

# 2024年9月期決算説明資料

2024年11月19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 — 2024年9月期決算概要
- 3 — 2025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



e~~l~~itz=enjoy ~~l~~iving ~~pl~~atz(生活を楽しむ広場)

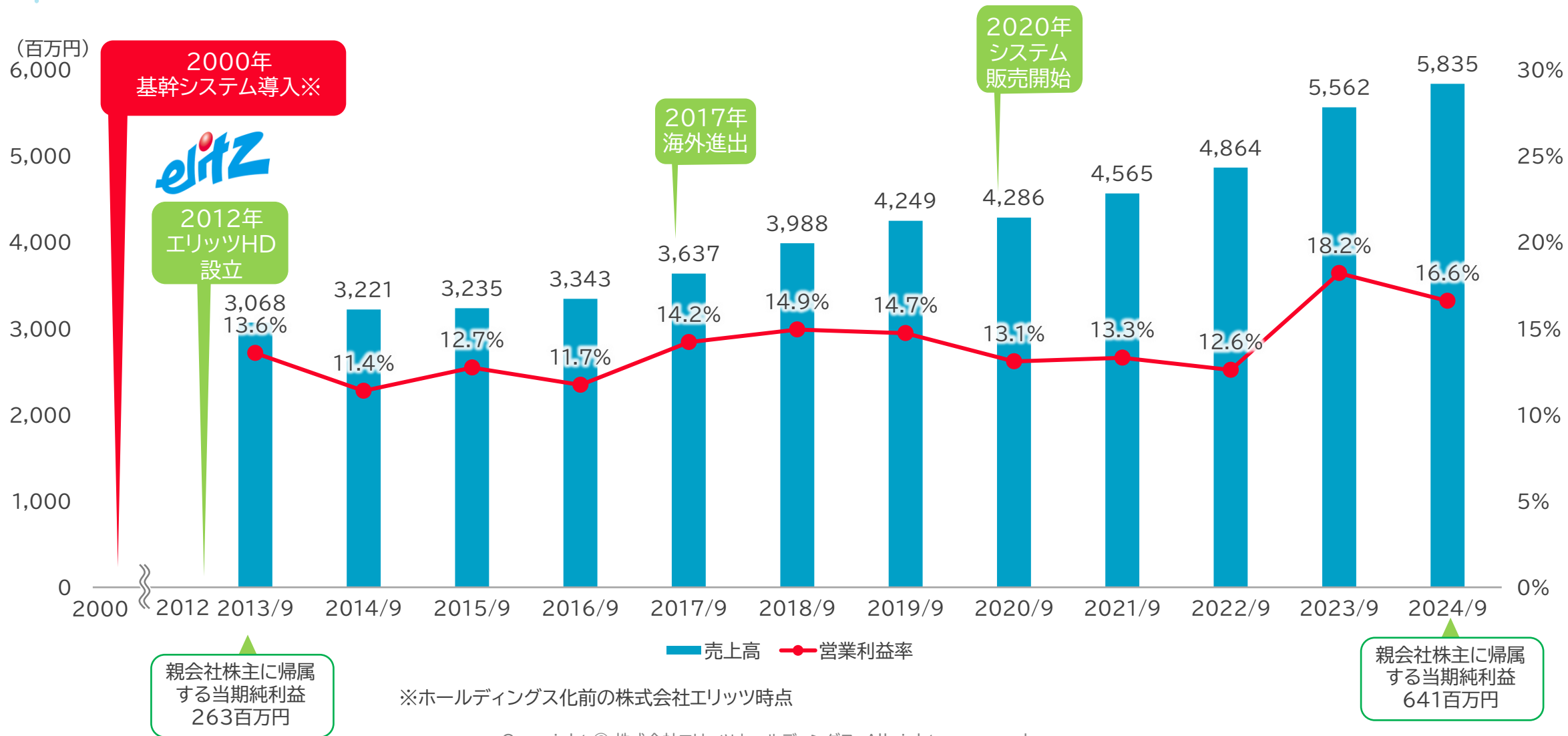
志

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

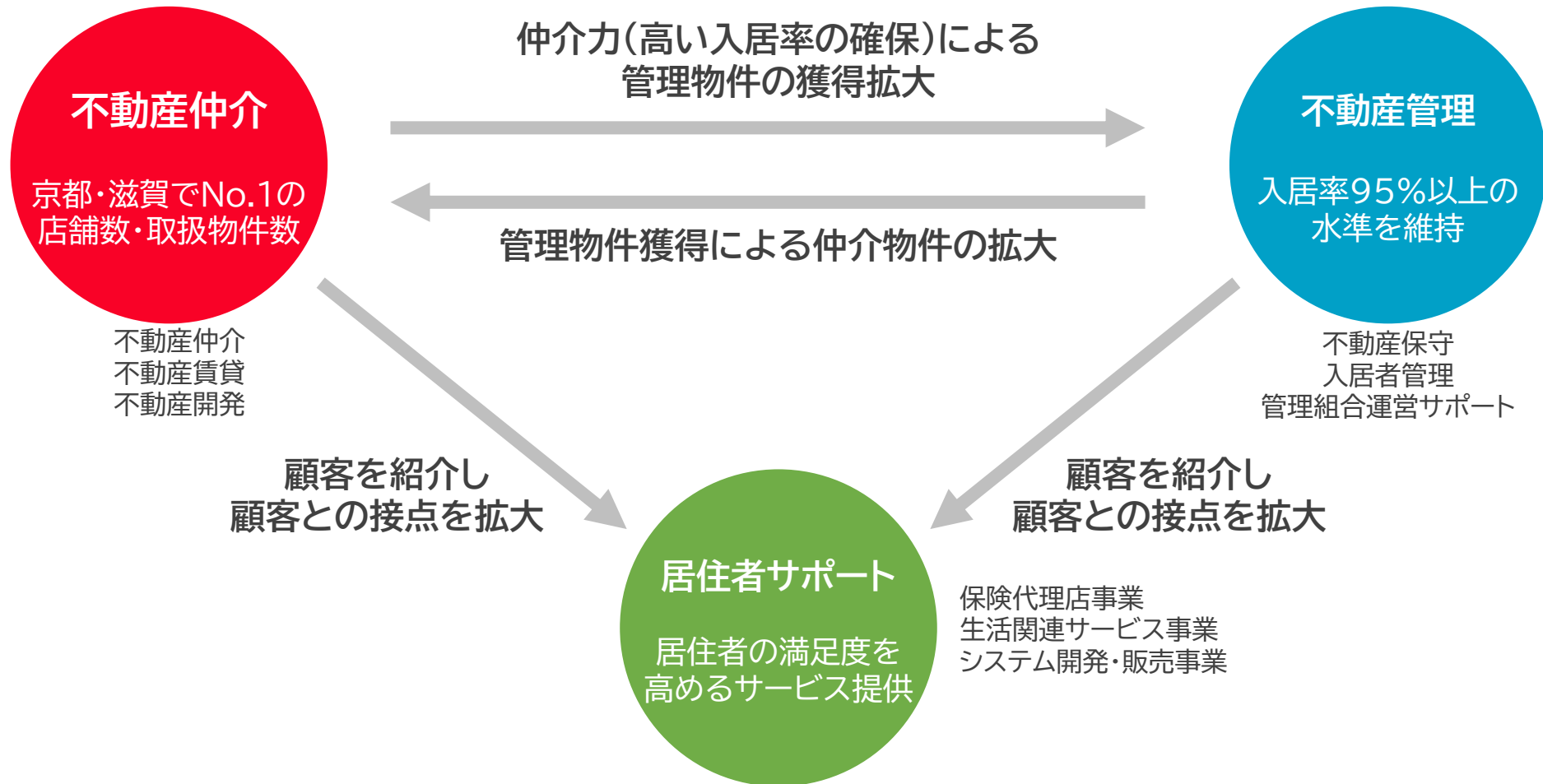
# 売上高の推移と変遷

## 業容の拡大と共に順調に成長



# 3つの事業セグメント

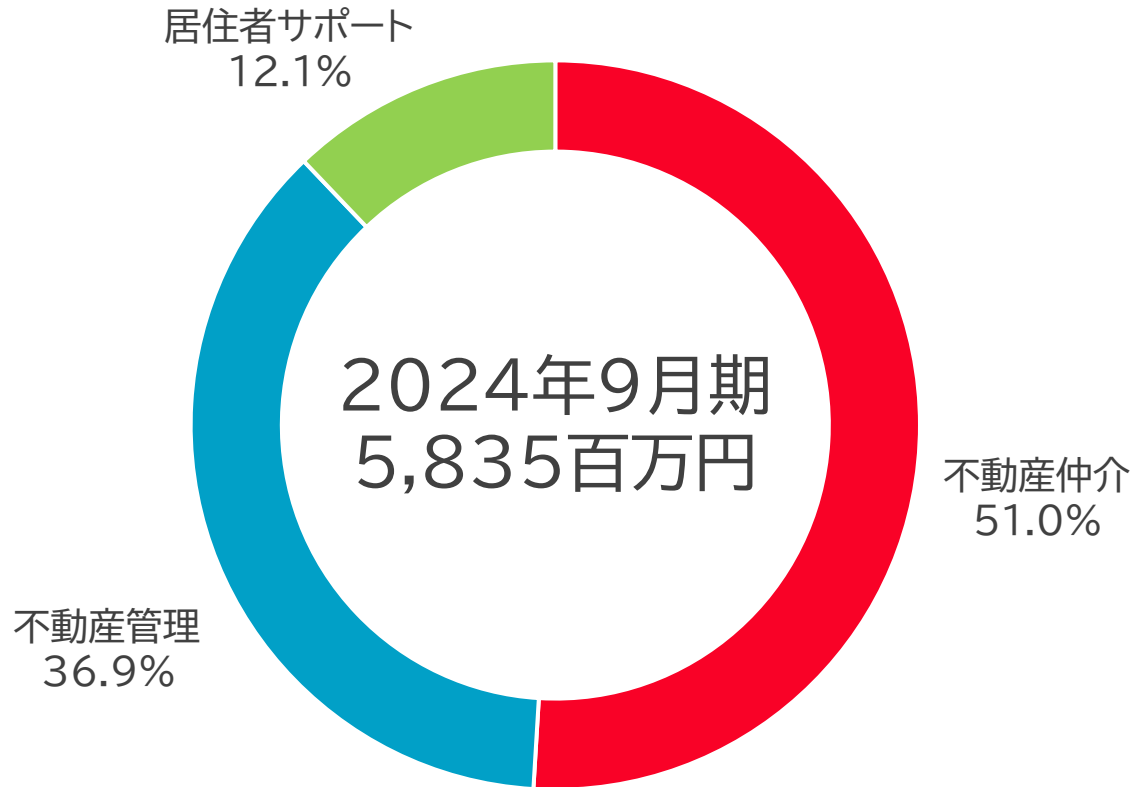
「不動産仲介」と「不動産管理」で顧客を獲得し、「居住者サポート」へ紹介することで長期間に渡る取引を行う



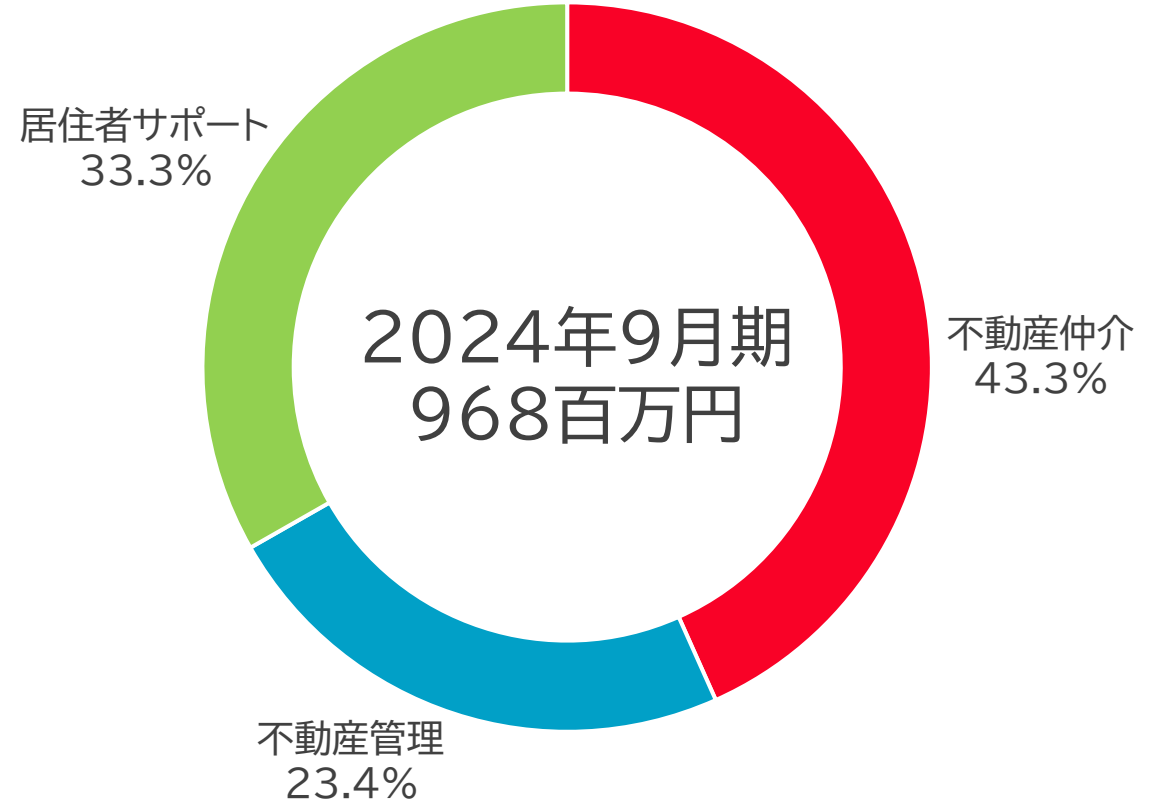
# 当社セグメント 売上・利益

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】

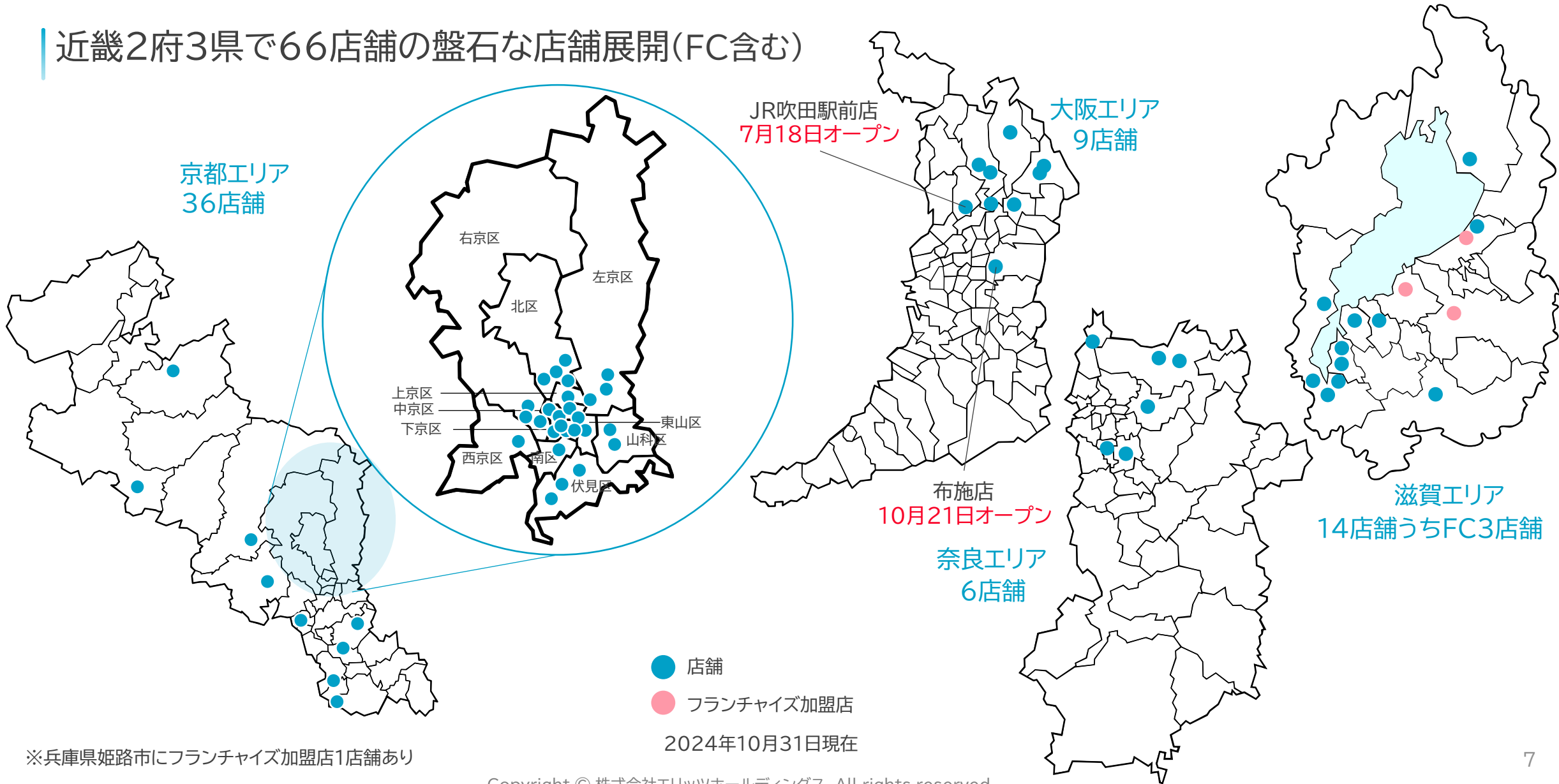


【営業利益構成比】



# 店舗展開エリア

近畿2府3県で66店舗の盤石な店舗展開(FC含む)



※兵庫県姫路市にフランチャイズ加盟店1店舗あり



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

物件情報の  
スピード開示

スピーディーな  
出店拡大

効率的な  
クロスセル

人材の  
早期戦力化

高い利益率 を維持しながら 持続的な成長 を実現

サステナブルグロースカンパニーアワード2024 DXインパクト賞 受賞  
株式会社船井総研ホールディングス 主催  
(<https://sgca.funaisoken.co.jp/>)

# 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  
(自社システムの詳細は42ページを参照)



システム化されていない  
場合

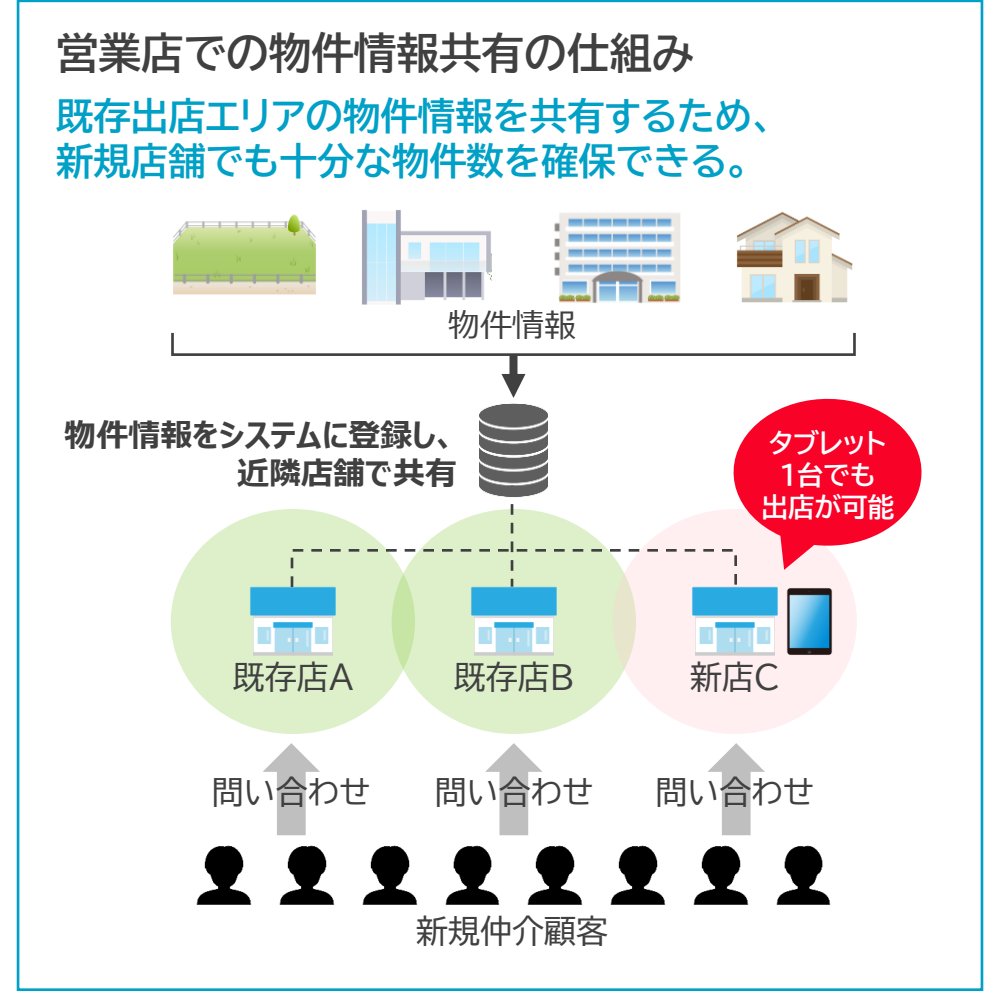
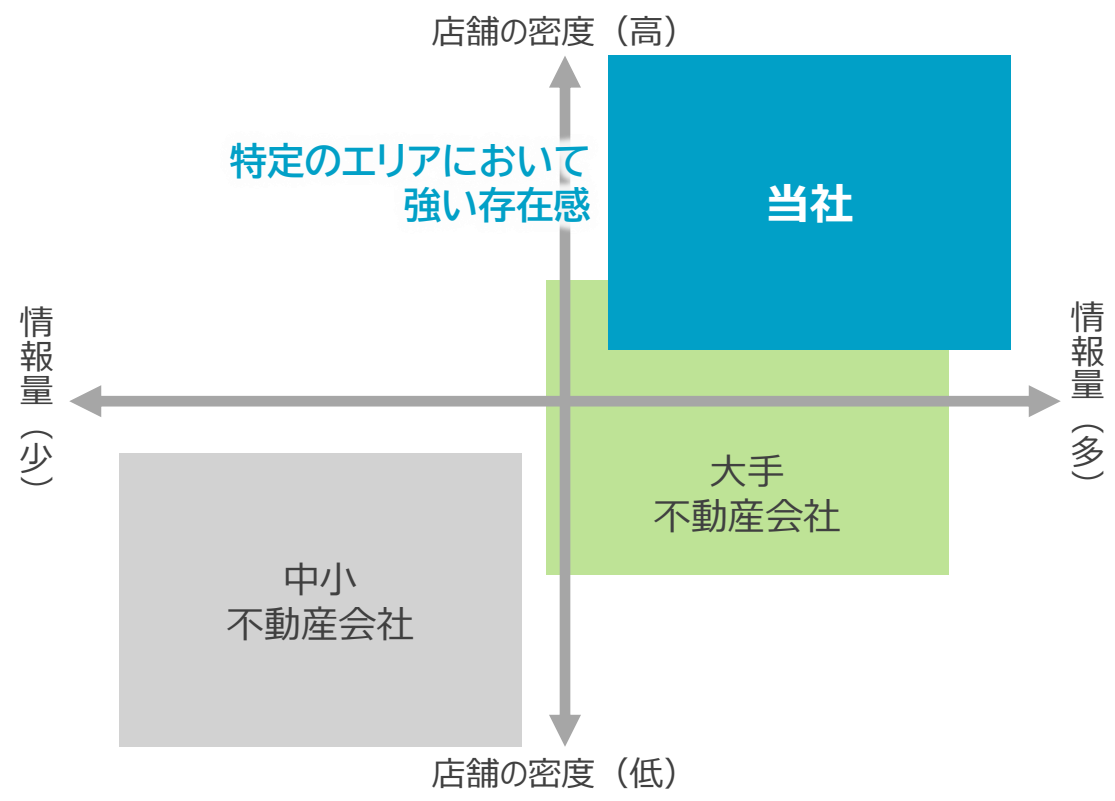


システム化されておらず  
情報の連携に時間がかかる

# 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

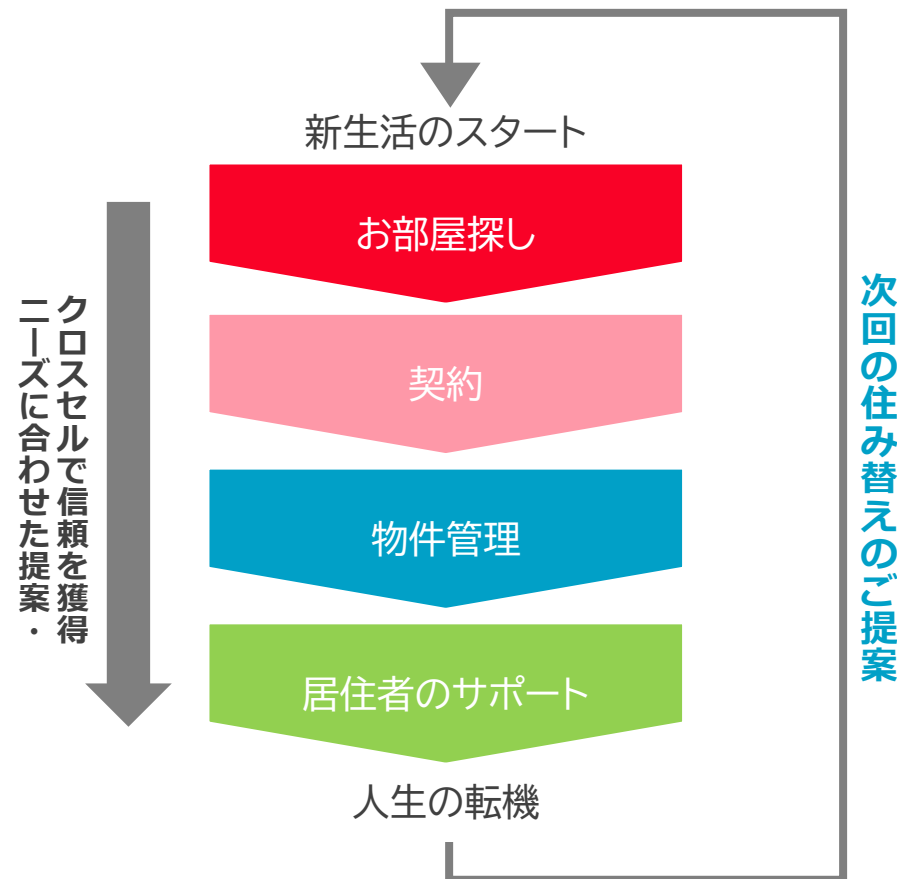
不動産仲介業界における当社のポジショニング  
 大手を上回る情報量と店舗の密度をもち、  
 特定のエリアで強い存在感を発揮



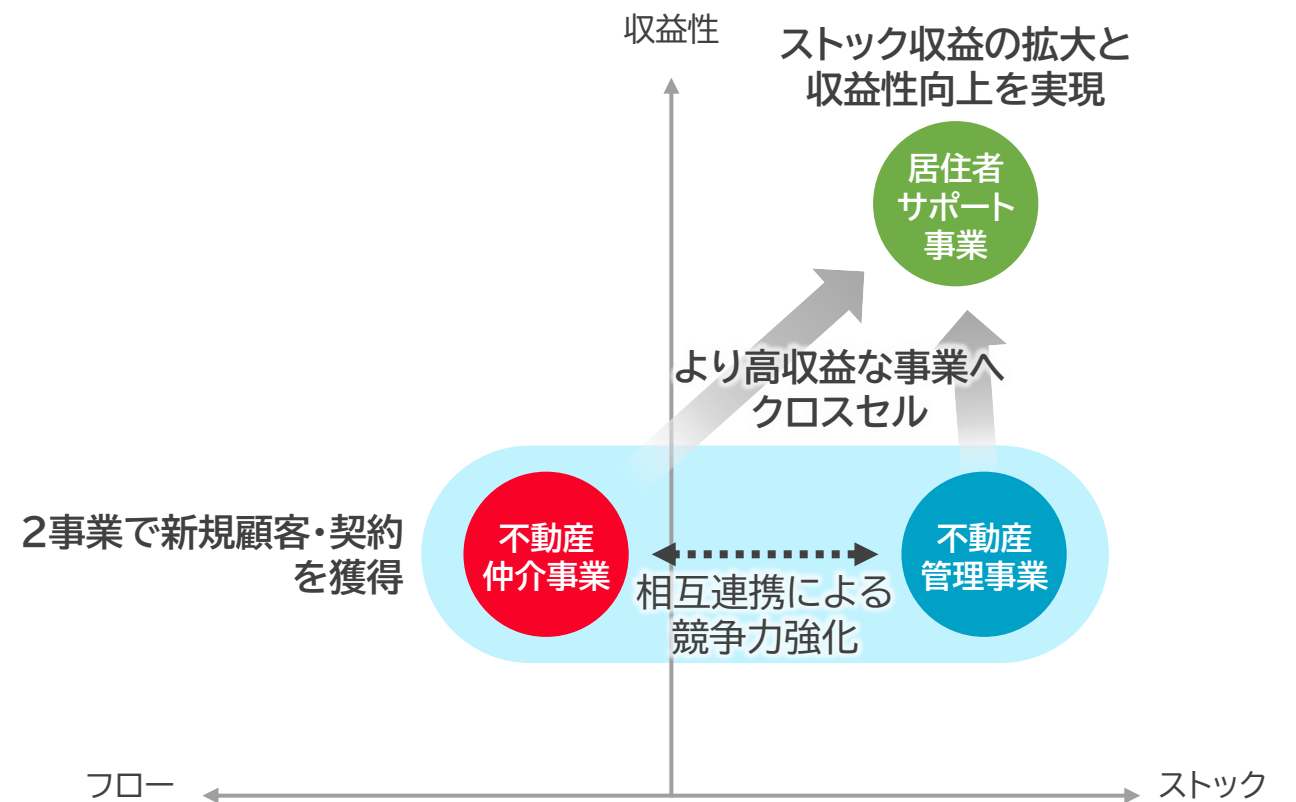
# 効率的なクロスセル

お部屋探しという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LTVを極大化

## クロスセル成功のための施策



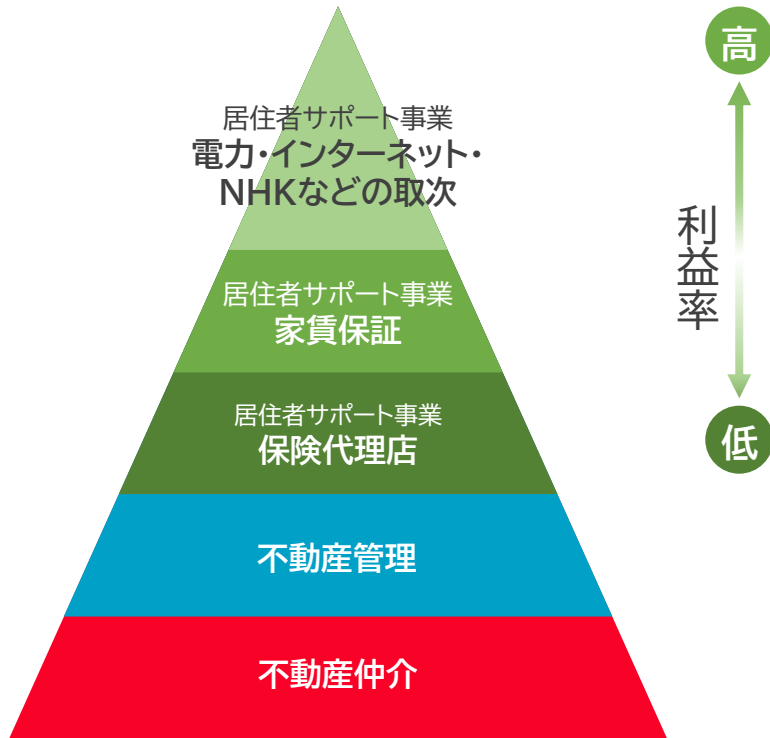
## 事業ごとの収益構造のイメージ



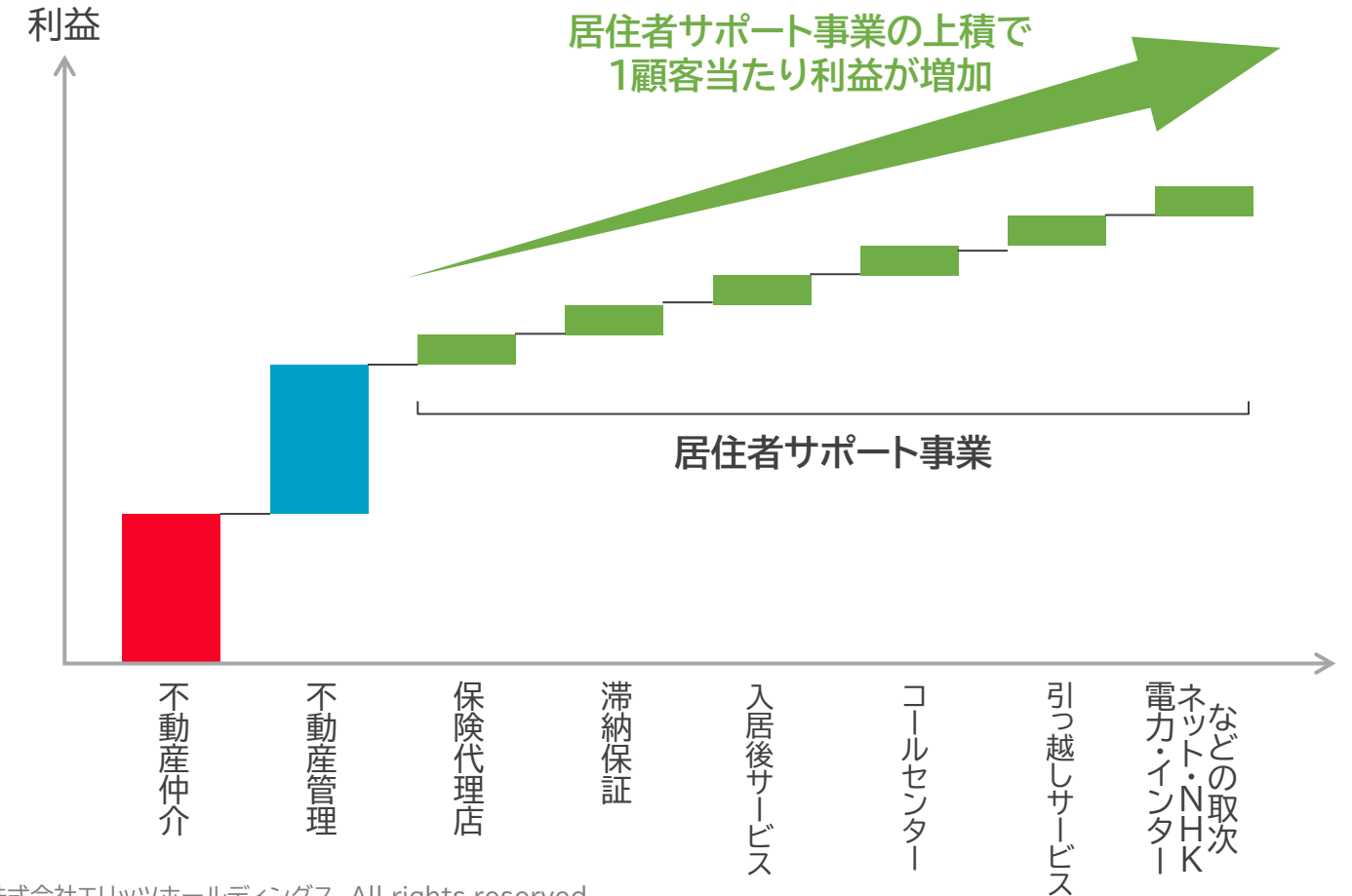
# クロスセルによる利益拡大のイメージ

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

サービスごとの利益率

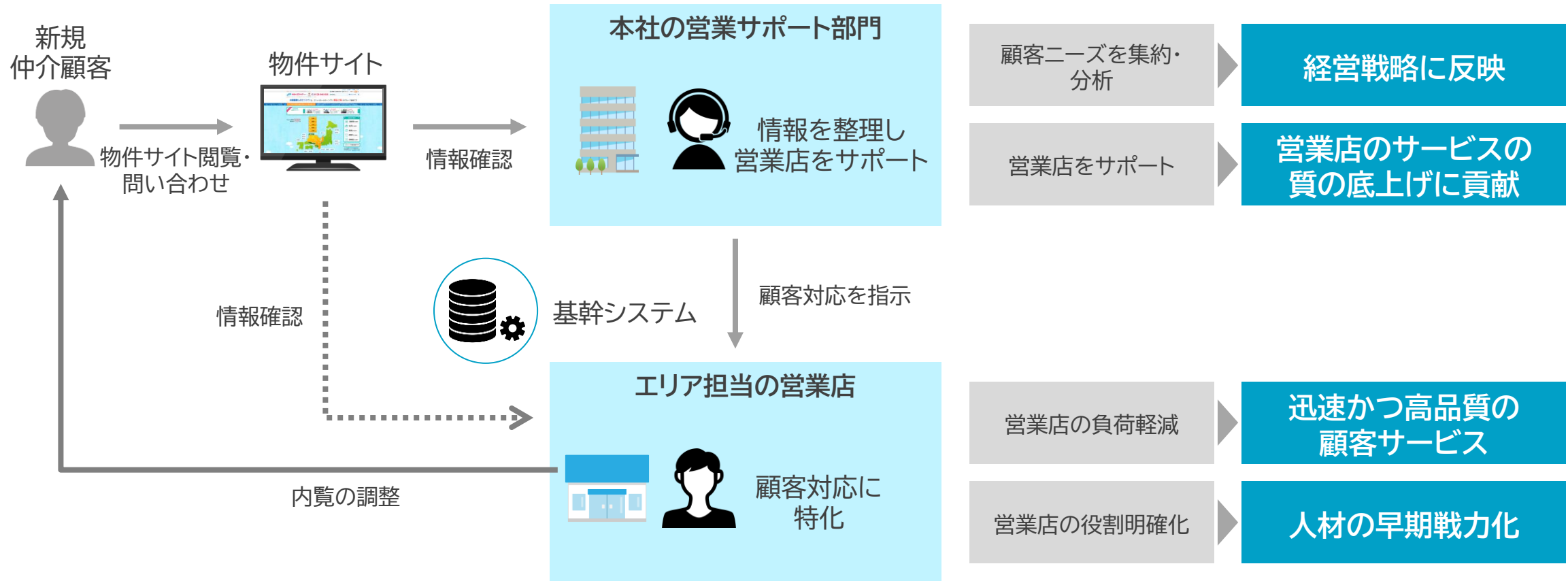


クロスセルによる利益拡大のイメージ



# 本部との連携による顧客サービスの質の向上

本部と営業店の役割分担を行い、顧客サービスの質の向上と人材の早期育成を実現



# 不動産管理事業の強み

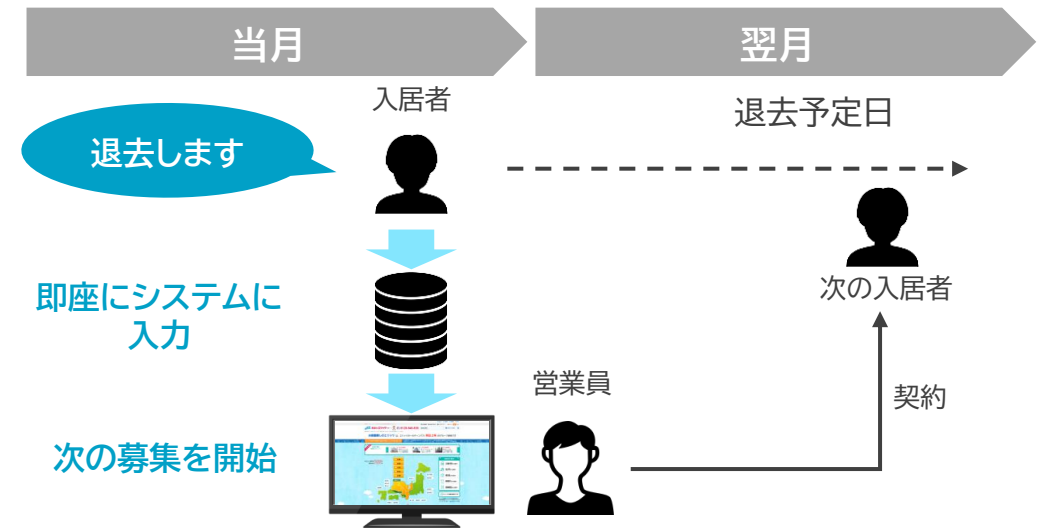
仲介力に裏打ちされた高い入居率とシステムを駆使した業務の効率化

## 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** (2024年9月期末で96%)
- 管理物件の契約のうち、**90%が当社グループでの仲介**  
→ **自社で空室を埋められる管理会社**
- 当社グループの賃貸仲介のうち、管理物件が占める割合は**約20%**に過ぎず、管理物件が増えても現状の入居率を維持することが可能  
⇒ 管理物件を拡大できる余力は十分

## 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



## 2 — 2024年9月期決算概要




# 本決算ハイライト

コア事業が順調に伸長し、スポット取引の売上実績がなくても業績は前期比増収を達成

- 賃貸仲介事業は賃貸物件オーナーに対する入居後サポートの増加により、売上は順調に伸長
- 管理事業は改装手数料の伸長により安定成長
- 営業利益は人材や新規出店への先行投資によりマイナス


## 売上高

**5,835**百万円

前期比 4.9%増   
(スポットを除き9.9%増)

## 営業利益

**968**百万円

前期比 4.4%減   
(スポットを除き8.2%増)

## 主要KPI

賃貸仲介件数

⇒前期比 1,187件増(6.6%増)

賃貸不動産管理戸数

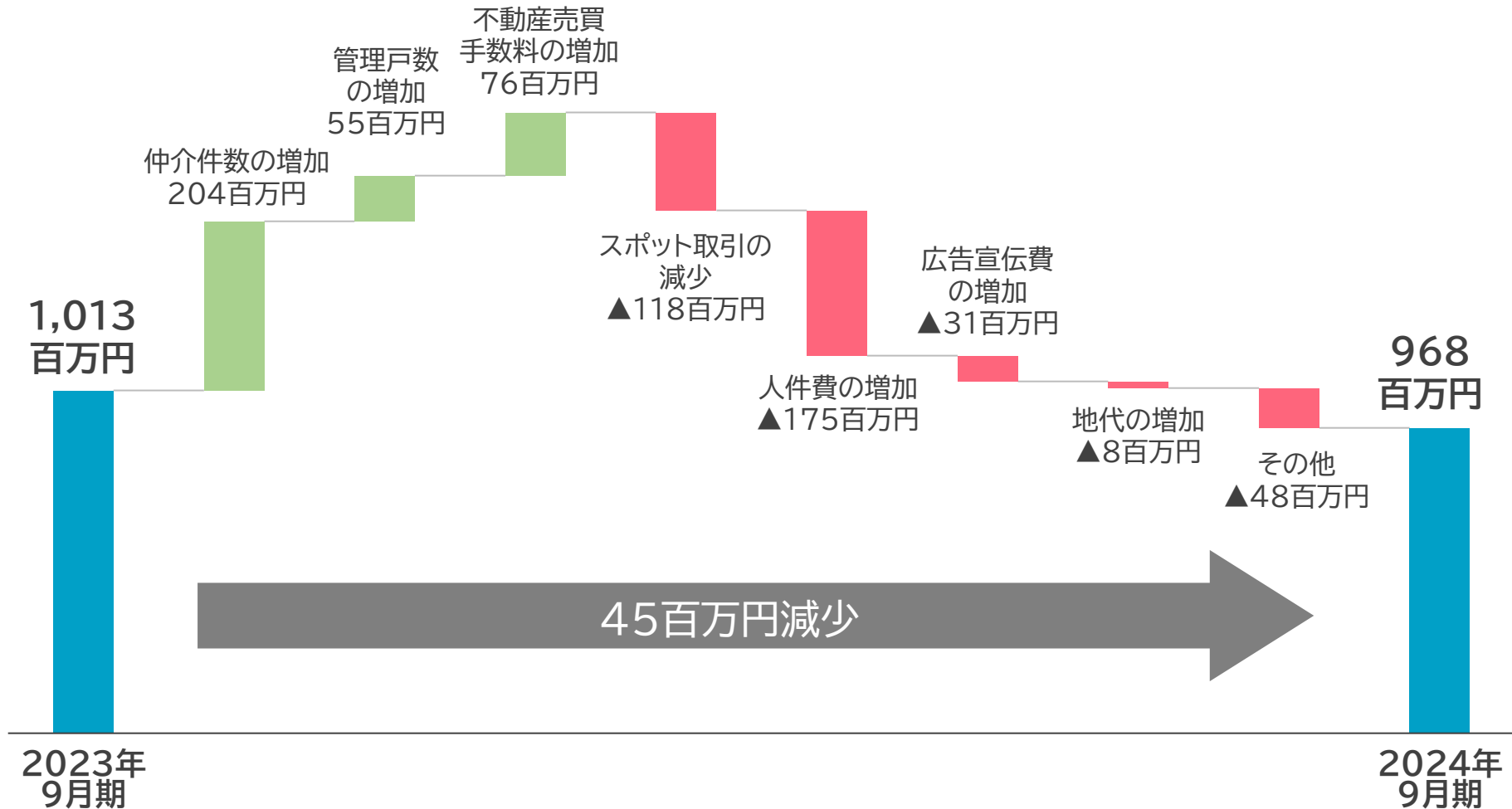
⇒前期末比 1,274戸増(4.9%増)

(百万円)

	2023年9月期 実績		2024年9月期 実績		増減率	2024年9月期 業績予想	
	金額	売上比	金額	売上比		金額	達成率
売上高	5,562	100.0%	<b>5,835</b>	<b>100.0%</b>	<b>4.9%</b>	5,705	102.3%
売上総利益	4,244	76.3%	<b>4,515</b>	<b>77.4%</b>	<b>6.4%</b>	4,448	101.5%
営業利益	1,013	18.2%	<b>968</b>	<b>16.6%</b>	<b>△4.4%</b>	974	99.4%
経常利益	984	17.7%	<b>969</b>	<b>16.6%</b>	<b>△1.5%</b>	958	101.2%
親会社株主に帰属 する当期純利益	654	11.8%	<b>641</b>	<b>11.0%</b>	<b>△2.0%</b>	627	102.2%
1株当たり 当期純利益(円)	204.90	—	<b>189.36</b>	—	<b>△7.6%</b>	184.46	102.7%
1株当たり 配当金(円)	71.00	—	<b>58.00</b>	—	<b>△16.8%</b>	58.00	100.0%

# 営業利益増減要因

営業利益は先行投資により減益となったが、スポット取引減少の影響を除けば増益



# 不動産仲介事業

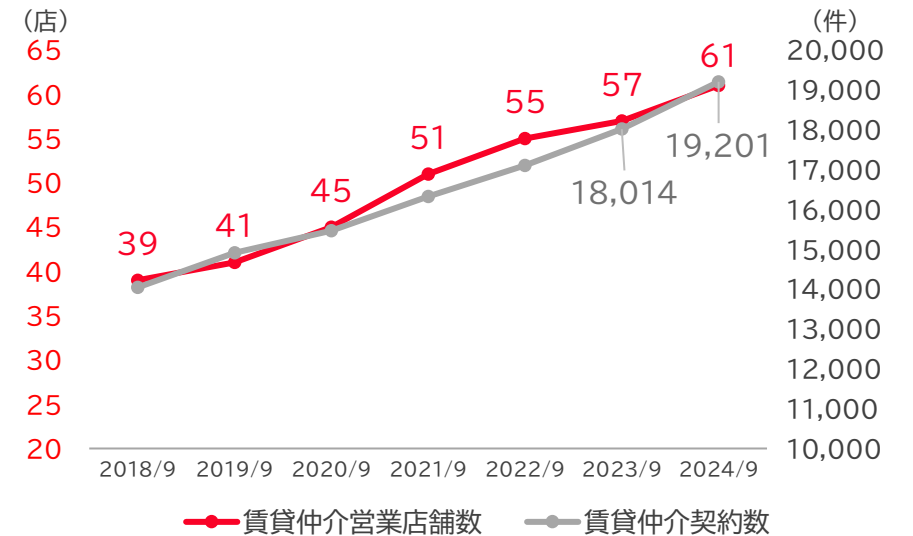
売上高は2,973百万円(前期比1.7%増)、セグメント利益は588百万円(同0.9%減)

(百万円)

不動産仲介事業	2023年9月期 実績		2024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			
売上高	2,923	2,667	2,973	1.7%	11.4%
セグメント利益	594	475	588	△0.9%	23.8%
利益率	20.3	17.8	19.8	△0.5P	2.0P

- 店舗網の拡大や、賃貸仲介契約数の増加により、賃貸仲介手数料が前期比10.6%増加など、売上高は順調に成長
- 販売用不動産の売上実績がなかったことに加え、人件費の増加、新規出店による取扱い物件数の増加に伴う広告宣伝費の増加などによりセグメント利益は前期比0.9%の減少

【営業店舗数および契約の推移】

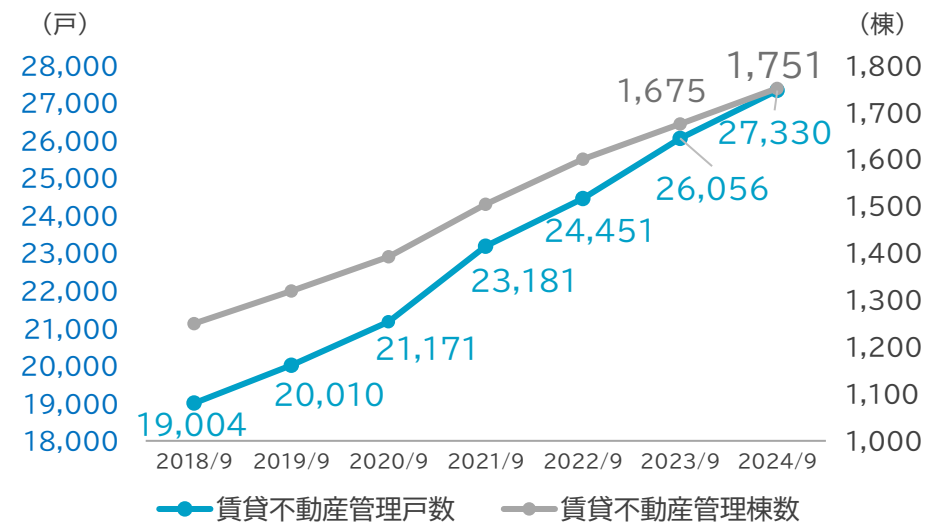


売上高は2,154百万円(前期比9.7%増)、セグメント利益は318百万円(同11.5%増)

		(百万円)		
		2023年9月期 実績	2024年9月期 実績	増減率
不動産管理事業	売上高	1,964	2,154	9.7%
	セグメント利益	285	318	11.5%
	利益率	14.5	14.8	0.3P

- 管理物件数の増加に伴い管理料収入が前期比8.1%増加と安定的に伸長
- セグメント利益は、前期比11.5%の増益

【賃貸不動産管理戸数および棟数の推移】



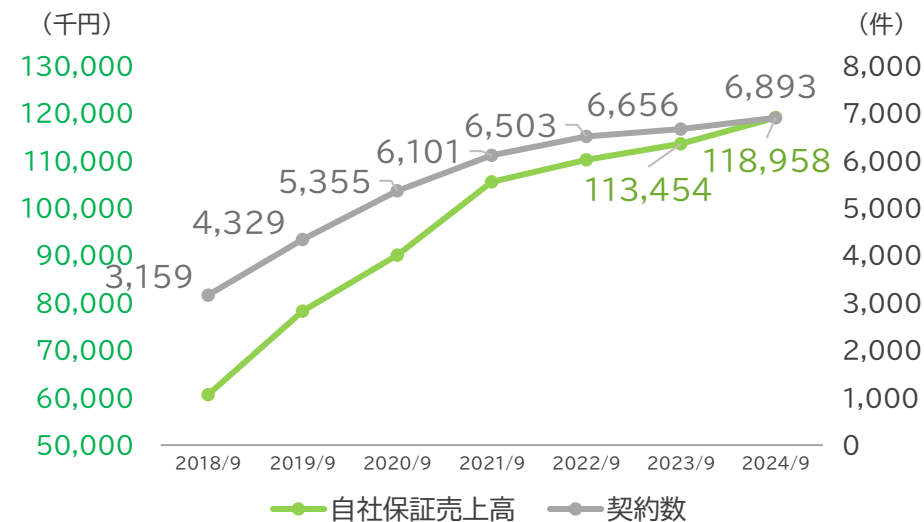
# 居住者サポート事業

売上高は707百万円(前期比4.8%増)、セグメント利益は451百万円(同6.8%増)

		(百万円)		
		2023年9月期 実績	2024年9月期 実績	増減率
居住者サポート 事業	売上高	674	707	4.8%
	セグメント利益	422	451	6.8%
	利益率	62.7	63.9	1.2P

- 電力やインターネット等の取次業務収入、入居後サービス売上、家賃滞納保証業務収入およびシェアサイクル売上が順調に伸長
- セグメント利益は前期比6.8%の増益
- 自社保証契約数の鈍化は、新規出店エリアでの契約審査を慎重に行うリスク管理によるもの

【自社保証売上高および契約数の推移】



# 2024年9月期 財政状況 (B/S)



(百万円)

	2023年9月期 実績		2024年9月期 実績		増減	要因
	金額	構成比	金額	構成比		
総資産	8,459	100.0%	9,079	100.0%	620	
流動資産	5,099	60.3%	5,354	59.0%	255	販売用不動産 +174
現金及び預金	4,067	48.1%	4,204	46.3%	137	
固定資産	3,359	39.7%	3,725	41.0%	365	土地 +275
流動負債	2,262	26.8%	2,336	25.7%	73	買掛金 +31
固定負債	1,952	23.1%	1,998	22.0%	45	長期借入金 +32
有利子負債	1,911	22.6%	1,941	21.4%	30	
純資産	4,243	50.2%	4,744	52.3%	500	資本金 +45、資本剰余金 +45、利益剰余金 +404
自己資本比率	50.2%	—	52.3%	—	2.1P	

# 2024年9月期 キャッシュ・フローの状況 (CF)

(百万円)

	2023年9月期 実績	2024年9月期 実績	要因	
営業活動による キャッシュ・フロー	890	720	税金等調整前当期純利益	+972
			減価償却費	+128
			棚卸資産の増加	△96
投資活動による キャッシュ・フロー	△128	△470	有形固定資産の取得による支出	△388
			投資有価証券の取得による支出	△37
			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	△68	△115	長期借入れの純増	+170
			株式の発行による収入	+91
			配当金の支払額	△237
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	693	136		
現金及び現金同等物の 期末残高	4,013	4,149		



## 3 — 2025年9月期業績予想

# 2025年9月期 業績予想



(百万円)

	2024年9月期 実績		2025年9月期 予想		増減率
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	5,835	100.0%	6,230	100.0%	6.8%
営業利益	968	16.6%	1,066	17.1%	10.1%
経常利益	969	16.6%	1,051	16.9%	8.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	641	11.0%	682	11.0%	6.4%
1株当たり 当期純利益(円)	189.36	—	195.84	—	3.4%
1株当たり 配当金(円)	58.00	—	68.00	—	17.2%

# 2025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

## 2025年9月期の予想前提

- 人件費や大幅な物価高などに伴う費用増加を見込むものの、コア事業の順調な拡大により増収増益
- 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

6,230百万円

前期比 6.8%増

### 営業利益

1,066百万円

前期比 10.1%増

店舗数は**6店舗増加**の計画

仲介件数  
20,400件 (6.2%増)

管理戸数  
29,000戸 (6.1%増)

配当予想 **68円**

# 2025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

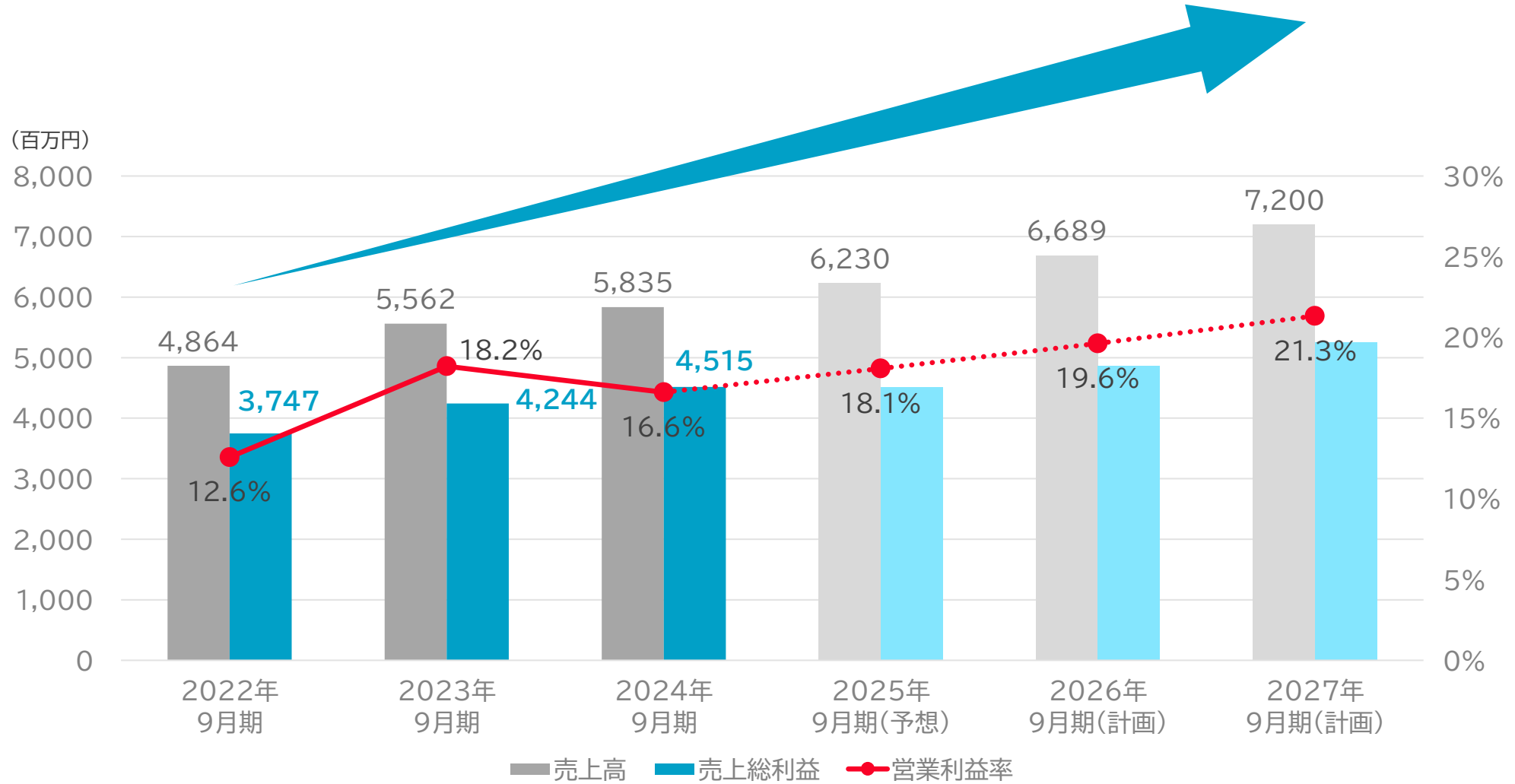
(百万円)

	2024年9月期 実績	2025年9月期 予想	増減率
不動産仲介事業	売上高	2,973	+6.5%
	セグメント利益	583	+7.8%
	利益率	19.6	△1.1P
不動産管理事業	売上高	2,154	+7.1%
	セグメント利益	318	+2.2%
	利益率	14.8	△0.9P
居住者サポート事業	売上高	707	+6.9%
	セグメント利益	451	+14.9%
	利益率	63.9	+1.2P

## 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)

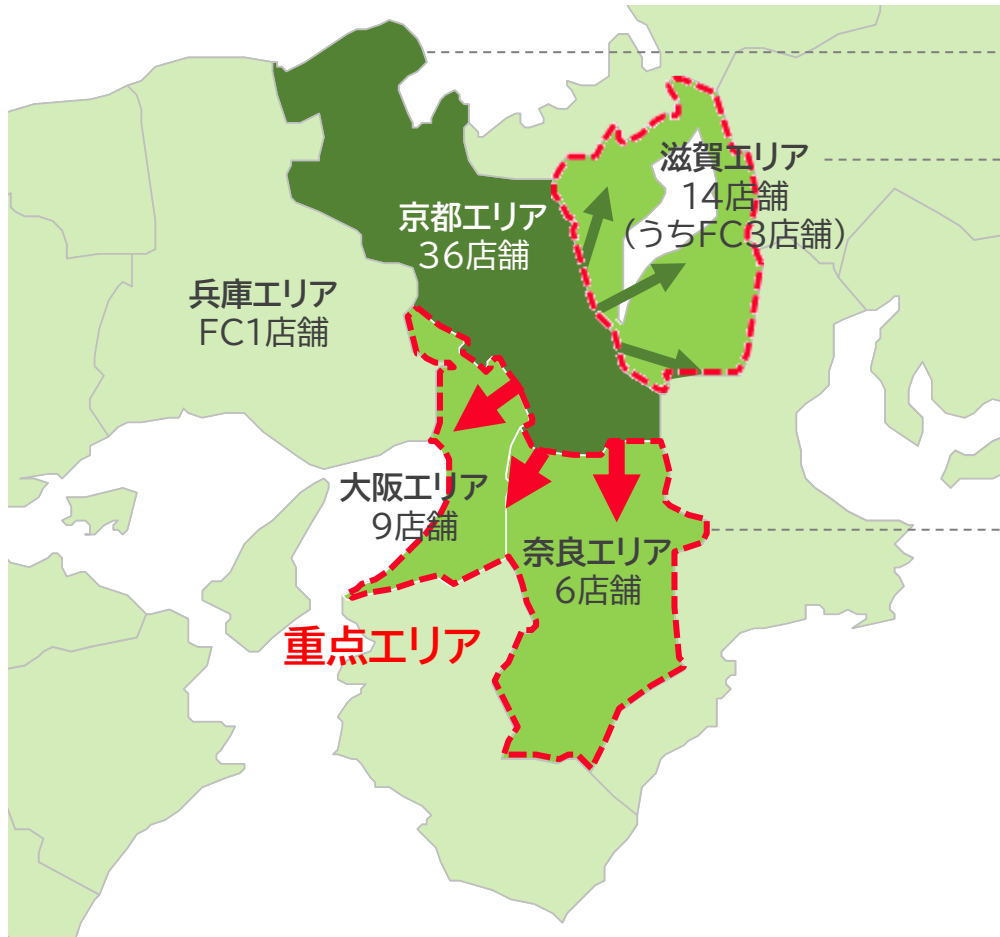
3事業のシナジーを追求し、売上総利益の年率7%成長を目指す



# エリア戦略

大阪・奈良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



**京都エリア** (36店舗)

- 店舗展開は完了 ⇒ 深化、効率化

**滋賀エリア** (14店舗、うちFC3店舗)

- 近年人口増加傾向
- 近隣エリアの店舗と連携強化 ⇒ 売上向上へ

**奈良エリア** (6店舗)・**大阪エリア** (9店舗)

- 重点エリア
- 新たな市場開拓

**兵庫エリア** (FC1店舗)

- 中長期的な進出エリア

※上記エリア以外にも検討中

# 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、自社仲介率90%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
- 京都市中心部においては新築住宅着工戸数が減少し、供給不足の傾向

### 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・大阪方面、新規エリアの開拓)と京都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)



# 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

## エリア戦略、認知度向上

### エリア戦略を踏まえた店舗数の拡大

- 京都府北部・滋賀・奈良・大阪での取扱い物件の増加

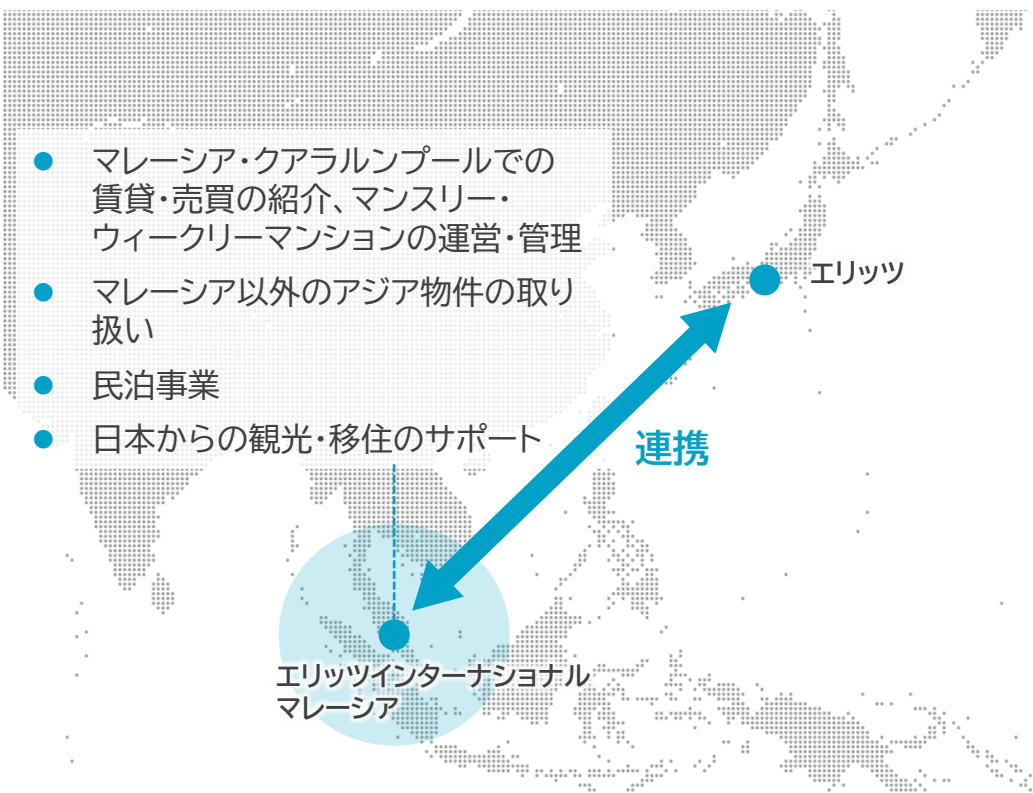


### 広告の充実による認知度のさらなる向上

- 当社のシステムを活かし、WEB広告の質・量・スピードで同業他社より優位な状況を作る

## アジア戦略

### 将来を見据えたアジア戦略を展開



# 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
- 京都府北部・大阪・奈良での営業活動を強化
- 改装提案で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
- 入居者アプリの導入等で業務の効率化を推進
- 相続対策支援を拡大

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

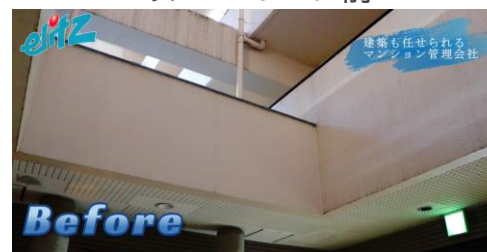
## リノベーションサービスの拡大

建物自体の築年数の経過に伴う需要の減退に対応

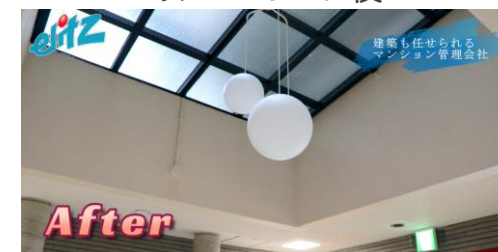
- 当社管理物件に加え、管理物件以外に対しても積極的な改装等を提案

リノベーションの事例

リノベーション前



リノベーション後



# 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

- 商品・サービスについて社内勉強会を実施し、提案力を強化

## 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

- 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
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 婚活支援事業 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

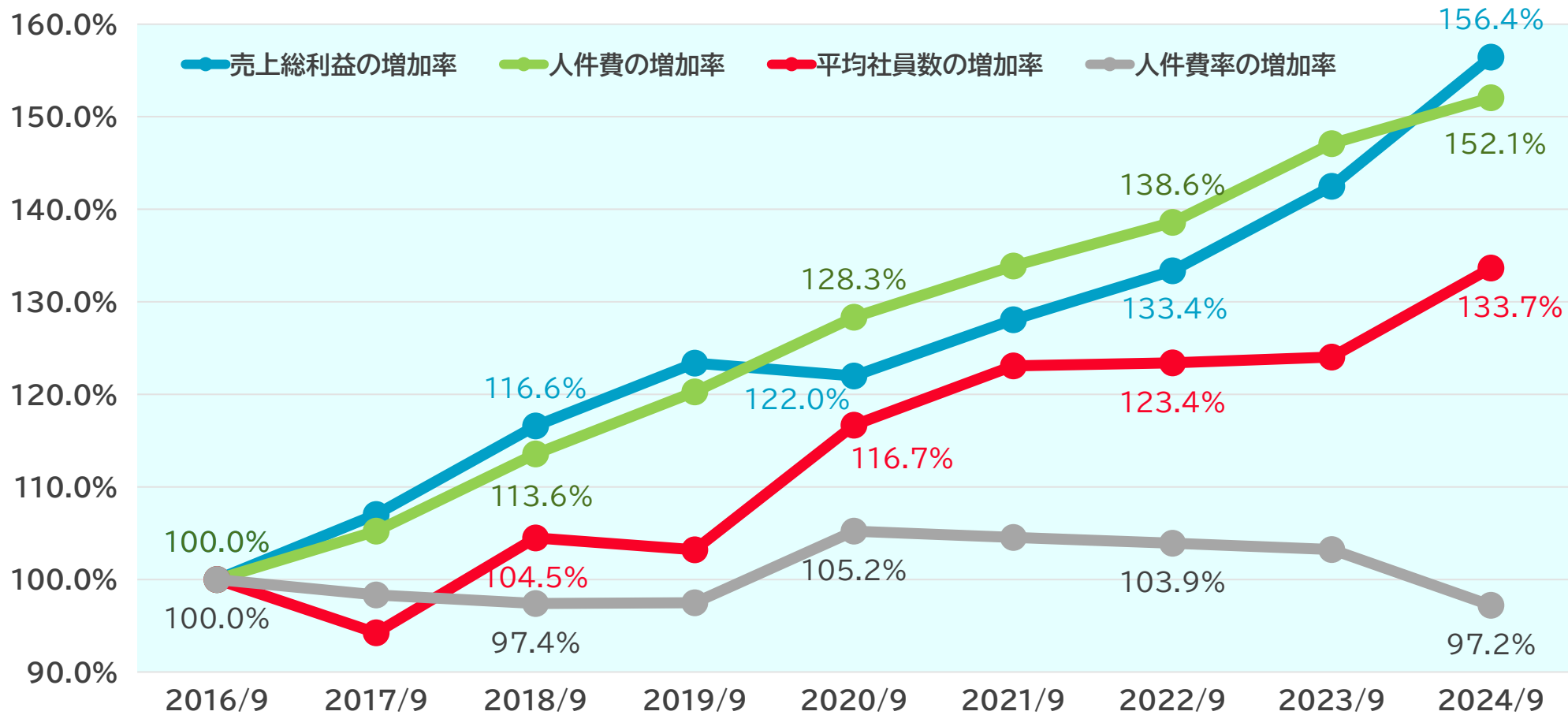
# 人材戦略

## 人材が長期的に活躍できる環境の構築



# 人材戦略

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「1」とした以下指標の増加率を比較(対象期間:10月度~9月度)

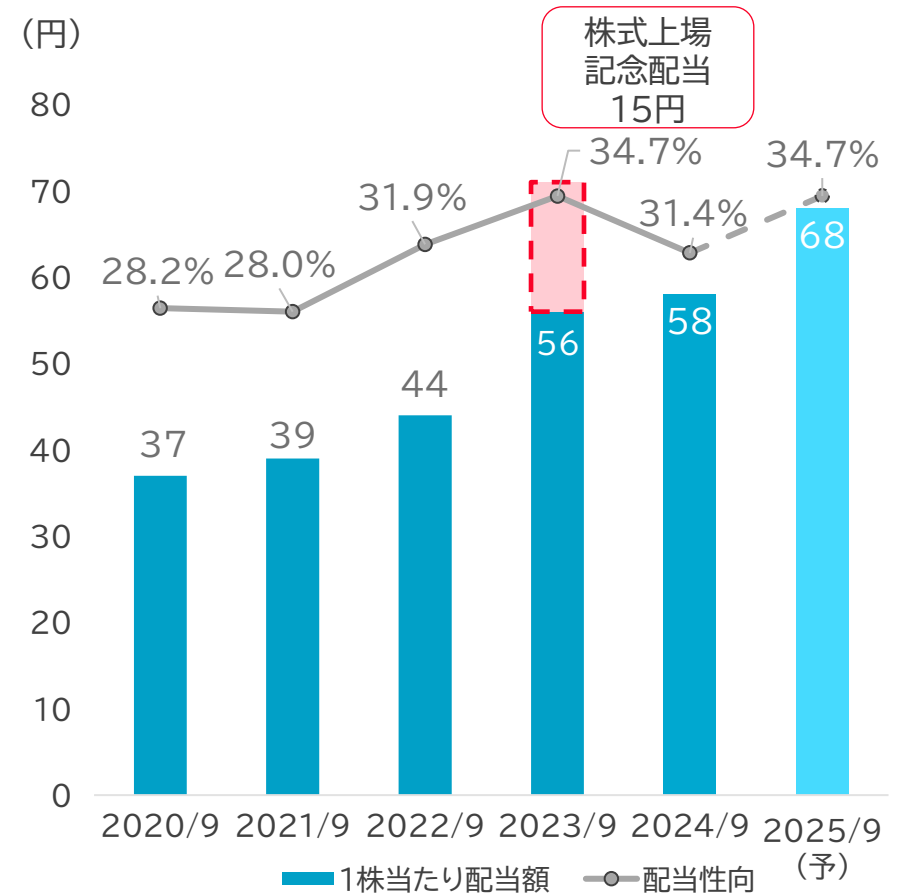
# 株主還元

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】



# 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 data-bbox="193 682 366 853"> <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="420 682 593 853"> <p>12 つくる責任 つかう責任</p> </div> <div data-bbox="647 682 820 853"> <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 data-bbox="919 682 1093 853"> <p>3 すべての人に 健康と福祉を</p> </div> <div data-bbox="1184 682 1358 853"> <p>13 気候変動に 具体的な対策を</p> </div> <div data-bbox="1449 682 1623 853"> <p>15 陸の豊かさも 守ろう</p> </div> </div>	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div data-bbox="1832 682 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 682 2219 853"> <p>11 住み続けられる まちづくりを</p> </div> </div>

A red sphere icon with a white highlight, positioned to the left of the word "Appendix".

# Appendix

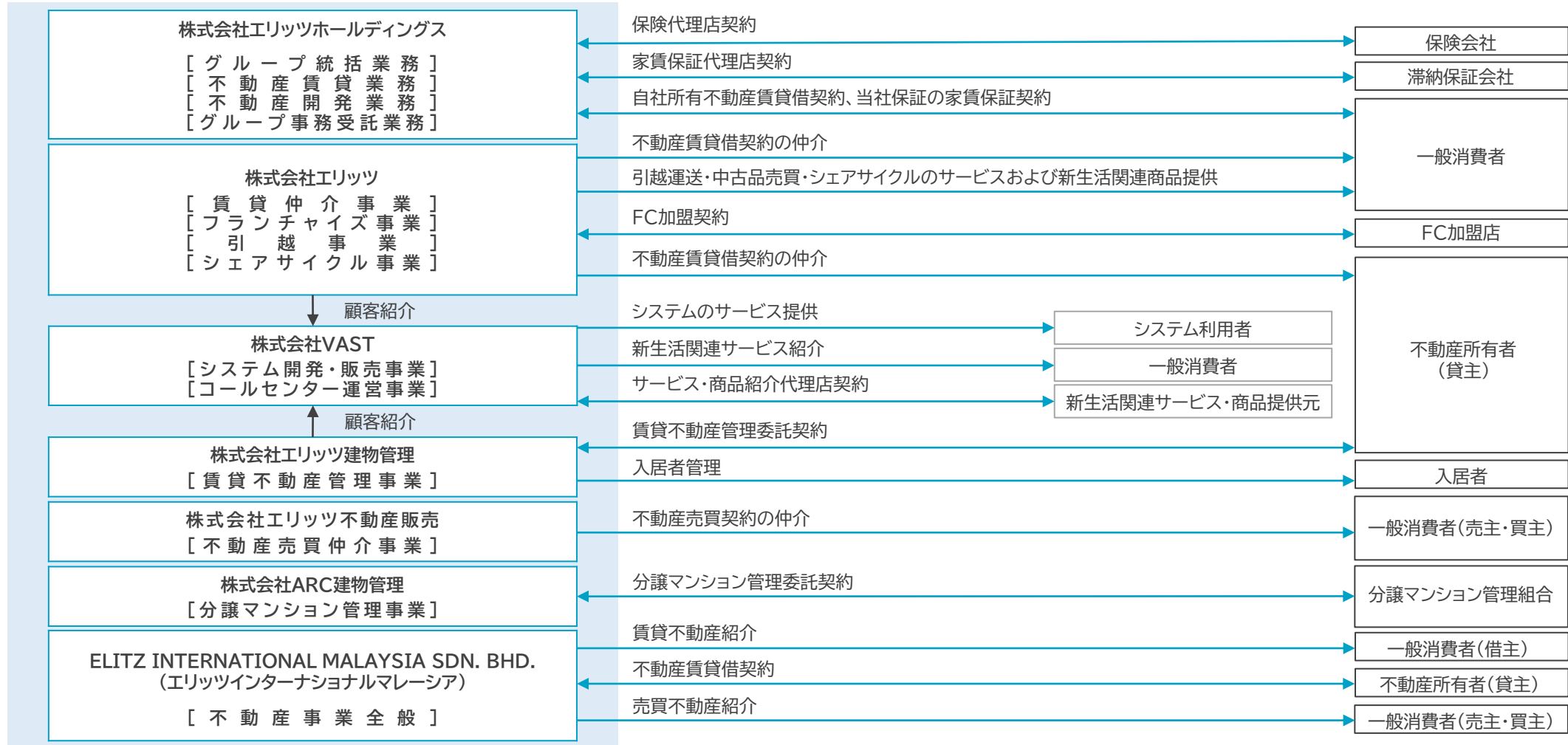


# 会社概要（2024年9月30日現在）

新たな時代へ挑戦するため、スタンダード市場に上場

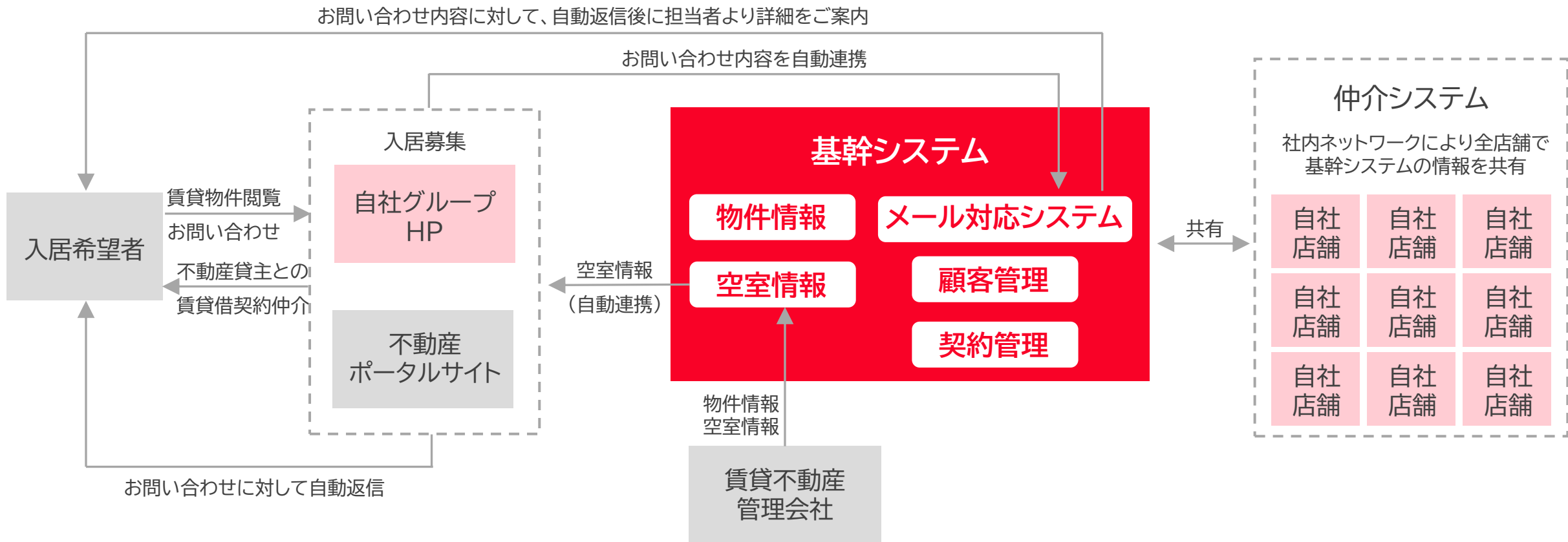
会社名	株式会社エリッツホールディングス(Elitz Holdings Co., Ltd.)
本店所在地	京都市中京区堀川通姉小路上る三坊堀川町55番地1エリッツ御池ビル
代表者	代表取締役社長 榎野常美
設立日	2012年3月23日
ホームページ	<a href="https://www.elitz-holdings.co.jp/">https://www.elitz-holdings.co.jp/</a>
資本金	291,260,000円
事業内容	不動産賃貸事業、不動産ファンド事業、不動産の企画・コンサルティング事業、人材紹介事業、不動産仲介及び管理事業並びにシステム開発・販売事業を行う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	531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



# 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

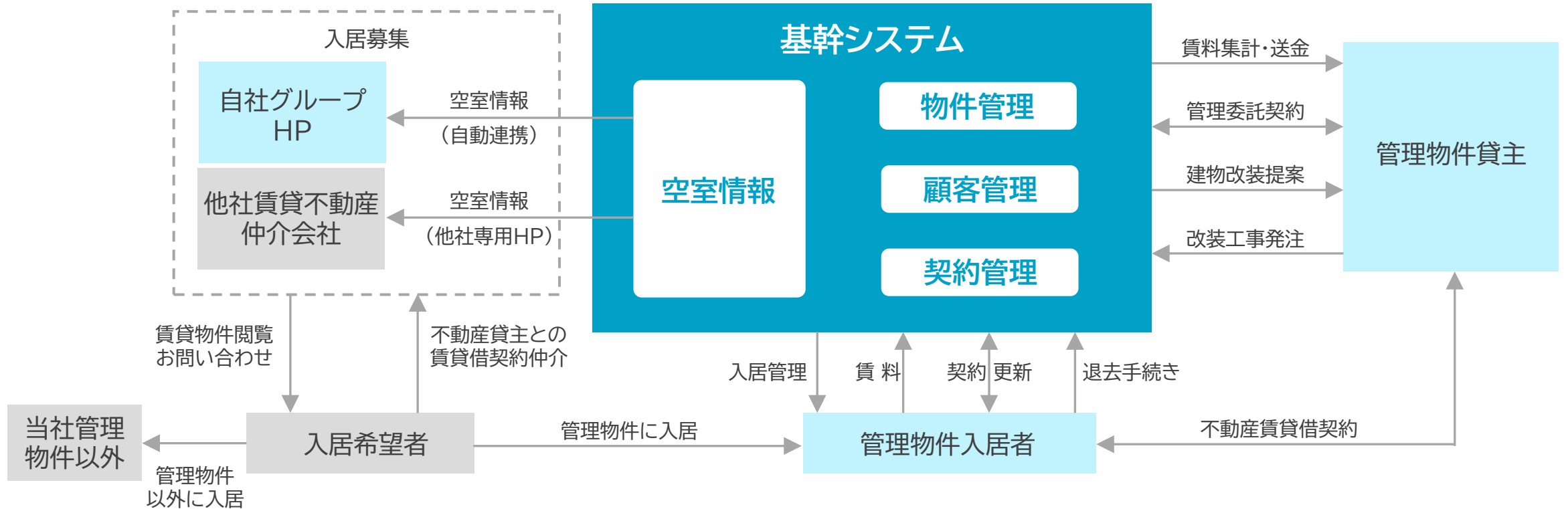


# 当社の強さの源泉(不動産管理事業)

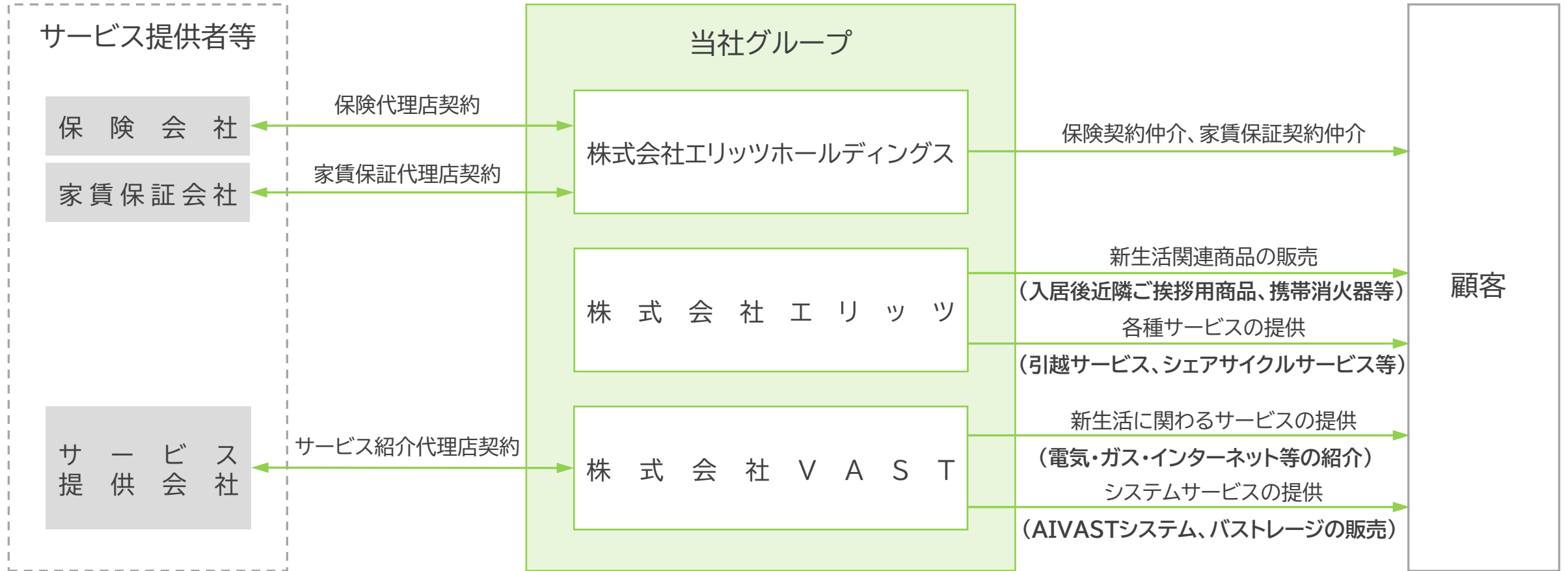
当社基幹システムを駆使 →

- 当社グループ管理物件の自社部屋付け率約90%
- 当社の全仲介件数に占める管理物件の仲介件数は約20%

当社グループ管理物件が今後相当数増えても、  
高水準の入居率が維持可能 → **管理戸数の拡大余地十分**



# 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 : [ir-department@elitz.jp](mailto:ir-department@elitz.jp)

電 話 : 075-253-5100