

|| 企業調査レポート ||

# プロパティエージェント

3464 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年7月19日(水)

執筆：客員アナリスト

茂木稜司

FISCO Ltd. Analyst **Ryoji Mogi**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 2023年3月期の業績概要	01
2. 2024年3月期の業績予想	01
3. 中長期成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. DX不動産事業	05
2. DX推進事業	05
■ 業績動向	06
1. 2023年3月期決算の業績概要	06
2. セグメント別の事業動向	06
3. 財務状況	09
■ 今後の見通し	10
1. 2024年3月期の業績見通し	10
2. DX成長戦略	11
■ 中長期の成長戦略	12
1. 持株会社体制への移行	13
2. DX銘柄2023に選定	13
■ 株主還元策	14

## ■ 要約

### 「DX」と「不動産」で価値を創造する DX支援のリーディングカンパニーを目指す

プロパティエージェント<3464>は、不動産の売買・貸借・管理を通じて顧客の資産形成をサポートするDX不動産事業と、様々な業界向けにクラウドインテグレーションサービスでDX支援を提供するDX推進事業を展開する企業である。DX不動産事業では、資産運用型不動産の仕入から販売・管理までトータルでサービスを提供している。DX推進事業では、顔認証プラットフォーム「FreeID(フリード)」の展開によるスマートシティソリューションの提供とクラウドインテグレーションサービスでDX支援を行っている。報告セグメントは、DX不動産事業とDX推進事業である。

#### 1. 2023年3月期の業績概要

2023年3月期決算の業績は、売上高37,259百万円(前期比5.9%増)、営業利益2,919百万円(同32.2%増)、経常利益2,518百万円(同31.3%増)、親会社株主に帰属する当期純利益1,576百万円(同29.5%増)となった。売上高では、マンション価格の高騰とDX推進の成長が業績をけん引し、20期連続の増収となった。営業利益では、販管費の増加があったものの、マンション価格の高騰や高粗利の不動産販売により過去最高益を達成した。DX不動産事業は、売上高35,639百万円(同3.4%増)、セグメント利益4,302百万円(同19.5%増)と、マンション価格の高騰を背景に、高粗利物件の販売と順調な物件引渡しにより20期連続の増収増益を達成した。不動産市場は強い相場が続いており、2024年3月期に向けた在庫の積み上げも順調に推移した。DX推進事業は、売上高1,799百万円(同115.9%増)、セグメント利益51百万円(前期は9百万円の損失)となった。同セグメントは連結子会社を中心に事業を推進している。各連結子会社ともに受注件数が順調に増加し、DX推進事業全体での売上高は約18億円へ大きく成長した。

#### 2. 2024年3月期の業績予想

2024年3月期の業績予想は、売上高42,000百万円(前期比12.7%増)、営業利益2,500百万円(同14.4%減)、経常利益2,120百万円(同15.8%減)、親会社株主に帰属する当期純利益1,310百万円(同16.9%減)としている。売上高においては21期連続で増収の見通しであり、さらにDX推進事業では2023年3月期の売上高の2倍の30億を目指し40,000百万円突破を見込む。各段階利益においては、不動産事業の建築費の高騰とDX推進の先行投資を見込み減益予想としている。同社の業績予想に対する達成率は高い水準で推移しており、新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)を筆頭とする事業環境の急変化にも柔軟に対応し、20期連続の増収増益を達成している。東京のマンション価格の再上昇や転入超過拡大の再開など、足元の事業環境は好調に推移しており、21期連続の増収や通期計画実現の蓋然性は高いと弊社は見ている。

## 要約

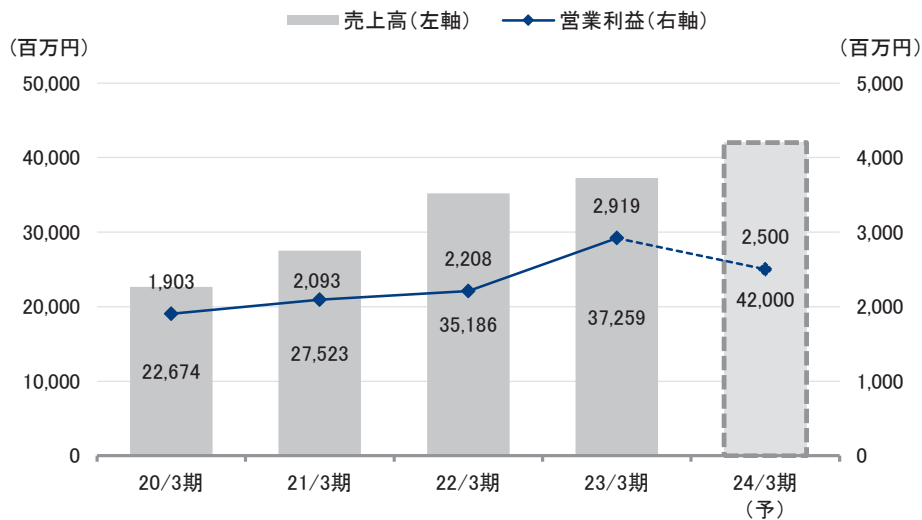
## 3. 中長期成長戦略

同社では、2030年までにDX支援のリーディングカンパニーになることを目標に掲げている。DX不動産事業においては、旧態依然の紙面・対面中心の業務フローの電子化・オンライン化や、顧客物件情報の一元管理及びシステムによるKPI管理により、管理工数を割くことなく生産性の向上を実現している。DX推進事業においては、DX不動産事業を通じて確立したDXノウハウをコアコンピタンスとして、様々な業種業態の企業の実生産性向上を支援している。多種多様な業種・業態に向けたコンサルティングから、システム要件定義・システム開発までを実施しており、支援実績会社数も順調に増加している。同社の成長ドライバーの1つである顔認証IDプラットフォーム「FreeID」については、マンションやオフィスの導入だけに留まらず、様々な業種業態の企業から依頼が増加している。今後は、認証方法を統合管理することでユーザーへの利便性と付加価値提供を最大化し、入退・本人確認・決済を通じたポイントの付与やクーポンの発行を可能とするマーケティングプラットフォームとしての進化を進め、最終的にはスマートシティソリューションとすることを目指す。

## Key Points

- ・DXにより効率化されたDX不動産事業と、様々な業種業態の企業の実生産性向上を支援するDX推進事業を展開
- ・2023年3月期決算は、20期連続の増収増益。マンション価格の高騰とDX推進の成長が業績をけん引
- ・2024年3月期決算は、売上高400億円を突破する見込み。21期連続増収に向け成長加速

## 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 「DX と不動産で新たな価値を創造する」がグループコンセプト

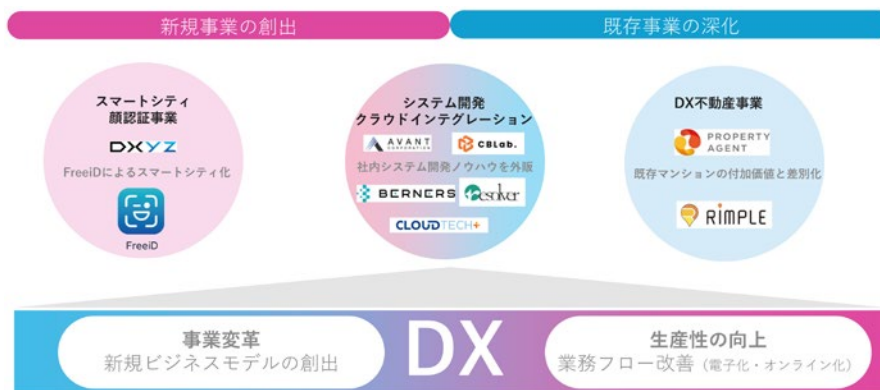
#### 1. 会社概要

同社は「DX と不動産で新たな価値を創造する」というグループコンセプトの下、DX を企業の土台とし、既存事業の深化と新規事業の創出を戦略としている。スマートシティ化を目指す顔認証プラットフォーム「FreeID」やクラウドインテグレーションで他社の DX のコンサルティングから開発までを行っている。また、資産運用型不動産の仕入から販売・管理までのトータルサービスを提供している。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。

報告セグメントは、IT やテクノロジーの力で不動産事業を DX する DX 不動産事業と、IT 関連事業を手掛ける DX 推進事業である。不動産事業領域における自社 DX によるノウハウを、その他の事業領域における他社 DX へ横展開することで事業間シナジーを創出している。DX 不動産事業は、不動産開発販売事業や、中古収益不動産の投資家と物件のマッチングを行うスマートセカンド事業、建物管理や賃貸管理などを行うプロパティマネジメント事業を手掛けている。また、クラウドファンディング事業では、不動産小口投資の「Rimple（リンプル）」を運営している。住空間の開発から販売、管理サービス、リーシングに至るまでワンストップで提供している点が特長である。DX 推進事業は、子会社が中心となって展開しており、主にシステム開発や Salesforce 等の CRM ツールの導入支援事業を行っている。連結子会社の DXYZ(株) が手掛ける顔認証プラットフォームサービス事業では、顔認証 ID のプラットフォームサービス「FreeID」を開発・提供し運営している。

主要なグループ会社として、DXYZ、アヴァント(株)、パーナース(株)、(株)シービーラボ、(株)CloudTechPlus、(株)リゾルバがある。2023年3月期末時点の本社所在地は東京都新宿区西新宿で、総資産は43,441百万円、資本金は617百万円、自己資本比率は21.8%、発行済株式数は7,311,000株である。

#### DX 成長戦略及びグループ会社事業



出所：個人投資家向け会社説明会資料より掲載

## 会社概要

## 2. 沿革

同社は、代表取締役社長の中西聖（なかにし せい）氏が、ゼネコンにて施工管理を経験後、不動産開発会社にて営業職を経験した後の2004年2月に設立した。創業以来、順調に事業拡大を続け、2015年12月に東京証券取引所（以下、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。2022年2月には、事業セグメントをDX不動産事業、DX推進事業に変更し、これまでベテランの勤に頼る要素が大きかった不動産の仕入開発や販売・管理などにITや人工知能を取り入れ、顧客の潜在的ニーズを掘り起こすことで顧客満足を追っている。

## 沿革

年月	主な沿革
2004年 2月	東京都新宿区新宿にプロパティエージェント（株）を設立
2004年 6月	宅地建物取引業免許（東京都知事（1）第83227号）を取得
2006年 5月	資本金を50,000千円に増資
2006年10月	賃貸専門の店舗「ORANGE ROOM」を豊島区池袋に開設し、賃貸仲介事業を開始
2008年 7月	初めての自社ブランドマンションとして「クレイシア下丸子」を販売開始
2009年 1月	マンション管理業（国土交通大臣（1）第033619号）の登録
2009年 9月	本社を新宿区西新宿の新宿アイランドタワーに移転
2012年 3月	建物管理事業を開始
2015年10月	自社開発不動産相場情報サイト「ふじたろう」をオープン
2015年12月	東京証券取引所JASDAQ（スタンダード）に上場
2016年 4月	自社開発iOS用アプリ「ふじたろう」を提供開始
2016年 9月	オウンドメディア「不動産投資Times」をオープン
2017年 8月	ダイバーシティレジデンシャル事業における新ブランド占有第1号物件「ヴァースクレイシア銀座東」を販売開始
2017年12月	東京証券取引所市場第2部へ市場変更
2018年 3月	都市型S-typeレジデンシャル事業における第1号物件「ソルナクレイシア井の頭」を販売開始
2018年 7月	東京証券取引所市場第1部銘柄に指定替え
2018年12月	不動産特定共同事業法に基づく許可取得（金融庁長官・国土交通大臣第90号）
2020年 2月	不動産クラウドファンディングサービスサイト「Rimple」をオープン
2020年 8月	中古収益不動産マッチング事業「スマートセカンド」を立ち上げ
2020年 8月	DXYZ（株）を子会社として設立
2020年10月	本社を新宿アイランドタワー41階に移転
2021年 1月	オール顔認証マンション「クレイシアIDZ（アイズ）」ブランド販売開始
2021年 2月	オフィスにおける入退室・来客受付を可能とする顔認証技術に関する特許取得（特許第6804678号）
2021年 3月	オートロックマンションへの“置き配”を可能とする顔認証技術に関する特許取得（特許第6829789号）
2021年 7月	顔認証アプリ「FreeID」に体温異常通知を送信する技術に関する特許取得（特許第6896131号）
2021年 7月	「Rimple」において他社ポイントを交換し出資できる仕組みに関する特許取得（特許第6899006号）
2021年 7月	アヴァント（株）を子会社化
2021年 9月	経済産業省が定めるDX認定制度に基づいた「DX認定取得事業者」に認定
2021年11月	パーナース（株）を子会社として設立
2022年 2月	アヴァント（株）及びパーナース（株）を連結子会社化
2022年 2月	事業セグメントを「DX不動産事業」「DX推進事業」に変更
2022年 4月	東京証券取引所プライム市場に移行
2022年 7月	顔認証プラットフォームに登録した顔情報を様々なサービスと連携する技術に係る特許取得（特許第7096939号）
2022年 9月	（株）キャリアブリッジの新設分割会社である（株）シービーラボを子会社化
2023年 2月	（株）CloudTechPlusを子会社化

出所：決算説明資料、IRニュース、株主通信よりフィスコ作成

## ■ 事業概要

### 「DX」と「不動産」で価値を創造。 DX 不動産事業で培ったノウハウを DX 推進事業で横展開

#### 1. DX 不動産事業

DX 不動産事業では、不動産の売買・貸借・管理を通じて顧客の資産形成をサポートしている。入居管理から売却相談まで一気通貫型の賃貸管理体制を構築している。顧客の Web マーケティングによる集客支援や AI 査定・SFA 最適化など DX を提供することで顧客の生産性の向上に取り組んでいる。また、DX 技術を活用した不動産投資の小口化による投資家の活性化と顧客資産の有効活用にも取り組んでおり、同社が提供しているサービスのうち代表的なものとして不動産投資型のクラウドファンディング「Rimple」が挙げられる。従来の不動産投資では、投資家 1 名でマンションを購入・運用するのが基本であったが、クラウドファンディングによる不動産投資では、複数名の投資家がマンションに共同出資して運用する。約 5,000 万円から 1 億円のファンドを月に 2 本程度、3% 前後の利回りで出資を募っており、1 口 1 万円から投資可能という手軽さは、不動産投資に興味はあるが高額で手を出せないという顧客層にとって最適な選択肢となる。対象となる物件は、同社が不動産投資物件を開発してきた実績に基づき選定しているため、信頼性と安全性が担保されている。そのほかにもリアルエステートコインの運用を行っており、他社のサービスで獲得したポイントを「Rimple」内で使用できるリアルエステートコインに交換して投資することも可能である。

#### 2. DX 推進事業

DX 推進事業では、子会社を通じて様々な業界向けに DX 支援を行っている。AI による機械学習・画像認識技術などを活用したシステムコンサルティングや、不動産業界における IT 重説（重要説明事項）・電子契約など営業業務の効率化と商談件数の拡大を推進するシステム開発を手掛けているほか、不動産業界以外の様々な業種に対する DX 支援を推進している。顔認証 ID プラットフォームサービス「FreeiD」の開発による、スマートシティソリューションの提供も行っている。マンションやオフィスのキーレス化、無人店舗や保育園のセキュリティ強化など、社会の様々な分野において導入実績の拡大が期待される。

同社の DX を支える IT 人員については、全社員 380 名のうち約 50% がエンジニア等の IT 人員であり、四半期毎の人員数は増加を続けている。人材確保の戦略は新卒採用者の教育と M&A を基本としており、売り手市場である中途採用市場と比較して、採用コストを圧倒的に抑えることができる。DX 推進事業は、エンジニア数が売上に直結する領域であるため、同社の IT 人員数は今後の事業成長に資するものと弊社では見ている。



## 業績動向

### 2023年3月期決算は20期連続の増収増益。 マンション価格の高騰とDX推進の成長が業績をけん引

#### 1. 2023年3月期決算の業績概要

2023年3月期決算の業績は、売上高 37,259 百万円（前期比 5.9% 増）、営業利益 2,919 百万円（同 32.2% 増）、経常利益 2,518 百万円（同 31.3% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,576 百万円（同 29.5% 増）となった。売上高では、マンション価格の高騰と DX 推進の成長が業績をけん引し、20 期連続の増収となった。営業利益では、販管費の増加があったものの、マンション価格の高騰や高粗利の不動産販売により過去最高益を達成した。DX 不動産事業は、市場の強いニーズとデジタル化による効率的なマッチングで物件の販売・引渡しが好調に進捗した。DX 推進事業では、売上高が前期の約 2.2 倍という想定を上回る成長となった。

#### 2023年3月期決算業績

(単位：百万円)

	22/3 期		23/3 期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	35,186	-	37,259	-	2,073	5.9%
営業利益	2,208	6.3%	2,919	7.8%	711	32.2%
経常利益	1,918	5.5%	2,518	6.8%	599	31.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,217	3.5%	1,576	4.2%	359	29.5%
1 株当たり当期純利益	166.82	-	215.92	-	49.10	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 2. セグメント別の事業動向

##### (1) DX 不動産事業

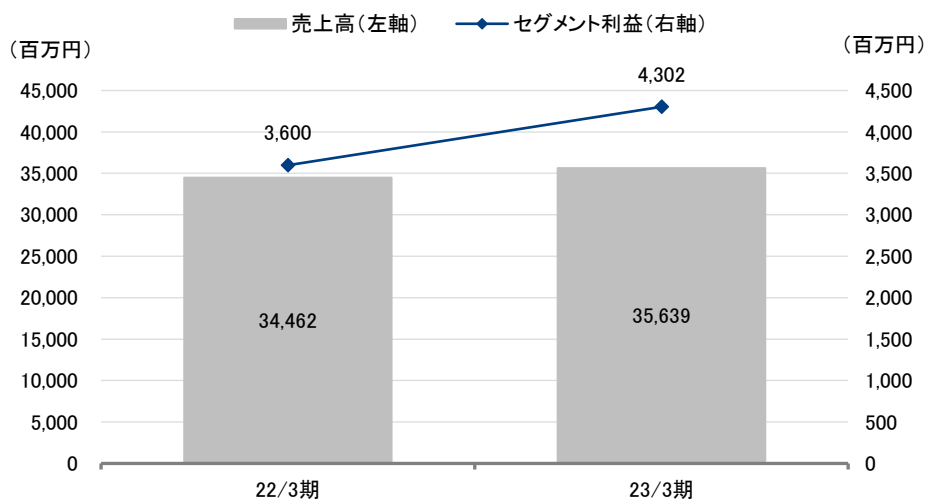
DX 不動産事業は、売上高 35,639 百万円（前期比 3.4% 増）、セグメント利益 4,302 百万円（同 19.5% 増）となった。マンション価格の高騰を背景に、高粗利物件の販売と順調な物件引渡しにより 20 期連続の増収増益を達成した。不動産市場は強い相場が続いており、2024 年 3 月期以降に向けた在庫の積み上げも順調に推移した。顧客ニーズに合わせた商品提供により好調な販売状況であった。商品別の提供数では、新築マンションブランド「クレイシア」シリーズ等 415 戸・中古マンション 535 戸・新築コンパクトマンションブランド「ヴァースクレイシア」シリーズ等 117 戸・都市型アパートブランド「ソルナクレイシア」シリーズ 4 棟となった。居住用物件は 1 都 3 県を基本にエリアを拡大するとともに、投資用物件は首都圏近郊で 2024 年 3 月期も販売戸数を伸ばす計画である。また、ストック収入のベースとなる管理戸数も着実に拡大し、賃貸管理戸数 4,101 戸・建物管理戸数 4,744 戸となり、ストック収入も着実に増加している。入居率は、コロナ禍の人口移動の減少により一時的に 1 ポイント程度落とした時期があるものの、足元ではコロナ禍前水準かそれ以上の 99% 台を平均的に出しており、足元ではコロナ禍前の水準に回復したと言える。



## 業績動向

また、不動産投資型クラウドファンディング「Rimple」や不動産投資情報サイト「不動産投資 Times」など、顧客のニーズに合わせたプラットフォームを展開。「Rimple」の応募は好調に推移しており、累計ファンド組成額は34億円を突破した。不確実な世の中に対する投資意欲は上昇傾向にあり、業界全体としてもニーズが伸びている。DX不動産会員数についても増加を続けており、2023年3月期末時点で159,060人（前期末比7,129人増）となった。オウンドメディア「不動産投資 Times」からの流入も好調に推移している。また、販売契約数も増加しており、契約ベースで前年対比1.6倍を記録した。

## DX不動産事業の業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

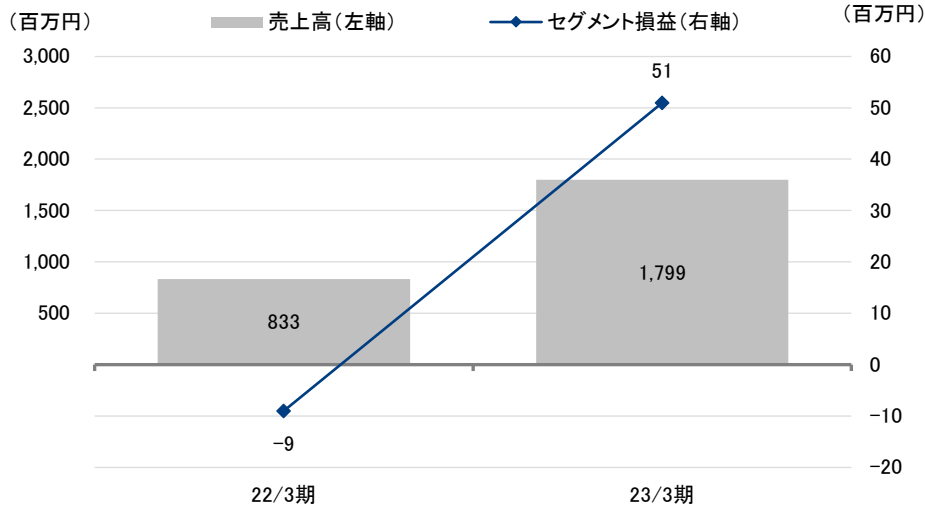
## (2) DX 推進事業

DX推進事業は、売上高1,799百万円（前期比115.9%増）、セグメント利益51百万円（前期は9百万円の損失）となった。同セグメントは連結子会社を中心に事業を推進しているが、各連結子会社ともに受注件数が順調に増加、DX推進事業全体での売上高は約18億円へ大幅に成長した。注力領域として成長を加速させるべく、人員の採用及びM&Aを積極的に実行し、2022年9月にシービーラボを、2023年2月にCloudTechPlusを、それぞれ連結子会社化した。四半期毎の業績を見ると、両社の同事業への業績寄与と2022年2月から連結子会社化しているバーナーズも設立1期目として、3.7倍と業績寄与が確認できる。シービーラボは第2四半期15百万円、第3四半期51百万円、第4四半期96百万円と積み上がった。CloudTechPlusは第4四半期からの業績寄与となり、36百万円となった。

アヴァントは、SI稼働案件数は減少しているものの保守サービスの増加で売上高は拡大した。DXYZは、成長ドライバーの1つである顔認証プラットフォーム「FreeID」の導入先が拡大し、累計ユーザー数は前期末の2.2倍・ソリューション数は前期末の1.9倍となった。バーナーズでは、新規受注を順調に積み上げ、受注増に伴い稼働数も増加した。連結子会社は様々なリーディングカンパニーをクライアントとして持つが、業界構成割合では金融・保険業、情報通信業のクライアントが過半数を占める。今後はより幅広い業種へ提供可能なDX支援サービスを強化する方針だ。

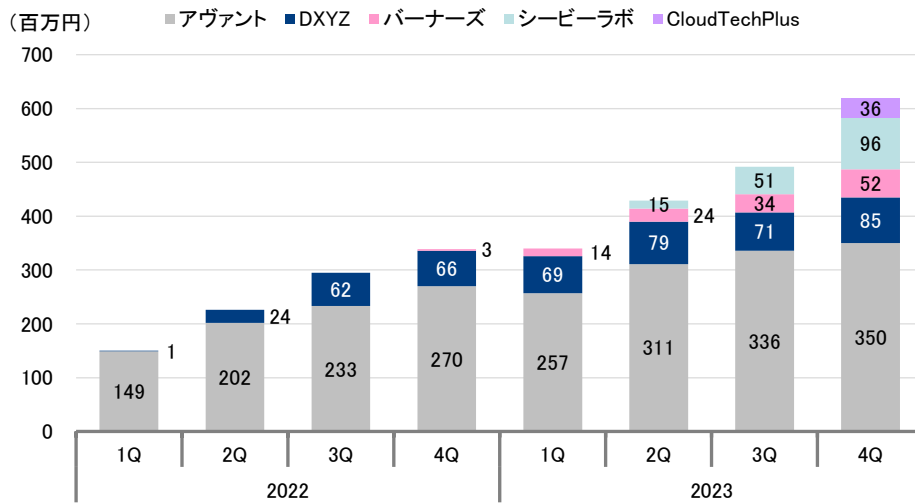
業績動向

DX推進事業の業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

子会社別四半期毎の売上高推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 業績動向

## 3. 財務状況

2023年3月期決算の資産合計は、前期末比11,459百万円増の43,441百万円となった。これは主に、2024年3月期に向け新築・中古マンションともに在庫量を増やしたため、販売用不動産が11,340百万円増加したことによる。また、負債合計は同10,107百万円増の33,869百万円となった。これは主に、中古マンションや開発用地の取得にかかる資金調達により短期借入金が増加したことに加え、当連結会計年度末に物件の竣工が集中したことにより買掛金が増加したことによる。純資産合計は同1,351百万円増の9,572百万円となった。これは主に、期末配当を実施したことにより利益剰余金が197百万円減少した一方、親会社株主に帰属する当期純利益1,576百万円を計上したことにより利益剰余金が増加したことによる。自己資本比率は前期比3.6pt下落の21.8%、借入金の増加は正常な営業循環における販売用不動産及び開発用地の取得に伴う一時的なものであり、短期的な懸念事項はないものと弊社では見ている。

## 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	22/3期	23/3期	増減額
流動資産合計	30,584	41,849	11,264
(現金及び預金)	7,908	6,819	-1,089
(棚卸資産)	21,955	33,828	11,873
固定資産合計	1,397	1,592	194
(有形固定資産)	185	174	-11
資産合計	31,982	43,441	11,459
流動負債合計	10,622	22,595	11,972
(有利子負債)	7,031	17,678	10,647
固定負債合計	13,139	11,274	-1,865
(有利子負債)	13,026	11,126	-1,900
負債合計	23,761	33,869	10,107
純資産合計	8,220	9,572	1,351
負債純資産合計	31,982	43,441	11,459

出所：決算短信よりフィスコ作成

2023年3月期末の現金及び現金同等物の残高は、前期比1,089百万円減の6,809百万円となった。営業活動によるキャッシュ・フローが9,307百万円の支出となった。これは主に、販売による資金回収があったものの、用地仕入や中古収益不動産の取得による棚卸資産の増加、法人税等の支払があったことによる。投資活動によるキャッシュ・フローは285百万円の支出であった。これは主に、投資有価証券の取得や子会社株式の取得に伴う支出に加えて、システム投資等にかかる固定資産の取得があったことによる。財務活動によるキャッシュ・フローは8,504百万円の収入であった。これは主に、長期借入金の返済による支出があったものの、それを上回る用地仕入及び物件開発にかかる資金の確保、機動的な資金の確保にかかる短期借入金の増加及び長期借入れによる収入があったことなどによる。

## 業績動向

## キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	22/3 期	23/3 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	127	-9,307
投資活動によるキャッシュ・フロー	28	-285
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,560	8,504
現金及び現金同等物の期末残高	7,898	6,809

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2024年3月期は売上高400億円を突破する見込み。 21期連続増収に向け成長加速

#### 1. 2024年3月期の業績見通し

2024年3月期の業績予想は、売上高42,000百万円（前期比12.7%増）、営業利益2,500百万円（同14.4%減）、経常利益2,120百万円（同15.8%減）、親会社株主に帰属する当期純利益1,310百万円（同16.9%減）としている。売上高においては、21期連続で増収の見通しであり40,000百万円突破を見込む。各段階利益においては、不動産事業の建築費の高騰とDX推進の先行投資を見込み減益予想としている。

DX不動産事業では、仕入れ価格の高騰が課題となっているが、可能な限り価格転嫁を行うことでインパクトを吸収する見込みである。競合他社と比較して同社のDXノウハウは強く、仕入れ業務ではAIを活用した物件選定により、従来は10名/月かかっていた工数を3名/月程度まで削減している。自社DXにより自動化と生産性の向上をもって、スマートな経営体制を引き続き実践していく。DX推進事業では、M&Aにより取得した組織や新設会社のマネジメントシステムの早期確立が課題となっている。一方で、システム開発案件の市場自体は引き続き好調に推移していることから、売上高の確保に大きな懸念はない。

同社の業績予想に対する達成率は高い水準で推移しており、コロナ禍を筆頭にする事業環境の急変化にも柔軟に対応し、2023年3月期で20期連続増収を達成した。東京のマンション価格の再上昇や転入超過拡大の再開など、足元の事業環境は好調に推移しており、2024年3月期の21期連続増収や通期計画実現の蓋然性は高いと弊社では見ている。

なお、DX推進事業において2023年4月に、クラウドインテグレーション事業を展開するリゾルバを子会社化した。リゾルバはSalesforceエコシステム向けの経営コンサルティング・企業研修を手掛けており、トップクラスの人材と研修システムを有している。また、パートナーコミュニティをリードしたSalesforceパートナーとして「Ecosystem Accelerator of the Year」を受賞するなど客観的にも評価されており、DX推進事業の飛躍的成長のドライバーとなると弊社では見ている。

今後の見通し

2024年3月期業績予想

(単位：百万円)

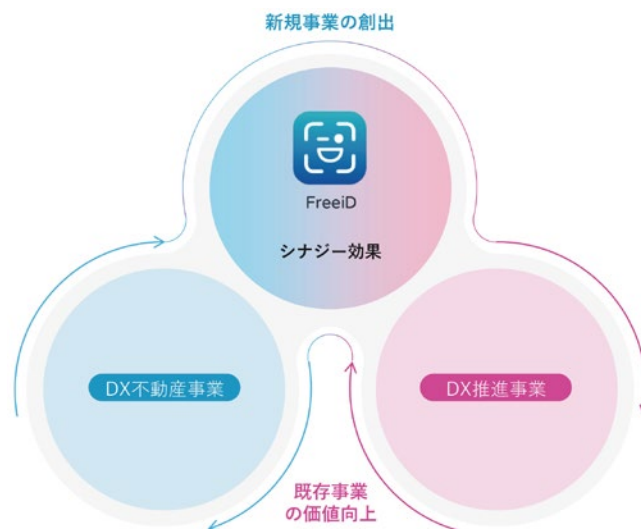
	23/3期		24/3期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	37,259	-	42,000	-	12.7%
営業利益	2,919	7.8%	2,500	6.0%	-14.4%
経常利益	2,518	6.8%	2,120	5.0%	-15.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,576	4.2%	1,310	3.1%	-16.9%
1株当たり当期純利益	215.92	-	180.20	-	-

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. DX 成長戦略

2024年3月期の重点施策として、DX推進体制の確立と顔認証プラットフォーム「FreeID」を成長ドライバーとする成長の加速が挙げられる。DX不動産事業では、「FreeID」によるALL顔認証マンション、「Rimple」による不動産クラウドファンディング、自社DXによる賃貸査定自動化の推進により、既存事業の価値向上を図る。DX推進事業では、DX不動産事業におけるDXノウハウを横展開することで、「FreeID」によるスマートシティ化や他社のDX推進支援による課題解決を提供していく。「FreeID」は、1度の顔認証で業種・業態を超えて様々な顔認証サービスを利用することが可能であり、今後の展開としては入退・本人確認・決済を通じて、ポイントの付与やクーポンの発行ができるマーケティングプラットフォームの提供が挙げられる。事業間でのシナジーを高め、既存事業の深化と新規事業の創出を両輪で推進することで、DX推進体制を確立し実務能力の強化を図る。

DX 成長戦略のための3つの柱



出所：決算説明資料より掲載

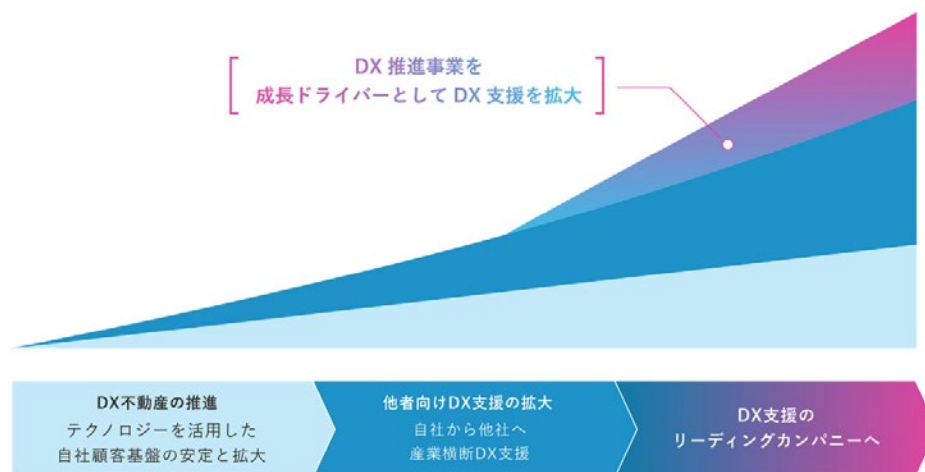
## ■ 中長期の成長戦略

### 顔認証プラットフォーム「FreeID」を中心に拡大し、DX支援のリーディングカンパニーへ

同社では、2030年までにDX支援のリーディングカンパニーになることを目標に掲げている。DX不動産事業においては、旧態依然の紙面・対面中心の業務フローの電子化・オンライン化や顧客物件情報の一元管理及びシステムによるKPI管理により、管理工数を割くことなく生産性の向上を実現している。DX推進事業においては、DX不動産事業を通じて確立したDXノウハウをコアコンピタンスとして、様々な業種業態の企業の生産性向上を支援している。多種多様な業種・業態に向けたコンサルティングから、システム要件定義・システム開発まで完全テラーメイド型で実施しており、支援実績会社数も順調に増加している。

また、飛躍的な成長に向けて、M&Aについても機動的に検討し積極的に推進する方針だ。M&Aの対象企業に関しては、取得価額がEBITDAの5倍以内であることを基本とし、ITエンジニアやノウハウを有しているものの、経営戦略やマーケティングなど、開発以外の経営ノウハウに弱みのある企業をターゲットとしている。同社ではM&A仲介会社を利用しないリファラルM&Aを積極的に活用しており、取得費用を抑えた効率的なM&Aによる成長加速を実現している。今後もパートナーシップを広げながら対象企業を検討する方針だ。

DXをドライバーとする成長イメージ図



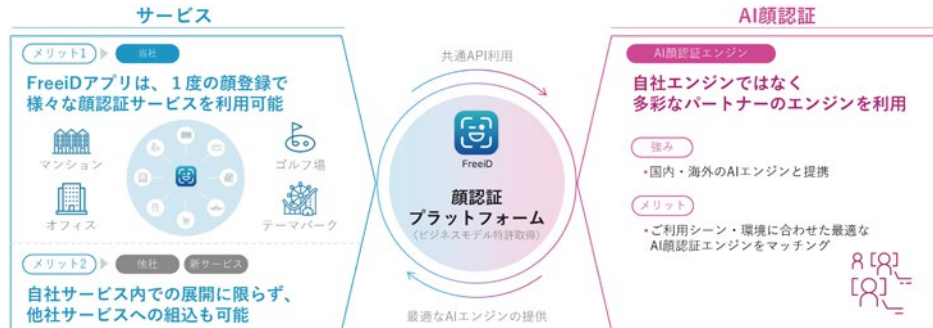
出所：ホームページより掲載

また、同社の成長ドライバーの1つである顔認証IDプラットフォーム「FreeID」については、マンションやオフィスの導入だけに留まらず、様々な業種業態の企業からの依頼が増加している。今後は、認証方法を統合管理することでユーザーへの利便性と付加価値提供を最大化し、入退・本人確認・決済を通じたポイントの付与やクーポンの発行を可能とするマーケティングプラットフォームへの進化を進め、最終的にはスマートシティソリューションとすることを目指す。



中長期の成長戦略

「FreeID」のイメージ図



出所：決算説明資料より掲載

1. 持株会社体制への移行

同社は2023年5月24日に、持株会社体制へ移行することを公表した。同社は、2023年10月2日を期日として単独株式移転により純粋持株会社ミガロホールディングス(株)を設立する。同社は「DXと不動産で価値を創造する企業グループ」をコンセプトに、近年では特にDX領域に注力して事業を展開してきた。DXにより徹底的に効率化された不動産事業と、DXをビジネスとして展開するデジタル関連事業という特徴の異なる事業体を構えるグループ構成とする。持株会社体制へ移行することにより、グループ各社の自律的経営や経営者人材の育成などの取り組みが可能となり、経営戦略機能の強化やグループ間シナジーの創出といった一層の経営効率化を図るとしている。

同社はミガロホールディングスの完全子会社となる。現在同社の子会社となっている各社については、事業特性・経営責任・資本関係等を総合的に勘案し、2023年10月中に現物分配の手法により持株会社の傘下に置き、DX不動産事業とDX推進事業が並列となる戦略的再編を実施する予定だ。これにより、不動産事業のためのDX推進関連子会社という位置付けから、DX不動産事業とDX推進事業がそれぞれ主力事業として並列運営していくという姿勢が対外的にも明確となった。両事業は経営環境がそれぞれ異なるが、持株会社体制への移行により一層の経営効率化が図られ、スピード感のある成長と企業価値の向上が期待できると弊社では見ている。

2. DX 銘柄 2023 に選定

同社は2023年5月31日に、経済産業省と東証が共同で選定する「DX銘柄2023」に初選定されたことを公表した。「DX銘柄2023」は、企業価値の向上につながるDXを推進するための仕組みを社内に構築し、優れたデジタル活用の実績が表れている企業を対象として選定されている。同社では、顔認証システム「FreeID」により、様々なIDや認証方法が乱立し分断されたサービスを統合し、入退室・決済・本人確認・交通機関利用・ポイント利用などが手ぶらで実現可能となるプラットフォームを提供している。これにより、「居住空間」だけではなく、「日常空間」から「非日常」に至る様々な場面において顔認証が利用可能となるスマートシティの実現を目指している。「DX銘柄2023」には32社が選定されているが、時価総額・企業規模の観点や業績規模から見ても大手企業が中心となっている。そのなかで同社が選定された要因は、スマートシティ構想の独自性が高く評価された点が大きいと弊社では見ている。

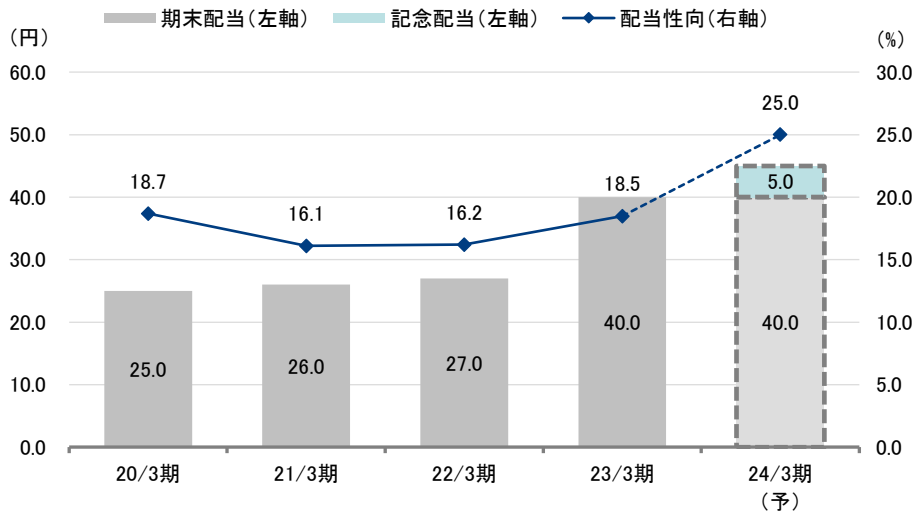


## 株主還元策

### 収益と配当性向の拡大による還元の充実が基本方針。 2024年3月期は1株当たり45.0円の配当を予定

同社では、収益の拡大と配当性向の拡大による還元の充実を基本方針として、企業安定性維持のための内部留保資金の重要性や今後の事業成長に向けた成長資金の確保を考慮しつつ、安定的かつ継続的な利益還元を実施していくとしている。2023年3月期は1株当たり前期比13.0円増配となる40.0円配を実施した。2024年3月期は創業20周年の記念配当5.0円を含み1株当たり45.0円（配当性向25.0%）の配当を予定しており、収益成長による企業価値の向上と配当金の継続により株主に報いる方針が明確に読み取れる。なお、自己株式の取得については、財務体質、業績、株価の状況等を総合的に勘案し機動的に実施する方針だ。同社はセグメント別で成長戦略を明確に打ち出しており、右肩上がりの安定配当を継続していることから、中長期的な株価向上に対する蓋然性も高いと弊社では見ている。

1株当たりの配当金と配当性向の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 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