

|| 企業調査レポート ||

## プロパティエージェント

3464 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2019 年 8 月 8 日 (木)

執筆：客員アナリスト

**国重 希**

FISCO Ltd. Analyst **Nozomu Kunishige**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 不動産開発販売事業とプロパティマネジメント事業を展開	01
2. 2019年3月期は創業以来16期連続増収増益を達成	01
3. 2020年3月期は戦略的減益を計画	01
4. クラウドファンディングによる事業領域の拡大を目指す	01
■ 会社概要	02
1. 沿革	02
2. 事業内容	03
■ 業績動向	04
1. 2019年3月期の業績概要	04
2. 財務状況	06
■ 今後の見通し	07
■ 成長戦略	08
1. 同社のビジョン	08
2. 今後の取り組み	09
■ 株主還元策	11

## ■ 要約

### 不動産開発販売事業が収益の柱、新規事業にも積極的

#### 1. 不動産開発販売事業とプロパティマネジメント事業を展開

プロパティエージェント<3464>は東証1部に上場し、不動産開発販売事業とプロパティマネジメント事業により高成長を続けており、不動産開発販売事業が売上高・セグメント利益の9割以上を占める。不動産投資を通じて新しい資産形成の選択肢を提案してだけでなく、真の資産の代理人(プロパティエージェント)として時代変化に揺らぐことのない新しい価値を創造するイノベーション創出企業を目指している。

#### 2. 2019年3月期は創業以来16期連続増収増益を達成

2019年3月期は、売上高は215.3億円(前期比12.0%増)、営業利益17.3億円(同24.3%増)と16期連続増収増益を記録し、経常利益も13.8億円(同22.8%増)で過去最高を更新した。期初計画に比べて、売上高は1割下回ったものの、各利益は1割程度上回った。不動産開発販売事業では、居住用コンパクトマンション(ヴァースクレイシア)の販売戸数前期比200%超や都市型アパート(ソルナクレイシア)の販売開始などが寄与して、売上高208.6億円(同12.2%増)、セグメント利益15.6億円(同20.7%増)となった。また、プロパティマネジメント事業でも着実な管理獲得による管理戸数増加に伴い、売上高6.7億円(同8.3%増)、セグメント利益1.6億円(同72.0%増)であった。同社の戦略の正しさを裏付ける好決算となり、1株当たり配当金を13円から21円(記念配当5円を含む)に増配した。

#### 3. 2020年3月期は戦略的減益を計画

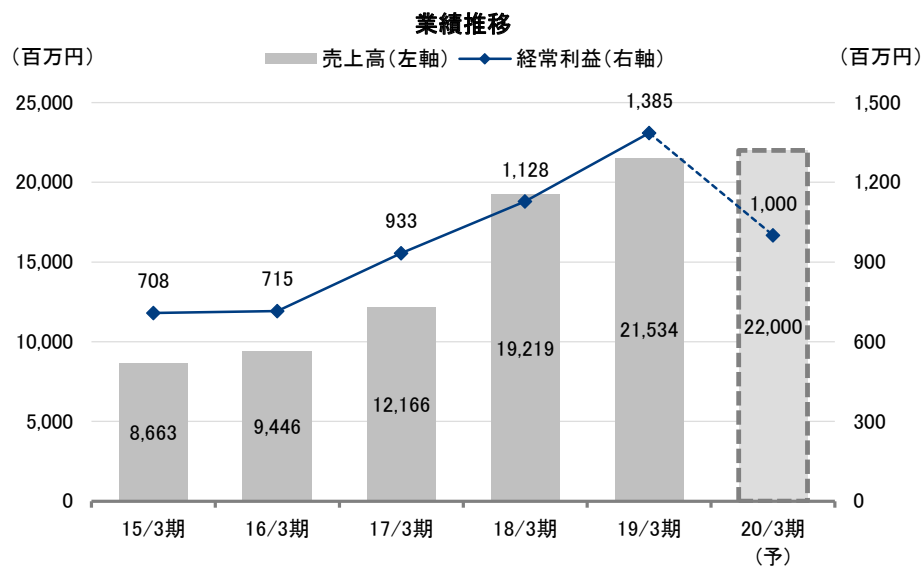
2020年3月期は、売上高220億円(前期比2.2%増)、経常利益10億円(同27.8%減)を予想する。同社では金融環境や不動産市況等の不透明感を総合的に勘案して、利益よりもバランスシートの健全性を優先する方針とした。すなわち、バランスシートの圧縮やストックビジネスによる利益のシェア拡大、コストのスリム化を優先することで、財務体質の強化と市況変動リスクへの耐性の強化を図り、将来の成長性を確保する。そのため、今期は都市型アパート(ソルナクレイシア)の販売増や投資用マンション(クレイシア等)の買取再販強化等により、既存事業の売上高を維持する一方で、クラウドファンディング等の新規事業への先行投資を行うことで、戦略的減益を見込む。1株当たり年間配当金は前期並みの21円を計画する。ただ、同社の業績予想は固めであり、収益環境は当初の想定ほど悪くない模様である。過去の決算と同様に、期初予想を上回る業績を達成する可能性が高いと見る。

#### 4. クラウドファンディングによる事業領域の拡大を目指す

同社では「堅実性と将来の成長性確保」への方針を展開するために、中期ビジョンに掲げている「進化・変革とサステナビリティの共存」というビジョンのもと、不動産クラウドファンディング等の新規事業に注力する。国内クラウドファンディング市場は既に急拡大しており、1口1万円から投資可能な新たな不動産投資の形として、今後も高成長が期待される。2020年3月期は、会員集客のために先行して集中的に投資を行う計画である。

### Key Points

- ・不動産開発販売事業とプロパティマネジメント事業により高成長を続けてきた。
- ・2019年3月期は東京都心エリアに特化した物件開発を行い、売上高 215 億円（前期比 12.0% 増）、経常利益 13 億円（同 22.8% 増）と、過去最高を更新し、増配を実施。
- ・2020年3月期は、バランスシートの健全性を優先し、将来の成長性を確保するために、売上高 220 億円（前期比 2.2% 増）、経常利益 10 億円（同 27.8% 減）、前期並みの配当を予想するが、収益環境は想定ほど悪くない模様。
- ・クラウドファンディングによる事業領域の拡大を目指して、会員集客へ先行集中投資を行う計画。



出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 不動産開発販売事業とプロパティマネジメント事業を展開

#### 1. 沿革

同社は、資産運用型不動産の販売及び賃貸管理等を目的として、現・代表取締役社長の中西聖（なかにしせい）氏によって2004年2月6日に設立された。「不動産と不動産サービスの価値を創造、向上し、社会を進化させ、人の未来を育み最高の喜びを創出する」との企業理念に基づき、時代変化に揺らぐことのない、新しい価値づくりとして不動産投資を提案する。社名は、新しい資産形成の選択肢を提案し、真の資産の代理人（プロパティエージェント）となることに由来する。

## 会社概要

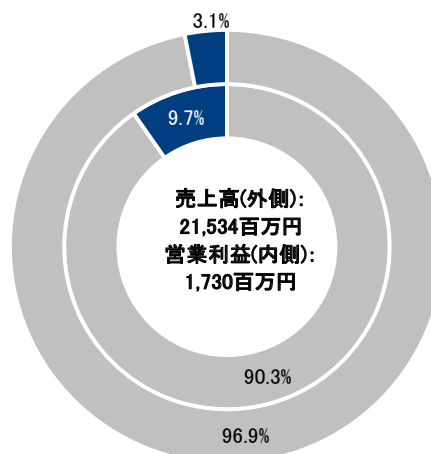
創業以来、順調に事業拡大を続ける一方、2015年12月に東証JASDAQスタンダードに上場し、2017年12月には東証2部に市場変更、さらに2018年7月には東証1部指定を果たした。

## 2. 事業内容

同社は、東京23区における資産運用タイプ及びコンパクトタイプの居住用不動産、都市型アパート、インバウンドホテル等の開発事業、販売事業等を展開する不動産開発販売事業のほか、建物管理サービス、賃貸管理サービス、賃貸仲介サービス、ソリューションサービス等を提供するプロパティマネジメント事業に取り組んでいる。2019年3月期のセグメント別業績を見ると、不動産開発販売事業が売上高の96.9%、営業利益の90.3%を占めている。

## セグメント別売上高・営業利益(2019年3月期)

■ 不動産開発販売事業
 ■ プロパティマネジメント事業



出所: 決算短信よりフィスコ作成

## (1) 不動産開発販売事業

不動産開発販売事業では、主に資産運用タイプ「クレイシア」シリーズ(広さ25平米程度の1Rタイプのマンション、平均価格約28百万円/戸)及びコンパクトタイプの居住用不動産「ヴァースクレイシア」(以下、Vクレイシア)シリーズ(広さ40平米程度の1LDKタイプのマンション、平均価格約38百万円/戸)の開発並びに中古物件の仕入れをし、投資目的顧客、居住目的顧客及び販売業者に販売する事業を行っており、資産運用型不動産の販売収益が主な収益となる。2019年3月期より、富裕層向けの都市型アパートブランド「ソルナクレイシア」(以下、Sクレイシア)シリーズがラインナップに加わった。

不動産物件開発に当たっては、将来の売却や賃貸がスムーズに進む資産性の高い不動産を提供するために、物件開発エリアを主に東京23区内に集中している。また、同社独自の幅広い土地仲介業者との情報ネットワークと物件開発にかかる専門知識、同社独自の50項目以上にも及ぶ「スコアリング」に基づく定量的データなどをもとに用地の仕入れを行う。さらに、同社では、物件開発地域の賃貸仲介業者にその地域の居住者属性を調査する「モデリング」という独自の手法を取り入れ、居住者を想定するというマーケットインの考え方により商品企画を行っており、商品企画と開発から設計・施行管理まで一括して実施している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

## 会社概要

**(2) プロパティマネジメント事業**

プロパティマネジメント事業では、賃貸管理サービス、建物管理サービス、賃貸仲介サービス等を提供している。

賃貸管理サービスでは、同社物件を購入した投資目的顧客（オーナー）に対して販売した資産運用型不動産における入居者管理及び賃貸契約管理を専門に実施し、入居率の維持に注力しており、資産運用型投資マンションでは99.9%の高い入居率を保っている。主なサービスとして「集金代行サービス」では、賃貸借契約の管理、家賃の集金代行、入居者が家賃滞納した場合に家賃を保証し同社が滞納請求を行なう滞納保証などを行い、主な収益はオーナーからの手数料収入、入居者からの更新料収入である。また、「家賃保証サービス」では、同社が投資目的顧客とサブリース契約を締結し、部屋を借り上げ、入居者に部屋を貸し出すが、主な収益は入居者からの家賃収入、更新料収入である。

建物管理サービスでは、マンションにおける共用部分を管理組合に代わって管理し、専門性を要する点検・調査業務や解決が難しい督促業務など、管理組合だけで行なうのは難しい業務を建物管理のプロフェッショナルとして受託する。具体的業務は、管理組合の運営、会計、管理員、マンションの維持または修繕に関する企画または実施の調整等を行い、管理組合からの管理受託手数料が主な収益である。

賃貸仲介サービスでは、文京区小石川の賃貸専門店「ORANGE ROOM」1店舗で、賃貸管理物件の入居者募集、他社管理物件の賃貸仲介を実施しており、仲介手数料が主な収益である。

## 業績動向

### 2019年3月期は創業以来16期連続の増収増益を達成

#### 1. 2019年3月期の業績概要

マンション業界においては、首都圏における2018年度（2018年4月～2019年3月）のマンション供給戸数は前年度比0.5%減の36,641戸と横ばいに推移し、1戸当たり平均価格は2年連続、平米単価は7年連続で上昇したものの、上昇幅は縮小した（（株）不動産経済研究所調べ）。この年間供給戸数のうち東京都区部では同5.7%減となった一方で、埼玉県は同22.6%増、千葉県も同26.4%増となっており、都心の用地価格高騰等の要因により、郊外の開発が多くなってきている。また、首都圏におけるコンパクトマンション（専有面積30平米以上50平米未満）は、戸数、シェアともに2015年以降4年連続で増加して、都区部では全供給の16.3%を占める結果となった。1～2人世帯が増えていることが背景にある。

収益不動産については、一部の金融機関や不動産業者による不適切な融資に関する問題から融資環境が厳しくなり、一部のアパートや1棟収益物件などで販売低迷が見られるものの、収益性のあるマンション投資は、その商品性の確かさ、低金利の恩恵、堅調な賃料などから、好調を維持する状況となった。株式市場や債券市場が不安定な状況下、安定収益投資として収益不動産の相対的優位性が注目された。

プロパティエージェント | 2019年8月8日(木)  
 3464 東証1部 | <http://www.propertyagent.co.jp/ir>

業績動向

このような経済環境のもと、同社は2019年3月期を「進化・変革元年」と位置付け、事業領域拡大のため、SBI AI&Blockchain ファンドへの出資や不動産クラウドファンディング事業開始に向けた不動産特定共同事業の許可取得など、様々な取り組みを行った。また、社内における新規事業開発チームを拡充し、事業開発やM&Aの検討を積極的に行ってきた。既存事業については、同社の生産性指標の1つである1人当たり営業利益の向上に注力し、海外富裕層に向けた販路の拡大や営業社員1人当たり販売件数の向上を実現するのみならず、CRM戦略、マーケティング戦略の進化による反響獲得単価の削減に成功し、収益面、費用面双方からの進化を図ることができた。この結果、売上高21,534百万円(前期比12.0%増)、営業利益は1,730百万円(同24.3%増)、経常利益1,385百万円(同22.8%増)、当期純利益は872百万円(同19.1%)の増収増益となった。16期連続の増収増益となり、経常利益は過去最高を更新するなど、同社の戦略の正しさを裏付ける好決算となった。

決算はおおむね2018年11月6日発表の修正予想に沿った着地であったが、期初予想に比べると、売上高は10.3%下回る一方、逆に各段階の利益は10%前後上回る好決算であった。同社が事業展開する東京都心エリアの投資用不動産の平均価格は上昇傾向を維持しており、同社の販売状況も販路の拡大や値引き幅の抑制などにより価格、利益面において当初計画を上回って推移した。また、生産性向上、事業効率向上の観点から強化したCRM戦略やマーケティング戦略が奏功し、人員数や広告宣伝費の削減が想定より大きくなった。

セグメント別には、不動産開発販売事業では、東京23区の都心エリアでの集中戦略をさらに強化し、投資用マンション(クレイシア等)382戸(前期比10.1%減)、居住用コンパクトマンション(Vクレイシア)133戸(同2.1倍)、その他225戸(同10.4%減)に加え、アパート(Sクレイシア)3棟の販売を開始した。投資用マンションでは販売戸数は減少したが、好立地物件の販売が寄与して販売単価が上昇した。また、居住用マンションでは購入者のニーズに対応することで、販売戸数が大きく伸びた。結果、不動産開発販売事業の売上高は20,860百万円(同12.2%増)、営業利益は1,562百万円(同20.7%増)となった。

プロパティマネジメント事業は、自社開発物件販売後の確実な賃貸管理戸数の増加等により、2019年3月期末の賃貸管理戸数は2,816戸(前期比8.3%増)、建物管理戸数は3,045戸(同23.9%増)となり、また、利益率改善のため、各種手数料の確保や賃貸付け早期化によるコスト削減を図った結果、同事業の売上高は674百万円(同8.3%増)、営業利益は168百万円(同72.0%増)となった。

2019年3月期 業績

(単位:百万円)

	18/3期		19/3期		前期比		計画比		
	実績	売上高比	計画	実績	売上高比	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	19,219	100.0%	24,000	21,534	100.0%	2,315	12.0%	-2,466	-10.3%
売上総利益	3,655	19.0%	-	4,361	20.3%	706	19.3%	-	-
販管費	2,263	11.8%	-	2,630	12.2%	367	16.2%	-	-
営業利益	1,391	7.2%	1,600	1,730	8.0%	339	24.3%	130	8.1%
経常利益	1,128	5.9%	1,250	1,385	6.4%	257	22.8%	135	10.8%
当期純利益	732	3.8%	806	872	4.0%	140	19.1%	66	8.2%

注:計画は2018年5月8日発表の期初予想

出所:決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

## 2. 財務状況

2019年3月期末は、翌事業年度の販売物件が竣工したことにより販売用不動産が、開発用地の積極的な取得及び開発進行により仕掛販売用不動産が増加したことなどから、流動資産は前期末比5,884百万円増加した。また、投資その他の資産が増加したことから、固定資産は同91百万円増加した。以上から資産合計は同5,975百万円増の22,834百万円となった。

負債では、物件の順調な引渡による資金回収及び返済により1年内返済予定の長期借入金が減少した一方、物件開発のための運転資金の調達により短期借入金が増加したことなどにより、流動負債が前期末比1,930百万円増加した。また、自社開発物件の新たな用地仕入にかかる資金を調達したことにより長期借入金が増加したことなどから、固定負債は同2,857百万円増加した。この結果、負債合計は同4,787百万円増の17,669百万円になった。

純資産合計は、前期末比1,188百万円増の5,164百万円であった。これは主に新株予約権行使に伴う新株発行により、資本金及び資本準備金がそれぞれ195百万円、当期純利益の計上により繰越利益剰余金が777百万円増加したことによる。

以上から、2019年3月期末の自己資本比率は22.6%、流動比率は257.4%であった。また、ROA（総資産経常利益率）は7.0%、ROE（自己資本当期純利益率）は19.1%であった。2019年3月期決算短信集計によると、東証1部不動産業の自己資本比率31.01%を下回るが、ROA 4.15%、ROE 8.97%を大きく上回っており、同社の収益性の高さが際立っている。

## 貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	18/3期	19/3期	増減額
流動資産	16,504	22,388	5,884
現金及び預金	2,390	3,847	1,457
販売用不動産	13,873	18,152	4,279
固定資産	354	445	91
資産合計	16,859	22,834	5,975
流動負債	6,769	8,699	1,930
短期借入金等	5,026	6,098	1,072
固定負債	6,113	8,970	2,857
社債、長期借入金等 (有利子負債)	6,074	8,922	2,847
(有利子負債)	11,101	15,021	3,920
負債合計	12,883	17,669	4,787
純資産合計	3,976	5,164	1,188
<b>【安全性】</b>			
流動比率	243.8%	257.4%	-
自己資本比率	23.6%	22.6%	-
<b>【収益性】</b>			
ROA(総資産経常利益率)	7.2%	7.0%	-
ROE(自己資本当期純利益率)	20.2%	19.1%	-

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成



## ■ 今後の見通し

### 2020年3月期は戦略的減益を見込むが、 収益環境は会社想定ほど悪くなさそう

同社が事業を展開している東京23区では、政府が東京一極集中を是正するための施策を打ち出しているものの、一向に歯止めがかかっておらず、東京都の転入超過は年間8万人に迫る状況となっている。転入者の需要を受け、東京都の賃貸不動産需要は堅調であり、賃料も右肩上がり維持し、これに日銀の金利政策もあいまって、不動産投資環境は好調を維持している。2019年10月には、消費税増税が予定されているものの、前回2014年より税率の引き上げ幅が小さいほか、各種政策も出されていることから、増税による大幅な景気の落ち込みは回避される見通しである。また、日銀の低金利政策も当分は維持されることが表明されていることから、不動産の販売環境はおおむね維持される見込みである。しかしながら、マンション購入者に対する住宅ローンにおける金融機関の融資姿勢が積極的な一方で、マンション開発資金に対する金融機関の融資姿勢は慎重さが強まっている。同社は、このような金融環境、不動産市況等を総合的に勘案し、既存事業の推進においては「成長性」から「堅実性と将来の成長性確保」という方針に転換することとした。すなわち、バランスシートの圧縮とストックビジネスによる利益のシェア拡大、生産性向上によるコストのスリム化を優先することで、財務体質の一層の強化とともに市況変動リスクへの耐性強化を図り、将来の成長性を確保することとした。これに関する収益面における施策の1つとして、当期は自社ブランド物件における買取再販を強化し、昨今の中古区分マンションへの高いニーズに応えるとともに、バランスシートへのインパクトを抑えた利益の創出を行っていく。加えて、コスト面における施策の1つとして、デジタルトランスフォーメーションの推進を徹底し、部門最適、全社最適の観点での省力化・コストダウンを行う。また一方で、上記のような「堅実性」を重視するものの、「将来の成長性確保」という点において、新規事業の展開に向けた事業開発やM&Aを積極的に検討していく。この新規事業の1つとして、当期は不動産クラウドファンディングの開始を予定しており、その成功のカギとなる会員数を初年度において大多数集客すべく、先行して集中的に投資を行うことが必要であると考えている。そのため、将来のパイプライン確保と財務バランス、金融環境と社内リソースの調整等を総合的に勘案した上で、不動産クラウドファンディングの会員集客へ先行集中投資していくことを計画している。

これらの販売・開発等の計画のもと、2020年3月期は、投資用マンション「クレイシア」シリーズ等600戸、居住用マンション「Vクレイシア」シリーズ80戸、その他マンション90戸、計770戸（前年度740戸に対し4.1%増）、都市型アパート「Sクレイシア」シリーズ7棟（前年度3棟に対し133.3%増）の販売を見込んでいる。これにより、不動産開発販売事業の売上高は前期比2.1%増の21,300百万円とほぼ横ばいを見込んでいる。また、販売後の収益源となる賃貸管理や建物管理は、2020年3月期において管理戸数3,000戸超で推移することから、プロパティマネジメント事業の売上高は同3.8%増の700百万円を見込む。以上から、2020年3月期の業績は、売上高22,000百万円（前期比2.2%増）、営業利益1,360百万円（同21.4%減）、経常利益1,000百万円（同27.8%減）、当期純利益630百万円（同27.8%減）を予定する。なお、今期は、例年以上に開発物件の竣工が第4四半期に偏重しており、竣工・引渡が売上高の計上基準となっていることから、売上高が第4四半期に偏重することが見込まれる。同社の期初業績予想は固めであるが、今期の収益環境は当初の想定ほど悪くない模様である。過去3期の営業利益は期初予想を10%程度上回って着地している実績を考えれば、2020年3月期業績も最終的には会社予想を上回る可能性が大きいと見られる。

今後の見通し

**2020年3月期 業績予想**

(単位：百万円)

	19/3期		20/3期		前期比	
	実績	売上高比	予想	売上高比	増減額	増減率
売上高	21,534	100.0%	22,000	100.0%	466	2.2%
営業利益	1,730	8.0%	1,360	6.2%	-370	-21.4%
経常利益	1,385	6.4%	1,000	4.5%	-385	-27.8%
当期純利益	872	4.0%	630	2.9%	-242	-27.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 成長戦略

### 新規事業の推進により、将来の成長性確保を目指す

#### 1. 同社のビジョン

同社は、「不動産と不動産サービスの価値を創造、向上し、社会を進化させ、人の未来を育み、最高の喜びを創出する」との企業理念のもとに、既に「業界リーダー」としての実績を示してきた。現在は、中期ビジョンとして、「業界トップ」として、収益不動産総合商社のリーディングカンパニー、利益創造力の最大化、進化・変革とサステナビリティの共存を推進している。さらに、長期的には「ビジョナリーカンパニー」としてイノベーション創出企業を目指している。

#### 同社のビジョン



出所：決算説明会資料より掲載

## 2. 今後の取り組み

### (1) 「成長性」から「堅実性と将来の成長性確保」へ

既に見たとおり、足元では金融環境や不動産市況の不透明感が強まっていることから、同社ではこれまでの「成長性」を優先から、「堅実性と将来の成長性確保」に、経営方針を大きく転換する。すなわち、バランスシートの圧縮やストックビジネスによる利益のシェア拡大、コストのスリム化を優先することで、財務体質の強化と市況変動リスクへの耐性の強化を図り、将来の成長の土台にしていく。収益面での1つの施策としては、2020年3月期は、自社ブランド物件に焦点を当てた中古物件の買取再販事業を強化する計画である。これは、現在の中古区分マンションへの高いニーズに応えるということだけでなく、バランスシートへのインパクトを少なくした上で利益が創出できるという効果もあり、また、オーナーにとってもここ数年の不動産市況を受けての利益を確定させた上で新たな資産にレバレッジを効かせて入れ替えることができるものである。

### (2) デジタルトランスフォーメーションの推進

コスト面での1つの施策としては、デジタルトランスフォーメーション(DX)の推進を徹底する。そのために、DXチームを社内へ立ち上げ、圧倒的なオートメーション化による省力化や圧倒的なペーパーレス化、顧客満足向上を目的としたCRMの進化などによるコストダウンを部門最適、全社最適の観点から検討する。これは、省力化・省資源化のみならず、社員の業務環境をクリエイティブな業務に集中できる方向に変えることができ、結果として創造的な事業推進、事業開発をすることができるようになる効果がある施策になるものである。

### (3) 新規事業の推進

当社が中期ビジョンに掲げている「進化・変革とサステナビリティの共存」というビジョンのもと、新規事業の展開に向け、2019年3月に新規事業開発チームを立ち上げた。世の中では、通信環境が4Gから5Gに変わることによるIoTの進化などが取り上げられており、新たなビジネスチャンスが多く見受けられる状況となっている。同社としても、マーケットで勝つ事業を創出し、長期ビジョンに掲げる「イノベーションを起こし続けるビジョナリーカンパニー」の実現につなげていくために、この新規事業開発チームが事業開発やM&Aを積極的に検討していく方針である。特にバランスシートを膨張させないサービス関連収入に注力しており、これをできる限り早く果実に変えていくことを念頭に邁進する。

### (4) 不動産クラウドファンディング実現へ

新規事業としては、1) 自社のリソースや強み、ノウハウを活用した事業の拡張、2) 社会を変革するサービスの提供の2つの軸で検討している。

まず、1) 自社のリソースや強み、ノウハウを活用した事業の拡張の例としては、2017年3月期に開始したダイバーシティレジデンシャル(Vクレイシア)事業や2018年3月期に開始した都市型アパート(Sクレイシア)事業が挙げられる。ダイバーシティレジデンシャル事業は、ライフスタイルの変化に応じて様々な使い方ができる、つまりは利用価値と資産価値のハイブリッド性がある物件へのニーズが強く、2019年3月期には売上規模で50億円弱にまでなった。また、都市型アパート事業は、中間富裕層の資産形成のニーズを拾うことができ、2019年3月期で売上規模5億円強、2020年3月期には売上規模15億円強になる予定である。

## 成長戦略

次に、2) 社会を変革するサービスの提供の例としては、不動産クラウドファンディングの開始を予定している。国内クラウドファンディング市場は2014年度の222億円から2018年度は2,045億円(見込)へと急成長を続けている(矢野経済研究所)。不動産クラウドファンディングでは、スマートフォン片手に1万円という少額からの投資が可能なサービスを予定しており、不動産投資のデジタル化としての第一人者を目指して、初年度に大多数の会員を集めることを目標とする。その手始めとして、情報発信のためのプレサイトをオープンし、プレ会員登録の受け付けを開始している。また、実際にファンディングを行う本サイトは2020年3月期第2四半期頃のオープンを予定する。同社では、クラウドファンディング成功のカギは、圧倒的会員数であると考えており、今期は、会員集客に先行して集中的に投資を行う予定である。

## 不動産クラウドファンディングの実現へ



出所：決算説明会資料より掲載

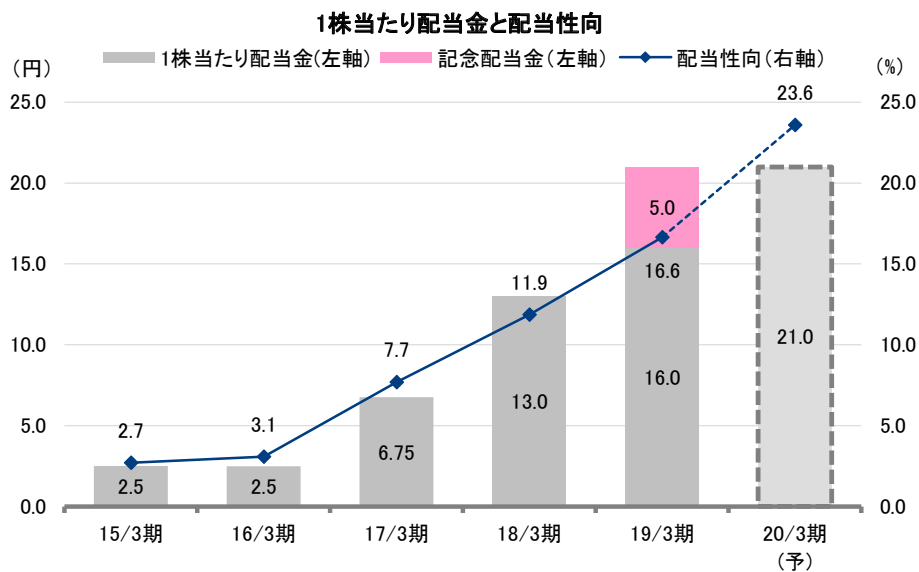
以上のように、経営環境の変化を踏まえて、同社では「成長性」から「堅実性と将来の成長性確保」へと、大きく経営のかじ取りを変え、不動産クラウドファンディングのような新規事業に果敢に挑戦する。このため、一時的には従来の増収増益基調が崩れるものの、新規事業が軌道に乗れば、再び高成長が期待できると見られる。ただ、同社では現状、対外的に計数目標を含む中期経営計画を発表していない。同社の事業規模では業績が振れる可能性が大きいため、計画を発表すると投資家をミスリードする可能性があるものの、会社としての経営方針を明確化し、同社の投資家や従業員が同社の将来像を共有するためにも、中期経営計画の正式発表は有意義だろう。

## ■ 株主還元策

### 2020年3月期の配当金は前期並みの21円を計画。 株主優待制度の変更(拡充)も発表

同社は株主還元策として配当を実施しており、年1回の期末配当を基本としている。同社では、株主に対する利益還元が重要と認識しているが、一方で、財務体質の強化も経営の重要課題であると考えている。そこで、内部留保充実の状況や事業環境及び今後の事業展開等を勘案した上で、安定的かつ継続的な利益還元を実施する方針である。

好調な業益を反映して、毎年増配を続けており、2019年3月期は1株当たりの年間配当金を16円に引き上げた上、東証1部指定の記念配当5円を実施した。2020年3月期は減益予想であるが、前期並みの年間21円の配当を実施する計画である。従来、同社の配当性向は低かったが、2020年3月期は23.6%と東証1部不動産業の平均並みに上昇する見込みである。



注：2015年9月、2017年7月、2018年3月にそれぞれ1：2株の割合で株式分割を実施。

株式分割に基づき、過去に溯って修正

出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

## 株主還元策

また、同社では株主優待制度を継続しているが、2019年8月6日に株主優待制度の変更（拡充）を発表した。これは、新規事業の一つとして準備を進めている不動産クラウドファンディング事業の推進の一環及び株主への感謝としている。現行の株主優待制度は9月30日を基準日とし、100株（1単元）以上保有する株主様に一律QUOカード3,000円としていたが、変更・拡充後は、「プロパティエージェント・プレミアム優待倶楽部」を新設し、株主の持ち株数に応じてプレミアム優待倶楽部ポイントを贈呈する。このポイントは、QUOカード、食品、電化製品、ギフトなど2,000点を超える優待商品の中から希望の商品に交換できるほか、共通株主優待コイン「WILLsCoin」と交換することが可能となっている。また、2020年3月期中には「WILLsCoin」を同社独自ポイントと連携させ、これを資金用途限定で現金化することにより、同社の不動産クラウドファンディングに現金出資できるようにする仕組みの検討を進めている。

株主優待ポイント表

保有株式数	贈呈ポイント数	基準日	贈呈時期
100株～199株	3,000ポイント		
200株～599株	5,000ポイント		
600株～699株	10,000ポイント		
700株～799株	15,000ポイント	9月30日	11月中旬
800株～899株	2,000ポイント		
900株～999株	30,000ポイント		
1,000株～2,999株	35,000ポイント		
3,000株～以上	50,000ポイント		

出所：会社リリースよりフィスコ作成

#### 免責事項（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。

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・表示したのですが、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