

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 9 月 18 日 (木)

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>

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 9 月 18 日 (木)
<https://www.urbanet.jp/ir/>

目次

■ 要約	01
1. 2025 年 6 月期の業績概要	01
2. 2026 年 6 月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画の概要	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	07
1. 業界を取り巻く環境	07
2. 業界における課題	08
■ 業績動向	09
1. 過去の業績推移	09
2. 2025 年 6 月期の業績概要	12
3. パイプラインの状況	14
4. 2025 年 6 月期の総括	14
■ 主な活動実績	15
1. ケーナインの販売状況	15
2. 介護付き有料老人ホームの開発	15
3. アpartmentホテルの開発	15
4. 国内外富裕層向け不動産ソリューション事業	15
5. 私募ファンド運用会社との業務提携	16
■ 業績見通し	16
1. 2026 年 6 月期の業績見通し	16
2. 弊社の見方	17
■ 中期経営計画の方向性	17
1. 事業環境の認識と 3 大テーマ	17
2. 各事業の方向性	17
3. 数値目標	18
4. 資本コスト経営の考え方	18
5. 中長期的な注目点	19
■ 株主還元	20

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 9 月 18 日 (木)
<https://www.urbanet.jp/ir/>

要約

2025 年 6 月期は過去最高業績を連続更新。 初めて中期経営計画を公表

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 分以内の立地に特化した都市型賃貸マンションの開発・1 棟販売（卸売り：BtoB）を中核事業としている。用地取得から設計・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」に特化している点に特長がある。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（開発アセットの多様化、富裕層向け事業等）でも具体的な動きが出てきた。2025 年 5 月には次の成長フェーズを見据え、将来ビジョン及び資本コスト経営を踏まえた、中期経営計画「CHALLENGE 2028」を公表した。

1. 2025 年 6 月期の業績概要

2025 年 6 月期の連結業績は、売上高は前期比 21.3% 増の 33,933 百万円、営業利益は同 27.7% 増の 3,481 百万円と、計画を上回る増収増益となり、2 期連続の過去最高業績の更新並びに 3 期連続の増配となった。主力の都市型賃貸マンションが販売戸数減により減収となったものの、その点は想定内である。テラスハウス分譲等が好調であったケーナインの通年寄与（8 ヶ月分の上乗せ）などが業績の底上げに大きく貢献した。「ホテル事業」についても、旺盛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た。利益面では、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に加え、オフィス移転費用などのコスト要因があったものの、増収効果や採算性を重視したプロジェクト推進により増益を確保した。活動面でも、今後に向けたパイプラインの積み上げや新規事業の取り組みなどにおいて注目すべき成果をあげることができた。

2. 2026 年 6 月期の業績見通し

2026 年 6 月期の連結業績予想についても、売上高を前期比 9.2% 増の 37,044 百万円、営業利益を同 4.1% 増の 3,623 百万円と増収増益を見込んでいる。引き続き不動産開発を軸とする「不動産事業」の伸びが増収に寄与する。都市型賃貸マンションの販売戸数は 12 棟 552 戸を予定しているほか、戸建・テラスハウス分譲等 39 戸、数件のアパート開発販売、用地転売なども計画に入っている。利益面では、増収効果により増益を確保するものの、厳しい収益環境を踏まえた原価増や事業拡大に向けた費用増を慎重に見積もり、営業利益率は 9.8%（前期は 10.3%）に若干低下する想定となっている。

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 9 月 18 日 (木)
<https://www.urbanet.jp/ir/>

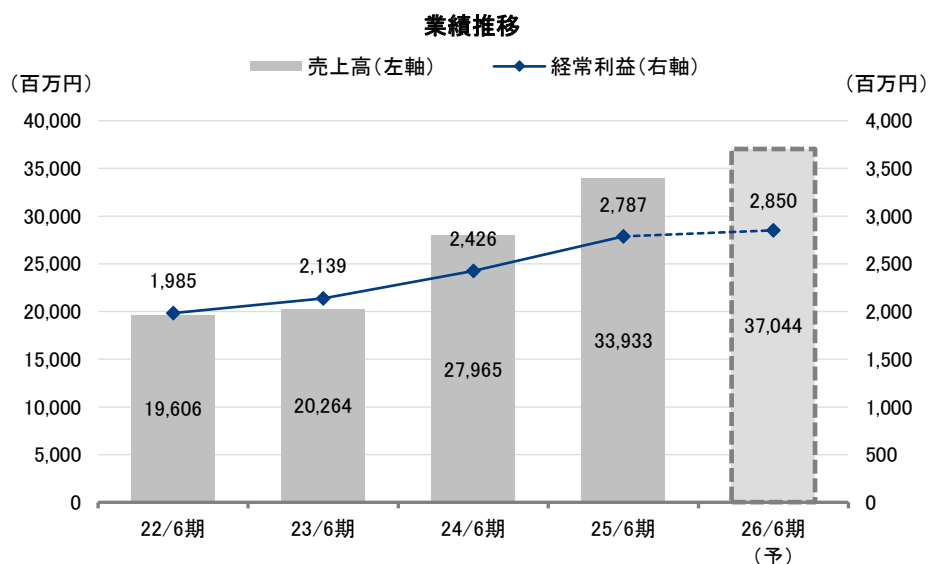
要約

3. 中期経営計画の概要

同社は初めて中期経営計画を公表した。中核事業を伸ばしつつ、ケーナインによる BtoC 事業の拡大、ソリューション事業等（シルバー向けマンション開発やホテル開発、富裕層向け事業など）の強化により、多様化する空間開発ニーズを取り込み、持続可能な成長基盤を構築する。最終年度の 2028 年 6 月期の目標（連結）として、売上高 50,000 百万円、営業利益 4,590 百万円、ROE12% 以上を目指すとともに、株価と資本コストを意識した経営により時価総額の拡大を実現する方針だ。

Key Points

- ・ 2025 年 6 月期は増収増益。過去最高業績を更新し、3 期連続で増配
- ・ 2026 年 6 月期も増収増益基調が継続する見通し
- ・ 中期経営計画では中核事業・ケーナイン拡大、ソリューション事業強化を推進



出所：決算短信よりフィスコ作成

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 9 月 18 日 (木)
<https://www.urbanet.jp/ir/>

会社概要

都心エリアの都市型賃貸マンション開発・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 つで構成される。「不動産事業」は、不動産開発販売・不動産仕入販売・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不動産開発販売は、都市型賃貸マンションを開発の中心としている。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、事業の幅が拡大した。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。その他は、不動産仲介及び不動産賃貸業等である。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が安定稼働している。「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。第 2 号プロジェクト（八丁堀 II）にも着手した。

※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。

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、相続税対策などを目的とする国内外の富裕層や、優良物件への引き合いが強い不動産ファンド、事業会社などに対する 1 棟一括直接販売に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。服部氏はマンション専門の設計事務所で共同経営者として勤務後、自らのデザインによるマンションの企画・開発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重ねた。

2000 年 12 月には当初の計画どおりに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。この時期は J リートや不動産ファンドによる賃貸収益物件への投資事業の拡大に加え、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す同社の参入を後押しした。同社の得意分野である設計・開発に特化したことで、入居者ニーズに応えた物件を開発し、成長の基盤を築いた。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といった外部環境も同社の成長を後押し、2007 年 3 月には東証 JASDAQ 市場への上場を果たした。2022 年 4 月には東証による新市場区分再編に伴い、東証スタンダード市場へ移行している。

アーバネットコーポレーション | 2025 年 9 月 18 日 (木)

3242 東証スタンダード市場 | <https://www.urbanet.jp/ir/>

会社概要

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。これに対し、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関係を維持することを前提に、徹底した資産縮小経営計画を実行した。また、資本増強やそれまで保有していなかった販売部門の新設、他社物件の買取再販事業への全社的な参入を通じて、厳しい環境を乗り越えた。この時期に培われた販売ノウハウは、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に生かしている。

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。

2024 年 2 月には、東京都南西部及び神奈川県北部で、エンドユーザー向けに戸建・テラスハウス等の分譲事業や建築工事を手掛けるケーナインを完全子会社化した。同年 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

同社は、優れたデザイン性、機能性、好立地の追求といった製品面の強みを持つ。さらに、気候変動対策や社会貢献活動を通じて、商品の付加価値向上を図っている。また、経営面では、アウトソーシングを最大限に活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も特長である。

(1) 優れたデザイン性、機能性、好立地の追求

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、得意分野である設計・開発に経営資源を集中している。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内プラン設計体制に強みがある。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）、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」）を掲げている。これらが一体となった価値提供により、ターゲットである若い世代から支持を獲得している。また、「ものづくり」を通じて生まれ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（アップパーキャビネット）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。

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 9 月 18 日 (木)
<https://www.urbanet.jp/ir/>

会社概要

同社開発物件の優位性は、（一社）全国住宅産業協会（全住協）※の優良事業賞で数多くの受賞実績があることでも証明されている。2024 年 4 月に 11 回目の受賞となった「メイクス氷川台アジュールコート」は、首都圏では初となる 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、会員はマンション及び戸建住宅の供給、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 年に創設され、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。

「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

「空間を最大限に生かした収納スペース」



出所：同社ホームページより掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

アーバネットコーポレーション | 2025 年 9 月 18 日 (木)
3242 東証スタンダード市場 | <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

同社は、経営理念である「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」取り組みを進めている。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。気候変動リスクに対応し、SDGs（持続可能な開発目標）達成への貢献や商品価値の向上を目指すものである。また、環境に配慮した ZEH 仕様マンションについても、「メイクス氷川台アジュールコート」を皮切りに、複数のプロジェクト開発を継続している。

※ 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・豪雨・停電対策など設備面での対策を施す。なお、地球温暖化に伴う気候変動による大規模な水災害リスクの増大を踏まえ、豪雨対策を一層強化するよう改定した。

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 年より毎年開催している。若手アーティストの発掘・支援・育成を目的としており※¹、（公社）企業メセナ協議会※²からメセナ（芸術文化支援）として認定された。さらに、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」を受賞した。

※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「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、その活動を支援している。

※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。

(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いる。2025 年 6 月期末の同社単体の社員数（契約社員等を含む）は、今後の事業拡大を見据えて 59 名（前期末比+10 名）に増やしたが、1 人当たりの売上高は約 435 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が約 24 百万円と、高い生産性を維持している※。特に固定費を低く抑えることで、高い収益性を確保し、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。

※ 2025 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。

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に、役員を含めた階層別研修、コンプライアンス研修・IT/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いる。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。今後は、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を通じた人的資本の強化により、さらなる事業成長につなげる方針だ。また、同社は 2025 年 3 月には 6 年連続で「健康経営優良法人 2025」※に認定された。

※ 地域の健康課題や日本健康会議が推進する健康増進の取り組みに基づき、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

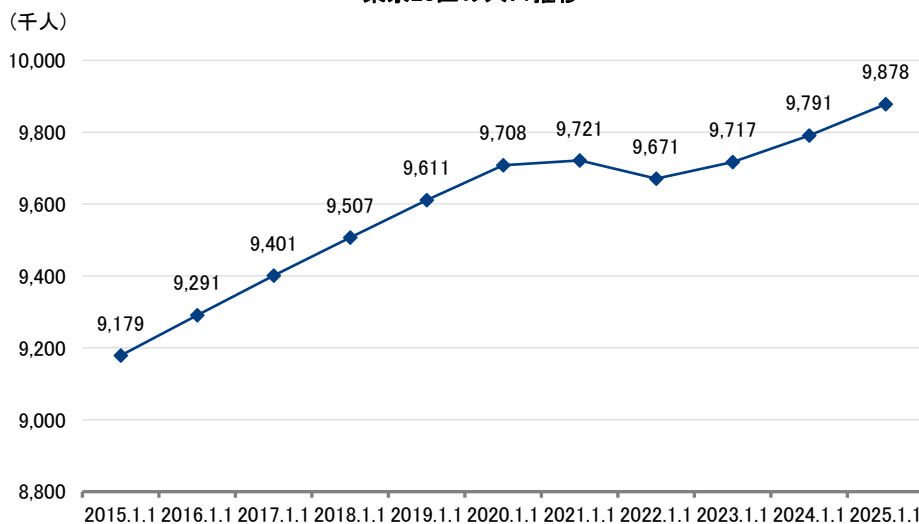
1. 業界を取り巻く環境

同社の中核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需要に支えられて堅調に推移している。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いる。特に、若年層の流入や、晩婚化・離婚率の上昇に伴う単身世帯の増加が、都市型賃貸マンションの賃貸需要を支えている。2020 年はコロナ禍で都心への転入超過が一時的に止まったものの、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、投資家からの需要も活発になっている。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の増加に加え、比較的安定したキャッシュ・フローが期待できる投資対象として賃貸収益物件が再評価されている。最近では都心・駅近の好立地物件は販売価格が上昇し、利回りは低下傾向にあるものの、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。

さらに、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に投資を拡大していることも、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

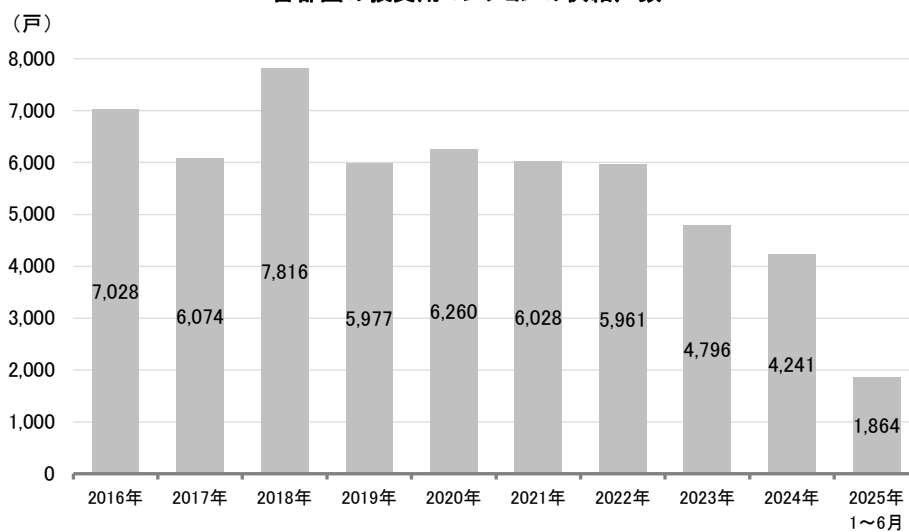


出所：東京都総務局「東京都の人口（推計）」よりフィスコ作成

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 戸をピークに減少傾向をたどった。リーマンショックによる金融の引き締め、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）の強化などが背景にある。しかし、2010 年に底を打ち、その後は金融機関の融資姿勢の変化や根強い需要に支えられて好調に推移してきた。一方、現状では都心における用地取得が困難なため、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。業界の事業者については、販売のみを手掛ける企業が多数存在するものの、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）は少ない。

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、都心人気エリアの駅近物件は、引き続き厳しい仕入環境が続くと見られる。また、土地価格や工事原価の上昇による利益率の低下、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る。加えて、金利上昇や景気減速に伴い、金融機関による不動産融資厳格化の動きにも注意する必要がある。しかし、これらの厳しい状況は、業界の淘汰を促し、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なり得る。

* 働き方改革関連法によって従業員の時間外労働に上限が設けられることで、労働力不足や工期の長期化といった問題が生じること。

販売環境に目を向けると、外国人投資家による不動産投資は円安の影響も手伝って年々拡大傾向にある。特に、同社の事業領域であるマンションやホテルへの投資金額も高水準が続いており、安定的な収益が期待できる都心の優良物件への人気が高い。そのため、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を抱える個人、相続税対策を目的とする富裕層に加えて、外国人投資家やファンド投資家の存在感がより高まっている。また、都心部では、単身者数の増加、インバウンドの増加、高齢者数の増加により、空間開発ニーズが多様化しており、さまざまなニーズに対応した価値ある空間の提供が求められている。

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、同社の業績は主力である都市型賃貸マンションの販売戸数拡大がけん引してきた。2008 年のリーマンショックによる金融引き締めを背景に、2011 年 6 月期に底を打ったものの、金融緩和の動きとともに開発物件が増加し、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がやや鈍化したものの、成長路線を打ち出した 2024 年 6 月期以降は M&A 効果もあり、高い伸び率を実現している。再び過去最高業績を連続更新中である。

利益面も売上高に連動して成長してきた。しかし、現状では建設資材や人件費の高騰を背景とする工事原価の上昇により、経常利益率はこれまで 10% 前後で推移してきたが、低下傾向にある。一方、資本収益性を示す ROE は 10% 超を維持している。

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にある。特に直近の 2025 年 6 月期は棚卸資産（販売用不動産と仕掛販売用不動産の合計）の拡大により、有利子負債残高も大きく増加した。しかし、内部留保の蓄積に加え、2015 年 6 月や 2019 年 12 月の公募増資等（それぞれ約 13 億円、約 20 億円）、2023 年 9 月の新株予約権などによる資本増強により、2025 年 6 月期末時点での自己資本比率は 30% 近くの水準となった。

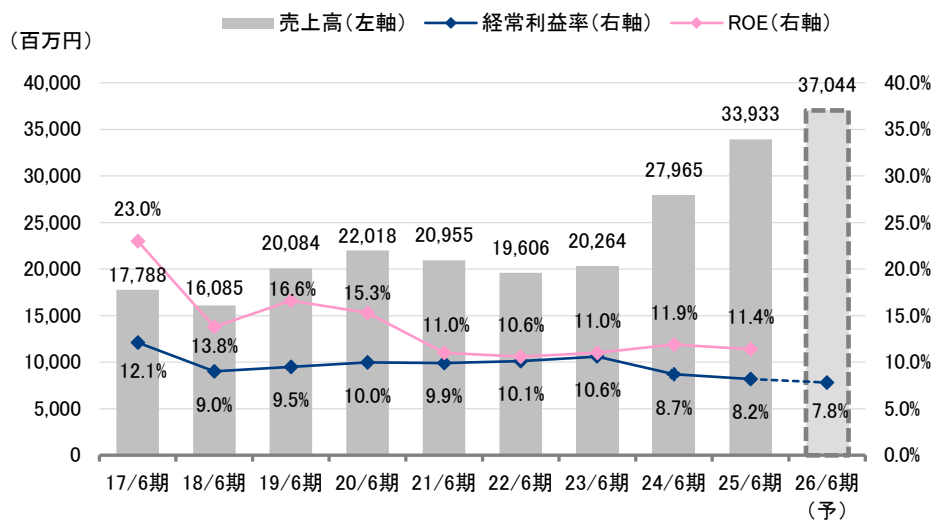
また、2014 年 6 月期以降の固定資産は拡大傾向にある。安定収益源の確保や融資担保となる賃貸収益物件の取得、研究開発として開始したホテル事業によるものだ。また、近年の用地取得の困難な状況が続くものの、物件厳選の方針による棚卸資産の積み上げや固定資産の増加により資産残高も拡大傾向で推移している。2024 年 6 月期はケーナインの連結化が棚卸資産及び固定資産の増加に寄与すると、2025 年 6 月期は積極的な用地取得により棚卸資産が大きく拡大した。

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 9 月 18 日 (木)
<https://www.urbanet.jp/ir/>

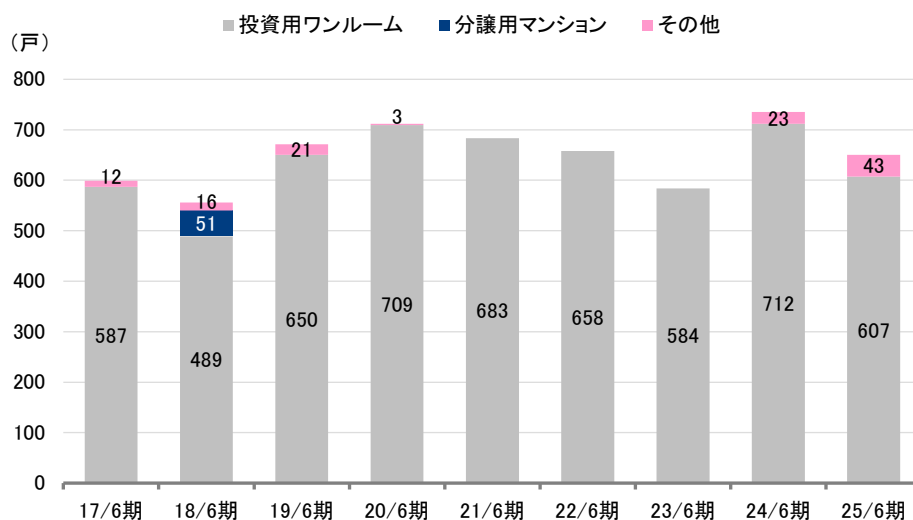
業績動向

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)



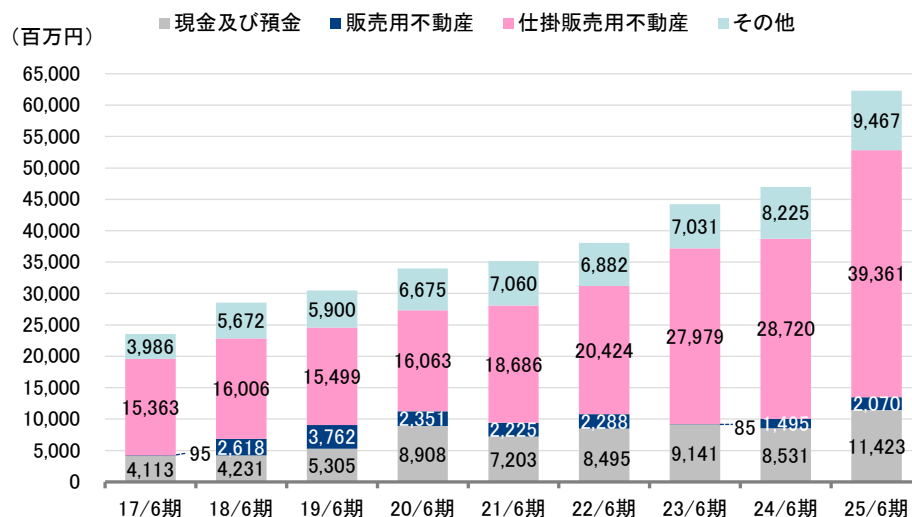
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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 9 月 18 日 (木)
<https://www.urbanet.jp/ir/>

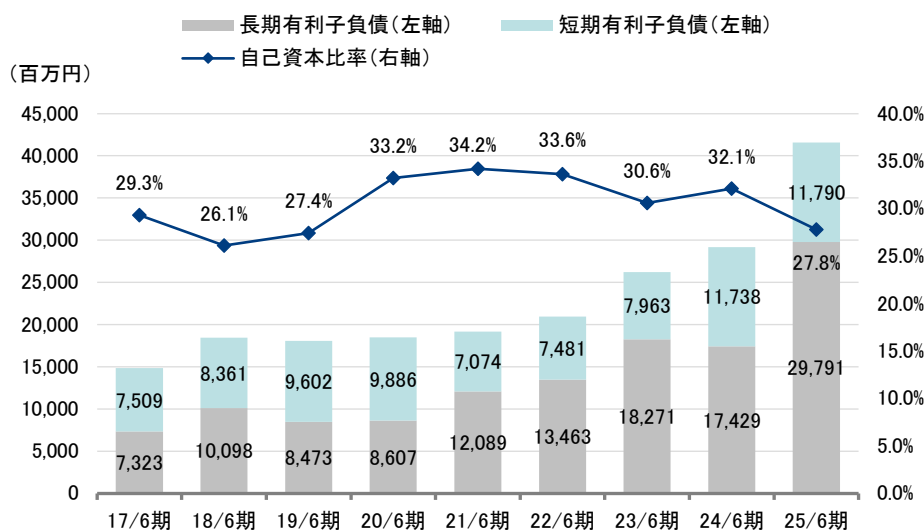
業績動向

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 月期は増収増益。過去最高業績を更新

2. 2025 年 6 月期の業績概要

2025 年 6 月期の連結業績は、売上高は前期比 21.3% 増の 33,933 百万円、営業利益は同 27.7% 増の 3,481 百万円、経常利益は同 14.9% 増の 2,787 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 8.8% 増の 1,850 百万円と、計画を上回る増収増益となり、2 期連続で過去最高業績を更新した。

「不動産事業」については、主力の都市型賃貸マンションが販売戸数減により減収となったが、その点は想定内である。テラスハウス分譲が好調であったケーナインの通年寄与（8 ヶ月分の上乗せ）や用地売却※などが、業績の底上げに大きく貢献した。「ホテル事業」も、好調なインバウンド需要などに支えられ、稼働率・客室単価がともに上昇した。なお、計画を上回ったのは、計画になかった都市型賃貸マンションのプロジェクト 1 件の販売が第 4 四半期に実現したことに加え、ケーナインの業績が想定よりも好調に推移し、ホテル事業が堅調であったためだ。

※ 開発用地に対して好条件でのオファー（買収意向）があった場合、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 としている。

利益面では、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といった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確保した。販管費は、ケーナイン連結化に伴う費用増に加え、人的資本強化を目的とした採用増や給与引き上げ、本社オフィスの移転※費用などにより大きく増加した。さらに、有利子負債残高の拡大や緩やかな金利上昇に伴って支払金利も増加傾向にある。しかし、増収による収益の押し上げや粗利益率の改善によりカバーし、大幅な営業及び経常増益が実現した。

※ 2024 年 7 月 8 日付で本社オフィスを霞が関ビルディング（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）、優秀な人財の確保、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、順調な用地取得やプロジェクトの進行により棚卸資産が大きく増加し、総資産は前期末比 32.7% 増の 62,322 百万円に拡大した。自己資本は内部留保の積み増しや新株予約権の行使※に伴う新株発行により前期末比 15.2% 増の 17,347 百万円に増えたが、自己資本比率は 27.8%（前期は 32.1%）とわずかに低下した。有利子負債残高（リース債務を除く）は長短合わせて前期末比 42.6% 増の 41,582 百万円に拡大したものの、短期の支払い能力を示す流動比率は 366.4%、有利子負債全体に占める長期有利子負債の比率は 71.6% と高い水準にあり、財務の安全性に懸念はない。

※ 2023 年 9 月 11 日付で発行した新株予約権（合計 62,000 個）のうち、2025 年 6 月末までに 42,000 個（合計約 16.5 億円の資金調達）が行使された。なお、そのうち 2025 年 6 月期における行使分は 28,000 個（約 11 億円の資金調達）となった。

キャッシュ・フローの状況についても、営業キャッシュ・フローが順調な棚卸資産の積み上げ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ション契約締結に基づく長期借入金、新株予約権の行使に伴う新株発行等により大幅なプラスを確保し、それらの結果、期末の現金及び現金同等物残高は前期末比 34.0% 増の 11,398 百万円に増加した。

アーバネットコーポレーション | 2025 年 9 月 18 日 (木)
3242 東証スタンダード市場 | <https://www.urbanet.jp/ir/>

業績動向

2025 年 6 月期業績の概要

(単位：百万円)

	24/6 期		25/6 期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	27,965	-	33,933	-	5,967	21.3%
不動産事業	27,747	99.2%	33,695	99.3%	5,948	21.4%
ホテル事業	218	0.8%	238	0.7%	20	9.2%
売上原価	23,334	83.4%	27,470	81.0%	4,135	17.7%
売上総利益	4,631	16.6%	6,463	19.0%	1,831	39.6%
販管費	1,904	6.8%	2,981	8.8%	1,076	56.5%
営業利益	2,726	9.7%	3,481	10.3%	754	27.7%
不動産事業	3,873	14.0%	5,019	14.9%	1,145	29.6%
ホテル事業	31	14.3%	45	19.2%	14	46.8%
調整	-1,178	-	-1,583	-	-405	-
経常利益	2,426	8.7%	2,787	8.2%	360	14.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,701	6.1%	1,850	5.5%	149	8.8%
不動産事業の内訳						
不動産開発販売	27,115	97.7%	32,155	95.4%	5,040	18.6%
(うち、都市型賃貸マンション)	25,263	90.3%	24,430	72.5%	-833	-3.3%
不動産仕入販売	46	0.2%	727	2.2%	681	1480.4%
不動産賃貸・仲介等	585	2.1%	811	2.4%	226	38.6%
販売戸数						
都市型賃貸マンション	712		607		-105	
アパート	6		11		5	
戸建て・テラスハウス	16		32		16	

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	24/6 期	25/6 期	増減額	増減率
流動資産	39,380	53,747	14,366	73.3%
現金及び預金	8,531	11,423	2,891	74.7%
販売用不動産	1,495	2,070	574	72.3%
仕掛販売用不動産	28,720	39,361	10,640	73.0%
固定資産	7,592	8,575	982	88.5%
総資産	46,972	62,322	15,349	75.4%
流動負債	13,808	14,670	861	94.1%
短期借入金等	11,738	11,790	51	99.6%
固定負債	18,099	30,304	12,204	59.7%
長期借入金	17,429	29,791	12,361	58.5%
純資産	15,064	17,347	2,283	86.8%
自己資本	15,062	17,347	2,285	86.8%
自己資本比率	32.1%	27.8%	-4.3pp	-
有利子負債（リース債務を除く）	29,168	41,581	12,413	70.1%
流動比率	285.2%	366.4%	81.2pp	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	24/6 期	25/6 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,978	-7,009
投資活動によるキャッシュ・フロー	-81	-2,871
財務活動によるキャッシュ・フロー	-3,517	12,770
現金及び現金同等物の増減	-621	2,889
現金及び現金同等物の期末残高	8,509	11,398

出所：決算短信よりフィスコ作成

3. パイプラインの状況

2025 年 6 月期末時点のパイプライン（都市型賃貸マンション）の状況は、順調な用地取得に伴い、2026 年 6 月期の販売予定分（12 棟 552 戸）を含めて約 1,747 戸を確保した。これにより、少なくとも 2028 年 6 月期までは高い業績水準を維持できる見通しである。厳しい仕入環境が続くなか、ここ数年取り組んできた人財育成が軌道に乗り、キャリア採用との相互作用が機能していることが、この成果につながっている。仕入物件の中には、同社にとって 2 件目となる千葉エリアにおける大型プロジェクト「船橋プロジェクト」も含まれている。また、都市型賃貸マンション以外でも、「千歳烏山Ⅱプロジェクト」（介護付き老人ホームの開発）や「ニセコひらふプロジェクト」（リゾート地での複合的な空間開発）、「八丁堀Ⅱプロジェクト」（アパートメントホテル開発）といったプロジェクトも進行中である。さらに、ケーナインが展開するテラスハウスや戸建、アパートの開発用地も順調に取得している。

4. 2025 年 6 月期の総括

2025 年 6 月期を総括すると、計画を上回る大幅な増収増益となった業績面や順調なパイプラインの積み上げに加え、今後に向けた活動でも大きな成果上げた。特に、今後の持続可能な成長に向けた新たな軸や方向性が示されたところは注目される。具体的には、同社の信用力を後ろ盾とするケーナインの順調な事業の拡大、開発エリアの拡大（千葉エリア）、開発アセットの多様化（介護付き老人ホームやアパートメントホテルの開発、人気リゾート地での複合的な空間開発等）が挙げられる。

■ 主な活動実績

多様化する空間開発ニーズに対応するため、新規事業にも取り組む

1. ケーナインの販売状況

2024 年 2 月 29 日に連結化したケーナインの 2025 年 6 月期の業績は、売上高 61 億円、営業利益 7 億円となり、売上高予想（55 億円）を大きく上回った。具体的な実績として、1 棟販売で賃貸アパート（1 棟 11 戸）、エンド向けに戸建（11 戸）・テラスハウス（21 戸）を販売した。

売上高はこれまでも成長基調にあったが、同社グループに入ってからはその勢いが増している。ケーナインの子会社化は、開発エリアを横浜・川崎まで拡大し、BtoC 分野の経営資源を獲得することで、事業領域の拡大に弾みをつけるところに狙いがあるが、PMI（経営統合プロセス）は順調に進み、すでに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）での支援が、早期の成果に大きく貢献したと考えられる。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. 介護付き有料老人ホームの開発

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」への着手を発表した。同プロジェクトでは、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「ものづくり」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、新たな価値を生み出す方針である。竣工は 2025 年 12 月頃を予定しており、同社は今後もヘルスケアアセットの開発に取り組む。

3. アpartmentホテルの開発

ホテル開発を目的として、2025 年 4 月 25 日に東京都中央区に事業用地を確保した。ホテル開発では、「ホテルアジュール東京蒲田」に続く第 2 号プロジェクトである。旺盛なインバウンド需要を意識し、多人数、連泊を想定したアpartmentホテルとして開発する。開発は、商品企画力に強を持つ（株）プロフィッツと、インバウンド向けホテルオペレーションで実績がある（株）ティーエーティーとの協業により進めている。

4. 国内外富裕層向け不動産ソリューション事業

2025 年 6 月 26 日に新規事業として、北海道ニセコを中心である「ひらふエリア」に事業用地を取得し、国内外富裕層向け不動産開発事業を開始した。同社は、宿泊施設や商業店舗、その周辺環境を含めた複合的な空間開発に取り組む計画だ。観光庁の「訪日外国人消費動向調査」でも、ウィンタースポーツによる消費額の押し上げが確認されており、高付加価値な宿泊施設や関連空間に対する開発ニーズは高まっている。本事業を皮切りにリゾートアセットの開発を推進するため、同社は REAX International（株）との業務提携契約を締結した。REAX International はニセコ及び軽井沢等に支店を持ち、アジアを中心とした海外投資家との連携に強みがある。

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 9 月 18 日 (木)
<https://www.urbanet.jp/ir/>

主な活動実績

5. 私募ファンド運用会社との業務提携

2025 年 7 月 14 日付で国内有数の不動産アセットマネジメント会社である三井不動産投資顧問（株）とパイプライン・サポート基本協定を締結した。中核事業である都市型賃貸マンションの開発促進及び安定的なパイプラインの確保を目的とする。同社の開発した「アジュールコート」シリーズは、三井不動産投資顧問の運用する私募ファンドにおいて既に運用されており、安定的なリターンを求める投資家から高い評価を得ている。本協定により、同社開発の都市型賃貸マンションを三井不動産投資顧問が組成または運用するファンドに対して年間一定数を優先的に供給することになった。

業績見通し

2026 年 6 月期も増収増益基調が継続する見通し

1. 2026 年 6 月期の業績見通し

2026 年 6 月期の連結業績予想についても、売上高を前期比 9.2% 増の 37,044 百万円、営業利益を同 4.1% 増の 3,623 百万円、経常利益を同 2.2% 増の 2,850 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同 2.7% 増の 1,900 百万円と増収増益を見込んでいる。

引き続き不動産開発を軸とする「不動産事業」の伸びが増収に寄与する見込みである。都市型賃貸マンションの販売戸数は 12 棟 552 戸（そのうち 525 戸は既に契約済）を予定している。戸建・テラスハウス分譲等 39 戸、数件のアパート開発販売、用地転売なども計画している。

利益面でも、増収効果により増益を確保するものの、コスト増を慎重に見積もっている。用地・建設資材価格の高止まりや工事関連人件費の増加といった原価増に加え、事業拡大に向けた販管費増など増加も加わるため、営業利益率は 9.8%（前期は 10.3%）と若干低下する想定としている。

2026 年 6 月期の業績予想

（単位：百万円）

	25/6 期		26/6 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	33,933	-	37,044	-	3,110	9.2%
営業利益	3,481	10.3%	3,623	9.8%	141	4.1%
経常利益	2,787	8.2%	2,850	7.7%	62	2.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,850	5.5%	1,900	5.1%	49	2.7%
販売戸数（自社開発）	650	-	591	-	-59	-
ワンルームマンション	607	-	552	-	-55	-
戸建て・テラスハウス等	43	-	39	-	-4	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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はおおむね契約済みであることや、ケーナインの好調な業績、順調なパイプラインの積み上げ、旺盛な投資家ニーズなどを勘案すれば、同社の業績予想は十分に達成可能であると判断している。特に利益面では、想定されるコスト要因を保守的に見積もった水準となっており、結果的に上振れる可能性にも注意が必要だ。また、介護付き老人ホームやアパートメントホテルの開発、リゾート地での複合的な空間開発など、新たな軸となり得る新規事業の進捗にも引き続き注目される。

■ 中期経営計画の方向性

中期経営計画では中核事業・ケーナイン拡大、ソリューション事業強化を推進

同社は、2025 年 5 月 13 日付で中期経営計画「CHALLENGE 2028 価値ある空間創造」を策定・公表した。この計画は、将来に向けたビジョンと「株価と資本コストを意識した経営」を社内外に伝えることを目的としている。ここ数年で「持続的な成長」と「企業価値の向上」を最重要項目に掲げ、M&A や資本の充実、サステナビリティへの取り組み、人的資本への投資などを進めてきた。その結果、売上高や社員数も拡大し、次の成長フェーズへの準備が整ったことが、今回の計画策定の背景にある。

1. 事業環境の認識と 3 大テーマ

同社は、国内人口が減少する一方、都心集中の加速、快適な居住空間へのニーズの高まり、富裕層ニーズへの対応、インバウンドの増加、シルバー層市場の拡大など、事業環境の変化を見据えている。「外国人投資家による不動産投資の拡大」「都心部での空間開発ニーズの多様化」「国内外の富裕層向け空間開発ニーズの増加」を中期経営計画にて対応すべき課題（3 大テーマ）に掲げた。そのうえで、今後の成長をけん引するドライバーを、1) 都市型賃貸マンション開発事業、2) ケーナインによる BtoC 事業等、3) ソリューション事業等の 3 つの事業に定義し、それぞれに事業の方向性と売上高目標を設定した。

2. 各事業の方向性

(1) 都市型賃貸マンション開発事業

引き続き用地購入や設計要員の増強によって、好立地プロジェクトを拡大する方針だ。また、外国人投資家やファンド投資家への売却を強化することで、総資産回転率の向上を目指す。特に、立地やコンセプトに応じて部屋の広さやグレードを高めたハイグレードブランドに挑戦する一方、小型プロジェクトの開発にも柔軟に対応していく。さらに、独自の防災プログラムや ZEH マンションの開発等を通じて、防災機能や環境性能を強化し、持続可能な街づくりに貢献する方針である。

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 9 月 18 日 (木)

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

中期経営計画の方向性

(2) ケーナインによる BtoC 事業等

多様化する都心居住ニーズに対応するため、戸建・テラスハウス分譲事業、アパート開発事業、建築事業を展開し、グループシナジーの最大化を追求する方針である。なかでも軸となるテラスハウスについては、都心・駅近人気エリアでの小型開発を推進する一方、テラスハウスそのものの認知拡大にも取り組む。

(3) ソリューション事業等

中期経営計画において、最も成長性が期待される新領域を中心に構成される。具体的には、土地の最適な活用の提案、ホテル開発の継続、シルバー層・富裕層向け事業、賃貸管理、権利調整ビジネスの拡大などがメインとなる。前期に取り組んだ介護付き有料老人ホームやアパートメントホテルの開発、リゾート地での富裕層向け空間開発などは、その一環である。今後は、一定の賃貸資産ストック化を図るとともに、他社との提携やソリューションビジネスの強化にもつなげていく。また、不動産小口化商品提供への参入も検討している。

3. 数値目標

最終年度（2028 年 6 月期）の目標（連結）として、売上高 50,000 百万円、営業利益 4,590 百万円、ROE12% 以上等を掲げている。売上高 50,000 百万円の事業別内訳は、都心型賃貸マンション開発事業で 32,000 百万円、ケーナインによる BtoC 事業等で 9,000 百万円、ソリューション事業等で 9,000 百万円を想定している。中核事業を伸ばしつつ、ケーナインとソリューション事業の成長により業績拡大を目指す想定である。

中期経営計画の数値目標

(単位：百万円)

	25/6 期 実績	26/6 期 予想	27/6 期 計画	28/6 期 計画	平均 成長率
売上高	33,933	37,044	42,529	50,000	13.8%
営業利益	3,481	3,623	4,078	4,590	9.7%
自己資本比率	27.8%			31.8%	
D/E レシオ	2.40 倍			1.99 倍	
ROE	11.4%			12% 以上	

出所：中期経営計画よりフィスコ作成

4. 資本コスト経営の考え方

同社の ROE は 10% 以上で推移しており、資本コスト 8%（同社推定値）を上回っている。足元の PBR は 1 倍以上を確保しているが、さらなる改善に向けて ROE の向上と資本コストの引き下げによるエクイティスプレッドの拡大を図る考えだ。特に、中期経営計画に基づく利益成長に加え、ソリューション事業を通じた新たな収益構造の実現（資本効率の向上）や D/E レシオのコントロールによる財務健全性の確保、株主還元と IR の充実により、資本市場から評価される会社として時価総額の拡大を目指す。

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 9 月 18 日 (木)

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

中期経営計画の方向性

5. 中長期的な注目点

弊社では、東京都心における都市型賃貸マンションは、景気変動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だと見ている。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、外国人投資家をはじめ、ファンドやリート、クラウドファンディングなど、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。一方で、新たな軸の育成による事業ポートフォリオの拡充と収益源の分散は、同社にとって重要な中長期的テーマである。したがって、今回の中期経営計画で掲げた方向性は、説得力があると評価できる。

今回が初の公表となる中期経営計画からは、不確実性が高まる市場環境の下で、持続可能な成長を目指す同社の決意がうかがえる。事業拡大のカギを握るのは、同社の「ものづくり」における強みと、様々な分野でノウハウを持つ他社との連携である。特に、新たな成長の軸として期待される新領域のソリューション事業は注目される。ヘルスケアアセットの開発やリゾート地での複合的な空間開発などは、日本が抱える高齢化社会及び地方創生といった課題解決にもつながる分野であり、事業としてのポテンシャルも大きい。今後の成否は、事業リスクを抑え、収益源を分散しながら最大化を図り、国内外の富裕層やファンド投資家などとのネットワークを構築することにかかっていると分析される。そういった視点から今後の動向をフォローする必要がある。

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 9 月 18 日 (木)
<https://www.urbanet.jp/ir/>

株主還元

配当性向 40% を基準に 2026 年 6 月期も 1 株当たり 22.0 円配当を予定

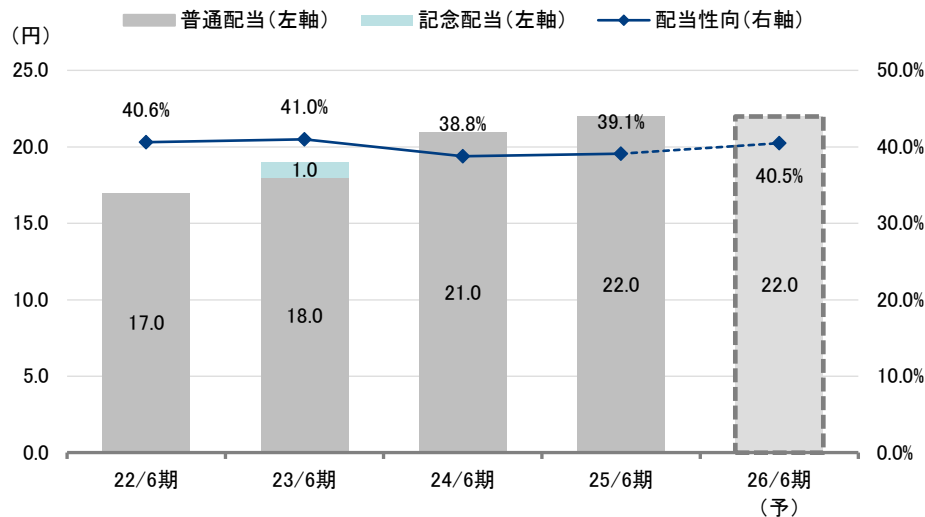
同社は、基本的な配当方針として、配当性向 40%（税効果会計による影響を除く）を基準としている。

2025 年 6 月期の年間配当は、好調な業績と株主への利益還元を重視する観点から、前期比 1 円増配となる 1 株当たり 22.0 円（中間配当 10.0 円、期末配当 12.0 円、配当性向 39.1%）に決定した。2026 年 6 月期の年間配当についても 1 株当たり 22.0 円（中間配当 11.0 円、期末配当 11.0 円、配当性向 40.5%）を予定している。同社の中期経営計画の実現を前提にすれば、今後も利益成長に伴う増配の余地は十分に期待できる。

また、投資魅力を一段と高めるために毎年 12 月末及び 6 月末を基準日とする株主優待を導入している※。

※ 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・表示したものです。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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