

|| 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 JASDAQ

[企業情報はこちら >>>](#)

2021年8月26日(木)

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. 2021年6月期の業績概要	01
3. 2022年6月期の業績予想	02
4. 今後の方向性	02
■ 会社概要	03
1. 事業概要	03
2. 会社沿革	04
3. 企業特長	04
■ 業界環境	08
1. 業界を取り巻く環境	08
2. 業界における課題	10
■ 業績動向	10
1. 過去の業績推移	10
2. 2021年6月期の業績概要	12
3. パイプラインの状況	15
4. その他のトピックス	15
■ 業績見通し	16
1. 2022年6月期の業績予想	16
2. 弊社の見方	17
■ 今後の方向性と進捗	17
1. 既存事業の拡大	17
2. ストックビジネスの強化	18
3. BtoC事業の拡大	18
4. 弊社による注目点	18
■ SDGs への取り組み	19
■ 株主還元	21

■ 要約

**2021年6月期は減収減益ながら計画を上回る着地。
 2022年6月期は大幅な増収により、売上高は過去最高を
 更新するものの、一過性要因から利益率は低下する見通し**

1. 会社概要

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分以内の立地にこだわった投資用ワンルームマンションの開発・1棟販売(卸売:BtoB)を基軸事業としている。用地取得からプラン・意匠設計、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」に特化しているところに特徴がある。設計事務所からスタートしたデベロッパーとして、モノトーンを基調とした外観、機能性やデザイン性、開発立地へのこだわりが入居者からの高い支持を受け、空室率の低さを誇っている。都心における不動産開発環境は、用地取得の困難な状況や開発コストの高止まり、建設工期の長期化などが課題となっているが、新型コロナウイルス感染拡大(以下、コロナ禍)においてもキャッシュ・フローの安定した投資用マンションに対する人気は根強く、国内外の不動産投資家、将来の資産形成目的の若年層や相続税対策目的の富裕層、潤沢な資金を確保したファンド・リートからの需要に支えられ、業績は堅調に推移している。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、新たにホテル事業へも参入した*。長期目線での有望分野へ布石を打つことにより、持続的な成長に向けて、販売チャネルの拡大や安定収益源の確保を図るところに狙いがある。

※ 研究開発と位置付けている自社開発ホテルプロジェクト第1号「ホテルアジール東京蒲田」は2020年10月にオープン。

2. 2021年6月期の業績概要

2021年6月期の業績は、売上高が前期比4.8%減の20,955百万円、営業利益が同6.6%減の2,321百万円と減収減益ながら、計画を上回る着地となった。なお、コロナ禍の影響については、徹底した感染対策等により竣工遅延は生じておらず、販売環境や資金調達も順調であり、業績への影響は受けていない。売上高は、新たに追加された「ホテル事業」が小規模ながら上乘せされた一方、「不動産事業」における販売戸数が15棟683戸(前期比29戸減)に減少したことが減収要因となった(ただし、計画比では9戸増)。利益面では、減収による収益の下押しに加え、「ホテル事業」の新規開業に伴う初期費用等により営業減益となったものの、利益率の高いプロジェクトが数件あったことにより、営業利益率は計画を上回る水準を確保した。また、今後の成長につながるパイプライン(開発物件)の状況については、慎重な用地仕入れ方針を採りながらも、2022年6月期の販売予定分727戸に加え、2023年6月期以降の販売予定分として1,000戸超を確保している。

要約

3. 2022年6月期の業績予想

2022年6月期の業績予想について同社は、売上高を過去最高となる前期比9.8%増の23,000百万円、営業利益を同4.4%減の2,220百万円と増収ながら営業減益を見込んでいる。「不動産事業」における販売戸数の拡大が増収に寄与する見通しである。前提となる販売戸数は727戸(前期比44戸増)を計画しており、すでに568戸が契約済となっている。一方、利益面で営業減益(利益率低下)となるのは、コロナ禍の影響を最小限に抑えるための過去の取り組み(利益確定優先による早期契約の推進)が主因のようだ。

4. 今後の方向性

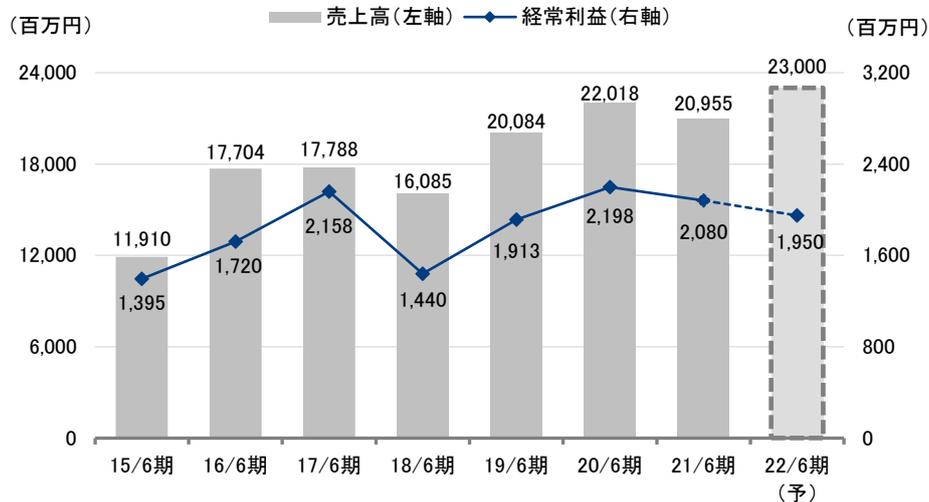
同社の成長戦略は、既存事業の拡大を軸としつつ、ストックビジネス(自社保有の賃貸収益物件等)や子会社によるBtoC事業(マンション管理及び賃貸業等)の拡大により、事業ポートフォリオの拡充と財務基盤の安定化を図るものである。特に、既存事業については、都心での用地価格が高騰しているなかで、将来リスクも念頭に入れつつ、より採算性やタイミングを重視した用地取得に取り組み、事業環境や景気変動に柔軟に対応しながら、持続的な成長を目指していく方針である。独自のビジネスモデルと安定した財務基盤を活かして、大型プロジェクトや東京都心以外(地方中核都市等)での開発も検討しているようだ。また、研究開発として位置付けているホテル事業については、コロナ禍の影響により厳しい外部環境が続いているものの、中長期的な目線からの可能性を追求していく方針である。さらには、都心の投資用ワンルームマンション開発・1棟販売を主軸としつつ、将来を見据えた活動にも取り組んでいく。

Key Points

- ・2021年6月期は減収減益ながら計画を上回る着地
- ・コロナ禍においても販売環境は好調持続。用地取得は困難な状況が続くものの、着実なパイプラインの積み上げに注力
- ・2022年6月期の業績予想として同社は増収ながら営業減益と見込む。販売戸数の拡大が増収に寄与する一方、コロナ禍の影響を最小限に抑えるための過去の取り組み(利益確定優先による早期契約の推進)により利益率は低下する見通し
- ・都心の投資用ワンルームマンション開発・1棟販売を事業の主軸としつつ、ホテル事業のほか、将来を見据えた事業展開にも注目

要約

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

都心エリアでの投資用ワンルームマンション開発・一棟販売に特化。景気変動の影響を受けにくい事業特性

1. 事業概要

事業セグメントは、「不動産事業」のほか、新たに追加された「ホテル事業」の2つであるが、さらに「不動産事業」は、1) 不動産開発販売、2) 不動産仕入販売、3) 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1) 不動産開発販売は、投資用ワンルームマンションを中心として、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、土地仲介業も含まれる。なお、分譲用マンションの販売は子会社で行っている。2) 不動産仕入販売は、他社中古マンションの戸別販売や不動産仕入販売等を行っている。3) その他は、不動産仲介及び不動産賃貸業等である。なお、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は新たな取得分を含めて8棟が安定稼働している。一方、「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」が2020年10月にオープン。ホテル事業の可能性を検討するにあたって、研究開発の一環として取り組んでいる。

投資用ワンルームマンションの販売は、マンション販売会社への1棟販売が基本であるが、信頼性が高い販売会社を厳選した上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、相続税対策を含む様々な目的で不動産を購入する国内外の富裕層のほか、優良物件への引き合いが強い不動産ファンドや事業会社などに対する1棟一括直接販売についても積極的に取り組んでいる。

設計事務所をルーツとするマンションデベロッパー

2. 会社沿革

同社は、一級建築士である現代表取締役社長の服部信治(はっとりしんじ)氏によって 1997 年 7 月に設立された。マンション専門の設計事務所に共同経営者として勤務していた服部氏は、自らのデザインによるマンションの企画・開発を行うこと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積み上げ、設立 3 年後の 2000 年 12 月に、当初の計画どおり、マンション開発販売事業を投資用ワンルームマンションでスタートさせた。

投資用ワンルームマンションを主力としたのは、その頃から Jリートや不動産ファンドなど、賃貸収益物件への投資事業が拡大し始めたことや、自社開発物件を販売専門会社へ任せる製販分離型の業界構造となっていることが、少人数の経営を目指していた同社にとって参入しやすかったことによる。同社の得意とする設計・開発に特化したことで、入居者ニーズを実現した人気の高い物件を開発できたことに加えて、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の拡大など、外部環境も同社の成長を後押しして、2007 年 3 月には JASDAQ 市場へ上場を果たした。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が、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良好な関係を続けることを前提とした徹底的な資産縮小の経営計画のもと、資本増強やそれまで保有していなかった販売部門を販売員の新規採用により新設し、他社物件の買取再販事業に全社を挙げて参入したことにより、厳しい環境を乗り切ることができた。その時期に培われた販売ノウハウなどは、現在の中古マンションの買取再販事業や分譲用マンションの販売等に生かされている。

また、安定収益源の確保を目的としたストックビジネスの強化にも取り組んでおり、賃貸収益物件の自社保有に加えて、2017 年 7 月にはホテル事業へも参入した(自社開発プロジェクト第 1 号「ホテルアジュール東京蒲田」は 2020 年 10 月にオープン済み)。

優れたデザイン性や機能性、好立地へのこだわりに強み。 新しい技術やコンセプト、防災プログラムの導入にも取り組む

3. 企業特長

同社の特長(強み)として、(1)優れたデザイン性や機能性、好立地へのこだわりによる差別化、(2)アウトソーシングを最大限に利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を挙げることができる。

会社概要

(1) 優れたデザイン性や機能性、好立地へのこだわり

同社は、得意とする設計・開発に経営資源を集中することで、デザイン性や機能性に優れた「ものづくり」による差別化を始め、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を有する。特に、「ものづくり」への「5つ」のこだわりとして、1) モノトーンでインパクトのある外観、2) アンケートによるユーザーニーズの徹底分析、3) 空間を最大限に生かした収納スペース、4) 自社開発までするこだわりのファシリティ「ユノバース」※、5) アートのある居住空間、を掲げており、それらが一体となった価値提供により、ターゲットとなる若い世代からの支持を受けてきたと言える。また、立地に関しては、都内 23 区内で駅から徒歩 10 分以内の用地を基本としている。

※ 自社開発の足を伸ばせるユニットバス

2020年12月に自社開発物件の「アジュールコート台東根岸」、2021年6月には同じく「アジュールコート新高円寺」が全住協※1 優良事業審査会による優良事業賞（第10回、第11回）を相次いで受賞した。6年連続の8回目の受賞となった。また、2020年1月には、自社開発の投資用ワンルーム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」※2を導入。経営理念である「人々の安全で快適な『くらし』」の提案を行い、豊かで健全な社会の実現に通じるほか、気候変動によって発生する台風等の防災対策として、SDGs（持続可能な開発目標）達成への貢献や商品価値の向上にもつなげていく考えである。

※1 全国住宅産業協会とは、中堅企業を中心に上場企業も含む全国 1,700 社を擁する団体で、会員は首都圏並びに北海道から沖縄まで、各地域においてマンション及び戸建住宅の供給や住宅を始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年から始めた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）を表彰するものである。

※2 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、強風対策、豪雨対策、停電対策など設備面での対策を施すものである。

なお、同社は、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、学生のみ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、若手アーティストの発掘、支援、育成を行っている※1。この活動は（公社）企業メセナ協議会※2からメセナ（芸術文化支援）として認定されるとともに、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」を受賞している。

※1 21年目を迎えた今回は、現在建設中のマンション「(仮称)ときわ台PJ」のエントランスホールに設置する立体アート作品を募集し、107作品の応募があった。最終審査（2021年10月12日開催予定）に進んだ3作品については、展示場所となる完成したマンションのエントランスホールに1点ずつ仮設置し、作者によるプレゼンテーションを経て、最優秀賞が決定されることになる。

※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。

会社概要

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

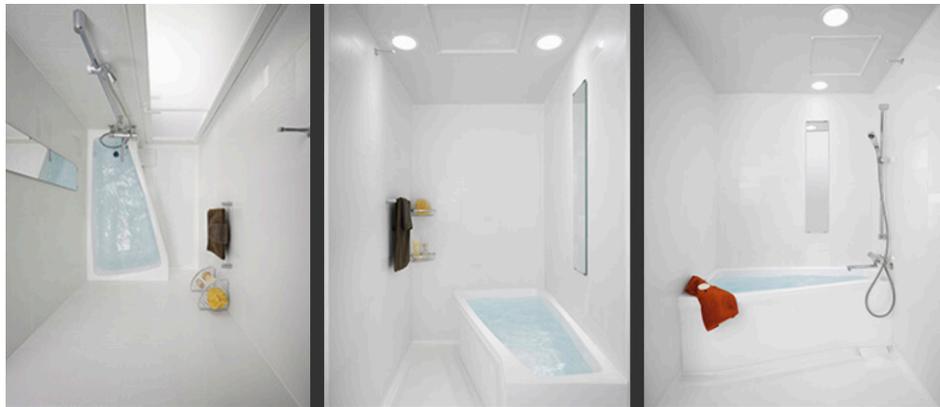
空間を最大限に生かした収納スペース



出所：同社ホームページより掲載

会社概要

自社開発までするこだわりのファシリティ「ユノバース」



足が伸ばせるオリジナルユニットバス「ユノバース (U・NOVERSE-1114)」

出所：同社ホームページより掲載

アートのある居住空間



メクスデザイン入谷アジュールコート



ステージファースト両国Ⅱアジュールコート



桜上水ⅡPJ



アジュールコート台東根岸

出所：同社ホームページより掲載

会社概要

(2) 少人数体制による効率的な経営

同社は、投資用ワンルームマンションの開発・1棟販売（卸売：BtoB）をビジネスの核としているが、アウトソーシングを最大限に利用した少人数による効率的な経営を実現している。また、その事業モデルを支えているものは、同社の開発物件に対する評価の高さと販売先との信頼関係と考えられる。2021年6月期末における連結社員数（契約社員等を含む）は48名、1人当たりの売上高が約436百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が約26百万円と高い生産性を示している※。

※ 期末の連結社員数（規約社員等を含む）で割り算した指標

特に固定費を低く抑えることで、高い収益性の確保と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。

業界環境

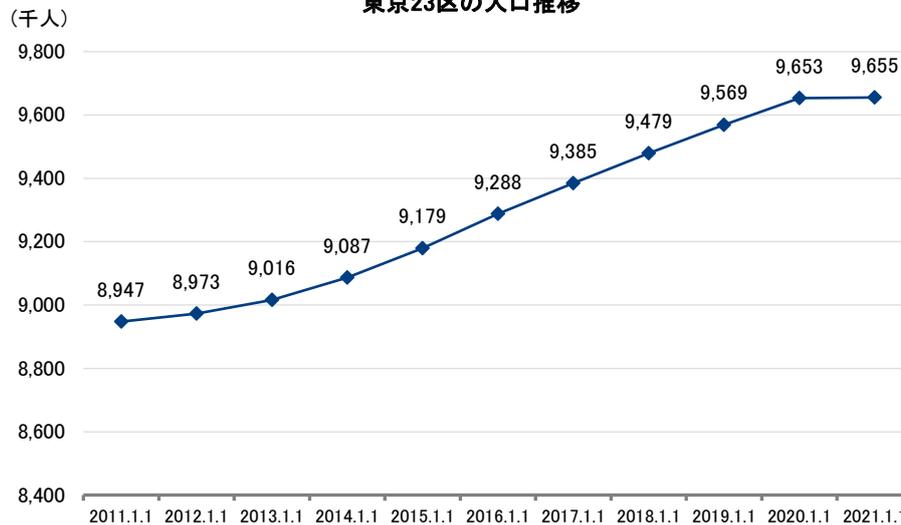
コロナ禍においても、都心における賃貸需要や投資意欲は堅調。一方、用地取得の厳しさや開発コストの高止まりは継続

1. 業界を取り巻く環境

同社の基軸事業である都内の投資用ワンルームマンションは、入居者及び投資家双方の堅調な需要に支えられて好調に推移している。東京都総務局の公表データによると、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として増え続けている。特に、若年層を含め、晩婚化や離婚率の増加などを背景として単身世帯の増加が目立っており、今後もワンルームマンションの賃貸需要を支えていくものと考えられ、この傾向は地方中核都市においても見受けられる。2020年に入ってから、コロナ禍の影響により都心から人口が流出する動きも見られたが、通年で見ると23区の人口はほぼ横ばいで推移しており、影響は限定的と言える。また、投資家サイドでも、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が増えていることに加え、キャッシュ・フローが比較的安定した安全な投資対象として賃貸収益物件が再評価されてきたことも追い風となっている。最近では、都心・駅近という好立地の物件は販売価格が上昇し、利回りの低下傾向が続いているものの、相続税対策物件を求める富裕層や将来不安による若年層等による購入意欲は堅調である。また、潤沢な資金を集めたファンドやリートが、安定稼働が期待できる収益物件として触手を伸ばしてきたことも、投資用ワンルームマンションの品薄感を増大させている。

業界環境

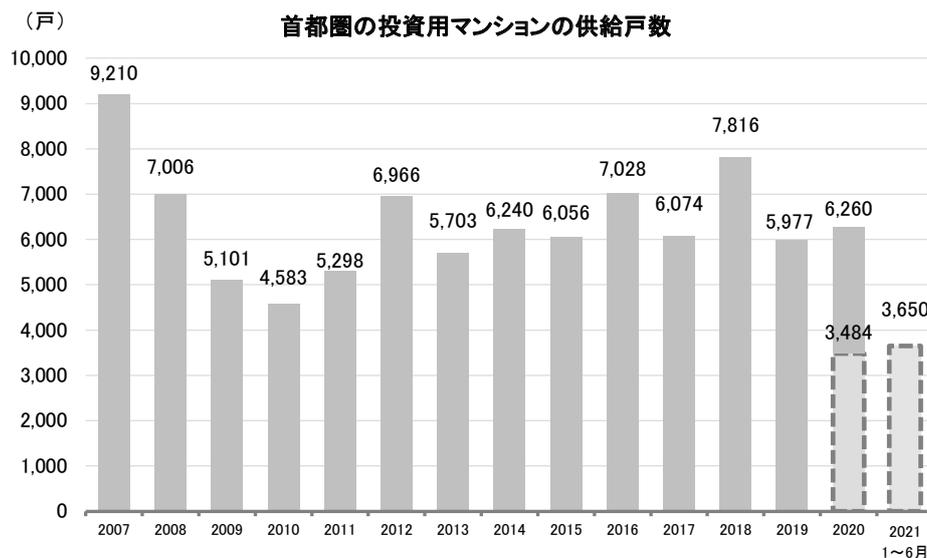
東京23区の人口推移



出所：総務省資料よりフィスコ作成

一方、首都圏における投資用マンションの供給戸数は、2007年をピークとしてリーマンショックによる金融の引き締めや事業者の倒産・撤退に加え、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）の強化などにより減少傾向をたどったが、2010年に底を打ち、ここ数年は金融機関のスタンスの変化や根強い需要に支えられて好調に推移してきた。足元ではコロナ禍の影響が懸念されたものの、投資用マンションの需給関係は安定している。プレイヤーについては、販売だけを手掛ける会社が数多く見られるものの、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）は見当たらない。

首都圏の投資用マンションの供給戸数



注：波線部分は1～6月の数値

出所：不動産経済研究所プレスリリースよりフィスコ作成

2. 業界における課題

開発面では、ここ数年、都市再開発に伴うオフィス建設の活況や、訪日外国人の増加等を背景とした店舗・ホテルの進出の拡大、利便性の高いマンションへの堅調な需要により、開発用地取得は厳しい状況が続いてきた。今後はコロナ禍の影響を大きく受けている店舗・ホテル、オフィス建設の失速などにより、需給関係が緩和される可能性があるものの、都心人気駅の駅近などでは厳しい仕入環境は継続するものとみられる。また、開発用地における既存建物解体工事及び職人不足の恒久化による建築コストの高止まりに加え、コロナ禍のもと、建設工期の長期化や景気変動による金融機関の不動産融資厳格化の動きにも注意する必要がある。ただ、見方を変えれば、厳格化や業界淘汰が進む状況は、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も言える。

販売面に目を向けると、分譲マンションについては、資産性や利便性重視の傾向から郊外型ファミリーマンションの苦戦が続いている。一方、女性の社会進出の動きなどにより、コンパクトマンションの需要は強く、供給不足の状態が続いている。また、投資用ワンルームマンションについても、東京都では2035年まで、若年層の流入による社会増が続くこと※に加え、高齢化の進行に伴い、離別・死別等による75歳以上の後期高齢者を世帯主とする単独世帯の増加が見込まれており、市場は緩やかに拡大する見通しであり、若年労働力確保や学生確保のための社員寮・学生寮ニーズの拡大も期待されている。また、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は潜在的に存在し、安定的な収益が期待できる都心の資産性の高い投資用不動産への需要も根強い。

※ コロナ禍の感染拡大が本格化した2020年4月以降、月別の流出入動向では、東京都への移住の見合わせや在宅勤務の増加などにより流出超過へと転じる状況が見られる。したがって、今後の構造的な変化には注意する必要があるが、中長期的に見れば、雇用機会や都市機能などの面で東京都の魅力度は依然として高く、コロナ禍の収束とともに今の状況は落ち着いてくるものとの見方ができる。

業績動向

好調な外部環境を追い風に、販売戸数の拡大が業績をけん引。 足元では用地取得の困難な状況が続くが、販売環境は好調

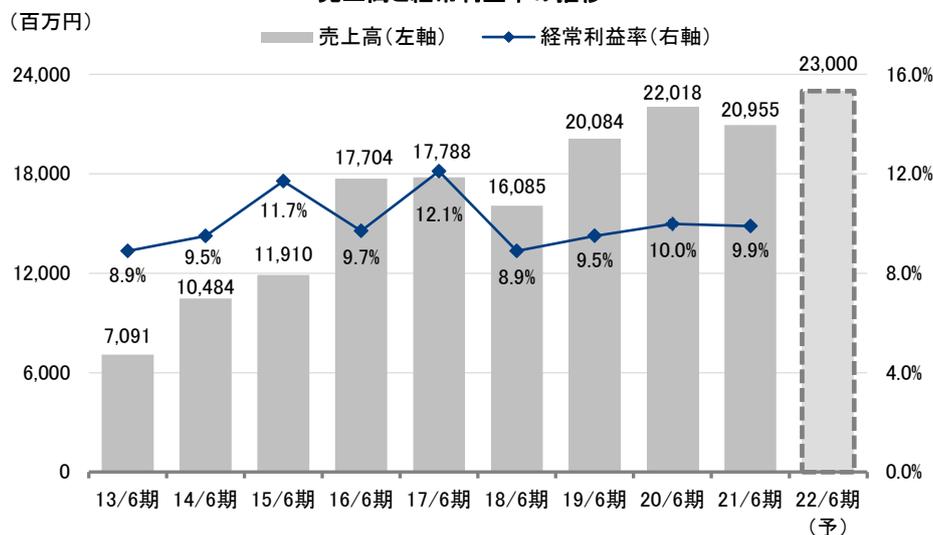
1. 過去の業績推移

過去の業績推移を振り返ると、主力である投資用ワンルームマンションにおける販売戸数の拡大が同社の業績をけん引してきた。2008年のリーマンショックの影響などによる金融引き締めを背景として、2011年6月期にボトムをつけたものの、金融緩和の動きとともに、順調に開発物件を積み上げることで業績は回復から拡大基調をたどっており、2020年6月期は2期連続で過去最高業績を更新した。後述するように、2021年6月期は一旦減収となったものの、2022年6月期は再び増収基調へと回帰する見通しである。特に、投資用ワンルームマンションの売れ行きが好調であることや、海外投資家や事業会社等への1棟一括直接販売による販売単価の上昇もあいまって、経常利益率も10%前後の水準で推移してきた。

業績動向

一方、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をたどってきたが、内部留保の蓄積に加え、2015年6月の公募増資(約13億円)や2019年12月の公募増資等(約20億円)により、自己資本比率は30%を超える水準となっている。なお、2014年6月期以降、その他(固定資産)が拡大しているのは、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を進めてきたことや、研究開発として取り組んでいるホテル開発プロジェクト(2020年10月オープン)によるものである。用地取得の困難な状況や物件厳選の方針により、2019年6月期以降、棚卸資産(販売用不動産と仕掛販売用不動産の合計)の伸びは若干抑え気味となっているが、固定資産(自社保有ホテルや賃貸収益物件の取得等)の増加などにより資産残高は拡大している。

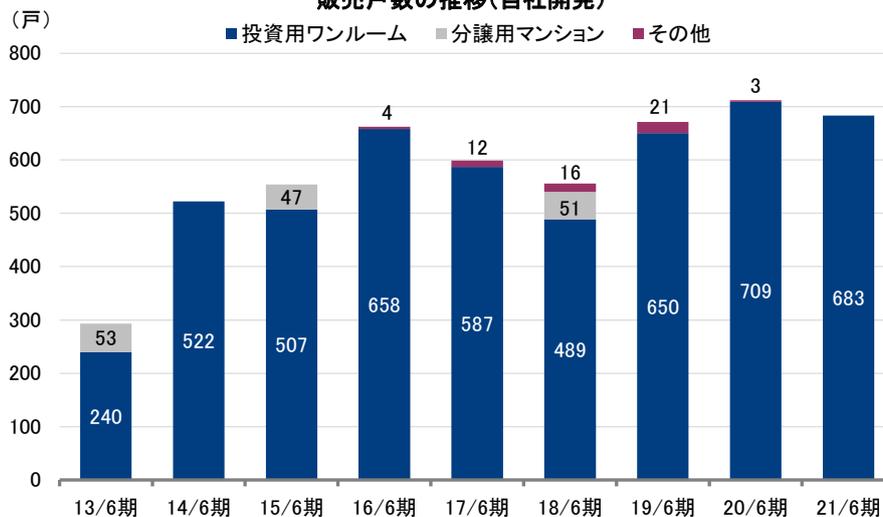
売上高と経常利益率の推移



注: 15/6期以降は連結決算

出所: 決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

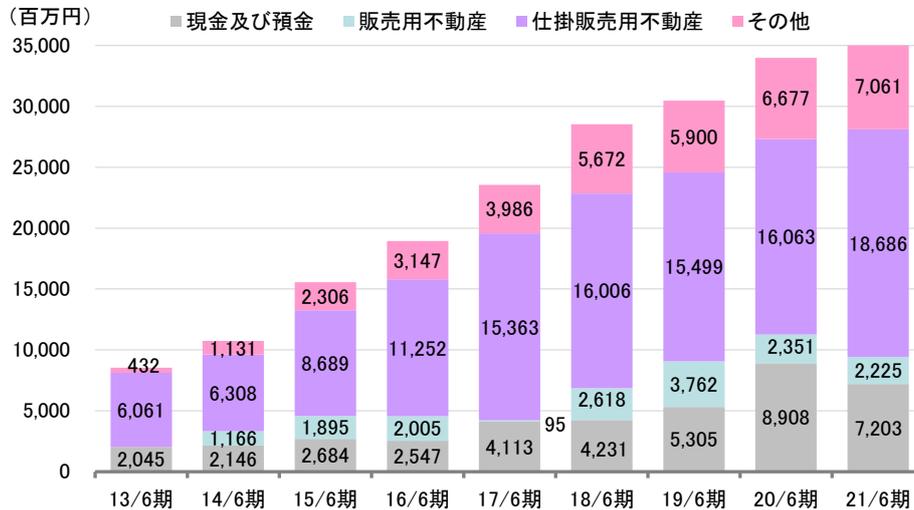
販売戸数の推移(自社開発)



出所: 決算説明会資料よりフィスコ作成

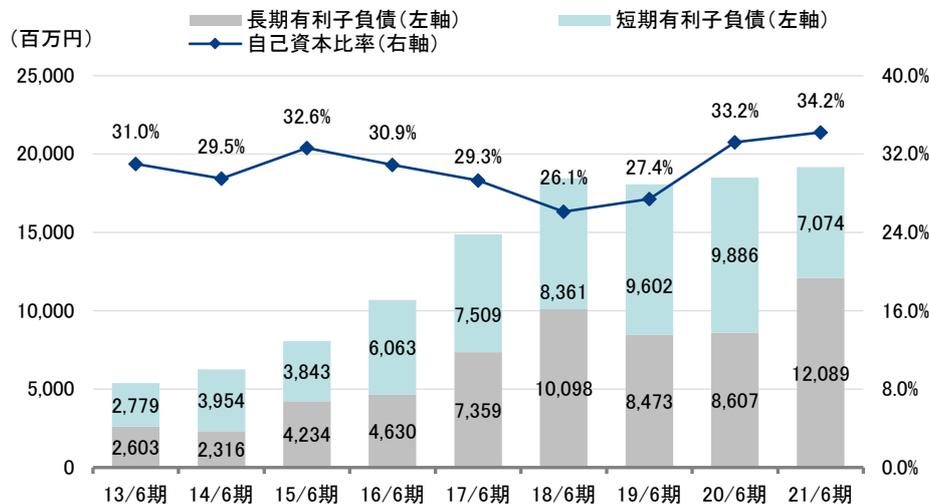
業績動向

資産残高の推移



注：15/6期以降は連結決算
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



注：15/6期以降は連結決算
出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 2021年6月期の業績概要

2021年6月期の業績は、売上高が前期比4.8%減の20,955百万円、営業利益が同6.6%減の2,321百万円、経常利益が同5.4%減の2,080百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同14.9%減の1,281百万円と減収減益ながら、計画を上回る着地となった。なお、コロナ禍の影響については、徹底した感染対策等により竣工遅延などは生じておらず、マンション販売会社やファンド等からの引き合いや金融機関からの資金調達も順調であり、業績への影響は受けていない。

業績動向

売上高は、小規模ながら新たに「ホテル事業」が追加されたものの、主力の「不動産事業」が減収となった。「不動産事業」の内訳を見ると、主力の「不動産開発販売」の販売戸数が15棟683戸^{※1}（前期比29戸減）に減少したことで減収要因となった（ただし、計画比では9戸増^{※2}）。また、「不動産仕入販売」についても、中古分譲マンションの買取再販は5戸（前期は合計14戸）にとどまり減収となった。一方、「その他（不動産仲介及び不動産賃貸事業）」は、賃貸収益物件の安定稼働や新規取得により着実に伸びている。

※1 販売した15棟のうち、投資ファンド等への1棟一括販売は6棟と見られる。

※2 2022年6月期販売予定物件の竣工が早まったことから、全45戸のうち9戸を前倒して販売したものである。

なお、2020年10月にオープンした自社保有ホテル「ホテルアジール東京蒲田」については、コロナ禍の影響により稼働率は損益分岐点を下回る水準（30%～60%程度）で推移しているものの、研究開発の一環としての位置づけから費用を大きめに設定しており、期初の計画はほぼ達成できたようだ。

利益面では、減収による収益の下押しに加え、「ホテル事業」の新規開業に伴う初期費用等により営業減益となったものの、そこは想定内である。総じて用地価格の高騰が継続しているなかでも、利益率の高いプロジェクトが数件あったことにより、営業利益率は11.1%（計画は10.3%）と計画を上回る水準を確保した。なお、最終損益の減益幅が比較的大きくなったのは、固定資産（賃貸用不動産）の一部に対して減損損失（116百万円）を計上したことが理由である。

財務面では、総資産が「仕掛販売用不動産」の積み上げや「固定資産（賃貸収益物件）」の取得等により前期末比3.5%増の35,175百万円に増加した。特に、「仕掛販売用不動産」については、用地取得の困難な状況が続くなかで、第3四半期から積極的な用地仕入れ（大型プロジェクトの取得等）により大きく拡大している。一方、自己資本も内部留保の積み増し等により同6.6%増の12,036百万円に拡大したことから、自己資本比率は34.2%（前期末は33.2%）と若干改善した。

キャッシュ・フローの状況についても、「仕掛販売用不動産」の増加に伴って営業キャッシュ・フローがマイナスとなったことに加え、固定資産（賃貸物件）の取得により投資キャッシュ・フローもマイナスとなったことから、「現金及び現金同等物」は前期末比19.2%減の7,193百万円に減少したが、依然として手元流動性は十分に確保されており、財務の安全性に懸念はない。

業績動向

2021年6月期業績の概要

(単位：百万円)

	20/6期		21/6期		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	金額	増減率
売上高	22,018		20,955		-1,063	-4.8%
不動産事業	-	-	20,930	99.9%	-	-
ホテル事業	-	-	24	0.1%	-	-
売上原価	18,184	82.6%	17,154	81.9%	-1,030	-5.7%
売上総利益	3,833	17.4%	3,800	18.1%	-33	-0.9%
販管費	1,348	6.1%	1,478	7.1%	129	9.6%
営業利益	2,484	11.3%	2,321	11.1%	-162	-6.6%
不動産事業	-	-	3,409	-	-	-
ホテル事業	-	-	-113	-	-	-
調整	-	-	-974	-	-	-
経常利益	2,198	10.0%	2,080	9.9%	-118	-5.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,506	6.8%	1,281	6.1%	-224	-14.9%
不動産事業の内訳						
不動産開発販売	21,152	96.1%	20,257	96.8%	-895	-4.2%
不動産仕入販売	405	1.8%	199	1.0%	-206	-50.7%
その他	460	2.1%	473	2.3%	13	2.7%
販売戸数						
ワンルームマンション	712		683		-29	-4.1%
その他	709		683		-26	-3.7%
その他	3		0		-3	-

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)

	20/6期末	21/6期末	増減	
			金額	増減率
流動資産	27,679	28,755	1,075	3.9%
現金及び預金	8,908	7,203	-1,704	-19.1%
販売用不動産	2,351	2,225	-126	-5.4%
仕掛販売用不動産	16,063	18,686	2,622	16.3%
固定資産	6,320	6,419	99	1.6%
総資産	33,999	35,175	1,175	3.5%
流動負債	12,479	9,378	-3,101	-24.8%
短期借入金等	9,886	7,074	-2,811	-28.4%
固定負債	8,712	12,205	3,492	40.1%
長期借入金	8,607	12,089	3,482	40.5%
純資産	12,807	13,591	784	6.1%
自己資本	11,288	12,036	748	6.6%
自己資本比率	33.2%	34.2%	1.0Pt	-
有利子負債	18,493	19,163	670	3.6%
流動比率	221.8%	306.6%	84.8Pt	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	20/6期	21/6期
営業キャッシュ・フロー	1,143	-1,434
投資キャッシュ・フロー	-836	-391
財務キャッシュ・フロー	3,296	121
現金及び現金同等物の増減額	3,603	-1,704
現金及び現金同等物の期末残高	8,898	7,193

出所：決算短信よりフィスコ作成

3. パイプラインの状況

2021年6月期末のパイプライン（開発物件）の状況は、2022年6月期の販売予定分727戸に加え、2023年6月期以降の販売予定分として1,000戸超を確保しており、しばらくは高い業績水準を維持していくことが可能であると弊社では評価している。コロナ禍においても、都心の好立地の不動産価格に下落の兆候は見られず、用地仕入れが難しい環境が続いているが、同社では不動産市況の動向を注視しながら、パイプラインをさらに積み上げていく方針である。特に、独自のビジネスモデルと安定した財務基盤を活かして、大型プロジェクトや東京都心以外（地方中核都市を含む）での開発も検討しているようだ。

4. その他のトピックス

(1) 学生マンション開発事業への参入

「不動産開発事業」の多様化を目的として、学生専用マンション開発事業に参入した。少子化の環境下、大学キャンパスの都心回帰の動きが顕著であり、学生専用マンションの立地が同社の開発対象エリアと重なることや、長年培ったワンルームマンション開発のノウハウ・強みが生かせることが参入に至った経緯である。第1号プロジェクト（東京都板橋区）は2020年11月に着工し、2022年2月下旬頃の竣工を予定している。

(2) 固定資産（賃貸収益物件）の取得

2021年5月には、ストックビジネスの強化を目的として、自社保有の賃貸収益物件（東京都杉並区／鉄筋造陸屋根3階建 共同住宅2棟）を356百万円で新たに取得した。2019年12月に実施した公募増資等により調達した資金の一部を原資とするものである。本件により自社保有の賃貸収益物件は合計8棟となった。

業績見通し

2022年6月期は大幅な増収により、売上高は過去最高を更新するものの、一過性要因から利益率は低下する見通し

1. 2022年6月期の業績予想

2022年6月期の業績予想について同社は、売上高を過去最高となる前期比9.8%増の23,000百万円、営業利益を同4.4%減の2,220百万円、経常利益を同6.3%減の1,950百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同1.4%増の1,300百万円と増収ながら営業減益を見込んでいる。

「不動産事業」における販売戸数の拡大が増収に大きく寄与する見通しである。前提となる販売戸数は727戸(前期比44戸増)を計画しており、すでに568戸が契約済となっている。一方、利益面で営業減益(利益率低下)となるのは、用地価格の高騰に加えて、過去の契約時点(2020年3月から5月)においてコロナ禍の影響を最小限に抑えるべく、利益確定を優先させ早期契約を推進したことが主因のようだ。したがって、リスクマネジメントに係る一過性の要因として捉えることが妥当であろう。なお、最終損益が増益を確保するのは、前期において計上した固定資産(賃貸用不動産)の減損損失がなくなることが理由である。

また、2021年10月に開業から1年を迎える「ホテル事業」については、コロナ禍の影響を想定した保守的な計画となっており、さらに業績の下振れ要因となる可能性は小さい。収益改善に努めるとともに、ワクチン接種率の向上や人流の増加とともに、アップサイドを目指していく考えである。

2022年6月期の業績予想

(単位:百万円)

	21/6期		22/6期		増減	
	実績	構成比	予想	構成比	金額	増減率
売上高	20,955	-	23,000	-	2,045	9.8%
営業利益	2,321	11.3%	2,220	9.7%	-101	-4.4%
経常利益	2,080	10.0%	1,950	8.5%	-130	-6.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,281	6.8%	1,300	5.7%	19	1.4%
販売戸数(自社開発)	683	-	727	-	44	-
ワンルームマンション	683	-	727	-	44	-
その他	0	-	0	-	0	-

出所:決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

2. 弊社の見方

弊社でも、計画の前提となっている販売戸数 727 戸のうち、すでに 568 戸が契約済みとなっていることや、販売環境が好調を持続していること、竣工遅延の懸念も小さいことから、売上高予想の達成は十分に可能であるとみている。一方、営業減益となっている利益予想についても、マイナス要因を合理的に織り込んだ水準となっていることから、さらに下振れるリスクは限定的と判断しても良いであろう。最大の注目点は、東京都心での用地取得が困難な状況が継続するなかで、いかに将来に向けてパイプラインの積み上げを推進していくのかにある。独自のビジネスモデルや財務基盤を生かした大型プロジェクトの取得や東京都心以外（地方中核都市を含む）への展開などにも注目したい。また、コロナ禍に伴う不動産市況の変化や業界の動きによっては、突発的な案件取得の機会が出現する可能性もあるため、追加的なプラスの材料としてフォローする必要もありそうだ。

■ 今後の方向性と進捗

既存事業を軸とした事業ポートフォリオの拡充により、持続的な成長を目指す

循環的な景気変動への懸念のほか、コロナ禍の影響も加わり、先行き不透明感が高まっているものの、今後の成長戦略の方向性に大きな修正はない。すなわち、既存事業の拡大を軸としつつ、ストックビジネス（自社保有の賃貸収益物件等）や子会社による小売・サービス事業（マンション管理及び賃貸業等）の強化により、事業ポートフォリオの拡充と財務基盤の安定化を図るものである。

1. 既存事業の拡大

既存事業については、都心での用地価格が高騰しているなかで、将来リスクも念頭に入れつつ、より採算性やタイミングを重視した慎重な用地取得に取り組み、事業環境や景気変動に柔軟に対応しながら、持続的な成長を目指していく方針である。独自のビジネスモデルと安定した財務基盤を活かして、大型プロジェクトや東京都心以外での開発も検討しているようだ。また、IT を含めた新しい技術やコンセプト（特定ターゲットへの対応など）を導入した次世代型マンションの開発※のほか、中長期的な視点からは、若年層以外の単身所帯の増加に向けて、シニア向けマンションなど新しい需要の取り込みにも対応していく。

※ 2019年9月に実施した定款一部変更（事業目的に「顔認証システム等を含むセキュリティ機器の輸入、開発、販売、レンタル、メンテナンス」を追加）についても、その方向性を示す活動の一環として捉えることができる。

2. ストックビジネスの強化

ストックビジネスの強化については、ここ数年、賃貸収益物件を自社保有することによる安定収益源や融資担保の確保に取り組んできた。現在の賃貸収益物件は新たな取得分を含め8棟となり、年間の不動産収入は400百万円を超える水準（弊社推定）にまで拡大している。今後も、流動資産の活用により安定稼働が期待できる賃貸収益物件を着実に増やしていく計画である。また、駅近好立地での開発力を生かして参入した「ホテル事業」については試行錯誤の段階であり、ストックビジネスとして保有するか、販売チャネルの拡大を目的として売却するのか、長期目線で検討していく方針である。

3. BtoC 事業の拡大

同社の中核事業である投資用ワンルームマンションの開発・1棟販売では、物件竣工後のマンション販売会社への物件引渡しで事業のルーチンが完了しており、同社が開発してきた分譲マンションにおいても、戸別分譲後のマンション管理等については管理会社に引き継いで終了としてきた。すなわち、賃貸管理並びにマンションビル管理等の収益については対応しておらず、取りこぼしてきた感があるが、(株)アーバネットリビングの設立により、この分野での収益が可能となったことから、ボリュームビジネスと言われるこの分野も積極的に推進を図っていく。

なお、2015年3月に設立したアーバネットリビングについては、これまで同社内にあった分譲用マンションの販売部門を別会社化し、自社保有の賃貸収益物件の管理や他社物件の買取販売などにより着実に立ち上がってきた。今後は、年間500戸以上を供給してきた投資用ワンルームマンションの一部の管理業務を販売先との調整が可能なものに限って取り込む可能性を追求するほか、ホテル事業の運営を含め、他社との提携やM&Aも視野に入れた事業拡大により、グループ全体の収益力の底上げを図る方向性を描いている。2021年7月にはアーバネットリビングの事業部内に有効活用課を新設。同社グループの知見やノウハウを結集し、複雑な権利関係の調整など土地の有効活用の提案を通じて、まとまった用地の取得や新たな事業機会の創出に結び付けていく方針であり、今後の動向が注目される。

4. 弊社による注目点

弊社では、東京都心における投資用ワンルームマンションは、循環的な景気変動の影響や一時的な相場調整等により強弱を繰り返しながらも、持続的な成長が可能な市場であるとみている。特に、コロナ禍収束後においても、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、ファンドやリート、クラウドファンディングなどを含め、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なものになってくるだろう。見方を変えれば、不動産投資市場の発展を自社成長にいかにつなげていくのかが今後の課題と言える。その一方で、事業ポートフォリオの拡充及び安定収益源の確保についても同社にとって重要な中長期的テーマである。とりわけ財務基盤の安定化は、リスク対応力はもちろん、新たな成長に向けた投資の原動力となることから、業績が好調な今のうちにしっかりと手を打っておくことが重要となろう。

今後の方向性と進捗

さらに長期的な視点からは、国内人口が減少傾向をたどるなかで、持続的な成長を実現するためには、新たな需要を取り込む分野へのチャレンジも視野に入れる必要があるだろう。弊社では、これまで都心及び好立地にて、小さくても快適な居住空間を開発してきた会社にとって、そのノウハウやネットワークが生かせる宿泊施設やシニア向けマンションへの進出は成功への確率が高いものとみている。また、新しい技術やコンセプトを導入した次世代型マンションの開発など、会社ならではの活動の成果にも注目したい。加えて、今後、市場が縮小する環境下においては、周辺分野を含めて業界淘汰に伴う成長機会（残存者利益の享受）が顕在化する可能性もあるだろう。いずれにしても、持続的な成長のためには、強固な財務基盤をしっかりと維持・拡大していくことと、投資機会の取捨選択の判断、及びそのタイミングが一層重要となると考えられる。

SDGs への取り組み

4つのマテリアリティ（重点活動分野）を特定。 引き続き、社会課題の解決を自社の成長につなげていく方針

同社グループは、「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」ことを企業理念に掲げ、これまでも事業活動を通じて社会の課題解決に取り組んできた。今回、サステナビリティへの取り組みの一環として、SDGsに関するマテリアリティ（重点活動）を以下のように特定し、引き続き社会課題の解決を自社の成長につなげていく方針である。

【重点活動1】 理想の住まいの開発

都心のワンルームマンション事業で長年蓄えてきたスキルとノウハウにより、安全で快適な住居を開発・提供することで、持続的な経済の発展に貢献していく。具体的には、引き続き1) 居住者アンケートの分析を踏まえた改善、2) 美的で洗練されたモノトーンの外観マンション等に取り組む。

対応する SDGs の目標



出所：同社ホームページより掲載

SDGs への取り組み

【重点活動 2】 芸術、美術活動への取り組み

勉学に励む若手芸術家の発掘・支援・育成を実施することで、豊かで健全な社会の実現に貢献していく。具体的には、引き続き 1) 自社開発マンションのエントランスホールに展示する立体アート作品を若手芸術家から購入するほか、2) 若手芸術家の発掘のため、学生限定の立体アートコンペ (AAC) の主催を実施していく。

対応する SDGs の目標



出所：同社ホームページより掲載

【重点活動 3】 環境等への取り組み

環境や貧困等の社会的問題に取り組む。具体的には、1) 「アーバネット防災プログラム」への取り組みを通じた気候変動への対応、2) 国連 UNHCR 協会への寄付などを実施していく。

対応する SDGs の目標



出所：同社ホームページより掲載

【重点活動 4】 魅力ある職場実現

魅力ある職場づくりを通じて、有為な人材を育成し、持続可能な社会の実現に貢献する。具体的には、1) 「健康経営優良法人 2021」に認定されたほか、2) 女性管理職の登用、3) 各種研修体制の充実などにも取り組んでいる。

対応する SDGs の目標



出所：同社ホームページより掲載

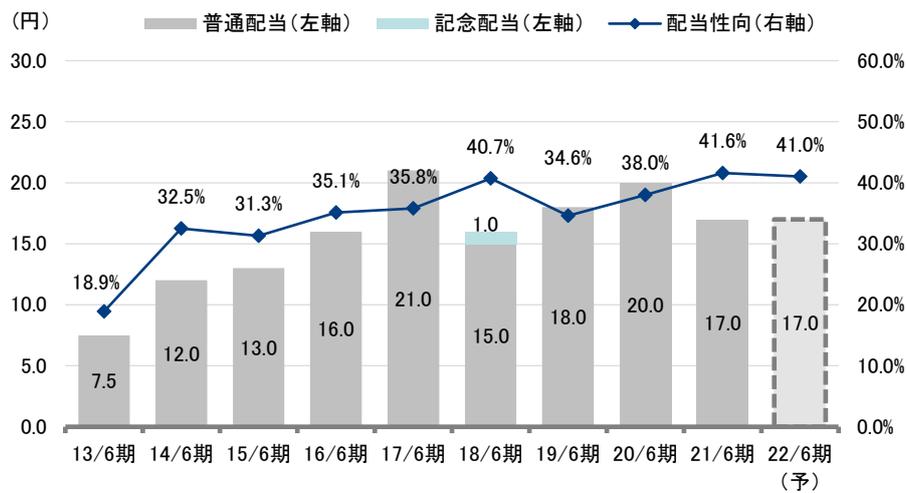
■ 株主還元

配当性向 40% を基準とした配当方針。 2022年6月期も前期と同額の1株当たり年17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。2021年6月期については、最終減益となったことから剰余金配当も前期比3円減配の1株当たり17円（中間7円、期末10円）を実施した（ただし、期初予想からは2円増額）。2022年6月期についても、前期と同額の1株当たり17円（中間8円、期末9円）を予定している（予想配当性向は41.0%）。

弊社では、同社の比較的安定した事業特性や収益基盤を踏まえ、中期的には一定の利益増減による影響を受けながらも、高い配当水準が継続される可能性が高いとみている。

配当金と配当性向の推移



注：15/6期以降は連結決算
 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て作成されていますが、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