

2026年9月期第2四半期決算説明資料

2026年5月14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 — 2026年9月期第2四半期決算概要

Appendix

1 — エリッツホールディングスグループについて

近畿圏にて、賃貸仲介・賃貸管理を中心に事業を展開



賃貸のエリッツ

京都・滋賀でNo.1の店舗数・取扱物件数

建物管理のエリッツ

京都トップクラスの管理戸数と入居率

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

賃貸仲介店舗 展開エリア (2026年5月14日現在)

近畿2府3県、首都圏で76店舗の盤石な店舗展開(FC含む)

elitZ 賃貸のエリッツ

京都府 36店舗

滋賀県 14店舗
うちFC3店舗

奈良県 9店舗

大阪府 13店舗

兵庫県 3店舗
うちFC1店舗

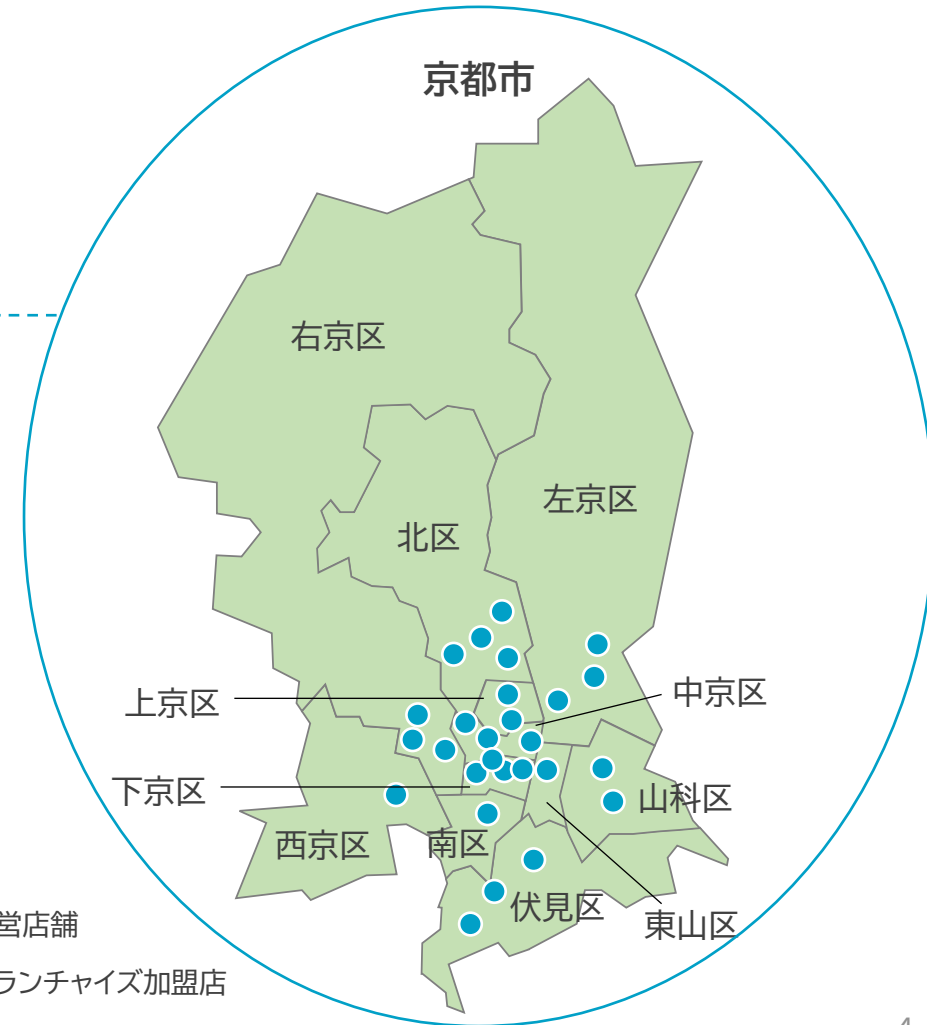
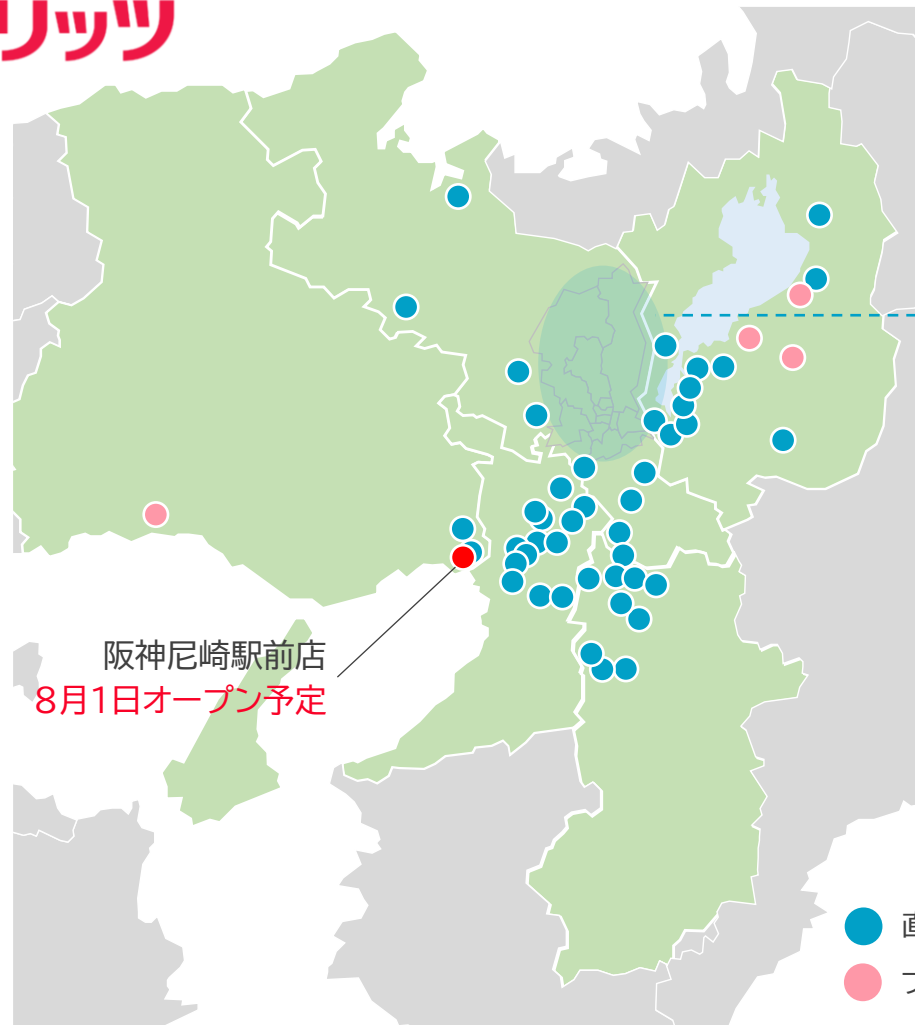
阪神尼崎駅前店

8月1日オープン予定

東京都 1店舗

亀戸駅前店

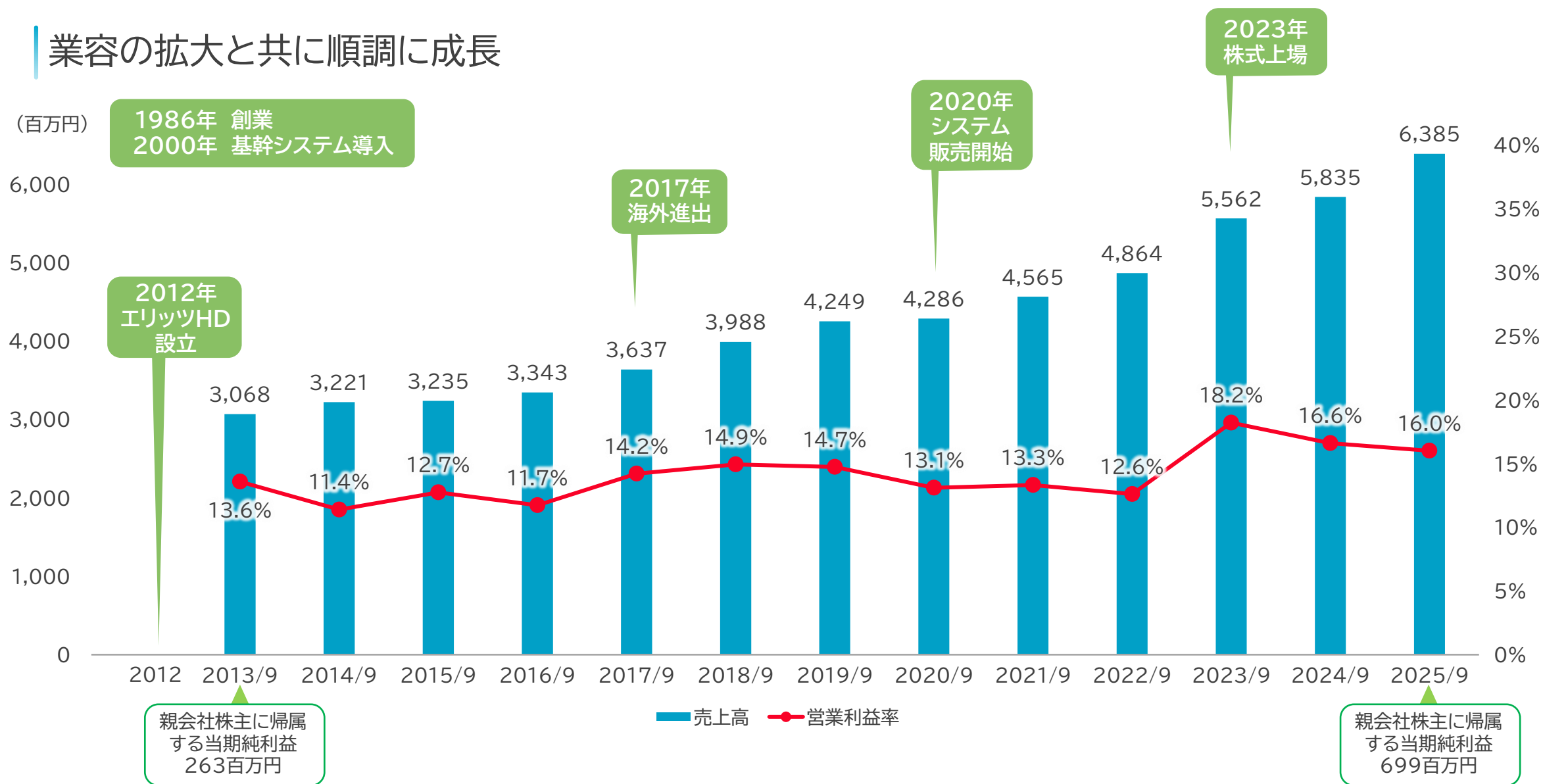
5月1日オープン



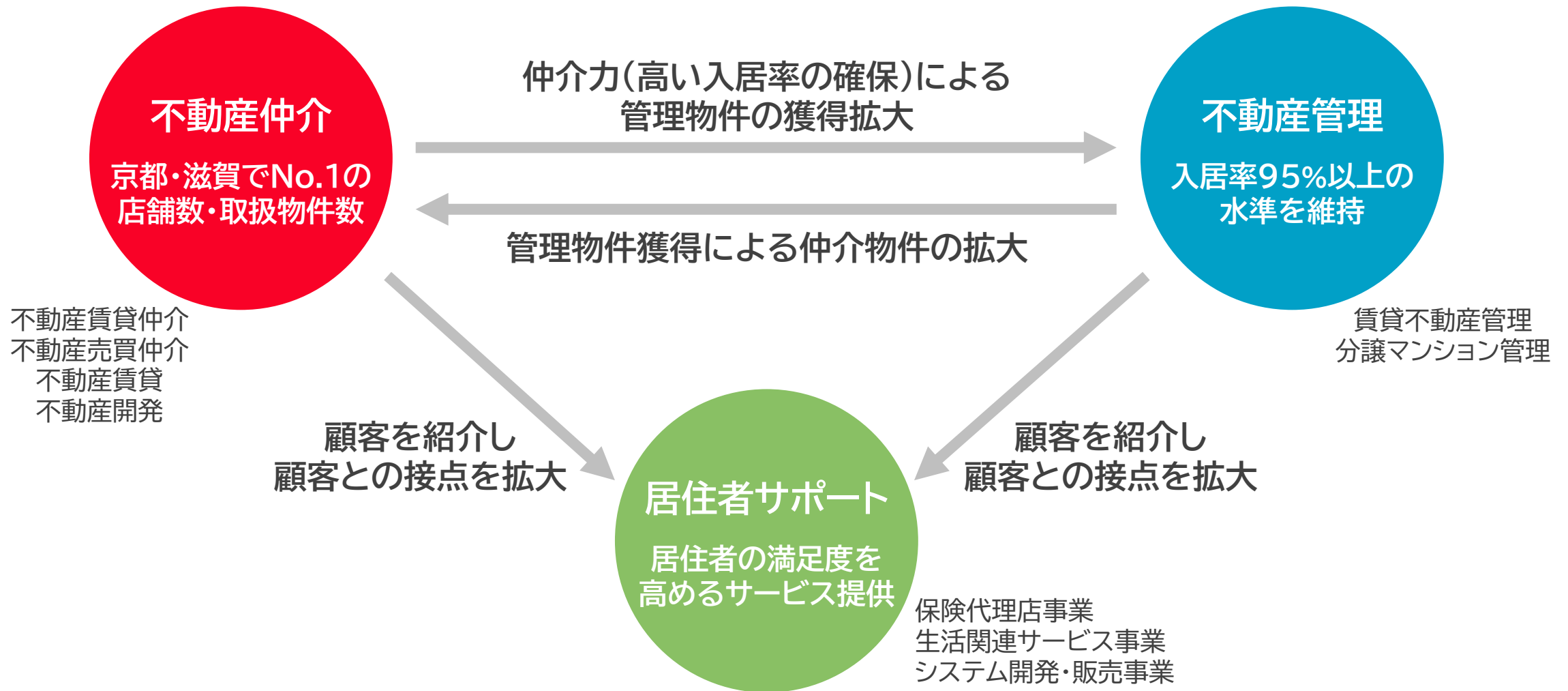
● 直営店舗
● フランチャイズ加盟店

売上高の推移

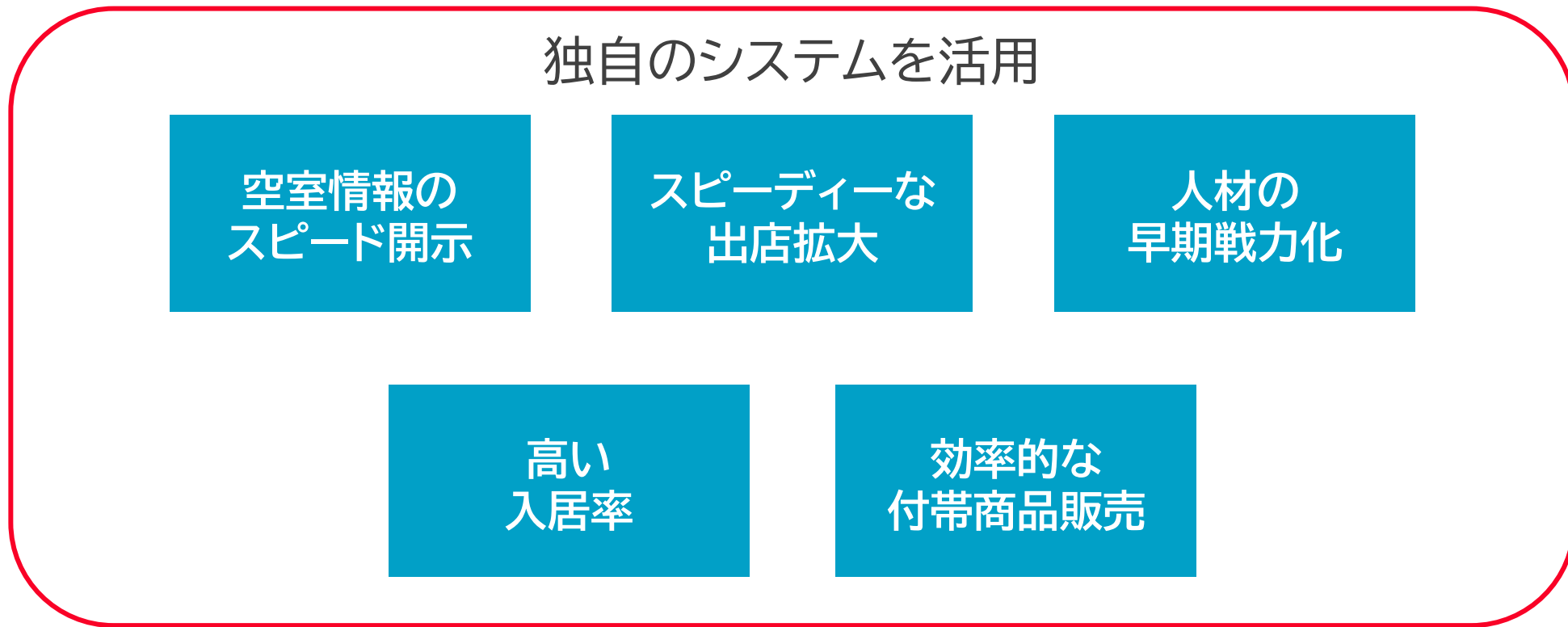
業容の拡大と共に順調に成長



「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



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



高い利益率 を維持しながら **持続的な成長** を実現

強み① 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



システム化されていない
場合

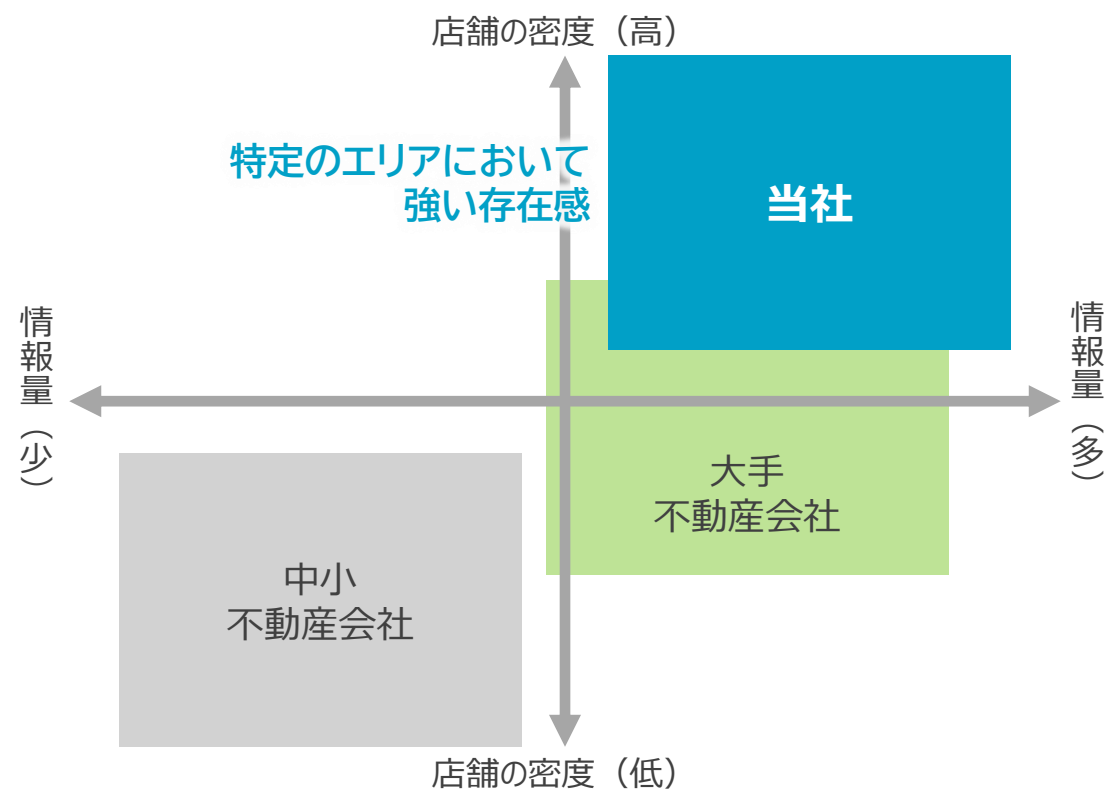


システム化されておらず
情報の連携に時間がかかる

強み② スピーディーな出店拡大

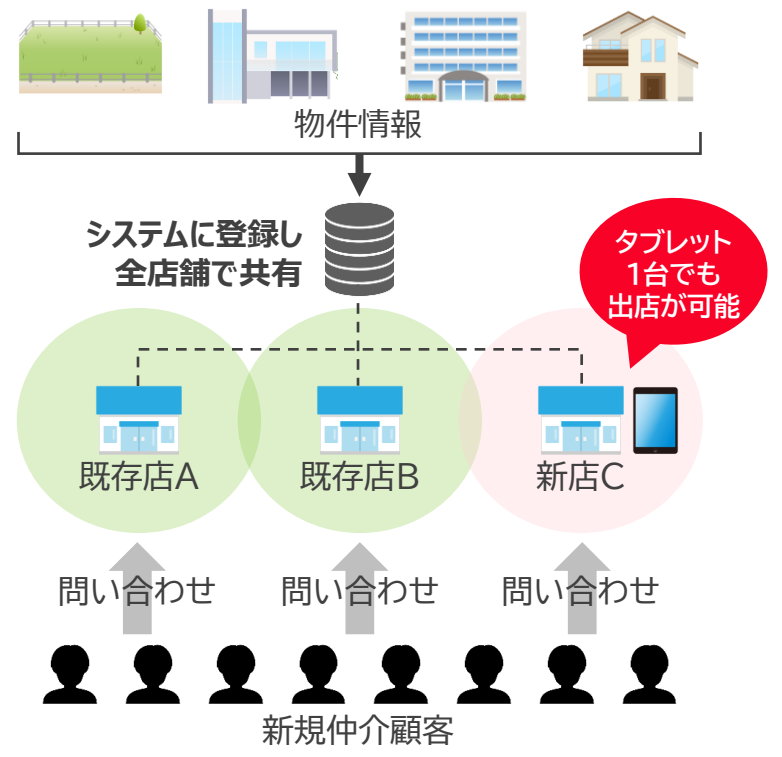
不動産仲介業界における独特のポジショニングを活かして出店拡大を目指す

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



営業店での物件情報共有の仕組み

既存出店エリアの物件情報を全店舗で共有するため、
 新規店舗でも十分な紹介物件数を確保できる。



強み③ 人材の早期戦力化(効率的な業務体制)

本部と営業店の役割分担により、顧客サービスの質の向上と人材の早期育成を実現



強み④ 高い入居率(不動産管理事業)

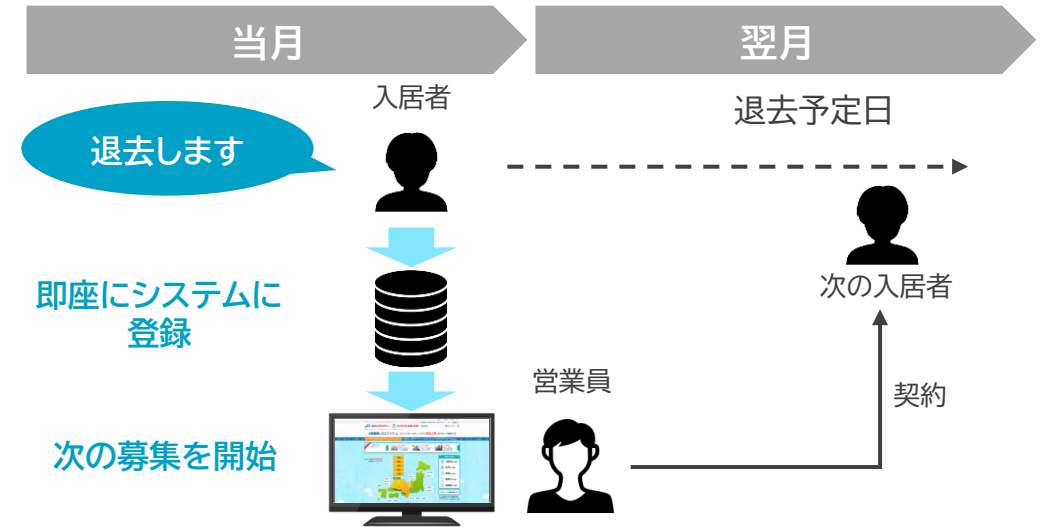
仲介力に裏打ちされた高い入居率とシステムを駆使した業務の効率化

高い入居率を基に管理物件を拡大

- 管理物件入居率は**95%以上をキープ**
 2024年9月期末 96.3%
 2025年9月期末 96.7%
 2026年中間期末 97.0%
- **自社グループで空室を埋められる管理会社**
 当社管理物件の賃貸契約のうち、
90%が当社グループでの仲介
 ⇒ 他の仲介業者への依存度が低い
- **管理物件を拡大できる余力は十分**
 当社グループの賃貸仲介件数約2万件のうち、
当社管理物件への仲介件数は約20%
 ⇒ 管理物件が増えても現状の高い入居率を維持できる

システム活用による効率化

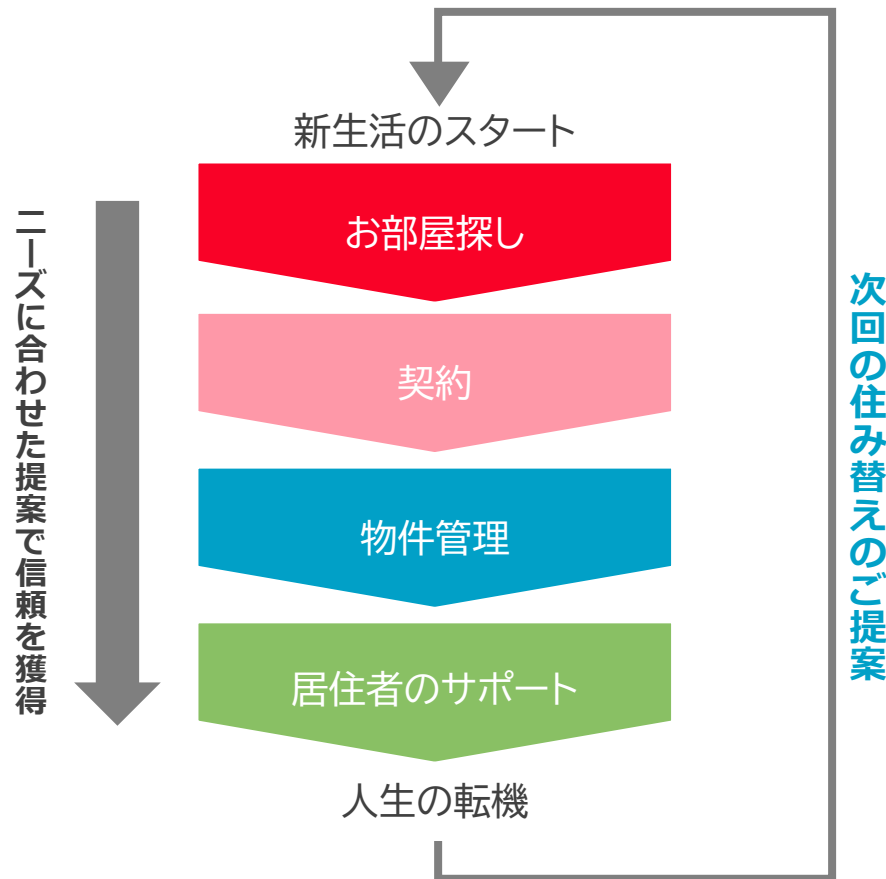
- システム活用による退去情報共有で入居率の低下を防止



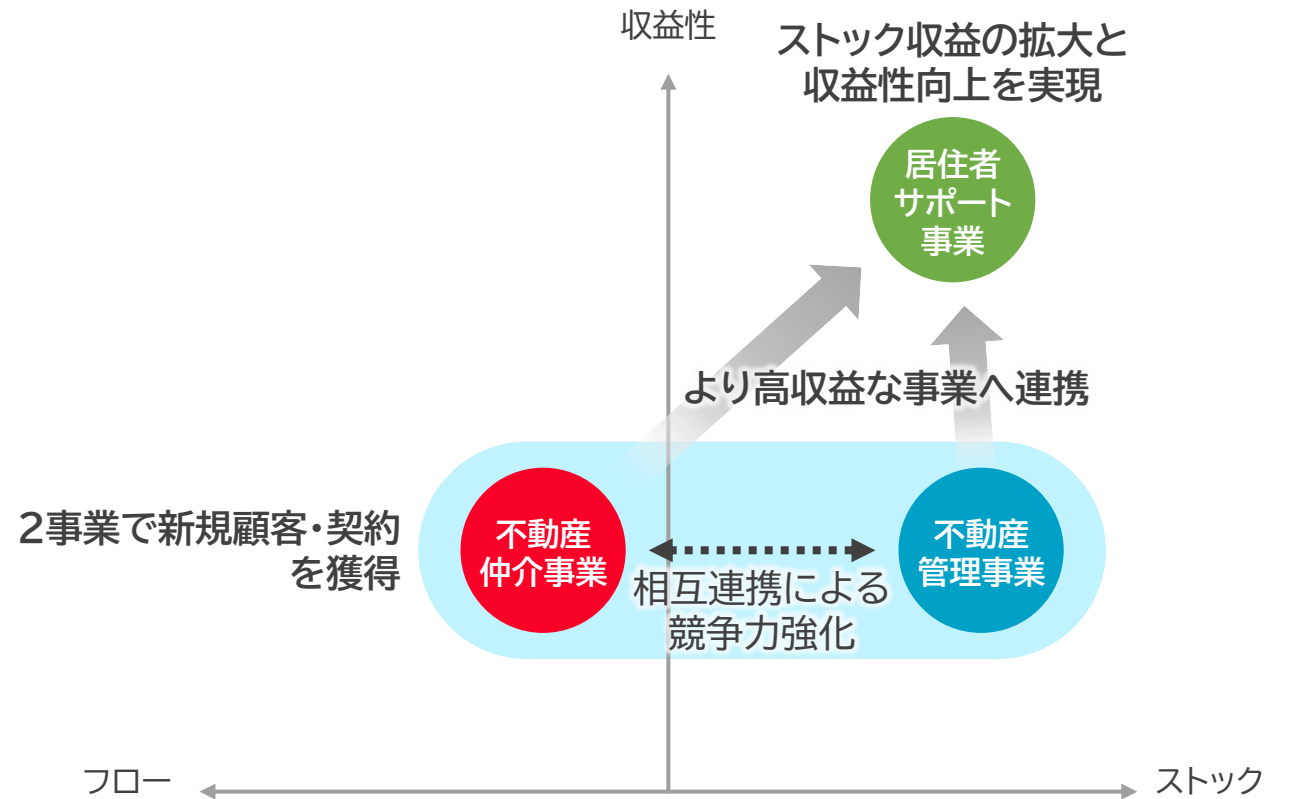
強み⑤ 効率的な付帯商品販売

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ライフタイムバリューを極大化

顧客生涯価値向上のための施策



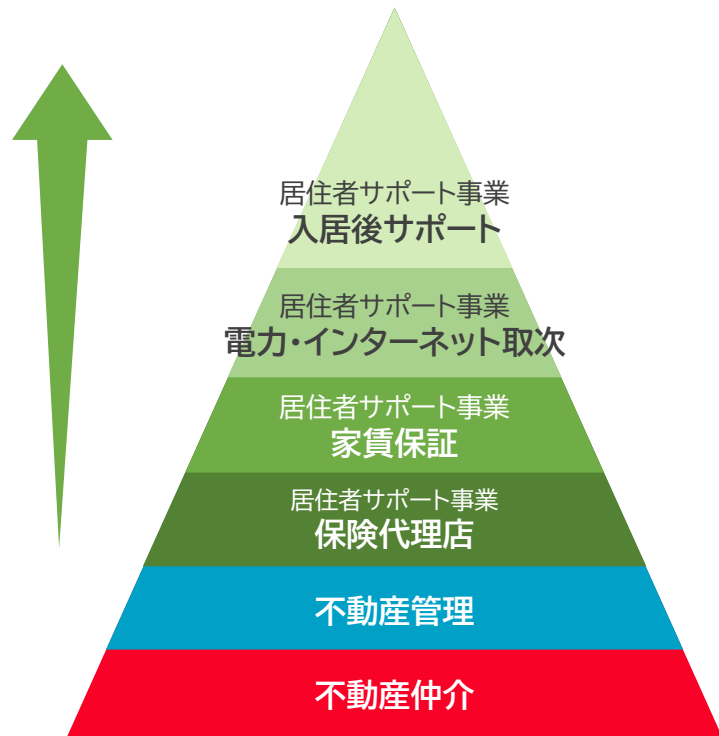
事業ごとの収益構造のイメージ



付帯商品販売による利益拡大のイメージ

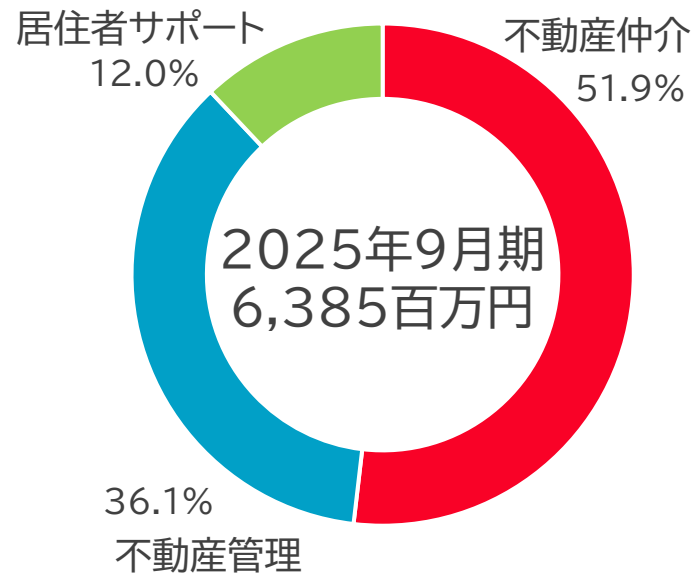
居住者サポート事業は営業コストが少ないため、受注の積み上げで急速に利益拡大が進む

居住者サポート事業の上積で
1顧客当たり利益が増加

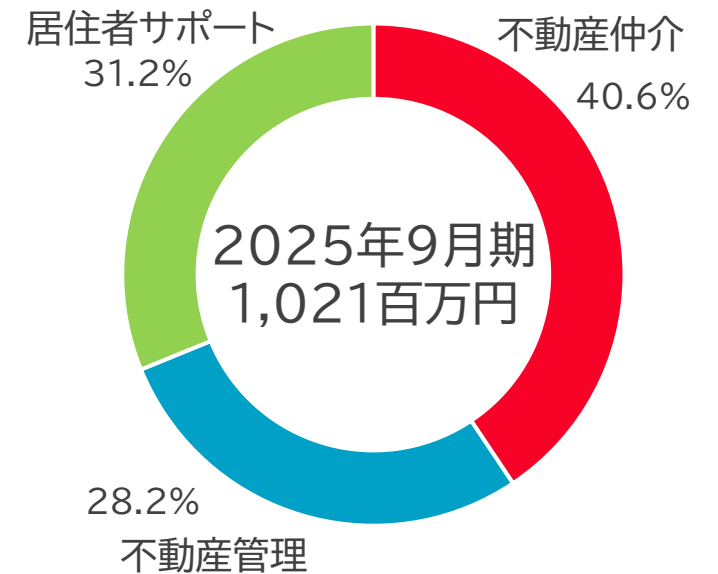


売上・営業利益のセグメント構成比

【売上高構成比】



【営業利益構成比】



2 — 2026年9月期第2四半期決算概要

2026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

- ▶ 不動産仲介事業は、継続的な店舗数拡大により売上は順調に伸長するも、先行費用も増加
- ▶ 不動産管理事業は特に改装売上収入が回復、居住者サポート事業は安定成長
- ▶ スポット取引により利益を上積み
- ▶ 通期の連結業績予想に変更なし

主要KPI

賃貸仲介契約数


⇒前年同期比 209件増(1.7%増)

賃貸不動産管理戸数

⇒前期末比 430戸増(1.5%増)


売上高

3,526百万円

前年同期比 8.2%増 
(スポットを除き9.8%増)

営業利益

590百万円

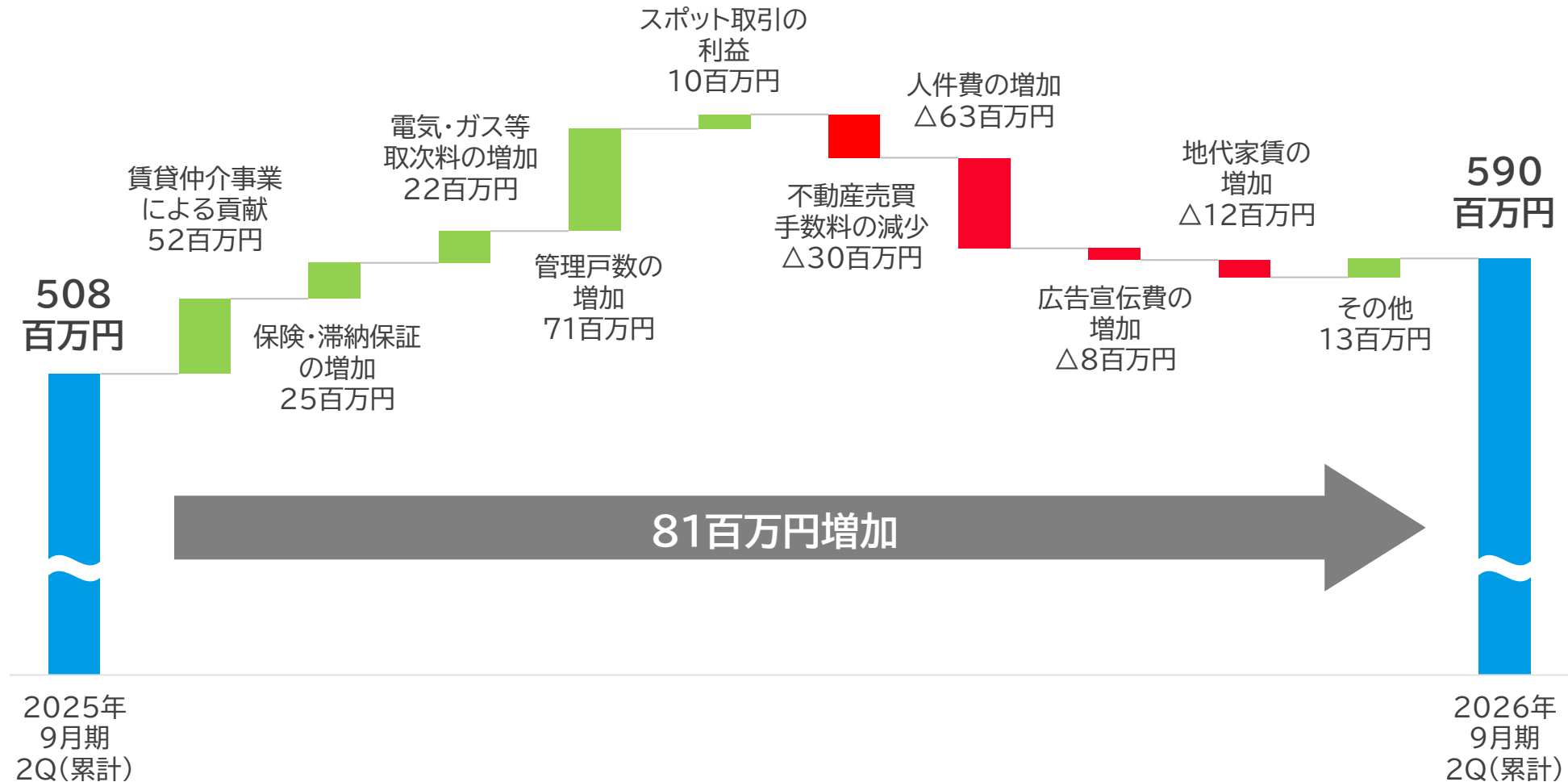
前年同期比 16.1%増 
(スポットを除き15.8%増)

店舗展開と管理戸数増加によりコア事業は順調に伸長

	2025年9月期2Q(累計) 実績		2026年9月期2Q(累計) 実績		前年 同期比 増減率	2026年9月期 2Q(累計)業績予想		(百万円) 予想比 達成率
	金額	売上比	金額	売上比		金額		
	売上高	3,258	100.0%	3,526		100.0%	8.2%	
売上総利益	2,439	74.9%	2,620	74.3%	7.4%	2,577	101.7%	
営業利益	508	15.6%	590	16.7%	16.1%	568	104.0%	
経常利益	503	15.5%	586	16.6%	16.4%	559	104.9%	
親会社株主に帰属 する中間純利益	328	10.1%	389	11.0%	18.4%	361	107.7%	
1株当たり 中間純利益(円)	95.41	—	111.59	—	17.0%	102.70	108.7%	
1株当たり 配当金(円)	0.0	—	0.0	—	—	0.0	—	

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増益



不動産仲介事業

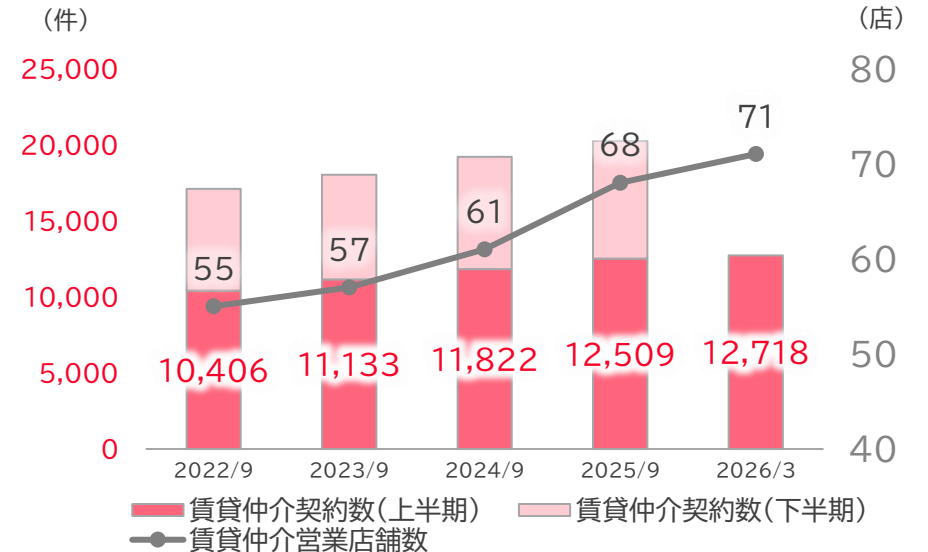
売上高は1,766百万円(前年同期比2.4%増)、セグメント利益は263百万円(同10.2%減)

(百万円)

不動産仲介事業		2025年9月期2Q(累計) 実績		2026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	1,725	1,584	1,766	1,665	2.4%	5.1%
	セグメント利益	293	278	263	244	△10.2%	△12.1%
	営業利益率	17.0%	17.6%	14.9%	14.7%	△2.1P	△2.9P

- 賃貸仲介契約数はテナント案件の減少により伸び悩むも、前年同期比で業務委託料収入が5.7%、商品売上が12.8%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好調の反動で32.3%減
- 店舗数は2025年3月末から8店舗増加し、人件費・掲載物件数の増加に伴う広告宣伝費・地代家賃などの先行費用の増加により、セグメント利益は前年同期比10.2%の減益

【営業店舗数および契約の推移】



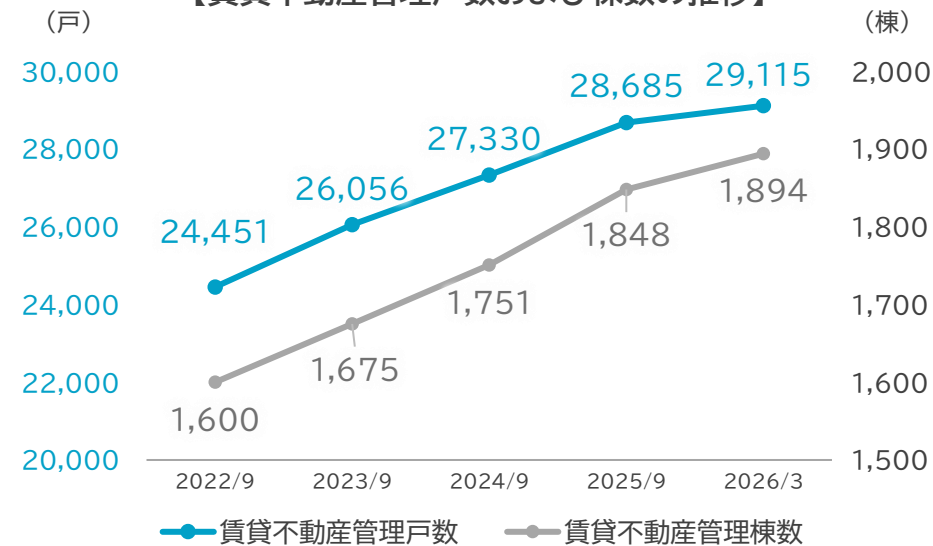
売上高は1,329百万円(前年同期比14.6%増)、セグメント利益は237百万円(同15.9%増)

(百万円)

		2025年9月期2Q(累計) 実績	2026年9月期2Q(累計) 実績	増減率
不動産管理事業	売上高	1,159	1,329	14.6%
	セグメント利益	204	237	15.9%
	営業利益率	17.7%	17.9%	0.2P

- 大型案件の回復もあり改装売上収入が23.9%増加
- 管理戸数増で、不動産管理料は6.3%増加、更新事務手数料は19.3%増加と、いずれも好調に推移

【賃貸不動産管理戸数および棟数の推移】

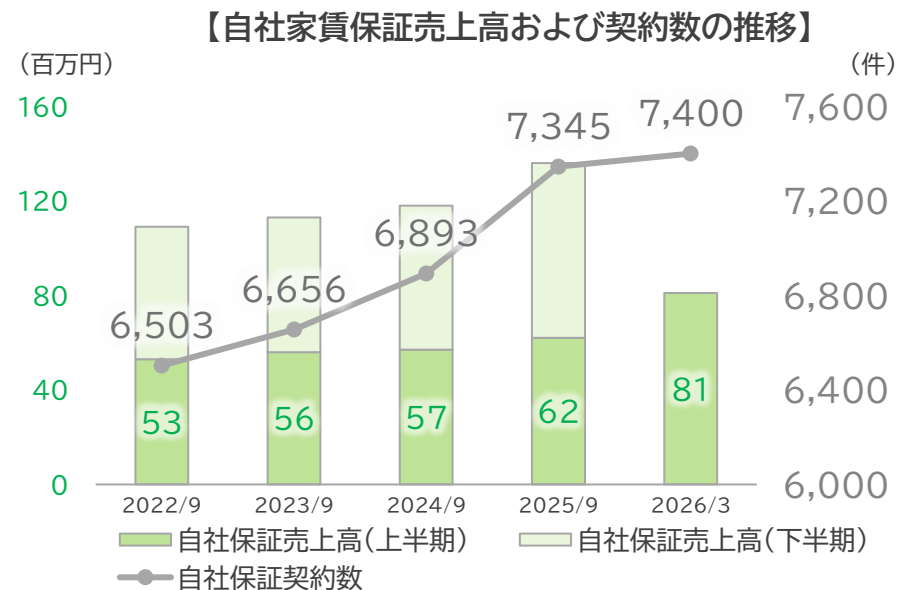


居住者サポート事業

売上高は431百万円(前年同期比15.1%増)、セグメント利益は254百万円(同19.4%増)

		2025年9月期2Q(累計) 実績		2026年9月期2Q(累計) 実績		増減率	
居住者サポート 事業	売上高	374	431	15.1%			
	セグメント利益	213	254	19.4%			
	営業利益率	56.9%	59.0%	2.1P			

- 取次先の開拓等により、電気・ガス等ライフラインの取次料収入が28.0%増加
- 保険代理店手数料等は19.9%増、家賃滞納保証料は26.4%増と、不動産仲介事業・不動産管理事業の伸長が好影響



2026年9月期2Q 財政状況 (B/S)

(百万円)

	2025年9月期末 実績		2026年9月期2Q末 実績		増減	要因
	金額	構成比	金額	構成比		
総資産	9,551	100.0%	10,126	100.0%	+575	
流動資産	5,723	59.9%	6,272	61.9%	+548	売掛金 +136、販売用不動産 +83
うち現金及び預金	(4,572)	(47.9%)	(4,871)	(48.1%)	(+298)	
固定資産	3,827	40.1%	3,854	38.1%	+26	建設仮勘定 +29、繰延税金資産 +38、 建物及び構築物 Δ27
負債	4,240	44.4%	4,593	45.4%	+352	
流動負債	2,027	21.2%	2,447	24.2%	+419	前受収益 +137、賞与引当金 +95、 預り金 +123、未払費用 Δ109
固定負債	2,212	23.2%	2,145	21.2%	Δ66	長期借入金 Δ65
うち有利子負債	(1,789)	(18.7%)	(1,724)	(17.0%)	(Δ64)	
純資産	5,310	55.6%	5,533	54.6%	+222	資本金 +33、資本準備金 +33、 利益剰余金 +153
自己資本比率	55.6%	—	54.6%	—	Δ1.0P	

2026年9月期2Q キャッシュ・フローの状況 (CF)

(百万円)

	2025年9月期 2Q(累計)実績	2026年9月期 2Q(累計)実績	増減要因
営業活動による キャッシュ・フロー	617	646	税金等調整前当期純利益 +88 株式報酬費用 +30 棚卸資産の増減額 Δ101 仕入債務の増減額 +19 預り金の増減額 Δ60 その他の資産・負債の増減額 +33
投資活動による キャッシュ・フロー	Δ96	Δ57	有形固定資産の売却による収入 +9 投資有価証券の売却による収入 +15 その他 +21
財務活動による キャッシュ・フロー	Δ228	Δ299	株式の発行による収入 Δ57 長期借入金の返済による支出 +23 配当金の支払額 Δ37
現金及び現金同等物に 係る換算差額	Δ0	0	
現金及び現金同等物の 増減額	292	289	
現金及び現金同等物の (中間)期末残高	4,441	4,806	

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

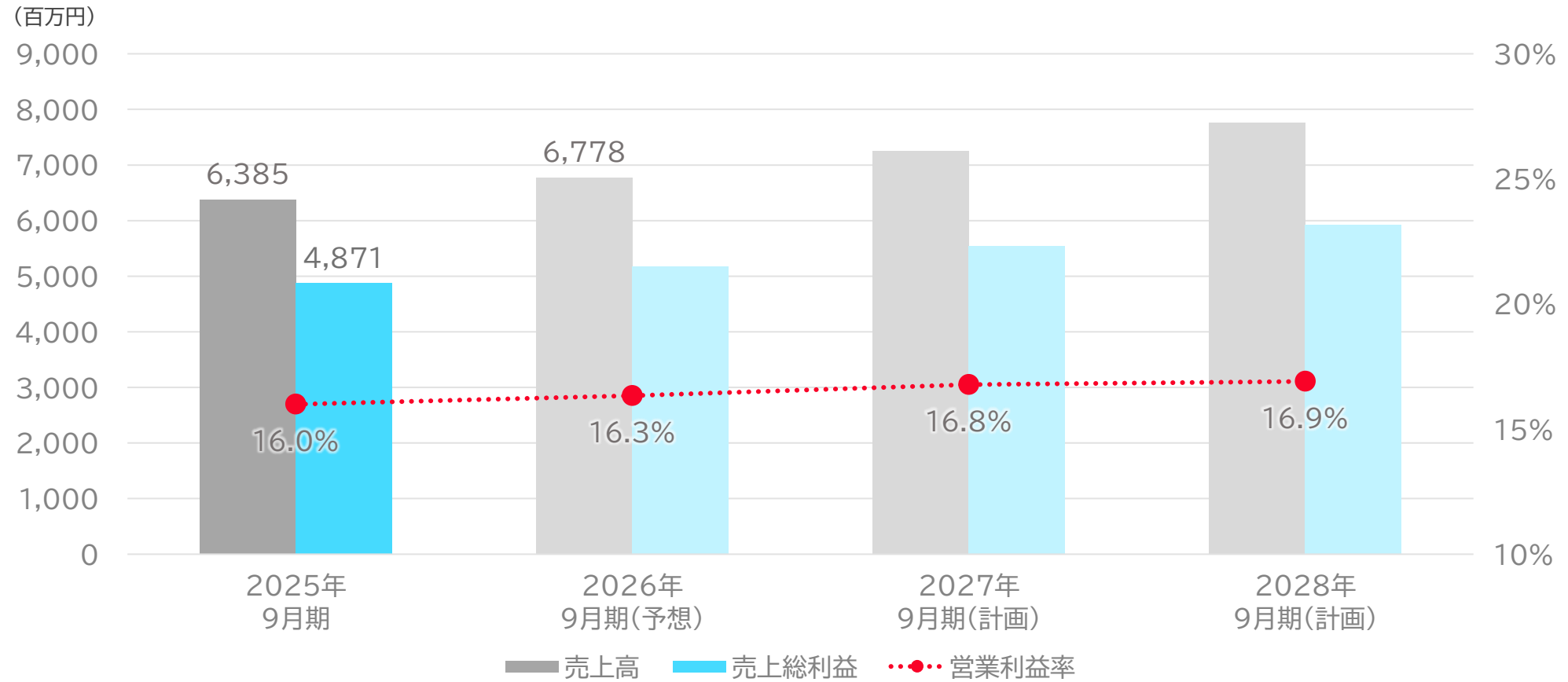
Appendix

中期経営計画と成長戦略

中期経営計画(ローリング形式)

売上総利益の年率7%成長の計画は継続

初任給増額など人材投資、物価高による経費増の影響で営業利益率を見直し(2025年11月修正)



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、入居率95%以上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

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・兵庫方面他開拓)と京都・滋賀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)

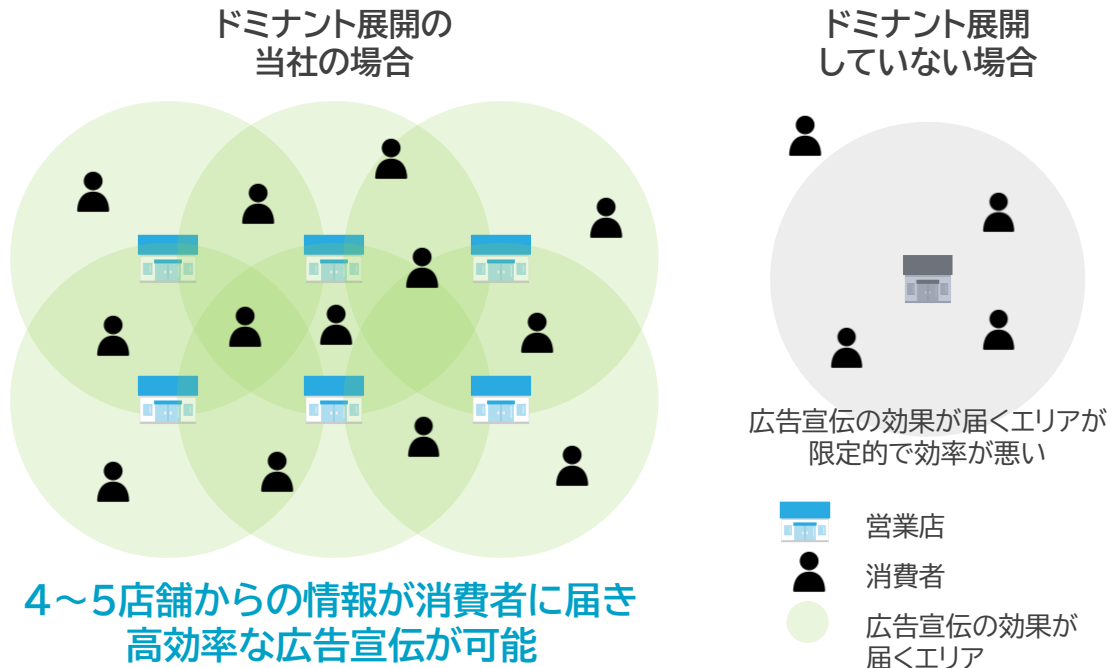
不動産仲介事業の重点施策

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

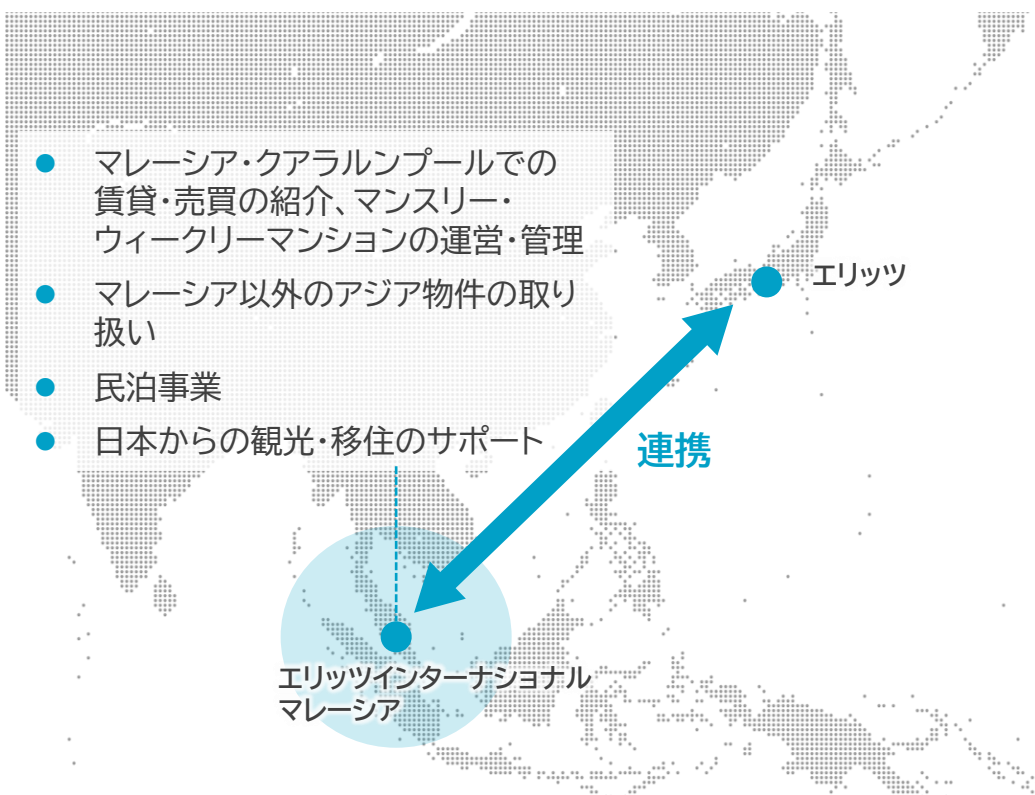
ドミナント展開の強みを活かしてエリア拡大

- 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



アジア戦略

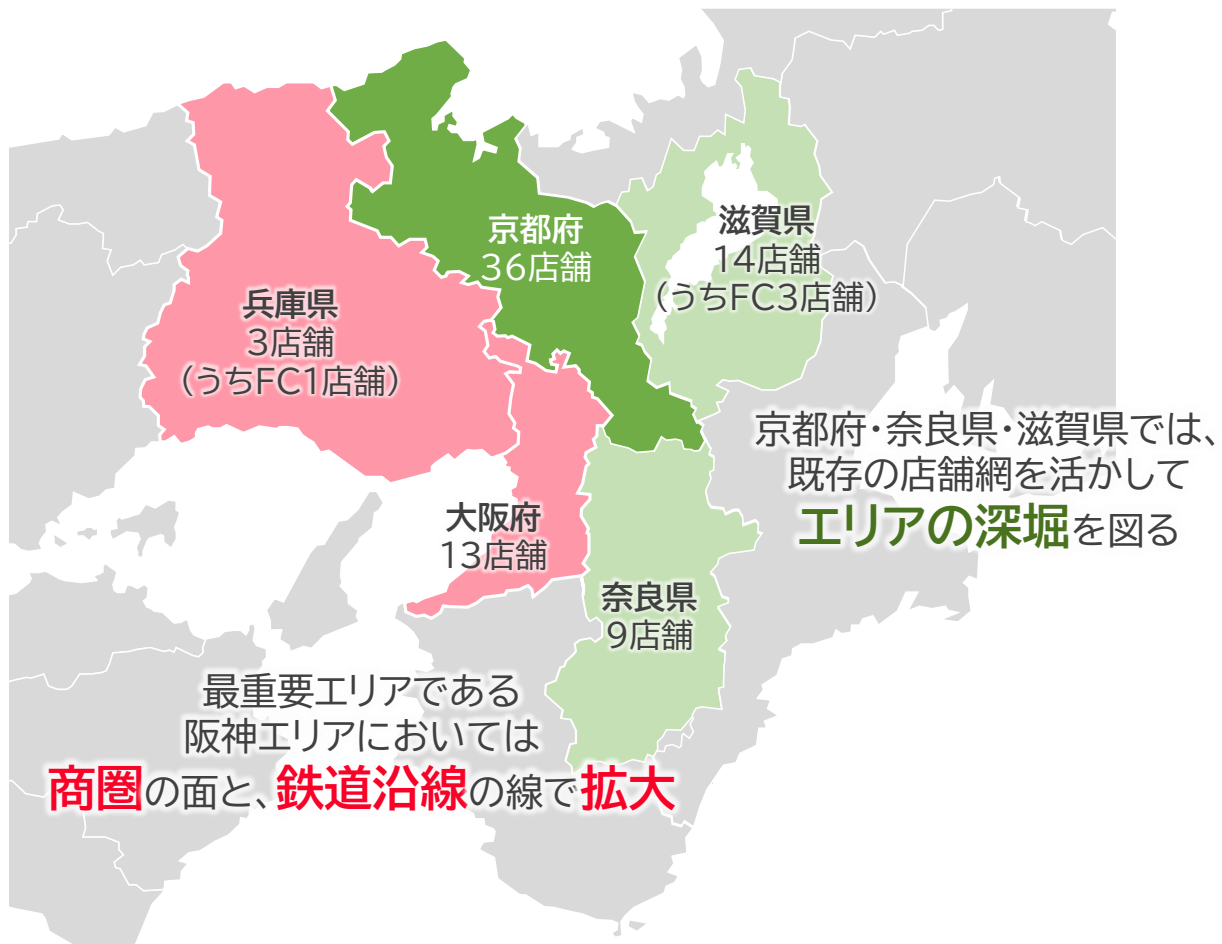
将来を見据えたアジア戦略を展開



エリア戦略

大阪・兵庫エリアを今後の重点エリアとしつつ、首都圏においても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 (2026年5月14日現在)



京都府(36店舗) 滋賀県(14店舗)

- 店舗展開はほぼ完了 ⇒ 深化、効率化

奈良県(9店舗)

- 近隣エリアの店舗と連携強化 ⇒ 売上向上へ

大阪府(13店舗) 兵庫県(3店舗)

- 重点エリア
- 単価が高く業績拡大に重要なエリア ⇒ 京都府・奈良県の店舗と連携して出店エリア拡大 ⇒ 兵庫県は大阪府と並行して拡大を図る

首都圏(東京都1店舗)

- 次期展開エリア ⇒ 東京23区を中心に店舗を展開

不動産管理事業の重点施策

仲介の商圈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
- 入居者アプリの導入や契約書類の電子化で業務を効率化
- 日常管理業務での課題を糸口にオーナー様への提案を強化
- 相続対策支援を拡充

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
- 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し提案

リノベーションの事例

- 設備の交換、補修を行い物件価値を維持
- 白を基調にリニューアルを行い明るさを演出



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・サービスについての社内勉強会により、顧客提案力を強化

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 等	電気・ガス・インターネット等 の取次、家賃保証・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」

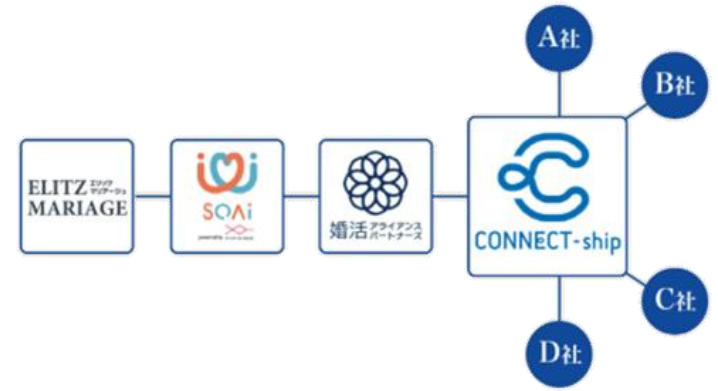
婚活事業を開始し、賃貸仲介や引越しサービスとのシナジーを追求



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:

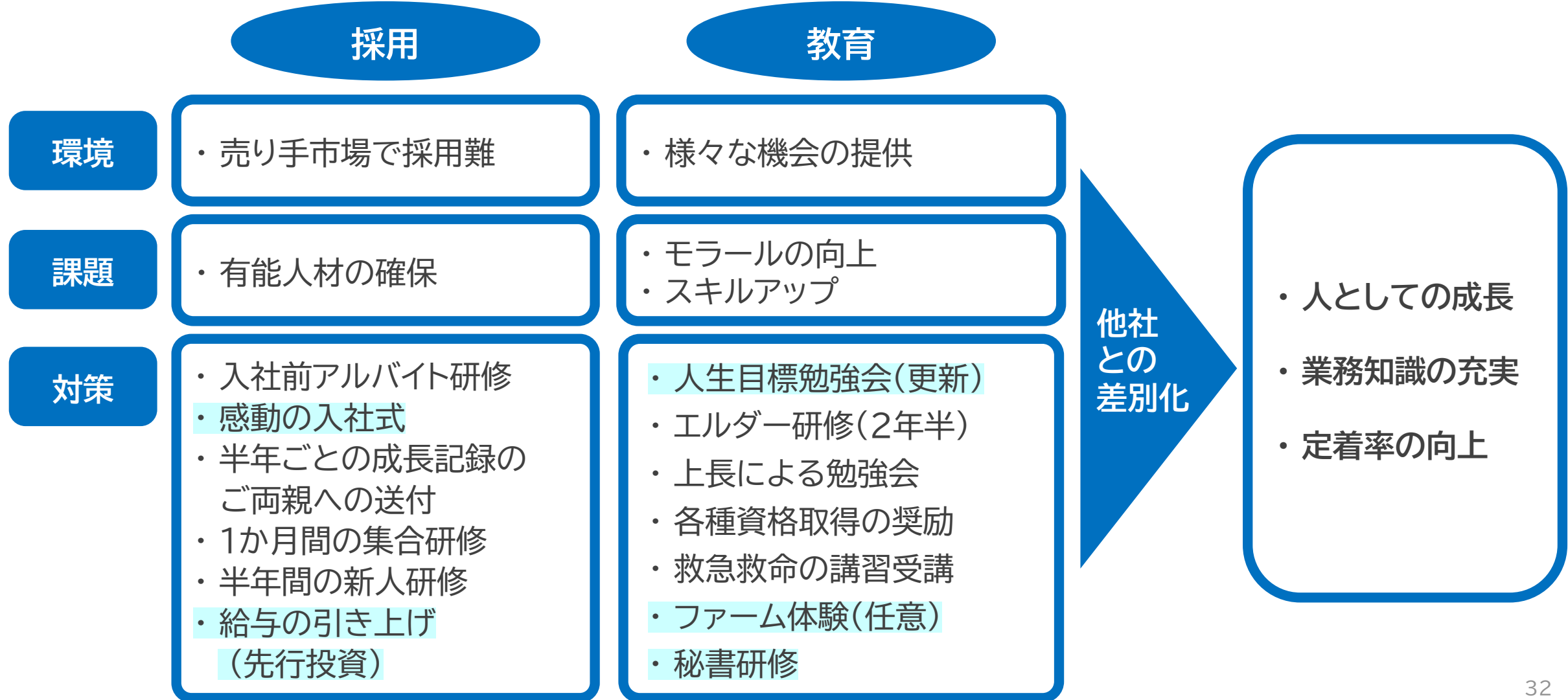
- 登録 (Registration):** A solid green arrow points from the wedding hopefuls to the company, labeled '登録料・月会費・お見合い料' (Registration fee, monthly fee, and meeting fee).
- 成婚料 (Wedding fee):** A solid green arrow points from the wedding hopefuls to the company, labeled '成婚料' (Wedding fee).
- 新居探し・引越しサービス (New home search and moving services):** A dashed green arrow points from the company back to the wedding hopefuls, labeled '新居探し・引越しサービス' (New home search and moving services).
- 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) with 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**を目指す
- 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越しサービスなど**他のサービスの受注**につなげる

人材戦略

人材が長期的に活躍できる環境の構築



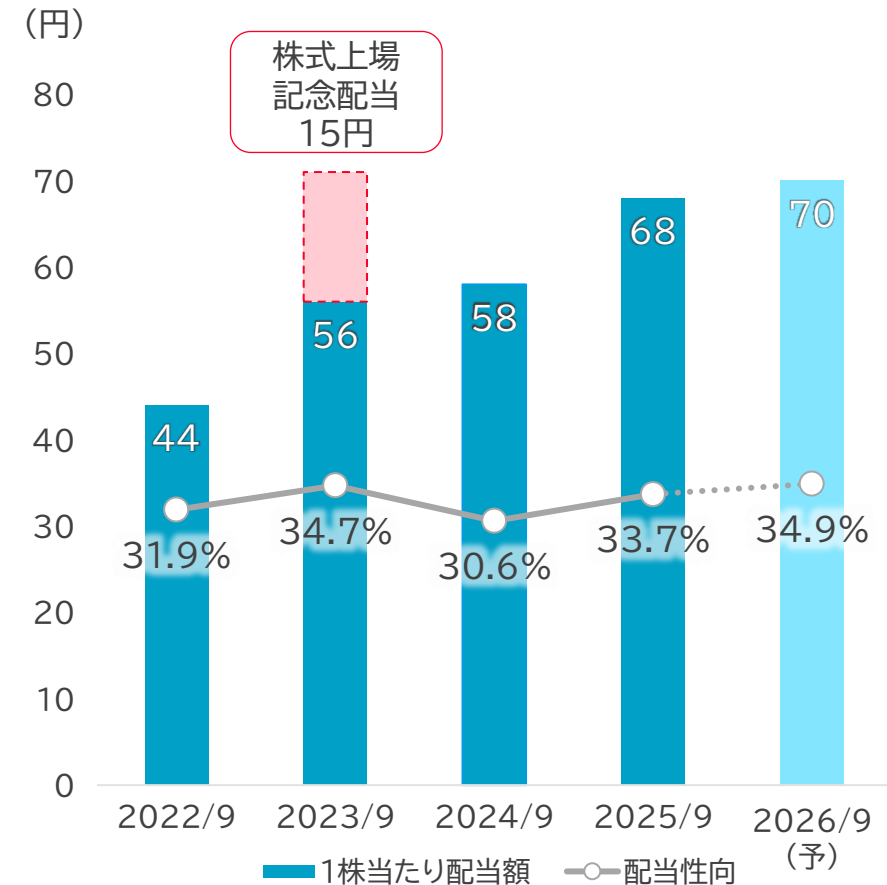
株主還元

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>
		

会社概要（2026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	356,522,500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	525人(グループ全体。パート・アルバイトを含む。)

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