



2025 年 12 月 3 日

各 位

会 社 名 株式会社日神グループホールディングス
代表者の氏名 代表取締役社長 神 山 隆 志
(コード番号：8881 東証プライム市場)
問い合わせ先 代表取締役専務 黒 岩 英 樹
電 話 番 号 0 3 - 5 3 6 0 - 2 0 1 6

2026 年 3 月期中間決算説明動画公開のお知らせ

当社は、2026 年 3 月期中間決算説明会（機関投資家・アナリスト様向け）は、動画配信形式にて開催することといたしましたので、お知らせいたします。

決算説明動画及び決算説明に関する資料の掲載概要については下記の通りとなりますので、ご高覧いただければ幸いです。

記

1. 公開日：2025 年 12 月 3 日（水） 15:00

2. 説明者

代表取締役社長 神山 隆志

3. 決算説明動画（YouTube）

<https://youtu.be/zIhzBWdCLs0>

4. 書き起こし記事掲載先

<https://finance.logmi.jp/articles/383283>

5. 2025 年 3 月期 決算説明会資料

https://nisshin-hd.co.jp/archives/investor_information/briefingsession

6. 本件に関するご質問につきましては、以下のメールアドレスまでお願いいたします。

いただいたご質問については後日回答申し上げます。

株式会社日神グループホールディングス 企画管理部

Mail: nsinfo@nisshin-group.co.jp

以 上

2026年3月期 中間決算説明資料

2025年12月3日

株式会社日神グループホールディングス

証券コード： 8881





AGENDA

1. エグゼクティブサマリー
2. 中間決算概要
3. 建設事業
4. 不動産管理事業
5. 不動産事業
6. 株主還元
7. 2026年3月期 業績見通しについて

A low-angle, upward-looking photograph of several modern skyscrapers against a clear blue sky. The buildings are densely packed with windows. A thick, curved green graphic element sweeps across the frame from the bottom left towards the center. In the bottom left corner, the numbers '01' are displayed in a large, white, semi-transparent font.

エグゼクティブサマリー

「総合不動産・建設業」 日神グループホールディングス

不動産の開発・販売・管理を一気通貫して手掛け、
居住体験の最大化・不動産価値の向上を実現する



日神グループHDの概要

当社は「**総合不動産・建設業**」として、建設事業・不動産管理事業・不動産事業の3事業の推進を通じて、不動産の川上から川下まで、バリューチェーンを網羅します。

事業セグメント

事業の特徴・関連グループ会社

財務実績

セグメント別構成比（前期末）



建設事業

100年以上の社歴。マンション建設に強み。資材高騰や人件費高騰をこなし、価格転嫁による**採算性向上**に取り組む。

関連会社 **TADA CORPORATION**



不動産管理事業

注力事業

不動産事業で販売した物件を中心に、他社物件の管理も担う。**利益率の高いストックビジネスの積上げ強化**に取り組む。

関連会社 **日神管財**



不動産事業

1都3県を中心に住宅の開発・販売。**100名以上の営業人員**を中心とした“**対面営業の徹底**”が特徴。

関連会社 **日神不動産** **日神不動産投資顧問**

売上高 **36,844** 百万円 前年同期比 **+0.2%**

営業利益 **2,047** 百万円 前年同期比 **+157.5%**

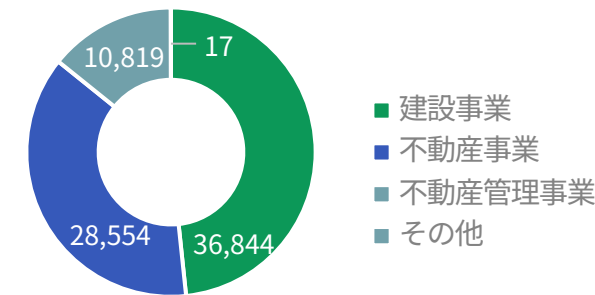
売上高 **10,819** 百万円 前年同期比 **+0.4%**

営業利益 **951** 百万円 前年同期比 **△12.3%**

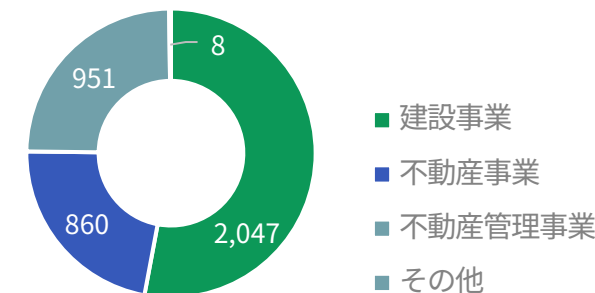
売上高 **28,554** 百万円 前年同期比 **△14.6%**

営業利益 **860** 百万円 前年同期比 **△57.9%**

セグメント別売上構成比（25/3期）

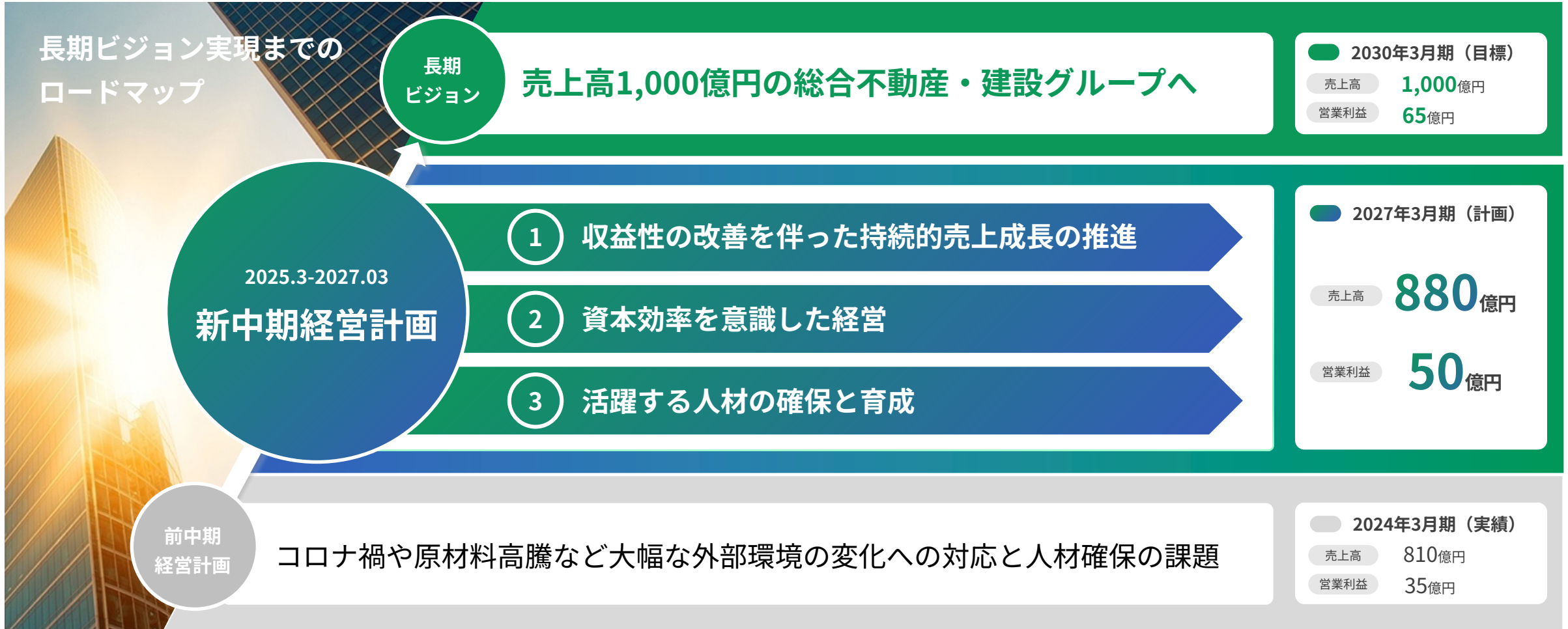


セグメント別利益構成比（25/3期）



中期経営計画（1/3）：新中期経営計画の位置付け

資本効率と収益性を意識した経営、戦略の推進により持続的成長を図る

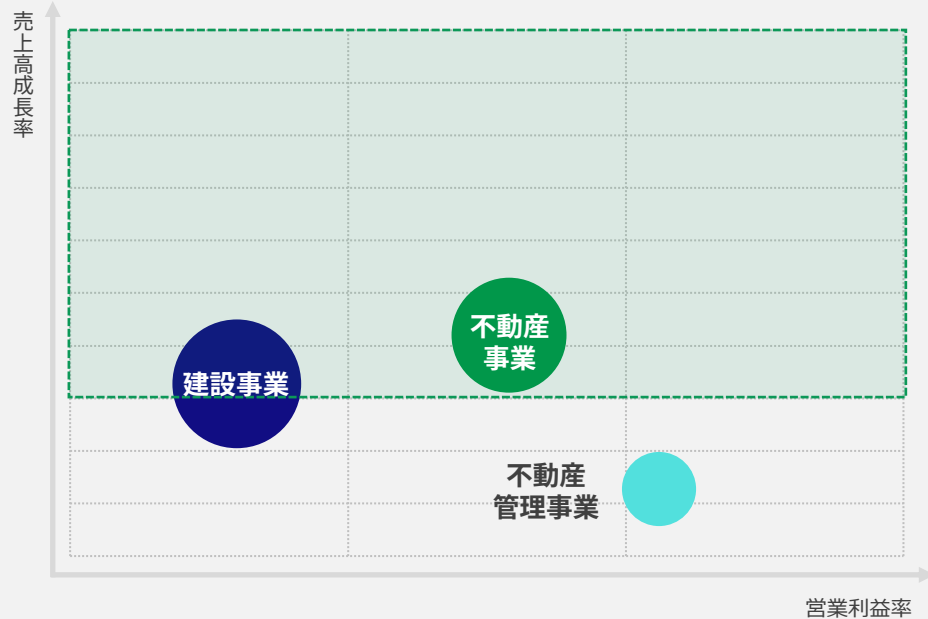


中期経営計画（2/3）事業ポートフォリオの現状と目指す姿

いずれの事業も収益性を伴った“筋肉質”な売上成長を推進。利益率の向上を見込める事業を伸ばす。

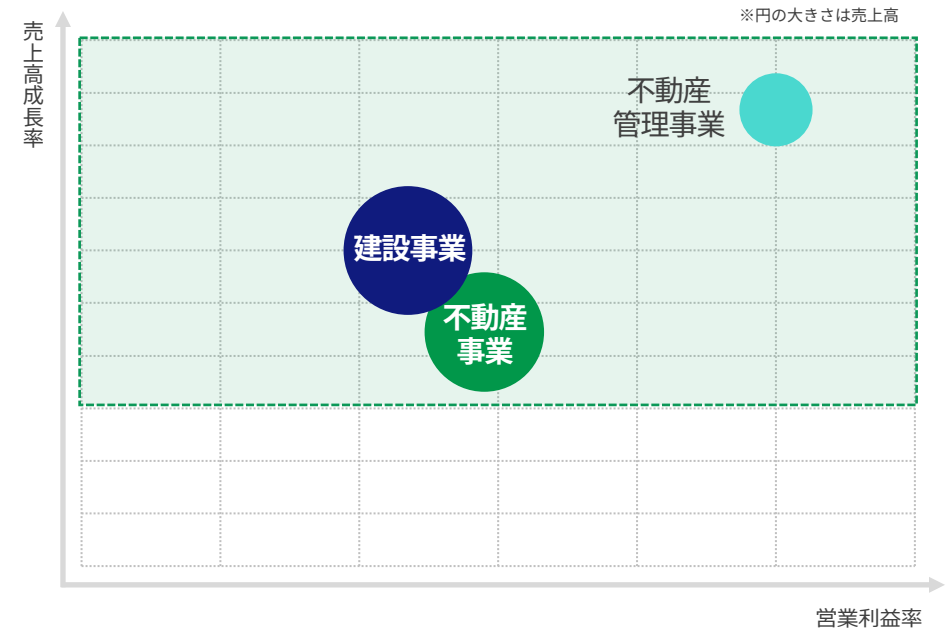
前中計の事業ポートフォリオ

コロナ禍や原材料高などの大幅な外部環境の変化による
売上成長・収益確保の計画未達



新中計で目指す事業ポートフォリオ

売上高の成長と収益性の向上を同時に実現する
事業ポートフォリオを目指す



中期経営計画（3/3）中期経営計画の現状と見通し

好調な需要を背景に建設事業、不動産管理事業、不動産事業、全セグメントで中期計画達成に向けて進捗が上がる

事業セグメント	重要KPI	状況	進捗
 建設事業	特命案件比率	○	提案型による（一社指名）特命案件の受注比率を上げることで採算の強化を推進中。
	セグメント利益率向上	○	特命案件比率の上昇を推進してきたことや、コスト検証の徹底に伴い構造的にセグメント利益率の向上が継続。
 不動産管理事業	管理物件数・管理戸数	△	管理戸数は上昇（費用対効果を考慮しながら）外部OEM(マンション開発)が順調に推移。
	自社投資用アパート開発	○	今期は戦略的に3棟の売却にとどめ、仕入れに専念。賃料収入を確保しつつ来期以降の販売を計画する。
 不動産事業	投資用分譲物件比率	△	投資用案件比率20%取得計画、新たに首都圏での支店を検討
	証券化事業の物件開発	○	今期、1棟売却物件；3棟（50億円） 証券化物件：6棟（90億円）、合計9棟（140億円）を想定



中間決算概要

2026年3月期 中間決算概要

建設事業において需要の強さから粗利率が大幅に改善。不動産事業は前期からの繰越案件が計上されたことで増収率向上。

● 期間累計（2025年4月～2025年9月）

各段階利益が大幅伸長

売上高	35,985 百万円	前年同期比 +33.6%
営業利益	3,081 百万円	前年同期比 +547.6%
経常利益	2,814 百万円	前年同期比 +834.3%
当期純利益	2,069 百万円	前年同期比 --

● セグメント別売上高（2025年4月～2025年9月）

全セグメントで増収

建設事業	20,324 百万円	前年同期比 +14.3%
不動産 管理事業	6,402 百万円	前年同期比 +45.8%
不動産事業	9,248 百万円	前年同期比 +94.0%
その他	10 百万円	前年同期比 +7.4%

2026年3月期 業績予想の上方修正

中間決算時点で、当初想定を上回る利益進捗となったことから、通期業績予想を修正。

● 通期業績予想の修正

営業利益以下を大幅に上方修正

	期初予想	修正予想
売上高	84,000百万円	85,000百万円 増減率 +1.2%
営業利益	3,800百万円	5,300百万円 増減率 +39.5%
経常利益	3,400百万円	4,700百万円 増減率 +38.2%
当期純利益	2,300百万円	3,100百万円 増減率 +34.8%

修正に至った主な要因

建設事業セグメントの利益率向上

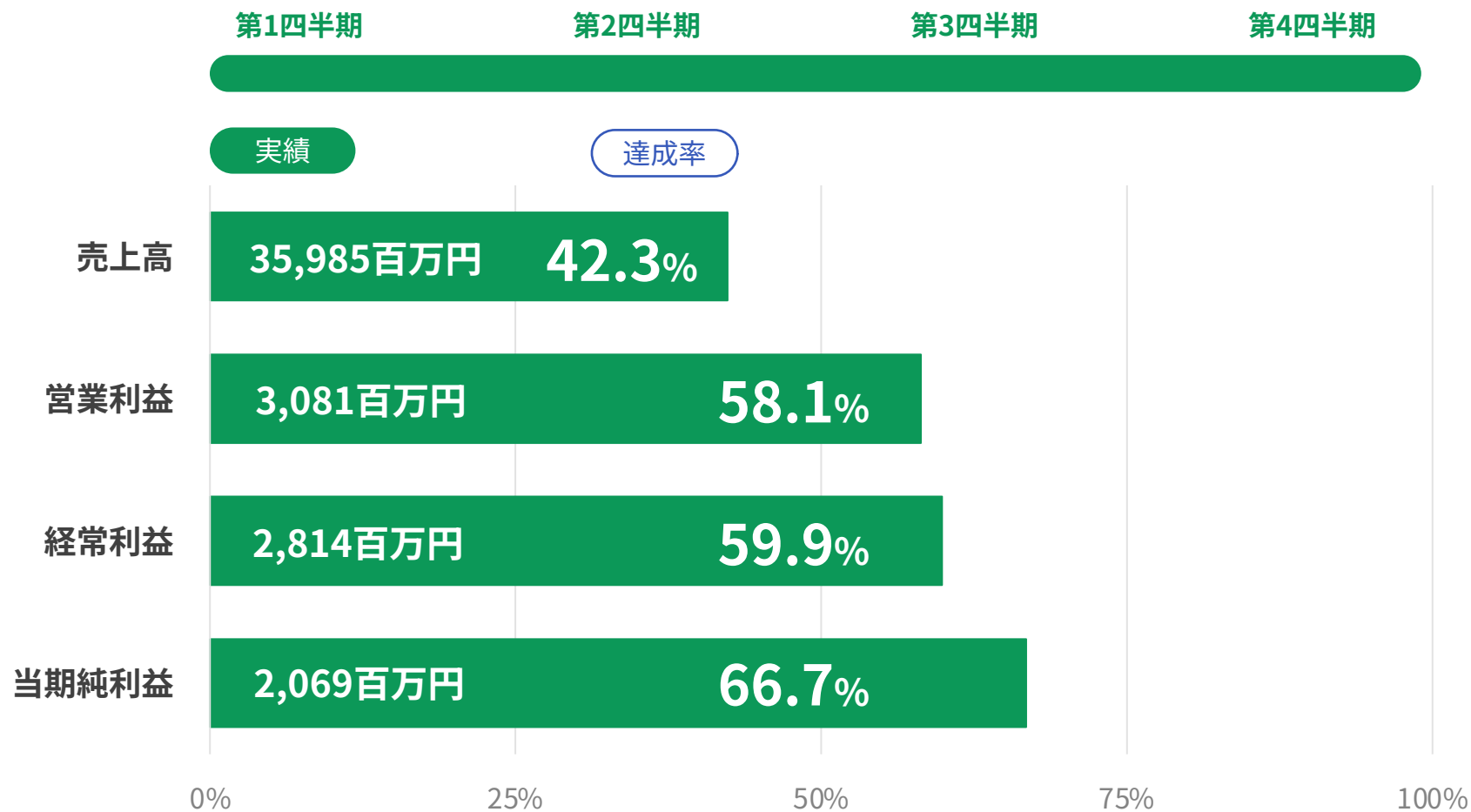
特命方式（提案型）の受注率が上昇

下期以降も利益率の水準は続く見込み

2026年3月期 決算予想に対する進捗状況

建設事業セグメントにおいて大幅に利益率が上がったため、中間決算時点で業績予想を修正。

従来は下期偏重の利益計画となる傾向だが、今期は中間時点で各段階利益は50%を上回る進捗率となった。



通期業績予想（修正後）

売上高	85,000	百万円
営業利益	5,300	百万円
経常利益	4,700	百万円
当期純利益	3,100	百万円

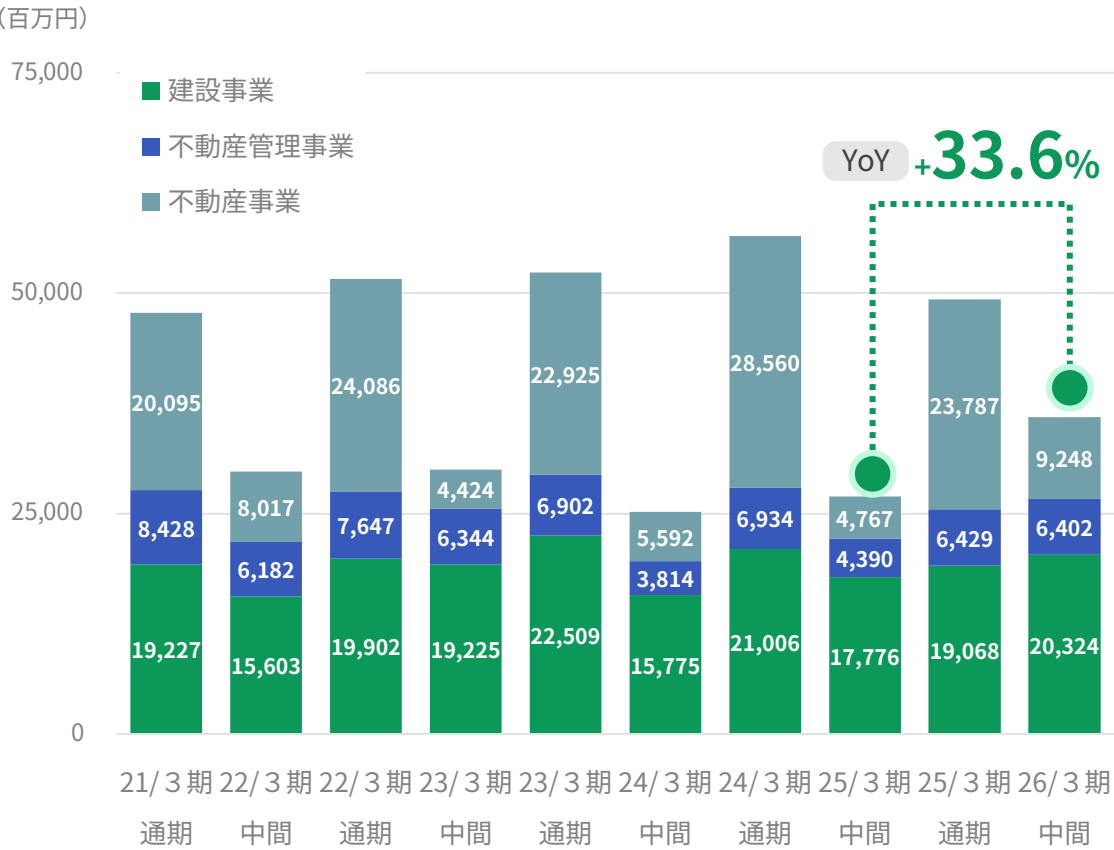
2Qで業績上方修正を発表

※2025年11月7日

2026年3月期 半期売上推移とセグメント別売上の状況

直近 5 年間の中間決算において最高の売上高を達成。セグメント利益においては、建設事業が大きく改善①。

半期毎の売上高の推移



	25/3期 中間実績	26/3期 中間実績	増減率
(単位：百万円)			
売上高	26,943	35,985	+33.6%
建設事業	17,776	20,324	+14.3%
不動産管理事業	4,390	6,402	+45.8%
不動産事業	4,767	9,248	+94.0%
セグメント利益			
建設事業	933	1,893 ①	+102.8%
不動産管理事業	423	783	+85.1%
不動産事業	△645	604	—

2026年3月期中間決算 BSサマリ

不動産開発における工期が人手不足等の要因で長期化している関係で、将来への仕込みとして販売用不動産や不動産事業支出金が増加。自己資本比率は49.9%と適正水準を維持。

(単位：百万円)	2025年3月	2025年9月	増減額	増減率	備考
流動資産	116,407	122,696	+6,289	+5.4%	
現金及び預金	54,343	52,156	△2,187	△4.0%	不動産事業支出金の増加により減少
受取手形・完成工事未収金等	15,179	12,805	△2,374	△15.6%	
販売用不動産	15,064	17,888	+2,824	+18.7%	
不動産事業支出金	27,615	36,804	+9,189	+33.3%	新規分譲・証券化案件に係る支出による増加
固定資産	16,893	16,166	△727	△4.3%	
資産合計	133,300	138,862	+5,562	+4.2%	
流動負債	34,232	36,311	+2,079	+6.1%	
短期借入金	16,948	22,669	+5,721	+33.8%	長期借入から今期返済分を短期に振り替えているため増加
固定負債	29,691	32,181	+2,490	+8.4%	
長期借入金	26,845	30,047	+3,202	+11.9%	不動産投資への資金借入による増加
負債合計	63,924	68,492	+4,568	+7.1%	
純資産	69,376	70,370	+994	+1.4%	
負債・純資産合計	133,300	138,862	+5,562	+4.2%	



建設事業

事業の特徴・ビジネスモデル

受注案件の精査を進め、案件規模と粗利向上に取り組む。

建設業界の市場環境・課題

市場環境・2024年問題により、
工期長期化、人件費等コスト増加

建設業界の従来課題



慢性的な人材不足



労働人口の高齢化



長時間労働の常態化



建設業界の2024年問題



残業上限



時間外労働賃金の増加



インボイス



当社（多田建設）の特徴

創業以来100年以上のノウハウと、
マンション建設に特化し効率向上

当社の建設事業の特徴



グループ外受注90%



マンション特化



創業100年以上



需要環境を活かし、案件採算性を担保



採算性重視



10年連続
約2,000戸引き渡し



ニーズの把握
アフターフォロー

建設事業セグメント業績

建設業界において需要に対して供給不足となっている関係で、利益率の高い案件を厳選して受注。
売上高は14.3%増、セグメント利益は約2倍と大幅に伸長。下期以降も利益率の水準は高い状態を維持する見通し。

建設事業の売上高と利益率の推移



26/3期 中間のサマリー

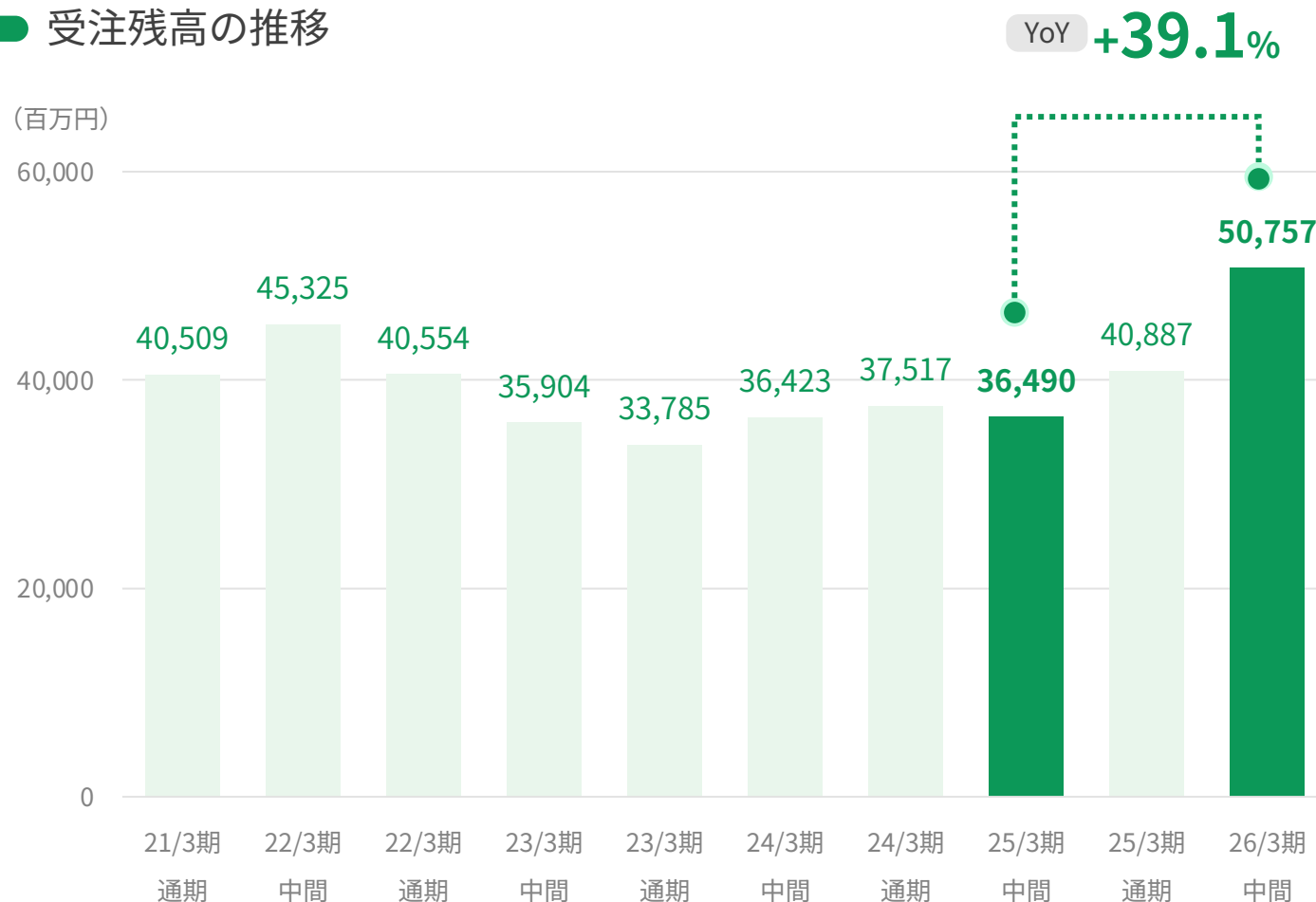
セグメント利益^①が大幅に改善
下期以降も続く見込み

(単位：百万円)	25/3期 中間実績	26/3期 中間実績	増減率
売上高	17,776	20,324	+14.3%
売上総利益	1,062	2,793	+162.8%
売上総利益率	6.0%	13.7%	+7.7pt
セグメント利益	933	1,893	+102.8% ^①
セグメント利益率	5.3%	9.3%	+4.0pt

主要KPIの推移：受注残高の推移

受注単価の上昇、及び、工期の長期化に伴い受注残高は前年同期比で39.1%増加。

受注残高の推移



26/3期 中間時点での進捗状況

総括

例年上期に比べ下期の方が売上高・利益ともに増加するが、**今期は下期の方が業績が小さくなる**見込み。

増減理由・背景

例年2～3月に引渡となる工事が集中するが、今期は前期からの繰越案件が上期に当たり、引渡時期が通年通して均等になっていることや、下期の工事が比較的小ぶりであることが主な要因。

建設事業の中期経営計画進捗状況

中期経営計画の達成に向けて、各施策について推進し、順調な進捗状況。

重点施策	具体的な戦術	状況	進捗
営業利益率の向上	特命案件の受注強化	◎	発注者と密にコミュニケーションをとることで、土地購入段階より様々な提案を重ねた結果、特命受注は増加。
	JVによる不動産事業拡大	○	不動産事業の当期売上予定の2件中1件をJV事業として推進。
	コスト検証強化	○	審査強化継続により適正予算の確保による発注を継続実施
	協力会社との関係強化・新規開拓	○	早期発注による協力業者確保の実施。 新規業社(38社)への発注に伴い協力業者拡幅の実施。
	優良建築物整備事業の件数増加	△	関東圏での物件の事業化に向けて計画立案中。
人的資本	資格者の増加	○	一級施工管理技士補 9名合格 一級施工管理技士 4名合格 全体資格者数は 増員計画数を達成
	資格取得支援・研修の拡充	◎	新卒研修制度の中に増枠した 資格取得向けカリキュラムを実施 。新任管理職向けのマネジメント研修を実施。資格取得の為の費用支援の拡大を実施。

特命案件の受注強化でセグメント利益は、9.3億→18.9億へ改善

今期施工例① 分譲マンション



名称 サンクレイドル西所沢SW新築工事
所在地 埼玉県所沢市西所沢
発注者 株式会社アーネストワン

今期施工例② 分譲マンション



名称 つくばみらい市陽光台1丁目計画新築工事
所在地 茨城県つくばみらい市陽光台
発注者 アイディホーム株式会社

今期施工例③ 賃貸マンション



名称 平井プロジェクト新築工事
所在地 東京都江戸川区平井
発注者 株式会社アーバネットコーポレーション



不動産管理事業

04

事業の特徴・ビジネスモデル

不動産事業の引渡後、管理事業のストックビジネスに。他社案件のリプレイスも加えて**ストック積上げによる成長を図る。**

盤石な管理物件の仕入れルート

7つの事業シナジー効果による高い収益性

メインの
仕入れルート

不動産事業

不動産事業で引き渡した物件の年間約400~500戸が、不動産管理事業の管理戸数に繋がる。

他社案件の獲得

不動産管理事業について、従来よりもグループ企業に固執しない傾向があり、他社案件獲得を狙う。

管理戸数のストック

26/3期 2Q

35,901戸

前期末比

+663戸 (+1.9%)

その他の
仕入れルート

独自の不動産開発・販売

賃貸管理事業の積上げを目的とし、日神管財社独自の不動産開発・販売を手掛ける。

管理戸数の向上には大きな影響を与えないが、販売による一過性の収益の変動要因に。

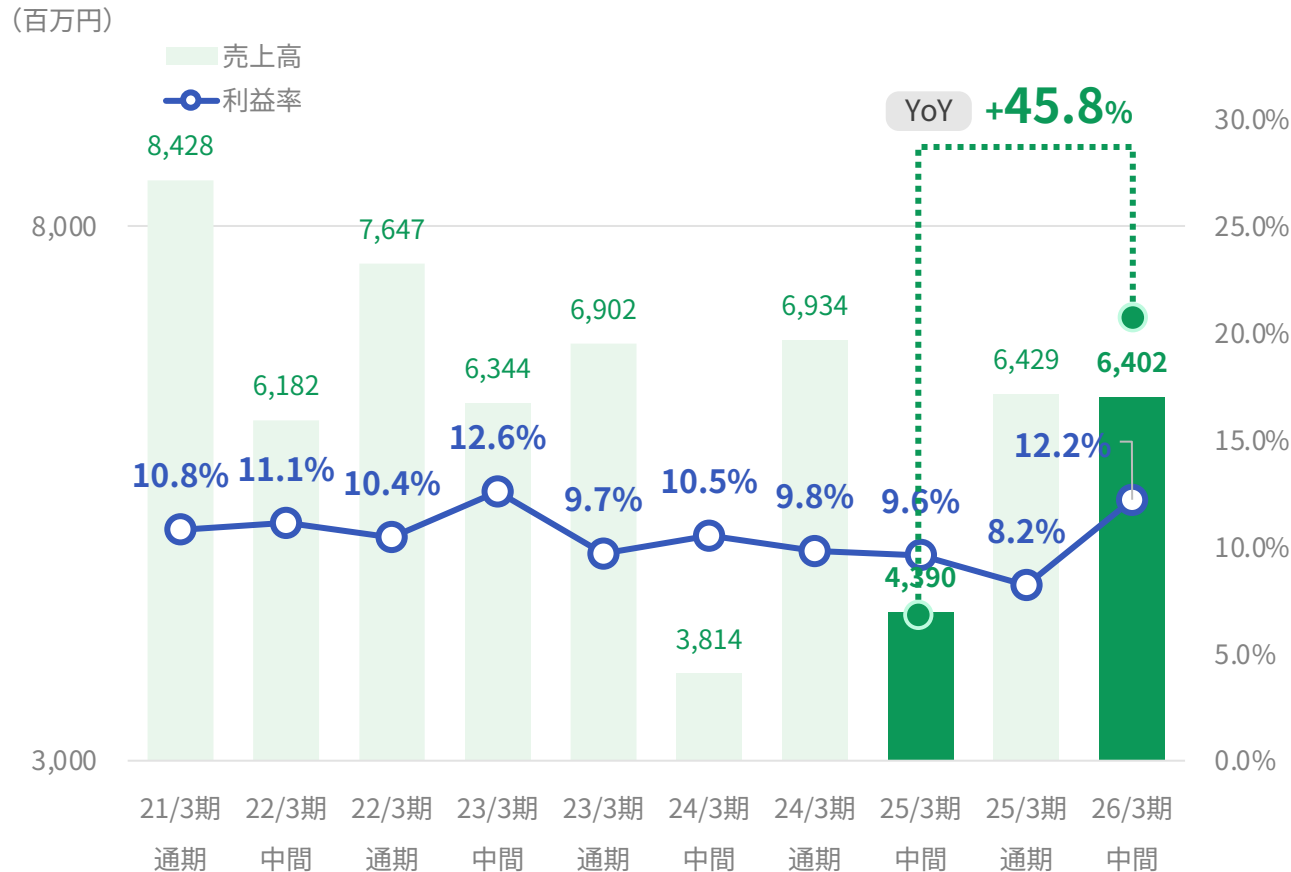


不動産管理事業セグメント業績

管理戸数は上昇し受託料収入売上は増加トレンドが続く。

収益構成として大きい不動産販売についても好調となり、**中間時点では直近5年間で最高の売上高**となった。

不動産管理事業の売上高と利益率の推移



26/3期 中間のサマリー

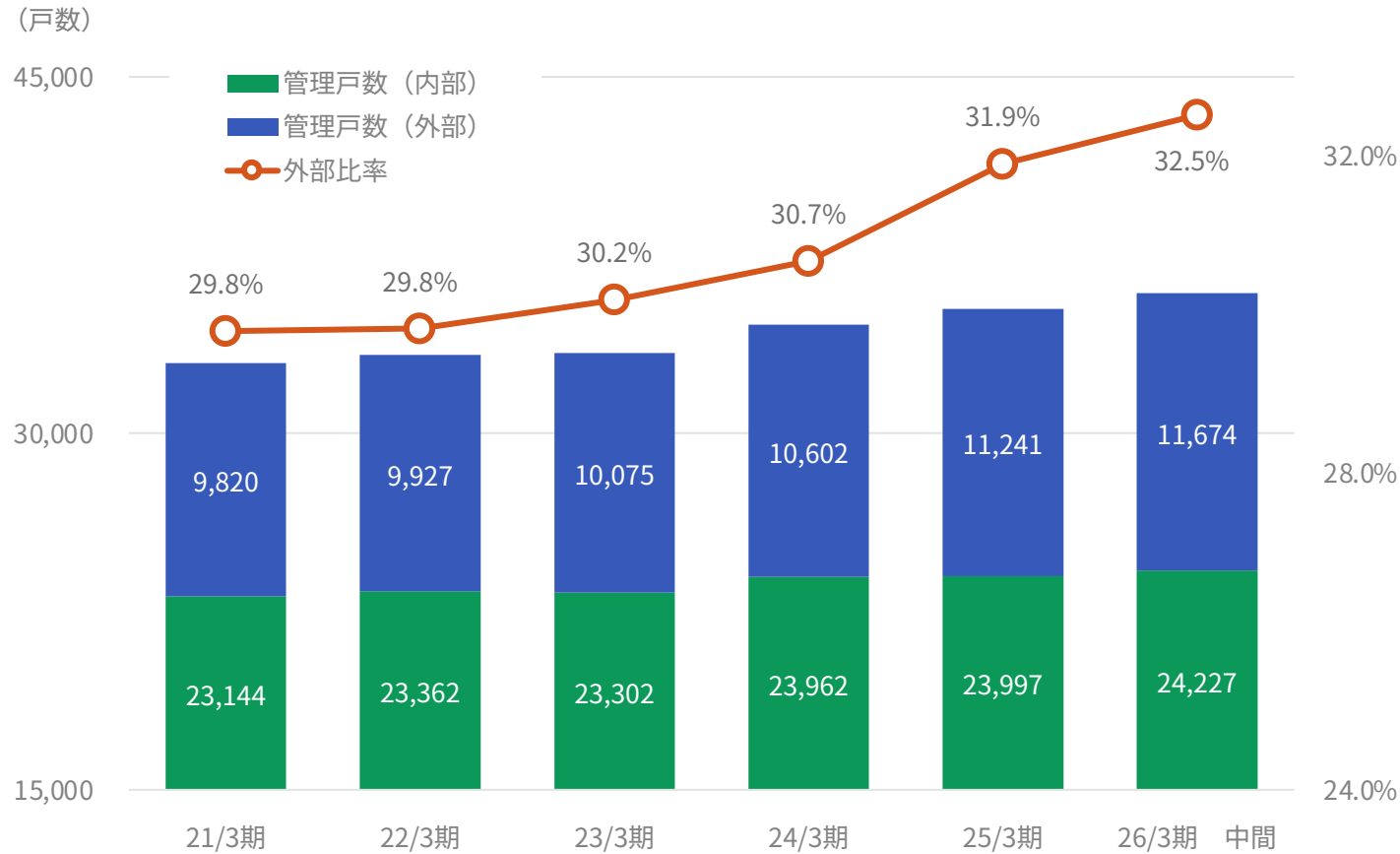
セグメント利益が伸長

	25/3期 中間実績	26/3期 中間実績	増減率
(単位：百万円)			
売上高	4,390	6,402	+45.8%
売上総利益	1,277	1,598	+25.1%
売上総利益率	29.1%	25.0%	△4.1pt
セグメント利益	423	783	+85.2%
セグメント利益率	9.6%	12.2%	+2.6pt

主要KPIの推移：管理戸数の推移

グループ内の完成引き渡し物件の増加や外部案件の開拓を進めたことにより管理戸数は順調に積み上がる。

管理戸数とグループ外物件の管理戸数比率の推移



26/3期 中間での進捗

管理戸数は、35,901戸と増加。
順調に安定収益基盤を増やしながら、不動産販売についても、順調に推移。
上期は、前期繰越物件の販売などの要因もあるが、下期においても販売物件を想定しており、上期以上の業績達成に向けて推進中。

不動産管理事業の中期経営計画進捗状況

管理戸数の上昇による安定収益の増加に加え、不動産販売等によるシナジー効果の強化を推進。

重点施策	具体的な戦術	状況	進捗
売上高の拡大	27年3月までに1,000棟、40,000戸へ	△	今期で35棟1,300戸受託を予定。1,000棟、40,000戸計画にはビハインド気味だが、市況環境の変化から採算の合う物件に重視した選別重視への修正を図っており、全体としての収益計画をより重視。
	外部OEM（マンション開発）の安定供給	○	経験者の採用など人員増、など安定供給に向けた体制強化が進んでいる。土地や資材がインフレによる価格上昇しており、小型物件より大型物件の収益性が高くなることから、物件の大型化による戸数増加を狙う。
	自社投資用アパート開発拡大	○	今期は戦略的に3棟の売却に留め、仕入れを強化（10棟）。外部OEM(マンション開発)を鑑み、来期以降に賃料収入を得ながら不動産価値を向上させた上で販売する方針。



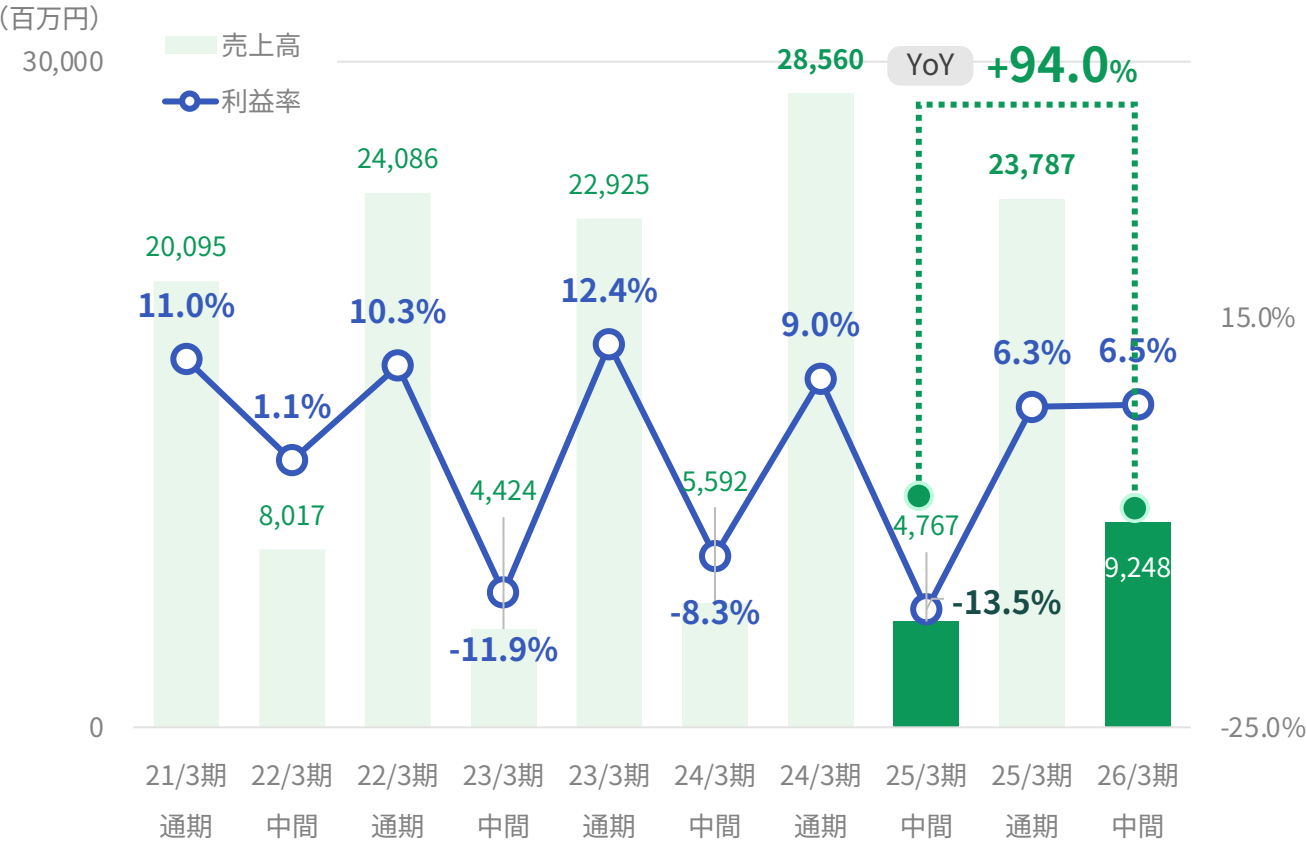
不動産事業

05

不動産事業セグメント業績

前期からの繰越案件が計上されたことで前年同期比**94.0%増収**となり、**直近5年の中間期で最高の売上高**となった。
また、売上規模が大きくなった事から中間決算におけるセグメント**利益率も直近5年で最高の6.5%**となった。

不動産事業の売上高と利益率の推移



26/3期 中間のサマリー

中間期でセグメント利益が黒字化

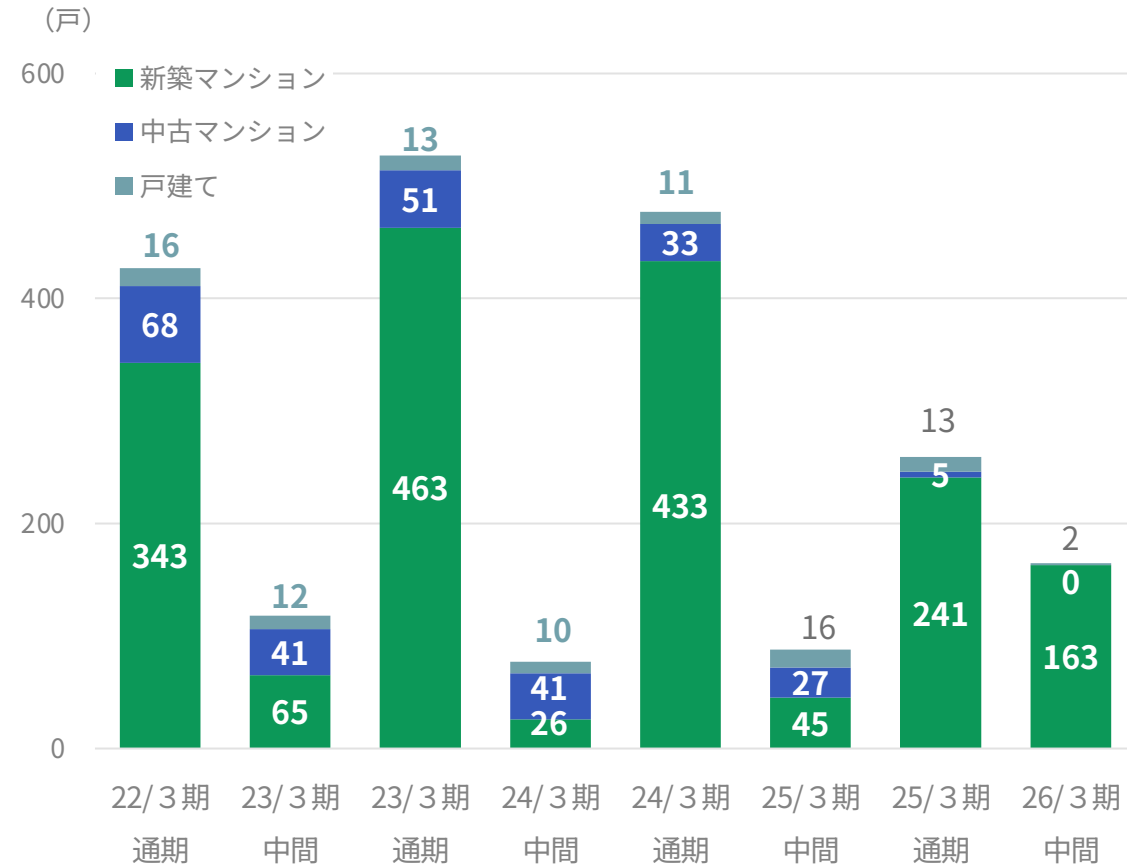
(単位：百万円)	25/3期 中間実績	26/3期 中間実績	増減率
売上高	4,767	9,248	+94.0%
売上総利益	1,489	2,079	+39.6%
売上総利益率	31.2%	22.5%	△8.7pt
セグメント利益	△645	604	--
セグメント利益率	△13.5%	6.5%	+20.0pt

主要KPIの推移：販売戸数と未完成在庫の推移

25年3月期の期末計上予定の案件が前期から繰越されたことで、販売戸数は前年同期比で大幅増となった。

未完成在庫については、人手不足・働き方改革の影響で工期が長期化している背景から、将来計画から逆算で積み増し。

販売戸数の推移



未完成在庫の推移



不動産事業の中期経営計画進捗状況

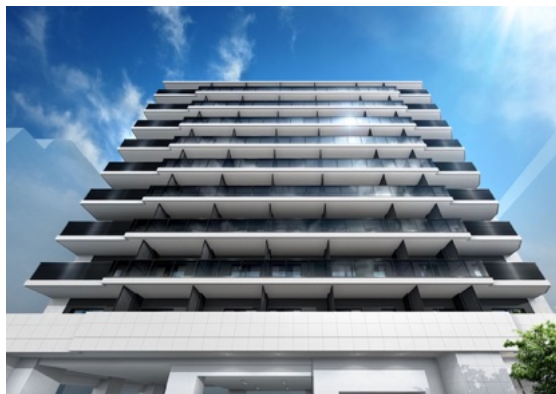
中期経営計画に向けて順調に前進しており、不動産事業を中長期的なプロジェクトとして推進中。

重点施策	具体的な戦術	状況	進捗
売上高の拡大	資産運用に特化した分譲物件開発	△	新ブランド「SOLA STAGE」として3物件の開発を進める。
	証券化事業の物件開発 年間150億円規模を目標	○	今期、1棟売却物件：3棟（50億円） 証券化物件：6棟（90億円）、合計9棟（140億円）を想定
収益性の拡大	資産運用に特化した物件開発に 合わせた販管費圧縮	○	販管費圧縮のため、モデルルームを支店や本社に常設ルームを設置。 現地モデルルームはファミリー物件であるパレステージのみに削減。
	証券化事業（開発事業）における 日神不動産ウェアハウジング機能強化	△	ウェアハウジングにおけるグループ内支援としてメンテナンス工事や他社PMとの協働強化
人的資本投資	新卒社員の教育・研修	○	全役職員を対象として外部からの講師によるコンプライアンス研修実施
	免許・資格取得時の手当拡充	○	新入社員向け 宅建講習の実施 全社員向け WEB講習支援の実施
新ブランド立上げ	投資用ワンルームマンションの 新ブランドを立ち上げ	○	新ブランド「SOLA STAGE」を3物件販売予定。

完成したマンション、及び、販売開始して引き渡し前のマンションの一例。



物件名 PS杉並松庵
所在地 東京都杉並区松庵一丁目16番
完成日 2026/2/17
総戸数 40



物件名 DS相模大野
所在地 神奈川県相模原市南区相模大野
8-4-2
完成日 2026/3/31
総戸数 63



物件名 DS海老名Ⅱ
所在地 神奈川県海老名市泉一丁目3番23
完成日 2026/8/31
総戸数 141



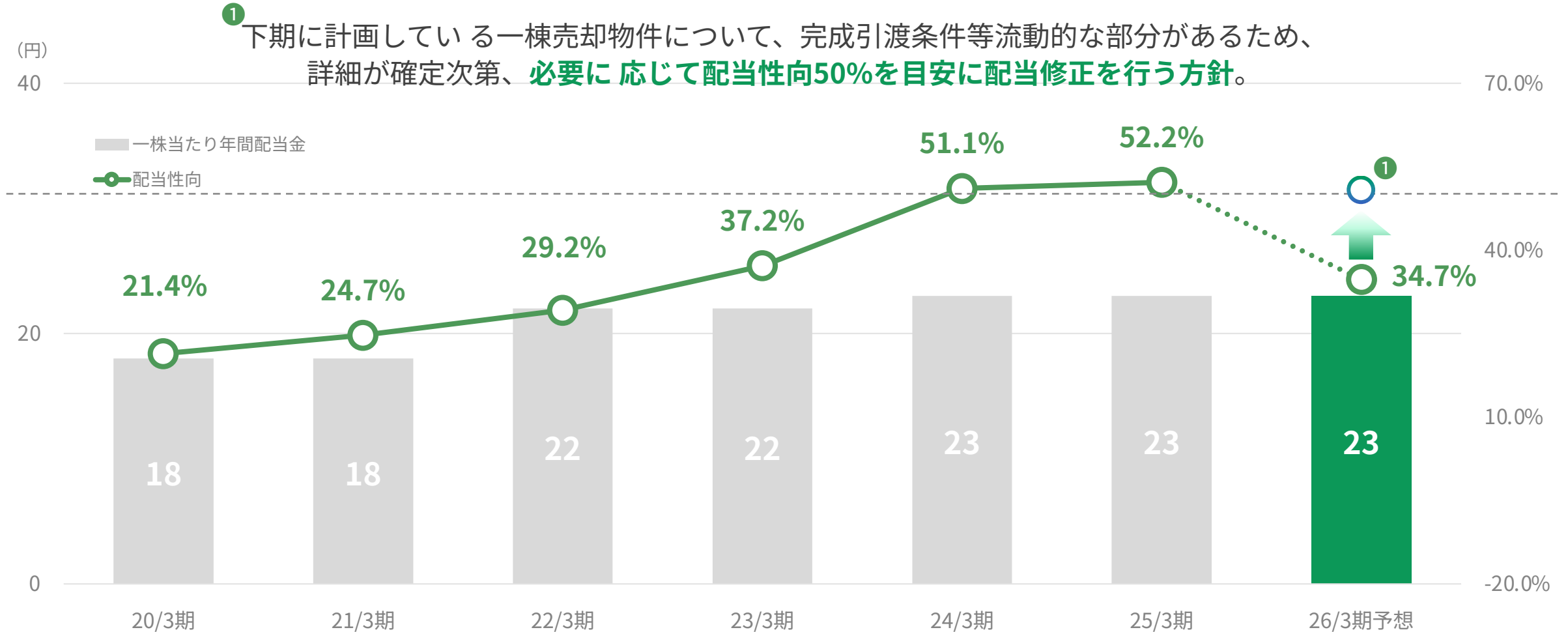
物件名 SS金町
所在地 東京都葛飾区金町4丁目16番14
完成日 未定
総戸数 70



株主還元

配当性向50%を目安に、株主還元を引き続き強化

配当性向は50%を目安としているが、業績予想の上方修正を行なった関係上、相対的に予想配当性向は低下。



A low-angle, upward-looking photograph of several modern skyscrapers against a clear blue sky. The buildings are densely packed with windows. A large, thick, curved graphic element in shades of green and teal sweeps across the image from the bottom left towards the top right. In the bottom left corner, there is a large, semi-transparent white number '0'.

2026年3月期 業績見通しについて

計画サマリー

26/3期は、売上高が前期比+11.5%の850億円、営業利益が前期比+53.7%の53億円を計画する。

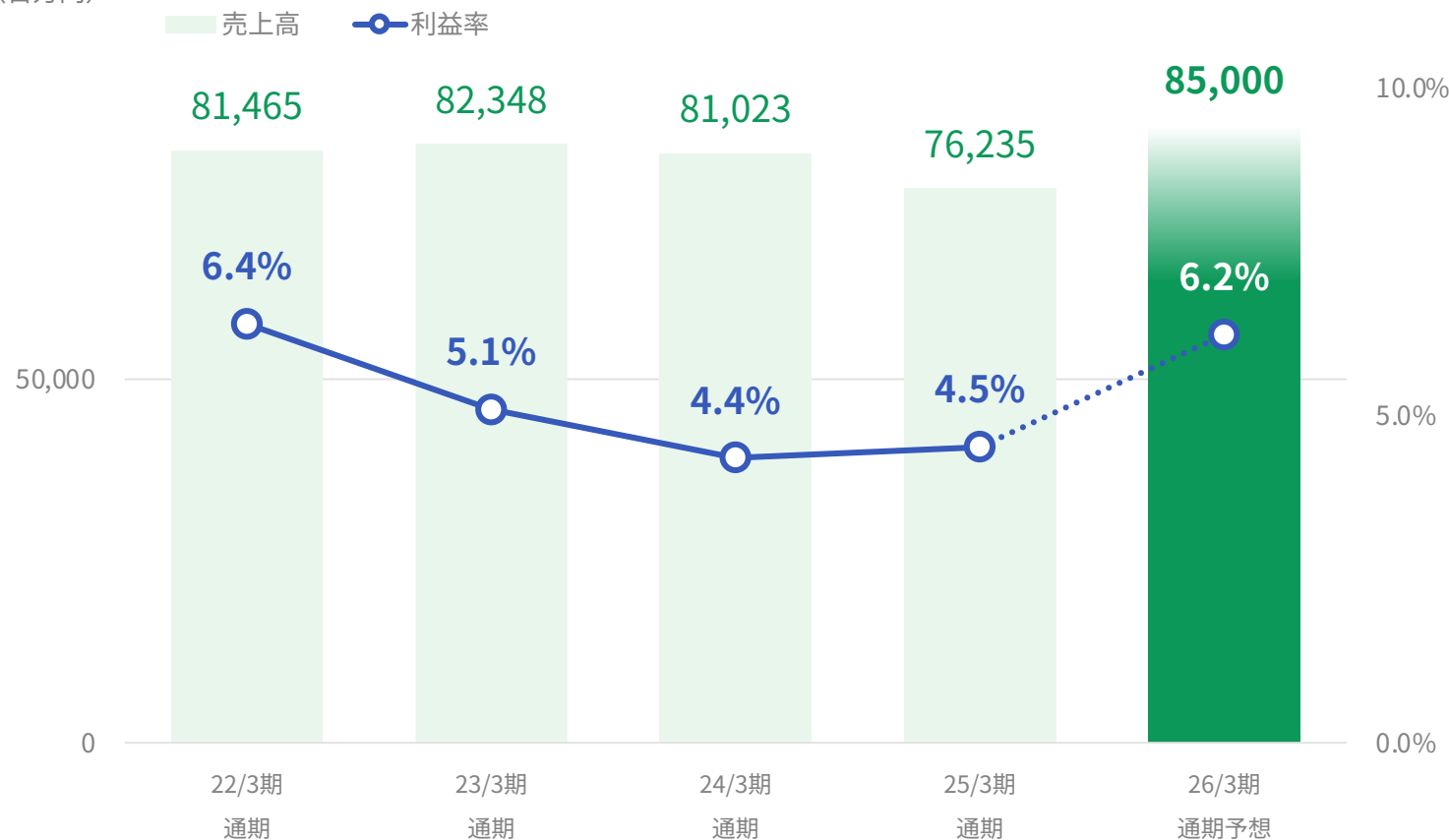
(単位：百万円)	25/3期 通期実績			26/3期 通期計画（修正後）		
	通期実績	売上比	前期比	通期計画	売上比	前期比
売上高	76,235	100%	△5.9%	85,000	100%	+11.5%
営業利益	3,447	4.5%	△2.3%	5,300	6.2%	+53.7%
経常利益	3,069	4.0%	△4.8%	4,700	5.5%	+53.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,057	2.7%	△2.3%	3,100	3.6%	+50.7%
1株当たり当期純利益 (円)	44.02	—	—	66.37	—	—

売上高と営業利益の推移

25/3期からの繰越案件が今期計上見込みとなる**販売物件増加**に伴い、売上高、営業利益ともに**+10%以上の成長**を見込む。

売上高と利益率の推移

(百万円)



売上高

85,000 百万円

前年同期比

+11.5%

営業利益

5,300 百万円

前年同期比

+53.7%

営業利益率

6.2%

業績達成に向けて注力するポイント

25年3月期の反省を活かし、セグメントごとの個別の課題対策を徹底し、グループ全体の業績達成を目指す。



案件の選別、工程管理の合理化

25年3月期同様に、適切な案件選別を継続。

比較的リスクコントロールがしやすく、**利益率が高い案件を戦略的に選別**する。

働き方改革の影響を強く受け平均工期が伸長傾向にあるなか、**工程管理の合理化**を図ることで完成工事高を適切にコントロールする。

また原価管理の徹底により**工事利益率を確保**するとともに、数年前より取り組みしている大型の自社事業案件2件を予定通り引渡すことにより売上高・利益の目標額達成を目指す。



販売用不動産の増加で増収・増益へ

25年3月期は、マンション建設の遅延に伴う管理戸数の積み上げが想定を下回る結果となった。

26年3月期においては、**自社物件の不動産販売**を増加させることで、増収増益の目標額達成を目指す。

販売用不動産の**完成見込みは目処**が立っており、管理戸数の積み上げだけでなく**不動産販売に伴う売上と利益**が見込める。



完成時期の分散で期ズレ対策

25年3月期は、販売予定物件が3月に集中していたことから、工事期間伸長の影響を受け、期ズレとなった。

26年3月期は、**期ズレとなった物件**の販売計画を**取り込む**とともに、**工事完成時期**を3月集中から**時期の分散を図る**ことで、販売計画にある程度の余裕を見ることができ、期ズレによる計画への影響を減少させ、目標額の達成を目指す。