



2025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】

2025年5月14日

CENTURY 21

AGENDA

- ✓ 2025年3月期 事業報告
- ✓ 2026年3月期 業績予想
- ✓ 2026年3月期 経営方針並びに重点施策

AGENDA

- ✓ 2025年3月期 事業報告
- ✓ 2026年3月期 業績予想
- ✓ 2026年3月期 経営方針並びに重点施策

決算ハイライト(損益)

- 営業収益：4,045百万円 194百万円の増収
- 営業利益：1,071百万円 135百万円の増益
- 経常利益：1,178百万円 191百万円の増益(一過性の営業外収益54百万円)
- 対年度計画は各段階損益で計画超

(単位:百万円)	2024年3月期 (前期)	2025年3月期 (当期)			
	実績	実績	前年比	年度計画	年度計画比
営業収益	3,850	4,045	105.1%	3,982	101.6%
営業総利益	2,899	3,087	106.5%	2,982	103.5%
販売管理費	▲1,963	▲2,015	102.7%	▲2,004	100.6%
営業利益	936	1,071	114.5%	977	109.6%
経常利益	986	1,178	119.4%	1,021	115.3%
当期純利益	674	802	118.9%	700	114.6%

決算ハイライト(営業収益内訳)

➤ サービス収入：3,513百万円 前年比 106.1%

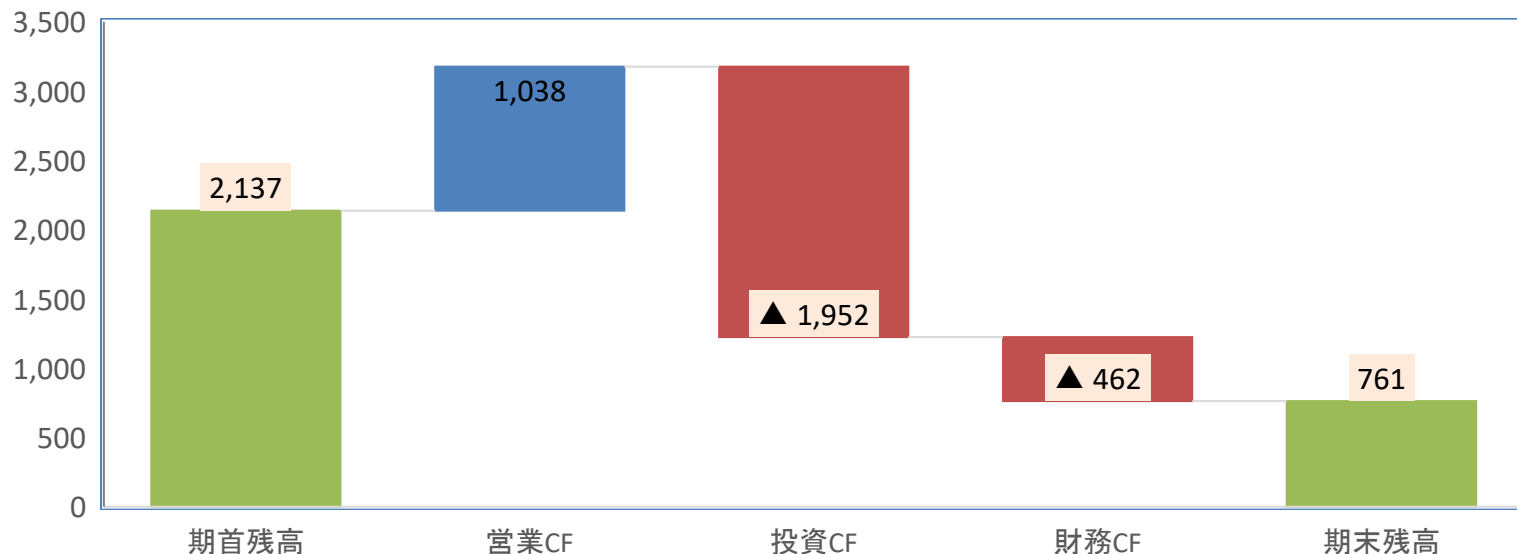
(単位:百万円)	2024年3月期 (前期)	2025年3月期 (当期)			
	実績	実績	前年比	年度計画	年度計画比
営業収益	3,850	4,045	105.1%	3,982	101.6%
サービス収入	3,313	3,513	106.1%	3,445	102.0%
ITサービス収入	313	324	103.6%	304	106.5%
加盟金収入	157	140	89.2%	147	94.0%
その他	67	67	99.9%	84	79.8%

決算ハイライト(キャッシュ・フロー)

➤ 期末現金残高：761百万円 期首からの増減額：▲1,376百万円

当期CF(2024/4～2025/3)

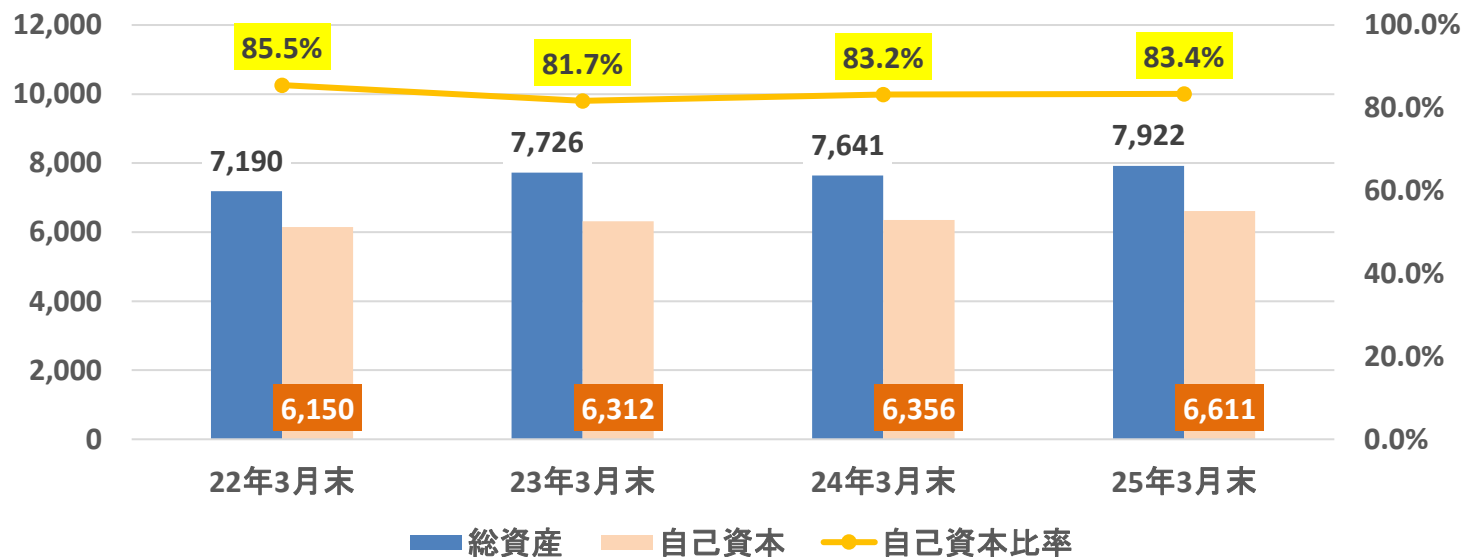
(単位:百万円)



決算ハイライト(財政状態)

- 総資産 : 7,922百万円
- 自己資本 : 6,611百万円
- 自己資本比率 : 83.4%

(単位:百万円)



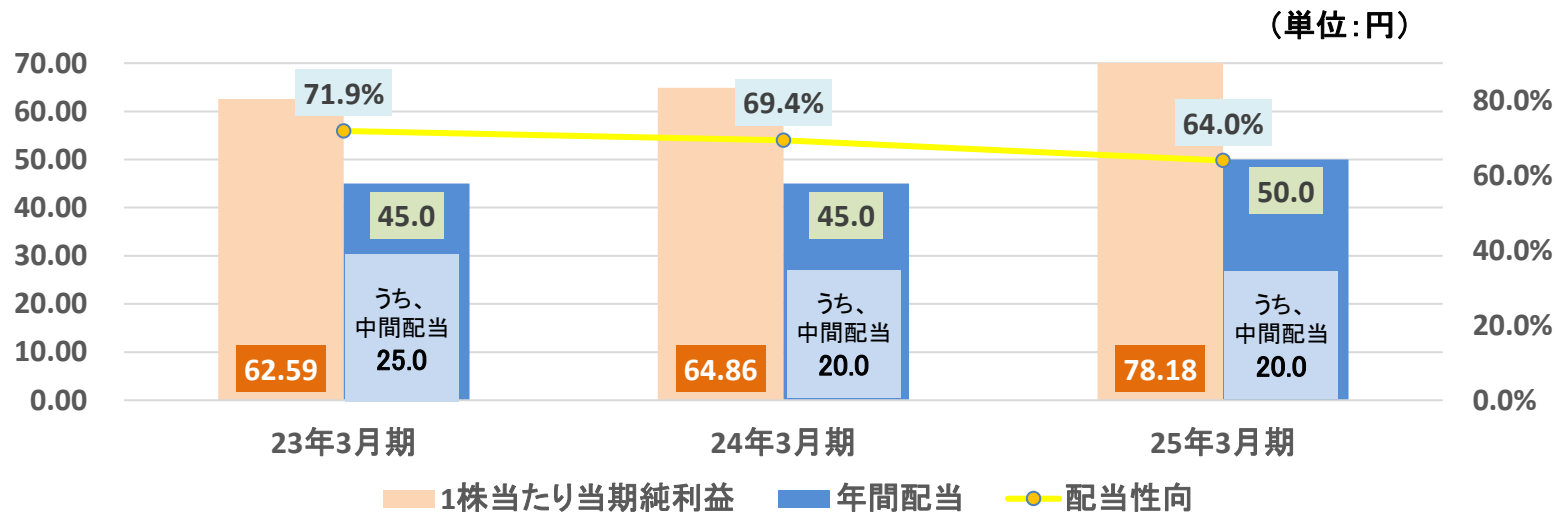
決算ハイライト(利益処分案)

＜配当方針＞ 安定配当の継続実施

＜2025年3月期＞

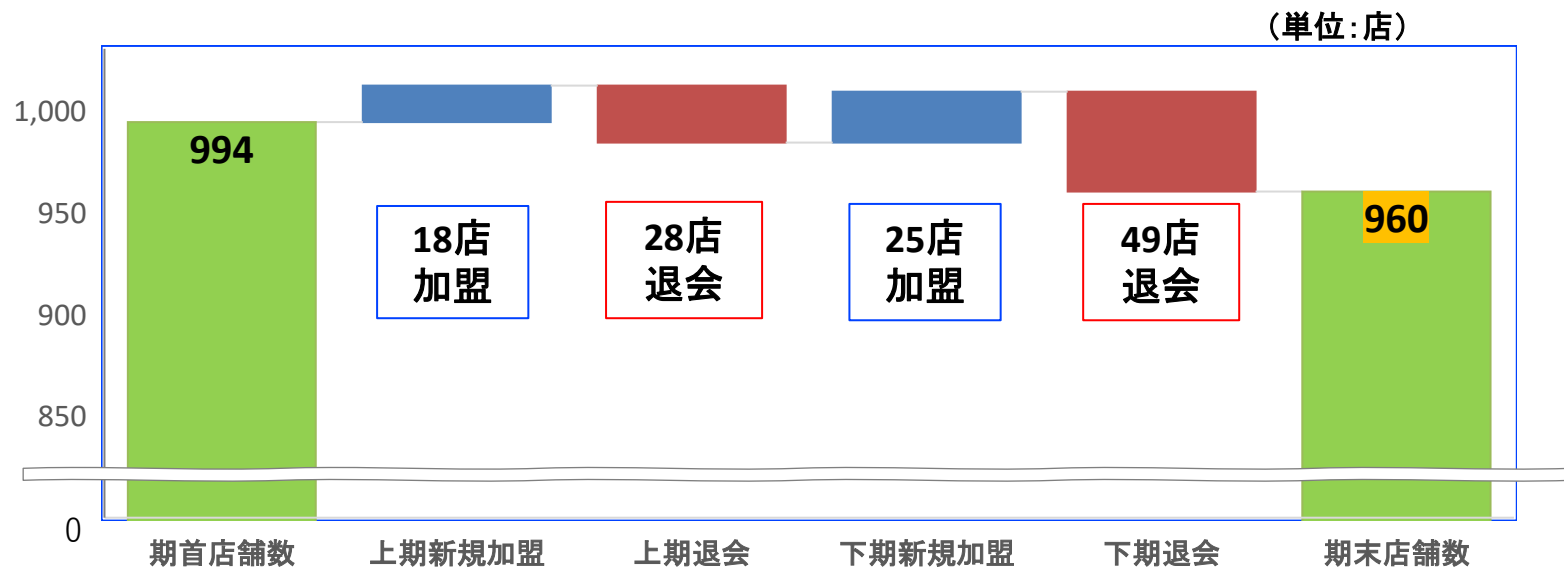
1株当たり期末配当：5円増配の30円、年間合計：50円

配当性向：64.0%

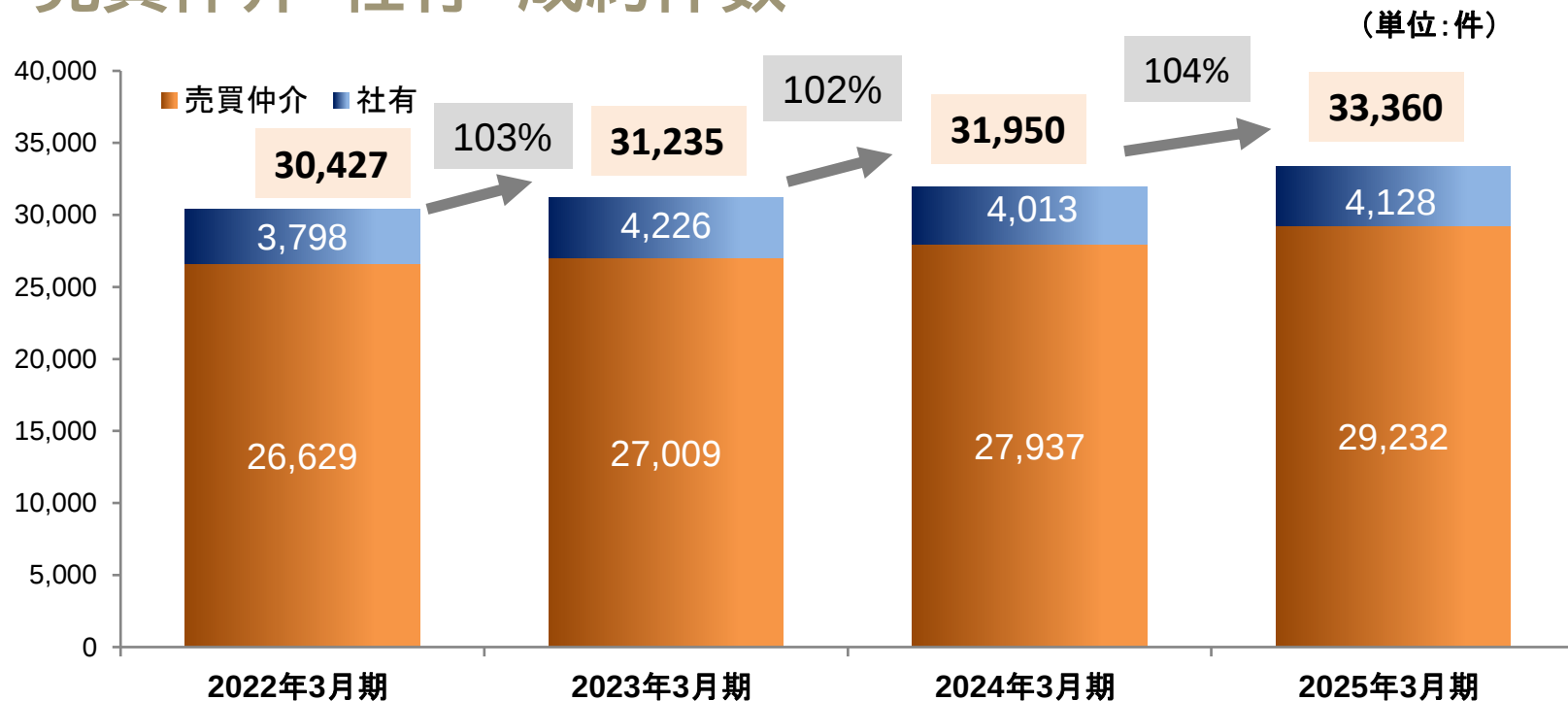


決算ハイライト(加盟店舗数)

- 2025年3月末店舗数：**960店舗**（期首比▲34店舗）
- 期中新規加盟：43店舗
- 期中退会：77店舗

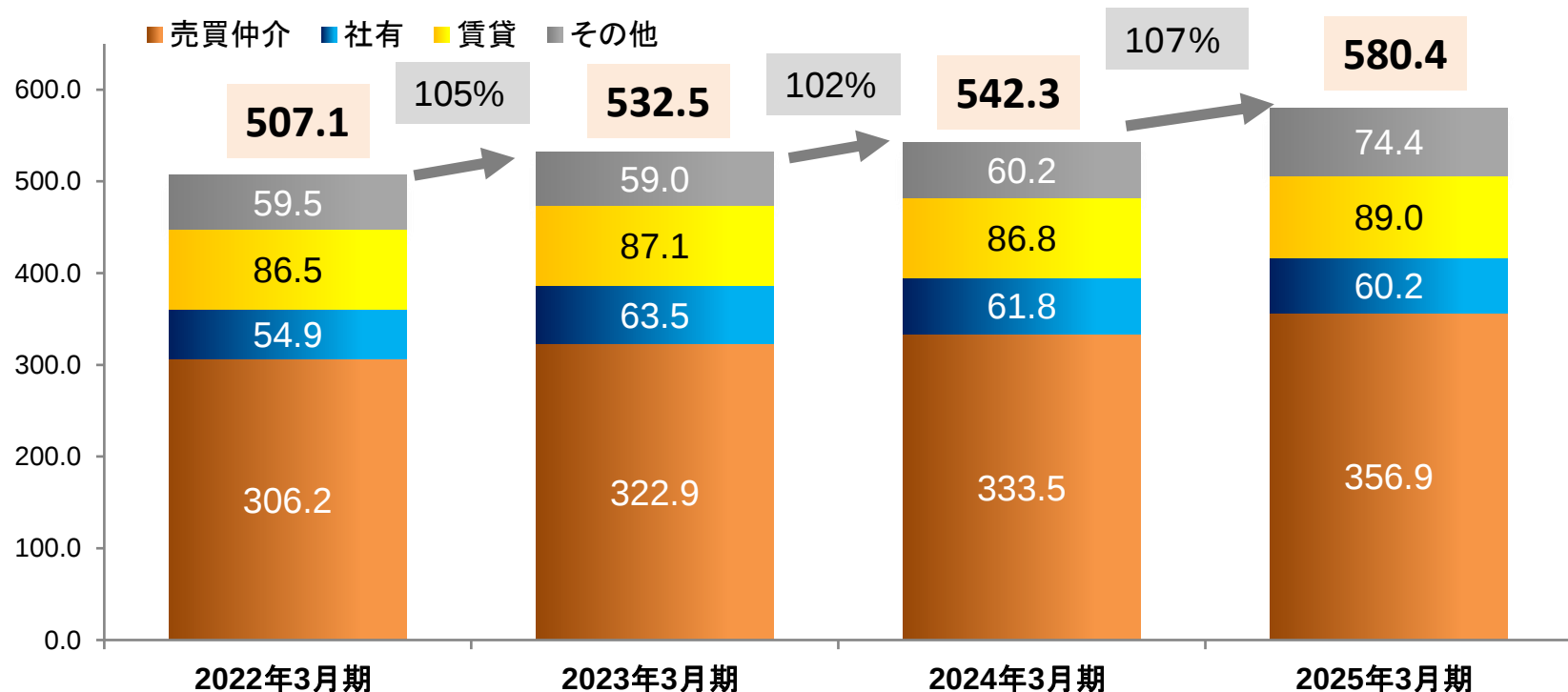


2025年3月期 売買仲介・社有 成約件数



2025年3月期 取引態様別 加盟店総受取手数料

(単位:億円)



2025年3月期活動報告

重点施策

1. 新規加盟拡大
2. 加盟店支援強化
 - ① 人材強化
 - ② 営業強化
 - ③ 事業規模拡大
3. サステナビリティ取組推進

1. 新規加盟拡大

加盟候補母集団の形成・追客の強化

➤ 集客施策の見直し

- ・ターゲットエリアへの集中営業
- ・テレアポ/メルマガによるインサイドセールス強化
- ・オウンドメディアのコンテンツ拡充
- ・テーマ別Webセミナー開催

➤ 追客営業の見直し

- ・追客データ整備と状況レビューの定期的実施

重点施策

1. 新規加盟拡大
2. 加盟店支援強化
 - ① 人材強化
 - ② 営業強化
 - ③ 事業規模拡大
3. サステナビリティ取組推進

2. 加盟店支援強化

① 人材強化

➤ 人材採用支援

- ・人材戦略ノウハウ習得のための「人事の学校」開講
- ・求職者向けYouTube「不動産チャンネルBiz」配信拡充
- ・TikTok漫画による就活生向けメッセージ配信

➤ 人材育成支援

- ・eラーニングによる宅建士取得支援
- ・営業力強化セミナー「センチュリオンアカデミー」実施

2. 加盟店支援強化

② 営業強化

➤ 集客支援

- ・不動産売却に特化した新CMの制作・配信
- ・本部物件紹介HPのSEO強化
- ・Web広告の継続実施

➤ 国際取引の活性化

- ・海外本部・加盟店との交流実施

2. 加盟店支援強化

② 営業強化

➤ 業務合理化支援

・顧客管理システム強化

AIによる反響自動取り込み・即時通知

AIによる物件画像コメント自動生成

LINE/SMS連携による顧客接点強化

ポータル反響分析機能追加

・物件調査データの契約書作成システム自動取込み

2. 加盟店支援強化

③ 事業規模拡大

➤ 事業承継支援

- ・FC内加盟店間承継の実現

➤ 経営強化支援

- ・財務ノウハウ習得のための「お金の学校」開講
- ・「センチュリオンオフィスアカデミー」開催

➤ 多店舗化支援

- ・支店展開に係るサポート継続

重点施策

1. 新規加盟拡大
2. 加盟店支援強化
 - ① 人材強化
 - ② 営業強化
 - ③ 事業規模拡大
3. サステナビリティ取組推進

3. サステナビリティ取組推進

➤加盟店による地域社会連携事例のFC内共有、展開

- ・「こども健やかプロジェクト」

地域の保育施設に日除けシェードを寄贈、環境配慮型の熱中症対策を実施

- ・「古民家再生」

スクラップ&ビルド経済から脱却、社会資本である住宅家屋を維持・再利用

- ・「住宅確保要配慮者への入居支援」

地元行政と提携、低所得者等入居困難者への住宅提供

3. サステナビリティ取組推進

- 子供たちの情操教育への貢献
 - ・「こども絵画コンテスト」継続実施
 - ・キッザニア甲子園出展



AGENDA

✓ 2025年3月期 事業報告

✓ 2026年3月期 業績予想

✓ 2026年3月期 経営方針並びに重点施策

2026年3月期 業績予想(損益)

・増収増益を計画（増収はITサービス収入の増加が寄与）

(単位:百万円)	2025年3月期	2026年3月期 年度計画	
	実績	計画	前年比
営業収益	4,045	4,453	110.1%
営業総利益	3,087	3,247	105.2%
販売管理費	▲2,015	▲2,100	104.2%
営業利益	1,071	1,147	107.0%
経常利益	1,178	1,193	101.3%
当期純利益	802	810	101.0%

2026年3月期 業績予想(損益)

- サービス収入：**3,690百万円** 前年比 105.0%
 - ITサービス収入：**516百万円** 前年比 159.1%
- ⇒ 広告基金組合からのITシステム資産移管に伴い、同組合よりシステム利用料計上 影響額(186百万円)

(単位:百万円)

	2025年3月期 (前期)	2026年3月期 (年度計画)	
	実績	計画	前年比
営業収益	4,045	4,453	110.1%
サービス収入	3,513	3,690	105.0%
ITサービス収入	324	516	159.1%
加盟金収入	140	155	110.7%
その他	67	92	137.3%

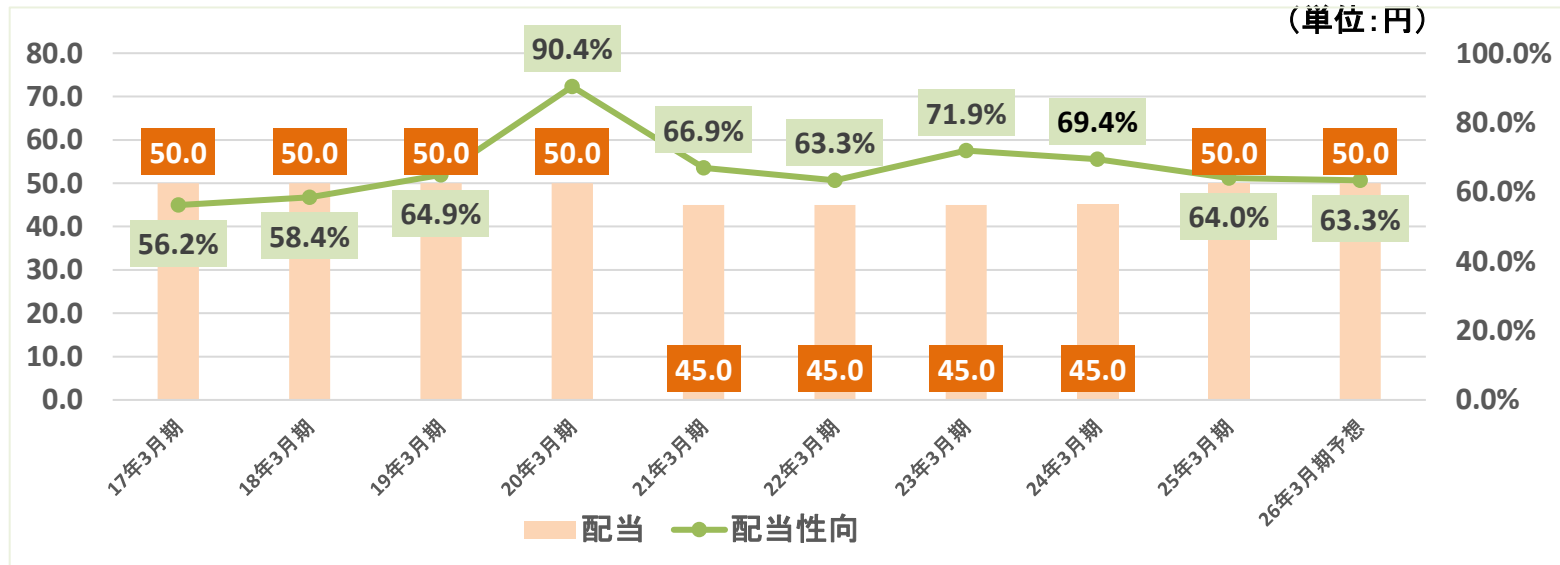
1株当たり配当金/配当性向の推移

＜配当方針＞ 安定配当の継続実施

＜2026年3月期 通期配当予想＞

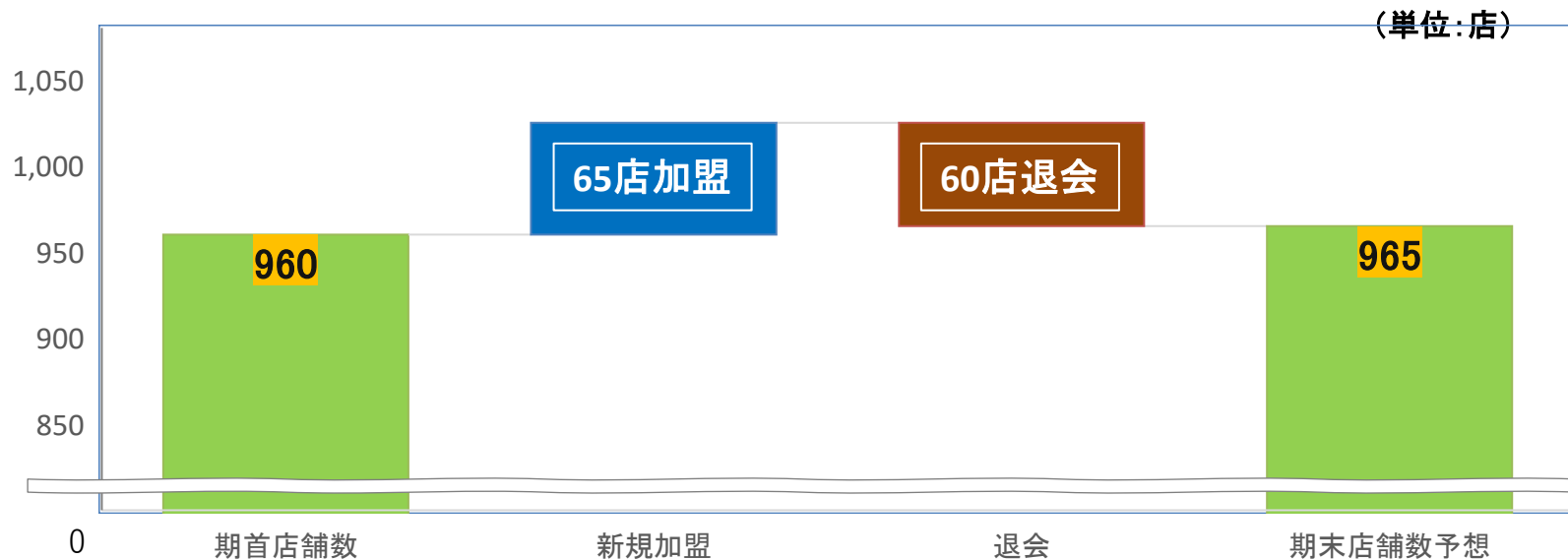
1株当たり配当金 : 50円/株 (うち、期末配当金25円/株)

配当性向(見込み) : 63.3%



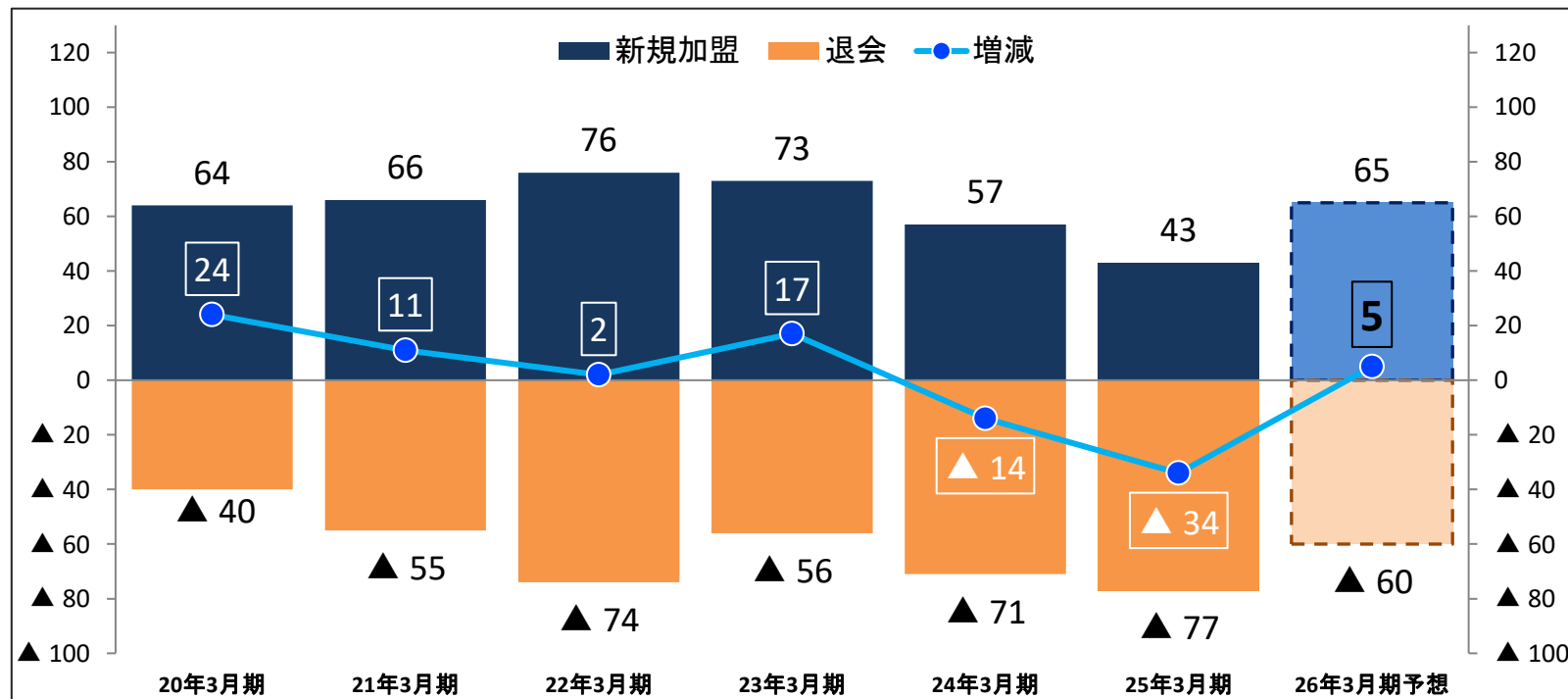
2026年3月期 業績予想(加盟店舗数)

- 2026年3月末店舗数予想：965店舗
- 増減+**5店舗**予想



新規加盟店舗数・退会店舗数推移(年間)

(単位:店)



AGENDA

✓ 2025年3月期 事業報告

✓ 2026年3月期 業績予想

✓ 2026年3月期 経営方針並びに重点施策

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

① 人材強化

② 営業強化

③ 事業規模拡大

3. サステナビリティ取組推進

1. 新規加盟拡大

2025年度新規成約目標:65件(前年度実績+22件)

加盟候補母集団の形成・追客の強化

➤ 集客施策の強化徹底

- ・ブランディング戦略の見直し
- ・ターゲットエリアへの集中営業継続
- ・テレアポ/メルマガによるインサイドセールス強化
- ・加盟HPリニューアルによるCV拡大
- ・テーマ別Webセミナー開催継続

➤ 追客営業体制の見直し

重点施策

1. 新規加盟拡大
2. 加盟店支援強化
 - ① 人材強化
 - ② 営業強化
 - ③ 事業規模拡大
3. サステナビリティ取組推進

2. 加盟店支援強化

① 人材強化

➤ 人材採用支援

- ・人材戦略ノウハウ習得のための「人事の学校」継続
- ・求職者向けYouTube「不動産チャンネルBiz」配信継続
- ・TikTok等SNSによる採用コミュニケーションの強化

➤ 人材育成支援

- ・eラーニングによる宅建士取得支援継続
- ・営業力強化セミナー「センチュリオンアカデミー」継続

2. 加盟店支援強化

② 営業強化

➤ 集客支援

- ・ブランディング戦略の見直し
- ・オウンドメディア、Web広告の強化

➤ 国際取引の実現

- ・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

➤ 収益多様化支援

- ・仲介取引に係る付帯売上の確保サポート

2. 加盟店支援強化

② 営業強化

➤ 業務合理化支援

- ・AIによる契約書システム自動生成機能の強化
- ・FC内データ・ノウハウの共有推進

2. 加盟店支援強化

③ 事業規模拡大

➤ 事業承継支援

- ・FC内事業承継対応の継続

➤ 経営強化支援

- ・財務ノウハウ習得のための「お金の学校」開催継続
- ・「センチュリオンオフィスアカデミー」開催継続

➤ 多店舗化支援

- ・支店展開サポートの継続(多店舗向けシステム構築等)

重点施策

1. 新規加盟拡大
2. 加盟店支援強化
 - ① 人材強化
 - ② 営業強化
 - ③ 事業規模拡大
3. **サステナビリティ取組推進**

3. サステナビリティ取組推進

➤「地域社会と繋がる」

加盟店による地域社会連携事例のFC内共有、展開

➤「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
- ・大学との産学連携(協議中)

CENTURY 21

質疑応答

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80の国と地域に、11,000店舗、従業員数12.9万人の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、2025年3月末現在では全国各地に960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。

日本国内の中小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。

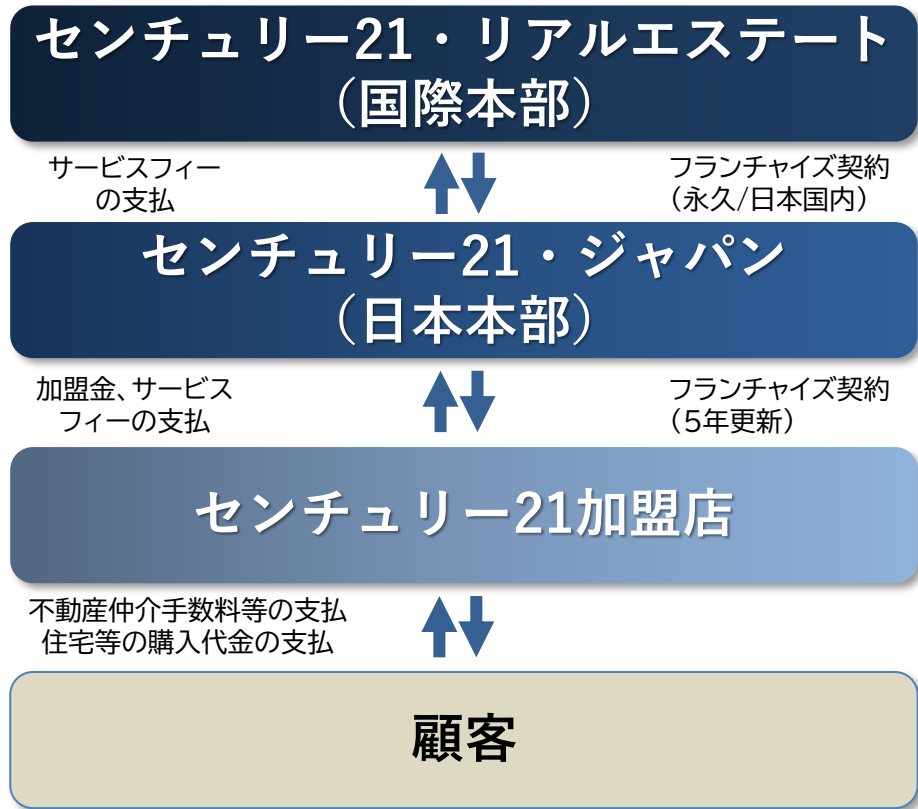
【会社概要】

代表者	園田 陽一
売上高	40億4,500万円(2025年3月期)
資本金	5億1,775万円
決算期	3月31日
加盟店数	960店舗(2025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	85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960店舗 (2025年3月末)

中国・四国 23

広島県	8	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 79

福岡県	39
熊本県	11
長崎県	8
宮崎県	8
鹿児島県	6
大分県	4
佐賀県	3

東海・北陸 104

愛知県	72	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 299

大阪府	159	滋賀県	18
兵庫県	51	奈良県	18
京都府	49	和歌山県	4

北海道 37

東北 15

宮城県	5
青森県	5
福島県	2
山形県	2
岩手県	1

関東・甲信越 390

東京都	152	栃木県	6
神奈川県	90	新潟県	4
千葉県	60	山梨県	3
埼玉県	57	長野県	3
茨城県	13	群馬県	2

沖縄県 13

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/>

