

|| 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 >>>](#)

2026年3月4日 (水)

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. 2026年6月期中間期の業績概要	01
2. 2026年6月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画の概要	01
■ 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. 2026年6月期中間期の業績概要	12
3. パイプラインの状況	14
4. 2026年6月期中間期の総括	14
■ トピックス	15
1. 三井不動産投資顧問とパイプライン・サポート基本協定を締結	15
2. 新規事業の進捗	15
3. ケーナインとのシナジー創出	15
■ 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	16
■ 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	18
■ 株主還元	19

要約

2026年6月期中間期は大幅な増収増益。 2026年6月期通期も増収増益と、過去最高業績更新を見込む

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. 2026年6月期中間期の業績概要

2026年6月期中間期の連結業績は、売上高は前年同期比180.0%増の22,304百万円、営業利益は3,258百万円(前年同期は100百万円の利益)と大幅な増収増益となり、通期計画に対してもハイペースで進捗した。インフレに強い資産である不動産への需要を背景に、主力の都市型賃貸マンションをはじめ、すべての商品(アパート、テラスハウス、戸建等)が増収となった。「ホテル事業」についても、稼働率及び客室単価が堅調に推移した。利益面でも、建築費の高騰や人的資本投資(給与水準の引き上げ)、ホテル事業での修繕費などがコスト要因となったものの、増収による収益の押し上げに加え、収益性の高い物件(都市型賃貸マンション)の寄与などにより大幅な増益となった。活動面でも、開発物件の積み上げや三井不動産投資顧問(株)との業務提携(パイプライン・サポート基本協定)などで成果を上げることができた。

2. 2026年6月期の業績見通し

2026年6月期の連結業績については期初予想を据え置き、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。売上面では、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通しである。利益面については、増収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保守的に見積もり、営業利益率は9.8%(前期は10.3%)と若干低下する想定となっている。

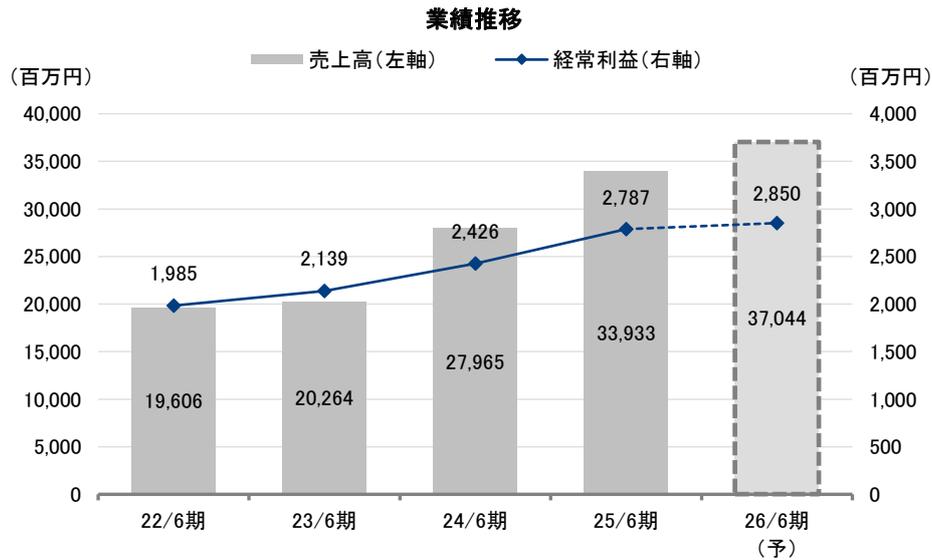
3. 中期経営計画の概要

中期経営計画「CHALLENGE 2028」では、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。

要約

Key Points

- ・ 2026年6月期中間期は大幅な増収増益で、開発物件の積み上げも順調に拡大
- ・ 2026年6月期通期は期初予想を据え置き、増収増益(過去最高業績の連続更新)を見込む
- ・ 中期経営計画では中核事業・ケーンイン拡大、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

■ 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。3~6人で長期滞在できるアパートメントホテルとして、インバウンド中心に順調に稼働している。第2号プロジェクト(八丁堀II)、第3号プロジェクト(赤坂)も進行中である※3。

※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 現在開発中のアパートメントホテルは完成後に売却予定である。

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といった業界構造が、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月には東京証券取引所(以下、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。

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)及びワンルームマンション販売会社の(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

同社は、優れたデザイン性と機能性、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) 優れたデザイン性と機能性、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「ユノパス」※1など)、6) アート(「アートのある居住空間」)を掲げており、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(アッパーキャビネット)や意匠権(ユノパス)、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

2026年3月4日 (水)

<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」



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。



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(ディスクレーマー)をお読みください。

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

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『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。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」※1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り、国立研究開発法人国立環境研究所の気候変動適応情報プラットフォーム「A-PLAT」※2において、気候リスク管理の事例として掲載された。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。

※1 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。

※2 環境省と国立環境研究所が運営する、気候変動の影響と適応策に関する総合情報サイト。

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名増) 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) で除した指標。

人材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、人材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、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。

■ 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

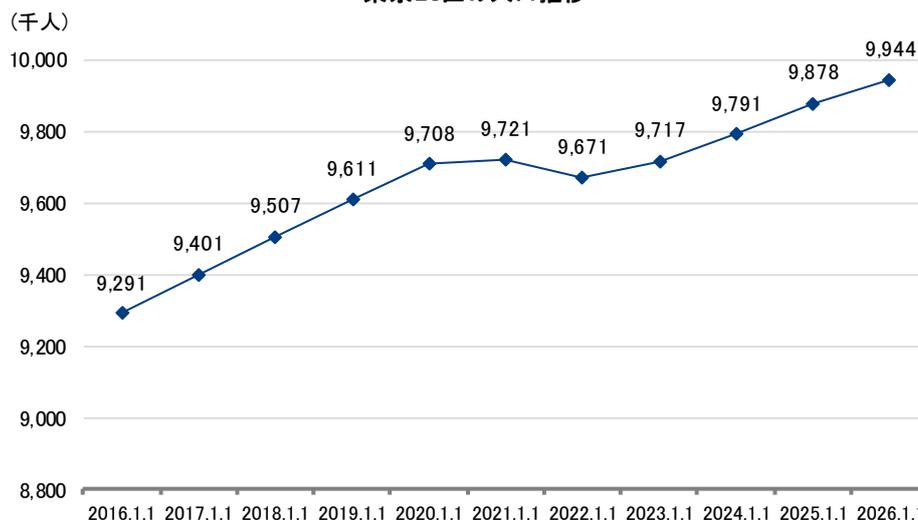
1. 業界を取り巻く環境

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り、さらに長期金利の上昇による影響も懸念されるものの、インフレに強い不動産への需要の高まりを背景として、富裕層や長期資産形成を目指す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

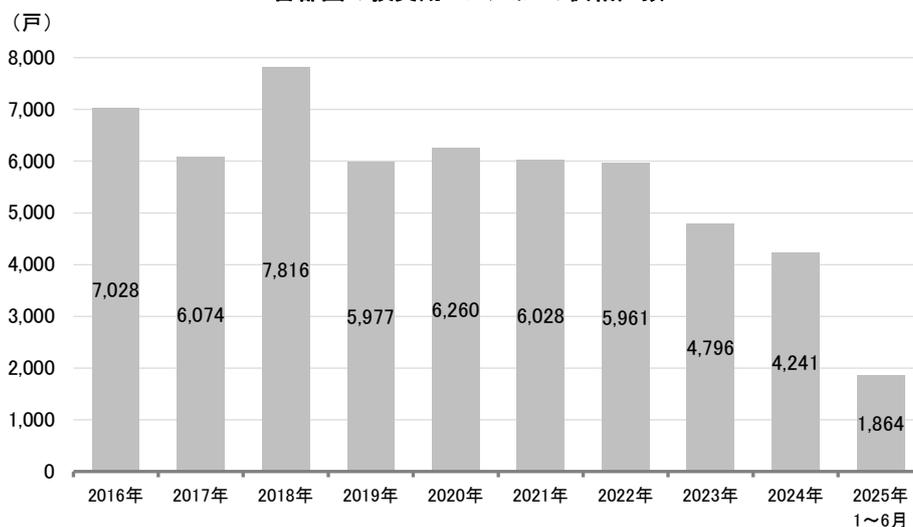


出所：東京都総務局「東京都の人口(推計)」よりフィスコ作成

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、横浜市や川崎市等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、働き方改革並びに労働力不足に伴う建設工期の長期化、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。

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、インパウンドの増加、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、様々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。

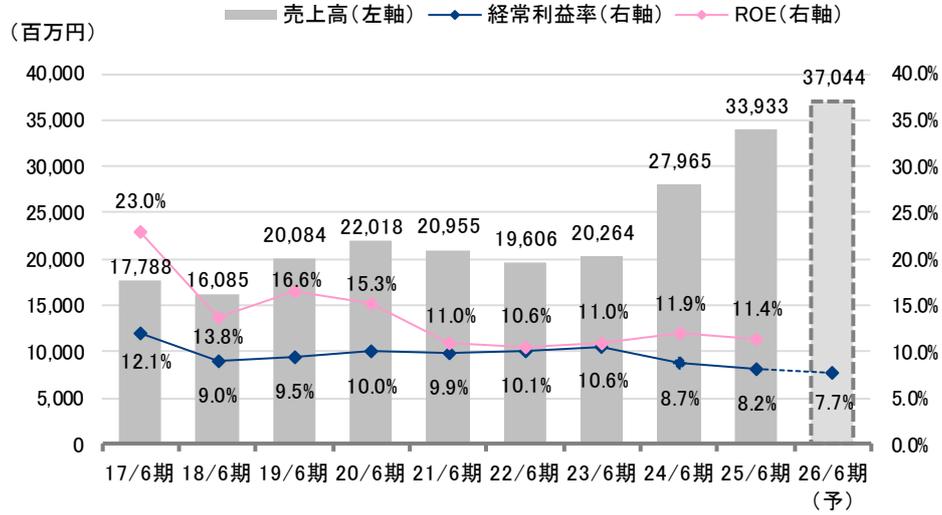
利益面も売上高に連動して成長してきた。しかし、現状では建設資材や人件費の高騰を背景とする工事原価の上昇により、経常利益率はこれまで10%前後で推移してきたが、低下傾向にある。一方、資本収益性を示すROEは10%超を維持している。

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。

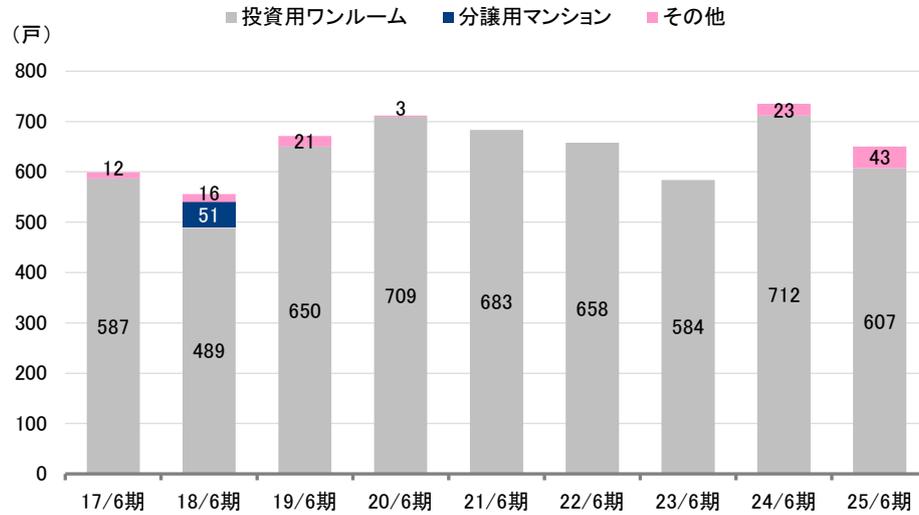
業績動向

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)

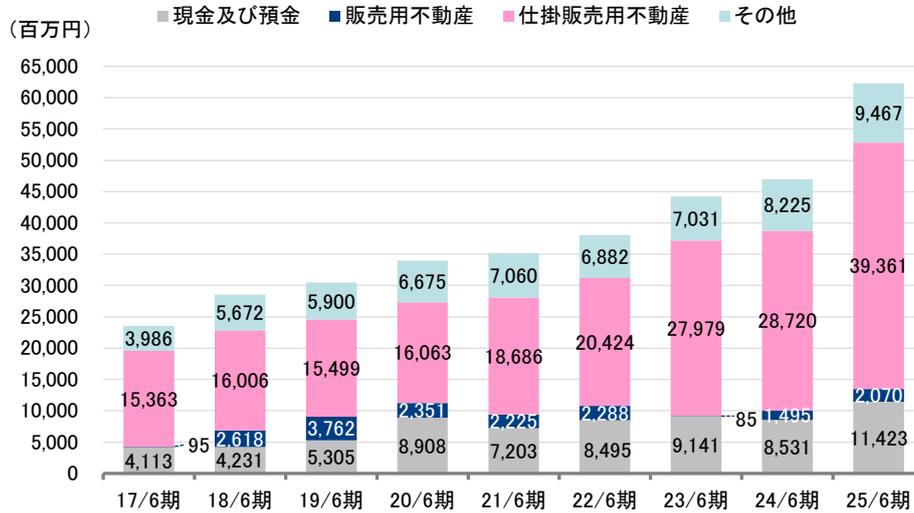


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

アーバネットコーポレーション | 2026年3月4日 (水)
 3242 東証スタンダード市場 | <https://www.urbanet.jp/ir/>

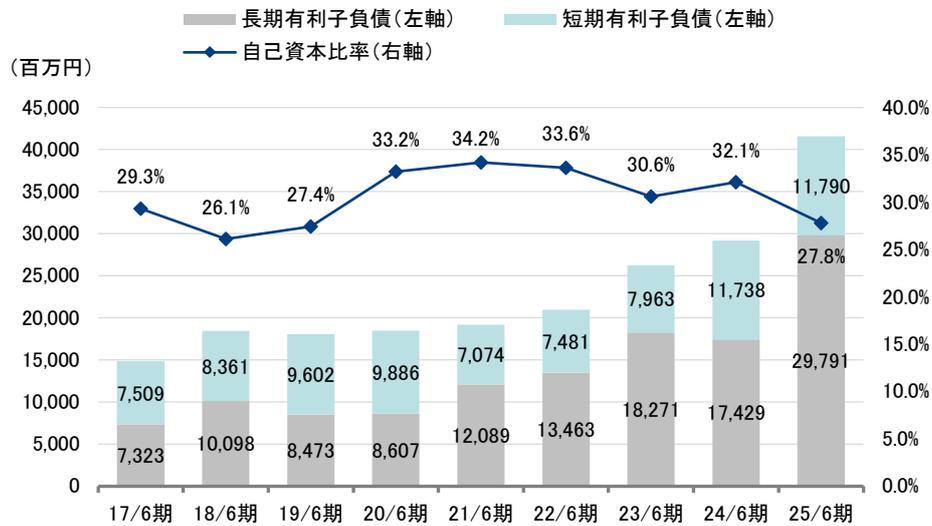
業績動向

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

2026年6月期中間期は大幅な増収増益。 開発物件の積み上げも順調に拡大

2. 2026年6月期中間期の業績概要

2026年6月期中間期の連結業績は、売上高は前年同期比180.0%増の22,304百万円、営業利益は3,258百万円（前年同期は100百万円の利益）、経常利益は2,842百万円（同232百万円の損失）、親会社株主に帰属する中間純利益は1,907百万円（同210百万円の損失）と大幅な増収増益及び黒字転換となり、通期計画に対してもハイペースで進捗した。なお、前年同期比で大幅な増収増益となった背景には、前期（2025年6月期）は都市型賃貸マンションの販売が第4四半期に集中したことも影響している。

「不動産事業」は、主力の都市型賃貸マンションをはじめ、すべての商品（アパート、テラスハウス、戸建等）が増収となった。国内経済が緩やかにインフレに向かうなか、インフレに強い資産である不動産への需要を背景に、とりわけ都心部の優良物件に対する引き合いは堅調ようだ※。都市型賃貸マンションは計画どおりの6棟310戸を主に国内ファンドへ販売した。また、前期よりグループ入りしたケーナインについては、アパート8戸、テラスハウス16戸、戸建7戸を販売したほか、用地売却3件等を行い計画を上回る進捗となった。一方、「ホテル事業」については、「ホテルアジュール東京蒲田」の稼働率と客室単価が堅調に推移し、売上高は横ばいを確保した。

※ 不動産がインフレに強い理由として、一般的には、1) 実物資産として価格が上昇する、2) 物価上昇に連動して家賃も上昇する、3) 借入金の実質的な負担が軽減する、などが挙げられる。

利益面でも、建築費の高騰や人的資本投資（給与水準の引き上げ等）、ホテル事業での修繕費などがコスト要因となったものの、増収による収益の押し上げに加え、収益性の高い物件（都市型賃貸マンション）の寄与などにより大幅な増益となった。営業利益率も14.6%と高水準を確保した。

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11.2%増の69,317百万円に拡大した。一方、自己資本も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13.5%増の19,687百万円に増加し、自己資本比率は28.4%（前期は27.8%）に改善した。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11.1%増の46,177百万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399.3%、有利子負債全体に占める長期有利子負債の比率は72.9%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）のうち残りの20,000個（約9億円の資金調達）が行使され、2025年9月9日をもってすべての行使が完了した。資金調達の総額は約25億円となり、当初予定どおり、事業用地の取得費用や工事代金、M&A資金などに充当された。

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マイナスとなったほか、投資キャッシュ・フローも有形固定資産の増加や子会社株式の取得※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19.1%増の13,581百万円に増加した。

※ ケーナイン株式取得に係る追加支払い分（アーンアウト条項に基づくもの）。

アーバネットコーポレーション | 2026年3月4日 (水)
 3242 東証スタンダード市場 | <https://www.urbanet.jp/ir/>

業績動向

2026年6月期中間期 連結業績

(単位：百万円)

	25/6期中間期		26/6期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	7,965	-	22,304	-	14,339	180.0%
不動産事業	7,845	98.5%	22,185	99.5%	14,339	182.8%
ホテル事業	119	1.5%	119	0.5%	-0	-0.3%
売上原価	6,458	81.1%	17,219	77.2%	10,760	166.6%
売上総利益	1,506	18.9%	5,085	22.8%	3,579	237.6%
販管費	1,405	17.7%	1,826	8.2%	421	30.0%
営業利益	100	1.3%	3,258	14.6%	3,157	3,142.2%
不動産事業	864	11.0%	4,101	18.5%	3,236	374.2%
ホテル事業	30	25.3%	25	21.5%	-4	-15.1%
調整	-794	-	-869	-	-74	-
経常利益	-232	-	2,842	12.7%	3,074	-
親会社株主に帰属する当期純利益	-210	-	1,907	8.6%	2,118	-
不動産事業の内訳						
不動産開発販売	6,698	85.4%	21,453	96.7%	14,755	220.3%
(うち、都市型賃貸マンション)	2,005	25.6%	15,592	70.3%	13,586	677.7%
不動産仕入販売	727	9.3%	417	1.9%	-310	-42.6%
不動産賃貸・仲介等	419	5.3%	314	1.4%	-105	-25.1%
販売戸数						
都市型賃貸マンション	50		310		260	
アパート	11		8		-3	
戸建て・テラスハウス	16		23		7	

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)

	25/6期末	26/6期中間期末	増減額	増減率
流動資産	53,747	60,233	6,486	12.1%
現金及び預金	11,423	13,644	2,221	19.4%
販売用不動産	2,070	759	-1,311	-63.3%
仕掛販売用不動産	39,361	44,919	5,557	14.1%
固定資産	8,575	9,083	508	5.9%
総資産	62,322	69,317	6,995	11.2%
流動負債	14,670	15,086	416	2.8%
短期借入金等	11,790	12,501	711	6.0%
固定負債	30,304	34,544	4,239	14.0%
長期借入金	29,791	33,675	3,883	13.0%
純資産	17,347	19,687	2,339	13.5%
自己資本	17,347	19,687	2,339	13.5%
自己資本比率	27.8%	28.4%	0.6pp	-
有利子負債(リース債務を除く)	41,582	46,177	4,595	11.1%
流動比率	366.4%	399.3%	32.9pp	-

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(ディスクレーマー)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)

	25/6期中間期	26/6期中間期
営業活動によるキャッシュ・フロー	-9,361	-1,472
投資活動によるキャッシュ・フロー	-1,989	-1,334
財務活動によるキャッシュ・フロー	10,101	4,989
現金及び現金同等物の増減額	-1,250	2,182
現金及び現金同等物の期末残高	7,259	13,581

出所：決算短信よりフィスコ作成

3. パイプラインの状況

順調な用地取得に伴い、2025年12月末のパイプラインは下期販売予定分を除いて約1,600戸を超える水準（弊社推定）を確保しているようだ。これにより、2028年12月期を最終年度とする中期経営計画の達成も十分に視野に入ってきたと言える。厳しい仕入環境が続くなか、ここ数年取り組んできた人材育成が軌道に乗り、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。また、都市型賃貸マンション以外でも、「赤坂プロジェクト」（ホテル開発用地）や「旧軽井沢愛宕山プロジェクト」（富裕層向けタイムシェア別荘用地）といったプロジェクトが進行中である。さらに、ケーナインが展開するテラスハウスや戸建及びアパートの開発用地も順調に取得できている。

4. 2026年6月期中間期の総括

2026年6月期中間期を総括すると、順調に拡大した業績面はもちろん、2027年6月期以降の事業拡大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でも成果を上げることができた。したがって、中期経営計画の初年度として、上々のスタートを切ったと評価しても良いであろう。特に三井不動産投資顧問とのパイプライン・サポート基本協定の締結（詳細は後述）は、安定的な販売先の確保という面だけでなく、同社開発物件に対するクオリティ評価の高さを実証するものとして注目に値する。また、与信面でのシナジーが発揮され、順調に事業が拡大しているケーナインについても、新たな成長の軸（事業の幅の広がり）として期待される。

トピックス

空間開発ニーズの多様化に対応するため、 中核事業の強化や新規事業にも取り組む

1. 三井不動産投資顧問とパイプライン・サポート基本協定を締結

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。

2. 新規事業の進捗

新たにスタートした中期経営計画では、アパートメントホテルの開発やリゾート地での富裕層向け空間開発など、成長性が期待できる新領域にも取り組んでおり、ホテル開発用地(赤坂プロジェクト)のほか、国内外富裕層向け不動産開発(タイムシェア別荘)事業用地として長野県の旧軽井沢エリアの土地を取得した(土地面積: 2,384m²)。国内有数の高級別荘地として人気の高い軽井沢においては、富裕層による滞在需要の増加が顕著となっており、国内外の投資家からの注目度も高い。前期においては、北海道ニセコの中心である「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が、本件もその一環として位置付けられる。

3. ケーナインとのシナジー創出

2024年2月29日に連結化したケーナインの2026年6月期中間期の業績は、売上高46億円、営業利益6億円と計画を上回るペースで進捗した(通期売上高予想は76億円)。特にテラスハウスの販売が好調のようだ。自社内に施工部門を有する強みを生かし、都心の一等地でありながら、開発が難しい旗竿地※などの土地を独自に取得し、自社開発することで差別化を図っている。また、与信面(金融機関からの資金調達など)での支援が事業拡大に大きく貢献しているほか、販売後の建物管理はアーバネットリビングが担当しており、グループシナジーが十分に発揮されている。今後は用地情報の共有や事業の共同開発、施工体制の内製化などでも連携を深めていく考えだ。また、認知拡大に向けたブランド戦略にも取り組んでおり、戸建のブランド名を「Fols(フォルス)」、アパートのブランド名を「Fols Class(フォルス クラス)」に決定した。

※ 旗竿地(はたざおち)とは、道路に接する細い路地の奥に、家を建てるための広い敷地がある土地のこと。

業績見通し

2026年6月期は期初予想を据え置き、 過去最高業績を連続更新する見通し

1. 2026年6月期の業績見通し

2026年6月期の連結業績については期初予想を据え置き、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み、過去最高業績を連続更新する見通しである。

売上面では、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。販売戸数(年間)の前提は、都市型賃貸マンション12棟552戸(すべて契約済)、戸建・テラスハウス分譲等39戸のほか、数件のアパート開発販売、用地転売なども含まれており、期初計画からの変更はない。

一方、利益面については、増収により増益を確保するものの、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を保守的に見積もり、営業利益率は9.8%(前期は10.3%)と若干低下する想定となっている。

2026年6月期 連結業績見通し

(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

2. 弊社の見方

中間期業績が順調に進捗していることや、計画の前提となっている販売戸数(都市型賃貸マンション)が既に契約済であること、ケーナインの業績も好調に推移していることなどから、弊社では業績予想の達成は十分に可能であると見ている。特に利益予想については、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もあろう。注目すべきは、中期経営計画の初年度として、いかに2027年6月期以降の事業拡大に結び付く活動を進めていくのにかにある。引き続き、ケーナインを含む用地取得の状況や、事業ポートフォリオの拡充に向けた取り組みに注目したい。

■ 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、売上高や社員数が拡大し、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させる。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だ。

(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。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。

中期経営計画の方向性

3. 数値目標

最終年度である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。

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PBRI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。

5. 中長期的な注目点

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、弊社では見ている。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。

中期経営計画の方向性

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。

株主還元

配当性向40%を基準に、2026年6月期は1株当たり22.0円配当を予定

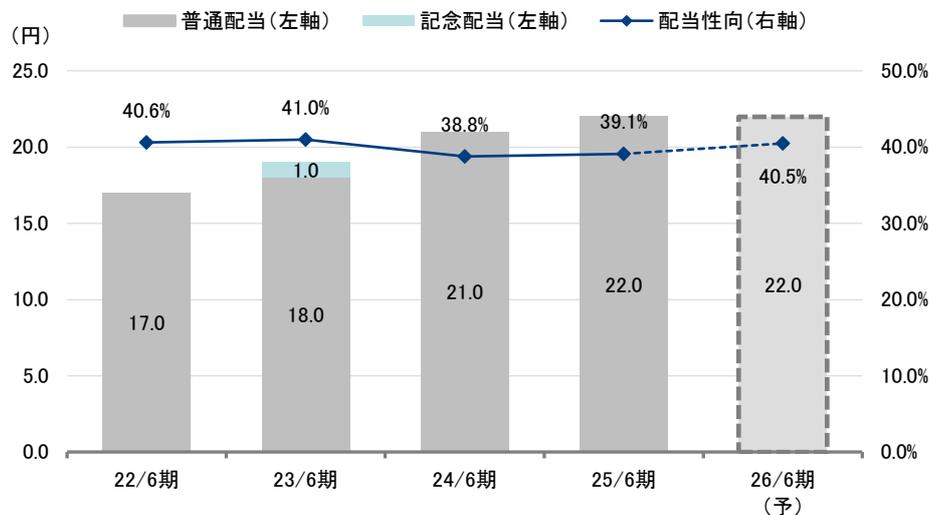
同社は、基本的な配当方針として、配当性向40% (税効果会計による影響を除く) を基準としている。

2026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22.0円 (中間配当11.0円実施済、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、今後の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