

|| 企業調査レポート ||

アズ企画設計

3490 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年5月29日(金)

執筆：客員アナリスト

森本展正

FISCO Ltd. Analyst **Morimoto Nobumasa**



FISCO Ltd.

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

目次

| | |
|--------------------------------|-----------|
| 要約 | 01 |
| 1. 2026年2月期の業績概要 | 01 |
| 2. 2027年2月期の業績見通し | 01 |
| 3. 成長戦略 | 01 |
| 4. 株主還元 | 02 |
| 会社概要 | 03 |
| 1. 会社概要 | 03 |
| 2. 沿革 | 03 |
| 事業概要 | 04 |
| 1. 事業内容 | 04 |
| 2. 同社の強み・特徴 | 07 |
| 3. 事業等のリスク | 07 |
| 業績動向 | 08 |
| 1. 過去の業績推移 (2015年2月期～2025年2月期) | 08 |
| 2. 2026年2月期の業績概要 | 10 |
| 3. 事業セグメント別動向 | 11 |
| 4. 財務状況と経営指標 | 13 |
| 5. キャッシュ・フローの状況 | 14 |
| 今後の見通し | 15 |
| 1. 2027年2月期の業績見通し | 15 |
| 2. 成長戦略 | 16 |
| 株主還元策 | 17 |

■ 要約

案件の大型化とストック型収益の拡大により高成長路線へ回帰

アズ企画設計<3490>は、東京都心5区を重点エリアとして、1都3県(埼玉、千葉、神奈川)で中古不動産の再生・買取販売業を主力事業として展開する総合不動産企業である。加えて、遊休土地活用や建物・入居者管理などの多角的な不動産ビジネスを手掛ける。出口戦略から逆算した高いリーシング(賃貸募集)力と仕入れから販売までの一気通貫体制を強みとして、高回転な資産流動化と物件品質の両立を実現している。

1. 2026年2月期の業績概要

2026年2月期の連結業績は、売上高13,543百万円(前期比9.0%増)、営業利益774百万円(同20.6%減)、経常利益が468百万円(同36.8%減)、親会社株主に帰属する当期純利益294百万円(同36.2%減)となり、各段階利益は減益となったほか、期初会社計画を下回った。増収ながら減益となった要因は、人員増強等の先行投資による販管費増と、実需物件の好調な仕入れによる一時的な賃料収入の低下である。なお、営業利益の計画下振れは、不動産販売事業で大型物件の販売が翌期へ期ズレしたことが主因であり、ファンダメンタルズの悪化ではない点に留意したい。金利上昇等に伴う金融コストの増加などが、経常利益以下の押し下げ要因として働いた。

2. 2027年2月期の業績見通し

現 中期経営計画(2025年2月期~2027年2月期)の最終年度となる2027年2月期の連結業績は、売上高15,500百万円(前期比14.4%増)、営業利益1,250百万円(同61.4%増)、経常利益850百万円(同81.6%増)、親会社株主に帰属する当期純利益530百万円(同79.8%増)と、大幅な増収増益で過去最高益更新を見込む。前期から期ズレした大型物件の寄与や人員増強に伴う順調な仕入れで不動産販売事業が収益拡大をけん引する。さらに、2025年9月に子会社化した(株)富士ホームが通期フル寄与し、収益を押し上げる見通しである。

3. 成長戦略

同社は中期経営計画の3つの事業戦略(営業利益率の向上、社外との連携、販売事業の規模拡大)を軸に、目標達成に向けた具体的な施策として、(1) 取り扱い物件の大型化、(2) 物件種別の多様化(アセットミックスの最適化)、(3) 在庫回転期間の短縮、(4) ストック企業のM&Aの4点を強力に推進している。実際、5億円以上物件の着実な増加や、富士ホームの子会社化によるストック型収益基盤の拡充など、各施策の成果は着実に結実しつつある。なお、同社では現在の中期経営計画を上回る成長を見据え、次期中期経営計画の策定に着手している。足元の旺盛な仕入れ状況と2027年2月期第1四半期業績の内容を精緻に分析・反映したうえで、同年7月の同決算発表に合わせて新たな成長ロードマップを公表する予定となっている。

要約

4. 株主還元

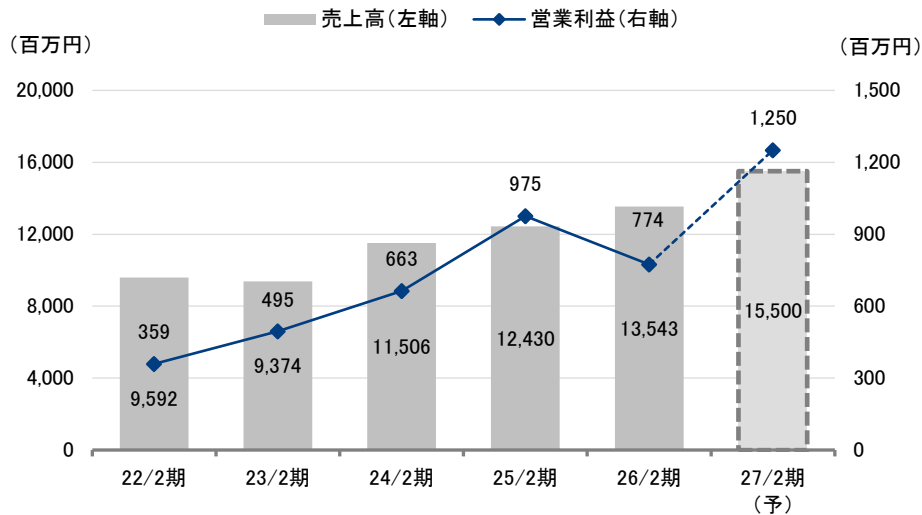
同社は、配当と株主優待を合わせた総合利回りを重視した株主還元を実施している。配当については、内部留保の充実を前提に、業績に応じ安定的かつ柔軟に行うことを基本方針としている。2026年2月期は30.0円、2027年2月期も30.0円を予定している。また、2025年8月に拡充した株主優待制度（QUOカード贈呈）は、保有株式数区分を細分化し、半年以上の継続保有を条件に、年間で8,000円～30,000円分を贈呈する手厚い内容となっている。これらを踏まえた総合利回りは3.93%～4.64%※と、高い水準にある。

※ 2027年2月期の予定配当30.0円と、100株、200株、300株を半年以上保有した場合の優待を2026年3月31日の終値2,800円を使い算出。

Key Points

- ・ 2026年2月期の連結業績は大型物件の期ズレと人員増強を中心とした先行投資により増収ながら減益に
- ・ 2027年2月期は、期ズレ案件や先行投資の効果に伴う仕入れ増などによる不動産販売事業の拡大と富士ホームの通期寄与で大幅増収増益、過去最高益更新を見込む
- ・ 旺盛な仕入れと2027年2月期第1四半期決算内容等を踏まえ、次期中期経営計画を7月の決算発表に合わせて公表予定
- ・ 株主優待制度を拡充、配当（2027年2月期30.0円）と合わせた総合利回りは3.93%～4.64%と高い利回りを実現

業績推移



注：24/2期より連結決算
 出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

都心5区を中心に1都3県で 中古不動産の再生・買取販売等を行う不動産会社

1. 会社概要

同社は、東京都心部の5区(千代田、港、中央、新宿、渋谷)を中心に1都3県(埼玉、千葉、神奈川)で中古不動産の再生・買取販売業を主力事業として展開している。併せて、トランクルーム、貸しコンテナやコインパーキングなど遊休資産の多角的運用、民泊施設運営、建物・入居者管理など、多角的な不動産関連ビジネスを手掛ける総合不動産企業である。

「空室のない元気な街を創る」を経営理念に掲げ、社名の由来である「AからZまで幅広くあらゆるニーズに対応できる会社に」をモットーに事業を展開している。主に都心の収益不動産を取得し、リノベーション等を通じて資産価値を最大化したうえで投資家に売却することで、「TOKYOブランド」の価値向上と地域活性化に寄与することを目指している。

同社の事業は、3つのセグメントで構成される。

- (1) 不動産販売事業：主力事業。改修等により、購入した中古不動産物件に付加価値を加え、運用効率を上げた後に投資家に販売
- (2) 不動産賃貸事業：同社が借り上げ、または取得・保有する不動産の運用
- (3) 不動産管理事業：不動産オーナーに対し、建物管理や入居者管理等のプロパティマネジメントを提供

同社グループは、同社と連結子会社の富士ホーム(不動産管理事業)の2社からなる。経営体制は、創業者である代表取締役社長執行役員の本松俊人氏を中心に取締役4名と監査等委員である取締役4名(うち社外取締役3名)の合計8名で構成され、監査等委員会設置会社として強固なガバナンス体制を確立している。2026年2月末の従業員数(単体)は68名となっており、少数精鋭のプロフェッショナル集団として迅速な意思決定を実現できる体制となっている。

2. 沿革

1989年4月に東京都渋谷区で設立された同社は、1993年5月に埼玉県川口市に本社を移転し、不動産売買・賃貸・管理事業を開始した。その後、2004年3月には現在の主力事業である不動産販売事業に進出し、不動産を軸とした事業領域と展開エリアを順次拡大してきた。

2015年3月の東京支社(2020年3月東京本社に格上げ)開設を機に、都心案件を強化した。その結果、業容拡大が加速し、2018年3月に東京証券取引所JASDAQ市場への上場を果たした。上場直後に勃発したスルガ銀行<8358>の不正融資問題に端を発した融資厳格化の影響を受け、業績は一時的な停滞を余儀なくされたが、都心案件への特化や取扱物件の大型化といった戦略を迅速に遂行したことで、早期に成長路線への回帰を遂げた。

会社概要

2023年8月には、情報収集力の強化をねらい、東京本社を丸の内に移転、その効果により2024年2月期に売上高100億円を超える会社へ成長した。2025年9月には中期経営計画（2025年2月期～2027年2月期）で掲げる事業戦略の「社外との連携」の一環として浅草を地盤とする富士ホームを子会社化し、同社の強みである不動産管理事業を強化するとともに、上野・浅草エリアにおける事業シナジーを追求し、地域密着と都心戦略の双方を軸とした独自の成長モデルを構築している。

沿革

| 年月 | 概要 |
|----------|---|
| 1989年 4月 | 東京都渋谷区において、ステンレス鋼板等の事業を目標として会社設立（商号はマグナ通商（株）） |
| 1993年 5月 | 商号を（株）アズ企画設計に変更（本店所在地を埼玉県川口市に移転） 事業目的を不動産の売買、賃貸、管理等に変更 |
| 1993年 9月 | 宅地建物取引業免許（埼玉県知事）を取得し、不動産賃貸事業・不動産管理事業を開始 |
| 2003年 8月 | 一般建設業免許（埼玉県知事）を取得し、不動産オーナーからの建築受託営業を開始 |
| 2004年 3月 | 不動産販売事業を開始 |
| 2015年 3月 | 東京支社を東京都千代田区内神田に開設 宅地建物取引業免許（国土交通大臣）を取得 |
| 2018年 3月 | 東京証券取引所JASDAQ（スタンダード）市場に上場 |
| 2020年 3月 | 東京支店を東京本社とし、本社を本店に名称変更 |
| 2020年 9月 | 不動産特定共同事業許可を取得（金融庁長官・国土交通大臣） |
| 2020年12月 | 第二種金融商品取引業の登録（関東財務局長） |
| 2022年 4月 | 東京証券取引所の市場区分の見直しにより、東京証券取引所スタンダード市場へ移行 |
| 2023年 8月 | 東京本社を東京都千代田区丸の内1丁目6番地2号に移転 |
| 2025年 9月 | （株）富士ホームの全株式を取得し連結子会社化 |

出所：本社ホームページ、有価証券届出書よりフィスコ作成

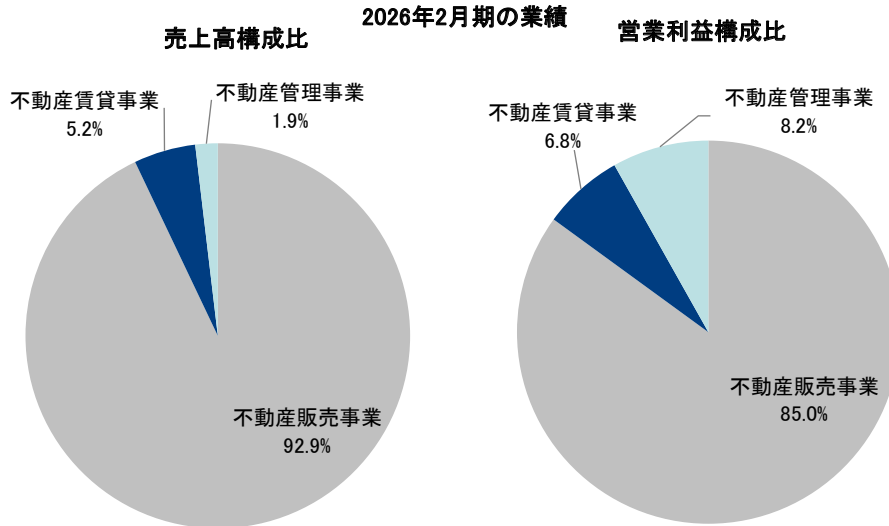
事業概要

目利きとバリューアップ力で仕入れから販売までを一気通貫で行い、高い回転率・品質を実現

1. 事業内容

同社の事業は、不動産販売事業、不動産賃貸事業及び不動産管理事業の3セグメントで構成される。2026年2月期の売上高構成比は、不動産販売事業が92.9%（営業利益構成比85.0%）と全体の9割強を占めるほか、不動産賃貸事業5.2%（同6.8%）、不動産管理事業1.9%（同8.2%）となっている。足元では、収益基盤のさらなる安定化を目指しストック型ビジネス（賃貸・管理）を強化しており、景気変動に強い経営体質への転換を推進している。

事業概要



注：営業利益構成比はセグメント営業利益の単純合計に占める構成比
 出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 不動産販売事業 (フロー収益)

不動産販売事業は、収益性の改善余地がある中古不動産を選定・取得し、保有期間中に緻密な市場調査に基づいたリーシングや、間取り変更を伴うリノベーション、管理状況の改善を実施することで、資産価値を最大化させたくて投資家へ売却する主力事業である。土地の取得から建設・リーシングまでを一貫して行う開発型案件も手掛けており、これら再生・開発プロセスの迅速な遂行による高い資産回転率が最大の強みとなっている。

収益不動産領域ビジネスフロー



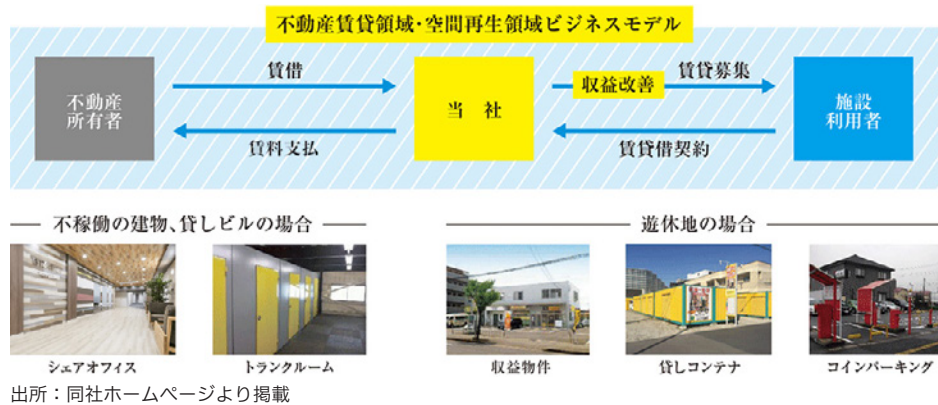
出所：同社ホームページより掲載

事業概要

(2) 不動産賃貸事業 (ストック収益)

不動産賃貸事業は、中古不動産をオーナーから借り上げ、施設利用者へ転貸するサブリースを展開する不動産賃貸領域と、遊休資産をトランクルーム、シェアオフィス、民泊等へ作り変える空間再生領域からなる。こうした多角的な空間活用により、景気変動に左右されにくい安定的なキャッシュ・フローを創出している。

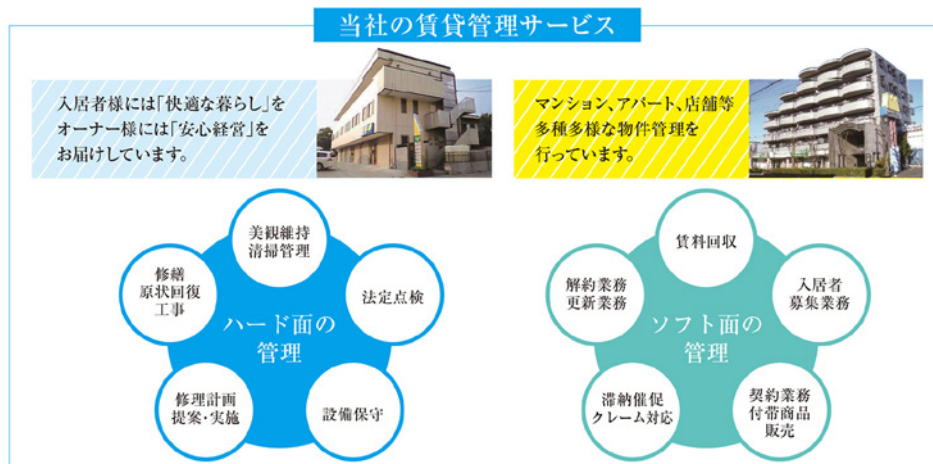
不動産賃貸領域・空間再生領域ビジネスモデル



(3) 不動産管理事業 (ストック収益)

不動産管理事業は、物件の資産価値を維持・向上させる基盤事業である。同社物件の購入者や外部オーナーに対し、建物・入居者管理から契約管理まで包括的なプロパティマネジメントを提供する不動産管理仲介、原状回復やリフォーム工事を担う建築リフォーム、さらに緊急対応や保険代理店業務を行う不動産管理付帯の3領域を展開する。これらのサービスを複合的に提供することで、オーナーとの長期的な信頼関係を構築し、将来的なバリューアップ案件 (販売受託や再買取) へとつなげる循環型モデルを支えている。富士ホームの子会社化で顧客・事業基盤は一段と強化された。

不動産管理サービスのイメージ



事業概要

2. 同社の強み・特徴

同社の強み・特徴として、(1) 高度な目利き力、(2) 多角的なバリューアップ実行力、(3) エンドユーザーを意識した付加価値創造(住みたくなる家づくり)、(4) 広範かつ強固なネットワーク、の4つを挙げることができる。これらの強みを支えるのが、仕入れから販売・管理までを同一社員が担当する一気通貫体制である。この体制により、各工程間での情報の齟齬を排除し、迅速な意思決定と商品化スピード(高回転率)を実現している。市況の変化に対しても柔軟かつ即応的な戦略修正が可能となり、これが同社の持続的な成長を支える最大の源泉となっている。

(1) 高度な目利き力

同社は賃貸・管理事業からスタートした経緯から、リーシングとリノベーションの知見・実務ノウハウを蓄積・保有している。それらを活用し都心5区を中心とした市場動向を精緻に分析し、潜在的な収益改善余地(入居率の向上や賃料改定の可能性)を見極める卓越した目利き力により、高収益を生み出す源泉となる物件を的確に確保している。

(2) 多角的なバリューアップ力実行力

営業部と賃貸部が連携することにより、単なる修繕にとどまらず、物件のポテンシャルを最大限に引き出す企画立案を行う。リーシング戦略の刷新からコンバージョン(用途転換)まで、ハード・ソフト両面からのアプローチにより、不動産の資産価値を劇的に向上させる。

(3) エンドユーザーを意識した付加価値創造(住みたくなる家づくり)

「住みたくなる家づくり」という視点を重視し、デザイン性と機能性を兼ね備えた空間を提供している。これが高い稼働率と安定した賃料水準を実現し、最終的な出口戦略である投資家への売却において強い訴求力となる。

(4) 広範かつ強固な投資家ネットワーク

国内・海外の投資家や富裕層とのネットワークを保有し、強化・拡大に注力している。直近では定期的な訪問により台湾、シンガポール、香港といったアジア圏の富裕層・投資家と強固なパイプの構築に成功しており、付加価値を付けた物件を流動化する盤石な出口戦略を展開している。

3. 事業等のリスク

同社が抱える事業等のリスクのうち業績に影響を与える可能性のあるものは、以下の4点であると弊社では考える。

(1) 経済動向や不動産市況に関するリスク

1都3県、特に都心特化というエリア戦略と多様な物件種別によりリスク分散を図っている。しかし、景気後退や金利動向の変化に伴い不動産市況が大幅に下落した場合には物件価格の下落や流動性の低下を招き、業績に影響を及ぼす可能性がある。

事業概要

(2) 資金調達や物件の売却時期の変動リスク

物件取得資金は、主に金融機関からの借入金であるため、金利が上昇する局面や同社グループの財務状態悪化に伴う信用力の低下が生じた場合、業績や事業計画に支障をきたす可能性がある。このため、自己資本比率の向上により財務の柔軟性確保に努めている。

(3) 競合等のリスク

大手デベロッパーに加えて、サンフロンティア不動産<8934>、ロードスターキャピタル<3482>、ADワークスグループ<2982>、ムゲンエステート<3299>などの中堅企業との競合に対して、独自のバリューアップ力で差別化を図っている。しかし、競争の一段の激化により優良な物件を確保できない場合や、仕入れ価格が高騰した場合には、収益性が低下し業績に影響が出る可能性がある。

(4) 代表取締役への依存

代表取締役社長である松本俊人氏は、創業以来、経営方針や事業戦略の立案、決定並びに事業の推進において重要な役割を果たしている。同社では、同氏への依存度を認識しており、組織体制の強化と迅速な意思決定を共有できる次世代リーダーの育成を推進している。

業績動向

物件大型化、商品種別多様化の進展により 不動産販売事業が成長ドライバーに

1. 過去の業績推移 (2015年2月期～2025年2月期)

2015年2月期以降、東京証券取引所JASDAQ市場に上場直前の2018年2月期まで不動産販売事業がけん引し、業績は順調に拡大した。しかし、2018年に発生した(株)TATERU(現 robot home<1435>)やスルガ銀行による不祥事の影響で、金融機関の融資姿勢が厳格化した影響を受け、営業利益は2019年2月期から2021年2月期にかけて低調な推移を余儀なくされた。

こうした逆風下、同社はコロナ禍においても再成長を図るため、2021年12月に旧 中期経営計画(2022年2月期～2024年2月期)を策定し、取扱物件の大型化、利益管理の見直し、取扱商品の多様化を重点戦略に掲げ、売上高で年10億円、親会社株主に帰属する当期純利益で年1億円の利益成長を目指した。これらの戦略を遂行した結果、営業利益は3事業年度すべてで計画を達成した。一方、2024年2月期の経常利益については、当初想定した期末在庫額より多くの物件仕入を実現した結果、金融コストが増加したことにより、計画を下回る着地となった。

業績動向

2024年7月、旧 中期経営計画の成果と課題を踏まえ、収益不動産販売事業を中心とした持続的な成長を目指す新 中期経営計画(2025年2月期～2027年2月期)を公表した。その内容は、安定的な高収益体制の確立と資本効率の追求を主眼とし、(1) 販売事業の規模拡大(物件の大型化と商品種別の多様化)、(2) 営業利益向上(内部成長の充実とストック拡充)、(3) 社外との連携(戦略的業務提携やM&A)の3つの事業戦略を推進するものであった。数値目標として、最終年度(2027年2月期)に営業利益10.8億円(営業利益率6.4～6.7%、1人当たり営業利益18百万円)、親会社株主に帰属する当期純利益510百万円を掲げ、将来的なターゲットとして営業利益1,800百万円(1人当たり営業利益30百万円)を目指す方針を明示した。

新 中期経営計画の初年度である2025年2月期業績は、主力の不動産販売事業が好調に推移したことに加えて、不動産賃貸事業も堅調な推移となったことなどから、売上高12,430百万円(前期比8.0%増)、営業利益975百万円(同46.9%増)となり、営業利益は期初会社計画(810百万円)を大幅に上振れて着地した。期末の販売用不動産残高(仕掛販売用不動産を含む)は7,930百万円(前期末比50.4%増)となり過去最高を更新したこと、決算発表時点(2025年4月10日)において仕入が順調に進捗し、2026年2月期第1四半期に約38億円の仕入れが見込まれることなどから、中期経営計画最終年度の目標値を1年前倒しで達成する計画へと舵を切った。

業績推移

(単位：百万円)

| | 17/2期 | 18/2期 | 19/2期 | 20/2期 | 21/2期 | 22/2期 | 23/2期 | 24/2期 | 25/2期 | 26/2期 |
|---------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|
| 売上高 | 4,742 | 6,376 | 5,296 | 5,509 | 7,544 | 9,592 | 9,374 | 11,506 | 12,430 | 13,543 |
| 営業利益 | 299 | 400 | 293 | 86 | 43 | 359 | 495 | 663 | 975 | 774 |
| 経常利益 | 259 | 352 | 247 | 48 | 1 | 303 | 349 | 454 | 740 | 468 |
| 親会社株主に帰属する 当期純損益 | 156 | 274 | 198 | 13 | 10 | -526 | 493 | 620 | 461 | 294 |

注：24/2期より連結決算

出所：決算短信よりフィスコ作成

中期経営計画期間中の会社計画(策定当初)と実績の推移

(単位：百万円)

| 中期経営計画(25/2期～27/2期) | 25/2期計画 | 27/2期計画 |
|---------------------|---------|---------|
| 売上高 | 13,000 | - |
| 営業利益 | 810 | 1,080 |
| 経常利益 | - | - |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 400 | 510 |

| 連結 | 24/2期実績 | 25/2期実績 | 26/2期実績 | 27/2期予想 |
|-----------------|---------|---------|---------|---------|
| 売上高 | 11,506 | 12,430 | 13,543 | 15,500 |
| 営業利益 | 663 | 975 | 774 | 1,250 |
| 経常利益 | 454 | 740 | 468 | 850 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 620 | 461 | 294 | 530 |

注：中期経営計画(25/2期～27/2期)は2024年7月の数値。2025年4月公表の会社予想にて、26/2期目標として売上高13,500百万円、営業利益1,080百万円、経常利益800百万円、親会社株主に帰属する当期純利益510百万円が公表された。

出所：決算短信、決算説明資料からフィスコ作成

業績動向

2. 2026年2月期の業績概要

2026年2月期の連結業績は、売上高13,543百万円(前期比9.0%増)と増収を確保したものの、営業利益774百万円(同20.6%減)、経常利益468百万円(同36.8%減)、親会社株主に帰属する当期純利益294百万円(同36.2%減)となり、各段階利益において減益を余儀なくされた。

増収の主な要因は、主力の不動産販売事業において物件の大型化が順調に進展したこと(前期比9.5%増)に加え、2025年9月に子会社化した富士ホームの新規連結寄与により、不動産管理事業が伸長(同13.9%増)したことによる。一方、減益の要因は、不動産販売事業が人員増強などの先行投資に伴い減益となったこと(同10.2%減)、不動産賃貸事業において新築物件や実需物件の仕入れが増加したことに伴い賃料収入が減少したこと(同42.3%減)である。

翌期以降の売上高の先行指標である販売用不動産の期末在庫残高(仕掛販売用不動産を含む)は8,293百万円(前期比4.6%増)と過去最高水準を更新した。利益を物件取得へ積極的に再投資しつつも、期末の自己資本比率は27.5%(同5.1ポイント上昇)と、財務の健全性が進んでいることを確認できる内容となった。

期初会社予想(売上高13,500百万円、営業利益1,080百万円、経常利益800百万円、親会社株主に帰属する当期純利益510百万円)との比較では、売上高は計画を上回ったものの、各段階利益は計画を下回った。営業利益の未達は、大型物件の引き渡し時期が翌期へ期ズレしたことが主因である。また、金利上昇等に伴う金融コストの増加などが経常利益以下の押し下げ要因となった。

2026年2月期の連結業績

(単位：百万円)

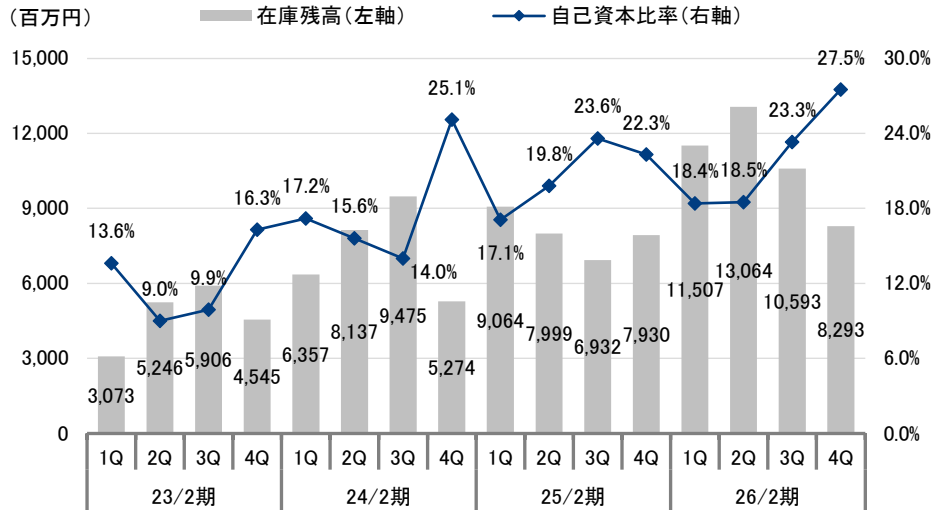
| | 25/2期 | | 26/2期 | | | | 前期比 | | 期初 予想比 |
|---------------------|--------|-------|------------|------------|--------|-------|-------|--------|-----------|
| | 実績 | 売上比 | 期初 会社予想 | 修正 会社予想 | 実績 | 売上比 | 増減額 | 増減率 | |
| 売上高 | 12,430 | - | 13,500 | 13,500 | 13,543 | - | 1,113 | 9.0% | 0.3% |
| 売上原価 | 10,489 | 84.4% | - | - | 11,525 | 85.1% | 1,036 | 9.9% | - |
| 販管費 | 966 | 7.8% | - | - | 1,243 | 9.2% | 277 | 28.7% | - |
| 営業利益 | 975 | 7.8% | 1,080 | 760 | 774 | 5.7% | -200 | -20.6% | -28.3% |
| 経常利益 | 740 | 6.0% | 800 | 470 | 468 | 3.5% | -272 | -36.8% | -41.5% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 461 | 3.7% | 510 | 280 | 294 | 2.2% | -167 | -36.2% | -42.2% |

注：修正会社計画は2026年2月17日に公表

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

販売用不動産在庫残高の推移



注：仕掛販売用不動産を含む
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

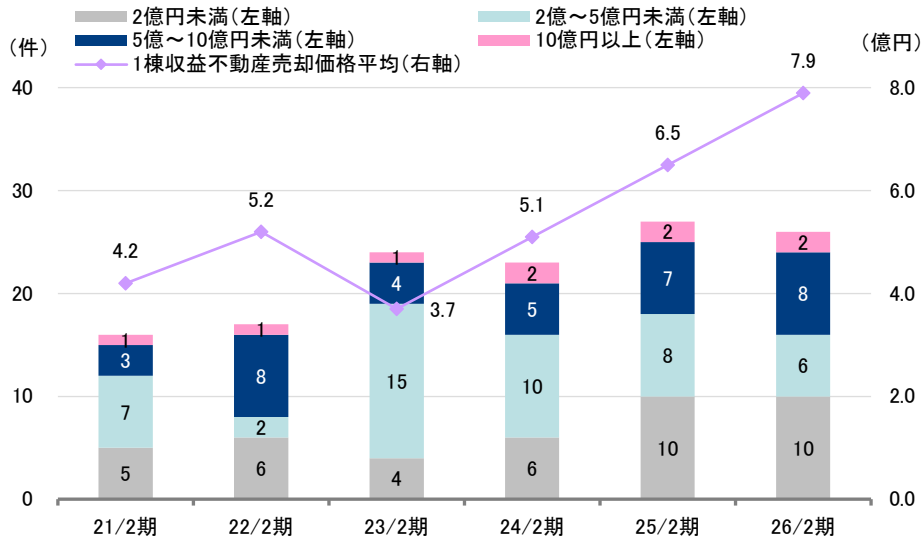
3. 事業セグメント別動向

(1) 不動産販売事業

不動産販売事業は、売上高12,585百万円(前期比9.5%増)、営業利益926百万円(同10.2%減)と増収減益となった。年間販売件数は26件となり、アセット別内訳はレジデンス(1棟マンション)8棟、区分マンション7件、1棟事務所(ビル)5棟、区分事務所6件となった。価格帯別では、注力している5億円以上の物件は10件(前期9件)を数え、うち10億円以上の物件2件(同2件)、5億円~10億円未満の物件8件(同7件)と着実に成長した。その結果、1棟収益不動産の平均売却価格は7.9億円(前期比1.3億円増)へ上昇した。目利き力のアップと大型化戦略の進展が数値に表れている。同社では、現在15億円規模の大型物件を複数保有しており、在庫の積み増しも順調に推移している。

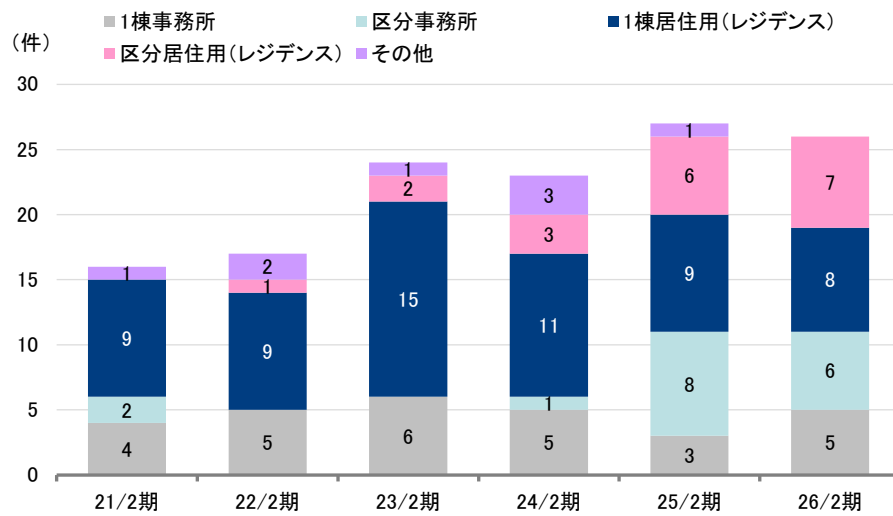
業績動向

価格帯別物件売却件数と1件当たり平均売却価格



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

不動産類別売却件数



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

(2) 不動産賃貸事業

不動産賃貸事業は、売上高703百万円（前期比1.2%減）、営業利益74百万円（同42.3%減）と、減収・大幅な減益となった。減収・大幅減益となった主因は、貸しコンテナやコインパーキングなどは安定的に推移したものの、不動産販売事業の新築物件や実需区分の仕入れが増加したことで、一時的に賃料収入が発生しない物件の割合が増加したことである。

(3) 不動産管理事業

不動産管理事業は、売上高254百万円（前期比13.9%増）、営業利益88百万円（同9.4%増）と増収増益を達成した。既存顧客（オーナー）の世代交代に伴う解約が一部マイナス要因となったものの、2025年9月に子会社化した富士ホーム（管理戸数約300戸）の業績がプラスに寄与した。この子会社化により、グループ全体の管理戸数は約1,840戸へ拡大し、ストック収益の基盤強化が進む格好となった。

4. 財務状況と経営指標

2026年2月期末の資産合計は前期末比1,274百万円増の14,514百万円となった。流動資産は同1,185百万円増加して13,773百万円となった。主な要因は、現金及び預金（同743百万円増）と棚卸資産（同362百万円増）の増加である。棚卸資産の内訳は、販売用不動産が同1,901百万円減、仕掛販売用不動産が同2,264百万円増であった。一方、固定資産は同89百万円増加し、740百万円となった。主に、富士ホームの子会社化に伴うのれん（60百万円）の計上や繰延税金資産の増加（同44百万円増）によるものである。

負債合計は前期末比246百万円増の10,528百万円となった。流動負債は3,395百万円となり、同357百万円増加した。これは主に、短期借入金（同158百万円増）と1年内返済予定の長期借入金（同246百万円増）が増加したためである。一方、固定負債は同111百万円減の7,132百万円へ減少した。長期借入金が増加（同25百万円増）したものの、社債が減少（同80百万円減）したことが主因である。

純資産合計は前期末比1,028百万円増加して3,986百万円となった。剰余金の配当（36百万円）を実施したものの、新株予約権の行使（資本金、資本剰余金がそれぞれ同372百万円増加）、譲渡制限付株式報酬としての新株発行（資本金、資本剰余金がそれぞれ同11百万円増加）、及び親会社株主に帰属する当期純利益（294百万円）を計上したことがプラスに寄与した。

経営指標について、財務の安全性を示す自己資本比率は、主に新株予約権行使と親会社株主に帰属する当期純利益の計上により前期末の22.3%から27.5%へ大幅に上昇した。このほか、流動比率は405.6%（前期末は414.3%）と高水準を維持したほか、D/Eレシオは前期末の312.9%から241.1%へ低下しており、財務の健全化が進んでいることを確認できる内容となった。収益性については、営業利益率は前期の7.8%から5.7%へ低下、ROEも前期の16.9%から8.5%へ低下した。不動産販売事業における大型物件の引き渡し時期の期ズレが主因であり、一過性の要因によるものと考えられる。

業績動向

貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

| | 22/2期末 | 23/2期末 | 24/2期末 | 25/2期末 | 26/2期末 | 増減額 |
|----------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 流動資産 | 3,557 | 8,294 | 9,276 | 12,588 | 13,773 | 1,185 |
| 現金及び預金 | 2,610 | 3,559 | 3,906 | 4,373 | 5,116 | 743 |
| 売上債権 | 42 | 19 | 15 | 18 | 15 | -3 |
| 棚卸資産 | 760 | 4,548 | 5,276 | 7,932 | 8,295 | 363 |
| 固定資産 | 431 | 778 | 655 | 651 | 740 | 89 |
| 有形固定資産 | 296 | 488 | 498 | 466 | 437 | -29 |
| 無形固定資産 | 4 | 3 | 2 | 1 | 60 | 59 |
| 投資その他の資産 | 130 | 287 | 154 | 183 | 243 | 59 |
| 資産合計 | 3,988 | 9,073 | 9,931 | 13,239 | 14,514 | 1,274 |
| 流動負債 | 1,182 | 2,566 | 4,432 | 3,038 | 3,395 | 357 |
| 買掛債務 | 32 | 50 | 14 | 17 | 68 | 50 |
| 短期借入金 (1年内返済予定の長期借入金含む) | 554 | 1,440 | 3,836 | 2,223 | 2,627 | 404 |
| 固定負債 | 1,824 | 5,032 | 3,003 | 7,243 | 7,132 | -111 |
| 長期借入金・社債 | 1,731 | 4,915 | 2,870 | 7,034 | 6,982 | -51 |
| 負債合計 | 3,006 | 7,599 | 7,436 | 10,281 | 10,528 | 246 |
| (有利子負債) | 2,286 | 6,356 | 6,706 | 9,257 | 9,609 | 352 |
| 純資産合計 | 982 | 1,474 | 2,495 | 2,958 | 3,986 | 1,028 |
| <収益性> | | | | | | |
| ROA | 6.4% | 5.3% | 4.6% | 6.4% | 3.4% | -3.0pp |
| ROE | -42.3% | 40.2% | 24.9% | 16.9% | 8.5% | -8.4pp |
| 営業利益率 | 3.7% | 5.3% | 5.8% | 7.8% | 5.7% | -2.1pp |
| <安全性> | | | | | | |
| 自己資本比率 | 24.6% | 16.3% | 25.1% | 22.3% | 27.5% | 5.1pp |
| D/Eレシオ | 2.33倍 | 4.31倍 | 2.69倍 | 3.13倍 | 2.41倍 | -0.72 |
| 流動比率 | 300.8% | 323.2% | 209.3% | 414.3% | 405.6% | -8.7pp |

出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

5. キャッシュ・フローの状況

2026年2月期における期末の現金及び現金同等物の残高は、前期末比476百万円増の3,852百万円となった。棚卸資産の取得継続や投資活動による支出があったものの、借入れ及び新株予約権の行使などによる資金調達が円滑に進捗した。

営業活動によるキャッシュ・フローは250百万円の使用となった。税金等調整前当期純利益の計上(467百万円の資金流入)があった一方、棚卸資産の増加(363百万円)等の増加要因があったことによる。投資活動によるキャッシュ・フローは、284百万円の使用となった。定期預金の預け入れによる支出(250百万円)や、子会社株式取得による支出(53百万円)が要因である。財務活動によるキャッシュ・フローは1,010百万円の獲得となった。減少要因として長期借入金返済による支出8,389百万円、配当金の支払額36百万円、社債の償還による支出118百万円が働いたが、長期借入れによる収入8,651百万円、新株予約権の行使による株式の発行による収入738百万円などの資金流入が上回った。

フリー・キャッシュ・フローは534百万円のマイナスとなったが、積極的な物件仕入れと事業投資を優先した結果である。

業績動向

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

| | 22/2期 | 23/2期 | 24/2期 | 25/2期 | 26/2期 |
|-------------------------|--------|--------|-------|--------|-------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー (a) | 1,275 | -3,443 | -214 | -2,014 | -250 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー (b) | -177 | 286 | -564 | -68 | -284 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | -1,044 | 4,052 | 713 | 2,487 | 1,010 |
| フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b) | 1,098 | -3,156 | -779 | -2,083 | -534 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 2,132 | 3,028 | 2,972 | 3,376 | 3,852 |

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

販売事業の規模拡大をベースにM&Aで成長を加速

1. 2027年2月期の業績見通し

中期経営計画の最終年度となる2027年2月期の連結業績は、売上高15,500百万円(前期比14.4%増)、営業利益1,250百万円(同61.4%増)、経常利益850百万円(同81.6%増)、親会社株主に帰属する当期純利益530百万円(同79.8%増)という大幅な成長を見込んでいる。

売却時期が今期に期ズレした大型物件がプラスに寄与することに加えて、前期の営業人員の増強効果により、仕入れが順調に推移したために、不動産販売事業が全社の成長ドライバーになると見ている。加えて、2025年9月に子会社化した富士ホームが通期で寄与することもプラスに働く。

事業セグメント別の詳細な計画は開示されていないものの、各事業において以下の動向が予想される。不動産販売事業は前述のとおり、期ズレ大型案件の販売寄与と仕入れ好調の相乗効果により、全体業績をけん引する見通しである。不動産賃貸事業は区分や実需物件の在庫を一定数保有しているため、緩やかな伸びにとどまると予想される。不動産管理事業については、富士ホームの通年寄与を中心に堅調な推移が期待される。

2027年2月期の業績見通し

(単位：百万円)

| | 26/2期 | | 27/2期 | | 前期比 | |
|---------------------|--------|------|--------|------|-------|-------|
| | 実績 | 売上比 | 予想 | 売上比 | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 13,543 | - | 15,500 | - | 1,956 | 14.4% |
| 営業利益 | 774 | 5.7% | 1,250 | 8.1% | 475 | 61.4% |
| 経常利益 | 468 | 3.5% | 850 | 5.5% | 381 | 81.6% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 294 | 2.2% | 530 | 3.4% | 235 | 79.8% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 成長戦略

同社では、事業を取り巻く外部環境は、堅調に推移すると見ている。その要因は(1) 富裕層の総資産額のうち不動産が77%を占める※1、(2) 2024年の海外投資家の不動産購入額が9,397億円(前年比63%増)へ増加※2、(3) 東京23区における中古マンション価格の大幅上昇(例: 70m²の中古マンション価格: 2015年4,748万円→2024年7,720万円)※3、(4) 東京23区の人口増加傾向が2035年の999万人まで継続※4、という4つの観点であり、都心の不動産市場は今後もさらに成長すると予想している。

※1 (株)野村総合研究所「Financial Information Technology Focus 2023.12」

※2 国土交通省「令和6年度 土地に関する動向」

※3 東京カンテイ「プレスリリース 2025年1月23日」

※4 東京都「予測結果の概要」

こうした環境下、中期経営計画の3つの事業戦略(販売事業の規模拡大、営業利益向上、社外との連携)を軸に、中期経営計画目標の達成を実現するための具体的な成長戦略として、以下の4つの施策を推進している。

(a) 取り扱い物件の規模拡大(大型化戦略)

従来の5億円未満を中心とした小規模なビルや収益不動産物件から、融資の付きやすい富裕層投資家をターゲットとした5億円以上の大型案件へのシフトを加速させている。全体の取引件数に占める5億円以上の案件割合は2021年2月期25.0%(16件中4件)であったのが、2026年2月期には38.5%(26件中10件)まで上昇した。また、前述したように1棟収益不動産売却価格平均も2021年2月期の4.2億円から2026年2月期の7.9億円まで増加しており、大型化戦略は着実に進展している。

(b) 物件種別の多様化(アセットミックスの最適化)

収益不動産の売却件数についても、住居用(レジデンス)に偏重していたポートフォリオを事業用(オフィス・店舗)へ広げ、住居と事務所の構成比を1:1にすることを目指している。居住用の割合がピークの2023年2月期の70.8%から2026年2月期には57.7%へ低下し、それに伴って事業用の割合が拡大した。また、区分所有物件にも注力しており、区分の売却件数の割合は2022年2月期の5.9%から2026年2月期は50.0%へ上昇している。それにより、特定のアセットに依存しないリスク分散と、幅広い投資ニーズへの対応を可能にしている。

(c) 在庫回転期間の短縮(資本効率の追求)

同社のモデルケースを見ると、物件取得から売却まで、約9ヶ月(購入契約・資金調達から物件取得まで約1ヶ月、物件取得からバリューアップまで約3ヶ月、バリューアップから物件の売却契約まで約3ヶ月、物件の売却契約から資金返済まで約2ヶ月)という短期間での資金回収サイクルを確立している。仕入れ時点で出口戦略を明確にすることで、リーシングの早期完了と早期の資金回収の実現を目指している。

今後の見通し

(d) ストック企業のM&A

2025年9月の富士ホームの子会社化により、ストック型収益の拡充とエリア深耕に成功した。エリアで見ると、浅草地区における不動産オーナーとのネットワーク獲得で顧客基盤の強化を実現した。さらに、多数の管理物件(約300戸)の獲得による事業基盤強化に加え、同社の主力の不動産販売事業のビジネスモデルを富士ホームへ展開することによる事業シナジーが期待できる。今後はこの成功事例を基に、さらなるストック企業のM&Aを推進する計画である。

なお、当社では推進中の中期経営計画(2025年2月期~2027年2月期)に代わる次期中期経営計画の策定に着手している。足元の堅調な仕入れの進捗と業績の拡大を受け、2027年2月期第1四半期業績の内容を精緻に分析・反映したうえで、同決算発表に合わせて公表する予定となっている。

■ 株主還元策

株主優待を絡めた高水準かつ積極的な株主還元を実施

当社は、株主への利益還元を重要な経営施策の1つとして位置付けており、持続的な成長と企業価値の向上が株主共通の利益であるという考えの下、将来の成長投資と直接的な還元のバランスを最適化することを基本としている。直近では、配当と株主優待を合わせた総合利回りの観点を重視しており、高い還元水準を維持する方針である。

配当に関しては、継続的かつ安定的な配当を実施すると同時に、将来の事業拡大や経営基盤強化に必要な成長投資としての内部留保を充実させることを前提に、業績に応じて安定的かつ柔軟に配当を行うことを基本方針としており、業績に応じた柔軟な引き上げを目指している。2024年2月期に1株20.0円(配当性向3.5%)の配当を初めて実施したのに続き、業績拡大した2025年2月期には30.0円(同7.8%)へ増配を行った。続く2026年2月期は計画未達・減益決算となったものの、安定的な配当を維持するとの観点から30.0円(同13.9%)を継続、2027年2月期についても30.0円(同8.5%)を継続する計画である。

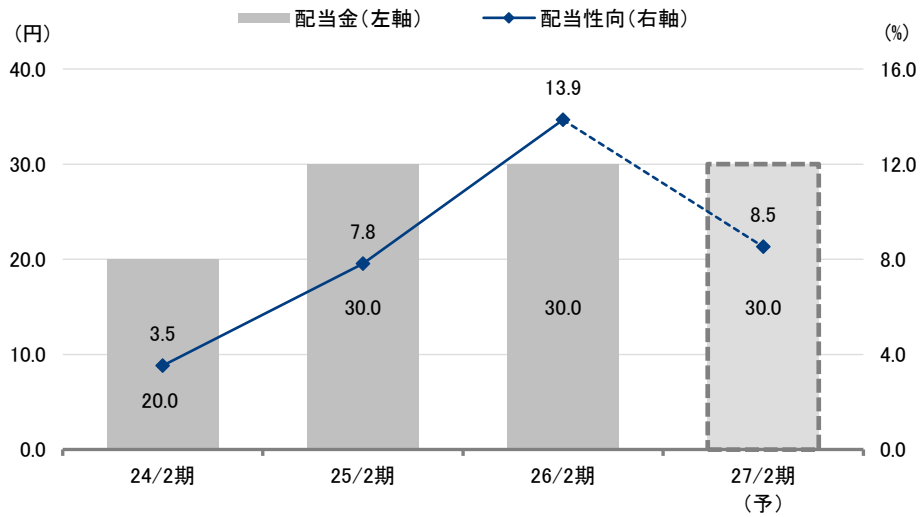
株主優待制度について見ると、2023年2月にQUOカード贈呈(100株以上一律・年間6,000円)が導入され、その後の2025年8月に内容が大幅に拡充された。保有区分が細分化され、半年以上の継続保有を条件に年間で最大30,000円分の贈呈が行われる仕組みとなっている。

以上のことを踏まえ、1株当たり年間配当金30.0円を前提に、半年以上の継続保有という条件を満たし年間2回株主優待を受けた株主の総合利回り(配当+優待)^{*}は100株の場合3.93%、200株の場合4.29%、300株の場合4.64%となり、高い利回りを実現している。

^{*} 2026年3月31日の終値で算出。

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向



出所：決算短信よりフィスコ作成

株主優待制度の概要

(単位：円)

| 配当金 | | 株主優待 | | | | 総合利回り | |
|------|-----------|-------|----------|----------|--------|-----------|-----------|
| 配当予想 | 配当利回り (a) | 保有株式数 | 中間 (8月末) | 期末 (2月末) | 合計 | 優待利回り (b) | (a) + (b) |
| 30.0 | 1.07% | 100株 | 4,000 | 4,000 | 8,000 | 2.86% | 3.93% |
| | | 200株 | 9,000 | 9,000 | 18,000 | 3.21% | 4.29% |
| | | 300株 | 15,000 | 15,000 | 30,000 | 3.57% | 4.64% |

注1：利回りは2026年3月31日の終値2,800円で算出

注2：試算の前提は本文参照

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

重要事項 (ディスクレマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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

本レポートは、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