

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 >>>](#)

2023年1月10日(火)

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月期の業績概要	01
2. 2023年9月期の業績見通し	01
3. 成長戦略	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月期の業績概要	05
2. 事業セグメント別の動向	07
3. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	12
1. 2023年9月期の業績見通し	12
2. 成長戦略	13
■ 株主還元策	17
■ 情報セキュリティ対策	17

■ 要約

DX 推進により収益性が向上、賃貸管理戸数積み上げによる規模拡大も進めながら成長を目指す

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としてシステムソフト<7527>*1、アーキテクト・スタジオ・ジャパン<6085>*2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。

*1 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9月末時点で24.2%。

*2 2022年9月期第1四半期に第三者割当増資をApaman Networkが引き受け、持分法適用関連会社となった。2022年9月末時点の出資比率は29.0%。

1. 2022年9月期の業績概要

2022年9月期の連結業績は、売上高で前期比1.1%増の44,926百万円、営業利益で同39.6%増の1,893百万円と2期連続の増収増益となり、おおむね会社計画(売上高45,000百万円、営業利益1,800百万円)どおりに着地した。直営店舗の斡旋件数増加や管理物件の入居率上昇等によりPlatform事業が前期比1.0%増収となったほか、Technology事業も同4.3%増と主力2事業が増収となった。利益面では、DX推進による業務効率向上と管理物件の入居率上昇により、Platform事業が同32.7%増と大幅増益となったほか、Technology事業も同3.5%増益と堅調に推移した。その他事業において営業投資有価証券評価損を合計で2億円ほど計上しており、同要因を除けば連結業績の増益率はもう少し高かったことになる。主要KPIを見ると、2022年9月期末の直営店舗数は前期末比3店舗増の71店舗、FC店舗は同9店舗減の1,027店舗、管理戸数は同813戸減の90,608戸となった。管理戸数は減少したものの、解約件数については前期から3分の1に減少しており、顧客との関係強化が進んだものと評価される。また、新規事業として推進している借上社宅事業については、法人提携社数で同54社増の115社、斡旋提携社数で同224社増の3,189社と順調に拡大した。

2. 2023年9月期の業績見通し

2023年9月期の業績は、売上高で前期比1.7%増の45,700百万円、営業利益で同0.4%増の1,900百万円と着実な成長を見込んでいる。Platform事業はDX推進による業務効率の向上と賃貸管理戸数の積み上げ、社宅事業の拡大等によって着実な成長を目指す。一方、Technology事業についてもFC店舗向け新基幹システム「次世代AOS(Apamanshop Operating System)」の本格稼働に伴うFC店舗の収益力向上や、賃貸斡旋・管理事業者向けクラウドサービス「SKIPS」*の売上増を見込んでいる。営業利益については、「次世代AOS」の稼働に伴う減価償却費の増加が見込まれるものの、業務効率の向上や社宅事業及びクラウドサービスの成長等によりカバーできる見通しであり、営業投資有価証券評価損がなくなることも考慮すれば会社計画は保守的と言える。

*「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)。

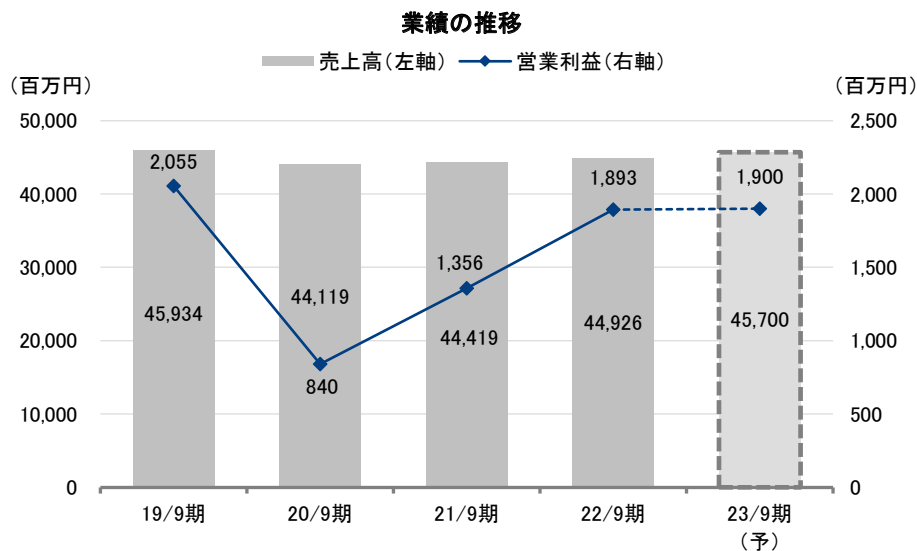
要約

3. 成長戦略

同社は今後の成長戦略として、DXの推進と規模の拡大（社宅・管理戸数）に取り組む方針だ。DXの推進では「次世代AOS」や「SKIPS」などの運用によりグループの業務効率向上に取り組むほか、「SKIPS」については外販も進めることで収益の最大化を図る。賃貸管理物件については既存オーナーとの関係構築を図りながら解約件数の抑制と新規物件を積み上げることで規模を拡大するほか、サブリース物件の取り扱いを増やすことで収益を拡大する戦略となっている。借上社宅事業についても潜在需要は大きく、斡旋提携先数を増やしながら規模の拡大を図る。「SKIPS」及び社宅事業については2023年9月期で収支均衡、2024年9月期以降の利益貢献を目標としている。特にDXの推進については、業務効率の向上だけでなく顧客の利便性向上による集客力のアップにもつながるため、その取り組み次第で斡旋事業やTechnology事業の収益が大きく伸びる可能性もあり、今後の動向が注目される。

Key Points

- ・ 賃貸管理・斡旋を中心とした Platform 事業と FC 加盟店向けサービスを中心とした Technology 事業を両輪に展開
- ・ 2022年9月期は Platform 事業がけん引し2期連続増収、営業利益及び経常利益も大幅増益を達成
- ・ 2023年9月期業績は減価償却費の増加をDX推進による業務効率向上で吸収し、3期連続の増収と営業増益を目指す



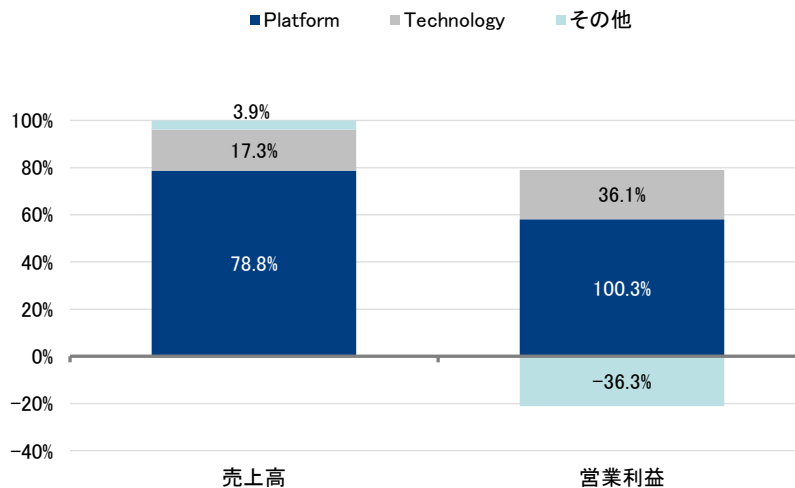
出所：決算短信よりフィスコ作成

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月期の事業セグメント別構成比は、Platform 事業が売上高の78.8%、営業利益の100.3%を占める主力事業となっている。ビジネスモデルとしてはストック型サービスが売上総利益の約7割を占めており、安定性の高い収益構造となっている。

事業セグメント別構成比(2022年9月期)



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9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（前期末比）
Platform	賃貸管理・サブリース	○	管理料	90,608 戸（813 戸減）
	借上社宅等	○	手数料	借上社宅提携社数 115 社（54 社増） 斡旋提携社数 3,189 社（224 社増）
	賃貸斡旋	×	手数料	71 店舗（3 店舗増）
Technology	クラウドサービス	○	利用料	FC 店舗 1,027 店（9 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 4,050 台（270 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9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おり、うちサブリースは4割弱の比率となっている。

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9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、緊急駆け付け、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。

そのほか新規事業として、2021年9月期より本格的に開始した借上社宅事業を子会社のRE-Standard(株)で展開している。同事業は借上社宅物件を探している法人に対して、同社が物件探しから契約手続きなど煩雑な業務すべてを代行するサービスとなる。売上は家賃収入と管理業務手数料550円/月(税込)であるが、家賃収入については不動産オーナーから物件を借り上げて同一料金で転賃するため、実際には手数料が同社の付加価値分となり、見かけ上の利益率は低くなる。このため、同事業でも家財保険や駆け付けサービスなど付帯サービスを付加していくことで1契約当たりの利益を積み上げる戦略となっている。

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9月末時点のFC契約店舗数は1,027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）でも国内最大級である。

※2番手はセンチュリー21・ジャパン<8898>の993店舗(2022年9月末)、3番手は(株)エイブルの837店舗(2022年10月末、直営店434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9月末のパーキング台数は4,050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月期は Platform 事業がけん引し、2期連続増収。営業利益及び経常利益も大幅増益を達成

1. 2022年9月期の業績概要

2022年9月期の連結業績は、売上高で前期比1.1%増の44,926百万円※、営業利益で同39.6%増の1,893百万円、経常利益で同78.3%増の1,419百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同56.5%減の262百万円となり、売上高、営業利益、経常利益は2期連続の増収増益を達成した。また、会社計画に対しても売上高はおおむね計画どおりとなり、各利益についてはそれぞれ計画を上振れて着地した。

※ 2022年9月期より収益認識会計基準等の適用に伴い、売上高及び売上原価が695百万円の減少となった。旧会計基準ベースでは売上高は2.7%増となる。

2022年9月期連結業績

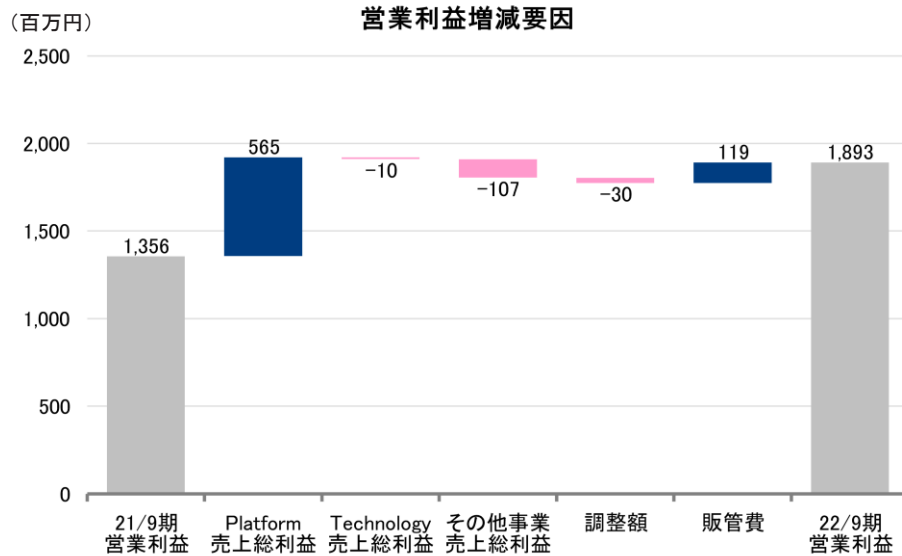
(単位：百万円)

	21/9期		会社計画	22/9期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上高	44,419	-	45,000	44,926	-	1.1%	-0.2%
売上総利益	10,385	23.4%	-	10,802	24.0%	4.0%	-
販管費	9,029	20.3%	-	8,909	19.8%	-1.3%	-
営業利益	1,356	3.1%	1,800	1,893	4.2%	39.6%	5.2%
(持分法投資損益)	113	-	-	-63	-	-	-
経常利益	795	1.8%	1,000	1,419	3.2%	78.3%	41.9%
特別損益	475	1.1%	-	-602	-1.3%	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	602	1.4%	200	262	0.6%	-56.5%	31.0%
EBITDA※	2,944	6.6%	-	3,435	7.6%	16.7%	-

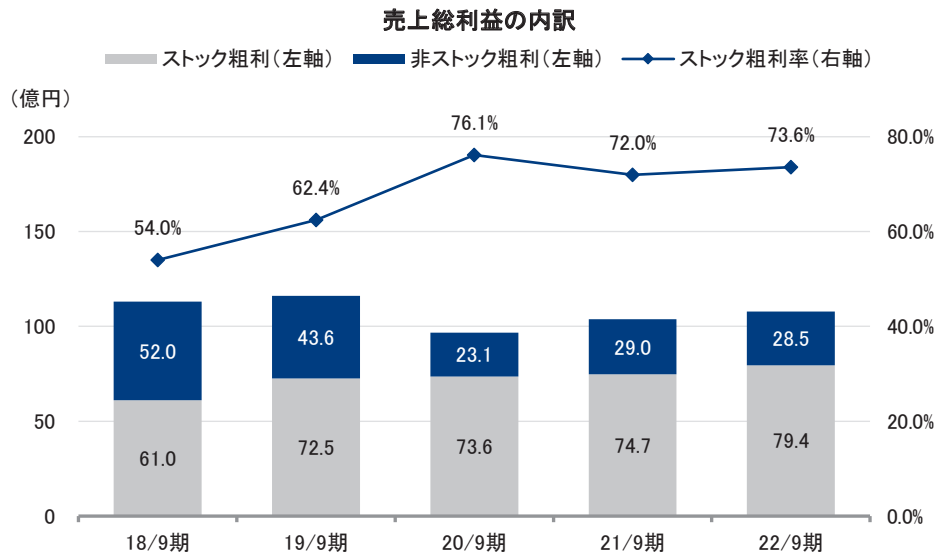
※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額
出所：決算短信よりフィスコ作成

営業利益の増減要因を見ると、売上総利益が前期比で416百万円増加したことに加え、販管費が同119百万円減少したことが増益要因となった。売上総利益を事業セグメント別で見ると Technology 事業で前期比10百万円減、その他事業で同107百万円減となったが、Platform 事業の増益565百万円でカバーした。また、ビジネスモデル別で見るとストック型が4.7億円の増益となったのに対して、非ストック型が0.5億円の減益となったが、これは営業投資有価証券評価損を2億円ほど（その他事業）計上したことが要因だ。2022年9月期は、主に海外のスタートアップ企業への出資に対する評価減を実施した。同評価減の計上がなければ、営業利益の増益率もさらに大きくなっていただことになる。販管費の減少要因については、2021年9月期まで連結対象だった fabbit を除外したことに伴う関連費用の減少に加えて、求人費等が減少したことによる。

業績動向



出所：決算補足資料よりフィスコ作成



注：ストック粗利＝管理・サブリース、社宅手数料、クラウド・FCサービス、パーキング収入等
非ストック粗利＝斡旋手数料、コンサルフィー、営業投資有価証券売買損益等

出所：決算補足資料よりフィスコ作成

営業外収支は前期比で 87 百万円改善した。持分法適用関連会社 2 社の収益低迷によって持分法投資損益が 176 百万円悪化したものの、期末にかけて円安が進行したことにより為替差益が 244 百万円増加したことが主因だ。特別損益は同 1,077 百万円悪化した。前期に計上した関係会社株式売却益 1,436 百万円が 2 百万円と大幅に減少したことによる。そのほか減損損失 259 百万円や事故関連損失 105 百万円、本社移転費用 97 百万円など合わせて 663 百万円を特別損失として計上し、親会社株主に帰属する当期純利益の減益要因となった。

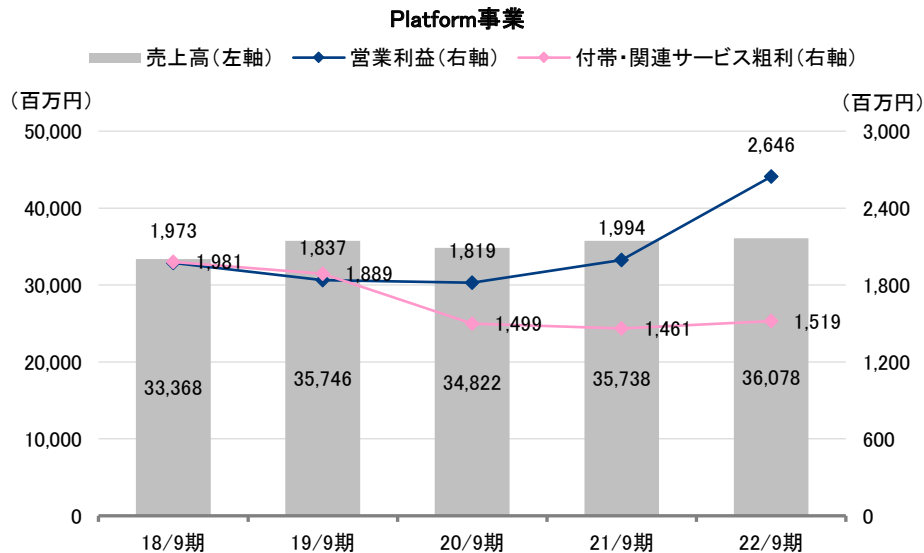
業績動向

Platform 事業は増収効果に加え、DX 推進による生産性向上が寄与し大幅増益に

2. 事業セグメント別の動向

(1) Platform 事業

Platform 事業の売上高は前期比 1.0% 増の 36,078 百万円、営業利益は同 32.7% 増の 2,646 百万円と 2 期連続で増収増益となった。収益認識会計基準の適用等により売上高及び売上原価が 695 百万円減少となり、旧会計基準ベースでは売上高は 2.9% 増となった。特筆すべきは営業利益の伸びで、現在の事業セグメントで区分を開始した 2017 年 9 月期の 2,200 百万円を 5 期ぶりに更新するなど、ここ数年低迷していた収益力の回復が際立つ格好となった。



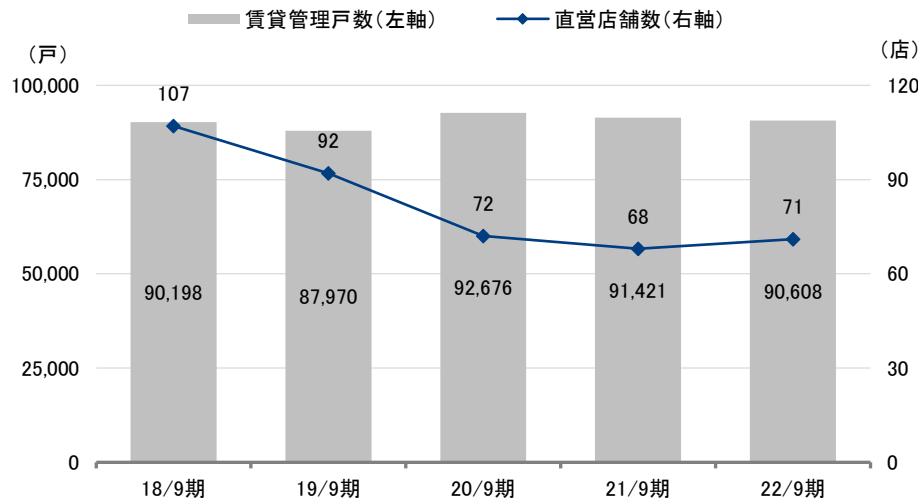
出所：決算短信、決算補足資料よりフィスコ作成

斡旋事業、賃貸管理及びサブリース事業ともに増収増益となり、収益性も向上した。斡旋事業については、予約や内見、重要事項説明など各種サービスのオンライン化を推進したほか、2022 年 5 月からは法改正によりオンライン契約も解禁されたことで、1 顧客当たりの接客時間が従来より 2～3 割短縮できた。オンラインサービスの取り組みにより顧客の利便性も向上したことで斡旋件数が増加し、店舗の収益力も向上するといった好循環が生まれている。店舗数についてもここ数年、不採算店舗の削減や従業員の独立開業支援などを行ってきたことから減少傾向が続いたが、2022 年 9 月期末は不採算店舗の整理も一巡したことで、前期末比 3 店舗増の 71 店舗と 5 期ぶりの増加に転じた。

業績動向

一方、賃貸管理・サブリース事業についても、入居率の向上と解約件数の削減に取り組んだことが奏功し、増収増益となった。賃貸管理戸数については前期末比で813戸減の90,608戸と2期連続で減少したものの、サブリース物件を中心に入居率が1%ほど上昇し増収に寄与した。従来、九州エリアの直営店舗で自社管理物件を優先して斡旋してきたが、そのほか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たようだ。2022年9月期はM&Aによる取得はなかった。そして、既存顧客（不動産オーナー）へのフォローアップを強化して、解約件数を削減することを重点課題として挙げていた。解約率については前期比で大幅に抑えることができ、取り組みの成果が出たものと評価される。既存オーナーとの良好な関係を構築することで、物件の売却・取得情報などを早期に入手することができるほか、口コミ紹介による新規オーナーの開拓を進めることができると見ている。

賃貸管理戸数及び直営店舗数の推移



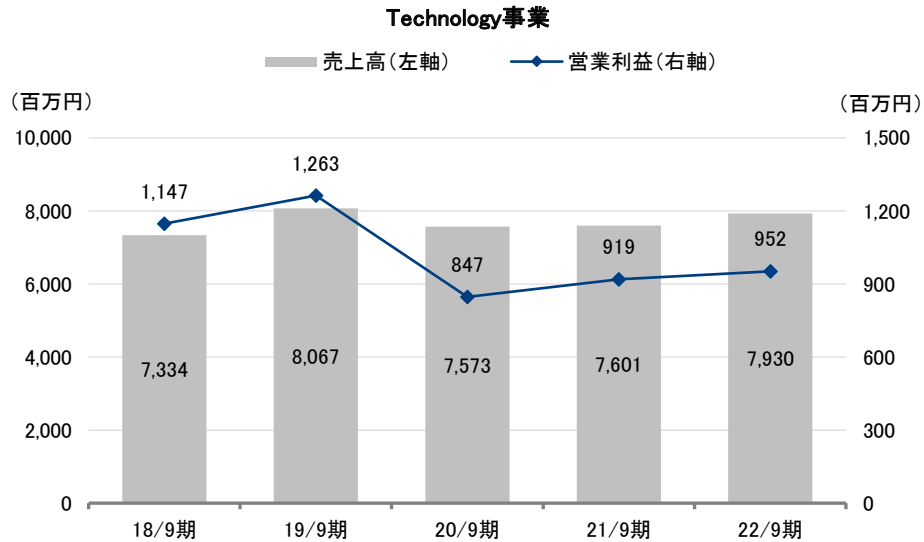
出所：決算短信よりフィスコ作成

付帯商品・関連サービスの粗利益については、前期比58百万円増加の1,519百万円と4期ぶりの増加に転じたものの、まだ2018年9月期と比較すると77%の水準に留まっており回復力は鈍い。こうしたことから、今回の営業利益の増加は斡旋事業や賃貸管理事業における基本的な収益力が回復してきたことの表れと見ることができる。なお、新規事業である借上社宅事業については、借上社宅提携社数が前期比54社増の115社、社宅斡旋提携社数が同224社増の3,189社と順調に拡大し、売上規模も4億円程度になったと見られる。

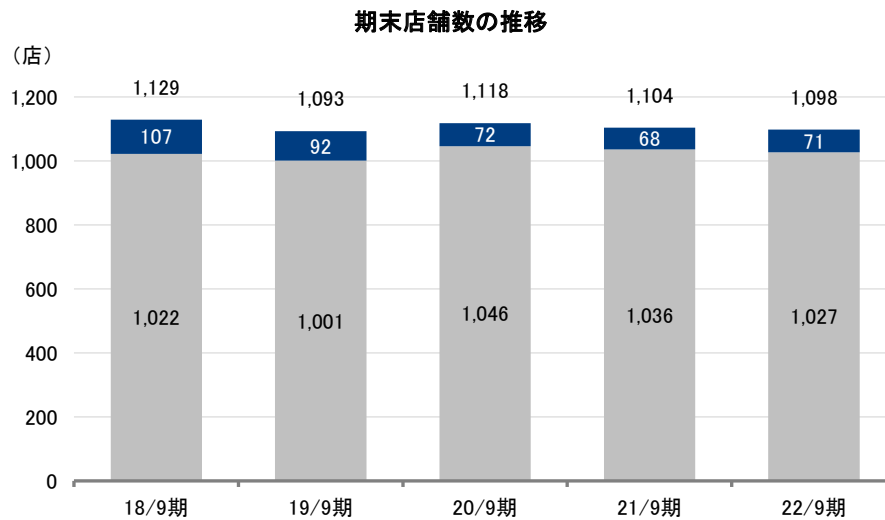
(2) Technology 事業

Technology 事業の売上高は前期比4.3%増の7,930百万円、営業利益は同3.5%増の952百万円と2期連続で増収増益となった。FC店舗についても「SKIPS」の導入等によってオンライン化の推進に取り組んだ結果、生産性が向上し、収入の増加につながった。なお、2022年9月期末のFC店舗数は前期末比9店舗減の1,027店舗と2期連続で減少した。FC展開については既存加盟店とのつながりを重視しており、各加盟店の投資余力が回復してくれば店舗数も再び増加する可能性があるが、オンライン化の進展により店舗形態が従来と変わってくる可能性もあり、こうした状況を見極めながら各加盟店で店舗戦略を検討していくものと思われる。従来は、1店舗当たりの商圈を考慮すると国内で2千店舗程度まで出店余地があると見ていた。

業績動向



出所：決算短信よりフィスコ作成



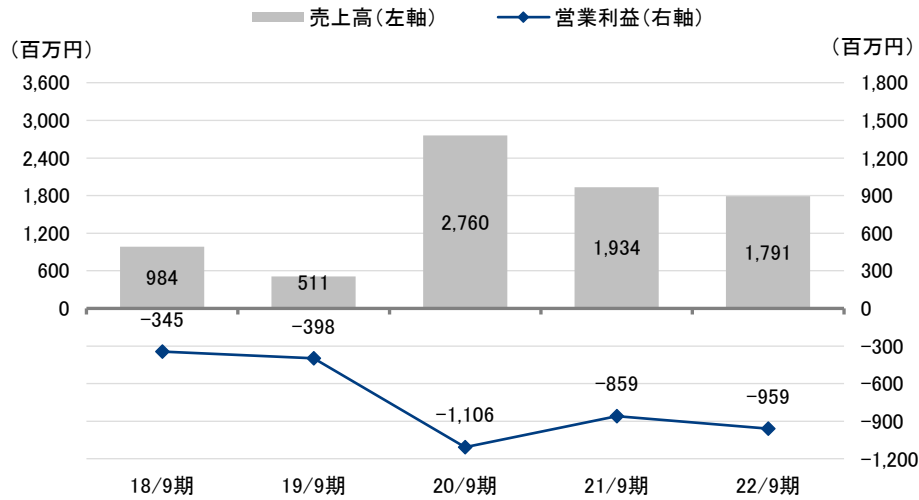
出所：決算補足資料よりフィスコ作成

(3) その他事業

その他事業の売上高は前期比7.4%減の1,791百万円、営業損失は959百万円(前期は859百万円の損失)となった。売上高は2021年1月にfabbitが子会社から外れたことや、保有不動産の売却による賃貸収入の減少、コインパーキング事業における管理台数の減少や稼働率の低迷などにより減収となった。2022年9月期末のコインパーキングの管理台数は前期比270台減の4,050台となり、前期末の4,320台をピークに減少に転じた。利益面では、売上高の減少による売上総利益の減少に加えて、営業投資有価証券評価損を2億円ほど計上したことが損失拡大要因となった。

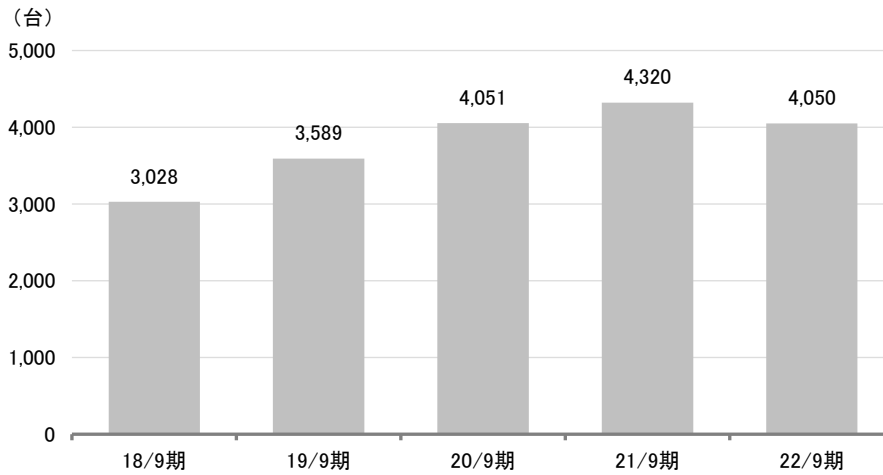
業績動向

その他事業



注：20/9期より旧 Sharing economy 事業（主に fabbit 事業）を「その他」に統合
出所：決算短信よりフィスコ作成

コインパーキング管理台数



出所：決算補足資料よりフィスコ作成

「次世代 AOS」をリース資産として計上、 財務体質はなお改善余地あり

3. 財務状況と経営指標

2022年9月期期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比2,304百万円増加の35,545百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が959百万円増加したほか、投資用不動産等の商品が591百万円増加した。固定資産では保有不動産の売却により有形固定資産が588百万円減少したほか、のれんが802百万円減少した一方で、無形リース資産が1,463百万円、投資有価証券が685百万円それぞれ増加した。無形リース資産はFC加盟店向け基幹システムとなる「次世代 AOS」の一部を計上したものである。また、投資有価証券については2021年10月にアーキテツ・スタジオ・ジャパンの第三者割当増資約5億円を Apaman Network が引き受けたこと等が増加要因となっている。アーキテツ・スタジオ・ジャパンとは相互のプラットフォームの活用など協業に向けた検討を進めている。

負債合計は前期末比で2,567百万円増加の31,229百万円となった。有利子負債が487百万円、買掛金が388百万円それぞれ増加したほか、「次世代 AOS」のリース資産計上に伴い長期リース債務が1,354百万円増加した。また、純資産は同263百万円減少の4,315百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益262百万円を計上した一方で、配当金353百万円を支出したほか、その他の包括利益累計額が226百万円減少したことによる。

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1.7ポイント低下の11.5%となり、有利子負債比率も有利子負債の増加により、同40.7ポイント上昇の456.6%となった。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471百万円減少したものの、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。収益性についてはROEが前期の14.1%から6.2%に低下したものの、ROAが2.4%から4.1%に、EBITDAマージンが6.6%から7.6%に上昇するなど、収益力については2020年9月期を底にして回復傾向が続いている。今後もストックビジネスを中心に収益力を強化していくことで、財務体質の改善が進んで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	増減額
流動資産	15,122	14,824	14,804	16,450	1,646
現金及び預金	7,959	7,561	7,359	8,318	959
固定資産	18,807	19,430	18,437	19,094	657
有形固定資産	4,299	3,733	3,275	2,687	-588
無形固定資産 (のれん)	8,667	9,022	9,070	9,776	706
投資その他の資産	6,741	6,918	6,406	5,604	-802
総資産	5,839	6,674	6,091	6,630	539
負債合計	33,929	34,255	33,241	35,545	2,304
有利子負債	29,068	29,811	28,662	31,229	2,567
純資産	18,129	19,729	18,256	18,743	487
4,861	4,443	4,578	4,315	-263	
< 経営指標 >					
(安全性)					
自己資本比率	13.6%	12.2%	13.2%	11.5%	-1.7pt
有利子負債比率	393.4%	471.3%	415.9%	456.6%	40.7pt
ネット有利子負債	10,170	12,168	10,897	10,426	-471
(収益性)					
ROA	2.1%	0.0%	2.4%	4.1%	1.7pt
ROE	6.0%	3.8%	14.1%	6.2%	-7.9pt
EBITDA マージン*	8.0%	5.5%	6.6%	7.6%	1.0pt

※ EBITDA マージン = (営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費) ÷ 売上高
 出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023年9月期業績は減価償却費の増加をDX推進による業務効率向上で吸収し、3期連続の増収、営業増益を目指す

1. 2023年9月期の業績見通し

2023年9月期の連結業績は、売上高で前期比1.7%増の45,700百万円、営業利益で同0.4%増の1,900百万円、経常利益で同8.4%減の1,300百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同14.4%増の300百万円となる見通し。売上高についてはPlatform事業、Technology事業で着実な増加を目指す。利益面では、「次世代AOS」の稼働開始に伴い減価償却費等が前期比2億円ほど増加するものの、DX推進による業務効率の向上や増収効果でカバーする。前期は営業投資有価証券評価損2億円ほどを計上していることも考えれば営業利益の計画は保守的な印象を受けるが、同社は増益の確保を必達目標として考えているようだ。

今後の見通し

2023年9月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	22/9 期 実績	23/9 期		
		会社計画	売上比	前期比
売上高	44,926	45,700	-	1.7%
営業利益	1,893	1,900	4.2%	0.4%
経常利益	1,419	1,300	2.8%	-8.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	262	300	0.7%	14.4%
1株当たり当期純利益(円)	14.69	16.78		

出所：決算短信よりフィスコ作成

経常利益が減益見込みとなっているのは、前期に計上した為替差益 295 百万円を見込んでいないためである。持分法投資損益も変動要因となるが、システムソフトについては 2023 年 9 月期も減益計画（親会社株主に帰属する当期純利益で前期比 45.3% 減の 110 百万円）となっている。アーキテクト・スタジオ・ジャパンは 2023 年 3 月期下期に黒字転換する計画であるが、損失が続いたことから保守的に計画に織り込んでいるものと見られる。親会社株主に帰属する当期純利益が増益に転じるのは、特別損失が減少する見込みとなっていることが主因だ。

DX の推進と規模の拡大（社宅・管理戸数）により収益成長を目指す

2. 成長戦略

同社は「不動産× Technology 価値あるサービスを社会へ」をビジョンに掲げ、Platform 事業、Technology 事業を主軸に、テクノロジーを核としたサービスの提供を推進し、持続的な成長を目指していく戦略を打ち出している。各事業の取り組み方針は以下のとおり。

(1) Platform 事業

Platform 事業では、DX の推進による業務効率の向上、不動産オーナーとのコミュニケーションの促進、管理受託の強化等により管理戸数の増加を図るとともに、借上社宅事業の拡大に注力する方針だ。

a) 斡旋事業

斡旋事業の収益拡大施策としては、店舗におけるオンラインサービスの拡充を図ることで集客力を高め、斡旋件数を拡大していくと同時に、店舗スタッフの生産性向上によって収益性も高める戦略だ。接客に関しては物件の探索から内見、重要事項説明、契約、鍵の受け渡しに至るまですべて来店不要で完結する仕組みが構築されたことで、オンラインサービスの利用率も上昇傾向にある。オンライン化することで、店舗スタッフの接客時間も短縮する傾向にある。今後もオンラインサービスの利用率を高めることで、さらなる生産性向上が見込まれる。

今後の見通し

同社は2020年3月より「来店不要」のテレビCMを放映し、オンラインで部屋探しができるサービスを開始するなど、業界に先駆けてオンラインサービスの普及に取り組んできた。また、日本最大級のポータルサイト「apamanshop.com」では利用者が口コミ投稿を閲覧できるようにしたほか、接客担当者を指名できるようになるなど、顧客の利便性・安心感を意識した取り組みも進め、こうした成果が収益力の回復につながったと見ることができる。同社では店舗スタッフの生産性については、オンラインサービスの利用拡大によってさらに向上できると見ている。特に、2022年5月に解禁となった電子契約については利用拡大が進むものと見込まれている。今後も業界に先駆けたオンラインサービスの取り組みにより顧客の支持を集めることができれば、斡旋事業のさらなる成長が期待できる。

b) 賃貸管理戸数の積み上げ

賃貸管理事業は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挙げられる。既述のとおり2022年9月期は重点方針として解約率の低減を掲げ、解約件数を前期比で大幅に減らすことに成功した。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、地域密着体制を構築したことが解約件数の減少につながったと見ている。M&Aによる新規取得がなかったため全体の管理戸数は減少したものの、今後は既存オーナーとの関係構築をベースに紹介案件なども獲得しながら管理戸数を積み上げる方針だ。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。人員体制についても現状維持する方針である。

弊社では、管理戸数1千戸当たりの営業利益は年間で20～30百万円程度になると試算している。年間1万戸ペースで積み上げることができれば、年間2～3億円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・フローベースでは変わらない。また、今後は付加価値の高いサブリース契約の比率を高めていくほか、「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る戦略だ。

c) 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事業については、提携社数の規模拡大を図りながら転貸サービス契約件数を伸ばし、2023年9月期の売上高で前期比2倍増の8億円、利益面では収支均衡水準を見込んでおり、2024年9月期の収益化を目標としている。

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9月末のグループ管理戸数は約23.6万戸(前年同期比2.0万戸増)と増加基調が続いている。借上社宅管理事業の業績について見ても、2023年3月期第2四半期累計業績は売上収益で12,431百万円、営業利益で3,106百万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おり、利益率は低いものの、規模を拡大することで安定収益基盤に育てる方針だ。

今後の見通し

(2) Technology 事業

Technology 事業では APAMAN DX のさらなる推進拡大に取り組んでいく。DX が遅れている不動産業界のなかで、同社は IT を活用した先進的なサービスを提供することで事業を拡大させてきた。具体的な事例を挙げると、物件掲載から接客まで 1 台の端末でこなすことができる賃貸斡旋システム「AOS」を 15 年前に開発し、仲介・斡旋業務の効率化を推進してきたほか、業界最大級のお部屋探しサイト「Apamanshop.com」を立ち上げ、Web からの集客に取り組んできた。

2020 年以降は AI 技術を活用して適正な賃料を算出する「査定クラウド」や、IoT 技術を活用してキーレスを実現した「Selkey クラウド」など顧客の利便性向上につながるサービスを相次いで開発し、また、賃貸斡旋会社や賃貸管理会社の生産性向上につながる各種サービスを統合したプラットフォーム「SKIPS」の提供を 2021 年より開始した。FC 加盟店は「SKIPS」を活用することで業務効率の向上を実現しており、今後はアライアンス戦略により販路を拡大しながら契約件数を拡大し、「SKIPS」の収益化を図る戦略となっている。「SKIPS」については 2024 年 9 月期の収益化を目標としている。不動産業界は他の業界と比べて DX が遅れており、BtoB 領域の DX 市場規模は 2020 年度には 1,257 億円であったが 2025 年度は 2 倍増の 2,445 億円に拡大するとの予測もある。同社においては今後も革新的なサービスを開発することで市場をリードし、Technology 事業の成長を目指す。

なお、2023 年 9 月期の Technology 事業の業績については、「次世代 AOS」の減価償却負担増により増収減益が見込まれる。「次世代 AOS」については 2023 年 9 月期は段階的に稼働するため、2 億円ほどの費用増要因となる。「次世代 AOS」は従来システムと比べて業務処理スピードが格段に速くなるほか、入力ミスやコンプライアンス違反などの発生を防ぐ機能も実装しており、同システムの稼働によって FC 店舗の収益力は一段と強化されるものと期待される。

APAMAN DX の推進 (IT サービスの一例)



出所：決算補足資料より掲載

APAMAN | 2023年1月10日(火)
 8889 東証スタンダード市場 | <https://apamanshop-hd.co.jp/ir/>

今後の見通し

主な IT サービス

サービス名	概要	サービス名	概要
来店クラウド	来店時の個人情報を顧客のスマホで登録することでほかの基幹システムへ自動連携する	SKIPS BB	日本最大級の業者間流通サイト。管理会社と賃貸斡旋会社の情報をつなぐ
紹介クラウド	取引先等の顧客紹介を一元管理する	オーナー Web	日本最大級の不動産所有者獲得サイト
RPA	マーケットの最新情報をデジタルレイバーが代行。最新情報は基幹システムで日々更新される	修繕チェッククラウド	工事業者がスマートフォンで状況報告、データ保管も可能で報告書は自動作成
APSS	デベロッパーやハウスメーカーなど約 350 社と連携。20 万件の空室物件を日々自動取得する	巡回クラウド	建物の巡回やオーナーへの訪問の車内報告をスマートフォンを用いて行うサービス。報告書作成業務を社外で行うことが可能
アマレンネット	全国の FC 加盟企業やエージェント等の情報を共有するシステム	査定クラウド	ビッグデータを活用し、即時に適正な賃料を査定し、住宅賃料査定報告書の自動作成も可能
OEM API 連携	基幹システムのデータベースを各 FC 加盟企業の HP と連携するシステム	オーナーポータル	オーナー自身が Web で収支明細書等を確認するシステム。管理会社はチャットでオーナーと連絡を取り合うことが可能
		Selkey クラウド	賃貸斡旋・賃貸管理物件の鍵の開閉を自動化するシステム。鍵の貸し借りが不要となるため、生産性が大幅に向上する

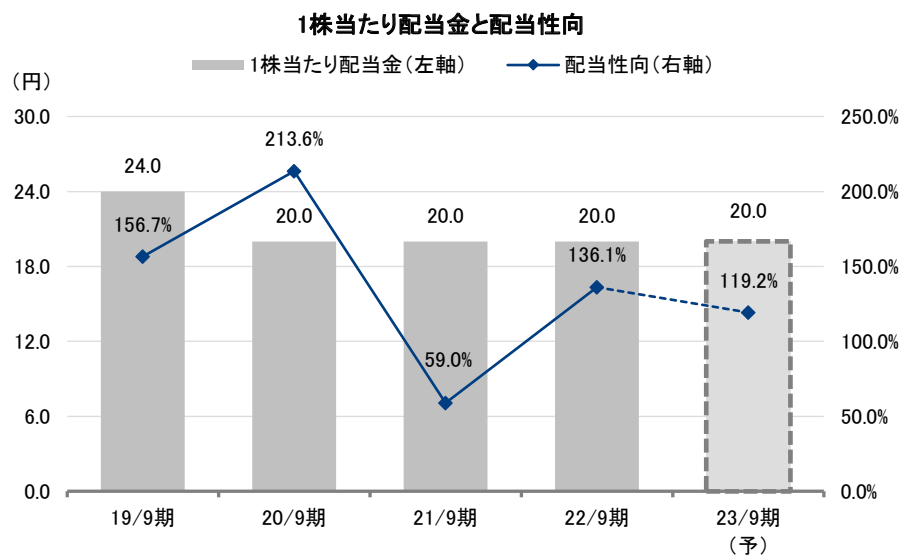
注：そのほかにアプリ作成クラウド、求人サイト、FC ポータル、eラーニング等のサービスを提供

出所：決算補足資料よりフィスコ作成

■ 株主還元策

2023年9月期の1株当たり配当金は前期と同額の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す。こうした方針のもと、2023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119.2%）を予定している。



※ 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、イントラネット上に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