

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 >>>](#)

2018年7月20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	01
3. 業績見通し	02
4. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要と沿革	03
2. 事業内容	04
■ 事業概要	05
1. 首都圏に集中して物件を確保するサブリース事業	05
2. 強みは“客付け力”	05
3. 主要経営指標（サブリース事業）	06
4. インベスト事業：ヴェリタス	07
5. 今後期待される周辺事業：保険	07
■ 業績動向	08
1. 2018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	09
■ 今後の見通し	10
● 2018年6月期の業績見通し	10
■ 中長期の成長戦略・トピック	11
1. 不動産テックで自社業務を効率化	11
2. 不動産テックで物件の付加価値を向上	11
■ 株主還元策	12

■ 要約

通期予想は売上高 50% 超、各利益 200% 超成長に再度上方修正。主力 2 事業の売上好調とともに、業務効率化によるコスト削減が進展

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「かいとり王」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。

※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 2018 年 3 月末時点で 9,104 戸（前年同期比 8.1% 増）と堅調に伸びており全社売上高の 67.6% を占める。賃貸仲介事業は、首都圏 19 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。この事業セグメント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。

2. 業績動向

2018 年 6 月期第 3 四半期の連結業績は、売上高が前年同期比 66.3% 増の 16,558 百万円、営業利益が同 803.4% 増の 548 百万円、経常利益が同 959.9% 増の 465 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 773.2% 増の 268 百万円と大幅増収増益を達成した。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 9,104 戸（前年同期末比 8.1% 増）と堅調に伸び、増収に寄与した。入居率は 99.3%（2018 年 3 月末時点、前年同期末は 93.8%）。管理戸数の増加率を一時的に抑えたのに加え、営業体制の強化が浸透したことが寄与した。ヴェリタス（デザイナーズマンション開発）は 2017 年 10 月から連結され、2018 年 3 月末までに 149 件（売上高約 50 億円分）の引き渡しが完了し、人気開発物件の販売が好調に推移している。費用面では、売上原価や販管費が増えたものの売上高の圧倒的な伸び（66.3% 増）が上回り利益を押し上げた。売上総利益率は 2.1 ポイント改善、営業利益率も 2.7% 改善した。

要約

3. 業績見通し

2018年6月期通期の連結業績は、2018年5月28日に再度上方修正され、売上高が前期比58.7%増の23,143百万円、営業利益が同280.5%増の1,108百万円、経常利益が同267.9%増の988百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同267.5%増の547百万円と売上高で50%超、各利益で200%超の予想となった。今回の業績予想の修正(2018年5月28日)では各利益の修正幅が大きい。上方修正の要因としては、プロパティマネジメント事業部門におけるサブリース管理戸数等の増加、及び予想を上回る入居率の増加、インベスト事業部門による新規物件の早期申込完了、IT化推進による業務効率・生産性のアップ、営業組織体制の強化等によるシナジー効果が挙げられており、予想を上回る売上げとともに販管費等のコスト減を実現する見込みだ。期中の大型M&Aがあったことで、通期の着地は例年の傾向などから推測することは難しいが、記録的な業績の達成が現実味を帯びてきた。

4. 成長戦略

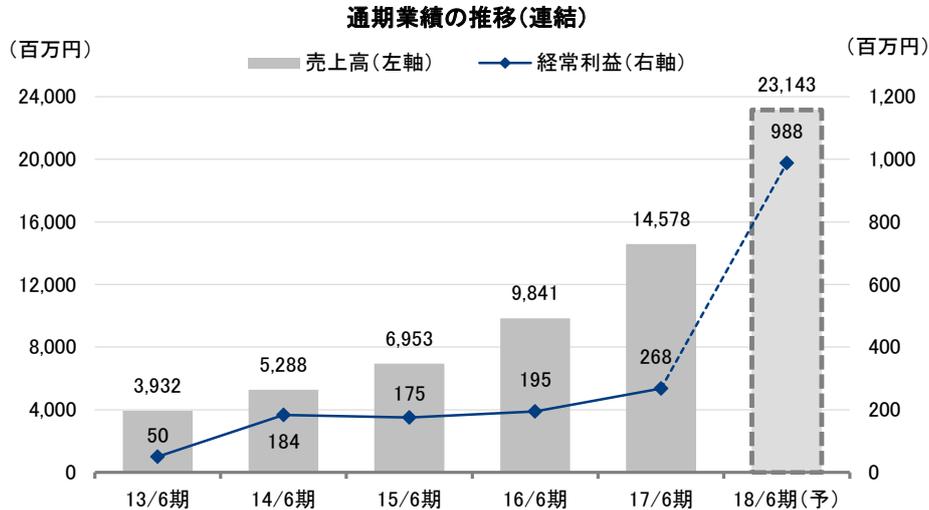
同社は、不動産テック(不動産×IT)の活用においてトップランナーの1社であり、業務効率化と物件付加価値向上の両面で様々な取り組みを行っている。業務効率化では、2018年5月にRPAテクノロジーズ(株)との業務提携を発表。同社が持つ不動産業の現場のノウハウと、RPAテクノロジーズが持つRPA領域での豊富な知見を連携することで、人とロボットを組み合わせた新しいビジネスソリューションを生み出す計画だ。手始めに同社自体の業務をRPAで効率化する。特に同社は1万6千件を超える不動産管理業務を行っており、毎月発生する定型入力業務は膨大だ。将来的には、ソリューション(商品)を確立し、全国12万社以上ある不動産業界に広く提供し、業界の「働き方改革」に貢献したい考えだ。

物件の付加価値を向上においても、不動産テックを積極的に活用する。同社が自社の管理物件に対して提供しているIoTサービスが「homepia」。入居者はスマートフォンの専用アプリでエアコンやテレビなどの家電製品の制御やドア・窓の開閉を含めた室内環境の確認ができる。また、IoTサービスの前提として不可欠なのがWi-Fi環境であるが、同社は、よりセキュリティが高く、端末フリーのアクセス環境を実現するために無線LANのセキュリティサービスを提供する(株)ナビックと資本業務提携を行った。ナビックは、安価なWi-Fiルーターを用いつつも、堅牢でかつ、設定などのユーザー負担が少ないネットワーク構築に優れている。今後、両社は共同して自社物件のIoT化を推進する。

Key Points

- ・若年層向けのマンションを開発から販売、サブリース、仲介まで一気通貫で手掛ける急成長企業
- ・サブリース事業：客付け力を強みに高い入居率(99.3%)を達成。インベスト事業：ヴェリタスの新築デザイナーズマンションが販売好調
- ・通期予想は売上高50%超、各利益200%超成長に再度上方修正。主力2事業の売上好調とともに、業務効率化によるコスト削減が進展
- ・不動産テック(不動産×IT)のトップランナー。業務効率化と物件付加価値向上の両面で進捗

要約



出所：決算短信、会社リリースよりフィスコ作成

■ 会社概要

若年層向けのマンションを開発から販売、サブリース、仲介まで一気通貫で手掛ける急成長企業

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メント事業にも進出。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、総合不動産会社を目指す。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、開発事業が大幅に強化された。若年層向けの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。

AMBITION | 2018年7月20日(金)
 3300 東証マザーズ | <https://www.am-bition.jp/ir/>

会社概要

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

出所：ホームページよりフィスコ作成

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56.8%、営業利益の51.9%を占める。同社のサブリース(転貸)を中心に展開しており9,104戸(2018年3月末、前年同期比8.1%増)の物件を転貸する。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機能を果たす。売上高の5.3%、営業利益の10.3%である。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・埼玉県・千葉県に19店舗(今期の新規2店舗)展開する。顧客のニーズを把握するチャネルとしても役割を果たしている。

インベスト事業は、物件を購入し、再生及び売却を行う事業であり、利益で会社に貢献する。売上高の37.3%、営業利益の38.7%。2018年6月期第2四半期(2017年10月)からヴェリタスの行うマンション開発事業が大きな割合を占める。「かいとり王」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。売却後も管理を受託するケースが多い。

事業の内容と構成(連結、2018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	営業利益構成
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	56.8%	51.9%
賃貸仲介事業	賃貸仲介用店舗(首都圏19店舗)における賃貸物件の仲介	5.3%	10.3%
インベスト事業	住居用不動産物件の売買、一般顧客の不動産物件の売買仲介	37.3%	38.7%
その他事業	海外事業	0.6%	-0.8%

出所：会社資料よりフィスコ作成

※利益調整前

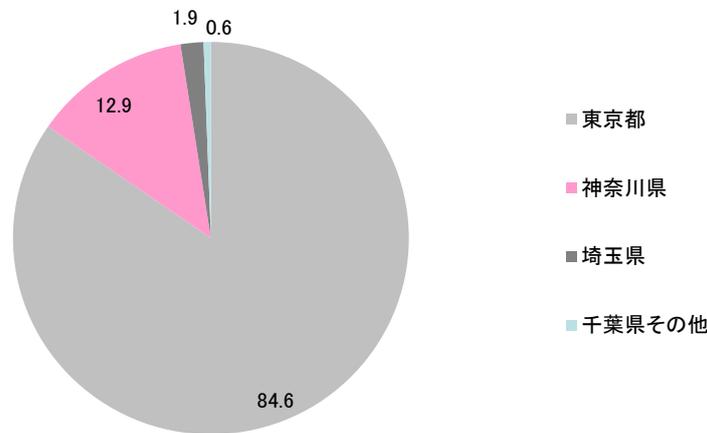
■ 事業概要

サブリース事業：客付け力を強みに高い入居率（99.3%）を達成。
インベスト事業：ヴェリタスの新築デザイナーズマンションが販売好調

1. 首都圏に集中して物件を確保するサブリース事業

同社のサブリース管理物件の所在地は、東京都が7,705件（84.6%）と多く、大多数が東京23区に集中している。特に東京のプレミアムエリアと言われる渋谷区、港区、中央区、千代田区、品川区、新宿区、文京区などに物件が多い。次いで多いのが神奈川県1,175件（12.9%）。埼玉県170件（1.9%）、千葉県その他54件（0.6%）にも点在する。分譲仕様のハイクオリティなデザイナーズマンションを中心として仕入れており、逆にアパート、コーポ、鉄骨造のマンションなどは対象外である。核家族化や単身世帯の増加などに対応すべく、単身者用やDINKS向けの物件を多く管理する。日本全国では既に人口減少が始まったが、東京都に限れば2020年にピークを迎えた以降も人口の推移はゆるやかな予想である。積極的な物件確保の背景には、近々規制緩和される民泊の存在もある。2018年6月に施行された民泊新法（住宅宿泊事業法）も同社にとっては追い風だ。同社の物件は都心に集中しているため民泊向きの物件が多く、賃貸とともに民泊に転用するという選択肢が増える。

地域別サブリース物件構成(2018年3月末、%)



出所：会社資料よりフィスコ作成

2. 強みは“客付け力”

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、物件を増やせるのだ。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。

事業概要

(1) 自社店舗

ルームピアなど首都圏 19 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 6 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。

(4) IT 活用

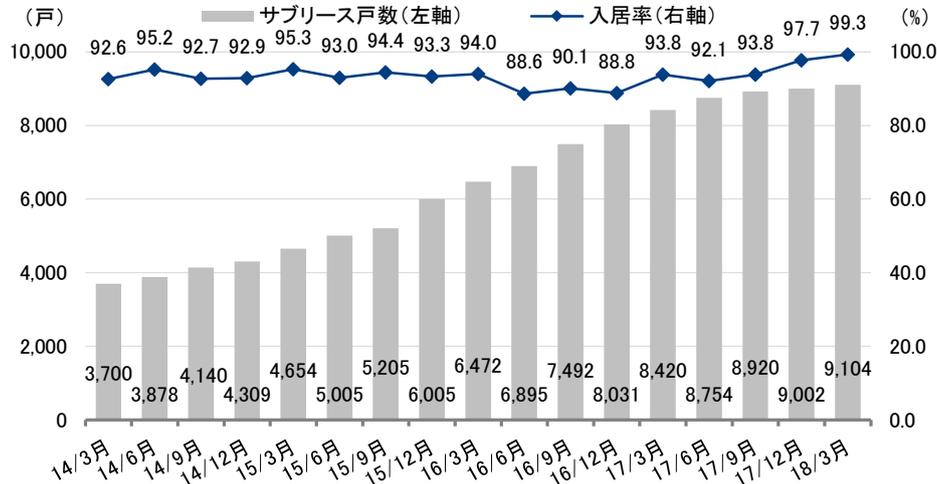
インターネット広告を積極化するとともに、顧客の利便性を追求するために AI チャットなどを採用し、常に先進的な不動産取引の姿を追求している。

3. 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。2014年3月末から2018年3月末までの4年間に年率 25.2% で増加し、9,104 戸（2018年3月末）に達している。なお、2018年6月期に入ってから物件の仕入れが 350 戸となっており、例年よりは抑えた形だ。

物件を積極的に仕入れると入居率は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。2018年3月末の入居率は 99.3% となり前年同期末の 93.8% から 5.5 ポイントも上昇した。過去最高の高いレベルになった理由としては、物件の仕入れを抑え目にしたことと営業体制の整備が浸透したことが挙げられる。

事業概要

サブリース戸数と入居率の推移


出所：会社資料よりフィスコ作成

4. 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、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。

2017年12月に販売開始した新築投資用デザイナーズマンション「PREMIUM CUBE 下北沢」は販売開始21日で全戸申込が完了し好評のうちに完売した。ヴェリタスとしても創業以来、過去最高の月間申込本数を記録。2018年6月期の年間引渡し予定戸数は208戸。「PREMIUM CUBE G 北新宿」や「PREMIUM CUBE 品川戸越 DEUX」を販売中である。ヴェリタスの年間の売上高は8,630百万円（2017年決算）である。

5. 今後期待される周辺事業：保険

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。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。いずれの事業も2018年3月末で16,762戸（うちサブリース9,104戸）に及び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が見込むことができる。

業績動向

2018年6月期第3四半期は記録的な増収増益。 主力のサブリース事業の入居率好調(99.3%)、 ヴェリタスのマンション販売も好調

1. 2018年6月期第3四半期の業績概要

2018年6月期第3四半期の連結業績は、売上高が前年同期比66.3%増の16,558百万円、営業利益が同803.4%増の548百万円、経常利益が同959.9%増の465百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同773.2%増の268百万円と大幅増収増益を達成した。

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9,104戸(前年同期末比8.1%増)と堅調に伸び、増収に寄与した。期初からのサブリース戸数の増加は350戸(前年同期間は1,525戸増)と抑え目にした。一方で、入居率は99.3%(2018年3月末時点、前年同期末は93.8%)。管理戸数の増加率を一時的に抑えたのに加え、営業体制の強化が浸透したことが寄与した。ヴェリタス(デザイナーズマンション開発)は2017年10月から連結され、2018年3月末までに149件(売上高約50億円分)の引き渡し完了した。新築デザイナーズマンション「PREMIUM CUBE 下北沢」が早期申込完売、「PREMIUM CUBE 品川戸越 DEUX」など人気開発物件の販売が好調に推移している。

費用面では、売上原価や販管費が増えたものの売上高の圧倒的な伸び(66.3%増)が上回り利益を押し上げた。売上総利益率は2.1ポイント改善、営業利益率も2.7%改善した。

2018年6月期第3四半期実績

(単位:百万円)

	17/6期3Q		18/6期3Q		前年同期比
	実績	構成比	実績	構成比	
売上高	9,958	100.0%	16,558	100.0%	66.3%
売上総利益	1,570	15.8%	2,971	17.9%	89.2%
販管費	1,510	15.2%	2,423	14.6%	60.5%
営業利益	60	0.6%	548	3.3%	803.4%
経常利益	43	0.4%	465	2.8%	959.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	30	0.3%	268	1.6%	773.2%

出所:決算短信よりフィスコ作成

販売用不動産（仕掛含む）70億円を保有し、仕入れは順調

2. 財務状況と経営指標

2018年6月期第3四半期末の総資産は前期末比10,476百万円増の14,449百万円となった。そのうち流動資産は8,243百万円増であり、販売用不動産（仕掛含む）の増加と現金及び預金の増加が主な原因である。固定資産は2,225百万円増であり、M&Aに起因するのれんの増加が主な要因である。

負債合計は前期末比10,194百万円増の12,891百万円となった。主な増加は、固定負債の7,221百万円増であり、長期借入金の増加が主な要因である。流動負債は2,972百万円増であり、1年内返済予定の長期借入金の増加と短期借入金の増加が主な要因である。

純資産合計は前期末比281百万円増の1,557百万円となったのは、利益剰余金の増加と資本剰余金の増加が主な要因である。

経営指標（2018年6月期第3四半期末）では、流動比率が241.7%（前期末は177.9%）と安全性の基準である200%を上回っており、短期的な安全性には懸念はない。自己資本比率が大規模なM&Aを経て10.8%（前期末は31.9%）と低めであり、中長期的に収益力を向上させ、資本を強化していく計画の途上にある。

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	17/6 期末	18/6 期 3Q	増減額
流動資産	2,958	11,202	8,243
（現金及び預金）	2,314	3,509	1,195
（販売用不動産、仕掛含む）	405	7,017	6,612
固定資産	1,009	3,235	2,225
総資産	3,973	14,449	10,476
流動負債	1,662	4,635	2,972
固定負債	1,034	8,256	7,221
負債合計	2,697	12,891	10,194
純資産合計	1,276	1,557	281
負債純資産合計	3,973	14,449	10,476
<安全性>			
流動比率（流動資産÷流動負債）	177.9%	241.7%	-
自己資本比率（自己資本÷総資産）	31.9%	10.8%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

**通期予想は売上高 50% 超、各利益 200% 超成長に再度上方修正。
 主力 2 事業の売上好調とともに、業務効率化によるコスト削減が進展**

● 2018年6月期の業績見通し

2018年6月期通期の連結業績は、2018年5月28日に再度上方修正され、売上高が前期比 58.7% 増の 23,143 百万円、営業利益が同 280.5% 増の 1,108 百万円、経常利益が同 267.9% 増の 988 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 267.5% 増の 547 百万円と売上高で 50% 超、各利益で 200% 超の予想となった。

主力のサブリース事業は、2018年3月末時点で入居率 99% を超えており、第4四半期も売上・利益ともに業績が積み上がる。2017年10月から連結したヴェリタスの新規開発物件の年間引渡し予定戸数は 208 戸。2018年3月末までに 149 戸が販売され（進捗率 71.6%）順調な進捗である。ヴェリタスの開発したマンションは投資用マンションであり、引渡し後は同社のサブリース物件となるため、サブリース事業の成長にも貢献することになる。

今回の業績予想の修正（2018年5月28日）では各利益の修正幅が大きい。上方修正の要因としては、プロパティマネジメント事業部門におけるサブリース管理戸数等の増加、及び予想を上回る入居率の増加、インベスト事業部門による新規物件の早期申込完了、IT化推進による業務効率・生産性のアップ、営業組織体制の強化等によるシナジー効果が挙げられており、予想を上回る売上げとともに販管費等のコスト減を実現する見込みだ。期中の大型 M&A があったことで、通期の着地は例年の傾向などから推測することは難しいが、記録的な業績の達成が現実味を帯びてきた。

2018年6月期通期連結業績予想

（単位：百万円）

	17/6 期		18/6 期				
	実績	構成比	通期予想 (期初)	通期予想 (18/3 修正)	通期予想 (18/5 修正)	構成比	前期比
売上高	14,578	100.0%	15,099	22,289	23,143	100.0%	58.7%
営業利益	291	2.0%	324	672	1,108	4.8%	280.5%
経常利益	268	1.8%	300	538	988	4.3%	267.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	148	1.0%	167	304	547	2.4%	267.5%

出所：決算短信、会社リリースよりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略・トピック

不動産テック（不動産×IT）のトップランナー。 業務効率化と物件付加価値向上の両面で進捗

1. 不動産テックで自社業務を効率化

同社は業界でもいち早く顧客対応においてチャットツールやAIを活用し、業務の効率化と顧客満足度の向上に役立ててきた。今後は、(株)サイシード及び(株)コムデザインとの連携を強化し、チャットツールやAIツールの活用範囲を拡大し、機能を高度化する。具体的には、入居希望者だけでなく、入居者や不動産オーナーに拡大。電話オペレーターの対応からチャットへの移行や問い合わせ内容の引き継ぎなどが行えるようになる。

また、同社は2018年5月にRPAテクノロジーとの業務提携を発表した。狙いは、自社業務の効率化にとどまらず、不動産業界向けのRPA事業への参入である。同社が持つ不動産業の現場のノウハウと、RPAテクノロジーが持つRPA領域での豊富な知見を連携することで、人とロボットを組み合わせた新しいビジネスソリューションを生み出す計画だ。手始めに同社自体の業務をRPAで効率化する。特に同社は1万6千件を超える不動産管理業務を行っており、毎月発生する定型入力業務は膨大だ。将来的には、ソリューション（商品）を確立し、全国12万社以上ある不動産業界に提供し、業界の「働き方改革」に貢献したい考えだ。

2. 不動産テックで物件の付加価値を向上

同社が自社の管理物件に対して提供しているIoTサービスが「homepia」である。入居者はスマートフォンの専用アプリでエアコンやテレビなどの家電製品の制御やドア・窓の開閉を含めた室内環境の確認ができる。オプションでWebカメラから室内を伺うなどのセキュリティサービスも提供できる。入居が促進されるとともに、入居者の満足度の向上も期待できる。

子会社のヴェリタスが開発するデザイナーズマンションに関しては、IoT対応のスマートホーム化を進めるために、(株)アクセルラボとスマートリモコンを共同開発することを合意した。スマートリモコンシステムにより、エアコンや照明、給湯器などがスマートフォンで操作可能になり、遠隔操作はもちろん、異常感知も可能となる。スマートリモコンの主な機能は以下のとおり。

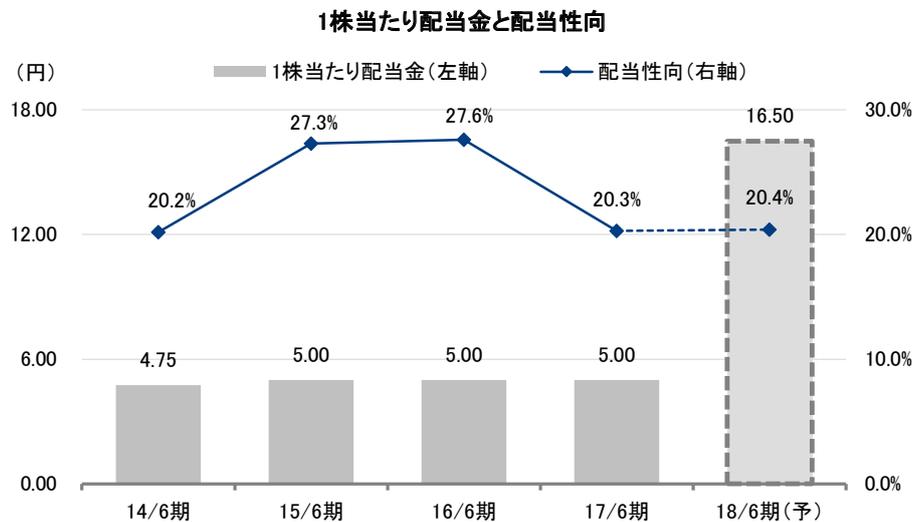
- ・スマートキー機能
- ・セキュリティアラート機能
- ・家電操作機能
- ・給湯器連動機能
- ・Webカメラみまもり機能

また、IoT サービスの前提として不可欠になるのが Wi-Fi 環境である。同社は、よりセキュリティが高く、端末フリーのアクセス環境を実現するために無線 LAN のセキュリティサービスを提供するナビックと資本業務提携を行った。ナビックは、安価な Wi-Fi ルーターを用いつつも、堅牢でかつ、設定などのユーザー負担が少ないネットワーク構築に優れている。今後、両社は共同して自社管理物件の IoT 化を推進する。

■ 株主還元策

年間配当予想は前回予想から 11.5 円増の 16.5 円に増額修正

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円を配当している。2018年6月期については、6月20日に大幅な増額修正予想を発表した。各利益が当初予想を大幅に上回ったことから、11.5円増配の16.5円に修正した。このような同社の株主への積極的な還元は、評価に値するだろう。なお、同社は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。(本レポートでは株式分割後の数値に換算して表記)



注：株式分割を遡及修正して表記
 出所：会社資料よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレーマー）

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ