

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

AMBITION

3300 東証マザーズ

[企業情報はこちら >>>](#)

2017年3月14日(火)

執筆：客員アナリスト

角田秀夫

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. ビジネスモデルと強み	01
2. 業績動向	01
3. 業績見通し	01
4. “不動産”×“IT”ブロックチェーンの推進	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要と沿革	03
2. 事業内容	03
■ 事業概要	04
1. 中核事業はサブリース（転貸）	04
2. 強みは「客付け力」	05
■ 業績動向	05
1. 2017年6月期第2四半期の業績概要	05
2. 財務状況と経営指標	06
■ 今後の見通し	07
● 2017年6月期の業績見通し	07
■ 中長期の成長戦略	07
1. “不動産”×“IT”ブロックチェーンの推進	07
2. 日神不動産投資顧問のリート運用開始	08
■ 株主還元策	09

■ 要約

サブリース急成長企業、 AI チャットやブロックチェーンなど IT 活用積極化

AMBITION<3300> は、都心で若年層向けマンションのサブリース事業を中心に不動産関連サービスを展開する急成長企業である。「不動産 SPA」のコンセプトのもと、サブリース（転貸）事業※¹「かりあげ王」、賃貸仲介事業「ルームピア」「パロー」、売買事業※²「かいとり王」、民泊や家具付き賃貸サービスなどを通じて、顧客の様々なライフステージに適応する事業を展開している。

※¹ サブリース（転貸）事業は、当社では「プロパティマネジメント事業」の一部である。

※² 売買事業は、当社では「インベスト事業」の一部である。

1. ビジネスモデルと強み

主力のプロパティマネジメント事業においては、管理物件が急成長しており 8,029 戸（2016 年 12 月末、前年同期比 33.7% 増）の物件を転貸する。典型的なストックビジネスであり、リーマンショックや東日本大震災にもほとんど影響を受けずに売上を積み上げてきた。「かりあげ王」のブランドで、首都圏の若年層向けマンション・デザイナーズマンションなど個性のある物件を仕入れる。同社の強みは客付け力であり、1) 自社店舗、2) スタッフのノウハウ、3) 良質な仕入れ、4) IT 活用の 4 要素が融合して強みが発揮される。

2. 業績動向

2017 年 6 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高が前年同期比 47.5% 増の 6,685 百万円、営業損失が 48 百万円と増収減益となった。増収は、主力のプロパティマネジメント事業におけるサブリース戸数が大幅に増加したことと、インベスト事業での大型物件の成約が主要因である。販管費（物件の管理人員、新管理システム投資、広告宣伝費、AI などへの投資）を戦略的に増やしており、繁忙期（新入学、新就職の時期）を控えて体制を整備した。

3. 業績見通し

2017 年 6 月期通期の連結業績は、売上高が前期比 50.2% 増の 13,305 百万円、営業利益が同 15.0% 増の 230 百万円と期初の予想を据え置いている。売上高の第 2 四半期の進捗率は 50.2% であり、繁忙期を前にして順調に推移している。

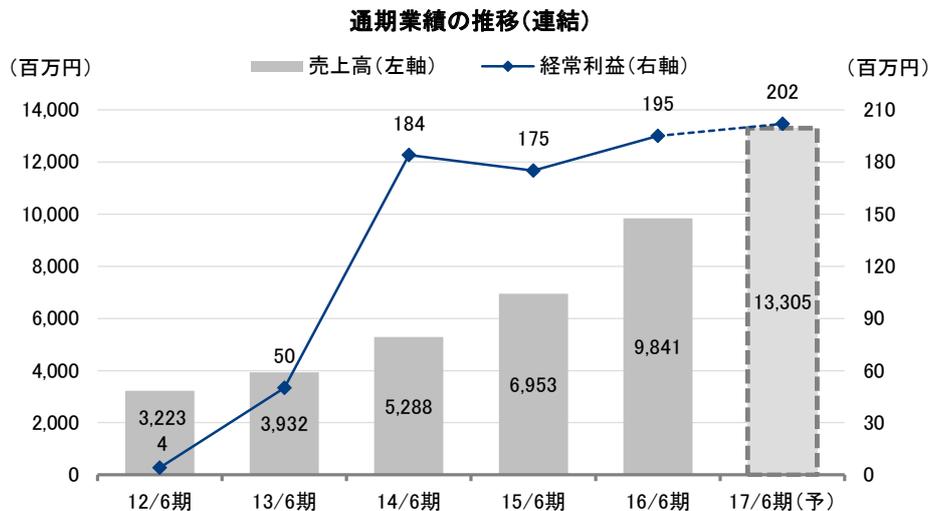
4.“不動産×IT”ブロックチェーンの推進

同社は不動産×ITをコンセプトに、様々な先進技術を不動産取引に応用する試みを続けている。例えば既にAIチャットを顧客対応に活用しており、営業時間外でも顧客とのやりとりが行われることで、利便性の向上や生産性の向上につながっている。

2016年11月、同社とカイカ<2315>は共同で不動産におけるブロックチェーンの実証実験を開始した。不動産賃貸の権利の発行・流通をモデルにブロックチェーンの可用性と安全性について、具体的なデータ登録やシステム動作等を確認する。顧客にとっては、来店せずに不動産の契約ができ、個人情報の心配もない取引が期待できる。

Key Points

- ・サブリース事業の成長性、それを支える客付け力
- ・売上進捗率 50% 超え（第2四半期）、繁忙期の入居率アップで計画達成へ
- ・不動産賃貸におけるブロックチェーン実証実験を開始



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

サブリース・管理から売買や開発まで手掛ける

1. 会社概要と沿革

同社は、2007年に現在も指揮を執る現代表取締役社長の清水剛（しみずたけし）氏により設立された新興の不動産会社である。東京23区を中心に、借り上げたマンションを転貸するサブリース（転貸）事業と賃貸仲介を行う店舗展開で急成長を遂げた。2012年には住居用不動産を売買するインベスト事業にも進出した。2014年9月には早くも東証マザーズ市場に株式上場を果たした。上場後は、主力のサブリース事業を強化するとともに、M&Aで店舗網を拡大し、民泊の事業機会開拓にも積極的に取り組んでいる。

会社沿革

年	主な沿革
2007年	設立（本社渋谷区）。プロパティマネジメント事業及び賃貸仲介事業を開始
2010年	（株）ジョイント・プロパティより賃貸仲介店舗5店舗を取得（（現）アンビション・ルームピア）
2011年	（株）ルームギャランティを設立し、家賃保証業を開始
2012年	インベスト事業を開始
2014年	東証マザーズ市場に株式を上場
2015年	神奈川県で賃貸仲介5店舗を展開する（株）VALORの株式を取得し100%子会社化
2016年	同社の大田区の民泊物件が東京で初めて「特区民泊」事業認定

出所：ホームページよりフィスコ作成

2. 事業内容

主力はプロパティマネジメント事業であり、売上高の64.5%、営業利益の31.1%を稼ぐ。同社のサブリース物件は急成長しており8,029戸（2016年12月末、前年同期比33.7%増）の物件を転貸する。典型的なストックビジネスであり、リーマンショックや東日本大震災にもほとんど影響を受けずに売上を積み上げてきた。「かりあげ王」のブランドで、首都圏の若年層向けマンション・デザイナーズマンションなど個性のある物件を仕入れる。

賃貸仲介事業（売上高構成比6.1%）はプロパティマネジメント事業で借り上げた物件を入居者に紹介する機能も果たしており、単体では収益が出ていないものの全社への貢献は大きい。過去にM&Aで取得した「ルームピア」や「パロー」の店舗も含めて都内・神奈川県に17店舗を展開する。サブリース（転貸）物件の賃貸に寄与するだけでなく、顧客のニーズを把握するチャンネルとしても役割を果たしている。

インベスト事業は、物件を購入しリノベーションした後に売却する再生業務とともに、売り手と買い手の間に入る仲介業務の両方があり、利益で会社に貢献する。売上高の29.0%、営業利益の80.9%を構成する。「かとり王」のブランドで中古マンション物件を中心に買い取り、顧客ニーズに合ったリノベーションを施してバリューアップし、売却と管理を受託するケースが多い。

会社概要

その他事業の中には海外事業でありこれからの事業がある。(売上高の0.4%、営業利益の1.5%)

事業の内容と構成 (連結、17/6 期 2Q)

事業セグメント	主な業務内容	売上構成	営業利益構成
プロパティマネジメント事業	住居用不動産の賃貸借 (サブリース)、賃貸管理	64.5%	31.1%
賃貸仲介事業	賃貸仲介用店舗 (首都圏 19 拠点) における賃貸物件の仲介	6.1%	-13.5%
インベスト事業	住居用不動産物件の売買、一般顧客の不動産物件の売買仲介	29.0%	80.9%
その他事業	海外事業	0.4%	1.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成 ※利益調整前

■ 事業概要

サブリース事業の成長性、それを支える客付け力

1. 中核事業はサブリース (転貸)

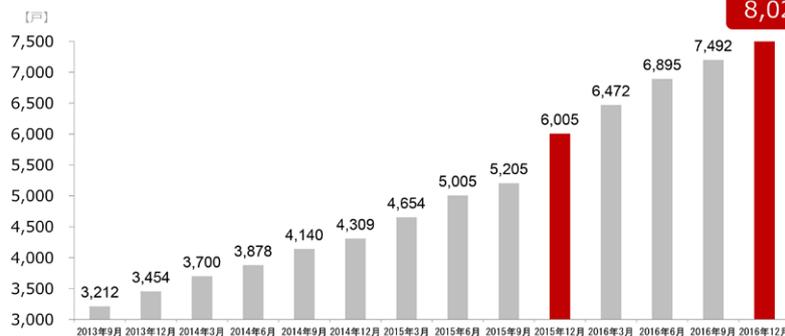
同社のサブリース管理戸数は 8029 戸 (前年同期比 33.7% 増) となり、成長性が際立っている。管理物件の所在地は、東京 23 区のもののが 6,805 件 (84.8%) と多く、東京都 7,051 件 (87.8%)、神奈川県 849 件 (10.6%)、埼玉県 106 件 (1.3%)、千葉県 23 件 (0.3%) となっている。日本全国では既に人口減少が始まったが、東京都に限れば 2020 年にピークを迎えた以降も人口の推移はゆるやかな予想である。積極的な物件確保の背景には近い将来、規制緩和が期待される民泊の存在がある。民泊が本格的に解禁されれば、空室で民泊向きの物件は民泊に転用し、リスク回避が可能になる。

管理戸数

- サブリースの**管理戸数は8,029戸** (前年同期比33.7%増) となりました。需要期に向けた積極的なサブリース物件の獲得を進め前期比でも大幅増となりました。

前年同期比33.7%増

サブリース戸数の推移



出所：決算補足説明資料より掲載

事業概要

2. 強みは「客付け力」

一般論として、サブリース（転貸）事業には空室リスクが伴う。同社が成長に向けて積極的なサブリース物件の取得を行える背景には、客付け力がある。借り上げ物件に入居者を付けられる自信があるからこそ、物件を増やせるのだ。客付け力は1) 自社店舗、2) スタッフのノウハウ、3) 良質な仕入れ、4) IT活用の4つの要素がある。

1) 自社店舗はルームピアなど首都圏17店舗で顧客の的確なニーズを把握し提案する体制が整っており、サブリース物件の約6割を成約させている。2) スタッフのノウハウに関しては、“立地”重視で選びがちな風潮の中で、“物件”の魅力をきちんと伝える営業手法に定評がある。また適正な賃料設定ができるよう訓練されたスタッフがいる。3) 良質な仕入れに関しては、上場を機に物件オーナーからの信用力も向上し、一棟で任されることも増えた。首都圏のDINKS・単身向け、デザイナーズマンションに注力してきたことによる“目利き力”も有利に働く。4) IT活用においては、インターネット広告を積極化するとともに、顧客の利便性を追求するためにAIチャットなどを採用し、常に先進的な不動産取引の姿を追求している。

■ 業績動向

第2四半期はサブリース戸数増と インベスト事業での物件売却により大幅増収

1. 2017年6月期第2四半期の業績概要

2017年6月期第2四半期の連結業績は、売上高が前年同期比47.5%増の6,685百万円、営業損失が48百万円、経常損失が59百万円、親会社株主に帰属する四半期純損失が33百万円と増収減益となった。

増収に関しては、主力のプロパティマネジメント事業におけるサブリース戸数が大幅に増加したことが一因である。2016年9月末のサブリース戸数は8,029戸（前年同期比33.7%増）と計画を上回った。ただし、仕入れたサブリース戸数のうち第2四半期末時点で入居率は88.8%、転居が本格化する第3四半期（1月～3月、新入学・就職時期）に向けた物件の先行投資の意味合いが大きい。またインベスト事業での大型物件の成約も増収の一因となった。

費用面では原価が増加し売上総利益が減少した。販管費は、物件の管理人員、新管理システム投資、広告宣伝費、AIなどへの投資を積極的に行い、戦略的に増やした（前年同期比21.2%増）。

結果として、第2四半期は期初の営業損失予想26百万円を上回る48百万円となった。

業績動向

2017年6月期第2四半期実績

(単位:百万円)

	16/6期2Q		17/6期2Q		前年同期比
	実績	構成比	実績	構成比	
売上高	4,533	100.0%	6,685	100.0%	47.5%
売上総利益	888	19.6%	937	14.0%	5.5%
販管費	812	17.9%	985	14.7%	21.3%
営業利益	75	1.7%	-48	-0.7%	-
経常利益	77	1.7%	-59	-0.9%	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	30	0.7%	-33	-0.5%	-

出所:決算短信よりフィスコ作成

レバレッジを効かせ資産規模が着実に拡大

2. 財務状況と経営指標

2016年12月末の総資産残高は前期末比356百万円増の3,642百万円となった。主な増加は固定資産の1,006百万円増であり、有形固定資産の増加が要因である。主な減少は販売用不動産の476百万円減である。

負債は前期末比406百万円増の2,944百万円となった。主な増加は、固定負債の526百万円増であり、長期借入金の523百万円増が主な要因である。なお短期借入金は135百万円減少した。

経営指標(2016年12月末)では、流動比率が149.5%、自己資本比率が18.8%となっており、安全性に配慮しつつレバレッジを効かせ、成長を志向する。

連結貸借対照表、経営指標

(単位:百万円)

	16/6月末	16年12月末	増減額
流動資産	2,580	1,930	-650
(現預金)	1,504	1,309	-195
(販売用不動産)	928	452	-476
固定資産	700	1,707	1,006
総資産	3,286	3,642	356
流動負債	1,411	1,291	-119
固定負債	1,126	1,652	526
負債合計	2,538	2,944	406
純資産合計	747	697	-50
負債純資産合計	3,286	3,642	356
<安全性>			
流動比率	182.9%	149.5%	-
自己資本比率	22.7%	18.8%	-

出所:決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

売上進捗率 50% 超え（第 2 四半期）、 繁忙期の入居率アップで計画達成へ

● 2017 年 6 月期の業績見通し

2017 年 6 月期通期の連結業績は、売上高が前期比 50.2% 増の 13,305 百万円、営業利益が同 15.0% 増の 230 百万円、経常利益が同 8.6% 増の 202 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 8.0% 増の 121 百万円と期初の予想を据え置いている。売上高の第 2 四半期の進捗率は 50.2% であり、繁忙期を前にして順調である。売上高の増加は、プロパティマネジメント事業とインベスト事業の成長分が大きな割合を占める。プロパティマネジメント事業においては、サブリース（転貸）の契約件数が第 2 四半期までに好調に推移しており、繁忙期である第 3 四半期以降に入居率を上げることで大きく業績を上げるシナリオが進行中だ。第 2 四半期時点の入居率は 88.8% であり、さらに 6.4% 程度の向上を目指す。

2017 年 6 月期連結業績予想

（単位：百万円）

	16/6 期		予想	17/6 期		
	実績	構成比		構成比	前期比	2Q 進捗率
売上高	9,841	100%	13,305	100%	35.1%	50.2%
営業利益	199	2.0%	230	1.7%	15.0%	-
経常利益	195	2.0%	202	1.5%	8.6%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	109	1.1%	121	0.9%	8.0%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

不動産賃貸におけるブロックチェーン実証実験を開始

1. “不動産” × “IT” ブロックチェーンの推進

同社は不動産 × IT をコンセプトに、様々な先進技術を不動産取引に応用する試みを続けている。例えば既に AI チャットを顧客対応に活用しており、営業時間外でも顧客とのやりとりが行われることで、利便性の向上や生産性の向上につながっている。

中長期の成長戦略

2016年11月、同社とカイカは共同で不動産におけるブロックチェーンの実証実験を開始した。ブロックチェーンは、ビットコインを支える中核の技術として有名である。多数の参加者による取引記録の突合や所有権管理といったプロセスに適しており、各種規制や利用者保護といった考慮を必要とする不動産取引においても、より自由度の高い応用の可能性がある。

今回の実証実験を通じて、不動産賃貸の権利の発行・流通をモデルにブロックチェーンの可用性と安全性について、具体的なデータ登録やシステム動作等を確認する。顧客にとっては、来店せずに不動産の契約ができ、個人情報の心配もない取引ができるメリットが期待できる。

カイカは40年以上にわたり、金融機関を中心に製造・公共・流通等のシステム開発を行っており、様々な分野でブロックチェーン実証実験のシステムサポートを行っている。

不動産×IT ブロックチェーンの推進

株式会社カイカとのブロックチェーン実証実験共同開始

株式会社カイカ（旧・株式会社SJI）と共同でブロックチェーン実証実験を開始しました。今回の実証実験は、不動産賃貸の権利の発行・流通をモデルにブロックチェーンの可用性と安全性について、具体的なデータ登録やシステム動作等を確認するものです。ブロックチェーンは、多数の参加者における取引記録の突合・所有権管理といったプロセスに適しており、金融分野のみならず、各種規制や利用者保護といった考慮を必要とする不動産・流通などの非金融分野においてもより自由度の高い応用の可能性があります。今回の協業によって、カイカはブロックチェーンの実証実験システムサポートのさらなるノウハウ蓄積を、AMBITIONは、将来の不動産ビジネスの可能性を検討することを目的に、双方にとって有意義な協業となります。

株式会社カイカ の概要



カイカは、40年以上にわたり金融業を中心に製造・公共・流通等のシステム開発をおこなっております。現在、フィンテック関連ビジネスを戦略的注力領域に掲げ、特に重要な要因としてブロックチェーン技術に注目し、様々な取り組みをおこなっております。ブロックチェーン技術「mijin」とビットコイン取引所「Zaif」を提供するテックビューロ株式会社のインテグレーションパートナーであり、また、多くの金融機関向けのシステム開発実績を活かし預金口座管理におけるブロックチェーンの実証実験を完了しております。既に大手製造業をはじめ、ブロックチェーン実証実験のシステムサポートを受託し着実に実績を積み上げております。今後も企業がブロックチェーンを自社ビジネスに適用する際にサポートすることをカイカの使命として、積極的に実証実験のシステムサポートに注力します。

出所：決算補足説明資料より掲載

2. 日神不動産投資顧問のリート運用開始

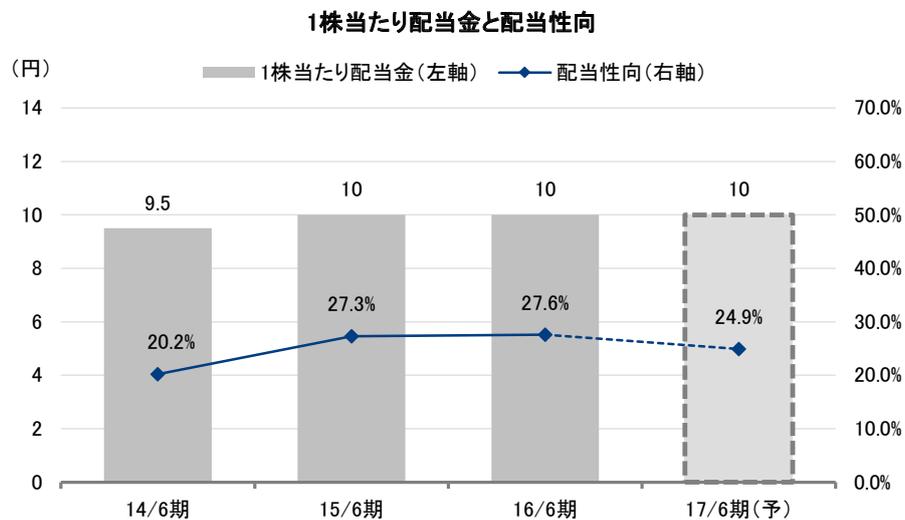
同社は、2016年に日神不動産投資顧問（株）（本社：新宿区）が行う第三者割当増資の一部について引受けを行った。2013年に設立されたこの会社は、マンションデベロッパーである日神不動産<8881>の子会社であり、私募リート運用開始（2017年春予定）の母体である。設立される投資法人は分譲マンションを中心にホテル・保育園・学生寮などの複合施設にも投資を行い東証J-REIT市場を目指す。上場5年後には資産1,000億円規模を目標としている（日神不動産の中期経営計画より）。同社の狙いは、日神不動産投資顧問が管理・運用する居住用不動産の物件管理を行い、管理物件を増加させることにある。

具体的に管理物件を受託できるようになるのが、2017年3月頃からの見込みであり、リーートの資産が大きく増え管理物件が多くなるのは1～2年先になるだろう。

■ 株主還元策

安定配当を継続

同社は株主還元策として配当を実施している。配当の基本方針としては、成長のための投資と株主への適切な利益還元をバランス良く行う方針である。2017年6月期は、前期同様に年間10円配、配当性向24.9%を見込む。安定的な利益の成長を前提に、配当性向は将来的に30%を目指す。



出所：決算短信よりフィスコ作成
 注：2016年4月1日付の1対2の株式分割を反映

重要事項（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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ