

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7月4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. 2023年9月期第2四半期累計業績の概要	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. 2023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	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	16
■ 情報セキュリティ対策	17

要約

賃貸管理事業と借上社宅事業を成長ドライバーとして 収益拡大を目指す

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2023年3月末時点で24.2%。

*2 2021年10月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。2023年3月末時点の出資比率は29.1%。

1. 2023年9月期第2四半期累計業績の概要

2023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0.6%増の22,889百万円、営業利益で同2.4%減の905百万円とほぼ前年同期並みの水準となった。売上高は主力のPlatform事業において、賃貸管理戸数の増加等により賃貸管理収入が前年同期比5.9%増と堅調に推移したほか、注力事業である借上社宅事業が前年同期比3.1倍増の468百万円と順調に成長したことが増収要因となった。これらストック収入の増加により売上総利益は同1.9%増益となったが、人件費の増加や、地方創生関連費用の計上等により販管費が同122百万円増加したことが減収要因となった。第2四半期末の賃貸管理戸数は前年同期比125戸増加の90,657戸と緩やかながらも増加しており、収益基盤は着実に強化が進んだと言える。なお、為替差損141百万円を計上した影響で、親会社株主に帰属する四半期純利益が8百万円の損失(前年同期は161百万円の利益)となった。

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1,900百万円と期初計画を据え置いた。Platform事業がけん引役となり、賃貸管理戸数の積み上げと社宅事業の拡大、DXによる業務効率の向上等によって着実な成長を目指す。Technology事業では、FC店舗向け新基幹システム「次世代AOS(Apamanshop Operating System)」の本格稼働に伴う減価償却負担の増加で減益となる見込みだ。ただ、賃貸斡旋・管理事業者向けクラウドサービス「SKIPS」*の販売も徐々に増加しており、将来的に収益貢献が期待される。営業利益は減価償却費や販管費の増加をPlatform事業の収益増でカバーできる見通しであり、前期に計上した営業投資有価証券評価(約2億円)がなくなることも考慮すれば、会社計画の達成は可能と見られる。

*「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)。

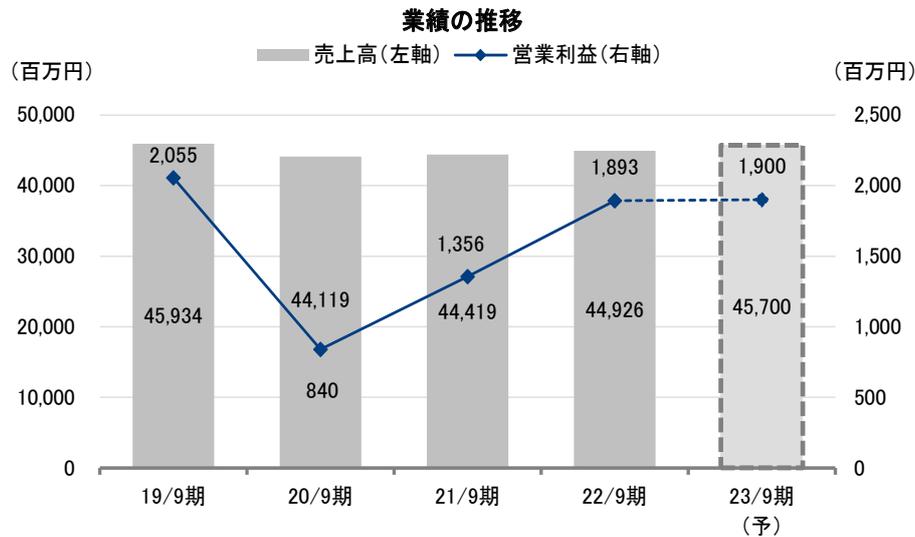
要約

3. 成長戦略

同社は今後の成長戦略として、賃貸管理事業における管理戸数の獲得と収益力の向上、借上社宅事業の拡大に取り組む方針だ。中期的な目標については2023年9月期の実績を見定めて設定することになっている。賃貸管理事業についてはM&Aに頼らず既存オーナーとの関係強化を図り、着実に積み上げていくものと予想される。このほか、サブリース化や付帯サービスの拡充によって収益力の向上を図る。借上社宅事業については2023年9月期の売上高で前期比2倍増の8億円を目標としていたが、第2四半期まで順調に進捗しており、2024年9月期以降も高成長が期待される。財務戦略としては保有資産の圧縮とキャッシュ・フロー経営に注力していくことで、将来的に実質無借金経営を目指す。

Key Points

- ・ 2023年9月期第2四半期累計業績は売上高、営業利益ともにおおむね計画どおりに進捗
- ・ 2023年9月期業績は期初計画を据え置き、Platform事業をけん引役に3期連続の増収、営業増益となる見通し
- ・ 賃貸管理の収益向上と管理戸数の積み上げ、借上社宅の拡大により持続的成長を目指す



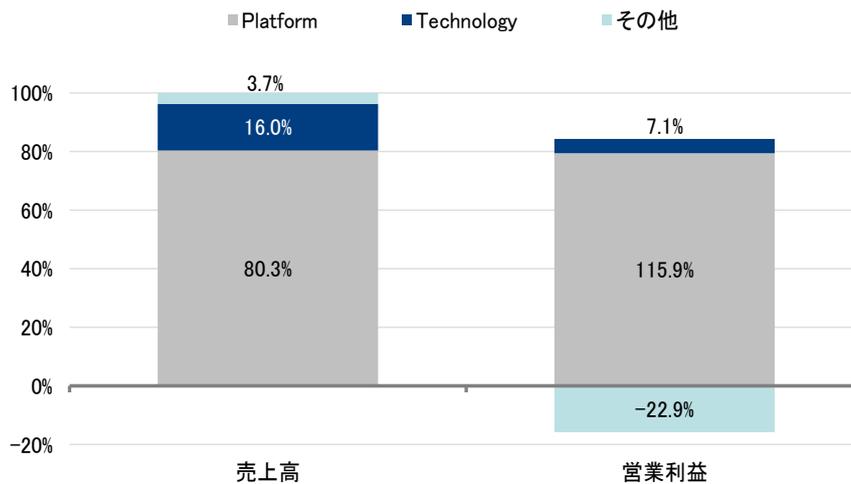
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 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 施設の運用等）を展開している。2023年9月期第2四半期累計の事業セグメント別構成比は、Platform 事業が売上高の80.3%、営業利益の115.9%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(2023年9月期第2四半期)



注：売上高は外部顧客への売上高数値より算出
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(2023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
Platform	賃貸管理・サブリース	○	管理料	90,657戸(125戸増)
	借上社宅等	○	手数料	借上社宅提携社数 128社(32社増) 斡旋提携社数 3,259社(209社増)
	賃貸斡旋	×	手数料	72店舗(1店舗増)
Technology	クラウドサービス	○	利用料	FC店舗 約1,000店舗
	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	全国約4,000台

注：() 内は前年同期比を記載
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賃貸管理（Property Management）業務のほか、賃貸斡旋業務、関連サービス業務を行っている。このうちストック型収入となる賃貸管理業務は、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。2023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た。このうちサブリースは4割弱の比率である。

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、2023年3月末時点の直営店舗数は72店舗となった。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、付帯商品や付帯サービス（保険、緊急駆け付け、電力、インターネット、消火剤等）の提供・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である。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貸するため、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することで1契約当たりの利益を積み上げる戦略である。

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。2023年3月末時点のFC契約店舗数は1,000店舗を超え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1,008店舗(2023年3月末)、3番手は(株)エイブルの838店舗(2023年2月末、直営店436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を行っている。不動産オーナーが所有する施設の駐車場の借り上げ、コインパーキングとして提供する事業である。2023年3月末のパーキング台数は約4千台となっており、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が、これら事業はノンコア事業であり縮小傾向となっている。

業績動向

2023年9月期第2四半期累計業績は売上高、営業利益ともにおおむね計画どおりに進捗

1. 2023年9月期第2四半期累計業績の概要

2023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0.6%増の22,889百万円、EBITDA（償却前営業利益）で同0.6%減の1,685百万円、営業利益で同2.4%減の905百万円、経常利益で同35.1%減の455百万円、親会社株主に帰属する四半期純損失で8百万円（前年同期は161百万円の利益）となり、売上高、EBITDA、営業利益はおおむね計画どおりか若干上回る進捗となった。

経常利益は営業外費用で為替差損141百万円（前年同期は為替差益110百万円）を計上[※]したことが響いて2ケタ減益となった。また、連結各社の課税所得の発生、欠損金の消化に伴う繰延税金資産の取り崩しによって、法人税等調整額180百万円を計上したことで、親会社株主に帰属する四半期純利益は損失計上となったが、同調整額については期初計画に織り込み済みである。

[※] 為替レートが2022年9月末の144円/ドルから2023年3月末は132円/ドルと円高となったことで外貨建資産の為替換算差損が発生した。足元は139円/ドルと再度円安に振れており、同水準で期末まで推移すれば為替差損は縮小することになる。

2023年9月期第2四半期業績

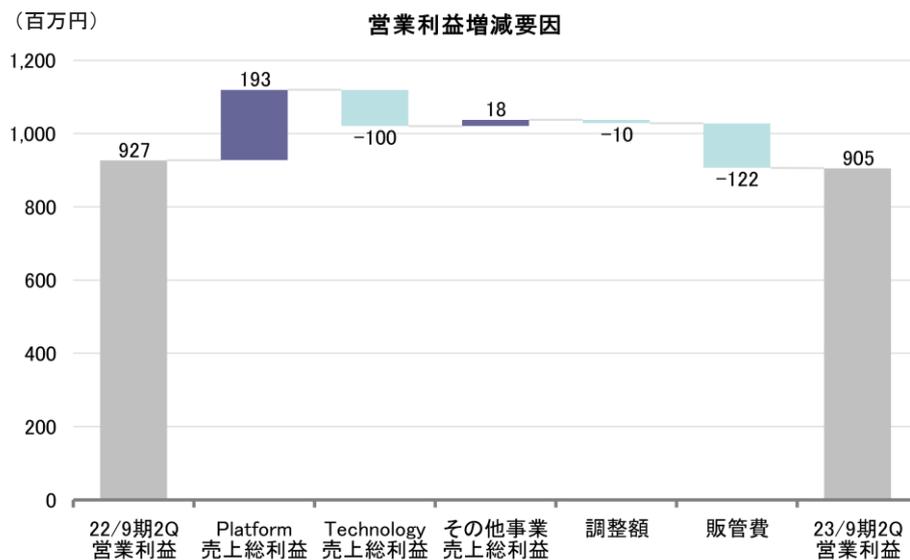
(単位：百万円)

	22/9期2Q		23/9期2Q		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減率	増減額
売上高	22,744	-	22,889	-	0.6%	145
売上総利益	5,305	23.3%	5,406	23.6%	1.9%	101
販管費	4,377	19.2%	4,500	19.7%	2.8%	123
営業利益	927	4.1%	905	4.0%	-2.4%	-22
（為替差損益）	110	-	-141	-	-	-251
（持分法投資損益）	-79	-	-122	-	-	-43
経常利益	701	3.1%	455	2.0%	-35.1%	-246
特別損益	-37	-0.2%	-70	-0.3%	-	-33
親会社株主に帰属する 四半期純利益	161	0.7%	-8	-0.0%	-	-169
EBITDA [※]	1,696	7.5%	1,685	7.4%	-0.6%	-11

[※] 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

業績動向

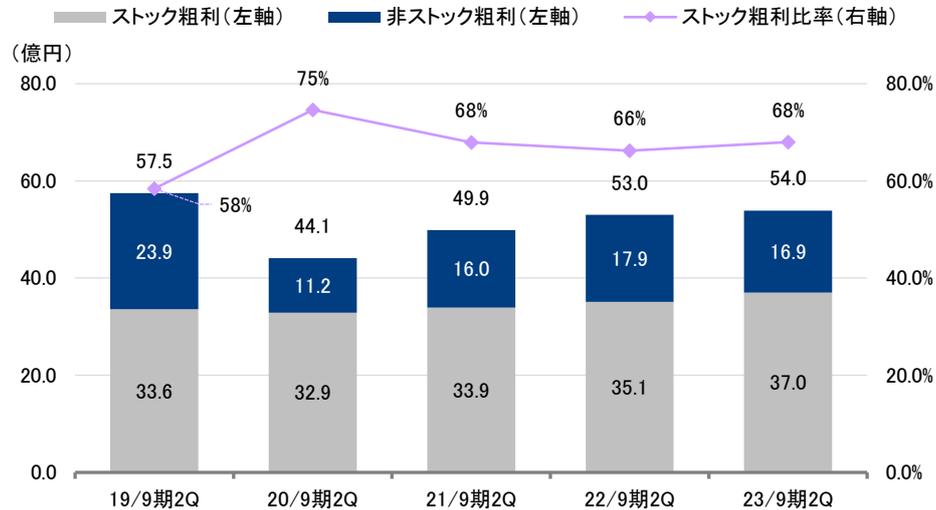
営業利益の増減要因は次のとおり。売上総利益は前年同期比で100百万円増加し、販管費が同122百万円増加した。売上総利益を事業セグメント別で見ると、Technology事業で同100百万円の減益となったが、Platform事業で同193百万円、その他事業で同18百万円の増益となり、Technology事業の減益分をカバーした。販管費の増加要因としては、DXの取り組みにより業務効率が向上し、従業員数は前年同期比で減少したが、給与水準を引き上げたことから人件費の総額が増加したことや、地方創生やスポーツ振興等を目的とした費用を計上したことが要因となっている。



出所：決算補足資料よりフィスコ作成

ビジネスモデル別では、ストック型ビジネスの売上総利益が前年同期比1.9億円増の37.0億円と3期連続で増加し、全体を占める比率も68%と2期前の水準まで上昇した。賃貸管理事業や借上社宅事業の売上総利益が着実に積み上がってきたことが要因だ。非ストック型ビジネスの売上総利益は同1.0億円減の16.9億円となった。その他事業における保有資産の売却が減少したことが主因と見られる。

業績動向

売上総利益の内訳


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

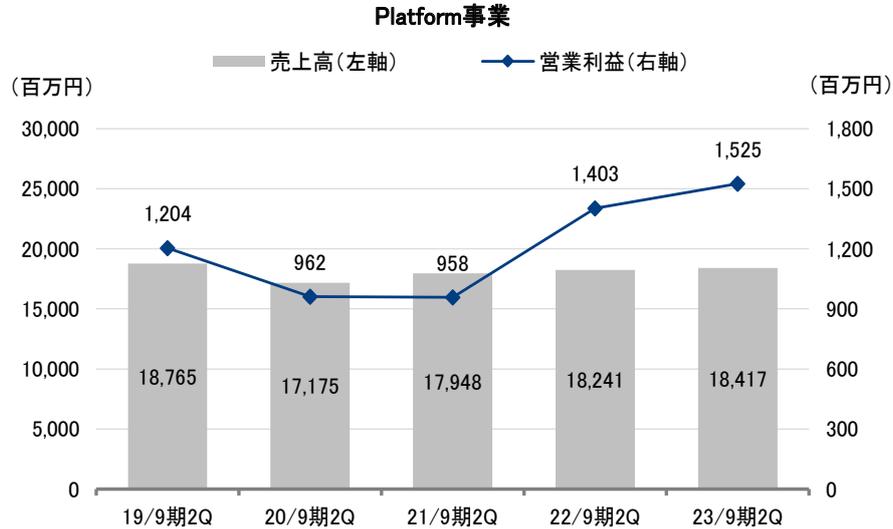
賃貸管理事業や借上社宅事業の拡大により Platform 事業は増収増益に

2. 事業セグメント別の動向

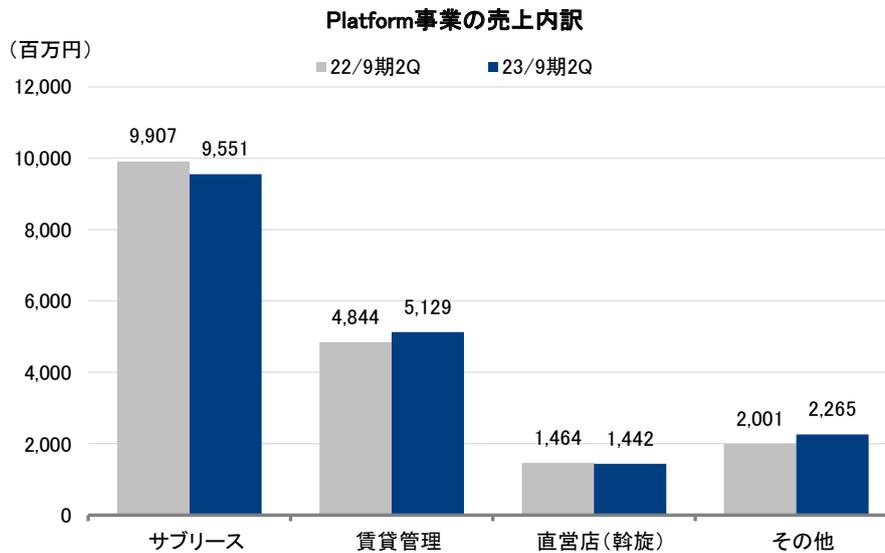
(1) Platform 事業

Platform 事業の売上高は前年同期比 1.0% 増の 18,417 百万円、営業利益は同 8.7% 増の 1,525 百万円と売上高は 3 期連続の増収、営業利益は 2 期連続の増益となった。

業績動向



出所：決算短信よりフィスコ作成



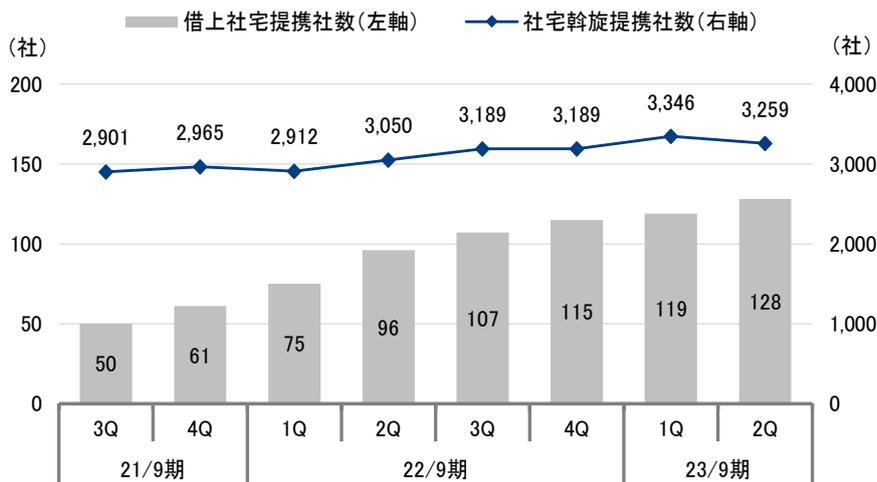
出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高の内訳は、サブリース収入が前年同期比 3.6% 減の 9,551 百万円、賃貸管理収入が同 5.9% 増の 5,129 百万円、幹旋収入が同 1.5% 減の 1,442 百万円、その他収入が同 13.2% 増の 2,265 百万円となった。第 2 四半期末の賃貸管理戸数(サブリース含む)は前年同期比 125 戸増の 90,657 戸とほぼ変わりなかったこと、サブリースの入居率が前年同期比で約 1% 上昇したことから、サブリース収入の落ち込みは不動産オーナーがサブリース契約から賃貸管理契約に切り替えたことが要因と考えられる。2~3 期前に M&A でグループ化した賃貸管理会社において、契約条件の悪いサブリース物件が一定数残っており、これら物件の契約条件見直し交渉を行うなかで、一部のオーナーがサブリースから賃貸管理契約に切り替えたものと思われる。

業績動向

斡旋収入については自社管理物件（サブリース物件）の斡旋件数が増加したことにより、仲介手数料収入が減ったことが減収要因となった。他社管理物件の場合は仲介手数料が売上と費用にそれぞれ計上されるが、自社管理物件の場合はその必要がない。そのため売上高は減額要因となるが利益への影響はない。店舗の売上は伸び悩んだが、サブリース物件の入居率が上昇することで、トータルの収益で見るとプラス要因となる。2期ほど前から福岡エリアで試験的に開始し、その効果が確認できたことから、ほかのエリアでも展開している。こうした取り組みをスムーズに進めるため、Platform 事業を展開する Apaman Property(株)では、これまで別組織であった賃貸管理部門と賃貸斡旋部門を2023年9月期から統合し、その効果も出ているものと思われる。なお、アパマンショップ直営店の店舗数は前年同期比1店舗増の72店舗となっており、DX活用により生産性も着実に向上したようだ。そのほか収入では、注力事業である借上社宅事業の売上高が前年同期比212.0%増の468百万円と順調に拡大した。借上社宅提携社数が前年同期比32社増加の128社、社宅斡旋提携社数が同209社増加の3,259社と提携先の広がりとともに、売上高も右肩上がりに伸びている。

借上社宅提携社数と社宅斡旋提携社数

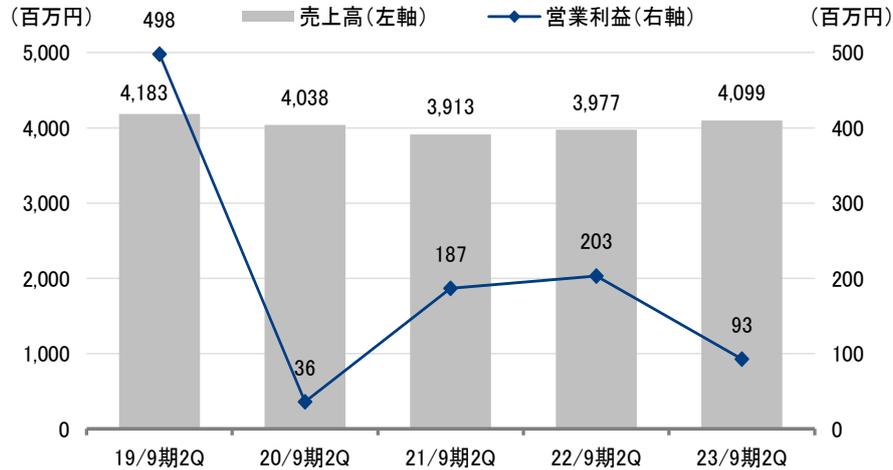


出所：決算補足資料よりフィスコ作成

(2) Technology 事業

Technology 事業の売上高は前年同期比3.1%増の4,099百万円、営業利益は同54.2%減の93百万円となった。FC店舗数は1,000店舗強の水準で前年同期比横ばい水準で推移し、売上高も微増に留まった。次世代基幹システムをはじめとしたシステム開発を引き続き行い、オンライン推進、生産性向上に取り組んだ。FC店舗についてはここ数年横ばい水準が続いているが、同社は既存加盟店とのつながりを重視しており、新規加盟を積極的に取っていないことが要因となっている。オンライン化の進展により店舗形態も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るものと思われる。同社では生産性向上に寄与するクラウドサービス「SKIPS」の提供や新基幹システムの導入により、これら加盟店の収益力強化を支援することとしている。なお、「SKIPS」については賃貸斡旋・管理事業者向けの外販も徐々に増加しているようで、中長期的に収益貢献するものと期待される。

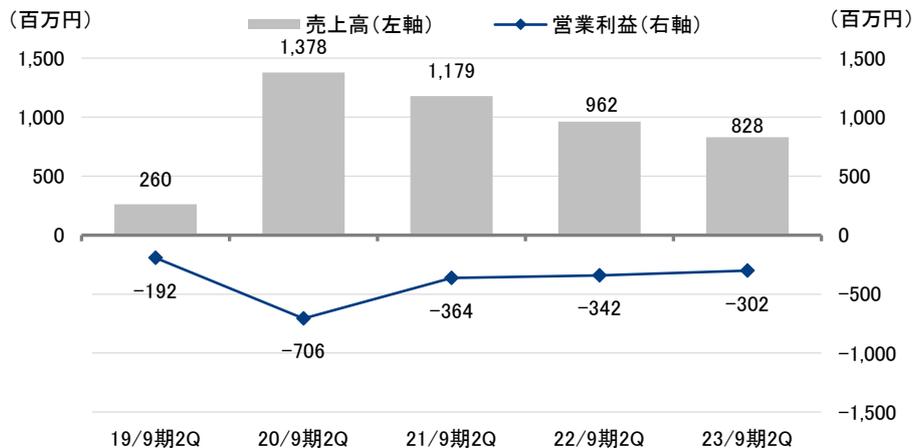
業績動向

Technology事業


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 13.9% 減の 828 百万円、営業損失は 302 百万円（前年同期は 342 百万円の損失）となった。コインパーキング事業の売上高は、新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）による行動制限が解除されたこともあって利用者数が増加したことにより、同 5.0% 増の 530 百万円と増収に転じた。管理台数については前年同期の 4,174 台から約 4,000 台と若干減少した。その他の収入については保有不動産の売却が進んだことによる賃貸収入の減少等により同 32.7% 減の 307 百万円となった。利益面では、コインパーキング事業の増収効果やコスト削減に取り組み、損失額が縮小した。

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

財務体質の改善を図るべくネット有利子負債の削減を進める

3. 財務状況と経営指標

2023年9月期第2四半期末の財務状況は次のとおり。総資産は前期末比591百万円減少の34,954百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では売掛金が154百万円増加した一方で、現金及び預金が203百万円、未収入金が246百万円それぞれ減少した。固定資産では有形固定資産が19百万円増加したほか、FC加盟店向け基幹システム「次世代AOS」の開発に伴い無形リース資産が331百万円増加した一方で、のれんが376百万円、繰延税金資産が183百万円減少した。

負債合計は前期末比389百万円減少の30,839百万円となった。未払法人税等が128百万円増加したほか、「次世代AOS」のリース資産計上に伴い長期リース債務が増加した一方で、有利子負債が847百万円減少した。純資産は同201百万円減少の4,114百万円となった。為替が円高に進んだことにより為替換算調整勘定のマイナス額が116百万円縮小したが、親会社株主に帰属する四半期純損失8百万円の計上や配当金356百万円の支出が減少要因となった。

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0.4ポイント低下の11.1%となり、有利子負債比率も同2.7ポイント上昇の459.3%となったが、ネット有利子負債（有利子負債－現金及び預金）は同644百万円減少の9,781百万円と減少傾向が続いている。同社はここ数年、財務体質の改善を図るため保有資産の圧縮により、ネット有利子負債の削減に取り組んでおり、着実に進んでいるものと評価される。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	20/9期	21/9期	22/9期	23/9期 2Q	増減額
流動資産	14,824	14,804	16,450	16,207	-243
現金及び預金	7,561	7,359	8,318	8,115	-203
固定資産	19,430	18,437	19,094	18,746	-348
有形固定資産	3,733	3,275	2,687	2,706	19
無形固定資産	9,022	9,070	9,776	9,730	-46
（のれん）	6,918	6,406	5,604	5,227	-377
投資その他の資産	6,674	6,091	6,630	6,309	-321
総資産	34,255	33,241	35,545	34,954	-591
負債合計	29,811	28,662	31,229	30,839	-390
有利子負債	19,729	18,256	18,743	17,896	-847
純資産	4,443	4,578	4,315	4,114	-201
< 経営指標 >					
（安全性）					
自己資本比率	12.2%	13.2%	11.5%	11.1%	-0.4pt
有利子負債比率	471.4%	415.9%	456.6%	459.3%	2.7pt
ネット有利子負債	12,168	10,897	10,425	9,781	-644

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023年9月期業績は期初計画を据え置き、 Platform 事業をけん引役に3期連続の増収、営業増益となる見通し

1. 2023年9月期の業績見通し

2023年9月期の連結業績見通しは、売上高で前期比1.7%増の45,700百万円、EBITDAで同4.8%増の3,600百万円、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50.1%、営業利益で47.6%とおおむね計画どおりに進捗している。「次世代AOS」の稼働開始等によって減価償却費が前期比2億円ほど増加するが、Platform事業の増収効果やDX推進による業務効率の向上によりカバーする。また、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、営業利益は十分に達成可能な水準と見られる。経常利益以下については期末の為替レート水準や持分法投資損益によって影響を受けるものの、本業ベースではコロナ禍で落ち込んだ2020年9月期を底にして3期連続の増収増益となる見通しだ。

2023年9月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	22/9期	23/9期		2Q進捗率	
	実績	会社計画	売上比		前期比
売上高	44,926	45,700	-	1.7%	50.1%
EBITDA	3,435	3,600	7.9%	4.8%	46.8%
営業利益	1,893	1,900	4.2%	0.4%	47.6%
経常利益	1,419	1,300	2.8%	-8.4%	35.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	262	300	0.7%	14.4%	-
1株当たり利益(円)	14.69	16.78			

出所：決算短信よりフィスコ作成

賃貸管理の収益向上と管理戸数の積み上げ、借上社宅の拡大により持続的成長を目指す

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す戦略を打ち出した。主な成長戦略として、賃貸管理の収益向上、賃貸管理物件の獲得、借上社宅の拡大の3点に注力することを挙げており、チャレンジするテーマとして、営業キャッシュ・フロー経営に重点を置き、保有資産の圧縮を進めることで実質無借金経営を目指す方針を掲げた。持続的な成長を実現するためには、人的資本の強化も経営の重要課題と位置付けており、直近2年間で社員1人当たり給与を8%アップした(契約社員、アルバイト含む)。今後は職場環境整備やワークライフバランスの充実にも取り組みながら、現在2割強程度の離職率※を引き下げていく考えだ。

※ 斡旋事業(店舗)については業界全体で離職率が高く、業界平均と比べると同社は若干低い水準にあると見られる。

(1) Platform 事業

Platform 事業では、DXの推進による業務効率の向上や顧客サービスの品質向上に取り組み賃貸管理や斡旋事業の収益力を強化するとともに、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を積み上げることで賃貸管理事業の収益拡大を進めていく。また、成長余地の大きい借上社宅事業も注力分野としてリソースを投下し、さらなる売上拡大を目指す。

a) 賃貸管理・斡旋事業の収益力強化

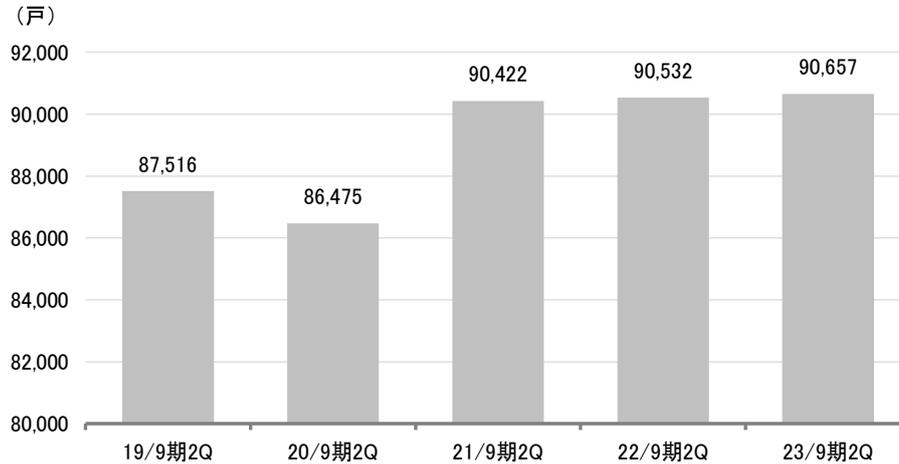
賃貸管理及び斡旋事業の収益力強化施策として、斡旋事業においては「アパマンショップ」店舗におけるオンラインサービスの拡充を図ることで集客力及び成約率を高め、斡旋件数を拡大すると同時にIT活用による生産性向上によって収益性を高める戦略だ。接客に関しては物件の探索から予約、内見、重要事項説明、契約、鍵の受け渡しに至るまですべて来店不要で完結する仕組みが構築されたことで、オンラインサービスの利用率も上昇傾向にある。オンライン化することで、店舗スタッフの接客時間も短縮し生産性向上につながっている。今後も業界に先駆けてオンラインサービスの取り組みを推進することで差別化を図り、収益力を強化する考えだ。また、前述のとおり賃貸管理部門と組織統合したことで、店舗スタッフも閑散期には不動産オーナーとコミュニケーションを積極的に取り、要望などをヒアリングし解決につながるサービスを提供するなど顧客満足度の向上につなげていく。

b) 賃貸管理戸数の積み上げ

賃貸管理戸数については、2021年9月期第2四半期に、主にM&A効果によって9万戸台に達したものの、その後の増加ペースは緩やかなものに留まっている。これはM&Aで取得した賃貸管理物件において不採算物件が一定数あり、その契約の見直しを行うなかで解約が発生したことが一因で、それ以外にも解約件数が多かったことが要因となっていた。こうした状況を打破するため、同社は2022年9月期に重点方針として解約率の低減を掲げ、不動産オーナーとのコミュニケーションを密に行い、良好な関係構築に取り組んできた。この結果、解約件数を大幅に減らすことに成功し、その状況は2023年9月期に入っても変わらない。

今後の見通し

賃貸管理戸数の推移



出所：決算補足資料よりフィスコ作成

同社では賃貸管理戸数の獲得については、当面 M&A による新規獲得に頼らず、既存オーナーの追加物件や口コミ紹介による新規オーナーの獲得によって積み上げる方針を明らかにしている。M&A と比べて 1 回で増える管理戸数は少なくなるが、買収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を維持する方針だ。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 千戸ペースで積み上げることができれば、年間 20 ～ 30 百万円の営業利益の増加要因となる。今後は付加価値の高いサブリース契約の比率を高めるほか、「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。なお、中長期的な目標については、2023 年 9 月期の実績を見定めてから設定する意向のようで、その内容が注目される。

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、2023 年 3 月末のグループ管理戸数は約 23.8 万戸（前期比 6.9% 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 月期は売上収益で 25,907 百万円、営業利益で 5,629 百万円と増収増益が続いており、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し、付帯商品・サービスを提供することによって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 16 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 による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た。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（FC 加盟店は通常のシステム利用料のみで利用可能）、今後はアライアンス戦略により販路を拡大しながら外販の契約件数を伸ばし、2024 年 9 月期からの収益化を目指している。不動産業界はほかの業界と比べて DX が遅れており、BtoB 領域の DX 市場規模は 2020 年度の 1,257 億円から 2025 年度は約 2 倍の 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」については段階的に稼働を開始する計画となっているため、減価償却費は 2023 年 9 月期に 1.3 億円程度、2024 年 9 月期に 3 億円程度が見込まれている。「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)

<p>AOS</p> <p>物件掲載から接客まで 1 台でこなすことができる賃貸斡旋システム</p> 	<p>apamanshop.com</p> <p>日本最大級のお部屋探しサイト</p> 	<p>BIG DATA</p> <p>ビッグデータを活用した情報分析サービス</p> 
<p>APS</p> <p>年間 2,000 億円以上の決済を実現する賃貸管理システム</p> 	<p>SKIPS</p> <p>顧客・賃貸斡旋会社・賃貸管理会社の生産性を高める統合システム</p> 	<p>室内チェッククラウド</p> <p>物件の損傷箇所を撮影することで退去時の公正な清算を実現</p> 

出所：決算補足資料より掲載

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ートフォン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

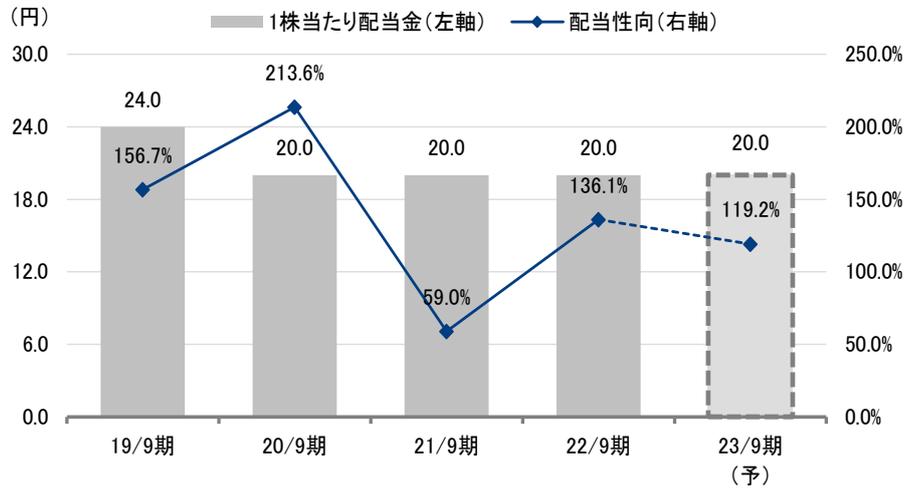
株主還元策

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、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。

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向



注：19/9期は記念配当10.0円（創立20周年記念）を含む
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