

2025年9月期決算説明資料

2025年11月18日

株式会社エリッツホールディングス

東証スタンダード:5533



- 1 — エリッツホールディングスグループについて
- 2 — 2025年9月期決算概要
- 3 — 2026年9月期業績予想
- 4 — 中期経営計画と成長戦略

Appendix

1 — エリッツホールディングスグループについて

近畿圏にて、賃貸仲介・賃貸管理を中心に事業を展開



賃貸のエリッツ

京都・滋賀でNo.1の店舗数・取扱物件数

建物管理のエリッツ

京都トップクラスの管理戸数と入居率

志

我々は本物になることを目指す

本物とは 我々と出会った人たちに 我々との出会いや触れ合いを通じ 享受したサービスや商品に対し 何年たっても思い出され感謝され続けることである
我々は本物になることによって 百年以上続く企業を目指す

近畿2府3県で75店舗の盤石な店舗展開(FC含む)

elitZ 賃貸のエリッツ

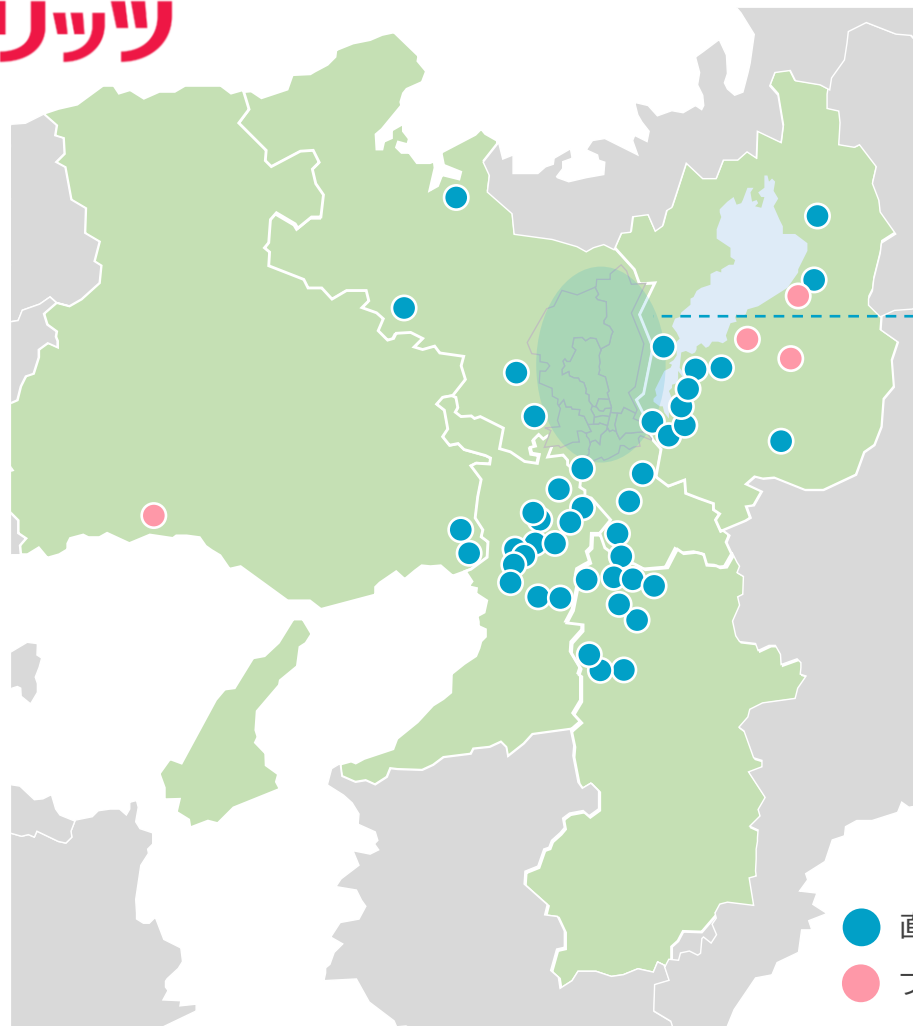
京都エリア 36店舗

滋賀エリア 14店舗
うちFC3店舗

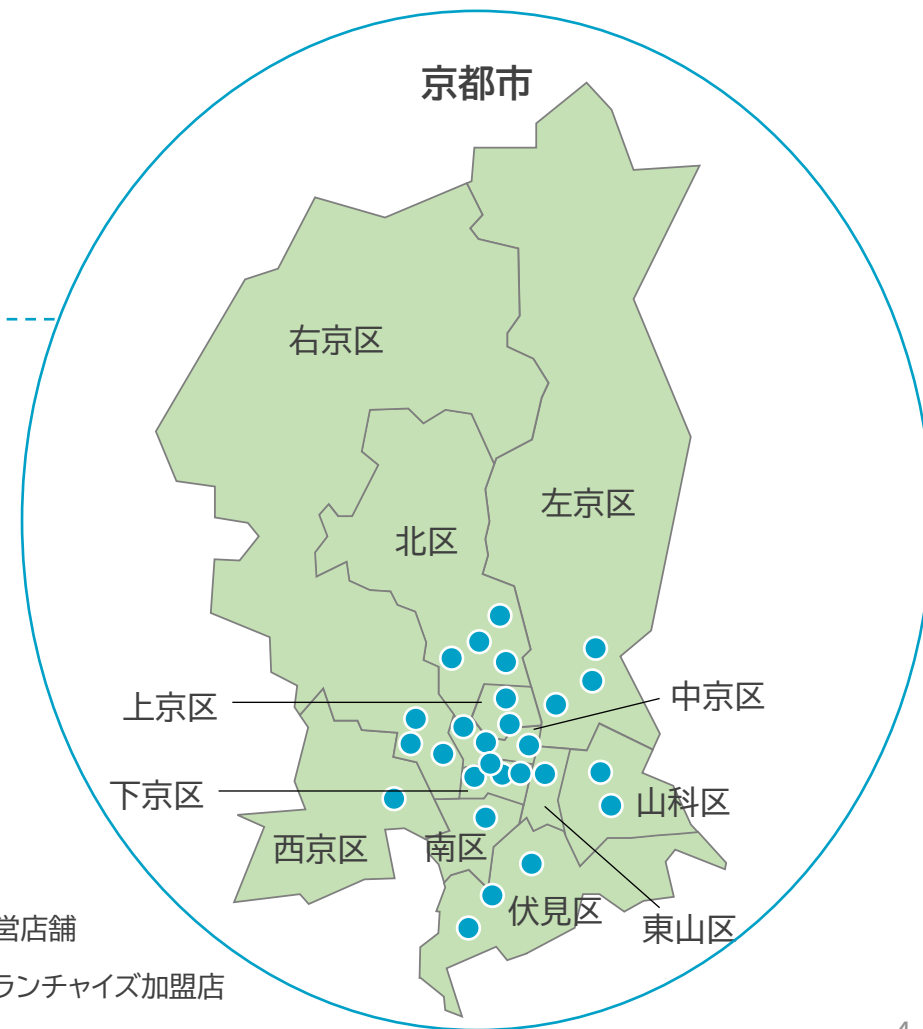
奈良エリア 9店舗
香芝店
10月1日オープン

大阪エリア 13店舗
阪急淡路店
天六店
11月1日オープン

兵庫エリア 3店舗
うちFC1店舗



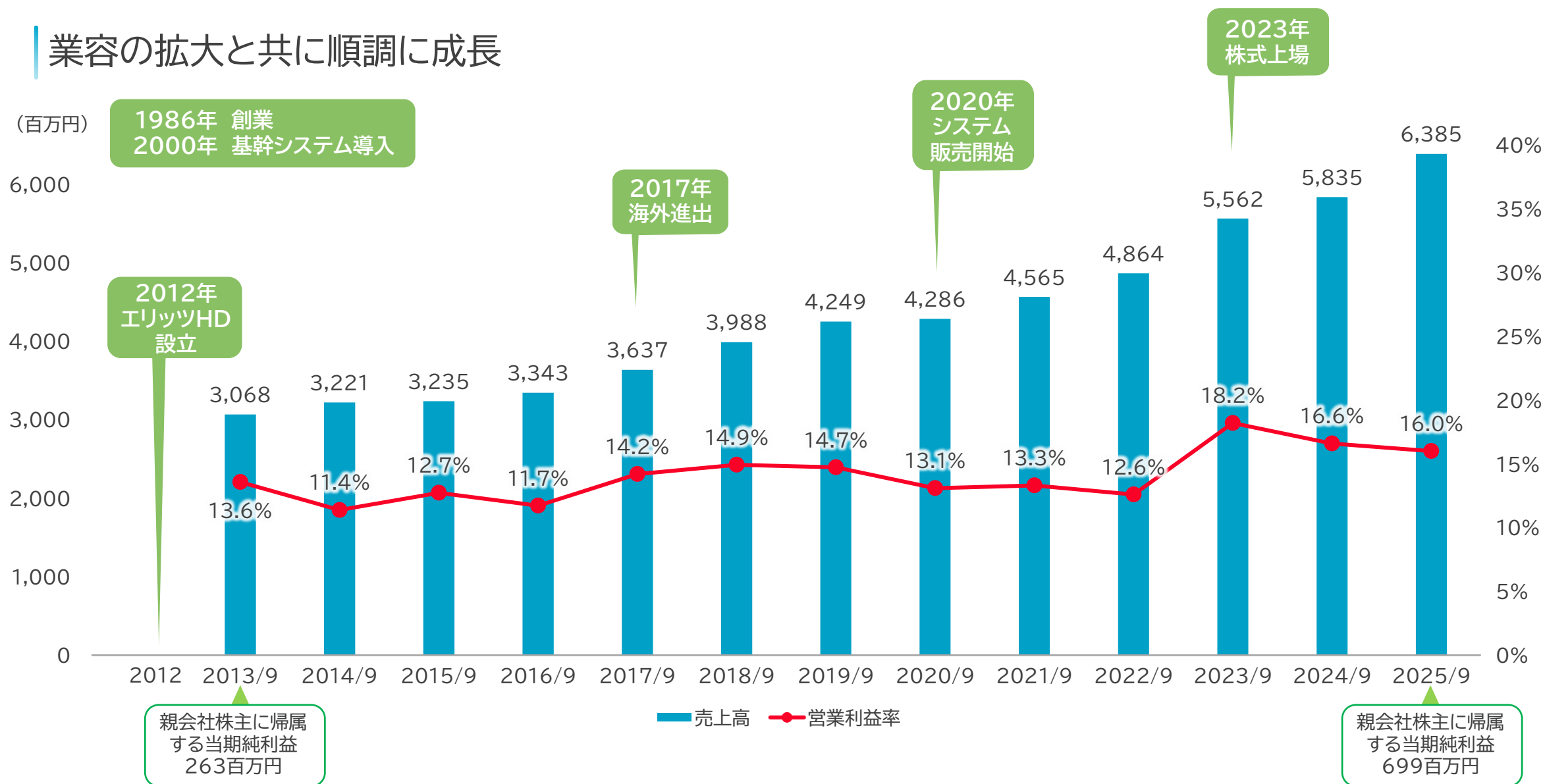
● 直営店舗
● フランチャイズ加盟店



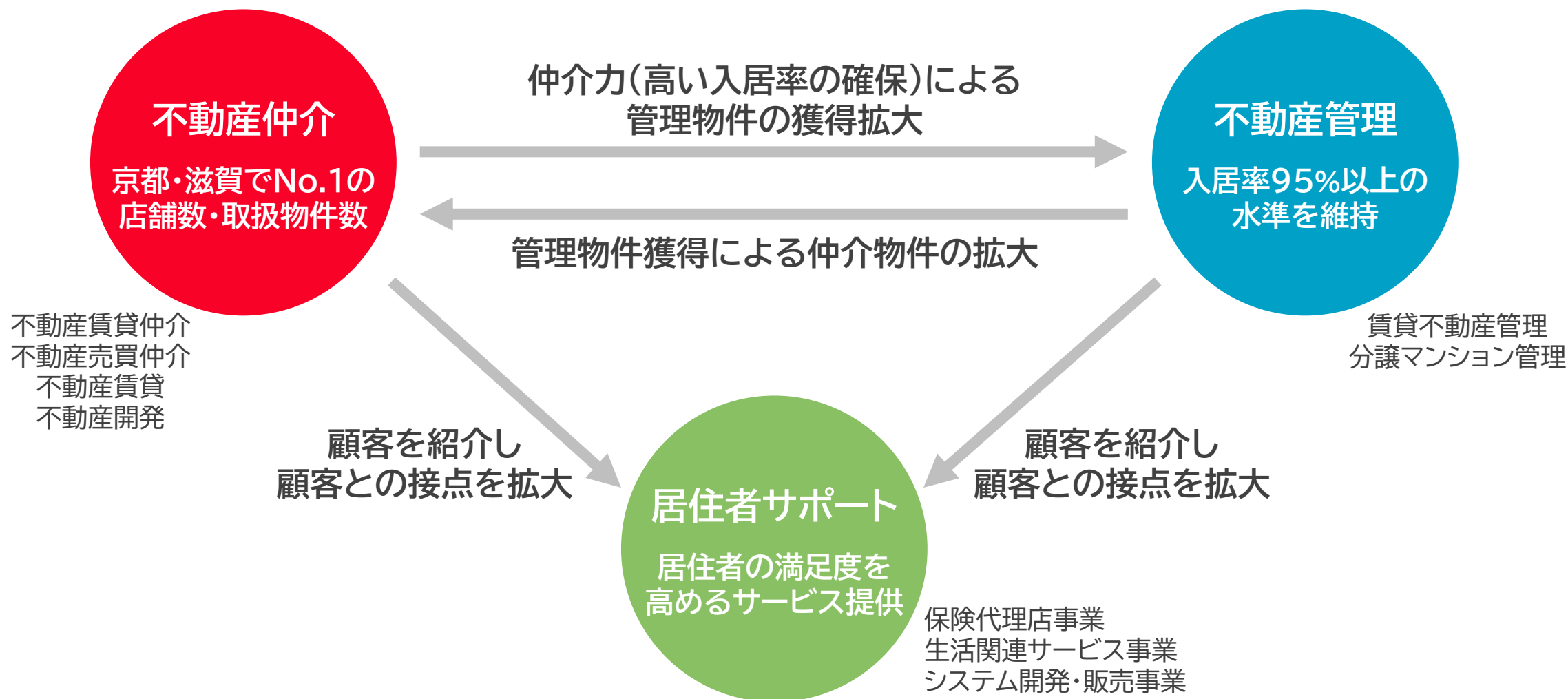
売上高の推移



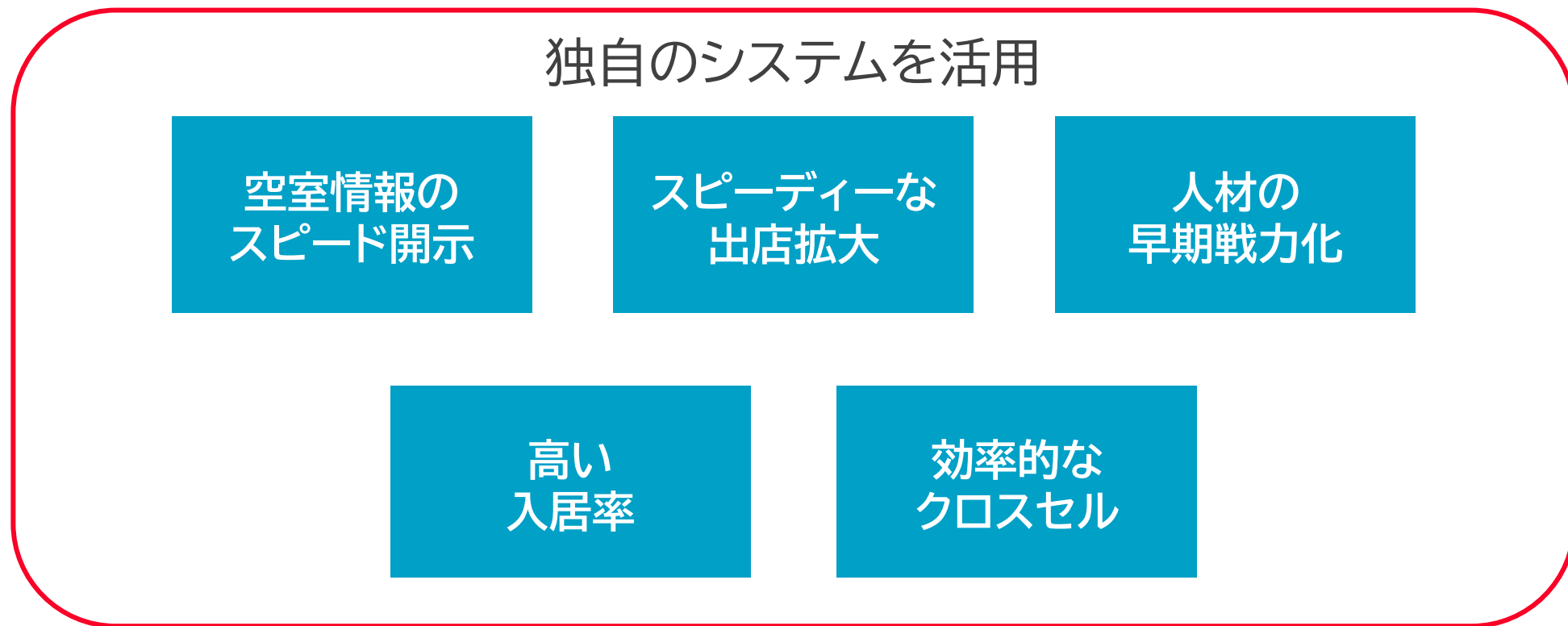
業容の拡大と共に順調に成長



「不動産仲介」と「不動産管理」で顧客を獲得し、「居住者サポート」へ紹介することで長期間に渡る取引を行う



| 独自の基幹システムを活用して不動産仲介のトータルサポートを提供



高い利益率 を維持しながら **持続的な成長** を実現

強み① 空室情報のスピード開示

独自のシステムを活用し、空室情報を他社に先駆けて開示

作業負担を軽減しつつ、
他社に先駆けて紹介

当社



- 提携事業者の空室情報も自動で取り込み
- 自社システムから各社ポータルサイトへ自動掲載

週1回更新



毎日更新

システム化されていない
場合

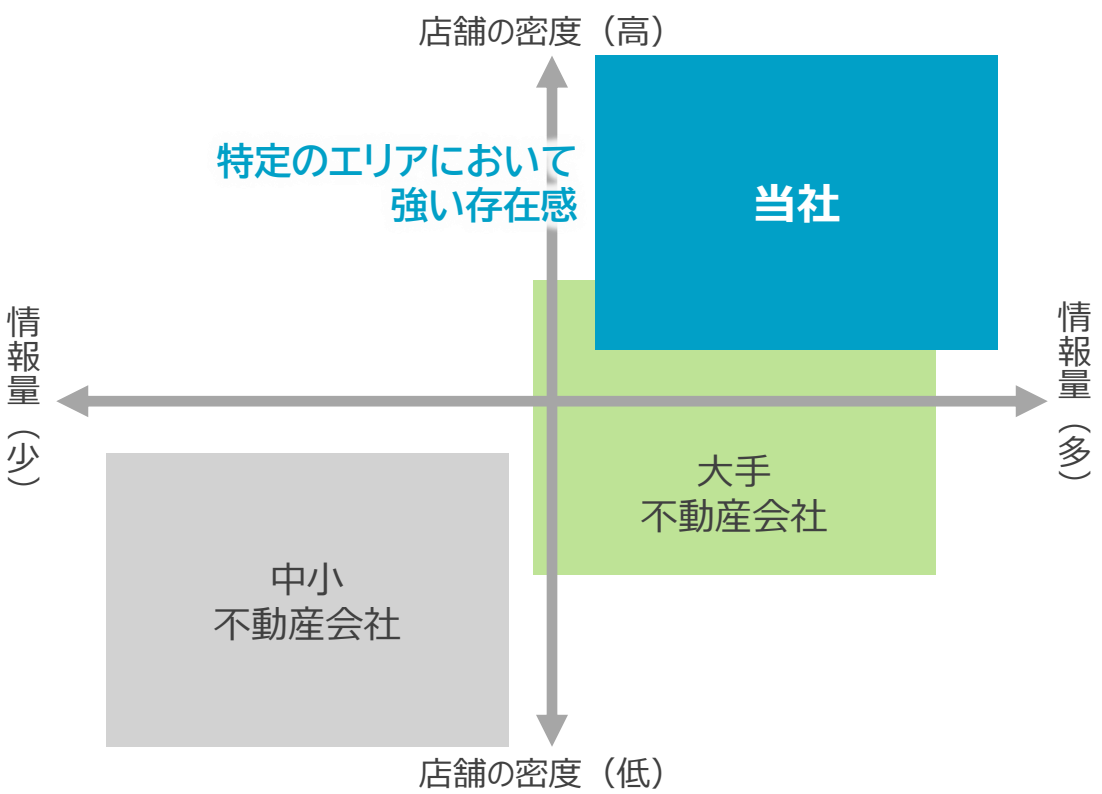


システム化されておらず
情報の連携に時間がかかる

強み② スピーディーな出店拡大

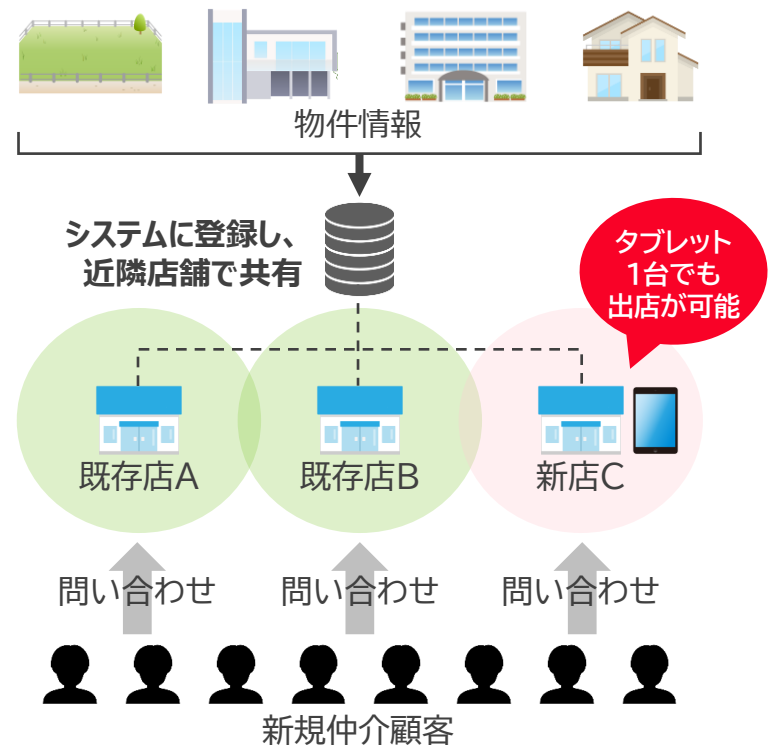
不動産仲介業界における独特のポジショニングを活かして出店拡大を目指す

不動産仲介業界における当社のポジショニング
 大手を上回る情報量と店舗の密度をもち、
 特定のエリアで強い存在感を発揮



営業店での物件情報共有の仕組み

既存出店エリアの物件情報を全店舗で共有するため、
 新規店舗でも十分な紹介物件数を確保できる。



強み③ 人材の早期戦力化(効率的な業務体制)

本部と営業店の役割分担により、顧客サービスの質の向上と人材の早期育成を実現



強み④ 高い入居率(不動産管理事業)

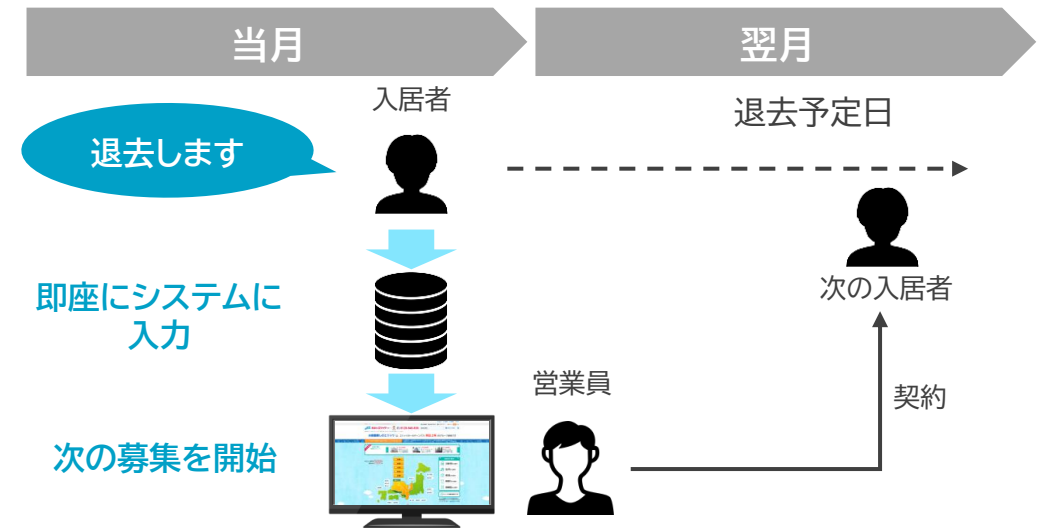
仲介力に裏打ちされた高い入居率とシステムを駆使した業務の効率化

高い入居率を基に管理物件を拡大

- 管理物件入居率は**95%以上をキープ**
2024年9月期末 96.3%
2025年9月期末 96.7%
- **自社グループで空室を埋められる管理会社**
当社管理物件の賃貸契約のうち、
90%が当社グループでの仲介
⇒ 他の仲介業者へ委託する必要がない
- **管理物件を拡大できる余力は十分**
当社グループの賃貸仲介件数約2万件のうち、
当社管理物件への仲介件数は約20%
⇒ 管理物件が増えても現状の高い入居率を維持できる

システム活用による効率化

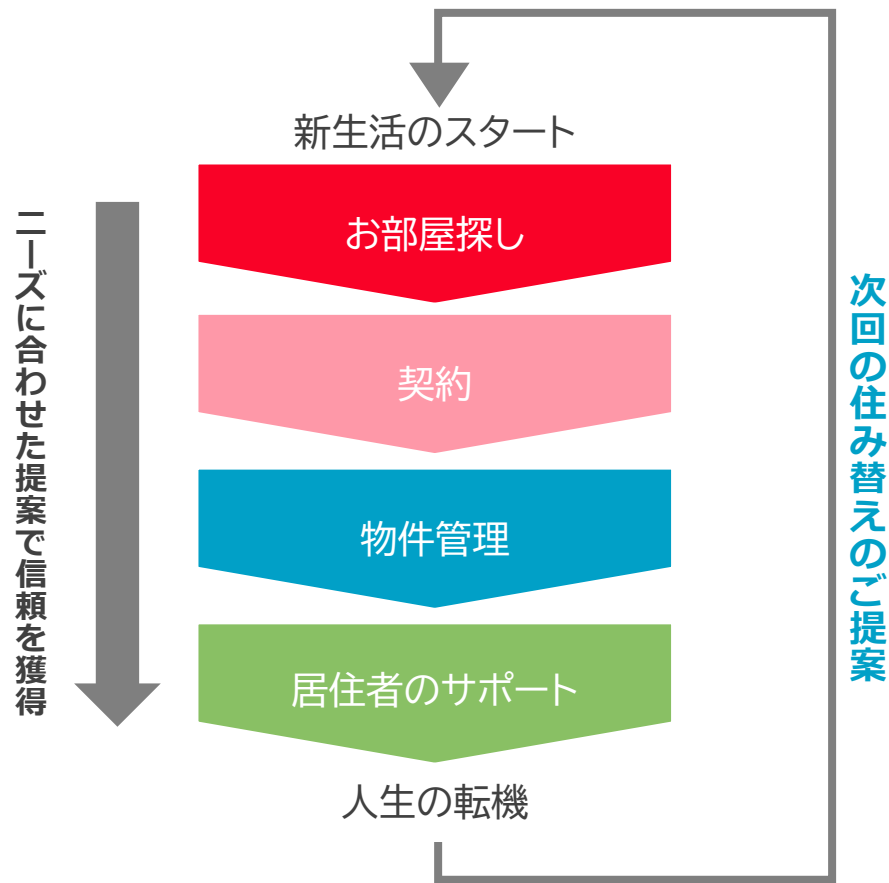
- システムによる連携で退去による入居率の低下を防止



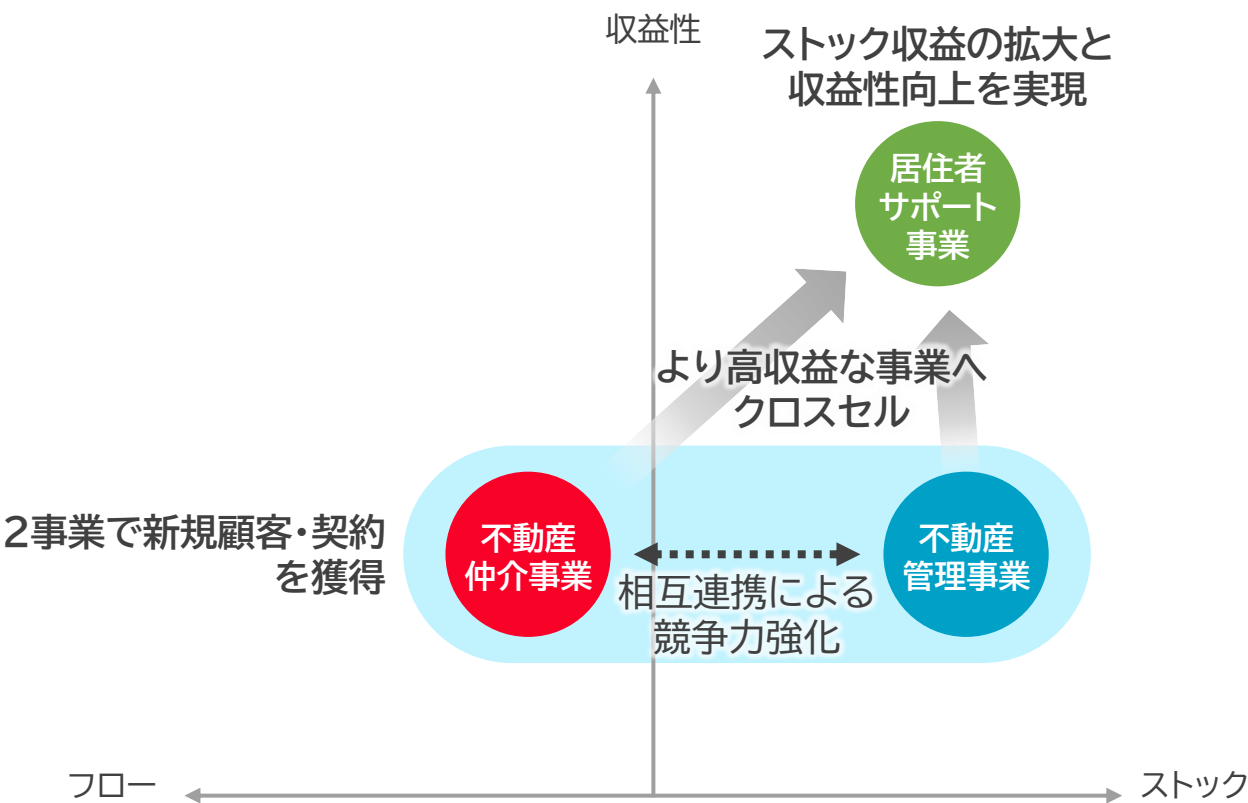
強み⑤ 効率的なクロスセル

新生活の入口から顧客を取り込み、ニーズにあわせた提案でライフタイムバリューを極大化

クロスセル成功のための施策



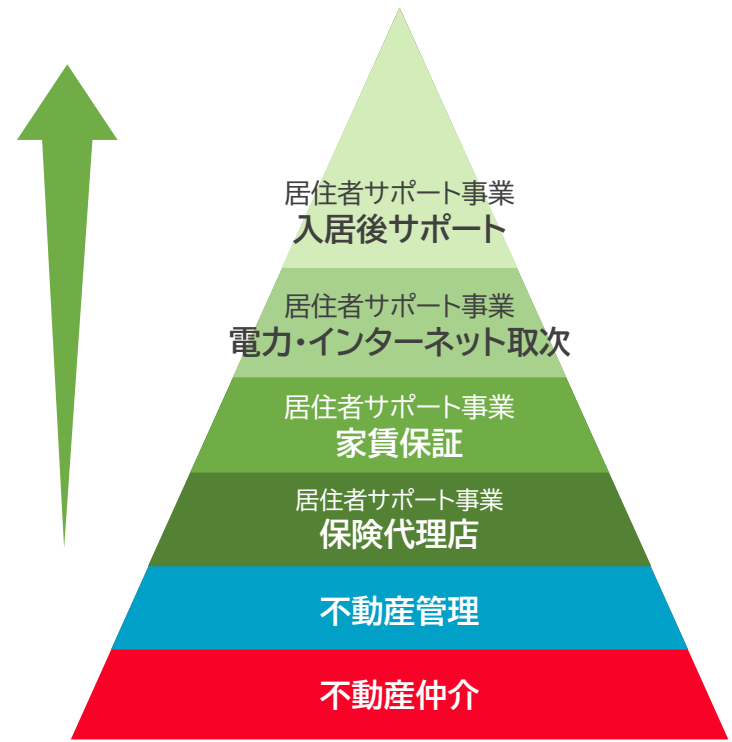
事業ごとの収益構造のイメージ



クロスセルによる利益拡大のイメージ

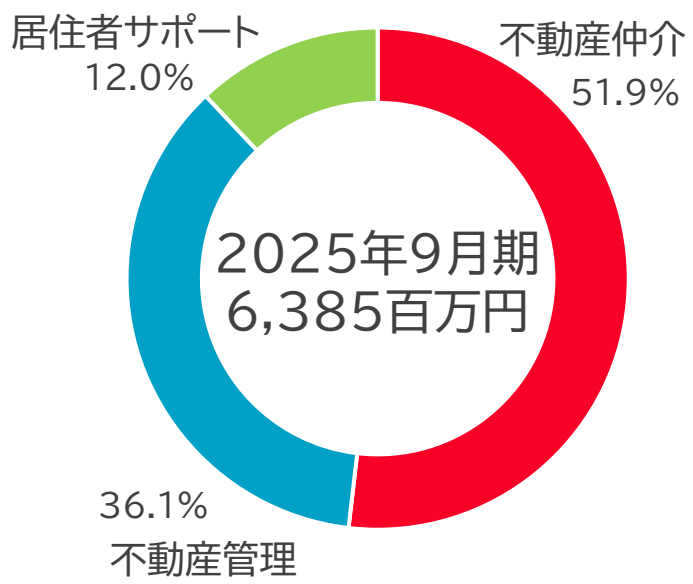
居住者サポート事業は営業コストが少ないため、受注の積み上げで急速に利益拡大が進む

居住者サポート事業の上積で
1顧客当たり利益が増加

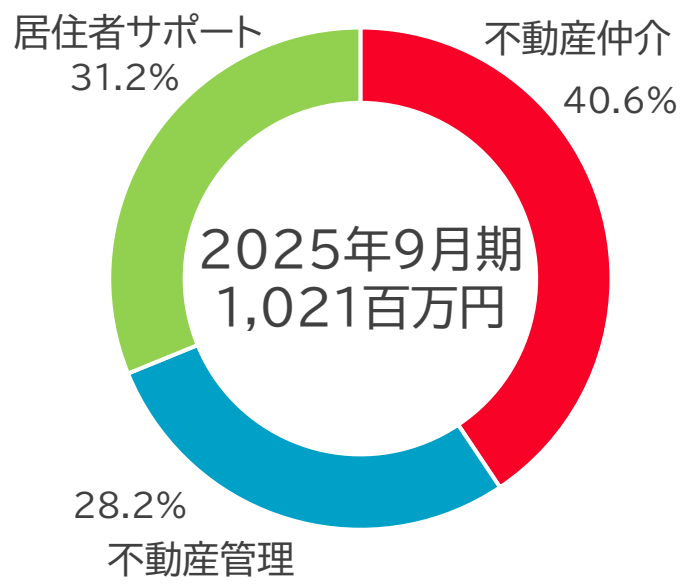


売上・営業利益のセグメント構成比

【売上高構成比】



【営業利益構成比】



2 — 2025年9月期決算概要

コア事業の順調な成長にスポット取引が加わり、業績は前年比増収増益

- 不動産仲介事業は、継続的なエリア拡大により売上は順調に伸長
- 不動産管理事業は、獲得強化による管理戸数の増加により安定成長
- 営業利益は増益だが、人件費・諸経費の増加で業績予想をわずかに下回る
- 税負担率の低下で、親会社株主に帰属する当期純利益は業績予想超過の着地

主要KPI

賃貸仲介契約数


⇒前年比 1,027件増(5.3%増)

賃貸不動産管理戸数

⇒前期末比 1,355戸増(5.0%増)


売上高

6,385百万円

前年比 9.4%増 
(スポットを除き6.4%増)

営業利益

1,021百万円

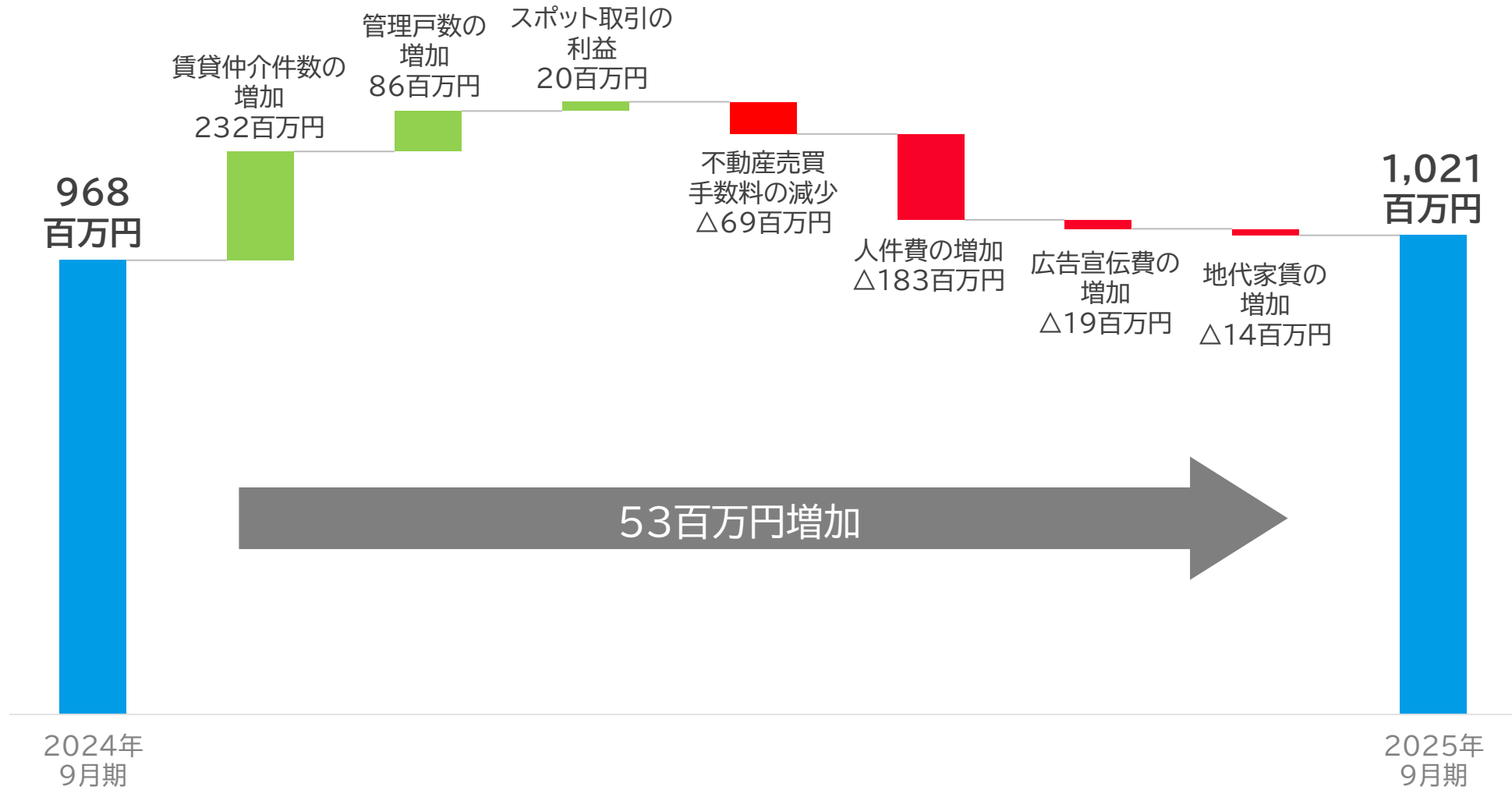
前年比 5.5%増 
(スポットを除き3.5%増)

店舗展開と管理戸数増加によりコア事業は順調に伸長

	2024年9月期 実績		2025年9月期 実績		前年比 増減率	2025年9月期 業績予想	(百万円) 予想比 達成率
	金額	売上比	金額	売上比		金額	
売上高	5,835	100.0%	6,385	100.0%	9.4%	6,230	102.5%
売上総利益	4,515	77.4%	4,871	76.3%	7.9%	4,861	100.2%
営業利益	968	16.6%	1,021	16.0%	5.5%	1,066	95.9%
経常利益	969	16.6%	1,021	16.0%	5.3%	1,051	97.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	641	11.0%	699	11.0%	9.0%	682	102.5%
1株当たり 当期純利益(円)	189.36	—	202.07	—	6.7%	195.84	103.2%
1株当たり 配当金(円)	58.0	—	68.0	—	—	68.0	—

営業利益増減要因

コア事業が順調に成長したことにより、各種費用の増加の影響を吸収し増益



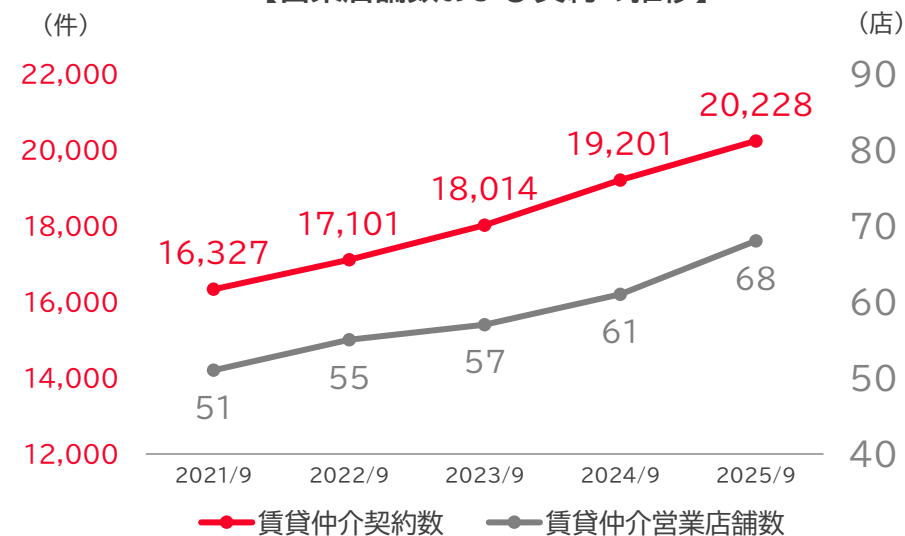
売上高は3,311百万円(前年比11.3%増)、セグメント利益は585百万円(同0.5%減)

(百万円)

		2024年9月期 実績		2025年9月期 実績		増減率	スポットを 除く増減率
		スポットを除く		スポットを除く			
不動産仲介事業	売上高	2,973	—	3,311	3,137	11.3%	5.5%
	セグメント利益	588	—	585	565	△0.5%	△4.0%
	営業利益率	19.8%	—	17.7%	18.0%	△2.1P	△1.8P

- 賃貸仲介契約数の増加によって、賃貸仲介手数料が前年比8.7%増加するなど、売上高は順調に成長
- スポットで販売用不動産の売上173百万円(前年は実績なし)計上も利益貢献額は少額
- 人件費の増加、新規出店による掲載物件数の増加に伴う広告宣伝費や地代家賃などの先行費用の増加により、セグメント利益は前年比0.5%の減益

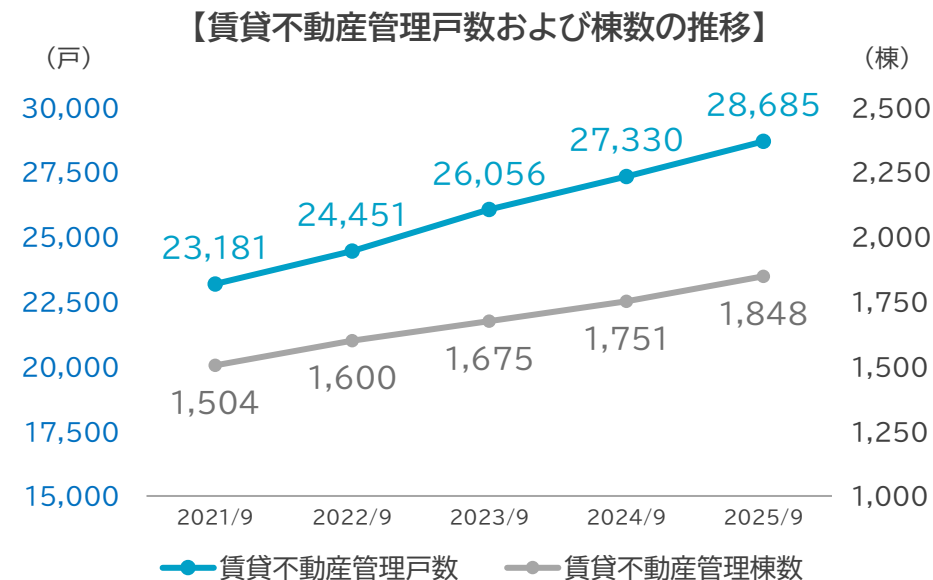
【営業店舗数および契約の推移】



売上高は2,307百万円(前年比7.1%増)、セグメント利益は406百万円(同27.7%増)

				(百万円)	
		2024年9月期 実績	2025年9月期 実績	増減率	
不動産管理事業	売上高	2,154	2,307	7.1%	
	セグメント利益	318	406	27.7%	
	営業利益率	14.8%	17.6%	2.8P	

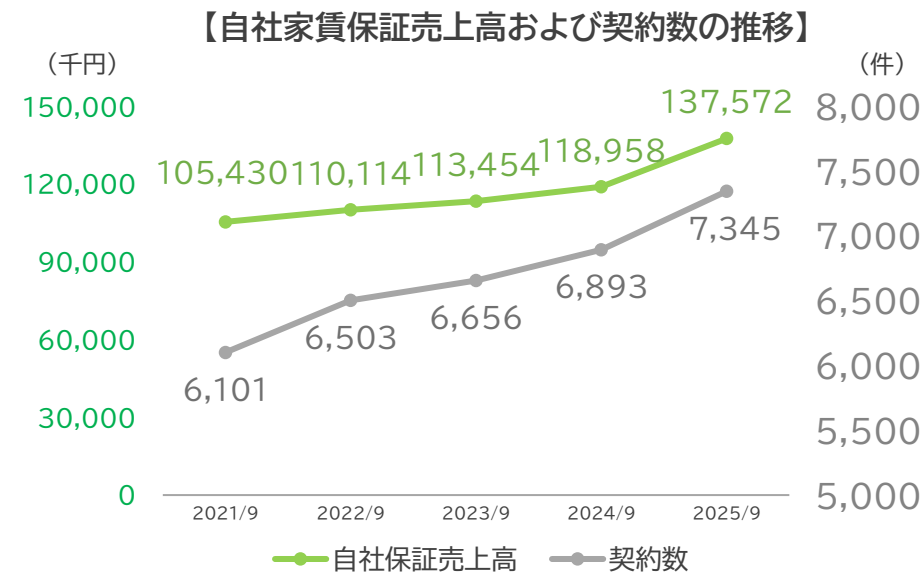
- 管理戸数の増加に伴い管理料収入が前年比8.3%増加
- 退去に伴う改装件数減少で改装収入は前年比0.3%減少
- 一方で契約更新が増加し、更新事務手数料収入は増加
- 売上増加と、商品切替によるセグメント間の費用減少が寄与し、セグメント利益は前年比27.7%の増益



売上高は767百万円(前年比8.5%増)、セグメント利益は449百万円(同0.6%減)

		(百万円)		
		2024年9月期 実績	2025年9月期 実績	増減率
居住者サポート 事業	売上高	707	767	8.5%
	セグメント利益	451	449	△0.6%
	営業利益率	63.9%	58.5%	△5.3P

- 保険代理店収入、引越事業売上、入居後サービス売上、家賃滞納保証収入、シェアサイクル売上が順調に成長し、売上高は8.5%の増収
- 商品切替によるセグメント間費用の増加で、セグメント利益は前年比0.6%の減益



2025年9月期 財政状況（B/S）



（百万円）

	2024年9月期 実績		2025年9月期 実績		増減	要因
	金額	構成比	金額	構成比		
総資産	9,079	100.0%	9,551	100.0%	471	
流動資産	5,354	59.0%	5,723	59.9%	368	販売用不動産 △44
うち現金及び預金	(4,204)	(46.3%)	(4,572)	(47.9%)	(367)	
固定資産	3,725	41.0%	3,827	40.1%	102	建物及び構築物 +29
負債	4,335	47.7%	4,240	44.4%	△94	
流動負債	2,336	25.7%	2,027	21.2%	△308	預り金 △342
固定負債	1,998	22.0%	2,212	23.2%	214	長期借入金 △147、長期預り金 +350
うち有利子負債	(1,941)	(21.4%)	(1,789)	(18.7%)	(△152)	
純資産	4,744	52.3%	5,310	55.6%	566	資本金 +31、資本剰余金 +31、利益剰余金 +500
自己資本比率	52.3%	—	55.6%	—	3.3P	

2025年9月期 キャッシュ・フローの状況（CF）



（百万円）

	2024年9月期 実績	2025年9月期 実績	要因
営業活動による キャッシュ・フロー	720	869	税金等調整前当期純利益 +1,024 減価償却費 +139 法人税等の支払額 △366
投資活動による キャッシュ・フロー	△470	△213	有形固定資産の取得による支出 △173 保険積立金の積立による支出 △41
財務活動による キャッシュ・フロー	△115	△288	株式の発行による収入 +63 長期借入金の返済による支出 △152 配当金の支払額 △199
現金及び現金同等物に 係る換算差額	0	△0	
現金及び現金同等物の 増減額	136	367	
現金及び現金同等物の 期末残高	4,149	4,516	

3 — 2026年9月期業績予想

2026年9月期業績予想



	2025年9月期 実績		2026年9月期 予想		(百万円)
	金額	売上比	金額	売上比	増減率
売上高	6,385	100.0%	6,778	100.0%	6.2%
営業利益	1,021	16.0%	1,107	16.3%	8.3%
経常利益	1,021	16.0%	1,090	16.1%	6.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	699	11.0%	718	10.6%	2.7%
1株当たり 当期純利益(円)	202.07	—	200.30	—	△0.9%
1株当たり 配当金(円)	68.00	—	70.00	—	2.9%

2026年9月期業績予想のポイント

コア事業を中心に売上高及び各段階利益は増加だが、人件費の増加・物価高で経費も増加

2026年9月期の予想前提

- 大阪、兵庫地域への営業店舗網拡大
- 高い入居率維持と新規管理物件獲得を推進
- 基本給の上昇・物価高・新規出店に関する先行費用により経費増加

売上高

6,778百万円

前期比 6.2%増



営業利益

1,107百万円

前期比 8.3%増



仲介店舗数は**7店舗増加**の計画
(10月・11月出店の3店舗を含む)

賃貸仲介契約数

21,460件 (6.1%増)

管理戸数

30,500戸 (6.3%増)

配当予想 **70円**

2026年9月期 セグメント別業績予想



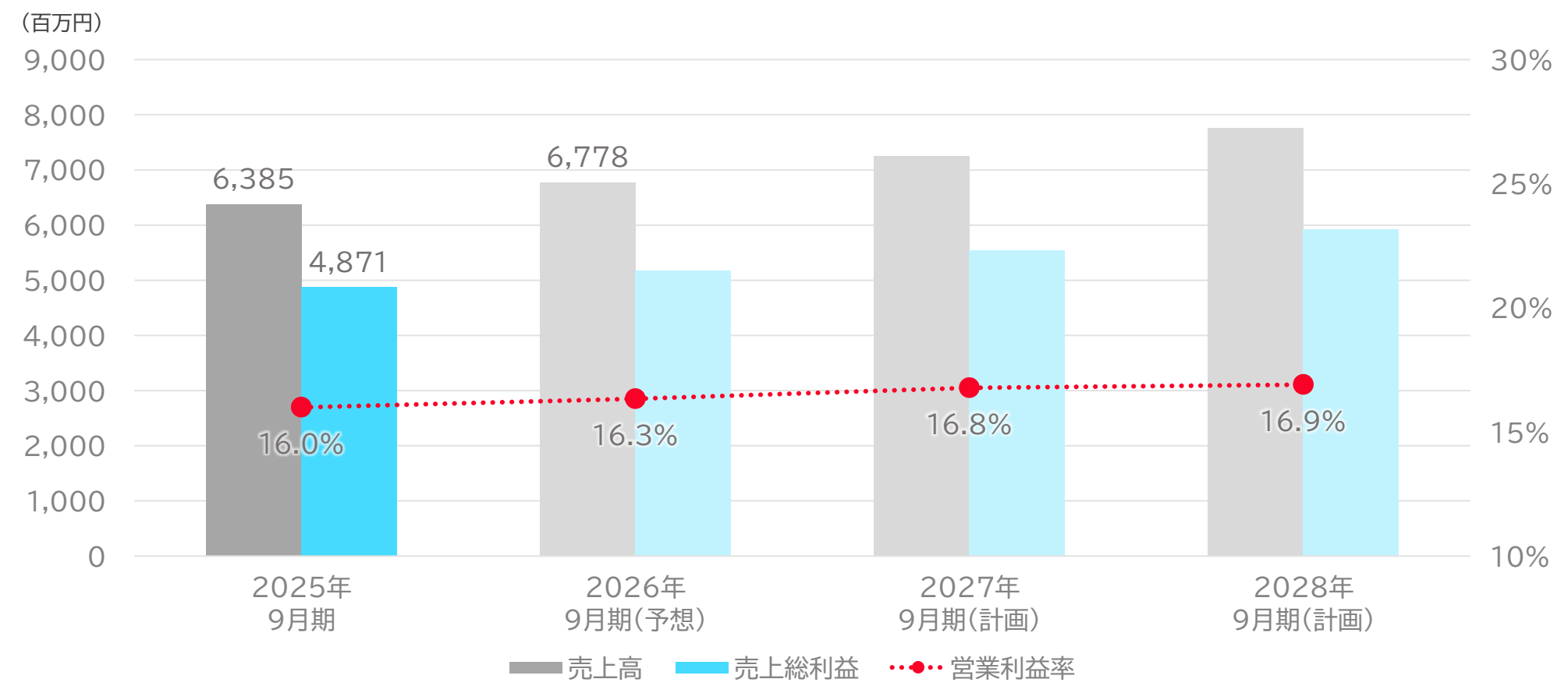
各セグメントとも売上高は安定的に成長も、人件費増加・物価高で利益率は低下の見込み

		(百万円)		
		2025年9月期 実績	2026年9月期 予想	増減率
不動産仲介事業	売上高	3,311	3,513	+6.1%
	セグメント利益	585	596	+2.0%
	利益率	17.7	17.0	△0.7P
不動産管理事業	売上高	2,307	2,417	+4.8%
	セグメント利益	406	372	△8.4%
	利益率	17.6	15.4	△2.2P
居住者サポート事業	売上高	767	847	+10.5%
	セグメント利益	449	493	+9.8%
	利益率	58.5	58.2	△0.3P

4 — 中期経営計画と成長戦略

中期経営計画(ローリング形式)

売上総利益の年率7%成長の計画は継続
 初任給増額など人材投資、物価高による経費増の影響で営業利益率を見直し



市場環境認識と各事業の施策

京都・滋賀エリアは底堅いニーズ、近隣他府県への展開でさらなる成長へ

市場環境の認識

不動産仲介

賃貸・売買ともに、物件取扱数が多く、広告露出度の高い不動産業者が選ばれる傾向

- 新規学生の単身マンションや転勤等に伴う転居は若干の増加傾向
- 既存エリア(京都・滋賀)は当社主要顧客(単身者・ファミリー層)の需要は横ばい傾向にあり、より競争は激化

不動産管理

オーナーは入居率を高く維持できる管理会社を選ぶ傾向にあり、入居率95%以上を誇る当社グループにとっては有利な状況

- 全国的には人口は減少だが、世帯数は増加傾向
- 古い建物は空室が増えており、管理会社に対するニーズが高まっている

居住者サポート

オーナー及び入居者のニーズが多様化

- 賃貸住宅入居者向け商品やサービスの拡充
- 新電力関連は外部環境が回復の兆し

各事業の施策

不動産仲介

- 店舗数の拡大(奈良・大阪・兵庫方面他開拓)と京都・滋賀エリアのさらなる深耕
- 広告の充実による認知度の向上
- 将来を見据えたアジア展開

不動産管理

- 不動産賃貸仲介力を活かした管理戸数拡大
- リノベーションサービスの拡大
- 会員組織の活用

居住者サポート

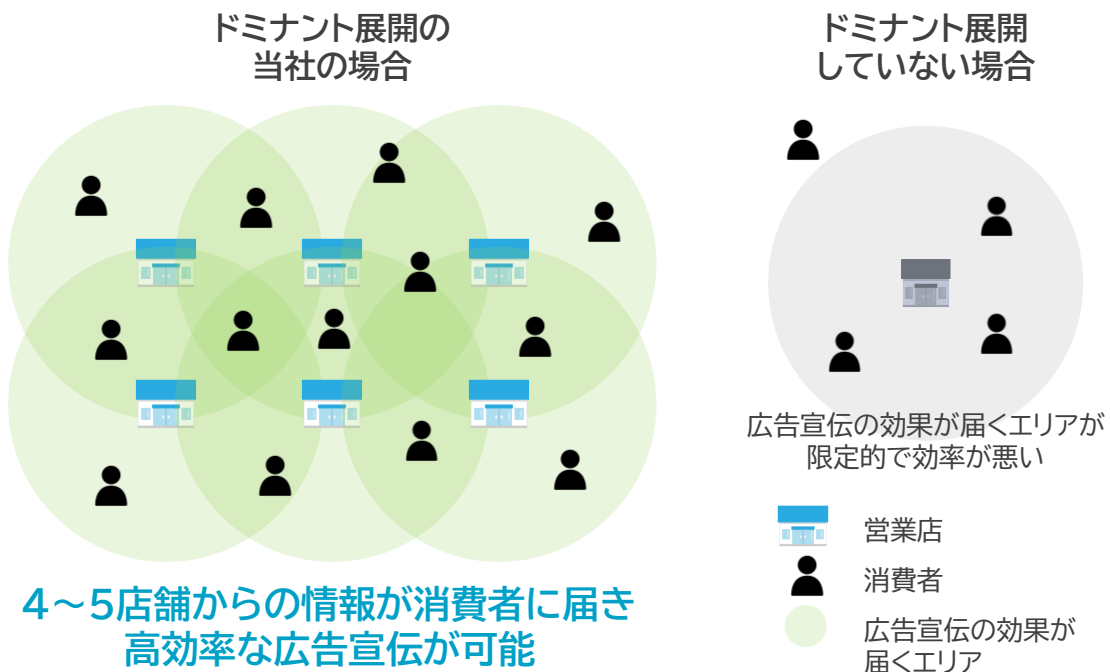
- 他事業とのシナジーによる顧客収益最大化
- 新サービスの提供(シェアサイクル、婚活支援ビジネスなど)

国内はもとより、海外も含めエリア拡大に注力することで、業容拡大

エリア戦略、認知度向上

ドミナント展開の強みを活かしてエリア拡大

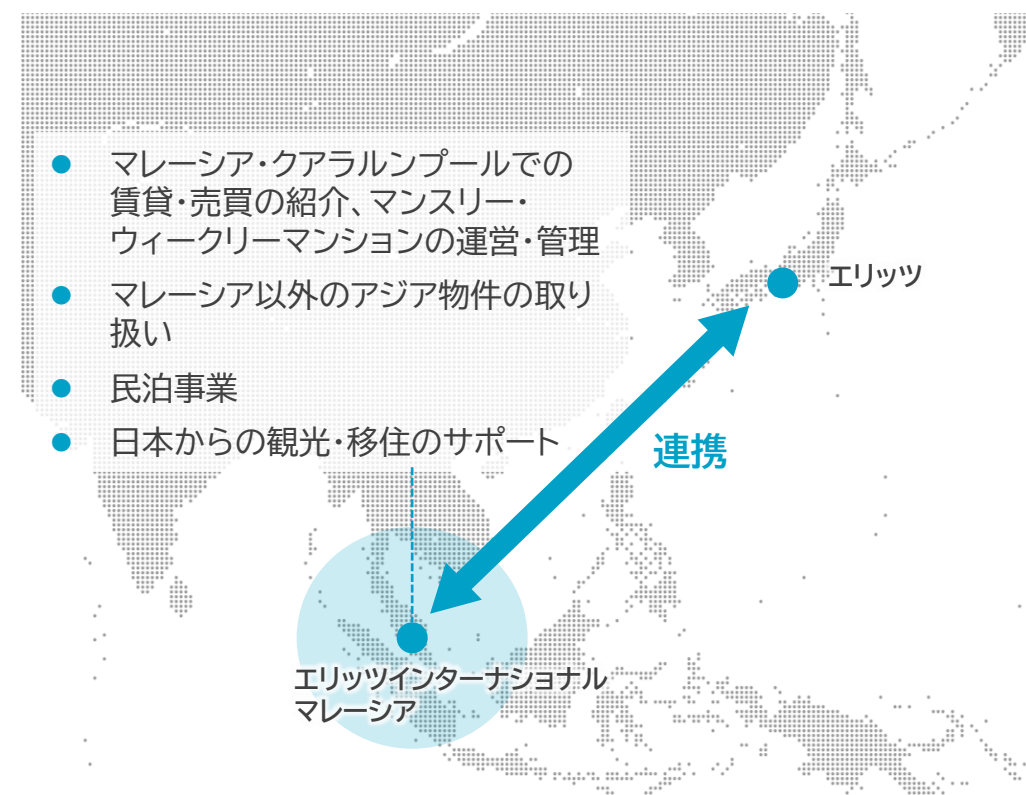
- ドミナント出店を行うことでエリアでの認知度向上と顧客の利便性を高め、既存店の深化と新規出店を加速



アジア戦略

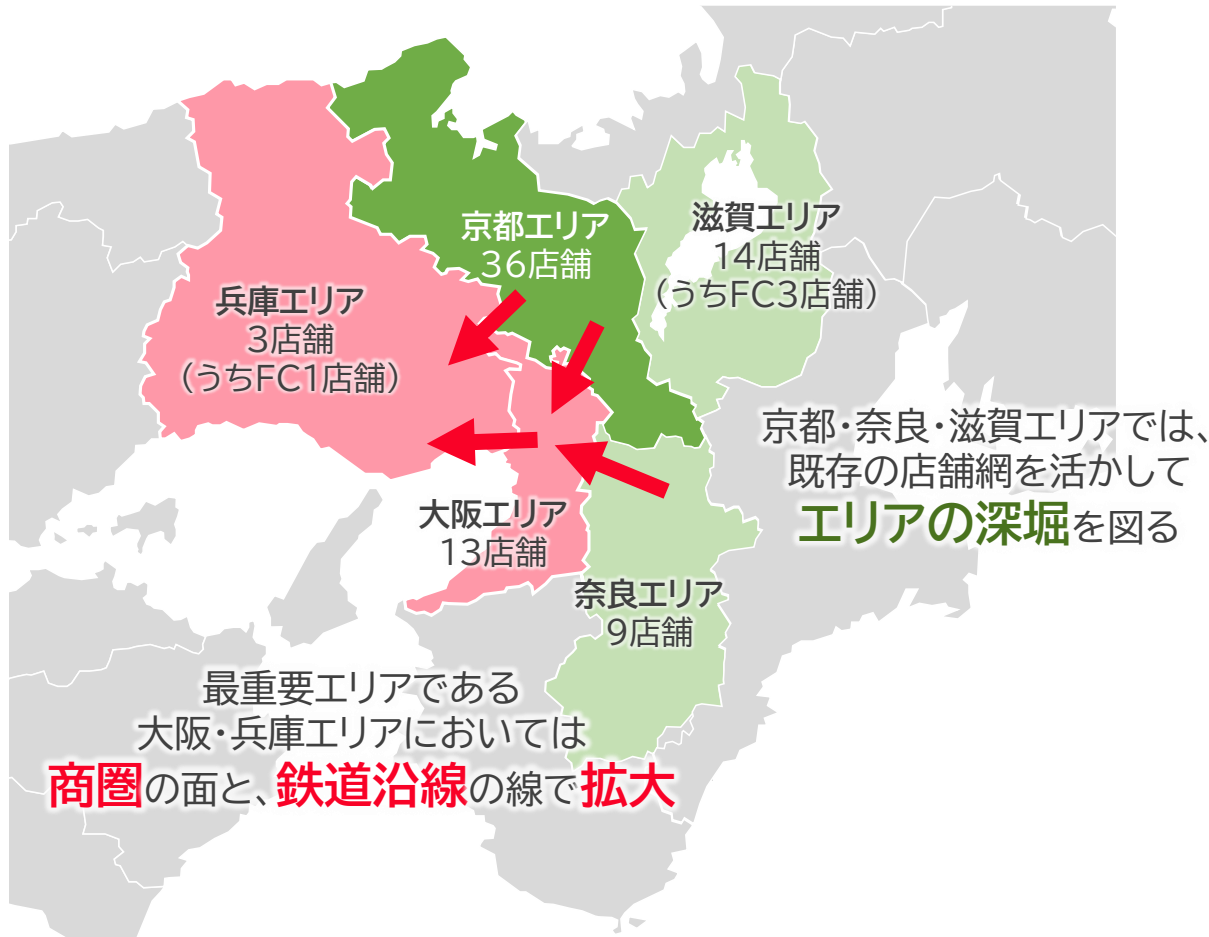
将来を見据えたアジア戦略を展開

- マレーシア・クアラルンプールでの賃貸・売買の紹介、マンスリー・ウィークリーマンションの運営・管理
- マレーシア以外のアジア物件の取り扱い
- 民泊事業
- 日本からの観光・移住のサポート



大阪・兵庫エリアを今後の重点エリアとして新たな市場開拓を行う

エリアごとの方針と現在の店舗数（2025年11月18日現在）



京都エリア (36店舗) 滋賀エリア (14店舗)

- 店舗展開はほぼ完了 ⇒ 深化、効率化

奈良エリア (9店舗)

- 近隣エリアの店舗と連携強化
⇒ 売上向上へ

大阪エリア (13店舗)

- 重点エリア
- 単価が高く業績拡大に重要なエリア
⇒ 京都・奈良の店舗と連携して出店エリア拡大

兵庫エリア (3店舗)

- 重点エリア
- 大阪と並行して拡大を図る
⇒ 鉄道沿線に沿って出店加速

※上記エリア以外にも検討中

仲介のエリア拡大を商機に管理物件の戸数増へ繋げる

管理戸数の拡大、オーナーズクラブの活用

「賃貸仲介力」を活かした営業活動とスケールメリットを活用

- 賃貸仲介営業店舗との連携を強化し、管理物件を増加させる
- 入居者アプリの導入や契約書類の電子化で業務を効率化
- 日常管理業務での課題を糸口にオーナー様への提案を強化
- 相続対策支援を拡充

当社独自の会員組織「エリッツオーナーズクラブ」

(会員数:約500名)を通じた取り組み

- 当社スタッフとオーナー様による地域別研修会を通じて、きめ細かい管理、魅力ある商品作り、優良住宅の提供の実現へ
- 賃貸不動産についての勉強会を通じて管理改装の提案を強化する

リノベーションサービスの拡大

建物自体の築年数の経過に伴う需要の減退に対応

- 当社管理物件に加え、管理物件以外に対しても積極的な改装等を提案
- 長期空室と賃料値下げを防止するため、リフォーム事業者と提携し、パッケージ商品を作成し提案

リノベーションの事例

- 設備の交換、補修を行い物件価値を維持
- 白を基調にリニューアルを行い明るさを演出



居住者サポート事業の重点施策

3つの顧客の多様なニーズを満たす商品・サービスを展開してさらなる成長へ

<p>シナジー効果</p>	<p>サービスの高付加価値化を進め、3つの顧客の顧客収益最大化を目指す</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 商品・サービスについての社内勉強会により、顧客提案力を強化
---------------	---

<p>新サービス</p>	<p>プラットフォーム(基幹システム)を活用し、3つの顧客情報・ニーズを踏まえた新たな提携先・サービスの提供へ</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 顧客ニーズに沿った商品・サービスを積極的に導入し、顧客単価と満足度を向上させる
--------------	---

新生活関連商品の販売	各種サービス提供	新生活に関わるサービス提供	システムサービスの提供
<p>近隣ご挨拶用商品</p> <p>携帯消火器、飲料水 等</p>	<p>引越しサービス</p> <p>シェアサイクルサービス</p> <p>婚活事業 等</p>	<p>電気・ガス・インターネット等の取次、家賃保証・保険等の販売</p>	<p>AI VASTシステム、バストレージの販売</p>

婚活事業「エリッツマリージュ」

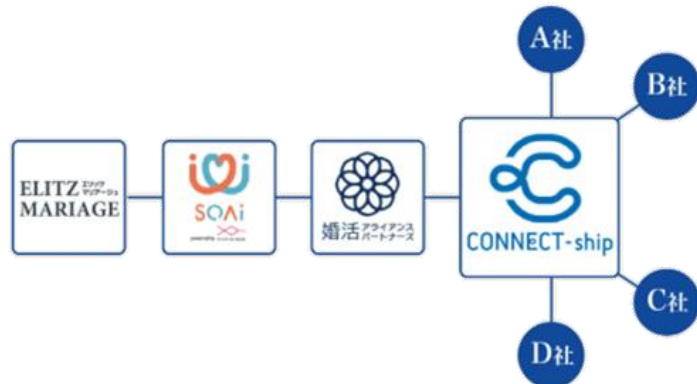
婚活事業を開始し、賃貸仲介や引越しサービスとのシナジーを追求



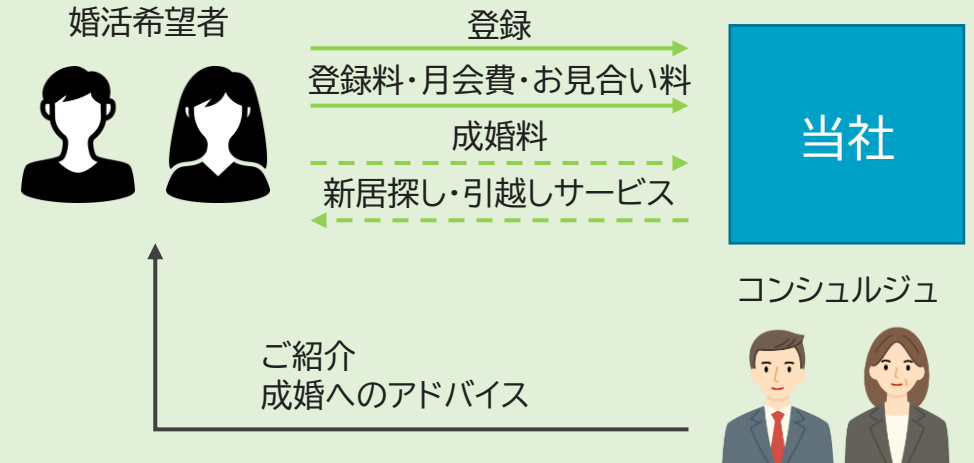
事業の概要

- 2025年4月より本格的に事業スタート
- 出会いからご成婚まで、結果にこだわり丁寧にサポート
- 将来的には、独立した事業として育成することを目指す

婚活事業者間の会員相互紹介プラットフォーム
「CONNECT-ship(コネクトシップ)」を利用することで
他の大手結婚相談所の会員様との出会いが可能

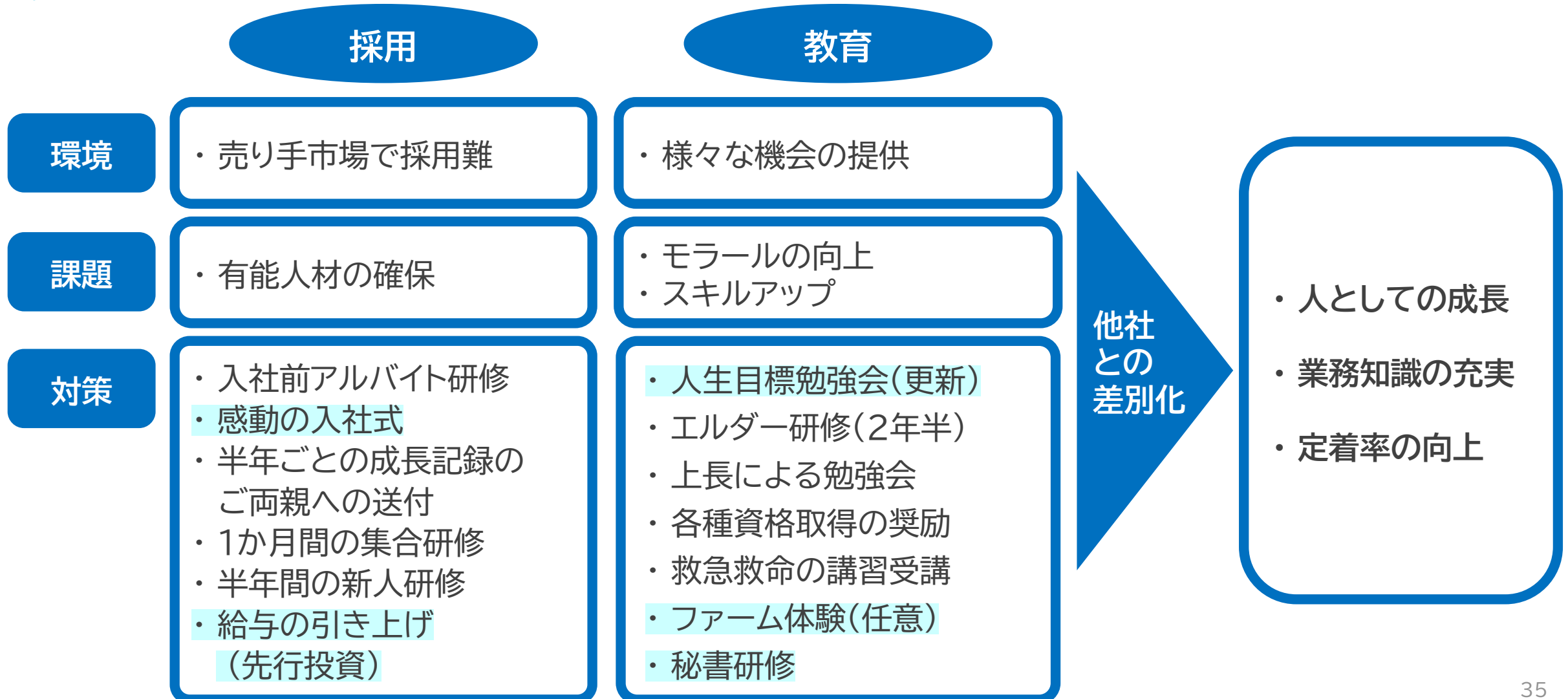


収益モデル

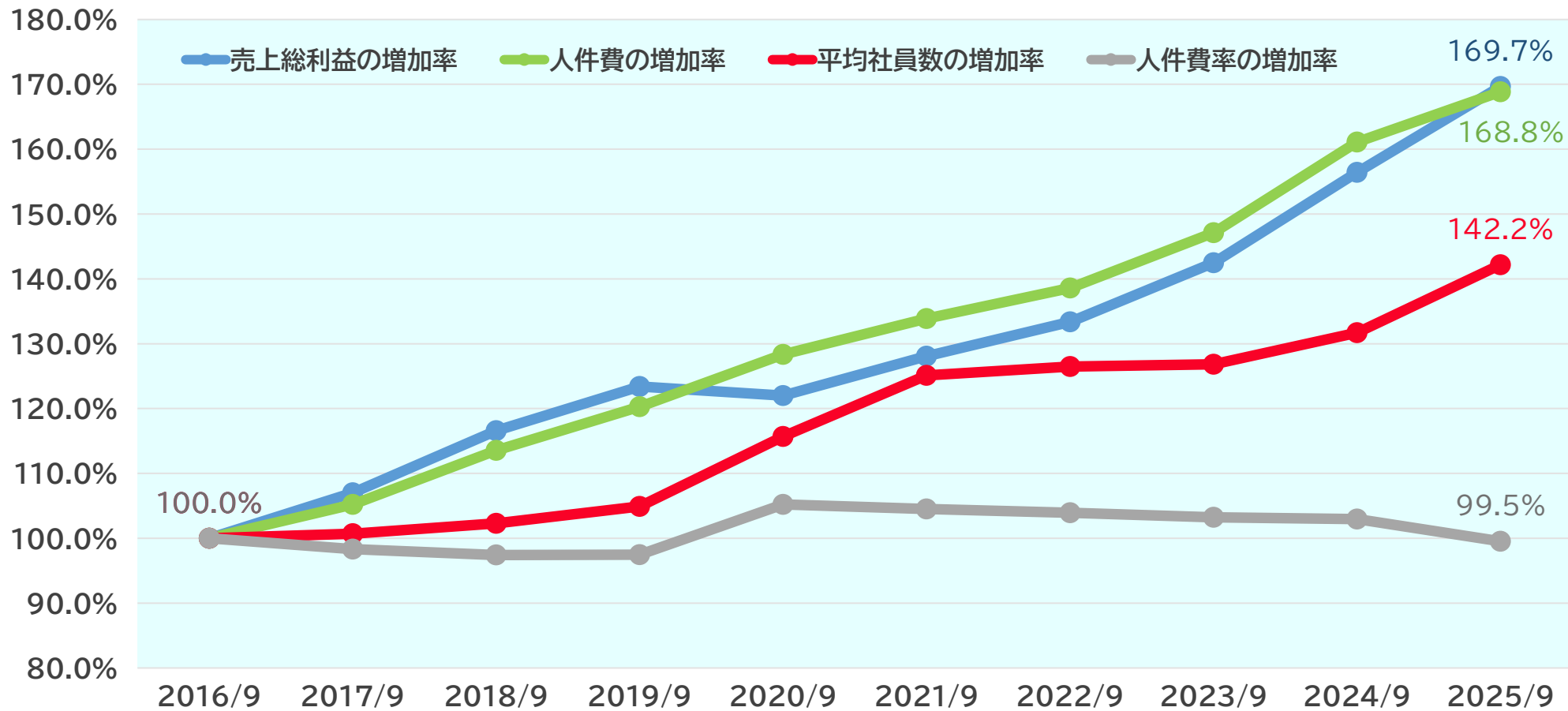


- 「CONNECT-ship(コネクトシップ)」を利用するため、初期投資が小さく**固定費が小さい**コスト構造
- 月会費による安定的な**ストック収益**を目指す
- お見合い料や成婚料などによる**成功報酬**で顧客単価が上昇し、結婚後の新居探しや引越しサービスなど**他のサービスの受注**につなげる

人材が長期的に活躍できる環境の構築



人材への投資額を高める一方で、人材育成とシステムなどを通じた効率化により、
売上総利益に対する人件費の割合はほぼ横ばい



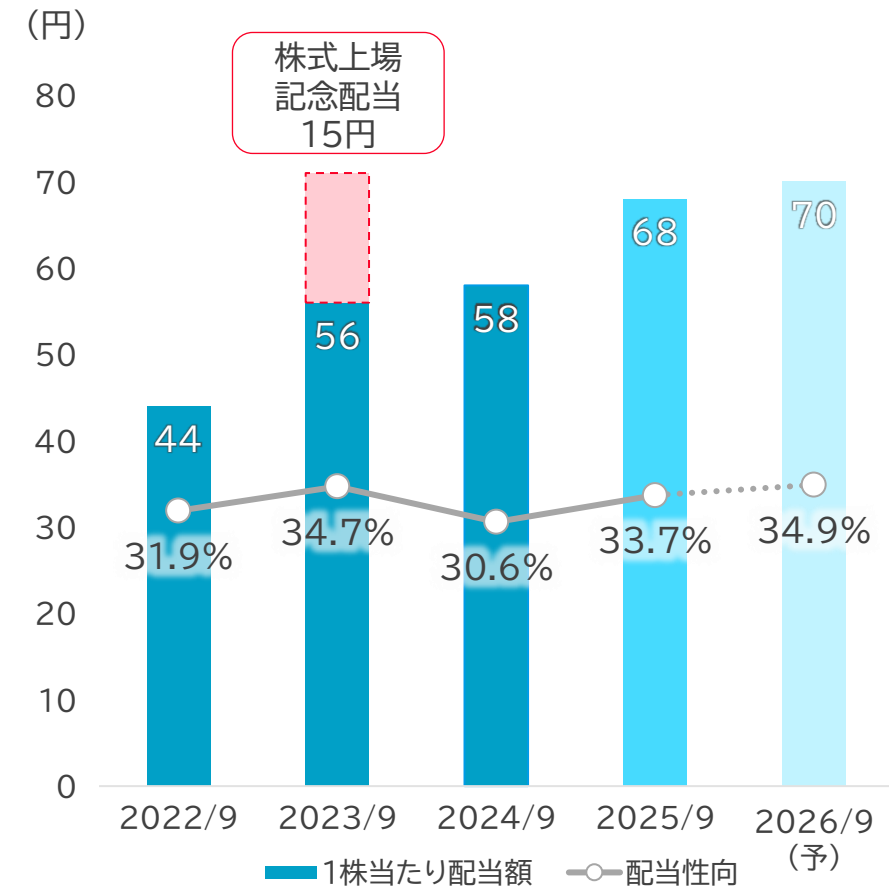
※2016年度実績を「100.0%」とした指標の推移

業績伸長に伴う継続的な増配(普通配当部分)

【株主還元方針】



【配当金・配当性向推移】



地球温暖化・CO2削減へ

屋上緑化	ファーム事業	シェアサイクル事業
<p>自社ビルの屋上緑化、太陽光発電パネルの設置等</p>	<p>滋賀県認証の「環境こだわり米」の生産や、当社所有山林の整備を行うなど、環境に配慮した事業活動を展開しております</p>	<p>株式会社エリッツにおいて、環境にやさしく、京都ならではの観光客需要に応えられるだけでなく、居住者の利便性を高める取り組み</p>
<div data-bbox="193 686 366 853"> <p>7 エネルギーをみんなに そしてクリーンに</p>  </div> <div data-bbox="420 686 593 853"> <p>12 つくる責任 つかう責任</p>  </div> <div data-bbox="647 686 820 853"> <p>13 気候変動に 具体的な対策を</p>  </div>	<div data-bbox="919 686 1093 853"> <p>3 すべての人に 健康と福祉を</p>  </div> <div data-bbox="1184 686 1358 853"> <p>13 気候変動に 具体的な対策を</p>  </div> <div data-bbox="1449 686 1623 853"> <p>15 陸の豊かさも 守ろう</p>  </div>	<div data-bbox="1832 686 2005 853"> <p>9 産業と技術革新の 基盤をつくろう</p>  </div> <div data-bbox="2046 686 2219 853"> <p>11 住み続けられる まちづくりを</p>  </div>
		

A red sphere with a white highlight, serving as a bullet point.

Appendix

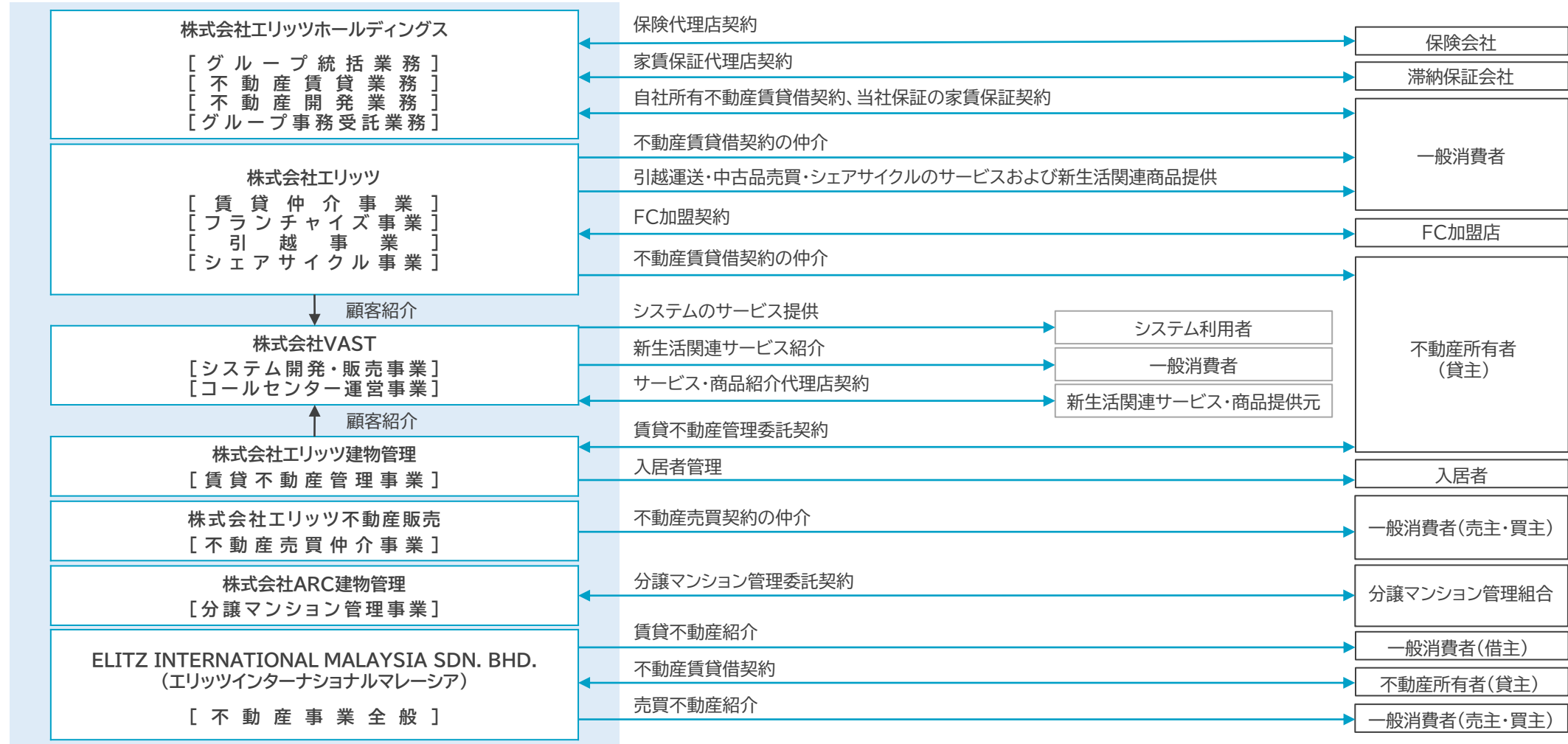
会社概要（2025年9月30日現在）



新たな時代へ挑戦するため、スタンダード市場に上場

会 社 名	株式会社エリッツホールディングス(Elitz Holdings Co., Ltd.)
本店所在地	京都市中京区堀川通姉小路上る三坊堀川町55番地1エリッツ御池ビル
代 表 者	代表取締役社長 榎野常美
設 立 日	2012年3月23日
ホームページ	https://www.elitz-holdings.co.jp/
資 本 金	323,085,000円
事 業 内 容	不動産賃貸事業、不動産ファンド事業、不動産の企画・コンサルティング事業、人材紹介事業、不動産仲介及び管理事業並びにシステム開発・販売事業を行うグループ会社の経営管理及びこれに付帯する業務
連結従業員数	547人(グループ全体。パート・アルバイトの年間平均雇用人員数を含む。)

エリッツホールディングスグループ事業系統図



本資料で記述されている業績予想及び将来予測等の将来に関する記述は、現時点で入手可能な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、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。

そのため、これらの記載は、一定の前提および仮定に基づいており、また、当社の経営陣の判断または主観的な予想を含むものであり、国内外の経済状況の変化、市場環境の変化、社会情勢の変化、他社の動向等の様々なリスクおよび不確実性により、将来において不正確であることが判明しまたは将来において実現しないことがあります。したがって、当社の実際の業績、経営成績、財政状態等については、当社の予想と異なる結果となる可能性があり、当社として、その確実性を保証するものではありません。

本資料は、当社に関する情報提供を目的としたものであり、国内外を問わず、いかなる有価証券、金融商品または取引に関する募集、投資の勧誘または売買の推奨を目的としたものでもありません。

本資料は、金融商品取引法またはその他の法令もしくは諸規則に基づく開示書類ではありません。

本資料は 作成時点のものであり、当社は、それらの情報を最新のものに随時更新する義務も方針も有しておりません。当社に関する情報の本資料への掲載に当たっては万全を期しておりますが、その内容の正確性、完全性、公正性および確実性を保証するものではありません。



株式会社エリッツホールディングス

担 当 : 専務取締役 平山浩

メー ル : ir-department@elitz.jp

電 話 : 075-253-5100