

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

AMBITION

3300 東証マザーズ

[企業情報はこちら >>>](#)

2019年7月26日(金)

執筆：客員アナリスト

角田秀夫

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 事業概要	01
2. 業績動向	02
3. 業績見通し	02
4. 成長戦略	02
5. 株主還元策	03
■ 会社概要	04
1. 会社概要と沿革	04
2. 事業内容	05
■ 事業概要	05
1. 事業領域	05
2. 東京都の世帯数の将来予測	06
3. 強みは“客付け力”と“IT活用”	06
4. 主要経営指標（サブリース事業）	07
5. インベスト事業：ヴェリタス	07
6. 今後期待される保険事業	08
■ 業績動向	08
1. 2019年6月期第3四半期の業績概要	08
2. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	11
■ 中長期の成長戦略	12
■ 株主還元策	14

■ 要約

2019年6月期は創業来最高の売上高・利益を更新する予想。 3Q 終えて売上高進捗率 8 割超え、利益進捗率は 10 割超え。 不動産テックに注力。RPA の効果検証が進捗し外販準備を開始

AMBITION<3300> は、都心で若年層向けマンションのサブリース事業を中心に不動産関連サービスを展開する急成長企業である。主力はサブリース（転貸）事業※1であり、「かりあげ王」のブランドで展開する。「不動産 SPA」のコンセプトのもと、賃貸仲介事業「ルームピア」「パロー」、売買事業※2「かいてり王」などを通じて、顧客の様々なライフステージに適應する事業を行っている。2017年10月には投資用マンションの開発・販売の（株）ヴェリタス・インベストメント（以下、ヴェリタス）を連結化し、開発事業が大幅に強化された。不動産事業に IoT、AI、RPA 等のハイテクをいち早く取り入れ、その成果が出始めている。

※1 サブリース（転貸）事業は、当社では「プロパティマネジメント事業」の一部である。

※2 売買事業は、当社では「インベスト事業」の一部である。

1. 事業概要

主力はプロパティマネジメント事業であり、特に東京 23 区の DINKS・単身者向けマンション・デザイナーズマンションなどを借り上げてサブリース（転貸）する点に特徴がある。サブリース戸数は 2019 年 3 月末時点で 10,182 戸（前年同期比 11.8% 増）と堅調に伸びており全社売上高の 43.2% を占める。賃貸仲介事業は、首都圏 20 店舗において自社物件を始めとする賃貸物件の仲介を行っており、サブリース（転貸）事業を援護する存在だ。また、首都圏の中古マンション流通の活況を背景に、購入・リノベーション・入居率向上・売買を行うインベスト事業も業績を補完する存在だ。2017 年 10 月よりインベスト事業にヴェリタスの行うマンション開発事業が加わり、2 本目の柱となっている。

全国的には人口減少社会に突入し、世帯数も減少する都道府県が多いが、東京都の世帯数はこれからも伸びることが予測されている。東京都総務局統計部の推計では、東京都全体の世帯数は 2035 年頃にピークを迎え、その後減少に転じる。2015 年の世帯数を 100 とした時、2040 年の世帯数は 108（指数）である。同社のビジネスに直結するのは、当社が注力する 23 区であり、ワンルームマンションが対象とする単独世帯である。23 区の単独世帯の数は、今後も右肩上がりに増加し、2030 年に 114（同）、2040 年に 119（同）となることが予測されている。この将来予測は、同社の事業領域が将来有望であること、同社のこれまでの戦略的確さを証明するものである。

要約

2. 業績動向

2019年6月期第3四半期の連結業績は、売上高が前年同期比42.6%増の23,607百万円、営業利益が同229.9%増の1,808百万円、経常利益が同261.6%増の1,683百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同282.7%増の1,028百万円と過去最高売上・利益に向けて順調な進捗である。主力のプロパティマネジメント事業におけるサブリース戸数が10,182戸（前年同期比11.8%増）と2桁成長したのに加え、入居率が97.1%（2017年3月末は93.8%、2018年3月末は99.3%）と高い水準を維持。2018年6月期と比較すると、繁忙期に向けて管理戸数を大幅に伸ばしたのが2019年6月期の特徴である。そのための売上原価増および販売管理費増（管理人件費、管理システム投資など）によりセグメント利益は前期並みに抑えられた。インベスト事業ではヴェリタスのマンション販売が好調に推移し、全社の増収増益に大きく寄与した。全社の収益性は著しく向上しており、売上総利益率は前年同期比4.5ポイント改善し22.4%、営業利益率は4.4ポイント改善し7.7%となった。

3. 業績見通し

2019年6月期通期の連結業績は、売上高が前期比25.7%増の29,268百万円、営業利益が同34.6%増の1,536百万円、経常利益が同32.4%増の1,346百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同38.4%増の846百万円と、創業来最高となる売上高・各利益を更新する予想（第2四半期時点）を据え置いた。売上高に関しては、プロパティマネジメント事業がストックビジネスの特徴を生かして安定的に積み上がる予想だ。入居率に関しては、繁忙期を前にした第3四半期の段階で97%を超えており、2019年3月に大量の仕入れがあったため、期末に向けてさらに入居率が高まることが期待できる。ヴェリタスのマンション販売に関しては新規物件の販売開始予定がないため、第4四半期の追加売上は少ない見込みだ。売上高の第3四半期進捗率は80.7%と前年同期の74.3%を大きく超えており、目標達成が射程に入っている。各利益に関しては、第3四半期終了時点で既に通期予想を超えており余裕がある。創業来最高の売上高及び利益の更新、2019年6月期計画の達成に間違いはないだろう。

4. 成長戦略

同社はRPA（Robotic Process Automation）の活用にも積極的に取り組んでおり、自社内の業務効率化にとどまらず、ソリューションの外販を見据えて取り組んでいる。同社内では既に30台以上のRPAが稼働しており、単純作業の効率化および人的リソースの有効活用で効果が表れている。RPAを不動産業界に普及させる事業（外販）の準備が進展しており、2020年6月期からは外販事業が開始される予定だ。

同社では、不動産にかかわる全てのことをスマートフォンでできる世界を目指している。2019年4月には、映像生成ソフトウェアエンジンの開発会社である2501（株）と資本業務提携した。最先端の映像技術を活用し、スマートフォンによるリアルな内見（疑似体験）の実現を目指す。また、2019年6月には、スマートフォン決済サービスを開始した。貸借契約の利便性向上にあたり決済手段の拡充は不可欠と考え、近年増加傾向にあるモバイル決済（QRコード決済）のニーズに対応するため「PayPay（ペイペイ）」、「LINE Pay（ラインペイ）」が利用できるようになった。

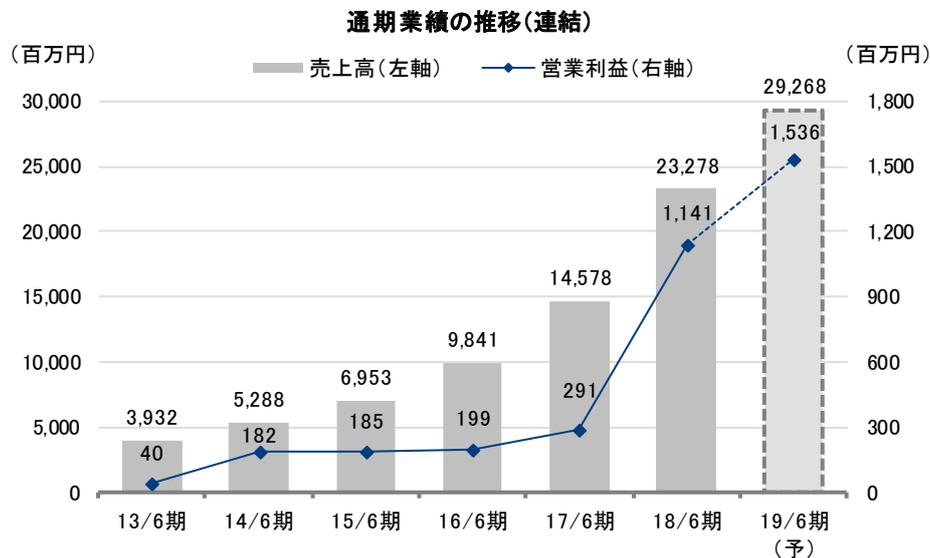
要約

5. 株主還元策

同社は株主還元策として配当を実施している。配当の基本方針としては、成長のための投資と株主への適切な利益還元をバランス良く行う方針である。2015年6月期から3年連続で年5円配当を継続したが、2018年6月期は大幅に利益水準が上がったために、配当金が年16.5円に大幅に増配された。配当性向は18.3%となる。2019年6月期は、前期より8.5円増の配当金年25.0円を予想する。同社は、当面は配当性向20%を目指し、将来的に配当性向を30%以上に引き上げることを目標としている。利益成長に加え、配当性向が急上昇することにより増配ペースが加速することが予想される。

Key Points

- ・東京23区の投資用デザイナーズマンションに特化。将来予測では23区の単独世帯数は今後も右肩上がり
- ・2019年6月期は創業来最高の売上高・利益を更新する予想。第3四半期を終えて売上高進捗率8割超え、利益進捗率は10割超え
- ・不動産テックに注力。RPAの効果検証が進捗し、外販準備を開始。入居者の利便性向上のためモバイル決済を導入
- ・2019年6月期の配当金は前期比8.5円増の年25.0円予想。将来的には配当性向20%から30%以上に引き上げることが目標



■ 会社概要

東京 23 区に限定し、デザイン性の高いワンルームマンションを開発・販売・転貸・賃貸仲介する急成長企業。不動産テックの活用で業界屈指

1. 会社概要と沿革

同社は、2007年に現在も指揮を執る現代表取締役社長の清水剛（しみずたけし）氏により設立された新興の不動産会社である。東京23区を中心に、借り上げたマンションを転貸するサブリース（転貸）事業と賃貸仲介を行う店舗展開で急成長を遂げた。取り扱う物件の特徴はデザイナーズやペット可、スマートキーやIoT付きの新築マンションが多く、いずれも若年層の感性にマッチしている。2012年には住居用不動産を売買するインベスト事業にも進出。2014年9月には早くも東証マザーズ市場に株式上場を果たした。上場後は、主力のサブリース事業を強化するとともに、M&Aで店舗網を拡大し、民泊の事業機会開拓や海外事業、不動産開発事業など積極的に事業領域を拡大し、総合不動産会社としての体制を整えた。2017年10月には投資用マンションの開発・販売のヴェリタスをM&Aで連結化し、開発事業を大幅に強化。若年層の感性に合致するマンションを開発から販売、サブリース、賃貸仲介まで一気通貫で手掛ける急成長企業である。不動産事業にIoT、AI、RPA等のハイテクをいち早く取り入れ、自らの効率化を行うとともに業界の変革を推進している。

会社沿革

年	主な沿革
2007年	設立（本社渋谷区）。プロパティマネジメント事業及び賃貸仲介事業を開始
2008年	“スーパーゼロプラン”サービス開始
2010年	一部上場グループ（株）ジョイントルームピアをM&Aで取得
2011年	（株）ルームギャランティを設立し、家賃保証業を開始
2012年	インベスト事業を開始
2014年	東証マザーズ市場に株式を上場
2015年	ベトナム・ホーチミンに会社設立
2015年	神奈川県を拠点とする管理1,000戸仲介店舗5店舗を展開する（株）VALORの株式を取得し100%子会社化
2016年	同社の大田区の民泊物件が東京で初めて「特区民泊」事業認定
2016年	（株）ホープ少額短期準備会社（現・（株）ホープ少額短期保険）設立
2017年	（株）ホープ少額短期保険、金融庁から認可を受け保険事業開始
2017年	（株）ヴェリタス・インベストメントの全株式をM&Aにて取得
2018年	（株）PC-DOCTORSをM&Aで取得

出所：ホームページよりフィスコ作成

会社概要

2. 事業内容

主力はプロパティマネジメント事業であり、売上高の43.2%を占める。サブリース（転賃）を中心に展開しており10,182戸（2019年3月末、前年同期比11.8%増）の物件を転賃する。典型的なストックビジネスであり、リーマンショックや東日本大震災にもほとんど影響を受けずに売上を積み上げてきた。「かりあげ王」のブランドで、首都圏の若年層向けマンション・デザイナーズマンションなど個性的な物件を仕入れる。

賃貸仲介事業は、売上高の3.1%と規模は小さい。プロパティマネジメント事業で借り上げた物件を入居者に紹介する窓口であり、物件の稼働率を高く維持するために不可欠な役割を果たしている。過去にM&Aで取得した「ルームピア」や「パロー」の店舗も含めて都内・神奈川県に15店舗を展開する。

インベスト事業は、2018年6月期第2四半期（2017年10月）に連結したヴェリタスの行うマンション開発・販売事業が、このセグメントの大きな割合を占める。売上高の53.0%と、利益貢献が大きい存在。また「かいてとり王」のブランドで中古マンション物件を中心に買い取り、顧客ニーズに合ったリノベーションを施して入居率向上を行った上で売却するという従来のビジネスモデルも健在。販売・売却後もサブリースまたは管理を受託するケースが多い。

事業の内容と構成（連結、2019年6月期第3四半期）

事業セグメント	主な業務内容	売上構成
プロパティマネジメント事業	住居用不動産の賃貸借（サブリース）、賃貸管理	43.2%
賃貸仲介事業	賃貸仲介用店舗における賃貸物件の仲介	3.1%
インベスト事業	住居用不動産物件の開発、売買、一般顧客の不動産物件の売買仲介	53.0%
その他事業	海外事業、他	0.7%

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成 ※利益調整前

■ 事業概要

東京23区の投資用デザイナーズマンションに特化。 将来予測では23区の単独世帯数は今後も右肩上がり

1. 事業領域

同社は投資用マンションの開発から管理・転賃（サブリース）、賃貸仲介、入居者サービスまでを一気通貫で行うことができる稀有な企業である。創業からの中核事業は転賃（サブリース）であるが、その後入居者探しを担う「ルームピア」、「パロー」を、さらには投資用マンションの土地の仕入れから企画・開発・販売を行うヴェリタスをグループ化した。不動産テックを駆使した効率的な業務にも定評があり、今後はそのソリューションの海外販が期待される。扱う物件は、東京23区、中でも利便性が高く資産価値の高い都心に特化している。

事業概要

2. 東京都の世帯数の将来予測

全国的には人口減少社会に突入し、世帯数も減少する都道府県が多いが、東京都では世帯数のこれからも伸びることが予測されている。東京都総務局統計部の推計では、東京都全体の世帯数は2035年頃にピークを迎え、その後減少に転じる。2015年の世帯数を100とした時、2040年の世帯数は108とされている。同社のビジネスに直結するのは、同社が注力する23区であり、ワンルームマンションが対象とする単独世帯である。23区の単独世帯の数は、今後も右肩上がりに増加し、2030年に114（指数）、2040年に119（同）となることが予測されている。この将来予測は、同社の事業領域が将来有望であること、同社のこれまでの戦略的的確さを証明するものである。

3. 強みは“客付け力”と“IT活用”

一般論として、サブリース（転賃）事業には空室リスクが伴う。同社が成長に向けて積極的なサブリース物件の取得を行える背景には、空室リスクを避ける“客付け力”がある。借り上げ物件に入居者を付けられる自信があるからこそ、物件を増やせる。客付け力は、(1) 自社店舗、(2) スタッフのノウハウ、(3) 良質な仕入れ、(4) IT活用の4つの要素がある。

(1) 自社店舗

ルームピア、パローの都内・神奈川県15店舗で顧客の的確なニーズを把握し提案する体制が整っており、サブリース物件の約4割を成約させている。

(2) スタッフのノウハウ

“立地”重視で選びがちな風潮のなかで、“物件”の魅力をきちんと伝える営業手法に定評がある。また適正な賃料設定ができるよう訓練されたスタッフがいることも強みだ。

(3) 良質な仕入れ

上場を機に物件オーナーからの信用力も向上し、一棟で任されることも増えた。首都圏のDINKS・単身向け、デザイナーズマンションに注力してきたことによる“目利き力”も有利に働く。2017年10月には個性的なデザイナーズマンションの開発で定評のあるヴェリタスをグループ化し、良質な物件の仕入れ力はさらに増した。

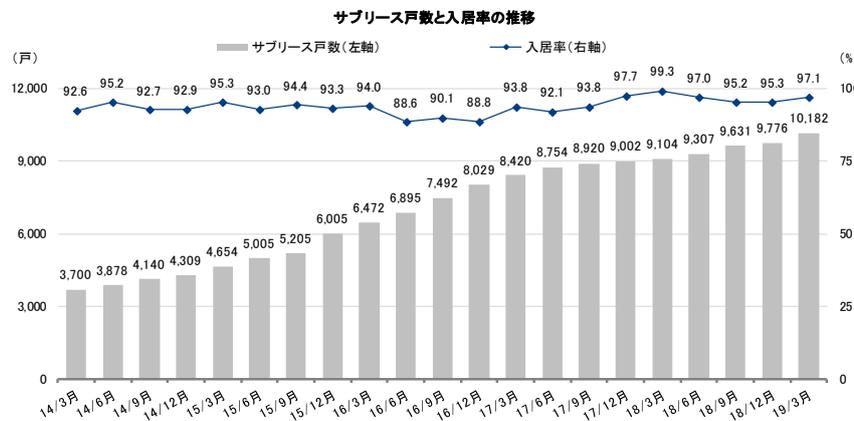
(4) IT活用

不動産業界内でも屈指のIT活用企業として定評がある。インターネット広告運用時にAIを活用して効果・効率を改善したり、顧客の利便性を追求したりするために、AIチャットやITによる重要事項説明などを採用し、常に先進的な不動産取引の姿を追求している。不動産の多岐にわたる事務業務をRPAに置き換える取組みを始めており、効率化が進展している。

事業概要

4. 主要経営指標（サブリース事業）

同社のプロパティマネジメント事業の主要な経営指標は、サブリース戸数と入居率である。サブリース戸数は、ストックビジネスの特徴そのままに右肩上がりに推移してきた。2015年3月末から2019年3月末までの4年間に年率21.6%で増加し、10,182戸（2019年3月末）に達している。物件を積極的に仕入れると入居率は一時的に下がるという関係にある。例年、4月から12月までの期間は物件仕入れを優先し入居率は低め、繁忙期の1月～3月に契約を増やし入居率が上がるというのが典型的なパターンだ。2017年12月以降の特徴は、閑散期でも95%を下回っていないことである。その理由としては、プレミアムエリアの人気物件を仕入れられていることに加え、物件の仕入れと営業体制の両輪がうまく噛み合っていることが挙げられる。



出所：会社資料よりフィスコ作成

5. インベスト事業：ヴェリタス

インベスト事業の主体となるのは、2017年10月に連結した投資用デザイナーズマンションを開発・販売するヴェリタスである。ヴェリタスは、東京23区のプレミアムエリアと呼ばれる地域を中心に投資用マンションの開発及び販売をしており、この領域におけるリーディングカンパニーの1社。「ヴェリタス」は「本物」を意味するように、高付加価値で個性的なマンションを手掛けるプロ集団として定評がある。世界的なインテリアデザイナー森田恭通（もりたやすみち）氏やトップモデルとして活躍する押切もえ（おしきりもえ）氏、日本を代表する女性写真家・映画監督でもある蜷川実花（にながわみか）氏などがプロデュースするデザイナーズマンションの開発実績がある。

一例として、東京都江東区で開発を手掛ける新築投資用デザイナーズマンション「THE PREMIUM CUBE G 潮見」（竣工日：2019年3月中旬／入居日：2019年3月下旬）は、総戸数158戸と当社が手掛ける中では大規模なマンションだ。本物件は、JR京葉線潮見駅から徒歩4分。潮見駅は東京駅まで7分、銀座駅まで10分と利便性の高いロケーションだ。デザインはインテリアデザイナー森田恭通氏率いるグラマラス社が手掛ける。屋上にはルーフトップテラスやドッグランが設置され、歓談や絶景を楽しむ、ペットと時間を過ごすなど多様なニーズに対応する。その他にも、「PREMIUM CUBE 武蔵新田」、「COURTYARD 洗足」が販売中だ。

事業概要

早期完売

ヴェリタスの好調なマンション販売

有名デザイナー監修、都内プレミアムエリア（港区、中央区、新宿区、渋谷区、目黒区、品川区）を主としている新築投資用デザイナーズマンションの好調な販売が、インベスト事業の躍進に寄与いたしました。



出所：決算補足説明資料より掲載

6. 今後期待される保険事業

同社は2017年7月に金融庁から認可を受け、(株)ホープ少額短期保険として、保険事業を開始した。第1ステップは、同社の管理物件の顧客に対し、賃貸住宅入居者向け家財保険・賠償責任保険、賃貸オフィス・飲食店入居者向けの保険などを販売する。18,877戸（うちサブリース10,182戸）に及ぶ管理物件及び今後の取扱物件の入居者が販売対象であり、確実性の高い追加収入を見込むことができる。さらに第2ステップとしては、販売代理店による同社管理物件以外への外販である。既に順調に契約件数が伸びており、通常5年前後かかると言われる保険事業の黒字化を2020年6月期に達成する見込みとなっている。

業績動向

2019年6月期第3四半期は大幅増収増益。 主力のプロパティマネジメント事業が堅調、 インベスト事業のマンション販売は好調

1. 2019年6月期第3四半期の業績概要

2019年6月期第3四半期の連結業績は、売上高が前年同期比42.6%増の23,607百万円、営業利益が同229.9%増の1,808百万円、経常利益が同261.6%増の1,683百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同282.7%増の1,028百万円と過去最高売上・利益に向けて順調な進捗である。

AMBITION | 2019年7月26日(金)
 3300 東証マザーズ | <https://www.am-bition.jp/ir/>

業績動向

主力のプロパティマネジメント事業におけるサブリース戸数が10,182戸（前年同期比11.8%増）と2ケタ成長したのに加え、入居率が97.1%（2017年3月末は93.8%、2018年3月末は99.3%）と高い水準を維持した。サブリース以外も含む管理戸数全体も18,877戸（前年同期比12.6%増）とさらに増加した。2018年6月期と比較すると、繁忙期に向けて管理戸数を大幅に伸ばしたのが2019年6月期の特徴である。そのための売上原価増および販管費増（管理人件費、管理システム投資など）によりセグメント利益は前期並みに抑えられた。インベスト事業ではヴェリタスのマンション販売が好調に推移。全社の増収増益に大きく寄与した。都内のプレミアムエリアに新築投資用デザイナーズマンションを開発しており、安定した資産価値が支持されている。

プロパティマネジメント事業の着実な成長に加え、インベスト事業の好調により、収益性の向上が著しい。売上総利益率は前年同期比4.5ポイント改善して22.4%、営業利益率は4.4ポイント改善した結果、7.7%となった。

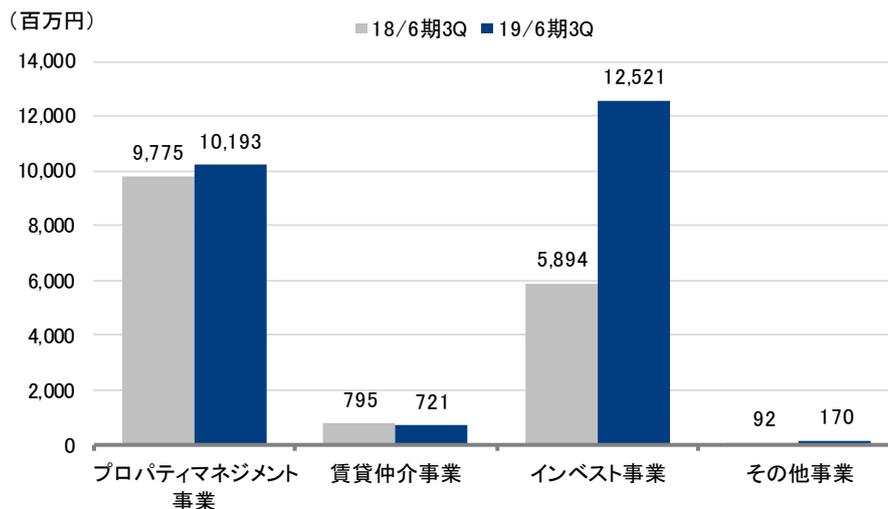
2019年6月期第3四半期実績

（単位：百万円）

	18/6期3Q		19/6期3Q		前期比
	実績	構成比	実績	構成比	
売上高	16,558	100.0%	23,607	100.0%	42.6%
売上総利益	2,971	17.9%	5,285	22.4%	77.9%
販管費	2,423	14.6%	3,477	14.7%	43.5%
営業利益	548	3.3%	1,808	7.7%	229.9%
経常利益	465	2.8%	1,683	7.1%	261.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	268	1.6%	1,028	4.4%	282.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別売上高の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

財務の安全性が向上。 中長期的にはさらに収益力を向上させ資本を増強する計画

2. 財務状況と経営指標

2019年6月期第3四半期末の総資産は前期末比179百万円増の14,770百万円となった。そのうち流動資産は288百万円減であり、販売用不動産(仕掛含む)の減少が主な要因である。現金及び預金の残高は4,372百万円(同537百万円増)となった。固定資産は470百万円増であり、有形固定資産および投資その他の資産の増加がおよび主な要因である。

負債合計は前期末比734百万円減の11,953百万円となった。そのうち流動負債は403百万円減であり、1年以内返済予定の長期借入金及び短期借入金の減少が主な要因である。固定負債は331百万円減であり、長期借入金の減少が主な要因である。

純資産合計は前期末比914百万円増の2,816百万円となった。利益剰余金の増加が主な要因である。

経営指標(2019年6月期第3四半期末)では、流動比率219.3%(前期末は208.1%)、自己資本比率19.0%(前期末は13.0%)と安全性が高まっている。中長期的にはさらに収益力を向上させ、資本を増強していく計画である。

連結貸借対照表、経営指標

(単位:百万円)

	18/6 期末	19/6 期 3Q	増減額
流動資産	11,132	10,843	-288
(現金及び預金)	3,834	4,372	537
(販売用不動産、仕掛含む)	6,775	5,896	-879
固定資産	3,446	3,916	470
総資産	14,590	14,770	179
流動負債	5,348	4,945	-403
固定負債	7,340	7,008	-331
負債合計	12,688	11,953	-734
純資産合計	1,902	2,816	914
負債純資産合計	14,590	14,770	179
<安全性>			
流動比率(流動資産÷流動負債)	208.1%	219.3%	-
自己資本比率(自己資本÷総資産)	13.0%	19.0%	-

出所:決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2019年6月期は創業来最高の売上高・利益を更新する予想。 3Q 終えて売上高進捗率 8 割超え、利益進捗率は 10 割超え

2019年6月期通期の連結業績は、売上高が前期比 25.7% 増の 29,268 百万円、営業利益が同 34.6% 増の 1,536 百万円、経常利益が同 32.4% 増の 1,346 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 38.4% 増の 846 百万円と、創業来最高となる売上高・各利益を更新する予想（第 2 四半期時点）を据え置いた。

売上高に関しては、プロパティマネジメント事業がストックビジネスの特徴を生かして安定的に積み上がる予想だ。入居率に関しては、繁忙期を前にした第 3 四半期の段階で 97% を超えており、2019年3月に大量の仕入れがあったため、期末に向けてさらに入居率が高まることが期待できる。ヴェリタスのマンション販売に関しては新規物件の販売開始予定がないため、第 4 四半期の追加売上は少ない見込みだ。売上高の第 3 四半期進捗率は 80.7% と前年同期の 71.1% を大きく超えており、目標達成が射程に入っている。

各利益に関しては、第 3 四半期終了時点で既に通期予想を超えており余裕がある。プロパティマネジメント事業では確実に収益が見込めることに加え、IT 化推進による業務効率・生産性のアップ（不動産テック）もプラス要因だ。一方で、第 4 四半期はヴェリタスの売り物件が少ないため、固定費がかかる分マイナス要因となる。いずれにしろ、創業来最高の売上高及び利益の更新、2019年6月期計画の達成に間違いはないだろう。

2019年6月期通期連結業績予想

(単位：百万円)

	18/6 期		19/6 期			
	実績	構成比	通期予想	構成比	前期比	3Q 進捗率
売上高	23,278	100.0%	29,268	100.0%	25.7%	80.7%
営業利益	1,141	4.9%	1,536	5.2%	34.6%	117.7%
経常利益	1,017	4.4%	1,346	4.6%	32.4%	125.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	611	2.6%	846	2.9%	38.4%	121.5%

出所：決算短信、決算補足説明資料よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

不動産テックに注力。RPA の効果検証が進捗し、外販準備を開始。 入居者の利便性向上のためモバイル決済を導入

同社は不動産テックの分野で先駆者的存在である。これまで導入をしてきた IT ツールとしては、ホームオートメーション(住宅の IT 化)から不動産営業の効率化ツールまで様々である。homepia(ホームピア)・VERIOT(ヴェリオ)はスマートフォンのアプリで、自宅だけでなく外出先からでもお風呂の給湯、各家電の操作が簡単にできる。給湯まで連携した仕組みは画期的であり、他社との差別化につながっている。チャットツール、AI チャットの導入も早くから行っており顧客満足度の向上と業務効率化の両方で効果が顕在化している。AI を活用することで、夜間や休日であってもビジネスチャンスを逃さない効果もある。

同社は RPA の活用に本格的に取り組んでおり、自社内の業務効率化にとどまらず、ソリューションの外販を見据えて取り組んでいる。ロボットによる業務の自動化を行うことで、不動産業界特有の煩雑な入力データの転記・同期や銀行入金情報の確認・反映、他社システムと基幹システムのデータ連携などの労働集約的な業務を効率化することができる。同社内では既に 30 台以上の RPA が稼働しており、単純作業の効率化および人的リソースの有効活用で効果が表れている。RPA を不動産業界に普及させる事業(外販)の準備が進展しており、2020 年 6 月期からは外販事業が開始される予定だ。

同社では、不動産にかかわる全てのことをスマートフォンでできる世界を目指している。2019 年 4 月には、映像生成ソフトウェアエンジンの開発会社である 2501 と資本業務提携し、最先端の映像技術を活用した協業を目指す。2501 の代表的サービスである 360Wrap は、視聴者が自分の意思で好きな角度から被写体を見ることができる映像サービスで、スポーツなどで好評を得ている。今回の提携により、スマートフォンでリアルな内見(疑似体験)の実現を目指す。また、2019 年 6 月には、スマートフォン決済サービスを開始。賃貸借契約の利便性向上にあたり決済手段の拡充は不可欠と考え、近年増加傾向にあるモバイル決済(QR コード決済)のニーズに対応するため「PayPay」、「LINE Pay」を導入した。

中長期の成長戦略

主な不動産テックの導入状況

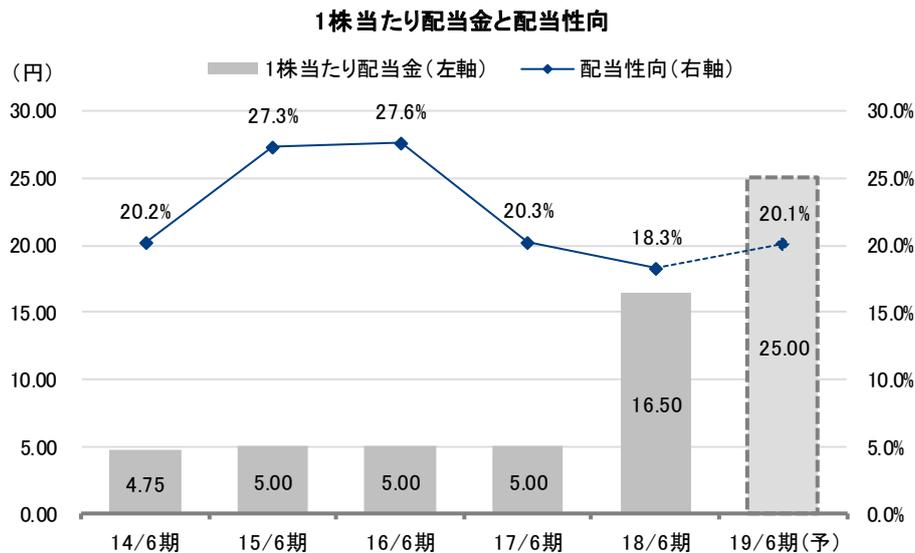
	内容	目的		
		顧客満足度の向上	業務の効率化	事業として進出
homepia・VERIOT	スマートフォンがあれば、自宅や外出先からでもお風呂の給湯、各家電の操作が簡単にできる	○		
ナビック (Wi-Fi 環境)	セキュリティが高く、端末フリーでのアクセス環境を実現する Wi-Fi サービス	○		
IT による重要事項説明	PC やスマートフォン等の端末を使用し、離れた場所であっても重要事項説明を行うことができる仕組み	○	○	
チャットツール、AI チャット	顧客対応においてチャットツールや AI を活用して顧客満足と営業効率の向上を図る。サイード社・コムデザイン社と連携して取り組んでいる	○	○	
RPA	ロボットによる業務の自動化を行い、入力データの転記などの労働集約的な業務を効率化し、働き方改革を実現する。また、同社での利用実績をもとに、RPA を不動産業界に普及させる事業を計画する。RPA テクノロジーズ(株)との業務提携関係にある	○	○	○
仲介業者専用サイト・契約進捗管理自動化システム「CPMA」	同社(管理会社)と仲介会社との日々の膨大な仲介業務を簡素化するソリューション。空室確認、内見、契約進捗管理を WEB で一元管理し、顧客との対応時間を増やすことで顧客満足度アップを実現する	○	○	
PC-DOCTORS (連結子会社化)	IT テクノロジーセグメントを新たな収益源とする取り組みの一環で PC ドクターズを完全子会社化した。ソフトウェア開発、IT インフラ開発、PC メンテナンス等が主要業務。今後不動産業界向けのシステムを開発し販売を予定している	○	○	○
ペーパーロジック (資本業務提携)	ペーパーロジックは、紙の保管を法律で義務付けられている書類を完全にペーパーレス化(紙原本廃棄)するクラウドサービスを開発、提供する。売買契約・賃貸借契約等を電子化し、更には電子データを効率的に活用し社内業務を省力化する。顧客は1回も不動産業者へ来店せずにスピーディに契約を進めることができる	○	○	
2501 (資本業務提携)	2501 は映像生成ソフトウェアエンジンの開発会社。代表的サービスである 360Wrap は、視聴者が自分の意思で好きな角度から被写体を見ることができる映像サービスで、スポーツなどで好評を得ている。今後不動産領域で 2501 の技術を活用した協業が見込まれる	○	○	
スマートフォン決済 (QR コード) サービスを開始	賃貸借契約の利便性向上にあたり決済手段の拡充は不可欠と考え、近年増加傾向にあるモバイル決済のニーズに対応するため「PayPay (ペイペイ)」「LINE Pay (ラインペイ)」による QR コード決済を開始した	○	○	

出所：決算補足説明資料、プレスリリースよりフィスコ作成

■ 株主還元策

2019年6月期の配当金は前期比8.5円増の年25.0円予想。 将来的には配当性向20%から30%以上に引き上げることが目標

同社は株主還元策として配当を実施している。配当の基本方針としては、成長のための投資と株主への適切な利益還元をバランス良く行う方針である。2015年6月期から3年連続で年5円配当を継続したが、2018年6月期は大幅に利益水準が上がったために、配当金が年16.5円に大幅に増配された。配当性向は18.3%。2019年6月期は、前期より8.5円増の配当金年25.0円を予想する。同社は、当面は配当性向20%を目指し、将来的に配当性向を30%以上に引き上げることが目標としている。利益成長に加え、配当性向が急上昇することにより増配ペースが加速することが予想される。



注1：同社は2016年4月1日付及び2018年4月26日付で、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っている

注2：株式分割後の数値に換算して表記している

出所：決算短信よりフィスコ作成

免責事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp