

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

山忠

391A 名証メイン市場

企業情報はこちら >>>

2026年7月16日(木)

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

■ 要約	01
1. 2026年4月期の業績概要	01
2. 2027年4月期の業績見通し	01
3. 2027年4月期の取り組み	02
■ 会社概要・事業概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業の特長	04
3. 事業概要	05
■ 業績動向	06
1. 2026年4月期の業績概要	06
2. 事業セグメント別動向	07
3. 財務状況	09
■ 今後の見通し	10
● 2027年4月期の業績見通し	10
■ 成長戦略	12
1. ビジネスホテル開発	12
2. 課題と対策	12
3. 中期経営計画	14
■ 株主還元策	15

要約

愛知県を中心に、不動産の開発・販売、マネジメント事業、ホテル事業等を行う成長企業

山忠<391A>は、名古屋証券取引所（以下、名証）メイン市場に上場し、愛知県を中心に、その周辺地域において不動産に関わる事業を展開している。都市型分譲マンション・宅地分譲の企画・開発、販売などを行う「開発セグメント」、マネジメント事業・レンタル事業を行う「ストックセグメント」、ビジネスホテル事業を行う「ホテルセグメント」の3つのセグメント間の連携により、さらなる成長を目指している。

1. 2026年4月期の業績概要

2026年4月期の連結業績は、売上高で前期比1.1%増の5,499百万円、営業利益で同24.3%増の857百万円、経常利益で同17.9%増の720百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同33.0%減の547百万円となった。営業利益・経常利益の大幅増益に対して、親会社株主に帰属する当期純利益のみが減益となったのは、前期に固定資産を売却して特別利益を計上したことが要因である。また、期初予想比では、売上高はおおむね予想どおりだったが、各段階利益は20%前後上回って着地した。セグメント別では、売上高は、開発セグメントで一部の物件が2027年4月期の引渡しとなり減少したが、ストックセグメントはおおむね予想どおりの増加、ホテルセグメントでは訪日中国人観光客減少の影響は軽微であり大幅増となった。また、セグメント利益は、売上総利益率が比較的高い物件の引渡しや売上原価・販管費の抑制を図ったことなどにより、いずれのセグメントも増益であった。自己資本比率は38.7%、ROAは5.6%、ROEは11.6%であり、東京証券取引所（以下、東証）スタンダード市場の不動産業平均との比較では、高い収益性を備えている。好決算を反映して、2026年4月期は1株当たり配当金を同38.0円増の88.0円（普通配当金78.0円、上場記念配当金10.0円）を実施し、株主還元にも十分に配慮していると弊社では評価する。

2. 2027年4月期の業績見通し

2027年4月期の連結業績は、売上高で前期比10.8%増の6,090百万円、営業利益で同0.8%増の864百万円、経常利益で同1.5%増の731百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同6.7%減の511百万円と、設立以来最高の売上高・営業利益を見込んでいる。ただ、親会社株主に帰属する当期純利益については、前期に計上した特別利益を見込んでいないため減益を予想する。セグメント別では、開発セグメントでは都市型分譲マンション「パルティール」シリーズ及び宅地分譲「リベルタ」シリーズの積極的な販売、ストックセグメントではレンタル事業（「マンスリープラス」）のプレゼンス向上、ホテルセグメントではインバウンドをはじめとする国内外の宿泊需要増加を背景とした「ジャストイン」の継続的な伸長を予想している。利益率の高いストックセグメント・ホテルセグメントを拡大し、さらなる収益力の向上を目指すのが、同社の業績の推移を鑑みると、予想を超過する可能性が大きいと弊社では見ている。2027年4月期の1株当たり配当金は、同10.0円減の78.0円を予定しているが、普通配当ベースでは前期と同額である。今後も継続的かつ安定的な株主還元を目指す方針である。

要約

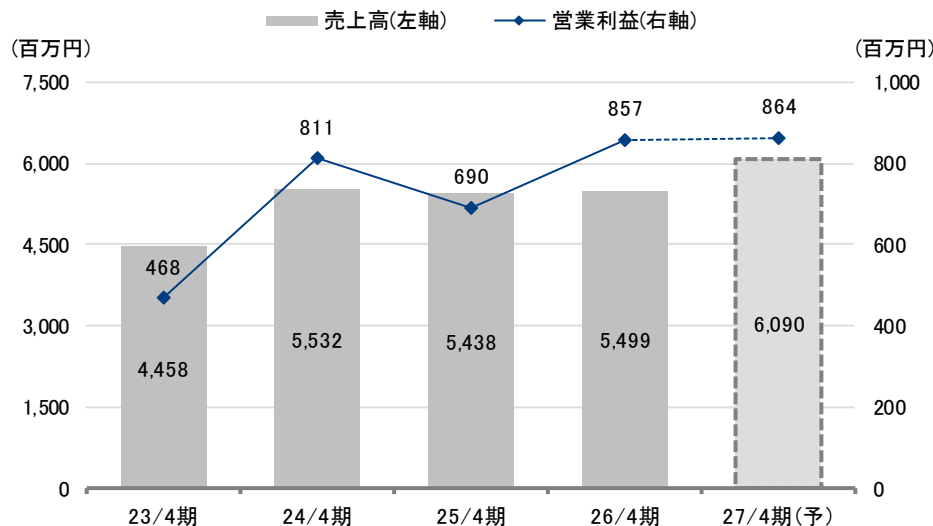
3. 2027年4月期の取り組み

ホテルセグメントでは、名古屋駅や中部国際空港へのアクセスが良い場所に、4店舗目となるビジネスホテル(全153室)を2026年4月に着工し、2027年4月に竣工の予定だ。開発セグメントでは、インベストメント事業部で「パルティール」シリーズ及び都市型商業ビル「アストラーレ」シリーズの販売を計画するとともに、ソリューション事業部で「リベルタ」シリーズ及びその他不動産の販売を計画している。人件費や建築資材価格の高騰による建築費増加に対しては、スケールメリットを求めて小中規模マンションから中大規模マンションにシフトする。土地代金の高騰によるプロジェクト開発の停滞に対しては、「買う→借りる」にシフトしてイニシャルコストを軽減する計画だ。また、金利上昇による資金調達コストの増加に対しては、自己資金を増やして借入の総量の減少を図る。人材採用において応募者が想定以上に増えない課題に対しては、本社を名古屋市内へ移転する。さらに、グループの将来像と成長のロードマップを明示するため、中期経営計画公表に向けた準備を進めている。弊社ではこれらの取り組みの進捗・成果を期待している。

Key Points

- ・ 2026年4月期は営業利益が期初予想を大きく上回る大幅増益。上場記念配当を含み大幅増配を実施し、株主還元にも十分に配慮
- ・ 2027年4月期は、営業利益は小幅増益の予想だが、業績の推移から上振れの可能性ありと推察。配当は記念配当を除けば前期と同額を予定
- ・ 2027年4月期は、建築費増加・土地代金の高騰・金利上昇・人材採用などへの対策を進め、中期経営計画の発表を計画

業績推移



出所：決算短信、同社ホームページよりフィスコ作成

■ 会社概要・事業概要

愛知県を中心に不動産に関わる事業を展開

1. 会社概要

同社グループは、同社及び連結子会社である(株)ジャストインの2社から構成されており、主に愛知県を中心にその周辺地域において不動産に関わる事業を展開している。創業時から山崎恭裕(やまざきやすひろ)氏が代表取締役を務め、社名は社長の実家が営んでいた不動産店から継承したものである。また、2026年4月末現在、従業員数は99名(連結)である。同社グループでは、「売り手よし」「買い手よし」「世間よし」の三方よしの精神を経営理念として掲げ、付加価値の高い商品開発とサービスを提供して顧客サービスの充実に努めている。また、不動産価値の最大化を通じて、従来の不動産会社の枠を越えた「提案できる不動産会社」の実現を目指している。

同社は1991年3月に設立されたが、その後の1991年～2015年は「第一次拡大期」と位置付けられる。その間は時代の変化に対応しながら、開発・ストックセグメントを中心に商品ラインナップを拡充した時期であった。

2003年5月に都市型分譲マンション「パルティール」シリーズ販売開始、2006年8月に都市型分譲マンション「プログレッシブ」シリーズ販売開始、2007年5月に都市型商業ビル「アストラレー」シリーズ販売開始、2008年5月に貸会議室「タイムオフィス名古屋」営業開始、2010年7月に宅地分譲「リベルタ」シリーズ販売開始、2012年8月にレンタルオフィス「オフィスプラス名古屋」営業開始、2015年5月に連結子会社ジャストイン設立などである。

2016年以降は、「第二次拡大期」と位置付けられる。これまでに培ったコンパクトマンションづくりのノウハウを生かし、経営基盤の新たな柱とするべく2017年にビジネスホテル事業を開始した。また、コロナ禍による難局を乗り越え、2025年7月29日に名証メイン市場へ上場した。名証メイン市場は、愛知県の会社として地域に密着した発展を続けるために選んだ株式市場である。

2017年3月にビジネスホテル「ジャストインプレミアム名古屋駅」営業開始、同年5月にレンタルオフィス「オフィスプラス栄」営業開始及び屋内型レンタルトランクルーム「Goodストレージ栄」営業開始、2019年4月にビジネスホテル「ジャストインプレミアム豊橋駅新幹線口」営業開始、同年11月にビジネスホテル「ジャストイン松阪駅前」営業開始、2021年3月に屋内型レンタルトランクルーム「Goodストレージ志賀公園」営業開始、2025年7月に名証上場、2026年1月にマンスリーマンション「マンスリープラス」営業開始などである。今後も着々と事業を拡大し、さらなる発展を目指している。

山忠 | 2026年7月16日 (木)
391A 名証メイン市場 | <https://www.yamachuu.co.jp/ir/>

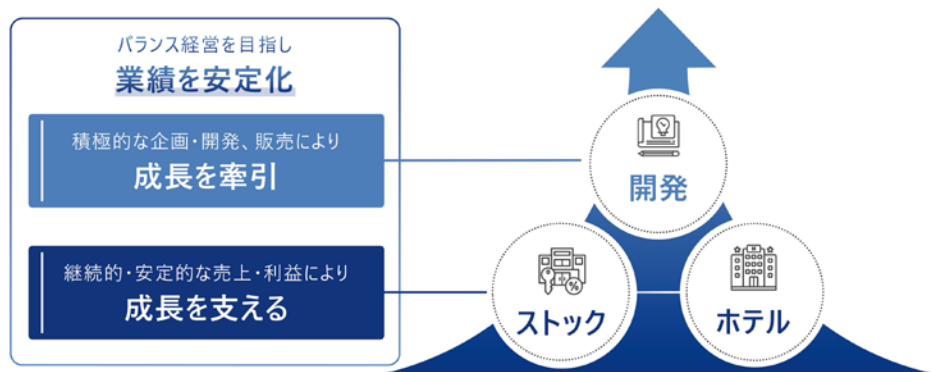
会社概要・事業概要

2. 事業の特長

同社グループでは、報告セグメントとして、「開発セグメント」「ストックセグメント」「ホテルセグメント」の3つを開示している。開発セグメントでは不動産の企画・開発と販売を、ストックセグメントでは不動産の賃貸及び管理を、ホテルセグメントではビジネスホテル運営に関する事業を行っている。営業種目が多い方が経営安定に資するとの社長の考えに基づき、3セグメントの下に合計5つの事業を有している。なお、子会社のジャストインは、同社からストックセグメントにおける貸会議室、レンタルオフィス及びマンスリーマンション、ホテルセグメントにおけるビジネスホテルの運営業務を受託している。

同社グループのビジネスモデルは、開発セグメントで販売した都市型分譲マンションをストックセグメントが管理することで間断なく不動産オーナーにサービスを提供しており、販売から管理まで一気通貫の収益構造となっている。さらに、このスキームを発展させ、保有不動産に価値を加えて収益力を高め、貸会議室・レンタルオフィス・ビジネスホテルを展開しており、自社保有不動産に価値を加えて収益力をアップさせている。すなわち、開発セグメントの積極的な企画・開発、販売により成長をけん引する一方で、ストックセグメント・ホテルセグメントでの継続的・安定的な売上・利益によって、その成長を支える役割を担う。こうして各セグメントが集積したノウハウの相互活用によるシナジーを創出することで、一層強固な経営基盤の構築を目指している。

セグメント間の連携によるシナジーの創出



出所：決算説明資料から掲載

競合他社としては、不動産デベロッパーでは(株)プレサンス、サムティ(株)など、賃貸管理では日本ハウズイング(株)、(株)合人社計画研究所など、貸会議室・レンタルオフィスではTKP<3479>、日本リージャス(株)など、ビジネスホテルではワシントンホテル<4691>、ABホテル<6565>などがある。しかし、愛知県に本社を置く企業で、マンションや商業ビルの開発から宅地分譲、賃貸管理、貸会議室、レンタルオフィスやビジネスホテルなど、不動産に関する各種ビジネスを同社グループと同等の事業規模で展開する企業はない。同社では、不動産価値の最大化を基軸に、独自のポジショニングにより他社との差別化の実現を目指している。

3. 事業概要

(1) 開発セグメント

開発セグメントは、不動産の企画・開発と販売を行い、投資用不動産と実需に基づく住宅用不動産を両輪としており、インベストメント事業とソリューション事業の2事業で構成される。

(a) インベストメント事業

不動産業者向けに、投資用の都市型分譲マンション・都市型商業ビルの企画・開発、販売を行っている。自社ブランドである「パルティール」「プログレzzo」「アストラレー」を展開する。「パルティール」「プログレzzo」は、1Kタイプの都市型分譲マンションである。また、「アストラレー」は都市型商業ビルである。いずれも、エンドユーザーに直接販売するのではなく、不動産業者に販売することで、人件費や販売促進費、広告宣伝費などの削減と販売のスピードアップを実現している。

(b) ソリューション事業

一般個人、建売業者・買取業者向けに、実需に基づいて都市型分譲マンション・宅地分譲の企画・開発、販売を行っている。インベストメント事業とは異なり、エンドユーザーに直接販売する。自社ブランドである「パルティール」「リベルタ」の販売を中心に、土地・建物の仲介、各種不動産の買い取りも行う。豊富な経験やスキルを有する営業スタッフが、顧客ニーズにワンストップで対応する。「パルティール」はLDKタイプの都市型分譲マンションであり、単身・DINKs層などの一般個人等をターゲットとし、「リベルタ」は建築条件のない宅地分譲で、一般個人、建売業者・買取業者をターゲットにしている。

(2) スtockセグメント

ストックセグメントは、不動産の賃貸及び管理を行い、マネジメント事業とレンタル事業の2事業で構成される。自社保有不動産からは家賃収入やレンタル料を得、顧客保有不動産からは管理料を得ている。

(a) マネジメント事業

プロパティマネジメント、ビルメンテナンス、不動産賃貸、修繕・原状回復工事・リフォームを行っている。プロパティマネジメントでは、主に開発セグメントが販売した都市型分譲マンションの不動産オーナーから委託を受け、借主募集、賃料・共益費等の請求・回収、建物のメンテナンスなどの不動産管理業務をサポートしている。ビルメンテナンスは、開発セグメントが販売した都市型分譲マンションの管理組合から委託を受け、日常清掃や設備の点検・保守など建物管理業務及び会計出納業務をサポートしている。日常清掃や設備の点検・保守等については、清掃会社や保守会社に外注している。不動産賃貸では、用途の異なる各種不動産を自社で保有しており、テナントオフィス（「アストラレー」）、ビジネスホテル、居住用マンション、屋内型レンタルトラックルーム（「Goodストレージ」）で、企業・一般個人に賃貸を行っている。

(b) レンタル事業

貸会議室・レンタルオフィス・マンスリーマンションを運営している。貸会議室「タイムオフィス」を名古屋市内で1店舗運営している。また、レンタルオフィス「オフィスプラス」を名古屋市内で2店舗運営している。レンタル事業は企業・一般個人の双方をターゲットとしており、貸会議室・レンタルオフィスとも、運営業務については子会社のジャストインに委託している。さらに2026年1月より、名古屋市内において家具・家電付きマンスリーマンション「マンスリープラス」を展開している。月単位でレンタル契約するマンスリーマンションは、長期契約の賃貸マンションと短期間宿泊するビジネスホテルの中間的な位置付けで、企業及び個人をターゲットとしている。

(3) ホテルセグメント

ホテルセグメントはビジネスホテル運営に関する事業を行っている。ビジネスや観光の拠点に適したロケーションへの出店と快適な客室づくりを追求し、顧客の“JUST” (Joy : 喜び・Useful : 役立ち・Safe : 安全・Trust : 信頼) に応える宿泊サービスの提供に努め、「ジャストイン」ブランドの確立を目指している。ホテルの企画・開発から運用までをすべて自社で行っている。

現在は、「ジャストインプレミアム 名古屋駅」「ジャストインプレミアム 豊橋駅新幹線口」「ジャストイン 松阪駅前」の3店舗を運営している。さらに、新たに2026年4月には「ジャストインプレミアム 東海太田川駅前」が着工し、2027年4月竣工予定だ。運営業務については子会社のジャストインに委託しており、客室清掃やリネン交換については清掃会社に外注している。いずれのホテルも日本最大級の総合旅行サイトにおける宿泊数ランキングで上位を占めており、利用者からの評価が高い。

業績動向

2026年4月期の各段階利益は期初予想を20%前後上回って着地

1. 2026年4月期の業績概要

2026年4月期におけるわが国の経済は、国内経済活動の正常化が緩やかに進んだものの、物価上昇の継続や金融政策の動向を背景とした金利上昇懸念、米国の通商政策や世界各地における地政学的リスクの長期化など、同社グループを取り巻く社会経済環境の動向は不透明な状況が続いた。不動産市場では、資材価格の高止まりや人手不足による人件費の増加などから建築コストが高水準で推移し、新築分譲マンションの価格は引き続き上昇傾向にあった。新設住宅着工戸数が減少傾向で供給の抑制が見られる一方で、物価や住宅ローン金利の上昇などから需要の減速も懸念され、価格動向や需給バランスなどについては引き続き注視が必要であった。また、宿泊市場では、インバウンド需要は今後も継続すると予測され、引き続き事業環境は良化すると見られた。

業績動向

こうした状況の下、同社の2026年4月期の連結業績は、売上高で前期比1.1%増の5,499百万円、売上総利益で同15.7%増の1,766百万円、営業利益で同24.3%増の857百万円、経常利益で同17.9%増の720百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同33.0%減の547百万円であった。売上高の小幅増加に対して売上原価が減少したことで、売上総利益は大きく増加し販管費の増加を吸収した結果、営業利益・経常利益は大幅増益となった。親会社株主に帰属する当期純利益のみが減益となったのは、前期に大型の固定資産の売却益を特別利益として計上したが、2026年4月期には同等規模の売却益がなかったことが要因である。また、期初予想比では、売上高はおおむね予想どおりであったが、各段階利益は20%前後上回って着地した。これは、全社的にコスト意識を高めて原価及び販管費を抑制するなど、利益の追求に注力したためであり、好決算はまさに営業努力の成果であると弊社では評価する。

2026年4月期連結業績

(単位：百万円)

	25/4期		26/4期			前期比		期初予想比	
	実績	売上比	期初予想	実績	売上比	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	5,438	-	5,609	5,499	-	60	1.1%	-110	-2.0%
売上原価	3,912	71.9%	-	3,733	67.9%	-179	-4.6%	-	-
売上総利益	1,526	28.1%	-	1,766	32.1%	239	15.7%	-	-
販管費	836	15.4%	-	908	16.5%	72	8.6%	-	-
営業利益	690	12.7%	706	857	15.6%	167	24.3%	151	21.5%
経常利益	611	11.2%	611	720	13.1%	109	17.9%	109	17.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	817	15.0%	463	547	10.0%	-270	-33.0%	84	18.3%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. 事業セグメント別動向

(1) 開発セグメント

インベストメント事業では、「パルティール名西」(名古屋市西区)計7戸、「パルティール高畑アネックス」(名古屋市中川区)計18戸、「パルティール笠寺」(名古屋市南区)計64戸、「パルティール八田」(名古屋市中川区)計26戸、「プログレッソ岐阜駅前」(岐阜県岐阜市)計11戸、合計126戸の1Kタイプの「パルティール」マンションシリーズなどを販売した。ソリューション事業では、LDKタイプの「パルティール八田」(名古屋市中川区)計2戸、「リベルタ豊山豊場」(愛知県西春日井郡豊山町)計2区画、「リベルタ堀之内IV」(愛知県海部郡大治町)計2区画、「リベルタ昭和区長池町」(名古屋市中川区)1区画、「リベルタ大治町砂子」(愛知県海部郡大治町)計2区画、「リベルタ西区清里町」(名古屋市西区)計12区画、あま市下萱津池端(愛知県あま市七宝町)など合計39物件を販売した。

これらの結果、開発セグメントは、売上高3,535百万円(前期比3.0%減)、セグメント利益377百万円(同27.8%増)となった。売上高の減少は、一部の物件が2027年4月期の引渡しとなったためである。セグメント利益の大幅増加は、売上総利益率が比較的高い物件の引渡しや売上原価・販管費の抑制が図れたことなどによる。利益率は10.7%(同2.6ポイント上昇)であった。他のセグメントに比べて利益率が低いのは、土地の取得や建築費などの原価の負担が大きいためである。

山忠 | 2026年7月16日 (木)
391A 名証メイン市場 | <https://www.yamachuu.co.jp/ir/>

業績動向

(2) スtockセグメント

マネジメント事業では、開発セグメントにおける「パルティール」マンションシリーズの積極的な販売の下、プロパティマネジメント及びビルメンテナンスなどを推進し、管理戸数の増加につなげた。レンタル事業では、貸会議室「タイムオフィス名古屋」(名古屋市中村区)において、コロナ禍からの回復基調の継続によって利用時間の増加や稼働率の向上が見られており、2026年4月期における坪当たり月平均売上高は前期比4,753円増加の41,770円となった。レンタルオフィス「オフィスプラス名古屋」(名古屋市中村区)、「オフィスプラス栄」(名古屋市中区)においても、ワークプレイスの多様化に伴うレンタルオフィス需要の高まりを背景に、いずれも稼働率の向上が見られており、「オフィスプラス名古屋」については、前期比10.0ポイント増加の86.1%、「オフィスプラス栄」については、前期比30.2ポイント増加の82.1%となった。また、マンスリーマンション「マンスリープラス」は新規契約を獲得することもでき、想定どおり順調にスタートした。

これらの結果、ストックセグメントは、売上高589百万円(前期比2.9%増)、セグメント利益175百万円(同2.6%増)となった。利益率は29.8%(同0.1ポイント低下)で、3セグメント中で最も高い水準を維持している。

(3) ホテルセグメント

ビジネスホテル事業では、「ジャストインプレミアム名古屋駅」(名古屋市中区)、「ジャストインプレミアム豊橋駅新幹線口」(愛知県豊橋市)、「ジャストイン松阪駅前」(三重県松阪市)の全3店舗の平均客室単価は前期比900円増の8,301円、平均客室稼働率は1.0ポイント上昇の84.7%となった。いずれの店舗においても、平均客室単価や平均客室稼働率は増加・上昇傾向となっている。

これらの結果、ホテルセグメントは、売上高1,374百万円(同12.5%増)、セグメント利益304百万円(同36.3%増)となった。売上高は、訪日中国人観光客減少の影響も軽微であり2ケタ増となった。セグメント利益の大幅増加は、売上原価・販管費の抑制が図れたことなどによる。利益率は22.1%(同3.8ポイント上昇)で、ストックセグメントに迫る高水準となった。

セグメント別業績

(単位: 百万円)

	25/4期 実績	26/4期		前期比		予想比	
		予想	実績	増減額	増減率	超過額	達成率
開発セグメント							
売上高	3,644	3,732	3,535	-109	-3.0%	-196	94.7%
セグメント利益	295	293	377	82	27.8%	84	129.0%
利益率	8.1%	7.9%	10.7%	2.6pp	-	2.8pp	-
ストックセグメント							
売上高	572	583	589	16	2.9%	6	101.1%
セグメント利益	171	164	175	4	2.6%	11	107.0%
利益率	29.9%	28.1%	29.8%	-0.1pp	-	1.7pp	-
ホテルセグメント							
売上高	1,221	1,292	1,374	152	12.5%	82	106.4%
セグメント利益	223	249	304	81	36.3%	55	122.2%
利益率	18.3%	19.3%	22.1%	3.8pp	-	2.8pp	-

出所: 決算短信よりフィスコ作成

3. 財務状況

2026年4月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比1,080百万円増加の13,316百万円となった。主な増減要因は、現金及び預金が255百万円、販売用不動産が1,255百万円、土地が382百万円増加し、仕掛販売用不動産が962百万円減少したことによる。負債合計は同192百万円増加の8,158百万円となった。主な増減要因は、短期借入金が490百万円、長期借入金が346百万円増加し、1年内返済予定の長期借入金が288百万円、未払法人税等が239百万円減少したことによる。この結果、短期借入金、長期借入金、社債を合計した借入金等は、同392百万円増加の6,838百万円となった。純資産合計は同888百万円増加の5,157百万円となった。主な増減要因は、上場に伴う新株発行や新株予約権の行使により資本金及び資本剰余金がそれぞれ198百万円増加したこと、利益剰余金が494百万円増加したことによる。

以上の結果、安全性指標の自己資本比率は前期末比3.8ポイント上昇の38.7%、収益性指標のROAは同1.0ポイント上昇の5.6%、ROEは同9.5ポイント低下の11.6%となった。参考までに、東証の決算短信集計結果によると、スタンダード市場に上場する不動産業の2025年3月期の自己資本比率は42.5%、ROAは3.8%、ROEは6.7%であった。同社の自己資本比率は業界平均をやや下回るが、収益性指標は大きく上回る高い収益性を確保していると弊社では評価する。なお、同社のROEが前期比で大きく低下したのは、2025年4月期には大型の固定資産売却に伴う特別利益を計上し、当期純利益が大幅に増加したことの反動である。同社では、バランスシートを大幅に拡大することなく、適正な営業利益率を確保しながら成長を図ることで、自己資本比率を維持する方針だ。

業績動向

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	25/4期末	26/4期末	増減
流動資産	5,988	6,702	714
現金及び預金	1,919	2,174	255
販売用不動産	2,209	3,464	1,255
仕掛販売用不動産	1,696	734	-962
固定資産	6,247	6,614	366
有形固定資産	5,401	5,769	368
無形固定資産	38	19	-18
投資その他の資産	807	824	17
資産合計	12,235	13,316	1,080
流動負債	2,636	2,571	-65
買掛金	15	-	-15
短期借入金等	1,834	1,976	142
固定負債	5,329	5,587	257
長期借入金等	4,611	4,862	250
負債合計	7,966	8,158	192
(借入金等合計)	6,445	6,838	392
純資産合計	4,269	5,157	888
【安全性】			
自己資本比率	34.9%	38.7%	3.8pp
D/Eレシオ	1.51倍	1.33倍	-0.18
流動比率	227.2%	260.7%	33.5pp
【収益性】			
ROA (総資産経常利益率)	4.6%	5.6%	1.0pp
ROE (自己資本当期純利益率)	21.1%	11.6%	-9.5pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2027年4月期は過去最高の売上高・営業利益を見込む

● 2027年4月期の業績見通し

不動産市場では、新築分譲マンションの価格が上昇傾向にある一方で、物価や住宅ローン金利の上昇などから消費マインドの低下に伴う需要の減速が懸念されており、今後も価格動向や需給バランスなどに注視していく必要がある。また、建設コストや資金調達コストの上昇への対応も引き続き求められる状況にある。宿泊市場では、中国の渡航動向や中東情勢に伴う地政学的リスクの影響が想定されるものの、2026年4月の訪日外国人客数は2026年の単月として最高を記録しており、今後も宿泊需要を下支えするものと見込まれる。さらに、2026年9月から開催される愛知・名古屋アジア競技大会などによる好影響も想定している。

山忠 | 2026年7月16日 (木)
391A 名証メイン市場 | <https://www.yamachuu.co.jp/ir/>

今後の見通し

このような事業環境のなか、2027年4月期の連結業績は、売上高で前期比10.8%増の6,090百万円、営業利益で同0.8%増の864百万円、経常利益で同1.5%増の731百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同6.7%減の511百万円と、設立以来最高の売上高・営業利益を見込んでいる。ただ、営業利益・経常利益の増減率を小幅に予想しているのは、土地や建物の価格上昇が続いている一方、原価上昇分のすべてを買い手に価格転嫁をするのは困難であり、場合によっては値引きが必要と慎重に見ているためだ。また、親会社株主に帰属する当期純利益で減益を予想するのは、前期に計上した特別利益を2027年4月期は見込んでいないためである。

セグメント別には、開発セグメントでは、名古屋市内において計3棟の都市型分譲マンション「パルティール」シリーズの建設及び建設準備を進めており、宅地分譲「リベルタ」シリーズについても、愛知県海部郡周辺を中心に引き続き積極的に展開していく予定だ。また、ストックセグメントにおいては、プロパティマネジメント、ビルメンテナンス、貸会議室及びレンタルオフィスのクオリティ強化はもとより、2026年1月に営業を開始したマンスリーマンション「マンスリープラス」について、自社ホームページのブラッシュアップやリスティング広告を掲出するなどしてプレゼンス向上に努める。ホテルセグメントにおいても、インバウンドをはじめとする国内外宿泊需要増加を背景として、利用者に向けて主要なOTA（オンライントラベルエージェント）へのリスティング広告の掲出やクーポン発行等によるインターネット媒体を活用した広告宣伝、付加価値の高い宿泊プランの販売、顧客サービスのクオリティ強化などを推進し、ジャストインの継続的な伸長を目指す。

同社では、経営の収益性の指標として営業利益率を重視しており、今後も12～15%を目安に適正な営業利益率を確保するとともに、自己資本比率を維持する計画だ。そのために、利益率の高いストックセグメント・ホテルセグメントを拡大して、収益力の向上を目指す。なお、同社の期初予想は保守的な前提に基づく傾向にあることから、予想を超過して着地する可能性が大きいと弊社では見ている。

2027年4月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	26/4期		27/4期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	5,499	-	6,090	-	591	10.8%
営業利益	857	15.6%	864	14.2%	7	0.8%
経常利益	720	13.1%	731	12.0%	11	1.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	547	10.0%	511	8.4%	-36	-6.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

成長戦略

ビジネスホテルを新設するとともに、想定される諸問題に取り組む

1. ビジネスホテル開発

2027年4月期には、以下の事項に重点的に取り組む計画である。ホテルセグメントでは、4店舗目のビジネスホテルとして、「ジャストインプレミアム東海太田川駅前」(全153室)に2026年4月に着工し、2027年4月に竣工予定である。名古屋鉄道太田川駅は、産業・文化・観光の要所に面している愛知県東海市の代表駅であり、名古屋駅や中部国際空港へのアクセスにも優れている。2024年に「Relay to the Next～次の東海市へつなぐ」をコンセプトに「東海太田川駅西土地区画整理事業」が開始され、同社グループは、ホテル部門を担当する企業として参画した。同ホテルでは、これまでのジャストインホテルにはない新たな設備として、大浴場や環境を意識した太陽光パネルによる自家発電も導入する予定である。

4店舗目のビジネスホテル開発



出所：決算説明資料より掲載

2. 課題と対策

グループの事業遂行に際して予想される課題に対しては、以下の対策を考えている。

(1) 建築費増加への対応

人件費や建築資材価格が高騰を続けており、建築費が増加して売上総利益を圧迫する可能性がある。実際、慢性的な人手不足、建築資材やガソリン・電気料金の高騰などを背景にした集合住宅の工事原価は、2015年と比較して約1.4倍に増加している。そこで、同社では対策として、スケールメリットを求めて小中規模マンションから中大規模マンションにシフトし、1戸当たりの建築費を抑える対応を始めている。具体的には、2026年4月期にプロジェクトを開始した「パルティール車道」は、総戸数66戸と大規模ではないものの、1フロアの戸数を増やすことで建築コストの抑制を図っている。今後も中大規模マンションへのシフトと設計の工夫で、高騰する建築費に対応する。販売戸数の増加に伴い、完売に時間を要するリスクはあるが、デザイン性や徒歩5分圏の駅近物件の開発により、質も重視して対応する考えだ。

山忠 | 2026年7月16日 (木)
391A 名証メイン市場 | <https://www.yamachuu.co.jp/ir/>

成長戦略

人件費や建築資材価格の高騰による建築費増加への対応



出所：決算説明資料より掲載

(2) 土地代金高騰への対応

土地代金の高騰により、プロジェクト開発の停滞や売上総利益の減少につながる可能性がある。そこで、同社グループでは、ビジネスホテル・商業ビル開発を中心に「買う→借りる」へのシフトチェンジを検討中である。また、購入済みの土地についても隣地を借りることで選択肢を広げるなど、進行中のプロジェクトにおいても様々な角度から発想する計画だ。「土地を借りる」メリットについては、高くても買えない好立地でも開発が可能となり選択肢が広がること、抑えた土地代金で設備に付加価値を加えて収益性が増加すること、不動産取得税や固定資産税等が抑制できることなどが挙げられる。ビジネスホテルや商業ビルの開発では、従来は土地を取得していたが、今後は借地で対応することにより、プロジェクトを円滑に進めるケースも増えそうだ。

(3) 金利上昇への対応

金利上昇が続けば、支払利息の増加により利益の減少につながる可能性がある。そこで、今後の金利上昇に対しては、自己資金を活用して借入金の総量を減少させる計画だ。例えば、金利1%で10億円を借入れた場合、年間支払利息は1,000万円であるが、金利が1.5%に上昇すると支払利息は1,500万円に増加する。そこで、自己資金投入により借入金を7億円に圧縮すれば支払利息は1,050万円となり、利息負担を450万円削減することが可能だ。現状は、借入金利が金融機関平均で0.7%程度上昇したなかで、借入総量の減少や金融機関との折衝によって支払利息を抑制している。その結果、2026年4月期末時点におけるインタレスト・カバレッジ・レシオ（（営業利益＋受取利息・受取配当金）/支払利息）は9.0倍となり前期に比べて改善している。一般にインタレスト・カバレッジ・レシオは、5倍超であれば利払い余力がかなり高く、安全性が高いと評価される。

(4) 人材採用への対応

同社では、新卒・中途とも求人応募者が想定以上に増えないという課題を抱えている。現在の本社所在地では、近くに鉄道がないことから、限られたエリアからの採用にとどまっていることが原因の1つと考えられる。そこで、就業人口が減少傾向のなか、幅広いエリアから優秀な人材を確保するために、交通利便性の高い名古屋市内への本社移転を計画しており、2028年2月以降に新社屋が竣工の予定だ。2026年5月には本社移転プロジェクトを始動しており、立地だけでなく、生産性やセキュリティを意識したゾーニングや機能性に優れた設備の導入によって働きやすい環境づくりを推進する計画だ。

山忠 | 2026年7月16日 (木)
391A 名証メイン市場 | <https://www.yamachuu.co.jp/ir/>

成長戦略

本社移転で広域からの人材採用を推進



出所：決算説明資料より掲載

3. 中期経営計画

同社では、数値目標にとらわれて環境の変化に合わせた柔軟な対応が阻害されることを防ぐため、中期経営計画を策定しているものの非公表であった。ただ、投資家からの要望に応じて、同社グループの将来像と成長のロードマップを明示するために、2027年4月期には中期経営計画を公表するための準備を進めている。中期経営計画には「経営指標」「重点戦略」「人材開発」などを盛り込む予定だ。経営指標では、利益の質を追求する。重点戦略では、ストック型ビジネスモデルの拡充を図り、人材開発では、働きがいのある組織づくりを目指す。

経営方針を明確化し、投資家や従業員と将来像を共有するためにも、中期経営計画の公表は有意義であると弊社では考えており、正式発表が待たれる。

中期経営計画の公表準備



答えから逆算し、前向きに**考動**する。

経営指標	重点戦略	人材開発
付加価値の高い商品・サービスの提供による利益の質の追求	4棟目のビジネスホテル開業を基軸とするストック型ビジネスモデルの拡充	採用強化や人事制度の見直し、福利厚生の充実など働きがいのある組織づくり

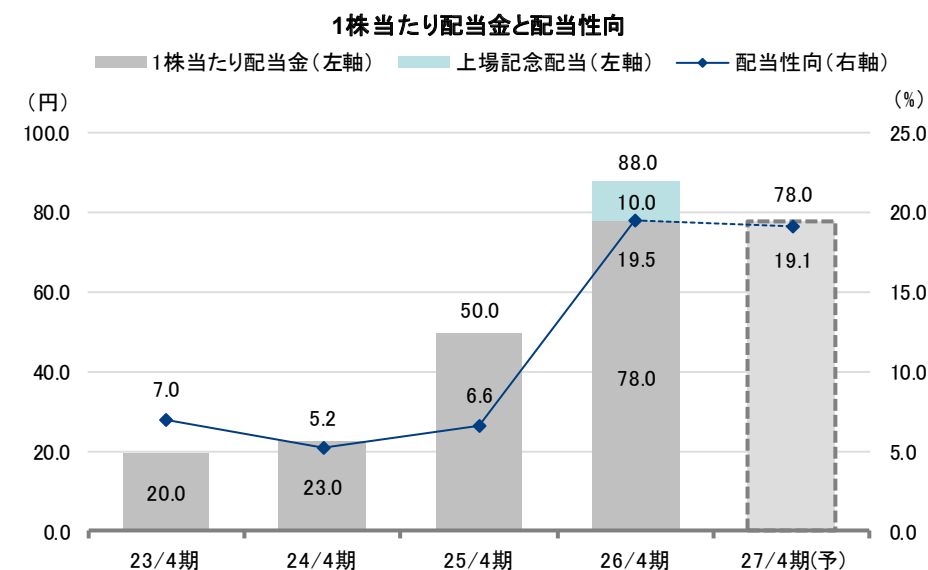
出所：決算説明資料より掲載

株主還元策

継続的かつ安定的な株主還元を目指す

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、株主への利益還元を経営の重要政策の1つと位置付け、同社を取り巻く社会経済環境の変化や将来の事業展開、財務体質強化のための内部留保の充実等を勘案しながら、安定した配当を継続する方針だ。

2026年4月期は好決算を反映して、1株当たり期末配当金を前期比38.0円増の88.0円（普通配当金78.0円、上場記念配当金10.0円）とし、株主還元にも十分に配慮していると弊社では評価する。2027年4月期については、1株当たり配当金を同10.0円減の78.0円と予定しているが、普通配当ベースでは前期と同額である。配当性向は2026年4月期が19.5%であり、2027年4月期は19.1%を予定する。この配当性向は、東証スタンダード市場に上場する不動産業平均を下回っているが、同社では投資によって成長を続け、利益を拡大することを優先する考えであり、今後も継続的かつ安定的な株主還元を目指す方針だ。投資家にとっては、事業成長により利益の拡大を続けることが重要な投資判断になると弊社では考えている。中期経営計画の正式発表と、今後の業績推移に注目したい。



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