



2025年5月15日

各 位

会 社 名 アグレ都市デザイン株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 大林 竜一
(コード番号：3467 東証スタンダード市場)
問 合 せ 先 取締役経営管理部長 柿原 宏之
(TEL. 03-6258-0071)

(訂正)「2025年3月期決算補足説明資料」の一部訂正に関するお知らせ

2025年5月13日に開示いたしました「2025年3月期決算補足説明資料」につきまして、一部訂正がありましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 訂正理由

- ・「2025年3月期決算補足説明資料」P21 ハウジング事業 | 売上高計画
2026年の売上高の計画値について誤りがありましたので訂正いたします。

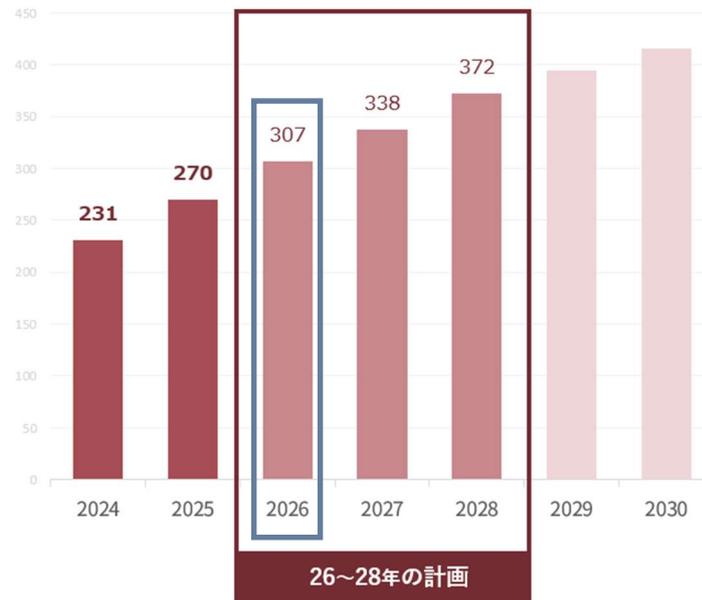
2. 訂正の内容

訂正箇所については青枠で囲んで表示しております。

(訂正前)

AGR GROUP VISION
ハウジング事業 | 売上高計画

単位：億円



(訂正後)

AGR GROUP VISION
ハウジング事業 | 売上高計画

単位：億円



3. 添付資料

訂正後の資料を添付しております。

以 上



アグレ都市デザイングループ
証券コード：3467

2025年3月期
決算補足説明資料

2025年5月13日



決算補足説明資料 目次

第 1 部

2025年 3 月期 実績 P.5

第 2 部

AGR GROUP VISION P.15

第 3 部

サステナビリティの取り組み P.41

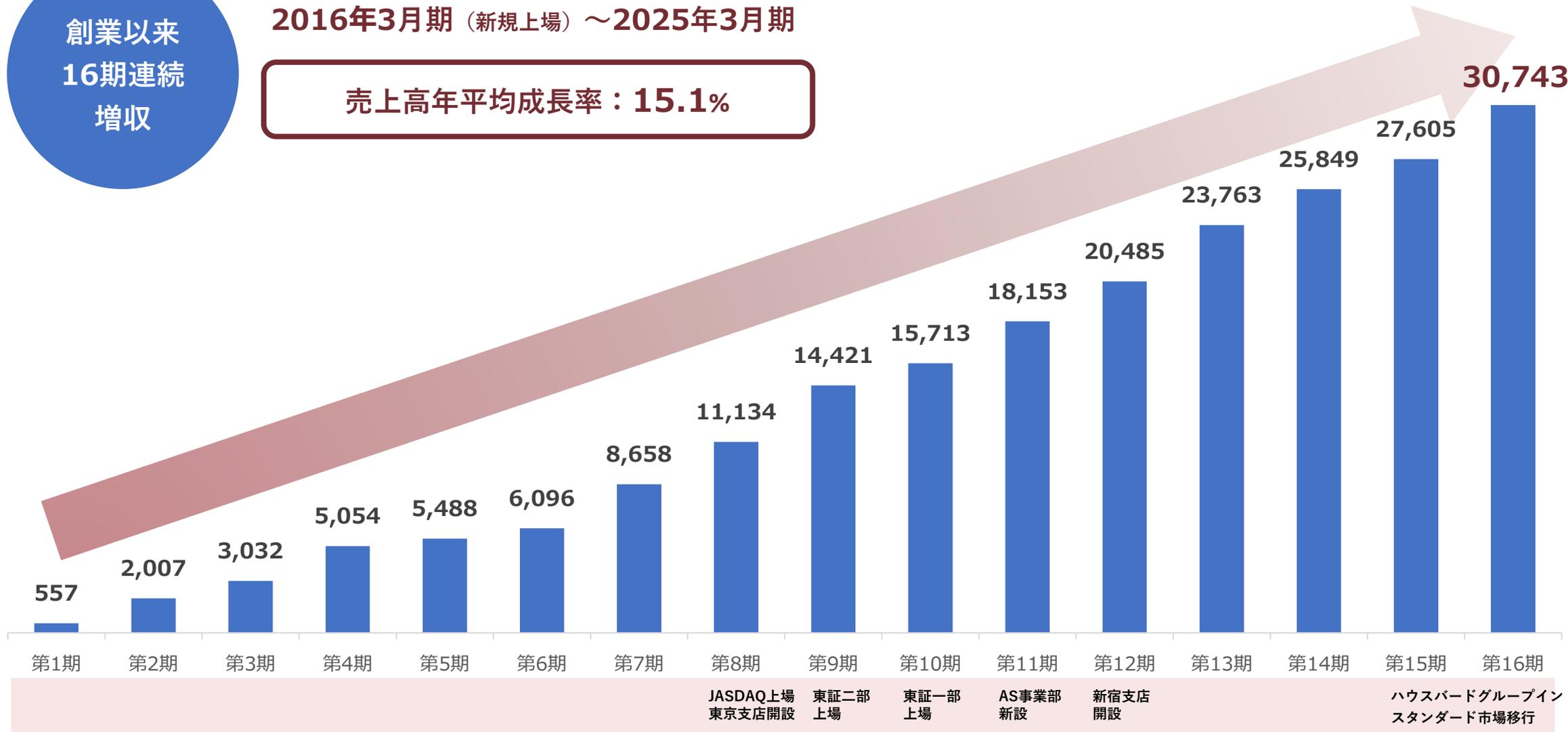
第 4 部

参考資料 P.44

創業以来
16期連続
増収

2016年3月期 (新規上場) ~ 2025年3月期

売上高年平均成長率: 15.1%



従来100株単位のみであった優待に「1,000株以上・2年以上保有」の区分を新設（移行の経過措置あり）

【従来】

保有期間	保有株式	優待内容
—	100株 以上	クオカード 1,000円



【今後】

保有期間	保有株式	優待内容
—	100株 ~ 1,000株未満	クオカード 1,000円
2年以上	1,000株以上	クオカード 10,000円

【新設】

※継続して2年以上保有とは、3月末日及び9月末日の当社株主名簿に、同一の株主番号で各保有株式区分以上の株式を保有していることが連続5回以上記載または記録されていることをいいます。経過措置があります。くわしくはP.40をご参照ください。



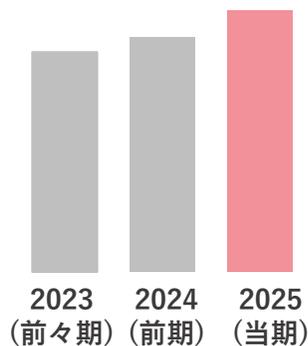
第 1 部

2025年 3 月期 実績

売上高 過去最高

30,743 百万円

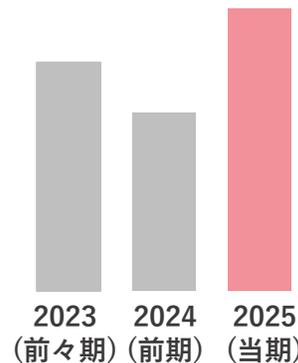
前年同期比 +**3,137** 百万円
+**11.4** %



営業利益 過去最高

2,548 百万円

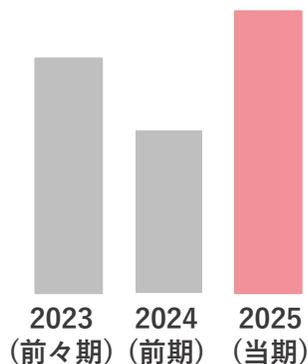
前年同期比 +**938** 百万円
+**58.2** %



経常利益 過去最高

2,247 百万円

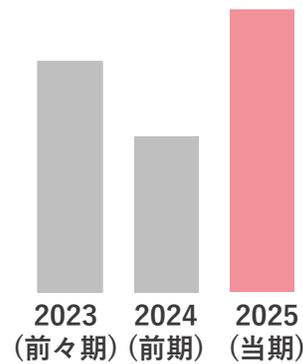
前年同期比 +**955** 百万円
+**74.0** %



親会社株主に帰属する
当期純利益 過去最高

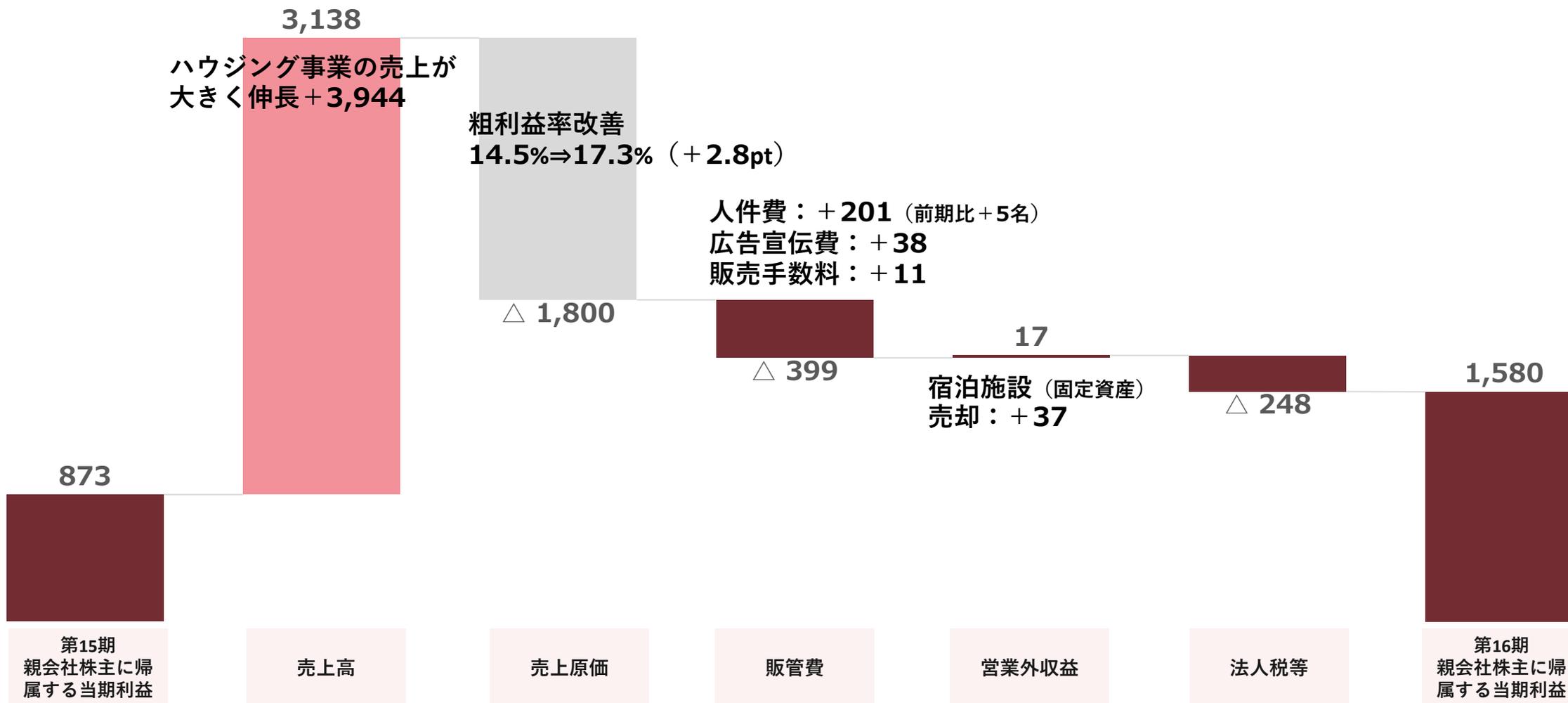
1,580 百万円

前年同期比 +**706** 百万円
+**80.9** %



親会社株主に帰属する当期純利益増減 要因分析

単位：百万円



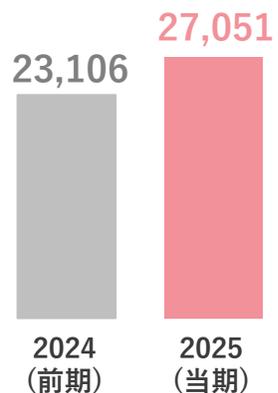
決算概要 | 2025年3月期 損益計算書（連結）

単位：百万円

	2024/3期 (連結)		2025/3期 (連結)		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	金額	増減比
売上高	27,605	100.0%	30,743	100.0%	+ 3,137	+ 11.4%
売上原価	23,613	85.5%	25,414	82.7%	+ 1,800	+ 7.6%
売上総利益	3,991	14.5%	5,329	17.3%	+ 1,337	+ 33.5%
販売費及び一般管理費	2,381	8.6%	2,780	9.0%	+ 399	+ 16.8%
営業利益	1,610	5.8%	2,548	8.3%	+ 938	+ 58.2%
営業外収益	23	0.1%	67	0.2%	+ 44	+ 184.8%
営業外費用	342	1.2%	369	1.2%	+ 26	+ 7.8%
経常利益	1,292	4.7%	2,247	7.3%	+ 955	+ 74.0%
法人税等	418	1.5%	667	2.2%	+ 248	+ 59.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	873	3.2%	1,580	5.1%	+ 706	+ 80.9%

- 売上高及び各段階利益ともに、前年同期比で大幅な増収・増益で着地
- 売上総利益率は14.5%→17.3%に改善、主力のハウジング事業は 12.8% から **16.7%**へ大きく改善

セグメント	概 要
ハウジング事業	<ul style="list-style-type: none">● 24年4月より営業部を新設。 需要が旺盛な都心エリアへの絞り込み効果と4拠点に配置していた営業部門を集約したことが奏功し、 売上総利益率が大幅に改善（3.9pt）、売上総利益率16.7%（前期実績 12.8%）
アセット ソリューション事業	<ul style="list-style-type: none">● 都心希少エリアの投資用不動産需要は堅調だが、主に工期遅延の影響により2PJが期ズレ(契約済み)● 自社設計・自社施工による木造アパートを今期より販売・1棟を3月引渡し、現在8PJが進行中● 資産コンサルティングチームを新設、自社・他社の投資用不動産の仲介業務及び賃貸管理サービスをスタート
宿泊事業	<ul style="list-style-type: none">● 事業領域を分譲にも拡大、従前のコンサルティング事業に加え、アグレとのシナジーを活かした 宿泊施設「Hours House」「Hours Villa」の分譲をスタート● 営業強化（Airbnbとの提携、金融機関との紐帯強化、税理士法人との節税コラボセミナーの共催）● 宿泊施設運営を強化し、運営部門の収益化を図る。 補助金活用や資金調達、事業売却アドバイスを含む総合的なコンサルティング提案を行っていく



売上高

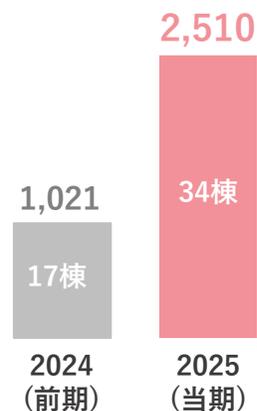
27,051 百万円

前年同期比 **+3,944** 百万円
+17.1 %

■ 売上高及び分譲棟数、受注残高は前年同期比で増加
足元の反響も堅調に推移

■ 拠点間（仕入・設計・施工・販売）連携の再構築によって、
強みである自社一貫体制のケイパビリティが格段に向上、
PDCAを回し更なるブラッシュアップを目指す

■ 中・高価格帯にポジショニングすることによって、競争力が
高まり、用地仕入れも順調に積み上がっている

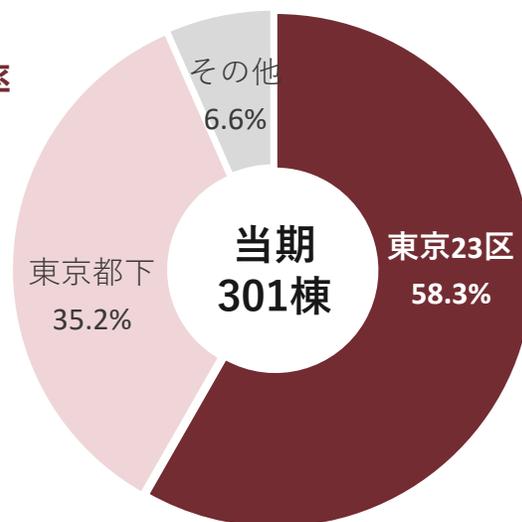


受注残高

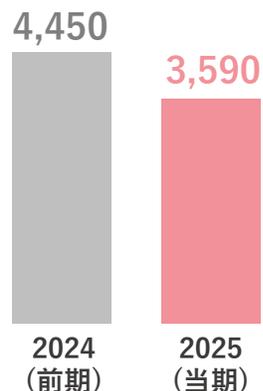
34棟 **2,510** 百万円

受注棟数 **+17** 棟
受注残高 **+1,489** 百万円

エリア別
売上高比率



平均単価	
東京23区	8,643万円
東京都下	7,014万円
その他	7,077万円
合計	7,884万円

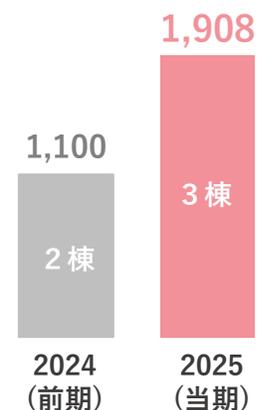


売上高

3,590 百万円

前年同期比 △ **860** 百万円
△ **19.3** %

- 引渡件数は前年比で増加も、収益マンションの期ズレの影響により売上は減少、都心収益不動産への投資需要は引き続き旺盛
- 来期以降の仕入準備高は約90億で推移、都内の希少用地を中心に仕入準備高をさらに積み上げ予定
- 今期から取り組んでいる木造アパートPJは、販売開始と同時に成約



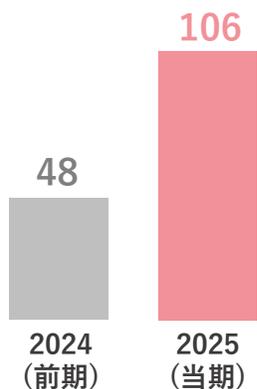
受注残高

3 件 **1,908** 百万円

受注棟数 + **1** 件
受注残高 + **808** 百万円



期末の仕入準備高
RCマンション 13プロジェクト
木造アパート 8プロジェクト
合計 21プロジェクト

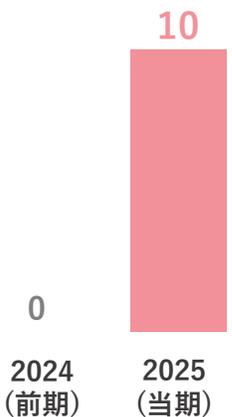


売上高

106 百万円

前年同期比 + **57** 百万円
+ **119.8** %

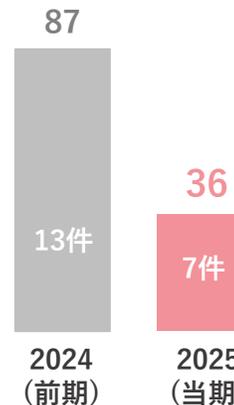
- 営業強化 (Airbnb との提携、金融機関との紐帯強化、税理士法人との節税コラボセミナーの共催)
- 事業エリアは日本全国
アグレとのシナジーを活かした「宿の分譲」事業によって、トップラインを伸長させる計画
- 施設運営を強化し、運営による安定収益を増大させる



引渡件数

10 件

前年同期比 + **10** 件



受注残高

7 件 **36** 百万円

受注棟数 △ **6** 件
受注残高 △ **50** 百万円

※2024年（前期）の連結対象期間は2023年11月～2024年1月の3ヶ月となります。

決算概要 | 2025年3月期
貸借対照表（連結） 資産

単位：百万円

	2024/3期 (連結)		2025/3期 (連結)		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	金額	増減比
流動資産	24,216	96.7%	32,500	97.6%	+ 8,283	+ 34.2%
現金及び預金	6,247	25.0%	7,171	21.5%	+ 923	+ 14.8%
販売用不動産	1,385	5.5%	3,861	11.6%	+ 2,476	+ 178.8%
仕掛販売用不動産 (未成工事支出金含む)	16,228	64.8%	21,014	63.1%	+ 4,785	+ 29.5%
その他	355	1.4%	453	1.4%	+ 98	+ 27.7%
固定資産	820	3.3%	788	2.4%	△31	△3.9%
資産合計	25,037	100.0%	33,288	100.0%	+ 8,251	+ 33.0%

- 販売用不動産（完成物件）は前期末の23棟から50棟に増加
（内訳：戸建48棟）⇒うち32棟は契約済
- その他：順調な用地仕入れに伴う前渡金(土地手付金)の増加

● 来期(2026/3期)以降の

売上換算後
完売ベース

仕入準備高*は約**570億円**で推移

前年同期は約445億円

*仕入準備高…事業用地の仕入高を現時点で 想定している販売価格(売上高)に換算した金額

単位：百万円

	2024/3期 (連結)		2025/3期 (連結)		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	金額	増減比
負債	19,043	76.1%	26,060	78.3%	+7,016	+36.8%
流動負債	14,556	58.1%	18,969	57.0%	+4,413	+30.3%
固定負債	4,487	18.0%	7,090	21.3%	+2,603	+58.0%
純資産	5,993	23.9%	7,228	21.7%	+1,234	+20.6%
株主資本	5,993	23.9%	7,228	21.7%	+1,234	+20.6%
負債純資産合計	25,037	100.0%	33,288	100.0%	+8,251	+33.0%

- 負債の増加は、順調な用地仕入れに伴う有利子負債の増加によるもの

2024/3末 17,061百万円 ⇒ 2025/3末 22,875百万円 +5,813百万円

- 純資産の増加は、主に前期基準の配当金支払△345百万円及び親会社株主に帰属する当期純利益1,580百万円によるもの
- 仕入れの増加を反映し、自己資本比率は21.7%に低下



第 2 部

AGR GROUP VISION

MISSION

社会的使命

人類の共同財産を創出する。

VISION

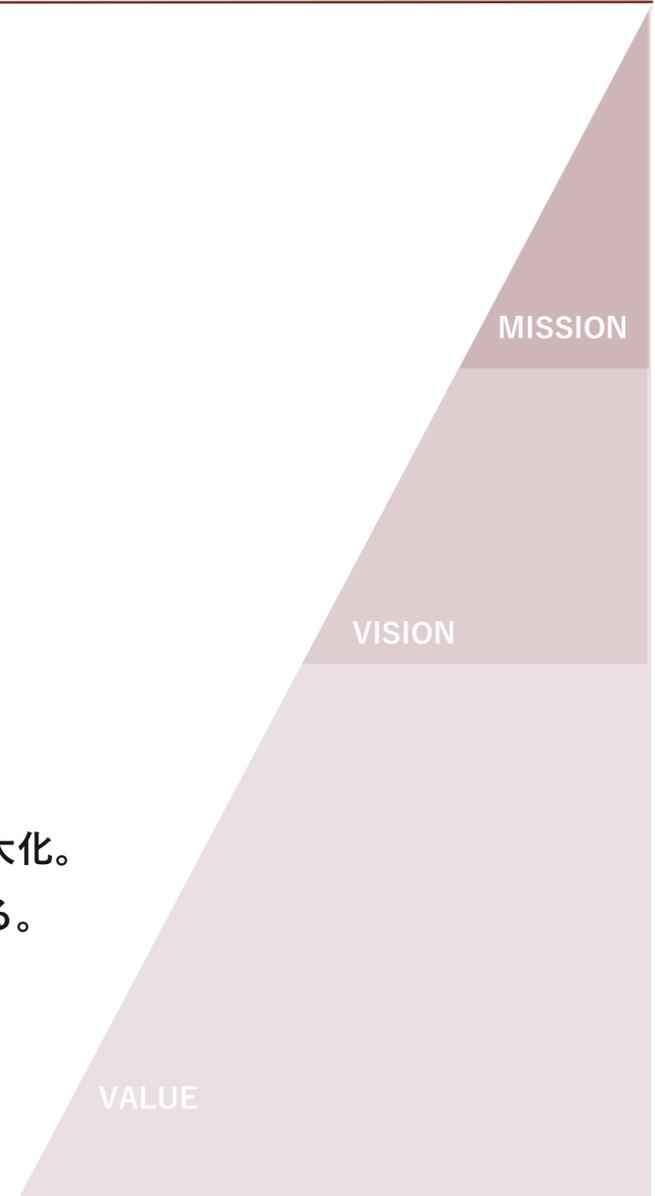
あるべき未来像

覚悟と情熱、専門性に溢れ、
業界の内外に向けて、無類の存在感を放つ
誇り高きプロフェッショナル集団。

VALUE

優先すべき価値観

- 01 バランスの追及が生み出す、本質的な美しさ。
- 02 いつも一生懸命に。その先に、成長がある。
- 03 高められた“個”のかけ合わせで、組織の力を最大化。
- 04 すべて、対等。それが基本であり、大前提である。
- 05 スマートであれ。ジェントルであれ。
- 06 利益を高め、社会へと貢献していく。



HOUSING

探究家が創る家と街

何もないゼロの状態から、土地を仕入れ、造成を行い、図面を起こし、家と街を創り上げます。そして、それらをお客様に自分たちでご案内し、その後の暮らしをサポート。『自社一貫体制』で心からのご満足を提供します。



ASSET SOLUTION

都市に、ちからを。

10戸～30戸程度の新築賃貸マンションの1棟売りや、中古マンション・ビルの変換コンバージョン及びリノベーションなど、投資家様へ新たな収益機会と収益構造を付加した商品をご提案。また、実需向けに高価格帯マンション個別住戸の買取再販も行います。

宿泊：VACATION RENTAL



1日から貸せる家

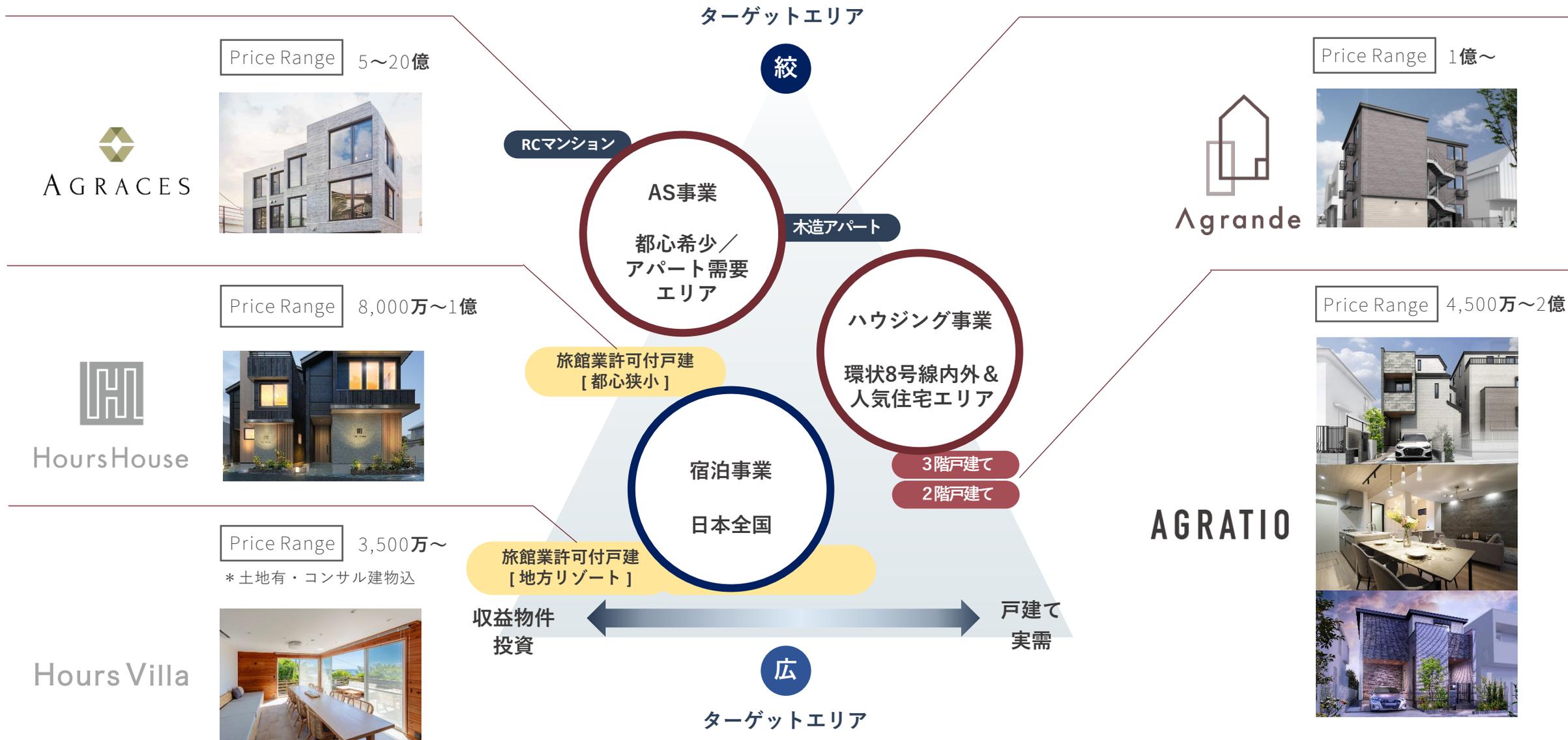
「人間らしい価値観〔知性・感性・優しさ、そして自由な心を取り戻せる場所〕を日本中に溢れさせる」というミッションのもと“1日から貸せる家”をコンセプトに、空き家や空き別荘等を活用したバケーションレンタル（貸し別荘型ホテル）の開業支援コンサルティング及び運営管理を全国で展開。オーダーメイドで設計・建築されるホテルで、オーナー様の夢を形にします。都市型バケーションレンタル「HoursHouse」の提供も開始しています。

2030年3月期（第21期）には売上高500億、長期的には1,000億を目指す



AGR GROUP VISION

各セグメントのターゲットエリアと展開商品

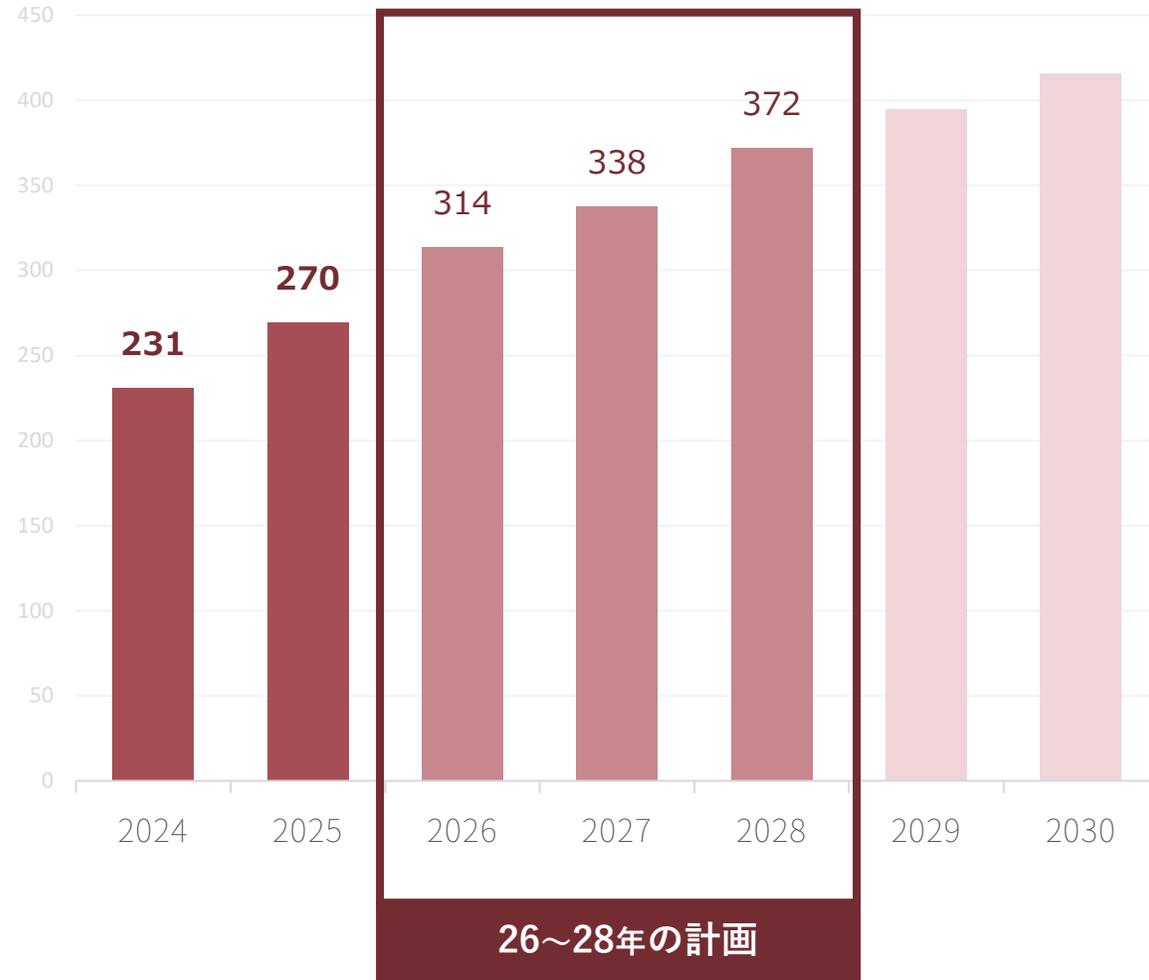


HOUSING

探究家が創る家と街



単位：億円



The past 3 years

- トップラインを堅調に維持
- MA・CRMシステムによるデータ管理の推進
- 販売部門の一元化



The next 3 years

- 自社一貫体制をさらに磨き上げる
→ 強い販売力が仕入れ競争力を高める
- 都心重視のエリア戦略
- 売上高の平準化

販売力の強さが用地仕入れの競争力を高め、より魅力的な商品の提供へと繋がっていく

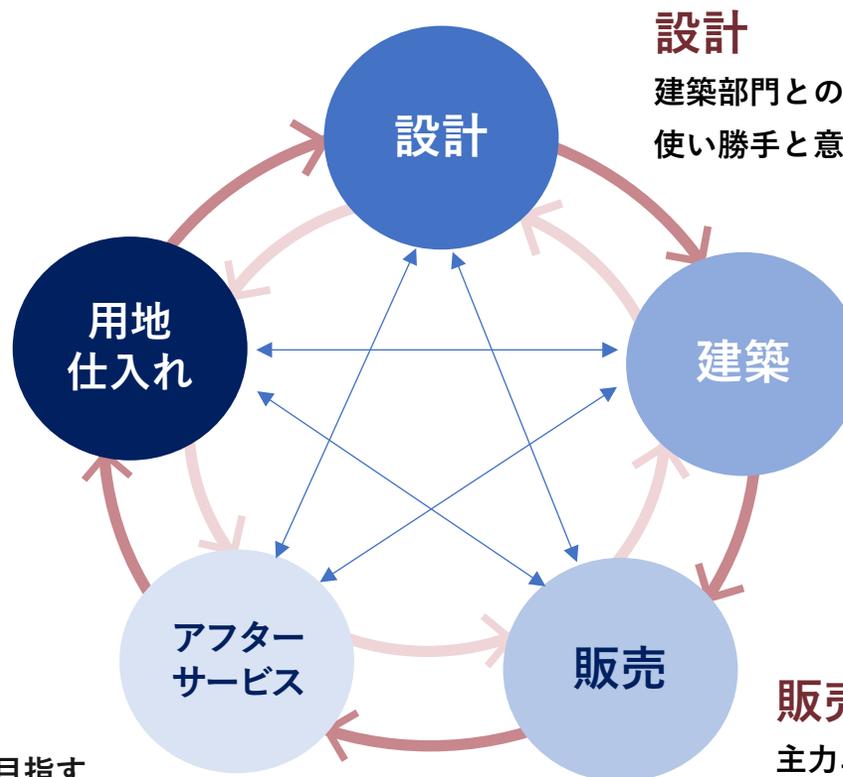
顧客との深いタッチポイントと部門間の連携やフィードバックが、他社にはない顧客満足度を向上させる高い付加価値を生み出す

仕入れ

実績のあるエリア（強い販売ができる）では積極的な仕入れ価格を提示できる
部門関係による、スピーディーな土地利用計画が可能（造成計画・建物プランニング・マーケティングetc.）

アフターサービス

メンテナンスフリー（補修なし）を目指す
アフター部門を営業部に内包し、LTVの最大化を目指す



設計

建築部門との連携が、耐久性などの基本性能の向上に貢献
使い勝手と意匠的な見栄えの両立を目指している

建築

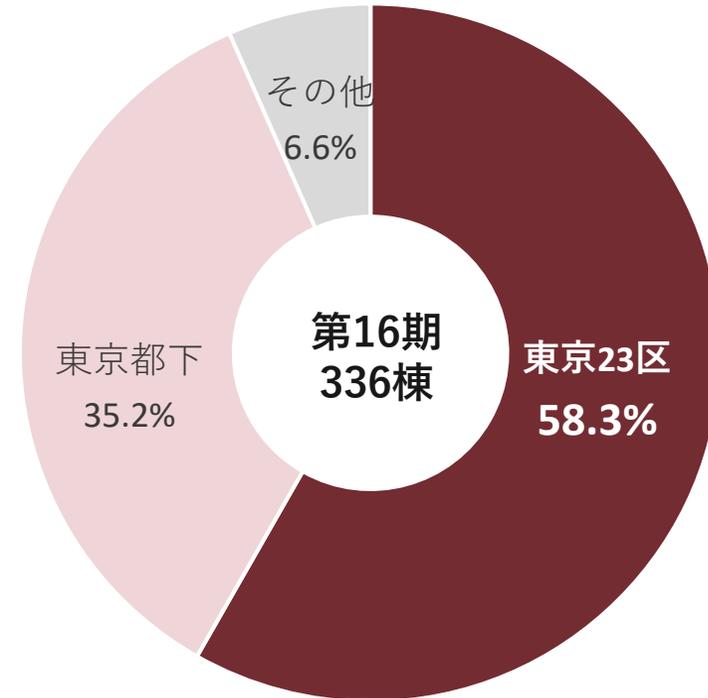
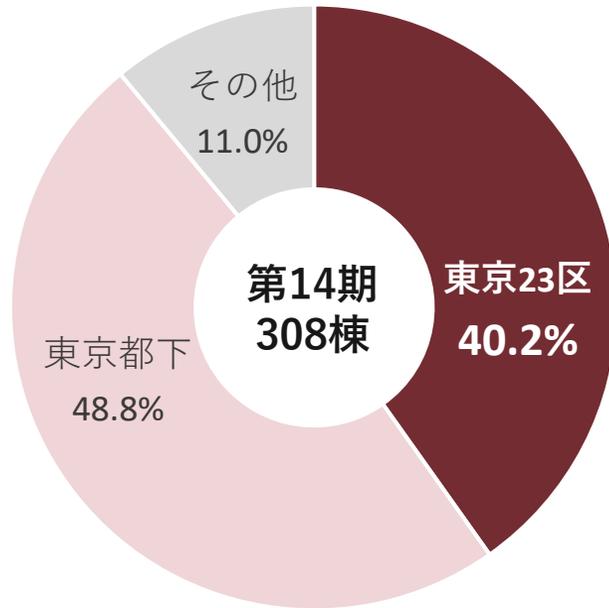
設計部門と密な連携による確実な現場管理
中間マージンの削除による付加価値の向上

販売

主力エリアにおける潜在顧客の囲い込み
契約に至らない顧客も含めたニーズの蓄積
“造り手”としての深い商品知識が強みで、顧客満足度の向上にも寄与

従来の多摩地区東部を掘り下げると同時に、東京23区エリアの比率を上げていく
これまで供給が少なかった、城南エリアなどニーズの高いエリアへ積極的に進出していく

全体に対する各エリアの売上割合



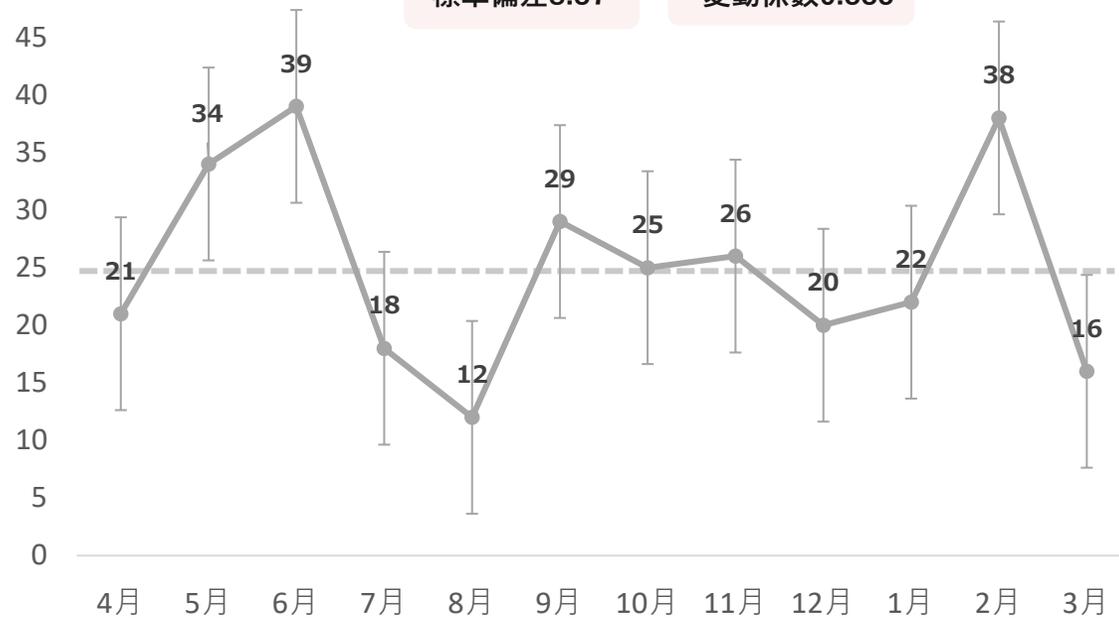
契約ベースでは、第16期は概ね月30棟の推移で販売の平準化を図ることができた（月の平均契約数25件⇒30件（+5件））

販売の平準化を達成することは着工の平準化につながっており、自社一貫体制の弱みを克服しトップラインを伸長させる基盤となる

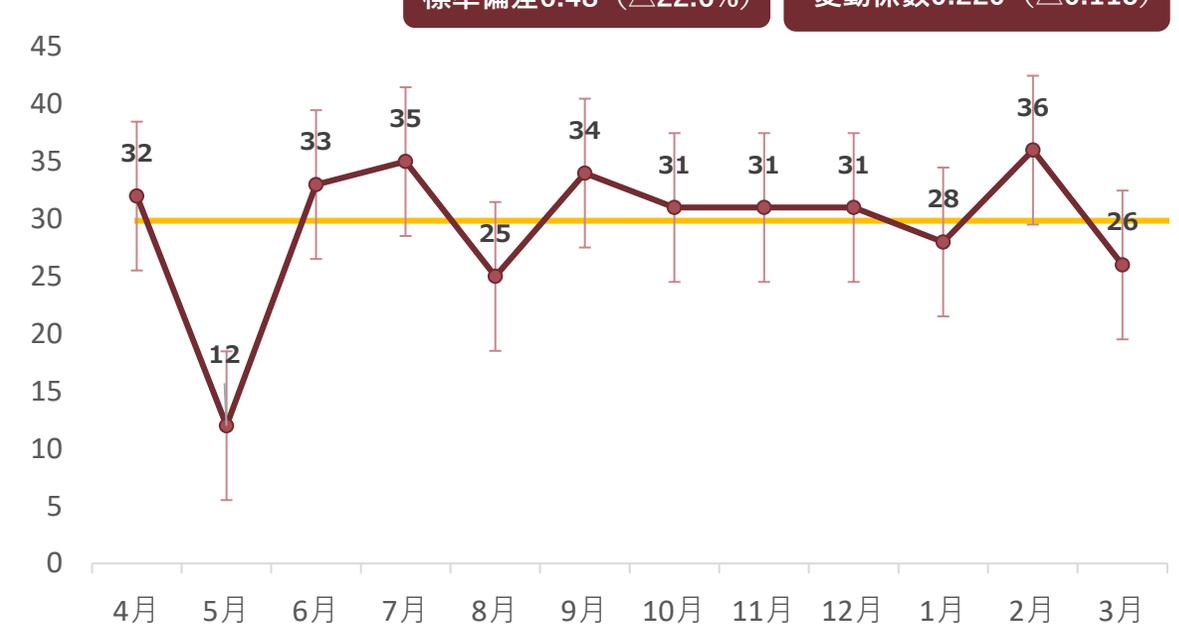
月間契約件数の推移

当期の契約件数は標準偏差が前々期の8.37から6.48（約22.6%減）に低下⇒月次変動が抑制
 変動係数が0.335から0.220に低下⇒平均契約件数の増加を考慮しても相対的な安定性が向上

第14期 計300棟



第16期 計354棟

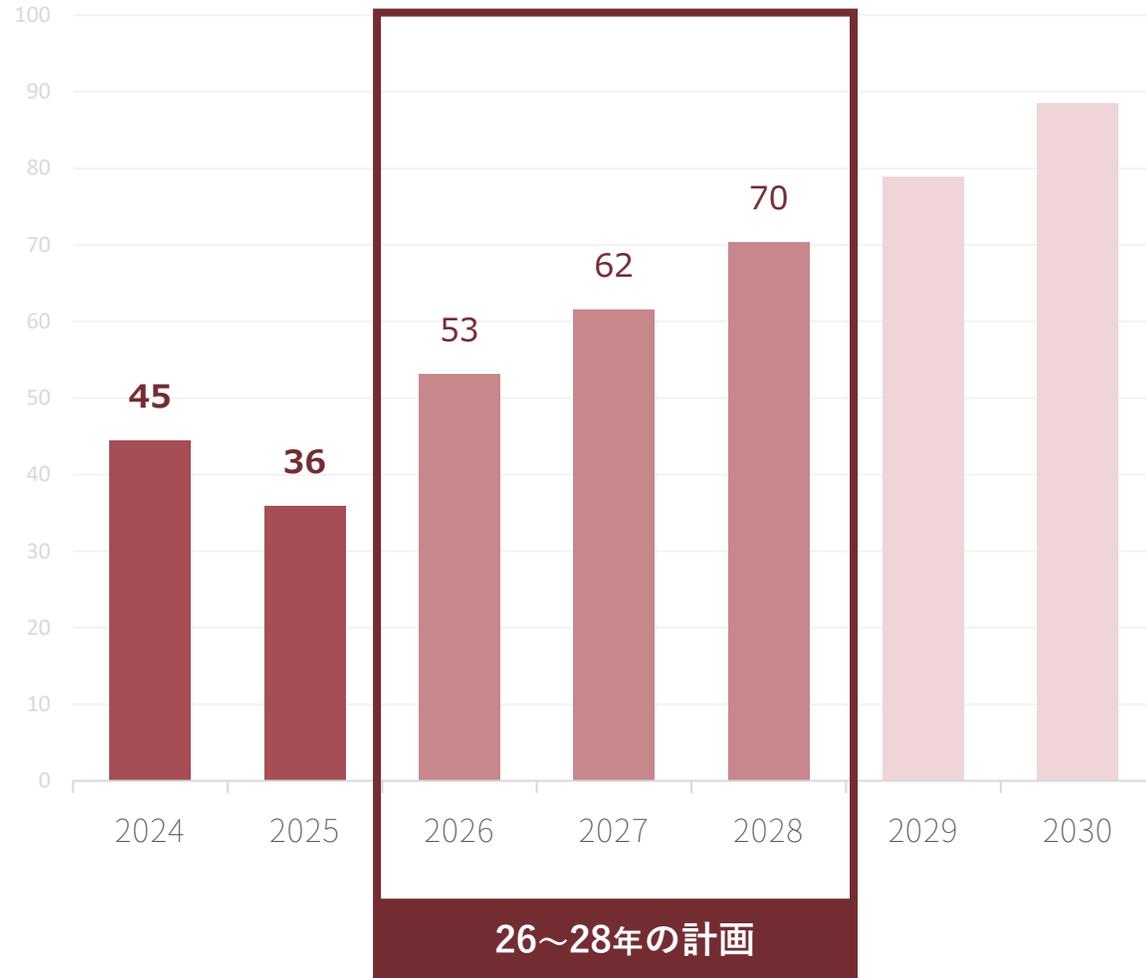


ASSET SOLUTION

都市に、ちかさを。



単位：億円



The past 3 years

- 木造アパート・都市型バケーションレンタルをローンチ
- 従来のRCマンションは都心の希少エリアにフォーカス
- 2024年4月 資産コンサルティングチームを新設



The next 3 years

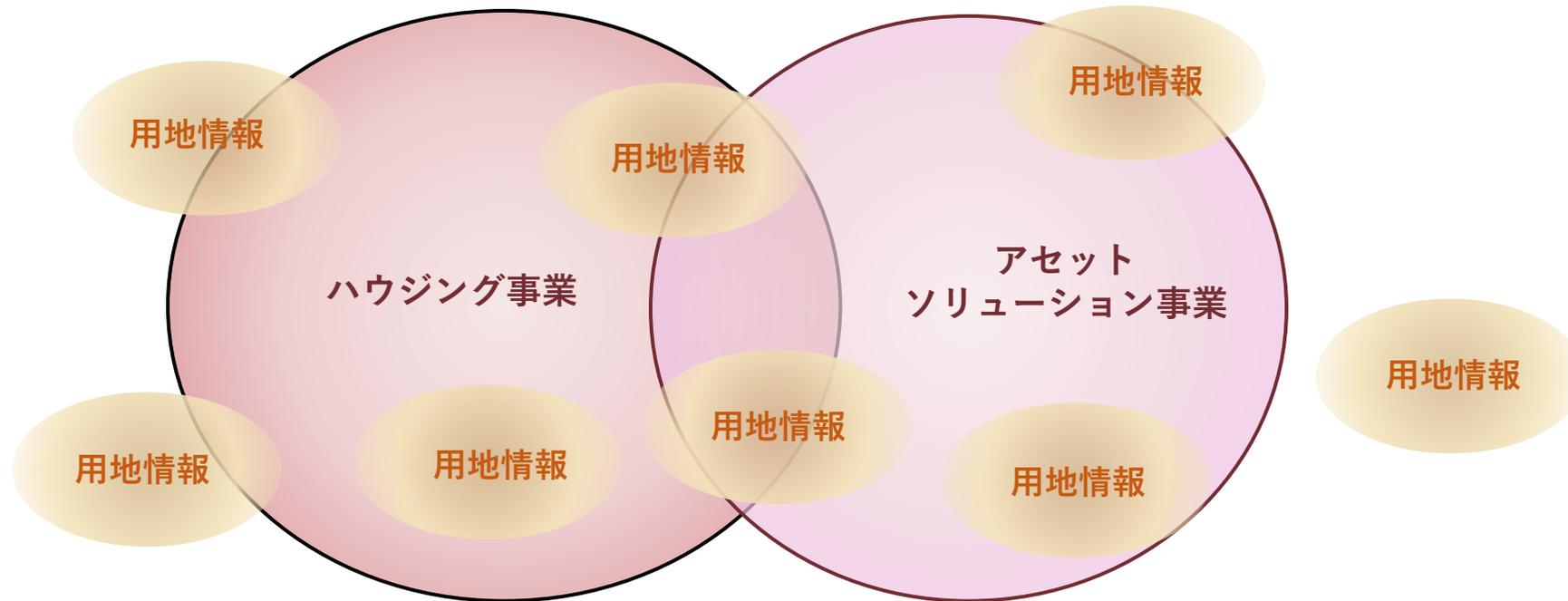
- ハウジング以外の分野で“投資” “宿泊”をキーワードに新しい領域にチャレンジする
- RCマンションは都心希少エリア重点方針を維持

【課題】 ハウジング事業で培った用地情報網がアセットソリューション事業に十分に活かされていない（用地価格の最大化が図れていない）



ハウジング事業とアセットソリューション事業の仕入れ情報・商品企画を全社レベルで統合する

情報元に対して、その土地が持つポテンシャルを最大限に活かす商品企画を提案することで、“土地の評価”を最大化する





RCマンション

山手線沿線沿いを中心に、都心希少エリアへの展開を維持

木造アパート

木造アパートはアパート需要のあるエリアを経験とAI算定のもと展開する。既仕入は8件プロジェクト

システム

ITツール「デベNAVI」を2025年2月導入済
自社物件のみならず他社物件をプロットしながら、
全社単位での仕入案件を一元管理が可能になった

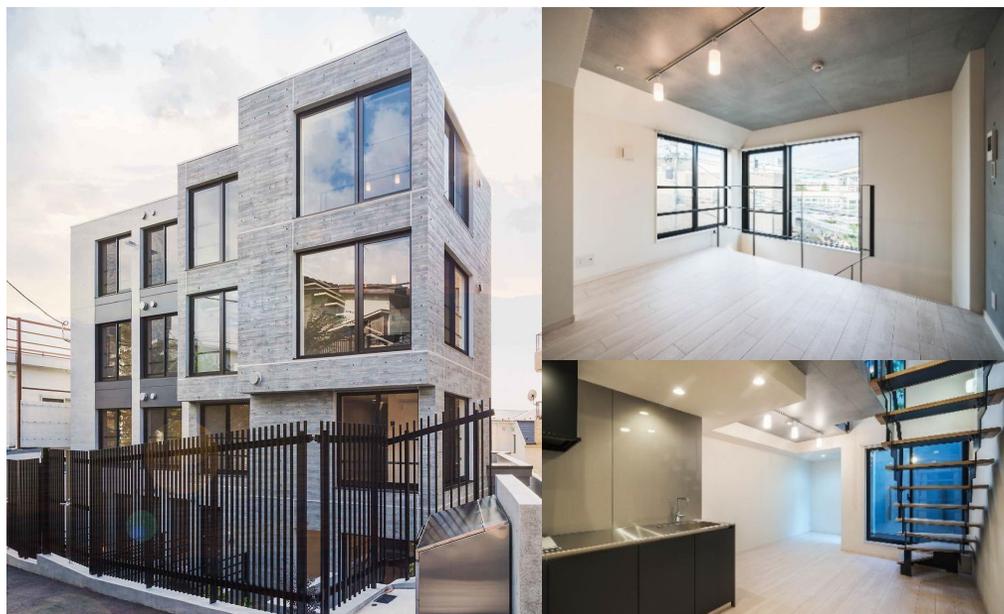


アグレプロデュースによる10戸~30戸程度の新築賃貸マンションの1棟売り、中古マンション・ビルのコンバージョン及びリノベーション、不動産仲介など、投資家様へ新たな収益機会と収益構造を付加した商品をご提案。実需向け高価格帯マンション個別住戸の買取再販も実施。



Agrande

従来アセットソリューション事業が手掛けきたRCマンションよりも、コンパクトな規模で投資できる木造アパートの販売を2024年開始。新築戸建分譲で培った自社一貫体制を木造アパートでも実現。管理運営も実施。



小田急小田原線「小田急相模原」駅徒歩8分
木造枠組壁工法/地上3階建
令和7年3月未完成済(契約済)
延床面積: 188.97㎡
容積対象面積: 176.94㎡



「菅井敏之×オリックス銀行 初心者向け不動産投資セミナー」
2025年3月21日（土）新宿住友スカイルームにて、リアル開催の様子

資産コンサルティングチーム

他社物件の仲介、自社物件の販売、賃貸管理業務を担う新設部署

ハウジング事業、アセットソリューション事業で培った信頼とノウハウを活かし、これからアパート経営で資産形成をされたいオーナー様に対して中立的な立場で、木造アパートをメインとした収益不動産の不動産コンサルティング・仲介・賃貸管理運営を実施。

POINT

- ノンアセットでの収益を得ると同時にターゲット層のニーズを的確にキャッチし、開発部門にフィードバックする
- AGRATIOオーナー様へ売却・買替の仲介や転勤等空き家時の賃貸管理運営を代行。顧客LTVの向上にも寄与
- 新規顧客獲得に向けたセミナーを定期的開催予定

VACATION RENTAL

1日から貸せる家





1日から貸せる家

自分にとっての別荘が、誰かにとっての「宿」になる
これからの新しい住まいの在り方

MISSION

ミッション

人間が本来与えられている、知性・感性・
優しさ、そして自由な心を取り戻せる場所
を日本中に溢れさせたい

PURPOSE

存在意義

空き家問題の解決・地方都市の活性化・
新しい暮らしの創出へと貢献する

これまで日本全国約70施設をプロデュース。オーナー様のニーズ（地方創生/空き家活用/セカンドハウス/新規事業創出など）に合わせ、一つひとつをオーダーメイドで作り上げ、オーナー様の“夢をカタチ”にしています

| 京都



| 伊東



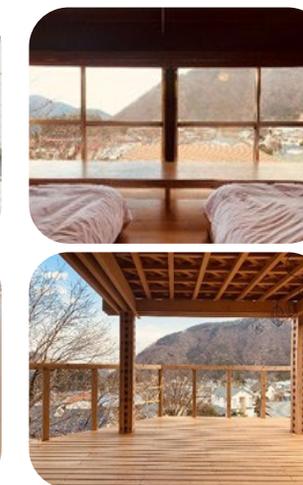
| 北海道



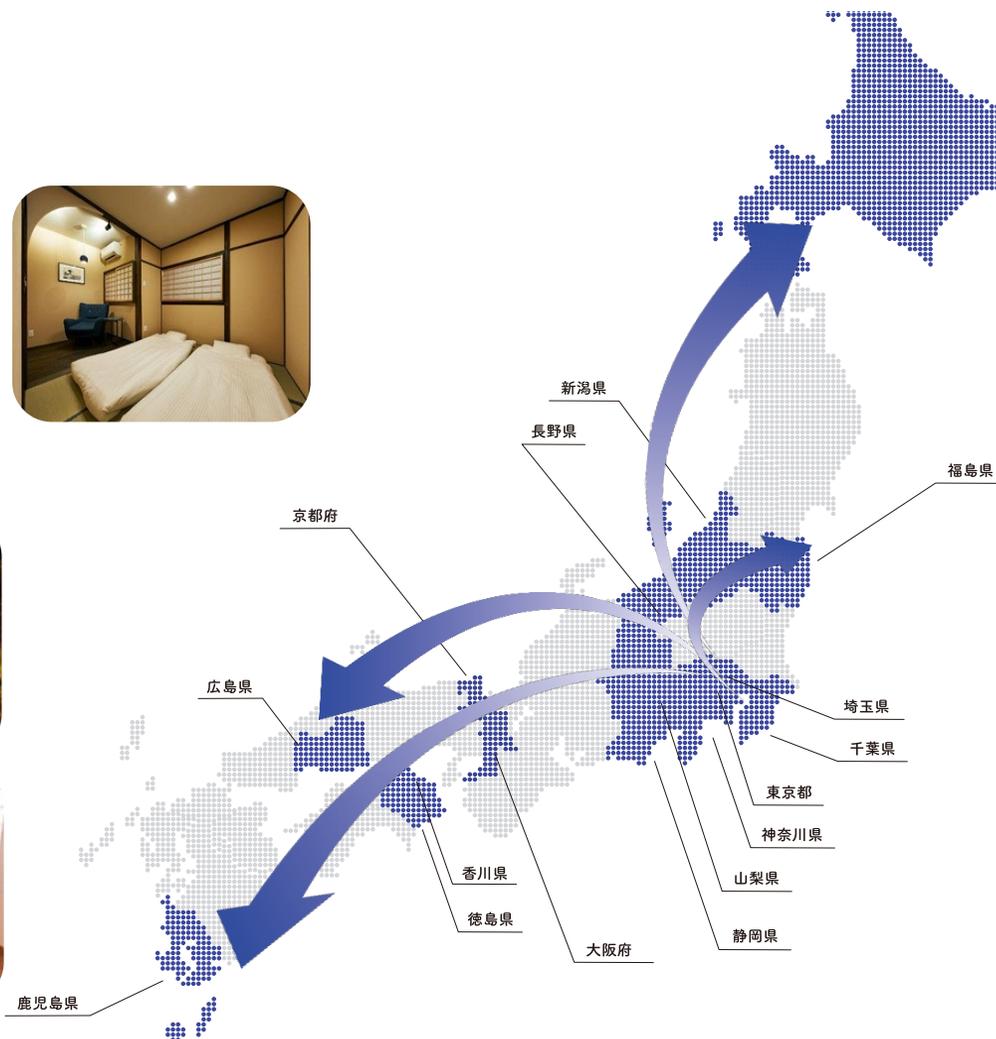
| 東京



| 箱根



| 山中湖



Villa Isola | 鹿児島県大島郡徳之島町

ゲスト10人 | 寝室5ベッド/布団10・バスルーム1.5

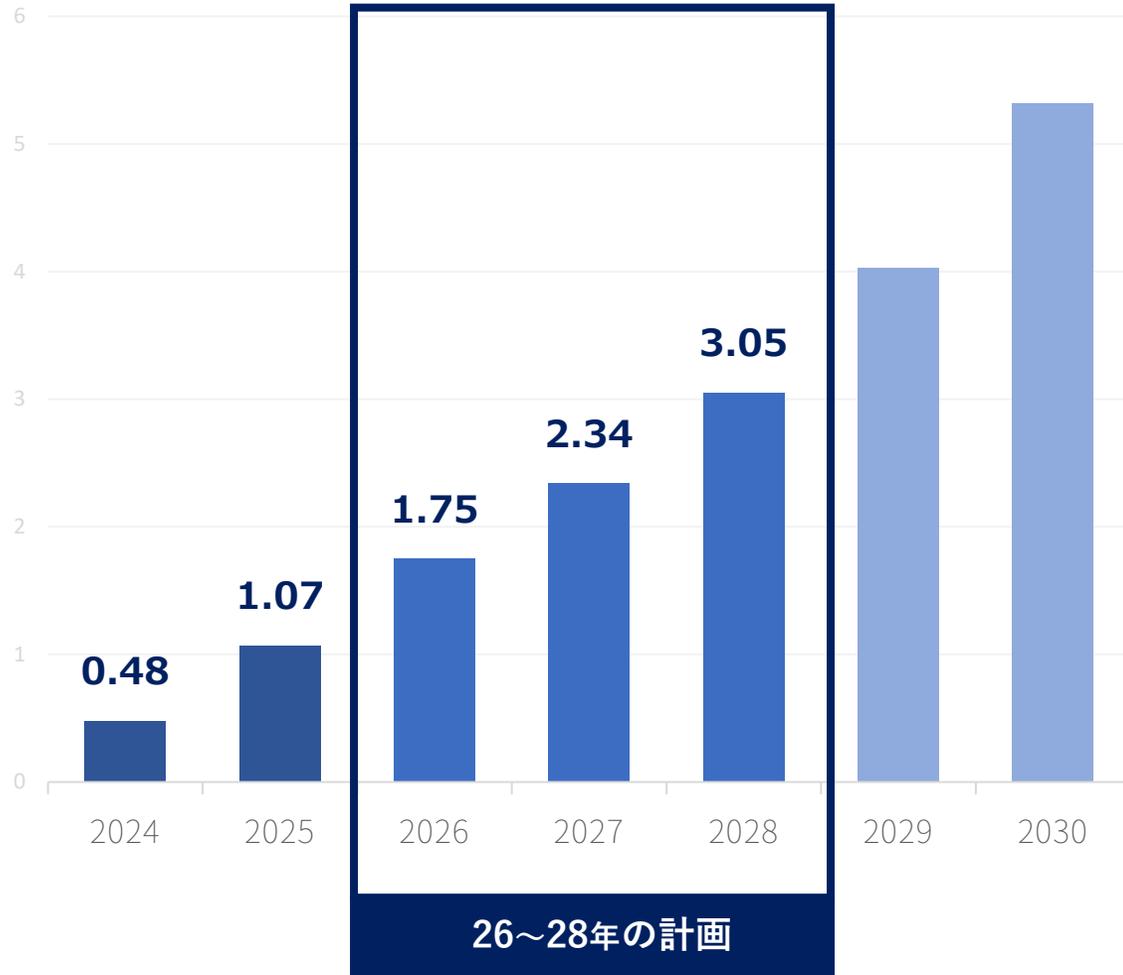


Villa Orb | 静岡県伊東市

ゲスト9人 | 寝室3ベッド/布団10・バスルーム1.5



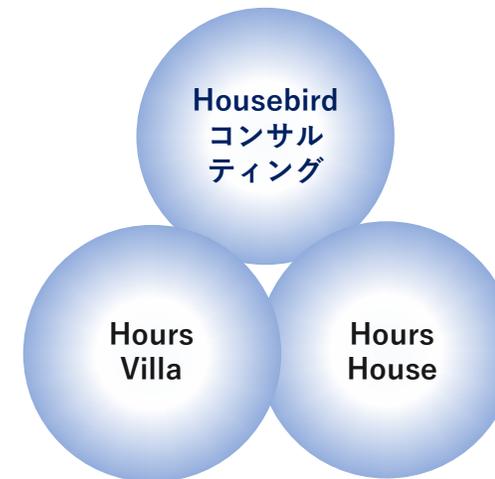
単位：億円



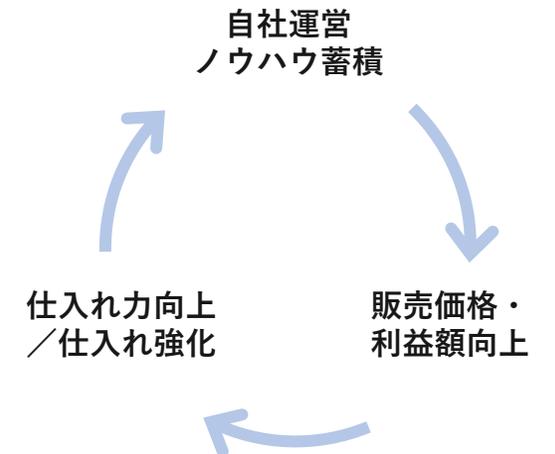
The next 3 years

- 2028年3月期までに約3億円の売上を見込む
- 自社物件も含めて運営代行を拡充し、ノウハウを蓄積
- これまでの開業コンサルに加えて、施設の分譲と運営代行によって、売上と収益の拡大を図る

商品構成



事業戦略



商品ラインナップの多様化・運営力の向上・組織力の強化により、質の向上を図る
具体的には、DX/AIの活用及びグループ間連携の強化により各項目を実現させていく

販売商品の多様化

- ローン付コンサルティング商品、低価格でのパッケージ等、商品ラインナップを拡充させ、より幅広いターゲットへリーチ/販売を加速させていく
- Hours House / Hours Villa等の自社物件を増加させる

自社運営力の強化

- 自社運営をIT、AIを活用して行うことで、運営力を強化し定期収入の向上をはかる
- 運営力を強化することで販売単価の向上、仕入れ商品の多様化に繋げていく

組織力の強化

- 上場会社子会社として、知名度と信用力を向上させることで、提携営業/個人富裕層にプラスの影響を付与
- リモートワークの強みを活かし、全国をカバーする営業、設計、運営チームをより強くしていく
- DXを活用し効率化し、採用強化・人材育成をはかる

宿泊事業 | 民泊市場における「資金調達」課題の解決について

これまで宿泊施設の立ち上げ資金の調達が難しかったが、各種民泊ローンなどの登場により解消されつつある
その結果〔民泊物件売買の活発化〕〔市場の流動性の向上〕〔立ち上げ支援市場のマーケット拡大〕が期待される

ハウスパードの新サービス

ブロードエンタープライズ社との業務提携により初期投資0円で宿泊施設開業支援をスタート



Press Release

2025年5月12日
ハウスパード株式会社

ハウスパード株式会社、「ゼロスタバケーション」サービスを開始
～ブロードエンタープライズとの業務提携により、初期投資ゼロで宿泊施設開業を実現～

宿泊施設の開業支援を手がけるハウスパード株式会社(本社:東京都新宿区、代表取締役:浅見 清夏、以下「当社」)は、初期導入費用ゼロ円で設備やリノベーションを提供するファイナンススキームを展開する株式会社ブロードエンタープライズ(本社:大阪府大阪市、代表取締役社長:中西 良祐、東証グロス市場上場、証券コード:4415、以下「ブロードエンタープライズ」)と業務提携し、新サービス「ゼロスタバケーション」を開始いたします。



×



〔参考〕信販大手オリコが個人向けの民泊ローン保証事業を開始(最大1億円)



オリコは民泊投資向けローンの保証を始める

信販大手のオリコは10日、個人向けの民泊ローンの保証事業を始めると発表した。個人が事業や投資商品として民泊物件を購入・改築する際に地域金融機関が提供する有担保ローンをオリコが全額保証する。2月中に首都圏1都3県で始め、20年までの最大1億円の融資を想定している。

オリコが東急不動産ホールディングス(HD)や空き家検索サイトを運営するスタートアップ、空き家活用(東京・港)などにつくった民泊運用サービスの利用者向けに提供する。

出典 日本経済新聞「オリコ、民泊向け有担保ローンを保証 最大1億円」
<https://www.nikkei.com/article/DGXZQOUB103F20Q5A210C200000/>



HoursHouse

あなたのこだわりの家は、
誰かにとっての理想的な宿になる。

それは、家族と過ごすあたたかなマイホーム。
あるいは、一人でゆったりとくつろぐ別荘。
ときには、旅の思い出が紡がれる宿。

“1日から貸せる家”として
多彩な表情を持ち、
訪れるすべての人にとって、
居心地の良い場所となります。

新ブランド「Hours House」をリリース

アグレ都市デザインとハウスバードは2025年3月、
“1日から貸せる家” Hours House を新たにリリース。
資産形成と自己利用を両立できる都心型バケーションレン
タル「Hours House」を運営まで一気通貫のパッケージ型
投資用収益不動産として展開していきます。



第1号となる「Hours House高砂」

OUTLINE

所在地：東京都葛飾区高砂7丁目

交通：京成本線「京成高砂」駅徒歩7分

敷地面積：64.11㎡(19.39坪)・64.83㎡(19.61坪)

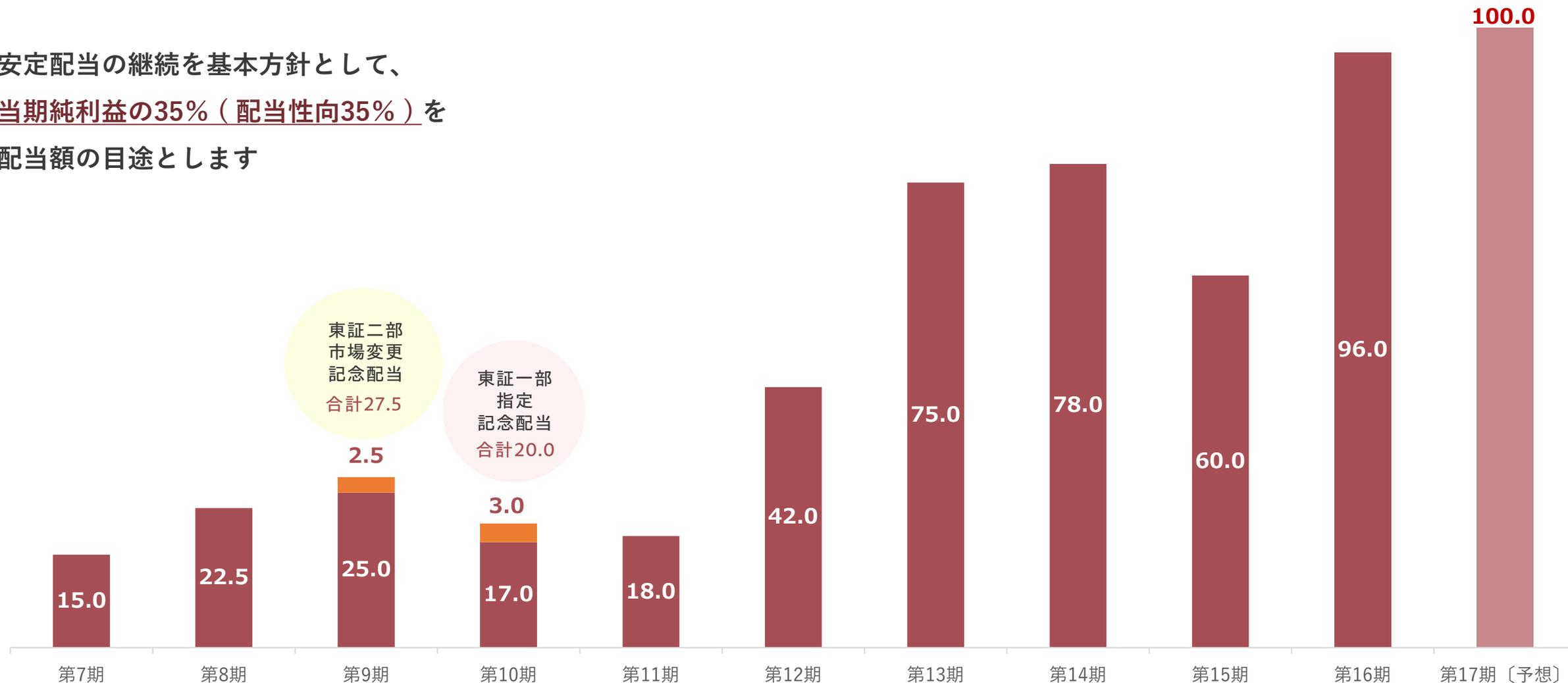
建物面積：82.81㎡(25.05坪)・81.71㎡(24.71坪)

備考：旅館業申請6月末予定、運営体制つき

(単位：円)

2026年3月期は1株あたり配当金を100円を予定

安定配当の継続を基本方針として、
当期純利益の35% (配当性向35%)を
 配当額の目途とします



変更後の優待内容（基準日2028年3月31日）

保有期間	保有株式	優待内容
—	100株～1,000株未満	クオカード 1,000円
2年以上	1,000株以上	クオカード 10,000円

当社株式への投資魅力を高め、より多くの皆様に当社株式を中長期的に保有して頂くことを目的として、株主優待制度を変更することを決定。毎年3月31日現在の当社株主名簿に記載または記録された、当社株式1,000株(10単位)以上かつ2年以上継続して保有※の株主様の優待区分を新設。

※継続して2年以上保有とは、3月末日及び9月末日の当社株主名簿に、同一の株主番号で各保有株式区分以上の株式を保有していることが連続5回以上記載または記録されていることをいいます。

変更の経過措置

優待制度の変更は2028年3月31日の基準日より実施しますが、**2026年3月31日及び2027年3月31日の基準日の株主様へは経過措置期間として以下の優待内容を実施します。**

2026年3月31日の優待内容

保有期間	保有株式	優待内容
—	100株～1,000株未満	クオカード 1,000円
—	1,000株以上	クオカード 10,000円

2027年3月31日の優待内容

保有期間	保有株式	優待内容
—	100株～1,000株未満	クオカード 1,000円
1年以上	1,000株以上	クオカード 10,000円

※継続して1年以上保有とは、3月末日及び9月末日の当社株主名簿に、同一の株主番号で各保有株式区分以上の株式を保有していることが連続3回以上記載または記録されていることをいいます。



第3部

サステイナビリティの取り組み

- 自社設計・自社施工の一貫体制によるメンテナンスフリー住宅の推進
+ 最大20年の長期延長保証

- 全棟「ZEH相当の断熱性能+省エネ水準」
ヒトに、環境に配慮した住宅を供給
※当期ZEH水準住宅供給率100%とした目標を前倒しで達成

- 電気自動車（EV・PHV）の充電用屋外コンセントを全棟に設置

- 2階建て住戸には「太陽光パネル+蓄電池」を標準装備



- ・ 電力の自家消費率を最大化し、毎月の光熱費を削減
- ・ 蓄電池は災害時の備えとして強い味方



- 東京都環境局主催2024「東京エコビルダーズアワード」
において「ハイスタンダード賞 再エネ設備設置量部門」を
2年連続受賞

令和7年4月から施行される「建築物環境報告書制度※1」に先駆け、
設立された評価制度。環境性能の高い建築物の普及に取り組む意欲的
な事業者を表彰することを目的とされている。

ハイスタンダード賞 断熱・省エネ性能部門



出典：東京都環境局「東京エコビルダーズアワード令和6年度アーカイブ」
https://www.kankyo.metro.tokyo.lg.jp/climate/green_housing/award/r6

サステナビリティの取り組み

- 安心して長く住める、確かな家づくり
(優れた耐震性能・構造計算の全棟実施)
- 年齢や性別、国籍などによって偏りのない働き方への取り組み
- 評価制度・評価手法の見直しによる働きがい
- 中古戸建/空き家を宿泊施設として活用
- 「YKK AP エクステリア スタイル大賞2024」
ベストスタイル賞を受賞



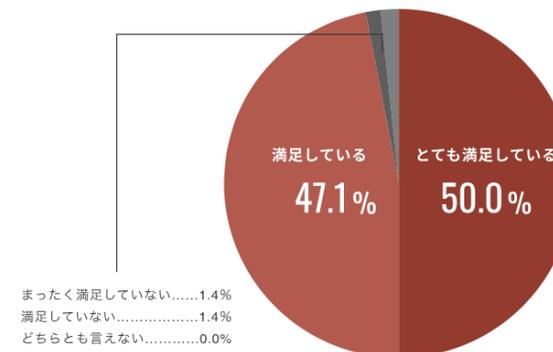
■ 採用商品名
シャローネ門扉 /
エルビュート ハンド
レール

YKK AP社のエクステリア商品を使用した設計・施工写真で
次世代のエクステリア空間を競う賞



- 接客、建物性能・デザイン・設備仕様を中心に
高い満足度を獲得

Q. 購入したお住まいについて満足されていますか？



お客様満足度

97.1%

2023年9月～2024年3月にお引渡しの方を対象に
2024年8月実施 (匿名回答)

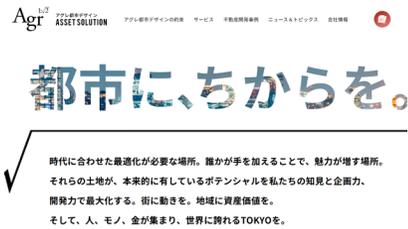


第4部 参考資料

アセットソリューション事業サイトをリニューアル。資産コンサルティングのリード獲得に寄せた構成に
宿泊事業（ハウスパード）サイトを部分リニューアル。事業内容、プロジェクトの流れ、事例などを充実
Club Agr (クラブアグレ)会員へ未公開・会員先行／限定情報などを配信し、プロジェクトの早期完売に向けて取り組んでいる

WEBサイトリニューアル

AS事業サイト



時代に合わせた最適化が必要な場所。誰かが手を加えることで、魅力が増す場所。それらの土地が、本来的に有しているポテンシャルを私たちの知見と企画力、開発力で最大化する。街に動きを。地域に資産価値を。そして、人、モノ、金が集まり、世界に誇れるTOKYOを。



宿泊事業サイト

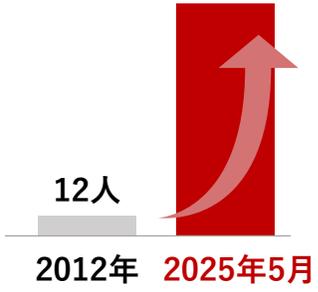


Club Agr会員

メール会員



有効会員数約**2,000**人

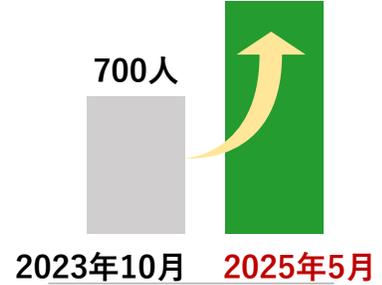


LINE会員



@agr-urban

有効会員数約**1,600**人



公式 SNS



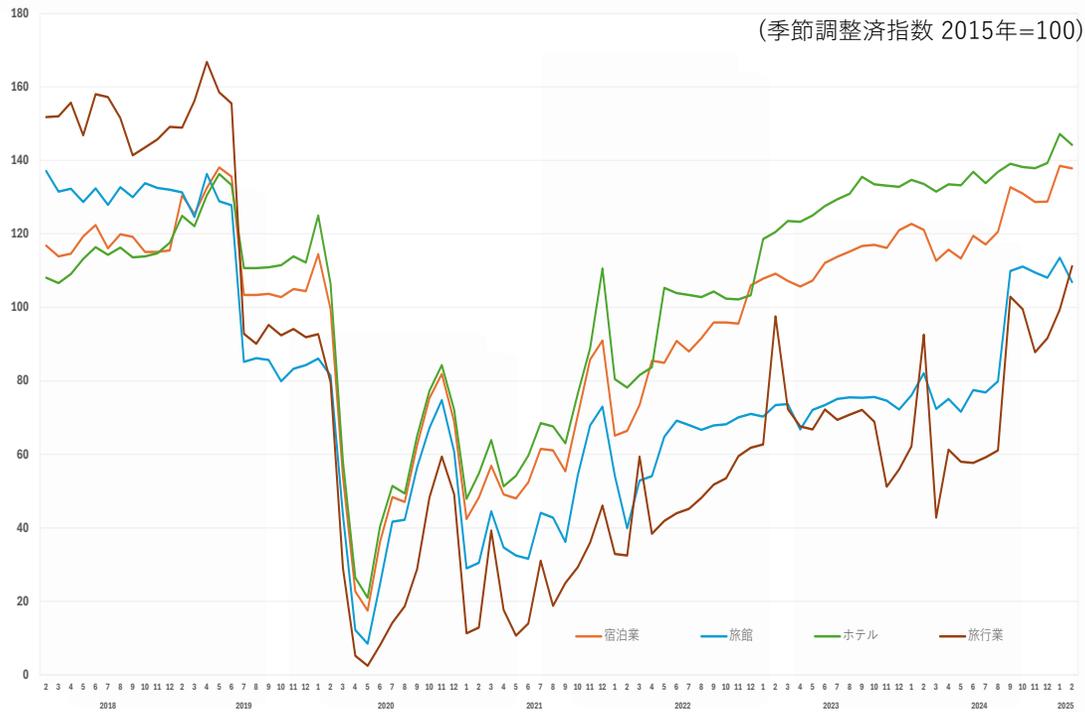
物件の概要紹介を中心に建築の進捗状況なども公開。Meta広告にも出稿。



物件の周辺環境を紹介する動画を中心に公開。内製で撮影・編集している。

宿泊市場はコロナ前を上回る水準に完全回復し、上昇傾向が続いている。2030年予測では東京のホテルが不足。

宿泊業・旅行業の推移



出典：経済産業省 第3次産業活動指数

宿泊業・旅行業ともに活動指数は右肩上がり。
宿泊業とホテルはコロナ前の水準を超えている。

2030年 ホテル・旅館 稼働率予測

ホテル

(2030年の稼働率による降順)
(単位: %)

	ホテル		
	2017	2020	2030
都市圏	81.2	92.8	96.0
地方	68.2	71.2	71.7
全国	73.2	79.5	81.1
大阪府	86.5	104.1	111.1
東京都	83.9	99.6	105.5
京都府	81.7	95.5	100.2
沖縄県	76.9	85.8	93.4
福岡県	79.0	86.7	92.6
千葉県	78.0	85.9	86.9
北海道	71.7	79.5	85.8
愛知県	78.3	84.8	84.7
神奈川県	79.2	83.7	82.1
奈良県	69.1	75.0	79.2
島根県	74.2	73.1	68.4
山形県	64.8	64.0	60.0
宮崎県	60.0	60.6	58.4
長野県	56.7	58.3	57.7
福島県	60.1	59.3	55.6
新潟県	56.9	56.5	53.5

(注) 赤色網掛けは85%以上。
全都道府県の稼働率は本稿末尾の府図表に掲載。
(資料) 観光庁「宿泊旅行統計調査」、株式会社オータパブリケーションズ「週刊ホテルレストラン(2018年6月1日号、2018年12月7日号)」等を基に作成

旅館

(2030年の稼働率による降順)
(単位: %)

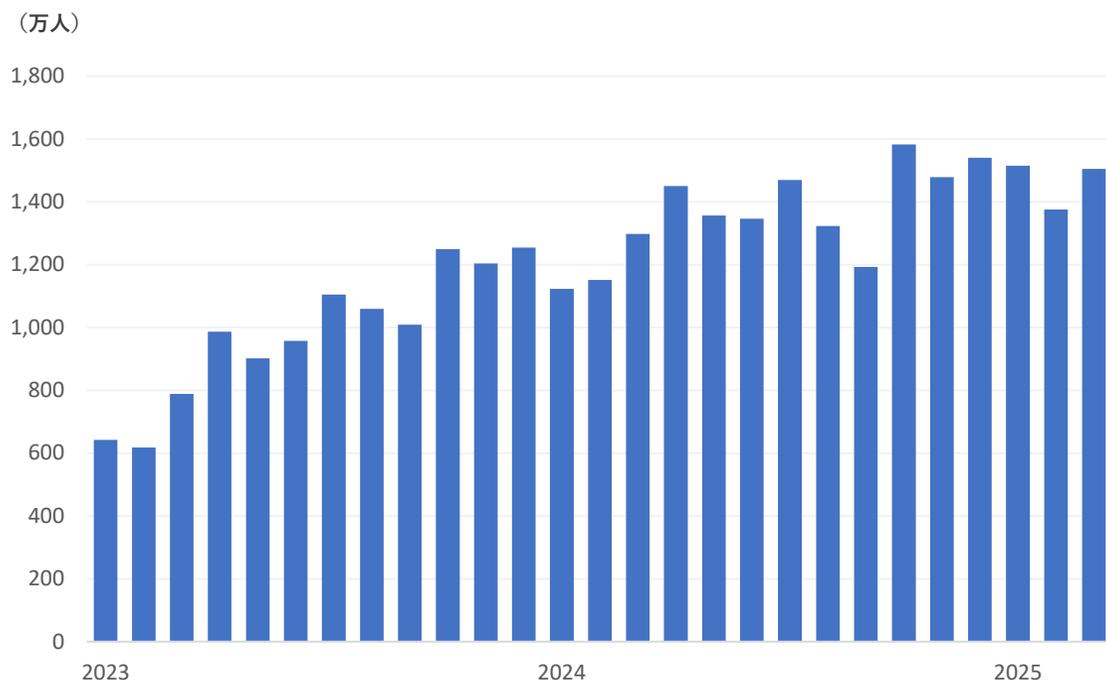
	旅館		
	2017	2020	2030
都市圏	39.5	42.1	41.6
地方	37.2	38.2	37.7
全国	37.5	38.8	38.3
大阪府	59.6	74.4	81.1
東京都	57.2	67.2	70.7
大分県	47.6	53.6	58.8
北海道	48.0	53.5	58.2
沖縄県	43.6	48.8	53.3
山形県	36.5	36.4	34.6
和歌山県	31.9	33.7	34.5
福岡県	29.9	29.7	28.2
千葉県	29.8	29.2	27.1
福井県	27.8	27.4	25.6
長野県	26.1	26.4	25.6
徳島県	24.4	25.2	25.1
新潟県	26.0	26.0	24.7
茨城県	25.6	25.2	23.5

(注) 全都道府県の稼働率は本稿末尾の府図表に掲載。
(資料) 観光庁「宿泊旅行統計調査」等を基に作成

ホテル：東京が105%超(供給<需要)、千葉・神奈川も80%超で上位
★東京の宿泊施設において、多人数宿泊可能な部屋は供給不足
(6人以上泊まれる宿泊部屋<6人以上訪日客)

外国人延べ宿泊者数の推移

出典：観光庁「宿泊旅行統計調査」より



都道府県別外国人延べ宿泊者数（2025年2月）

出典：観光庁「宿泊旅行統計調査」より

地域	都道府県	割合	延べ宿泊者数 (万人泊)
三大都市圏 TOP5	東京都	31.2%	428.8 万人泊
	大阪府	13.8%	190.5 万人泊
	京都府	7.5%	103.1 万人泊
	愛知県	2.8%	38.1 万人泊
	千葉県	2.3%	32.1 万人泊
地方部 TOP5	北海道	12.7%	174.9 万人泊
	沖縄県	4.5%	61.9 万人泊
	福岡県	4.4%	60.5 万人泊
	長野県	2.7%	37.4 万人泊
	山梨県	1.5%	20.0 万人泊

- 2025年2月の外国人延べ宿泊者数は**1,376万人泊**で前年同月比**+19.5%**
- **宿泊先地域は三大都市圏のみで約5.7割**、都心の需要が高いことが伺える

会社名	アグレ都市デザイン株式会社（Agratio urban design Inc.）		
設立	2009年4月1日		
資本金	390百万円		
所在地	東京都新宿区西新宿二丁目6番1号 新宿住友ビル31階		
役員構成	代表取締役 取締役 取締役 常勤監査役 監査役 監査役	大林 竜一 柿原 宏之 佐々木 榮茂（社外） 黒川 純一 中野 明安（社外） 戸澤 摂子（社外）	専務執行役員 専務執行役員 常務執行役員 常務執行役員 執行役員
			唐川 範久 伊藤 一也 平井 浩之 池端 隆明 野村 公二
役職員数	148名		
発行済株式総数	5,754,000株		
株主総数	16,675名（2025年3月31日現在）		

2025年5月13日現在

記載情報について

- ・資料作成時における一定の前提に基づいて作られていますので、実際の業績は多様な不確定要素により、見通しとは大きく異なる結果となり得ることご承知おきください。
- ・本資料の目的は、当社への理解を深めていただくための一般的な I R 情報を提供することであり、投資勧誘を目的としたものではありません。
投資に関する決定は、情報利用者ご自身の判断に基づいて実施願います。
- ・掲載情報については、細心の注意を払っておりますが、内容についていかなる保証を行うものではなく、本資料の情報を使用したことによって生じたあらゆる障害や損害についても当社は一切責任を負うものではありません。