

SAKURA Real Estate Sales Co., Ltd.

FY2024 Full Year
Financial Results
Corporate Presentation

株式会社さくら不動産販売

2025年9月期 決算説明資料



1. 2025年9月期 決算概要

2. 2026年9月期 計画

3. 経営戦略

4. 参考資料

2025年9月期 決算概要

FY2024業績

売上高は1.4倍の増収

増収

売上高：38.1億円 YonY 43%増

経常利益は18倍の大幅増益

増益

経常利益：1.4億円 YonY 1,747%増

仲介事業

取扱案件の買取推進により減収

減収

売上高：2.5億円 YonY ▲19%減

売上（＝利益）運動により減益

減益

粗利：2.5億円 YonY ▲19%減

売買事業

積極的な物件取得が奏功し1.5倍の増収

増収

売上高：35.6億円 YonY 52%増

シナジー効果（原価削減）により2.1倍の増益

増益

粗利：6.5億円 YonY 111%増

損益計算書（PL）

■積極的な物件取得が奏功し、売買事業が伸長（前期比152%の增收）

■シナジー効果（原価削減）により売買事業の粗利率が18.3%へ大幅改善（前期比+5.1p）

PL（主要項目）

	2024/9期 (百万円)	2025/9期 (百万円)	前期比
売上高	2,665	3,818	143%
仲介事業	313	253	81%
売買事業（開発含む）	2,340	3,560	152%
その他事業	11	4	43%
売上総利益	634	911	144%
粗利率	23.8%	23.9%	+0.1p
販売費・一般管理費	587	735	125%
営業利益	47	176	371%
経常利益	7	145	1847%
当期純利益	11	104	928%

■売買事業

◇売上：グループシナジーによる資金調達力向上を背景に、積極的な物件取得を推し進め、大幅增收

◇粗利：再販事業（リノベーション事業）にて、リフォーム費用低減を推し進めた結果、粗利率22%を達成し、增收運動以上に粗利が伸長

①再販：売上 20.6億、粗利 4.5億（粗利率 22%）

②開発：売上 15.0億、粗利 2.0億（粗利率 14%）

◇資金調達コスト低減も推し進め、増益に寄与（支払利息等：前期 37M → 当期 32M）

貸借対照表（BS）

- 来期の売上に向けて、販売用不動産残高を積上げ
- 大幅増益による自己資本伸長以上に積極的な物件購入を推し進め、自己資本比率は微減

BS（主要項目）

	2024/9期 (億円)	2025/9期 (百万円)	前期末比
流動資産	1,702	2,390	140%
うち現金及び預金	444	503	113%
うち販売用不動産	1,228	1,848	151%
固定資産	53	61	116%
うち有形固定資産	9	7	79%
総資産	1,755	2,452	140%
流動負債	1,070	1,700	159%
固定負債	351	313	89%
自己資本	334	439	131%
自己資本比率	19%	18%	▲1p

■2026/9期の売買事業（開発含む）計画売上 47.5億円に向けて、販売用不動産 18億円（39%）を確保しております。

■借入金は、2024/9期末 13.5億円から、2025/9期末 18.5億円と保有販売物件の在庫残高に連動して増加しております。

長期資金についても1億円を調達しております。
(千葉興業銀行 0.7億円、東和銀行 0.3億円)

■自己資本は伸長（131%）しておりますが、販売用不動産を積み上げたため、自己資本比率は▲1ポイント低下しております。

1. 2025年9月期 決算概要

2. 2026年9月期 計画

3. 経営戦略

4. 参考資料

2026年9月期 計画

■売上 50億円（前期比 131%）

■経常利益 3億円（前期比 207%）

PL（主要項目）

	2025/9期 (百万円)	2026/9期 (百万円)	前期比
売上高	3,818	5,000	131%
仲介事業	253	250	99%
売買事業（開発含む）	3,560	4,750	133%
その他事業	4	0	-
売上総利益	911	1,209	133%
粗利率	23.9%	24.2%	+0.3p
販売費・一般管理費	735	857	117%
営業利益	176	352	200%
経常利益	145	300	207%
当期純利益	104	196	187%

■売上高

① 再販事業（リノベマンション事業）

- ・売上 32.3億（当期比 156%）
- ・粗利 6.5億（当期比 146%）
- ・粗利率 20%（当期比 ▲2p）

② 開発事業

- ・売上 15.2億（当期比 101%）
- ・粗利 3.0億（当期比 149%）
- ・粗利率 20%（当期比 +6p）

■販管費

- ・1.2億円増加
- ・主な要因は、增收連動コスト 販売時仲介手数料+0.4億円、租税公課+0.3億円となります。

1. 2025年9月期 決算概要

2. 2026年9月期 計画

3. 経営戦略

4. 参考資料

中期経営計画（3ヶ年）の進捗状況について

- 26期は、計画売上40億に対して38億（95%）にて着地いたしました。
- 27期は、売上50億、経常利益3億の達成に向けて、期首在庫を積み上げております。
- 最終年度の2027/9月期は、レジデンシャルグループ加入によるシナジーにより、売上 60億円、経常利益 5億円を目指します。（2022/9月期と比べて売上高4倍、経常利益6倍）

参考

	2022/9期	2025/9期	2026/9期	2027/9期
売上高		14 億円	40 億円	50 億円
経常利益	0.8 億円	着地 38億円	1 億円	3 億円

仲介事業

＜事業環境＞

①不動産市場

リスク 人口減少に伴う需要減少（地方のみ。都区部は限定的）

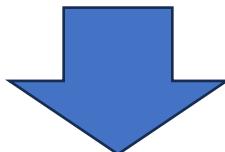
チャンス 住宅ストック増加による中古不動産市場の拡大

団塊世代の後期高齢者入りに伴う相続案件の増加

②特殊性

リスク 人員不足（営業人員の能力やスキルに依存する労働集約型の業態）

チャンス 働きやすい環境を背景にした定着力、採用力による優秀な人材確保



＜成長戦略＞

好調な実需を捉える人員体制構築による安定的収益基盤の拡大

伸長する買取再販事業者（レジデンシャル不動産）とのグループ化による案件チャネルの拡大

買取再販事業

＜事業環境＞

①不動産市場

リスク 價格調整局面（上昇→横ばいへ）

チャンス 新築高騰、供給減少に伴う中古需要の拡大

②消費者目線

リスク 物価上昇、金利上昇（住宅への支出抑制）

チャンス 新築と比べた割安感、サステナブル視点



＜成長戦略＞

高騰する都区部でのリノベーションへの根強い需要に対する供給に務め、
2050年カーボンニュートラルに向けたサステナブルな社会の実現に貢献していく

開発事業（新築戸建）

＜事業環境＞

①不動産市場

- リスク 土地価格・建築費上昇による価格高騰
チャンス 新築戸建の需給調整一巡、供給減による一定の底堅い需要

②消費者目線

- リスク 物価上昇、住宅ローン金利上昇に伴い、生活防衛を優先
チャンス 都区部で保有することでの資産価値目線



＜成長戦略＞

確固たる実績を積んできた狭小地木造3階建（Cerezoシリーズ）開発により、都区部の土地価格高騰の影響を抑え、オープンハウス・アーキテクト社との連携による建築コスト低減により、実需層への訴求を高めていく

開発事業（新築アパート）

＜事業環境＞

①不動産市場

- | | |
|------|--|
| リスク | 土地価格・建築費上昇による価格高騰 |
| チャンス | 供給減少による不動産投資家層の活動活発化
一部金融機関でのアパートローン取扱再開（高属性向け） |

②投資家目線

- | | |
|------|-----------------------|
| リスク | 人口減少による賃貸需要の減退 |
| チャンス | 都区部で保有することでの堅い賃貸需要を確保 |



＜成長戦略＞

厳選された賃貸需要の高いエリアのみ（FERIOシリーズ）での開発により、
空室リスクを低減し、投資家層への訴求を高めていく

今後の経営戦略（全体像）

- 2027/9月期に売上高 60億円を達成するため、グループでの販売チャネルを拡大
- 高騰する都区部において新築を諦めた層へのリノベーション物件の供給を拡大

今後の目標と事業スキーム		
今後起きうるリスク	レジデンシャルグループ入りにより、都区部でのリノベーションへの根強い需要に対する供給に務め、2050年カーボンニュートラルに向けたサステナブルな社会の実現に貢献していく	今後のビジネスチャンス
不動産市場 ・価格調整局面 (上昇→横ばいへ) 顧客目線 ・物価上昇、金利上昇 (住宅への支出抑制)	開発事業（新築戸建）においては狭小地木造3階建をベースにして都区部での土地価格高騰の影響を最小限に抑え、新築アパートは賃貸需要の強いエリアに限定し調整局面の影響を回避する	不動産市場 ・新築高騰、供給減少 (中古需要の拡大) 顧客目線 ・再販：新築と比べた割安感 ・戸建：狭小地3階建の普遍化 ・アパート：副業解禁、老後対策

3ヶ年計画の戦略骨子

<堅実性>
<差別化>
<積極性>

景気後退局面では、取得案件の出口柔軟化（買取→仲介）によるリスクヘッジ
確固たる実績と経験に基づく都区部でのリージョナルセールス
レジデンシャルグループへの参画による案件チャネルの拡大

1. 2025年9月期 決算概要

2. 2026年9月期 計画

3. 経営戦略

4. 参考資料

会社概要

＜会社名＞ 株式会社 さくら不動産販売

＜設立＞ 平成11年11月1日

＜免許＞ 国土交通大臣（1）第10127号

＜事業内容＞
1. 不動産全般における仲介事業
2. 不動産買取再販事業
3. 新築分譲住宅、宅地事業

＜役員＞
代表取締役 内田 廣輝
取締役 小林 匠吾
取締役 森 一樹
取締役 渡邊 剛志
取締役 牛込 幸宏

■本社 東京都台東区台東四丁目9番2号
阪急阪神上野御徒町ビル3階
TEL：03-5812-5655（代表）
FAX：03-5812-5654

■営業部 東京都台東区台東四丁目9番3号
阪急阪神上野御徒町ビル2階
TEL：03-5812-5687（代表）
FAX：03-5812-5664

■船橋支店 千葉県船橋市本町一丁目27番15号
TEL：047-481-8803
FAX：047-481-8804

会社概要

<取引金融機関>

城北信用金庫 / りそな銀行 / 千葉銀行 / 足利銀行 / 日本政策金融公庫
きらぼし銀行 / セゾンファンデックス / 群馬銀行 / 千葉興業銀行
武蔵野銀行 / 京葉銀行 / 東和銀行 / 商工組合中央金庫 / 第一勧業信用組合

<主要取引先>

三井不動産リアルティ / 住友不動産販売 / 東急リバブル / ミサワホーム
東宝ハウスグループ / 城北不動産 / SYLA / 三信住建