2026年9月期決算説明資料

2026年11月20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

目次

1 — 2026年9月期決算概要

2 — 2027年9月期業績予想

3 — 中期経営計画と成長戦略

Appendix

Copyright © 株式会社エリッツホールディングス. All rights reserved.

1 ― 2026年9月期決算概要

Copyright © 株式会社エリッツホールディングス. All rights reserved.

2026年9月期ハイライト

コア事業の順調な成長にスポット取引の販売用不動産売上が加わり、業績は前年比増収増益

- 不動産仲介事業は、継続的なエリア拡大により売上伸長
- 不動産管理事業は、管理戸数の増加と工事案件の増加により順調に伸長
- コア事業の成長に加え、スポット取引である販売用不動産の売上が上乗せ
- 引き続き新規出店による先行費用が増加したものの、増収増益

主要KPI

賃貸仲介契約数

⇒前年比　330件増(1.6%増)

賃貸不動産管理戸数

⇒前期末比　1,054戸増(3.7%増)

売上高

6,960百万円

前年比　9.0%増

(スポットを除き6.5%増)

営業利益

1,211百万円

前年比　18.6%増

(スポットを除き10.3%増)

Copyright © 株式会社エリッツホールディングス. All rights reserved.

連結業績推移

店舗展開と管理戸数増加によりコア事業は順調に伸長

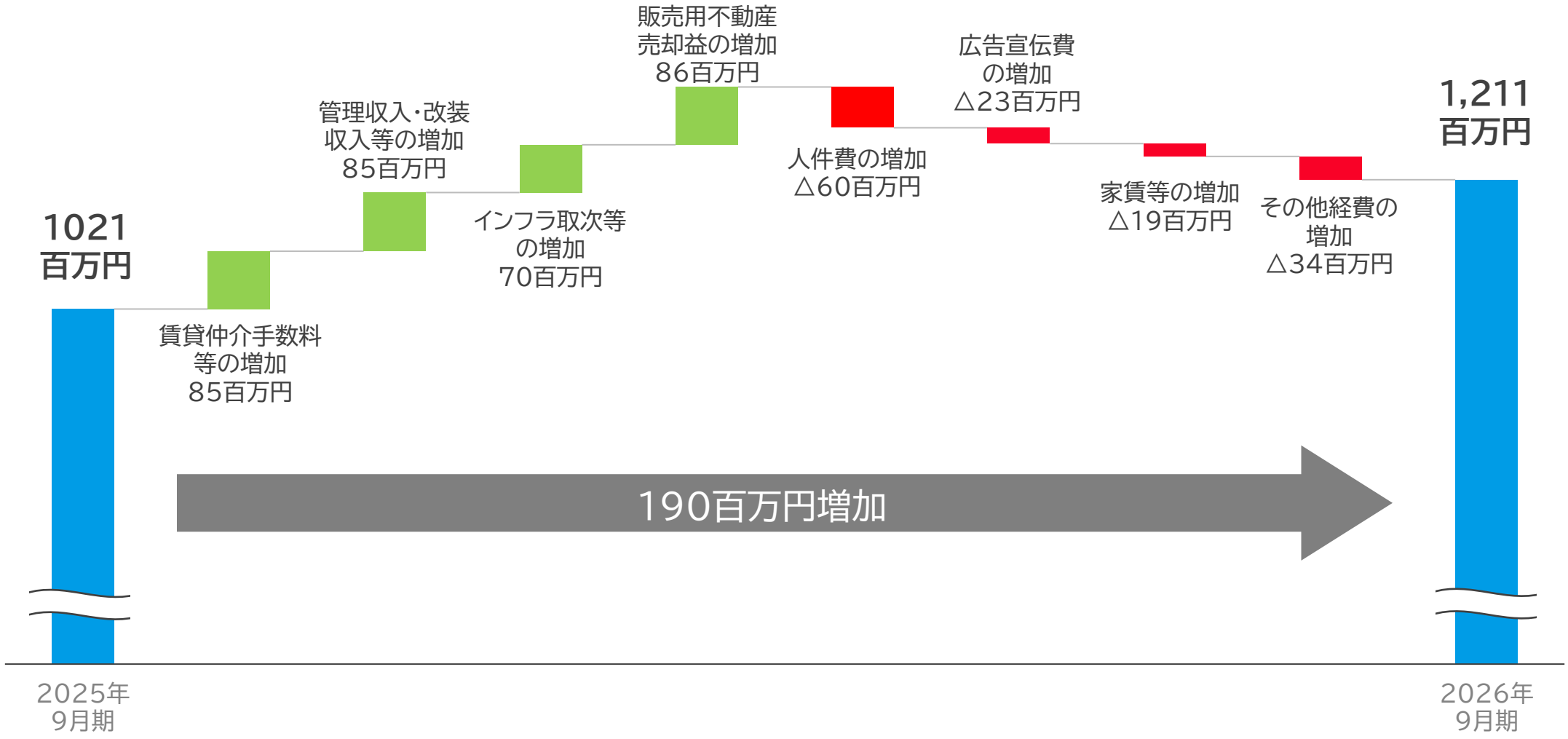
（百万円）

	2025年9月期 実績		2026年9月期 実績		前年比 増減率	2026年9月期 業績予想	予想比 達成率
	金額	売上比	金額	売上比		金額	
売上高	6,385	100.0%	**6,960**	**100.0%**	9.0%	6,778	102.7%
売上総利益	4,871	76.3%	**5,200**	**74.7%**	6.8%	5,177	100.4%
営業利益	1,021	16.0%	**1,211**	**17.4%**	18.6%	1,107	109.5%
経常利益	1,021	16.0%	**1,216**	**17.5%**	19.1%	1,090	111.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	699	11.0%	**805**	**11.6%**	15.1%	718	112.1%
1株当たり当期純利益(円)	202.07	–	**229.77**	–	13.7%	200.30	114.7%
1株当たり配当金(円)	68.0	–	**70.0**	–	–	70.0	–

Copyright © 株式会社エリッツホールディングス. All rights reserved.

営業利益増減要因

コア事業の成長とスポット取引による売上で、各種費用の増加の影響を吸収し増益



Copyright © 株式会社エリッツホールディングス. All rights reserved.

不動産仲介事業

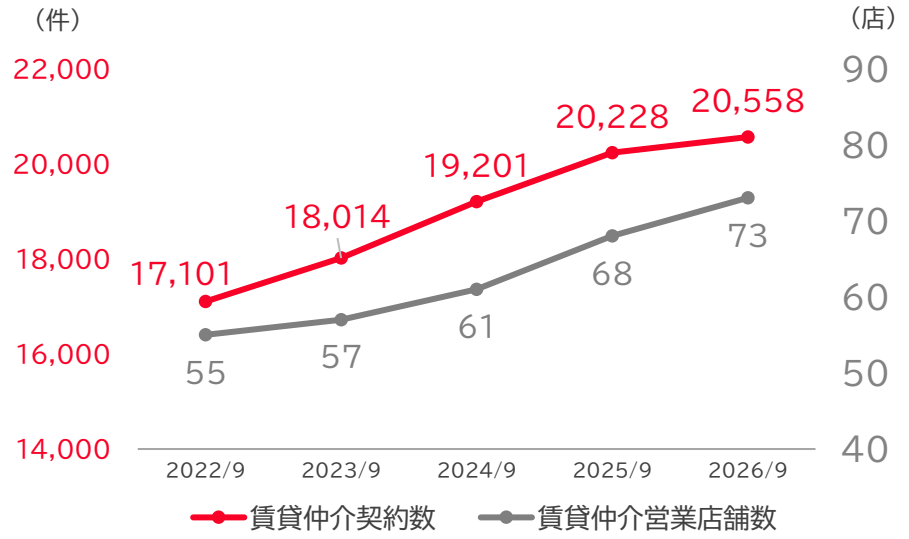
売上高は3,577百万円(前年比8.1%増)、セグメント利益は635百万円(同8.5%増)

(百万円)

		2025年9月期 実績		2026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		スポットを除く		
不動産仲介事業	売上高	3,311	3,137	**3,577**	3,234	8.1%	3.1%
	セグメント利益	585	565	**635**	529	8.5%	△6.4%
	営業利益率	17.7%	18.0%	**17.8%**	16.4%	0.1P	△1.6P

- 賃貸仲介契約数が前年並みであったため、賃貸仲介手数料がほぼ横ばいとなりましたが、業務委託料収入が前年比6.9%増加するなど、売上高は順調に成長
- 販売用不動産の売上343百万円(前年比97.6%増)が利益に貢献
- 人件費の増加、新規出店による掲載物件数の増加に伴う広告宣伝費や地代家賃などの先行費用の増加があったものの、セグメント利益は前年比8.5%の増益

【営業店舗数および契約の推移】



Copyright © 株式会社エリッツホールディングス. All rights reserved.

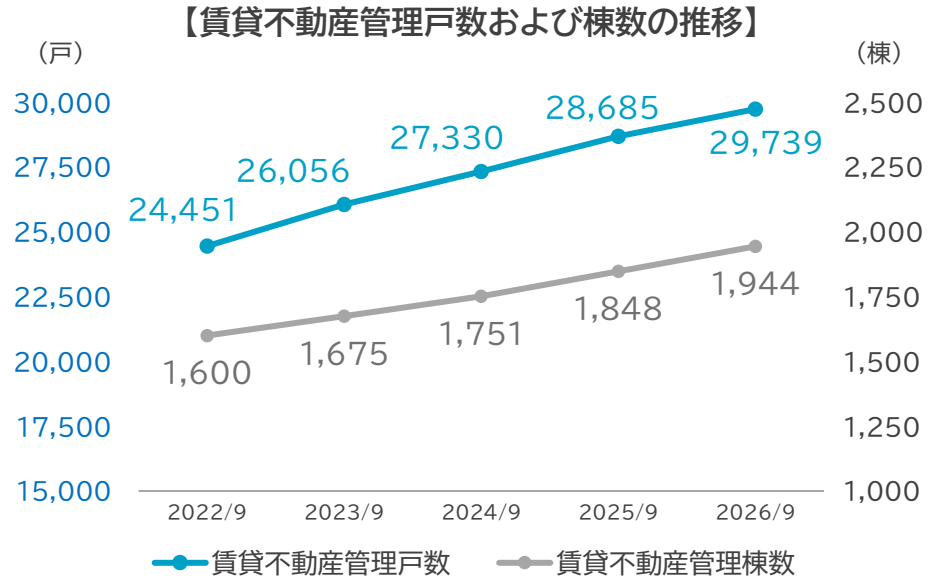
不動産管理事業

売上高は2,524百万円(前年比9.4%増)、セグメント利益は443百万円(同9.0%増)

(百万円)

		2025年9月期 実績	2026年9月期 実績	増減率
不動産管理事業	売上高	2,307	**2,524**	9.4%
	セグメント利益	406	**443**	9.0%
	営業利益率	17.6%	**17.5%**	△0.1P

- 管理戸数の増加に伴い管理料収入が前年比5.2%増加
- 総工事件数と大型工事案件の増加により改装収入が前年比14.2%増加
- 更新料等のその他売上が増加し、セグメント利益は前年比9.0%の増益



Copyright © 株式会社エリッツホールディングス. All rights reserved.

居住者サポート事業

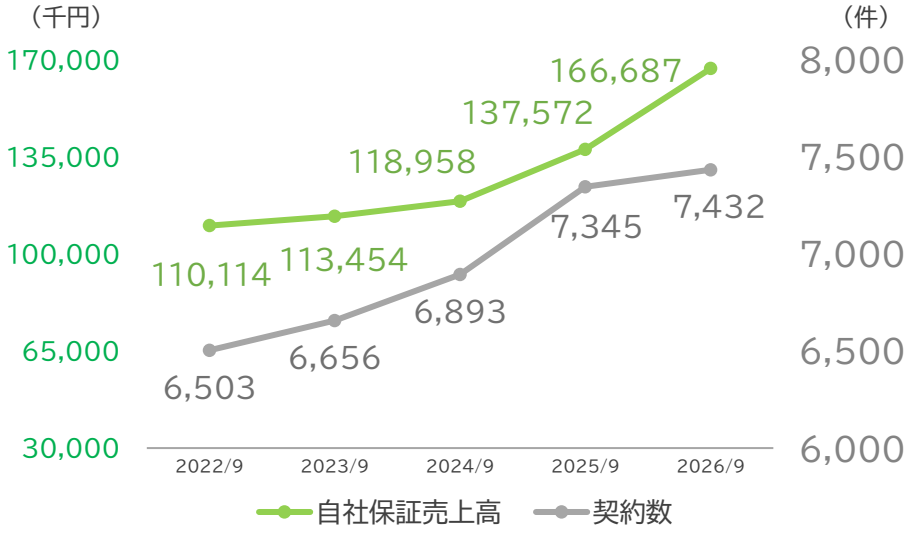
売上高は857百万円(前年比11.8%増)、セグメント利益は498百万円(同11.0%増)

(百万円)

		2025年9月期 実績	2026年9月期 実績	増減率
居住者サポート事業	売上高	767	857	11.8%
	セグメント利益	449	498	11.0%
	営業利益率	58.5%	58.1%	△0.4P

- 電力やインターネット接続等の取次業務収入、保険代理店手数料、入居後サービス売上、家賃滞納保証収入が順調に伸びたため、売上高は11.8%の増収
- 売上高の増加により、セグメント利益は前年比11.0%の増益

【自社家賃保証売上高および契約数の推移】



Copyright © 株式会社エリッツホールディングス. All rights reserved.

2026年9月期　財政状況（B/S）

（百万円）

	2025年9月期 実績		2026年9月期 実績		増減	要因
	金額	構成比	金額	構成比		
総資産	9,551	100.0%	11,749	100.0%	2,197	
流動資産	5,723	59.9%	6,726	57.2%	1,002	売掛金 +299
うち現金及び預金	(4,572)	(47.9%)	(5,117)	(43.6%)	(545)	
固定資産	3,827	40.1%	5,022	42.8%	1,194	建物及び構築物 +515、土地 +505
負債	4,240	44.4%	5,775	49.2%	1,535	
流動負債	2,027	21.2%	2,435	20.7%	407	短期借入金 +50 1年以内返済予定の長期借入金 +90
固定負債	2,212	23.2%	3,340	28.4%	1,127	長期借入金 +1,096
純資産	5,310	55.6%	5,973	50.8%	662	資本金 +47、資本剰余金 +47、 利益剰余金 +568
自己資本比率	55.6%	–	50.8%	–	△4.8P	

Copyright © 株式会社エリッツホールディングス. All rights reserved.

2026年9月期 キャッシュ・フローの状況（CF）

（百万円）

	2025年9月期 実績	2026年9月期 実績	要因	
営業活動による キャッシュ・フロー	869	883	税金等調整前当期純利益 減価償却費 棚卸資産の増加 法人税等の支払額	+1,224 +140 △114 △373
投資活動による キャッシュ・フロー	△213	△1,311	有形固定資産の取得による支出 連結の範囲の変更を伴う 子会社株式の取得による支出	△1,134 △163
財務活動による キャッシュ・フロー	△288	909	株式の発行による収入 長期借入による収入 長期借入金の返済による支出 配当金の支払額	+30 +1,250 △134 △236
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	367	481		
現金及び現金同等物の期末残高	4,516	4,998		

Copyright © 株式会社エリッツホールディングス. All rights reserved.

2 — 2027年9月期業績予想

Copyright © 株式会社エリッツホールディングス. All rights reserved.

2027年9月期業績予想

（百万円）

	2026年9月期 実績		2027年9月期 予想		増減率
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	6,960	100.0%	**9,601**	**100.0%**	37.9%
営業利益	1,211	17.4%	**1,264**	**13.2%**	4.3%
経常利益	1,216	17.5%	**1,237**	**12.9%**	1.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	805	11.6%	**813**	**8.5%**	1.1%
1株当たり当期純利益(円)	229.77	–	**227.77**	–	△0.9%
1株当たり配当金(円)	70.00	–	**72.00**	–	2.9%

Copyright © 株式会社エリッツホールディングス. All rights reserved.

2027年9月期業績予想のポイント

コア事業の伸長とM&Aによる新規子会社の売上上乗せにより
売上高が大幅に増加するが、人件費・諸経費も増加

2027年9月期の予想前提

- 不動産仲介事業では、人材育成・店舗網の再編など、足元の強化を進める
- 一方でM&Aを活用したエリア拡大を計画も、業績予想には織り込まず
- 不動産管理事業では、高い入居率維持・新規管理物件獲得を推進・M&A子会社による市場拡大
- 人件費の上昇、物価高による諸経費の増加、M&Aで取得した子会社の統合コストの負担増

売上高	営業利益
9,601百万円	1,264百万円
前期比　37.9%増	前期比　4.3%増

仲介店舗の出店計画なし
（1年間は社員の能力向上に注力）

賃貸仲介契約数
22,310件（8.5%増）

管理戸数
31,500戸（5.9%増）

配当予想　72円

Copyright © 株式会社エリッツホールディングス. All rights reserved.

2027年9月期　セグメント別業績予想

各セグメントとも売上高は安定的に成長も、人件費増加・物価高に加え、
未来への投資で利益率は低下の見込み

（百万円）

		2026年9月期 実績	2027年9月期 予想	増減率
不動産仲介事業	売上高	3,577	**3,942**	10.2%
	セグメント利益	635	**644**	1.4%
	利益率	17.8	**16.3**	**△1.5P**
不動産管理事業	売上高	2,524	**4,728**	87.3%
	セグメント利益	443	**483**	9.2%
	利益率	17.5	**10.2**	**△7.3P**
居住者サポート事業	売上高	857	**930**	8.5%
	セグメント利益	498	**539**	8.2%
	利益率	58.1	**58.0**	**△0.1P**

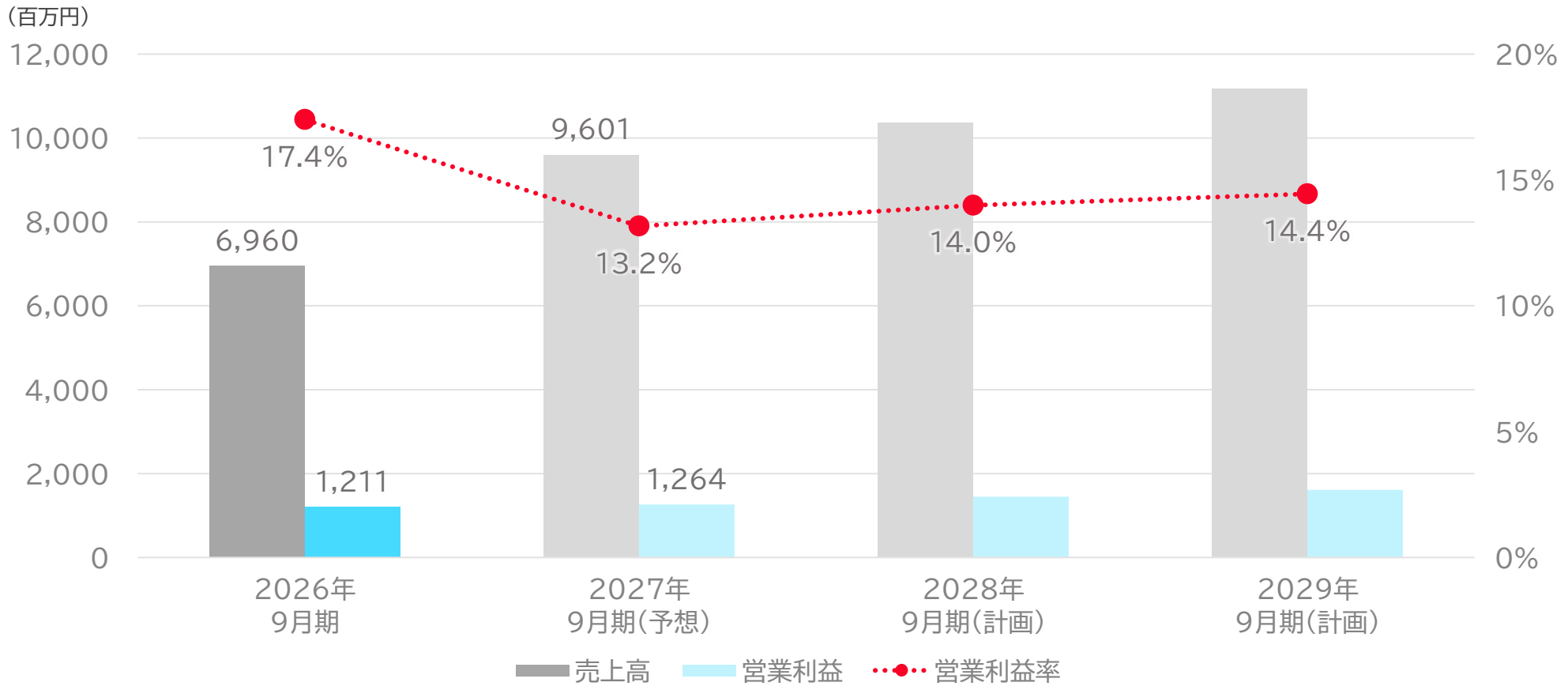
Copyright © 株式会社エリッツホールディングス. All rights reserved.

3 ― 中期経営計画と成長戦略

Copyright © 株式会社エリッツホールディングス. All rights reserved.

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



Copyright © 株式会社エリッツホールディングス. All rights reserved.

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96%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

各事業の施策

不動産仲介

- 今後の店舗展開を見据えた人材育成
- 既存エリアの足元強化
- 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
- 顧客ニーズを満たす商品・サービスを提供

Copyright © 株式会社エリッツホールディングス. All rights reserved.

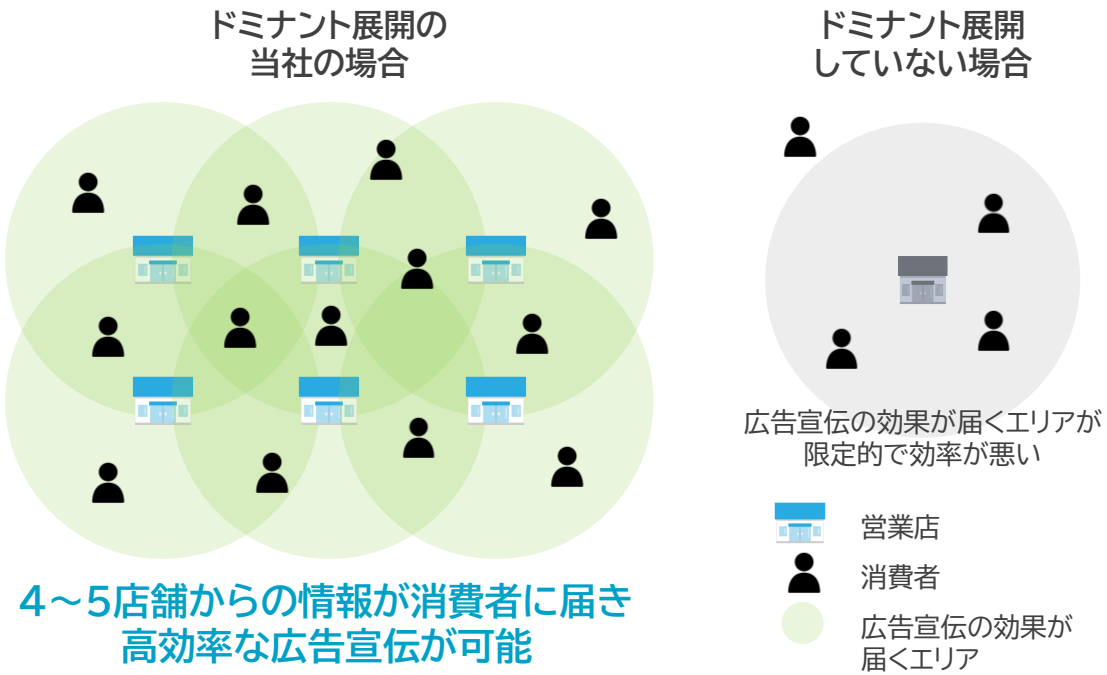
不動産仲介事業の重点施策

国内はもとより、海外も含めエリア基盤の強化に注力することで、業容拡大

人材育成や店舗網の再編により足元を強化

ドミナント展開の強みを活かしつつエリア基盤強化

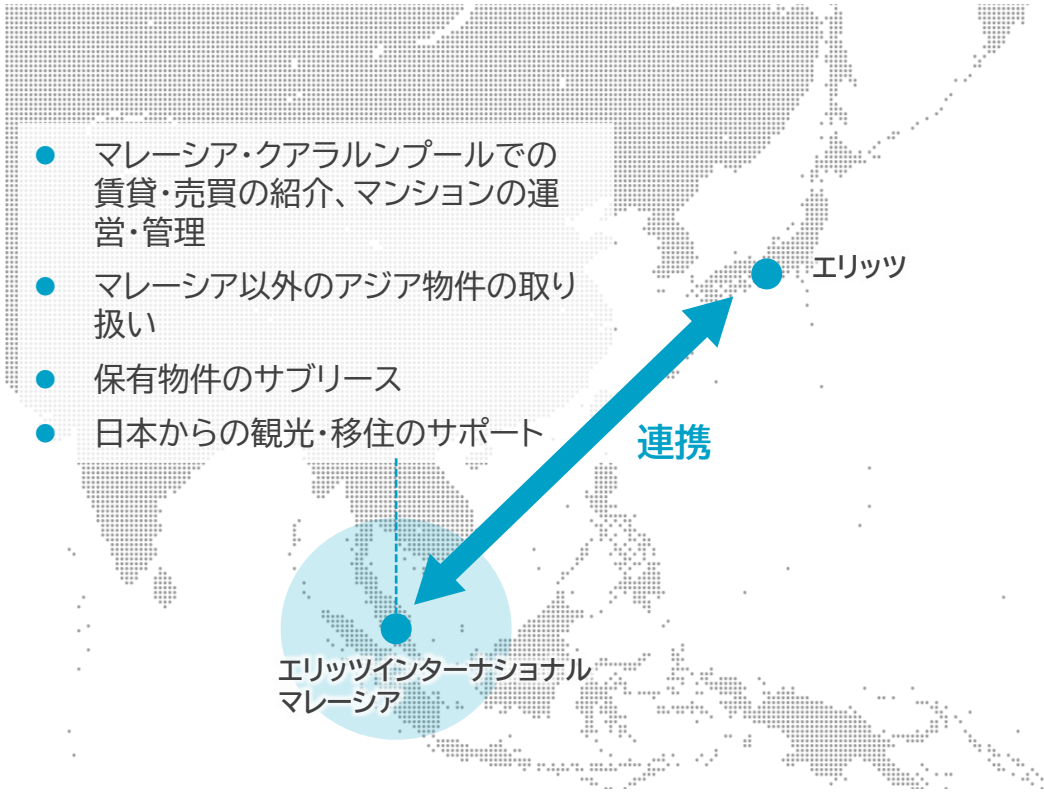
- 構築済の店舗網を活かしつつ、人材育成とあわせて各店舗の営業力を向上させ、エリア基盤の強化を図る



**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**

アジア戦略

将来を見据えたアジア戦略を展開

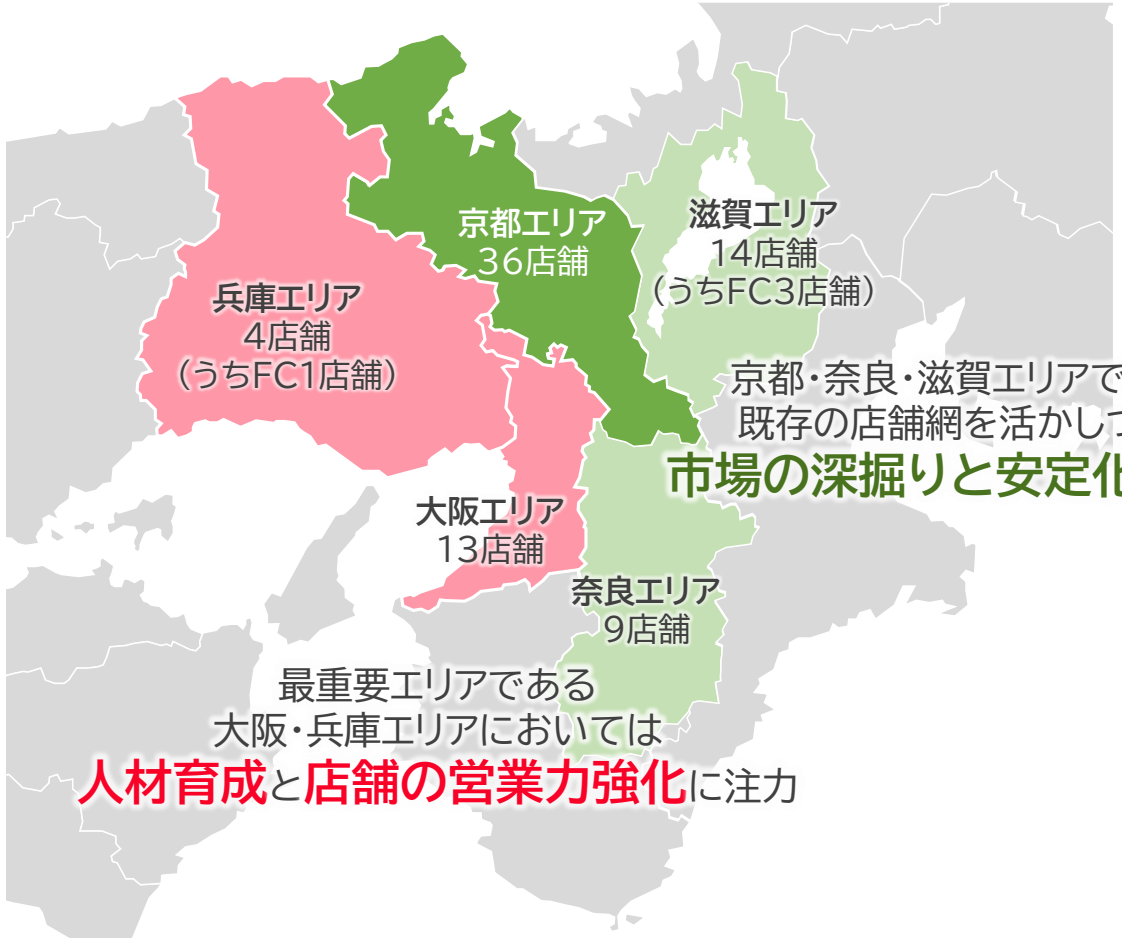


Copyright © 株式会社エリッツホールディングス. All rights reserved.

エリア戦略

引き続き大阪・兵庫エリアを重点エリアとして市場開拓を行う

エリアごとの方針と現在の店舗数（2026年11月20日現在）



京都エリア（36店舗） **滋賀エリア**（14店舗）

- 店舗展開はほぼ完了 ⇒ 深化、効率化

奈良エリア（9店舗）

- 近隣エリアの店舗と連携強化
  ⇒ 売上向上へ

大阪エリア（13店舗） **兵庫エリア**（4店舗）

- 重点エリア
- 単価が高く業績拡大に重要なエリア
  ⇒人材育成とともに各店舗の営業力を強化

Copyright © 株式会社エリッツホールディングス. All rights reserved.

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
- 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

M&Aによるマーケット拡大

- 創業48年の歴史を持つ株式会社共栄薬研等2社を子会社化
- 長年培ってきた信頼と実績を武器に、マーケット開拓
- 当社グループの既存管理物件の設備保守を内製化することによりコスト削減効果

Copyright © 株式会社エリッツホールディングス. All rights reserved.

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	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 取次、家賃保証・保険等の販売	AI　VASTシステム

Copyright © 株式会社エリッツホールディングス. All rights reserved.

人材戦略

人材が長期的に活躍できる環境の構築

	採用	教育
環境	・売り手市場で採用難	・様々な機会の提供
課題	・有能人材の確保	・モラールの向上 ・スキルアップ
対策	・給与の引上げ（先行投資） ・インターンシップ ・入社前アルバイト研修 ・感動の入社式 ・半年ごとの成長記録のご両親への送付 ・1か月間の集合研修 ・半年間の新人研修	・人生目標勉強会（更新） ・エルダー研修（2年半） ・上長による勉強会 ・各種資格取得の奨励 ・救急救命の講習受講 ・ファーム体験（任意） ・秘書研修

他社との差別化

- 人としての成長
- 業務知識の充実
- 定着率の向上

Copyright © 株式会社エリッツホールディングス. All rights reserved.

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】

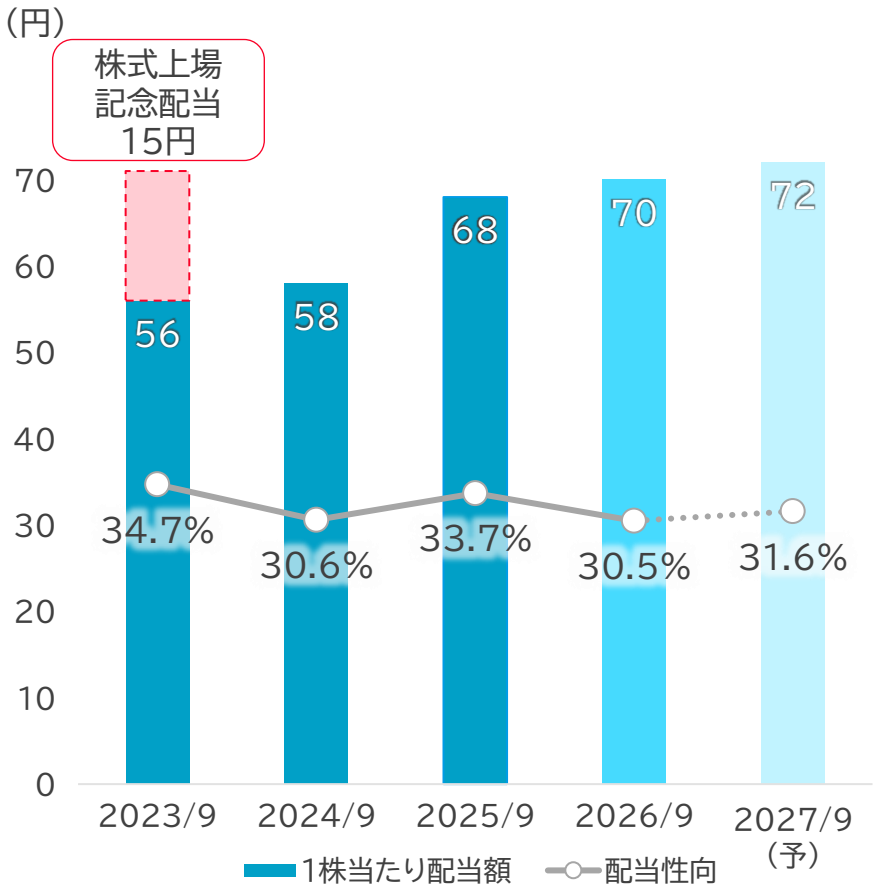
株主への還元

継続的＋安定的

配当原資確保

収益力の強化

【配当金・配当性向推移】



Copyright © 株式会社エリッツホールディングス. All rights reserved.

Appendix

Copyright © 株式会社エリッツホールディングス. All rights reserved.

会社概要（2026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　槙野常美
設　立　日	2012年3月23日
ホームページ	https://www.elitz-holdings.co.jp/
資　本　金	370,822,500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	正社員442人

Copyright © 株式会社エリッツホールディングス. All rights reserved.

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

Copyright © 株式会社エリッツホールディングス. All rights reserved.

賃貸仲介店舗　展開エリア（2026年11月20日現在）

近畿2府3県、首都圏で77店舗の盤石な店舗展開（FC含む）

賃貸のエリッツ

京都府　36店舗

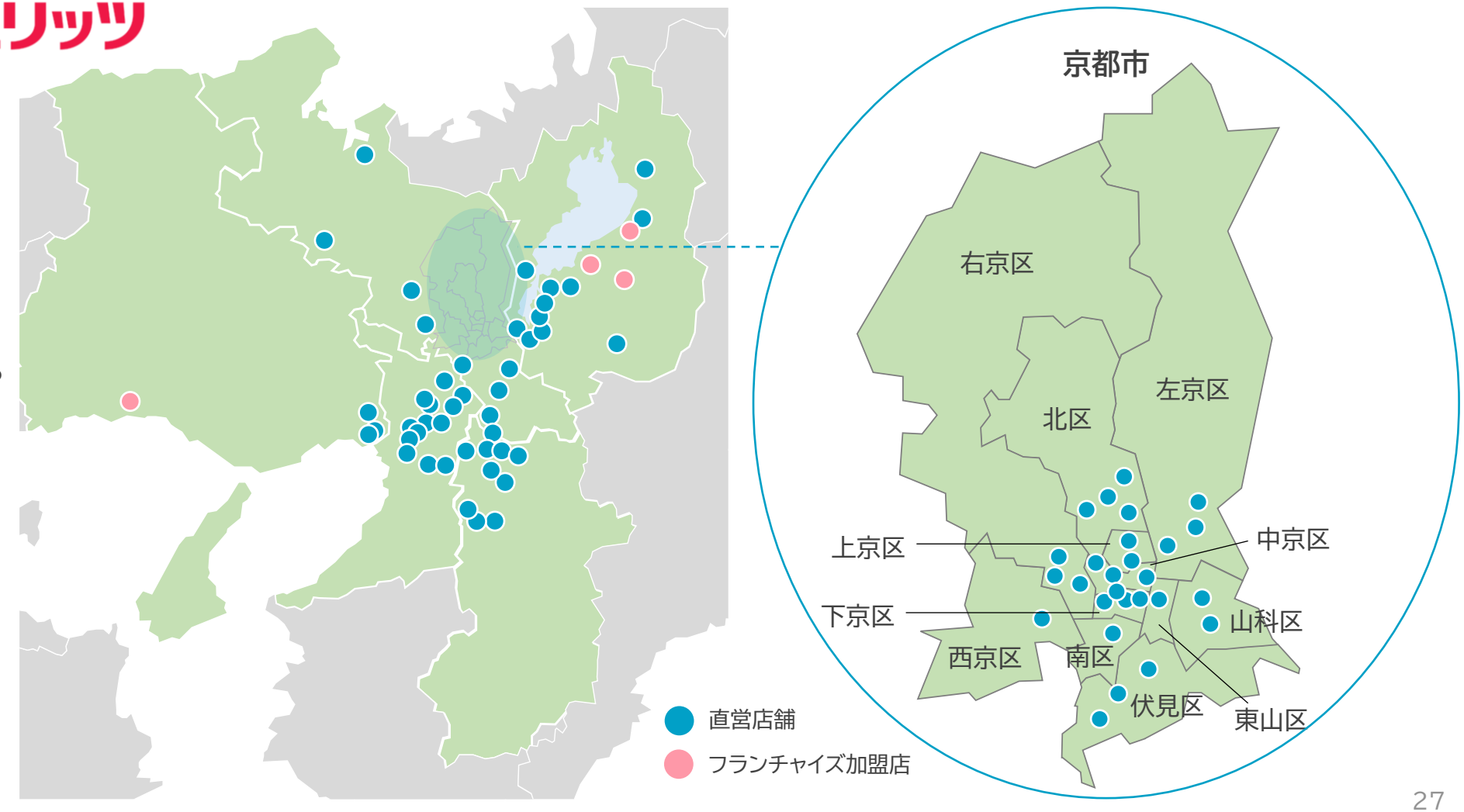
滋賀県　14店舗
うちFC3店舗

奈良県　9店舗
うち西大寺店は10月1日より大東建託グループが運営するいい部屋ネットに加盟、FCとして営業を開始しています。

大阪府　13店舗

兵庫県　4店舗
うちFC1店舗

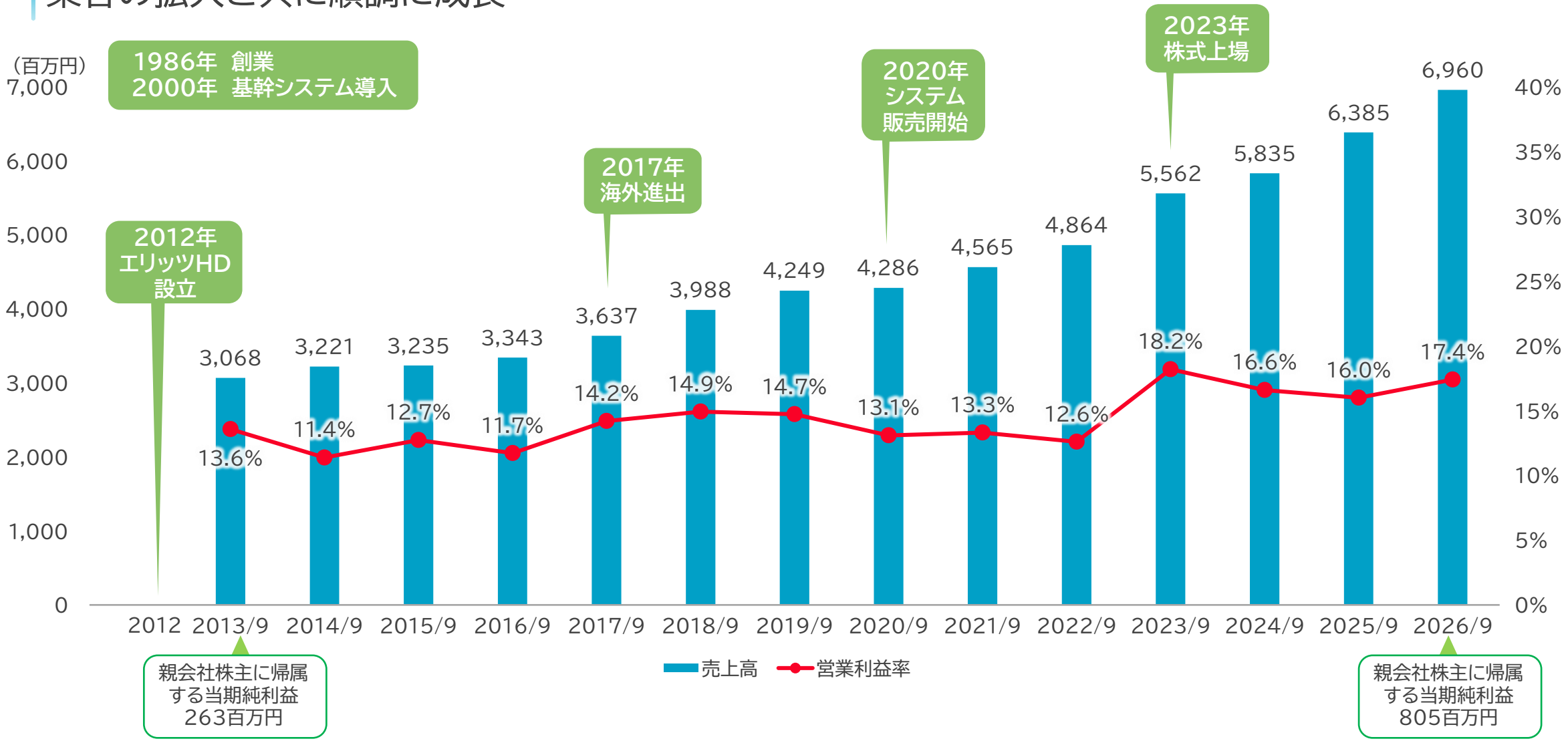
東京都　1店舗



Copyright © 株式会社エリッツホールディングス. All rights reserved.

売上高の推移

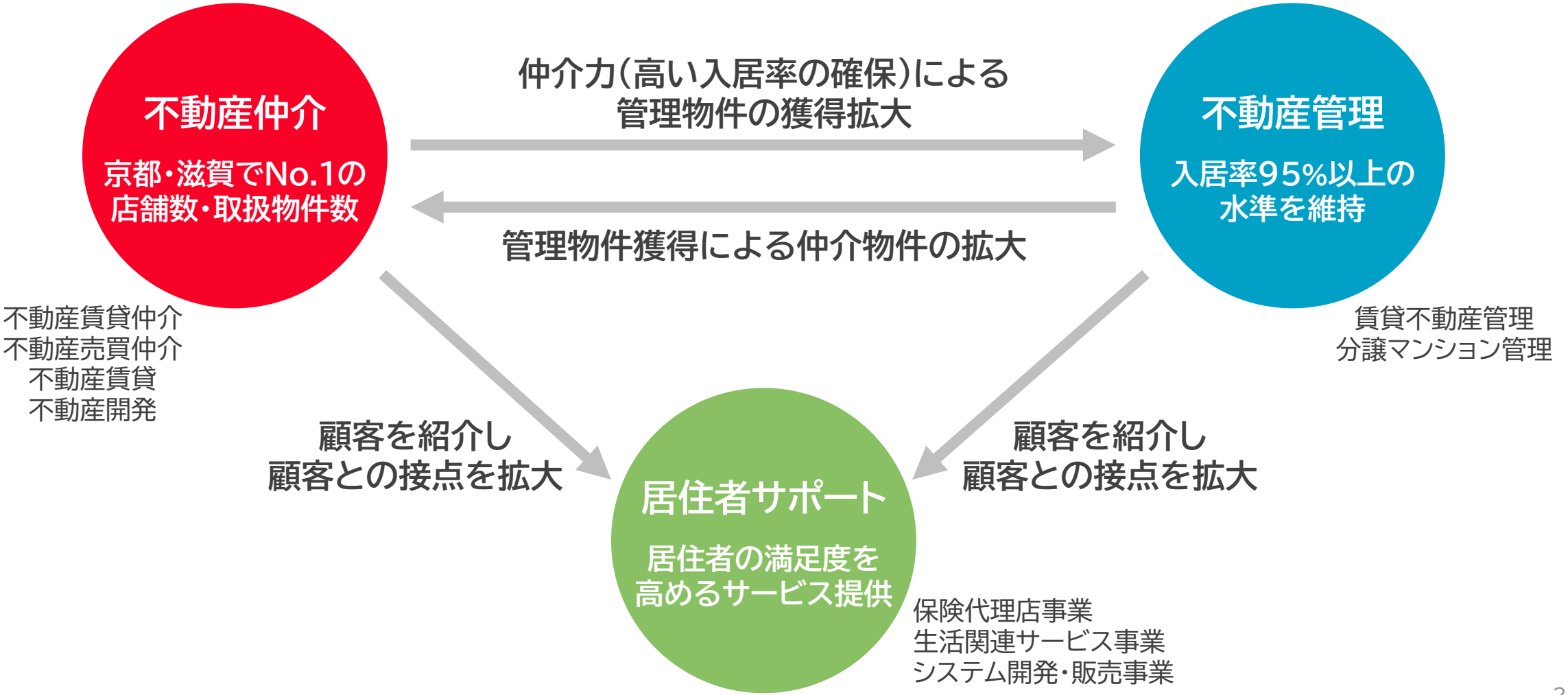
業容の拡大と共に順調に成長



Copyright © 株式会社エリッツホールディングス. All rights reserved.

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



Copyright © 株式会社エリッツホールディングス. All rights reserved.

エリッツホールディングスグループの強み

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

独自のシステムを活用

- 空室情報のスピード開示
- スピーディーな出店拡大
- 人材の早期戦力化
- 高い入居率
- 効率的なクロスセル

高い利益率 を維持しながら **持続的な成長** を実現

Copyright © 株式会社エリッツホールディングス. All rights reserved.

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

空室情報の入手 → 空室情報の入力 → ホームページ各社ポータルサイトへの掲載



- 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

週1回更新 → **毎日更新**

システム化されていない場合

空室情報の入手 → 空室情報の入力 → ホームページへの掲載



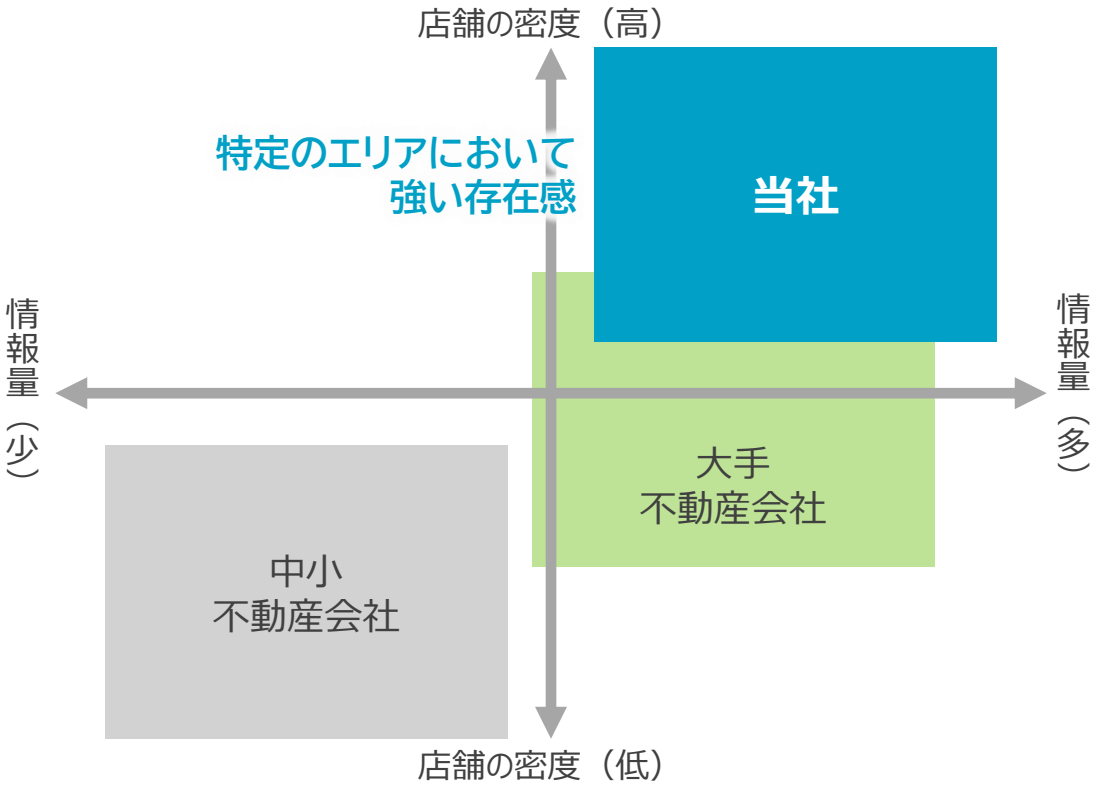
システム化されておらず
情報の連携に時間がかかる

Copyright © 株式会社エリッツホールディングス. All rights reserved.

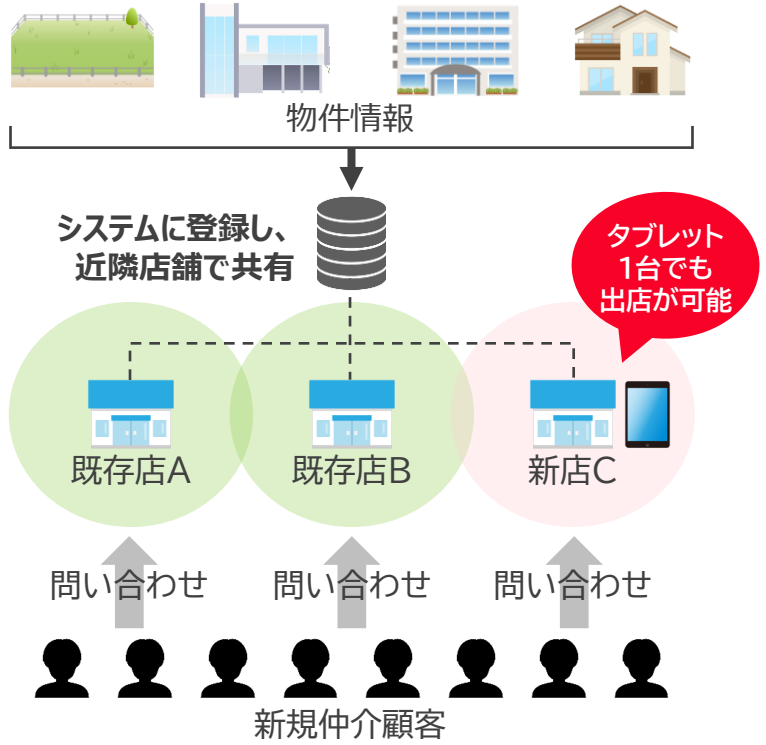
強み② スピーディーな出店拡大

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。**



Copyright © 株式会社エリッツホールディングス. All rights reserved.

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



Copyright © 株式会社エリッツホールディングス. All rights reserved.

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

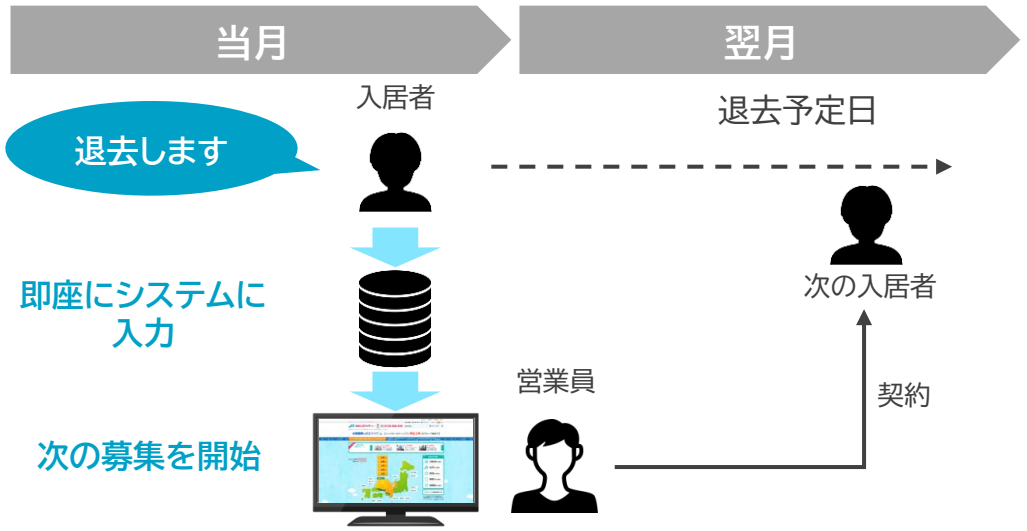
- 管理物件入居率は**96%以上をキープ**
  2025年9月期末　96.7%
  2026年9月期末　96.7%

- **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
  ⇒　他の仲介業者へ委託する必要がない

- **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

- システムによる連携で退去による入居率の低下を防止

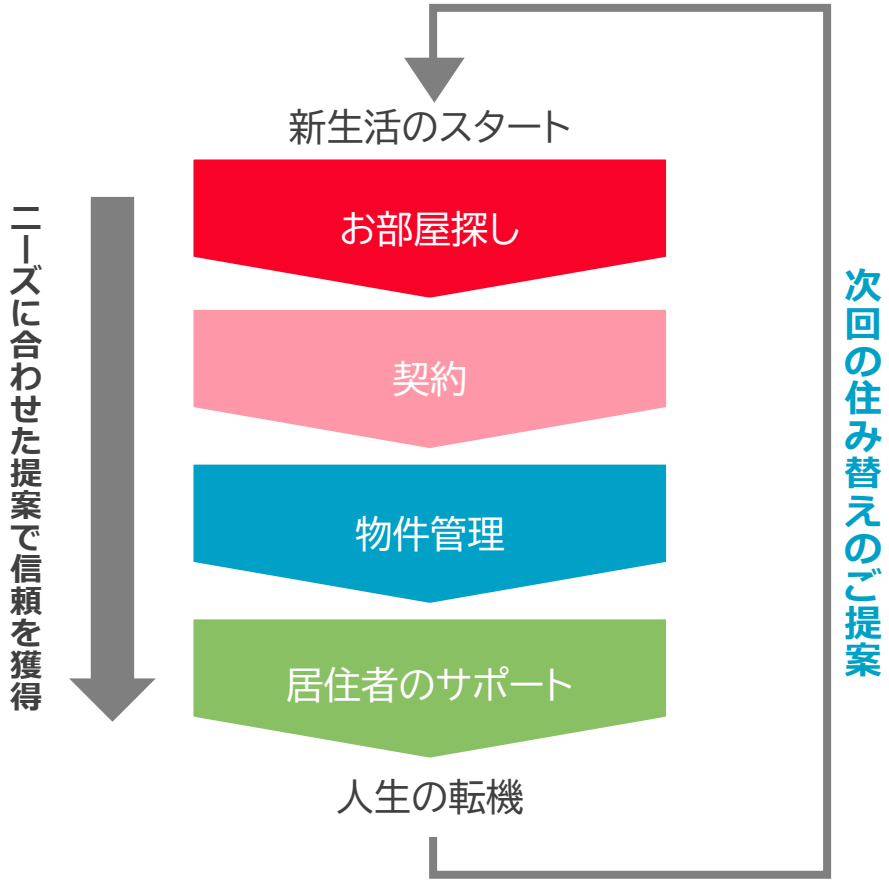


Copyright © 株式会社エリッツホールディングス. All rights reserved.

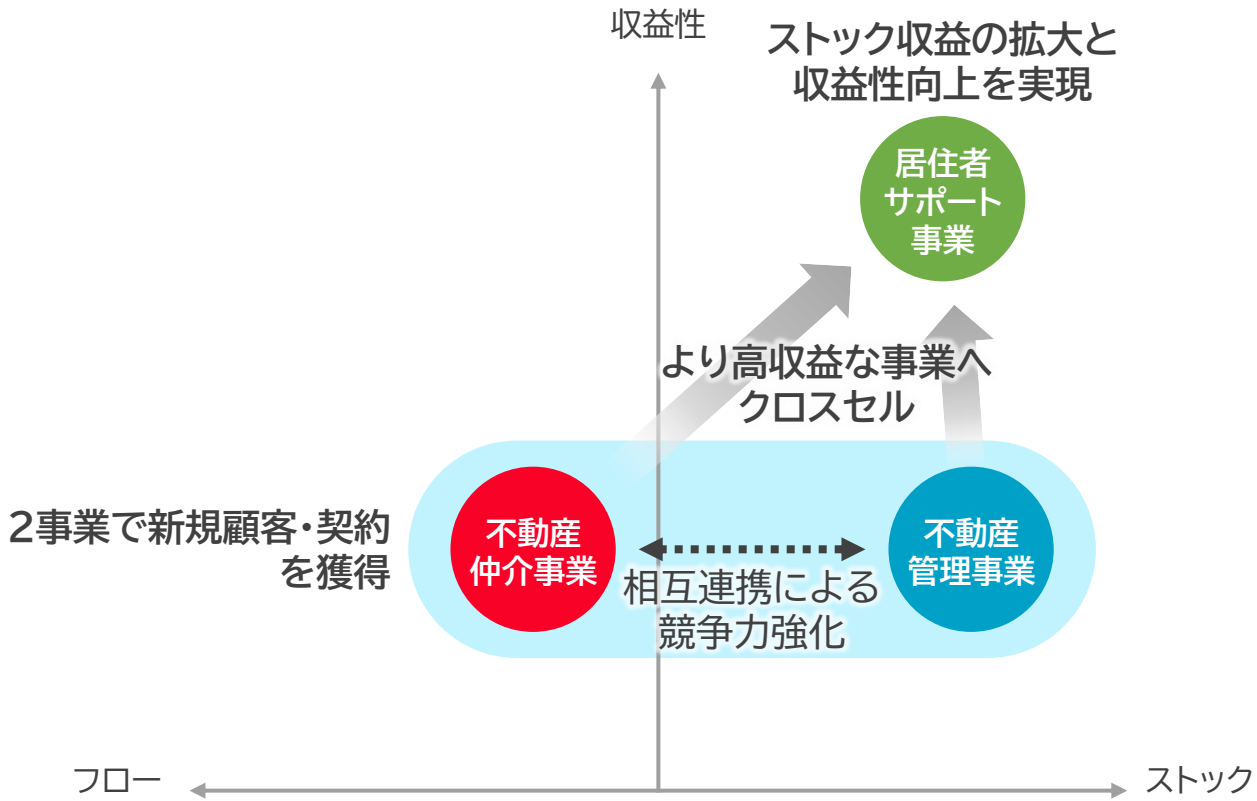
強み⑤　効率的なクロスセル

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

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

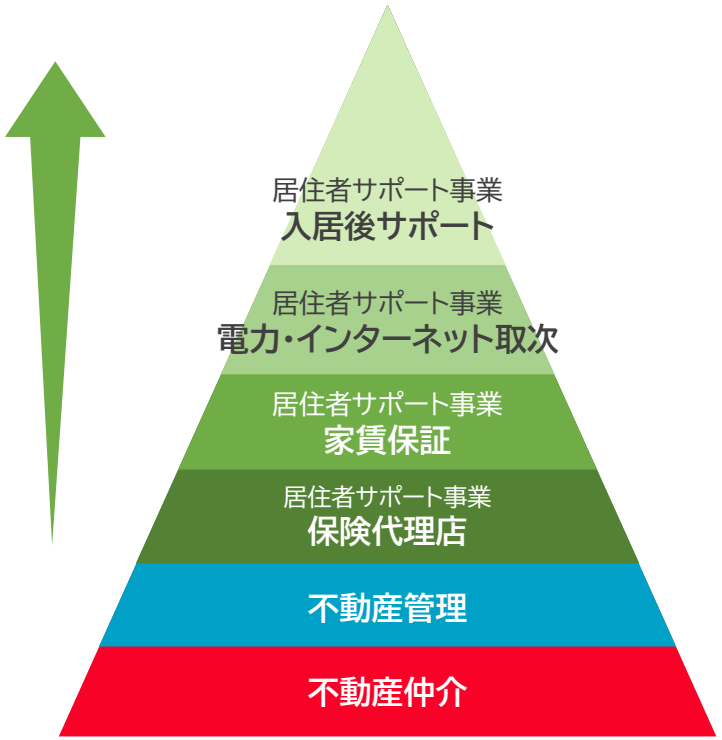


Copyright © 株式会社エリッツホールディングス. All rights reserved.

クロスセルによる利益拡大のイメージ

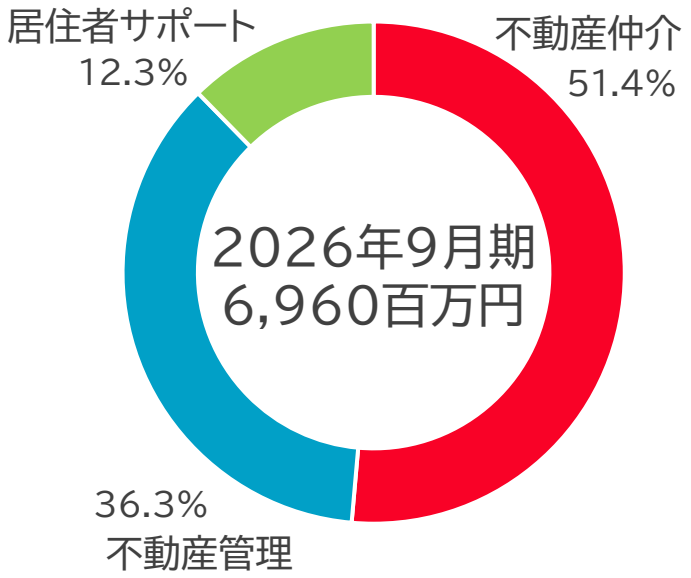
居住者サポート事業は営業コストが少ないため、受注の積み上げで急速に利益拡大が進む

居住者サポート事業の上積で1顧客当たり利益が増加

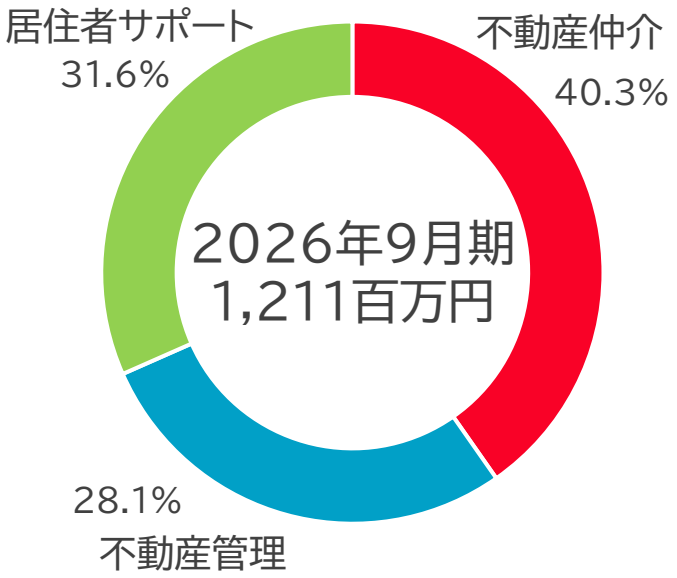


売上・営業利益のセグメント構成比

【売上高構成比】



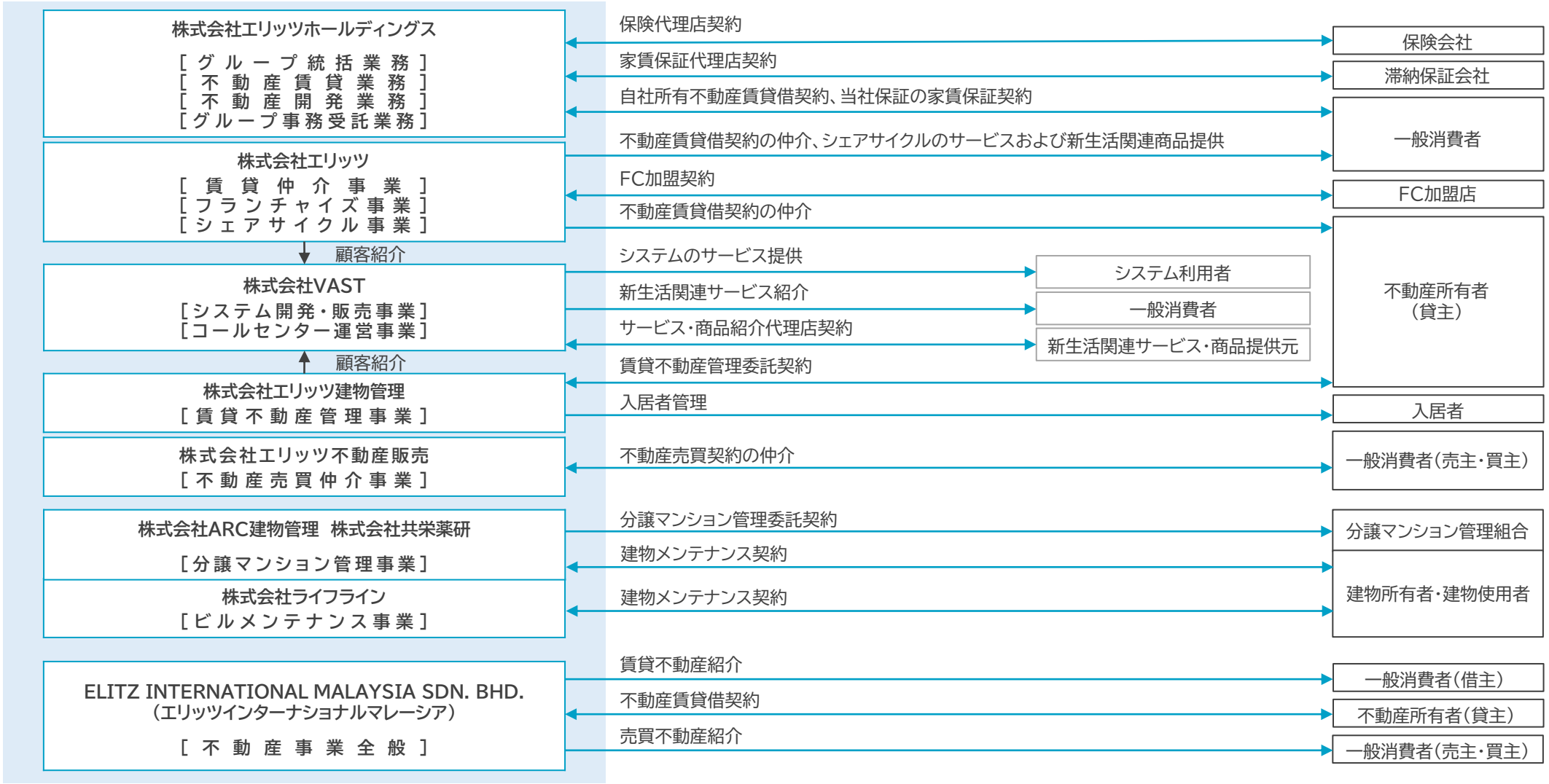
【営業利益構成比】



Copyright © 株式会社エリッツホールディングス. All rights reserved.

事業系統図

エリッツホールディングスグループ事業系統図



Copyright © 株式会社エリッツホールディングス. All rights reserved.

免責事項

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。

Copyright © 株式会社エリッツホールディングス. All rights reserved.

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