

2025 年 5 月 13 日

各 位

会 社 名 株式会社アーバネットコーポレーション
代表者名 代 表 取 締 役 社 長 田 中 敦
(コード番号 3242 東証スタンダード)
問合せ先 常務取締役
上席執行役員管理本部長 赤 井 渡
(TEL. 03-6550-9160)

アーバネットグループ中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、『アーバネットグループ中期経営計画 2025年 7 月 - 2028年 6 月』（以下「中期経営計画」）を決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 「中期経営計画」策定について

当社はここ数年で「持続的な成長」と「企業価値の向上」を最重要項目として掲げ、M&A や資本の充実、サステナビリティへの取り組みや人的資本への投資などを推進した結果、おかげさまでグループとしての売上高や社員数も大きくなり、次の成長フェーズへの準備が整ってきました。

このような経緯を踏まえ、当社グループの将来に向けたビジョン並びに「株価と資本コストを意識した経営」について、投資家の皆様にわかりやすくお伝えすることが重要と考え、中期経営計画を策定・公表するに至りました。

2. 「中期経営計画」の概要

(1) スローガン：



(2) 期間：2025 年 7 月～2028 年 6 月

(3) 中期売上利益計画

(百万円)

	2025 年 6 月期	2026 年 6 月期	2027 年 6 月期	2028 年 6 月期
連結売上高	32,000	37,044	42,529	50,000
連結営業利益	2,800	3,623	4,078	4,590

※2025 年 6 月期の予想数字は、2024 年 8 月 8 日に公表済みの数値です。

(4) 株価と資本コストを意識した経営について

CAPM 理論値の株主資本コストを上回る ROE と、一層の PBR 向上に取り組み、早期に時価総額 200 億円を目指します。

3. 添付資料

「中期経営計画」の詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以上

アーバネットグループ

中期経営計画

2025年7月 — 2028年6月



2025.5.13

企業理念

アーバネットコーポレーション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します。

CHALLENGE 2028

価値ある空間創造

私たちは不動産開発を通じて、
価値ある空間を創造し、力強く成長します



01

事業構想

当社を取り巻く状況

- 人口は減少するも都心集中は加速する
- 快適な居住空間へのニーズが高まる
- 好立地の不動産は価格高止まりが続く
- 建築費の高騰と人手不足は継続する
- 富裕層ニーズへの対応が必要となる
- インバウンドが今後も増加する
- 地球温暖化による気候変動が加速する
- DX進展でAI活用の研究が必要となる
- 金利は緩やかに上昇する
- シルバー層市場が着実に拡大する

中計で取り組む3大テーマ

1 外国人投資家による不動産投資の拡大

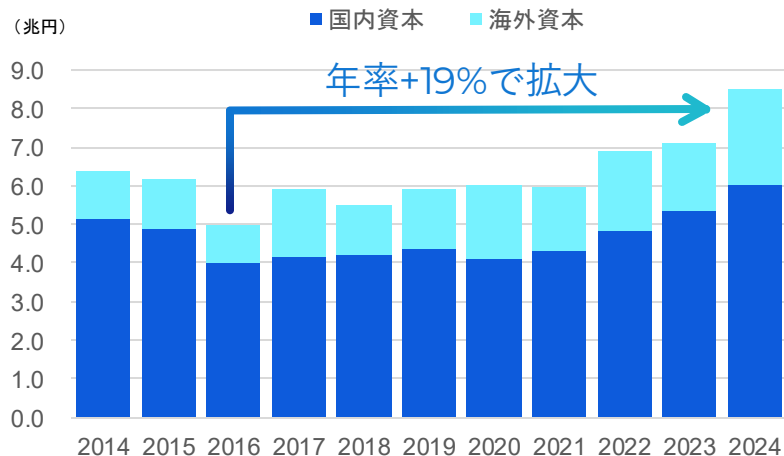
2 都心部での空間開発ニーズの多様化

3 国内外の富裕層向け空間開発ニーズの増加

外国人投資家による不動産投資の拡大

- 海外資本の投資額は2016年から平均19%の成長率で拡大中。2024年は前年比+38%の伸びを示しています
- 当社事業領域である、マンション、ホテルへの投資金額も高水準が続いています

投資主体別の不動産投資額



出所：シンクタンク系情報より当社集計

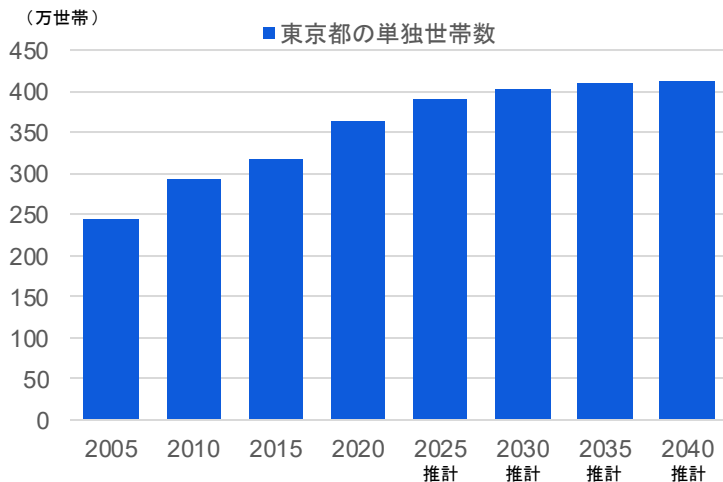
当社グループの戦略

- 当社では都市型賃貸マンション分野での実績が居住者及び投資家から高く評価されています。
- このため、都市型賃貸マンションの開発を拡大するとともに、外国人投資家及びファンド投資家への売却による総資産回転率の増加を図ります。

都心部での空間開発ニーズの多様化

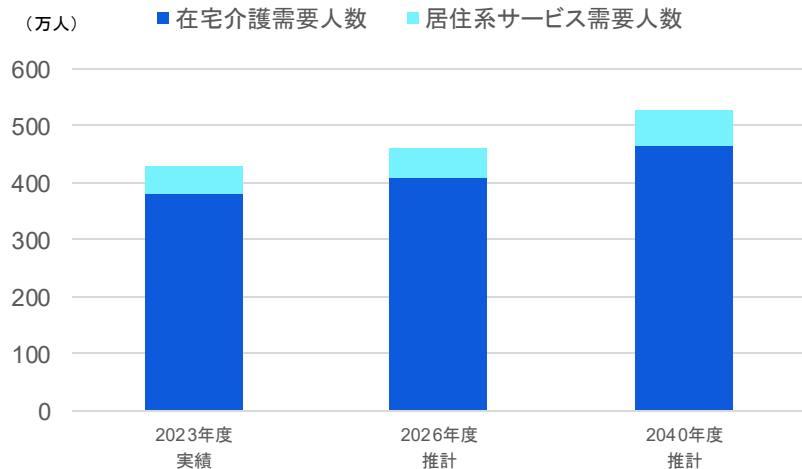
- 都心部では、単身者数の増加、訪日旅行客の増加、高齢者数の増加で、空間開発ニーズが多様化しています
- このため、当社グループの戦略では、都心部での多様なニーズに応えるべく、テラスハウス、ホテル、シルバー向けマンションの開発を促進し、価値ある空間を提供いたします

都心部での単身者数は増加傾向



出所：東京都「東京都世帯数の予測」の概要より当社作成。2020年までは国勢調査に基づく実績、2025年以降は推計

シルバー層向け空間需要は増加

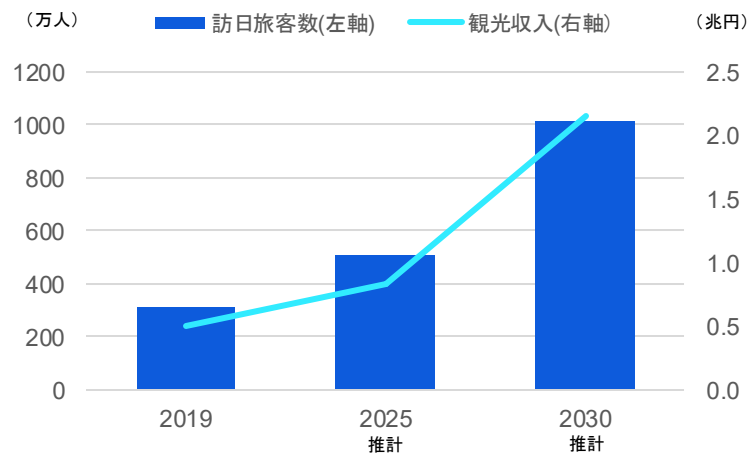


出所：厚労省「第9期介護保険事業計画期間における介護保険の第1号保険料及びサービス見込み量等について」

国内外の富裕層向け空間開発ニーズの増加

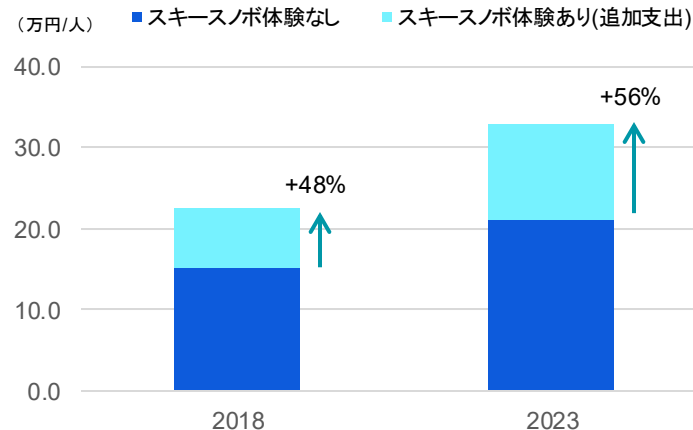
- インバウンドを中心に、国内外の富裕層による旅行・レジャー需要が増加しており、特に良質なウィンタースポーツが楽しめる地域では、空間開発ニーズの増加が見込まれます
- 当社グループの戦略では、同地域での宿泊施設と周辺需要の空間開発を推進します

北海道のインバウンド需要



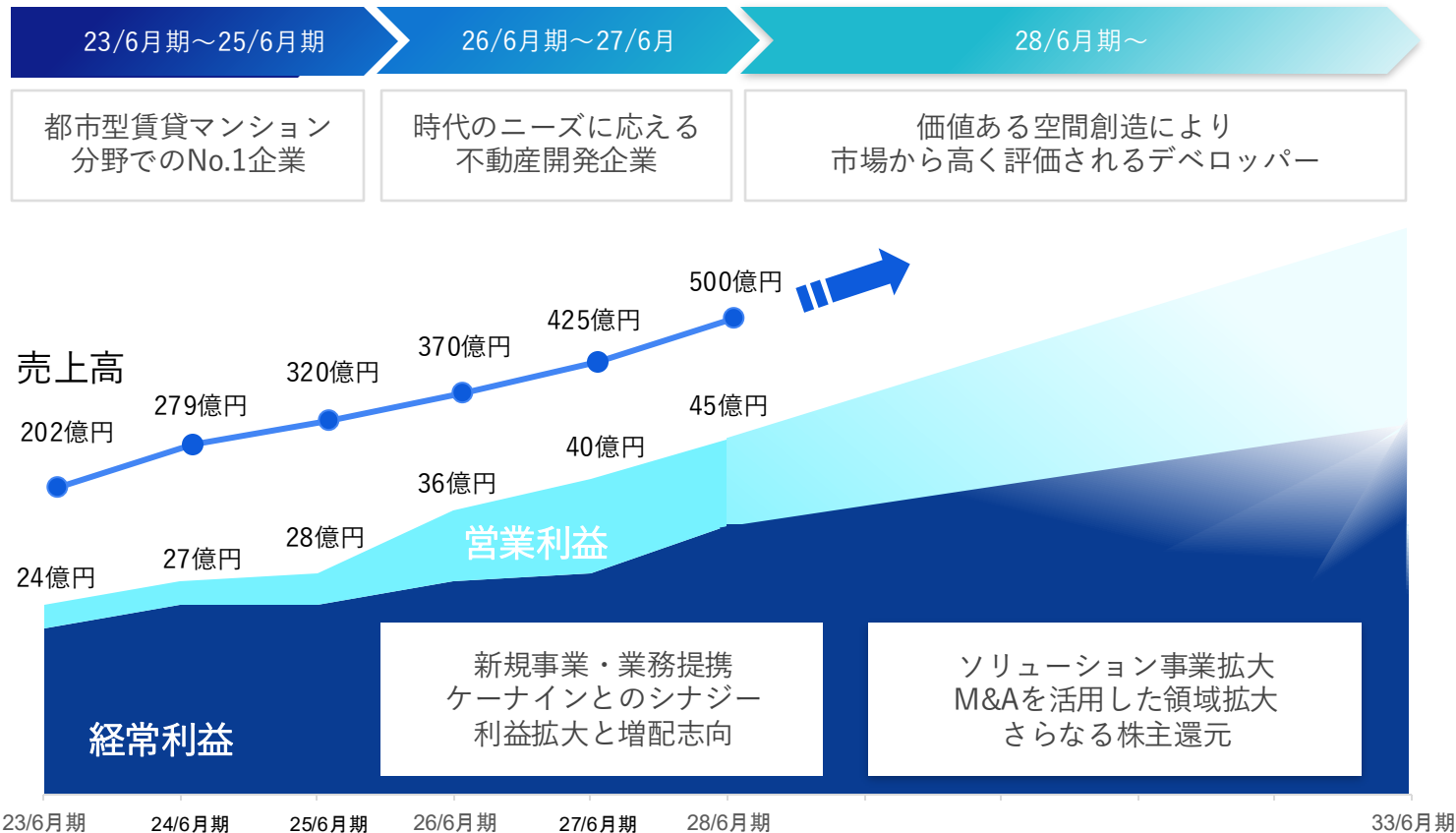
出所：日本政策投資銀行「アドベンチャーツーリズムを通じた北海道の持続可能な観光地域づくり」

ウィンタースポーツによる消費額の押上げ



出所：観光庁「訪日外国人消費動向調査」2018年及び2023年

事業構想 — 価値ある空間創造により、早期に時価総額200億円を目指します —



主要事業の施策と数値目標（23/6月期⇒28/6月期）

- 中核事業を伸ばしつつ、グループインしたケーナインとソリューション事業の成長により業績を拡大します

	都市型賃貸マンション 開発事業	ケーナインによるBtoC事業等	ソリューション事業等	
施策	◆用地購入・設計要員の増強等による好立地プロジェクトの増加 ◆ハイグレードM/小型PJ開発 ◆ZEH・防災対応等のサステナブルなマンション開発	◆都心での小型マンション開発 ◆テラスハウス・戸建て分譲事業 ◆建築事業要員の増強	◆権利調整ビジネスの強化 ◆他社との提携による事業参画 ◆シルバー向けマンション開発 ◆ホテル開発・運営事業 ◆インバウンド、富裕層向け事業	
売上	195.7 億 ▶ 320 億 +1.6倍	45.1 億 ▶ 90 億 +2.0倍	6.8 億 ▶ 90 億 +13.2倍	
23/6月期 連結売上高 200億円			ケーナインのグループイン 中期経営計画の実行 +2.5倍	28/6月期 連結売上高 500億円

※「ケーナインによるBtoC事業等」は買収時の数値に基づく



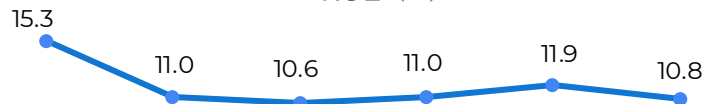
02

株価と資本コストを 意識した経営

株価と資本コストを意識した経営

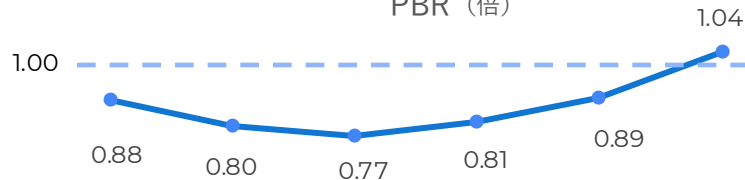
- ROEは10%以上で推移しており、CAPM理論値の株主資本コスト8.0%を上回る状況です
- 足元のPBRは1.04倍と、1倍を上回って改善中。一層のPBR向上に向けて、中期経営計画による業績及びROE向上とともに、IR活動の強化等を通じた株主資本コストの低減に取り組みます

ROE (%)



20/6月期 21/6月期 22/6月期 23/6月期 24/6月期 25/6月期
予想

PBR (倍)



20/6月期 21/6月期 22/6月期 23/6月期 24/6月期 25/6月期
予想

株主資本コスト (%)

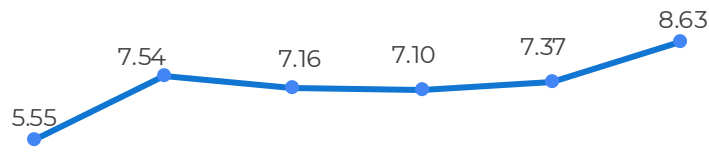
24年6月期 ROE 11.9%



CAPMベース

市場期待水準

PER (倍)



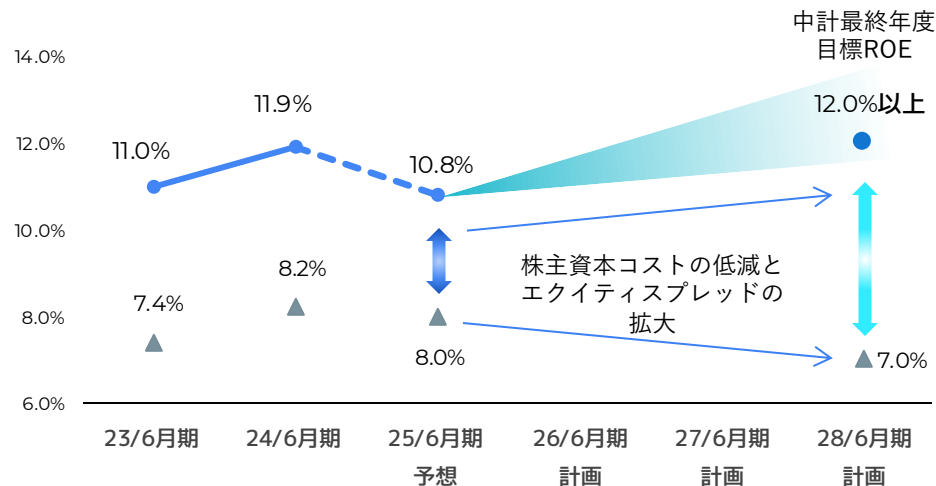
20/6月期 21/6月期 22/6月期 23/6月期 24/6月期 25/6月期
予想

※ROEは決算短信上の数値、株主資本コストは2025年3月末時点の当社想定。市場期待水準は外部調査からの当社想定
※予想値は決算短信上の通期業績予想数値に基づく当社試算であり、将来を保証するものではない

エクイティスプレッドの見通し

- 資本市場からの評価を高めつつ、収益性の向上とバランスシートの効率化を図ることで、株主資本コストを十分に上回るROEの実現を目指します

目標ROEと想定株主資本コスト



自己資本比率・D/Eレシオ・ROE

	23/6月期 実績	25/6月期 予想	28/6月期 計画
自己資本比率	30.6%	32.4%	31.8%
D/Eレシオ	1.94	1.93	1.99
ROE	11.0%	10.8%	12.0%以上

※自己資本比率、D/Eレシオ、ROEの実績値は決算短信上の数値またはそれに基づく当社計算
※予想値は決算短信上の通期業績予想数値に基づく当社試算、計画値は中期経営計画に基づく社内計画
であり、いずれも将来を保証するものではない

資本市場から評価される会社を目指して

- より一層の企業価値向上を目指して、利益拡大と資本効率の向上に努めます
- 持続的な利益成長と財務健全性の確保を通じて、利益と株価のボラティリティが低減されるよう取り組みます
- 株主還元とIRへの姿勢を明確にし、投資家の視点を意識した資本市場対応を心掛けます

利益拡大と 資本効率の向上

- 主力である都市型賃貸マンション開発事業を軸として、中期経営計画の目標を達成する
- ソリューション事業を通じた新たな収益構造を実現する

持続的な利益成長と 財務的健全性の確保

- D/Eレシオのコントロール重視
- 規模、収益性、財務的観点での不動産事業の適正なコントロールの強化

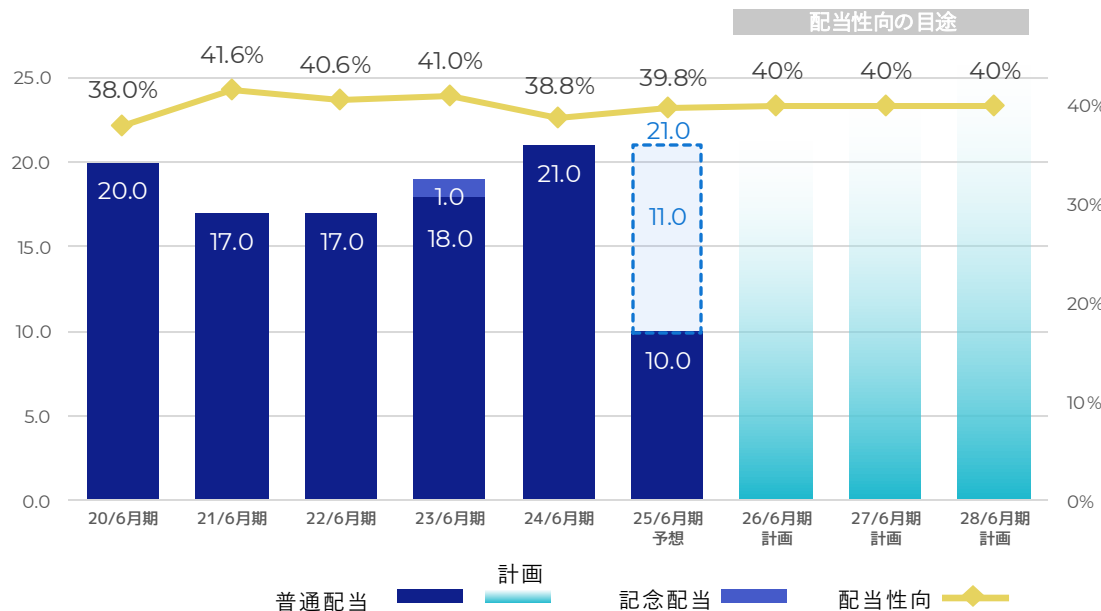
株主還元とIRの姿勢

- 配当性向40%をめどに、安定的な配当を今後も経営上の重要施策とする
- 個人投資家への魅力的な利回りと情報を提供し、機関投資家に対し、当社経営陣の事業成長意欲を訴求する

株主還元方針

- 2024年12月末日の基準日より株主優待を開始しております
- 配当性向40%かつ安定配当を基本方針とし、2025年6月期の配当予想は一株当たり配当金21円で変更はありません

年間配当金・配当性向の推移



株主優待制度

従来から保有いただいていた株主の皆様への感謝の意を表すとともに、新しい株主の皆様にも当社株式への投資の魅力を一層感じていただくことを目的として導入しました

■ 内容

基準日（12月末及び6月末）現在の株主名簿に記載・記録された株主

- 500株以上 QUOカード 2,500円分
- 1,000株以上 QUOカード 5,000円分

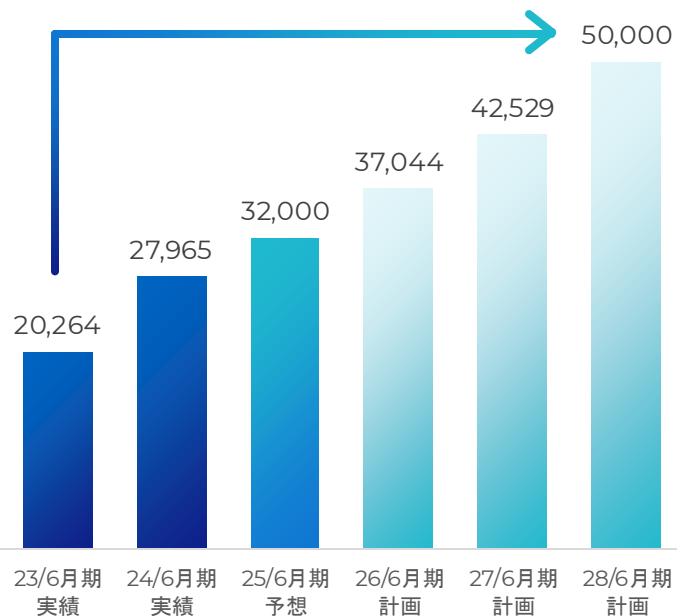


中期売上利益計画 — 第31期（3年後）に売上500億円達成を目指します —

連結売上高

(百万円)

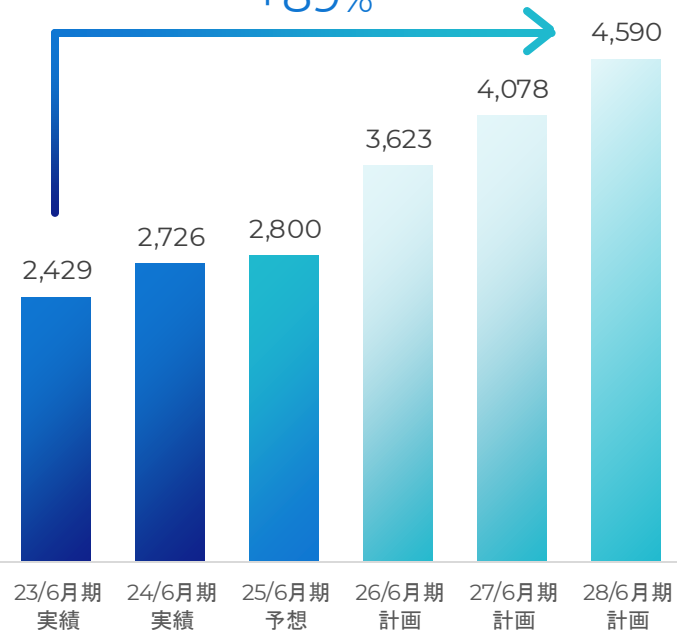
+147%



連結営業利益

(百万円)

+89%





03

事業紹介

アーバネットグループの事業①

都市型賃貸マンション開発事業

より快適でより広く、安全な空間を創造します

- アジールコートシリーズの進化
 - アジールコートシリーズは都心中心に150件竣工（2025年4月末）
 - 自社開発アジールコート用地の確保は進んでおり、仕入強化とともに販売戦略を再構築しています
- ハイグレードブランドへの挑戦
 - 立地やコンセプトにより、部屋の広さやグレードをアップします
- 環境性能を進化させ、持続可能な街づくりに貢献します
 - 業界に先駆けた独自のアーバネット防災プログラムを続けます
 - ZEHマンションを開発（※）し、CO₂排出量の削減を目指します

※ZEHマンション開発においては銀行・販売会社との3社協働スキームをオープンソース化し、工事原価上昇・販売価格アップ・金利引下げを3社で共有しています



アーバネットグループの事業②

ケーナインによるBtoC事業

多様化する都心居住ニーズに対応

- テラスハウス事業
 - 都心・駅近人気エリアでの小型開発を推進します
 - テラスハウスの認知を拡大し、販売戸数増加を図ります
- アパート開発事業
 - 都心人気エリアへ強力的に展開します
 - 自社施工プロジェクトを増強し、利益を極大化します
- 建築事業
 - 木造・鉄骨造建築の拡大を図ります
 - 鉄筋コンクリート造事業への参入を推進します

※親会社とのシナジー効果を最大限発揮し、業績は急拡大しており
グループ利益の極大化に貢献しています



アーバネットグループの事業③

ソリューション事業等

土地の最適な活用を提案・ホテル開発の継続
シルバー向け、富裕層向け事業や権利調整ビジネスの拡大

- ホテル開発、シルバー向けマンション開発を強化します
 - 都心等にインバウンド向け等、独自のコンセプトでホテル開発
 - シルバー層に特化したマンション開発
- 新規事業・賃貸管理・権利調整ビジネス等を強化します
 - 一定の賃貸資産ストック強化
 - 他社との提携やソリューションビジネスの強化
 - 不動産小口化商品提供等への参入検討
 - 富裕層向け事業参入



— appendix

サステナビリティへの取り組み

サステナビリティへの取り組みを進めており、その一環として、SDGsに関する4つの活動を重点的に実施しています

重点課題1 理想の住まいの開発



都心のワンルームマンション開発・販売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ます



重点課題3 環境等への取組



2020年1月に「アーバネット防災プログラム」を策定し、自社開発のマンションに今後の大型台風を見据えた設計・設備を取り入れています。環境をはじめ、貧困等の社会的問題に取り組めます。



重点課題2 芸術・美術活動への取り組み



勉学に励む若手芸術家を発掘・支援・育成することで、豊かで健全な社会の実現に貢献しています



重点課題4 魅力ある職場実現



働きやすい環境の整備、社員の健康増進、人材育成に努めています。魅力ある職場づくりを通じて、有為な人材を育成し、持続可能な社会実現に貢献します。



働きやすい職場環境の整備

当社グループは、本社移転をはじめとし、快適な職場環境の提供に努め、体制整備を継続的に実施しています

本社移転

- ・2024年7月、本社を霞が関ビルディング35階へ移転しました
- ・この移転により、快適な職場環境を社員に提供するとともに、優秀な用地購入関連要員・設計要員を確保できています
(移転発表時比24名⇒30名 25%増加)

※オフィス面積は2倍となり、十分な商談やミーティングスペースを確保、社員の士気は上がっています



福利厚生 の 充実

- ・2024年7月より住宅手当を新設し、社員の住生活をサポートしています
- ・新オフィスでは、社食サービスを採用し、社員の健康的な食生活をサポートしています

「健康経営優良法人 2025」認定

- ・2025年3月、当社は6年連続で、日本健康会議において「健康経営優良法人 2025（中小規模法人部門）」に認定されました（2020年より6年連続認定）
- ・当社グループは社員の心と身体の健康管理を最重要課題と捉え、具体的な対策を講じて「健康経営」を推進します

人財の育成

以下は当社グループで導入している各種制度（一例）ですが、これらを通じて社員が成長し、会社の成長を狙います

新人事評価制度の導入

2024年7月より、新人事評価制度を導入
社員のモチベーションを高める改革を実施

技能手当

技能手当の支給対象者及び対象資格を拡充
学び合う文化を根付かせ、成長に繋げる

資格取得支援制度

資格取得支援制度を2023年12月より拡充
経済的負担を気にせずに資格取得に励むことができる

社員向け株式給付信託制度の導入

2024年5月より、株式給付信託制度を導入
経営層及び社員が一丸となり、持続的な企業価値向上を目指す

海外住宅視察（設計職）

若手設計職を対象とし、海外へ住宅視察に派遣
グローバルな住宅見識を高めることを目的とする

各種研修の実施

OJTに加え、階層別教育、専門職別教育などを実施
人財育成に取り組む

本資料のお取扱上のご注意

本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。

本資料を作成するに当たっては正確性を期すために慎重に行っておりますが、完全性を保証するものではありません。本資料中の情報によって生じた損害については、当社は一切責任を負いません。

本資料中の業績予想並びに将来見通しは、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。

そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は言及又は記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となることをご承知おきください。