

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## APAMAN

8889 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年6月24日(金)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 2022年9月期第2四半期累計業績の概要	01
2. 2022年9月期の業績見通し	01
3. 成長戦略について	02
■ 事業概要	03
1. Platform 事業	04
2. Technology 事業	04
3. その他事業	04
■ 業績動向	05
1. 2022年9月期第2四半期累計業績の概要	05
2. 事業セグメント別の動向	07
3. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	11
1. 2022年9月期の業績見通し	11
2. 成長戦略	12
■ 株主還元策	15
■ 情報セキュリティ対策	15

## ■ 要約

### 電子契約の解禁によるオンライン化の進展は収益拡大の好機

APAMAN<8889>は、賃貸斡旋で国内最大級の「アパマンショップ」を直営・FCで展開し、賃貸管理・斡旋業務（Platform事業）やFC店から得られるシステム利用料・広告収入等（Technology事業）を収益源としている。持分法適用関連会社にシステムソフト<7527>\*がある。2022年4月の東京証券取引所市場再編に伴い、スタンダード市場に移行した。

\* 同社と子会社のApaman Network(株)の出資を合算した出資比率は2022年3月末時点で24.2%。

#### 1. 2022年9月期第2四半期累計業績の概要

2022年9月期第2四半期累計（2021年10月～2022年3月）の連結業績は、売上高で前年同期比0.7%増の22,744百万円、営業利益で同116.4%増の927百万円となり、第2四半期累計としては2年連続で増収増益となった。営業利益については、Platform事業において賃貸管理・サブリース物件の入居率が上昇したことに加え、斡旋件数の増加やオンライン推進による直営店舗の生産性向上が増益要因となった。また前年同期に発生した電力仕入価格高騰の影響（約1億円の費用増）がなかったことも寄与している。入居率の向上については、自社管理物件を中心に斡旋に取り組んだことが奏功したようだ。2022年9月期第2四半期末の管理戸数は前年同期比110戸増の90,532戸、前四半期比では2四半期ぶりの増加に転じた。既存オーナーのフォローアップを強化したことで解約率も低下するなど、全体的に経営指標は良化傾向となっている。

#### 2. 2022年9月期の業績見通し

2022年9月期の業績は、売上高で前期比1.3%増の45,000百万円、営業利益で同32.7%増の1,800百万円と期初計画を据え置いた。第2四半期までの進捗率は売上高で50.5%、営業利益で51.5%と順調に推移している。同社は引き続きPlatform事業におけるオンライン推進や賃貸管理戸数の積み上げ等に取り組むほか、低迷が続いたコインパーキング事業の緩やかな収益回復を見込んでいる。

#### 3. 成長戦略について

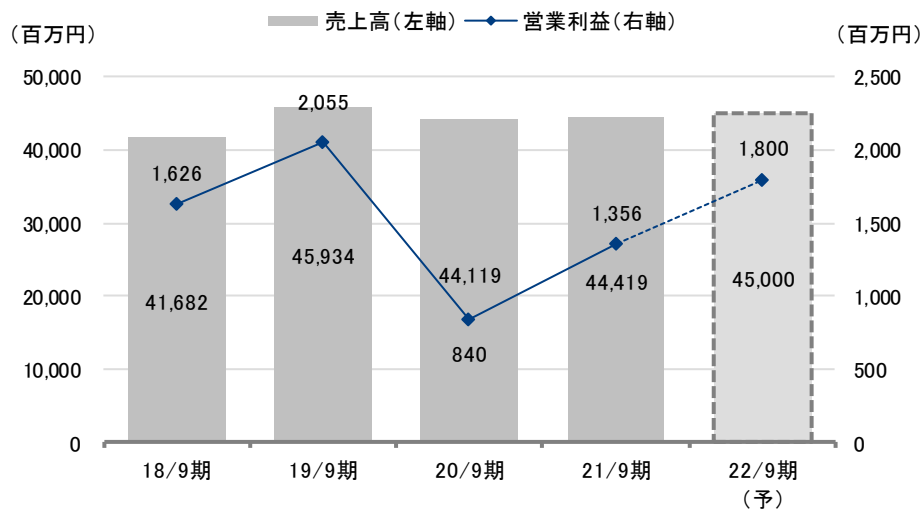
同社は今後の成長戦略として、ストック収益の基盤となる賃貸管理戸数の積み上げと、2021年9月期から本格的に開始した借上社宅事業の育成、FC店舗も含めた「アパマンショップ」のオンライン推進による収益力向上に取り組む方針である。不動産業界はほかの業界と比較してIT化が遅れている業界と言われてきたが、コロナ禍を契機としてITを活用したオンラインサービスが普及し始め、法制度面でも環境整備が整ってきたため、今後はIT化が加速していくものと予想される。業界の先駆者である同社にとっては、収益拡大の好機になるものと弊社では注目している。

要約

Key Points

- ・2022年9月期第2四半期累計業績は Platform 事業がけん引し、増収増益
- ・2022年9月期業績は期初計画を据え置き、2期連続の増収増益へ
- ・電子契約の解禁により一気通貫のオンラインサービスが実現、生産性のさらなる向上が見込まれる

業績の推移



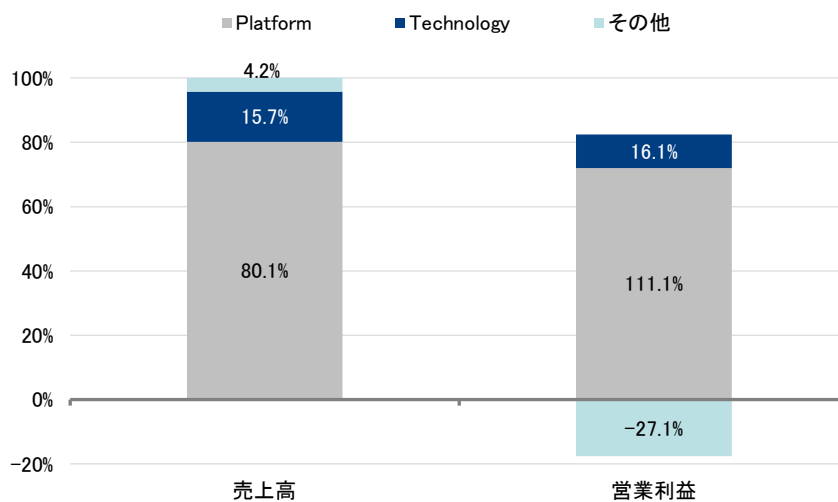
出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 事業概要

### 賃貸管理・斡旋を中心とした Platform 事業と FC 加盟店向けクラウドサービスを中心とした Technology 事業を両輪に展開

同社グループは、不動産市場においてテクノロジーを核とした革新的なサービスを提供するグローバル企業を目指し、Platform 事業（賃貸管理・斡旋及びこれらに関連するサービス提供）、Technology 事業（FC 加盟店向けシステム利用料・加盟料、広告収入等）、その他の事業（コインパーキング事業、一部の fabbit 施設の運営等）を展開している。2022年9月期第2四半期累計の事業セグメント別構成比で見ると Platform 事業が売上高の80.1%、営業利益の111.1%を占める主力事業となっている。また、ビジネスモデルとしてはストック型サービスが中心で、売上総利益の66%を占めている。

事業セグメント別構成比(2022年9月期第2四半期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業別ビジネスモデルと顧客規模 (2022年3月末時点)

セグメント	主な事業	ストック	主な収益項目	顧客経済圏・規模 (前年同期比)
Platform	賃貸管理・サブリース	○	管理料	90,532戸 (110戸増)
	賃貸斡旋	×	手数料	71店舗 (2店舗増)
Technology	クラウドサービス	○	利用料	FC 店舗 1,035店 (10店舗減)
	FC サービス	○	ロイヤリティ	管理・サブリース物件 約103万戸 取引オーナー 約20万人
その他	コインパーキング	○	利用料	全国 4,174台 (59台減)

出所：決算補足資料よりフィスコ作成

事業概要

## 1. Platform 事業

Platform 事業では、賃貸物件の不動産オーナー向けのサービスとなるPM(Property Management)業務のほか、賃貸斡旋業務、関連サービス業務が含まれる。このうちストック型収入となるPM業務は、アパート・マンション等の不動産オーナーから賃貸管理を受託しているほか、サブリース業務（不動産オーナーから物件を借り上げ、同社が貸主となって入居者に賃貸する）も行っている。2022年3月末時点の賃貸管理戸数は9万戸を超える規模となっている。

また、賃貸斡旋業務では「アパマンショップ」の直営店で賃貸仲介を行っており、2022年3月末時点の直営店舗数は71店舗となっている。そのほか関連サービス業務として不動産オーナー、入居者またはFC加盟店に対して、付帯商品やサービス（保険、緊急駆付け、電力、インターネット、消火剤等）の提供並びに取次を行っており、管理戸数1戸当たり、または1入居者当たりの収益最大化に取り組んでいる。

## 2. Technology 事業

Technology 事業では、主にアパマンショップのFC加盟店に対する基幹システムや反響サービス（広告収入）の提供に加えて、業務効率の向上や顧客支援につながる各種クラウドサービス「SKIPS」（空室一覧クラウド、内見クラウド、契約クラウド等）を提供している。2022年3月末時点のFC契約店舗数は1,035店舗と、国内最多店舗数となっている\*。また、取引不動産オーナー数（約20万人）や管理・サブリース物件数（約103万戸）でも国内最大級となっている。

\* 2番手はセンチュリー21・ジャパン<8898>の991店舗(2022年3月末)、3番手は(株)エイブルの813店舗(2022年2月末、直営店432店含む)。

## 3. その他事業

その他の事業として、コインパーキング事業がある。不動産オーナーが所有する施設の駐車場を借り上げ、コインパーキングとして提供する事業である。2022年3月末のパーキング台数は4,174台となっており、同社が出資している軒先(株)が運営する「軒先パーキング」ともシステム連携を行っている(シェアパーキング)。また、一部のfabbit施設(主に海外)の運営や不動産賃貸、商業施設の運営管理業務なども含まれる。

## 業績動向

### 2022年9月期第2四半期累計業績は Platform 事業がけん引し、増収増益に

#### 1. 2022年9月期第2四半期累計業績の概要

2022年9月期第2四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比0.7%増の22,744百万円、営業利益で同116.4%増の927百万円、経常利益で同116.5%増の701百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同454.9%増の161百万円となった。第2四半期累計としては売上高・各利益とも2期連続の増収増益となった。なお、収益認識会計基準等の適用に伴い、旧基準と比較して売上高・売上原価がそれぞれ342百万円減少しており、同一基準で比較すると売上高は2.2%増となる。

#### 2022年9月期第2四半期累計業績

(単位：百万円)

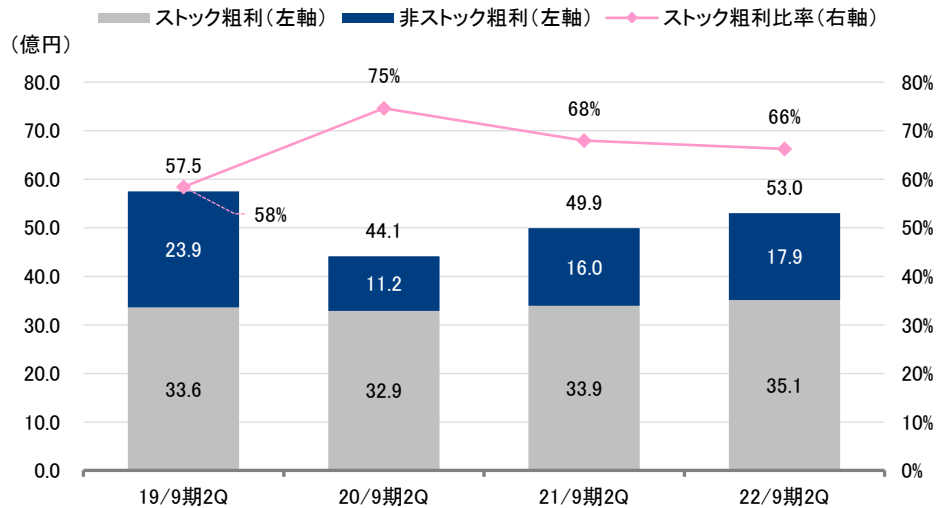
	21/9期2Q累計		22/9期2Q累計		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減率	増減額
売上高	22,582	-	22,744	-	0.7%	162
売上総利益	4,998	22.1%	5,305	23.3%	6.1%	306
販管費	4,570	20.2%	4,377	19.2%	-4.2%	-192
営業利益	428	1.9%	927	4.1%	116.4%	499
経常利益	324	1.4%	701	3.1%	116.5%	377
親会社株主に帰属する 四半期純利益	29	0.1%	161	0.7%	454.9%	132
EBITDA	1,196	5.3%	1,543	6.8%	29.0%	347

注：EBITDA = 経常利益 + 支払利息 + 減価償却費 + のれん償却費

出所：決算短信よりフィスコ作成

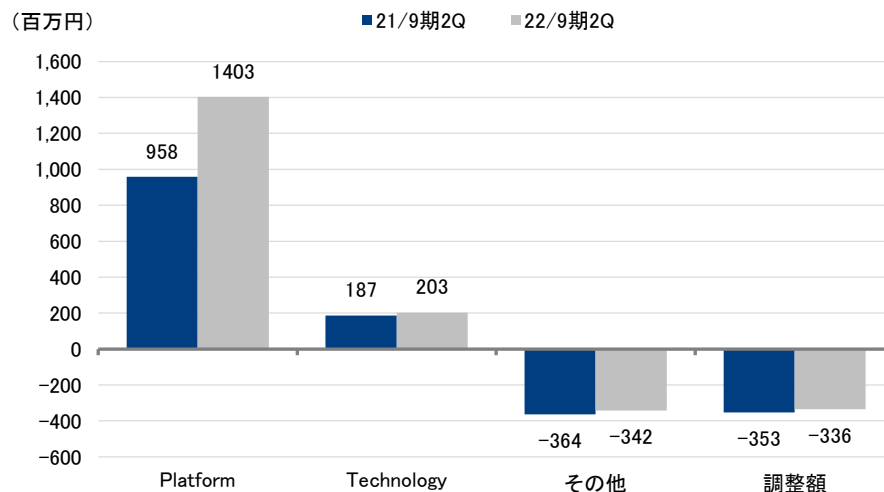
営業利益は、売上総利益が前年同期比で306百万円増加したことに加え、販管費が人件費を中心に同192百万円減少したことが増益要因となった。売上総利益についてはストック型粗利益が賃貸管理収入やサブリース収入の増加等により同1.2億円増となったほか、非ストック型粗利益も幹旋収入の増加を主因として同1.9億円増となった。事業セグメント別の営業利益増減を見ると、Platform事業が同445百万円増となり、増益分の大半を占める格好となっている。

## 業績動向

**売上総利益の内訳**


注：ストック粗利 = 賃貸管理収入 (サブリース含む) + 借上社宅等 (手数料) + クラウドサービス利用料 + FC サービス (ロイヤリティ) + コインパーキング (利用料)

出所：決算短信よりフィスコ作成

**事業セグメント別営業利益**


出所：決算短信よりフィスコ作成

営業外収支は前年同期比で 122 百万円悪化した。為替差益が 67 百万円増加した一方で、持分法による投資損益が 198 百万円悪化したことによる。また、連結各社の課税所得の発生及び欠損金の消化に伴う繰延税金資産の取り崩しに伴い法人税等調整額を 434 百万円計上したが、当第 2 四半期累計業績の通期計画に対する進捗率は売上高、営業利益で約 50%、経常利益で約 70%、親会社株主に帰属する四半期純利益で約 80% となっており、順調に推移したと言える。



## Platform 事業は増収効果に加え、 オンライン推進による生産性向上も寄与し大幅増益に

### 2. 事業セグメント別の動向

#### (1) Platform 事業

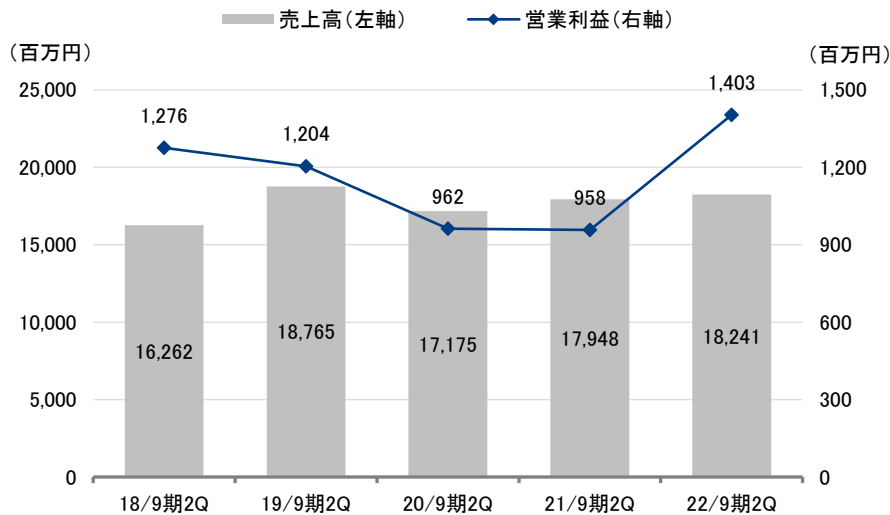
Platform 事業の売上高は前年同期比 1.6% 増の 18,241 百万円、営業利益は同 46.4% 増の 1,403 百万円と増収増益となり、特に営業利益が大きく伸長した。現在の事業セグメントで開示を始めた 2017 年 9 月期以降で最高益を更新した点は注目される。なお、収益認識会計基準等の適用により売上高は 342 百万円減少しており、旧会計基準ベースでは 3.5% 増収となっている。

売上高については、賃貸管理収入及びサブリース収入、斡旋収入ともに増収となった。賃貸管理戸数については、新規獲得を進める一方で、既存顧客（不動産オーナー）へのフォローアップを強化したことで解約数が減少し、2022 年 9 月期第 2 四半期末で前年同期比 110 戸増の 90,532 戸となり、賃貸管理収入の増加につながった。また、自社管理物件の入居率向上に取り組んだことにより、サブリース収入も増加した。従来、九州エリアの直営店舗では自社管理物件を優先して斡旋してきたが、その他のエリアについても同様の取り組みを推進した効果が出ている。

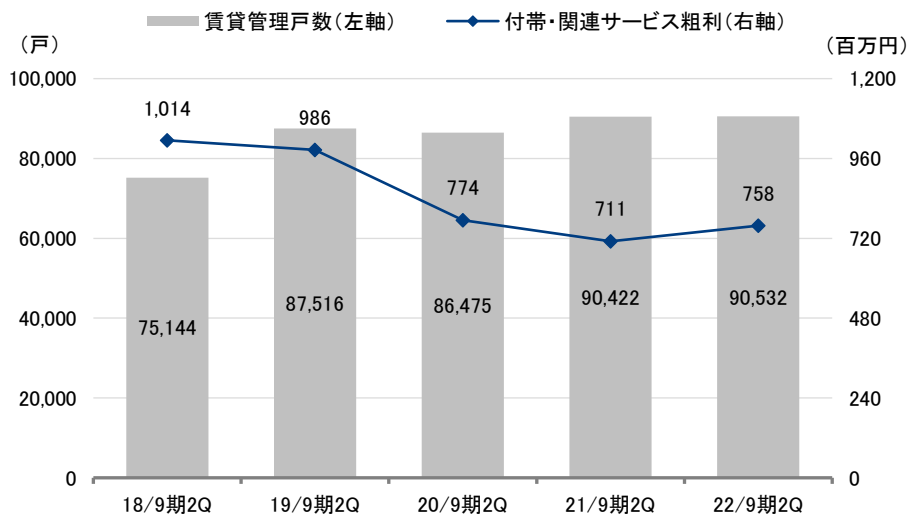
一方、「アパマンショップ」直営店舗数は前年同期比 2 店舗増の 71 店舗となった。オンライン内見や IT 重要事項説明（以下、重説）等のオンラインサービスへの取り組みを積極的に推進したことや効果的な集客施策を打ったことにより斡旋件数が増加し、売上増につながった。そのほか、新規事業として育成中の借上社宅事業は業績への影響が軽微なものの、提携社数が前年同期比 69 社増の 96 社と着実に増加した。

利益面では、増収効果に加えて付帯・関連サービスの粗利益が前年同期比 47 百万円増の 758 百万円と増加に転じたこと、直営店舗でオンライン推進による業務効率向上に取り組んだことで収益性が改善し、増益となった。そのほか、前年同期に発生した電力の仕入価格高騰による約 1 億円の超過費用がなくなったことも増益に寄与した。なお電力小売は付帯サービスとして賃貸契約時に併せて販売していたが、現在は積極的な販売活動を行っていない。

## 業績動向

**Platform事業**


出所：決算短信よりフィスコ作成

**賃貸管理戸数及び付帯・関連サービス粗利の推移**


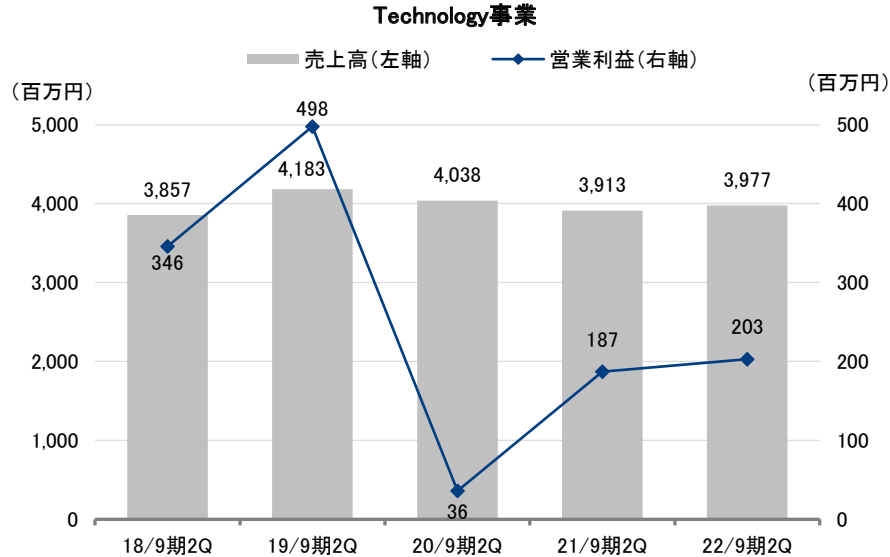
出所：決算短信よりフィスコ作成

**(2) Technology 事業**

Technology 事業の売上高は前年同期比 1.6% 増の 3,977 百万円、営業利益は同 8.3% 増の 203 百万円となった。2022 年 9 月期第 2 四半期末の FC 加盟店舗数は 1,035 店舗と前年同期比で 10 店舗減少したものの、クラウドサービス「SKIPS」※の導入等により FC 店舗の収益性が向上した。また、販管費の抑制に取り組んだことが増収増益要因となった。

※「SKIPS」は空室確認や内見予約、入居申込等をオンラインで可能とするクラウドサービス。2021 年 2 月より本格運用を開始した。開発元はシステムソフトの子会社である SS Technologies (株)。

## 業績動向

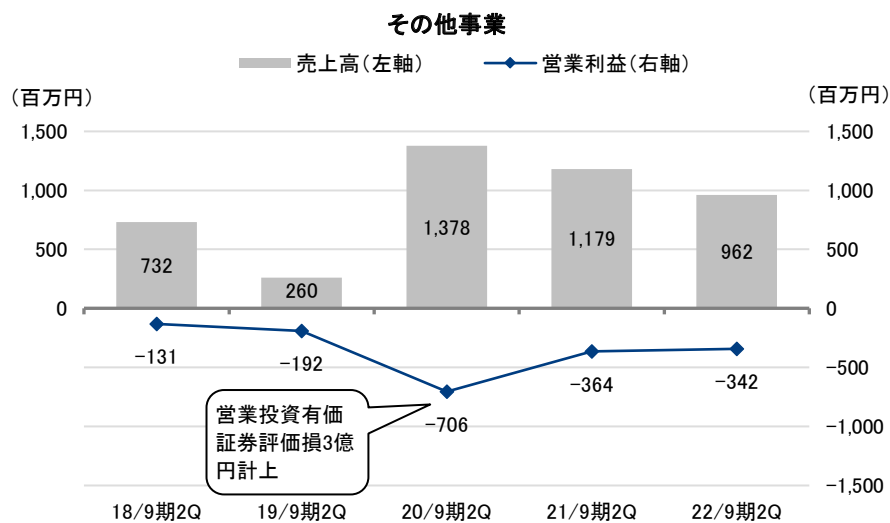


出所：決算短信よりフィスコ作成

### (3) その他事業

その他事業の売上高は前年同期比 18.4% 減の 962 百万円、営業損失は 342 百万円（前年同期は 364 百万円の損失）となった。売上高は 2021 年 1 月に fabbit(株) が子会社から外れたことや、コインパーキング事業の稼働率低迷と管理台数の減少により減収となった。2022 年 9 月期第 2 四半期末のコインパーキングの管理台数は前年同期比 59 台減の 4,174 台となり、前期末の 4,320 台をピークに減少に転じている。

利益面では、売上高の減少により売上総利益が前年同期比 55 百万円減少したものの、販管費の削減効果により営業損失は同 16 百万円縮小した。

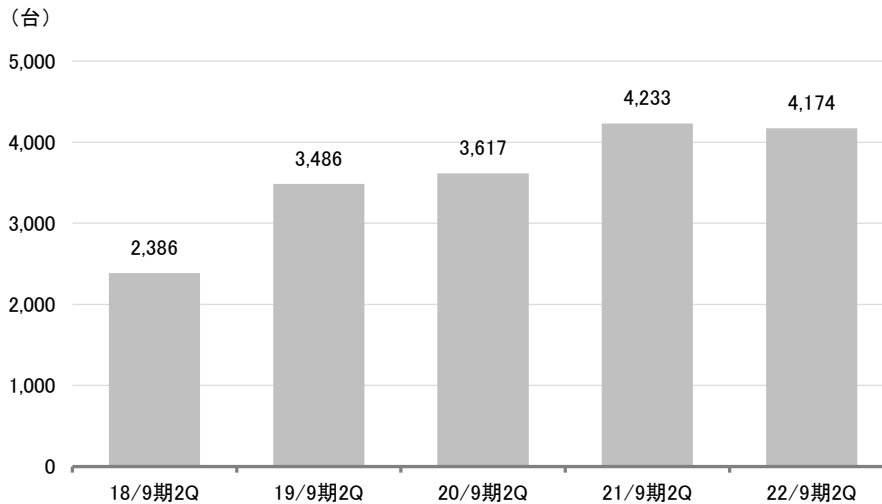


注：20/9期より旧 Sharing economy 事業を「その他」に統合して標記している

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

**コインパーキング管理台数**



出所：決算補足資料のフィスコ作成

## 有利子負債は減少傾向だが、なお改善余地あり

### 3. 財務状況と経営指標

2022年9月期第2四半期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比306百万円減少の32,935百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では受取手形、売掛金及び契約資産が207百万円増加し、現金及び預金が1,239百万円減少した。固定資産ではのれんが402百万円、有形固定資産が340百万円それぞれ減少した。一方で、次期基幹システムの開発に伴うソフトウェア仮勘定の増加により、その他の無形固定資産が750百万円増加したほか、2021年10月にアーキテツ・スタジオ・ジャパン<6085>の第三者割当増資約5億円をApaman Network(株)が引き受けたこと等により、投資その他資産が613百万円増加した。なお、アーキテツ・スタジオ・ジャパンについては持分法適用関連会社となっている(出資比率29.0%)。

負債合計は前期末比で120百万円減少の28,542百万円となった。買掛金が911百万円増加した一方で、有利子負債が1,149百万円減少した。また、純資産は同186百万円減少の4,392百万円となった。親会社株主に帰属する四半期純利益161百万円を計上した一方で、配当金353百万円を支出したことによる。

経営指標を見ると、財務の安全性を示す自己資本比率は前期末比0.5ポイント低下の12.7%となったものの、有利子負債比率は有利子負債の減少により、同7.9ポイント低下の408.0%とやや改善した。ネット有利子負債(有利子負債-現金及び預金)については同90百万円増とほぼ同水準で推移しており、財務体質についてはなお改善の必要性があると思われる。同社は今後、賃貸管理戸数の積み上げ等によりストック型の収益基盤を拡大していくと同時に、ITの積極活用による生産性向上を図ることで収益を拡大し、財務体質の改善を進めていくものと予想される。

## 業績動向

## 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	19/9期	20/9期	21/9期	22/9期 2Q	増減額
流動資産	15,122	14,824	14,804	13,877	-926
現金及び預金	7,959	7,561	7,359	6,120	-1,239
固定資産	18,807	19,430	18,437	19,057	620
有形固定資産	4,299	3,733	3,275	2,935	-340
無形固定資産 (のれん)	8,667	9,022	9,070	9,417	347
投資その他の資産	6,741	6,918	6,406	6,003	-402
総資産	5,839	6,674	6,091	6,704	613
負債合計	33,929	34,255	33,241	32,935	-306
有利子負債	29,068	29,811	28,662	28,542	-120
純資産	18,129	19,729	18,256	17,107	-1,149
4,861	4,443	4,578	4,392	-186	
< 経営指標 >					
(安全性)					
自己資本比率	13.6%	12.2%	13.2%	12.7%	-0.5pt
有利子負債比率	393.4%	471.3%	415.9%	408.0%	-7.9pt
ネット有利子負債	10,170	12,168	10,897	10,987	90

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2022年9月期業績は期初計画を据え置き、2期連続の増収増益へ

#### 1. 2022年9月期の業績見通し

2022年9月期の連結業績は、売上高で前期比1.3%増の45,000百万円、営業利益で同32.7%増の1,800百万円、経常利益で同25.6%増の1,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同66.8%減の200百万円と期初計画を据え置いた。売上高・営業利益・経常利益は2期連続の増収増益を目指す。親会社株主に帰属する当期純利益については、前期に計上した特別利益がなくなることや、繰延税金資産の取り崩し等により減益を見込んでいる。ただ、2022年9月期第2四半期までの進捗率は80.5%と好調であり、今後の状況次第では上振れする可能性もある。

今後の見通し

### 2022年9月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	21/9期	22/9期		第2四半期	
	実績	会社計画	売上比	前期比	進捗率
売上高	44,419	45,000	-	1.3%	50.5%
営業利益	1,356	1,800	4.0%	32.7%	51.5%
経常利益	795	1,000	2.2%	25.6%	70.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	602	200	0.4%	-66.8%	80.5%
1株当たり当期純利益(円)	33.87	11.24			

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は Platform 事業で引き続き増収を見込んでいる。賃貸管理業務については解約率の低減と新規開拓により、賃貸管理戸数を着実に積み上げる方針だ。「アパマンショップ」店舗数は、直営店、FC店ともに下期は現状並みの水準が続くものと予想される。FC加盟店については積極的な拡大策は取らず、オンライン化の推進等により既存加盟店の収益力向上に注力していく。コインパーキング事業については、レジャー需要等が回復してくれば稼働率の上昇が見込まれるが、緩やかな回復が続くものと予想される。

なお、営業外収支が前期から240百万円程度悪化する見込みとなっているが、これは持分法による投資利益の減少を見込んでいるためだ。持分法適用関連会社であるシステムソフトの親会社株主に帰属する当期純利益を見ると、2021年9月期の483百万円から2022年9月期は220百万円に減少する計画となっている(同社と子会社のApaman Networkを合算した出資比率は2022年3月末時点で24.4%)。ただ、アーキテクト・スタジオ・ジャパンが今後、黒字基調で推移すればプラス要因となるため、会社計画ほどは悪化しない可能性がある。

## 電子契約の解禁により一気通貫のオンラインサービスが実現、生産性のさらなる向上が見込まれる

### 2. 成長戦略

同社は今後の持続的な成長に向けた重点施策として、「オンライン化の推進」と「賃貸管理戸数の積み上げ」「借上社宅事業の育成」に引き続き取り組む方針だ。

今後の見通し

### (1) オンライン化の推進

「オンライン化の推進」に関しては、コロナ禍における店舗接客のオンライン化ニーズに対応するだけでなく、不動産オーナーやFC加盟店とのミーティング並びにセミナーなどのオンライン化にも取り組んでいる。店舗での接客については既に物件の探索や内見予約、重説等のオンライン化が進んだことで、店舗スタッフの業務が効率化し、収益性の向上につながっている。これらに加えて、もっともオンライン化の効果が大きいと期待されていた契約書の電子化が、宅建業法施行規則の一部改正によって2022年5月下旬から解禁された。従来は契約書を作って契約者に印鑑を押印してもらい紙書類として保存しておく必要があったが、こうした契約の工程がオンラインですべて完結し、紙書類として保存する必要がなくなった。従来はIT重説までオンラインで対応できたとしても、契約書は店舗に来店してもらうか郵送でやり取りする必要があった。今後は、こうした工程が不要となり生産性の向上につながる。

同社は2020年3月より、業界に先駆け「来店不要」のテレビCMを開始し、オンラインで部屋探しができるサービスに取り組んできたが、今回の電子契約の解禁により、部屋探しから契約までのサービスを一気通貫してオンラインで提供できることになる（内見に関するオンライン対応が可能）。オンラインサービスの拡充とともに接客品質の向上に取り組むことで顧客の満足度向上を図り、集客力のアップにつなげていく。

同社の場合、オンラインサービスの導入によって店舗スタッフの接客時間が従来比3～5割程度短縮できているもようで、電子契約の解禁でさらに短縮することが可能となる。また、オンラインサービスの利用率についても現状2～3割程度だが、今後その比率はさらに上昇するものと予想される。このため、今後はいかにサービスのオンライン化を進めることができるかが、店舗収益力の差になってくると見られる。オンライン化の取り組みで先駆する同社にとっては、収益を拡大する好機になると弊社では見ている。同社では、現在提供している各種のクラウドサービスだけでなく、今後も利便性の向上が期待できるサービスの開発・提供を続ける方針だ。

### オンライン化の推進

#### デジタル改革関連法の成立により、オンライン対応が進む



出所：決算説明補足資料より掲載



## (2) 賃貸管理戸数の積み上げ

賃貸管理戸数の積み上げについては、営業体制の強化と M&A によって推進していく。ストック型ビジネスモデルとなるため、同社の安定収益基盤となる。2018 年 9 月期以降、管理戸数が伸び悩む状況が続いていたが、その原因の 1 つとして解約物件数が年間 2 千戸前後、解約率で 2% 程度発生していたことが挙げられる。このため、2022 年 9 月期の重点方針として、解約率の低減を掲げていた。

賃貸管理物件は、不動産オーナーが変わるときに契約する管理会社も変わるケースが多い。同社はその打開策として、オーナーとのコミュニケーションを今まで以上に緊密に取ることで強い関係を構築し、早い段階で情報を収集して解約防止策を打つ取り組みを進めている。従来は顧客管理を本社で一括して行っていたためコミュニケーション不足が生じ、有効な対策を打てず解約につながっていたが、2022 年 9 月期よりエリアごとに営業所を設けて専任スタッフを配置するなど組織体制を改めた。こうした取り組みの効果が徐々に始まって、第 2 四半期末の管理戸数増加につながったと弊社では見ている。同社では、顧客と良好な関係を構築することによって、解約防止だけでなく顧客から新規物件の紹介案件なども獲得できるようにしていく考えだ。M&A と比べて 1 回で増える管理戸数は少ないが、コストが掛からないため費用対効果という点では高くなる。

弊社では、1 千戸当たりの営業利益は年間 20 ～ 30 百万円程度になると試算している。同社が目標としている年間 1 万戸ペースで積み上げできる体制が構築できれば、年間 2 ～ 3 億程度の営業利益の増加要因となる。M&A で獲得した場合はのれん費用によって営業利益も変動することになるが、営業キャッシュ・フローペースでは変わらない。今後の賃貸管理戸数の積み上げがどの程度のペースで進むか注目される。

そのほかの取り組みとしては、付加価値の高いサブリース契約の比率を高めていくことで収益の拡大を図っていくほか、「アパマンショップ」の店舗でも閑散期に管理物件の受託に関する営業を推進していく。管理物件を持つことで店舗の収益力強化につなげていく戦略だ。

## (3) 借上社宅事業の育成

2021 年 9 月期より本格的に開始した借上社宅の転貸サービス（不動産オーナーから部屋を借り上げ、顧客へ賃借する）は子会社の RE-Standard(株)で展開している。借上社宅提携社数は 2021 年 9 月末の 61 社から 2022 年 3 月末は 96 社まで増加している。また、社宅斡旋の契約社数についても 2021 年 12 月末の 2,912 社から、2022 年 3 月末は 3,050 社に増加している。今後はこれら企業のなかから、借上社宅の転貸サービス契約への移行を進めていく。また、転貸する物件については自社管理物件だけでなく、他社物件の受託なども行う予定となっている。

借上社宅の業界最大手はリログループ<8876>の子会社(株)リロケーション・インターナショナルであり、2022 年 3 月期末のグループ管理戸数は約 22.3 万戸（前期末比 2.0 万戸増）と年々増加している。借上社宅管理事業の 2022 年 3 月期業績は売上収益で 24,554 百万円、営業利益 4,820 百万円と安定収益基盤となっている。同社は後発ながらも既に社宅斡旋で顧客基盤を有していることから、事業を拡大していく可能性は十分であると弊社では見ている。利益面に関しては、2021 年 9 月期の数千万円の損失から 2022 年 9 月期は収支均衡水準を見込んでおり、早ければ 2023 年 9 月期から収益貢献する見通しだ。契約が決まってから物件を借り上げるため利益率は低いものの、事業リスクはない。物件を多く積み上げることで、安定収益基盤に育てていくことにしている。



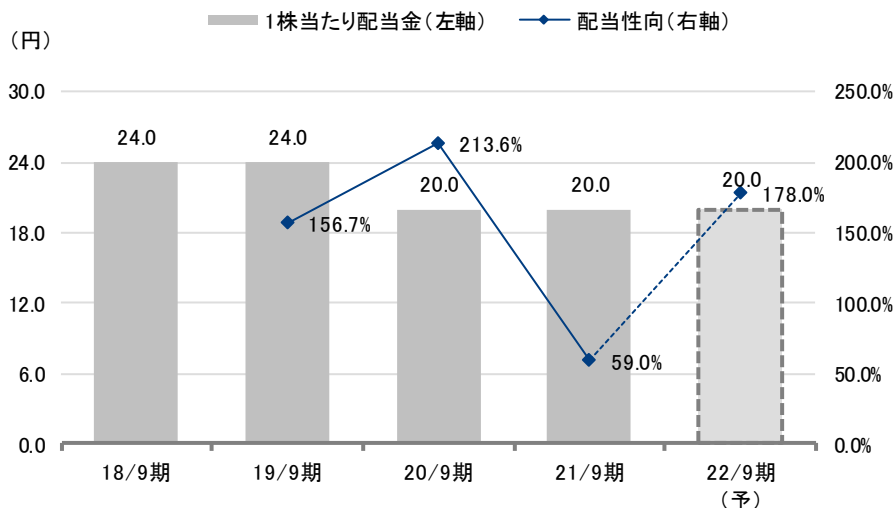
## ■ 株主還元策

### 2022年9月期の1株当たり配当金は前期比横ばいの20.0円を予定

同社は配当方針として、業績の進展等を勘案しながら決定することを基本方針としている。また財務体質の強化と今後の事業展開に備えた内部留保の確保を行いつつ、将来にわたる株主利益の向上を目指していく。こうした方針のもと、2022年9月期の1株当たり配当金は前期比横ばいの20.0円（配当性向178.0%）を予定している。

なお、同社はロシア・ウクライナ情勢を受けて、2022年3月にウクライナ人道支援を行うことを発表した。具体的には、同社グループ及びアパマンショップ加盟企業有志による寄付や、停戦後復興に向けた住宅や資材提供等の支援、日本への避難民に対して同社グループで管理する空室物件の短期的な無償提供等を行う。

**1株当たり配当金と配当性向**



注：18/9期は特別配当10.0円含む、19/9期は記念配当10.0円（創立20周年記念）含む  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 情報セキュリティ対策

同社は事業の特性上、不動産オーナーや入居者、入居希望者等の個人情報を取り扱っている。またWebを使ったサービスも展開していることから、個人情報の管理及び情報セキュリティ対策については経営の重要課題の1つとして認識し、その対策に取り組んでいる。具体的には、社内管理体制の強化や外部侵入防止のための情報セキュリティシステムを導入し、情報漏えい防止を図っている。また、個人情報取り扱いや情報セキュリティ対策に関する社員教育として入社時の研修のほか、イントラネットで注意事項等を掲示し都度、周知を行っている。

#### 重要事項（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 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp