

「変革・進化・成長」



個人投資家向け説明会

2026年9月

ヒューリック株式会社

東証プライム 証券コード 3003

1. ヒューリックについて
2. ヒューリックの強み
3. 成長戦略（中長期経営計画（2026～2036年））
4. 足下の状況
5. 株主還元



**代表取締役社長
前田 隆也**

経歴

1962年生まれ

1984年4月 大成建設(株) 入社

2007年10月 ヒューリック(株) 入社
主に不動産開発に携わる

取締役執行役員、取締役常務執行役員、
取締役専務執行役員、代表取締役副社長を経て

2022年3月 同 代表取締役社長 (現任)

1. ヒューリックについて
2. ヒューリックの強み
3. 成長戦略（中長期経営計画（2026～2036年））
4. 足下の状況
5. 株主還元

会社沿革

1957年



日本橋興業(株)設立

2007年



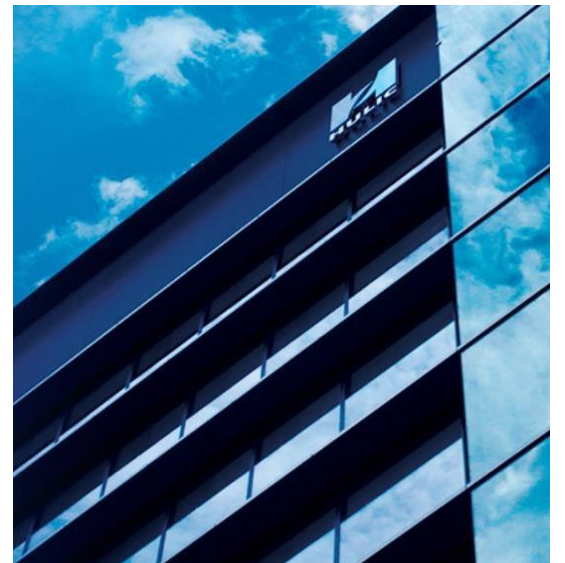
ヒューリック(株)へ
商号変更

2008年



東証第一部へ上場
(現プライム市場)

現在



大手3社に次ぐ
ポジションに成長

不動産業界におけるポジション

不動産会社として大手 3 社に次ぐ第4位に位置

	時価総額	経常利益
三井不動産	40,801億円	3,133億円
三菱地所	44,847億円	2,730億円
住友不動産	30,476億円	2,892億円
ヒューリック	13,603億円	1,729億円
東急不動産HD	9,516億円	1,478億円
野村不動産HD	8,582億円	1,248億円
東京建物	7,054億円	781億円

上場した2008年対比

時価総額 約22倍
経常利益 約16倍

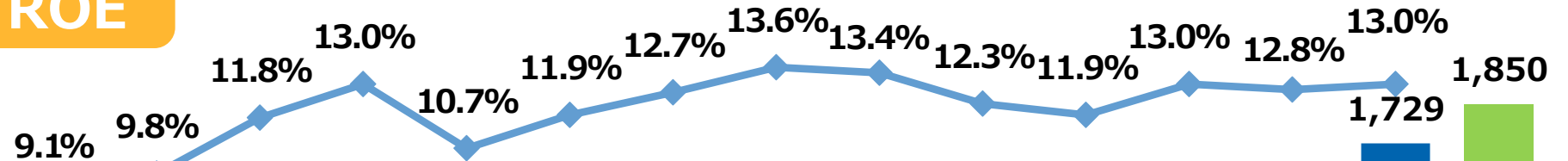
※ 時価総額は2026年9月3日時点
※ 経常利益は各社直近決算期

成長の軌跡

上場来、経常利益16倍・ROEは業界トップクラス

業界
トップクラス
ROE
13.0%

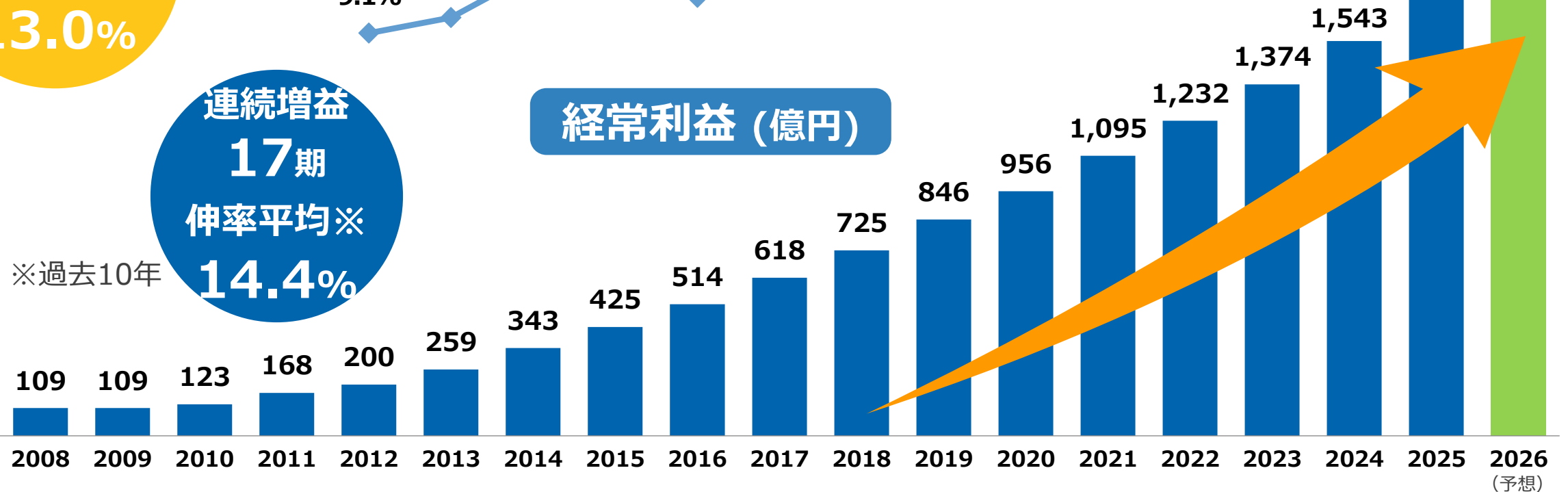
ROE



連続増益
17期
伸率平均※
14.4%

※過去10年

経常利益 (億円)



利益成長の源泉

築古ビルの建替で収益力をアップ°

銀座

賃料収入**2.4**倍



新宿

賃料収入**2.3**倍

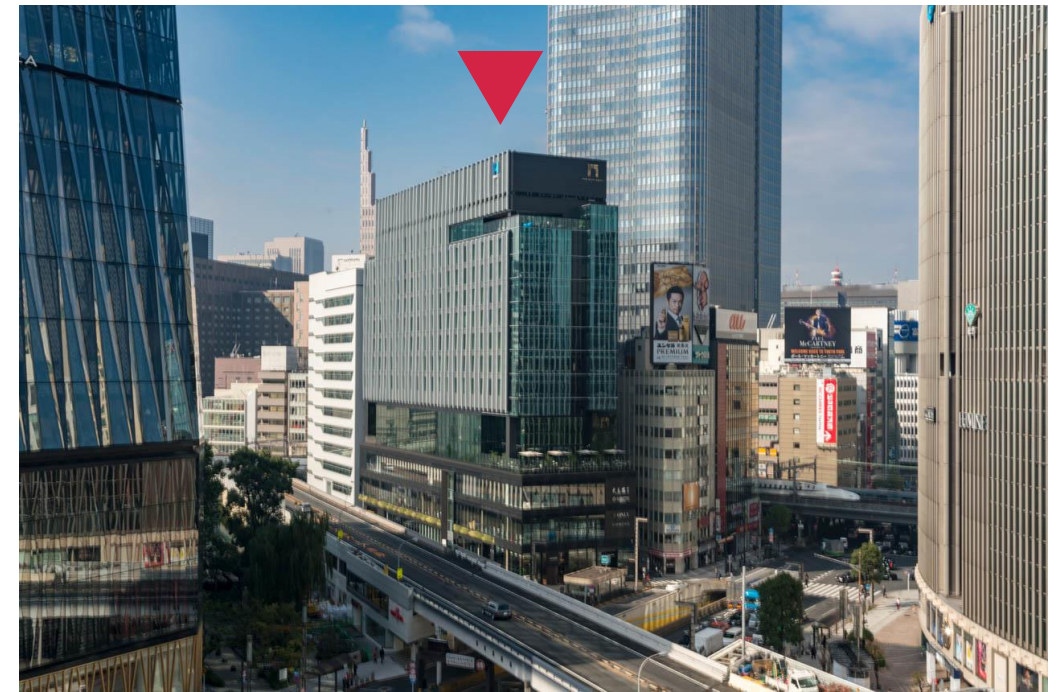


都心一等地に多数の物件を保有

ラグジュアリーブランドが集積する銀座に**42物件**を保有



数寄屋橋交差点至近に位置する
「ヒューリック銀座数寄屋橋ビル」



有楽町マリオンの向かいに位置する
「ヒューリックスクエア東京」

都心一等地に多数の物件を保有

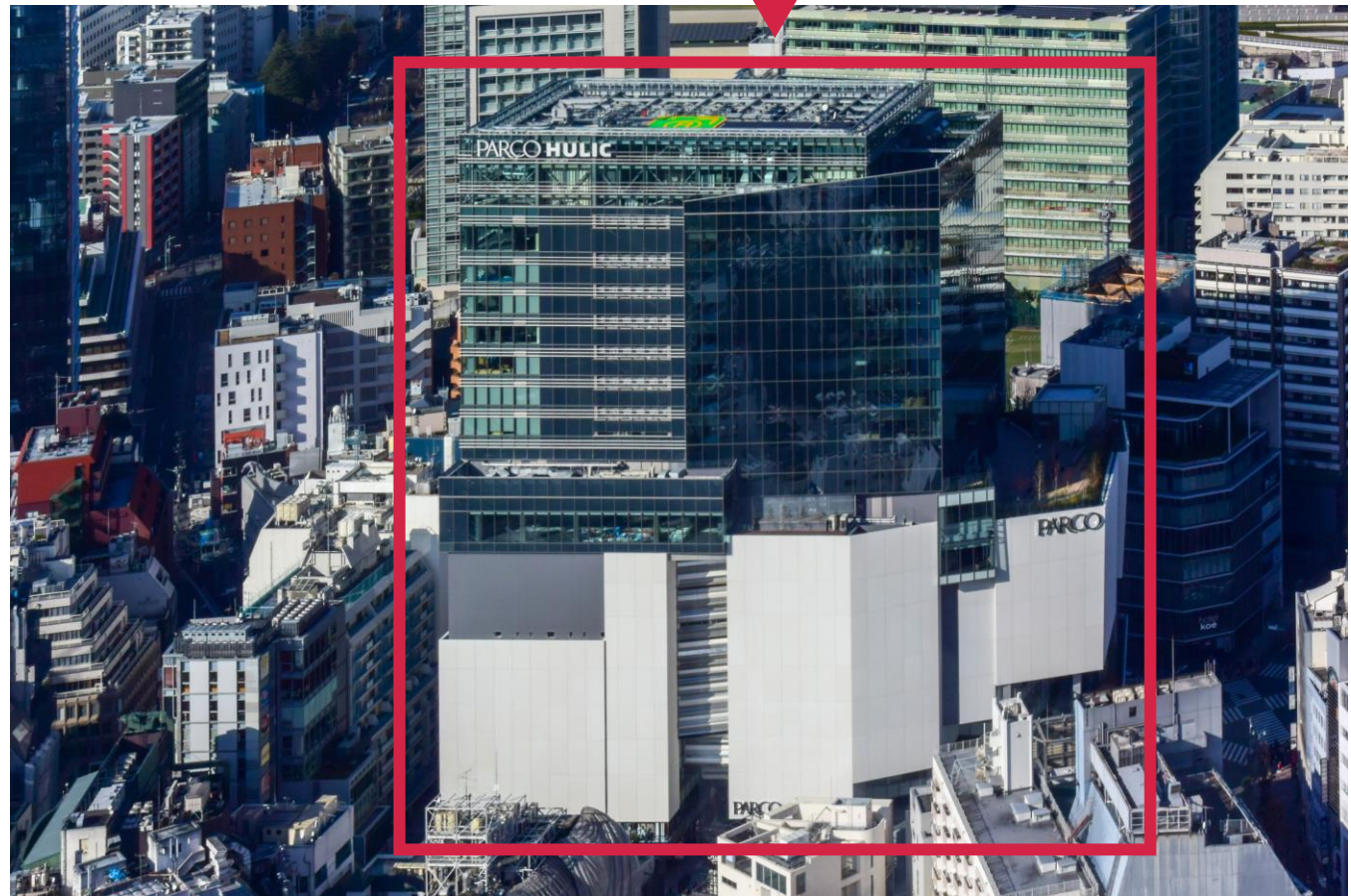
乗降客数世界No1.のターミナルとして賑わう新宿東口に**7物件**を保有



旧新宿アルタのある新宿駅東口駅前に位置する「ヒューリック新宿ビル」

都心一等地に多数の物件を保有

IT企業やブランド店が集積する渋谷・青山に**29物件**を保有



渋谷公園通りの角地に位置する「渋谷 パルコ・ヒューリックビル」

高級温泉旅館「ふふ」

「ふふ」シリーズ7施設が2年連続でミシュランキー*を受賞

* ミシュランガイドによる宿泊施設を対象としたセレクション

日光



河口湖



軽井沢



箱根



文化・芸術支援として、日本の伝統文化である将棋を支援



「ヒューリック杯棋聖戦」への特別協賛



「ヒューリック杯白玲戦・女流順位戦」の設立・共同主催

-
1. ヒューリックについて
 2. ヒューリックの強み
 3. 成長戦略（中長期経営計画（2026～2036年））
 4. 足下の状況
 5. 株主還元

ヒューリックの強みとは

後発の不動産会社として成長するためには？

資本力の大きい大手と**同じことをしては勝てない**

独自の成長戦略で、“人とちがうこと、特色のあることをやる”

環境変化に対応して、変革・進化する

戦略

1

選択と集中（“やらないこと”の徹底）

戦略

2

「先を見た」経営（5～10年先を見た戦略）

戦略

3

バランス経営（経営の高度化）

ヒューリックの強みとは

後発の不動産会社として成長するためには？

資本力の大きい大手と**同じことをしては勝てない**

独自の成長戦略で、“人とちがうこと、特色のあることをやる”
環境変化に対応して、変革・進化する

戦略
1

選択と集中 (“やらないこと”の徹底)

戦略
2

「先を見た」経営 (5～10年先を見た戦略)

戦略
3

バランス経営 (経営の高度化)

選択と集中①

“やらないこと”の徹底。都心、駅近の中規模ビルにフォーカス

“やらないこと”

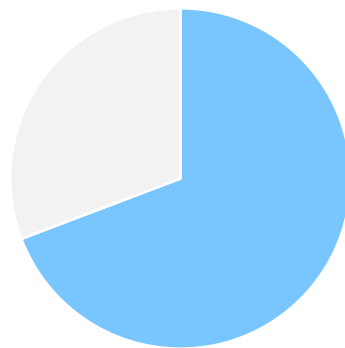
地方・海外

大規模オフィス

大規模開発

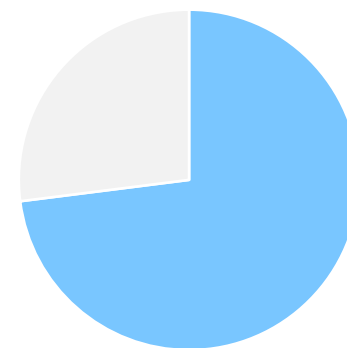
マンション分譲

都心・駅近の中規模ビル



東京23区内

65%



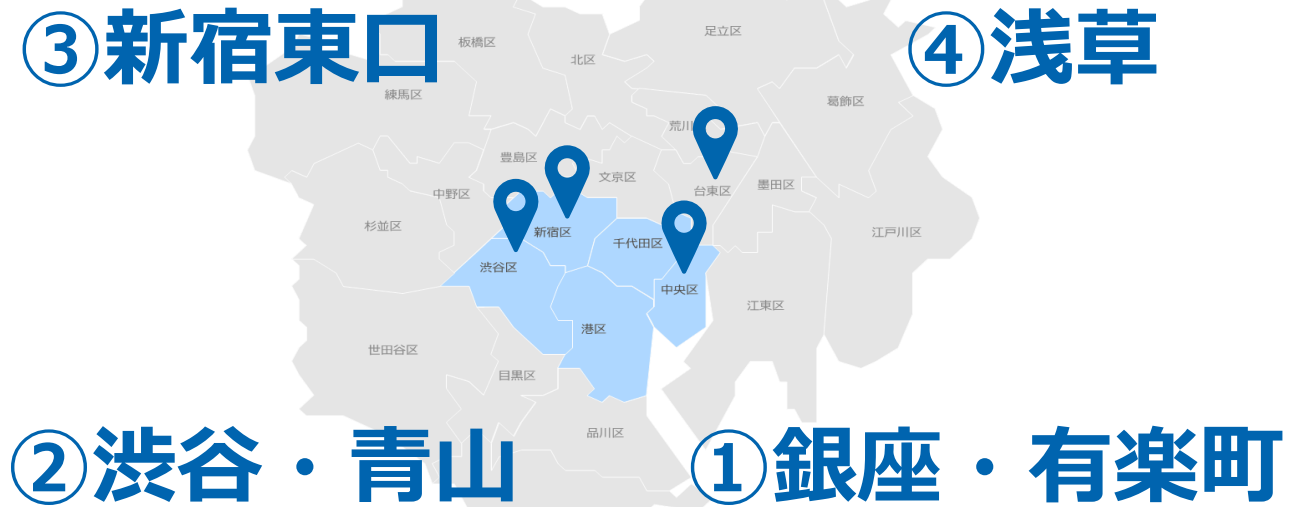
駅から
徒歩5分以内

71%



中規模ビル
(基準階250坪～300坪)

重点エリアを設定



耐震と環境に配慮

- ✓ 独自の耐震基準
- ✓ 建築基準法の1.25倍の基準を採用

- ✓ 2023年 RE100達成
- ✓ 2029年 100%再エネビル

選択と集中③

銀座エリアの保有棟数はトップレベル
東京都心・プライムエリアが収益と含み益の源泉

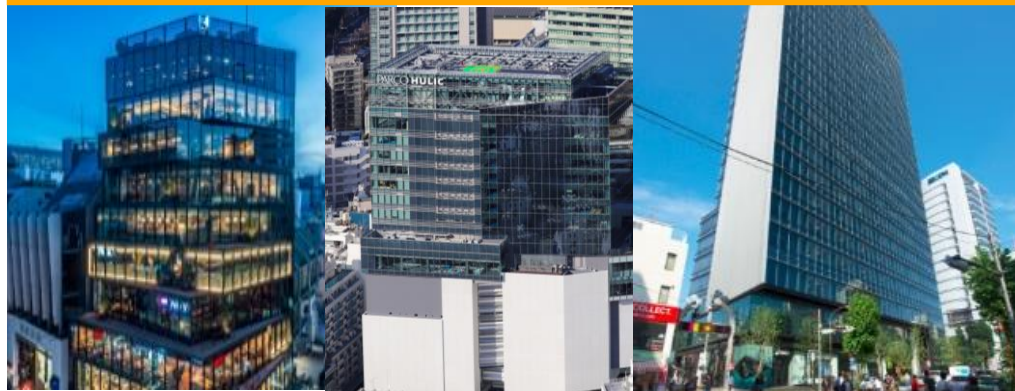
①

銀座エリア 42物件



②

渋谷・青山エリア 29物件



③

新宿東口エリア 7物件



④

浅草エリア 7物件



ヒューリックの強みとは

後発の不動産会社として成長するためには？

資本力の大きい大手と**同じことをしては勝てない**

独自の成長戦略で、“人とちがうこと、特色のあることをやる”

環境変化に対応して、変革・進化する

戦略

1

選択と集中（“やらないこと”の徹底）

戦略

2

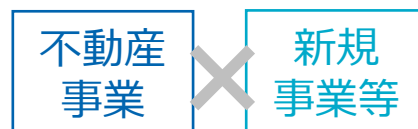
「先を見た」経営（5～10年先を見た戦略）

戦略

3

バランス経営（経営の高度化）

「先を見た」経営 (中長期計画の変遷)



新規事業強化と連結経営による成長領域の探索

収益機会の複合化

1,729
億円

4年前倒して達成に目途

不動産
事業

開発・建替・バリューアッドによる資産価値の向上

付加価値の向上・資産効率の向上

不動産
事業

選択と集中による賃貸収益基盤の確立

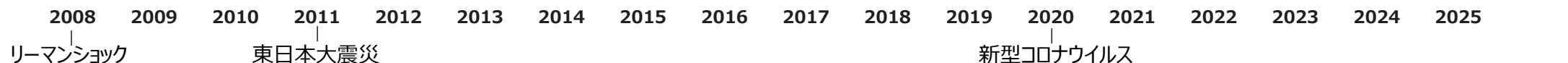
安定・高収益基盤の獲得

846
億円

4年前倒して達成に目途

259
億円

5年前倒して達成に目途



長期経営計画
(当初：2009－2018⇒2013)

長期経営計画
(当初：2014－2023⇒2019)

長期経営計画
(当初：2020－2029⇒2025)

中長期経営計画
(2026－2036)

ヒューリックの強みとは

後発の不動産会社として成長するためには？

資本力の大きい大手と**同じことをしては勝てない**

独自の成長戦略で、“人とちがうこと、特色のあることをやる”
環境変化に対応して、変革・進化する

戦略
1

選択と集中（“やらないこと”の徹底）

戦略
2

「先を見た」経営（5～10年先を見た戦略）

戦略
3

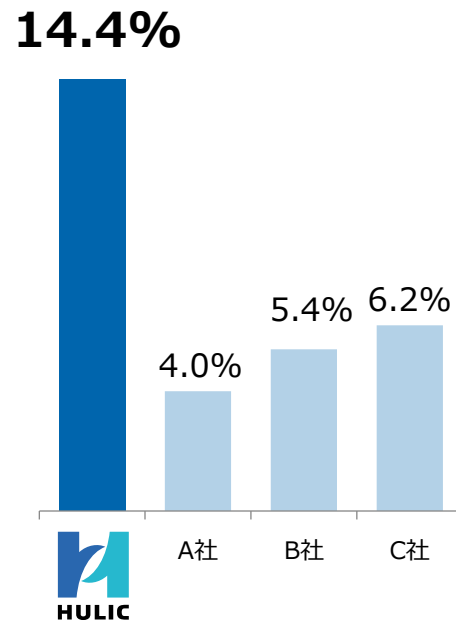
バランス経営（経営の高度化）

バランス経営①

成長性・効率性・生産性・安全性を高次元でバランス

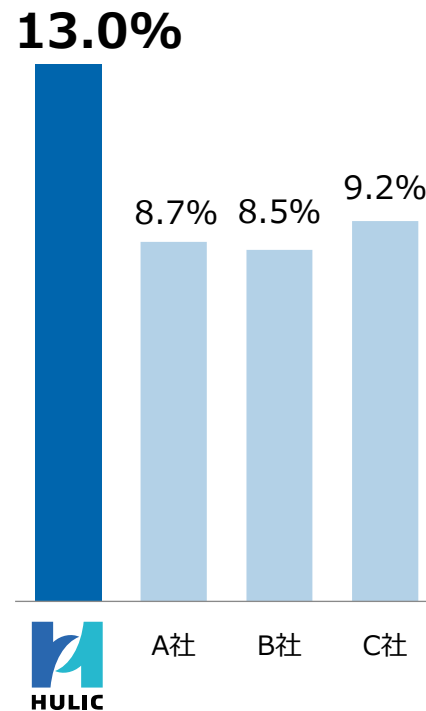
成長性 ※1

経常利益年平均成長率
(過去10期)



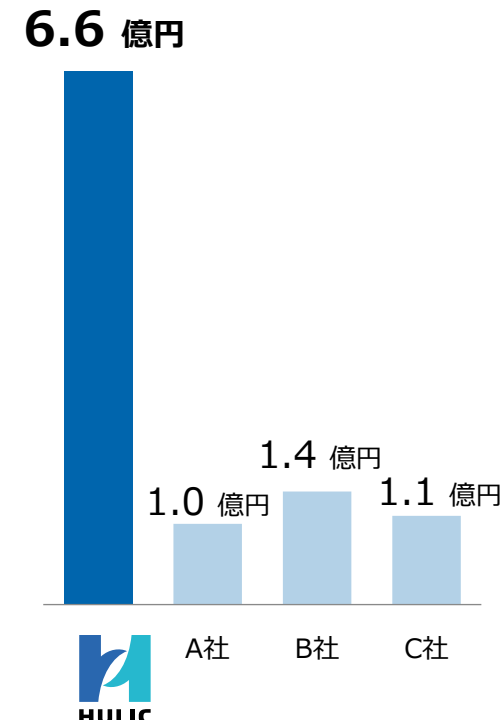
効率性

ROE



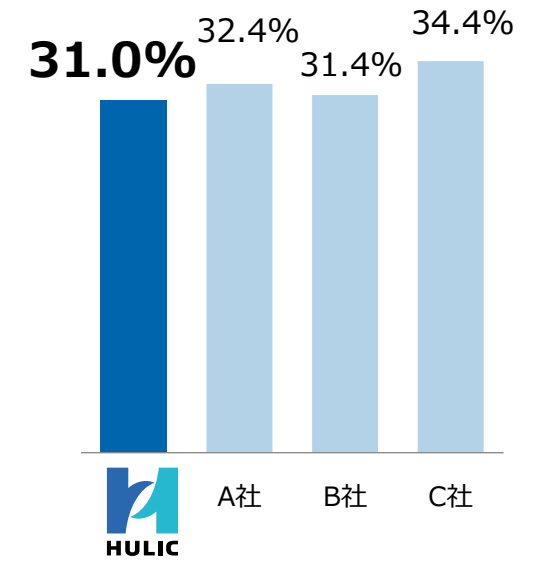
生産性 ※2

一人当たり経常利益



安全性 ※3

自己資本比率



※1 成長性は10期平均。その他は各社直近決算期

※2 単体の経常利益/単体の従業員数

※3 ハイブリッドファイナンス調整後

脱炭素と災害に強い社会の実現



再エネ関連設備の開発・投資



太陽光発電 (蓄電池併設型)
(栃木県鹿沼市・非FIT)



小水力発電
(滋賀県高島市・FIT)

安全・安心な建物の提供

■ 震度7クラスの大地震への対策

2025年末に高耐震建物比率100% (建替・売却予定等を除く) を達成

■ 富士山噴火による降灰対策

火山灰の雨水排水管侵入防止装置
の開発・導入



ルーフトレンキャップ

震度7クラスの地震に耐えうる耐震性能を確保

- ✓ 震度7クラスの地震が発生した場合においても**人命の安全が確保**でき、**補修をすることで継続して建物を使用することが可能**な耐震性能を確保
- ✓ 建築基準法の**1.25倍**または**1.5倍**の強度を確保（病院や避難施設などの重要施設と同水準）
- ✓ 2025年末に**高耐震建物比率100%達成**（建替・売却予定等を除く）

強度	中地震（震度5強程度）	大地震（震度6強～7程度）	対象建物
1.5倍	○	○	防災拠点、拠点病院
1.25倍	○	○	一般病院、避難施設等
建築基準法	○	△	一般建築物

バランス経営③ 人的資本

グループの成長を支える人材ポートフォリオの構築 透明性の高いガバナンス体制

人的資本強化・育成

■ 人材戦略

採用

男女・文理半々、採用手法多様化

育成

教育・研修体制の再構築、資格取得支援、
海外人材育成

ダイバーシティ

女性管理職比率 2029年30%以上
(2025年21.5%)

■ 働きがいの向上

平均給与

業界最高水準継続、充実した福利厚生
(2025年2,295万円)

働き方

「選択的週休3日制」導入

株式報酬

従業員向け株式報酬制度導入

コーポレートガバナンス

- 取締役会議長は社外取締役が務める
- 取締役の過半数が社外取締役（内4：外5）
- 監査役の過半数が社外監査役（内2：外3）
- 女性役員比率：取締役会33%、監査役会40%

社会貢献活動

- 文化・芸術支援として、
日本の伝統文化である
将棋を支援



財務・非財務の両面でのバランス経営により、「日本を代表する企業」へ成長

「日本を代表する企業」の要件 (※)

収益性	経常利益	1,000億円以上
安全性	外部格付	AA格
市場の評価	時価総額	1兆円以上
	PBR	1倍以上
資本効率	ROE	10%以上
SDGs	日経SDGs 経営調査	★4以上

当社

1,729億円
AA- (安定的)
1兆3,166億円
1.5倍
13.0%
★4.5

この要件を満たすのは
東証プライム上場1,604社中

29社のみ

※ 当社が独自に設定した要件

※ 2025年12月末時点

-
1. ヒューリックについて
 2. ヒューリックの強み
 3. 成長戦略（中長期経営計画（2026～2036年））
 4. 足下の状況
 5. 株主還元

中長期経営計画 (2026-2036)

環境認識

急速な事業環境の変化と不確実性

インフレ

金利

建築費高騰

人口減少

少子高齢化

課題

単一的な事業、従来の延長線上だけでは、成長と安定はない

2036年の 目指す姿

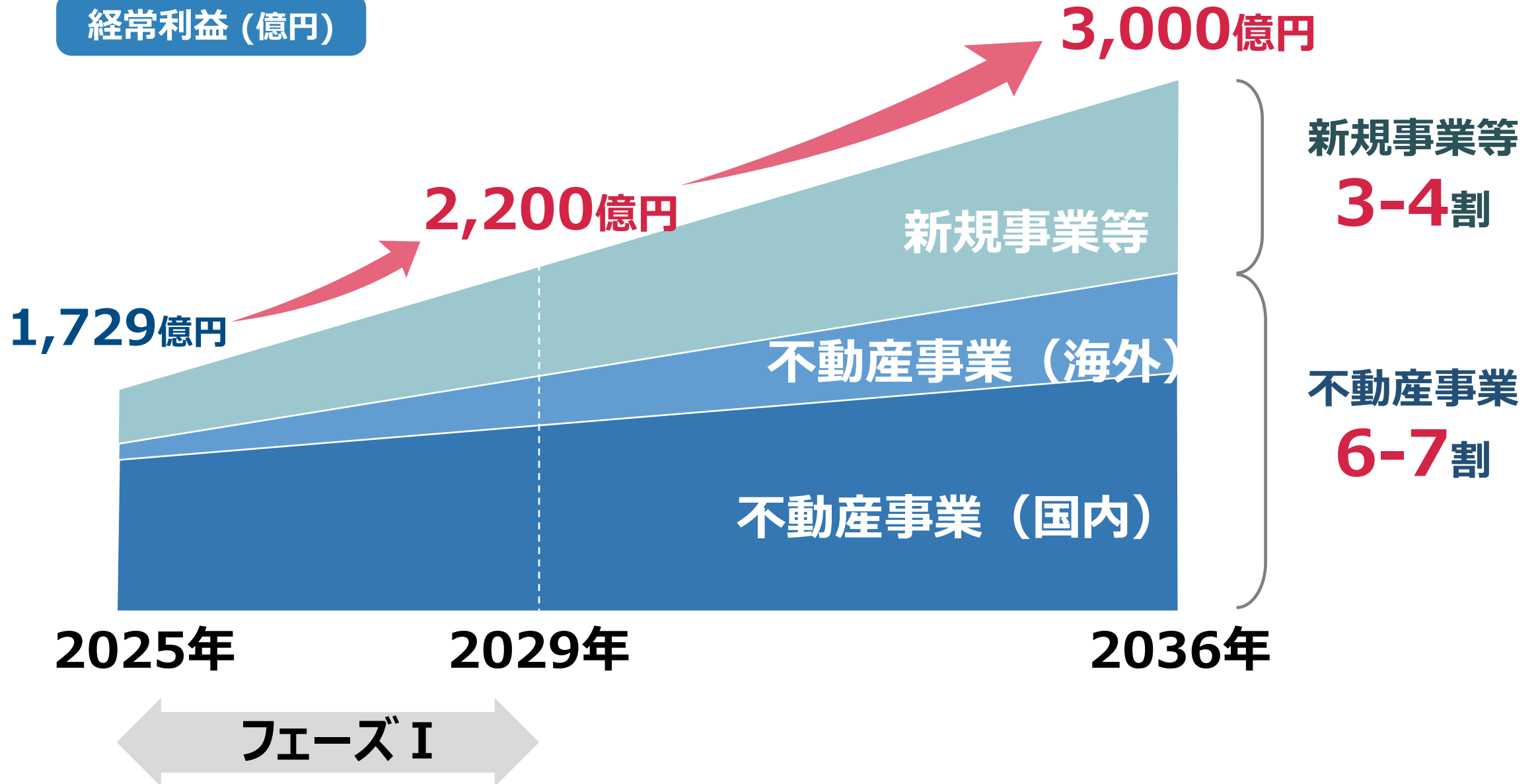
不動産事業を核として、多様な価値創造を行い、
変革・進化・成長を続ける企業グループ

基本 方針・戦略

不動産事業をベースとしながらも、
M&Aを積極的に活用して多様な成長事業を取り込み、
不動産の商社化（コングロマリットプレミアムの創出）により、
利益成長と企業価値の向上を実現する

2036年の収益構成イメージ

経常利益 (億円)



事業戦略の骨子

不動産事業をベースに、多様な事業を取り込むことで利益成長を実現

不動産事業

エリア拡大

海外（成長国限定）

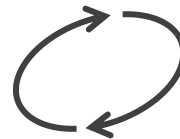


既存
不動産事業

事業の高度化

- ・成長アセットへの投資
- ・バリューアッド事業の強化

アセット・情報・
ノウハウの活用



新規事業等

観光

不動産運用

こども教育

スポーツ・エンタメ

高齢者・健康

ライフスタイル

次世代産業アセット

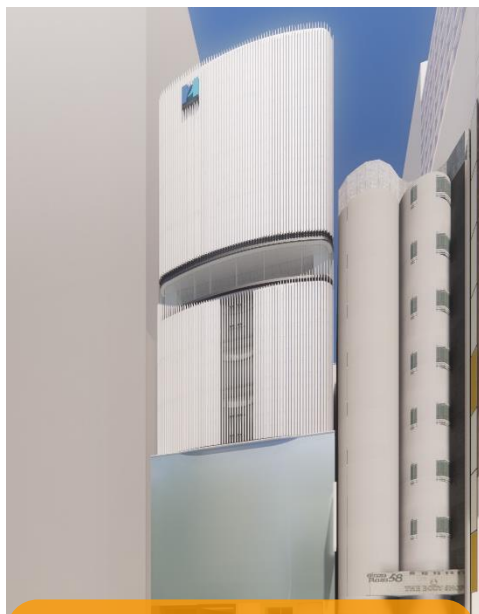
環境・インフラ

企業投資・事業連携

M&Aの活用（投資枠7,500億円）

不動産事業（国内） 銀座エリアでの開発・建替

フェーズI（2026-29）期間中に
銀座などのプライム立地で**約40物件（資産額8,500億円）**が竣工



ワールドタウンビル
リニューアル計画
2026年竣工



ヒューリック
西銀座ビル
2026年竣工



銀座8丁目
9-11,12開発計画
2026年竣工



G8開発計画
2028年竣工



銀座五丁目
開発計画
2028年竣工

不動産事業（国内） その他エリアでの開発・建替

前・中長計期間中に仕込んだ**特色ある案件**が続々と竣工



クオーツ心斎橋
2026年竣工



JIYUGAOKA
MUSE SQUARE
2026年竣工

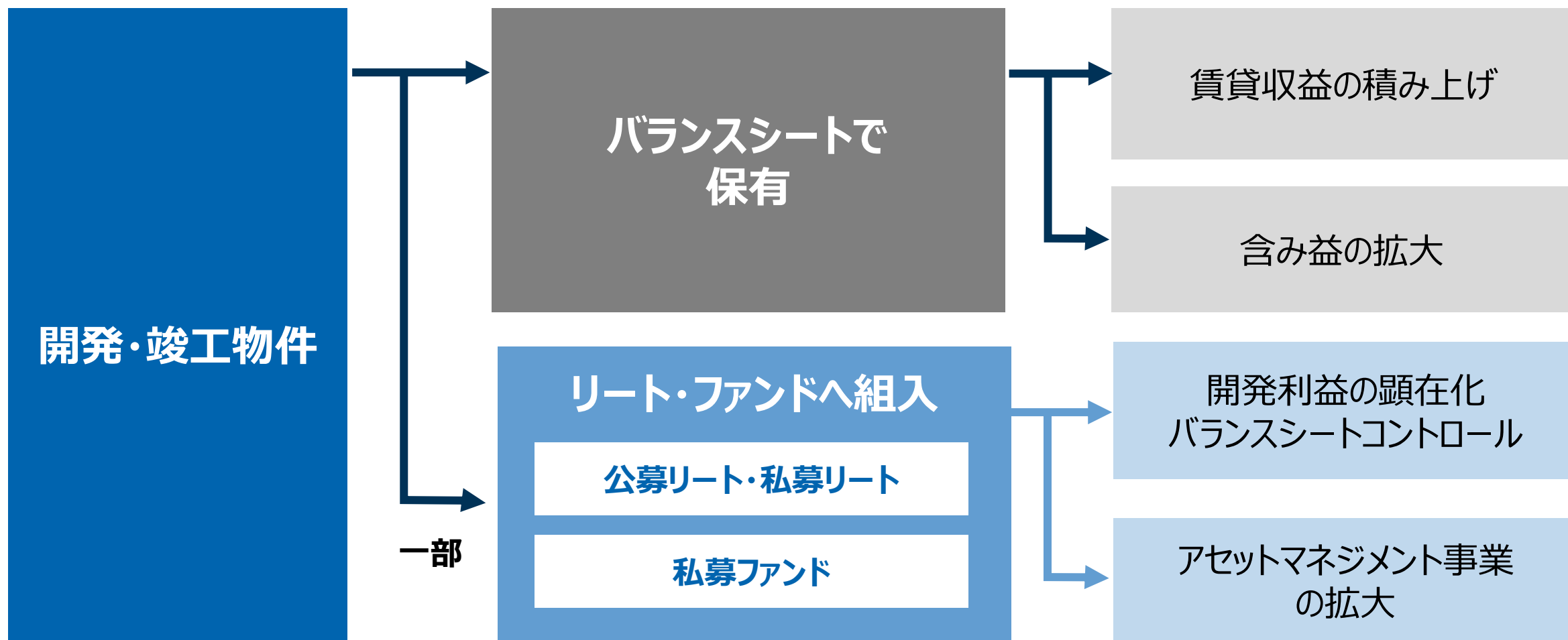


渋谷一丁目地区共
同開発事業
2027年竣工



青山ビル
建替計画
2028年竣工

リート・ファンドの活用により**利益成長**と**バランスシートコントロール**を実現



都市型データセンター開発の**トッププレイヤー**を目指す



開発パイプライン	所在地	竣工(予定)
①	ヒューリック 日本橋センター	東京都中央区 2025年
②	塩浜二丁目 開発計画	I 期 2027年
③		II 期 2030年
④	(未公表)	東京都江東区 2031年
⑤	(未公表)	東京都千代田区 2031年
⑥～⑩	(未公表)	大手町7km圏内 が中心 ～2036年

M&A、事業連携によりバリューアッド事業を強化

Nexray
(旧 レーサム)

HistoRy
HULIC & REALGATE

2024年にM&A

経緯

2026年設立
リアルゲイトとの合併会社

高難度のバリューアッド

強み

都心部でのリノベーション

新たな不動産ビジネスモデルの
獲得

狙い

リアルゲイトの企画力・運営力を
活かしたリノベーション

リスクを抑制したスキームで海外投資を拡大

エリア

アメリカ
シンガポール
インド
ベトナム

×

アセットクラス

高齢者住宅
賃貸住宅
分譲住宅
産業系アセット

×

スキーム

小/中規模投資
多様な投資スキーム
日系パートナーの協業



高齢者住宅（アメリカ）



賃貸住宅（アメリカ）



物流倉庫・工場（シンガポール）

新規事業 観光事業

2012年からスタート。今後運用フェーズに入り**利益拡大**



THE GATE HOTEL

ザ・ゲートホテル



札幌

2025年12月開業



大阪

2026年6月開業



FUFU JAPAN

高級温泉旅館ふふ



銀座

2025年11月開業



城ヶ島

2026年2月開業

ミシュランキーを
7施設で**2年連続**獲得

MICHELIN

「こどもでぱーと」とリソー教育を核とした成長。鉄緑会のM&Aも実施

教育特化型ビル「こどもでぱーと」



不動産賃貸収益

+

運営事業収益

こどもでぱーとの拡大

リソー教育と鉄緑会の成長

M&Aや業務提携により拡大



新規事業 高齢者・健康関連

高齢者施設の保有数は業界トップレベル
新たにクックデリを連結子会社化し、**成長マーケット**を取り込む

Cook Deli
クックデリ

成長を支援

 **HULIC**



高齢者施設向け
完全調理済冷凍食品



業界トップレベルの
高齢者施設
約5,000室



高齢者施設
**オペレーターとの
ネットワーク**

新規事業 ライフスタイル①

シェアサロンNo.1企業サロウィンを完全子会社化

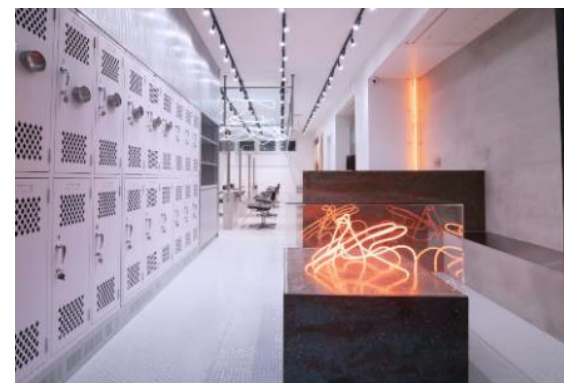
SALOWIN
#share salon



 **HULIC**

美容師の開業負担を軽減し
労働改善・所得改善を行う
「社会課題解決型の生活インフラビジネス」

不動産開発・運営ノウハウ
不動産ネットワーク
資金調達力



青果物の生産・流通を一気通貫で担うファーマインドと資本業務提携

強み

Farmind[®]
ファーマインド

青果物の生産・調達から海上輸送、追熟・加工、保管、陸上輸送、販売までを一気通貫



国内外での**生産**

海外→日本への**海運**

追熟**加工**・リパック等

量販店等への**陸送** **販売**・マーケティング

フィリピン
自社バナナ農園
300ha

バナナ
国内への海上輸送
シェア**50%以上**

国内最大の
バナナ加工シェア
約30%

国内流通網
約1,600チャネル

青果の取扱数
150種類以上

新規事業 次世代産業アセット

オープンイノベーションを促進するマルチテナント型研究施設

南渡田北地区北側開発



羽田空港至近の
5.6万㎡まちづくり



マルチ
テナント型



オープン
イノベーション

新規事業 次世代産業アセット

日本初の航空上屋施設併設の物流拠点。JALと協働



JAPAN AIRLINES

WING NRT

Worldwide-cargo Innovation Gate Narita



通関・検疫を含む
包括的なサービスを提供

成田空港の
老朽化

日本航空と
共同運営

幕張海浜公園でのアリーナ開発。運営事業にも取り組む



2万席
規模

グローバル
基準

海浜幕張
徒歩3分

2030年
開業

アルティースリー千葉のホームアリーナとしての活用
国内外のエンタメなどさまざまな利用に対応可能

プロバスケットボールクラブ
「アルティースリー千葉」

資本提携およびスポンサー契約を締結



2026年より
Bプレミアへ参入

社会課題解決に取り組むスタートアップ企業への投資 衛星関連企業にフォーカス

事業領域・技術・成長可能性から
評価した衛星関連企業4社に投資



SAR 衛星の開発・運用と衛星による観測
データを活用したソリューションサービスを提供



世界的な課題であるスペースデブリ
(宇宙ゴミ) の除去事業



1. ヒューリックについて
2. ヒューリックの強み
3. 成長戦略（中長期経営計画（2026～2036年））
4. 足下の状況
5. 株主還元

足下の状況

特殊要因※を除いた進捗率は40%以上
18期連続の最高益更新に向け着実に進捗

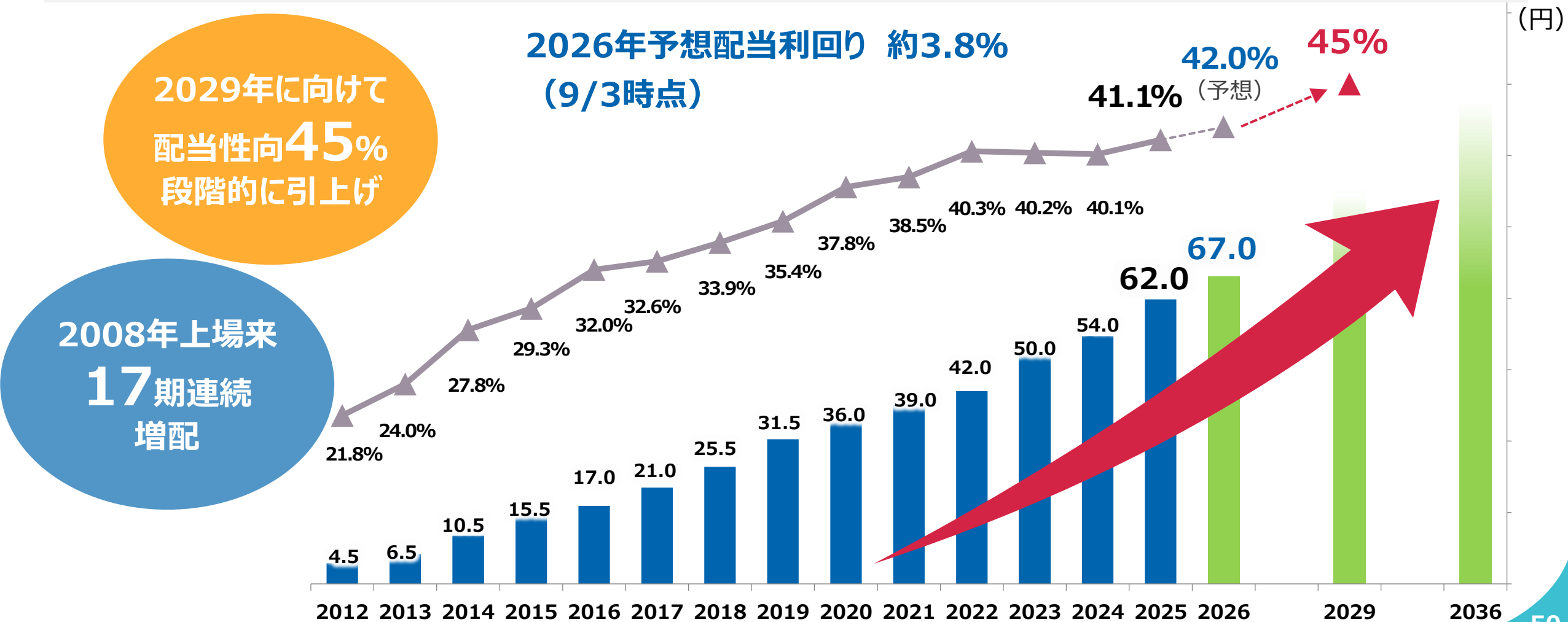
(億円)	2026年			2026年	
	2Q実績	対前年		通期計画	進捗率
営業利益	803 [854]	+52 [+103]	+7.0% [+14%]	2,100	[40%]
経常利益	708 [759]	+43 [+94]	+6.4% [+14%]	1,850	[41%]
純利益	499 [551]	+50 [+102]	+11.3% [+23%]	1,210	[45%]

※ 特殊要因：リソー教育の株価に応じた追加的なのれん償却（51億円） []は特殊要因を除いた補正值

-
1. ヒューリックについて
 2. ヒューリックの強み
 3. 成長戦略（中長期経営計画（2026～2036年））
 4. 足下の状況
 5. 株主還元

株主還元

上場来連続増配 配当性向を段階的に引き上げ



株主優待

2年以上継続して、3単元（300株）以上をご保有の株主さまに
6,000円相当のグルメカタログギフトを贈呈



3,000円相当のお好きな商品を**2点**お選びいただけます

※基準日：毎年12月31日 ※写真は一例

※同一株主番号で、基準日に限らず過去2年以上継続して300株以上をご保有いただくことが条件

最新ニュースをメールで配信中



ヒューリックでは、株主さまや投資家の皆さま向けのメール配信サービスをご提供しています。最新のニュースリリースやホームページの更新情報など、さまざまなIR情報をメールでタイムリーにお届けしますので、ぜひご登録ください。

<https://www.hulic.co.jp/ir/delivery/>

ご案内

本資料に記載された見解、見通し、ならびに予測等は、資料作成時点での弊社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。市場環境等の様々な要因により、今後の業績は本資料の内容と異なるものとなる可能性があります。

また、本資料は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、ご利用者自身の判断においておこなわれるようお願い申し上げます。