

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

F J ネクストホールディングス

8935 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2026年7月21日 (火)

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. 会社概要	01
2. 2026年3月期の業績	01
3. 2027年3月期の業績予想	01
4. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 事業内容	03
2. 沿革	04
■ 企業特長	04
1. 成長モデル	04
2. 資産運用型マンションの概要と今後の発展性	05
3. 同社の特長 (優位性)	06
■ 業界環境	10
1. 販売環境	10
2. 仕入開発環境	10
3. 競合環境	10
■ 業績推移	11
1. 過去の業績推移	11
2. 2026年3月期の業績概要	13
3. 2027年3月期の業績予想	15
■ 成長戦略	16
■ サステナビリティ、情報セキュリティへの取り組み	18
■ 株主還元と株価バリュエーション	18

要約

2026年3月期は過去最高業績更新、 2027年3月期も好調継続し増配予定

1. 会社概要

F J ネクストホールディングス<8935>は、東京都心を基盤とした単身者向け資産運用型マンション自社ブランド「ガーラマンションシリーズ」、ファミリー層向けマンション自社ブランド「ガーラ・レジデンスシリーズ」の開発及び販売を主力事業としている。また、販売した物件を中心に不動産管理事業も手掛けている。デザイン性や安全性、快適性など、居住者目線に立った企画・開発により高い入居率を確保していることが「ガーラ」ブランドの価値を高めている。将来の年金受給に対する不安や相続税対策などの課題を抱える個人からの購入需要も底堅く、同社の業績は順調に拡大してきた。2021年3月期はコロナ禍の影響により業績は一旦後退したものの、2022年3月期にV字回復すると、2024年3月期の売上高は初めて1,000億円を突破した。2026年3月期は過去最高売上高を3年連続で更新し、同社がまだ成長過程にあることを示すことができた。

2. 2026年3月期の業績

2026年3月期の業績は、売上高が前期比26.6%増の142,374百万円、営業利益が同51.8%増の14,402百万円と計画を上回る増収増益となり、過去最高業績を大きく更新した。主力の「不動産開発事業」におけるマンション販売戸数は3,878戸（前期比629戸増）となり、中古マンション販売を含めて過去最多を更新した。「不動産管理事業」も賃貸管理戸数の積み上げにより着実な伸びを実現した。さらに「建設事業」は好調な受注環境を背景に完成工事件数を大幅に伸ばすことができた。利益面でも、工事原価の高騰や中古マンション販売の構成比の高まりが利益率を下げる要因となったものの、増収による固定費軽減効果に加え、採算管理の徹底や選別受注などにより、営業利益率は10.1%（前期は8.4%）に改善し、大幅な増益を実現した。

3. 2027年3月期の業績予想

2027年3月期の業績予想について同社は、売上高を前期比6.8%増の152,000百万円、営業利益を同4.2%増の15,000百万円と増収増益を見込んでいる。引き続き「不動産開発事業」と「建設事業」の持続的成長が増収に寄与する。「不動産開発事業」における販売戸数は4,000戸（前期比122戸増）を見込む。利益面でも、各セグメントにおける原材料価格の高止まりが見込まれるものの、増収による収益の押し上げにより増益を確保する。また、年間配当については、前期比14円増（普通配当比24円増）の1株当たり80円を予定する。

F J ネクストホールディングス

8935 東証プライム市場

2026年7月21日 (火)

<https://www.fjnext-hd.co.jp/ir/>

要約

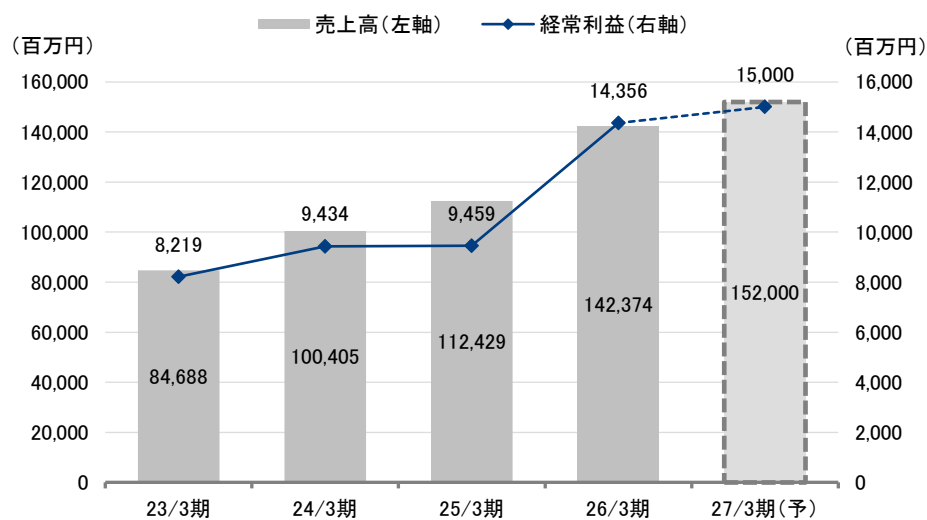
4. 成長戦略

同社は資産運用型マンション事業を通じて、人口回帰の進む都心エリアへの良質な賃貸住宅の提供、一般サラリーマン向けを中心とした長期的な資産運用機会の提供など、社会的意義を担うことにより持続的な成長を実現する方針である。金融環境や物価動向などを含め、先行き不透明感が漂うなかでも、家賃収入は総じて上昇傾向にあり、資産運用型マンションへの投資意欲も根強いことが確認された。フローとストックを組み合わせた独自のビジネスモデルの強みを生かし、資産価値の維持・向上を図るとともに、供給エリアを都心から段階的に拡大し、収益基盤の拡充を目指す。売上高は既に1,000億円を超え、新たなステージを迎えるなかで、今後、どのような進化を遂げるのかが大いに注目される。

Key Points

- ・ 2026年3月期は計画を上回る増収増益となり、過去最高業績を更新
- ・ 2027年3月期も拡大基調の継続により、大幅増配を予定
- ・ フローとストックを組み合わせた独自のビジネスモデルの強みを生かし、供給エリアの拡大・収益基盤の拡充を進め、持続的な成長を目指す

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

東京都心を基盤とする 「ガーラ」ブランドの資産運用型マンション事業が主力

1. 事業内容

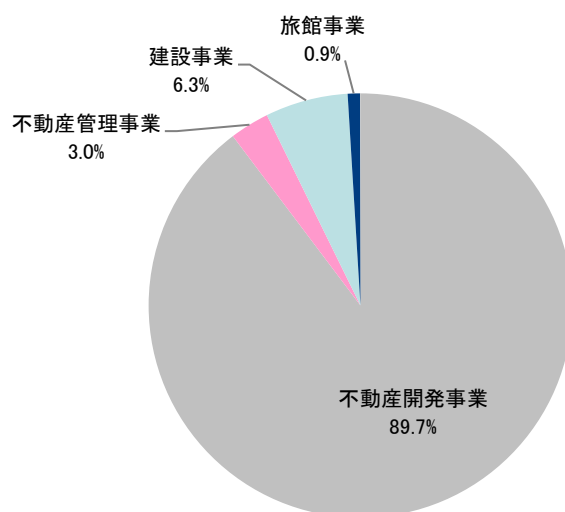
同社は、東京都心を基盤とした資産運用型マンション「ガーラマンションシリーズ」、ファミリー層向けマンション「ガーラ・レジデンスシリーズ」の開発及び販売を主力事業としている。また、販売した物件を中心に不動産管理事業も手掛けている。事業セグメントは、「不動産開発事業」「不動産管理事業」「建設事業」「旅館事業」の4つに分類されるが、主力の「不動産開発事業」が売上高の89.7%を占めている。

セグメント別の事業概要

不動産開発事業	主に資産運用を目的としたワンルームマンション「ガーラマンションシリーズ」、ファミリー層向けマンション「ガーラ・レジデンスシリーズ」の企画、開発、分譲、並びに伊豆地域における土地・建物の分譲、販売、仲介業務を行っている。 中古マンション売買の拡充にも積極的に取り組んでいる。 主に同社の連結子会社(株)FJネクスト、(株)FJネクストレジデンシャルが手掛けている。
不動産管理事業	主に同社が分譲したマンションの賃貸・建物管理事業を行っている。 同社の連結子会社(株)エフ・ジェー・コミュニティが手掛けている。 また、伊豆地域における別荘地管理業務を同社の連結子会社(孫会社)(株)伊東一碧管理サービスが手掛けている。
建設事業	主にマンション等建築物の設計・施工・検査・リノベーションを行っている。 同社の連結子会社(株)レジテックコーポレーションが手掛けている。
旅館事業	静岡県伊東市の温泉旅館「伊東遊季亭」「伊東遊季亭川奈別邸」、静岡県賀茂郡河津町の温泉旅館「玉峰館」及び静岡県下田市の温泉旅館「清流荘」の経営を行っている。 同社の連結子会社FJリゾートマネジメント(株)が手掛けている。

出所：会社資料よりフィスコ作成

セグメント別の売上構成比（2026年3月期）



出所：決算短信よりフィスコ作成

F J ネクストホールディングス

8935 東証プライム市場

2026年7月21日 (火)

<https://www.fjnext-hd.co.jp/ir/>

会社概要

2. 沿革

同社は、現 代表取締役会長の肥田幸春（ひだゆきはる）氏が、「人々が高い次元で生活を堪能するための住空間の創造や、長期にわたって資産価値を維持するための総合的な資産運用・管理システムを構築することで、お客様の資産運用をサポートし、不動産の価値を高めたい」と考え、「都市住空間への挑戦と創造を通して、豊かな社会づくりに貢献していく。」という経営理念の下、1980年7月に「不動住販（株）」として設立された。

1991年6月には「（株）エフ・ジェー・ネクスト」に商号変更した。1994年から資産運用型マンション自社ブランドの「ガーラマンションシリーズ」の分譲を開始すると、首都圏の賃貸需要、並びに購入需要の拡大を背景として順調に業績を伸ばした。特に、「ガーラ」ブランドに対する信頼性や認知度の向上が同社の業績を支えてきた。

2004年に東京証券取引所（以下、東証）JASDAQ市場に上場すると、これまでの供給実績に加えて、上場会社としての信用力や資金力などが販売面や仕入開発面でアドバンテージを高め、同社の成長を加速させてきた。2005年に首都圏投資用マンション供給戸数ランキング（（株）不動産経済研究所調べ）で初の第1位を獲得し、以降、常にトップ水準を維持してきた※。2007年3月に東証二部に上場すると、2013年10月には一部指定となった。2021年10月1日付でグループ企業価値の向上を目的として持株会社体制へ移行し、商号を「（株）F J ネクストホールディングス」へ変更した。また、2022年4月からは東証新市場区分であるプライム市場へ移行した。2024年6月には、肥田恵輔（ひだけいすけ）氏が新社長に就任した。

※ 最近の実績では、2023年に5年連続で第1位、2025年8月発表の最新データによると2024年は3位を獲得。

■ 企業特長

業界内でのポジションを生かした信用力、財務力、情報量に強み

1. 成長モデル

同社の成長モデルは、資産運用型マンション市場そのものの拡大と業界シェアの維持及び向上の2つの要因がドライバーとなる。すなわち同社の成長性は、首都圏における資産運用型マンション市場の発展、同社の優位性の発揮の両面で捉えることが重要である。また主力事業に付随する「不動産管理事業」が、積み上げ型のストックビジネスとして収益の下支えとなっているところにも特長がある。

F J ネクストホールディングス

8935 東証プライム市場

2026年7月21日 (火)

<https://www.fjnext-hd.co.jp/ir/>

企業特長

最近では、中古マンション取引が旺盛な需要を背景に拡大しており、2026年3月期は2,885戸を販売した。2025年に45周年を迎え、多くの顧客を抱える当社では、購入後のアフターフォローも重要と考え顧客と常日頃からコミュニケーションを取るように徹底している。ポートフォリオの見直しなど顧客のニーズをいち早く吸い上げ、適切なアドバイスをすることで、顧客が希望する物件の売却は当社が一手に引き受けている。また当社が開発したマンションは分譲後にグループ会社において適切な管理をすることで資産価値を維持し、仕入れた中古マンションは特段のバリューアップをせずとも、即座に販売することが可能な体制となっている。このように、購入後のアフターフォローやマンションの資産価値を維持する管理業務といった同社グループの総合力と顧客層の厚みが中古マンション事業の拡大に寄与し、それが同社の強みの1つである。

ファミリー層向けマンションの開発及び販売※も積極的に手掛けている。同社の主力事業は、あくまでも長期保有を前提とする資産運用型マンションの提供であるが、これまで培ってきた経営資源（財務基盤や情報力など）を生かせる分野への展開は、リスクを抑えながら業績の上乗せが期待でき、収益構造に厚み（経営の安定）をもたらし効果がある。

※ ファミリー層向けマンション「ガーラ・レジデンスシリーズ」の供給実績（累計）は着実な積み上げにより3,296戸に上る（2026年3月期までの実績）。

2. 資産運用型マンションの概要と今後の発展性

資産運用型マンションの今後の発展性を判断するためには、その仕組みや商品性、社会的意義を理解する必要がある。

(1) 仕組み

資産運用型マンションとは、購入者（所有者）が自身で住むのではなく、第三者に貸して家賃収入を得ることを目的としたものである。したがって、好立地であることはもちろん居住者のニーズを捉えたマンションの開発により高い入居率を確保することが、安定的な家賃収入を生み出し購入者からの信頼を集めることになる。

(2) 購入者の目的・メリット

購入者は、一般的なサラリーマンや公務員が多く、将来に向けた資産運用を目的とするケースがほとんどである。住宅ローンにより購入資金を確保する一方、月々の返済は家賃収入で賄い、退職までの間に返済を完了する計画が一般的である。このため、原則として日常の生活に影響なく、長期的な視点から将来に向けた資産運用を行うことができる。また、安定的な家賃収入が老後の私的年金の役割を果たすことに加え、住宅ローンに団体信用生命保険をセットすることによる生命保険の代替や評価額の圧縮効果が期待できる相続税対策など、様々な経済的メリットをもたらすところに特長がある。特に長く続いてきた低金利政策や将来の年金受給に対する不安、相続税対策ニーズが資産運用型マンションへの注目を集めてきた。最近ではインフレに強い実物資産としても注目が高まっており、資産運用に対する社会的関心が高まっているなかで、分散投資の1つとしての需要拡大も見込まれる。

F J ネクストホールディングス

8935 東証プライム市場

2026年7月21日 (火)

<https://www.fjnext-hd.co.jp/ir/>

企業特長

(3) 社会的意義

資産運用型マンション事業は、主要顧客層である一般的なサラリーマンに対し長期的な資産運用機会を提供するとともに、人口回帰が進む都心エリアに良質な賃貸住宅を提供することによる社会的意義を担っている。今後も単身世帯の増加や人口の都心回帰の傾向が継続することが予想され、都心で活躍する单身者を支えるインフラの提供は益々重要性を増すものと考えられている。

3. 同社の特長 (優位性)

首都圏でトップクラスの販売戸数を誇る同社の優位性は以下のように整理できる。

(1) 明確な商品コンセプトの下、良質な住環境を提供

同社は、自社ブランドとして資産運用型マンション「ガーラマンションシリーズ」とファミリー層向けマンション「ガーラ・レジデンスシリーズ」を展開している。居住者の目線に立った企画・開発が「ガーラ」ブランドの価値を高めており、これまでの供給実績や入居率の高さがそれを実証している。特に、主力の資産運用型マンション「ガーラマンションシリーズ」は、重厚感のあるエントランスや、外観・安全性・快適性を重視した設備仕様が特長である。また、同社グループ内の「建設事業」部門が施工検査業務を担っており、販売物件の品質向上に貢献している。(一社) 全国住宅産業協会※1が主催する優良事業表彰※2において、第14回(2024年)の優良事業賞に「ガーラ・プライム横濱関内」が選ばれた。第4回(2014年)、第7回(2017年)に続く3回目の受賞である。

※1 不動産業界において、中堅企業を中心に上場企業も含む全国1,700社を擁する団体(2025年6月より同社代表取締役会長の肥田幸春氏が同団体の第3代会長を務める)。

※2 良質な住宅供給及び住環境の整備を促進することなどを目的とし、全国住宅産業協会会員が手掛けたプロジェクトのうち、社会性や商品企画、住宅性能及びデザイン性に優れ、街並みの景観、周辺環境との調和など、良好な住環境を形成する創意工夫に優れたプロジェクトを選んで表彰する賞。

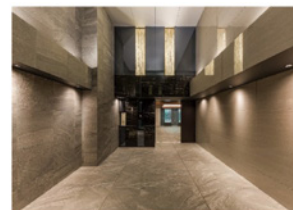
「ガーラ・プライム横濱関内」(総戸数199戸)



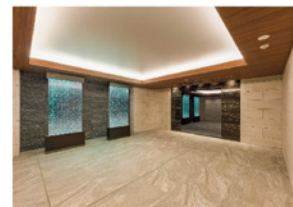
【南西側外観】



【エントランスアプローチ】



【風除室】



【エントランスホール】

出所：プレスリリースより掲載

FJネクストホールディングス

8935 東証プライム市場

2026年7月21日 (火)

<https://www.fjnext-hd.co.jp/ir/>

企業特長

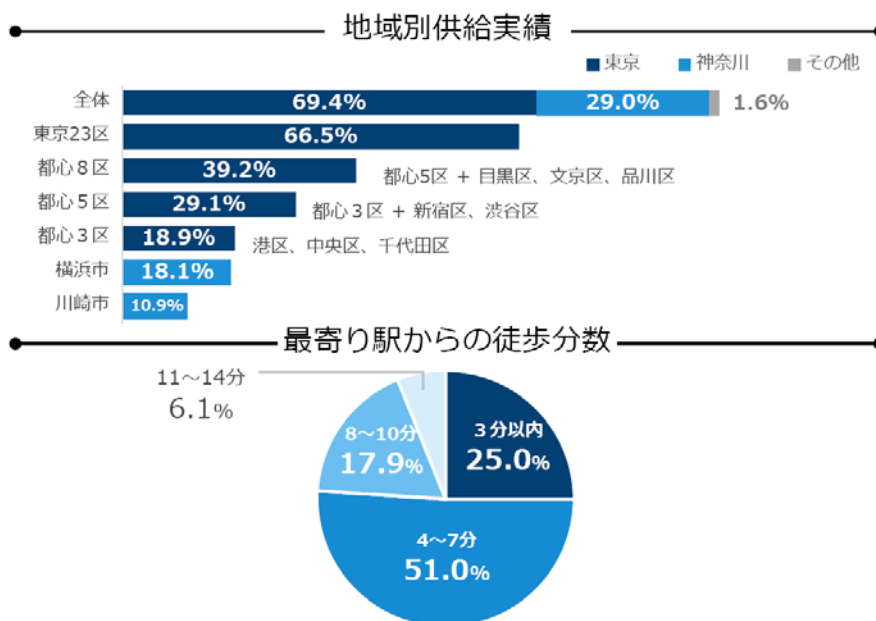
また、ファミリー層向けマンション「ガーラ・レジデンスシリーズ」についても資産運用型マンションで培ったノウハウを基に、快適な交通アクセスや豊かで利便性に富んだ周辺環境、そして先進の基本性能の高いデザイン性に特長がある。2025年6月12日には、新築マンション購入者が選んだ顧客満足度ランキング「SUUMO AWARD (2025年首都圏版)」※において、「品質と価格のバランス部門」で3年連続の最優秀賞を受賞したことを発表した(「接客満足度部門」では優秀賞を受賞)。累計3,200戸を超える供給実績に加え、より質の高い住まいづくりやサービスを提供してきたことが、顧客からの信頼獲得につながっていることを示すものとして評価することができる。2026年3月には新たな品質基準である「Co.Da.Wa.Rism (こだわり住む)」の導入を公表した。「自由度の高い空間設計」「細部までこだわった収納」「誰もが使いやすいユニバーサルデザイン」などのノウハウをより高い水準へと昇華し、商品企画に反映させるための試みである。

※ (株) リクルートが、首都圏で新築マンションを購入した人を対象に、マンションデベロッパー・分譲マンション販売会社の品質や価格、取り組み内容など、様々な観点での満足度について尋ねたものをランキングにしたもの。

(2) 好立地へのこだわりと情報力

賃貸住宅の資産価値を評価するうえで、好立地であることが最大の要素となることは言うまでもない。したがって、好立地となる用地をいかに仕入れるかが競争力を大きく左右することになる。一方、用地情報は実績や財務力のあるところに集まる傾向があるため、強いところがさらに強くなる業界構造が見られる。同社の場合、業界トップクラスの販売実績やブランド力の高さ、財務基盤の安定性が情報力の面でもアドバンテージを発揮しており、それがさらに同社の販売実績(累計26,000戸超)やブランド力を高めるといった好循環が働いていると考えられる。同社は、東京都心・横浜・川崎を中心とした居住ニーズの高いエリアに特化するとともに、約94%の物件が最寄り駅から徒歩10分以内にあるなど、厳選した立地に供給を行っている。

ガーラマンションシリーズの供給実績(2026年3月期末時点)



出所：決算補足説明資料より掲載

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

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

F J ネクストホールディングス

8935 東証プライム市場

2026年7月21日 (火)

<https://www.fjnext-hd.co.jp/ir/>

企業特長

(3) 管理ノウハウの高さや充実したアフターサポート

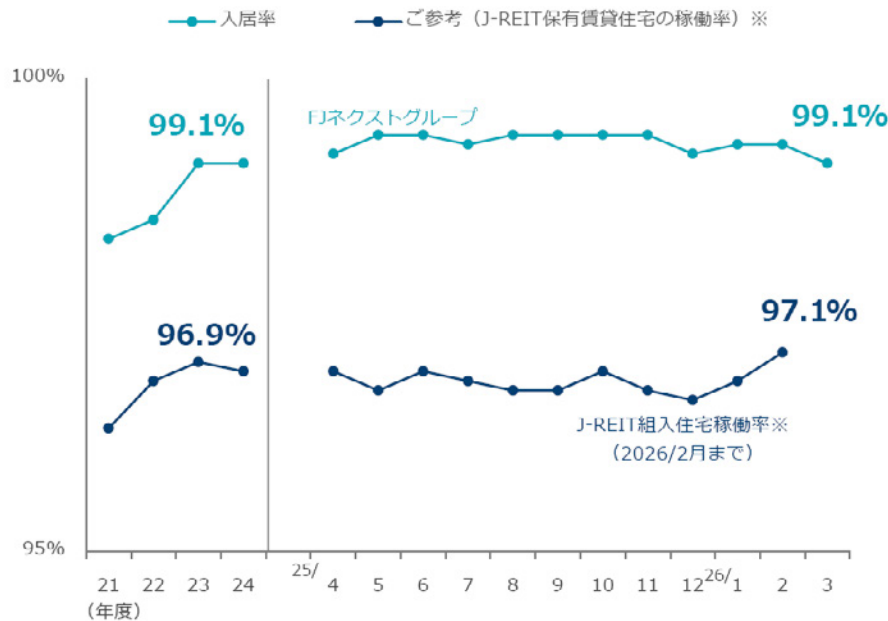
同社は、販売した物件の不動産管理を手掛けることにより、資産価値のメンテナンスや入居者向けの暮らしに役立つサービス（コンシェルジュサービス）※1などによる入居者満足度向上（高い入居率の維持）に加え、資産運用プランの見直しや物件売却相談などのアフターサポートの充実が購入者からの高い信頼に結び付いている。賃貸管理戸数の実績を見ると、自社ブランドの供給実績とともに年々着実に積み上がっており、2026年3月期末には20,307戸にまで拡大した。入居率は、厳選した好立地であること、管理ノウハウの蓄積などにより2026年3月末時点で99.1%※2と極めて高い水準で安定的に推移している。同時に適切な管理体制や効率的な賃貸募集で賃料※3も向上させており、高い入居率と両立させているところも強みと言える。

※1 コンシェルジュサービスとは、会員Webサイトやメールマガジンの配信等を通じて、ハウスクリーニング、引越手配、不用品買取、収納サービスなど、住まいに関するサービス・情報を届けるもの。

※2 参考として同社資料より、J-REIT組入住宅稼働率は97.1%（2026年2月末時点。（一社）投資信託協会（現（一社）資産運用業協会））であり、同社は、常にそれを上回る稼働率となっている。

※3 入居者との新規契約時に賃料の増額を実現しており、同社資料によれば、新・旧契約の賃料差額は平均+4,033円となっている。

同社グループ賃貸管理物件の入居率推移



※ 投資信託協会のデータより同社作成

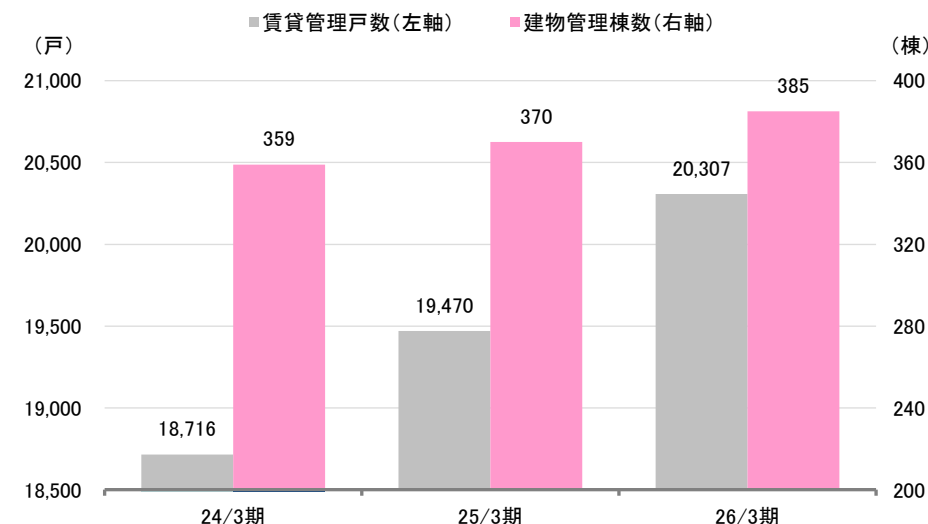
出所：決算補足説明資料より掲載

F J ネクストホールディングス
8935 東証プライム市場

2026年7月21日 (火)
<https://www.fjnext-hd.co.jp/ir/>

企業特長

賃貸管理戸数・建物管理棟数の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

また、他社との連携により、より快適で安全な住まいづくりに向けて、様々な付加価値の提供にも取り組んでおり、これまでEV充電サービスの導入(2022年8月)や電力プラン「ガーラelecoでんき」の提供開始(2022年8月)などで実績を上げてきた。2024年5月27日には、管理組合運営の電子化及びIT促進に向けてマンション管理IoT化サービス「モバカン」を導入し成果を上げている。不動産DXに向けた施策も推進しており、2026年4月には連結子会社(株)エフ・ジェー・コミュニティが、チャットと電子契約の機能を持つ「GMO賃貸DX入居者アプリ」の導入を開始した。

他社との提携等による付加価値の提供事例

提携(連携)先			内容
監視システム 「浸水・地震センサー」の導入	2021年10月	警備会社	豪雨や地震に対応する常時監視システム。センサーが浸水や地震を感知→警備会社へ通報→警備会社が現場に急行する、という仕組みで迅速な初動対応を行い、マンションの防災・減災につなげる
時間外救急プラットフォームを利用したサービスの提供	2022年 4月	ファストドクター(株)	通院アクセスが困難となる夜間・休日の医師による無料の医療診断を提供
EV充電サービスの導入	2022年 8月	Terra Motors(株)	マンション向けの電気自動車充電サービス「Terra Charge」を導入
電力プラン 「ガーラelecoでんき」の提供	2022年 8月	ミツウロコ グリーンエネルギー(株)	マンション共有部分の電気利用を「ガーラelecoでんき」に切り替えることで、コスト削減を図る
マンション管理IoTサービス 「モバカン」の導入	2024年 5月	パナソニック(株) エレクトリックワークス (現 パナソニック エレクトリックワークス(株))	管理組合運営の電子化及びIT促進により、オーナーの負担軽減やペーパーレス化による業務効率の改善を図る
「GMO賃貸DX入居者アプリ」の導入	2026年 4月	GMO ReTech(株)	チャットや電子契約の活用を含め、これまで電話や書面で確認していた情報をアプリ上で確認できる

出所：プレスリリースよりフィスコ作成

F J ネクストホールディングス

8935 東証プライム市場

2026年7月21日 (火)

<https://www.fjnext-hd.co.jp/ir/>

企業特長

(4) 購入者及び居住者の属性

購入者のほとんどが、サラリーマンや公務員であり、新規顧客においては20～30歳代が59% (40歳代を含めると86%) を占めている。また物件の所在地は首都圏にもかかわらず、購入者の住所は全国各地にわたっていることが資産運用を目的としたものであることを示している。一方、居住者については、立地や設備、仕様が優れていることから企業の社宅としてのニーズも高く、20歳～30歳代の1人暮らしの社会人が多数を占めている。また水回り設備やセキュリティの充実度から、女性にも人気が高い。

業界環境

2026年3月期は過去最高業績更新。首都圏投資用マンションが堅調

1. 販売環境

首都圏投資用マンションの供給戸数は、1990年代後半から2000年代前半にかけて順調に拡大したものの、2008年に地価の高騰やリーマン・ショックの影響などにより事業者の倒産や撤退が相次いだことから減少傾向をたどった。2010年に底を打つと、以降は単身世帯数の増加や人口の都心回帰※などを背景とした首都圏の賃貸需要の拡大、低金利の継続や将来の年金受給の不安のほか、相続税対策というニーズも出てきた。近年では、物件価格上昇などによりマンション業界全体が調整局面を迎えるなかでも、個人からの底堅い購入需要に支えられて堅調に推移している。特に将来に向けた資産運用手段として、株式や投資信託、債券などと比べ、節税効果や保険機能が期待できるほか、キャッシュ・フローが安定していることや実物資産投資への安心感も背景として考えられる。また、新たな動きとして、1口1万円からの投資が可能で手軽に始められる小口化商品(クラウドファンディングなど)により若年層の投資機会が創出され、不動産投資の裾野が広がっている。

※ 総務省「住民基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数(令和7年1月1日現在)」(2025年8月発表)によると、都道府県別の社会増減数(=転入者数-転出者数(外国人を除く))を見ると、大阪を除き、1都3県の首都圏が上位を独占しており、コロナ禍後においても同社の供給エリアが上位を占める状況に変化はない。また同社資料より、東京都総務局統計部による東京都将来推計人口指数は、国内人口が減少するなかでも、東京都中心部(23区)の人口は2045年まで単身世帯を中心に増え続け、その後は横ばいから緩やかに減少するとの見方をしている。

2. 仕入開発環境

仕入開発面では土地仕入価格や建築費の高止まりが続いていることから、収益性の見極めが一層重要となっており、土地仕入れの結果が業績を左右する可能性が高まっている。同社は信用力、財務力、豊富な情報力を生かし、設立以来一貫した採算性重視の仕入活動を行う方針である。

3. 競合環境

同業者は投資用マンションの専業業者がほとんどであり、比較的規模が小さい業者が多い。そのなかで同社は、首都圏投資用マンション供給戸数でトップクラスの販売実績を上げている。

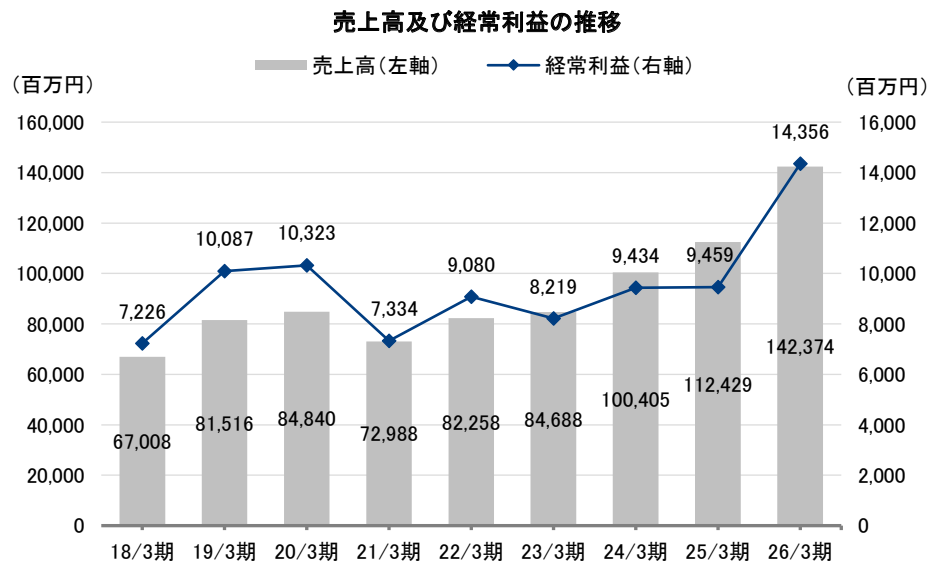
業績推移

中古マンションを含む、資産運用型マンションの販売が好調に推移

1. 過去の業績推移

過去の業績を振り返ると、首都圏における資産運用型マンションに対する賃貸需要、購入需要の拡大に支えられて業績は総じて順調に推移してきたと言える。2009年3月期にリーマン・ショックに伴う景気後退の影響で業績のボトムを迎えたものの、同社は仕入高を追わずに採算性に合った仕入れを継続するという方針の下、堅実な物件開発を進めたことで、大きな痛手を被った不動産業界においては比較的軽微な落ち込みで乗り切り、その後は景気回復とともに順調に業績を拡大してきた。2016年3月期以降は大幅な増収増益を続けており、売上高は2020年3月期まで5年連続で過去最高を更新した。2021年3月期はコロナ禍の影響により一旦後退したものの、翌2022年3月期にV字回復すると、2024年3月期は初めて売上高1,000億円を突破し、その後も過去最高売上高を連続更新しており、社歴を重ねながらも、同社がまだまだ成長過程にあることを示している。

財務面では、業績の拡大に伴って有利子負債残高も増えてきたが、内部留保の積み増しなどにより自己資本比率も高い水準を維持しており、財務基盤の安定性に懸念はない。



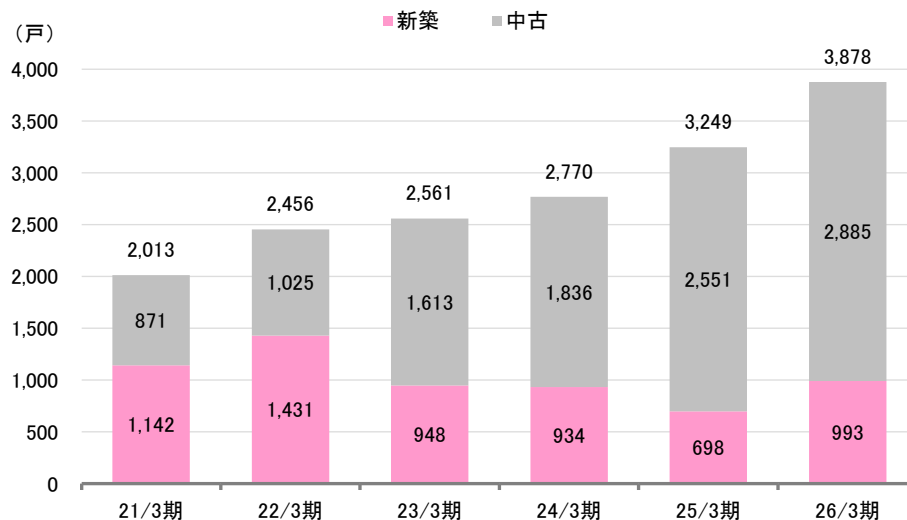
出所：決算短信よりフィスコ作成

FJネクストホールディングス
 8935 東証プライム市場

2026年7月21日 (火)
<https://www.fjnext-hd.co.jp/ir/>

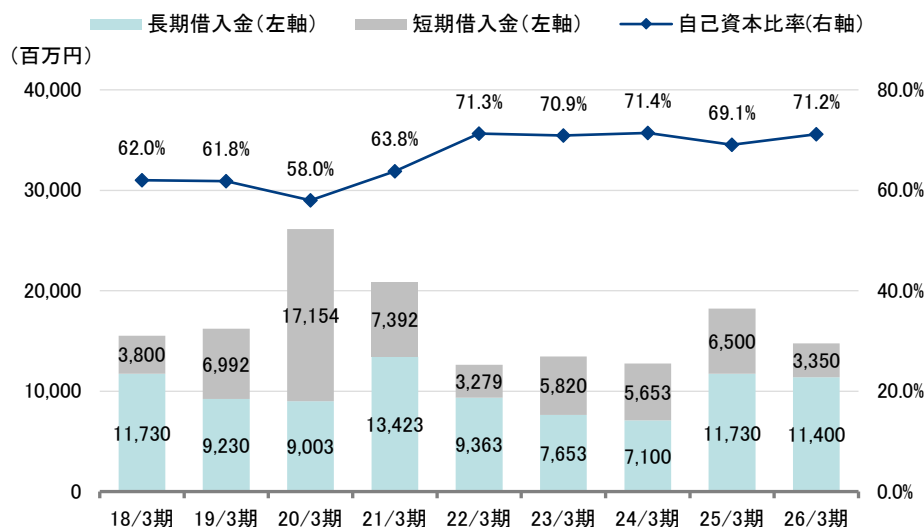
業績推移

販売戸数の推移



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

有利子負債及び自己資本比率の推移



注：短期借入金には、1年内返済予定の長期借入金を含む

出所：決算短信よりフィスコ作成

FJネクストホールディングス

8935 東証プライム市場

2026年7月21日 (火)

<https://www.fjnext-hd.co.jp/ir/>

業績推移

2. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の業績は、売上高が前期比26.6%増の142,374百万円、営業利益が同51.8%増の14,402百万円、経常利益が同51.8%増の14,356百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同54.4%増の10,010百万円と計画を上回る増収増益となり、過去最高業績を大きく更新した。

売上高は、「不動産開発事業」の伸びが増収に大きく寄与した。主力の「不動産開発事業」におけるマンション販売戸数は3,878戸（前期比629戸増）となり、中古マンション販売を含めて過去最多を更新した。単身者を中心に首都圏の賃貸需要は底堅く、購入需要においても将来にわたって安定的な収益が得られる運用商品としての認知の高まりや金融環境の下支え※1もあり、資産運用型マンションに対する需要は堅調であり、平均販売価格についても新築・中古ともに高水準を維持できた※2。売上高が計画を上回ったのは、中古マンション販売が想定以上に拡大したことが主因である。中古マンション市場全体が活況であることや「ガーラ」ブランドの人気の高さ、同社のサポート体制とスピーディな買取再販の実現※3が背景にある。また、「不動産管理事業」も賃貸管理戸数の積み上げ等により着実な伸びを実現した。さらに「建設事業」は好調な受注環境を背景に完成工事件数（マンション建設等）を大幅に伸ばし、今後の売上拡大につながる繰越工事高も大きく積み上げることができた※4。一方、「旅館事業」については、低価格帯の宿ヘシフトする旅行者の傾向を受け、稼働率が想定を下回りコスト増をカバーできなかった。

※1 金利上昇局面は借入金（ローン購入の場合）の金利負担を増やす要因となる一方、緩和的な金融政策の継続や賃料の上昇、インフレに強い実物資産であることが、不動産市場を下支えしている。

※2 ガーラマンションシリーズの平均販売価格は前期比7.9%増の3,100万円、中古マンションは同5.5%増の2,859万円にそれぞれ伸長した。

※3 2026年3月期中古マンションの平均販売日数は32.0日（業界平均82.5日）とスピーディな買取再販を実現している。また、在庫として保有する期間は賃料収入が収益源となっており、2026年3月期の賃貸収入売上高は前期比6.0%増の6,543百万円を確保した。

※4 2026年3月末の繰越工事高（マンション建設）は前期末比58.1%増の16,107百万円に積み上がっている。

利益面では、仕入価格や工事原価の高騰、中古マンション販売の構成比の高まりが利益率を下げる要因となったものの、増収による固定費軽減効果に加え、「不動産開発事業」における大型プロジェクト（ファミリータイプ等）や「建設事業」での選別受注などが奏功し、営業利益率は10.1%（前期は8.4%）に改善した。

今後の業績の伸びに影響する棚卸資産（パイプライン）の状況については、販売用不動産（完成マンション）と仕掛販売用不動産（開発用地及び開発中のマンション）の合計で大きく積み増しており、厳しい仕入れ環境にあるなかでも採算性を重視した仕入れ継続により、パイプラインもしっかりと確保されている。販売用不動産は前期末比約1.5倍の25,431百万円を確保するとともに、仕掛販売用不動産についても45のプロジェクトが進行中である。

財政状態については、棚卸資産を大きく積み増したことから総資産は前期末比8.0%増の113,869百万円となった。一方、自己資本も利益剰余金の積み増しにより同11.3%増の81,127百万円に増加し、自己資本比率は71.2%（前期末は69.1%）に若干上昇した。一方、有利子負債は前期末比19.1%減の14,750百万円に減少し、有利子負債依存度※は13.0%（前期末は17.3%）に低下した。したがって、今後の事業拡大に向けた投資を増やしながらも、財務の安全性は確保されている。また、資本効率を示すROEも13.0%（前期末は9.2%）に大きく改善しており、同社の財務内容は極めて良好と言える。

※ 有利子負債残高 ÷ (負債合計 + 純資産) × 100 で算出。

F J ネクストホールディングス

8935 東証プライム市場

2026年7月21日 (火)

<https://www.fjnext-hd.co.jp/ir/>

業績推移

2026年3月期決算の概要

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比		26/3期		前期比	
	実績	構成比・ 利益率	実績	構成比・ 利益率	増減額	増減率	期初予想	構成比・ 利益率	増減額	増減率
売上高	112,429	-	142,374	-	29,944	26.6%	125,000	-	17,374	13.9%
不動産開発事業	99,901	88.9%	127,725	89.7%	27,824	27.9%	-	-	-	-
不動産管理事業	4,214	3.7%	4,284	3.0%	70	1.7%	-	-	-	-
建設事業	6,976	6.2%	8,988	6.3%	2,012	28.8%	-	-	-	-
旅館事業	1,297	1.2%	1,333	0.9%	36	2.7%	-	-	-	-
売上原価	91,785	81.6%	115,507	81.1%	23,722	25.8%	-	-	-	-
売上総利益	20,644	18.4%	26,866	18.9%	6,222	30.1%	-	-	-	-
販管費	11,155	9.9%	12,464	8.8%	1,309	11.7%	-	-	-	-
営業利益	9,488	8.4%	14,402	10.1%	4,914	51.8%	9,600	7.7%	4,802	50.0%
不動産開発事業	7,959	8.0%	12,453	9.7%	4,494	56.5%	-	-	-	-
不動産管理事業	1,201	28.5%	1,108	25.9%	-93	-7.8%	-	-	-	-
建設事業	291	4.2%	829	9.2%	538	184.1%	-	-	-	-
旅館事業	12	0.9%	-2	-0.2%	-14	-	-	-	-	-
経常利益	9,459	8.4%	14,356	10.1%	4,897	51.8%	9,600	7.7%	4,756	49.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,483	5.8%	10,010	7.0%	3,527	54.4%	6,600	5.3%	3,410	51.7%
販売戸数	3,249		3,878		629	19.4%	3,500	-	378	10.8%
ガーラマンションシリーズ	516		652		136	26.4%	-	-	-	-
ガーラ・レジデンスシリーズ	182		341		159	87.4%	-	-	-	-
中古マンション	2,551		2,885		334	13.1%	-	-	-	-
棚卸資産残高	59,738		64,712		4,974	8.3%				
販売用不動産	16,414		25,431		9,016	54.9%				
仕掛販売用不動産	43,324		39,281		-4,043	-9.3%				
総資産	105,477		113,869		8,391	8.0%				
自己資本	72,922		81,127		8,204	11.3%				
自己資本比率	69.1%		71.2%		2.1pp	-				
有利子負債	18,230		14,750		-3,480	-19.1%				
ROE	9.2%		13.0%		3.8pp	-				

出所：決算短信、決算補足説明資料よりフィスコ作成

F J ネクストホールディングス

8935 東証プライム市場

2026年7月21日 (火)

<https://www.fjnext-hd.co.jp/ir/>

業績推移

3. 2027年3月期の業績予想

2027年3月期の業績予想について同社は、売上高を前期比6.8%増の152,000百万円、営業利益を同4.2%増の15,000百万円、経常利益を同4.5%増の15,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同4.9%増の10,500百万円と増収増益を見込んでいる。

引き続き、「不動産開発事業」と「不動産管理事業」の持続的成長が増収に寄与する。「不動産開発事業」における販売戸数は4,000戸（前期比122戸増）※を見込む。また、「建設事業」も順調に積み上がった受注残の消化により大幅な伸びを見込んでいるようだ。

※ ガーラ・レジデンスシリーズ343戸を含む。

利益面でも、引き続き工事原価の高騰などが見込まれるものの、増収による収益の押し上げや採算管理の徹底により増益を確保する。営業利益率は9.9%（前期は10.1%）を想定している。

2027年3月期の業績予想

（単位：百万円）

	26/3期		27/3期		前期比	
	実績	構成比・利益率	予想	構成比・利益率	増減額	増減率
売上高	142,374	-	152,000	-	9,626	6.8%
営業利益	14,402	10.1%	15,000	9.9%	598	4.2%
経常利益	14,356	10.1%	15,000	9.9%	644	4.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	10,010	7.0%	10,500	6.9%	490	4.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

弊社でも、原材料費の高騰や金融環境の変化などの影響には注意が必要であるものの、首都圏における賃貸需要が底堅く推移していることや中古マンションを含めて購入需要が根強いこと、パイプラインを大きく積み増したことから、「建設事業」も受注残が確保できていることなどから、売上高予想の達成は十分に可能であると判断している。また、利益予想についても、原材料価格の上昇などを保守的に織り込んだ水準と見ている。したがって、前期同様、好調な中古マンション販売が想定以上に増えることにより業績が上振れする可能性がある。引き続き、来期以降の業績の伸びにつながるパイプラインの状況のほか、他社との業務提携やM&Aを含む、将来を見据えた取り組みにも注目したい。

F J ネクストホールディングス
8935 東証プライム市場

2026年7月21日 (火)
<https://www.fjnext-hd.co.jp/ir/>

成長戦略

需給見極め供給拡大へ。 多様な集客方法の活用やクラウドファンディング組成で投資機会も創出

同社の成長戦略は、首都圏の高需要エリアを見極めながら供給の面を、都心エリアから都心近隣エリア、周辺成長エリアへと人口動態（賃貸需要の動き）とともに広げ、市場全体の拡大を自社成長に結び付けるニッチトップ戦略と見られる。裏を返せば、市場の動向に左右されるところに成長のボトルネック（制約）があるという見方もできる。したがって、業界をリードする同社自らが、資産運用型マンションの健全な発展をいかに促していくのがポイントとなるだろう。

同社は、リアルイベントとオンライン施策による新規顧客獲得力の強化に取り組んでいる。資産運用への関心の高い層をターゲットに、自社開催の不動産投資セミナーや個別相談会に加え、親和性の高い企業やイベントとの連携を通じて、認知向上と顧客接点の創出を図っている。また、Web広告やSNS等を活用した新規流入を拡大するとともに、資産運用・不動産投資に関する情報発信を強化し、継続的な接点づくりにも力を入れている。

2022年5月10日からは不動産クラウドファンディング※も開始しており、第1号ファンド「GALA FUNDING #1」は申込受付開始後5分で募集金額の総額に達するなど注目の高さもうかがえる。以降、現在まで第35号のファンドを組成しており、資産運用型マンションへの新たな投資機会の創出として今後の展開が注目される。

※ インターネットを通じて複数の投資家から資金を調達し、その資金をもとに不動産投資を行うサービスのこと。現在運用中ファンドの募集時条件は、1口10,000円、6ヶ月間の運用で予定分配率は3%となっている。

クラウドファンディングの実績

GALA FUNDING #31 (横濱関内)	GALA FUNDING #32 (横濱関内)	GALA FUNDING #33 (日本橋浜町)	GALA FUNDING #34 (渋谷南平台)	GALA FUNDING #35 (白金高輪)
				
募集金額 25,900,000円	募集金額 25,900,000円	募集金額 34,160,000円	募集金額 43,890,000円	募集金額 72,800,000円
予定分配率	運用期間	最低投資額	当選方式	出資構造
3%	6ヶ月	10,000円	抽選式	優先劣後方式 (優先70%、劣後30%)

※上記は、現在運用中（一部運用終了）ファンドの募集時条件であり、今後組成される予定のファンドに確実に適用されるものではありません。

出所：決算補足説明資料より掲載

F J ネクストホールディングス

8935 東証プライム市場

2026年7月21日 (火)

<https://www.fjnext-hd.co.jp/ir/>

成長戦略

また、資産運用型マンションに注力しつつも、さらなる業容の拡大や収益機会の獲得を目指して、ファミリー層向けマンション事業についても着々と実績を積み上げる方針である。

弊社では、土地仕入価格や建築費の高騰、物価や金利の動向など様々な角度から外部環境を注視する必要があるものの、首都圏の資産運用型マンションに対する居住者及び購入者からの需要は根強く今後も十分に伸びる余地があること、同社の比較的手堅いビジネスモデル(保守的な仕入方針や財務力、良質な賃貸住宅へのこだわりなど)、ストックビジネス(他社物件を含めた賃貸管理業務や資産管理業務など)への展開、活性化する中古マンション需要の取り込みなどを勘案すれば、持続的な成長可能性は高いと評価している。特に国際都市として発展を続ける東京及び周辺エリアの持つポテンシャルの大きさや資産価値は、形を変え新陳代謝を繰り返しながらも細部にわたって全体を底上げする力があり、そこが同社にとっても最大のアドバンテージであることは間違いない。注目すべきは、売上高500億円から1,000億円まで8年かかった道のりが、次の1,500億円さらには2,000億円に向けてどのように進化していくのかということにある。8年前と比べると、資産運用型マンションに対する認知や評価は着実に高まりつつあり、それは同社の成長に見ることができる。ただ、人口動態の変化をはじめ、生活者のライフスタイルや資産形成に対する意識の多様化、不動産DX並びにクラウドファンディングのような新しい動きなど、事業環境は大きく変貌していく方向にあり、それをいかにプラスに転じていけるかがポイントになるだろう。そのためには、これまで積み上げてきた認知拡大(新規顧客獲得)に向けた取り組みやクラウドファンディング、様々な業務提携を通じた資産価値の向上及び販売チャネルの開拓などをさらに進め、ビジネスモデルを時代に合わせてブラッシュアップすることが必要になると考えられる。また、若年層を中心とする入居者(約2万人)や幅広い層のオーナーとのネットワークも価値ある財産であり、今後どのように事業構想に生かしていくのかが期待される。さらにはM&Aによる規模拡大や事業変革なども検討すべき選択肢になるだろう。弊社では、東京及び首都圏で築いてきた「ガーラ」ブランドを、いずれ地方の中核都市へと展開する戦略オプションにも注目しており、M&Aによる経営資源の確保なども可能性があるのではないかと期待している。いずれにしても、これからの同社の進化の方向性と投資のタイミング、成長のスピードに注目したい。

FJネクストホールディングス
8935 東証プライム市場

2026年7月21日 (火)
<https://www.fjnext-hd.co.jp/ir/>

■ サステナビリティ、 情報セキュリティへの取り組み

リーディングカンパニーとしてのサステナビリティの推進

同社は業界を代表するリーディングカンパニーとして、社会的責任活動や環境対応にも積極的に取り組んでいる。取り組みの1つとして、気候変動が事業継続に影響を及ぼす経営課題と認識し、TCFD提言に基づいたシナリオ分析や情報開示も行っている。具体的には、LED照明や環境配慮合板（原産国の行政府から造林の許可を得た森林から供給された持続可能な木材など）、シックハウス対策の低ホルムアルデヒド仕様の内装材、省エネ基準対応のエアコン（標準装備）、節水トイレ、EV充電サービスなどの環境配慮型設備の採用に加え、ヒートアイランド対策の一環として、マンションの屋上緑化も進めている。さらには、各種環境保全活動への協賛※にも積極的である。

※ 赤城自然園（群馬県渋川市）の環境保全活動のサポートや、「BRING UNIFORM」への参画（CO₂排出量削減を目的として、同社マンション管理業務に従事するスタッフが着用するユニフォームのリサイクルを推進）、地球温暖化防止運動「デコ活」への賛同、植林活動のサポートなど。

さらに、人的資本に関しても、女性活躍推進、並びに働きやすい環境づくりなどに向けたダイバーシティへの取り組み（性別に捉われない育児休業の取得支援、時短勤務制度の導入など）、社員の安全衛生の取り組み、60歳から65歳への定年年齢の延長などを実施している。

個人情報管理を含めた情報セキュリティの強化については、同社にとって最大の社会的責任として取り組んでおり、2006年11月には情報セキュリティマネジメントシステムの国際規格である「ISO/IEC27001」の認証を取得するとともに、PDCAサイクルを回すことによる厳正な管理体制の構築を図っている。

■ 株主還元と株価バリュエーション

2027年3月期は前期比14円増、普通配当比24円増の大幅増配予定

同社の株主還元は、積極的な事業展開のための内部留保と資本効率等を総合的に勘案のうえ、経営成績に応じた利益の配分を継続的かつ安定的に行うことを基本方針とし、中長期的な利益成長に合わせて増配していく累進配当※を実施している。

※ 減配せずに維持・増配を基本とする方式。

F J ネクストホールディングス 8935 東証プライム市場

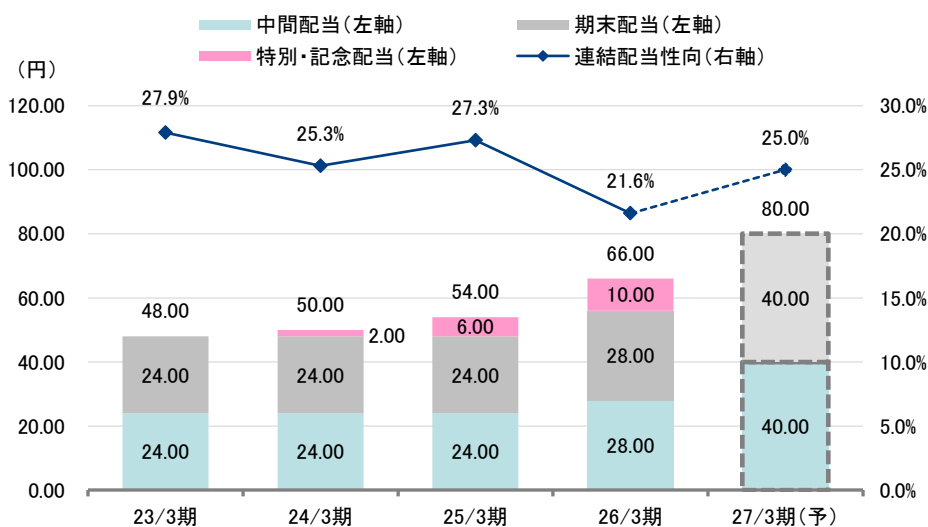
2026年7月21日 (火)

<https://www.fjnext-hd.co.jp/ir/>

株主還元と株価バリュエーション

2026年3月期の配当は、業績が上振れたことによる特別配当10円の実施により、前期比12円増の1株当たり66円(中間28円、期末28円、特別10円)となった。2027年3月期は前期比14円、普通配当比で24円の増配となる1株当たり80円(中間40円、期末40円)を予定している(予想配当性向25.0%)。今後も同社の比較的安定した事業特性や高い利益水準をペースとして、継続的かつ利益成長に応じた配当が期待される。

配当及び連結配当性向の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

また、同社は個人株主対策及び同社グループ事業の理解促進のため、毎年3月31日時点で1,000株以上を保有する株主に対し、同社グループが経営する4つの温泉旅館で利用可能な優待利用券(最大6万円相当)のほか、3年以上の長期保有優待として、5,000円相当の百貨店セレクトカタログギフトの株主優待制度を実施している。

ここ数年の株価の動きを見ると、コロナ禍においても堅調な業績が評価されたことなどから2021年3月23日に上場来最高値1,325円をつけたが、その後はしばらく1,000円を超える水準で伸び悩んできた。しかし、好調な足元業績や株主還元の充実などを反映して2026年2月27日に1,948円をつけ上場来最高値を更新した。その後も好調に推移しているが、2026年5月22日の終値1,798円は、PER(予想)が5.61倍、PBR(実績)が0.73倍の水準にとどまり、配当利回り(予想)は4.45%となっている。

同じ成長モデルを有する類似会社を上場会社が存在しないことから単純な比較分析はできないが、同日の東証プライム平均のPER(予想)が17.50倍、PBR(実績)が1.72倍、配当利回り(予想)が2.35%であることをはじめ、首都圏における資産運用型マンションに対する根強い需要や今後の発展性、同社の比較的手堅いビジネスモデルなどを勘案すると、現在の株価水準には依然として割安感がある。したがって、長期的な運用商品として資産運用型マンションへの関心が高まり、同社特有のビジネスモデルの優位性及び持続的成長性が理解されるにつれ、同社の株価評価にもさらに見直しが入る余地は十分にあると考えられる。

重要事項 (ディスクレーマー)

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