Briefing Transcription

2027年3月期第2四半期決算説明会文字起こし（2026年11月12日開催）

株式会社長栄

2993 東証スタンダード 不動産業

企業情報はこちら >>>

2026年11月26日（木）

FISCO Ltd.
https://www.fisco.co.jp

株式会社長栄
2993 東証スタンダード 不動産業

2026年11月26日（木）

目次

■決算を受けてのFISCOアナリストコメント —— 01

■出演者 —— 02

■IR説明（2026年11月12日開催） —— 03

■質疑応答 —— 06

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

決算を受けてのFISCOアナリストコメント

・同社は賃貸マンションの管理を受託する不動産管理事業（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、マンスリーマンション運営）と自社所有物件の賃貸を行う不動産賃貸事業を展開している。2026年9月末現在の管理戸数は29,839戸であり、内訳は管理受託物件が22,616戸（76%）、自社所有物件が7,223戸（24%）である（全体入居率は98.2%）。

・展開地域は近畿圏を中心に九州、中部、関東となっている。

・2027年3月期中間期決算は、売上高が前年同期比10.3%増の57.98億円、営業利益が同42.2%増の12.93億円、経常利益が同34.6%増の9.37億円、中間純利益が同32.4%増の6.26億円となり、2ケタの増収増益を達成した。管理獲得への注力により管理戸数（自社所有物件除く）は2026年3月末比485戸増加し、自社所有物件戸数も同75戸増加するなど、事業基盤の拡大が着実に進展している。

・主力の不動産賃貸事業は、売上高が前年同期比12.1%増の35.66億円、営業利益が同47.6%増の9.18億円となった。2026年3月期に取得した物件（751戸）が通期稼働したことに加え、物件取得に係る費用が減少したことから増収増益となった。今中間期の新規取得は千葉県の1棟77戸（前年同期6棟339戸）であった。不動産管理事業は、売上高が同7.6%増の22.31億円、営業利益が同30.5%増の3.75億円となった。管理戸数の増加に伴い管理収入が堅調に推移したほか、売買仲介が好調で仲介収入が増加した。

・2027年3月期通期の会社業績予想は、売上高が前期比4.7%増の115.25億円、営業利益が同16.4%増の22.91億円、経常利益が同2.3%減の13.84億円、当期純利益が同7.1%減の9.25億円とする期初計画を据え置いた。通期の自社所有物件の取得計画にも変更はない。中間期時点の営業利益の進捗率は56.5%と順調に推移している。

・同社は株主に対する利益還元を経営の重要課題の1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を基本方針としている。年間配当予想は1株当たり100.00円で変更はない（前期の1株当たり配当金は125円（普通配当100円、特別配当25円））。また、中間期に5.18億円の自己株式を取得している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

出演者

株式会社長栄 代表取締役 社長執行役員	舩井 渉様
株式会社長栄 取締役 上席執行役員	田中 直樹様

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

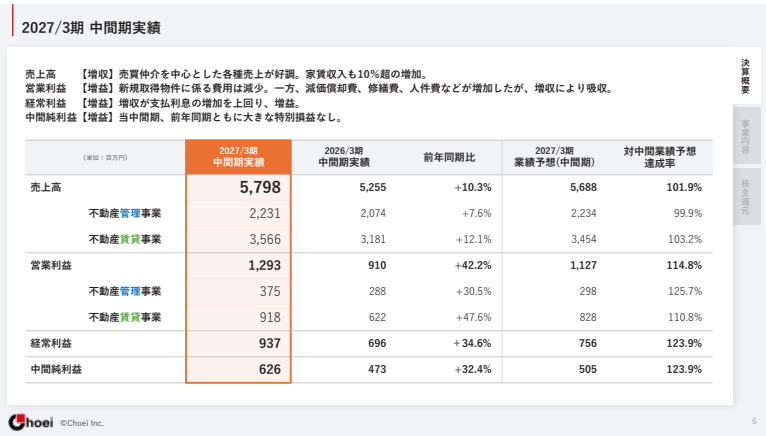
株式会社長栄
2993 東証スタンダード 不動産業

2026年11月26日（木）

IR説明（2026年11月12日開催）



■長栄　舩井様
それでは、2027年3月期の中間決算発表を始めさせていただきます。
お手元資料の2ページに記載のとおり、家賃収入の増加と売買仲介が好調だったことにより、中間期は前期に比べて売上、利益ともに増加しました。
中間期は物件の取得が少なかったため、取得にかかる費用が予想より減少したことも、利益の増加の要因となっています。しかし、年間の取得計画は変更していませんので、下半期に物件の購入があると想定し、一定の費用の発生を見込んでいます。



続きまして、当期の決算の詳細をご報告いたします。
経営成績は資料に記載のとおりで、前期に比べて約10%の増収となりました。
営業利益は40%を超える増加となり、経常利益と純利益も30%を超える増加となりました。業績予想に対しても、売上、利益ともに大幅に上振れして着地しています。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

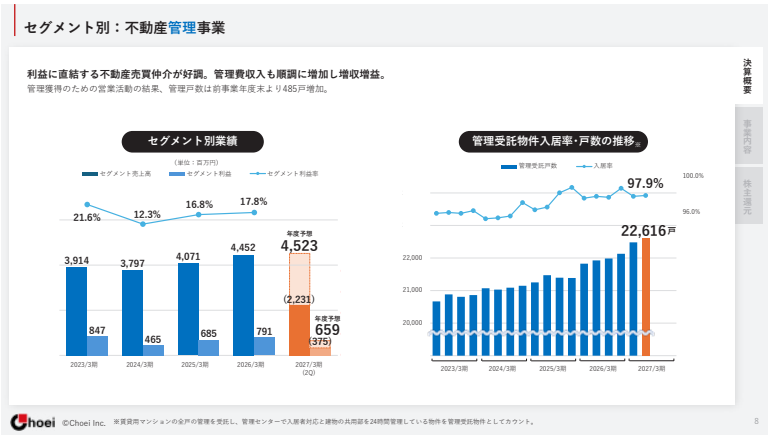
株式会社長栄

2993 東証スタンダード 不動産業

2026年11月26日（木）

IR説明（2026年11月12日開催）

売上高が増加した主な要因は、家賃収入と仲介売上の増加です。前期に取得した自社物件751室が通年稼働したことにより、家賃収入が大幅に増加しました。また、前期当期は売買仲介が非常に好調であったことも、売上の増加に貢献しました。管理収入につきましても、管理受託の獲得が順調に進みましたので、堅調に増加しています。利益の面では、先にお伝えしたとおり、売買仲介が非常に好調であったことが増益に大きく貢献しました。また、自社物件の購入数が昨年に比べて少なく、取得にかかる費用が減少したことも、利益を押し上げる大きな要因となりました。目立った費用は発生しておらず、利益の面でも順調に推移しています。
政策金利の上昇に伴って当社の借入金利も上昇していますが、今のところ、売上高の増加とそれに伴う利益の増加が金利の影響を上回りましたので、利益はいずれも前年より増加し、中間業績予想も上回る結果となりました。業績は今のところ順調ではありますが、通期の予想については、現時点では修正はございません。上期は自社物件の取得数が少なかったものの、年間の取得目標は今のところ変更しておりませんので、取得にかかる費用が発生してまいります。



続きまして、セグメントごとの業績をご説明します。
まずは不動産管理事業です。経営成績は先ほどの6ページに記載のとおり、増収増益となりました。
全社の業績でもお伝えしたとおり、上半期は不動産売買の仲介案件が多く、仲介売上が好調に推移しました。売買仲介は直接的な原価がありませんので、売上が利益に直結します。当社において、仲介は業績の上振れ要因となっています。
また、管理受託戸数も順調に増加し、入居率も高い水準を維持していますので、管理費収入も堅調に推移しています。費用の面では人件費が増加しましたが、増収の影響が大きく、管理セグメントの利益は前期より30%の増加、業績予想に対しても25%の上振れで着地することができました。

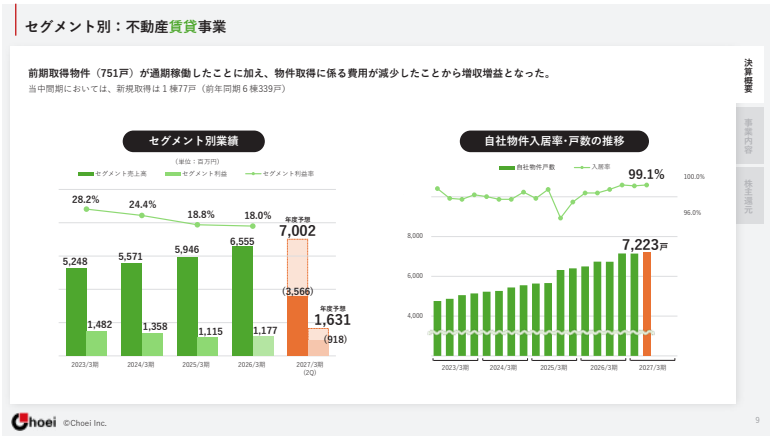
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

株式会社長栄

2993 東証スタンダード 不動産業

2026年11月26日（木）

IR説明（2026年11月12日開催）



続いて、不動産賃貸事業セグメントについてご報告いたします。こちらも経営成績は6ページに記載のとおり、増収増益となりました。

前事業年度には多くの物件を取得しており、それらが通年稼働したことで、収益は前年より大きく増加しました。また、当初の予想より高い入居率を維持できましたので、業績予想も上回る結果となっています。

利益の面では、当中間期の物件取得が千葉県の1棟のみとなりましたので、取得にかかる税金などの一時的な費用が減少し、利益を押し上げています。自社物件については計画的に修繕を行っており、前年同期よりも修繕費は増加しましたが、先にお伝えしたとおり、売上の増加と税金などの費用の減少の影響が大きく、前期より47.6%の増益となりました。

以上が当期の決算の概要です。

当社の通期の業績予想については、現時点では修正を行いません。その理由としては、下期にも物件の取得を見込んでおり、それに伴う一定の費用の発生がありますので、現時点では修正を行わずにいきたいと考えています。

説明としては以上です。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

質疑応答

●質問者
業績としては非常に好調だと思いますが、前期に取得した物件の751戸についてお伺いします。棟数としてはどれぐらいなのでしょうか。

■長栄　舩井様
年間累計で11棟です。

●質問者
11棟ですか。年間で11棟で、これが稼働しているということですね。ちなみに、場所的にはどのあたりでしょうか。

■長栄　舩井様
場所は、滋賀県、京都府、愛知県です。入居率も予想より高くなりましたし、入居されている物件の家賃もずっと上げていっています。

●質問者
上期の物件取得が少なく、1棟のみとおっしゃっていました。これは予定どおりなのでしょうか。

■長栄　舩井様
予定どおりではありませんでしたが、たまたま良い物件がなかったというだけです。その分、下期にまた購入する物件もありますので、通年では大体予想どおりになるかと考えています。

●質問者
その物件数としては予定通り購入される予定でしょうか。

■長栄　舩井様
予定通り取得を予定しております。

●質問者
要は、賃貸向けですよね。

■長栄　舩井様
そうですね、賃貸向けです。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

質疑応答

●質問者
ただ、前期に取得したものが予想以上に好調であれば、その分は上振れ要因になる気もしますが、そこはいかがでしょうか。

■長栄　舩井様
多分このまま、下期も同じように堅調に推移すると思います。昨年取得した物件についても同様です。

●質問者
ただ、業績予想の修正を行うほどではないという事ですか。

■長栄　舩井様
下期に物件を取得しますと、いろいろな取得経費がかかるためです。上期に発生しなかったものが下期にぐっと乗ってきますので、修正するまではないかと考えています。

●質問者
では、そこのコストはそれなりに見込まれているということですね。売買仲介も行っていらっしゃるのでしたか。

■長栄　舩井様
そうです。売買仲介を行っていまして、主に管理物件のオーナーさん同士で売りたい、買いたいというニーズもあり、管理物件内での売買もあります。また、外部の方に物件を売って仲介をし、管理物件にするなど、いろいろなパターンがあります。今期は売買仲介が非常に好調でしたので、数量が結構上がりました。

●質問者
御社の場合は1棟物の売買になりますか。

■長栄　舩井様
そうですね。1棟ごとの売買は、値段もボリュームも上がりますので、仲介手数料も結構上がるということです。

●質問者
不動産管理事業において、いわゆる管理収入と売買仲介は、売上のバランスとしてどれぐらいなのでしょうか。

■長栄　舩井様
売買仲介による売上は年間で1億程度を見込んでいますので、全社でいうと本当に1％ほどです。

●質問者
上期はこれで1億円ぐらいいっていますかね。

■長栄　田中様
そうですね。年間だったのが、上期だけで1億くらいいってますね（今年は）。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

質疑応答

●質問者
売買は利益率が多分すごくいいですよね。

■長栄　舩井様
そうですね。特に原価がかかりませんので。

●質問者
利益面でいうとそういうところですね。金利の状況が気になるところですが、御社を取り巻く状況でいうと、（影響があるのは）どういったところでしょうか。

■長栄　舩井様
物件の取得はすべて銀行借入で行っていますので、そこが一番大きいです。

●質問者
固定が多いのでしょうか。

■長栄　舩井様
変動ですね。ですから、利上げがあることを見越しつつ、賃貸借契約の更新の時に家賃を上げていただき、新規募集の時もそれを見込んで、ある程度家賃を上げて設定して募集しています。利上げを更新時の値上げで追いかけていくような、そういうイメージです。

●質問者
そうすると、必然的に売上高の増加にはつなげていけるのでしょうか。それはまた違うのでしたか。

■長栄　舩井様
そうですね、売上の増加要因になります。あとは返済が増えますから、経費も増えるということですね。

●質問者
売上高のボリュームは増えるけれども、経費も、ということですね。自社で行っていらっしゃる賃貸マンションなどの入居率はいかがですか。

■長栄　舩井様
入居率は非常に好調ですね。
当社の施策の中で、できるだけ良いお客様に長く住んでいただくための施策にいろいろと取り組んでいるのですが、一言で言いますと、入居者サービスに力を入れています。いろいろなイベントを行ったり、日々のお客様の困り事に迅速に対応したりといった基本的なことを行いつつ、それに加えて、今は建築コストが高いため、例えば次に家を買おうとしていた方や分譲マンションを買おうとしていた方が買い控えて、賃貸にとどまっていただいているケースも結構あると思います。
ですから、賃貸事業としては非常に好調です。入居率も近年ずっと上がっており、もともと高かったのですが、それ以上に高くなっています。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

質疑応答

●質問者
99%という事業所も結構あるものなのですね。

■長栄　舩井様
留学生さんなどの大口のお客様の送客もいただくのですが、なかなかご紹介する部屋がなくて困っていると聞いています。

■長栄　田中様
そうですね。家賃が上がるよりも分譲価格の方がもっと上っていますのでね。

●質問者
比較するとまだ賃貸の方が良いか、ということですか。

■長栄　田中様
ちょっと様子見というところですね。

■長栄　舩井様
住宅ローンも上がりますので、そのあたりも影響しますね。

●質問者
プラスマイナスあると思いますが、わりとプラスに働いている感じですね。

■長栄　舩井様
そうですね、マイナス面も当然ありますが、プラスの面も結構あります。

●質問者
地域差なども若干あるものでしょうか。

■長栄　舩井様
管理物件の中でも地域差はありますが、総じて全体的に入居率は高いですね。

●質問者
物件取得については、これからも継続して積極的に取り組まれるのでしょうか。

■長栄　舩井様
はい。ただし、購入のバーといいますか、基準をかなり厳格に決めていまして、基準以下の物件は扱わず、徹底して高収益の物件だけを買っていくようにしています。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

●質問者
では、一定の入居が見込めるもので。

■長栄　舩井様
あとはバリューアップができるような物件ですね。

●質問者
物件の目利きが重要になってきますね。

■長栄　舩井様
そうですね、大事ですね。

●質問者
業界全体的に、賃貸というのはいま好調でしょうか。

■長栄　舩井様
そうだと思います。

●質問者
ありがとうございました。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

重要事項（ディスクレーマー）

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・表示したものですが、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、企業から報酬を受け取って作成されています。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