

2023年9月期決算説明資料

2023年11月20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が目指すところ
- 2 — 2023年9月期決算概要
- 3 — 2024年9月期業績予想の概要
- 4 — 成長戦略

Appendix

1 — エリッツホールディングスが目指すところ

経営理念と経営方針 ～100年以上続く企業へ

人作り × 商品作り × 仕組み作り → **本物**

経営理念

エリッツホールディングスグループは、
質の高い情報とサービスにより、
夢のある住空間とゆとりある生活の実現に貢献する。

仕事を通じて
地域社会に
貢献する

不動産業の
地位向上に
努める

永続的な
挑戦経営と
価値ある
利潤の追求

働き甲斐があり
自己成長の
できる職場作り

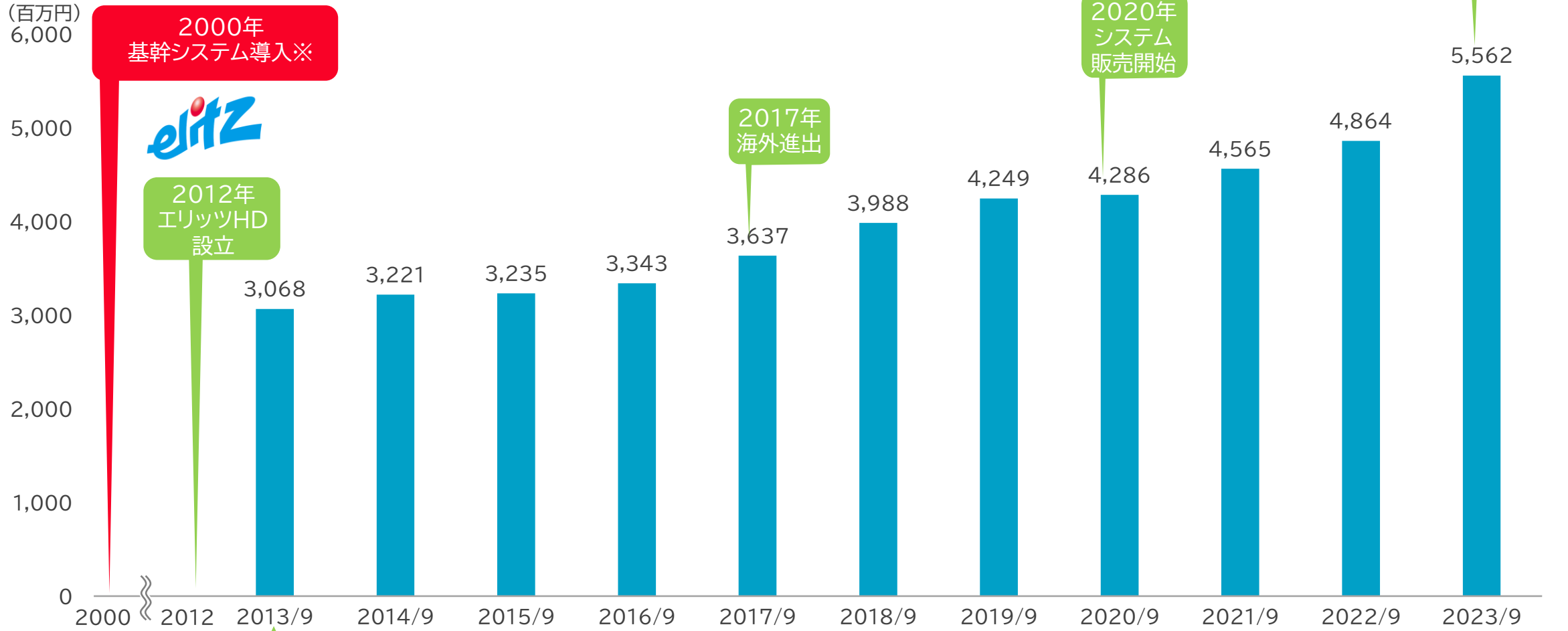
全従業員の
生活向上

勇気ある革新
と決断

お客様に何年たっても感謝され続ける

売上高の推移と変遷

業容の拡大と共に順調に成長



親会社株主に帰属する当期純利益 263百万円

※ホールディングス化前の株式会社エリッツ時点

親会社株主に帰属する当期純利益 654百万円

当社と6つの連結子会社のシナジーでお客様の住空間と生活をトータルサポート



株式会社エリッツホールディングス(持株会社)

グループ全体の経営方針策定および経営管理等・不動産賃貸事業・
不動産開発事業・保険代行業業・ファーム事業・
滞納保証事業・不動産特定共同事業

株式会社エリッツ

不動産賃貸仲介事業
マンスリーマンション事業
テナント事業・FC事業
引越事業
シェアサイクル事業

株式会社VAST

ITサービス事業
ライフイノベーション事業
広告事業

株式会社 エリッツ不動産販売

不動産売買仲介事業

株式会社 エリッツ建物管理

賃貸不動産管理事業
建築事業
清掃事業

株式会社 ARC建物管理

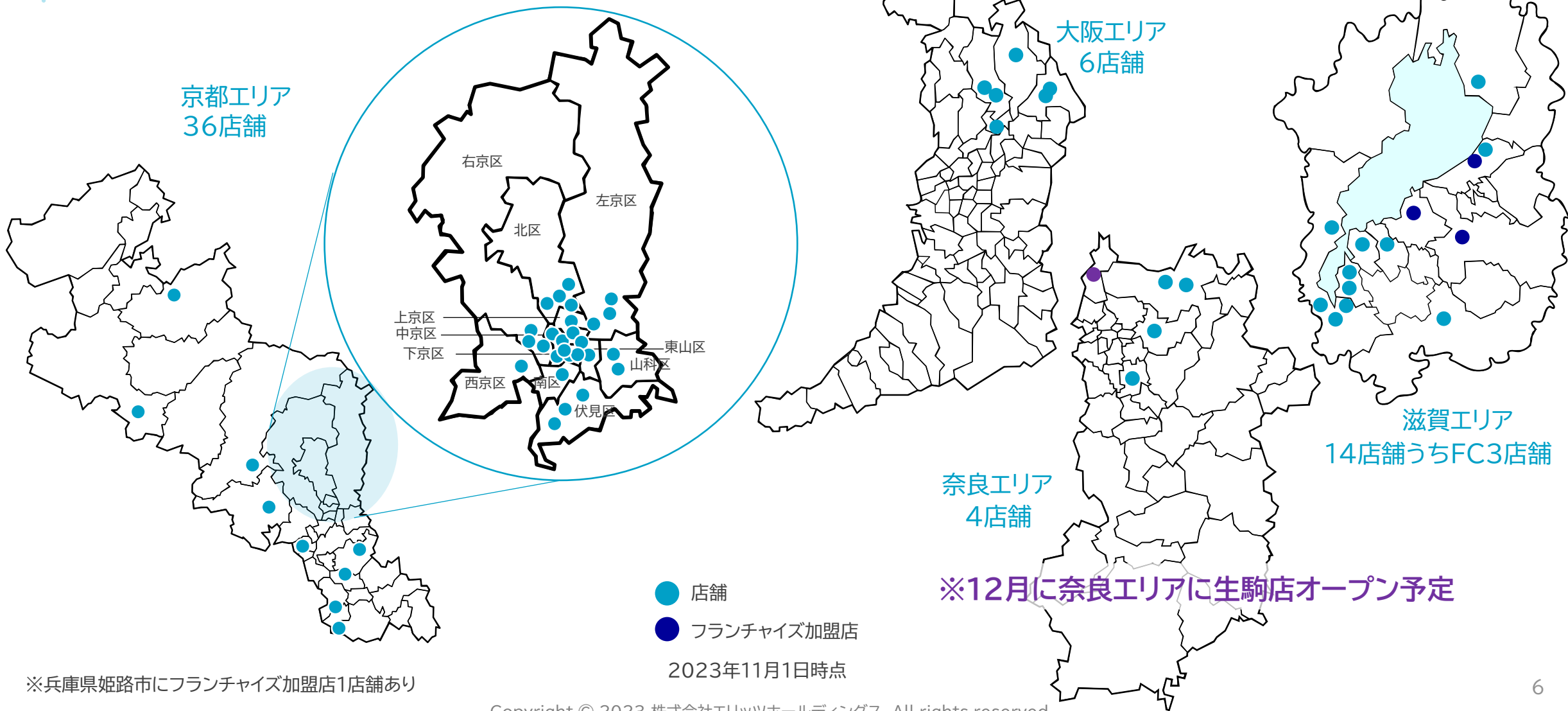
分譲マンション管理業

エリッツ インターナショナル マレーシア

海外事業

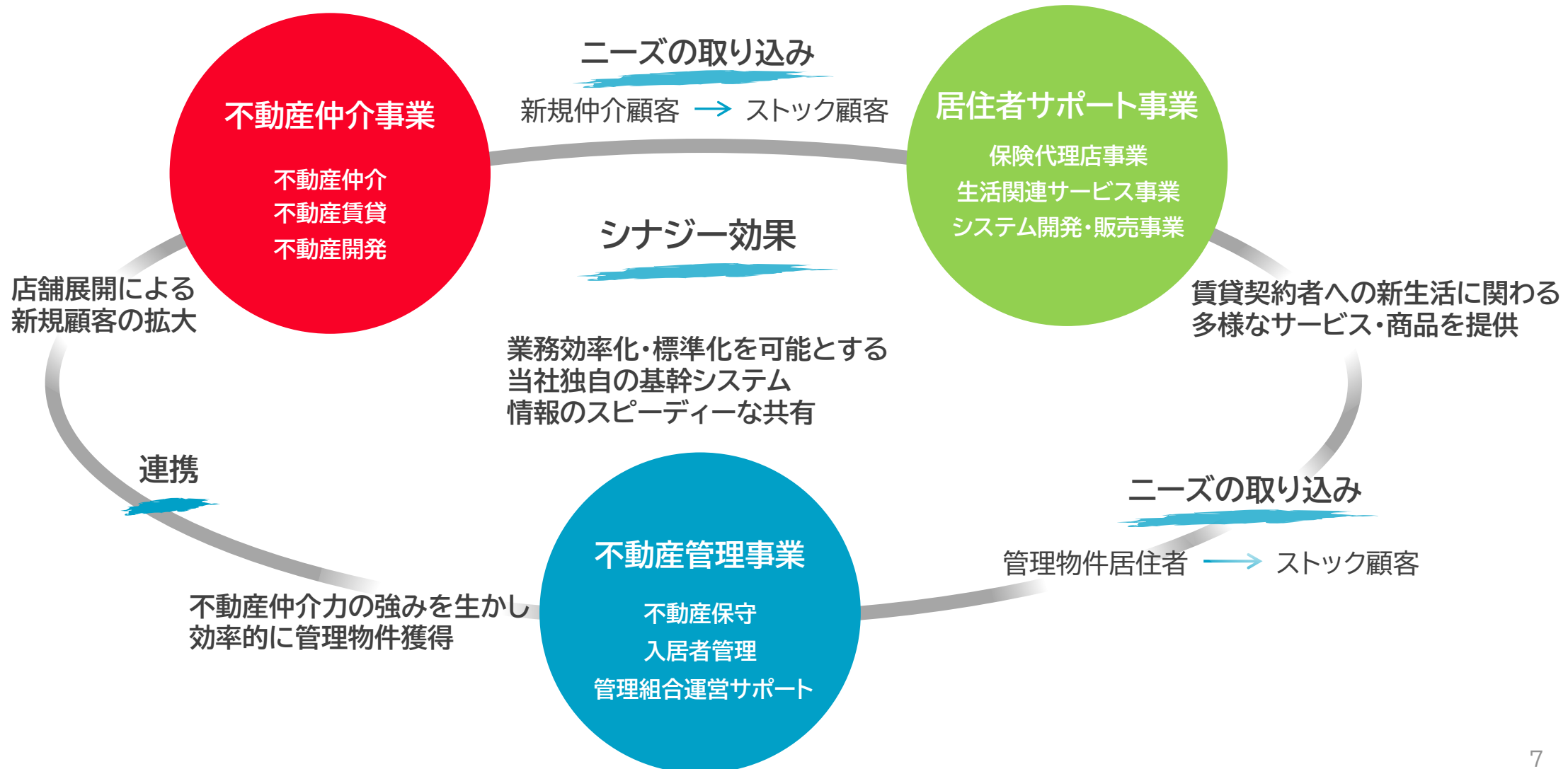
店舗展開エリア

近畿2府3県で61店舗の盤石な店舗展開



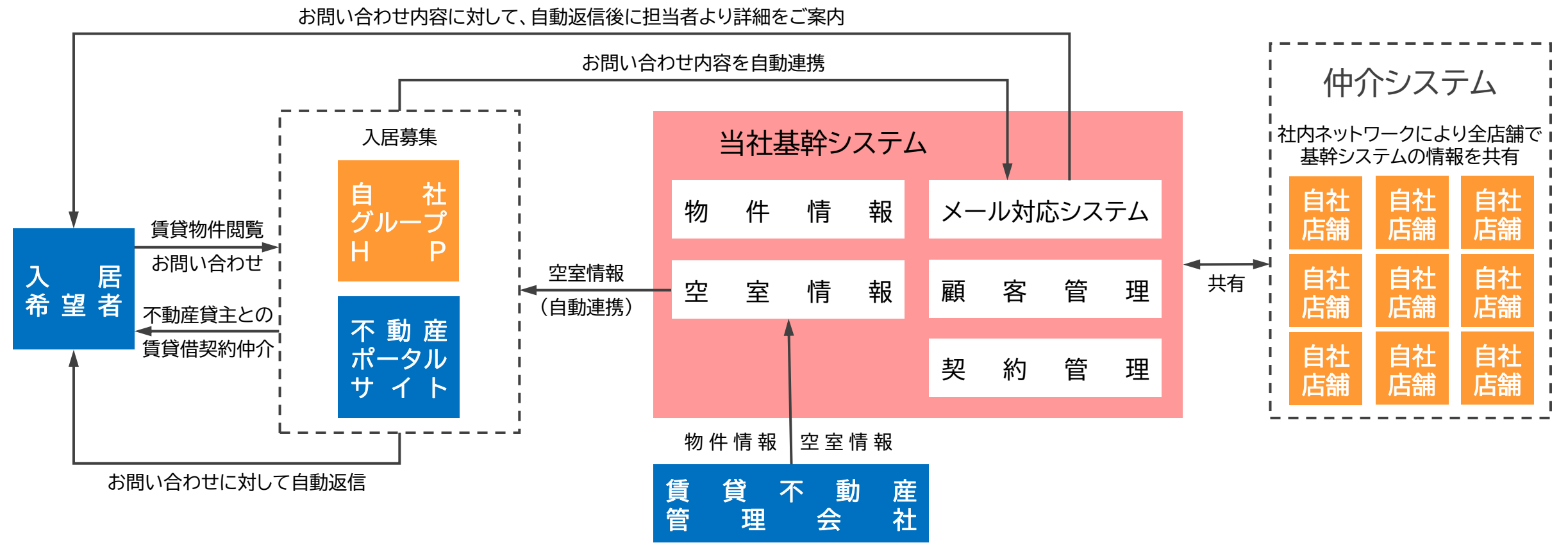
当社セグメント

不動産を軸に3つのセグメントが双方に影響し合い、シナジー効果を創出



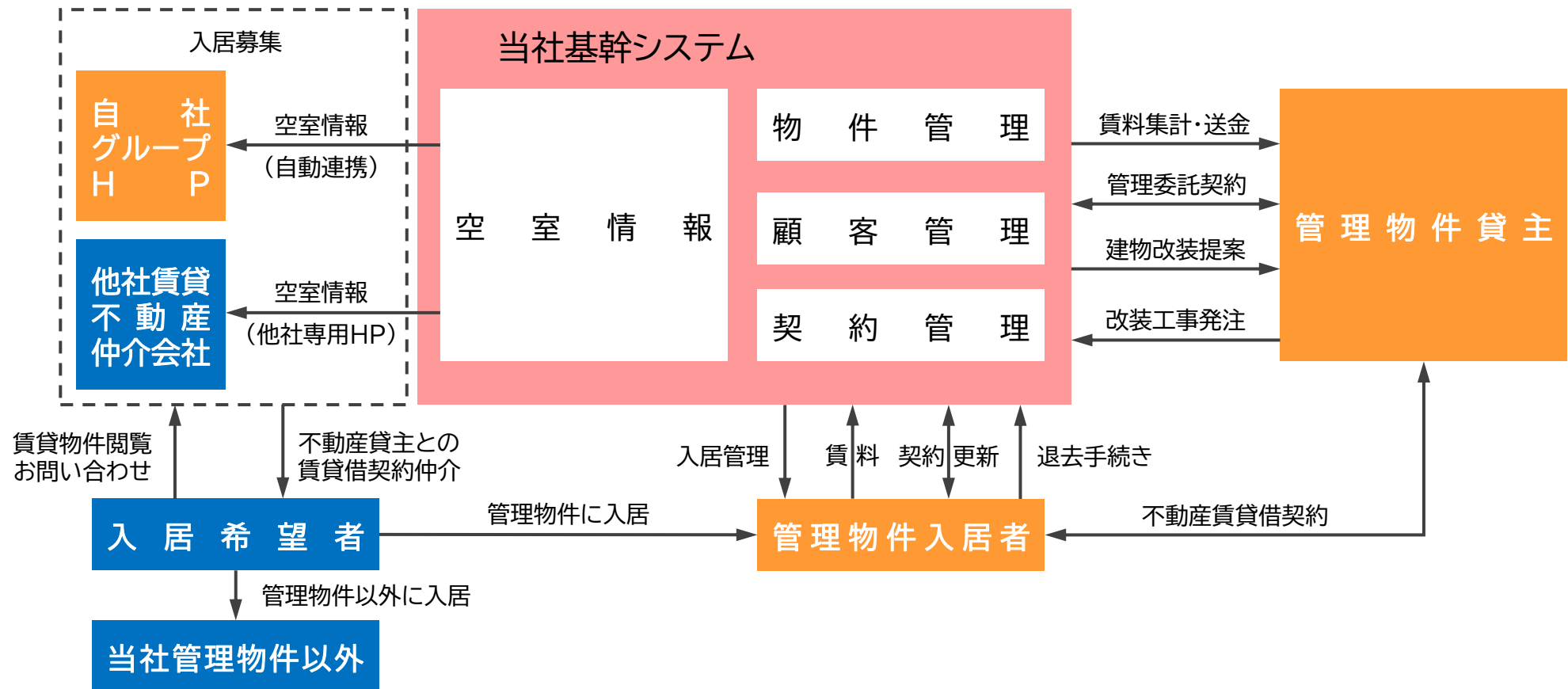
当社の強さの源泉(不動産仲介事業)

当社基幹システムを駆使 → 入居募集・契約仲介に係る業務を効率化・標準化
 短期間で業界未経験の社員を戦力化
 スピーディーな広告や店舗展開(新店の出店)を実現



当社の強さの源泉(不動産管理事業)

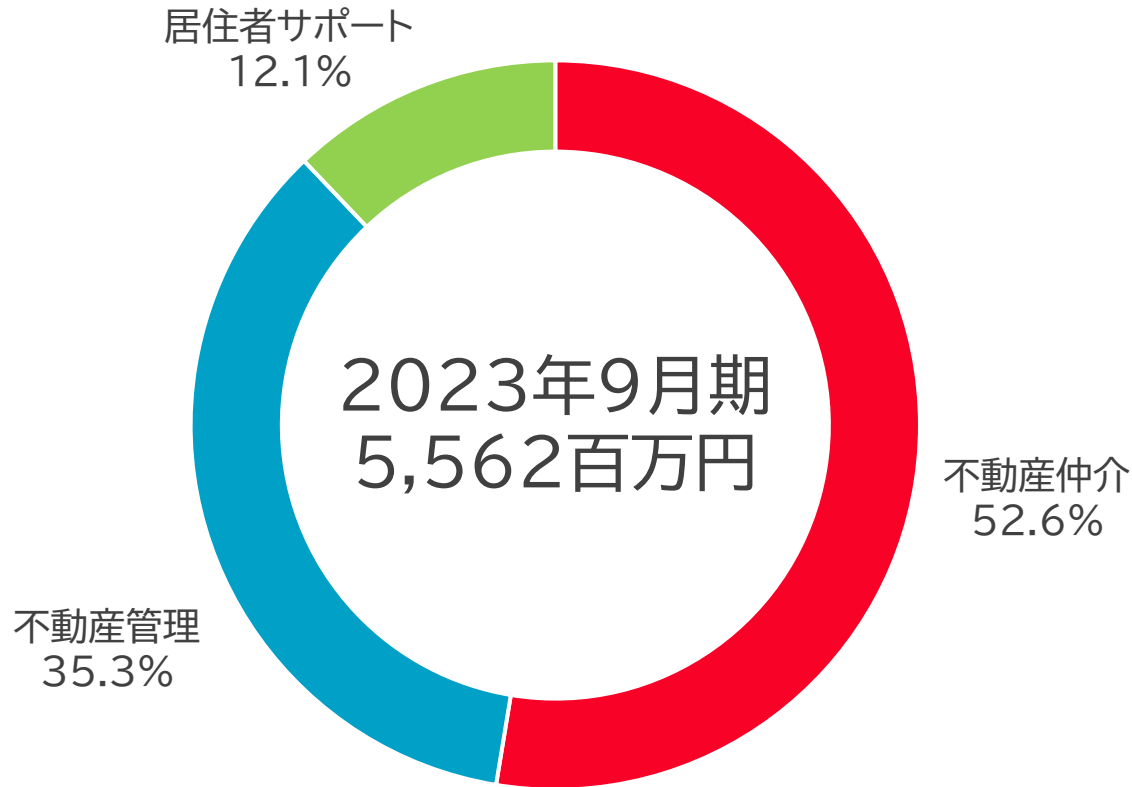
当社基幹システムを駆使 → 自社管理物件の空室に関しては自社の部屋付け率は90%程度あり、仲介件数における当社グループ管理物件の部屋付け割合は全体の仲介のうち20%程度であるため、当社グループ管理物件が今後、相当数伸びたとしても、現在の仲介力をもって入居率を維持することが可能であり、管理戸数拡大を継続



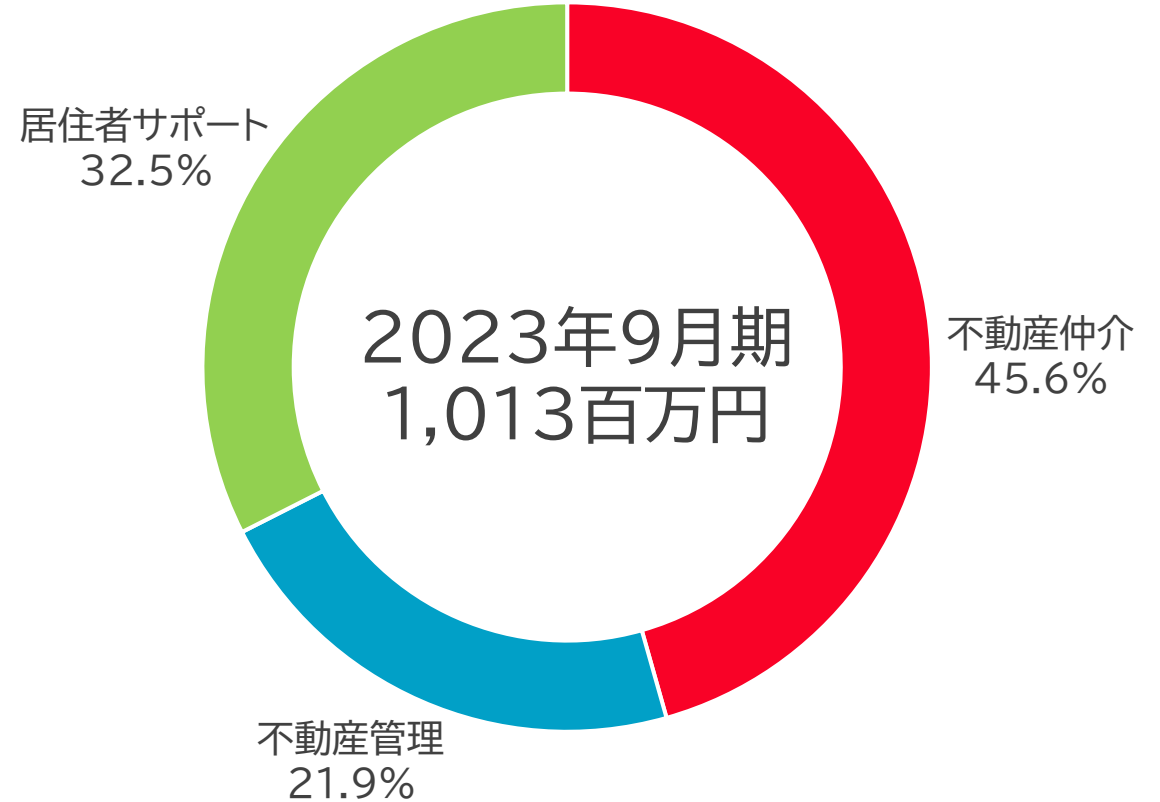
当社セグメント 売上・利益

不動産仲介と不動産管理の成長が居住者サポートのさらなる拡大へ

【売上高構成比】



【利益構成比】



2 — 2023年9月期決算概要

2023年9月期 決算概況(P/L)

安定成長の基盤となるコア事業に加え、スポット取引の販売用収益不動産売却で営業利益は大幅増益

(百万円)

	2022年9月期 実績		2023年9月期 実績		増減率 (%)	2023年9月期 業績予想※1	
	金額	売上比	金額	売上比		金額	達成率
売上高	4,864	100.0	5,562	100.0	14.3	5,468	101.7
売上総利益	3,747	77.0	4,244	76.3	13.2	—	—
営業利益	612	12.6	1,013	18.2	65.4	967	104.8
経常利益	685	14.1	984	17.7	43.7	924	106.5
親会社株主に帰属 する当期純利益	432	8.9	654	11.8	51.3	588	111.2
1株当たり 当期純利益(円)	137.73	—	204.90	—	48.8	184.48 ^{※2}	111.1
1株当たり 配当金(円)	44.00	—	71.00 ^{※3}	—	61.4	56.00	126.8

※1:2023年8月10日時点

※2:2023年6月27日時点

※3:株式上場記念配当 15円を含む

本決算ハイライト

コア事業が順調に伸長し、業績は前期比2桁増収増益を達成

着地の状況/計画に対する状況/事業環境など

- 賃貸仲介事業は出店が計画通りに進み、回復基調で推移
- 管理事業は管理戸数が順調に増加して安定成長
- スポット取引となる販売用収益不動産で売上、営業利益ともに大幅な増収増益

売上高

5,562百万円

前期比 14.3%増
(スポットを除き9.1%増)

営業利益

1,013百万円

前期比 65.4%増
(スポットを除き46.1%増)

賃貸仲介件数

⇒前期比5.3%増

賃貸不動産管理戸数

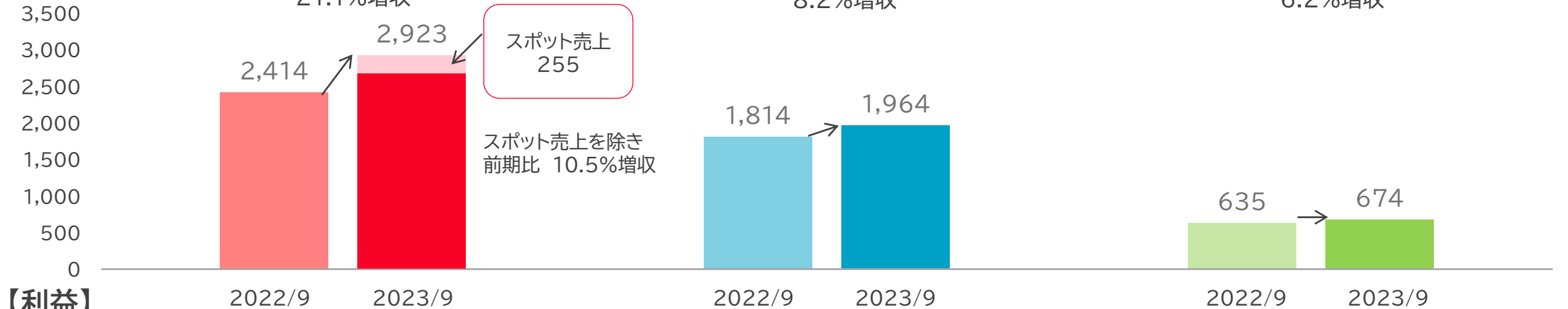
⇒前期比6.5%増

セグメント別業績推移

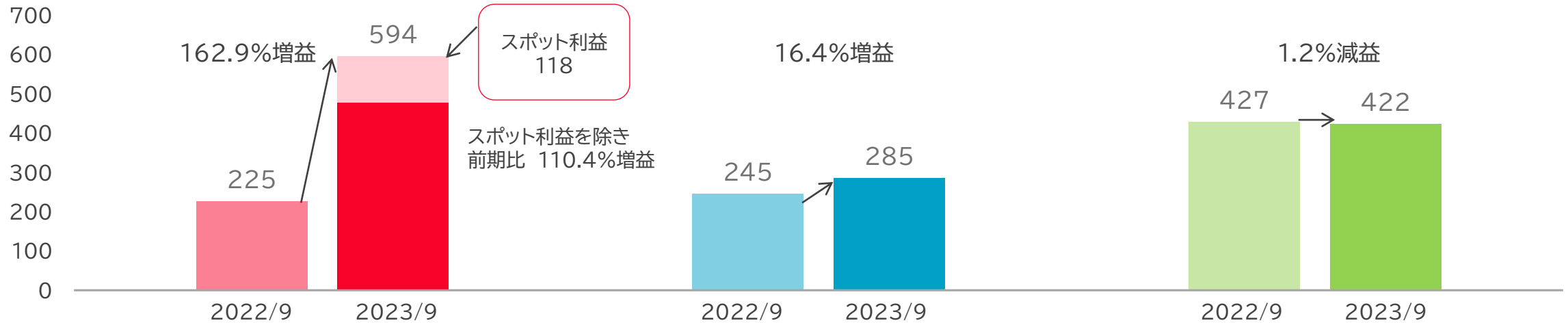
スポット売上により不動産仲介は想定以上の伸び、居住者サポートは横ばい

【売上高】

(百万円)

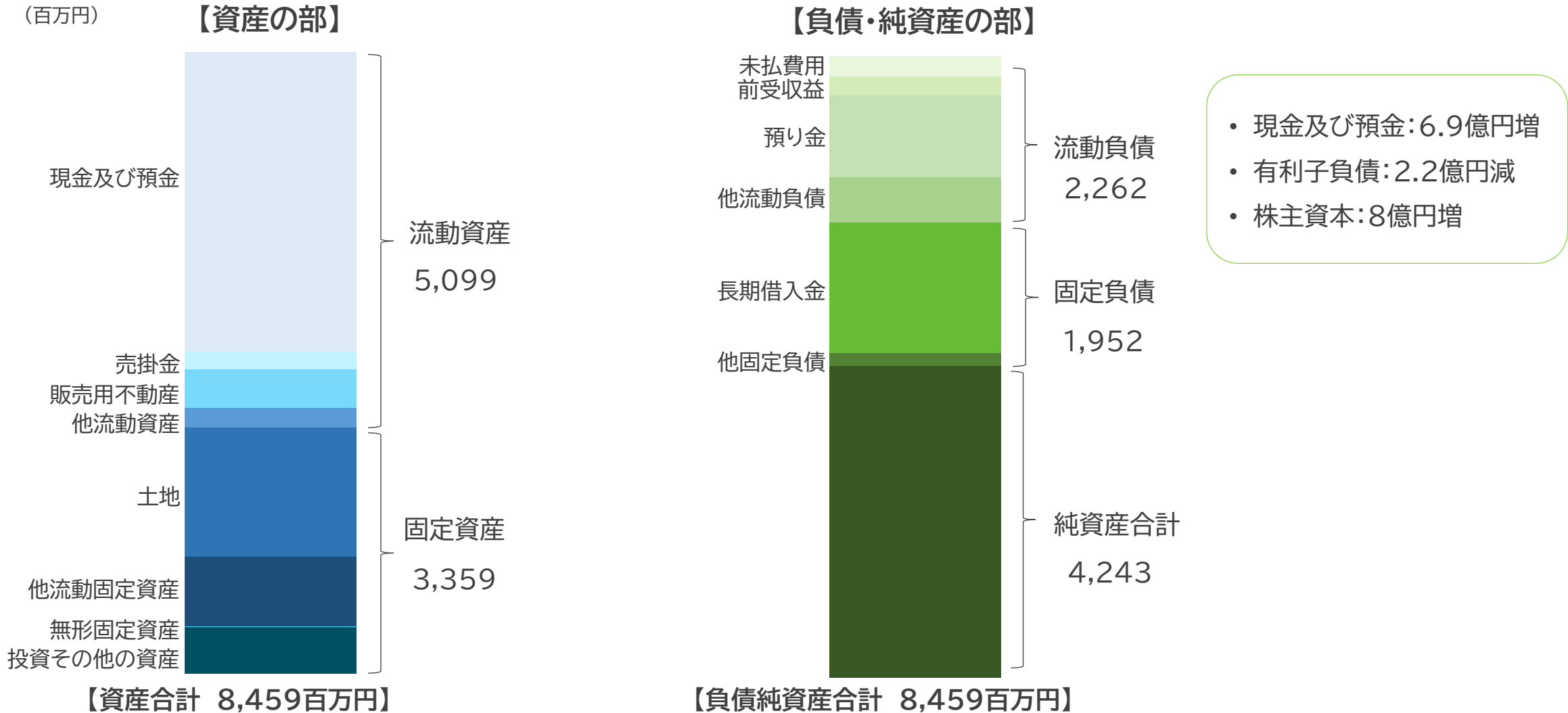


【利益】



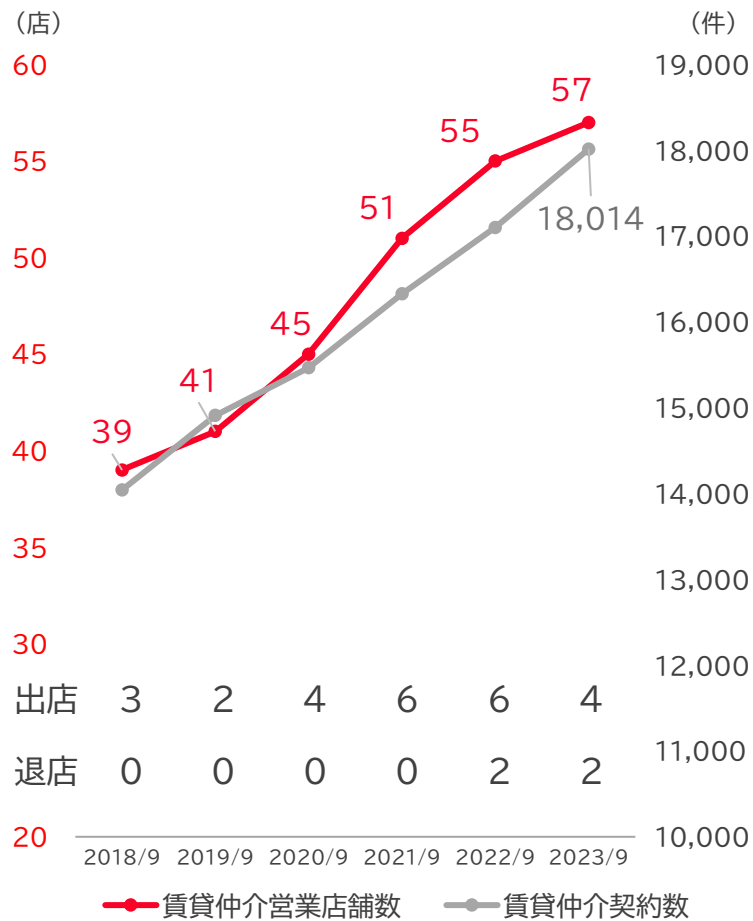
2023年9月期 財政状況(B/S)

公募増資及び利益剰余金の増加により、期末の自己資本比率は50.2%(前期比+6.2%)

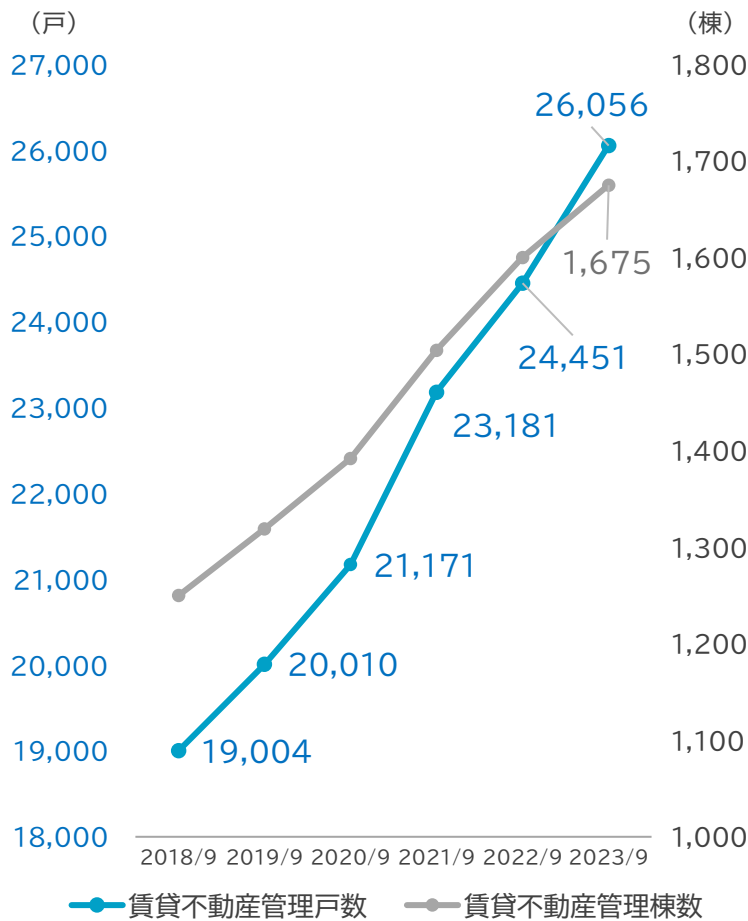


各セグメントにおける重要指標は展開エリアの拡大に伴い、順調に伸長

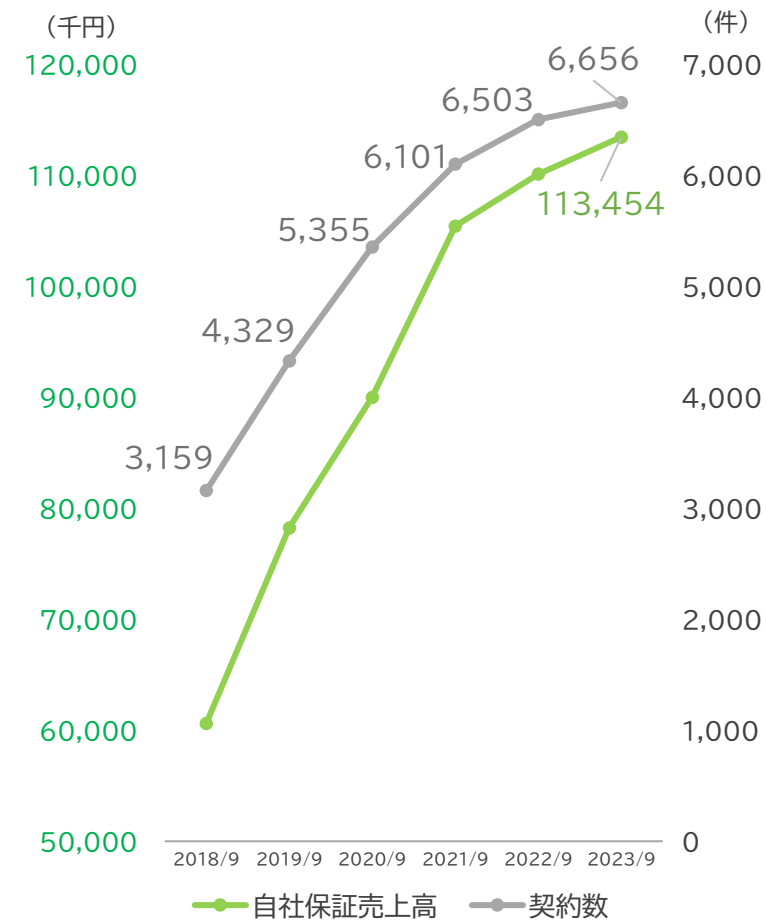
【営業店舗数および契約の推移】



【賃貸不動産管理戸数および棟数の推移】



【自社保証売上高および契約数の推移】



3 — 2024年9月期業績予想の概要

2024年9月期 決算予想

コア事業の着実な成長を見込む

(百万円)

	2023年9月期 実績		2024年9月期 予想		増減率 (%)	スポットを除く 増減率(%)
	金額	売上比	金額	売上比		
売上高	5,562	100.0	5,705	100.0	2.6	7.5
売上総利益	4,244	76.3	4,135	72.5	△2.6	0.2
営業利益	1,013	18.2	974	17.1	△3.8	8.9
経常利益	984	17.7	958	16.8	△2.7	10.6
親会社株主に帰属 する当期純利益	654	11.8	627	11.0	△4.1	9.3
1株当たり 当期純利益(円)	204.90	—	184.46	—	△10.0	2.7
1株当たり 配当金(円)	71.00 [※]	—	58.00	—	△18.3	—

※ うち普通配当金は56.00円

2024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も増加の見通し

2024年9月期の予想前提

- ▶ 前期に発生した販売用不動産のスポット売上の影響を除けば実質前期比7.5%増収とコア事業は堅調
- ▶ 既存エリア中心に高い入居率維持と新規管理物件獲得を推進 新規エリアも積極的に管理物件入手
- ▶ 奈良、大阪地域への営業店舗網拡大

売上高

5,705百万円

前期比 2.6%増

営業利益

974百万円

前期比 3.8%減

店舗数は5店舗増加の見込み

仲介件数 19,500 8.2%増

管理戸数 28,000 7.5%増

売上高(スポット売上を除く)

実質前期比 7.5%増

営業利益(スポット利益を除く)

実質前期比 8.9%増

2024年9月期 セグメント別業績予想

不動産仲介事業は従前通りの伸びへ、居住者サポートは再び成長軌道

(百万円)

	2023年9月期 実績	うちスポット	2024年9月期 予想	増減率 (%)	スポットを除く 増減率(%)
不動産仲介事業	売上高	2,923	2,838	△2.9	6.4
	セグメント利益	594	459	△22.6	△3.3
	利益率	20.3	16.2		
不動産管理事業	売上高	1,964	2,149	9.4	
	セグメント利益	285	307	7.6	
	利益率	14.5	14.3		
居住者サポート 事業	売上高	674	718	6.5	
	セグメント利益	422	463	9.6	
	利益率	62.7	64.6		

4 — 成長戦略

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

不動産仲介事業

- 新型コロナウイルス感染症拡大の影響で一時的に落ち込んでいた新規学生の単身マンションや転勤等に伴う転居の回復
- 賃貸・売買ともに、物件取扱数の多い不動産業者が選ばれる傾向
- 京都府の学生数は横ばい、下宿率は緩やかに回復
- 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

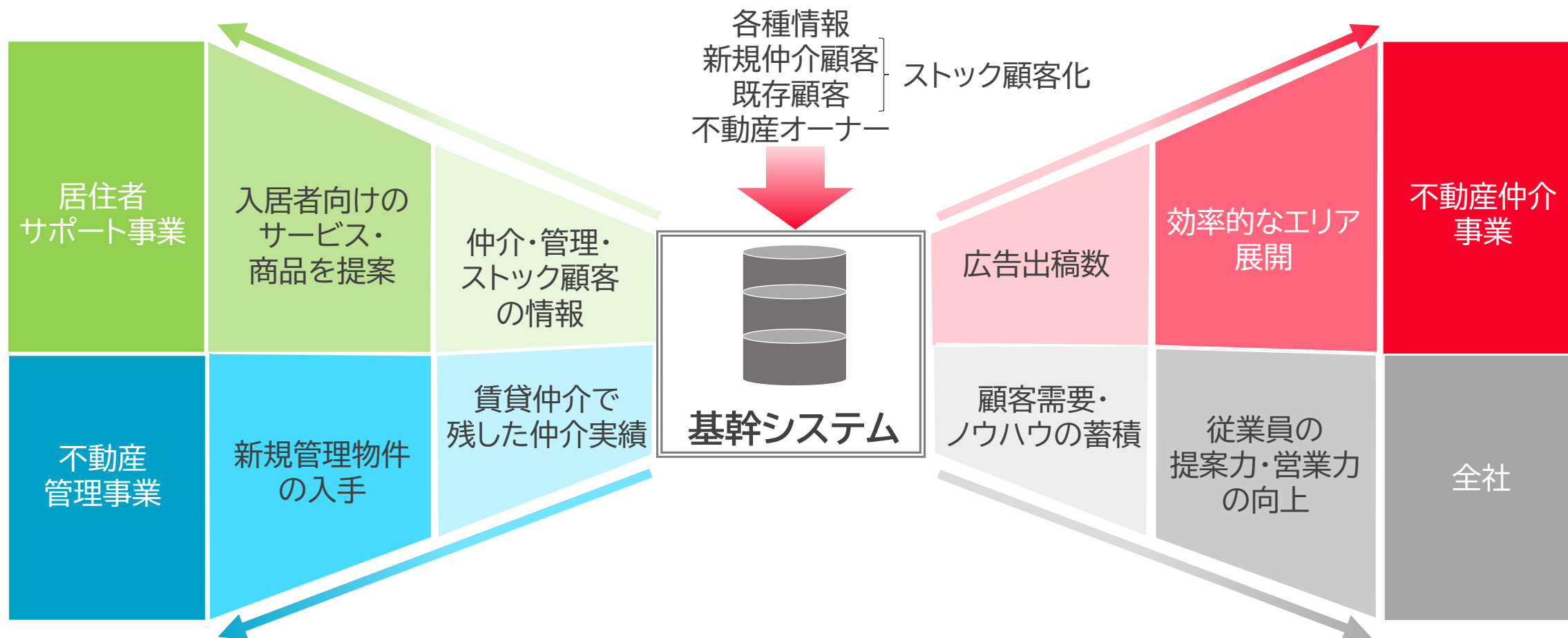
不動産管理事業

- 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＝自社仲介率90%
- 全国的には人口は減少だが、世帯数ならびに住宅ストック数は増加傾向
- 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

居住者サポート事業

- 賃貸住宅入居者向けサービスの多様化
- 新電力関連は外部環境が回復の兆し

蓄積された各種顧客データを活用し、3つのセグメントの成長加速



エリア戦略

大阪・奈良への拡大本格化

京都エリア: 36店舗

・新型コロナウイルス感染症の影響
→ 高まる郊外ニーズへの対応

滋賀エリア: 14店舗(うちFC3店舗)

近年人口増加傾向
京都エリアの店舗と連携強化
→ 売上向上へ

兵庫エリア: FC1店舗

中長期的な進出エリア

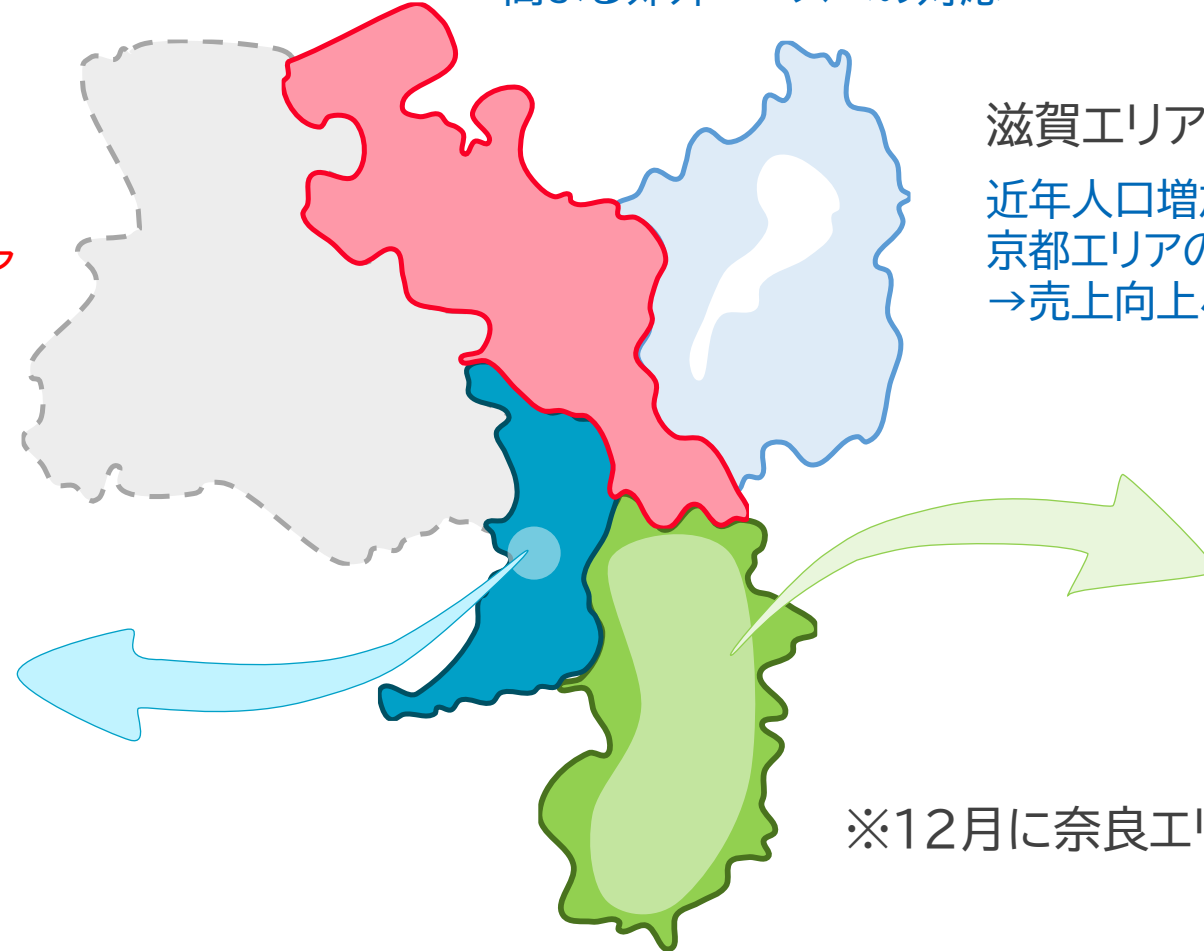
大阪エリア: 6店舗

重点エリア
新たな市場開拓

奈良エリア: 4店舗

重点エリア
新たな市場開拓

※12月に奈良エリアに生駒店オープン予定



不動産仲介事業の重点施策

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

店舗数の拡大

エリア戦略を踏まえた取り組み

- 候補地における競合店の出店状況の考慮
- 周辺地域の賃貸物件の部屋数の把握
- 賃貸人口のマーケット情報収集
- 当社**基幹システム**を駆使した新規顧客獲得

広告の充実

認知度のさらなる向上

- インターネット広告の活用
- SNS広告の拡充
- 近畿周辺エリアの顧客を中心としたTV広告の充実
(北陸・東海・中四国地域にも展開)

海外展開

アフターコロナを見据えた取り組み

- マレーシア・クアラルンプールにおける不動産賃貸、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 → 引き続き市場把握と事業基盤構築等を進める
- カンボジアの不動産売買の紹介を開始

不動産管理事業の重点施策

仲介のエリア拡大を商機に管理物件の戸数増へ繋げる

管理戸数拡大

「賃貸仲介力」を生かした営業活動とスケールメリットを活用

- 仲介のエリア拡大→管理戸数の増加へ
- 入居率約95%の水準を維持 ← 自社管理物件の入居者のうち約9割は「株式会社エリッツ」の仲介
- 仲介件数における自社物件比率は約2割＝余力十分 ➤ 管理物件入手専門の**営業部隊** ➤ 建物管理システム・**入居者アプリ**の導入

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

会員組織の活用

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

- 講演会・セミナー等の開催
- 当社建物管理スタッフとオーナー様により地域別研修会(毎年6月)開催(相続相談・小口商品販売等) など
→ 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

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サービスを展開する商品開発でさらなる成長へ

シナジー効果

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

新サービス

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

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
入居後近隣ご挨拶用商品 携帯消火器、飲料水 等	引っ越しサービス シェアサイクルサービス 等	電気・ガス・インターネット等 の紹介、自社保証・保険等の 販売	AIVASTシステム、 バストレージの販売

SDGsの取り組み

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 style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"> <p>7 エネルギーをみんなに そしてクリーンに</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>12 つくる責任 つかう責任</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>13 気候変動に 具体的な対策を</p> </div> </div>	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"> <p>3 すべての人に 健康と福祉を</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>13 気候変動に 具体的な対策を</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>15 陸の豊かさも 守ろう</p> </div> </div>	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"> <p>9 産業と技術革新の 基盤をつくろう</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>11 住み続けられる まちづくりを</p> </div> </div>

中期経営計画(ローリング方式)

基本計画は7%の成長

(百万円)	2024年9月期	2025年9月期	伸び率(%)	2026年9月期	伸び率(%)
売上高	5,705	6,100	6.9	6,550	7.4
営業利益	974	1,160	19.1	1,360	17.2
経常利益	958	1,150	20.0	1,340	16.5
親会社株主に帰属する当期純利益	627	750	19.6	880	17.3
重要指標計画(件)					
仲介件数	19,500	21,000	7.7	23,000	9.5
賃貸管理戸数	28,000	30,000	7.1	32,000	6.7

さらに先の取り組み

法人営業の関東圏進出

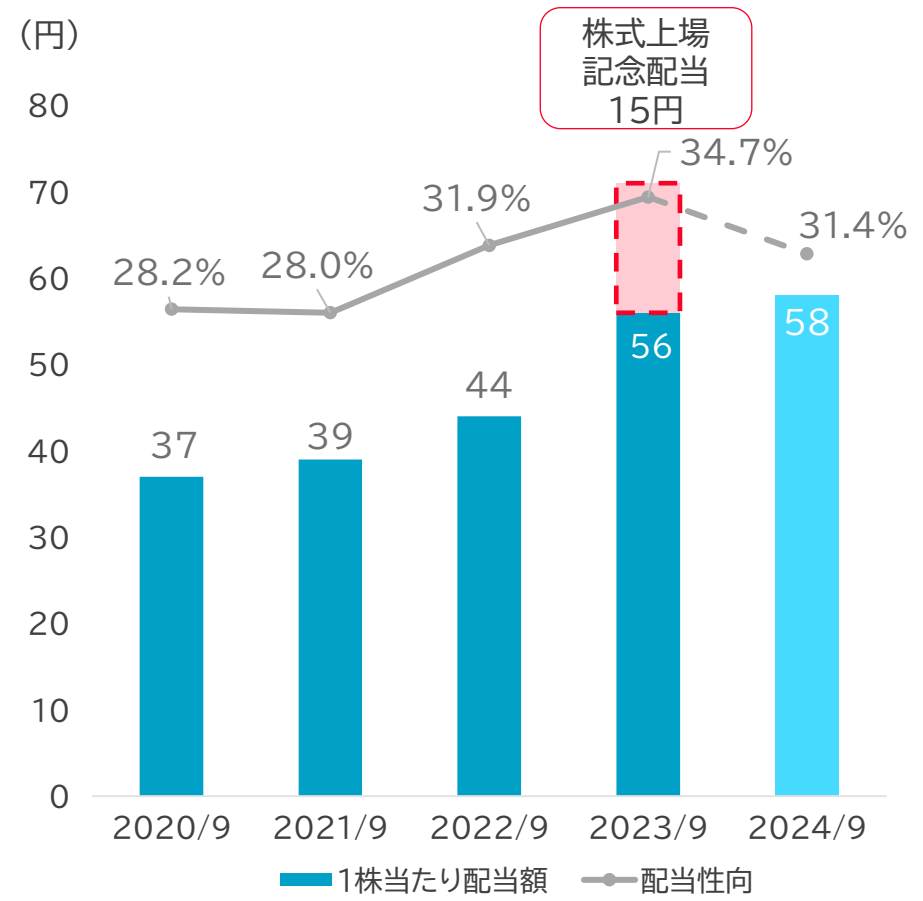
株主還元について

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】



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

Appendix

会社概要（2023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

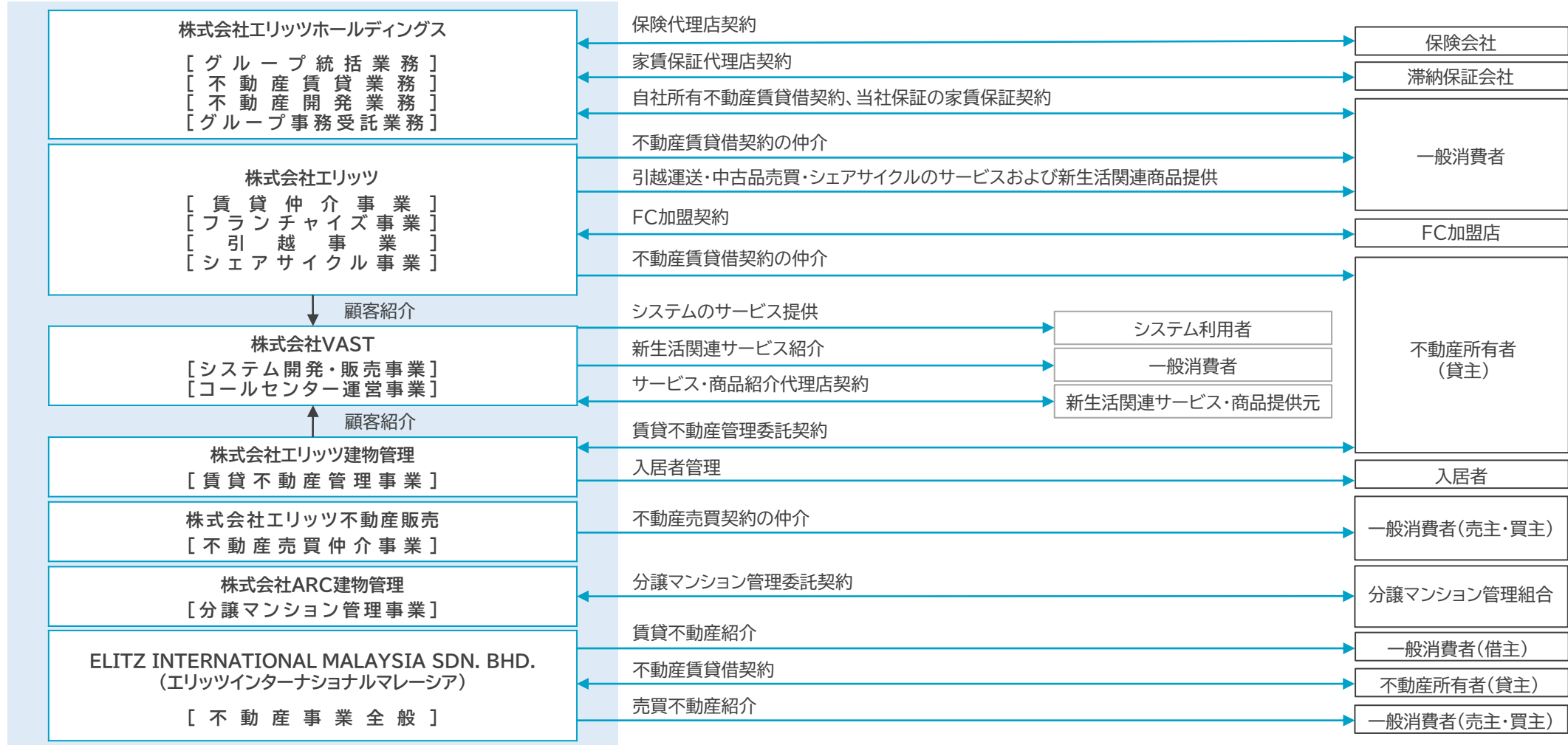
会社名	株式会社エリッツホールディングス(Elitz Holdings Co., Ltd.)
本店所在地	京都市中京区堀川通姉小路上る三坊堀川町55番地1エリッツ御池ビル
代表者	代表取締役社長 榎野常美
設立日	2012年3月23日
ホームページ	https://www.elitz-holdings.co.jp/company/corporate.html
資本金	245,360,000円
事業内容	不動産賃貸事業、不動産ファンド事業、不動産の企画・コンサルティング事業、人材紹介事業、不動産仲介及び管理事業並びにシステム開発・販売事業を行うグループ会社の経営管理及びこれに付帯する業務
連結従業員数	491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)

経営理念

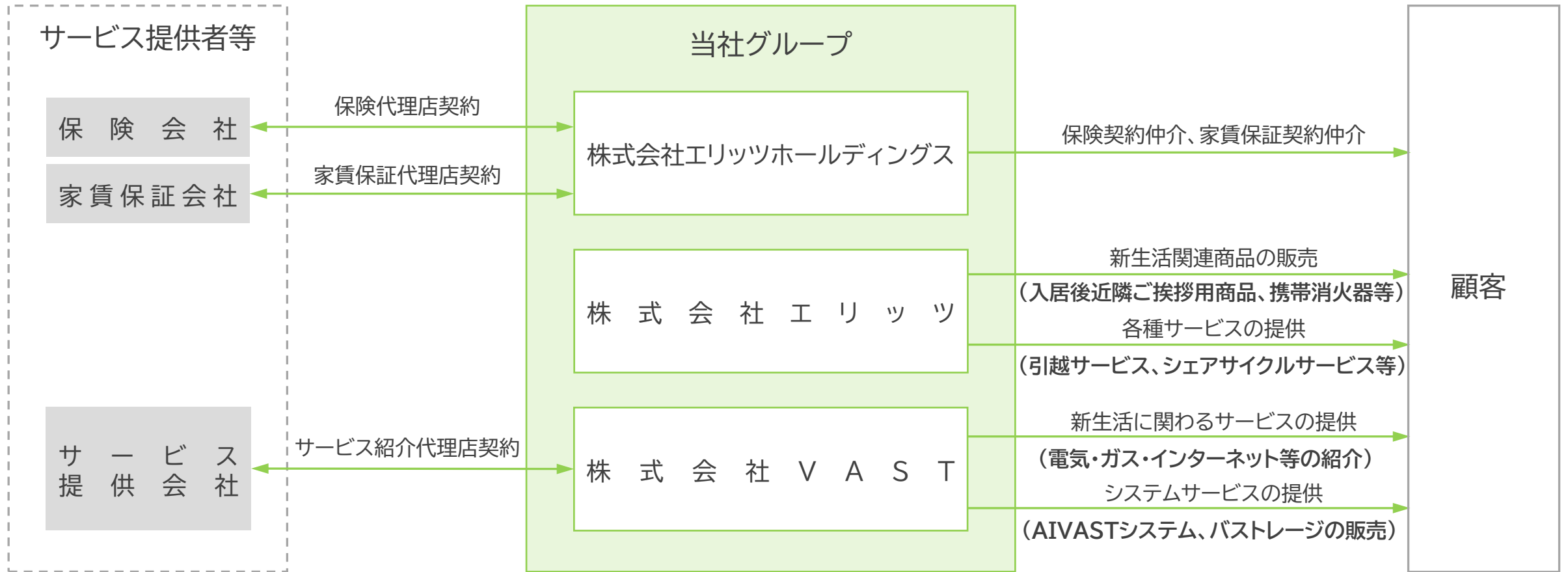
質の高い情報とサービスにより、夢のある住空間とゆとりある生活の実現に貢献する



エリッツホールディングスグループ事業系統図



居住者サポート事業の事業系統図



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 : hirayama@elitz.jp

電 話 : 075-253-5100