



2024年7月3日

各 位

会 社 名 株式会社日神グループホールディングス
代表者の氏名 代表取締役社長 神 山 隆 志
(コード番号：8881 東証プライム市場)
問い合わせ先 代表取締役専務 黒 岩 英 樹
電 話 番 号 0 3 - 5 3 6 0 - 2 0 1 6

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社はこの度 2025年3月期から2027年3月期を計画期間とする新中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

本中期経営計画は、3つの基本方針をもとに、資本効率と収益性を意識した経営および戦略の推進により持続的成長を図るものであります。

- (1) 売上高の拡大と収益性向上を両立する持続的成長の推進
- (2) 人的資本投資の拡充
- (3) 事業ポートフォリオと資本効率を意識した経営の推進

本中期経営計画の詳細につきましては、動画および添付資料をご覧ください。

動画 URL : <https://webcast.net-ir.ne.jp/88812406/index.html>

以 上



中期経営計画

2025年3月期 - 2027年3月期

2024.6.28

株式会社日神グループホールディングス

東証プライム : 8881

INDEX

- 01 当社グループと目指す姿
- 02 前中期経営計画の振り返り
- 03 新中期経営計画 2025.3-2027.3



01

当社グループと目指す姿

3つの事業と長期ビジョン



グループ企業理念

当社グループは信用を重んじ、
有為の人材育成に努め、事業活動を通じて
豊かな生活環境を創造し、社会に貢献する。

- 日神不動産 分譲マンションの企画・販売
- 日神不動産投資顧問 不動産アセットマネジメント
- 日神住宅流通 中古マンションの買取・再販事業
- リコルド 戸建住宅の開発・販売/
リノベーション事業

不動産 事業

- 多田建設 建築工事・土木工事
- シンコー 建築資材のリース

建設 事業

- 日神管財 マンション共有部分の管理/
賃貸物件の管理受託・賃貸用物件
の販売等
- 日神ライフサポート マンション管理人の派遣

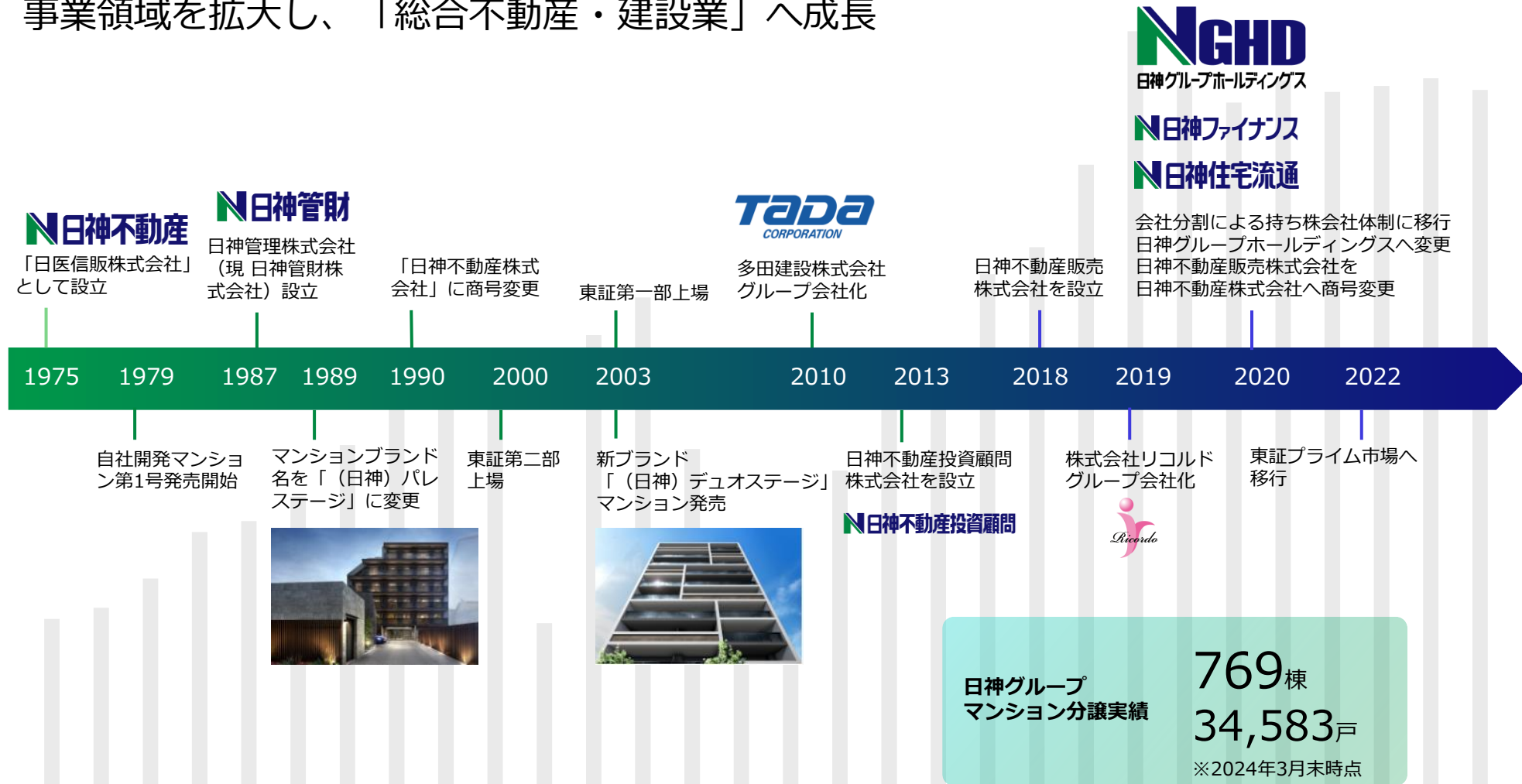
不動産管理 事業

長期ビジョン

グループ各社が独自にかつ連携しながら、
“住みやすさ”に加え、
居住者の資産形成や投資家向けの
安定的な投資対象の創出などの
複合的な価値提供を行う
「総合不動産・建設業」として、
グループの発展を図る。

成長の軌跡

時代の変化や社会のニーズに適応しながら
事業領域を拡大し、「総合不動産・建設業」へ成長



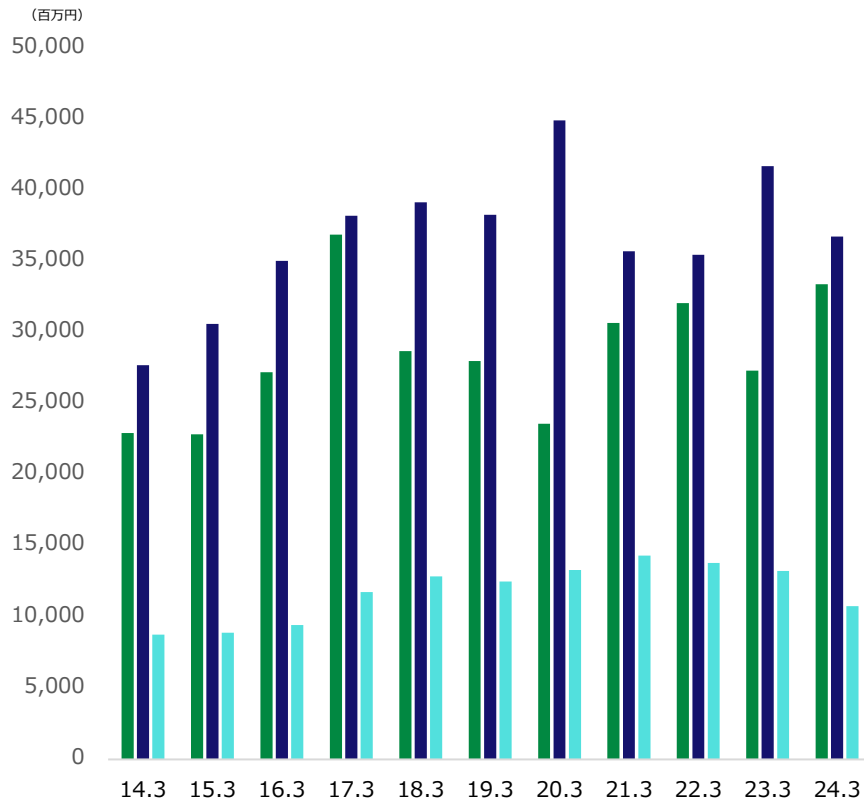
持続的成長を実現する3本足の経営

不動産と建設は逆相関関係、不動産管理は安定。

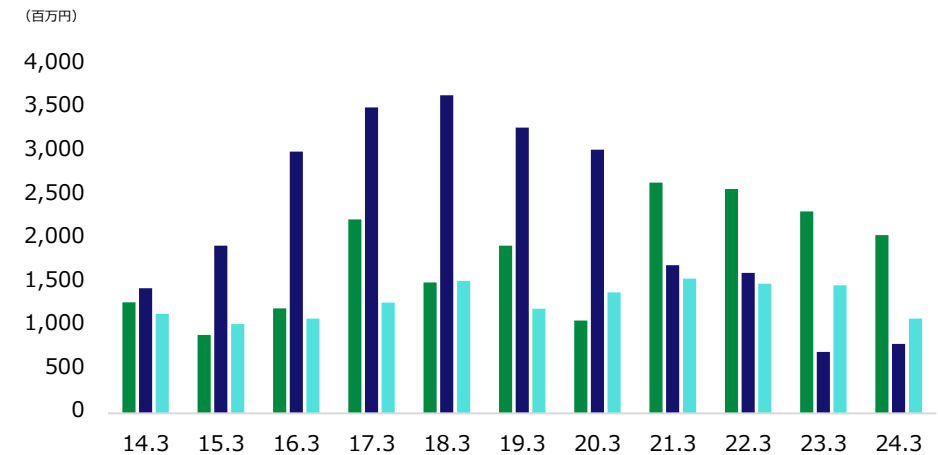
どのような外部環境でも一定の業績を確保できる分散型ポートフォリオ

■ 不動産事業 ■ 建設事業 ■ 不動産管理事業

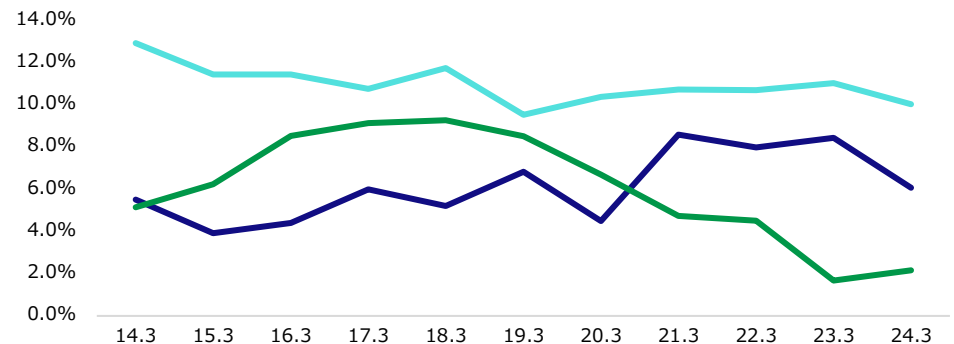
売上高



セグメント利益



セグメント利益率



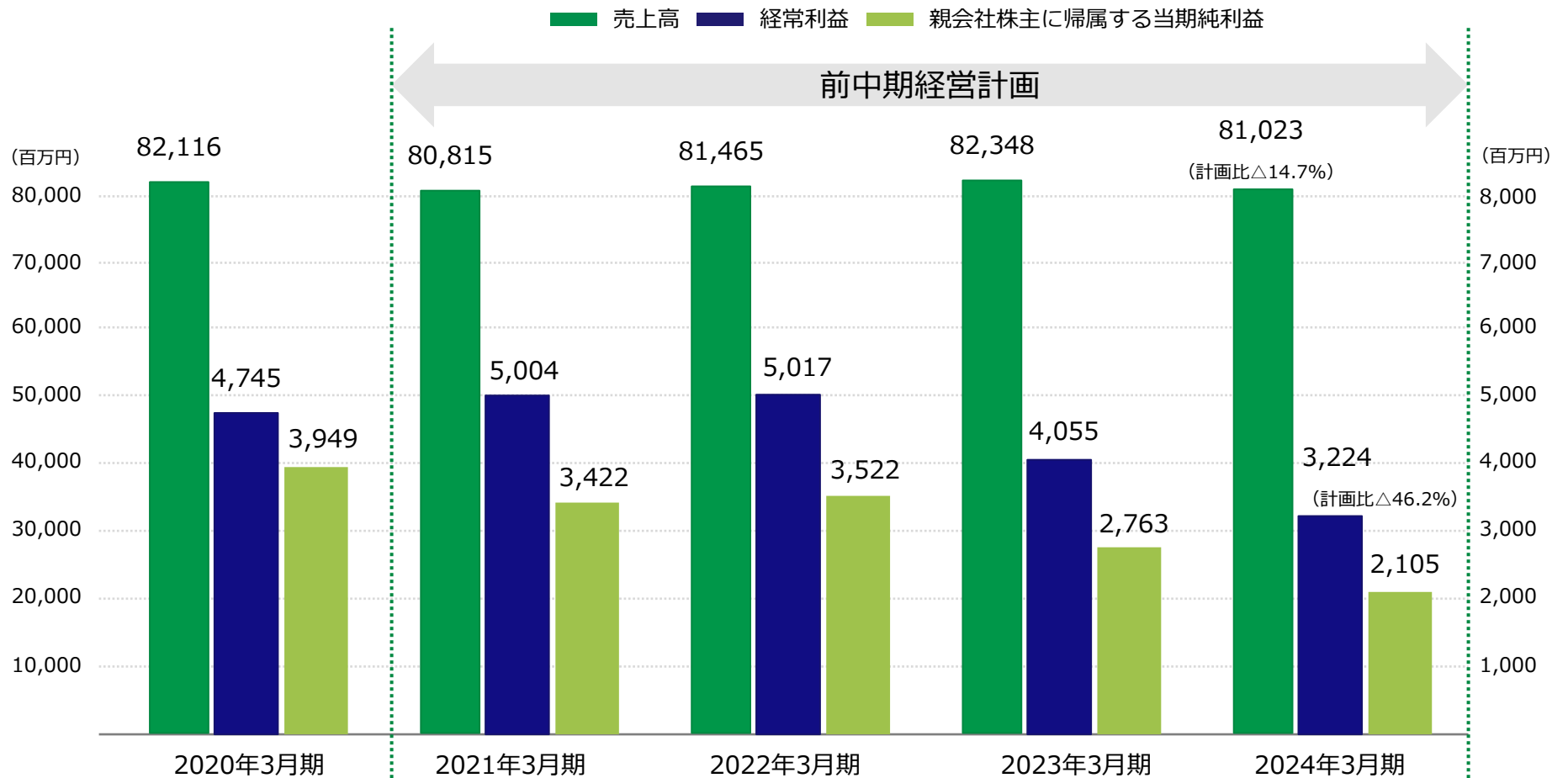


02

前中期経営計画の振り返り

業績推移

コロナ禍を契機に土地や建築資材の高騰が長期化。土地の取得競争の激化や、原価上昇により売上、利益ともに計画に達しなかった



業績推移（セグメント別売上高）

不動産事業

各事業とも用地、物件の価格高騰により仕入れが困難化し、売上げ確保に影響

建設事業

おおむね計画通りに推移、24.3期は利益率を優先した選別受注を推進

不動産管理

管理事業は安定的に推移、賃貸物件の販売は仕入れ減少で低調

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期		
			前中計当初目標	実績	目標対実績
不動産事業	32,103	27,349	40,000	33,436	△16.4%
マンション分譲	18,253	21,010	22,000	17,927	△18.5%
不動産開発 (証券化事業)	9,321	1,617	10,000	9,465	△5.3%
中古買取再販	3,159	2,896	5,000	2,688	△46.2%
戸建	732	938	3,000	749	△75.0%
その他	636	886	—	2,604	—
建設	33,505	41,735	45,500	36,781	△19.2%
不動産管理	13,829	13,246	14,600	10,771	△26.2%
その他	27	16	—	33	—
連結売上高	81,465	82,348	95,000	81,023	△14.7%

※ 外部売上高（セグメント間取引を控除しております）

前中期経営計画の成果と課題

基本方針	評価	成果	課題
<p>1 マンション分譲・不動産開発事業の首都圏エリアでの深堀</p>	<p>△</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 鴨宮・海老名・京王よみうりランド物件等の首都圏郊外の深耕を達成 ● 不動産開発は2024年3月期に売上高100億円を突破 	<ul style="list-style-type: none"> ● コスト高・金利高に対応した物件開発
<p>2 建設事業・中古買取再販事業の全国展開強化</p>	<p>△</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 建設事業における全国各営業所での受注達成 ● 中古買取再販事業における地方展開 	<ul style="list-style-type: none"> ● 収益性確保（建設事業における原価高） ● 人材の確保（中古買取再販事業）
<p>3 グループ連携とバリューチェーンの強化</p>	<p>○</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● グループの一体性、連携意識の熟成 ● グループ各社の横断的な連携の活発化 	<ul style="list-style-type: none"> ● グループ各社間の事業領域の調整と連携の効率化

サステナビリティの推進

ESG、SDGsへの取組みを加速し、持続可能性を強化

環境 Environment

従来からの取組み

- 分譲マンションにおける環境に配慮した建築資材の導入
- 保有ビルの省エネルギー化推進などの個別施策

強化する取組み

- 2022年11月 TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言に基づく情報開示のための検討を開始
- 2023年 6月 TCFDの枠組みに沿った情報開示の実施 脱炭素社会の実現を目指すことにコミットし、2050年までにカーボンニュートラルを目指す旨を明記

社会 Social

従来からの取組み

- 女性の活躍推進や外国籍、障がい者アスリートなど多様な人材の雇用など
- 中高生のゴルフ大会（日神カップ）、小中高生の柔道大会（日神杯）の開催など、地域社会・次世代を支援する取組みも引き続き継続

強化する取組み

- 2023年6月 人材育成方針・環境整備方針及びこれに関する指標・目標・実績の開示
- 2024年4月 従業員の定年延長実施

統治 Governance

従来からの取組み

- 従来の連結子会社の代表取締役を加えた役員会の活用による企業統治の継続など

強化する取組み

- 2021年11月 指名・報酬委員会設置により取締役会監督機能を強化
- 2022年10月 サステナビリティ委員会設置により持続的な社会の実現のためにESG経営を推進する体制を強化
- 前中期経営計画期間における社外取締役比率の上昇と女性役員選任による多様性の確保

「住み続けられるまちづくり」を中心として、
直接的な事業活動のみならず
住宅の付加価値を高めることで
社会の持続的な発展に貢献し、
当社グループの企業価値を向上させていく。

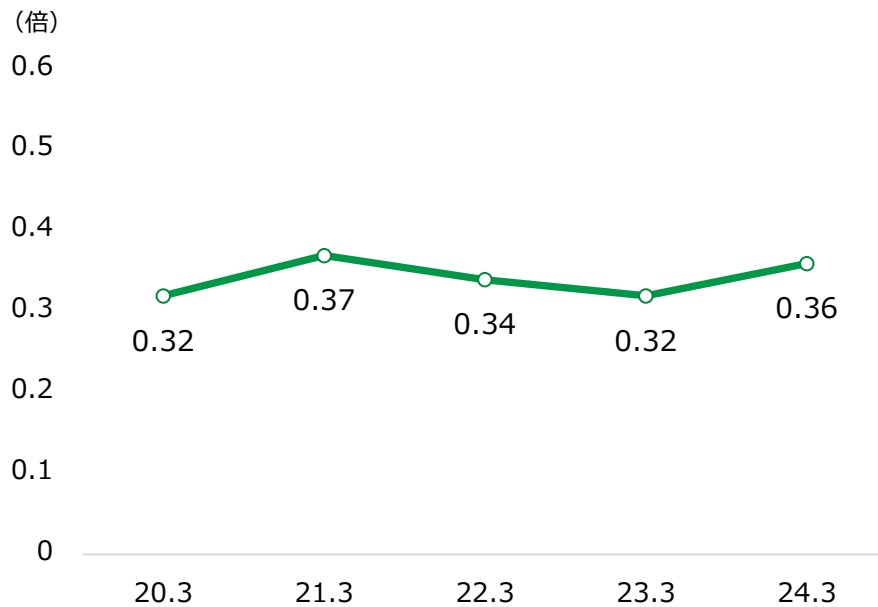
SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



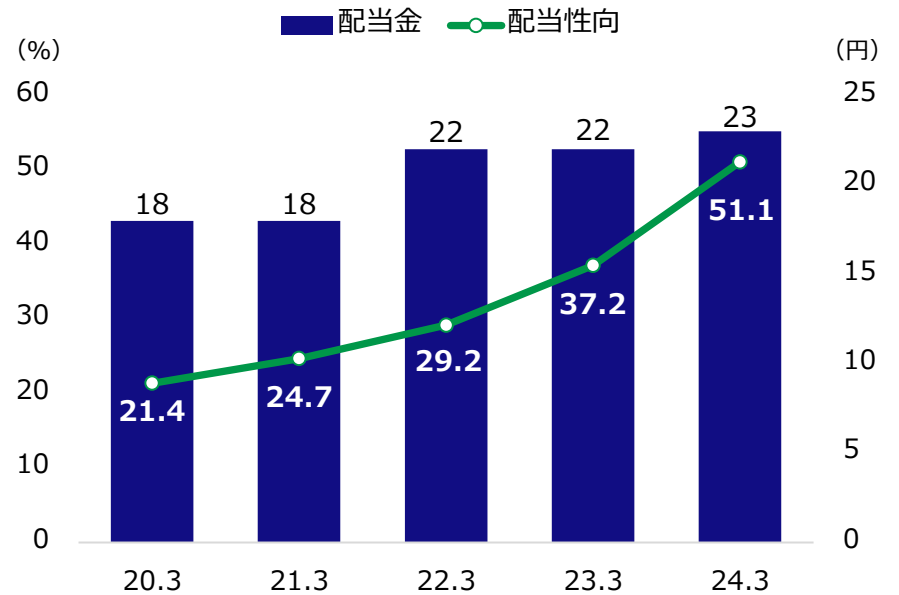
PBRと株主還元の現状

- PBRは0.3倍台で低調に推移
- 業績に応じた適正配当、長期的な安定配当の維持を基本方針に、株主還元を強化。配当性向の目安を30%以上から50%に変更し、24.3期の配当性向は51.1%

PBRの推移



株主還元














03

新中期経営計画

2025.3-2027.3

事業環境認識

建設事業は高騰している原価を織り込んだ受注時採算が改善する見通し

セグメント	景況感		機会	リスク
	現況	中期見通し		
不動産		 	<ul style="list-style-type: none"> ● 円安による国内不動産に対する需要回復 ● コロナ禍の終息・テレワークの普及に伴う首都圏及び首都圏郊外の人口増加 	<ul style="list-style-type: none"> ● 金利高・資材費の高騰 ● 人材不足
建設		 	<ul style="list-style-type: none"> ● リニューアル・リノベーション需要やシニアマーケットの拡大などによる受注機会の安定・多様化 	<ul style="list-style-type: none"> ● 建設費の高騰 ● 技術者（社員）・協力業者の人材不足
不動産管理		 	<ul style="list-style-type: none"> ● 競合各社人材不足によりリプレイス（獲得）しやすい環境 ● 管理物件拡大による区分仲介・買取機会増 	<ul style="list-style-type: none"> ● 協力会社（設備会社）の値上げが、当社の収益に影響を及ぼす可能性

新中期経営計画の位置づけ

前中期経営計画
(2021.3-2024.3)

新中期経営計画
(2025.3-2027.3)

長期ビジョン
(次期中計以降)

コロナ禍や原材料高など
大幅な外部環境の
変化への対応と
人材確保の課題

収益性の改善を伴った
持続的売上成長の推進

資本効率を意識した経営

活躍する人材の確保と育成

売上高1,000億円の
総合不動産・
建設グループへ

2024年3月期

2027年3月期

2030年3月期

売上高 (実績)

810億円

売上高 (計画)

880億円

売上高 (目標)

1,000億円

営業利益 (実績)

35億円

営業利益 (計画)

50億円

営業利益 (目標)

65億円

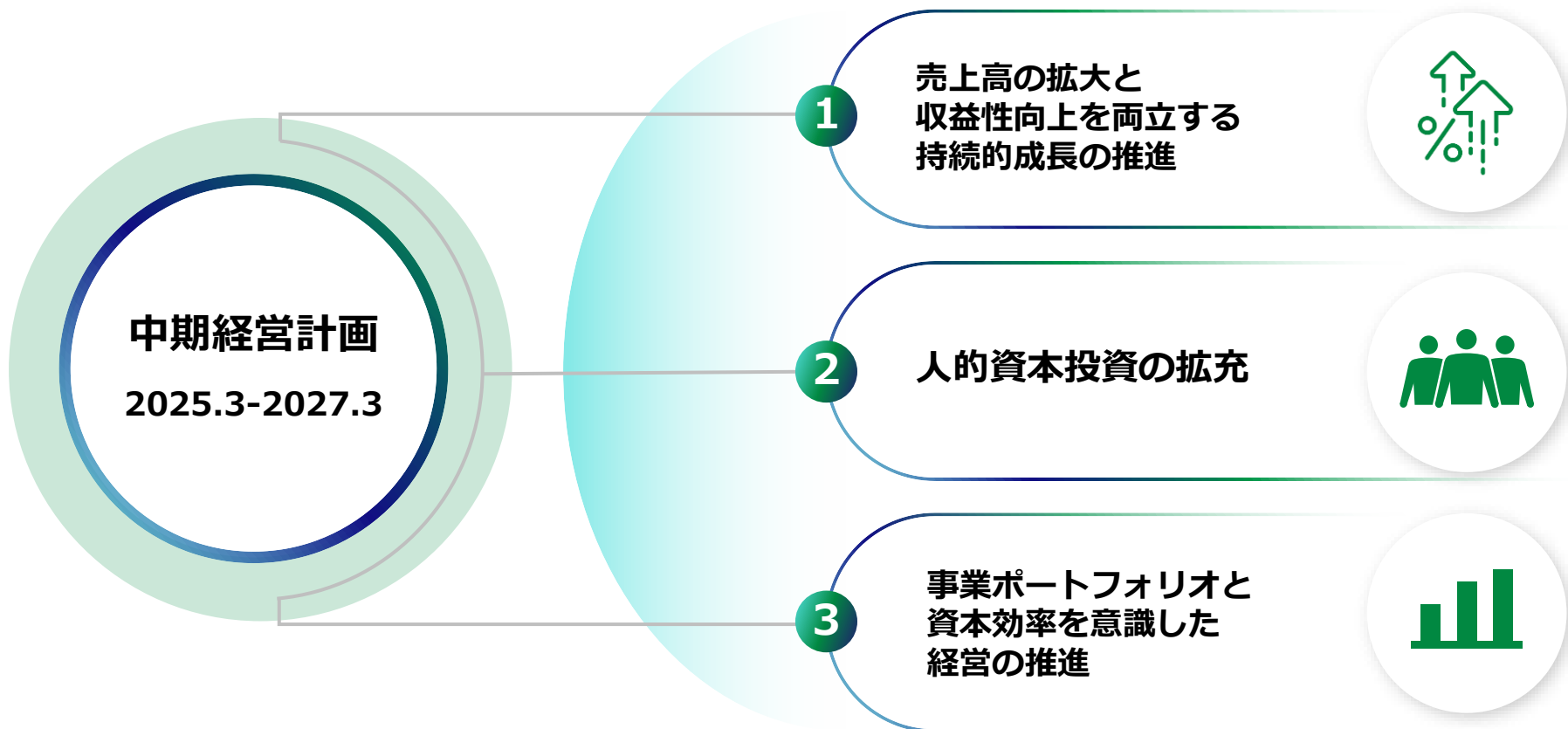
経営目標

売上高を拡大しながら利益率を改善して収益性を高める

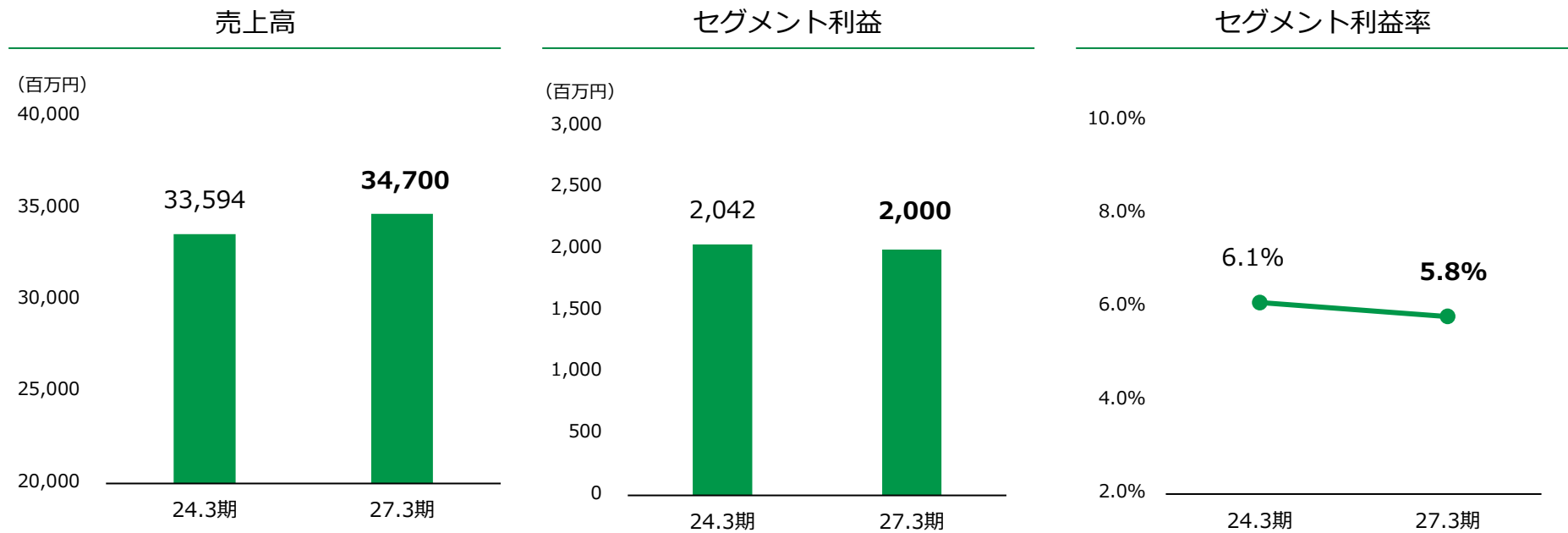
連結	2024年3月期		2025年3月期 予想		2027年3月期 計画		24.3期/27.3期 増減率	
	売上高	セグメント 利益率	売上高	セグメント 利益率	売上高	セグメント 利益率	増減額	利益率 増減
売上高	81,023		82,000		88,000			+8.6%
売上総利益	10,622		11,000		12,500			+17.7%
営業利益	3,528		3,700		5,000			+41.7%
営業利益率	4.4%		4.5%		5.7%			+1.3P
経常利益	3,224		3,400		4,700			+45.8%
ROE (%)	3.1		3.2		3.9			+0.8P
配当性向 (%)	51.1		49.0		50.5			-
	2024年3月期		2025年3月期 予想		2027年3月期 計画		24.3期/27.3期 対比	
	売上高	セグメント 利益率	売上高	セグメント 利益率	売上高	セグメント 利益率	増減額	利益率 増減
不動産事業	33,594	6.1	30,000	3.3	34,700	5.8	+1,106	△0.3P
建設事業	37,951	2.2	40,000	4.0	40,300	4.7	+2,349	+2.5P
不動産管理事業	10,923	10.1	12,000	10.8	13,000	10.0	+2,077	△0.1P

基本方針

資本効率と収益性を意識した経営、戦略の推進により持続的成長を図る



不動産事業 資産運用に特化した物件開発と証券化事業の強化



売上高の拡大

- 資産運用に特化した物件開発分譲
- 証券化事業（開発事業）における日神不動産のウエアハウジング機能強化

収益性の向上

- 資産運用に特化した物件開発に合わせた販管費圧縮
- グループ内のIRRの認識統一（ウエアハウジング時）

人的資本投資

- 新卒社員の教育・研修
- 免許・資格取得時の手当拡充

関連SDGs



不動産事業

資産運用に特化した物件開発と証券化事業の強化

重点施策

投資用ワンルームマンションの新ブランドを立ち上げ

主な展開エリア
東京23区、横浜市、川崎市



ブランド立ち上げの背景

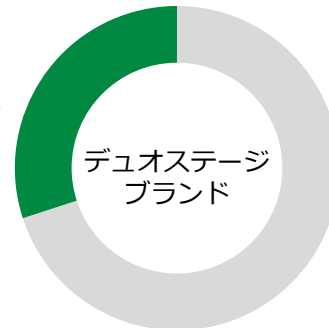
- 投資用ワンルームの需要増加への対応
- 現在の投資用物件の価格が5000万~6000万円まで高騰し、投資用に適さない水準に

- 一般的な現役世代でも投資用として手が届く3,000万円台のワンルームマンションを開発
- 27.3期に30億円規模（3000万円×100戸）を計画



投資用

30%

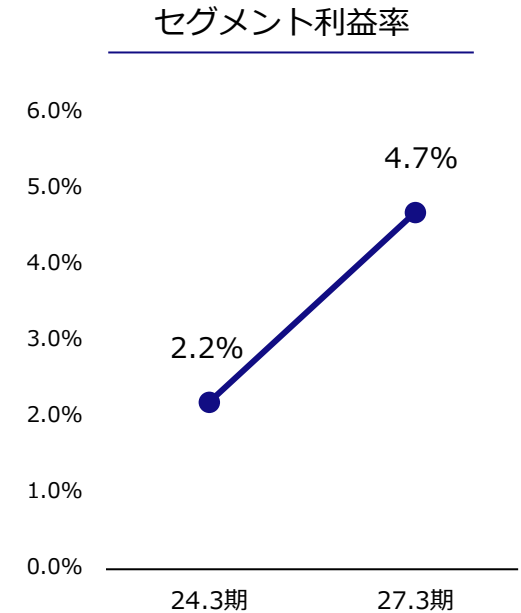
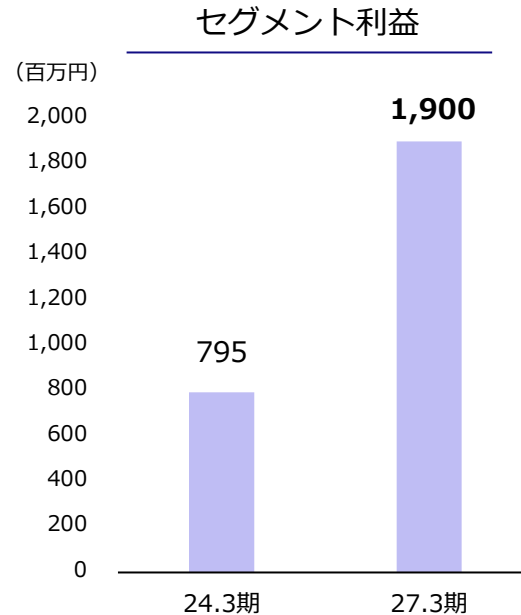
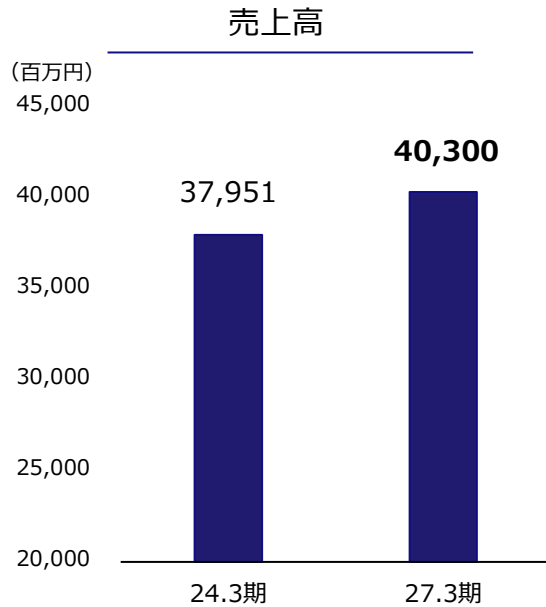


居住用

70%

建設事業

利益率を重視した受注による売上高の拡大と収益性の向上



売上高の拡大

- 大型工事の選別受注
- 自社事業（不動産事業）の拡大
- 事業の多角化

収益性の向上

- 利益率の高い案件の受注
- コスト検証の強化
- 各方面のパートナーシップの強化

人的資本投資

- 新入社員への1年間の研修実施
- 自社技術者への教育・訓練の強化

関連SDGs



建設事業

利益率を重視した受注による売上高の拡大と収益性の向上

重点施策

営業利益率の向上

- 完成工事利益・不動産利益の増加
- 販管費等の削減

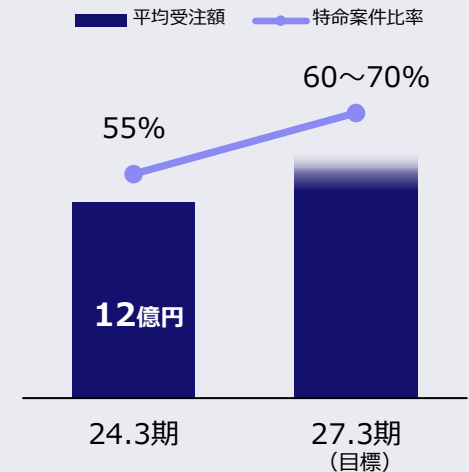
特命案件（発注者が特定の業者に直接依頼する案件）の受注、提案型の企画営業物件の強化、品質管理・工程管理を徹底

請負工事とのバランスを考えた、単独及び取引先デベロッパーとのJVによる不動産事業の拡大

集中購買・早期発注の推進や事業分野（電気・設備）ごとのコスト検証の強化

既存協力業者との関係強化、新規協力業者の開拓

優良建築物整備事業の件数増加

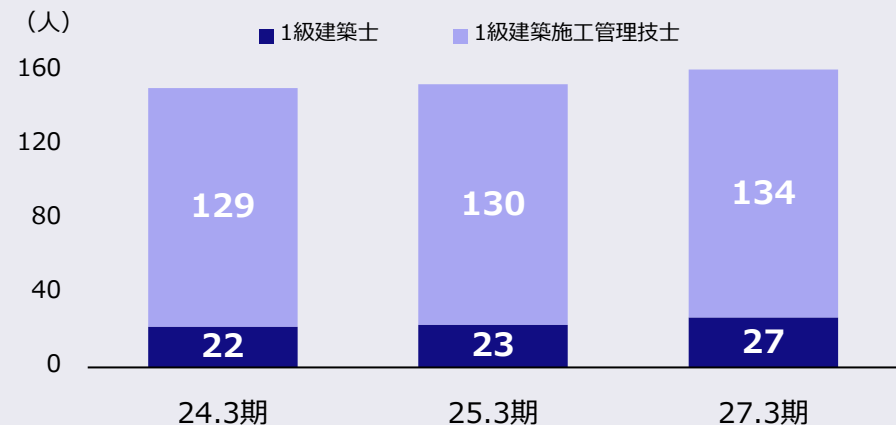


重点施策

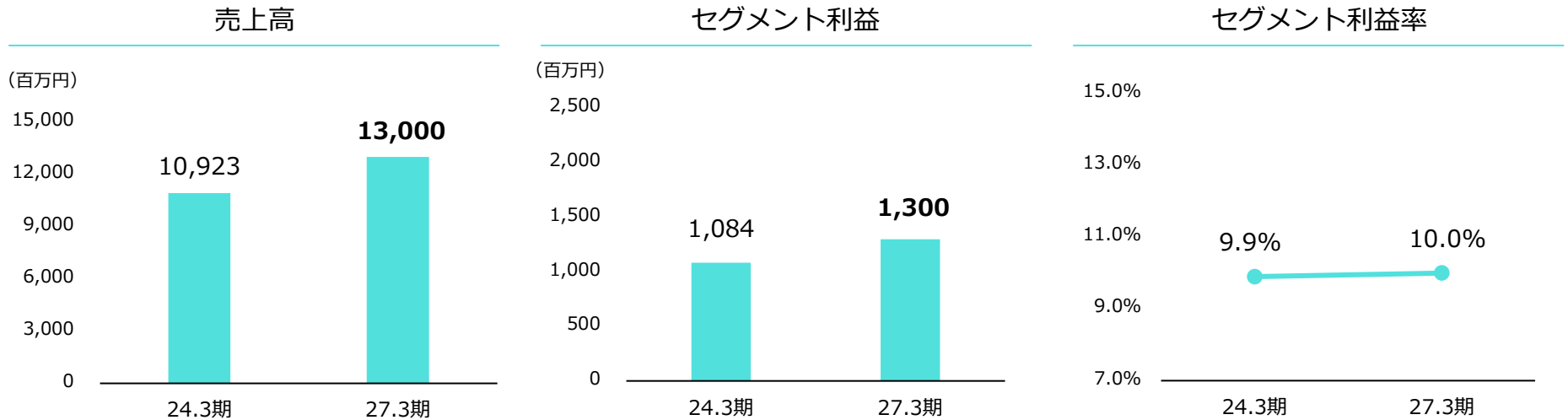
現場監理技術者の増員

- 建設事業は、資格を保有する現場監理技術者の数により、受注可能な物件数が決まる。そのため、戦力となる人材を全社一丸となって排出する体制の構築を推進
- 資格取得を促進する会社支援策の拡充
- 新卒入社後1年間の研修制度を始めとする各種研修制度の強化拡充

有資格者の増員計画

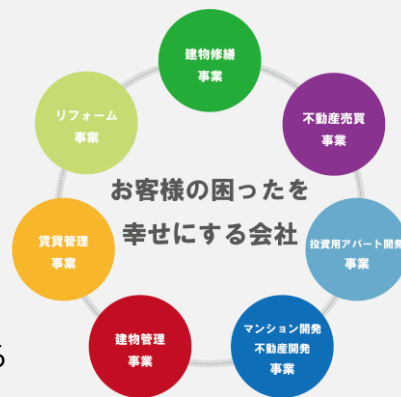


不動産管理事業 7事業の連携によるシナジー効果により売上高の拡大を図る



売上高の拡大

- グループ開発物件とリプレイス物件の取得により、3カ年計画で管理物件を1000棟・40,000戸に拡大（2024年3月末現在：852棟・34,500戸）
- 外部OEM（マンション開発）の安定供給（毎期3棟30億円）
- 自社投資用アパート開発の拡大（毎期10棟・20億円以上）
- 不動産管理業を主軸に、7事業の連携によるシナジー効果を発揮



収益性の向上

- メイン事業の賃貸管理・建物管理でDX化を推進。新システム、RPA、ワークフローの導入により、顧客データの処理コストを削減
- 管理戸数増加により管理業を主とする支店の出店計画を検討

人的資本投資

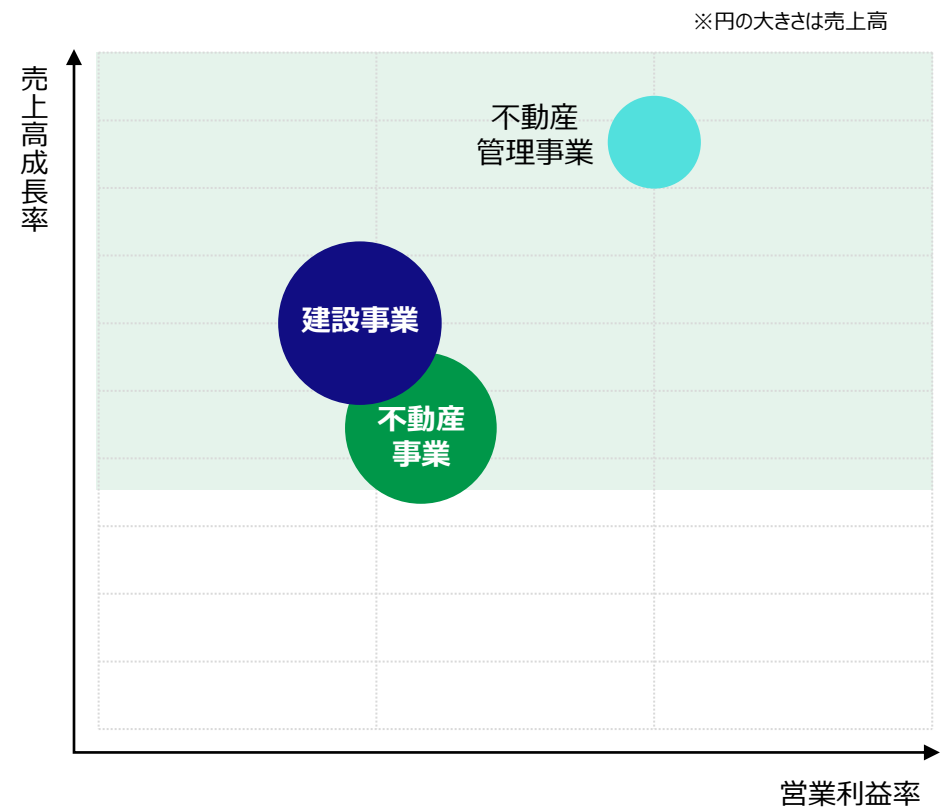
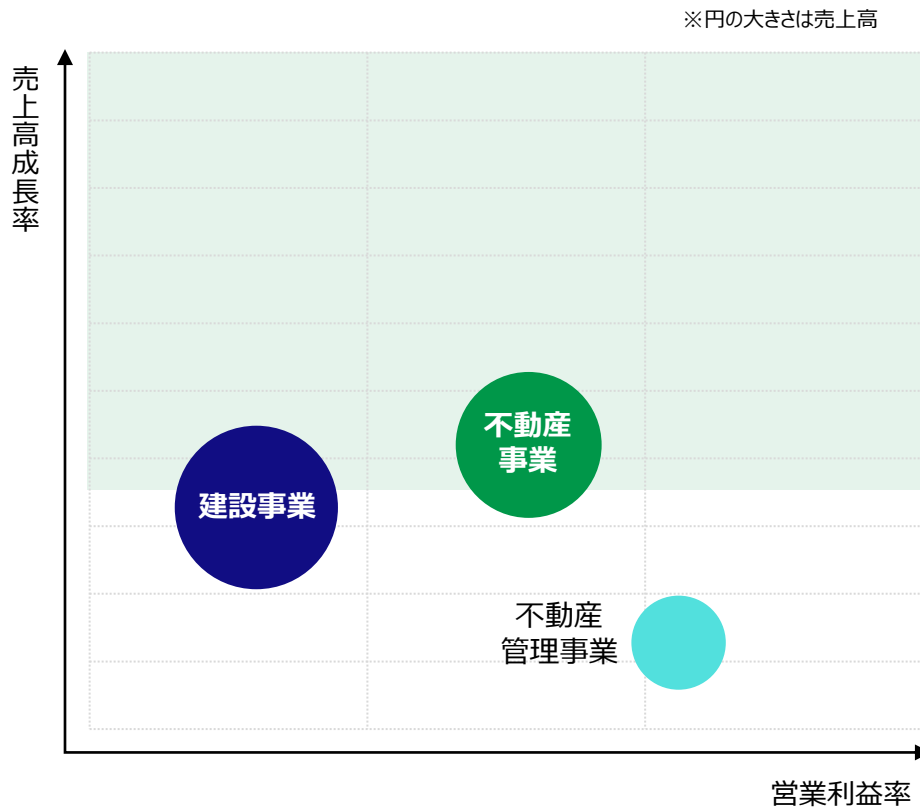
- 中途採用は随時行い、人材を確保
- 社内研修によりモチベーション向上を図り、各種免許取得をバックアップするための教育投資額を拡充
- チーム編成を細かくし、人材育成、スキルアップを図る

事業ポートフォリオの現状と目指す姿

いずれの事業も収益性を伴った“筋肉質”な売上成長を推進

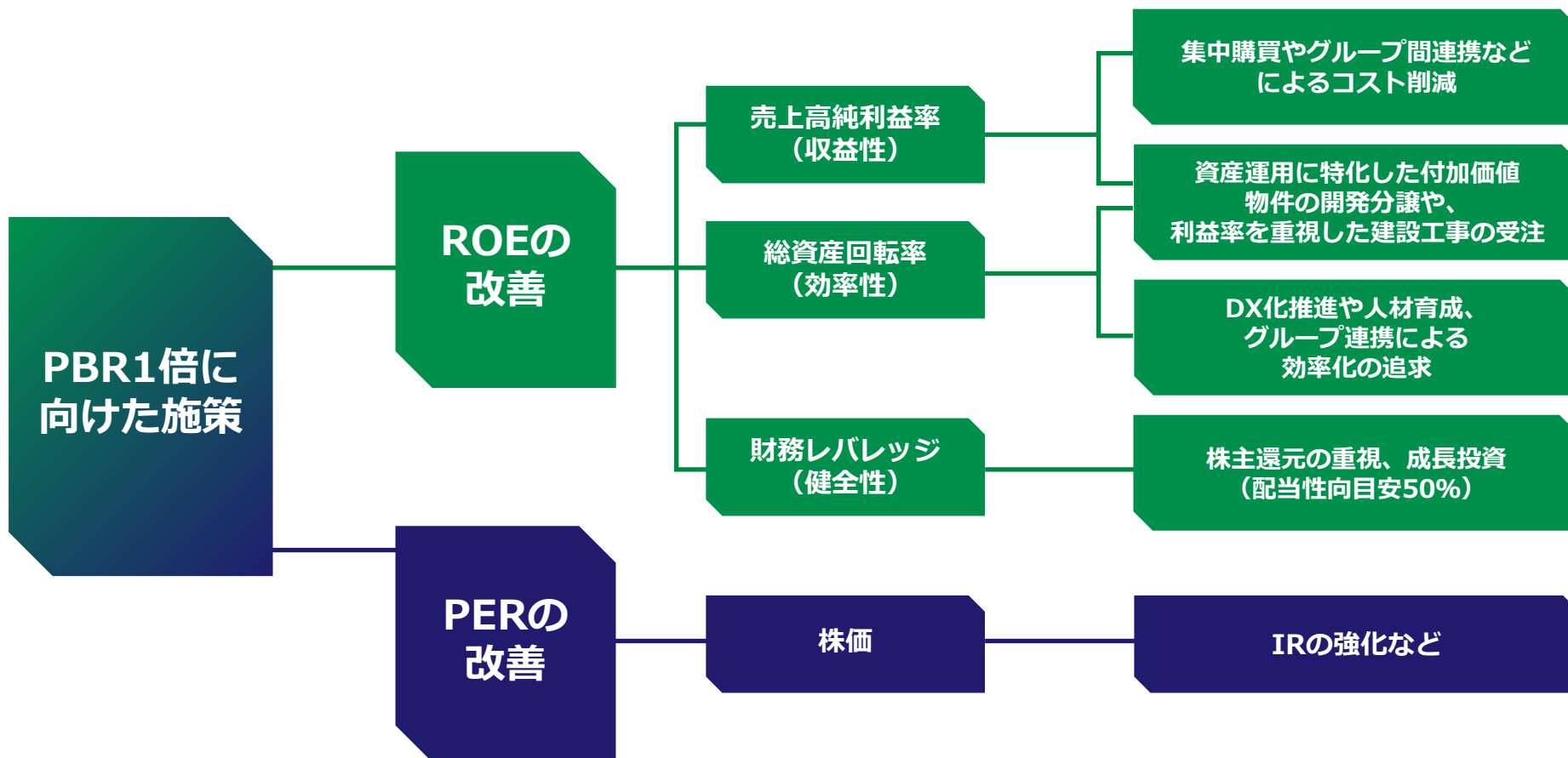
前中計の事業ポートフォリオ (21.3-24.3期の平均値)

新中計で目指すポートフォリオ



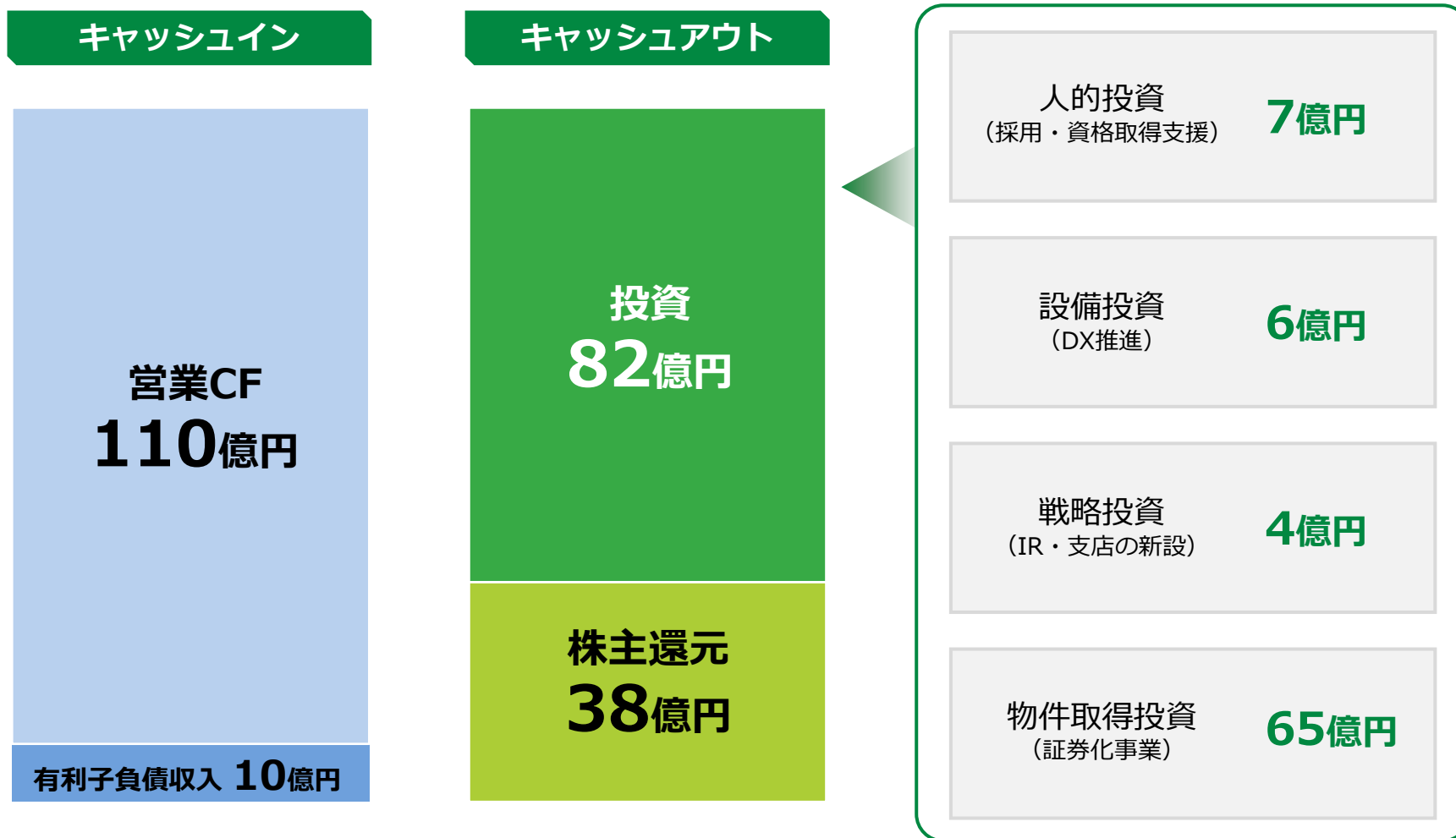
PBRの改善に向けた方針

各事業セグメント戦略の着実な実行による収益性向上と
IRの推進による株主や投資家との対話の強化



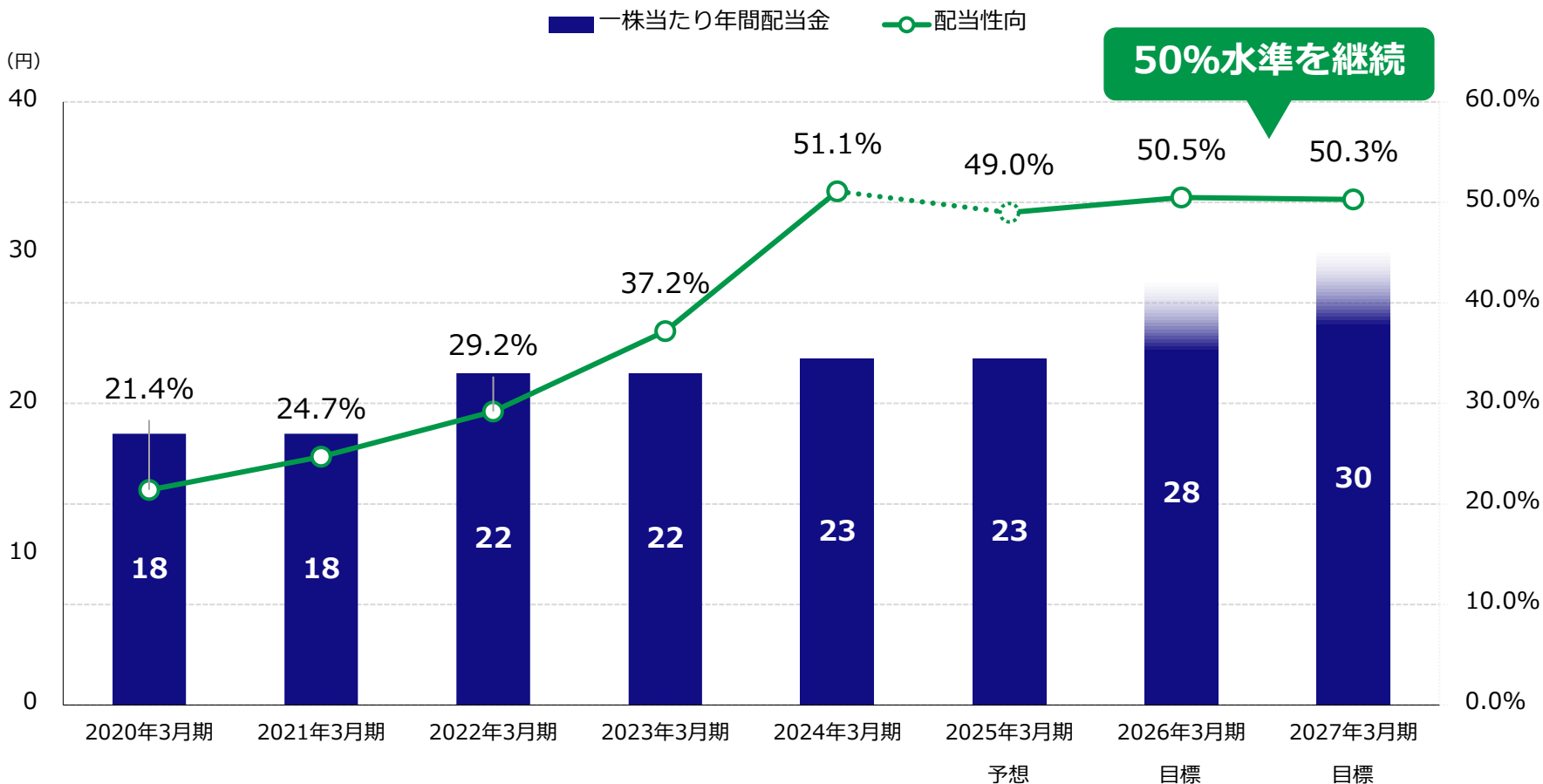
キャピタルアロケーション計画（3カ年累計）

成長基盤強化のための積極的な投資と株主還元のバランスを図る



株主還元

配当性向は50%を目安に、業績に応じた適正配当、長期的な安定配当を継続



本資料は、当社の企業説明に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。また、本資料は2024年3月31日現在のデータに基づいて作成されております。本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。