

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 4 月 17 日 (水)

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. 事業領域	05
2. 首都圏投資用マンション市場	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	08
6. 今後期待される保険事業	09
■ 業績動向	09
1. 2019 年 6 月期第 2 四半期の業績概要	09
2. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	12
● 2019 年 6 月期の業績見通し	12
■ 中長期の成長戦略	14
■ 株主還元策	16

■ 要約

東京都心部の投資用デザイナーズマンションに特化して急成長。
2019 年 6 月期予想は大幅増収増益予想（上方修正済み）。
各利益に関しては、さらに上振れる可能性。
不動産テックの事業化のため PC ドクターズを完全子会社化

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。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、同社では「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、同社では「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 12 月末時点で 9,776 戸（前期比 8.6% 増）と堅調に伸びており全社売上高の 49.3% 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。

首都圏の投資用マンション市場は堅調さが際立つ。供給戸数は 2013 年から 2017 年までの 5 年間で堅調に推移しており、平均価格も緩やかな上昇基調である。2018 年上期（1 月～6 月）は、供給戸数が 4,623 戸（前年通期の 76%）に達しており、2019 年も市場成長が予想される。同社ではヴェリタスが投資用マンションの開発及び販売を行っている。ヴェリタスの投資用マンションの特徴は東京都心部に特化したプレミアム仕様という点である。東京 23 区のプレミアムエリアと呼ばれる地域を中心に、有名デザイナー監修のデザイナーズマンション開発実績など、高付加価値で個性的なマンションを手掛ける。市場物件と比較して差別化されている。

2. 業績動向

2019 年 6 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高が前年同期比 48.4% 増の 13,436 百万円、営業利益が同 5,971.1% 増の 557 百万円、経常利益が 483 百万円（前年同期は 35 百万円の損失）、親会社株主に帰属する四半期純利益が 262 百万円（前年同期は 48 百万円の損失）と記録的な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 9,776 戸（前年同期比 8.6% 増）と堅調に伸びたのに加え、入居率が 95.3%（2016 年 12 月末は 88.8%、2017 年 12 月末は 97.7%）と高い水準を維持した。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、大きな戦力となっている。2019 年 6 月期は 12 月末までに 186 件（売上高約 6,300 百万円分、ヴェリタス以外含む）の引き渡し順調に完了。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増益に加え、ヴェリタスの連結により、季節変動に影響を受けず、上期からの黒字計上ができる強靱な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 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、期初の増収増益予想を上方修正した。上方修正の主な要因は、インベストメント事業である。新築投資用デザイナーズマンションの販売が、期初の販売スケジュールよりも早期に完売できたことを受けて販売計画を見直したこと、中古マンション販売においても順調に販売戸数を伸ばしており、想定していた物件販売戸数を上回る見通しであること等が理由として挙げられる。プロパティマネジメント事業は、繁忙期を前に、これまでのところサブリース件数及び入居率ともに順調に推移。2019 年 6 月期下期のみの業績予想を算出すれば、売上高で 15,831 百万円（前年同期比 11.3% 増）、営業利益で 978 百万円（同 13.6% 減）となる。弊社では、下期に繁忙期となるプロパティマネジメント事業はストックビジネスのため増益は堅く、インベストメント事業においてもヴェリタスを中心として利益が下がる懸念はないと評価しており、現状の利益予想は保守的なものと考えているのが妥当だろう。

4. 成長戦略

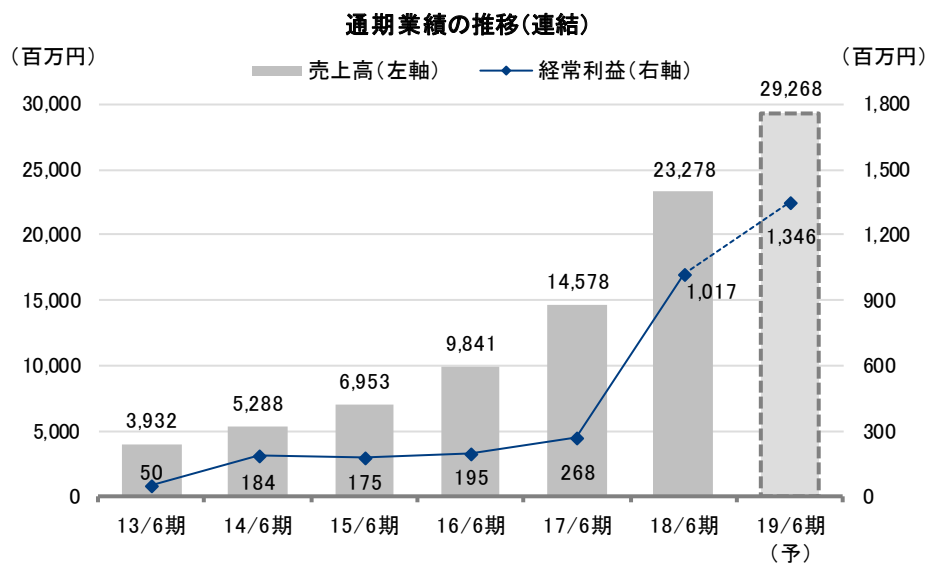
同社は不動産テックの分野で先駆者的存在である。これまで導入してきた IT ツールとしては、ホームオートメーション（住宅の IT 化）から不動産営業の効率化ツールまで様々である。仲介業者専用サイト・契約進捗管理自動化システム「CPMA (Contract Process Management Automation)」は、同社（管理会社）と仲介会社との日々の膨大な仲介業務を簡素化するソリューションである。空室確認、内見、申込契約進捗管理を Web で一元管理し、顧客との対応時間を増やすことで顧客満足度アップを実現する。リリースから約 4 ヶ月の 2019 年 1 月時点では、3,067 件の不動産業者の登録（無料）があり、現場で役立てられている。2018 年 12 月に同社は、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（株）PC-DOCTORS (PC ドクターズ) を完全子会社化した。PC ドクターズの主要業務はソフトウェア開発、IT インフラ開発、PC メンテナンス等で、今後不動産業界向けのシステムを開発し販売する上での、中核となる戦力として期待される。

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。2019 年 6 月期は、前期より 8.5 円増の配当金年 25.0 円としている。期中に利益予想が上方修正されたため、配当性向は前期並みとの方針が示されており、配当金も上方修正された。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

- ・コンセプトは「不動産 SPA」。東京都心部の投資用デザイナーズマンションに特化。首都圏投資用マンション市場は堅調
- ・2019 年 6 月期予想は前期比 25% を超える増収増益予想（2 月に上方修正）。各利益に関しては、さらに上振れる可能性
- ・不動産テック各種ツールを積極導入し業界の効率化をリード。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
- ・2019 年 6 月期の配当金は利益予想の上方修正に伴い、前期より 8.5 円増配の 25.0 円に



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、その成果が出始めている。

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

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 49.3%、営業利益の 32.3% を占める。同社のサブリース（転貸）を中心に展開しており 9,776 戸（2018 年 12 月末、前年同期比 8.6% 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 3.0%、第 2 四半期は閑散期のため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期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 2019 年 1 月時点で都内・神奈川県・埼玉県・千葉県に 20 店舗を展開する。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、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 47.0%、営業利益の 69.7% 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 2 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	49.3%	32.3%
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	3.0%	-0.9%
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	47.0%	69.7%
その他事業	海外事業、他	0.7%	-1.1%

出所：会社資料よりフィスコ作成

※利益調整前

事業概要

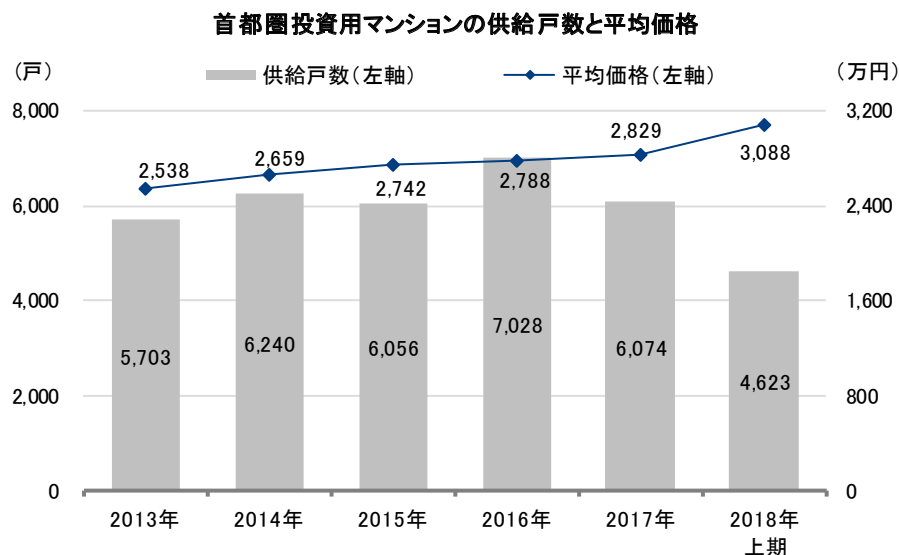
コンセプトは「不動産 SPA」。
東京都心部の投資用デザイナーズマンションに特化。
首都圏投資用マンション市場は堅調

1. 事業領域

同社は投資用マンションの開発から管理・転貸（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貸（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。

2. 首都圏投資用マンション市場

首都圏での用地の確保の難易度は上昇し、一般的なファミリー向けの新築マンション供給戸数は減少を続けており、一方でマンション価格は上昇を続けている。一部で過熱感を指摘する声もあるが、新築マンションの需給のバランスは崩れておらず、当面は大きな調整はないと見てよいだろう。首都圏の投資用マンションに限定するとさらに市場の堅調さが際立つ。供給戸数は 2013 年から 2017 年までの 5 年間で堅調に推移しており、平均価格も緩やかな上昇基調である。2018 年上期（1 月～6 月）は、供給戸数が 4,623 戸（前年通期の 76%）に達しており、2019 年も市場成長が予想される。同社ではヴェリタスが投資用マンションの開発及び販売を行っている。ヴェリタスの投資用マンションの特徴は東京都心部に特化したプレミアム仕様であり、市場物件と比較して差別化されている。



出所：各種資料よりフィスコ作成

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 20 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。

事業概要

(3) 良質な仕入れ

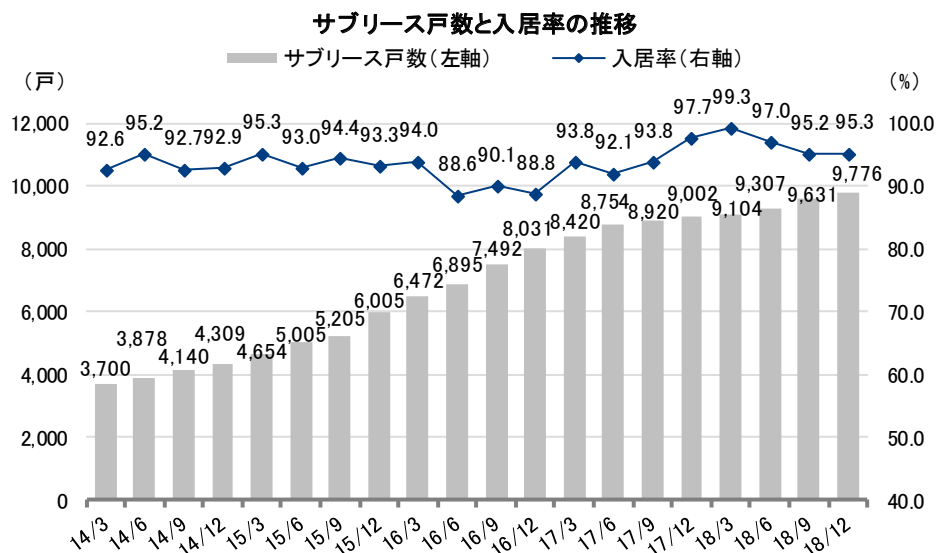
上場を機に物件オーナーからの信用力も向上し、一棟で任されることも増えた。首都圏の DINKS・単身向け、デザイナーズマンションに注力してきたことによる“目利き力”も有利に働く。2017 年 10 月には個性的なデザイナーズマンションの開発で定評のあるヴェリタスをグループ化し、良質な物件の仕入れ力はさらに増した。

(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。

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。2014 年 12 月末から 2018 年 12 月末までの 4 年間に年率 22.7% で増加し、9,776 戸（2018 年 12 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。2018 年 12 月末の入居率は 95.3% となり 12 月末時点の入居率では過去最高だった 2017 年 12 月末に匹敵する高い水準を維持した。2017 年以降は 9 月と 12 月の入居率の落ち込みが減ったのが特徴である。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

事業概要

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」（竣工日：2019年2月下旬／入居日：2019年3月上旬）は、予定を上回るスピードで1R・1Kの計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で操作できる入居向けサポートアプリ「VERIOT（ヴェリオ）」も標準搭載している。その他にも、「PREMIUM CUBE G 東新宿」、「PREMIUM CUBE G 市谷甲良町」が早期完売。「THE PREMIUM CUBE G 潮見」も販売好調だ。

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（目黒区、渋谷区、新宿区、港区、品川区、中央区）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しました。



出所：決算説明資料より掲載

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。18,094 戸（うちサブリース 9,776 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 2 四半期は、主力のプロパティマネジメント事業とインベスト事業がともに増収増益。 上期から黒字計上できる企業体質に変貌

1. 2019 年 6 月期第 2 四半期の業績概要

2019 年 6 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高が前年同期比 48.4% 増の 13,436 百万円、営業利益が同 5,971.1% 増の 557 百万円、経常利益が 483 百万円（前年同期は 35 百万円の損失）、親会社株主に帰属する四半期純利益が 262 百万円（前年同期は 48 百万円の損失）と記録的な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 9,776 戸（前年同期比 8.6% 増）と堅調に伸びたのに加え、入居率が 95.3%（2016 年 12 月末は 88.8%、2017 年 12 月末は 97.7%）と高い水準を維持した。例年の第 2 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が、2017 年以降は仕入れと客付けのバランスを改善している。プロパティマネジメント事業の増益基調が鮮明になった理由（入居率要因以外）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 18,094 戸（前期比 13.0% 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、大きな戦力となっている。2019 年 6 月期は 12 月末までに 186 件（売上高約 6,300 百万円分、ヴェリタス以外含む）の引き渡しが順調に完了。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、上期からの黒字計上ができる強靱な企業体質に変貌した。売上総利益率は 3.5 ポイント改善、販管費率は 0.6 ポイント改善、結果として営業利益率は 4.1 ポイント改善した。

AMBITION | 2019 年 4 月 17 日 (水)
3300 東証マザーズ | <https://www.am-bition.jp/ir/>

業績動向

2019 年 6 月期第 2 四半期実績

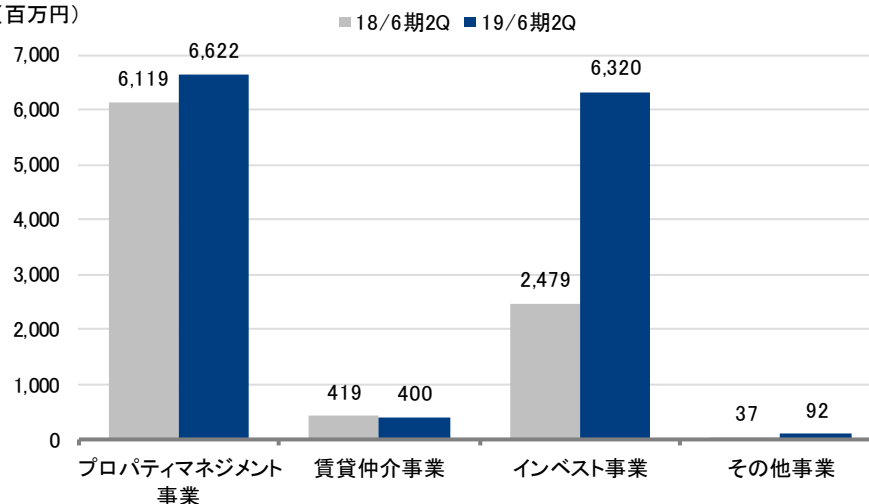
(単位：百万円)

	18/6 期 2Q		19/6 期 2Q		
	実績	構成比	実績	構成比	前期比
売上高	9,055	100.0%	13,436	100.0%	48.4%
売上総利益	1,481	16.4%	2,671	19.9%	80.3%
販管費	1,472	16.3%	2,113	15.7%	43.6%
営業利益	9	0.1%	557	4.2%	5,971.1%
経常利益	-35	-0.4%	483	3.6%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-48	-0.5%	262	2.0%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

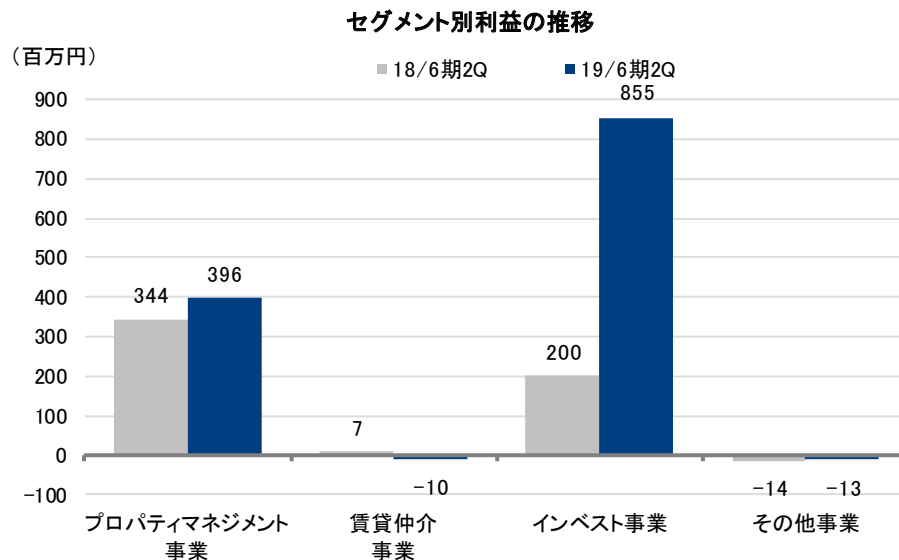
セグメント別売上高の推移

(百万円)



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向



出所：決算短信よりフィスコ作成

レバレッジを効かせて成長を志向する。 中長期的には収益力向上による資本増強を計画

2. 財務状況と経営指標

2019 年 6 月期第 2 四半期末の総資産は前期末比 968 百万円減の 13,622 百万円となった。そのうち流動資産は 868 百万円減であり、販売用不動産（仕掛含む）と現金及び預金の減少が主な原因である。固定資産は 98 百万円減であり、大きな変動はなかった。

負債合計は前期末比 1,115 百万円減の 11,573 百万円となった。そのうち流動負債は 1,511 百万円増であり、1 年以内返済予定の長期借入金の増加が主な要因である。固定負債は 2,627 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 147 百万円増の 2,049 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 2 四半期末）では、流動比率 149.6%（前期末は 208.1%）、自己資本比率 15.0%（前期末は 13.0%）とレバレッジを効かせて成長を志向する。中長期的に収益力を向上させ、資本を増強していく計画である。

業績動向

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	18/6 期末	19/6 期 2Q 末	増減額
流動資産	11,132	10,264	-868
(現金及び預金)	3,834	3,607	-227
(販売用不動産、仕掛含む)	6,775	6,286	-489
固定資産	3,446	3,347	-98
総資産	14,590	13,622	-968
流動負債	5,348	6,859	1,511
固定負債	7,340	4,713	-2,627
負債合計	12,688	11,573	-1,115
純資産合計	1,902	2,049	147
負債純資産合計	14,590	13,622	-968
<安全性>			
流動比率 (流動資産÷流動負債)	208.1%	149.6%	-
自己資本比率 (自己資本÷総資産)	13.0%	15.0%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2019 年 6 月期予想は前期比 25% を超える 増収増益予想 (2 月に上方修正)。 各利益に関しては、さらに上振れる可能性

● 2019 年 6 月期の業績見通し

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、期初の増収増益予想を上方修正した。

上方修正の主な要因は、インベストメント事業である。新築投資用デザイナーズマンションの販売が、期初の販売スケジュールよりも早期に完売できたことを受けて販売計画を見直したこと、中古マンション販売においても順調に販売戸数を伸ばしており、想定していた物件販売戸数を上回る見通しであること等が理由として挙げられる。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。

プロパティマネジメント事業はこれまでのところサブリース件数及び入居率ともに順調に推移。入居率に関しては、繁忙期を前にした第 2 四半期の段階で 95% を超えており、期末に向けて 2018 年同様の高水準が期待できる。ちなみに 2018 年 6 月末の入居率は 97.0% 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・電力事業による追加収入などがある。

AMBITION | 2019 年 4 月 17 日 (水)
3300 東証マザーズ | https://www.am-bition.jp/ir/

今後の見通し

2019 年 6 月期下期のみの業績予想を算出すれば、売上高で 15,831 百万円（前年同期比 11.3% 増）、営業利益で 978 百万円（同 13.6% 減）となる。弊社では、下期に繁忙期となるプロパティマネジメント事業はストックビジネスのため増益は堅く、インベスト事業においてもヴェリタスを中心として利益が下がる懸念はないと評価しており、現状の利益予想は保守的なものと考えてるのが妥当だろう。

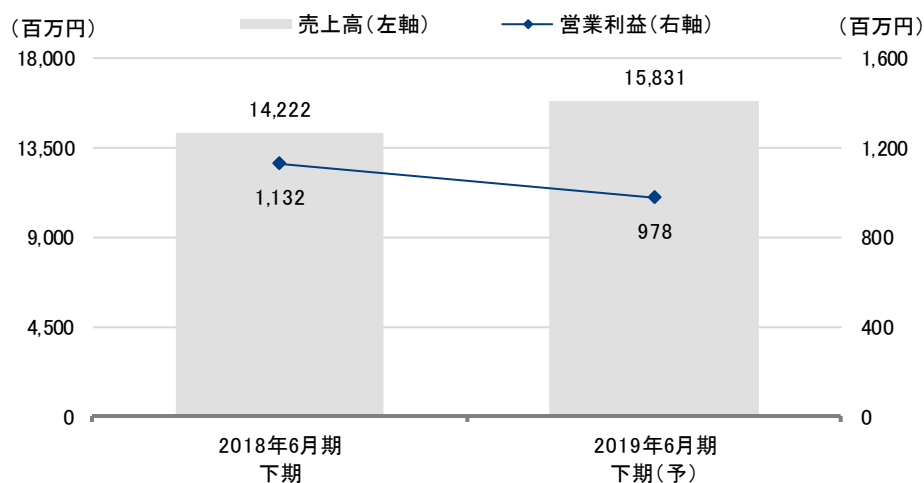
2019 年 6 月期通期連結業績予想

（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	2Q 進捗率
売上高	23,278	100.0%	29,268	100.0%	25.7%	45.9%
営業利益	1,141	4.9%	1,536	5.2%	34.6%	36.3%
経常利益	1,017	4.4%	1,346	4.6%	32.4%	36.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	611	2.6%	846	2.9%	38.4%	31.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

下期のみの業績予想



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

不動産テック各種ツールを積極導入し業界の効率化をリード。 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

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）の活用にも本格的に取り組んでおり、社内業務の効率化が実証され始めている。ロボットによる業務の自動化を行うことで、入力データの転記や銀行入金情報の確認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）を計画しており、2020 年 6 月期には外販事業が開始される予定だ。

仲介業者専用サイト・契約進捗管理自動化システム「CPMA（Contract Process Management Automation）」は、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である。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。リリースから約 4 ヶ月の 2019 年 1 月時点では、3,067 件の不動産業者の登録（無料）があり、現場で役立てられている。

2018 年 12 月に同社は、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。PC ドクターズの主要業務はソフトウェア開発、IT インフラ開発、PC メンテナンス等で、今後不動産業界向けのシステムを開発し販売する上での、中核となる戦力として期待される。

AMBITION | 2019 年 4 月 17 日 (水)
3300 東証マザーズ | https://www.am-bition.jp/ir/

中長期の成長戦略

主な不動産テックの導入状況

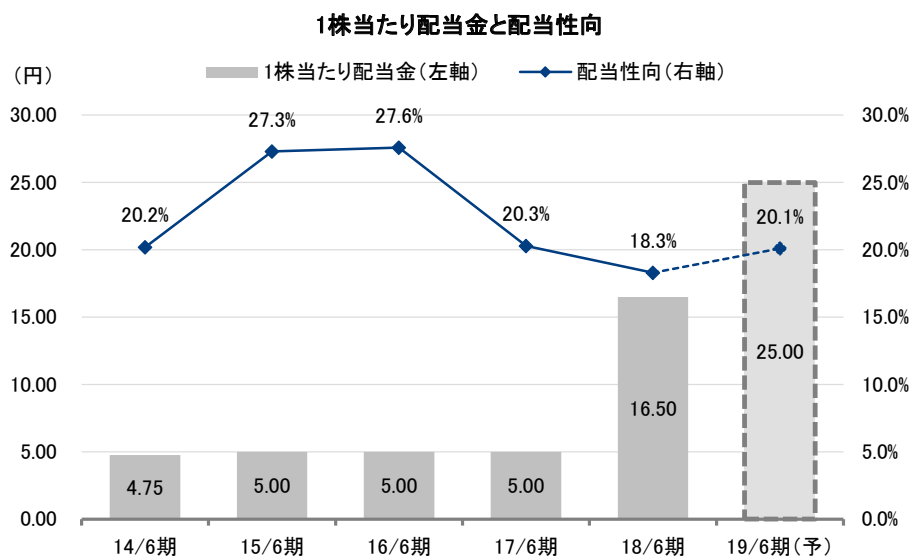
内容		目的		
		顧客満足度の向上	業務の効率化	事業として進出
homepia・VERIOT	スマートフォンがあれば、自宅や外出先からでもお風呂の給湯、各家電の操作が簡単にできる	○		
ナビック (Wi-Fi 環境)	セキュリティが高く、端末フリーでのアクセス環境を実現する Wi-Fi サービス	○		
IT による重要事項説明	PC やスマートフォン等の端末を使用し、離れた場所であっても重要事項説明を行うことができる仕組み	○	○	
チャットツール、AI チャット	顧客対応においてチャットツールや AI を活用して顧客満足と営業効率の向上を図る。サイシード社・コムデザイン社と連携して取り組んでいる	○	○	
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、更には電子データ効率的に利活用し社内業務省力化する。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	○	○	

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

株主還元策

2019 年 6 月期の配当金は利益予想の上方修正に伴い、 8.5 円増の年 25.0 円に大幅増配

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 円としている。期中に利益予想が上方修正されたため、配当性向は前期並みとの方針が示されており、配当金も上方修正された。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

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・加工することは強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・譲渡することは強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