

和田　剛直　会長



溝本　俊哉　社長

和田興産株式会社（8931）

企業情報

市場	東証スタンダード市場
業種	不動産業
会長	和田剛直
社長	溝本俊哉
所在地	兵庫県神戸市中央区栄町通 4－2－13
決算月	2 月
HP	https://www.wadakohsan.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数（自己株式を控除）		時価総額	ROE（実）	売買単位
1,250 円	10,961,020 株		13,701 百万円	7.8%	100 株
DPS（予）	配当利回り（予）	EPS（予）	PER（予）	BPS（実）	PBR（実）
67.00 円	5.4%	191.66 円	6.5 倍	3,168.72 円	0.4 倍

*株価は 10/26 終値。27/2 期第 2 四半期決算短信より。発行済株式数は 27/2 期第 2 四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。

非連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2023 年 2 月（実）	42,712	4,387	3,607	2,382	214.61	50.00
2024 年 2 月（実）	38,825	4,528	3,820	2,638	237.73	60.00
2025 年 2 月（実）	40,130	5,285	4,502	3,122	284.51	70.00
2026 年 2 月（実）	42,144	4,988	3,982	2,623	239.44	72.00
2027 年 2 月（予）	46,000	4,300	3,000	2,100	191.66	67.00

*予想は会社予想。単位：百万円。

和田興産（株）の 2027 年 2 月期第 2 四半期決算の概要と 2027 年 2 月期の見通しについて、ブリッジレポートにてご報告致します。

目次

今回のポイント
1. 会社概要
2. 新中期経営計画（27/2 期～29/2 期）
3. 2027 年 2 月期第 2 四半期決算概要
4. 2027 年 2 月期業績予想
5. 今後の注目点
＜参考：ESG 活動＞
＜参考：コーポレート・ガバナンスについて＞

今回のポイント

- **27/2 期上期の売上高は前年同水準、営業利益は同 25.7%の減益。分譲マンション販売は、引渡戸数が 49 戸減少し、建築費が高騰した影響により売上総利益率も 4.1 ポイント低下し、減収減益となった。一方、その他不動産販売は、住宅型有料老人ホームの売却を開始した他、販売用収益物件の売却も引き続き好調に推移したことから、売上高・売上総利益が共に倍増した。その他、出資していた管理会社の株式譲渡により特別利益を計上した一方で、賃貸物件の事業形態変更に伴い減損損失を計上した。**

- **27/2 期上期は、期初の会社予想に対し、売上高で 5.6%、営業利益で 28.1%、経常利益で 58.3%上回った。分譲マンションは引渡計画がやや未達となったものの、採算性向上により利益面は上振れした。住宅型有料老人ホームと販売用収益物件の計 2 プロジェクトを前倒しで売却したことが、売上高と利益の上振れに寄与した。また、戸建て住宅でも売上高と利益が計画を上回った。**

- **上期が終わり、27/2 期の会社計画は、前期比 9.1%の増収、同 13.8%の営業減益の見通しから修正なし。売上面では、全てのセグメントで前期を上回り、過去最高を見込む。分譲マンション販売では、引渡戸数が減少するものの、戸当たり平均価格が上昇することが寄与する。また、その他不動産販売も販売用収益物件の売却が引き続き好調に推移する見込みである。一方、利益面では建築コストの上昇などが影響し収益性が悪化する他、人手不足による供給制約、金利上昇による支払利息の増加も利益を押し下げる見込みである。**
年間の配当予想は前期から 5 円減少の 1 株当たり年 67 円を計画。予想配当性向は 35.0%。上期業績が会社予想を上回ったことから、同社は上期の配当予想を 9 月 18 日に 1 株当たり 25 円から 32 円へ修正した。下期の配当予想は据え置かれ、年間の配当予想も 1 株当たり 60 円から 67 円へ修正となった。

- **同社は新たにソリューション事業を立ち上げ、事業スキームの多様化を図り、新たな収益機会の創造を積極化している。系統用蓄電所、住宅型有料老人ホーム、社宅開発などがその内容である。中でも住宅型有料老人ホームは今上期において、既に 1 プロジェクトの売却があり売上高と利益の増加に寄与した。また、現在 6 つの住宅型有料老人ホームのプロジェクトが進行中である。加えて、地元地域における知名度等が寄与し、神戸市に本社がある企業からの社宅開発の請負もスタートした。今後のソリューション事業の拡大に期待したい。**

1. 会社概要

明治 32 年（1899 年）創業の老舗不動産会社。兵庫県神戸市・明石市・阪神間を主要地盤に、マンションや戸建て住宅の分譲、不動産賃貸及び土地有効活用等、地域密着型の不動産事業を展開。同社は用地仕入と企画に特化し、設計・建築・販売業務を他社に委託している。ブランド名「ワコーレ」を冠する分譲マンションは 30 戸～50 戸程度の中規模マンションが中心だが、近年、大型マンション開発にも取り組んでいる。また、上記事業エリアに近接する大阪府内、姫路市へのエリア拡大も進めている。加えて、マンションギャラリーの常設化により、価格競争力と利益率の向上を実現している。
神戸市内供給棟数 28 年連続第 1 位、近畿圏供給棟数第 3 位（いずれも 2025 年）。2026 年 8 月末時点の累積供給実績は 594 棟 23,336 戸（着工ベース）。

1899 年 1 月、神戸市で不動産賃貸業を創業。1966 年 12 月に和田興産（有）として法人化され、1979 年 9 月に和田興産（株）に改組し、1991 年 3 月より自社ブランドである「ワコーレ」分譲マンション事業を本格的に開始した。

【企業理念－共生（ともいき）：自分の生き方が他の人の幸せにつながる－】

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歓びとする「共生（ともいき）」の理念。同社はこの想いのもと、プロダクトコンセプトとして「PREMIUM UNIQUE （価値ある独創）」を掲げ、住まう方にとってのオンリーワン（かけがえのない）の住まいづくりを目指している。同社は、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、住まう方にとっての「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きたいと願っている。

（1）事業セグメント

「ワコーレ」ブランドで展開する（1）分譲マンション販売、「ワコーレノイエ」ブランドで展開する（2）戸建て住宅販売（販売は両事業共に外部委託）、収益物件や宅地等の開発・販売を手掛ける（3）その他不動産販売、賃貸マンション（ブランド名「ワコーレヴィータ」他）、店舗、駐車場等の賃貸を行う（4）不動産賃貸収入、及び解約手付金収入、仲介手数料収入、保険代理店手数料等の報告セグメントに含まれない（5）「その他」に区分される。

分譲マンション販売事業（27/2 期上期の売上構成比 73.3%）

分譲マンション販売事業は、売上の約 8 割を占める同社の主力事業である。日本有数の住宅地である神戸・明石地区（兵庫県神戸市、明石市周辺）、阪神地区（兵庫県芦屋市、西宮市、尼崎市、伊丹市、宝塚市）を主要エリアとし、大手マンションデベロッパーと競合の少ない 30 戸～50 戸程度の中小型マンションを中心に「ワコーレ」ブランドで展開している他、近年では大型マンションも取り組んでいる。建築コスト増への対策や仕入力強化により、最近では 100 戸を超える大型物件も年間 1～2 棟手掛けている。人気の高いエリアにフォーカスし、同一地域で異なるタイプのマンションを供給することで、消費者の多様なニーズの取り込みと高い販売効率を実現する販売戦略、常設マンションギャラリーで販売することで販促費を抑制する戦略等、独自の地域密着戦略で効率的な事業モデルを確立していることが強み。また、近年では市街地の駅近物件を増やすと共に、神戸・阪神間に隣接する大阪府北摂地域や大阪市内、堺市内、兵庫県姫路市へのエリア拡大で新たな可能性を追求している。

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（発売当時）



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

（同社 27/2 期第 2 四半期決算説明資料より）

戸建て住宅販売事業（27/2 期上期の売上構成比 3.6%）

2009 年より「ワコーレノイエ」ブランドで、神戸市・阪神間を中心に北摂地域や近年子育て世帯に人気の高い明石市へも展開し、5 戸程度の中小規模の宅地造成開発を行っている。分譲マンション事業で培った用地仕入のネットワークを活用すると共に、開発物件の出口の多様化を図るため木造戸建て住宅事業を展開し、デザイン面の配慮や環境や災害などへの備えも含めた付加価値重視による開発を進めている。数多く寄せられる多様な用地情報の中には、立地、面積、地形等の面で戸建て分譲に適した案件も多い。また、分譲マンションの事業期間が 2 年弱であるのに対して当事業は 1 年程度と短いため資金効率も高く、分譲マンション竣工の谷間を埋める事ができる。街並み造りを基本とする開発コンセプト、分譲マンション事業で培ったデザイン性や設計・企画力等でパワービルダーとの差別化を図っている。さらに、これまで分譲した実績戸数も増加しており、引渡後 10 年を経過した住宅に対するリフォーム事業も 2024 年度より開始した。

戸建て住宅販売の事例



ワコーレノイエ六甲グレースヴェール【神戸市灘区】
総戸数：9戸　阪急神戸線「六甲」駅 徒歩9分
家庭用燃料電池「エネファームtype S」の発電ユニットと太陽光発電を初期費用0円で設置できる大阪ガスのサービス「ソラエネネクスト」を採用
住まいを守る最高ランク「耐震等級3」を取得



ワコーレノイエ垂水歌敷山【神戸市垂水区】
総戸数：4戸
山陽電鉄「霞ヶ丘」駅 徒歩6分、同線「舞子公園」駅 徒歩9分、JR「舞子」駅 徒歩10分
大阪ガスのサービス「ソラエネネクスト」を採用
「耐震等級3」の取得に加え、「認定低炭素住宅」の基準にも適合

（同社 27/2 期第 2 四半期決算説明資料より）

その他不動産販売事業（27/2 期上期の売上構成比 15.0%）

RC・鉄骨及び木造等の収益マンションの企画開発及び販売に加え、マンション用地や戸建て用地の素地売りなどを含め開発用地等の出口戦略における選択肢の確保に寄与している。物件情報を有効活用する機能を担う他、資産の入替に伴う賃貸物件（棚卸資産）の売却収益も当セグメントに計上される。

その他不動産販売の事例



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
JR「須磨海浜公園」駅徒歩6分。
24時間いつでも取り出せる宅配ボックス、エンタメ雑誌・漫画等読み放題サービス「ビューン」を採用。



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
山陽電鉄「須磨寺」駅徒歩5分。
駅近の利便性と住環境が両立するファミリー向け住戸。
宅配ボックス等の設備も充実。

（同社 27/2 期第 2 四半期決算説明資料より）

不動産賃貸事業（27/2 期上期の売上構成比 7.6%）

不動産賃貸事業は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・事務所等、駐車場、トランクルーム等も保有している。市況に左右されがちな分譲マンション事業のウエイトが高い同社にあって、収益の安定化に寄与している。これらの賃貸物件の仕入は、既存物件の取得が中心で、長期保有を前提に固定資産へ計上し賃貸収入を得ている他、用地を取得した後に新築する場合もある。その一方で、その他不動産販売事業における鉄骨等のアパートについては販売用として棚卸資産へ計上するものの、売却期間までに得られる賃貸収入は不動産賃貸収入セグメントに計上され、近年の当該事業の売上高の増加に寄与している。また、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。稼働率は 95%以上の高水準を維持している（駐車場を除く）。2026 年 8 月末現在の資産構成は、レジデンス 78.7%、店舗・事務所等 19.0%、駐車場 0.5%、ト

ランクルーム他 1.9%となっている。

不動産賃貸事業の事例



ワコーレヴィータ明石リーヴァ
【兵庫県明石市】 総戸数:42戸
JR「明石」駅 徒歩9分



ワコーレ神戸三宮ビル
【神戸市中央区】
B1～2F 店舗
3～9F 事務所

（同社 27/2 期第 2 四半期決算説明資料より）

報告セグメントには含まれないその他の事業セグメントがあり、売電収入、解約手付金収入、保険代理店手数料収入及び仲介手数料等がある（27/2 期上期の売上構成比 0.6%）。

（2）和田興産の強み

日本有数の住宅地が事業エリア

日本有数の住宅地である神戸、阪神間、北摂を主要な事業エリアとする事で旺盛な住宅需要を取り込むと共に情報力で比較優位を確立しており、地域に根差したコミュニティづくりでも定評がある。

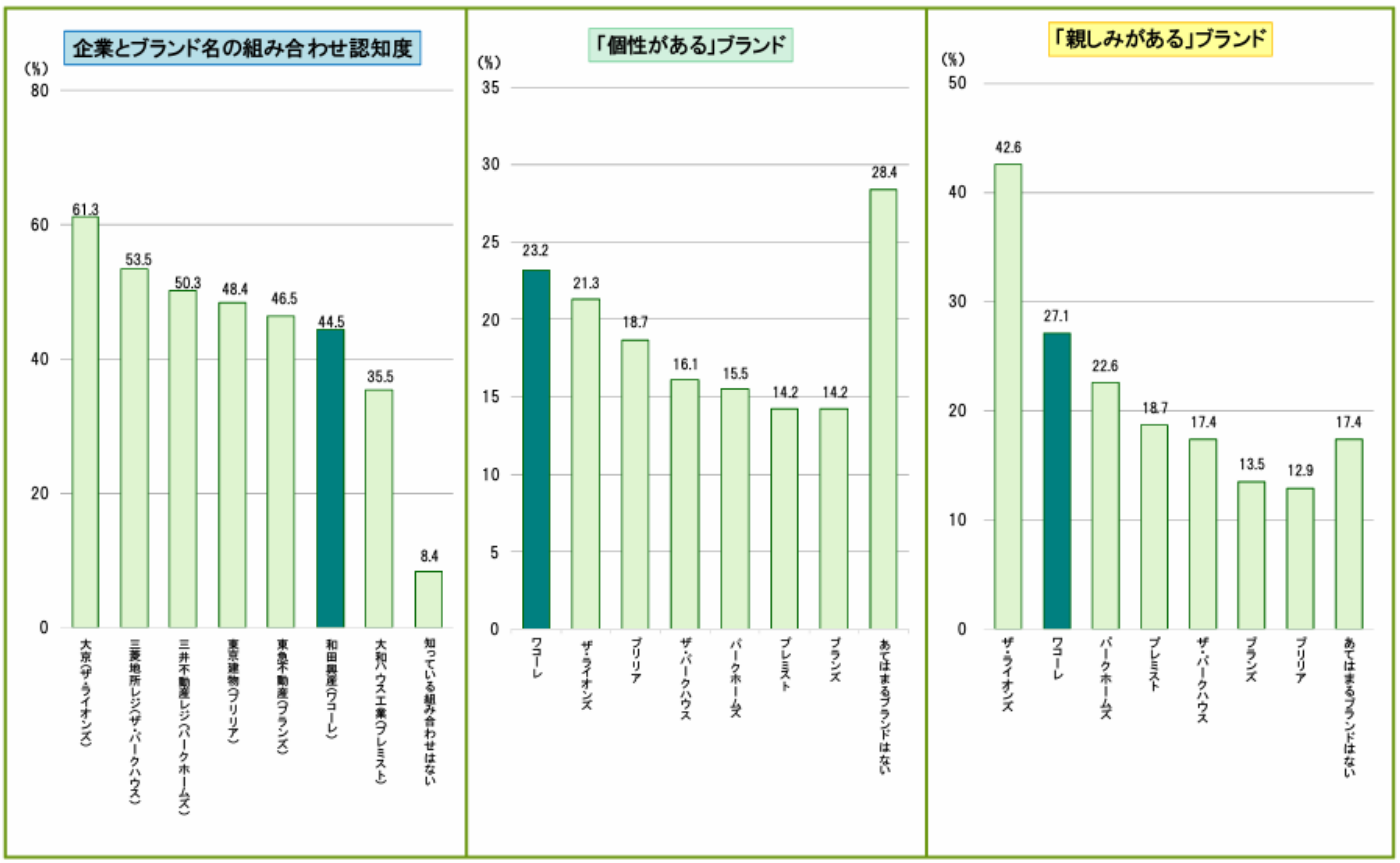


（同社 27/2 期第 2 四半期決算説明資料より）

関西における「ワコーレ」ブランドの浸透

関西において「ワコーレ」ブランドは浸透しており、そのブランド力は大手マンションデベロッパーに引けを取らない。日本経済新聞社大阪本社が実施した第 28 回（2025 年）マンションブランドアンケートにおいて、「個性がある」ブランド部門で 1 位と「親し

みがある」ブランド部門で 2 位にランクされた。

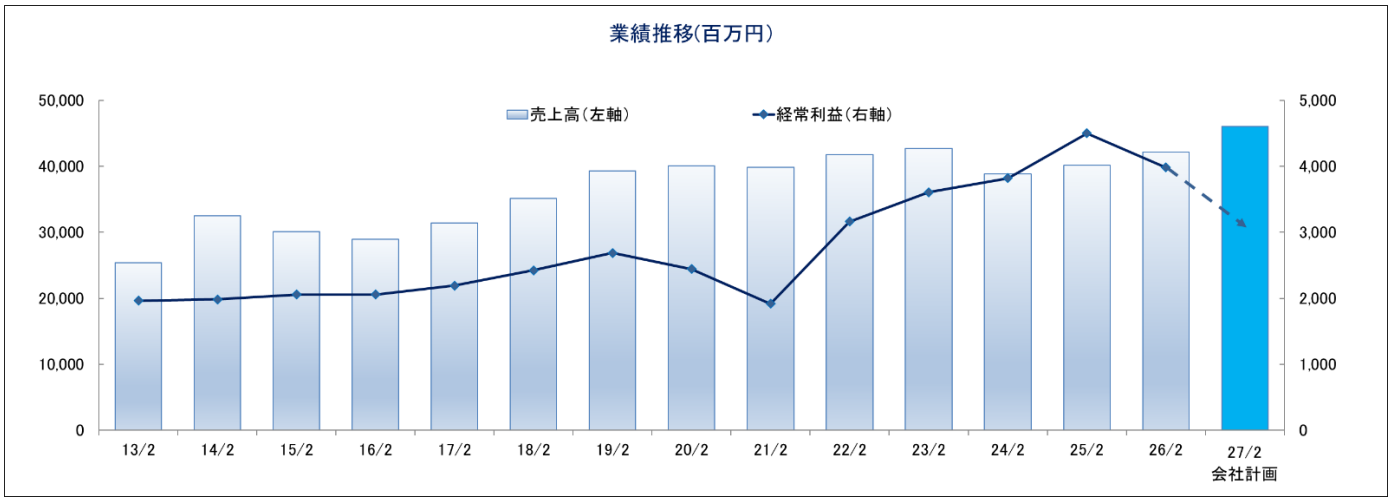


出所：日本経済新聞社 大阪本社「第28回（2025年） マンションブランドアンケート」

（同社 27/2 期第 2 四半期決算説明資料より）

徹底したリスク管理により財務の健全性を維持

リスク管理を徹底することで財務の健全性を維持しており、金融機関との取引もバランスがよく、かつ、安定している。この結果、多くの企業が淘汰されてきた不動産業界にあって、創業から 120 年以上の社歴の中で赤字計上はリーマン・ショックの影響を受けた 10/2 期のみ。安定的な配当も継続している。



大手との差別化に成功・事業エリア拡大による成長余地

近畿圏では、リーマン・ショック後の不動産不況で中堅・中小のマンション事業者の淘汰が進み、大手不動産会社や鉄道系不動産会社等に絞られてきたが、これらの不動産会社は大型物件や沿線開発を得意とするため、30 戸～50 戸程度の中規模マ

ンションを中心に展開する同社とは用地取得等で競合するケースが少ない。ただ、同社はさらなる業容拡大に向け、既存エリアにおいて大型物件の開発に取り組むと共に、既存事業エリアと近接する兵庫県姫路市や大阪府内へ事業エリアを拡大中である。新築分譲マンションブランド「ワコーレ」の累積供給実績は、594 棟、23,336 戸（着工ベース：2026 年 8 月末時点）。近畿圏供給棟数は 3 位（2025 年）、神戸市内供給棟数は 28 年連続第 1 位（2025 年）の実績を誇る。

近畿圏供給棟数ランキング

順位	2021年		2022年		2023年		2024年		2025年	
1位	プレサンスコーポレーション	31棟	プレサンスコーポレーション	28棟	プレサンスコーポレーション	26棟	プレサンスコーポレーション	26棟	プレサンスコーポレーション	40棟
2位	和田興産	15棟	阪急阪神不動産	16棟	阪急阪神不動産	15棟	和田興産	16棟	TUKUYOMI HOLDINGS	22棟
3位	関電不動産開発	14棟	和田興産	13棟	和田興産	14棟	TUKUYOMI HOLDINGS	13棟	和田興産	17棟
4位	日商エステム	12棟	エスリード	13棟	エスリード	14棟	エスリード	10棟	日本ホールディングス	10棟
5位	エスリード	11棟	関電不動産開発	11棟	関電不動産開発	9棟	阪急阪神不動産	9棟	エスリード	9棟

近畿圏供給戸数ランキング

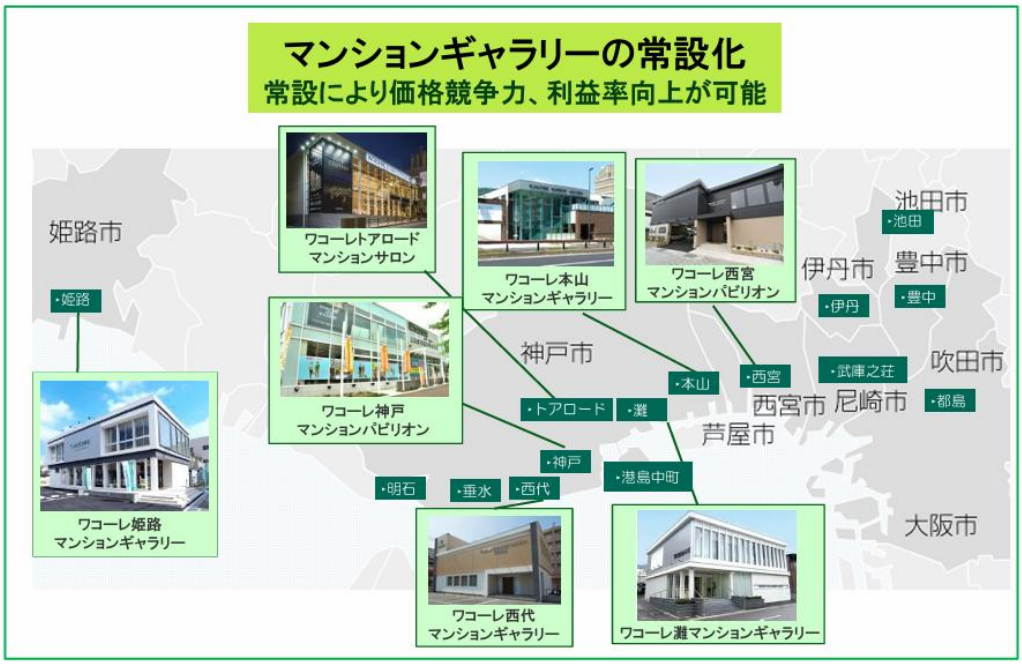
順位	2021年		2022年		2023年		2024年		2025年	
1位	プレサンスコーポレーション	2,453戸	プレサンスコーポレーション	2,049戸	プレサンスコーポレーション	1,761戸	プレサンスコーポレーション	2,012戸	プレサンスコーポレーション	2,603戸
2位	関電不動産開発	1,145戸	エスリード	1,177戸	関電不動産開発	1,141戸	阪急阪神不動産	1,089戸	TUKUYOMI HOLDINGS	1,086戸
3位	日商エステム	1,073戸	関電不動産開発	1,141戸	エスリード	1,132戸	エスリード	834戸	エスリード	1,057戸
4位	エスリード	1,004戸	阪急阪神不動産	976戸	阪急阪神不動産	1,084戸	TUKUYOMI HOLDINGS	750戸	阪急阪神不動産	827戸
5位	住友不動産	825戸	和田興産	750戸	近鉄不動産	626戸	和田興産	621戸	東急不動産	661戸
6位	阪急阪神不動産	773戸	日商エステム	688戸	和田興産	597戸	近鉄不動産	598戸	和田興産	560戸
7位	大和ハウス工業	744戸	野村不動産	678戸	住友不動産	522戸	関電不動産開発	593戸	エスコン	544戸
8位	日本エスコン	734戸	近鉄不動産	586戸	TUKUYOMI HOLDINGS	522戸	野村不動産	552戸	住友不動産	540戸
9位	和田興産	729戸	大和ハウス工業	569戸	日商エステム	503戸	三井不動産レジデンシャル	465戸	NTT都市開発	523戸
10位	近鉄不動産	654戸	日本エスコン	568戸	積水ハウス	429戸	住友不動産	426戸	関電不動産開発	505戸

出所：不動産経済研究所データより当社作成

（同社 27/2 期第 2 四半期決算説明資料より）

マンションギャラリーの常設化

同社は、1 つの常設マンションギャラリーで複数物件を販売することからコスト面で優位に働く。また、同時販売を行うため顧客に対して幅広い選択肢の提供が可能となっている。



（同社 27/2 期第 2 四半期決算説明資料より）

「地域密着」で事業を展開する用地取得力・企画力・ネットワーク力

同社は、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することができる。また、その土地を生かすための企画力も強みの 1 つである。同社は「PREMIUM UNIQUE（価値ある独創）」をプロダクトコンセプトに、住まう

方にとってオンリーワンの住まいづくりを目指している。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る。加えて、ネットワーク力でも優れている。土地を生かすための企画を考え、その企画を実現するためには社内外を超えた「人」との協力が必要不可欠である。長年にわたって築いた信頼関係と協力体制があって、同社の住まいづくりは成り立っている。今後も人と人とのつながりを大切に想う企業理念「共生」を基盤とし、地域密着企業ならではの強みを生かしたオンリーワンの住まいを提供していく。

2. 新中期経営計画（27/2 期～29/2 期）

＜前中期経営計画（24/2 期～26/2 期の振り返り）＞

【数値計画・KPI】

＜数値計画＞

	24/2～26/2 期合計 実績	24/2～26/2 期合計 中期経営計画	達成率
売上高	121,101	122,400	98.9%
営業利益	14,802	11,800	125.4%
経常利益	12,305	9,400	130.9%
当期純利益	8,384	6,400	131.0%

*単位：百万円

＜KPI＞

カテゴリー	指標項目	数値目標	24/2 期 実績	25/2 期 実績	26/2 期 実績
収益性・効率性	ROE （自己資本当期純利益率）	8%以上	8.9%	9.8%	7.8%
健全性・安全性	D/E レシオ （有利子負債資本倍率）	2 倍以内	1.7 倍	1.7 倍	1.9 倍

◆資材価格や人件費が高止まりするも、利便性が高いエリアでの住宅需要は根強く、分譲マンション事業が利益を牽引した。
◆利益目標は大幅計画達成。配当性向においても計画通り 30%へ引き上げた。
◆一方、収益構造の転換については分譲マンション事業の好況もあり未達となった。足がかりとして新規事業へ着手した。

【セグメント別の事業展開】

◎分譲マンション事業

実績	引渡戸数（3 期間合計） 計画 2,000 戸→実績 1,939 戸
活動状況	新規エリア（大阪府堺市・兵庫県加古川市）での分譲マンション供給開始

◎戸建て事業

実績	引渡戸数（3 期間合計） 計画 150 戸→実績 128 戸
活動状況	戸建て住宅におけるリフォーム事業の推進

◎その他不動産販売

実績	販売戸数（3 期間合計） 計画 600 戸→実績 615 戸 保有戸数（期末時点） 計画 800 戸→実績 722 戸 賃貸収入（3 期間合計） 計画 1,800 百万円→実績 2,012 百万円
活動状況	大阪府枚方市、摂津市、大阪市生野区、高槻市にて住宅型有料老人ホームを展開

◎不動産賃貸収入・その他

実績	賃貸物件保有戸数（住居のみ） 計画 2,200 戸→実績 2,101 戸
活動状況	系統用蓄電所を兵庫県丹波篠山市にて運用開始、鹿児島県霧島市にて間もなく運用 アフターサポートの充実を目指したワコーレ購入者向けアプリの導入

【アライアンス・ESG】

◎アライアンスの有効活用

◆首都圏の不動産会社や神戸市への社員出向
◆団地再整備事業や分譲マンション事業における他の不動産会社との共同事業
◆兵庫県内の様々な市町村との連携強化
ラドーレ神河（神河町）、丹波篠山幡路蓄電所（丹波篠山市）、春高・春中ゴルフ協賛（三木市）など
◆兵庫県立大学との「企業課題解決プログラム」や関西国際大学との連携協力協定締結など、中学校や高校も含めた教育機関とのアライアンスを積極化

◎ESG への取り組み

◆サステナビリティ基本方針の策定及び 9 つのマテリアリティ（重要課題）を特定
◆指名委員会及び報酬委員会を設置
◆役員退職慰労金制度の廃止、株式報酬制度の導入
◆3 年連続でベースアップを実施

＜新中期経営計画（27/2 期～29/2 期）＞

【基本方針（テーマ）】

経営基盤の強靭化

【重点戦略】

◆多様な人材が活躍・挑戦できる環境を整備することによる企業理念「共生」の再浸透
◆収益構造の転換を進め、事業セグメントの最適化を図る
◆新たなこと（地域、事業、分野等）への挑戦を継続

【事業戦略】

分譲マンション販売	地域拡大に向けた仕入、持続可能な供給体制の確立、顧客ニーズの汲み上げ、売れる仕組みづくり
戸建て住宅販売	土地仕入強化、自社設計・自社施工のスキーム確立、アフターサービスの拡充
その他不動産販売	事業スキームの多様化、仕入窓口の拡張、多様な出口戦略の試行、大型プロジェクトの検証
不動産賃貸収入	非レジデンス部門の収益比率アップ

【組織戦略】

多様な人材が活躍できる職場環境の整備、ガバナンス・リスクマネジメントの強化、顧客満足度の向上

【数値計画・KPI】

＜数値計画＞

	24/2～26/2 期合計 実績	27/2～29/2 期合計 中期経営計画	前期間比
売上高	121,101	150,000	123.9%
営業利益	14,802	14,300	96.6%
経常利益	12,305	10,000	81.3%
当期純利益	8,384	7,000	83.5%

*単位：百万円

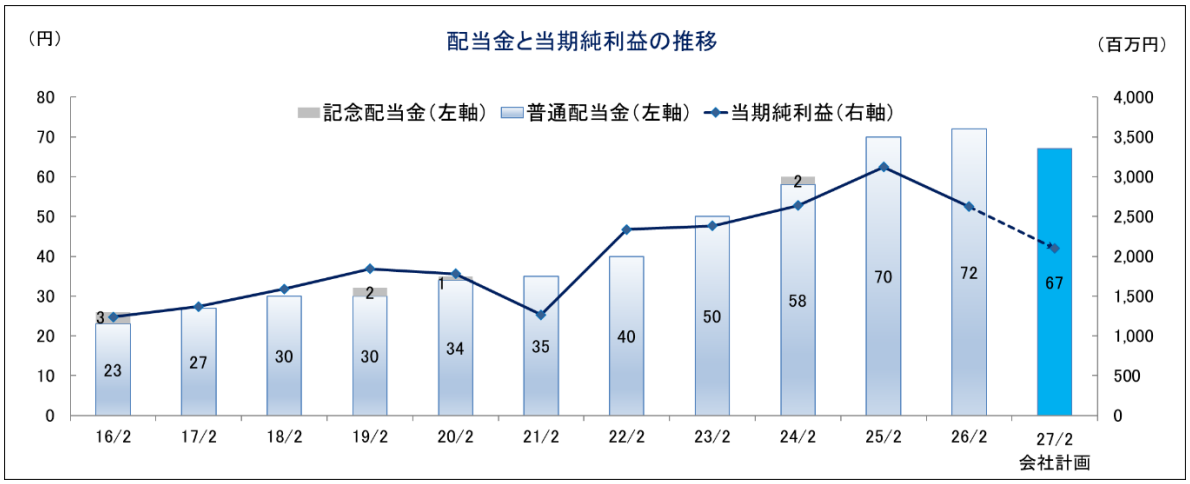
＜KPI＞

カテゴリー	指標項目	数値目標
収益性・効率性	ROE（自己資本当期純利益率）	8%以上
健全性・安全性	D/E レシオ（有利子負債資本倍率）	2 倍以内

◆前期間比増収も、金利上昇傾向や人手不足による供給制約、中東情勢など不透明感が高まっており、各利益面で前期比を下回る見込み
◆一方、前期間から着手していた新規事業が本格化するなど、収益構造の転換が見込まれ、中計最終年度においては、前期間最終年度並みの利益水準まで回復する予定

【利益配当方針】

項目	水準	概要
事業再投資	50%～60%	収益性及び市場動向の把握を通じ、成長性も加味して投資分野を選定。事業への再投資を図る。
配当性向	30%	利益成長の成果を株主に還元。30%の配当性向を維持。
人的資本投資等	10%～20%	多様な人材が活躍し、会社として持続的に稼ぐ力を養うための投資を促進。環境面への対応も本項目を投資原資とする。

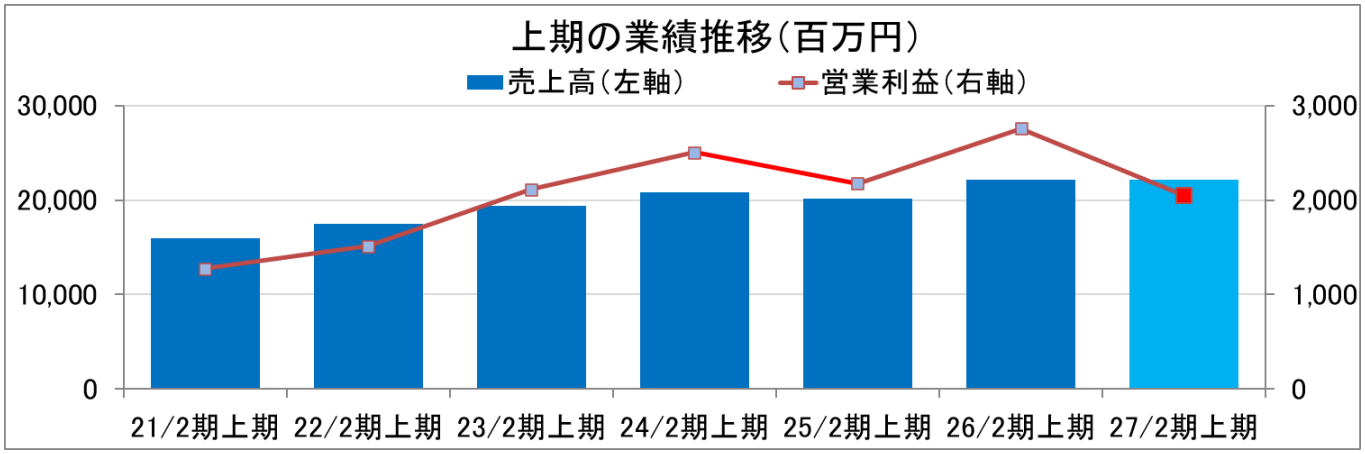


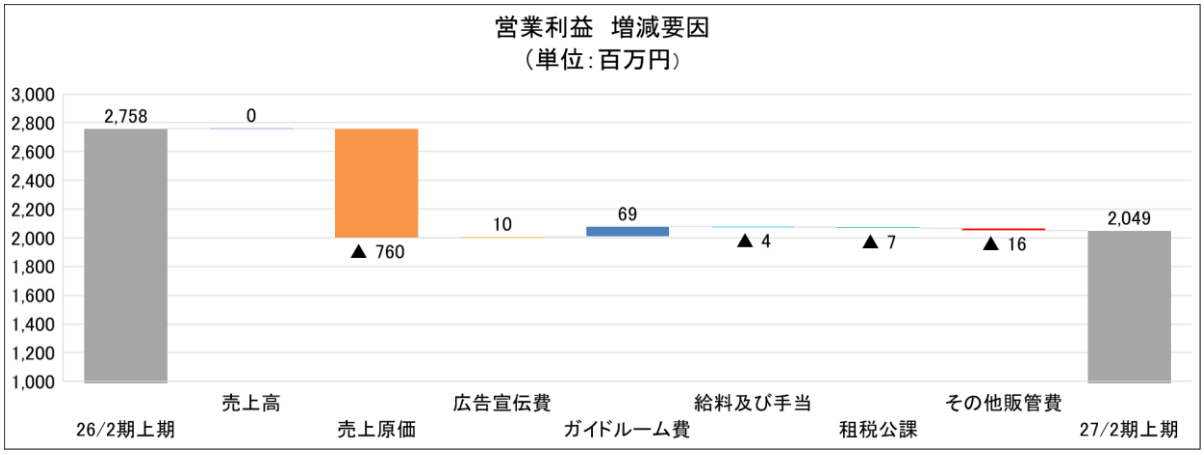
3. 2027 年 2 月期第 2 四半期決算概要

(1)非連結業績

	26/2 期上期	構成比	27/2 期上期	構成比	前年同期比	期初予想	予想比
売上高	22,182	100.0%	22,182	100.0%	−0.0%	21,000	+5.6%
売上総利益	4,922	22.2%	4,162	18.8%	−15.4%	−	−
販管費	2,164	9.8%	2,112	9.5%	−2.4%	−	−
営業利益	2,758	12.4%	2,049	9.2%	−25.7%	1,600	+28.1%
経常利益	2,305	10.4%	1,425	6.4%	−38.2%	900	+58.3%
中間純利益	1,647	7.4%	962	4.3%	−41.6%	700	+37.5%

*数値には株式会社インベストメントブリッジが参考値として算出した数値が含まれており、実際の数値と誤差が生じている場合があります（以下同じ）。
*単位：百万円。





*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。
*費用項目の▲は費用の増加を示す。

売上高横ばい、前年同期比 25.7%の営業減益

売上高は前年同水準の 221 億 82 百万円、営業利益は同 25.7%減の 20 億 49 百万円となった。分譲マンション販売は、引渡戸数が 49 戸減少し、建築費が高騰した影響により売上総利益率も 4.1 ポイント低下し、減収減益となった。一方、その他不動産販売は、住宅型有料老人ホームの売却を開始した他、販売用収益物件の売却も引き続き好調に推移したことから、売上高・売上総利益が共に倍増した。その他、出資していた管理会社の株式譲渡により特別利益を計上した一方で、賃貸物件の事業形態変更に伴い減損損失を計上した。

売上総利益率は前年同期比 3.4 ポイント低下の 18.8%となった。分譲マンションは建築コストの高騰に加え、前年同期に高採算プロジェクトが多かった反動により、売上総利益率が前年同期比で 4.1 ポイント低下した。一方、戸建て住宅の売上総利益率は 7.3 ポイントの大幅な改善となった。また、その他不動産販売では、物件の前倒し売却等の結果、前年同期比で増収増益となり、利益率は前年同期には及ばないものの 20%を超えるなど、引き続き好調を維持している。不動産賃貸収入は、築古の賃貸物件を分譲マンションへ再開発するにあたり、そのための立ち退き交渉にかかる費用が発生したことや立体駐車場の修繕工事等を実施した影響により売上総利益率が大幅に低下した。分譲マンションにかかる広告宣伝費等の減少等により販管費は前年同期比で 2.4%減少し、売上高販管費率が同 0.3 ポイント低下したものの、売上高営業利益率は同 3.2 ポイント低下の 9.2%となった。その他、営業外収益で保険解約返戻金が増加したものの営業外費用で支払利息や資金調達費用が増加したことなどにより経常利益は前年同期比 38.2%減と営業利益の減益率よりも拡大した。また、特別利益で固定資産売却益 1 億 9 百万円と関係会社株式売却益 1 億 38 百万円を計上した一方、特別損失で減損損失 3 億 1 百万円を計上した。

期初予想との差異要因

27/2 期上期は、期初の会社予想に対し、売上高で 5.6%、営業利益で 28.1%、経常利益で 58.3%上回った。

分譲マンションは引渡計画がやや未達となったものの、採算性向上により利益面は上振れした。住宅型有料老人ホームと販売用収益物件の計 2 プロジェクトを前倒しで売却したことが、売上高と利益の上振れに寄与した。また、戸建て住宅でも売上高と利益が計画を上回った。

営業利益の変動要因

26/2 期上期　営業利益	2,758
分譲マンションの利益減少	−1,104
戸建て住宅の利益増加	+80
その他不動産販売の利益増加	+353
賃貸収入増加	+26
賃貸物件の原価増加	−146
その他収入等の増加	+31
販管費の減少	+51
27/2 期上期　営業利益	2,049

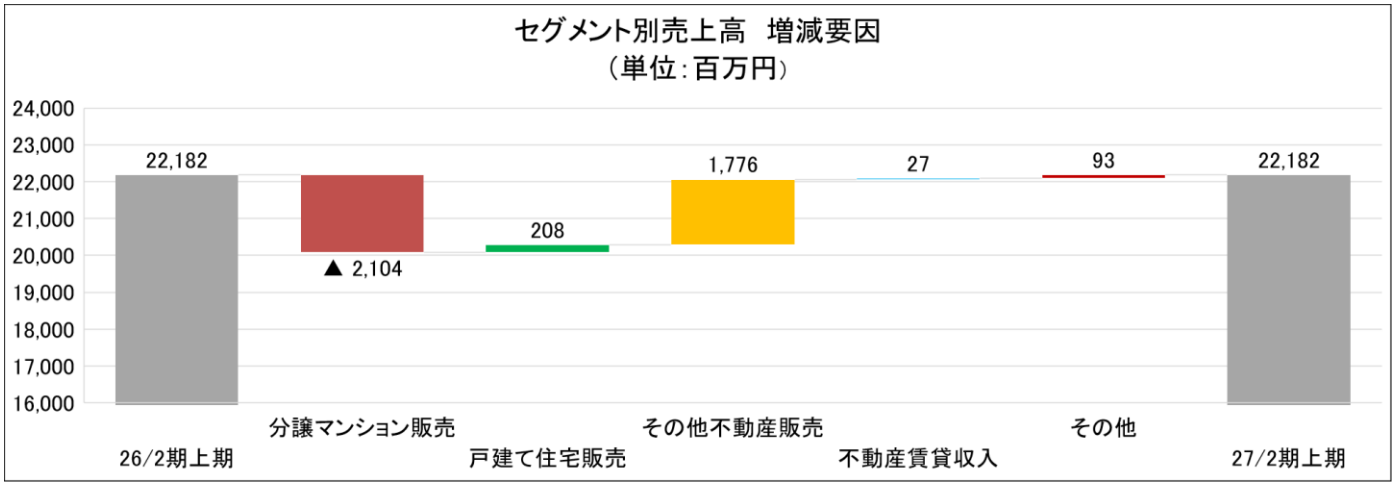
*単位：百万円

建築費高騰の影響により分譲マンション販売で利益が減少する一方で、その他不動産販売において住宅型有料老人ホームと販売用収益物件の売却が寄与し利益が増加した。また、販管費の減少は、広告宣伝費やガイドルーム費等の減少が寄与した。

(2)セグメント別動向

	26/2 期上期	構成比/利益率	27/2 期上期	構成比/利益率	前年同期比
分譲マンション販売	18,370	82.8%	16,266	73.3%	−11.5%
戸建て住宅販売	580	2.6%	788	3.6%	+35.8%
その他不動産販売	1,545	7.0%	3,321	15.0%	+114.9%
不動産賃貸収入	1,652	7.5%	1,679	7.6%	+1.6%
その他	33	0.2%	126	0.6%	+274.8%
売上高	22,182	100.0%	22,182	100.0%	−0.0%
分譲マンション販売	2,504	13.6%	1,482	9.1%	−40.8%
戸建て住宅販売	−19	−3.3%	80	10.1%	−
その他不動産販売	265	17.2%	551	16.6%	+107.8%
不動産賃貸収入	574	34.7%	445	26.5%	−22.4%
その他	13	40.0%	44	35.4%	+231.0%
調整額	−579	−	−554	−	−
営業利益	2,758	12.4%	2,049	9.2%	−25.7%

*単位：百万円。営業利益の構成比は売上高利益率。



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

◎分譲マンション販売

売上高は 162 億 66 百万円（前年同期比 11.5%減）、セグメント利益は 14 億 82 百万円（同 40.8%減）。
主力の分譲マンション販売では、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、住まいに利便性を求める傾向が強まっていることから、市場は比較的堅調に推移している。こうした環境下、同社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。

27/2 期上期の分譲マンションの引渡戸数は 277 戸（前年同期比 49 戸減少）。戸当たり平均価格は 59 百万円（同 3 百万円上昇）となった。売上総利益率は同 4.1 ポイント低下の 16.7%となった。
その他の KPI は、発売戸数 314 戸（前年同期比 54 戸減）。契約戸数 268 戸（同 33 戸減）、契約済未引渡戸数 724 戸（同 62 戸増）。仕入戸数は 288 戸（同 67 戸増）となった。上期の仕入戸数は 288 戸と年間計画に対する進捗率は 50%弱となったものの、販売価格が過熱感を持つ中、相応の販売ストックも有しており、引き続き用地仕入の価格目線は建築費の高騰も踏まえて慎重に見積もっている。2026 年 8 月末時点の仕入済未発売プロジェクト数は 35 棟・1,357 戸。地域別の内訳は、神戸市 15 棟・658 戸、阪神間 10 棟・252 戸、明石市～姫路市 7 棟・303 戸、大阪府 3 棟・144 戸。

【事業の KPI】

	26/2 期上期	前年同期比	27/2 期上期	前年同期比
引渡戸数（戸）	326	0	277	−49
戸当たり平均価格（百万円）	56	+11	59	+3
発売戸数（戸）	368	18	314	−54
契約戸数（戸）	301	38	268	−33
契約済未引渡戸数（戸）	662	35	724	+62
仕入戸数（戸）	221	−286	288	+67

分譲マンション事業の主な発売物件



（同社 27/2 期第 2 四半期決算説明資料より）

◎戸建て住宅販売

売上高は 7 億 88 百万円（前年同期比 35.8%増）、セグメント利益は 80 百万円（前年同期は 19 百万円のセグメント損失）。戸建て住宅販売は、契約獲得に向けた販売活動に注力した。通期計画では引渡戸数 40 戸、売上高 22 億円を計画しており、上期の実績は引渡戸数 14 戸、売上高 7 億 88 百万円と進捗率が 50%に達していない。下期は新規供給物件を中心に販売強化に努める。なお上期の売上総利益率は 18.3%と、採算面において大幅な改善が図られた。

戸建て住宅販売事業の主な引渡物件



（同社 27/2 期第 2 四半期決算説明資料より）

◎その他不動産販売

売上高は 33 億 21 百万円（前年同期比 114.9%増）、セグメント利益は 5 億 51 百万円（同 107.8%増）となった。その他不動産販売は、賃貸マンション等 12 物件の販売となった。住宅型有料老人ホームの前倒しでの引渡に加え、鉄骨アパートを中心とした販売用収益物件の売却が採算面も含めて好調に推移した。

プロジェクトの内訳は、開発関連 2 件・1 億 42 百万円（前年同期：1 件・0 百万円）、販売用収益物件 8 件・17 億 87 百万円（同：7 件・15 億 45 百万円）、住宅型有料老人ホーム 1 件・13 億 57 百万円（前年同期：実績なし）、その他 1 件・34 百万円（前年同期：実績なし）。販売用収益物件については、木造収益物件 1 件・15 戸、鉄骨収益物件 7 件・96 戸、住宅型有料老人ホーム 1 件・95 戸を販売した。また、開発中物件は、上期末時点で 58 件・1,305 戸（前年同期末：54 件・761 戸）となった。期中契約高は 100 戸・15 億 71 百万円（前年同期 113 戸・16 億 28 百万円）、契約済未引渡戸数は 99 戸・26 億 82 百万円（前年同期末 23 戸・12 億 25 百万円）。売上総利益率は、前年同期比 1.1 ポイント低下の 20.9%となった。

販売用収益物件は、節税対策や資産運用のニーズを有する富裕層など高属性者を対象にしており、旺盛な需要もあり当初の想定から販売価格も上振れで推移している。

【その他不動産販売の内訳】

	26/2 期上期		27/2 期上期		
	プロジェクト数	売上高	プロジェクト数	売上高	前年同期比
その他不動産販売	8 件	1,545	12 件	3,321	+114.9%
開発関連	1 件	0	2 件	142	-
販売用収益物件	7 件	1,545	8 件	1,787	+15.7%
住宅型有料老人ホーム	0 件	0	1 件	1,357	-
その他	0 件	0	1 件	34	-

*単位：百万円

その他不動産販売事業の主な販売物件



（同社 27/2 期第 2 四半期決算説明資料より）

◎ソリューション事業

少子高齢化の進展に伴い将来に向けて住宅需要の減少が見込まれる中、これまで経営資源を地元地域のレジデンス系に投入してきた同社では、事業の多様化が急務と認識をしている。このため、新たな事業への取り組みとして他社とのアライアンスも含め、すでに住宅型有料老人ホームを 6 棟開発中であり、また系統用蓄電所 3 ヶ所などの取り組みも進めてきている。
また、地元地域における知名度等も活用し、神戸市に本社がある企業から社宅の開発なども請け負っている。今後も地元地域における知名度を生かしつつ、すでに取り組みをしている老人ホームや一棟卸の賃貸マンションなどの開発も積極的に展開する中、新たな収益機会の創造に努めていく方針である。



（同社 27/2 期第 2 四半期決算説明資料より）

◎不動産賃貸収入

売上高 16 億 79 百万円（前年同期比 1.6%増）、セグメント利益は 4 億 45 百万円（同 22.4%減）。
不動産賃貸収入は、同社が主力とする住居系は比較的安定した賃料水準を維持しており、入居率の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、新規に物件を取得するなど賃貸収入の安定的な確保を目指した。
上期の売上高は、販売用収益物件の稼働化や高稼働率の維持により増加した。稼働率は住居、店舗・事務所等で約 98%となり、安定収益の確保に寄与している。保有戸数は、住居系で上期末時点 2,079 戸となった。売上総利益率は、前年同期比 7.8 ポイント低下の 33.2%となった。築古の賃貸物件を分譲マンションへ再開発するにあたり、そのための立ち退き交渉にかかる費用が発生、さらに立体駐車場の修繕工事等に伴い、セグメント全体での採算性が低下した。また、資産価値も増加しており、賃貸等不動産の時価評価は前期末時点で約 70 億円の含み益を有している。今後は、物件の入替を進めつつより良質なポートフォリオの構築を図る。

【賃貸収入の内訳（27/2 期上期）】

	収入額	構成比	前年同期比
住居	1,283	76.4%	+4.3%
店舗・事務所等	332	19.8%	−5.8%
駐車場	41	2.5%	−6.8%
トランクルーム他	21	1.3%	−11.9%
合計	1,679	100.0%	+1.6%

*単位：百万円

【稼働率の推移】

	25/2 期中間期末	25/2 期期末	26/2 期中間期末	26/2 期期末	27/2 期中間期末
住居	96.6%	97.0%	96.2%	97.9%	98.6%
店舗・事務所等	95.7%	96.6%	98.3%	98.3%	98.3%
駐車場	84.4%	91.5%	89.3%	90.8%	88.9%

【賃貸不動産の時価評価】

	25/2 期 期末	26/2 期 期末	増減額
BS 計上額	25,886	27,340	+1,453
時価評価額	31,912	34,256	+2,344
含み益	6,026	6,916	+890

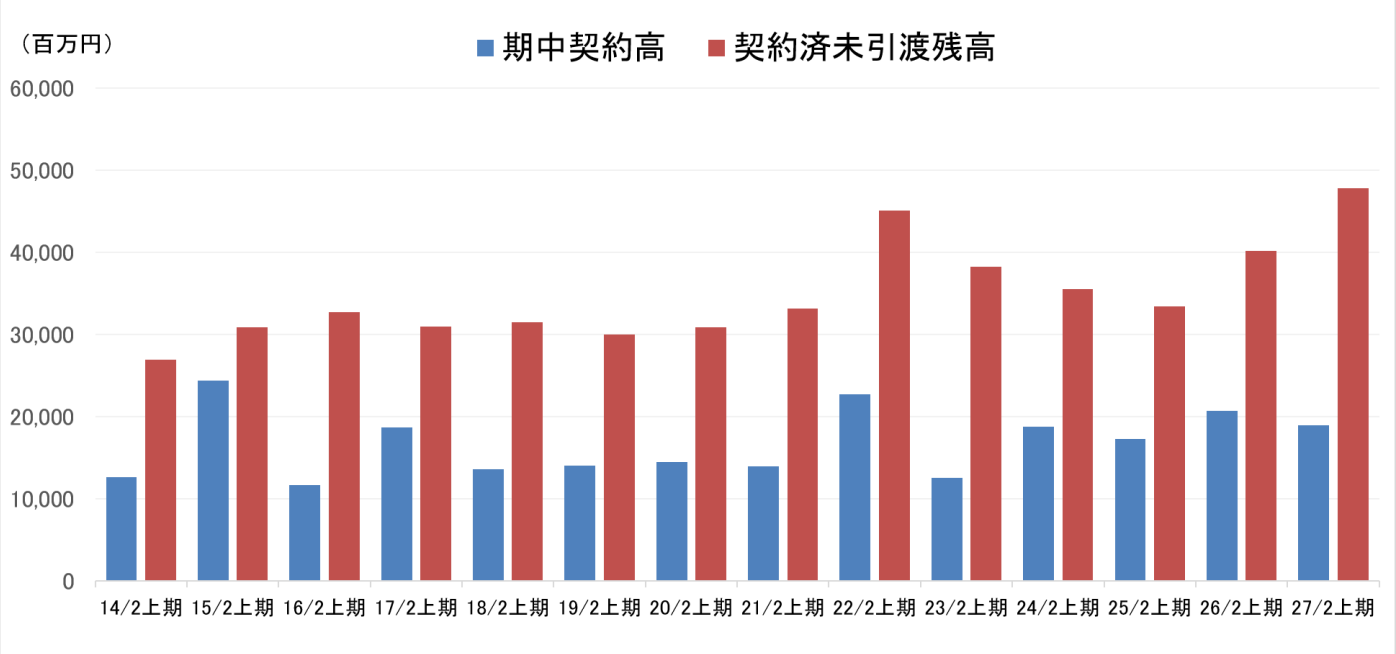
*単位：百万円

セグメント別売上総利益

	26/2 期上期	売上総利益率	27/2 期上期	売上総利益率	売上総利益率 前年同期比
分譲マンション販売	3,826	20.8%	2,721	16.7%	−4.1pt
戸建て住宅販売	64	11.0%	144	18.3%	+7.3pt
その他不動産販売	340	22.0%	693	20.9%	−1.1pt
不動産賃貸収入	678	41.0%	558	33.2%	−7.8pt
その他	14	−	46	−	−
売上総利益合計	4,922	22.2%	4,162	18.8%	−3.4pt

*単位：百万円

（3）期中契約高と契約済未引渡残高の推移（27/2 期上期）



27/2 期上期は、期中契約高が前年同期比 8.6%減、契約済未引渡残高が前上期末比 18.9%増となった。期中契約高は、戸建て住宅販売が増加した。契約済未引渡残高は主に分譲マンション販売とその他不動産販売の増加額が大きくなった。

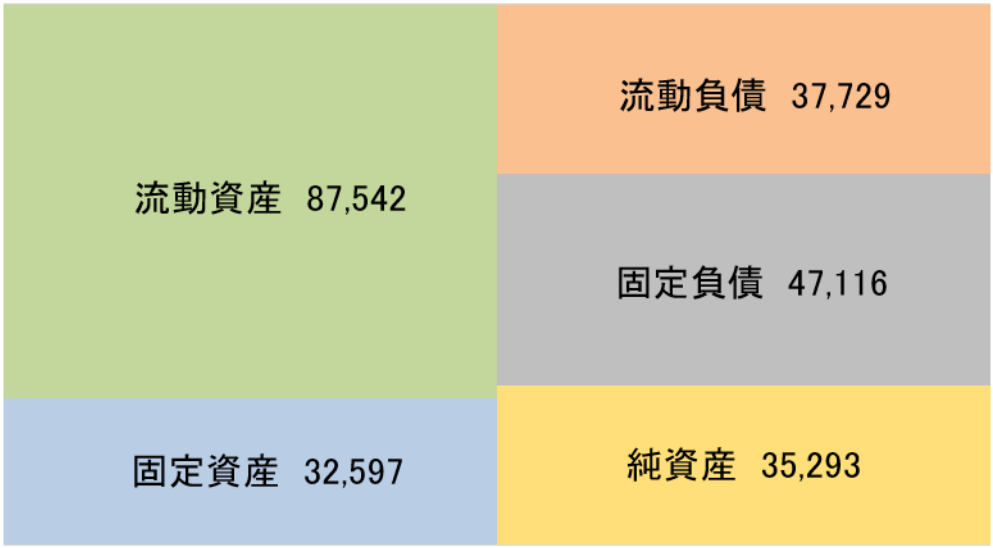
(4)財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

要約 BS

	2026 年 2 月末	2026 年 8 月末		2026 年 2 月末	2026 年 8 月末
現預金	12,615	14,711	仕入債務	4,613	6,104
販売用不動産	11,100	10,654	短期有利子負債	20,312	26,273
仕掛販売用不動産	54,791	60,655	前受金	4,954	4,028
流動資産	79,850	87,542	長期有利子負債	45,184	45,931
有形固定資産	30,990	30,441	負債	78,355	84,846
無形固定資産	611	612	純資産	34,721	35,293
投資その他	1,623	1,542	負債・純資産合計	113,076	120,139
固定資産	33,226	32,597	有利子負債	65,496	72,204

*単位：百万円

*有利子負債＝社債＋借入金(リース債務を含まず)



*株式会社インベストメントブリッジが会社資料を基に作成。

27/2 期上期末の総資産は前期末との比較で 70 億 63 百万円増の 1,201 億 39 百万円。資産は、事業用賃貸不動産の売却等による有形固定資産の減少 5 億 49 百万円に対し、次期以降の事業用地取得や建築進捗等による棚卸資産の増加 54 億 18 百万円、現預金の増加 20 億 96 百万円等が主な変動要因となった。負債は、分譲マンション等引渡による前受金の減少 9 億 26 百万円に対し、プロジェクト資金調達にかかる長期借入金(1 年内返済予定分含む)の増加 66 億 32 百万円、建築進捗等による仕入債務の増加 14 億 90 百万円等が主な変動要因となった。純資産は、利益処分に伴う利益配当金 4 億 7 百万円に対し、中間純利益 9 億 62 百万円の計上等が主な変動要因となった。

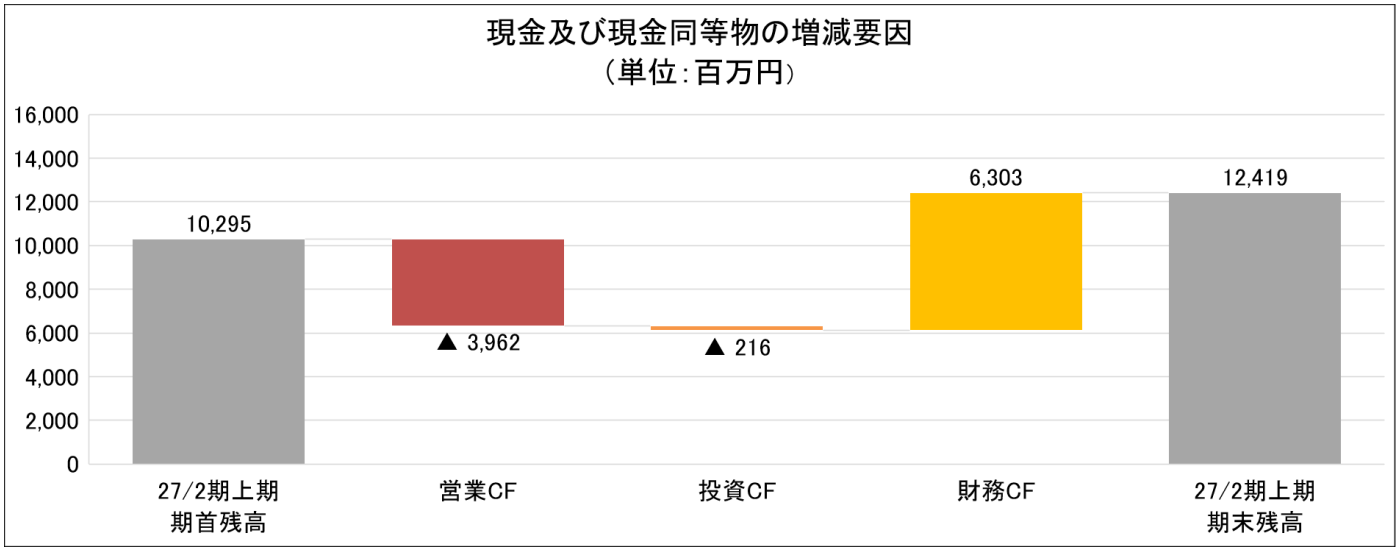
分譲マンション事業にかかる建築期間の長期化や支払条件の変更、さらに販売用収益物件や住宅型有料老人ホーム、それらに加え系統用蓄電所やリゾートホテルの開発等、新たな事業戦略に伴う資産増加に応じて借入金が増加した。用地取得等にかかる資金調達については、新たな取り組みであるソリューション事業を含め金融機関全般の取引姿勢は積極的な対応が継続しており、さらに新規取引行も多くあり、金利上昇局面でもプロジェクトの資金確保については問題がない模様である。有利子負債の内訳は、大手銀行 35.0%(26/2 期末 39.2%)、地方銀行 42.3%(同 36.2%)、信用金庫他 22.7%(同 24.5%)。

また、27/2 期上期末の自己資本比率は 29.4%と前期末比で 1.3 ポイント低下した。

なお、販売用不動産 106 億 54 百万円の内訳は、分譲マンション 26 億 36 百万円、戸建て住宅 5 億 28 百万円、販売用収益物件 74 億 91 百万円。仕掛販売用不動産 606 億 55 百万円の内訳は、分譲マンション 522 億 94 百万円、戸建て住宅 11 億 61 百万円、販売用収益物件 12 億 90 百万円、一棟卸 47 億 74 百万円(うち老人ホーム 29 億 18 百万円)、その他 11 億 36 百万円。

キャッシュ・フロー（CF）	26/2 期上期	27/2 期上期	前年同期比	
営業キャッシュ・フロー（A）	−1,546	−3,962	−2,416	−
投資キャッシュ・フロー（B）	−1,267	−216	1,050	−
フリー・キャッシュ・フロー（A+B）	−2,813	−4,179	−1,365	−
財務キャッシュ・フロー	2,532	6,303	3,771	+148.9%
現金及び現金同等物中間期末残高	14,551	12,419	−2,131	−14.7%

*単位：百万円



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

前上期と比べ税引前中間純利益が減少したことや棚卸資産が増加したことなどにより営業 CF のマイナスが拡大した。有形固定資産の取得による支出が減少したことなどにより投資 CF のマイナスが縮小したものの、フリーCF のマイナスも拡大した。一方、長期借入金が増加したことなどにより財務 CF のプラスが拡大した。以上により、中間期末のキャッシュポジションは前中間期末比で 14.7%減少した。

4. 2027 年 2 月期業績予想

(1)非連結業績予想

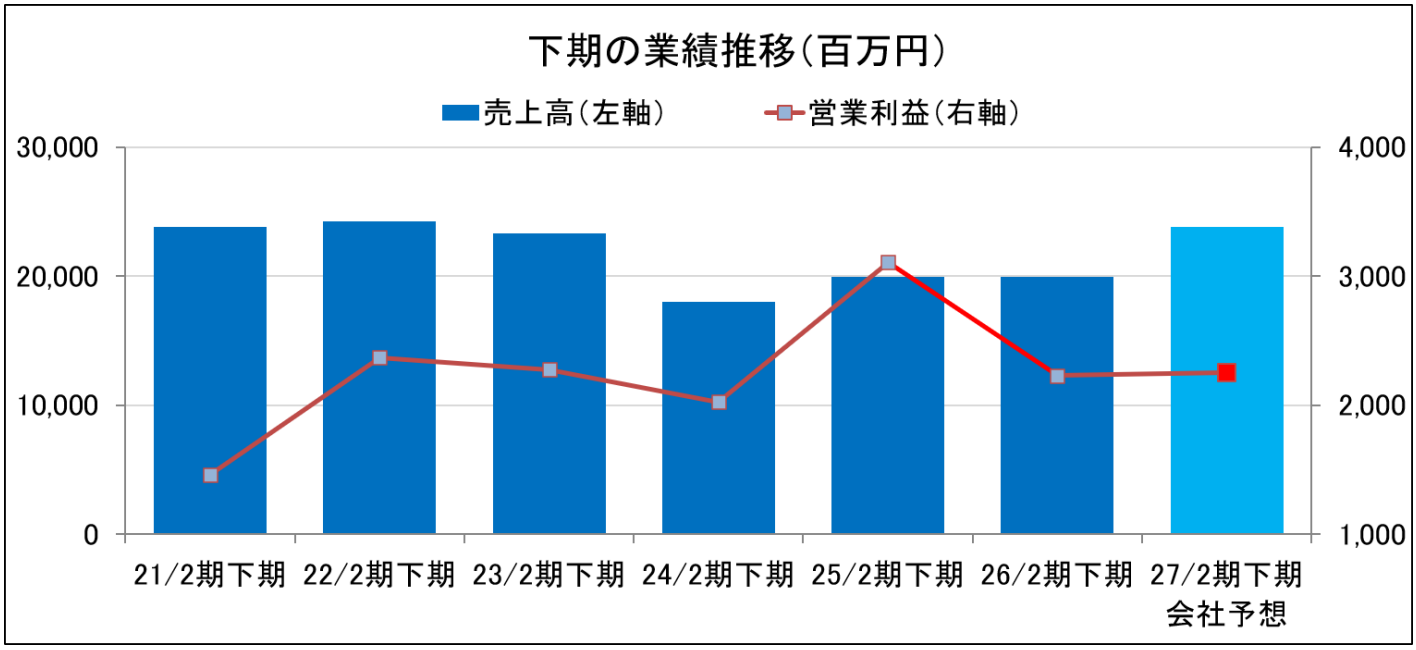
	26/2 期 実績	構成比	27/2 期 予想	構成比	前期比
売上高	42,144	100.0%	46,000	100.0%	+9.1%
営業利益	4,988	11.8%	4,300	9.3%	−13.8%
経常利益	3,982	9.4%	3,000	6.5%	−24.7%
当期純利益	2,623	6.2%	2,100	4.6%	−20.0%

*単位：百万円

前期比 9.1%の増収、同 13.8%の営業減益予想

上期が終わり、27/2 期の会社予想に修正はなし。上期は計画比で大幅な上振れとなったものの、上振れ要因が一部物件の前倒し引渡であることに加え、一定の未契約販売在庫も有していること、また今期は下期偏重の計画であり、期末に大型プロジェクトの引渡を控えていることから、通期業績予想は据え置きとなった。売上高は前期比 9.1%増の 460 億円の会社予想。国内外の経済は緊迫化する中東情勢や世界的な原材料価格の高騰などで依然として不透明な状況が継続しているものの、主力事業の分譲マンション販売事業では、27/2 期下期に竣工予定のうち戸数ベースで 8 割程度の販売契約を有していることもあり、会社予想に沿った売上高の増加が見込まれる。売上面では、全てのセグメントで前期を上回り、過去最高を見込む。分譲マンション販売では、引渡戸数が減少するものの、戸当たり平均価格が上昇することが寄与する。また、その他不動産販売も販売

用収益物件の売却が引き続き好調に推移する見込みである。
一方、営業利益は前期比 13.8%減の 43 億円の期初予想。建築コストの上昇などが影響し収益性が悪化する他、人手不足による供給制約、金利上昇による支払利息の増加も利益を押し下げる見込みである。売上高営業利益率は、前期比 2.5 ポイント低下の 9.3%の予定。
一方、上期業績が会社予想を上回ったことから、同社は上期の配当予想を 9 月 18 日に 1 株当たり 25 円から 32 円へ修正した。下期の配当予想は据え置かれ、年間の配当予想も 1 株当たり 60 円から前期より 5 円減少の 1 株当たり年 67 円へ修正となった。予想配当性向は 35.0%。



(2)セグメント別見通し

	26/2 期 実績	構成比	27/2 期 予想	構成比	前期比
分譲マンション販売	34,175	81.1%	34,700	75.4%	+1.5%
戸建て住宅販売	1,763	4.2%	2,200	4.8%	+24.7%
その他不動産販売	2,680	6.4%	5,400	11.7%	+101.4%
不動産賃貸収入	3,295	7.8%	3,300	7.2%	+0.1%
その他	229	0.5%	400	0.9%	+74.3%
売上高	42,144	100.0%	46,000	100.0%	+9.1%

*単位：百万円

◎分譲マンション販売

売上高は前期比 1.5%増の 347 億円の計画。引渡戸数は減少するものの、戸当たり平均価格が前期比で上昇することにより、売上高は前期比で増加する見込みである。27/2 期下期に竣工予定のうち戸数ベースで 8 割程度の販売契約を有していることもあり、計画の達成確度は高い。引渡戸数は、前期比 4.1%減の 585 戸を計画している。また、発売戸数は、前期比 38.1%減の 520 戸を計画。契約戸数は同 17.7%減の 540 戸を予定。また、仕入戸数は現在の仕入ストックを踏まえ前期比 5.8%減の 600 戸を計画。仕入については、販売価格や先行きの景気動向をにらみながら採算面に留意して仕入活動を進める方針である。
契約済みの未引渡戸数は 28/2 期以降の引渡物件も含めて 724 戸・金額ベースで 448 億 40 百万円となっている。エリア拡大については、これまで同社地盤の神戸市、阪神間から西は明石市、姫路市、東は大阪府の北摂地域や大阪市内へ着実に展開地域を拡大してきた。この結果、前述のように、明石市～姫路市で 7 棟・303 戸、大阪府で 3 棟・144 戸の未発売プロジェクトを有している。建築コストが上昇する中では、販売価格の上値が追求できる高級住宅街でのプロジェクトも推進する方針である。

【分譲マンション販売事業の KPI】

	26/2 期 実績	前期比	27/2 期 予想	前期比
引渡戸数（戸）	610	−5.0%	585	−4.1%
戸当たり平均価格（百万円）	56	+8	59	+3
発売戸数（戸）	840	+14.0%	520	−38.1%
契約戸数（戸）	656	+2.7%	540	−17.7%
仕入戸数（戸）	637	−8.5%	600	−5.8%

◎戸建て住宅販売

売上高は前期比 24.7%増の 22 億円の計画。引渡戸数 40 戸（前期 38 戸）。今後も売れ筋の価格帯での供給ができるよう引き続き仕入用地の厳選に努める。

◎その他不動産販売

売上高は前期比 101.4%増の 54 億円の計画。27/2 期は、木造収益物件と鉄骨収益物件を合わせ概ね前期並みとなる 13 プロジェクト 197 戸の販売を計画している。これらに加え、一棟卸の賃貸マンションと住宅型有料老人ホームの売却で約 20 億円の売上を予定している。販売面については、相続対策や資産運用のニーズを有する富裕層など高属性の顧客を対象としており、引き合いも強く賃貸収入の底上げも含めて収益向上に寄与する事業セグメントに成長している。今後も同社が強みとする地元の不動産流通業者とのネットワークを活用し実績を積み上げる方針である。

【開発中のプロジェクトと 27/2 期販売予定】

	開発中のプロジェクト数	戸数
鉄骨収益物件	48 件	686 戸
RC 収益物件	1 件	40 戸
一棟卸	3 件	155 戸
在宅型有料老人ホーム	6 件	424 戸
合計	58 件	1,305 戸

	27/2 期販売予定	戸数
木造収益物件	1 件	15 戸
鉄骨収益物件	12 件	182 戸
一棟卸	2 件	125 戸
（うち老人ホーム）	1 件	95 戸
合計	15 件	322 戸

◎不動産賃貸収入

売上高は前期比 0.1%増の 33 億円の計画。不動産賃貸事業は、高稼働率維持により安定収益を確保する見込みである。95%超の稼働率維持による安定収益の確保を目指しつつ、今後は物件の入替も検討しつつより良質なポートフォリオの構築を推進していく。

(3)進捗率

	27/2 期 上期実績	27/2 期 会社計画	進捗率
売上高	22,182	46,000	48.2%
営業利益	2,049	4,300	47.7%
経常利益	1,425	3,000	47.5%
当期純利益	962	2,100	45.8%

*単位：百万円

通期の会社計画の達成に向けた進捗率は、売上高と各段階利益で 50%を若干下回っているものの、期末に大型プロジェクトの引渡を控えており、通期の会社計画の達成に向け、順調に推移している。

5. 今後の注目点

同社の 27/2 期上期決算は、売上高が前年同水準の 221 億 82 百万円、営業利益が同 25.7%減の 20 億 49 百万円となった。分譲マンション販売は、引渡戸数が 49 戸減少し、建築費が高騰した影響により売上総利益率も 4.1 ポイント低下し、減収減益となった。一方、その他不動産販売は、住宅型有料老人ホームの売却を開始した他、販売用収益物件の売却も引き続き好調に推移したことから、売上高・売上総利益が共に倍増した。残念ながら減益となったものの、期初の上期会社予想に対し、売上高で 5.6%、営業利益で 28.1%、経常利益で 58.3%上回った。これは、分譲マンションにおいて引渡計画がやや未達となったものの、採算性向上により利益面は上振れしたことに加え、住宅型有料老人ホームと販売用収益物件の計 2 プロジェクトを前倒しで売却したことが、売上高と利益の上振れに寄与したものである。また、戸建て住宅でも売上高と利益が計画を上回った。通期の会社計画の達成に向けた進捗率は、売上高と各段階利益で 50%を若干下回っているものの高水準の契約済未引渡残高を抱え、期末に大型プロジェクトの引渡も控えており、通期の会社計画の達成に向け順調に推移しているものと思われる。未契約販売在庫の削減と大型プロジェクトの順調な引渡と収益性の改善を通じて、今期会社計画をどれくらい上回って着地することができるのか、下期の業績動向が注目される。

一方で、住宅ローン金利の上昇がマンション販売に悪影響を与えないかについては気がかりである。現状は、各金融機関が優遇金利を設定しているため低金利が継続しており販売に大きな影響は出ていない模様である。また、賃貸物件の家賃も高くなってきているため、若い世代の夫婦が共働きで所得を合算し新築マンションを購入しているケースやインフレが続く中、この先待っていても住宅価格が下がることはないとの判断により新築マンションを購入するケースが増えているようである。住宅ローン金利の上昇を乗り越えて好調な販売を維持することができるのか注目される。

加えて、同社は新たにソリューション事業を立ち上げ、事業スキームの多様化を図り、新たな収益機会の創造を積極化している。系統用蓄電所、住宅型有料老人ホーム、社宅開発などがその内容である。中でも住宅型有料老人ホームは今上期において、既に 1 プロジェクトの売却があり売上高と利益の増加に寄与した。また、現在 6 つの住宅型有料老人ホームのプロジェクトが進行中であり、今後売却の増加が期待される。住宅型有料老人ホームなどのソリューション事業が今後順調に立ち上がっていくのか期待を込めて注目したい。

＜参考:ESG 活動＞

同社は ESG 活動として、居住者の安全、健康に配慮した住宅づくりに取り組むと共に、自然災害時の住宅補償や青少年育成支援を通した社会貢献にも力を入れている。また、ガバナンスの面では、健全かつ透明性が高く効率の良い経営体制の確立を最重要課題と考え、ガバナンス体制の整備と充実に取り組んでいる。

環境

ZEH マンションへの取り組み	同社は企業理念「共生（ともいき）」のもと、2050 年のカーボンニュートラルの達成に向けて、ZEH マンションの導入に積極的に取り組んでいる。ZEH-M Oriented では建物の外皮断熱性能の向上と、高効率の省エネ設備等の導入により、住棟全体で年間の一次エネルギー消費量を 20%以上削減することを目指す。
系統用蓄電所を開設	同社は「新たなことへの積極的な挑戦」及び「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」への取り組みとして、兵庫県丹波篠山市に系統用蓄電所を開設した。 当施設にて電力の余剰時には充電を行い不足時には放電を行うことで、エネルギーをより効率的に管理し、電力需給の安定化を図る。2025 年には同様の施設を鹿児島県霧島市にも開設しており、三重県松阪市での開設も予定している。
Urban Innovation KOBE +P に協賛 神戸のまちをより美しく保つ「スマートごみ容器」の設置を開始	同社は、神戸市の最先端のテクノロジーを用いた実証実験で社会・行政課題の解決を目指す新事業「Urban Innovation KOBE +P」に協賛し、2022 年 10 月より神戸市中央区の 3 か所にスマートごみ容器「SmaGO（スマゴ）」を設置し、現在は 4 か所に設置している。 スマゴは、環境にやさしい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 1 日 2 回行っていたごみ回収を 1 日 1 回に削減し、ごみ収集作業の効率化が可能。また本体には神戸らしいデザインを掲載し、ごみ容器の認知度を高め、ぽい捨ての削減も図る。2022 年 10 月 7 日には記念式典が行わ

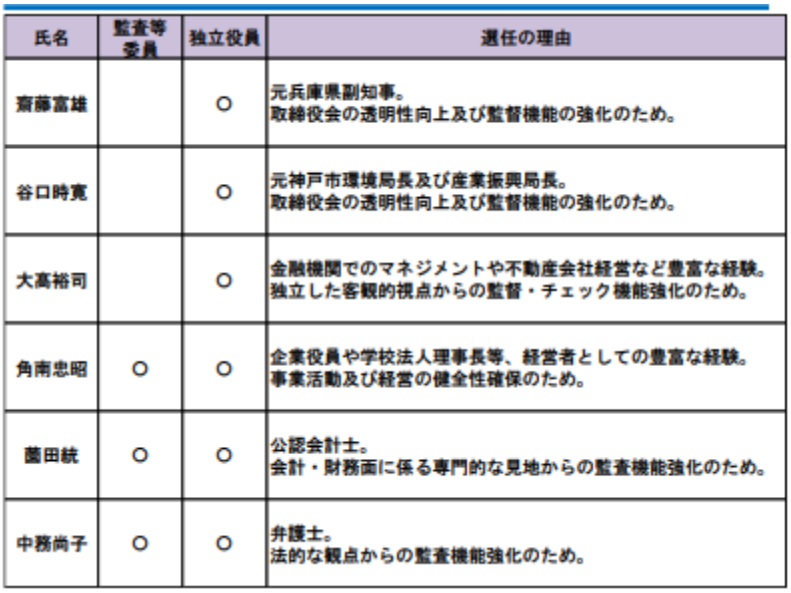
	れ、同社代表取締役会長の和田剛直氏が出席した。

社会

兵庫県が実施する住宅再建共済制度「フェニックス共済」へ加入	兵庫県では、阪神・淡路大震災の教訓を踏まえ、自然災害で被害を受け、再建、補修などを行う際に給付金を支払う住宅再建共済制度「フェニックス共済」を 2005 年 9 月から全国に先駆けて実施している。同社では県下で販売する分譲マンション全てにフェニックス共済を採用し、引渡の年度末まで及び翌年度 1 年間は同社負担で当該制度に加入している。
くるみんマークの取得	同社は 2025 年 3 月 19 日付にて、「2025 くるみんマーク」を取得した。「くるみん認定」とは次世代育成支援対策推進法に基づき、一般事業主行動計画を策定した企業のうち、定めた目標を達成し、一定の要件を満たした企業が「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ことができる制度。 同社が取得するにあたり達成した主な一般事業主行動計画は以下の通り。 ・女性課長職以上の役職者を 2 名以上登用→2023 年度 女性課長職 2 名登用 ・年次有給休暇の取得向上→2018 年度 一人当たりの平均取得日数 7.51 日 →2023 年度 一人当たりの平均取得日数 14.37 日
保有する賃貸マンションにて、非常食セットの設置を開始	同社は保有する賃貸マンションの住戸ごとに「水で戻せるフリーズドライご飯」を含めた非常食セットの設置を 2024 年 3 月より順次開始した。1995 年の阪神淡路大震災を経験した企業として、社内でも防災の意識を高く保つよう努めている。かねてより、主力事業である分譲マンション事業においては、水やはしご、簡易トイレなどを備えた防災備蓄倉庫を設置していたが、賃貸マンションに住まわれる方一人ひとりにも寄り添った災害対策で手助けしたいという想いから、保有する賃貸マンション（約 1,800 戸）にて、非常食セットを順次設置している。
ヴィッセル神戸及び神戸ストークスのスクールパートナー	同社は地元のプロスポーツクラブであるヴィッセル神戸と神戸ストークスのスクールパートナーを務めている。子どもたちが気軽にスポーツに触れあえるよう、兵庫県内の各地域でサッカー教室やバスケットボール教室を開催し、地域活性化を図っている。 2026 年 3 月 8 日にはヴィッセルとストークス共同で「おためし 1Day 教室 supported by 和田興産」を初開催。1 日で複数のスポーツを楽しめるイベントで、多くの子どもたちが参加した。
「春高・春中ゴルフ」への特別協賛	同社は全国高等学校・中学校ゴルフ選手権春季大会（春高・春中ゴルフ）への特別協賛を行っている。同大会はジュニアゴルファーの「聖地化」を目指す兵庫県三木市で開催されており、地元兵庫県の活性化とスポーツ振興及び応援を目的として特別協賛することとなった。 今年度は 2026 年 3 月 18 日から 3 日間にわたって開催され、素晴らしいプレーが繰り広げられた。
青少年育成支援への取り組み	同社は少子高齢社会が進行する中、子どもたちが健全な社会生活を過ごせるよう、様々な育成支援を行っている。 **◎関西国際大学と連携協力協定を締結** 2025 年 3 月 24 日に関西国際大学と連携協力協定を締結した。同大学とは「ラドーレ神河」の活性化をテーマに課題解決型の授業を行うなど連携を図っている。また 2026 年 8 月 20 日には住まいと地域の安全を考える公開講座を共催した。当日は多くの市民・学生が参加し、防犯・防災への意識を共に高めていくことができた。 **◎地元中学生の体験学習を実施** 神戸市の中学 2 年生が実施する体験学習「トライやるウィーク」を実施。同社のモデルルームにて、住まいに関する仕事を体験いただいた。 **◎ワコーレ親子わくわくプログラム** 神戸新聞社の協力のもと親子参加型の地域イベント「ワコーレ親子わくわくプログラム」を開催している。
古民家再生プロジェクト	同社は分譲マンションを中心に新築の住宅開発を主業としているが、一方で既存建物の再利用の重要性も認識している。地域密着企業として、保存すべきものを守りながら街の活性化を図るべく、2020 年より古民家再生プロジェクトを開始。「ラドーレ」をブランド名に、今後も空き家問題及び人口流出を防ぐ一助になるよう尽力する。 **◎第 1 弾「ラドーレ神河」サウナ併設の宿泊施設**

	築 50 年以上の自転車販売店兼住宅を、一棟貸しのゲストハウス「ラドーレ神河」へと再生。2020 年 11 月にオープンした。 建物南側 1 階部分はカフェになっており、地元の顧客も利用ができる。また 2023 年には中庭部分にサウナを設置しており、楽しみ方がさらに広がった。 **◎第 2 弾「ラドーレ垂水ハーバービューレジデンス」** 同社が保有していた築 90 年を超える賃貸戸建て住宅をフルリノベーション。昔ながらの丸いドアノブや、昭和型板ガラスと呼ばれる窓ガラスといった趣を残しながら、耐久性の向上やプライバシー面に配慮し、現代の暮らし方に寄り添った施工を行った。
紺綬褒章を受章	同社は 2024 年 8 月に兵庫県丹波篠山市へ行った寄付について、紺綬褒章を受章した。この度の受章に伴い、2025 年 12 月 15 日に丹波篠山市役所にて伝達式が行われ、酒井隆明市長より褒状を贈呈された。今回の寄付金は、「丹波篠山ブランドを創り、活かすまちづくり事業」の一環として 2025 年 4 月 1 日から 2026 年 3 月 31 日まで開催された「丹波篠山国際博」の運営費等に活用いただいた。

ガバナンス・人的資本

役員退職慰労金制度の廃止、株式報酬制度の導入	同社は 25/2 期より役員報酬制度の見直しを行い、役員退職慰労金制度を廃止すること及び同社の取締役（監査等委員である取締役及び社外取締役を除く）に対して信託を用いた株式報酬制度を導入した。本制度により取締役が株価変動による利益・リスクを株主と共有し、業績の向上と企業価値の増大に貢献する意識をより高める。
指名委員会及び報酬委員会を設置	同社は 2024 年 10 月 11 日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を設置することを決議した。取締役及び執行役員の指名・報酬等に関する手続の公正性・透明性・客観性を強化し、コーポレートガバナンスを充実させ、さらに、役割を明確化することで、実効性をより一層高める。
サステナビリティ基本方針の策定及びマテリアリティの特定	2024 年 4 月 12 日に【9 つのマテリアリティ】の開示を行った。 ・安心・快適な街づくりへの貢献、・お客様とのつながりの継続、・環境にやさしい暮らしの創造、・人的資本の拡充、・パートナーシップの深化、・地域社会との連携、・コンプライアンスの徹底、・コーポレートガバナンスの高度化、・リスクマネジメントの促進
社外取締役の選任理由	 （同社 27/2 期第 2 四半期決算説明資料より）
働きやすい職場環境づくり	同社では従業員が働きやすい職場環境づくりのため、有給休暇や時間単位年休をはじめとした各種福利厚生制度の充実に努めている。また、女性の就業環境改善のため産前産後休業・育児休業や時短勤務制度を制定している。さらに、従業員の健康維持のため、産業医を交えた衛生委員会を毎月開催すると共に、健康診断やメンタルヘルスチェックを実施し、健康状態の把握に努めている。

氏名	監査等委員	独立役員	選任の理由
齋藤富雄		○	元兵庫県副知事。 取締役会の透明性向上及び監督機能の強化のため。
谷口時寛		○	元神戸市環境局長及び産業振興局長。 取締役会の透明性向上及び監督機能の強化のため。
大高裕司		○	金融機関でのマネジメントや不動産会社経営など豊富な経験。 独立した客観的視点からの監督・チェック機能強化のため。
角南忠昭	○	○	企業役員や学校法人理事長等、経営者としての豊富な経験。 事業活動及び経営の健全性確保のため。
薗田統	○	○	公認会計士。 会計・財務面に係る専門的な見地からの監査機能強化のため。
中務尚子	○	○	弁護士。 法的な観点からの監査機能強化のため。

	正社員	男性 69.8%、女性 30.2%
	入社から 3 年後の定着率	89.9%
	産休・育児休業取得率	100.0%
	産休・育児休業後復帰率	100.0%
	平均雇用年数の男女差	0 年 10 ヶ月
	入社 5 年以内の社員に占める女性比率	21.6%
	女性管理職比率	12.5%
	（2026 年 8 月末時点）	

＜参考：コーポレート・ガバナンスについて＞

◎組織形態及び取締役、監査役の構成

組織形態	監査等委員会設置会社
取締役	13 名、うち社外 6 名
監査等委員	4 名、うち社外 3 名

◎コーポレート・ガバナンス報告書（更新日：2026 年 5 月 29 日）

基本的な考え方

当社のコーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方は、健全かつ透明性が高く効率の良い経営体制の確立を最重要課題と考え、その充実に取組んでおります。また、当社は小規模な組織でありますが、相互牽制や独立性にも配慮したシンプルで効率的な組織体系を構築しており、意思決定の迅速化と透明性の高い経営の実現を一層強固なものとするため、以下の6項目を重点にガバナンス体制の整備に努めております。

1.取締役会における実質的な議論に基づく監督機能の発揮
2.常務会による経営の意思決定のための重要事項の適時適切な審議
3.監査等委員会による実効性の高い監査の実施
4.指名委員会、報酬委員会による透明性の高い指名、報酬手続きの実施
5.内部監査室の設置、内部統制委員会の開催等による内部管理体制の整備
6.コンプライアンス体制の実現に向けた法律事務所等の外部機関との連携

＜実施しない主な原則とその理由＞

【補充原則 4-1③】

当社は取締役会において具体的な後継者計画を現時点では策定しておりませんが、後継者育成の観点から、役員・部長等につきましては、取締役会や常務会への出席を通じた経営上の重要課題への関与や、各部門における中期経営計画等、事業計画の立案等を通じて経営能力の向上に努めており、将来の経営陣の育成を見据えた対応を図っております。また、2024 年 10 月に取締役会の諮問機関として指名委員会を設置し、後継者計画の策定・運用に関する事項等を審議することとしており、これらの対応を進めつつ、取締役会にて後継者育成のプランニングの策定を検討してまいります。

【補充原則 4-8①】

当社は独立社外取締役の有効活用の観点から独立社外取締役相互間の情報共有、認識の一致は取締役会の実質的な議論に資するものと考えていることから、会合などの情報共有の場を設けることも検討してまいります。

【補充原則 4-8②】

独立社外取締役と経営陣の連携につきましては取締役会の事務局である経営企画部や常勤監査等委員である取締役を中心に連絡、調整を進めておりますが、今後、「筆頭独立社外取締役」のあり方や役割・機能の検討も行いつつ、より一層体制整備に努めてまいります。

＜開示している主な原則＞

【補充原則 2-4①】

多様性の確保についての考え方および自主的かつ測定可能な目標・状況につきましては有価証券報告書に記載しております。また、多様性の確保に向けた人材育成方針と社内環境整備方針につきましても有価証券報告書に記載しております。
有価証券報告書：https://www.wadakohsan.co.jp/investors/library/library03

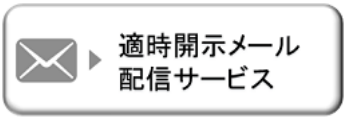
【原則 3-1. 情報開示の充実】
（ⅰ）当社は企業理念及び中期経営計画を策定しております。詳細は当社ホームページをご参照ください。
（ⅱ）コーポレートガバナンスの考え方につきましては有価証券報告書や上記「1.基本的な考え方」に記載しております。
（ⅲ）報酬決定に関しましては総額については株主総会で、各取締役の報酬は担当職務、役割等に応じて取締役会において決定しております。詳細につきましては有価証券報告書に記載することで開示しております。
（ⅳ）取締役候補の選解任につきましては、以下の選任基準・解任基準に基づき、任意の諮問機関である指名委員会による審議、監査等委員会に よる意見形成を経て、取締役会にて株主総会への上程議案を定めて株主総会の決議により決定しております。
（ⅴ）取締役の選任理由等につきましては、株主総会の取締役選任議案や有価証券報告書等に記載することで開示しております。
企業理念：https://www.wadakohsan.co.jp/company/philosophy
中期経営計画：https://contents.xj-storage.jp/xcontents/89310/99dc3d94/a36e/4298/92dd/5c56d86c5fea/20260415144351700s.pdf
有価証券報告書：https://www.wadakohsan.co.jp/investors/library/library0

【補充原則 3-1③】
〈サステナビリティへの取組〉
当社はサステナビリティ基本方針を策定した上、自然災害への対応や、環境にも配慮した断熱性能が高く、エネルギー消費の抑制に繋がりうる良質な住まいを提供するといった事業活動を通じて、サステナビリティへの取組を進めています。また、持続可能な社会の実現に向けた環境保全活動、CSR 活動等も実施しております。詳細は当社ホームページをご参照ください。

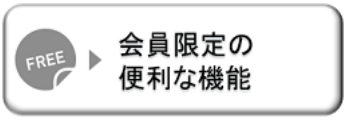
【原則 5-1. 株主との建設的な対話に関する方針】
当社は経営企画部を IR 担当部署として年 2 回神戸と東京で決算説明会を開催するとともに、個人投資家向けの説明会や IR フェアを開催し、株主等との積極的なコミュニケーションを図っております。また説明会や株主総会の動画も HP 上で公開するなど株主等からの当社の理解を促進させるため Web サイトの充実にも努めております。株主からの対話において把握された意見につきましては定期的に取締役会に報告されており、対話に際してのインサイダー情報管理につきましてもフェア・ディスクロージャー・ルールに対応したマニュアルを制定し徹底しております。

【資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応】
当社は資本コストを上回るリターンの持続的創出を目指しており、取締役会等で現状を分析・評価しております。また、資本収益性に関する具体的 目標につきましては中期経営計画にて開示しております。詳細は当社ホームページをご参照ください。
中期経営計画：https://contents.xj-storage.jp/xcontents/89310/99dc3d94/a36e/4298/92dd/5c56d86c5fea/20260415144351700s.pdf

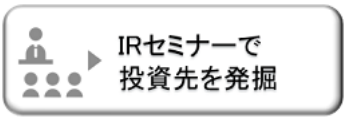
本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものですが、当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は、当社に帰属します。なお、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。
Copyright(C) Investment Bridge Co., Ltd. All Rights Reserved.



同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。
>> ご登録はこちらから



ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録いただくと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。
>> 詳細はこちらから



投資家向け IR セミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。
>> 開催一覧はこちらから