

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1月17日(木)

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	04
■ 事業概要	05
1. 東京都心で投資用デザイナーズマンションのトータルサービスを行う	05
2. 不動産業界における不祥事の影響は軽微	06
3. 強みは“客付け力”	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	09
■ 今後の見通し	11
■ 中長期の成長戦略・トピック	12
1. 不動産テック各種ツールを積極導入し不動産業界の効率化をリード	12
2. 外国人入居者の受け入れ態勢の強化	13
3. 民泊事業黒字化（特区民泊）	14
■ 株主還元策	15

■ 要約

**都心の投資用デザイナーズマンションに特化。
 個人向けアパート投資で発生した業界不祥事とは一線を画す事業モデル。
 2019年6月期第1四半期は主力2事業好調で増収増益。
 第1四半期から利益計上できる企業体質に変貌**

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9月末時点で9,631戸（前期比8.0%増）、総管理戸数は17,578戸（前期比12.4%増）と堅調に伸びており全社売上高の52.5%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。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。

2018年は一棟ものの投資アパート販売物件の不祥事が発生し、市場全体への懐疑の目が向けられた。不祥事が発覚したのは、主に地方や郊外のマンションと比較すると耐用年数が低い賃貸アパート（シェアハウス含む）だった。この背景には地方や郊外における入居率の低迷がある。本来、入居率が低下すると賃貸物件の採算が取りにくくなるため融資基準は厳しくなる。無理をして貸し出そうとするなかで不祥事が発生するからくりである。一方で、同社の扱うマンションは、東京都、特に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、文京区などに集中しており利便性に優れる。その結果、同社が管理するマンションの入居率は95%から99%前後で安定して推移している。ロケーションの価値に加え、内外装や機能面でも差別化されているため資産価値が落ちない点も“アパート経営”とは一線を画する根拠である。実際に、一連の不祥事の後においても同社のマンションの販売は好調であり、金融機関の融資姿勢に変化はない。

2. 業績動向

2019年6月期第1四半期の連結業績は、売上高が前年同期比90.7%増の6,320百万円、営業利益が272百万円（前年同期は50百万円の損失）、経常利益が228百万円（前年同期は53百万円の損失）、親会社株主に帰属する四半期純利益が128百万円（前年同期は41百万円の損失）と大幅な増収とともに第1四半期からの利益計上を達成した。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9,631戸（前年同期比8.0%増）、総管理戸数が17,578戸（前期比12.4%増）と堅調に伸びたのに加え、入居率が95.2%（2017年9月末は93.8%）と1.4ポイント向上し、増収増益につながった。第1四半期から増益基調が鮮明になった理由としては、スケール効果が効く規模に達したことや、不動産テックを積極的に取り入れて生産性を上げてきた成果が顕在化したことが挙げられる。インベスト事業ではヴェリタスが2017年10月から連結され、2018年9月末までに61件（売上高約19億円分）の引き渡し順調に完了した。プロパティマネジメント事業の増益に加え、インベスト事業の連結により、季節変動に影響を受けず、第1四半期からの利益計上ができる企業体質に変貌した。

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20.7%増の28,085百万円、営業利益が同13.9%増の1,300百万円、経常利益が同7.0%増の1,088百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同6.1%増の648百万円と、期初からの増収増益予想を据え置く。主力のプロパティマネジメント事業では、サブリース戸数の更なる増加を計画する。入居率に関しては、例年底となる第1四半期に95%を超えて推移しており、期末に向けて2017年以上の高水準が期待できる。2019年6月期のヴェリタスの新規開発物件の年間引渡し予定戸数は250戸から300戸を想定する。「PREMIUM CUBE 大井町 #mo」が予定を上回るスピードで早期完売となるなど足元は好調である。その他、利益水準を押し上げる要因と成り得るポイントでは、IT化推進による業務効率・生産性のアップ（不動産テック）、営業組織体制の強化等によるシナジー効果、保険事業・電力事業などによる追加収入などがある。同社は2018年6月期に3回の業績上方修正を行った。2019年6月期の予想に関しても、例年どおり、保守的な予想と捉えるのが妥当だろう。特に2019年6月期の各利益の出足は好調であり、サブリース事業の入居率が高まり、賃貸仲介事業の繁忙期となるため、期末に向けて利益動向に要注目である。

4. 成長戦略

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。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見逃さない効果もある。同社は現在RPA（Robotic Process Automation）の活用にも積極的に取り組んでいる。ロボットによる業務の自動化を行うことで、入力データの転記などの労働集約的な業務を効率化し、働き方改革の実現を目指す。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（外販）を計画している。

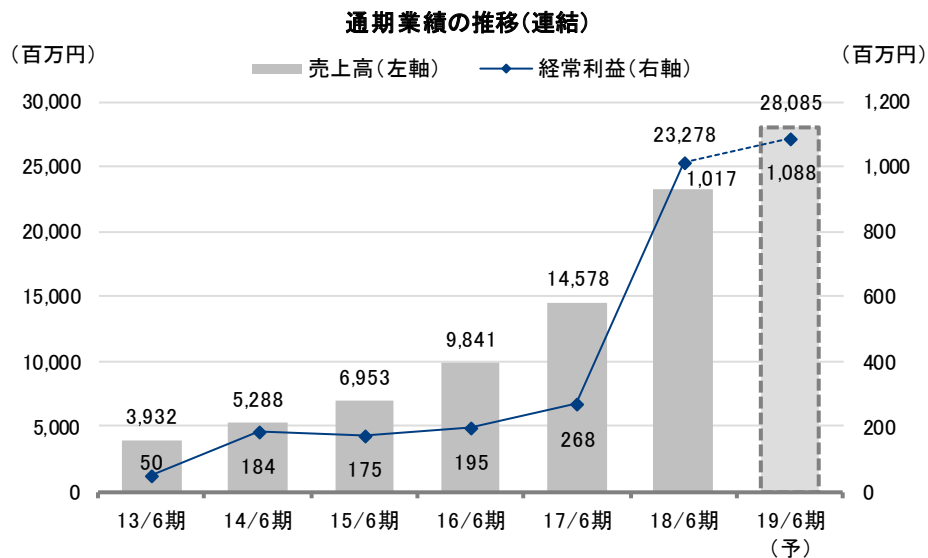
要約

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、配当金は年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、前期と同じ配当金年16.5円を予想する。同社は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

- ・東京都心部の投資用デザイナーズマンションに特化。個人向けアパート投資市場で発生した不祥事とは一線を画すビジネスモデル
- ・2019年6月期第1四半期はプロパティマネジメント事業の増益に加え、インベスト事業の連結により増収増益。第1四半期から利益計上できる企業体質に変貌
- ・不動産テック各種ツールを積極導入し不動産業界の効率化をリード。民泊事業黒字化(特区民泊)
- ・2019年6月期は16.5円配当を予想。「利益成長」に「配当性向上昇」が加わり増配ペースの加速に期待



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

都心のデザイナーズマンションを開発・販売から転貸、 賃貸仲介まで一気通貫で手掛けるオンリーワン企業

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、オンリーワン企業である。

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	ルームピア横浜店、本八幡店オープン

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52.5%、セグメント営業利益の35.0%を占める。同社のサブリース（転貸）を中心に展開しており9,631戸（2018年9月末、前年同期比8.0%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。

会社概要

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2.9%、第1四半期は閑散期のためセグメント営業損失を計上するが、下期に繁忙期を迎えるため例年通りではセグメント営業利益を計上している。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・埼玉県・千葉県に19店舗を展開する。顧客のニーズを把握するチャンネルとしても役割を果たしている。

インベスト事業は、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43.9%、セグメント営業利益の68.9%と利益貢献が大きい存在。また「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場合が多い。

事業の内容と構成（連結、2019年6月期第1四半期）

事業セグメント	主な業務内容	売上構成	セグメント
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	52.5%	35.0%
賃貸仲介事業	賃貸仲介用店舗（首都圏19拠点）における賃貸物件の仲介	2.9%	-2.9%
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	43.9%	68.9%
その他事業	海外事業	0.7%	-0.9%

出所：会社資料よりフィスコ作成 ※利益調整前

事業概要

東京都心部の投資用デザイナーズマンションに特化。個人向けアパート投資市場で発生した不祥事とは一線を画すビジネスモデル

1. 東京都心で投資用デザイナーズマンションのトータルサービスを行う

同社は投資用マンションの開発からサブリース、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サブリース（転賃）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。扱う物件は、東京23区、なかでも利便性の高く資産価値の高い都心に特化している。

同社の基本戦略


出所：ヒアリングによりフィスコ作成

事業概要

2. 不動産業界における不祥事の影響は軽微

2018年は一棟ものの投資アパート販売物件の不祥事が発生し、市場全体への懐疑の目が向けられた。同社のワンルームマンション事業も個人向けの不動産投資という点では共通性もあるが、一方で立地・物件、入居率などで大きく異なる。不祥事が発覚したのは、主に地方や郊外のマンションと比較すると耐用年数が低い賃貸アパート（シェアハウス含む）だった。この背景には地方や郊外における入居率の低迷がある。本来、入居率が低下すると賃貸物件の採算が取りにくくなるため融資基準は厳しくなる。無理をして貸し出そうとするなかで不祥事が発生するからくりである。

一方で、都市部のマンションの入居率は相対的に高く安定している。少子高齢化が進むなかで、便利な都市部に人口が集中していることが背景にある。同社の扱うマンションは、東京都、特に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、文京区などに集中しており利便性に優れる。その結果、同社が管理するマンションのサブリース入居率は95%から99%前後で安定して推移している。ロケーションの価値に加え、内外装や機能面でも差別化されているため資産価値が落ちない点も“アパート経営”とは一線を画する根拠である。実際に、一連の不祥事後においても同社のマンションの販売は好調であり、金融機関の融資姿勢に変化はない。

3. 強みは“客付け力”

一般論として、サブリース（転貸）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。

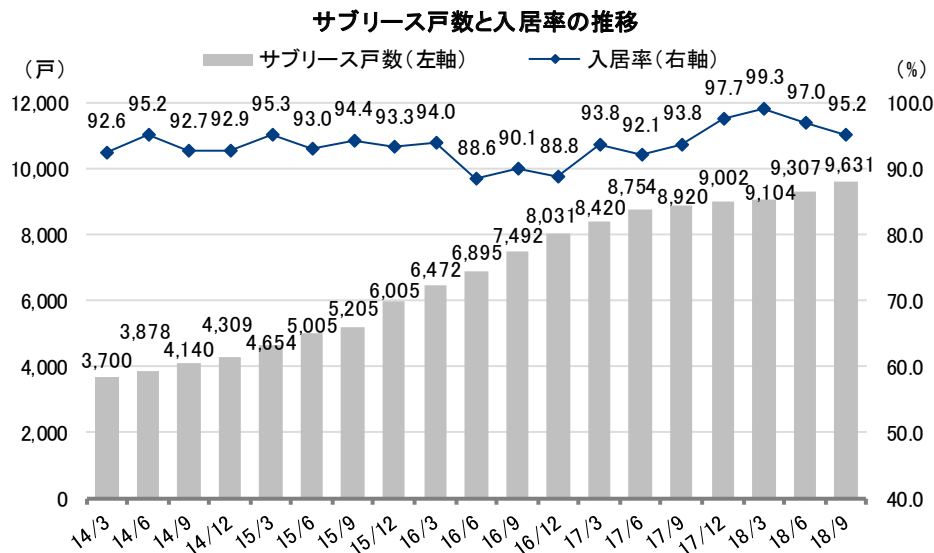
(4) IT活用

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。

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、サブリース戸数とサブリース入居率である。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9月末から2018年9月末までの4年間に年率23.5%で増加し、9,631戸（2018年9月末）、総管理戸数は17,578戸（前期比12.4%増）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。2018年9月末のサブリース入居率は95.2%となり9月末時点の入居率では過去最高を記録した（2014年以降）。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。

事業概要

一例として、東京都品川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「PREMIUM CUBE 大井町 # mo」(竣工予定日:2019年2月下旬予定、入居予定日:2019年3月上旬予定)は、予定を上回るスピードで全46戸が早期完売となった。本物件は、3路線活用可能な大井町駅徒歩9分と利便性の高いロケーション。デザインは押切もえ氏によるもので、#moシリーズ第7弾となる。外観はホワイトとダークブラウンのタイルでシックな落ち着きと強いインパクトを表現。内装ではキッチンやバスのカラーバリエーションも多く、“デザインが息づく日常”という、美しさと機能性の調和のとれたスタイリッシュライフを演出する。さらに外出先から各種IoT機器をスマートフォンから操作できる入居向けサポートアプリ「VERIOT」も標準搭載している。

「PREMIUM CUBE 大井町 # mo」



※設計図面等をもとに作成された完成予想図であり、実際とは異なる場合があります。

出所:会社リリースよりフィスコ作成

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。17,578戸(うちサブリース9,631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が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。既に数社の販売代理店との提携が計画されている。

業績動向

2019年6月期第1四半期はプロパティマネジメント事業の増益に加え、インベスト事業の連結により増収増益。第1四半期から利益計上できる企業体質に変貌

2019年6月期第1四半期の連結業績は、売上高が前年同期比90.7%増の6,320百万円、営業利益が272百万円（前年同期は50百万円の損失）、経常利益が228百万円（前年同期は53百万円の損失）、親会社株主に帰属する四半期純利益が128百万円（前年同期は41百万円の損失）と大幅な増収とともに第1四半期からの利益計上を達成した。

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9,631戸（前年同期比8.0%増）と堅調に伸びたことに加え、サブリース入居率が95.2%（2017年9月末は93.8%）と1.4ポイント向上し、増収増益につながった。例年の第1四半期は人々の異動が少ないため、確保した物件の入居率を高めるのに苦労してきた。増益基調が鮮明になった理由としては、スケール効果が効く規模に達したことや、不動産テックを積極的に取り入れて生産性を上げてきた成果が顕在化したことが挙げられる。また、サブリース以外も含む管理戸数全体も17,578戸（前年同期比12.4%増）とさらに増加した。インベスト事業ではヴェリタスが2017年10月から連結され、2018年9月末までに61件（売上高約19億円分）の引き渡しは順調に完了した。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、販売は早期完売が続く。

プロパティマネジメント事業の増益に加え、インベスト事業の連結により、季節変動に影響を受けず、第1四半期からの利益計上ができる企業体質に変貌した。売上総利益率は6.0ポイント改善、営業利益率も5.8ポイント改善した。

2019年6月期第1四半期実績

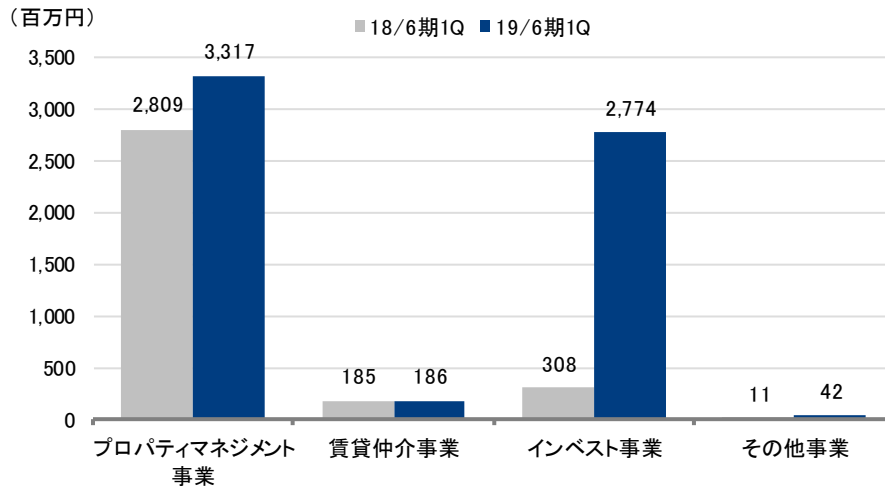
（単位：百万円）

	18/6期1Q		19/6期1Q		前年同期比
	実績	構成比	実績	構成比	
売上高	3,315	100.0%	6,320	100.0%	90.7%
売上総利益	483	14.6%	1,303	20.6%	169.4%
販管費	533	16.1%	1,030	16.3%	93.0%
営業利益	-50	-1.5%	272	4.3%	-
経常利益	-53	-1.6%	228	3.6%	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-41	-1.2%	128	2.0%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

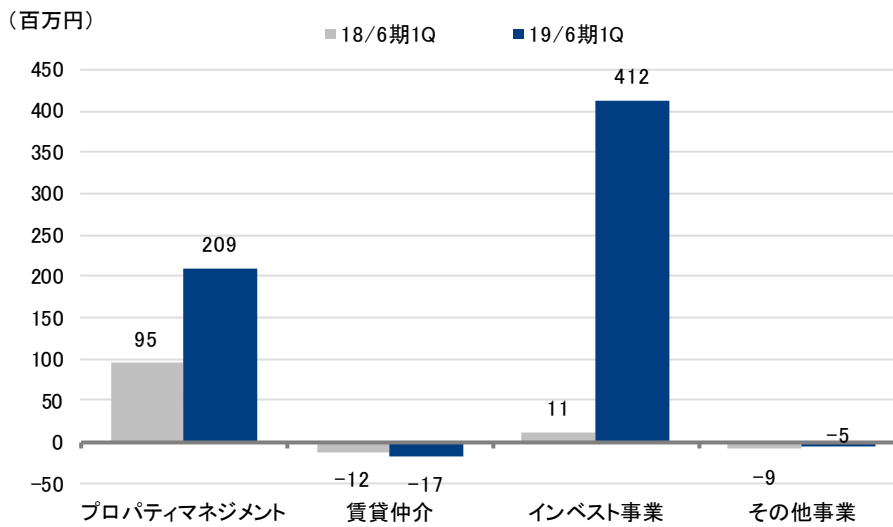
業績動向

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

セグメント別利益の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2019年6月期予想は売上高・各利益ともに過去最高を更新する予想。特に出足好調な利益動向に要注目

2019年6月期通期の連結業績は、売上高が前期比20.7%増の28,085百万円、営業利益が同13.9%増の1,300百万円、経常利益が同7.0%増の1,088百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同6.1%増の648百万円と、期初からの増収増益予想を据え置く。

主力のプロパティマネジメント事業では、サブリース戸数の更なる増加を計画する。また、ヴェリタスが今後販売するマンションの管理・サブリースも受託が期待され、業績の積み増しが期待できる。入居率に関しては、例年となる第1四半期に95%を超えて推移しており、期末に向けて2017年以上の高水準が期待できる。2019年6月期のヴェリタスの新規開発物件の年間引渡し予定戸数は250戸から300戸を想定する。既に「PREMIUM CUBE G 市谷甲良町」や「PREMIUM CUBE 大井町 #mo」が予定を上回るスピードで早期完売となり好調に推移する。前期はヴェリタスの9ヶ月分の業績が連結されたが、2019年6月期は年間を通した連結となる。その他、利益水準を押し上げる要因となりうるポイントでは、IT化推進による業務効率・生産性のアップ（不動産テック）、営業組織体制の強化等によるシナジー効果、保険事業・電力事業などによる追加収入などがある。

同社は2018年6月期に3回の業績上方修正を行った。2019年6月期の予想に関しても、例年どおり、保守的な予想と捉えるのが妥当だろう。特に2019年6月期の各利益の出足は好調であり、サブリース事業の入居率が高まり、賃貸仲介事業の繁忙期となるため、期末に向けて利益動向に要注目である。

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
売上高	23,278	100.0%	28,085	100.0%	20.7%
営業利益	1,141	4.9%	1,300	4.6%	13.9%
経常利益	1,017	4.4%	1,088	3.9%	7.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	611	2.6%	648	2.3%	6.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略・トピック

不動産テック各種ツールなどテクノロジーを生かした経営を積極的に導入し、不動産業界の効率化をリード。 民泊事業黒字化（特区民泊）

1. 不動産テック各種ツールを積極導入し不動産業界の効率化をリード

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・VERIOT はスマートフォンのアプリで、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。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。同社は現在 RPA の活用にも本格的に取り組んでいる。ロボットによる業務の自動化を行うことで、入力データの転記などの労働集約的な業務を効率化し、働き方改革の実現を目指す。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（外販）を計画している。この分野では RPA テクノロジーズ（株）と業務提携関係にある。

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)	より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 重説	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、コムデザインと連携して取り組んでいる	○	○	
RPA (Robotic Process Automation)	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 テクノロジーズとの業務提携関係にある	○	○	○

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

2. 外国人入居者の受け入れ態勢の強化

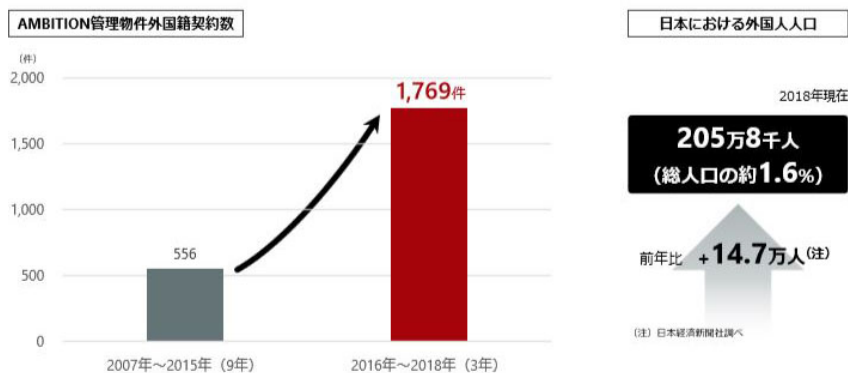
日本における外国人人口は2,058千人（2018年現在）に達し、全人口の1.6%におよび前年比10.8%増であった。この中には外国人留学生も含まれ、267千人（前年比11.6%増、2017年5月）の外国人が日本の教育機関に在籍している。2018年12月には、外国人労働者の受け入れ拡大に向けた出入国管理法改定案が国会で可決され2019年4月に施行される。改正法は建設業や介護業など14業種が対象。政府は5年間に最大345千人という受け入れ見込み数を示している。どのような位置づけであれ、今後も日本における外国人人口は増加する見込みである。

同社では、これまで外国人居住者に向けてサポート体制を強化してきた。多言語（中国語、ベトナム語、英語など）での契約対応・入居者サポートや、社宅等の一括ニーズへの対応、物件内のIoT化などは、外国人受け入れのために役立っている。その結果、自社管理物件の外国居住者比率は7%を超え、外国人契約者数は2015年からの3年間で約3倍に増えた。今後も2019年4月からの新在留資格運用に向けて、外国人居住者の環境整備をさらに加速する方針だ。

外国籍の契約数の急激な増加

2019年4月からの新在留資格運用に向けて外国人労働者の環境設備急ぐ

- AMBITIONが抱える約1万7,000の管理物件に占める外国籍居住率は7%に上る。
- 外国籍の累計契約数が直近で1,700件を上回り、2015年時点から3倍超に急増。



出所：決算補足説明資料より掲載

3. 民泊事業黒字化（特区民泊）

同社は、2016年に大田区が特区としての民泊を解禁したことにより大田区の物件での民泊事業に参入しサービスを続けてきた。一方で「6泊7日」の制限があったため一部の宿泊者のニーズしか取り込めない時期が続いていた。転機となったのは2018年6月15日施行の住宅民泊事業法（民泊新法）である。同社はいち早く事前届出を出すとともに、全国に先立ってスタートした特区民泊の大田区において、保険関連や消防関係の適格要件を整えて「6泊7日」から「2泊3日」へ届出を実施。違法民泊業者の締め出しが強化され、インバウンド需要だけでなく国内需要の取り込みにも成功し、高稼働率を達成したことにより、民泊事業部門が黒字化した。今後も法整備や自治体の条例を鑑みながら、更なる事業展開を検討する。

民泊事業

民泊新法

「6泊7日」➤「2泊3日」へ

規制緩和で黒字化実現！

AMBITIONでは、6月15日施行の住宅民泊事業法（民泊新法）への事前届出を出すとともに、全国に先立ってスタートした特区民泊の大田区において、保険関連や消防関係の適格要件を整えて「6泊7日」から「2泊3日」への届出を行いました。

3月15日からの特区での「2泊3日」の規制緩和を契機に、違法民泊業者の締め出しが強化され、インバウンド需要だけでなく、春季・夏季休暇の国内ニーズもあり、高稼働率が維持され、民泊事業部門が黒字化しました。

今後の法整備や自治体の条例を鑑みながら、更なる事業展開を検討して参ります。

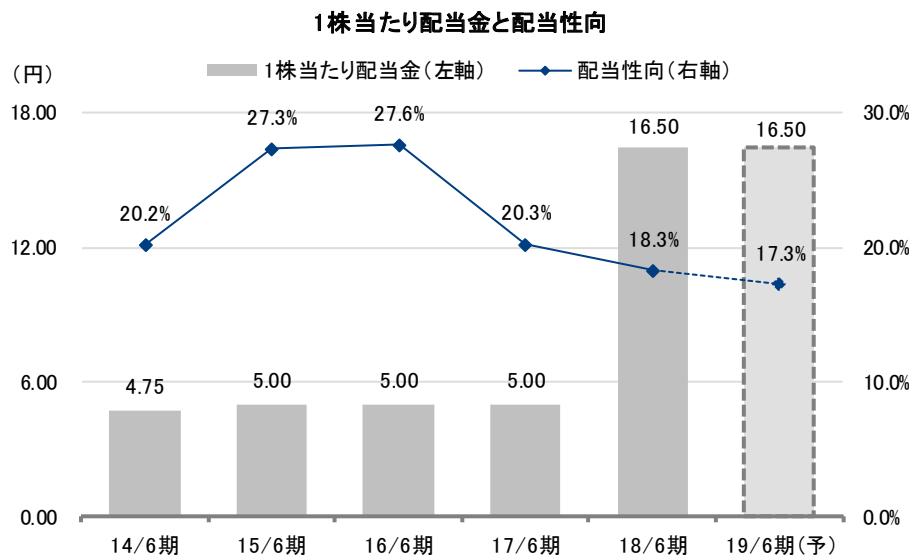


出所：決算補足説明資料より掲載

■ 株主還元策

2019年6月期は16.5円配当を予想。 「利益成長」に「配当性向上」が加わり増配ペースの加速に期待

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、配当金は年16.5円と大幅に増配された（配当性向は18.3%）。2019年6月期は、前期と同じ配当金年16.5円を予想する。同社は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。



注1：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

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

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