



2026年3月期
株式会社センチュリー21・ジャパン
決算説明会【8898】

2026年5月13日

CENTURY 21

AGENDA

- ✓ 2026年3月期 業績結果報告
- ✓ 重点施策
(2026年3月期レビューと2026年度施策)
- ✓ 2027年3月期 業績予想

AGENDA

- ✓ 2026年3月期 業績結果報告
- ✓ 重点施策
(2026年3月期レビューと2026年度施策)
- ✓ 2027年3月期 業績予想

決算ハイライト(損益)

- 営業収益 : 4,300百万円 254百万円の増収 (*次ページ説明)
- 営業利益 : 1,064百万円 7百万円の減益
- 経常利益 : 1,214百万円 36百万円の増益 (*¹)
- 当期純利益 : 852百万円 50百万円の増益 (*²)

(単位:百万円)	2025年3月期 (前期)	2026年3月期 (当期)			
	実績	実績	前期比	年度計画	計画達成率
営業収益	4,045	4,300	106%	4,453	96%
営業総利益	3,087	3,175	102%	3,246	97%
営業利益	1,071	1,064	99%	1,145	92%
経常利益	1,178	1,214* ¹	103%	1,191	102%
当期純利益	802	852* ²	106%	810	105%

*¹ 営業外で、2案件 計73百万円の一過性収益を計上

*² 賃上げ促進税制に伴う約23百万円の税額控除効果享受

決算ハイライト(営業収益内訳)

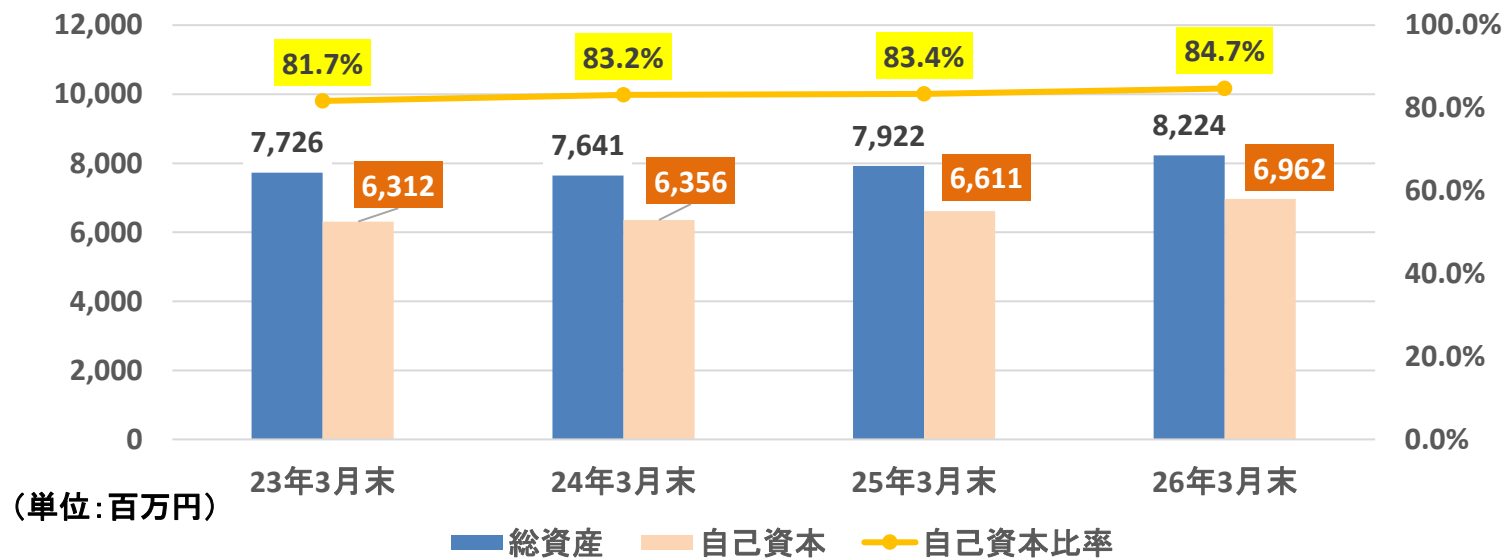
- サービス収入：3,583百万円 前期比 102%
既存店のサービス収入の伸びは前期比106%
- ITサービス収入：516百万円 前期比 159%
2025年4月の広告基金組合からのITシステム資産移管に伴う収益追加186百万円を含む。
なお、収益と同様にシステム運用原価も発生しており、粗利へのインパクトは軽微。

(単位:百万円)	2025年3月期 (前期)	2026年3月期 (当期)			
	実績	実績	前期比	年度計画	計画達成率
営業収益	4,045	4,300	106%	4,453	96%
サービス収入	3,513	3,583	102%	3,690	97%
ITサービス収入	324	516	159%	516	100%
加盟金収入	140	128	91%	155	82%
その他	67	72	107%	92	78%

決算ハイライト(財政状態)

- 総資産 : 8,224百万円 (前期末比 301百万円増)
- 自己資本 : 6,962百万円 (前期末比 351百万円増)
- 自己資本比率 : 84.7% (前期末比 1.3ポイント増)

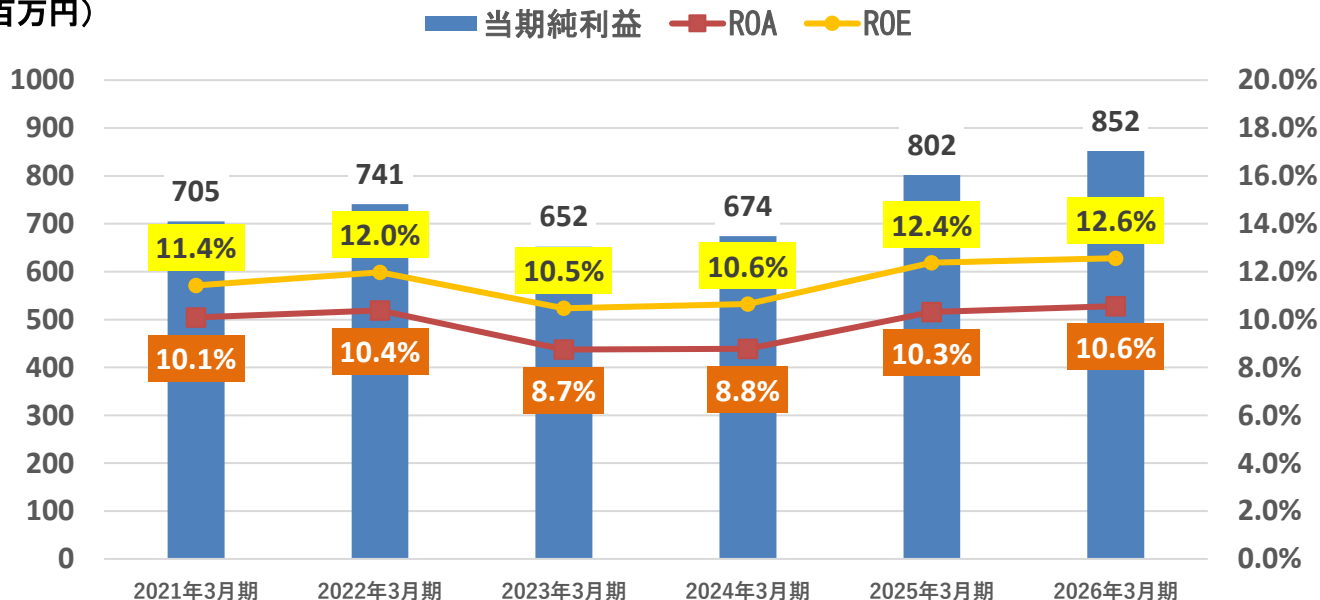
安定した財務体質を維持



決算ハイライト(効率性)

- ROE 10%超を安定して維持
- ROA 10%前後と高い状況

(単位: 百万円)

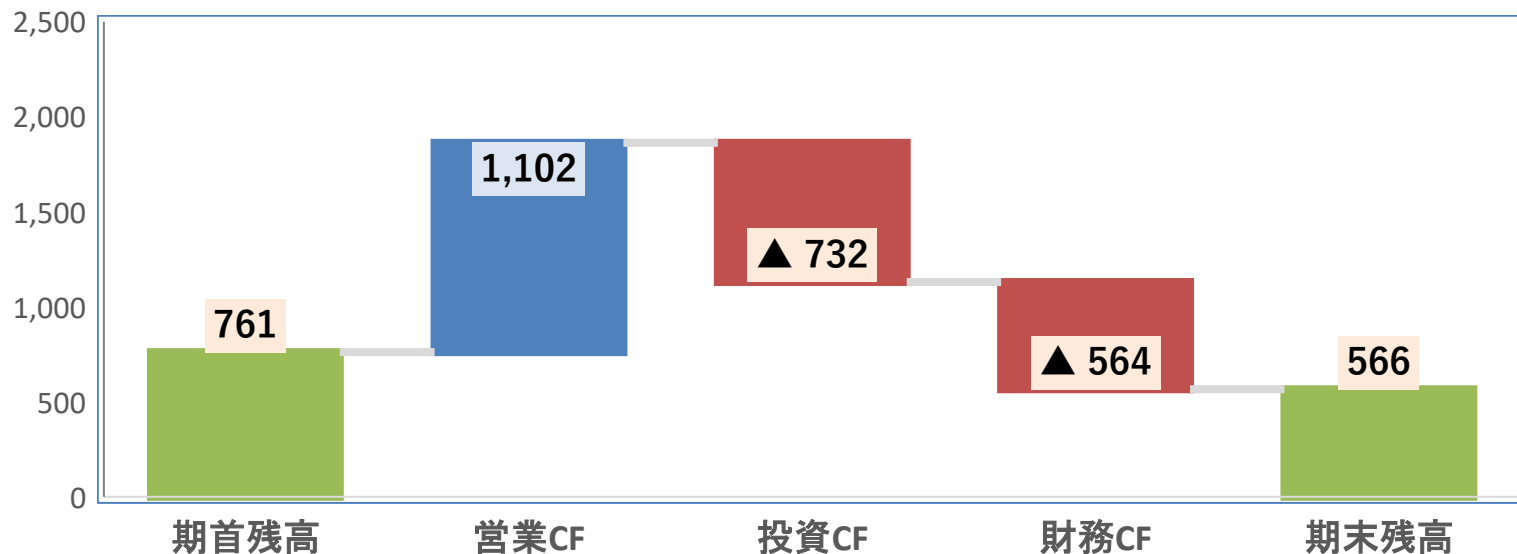


決算ハイライト(キャッシュ・フロー)

- 期末現金残高：566百万円 期首からの増減額：▲195百万円
- 投資CF 主な内訳: システム投資(▲267百万円)、不動産ファンド投資(▲300百万円)

(単位:百万円)

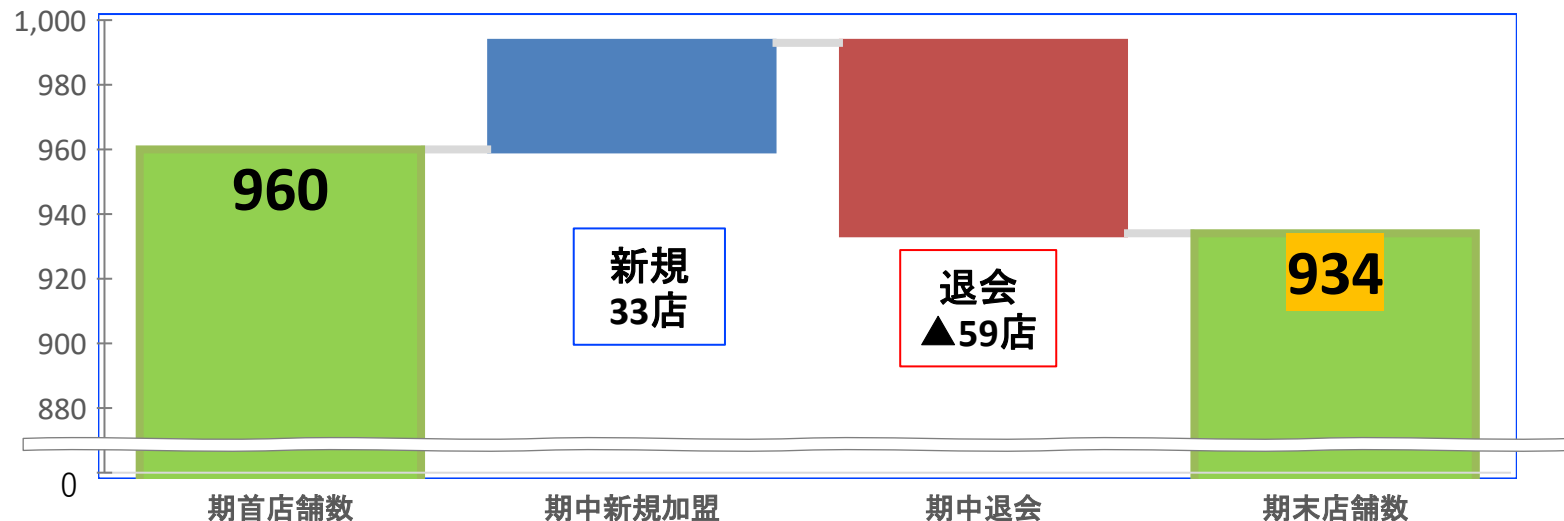
当期CF(2025/4～2026/3)



決算ハイライト(加盟店舗数)

- 2026年3月末店舗数：**934店舗**（期首比▲26店舗）
- 期中新規加盟：33店舗（前期 43店加盟）
- 期中退会：59店舗（前期 77店退会）

(単位:店)



決算ハイライト(利益処分案)

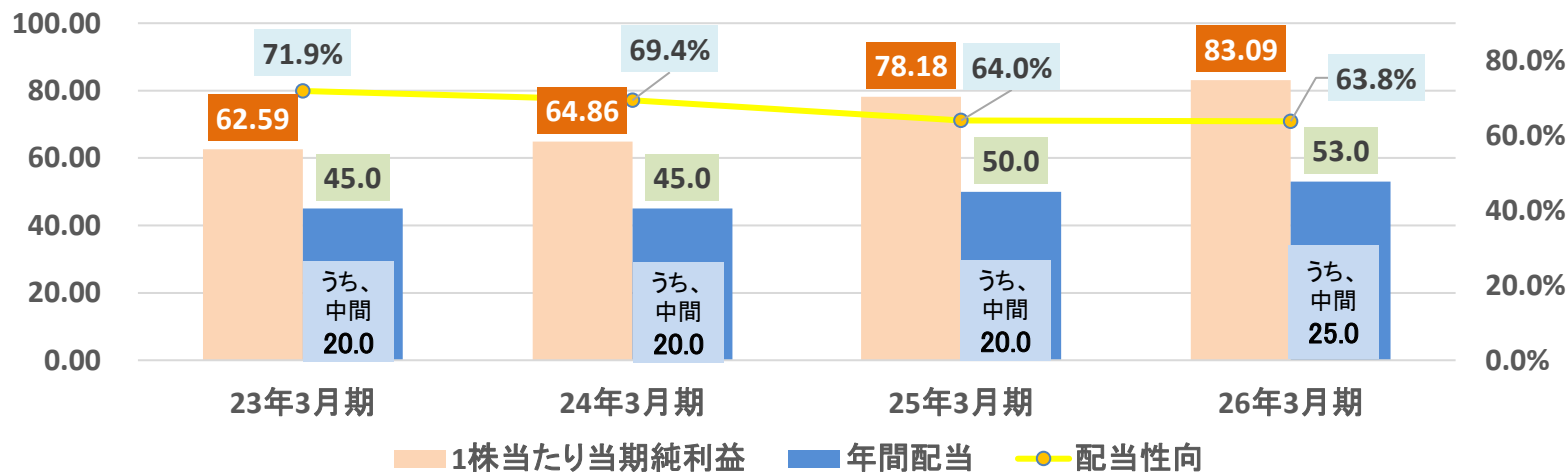
< 配当方針 > 安定配当の継続実施

< 2026年3月期 >

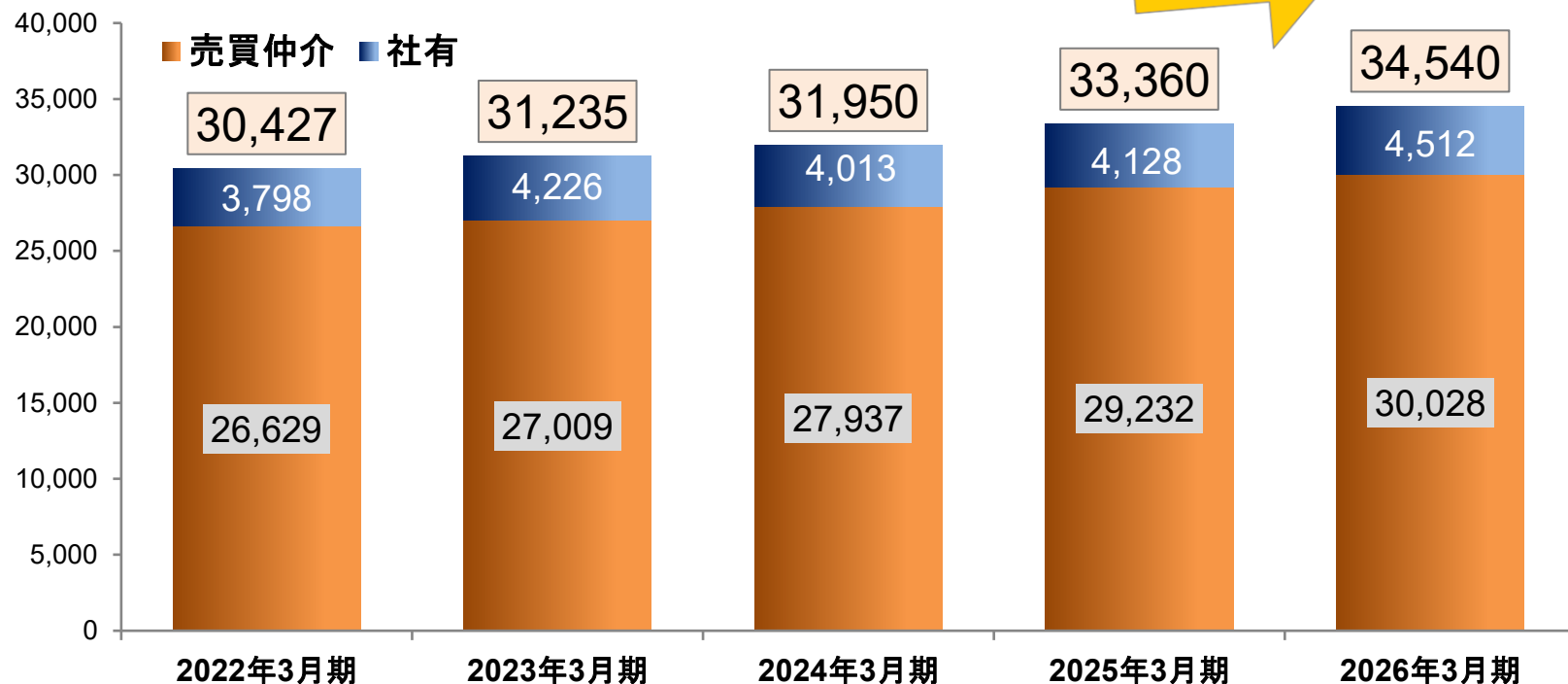
1株当たり期末配当：計画より3円増配の28円、年間合計：53円

配当性向：63.8%

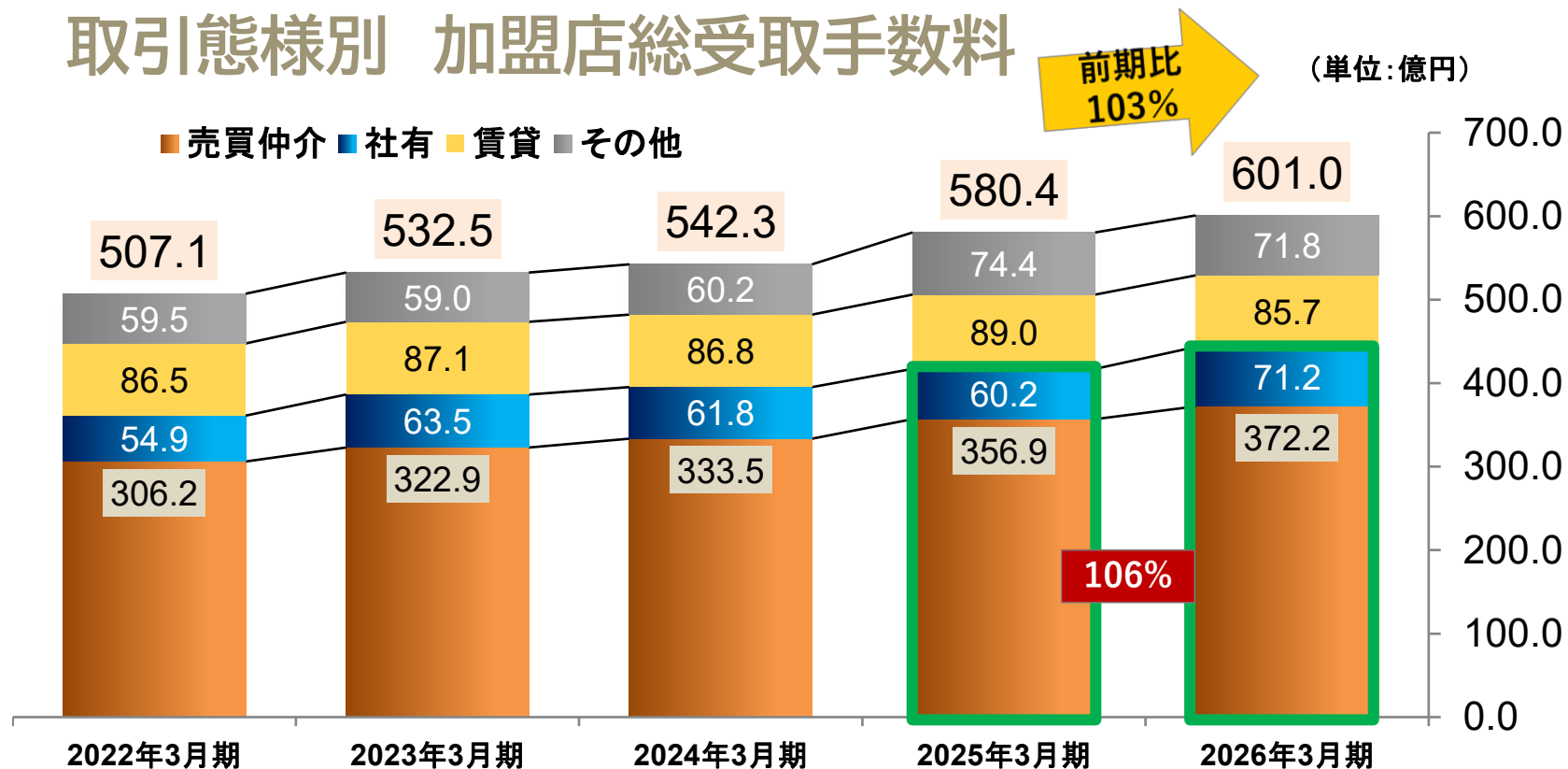
(単位:円)



2026年3月期(4月～3月) 売買仲介・社有 成約件数



2026年3月期(4月～3月) 取引態様別 加盟店総受取手数料

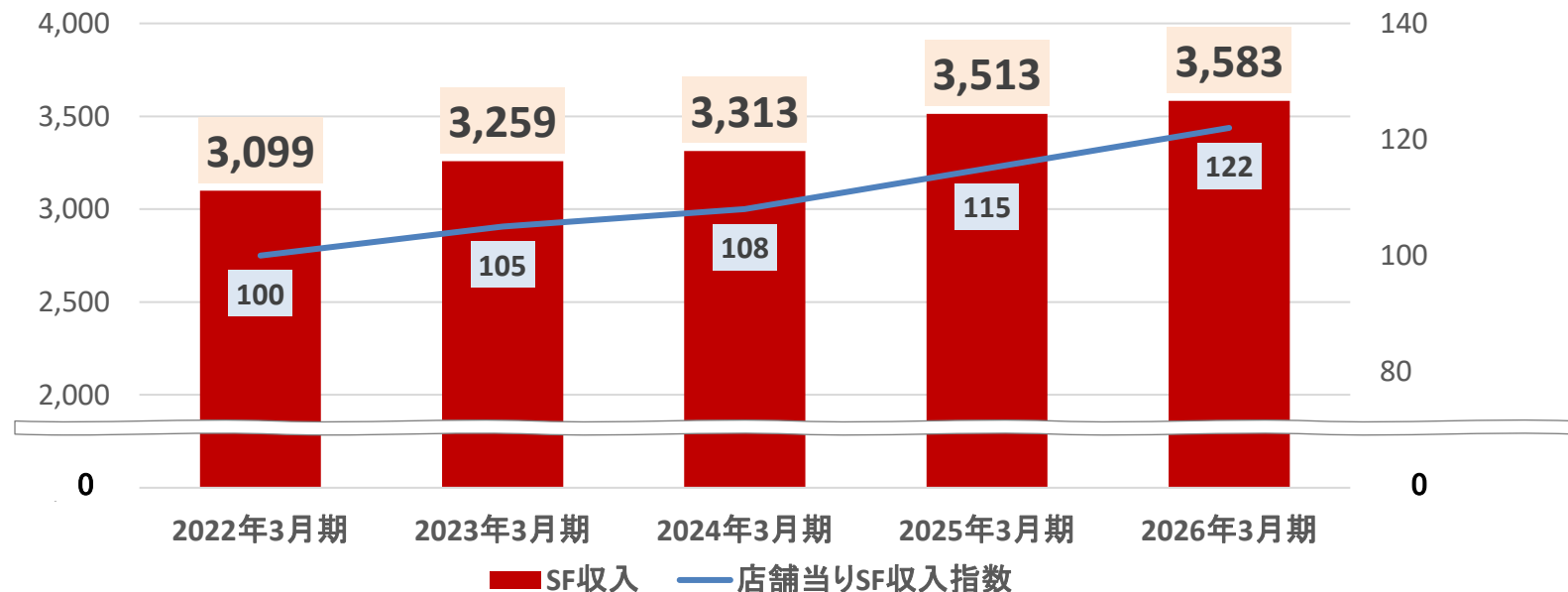


SF収入推移

- 当期3,583百万円（対前期：70百万円増収）
- 1店舗当りのSF収入は、対2022年3月期の指数で122

(SF: 百万円)

(指数)



AGENDA

- ✓ 2026年3月期 業績結果報告
- ✓ 重点施策
(2026年3月期レビューと2026年度施策)
- ✓ 2027年3月期 業績予想

経営方針

- すべてのステークホルダーの利益を前提とした事業活動を推進する。
- センチュリー21グループ全体で不動産流通市場の拡大・活性化の一翼を担い、顧客の生活基盤の維持と住み続けられるまちづくりに貢献する。

重点施策

1. 新規加盟拡大
2. 加盟店支援強化
3. 国際取引とアライアンス
4. サステナビリティ取組推進

重点施策

1. 新規加盟拡大
2. 加盟店支援強化
3. 国際取引とアライアンス
4. サステナビリティ取組推進

1. 新規加盟拡大(2026年3月期レビュー)

2025年度新規成約実績:33件(年度目標65件)

ねらい:加盟候補母集団の形成・追客の強化

➤集客施策の強化徹底

- ・テレアポによるインサイドセールス
- ・加盟HPリニューアルによる問合せ40%増
- ・テーマ別Webセミナー開催により6件成約

➤新規の取り組み

- ・加盟店経営者への新規候補紹介制度の見直し
- ・エリア担当による加盟店支店出店促進

1. 新規加盟拡大(2026年度施策)

2026年度新規成約目標:55件(前年度実績+22件)

新規開発の多チャネル化

Channel 1	既存宅建業者	→	個人依存から組織化
Channel 2	異業種企業	→	専門チームを創設
Channel 3	加盟店の支店出店	}	新制度創設
Channel 4	加盟店従業員の独立		
Channel 5	加盟店からの紹介		

* 加盟候補者に対するクロージングセミナーの開催

重点施策

1. 新規加盟拡大
- 2. 加盟店支援強化**
3. 国際取引とアライアンス
4. サステナビリティ取組推進

2. 加盟店支援強化(2026年3月期レビュー)

① 人材強化

➤ 人材採用支援

YouTube、TikTokを導入ツール
として採用HPを活用

⇒応募数50%UP/採用20%UP

➤ 人材育成支援

「センチュリオンアカデミー」実施

⇒9割が前年比で営業成績を向上。

⇒内、約30%が表彰基準を達成

② 営業強化

➤ 集客支援

・ブランディング戦略の見直し

➤ 業務合理化支援

・AIによる書類作成事務の合理化

・顧客管理システムの機能強化

③ 事業規模拡大

➤ 事業承継支援

・FC内事業承継(M&A)対応。案件成立

2. 加盟店支援強化(2026年度施策・人材強化)

加盟店サポートスタッフのスキル10要件

必須

信頼獲得 コミュニケーション力
本部サービス/システムの広い理解
スピード対応＋完了確認
接触設計

重要

提案力
加盟店理解
社内連携力

専門性

不動産実務に踏み込んだ改善力
経営・数字の対話力
専門武器（IT/採用等）

2. 加盟店支援強化(2026年度施策・集客)

今まで

知ってる

テレビCM
ラジオCM
マス向けメディア

ホームページ

これから

選ばれる

テレビCM、ラジオCM
マス向けメディア

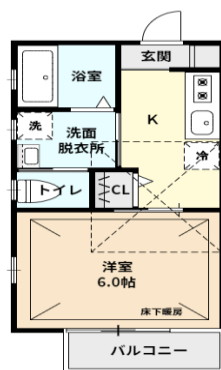
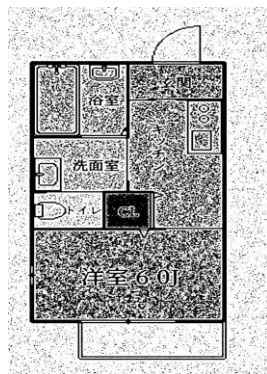
 Youtube
 Instagram
 X(旧Twitter)
ホームページ



2. 加盟店支援強化(2026年度施策・AI、システム)

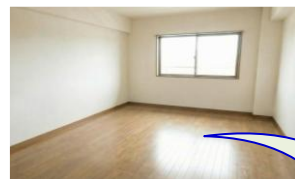
21Cloud(営業支援システム)の充実 ＋ 生成AIへの取組み

AI間取り図作成機能



間取り図の加工イメージ

ホームステージング



質と効率アップ!

2. 加盟店支援強化(2026年度施策・新規)

加盟店サポート施策

1 加盟店との共同事業

2 事業承継・M&A支援

重点施策

1. 新規加盟拡大
2. 加盟店支援強化
3. 国際取引とアライアンス
4. サステナビリティ取組推進

3. 国際取引とアライアンス(2026年3月期レビュー)

➤ 国際取引の強化

- ・国際業務室の新設
- ・海外本部連携等による
インバウンド・アウトバウンド対応
- ・英語版の契約書・重説、
取引マニュアルを提供



「Asia Pacific Global Forum 2025」

3. 国際取引とアライアンス(2026年度施策)

➤ 国際取引の強化

- ・GREATS21のサポート 中国語版の契約書・重説、取引マニュアルを提供予定

➤ アライアンス

- ・海外投資家などの発掘と送客



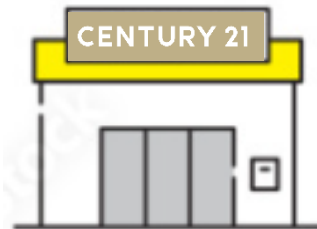
反響



送客



加盟店



アジア各国本部との連携、現地で投資セミナー

重点施策

1. 新規加盟拡大
2. 加盟店支援強化
3. 国際取引とアライアンス
4. サステナビリティ取組推進

4. サステナビリティ取組(前期レビューと2026年度)

➤「地域社会と繋がる」

- ・加盟店による事例のFC内共有、展開
- ・清掃活動として「クリーン21」を開始



➤「次世代に繋ぐ」

- ・「こども絵画コンテスト」主催継続
- ・キッザニア甲子園出展継続
- ・こども110番の店の拡大
- ・明海大学との産学連携
(講義提供を実施予定)



空き不動産活用コンテスト

AGENDA

- ✓ 2026年3月期 業績結果報告
- ✓ 重点施策
(2026年3月期レビューと進行期施策)
- ✓ 2027年3月期 業績予想

2027年3月期 通期業績予想(損益)

- 経常利益までは、増収増益を見込む
- 下期から落ち着く基幹システムの償却費⇒システム含めた新規投資へ
- 2026年3月期にあった営業外収益の一過性利益、税額控除等を踏まえ、当期純利益は減益

(単位:百万円)	2026年3月期	2027年3月期	
	実績	年度計画	前期比
営業収益	4,300	4,426	102%
営業総利益	3,175	3,250	102%
営業利益	1,064	1,136	106%
経常利益	1,215	1,238	102%
当期純利益	852	830	97%

1株当たり配当金/配当性向の推移

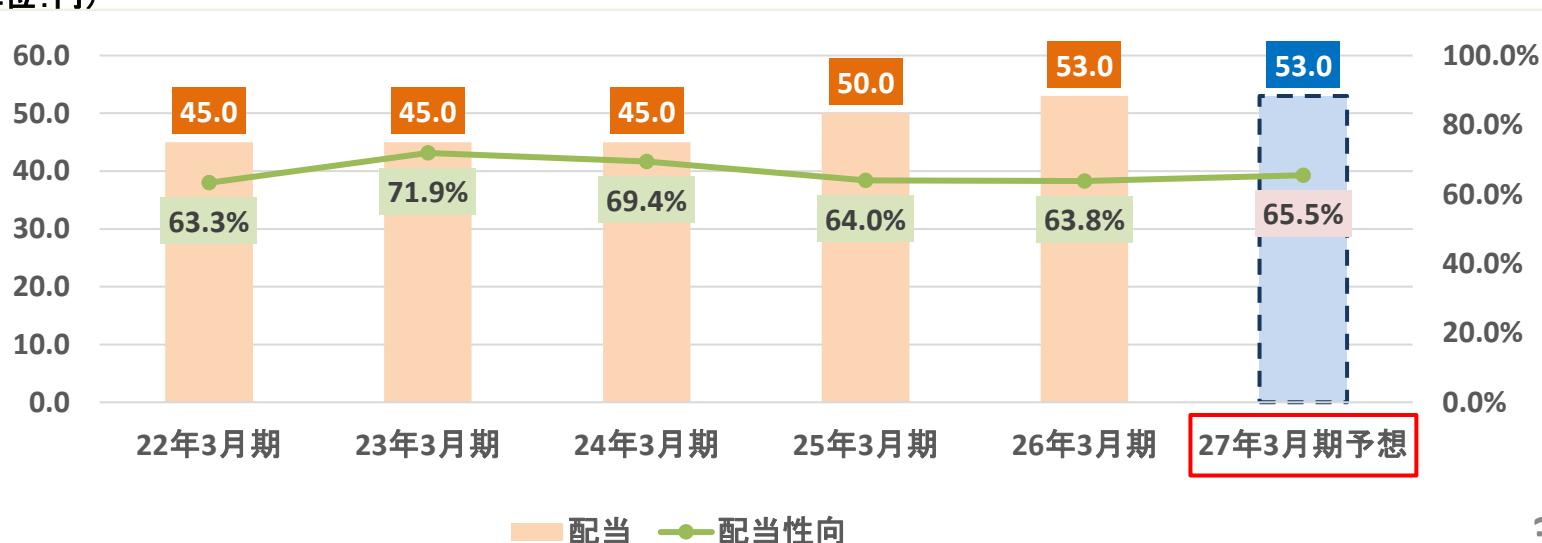
＜配当方針＞ 安定配当の継続実施

＜2027年3月期 通期配当予想＞

1株当たり配当金 : 53円/株 (うち、期末配当金28円/株)

配当性向(見込み) : 65.5%

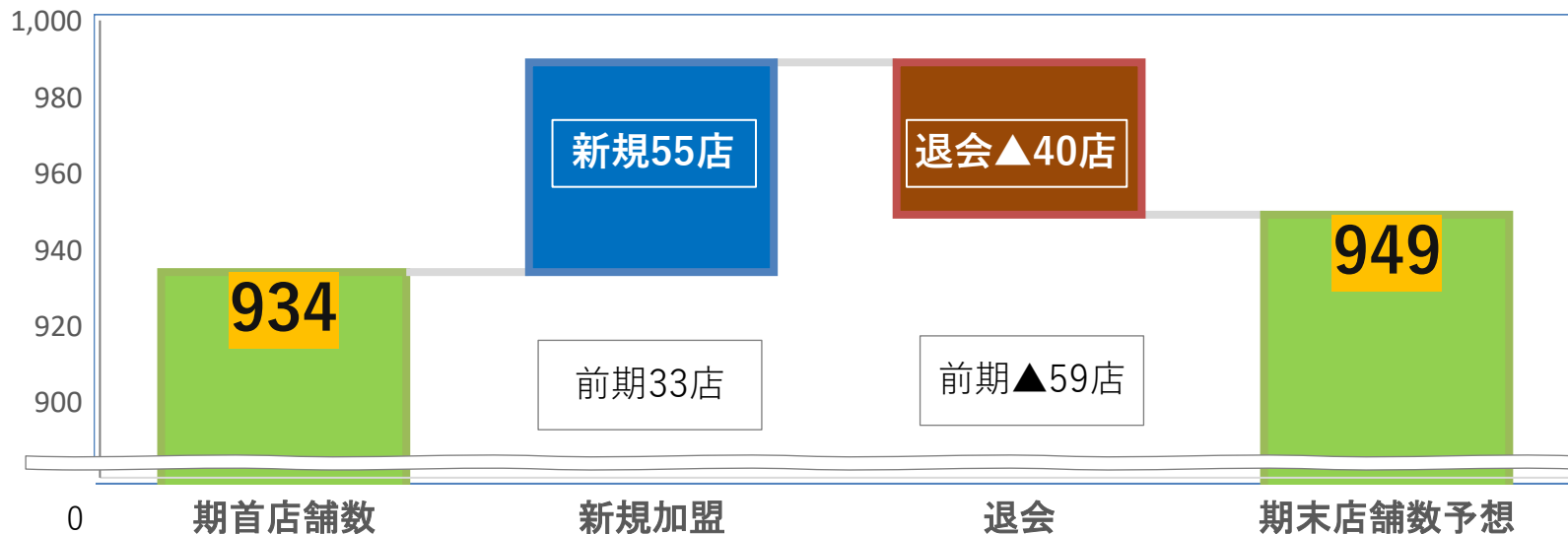
(単位:円)



2027年3月期 業績予想(加盟店舗数)

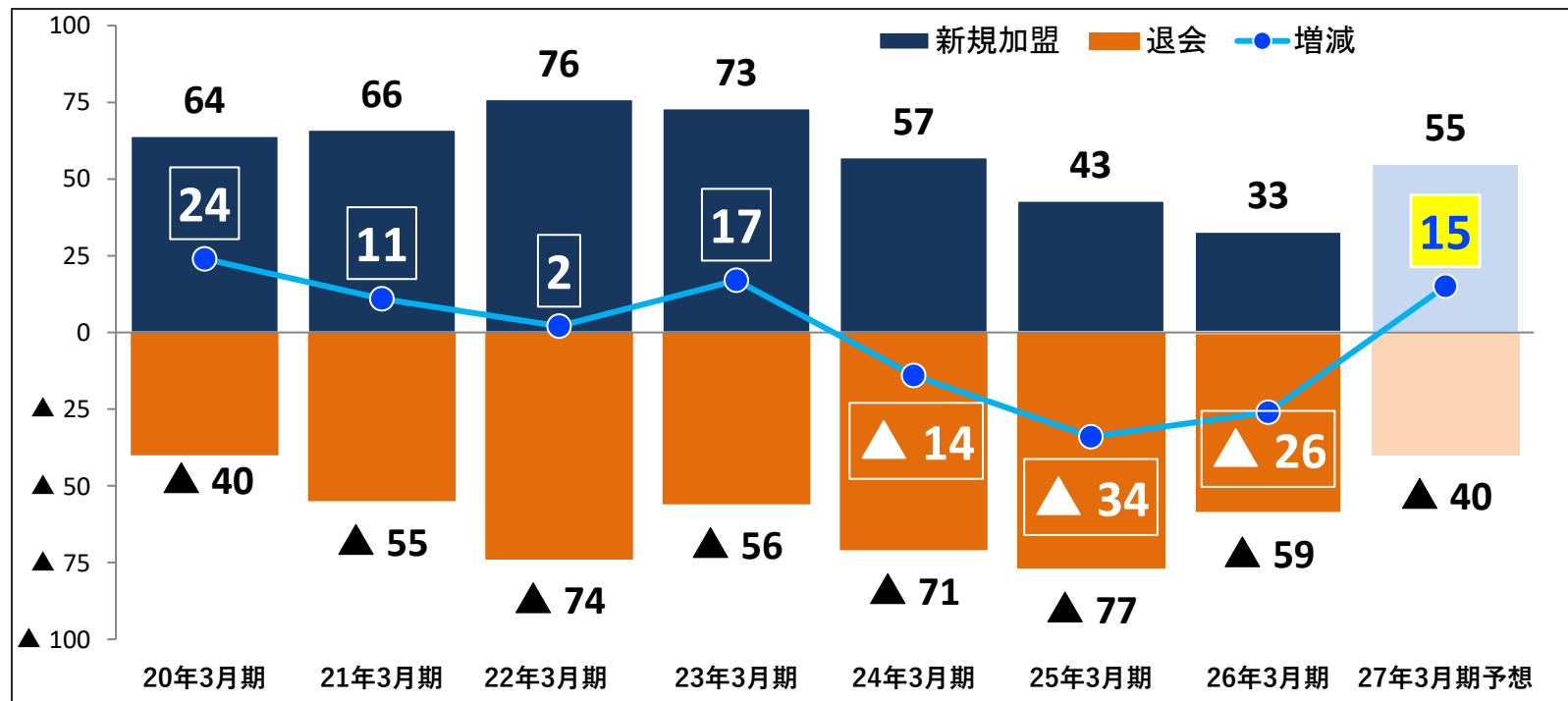
- 2027年3月末店舗数予想：949店舗
- 増減+15店舗予想

(単位:店)



新規加盟店舗数・退会店舗数推移(年間)

(単位：店)



期末店舗数

978

989

991

1,008

994

960

934

949

35

CENTURY 21

J a p a n

質疑応答

ご参考資料

センチュリー21とは

- ✓ センチュリー21は1971年アメリカで誕生し、現在では世界79の国と地域に、11,000店舗、従業員数126,000人を超える規模に成長した世界最大級の不動産仲介ネットワークです。
- ✓ 日本では、1983年に当社が設立され、翌年首都圏に最初の加盟店が誕生。その後、関西地区、中部地区、九州地区、北海道地区に進出し、2026年3月末現在では全国各地に934店舗を展開するまでになりました。
- ✓ アメリカ国際本部は当社から見てフランチャイザー（本部）に当たり、サブフランチャイズ契約を締結しており、資本関係はありません。また、国内におけるセンチュリー21店舗は、フランチャイジー（加盟店）に当たり、同じく資本関係はありません。
- ✓ 当社は直営店を有しておらず、フランチャイズのみを事業とした独立会社であり、当社の最大の特徴であるといえます。



センチュリー21・ジャパン会社概要

当社(株式会社センチュリー21・ジャパン)は、1983年に、伊藤忠商事ならびに各種金融機関によりセンチュリー21の日本本部として設立されました。

日本国内の不動産企業の加盟店に対し、ブランド、教育研修サポート等の提供を行っております。

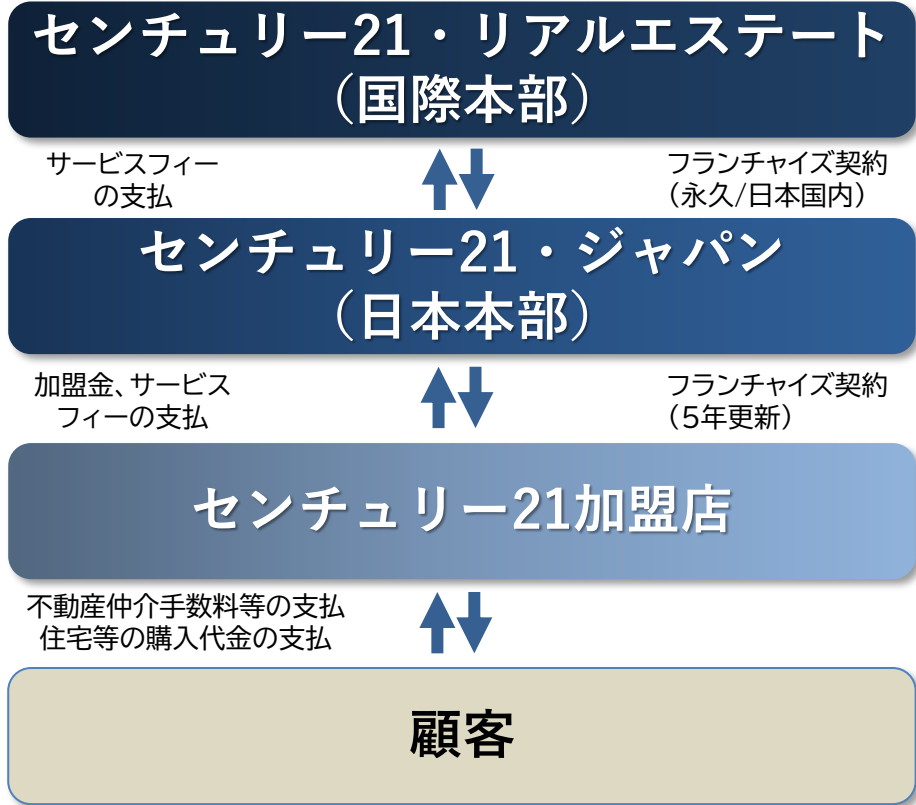
【会社概要】

代表者	高坂 勇介
売上高	43億円(2026年3月期)
資本金	5億1千7百万円
決算期	3月31日
加盟店数	934店舗(2026年3月末)
上場市場	東証スタンダード市場
証券コード	8898
従業員数	93名



東京本社：
東京都港区北青山2-12-16
北青山吉川ビル7F

当社事業モデル



センチュリー21ネットワーク

全国934店舗
(2026年3月末)

中国・四国 22

広島県	7	島根県	2
山口県	4	愛媛県	2
岡山県	2	香川県	2
鳥取県	2	徳島県	1

九州 76

福岡県	38
熊本県	10
長崎県	8
宮崎県	7
鹿児島県	6
大分県	4
佐賀県	3

東海・北陸 109

愛知県	77	福井県	1
静岡県	13	富山県	1
岐阜県	11	石川県	1
三重県	5		

近畿 284

大阪府	149	滋賀県	18
兵庫県	50	奈良県	18
京都府	46	和歌山県	3

北海道 32

東北 13

青森県	5
宮城県	4
山形県	2
岩手県	1
福島県	1

関東・甲信越 384

東京都	141	栃木県	8
神奈川県	90	新潟県	4
千葉県	65	長野県	4
埼玉県	53	山梨県	3
茨城県	13	群馬県	3

沖縄県 14

センチュリー21の特徴



ブランド力

80の国と地域に展開する世界最大級の不動産ネットワークです。日本においては、首都圏・関西圏の高い認知度を誇り、国内有数の不動産ブランドを確立しています。特に、売買においては名実ともにNo.1フランチャイズであると自負しています。



研修サービス

売買入門研修、マナー研修といった基礎的な研修から、マネージャー研修、トップマネジメント研修などの管理者向け研修まで多様な研修を行っている他、通年を通して行うセンチュリオンアカデミーなど幅広くサービスを提供しています。

IT支援ツール

センチュリー21加盟店の物件情報を公開しているホームページの運営をはじめとして、他ポータルサイトへ一括公開可能な営業支援システム、その他各種営業支援ツールを加盟店各店に提供しています。



表彰システム

年1回のジャパンコンベンションでの全国表彰と、年2回の各地域でのセールスラリー表彰式と、3つの表彰があります。営業社員のモチベーションアップ、競争意識の向上を通じ、加盟店の業績アップに大きく寄与致します。



注意事項

本資料に含まれている業績予想等、歴史的事実以外の事象については、本資料の発表日において入手可能な情報から判断された一定の前提に基づき当社が策定したものであり、実際の業績は様々な要因によって予想数値と異なる可能性があることをご承知おきください。

お問い合わせ先
株式会社センチュリー21・ジャパン
TEL 03-3497-0021

広報関係： 経営企画ビジネスユニット mailto: japan@century21.jp

I R 関係： 経営管理ビジネスユニット mailto: ir@century21.jp

IR Web Site <http://www.century21japan.co.jp/ir/>

