

|| 企業調査レポート ||

京橋アートレジデンス

5536 TOKYO PRO Market

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年2月27日(金)

執筆：客員アナリスト

宮田仁光

FISCO Ltd. Analyst **Kimiteru Miyata**



FISCO Ltd.

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

目次

| | |
|---|----|
| ■ 要約 | 01 |
| 1. 新築マンション開発を主柱にアパートメントホテルなども手掛ける | 01 |
| 2. ネットワーク、商品力、事業展開力といった強みを背景に高い収益性 | 01 |
| 3. 一棟収益マンションの好調により、2026年11月期も引き続き大幅な増収増益見込み | 01 |
| 4. アpartmentホテルとリノベーション再販の事業化で中長期も高成長持続へ | 02 |
| ■ 会社概要 | 03 |
| 1. 会社概要 | 03 |
| 2. 沿革 | 03 |
| ■ 事業概要 | 05 |
| 1. 事業セグメント | 05 |
| 2. 不動産開発創造事業 | 05 |
| 3. ESG関連事業 | 08 |
| 4. 同社の強み | 08 |
| ■ 業績動向 | 09 |
| 1. 2025年11月期の業績概要 | 09 |
| 2. セグメント別の業績動向 | 10 |
| 3. トピックス | 11 |
| 4. 2026年11月期の業績見通し | 12 |
| ■ 中長期成長イメージ | 13 |
| 1. 今後の事業展開 | 13 |
| 2. 中長期成長イメージ | 14 |
| 3. 課題と戦略的対応 | 15 |
| ■ 株主還元策 | 16 |

要約

一棟収益マンションが好調で2026年11月期も大幅増収増益を見込む。 高成長へ多角化も推進

1. 新築マンション開発を主柱にアパートメントホテルなども手掛ける

京橋アートレジデンス<5536>は、不動産開発創造事業とESG関連事業を展開している。不動産開発創造事業では新築マンション開発事業を主軸にリノベーション再販やアパートメントホテル※1の開発といった事業を手掛け、ESG関連事業では賃貸資産や太陽光発電施設の保有運営を行っている。このうち主柱の新築マンション開発事業では、東京23区内の住環境のよい立地を厳選し、機能やデザイン性、居住性にこだわった、4～5階建てで8～20戸というニッチで高付加価値な小規模の資産形成用一棟収益マンション※2を開発～販売している。3～10億円という購入しやすい価格帯で提供しているうえ安定した事業収益をもたらすため、資産形成を目的とする富裕層や一般事業法人、内外投資家といった顧客に好評である。

※1 アpartmentホテル：キッチンや家電を備え、一般住宅のように生活できる宿泊施設。賃貸住宅とホテルの中間的な機能を持つ。長期滞在型ホテルやサービスアパートメントとも呼ばれる。

※2 収益マンション：毎月一定の賃金収入のある不動産としてのマンション。

2. ネットワーク、商品力、事業展開力といった強みを背景に高い収益性

同社の強みは、ネットワークや商品力、事業展開力にある。TOKYO PRO Market上場後は信用と認知度が高まってネットワークが拡大したことで、不動産仲介業者に加えて富裕層を顧客に持つ銀行や証券会社、税理士事務所の紹介による仕入・販売が増加した。また、同社の一棟収益マンションは、資産形成目的の顧客にとって手頃な価格、東京23区内で厳選された希少性の高い立地、機能やデザイン性、居住性、防音性といった商品としての優位性を持つほか、グループ企業や協力会社を活用した企画力、協力会社に対する監理力、1年半～2年という短期間で仕上げる推進力といった事業展開力も強みとしている。こうした強みを背景に、同社は企画開発から建築、賃貸募集、販売の全プロセスに関与する一貫開発体制を構築し、高い収益性を有している。

3. 一棟収益マンションの好調により、2026年11月期も引き続き大幅な増収増益見込み

2025年11月期の業績は、売上高が8,318百万円（前期比26.7%増）、営業利益が1,512百万円（同59.7%増）と好業績だった。一棟収益マンションに対する強い需要が追い風となって販売戸数も販売価格も上昇し、大幅増収につながった。営業利益は、高採算の案件が多かったことから売上高を上回る伸びとなった。期初予想に対しても、販売価格が想定以上に上昇したため、実績は予想を上回った。また2026年11月期の業績については、売上高10,929百万円（前期比31.4%増）、営業利益1,870百万円（同23.7%増）を見込んでいる。一棟収益マンションの好調継続で、前期に引き続き大幅増益を見込むが、さらなる成長へ向けてリノベーション再販やアパートメントホテルの事業化も推進する。

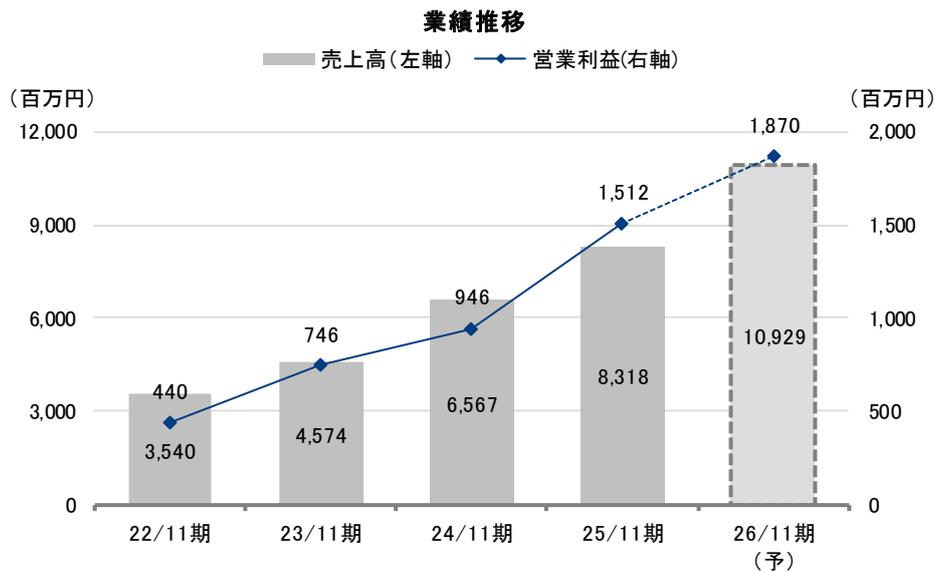
要約

4. アpartmentホテルとリノベーション再販の事業化で中長期も高成長持続へ

同社は新築マンション開発事業を引き続き強化するとともに、アpartmentホテルとリノベーション再販の事業化による多角化を進め、中長期的に高成長を継続する計画である。新築マンション開発事業では、東京23区を中心に開発を月2棟のペースへと増やす。特に新宿など知名度の高いエリアでの供給を増やすとともに商品ラインナップを強化し、資産形成用一棟収益マンションのマーケットにおける地位確立を目指す。リノベーション再販では、同社の企画力が生かしてニーズが高いマンションの一棟リノベーションを強化する。アpartmentホテルは、大阪でホテル事業用地を取得するなど広範なエリアを対象に急展開を目指す。資金調達の多様化が課題になるが、一般市場へのステップアップ上場も一手と思われる。

Key Points

- ・東京23区中心にニッチで高付加価値な小規模の資産形成用一棟収益マンションを販売
- ・一棟収益マンションの開発～引渡しが増加中、2026年11月期も大幅な増収増益継続へ
- ・アpartmentホテルとリノベーション再販の事業化により中長期の高成長持続へ



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

資産形成のための一棟収益マンションを開発

1. 会社概要

同社は、資産形成のための賃貸用新築一棟収益マンションの開発～販売を支柱に、東京23区を中心に収益性の高い不動産の企画・開発事業を行う不動産ディベロッパーである。不動産の持つポテンシャルを顕在化させ付加価値を高める、“無から有を生み出す不動産創造企業”を経営ビジョンに、暮らしや住まいを通じて多世代の人々がより快適に過ごせる社会生活の実現に寄与するとともに、カーボンニュートラル社会の実現にも注力している。事業は不動産開発創造事業とESG関連事業に大別され、不動産開発創造事業では新築マンション開発やリノベーション再販、アパートメントホテルの開発といった事業を展開し、ESG関連事業では店舗や賃貸マンションなど賃貸資産保有事業と再生可能エネルギー事業を行っている。ニッチで付加価値の高い新築マンション開発事業が成長をけん引しているが、次の成長ステージを見据え、ニーズの強いリノベーション再販とアパートメントホテルの事業化も進めている。

一棟収益マンション開発をわずか数年で主力事業へ育成

2. 沿革

同社は、1996年に(株)新日本建物によって設立された(株)新日本ホーム(後の(株)アスリート)が前身で、2010年に現代表取締役の西谷明久(にしたにあきひさ)氏がMBOによって全株式を取得、新日本建物グループから独立した。その後、2011年に戸建分譲事業、2013年には太陽光発電事業を開始するなど、不動産や人々の暮らしに関わる様々な事業を展開してきた。2014年にテラスハウス開発事業を開始、その発展形として2018年に資産形成用一棟収益マンションの開発事業をスタートし(販売開始は2019年)、コロナ禍を挟んでわずか数年で主力事業へと育て上げた。さらなる飛躍を目指し、2022年に(株)アスリートから現社名に変更、2023年には東京証券取引所(以下、東証)のTOKYO PRO Marketに上場した。足元では、様々な企業との提携やスタートアップ企業への出資を通じて事業強化を進める一方で、リノベーション再販とアパートメントホテル開発の事業化を推進している。

京橋アートレジデンス | 2026年2月27日 (金)
 5536 TOKYO PRO Market | <https://kyo-resi.jp/ir/>

会社概要

沿革

| 年 | 主な沿革 |
|-------|---|
| 1996年 | (株)新日本建物のグループ会社として、(株)新日本ホーム(後の(株)アスリート)設立 |
| 2010年 | 現代表取締役 西谷明久氏がMBOにより(株)アスリートの全株式を取得、新日本建物グループより独立 |
| 2011年 | 事業用地販売事業開始(企画立案、権利調整後大手DPに売却) 戸建分譲事業開始(ブライトレジデンス吉祥寺) |
| 2012年 | リノベーション再販事業開始 |
| 2013年 | 太陽光発電所第1号稼働(ASソーラー千葉山武第1) |
| 2014年 | 宅地開発事業開始(街区計画、宅地造成後、大手DPと共同事業/レーベンブラッツ柏プライドヒル67棟) 柏レイソルパートナーシップ締結 テラスハウス開発事業開始(ブライトハウス阿佐ヶ谷) |
| 2015年 | 川崎市戸手北優良整備事業採択 児童養護施設いずみの家開設 |
| 2016年 | 調剤薬局木更津店開業 トランクルーム南行徳稼働 民泊事業開始 資産形成用収益賃貸レジデンス開発事業開始(カーサ ビアンカ) |
| 2017年 | ベビーパーク奈良学園前店稼働 ホテル事業開始 |
| 2019年 | コインランドリー事業開始(ウォッシュフォレスト東砂) ホテル運営事業開始 |
| 2020年 | (株)京橋建築デザイン工房(現(株)L-CUBE)設立 (株)SQUARES設立 ジュニアフットサル冠大会開催 |
| 2021年 | 川崎市戸手北優良整備事業に関して国交省、川崎市と施行協定締結 |
| 2022年 | ワールドチャレンジジュニアサッカー2022サブスポンサー JFL(現J3)奈良クラブパートナーシップ締結 (株)アスリートから(株)京橋アートレジデンスに社名変更 |
| 2023年 | 学習塾前橋総社店開店 (株)L-CUBEが(株)SQUARESを吸収合併 東京証券取引所TOKYO PRO Marketへ上場 |
| 2024年 | 成蹊大学体育会蹴球部とスポンサー契約締結 (株)らしくと防音賃貸マンションの共同開発を開始 AIなどを活用して企業のブランド構築を支援する(株)エフェクチュアルに出資 証券/不動産関連事業を展開する(株)あかつき本社グループと資産形成用収益賃貸マンションの共同開発を開始 |
| 2025年 | バイオマスガス化発電装置・炭化装置・半炭化装置の開発・製造・販売を手掛ける(株)ZEエナジーへ出資 民泊の立ち上げから運用までのサポートサービスを提供する9STAY(株)へ出資 ペット共生型マンションの企画開発を手掛けるペットライフスタイル(株)と業務提携 教育ローン向け金融事業を手掛ける(株)EduCareへ出資 |

出所：同社ホームページ等よりフィスコ作成

■ 事業概要

支柱は新築マンション開発事業

1. 事業セグメント

同社は不動産開発創造事業とESG関連事業の2事業を展開している。不動産開発創造事業では、成長著しい新築マンション開発事業を軸に、マンションなどのリノベーション再販、アパートメントホテルの開発、新築戸建・宅地開発、新築テラスハウス開発、事業用地販売、コンサルティングなど様々な事業を手掛けている。ESG関連事業では、賃貸マンションや店舗といった生活関連施設と太陽光発電施設の保有運営を行っている。2025年11月期の売上構成比は不動産開発創造事業が97.0%、ESG関連事業が3.0%であった。時期によって異なるが、現状、不動産開発創造事業の収益の大半が好調な新築マンション開発事業で占められており、リノベーション再販とアパートメントホテルを第2、第3の柱として中長期的に育てている。なお、同社グループは同社及び連結子会社1社((株)L-CUBE)により構成されており、L-CUBE社は集合住宅や戸建住宅の企画デザイン設計監修及び工事監理などを主な事業内容とし、同社の不動産開発創造事業をサポートする役割を担っている。

新築マンション開発から様々な事業へ展開

2. 不動産開発創造事業

(1) 新築マンション開発事業

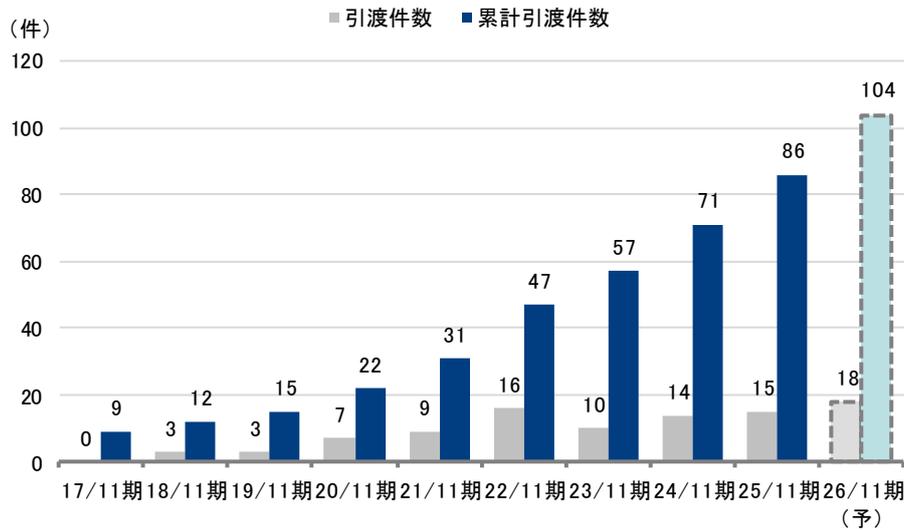
新築マンション開発事業では、資産形成のための一棟収益マンション「CASA(カーサ)」シリーズを開発販売している。東京23区のなかでも「新宿、高田馬場」「池袋、練馬」「渋谷、世田谷」「品川、大田」「上野、日暮里、浅草」「江東、城東」の6エリアに絞って、学生や社会人の賃貸ニーズの強い駅から徒歩10分圏内で、大型商業施設や人気の商店街に隣接する生活利便性の高い立地を厳選している。そうした物件のなかで、200m²前後の比較的狭い敷地に4~5階建てで8~20戸の小規模マンションという、ニッチで価格を抑えた物件の開発を行い、賃貸募集を済ましたうえで販売している。主な顧客は、資産運用や相続税対策を目的とする企業オーナー・富裕層など国内の資産家、分散投資の機会を探っている国内投資家、安定経営を目指す一般事業法人、さらに日本の低金利と円安を享受したい海外投資家など優良な顧客がメインで、購入しやすい価格で安定した利回りのうえ、融資や分散保有など顧客のニーズに合致しているため需要は強い。

京橋アートレジデンス | 2026年2月27日 (金)
5336 TOKYO PRO Market | https://kyo-resi.jp/ir/

事業概要

特に価格面で、一般的に鉄骨造のマンション（耐用年数34年）で3億円以下、鉄筋コンクリート造で5億円以上と言われる一棟収益マンションが多いなか、「CASA」シリーズは鉄筋コンクリート造（耐用年数47年）にもかかわらず3～5億円と価格優位性が高い。ただし近年、物件サイズ（戸数）の拡大や物価高、顧客ニーズを反映して10億円程度の物件も扱うようになった。商品面でも、鉄筋コンクリート造のため耐火性や遮音性、耐震性、耐久性に優れているのはもちろんのこと、デザイン性や居住性、機能性にもこだわり、TVモニター付きオートロックシステムや宅配ボックス、浴室TV、エアコンなどを標準装備している。また物件によっては各住戸専用のトランクルームを設置したり防音設備を施したりと優位性のある仕様となっている。ユーザーにとってもオーナーにとっても安心・快適で付加価値や資産性の高いマンションのため、2019年3月の第1号物件「Casa Bianca（東京都江東区）」を販売以来、リリース後に即完売する物件も出るなど人気を博している。なお、小規模物件では大手不動産開発会社はスケールを生かしきれないため、競合はさほど厳しくなく、安定した事業環境を維持できている。

新築マンション開発事業の引渡件数の推移



注：引渡件数には新築テラスハウスの供給を含む。新築マンションの供給は19/11期以降
出所：決算短信、同社資料よりフィスコ作成

(2) リノベーション再販/アパートメントホテル開発

同社は、リノベーション再販とアパートメントホテル開発にも注力しており、中長期的に第2、第3の柱へと育成する方針だ。リノベーション再販は、新築物件の価格が高騰するなか、希少な立地で価値優位性のある中古不動産を、現代のニーズに合わせて高付加価値化できるため注目されている。ただし、参入障壁が低く競争の激しいスタンダードなマンションの区分リノベーション再販には参入せず、自社の企画力や富裕層ネットワークを生かせる一棟賃貸マンションのリノベーション再販や高額ヴィンテージマンションの区分リノベーション再販の開発を進めている。一方、アパートメントホテルは、ターゲットは国内外の長期滞在者で、なかでもインバウンド需要の増加に伴って外国人によるニーズが強まっている。観光に便利でニッチな立地の開発は同社の得意とする分野であり、現在、アパートメントホテルを前提にした開発や運営のための提携など事業化を進めている。エリアも東京のみならず、大阪や九州へと広げて物件を検討している。

京橋アートレジデンス | 2026年2月27日 (金)
 5536 TOKYO PRO Market | <https://kyo-resi.jp/ir/>

事業概要

リノベーション再販は開発から販売までのリードタイムが半年～1年以内と回転が早く、アパートメントホテルは一棟収益マンションと同じ2～3年程度のリードタイムと見られ、いずれも収益性が高く、同社の他の事業とのシナジーを発揮しやすい事業と言える。高輪のヴィンテージマンションの区分フルリノベーション、共用部分などを高付加価値化した南大塚の一棟賃貸マンション再販、ホテル運営に転用した「9STAY文京大塚」など、いずれも既に事業としてスタートさせ、本格的に事業化へ向けて開発・販売体制を強化し始めている。

(3) その他

新築マンション開発事業、リノベーション再販事業のほかにも、新たな価値を創造する不動産開発事業を展開している。新築戸建・宅地開発事業では、子育て環境に適した立地や都心部の生活利便性に優れた立地で付加価値の高い都市型戸建住宅「プライト」シリーズを供給しているほか、同社が企画開発の主体となって施工会社や販売会社と共同の開発事業も行っている。低層の資産運用型新築テラスハウス開発事業では、東京23区を中心に住環境が良く生活利便性の高い立地でワンルームタイプからメゾネットタイプまで多様なプランを提供してきたが、資産運用型の新築集合住宅の事業に関しては、新築マンション開発事業に重心を置いているところである。事業用地販売事業では、瑕疵免責や境界未取得、権利調整など諸事情のある土地を購入し、これまで培ってきた経験や取引先の協力によって物件価値を高め、マンション、ホテル、オフィスなどの事業用地としてディベロッパー各社に販売している。ほかにも、自社仕入や企画開発力など様々なノウハウを生かし、周辺地権者との権利調整やオーナーの意向に沿った等価交換、税務面のフォローなど土地活用のためのコンサルティング事業も行っており、千葉県柏市や川崎市の大規模不動産開発プロジェクトではプロジェクトマネジメントを担った実績もある。

不動産開発創造事業の物件例

新築マンション開発事業



カーサ ピアッツァ西早稲田

リノベーション再販事業



VALORE南大塚

アパートメントホテル事業※



9STAY文京大塚

※ アpartmentホテル事業化へ向けて「9STAY文京大塚」のホテル運営をスタート。
 出所：同社ホームページ、同社提供資料より掲載

太陽光発電施設を売却し、賃貸資産保有事業を拡大へ

3. ESG関連事業

同社は、暮らしを豊かにするESGや持続可能な開発目標 (SDGs) への取り組みを実業として強化している。再生可能エネルギー事業は、環境に優しく安全でクリーンなエネルギーを生み出す太陽光発電施設を、千葉県と茨城県を中心に全国24ヶ所 (2025年10月末現在) で保有運営している。ただし、新築マンション開発事業が急成長していることから資産の入れ替えを進めており、太陽光発電施設の売却を進めている (売却の場合は不動産開発創造事業の売上高に含まれる)。一方、不動産開発創造事業で自社開発したマンションや戸建などの物件を同社自ら保有して運営する賃貸資産保有事業も行っている。新たな企画を導入した物件や高利回りが期待できる物件を中心としており、ストック収益による事業の安定化に向けて保有数を増やしている。そのほか、ポートフォリオ経営を意識して、住まいや暮らしに役立つ学習塾や幼児教育施設、児童養護施設、トランクルーム、コインランドリーといった安定資産を保有・運営している。快適な社会生活の実現に寄与しながら、同社企業活動の安定化や今後の事業展開に生かす考えである。今後は、少子高齢化や人手不足などが急速に進むことから、高齢者支援などにも取り組む意向である。

ネットワーク、商品力、事業展開力に強み

4. 同社の強み

同社の強みは、ネットワーク、商品力と事業展開力にある。TOKYO PRO Market上場によって、信用と認知度が高まりネットワークが拡大したことで、不動産仲介業者に加えて富裕層を顧客に持つ銀行や証券会社、税理士事務所、会計事務所などの紹介による仕入・販売が増加しただけでなく、同社顧客に発生した金融や税務、運用、資産処理などのニーズを紹介することで、そうした金融機関・事務所との相互補完の関係もより強まっている。新たな顧客を紹介してくれる富裕層や様々な情報を交換し合う同業の存在も、ネットワークとしての強みと言える。特に同業とは、競合関係に陥ることもあるが、資産形成用一棟収益マンションは競合が起きるにはニッチ過ぎるため、情報交換による共存共栄を図っている。また、ネットワークをさらに強化するため、証券関連事業と中古不動産再生など不動産関連事業を併営し富裕層に強いあかつき本社<8737>や防音マンション「ラシクラス (RASICLAS)」を販売する (株) らしくとも提携を行っている。

事業概要

同社はこうしたネットワークを生かすための商品力や事業展開力を持ち合わせている。同社の一棟収益マンションには、資産形成を目的とする富裕層などにとって手頃な価格、東京23区内で厳選された希少性の高い立地、機能やデザイン性、居住性、防音性といった商品としての優位性がある。加えて、小規模マンションを建設するためのグループ企業や協力会社を活用した企画力、協力会社に対する監理力、1年半～2年という短期間で仕上げる推進力といった事業展開力も強みとしている。さらに、出資したスタートアップ企業の機能を利用して不動産開発にDXを導入し、生産性や効率性の向上や新築マンション開発事業の推進だけでなく、リノベーション再販やアパートメントホテルの開発など新たな事業へもつなげている。

こうした強みを背景に、企画開発から販売までの全プロセスに関与する一貫開発体制を構築している。土地の権利調整から厳選した土地の仕入、同社建築企画部などの企画・設計・工事監理による魅力的な企画や質の高いプロジェクト進行、協力会社のネットワークを活用した設計・施工・賃貸募集・販売・賃貸管理まで、1年半～2年の短いリードタイムによって建築費高騰の影響を抑え、業界平均に対して高い事業収支率を保持している。

業績動向

一棟収益マンションに対する強い需要が追い風

1. 2025年11月期の業績概要

2025年11月期の業績は、売上高が8,318百万円(前期比26.7%増)、営業利益が1,512百万円(同59.7%増)、経常利益が1,219百万円(同64.9%増)、親会社株主に帰属する当期純利益が849百万円(同66.2%増)と、大幅な増収増益となった。期初予想に対しては、売上高で169百万円、営業利益で151百万円の超過達成となった。

2025年11月期業績

(単位：百万円)

| | 24/11期 | | 25/11期 | | 前期比 |
|---------------------|--------|--------|--------|--------|-------|
| | 実績 | 売上比 | 実績 | 売上比 | |
| 売上高 | 6,567 | 100.0% | 8,318 | 100.0% | 26.7% |
| 売上総利益 | 1,680 | 25.6% | 2,452 | 29.5% | 45.9% |
| 販管費 | 733 | 11.2% | 939 | 11.3% | 28.1% |
| 営業利益 | 946 | 14.4% | 1,512 | 18.2% | 59.7% |
| 経常利益 | 739 | 11.3% | 1,219 | 14.7% | 64.9% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 510 | 7.8% | 849 | 10.2% | 66.2% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2025年11月期においては、日本経済は、雇用・所得環境に改善の動きが見られるなど、緩やかな回復基調が続く一方で、物価上昇や不安定な国際情勢による地政学リスク、金融資本市場の変動などの影響もあり、先行き不透明な状況が続いた。同社が属する不動産業界においては、建築費の上昇や日銀の政策金利引き上げによる金利上昇などに留意する必要はあったものの、都区部を中心に高い賃貸需要や賃料上昇が継続していることから、国内外投資家による一棟収益マンションに対する需要は引き続き高い水準を維持した。一方、同社が開発する賃貸マンションのターゲットである単身者やDINKS層の都心回帰の動きが継続しており、転入超過数も20代の若者が突出して多かったようだ。賃貸需要の強さは賃料上昇にも表れており、東京23区のシングル向け賃貸マンションの平均募集家賃は前年同月比で10%以上昇、DINKS向け賃貸マンションは同12%近い上昇となったようだ。このような継続的な都心部への流入人口の増加や分譲マンション価格の高騰が、一棟収益マンションに対する需要をさらに強めていると言える。

このような環境下、同社は東京23区内において一棟収益マンションの開発に注力したほか、販売先の多様化や融資元の拡大、アパートメントホテルの開発着手、基本合意締結したフィリピンでのアフォードブル事業などを推進した。この結果、一棟収益マンションに対する強い需要が追い風となって販売戸数も販売価格も上昇、大幅な増収につながった。利益面では、仕入時の想定に対して販売価格が上がったこと、高採算の案件が多かったことから売上総利益率が大きく改善し、販売戸数増加に伴う手数料増加や事業拡大に伴う人員増加により販管費は増えたものの、営業利益は売上高を大きく上回る伸びとなった。なお、有利子負債の増加は、2024年11月期完成・2025年11月期引渡しとなる一棟収益マンションが多くなったことによる期末在庫の増加が主因である。また、期初予想に対して売上高が超過達成となったのは、販売価格が想定以上に上昇したことによる。営業利益が超過達成になったのは、固定費の割合が大きいため売上高の増分の大半が利益にオンしたことが要因である。

一棟収益マンションの開発が業績をけん引

2. セグメント別の業績動向

セグメント別の業績は一棟収益マンションがけん引し、不動産開発創造事業が売上高8,067百万円（前期比27.6%増）、セグメント利益1,959百万円（同52.9%増）、ESG関連事業が売上高251百万円（同2.6%増）、セグメント利益70百万円（同21.1%増）となった。

2025年11月期セグメント別業績

（単位：百万円）

| 【売上高】 | 24/11期 | | 25/11期 | | 前期比 |
|-----------|--------|-------|--------|-------|-------|
| | 実績 | 売上比 | 実績 | 売上比 | |
| 不動産開発創造事業 | 6,322 | 96.3% | 8,067 | 97.0% | 27.6% |
| ESG関連事業 | 244 | 3.7% | 251 | 3.0% | 2.6% |

| 【営業利益】 (調整前) | 24/11期 | | 25/11期 | | 前期比 |
|-----------------|--------|-------|--------|-------|-------|
| | 実績 | 利益率 | 実績 | 利益率 | |
| 不動産開発創造事業 | 1,281 | 20.3% | 1,959 | 24.3% | 52.9% |
| ESG関連事業 | 57 | 23.6% | 70 | 27.9% | 21.1% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

不動産開発創造事業において、一棟収益マンション開発で東京23区内を中心に主要ブランドである「CASA:カーサ」シリーズ15棟の引渡しを行った。また、リノベーション再販では東京都豊島区のバリューアップ一棟収益マンション1棟、太陽光発電施設では千葉県山武市の2施設11区画及び茨城県坂東市の1施設3区画の引渡しを行った。ESG関連事業においては、生活関連施設の保有事業(賃貸収入など)として、千葉県八街市のトランクルーム、東京都練馬区の賃貸マンションCASAラシクラス練馬春日町(12戸)、台東区のアパートメントホテル9STAY上野入谷(9室)を取得した。太陽光発電事業では、期末時点で24施設を保有し安定した収入を得ているが、セカンダリー市場に向けた販売も検討している。なお、アパートメントホテルの仕入について、初めて東京(中央区と台東区中心)以外となる大阪なんばでホテル事業用地を取得した。

シナジーや社会貢献を目的にスタートアップ企業を支援

3. トピックス

同社はシナジーの創出や社会貢献を目的に、スタートアップ企業への少額出資を継続している。出資対象は互いのノウハウを活用することで本業にシナジーがあり、将来の可能性や相互の成長を想定できる企業に限り、領域は既の実績のあるDXやホテル事業、ESG、暮らし、エネルギー、地方創生関連などに限定している。これまで10件程度実行してきたが、有意義な案件であれば引き続き積極的に少額出資を実行する方針だ。

この一環として2025年3月に投資した(株)ZEエナジーは、主にバイオマス発電を中心とした環境エネルギー事業を展開している企業で、CO₂排出量の削減や地域経済の活性化を目的に、農業や林業の廃棄物を有効活用する発電システムを提供している。同社はZEエナジーの環境エネルギー分野の知見やサポートを活用して物件の有効活用など新たな価値の創出を図る。また、国内外の企業や自治体向けに環境コンサルティング事業も手掛けている。海外進出にも積極的で、北米や欧州、アジア圏における事業拡大を目指しており、足元では日本国内の発電実績をもとにアメリカでの営業を開始した。

同年4月に投資した9STAY(株)は物件選定から許認可取得、集客、予約管理、清掃・メンテナンスまで、民泊事業の立ち上げから運営までを総合的に支援する事業を行っている。特にSNSやインフルエンサーを活用した集客戦略に特徴があり、観光業や不動産投資家などに対して宿泊施設の認知度向上に向けたソリューションを提供している。同社はアパートメントホテルを通じて、ホテル開発事業への参入と物件の有効活用に取り組んでおり、9STAYの民泊運営や法規制対応などのノウハウを活用して競争力のある宿泊施設の展開と成長を目指す。

このほか、同年8月にペットライフスタイル(株)と業務提携、同年9月には(株)EduCareへ投資した。ペットライフスタイルとの業務提携では、ペットライフスタイルのノウハウやサポートを取り込み、これまでも様々な開発してきたコンセプトマンションの一環として、将来的に「人とペットが共に快適に暮らせる新たな住環境」を創出するペット共生型マンションの企画開発に生かす。EduCareは日本で唯一「教育ローン」や「奨学金」に特化した金融機関で、学生や若手社会人の進学・リスキングの判断を定量的に可視化しながら、教育ファイナンスのプラットフォーム事業を展開している。同社はこうしたEduCareの革新的な教育支援サービスに共感し、出資を決定した。

一棟収益マンションの販売加速で高成長持続

4. 2026年11月期の業績見通し

同社は2026年11月期の業績に関して、売上高10,929百万円(前期比31.4%増)、営業利益1,870百万円(同23.7%増)、経常利益1,431百万円(同17.4%増)、親会社株主に帰属する当期純利益936百万円(同10.3%増)を見込んでいる。一棟収益マンションが引き続き好調のため高成長持続を予想するが、中長期の成長を見据えてリノベーション再販やアパートメントホテルの事業化も推進する。なお、新築マンション開発事業のリードタイムが1年半~2年と短いため、他の企業と比べて翌期の売上高を予想しやすいという特徴がある。

2026年11月期業績見通し

(単位：百万円)

| | 25/11期 | | 26/11期 | | |
|---------------------|--------|--------|--------|--------|-------|
| | 実績 | 売上比 | 予想 | 売上比 | 前期比 |
| 売上高 | 8,318 | 100.0% | 10,929 | 100.0% | 31.4% |
| 営業利益 | 1,512 | 18.2% | 1,870 | 17.1% | 23.7% |
| 経常利益 | 1,219 | 14.7% | 1,431 | 13.1% | 17.4% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 849 | 10.2% | 936 | 8.6% | 10.3% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

日本経済は回復傾向にあるものの、不安定な国際情勢や金融市場が継続すると予測されている。こうした事業環境下、主力商品の一棟収益マンション「CASA：カーサ」シリーズの販売については、富裕層の相続税対策、一般企業やファンドの新たな収益機会の確保などにより需要は底堅く推移すると予想される。一方、地価や建築費の上昇、金利の先高観によって、こうした需要が押し下げられるリスクもあると考えられる。同社は、市況の動向を注視しつつ商品企画力をさらに強化し、引き続き東京23区を中心に資産価値の高い収益マンションの開発に注力する。また、アパートメントホテルは本格展開へ向けて順次着工していく予定で、パートナーとの協力体制も強化する考えである。

この結果、不動産開発創造事業において、一棟収益マンションは2026年8月竣工の一部まで18件の販売を予定している。また、不動産市況の上昇や1棟当たりの規模拡大を背景に、販売価格の上昇も見込んでいる。リノベーション再販については1件、再販事業として太陽光発電施設4件の売却を予定している。ESG関連事業においては、生活関連施設の保有事業は随時検討、賃貸マンションの保有は増やす方針である。太陽光発電事業(電力販売)は、施設売却により売上高は減少傾向にあるが、着実な収益貢献を計画している。以上により、売上高は大幅増収を見込む。利益面では、前期に上がりすぎた売上総利益率が落ち着きを見せる想定で、販管費で大きく増える要素はないため、営業利益の伸びは売上高を下回る予想だが、引き続き高成長であることには変わらない。支払利息については、有利子負債増を背景に増加を見込んでいる。なお、足元2025年12月~2026年1月の販売・仕入状況は順調のようだ。

■ 中長期成長イメージ

リノベーション再販とアパートメントホテルを事業化へ

1. 今後の事業展開

不動産開発創造事業において、新築マンション開発事業を引き続き強化するとともに、アパートメントホテルとリノベーション再販の事業化による収益の多角化を進め、中長期的に高成長を持続する計画である。新築マンション開発事業では、人員体制や社外ネットワークを継続的に強化することで、東京23区を中心に開発数を月2棟のペースへと増やす。特に新宿、池袋、上野、品川など知名度の高いエリアでの供給を増やすことで顧客層を拡大するほか、高額物件の扱いを増やし富裕層や海外投資家向けの商品ラインナップを強化し、資産形成用一棟収益マンションのマーケットにおける地位確立を目指す。リノベーション再販では、同社の企画力が生かしてニーズが強い、住居やオフィス、店舗などの一棟丸ごと及び高額ヴィンテージマンションのリノベーションを強化する。アパートメントホテルへの進出も積極的に実行しており、大阪のなんばにホテル事業用地を取得したほか九州での物件開発を検討するなど、新築マンション開発事業以上に広範なエリアでの展開となりそうだ。現状は好調な新築マンション開発事業に経営資源を集中投下しているため、リノベーション再販とアパートメントホテルは中長期的に2本目、3本目の柱とする計画だ。

このほかの不動産開発創造事業に関しては、情勢を見ながら着実に展開する。新築戸建・宅地開発事業では共同事業を中心に開発を進める方針だが、土地の取得費用が高騰しているためマンション開発に比べると今後も抑制した傾向が続く見込みである。企画力や推進力を生かせる不動産コンサルティングやプロジェクトマネジメント事業については拡大を図り、オフィス、商業、医療などの複合開発を行う。スタートアップ企業への出資や提携については、DX関連などで既に事業シナジーの創出も進んでいることから、既存事業とのシナジーや事業領域を拡大し、社会貢献につながるものについては、引き続き積極的に展開する予定だ。ESG関連事業では事業ポートフォリオの再構築を進めており、再生可能エネルギー事業から、賃料収入を目的とした保有事業や地域貢献など環境・社会課題の解消に取り組む事業へと、資産を入れ替えていく。また、新たな展開として、不動産小口化やクラウドファンディングによる個人の資産形成用商品を開発する意向で、認知度を高めるための取り組みを検討している。

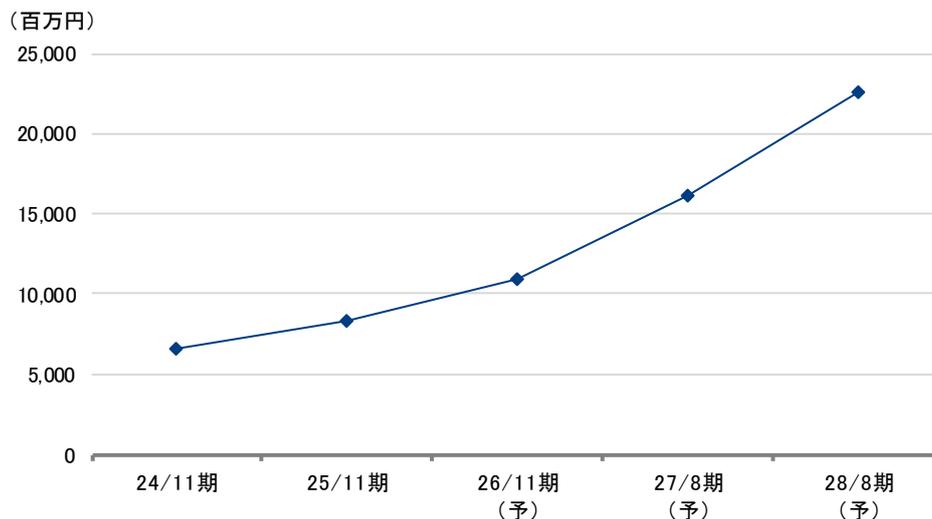
3本柱で中長期成長をけん引

2. 中長期成長イメージ

主力の新築マンション開発事業が好調なため、中期的に同社の成長をけん引すると見られる。というのも、強いニーズを背景に既に1ヶ月当たり2棟近いピッチで開発が進んでおり、遠からず年間20棟以上の引き渡しが視野に入ると考えられるからだ。また、顧客ニーズや敷地面積など条件によっては、従来のマンションよりワンサイズ大きい富裕層や外国人向けミドルクラスの新築マンションの開発も多くなっており、棟数と販売価格両面で売上高成長をけん引する見込みである。リノベーション再販については、ヴィンテージマンションの区分リノベーションに加えて、一棟賃貸マンションをメインに中長期的に少しずつ拡大させていく。アパートメントホテルは、ニーズが高いため大阪や九州を含めて既に開発が動き出していることから、年間10件の開発も遠い目標ではなく、リノベーション再販に先行する形で事業拡大が進む可能性が大きいと弊社では見ている。

以上のことから、同社は3本柱の成長に支えられ、売上高は中長期的に伸びていくと予想される。利益面でも、成長やマーケットポジションの確立に向けてコストが先行する場面も想定されるが、固定費が每期大きく増加するとは考えにくく、中長期的に売上高を上回る高成長が期待される。ただし、新築マンション開発事業の成長やリノベーション再販とアパートメントホテルの事業化に伴い、人員・組織の強化や資金調達が多様化は避けられず、持続的な成長には戦略的な対応が必要となる。3本柱以外では、仲介コンサルやDXコンサルといった周辺事業の拡張や、長期的にはフィリピンでの低所得者向け住宅の開発事業への進出(基本合意済み)なども視野に入れた事業展開となりそうだ。

中期の売上高成長イメージ



注：弊社推測による同社の売上高成長イメージ
 出所：決算短信、同社へのヒアリングによりフィスコ作成

人材育成や資金調達など課題解消へ

3. 課題と戦略的対応

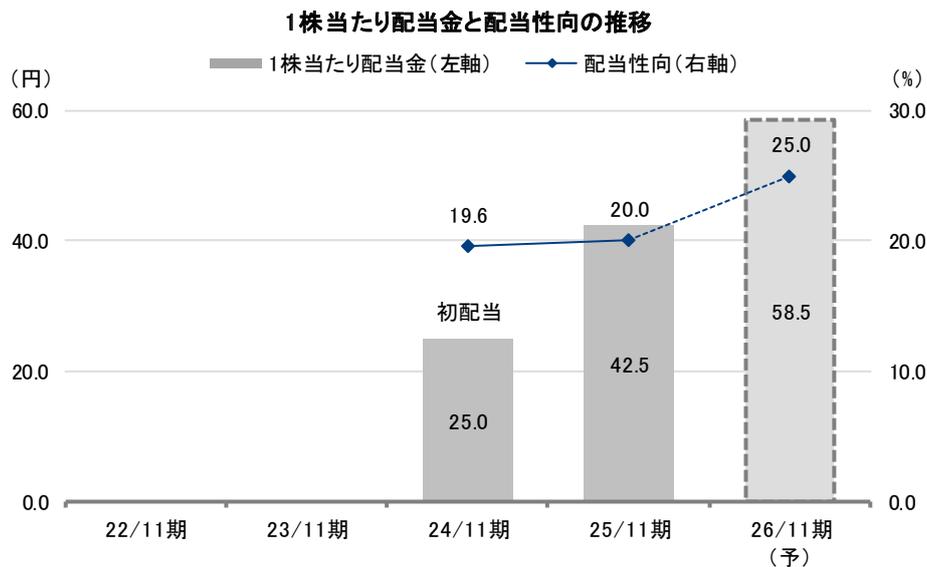
中長期的に3本柱を伸ばしていくためには、前述のとおり、人材・組織の強化と資金調達の多様化が課題となる。人材に関しては、TOKYO PRO Marketへの上場によって管理面の人材を補強できており、内部統制やリスク管理体制の整備・強化及びコンプライアンスの徹底は進んだ。しかし、現状では成長が続く新築マンション開発事業に人材を集中させているため、リノベーション再販とアパートメントホテルを事業化し成長させるべく、さらなる採用と育成が必要となる局面に入ったと言える。

資金調達の多様化も重視する必要がある。総資産153億円に対し棚卸資産が106億円、借入金が121億円という財務体質(2025年11月期末)のなか、確かに、棚卸資産がプロジェクトとして資金調達と紐付いていること、金融機関とのネットワークが強固になったことから、今後も借入金を増やすことで事業規模の拡大は可能と考えられる。しかし、案件の数だけでなく規模や事業領域が拡大していること、金利が反転上昇しつつあることから、資金調達の多様化は中期的に必須事項になったと言える。同社はこうした課題に関して既に認識しており、解消に向けて棚卸資産の安定的収益化(在庫回転率の引き上げ)や資産の入れ替え(太陽光発電施設の売却)を進めている。さらに、2024年11月期に初配当を実施する一方で、2025年11月期にはJ-Adviserと流動性プロバイダーの証券会社を変更した。これにより、条件が満たされれば東証スタンダード市場へのステップアップ上場も可能となり、資金調達の多様化は大きく前進すると思われる。もちろんステップアップ上場は、採用にも大きな効果が認められている。今後は、成長戦略や資本政策などを包括した中期経営計画の策定に期待したい。

■ 株主還元策

2026年11月期は、1株当たり前期比16.0円増の58.5円配当を予定

同社は、株主に対する利益還元を経営上の重要政策として認識し、業績の状況、取り巻く環境及び中長期における財務体質の展望を勘案し、継続的かつ安定的に実施することを基本方針としている。配当を行う場合、期末配当の年1回の剰余金の配当を行う方針であり、剰余金の配当の決定機関は株主総会である。現在は成長過程にあるためさらなる成長へ向けて内部留保の充実を図るとともに、配当については、財政状態、経営成績及び事業計画を勘案し、内部留保とのバランスを図りながら実施する方針である。また、取締役会の決議によって、中間配当を行うことができる旨を定款に定めている。以上の方針により、2025年11月期は1株当たり配当金42.5円の配当を実施した。2026年11月期の1株当たり配当金は前期比16.0円増の58.5円を予定している。



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、理由のいかなを問わず、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、配布等することは強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