

2025年9月期第2四半期決算説明資料

2025年5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 — 2025年9月期第2四半期決算概要
- 3 — 2025年9月期通期業績予想
- 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^litz=enjoy ^living ^{pl}atz(生活を楽しむ広場)

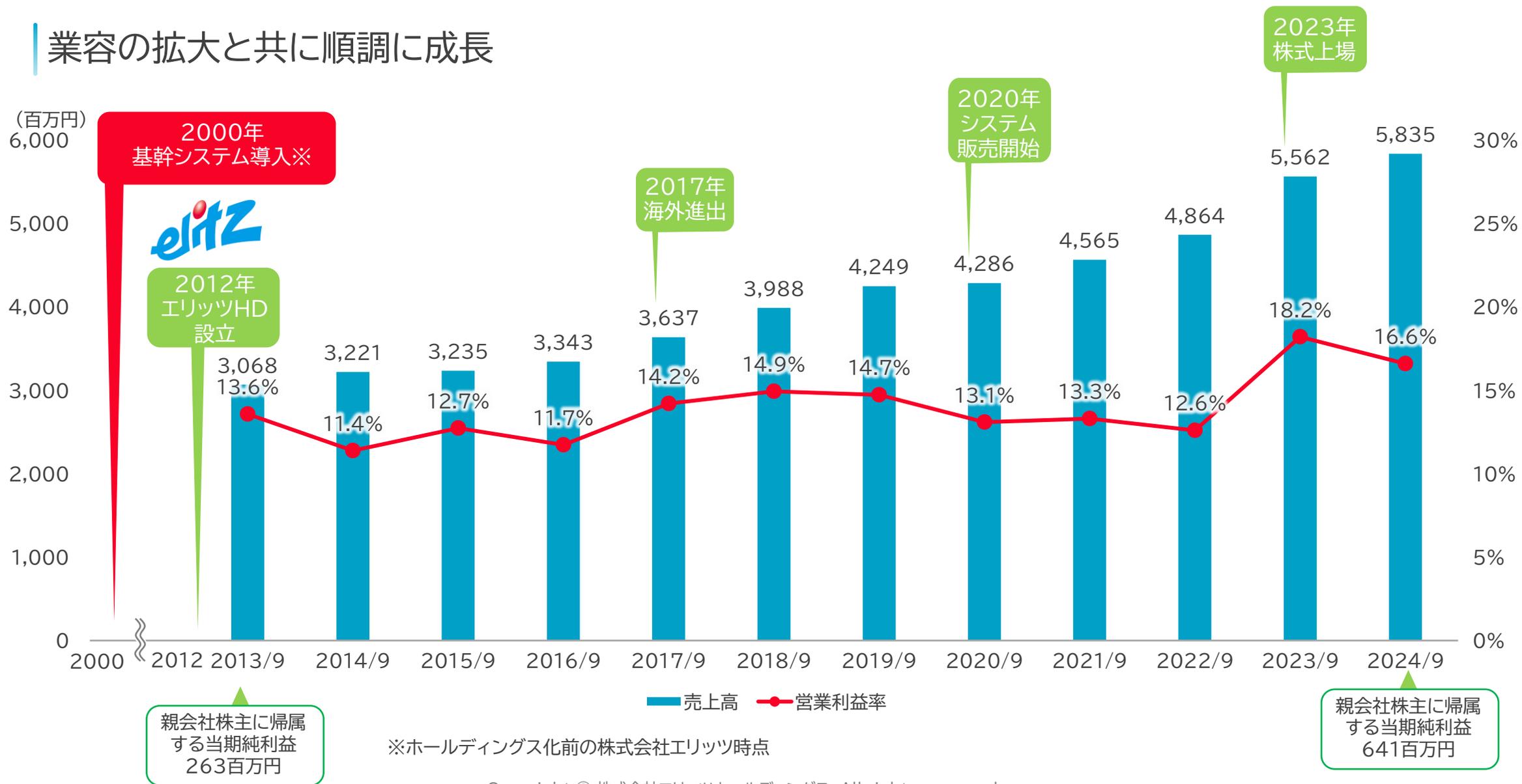
志

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

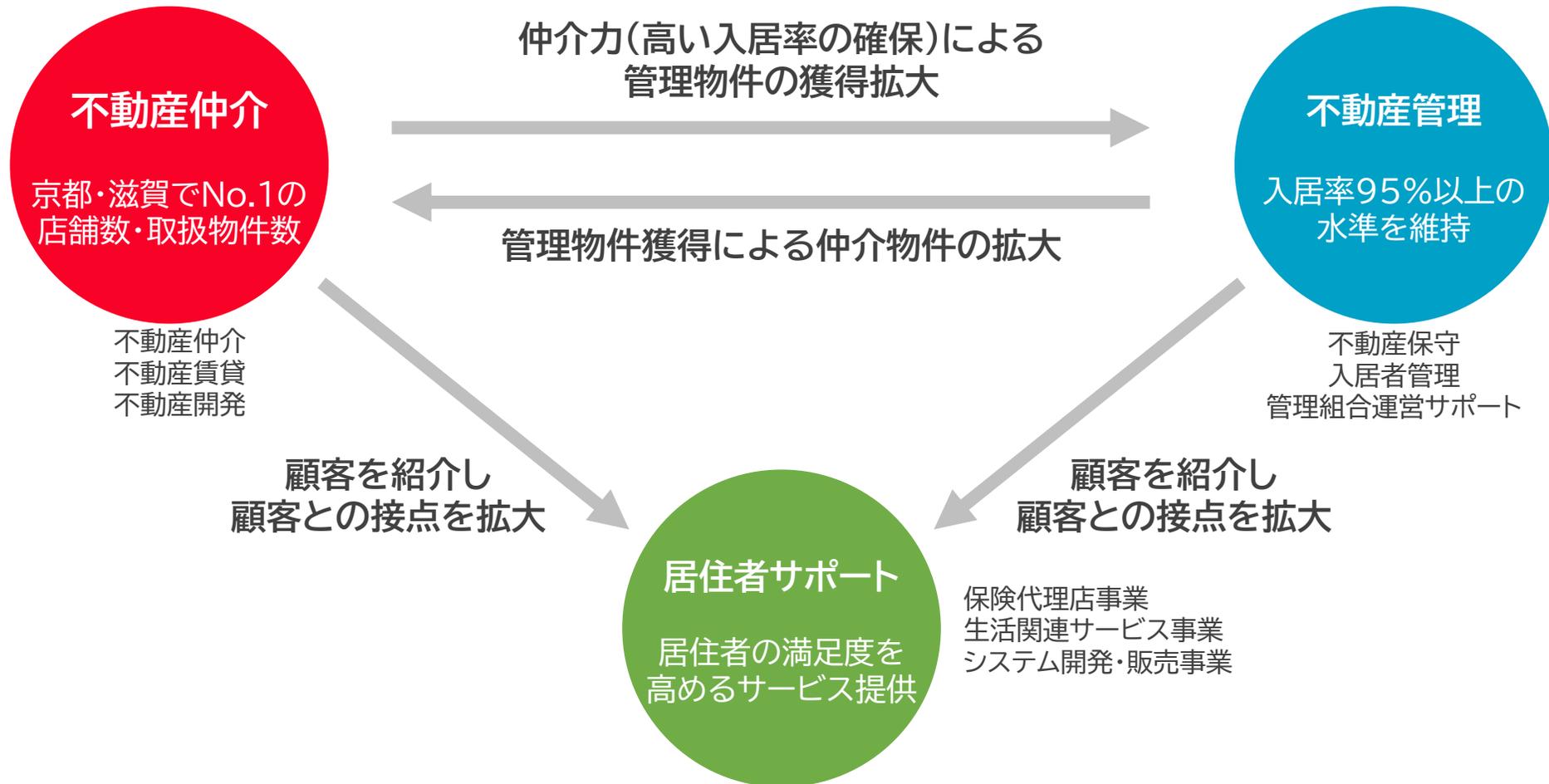
売上高の推移と変遷

業容の拡大と共に順調に成長



3つの事業セグメント

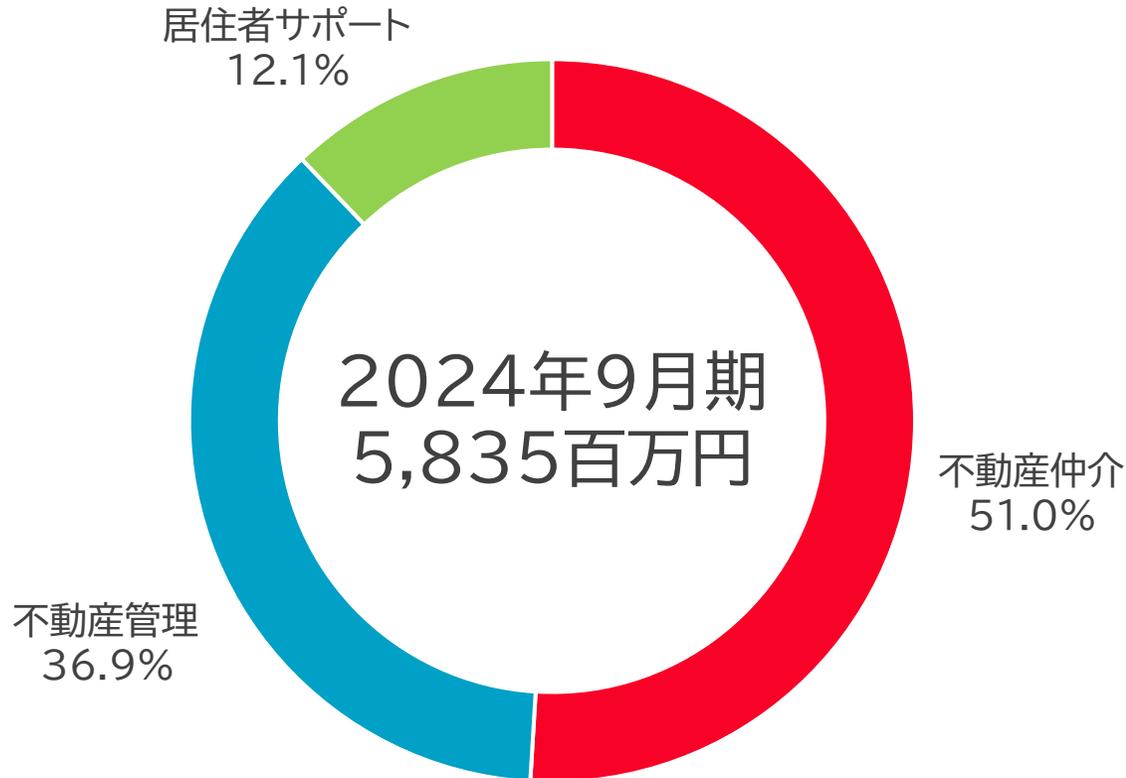
「不動産仲介」と「不動産管理」で顧客を獲得し、「居住者サポート」へ紹介することで長期間に渡る取引を行う



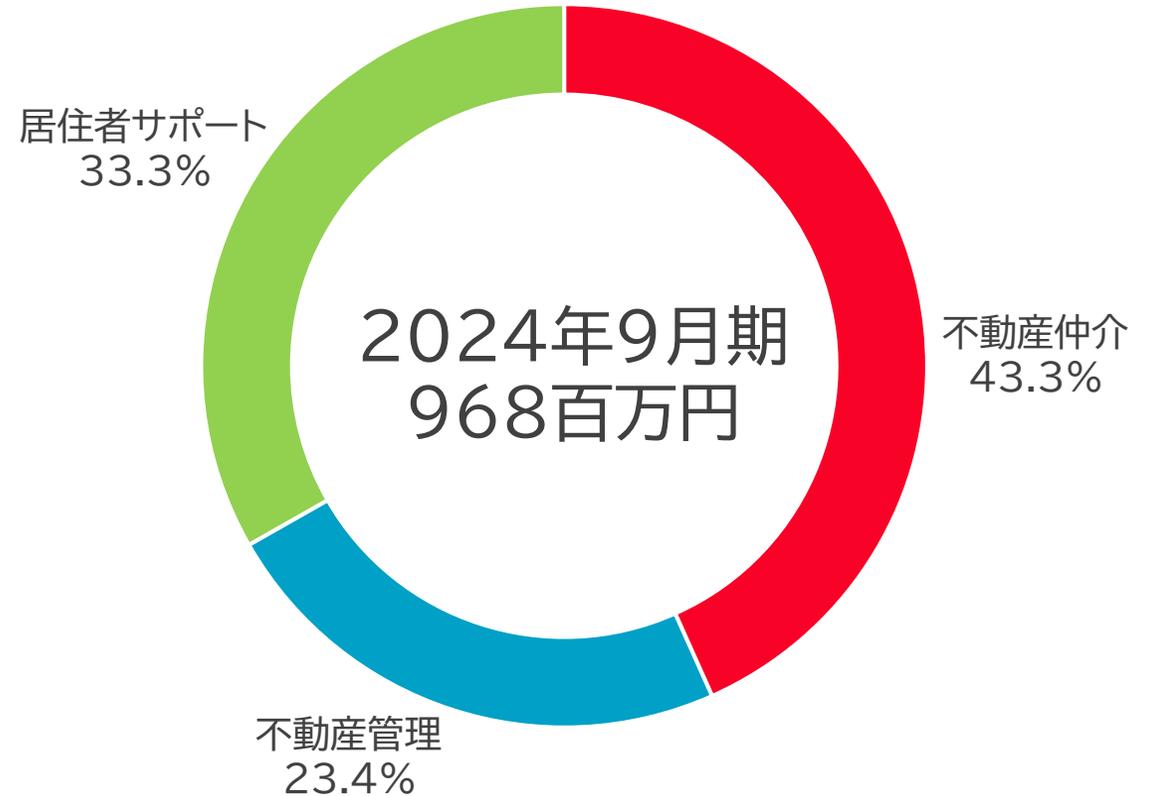
当社セグメント 売上・利益

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】

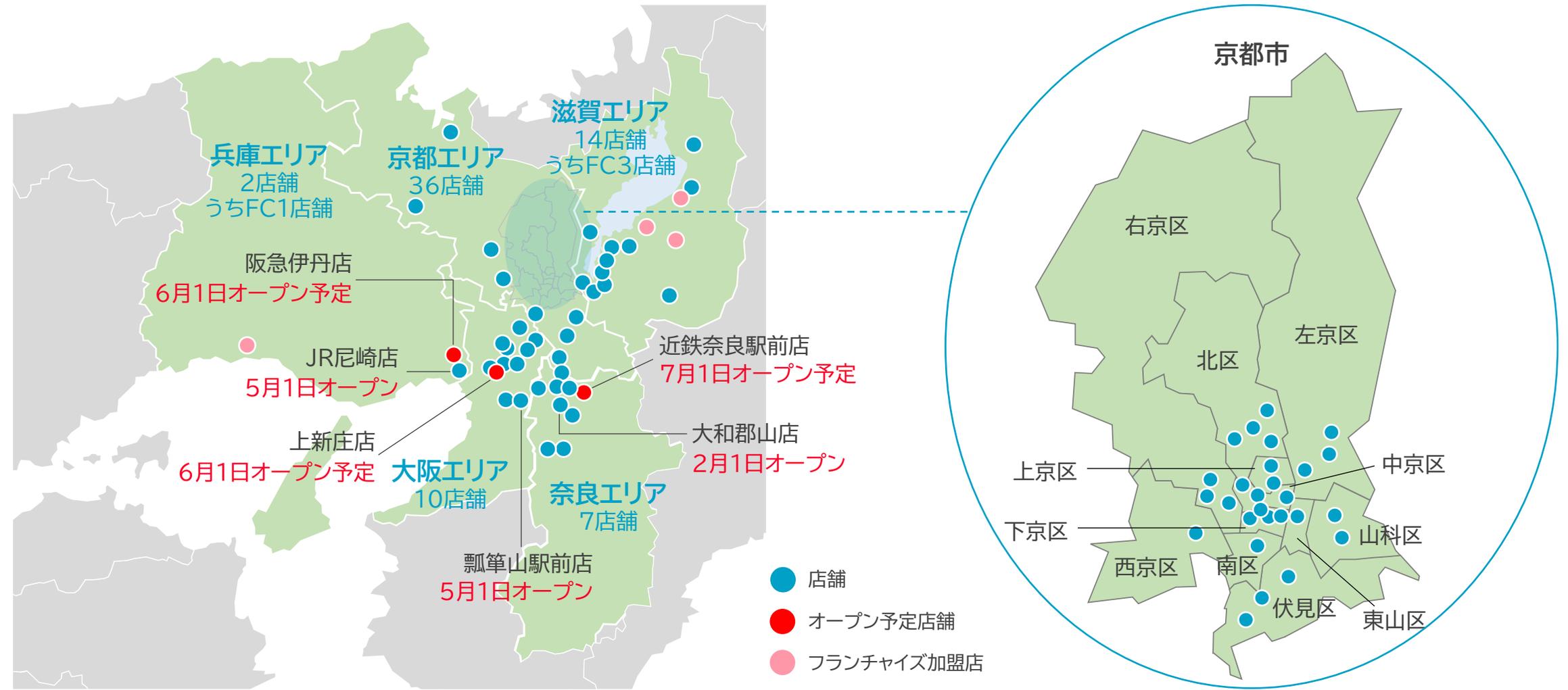


【営業利益構成比】



店舗展開エリア (2025年5月19日現在)

近畿2府3県で69店舗の盤石な店舗展開(FC含む)



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

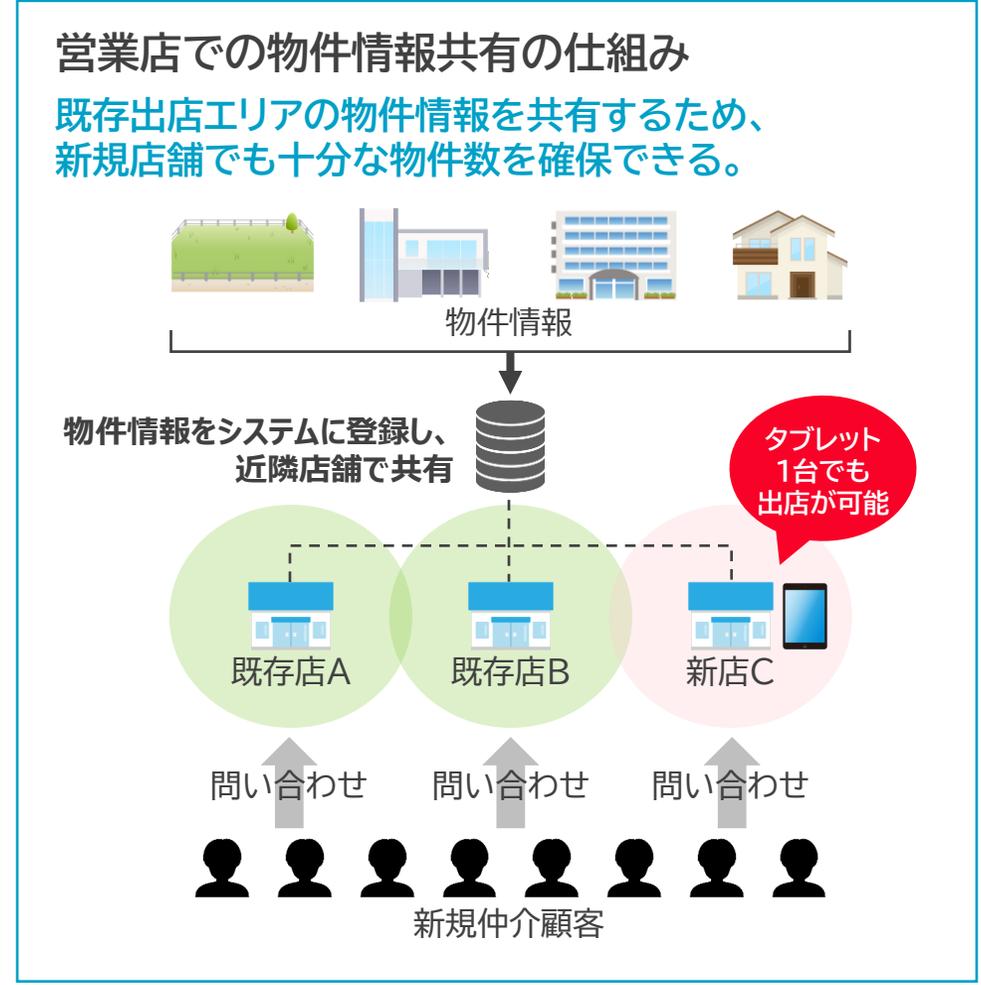
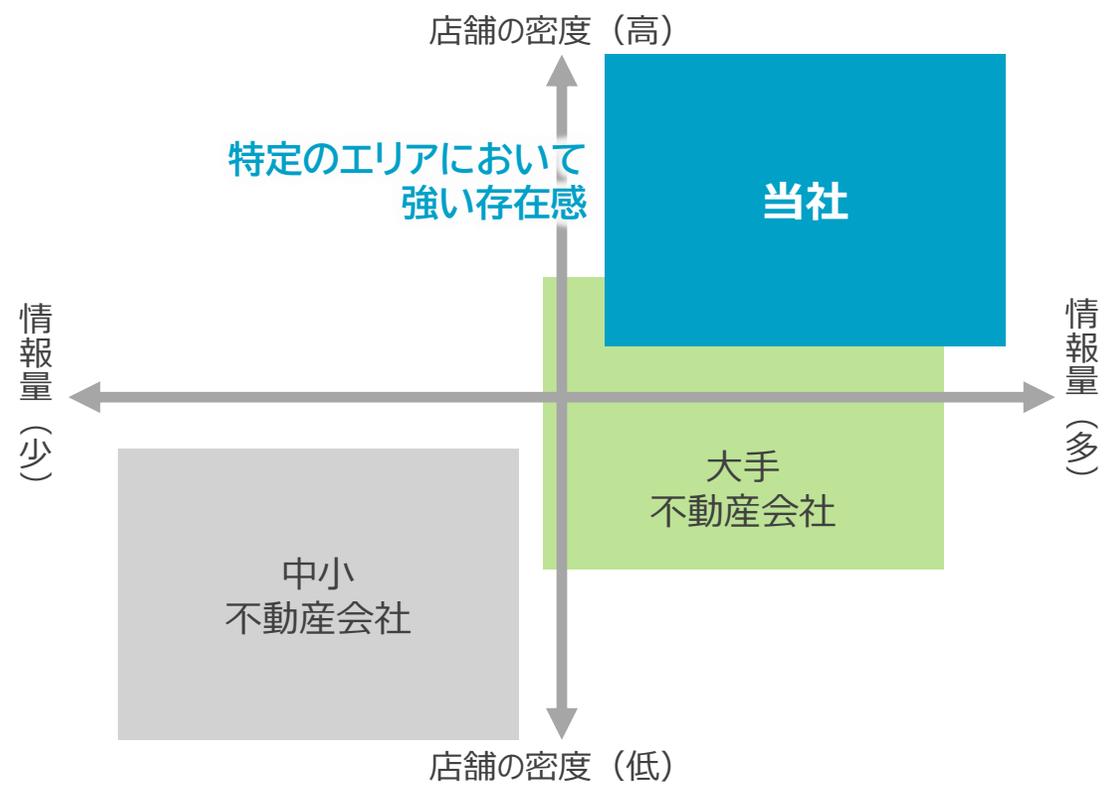
高い利益率 を維持しながら 持続的な成長 を実現

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/>)

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

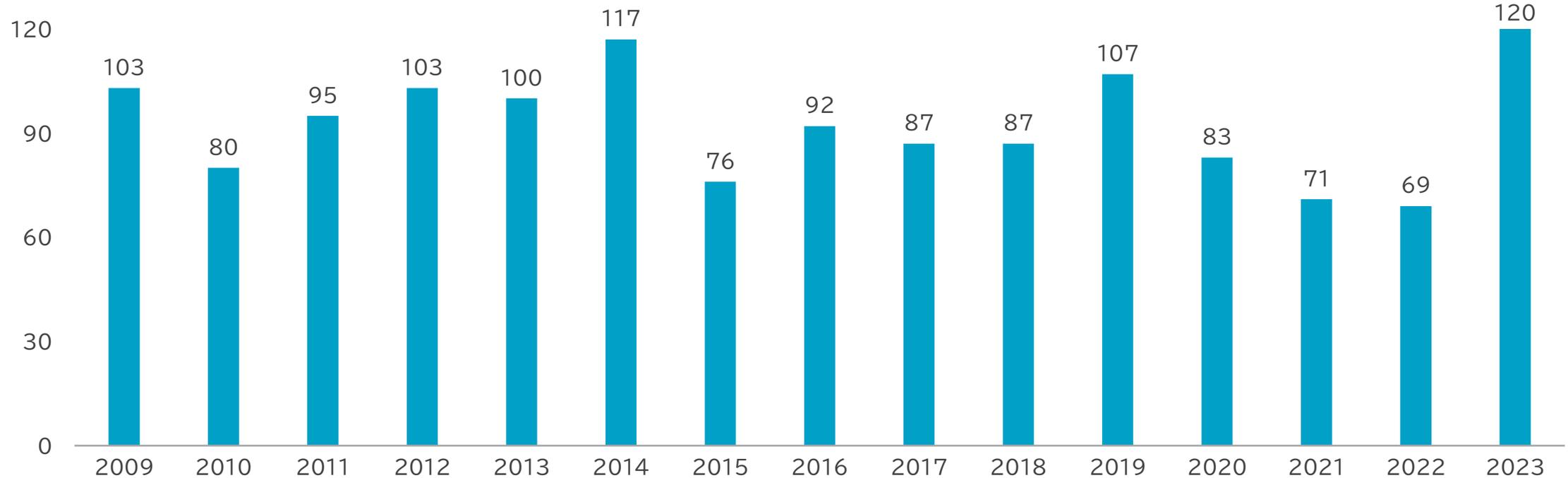
不動産仲介業界における当社のポジショニング
 大手を上回る情報量と店舗の密度をもち、
 特定のエリアで強い存在感を発揮



(トピックス)不動産仲介業 倒産件数

オンライン内見など先進技術の導入が進み、投資余力の小さい小規模事業者の倒産が急増している

不動産仲介業 倒産件数



過去最高

2 — 2025年9月期第2四半期決算概要

2025年9月期第2四半期(累計)ハイライト

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同期比増収増益

- 賃貸仲介事業は、順調なエリア拡大により売上は順調に伸長
- 管理事業は仕入れ強化による管理戸数の増加により安定成長
- 営業利益は不動産仲介の売上計上の後倒しと人材・広告などの投資前倒しを行うも増益
- 利益の進捗度は低いものの、売上計上時期のズレの影響によるものであり、通期予想は変更なし

売上高

3,258百万円

前年同期比 11.9%増 
(スポットを除き7.1%増)

営業利益

508百万円

前年同期比 4.9%増 
(スポットを除き1.9%増)

主要KPI

賃貸仲介件数

⇒前年同期比 **687件増(5.8%増)**

賃貸不動産管理戸数

⇒前期末比 **822戸増(3.0%増)**

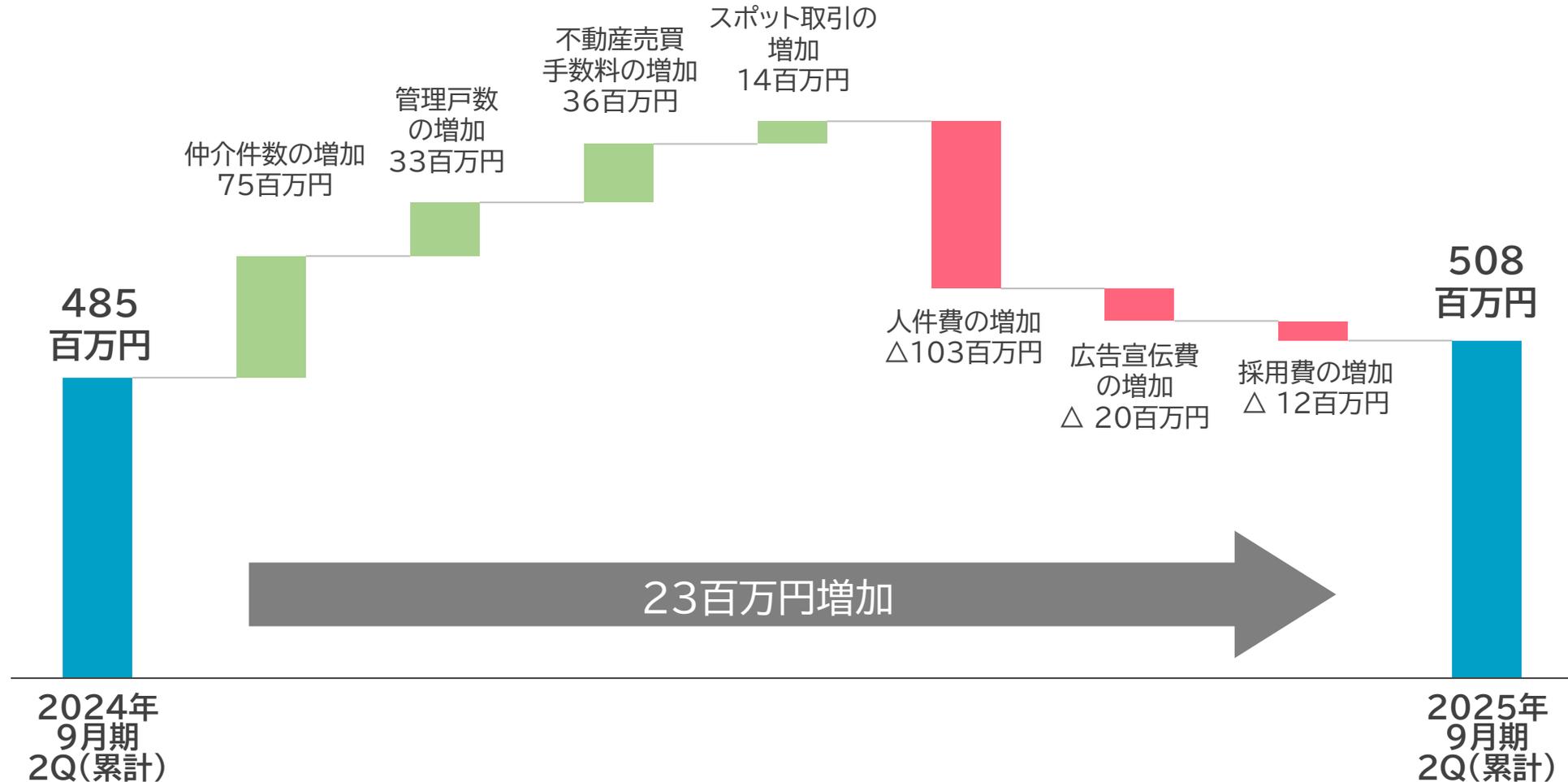
順調な店舗展開や管理戸数増加とスポットの影響もあり、コア事業の売上は順調に伸ばしております。利益は投資の前倒しと不動産仲介売上の計上の後倒しがありましたが増益となりました。

	2024年9月期2Q(累計) 実績		2025年9月期2Q(累計) 実績		前年 同期比 増減率	2025年9月期 業績予想	予想比 進捗率
	金額	売上比	金額	売上比		金額	
売上高	2,911	100.0%	3,258	100.0%	11.9%	6,230	52.3%
売上総利益	2,241	77.0%	2,439	74.9%	8.8%	4,861	50.2%
営業利益	485	16.7%	508	15.6%	4.9%	1,066	47.7%
経常利益	478	16.4%	503	15.5%	5.3%	1,051	47.9%
親会社株主に帰属する 当期(中間)純利益	301	10.4%	328	10.1%	9.1%	682	48.2%
1株当たり当期(中間) 純利益(円)	89.69	—	95.41	—	6.4%	195.84	48.7%
1株当たり 配当金(円)	0.0	—	0.0	—	—	68.0	—

(百万円)

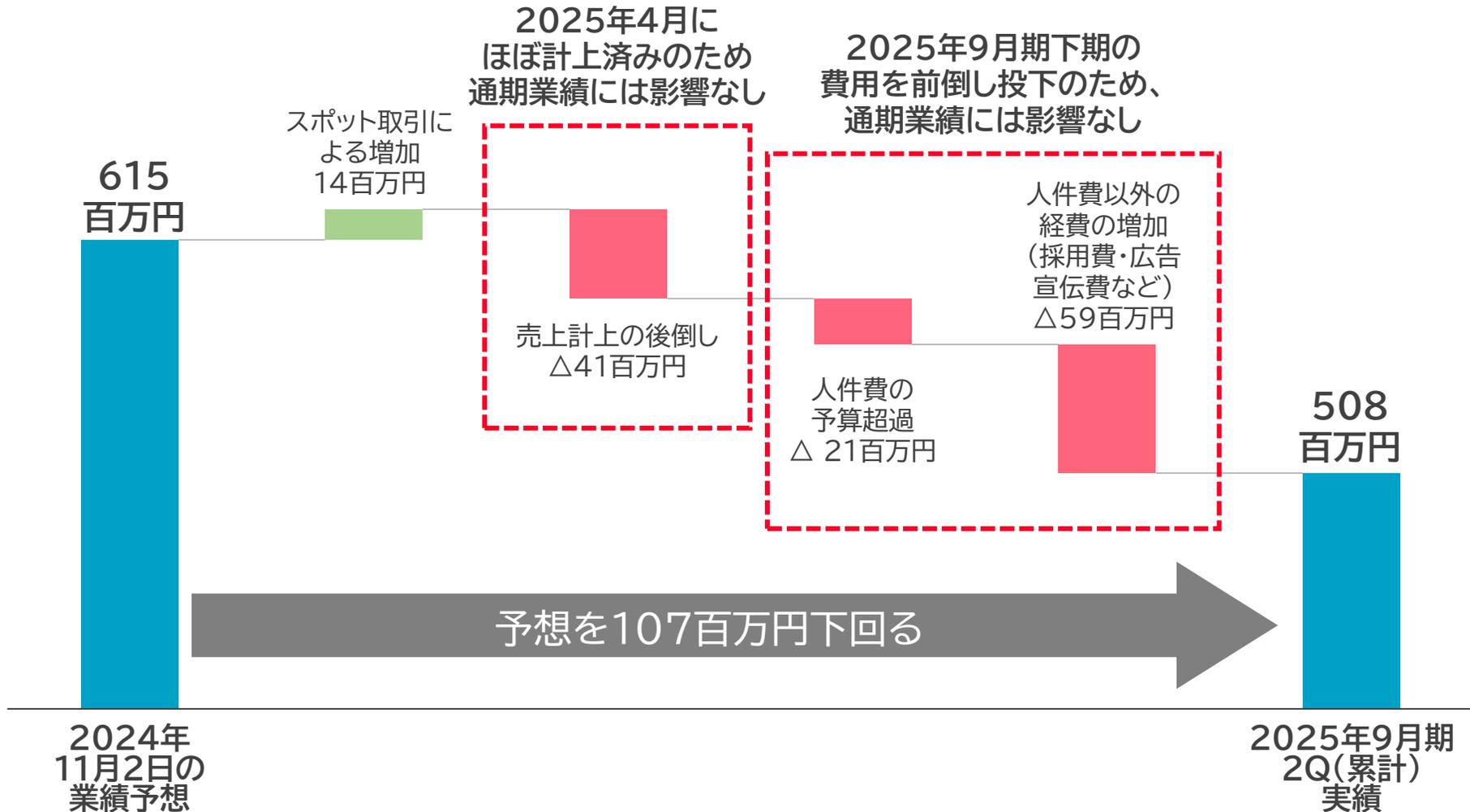
営業利益増減要因

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て増益となりました。



営業利益の業績予想との差異分析

売上計上の後倒しと費用の先行投下で予算未達となりましたが、通期業績には影響ありません。



不動産仲介事業

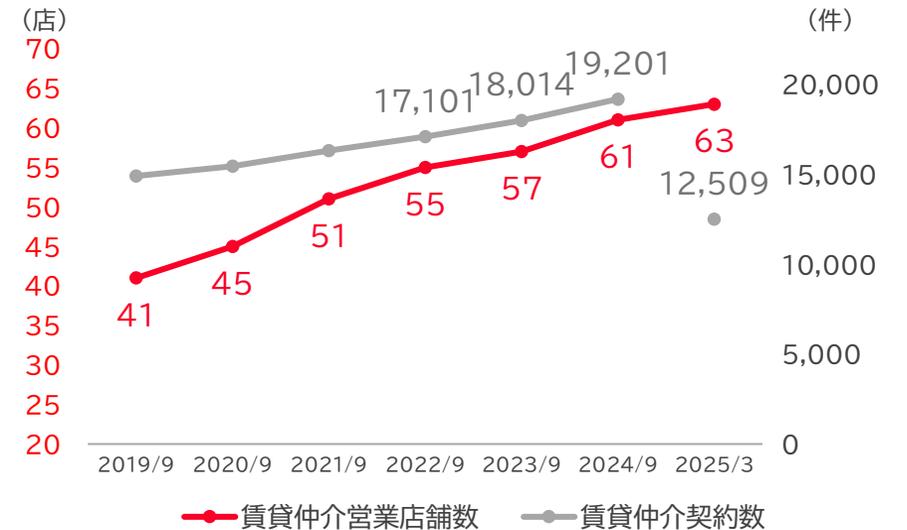
売上高は1,725百万円(前年同期比19.9%増)、セグメント利益は293百万円(同13.1%増)

(百万円)

不動産仲介事業	2024年9月期2Q(累計) 実績		2025年9月期2Q(累計) 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		
売上高	1,438	1,438	1,725	1,584	19.9%	10.2%
セグメント利益	259	259	293	278	13.1%	7.6%
営業利益率	18.0%	18.0%	17.0%	17.6%	△1.0P	△0.4P

- 店舗網の拡大や法人営業の強化による賃貸仲介契約数の増加により、賃貸仲介手数料が前年同期比8.1%増加するなど、売上高は順調に成長
- 不動産売買手数料は前年同期比62.6%増加
- スポットで販売用不動産の売上140百万円(前年同期は実績なし)
- 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年同期比13.1%の増加

【営業店舗数および契約の推移】



不動産管理事業

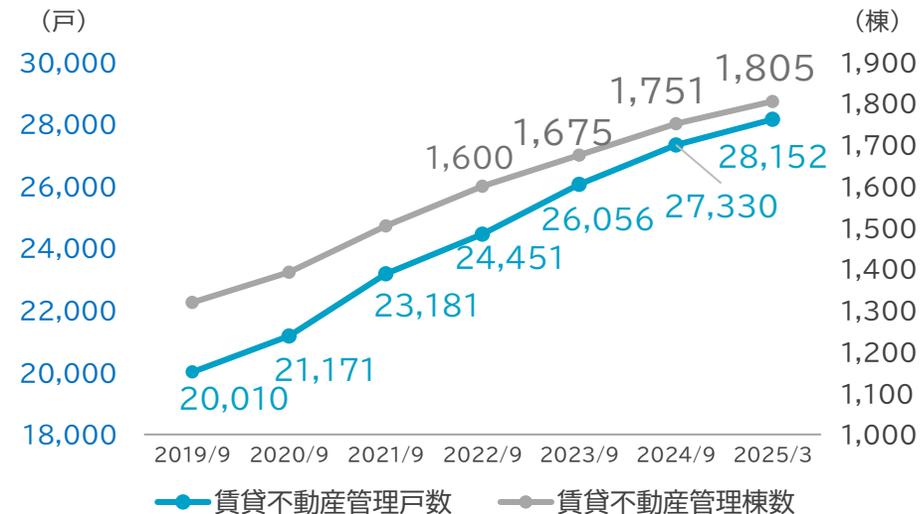
売上高は1,159百万円(前年同期比4.2%増)、セグメント利益は204百万円(同8.6%増)

		2024年9月期2Q(累計) 実績		2025年9月期2Q(累計) 実績		増減率	
不動産管理事業	売上高	1,112	1,159	4.2%			
	セグメント利益	188	204	8.6%			
	営業利益率	16.9%	17.7%	0.8P			

(百万円)

- 改装収入は大型案件少なく減少も、管理戸数の増加に伴い管理料収入が前年同期比8.2%増加に加え、更新事務手数料が同29.2%増と安定的に伸長
- セグメント利益は、前年同期比8.6%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374百万円(前年同期比4.0%増)、セグメント利益は213百万円(同2.0%減)

		2024年9月期2Q(累計) 実績		2025年9月期2Q(累計) 実績		増減率	
居住者サポート 事業	売上高	360	374	4.0%			
	セグメント利益	217	213	△2.0%			
	営業利益率	60.4%	56.9%	△3.5P			

(百万円)

- 保険代理店収入が前年同期比34.7%増、入居後サービス売上が同10.1%増、家賃滞納保証収入が同5.4%増など、順調に成長
- セグメント利益は、売上構成の変動により前期比2.0%の減益

【自社保証売上高および契約数の推移】



2025年9月期2Q 財政状況 (B/S)

(百万円)

	2024年9月期 実績		2025年9月期2Q 実績		増減	要因
	金額	構成比	金額	構成比		
総資産	9,079	100.0%	9,617	100.0%	538	
流動資産	5,354	59.0%	5,840	60.7%	485	売掛金 +125
現金及び預金	4,204	46.3%	4,506	46.9%	301	
固定資産	3,725	41.0%	3,777	39.3%	52	建物及び構築物 +21 車両運搬具及び工具器具備品+38 繰延税金資産+28、建設仮勘定 △36
流動負債	2,336	25.7%	2,767	28.8%	430	買掛金 +62、前受収益 +145、 預り金 +183
固定負債	1,998	22.0%	1,914	19.9%	△76	長期借入金 △82
有利子負債	1,941	21.4%	1,853	19.3%	△88	
純資産	4,744	52.3%	4,935	51.3%	191	資本金 +29、資本剰余金 +29、 利益剰余金 +129
自己資本比率	52.3%	—	51.3%	—	△1.0P	

2025年9月期2Q キャッシュ・フローの状況 (CF)

(百万円)

	2024年9月期 2Q(累計) 実績	2025年9月期 2Q(累計) 実績	要因	
営業活動による キャッシュ・フロー	498	617	税金等調整前中間純利益	+505
			前受収益の増加	+139
			預り金の増加	+183
投資活動による キャッシュ・フロー	△216	△96	有形固定資産の取得による支出	△75
			定期預金の預入による支出	△12
			保険積立金の積立による支出	△12
財務活動による キャッシュ・フロー	△238	△228	株式の発行による収入	+58
			長期借入金の返済による支出	△88
			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	43	292		
現金及び現金同等物の 期末残高	4,056	4,441		

3 — 2025年9月期通期業績予想

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

- 既存エリアを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
- 大阪、兵庫地域への営業店舗網拡大
- 内部管理上の収益は順調で、費用も下期での吸収が可能であり、通期の業績予想は変更なし

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

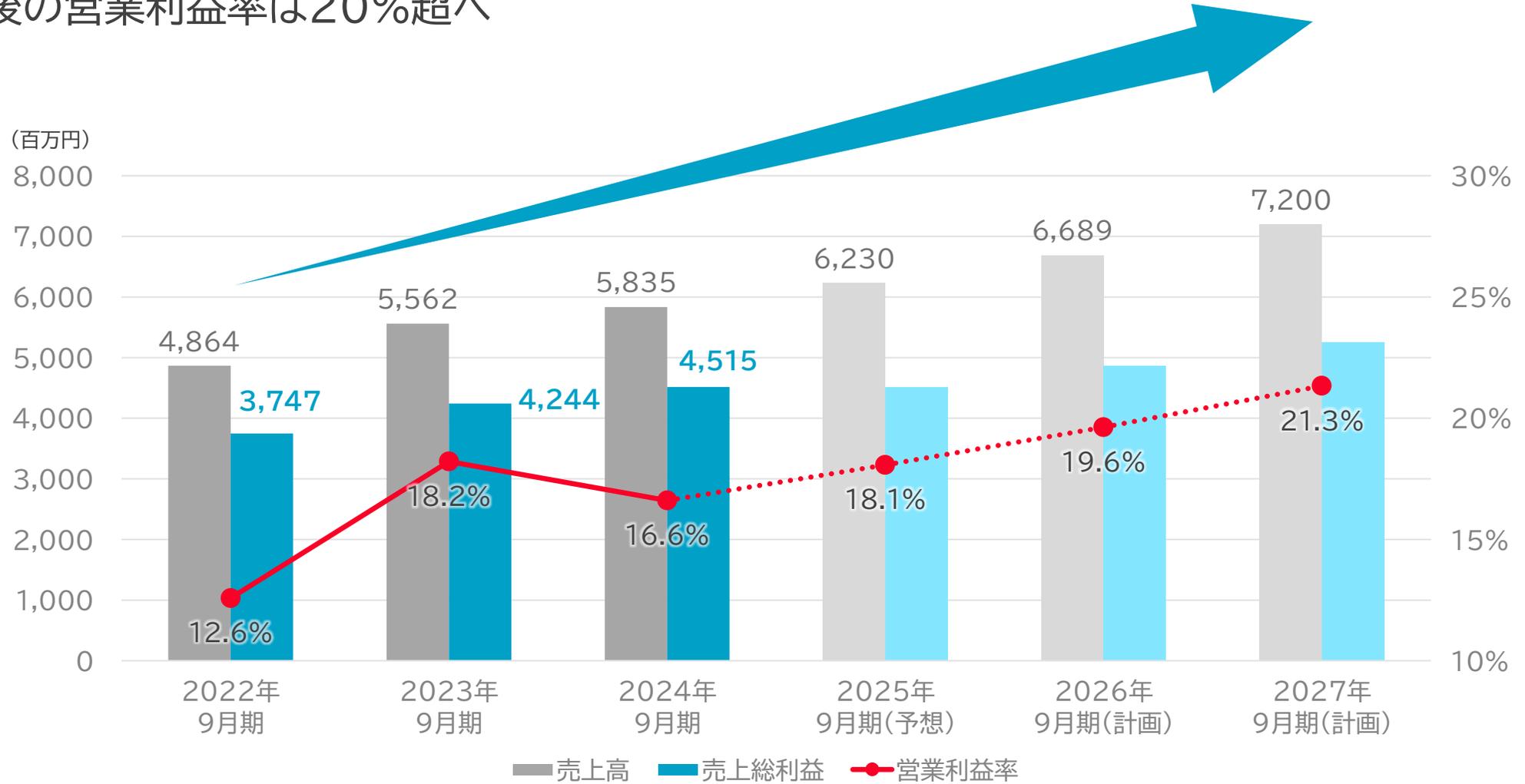
各セグメントとも安定的・着実に成長へ

		(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	3,175	+6.8%
	セグメント利益	588	644	+9.5%
	利益率	19.8	20.3	0.5P
不動産管理事業	売上高	2,154	2,308	+7.1%
	セグメント利益	318	363	+14.1%
	利益率	14.8	15.7	0.9P
居住者サポート事業	売上高	707	745	+5.5%
	セグメント利益	451	471	+4.3%
	利益率	63.9	63.2	△0.7P

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)

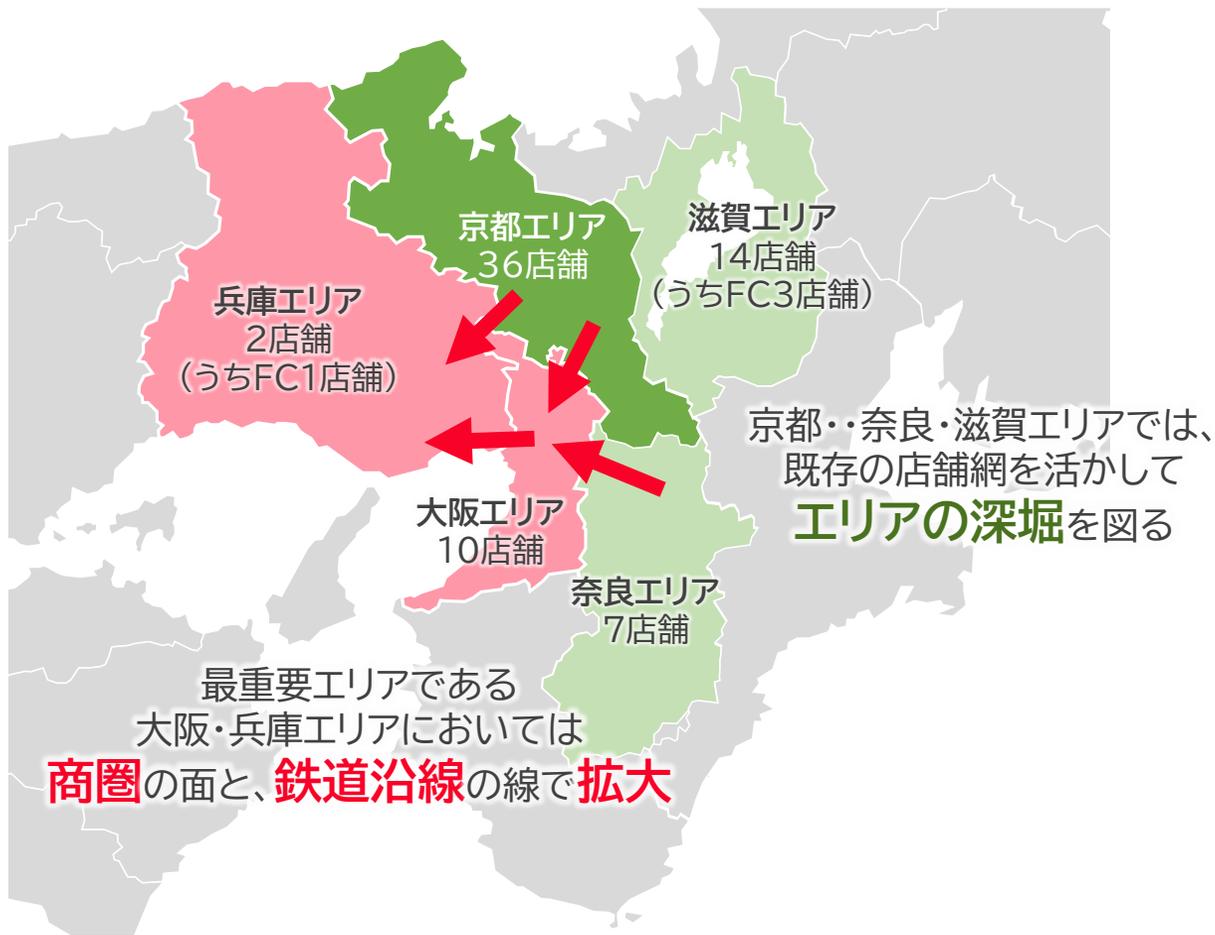
事業のシナジーを追求し、売上総利益の年率7%成長を目指す
3年後の営業利益率は20%超へ



エリア戦略

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5月19日現在)



京都エリア (36店舗)・奈良エリア (7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

大阪エリア (10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 (2店舗、うちFC1店舗)

- 重点エリア
- 2025年5月に尼崎市、6月に伊丹市へ新規出店 ⇒ 沿線に沿って出店加速

※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

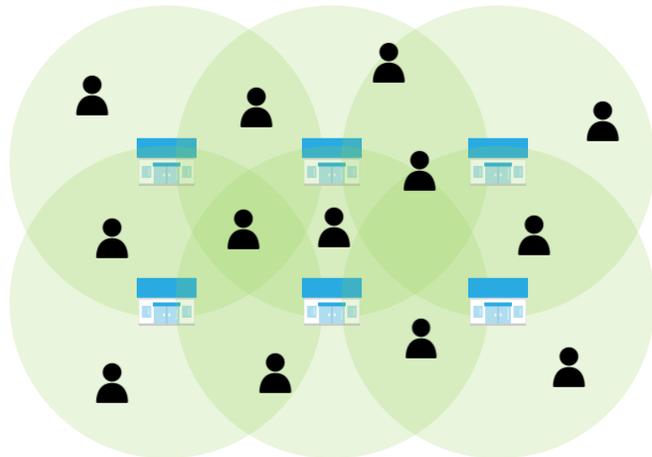
国内はもとより、海外も含めエリア拡大に注力することで、業容拡大

エリア戦略、認知度向上

ドミナント展開の強みを活かしてエリア拡大

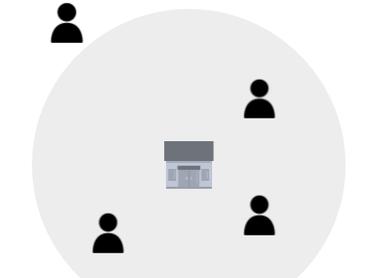
- ドミナント出店を行うことでエリアでの認知度向上と顧客の利便性を高め、既存店の深化と新規出店を加速

ドミナント展開の
当社の場合



4~5店舗からの情報が消費者に届き
高効率な広告宣伝が可能

ドミナント展開
していない場合



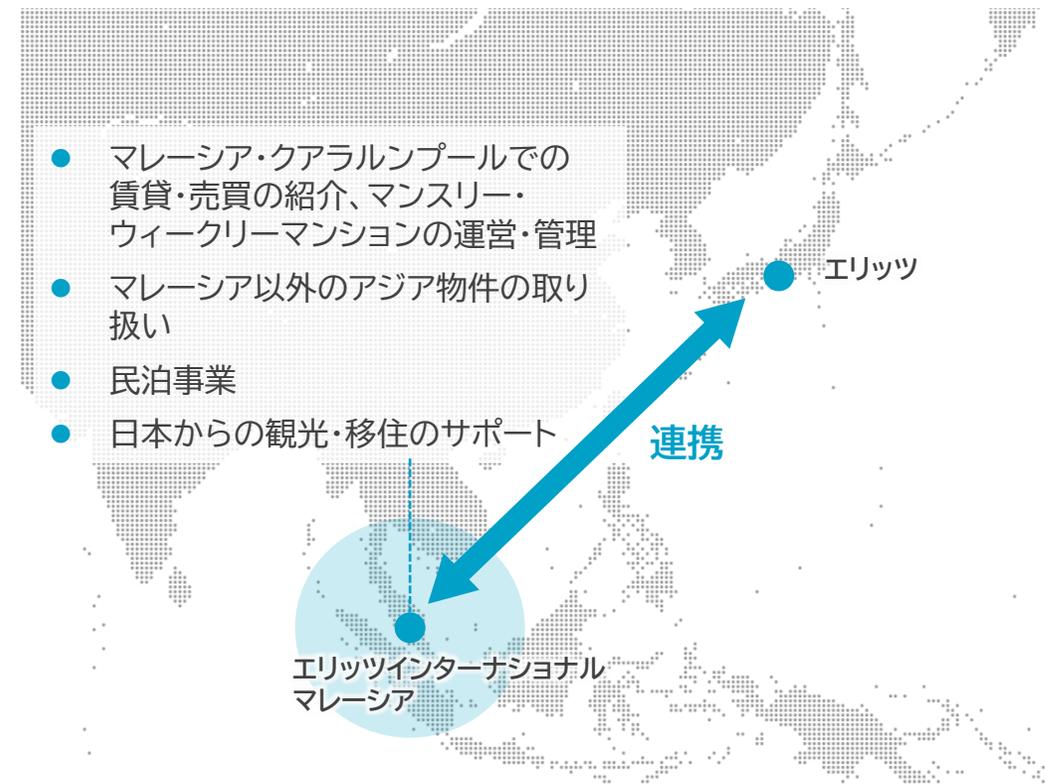
広告宣伝の効果が届くエリアが
限定的で効率が悪い

- 営業店
- 消費者
- 広告宣伝の効果が届くエリア

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



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

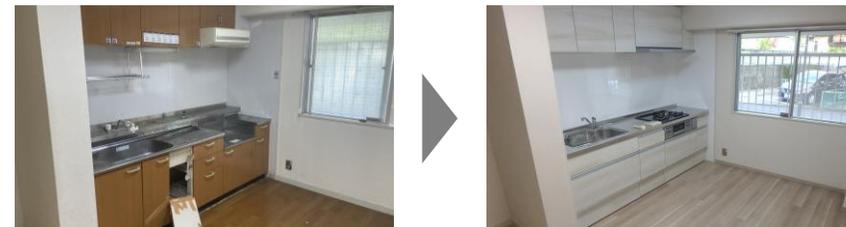
リノベーションサービスの拡大

建物自体の築年数の経過に伴う需要の減退に対応

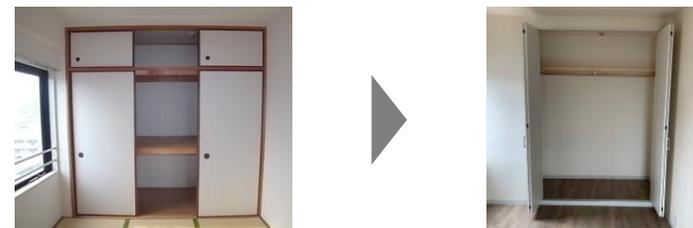
- 当社管理物件に加え、管理物件以外に対しても積極的な改装等を提案

リノベーションの事例

- 白を基調にリニューアルを行い明るさを演出



- 設備の交換、補修を行い物件価値を維持



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

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	引越しサービス シェアサイクルサービス 婚活事業 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	AI VASTシステム、 バストレージの販売

婚活事業「エリッツマリアージュ」

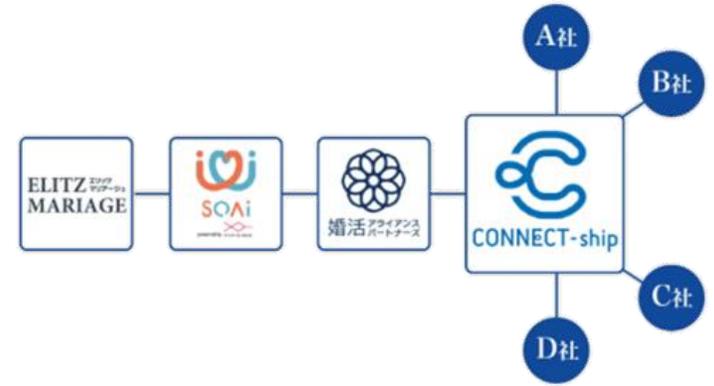
婚活事業を開始し、住宅仲介や引っ越しサポートとのシナジーを追求



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

The diagram illustrates the revenue model. On the left, '婚活希望者' (Wedding hopefuls) are represented by icons of a man and a woman. On the right, '当社' (Our company) is represented by a blue box. Arrows indicate the flow of money and services:

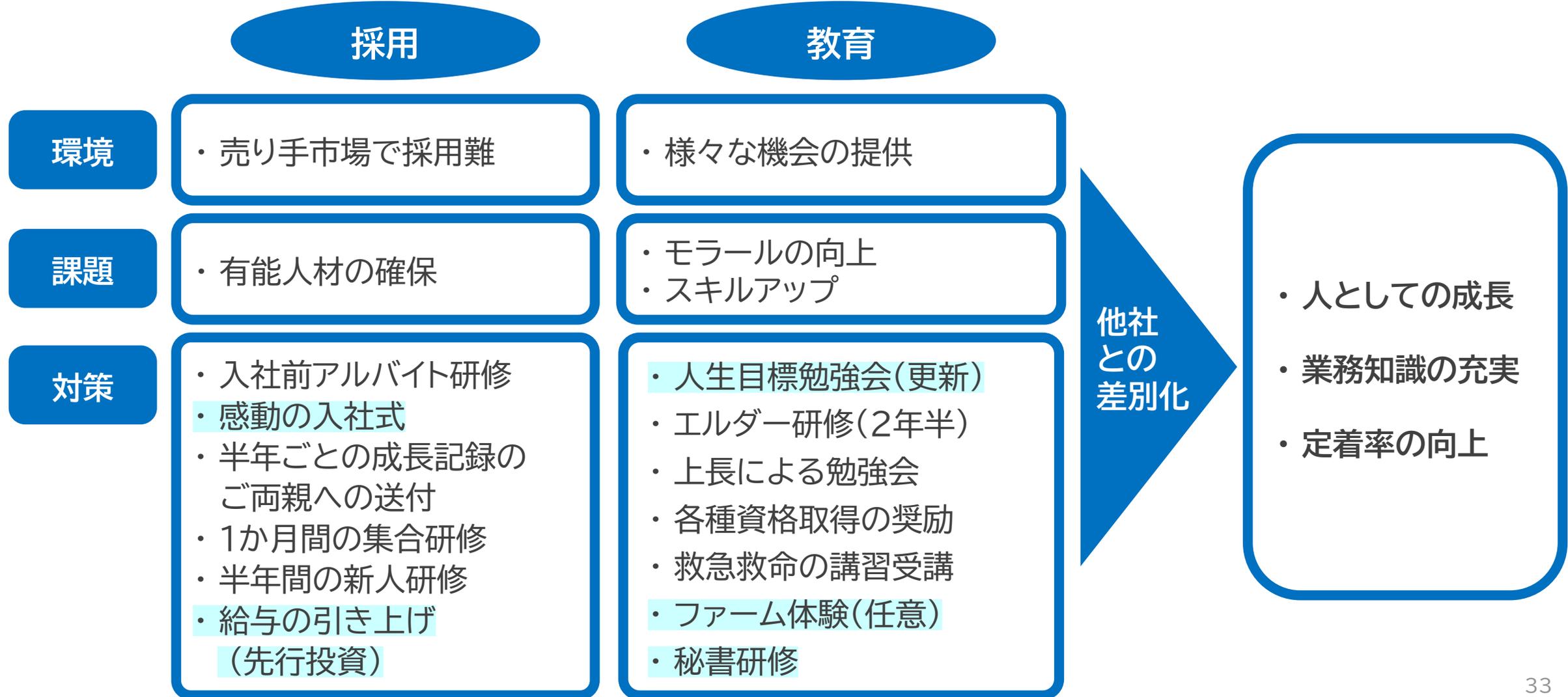
- 登録 (Registration):** A solid green arrow points from the wedding hopefuls to the company, labeled '登録料・月会費・お見合い料' (Registration fee, monthly fee, and meeting fee).
- 成婚料 (Wedding fee):** A solid green arrow points from the wedding hopefuls to the company, labeled '成婚料' (Wedding fee).
- 新居探し・引っ越しサポート (New home search and moving support):** A dashed green arrow points from the company back to the wedding hopefuls, labeled '新居探し・引っ越しサポート' (New home search and moving support).
- ご紹介 成婚へのアドバイス (Introduction and advice for marriage):** A solid black arrow points from the company back to the wedding hopefuls, labeled 'ご紹介 成婚へのアドバイス' (Introduction and advice for marriage).

Below the company box, it says 'コンシェルジュ' (Concierge) and shows icons of a man and a woman.

- 「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**を獲得
- 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っ越しサポートなど**他のサービスの受注**につなげることが可能

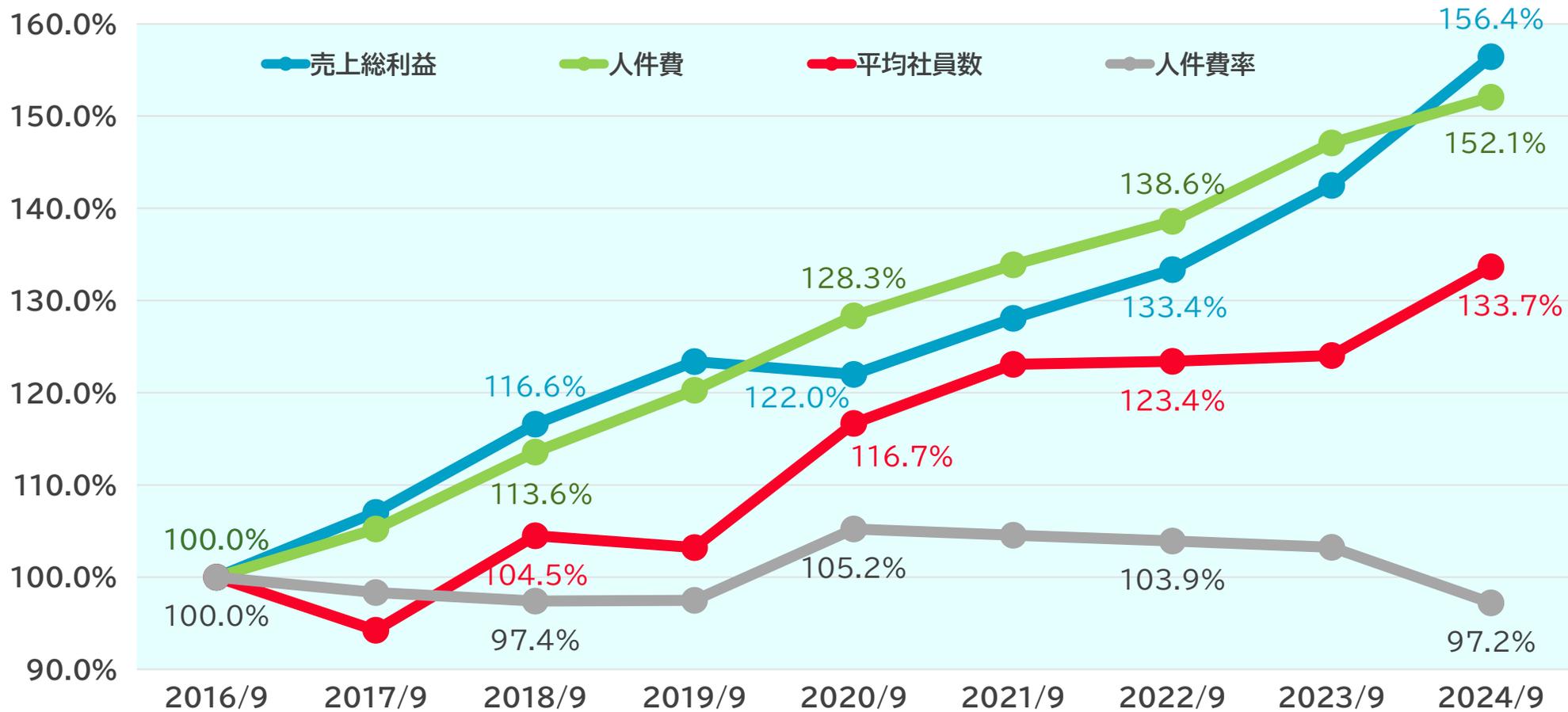
人材戦略

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「100.0%」とした指標の推移(対象期間:10月度~9月度)

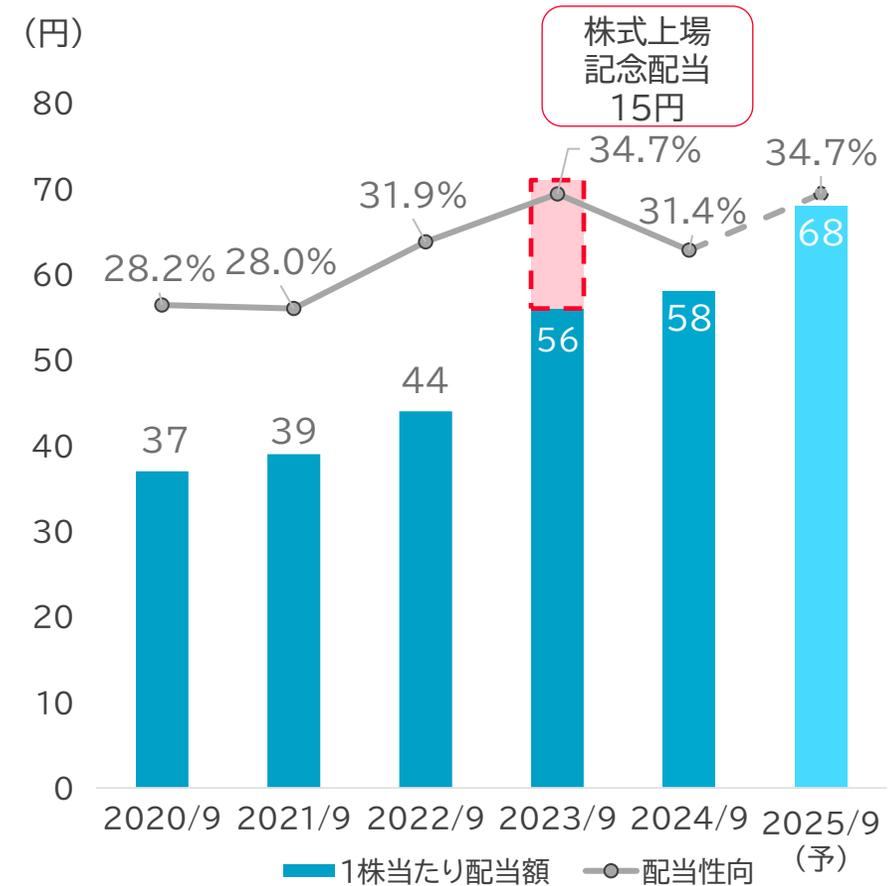
株主還元

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】



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>

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

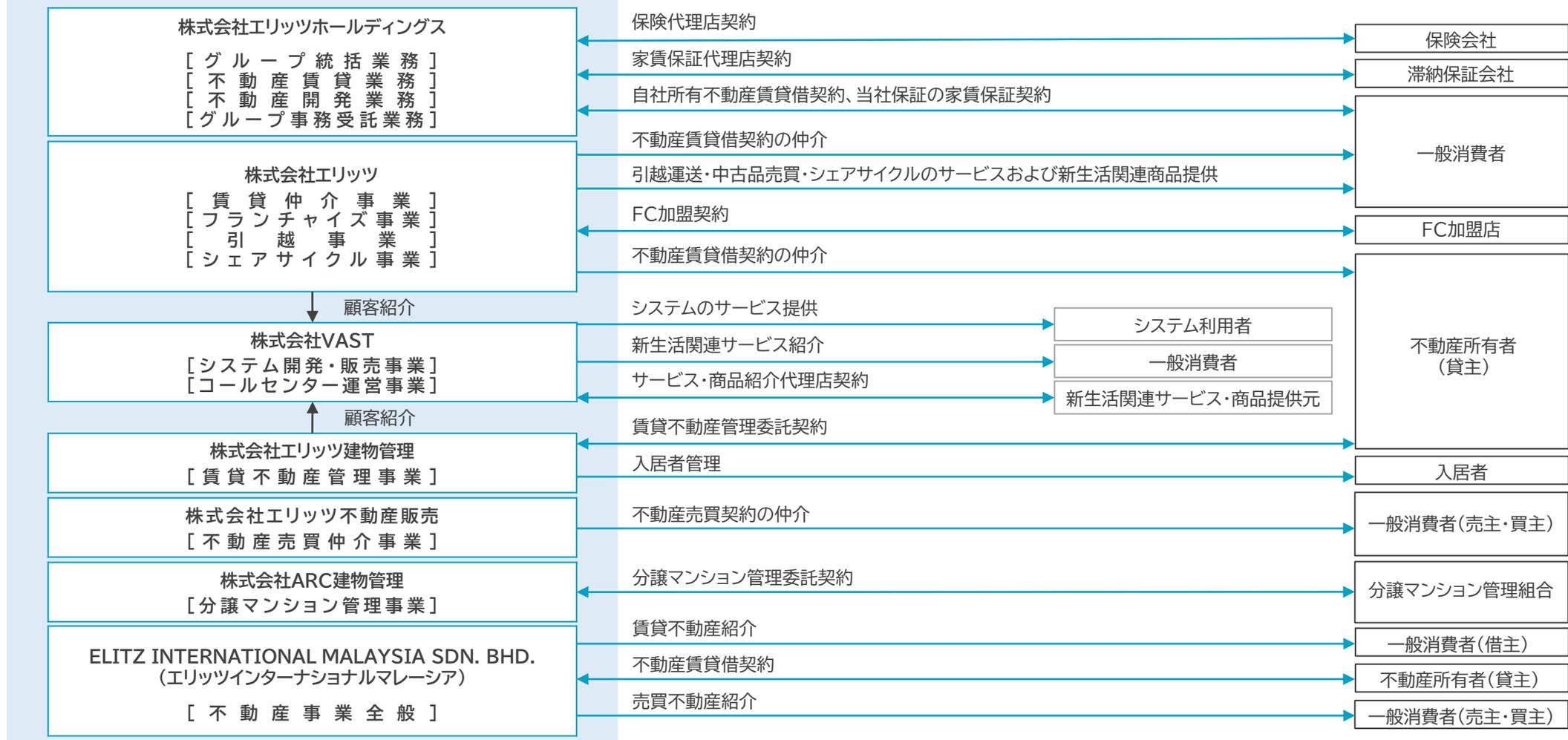
Appendix

会社概要（2025年3月31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

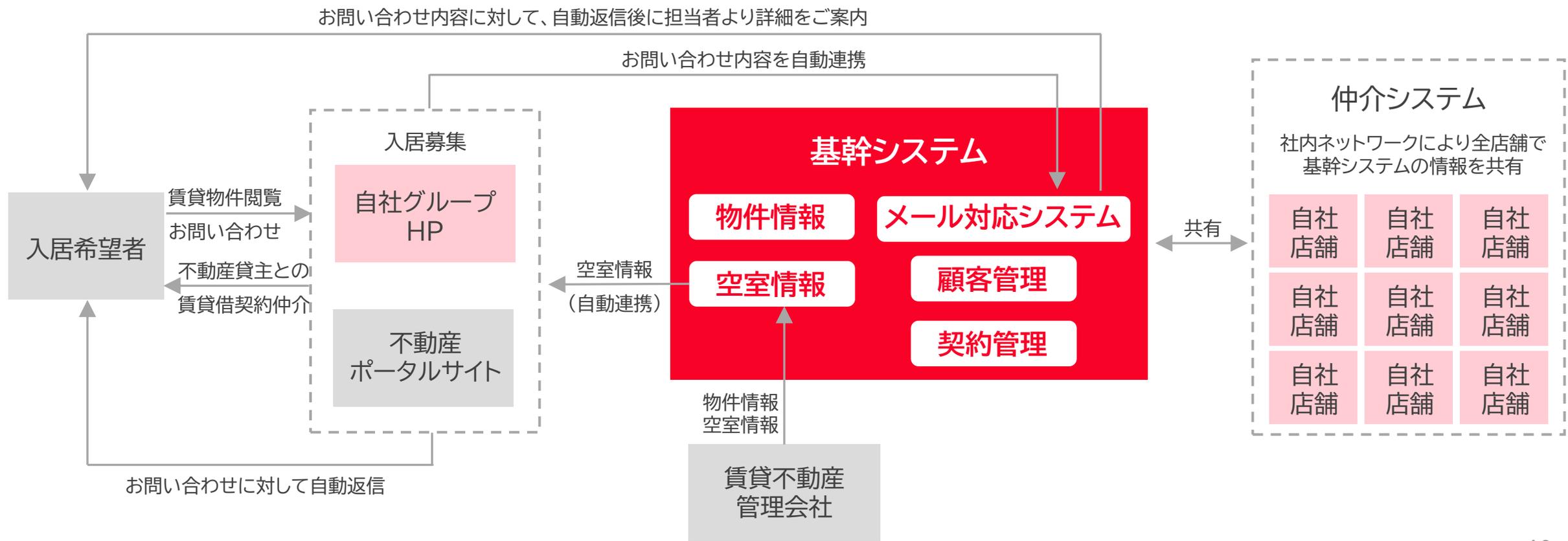
会社名	株式会社エリッツホールディングス(Elitz Holdings Co., Ltd.)
本店所在地	京都市中京区堀川通姉小路上る三坊堀川町55番地1エリッツ御池ビル
代表者	代表取締役社長 榎野常美
設立日	2012年3月23日
ホームページ	https://www.elitz-holdings.co.jp/
資本金	320,585,000円
事業内容	不動産賃貸事業、不動産ファンド事業、不動産の企画・コンサルティング事業、人材紹介事業、不動産仲介及び管理事業並びにシステム開発・販売事業を行うグループ会社の経営管理及びこれに付帯する業務
連結従業員数	521人(グループ全体。パート・アルバイトを含む。)

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



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)



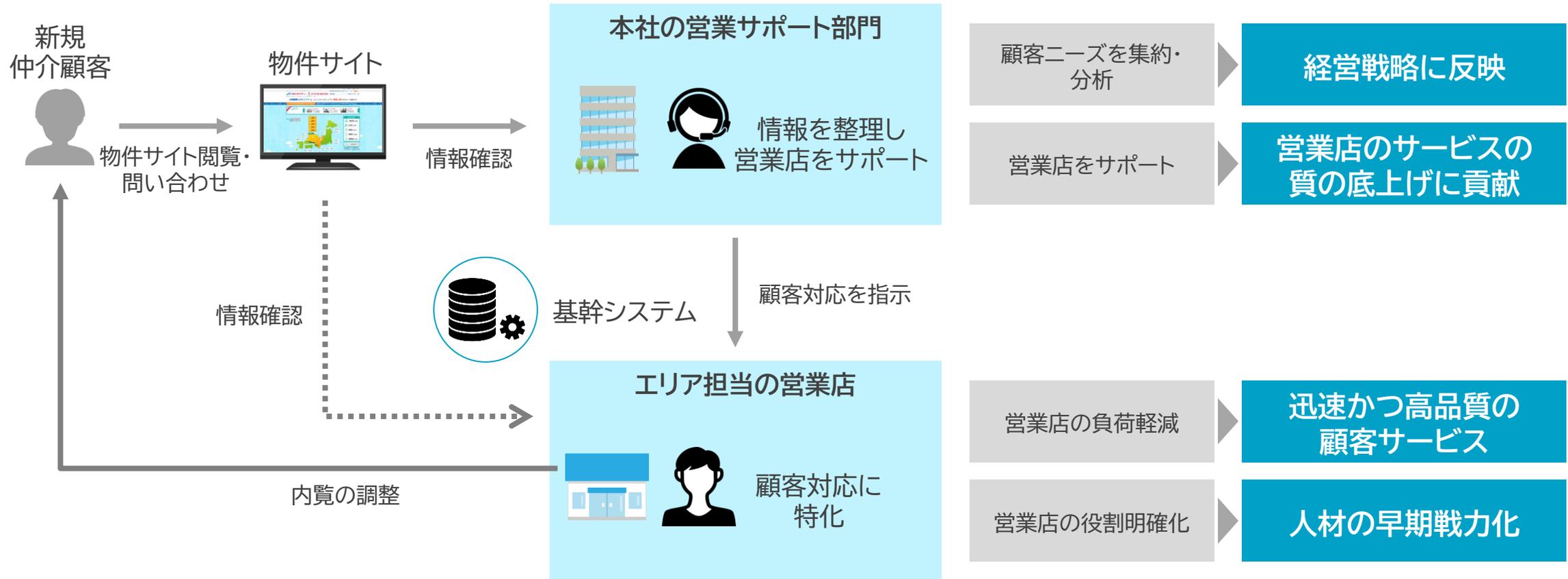
システム化されていない
場合



システム化されておらず
情報の連携に時間がかかる

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



当社の強さの源泉(不動産管理事業)

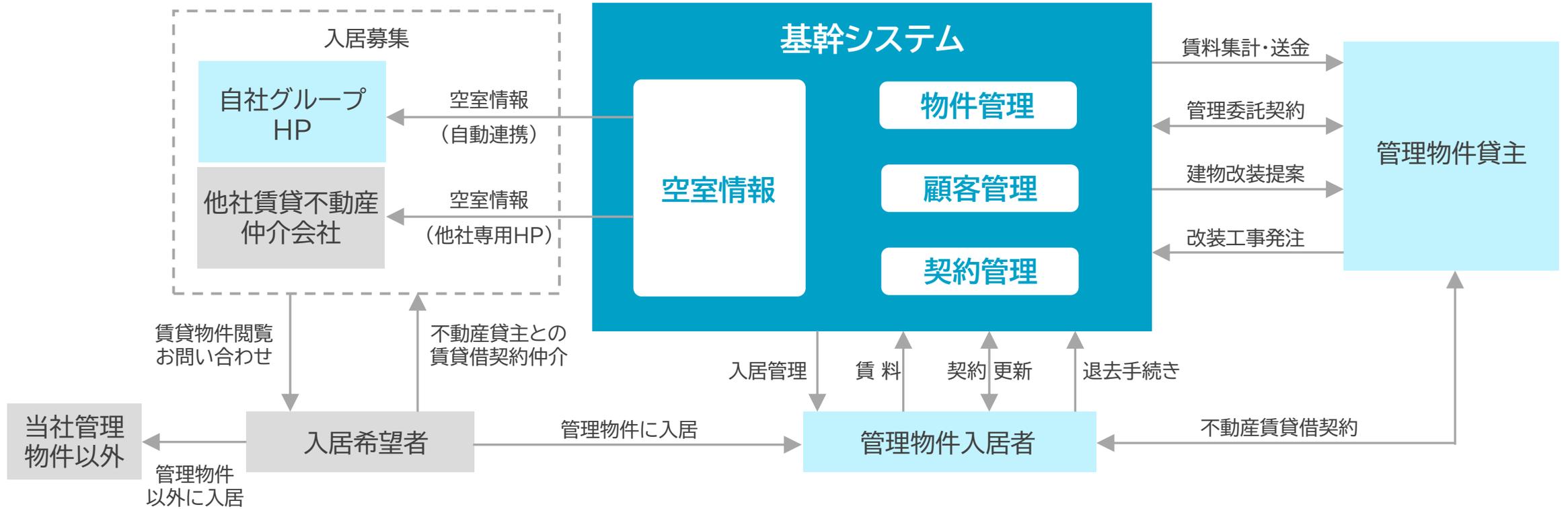
当社基幹システムを駆使 →

- 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



不動産管理事業の強み

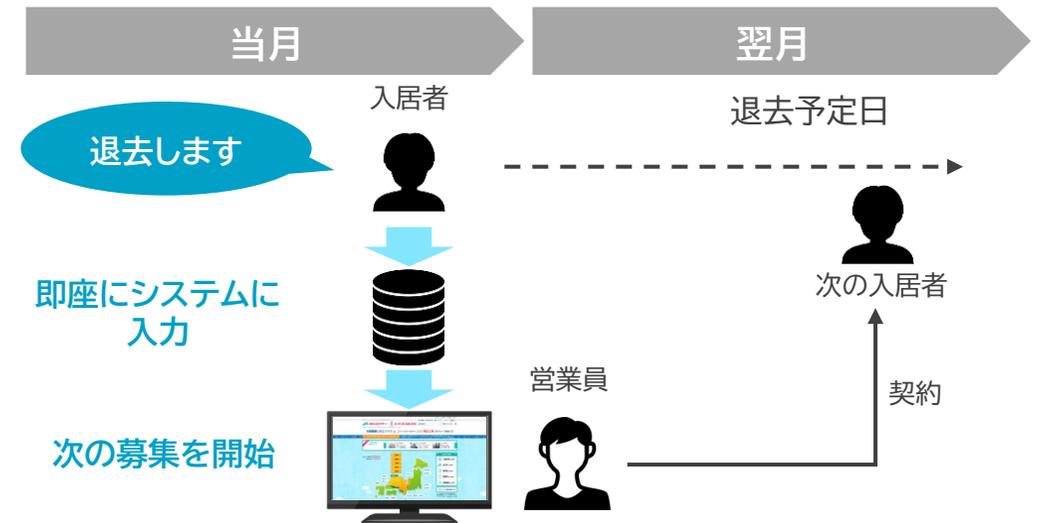
仲介力に裏打ちされた高い入居率とシステムを駆使した業務の効率化

高い入居率を基に管理物件を拡大

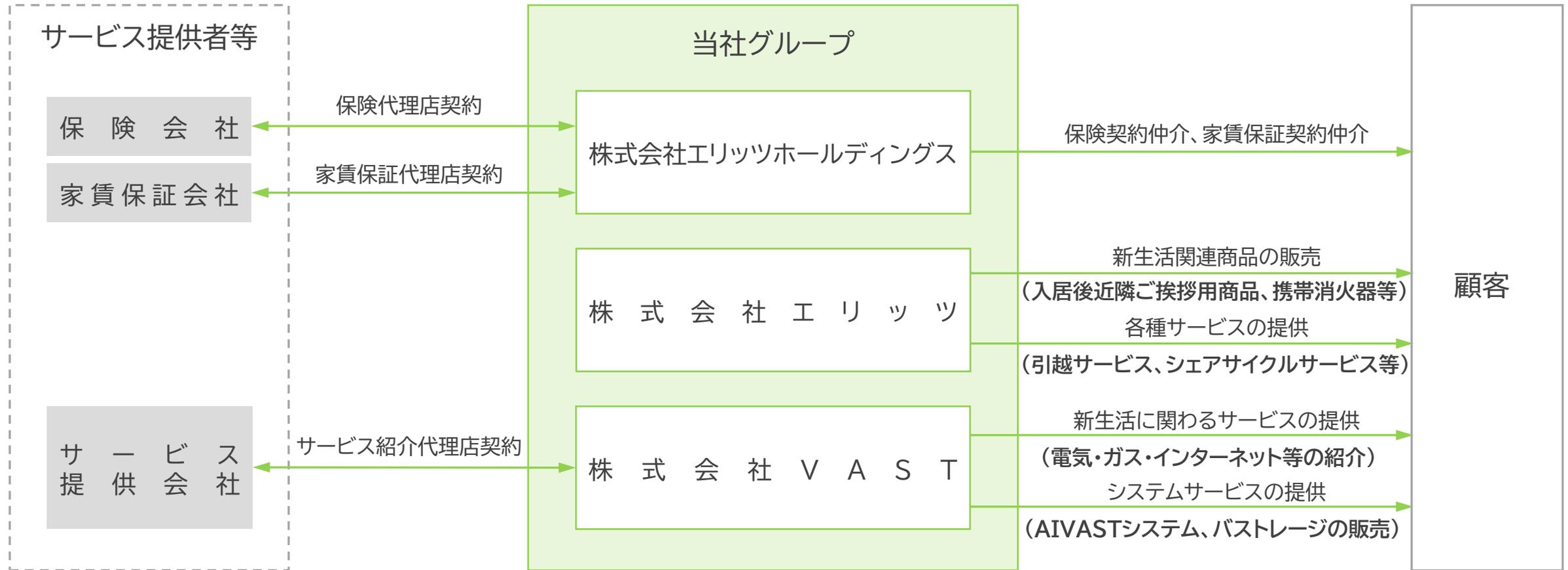
- 管理物件入居率は**95%以上**（2024年9月期末で96%）
- 管理物件の契約のうち、**90%が当社グループでの仲介**
→ **自社で空室を埋められる管理会社**
- 当社グループの賃貸仲介のうち、管理物件が占める割合は**約20%**に過ぎず、管理物件が増えても現状の入居率を維持することが可能
⇒ 管理物件を拡大できる余力は十分

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



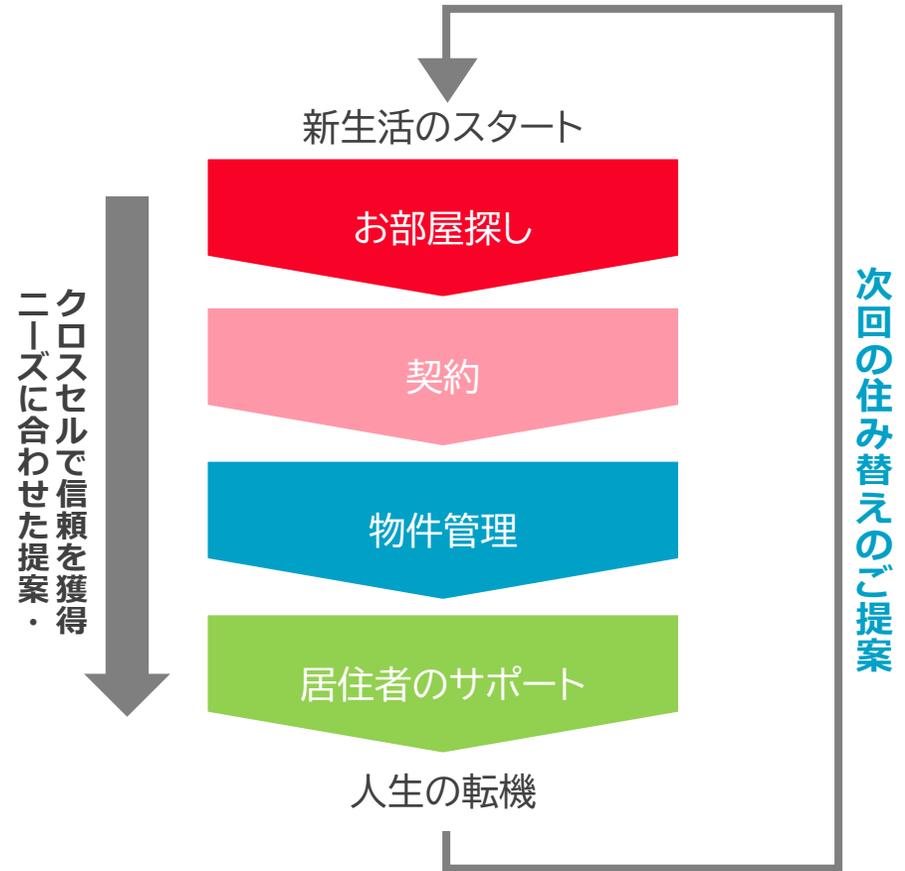
居住者サポート事業の事業系統図



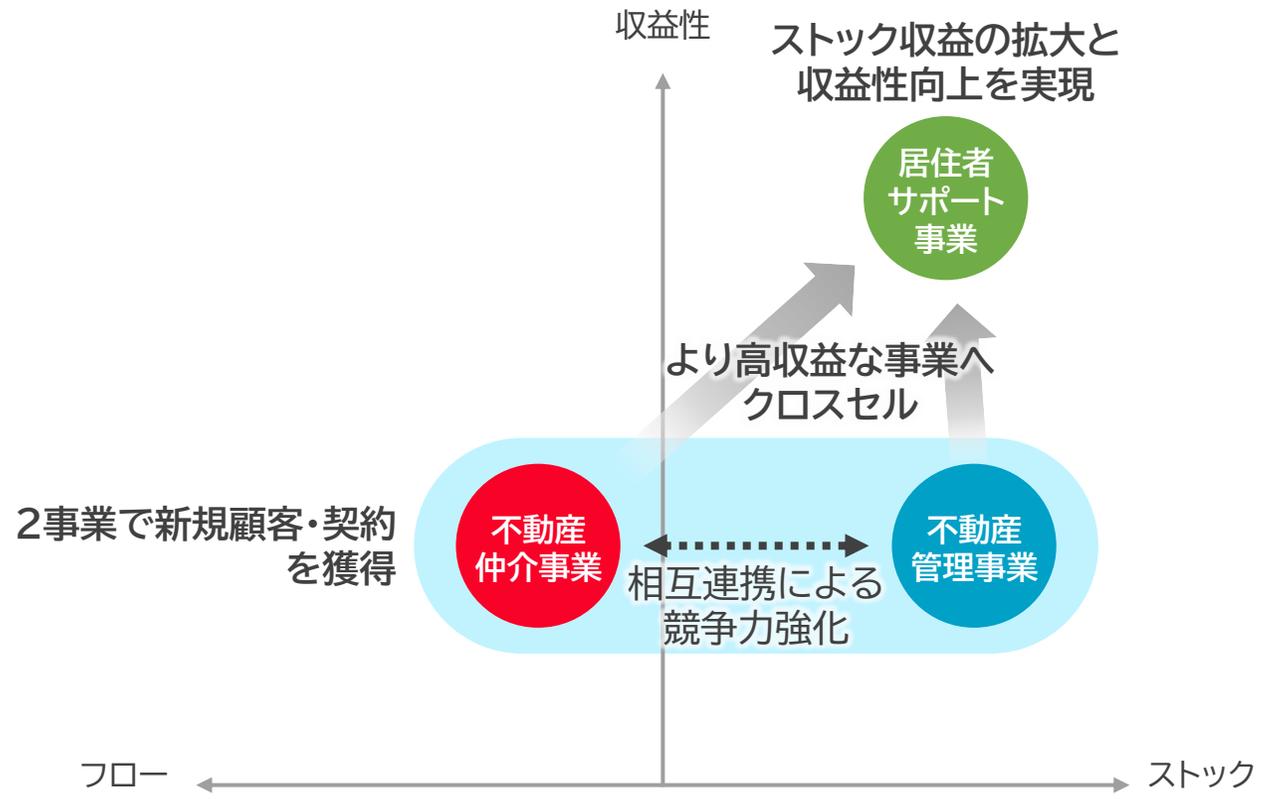
効率的なクロスセル

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



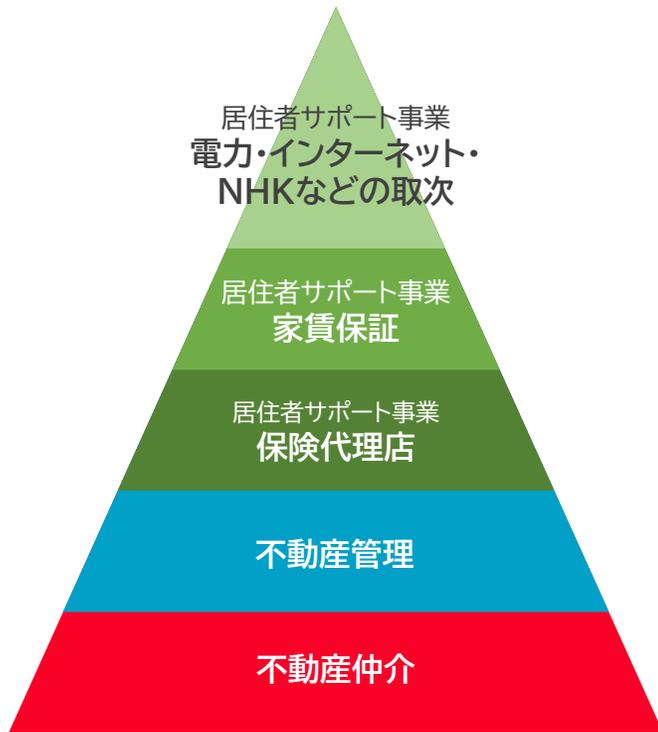
事業ごとの収益構造のイメージ



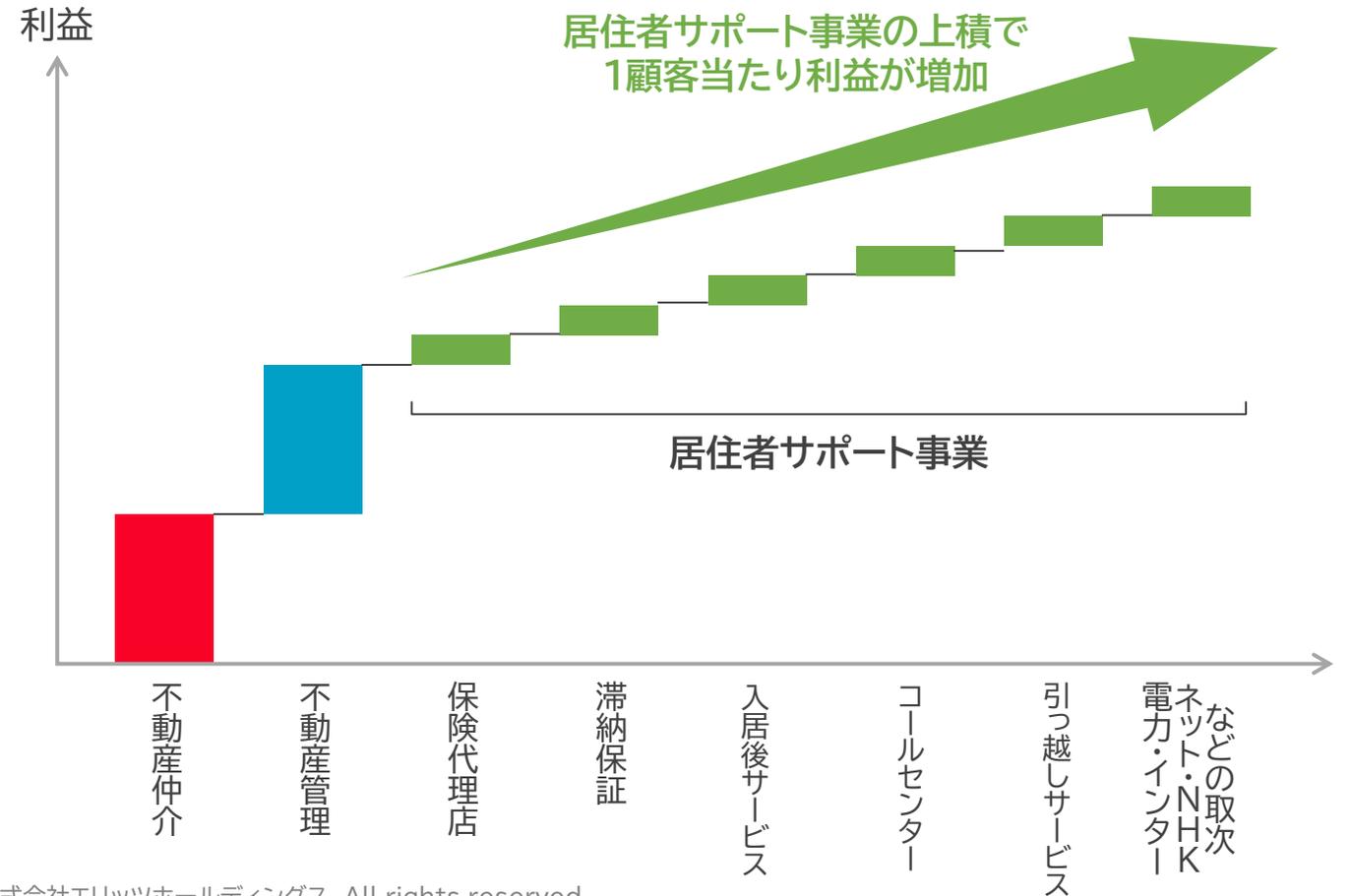
クロスセルによる利益拡大のイメージ

居住者サポート事業は営業コストが少ないため、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