

F Y 2 0 2 6 3 Q

決算説明資料

ハンワホームズ株式会社（275A）

INDEX



- 1 会社・事業概要
- 2 決算概要
- 3 セグメント別：空間創造事業
- 4 セグメント別：DEPOS事業
- 5 業績予測



ハンワホームズ株式会社

Hanwa Home's Co., Ltd.

代表取締役社長 鶴 厚志

住所 大阪府泉南市幡代3丁目838-1

設立年月日 平成6年7月14日

資本金 84,275,400円

従業員数 47名(2025年11月20日現在)

業務内容 建設業（一般戸建、集合住宅、商業施設等の屋外空間の設計施工）
卸し・小売業（ガーデン雑貨・屋外家具・DIY工具）



ハンワホームズ株式会社は、2025年11月17日、
名古屋証券取引所ネクスト市場へ上場しました。

私たちは「感動に出会う空間」と「安らぎ続く暮らし」の提供をミッションに掲げ、
住環境における様々な課題を解決できる企業として成長を目指しております。
今後も、魅力的な空間がもたらす「感動」と「安心」の可能性を信じ、事業を通じた
社会貢献をお約束致します。

そして、業界の前例にとらわれず当社らしい経営を実践する事により、社会に新しい
価値を提供してまいります。株主・投資家の皆様におかれましては、なお一層のご指
導・ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

Mission

「感動に出会う空間」と
「安らぎ続く暮らし」の提供

佇まいが、訪れた瞬間の期待を高める。
迷いのない動線が、滞在の質を整える。
光と素材が、品質の基準を引き上げる。
移ろう時が、記憶に残る表情を育てる。

Vision

住環境におけるあらゆるニーズに応え、
人々の暮らしを充実させる企業

私たちは、こうした体験価値を設計し、「空間」で確かなかたちにします。

対象は住宅に限りません。商業・宿泊・企業施設から公共領域まで。
人が暮らし、集い、過ごすすべてを「住環境」と捉え、
同じ設計思想で向き合います。

Value

「挑戦」「実行」「公益志向」

空間が人の動きや日々の選択を変え、
やがて街や社会へと波及し、価値の循環を生み出す。
私たちは、その「変化の起点」をつくり続けます。

“**屋外空間**”を対象に、
企画・設計・調達・施工を
ワンストップで提供

単なる工事請負や小売にとどまらず、空間の価値を最大化する
総合ソリューションカンパニーとして事業を展開。



企画設計

施工

家具調達/演出

管理/運営
(PPP・PFI)

提供領域

土地造成/インフラ整備

整地・擁壁・排水などの造成工事
給排水・電気・ガスなどライフラインの配管
高低差や狭小地、変形地等の基盤づくり

一般戸建の外構工事

外構一式工事（門柱・駐車場・フェンスなど）
設備工事（照明・防犯カメラ・EV充電器など）
アウトドア空間の演出、利活用提案

商業施設の屋外演出/整備

動線・駐車場整備工事（舗装・誘導計画など）
演出設置工事（照明・植栽・サインなど）
滞在空間整備工事（屋外家具・ファーサード演出など）

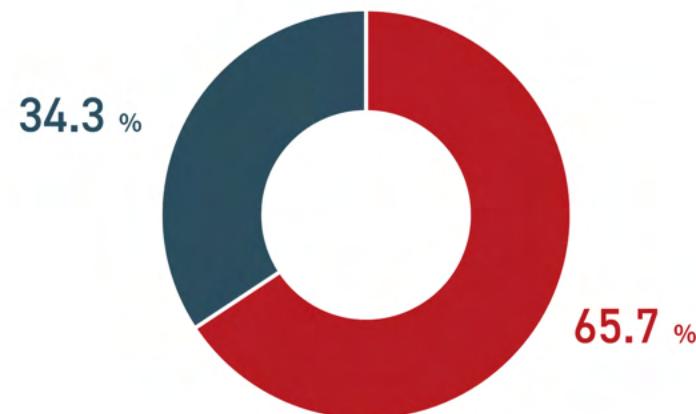
公共空間の屋外演出/整備

公園・広場整備工事（舗装・ベンチ・植栽など）
Park-PFIや官民連携、街の魅力向上に資する提案

相互補完する2つの事業セグメント

高付加価値な「空間創造」と、安定した基盤を持つ「DEPOS」の2軸で事業を展開。

売上高構成



売上総利益構成



■ 空間創造事業部

116,773 万円

■ DEPOS事業部

60,940 万円

■ 空間創造事業部

32,506 万円

■ DEPOS事業部

30,517 万円

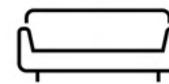
顧客に選ばれ続ける理由

「屋外空間」に特化した統合型モデルが独自の価値を生み出します。



適正工期×適正コスト

工事を一貫して担い、部材も自社調達。工程ロスと中間コストを抑え、高品質なサービスを競争力ある価格で提供します。



図面から家具まで

建設から家具コーディネートまで一体で設計し、統一された世界観を持つ空間を提案します。



空間価値を最大化

動線・視線・昼夜の見え方まで設計。統一感のある仕上がりで満足度を高め、運用・維持管理の負担も抑えます。

ビジネスモデルの違いが生む構造的優位性

設計・施工・調達を統合することで、従来の建設プロセスにおける非効率を解消

従来モデル（分断型）

施主（顧客）



設計事務所
図面のみ

施工会社
工事のみ

家具/資材商社
納品のみ

構造的な課題

- ・業者間の調整コスト
- ・中間マージンの多重発生

当社モデル（統合型）

施主（顧客）



ワンストップ提供

設計 施工 調達/納品

短工期

一貫した
品質管理

適正コスト

多岐にわたる空間創造実績

住宅から公共空間まで、あらゆる屋外空間の価値を最大化

一般戸建外構工事



中高価格帯の邸宅を中心に、建物と調和した植栽・照明計画を含むトータルデザインを提供。

集合住宅・商業施設の屋外工事



ホテルの付加価値を高めるテラス空間や、商業施設の集客力を向上させる屋外広場を設計・施工。

公共工事・Park-PFI^{*}事業



安全性と維持管理コストを考慮した公共空間の整備。地域の回遊率向上や雇用の創出を行い、街のにぎわいを設計。

ライフサイクル全体で収益機会を最大化

「作るだけ」で終わらせず、維持・更新の循環サイクルにより中長期の安定収益を確保

中長期的な安定需要

1

新設・整備

CREATION

- | 企画・設計・施工（住宅／商業／公共）
- | 家具・資材の調達／一括納品

収益性 : 高付加価値 フロー型

2

維持管理・アフター

MAINTENANCE

- | 保守点検・修繕・メンテナンス
- | 追加提案（家具入替・追加等）

収益性 : 安定 ストック型

3

更新・再生

RENEWAL

- | リニューアル／体験価値向上
- | 老朽化更新・性能改善

収益性 : 中～高利益 アップセル型

2026年2月期 第3四半期

決算概要

FY2026 3Q 実績

業績ハイライト

売上高

177,713 万円

前年同期比

119.6 %

営業利益

10,661 万円

前年同期比

328.7 %

TOPICS

01

法人案件施工件数、
法人取引件数の増加

02

販管費の見直しによる
営業利益の大幅改善

03

SNSフォロワー数
合計4.6万人到達

TOPICS

01

**法人案件施工件数、
法人取引件数の増加**

当四半期時点で施工件数14件と総売上高の42.8%の売上比率まで増加。DEPOS事業法人取引先累積件数669件（前年同期比145.8%）と2025年2月期末から169件増となった。

02

**販管費の見直しによる
営業利益の大幅改善**

工事原価の管理、仕入単価、販売価格の見直しに加え、広告宣伝費等販売管理費の見直しを行い、営業利益10,661万円（前年同期比328.7%）と大幅に改善。

03

**SNSフォロワー数
合計4.6万人到達**

SNSフォロワー数、ハンワホームズ、DEPOS合計4.6万人（前年同期比212.2%）。引き続きSNS戦略を強化し、フォロワーの獲得、収益へつなげる。

法人案件が順調に推移したことにより売上高の通期予想に対する進捗率は77.7%、営業利益の通期予想に対する進捗率は85.5%となった。

(単位：万円)	2026年2月期 第3四半期	売上対比	2025年2月期 第3四半期	前年同期比
売上高	177,713	100%	148,634	119.6%
売上原価	114,689	64.5%	96,807	118.5%
売上総利益	63,024	35.5%	51,826	121.6%
販売費及び一般管理費	52,362	29.5%	48,583	107.8%
営業利益	10,661	6.0%	3,243	328.7%
経常利益	9,848	5.5%	3,406	289.1%
四半期純利益	6,554	3.7%	2,341	279.9%

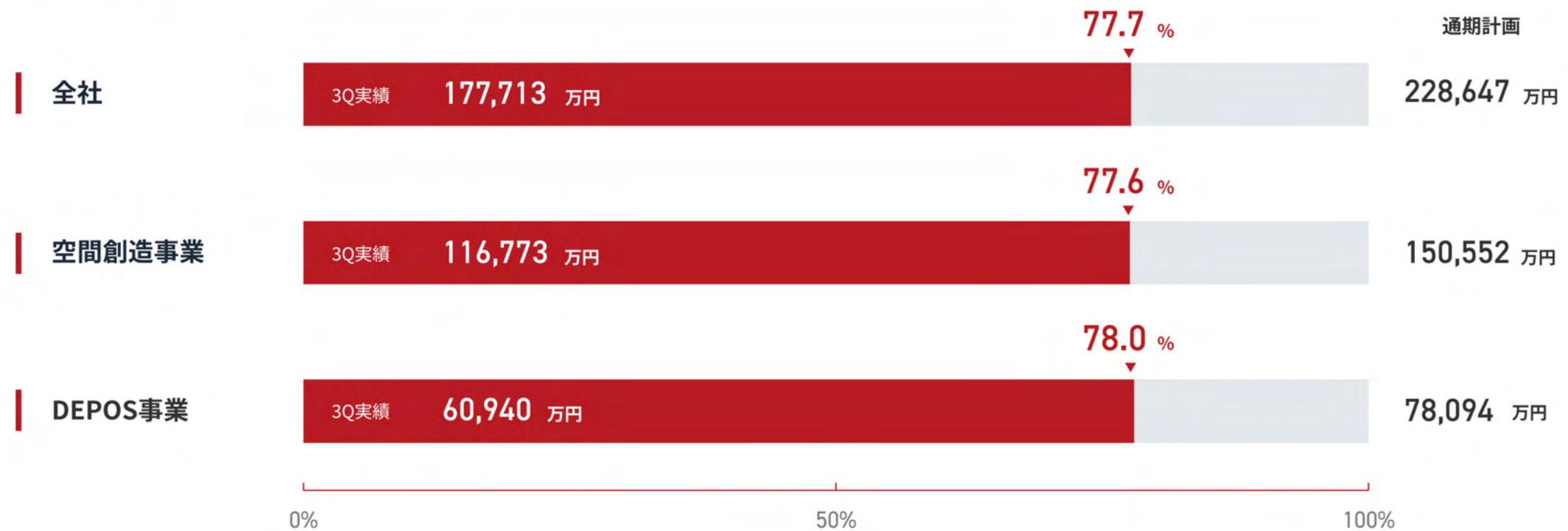
当四半期売上高57,574万円（前年同期比114.8%）に着地。

名古屋証券取引所上場費用を計上したことによる販売管理費の増加があったが、営業利益309万円（前年同期は営業損失1,341万円）となった。

(単位：万円)	2025年2月期				2026年2月期	
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	第3四半期	前年同期比
売上高	46,102	52,400	50,131	37,961	57,574	114.8%
売上原価	28,411	34,277	34,118	24,516	38,628	113.2%
売上総利益	17,690	18,123	16,012	13,445	18,946	118.3%
販売費及び一般管理費	16,030	15,738	16,814	14,787	18,636	110.8%
営業利益及び営業損失	1,659	2,385	▲801	▲1,341	309	—
経常利益及び経常損失	1,091	2,368	▲53	▲1,694	288	—
四半期純利益及び四半期純損失	719	1,629	▲8	▲1,124	165	—

売上予算に対して、全社、各事業部共に概ね予算通り推移しており、当期予算達成に向けて案件積上げを進めている。

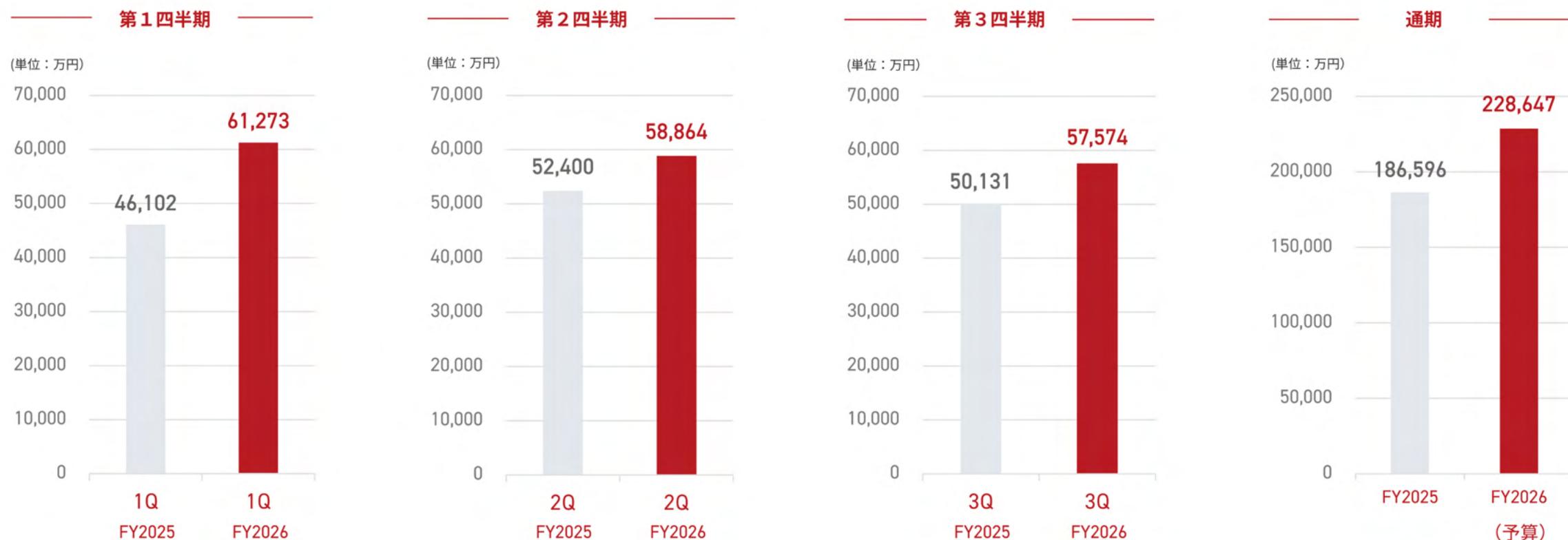
FY2026



四半期売上高は毎四半期成長

毎四半期で前年同期比100%を上回り推移。当四半期は売上高57,574万円（前年同期比114.8%）となった。

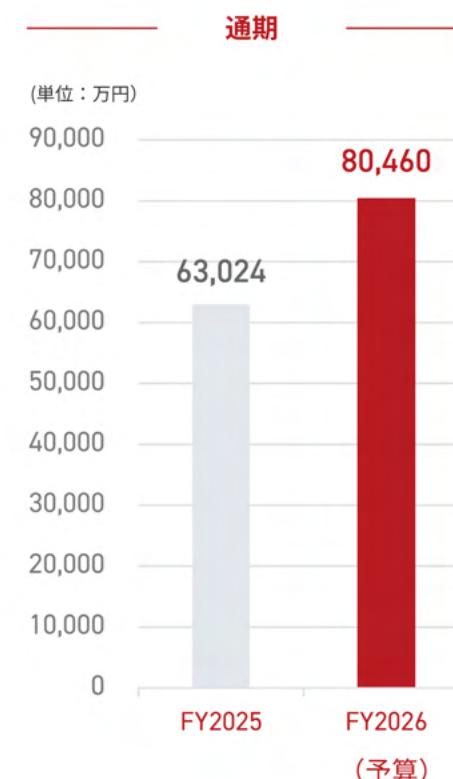
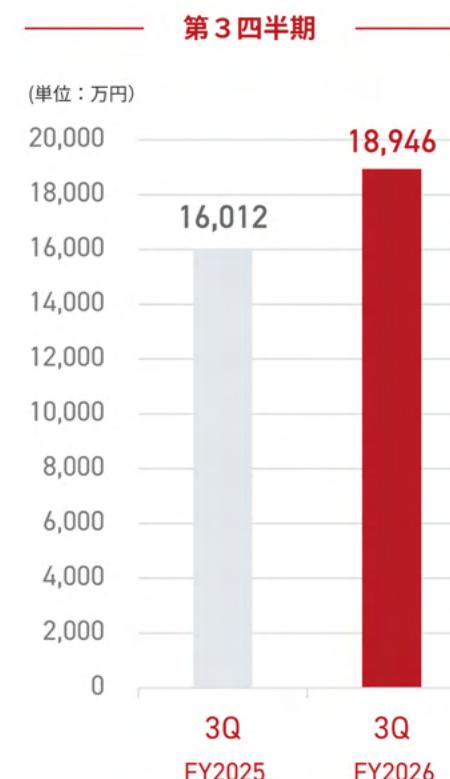
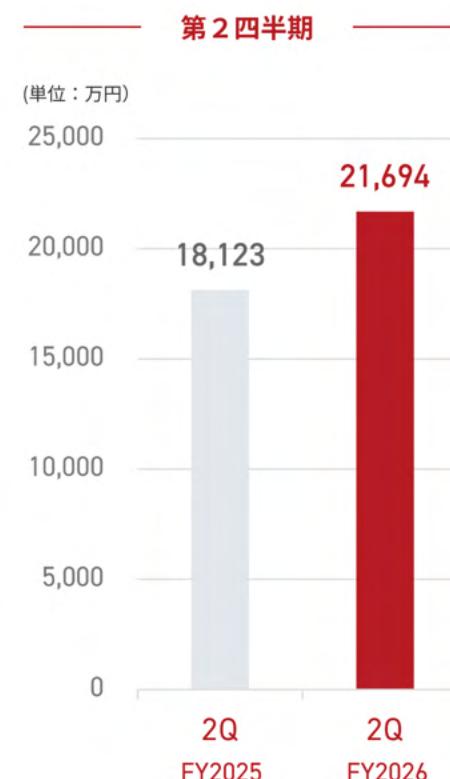
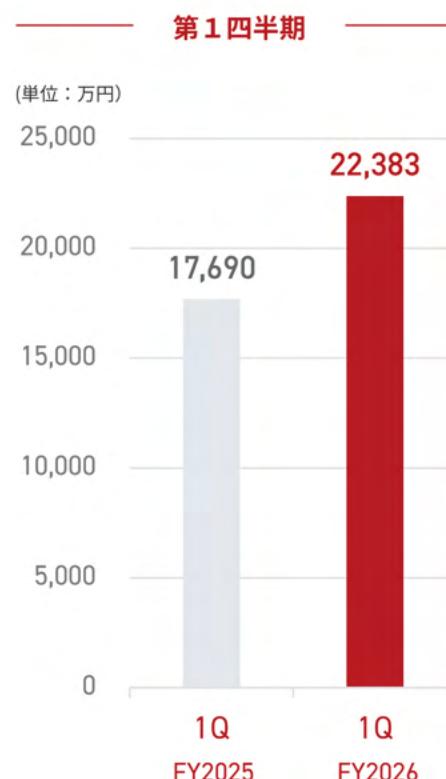
2026年2月期は通期売上高228,647万円（前年同期比122.5%）を見込む。



※四半期財務諸表を作成していないため、2025年第1四半期の数値は参考値です。

売上高成長による売上総利益の増加

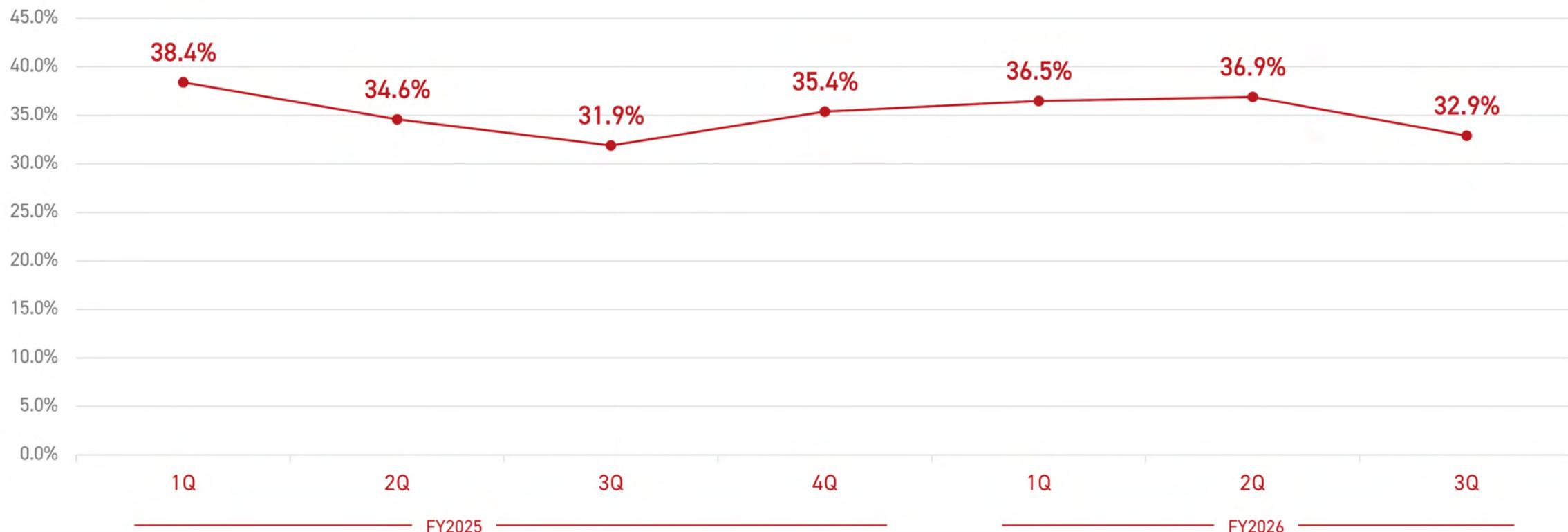
法人案件の増加による売上総利益は増加しており、当四半期では18,946万円（前年同期比118.3%）となった。



※四半期財務諸表を作成していないため、2025年第1四半期の数値は参考値です。

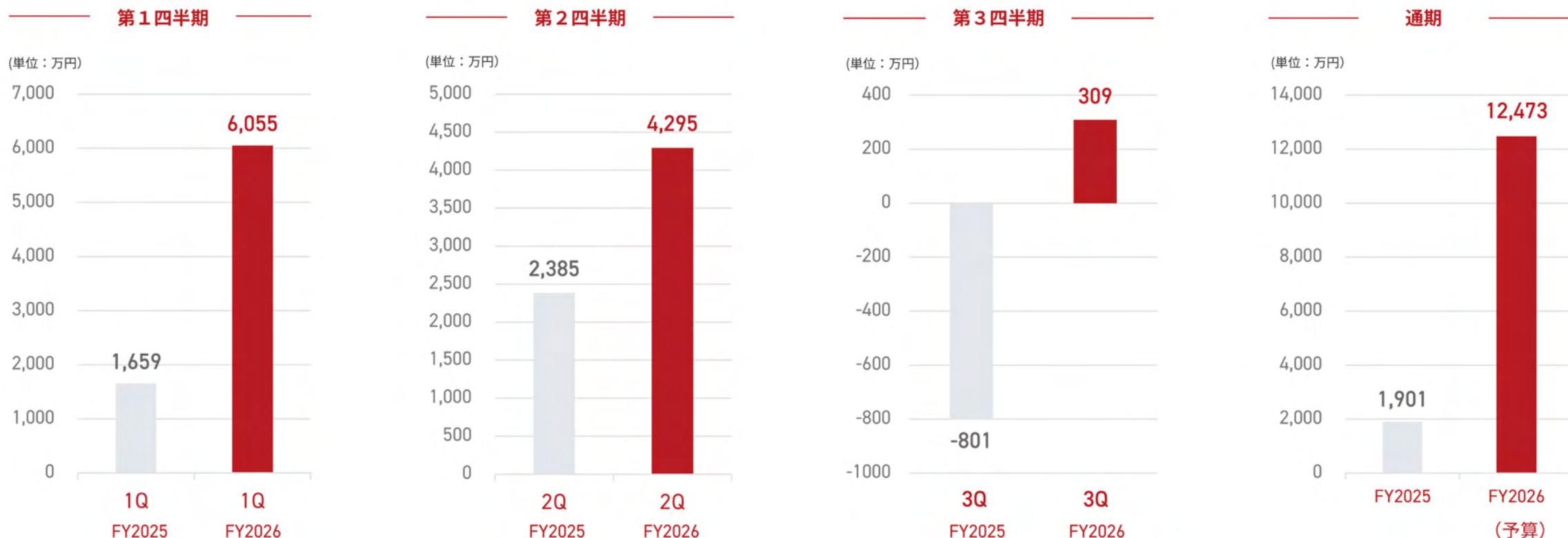
売上総利益率は前年同程度を推移

売上総利益率は前年同程度で安定的に推移。急速な売上拡大局面においても収益性を維持できるよう、原価コントロールを今後も継続的に徹底。



法人案件強化・販売管理費の抑制を進め、営業利益改善

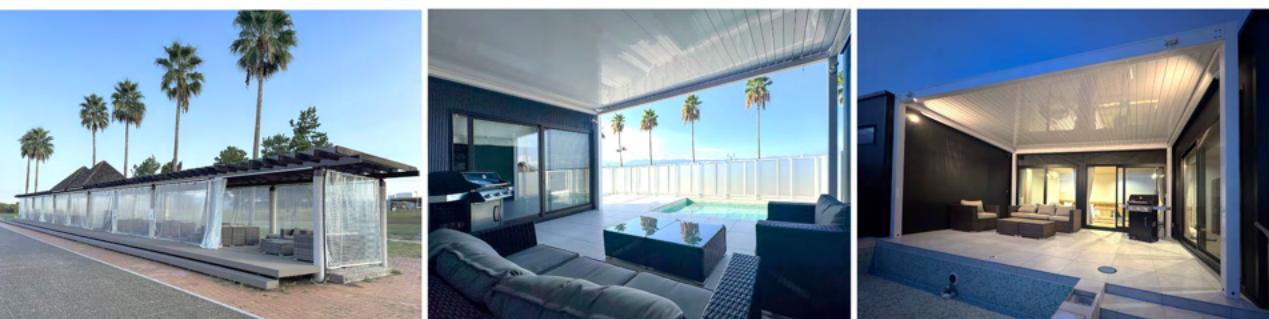
従来の一般戸建中心の施策から、法人施策強化へと事業転換したことに加え、広告宣伝費の適正化等販売管理費の継続した見直しを行ったことで当四半期累計営業利益は10,661万円（前年同期比328.7%）となり、予算進捗85.5%となった。



※四半期財務諸表を作成していないため、2025年第1四半期の数値は参考値です。

上場の公募増資による資本金増加と黒字化に伴い、自己資本比率が6.0%▶16.4%に改善

科目 (単位：万円)	2025年2月期	2026年2月期 第3四半期		2025年2月期	2026年2月期 第3四半期
		流動資産	流動負債		
流動資産	56,220	100,482	流動負債	58,374	71,475
うち、現預金	19,529	23,831	うち、買掛金	2,451	4,903
うち、売掛金	6,375	10,064	うち、工事未払金	8,650	10,436
うち、完成工事未収入金	5,166	14,034	うち、短期借入金	30,000	35,000
うち、契約資産	7,416	30,379	うち、1年内返済長期借入金	4,584	7,984
うち、商品	14,142	20,153	うち、契約負債	3,254	931
固定資産	32,266	29,959	固定資産	24,765	37,625
うち、有形固定資産	25,378	24,939	負債合計	83,139	109,101
うち、無形固定資産	2,585	2,177	株主資本	5,346	21,340
うち、投資その他の資産	4,302	2,842	純資産合計	5,346	21,340
資産合計	88,486	130,441	負債純資産合計	88,486	130,441



目的・概要

立地を活かした“滞在価値”と、運用しやすさの両立

二色の浜公園内に新設した全8棟のグランピングリゾートで、ヴィラ棟・
アッパーBBQガーデン・外構を一体整備。既存構造を活かしつつ、安全性・
景観・メンテナンス性を整え、海を望む滞在価値を高めました。

提案内容

プライバシー設計と眺望の両立

板塀と半透明フェンスを使い分け、抜け感とプライバシーを両立。

植栽・素材を統一して快適性と耐候性を確保

テラス床・外構のマテリアルを整理し、維持管理の負荷を軽減。

BBQガーデンを全天候仕様へ

屋根・防風・照明を計画し、屋外家具まで含めてトーンを統一。

SERVICE | 提供範囲

設計

施工

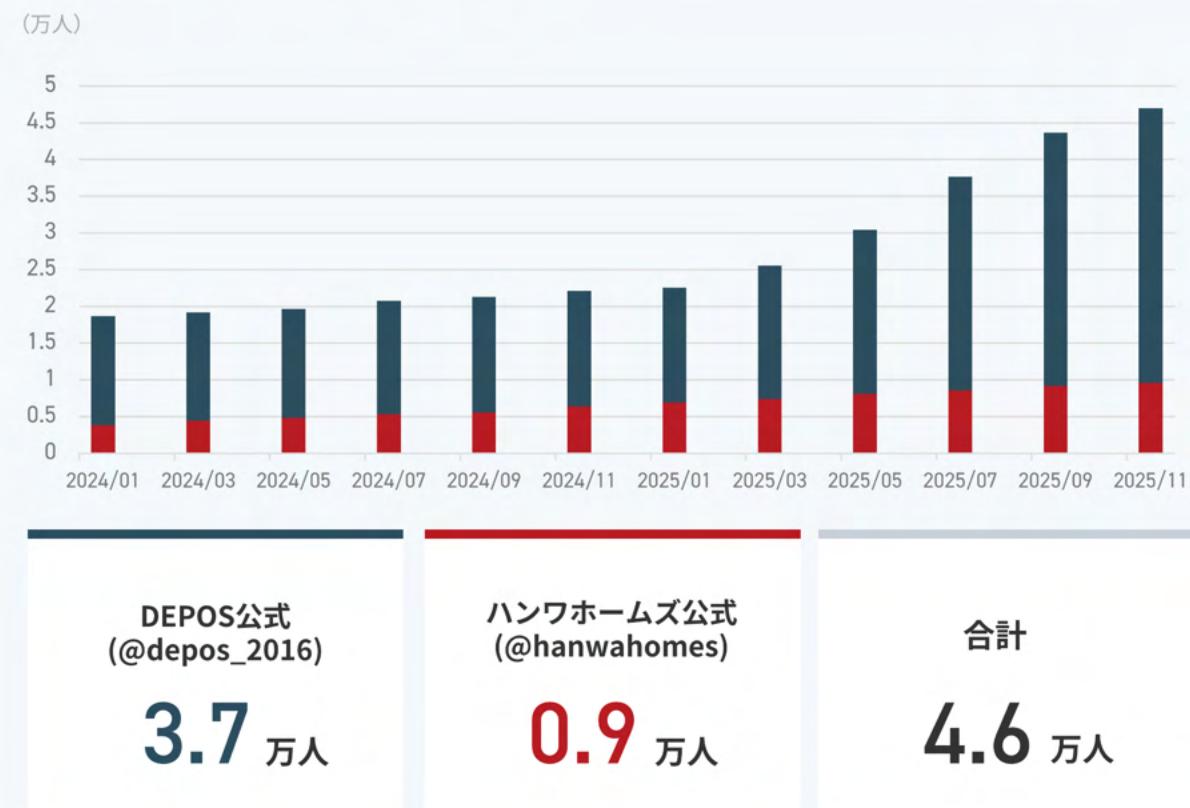
家具納品

SNS合計フォロワー数4.6万人（前年同期比212.2%）。引き続きSNS戦略を強化し、フォロワーの獲得、収益へつなげる。

SNS起点の顧客接点サイクル



Instagramフォロワー数（2025年11月時点）



2026年2月期 第3四半期

空間創造事業

FY2026 3Q 実績

セグメント業績ハイライト

売上高

116,773 万円前年同期比 **130.1** %

売上総利益

32,506 万円前年同期比 **153.5** %

営業利益

12,204 万円前年同期比 **329.8** %

TOPICS

法人案件の受注拡大で売上成長、収益構造も改善**01**

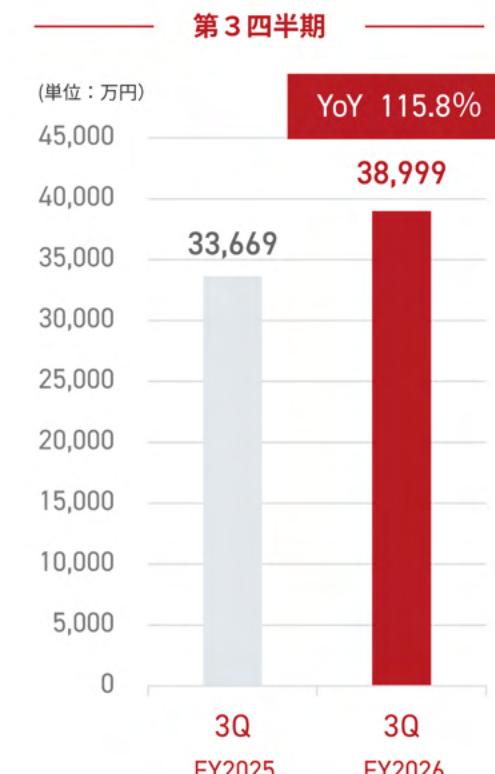
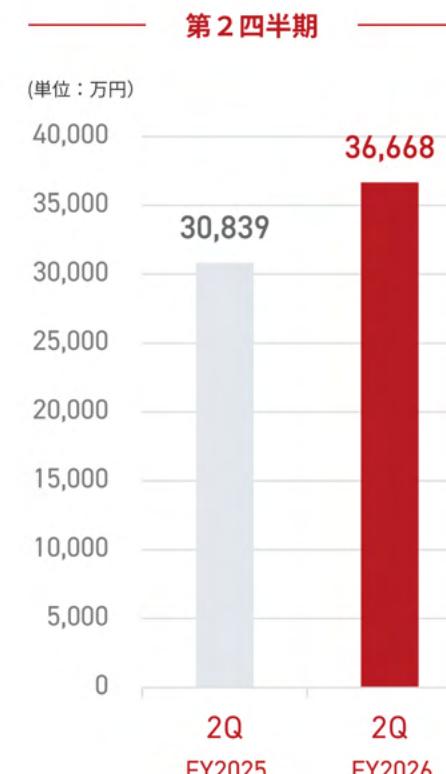
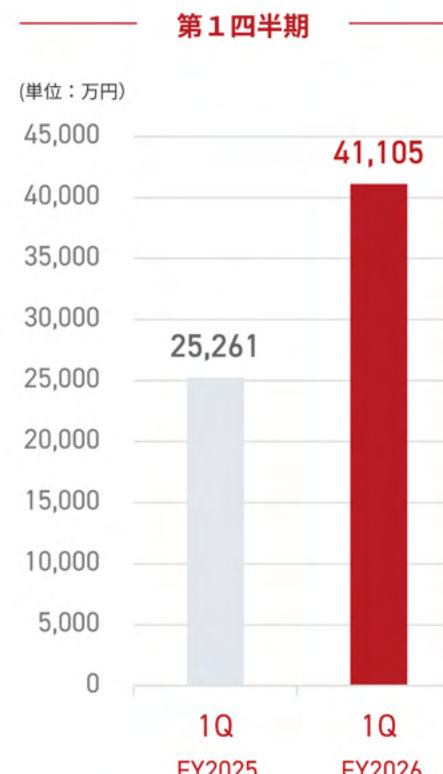
法人案件の受注増による売上伸長に加え、法人案件に注力した
営業戦略が奏功し、収益構造が大幅に改善。

利益成長が加速**02**

売上高は前年同期比+30.1%、売上総利益は+53.5%、
営業利益は+229.8%と、利益面の伸びが売上を上回る形で推移。

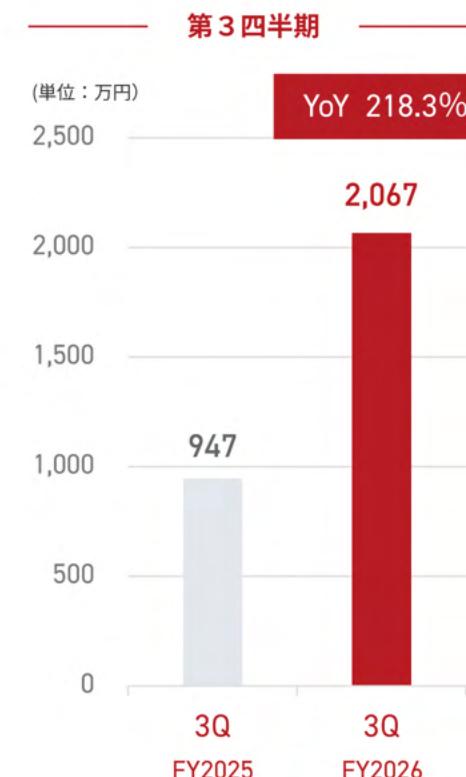
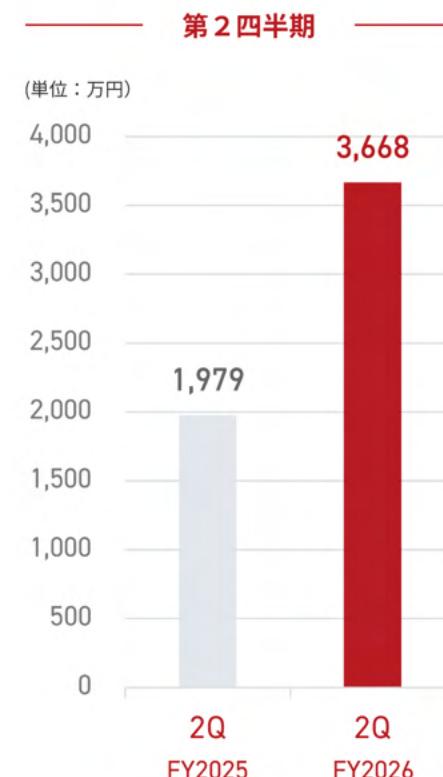
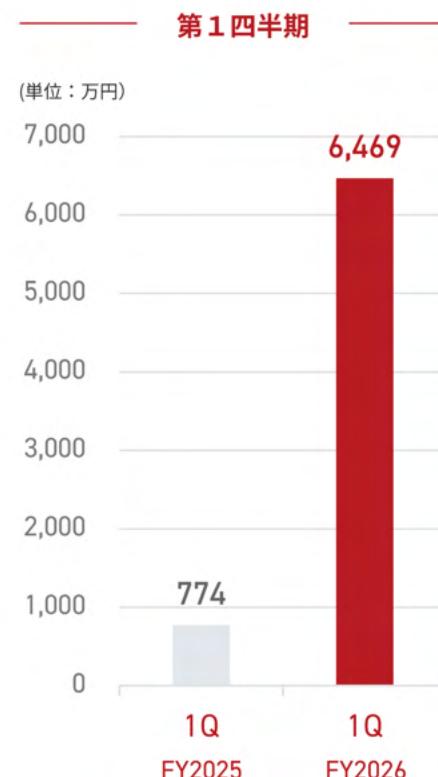
法人案件の増加により売上高累計は前年同期比30.1%増

法人案件の増加により、当四半期の空間創造事業における売上高は38,999万円（前年同期比115.8%）となった。



事業転換による収益構造変化により営業利益229.8%増

当四半期の空間創造事業における営業利益は2,067万円（前年同期比218.3%）となった。

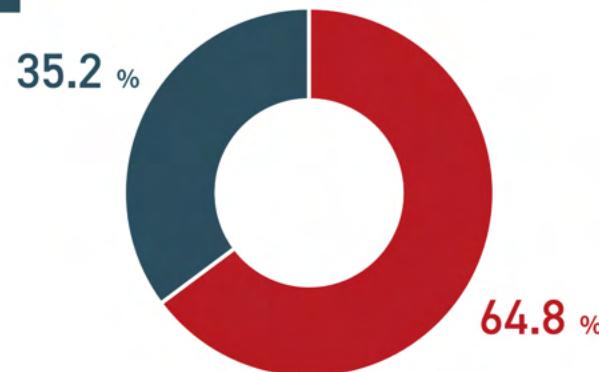


戦略領域（法人）へのポートフォリオ転換が進展

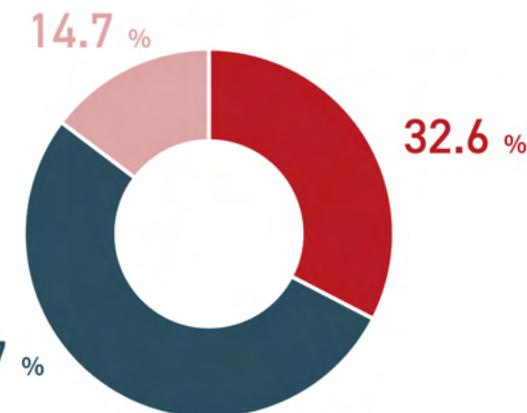
高付加価値・大型案件を見込む法人領域の比率が増加、収益構造の強靭化に寄与。

売上高構成

FY2025



FY2026



■ 一般戸建外構工事	64.8 %
■ 集合住宅・商業施設の屋外工事	35.2 %
■ 公共工事・Park-PFI事業	0.0 %

■ 一般戸建外構工事	32.6 %
■ 集合住宅・商業施設の屋外工事	52.7 %
■ 公共工事・Park-PFI事業	14.7 %

2026年2月期 第3四半期

DEPOS事業

FY2026 3Q 実績

セグメント業績ハイライト

売上高

60,940 万円前年同期比 **103.5** %

売上総利益

30,517 万円前年同期比 **99.6** %

営業損失

▲ 1,543 万円前年同期比 **-** %

TOPICS

展示会出展による法人取引基盤の拡大

01

法人案件獲得に向けた先行投資として展示会出展を積極的に実施。法人取引先の累積件数は669件となり、前年度末から169件増加。

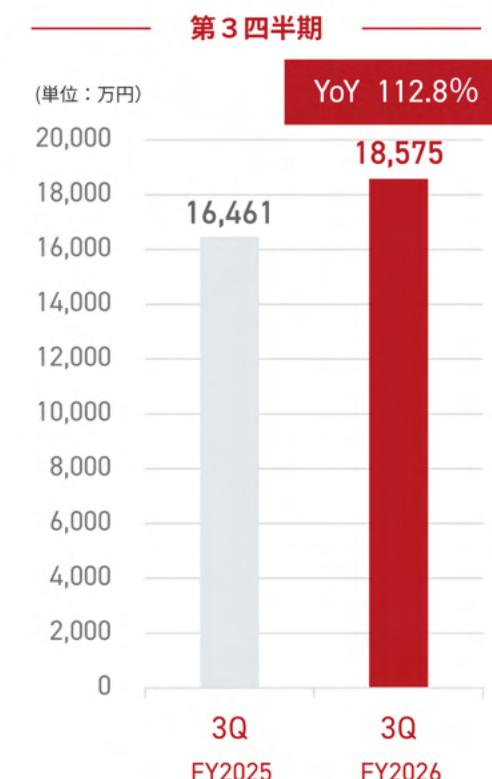
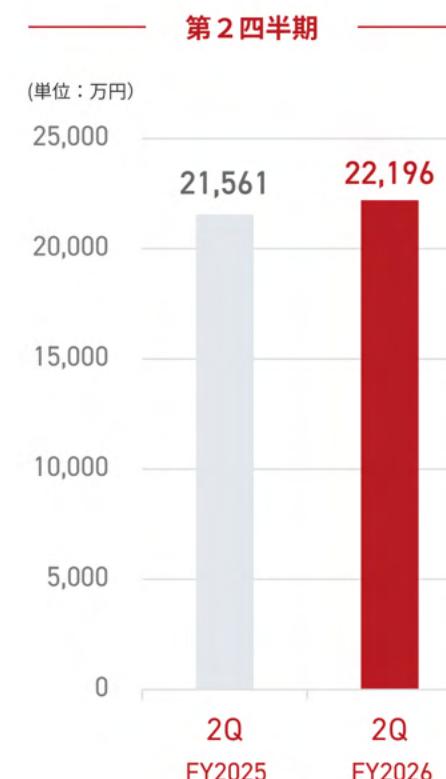
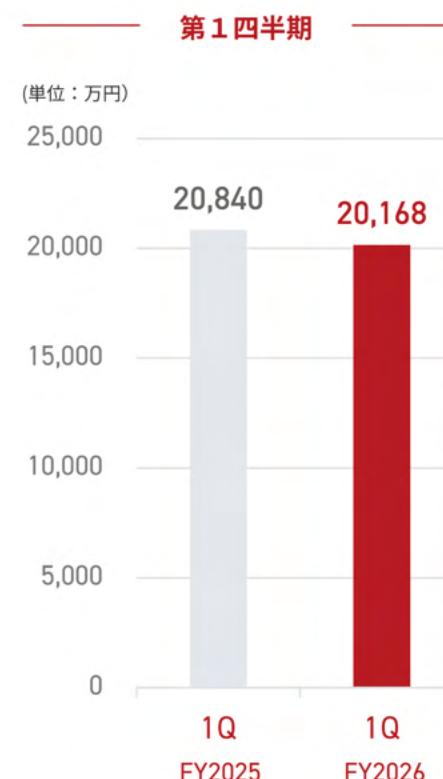
先行費用、販売管理費の増加

02

為替影響による商品の入替、新商品の拡充に伴う広告宣伝費の増加、展示会出展費用、取引先開拓費用等の販売管理費が増加。

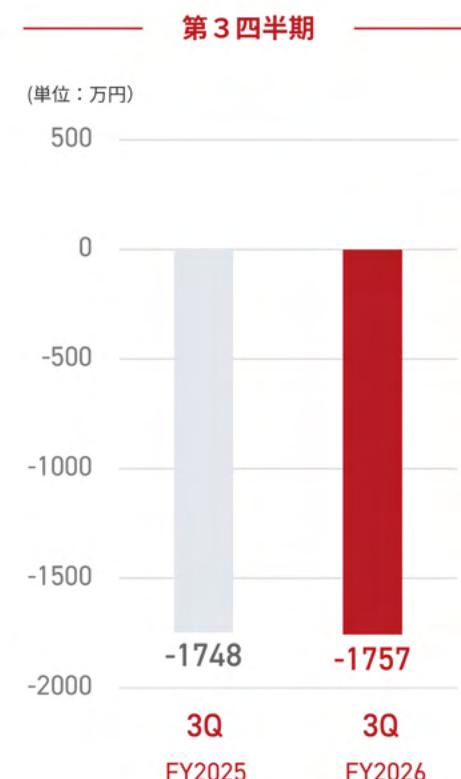
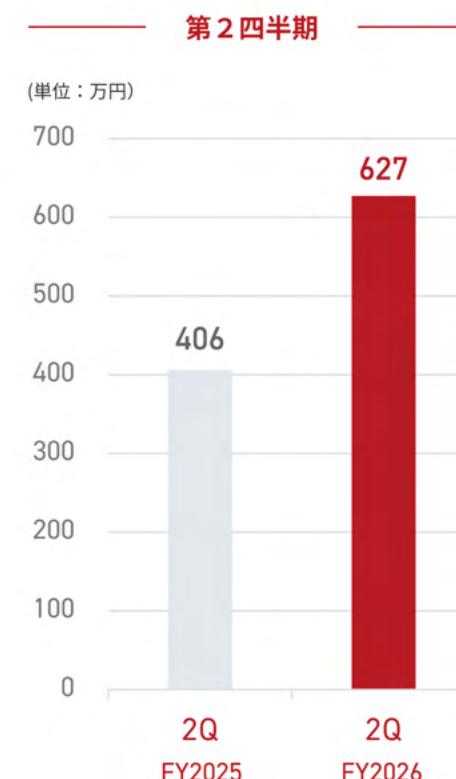
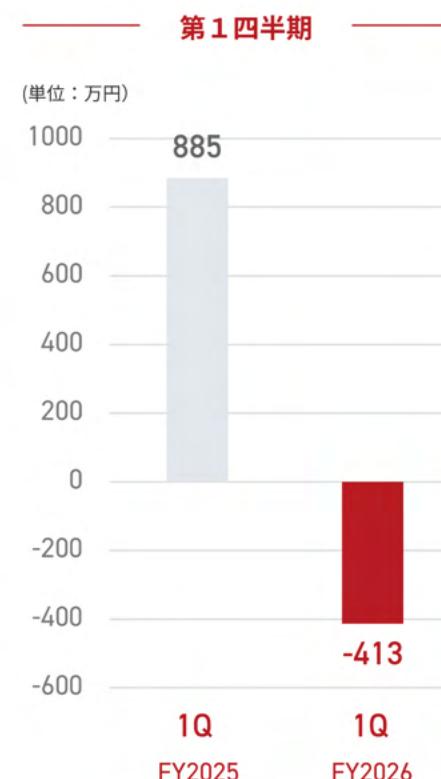
法人施設納品は増加基調、ECは商品入替/在庫の最適化を優先した調整局面にあり、通期売上高は横ばい

当四半期売上高は18,575万円（前年同期比112.8%）となった。



法人案件獲得に向け先行投資とした展示会出展、取引先開拓等、販売促進活動増加による露出拡大を実施

当四半期のDEPOS事業における営業損失は1,757万円（前年同期は営業損失1,748万円）となった。

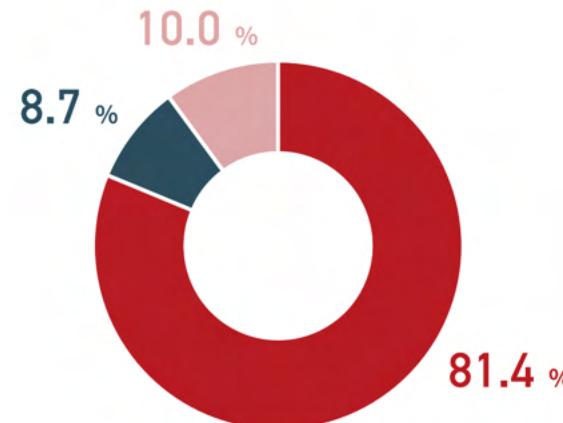


B2B拡大とEC最適化の同時進行

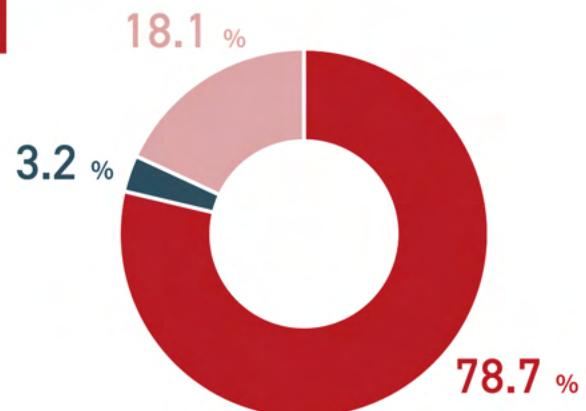
B2Bを成長ドライバーとして立ち上げながら、ECは商品/在庫を整備し次の成長に向けて準備。

売上高構成

FY2025



FY2026



■ EC (直販)

81.4 %

■ 卸 (パートナー販売)

8.7 %

■ B2B (直納)

10.0 %

■ EC (直販)

78.7 %

■ 卸 (パートナー販売)

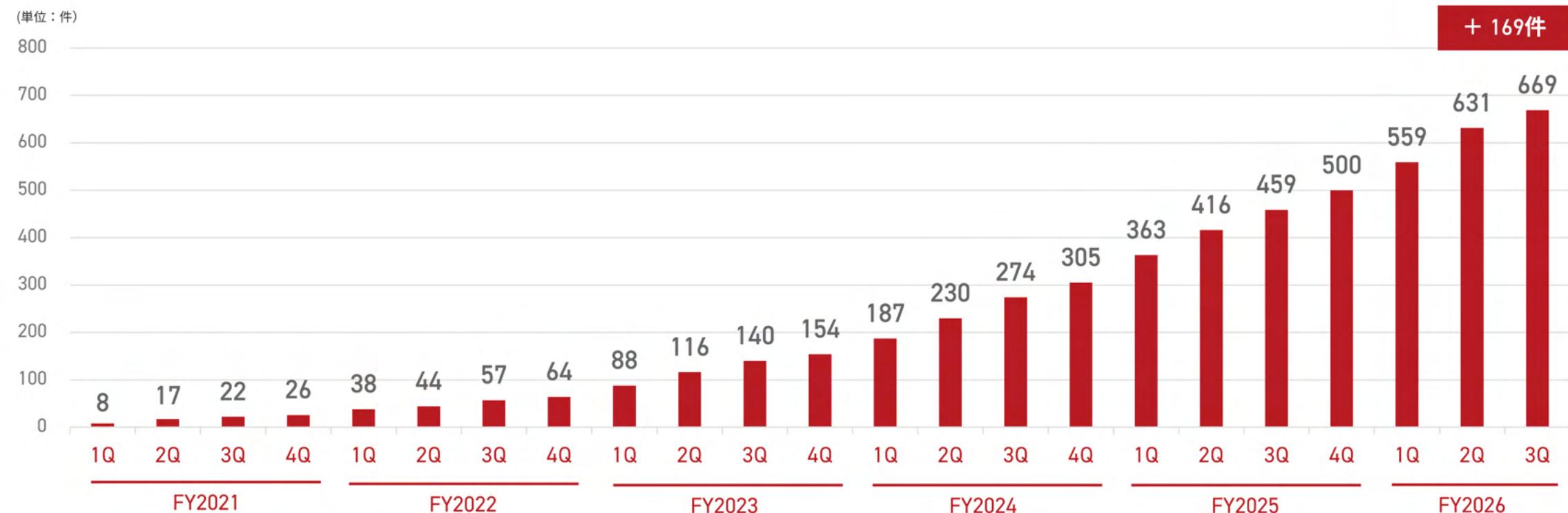
3.2 %

■ B2B (直納)

18.1 %

法人取引先累積件数の増加により全体売上を押し上げ

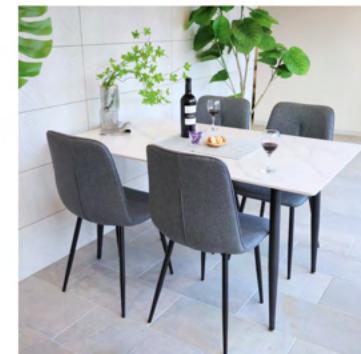
法人取引先累積件数600件突破 前期末500件から169件増と着実に増加。今後も継続した展示会出展を重ね、安定した法人案件獲得を目指す



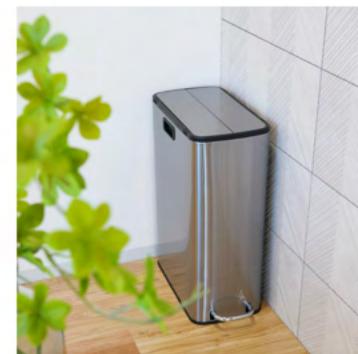
ガーデンファニチャーを中心に扱いながら、トレンド性のあるインテリア商品ジャンルを拡充。



マデラ バルコニー3点セット
19,800 円（税込）



セラミック
ダイニングテーブル
18,999 円（税込）～



ステンレスダストボックス
12,900 円（税込）



フォールディング
サンラウンジャー
14,999 円（税込）



ラタン調 ベッロ
ガーデンチェア 3点セット
12,999 円（税込）



ブラックティカルソファベッド
49,999 円（税込）

2026年2月期

業績予想

2025年11月17日開示の通期業績予想での着地を見込む。

(単位：万円)	2025年2月期実績	2026年2月期予想	増減額	前年同期比
売上高	186,596	228,647	42,051	122.5%
営業利益	1,901	12,473	10,572	656.0%
経常利益	1,711	11,321	9,609	661.3%
当期純利益	1,217	75,79	6,362	622.7%
1株当たり当期純利益	6.09	31.85	—	—

2025年12月26日開催の取締役会において、下記のとおり合弁会社を設立することを決議。



当社が代表企業を務める「りんくう公園（中地区）」における、施設の企画、設計、施工及び開業後の施設運営、管理業務を行うことを目的として、ブリッジパークプロジェクトグループ構成員である帝燃産業株式会社と共に合弁会社を設立。

合弁会社の概要

名称	事業内容
ブリッジパークプロジェクトグループ株式会社（予定）	施設の企画、設計、施工監理及び運営
所在地	資本金
大阪府泉南市（予定）	300万円
代表者の役職・氏名	設立時期
未定	2026年2月（予定）
大株主及び持株比率	
当社51%、帝燃産業株式会社49%	

本資料に含まれる当社の将来の計画、見通し、戦略、その他の歴史的事実でない記述は、作成時点において入手可能な情報に基づく当社の判断による予測です。これらの記述は、既知および未知のリスク、不確実性、その他の要因を含んでおり、実際の業績や財務状況等は、これらの予測と大きく異なる可能性があります。

当社は、本資料に記載された将来見通しに関する情報の正確性や完全性を保証するものではありません。また、新たな情報や将来の事象等により、これらの見通しを修正して公表する義務を負うものではありません。投資に関する最終的な決定は、投資家の皆様ご自身の判断において行われますようお願いいたします。

