

|| 企業調査レポート ||

## 京橋アートレジデンス

5536 TOKYO PRO Market

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年8月28日(木)

執筆：客員アナリスト

宮田仁光

FISCO Ltd. Analyst **Kimiteru Miyata**



FISCO Ltd.

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

## 目次

<b>■ 要約</b>	<b>01</b>
1. 東京 23 区を中心に富裕層などに好評な賃貸用一棟収益マンションを開発～販売	01
2. ネットワーク、商品力、事業展開力に強み	01
3. 一棟収益マンション 10 棟を引き渡すなど、2025 年 11 月期中間期は大幅増益	01
4. 一棟収益マンションの開発が急速に増加、遠からず年間 20 棟以上の引き渡しも視野	02
<b>■ 会社概要</b>	<b>03</b>
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
<b>■ 事業概要</b>	<b>05</b>
1. 事業セグメント	05
2. 不動産開発創造事業	05
3. ESG 関連事業	08
4. 同社の強み	08
5. 同社の課題	09
<b>■ 業績動向</b>	<b>10</b>
1. 2025 年 11 月期中間期の業績動向	10
2. セグメント別の業績動向	11
3. トピックス	11
4. 2025 年 11 月期の業績見通し	12
<b>■ 中期成長イメージ</b>	<b>13</b>
1. 今後の事業展開	13
2. 中期成長イメージ	14
<b>■ 株主還元策</b>	<b>15</b>

## ■ 要約

### 一棟収益マンションの開発が急増、成長に弾み

#### 1. 東京 23 区を中心に富裕層などに好評な賃貸用一棟収益マンションを開発～販売

京橋アートレジデンス <5536> は、不動産開発創造事業と ESG 関連事業を展開している。不動産開発創造事業では新築マンション開発事業を主軸にリノベーション再販や新築戸建・宅地開発といった事業を手掛け、ESG 関連事業では太陽光発電施設や住宅・店舗など賃貸資産の保有運営などを行っている。なかでも新築マンション開発事業では、東京 23 区内の住環境のよい立地を厳選し、機能やデザイン性、居住性にこだわった、4～5 階建てで 8～14 戸というニッチで高付加価値な小規模の賃貸用一棟収益マンション※を開発～販売している。資産形成を目的とする富裕層や一般事業法人、内外投資家など主要顧客に、3 億円～5 億円という購入しやすい価格帯で提供しているうえ安定した事業収益性をもたらすため、好評である。

※ 収益マンション：毎月一定の賃金収入のある不動産としてのマンション。

#### 2. ネットワーク、商品力、事業展開力に強み

同社の新築マンション開発事業の強みはネットワーク、商品力、事業展開力にある。特にネットワークは、開発から販売までのプロジェクトを 1 年半～2 年という短期間で仕上げる推進力、グループ企業や協力会社を活用した企画力、協力会社に対する監理力といったさらなる強みを生み出し、開発～販売まで一気通貫した体制の基盤にもなっている。また、知名度や信頼が高まるにつれ、近年、不動産仲介業者や銀行、証券会社、税理士・会計事務所などのネットワークも広がってきた。このようにネットワークを維持・強化できるのは、ユーザーニーズを反映した付加価値の高い商品力、DX 導入による高い生産性や事業展開力といった強みによる。

#### 3. 一棟収益マンション 10 棟を引き渡すなど、2025 年 11 月期中間期は大幅増益

2025 年 11 月期中間期の業績は、売上高が 5,228 百万円（前年同期比 48.6% 増）、営業利益が 894 百万円（同 53.0% 増）と大幅な増収増益となった。新築マンション開発事業で一棟収益マンションの主要ブランドである「CASA（カーサ）」シリーズ 10 棟の引き渡しを、リノベーション再販事業では 1 棟の引き渡しを、ESG 関連事業では 1 棟の自社保有を行った。この結果、売上高は大幅増となり、営業利益は高質化や販売単価の上昇を背景に売上高を上回る伸びとなった。なお、スタートアップ企業への出資を継続しており、環境エネルギー事業の（株）ZE エナジーと民泊運営サポートなどの 9STAY（株）に出資した。9STAY については外部より取得した一棟収益マンションを宿泊施設にコンバージョンし、ホテルとして運用する事業において既に取り組みを開始している。

要約

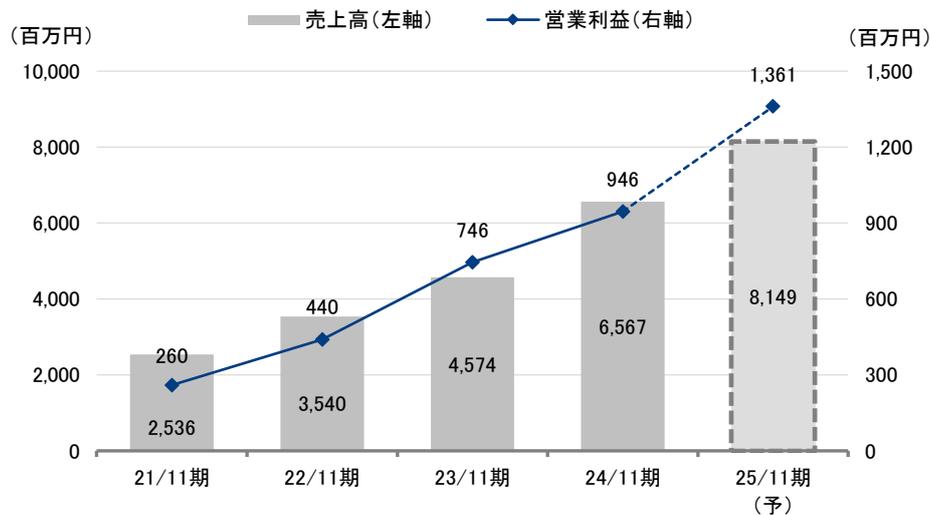
4. 一棟収益マンションの開発が急速に増加、遠からず年間20棟以上の引き渡しも視野

同社は2025年11月期の業績に関して、売上高8,149百万円（前期比24.1%増）、営業利益1,361百万円（同43.7%増）を見込んでいる。主力の一棟収益マンションは、下期の引き渡しは5棟とやや保守的な印象だが、当初予定どおり通期で15棟を引き渡す予定である。同社は来期以降も、新築マンション開発事業とリノベーション再販事業の強化を図り、新築マンション開発事業では一棟収益マンションのマーケットにおける地位確立を目指し、リノベーション再販事業では高額ヴィンテージマンションの開発体制を構築する方針である。足元では一棟収益マンションの開発が急増しており、遠からず年間20棟以上の引き渡しが可能になると見込まれることから、人員・組織の強化などを前提に中期的に2ケタ成長を期待したい。

Key Points

- ・東京23区を中心に富裕層などの顧客向けにニッチで収益性の高い一棟収益マンションを販売
- ・推進力、企画力、監理力、一気通貫性につながるネットワークのほか、商品力、事業展開力に強み
- ・一棟収益マンションの開発が急速に増加、短期のみならず中期的にも利益成長を期待したい

業績推移



出所：決算短信及び同社資料等よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 資産形成のための賃貸用新築一棟収益マンションを開発

#### 1. 会社概要

同社は、資産形成のための賃貸用新築一棟収益マンションの開発～販売を主軸に、東京23区を中心に収益性の高い不動産の企画・開発事業を行う不動産ディベロッパーである。不動産の持つポテンシャルを顕在化させ付加価値を高める、“無から有を生み出す不動産創造企業”を経営ビジョンに、暮らしや住まいを通じて多世代の人々がより快適に過ごせる社会生活の実現に寄与するとともに、カーボンニュートラル社会の実現にも注力している。事業は不動産開発創造事業と ESG 関連事業に大別され、不動産開発創造事業では新築マンション開発事業やリノベーション再販事業、新築戸建・宅地開発事業などを展開し、ESG 関連事業では再生可能エネルギー事業などを行っている。ニッチで付加価値の高い新築マンション開発事業が成長をけん引している。人気のリノベーション再販事業の強化にも乗り出すなど、同社はさらなるステージアップを狙えるポジションにつけたようだ。

### 不動産や人々の暮らしに関わる事業を展開

#### 2. 沿革

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

京橋アートレジデンス | 2025年8月28日(木)  
5536 TOKYO PRO Market | <https://kyo-resi.jp/ir/>

## 会社概要

## 沿革

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

出所：同社ホームページ等よりフィスコ作成

## ■ 事業概要

### 主力は新築マンションの開発事業

#### 1. 事業セグメント

同社は不動産開発創造事業と ESG 関連事業の 2 事業を展開している。不動産開発創造事業では、成長著しい新築マンション開発を軸に、マンションなどのリノベーション再販、新築戸建・宅地開発、新築テラスハウス開発、事業用地販売、コンサルティングなど様々な事業を手掛けている。ESG 関連事業では、賃貸マンションや住宅や店舗といった生活関連施設、太陽光発電施設の保有運営などを行っている。2025 年 11 月期中間期の売上高構成比は不動産開発創造事業が 98%、ESG 関連事業が 2% であった。時期によって異なるが、不動産開発創造事業の大半が新築マンション開発事業となっている。なお、同社グループは、同社及び連結子会社 1 社 ((株) L-CUBE) により構成されている。連結子会社の L-CUBE は集合住宅や戸建住宅の企画デザイン監修及び工事監理などを行っており、同社の不動産開発創造事業をサポートする役割を担う。

### 新築マンション開発を主軸に様々な事業を展開

#### 2. 不動産開発創造事業

##### (1) 新築マンション開発事業

新築マンション開発事業では、資産運用や相続税対策を目的とする企業オーナーや富裕層など国内の資産家、安定経営を目指す一般事業法人、さらに日本の低金利と円安を享受したい海外投資家などに向けて、資産形成のための一棟収益マンション「CASA (カーサ)」シリーズを提供している。東京 23 区内において住環境や生活利便性の面で賃貸需要の高い立地を厳選し、100m<sup>2</sup> 前後の比較的狭い敷地に 4～5 階建てで 8～14 戸の小ぶりなマンションという、ニッチで価格を抑えた物件の開発を行っている。融資や分散保有など顧客のニーズに合致しているため、主要顧客層にとって安定した利回りで購入しやすい商品となっており、需要は非常に高い。

特に価格面で、一般的に鉄骨造のマンション（耐用年数 34 年）で 3 億円以下、鉄筋コンクリート造で 5 億円超という収益マンションが多いなか、「CASA」シリーズは鉄筋コンクリート造（耐用年数 47 年）にもかかわらず価格が 3 億円～5 億円と優位性が高い。商品面でも、鉄筋コンクリート造のため耐火性や遮音性、耐震性、耐久性に優れているのはもちろんだが、デザイン性や居住性、機能性、防犯性にもこだわっており、TV モニター付きオートロックシステムや宅配ボックス、浴室 TV、エアコンなどを標準装備、物件によっては各住戸専用のトランクルームを設置したり防音設備を施したりと優位性のある仕様となっている。ユーザーにとってもオーナーにとっても安心・快適で付加価値や資産性の高いマンションで、2019 年 3 月の第 1 号物件「Casa Bianca (東京都江東区)」販売以来、人気である。

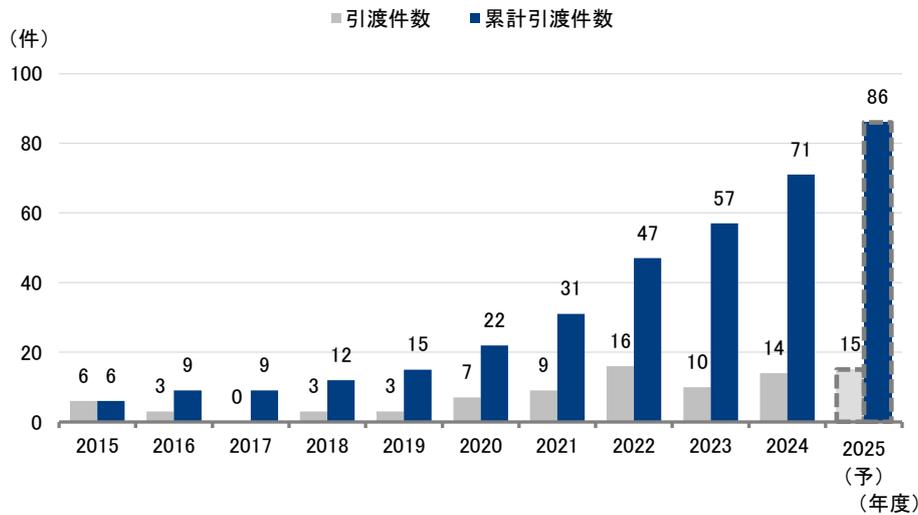
京橋アートレジデンス | 2025年8月28日(木)  
5536 TOKYO PRO Market | <https://kyo-resi.jp/ir/>

事業概要

新築マンション開発事業の特徴は、供給エリアが一貫した開発体制にある。供給エリアは、東京 23 区のなかでも「新宿、高田馬場」「池袋、練馬」「渋谷、世田谷」「品川、大田」「上野、日暮里、浅草」「江東、城東」の 6 エリアに絞って効率的な開発を行っている。各エリアのなかでも、学生や社会人の賃貸ニーズの高い駅から徒歩 10 分圏内で、大型商業施設や人気の商店街の近隣など、生活利便性を重視した開発を基本としている。また、土地の権利調整から厳選した土地の仕入れ、同社建築企画部などの企画・設計・工事監理による魅力的な企画や質の高いプロジェクト進行、協力会社のネットワークを活用した設計、施工、販売、賃貸管理など、バリューチェーン全体に関与する一貫開発体制をとっている。こうした立地や開発体制は、施工効率と販売効率の高さにつながっている。

こうした特徴により、収益性の高い鉄筋コンクリート造のマンションを低価格で供給できる。また、開発～販売のリードタイムが 1 年半～2 年と建築費高騰の影響が限定的であることから、新築マンションの開発事業としては事業収支率が業界平均に対して非常に高くなっている。加えて、仕入れも販売も小ぶりの物件が中心のためさほど競合が多くないことから安定した事業環境を確保できている。近年、急速に実績が上がり信用が高まってきたため認知度も向上し、不動産仲介業者だけでなく、銀行や証券会社、税理士事務所、会計事務所などの紹介による仕入れ・販売が増えてきた。

引渡件数



注：引渡件数には新築テラスハウスの供給を含む。新築マンションの供給は 2019 年以降。  
出所：決算短信、同社資料よりフィスコ作成

京橋アートレジデンス | 2025年8月28日(木)  
5536 TOKYO PRO Market | <https://kyo-resi.jp/ir/>

事業概要

(2) リノベーション再販事業

新築物件の価格が高騰するなか、立地に優れ、価値優位性のある中古不動産を、現代のニーズに合わせて高付加価値化した物件に生まれ変わらせるリノベーションが注目されている。同社も以前からリノベーション再販事業を行ってきたが、スタンダードなマンションの区分リノベーション再販は参入障壁が低く競争の激しい分野であった。そこで同社は、自社の企画力や富裕層ネットワークを生かせる、高額ヴィンテージマンションの区分リノベーション再販や一棟賃貸マンションのリノベーション再販に注力している。開発から販売までのリードタイムが半年～1年以内という回転の早い事業で、同社の他の事業とのシナジーも発揮しやすいというメリットがある。直近で販売したフルリノベーションの高輪のヴィンテージマンションと、共用部分などを高付加価値化した南大塚の一棟賃貸マンションは、大変好評だったようだ。現状は、成長著しい新築マンション事業に経営資源を集中しているため開発・販売体制の強化が課題であるものの、一棟賃貸マンションのリノベーション再販については第2の柱としてシリーズ化を検討しているところである。

(3) その他

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

不動産開発創造事業の内容

新築マンション開発事業



カーサ ピアッツァ西早稲田

リノベーション再販事業



VALORE南大塚

新築戸建・宅地開発事業



ブライトハウス武蔵野西久保

出所：同社ホームページより掲載

## ESG 経営を実業に取り入れる

### 3. ESG 関連事業

同社は様々な取引先企業と連携し、暮らしを豊かにする ESG や持続可能な開発目標 (SDGs) への取り組みを実業として強化している。再生可能エネルギー事業は、ESG 関連事業の主軸となっている事業で、環境に優しく安全でクリーンなエネルギーを生み出す太陽光発電施設を、千葉県と茨城県を中心に全国 27 ヶ所 (2025 年 5 月末現在) で保有運営している。ただし、新築マンション開発事業が急成長していることから資産の入れ替えを進めており、太陽光発電施設を徐々に売却していく方針である。また、不動産開発創造事業で自社開発したマンションや戸建などの物件のうち、新たな企画を導入した物件を中心に、賃貸マンションとして同社自らが賃貸運営する賃貸資産保有事業も展開している。ほかにもポートフォリオ経営を意識して、住まいや暮らしに役立つ学習塾や幼児教育施設、児童養護施設、トランクルーム、コインランドリーといった安定資産を保有・運営している。これらにより快適な社会生活の実現に寄与する方針だが、加えて同社企業活動の安定化や今後の事業展開に生かす考えである。今後は、少子高齢化や人手不足などが急速に進むことが予測されているため、高齢者支援などにも取り組む意向である。

#### 不動産開発創造事業の内容

##### 賃貸資産保有事業



出所：同社ホームページより掲載

##### 再生可能エネルギー事業



## ネットワークを軸に商品力、事業展開力で強みを発揮

### 4. 同社の強み

同社の強みは、ネットワーク、商品力、事業展開力にある。ネットワークはさらに、推進力、企画力、監理力、一気通貫した体制といった強みにもつながっている。

## 事業概要

ネットワークはさらに、知名度や信頼が高まるにつれ不動産仲介業者や銀行、証券会社、税理士事務所、会計事務所などとの関係を太くすることにもつながっている。また、同社とこうした企業・事務所はターゲットがともに富裕層のため、同社が顧客を紹介してもらっただけでなく、同社との取引によって同社顧客に発生した金融や税務、運用、資産処理などのニーズを紹介することができるため、相互補完の関係にもある。加えて、新たな顧客を紹介してくれる富裕層や、様々な情報を交換しあう同業とのネットワークも強みといえる。特に同業とは、一般的な競合関係に陥ることも多いが、資産形成用一棟収益マンションという競合が起きるにはニッチ過ぎる市場においては、情報交換を行うことで共存共栄が図られている。同社業態に近い新築投資用マンションの(株)タスキが2024年4月に資産運用型の新日本建物と合併し、より大きな共同持株会社タスキホールディングス<166A>となったが、同社にとって脅威というより情報力が強化されたという点でメリットの方が大きい。同社はこうしたネットワーク力をさらに強めるため、共同事業、事業提携、資本提携など取引先との関係強化を目的に2024年4月に情報開発部を新設した。さらに同年6月、証券関連事業と中古不動産再生など不動産関連事業を併営し富裕層に強いあかつき本社<8737>と提携し、資産形成用収益賃貸マンションを共同開発を行い、既に顧客への引き渡しも完了している。なお、同社は引き続き複数物件の共同開発に取り組んでいる。

しかし、商品力や事業展開力がなければ、こうしたネットワークも生かすことができない。同社は商品力を強化するため、トランクルームやカーシェアポートの設置など様々な機能を取り入れて物件の付加価値化を図っているほか、防音マンション「ラシクラス(RASICLAS)」を販売する(株)らしくと提携してミュージシャンやユーチューバー、ゲーマーからのニーズが高い防音マンションを開発するなど、企画力やデザイン性、資産価値の高い商品の供給を続けている。また、事業展開力の面では、シナジーを考慮しつつスタートアップ企業への出資を行っている。出資を通じて、不動産開発にDXを導入することで生産性と効率性の向上につなげ、相対的に高い事業収支率を実現した。さらに、リノベーション再販事業において、多様化するニーズに対応したリノベーション住宅開発や省エネ住宅など事業領域の拡大を目的に(一社)リノベーション協議会に入会した。

## 人材育成の強化や資金調達など課題の解消に動く

### 5. 同社の課題

企業規模が急速に拡大するなか、強みをさらに発揮するためには、人材育成の強化と資金調達の多様化が課題になる。東証TOKYO PRO Marketへの上場によって管理面の人材が補強でき、内部統制やリスク管理体制の整備・強化及びコンプライアンスの徹底は進んだ。しかし、現状では急成長中の新築マンション開発事業に人材を集中する必要があり、リノベーション再販事業には人材を回しきれていない。リノベーション再販事業のニーズが高まっているため、今後、人材育成の強化がより必要になってきた。また、総資産121億円に対し棚卸資産が76億円、借入金が93億円という財務体質(2025年11月期中間期末)も課題といえる。在庫自体がプロジェクトとして資金調達と紐付いていること、金融機関とのネットワークが強固になったことから、今後も借入金と棚卸資産を増やすことで事業規模の拡大が可能と考えられる。しかし、金利が反転上昇しつつあるなか、棚卸資産と紐付いているとはいえ借入金の大きさはリスクといえ、棚卸資産の安定的収益化(在庫回転率の引き上げ)、資産の入れ替え、直接金融などによって、将来的に財務体質を向上させる必要があると思われる。同社はこうした課題に関して既に認識しているようで、解消に向けて動いているところである。

## 業績動向

### 一棟収益マンションが好調で大幅増収増益

#### 1. 2025年11月期中間期の業績動向

2025年11月期中間期の業績は、売上高が5,228百万円（前年同期比48.6%増）、営業利益が894百万円（同53.0%増）、経常利益が770百万円（同56.6%増）、親会社株主に帰属する中間純利益が501百万円（同50.5%増）と大幅増収増益となった。通期予想に対する進捗率も、売上高で64.2%（前年同期52.0%）、営業利益で65.7%（同68.1%）、経常利益で67.7%（同70.0%）、親会社株主に帰属する中間純利益で67.4%（同72.0%）と好調な推移だった。

#### 2025年11月期中間期業績

（単位：百万円）

	24/11 期中間期		25/11 期中間期		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	3,518	100.0%	5,228	100.0%	48.6%
売上総利益	934	26.6%	1,407	26.9%	50.7%
販管費	349	9.9%	512	9.8%	46.8%
営業利益	584	16.6%	894	17.1%	53.0%
経常利益	492	14.0%	770	14.7%	56.6%
親会社株主に帰属する 中間純利益	333	9.5%	501	9.6%	50.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

日本経済は、雇用・所得環境に改善の動きが見られるなど緩やかな回復基調が続く一方で、物価上昇や不安定な国際情勢による地政学リスク、金融資本市場の変動などの影響もあり、先行きは不透明な状況が続いている。同社が属する不動産業界においては、建築資材及び人件費の高騰による建築工事費の上昇や、日銀の政策金利引き上げによる金利上昇に留意する必要があるものの、円安や低金利などを背景に国内外投資家による一棟収益マンションへの需要は継続して高い水準にあった。一方、東京23区への転入超過が継続するなか、同社が開発する賃貸マンションのターゲットである単身者やDINKS層が都心回帰の動きを強めていることから、賃貸需要は底堅い状況が続いている。なお、最近、外国人による不動産取得に対する規制が話題になっているが、同社の場合、10億円以内の案件が多いため分散投資を目的とする資産管理会社や事業法人のシェアが高く、より高額の物件を選定する傾向のある外国人のシェアが低いことから、大きな影響はないと思われる。

このような環境下、同社は東京23区内において、安定した収益が期待できる一棟収益マンションの開発に注力した。この結果、一棟収益マンションの販売が堅調に推移した。1月～3月に賃貸募集が増える傾向がある事業の性質上、2月～3月に竣工が多くなり上期に販売ウェイトが寄りがちになるとはいえ、大幅な増収を達成した。利益面では、高質化に加え条件を厳選して開発する姿勢を貫いていることから、建築費や土地価格の上昇を販売単価に乗せやすく、売上総利益率の改善につながった。事業拡大に伴う人件費や売上に比例して伸びる仲介会社向け販売手数料など、販管費の増加が売上高の伸びを上回ったが、営業利益の伸びは売上高を上回った。なお、期初予想に対し進捗率が高いのは、販売が想定以上に早く進んだことによる。

## 一棟収益マンションの開発が事業収益をけん引

### 2. セグメント別の業績動向

不動産開発創造事業は売上高が5,106百万円(前年同期比50.1%増)、セグメント利益が1,112百万円(同47.4%増)、ESG関連事業は売上高が122百万円(同4.7%増)、セグメント利益が30百万円(同27.9%増)となった。いずれも一棟収益マンションの開発が好調に推移したことによる。

#### 2025年11月期中間期セグメント別業績

(単位:百万円)

【売上高】	24/11 期中間期		25/11 期中間期		
	実績	売上比	実績	売上比	増減率
不動産開発創造事業	3,401	96.7%	5,106	97.7%	50.1%
ESG関連事業	116	3.3%	122	2.3%	4.7%

【営業利益】 (調整前)	24/11 期中間期		25/11 期中間期		
	実績	利益率	実績	利益率	増減率
不動産開発創造事業	754	22.2%	1,112	21.8%	47.4%
ESG関連事業	23	20.5%	30	25.1%	27.9%

出所:決算短信よりフィスコ作成

不動産開発創造事業は新築マンション開発事業がけん引し、大幅増収増益となった。新築マンション開発事業では、東京23区内において一棟収益マンションの主要ブランドである「CASA」シリーズ10棟(椎名町、南千住、西新宿、森下、北千住、練馬、清澄白河、桜新町、早稲田、西大井)を引き渡した。上場により同社財務への信頼性が高まったことに加え、10億円以下の物件を扱うゼネコンが少ないと言われるなか関係を強化したことにより同社の開発力が向上、事業拡大のチャンスと見て経営資源を集中したこともあって、引き渡しは加速しはじめたようだ。リノベーション再販事業については、バリューアップした一棟収益マンション1棟(南大塚)を引き渡した。新築戸建・宅地開発事業については、戸建ての環境が悪化しているため、特にアクションは起こしていない。ESG関連事業に関しては、生活関連施設の保有運営として、千葉県八街市でトランクルームを取得、東京23区内において一棟収益マンション1棟(練馬春日町)を自社保有した。前期に自社保有した一棟収益マンション2棟(浅草、新小岩)の寄与もあり、ESG関連事業のセグメント利益は2ケタ増となった。

## シナジーを目的に積極的にスタートアップ企業へ出資

### 3. トピックス

同社はシナジーの創出を目的にスタートアップ企業への少額出資を継続しており、これまで10件程度実行してきた。出資は互いのノウハウを活用することで本業にシナジーがあり、将来の可能性や相互の成長を想定できる企業に限り、領域は既に実績のあるDXやホテル事業、ESG、暮らし、エネルギー、地方創生関連などに限定している。引き続き有意義な少額出資を積極的に実行する方針である。

## 業績動向

この一環として、2025年3月にZE エナジーに出資した。ZE エナジーは、主にバイオマス発電を中心とした環境エネルギー事業を展開している企業で、CO<sub>2</sub> 排出量の削減や地域経済の活性化を目的に、農業や林業の廃棄物を有効活用する発電システムを提供している。また、国内外の企業や自治体向けに環境コンサルティング事業も手掛けている。海外進出にも積極的で、北米や欧州、アジア圏における事業拡大を目指しており、足元では日本国内の発電実績をもとにアメリカでの営業を開始した。同社は、ZE エナジーの環境エネルギー分野の知見やサポートを活用することで、物件の有効活用など新たな価値の創出を図る考えである。

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

## 引き渡し時期次第だが、通期業績予想に変更なし

### 4. 2025年11月期の業績見通し

同社は2025年11月期の業績に関して、売上高8,149百万円（前期比24.1%増）、営業利益1,361百万円（同43.7%増）、経常利益1,138百万円（同53.8%増）、親会社株主に帰属する当期純利益744百万円（同45.7%増）と2ケタの増収増益を予想している。中間期の業績が好調だったにもかかわらず上方修正していないのは、引き渡し時期に関して保守的に見ていることが要因と思われる。

#### 2025年11月期の業績見通し

(単位：百万円)

	24/11期		25/11期		
	実績	売上比	予想	売上比	増減率
売上高	6,567	100.0%	8,149	100.0%	24.1%
営業利益	946	14.4%	1,361	16.7%	43.7%
経常利益	739	11.3%	1,138	14.0%	53.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	510	7.8%	744	9.1%	45.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

日本経済は回復傾向にあるものの、不安定な国際情勢や金融市場が続くと予測されている。一方で、国連による提唱を契機に世界的潮流としてSDGsへの取り組みが活発になっている。一棟収益マンションの販売については、富裕層の資産運用や相続税対策、事業会社の新たな収益機会の確保、外国人の参入などにより底堅い需要が継続すると予想される一方、建築費や土地価格の上昇、金利の先高観がこれらの需要を押し下げる懸念もある。このような環境下、同社は、社会に貢献できる創造力豊かな企業を目指すという企業理念に従い、不動産開発創造事業を通じて様々な世代の快適な社会生活を実現するとともに、ESG関連事業では再生可能エネルギー事業を中心にカーボンニュートラル社会の実現に貢献する考えである。

京橋アートレジデンス | 2025年8月28日(木)  
5536 TOKYO PRO Market | <https://kyo-resi.jp/ir/>

業績動向

新築マンション開発事業においては、引き続き東京23区を中心に資産価値の高い収益マンションの開発に注力する方針で、一棟収益マンション16棟を竣工、うち15棟を引き渡して1棟を保有に回す予定だ。この際、防音マンションやトランクルーム、カーシェアポートといった付加価値化を進めるなど主力商品の「CASA」シリーズの商品企画をさらに強化するとともに、活発化するインバウンドに合わせ、市況を注視しながら一棟収益マンションのホテルへの転用なども進める。ただし、開発のピッチが加速しているため、実際の竣工は22棟になる予定で、うち15棟(下期5棟)を引き渡し、1棟(下期ゼロ)を保有に回すようだ。引き渡し前の残り6棟については、2026年11月期の引き渡しを予定している(竣工数と引き渡し数はリードタイムがあるため期中に同数にならないこともある)。

前期に実績をあげたリノベーション再販事業では、上期に1棟を引き渡したが、下期は予定していない。しかし、徐々に事業を拡大する考えである。このほかESG関連事業では、上期にトランクルームの取得と一棟収益マンション1棟の自社保有を実施したが、下期は資産入れ替えの方針から太陽光発電施設の売却を3件予定している。利益面では、売上総利益率は上期に引き続き改善が見込まれるが、人材強化など販管費も増加が見込まれる。この結果、一棟収益マンションの引き渡し次第だが、通期業績予想を変更しなかった。

## ■ 中期成長イメージ

### 新築マンションに注力、 リノベーションとスタートアップ企業への出資も強化

#### 1. 今後の事業展開

不動産開発創造事業において、同社は中期的に、引き続き新築マンション開発事業とリノベーション再販事業の強化を図り、シナジー目的で必要があればスタートアップ企業への出資も推進する方針である。新築マンション開発事業では、人員体制や社外ネットワークを継続的に強化することで、東京23区を中心に開発数を月2棟のペースで増やす方針である。特に新宿、池袋、上野、品川など知名度の高いエリアでの供給を増やすことで顧客層を拡大するほか、高額物件など富裕層や海外投資家向けの商品ラインナップの強化を図り、資産形成用一棟収益マンションのマーケットにおける地位確立を目指す。リノベーション再販事業では、同社の企画力が生かしてニーズも強い、住居やオフィス、店舗などの一棟丸ごと及び高額ヴィンテージマンションのリノベーションを強化する方針である。ただし、現状は好調な新築マンション開発事業に経営資源を集中投下しているため、中期的にリノベーション再販事業の体制を整備して2本目の柱とする計画である。スタートアップ企業への出資や提携については、DX関連で既に事業シナジーが生じているケースがあることから、既存事業とのシナジーや事業領域の拡大につながる提携については、引き続き積極的に展開する予定である。

## 中期成長イメージ

このほかの事業に関しても、情勢を見ながら着実に展開する方針である。新築戸建・宅地開発事業については、共同事業を中心とした開発を推進する方針だが、土地の取得費用が高騰しているためマンション開発に比べると抑制した傾向が続く見込みである。企画力や推進力を生かせる不動産コンサルティングやプロジェクトマネジメント事業については拡大を図り、オフィス、商業、医療などの複合開発を行う考えである。ESG 関連事業では事業ポートフォリオの再構築を進める考えで、再生可能エネルギー事業から、賃料収入を目的とした保有事業や地域貢献など環境・社会課題の解消に取り組む事業へと資産を入れ替える方針である。また、新たな展開としては、不動産小口化やクラウドファンディングによる個人の資産形成用商品を開発する意向で、認知度を高めるための取り組みを検討しているところである。

## 新築マンション事業を中心に2ケタ成長を期待したい

### 2. 中期成長イメージ

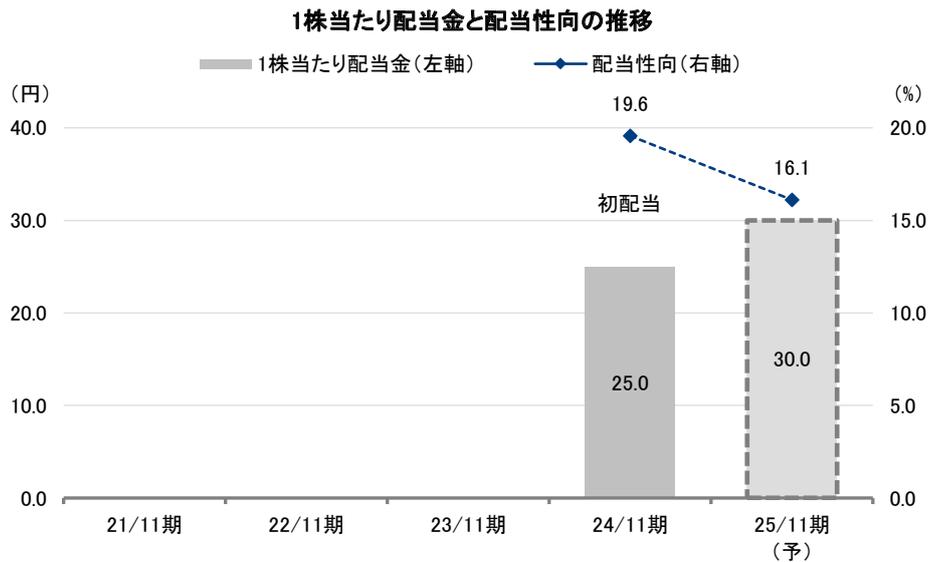
主力の新築マンション開発事業が非常に好調のため、中期的に同社の成長をけん引すると見られる。というのも、既に1ヶ月当たり2～3棟というピッチで開発が進んでおり、遠からず年間20棟以上の引き渡しが見込め、視野に入ってくると考えられるからである。また、顧客ニーズや敷地面積など条件によっては、従来のマンションよりワンサイズ大きい、富裕層や外国人向けミドルクラスの新築マンションへと領域を拡大する可能性もある。一棟賃貸マンションのリノベーション再販のシリーズ化やヴィンテージマンションの区分リノベーション再販といった取り組みも、中期的に少しずつ軌道に乗ると予想される。

利益面では、成長やマーケットポジションの確立に向けてコストが先行する場面もあるだろうが、固定費が毎期大きく増加するとは考えにくい。中期的に2ケタ成長を期待したい。ただし、新築マンション開発事業の急成長に伴う人員・組織の強化や資金調達方法の改善は避けて通れず、戦略的な対応が必要となる。人員・組織の強化には採用を増やす必要があり、足元でトライしているものの、今のところ事業の拡大ピッチの方が早いように見える。資金調達に関しては、従来の借入偏重から資産の入れ替えや直接金融へのシフトについて検討しており、太陽光発電施設の売却など一部の資産入れ替えを開始する予定である。また、スタートアップ企業への出資を含め、シナジーが期待できそうな取り組みについては引き続き果敢にチャレンジする考えである。なお、既に初配当を実施、J-Adviserと流動性プロバイダーの証券会社も変更しており、条件が満たされれば東証スタンダード市場への上場を検討すると思われる。成長戦略や資本政策などを包括した中期経営計画の策定が待たれるところだ。

## ■ 株主還元策

### 2025年11月期は1株当たり30.0円の配当を予定

同社は、株主に対する利益還元を経営上の重要政策として認識し、業績の状況、取り巻く環境及び中長期における財務体質の展望を勘案し、継続的かつ安定的に実施することを基本方針としている。配当を行う場合、期末配当の年1回の剰余金の配当を行う方針であり、剰余金の配当の決定機関は、株主総会である。現在は成長過程にあるため、内部留保の充実を図るとともに、さらなる成長に向けて資金を有効活用することが株主に対する最大の利益還元につながると同社では考えている。今後の配当については、財政状態、経営成績及び事業計画を勘案し、内部留保とのバランスを図りながら実施を検討する。また、取締役会の決議によって、中間配当を行うことができる旨を定款に定めている。以上の配当方針により、同社は、2024年11月期の初配当に続き、2025年11月期は1株当たり配当金30.0円を予定している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 重要事項（ディスクレマー）

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

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、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、配布等することは堅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