



# 2022年3月期 決算説明資料

東証スタンダード

証券コード：2993

1	会社概要	P.3
2	2022年3月期決算概要	P.15
3	2023年3月期業績見通し	P.22
4	成長戦略	P.26
	Topic	P.31

# 会社概要

～ お部屋探しは管理会社で選ぶ時代です。～

当社は賃貸マンション管理を主要事業としており、  
「入居者ファースト」を追求し、独自のサービスを提供することで、

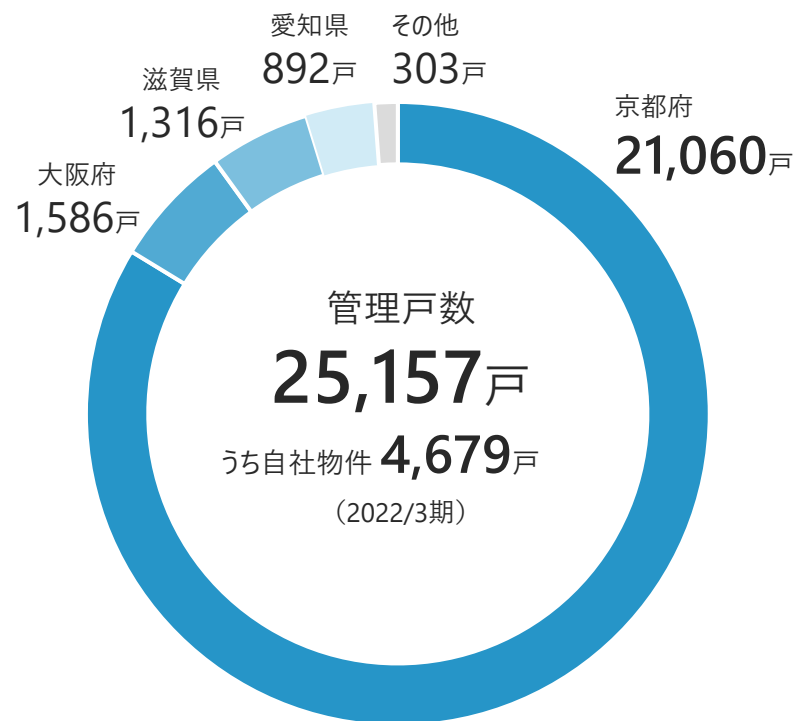
- ・ ご入居者様には快適な暮らし
- ・ マンションオーナー様には高い入居率の実現による資産価値の最大化を提供しています。

- 京都府を中心に、滋賀県、大阪府、愛知県、東京都で賃貸不動産の管理を受託する不動産管理事業、自社物件の賃貸やマンションの運営を行う不動産賃貸事業を展開
- 2022/3期末の管理戸数は25,157戸（そのうち、自社物件戸数4,679戸）

## 会社概要

会社名	株式会社長栄
設立	1988年4月
代表者	代表取締役社長 社長執行役員 長田修
本社所在地	京都市伏見区深草西浦町三丁目70番地 第5長栄アストロビル
事業内容	【不動産管理事業】 賃貸不動産の入居者管理 ビルメンテナンス・リフォーム工事、賃貸・売買仲介 【不動産賃貸事業】 自社保有不動産の賃貸 マンション運営
従業員数	241名（2022年3月31日現在）

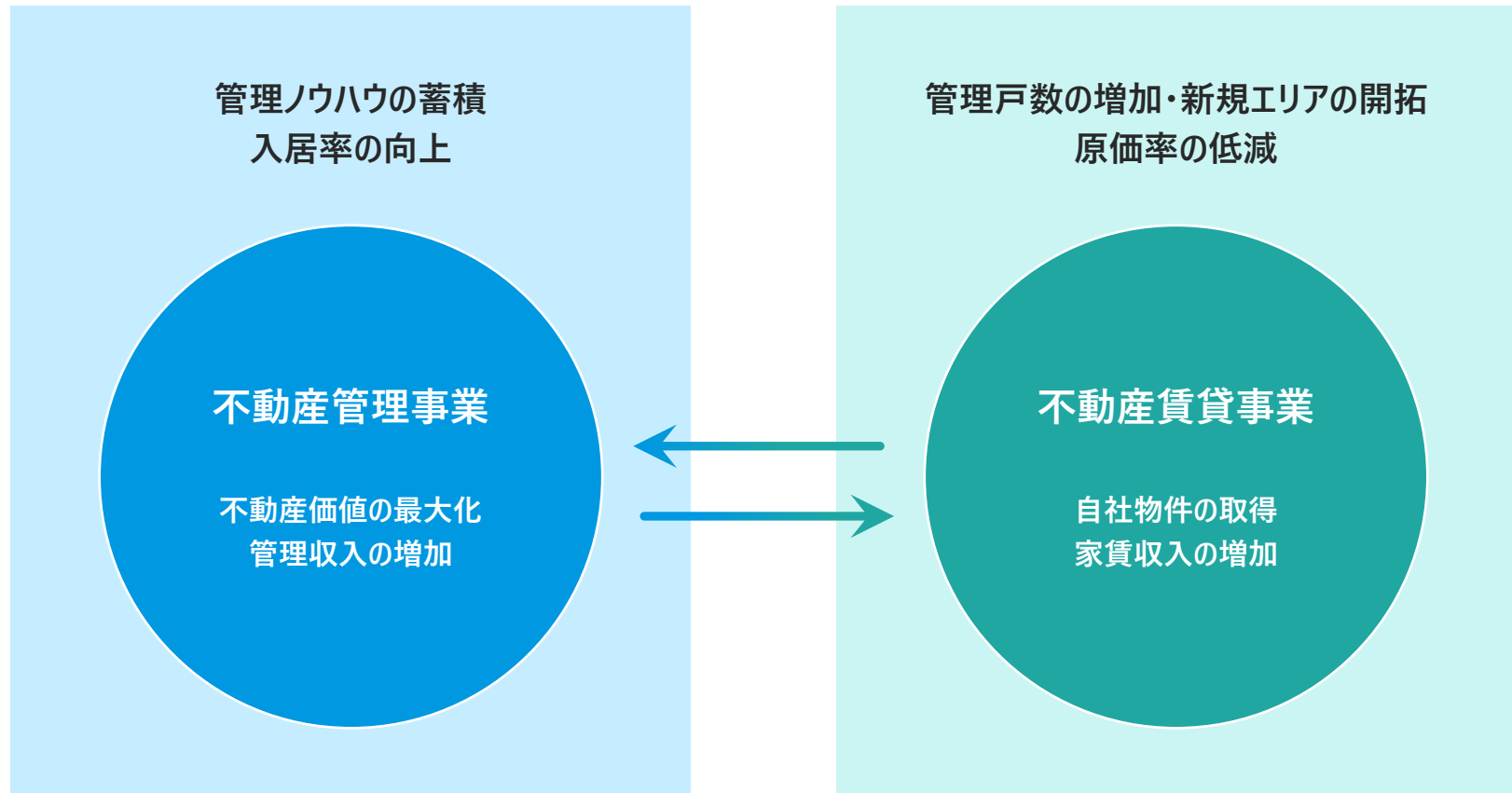
## 管理戸数



## 管理と賃貸を両輪とする事業展開

- 自社物件の取得によって、不動産管理事業における新規進出エリアの管理戸数のボリュームも確保
- 自社物件はオーナー向けサービスの試験・テストの場としても活用しており、管理ノウハウの蓄積により管理受託物件の入居率が向上
- 不動産管理事業では自社物件の管理も行っており、管理戸数のボリュームを確保することで原価率の低減に貢献

### 管理と賃貸の両輪で成長



- 『マンションオーナー様に寄り添って考える』をコンセプトに、賃貸不動産を保有している不動産オーナーから管理を受託。不動産価値の最大化に貢献すべく、入居者の募集、審査から契約、更新などの入居者管理はもとより、ビルメンテナンス等賃貸経営に必要な管理サービスをワンストップで提供。管理サービスの事業拠点となる管理センターを「Bellevie」ブランドで展開
- 管理料は入居戸数に応じて徴収、管理収入はセグメント売上の約5割を占める

## 不動産管理事業概要

オーナーの不動産価値の最大化を目的とした  
賃貸不動産管理サービスを提供

### 入居者管理

- 賃料収納
- 入退去管理
- 契約更新

### ビルメンテナンス

- エレベーター点検
- 消防施設保守点検
- 共用部・貯水槽清掃

\* 現状、部屋のタイプ別では1R~1LDKを中心に幅広い物件を管理

### 仲介

- 売買仲介
- 賃貸仲介

### リフォーム

- 外壁塗装
- 設備入替等

### 入居者向け

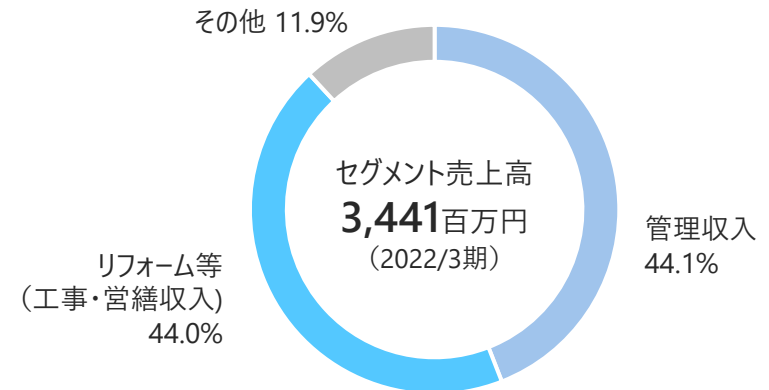
- 入居者向け会員組織「Bellevie Club」の運営

## 管理形態

- 管理料は部屋のタイプ（広さ）別に設定
- 基本的には、入居戸数に応じた管理料を徴収  
⇒ 入居率を高めて収益性を高める目的をマンションオーナーと共有



## 売上構成比



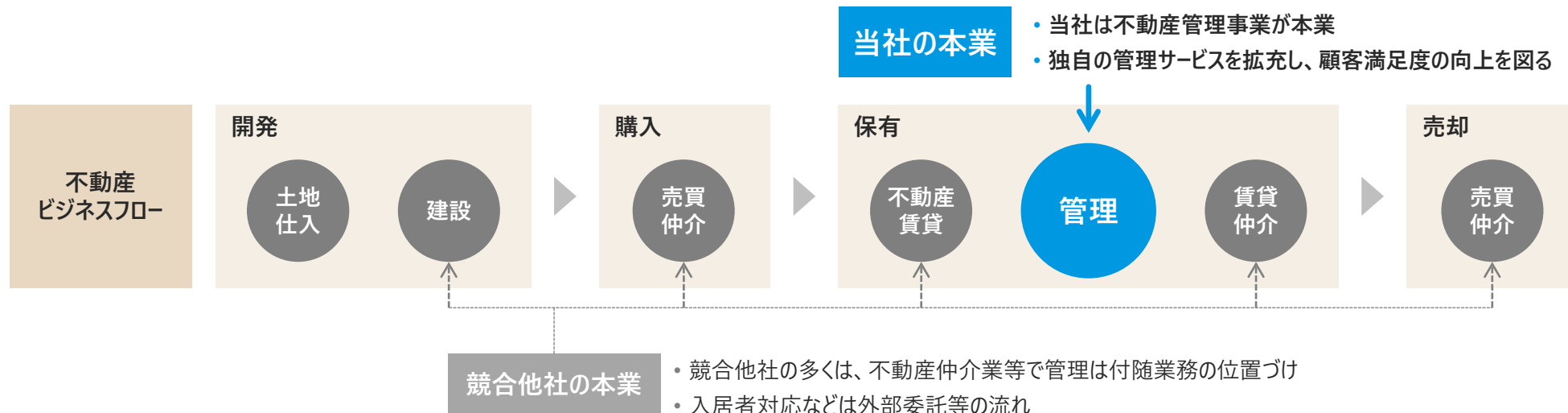
# 類似サービスとの比較

		「賃貸」マンション管理会社		「分譲」マンション管理会社
		当社（管理受託会社）	サブリース会社	
契約者		マンションオーナー		マンション管理組合
契約形態		管理委託契約	賃貸借契約（一括借り上げ） *入居者とは転貸借契約	管理委託契約
主なサービス内容		入居者募集・審査、賃貸借契約管理、賃料の徴収、建物・施設管理、 （クレーム等）入居者対応		事務管理業務、管理員業務、 清掃業務、建物・設備管理業務
管理料		基本管理料と 入居戸数に応じた管理料を オーナーから徴収	物件を一括借り上げし 手数料（満室時賃料の10～20%）を 差し引いた賃料をオーナーに支払	サービス内容や付帯設備の内容、 グレードによって決定
空室保証		なし	あり※	—
入居率が 上昇した場合の影響	オーナー	賃料収入が増加	なし	—
	管理会社	管理料が増加	賃料収入が増加	—
参入事業者の特徴		建設、不動産仲介会社等が 付属サービスとして行うケースが多いが、 当社はマンション管理が本業で独立系	大手サブリース会社は マンション建設工事とセットで契約	大手管理会社は マンションデベロッパー系列

※ 家賃保証等の契約条件の誤認を原因とするトラブル多発の情勢を受け、2020年12月15日から契約前の重要事項説明の義務化、不当な勧誘行為・誇大広告の禁止等の規制措置が施行されている

# 不動産管理事業を本業とした高品質なサービスを提供

- 競合他社の多くが不動産仲介業等の付随業務として管理を行っているのに対し、当社は創業以来、本業として不動産管理事業に注力
- 不動産管理事業を独立したサービスと捉え、競合他社との差別化を図るべく、不動産オーナー・入居者双方に独自のサービスを提供



当社の不動産管理サービス	不動産オーナー向け	<ul style="list-style-type: none"><li>• 要望に対するスピーディな対応</li><li>• 収益最大化に寄与する提案</li></ul>
	入居者向け	<ul style="list-style-type: none"><li>• 入居満足度および定着率の向上に寄与するサービスを提供</li></ul>



- 空室率低減と並行してテナントリテンション（入居者保持）を実現するために独自の入居者向けサービスを実施。
- 入居者に長期に渡って住み続けていただくことがマンションオーナーの収益の最大化に繋がるとの観点から「入居者ファースト」を追求、入居者満足度を上げるため、「安心」・「安全」・「快適」な暮らしに寄与する各種施策を実施

## 当社独自の入居者向けサービス

24時間、365日  
当社専用のコールセンターにて対応

原則30分以内に  
レジデンシャルクリエイターが駆けつけ現地対応



### 安心 Relief

- 入居者対応はスピードを重視。入居者からトラブル報告があった際に、原則30分以内にかかけられるエリアに管理センターを配置し、24時間365日対応
- 各ベルヴィには、管理専門のスタッフ(レジデンシャルクリエイター)を配置し、マンション毎の担当制を採用

### 安全 Safety

- 自然災害等、緊急時の対応として、一拠点で人手が足りない場合には、最寄の管理拠点から応援に駆けつける等の緊急時の連絡体制を構築
- 教育訓練を受けたレジデンシャルクリエイターが、現場にて二次被害を防ぐ為に応急処置を実施

### 快適 Comfort

- 原則、週1回以上の物件巡回を実施。物件の清掃状況や設備状況を確認し、不具合があった際には即時対応
- 入居者限定の会員制クラブ「Bellevie Club」を設立し、入居時や入居中の各種サポート・サービスを提供

- マンションライフが楽しくなる入居者向けイベント・キャンペーンを企画。今後は各地域の特性に合わせたイベント・キャンペーンの実施を計画しており、SNS活用による発信力の強化を図る
- 入居者向け会員制クラブ「Bellevie Club」では、会員を対象に様々なサービスを提供。

## 入居者向けイベント・キャンペーンの実施

## 「Bellevie Club」会員向けサービス例

**年末チャポン宝くじ**

現金総額 **5,000万円**

現金総額5,000万円が当たる当社独自の宝くじ  
(2021年で24回目)

**アゲちゃうベルヴィ**

京野菜詰め合わせ **100名様** プレゼント!

お食事券等をプレゼント  
(過去12回開催)

入居時に利用できる  
主な特典

提携引越しサービス

ライフライン開栓  
手続き代行

インターネット  
開通代理手続き

**ベルヴィ夏祭り**※

**太秦映画村貸切**  
2013年開催  
2日間で延べ6,000名招待

**京都水族館貸切**  
2014年開催  
2日間で延べ6,000名招待

**木下大サーカス貸切**  
2015年開催  
2日間で4,000名招待

**びわ湖大花火大会**  
2016年～2019年開催  
毎年2,000名招待

入居中に利用できる  
主な特典

たべとクーポン

会員優待  
サービス

お祝い制度

※2020年以降は新型コロナの影響により中止、2023年開催に向け調整中

- 事業所の多店舗展開、担当者制の実施によって、個人経営の多いマンションオーナーの様々なニーズにスピーディに対応できる営業体制を構築
- 小さなエリアごとの綿密な市場分析、自社物件によるモデル検証に基づき、空室率を低減するための最善策を提案。空室の早期成約を最優先事項として業務を遂行
- 厳格な審査を行うことにより、入居中のトラブル減少やスムーズな家賃支払いを実現し、賃貸物件を健全に運営
- 社会変化に伴う賃貸需要者層の変化に対応すべく、外国人、高齢者の入居者サポートにも注力

## 独自の不動産管理サービス

### 高い提案能力と空き室対策



- エリアごとの市場分析を実施し、エリア特性を踏まえ、競合物件と比較した上での条件改定やリノベーションを提案
- 実際のリフォーム工事も当社リフォーム事業部及び協力業者によって適正価格で提供
- 予算に応じて最も投資効率が高く、他物件との差別化が図れる物件及び部屋作りを常に検討。自社物件で検証を行い、オーナーに提案
- 空室の早期成約を最優先として、空室情報を幅広い仲介業者に提供
- 空室の再利用としてマンスリーマンションも運営

### 厳格な入居審査と高い家賃回収率



- 当社の入居審査基準や経験豊富なスタッフの判断に基づき申込者を選別
- 反社会的勢力等に属する申込者の入居を防止
- 厳格な審査と入居者とのコミュニケーションにより家賃回収率は99.7%と高水準を維持

### 外国人・高齢者の入居サポート



- 賃貸需要者層の変化に対応すべく、外国人及び高齢者入居者の入居者サポートにも注力
- 外国人入居者専用窓口を設置し、大学や日本語学校と提携
- 70歳以上の高齢者が入居する際には、オーナーの不安を解消するために、見守りプランを用意
- 足元では、コロナ禍で止まっていた留学生受け入れの動きが再開しつつある

- 2021年6月15日に「賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律」が施行。これまで任意であった賃貸住宅管理業の登録が義務化
- 業務管理者の設置、重要事項の説明等も義務化され、賃貸住宅管理業者に対する社会的信頼度が高まると期待される

## 法律の施行により想定される影響

宅建業とは異なる  
「賃貸住宅管理業」が確立  
市場の活性化

賃貸住宅管理業界の確立により、  
賃貸住宅管理業の  
認知度と社会的地位が向上

無償（もしくは著しい低価格）での  
管理業務の減少

## 「賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律」の概要

### 1 賃貸住宅管理業の登録

従来の任意登録から義務化へ

### 2 賃貸住宅管理業者の業務における義務付け

#### 1. 事務所毎に業務管理者を配置

当社には、業務管理者の要件となる

「賃貸不動産経営管理士」の有資格者が2022年3月末時点で60名在籍

#### 2. 管理受託契約締結前の重要事項の説明

#### 3. 財産の分別管理

#### 4. 定期報告

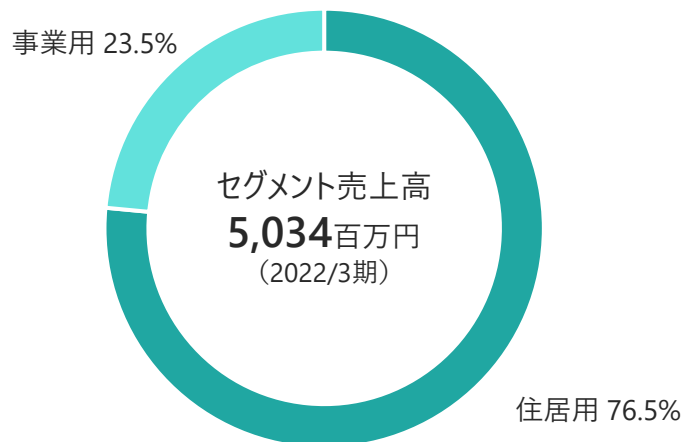
当社は法施行前に  
全て対応済み

※法令に違反した場合は登録取り消し又は1年以内の業務停止命令

- 表面利回り8%以上が期待できる物件を取得し、賃貸を行う
- 2022/3期末現在のポートフォリオは戸数ベースで住居用が90.1%、事業用が9.9%
- 自社物件は新規進出エリアにおける管理戸数のボリューム確保及びオーナー向けサービスの試験・テストの場としても活用、また管理戸数の増加による原価率の低減も目指す

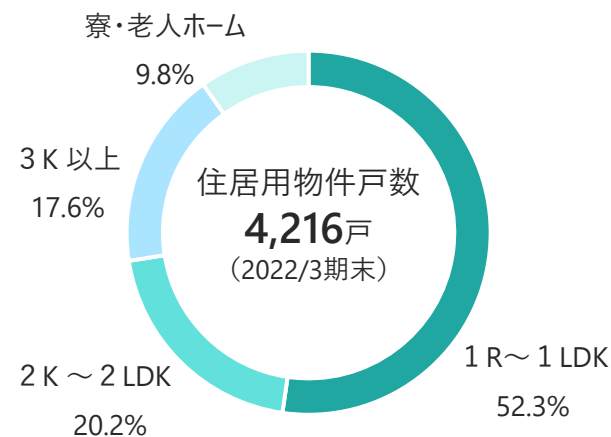
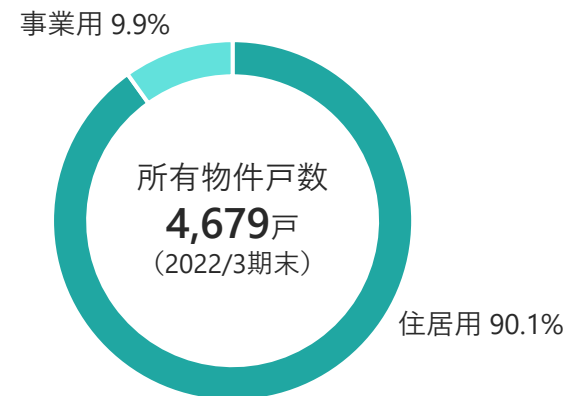
## 不動産賃貸事業概要

- 自社保有物件の賃貸を行う（一部サブリース含む）
- 自社物件は新規進出エリアにおける管理戸数のボリューム確保及びオーナー向けサービスの試験・テストの場としても活用
- 管理戸数増加による原価率の低減も目指す
- 管理物件の空室を活用したマンスリーマンションも展開



※住居用には寮・老人施設等を含む  
事業用にはホテル・倉庫等を含む

## 所有物件の状況





# 自社物件保有事例

- 2022/3期末時点で、京都65棟（1,871戸）、大阪18棟（1,154戸）、兵庫1棟（99戸）、滋賀13棟（697戸）、愛知24棟（788戸）、神奈川2棟（70戸）所有

## 京都



アーネスト西大路  
(54戸)



第43長栄大晋メゾネ西院ノ森  
(43戸)



アクシス葛野  
(32戸)



第45長栄シャルト五条  
(90戸)



第40長栄グランドモール上鳥羽  
(30戸)

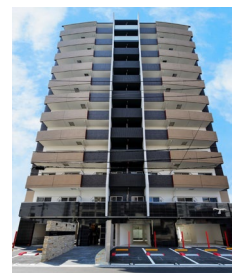


スカイビュー東土川  
(50戸)

## 大阪



レジュールアッシュ福島  
(101戸)



セレンテ梅田北Premium  
(44戸)



アスール江坂3rd  
(124戸)

## 滋賀



グッドライフ南草津 I  
(127戸)

## 愛知



NTビル  
(22戸)



シャンプルナルカワ  
(21戸)



第39オーシャンハイツ  
(35戸)

## 神奈川



リッシェル生田  
(39戸)

# 2022年3月期決算概要

- 売上高は、不動産管理事業のリフォーム等の周辺業務が堅調に推移したことに加え、昨年度取得した自社所有物件が通年稼働したことにより増加
- 土地及び建物の売却により固定資産売却益1,126百万円を計上し、当期純利益は約6割増益

(単位：百万円)	2021/3期		2022/3期					
	実績	売上比	上場時予想 (12月24日公表)	修正予想 (3月15日公表)	実績	売上高比	前期比	修正予想比
売上高	8,031	100.0%	8,384	8,404	8,475	100.0%	+5.5%	+0.8%
不動産管理事業	3,155	39.3%	3,418	-	3,441	40.6%	+9.0%	-
不動産賃貸事業	4,875	60.7%	4,966	-	5,034	59.4%	+3.3%	-
営業利益	1,813	22.6%	1,833	2,002	2,015	23.8%	+11.2%	+0.6%
経常利益	1,435	17.9%	1,403	1,609	1,621	19.1%	+13.0%	+0.7%
当期純利益	982	12.2%	1,590	1,479	1,562	18.4%	+59.1%	+5.6%

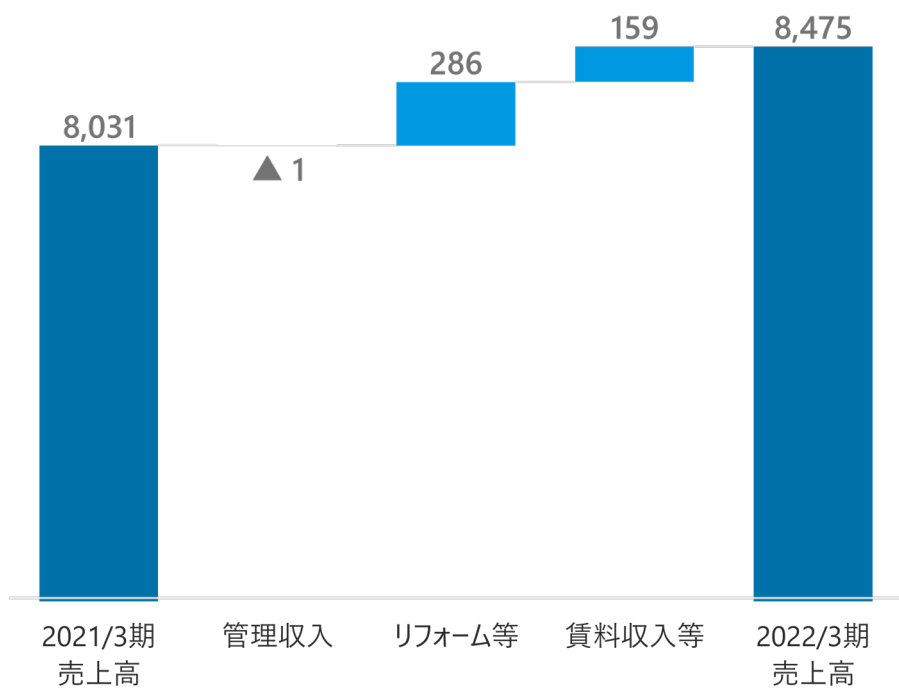


■ 不動産オーナーの設備投資意欲回復により、工事売上がコロナ禍前の水準に回復

## 売上高増減要因

(百万円)

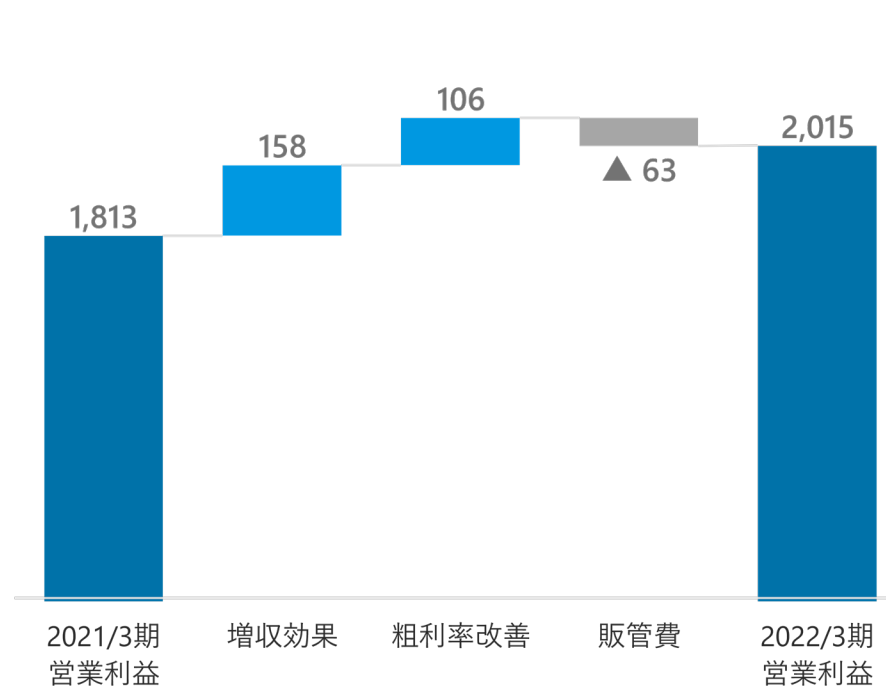
■ 増加 ■ 減少 ■ 合計



## 営業利益増減要因

(百万円)

■ 増加 ■ 減少 ■ 合計



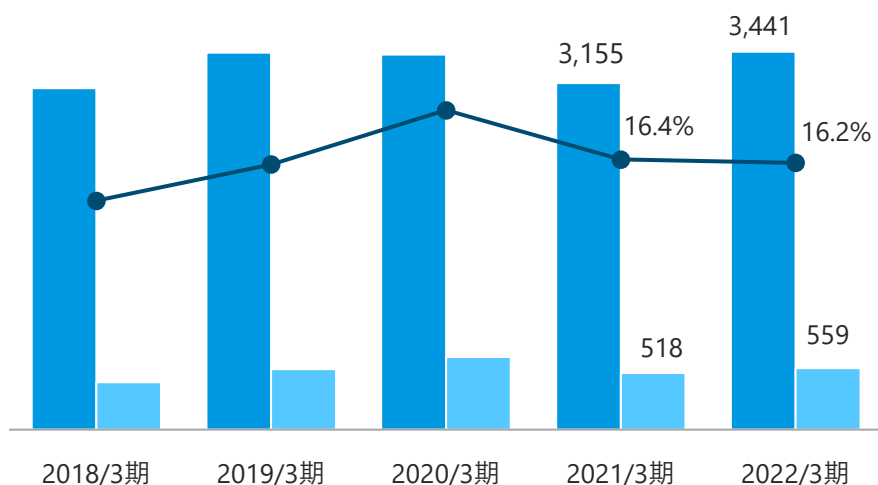
# セグメント別業績

- 不動産管理事業は、管理収入が前年と同程度となったものの、リフォーム等の周辺業務が堅調に推移し増収増益
- 不動産賃貸事業は、自社物件の増加により増収増益

## 不動産管理事業

(百万円)

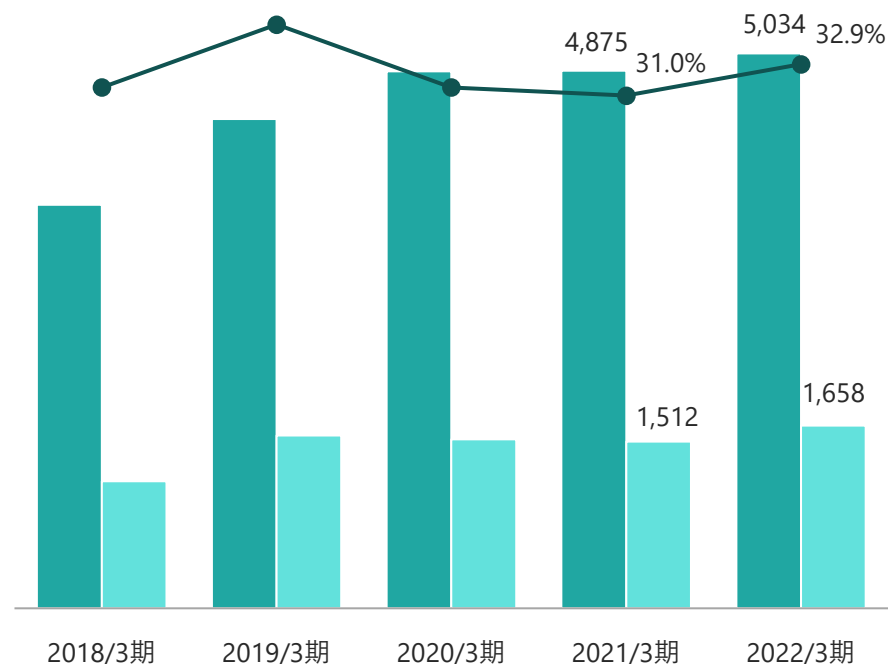
■ セグメント売上高 ■ セグメント利益 ● セグメント利益率



## 不動産賃貸事業

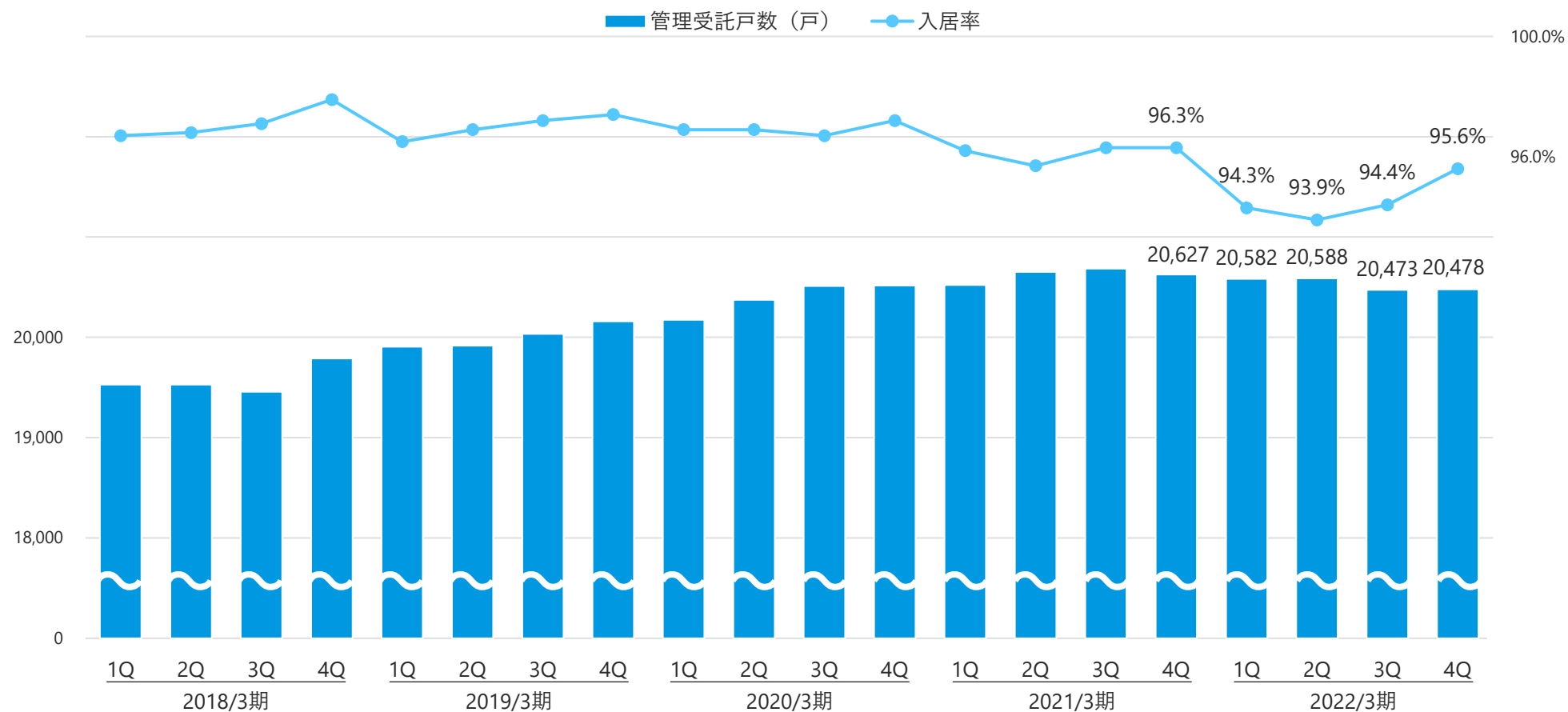
(百万円)

■ セグメント売上高 ■ セグメント利益 ● セグメント利益率



- 管理受託戸数は、2021/3期4Q以降オーナー様の物件売却等により減少するも、足元では回復基調
- 入居率は、コロナ禍に伴う外国人留学生の減少の影響で一時的に低下したものの、2022/3期2Qをボトムに回復基調で推移

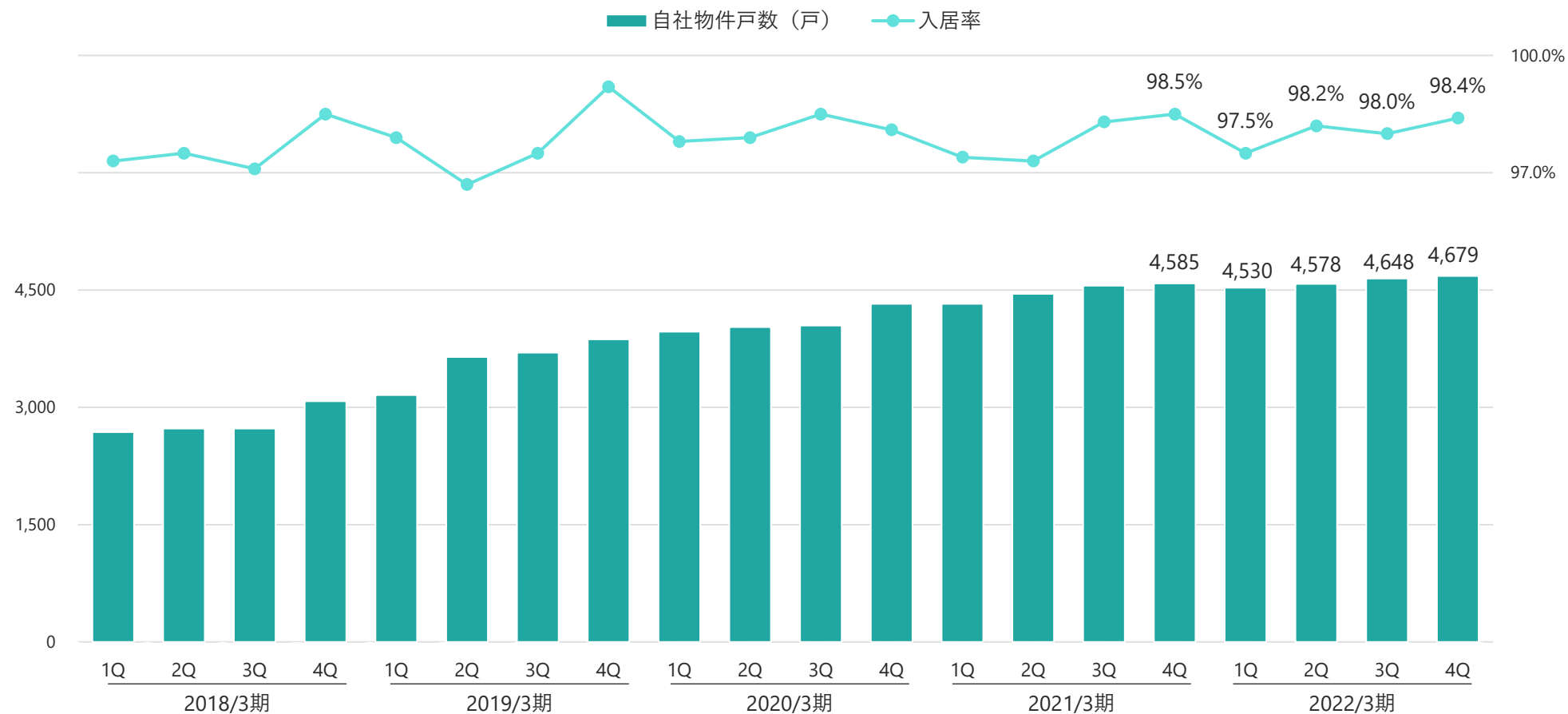
## 管理受託戸数※・入居率の推移



※賃貸用マンションの全戸の管理を受託し、管理センターで入居者対応と建物の共用部を24時間管理している物件をカウント

- 自社物件は、基本的に売却を前提とした取得は行っておらず、着実に戸数を積み上げており前期末比+94戸（2021/3期4Qから2022/3期にかけての減少はビジネスホテル用物件売却による特殊要因）
- 2022/3期の入居率は概ね98%以上の高い水準を維持

## 自社物件戸数・入居率の推移



- 公募増資及び利益剰余金の増加により純資産が増加し、2022/3期末の自己資本比率は16.4%（前期末比+4.4%）
- 当社は現状、自社物件の取得を全額借入金で調達しているため、自己資本比率が一般的に適正とされる比率より低い水準となっているが、自社物件は全て長期保有を前提として物件毎に十分な検討を行い、余力をもって返済可能な金額で購入している。今後も物件の取得によって借入金が増加する可能性があるが、負債の増加に見合った資産を積み上げていくことで事業拡大を推進

（単位：百万円）	2021/3期	2022/3期	増減額
現金及び預金	6,953	8,416	+1,462
売掛金	291	350	+58
流動資産合計	7,367	8,910	+1,542
建物（純額）	22,851	22,770	▲80
土地	21,172	20,869	▲303
固定資産合計	44,870	44,660	▲209
資産合計	52,238	53,571	+1,333

（単位：百万円）	2021/3期	2022/3期	増減額
1年内返済予定の 長期借入金	3,164	1,731	▲1,432
流動負債合計	5,145	4,096	▲1,048
長期借入金	38,857	36,807	▲2,050
固定負債合計	40,827	40,690	▲137
負債合計	45,973	44,787	▲1,185
株主資本	6,265	8,784	+2,519
純資産合計	6,265	8,784	+2,519
負債純資産合計	52,238	53,571	+1,333

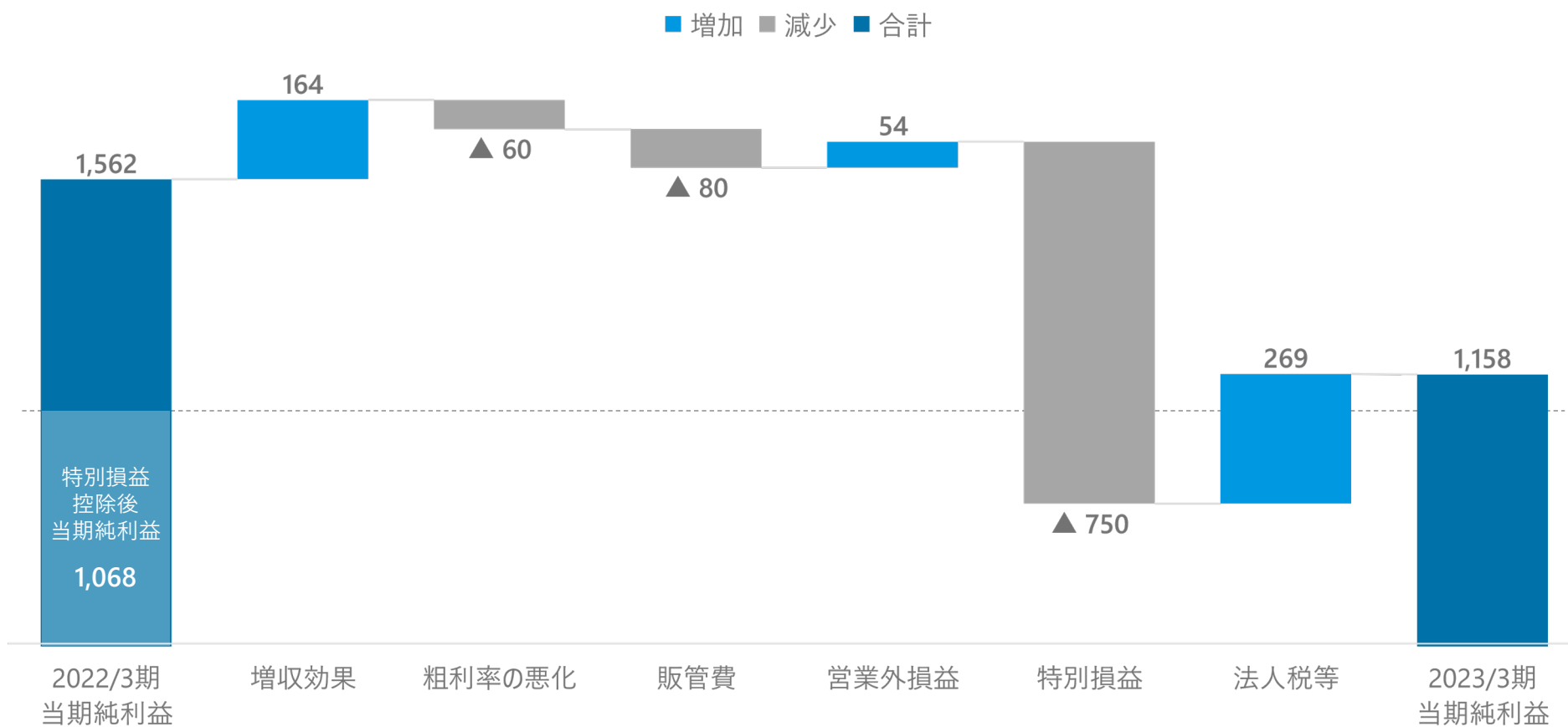
# 2023年3月期業績見通し

- 2022/3期に計上した特別利益の影響を除くと、2021/3期から売上高及び各段階利益とも増加する見通し

(単位：百万円)	2022/3期		2023/3期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	8,475	100.0%	8,919	100.0%	+5.2%
売上原価	5,345	63.1%	5,686	63.7%	+6.4%
売上総利益	3,130	36.9%	3,233	36.3%	+3.3%
販売費及び一般管理費	1,114	13.2%	1,195	13.4%	+7.2%
営業利益	2,015	23.8%	2,037	22.8%	+1.1%
経常利益	1,621	19.1%	1,698	19.0%	+4.8%
当期純利益	1,562	18.4%	1,158	13.0%	▲25.9%

# 2023/3期 想定当期純利益増減要因

■ 2022/3期の特別損益の影響から当期純利益は減少するが、経常利益ベースでは増収増益の見通し





## 株主還元方針

- 当社は、株主に対する利益還元を経営の重要課題の一つとして位置づけている
- 利益還元については、今後の財務体質の強化と積極的な事業展開に必要な内部留保の充実を勘案しつつ、安定した配当を継続していくことが基本方針

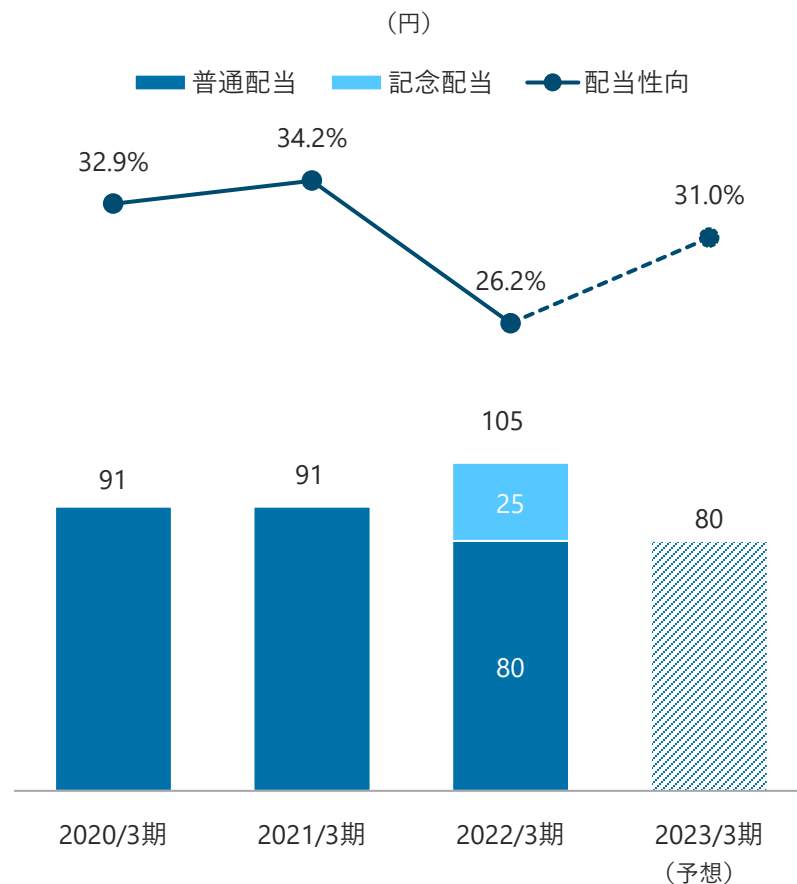
### 2022/3期

- 上場を記念し25円の記念配当を実施
- 普通配当80円と併せて105円

### 2023/3期 予想

- 80円を予想

## 配当金の推移



# 成長戦略

### 不動産管理事業

既存及び新規エリアにおける管理受託戸数の増加

### 不動産賃貸事業

自社物件の取得拡大

# 既存及び新規エリアにおける管理受託戸数の増加

- 既存オーナーへの提案強化、エリア拡大等により管理受託戸数の拡大を図る
- サービスの拡充に注力し、顧客満足度の向上とともに中長期的には管理受託戸数3万戸を目指す

## 管理受託戸数拡大へのアクションプラン

### ■ 既存オーナーへの新規物件取得提案

新規進出エリアを中心に同エリア内の投資物件取得を既存オーナーに提案

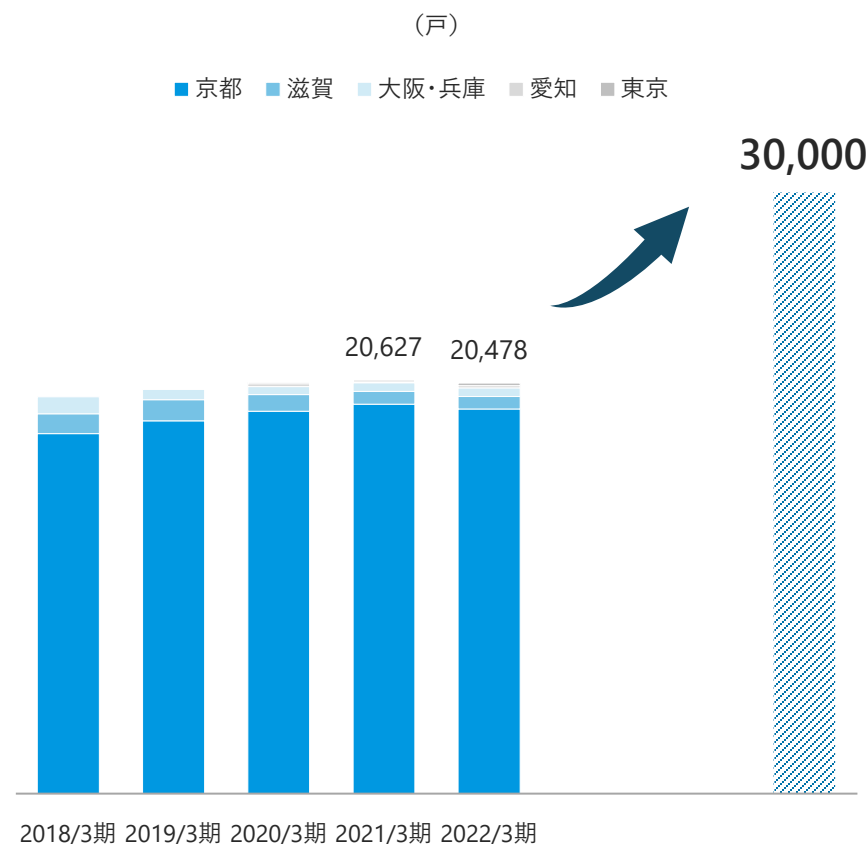
### ■ 自社物件の取得を通じたエリア拡大

自社物件の取得による新規進出エリアの開拓と管理受託戸数の獲得

### ■ 管理物件獲得手段の多様化

- 公営住宅の管理受託
- 新築マンションの企画・設計参加
- 投資用マンションの新築・分譲
- 私募ファンド活用による投資用マンションの取得  
(将来的には私募REIT、上場REITの活用も)

## 管理受託戸数の拡大予測



\*関東・中部エリアの自社物件も増えており、これらを足掛かりに管理受託戸数の拡大を見込む

# 自社物件の取得拡大

- 2022/3期は神奈川県内でも物件を取得。今後も、大都市圏の都市部の物件の中心に取得予定
- 直近は愛知県、神奈川の物件を取得

## 今後の取得方針

- 原則、表面利回り8%以上が期待できる物件を取得
- 取得対象は、大都市圏の都市部の賃貸需要が高いエリアの物件
- 年度毎に取得戸数計画を策定するが、戸数達成のために審査基準を緩和することはない  
(物件毎に厳格な審査を行い、取得の可否を決定する)
- 物件を保有している会社のM&Aなど物件取得方法の多様化を検討

## 直近の取得実績例



アプリコットヒル (18戸)  
愛知県名古屋市  
2021年6月28日取得



八田マンション (48戸)  
愛知県名古屋市  
2021年9月29日取得



サンモール第三青葉台 (31戸)  
神奈川県横浜市  
2021年10月29日取得



リッシェル生田 (39戸)  
神奈川県川崎市  
2021年12月27日取得

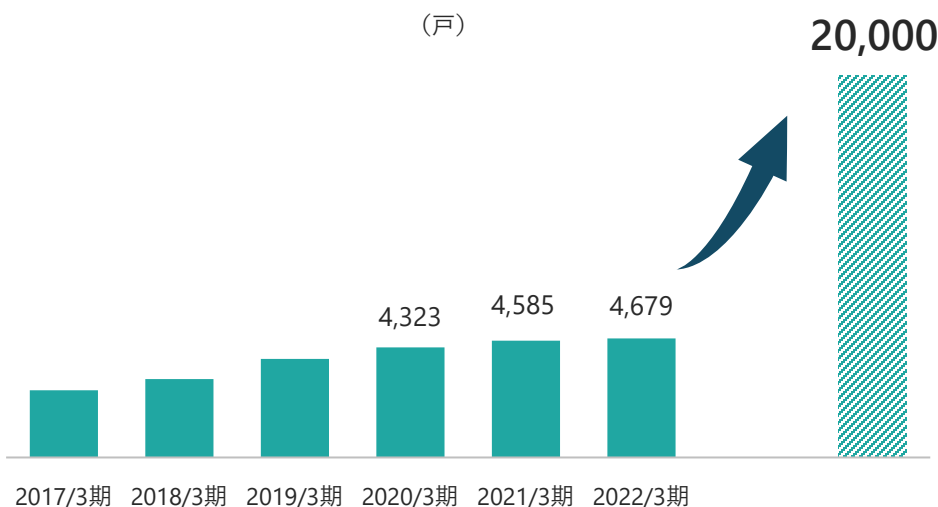


グレースメゾンムラセ (15戸)  
愛知県名古屋市  
2022年3月25日取得



第39オーシャンハイツ (35戸)  
愛知県名古屋市  
2022年3月28日取得

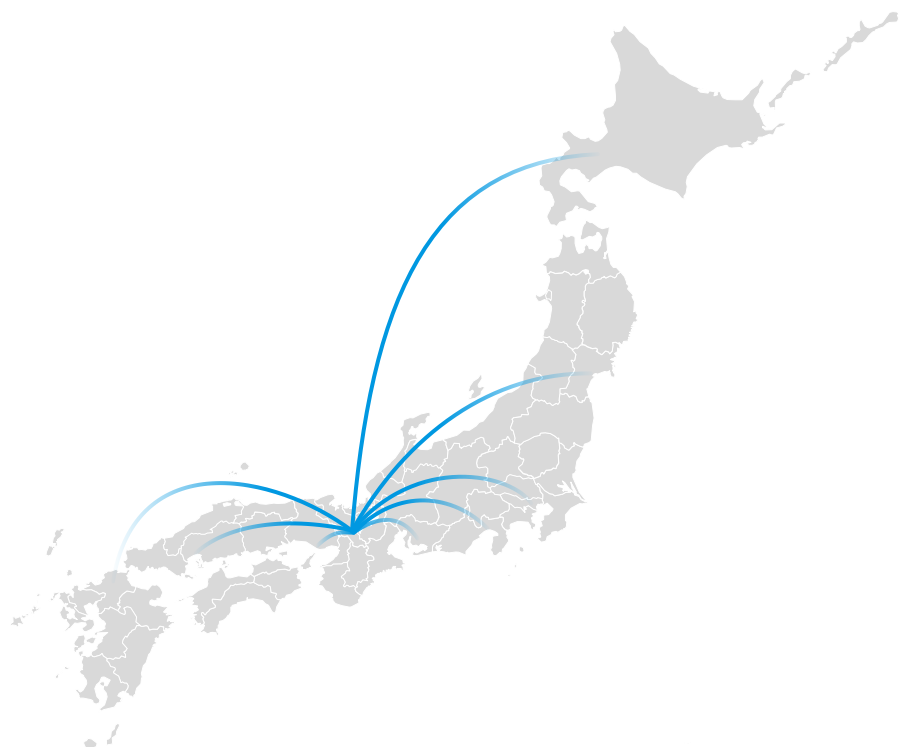
## 自社物件の戸数の推移と見通し



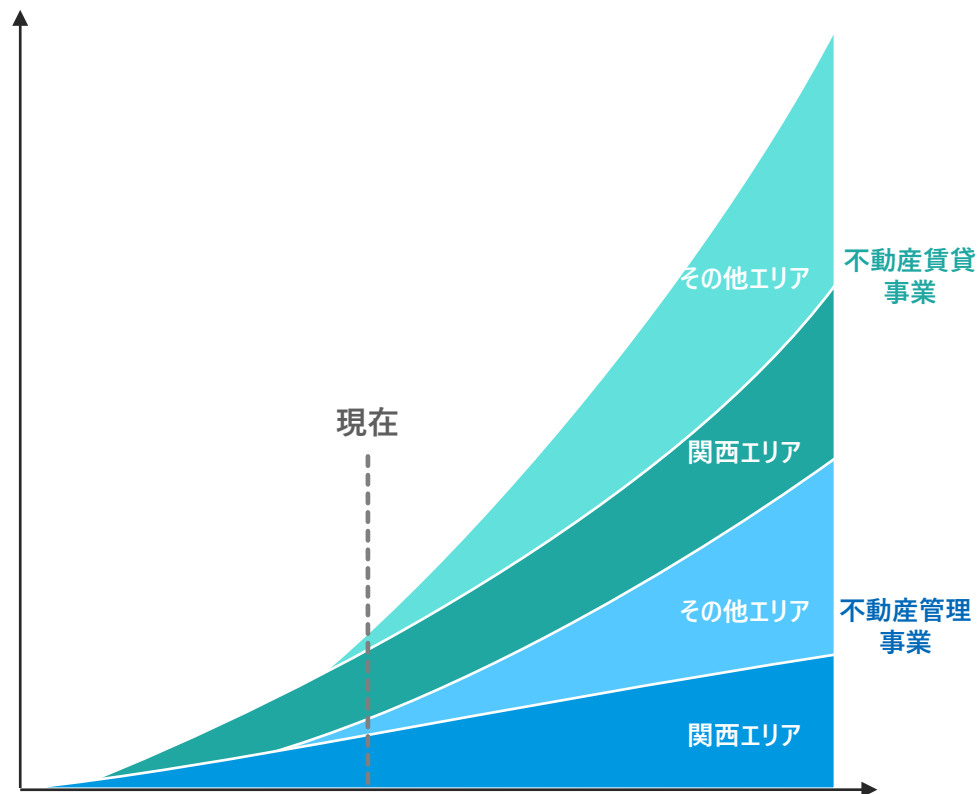
# 成長イメージ

- 今後も不動産管理事業を主軸事業として事業を展開
- 事業エリアについては、現在の事業地盤となっている京都に加え、大都市圏での事業拡大を目指す

## 今後のエリア展開イメージ



## 売上構成のイメージ



# Topic

- 当社では、当社管理マンション入居者に更なる利便性を提供すべく、継続的に新たなサービスを開発
- 2021年9月より、当社保有マンション約4,000室を初期費用なしで自由に引っ越しすることができるサービス「カリタス」を開始
- 将来的には、同サービスを当社保有マンション入居者だけでなく、管理受託マンション入居者にも拡大していく計画です。



## カリタスの特徴

京都・大阪・滋賀・名古屋の物件4,000室を自由に移動可能

point.1

当社保有物件にお住まいの方  
限定サービス

point.2

移動時の手続きカンタン  
書類提出不要

point.3

グリーン保証・ベルヴィクラブ  
引継ぎ可能

## カリタスご利用の流れ

