

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## 和田興産

8931 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年11月19日(火)

執筆：客員アナリスト

国重 希

FISCO Ltd. Analyst **Nozomu Kunishige**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

<b>要約</b>	<b>01</b>
1. 2025年2月期中間期の業績概要	01
2. 2025年2月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	02
<b>会社概要</b>	<b>03</b>
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
<b>事業概要</b>	<b>05</b>
1. 分譲マンション販売	06
2. 戸建て住宅販売	07
3. その他不動産販売	08
4. 不動産賃貸収入	08
5. その他	08
<b>業績動向</b>	<b>09</b>
1. 2025年2月期中間期の業績概要	09
2. 事業セグメント別動向	10
3. 財務状況と経営指標	11
4. キャッシュ・フローの状況	13
<b>今後の見通し</b>	<b>14</b>
1. 2025年2月期の業績見通し	14
2. 事業セグメント別見通し	15
<b>中長期の成長戦略</b>	<b>17</b>
1. 中期経営計画の概要	17
2. セグメント別の事業展開	18
3. サステナビリティ	20
4. 利益配分方針	20
<b>株主還元策</b>	<b>21</b>

## 要約

### 神戸市で、26年連続でマンション分譲実績1位を誇る。 2024年2月期～2026年2月期の3期間に、前3期間を上回る 利益水準を目指す中期経営計画は順調に推移、計画達成はほぼ確実

和田興産<8931>は、1899年の創業以来125年の長い歴史を有する総合不動産会社である。日本有数の住宅地である神戸市、明石市、阪神間を中心に事業展開し、特に本社を構える神戸市では、マンション分譲実績(棟数ベース)は2023年まで26年連続1位を誇る。主力の分譲マンション販売に加えて、戸建て住宅販売、その他不動産販売、不動産賃貸収入の4つのセグメントがあり、中期経営計画(2024年2月期～2026年2月期)の推進により、さらなる発展を目指す。2022年4月に、東京証券取引所(以下、東証)第2部からスタンダード市場に移行している。

#### 1. 2025年2月期中間期の業績概要

2025年2月期第2四半期(以下、中間期)の業績は、売上高で前年同期比3.1%減の20,149百万円、営業利益で同13.0%減の2,176百万円、経常利益で同14.8%減の1,824百万円、中間純利益で同16.1%減の1,242百万円と、前年同期比で減収減益となった。ただ、売上高は期初予想比6.1%超、営業利益は同14.5%超、経常利益は同30.3%超、中間純利益は同24.2%超と、計画を大幅に上回った。主力の分譲マンション事業では、引渡戸数が前年同期比40戸減で減収減益ながら、販売価格が想定より高くなったことで、売上・利益ともに計画比上振れした。また、その他不動産販売では、収益物件の売却が好調なことに加え、分譲マンション用地の素地売り(未開発の状況での売却)も含め、大幅増収増益を記録し、想定を上回る価格で売却が進んだことで、売上・利益ともに計画比で大きく上振れた。さらに、営業外収入で役員退職慰労金制度廃止に伴う保険解約返戻金を計上したため、経常利益が計画比で大きく上振れた。事業拡大に伴い借入金が増加したことから、自己資本比率は29.7%に低下したが、プライム・スタンダード・グロース市場の不動産業平均に近い水準で、十分な安全性を確保している。中間配当は、期初予想どおり前年同期と同水準の26.0円を実施した。

#### 2. 2025年2月期の業績見通し

2025年2月期の業績は、売上高で前期比3.0%増の40,000百万円、営業利益で同9.3%増の4,950百万円、経常利益で同8.6%増の4,150百万円、当期純利益で同11.8%増の2,950百万円を見込んでいる(売上高・各利益の金額は2024年9月に上方修正したものであり、売上高は期初予想比2.6%増、営業利益は同5.3%増、経常利益は同9.2%増、当期純利益は同9.3%増に修正した)。その他不動産販売セグメントを中心にすべてのセグメントで採算性が向上するほか、営業外収入で役員退職慰労金制度廃止に伴う保険解約返戻金を計上するためである。分譲マンション事業では、下期竣工予定物件の約9割を契約済であり、通期計画の達成を見込む。その他不動産販売では、販売用収益物件の売却が好調であり、下期も上期を上回る物件の販売を計画する。また、不動産賃貸事業でも、高稼働率維持によって安定収益を確保する見通しだ。事業拡大に伴い、用地取得資金として借入金が増加する見通しだが、金融機関と良好な関係を維持しており、資金調達に懸念はない。好決算を反映して、中間配当26.0円、期末配当39.0円、合計65.0円と前期比5.0円の増配を計画しており、引き続き株主還元にも十分に配慮していると評価できる。

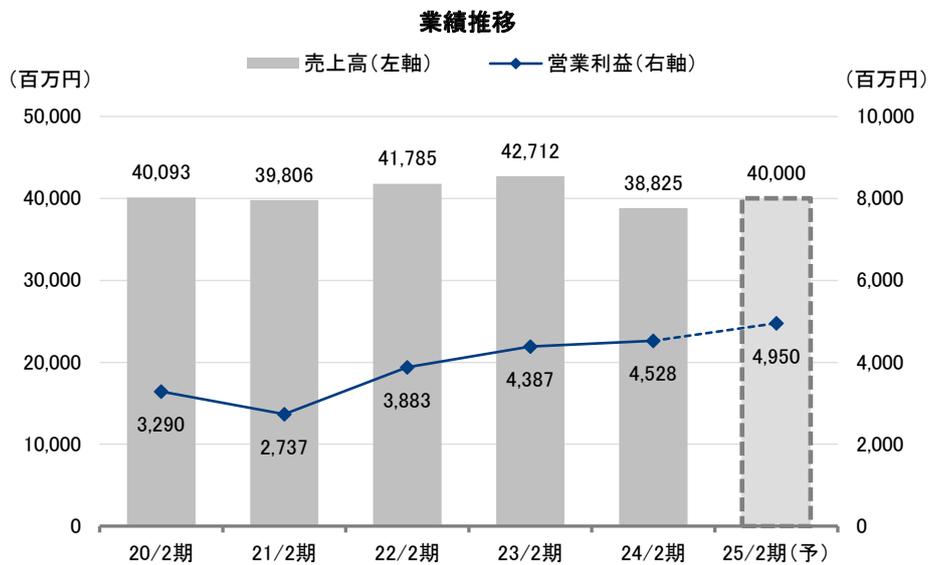
要約

3. 中期経営計画

中期経営計画（2024年2月期～2026年2月期）では、3期間合計の数値計画として、売上高1,224億円（前3期間比1%減）、営業利益118億円（同7%増）、経常利益94億円（同8%増）、当期純利益64億円（同6%増）を計画する。また、KPI（重要業績指標）として、ROE8%以上、D/Eレシオ2倍以内を目標としている。将来を展望し、「地域に根差した総合不動産業」への道筋を創ることをテーマとし、目標として前3期間の実績合計を上回る利益水準を確保し、将来を見据えた収益構造の転換による事業セグメントの最適化を図る。重点戦略として、新たな地域・事業・分野等への挑戦や、人材戦略、アライアンスの有効活用、ESG、SDGsの推進等を掲げる。今後の3期間に、将来のさらなる成長の足掛かりを見出そうとする、意欲的な中期経営計画と言える。2025年2月期の業績予想に基づけば、数値計画に対する2期合計の進捗率は、売上高64.4%、営業利益80.3%に達する見通しで、順調に推移している。2026年2月期は、計画達成に向けて邁進するとともに、次期中期経営計画の策定に取り掛かる予定だ。今後も重点戦略への取り組み状況や数値計画の進捗状況を注視したい。

Key Points

- ・2025年2月期中間期は前年同期比で減収減益となったが、売上高・各利益は期初予想を大きく上回った。その他不動産販売が好調に推移し、営業外収入で保険解約返戻金を計上したことが主因
- ・2025年2月期業績は、期初予想を上方修正。全セグメントで採算性が向上するため、増収増益を見込む。増配を計画し、引き続き株主還元にも十分に配慮
- ・中期経営計画では、3期間合計の売上高は横ばいで、利益拡大を見込む。数値計画に対する2期合計の進捗率は、営業利益では80%に達し、順調に推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 創業125年の歴史を誇り、 地元での認知度が極めて高い総合不動産会社

#### 1. 会社概要

同社は、1899年の創業以来125年の長い歴史を有する総合不動産会社であり、不動産販売事業（分譲マンション・戸建て住宅及び宅地などの開発・販売）と賃貸その他事業（マンション・店舗及び駐車場などの賃貸・管理）を主な事業内容とする。日本有数の住宅地である神戸市、明石市、阪神間を中心に事業展開し、特に本社を構える神戸市では、マンション分譲実績（棟数ベース）で2023年まで26年連続1位を誇っている。また、近畿圏供給棟数でも、2023年には第3位を占め、大手事業者の中でも同社の地元での存在感は大きいと言える。

企業理念として「共生（ともいき）」を掲げている。“人と人とのつながりを大切に、共に支え合い、自分の生き方が他の人の幸せにつながることを喜びとする”という想いの下、住む人一人ひとりの気持ちに応えながら、自身の生き方にフィットするオンリーワンの住まいづくりを心掛けている。同社では、7つの観点（暮らしと共に、豊かさと共に、街と共に、環境と共に、こどもと共に、みんなと共に、未来と共に）で持続可能な社会づくりに貢献する「ナナトモ サステナビリティ」を宣言している。

また、プロダクトコンセプトとして、「プレミアムユニーク（価値ある独創）」を掲げ、住む人にとってオンリーワン（かけがえのない）住まいづくりとして、ものづくりと住む人の気持ちにこだわった同社が目指すべき住まいのあり方を示している。いつまでも変わらぬ愛着と、住まいとしての価値を誇れる、住む人にとっての「プレミアムユニーク」を神戸発・神戸ブランドとして発信している。

同社では、「地域密着」で事業展開することで、3つの強みを有している。第1は、「用地取得力」である。地元の不動産仲介会社と長年の付き合いを通じ、用地情報を他社よりも早くキャッチできる。第2に、その土地を生かすための「企画力」である。地域に根差し、地域と共に歩んできたからこそ、その土地に寄り添ったこだわりの企画を実現できている。第3に、「ネットワーク力」である。土地を生かすための企画を考え、実現するためには社内外を超えた「人」との協力が不可欠であるが、長年にわたって築いた信頼関係と協力体制を有している。これらの強みを発揮することで、年々業容を拡大している。

2024年8月末現在、従業員数は123名（うち正社員114名）である。2022年5月より、創業家の和田剛直（わたただけなお）氏が代表取締役会長、溝本俊哉（みぞもととしや）氏が代表取締役社長を務め、両氏のリーダーシップの下、着実に中期経営計画を推進している。

## 会社概要

## 2. 沿革

同社の歴史は、1899年1月に神戸市で不動産賃貸業を創業したことに遡る。その後、1966年12月に和田興産(有)を設立し、1979年9月には和田興産(株)に改組した。

創業時以来、不動産賃貸業を行っていたが、1968年3月より宅地開発・分譲・木造戸建住宅の販売を開始している。また、1982年4月には分譲マンションの1棟販売を開始し、1985年12月には賃貸マンション事業を本格的に開始した。1991年3月より自社ブランド「ワコーレ」として分譲マンション事業を本格化した。1996年6月には、阪神淡路大震災からの復興のため、優良建築物等整備事業に従事している。

さらに、2007年5月には木造戸建住宅の販売を本格化し、2012年8月には大阪府下でマンション供給を開始し、2013年8月には阪神地区で不動産仲介を行う(株)日住サービスと資本業務提携し、2016年2月には阪神間を中心に分譲・賃貸マンションの管理を行う晴耕雨耕(株)とも資本業務提携をするなど、神戸市、明石市、阪神間を中心に年々事業を拡大してきた。2005年3月より市場規模の大きい首都圏で分譲マンション販売を行っていたが、一方で他社との競合も激しく十分な利益を確保できないことから、リーマンショックを期に原点回帰を目指し、2016年2月には東京営業所を閉鎖した。現在は、地の利がある近畿圏で地域密着型経営を推進しており、ブランド力を生かして市場シェアの拡大を目指している。

事業拡大に伴い、2004年9月にはJASDAQ市場に株式を上場し、2020年4月には東証2部へ市場変更、2022年4月には東証スタンダード市場に移行している。

## 会社概要

## 会社沿革

年月	内容
1899年 1月	神戸市兵庫区にて不動産賃貸業を創業
1966年12月	神戸市長田区に和田興産(有)を設立
1968年 3月	宅地建物取引業免許登録、宅地開発・分譲・木造戸建住宅の販売を開始
1979年 9月	和田興産(株)に改組
1982年 4月	分譲マンション1棟販売を開始
1985年12月	賃貸マンション事業を開始
1991年 3月	自社ブランド「ワコレ」にて分譲マンション事業を本格的に開始
1995年 1月	阪神淡路大震災
1996年 6月	震災復興のための優良建築物等整備事業(優良再開発型)に従事
1996年 8月	神戸市特定優良賃貸住宅供給促進制度・民間管理法人として登録
2000年 5月	本社を神戸市長田区から神戸市中央区に移転
2000年 5月	「VITA」(主に女性をターゲットにした感性豊かな賃貸マンション)シリーズの営業開始
2002年 2月	「アイデアル・キューブ」(都市型賃貸マンション)シリーズの営業開始
2002年12月	バリューアップ方式による賃貸マンション開発を開始
2004年 9月	JASDAQ 市場に株式を上場
2005年 3月	首都圏での分譲マンション販売開始
2005年 6月	東京営業所開設
2006年 3月	賃貸事業強化のため3ヶ年で100億円規模の投資を計画
2007年 5月	木造戸建住宅販売を本格的に展開
2007年 6月	分譲マンション累計供給戸数10,000戸突破(着工ベース)
2011年11月	大阪営業所開設
2012年 8月	大阪府下で分譲マンション販売を開始
2013年 8月	(株)日住サービスと資本業務提携
2016年 2月	晴耕雨耕(株)と資本業務提携
2016年 2月	東京営業所を閉鎖
2020年 4月	東京証券取引所第2部へ市場変更
2021年12月	分譲マンション累計供給戸数20,000戸突破(着工ベース)
2022年 4月	東京証券取引所スタンダード市場へ移行

出所：ホームページ、有価証券報告書、決算説明資料よりフィスコ作成

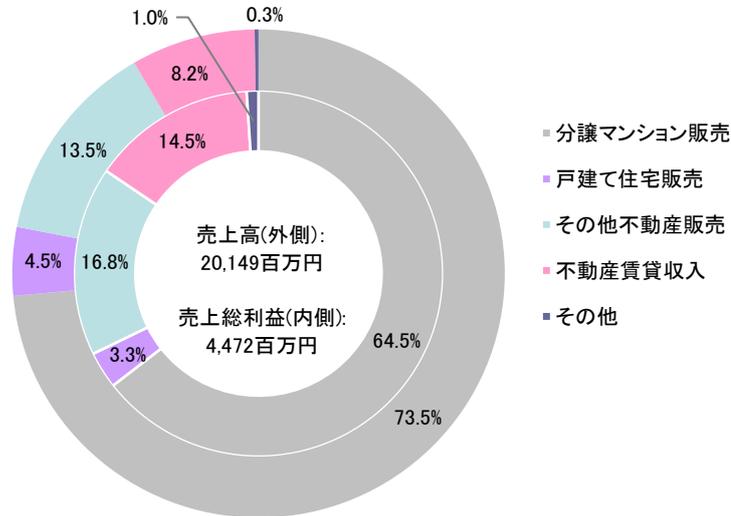
## 事業概要

### 分譲マンション販売が事業の柱

同社では、事業内容を分譲マンション販売、戸建て住宅販売、その他不動産販売、不動産賃貸収入の4つに分けて開示している。2025年2月期中間期の実績では、分譲マンション販売が売上高の73.5%、売上総利益の64.5%を占める同社の主力事業である。また、戸建て住宅販売が売上高の4.5%、売上総利益の3.3%、その他不動産販売が売上高の13.5%、売上総利益の16.8%、不動産賃貸収入が売上高の8.2%、売上総利益の14.5%、その他が売上高の0.3%、売上総利益の1.0%を占めている。不動産賃貸収入は、賃貸物件では多額の原価が不要のこともあり、他の事業と比べて利益率が高くなっている。

事業概要

2025年2月期中間期 セグメント別売上高・売上総利益



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

各事業の内容は以下のとおりである。

1. 分譲マンション販売

同社売上高の約 8 割を占める主力事業である。1991 年から和田興産レジデンスに由来する「ワコーレ」のブランド名で、日本有数の住宅地である神戸市・阪神間やその周辺地域を主要エリアとして、主に中小型の分譲マンション開発を手掛けている。また他の事業でも、ブランド名に「ワコーレ」を冠して統一している。

「プレミアムユニーク」をコンセプトに掲げ、「街の風物詩」として安心・安全を基本とした街並みに調和したマンションを目指すことに加え、機能性や快適性を重視し最新の住宅設備を取り入れるなど、企画力を追求した住まいづくりを行っている。同社では、品質重視のマンション開発を行っており、資産性及び安全性を重視し、開発時点から再販価値を考えたマンションづくりを目指している。

従来から 50 戸前後の中規模分譲マンション開発が中心であるが、近年は 100 戸以上の大型マンションにも取り組んでいる。また、市街地駅近物件が増加し、大阪府、姫路市などへエリアを拡大している。さらに、営業エリア各地にマンションギャラリーを常設化することで、価格競争力及び利益率の向上を目指している。なお、同社は自社で販売部門を持たず、販売をすべて外部に委託していることから、「選ばれるマンションづくり」をキーワードに、企画及びデザインなどの商品力で顧客に訴求する戦略をとっている。

事業概要

1991年3月の事業開始から、「ワコーレ」の累積供給実績は2024年8月末時点で564棟21,871戸（着工ベース）に上り、2023年には近畿圏供給棟数第3位、神戸市内供給棟数26年連続第1位（1998年～2023年）、神戸市内供給戸数第1位（2023年）を誇る。仕入から竣工・引渡までは、50～100戸の物件では、平均2～2.5年であるが、着工して1～2ヶ月で発売し契約を進めることで、価格変動リスクを回避している。安定した市場環境が続いており、同社のマンションは多様な間取りを企画することから幅広い層のニーズを捉えているため、早期の契約に結び付いている。

分譲マンション販売

分譲マンションブランド

**ワコーレ**

- 売上の約8割を占める主力事業
- 日本有数の住宅地【神戸市、明石市、阪神間】を中心に展開
- 中小型マンション中心、近年大型マンションも取組み
- 市街地駅近物件増加、エリア拡大(大阪府、姫路市)定着
- マンションギャラリーを常設(P.37参照)

■ 分譲マンションプロジェクト事例



**ワコーレ 芦屋大原**  
【兵庫県芦屋市】(2022年2月引渡)  
総戸数:13戸 JR「芦屋」駅 徒歩5分  
ワコーレシリーズ最高額物件



**ワコーレ大阪新町タワーレジデンス**  
【大阪市西区】(2021年1月引渡)  
総戸数:118戸 Osaka Metro「本町」駅 徒歩8分  
大阪市内での初プロジェクト



**ワコーレ ザ・神戸アロード**  
【神戸市中央区】(2019年8月引渡)  
総戸数:192戸 JR「三ノ宮」駅 徒歩8分  
当社120周年記念プロジェクト

出所：決算説明資料より掲載

2. 戸建て住宅販売

中小規模の宅地造成開発を行い、戸建て住宅を販売する事業である。2009年より新たなブランド名「ワコーレノイエ」で、主に神戸・阪神間を中心に北摂地域を含め、分譲マンション販売で培った用地仕入のネットワークを活用し、デザイン性や企画力など付加価値を重視している。他社との差別化を図るため、5戸程度の小規模な開発であっても、街並みづくりを基本としつつ、年間供給戸数の着実な積み上げを目標に事業展開を進めている。戸建て住宅では、仕入から竣工・引渡までは、半年～1年が平均的だ。プロジェクト事例としては、ワコーレノイエ逆瀬川野上ガーデンズ（兵庫県宝塚市、総戸数8戸）、ワコーレノイエ鈴蘭台南町（神戸市北区、総戸数20戸）などがある。

## 事業概要

### 3. その他不動産販売

主に小型収益マンションの企画開発及び販売を行う事業である。ブランド名は、RC（鉄筋コンクリート）・鉄骨収益マンションでは「ワコーレヴィータ」、また木造収益アパートでは「ワコーレヴィアーノ」としている。また、保有不動産の有効活用を推進していく過程において、販売によってその不動産の価値に増大が見込めるような場合には、マンションや戸建て用地の素地売却なども行っている。鉄骨収益マンション及び木造収益アパートでは、仕入から竣工まで約1年、竣工後2～3年ほど保有して賃貸収入を得たのち売却することが平均的だ。プロジェクト事例としては、ワコーレヴィータ須磨海浜公園（神戸市須磨区、総戸数40戸）、ワコーレヴィアーノ須磨天神町（神戸市須磨区、総戸数15戸）などがある。

### 4. 不動産賃貸収入

創業時から続く安定収益事業であり、レジデンスを中心に、店舗・事務所、駐車場などを運営している。神戸市及び阪神エリアを中心に、主に駅より半径1km以内の交通利便性を重視した賃貸マンションを保有し、賃貸収入を得ている。設備・機能性を重視しており、ペット対応型マンションや、デザイナーズ・マンションなど、独自性のあるマンションを提供している。また新築物件を自社開発しており、将来的に分譲開発案件へ転換するケースも視野に入れている。新築に比べて建築コストの抑制と工期短縮が見込まれる、バリューアップ方式（既存賃貸物件を購入し、改修工事により資産価値増大を図ること）の賃貸マンション開発も行っている。

稼働率95%以上の高水準を維持しており（駐車場を除く）、2024年8月末現在の保有資産構成は、レジデンス76.6%、店舗・事務所等17.6%、駐車場0.5%、トランクルーム他5.3%である。保有物件の事例としては、ワコーレヴィータ住吉東町（神戸市東灘区、総戸数12戸）、ワコーレ神戸三宮ビル（神戸市中央区、B1～2Fは店舗、3～9Fは事務所）などがある。

### 5. その他

「その他」には、同社の事業に関連して付随的に発生する収入（解約手数料収入、保険代理店手数料収入、仲介手数料など）が含まれる。

## 業績動向

### 2025年2月期中間期は前年同期比で減収減益も、 期初の予想利益を大幅に超過

#### 1. 2025年2月期中間期の業績概要

2025年2月期中間期におけるわが国経済は、インバウンド需要の増加、所得環境の改善によるサービス消費の増加などで、経済活動には回復の兆しが見られるが、不安定な国際情勢等による資源価格の高騰や急速な為替変動に伴う物価高等、依然として先行きが不透明な状況が続いている。不動産業界においては、政府の住宅取得支援策の継続や住宅ローン金利の低水準での推移により需要は底堅さを保っているが、建築コストの高止まり等による販売価格への影響、日銀の金利政策の動向等が懸念される状況である。

こうした事業環境のなか、同社の2025年2月期中間期の業績は、売上高で前年同期比3.1%減の20,149百万円、営業利益で同13.0%減の2,176百万円、経常利益で同14.8%減の1,824百万円、中間純利益で同16.1%減の1,242百万円と、前年同期比で減収減益となった。ただ売上高は期初予想比6.1%超、営業利益は同14.5%超、経常利益は同30.3%超、中間純利益は同24.2%超と計画を大幅に上回った。主力の分譲マンション事業では、引渡戸数が前年同期比40戸減で減収減益ながら、販売価格が想定より高くなったことで売上・利益ともに計画比を上振れた。また、その他不動産販売では、減価償却が大きい2～3年間保有後に売却する収益物件の売却が好調なことに加え、分譲マンション用地の素地売りも含め、大幅増収増益を記録し、想定を上回る価格で売却が進んだことで売上・利益ともに計画比を大きく上振れた。さらに、営業外収入として、役員退職慰労金制度の廃止に伴って保険解約返戻金を計上したことで、経常利益及び中間純利益が計画比で大きく上振れた。

これらのことから、営業利益率は前年同期比1.2ポイント低下の10.8%、経常利益率は同1.2ポイント低下の9.1%、中間純利益率も同0.9ポイント低下の6.2%となった。ただ、同社の主要事業である分譲マンション販売はマンション竣工後に購入者へ引渡しが行われる際に売上高が計上されるため、開発時期や工期等により業績に偏向が生じる場合があることに留意が必要だ。

#### 2025年2月期中間期業績

(単位：百万円)

	24/2期2Q		25/2期2Q		前年同期比		予想比		
	実績	売上比	予想	実績	売上比	増減額	増減率	超過額	超過率
売上高	20,789	100.0%	19,000	20,149	100.0%	-639	-3.1%	1,149	6.1%
売上総利益	4,473	21.5%	-	4,472	22.2%	-1	-0.0%	-	-
販管費	1,971	9.5%	-	2,295	11.4%	324	16.5%	-	-
営業利益	2,502	12.0%	1,900	2,176	10.8%	-326	-13.0%	276	14.5%
経常利益	2,141	10.3%	1,400	1,824	9.1%	-316	-14.8%	424	30.3%
中間純利益	1,481	7.1%	1,000	1,242	6.2%	-239	-16.1%	242	24.2%

注：予想は24/2期決算発表時のもの

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 分譲マンション販売は前年同期比で減収減益ながら、 高水準の利益率を維持。 その他不動産販売が大幅な増収増益で、利益率も大きく上昇

### 2. 事業セグメント別動向

#### (1) 分譲マンション販売

主力の分譲マンション販売においては、開発基盤となる用地価格や建築コストが上昇しているものの、住宅ローン金利の低水準や住まいに利便性を求める傾向が強まっていることから、分譲マンション市場は比較的堅調に推移しており、当社では新規発売物件を中心に契約獲得に向けた販売活動及び引渡計画を推進した。

その結果、2025年2月期中間期の発売戸数は350戸（前年同期比72.4%増）で、契約戸数は263戸（同23.5%減）、引渡戸数は326戸（同10.9%減）となり、契約済未引渡戸数は627戸（同18.6%減）となった。以上から、売上高は14,815百万円（同9.0%減）、売上総利益は2,884百万円（同11.9%減）となり、利益率は19.5%（同0.6ポイント低下）となった。利益率は毎年の販売物件により上下するものであるが、最近の建築費上昇については、おおむね販売価格に転嫁できているようだ。

#### (2) 戸建て住宅販売

戸建て住宅販売においては、新規発売物件を中心に契約獲得に向けた販売活動に注力した。その結果、2025年2月期中間期の戸建て住宅は24戸の引渡しにより、売上高は913百万円（前年同期比1.4%減）、売上総利益は146百万円（同4.0%増）となり、利益率は16.1%（同0.8ポイント上昇）となった。

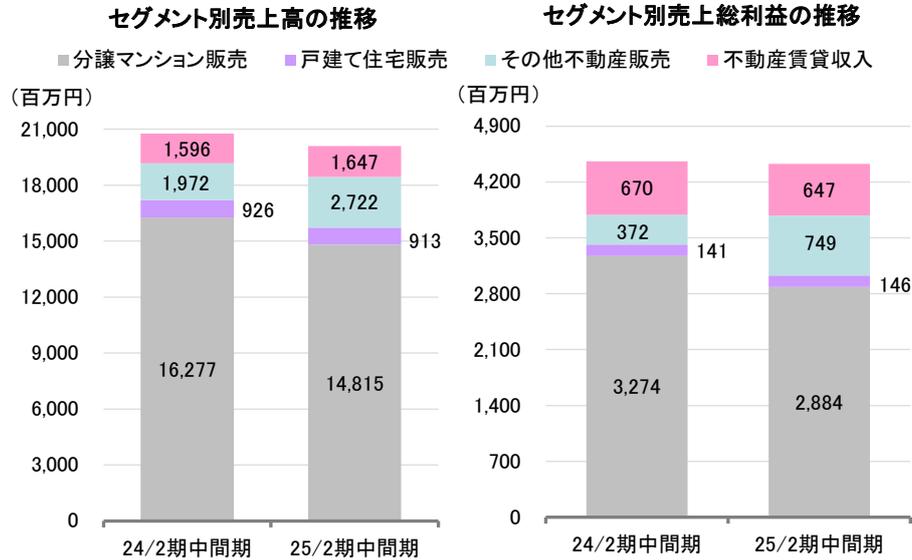
#### (3) その他不動産販売

その他不動産販売においては、賃貸マンション・宅地など10物件を販売し、2025年2月期中間期の売上高は2,722百万円（前年同期比38.1%増）、売上総利益は749百万円（同101.3%増）、利益率は27.5%（同8.7ポイント上昇）となった。既述のとおり、収益物件が計画より高く売却できたことに加え、分譲マンション用地の素地売りも行ったことが同セグメントの好決算につながった。

#### (4) 不動産賃貸収入

不動産賃貸収入においては、当社が主力としている住居系は比較的安定した賃料水準を維持しており、入居率向上に努めると同時に、最適な賃貸不動産のポートフォリオ構築のため、新規物件の取得など賃貸収入の安定的な確保を目指した。その結果、2025年2月期中間期の不動産賃貸収入は1,647百万円（前年同期比3.2%増）、売上総利益は647百万円（同3.5%減）、利益率は39.3%（同2.7ポイント低下）となった。

## 業績動向



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 棚卸資産が増加し、2～3期先の業績に貢献

### 3. 財務状況と経営指標

2025年2月期中間期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比4,205百万円増加の105,433百万円となった。流動資産は同3,178百万円増加の75,559百万円となった。主な要因は、次期以降の事業用地取得や建築進捗などによる棚卸資産（仕掛販売用不動産）の増加4,558百万円、現金及び預金の減少1,470百万円による。仕掛販売用不動産は分譲マンション用地の仕入進捗に伴い増加したが、用地のままのものや建築中のものまで含まれることから、2～3期先に収益貢献する見通しだ。固定資産は同1,026百万円増加の29,874百万円となった。主な要因は、一部の収益物件について長期保有のために販売用収益物件から固定資産に振替えたことで、有形固定資産が1,191百万円増加したことによる。

負債合計は前期末比3,537百万円増加の74,107百万円となった。流動負債は同1,029百万円減少の33,693百万円となった。主な要因は、前受金の減少3,311百万円、仕入債務の減少156百万円、短期借入金など（1年内返済予定の長期借入金、社債を含む）の増加2,537百万円によるものだ。固定負債は同4,567百万円増加の40,413百万円となった。主な要因は、プロジェクト用地仕入の進捗により長期借入金（社債を含む）の増加4,535百万円による。また、純資産合計は同667百万円増加の31,326百万円となった。主な要因は、利益処分に伴う利益配当金377百万円、自己株式の取得203百万円などに対し、中間純利益1,242百万円を計上したことによる。

業績動向

以上から、有利子負債（長短借入金等）は前期末比 7,072 百万円増加の 59,662 百万円となった。安全性指標の自己資本比率は 29.7%（同 0.6 ポイント低下）、D/E レシオ（有利子負債資本倍率）は 1.9 倍（同 0.2 上昇）となった。自己資本比率は、2024 年 3 月期プライム・スタンダード・グロース市場の不動産業平均 33.3% をやや下回っている。また、収益性指標では、2024 年 2 月期の ROA（総資産経常利益率）4.1%、ROE（自己資本当期純利益率）8.9% で、2024 年 3 月期プライム・スタンダード・グロース市場の不動産業平均 4.0%、8.8% とおおむね同水準であった。同社はマンション・デベロッパーであることから、成長に伴いバランスシートは拡大傾向であり、自己資本比率や ROA・ROE が低くて当然な面があるものの、業界平均から大きく乖離しないように注視が必要であろう。また、同社では、土地の仕入れやマンション建築費などのために、金融機関からの借入が不可欠である。現状、大手銀行、地方銀行、信用金庫など 27 機関と取引があり、良好な関係を維持している。取引金融機関をさらに増やすことも可能であり、資金調達に懸念はないと弊社では見ている。

貸借対照表及び経営指標

（単位：百万円）

	24/2 期	25/2 期中間期	増減
<b>流動資産</b>	72,380	75,559	3,178
現金及び預金	17,345	15,874	-1,470
販売用不動産	9,610	9,826	216
仕掛販売用不動産	44,283	48,841	4,558
<b>固定資産</b>	28,847	29,874	1,026
有形固定資産	26,699	27,890	1,191
<b>資産合計</b>	101,228	105,433	4,205
<b>流動負債</b>	34,723	33,693	-1,029
仕入債務	8,647	8,491	-156
短期借入金等	17,780	20,317	2,537
前受金	6,287	2,975	-3,311
<b>固定負債</b>	35,846	40,413	4,567
長期借入金等	34,809	39,344	4,535
<b>負債合計</b>	70,569	74,107	3,537
(有利子負債)	52,589	59,662	7,072
<b>純資産合計</b>	30,658	31,326	667
<b>【安全性】</b>			
自己資本比率	30.3%	29.7%	-0.6pp
D/E レシオ（有利子負債資本倍率）	1.7	1.9	0.2
<b>【収益性】</b>			
ROA（総資産経常利益率）	4.1%	-	-
ROE（自己資本当期純利益率）	8.9%	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

## 4. キャッシュ・フローの状況

2025年2月期中間期末における現金及び現金同等物(以下、資金)は、13,626百万円(前年同期比754百万円増)となった。

営業活動の結果減少した資金は、7,166百万円(前年同期は5,159百万円の減少)となった。主な要因は、税引前中間純利益の計上1,816百万円などによる資金の増加に対し、用地仕入や建物建築進捗などによる棚卸資産の増加5,424百万円及び前受金の減少3,311百万円などによる資金の減少によるものである。

投資活動の結果減少した資金は、670百万円(同184百万円の減少)となった。主な要因は、有形固定資産取得による954百万円などによる資金の減少によるものである。

財務活動の結果増加した資金は、6,493百万円(前年同期は9,077百万円の増加)となった。主な要因は、事業資金調達にかかる長期借入金の増加6,389百万円などによる資金の増加によるものである。

以上から、企業が得た利益のうち自由に使える資金を意味するフリー・キャッシュ・フローはマイナスとなり、同社が用地を仕入れて成長を続けるためには、外部からの資金調達が不可欠であることを示している。

## キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	24/2 期中間期	25/2 期中間期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	-5,159	-7,166
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-184	-670
財務活動によるキャッシュ・フロー	9,077	6,493
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	-5,344	-7,837
現金及び現金同等物の中間期末残高	12,872	13,626

出所:決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2025年2月期は各段階の利益の増益に伴い、利益率は上昇の見通し

#### 1. 2025年2月期の業績見通し

2025年2月期の事業環境は、マクロ環境は長らく続いたデフレから、円安を契機に物価上昇や所得状況の改善によりインフレ基調に転換しており、コロナ禍の収束によりサービス消費やインバウンド需要の回復もあり、企業業績も好調に推移しているものの、日銀がマイナス金利を解除するなど今後の金利動向などが懸念される。そうしたなか、不動産・住宅市況は、2024年3月公表の地価公示では全国全用途がバブル期以来の伸び率で、特に三大都市圏は上昇率が拡大している。また、住宅ローン金利の低位安定や政府による住宅取得支援策の継続もあり住宅需要は底堅く推移している一方、建築費は資材価格の高止まりや労務単価の高騰などの影響で、依然として高い水準にある。

同社が立地する近畿圏のマンション市場を見ると、2024年上期マンション供給戸数は6,410戸（前年同期比5.5%増）、下期販売見込みは約10,000戸、戸当たり平均価格は5,813万円（同21.8%増）、m<sup>2</sup>単価は94.2万円（同19.7%増）であり、価格は上昇しているものの供給が減少していることから受注は好調で、契約率平均は74.1%（同6.3ポイント上昇）と好不調の分岐点と言われる70%を上回っている。同社が地盤とする神戸市・阪神間では、2024年上期マンション供給戸数は神戸市535戸（同16.0%減）、兵庫県下510戸（同3.8%減）、戸当たり平均価格は神戸市4,540万円（同3.0%減）、兵庫県下6,165万円（同18.5%増）、m<sup>2</sup>単価は神戸市96.3万円（同16.9%増）、兵庫県下83.6万円（同16.4%増）であり、特に神戸市ではm<sup>2</sup>単価が大きく上昇し、供給戸数は大幅減となっている。

こうした事業環境の下で、同社では、その他不動産販売セグメントを中心にすべてのセグメントで採算性が向上するほか、営業外収入で役員退職慰労金制度廃止に伴う保険解約返戻金を計上する見込みで、期初計画を上回る見通しとなったことから、2024年9月13日に期初の通期業績予想を上方修正した。修正後の2025年2月期の業績は、売上高で前期比3.0%増の40,000百万円、営業利益で同9.3%増の4,950百万円、経常利益で同8.6%増の4,150百万円、当期純利益で同11.8%増の2,950百万円を見込んでいる。期初予想から売上高で2.6%、営業利益で5.3%、経常利益で9.2%、当期純利益で9.3%の増額修正であった。全セグメントでの採算性向上に加えて、営業外収入で役員退職慰労金制度廃止に伴う保険解約返戻金を計上する見込みであり、そのため経常利益及び当期純利益の修正率が大きくなっている。同社の主力である分譲マンション販売では、2025年2月期下期に竣工予定のうち戸数ベースで約9割を契約済であり、同社では通期計画の達成に自信を持っているようだ。

今後の見通し

### 2025年2月期業績予想

(単位：百万円)

	24/2期		25/2期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	38,825	100.0%	40,000	100.0%	1,174	3.0%
営業利益	4,528	11.7%	4,950	12.4%	421	9.3%
経常利益	3,820	9.8%	4,150	10.4%	329	8.6%
当期純利益	2,638	6.8%	2,950	7.4%	311	11.8%

注：予想は2024年9月13日発表の修正値

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 主力の分譲マンション販売では、 2025年2月期下期竣工予定物件の9割以上が契約済

### 2. 事業セグメント別見通し

#### (1) 分譲マンション販売

売上高について、前期比0.6%増の30,100百万円を計画している。引渡戸数は同56戸減の630戸であるが、戸当たり平均価格は同4百万円増の48百万円の見通しだ。引渡戸数は減少するものの、販売単価の上昇によりおおむね前期並みの売上高を計画している。

2025年2月期下期の竣工予定物件は、棟数6棟、総戸数314戸で、2024年8月末時点の契約済戸数は278戸、契約率は88.5%であったが、足元では9割以上に上昇している。さらに、地域別の仕入済未発売プロジェクト数は、神戸市で20棟：984戸、阪神間で6棟：126戸、明石市～姫路市で8棟：422戸、大阪府で4棟：316戸となっており、同事業が今後も同社の業績を牽引する見通しである。

神戸市中心部に大型の分譲マンション「ワコーレ神戸元町ザ・ゲートタワー」を2024年9月に発売した。総戸数101戸、阪神・神戸高速線「西元町」駅より徒歩1分の好立地で、2027年2月引渡予定である。また、新規エリアとなる大阪府堺市に「ワコーレ堺東レジデンス」を2024年8月に発売した。総戸数51戸、南海高野線「堺東」駅より徒歩8分の好立地で、2026年3月引渡予定である。いずれの物件も、契約は好調に進捗している。

#### (2) 戸建て住宅販売

売上高について前期比9.1%増の2,200百万円、引渡戸数は同6戸増の54戸を計画している。上期の実績は売上高では913百万円（進捗率41.5%）、引渡戸数も同24戸（進捗率44.4%）に留まっているが、下期に供給を増やす計画だ。「ワコーレノイエ池田石橋」は、大阪府池田市で、総区画数3区画、阪急宝塚線「石橋阪大前」駅より徒歩11分の好立地である。また、「ワコーレノイエKOBE片山町」は、神戸市長田区で、総区画数4区画、神戸市営地下鉄「長田」駅より徒歩10分の好立地である。

今後の見通し

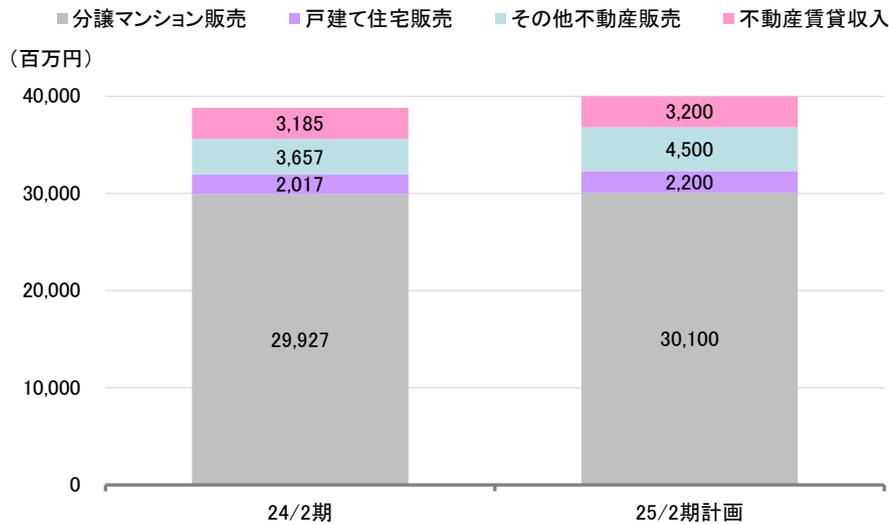
**(3) その他不動産販売**

売上高について、前期比 23.0% 増の 4,500 百万円を計画している。販売用収益物件の売却が好調で、来期以降を見据えた仕入・開発にも注力する。開発中物件は、木造収益物件が 7 プロジェクト：84 戸、鉄骨収益物件が 54 プロジェクト：748 戸、RC 収益物件が 2 プロジェクト：94 戸で、合計 63 プロジェクト：926 戸である。また、2025 年 2 月期下期の販売予定物件は、鉄骨収益物件が 8 プロジェクト：130 戸である。その中で、大阪府高槻市の「ワコーレヴィータ高槻八丁畷町 NORTH」は、総戸数 15 戸、阪急京都線「高槻市」駅より徒歩 10 分の好立地であり、届け物の受け取りに便利な宅配ボックスも設置している。

**(4) 不動産賃貸収入**

売上高について、前期比 0.5% 増の 3,200 百万円を計画している。引き続き高稼働率維持により、安定収益を確保する。2025 年 2 月期上期の実績では、賃貸収入構成比は、住居 73.8%、店舗・事務所等 21.4%、駐車場 2.7%、トランクルーム他 2.2% であった。また中間期末時点の稼働率は住居 96.6%、店舗・事務所等 95.7%、駐車場 84.4% であった。住居や店舗・事務所では、退去後にリフォームが必要であることから、実質的には満室に近い状態である。その中で、「ワコーレヴィータ森北町」は、神戸市東灘区にあり、総戸数 27 戸で、JR「甲南山手」駅徒歩 9 分の好立地である。

**セグメント別売上高の計画**



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## ■ 中長期の成長戦略

### “「地域に根差した総合不動産」への道筋を創る”をテーマに、中期経営計画を推進

#### 1. 中期経営計画の概要

同社では、従来から3年を区切りとした中期経営計画を策定し、事業運営の基本方針や事業目標、収益計画などを定めてきたが、外部環境に大きく依存する業種であるため、方針の柔軟な見直しを迫られる場合もあることから、公表を差し控えていた。しかしながら、中長期的に企業価値を高めていくためには、積極的な情報開示を通じて株主・投資家との建設的な対話を図ることが重要であると考えて、2023年4月7日に中期経営計画（2024年2月期～2026年2月期）を公表した。

同社は、国内経済の動向をはじめ、不動産を取り巻く環境がより一層変化のスピードを速めるなか、重要課題が山積していると認識しており、2024年2月期からの3期間を、安定的な業績確保を前提としつつ、今後の事業を展望するうえで非常に重要な時期と位置付けている。より一層企業の成長を促し、持続可能な企業を目指すためには、新たな組織風土の構築が必要不可欠であるため、これらの基本となる考え方について、行動指針（Wada-Way）という形で新たに明確化を図った。すなわち、「自主自律」：主体的に物事を捉え、自らが責任感を持って行動する、「唯一無二」：一人ひとりの個性を活かし、価値ある独創で地域を彩る、「迅速果敢」：スピード感を持った事業への取り組み、「相互信頼」：チームワークとコミュニケーション（建設的な議論）である。

次に、全社基本方針を定めた。「テーマ（VISION）」として、将来を展望し、「地域に根差した総合不動産」への道筋を創ることを掲げ、前3期間の実績合計の利益水準を上回るとともに、収益構造の転換による事業セグメントの最適化を「目標」としている。また、新たな地域、事業、分野等へ積極的に挑戦しつつ事業の柱づくりを進め、内向き志向から外向き志向への転換を図るために人材戦略やアライアンスを有効活用し、ESG、SDGsの視点から社会的課題の解決に向けたソリューション機能の充実と育成を目指すという「重点戦略」を掲げた。

以上に基づいた中期経営計画（2024年2月期～2026年2月期）では、数値計画として3期間合計で売上高1,224億円（前3期間比1%減）、営業利益118億円（同7%増）、経常利益94億円（同8%増）、当期純利益64億円（同6%増）を計画し、売上よりも利益拡大を優先する。また、KPI（重要業績指標）として、ROE8%以上、D/Eレシオ2倍以内を目標としている。マンション・デベロッパーでは単年度ごとの業績の振れが大きいことから、3期間合計の数値計画を示している。

3年間で着実な利益成長を目指す。計画2年目の2025年2月期予想を達成すれば、中期経営計画に対する2年間の進捗率は、売上高64.4%、営業利益80.3%、経常利益84.8%、当期純利益87.3%に達し、極めて順調に推移している。2026年2月期業績が大幅に悪化しない限り、中期経営計画の数値計画は十分に達成可能であると言える。また、D/Eレシオは一般的には1倍以内が理想であり、2倍以内の目標はやや物足りない印象もある。ただ、不動産分譲業を営むデベロッパーでは、用地を取得するためには借入が必要であり、D/Eレシオは過度な借入を抑制するための指標として活用している。

中長期の成長戦略

かつては市場規模の大きい首都圏でも分譲マンション開発を行っていたが、他社との競合も激しく十分な利益を確保できないことから、現在は地の利がある近畿圏で地域密着型経営を推進しており、ブランド力を生かして市場シェアの拡大を目指している。同社の事業エリアである神戸・阪神間・北摂では世帯数は増加傾向にあるものの、神戸市の人口は減少傾向にある。当面は主力の分譲マンション事業は底堅いと見られるが、将来を見据えて新たな事業の育成を目指すことが、推進中の中期経営計画の大きな目的の1つである。今後の3年間に、将来のさらなる成長の足掛かりを見出そうとする、意欲的な中期経営計画と言えよう。引き続き、中期経営計画の進展状況に注目したい。

中期経営計画の数値計画と進捗状況

(単位：億円)

	21/2期～ 23/2期合計 実績	24/2期～ 26/2期合計 計画	前期間比 増減率	24/2期 実績	進捗率	25/2期 計画	24/2期～ 25/2期合計 進捗率
売上高	1,243	1,224	-1%	388	31.7%	400	64.4%
営業利益	110	118	7%	45	38.4%	50	80.3%
経常利益	87	94	8%	38	40.6%	42	84.8%
当期純利益	60	64	6%	26	41.2%	30	87.3%
ROE	7.6%	8%以上	-	8.9%	-	-	-
D/E レシオ	1.6倍	2倍以内	-	1.7倍	-	-	-

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 2. セグメント別の事業展開

### (1) 分譲マンション販売

同社の強みを生かしつつ、足元の環境を踏まえて成長機会を創造する。強みは、地元地域に精通しており、圧倒的な存在感・ブランド力や、常設マンションギャラリーを活用した販売力を有することだ。外部環境は、需給の安定化、世帯数の増加（世帯当たりの人員の減少）、建築コストの増加などが想定される。成長機会・事業戦略としては、地域拡充、共同事業（JV）への取り組み、再開発などを挙げている。引渡戸数目標として2,000戸目途（3期間合計）を掲げる。

2025年2月期上期には、新たに大阪府堺市での2棟目となる分譲マンションを発売するなど、エリア拡大に向けて実績を上げている。

### (2) 戸建て住宅販売

ワコーレブランドを活用し、分譲マンション販売事業を補完する。事業戦略として、重点エリアの設定（神戸市以西の設定）、建築コスト上昇への対応、自由設計住宅の取り組みを挙げる。引渡戸数目標として、前3期間の実績に対して1.5倍増、第1段階として年間50戸体制の確立を目指す。

2024年2月期には、2009年から開始した「ワコーレノイエ」が累計供給戸数700戸を突破し、購入者の安心につながるアフターサポートの充実を目指したリフォーム事業を開始している。

## 中長期の成長戦略

**(3) その他不動産販売等**

ここ数年間における成長分野であり、インカム及びキャピタルゲインで収益を安定確保している。これまで培った用地仕入・賃貸付けのネットワークを最大限活用し、マンションに不向きな土地でも開発できることを強みに、事業戦略として建築コストの上昇を踏まえ最適用地を厳選し、保有年数の最適化（売却時期の検討）を推進している。引渡戸数目標は、販売戸数は600戸超（3期間合計）、保有戸数800戸前後、年間賃貸収入6億円としている。

**(4) 不動産賃貸収入**

創業時から続く事業であり、レジデンス系を中心とした収益安定性の確保、中小型物件を中心としたリスク分散、恒常的に95%超の高稼働率を強みとしている。成長機会・事業戦略として、既存築古物件の建替え・他事業への転用、借地物件の取り組み、プロパティタイプの拡充などを掲げ、計画最終年度の保有戸数目標を約2,200戸としている。

**(5) その他の事業方針**

2023年4月の組織改正により、CS事業部を設置した。既存顧客からのニーズを汲み上げ、ビジネス機会の創造に着手している。また、従来のアライアンス先との関係を強化し、協業体制による新たなビジネスモデルの構築を図っている。

同社は、長年、日本有数の住宅地である神戸市、明石市、阪神間を中心に展開する分譲マンション事業を柱に成長を続けてきた。当面は、現在のビジネスモデルで成長を続けると考えられるが、事業環境を見ると、住宅地の基準地価は上昇し、原材料価格の高止まりや労務単価の上昇に伴い建築費が高水準で、戸当たり平均価格は上昇傾向にある。建築費の高騰には2025年の大阪・関西万博の影響もあるという。同社では、形の良い土地を厳選し、付き合いの長い建築業者を使うことで建築費を抑える対応を取っている。他方、変動型住宅ローン金利も各行が引き上げており、今後さらに借入金利が上昇すると、マンション購入者には購入が厳しくなることも懸念される。こうした事業環境を考えると、同社も分譲マンション事業だけでなく、なるべく早期に新たな成長ドライバーを構築することが不可欠であろう。

2025年2月期上期までに、新たな事業として、金融機関店舗の跡地での共同事業、系統用蓄電池事業への投資、老人ホームの開発など、新規事業への取り組みが進展しているが、さらなるスピード感をもって、同社の強みを生かせる新規事業の育成が必要であろう。短期間に新規事業を育成するためには、アライアンスやM&Aの活用も検討すべきであると弊社では考える。また、2026年2月期は中期経済計画の最終年度になることで、同社では次期中期経営計画の策定に入る予定だ。今後の金利上昇の可能性や高水準の建築コストも踏まえて、保守的な計画を策定すると予想される。

### 3. サステナビリティ

ガバナンスの強化として取締役会等の責務と人的資本投資を掲げる。具体的な取り組み方針として、取締役会等の責務では、実効性評価の実施による取締役会における議論の活性化、取締役の報酬制度の見直し（退職慰労金廃止・業績連動報酬導入）、スキルマトリクスに基づく取締役会の機能強化、取締役メンバーの多様性確保（事業分野、専門性、性別、独立性）などを旨とする。人的資本投資では、人材の多様性確保に向けた女性管理職の登用・拡充、社員の成長に資する新評価制度の定着化や研修制度の拡充などを掲げている。また、サステナビリティでは、サステナビリティ基本方針の策定、環境性能への対応、古民家再生事業への取り組み、SmaGO（スマートゴミ容器）の設置などを行った。

サステナビリティについては、持続的な企業価値向上に向けた対応として、サステナビリティ経営をより積極的に推進するため、新たにサステナビリティ基本方針を策定し、基本方針に基づき実現したい未来に向けて重点的に取り組む9つのマテリアリティ（重要課題）を特定した。2025年2月期からサステナビリティ経営を実施し、重要課題への取り組みにより、企業理念「共生（ともいき）」の実現を目指す方針だ。

さらにESGへの取り組みとして、「環境」においては、省エネ設備のZEHマンションの導入、系統用蓄電所の開設、スマートゴミ容器「SmaGO」の設置などを実施している。「社会」では、住宅再建共済制度「フェニックス共済」への加入、令和6年能登半島地震災害義援金1,000万円の寄付、賃貸マンションへの非常食セットの設置、「こどもの居場所応援自動販売機」の設置、全国高等学校・中学校ゴルフ選手権春季大会への特別協賛をはじめとした青少年育成支援、古民家再生プロジェクト、企業版ふるさと納税などを行っている。「ガバナンス・人的資本」では、役員退職慰労金制度の廃止及び株式報酬制度の導入、指名委員会及び報酬委員会の設置、働きやすい職場環境づくりなどに取り組んでいる。

このように、同社では業績拡大を目指すだけでなく、ESGにも積極的に取り組んでいる。欧州投資家を中心に世界的に企業のESGへの取り組みを考慮した投資が拡大しており、わが国でも近年はESG投資が急拡大していることから、今後も同社の取り組みが注目される。

### 4. 利益配分方針

会社の継続性及び収益性を確保するため、既存事業及び新規事業への再投資を中心としつつ、株主還元策の拡充及びESG、SDGsの観点も含めて利益の配分方針を明確化している。具体的には、事業再投資の水準を50～70%とし、収益性、効率性及び市場動向の把握を通じ、成長性なども加味して既存事業への再投資を図る。配当性向の水準は20～30%とし、株主への適正な還元が求められるなか、30%の配当性向を目指す。サステナブル関連の水準は10～20%とし、新たな事業領域への投資も含めて環境面への対応、人的資本への投資に充当する。

同社では2022年2月期以降、配当性向の引き上げに向けて増配を続けている。

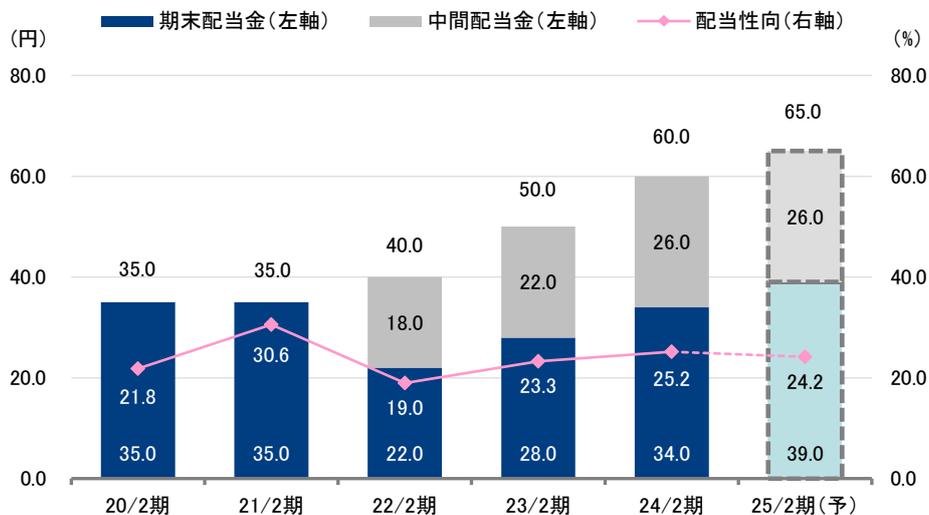
## ■ 株主還元策

### 中期経営計画で配当性向 30% の実現を目指す

同社は株主還元策として配当を実施している。配当の基本方針としては、株主の長期的な利益の維持拡大を重要な経営目標と位置付け、株主への還元を第一と考えて事業領域拡大と効率的な経営による収益力の向上とガバナンスの強化を図りつつ、安定配当の継続に努めている。

1株当たり配当金について、2024年2月期は、中間配当26.0円、期末配当34.0円（記念配当2.0円を含む）、合計60.0円と前期比10.0円の増配を実施し、配当性向は25.2%に上昇した。2025年2月期も、中間配当26.0円、期末配当39.0円、合計65.0円の同5.0円の増配を計画するが、業績予想の上方修正に伴い配当性向は24.2%に低下する見込みである。一方、プライム・スタンダード・グロース市場に上場する不動産業の平均配当性向は、2024年3月期で31.8%である。同社が中期経営計画目標の配当性向30%の実現に向けて着実に前進するためには、2025年2月期業績が固まった段階で、さらなる増配に踏み切る可能性もあると弊社では見ている。

配当金と配当性向の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp