

2025年2月期 第1四半期
決算ハイライト

1. 決算サマリ

- ✓ **1Qでは順調に大型物件の仕入を進めると同時に、一部の小規模物件の販売も実施**
- ✓ **売上高は下期偏重傾向があるため想定内の実績**
- ✓ **仕入が進んでいる際は租税公課の影響があるため営業利益は下振れているが、将来の売上に繋がる**販売用不動産在庫については90億円**で大幅に積み増し**

1Q売上

685百万円

(前年同期比+245.3%)

1Q営業利益

△196百万円

(前年同期は△183百万円)

1Q販売用不動産残高

9,064百万円

(前年同期比+42.6%)

2. セグメント別実績

--- 通期売上高※25.2期は計画値

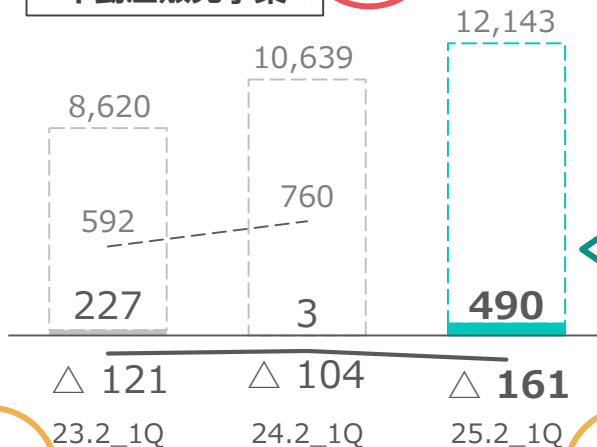
- - - 通期営業利益

■ 売上高

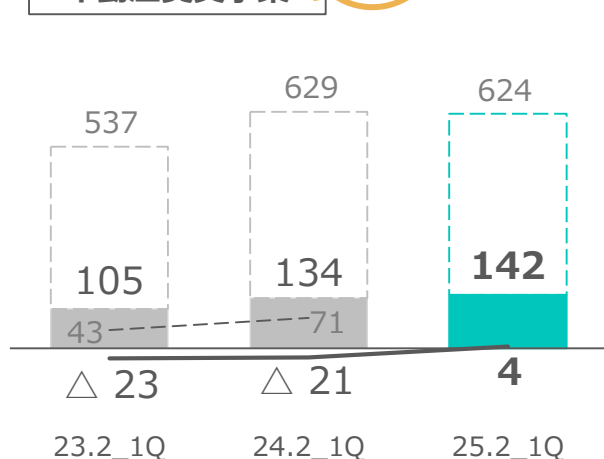
— 営業利益

(単位: 百万円)

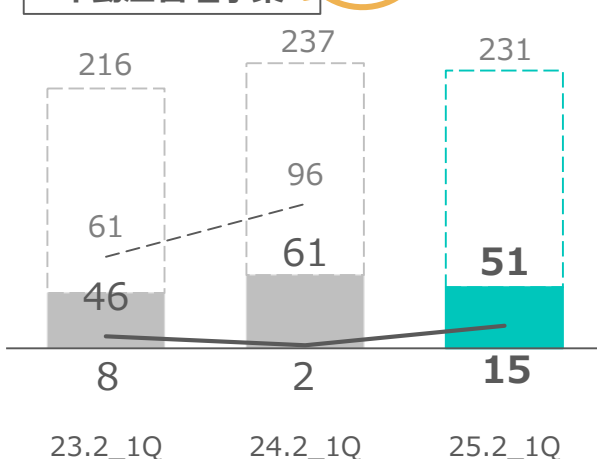
不動産販売事業

フロー
収益【下期偏重傾向】
1Qでは例年どおり
在庫の仕入と
商品化を進めた

不動産賃貸事業

ストック
収益

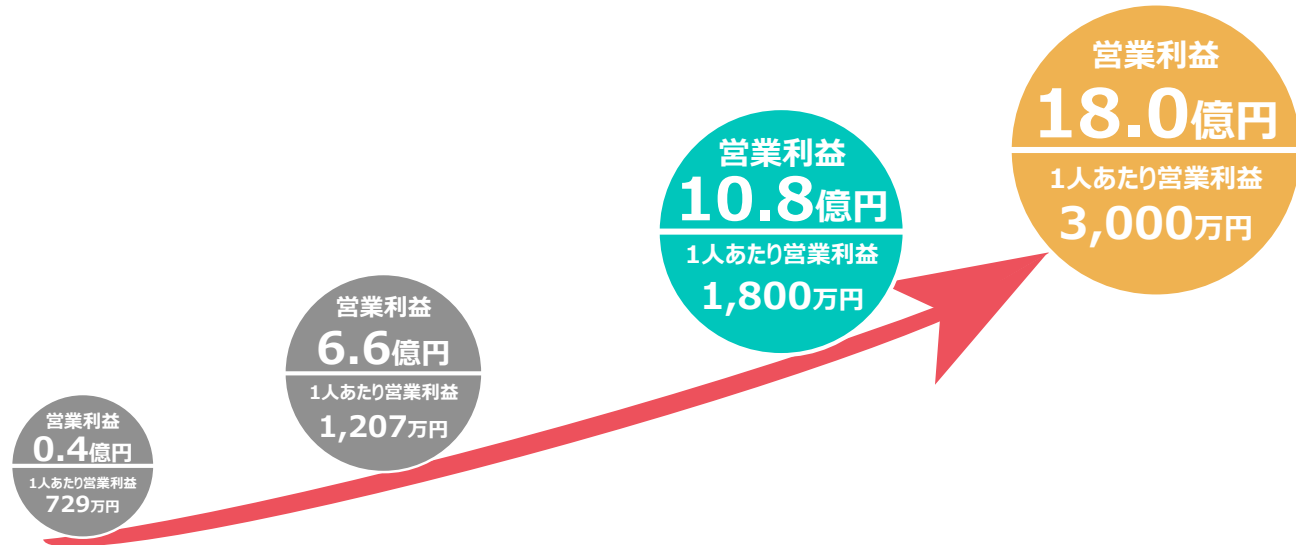
不動産管理事業

ストック
収益

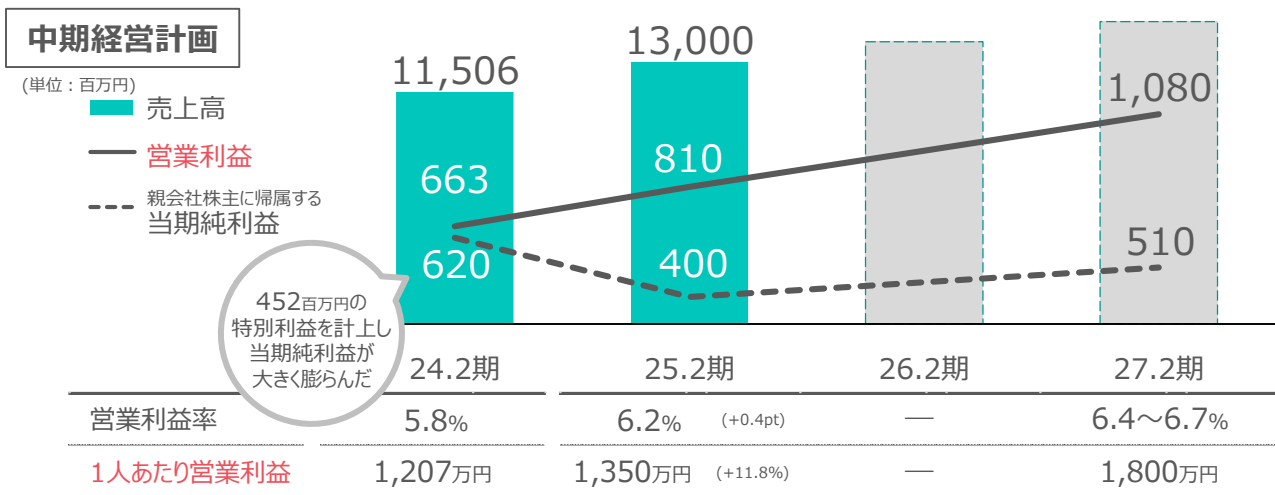
3. 主要なトピックス：中期経営計画について(7/11公表)

当社が重視する指標

当社は、「1人あたり営業利益」を重視しており、そのため「営業利益」を指標としている
将来的に**1人あたり営業利益3,000万円**を目指していく



中期経営計画(25年2月期~27年2月期)



- 現在の計画値として、27.2期の営業利益・当期純利益のみを公表
- 26.2期と27.2期の計画値については、営業利益率の推移や直近の金融環境を踏まえつつ算定し、それぞれ25年4月(25.2期決算発表時)、26年4月(26.2期決算発表時)を目途に公表

中期経営計画達成に向けた事業戦略の全体像

新 中期経営計画(25.2期~27.2期)~

事業戦略①

営業利益向上

内部成長充実

ストック拡充

事業戦略②

社外との連携

“組み先”の特定

事業基盤の強化

購入資金の充実

仕入・販売方法の確立

旧 中期経営計画(22.2期~24.2期)~

事業戦略③

販売事業の規模拡大

価格帯の向上(大型化)

商品種別の多様化

【語彙】

内部成長：保有する不動産の収益性を高めること
保有する不動産はそのまま、賃料単価の引き上げ、テナントの入替え、管理経費の削減などによって不動産の収益力を上げ、資産価値を高める