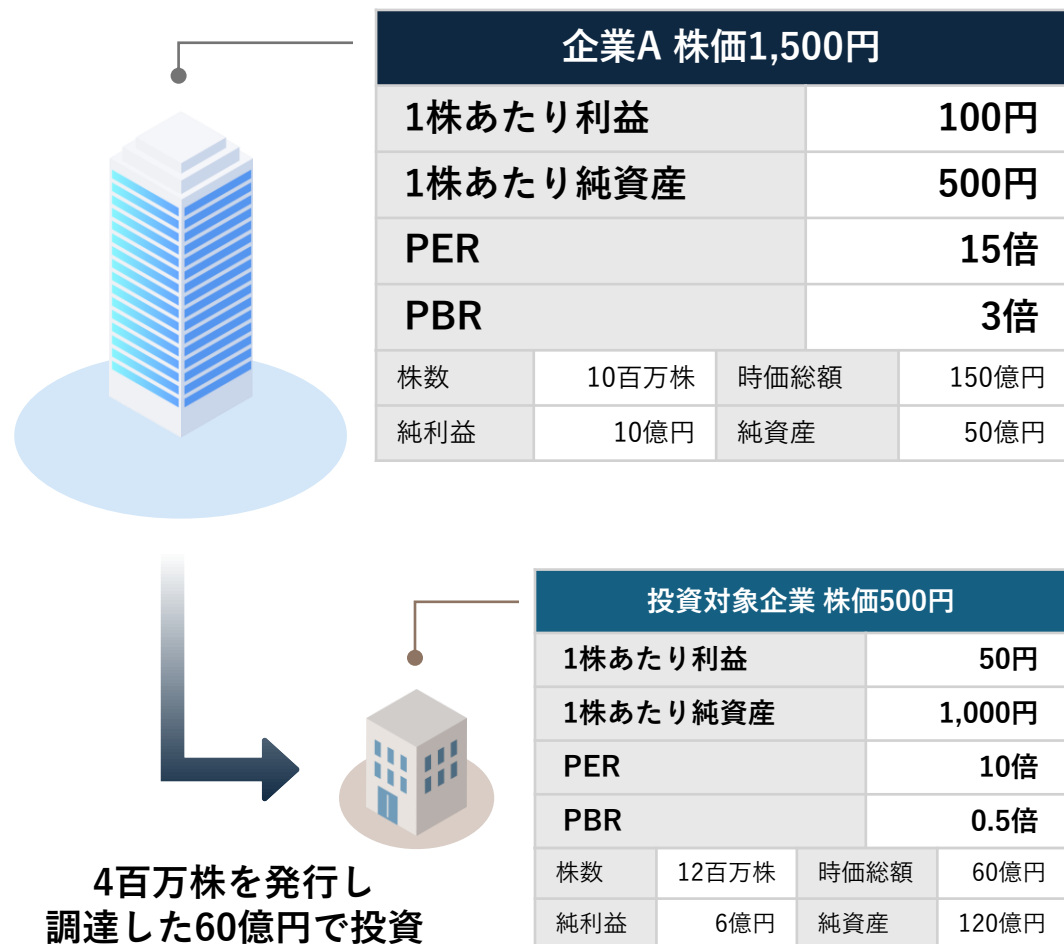
株式保有を通じた投資先の利益の取り込み

規定類の整備（同時開示）

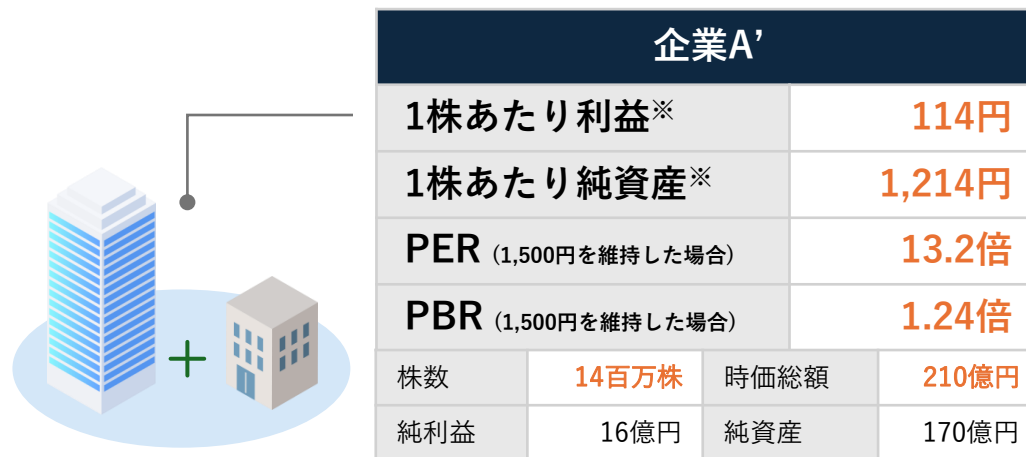


本日開示した有価証券投資基本方針を軸とする
投資判断のプロセスや投資方針についての各規程を
新取締役陣が議論の中心となって整理

投資先よりも高いバリュエーションの状態、ディープバリュー株に投資を行った場合、たとえ資金をファイナンスにより賄ったとしても希薄化を超えて企業価値を増大させることが可能と考えています。



1株あたりの利益・純資産が投資を通じて拡大
バリュエーションは投資前と比較して割安に



※仮に連結や持分法適用にならない程度でも投資を通じて利益を取り込んだと考えた場合

バリュエーションが高い企業がファイナンスを行い
よりバリュエーションが低い企業を取得する場合
企業価値は希薄化することなくむしろ増大する

企業価値の最大化に向け、柔軟な投資判断を可能な限り妨げないようにしつつ、多角的なガバナンスを実現するために、投資委員会を中心とした事業運営体制について現在検討及び構築を進めています。



資金調達に関する検討状況について

現在投資事業の開始に向け、様々な資金調達手法に関する調査及びパートナーの探索を行っております。
株価水準や事業環境等を踏まえ、最適な調達手法（＝企業価値増大に最もつながる調達手法）を目指します。

参考）各手法に対する、当社が重視する観点からの整理

	資金調達の手法	メリット	デメリット
①	公募増資	着金が即時であり、市場から広く集めることとなるため相対的に大きな金額での調達も可能	調達可能性が100%ではなく、目論見書の提出等、手間及び実行コストが大きく、準備期間の長さやスケジュールの柔軟性も課題。また、原則現在株価からのディスカウントが発生
②	第三者割当増資	着金が即時であり、相手が見つかっていれば調達可能性は100%かつ機動的な実施が可能。また、資金面のみならず事業提携のポテンシャルも議論が可能	最適なパートナーの有無に依存。パートナー次第では金額規模や条件が想定と異なる可能性
③	転換社債	着金が即時であり、相手が見つかっていれば調達可能性は100%かつ機動的な実施が可能。また、負債性から第三者割当増資よりもパートナーの獲得は容易	転換されない間は財務負担が大きく、仮に転換されなかった場合には償還する必要がある
④	固定ワラント	現在株価よりも高い行使価格で設定することにより、1株あたりの調達額を現在株価以上の水準にすることも可能。また、オプション性から第三者割当増資よりもパートナーの獲得は容易	調達可能性が見通しにくく、行使価額が現在株価よりも低い場合は市場において投資家側から売り圧力として認識され、需給のネガティブ要因となる
⑤	MSワラント	株価動向に応じて資金調達額が変化するため、事業の状況等によって1株あたりの調達金額の最大化が可能。また、固定ワラントと同様の理由でパートナーの獲得は容易	調達可能性が見通しにくく、行使価額が現在株価よりも低い場合は市場において投資家側から売り圧力として認識され、需給のネガティブ要因となる。また、投資家側からはイメージの悪さを持たれている
⑥	ライツ・オファリング	既存株主からのみ調達を行うため、他の手法で発生し得る割当先と既存株主との利益相反を極力減らすことが可能	調達可能性が見通しにくく、かつ仕組みが複雑になり易い

新取締役の中村を中心に、既存事業の管理部門の効率化及びDXの検討・推進を開始
投資事業においても同様のバリューアップ施策を実施出来るよう、当社を第一の事例として
コスト構造や新規事業など様々な角度から企業価値向上に取り組む



なかむら ともき
中村 與希
1985年7月6日生

株式会社リクルートにおいて人材・販促領域のマーケティング、企画および事業開発に長年従事した後、経営コンサルタントとして多様な業界における経営改革の立案と実行に幅広く携わり、豊富な実務経験と深い見識を保有。その後2026年1月より株式会社Kaihouの取締役COOを務める。

2026年6月取締役会にて当社取締役就任。

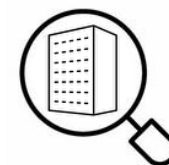
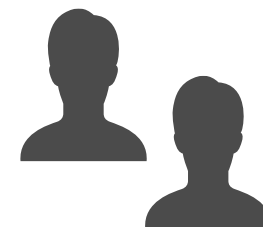
管理部門のコスト削減と生産性向上



人事・経理等の
管理部門について
アナログ業務が残存

管理部門のシステムを刷新し、統合
現時点でサービスの比較・選定や
導入スケジュールの策定まで完了
今期中の新システム稼働を目指す

利益最大化に向けた営業戦略の再設計



リクルート出身の
メンバーが複数参画
過去の受注データの分析や
顧客セグメントの再定義、
営業体制とKPIを刷新等、
マネジメントを強化

事業PFを再精査
赤字事業のテコ入れと
注力事業の選定を行い、
リソース投下先の
選択と集中を行う

投資事業においても同様のバリューアップに取り組む上で
まずは当社を第一の事例として様々な角度から企業価値向上に取り組む方針

会社案内

“生活者の不利益解消”という正義を貫き、 安心して豊かな暮らしの創造をめざします。

専門的な知識を
持たない生活者

専門的な知識・経験を持つ
供給者から一方的に情報を
提供されている立場にある



公正な
立場



JIBANNET

私たちはこの情報格差を埋める
役割を担う住生活エージェント

生活者に寄り添った
サービスの開発・提供

高度な
知見

住みよい豊かな
社会づくりに貢献

住生活に関するリテラシー向上
生活者がより良い選択をできる
デファクトスタンダードを構築



会社名	地盤ネットホールディングス株式会社
設立	2008年6月25日
代表者	代表取締役社長 荒川 高広
資本金	4 億9,116万円（2026年3月31日現在）
本社	東京都新宿区新宿5丁目2番3号
決算期	3月
事業内容	地盤事業、BIM Solution事業、その他事業
連結子会社	地盤ネット株式会社 株式会社ハウスワランティ 株式会社グランリフト JIBANNET ASIA CO., LTD.
従業員数	185（連結：2026年3月31日現在）

役員体制

代表取締役社長	荒川 高広
取締役	中村 與希
取締役	渡辺 可奈子
社外取締役	保田 志穂
社外取締役	中尾 麗イザベル
社外取締役	井村 俊哉
常勤監査役	玉城 均
社外監査役	松木 大輔
社外監査役	伊藤 耕一郎



- 2008年 6月 会社設立
地盤セカンドオピニオン®開始

■ 2012年12月 旧東証マザーズ上場

■ 2013年 7月 JIBANNET ASIA CO., LTD.設立
- 2014年 5月 地盤安心マップ®リリース

■ 2015年 1月 地盤カルテ®・地盤安心マップ®PRO
リリース

■ 2015年 7月 スマート地盤システム®運用開始

■ 2016年11月 JIBANNET ASIA CO., LTD.
ダナン支店開設

■ 2017年10月 微動探査「地震eye®」の提供開始
- 2018年 7月 ベトナムダナンBCPOセンター
BIMによる設計～確認申請業務受託開始

■ 2019年 9月 ベトナムダナンBCPOセンター
住宅事業者向けアウトソーシング支援開始

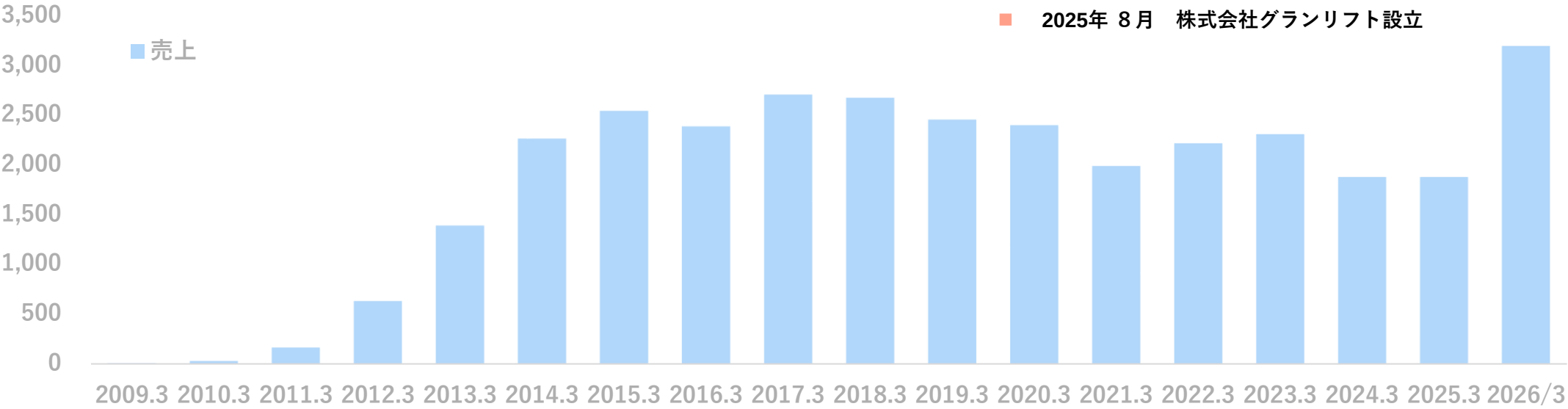
■ 2022年 7月 BIMモデリング作業の請負を開始

■ 2023年 4月 改良工事業者会
地盤工事適正化ネットワーク 設立

■ 2025年 4月 株式会社ハウスワランティを子会社化

■ 2025年 8月 株式会社グランリフト設立

(単位：百万円)



当資料取り扱い上のご注意

【免責事項】

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は当社が2026年8月7日現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。

実際の業績等は様々な要因により大きく異なる場合があります。