



2023年3月期第2四半期

# 決算説明資料

2022年11月11日

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 京都市下京区万寿寺通烏丸西入御供石町369  
No.60京都烏丸万寿寺ビル

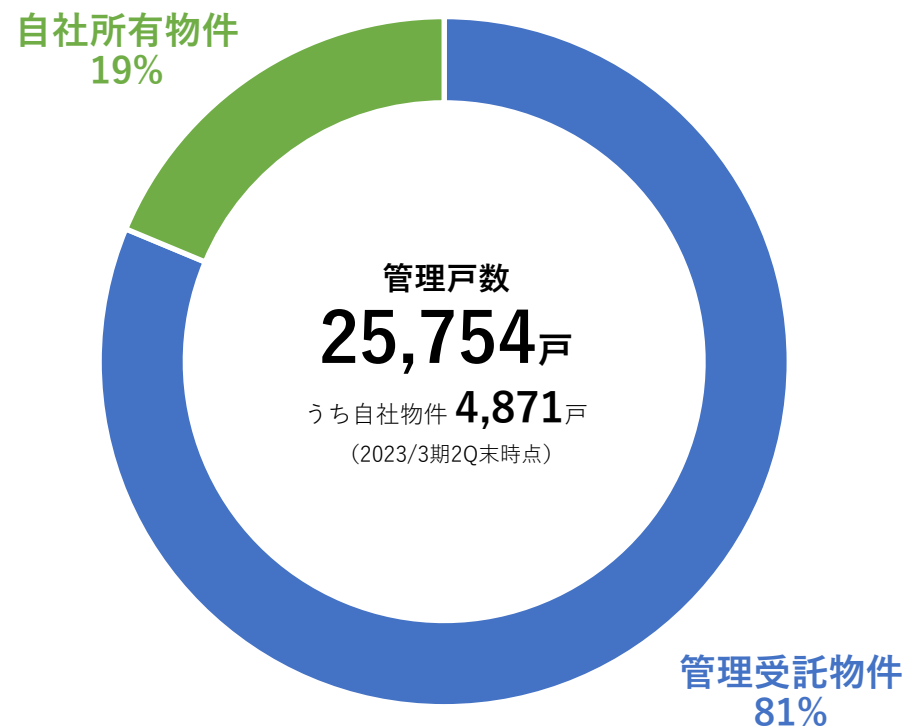
事業内容

【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  
マンション運営

【不動産賃貸事業】  
自社保有不動産の賃貸

従業員数 241名（2022年3月31日現在）

## 管理受託戸数・自社物件戸数



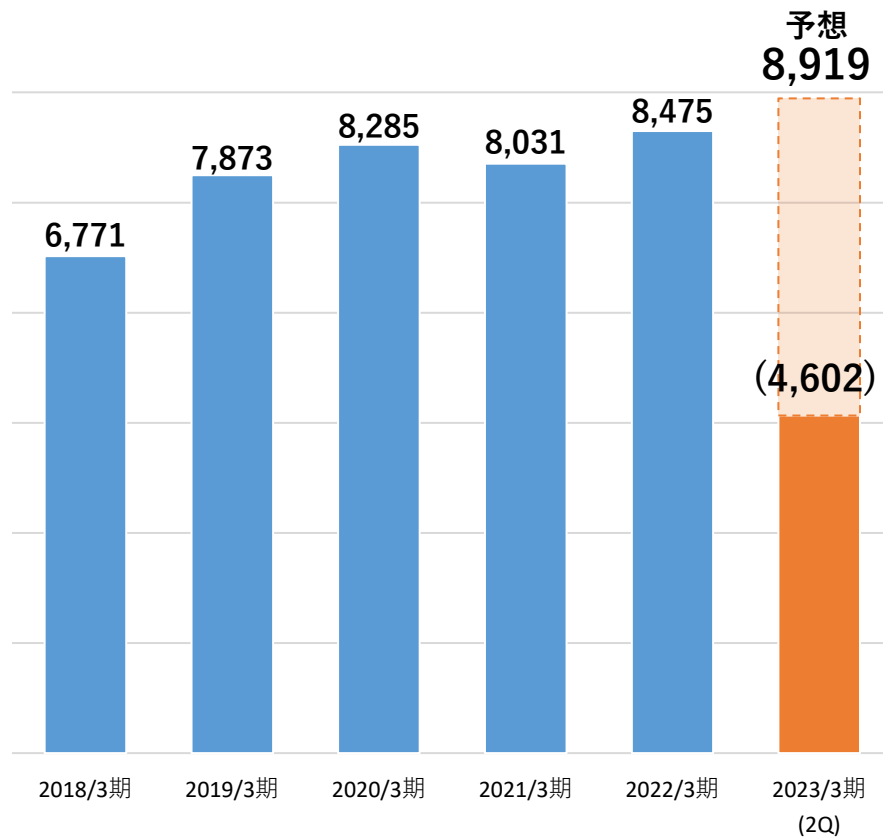
1	第2四半期決算概要	P.4
2	事業内容	P.12
3	株主還元	P.20
4	成長戦略	P.22

# 2023年3月期 第2四半期決算概要

- 大型の不動産売買仲介案件の成約、家賃収入の増加、工事売上の増加等の要因により売上高、経常利益増。
- 1Qに大型の不動産売買仲介案件の成約があったことで進捗率は高い水準で推移しているが、通年では業績予想を修正しない範囲での着地を見込んでいる。

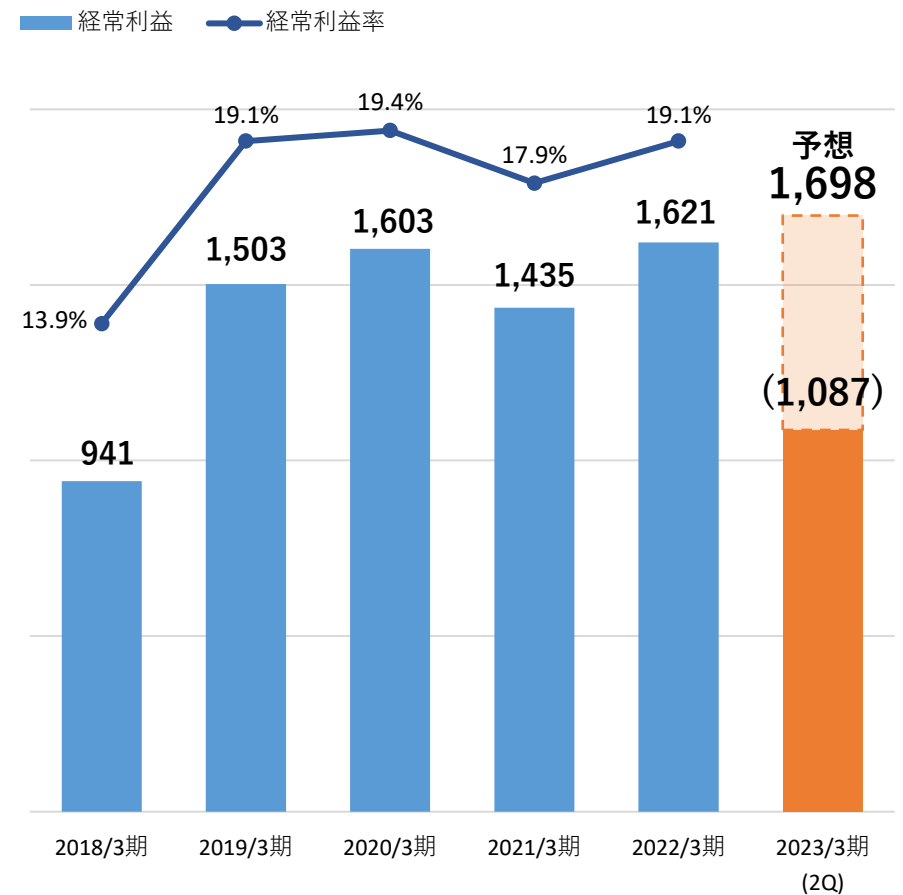
## 売上高

(単位：百万円)



## 経常利益・経常利益率

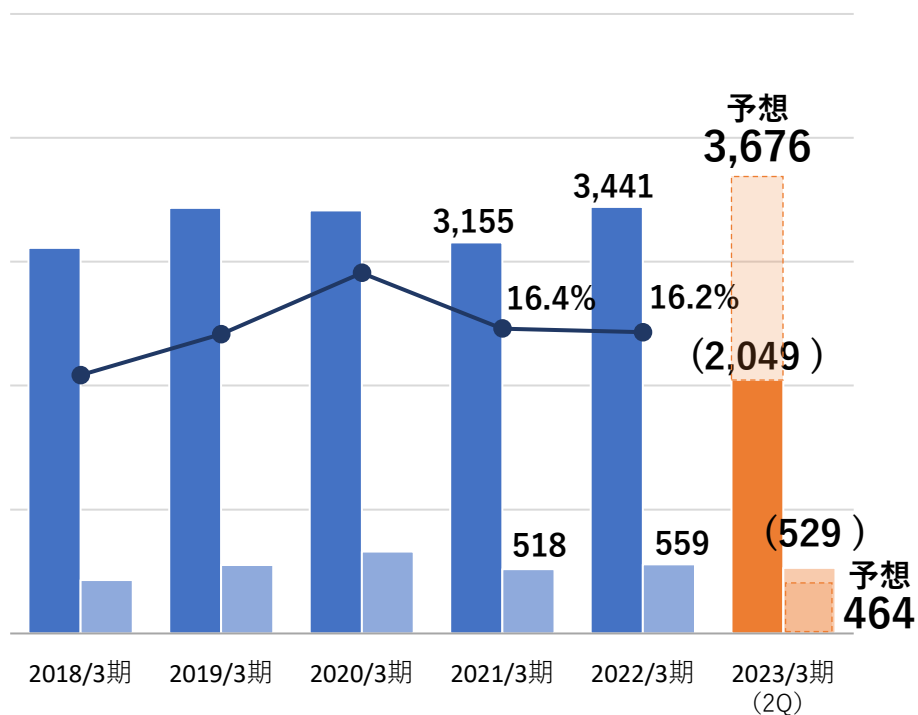
(単位：百万円)



## 不動産管理事業

(単位：百万円)

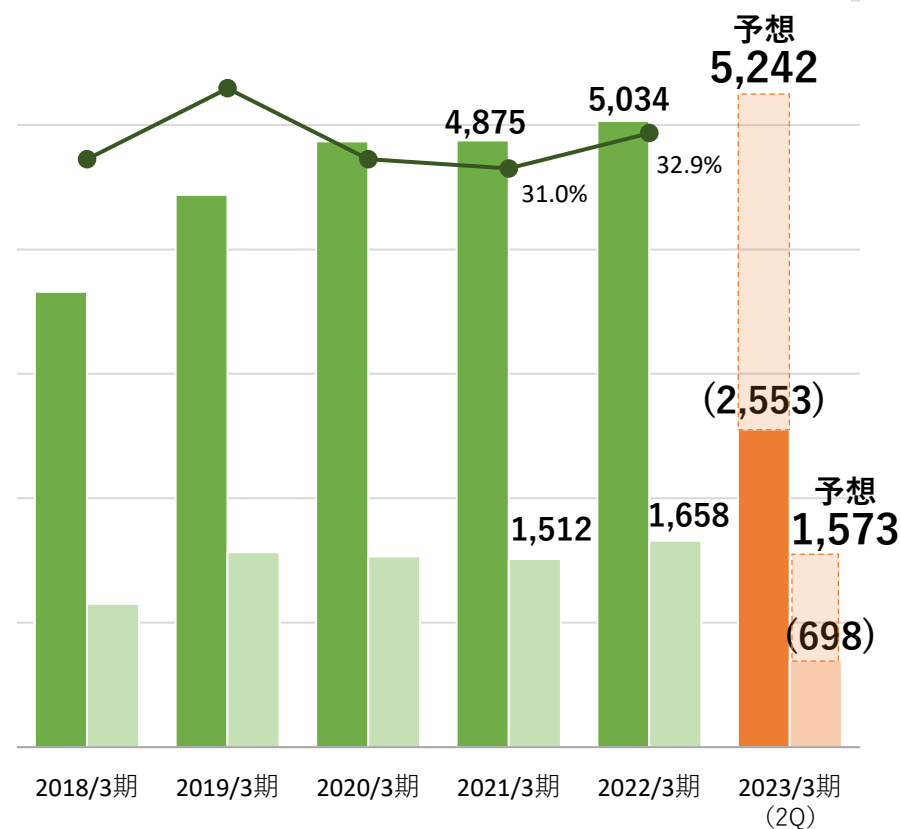
■ セグメント売上高 ■ セグメント利益 ● セグメント利益率



## 不動産賃貸事業

(単位：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



※2022/3期以前の値は組織変更に伴うセグメント区分の変更及び全社費用の配賦方法の変更を反映しておりません。詳細は決算短信7、8頁をご確認下さい。

## 2023/3期第2四半期実績（前年同期比）

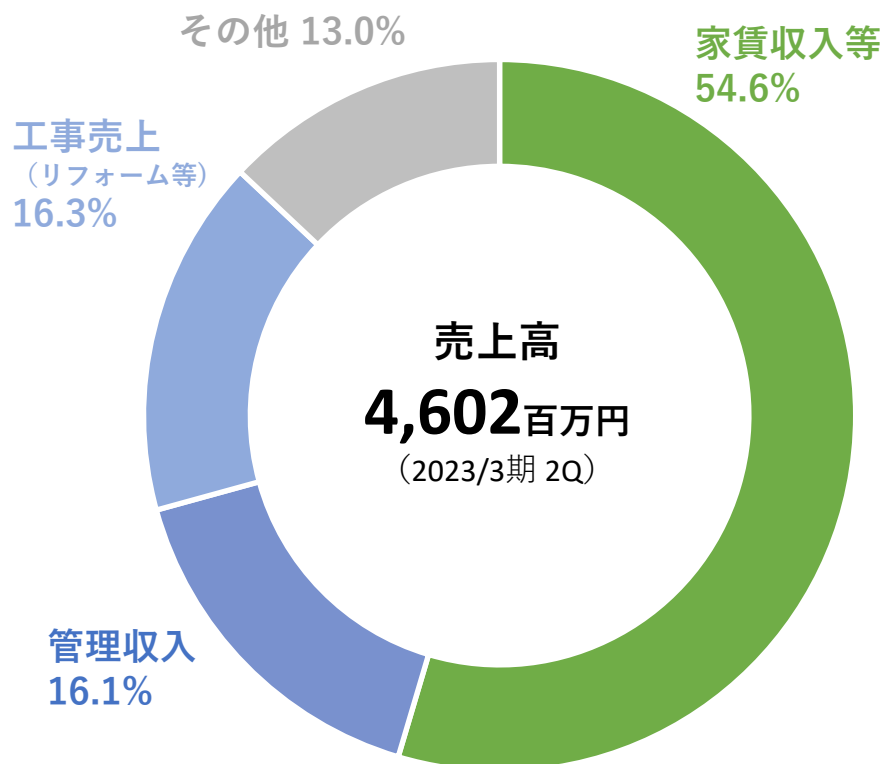
- 売上高、営業利益、経常利益は増収増益。当期純利益は前年同期に計上した不動産売却益の影響で減益。
- 不動産管理事業は、大型不動産売買仲介案件の成約、大型リフォーム工事の受注増加などにより増収増益。
- 不動産賃貸事業は、前期取得の自社物件が通年稼働したことなどにより増収となった一方、修繕費や不動産取得に係る租税公課等の増加により減益。

(単位：百万円)		2022/3期 2Q実績	2023/3期 2Q実績	前年同期比	業績予測	進捗率
売上高		4,086	4,602	+12.6%	8,919	51.6%
	不動産管理事業	1,696	2,049	+20.8%	3,676	55.7%
	不動産賃貸事業	2,390	2,553	+6.8%	5,242	48.7%
営業利益		953	1,228	+28.8%	2,037	60.3%
	不動産管理事業	223	529	+137.3%	464	114.1%
	不動産賃貸事業	730	698	△4.4%	1,573	44.4%
経常利益		785	1,087	+38.5%	1,698	64.0%
四半期純利益		1,200	728	△39.3%	1,158	62.9%

※2022/3期2Q実績の不動産管理事業、不動産賃貸事業の数値については、セグメント区分の変更及び全社費用の配分方法の変更を反映しております。詳細は、短信7、8頁をご確認下さい。

家賃収入、管理収入などの安定的な収入が7割を占める。

## 売上構成比



## 安定的な収入

■家賃収入等	2,512 百万円
■管理収入	742 百万円
小計	<b>3,254 百万円</b>

**70.7%**

## 変動的な収入

■工事売上	749 百万円
■その他	598 百万円
小計	<b>1,348 百万円</b>

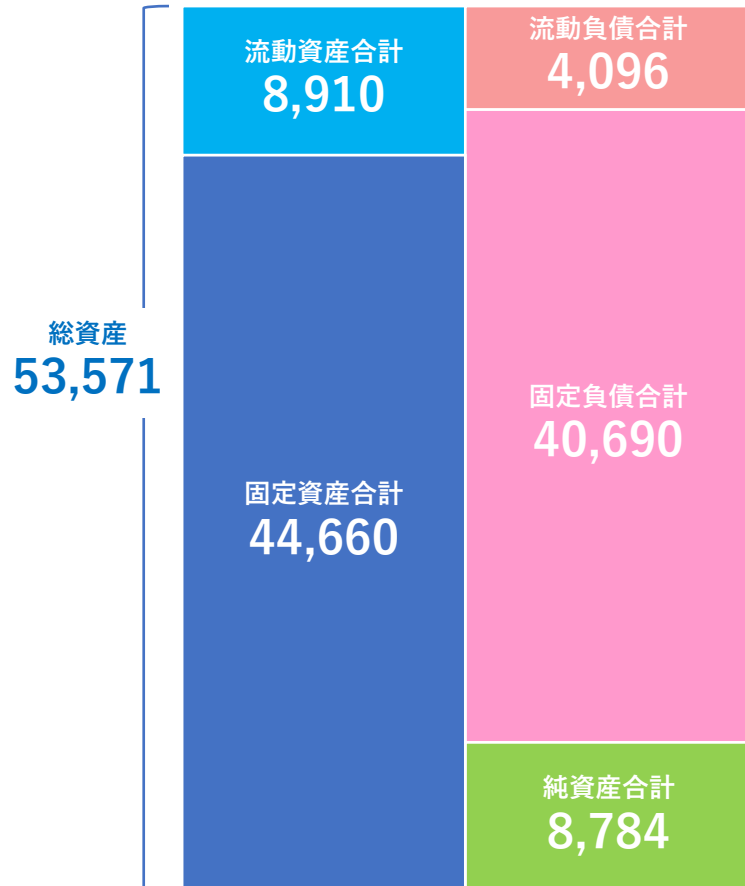
**29.3%**



- 賃貸物件を6棟取得したことにより固定資産、固定負債が増加。
- 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。

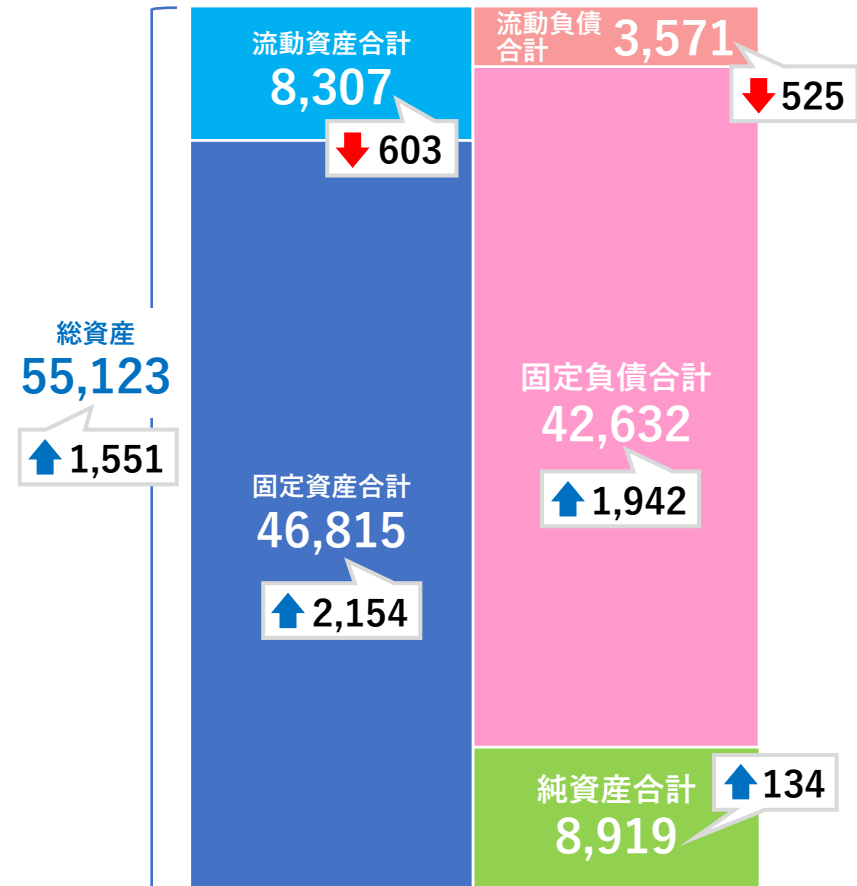
## 2022/3期末

(単位：百万円)



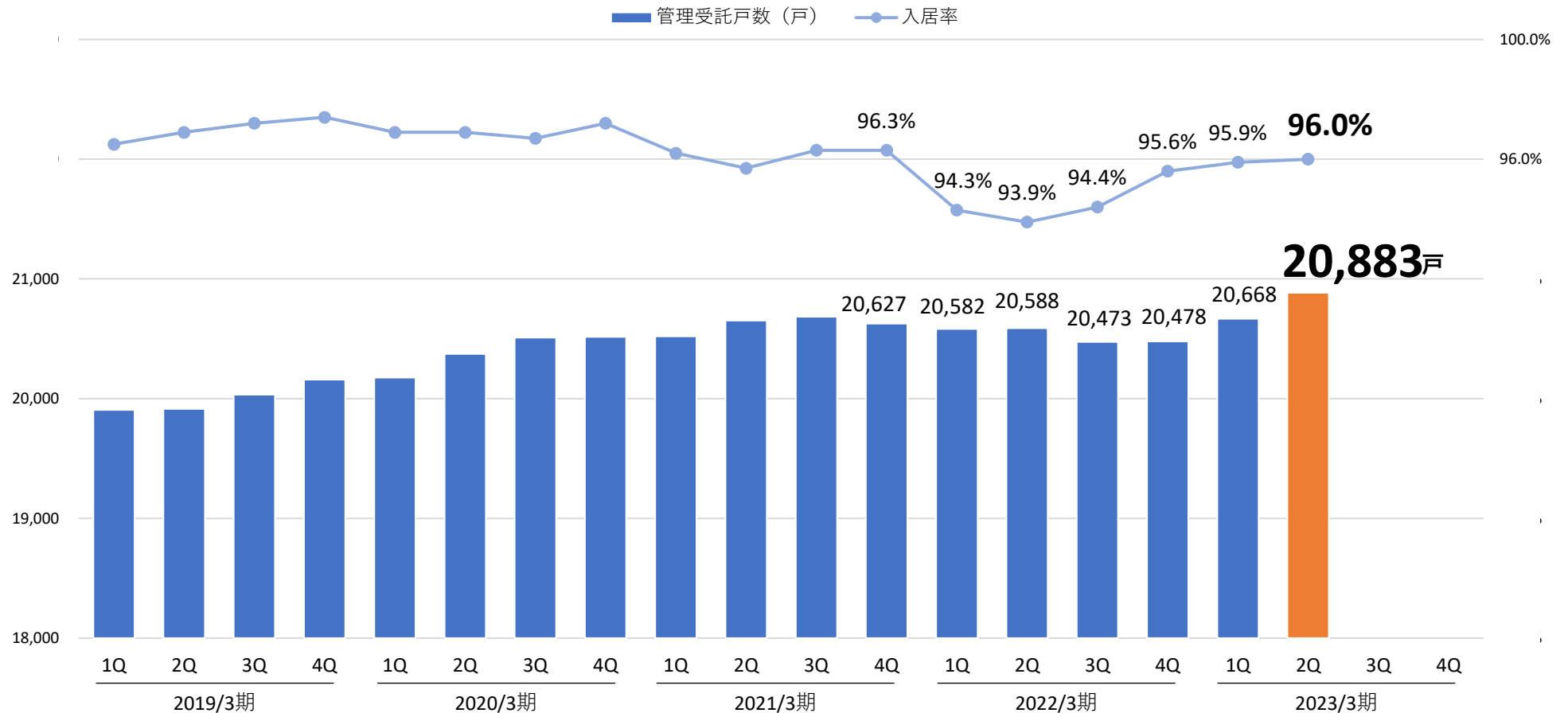
## 2023/3期 2Q

(単位：百万円)



- 前事業年度に減少した管理受託戸数、入居率が回復し、順調に推移。

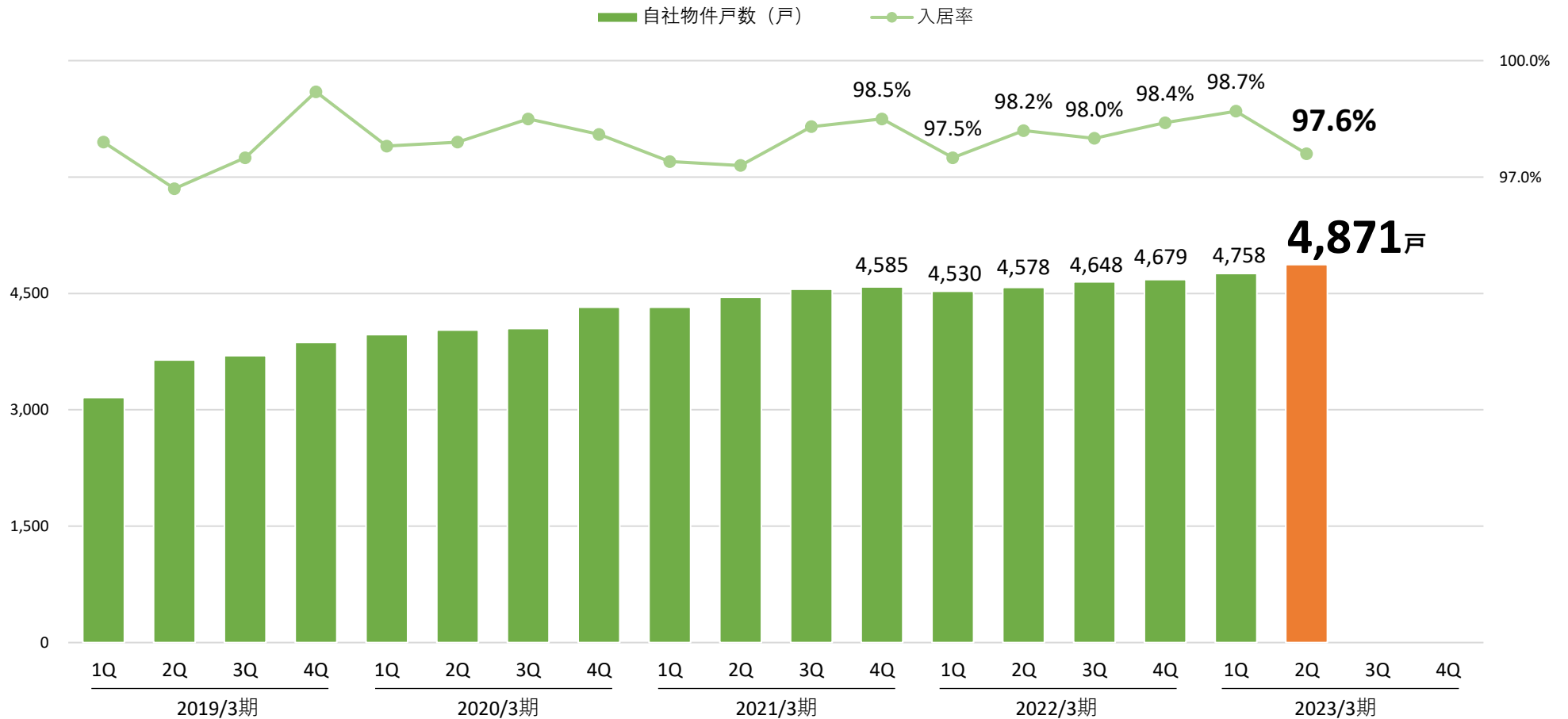
## 管理受託戸数※・入居率の推移



※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

- 未入居の新規物件の取得などで入居率が一時的に下がったが、新規物件取得により戸数は増加。

## 自社物件戸数・入居率の推移



# 事業内容

## 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

# Bellevie

### 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

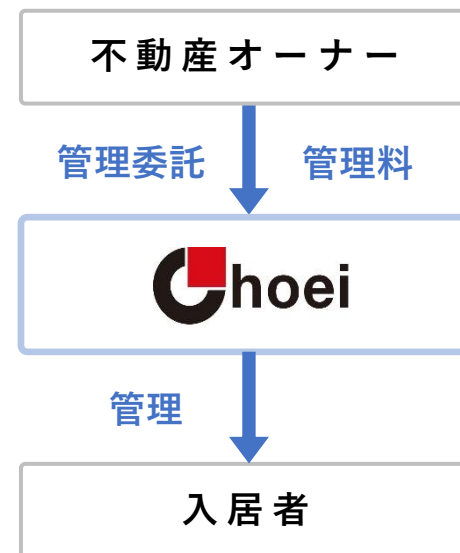
### 入居者向け

- 入居者向け会員組織「Bellevie Club」の運営

## 管理形態

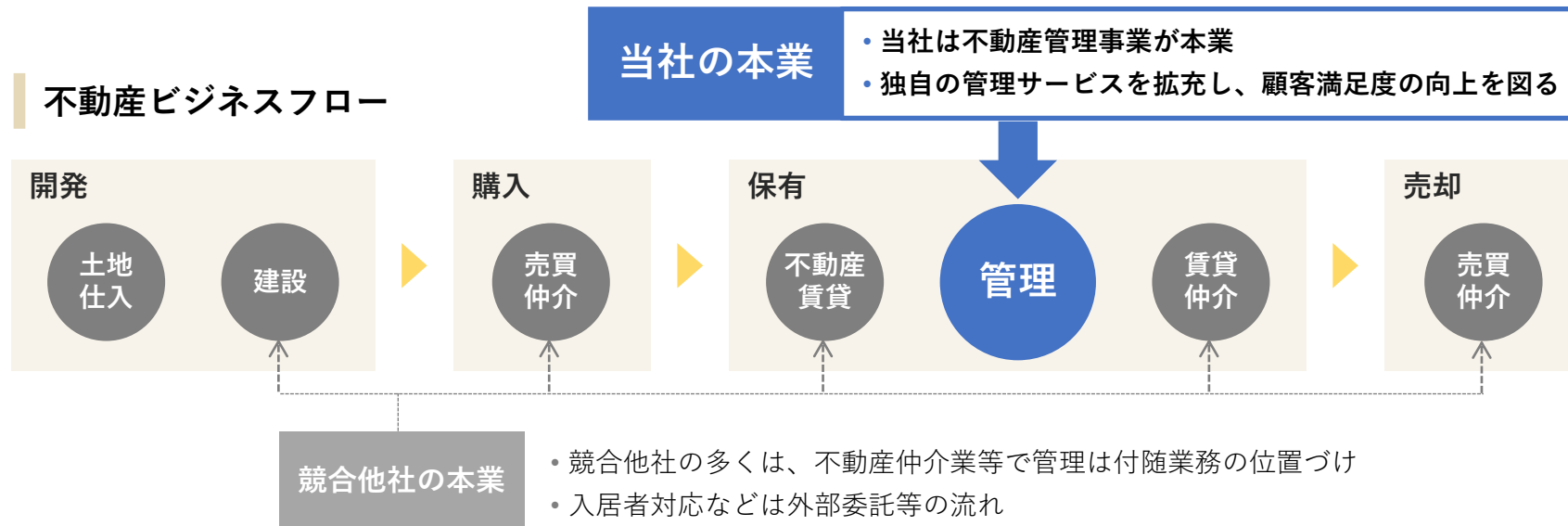
- 管理料は部屋のタイプ（広さ）別に設定
- 基本的には、入居戸数に応じた管理料を徴収

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



		「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



<b>当社の不動産 管理サービス</b>	<b>不動産 オーナー向け</b>	<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>
	<b>入居者向け</b>	<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>

2023/3期 2Q時点で、京都66棟（1,932戸）、大阪18棟（1,154戸）、兵庫1棟（99戸）、滋賀13棟（697戸）、愛知25棟（812戸）、神奈川3棟（88戸）、千葉3棟（89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)

## 大阪



レジュールアッシュ福島  
(101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)



アスール江坂3rd  
(124戸)

## 滋賀



グッドライブ南草津Ⅰ(127戸)

## 愛知



NTビル (22戸)

## 神奈川



リッシュェル生田 (39戸)

## 千葉

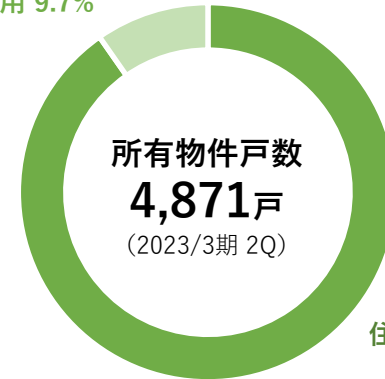


メゾンリヴィエール小金  
(19戸)

## 所有物件の状況

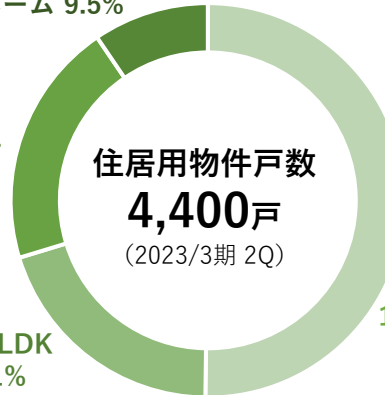
原則、表面利回り8%以上の物件を取得

事業用 9.7%



住居用 90.3%

寮・老人ホーム 9.5%



3K以上  
20.2%

2K～2LDK  
20.1%

1R～1LDK  
50.2%



原則表面利回り8%以上の物件を取得。リフォーム(外装・内装)を行うことで入居率・賃料UPに寄与し、更なる高利回りへと繋げている。また実験的な設備投入等も行い、成功体験を不動産管理事業へフィードバック。

## リフォーム事例

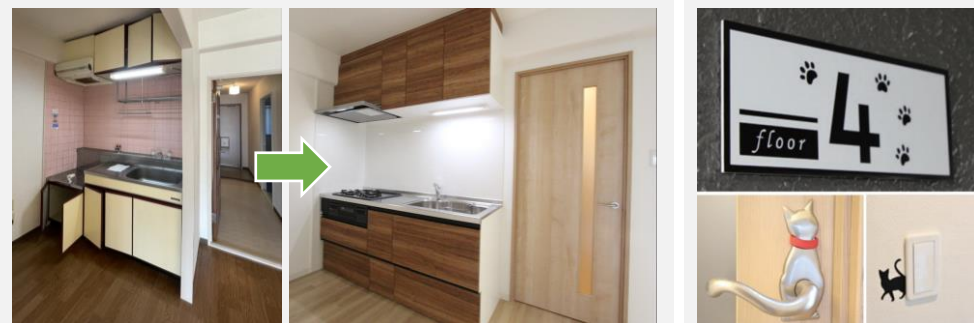
物件名：コロニアル宇治 竣工：1990年4月



購入時には20室中12室が空室。小型ペット飼育可に条件変更を行い、ペットのモチーフを組み込んだデザインに。外観は落ち着いたツートンカラー。

### 外装改修内容

外壁塗装・タイル補修・共用廊下、階段 長尺シート貼り  
り・玄関扉ダイノックシート貼り・メールBOX 取替・屋根改修工事・アスファルトやりかえ・上下水道工事



### 外装改修

- ・ 建物の維持保全
- ・ 顧客から選ばれるデザイン ⇒ **空室期間の短縮**

### 内装改修

- ・ 家賃最大1.1万円UPに成功、年間収入UP
- ・ 高入居率を維持

## 24時間365日かけつけ対応

**安心**  
Relief

**安全**  
Safety

**快適**  
Comfort

- 24時間、365日当社専用のコールセンターにて対応
- 原則30分以内にかけてが可能なエリアに管理センターを配置



## イベント・キャンペーンの実施

### 年末チャポン宝<sup>®</sup> くじ



現金総額5,000万円が当たる当社独自の抽選会  
(2022年で25回目)

### アゲちゃうベルヴィ



京野菜やお食事券等をプレゼント  
(過去16回開催)

### ベルヴィ夏祭り\*



東映太秦映画村貸切



京都水族館貸切



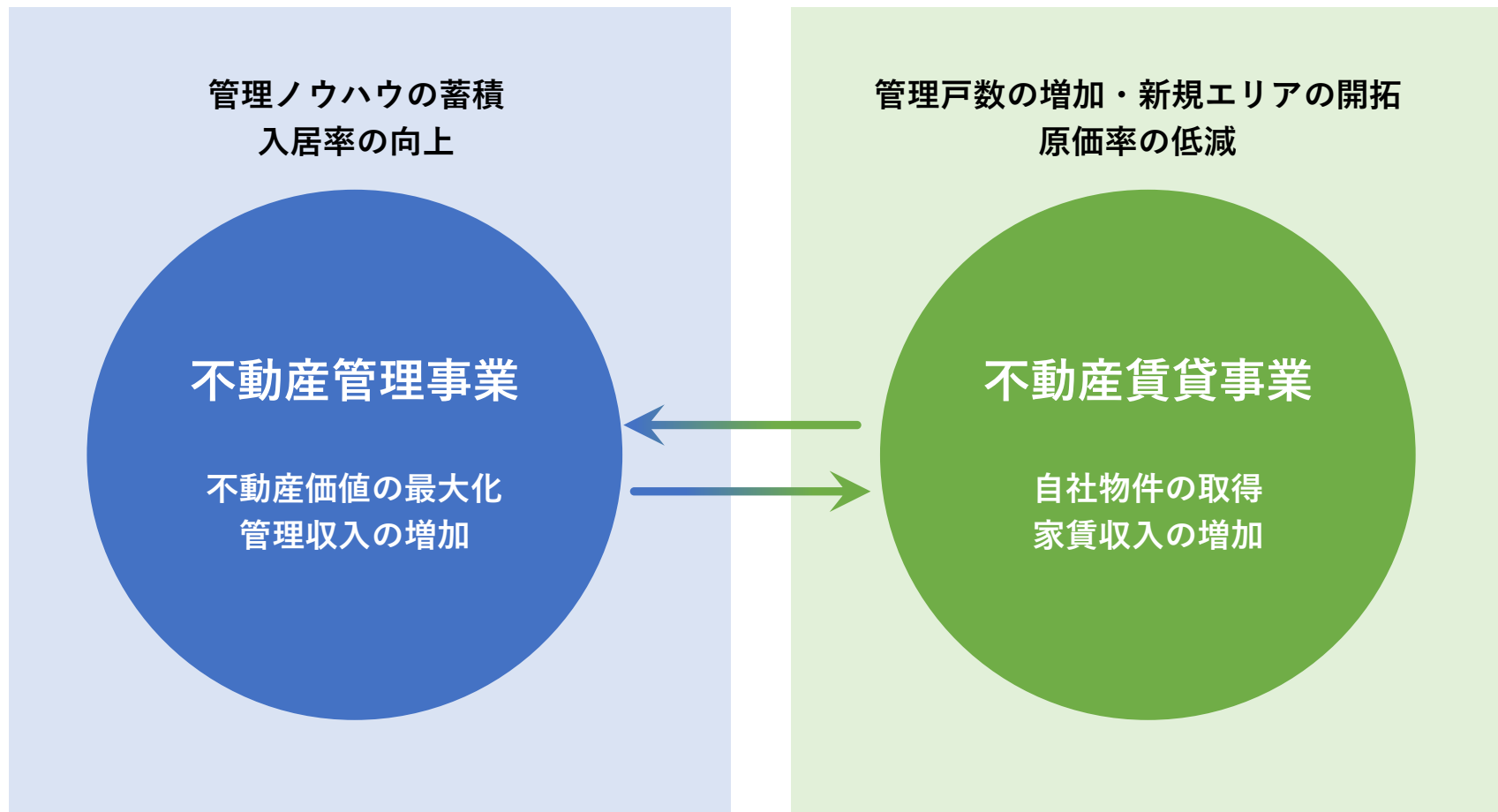
木下大サーカス貸切



びわ湖大花火大会

※2013～2019年開催のイベント事例。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

管理と賃貸の両輪で成長



# 株主還元

## 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。

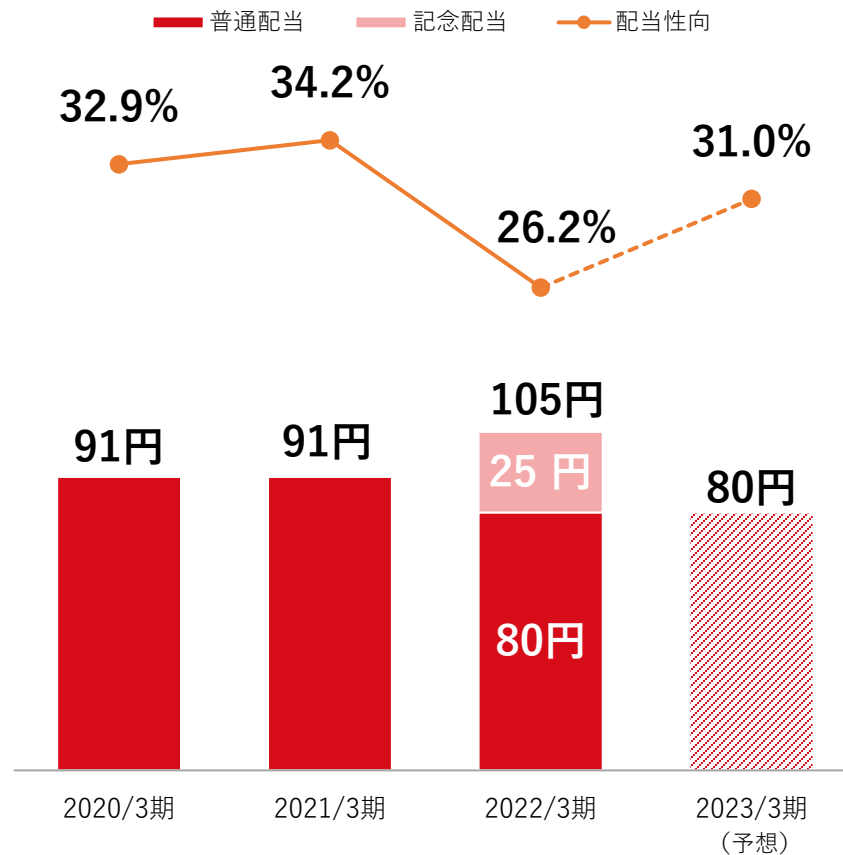
### 2022/3期

- 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

- 80円を予想

## 配当金の推移



# 成長戦略

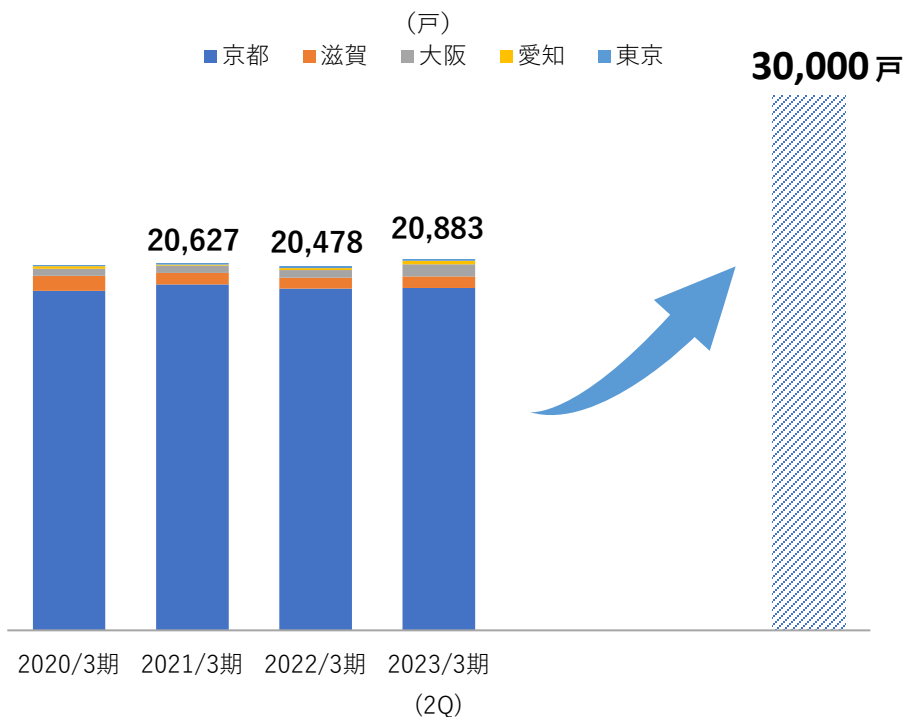
不動産管理事業

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

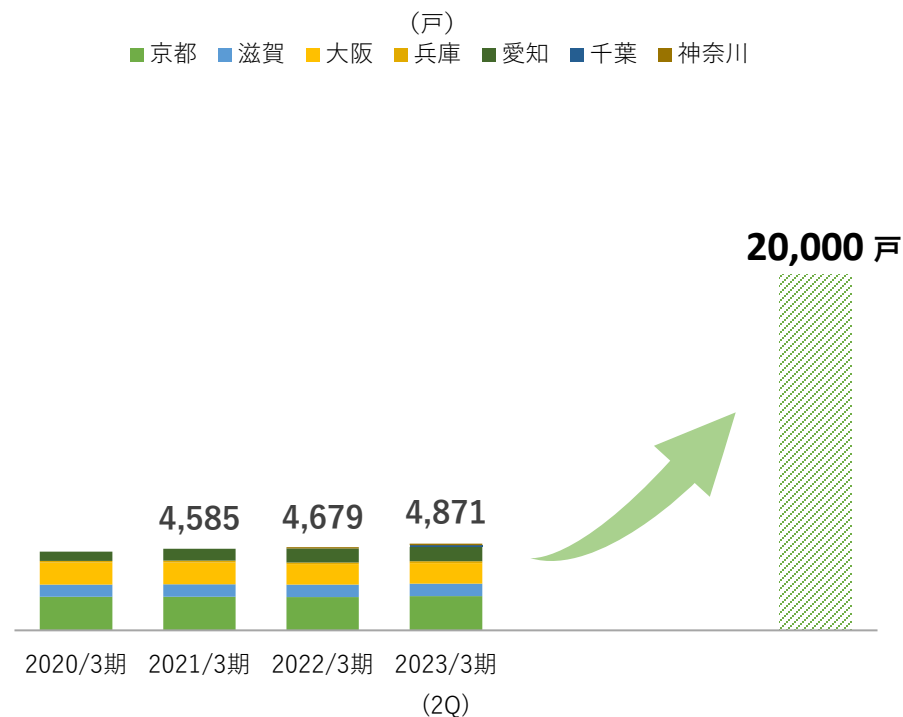
## 管理受託戸数の拡大予測



### 今後の管理拡大見込

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

## 自社物件戸数の推移と見通し



### 今後の取得方針

- 原則、表面利回り8%以上
- 大都市圏の都市部の賃貸需要が高いエリア
- 物件毎に厳格な審査を行い、取得の可否を決定
- 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

2022年7月千葉県で初取得、2022年10月福岡県で初取得



パークスクエア (58戸)  
京都府京都市 2022/5/30取得



エスパシオ・ラ・フェイス保土ヶ谷 (18戸)  
神奈川県横浜市 2022/6/28取得



メゾンリヴィエール小金 (19戸)  
千葉県松戸市 2022/7/28取得



稲毛山王町レジデンス (24戸)  
千葉県千葉市 2022/10/7取得



ニューガイア高野 (33戸)  
福岡県北九州市 2022/10/20取得



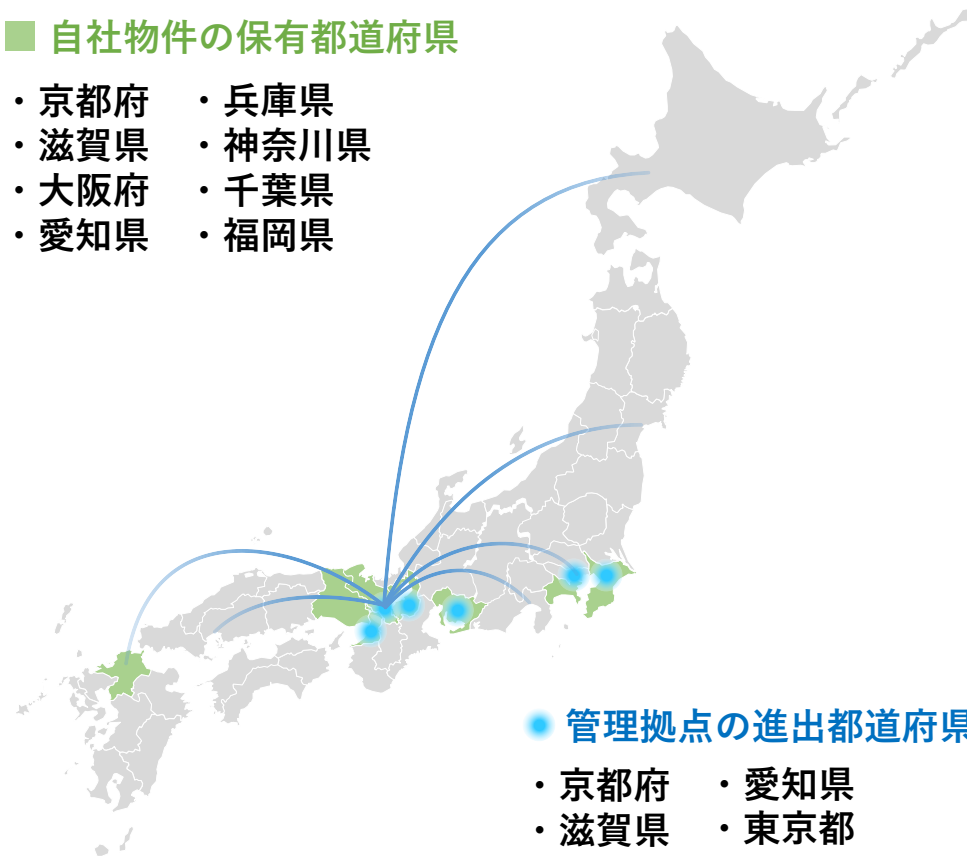
HP植田南ビル (24戸)  
愛知県名古屋市 2022/10/31取得

## 今後のエリア展開イメージ

2022年8月1日 関東地方2店舗目となるベルヴィ千葉をオープン

### ■ 自社物件の保有都道府県

- ・ 京都府
- ・ 滋賀県
- ・ 大阪府
- ・ 愛知県
- ・ 兵庫県
- ・ 神奈川県
- ・ 千葉県
- ・ 福岡県



### ● 管理拠点の進出都道府県

- ・ 京都府
- ・ 滋賀県
- ・ 大阪府
- ・ 愛知県
- ・ 東京都
- ・ 千葉県

※2022年11月11日時点