

ホリスティック企業レポート

アルバリンク
AlbaLink

5537 東証グロース

新規上場会社紹介レポート
2025年12月16日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター
審査委員会審査済 20251215

AlbaLink(5537東証グロース)

発行日:2025/12/16

「訳あり物件」や空き家を買って個人投資家に再販する不動産会社
相続で取得した空き家の処分ニーズなどを追い風に業績は急拡大中

アナリスト:村木 雄一

+81(0)3-6812-2521

レポートについてのお問い合わせはこちら

info@stock-r.org

【5537 AlbaLink 業種：不動産業】

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2023/12	2,995	2.2x	426	2.3x	398	2.6x	282	2.7x	35.3	66.4	0.0
2024/12	5,440	81.6	552	29.8	521	30.8	378	33.8	47.3	113.7	0.0
2025/12 予	8,232	51.3	1,258	2.3x	1,216	2.3x	846	2.2x	104.9	-	0.0

(注) 1.単体ベース
2.2025/12期は会社予想。2025/12期のEPSは公募株式数（50千株）を含めた予定期中平均株式数により算出
3.2025年10月14日付で1：4の株式分割を実施。1株当たり指標は遡って修正

【株式情報】	【会社基本情報】	【その他】
株価 1,755円（2025年12月15日）	本店所在地 東京都江東区	【主幹事証券会社】 野村證券
発行済株式総数 8,183,200株	設立年月日 2011年1月11日	【監査人】 新月有限責任監査法人
時価総額 14,361百万円	代表者 河田 憲二	
上場初値 1,850円（2025年12月15日）	従業員数 159人（2025年9月）	
公募・売価 1,300円	事業年度 1月1日～12月31日	
1単元の株式数 100株	定時株主総会 毎事業年度の終了後3ヵ月以内	

> 事業内容

◆ 「訳あり物件」や空き家を買って個人投資家に再販

AlbaLink(以下、同社)は、流動性の低い地方の空き家をはじめとする様々な不動産を買って市場に流通させる、買取再販事業を展開している。11年1月に賃貸用不動産仲介業を目的として設立されたが、19年5月に現代表取締役の河田憲二氏と元共同代表の内木場隼氏が全株式を取得し、同時に不動産買取再販に事業内容を変更した。

同社最大の特徴は、取り扱う物件の多くが瑕疵を持つ物件であることである(図表1)。同社は瑕疵のある物件を「訳あり物件」として取り扱っている。「訳あり物件」は瑕疵の解決に時間がかかる一方で取引価格が低く、得られる収入が必要な経費と見合わないため、一般的な不動産会社や仲介業者は取り扱いを避ける傾向がある。

【図表1】AlbaLinkが取り扱う「訳あり物件」が持つ瑕疵

	例
法律的瑕疵	対象物件に占有者がいる。物件の共有部分のみを対象とする。再建築不可物件である
物理的瑕疵	対象物件が主に老朽化から物理的に破損しており、雨漏り、シロアリ被害、傾きがある
環境的瑕疵	対象物件が立地する場所について、激しい騒音がある、異臭がする、風営法の規制対象となるような店舗がある
心理的瑕疵	対象物件で自殺や他殺があった

(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

同社の売上高は業務の内容別に2つに区分されている(図表2)。

(1) 不動産売買事業

全国の、「訳あり物件」を同社が買い取って、転売する事業である。なお、基本的に同社は買い取った不動産のリフォーム等を行わず、「訳あり」の状態のままで売却している。具体的な活動内容としては、マーケティング、仕入れ、販売の3段階からなる。

マーケティングについては、同社では①テレビ CM などのマスメディアマーケティング、②Web マーケティング、③支店周辺での広告や相談会の開催などのオフラインマーケティング、④自治体連携といった手段を用いている。このうち、主要な集客ルートが Web マーケティングであり、同社は自社のコーポレートサイトを含めると5つの不動産投資情報サイトを運営している(図表3)。

仕入れは、物件売却を希望する顧客の問い合わせを受けることから始まる。営業担当者が当該物件の状況、瑕疵、登記情報などを取得し、その他各種データを総合的に検討して顧客に査定価格を提示する。顧客が同社の査定価格に合意した後、同社と売買契約を締結する。

【 図表 2 】 事業区分別売上高

区分	22/12期		23/12期			24/12期			25/12期 3Q累計	
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)
不動産売買事業	1,247	93.2	2,770	92.5	2.2x	4,878	89.7	76.1	4,114	81.7
その他不動産関連事業	90	6.8	224	7.5	2.5x	561	10.3	2.5x	922	18.3
合計	1,338	100.0	2,995	100.0	2.2x	5,440	100.0	81.6	5,037	100.0

(出所) 届出目論見書、発行者情報を基に証券リサーチセンター作成

【 図表 3 】 AlbaLink が運営する Web メディア

Webメディア	特徴
訳あり物件買取プロ	空き家や訳あり物件で悩んでいるユーザーが、悩みを解決できるようなコンテンツを掲載
訳あり物件買取ナビ	都道府県名やジャンル名の組み合わせによる検索で表示されるようなコンテンツを掲載
コーポレートサイト	「AlbaLink」の指名検索で訪れるユーザーに向けて案件の集客を行うだけでなく、採用面でも重要な働きをしている
不動産投資の森	不動産投資のコンテンツを豊富にそろえており、個人投資家のリスト収集としても活用
空き家買取隊	空き家の売却方法や処分方法について悩んでいるユーザーが、悩みを解決できるようなコンテンツを掲載

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

同社が買い取っている「訳あり物件」は、木造の戸建て住宅が中心であり、老朽化に伴う物理的瑕疵を持つものが圧倒的に多く、次いで多いのが再建築不可という法律的瑕疵を持つものとなっている。なお、24/12 期における販売件数は 1,280 件、1 件当たりの販売額は 381 万円だった。

販売は、同社が運営する Web メディア「不動産投資の森」を通じて接点のある約 6,400 名の不動産投資家に対する情報提供を出発点としている。加えて、外部不動産ポータルサイトへの掲載を通じて同社と接点のない層にも広く情報提供を行い、問い合わせのあった投資家に対して同社の営業担当者がアプローチしている。

同社の顧客が「訳あり物件」を購入する主な目的は、物件購入後にリフォームを施すなどして賃料収入を得ることで、短期転売を目的とする顧客は比較的少ない。顧客の属性は、物件の金額規模が小さいということもあり、30～40 代の会社員が多くなっている。購入した空き家に自らリフォーム等を行って収益を得られるように仕立てる力があるという意味では、副業として不動産投資を行うセミプロ的な個人投資家と表現することもできよう。そのほか、同業他社などにも販売を行っている。なお、23/12 期、24/12 期において、全社売上高の 10%以上を占める大口顧客は存在しなかった。

(2) その他不動産関連事業

売却希望物件として同社に持ち込まれたものの、建物の状態などから買取が難しい物件も存在する。物件の保有者が「お金を払ってでもいいから手放したい」と要望した際に、同社がコンサルティング契約を締結し物件売却に向けた情報提供や助言を行い、対価を得ている。なお、ほとんどの場合、最終的に顧客との合意の下、同社が実質的に無償で物件を引き取っているため、有料買取取引に近い性格を持つ。

コンサルティングは不動産保有者から物件を引き取ることがほとんどであるため、コンサルティング料は、同社が引き取った不動産を外部に売却した時点で初めて売上高として計上される。なお、コンサルティングには基本的に原価を伴わないため、収益性が高い。

同社が物件を引き取った場合、元の物件保有者はコンサルティング料を同社に支払った上で所有権を失うことになるが、代わりに物件管理や固定資産税など保有に伴う各種負担からは解放される^{注1}。なお、コンサルティング料は固定ではなく、同社が最終的に物件を引き取ることになった場合に転売可能と見込む値段を元に決まるため、売りにくいと見込まれる物件ほど高くなる傾向がある。

コンサルティング料の他、同社が自社保有する物件の賃料収入や、仲介取引を行った際の手数料収入も売上高に計上されているが、少額である。

(注1) 同社では、実質的に無償で物件を引き取った後、契約時点で売主から告知されなかった問題が発覚した場合にも、基本的に売主には追加の費用負担請求などを行わない旨の特約を契約時に入れている

> 特色・強み

◆ 「訳あり物件」に特化

同社最大の特徴は、不動産会社が敬遠しがちな「訳あり物件」に特化していることである。1物件当たりの投資額を数百万円程度に抑えた上で高い賃貸利回りを求める投資家にとっては、他の不動産会社からは入手できない魅力的な投資対象となり、販売は順調である。

◆ Web マーケティングを駆使した集客力に強み

同社の強みであり、特徴ともなっているのが、Web マーケティングを通じた売り手・買い手双方の集客力を持っている点である。

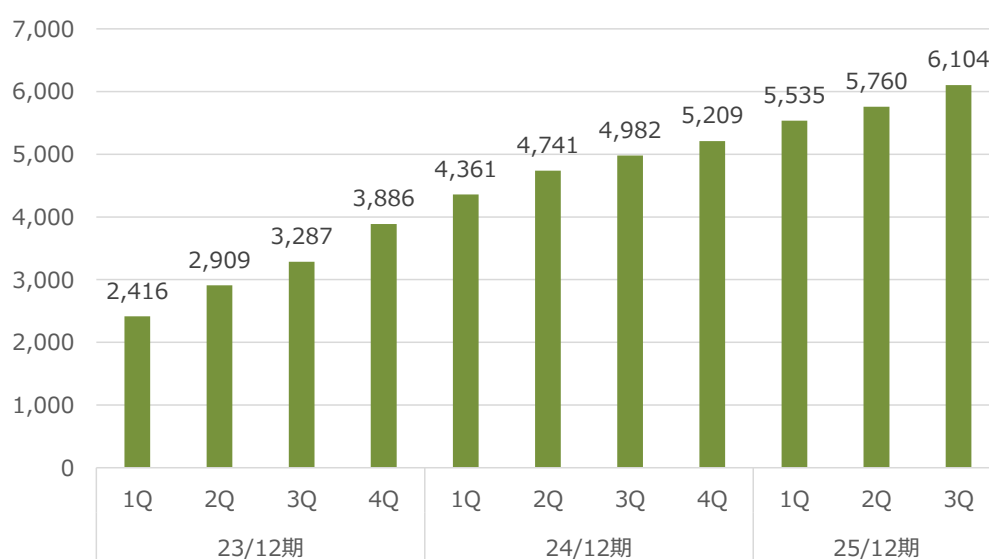
(注2) Search Engine Optimization (検索エンジン最適化)の略であり、インターネット検索結果で自社のWebサイトを上位表示させたり、より多くの広告を露出させたりするための一連の取り組みを指す

同社の河田代表取締役は、同社の経営に参画する前に債務整理など法律関係のWebサイトを複数運営することによりアフィリエイト広告を掲載する事業を手掛け、成功した実績を持つ。このような経験によって培われたSEO^{注2}の知見を活かして、見込客を同社が運営するWebメディアへと誘導している。

同社のWebメディアでは、質の高い情報を掲載することによって、サイトの読者という形で売買ニーズが具体的になっていない段階から見込み客の囲いこみを図っている。特に、買い手を主な対象とするWebメディア「不動産投資の森」では、LINE登録者に対して同社の売り物件情報を外部ポータルサイトに公開する前に限定配信していることが人気を呼んでおり、多額の広告費をかけずとも登録者数が増加している(図表4)。LINE登録者の物件購買意欲は旺盛で、外部ポータルサイトへの情報公開前に商談が始まることが多い。

【図表4】「不動産投資の森」LINE登録者の推移

(単位:名)



(出所)「事業計画及び成長可能性に関する事項」を基に証券リサーチセンター作成

◆ 三為取引の活用で高い資金効率と高いリターンを両立

同社の取引に際しての特徴は、「第三者のためにする契約(以下、三為取引)」を利用して仕入れ・販売を行う事例が多いことである。

これは、売主と同社、同社と買主との間でそれぞれ不動産売買契約を締結するものの、売主と同社との契約については「第三者のためにする売買契約」とすることで、売主から同社への所有権移転登記を省略し、売主から買主へ直接所有権移転登記を行うものである。これにより、登記にかかる登録免許税及び司法書士報酬を削減することが可能になる。

三為取引により、同社が売主から物件を仕入れる際に必要となるのは実質的に購入額の約 10%に相当する手付金のみで済み、資金効率が高まる。資金効率だけを言えば、売買ではなく媒介(売買仲介)スキームを選択すれば同社に資金負担が発生しなくなるが、その場合の手数料は宅建業法の規制の範囲内となる。しかし、売買であれば買値と売値の差額に規制がないため、同社は、三為取引によって、高い資金効率を確保しつつ、取引 1 件当たりの粗利益額を最大化させていると言える。

◆ 地方自治体との連携を進め、地方物件の取り組みを強化

同社では、24 年 1 月の静岡県南伊豆町を皮切りに、現在までに全国 22 の地方自治体と連携協定を締結し、空き家削減に向けた様々な施策を講じている(図表 5)。具体的には、各自治体を送付する固定資産税の通知書への同社広告の封入や、各自治体が運営する空き家バンクへの掲載が難しい「訳あり物件」の同社への紹介、空き家相談会の開催などが挙げられる。

同社にとって、地方自治体との連携は、地方自治体経由で仕入れ物件を増やす直接的な効果に加え、空き家の流通や活用に取り組む同社の知名度と社会的信用度(特に地方の売り手に対する)を高める効果が大きいと考えられる。同社は今後も連携先を増やしていく考えであり、当面の目標に、26 年内に 100 の自治体と連携協定を締結することを掲げている。

【 図表 5 】 連携協定を締結した地方自治体 (25 年 12 月時点)

都道府県	市町村	都道府県	市町村	都道府県	市町村
北海道	松前町	埼玉県	狭山市	静岡県	南伊豆町
岩手県	宮古市		嵐山町	兵庫県	神河町
茨城県	土浦市	山梨県	大月市	奈良県	葛城市
千葉県	白子町	新潟県	小千谷市	福岡県	大川市
	市原市		弥彦村	大分県	竹田市
	睦沢町	富山県	滑川市	熊本県	和水町
	君津市	長野県	信濃町	鹿児島県	指宿市
			上田市		

(出所) ホームページ

> 事業環境

◆ 市場環境

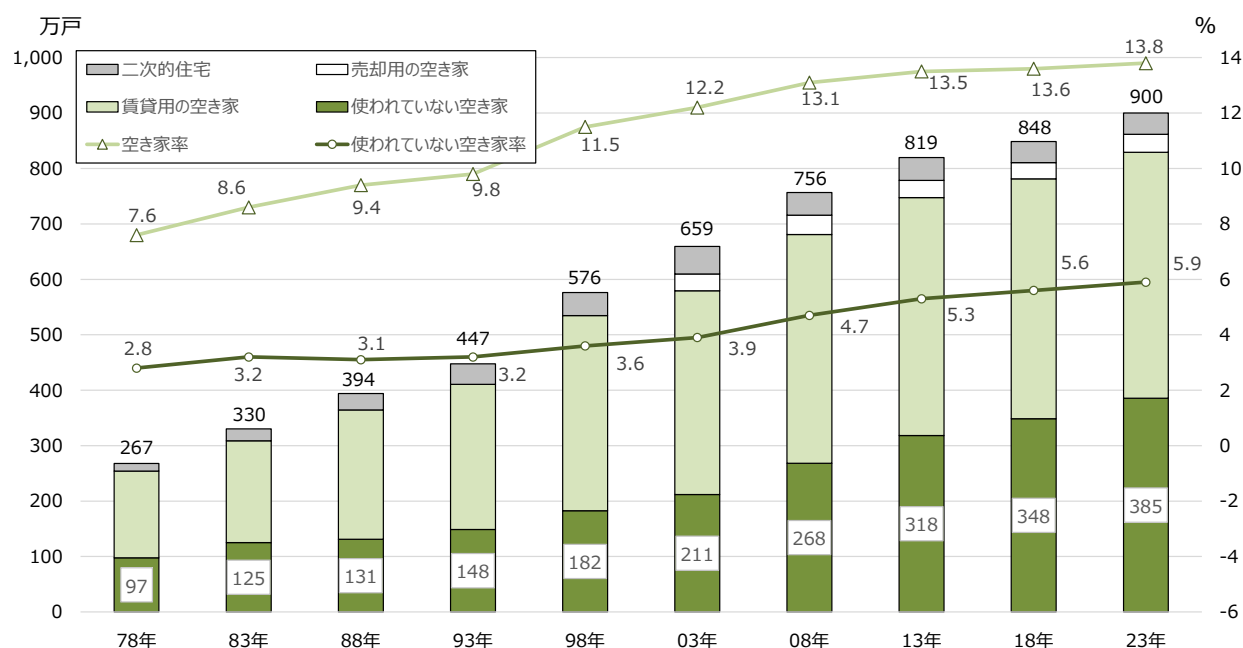
(1) 空き家数の推移

国土交通省の住宅・土地統計調査によると、23 年の日本の総住宅数は 6,504 万戸であった。そのうち、空き家数は 900 万戸で、空き家が総住宅数に占める割合は 13.8%と過去最高水準となっている。近年、空き家数は一貫して増加しており、93 年から 23 年までの 30 年間で約 2 倍となった(図表 6)。

中でも、一時的に借り手がついていない「賃貸用の空き家」、現在買い手を募集中の「売却用の空き家」、別荘やセカンドハウスといった「二次的住宅」といった物件ではなく、用途がないまま放置されている「使われていない空き家」の数が増加していることが注目され、23 年には 385 万戸と、総住宅数の 5.9%を占めるに至っている。

今後も、核家族化と高齢化が進行する中で相続が発生することにより、空き家数は増加する可能性が高い。しかし、空き家を保有することは盗難や火災のリスクがあることに加え、税金や管理費負担等も発生する。そのため、買い手が見つかるのであれば空き家を手放したいと考える保有者は、今後も空き家数とともに増えていくと考えられる。

【図表 6】全国の空き家数及び空き家率の推移



(注) 78 年から 98 年までは「賃貸用の空き家」の数値に「売却用の空き家」を含む

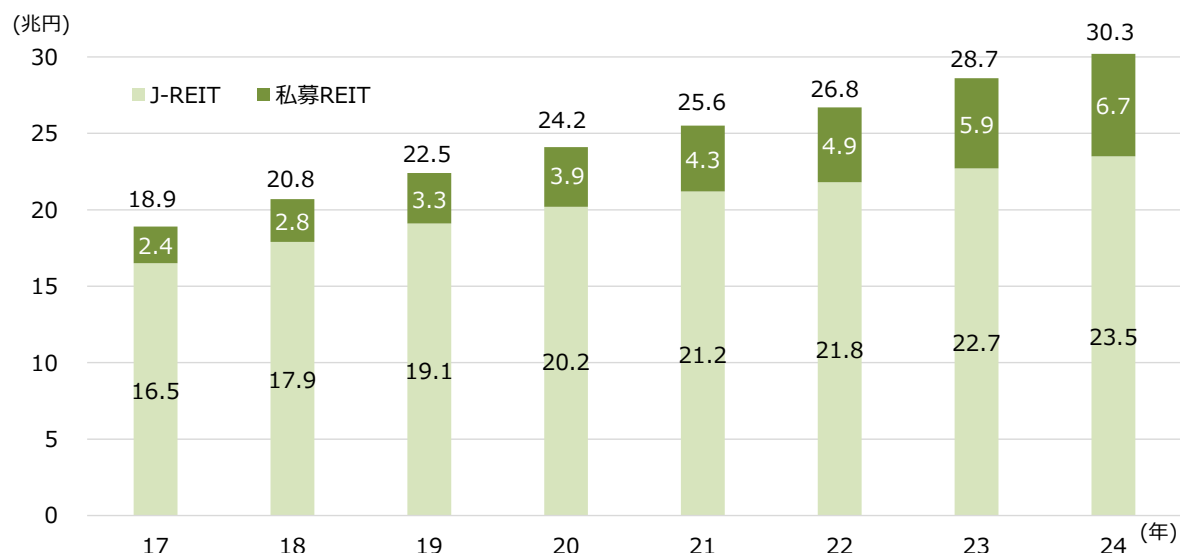
(出所) 国土交通省「令和 5 年住宅・土地統計調査」を基に証券リサーチセンター作成

(2) 不動産投資市場

不動産投資市場の大きな方向性を示すと考えられる REIT(J-REIT、私募 REIT)の保有不動産総額(取得価格ベース)は 24 年末現在で約 30.3 兆円となっており、拡大傾向にある。特に、直近数年では私募 REIT の拡大が目立つ(図表 7)。

また、19 年 7 月に調査が行われた国土交通省「個人投資家への不動産投資に関するアンケート調査結果について」によると、20,030 人の調査対象のうち、不動産投資の経験者は 12.6%にとどまっており、個人投資家の今後の不動産への投資余力は大きいと考えられる。

【図表 7】J-REIT と私募 REIT の保有資産総額(取得価格ベース)



(出所) 一般社団法人不動産証券化協会「私募リート・クォーターリー」「ARES J-REIT Databook」を基に証券リサーチセンター作成

◆ 競合

同社の取扱物件は「訳あり」の戸建て住宅が中心で、集客手法にも特徴があることから、他の不動産業者との競合は限定的なものにとどまるとみられるが、中古住宅の買取り・再販を手掛ける上場企業としては、カチタス(8919 東証プライム)が挙げられる。また、取扱商品が不動産ではないものの、中古商品の買取り・再販を手掛け、ビジネスモデル面での類似企業と同社が認識している上場企業として、BuySell Technologies(7685 東証プライム)が挙げられる。

> 業績

◆ 過去の業績推移

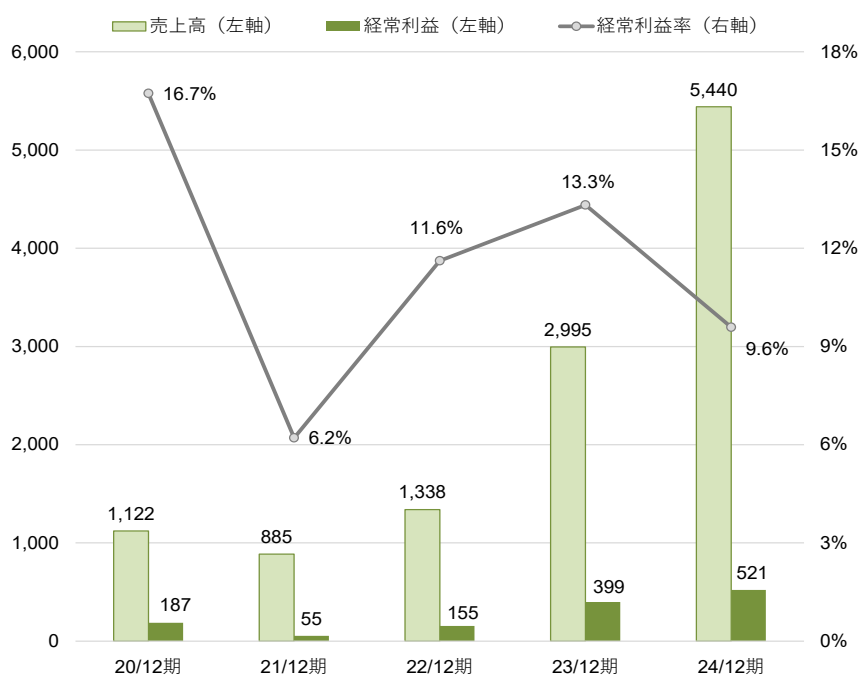
20/12 期以降の 5 期においては、一貫して経常黒字を確保しており、22/12 期以降は 3 期連続で増収、経常増益となっている(図表 8)。

21/12 期に減収減益となったのは、20/12 期に例外的に規模が大きく収益性の高い案件が売上計上されたことの反動によるものである。

22/12 期、23/12 期は、Web マーケティング施策の強化や営業職人員の増員を行うとともに、増加する問い合わせに効率的に対応するため全国に支店の出店を進めた。並行して、河田代表取締役がテレビ・ラジオ番組への出演により顧客認知度向上に努めた結果、増収増益となった。

【図表 8】業績推移(単体)

(単位:百万円)



(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 24 年 12 月期決算

24/12 期業績は、売上高 5,440 百万円(前期比 81.6%増)、営業利益 552 百万円(同 29.8%増)、経常利益 521 百万円(同 30.8%増)、当期純利益 378 百万円(同 33.8%増)となった。

営業エリアの拡大を目的として全国に 7 支店を出店し、期末の支店数は 12 支店となった。同社サービスへの顧客認知度向上のため、Web 広告や SEO 対策を活用した Web メディアによる集客の拡大を図ったほか、河田代表取締役が積極的にテレビなどのメディアに出演した。並行して、全国各地の 5 自治

体と空き家対策の推進に関する連携協定を締結し、知名度向上を図った。結果として、販売件数が増加し、大幅な増収となった。なお、事業区分別売上高は、不動産売買事業が 4,878 百万円(前期比 76.1%増)、その他不動産関連事業が 561 百万円(同 2.5 倍)となった。

売上総利益率は前期比 2.6%ポイント上昇の 44.6%となった。不動産売買事業売上高に対する販売用不動産取得費の割合は前期を 0.8%ポイント上回る 50.4%となったが、収益性が高いその他不動産関連事業の売上高が大きく伸びたことが売上総利益率を押し上げた。また、販売費及び一般管理費(以下、販管費)は、支店展開に伴う従業員増加や広告宣伝費の増加によって前期比 2.3 倍と大幅に増加し、売上高販管費率は同 6.6%ポイント上昇の 34.4%となった。

これらの結果、売上高営業利益率は前期比 4.0%ポイント低下して 10.2%となったが、営業利益は同 29.8%増加した。

◆ 25 年 12 月期第 3 四半期累計期間決算

25/12 期第 3 四半期累計期間の業績は、売上高 5,037 百万円、営業利益 550 百万円、経常利益 518 百万円、四半期純利益 364 百万円であった。なお、25/12 期通期の会社計画に対する進捗率は売上高で 61.2%、営業利益で 43.8%とやや低めに映るが、同社の売上高・利益は第 2 四半期と第 4 四半期に集中する傾向がある点に留意する必要がある。

事業区分別売上高は、不動産売買事業 4,114 百万円、その他不動産関連事業 922 百万円となった。引き続き、顧客認知度向上のために Web メディアを通じたマーケティング活動を積極的に行ったほか、全国に 7 支店を出店した。また、仕入れルート多様化や知名度向上施策の一環として、全国各地の 6 自治体と空き家対策の連携協定を締結した。また、23/12 期以降地方の出店を強化したことなどによってコンサルティングの売上高が伸びており、第 3 四半期累計のその他不動産関連事業売上高は 24/12 通期の売上高を上回った。

売上総利益率は 24/12 期通期の 44.6%より 10.9%ポイント高い 55.5%となった。収益性が高いその他不動産関連事業の売上構成比が高まったことが主因である。また、売上高販管費率は売上高の計上時期が第 4 四半期に偏る一方で人件費や広告宣伝費などには季節性がないことから、24/12 期通期の 34.4%より 10.1%ポイント高い 44.5%となった。以上の結果、売上高営業利益率は 24/12 期通期の 10.2%を 0.7%ポイント上回り 10.9%となった。

◆ 25 年 12 月期会社計画

25/12 期の会社計画は、売上高 8,232 百万円(前期比 51.3%増)、営業利益 1,258 百万円(同 2.3 倍)、経常利益 1,216 百万円(同 2.3 倍)、当期純利益

846 百万円(同 2.2 倍)である(図表 9)。同計画は 7 月までの実績に 8 月以降の計画を合算したものである。

業績予想策定時点で同社が保有している物件については、物件ごとの周辺売買事例、賃料相場、過去の取引事例、バリューアップ計画などから売上高および売上原価の見込み額、販売時期を見積り、その合計金額を計画値としている。なお、事業区分別売上高、支店数を除く KPI(仕入決済数、販売件数、在庫残高)の予想については開示されていない。

【 図表 9 】 25 年 12 月期会社計画

	23/12期			24/12期			25/12期(会社計画)		
	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	2,995	100.0	2.2x	5,440	100.0	81.6	8,232	100.0	51.3
不動産売買事業	2,770	92.5	2.2x	4,878	89.7	76.1	N.A.	-	-
その他不動産関連事業	224	7.5	2.5x	561	10.3	2.5x	N.A.	-	-
売上原価	1,736	58.0	2.4x	3,014	55.4	73.6	3,726	45.3	23.6
販売用不動産取得費	1,373	45.9	2.5x	2,457	45.2	78.8	N.A.	-	-
外注費	212	7.1	40.0	341	6.3	60.5	N.A.	-	-
その他	149	5.0	5.1x	215	4.0	43.9	N.A.	-	-
売上総利益	1,258	42.0	2.1x	2,425	44.6	92.8	4,505	54.7	85.7
販売費及び一般管理費	832	27.8	98.6	1,872	34.4	2.3x	3,246	39.4	73.4
人件費	-	-	-	810	14.9	-	1,348	16.4	66.3
広告宣伝費	113	3.8	66.0	286	5.3	2.5x	600	7.3	2.0x
その他	-	-	-	774	14.2	-	1,298	15.8	67.5
営業利益	426	14.2	2.3x	552	10.2	29.8	1,258	15.3	2.3x
営業外収支	-27	-	-	-31	-	-	-43	-	-
経常利益	398	13.3	2.6x	521	9.6	30.8	1,216	14.8	2.3x
税引前当期純利益	396	13.2	2.6x	521	9.6	31.7	1,216	14.8	2.3x
当期純利益	282	9.4	2.7x	378	7.0	33.8	846	10.3	2.2x
K P I									
従業員数	58 人			115 人			174 人		
仕入決済数	655 件			1,302 件			N.A.		
販売件数	642 件			1,280 件			N.A.		
期末支店数	5 支店			12 支店			19 支店		
在庫残高	1,076 百万円			719 百万円			N.A.		

(注) 1.端数処理の関係で各数値の和が合計と一致しない場合がある
2.24/12 期における販売費及び一般管理費の内訳のうち、人件費とその他の数値は前期比から証券リサーチセンターが推定
3.構成比は、売上高に対する割合を示す
(出所) 届出目論見書、発行者情報、「事業計画及び成長可能性に関する事項」、「東京証券取引所グロース市場への上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」を基に証券リサーチセンター作成

> 経営課題/リスク

◆ 検索エンジンへの対応について
同社は、集客のために複数の Web メディアを運営している。これら Web メディアには、大手検索エンジンを利用した検索を通じて物件売却希望者が来訪している。しかし、大手検索エンジンは予告なく検索アルゴリズムを変更することが多く、かかる変更後には検索順位の変動が見込まれ、同社の集客、ひいては業績に一定の影響が生じる可能性がある。

◆ 訴訟等について

同社の取り扱い物件には、なんらかの瑕疵がある「訳あり物件」が多い。そのため、一般的な不動産会社と比べて、訴訟に発展する案件が多い。

また、同社が取り扱う「訳あり物件」の態様のひとつである、共有持分の一部のみを保有する物件については、共有者への同社の持分の売却や、同社による共有者持分の買取り等の交渉が不調に終わった際、同社が原告となって共有物分割請求訴訟を提起して解決することが多い。

現時点においても、係争中の案件が複数存在するが、いずれも金額的な重要性はないと同社は認識している。ただし、今後も予期せぬトラブルにより訴訟やその他の請求が発生する可能性はあり、その結果によっては同社の業績に影響が生じる可能性がある。

◆ 契約不適合について

同社では、仕入れに際して可能な範囲で物件調査を行うものの、地中埋設物、土壌汚染、構造上の欠陥など通常の調査では判明しにくい問題が買主への引き渡し後に判明することがある。このような契約不適合が発生した場合、同社は買主に対して補修や代替物の引き渡し、損害賠償、契約解除等の責任を負う。この責任を履行するための費用が大きくなった場合には、同社の業績に影響が生じる可能性がある。

◆ 売上計上時期の集中とそれに伴う収益発生時期の偏りについて

同社は、営業担当者に対し半期ごとの成果に応じた歩合賞与を支給するインセンティブ制度を設けており、成果に対して累進で歩合率が上昇する設計となっていることから、売上高が第2四半期と第4四半期、特に最終月の6月と12月に集中する傾向がある。特に年度末である12月には、その傾向が顕著に表れているため、何らかの事由で予定していた買主への物件の引渡しが月内に完了しない場合、売上高および各段階利益の計上が翌年度にずれ込む可能性がある点には留意が必要である。

◆ 新株予約権行使による株式価値の希薄化について

同社では新株予約権方式によるストックオプション制度を導入しており、新株予約権による潜在株式数は1,295,040株と、上場時における発行済株式数の15.8%を占めている。新株予約権の権利行使により株式数が増加する場合には、1株当たりの株式価値の希薄化を通じて同社の株価に影響を与える可能性がある。

◆ 流通株式比率について

同社が東証グロース市場の上場維持基準を満たすためには、流通株式比率25%以上を維持しなくてはならない。同社は、上場直後の流通株式比率を25.0%と見込んでいる。

次回の上場維持基準に係る審査が行われた際に条件を満たしていない場合、その後1年以内にこの上場維持基準に適合しなければ、上場廃止基準に該当する可能性がある点には留意が必要である。なお、同社では、既存大株主への一部株式の売出し要請、新株予約権の行使による流通株式数の増加等を通じて、流通株式比率の向上を図る方針である。

◆ 配当について

同社では、株主に対する利益還元を重要な経営課題のひとつと位置づけている。しかし、現時点では、資金を財務体質の強化や事業拡大に伴う投資資金に充当してさらなる成長を実現することが株主に対する最大の利益還元につながるとの考えから、配当を実施していない。今後の配当の実施、及びその時期については現時点では未定としている。

【 図表 10 】 財務諸表

損益計算書	2023/12		2024/12		2025/12 3Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	2,995	100.0	5,440	100.0	5,038	100.0
売上原価	1,737	58.0	3,015	55.4	2,244	44.5
売上総利益	1,258	42.0	2,426	44.6	2,794	55.5
販売費及び一般管理費	832	27.8	1,873	34.4	2,243	44.5
営業利益	426	14.2	553	10.2	551	10.9
営業外収益	0	-	4	-	15	-
営業外費用	27	-	35	-	47	-
経常利益	399	13.3	522	9.6	519	10.3
税引前当期（四半期）純利益	396	13.2	522	9.6	519	10.3
当期（四半期）純利益	283	9.4	378	7.0	365	7.2

貸借対照表	2023/12		2024/12		2025/12 3Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	1,920	92.8	2,218	83.8	3,862	89.1
現金及び預金	811	39.2	1,416	53.5	2,633	60.7
販売用不動産	737	35.6	399	15.1	870	20.1
仕掛販売用不動産	339	22.5	320	12.1	198	4.6
固定資産	150	7.2	429	16.2	475	10.9
有形固定資産	54	2.6	249	9.4	270	6.2
無形固定資産	0	0.0	0	0.0	4	0.1
投資その他の資産	95	4.6	180	6.8	201	4.6
総資産	2,070	100.0	2,647	100.0	4,337	100.0
流動負債	670	32.4	970	36.7	1,345	31.0
短期借入金	186	9.0	261	9.9	216	5.0
1年内償還予定の社債	20	1.0	47	1.8	47	1.1
1年内返済予定の長期借入金	145	7.0	179	6.8	524	12.1
前受金	5	0.3	15	0.6	-	-
預り金	10	0.5	14	0.5	-	-
固定負債	867	41.9	766	28.9	1,653	38.1
社債	60	2.9	203	7.7	165	3.8
長期借入金	790	38.2	482	18.2	1,395	32.2
純資産	251	12.1	910	34.4	1,339	30.9
自己資本	251	12.1	910	34.4	1,338	30.9

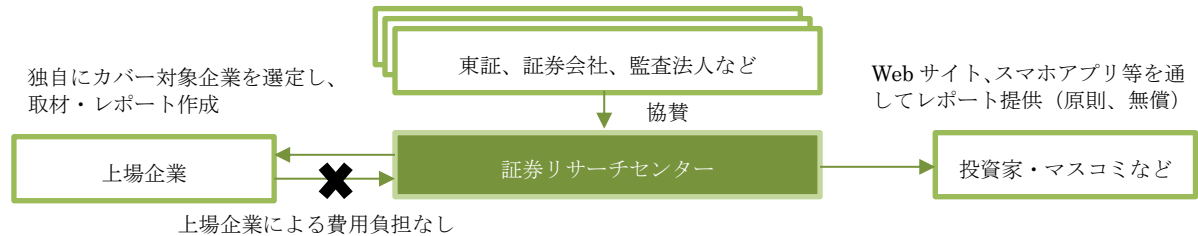
キャッシュ・フロー計算書	2023/12	2024/12
	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	481	860
減価償却費	7	39
投資キャッシュ・フロー	-48	-222
財務キャッシュ・フロー	62	-44
配当金の支払額	-	-
現金及び現金同等物の増減額	496	594
現金及び現金同等物の期末残高	811	1,406

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



■協賛会員

株式会社東京証券取引所	S M B C 日興証券株式会社	大和証券株式会社	野村證券株式会社
みずほ証券株式会社	EY 新日本有限責任監査法人	有限責任あずさ監査法人	株式会社 I C M G
太陽有限責任監査法人	有限責任監査法人トーマツ	株式会社 S B I 証券	三優監査法人
PwC Japan 有限責任監査法人	いちよし証券株式会社	監査法人 A&A パートナーズ	仰星監査法人
監査法人アヴァンティア	宝印刷株式会社	株式会社プロネクサス	日本証券業協会
公益社団法人日本証券アナリスト協会			

■後援

株式会社名古屋証券取引所	証券会員制法人札幌証券取引所
一般社団法人日本ベンチャーキャピタル協会	一般社団法人日本 IR 協議会
一般社団法人スチュワードシップ研究会	一般社団法人機関投資家協働対話フォーラム

アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

免責事項

- ・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- ・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。