

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 >>>

2025 年 5 月 19 日 (月)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst Yuzuru Sato



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2025 年 2 月期の業績概要	01
2. 2026 年 2 月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画の進捗状況	01
4. 株主還元策	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	05
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
■ 業績動向	09
1. 2025 年 2 月期の業績概要	09
2. 事業セグメント別動向	10
3. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	16
1. 2026 年 2 月期の業績見通し	16
2. 事業セグメント別見通し	17
■ 中長期の成長戦略	18
1. 中期経営計画の進捗状況	18
2. セグメント別の事業展開	20
3. サステナビリティ経営の取り組み	22
4. 利益配分方針	23
■ 株主還元策	23

要約

2026 年 2 月までの中期経営計画 3 期間累計利益は 当初目標を 2 割強上回る見通し

和田興産 <8931> は、1899 年の創業以来 126 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・明石市及び阪神間を中心に事業展開し、特に神戸市ではマンション分譲実績（棟数ベース）で 2024 年まで 27 年連続 1 位となっており、確固たるブランド力を築いている。分譲マンション販売以外にも、戸建て住宅やその他不動産販売・不動産賃貸事業などを展開しているほか、収益の多角化を図るため新規事業にも取り組んでいる。

1. 2025 年 2 月期の業績概要

2025 年 2 月期の業績は、売上高で前期比 3.4% 増の 40,130 百万円、営業利益で同 16.7% 増の 5,285 百万円と増収増益となり、3 期連続で過去最高益を更新した。主力の分譲マンション販売が販売価格の上昇と利益率向上により増収増益となったほか、その他不動産販売も好採算物件の売却が進んだことで大幅増収増益となったことが主因だ。

2. 2026 年 2 月期の業績見通し

2026 年 2 月期の業績は、売上高で前期比 2.2% 増の 41,000 百万円、営業利益で同 14.9% 減の 4,500 百万円と増収減益を見込む。分譲マンション市況については、住宅ローン金利が上昇しているものの、政府による住宅取得支援策の継続や建築コストの高止まりで供給戸数が絞られていることもあって、底堅く推移する見通しである。こうした環境下で、分譲マンションの引渡戸数は 600 戸（前期実績 642 戸）と減少するものの、販売単価上昇により増収が続く見込みだ。ただ、利益面では前期に好採算プロジェクトがあった反動で減益を見込んでいる。また、その他不動産販売も前期の反動で減益となる見通しだが、分譲マンションの引渡物件の約 8 割は前期末までに契約済みのため、業績計画は達成確度の高い保守的な計画と見られる。

3. 中期経営計画の進捗状況

中期経営計画（2024 年 2 月期～2026 年 2 月期）では、3 期間累計で売上高 1,224 億円（前 3 期間比 1.5% 減）、営業利益 118 億円（同 7.2% 増）を目標に掲げ、KPI（重要業績指標）として ROE8% 以上、D/E レシオ 2 倍以内を目指してきた。2025 年 2 月期までの 2 期間累計に 2026 年 2 月期の計画を合算すると、売上高は 1,199 億円と若干未達となるも、営業利益は 143 億円と当初目標を 21.3% 超過する見込みだ。これは、市場環境が良好だったことと、当初想定よりもプロジェクトの採算性が良化したケースが多かったことによる。また、重点戦略として取り組んできた「新たな地域・事業・分野等への挑戦」についても着実に進んでいる。新たな地域としては、大阪府堺市や兵庫県加古川市などへ進出したほか、新規事業として戸建て住宅リフォーム事業を開始した。また新規分野としては系統用蓄電所の運用を 2025 年 7 月より開始するほか、高齢者向け住宅施設の開発にも進出した。これらの取り組みを今後も推進することで、さらなる収益拡大を目指す。

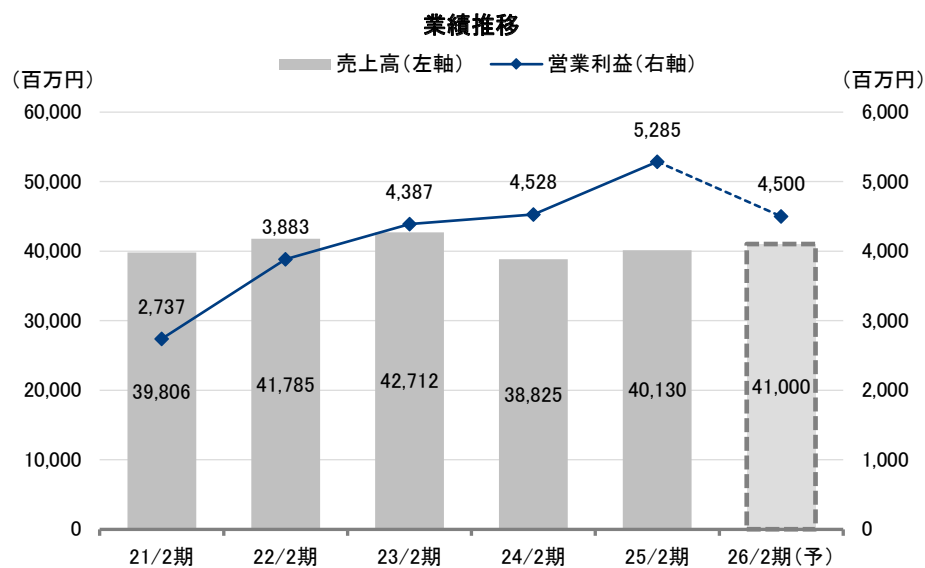
要約

4. 株主還元策

配当政策については、財務基盤の強化や成長投資に必要となる内部留保の充実と収益状況などを考慮しながら、安定的かつ継続的な配当を実施していくことを基本方針としている。2025 年 2 月期の 1 株当たり配当金は前期比 10.0 円増配の 70.0 円（配当性向 24.6%）と 4 期連続の増配を実施し、2026 年 2 月期は減益計画ながらも前期と同額となる 70.0 円（同 30.7%）を予定している。また、2026 年 2 月期の業績が計画どおりに推移した場合 ROE は 7% 強と、中期経営計画で目標としていた 8% 以上の水準を下回る可能性が高く、状況により前期と同様に自己株式取得を実施する可能性があると弊社では見ている。前期は役員退職慰労金制度の廃止とそれに代わる株式報酬制度の導入に伴い、対象者への株式付与を目的として 144 千株、203 百万円の自己株式を取得した。

Key Points

- ・ 2025 年 2 月期業績は計画を上回り、4 期連続で最高益を更新
- ・ 2026 年 2 月期は好採算物件の減少を想定し、増収減益と保守的な予想
- ・ 中期経営計画の 3 期間累計業績は各利益で計画を 2 割強上回る見通し



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

創業 126 周年を迎える、神戸を地盤とした総合不動産会社

1. 会社概要

同社は、1899 年の創業以来 126 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・明石市及び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 2024 年まで 27 年連続 1 位となっている。また、近畿圏供給棟数でも 2024 年には第 2 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から長年にわたって用地を仕入れ続けてきたことで、用地の売却情報が出た場合には他社よりも早くキャッチできる強い信頼関係を構築しており、これが「用地取得力」につながっている。マンション開発の成否は、いかに好立地の用地、あるいは将来的に好立地になり得る用地を取得できるかにかかっており、同社が神戸市で長年にわたって供給棟数でトップを維持してきた理由にもなっている。第 2 に、その土地を生かすための「企画力」である。地域に根ざし、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、顧客に対する付加価値の提供につながっている。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同社で考え、それを実現するために外部の設計会社や建築会社・住宅販売会社などと良好な協力体制を構築しており、プロジェクトの成功につなげている。

2025 年 2 月末現在、従業員数は 123 名（うち正社員 112 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。

2. 沿革

同社の歴史は、1899 年 1 月に神戸市で有数の大地主であった和田家が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、2007 年 5 月には木造戸建住宅の販売を本格的に開始した。分譲マンション事業については、2012 年 8 月に大阪・北摂エリアに進出エリアを拡大した。

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の分譲マンション市場に参入したが、競合が激しく十分な利益を確保できなかったため、2008 年のリーマンショックを期に原点回帰し、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「ワコーレ」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

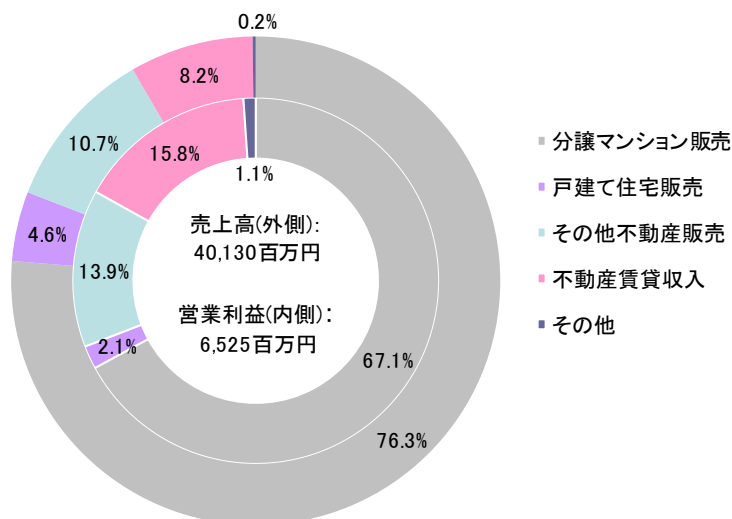
事業概要

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 月期の実績では、分譲マンション販売が売上高の 76.3%、営業利益（全社費用控除前。以下同じ）の 67.1% 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 4.6%、営業利益の 2.1%、その他不動産販売が売上高の 10.7%、営業利益の 13.9%、不動産賃貸収入が売上高の 8.2%、営業利益の 15.8% を占めている。不動産賃貸収入は他の事業と比べて利益率が高く、同社にとって安定収益源となっている。

事業概要

2025年2月期 セグメント別売上高・営業利益



注：営業利益は全社費用控除前
出所：決算短信よりフィスコ作成

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・明石市・阪神間を中心に展開し、大阪府や姫路市・加古川市などにも進出している。30～60 戸 / 棟の中小型の分譲マンションが中心で年間 20 棟弱のペースで開発を続けており、近年では 100 戸 / 棟超の大型マンションの開発にも取り組んでいる。

「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。

販売については、営業エリア各地にマンションギャラリーを常設化（14 ヶ所）し、各地域で販売力のある住宅販売会社がギャラリー内で販売活動を行うことで、販売プロモーションコストの効率化を図っている。同社は設計から建築・販売を協力会社に委託しており、「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 2025 年 2 月末時点で 572 棟を数えており、2024 年には近畿圏のマンション供給棟数で第 2 位（前年は第 3 位）、神戸市内供給棟数で 27 年連続第 1 位、神戸市内供給戸数第 1 位（投資用を除く）となっている。仕入から竣工・引渡まで、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いることに加えて、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取り込めており、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.38 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

出所：決算説明資料より掲載



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・神戸トロアロード
【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

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展開している。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、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た企画やデザイン力によって付加価値をつけ、他社との差別化を図っている。戸建て住宅では、仕入から竣工・引渡まで 6 ヶ月～ 1 年程度が平均的で分譲マンション販売事業と比べて事業期間が短い一方で、営業利益率は 2025 年 2 月期で 7.3% と分譲マンション販売事業の 14.3% に対して半分程度の水準に留まっている。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、その不動産の価値増大が見込めるような場合には、マンションや戸建て用として仕入れた土地の素地売却も行っている。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、賃貸収入を得たのちに売却するケースが一般的で、売却物件数によっては不動産賃貸収入の変動要因となる。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、トランクルーム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。

住居・店舗等の入居率は 95% 以上の高水準を維持しており、2025 年 2 月末現在の保有資産構成は、レジデンス 79.8%、店舗・事務所等 16.8%、駐車場 0.5%、トランクルーム他 3.0% である。保有物件の事例としては、ワコーレヴィータ明石相生（兵庫県明石市、総戸数 32 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 月期業績は計画を上回り 4 期連続で最高益を更新

1. 2025 年 2 月期の業績概要

2025 年 2 月期の業績は、売上高で前期比 3.4% 増の 40,130 百万円、営業利益で同 16.7% 増の 5,285 百万円、経常利益で同 17.9% 増の 4,502 百万円、当期純利益で同 18.3% 増の 3,122 百万円となった。売上高は 2 期振りの増収に転じ、営業利益は 3 期連続、経常利益及び当期純利益は 4 期連続で最高益を更新した。また、期初計画や 2024 年 9 月に上方修正した計画に対してもいずれも上回って着地した。主力の分譲マンション販売が販売単価の上昇と収益性向上により増収増益となったほか、その他不動産販売も好採算物件を売却したことで大幅増収増益となったことが要因だ。期初計画比でも分譲マンション販売の契約が順調に進み、引渡戸数で計画比 12 戸上振れたことや、その他不動産販売で想定を上回る価格で売却できた物件があり上振れ要因となった。

2025 年 2 月期業績

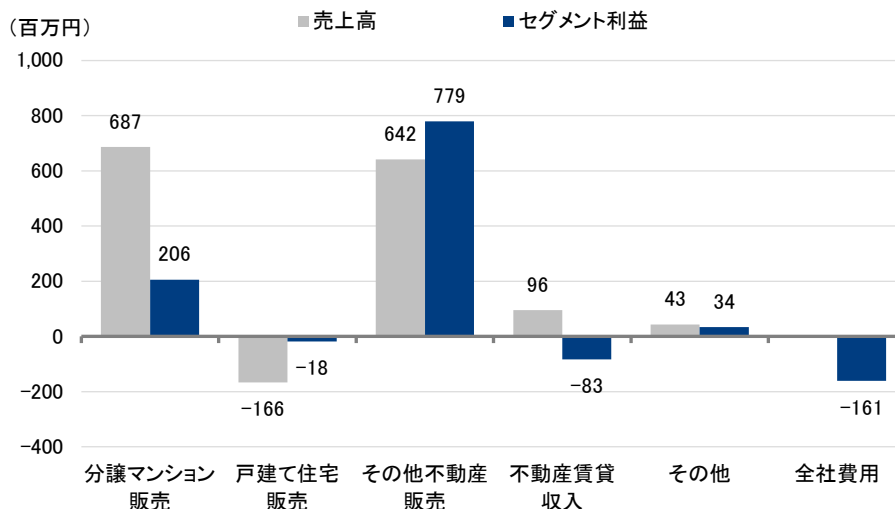
(単位：百万円)

	24/2 期		25/2 期					
	実績	売上比	期初計画	修正計画※	実績	売上比	前期比	修正計画比
売上高	38,825	-	39,000	40,000	40,130	-	3.4%	0.3%
売上総利益	8,489	21.9%	-	-	9,756	24.3%	14.9%	-
販管費	3,960	10.2%	-	-	4,470	11.1%	12.9%	-
営業利益	4,528	11.7%	4,700	4,950	5,285	13.2%	16.7%	6.8%
経常利益	3,820	9.8%	3,800	4,150	4,502	11.2%	17.9%	8.5%
当期純利益	2,638	6.8%	2,700	2,950	3,122	7.8%	18.3%	5.8%

※ 2024 年 9 月発表値

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業セグメント別業績(前期比増減額)



出所：決算短信よりフィスコ作成

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.

業績動向

売上総利益率は前期の 21.9% から 24.3% に上昇した。これは、分譲マンション販売やその他不動産販売の利益率が上昇したことによる。また、戸建て住宅販売事業も減収減益となったものの、売上総利益率は 15.3% と前期比で 0.1 ポイント改善した。一方、不動産賃貸収入については、保有物件で大型の修繕工事があった影響で利益率は一時的に悪化した。この結果、売上総利益は前期比 14.9% 増の 9,756 百万円となった。

販管費は前期比 12.9% 増の 4,470 百万円となった。分譲マンション販売のための広告宣伝費やガイドルーム費（ギャラリー費用）が同 21.3% 増加したことや、ベースアップの実施により人件費等が増加した。販管費率は同 0.9 ポイント上昇したが、売上総利益率の改善により、営業利益率は同 1.5 ポイント上昇の 13.2% と 4 期連続の上昇となった。

営業外収支は前期比 74 百万円悪化した。役員退職慰労金制度の廃止に伴って保険解約返戻金 88 百万円（前期比 77 百万円増）を計上したものの、有利子負債の増加や金利上昇により金融収支が 130 百万円悪化したほか資金調達費用が 16 百万円増加したことが影響した。

分譲マンション販売とその他不動産販売が増収増益に

2. 事業セグメント別動向

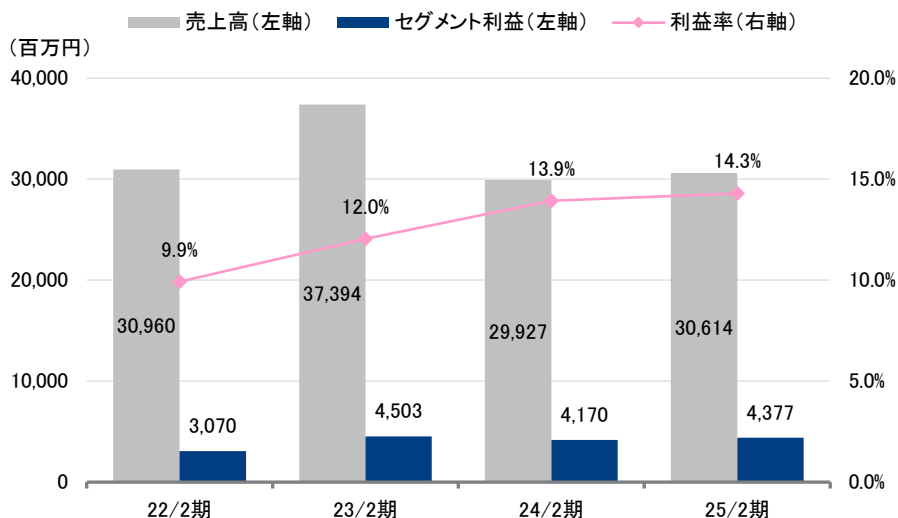
(1) 分譲マンション販売

主力の分譲マンション販売の売上高は前期比 2.3% 増の 30,614 百万円、セグメント利益は同 5.0% 増の 4,377 百万円と 2 期振りの増収増益に転じ、利益率は 13.9% から 14.3% に上昇した。引渡戸数が同 6.4% 減の 642 戸に留まったものの、平均販売単価が 47 百万円と約 9% 上昇したことが増収要因となった。また、堅調な需要が続く一方で、建築コストの高止まりにより新築分譲マンションの供給戸数が限られるなか、価格を引き下げて売り急ぐ必要もなく、契約が順調に進んだことが利益率の上昇要因となった。

2025 年 2 月期における発売戸数は前期比 55.8% 増の 737 戸（14 棟）、契約戸数は同 9.4% 増の 639 戸、金額ベースで同 23.2% 増の 35,787 百万円となり、期末時点の契約済未引渡戸数は同 0.4% 減の 687 戸、当該残高で同 15.4% 増の 38,752 百万円、平均販売単価で 56 百万円となった。687 戸のうち 486 戸は 2026 年 2 月期に、201 戸は 2027 年 2 月期の引渡であり、2026 年 2 月期も販売単価の上昇が続く見通しだ。

業績動向

分譲マンション販売の業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

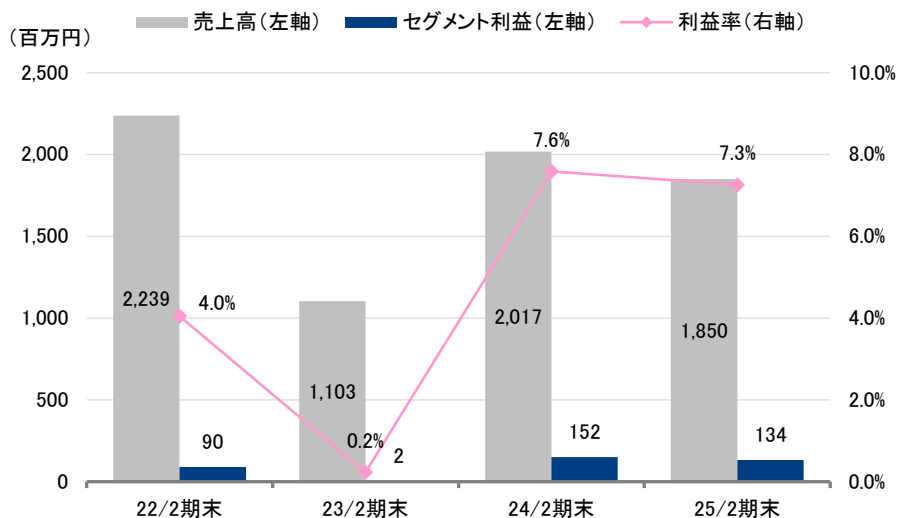
(2) 戸建て住宅販売

戸建て住宅販売の売上高は前期比 8.3% 減の 1,850 百万円、セグメント利益は同 12.2% 減の 134 百万円となった。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が、新規プロジェクトに関する役所の許認可が遅れ発売時期が後ろ倒しになったことや、一部の販売物件において価格のミスマッチが生じ販売が停滞したことが減収減益要因となった。

2025 年 2 月期の引渡戸数は前期比 12.5% 減の 42 戸となり、平均販売単価は 44 百万円と約 5% 上昇した。戸建て住宅においても人手不足により建築コストの高止まりが続いている状況に変わりないが、採算を重視した仕入用地の選別に取り組んだこともあり、売上総利益率は 15.3% と同 0.1 ポイント上昇した。まだ、売上規模は小さいものの、2 期連続で 7% 台の営業利益率を維持するなど、収益力の強化は進んでいると評価できる。

業績動向

戸建て住宅販売の業績推移

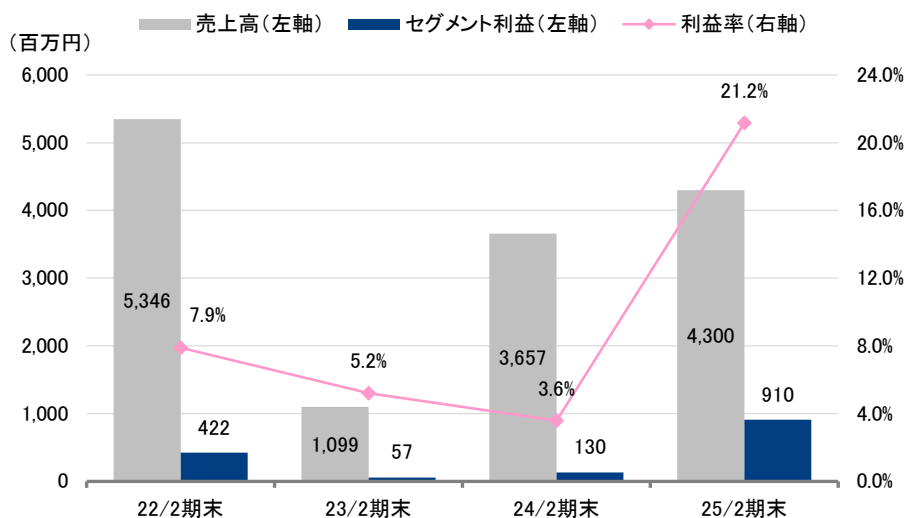


出所：決算短信よりフィスコ作成

(3) その他不動産販売

その他不動産販売の売上高は前期比 17.6% 増の 4,300 百万円、セグメント利益は同 596.3% 増の 910 百万円と大幅増収増益となった。売上高の内訳は、賃貸マンションや木造アパート等の販売用収益物件で同 29.9% 増の 3,119 百万円 (15 件)、開発関連 (素地売り等) で同 6.0% 減の 1,181 百万円 (3 件) となった。これら収益物件に関して全体的に想定以上の価格で売却できたことや、分譲マンション用地の素地売りを行ったことが大幅増収増益要因となった。

その他不動産販売の業績推移



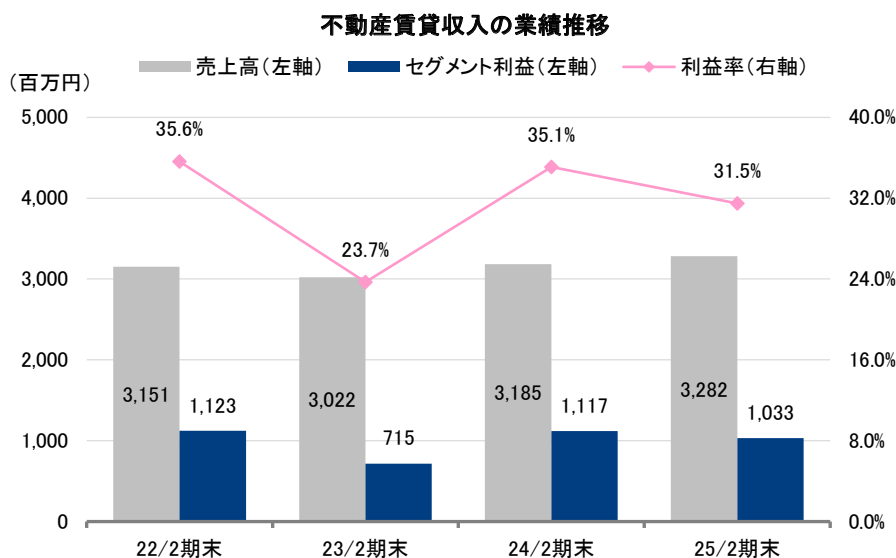
出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(4) 不動産賃貸収入

不動産賃貸収入は前期比 3.0% 増の 3,282 百万円、セグメント利益は同 7.5% 減の 1,033 百万円となった。賃貸収入の内訳について見ると、主力の住居系は入居率が期末時点で 97.0% と高水準を維持し、滞納率の改善に努めるとともに最適な賃貸不動産のポートフォリオ構築のため保有物件の入れ替えなどを進めた結果、同 3.3% 増の 2,415 百万円となった。また、店舗・事務所等は同 2.3% 増の 702 百万円、駐車場は同 8.1% 減の 89 百万円、トランクルーム他は同 20.4% 増の 74 百万円となった。

利益面では、保有物件の大規模修繕工事を実施したことにより修繕費が前期比 73 百万円増加したほか、減価償却費も同 20 百万円増加するなど売上原価が増加したことで減益となった。なお、賃貸等不動産の B/S 上の計上額は前期末比 1,333 百万円増加の 25,886 百万円となったが、時価評価額では同 2,607 百万円増加の 31,912 百万円となっており、含み益は 6,026 百万円と同 1,274 百万円増加した。



出所：決算短信よりフィスコ作成

プロジェクト用地仕入の進捗により資産が増加

3. 財務状況と経営指標

(1) 財務状況

2025 年 2 月期末の財務状況は、資産合計が前期末比 9,426 百万円増加の 110,655 百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では現金及び預金が 147 百万円減少した一方で、次期以降の収益につながる分譲マンション等の事業用地仕入や建築進捗による販売用及び仕掛販売用不動産が 7,553 百万円増加した。固定資産では賃貸物件等の新規取得により有形固定資産が 1,863 百万円増加した。

業績動向

負債合計は前期末比 7,156 百万円増加の 77,726 百万円となった。事業用地の仕入資金として有利子負債が 4,767 百万円増加したほか、建築費支払により仕入債務が 1,186 百万円、販売代金の回収により前受金が 1,115 百万円それぞれ増加した。また、純資産合計は同 2,270 百万円増加の 32,929 百万円となった。主な要因は、配当金で 664 百万円、自己株式の取得で 206 百万円の支出があった一方で、当期純利益 3,122 百万円を計上したことによる。

貸借対照表

(単位：百万円)

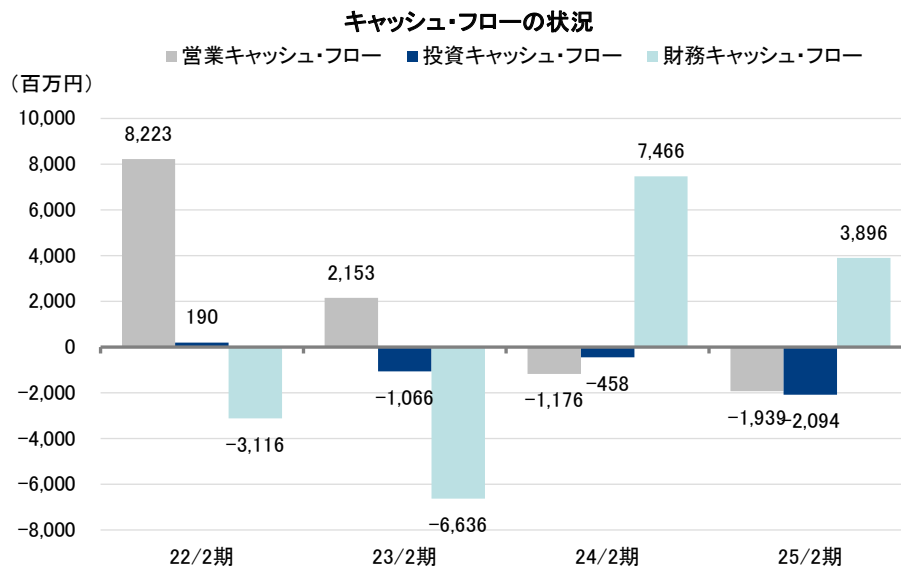
	22/2 期末	23/2 期末	24/2 期末	25/2 期末	増減額
流動資産	69,945	57,744	72,380	79,771	7,391
(現金及び預金)	17,007	11,756	17,345	17,198	-147
(販売・仕掛販売用不動産)	51,350	44,225	53,894	61,447	7,553
固定資産	28,356	28,399	28,847	30,883	2,035
資産合計	98,302	86,144	101,228	110,655	9,426
流動負債	47,848	29,062	34,723	38,671	3,948
固定負債	23,796	28,502	35,846	39,054	3,207
負債合計	71,645	57,564	70,569	77,726	7,156
(有利子負債)	50,667	44,521	52,589	57,356	4,767
純資産合計	26,656	28,579	30,658	32,929	2,270

出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) キャッシュ・フローの状況

2025 年 2 月期の営業キャッシュ・フローは、棚卸資産（販売用・仕掛用販売不動産）の増加を主因として 1,939 百万円のマイナスとなった。投資キャッシュ・フローも賃貸物件取得等の設備投資の増加により 2,094 百万円のマイナスとなり、フリーキャッシュ・フロー（営業キャッシュ・フロー－投資キャッシュ・フロー）は 2 期連続でマイナスとなった。将来の成長に向けて仕入活動を積極的に行っていることや、不動産価格が上昇していることも資金需要の増加につながっている。同社はこれら資金需要を金融機関からの借入金で賄っている状況で、財務キャッシュ・フローは 3,896 百万円のプラスとなっている。この結果、期末の現金及び現金同等物は前期末比 137 百万円減少の 14,832 百万円となった。

業績動向



出所：決算短信よりフィスコ作成

(3) 経営指標

安全性指標となる自己資本比率は 29.8% と前期末比で 0.5 ポイント低下し、D/E レシオ(有利子負債資本倍率)は 1.74 倍と同 0.02 ポイント上昇した。有利子負債の増加が主因であるが、同社では D/E レシオで 2 倍以下の水準を事業運営していくうえでの適正水準としており、問題のない水準であると考えられる。日銀の金利政策転換による金利上昇により資金調達コストはやや増加したものの、金融機関からの融資姿勢に変化はないようで、今後も一定範囲内で借入金を活用し、財務レバレッジ(総資産÷自己資本)を効かせながら事業を拡大していく方針だ。

収益性指標では、ROA(総資産経常利益率)が 4.3%、ROE(自己資本当期純利益率)が 9.8%、営業利益率が 13.2% とそれぞれ上昇傾向が続いた。同社では中期経営計画で ROE8% 以上の水準を目標に掲げており、2025 年 2 月期も超過したことになる。ROE は前期比 0.9 ポイントの上昇となったが、ROE を構成する 3 つの指標に分けて見ると、総資産回転率が 0.03 回低下したものの、財務レバレッジが 0.06 ポイント、売上高当期純利益率が 1.0 ポイントそれぞれ上昇し、ROE の上昇要因となった。

業績動向

経営指標

	22/2 期	23/2 期	24/2 期	25/2 期	前期比
(安全性)					
自己資本比率	27.1%	33.2%	30.3%	29.8%	-0.5pp
D/E レシオ (倍)	1.91	1.56	1.72	1.74	0.02
(収益性)					
ROA	3.3%	3.9%	4.1%	4.3%	0.2pp
ROE	9.1%	8.6%	8.9%	9.8%	0.9pp
売上高営業利益率	9.3%	10.3%	11.7%	13.2%	1.5pp
(ROE 分解)					
総資産回転率 (回)	0.44	0.46	0.41	0.38	-0.03
財務レバレッジ (倍)	3.69	3.01	3.30	3.36	0.06
売上高純利益率	5.6%	5.6%	6.8%	7.8%	1.0pp

出所：決算短信、ファクトシートよりフィスコ作成

今後の見通し

2026 年 2 月期は好採算物件の減少を想定し増収減益と保守的に計画

1. 2026 年 2 月期の業績見通し

2026 年 2 月期の事業環境として、国内の不動産市場については、住宅ローン金利が上昇しているものの、政府の住宅取得支援策の継続もあって、住宅需要は底堅く推移すると見ている。特に、分譲マンションについては人手不足による労務単価の高騰で建築コストの高止まりが続いており、新築物件の供給戸数が限られるなかで堅調な需要が続く見通しだ。2025 年の近畿圏における新築マンションの供給戸数は前年比 2.4% 増の 15,500 戸が予測されており、2025 年 3 月の契約率は 78.7% と、好不調の分岐点となる 70% の水準を 3 ヶ月連続で上回るなど翳りは見られない。

こうしたなか、同社は 2026 年 2 月期業績について、売上高で前期比 2.2% 増の 41,000 百万円、営業利益で同 14.9% 減の 4,500 百万円、経常利益で同 22.3% 減の 3,500 百万円、当期純利益で同 19.9% 減の 2,500 百万円と増収減益を計画している。前期の増益に寄与した分譲マンション販売やその他不動産販売が、好採算プロジェクトの減少により減益に転じると見ているためだ。売上総利益率が低下し、販管費も分譲マンションの販売経費や人件費を中心に前期比で若干増加する計画だ。また、営業外収支で同 217 百万円の悪化を見込んでいる。保険解約返戻金 88 百万円がなくなるほか、有利子負債の増加や金利上昇による支払利息の増加が悪化要因となる。同社の有利子負債残高は 570 億円を超えており、金利が 0.5% 上昇すれば 3 億円弱の支払い負担増となるため、今後の金利動向は注視しておく必要がある。ただ、主力の分譲マンション販売については 600 戸の引渡計画のうち、既に契約済みの戸数が 479 戸と約 80% を占めている状況にあり、業績計画については保守的に策定していると考えられる。残りの契約が前期と同様に順調に進めば、上振れ要因となる可能性もある。

今後の見通し

2026 年 2 月期業績見通し

(単位：百万円)

	25/2 期		26/2 期			
	実績	売上比	上期計画	前年同期比	通期計画	売上比
売上高	40,130	-	23,000	14.1%	41,000	-
営業利益	5,285	13.2%	2,500	14.9%	4,500	11.0%
経常利益	4,502	11.2%	2,000	9.6%	3,500	8.5%
当期純利益	3,122	7.8%	1,400	12.7%	2,500	6.1%
1 株当たり利益 (円)	284.51		127.79		228.20	

出所：決算短信よりフィスコ作成

分譲マンション販売は価格上昇で増収が続く見通し

2. 事業セグメント別見通し

セグメント別売上高見通し

(単位：百万円)

	24/2 期	25/2 期	26/2 期 (予)	前期比
分譲マンション販売	29,927	30,614	32,900	7.5%
戸建て住宅販売	2,017	1,850	1,900	2.7%
その他不動産販売	3,657	4,300	3,000	-30.2%
不動産賃貸収入	3,185	3,282	3,200	-2.5%
その他	38	82	-	-
合計	38,825	40,130	41,000	2.2%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) 分譲マンション販売

売上高は前期比 7.5% 増の 32,900 百万円を計画している。引渡戸数は同 6.5% 減の 600 戸となるが、高価格帯物件の竣工※が重なることもあり、平均販売単価が約 55 百万円と約 15% 上昇することが増収要因となる。一方、利益面では、好採算プロジェクトの減少により売上総利益率で 3 ポイント程度低下することを想定し、減益で計画している。

※ 2025 年 7 月に「ワコーレ六甲ザ・レジデンス」(神戸市灘区、総戸数 24 戸、坪単価約 380 万円)、同年 8 月に「ワコーレ芦屋宮塚町 薫風の邸」(兵庫県芦屋市、総戸数 20 戸、坪単価約 400 万円)をそれぞれ引渡予定。

2026 年 2 月期の竣工予定物件は 14 棟、総戸数で 594 戸、2025 年 2 月末時点で契約済み戸数が 479 戸となっている。また、地域別の仕入済未発売プロジェクト数は、神戸市で 19 棟：784 戸、阪神間で 4 棟：77 戸、明石市～姫路市で 8 棟：432 戸、大阪府で 5 棟：357 戸となっており、同事業が今後も同社の業績をけん引する見通しだ。

(2) 戸建て住宅販売

売上高は前期比 2.7% 増の 1,900 百万円を計画している。引渡戸数は同 1 戸増の 43 戸で平均販売単価も 44 百万円と横ばい水準を見込んでいる。引き続き採算を重視した用地仕入活動を行っていく予定で、セグメント利益も横ばい水準となる見通しだ。主なプロジェクトとして、「ワコーレノイエ 宝塚フロント」(兵庫県宝塚市、総区画数 4 区画) の販売を予定している。JR 宝塚駅から徒歩 4 ～ 5 分で、従来の省エネ基準を上回る「認定低炭素住宅」基準に適合しているほか、地震の揺れを軽減する木造住宅用制震装置「マモリー」を採用している。

(3) その他不動産販売

売上高は前期比 30.2% 減の 3,000 百万円、セグメント利益も 2 ケタ減益となる見通しだ。販売予定物件は、木造収益物件で 6 プロジェクト (69 戸)、鉄骨収益物件で 12 プロジェクト (131 戸) となる。前期は木造収益物件で 1 プロジェクト (3 戸)、鉄骨収益物件で 14 プロジェクト (216 戸) だった。販売価格の低い木造収益物件の比率が上昇することに加えて、マンション用地の素地売りを見込んでいないことが減収減益要因となる。なお、開発中物件としては木造収益物件が 7 プロジェクト (84 戸)、鉄骨収益物件が 51 プロジェクト (703 戸)、RC 収益物件が 1 プロジェクト (40 戸) あり、合計 59 プロジェクト (827 戸) が順次、販売用収益物件として収益に貢献することになる。

(4) 不動産賃貸収入

売上高は前期比 2.5% 減の 3,200 百万円を計画している。引き続き住居等の高稼働率の維持に取り組む方針だが、収益物件として保有物件の一部を販売する予定となっているため、売上高は一時的に減少する見込みだ。一方、利益面では前期に膨らんだ修繕費の減少等により前期並みの水準となる見通しである。

■ 中長期の成長戦略

中期経営計画の 3 期間累計業績は各利益で計画を 2 割強上回る見通し

1. 中期経営計画の進捗状況

2023 年 4 月に発表した中期経営計画 (2024 年 2 月期～ 2026 年 2 月期) では、持続的な成長が可能となる企業を目指すために、新たな組織風土の構築が必要不可欠と考え、これらの基本となる考え方について、行動指針 (Wada-Way) という形で新たにまとめた。具体的には、

- 「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
 - 「迅速果断」: スピード感を持った事業への取組み
 - 「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。

中長期の成長戦略

また、ビジョンとして“将来を展望し、「地域に根ざした総合不動産業」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た。さらには、重点戦略として「新たなこと（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る」「内向き志向から外向き志向への転換。人材戦略、アライアンスの有効活用」「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（ESG、SDGsの目線）」の3点に取り組んでいく方針とした。

以上に基づいた中期経営計画では、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1.5%減）、営業利益118億円（同7.2%増）、経常利益94億円（同8.2%増）、当期純利益64億円（同6.9%増）を、またKPIとしてROE8%以上、D/Eレシオ2倍以内を目標として設定した。3年間合計の業績目標としているのは、主力の分譲マンション事業が2～3年単位のプロジェクトが多く、単年度での業績目標ではプロジェクトの進捗によって変動幅も大きくなり、あまり意味をなさないためだ。

2025年2月期までの進捗状況については、利益ベースで当初計画を上回るペースとなっており、2026年2月期の計画を加えた3年間合計では、売上高で1,199億円（前3期間比3.5%減）、営業利益で143億円（同30.0%増）、経常利益で118億円（同36.1%増）、当期純利益で82億円（同38.0%増）となり、当初目標値に対しては売上高で若干下回るものの、各利益は30%を超える水準となる見通しだ。新築分譲マンションの市況が良好で採算が当初想定を上回ったことや、その他不動産販売でも想定以上の利益を前期までに稼ぎ出したことが主因である。2026年2月期は既述のとおり前期までの好業績の反動で減益となる見込みだが、マンション用地等の仕入は着々と進めており、3期間トータルで見れば順調に進捗していると評価される。唯一、戸建て住宅販売については年間50戸の販売実績を目標としていたが計画には届かない見通しで、今後の課題として残る。

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 中計目標	前期間比 増減率	2期間の実績 + 26/2期計画	前期間比 増減率	中計目標値 達成率 (見込み)
売上高	1,243	1,224	-1.5%	1,199	-3.5%	98.0%
分譲マンション販売	1,000			934	-6.6%	
戸建て住宅販売	56			57	2.2%	
その他不動産販売	89			109	21.8%	
不動産賃貸収入	93			96	3.8%	
営業利益	110	118	7.2%	143	30.0%	121.3%
経常利益	86	94	8.2%	118	36.1%	125.8%
当期純利益	59	64	6.9%	82	38.0%	129.1%
ROE	7.6%	8%以上	-	-	-	-
D/Eレシオ	1.9倍	2倍以内	-	-	-	-

注：億円以下は切り捨てで表記

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

高齢者専用住宅の開発、戸建て住宅リフォーム、 系統用蓄電所事業などを開始

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、地元密着型の事業展開により圧倒的な用地取得力とブランド力・企画力を持ち、常設マンションギャラリーの設置と外部委託による効率的な販売体制を構築していることにある。外部環境としては、需給の安定化、世帯数の増加（世帯当たりの人員の減少）、人手不足による建築コストの高止まりなどが想定される。成長機会・事業戦略としては、地域エリアの拡充、共同事業（JV）による大規模プロジェクトへの取り組み、再開発などを挙げる。引渡戸数目標としては 2,000 戸を目途（3 期間合計）としていたが、2 期間の実績及び 2026 年 2 月期の計画を合計すると 1,928 戸となり、若干未達となる見通しだ。

新規エリア拡充の取り組みとして、2025 年 2 月期に大阪府堺市で 2 棟目となる分譲マンションを発売したほか、兵庫県加古川市でもマンション用地の仕入を行った。今後も一定水準以上の収益性が見込めると判断した用地については積極的に仕入れていくことにしている。

(2) 戸建て住宅販売

戸建て住宅販売の事業戦略としては、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ている。引渡戸数目標として、前 3 期間の実績の 1.5 倍増となる年間 50 戸体制の確立を第一段階として目指す計画であったが、3 年間合計の引渡戸数は 133 戸と若干未達となる見通しだ。

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た。販売開始から 16 年が経過し、増加するリフォーム需要を取り込む。受注活動については DM によりアプローチしている。また、分譲マンションを対象としたリフォーム事業についても検討中だ。住宅販売後のアフターサービスまで事業領域を広げることで、顧客 LTV の最大化を目指す。

(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獲得するビジネスモデルとなる。これまで培った用地仕入や賃貸付けのネットワークを最大限活用していく方針で、事業戦略としては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）を推進する。引渡戸数目標は、販売戸数で 600 戸超（3 期間合計）、保有戸数で 800 戸前後、年間賃貸収入 6 億円としている。このうち販売戸数については 627 戸となり、目標を達成できる見通しだ。

中長期の成長戦略

(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と中小型物件を中心としたリスク分散を図っており、95% 超の高稼働率を恒常的に維持していることを強みとしている。成長機会・事業戦略として、既存築古物件の建替えやバリューアップ、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(2025 年 2 月期末 2,054 戸)。バリューアップに関しては、豊富な実績を持つ首都圏の不動産会社への社員出向を継続しており、ノウハウの吸収に努めている。

(5) その他新規事業の取り組み

同社は、分譲マンション事業を柱に成長を続けてきたが、将来的には人口減少によって新築分譲マンションの需要も先細りになることが予想される。このため、既存事業以外にも新たな事業を育成すべく、様々な取り組みを進めている。

その 1 つが系統用蓄電所事業である。系統用蓄電所とは、電力会社の送配電ネットワークに接続された大型蓄電池システムのことで、電力需給の調整弁としての活用が期待されている。価格が安い電力余剰時に電力を市場で購入して蓄電し、価格が上昇する電力ひっ迫時に放電することで、売買差益を得るビジネスモデルとなる。中期経営計画で掲げた「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」の一環として参入を決めた。丹波篠山市の蓄電所に蓄電容量 7.4MWh のリン酸鉄リチウムイオン電池を設置し、2025 年 7 月から運用を開始する。設備投資額は 6 億円で、減価償却費や蓄電所の維持費用、電力の市場取引手数料が費用となるが、投資利回りが良いため、需要があれば今後も増設していく意向だ。

また、超高齢化社会の到来により今後の需要拡大が見込まれる高齢者向け住宅型有料老人ホームの開発も新たに開始した。第 1 弾として「フィオレ・ヴィータ枚方」(大阪府枚方市、全 48 室)を 2025 年 3 月に竣工し、4 月末から入居を開始した。同物件は介護施設運営事業等を展開する(株)フルライフケアに賃貸する格好で、投資利回りは 6% 台を見込んでいる。また、2025 年 2 月期に用地取得した 2 物件(大阪府守口市・摂津市)については、運営事業者に一括売却する予定となっている。高齢者向け事業を手掛ける企業とのアライアンスも進めながら、同事業の拡大を目指す。

新規事業の取り組み



出所：決算説明資料より掲載

3. サステナビリティ経営の取り組み

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、サステナビリティ基本方針に基づき実現したい未来に向けて9つのマテリアリティ（重要課題）を特定した。マテリアリティのテーマは「企業価値の創出を支える基盤」「価値を生み出す資本」「創出を目指す価値」の3つの機能を担い、その解決を通じて企業理念である「共生（ともいき）」の実現を目指す方針だ。

サステナビリティ経営に向けた9つのマテリアリティ

街に暮らす一人ひとりの豊かな人生に寄り添い、支え続ける「共生」の実現を目指す。
「持続可能な社会の実現」「地域に根差した総合不動産業としての持続的価値向上」



出所：決算説明資料より掲載

さらに ESG への取り組みとして、「環境（E）」においてはカーボンニュートラルの達成に向けて、ZEH（ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス）マンションの導入に積極的に取り組んでいるほか、系統用蓄電所の開設、スマートごみ容器「SmaGO（スマゴ）※1」の設置などを実施している。「社会（S）」では、住宅再建共済制度「フェニックス共済」への加入や「くるみんマーク※2」の取得、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（G）」では、2025 年 2 月期より役員退職慰労金制度の廃止及び株式報酬制度の導入を決定したほか、2024 年 10 月開催の取締役会にて、取締役会の諮問機関として任意の指名委員会及び報酬委員会の設置を決議し、コーポレート・ガバナンスを充実させた。また、働きやすい環境づくりのための各種福利厚生制度の充実や女性の就業環境改善のための制度拡充や健康経営等に取り組んでいる。

※1 ソーラー発電で動く IoT 機能付のスマートごみ容器で、投入されたごみを自動的に約 1/5 に圧縮する機能により、これまで 2 回 / 日行っていたごみ回収を 1 回 / 日に削減し、ごみ収集作業の効率化を実現できる。神戸市中央区内に 3 ヶ所設置している。

※2 少子化対策を図り、子育て支援など一定の基準を満たした企業が「子育てサポート企業」として、厚生労働大臣の認定を受ける制度。

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の明確化を図った。具体的には、利益の 50～70% を事業再投資に振り向け、20～30% を配当金に（30% の配当性向を目指す）、残り 10～20% は新たな事業領域への投資も含めて環境面への対応や人的資本投資などサステナブル関連に充当していく方針だ。

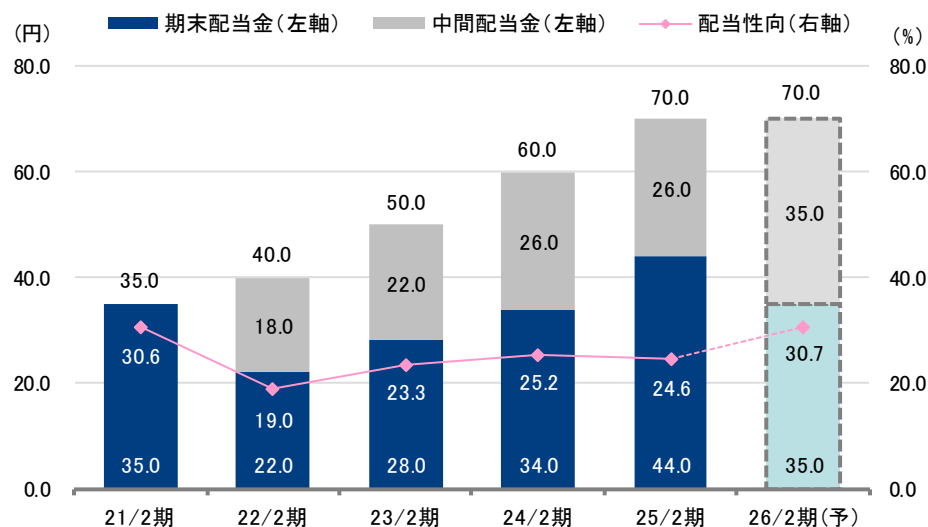
株主還元策

2026 年 2 月期は減益見込みながらも前期と同額の配当を維持

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、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。

2025 年 2 月期の 1 株当たり配当金は、業績動向や財務状況等を総合的に判断した結果、前期比 10.0 円増配となる 70.0 円（配当性向 24.6%）と 4 期連続の増配を実施した。2026 年 2 月期も減益見込みながらも同額の 70.0 円（同 30.7%）を予定している。4 月 28 日終値（1,386 円）で換算した年間配当利回りは 5.1% となる。また、2026 年 2 月期の業績が計画どおりに着地した場合、ROE は 7% 台と中期経営計画で示した 8% 以上の水準を下回る可能性が高い。8% を下回る状況になった場合は、自己株式取得の実施により株主資本効率を高める可能性があるが弊社では見ている。なお、前期は役員退職慰労金制度の廃止とそれに代わる株式報酬制度の導入に伴い、対象者への株式付与を目的として 144 千株、203 百万円の自己株式を取得した。

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・表示したものです。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、配布等することは強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