2027年3月期（2026年度）
中間決算説明会資料

（期間）2026年4月1日～2026年9月30日

2026年11月12日

株式会社センチュリー２１・ジャパン

【証券コード：8898】

AGENDA

✓2026年度　中間（4月～9月）業績報告

✓重点施策
（2026年度上期レビューと下期施策）

✓2026年度　通期業績予想

✓2026年度　中間(4月～9月)業績報告

決算ハイライト

- 営業収益　：2,107百万円　15百万円の増収
- 営業利益　：　607百万円　72百万円の増益
- 経常利益　：　665百万円　60百万円の増益
- 当期純利益：　446百万円　35百万円の増益

（単位：百万円）

	2025年度（前期）	2026年度（当期）			
	上期実績	上期実績	前期比	年度計画	計画進捗率
営業収益	2,091	2,107	101%	4,426	48%
営業総利益	1,536	1,546	101%	3,251	48%
営業利益	534	607	114%	1,136	53%
経常利益	604	665	110%	1,238	54%
当期純利益	410	446	109%	830	54%

決算ハイライト（営業収益　内訳）

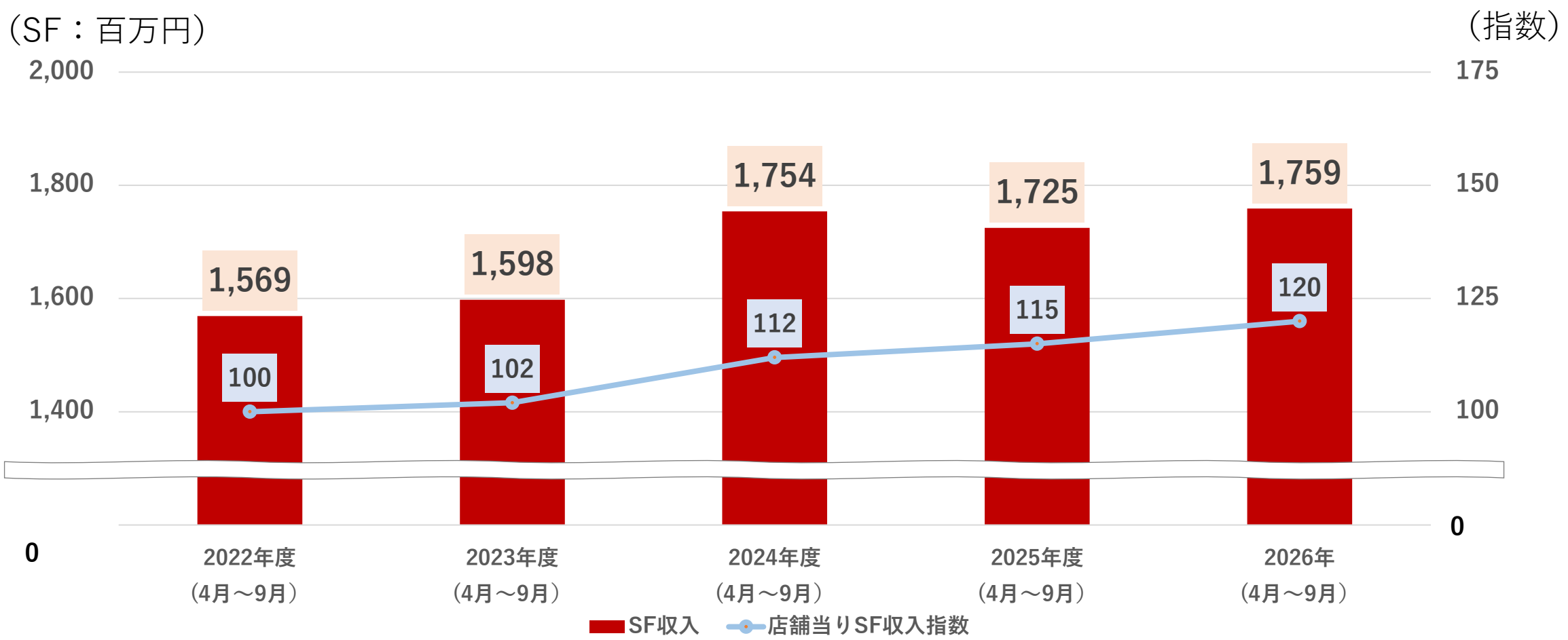
➢ ｻｰﾋﾞｽﾌｨｰ収入：1,759百万円　前期比102%
既存店のｻｰﾋﾞｽﾌｨｰの伸び　前年比104%

（単位：百万円）

	2025年度（前期）	2026年度（当期）			
	上期実績	上期実績	前期比	年度計画	計画進捗率
営業収益	2,091	2,107	101%	4,426	48%
ｻｰﾋﾞｽﾌｨｰ収入	1,725	1,759	102%	3,730	47%
ITｻｰﾋﾞｽ収入	257	256	99%	505	51%
加盟金収入	65	56	86%	111	50%
その他	43	34	80%	80	42%

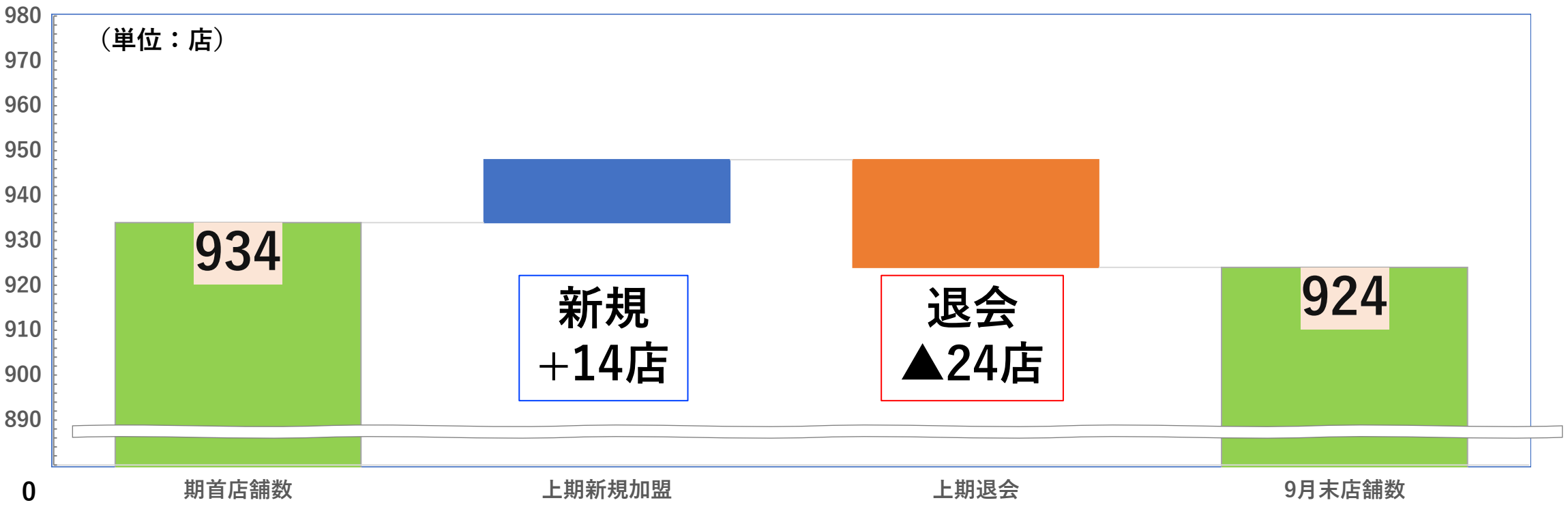
SF収入推移（4月～9月）

➢ 当期1,759百万円（対前期：33百万円増収）
1店舗当りのSF収入は、対2022年度上期指数で120と伸長



決算ハイライト（加盟店舗数）

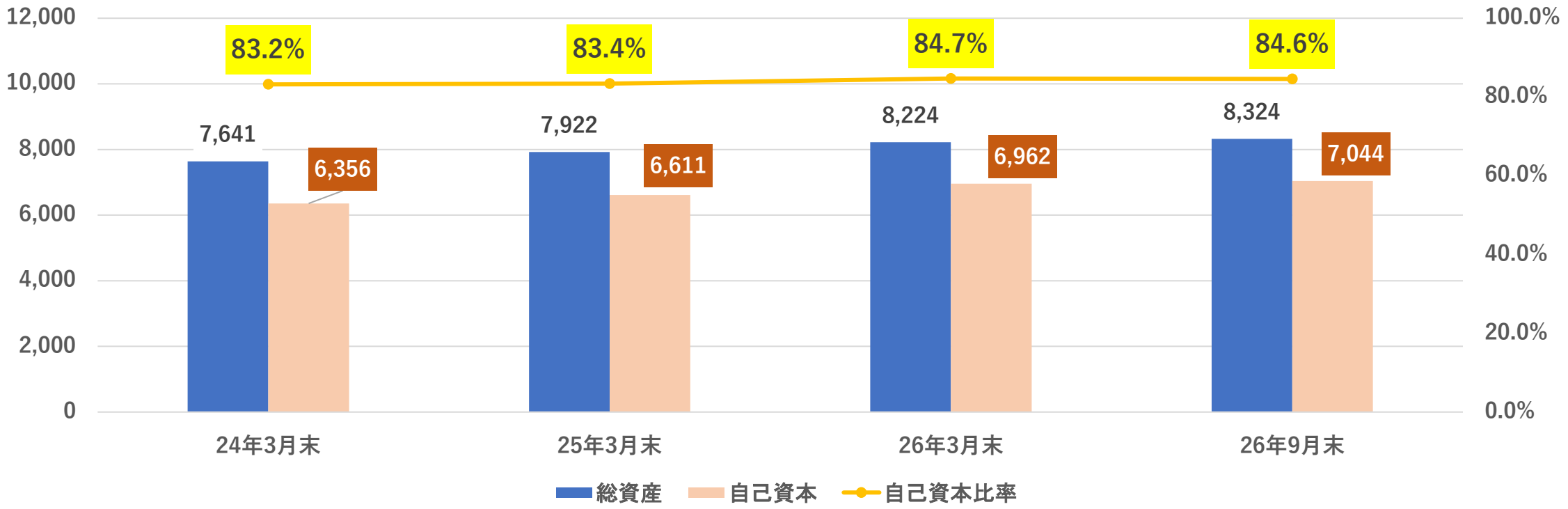
- 2026年9月末店舗数：924店舗（期首比▲10店舗）
- 期中新規加盟：14店舗（前期　10店加盟）
- 期中退会　　：24店舗（前期　27店退会）



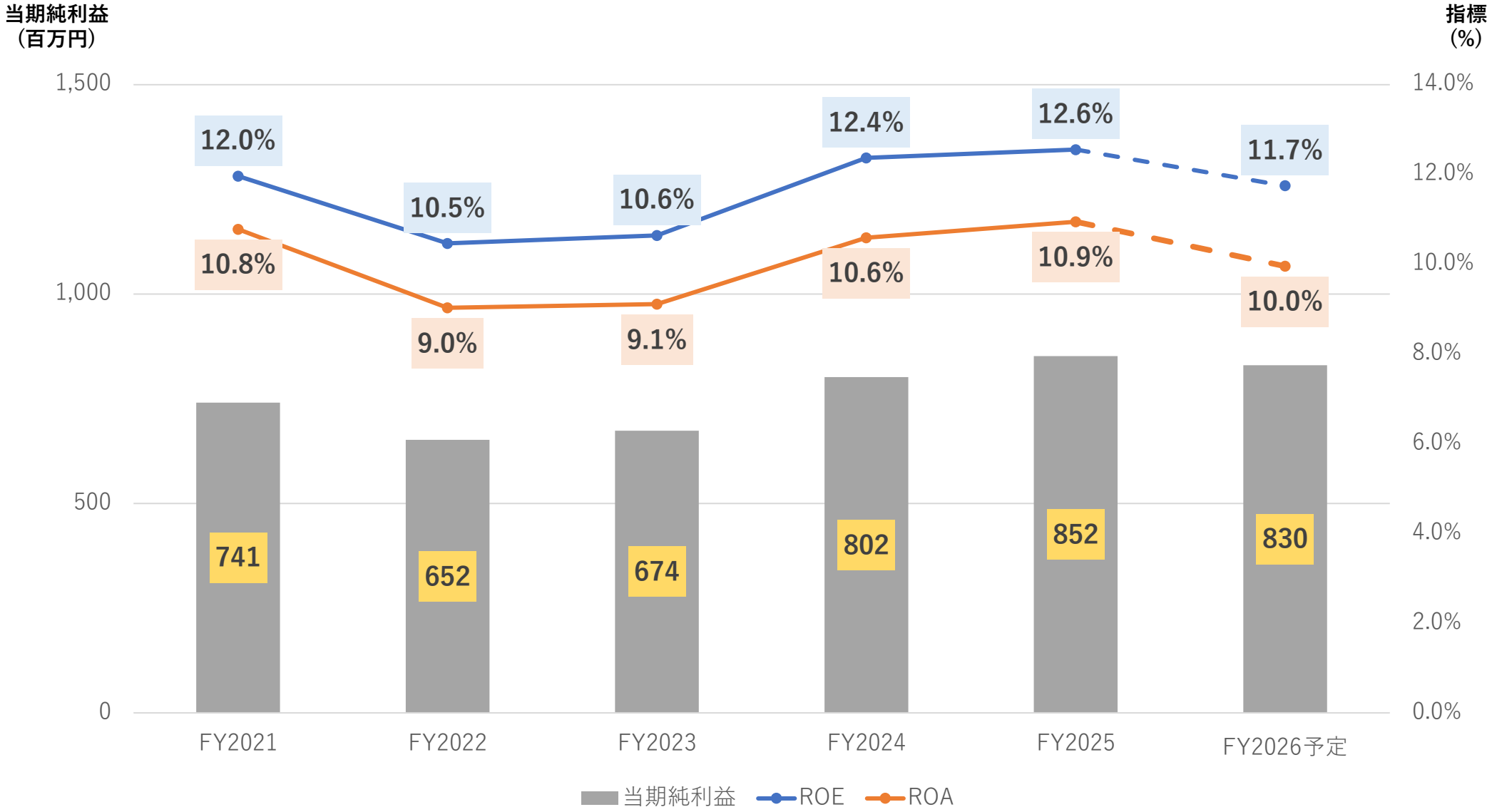
決算ハイライト（財政状態）

- 総資産　　：8,324百万円　（前期末比　100百万円増）
- 自己資本　　：7,044百万円　（前期末比　 81百万円増）
- 自己資本比率：84.6%　　（前期末比　0.1ポイント減）

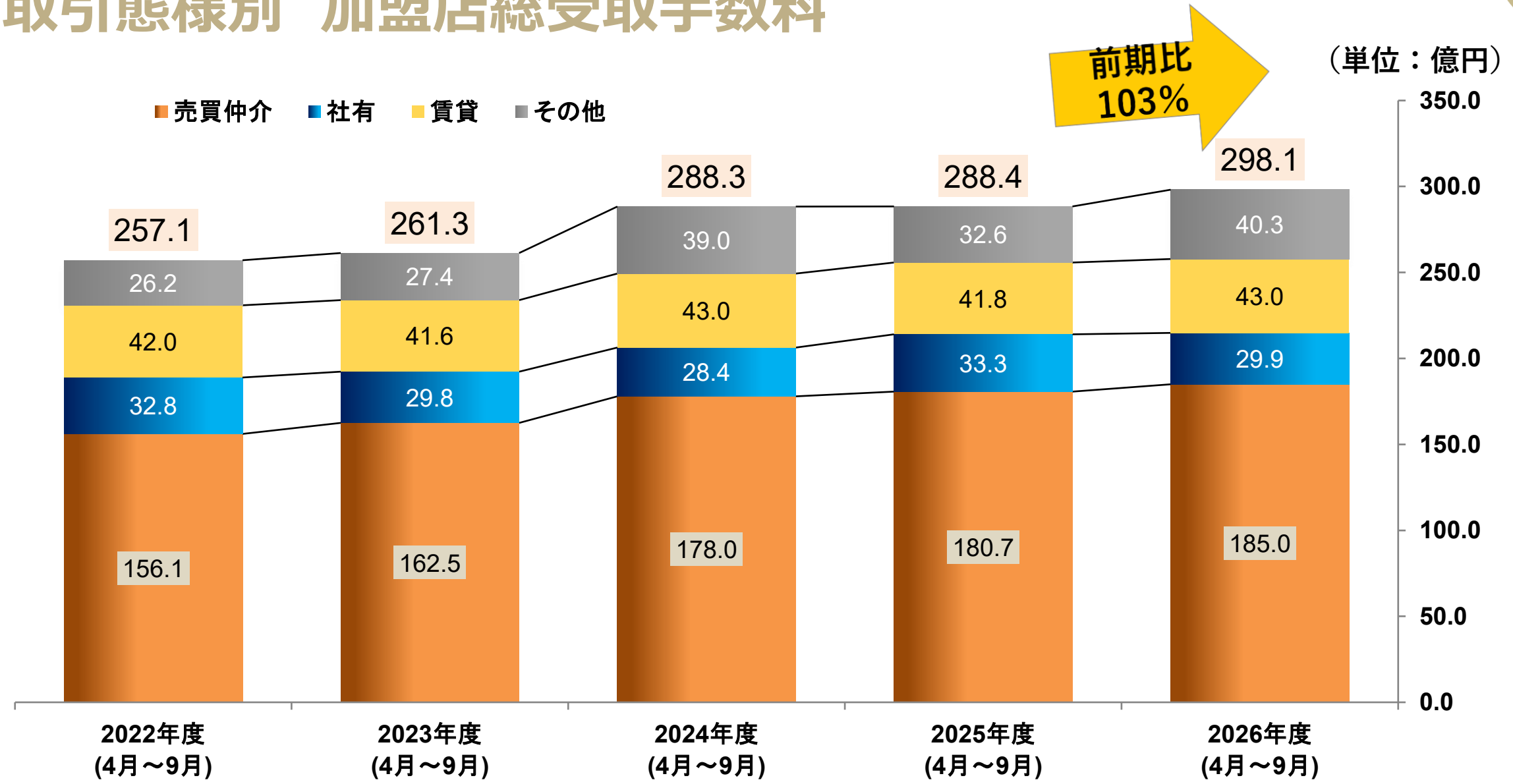
  安定した財務体質を維持



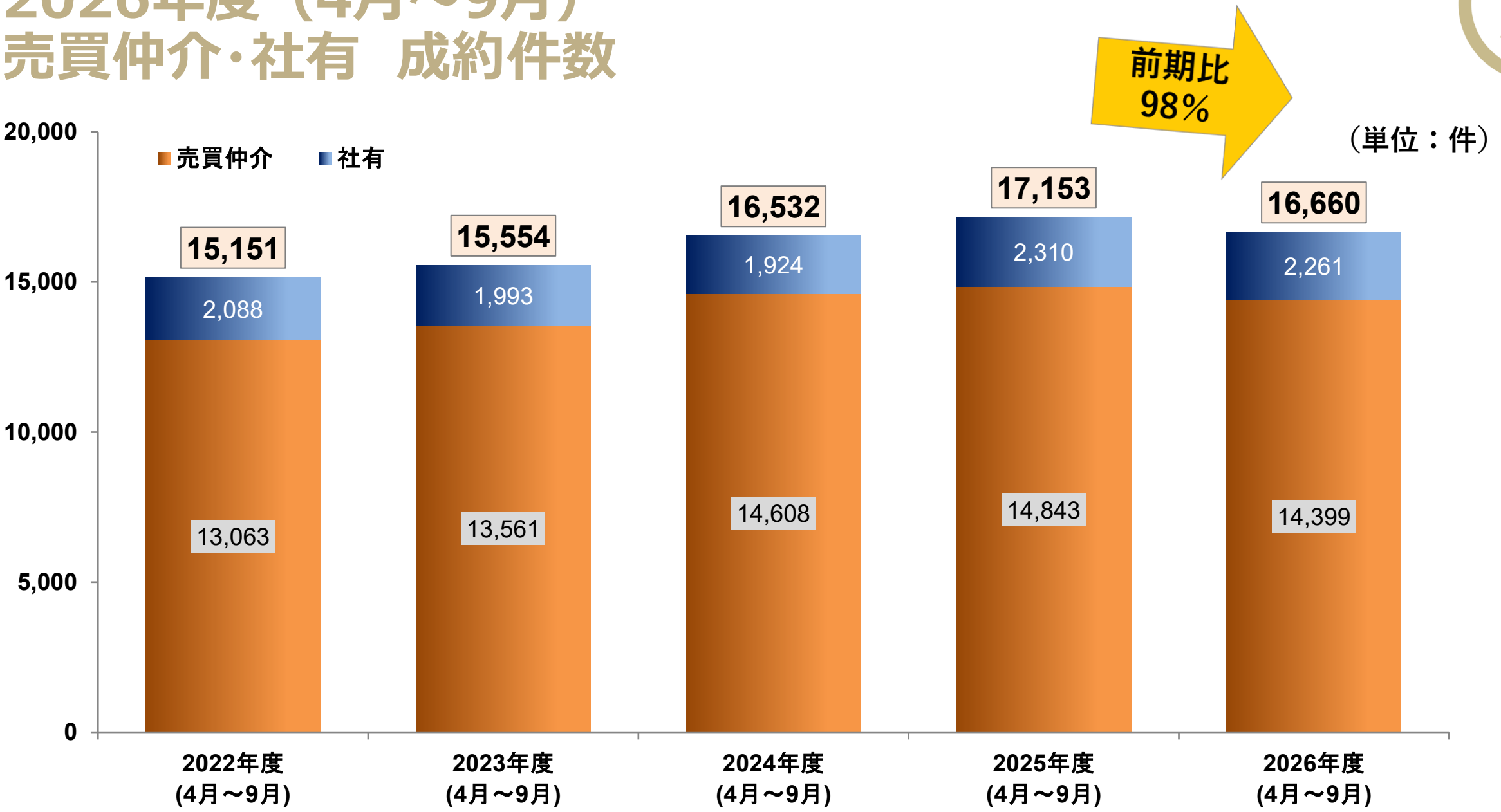
経営指標推移


当期純利益
（百万円）
指標
（%）
1,500
1,000
500
0
14.0%
12.0%
10.0%
8.0%
6.0%
4.0%
2.0%
0.0%
12.0%
10.5%
10.6%
12.4%
12.6%
11.7%
10.8%
9.0%
9.1%
10.6%
10.9%
10.0%
741
652
674
802
852
830
FY2021
FY2022
FY2023
FY2024
FY2025
FY2026予定
当期純利益
ROE
ROA

2026年度（4月～9月）
取引態様別　加盟店総受取手数料



2026年度（4月～9月）
売買仲介･社有　成約件数



✓重点施策
（2026年度上期レビューと下期施策）

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．新規加盟促進

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.新規加盟促進

2026年度新規加盟目標:55店(前年度実績＋22店)
上期　14店(前年度実績＋4店)

- 集客施策の強化
  - ・加盟HPリニューアルによる問合せ前年比3割増
  - ・加盟セミナーの再開
- 新規加盟開発の多チャネル化
  - ・開拓先のターゲティング設定によるテストマーケティング開始
  - ・加盟店経営者への新規候補紹介制度への反響
  - ・エリア担当による加盟店支店出店促進
- 加盟開発部員の増員。東北エリアの開発部員の再配置

2.加盟店支援強化

① 人材強化

- 人材育成支援
  - ・ケーススタディ研修の実施
  - ・階層別組織力強化研修の開発
- 人材採用支援
  リクオプの活用⇒応募数58%UP

② 営業強化

- 集客支援
  - ・オウンドメディアサイトの公開
- 業務合理化とセキュリティ対策
  - ・AIによる書類作成事務の合理化
  - ・セキュリティ対策

③ 事業規模拡大

- 事業承継支援
  - ・FC内事業承継・M&A対応を一般宅建業者向けにも拡大予定
- 加盟店との共同事業の検討

2.加盟店支援強化　①人材強化（社内人材）

スタッフのリスキリングで加盟店へのサポート力を強化

必須
・コミュニケーション力　・スピード対応と完了確認
・本部サービス/システムの広い理解

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）

”全員フィールドサービス”の気概を持って”

2.加盟店支援強化　①人材強化

ケーススタディ研修

不動産経営に立ちはだかる
「ヒト・モノ・カネ・組織」などの経営資源の壁を、
どのように乗り越えたかを深堀りした研修の実施

研修の概要

- **成功加盟店が「成長の壁」を乗り越えたストーリーを研修化**
- 従来の「営業手法」ではなく「組織づくり」の事例として再編集

新たな学習要素：経営者の意思決定を学ぶ

- **経営者の「判断の視点・葛藤・決断理由」を疑似体験**
- 受講者の経営リテラシーを強化し、自社の意思決定見直しを促進

ねらい

- 成長の壁に悩む加盟店への“気づき”を促進し、再成長へ導く

成長の壁を越える意思決定モデル（イメージ）



2.加盟店支援強化　①人材強化

経営者もスタッフも成長していかないと儲かる組織は作れない。現在、経営者、管理職、若手向けの研修を開発中。



階層別研修

経営者向け	管理職向け	若手・中堅向け
組織づくりや、「No.2」構築の重要性・考え方	管理職としての役割と心構え・意思決定を研修	働く意味・意義から、リーダー職への動機付けを図る。

2.加盟店支援強化　②営業強化

知ってる ➡ 選ばれる

今まで **テレビCM**

これから **オウンドメディア＋α**

オウンドサイト（＆本部HP）＋

YouTube　Instagram　(旧Twitter)　TikTok

2.加盟店支援強化　②営業強化

バナー・ショート動画・漫画・記事を
各種SNSに展開。直接サイト流入を促進
専門性への理解を促します。

2026年9月1日
オープン！



家どうしよう?の
はじめの一歩。
おしえて！センチュリー21









サイトへの誘導 施策

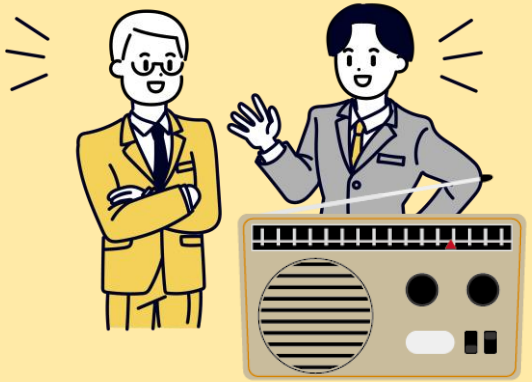
2.加盟店支援強化　②営業強化

今後の展開

加盟店が出演するコンテンツを展開。
「おしえて！センチュリー21」から加盟店HPに誘導。

【例 ラジオ企画】

不動産の悩み等を加盟店スタッフがラジオ内で簡単に解説。
詳しい内容をオウンドメディアサイトにて記事化。



加盟店ラジオから

→→→

オウンド記事



オウンド記事から

→→→

それぞれの加盟店



オウンドメディア × 加盟店

2.加盟店支援強化　②営業強化（AI、システム）

生成AIサービスの利用促進

集合・個別で研修を実施しております。

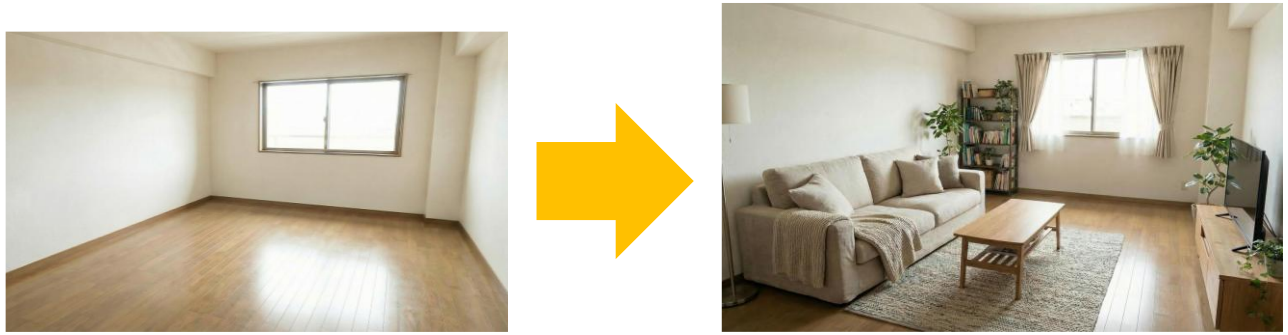


業務の効率化、提案力の向上

AI間取り図作成機能



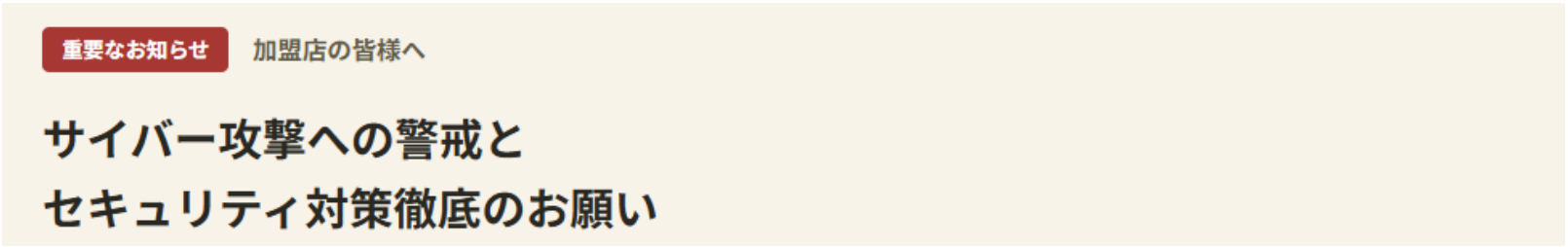
ホームステージング



2.加盟店支援強化　②営業強化（セキュリティ対策）

PHP問題への早急な対応を実施

10月9日（金）
イントラで案内

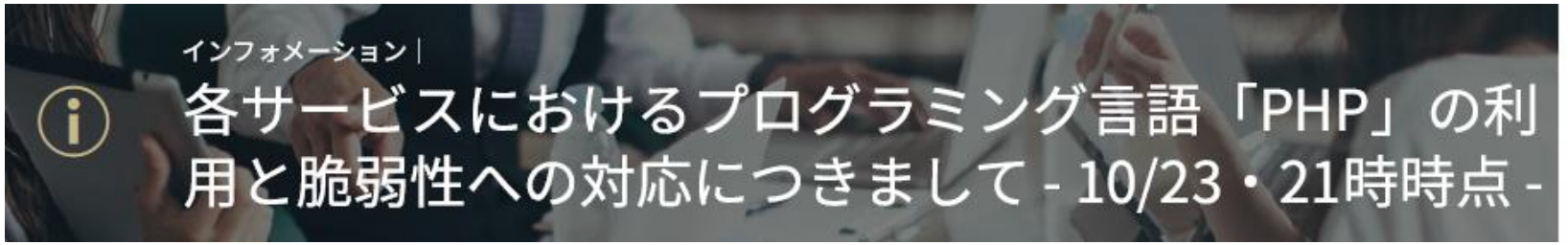


❶ 不審なメール・SNSへの警戒　❷ PWの管理と使い回しの禁止　❸ 不審な挙動の早期報告

10月21日（水）

PHP開発チームがプログラミング言語「PHP」の緊急セキュリティリリースの事前予告
国内の報道機関からニュース報道、行政機関から注意喚起の発布

10月23日（金）
イントラで対応報告



❶ システムでのPHP言語利用の有無確認　❷ 安全性を高める恒久対応を実施

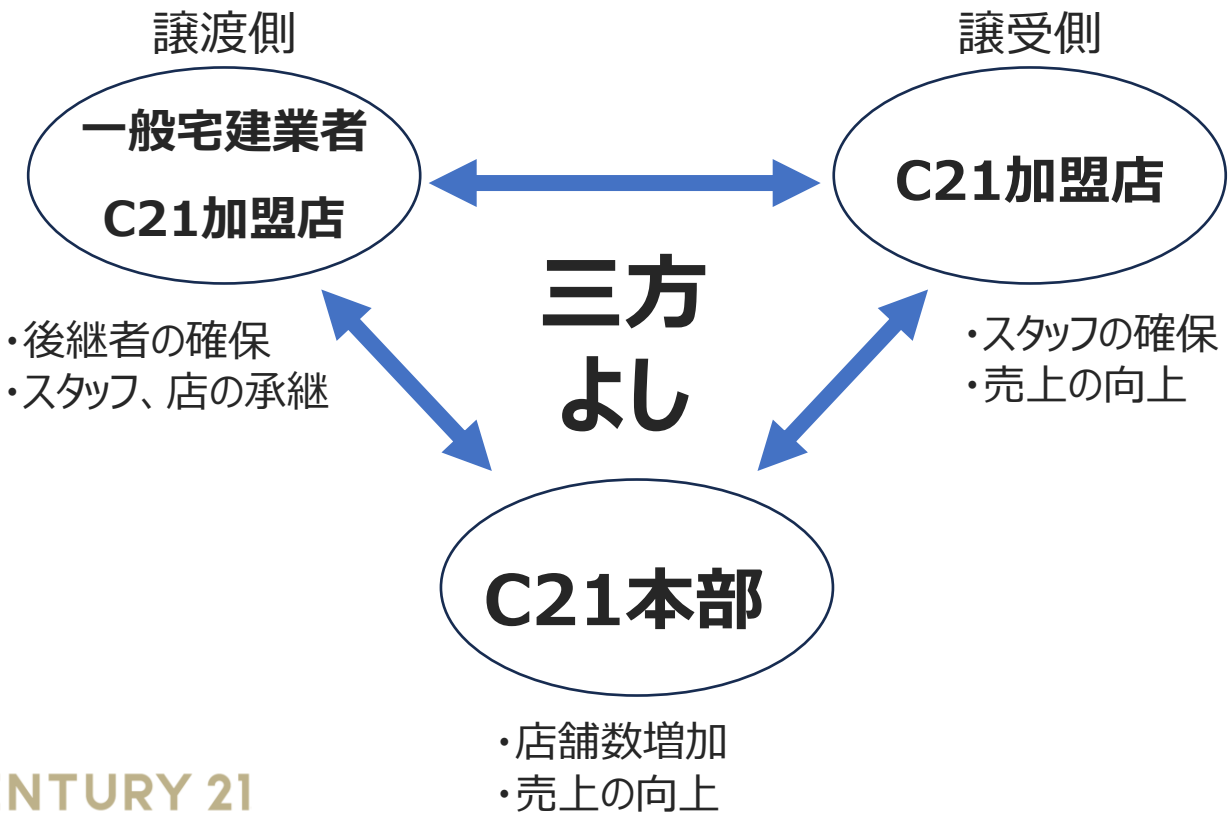
２.加盟店支援強化　③事業規模拡大

- 事業承継・M&A支援
- 加盟店との共同事業の検討

2.加盟店支援強化　③事業規模拡大

事業承継・M&A

一般の宅建業者向けに事業承継問題解決の提案を展開。





※加盟店向けサービス案内チラシ

３.国際取引とアライアンス

国際取引の強化

- GREATS21のサポート
- GREATS21のHP公開予定
- 中国語版の契約書・重説、取引マニュアルを提供開始

アライアンス

- アジア12の国と地域に展開権を持つCTCAP社へ出資



反響

CENTURY 21 Japan

送客



3.国際取引とアライアンス

➢ GREATS 21 ホームページ公開予定



➢海外投資家発掘

- インバウンド顧客紹介を依頼済み6ヵ国をフォロー
- CTCAPが展開権保有する残り6ヵ国でも紹介依頼予定

3.国際取引とアライアンス

➢ アジアネットワークマップ

CTCAP社

「センチュリー21」フランチャイズ
展開権をアジア12の国と地域で保有

● 日本（自社）

● インバウンド紹介依頼済（6ヶ国）

● 展開権あり今後依頼（6ヶ国）



4. サステナビリティ取組み

- 「地域社会と繋がる」
  - ・加盟店による事例の共有、展開
  - ・清掃活動として「クリーン21」を継続



- 「次世代に繋ぐ」
  - ・「第4回こども絵画コンテスト」主催
  - ・キッザニア甲子園出展継続
  - ・明海大学との産学連携
    - ・2026　高校生が考える「空き不動産活用コンテスト」の後援
    - ・加盟店経営者による6回の講義を開催



空き不動産活用コンテスト

✓2026年度　通期業績予想

2026年度　通期業績予想

- 上期実績の年度計画に対する進捗は、約54%
- 通期見通しについては、年度計画を据え置き

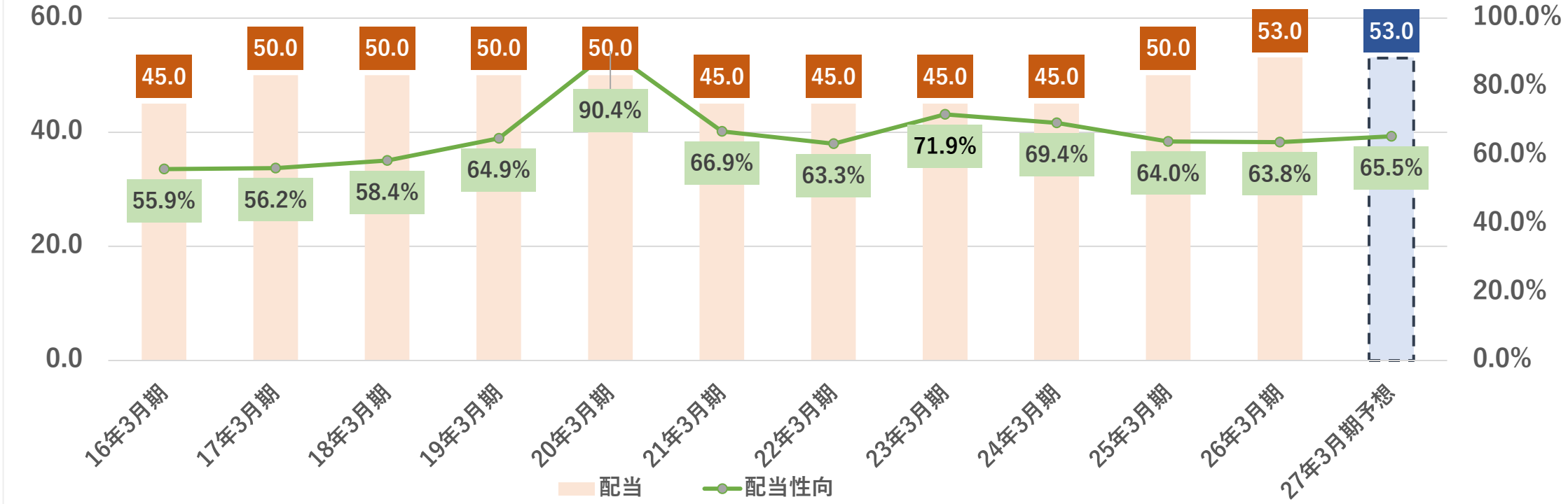
（単位：百万円）	2025年度（前期）	2026年度 期首年度計画	2026年度 通期見通し		
	実績	計画	上期実績	通期見通し	上期進捗率
営業収益	4,300	4,426	2,107	4,426	48%
営業総利益	3,175	3,250	1,546	3,250	48%
営業利益	1,064	1,136	607	1,136	53%
経常利益	1,215	1,238	665	1,238	54%
当期純利益	852	830	446	830	54%

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

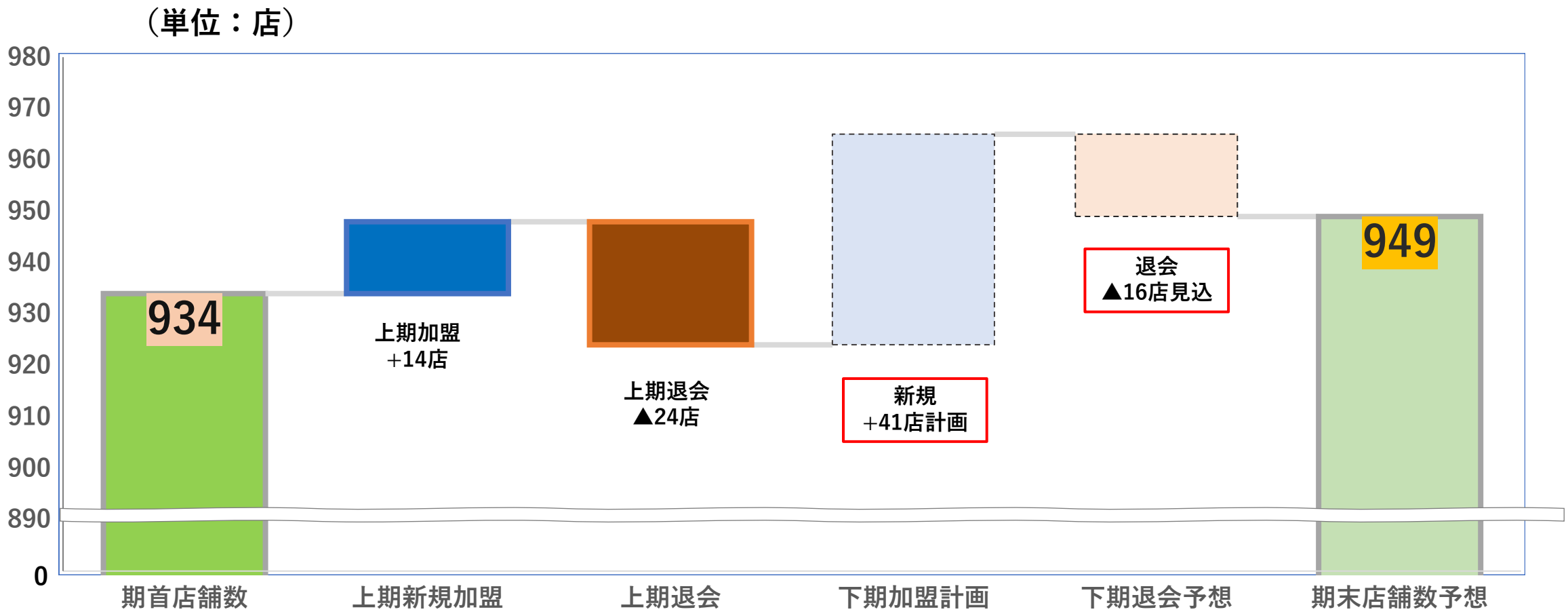
＜2027年3月期 通期配当予想＞
1株当たり配当金　：53円／株　（うち、期末配当金28円／株）
配当性向(見込み)　：65.5%

（単位：円）



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



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

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

IR Web Site　https://www.century21japan.co.jp/ir/

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9月末現在では全国各地に924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。

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	東海林　淳一
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	924店舗(2026年9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	95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

Century21 Real Estate LLC
（国際本部）

サービスフィー
の支払

フランチャイズ契約
（永久/日本国内）

センチュリー21・ジャパン
（日本本部）

加盟金、サービス
フィーの支払

フランチャイズ契約
（5年更新）

センチュリー21加盟店

不動産仲介手数料等の支払
住宅等の購入代金の支払

顧客





センチュリー21の特徴



ブランド力

79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。



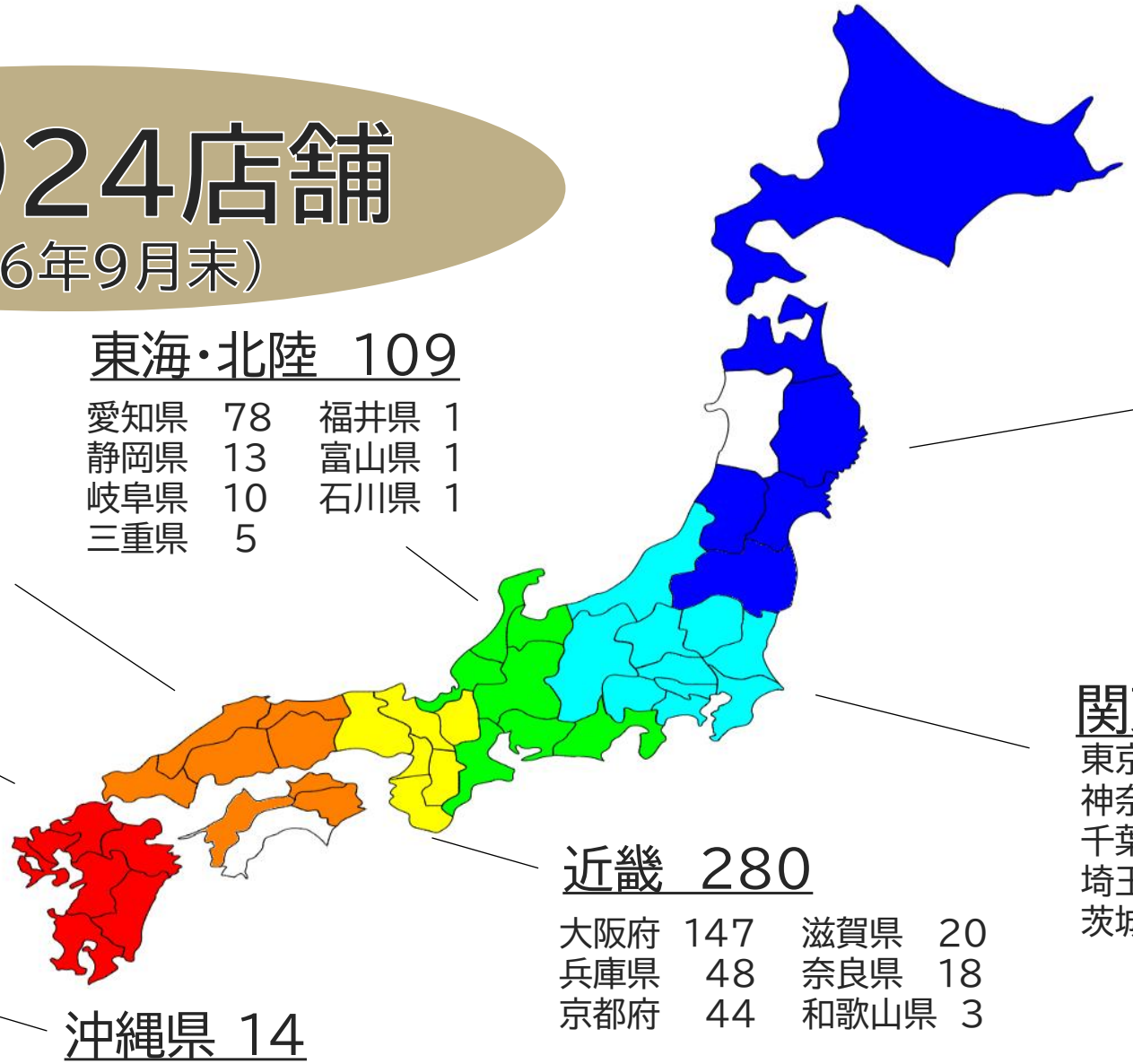
表彰システム

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。



国内ネットワーク

全国924店舗
（2026年9月末）



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

東海・北陸　109
愛知県　78　福井県　1
静岡県　13　富山県　1
岐阜県　10　石川県　1
三重県　5

中国・四国　23
広島県　7　島根県　2
山口県　4　愛媛県　2
岡山県　3　香川県　2
鳥取県　2　徳島県　1

九州　78
福岡県　39
熊本県　11
長崎県　8
宮崎県　7
鹿児島県　6
大分県　4
佐賀県　3

沖縄県　14

近畿　280
大阪府　147　滋賀県　20
兵庫県　48　奈良県　18
京都府　44　和歌山県　3

関東・甲信越　375
東京都　141　栃木県　8
神奈川県　85　新潟県　4
千葉県　62　長野県　4
埼玉県　52　山梨県　3
茨城県　13　群馬県　3