



2026年3月期 決算説明資料

フォーライフ株式会社

東証グロース 3477

I	2026年3月期	決算概要
II	2027年3月期	通期業績予想
III	成長戦略	
IV	株主還元	
	APPENDIX	

業績全般

分譲・注文・再生住宅あわせた引渡棟数は前期比増加。
引渡棟数増、分譲住宅の販売単価上昇等により、売上高は前期比増、
営業利益は前期比大幅増。

売上高	17,476	百万円	前期比	+18.3%
営業利益	880	百万円	前期比	+48.9%

分譲住宅事業

完成在庫の早期販売に注力、加えて1棟当たりの販売単価が上昇した結果、
引渡棟数及び収益は前期比増加。

売上高	14,905	百万円	前期比	+19.9%
営業利益	1,342	百万円	前期比	+34.5%

注文住宅事業

顧客ニーズに即した提案及び集客活動の強化により受注が堅調に推移。
また、計画的な設計・施工体制確立により、引渡棟数及び収益は前期比増加。

売上高	2,529	百万円	前期比	+13.6%
営業利益	145	百万円	前期比	+4.2%

- ✓ 分譲・注文・再生住宅あわせた引渡棟数は404棟と前期比21棟増。
販売棟数増、販売単価上昇等により、売上高及び営業利益は前期に比べて増加。

単位：百万円	'25.3期	比率	'26.3期	比率	前期比
売上高	14,771	100.0%	17,476	100.0%	+18.3%
分譲住宅事業	12,431	84.1%	14,905	85.2%	+19.9%
注文住宅事業	2,227	15.0%	2,529	14.4%	+13.6%
その他事業※1	113	0.7%	40	0.2%	△63.7%
売上総利益	1,778	12.0%	2,180	12.4%	+22.6%
営業利益	591	4.0%	880	5.0%	+48.9%
分譲住宅事業	997	[8.0%]	1,342	[9.0%]	+34.5%
注文住宅事業	139	[6.2%]	145	[5.7%]	+4.2%
その他事業※1	△22	[-]	△28	[-]	—
調整額※2	△523	[-]	△579	[-]	—
経常利益	524		787		+50.2%
当期純利益	550		544		△1.2%

※1 再生住宅事業及び少額工事等 ※2 各セグメントに帰属しない全社費用 ※3 [] は事業利益率

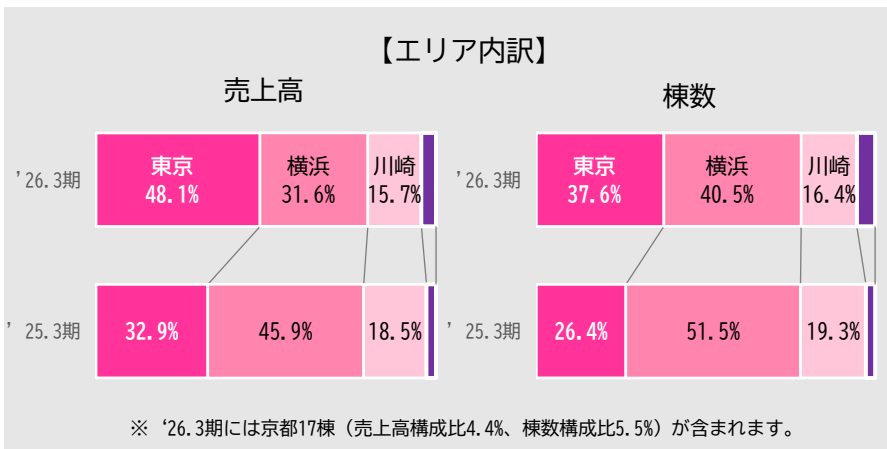
2026年3月期<セグメント業績・分譲住宅事業>

- ✓ **販売状況**
 - ・引渡棟数は311棟(前期比+16棟)、平均販売単価は4,792万円(前期比+13.7%)。
 - ・エリアごとの販売単価は、東京6,138万円(前期比+16.9%)、横浜3,747万円(同△0.1%)、川崎4,612万円(同+14.0%)。
 - ・完成在庫の早期販売に注力、また、1棟当たりの販売単価が上昇した結果、引渡棟数、売上高ともに前期比増。
- ✓ **仕入状況**
 - ・仕入は順調に進んでおり、販売予定売上高ベースで前期比増加。

単位：百万円	'25.3期	'26.3期	増減
売上高	12,431	14,905	+19.9%
営業利益	997	1,342	+34.5%
営業利益率	8.0%	9.0%	+1.0pt
引渡棟数 (土地分譲含む)	295棟	311棟	+16棟

【分譲住宅引渡し（販売）及び用地仕入れ状況】

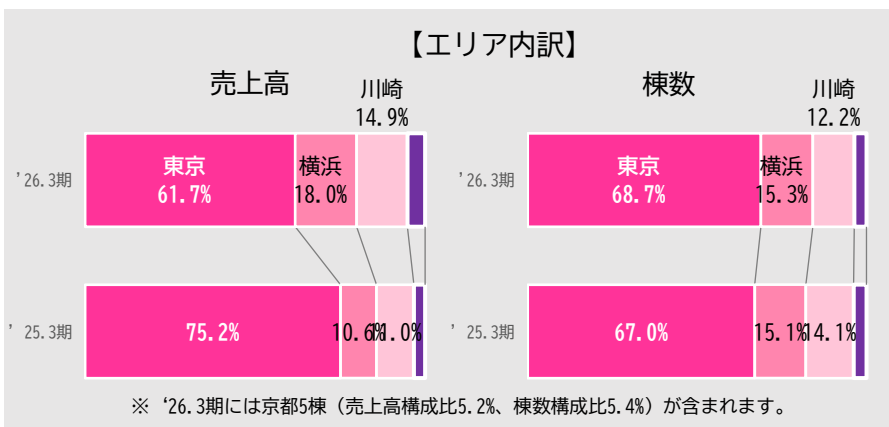
単位：百万円/棟		1Q	2Q	3Q	4Q	通期累計	
引渡	金額	'26.3期	3,141	3,107	3,883	4,774	14,905
		'25.3期	2,099	2,856	3,001	4,473	12,431
	増減率		+49.6%	+8.7%	+29.3%	+6.7%	+19.9%
引渡	棟数	'26.3期	73	66	76	96	311
		'25.3期	50	70	72	103	295
	増減(棟)		+23	△4	+4	△7	+16
仕入	金額*1	'26.3期	4,287	3,676	3,366	3,743	15,073
		'25.3期	4,058	3,983	3,184	3,581	14,806
	増減率		+5.6%	△7.8%	+5.7%	+4.5%	+1.8%
仕入	棟数*2	'26.3期	90	73	65	57	285
		'25.3期	91	91	63	73	339
	増減(棟)		△1	△18	+2	△16	△54



*1 売上予定額 *2 販売予定棟数

- ✓ 引渡状況 ・ 引渡棟数は92棟となり前期比7棟増。
- ✓ 受注状況 ・ 集客面においてWEB広告の活用などを積極的に行い、様々なアプローチから受注獲得に取り組む。また、多様な顧客ニーズに柔軟に対応できるプランを提案するも、住宅展示場閉鎖(今年度中に新設予定)の影響を受け、受注棟数は前期比微減。

単位：百万円	'25.3期	'26.3期	増減率
売上高	2,227	2,529	+13.6%
営業利益/損失	139	145	+4.2%
営業利益率	6.5%	5.7%	△0.8pt
引渡棟数	85棟	92棟	+7棟

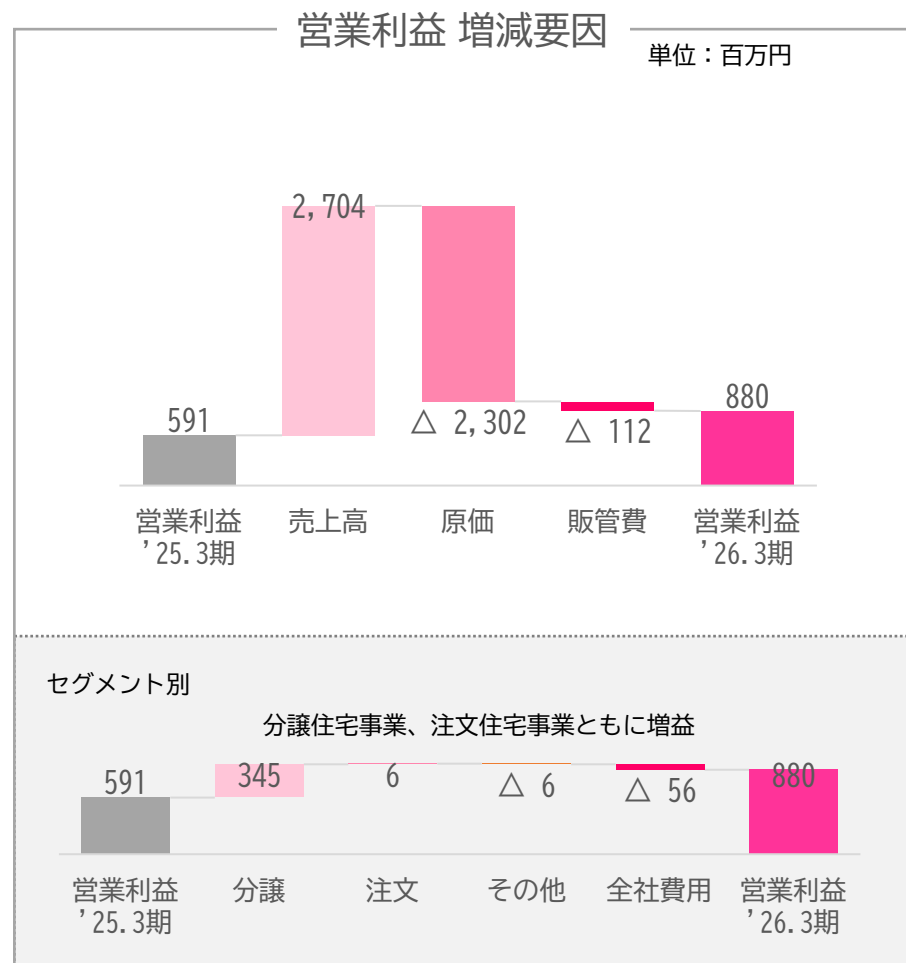
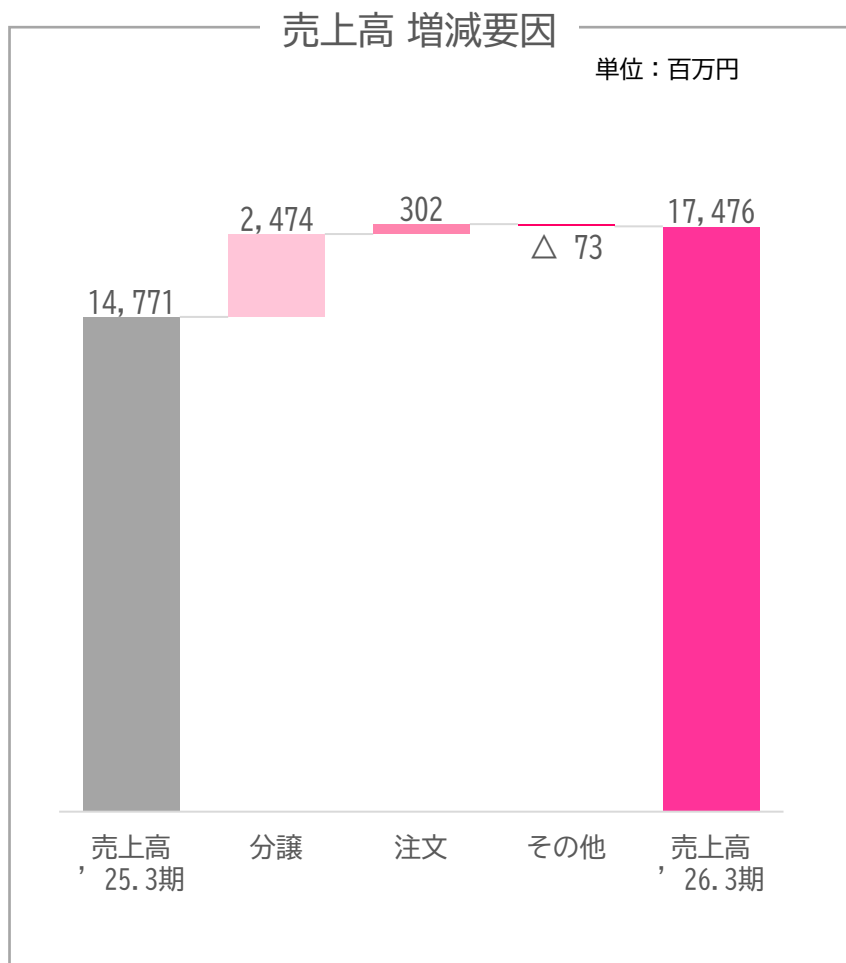


【注文住宅引渡し（販売）及び受注状況】

単位：百万円/棟		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	
引渡	金額	'26.3期	552	712	639	626	2,529
		'25.3期	439	425	710	651	2,227
		増減率	+25.7%	+67.5%	△10.0%	△3.9%	+13.6%
	棟数	'26.3期	13	27	24	28	92
		'25.3期	18	16	29	22	85
		増減（棟）	△5	+11	△5	+6	+7
受注	金額	'26.3期	611	565	769	773	2,718
		'25.3期	588	687	435	986	2,697
		増減率	+3.9%	△17.8%	+76.7%	△21.7%	+0.7%
	棟数	'26.3期	24	21	28	29	102
		'25.3期	23	26	18	38	105
		増減（棟）	+1	△5	+10	△9	△3

2026年3月期<売上高・営業利益 増減要因>

- ✓ 売上高：分譲住宅事業、注文住宅事業ともに増収となり、全体では前期比+18.3%の増収
- ✓ 利益：完成在庫の早期販売に注力したことにより、一部物件で利益率の低下は見られたものの、用地仕入原価低減、建築資材高騰抑制策等が奏功し、営業利益は前期比+48.9%の増益

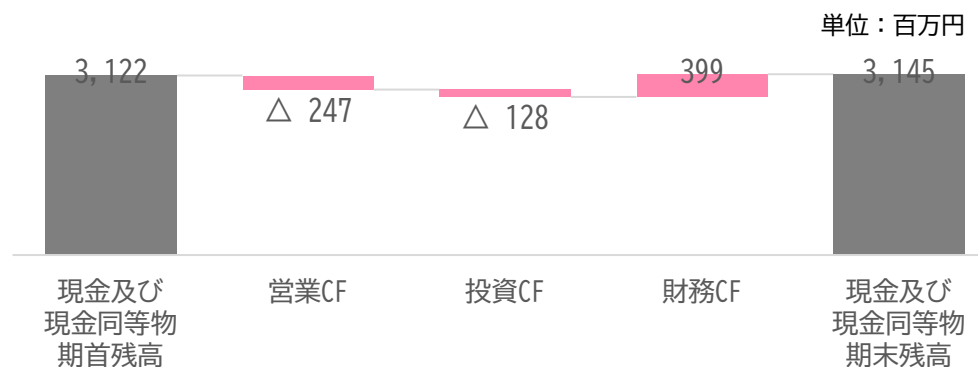




総資産：前期末から+903百万円、10,521百万円に増加。
 純資産：前期末から+385百万円、4,358百万円に増加。
 自己資本比率：41.4%(前期末41.3%、+0.1%)。

単位：百万円	'25年3月末	'26年3月末	
流動資産	9,278	10,175	仕掛販売用不動産 +567 販売用不動産 +193 現預金 +122
現金及び預金	3,222	3,345	
棚卸資産	5,596	6,357	
固定資産	339	345	
資産合計	9,618	10,521	
流動負債	5,532	6,122	短期借入金 +636 未払法人税等 △172
固定負債	112	40	長期借入金 △70
負債合計	5,644	6,162	
純資産合計	3,973	4,358	繰越利益剰余金 +384
負債・純資産合計	9,618	10,521	

✓ 現金及び現金同等物は前期末比22百万円増加



単位：百万円	'25年3月期	'26年3月期	
営業キャッシュ・フロー	△736	△247	税引前当期純利益 787 棚卸資産の増減 △760 仕入債務の増減 53
投資キャッシュ・フロー	840	△128	定期預金の増減額 △100
財務キャッシュ・フロー	672	399	短期借入金 8,410 短期借入金返済 △7,773 長期借入金返済 △73
現金・現金同等物の期末残高	3,122	3,145	+22

- I 2026年3月期 決算概要
- II 2027年3月期 通期業績予想**
- III 成長戦略
- IV 株主還元
- APPENDIX

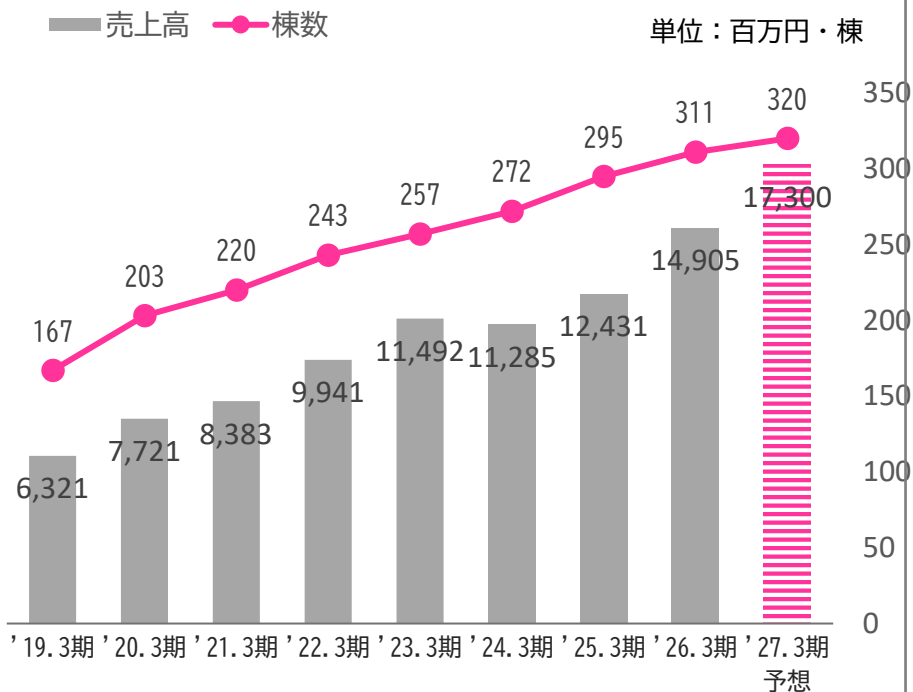
売上高は、前期の用地仕入が堅調に進捗したことを背景に増収を見込む。
各利益は、売上増加及び第2Q以降の原価率改善により増益を見込む。

単位：百万円	' 26.3期	' 27.3期	
	実績	予想	増減率
売上高	17,476	20,000	+14.4%
分譲住宅事業	14,905	17,300	+16.0%
注文住宅事業	2,529	2,700	+6.7%
その他	40	0	△100.0%
営業利益	880	1,000	+13.6%
経常利益	787	900	+14.3%
当期純利益	544	650	+19.4%

分譲住宅事業

・引き続き、販売在庫と価格の見直しのバランスを図り、第2Q以降収益改善を見込む

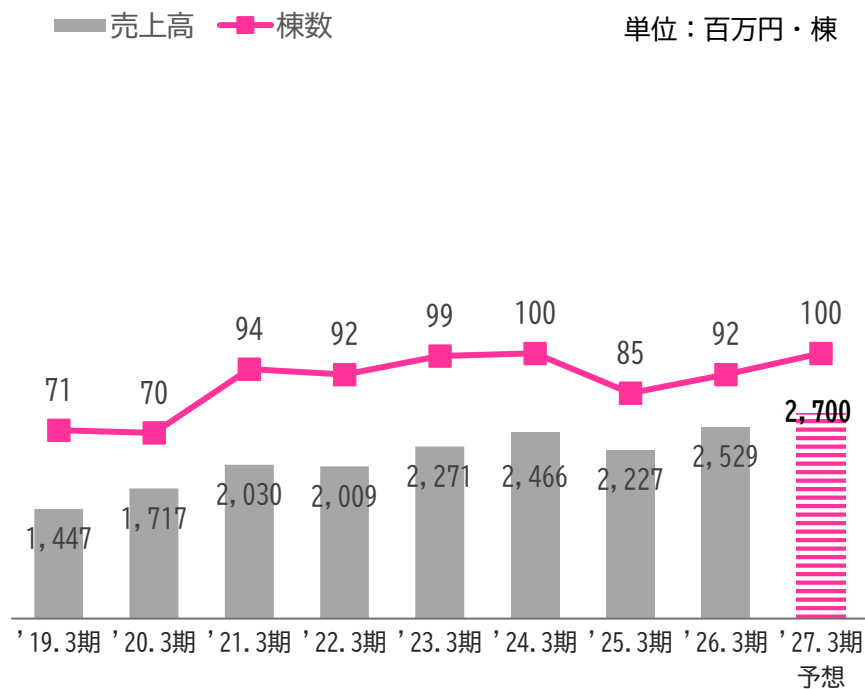
売上高 17,300百万円 前期比+16.0%
引渡棟数 320棟を計画



注文住宅事業

・設計・施工体制の強化による安定供給を確保
・紹介ルート拡大による顧客接点拡充

売上高 2,700百万円 前期比+6.7%
引渡棟数 100棟を計画





経済・社会環境の変化

- 人口動態・世帯数等の変化
- 住宅取得支援施策の継続
- 地政学リスクによるサプライチェーンへの影響
- エネルギー・原材料価格高騰の長期化
- インフレ加速による景気の減速



事業環境の変化

- 建築コストの上昇・人手不足の深刻化
- 新設住宅着工戸数の減少
- 首都圏戸建用地取得・販売競争の激化
- 建築資材価格の高騰
- カーボンニュートラルの取り組み加速、規制の強化

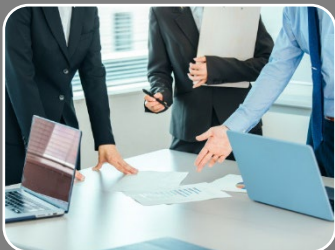


ライフスタイルの変化

- 家族形態の多様化
- 新しい生活様式の定着
- 在宅勤務(テレワーク)の浸透
- 住まいへの意識、住宅選びの変化

都市部での一次取得者向けローコスト住宅の需要は底堅く推移
実需層ニーズに即した魅力的な住宅づくりと事業拡大に向けた人財確保と育成を強化

安定収益を創出する仕組みと組織構築に注力



人的資本への投資強化

- パーパス経営の推進(ワークエンゲージメント向上と成長の好循環創出)
- 積極的な採用(新卒採用での中長期バリューアップと中途採用での成長加速)
- 人財育成、教育研修の充実(定着と能力を最大限発揮できる職場環境の整備)
- 労働生産性向上と所得向上



建築部門の強化

- 工事原価の管理強化、コストアップの抑制
- 分業化の推進、IT/アプリの活用等による省力化と生産性の向上
- サステナブルな住宅事業の一環としてのアフターサービスの充実



住宅営業部門の強化

- 人財の早期戦力化による良質な仕入による収益力の回復
- 分譲用地仕入力×注文住宅企画力のシナジーを発揮した戸建住宅の供給
- 京都エリアでの住宅事業展開加速

- I 2026年3月期 決算概要
- II 2027年3月期 通期業績予想
- III 成長戦略**
- IV 株主還元
- APPENDIX

「エリアの深耕・拡大」「注文住宅受注拡大」による成長戦略で
地域No.1の住まい創造カンパニーを目指します

▶ 分譲住宅の供給力×注文住宅の企画力 シナジー効果の創出

ローコスト・スタンダード分譲住宅から、
こだわり分譲住宅、土地付き注文住宅、
リノベーション住宅など、
多様化する住まいのニーズに対応



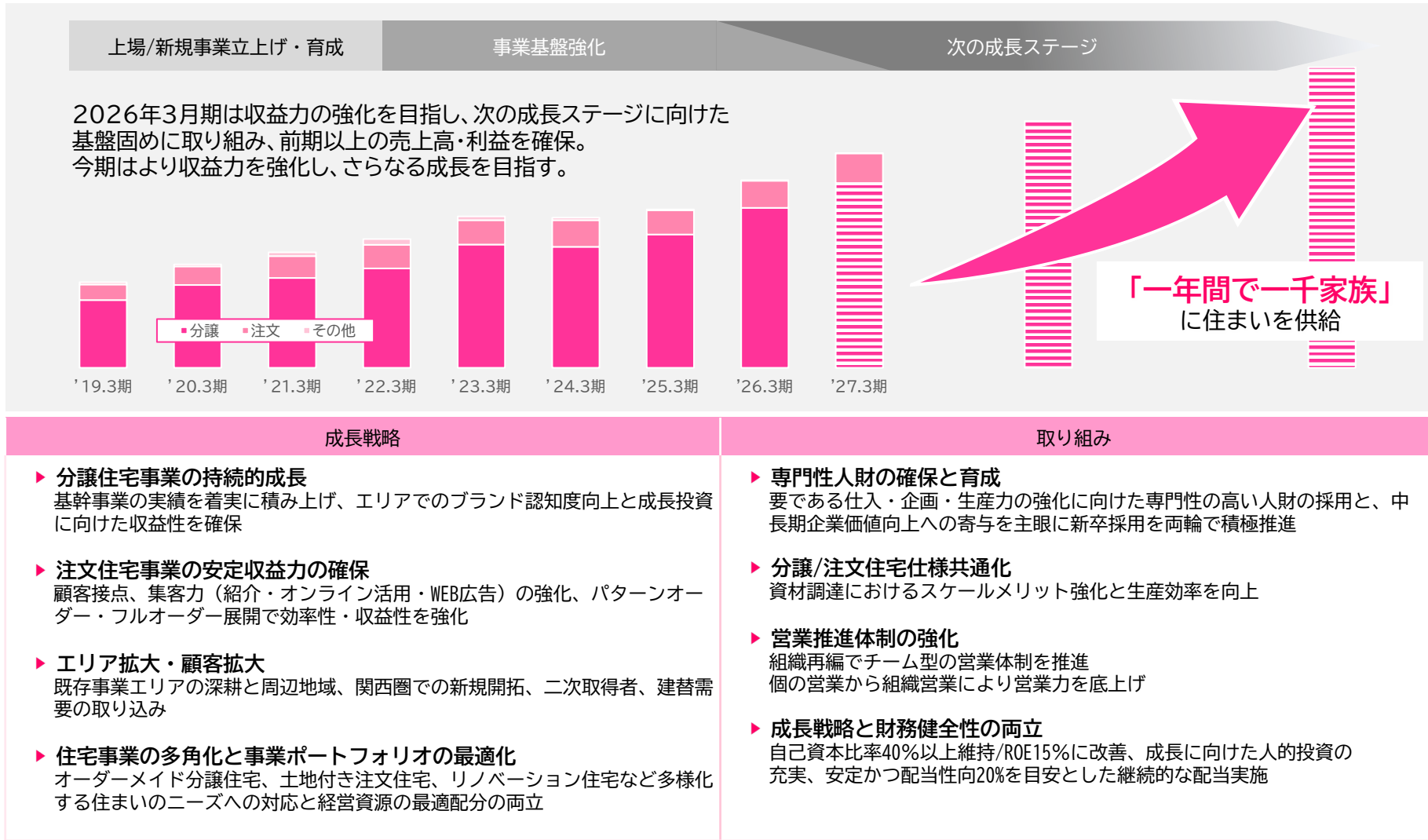
▶ 事業エリアの深耕・拡大



▶ 顧客層の拡大

一次取得者から二次取
得者層、建替需要にも
対応





成長戦略

- ▶ **分譲住宅事業の持続的成長**
基幹事業の実績を着実に積み上げ、エリアでのブランド認知度向上と成長投資に向けた収益性を確保
- ▶ **注文住宅事業の安定収益力の確保**
顧客接点、集客力（紹介・オンライン活用・WEB広告）の強化、パターンオーダー・フルオーダー展開で効率性・収益性を強化
- ▶ **エリア拡大・顧客拡大**
既存事業エリアの深耕と周辺地域、関西圏での新規開拓、二次取得者、建替需要の取り込み
- ▶ **住宅事業の多角化と事業ポートフォリオの最適化**
オーダーメイド分譲住宅、土地付き注文住宅、リノベーション住宅など多様化する住まいのニーズへの対応と経営資源の最適配分の両立

取り組み

- ▶ **専門性人財の確保と育成**
要である仕入・企画・生産力の強化に向けた専門性の高い人財の採用と、中長期企業価値向上への寄与を主眼に新卒採用を両輪で積極推進
- ▶ **分譲/注文住宅仕様共通化**
資材調達におけるスケールメリット強化と生産効率を向上
- ▶ **営業推進体制の強化**
組織再編でチーム型の営業体制を推進
個の営業から組織営業により営業力を底上げ
- ▶ **成長戦略と財務健全性の両立**
自己資本比率40%以上維持/ROE15%に改善、成長に向けた人的投資の充実、安定かつ配当性向20%を目安とした継続的な配当実施

*1 '26.3期（計画）の数値は同期初の予想値に基づきます。

I	2026年3月期	決算概要
II	2027年3月期	通期業績予想
III	成長戦略	
IV	株主還元	
	APPENDIX	

- 配当性向20%を目途とし、安定的な配当の継続を基本方針としております
- 内部留保金は、成長力の維持や競争力の強化等、企業価値向上に活用し、将来の株主還元につなげてまいります

	中 間	期 末	年間配当金	配当性向
2027.3期 (予想)	12.5円	20.0円	32.5円	20.0%
2026.3期	12.5円	17.5円	30.0円	22.0%
2025.3期	—	27.5円	27.5円	20.0%
2024.3期	—	12.5円	12.5円	33.0%
2023.3期	7.5円	10.0円	17.5円	29.7%
2022.3期	7.5円	16.5円	24円	20.0%
2021.3期	5円	12.5円	17.5円	18.4%
2020.3期	—	15円	15円	28.6%

※上記は株式分割後換算により表示しております。
2022年10月1日付 株式分割(1:2)を実施

フォーライフ・プレミアム優待倶楽部

①保有株式数に応じた**株主優待ポイント**を進呈



2,000種類以上の優待商品から希望商品をお選びいただき、ポイントと交換！

保有株式数	進呈ポイント数
100株～599株	1,000ポイント
600株～999株	3,000ポイント
1,000株以上	5,000ポイント

②分譲住宅または注文住宅購入時の
キャッシュバック！



保有株式数	キャッシュバック金額
100株以上	分譲住宅 200,000円
	注文住宅 100,000円

詳細はこちらをご確認ください。
<https://forlifeand.premium-yutaiclub.jp>

- I 2026年3月期 決算概要
- II 2027年3月期 通期業績予想
- III 成長戦略
- IV 株主還元

APPENDIX

自然環境・エネルギー・資源等の課題に対する当社の取り組み

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



自然環境を損なう開発行為・宅地造成は行いません。

フォーライフは、神奈川県横浜市・川崎市、東京都23区において、「通勤に便利な街」「住みたい街」「駅徒歩圏内」といった、環境・アクセスともに良好なロケーションにおいて住宅を供給しています。

これまで多くの都市型住宅を手掛けてきた当社は、蓄積された企画力・設計力・施工力を生かし、都市部のコンパクトな土地でも、宅地の形状を有効活用し、広さを感じていただける間取りを実現。駐車スペースも確保するなど、住みやすさを追求した様々な工夫を詰め込んでいます。住み続けたい家づくりは、人びとが住み続けられるまちづくりにも繋がっています。

省エネルギー性や耐久性・耐震性をはじめとする検査項目で高い水準を実現。

気密性・断熱性では国が定める「温熱環境・エネルギー消費量に関すること」における「断熱等性能等級」では「等級4(注)」をクリア。

高気密・屋外の暑さ・寒さをシャットアウトすることにより、年間を通じて住居内全体を快適な環境に保つことができるだけでなく、急激な温度変化の解消にもつながるので、健康面でも大きなメリットがあります。省エネルギー性も高く、光熱費の縮小はもちろん、CO2排出量の低減にもつながる、地球環境にも優しい住宅です。(注)分譲住宅における断熱等性能等級

住宅の長寿命化を促す「長期優良住宅」を提供しています。

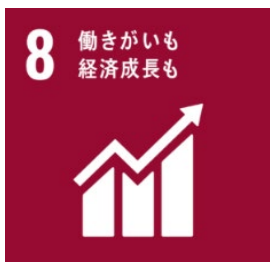
- 当社では全棟構造計算を実施。お客様に安全で、安心できる生活をお届けする必要不可欠な行動です。
- 地震や災害への強度とデザインへの自由度を併せ持つ木造軸組パネル工法を採用。
- 地震に最も強いとされる耐震剛床を採用、地震や台風の際に発生する水平力に対して強度・耐性を発揮、建物の安定性をよりいっそう高めています。
- 建物を地盤全体で支える頑強な基礎といわれるベタ基礎工法を採用しており、耐力を維持しながら基礎内の換気を促し、カビやシロアリから大切な住まいを守ります。
- 着工前の地盤調査実施により、適切な地盤改良工事を行い地盤を強化。完工後に不同沈下などによる傾斜が起ころぬよう、大切な住まいのトラブルを未然に防ぎます。

その他の取り組み:

プレカット材の使用増による廃棄物削減、施工現場での分別徹底による資源再利用、廃棄物削減低排出ガス・低燃費車両の導入、エコドライブの推進

人財・組織・社会経済等の課題に対する当社の取り組み

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



選ばれる会社に。

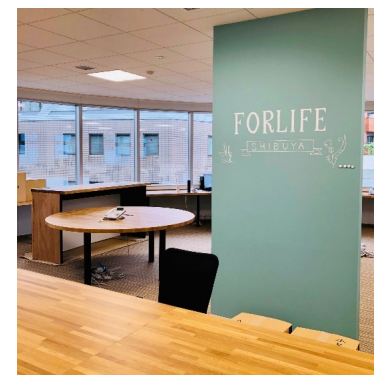
フォーライフでは、持続的な成長の実現に向けて人財・組織体制を適宜適切に図ることが、当社の強みである地域に密着した事業活動を支え、経営基盤の強靱化に繋がるものと考えます。事業拡大に伴う人財の採用強化、人財育成を推進するとともに、創業来実践してきた働き方改革、働きがいと生産性向上の両立を追求、選ばれる会社を目指します。

●人財分野の取り組み

- ・メリハリのある働き方(年間休日127日以上、年3回の長期連続休暇)の実現
- ・業績表彰、永年勤続表彰、資格取得支援
- ・持株会、確定拠出年金制度による資産形成支援
- ・研修等を通じたリテンションマネジメント
- ・働きやすいオフィス環境づくり推進等

●ガバナンス体制強化への取り組み

- ・独立社外役員5名選任によるガバナンス機能強化
- ・リスク・コンプライアンス委員会を中心とした推進プログラムの実施、社員への遵法意識の浸透
- ・継続的な内部統制システムの改善及び強化
- ・株主、投資家との建設的な対話(適時、公平、公正な情報開示、IR活動の充実)



地域社会への貢献

- 地元女子サッカーチーム「ニッパツ横浜FCシーガルズ」(プレナスなでしこリーグ1部所属)のオフィシャルスポンサー契約を締結、スポーツ支援を通じて地域社会へ貢献



ニッパツ
YOKOHAMA FC
seagulls



協力業者とのパートナーシップ

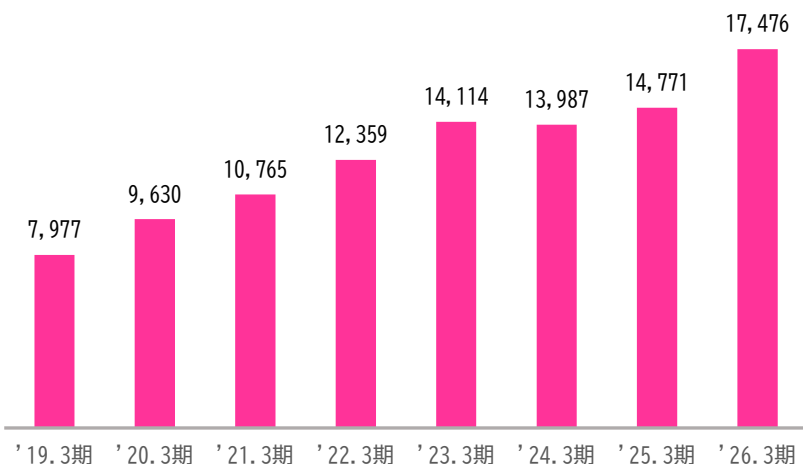
- 施工関連の協力業者との安全大会を年1回実施。施工現場における安全意識の向上や事故予防を推進
- 施工現場の定期的な安全パトロール実施

顧客とのパートナーシップ

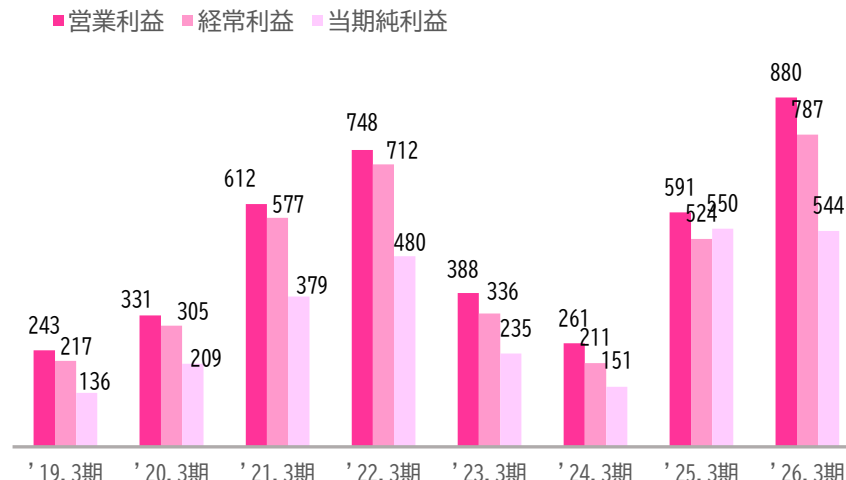
- 顧客アンケートを毎年実施、お客様満足度を高めてゆくことで、いつまでもお客様に選ばれる企業であり続けます。



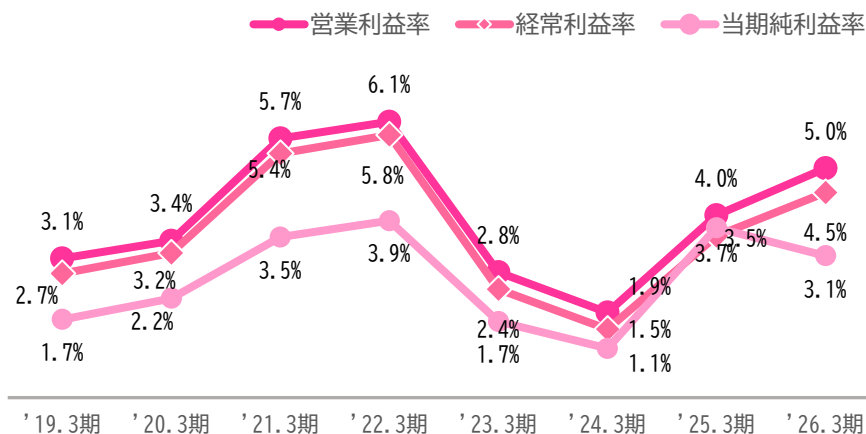
売上高推移(百万円)



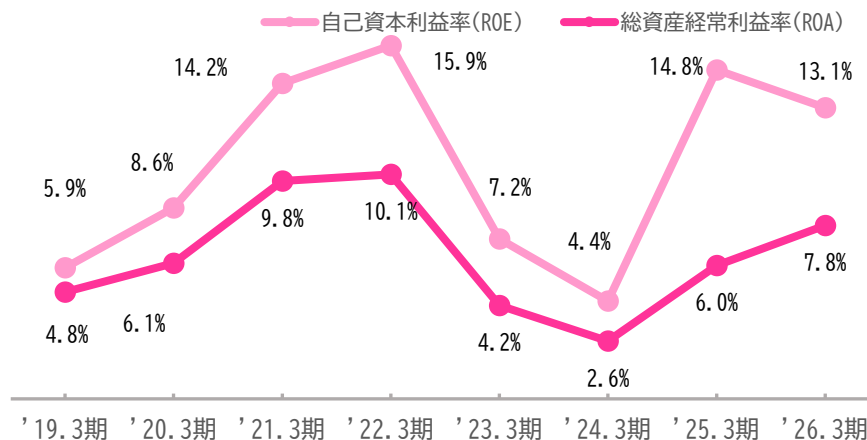
利益推移(百万円)



利益率推移

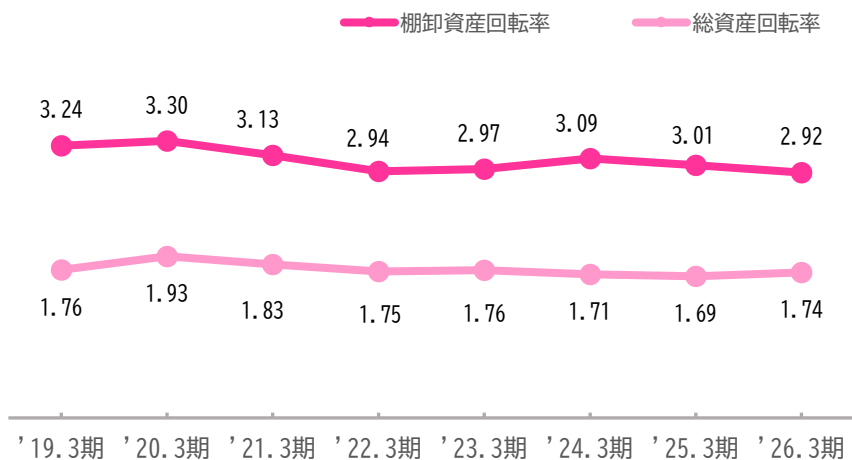


ROE・ROA推移

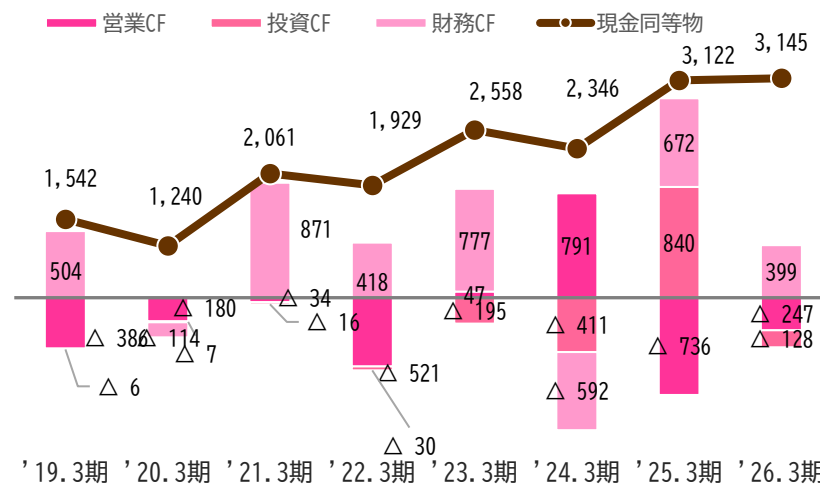


資産回転率 推移(回)

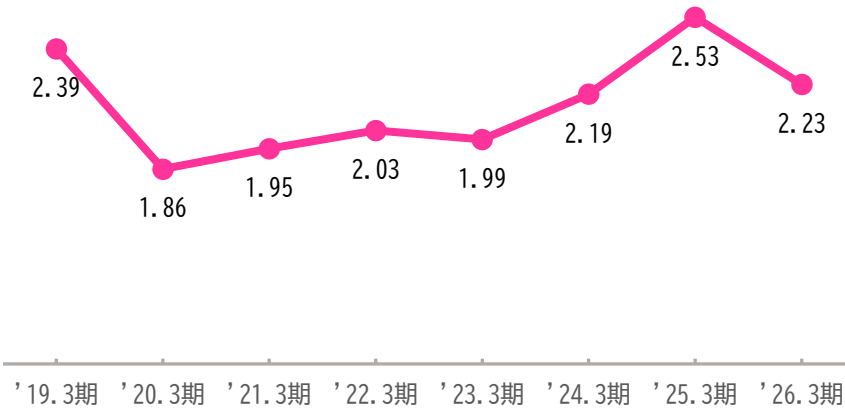
単位：回



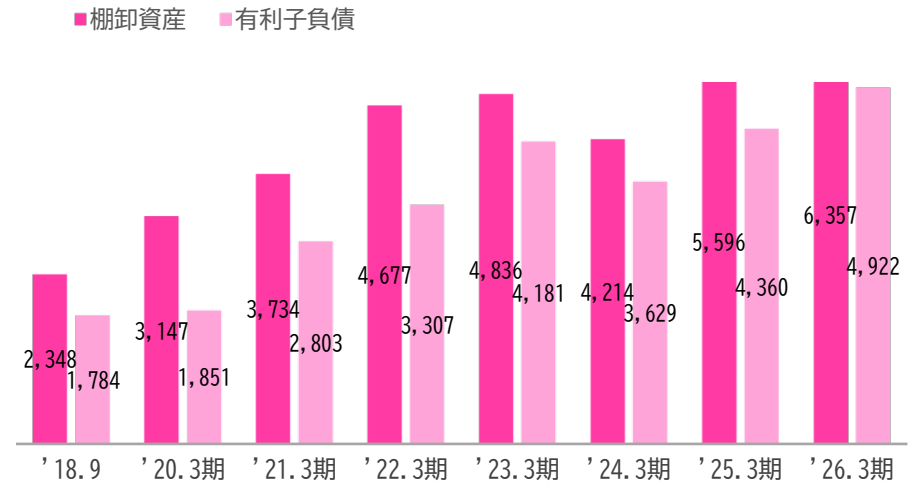
キャッシュ・フロー 推移(百万円)



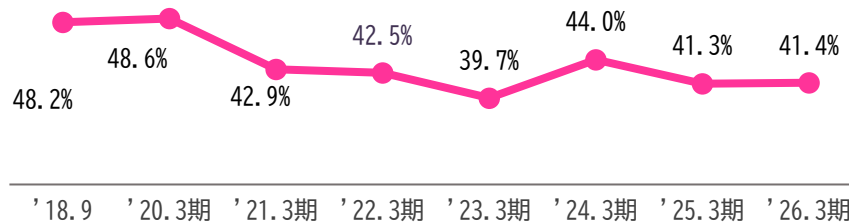
手元流動性比率 推移 (カ月)



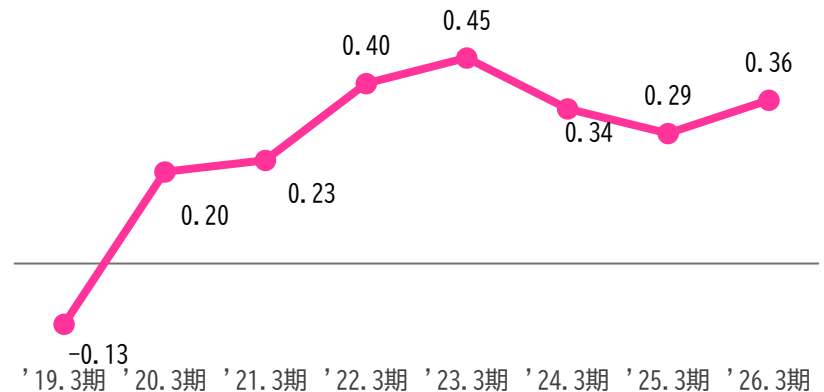
棚卸資産・有利子負債 (百万円)



自己資本比率



ネットD/Eレシオ(倍)



免責事項

本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、当社以外に関する情報は公開情報等から引用したものであり、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。また、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が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、その達成を約束するものではありません。当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や顧客のニーズの変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。

本資料・IRに関するお問合せ先

フォーライフ株式会社 IR担当

ir@forlifeand.com

