

|| 企業調査レポート ||

アーバネットコーポレーション

3242 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年3月10日(月)

執筆：客員アナリスト

柴田郁夫

FISCO Ltd. Analyst **Ikuo Shibata**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

要約	01
1. 2025年6月期中間期の業績概要	01
2. 2025年6月期の業績見通し	01
3. 今後の方向性	02
会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 会社沿革	03
3. 企業特長	04
業界環境	09
1. 業界を取り巻く環境	09
2. 業界における課題	10
業績動向	11
1. 過去の業績推移	11
2. 2025年6月期中間期の業績概要	14
3. パイプラインの状況	16
4. 2025年6月期中間期の総括	17
主な活動実績	17
1. ケーナインの販売状況（PMIの進捗）	17
2. 新規事業（ヘルスケアアセット開発）への参入	17
業績見通し	18
1. 2025年6月期の業績見通し	18
2. 弊社の見方	18
中長期的な成長戦略	19
1. 今後の方向性と進捗	19
2. 持続的な成長に向けた方針	20
3. 弊社による注目点	20
ESG・SDGsへの取り組み	21
1. サステナビリティ基本方針	21
2. SDGsへの取り組み	21
株主還元	23

要約

2025年6月期中間期は減収減益。 通期では過去最高業績を更新する見通し

アーバネットコーポレーション<3242>は、東京23区、駅から徒歩10分以内の立地にこだわった都市型賃貸マンション※の開発・1棟販売(卸売り:BtoB)を基軸事業としている。用地取得からプラン・意匠設計、開発を行い、マンション販売会社・ファンド・富裕層等への1棟販売を手掛けており、「ものづくり」に特化しているところに特長がある。また、ストックビジネスの強化にも取り組んでおり、賃貸収益物件の取得に加えて「ホテル事業」へも参入した。2024年2月に連結化した(株)ケーナインとのシナジー創出のほか、開発エリアの拡大(都心隣接地)や新規事業(ヘルスケアアセットの開発等)でも具体的な動きが出てきた。

※従来は25m²程度のワンルームマンション中心であったが、最近は需要が増えてきた30~40m²ほどのコンパクトマンションにも対応しているため、「投資用ワンルームマンション」ではなく「都市型賃貸マンション」という表現を使用している。

1. 2025年6月期中間期の業績概要

2025年6月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比30.3%減の7,965百万円、営業利益が同87.9%減の100百万円と減収減益となったが、2025年6月期の第4四半期偏重とする計画により想定どおりの進捗である。主力の「不動産事業」については、都市型賃貸マンションの売上計上が第4四半期に集中していることから販売戸数が1棟50戸(前年同期は5棟342戸)に留まった。一方、ケーナインの連結化に伴い、アパートや戸建・テラスハウスの分譲販売が業績に寄与した。「ホテル事業」については好調なインバウンド需要等に支えられ、稼働率・客室単価がともに上昇し増収を確保した。利益面でも大幅な減収による収益の押し下げに加え、本社オフィス移転に係る費用等により営業減益となった。活動面では用地仕入れが順調に進んだほか、介護付有料老人ホームの開発等の新規事業で成果を上げた。

2. 2025年6月期の業績見通し

2025年6月期の連結業績について同社は期初予想を据え置き、売上高を前期比14.4%増の32,000百万円、営業利益を同2.7%増の2,800百万円と増収増益を見込み、過去最高業績を更新する見通しである。引き続き、主にケーナインの連結寄与が増収に寄与する。前提となる都市型賃貸マンション等の販売戸数は588戸を予定しており、2024年12月末時点で全戸が既に契約済みである。「ホテル事業」についても旺盛な国内旅行需要やインバウンドの拡大により、好調継続を見込んでいる。利益面でも、人的投資に関連する費用増(給与引き上げや本社オフィス移転等)はあるものの、増収による収益の底上げにより増益を確保する見通しだ。

アーバネットコーポレーション | 2025年3月10日(月)
 3242 東証スタンダード市場 | <https://www.urbanet.jp/ir/>

要約

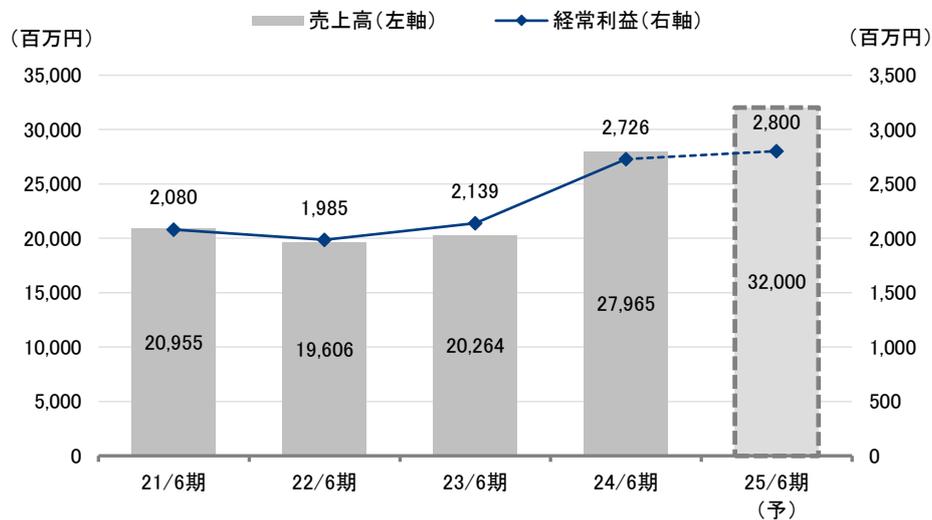
3. 今後の方向性

同社の成長戦略は既存事業の拡大を軸としつつ、ストックビジネス（自社保有の賃貸収益物件等）やM&A、子会社によるBtoC事業（戸建・テラスハウス分譲等、マンション管理及び賃貸業等）の拡大により、事業ポートフォリオの拡充と財務基盤の安定化を軸とする。特に既存事業については、都心での用地価格が高騰しているなかで将来リスクも念頭に入れつつこれまで以上に選別的な用地取得に取り組み、事業環境や景気変動に柔軟に対応しながらも、持続的成長を目指す考えだ。足元では、今般の東京証券取引所（以下、東証）による「資本コストや株価を意識した経営に向けた対応について」などを背景として、戦略的な業務提携やM&Aの実施、人的投資の強化、新規事業への参入など、より成長を意識した動きが活発化しており、新たなステージに向けた具体的な方向性が見えてきた。同社では、持続的成長に向けた事業基盤が整ってきたことから、新たに中期経営計画を公表する予定としている。

Key Points

- ・ 2025年6月期中間期は減収減益となるも、第4四半期偏重とする計画どおりの進捗
- ・ ケーナインのシナジー創出のほか、順調な用地仕入れや新規事業でも大きな成果
- ・ 2025年6月期の業績予想を据え置き、増収増益により過去最高業績を更新する見通し
- ・ 今後も既存事業の拡大を軸としつつ、M&Aの活用を含めた開発エリアの拡大や新規事業への参入により持続的な成長を目指す

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

都心エリアでの都市型賃貸マンションの開発・1棟販売に特化

1. 会社概要

事業セグメントは、「不動産事業」と「ホテル事業」の2つである。「不動産事業」は、1) 不動産開発販売、2) 不動産仕入販売、3) その他、の3つのサブセグメントに分類される。創業来の主力である1) 不動産開発販売は、都市型賃貸マンションを中心に、現在は中断しているが分譲用ファミリーマンションも手掛けている※1。また、ケーナインの連結化※2に伴い、アパートや戸建・テラスハウス、建築請負などが加わり、事業の幅も広がってきた。2) 不動産仕入販売は、他社中古分譲マンションの戸別買取再販や不動産仕入販売等を行っている。3) その他は、不動産仲介及び不動産賃貸業等である。なお、安定収益源の確保を目的としてストックビジネスの強化にも取り組んでおり、自社保有の賃貸収益物件は8棟（ほかにも戸別保有あり）が安定稼働している※3。「ホテル事業」については、ホテル開発プロジェクト第1号「ホテルアジュール東京蒲田」を2020年10月に開業した。事業の可能性を検討するために研究開発の一環として取り組んでいるが、第2号プロジェクト（八丁堀）にも着手している。

※1 分譲用ファミリーマンションの販売は（株）アーバネットリビングで行っている。

※2 2024年2月29日付で全株式取得（完全子会社化）を完了した。

※3 なお、保有物件の入れ替えを目的として、一部（2物件）を販売用不動産（流動資産）へ振り替えている。

都市型賃貸マンションの販売は、マンション販売会社への1棟販売を基本としており、信頼性が高い販売会社を厳選したうえで緊密な関係を築いている。また、販売手法の多様化を図るため、相続税対策など様々な目的で不動産を購入する国内外の富裕層のほか、優良物件への引き合いが強い不動産ファンドや事業会社などに対する1棟一括直接販売についても積極的に取り組んでいる。

2. 会社沿革

同社は、一級建築士である現代表取締役会長兼CEOの服部信治（はっとり しんじ）氏によって1997年7月に設立された。マンション専門の設計事務所に共同経営者として勤務していた服部氏は、自らのデザインによるマンションの企画・開発を行うことを目的として独立した。

設立当初は企画や設計、コンサルティングを中心に実績を積み上げ、設立3年後の2000年12月には当初の計画どおり、マンション開発販売事業として投資用ワンルームマンションを開始した。

会社概要

投資用ワンルームマンションを主力としたのは、その頃からJリートや不動産ファンドなどが賃貸収益物件への投資事業が拡大し始めており、加えて自社開発物件を販売専門会社へ任せる製販分離型の業界構造が、少人数の経営を目指していた会社にとって参入しやすかったことによる。同社の得意とする設計・開発に特化したことで、入居者ニーズに応えた人気の高い物件を開発できたことに加えて、都内のワンルームマンションに対する需給ギャップ（需要が供給を上回る状況）や個人投資家からのニーズ拡大などの外部環境も同社の成長を後押しして、2007年3月には東証JASDAQ市場への上場を果たした（2022年4月に東証による新市場区分再編成に伴い、東証スタンダード市場へ移行した）。2008年のリーマンショックによる金融引き締め時には開発物件の凍結を余儀なくされたが、損失を1期に集中させることと、金融機関やゼネコンとの良好な関係を続けることを前提とした徹底的な資産縮小経営計画の下、資本増強やそれまで保有していなかった販売部門を販売員の新規採用により新設し、他社物件の買取再販事業に全社を挙げて参入したことにより、厳しい環境を乗り切った。その時期に培われた販売ノウハウなどは、現在の中古分譲マンションの買取再販事業や分譲用ファミリーマンションの販売等へ生かしている。

さらに2021年12月には、オリックス銀行（株）、（株）メイクスとの協働により、首都圏初（同社調べ）となるZEH仕様マンション*の開発に着手し、2023年2月に1号物件が完成した。その後もZEH仕様マンションの開発を継続しており、脱炭素社会への貢献と新たな事業機会の創出に取り組んでいる。

* 経済産業省によると、ZEHとは「外皮の断熱性能等を大幅に向上させるとともに、高効率な設備システムの導入により、室内環境の質を維持しつつ大幅な省エネルギーを実現したうえで、再生可能エネルギーを導入することにより、年間の一次エネルギー消費量の収支をゼロとすることを目指した住宅」のこと。同社は、オリックス銀行及びメイクス（ワンルームマンション販売会社）との協働により独自の事業スキームを構築し、「ZEH-M Oriented」認証のサステナブルな都市型賃貸マンション開発を推進している。

2022年9月28日からは社長交代を含む、新しい経営体制へ移行した。服部信治氏に代わって田中敦（たなかあつし）氏（前取締役副社長）が代表取締役社長に、服部氏は代表取締役会長兼CEOに就任した。2024年7月には人的資本強化を含む事業拡大を目的として、本社オフィスを霞が関ビルディングへ移転した。

若い世代に向けデザイン性や機能、気候変動対策などの商品価値向上を追求

3. 企業特長

同社の特長（強み）として、優れたデザイン性や機能性・好立地へのこだわり、気候変動対策や社会貢献活動を通じた商品価値の向上、アウトソーシングを最大限に利用した少人数体制により固定費を圧縮する効率的な経営などがある。

会社概要

(1) 優れたデザイン性や機能性・好立地へのこだわり

同社は、設計事務所からスタートしたデベロッパーとして、得意とする設計・開発に経営資源を集中しており、デザイン性や機能性に優れた「ものづくり」による差別化をはじめ、用地取得の可否を短時間で決定できる自社プラン設計体制に強みを有している。特に「6つ」のこだわりとして、1) 立地（都内23区内で駅から徒歩10分以内が基本）、2) 外観デザイン（「モノトーンでインパクトのある外観」）、3) ユーザーニーズ（アンケートによる徹底分析）、4) 収納（「空間を最大限に生かした収納スペース」）、5) 快適（「自社開発のファシリティ「ユノバース」」）※1、6) アート（「アートのある居住空間」）を掲げており、それらが一体となった価値提供により、ターゲットとなる若い世代から支持を受けてきた。また、「ものづくり」へのこだわりを通じて生まれてきた技術やアイデアを知的財産権への登録により保護している※2。

※1 足を伸ばせるユニットバス。

※2 実用新案権（アッパーキャビネット）や意匠権（ユノバース）、特許権（建物の外壁照明構造、側壁構造及びエントランス）などを保有している。

同社開発物件の優位性は、（一社）全国住宅産業協会（全住協）※優良事業審査会による優良事業賞において数多くの受賞実績があることでもわかる。最近では2024年4月に「メイクス氷川台アジュールコート」が、同社プロジェクトとして9年連続11回目の受賞をした。同物件は首都圏初となるZEH-M Oriented仕様の都市型賃貸マンションである。

※ 中堅企業を中心に上場企業を含む全国1,700社を擁する団体で、会員は首都圏並びに北海道から沖縄まで各地域において、マンション及び戸建住宅の供給や住宅をはじめとする不動産流通事業等を行っている。優良事業賞は2010年から始まり、同協会協会員が企画・開発したプロジェクトの中から、特に優秀なプロジェクト（事業及び企画・開発）を表彰するものである。

「モノトーンでインパクトのある外観」



出所：同社ホームページより掲載

アーバネットコーポレーション | 2025年3月10日(月)
3242 東証スタンダード市場 | <https://www.urbanet.jp/ir/>

会社概要

「空間を最大限に生かした収納スペース」



居室や廊下上部のデッドスペースを活用し、衣替えに使う衣装ケースが納まるアッパーキャビネット（実用新案登録第3235362号）を標準仕様としています。また、人気の高いウォークインクローゼットのあるワンルームも多数開発しています。



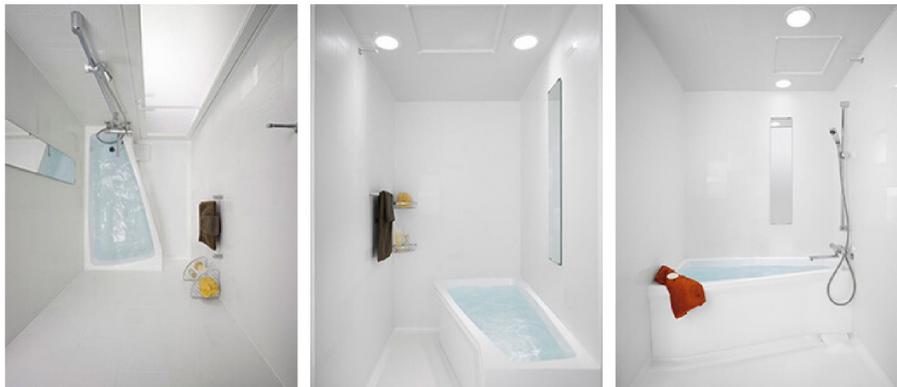
トイレ上部の天袋

洗面台の鏡裏収納・洗濯機上部の天袋

大容量のシューズクローク

出所：同社ホームページより掲載

「自社開発までするこだわりのファシリティ「ユノバス」」



足が伸ばせるオリジナルユニットバス「ユノバス（U・NOVERSE-1114）」（意匠登録第1360445号）

出所：同社ホームページより掲載

アーバネットコーポレーション

3242 東証スタンダード市場

2025年3月10日(月)

<https://www.urbanet.jp/ir/>

会社概要

(2) 気候変動対策や社会貢献活動を通じた商品価値の向上

2020年1月には、自社開発の都市型賃貸マンションに台風対策を取り入れた「アーバネット防災プログラム」※を導入した。経営理念である「人々の安全で快適な『暮らし』の提案を行い、豊かで健全な社会の実現を目指す」取り組みを進めている。気候変動によって発生する台風等の防災対策として、SDGs(持続可能な開発目標)達成への貢献や商品価値の向上にもつなげる考えである。また、環境に配慮したZEH仕様マンションについても、2023年2月に首都圏初となる「メイクス冰川台アジュールコート」が竣工すると、その後も継続して複数プロジェクトを開発している。

※ 防災倉庫の設置や電気室の地上階設置など設計面に加え、強風対策・豪雨対策・停電対策など設備面での対策を施すものである。地球温暖化に伴う気候変動の影響により大規模な水災害が発生するリスクが増大する状況を踏まえ、同プログラムを改定し、豪雨対策を一層強化した。

また、アートと住空間の融合による社会貢献活動(CSR)の一環として、学生のみを対象とした立体アートコンペティション「アート・ミーツ・アーキテクチャー・コンペティション(AAC)」を2001年より毎年開催し、若手アーティストの発掘・支援・育成を行っている※¹。この活動は(公社)企業メセナ協議会※²からメセナ(芸術文化支援)として認定されるとともに、同協議会が主催する「メセナアワード2017」にて優秀賞「アートの玄関賞」を受賞している。

※¹ 霞が関ビルディング(35階)に本社を移転したことを契機に、エントランスホールに若手アーティストの作品を展示するためのスペース「アーバネットアートギャラリー」を設置した。3~4ヶ月を目安に展示作品を入れ替え、同社主催の学生立体アートコンペティションAACの入賞者を中心に新たな才能を紹介し、その活動を支援する。

※² 企業による芸術文化支援活動の活性化を目的とした中間支援機関。

「アートのある居住空間」



ステージファースト軽登アジュールコート



ステージファースト両国IIアジュールコート



桜上水IIPJ



アジュールコート台東根岸

出所：同社ホームページより掲載

会社概要

(3) アウトソーシングを活用した効率的な経営

同社は、都市型賃貸マンションの開発・1棟販売（卸売り：BtoB）をビジネスの核とし、アウトソーシングを最大限に利用した少人数体制による効率的な経営を行ってきた。2024年6月期末における同社単体の社員数（契約社員等を含む）は49名^{※1}、1人当たりの売上高は約526百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が約36百万円と高い生産性を示している^{※2}。特に固定費を低く抑えることで、高い収益性の確保と景気変動にも柔軟に対応できる体制を堅持している。加えて、1棟での卸売りは売れ残りリスクが少なく、竣工から短期間での資金回収を可能としており、不動産業界にあって安定性の高い事業構造と言える。

※1 用地仕入れ、設計部門、その他営業サポート、管理部門でバランスよく構成されている。なお、2024年12月末時点においても49名と増減はない。

※2 2024年6月期（単体ベース）の売上高、親会社株主に帰属する当期純利益を期末の単体社員数（契約社員等を含む）で割り算した指標。

もともと、今後は事業拡大に向けて人財確保にも取り組む方針であり、ケーナインのM&Aもその一環である。ケーナイン連結後の連結従業員数は82名[※]に拡大したが、高い生産性を維持している。

※ このうち、ケーナインの正社員は23名（不動産事業部8名、建築工事業部8名、設計企画部4名、業務推進部3名）。なお、2024年12月末時点の連結従業員数も82名と増減はない。

人財育成や魅力ある職場づくりにも積極的である。2019年度の新卒採用再開を契機として、役員を含めた階層別研修、コンプライアンス研修・T/DX研修などを実施し、生産性の向上やリスクリングにも取り組んできた。プロジェクト責任者への若手登用や用地仕入れにおける新卒採用など人財育成の成果も着実に始めている。また、2024年3月には5年連続で「健康経営優良法人2024」[※]に認定された。今後も、M&Aを含む社員数の増強や新人事制度の導入、各種手当新設、株式給付信託制度導入などによる人的資本の強化を通じて、さらなる事業成長につなげる方針だ。

※ 地域の健康課題に即した取り組みや日本健康会議が進める健康増進の取り組みをもとに、特に優良な健康経営を実践している大企業や中小企業等の法人を顕彰する制度。

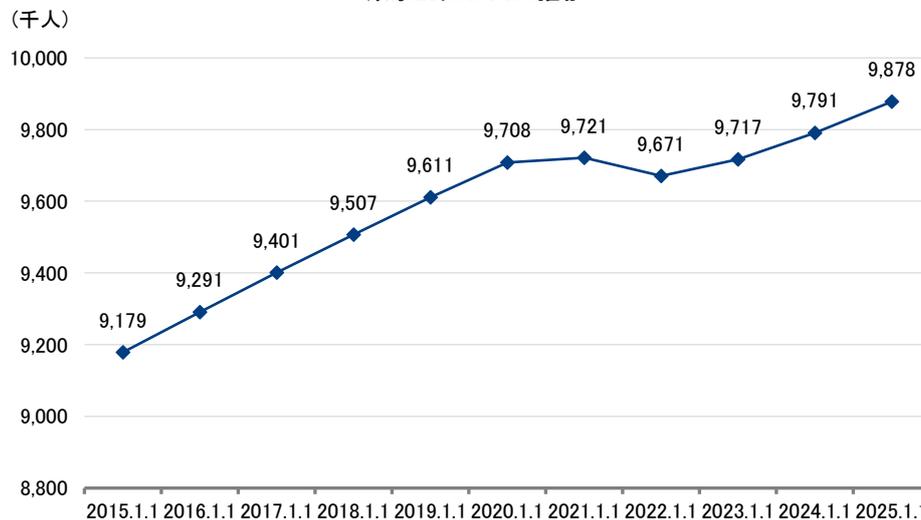
■ 業界環境

都心における賃貸需要や投資意欲は堅調に推移

1. 業界を取り巻く環境

同社の基軸事業である都内の都市型賃貸マンションは、入居者及び投資家双方の堅調な需要に支えられて好調に推移している。東京都総務局「東京都の人口（推計）」によると、同社が供給エリアとしている東京23区の人口は、東京都への転入超過等を背景に増え続けてきた。特に、若年層の流入のほか、晩婚化や離婚率の上昇などを背景とした単身世帯の増加が都市型賃貸マンションの賃貸需要を支えている。コロナ禍となった2020年以降は都心への転入超過に歯止めがかかり2021年は26年ぶりに人口が減少したが、2022年にはプラスに転じており、一過性との見方ができる。一方、投資家の動向を見ると、将来の年金受給や老後の生活不安を抱えた20～30代の個人投資家からの需要が増えていることに加え、キャッシュ・フローが比較的安定した安全な投資対象として賃貸収益物件が再評価されてきたことも追い風となっている。最近では都心・駅近という好立地の物件は販売価格が上昇し利回りの低下傾向が続いているものの、相続税対策物件を求める富裕層や将来に不安を抱く若年層等による購入意欲は堅調である。また、円安を背景とした海外からの資金流入等を含め潤沢な資金を集めたファンドやリートが、安定稼働を期待できる収益物件として触手を伸ばしてきたことも、都市型賃貸マンションの品薄感を強める要因となっている。

東京23区の人口推移

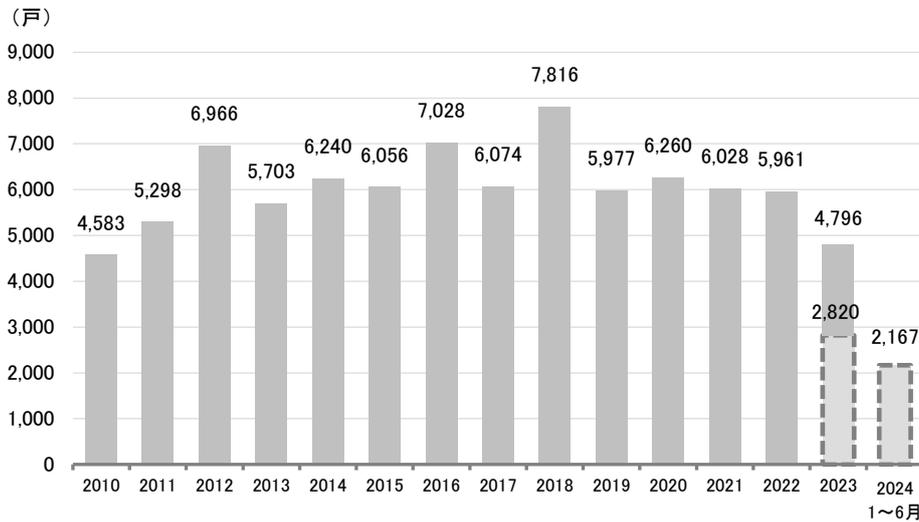


出所：東京都総務局「東京都の人口（推計）」よりフィスコ作成

業界環境

首都圏における投資用マンションの供給戸数は2007年の9,210戸をピークに、リーマンショックによる金融の引き締めや事業者の倒産・撤退、自治体のワンルームマンション建築規制（最低面積の規定、付帯設備の設置等）の強化などにより減少傾向をたどったが2010年に底を打ち、その後は金融機関のスタンスの変化や根強い需要に支えられて好調に推移してきた。2020年以降はコロナ禍の影響が懸念されたものの、投資用マンションの需給関係は安定している。ただ、足元では都心における用地取得が困難ななかで、供給戸数の減少や品薄感による販売価格の上昇傾向も見られる。また、川崎市や横浜市における供給戸数が高いシェアを占めるようになってきた。プレイヤーについては、販売だけを手掛ける会社が数多く見られるものの、同社のように設計・開発に特化する相当規模の同業他社（特に上場会社）は見当たらない。

首都圏の投資用マンションの供給戸数



出所：(株)不動産経済研究所「不動産経済 マンションデータ・ニュース」よりフィスコ作成

2. 業界における課題

開発環境については、都心人気駅の駅近などで厳しい仕入環境が継続するものと見られる。また、土地価格の高騰及び工事原価の上昇による利益率低下、2024年問題※による建設工期の長期化、建設資材の供給不安といった問題もあり、さらには金利上昇による影響や景気減速に伴う金融機関の不動産融資厳格化の動きにも注意する必要が出てきた。ただ見方を変えると、業界淘汰が進む状況は実績のある同社にとっては残存者利益を享受できる好機とも言える。

※ 働き方改革関連法により従業員の時間外労働に上限が課されることで生じる問題のこと。1人当たりの時間外労働時間が制限されることで、労働力が不足することから、工期の長期化等が懸念されている。

業界環境

販売環境に目を向けると、首都圏の分譲用マンションは、強い需要により好立地物件を中心に価格上昇が継続し堅調に推移している。特に女性の社会進出の動きなどによりコンパクトマンションの需要が多く、供給不足の状態が続いている。都市型賃貸マンションについても、東京都では2035年まで若年層の流入による社会増が続くことに加え、高齢化の進行に伴い離別・死別等で75歳以上の後期高齢者を世帯主とする単独世帯の増加が見込まれ、市場は緩やかに拡大する見通しである。また、若年労働力確保や学生確保のための社員寮・学生寮二ーズの拡大も見込まれる。年金支給開始年齢の引き上げや支給額の減額などへの不安は潜在的に存在し、安定的な収益が期待できる都心の投資用不動産への需要も根強い。

業績動向

堅調な販売環境の継続を背景に高い業績水準を維持

1. 過去の業績推移

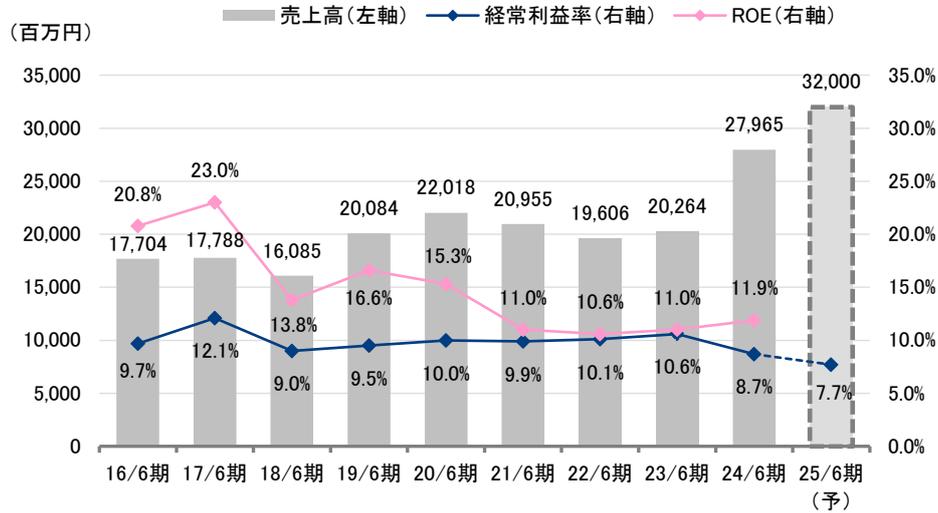
過去の業績推移を振り返ると、主力である都市型賃貸マンションにおける販売戸数の拡大が同社の業績をけん引してきた。2008年のリーマンショックの影響などによる金融引き締めを背景として、2011年6月期にボトムをつけたものの、金融緩和の動きとともに順調に開発物件を積み上げることで業績は回復した。以降は拡大基調をたどり、2020年6月期は2期連続で過去最高業績を更新した。2021年6月期以降は業績の伸びはやや足踏みしたものの、成長路線を打ち出した2024年6月期はM&A効果もあり再び高い伸び率となった。利益面でも売上高と連動する形で成長してきた。ただ、足元では建設資材の高騰や人件費の上昇を背景とする工事原価の上昇により、これまで10%前後で推移してきた経常利益率は若干低下傾向にある。一方、資本収益性を示すROEは10%超を堅持している。

財務面では、開発物件の積み上げなどに伴い有利子負債残高も増加傾向をたどってきた。ただ、内部留保の蓄積に加え、2015年6月の公募増資(約13億円)や2019年12月の公募増資等(約20億円)、2023年9月の新株予約権の発行により、2024年6月期末時点で自己資本比率は30%を超える水準を確保している。2014年6月期以降、固定資産が拡大しているが、安定収益源の確保や融資担保となる賃貸収益物件の取得を進めてきたこと、研究開発として取り組んでいるホテル事業によるものである。ここ数年では用地取得の困難な状況が続いているが、物件厳選の方針により棚卸資産(販売用不動産と仕掛販売用不動産の合計)の着実な積み上げや、固定資産(自社保有ホテルや賃貸収益物件の取得等)の増加などにより資産残高も拡大傾向で推移してきた。また、2024年6月期はケーナイン連結化が棚卸資産及び固定資産の増加に寄与した。

アーバネットコーポレーション | 2025年3月10日(月)
3242 東証スタンダード市場 | <https://www.urbanet.jp/ir/>

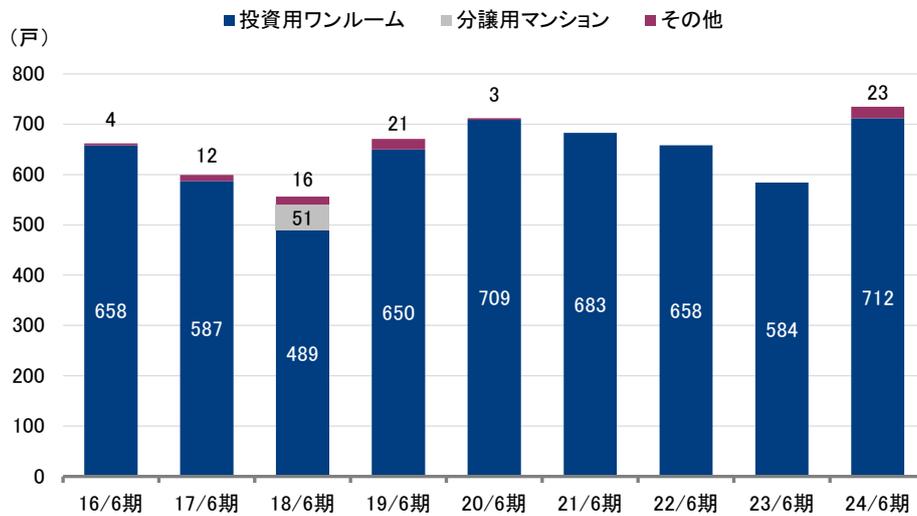
業績動向

売上高と経常利益率、ROEの推移



出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

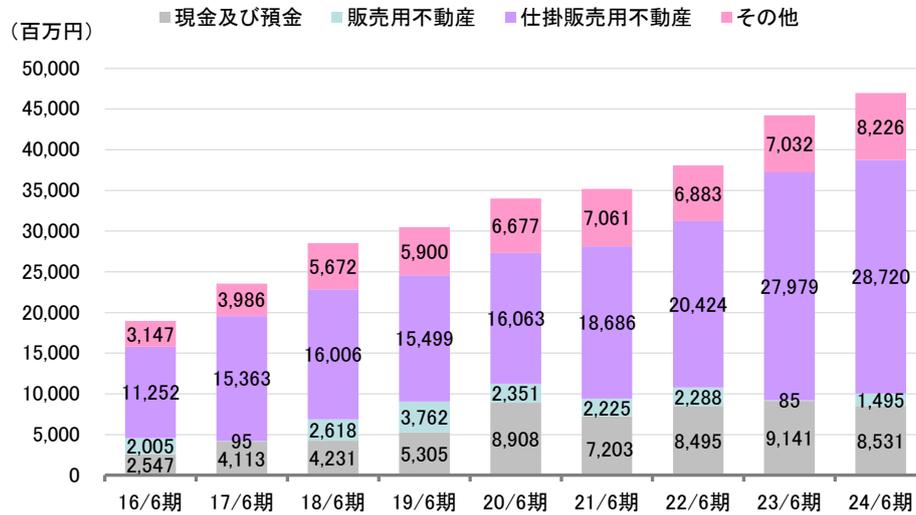
販売戸数の推移(自社開発)



出所：決算説明会資料より掲載

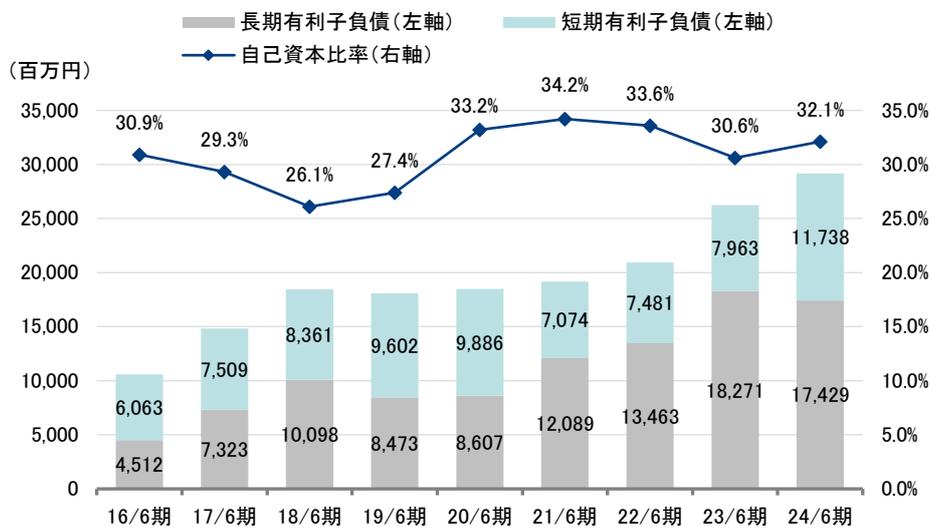
業績動向

資産残高の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

有利子負債残高と自己資本比率の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

2025年6月期中間期は想定どおりの減収減益。 用地仕入れは順調に拡大

2. 2025年6月期中間期の業績概要

2025年6月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比30.3%減の7,965百万円、営業利益が同87.9%減の100百万円、経常損失が232百万円（前年同期は720百万円の利益）、親会社株主に帰属する中間純損失が210百万円（前年同期は510百万円の利益）と、売上計上見込みが第4四半期に集中※する計画であることから中間期時点では減収減益となるも、想定どおりの進捗である。

※そもそも同社の売上計上時期は四半期ごとにバラツキが大きく、特に下期偏重の傾向が見られるが、2025年6月期中間期はとりわけ顕著となった。

「不動産事業」については前述のとおり、不動産開発販売において、主力の都市型賃貸マンションの売上計上が第4四半期に集中するため、販売戸数は1棟50戸（前年同期は5棟342戸）に留まり大幅な減収となった。一方、ケーナインの連結化等に伴い、アパート（1棟11戸）、戸建（6戸）、テラスハウス（10戸）の販売や用地売却（5件）※が業績に寄与した。不動産仕入販売では買取再販1件を計上したほか、その他事業（不動産賃貸・仲介等）はケーナイン連結化により大きく底上げした。「ホテル事業」については好調なインバウンド需要等に支えられ、稼働率・客室単価がともに上昇し増収を確保した。

※開発用地に対して好条件でのオファー（買取意向）があった場合は、プロジェクト継続による採算性と、売却による利益や早期資金回収のメリット等を比較検討のうえ、用地売却も選択肢の1つに入っている。

利益面でも、第4四半期偏重の計画に伴う大幅な減収により大きく出遅れたものの、通期では増収を確保する見通しである。用地価格や建設資材価格の高止まり、工事関連人件費の増加など厳しい収益環境が続くなかで、採算性を重視したプロジェクト推進により高い粗利益率水準を維持した。ただ、販管費が増加したのはケーナイン連結化による費用増に加え、人的資本強化を目的とした給与引き上げ、本社オフィスの移転※に係る費用等が理由である。また、順調な用地仕入れに伴う有利子負債の拡大や金利上昇により支払利息（営業外費用）が増加した点も注意すべきポイントと言える。

※2024年7月8日付けで本社オフィスを震が関ビルディング（35階）に移転した。M&Aを含む、さらなる人員拡充を見据えたオフィス面積の増床（約2倍）、優秀な人材の確保、より働きやすい環境の構築などが目的である。

財政状態については、順調な用地仕入れやプロジェクトの進行により販売用不動産が大きく増加し、総資産は前期末比21.8%増の57,217百万円に拡大した。一方、自己資本は中間純損失の計上や配当金の支払いが新株予約権の行使による増加分を上回ったことで前期末比1.6%減の14,820百万円とわずかに減少した。その結果、自己資本比率は25.9%（前期末は32.1%）に低下した。また、有利子負債（リース債務を除く）は長短合わせて前期末比34.9%増の39,339百万円となった。もっとも、短期の支払い能力を示す流動比率は268.8%、長期の有利子負債比率は59.4%とともに高い水準にあり、財務の安全性に懸念はない。

※2023年9月11日付けで発行した新株予約権（合計62,000個）のうち、2024年12月末までに22,500個（合計約7.8億円の資金調達）が行使されている。なお、そのうち2025年6月期中間期における行使分は8,500個（3.2億円の資金調達）となっている。

アーバネットコーポレーション | 2025年3月10日(月)
 3242 東証スタンダード市場 | <https://www.urbanet.jp/ir/>

業績動向

キャッシュ・フローの状況については、営業キャッシュ・フローが順調な用地仕入れに伴い大幅なマイナスとなったほか、投資キャッシュ・フローも本社移転に伴う有形固定資産の取得等によりマイナスとなった。一方、財務キャッシュ・フローはプロジェクト資金の調達及びシンジケートローン契約締結に基づく長期借入金によりプラスとなったが、これらの結果、2025年6月期中間期末の現金及び現金同等物残高は7,259百万円(前期末比1,250百万円減)に減少した。

2025年6月期中間期連結業績の概要

(単位：百万円)

	24/6 期中間期		25/6 期中間期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	11,421	-	7,965	-	-3,456	-30.3%
不動産事業	11,313	99.1%	7,845	98.5%	-3,467	-30.7%
ホテル事業	108	0.9%	119	1.5%	11	10.6%
売上原価	9,801	85.8%	6,458	81.1%	-3,342	-34.1%
売上総利益	1,619	14.2%	1,506	18.9%	-113	-7.0%
販管費	791	6.9%	1,405	17.7%	614	77.7%
営業利益	828	7.3%	100	1.3%	-728	-87.9%
不動産事業	1,385	12.2%	864	11.0%	-520	-37.6%
ホテル事業	19	18.3%	30	25.3%	10	53.2%
調整額	-576	-	-794	-	-217	-
経常利益	720	6.3%	-232	-	-952	-
親会社株主に帰属する中間純利益	510	4.5%	-210	-	-721	-
不動産事業の内訳						
不動産開発販売	11,042	97.6%	6,698	85.4%	-4,344	-39.3%
(うち、都市型賃貸マンション)	10,960	96.0%	2,005	25.6%	-8,954	-81.7%
不動産仕入販売	46	0.4%	727	9.3%	681	-
不動産賃貸・仲介等	224	2.0%	419	5.3%	195	87.1%
販売戸数						
都市型賃貸マンション	342		50		-292	
アパート	-		11		11	
戸建て・テラスハウス	-		16		16	

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

アーバネットコーポレーション | 2025年3月10日(月)
 3242 東証スタンダード市場 | <https://www.urbanet.jp/ir/>

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	24/6 期	25/6 期中間期	前期比	
			増減額	増減率
流動資産	39,380	49,034	9,654	24.5%
現金及び預金	8,531	7,282	-1,249	-14.6%
販売用不動産	1,495	3,315	1,819	121.6%
仕掛販売用不動産	28,720	37,750	9,029	31.4%
固定資産	7,592	8,182	590	7.8%
総資産	46,972	57,217	10,244	21.8%
流動負債	13,808	18,244	4,435	32.1%
短期借入金等	11,738	15,969	4,230	36.0%
固定負債	18,099	24,152	6,052	33.4%
長期借入金	17,429	23,370	5,940	34.1%
純資産	15,064	14,820	-243	-1.6%
自己資本	15,062	14,820	-242	-1.6%
自己資本比率	32.1%	25.9%	-6.2pp	-
有利子負債（リース債務を除く）	29,168	39,339	10,171	34.9%
流動比率	285.2%	268.8%	-16.4pp	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	24/6 期中間期	25/6 期中間期
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,079	-9,361
投資活動によるキャッシュ・フロー	372	-1,989
財務活動によるキャッシュ・フロー	-2,115	10,101
現金及び現金同等物の増減額	336	-1,250
現金及び現金同等物の期末残高	9,467	7,259

出所：決算短信よりフィスコ作成

3. パイプラインの状況

2024年12月末時点のパイプラインの状況は、順調な用地仕入れに伴い2025年6月期下期の販売予定分を含めて、約2,000戸を確保しているようだ。したがって少なくとも2026年6月期から2027年6月期については高い業績水準を維持できるとの見方ができる。厳しい仕入れ環境が続くなかで、ここ数年取り組んできた用地仕入れや人材の育成が軌道に乗ってきたことに加え、実績のあるキャリア採用との相互作用もうまく機能しているようだ。また仕入れ物件のなかには、同社初となる千葉エリア（行徳プロジェクト）も含まれており、今後も東京都南西部及び神奈川県（川崎・横浜）を地盤とするケーナインとの連携を含め、都心以外の優良な開発用地※の取得に向けた検討を進めている。

※ 都心へのアクセスが良いことが条件。

4. 2025年6月期中間期の総括

以上から、2025年6月期中間期を総括すると、業績面では2025年6月期は第4四半期偏重の計画により出遅れ感が目立つものの、前提となる契約販売戸数は確保できており、実態として業績の後退を示しているわけではないことに注意が必要である。一方、1) シナジーを含めて、ケーナインの業績が好調に推移していること、2) 仕入れ面における積み上げも順調であること、3) 新規事業でも同社初となるヘルスケアアセットの開発などで成果を上げており、今後の成長に向けた事業基盤の強化や事業展開の方向性の一端を具体的に示すことができた と評価している。

■ 主な活動実績

同社初となる介護付有料老人ホームの開発に着手

1. ケーナインの販売状況 (PMI の進捗)

2024年2月29日に連結化したケーナインの2025年6月期中間期の業績は、売上高42億円、営業利益7億円(営業利益率16.7%)となり、通期売上高予想(55億円)に対してもハイペースで進捗している。具体的な実績については、1棟販売で賃貸アパート(1棟11戸)、エンド向けに戸建(6戸)・テラスハウス(10戸)を販売した。売上高はこの数年成長基調で推移しており、同社グループに入ってから勢いが増している。ケーナインのグループインは、中核的な開発エリアを横浜・川崎まで拡大するとともに、BtoC分野の経営資源を獲得することで、開発エリア及び事業領域の拡大に弾みをつけることに狙いがあるが、PMIが順調に進み、早くもシナジーが表れていると評価できる。特に与信面(金融機関からの資金調達など)でのバックアップ効果がクイックウインに大きく寄与していると考えられる。今後は用地情報の共有や事業開発面での連携も期待される。

2. 新規事業(ヘルスケアアセット開発)への参入

2024年11月6日付で、同社初となるヘルスケアアセット開発第1号「千歳烏山IIプロジェクト」に着手したことを発表した。同プロジェクトは、同社が介護付有料老人ホーム(仮称「チャームスイート千歳烏山」)を開発し、介護業界におけるリーディングカンパニーであるチャーム・ケア・コーポレーション<6062>が運営する(設計・施工は大和ハウス工業<1925>)。同社の強みであるモノづくりのノウハウに、チャーム・ケア・コーポレーションの介護オペレーターとしての経験や工夫を組み合わせることで価値を生み出す方針だ。竣工は2025年12月頃の予定であり、今後もヘルスケアアセットの開発に取り組んでいく。

業績見通し

2025年6月期は増収増益により過去最高業績を更新する見通し

1. 2025年6月期の業績見通し

2025年6月期の連結業績は、期初予想を据え置き、売上高を前期比14.4%増の32,000百万円、営業利益を同2.7%増の2,800百万円、経常利益を同1.0%増の2,450百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同1.7%増の1,730百万円と増収増益となり、前期に続き過去最高業績を更新する見通しとしている。

引き続き、高付加価値の都市型賃貸マンションやケーナインの通年寄与（8ヶ月分の上乗せ）が増収に寄与する。前提となる都市型賃貸マンション等の販売戸数は588戸を予定しており、すべてが既に契約済みである（2024年12月末時点）。また、「ホテル事業」についても、好調な国内旅行需要やインバウンド需要により、好調継続を見込んでいる。

利益面でも、本社オフィス移転に係る費用を含め、人的投資に関連する費用増はあるものの、増収による収益の底上げにより増益を確保する見通しだ。ただ、工事原価の上昇や支払金利の増加など厳しい収益環境を踏まえ、経常利益率は7.7%（前期は8.7%）に低下する想定となっている。

2025年6月期の連結業績見通し

（単位：百万円）

	24/6期		25/6期		前期比	
	実績	構成比	予想	構成比	増減額	増減率
売上高	27,965	-	32,000	-	4,034	14.4%
営業利益	2,726	9.8%	2,800	8.8%	73	2.7%
経常利益	2,426	8.7%	2,450	7.7%	23	1.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,701	6.1%	1,730	5.4%	28	1.7%
販売戸数（自社開発）	735	-	588	-	147	-
ワンルームマンション	712	-	555	-	-124	-
戸建て・テラスハウス	23	-	33	-	10	-

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

2. 弊社の見方

弊社でも、計画の前提となっている販売戸数（588戸）が既に契約済みであることや、ケーナインの業績も好調に推移していることから、同社業績予想の達成は十分に可能であると見ている。もちろん、建設工期の遅れ等が売上高の期ずれを引き起こす可能性をはじめ、建設コストの高止まりや支払金利の増加等が利益率に及ぼす影響についても注意深く見守る必要があるだろう。一方、好調なケーナインが業績の上振れ要因になる可能性も注目される。特に2026年6月期以降の業績の伸びに向けて、ケーナインとのシナジー創出（与信面でのバックアップ効果や用地情報の共有、開発エリアの拡大等）がどこまで進むのか、グループ全体の中長期的な成長性にどのようなインパクトを与えるのかといった視点から今後の動向をフォローしたい。

■ 中長期的な成長戦略

積極的な投資により、 既存事業の拡大と事業ポートフォリオの拡充を目指す

1. 今後の方向性と進捗

循環的な景気変動への懸念のほか、インフレの進行や政策金利の引き上げなど、外部環境は不確実性が高まりつつあるものの、今後の成長戦略の方向性に大きな見直しはない。ただ、2023 年 8 月 24 日付の新株予約権に関する開示文書に記載のとおり、既存事業の拡大とストックビジネス等の強化とともに、M&A によるシナジー創出や新規ビジネスへの参入も含め、成長に弾みをつける姿勢が明確となってきた。ケーナイン連結化もその一環である。既存事業の拡大を軸としながら、M&A 等による経営資源の獲得や事業領域の拡充による持続的な成長を目指す考えだ。

(1) 既存事業の拡大

既存事業については、都心での用地価格の高騰などを含めた将来リスクも念頭に入れつつ、より採算性やタイミングを重視した選別的な用地取得に取り組み、事業環境や景気変動に柔軟に対応しながら持続的な成長を目指す。特に、ケーナインとの連携による用地情報力の強化や開発エリアの拡大（川崎・横浜等）に取り組むとともに、さらなる M&A 等を通じた経営資源の獲得や隣接エリアへの拡張も検討する。また、事業本部を 2 部制とし、第二事業本部を設置した。マンション以外のアセットにも対応し、新たな事業の柱に育成する点に狙いがあるようだ。

(2) スtockビジネスの強化

ストックビジネスの強化については、ここ数年、賃貸収益物件を自社保有することにより安定収益源や融資担保の確保に取り組んできた。不動産収入は年間 500 百万円水準（弊社推定）に達する。今後も安定稼働が期待できる賃貸収益物件を着実に増やす計画である。また、駅近好立地での開発力を生かして参入した「ホテル事業」については稼働率の向上と客室単価の適正化が進み、いよいよ軌道に乗ってきた。今後はストックビジネスとして保有するか、販売チャネルの拡大を目的として売却するのか、長期的視点で検討中である。また、第 2 号プロジェクト（八丁堀）の開発にも着手している。

(3) BtoC 事業の拡大

同社の中核事業である都市型賃貸マンションの開発・1 棟販売では、物件竣工後のマンション販売会社への物件引き渡しで事業のルーチンが完了する。同社が開発してきた分譲用マンションにおいても、戸別分譲後のマンション管理等については管理会社に引き継いで終了としてきた。つまり賃貸管理並びにマンションビル管理等の収益については対応しておらず取りこぼしてきた感があるが、今後はアーバネットリビングにより、ボリュームビジネスと言われるこの分野も積極的に推進する。また、ケーナインの M&A により獲得した BtoC 分野の経営資源（販売要員やノウハウ、顧客基盤など）の活用やシナジー創出にも取り組んでいく。

(4) 事業領域の拡大

M&A や業務提携、資本提携の活用により、不動産ビジネスとシナジーが期待できる新規ビジネスへの参入を検討する。

2. 持続的な成長に向けた方針

同社は、ROE 向上と資本コスト低減による持続的な企業価値向上及び PBR の引き上げを目指している。ROE 向上については、1) M&A によるさらなる成長、2) 人的資本投資の強化、3) 株主還元の充実に取り組む方針であり、従来以上に積極的な投資や資本効率を重視したキャッシュアロケーションを実施する方向性を示している。資本コスト低減に向けては、1) 情報開示の強化、2) サステナビリティを意識した取り組み強化を掲げている。株価を意識した経営を実践することで、時価総額 200 億円の早期達成を目指す。なお、同社は事業基盤が整備され、事業展開や戦略の方向性も定まってきたことから、今後の成長に向けた中期経営計画の策定を進めており、2025 年 6 月期中の公表を予定しているようだ。

3. 弊社による注目点

弊社では、東京都心における都市型賃貸マンションは、循環的な景気変動の影響や一時的な相場調整等により強弱を繰り返しながらも、周辺エリアへの波及を含めて持続的な成長が可能な市場であると見ている。特に、国際都市として発展を続ける東京の居住環境の改善及び進化には大きな可能性が残されている。また、ファンドやリート、クラウドファンディングなどを含め、投資対象(金融商品)としての不動産(特に、安定したキャッシュ・フローを生み出す賃貸収益物件)に注目が集まるなかで、優良物件の開発に定評のある同社の役割はますます重要になるだろう。その一方で、事業ポートフォリオの拡充及び安定収益源の確保は同社にとって重要な中長期的テーマである。したがって、ケーナイン連結化による開発物件の多様化や BtoC の強化のほか、今回のヘルスケアアセット開発への参入は大きな前進と言えるだろう。

弊社では、これまで都心及び好立地にて小さくても快適な居住空間を開発してきた同社にとって、そのノウハウやネットワークが生かせるホテル事業やヘルスケアアセットへの進出は成功確率が高いと見ている。また、新しい技術やコンセプトを導入した次世代型マンションの開発など、同社ならではの取り組みも今後のカギを握るだろう。さらに、2023 年 8 月 11 日付新株予約権の発行決議に際して、不動産ビジネスとシナジーのある新規ビジネスへの参入も打ち出した。新たな M&A や業務提携の動きをはじめ、これまで専門領域に特化し、少数精鋭で経営を行ってきた同社が今後どのように事業基盤を強化し拡大していくかに注目したい。現在策定中の中期経営計画でどのようなビジョンや企業価値向上策が示されるのかが期待される。

■ ESG・SDGs への取り組み

「サステナビリティ基本方針」に従い、 持続可能な社会への貢献を通じて企業価値向上を目指す

1. サステナビリティ基本方針

同社グループは、「人々の安全で快適な『くらし』の提案を行い、豊かで健全な社会の実現を目指す」ことを企業理念に掲げ、これまでも事業活動を通じて社会の課題解決に取り組んできた。2021年11月には「サステナビリティ基本方針」を制定し、持続可能な社会への貢献とともに、企業価値の向上を目指す方向性を明確に示した。

2. SDGs への取り組み

SDGsに関するマテリアリティ（重点活動）についても以下のように特定し、事業計画のなかに具体的に組み込むことで、実効性の高い活動を推進する。

【重点活動1】理想の住まいの開発

都心のワンルームマンション事業で長年蓄えてきたスキルとノウハウにより、安全で快適な住居を開発・提供することで、持続的な経済の発展に貢献していく。具体的には、1) 居住者アンケートの分析を踏まえた改善、2) 美的で洗練されたモノトーンの外観マンション等に取り組む。

対応するSDGsの目標



出所：同社ホームページより掲載

ESG・SDGs への取り組み

【重点活動2】芸術、美術活動への取り組み

勉学に励む若手芸術家の発掘・支援・育成を実施することで、豊かで健全な社会の実現に貢献する。具体的には、1) 自社開発マンションのエントランスホールに展示する立体アート作品を若手芸術家から購入するほか、2) 若手芸術家の発掘のため、学生限定の立体アートコンペティション（AAC）の主催を実施していく。

対応する SDGs の目標



出所：同社ホームページより掲載

【重点活動3】環境等への取り組み

環境や貧困等の社会的問題に取り組む。具体的には、1) 「アーバネット防災プログラム」への取り組みを通じた気候変動への対応、2) ZEH 仕様マンション開発による脱炭素社会への貢献、3) 国連 UNHCR 協会への寄付※などを実施していく。

※ 2024年12月には国連 UNHCR 協会を通じて、ウクライナ及びヨーロッパ地域での救援活動に対して100万円の寄付を行った。ウクライナ難民支援を目的とした寄付は4回目となる。

対応する SDGs の目標

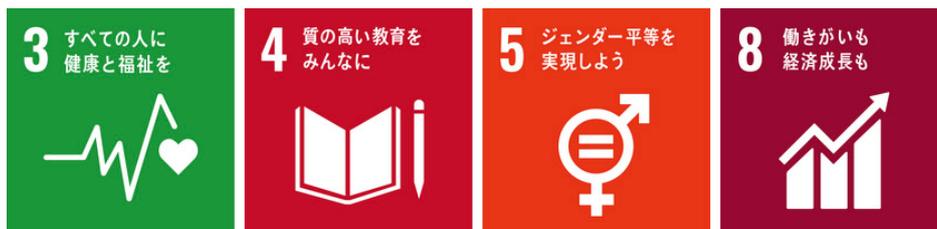


出所：同社ホームページより掲載

【重点活動4】魅力ある職場実現

魅力ある職場づくりを通じて、有為な人財を育成し、持続可能な社会の実現に貢献する。具体的には、1) 「健康経営優良法人」への認定や、2) 女性管理職の登用、3) 各種研修体制の充実などにも取り組んでいる。

対応する SDGs の目標



出所：同社ホームページより掲載

■ 株主還元

配当性向 40% を基準に 2025 年 6 月期は 1 株当たり 21.0 円配当を予定

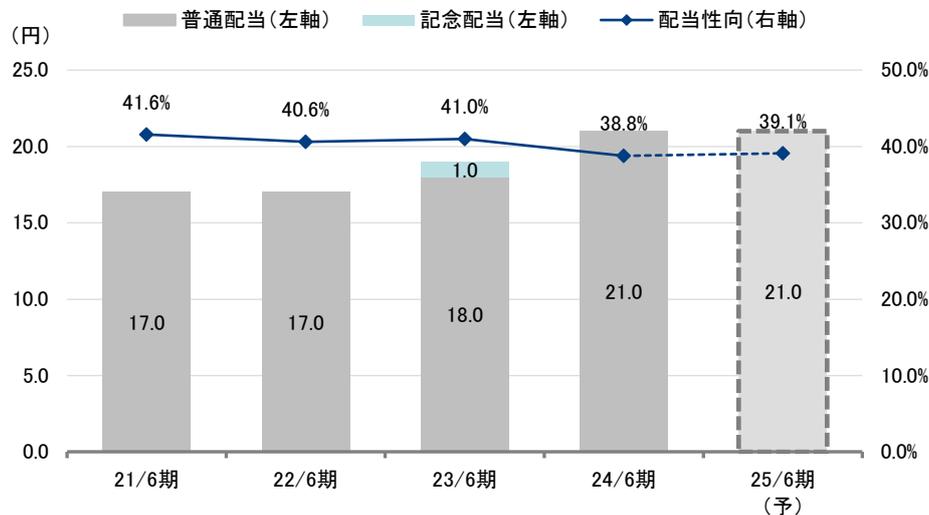
同社は、基本的な配当方針として、配当性向 40%（税効果会計による影響を除く）を基準としている。2025 年 6 月期の年間配当については前期と同額の 1 株当たり 21.0 円（中間配当 10.0 円実施済、期末配当 11.0 円）を予定している。

同社の比較的安定した事業特性や収益基盤を踏まえ、中期的には一定の利益増減による影響を受けながらも、高い配当水準が継続される可能性が高いと弊社では見ている。

また、投資魅力を一段と高めるために、2024 年 12 月末日を基準日とする株主優待を開始した*。

* 基準日（12 月末及び 6 月末）現在の株主名簿に記載・記録された株主に対して QUO カードを贈呈する（500 株以上を保有する株主に対して 2,500 円分、1,000 株以上は 5,000 円分）。

配当金と配当性向の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp