

Briefing Transcription

|| 対談動画文字起こし（2025 年 11 月 28 日公開） ||

株式会社アーバネットコーポレーション × DAIBOUCHOU

3242 東証スタンダード市場 不動産業

企業情報はこちら >>>

紹介動画はこちら >>>

2025 年 11 月 28 日 (金)



FISCO Ltd.

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

■ 目次

■ 出演者	01
■ 冒頭のあいさつ	02
■ 企業説明	04
■ 質疑応答	06
■ 終わりのあいさつ	26

■ 出演者

株式会社アーバネットコーポレーション
代表取締役会長兼 CEO

服部 信治様

著名投資家

DAIBOUCHOU

株式会社フィスコ マーケットレポーター

高井ひろえ（司会進行役）

株式会社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 不動産業

2025 年 11 月 28 日 (金)

冒頭のあいさつ

▲フィスコ 高井

皆様、こんにちは。フィスコマーケットレポーターの高井ひろえです。今回は、株式会社アーバネットコーポレーション 代表取締役会長兼 CEO 服部 信治（はっとり しんじ）様にご登壇いただき、著名投資家 DAIBOUCHOU さんから気になる質問をぶつけていただきます。それでは、本日登壇いただく、服部様、DAIBOUCHOU さんをご紹介します。まずは、株式会社アーバネットコーポレーション 服部 信治様です。よろしくお願い致します。

■アーバネットコーポレーション 服部様

こんにちは。本日はよろしくお願いいたします。

▲フィスコ 高井

会社概要（2025年 6 月末日現在）

設 立	1997年7月	 1950年6月29日生 福岡県出身 一級建築士 1974年 4月 北斗建設(株)入社 1976年 8月 (株)星建築設計事務所入社 1978年 9月 カク建築設計事務所設立 代表 1981年 2月 星建築設計(株)設立(株)イクス・アーク都市設計(株)設立参加 1997年 7月 当社設立 代表取締役社長 2022年 9月 代表取締役会長兼CEO(現任)
資 本 金	3,519百万円	
事業内容	> 不動産開発販売 ・都市型賃貸マンションの開発・1棟販売 ・分譲用マンション等の開発・販売 ・事業用地の仕入販売等 > 不動産仕入販売 ・中古マンション等の仕入販売等 > その他不動産事業 ・不動産賃貸業等 > ホテル事業 > 第二種金融商品取引業	
役員員数	取締役 7名(内社外 3名) 監査役 3名(すべて社外) 社員 54名 契約等 5名 子会社 40名 合計 109名	 代表取締役会長 兼 CEO 服部 信治 Hattori Shinji
決 算 期	6月末日	 1969年4月28日生 東京都出身 1998年 3月 当社入社 2003年 1月 取締役都市開発事業部長 2015年 9月 専務取締役都市開発1部長 都市開発事業本部長 2019年10月 取締役副社長 上東執行役員 事業本部長 2024年 9月 代表取締役社長(現任)
本 社	東京都千代田区霞が関三丁目2番5号 霞が関ビルディング35階	
連結子会社	株式会社アーバネットリビング 株式会社ケーナイン	
		代表取締役社長 田中 敦 Tanaka Atsushi

服部様は、大学で建築を学んだ後、北斗建設を経て、1976年に核建築設計事務所へ入社。1978年には自身でカク建築設計事務所を設立し、建築設計の第一線で活躍されました。1981年にイクスアーク都市設計に入社後、1997年にアーバネットコーポレーションを創業し代表取締役に就任。2007年にはジャスダック証券取引所に株式を上場させ、事業拡大を主導し、2022年より代表取締役会長兼 CEO としてグループを牽引されています。

続いて、著名投資家の DAIBOUCHOU さんです。よろしくお願いいたします。

● DAIBOUCHOU

こんにちは。本日はよろしくお願いいたします。

株式会社アーバネットコーポレーション | 2025 年 11 月 28 日 (金)
3242 東証スタンダード市場 不動産業

冒頭のあいさつ

▲フィスコ 高井

DAIBOUCHOU さんは、200 万円の元手を一時は 10 億円規模にまで増やした実績を持つ、著名な個人投資家です。2000 年 5 月に株式投資を開始し、IT バブル崩壊時の暴落を資産バリュー株で回避。その後、不動産株への逆張り投資により 2004 年 10 月には資産 1.5 億円を達成されました。専業投資家として活動されており、X (旧 Twitter) のフォロワー数は 13 万人を超えています。

服部様、DAIBOUCHOU さん、本日はどうぞよろしくお願いいたします。

それでは、まず服部様より企業説明をお願いできますでしょうか。

DAIBOUCHOU さんも、気になる点があれば随時ご質問ください。どうぞよろしくお願いいたします。

企業説明

■アーバネットコーポレーション 服部様

当社グループの事業

当社は都市型賃貸マンションのデベロッパーで、1棟販売（卸売）が基本
アーバネットリビングは賃貸管理、ホテル運営、ケーナインは戸建、テラスハウス、アパートの開発・販売

B to B 分野	B to C 分野	
アーバネットコーポレーション	アーバネットリビング	ケーナイン



不動産開発販売

- ・都市型賃貸マンション等の開発・1棟販売
- ・分譲用マンション等の開発・販売
- ・事業用地の仕入販売
- ・ホテル・シルバー層向けマンションの開発 等



不動産仕入販売

- ・中古マンションの買取再販

その他不動産事業

- ・不動産仲介/不動産賃貸

ホテル事業

- ・ホテルアシール東京蒲田



不動産開発販売

- ・戸建、テラスハウス、アパートの開発・販売

不動産仕入販売

- ・中古マンションの買取再販

その他不動産事業

- ・不動産仲介/不動産賃貸

※ケーナインは2024年2月末より連結子会社

当社の主な事業は、都市型賃貸マンションなどの開発および一棟販売事業です。

特に、東京都 23 区内の環状 8 号線内側において、駅から徒歩 10 分以内の賃貸マンションを開発し、一棟単位で国内外の法人・ファンド、個人投資家や富裕層の皆さまへ販売しています。これが当社の中心となるビジネスモデルです。この「一棟ビジネス」には、区分マンションのように一部が売れ残り、いわゆる“虫食い状態”となるリスクを負わないというメリットがあります。

次に、当社グループには 2 つの子会社があります。

1 つ目は「アーバネットリビング」で、不動産の賃貸・管理およびホテルの運営を行っています。安定的な収益が見込めるストックビジネスが中心です。

もう 1 つの子会社は「ケーナイン」です。こちらは M&A によって、昨年 2 月 29 日に当社グループの一員となりました。主な事業内容は、戸建住宅やテラスハウスの分譲、アパートの開発・販売に加え、建築工事の施工事業も手がけています。事業エリアは、世田谷区や神奈川県横浜市、川崎市などが中心です。

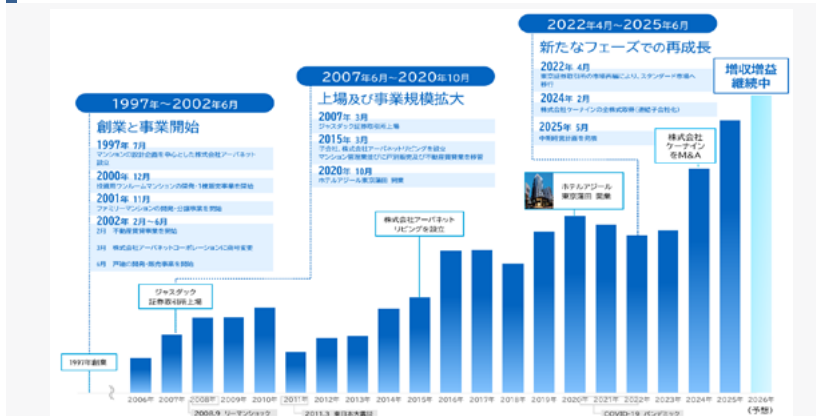
特徴の 1 つとして、自社に施工部門を保有している点が挙げられます。従来は木造や鉄骨造が中心でしたが、当社グループに加わったことで、鉄筋コンクリート造（RC 造）も手がけるようになりました。現在は、当社が開発する豪徳寺のマンション施工を請け負い、工事が進行中です。数年後には、年間で数棟の鉄筋コンクリート建築を施工できる体制を構築していく計画です。

現在、不動産業界全体では、施工会社がデベロッパーからの受注を受けづらい状況が続いています。背景として、現場監督の人材不足や、職人の高齢化・離職が進んでおり、施工会社側の体制が逼迫していることが挙げられます。このような環境の中で、自社グループ内に施工部門を内製化できることは、当社にとって非常に大きな強みになると考えています。

株式会社アーバネットコーポレーション | 2025 年 11 月 28 日 (金)
3242 東証スタンダード市場 不動産業

企業説明

沿革と業績推移



次に、業績の推移についてご紹介いたします。当社は 1997 年の設立以来、売上高・利益ともに緩やかな増加基調で推移してまいりました。

リーマン・ショックの際には大きな打撃を受けましたが、その経験を通じて、急拡大を狙った無理な投資は行わず、経済環境や市場動向を的確に見極めながら、土地の仕入れ・開発・物件の売却を堅実に進めるという経営方針を確立いたしました。その結果、コロナ禍においても業績の大幅な落ち込みはなく、安定した経営を維持することができました。2023 年 6 月期以降は増収増益を継続しており、堅調な成長軌道を描いております。

2026年6月期 連結業績見通し

■ 2026年6月期は、都市型賃貸マンション等12棟552戸、戸建・テラスハウス分譲等39戸、数件のアパート開発販売、及び土地転売を計画

■ 都市型賃貸マンション等については525戸売買契約締結済

(百万円)	2024年6月期 通期実績	2025年6月期 通期実績	増減率	2026年6月期 通期計画	増減率
連結売上高	27,965	33,933	+21.3%	37,044	+9.2%
連結営業利益	2,726	3,481	+27.7%	3,623	+4.1%
連結経常利益	2,426	2,787	+14.9%	2,850	+2.2%
親会社株主に 帰属する 連結当期純利益	1,701	1,850	+8.8%	1,900	+2.7%
売上総利益率	16.6%	19.0%	—	—	—
営業利益率	9.7%	10.3%	—	9.8%	—
経常利益率	8.7%	8.2%	—	7.8%	—
都市型賃貸マンション ・戸建等販売戸数		650	—	591	△ 9.1%

今期の連結業績見通しについては、売上高 370 億円、営業利益 36 億円、経常利益 28 億 5,000 万円、親会社株主に帰属する当期純利益 19 億円を計画しており、売上高・各利益ともに過去最高の更新を見込んでいます。なお、11 月 6 日に発表した第 1 四半期決算では、都市型賃貸マンションの竣工および売上計上が堅調に推移しており、通期計画の達成に向けて順調に進捗しております。

▲フィスコ 高井

服部様、ありがとうございました。

続きまして、著名投資家の DAIBOUCHOU さんに気になる質問をしていただきたいと思います。

それでは、DAIBOUCHOU さん、お願いいたします。

■ 質疑応答

● DAIBOUCHOU

ありがとうございます。お話しいただいたとおり、第 1 四半期の決算が非常に良好でしたので、市場からの注目度も高まっていると感じています。

最初の質問ですが、御社の設立の経緯についてお聞かせください。どのようなきっかけや思いから、アーバネットコーポレーションを立ち上げられたのでしょうか。

■アーバネットコーポレーション 服部様

私は大学で建築を学び、将来建築業界でどの分野を専門にしていこうかを考えておりました。当時、すでに 50 年以上前のことになりますが、ちょうど東京都内で分譲マンションが次々と登場し始めた時期でした。東京は土地が限られており、人口は増加している。そうした状況を踏まえ、将来的には戸建て住宅よりもマンションに多くの人が住む時代が来るだろうと考え、「マンションの専門家になりたい」という思いを抱くようになりました。

大学卒業後は、建築の仕事をしなが、建築だけでなく不動産の知識も同時に学びました。その中で、いずれは自らリスクを取って土地を購入し、その土地の魅力を最大限に引き出したマンションを自分の手でつくり、社会から評価を得たいという思いが強くなりました。長年、設計事務所を経営し設計業務に携わってききましたが、「いつかは自分で建てたものを世に送り出したい」という思いが高まり、1997 年 7 月、47 歳のときにアーバネットコーポレーションを設立いたしました。

当時は山一証券の破綻などがあり、バブル崩壊後の厳しい経済環境でしたが、それでも志を持って起業しました。おかげさまで現在は第 29 期を迎えることができいております。

● DAIBOUCHOU

そうですね。まさに経済が厳しい時期、いわば“真っ暗”な環境の中での創業だったわけですね。そうした状況下でも会社を立ち上げられた背景には、「良いマンションをつくりたい」というものづくりへの強いこだわりがあったのだと感じます。やはりアーバネットグループは、そうした“理想の住まいを形にする”という信念から始まったと理解してよろしいでしょうか。

■アーバネットコーポレーション 服部様

おっしゃるとおりです。当社の最大の特徴は、私自身が建築士・設計士として長年“ものづくり”に携わってきた経験を活かし、ものづくりにこだわったビジネスを追求することにあります。

質疑応答

当社の強み -6つのこだわり-

01. 立地へのこだわり
02. 外観デザインへのこだわり
03. ユーザーニーズへのこだわり
04. 収納へのこだわり
05. 快適へのこだわり
06. アートへのこだわり

そのため、創業当初から他社との差別化を図るために「6つのこだわり」を掲げています。少し長くなりますが、順にご説明いたします。

01. 立地へのこだわり

主な開発エリアは

・東京23区

・駅から徒歩10分以内の土地

に特化

- ▶ 東京23区は今後も人口流入が続くエリアであり、流入人口の多くが単身者である
→ 通勤・通学に便利な駅近物件は賃借人に好まれ、賃貸マンションの需要が高い



まず1つ目のこだわりは「立地へのこだわり」です。

先ほども触れましたが、東京都心でビジネスを行いたいと考え、特に23区内・駅徒歩10分以内というエリアに絞って都市型賃貸マンションを開発・一棟販売する方針を立てました。私は設計や土地の仕入れなど“ものづくり”の面には自信がりましたが、一方で、区分マンションのように販売活動を行うことは専門外でした。そこで、販売リスクを抑えるために「販売を伴わないビジネスモデル」を考案しました。つまり、投資家や法人が運用したいと思えるような、都心の良質な賃貸マンションを一棟単位で開発・販売するというスタイルです。

当時はまだ東京への人口流入が続いており、特に若年層向けの都市型賃貸住宅が不足していました。その需要を見据え、良質なマンションを供給することを使命とし、そこに当社の“ものづくり”のこだわりを注ぎ込めました。その姿勢が今のアーバネットグループの事業基盤にもつながっていると考えています。

02. 外観デザインへのこだわり

いつの時代にも周囲の風景に違和感のない、モノトーンの外観デザイン



▶長年にわたって陳腐化しないデザイン

2つ目は「外観デザインへのこだわり」です。

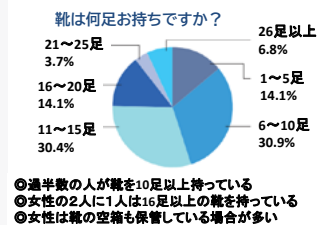
スライドに映っている4つのマンション外観をご覧くださいとお分かりのとおり、すべてモノトーンを基調としています。私自身、個人的にもモノトーンが好きということもありますが、シンプルなモノトーンデザインは若い世代からの支持が非常に高く、日本の街並みにもよく調和します。たとえば瓦屋根や白壁など、日本の伝統的な風景にも自然に馴染む配色です。また、モノトーンは“流行の色”ではなく、昔から日本の原風景の中に存在してきた色です。建築デザインには、その時代ごとの流行があり、当時は新しく見えた色やデザインも、10年・20年と経つうちに「古い」と感じられることがあります。しかし、モノトーンであれば特定の時代を感じさせない普遍性があります。デザイン自体がしっかりしていれば、どれほど年月が経っても古びた印象を与えません。

そのため当社では、時代を超えて長く愛される建物をつくるために、外観デザインの基本としてモノトーンにこだわり続けています。こうしたデザイン哲学こそが、アーバネットの“ものづくり”の象徴であると考えています。

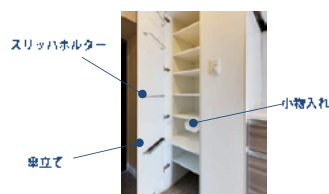
03. ユーザーニーズへのこだわり

2年に1度、入居者アンケートを実施。結果を分析・検討、活用

アンケート結果からの改善例



大容量で機能的なシューズクローク



▶アジュールコートの入居者満足度は平均83.3%と高水準

3つ目は「ユーザーニーズへのこだわり」です。

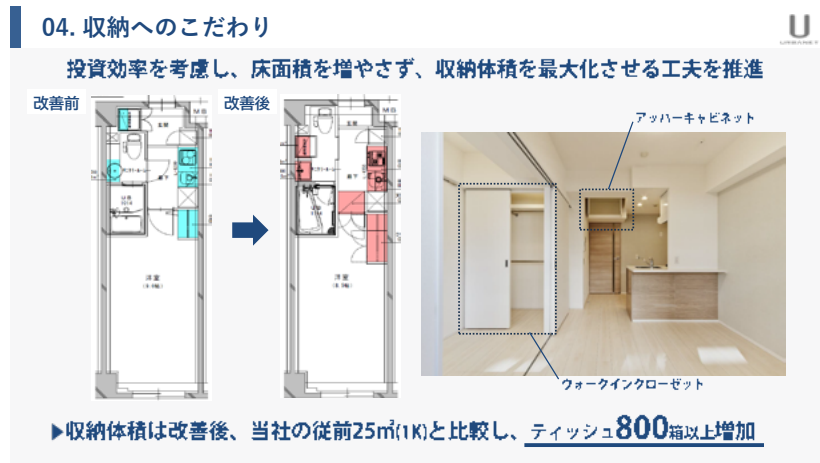
株式会社アーバネットコーポレーション | 2025 年 11 月 28 日 (金)
3242 東証スタンダード市場 不動産業

質疑応答

当社は、先ほど申し上げたように、物件を区分販売するのではなく、1 棟単位で法人やファンド、リート、個人富裕層の方々に販売しています。購入されたお客様が、その建物を賃貸マンションとして運営・管理していく形ですので、当社自体が入居者（エンドユーザー）と直接関わる機会は多くありません。

しかし、当社は“ものづくり”を重視する企業として、最終的に住む人の満足度を把握できないのは問題であると考えました。そのため、実際に入居している方々を対象に、2 年に 1 回、大規模なアンケート調査を実施しています。

さらに、当社物件に限らず、他社が供給する都市型賃貸マンションの入居者にもアンケートを行い、広くユーザーニーズを把握する取り組みも行っています。こうして得られたデータを詳細に分析し、入居者視点に立った住まいづくりへ反映させている点が、当社の大きな特徴です。



4 つ目のこだわりは「収納へのこだわり」です。

一般的な都市型マンションでは収納スペースが不足しており、「もっと収納が欲しい」という声が多く寄せられています。これは賃貸マンションに限らず、分譲マンションでも共通の課題です。実際、マンション居住者が最も強く求めている要素の一つが収納力です。そのため当社では、トータルの収納能力をいかに向上させるかという点に重点を置いて設計を行っています。

写真にあるように、廊下の上部は一般的にデッドスペースになりがちですが、当社ではこの空間を有効活用しています。廊下の天井高を約 1 メートル 90 センチに抑え、その上部を洋室側から使用できる「アップークローゼット（アップパーキャビネット）」として設けています。この収納にはプラスチック製の衣装ケースが 2 段収まるように設計しており、その上のスペースには季節外の布団なども収納可能です。衣替えの際に年に数回入れ替えるだけで済み、実質的な洋服の保有量を約 1.5 倍に増やすことができる仕様です。

現在はユニクロなどをはじめとするファストファッションの普及により、男女問わず多くの衣類を所有する傾向があります。しかし、ワンルームマンションでは収納不足により、衣類をクローゼット外に掛けざるを得ないケースも少なくありません。

当社の「アップークローゼット」設計では、そうした課題を解消し、居住空間をすっきり保つことができます。なお、この仕組みは実用新案を取得しています。

さらに、当社では「多収納マンション」として、空間のあらゆる箇所に収納を設けています。単に収納を増やすだけでは居室の面積が減ってしまいますが、当社では空間の“空中部分”を活用しています。たとえば、トイレの上部や洗濯機の上などに収納を設け、居住空間を圧迫せずに収納力を高めています。

質疑応答

改善前後を比較すると、同じワンルームでも約 25㎡の中でティッシュ箱換算で約 800 箱分の収納力を増加させることができました。さらに最近ではウォークインクローゼットタイプの間取りを採用し、1,000 箱以上の収納スペースを確保しています。

このように、居住者からの「収納不足」への要望に応える形で、当社は設計段階から収納効率を最大化する工夫を重ねています。結果として、入居者満足度の高いマンションを実現しているのが当社の特徴です。

05. 快適へのこだわり

身長185cmの方でも、ゆったりと足を伸ばせるオリジナルの浴槽を開発



▶ワンルームの入居者にも、快適な入浴時間を提供

5 つ目は「快適へのこだわり」です。

多くの都市型賃貸マンションでは、一般的に「1014 タイプ」と呼ばれる浴室ユニットが採用されています。これは寸が 1 メートル 10 センチ× 1 メートル 40 センチのサイズで、写真にありますように膝を抱えなければ入浴できないほどの小さなお風呂です。ほとんどのマンションがこの規格を採用しており、当社でも当初は同じタイプを使用していました。

ところが、入居者アンケートを実施した際に「お風呂が狭く、ゆっくり浸かれない。結局シャワーしか使っていない」という声が多く寄せられました。日本人はお風呂好きな方が多く、「足を伸ばしてリラックスできる浴室を提供したい」との思いから、当社独自の浴室開発が始まりました。

ただし、浴室を単純に大きくすると居室が狭くなってしまうため、限られた空間の中で快適性を高めることが課題でした。その解決策として、浴室の横幅をわずか 10 センチ広げ、浴槽の向きを縦長方向に変更。肩幅を抑えつつ足元に余裕を持たせる設計とした結果、身長 185 センチの方でも足を伸ばして入浴できるレイアウトを実現しました。

私は設計士として「これなら十分可能だ」と確信し、複数の大手ユニットバスメーカーに製作を依頼しましたが、どこも新しい金型の制作費が数千万円かかるとして難色を示しました。それでも諦めず、奈良県にある製造工場を訪ね、直接社長に図面を見せながら説明したところ、「業界で誰も考えなかった発想で面白い」と賛同を得ることができました。金型費用は当社が負担することを条件に、約 2,000 体分を一括製造。必要分を順次納品いただく契約を結び、ついに理想の浴槽が完成しました。

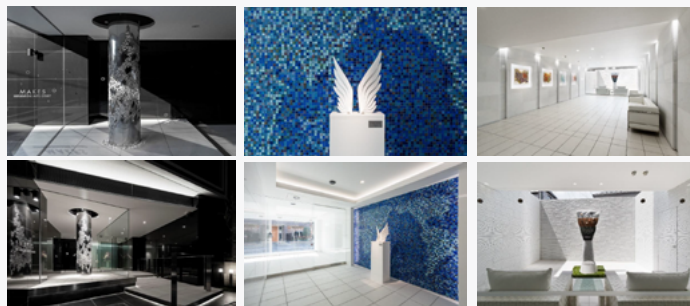
この浴槽は「足を伸ばせるユニットバス」という意味で「ユノバース」と名付け、意匠登録（デザイン登録）も取得しています。現在、当社のマンションが高い人気を維持している背景には、この「ユノバース」に代表されるような快適性と居住者視点の細やかな設計思想があると考えています。

質疑応答

06. アートへのこだわり



マンションのエントランスホールにアート作品を展示



▶入居者の心の満足感を追求

最後、6つ目のこだわりは「アートへのこだわり」です。

私は長年マンション設計に携わってきましたが、その中で常に感じていたのは「長く住む場所に“遊び”や“ゆとり”がなくいいのだろうか」というジレンマでした。

多くのマンションには、比較的広いエントランスホールがあります。当社ではその空間を活用し、ミニ美術館のような演出を施しています。住戸自体はコンパクトで機能的であっても、共用部にアートがあることで、住む方に「心のゆとり」を感じていただけるようにしています。また、エントランスに飾られた彫刻やアート作品が、入居者の“自慢の種”になるような空間づくりを目指しています。

特に当社のマンションは賃貸物件が中心であり、主な入居者層は若い世代です。若い方が賃貸マンションを探す際、まずはネット検索で「駅徒歩 10 分以内」「予算〇万円」といった条件で物件を選び、不動産会社を通じて現地を訪れます。

その際、建物を見た瞬間に「モノトーンで洗練された外観がかっこいい」と感じてもらう。エントランスに入ると「美術館のようで素敵だな」と思っていただく。男性であれば、彼女を招いたときに「このマンション、いいね」と言われるような誇りを感じてもらう。さらに部屋に入ると、豊富な収納に驚かれる。営業担当者から「ティッシュ 800 ～ 1000 箱分の収納容量があります」と説明を受け、自宅で散らかっていた荷物がこのマンションならすべて片付く、と実感していただける。

そして最後にお風呂を見たとき、真っ白で美しい「ユノバース」の浴槽に目を引かれ、実際に入ってみると身長 185 センチでも足を伸ばして入れる、そんな体験が“感動”につながるわけです。

このように、外観・アート・収納・快適性のすべてが一貫したコンセプトとして機能し、入居希望者に強い印象を与えています。結果として、当社のマンションは他社よりも家賃を高め設定していても高い入居率を維持しています。同じ駅徒歩 5 分圏内の物件であっても、「アーバネットの物件に住みたい」と選ばれる理由が、まさにこの 6 つのこだわりにあるのです。

● DAIBOUCHOU

確かに、投資家の立場から見ても「同じ広さで高く貸せる」というのは利回りの向上につながる非常に魅力的な要素ですね。こうした取り組みが他社に真似されるリスクというのはないのでしょうか。

質疑応答

■アーバネットコーポレーション 服部様

はい、重要な部分については、先ほど申し上げたように特許や意匠登録でしっかりと保護しています。特にデザインに関しては、モノトーンを基調とした建物の外観や意匠の一部に関しても特許を取得しており、簡単には模倣できない構造になっています。

もっとも、「良いものが真似される」というのは業界では避けられないことでもあります。実際、私がこの都市型賃貸マンションの分野に参入した当時は、外観デザインといえば白・グレー・茶色が主流でした。しかし、「若い世代が住みたいと思うようなデザインにしたい」と考え、モノトーンを取り入れたスタイリッシュな外観を次々に展開したところ、結果的に業界全体に広がり、多くの会社が同様のデザインを採用するようになりました。

それはそれで良いことだと思っています。良いものが評価され、業界全体の水準が上がるのは歓迎すべきことです。一方で、当社では単なる模倣では追いつけないように、モノトーンに木目やアクセントカラーを取り入れるなど、新しいデザインの工夫を常に加えています。つまり、「良いものは真似されても構わない」。ただし、核となる独自技術やデザインは特許で守りつつ、常に一步先を行く提案を続ける。それが当社のものづくりの基本姿勢です。

● DAIBOUCHOU

ありがとうございます。

次にお伺いしたいのは、防災対策についてです。近年、集中豪雨や台風によるマンションの水害被害が深刻化していますが、御社のマンションではどのような防災への取り組みを行っているのでしょうか。

■アーバネットコーポレーション 服部様

非常に重要なご質問だと思います。防災への取り組みは、ESG の観点からも欠かせない持続的な開発の要素だと考えています。災害によって居住不能になるような住まいをつくることは、決してあってはならないことです。

アーバネット防災プログラム（台風対策）

2019年9月に発生した台風第15号、10月に発生した第19号は、関東地方を直撃し、甚大な被害が発生



任志新聞
2019年9月17号



任志新聞
2019年10月22号

当社では、2019 年 9 月に関東地方を直撃した台風 15 号と、同年 10 月に発生した台風 19 号という、いずれも激甚災害に指定された大きな台風をきっかけに、防災対策を強化しました。

株式会社アーバネットコーポレーション | 2025 年 11 月 28 日 (金)
3242 東証スタンダード市場 不動産業

質疑応答

特に台風 15 号は「風（かぜ）台風」と呼ばれ、関東地方、特に東京と千葉の県境付近、船橋あたりに上陸しました。非常に強い風で、市川のゴルフ練習場のネットが住宅に倒れ込む被害が発生したほか、あるゴルフ場では約 3,000 本もの木が倒れるなど、甚大な被害がありました。

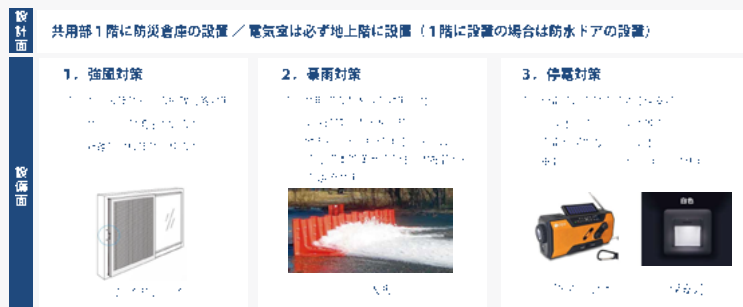
このときの平均風速は 37.5 メートルでした。関東地方では、建築物の設計基準が風速 34 メートルを想定して定められており、それを大きく上回るものでした。39 メートルを基準とする地域は、室戸台風の被害を受けた地域や沖縄などに限られます。したがって、この 37 メートル超の風が関東を直撃したのは、観測史上初めてのことでした。気象庁が明治 8 年から観測を始めて以来、約 140 年間で初の出来事です。

これまで台風は関東に近づくと海水温の低下によって勢力を弱め、熱帯低気圧に変わっていました。しかし近年は温暖化の影響で関東近海の海水温が高く、台風が勢力を保ったまま上陸するようになっています。台風 19 号もその典型で、関東から福島、仙台方面まで広範囲に被害をもたらしました。こうした状況を踏まえ、私は「今後はさらに大規模な台風が関東を直撃する可能性がある」と判断しました。

そこで社内にプロジェクトチームを設け、台風発生から約半年後の 2020 年 1 月に「アーバネット防災プログラム」を発表しました。

アーバネット防災プログラム（台風対策）

温暖化による異常気象の影響として、台風や集中豪雨の被害が懸念されることから、都市型賃貸マンションの台風対策「アーバネット防災プログラム(台風対策)」を策定



このプログラムは、すべてのマンションに防災倉庫を自主的に設置し、行政からの要請を待たずに防災体制を整えるというものです。倉庫には非常時に必要な備品や物資を常備し、入居者の安全を確保する仕組みを構築しました。他のデベロッパーに先駆けて導入したこの取り組みにより、当社では「災害に強いマンションづくり」を実現し、ESG 経営の一環としても継続的に強化を図っています。

内容を少しご説明しますと、当社の防災対策は大きく分けて「強風対策」「豪雨対策」「停電対策」の 3 つに分類されています。

まず強風対策についてですが、先ほどお話ししたように想定を超える風が吹くことを踏まえ、建物のアルミサッシの強度を高める設計としています。これは台風 15 号クラスの暴風にも耐えられるよう、通常よりも強度を確保した仕様です。

次に豪雨対策としては、集中豪雨で建物前の排水が追いつかず、雨水が玄関付近に流れ込むリスクを防ぐために、防水パネル（止水板）を設置できる構造を採用しています。これにより、短時間で大量の雨が降っても浸水を最小限に抑えることができます。

そして停電対策です。停電時には、室内の照明が突然消えることで避難や行動が困難になりますが、当社では各住戸に保安灯を設置しています。通常はコンセントに差し込まれており、停電すると自動的に点灯し、取り外せば懐中電灯として使用可能です。非常時に必要な物を探したり、避難時の照明として役立ちます。

株式会社アーバネットコーポレーション | 2025 年 11 月 28 日 (金)
3242 東証スタンダード市場 不動産業

質疑応答

さらに、各マンションの防災倉庫には防災ラジオを全住戸分備えています。これは懐中電灯とラジオ機能を兼ね備えたもので、乾電池のほか、ソーラーパネルによる充電にも対応しています。乾電池もソーラーも使えなくなった場合でも、手動発電（ハンドル充電）でスマートフォンなどを充電することができる優れたものです。また、もう一つ重要なのが簡易トイレキットです。災害時は停電や断水によりトイレが使用できなくなるケースが多く見られます。東日本大震災の際、仙台のマンション住民が「水や食料は支給されたが、とにかくトイレが使えず部屋中が臭くて困った」と話していたのを見て、私は「これではいけない」と強く感じました。その経験を踏まえ、当社では全住戸に3日分の簡易トイレキットを備蓄しています。排泄後に凝固剤で固めて密閉し、バルコニーなどに一時保管できるようになっており、衛生面にも配慮しています。

このように、風・雨・停電・断水といったさまざまな災害時でも、入居者の皆さまが「このマンションに住んでよかった」と思えるよう、万全の備えを整えています。

また、近年では集中豪雨やゲリラ豪雨が頻発し、その規模も年々大きくなっています。特に今年の夏は非常に激しい雨が各地で発生しました。たとえば、今年9月11日には東京都目黒区で1時間に134ミリの降雨を観測しました。これは観測史上最大の集中豪雨で、それまでの最高記録であった杉並区の110ミリの大きく上回るものでした。これほどの雨が短時間に降ると、下水道の排水能力を超えて水が溢れ、アンダーパス（立体交差の下部道路）に水がたまったり、マンションの敷地内に水が流れ込んで浸水被害が発生する恐れがあります。建物内に泥水が入り込むと、エレベーターの停止や設備の故障など、生活に深刻な影響を及ぼします。そこで当社では、このような豪雨災害への対策として、マンション地下に「雨水貯留槽」を設ける設計を標準化しています。通常、多くのデベロッパーでは建物の一部、例えば5戸分のうち1戸分の床下に小規模な貯留槽を設ける程度ですが、当社ではそれを拡大し、建物全体の地下に広範囲な貯留層を設置しています。この設備により、短時間に大量の雨が降っても、下水が処理しきれない間は一時的に雨水を地下に貯め、雨が収まった後にポンプで排水できる仕組みを整えています。そのため、先日の目黒区の豪雨でも、当社が手掛けた物件では一切の浸水被害は発生しませんでした。

このように当社は、「災害に強いマンションづくり」を一貫したテーマとして掲げ、あらゆる自然災害に備えた構造設計を徹底しています。こうした取り組み姿勢は、特に機関投資家の皆さまから高く評価されており、当社のマンションは安定した賃貸運営を実現しています。

また、実際に入居されている住民の方々も、災害発生時に「このマンションに住んでよかった」と実感されるケースが多くあります。普段は目立ちにくい部分かもしれませんが、本当に必要とされる安心と安全を提供することこそ、当社が大切にしている使命であり、これからも「災害に強い都市型マンション」を徹底してつくり続けてまいります。

● DAIBOUCHOU

そうですね。近年は温暖化や海水温の上昇により、台風の勢力が非常に強くなっていますし、大雨も局地的に激しく降るケースが増えています。

そうした中で、御社のマンションに住むだけで比較的安心して過ごせるというのは、入居者にとって大きな安心材料になりますし、結果的に高い賃料で貸し出せるという点で、投資家にとっても非常に大きなメリットだと感じます。

株式会社アーバネットコーポレーション | 2025 年 11 月 28 日 (金)
3242 東証スタンダード市場 不動産業

質疑応答

■アーバネットコーポレーション 服部様

おっしゃるとおりです。近年の降雨はまさに局所的に発生するのが特徴です。そして、日本の下水設備というのは、設計上の想定降雨量が比較的低いんですね。具体的には、小規模道路の下水管では1時間あたり50～60ミリ程度で溢れ始める構造になっており、大きな幹線管でも70～100ミリ程度で限界を迎えます。もともと日本はこれほどの集中豪雨を想定して設計されていなかったため、現在のように100ミリを超える雨が降ると、どんなに大きな下水設備でも対応しきれず、内水氾濫が発生してしまうのです。

最近では1時間に70～80ミリの豪雨が当たり前のように降るようになっており、全国各地で内水氾濫が頻発しています。そのため、これからのマンション開発では、建物の構造や排水計画の段階から、こうした新しい気象条件に対応した防災設計を徹底していく必要があると考えています。

● DAIBOUCHOU

なるほど。非常に納得しました。

では次に、最近の事業動向についてお伺いします。前期および今期第1四半期の業績は非常に好調ですが、その主な要因は何でしょうか。また、仕掛かり案件を含め、販売用不動産が増加傾向にありますが、これにはどのような背景があるのでしょうか。

■アーバネットコーポレーション 服部様

連結業績ハイライト

2026年6月期第1Q決算 PL

U
UNIVERSITY

- 前年同期は都市型賃貸マンションの販売がなかったため、前年同期比で大幅な増収増益
- プロジェクトごとに竣工時期や売上・利益率が大きく異なるため、四半期ごとの売上高・利益は大きく変動する傾向
- 収益性の高い物件が含まれていたことから、通期予想の各利益に対する進捗率が向上したが、期初計画に繰り込み済み
- 通期予想に変更はない

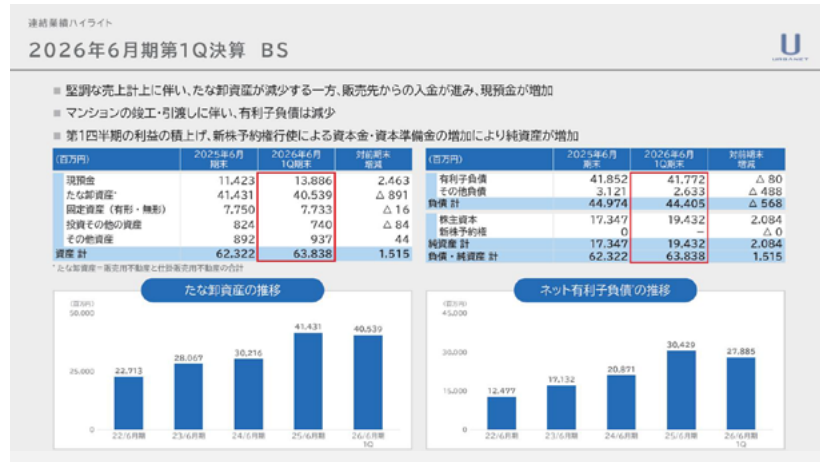
(百万円)	2025年6月期 第1Q実績	2026年6月期 第1Q実績	増減	2026年6月期 予想 (2025年実績)	進捗率	コメント
売上高	1,785	14,234	12,448	37,044	38.4%	
売上原価	1,271	10,701	9,430			
売上総利益	514	3,532	3,018			
販売費・一般管理費	644	885	241			□ 売上総利益率 2026年6月期1Q: 24.8%、2025年6月期1Q: 28.8%
営業利益(△損失)	△130	2,647	2,777	3,623	73.1%	□ 販売費・一般管理費 人員増と給与水準の引上げにより人件費が増加。 販売が増加したことにより、売却時の仲介手数料も増加。
営業外収益	7	6	△1			
営業外費用	139	232	93			
経常利益(△損失)	△262	2,420	2,683	2,850	84.9%	
税金等調整後四半期純利益(△損失)	△262	2,420	2,683			
親会社株主に帰属する四半期純利益(△損失)	△200	1,653	1,853	1,900	87.0%	
都市型賃貸マンション・戸建等販売戸数	9	238	229	591	40.3%	

はい。まず前期ですが、売上高320億円を達成することができました。第4四半期に多くの物件が集中したのですが、当社の事業は1棟単位での販売が基本であるため、期ごとに売上を平準化することが難しいという特徴があります。仕入れのタイミングや工期などの要因によって、どうしても特定の四半期に集中してしまう傾向があります。

今期については、第1四半期に売上計上となる物件が多かったことに加え、利益率の高い案件が重なったため、非常に好調な数字となりました。こうした期ごとのばらつきはありますが、全体として堅調な推移が続いています。

また、当社の設計部門や仕入れ部門の社員の成長も業績を支える要因です。新卒入社の社員も一生懸命学び、成果を上げてくれていますし、設計スタッフも高品質なマンションを手がける力を着実に伸ばしています。こうした日々の努力の積み重ねが、現在の好調な業績につながっていると感じています。

質疑応答



一方、仕掛かりや販売用不動産の増加については、昨年 2 月にグループ化したケーナインの在庫が連結されたことが一因です。加えて、中期経営計画で掲げている「3 年後に売上高 500 億円」を目標に、土地の仕入れを強化していることも背景にあります。

● DAIBOUCHOU

なるほど。土地仕入れの強化に加えて、ケーナインの連結によって在庫が増えているということですね。最近是不動産市況も好調で価格が上昇傾向にあります。販売時期を意図的に遅らせて、たとえば満室になってから売却するなど、利益を最大化するような戦略を取ることもあるのでしょうか。

■ アーバネットコーポレーション 服部様

当社は、基本的にそのような販売を意図的に遅らせる戦略は取っていません。

確かに利益を伸ばすために販売を先送りするという考え方もありますが、私はそれよりも「会社の持続性」を重視しています。というのも、不動産業界では数年ごとに必ず景気の波が訪れます。リーマンショックのような急激な景気後退もありました。そうした局面で無理な在庫を抱えてしまうと、企業の存続自体が危うくなり、結果的に株主や投資家の皆さまにご迷惑をおかけすることになります。そのため当社では、リスクを極力抑えた堅実な経営方針を貫いています。

具体的には、土地を仕入れ、設計を行い、ゼネコンを決定して着工した段階で、できるだけ早期に販売契約を締結するという方針です。

今期は都市型賃貸マンション 12 物件の販売を予定していますが、そのうち 11 物件はすでに期初の段階で契約済みです。残る 1 件については、業績全体の状況を見ながら、自社保有の賃貸物件として運用するかどうかを判断しているところです。

不動産業界は何が起こるか分からない世界です。利益の最大化だけを追い求めてリスクを取りすぎると、結果的に破綻する企業をこれまで多く見てきました。当社はそうならないように、堅実で安定した成長を続けることを最優先にしています。これが創業以来、一貫して守り続けている経営方針です。

● DAIBOUCHOU

では、もう竣工前に販売契約をしているってということですかね。

株式会社アーバネットコーポレーション | 2025 年 11 月 28 日 (金)
3242 東証スタンダード市場 不動産業

質疑応答

■アーバネットコーポレーション 服部様

竣工前というよりも、着工のタイミングでほとんどの物件が契約済みになります。

当社には長年にわたり取引のある優良な法人投資家やファンドのお客が多く、当社の物件を高く評価してくださっているため、「ぜひ早く売ってほしい」というお声を多くいただきます。

そのため、着工段階で既に販売契約を締結するケースが大半です。確かに、竣工後に入居者を付けてから販売すれば、もう少し高く売却できる可能性はあります。しかし、わずかな利益の上積みのために期間リスクを取ることは避けたいと考えています。不動産市況は常に変動しますので、リスクを抑えて確実に利益を確保する早期売却型のビジネスモデルを当社は貫いています。

● DAIBOUCHOU

なるほど。竣工前の段階でほとんど契約が決まっているということは、売れ残りリスクがほぼないということですね。非常に堅実なリスク管理だと思います。

では次に、最近では立地の良い開発用地をめぐる競争が激化していると言われますが、土地仕入れの工夫について教えていただけますでしょうか。

■アーバネットコーポレーション 服部様

そうですね。当社では、大手の仲介会社や中小の不動産会社からの情報提供を受けるほか、社員が直接地主のもとを訪ねて交渉するという形でも土地の仕入れを行っています。

都心部には、まだまだ借地権付きの土地や、古い木造住宅が立ち並ぶエリアが多く残っています。そこでは、地主が「いずれは建て替えたい」と考えている一方で、借地人は「(借地権を譲渡する際に地主に支払う) 譲渡承諾料が高くて動けない」というケースが多く、土地の有効活用が進んでいない状況です。

そうした場所に当社の営業スタッフが出向き、「この土地をマンションに再開発すると、こういう形になります」という具体的なプランを提示します。地主には現金や新築建物の一部を等価交換で提供し、借地人にも新たな住戸や条件を提示することで、両者にとって納得のいく形で再開発を進めていきます。こうして時間をかけて土地全体をマンション用地として整備していくのが当社の特徴です。

現在、デベロッパーにとって最も大きな課題は「土地の仕入れが難しいこと」です。多くの会社が仕入れに苦戦している中で、当社が比較的順調に進められているのは、こうした地道で丁寧な提案活動と、社員育成の成果によるものです。当社では、新卒社員を一から育成しており、最初の2～3年はなかなか土地を買えないのが普通です。しかし、3年ほど経つと次第に成果を上げるようになり、現在は若手社員が着実に実績を積みんでいます。また、他社で経験を積んだ優秀な中途社員も加わり、若手と協力しながらチームとして動いている点も強みです。社内の雰囲気も良く、風通しの良い組織文化の中で、協調的に土地の仕入れを進めています。さらに、当社は自社内に設計部門を擁しているため、設計担当者と仕入れ担当者が連携し、現地の土地条件を踏まえて迅速にプラン図を作成することができます。必要に応じて設計スタッフが自ら図面を引き、仕入れ担当者が地主に具体的な再開発提案を行う体制が整っています。このように意思決定が早く、現場と本社が一体となって動けるのが当社の強みです。

また、昨年グループ入りした子会社ケーナインとの情報共有・協業も活発化しており、戸建・アパート開発など異なる分野のノウハウも共有されています。これにより、仕入れの幅が広がり、シナジー効果も生まれています。

このような仕組みのもと、当社では他社に負けないスピードと精度で土地を確保できており、引き続き「良質な立地をいかに確保するか」を最優先課題として、仕入れ体制をさらに強化していきたいと考えています。

株式会社アーバネットコーポレーション | 2025 年 11 月 28 日 (金)
3242 東証スタンダード市場 不動産業

質疑応答

● DAIBOUCHOU

なるほど。土地の仕入れ力が奏功して、土地の転売事業でも業績が伸びている印象を受けますが、そうした転売による高収益という側面もあるのでしょうか。

■アーバネットコーポレーション 服部様

転売は一部で行っていますが、あくまで例外的な取り組みにすぎません。当社の基本方針は、土地を取得したら必ず建物を建て、土地と建物を一棟で販売することです。したがって、土地だけでの転売は全体から見ればごく限られたケースとなります。

● DAIBOUCHOU

なるほど。よく分かりました。ありがとうございます。

では次に、最近よく話題になる建築費の高騰について伺います。建築費を抑えるための工夫があればお聞かせください。

■アーバネットコーポレーション 服部様

そうですね。先ほども少し触れましたが、現在はゼネコンの現場監督や職人の数が減少しており、人手不足が深刻化しています。さらに、昨年 4 月から導入された「4 週 8 閉所制（週休 2 日制）」の影響で、建設現場の稼働日数が減少し、工期が大幅に延びているという現実もあります。その結果、建築費の上昇に加えて、ゼネコン各社の施工キャパシティが減少しているのです。

このため現在、多くのデベロッパーが「せっかく良い土地を仕入れても、施工を請け負ってくれるゼネコンが見つからない」という状況に直面しています。最終的には、土地を転売せざるを得ないケースも増えており、業界全体で深刻な問題になっています。そうした中で、当社はゼネコンとの長年の信頼関係とパートナーシップを大切にしています。

私はもともと設計畑の出身で、長年ゼネコンの方々と現場で協働してきました。その経験から、発注者の立場を振りかざすことなく、「同じ目線で協力し合う」という姿勢を貫いてきました。その結果、現在のようにゼネコンが新規案件を受けにくい時期でも、当社に対しては「アーバネットさんの案件ならぜひ受けて」と前向きに引き受けてくださるパートナーが多い状況です。おかげさまで、施工会社が見つからず土地を手放すようなケースは一切ありません。まさに「お互いに厳しい時期こそ支え合う」という精神が、今日の安定した事業基盤につながっていると感じています。

また、建築費を抑える工夫として、当社では企画段階から効率的な体制を整えています。一般的には、企画図面を作成した後に実施設計・確認申請を経て、最終図面が完成してから見積りを依頼しますが、当社の場合は少し異なります。長年にわたって多くの類似案件を手がけてきたため、ゼネコン各社も当社の企画設計に精通しており、企画図面の段階で見積りを出すことが可能なのです。このため、土地を取得した段階で早期にゼネコンを決定することが多く、着工の半年から 10 か月前に発注先を決めることも珍しくありません。施工会社としても、あらかじめ工事時期がわかることで監督や職人の配置計画を立てやすくなります。また、早期発注によって下請け業者や資材を先行確保できる点も大きな利点です。建築資材の価格が上昇し続ける中、早めに抑えることでコストを安定化させることができるわけです。

このような取り組みによって、当社の物件は比較的安定した価格で高品質な施工を実現できていると考えています。最終的には、土地代と建築コストの抑制が投資家の利回り向上につながります。当社の事業は、賃料想定と利回りによって評価されるビジネスモデルですので、土地と建物をいかに効率よく、適正価格で作り上げるかが極めて重要だと考えています。

株式会社アーバネットコーポレーション | 2025年11月28日(金)
3242 東証スタンダード市場 不動産業

質疑応答

● DAIBOUCHOU

なるほど。そうした土地仕入れや施工コストの工夫が奏功しているわけですね。

それでは、前期決算を拝見すると都心部のテラスハウス事業が大きく伸びているように見受けられます。こちらが販売好調な理由について教えていただけますでしょうか。

■アーバネットコーポレーション 服部様

テラスハウスというのは、例えば土地があっても、建物を1棟しか建てられないという原則のもとで成り立つ建物です。建築可能な土地の中でも、いわゆる敷地延長（旗竿地）と呼ばれるような、道路との接点が少なく奥まった形状の土地があります。こうした土地には、マンションのような共同住宅は建てられず、戸建て1棟か、あるいは長屋（テラスハウス）形式の建物しか建築できないのです。

つまり、3LDKほどの戸建てが3棟、4棟、5棟と連なって建つようなスタイルがテラスハウスです。このような土地は建築の制約が多く、建てにくいために比較的安く仕入れることができるという特徴があります。一方で、施工面では規模が小さく、3～5棟程度では利益が限られるため、ゼネコンがなかなか請け負ってくれないという課題がありました。

また、敷地が狭く工事も複雑なため、施工効率が悪く、敬遠されがちです。

そのような中で、当社のグループ会社であるケーナインは、木造や鉄骨の施工部門を自社内に持っている点が強みです。この施工部門が自社で直接工事を行うことで、他社が手を出しづらい都心部の旗竿地なども、安定的かつ低コストで開発できる体制を整えています。結果として、土地を安く仕入れ、施工費も抑えることで、販売価格を大幅に下げることが可能になっています。



例えば、先日販売した三軒茶屋駅・駒沢大学駅から徒歩圏内のテラスハウスは、延床約85㎡、2LDK + S（実質3LDK）タイプで、8,000万円台で販売しました。このエリアでは、分譲マンションでも1億5,000万円前後、戸建てでは2億円を超えるのが一般的です。そうした中で8,000万円台という価格は非常に競争力があり、発売後すぐに完売しました。

このように、土地仕入れから施工、販売までをグループ内で一貫して行える体制が整っていることが、テラスハウス事業の販売好調につながっています。グループの総合力を活かすことで、他社には難しい条件の土地でも事業化できる、これが当社の大きな強みだと考えています。

株式会社アーバネットコーポレーション | 2025 年 11 月 28 日 (金)
3242 東証スタンダード市場 不動産業

質疑応答

● DAIBOUCHOU

なるほど。つまり、土地を安く仕入れられることに加えて、テラスハウスを自社で施工できる体制（ケーナインによる内製化）があることで、マンションでは実現できない価格帯で、品質の高い物件を供給できているということですね。立地が良ければ、旗竿地のような制約があっても気にしない方は多いでしょうし、価格面での優位性が販売好調の要因というわけですね。

■アーバネットコーポレーション 服部様

そうですね。その通りです。

● DAIBOUCHOU

よく分かりました。ありがとうございます。では、テラスハウスを「作りたい」というよりも、そうした土地の条件に合わせて最適な形としてテラスハウスを建てている、という流れなのでしょうか。

■アーバネットコーポレーション 服部様

はい、まさにそうです。そういった土地の特性を最大限に活かしていくということですね。他社がなかなか手を出せない土地であっても、当社グループであれば有効活用できる。そして、そこに大きなビジネスチャンスがあると考えています。

● DAIBOUCHOU

よく分かりました。ありがとうございます。

それでは次に、新たな事業として展開を始められているアパートメントホテル開発について伺いたいと思います。なぜこの分野への参入を決められたのでしょうか。

■アーバネットコーポレーション 服部様

そうですね。先日の日経新聞にも出ていましたが、インバウンドの訪日客がますます増加しています。特に、最近は家族連れで来日し、長期滞在するケースが増えており、これは一時的なブームではなく、今後も拡大が見込まれると考えています。こうした市場環境の変化を踏まえて、当社としてもアパートメントホテル事業に本格的に取り組もうということで、現在プロジェクトを進めています。

もともと当社では、蒲田駅前にアパートメントホテルを開発・運営しており、これは一般的なビジネスホテルではなく、3～6人で宿泊できる長期滞在型のホテルです。

質疑応答



この1棟目の実績を踏まえ、現在は八丁堀で新たな物件を着工中で、さらに溜池山王駅徒歩1分の一等地にも大きな土地を取得し、同様にアpartmentホテルとして開発を進めています。今後は北海道など地方主要都市でも展開していきたいと考えており、この分野にはまだ十分な成長余地があると見ています。

● DAIBOUCHOU

そうですね。単身者向けの賃貸マンションとアpartmentホテルは、居住性や空間設計の面で共通点も多く、御社の“ものづくり”へのこだわりがホテル開発にも活かそうですね。

■アーバネットコーポレーション 服部様

おっしゃる通りです。当社のアpartmentホテル事業も、基本的なビジネスモデルはマンションと同じく「1棟販売」です。自社で長期運営していくというよりは、開発してファンドやリート、富裕層投資家などに販売する形で事業を展開していく考えです。1棟目の蒲田のホテルは、初期の学習目的で自社運営していますが、2棟目以降についてはマンションと同様、開発後に販売するモデルで進めていく方針です。

● DAIBOUCHOU

なるほど。つまり、基本的には開発に特化し、運営や管理は行わないという方針なんですね。

■アーバネットコーポレーション 服部様

はい、その通りです。

● DAIBOUCHOU

ありがとうございます。ニセコひらふでのリゾート開発を予定されているとのことですが、ニセコ以外でもリゾート開発の計画はありますか。

質疑応答

■アーバネットコーポレーション 服部様



そうですね。ニセコはご存じのように、北海道の中でも今最も国内外から注目を集めているエリアです。当社では、幸運にも既存のホテルを取得することができましたので、それを解体して新たに建て直す再開発プロジェクトを進めようと考えています。

北海道全体でもインバウンド需要が急増しており、2025 年には約 500 万人の海外観光客が北海道を訪れる見込みです。さらに、北海道庁の発表によれば、2030 年にはその倍の約 1,000 万人が訪れると予測されています。こうした市場の広がりを踏まえ、今後も北海道においてホテルやアパートメントホテルの開発は十分可能であると考えており、その第 1 弾としてニセコでのプロジェクトを進めています。

また、ニセコ以外のリゾート開発としては、現在長野県の旧軽井沢エリアでの計画も進めています。場所は「軽井沢銀座通り」からほど近い、東側の静かな別荘地で、そこに高級別荘の建設を予定しています。今後はニセコ、軽井沢のような国内有数のリゾート地をはじめ、別荘開発やアパートメントホテル開発など、リゾート関連事業を積極的に拡大していきたいと考えています。

● DAIBOUCHOU

なるほど。非常に新しい事業展開で、今後の成長にも期待が持てますね。

これまで 28 年間、リーマンショックを除けば順調に事業を拡大されてきました。リーマンショックの際には新興不動産会社の多くが破綻した中で、御社が安定して成長を続けられた理由はどこにあるのでしょうか。また、ここ数年で急拡大している要因についてもお聞かせください。

■アーバネットコーポレーション 服部様

そうですね。創業以来、当社は「安全に、そして着実に成長していく」という基本的な考え方のもとで事業を進めてきました。私自身が 47 歳で会社を設立しましたので、もし 50 歳、55 歳で会社を潰してしまったら、その後の人生が大変なことになると思い、とにかく永続できる会社づくりをすることを最初から意識してきました。

ですので、先ほど申し上げたように機会リスクを取らず、売れ残りを出さない、1 棟販売型の事業モデルを買っています。また、着工したらすぐに販売を進めることで、常に先の見える経営を心がけてきました。その結果として、リーマンショックのときにも倒産せずに済んだのだと思っています。

株式会社アーバネットコーポレーション | 2025 年 11 月 28 日 (金)
3242 東証スタンダード市場 不動産業

質疑応答

当時、私の周りの多くの仲間が経営破綻し、上場デベロッパーでも約 6 割が倒産したといわれました。特に財閥系・商社系・電鉄系を除く新興上場デベロッパーの多くが淘汰された中で、当社が生き残れたのは、やはり安全運転を徹底してきたこと、そしてものづくりを大切に「エリアナンバーワン」のマンションを提供してきたことが大きかったと考えています。そのおかげで、当社が販売していたマンションの契約は 1 件のキャンセルも発生しませんでした。

また、相場が 3～4 割下落する中でも価格交渉の申し出も一切なかったんですね。それは、お客様が「アーバネットのマンションは信頼できる」「裏切りたくない」と感じてくださった結果だと思います。この“ものづくりを大切に”こそが、当社の DNA であり、これからも守り続けたいアーバネットイズムだと考えています。

そして近年の急拡大についてですが、これは PBR1 倍問題なども意識しながら、企業価値の向上に向けた取り組みを強化してきた結果だと思います。その一環として、当社として初めて 3 カ年の中期経営計画を策定し、市場に公表しました。その目標達成に向けて、社員全員が一丸となって努力しています。

また、資金調達面でも積極的に動き、手元流動性を厚くするために新株発行による増資やコミットメントラインの設定を行いました。さらに、新卒採用の継続・中途採用の強化、そして M&A の実施など、人材と事業の両面での拡充も進めています。こうした一連の施策が実を結び、ここ数年の事業規模拡大につながったのではないかと考えています。

● DAIBOUCHOU

なるほど。資金調達が順調に進み、人材の育成もうまくいったことで、資金面と人的面の両方から事業を拡大できたということですね。

■アーバネットコーポレーション 服部様

そうですね。特に人材の問題というのは、私たちの業界に限らず、多くの企業で共通する課題だと思います。優秀な人材をどう採用するか、そして採用した人材にいきなり長く働いてもらうか、これは、どの経営者にとっても今いちばん頭を悩ませるところではないでしょうか。

そのため、当社では数年前から人的資本への投資を徹底的に強化してきました。具体的には、給与水準の引き上げや報奨金制度の導入を進めています。また、社員が当社の賃貸マンションなどに居住する場合には、毎月最大 5 万円の家賃補助を支給しています。さらに、株式給付信託制度を導入し、社員が自社株を持つことで、株主の皆様と同じ立場で「自社の価値を高める」意識を共有できるようにしています。

こうした取り組みが社員のモチベーション向上につながっており、新オフィスへの移転を含め、働きやすい環境整備も進めてきました。その結果、この 1 年間で優秀な人材の採用が進み、社員数も 1 割以上増加しています。こうした人材面での取り組みこそが、今後のさらなる成長を支える大きな原動力になると考えています。

● DAIBOUCHOU

先ほど、中期経営計画で 3 カ年計画を発表されていましたが、5 年後、10 年後といったもう少し先の将来については、どのようなグループに成長させたいとお考えでしょうか。

質疑応答

■アーバネットコーポレーション 服部様



そうですね。中期経営計画の中では、3年後に売上高 500 億円を達成することをひとつの通過点と位置づけています。現状のペースを維持できれば、この目標の実現は十分可能だと考えています。また、時価総額についても、目標としていた 200 億円はすでに達成しており、今後は 250 億円、300 億円、さらに 500 億円を目指してまいります。

その先、5 年後、10 年後にはさらなる飛躍を図りたいと考えています。当社の強みである「都心居住性」「デザイン性」「少数精鋭」「アート性」といった要素を堅持しつつ、確実に利益を創出し、株主の皆さまへ還元していく方針です。

そして、理想の住まいを創造・供給し、人々の暮らしを豊かにする、社会に必要とされる存在であり続ける企業でありたいと考えています。

● DAIBOUCHOU

ありがとうございます。先ほどのグラフを見ると、営業利益に比べて経常利益がやや控えめに見えました。これは金利の上昇による融資コスト増などが影響しているのかなと思うのですが、金利上昇の影響についてはどのように見ていらっしゃいますか。

■アーバネットコーポレーション 服部様

確かに金利上昇はマイナス要因ではありますが、現時点で当社業績に大きな影響を与えるほどのものではないと考えています。

ご存じの通り、金利が一気に 5% などへ上昇するわけではなく、0.25% や 0.5% といった緩やかなペースでの上昇が想定されます。その程度であれば、十分に吸収できる範囲だと見ています。

実際、都心の賃貸市場では家賃が上昇傾向にあります。分譲マンション価格が高騰しているため、賃貸需要が高まり、賃料も上がっています。たとえば当社の 25 平米前後の都市型賃貸マンションでは、以前は月額 10 万円前後だった家賃が、現在では 12 万円程度に上昇しています。このように賃料収入の増加が見込めるため、金利上昇による負担は十分カバーできると考えています。

株式会社アーバネットコーポレーション | 2025 年 11 月 28 日 (金)
3242 東証スタンダード市場 不動産業

質疑応答

● DAIBOUCHOU

なるほど。家賃の上昇に伴って、売却時の物件価格も上がる。その結果、営業利益も増加し、融資コストの上昇分を吸収できるというイメージですね。

■アーバネットコーポレーション 服部様

そうですね。ただ、ここ 5 年ほどの間に土地代が非常に上昇しており、加えて建築費も大幅に上がっています。そのため、1 プロジェクトあたりの利益率は 10 年前と比べるとやや低下しているのが実情です。これはある程度やむを得ない部分だと考えています。

とはいえ、販売状況についてはまったく心配しておりません。安定した優良顧客層に支えられており、多少利幅が減少しても、全体の開発ボリュームを増やすことで収益を拡大することが十分可能だと考えています。

● DAIBOUCHOU

ありがとうございます。不動産株は、どうしても財務や資金繰りに対して不安を感じる投資家が多い印象があります。御社としては、どのような財務戦略をお考えでしょうか。

■アーバネットコーポレーション 服部様

そうですね。不動産事業というのは、金融機関からの融資がなければ成り立たないビジネスだと考えています。当社では、現在ほぼ 100%、もしくはそれ以上のプロジェクト資金を金融機関からの借入で賄っており、これが事業運営の基盤になっています。

ただし、建築費や設計費などの支出も多いため、一定のキャッシュポジションを常に確保しておくことが極めて重要です。そのため、銀行融資（間接金融）に加えて、必要に応じて市場からの直接金融による資金調達も行っています。具体的には、調達した資金を土地取得や M&A 戦略の実行に活用しており、今後も直接金融と間接金融の両輪で柔軟に資金を確保していく方針です。

● DAIBOUCHOU

わかりました。ありがとうございます。今後の御社の成長に注目させていただきます。
今日はどうもありがとうございました。

■アーバネットコーポレーション 服部様

ありがとうございます。

■ 終わりのあいさつ

▲フィスコ 高井

服部様、DAIBOUCHOU 様、本日はありがとうございました。

最後に、服部様と DAIBOUCHOU 様からご挨拶をいただきたいと思います。

それでは、まず服部様、お願いいたします。

■アーバネットコーポレーション 服部様

はい。これからも「堅実な経営」と「挑戦する姿勢」の両立を何よりも大切にしながら、確実な成長を目指してまいります。3 年後には売上高 500 億円を必ず達成し、さらにその先の 700 億円、そして 1000 億円規模へと事業を拡大していきたいと考えております。そして、社会から必要とされる企業グループとして、今後も誠実に事業を推進してまいります。

DAIBOUCHOU さん、そしてご視聴いただいている皆さまには、今後ともアーバネットグループへのご期待を賜れば幸いです。全力で頑張ってまいります。どうぞよろしくお願いいたします。

▲フィスコ 高井

ありがとうございます。

DAIBOUCHOU 様、本日の対談はいかがでしたでしょうか。

● DAIBOUCHOU

そうですね。マンションデベロッパーは上場企業も数多くありますが、本日お話を伺って、リーマンショックを乗り越えた堅実なリスク管理と財務戦略、そしてものづくりへの強いこだわりが非常に印象的でした。特に 6 つのこだわりをお聞きして、住む人が安心して暮らせるマンションづくりを徹底されていること、そしてお客様や施工会社との信頼関係の深さが伝わってきました。

今日のお話を通じて、マンション開発にもさまざまな工夫や思想があることを改めて実感しましたし、深く知ることの大切さにも気づかされました。本日は貴重なお話をありがとうございました。

▲フィスコ 高井

ありがとうございました。

これにて対談は終了とさせていただきます。

皆様、ご視聴いただき誠にありがとうございました。

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