

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>

2026年8月28日 (金)

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

■ 要約	01
1. 一棟収益マンションなど高収益不動産の企画・開発を行う不動産ディベロッパー	01
2. 商品力、事業展開力といった強みにより高い収益性を確保、ネットワークで成長に弾み	01
3. 2026年11月期は期初予想どおり大幅増益の見込み	01
4. 新築マンション開発に加えアパートメントホテル開発などにより中長期成長持続へ	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
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. スタートアップ企業への少額出資	08
5. 同社の強み	09
■ 業績動向	10
1. 2026年11月期中間期の業績概要	10
2. セグメント別の業績動向	11
3. 2026年11月期の業績見通し	12
■ 成長イメージ	13
1. 中期的な事業展開	13
2. 中長期成長イメージ	14
3. 課題と戦略的対応	15
■ 株主還元策	16

京橋アートレジデンス
5536 TOKYO PRO Market

2026年8月28日 (金)
<https://kyo-resi.jp/ir/>

要約

2026年11月期通期計画の進捗は順調で大幅な増収増益を見込む

1. 一棟収益マンションなど高収益不動産の企画・開発を行う不動産ディベロッパー

京橋アートレジデンス<5536>は、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、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力に、アパートメントホテル※1開発やリノベーション再販など様々な事業を手掛け、ESG関連事業では賃貸資産や太陽光発電施設の保有運営を行っている。このうち主力の新築マンション開発事業では、ニッチで高付加価値な小規模の資産形成用一棟収益マンション※2を開発～販売している。5～10億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をもたらすため、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、同業の不動産開発業者といった顧客に好評である。

※1 アpartmentホテル：キッチンや家電を備え、一般住宅のように生活できる宿泊施設。賃貸住宅とホテルの中間的な機能を持つ。長期滞在型ホテルやサービスアパートメントとも呼ばれる。

※2 収益マンション：毎月一定の賃料収入のある不動産としてのマンション。

2. 商品力、事業展開力といった強みにより高収益を確保、ネットワークで成長に弾み

同社の強みは、商品力と事業展開力、そしてネットワークにある。同社主力の一棟収益マンションは、東京23区内で厳選された立地、デザインや居住性、防音性など高い機能、資産形成目的の顧客にとって手頃な価格など商品としての強みを持っている。また、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、1年半～2年という短期間で仕上げる推進力といった事業展開力も強みとしている。こうした強みを背景に、同社は企画開発から建築、賃貸募集、販売の全プロセスに関与する一貫開発体制を構築し、高い収益性を誇っている。さらに、TOKYO PRO Marketへの上場によって信用と認知度が高まり、不動産仲介業者のみならず富裕層を顧客に持つ銀行や証券会社、様々な土業へとネットワークを拡大、成長へ向けて大きな弾みとなっている。

3. 2026年11月期は期初予想どおり大幅増益の見込み

2026年11月期中間期の業績は、売上高が4,118百万円（前年同期比21.2%減）、営業利益が540百万円（同39.5%減）と減収減益となった。これは顧客都合などにより物件引き渡しに月ズレが発生したためで、竣工や販売開始、申込などの状況を見ると、通期計画に沿って進捗しているため心配なさそうだ。しかも、同社は保守的に決算月3ヶ月前の8月までの引き渡し予定を業績予想に織り込んでいるため、通期で前倒し計上はあっても、後ろ倒し計上になるケースがほとんどないからである。このため同社は、2026年11月期の期初予想を変更せず、売上高10,929百万円（前期比31.4%増）、営業利益1,870百万円（同23.7%増）と見込んでいる。なお、資産の入れ替えを進めているESG事業では、下期に太陽光発電施設4ヶ所の売却を予定している。

京橋アートレジデンス | 2026年8月28日 (金)

5536 TOKYO PRO Market | <https://kyo-resi.jp/ir/>

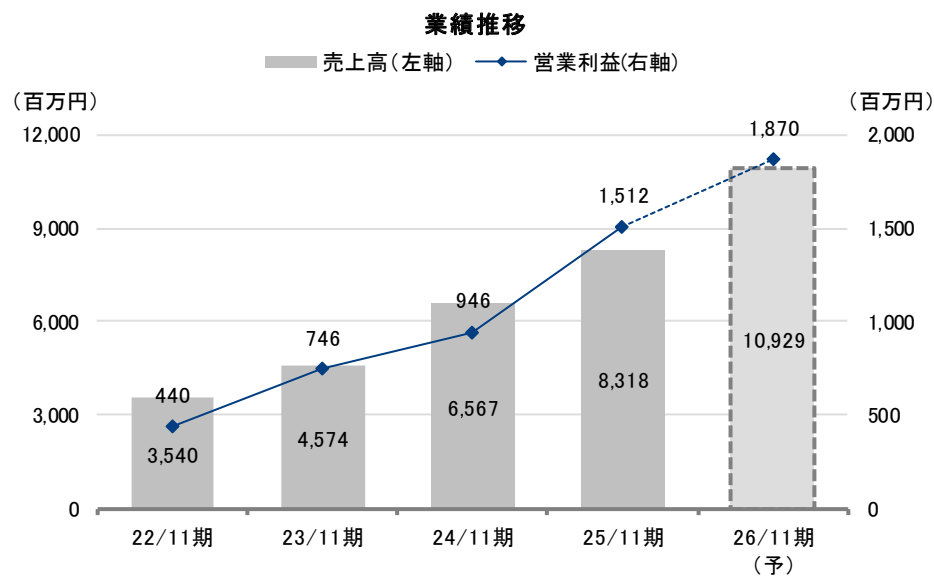
要約

4. 新築マンション開発に加えアパートメントホテル開発などにより中長期成長持続へ

同社は、新築マンション開発事業を引き続き強化するとともに、アパートメントホテル開発とリノベーション再販を事業化して2本目、3本目の柱とし、中長期的に高成長を持続する計画である。また、成長に弾みをつけるため、2027年以降に一般市場への上場を目指している。主力の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して東京23区を中心に開発件数を月2棟のペースへと増やし、資産形成用一棟収益マンションのマーケットでの地位確立を目指す。アパートメントホテル開発では、9物件の仕入れを実施済みで2026年以降順次着工、早ければ2028年夏以降にオープンする計画である。リノベーション再販では、住居に限らず一棟丸ごとまたは高額ヴィンテージマンションをターゲットに、徐々に実績を積み上げていく方針だ。

Key Points

- ・ 東京23区中心にニッチで高付加価値な資産形成用小規模一棟収益マンションを開発
- ・ 2026年11月期中間期は月ズレで減収減益も、通期計画の進捗は順調で大幅な増収増益を見込む
- ・ アpartmentホテル開発とリノベーション再販の事業化により中長期高成長持続へ



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

主力は賃貸用新築一棟収益マンションの開発

1. 会社概要

同社は、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注力するとともに、カーボンニュートラル社会の達成にも貢献している。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、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～販売を行う新築マンション開発事業を主力に、アパートメントホテル開発やリノベーション再販などの事業を展開している。ESG関連事業では、賃貸マンションや店舗など賃貸資産保有事業及び再生可能エネルギー事業を行っている。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が、次の成長ステージを見据え、ニーズの強いアパートメントホテル開発とリノベーション再販の事業化を進めている。

アパートメントホテル開発などの事業化も開始

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)のTOKYO PRO Marketに上場した。足元では、様々な企業との提携やスタートアップ企業への出資を通じて新築マンション開発事業の強化を進める一方、アパートメントホテル開発とリノベーション再販の事業化を開始した。

京橋アートレジデンス

5536 TOKYO PRO Market

2026年8月28日 (金)
<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 ビアンカ)
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 ペット共生型マンションの企画開発を手掛けるペットライフスタイル (株) と業務提携

出所：同社ホームページ等よりフィスコ作成

事業概要

新築マンション開発事業が収益の大半

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事業を軸に、アパートメントホテル開発、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、賃貸マンションや店舗といった生活関連施設と太陽光発電施設の保有運営を行っている。2026年11月期中間期の売上構成比は不動産開発創造事業が96.6%、ESG関連事業が3.4%であった。時期によって異なるが、現状、好調な新築マンション開発事業が収益の大半を占めており、第2、第3の柱として中長期的にアパートメントホテル開発とリノベーション再販を育てている。なお、同社グループは同社及び連結子会社1社((株)L-CUBE)により構成されており、L-CUBEは集合住宅や戸建住宅の企画デザイン設計監修及び工事監理などを主な事業内容とし、同社の不動産開発創造事業をサポートする役割を担っている。

新築マンション開発など様々な事業を展開

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、資産形成のための一棟収益マンション「CASA(カーサ)」シリーズを開発し販売している。東京23区のなかでも主に「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、学生や社会人の賃貸ニーズの強い駅から徒歩10分圏内で、大型商業施設や人気の商店街に隣接する生活利便性の高い立地を厳選している。そうした物件のなかで、200m²前後の比較的狭い敷地に4~5階建てで10~20戸の小規模マンションという、ニッチで価格を抑えた高付加価値物件の開発を行い、物件によっては賃貸募集を済ませたうえで引き渡している。主な顧客は、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、同社が扱うような小規模物件の開発を苦手とする同業の不動産開発業者、分散投資の機会を探っている国内投資家、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が優良顧客となっている。購入しやすい価格で安定した利回りのうえ、融資や分散保有など顧客のニーズに合致しているため需要は強い。加えて、竣工前から情報提供しているため、販売開始から引き渡しまでのリードタイムが2~3ヶ月と非常に短くなっている。

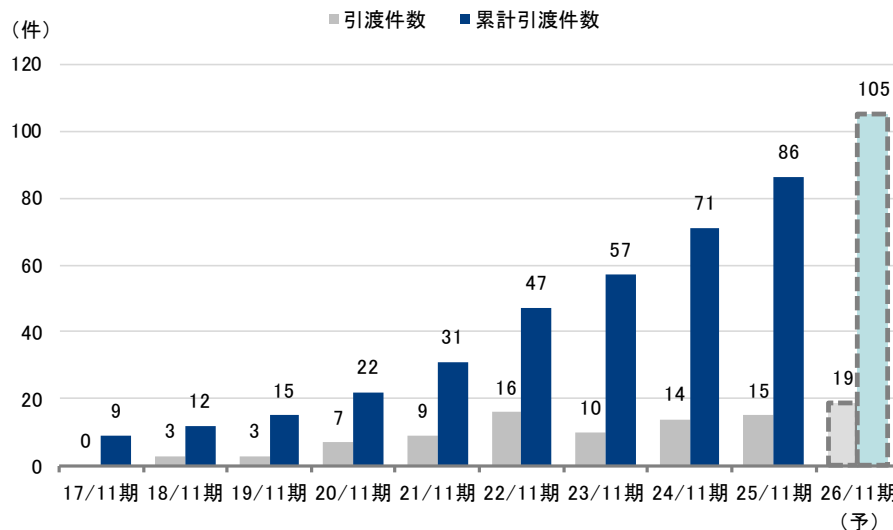
京橋アートレジデンス | 2026年8月28日 (金)

5536 TOKYO PRO Market | <https://kyo-resi.jp/ir/>

事業概要

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（耐用年数47年）で5億円以上と言われる一棟収益マンションが多いなか、「CASA」シリーズは高付加価値物件の鉄筋コンクリート造にもかかわらず4億円程度からと価格優位性が高い。ただし近年、物件サイズ（戸数）の拡大や物価高、顧客ニーズを反映して10～15億円程度の物件も扱うようになった。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のこと、デザイン性や居住性、機能性にもこだわり、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している。また物件によっては各住戸専用のトランクルームや防音設備など優位性のある仕様を追加している。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のため、2019年3月の第1号物件「Casa Bianca（東京都江東区）」を販売以来、リリース後に即完売する物件も出るなど人気を博している。なお、こうした小規模物件は大手不動産開発会社ではスケールを生かしきれないため競合はさほど厳しくなく、安定した事業環境を維持できている。

新築マンション開発事業の引渡件数の推移



注：引渡件数には新築テラスハウスを含む。新築マンションの供給は19/11期以降
出所：決算短信、同社資料よりフィスコ作成

(2) アパートメントホテル開発/リノベーション再販

同社は、インバウンド需要の拡大に伴い外国人のニーズが強まっているアパートメントホテル開発の事業化を進めている。観光に便利でニッチな立地の開発は同社の得意とする分野で、エリアを東京のみならず大阪へと広げて底地の仕入を進めている。そうした立地に、4～6人が宿泊できる1室50m²程度で1棟20～40室のアパートメントホテルを建設、ユーザーは9割がインバウンド旅行者と想定している。現在、アパートメントホテルを前提にした開発や運営のための提携などを進めており、2028年夏には最初のオープンを予定している。

京橋アートレジデンス | 2026年8月28日 (金)

5536 TOKYO PRO Market | <https://kyo-resi.jp/ir/>

事業概要

新築物件の価格が高騰するなか、同社は希少な立地で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するリノベーション再販の事業化も進めている。ただし、参入障壁が低く競争の激しいスタンダードなマンションの区分リノベーション再販には参入せず、自社の企画力や富裕層ネットワークを生かせる一棟賃貸マンションのリノベーション再販や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に注力している。現在は主力の新築マンション開発事業に経営資源を集中しており、アパートメントホテル開発も仕入が順調に進んでいるため、リノベーション再販の事業化は中長期的な視野で検討しており、短中期的には少しずつ実績を積み上げてノウハウを蓄積する考えである。

リノベーション再販は開発から販売までのリードタイムが半年～1年以内と回転が早く、アパートメントホテルは一棟収益マンションと同じ2～3年程度のリードタイムと見られ、いずれも収益性が高く、同社の他の事業とのシナジーを発揮しやすい事業と言える。高輪のヴィンテージマンションの区分フルリノベーション、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再販、アパートメントホテルに転用した「9STAY 文京大塚」など、いずれも事業化へ向けてテストマーケティングを開始した。同社は中長期的に、アパートメントホテル開発とリノベーション再販を第2、第3の柱へと育成する方針である。

(3) その他

新築マンション開発事業、アパートメントホテル開発、リノベーション再販のほかにも、新たな価値を創造する不動産開発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で付加価値の高い都市型戸建住宅「ブライト」シリーズを供給しているほか、同社が企画開発の主体となって施工会社や販売会社と共同の開発事業も行っている。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。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。ほかにも、自社仕入や企画開発力など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ため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不動産開発プロジェクトでは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物件例

新築マンション開発



カーサ ビアツァ品川East

リノベーション再販



VALORE南大塚

アパートメントホテル開発



9STAY文京大塚

出所：同社ホームページ、同社提供資料より掲載

太陽光発電施設を縮小、賃貸資産保有事業を拡大

3. ESG関連事業

同社は、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、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23ヶ所 (2026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、太陽光発電施設の売却を進める (売却の場合は不動産開発創造事業の売上高に含まれる) 一方、不動産開発創造事業で自社開発したマンションなどの物件を同社自ら保有して運営する賃貸資産保有事業を拡大している。ストック収益による事業の安定化を目的として、新たな企画を導入した物件や高利回りが期待できる物件を中心に保有している。このほか、暮らし関連事業で、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7施設保有・運営している (2026年5月末現在)。住まいや暮らしに役立つ施設の運営を通じて、快適な社会生活の実現に寄与するとともに、同社企業活動の安定化や将来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から、高齢者支援などにも取り組む意向である。

スタートアップへの出資は成長に重要な要素

4. スタートアップ企業への少額出資

スタートアップ企業への少額出資は同社の成長にとって重要な要素となっている。事業として取り組んでいるわけではないが、シナジーの創出や社会貢献を目的に、実績のあるDXやホテル事業、ESG、暮らし、エネルギー、地方創生関連などを対象領域に、将来の可能性や相互の成長を想定できる企業に限定してこれまで10件程度の出資を実行してきた。有意義な案件があれば引き続き積極的に少額出資を実行していく。

2025年3月に投資した (株) 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、CO₂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。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して物件の有効活用など新たな価値の創出を図っている。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。

2025年4月に投資した (株) 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、民泊やアパートメントホテル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。同社はアパートメントホテル開発を通じて、ホテル事業への参入と物件の有効活用に取り組んでおり、9STAYの運営や法規制対応などのノウハウを活用して競争力のある宿泊施設の展開と成長を目指す。

事業概要

このほか、2025年8月にペットライフスタイル(株)との業務提携では、ペットライフスタイルのノウハウやサポートを取り込み、これまでも様々な開発してきたコンセプトマンションの一環として、将来的に「人とペットが共に快適に暮らせる新たな住環境」を創出するペット共生型マンションの企画開発に生かす。

商品力と事業展開力、ネットワークに強み

5. 同社の強み

同社の強みは、商品力と事業展開力、そしてネットワークにある。同社の一棟収益マンションには、資産形成を目的とする富裕層などにとって手頃な価格、東京23区内で厳選された希少性の高い立地、機能やデザイン性、居住性、防音性といった商品としての優位性がある。加えて、小規模マンションを建設するための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、開発～販売を2～3年という短いリードタイムで仕上げる推進力といった事業展開力も強みとしている。さらに、出資したスタートアップ企業の機能を利用して不動産開発にDXを導入することで、不動産開発における生産性や効率性の向上や、アパートメントホテルなど新たな事業の開発にもつなげている。

ネットワークに関しては、TOKYO PRO Marketへの上場によって、不動産仲介業者のみならず、富裕層を顧客に持つ銀行や証券会社、税理士事務所、会計事務所などからの信用が増すとともに、同社の商品力や事業展開力への認知が高まったため、そうした金融機関や事務所からの紹介による仕入・販売が増加した。さらに、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し返すことで、信頼がより強まるという良循環が生まれている。また、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合う同業の存在も、ネットワークの強みと言える。特に同業とは、競合関係に陥ることもあるが、資産形成用一棟収益マンションは競合が起きるにはニッチ過ぎるため、情報交換による共存共栄を図っている。ネットワークをさらに強化するため、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>や、防音マンション「ラシクラス (RASICLAS)」を販売する(株)らしくとも提携を行った。

こうした強みを背景に同社は、土地の権利調整から、厳選した土地の仕入、同社建築企画部や子会社L-CUBEなどによる企画・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・賃貸募集・販売・賃貸管理まで、企画～販売の全プロセスに関与する一貫開発体制を構築した。こうした体制により短いリードタイムを実現しただけでなく、建築費高騰の影響を回避するなど業界平均に対して高い事業収支率を維持している。また、こうした実績の積み上げにより、都心でニッチの一棟収益マンションといえば同社と言われるほど、ブランド力も構築されつつある。

業績動向

2026年11月期中間期は月ズレにより減収減益も、 通期計画の進捗は順調

1. 2026年11月期中間期の業績概要

2026年11月期中間期の業績は、売上高が4,118百万円（前年同期比21.2%減）、営業利益が540百万円（同39.5%減）、経常利益が318百万円（同58.6%減）、親会社株主に帰属する中間純利益が187百万円（同62.6%減）となった。中間期は減収減益となったが、これは顧客都合などにより物件引き渡しに月ズレが発生したため、竣工や販売開始、申込などの状況を見ると、通期計画に沿って順調に進捗しているため心配なさそうだ。というのも、新築マンション開発事業は、リードタイムが2～3年と短いため短期的な業績予想が比較的容易であるという特徴があるうえ、同社の業績予想には決算月3ヶ月前の8月までの引き渡し予定を保守的に織り込んでいるため、通期で前倒し計上はあっても、後ろ倒し計上になるケースがほとんどないからである。

2026年11月期中間期業績

（単位：百万円）

	25/11期中間期		26/11期中間期		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	5,228	-	4,118	-	-21.2%
売上総利益	1,407	26.9%	1,012	24.6%	-28.1%
販管費	512	9.8%	471	11.5%	-8.0%
営業利益	894	17.1%	540	13.1%	-39.5%
経常利益	770	14.7%	318	7.7%	-58.6%
親会社株主に帰属する 中間純利益	501	9.6%	187	4.6%	-62.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

日本経済は、雇用・所得環境の改善を背景に緩やかに回復しているものの、物価上昇や不安定な国際情勢に伴う地政学リスクの影響から、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、建築資材価格及び人件費の上昇に伴う建築工事費の増加、日銀の政策金利引き上げによる金利上昇などの影響が続いている。一方、賃料の上昇、円安及び相対的な低金利環境を背景に、富裕層や事業会社など国内外投資家、同社同様の高付加価値物件を開発していない不動産会社による一棟収益マンションへの投資需要は、引き続き堅調に推移している。

このような環境下、同社は東京23区内における一棟収益マンションの開発に引き続き注力した。しかし、中間期中に売買契約を締結したプロジェクトの引き渡しが6月に月ズレしたこと、仕入条件の良かった前年同期から採算が通常ペースに戻ったことにより、売上増加に伴って発生する費用は減少したものの、結果的に売上高、利益ともに前年同期実績を下回ることとなった。足元の長期金利の上昇については、同社に関しては調達資金とプロジェクトが紐づいていること、一棟収益マンションに対する引き合いが強いことから、懸念される状況にはないと考えられる。

一棟収益マンションの引き渡しが下期に集中

2. セグメント別の業績動向

セグメント別の業績は、一棟収益マンションの引き渡しが月ズレしたため不動産開発創造事業の売上高が3,980百万円（前年同期比22.1%減）、セグメント利益が795百万円（同28.5%減）となる一方、ESG関連事業は売上高が138百万円（同13.0%増）、セグメント利益が43百万円（同43.2%増）と順調だった。

2026年11月期中間期セグメント別業績

（単位：百万円）

【売上高】	25/11期中間期		26/11期中間期		前年同期比
	実績	構成比	実績	構成比	
不動産開発創造事業	5,106	97.7%	3,980	96.6%	-22.1%
ESG関連事業	122	2.3%	138	3.4%	13.0%

【営業利益】 （調整前）	25/11期中間期		26/11期中間期		前年同期比
	実績	利益率	実績	利益率	
不動産開発創造事業	1,112	21.8%	795	20.0%	-28.5%
ESG関連事業	30	25.1%	43	31.8%	43.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

不動産開発創造事業では、一棟収益マンション開発に注力し、東京23区内を中心に主要ブランドである「CASA」シリーズ8棟の引き渡しを行った。ただし、中間期は月ズレが発生して減収減益となったが、先方の都合や同社の条件整備厳格化など明確な要因があり、下期に入った6月には3件の引き渡しが集中するなど人気は変わらず、全体の流れは順調と言える。なお、前年同期に1件の引き渡しを行ったリノベーション再販は2026年11月期においても6月に1件の引き渡しがあり、アパートメントホテル開発についてはオープンへ向けてプロジェクトを進めている。また、アパートメントホテルを含め仕入については順調に進行しているようだが、新築戸建・宅地開発事業などその他の事業には大きな進展がなかった。ESG関連事業では、生活関連施設の保有運営の一環で東京都中野区の区分所有1戸を自社保有とした。

2026年11月期通期は期初予想どおり大幅な増収増益を見込む

3. 2026年11月期の業績見通し

2026年11月期の業績は、売上高10,929百万円（前期比31.4%増）、営業利益1,870百万円（同23.7%増）、経常利益1,431百万円（同17.4%増）、親会社株主に帰属する当期純利益936百万円（同10.3%増）を見込んでいる。一棟収益マンションが引き続き順調のため高成長持続を予想するが、中長期の成長を見据えてアパートメントホテル開発やリノベーション再販の事業化も同時進行している。なお、前述したように中間期の月ズレによる通期業績への影響はないと考えられるため、通期業績予想を変更していない。

2026年11月期業績見通し

（単位：百万円）

	25/11期		26/11期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	8,318	-	10,929	-	31.4%
営業利益	1,512	18.2%	1,870	17.1%	23.7%
経常利益	1,219	14.7%	1,431	13.1%	17.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	849	10.2%	936	8.6%	10.3%

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継続すると予測されている。こうした事業環境下、主力商品の一棟収益マンション「CASA」シリーズの販売については、富裕層の相続税対策、一般企業やファンドの収益機会確保などにより需要は底堅く推移すると予想される。一方、地価や建築費の上昇、金利の先高観によって、こうした需要が押し下げられるリスクも懸念される。このため同社は、市況の動向を注視しつつ商品企画力をさらに強化し、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。アパートメントホテル開発については、本格展開へ向けて順次着工すべく、パートナーとの協力体制も強化する考えである。

同社は、不動産開発創造事業において、2026年8月竣工の物件まで通期で19件の一棟収益マンションの引き渡しを予定している。また、不動産市況の上昇や1棟当たりの規模拡大を背景に、販売価格の上昇も見込んでいる。リノベーション再販については1件の売却を予定している。一棟収益マンション引き渡しの月ズレが要因で中間期の進捗率が売上高で37.7%、営業利益で28.9%と低くなったが、下期に入って6月には4件30億円強の引き渡しが行われているため、足元では想定どおりのペースとなっている。なお、一棟収益マンションの仕入状況は2027年11月期に向けても順調のようだ。ESG関連事業においては、生活関連施設の保有事業について、特に賃貸マンションの保有を増やす方向で随時検討を進めている。太陽光発電施設は、売電による収益を着実に確保しつつ、4件を下期に売却して資産の入れ替えを進める。以上により、引き続き大幅な増収増益を見込んでいるが、販管費について大きく増える要素はないものの採算が通常ペースに戻るため、営業利益の伸びは売上高をやや下回る予想となっている。支払利息については、有利子負債増を背景に増加を見込んでいる。

京橋アートレジデンス
5536 TOKYO PRO Market

2026年8月28日 (金)
<https://kyo-resi.jp/ir/>

■ 成長イメージ

一般市場への上場で成長に弾みをつける

1. 中期的な事業展開

同社は、不動産開発創造事業において、新築マンション開発事業を引き続き強化するとともに、アパートメントホテル開発とリノベーション再販の事業化による収益の多角化を進め、中長期的に高成長を持続する計画である。そのなかで、成長に弾みをつけるため2027年以降に一般市場への上場を目指しており、既に内部管理体制の強化に入っている。

主力の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棟のペースへと増やす。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、高額物件の扱いを増やして富裕層や海外投資家向けの商品ラインナップを強化し、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。アパートメントホテルへの進出も積極化する。開発～運営の体制を構築できたため、台東区や中央区、大阪なんばなど新築マンション開発事業以上に広範なエリアで既に9物件の仕入れを実施済み、2026年以降順次着工する予定で、早ければ2028年夏以降にオープンが続くことになりそうだ。リノベーション再販では、同社の企画力が生かしてニーズが強い、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しており、足元で徐々に実績を積み上げていく方針だ。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、アパートメントホテル開発とリノベーション再販は中期的に2本目、3本目の柱とする計画である。

このほかの不動産開発創造事業に関しては、情勢を見ながら着実に展開する。新築戸建・宅地開発事業では共同事業を中心に開発を進めているが、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今後も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、医療などとの複合開発を行う。スタートアップ企業への出資や提携については、DX関連などで既に事業シナジーの創出も進んでいることから、既存事業とのシナジーや事業領域拡大、社会貢献につながるものは引き続き積極的に展開する予定だ。ESG関連事業では事業ポートフォリオの再構築を進めており、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ていく。また、新たな展開として、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。

京橋アートレジデンス
5536 TOKYO PRO Market

2026年8月28日 (金)
<https://kyo-resi.jp/ir/>

成長イメージ

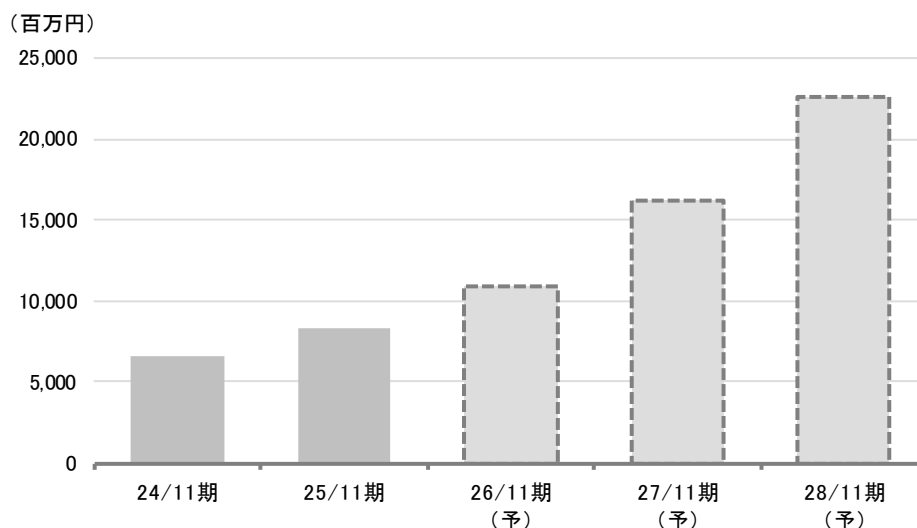
3本柱をコアに中長期成長局面へ

2. 中長期成長イメージ

主力の新築マンション開発事業が好調なため、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、強いニーズを背景に既に1ヶ月当たり2棟近い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ると考えられるからだ。また、顧客ニーズや敷地面積など条件によっては、ワンサイズ大きい不動産ファンドや外国人向けミドルクラスの新築マンションの開発も増えており、棟数と販売価格の両面で売上高成長をけん引する見込みである。アパートメントホテルは、東京都心のほかニーズが強い大阪を含めて開発が動き出していることから、リノベーション再販に先行して事業拡大が進む可能性が高いと予想される。リノベーション再販については、ヴィンテージマンションの区分リノベーションや一棟賃貸マンションをメインに、中長期的に少しずつ拡大していくことになるだろう。

以上から、同社は3本柱の成長に支えられ、売上高が中長期的に伸びていく局面に入ると予想される。利益面でも、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想定されるが、固定費が每期大きく増加することは考えにくく、中長期的に売上高を上回る高成長が期待される。ただし、新築マンション開発事業の成長や、アパートメントホテル開発とリノベーション再販の事業化に伴い、人員・組織の強化や資金調達の多様化は避けられず、持続的な成長には戦略的な対応が必要となるため、2027年以降に一般市場に上場することは、大変有意義なことだと思われる。3本柱以外では、仲介コンサルやDXコンサルといった周辺事業の拡張や、長期的にはフィリピンでの低所得者向け住宅の開発事業への進出（基本合意済み）なども視野に入れた事業展開となりそうだ。

中期の売上高成長イメージ



注：弊社推測による同社の売上高成長イメージ
出所：決算短信、同社へのヒアリングによりフィスコ作成

3. 課題と戦略的対応

中長期的に3本柱を伸ばしていくためには、前述のとおり、人材・組織の強化と資金調達の多様化が課題となる。人材に関しては、2027年以降の一般市場上場へ向け、内部統制やリスク管理体制、コンプライアンス体制など管理面の人材補強を進めている。現状では成長が続く新築マンション開発事業に人材を集中させているため、アパートメントホテル開発とリノベーション再販を事業化し成長させていくためには、さらなる採用と育成が必要となる局面に入ったと言える。

資金調達の多様化も重視する必要がある。業態特性上、棚卸資産や借入金が多くなるのは仕方ないが、棚卸資産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、今後も借入金を増やす余地は小さくないと考えられる。また、多額の資金を必要とするアパートメントホテル開発では、ゼネコンと組むことで同社が開発に特化できるため、資金調達せずに開発利益を享受できる。しかし、案件の数だけでなく規模や事業領域が拡大しており、金利も反転上昇しつつあることから、資金調達の多様化は中期的に必須事項になったと言える。

同社はこれらの課題を既に認識しており、解消に向けて棚卸資産の安定的収益化（在庫回転率の引き上げ）や資産の入れ替え（太陽光発電施設の売却）を進めている。さらに、2024年11月期に初配当を実施する一方で、2025年11月期にはJ-Adviserと流動性プロバイダーの証券会社を変更した。こうしたことを背景として2027年以降に一般市場へステップアップ上場することで、資金調達の多様化が大きく前進するだけでなく人材採用にも大きな効果がある。今後は、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にも期待したい。

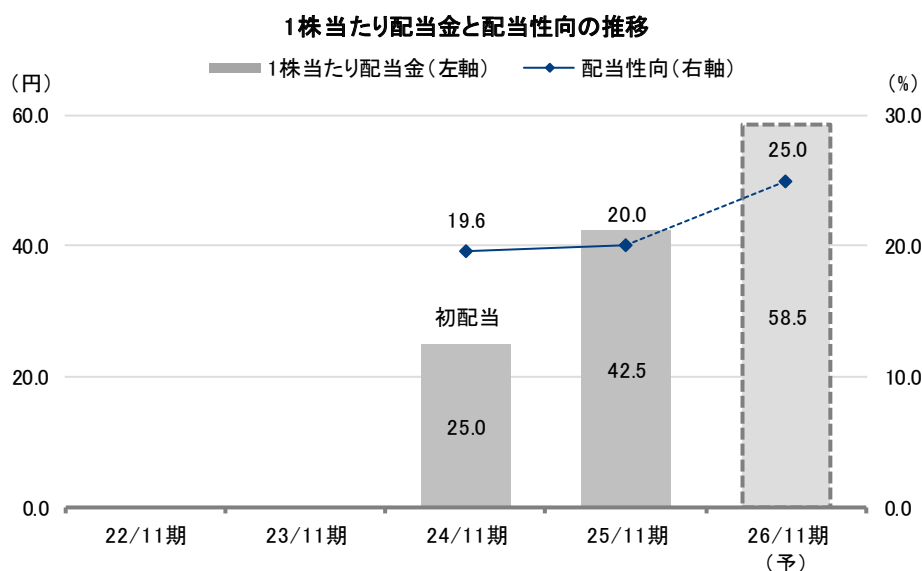
京橋アートレジデンス
5536 TOKYO PRO Market

2026年8月28日 (金)
<https://kyo-resi.jp/ir/>

株主還元策

2026年11月期の配当は、1株当たり前期比16.0円増の58.5円を予定

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、年1回期末に剰余金の配当を行う方針で、剰余金の配当の決定機関は株主総会である。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。現状は、成長過程にあるためさらなる成長へ向けて内部留保の充実を図るとともに、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配当を実施する考えである。以上の方針により、2026年11月期の1株当たり配当金は前期比16.0円増の58.5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