

Residential Real Estate Co., Ltd.

FY2025 Q3
Financial Results
Corporate Presentation

株式会社レジデンシャル不動産

2026年1月期 3Q決算説明資料



1. 業績ハイライト

2. 今期の見通し

3. 店舗展開

4. MA（さくら社）業績改善進捗

5. 当社概要

2026年1月期 3Q ハイライト

FY2025 3Q累計業績	売上高は約1.3倍の増収	増収	売上高：443億円 YonY 31%増
	経常利益は約2.2倍の大幅増益	増益	経常利益：30.9億円 YonY 122%増
リノベマンション事業	新規出店が奏功し増収	増収	売上高：442.5億円 YonY 31%増
	新規出店エリアが成長フェーズに入り増益	増益	粗利：79.3億円 YonY 49%増
その他事業	ホームステージング事業は横ばい	減収	売上高：1.2億円 YonY 20%減
	賃料収入は減少 (OC退去促進、退去後リノベ販売)	減益	粗利：1.1億円 YonY 21%減

損益計算書（PL）

- 全国への新規出店が奏功し、前年同期比131%の増収
- 新規出店エリアが成長フェーズに入り始め、前年同期比147%の増益（売上総利益）
- 経常利益は通期計画（25億円）を3Qで達成し、前年同期比222%の増益

PL（主要項目）

	前期3Q （億円）	当期3Q （億円）	前期比	通期計画	3Q進捗率
売上高	338.5	443.7	131%	556.0	80%
リノベマンション事業	337.0	442.5	131%	554.7	80%
その他事業	1.5	1.2	80%	1.3	93%
売上総利益	54.6	80.4	147%	89.0	90%
リノベマンション事業	53.2	79.3	149%	87.8	90%
その他事業	1.4	1.1	79%	1.2	93%
販売費・一般管理費	38.1	46.5	122%	59.5	78%
営業利益	16.5	33.9	206%	29.5	115%
経常利益	13.9	30.9	222%	25.0	124%
当期純利益	9.3	20.2	218%	16.8	120%

■売上総利益

- ・増収に加え、粗利率（前期16.1%、当期18.1%）が+2ポイント上昇したことで、大幅な増益となりました。

■販管費

- ・前年同期比で+8.3億円増加しております。
- ・主な要因は、増収連動分（販売時仲介手数料）+3.0億円、人件費+1.9億円、租税公課+1.9億円となります。

■出店状況

- ・2023/1月期：札幌、広島、京都、熊本、横浜
- ・2024/1月期：高松、なんば、所沢、柏
- ・2025/1月期：池袋、奈良、川口、みなと
- ・2026/1月期：静岡、小倉、岡山、八王子

リノベーション事業 エリア別売上構成

<3Q計画 408 億円>

東北 4.2% (1,722百万円)
北信越 3.9% (1,574百万円)
北海道 5.4% (2,214百万円)
西日本 6.2% (2,534百万円)
東海 7.1% (2,903百万円)
九州・沖縄 9.1% (3,715百万円)
関西 21.3% (8,708百万円)
関東その他 6.6% (2,681百万円)
神奈川県 6.4% (2,632百万円)
千葉県 10.2% (4,182百万円)
埼玉県 19.5% (7,946百万円)
首都圏 42.7% (17,441百万円)

<3Q実績 442 億円>

東北 4.0% (1,764百万円)
北信越 2.3% (1,034百万円)
北海道 4.3% (1,915百万円)
西日本 4.8% (2,115百万円)
東海 7.0% (3,108百万円)
九州・沖縄 6.8% (3,011百万円)
関西 20.0% (8,861百万円)
関東その他 10.4% (4,581百万円)
神奈川県 6.8% (3,013百万円)
千葉県 11.5% (3,371百万円)
埼玉県 22.0% (9,754百万円)
首都圏 50.7% (22,448百万円)

◇計画対比 108%

◇計画以上に首都圏が牽引

・首都圏割合 計画43%、実績51%

- ・埼玉県 計画比 123%
- ・千葉県 計画比 122%
- ・神奈川県 計画比 115%
- ・その他 計画比 171%
(東京、群馬、栃木、茨城)

貸借対照表（BS）

- 販売が計画以上に伸長したものの、売上556億円達成に向けて保有マンション残高は確保
- 利益の積み上げによる自己資本増加（+20億円）と並行して、保有マンション残高増加（+54億円）により、自己資本比率は横ばいで推移（23%）

BS（主要項目）

	前期末 （億円）	当期3Q末 （億円）	前期末比
流動資産	299.7	376.2	126%
うち現金及び預金	21.8	39.0	179%
うち販売用不動産 ※1	266.7	321.5	121%
固定資産	18.5	19.4	105%
うち有形固定資産	9.7	9.7	100%
総資産	318.3	395.6	124%
流動負債	192.0	232.7	121%
固定負債	54.1	70.6	130%
自己資本	72.1	92.3	128%
自己資本比率	22.7%	23.3%	+0.6pt

※1 リノベーション中のマンションも含まれます

■保有マンション残高

- ・販売の伸長以上に（計画比107%）、仕入が伸長し（計画比119% ※）、前期末比で+21%増加
- ・当期売上計画達成に向け堅調に進捗しております。

※仕入には以下の一棟リノベPJ 3棟を含みます。

- ◇レジデンシャル南流山ガーデンテラス 53戸（8月）
- ◇レジデンシャル戸田公園リバーフロント 17戸（9月）
- ◇レジデンシャル春日部ウィステリア 19戸（9月）

■借入金残高

- ・前期末 227億円から当期末 267億円へ+18%増加

1年超の長期在庫について

<前期末>

■145件

■内訳

- ・ 賃貸中 39件
- ・ 一棟・バルク（賃貸中含） 37件
- ・ 販売中 69件（在庫1,461件の4.7%）



<当期3Q末>

■142件

■内訳

- ・ 賃貸中 11件
- ・ 一棟・バルク（賃貸中含） 61件
- ・ 販売中 70件（在庫1,738件の4.0%）

■ OC在庫の退去促進を進めたため、賃貸中が減少 → 見合いで販売中が増加（退去後リノベ販売中）

■ 一棟・バルクで仕入れた賃貸中物件は、借主退去後のリフォームを経るため、販売までに時間を要する

■ バルク購入物件は、同一マンション内で複数戸をまとめて取得するため、個別販売の進捗に時間を要する

■ これらの物件は1年超の在庫となっているものの、概ね事業計画に沿って順調に販売が進んでおり問題はない

1. 業績ハイライト

2. 今期の見通し

3. 店舗展開

4. MA（さくら社）業績改善進捗

5. 当社概要

今期の業績見通し

■売上：中古マンション実需市場堅調（販売好調・在庫減少）により、600億円前後にて着地見込

■経常利益：前期仕入施策が奏功し、利益単価が計画＋50万円で進捗。40億円前後にて着地見込

（単位：百万円）

	売上高				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
計画	13,319	13,291	14,299	14,691	55,600
業績見通し	14,570	13,230	16,576	15,624	60,000
計画比（%）	109%	100%	116%	106%	108%
前期実績	10,594	11,199	12,058	11,684	45,535
前期比（%）	138%	118%	137%	134%	132%

（単位：百万円）

	経常利益				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
計画	582	565	677	676	2,500
業績見通し	1,012	805	1,275	908	4,000
計画比（%）	174%	142%	188%	134%	160%
前期実績	451	375	567	491	1,884
前期比（%）	224%	215%	225%	185%	212%

1. 業績ハイライト

2. 今期の見通し

3. 店舗展開

4. MA（さくら社）業績改善進捗

5. 当社概要

新店業績について

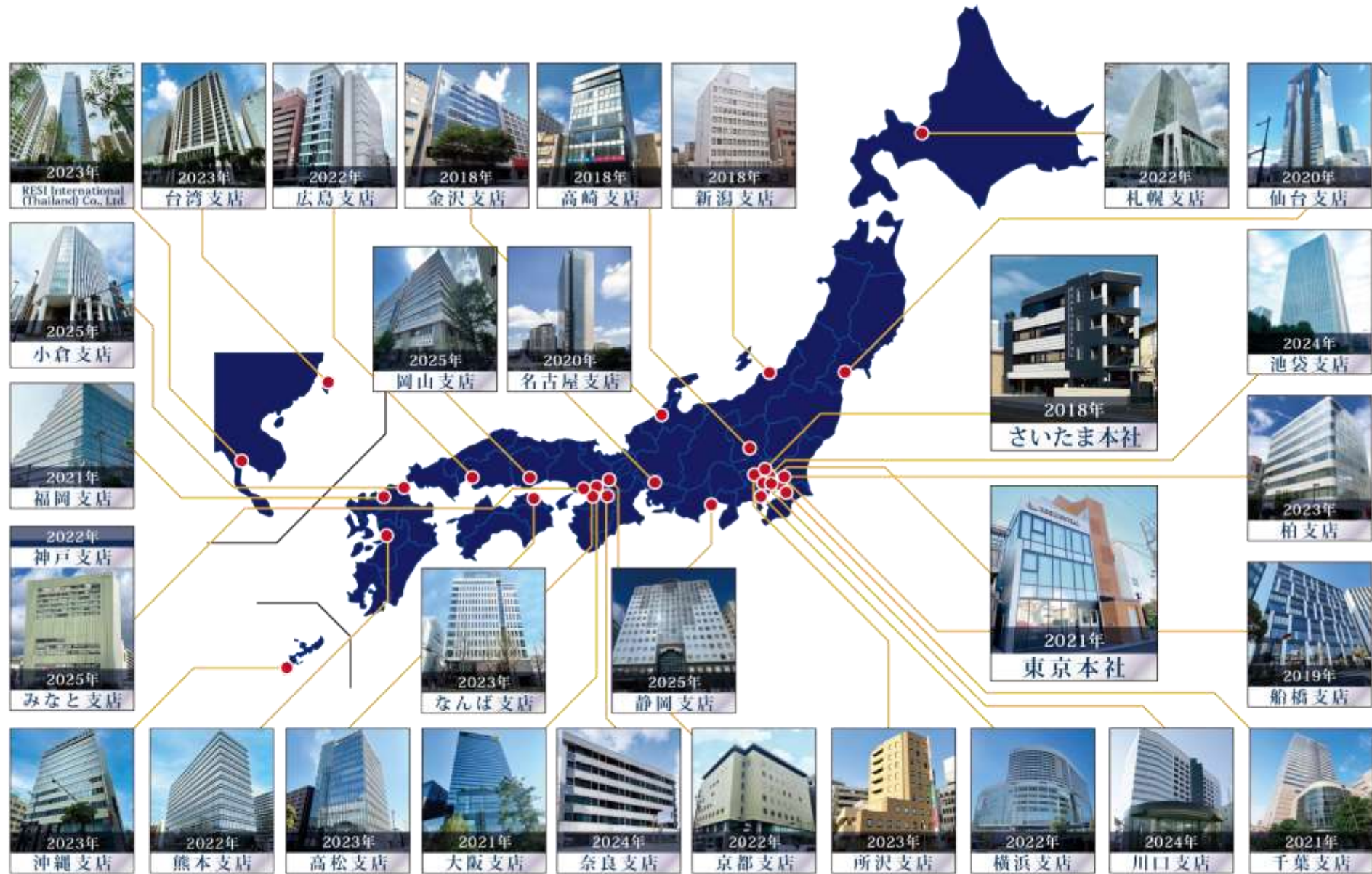
■直近3ヶ年に出店した13店のうち11店は成長フェーズに入り黒字化

※みなと支店は神戸支店と合わせ兵庫県では黒字（売上 24.1億円、経常利益 0.5億円）となります。

FY2022出店 14期3Q業績	札幌支店（2022年2月新設）	売上高：20.7億円（販売 86件）	経常利益：1.0億円	黒字
	広島支店（2022年4月新設）	売上高：13.3億円（販売 55件）	経常利益：1.0億円	黒字
	京都支店（2022年6月新設）	売上高：15.2億円（販売 68件）	経常利益：1.1億円	黒字
	熊本支店（2022年11月新設）	売上高：7.7億円（販売 33件）	経常利益：0.2億円	黒字
	横浜支店（2022年11月新設）	売上高：25.5億円（販売 92件）	経常利益：1.2億円	黒字
FY2023出店 14期3Q業績	高松支店（2023年2月新設）	売上高：5.9億円（販売 30件）	経常損失：▲0.2億円	
	所沢支店（2023年4月新設）	売上高：23.7億円（販売 99件）	経常利益：1.8億円	黒字
	なんば支店（2023年4月新設）	売上高：22.1億円（販売 88件）	経常利益：2.1億円	黒字
	柏支店（2023年10月新設）	売上高：18.7億円（販売 79件）	経常利益：1.4億円	黒字
FY2024出店 14期3Q業績	池袋支店（2024年6月新設）	売上高：35.3億円（販売 113件）	経常利益：3.3億円	黒字
	奈良支店（2024年6月新設）	売上高：7.4億円（販売 36件）	経常利益：0.7億円	黒字
	川口支店（2024年10月新設）	売上高：16.7億円（販売 62件）	経常利益：1.2億円	黒字
	みなと支店（2025年1月新設）	売上高：7.5億円（販売 36件）	経常損失：▲0.02億円	

支店展開 全31拠点

首都圏を中心に北は札幌、南は沖縄まで
全29拠点、海外2拠点！ 続々展開中！



2025年11月10日
八王子支店 OPEN !



2025年11月10日に八王子支店がOPENしました！ 🍊

首都圏エリア9店舗目の開設となります。

今回のOPENで、全国30拠点海外2拠点となります。



〒192-0046
東京都八王子市明神町3-20-6
八王子ファーストスクエア10階

1. 業績ハイライト

2. 今期の見通し

3. 店舗展開

4. MA（さくら社）業績改善進捗

5. 当社概要

MA（PMI進捗状況）について



株式会社レジデンシャル不動産
RESIDENTIAL REAL ESTATE



株式会社さくら不動産販売
SAKURA Real Estate Sales Co., Ltd.

＜株式会社さくら不動産販売＞ 2024年10月 当社グループ入り

創 業：1999年11月

所在地：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

代表者：内田 廣輝（2025年10月より）

従業員：30名

概 要：首都圏（一都三県）を中心に総合不動産業を展開。主にエンドユーザーをターゲットとしたリージョナルセールスを強みとしており、仲介、売買、開発（戸建、アパート）のプロフェッショナル集団。

＜シナジー効果 進捗＞

① 中古再生住宅流通の促進強化

- ・ さくら社は、これまで仲介案件としていた案件を、資金調達力向上により買取再販案件として取り扱えるようになり、売買事業の売上・利益が大幅に伸長
- ・ 当社は、さくら社経由での案件紹介により仕入が増加

② 材料調達力の向上や物流統合によるリノベーションコストの削減

- ・ リフォーム委託先の当社協力会社化、材料支給・当社倉庫物流網利用により大幅にリノベーションコストを削減

③ システムプラットフォームの共通化による内部管理部門の強化

④ 取り扱いチャネルの増加による人財採用、育成力の向上（相互研修体制確立）

（ご参考） さくら社 業績改善 進捗状況（2025年9月期）

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）連動により減益	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

さくら社：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%の増収）
- 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、大幅増収
 - ◇粗利：再販事業（リノベマンション事業）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、増収連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）

さくら社：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。

さくら社：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、増収連動コスト 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. 業績ハイライト

2. 今期の見通し

3. 店舗展開

4. MA（さくら社）業績改善進捗

5. 当社概要

会社概要
(2025年11月現在)

会社名	株式会社レジデンシャル不動産
代表者	代表取締役 内田 廣輝
設立	2012年2月2日
事業内容	中古住宅再生事業
自己資本	92億円
グループ会社	株式会社さくら不動産販売、RESI international (Thailand) CO.,LTD 株式会社東京レジデンシャル
事業所	国内29拠点、海外2拠点（台湾、タイ）
監査法人	かなで監査法人
役職員	279名

リノベーション事例



レジデンシャル不動産：新中期経営計画（3ヶ年）について

■2026/1月期の売上が1期前倒しで600億円に到達する見通しとなったことを踏まえ、2027/1月期の計画は見直しを進めております（上方修正）。

■2030/1期までにグループ売上1,000億円を目指してまいります。

	参考 2024/1期	実績 2025/1期	計画 2026/1期	計画 2027/1期
売上高	364億円	455億円	556億円 見込 600億円	600億円
経常利益	13億円	18億円	25億円 見込 40億円	30億円



グループ売上
1,000億円を
目指します

今後の経営戦略（全体像）

- 2030/1月期にグループ売上 1,000億円を達成するため、主要都市の市場の深掘りを進めていく
- 関西で当社の2.5倍規模を扱う同業他社もあり、根強い需要へ追加出店等により相応に供給を拡大

今後の目標と事業スキーム		
今後起きうるリスク		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）	業界No.1企業として、リノベマン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	不動産市場 ・ 新築高騰、供給減少 （中古需要の拡大）
消費者目線 ・ 物価上昇、金利上昇 （住宅への支出抑制）	年収300～500万円の底堅い顧客層が購入可能な物件供給を堅持するため、郊外エリアを主要市場とする会社方針を守り、東京都心を取り扱う他社とは異なり、今後の調整局面の影響を回避していく	消費者目線 ・ 新築と比べた割安感 ・ サステナブル視点
3ヶ年計画の戦略骨子		
<堅実性>	景気後退局面では、属性の高い世帯が当社の顧客ゾーンに加わり、厚い顧客層は不変	
<差別化>	他社と異なり、価格変動の大きい都心等を事業エリア外としており、調整局面の影響なし	
<積極性>	関西など他社が大きく上回っているエリアを中心に、追加出店による深掘りを進める	

経団連への加入（2023年9月）



Keidanren
Policy & Action

■主業である中古住宅再生事業により、経団連の2021年11月公表の「経団連カーボンニュートラル（CN）行動計画」を後押しすることを目的としております。

■「経団連CN行動計画」は、国が「2050年までに、温室効果ガスの排出を全体としてゼロにする、すなわち2050年カーボンニュートラル、脱炭素社会の実現を目指す」と宣言したカーボンニュートラル宣言と連動した取り組みです。

■当社は、マンション買取再販戸数では4年連続1位となっており、「経団連CN行動計画」の基本方針に定められた、既存建物躯体の再利用をリノベーションの分野より、低炭素社会の実現に資することができると考え入会しております。

業界内での立ち位置

- 2022年、設立から10年でマンション買取再販件数で日本一となりました。
- おかげさまで、2025年も日本一となり4年連続での日本一を達成いたしました！
- 現在では、年間2,000件以上のリノベーションマンションをお客様へ供給しております。

設立から10年でマンション年間買取再販 ランキング全国1位に！



※出典：リフォーム産業新聞
「マンション買取再販年間販売戸数ランキング」2022~2025

KIDS SUPPORT PROJECTとは?

私たちは、北海道から沖縄まで全国展開している中で、各拠点がその地域の子ども食堂をサポートする活動を続けています。

この全国に広がるネットワークを生かし、地域ごとの特性や課題に寄り添いながら各地の子ども食堂を支援しています。

今後はこの取り組みをさらに広げ、お取引のある企業様と協働した支援を行ってまいります。



会計監査人のご紹介



主に中堅企業・成長企業と併走し成長をサポートしていくことを主眼として、2020年10月に大手監査法人のパートナーである有志6名により設立された中堅監査法人となります。

IPOに向けた内部統制構築、会計体制構築時に強力にサポートいただいた縁で、2024年3月に会計監査人にご就任いただいております。

- ・ 人員数 168名（公認会計士 常勤 42名、非常勤 50名）
- ・ 監査契約先（84社）には、上場地方銀行グループ1社（北國FHD）、信用金庫3庫、証券会社1社が含まれており、金融機関からの信頼もございます。
- ・ 全国11拠点（日本橋、札幌、新潟、長野、富山、金沢、大阪、さいたま、横浜、静岡、西日本）