

2026年9月14日

2027年4月期第1四半期 決算説明資料

株式会社山忠

名証メイン

証券コード 391A



パルティール高畑アネックス



アストラーレ浄心アネックス



ジャストインプレミアム
名古屋駅

AGENDA

1. 2027年4月期 第1四半期決算ハイライト
2. 2027年4月期 通期業績見通し
3. 2027年4月期の取り組み
4. Appendix

AGENDA



パルティール八田

1. 2027年4月期
第1四半期決算ハイライト
2. 2027年4月期 通期業績見通し
3. 2027年4月期の取り組み
4. Appendix

1. 2027年4月期 第1四半期決算ハイライト

1-1 連結損益計算書サマリー（全社合計）

建築費やその他各種原価が高止まりする厳しい事業環境下においても営業利益15.0％、経常利益12.9％と高水準を維持。
 一方、当四半期における前年同期との比較では各項目減少しており収益性は低下。開発型中心のビジネスモデルは期ごとの収益が大きく変動する可能性があるため、将来の安定的かつ持続的な成長に向けて中期経営計画を策定し別途公表。

単位：千円

	2026年4月期第1四半期 実績		2027年4月期第1四半期 実績			
	金額	構成比	金額	構成比	前年同期比増減額（率）	
売上高	1,348,646	100.0%	1,230,898	100.0%	△117,748	△8.7%
営業利益	237,134	17.6%	184,653	15.0%	△52,480	△22.1%
経常利益	201,069	14.9%	158,385	12.9%	△42,684	△21.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	175,397	13.0%	140,480	11.4%	△34,917	△19.9%
1株当たり四半期純利益 （単位：円）	161.57	—	112.06	—	△49.51	△30.6%

1. 2027年4月期 第1四半期決算ハイライト

1-2 連結貸借対照表サマリー（全社合計）

ストック収益向上に向けたコインパーキング用地の取得により有形固定資産が134百万円増加。商品仕入れ等により短期借入金等が491百万円増加。2027年4月期第1四半期連結会計期間末の自己資本比率は38.1%、D/Eレシオは1.39倍と一定水準を維持。戦略的な投資による持続的成長と自己資本比率、D/Eレシオの健全な水準維持の両立に努める。

単位：百万円

	2026年4月期	2027年4月期 第1四半期	前期末比 増減額
流動資産	6,702	6,802	99
現金預金	2,174	2,585	410
棚卸資産	4,198	3,982	△215
その他	329	233	△95
固定資産	6,614	6,803	188
有形固定資産	5,769	5,904	134
無形固定資産	19	19	0
投資その他	824	879	54
資産合計	13,316	13,605	288

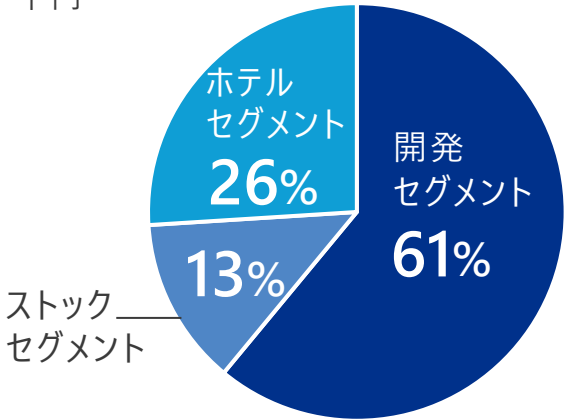
	2026年4月期	2027年4月期 第1四半期	前期末比 増減額
流動負債	2,571	2,912	341
工事未払金等	0	0	0
短期借入金等	1,880	2,372	491
契約負債	25	23	△2
その他	665	516	△148
固定負債	5,587	5,504	△82
長期借入金等	4,752	4,693	△59
その他	834	811	△23
負債合計	8,158	8,417	258
純資産合計	5,157	5,188	30
負債純資産合計	13,316	13,605	288

1-3 連結損益計算書サマリー（セグメント売上高割合・セグメント利益割合）

セグメント売上高 開発セグメントが当社グループの売上高を牽引しており同セグメントの売上高は全体の61％。ストックセグメント・ホテルセグメントの売上高は合計39％となっており、今後、50％：50％の割合を目指してインバウンド需要などの増加が期待できるホテルセグメントの伸長に一層注力する。

セグメント	事業	売上高累計
開発セグメント	インベストメント事業、ソリューション事業	750,303
ストックセグメント	マネジメント事業、レンタル事業	154,190
ホテルセグメント	ビジネスホテル事業	326,404
合計	—	1,230,898

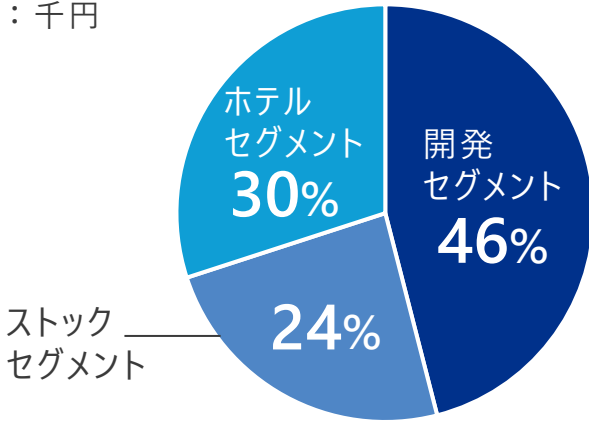
単位：千円



セグメント利益 セグメント利益は開発セグメントが46％、ストックセグメント・ホテルセグメントが54％。利益率の比較的高いストックセグメント・ホテルセグメントの割合が堅調に伸びており更なる収益力の向上を目指す。

セグメント	事業	セグメント利益累計
開発セグメント	インベストメント事業、ソリューション事業	84,140
ストックセグメント	マネジメント事業、レンタル事業	45,053
ホテルセグメント	ビジネスホテル事業	55,460
合計	—	184,653

単位：千円



AGENDA



アストラーレ浄心アネックス

1. 2027年4月期 第1四半期決算ハイライト
2. 2027年4月期
通期業績見通し
3. 2027年4月期の取り組み
4. Appendix

2-1 2027年4月期通期業績計画（業績見通し）

2027年4月期の通期業績計画に対する第1四半期累計の進捗率は、売上高20.2％、営業利益21.4％、経常利益21.7％。
一部の物件で引渡し時期のズレが生じているものの概ね予定通りに進捗。2027年4月期の通期業績は当初の計画から変更なし。

単位：千円

	2026年4月期 通期実績	2027年4月期 通期計画	増減額	増減率	2027年4月期 第1四半期	進捗率
売上高	5,499,307	6,090,886	591,579	10.8%	1,230,898	20.2%
営業利益	857,811	864,763	6,951	0.8%	184,653	21.4%
経常利益	720,666	731,116	10,449	1.5%	158,385	21.7%
親会社株主に帰属する 四半期（当期）純利益	547,950	511,510	△36,440	△6.7%	140,480	27.5%
1株当たり 四半期（当期）純利益 （単位：円）	452.39	408.03	△44.36	△9.8%	112.06	27.5%

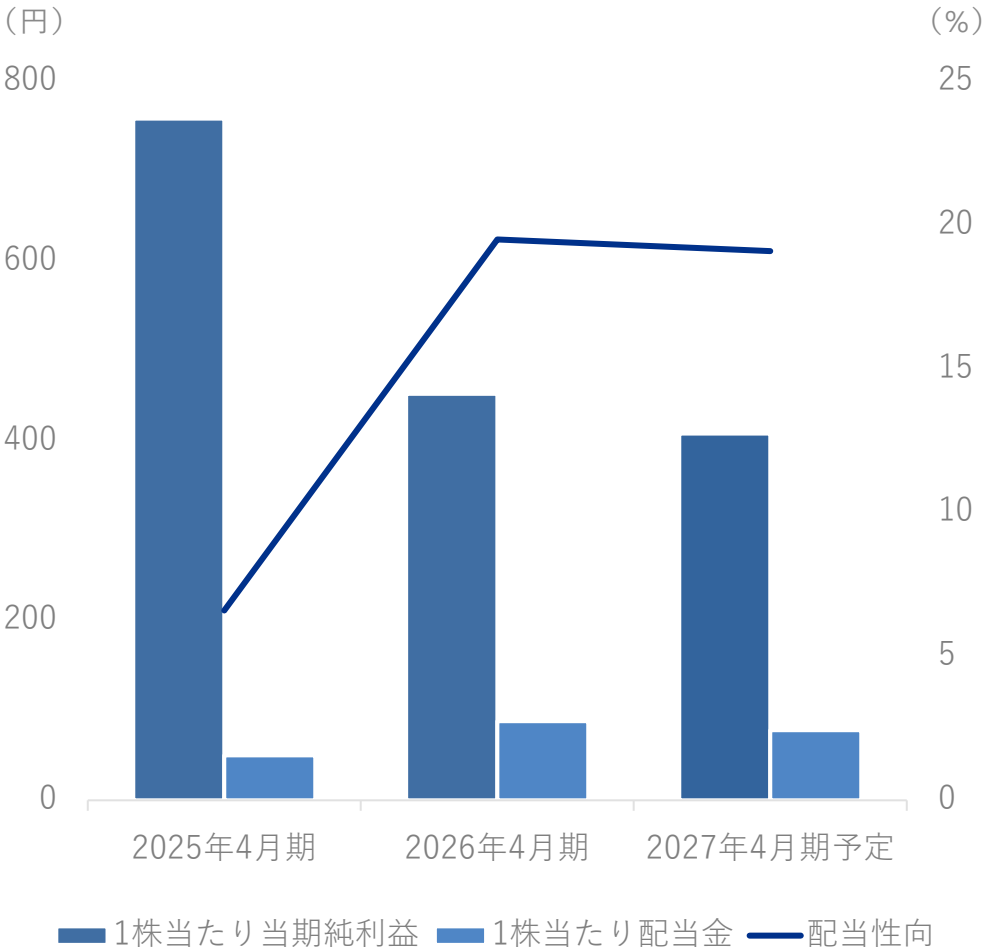
2-2 2027年4月期通期業績計画（株主還元）



期末配当金は2026年6月12日付け発表のとおり1株当たり78円を予定。来期以降は内部留保とのバランスを考えながら決定。株主優待については、現在のところ具体的な予定はないものの株主の皆さまに長くご支持いただけるよう検討中。

単位：円

	2025年 4月期	2026年 4月期	2027年 4月期予定
1株当たり 当期純利益	758.45	452.39	408.03
1株当たり 配当金	50	88	78
配当性向	6.6%	19.5%	19.1%



AGENDA

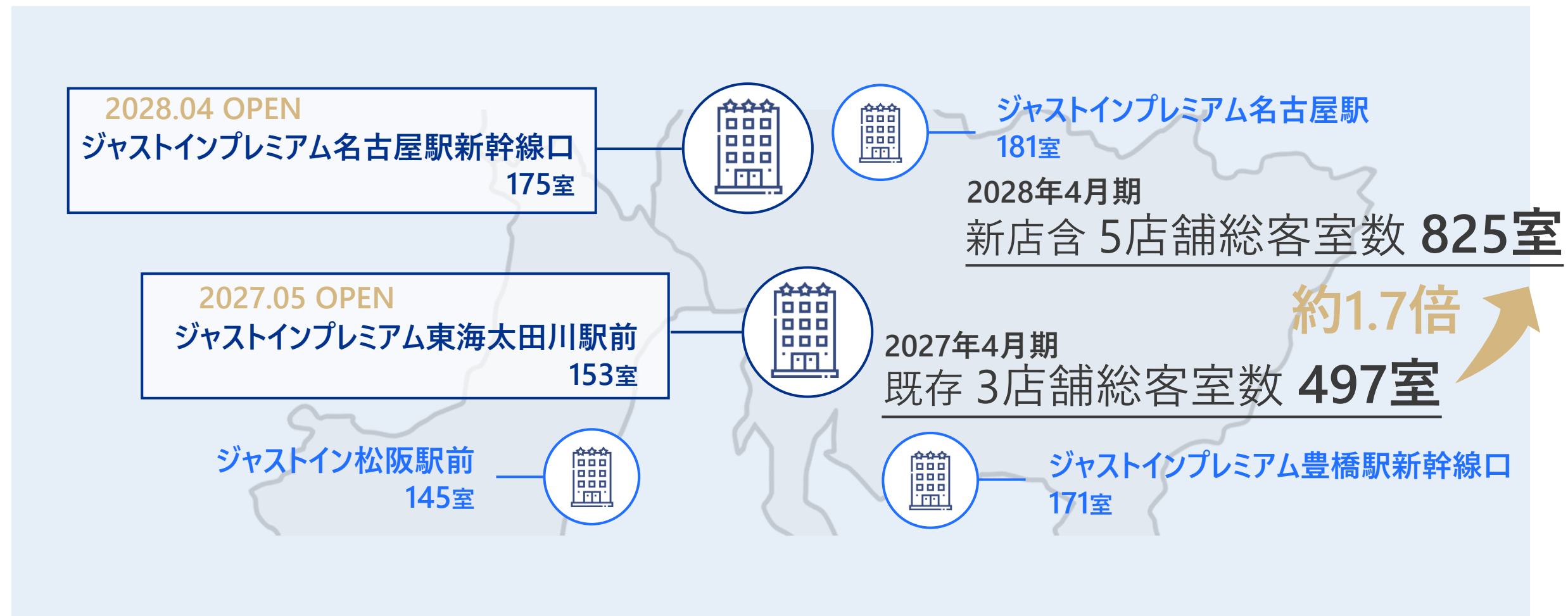


ジャストインプレミアム名古屋駅

1. 2027年4月期 第1四半期決算ハイライト
2. 2027年4月期 通期業績見通し
3. 2027年4月期の取り組み
4. Appendix

3-1 ビジネスホテルジャストインの積極展開

現在の3店舗から2028年までに5店舗。ビジネスホテル事業の総客室数は約1.7倍に増加。当社の成長ドライバーとしてビジネスホテルジャストインの積極展開を図る。



3-2 ビジネスホテルジャストインの積極展開

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る名古屋鉄道太田川。名古屋駅や中部国際空港セントレアにも好アクセス。大浴場や環境に配慮した太陽光パネルによる自家発電を導入。

2027.05 OPEN

JUST INN Premium®

東海太田川駅前

【所在地】

東海市東海太田川駅西土地区画整理
事業区域内

【アクセス】

名古屋鉄道太田川駅から徒歩約3分



3-3 ビジネスホテルジャストインの積極展開

総客室数は175室とビジネスホテルジャストインのなかで2番目の規模。リニア中央新幹線が開通すると、観光にビジネスに人の流れが拡充され、ビジネスホテル需要のさらなる増加を予測。

2028.04 OPEN

JUST INN Premium®

名古屋駅新幹線口

【所在地】

名古屋市中村区則武1丁目地内

【アクセス】

名古屋駅（太閤通口）から徒歩約6分

ジャストインプレミアム
名古屋駅新幹線口

徒歩3分



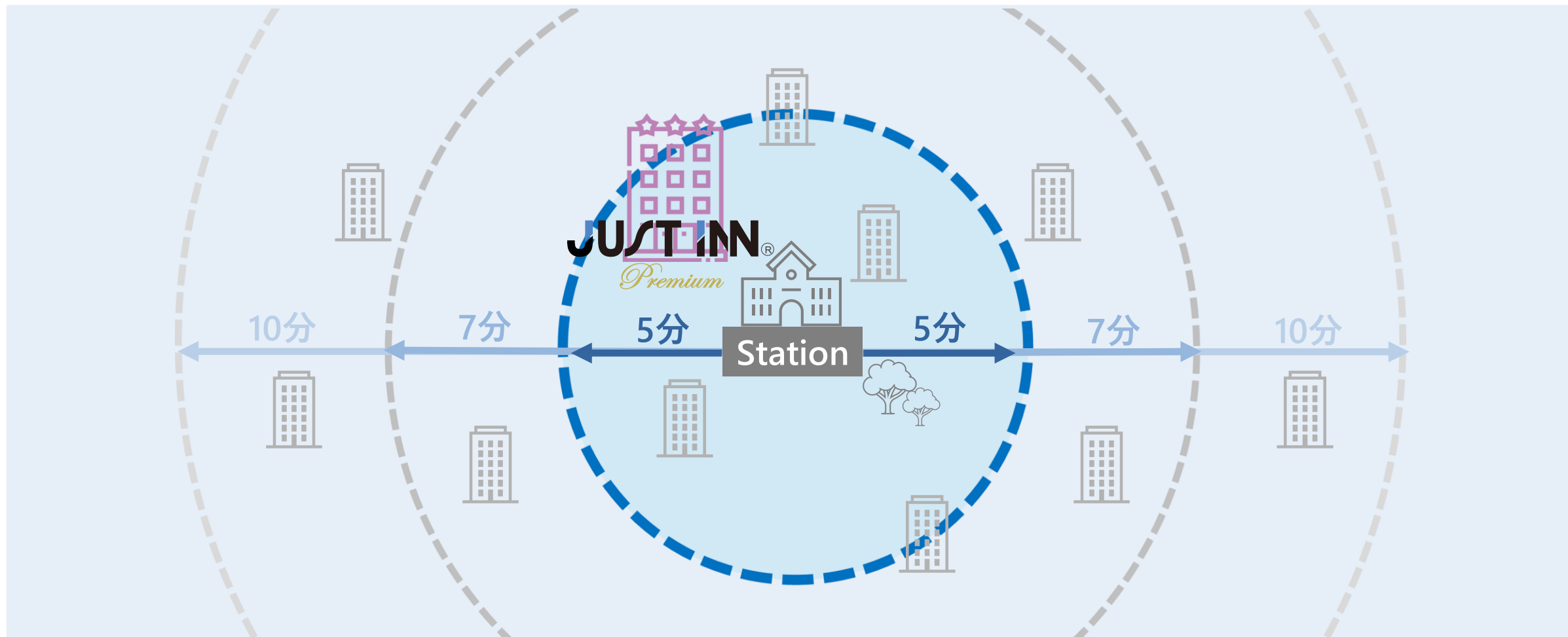
駅徒歩6分

175室



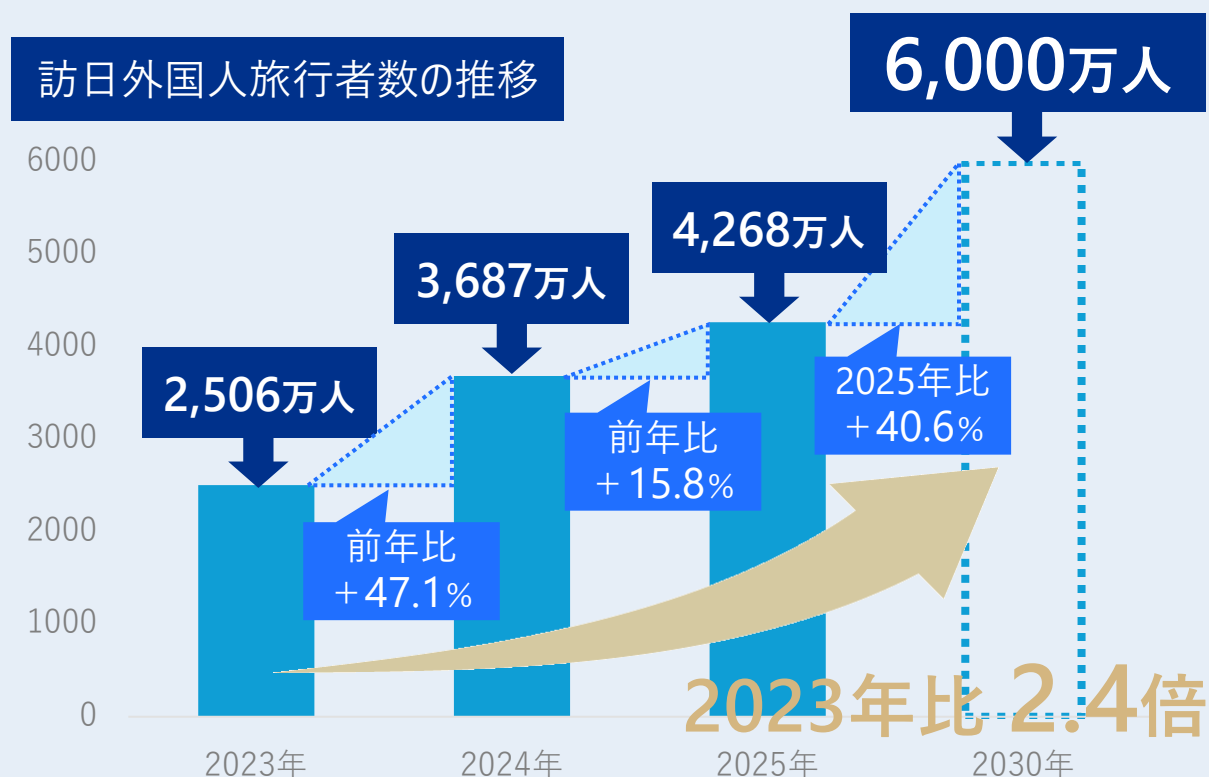
3-4 ビジネスホテルジャストインの積極展開

競合他社が多く存在する駅周辺は顧客が存在していることの証明。駅から5分かつ距離が3番目以内の好立地への出店で既存需要を獲得。需要が顕在化している市場に参入するレッドオーシャン戦略を選択。



3-5 ビジネスホテルジャストインの積極展開

政府は、インバウンドの強化に向けて日本の観光の魅力を発信し、多様なマーケティング戦略を策定。日本の観光産業の盛り上がりがさらに高まり、ビジネスホテル市場も一層良化していくものと予測。



政府が掲げる観光立国推進基本計画では、訪日外国人旅行者数の目標は6,000万人。地方誘客や消費拡大、オーバーツーリズム対策を柱に観光政策を推進。2025年時点で4,268万人であり2,000万人弱の増加が見込まれる。国・地域別外国人訪問者数のランキングでも2023年が15位、2024年は9位とランクアップ。市場環境の良化が期待される。

出典：日本政府観光局（JNTO）

3-6 開発セグメントの継続的な牽引（開発セグメント）



～インベストメント事業部～

パルティールマンション・アストラーレシリーズ販売計画

パルティールシリーズ		アストラーレシリーズ	
パルティール六番町	▶ 2027年3月竣工・発売予定	アストラーレ浄心アネックス	▶ 2025年8月竣工・発売中
	▶ RC造14階建・総戸数98戸（うちテナント2戸）		▶ S造8階建・1フロア1テナント
	▶ 名古屋市営地下鉄名港線「六番町」駅 徒歩約1分		▶ 名古屋市営地下鉄鶴舞線「浄心」駅 徒歩約1分
パルティール車道	▶ 2028年6月竣工・発売予定		
	▶ RC造12階建・総戸数66戸		
	▶ 名古屋市営地下鉄桜通線「車道」駅 徒歩約9分		

～ソリューション事業部～

リベルタシリーズ・ほか不動産販売計画

リベルタシリーズ		その他販売用不動産	
▶ リベルタ蟹江町宝（海部郡蟹江町）	全2区画中残1区画	▶ 名古屋市千種区朝岡町 土地	74.03坪
▶ リベルタ大治堀之内Ⅳ（海部郡大治町）	全3区画中残1区画	▶ 名古屋市熱田区比々野 土地	49.80坪
▶ リベルタ大治三本木前深田（海部郡大治町）	全2区画中残1区画	▶ あま市甚目寺 事務所付倉庫	土地 701.36坪 建物387.69坪
▶ リベルタ名東区社が丘（名古屋市名東区社が丘）	全3区画中残1区画	▶ 名古屋市天白区植田本町 一棟テナントビル	土地 121.55坪 建物74.23坪

3-7 人件費や建築資材価格の高騰による建築費増加

課題

人件費や建築資材価格の高騰により建築費が増加して売上総利益の減少につながる

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**。

建築費の推移

年度	平均指数
2015年	100.0
2023年	123.1
2024年	130.9
2025年	137.3

出典：（一財）建設物価調査会総合研究所



対策

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

12階建ての場合

総戸数40戸



総戸数**120戸**

1戸あたりの
建築費を抑える



取組

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して建築コストの抑制を図る。中大規模へのシフト＋設計の工夫で高騰する建築費に対応。

3-8 土地代金の高騰によるプロジェクト開発の停滞

課題

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



対策

「買う→借りる」にシフトしてインシャルコストを軽減

土地を買う場合

土地代金 3億円

建築費



10億円

土地を借りる場合

土地代金 0円

建築費



10億円

「借りる」メリットの例

- ✓ 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
- ✓ 抑えた土地代金で設備に付加価値を加えて収益性が向上する
- ✓ 不動産取得税や固定資産税等が抑制できる

取組

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計画。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。

課題

支払利息の増加により利益の減少につながる



対策

自己資金を増やして借入の総量を減少

従来の金利：1%



上昇後の金利：1.5%

本来の利息は・・・



自己資金を投入することで
利息負担を500万円カット



取組

金融機関平均で0.7%程度金利上昇しているなか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。2026年4月期末時点におけるインタレスト・カバレッジ・レシオは9.0倍となり前期に比べて改善。

課題

新卒・中途とも応募者が想定以上に増えない



対策

本社を名古屋市内へ移転、2028年2月以降に竣工予定

交通利便性の高い名古屋市内への本社移転により、広域からの人材の流入を増やす。



取組

2026年5月に本社移転プロジェクトを始動。プロジェクトメンバーが中心となり、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。

AGENDA



山忠本社

1. 2027年4月期 第1四半期決算ハイライト
2. 2027年4月期 通期業績見通し
3. 2027年4月期の取り組み
4. Appendix

4-1 経営理念

経営理念

「売り手よし」「買い手よし」「世間よし」の三方よしの精神

私たちの想い

常に考える。私たちが大切にしていること。

付加価値の高い商品開発とサービスを提供してお客様サービスの充実に努める。すべては不動産価値の最大化を通じた「提案できる不動産会社」の実現に繋がっています。



不動産の最大化を考える。

4-2 会社概要

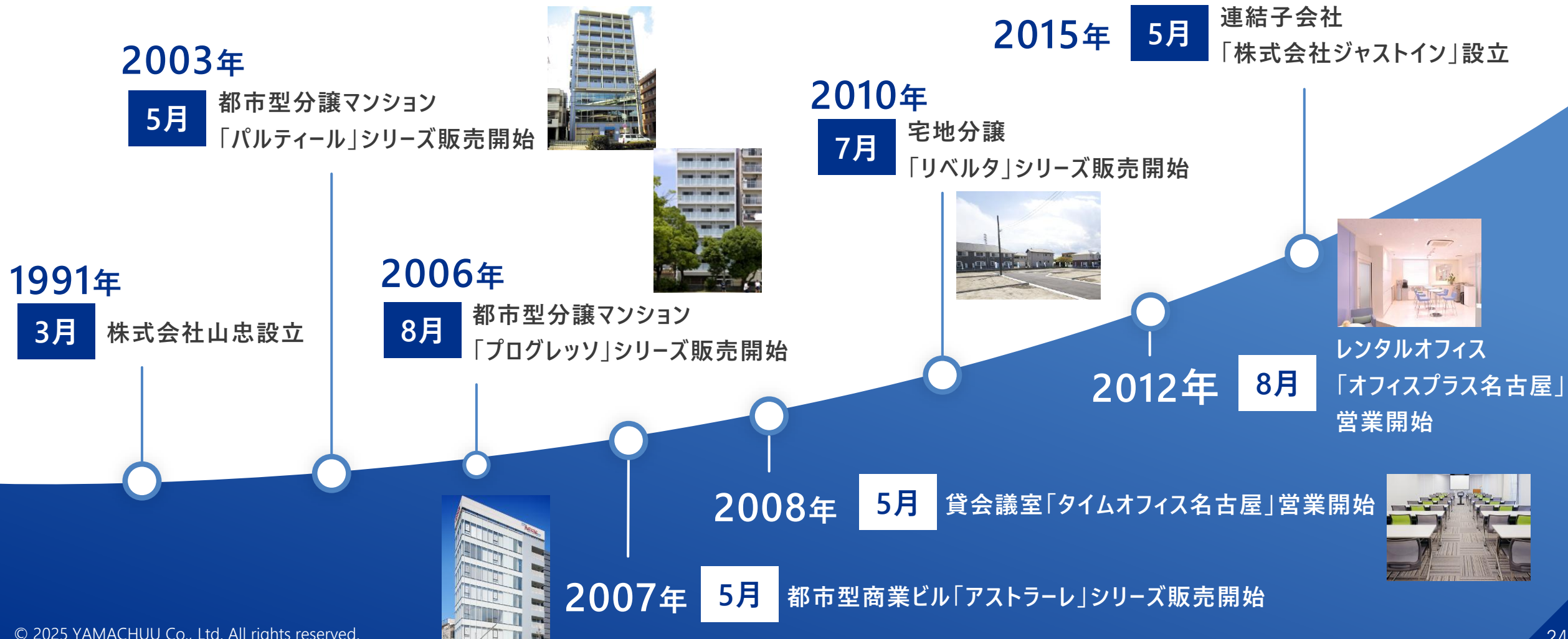
当社グループは、当社及び連結子会社である株式会社ジャストインの2社にて構成されており、主に愛知県を中心にその周辺地域において不動産に関わる事業を展開。

2026年7月末現在

会社名	株式会社山忠（YAMACHUU Co., Ltd.）	設立	1991年3月
代表取締役	山崎 恭裕	従業員数	98名（連結）
資本金	2億9,722万5千円	決算期	4月
営業種目	都市型分譲マンション / 都市型商業ビル / 宅地分譲 / 不動産買取販売 / 不動産売買仲介 賃貸管理 / 賃貸仲介 / 不動産貸付 / ビルメンテナンス / 屋内型レンタルトラクルーム 貸会議室 / レンタルオフィス / マンスリーマンション / ビジネスホテル		
事業所	本社：愛知県海部郡大治町三本木柳原112－3 支店：名古屋市中村区名駅二丁目41－10 アストラーレ名駅		

4-3 沿革 開発・ストックセグメント展開期（第一次拡大期）

従来の不動産会社の枠を超えた提案できる不動産会社の実現を目指し、1991年3月に設立。1991年から2015年は第一次拡大期として、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。



4-4 沿革 ホテルセグメント展開期（第二次拡大期）

2016年以降を第二次拡大期と位置づけ、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活かし、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開始。新型コロナウイルス感染症拡大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。

2017年



3月

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

5月

レンタルオフィス「オフィスプラス栄」営業開始
屋内型レンタルトラクルーム
「Goodストレージ栄」営業開始



2019年

4月

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

11月

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

屋内型レンタルトラクルーム
「Goodストレージ志賀公園」
営業開始



2025年

7月

名古屋証券取引所
メイン市場上場



2026年

1月

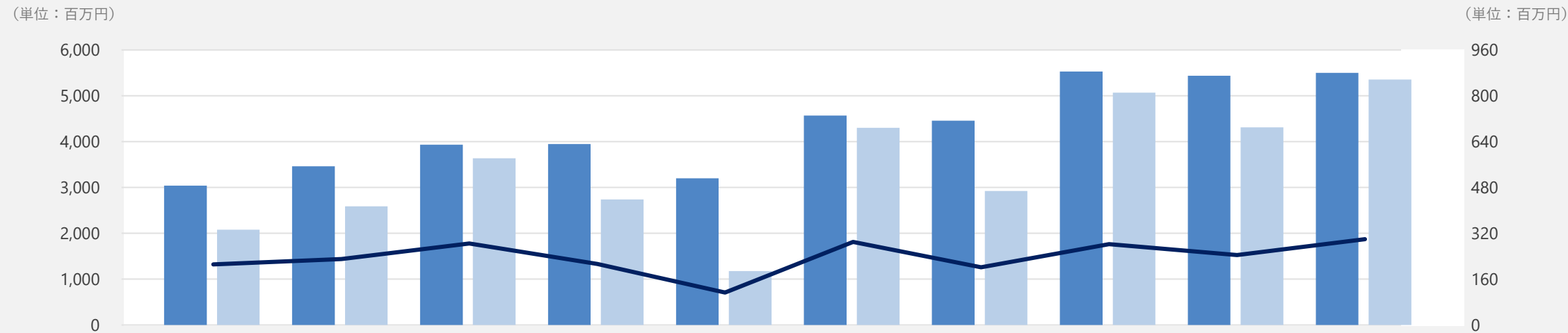
マンスリーマンション
「マンスリープラス」営業開始



4-5 業績の推移

コロナ禍による一時的な落ち込みはあったものの、10年前と比較して、ビジネスホテルなど新規事業の開始等によって売上高は約1.8倍、営業利益は約2.6倍に増加。なお、当社が最重要視する営業利益率は過去10か年において平均12％を維持。

業績推移

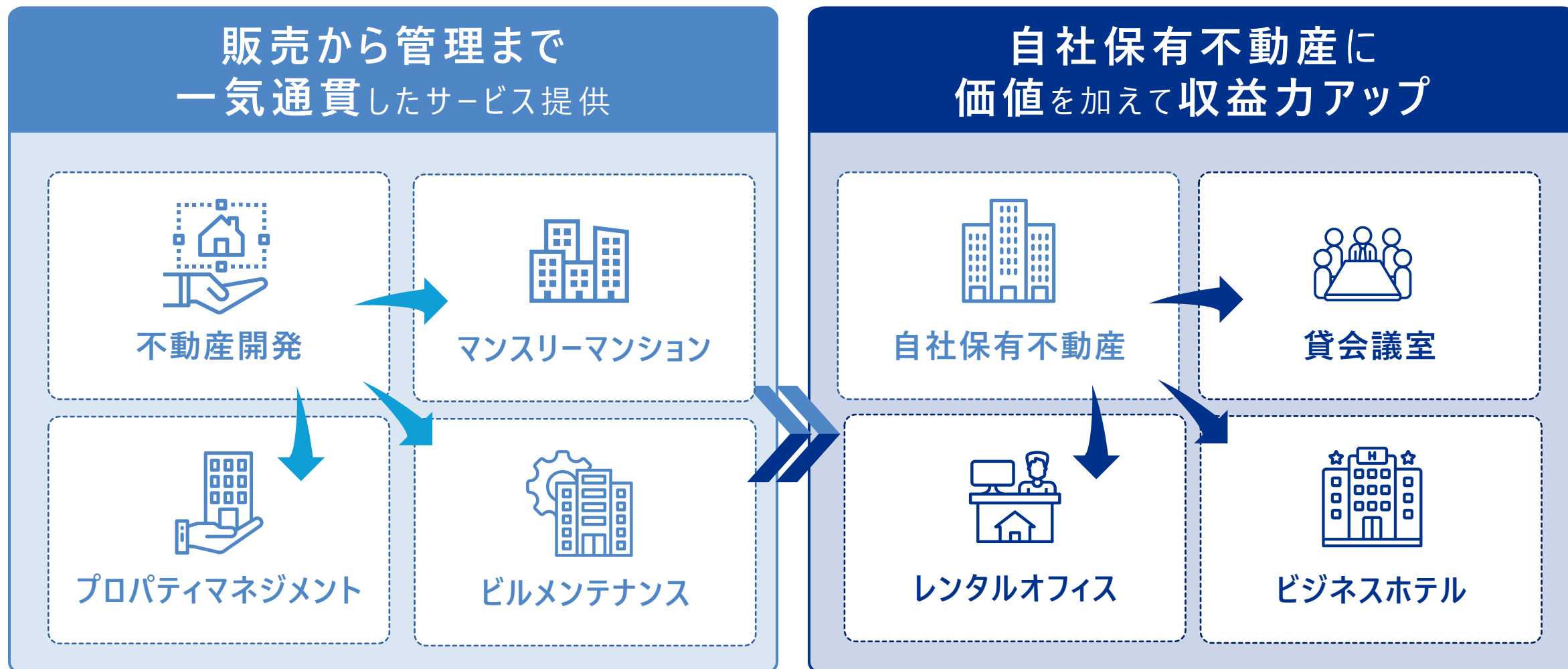


	2017年 4月期	2018年 4月期	2019年 4月期	2020年 4月期	2021年 4月期	2022年 4月期	2023年 4月期	2024年 4月期	2025年 4月期	2026年 4月期
売上高	3,042	3,463	3,933	3,948	3,199	4,570	4,458	5,532	5,438	5,499
営業利益	333	414	582	438	188	688	468	811	690	857
営業利益率	11.0%	12.0%	14.8%	11.1%	5.9%	15.1%	10.5%	14.7%	12.7%	15.6%

(注) 2022年4月期までは単体売上高、2023年4月期以降は連結売上高を表示

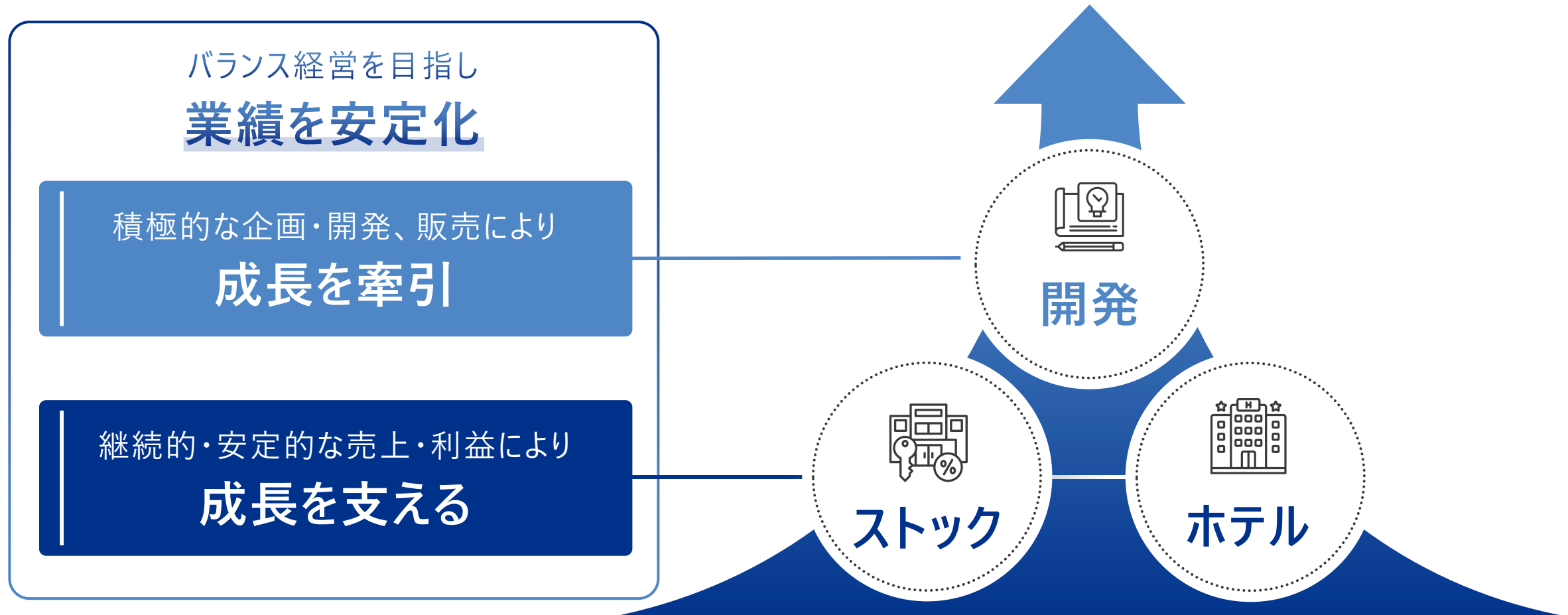
4-6 ビジネスモデル

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。
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。



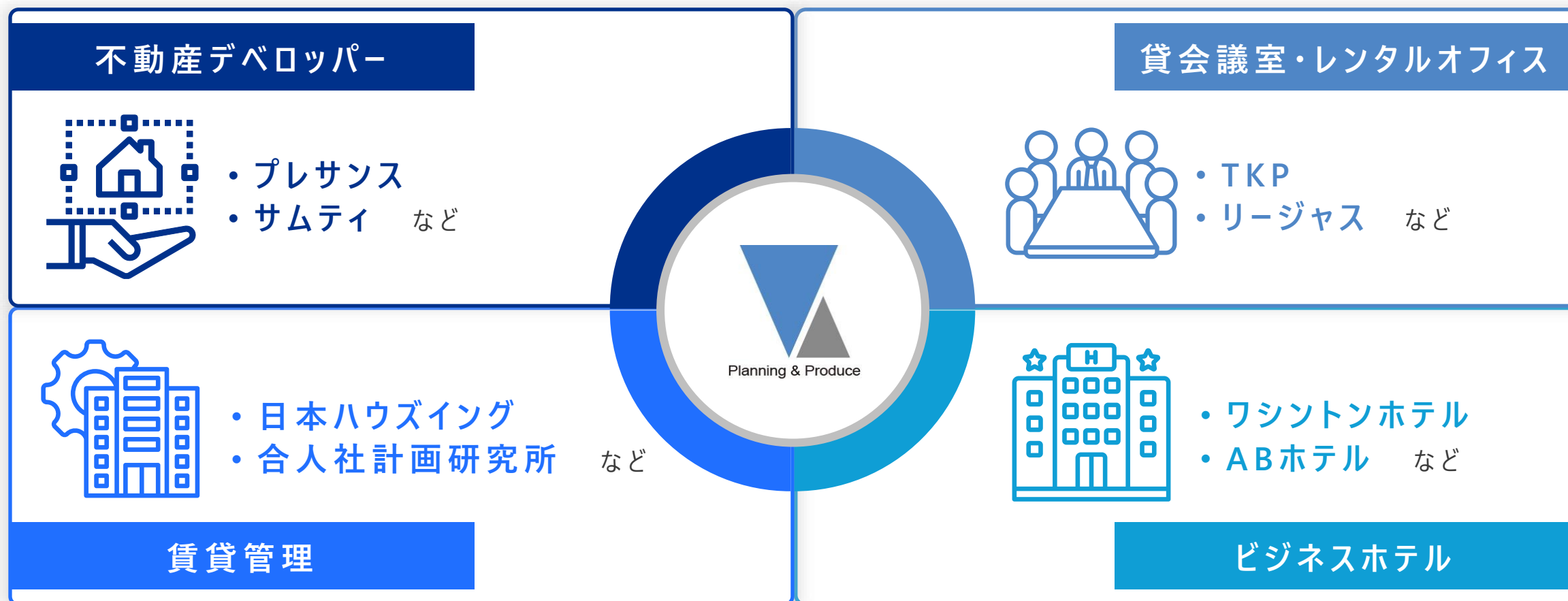
4-7 セグメント間の連携によるシナジーの創出

開発セグメントの積極的な企画・開発、販売により成長を牽引。ストックセグメントおよびホテルセグメントは継続的・安定的な売上・利益により成長を支える役割を担う。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して一層強固な経営基盤の構築を目指す。



4-8 ポジショニング

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当社グループと同等の事業規模で展開している愛知県に本社を置く企業はなく、不動産価値の最大化を基軸とした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す。



4. Appendix～事業の内容～

4-9 開発セグメント（インベストメント事業・ソリューション事業）

インベストメント事業（都市型分譲マンション・都市型商業ビルの企画・開発、販売）

自社ブランドである「パルティール」「プログレzzo」「アストラーレ」を展開。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。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。

主な企画開発物件

1Kタイプの都市型分譲マンション（ブランド名：パルティール、プログレzzo）

都市型商業ビル（ブランド名：アストラーレ）

ターゲット

不動産業者



ソリューション事業（都市型分譲マンション・宅地分譲の企画・開発、販売）

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。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、各種不動産の買取も行う。豊富な経験やスキルを有する営業スタッフがお客様のニーズにワンストップで対応。

主な企画開発物件

LDKタイプの都市型分譲マンション（ブランド名：パルティール）

ターゲット

単身・DINKs層などの一般個人等



主な企画開発物件

建築条件のない宅地分譲（ブランド名：リベルタ）

ターゲット

一般個人、建売業者・買取業者



4. Appendix～事業の内容～

4-10 スtockセグメント（マネジメント事業・レンタル事業）



プロパティマネジメント（マネジメント事業）

提供するサービス

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**

委託者

都市型分譲マンションの不動産オーナー

ビルメンテナンス（マネジメント事業）

提供するサービス

日常清掃や設備の点検・保守など**建物管理お
よび会計出納業務**

委託者

都市型分譲マンションの管理組合

不動産賃貸（マネジメント事業） 用途の異なる各種不動産を自社で保有

提供するサービス

テナントオフィス（ブランド名：アストラール）、**ビジネスホテル**、**居住用マンション**、**屋内型レンタルトランクルーム**（ブランド名：Goodストレージ）

ターゲット

企業・一般個人

Astrale
ア ス ト ラ ー レ

Goodストレージ
トランクルーム24

貸会議室・レンタルオフィス（レンタル事業）

提供するサービス

貸会議室（ブランド名：タイムオフィス）名古屋市内（名古屋市中村区）で1店舗運営
レンタルオフィス（ブランド名：オフィスプラス）名古屋市内（名古屋市中村区および中区）で2店舗運営

ターゲット

企業・一般個人

Time Office
MEMBERS CLUB

Office+

マンスリーマンション（レンタル事業）

提供するサービス

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を展開

ターゲット

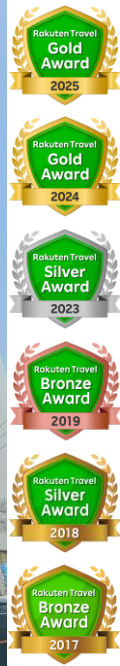
企業・一般個人

Monthly+

4. Appendix～事業の内容～

4-11 ホテルセグメント（ビジネスホテル事業）

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、お客様の“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す。



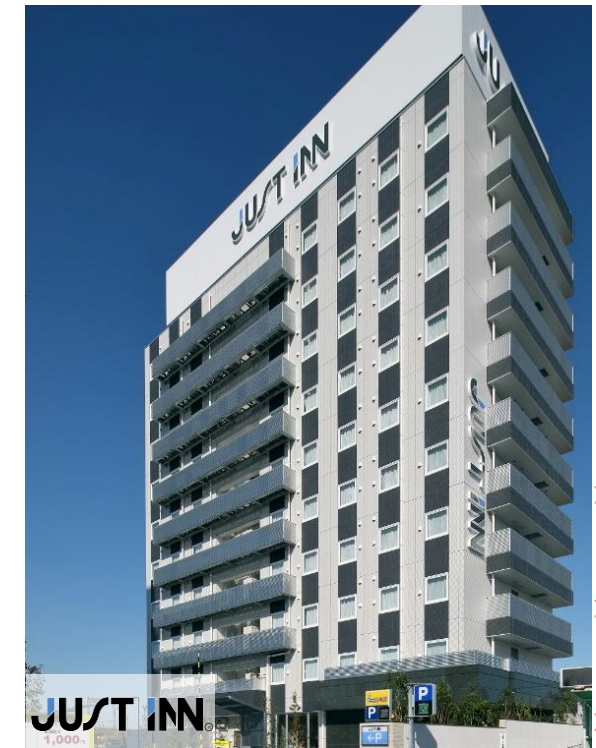
愛知県2位／866施設中
エリア2位／169施設中

ジャストインプレミアム 名古屋駅



愛知県6位／866施設中
エリア1位／119施設中

ジャストインプレミアム 豊橋駅新幹線口



三重県2位／730施設中
エリア1位／26施設中

ジャストイン 松阪駅前

楽天
Travel
泊数
Ranking
2026.08

本資料に掲載している業績予想および将来予測は、本資料作成時点で、当社グループの財務情報、経営指標等の提供を目的に当社グループが判断したものであり、その情報の正確性、完全性ならびに本資料へ依拠したことに基づいて生じた損害や損失などいかなる事象についても何ら保証・確約するものではありません。

また、本資料に掲載している業績予想および将来予測は、事業環境の変化など様々な要因により、実際の結果とは異なることや予告なく変更されることがありますのであらかじめご留意ください。