

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 >>>](#)

2018年10月24日(水)

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. 事業概要	01
2. 業績動向	01
3. 業績見通し	02
4. 成長戦略	02
5. 株主還元策	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要と沿革	03
2. 事業内容	04
■ 事業概要	05
1. 投資用マンションのトータルサービスを行う	05
2. 首都圏に集中して物件を確保するサブリース事業	05
3. 強みは“客付け力”	06
4. 主要経営指標（サブリース事業）	07
5. インベスト事業：ヴェリタス	07
6. 今後期待される保険事業	08
■ 業績動向	08
1. 2018年6月期通期の業績概要	08
2. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	11
● 2019年6月期の業績見通し	11
■ 中長期の成長戦略・トピック	12
1. 「AMBITION DREAM 1000」を発表	12
2. 不動産テック（RPA）で自社業務を効率化、その先の業界効率化へ	13
■ 株主還元策	14

■ 要約

2018年6月期は東証マザーズ上場企業中 No.1 の増益率を達成。 売上高 1,000 億円 (4.3 倍)、営業利益 100 億円 (8.8 倍) を目指す 「AMBITION DREAM 1000」を発表

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。主力はサブリース（転貸）事業※1であり、「かりあげ王」のブランドで展開する。「不動産 SPA」のコンセプトのもと、賃貸仲介事業「ルームピア」「パロー」、売買事業※2「かいとり王」などを通じて、顧客の様々なライフステージに適應する事業を行っている。2017年10月には投資用マンションの開発・販売の（株）ヴェリタス・インベストメント（以下、ヴェリタス）を連結化し、開発事業が大幅に強化された。

※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. 事業概要

主力はプロパティマネジメント事業であり、特に東京 23 区の DINKS・単身者向けマンション・デザイナーズマンションなどを借り上げてサブリース（転貸）する点に特徴がある。サブリース戸数は 2018 年 6 月末時点で 9,307 戸（前期比 6.3% 増）と堅調に伸びており全社売上高の 54.9% を占める。賃貸仲介事業は、首都圏 21 店舗において自社物件を始めとする賃貸物件の仲介を行っており、サブリース（転貸）事業を援護する存在だ。また、首都圏の中古マンション流通の活況を背景に、購入・リノベーション・入居率向上・売買を行うインベスト事業も業績を補完する存在だ。2017 年 10 月よりインベスト事業にヴェリタスの行うマンション開発事業が加わり、2 本目の柱となっている。

2. 業績動向

2018 年 6 月期通期の連結業績は、売上高が前期比 59.7% 増の 23,278 百万円、営業利益が同 292.1% 増の 1,141 百万円、経常利益が同 278.8% 増の 1,017 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 311.0% 増の 611 百万円と記録的な増収増益を達成した。営業利益の伸び率は、東証マザーズ市場に上場する企業で No.1 である（直近 5 年間、2013 年～2018 年）。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 9,307 戸（前期比 6.3% 増）と堅調に伸びたのに加え、入居率が 97.0%（2017 年 6 月末は 92.1%）と 4.9 ポイント向上し、増収増益に貢献した。インベスト事業では、ヴェリタス（デザイナーズマンション開発）が 2017 年 10 月から連結され、2018 年 6 月末までに 229 件（売上高約 80 億円分）の引き渡し完了した。都内のプレミアムエリアに新築投資用デザイナーズマンションを開発しており、安定した資産価値が支持され、販売は計画以上に進捗した。

要約

3. 業績見通し

2019年6月期通期の連結業績は、売上高が前期比20.6%増の28,085百万円、営業利益が同13.9%増の1,300百万円、経常利益が同7.0%増の1,088百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同5.9%増の648百万円と、大きく飛躍した前期を超える業績を予想する。主力のプロパティマネジメント事業では、サブリース戸数の更なる増加を計画する。第1四半期時点で約580戸の大口のサブリースを受託しており、滑り出しは好調だ。今期のヴェリタスの新規開発物件の年間引渡し予定戸数は250戸から300戸を想定する。その他、利益水準を押し上げる要因と成り得るポイントでは、IT化推進による業務効率・生産性のアップ（不動産テック）、営業組織体制の強化等によるシナジー効果、保険事業・電力事業などによる追加収入などがある。同社は2018年6月期に3回の業績上方修正を行っており、2019年6月期の予想に関しても、例年通り、保守的な予想にとらえるのが妥当だろう。

4. 成長戦略

同社は今後も積極的に成長機会に挑戦していくことを宣言するために、売上高で1,000億円、営業利益で100億円を中期的に目指す「AMBITION DREAM 1000」を発表した。2018年6月期の売上高からすると、売上高で4.3倍、営業利益で8.8倍でありハードルが高いものの、同社は過去3年間で、売上高で3.3倍、営業利益で6.2倍に拡大しており、非現実な数字ではない。既存事業では新規物件の拡大による成長と不動産テックの推進による収益向上が基本戦略となる。上乘せ分の事業に関しては、1)M&Aの推進、2)保険事業の育成、3)RPA事業、4)IoT関連を組み合わせて取り組む。M&Aに関しては、これまでのルームピア、パロー、ヴェリタスいずれのケースでも連結後に買収先の増益を達成しており、買収及びその後の融合、相乗効果の顕在化に自信を深めている。

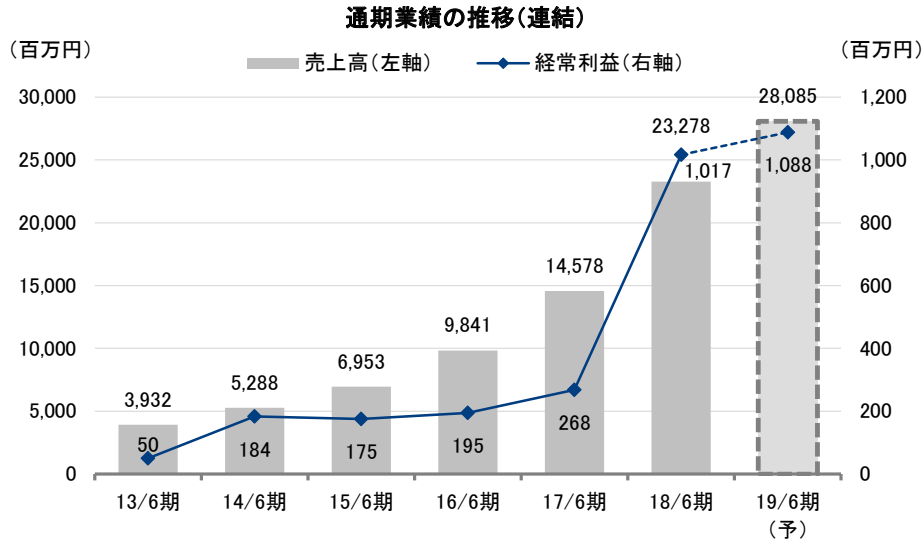
5. 株主還元策

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。2015年6月期から3年連続で年5円配当を継続したが、2018年6月期は大幅に利益水準が上がったために、配当金年16.5円に大幅に増配された。配当性向は18.3%。2019年6月期は、前期と同じ配当金年16.5円を予想する。当期純利益予想が保守的な数値のため、前年同様に増配の可能性も考えられる。なお、同社は、2018年4月26日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っている。

Key Points

- ・投資用ワンルームマンションの開発からサブリース、入居者サービスまでを一気通貫で行う体制を確立
- ・2018年6月期は東証マザーズ上場企業中No.1の増益率を達成。サブリース事業の入居率の向上著しいプロパティマネジメント事業とマンション開発のヴェリタスの子会社化が貢献
- ・売上高1,000億円(4.3倍)、営業利益100億円(8.8倍)を目指す「AMBITION DREAM 1000」を発表。不動産テック(RPA)で業務効率化が進捗

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

若年層の感性に合致するマンションのサブリースと開発が主力。 M&A で急成長

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賃するサブリース(転賃)事業と賃貸仲介を行う店舗展開で急成長を遂げた。取り扱う物件の特徴はデザイナーズやペット可、スマートキーやIoT付きの新築マンションが多く、いずれも若年層の感性にマッチしている。2012年には住居用不動産を売買するインベストメント事業にも進出。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や海外事業、不動産開発事業など積極的に事業領域を拡大し、総合不動産会社としての体制を整えた。2017年10月には投資用マンションの開発・販売のヴェリタスをM&Aで連結化し、開発事業を大幅に強化。若年層の感性に合致するマンションを開発から販売、サブリース、賃貸仲介まで一貫して手掛ける、急成長企業である。

会社概要

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
2008年	“スーパーゼロプラン”サービス開始
2010年	一部上場グループ(株)ジョイントルームピアをM&Aで取得
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	ベトナム・ホーチミンに会社設立
2015年	神奈川県を拠点とする管理1,000戸仲介店舗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
2016年	(株)ホープ少額短期準備会社(現・(株)ホープ少額短期保険)設立
2017年	(株)ホープ少額短期保険、金融庁から認可を受け保険事業開始
2017年	(株)ヴェリタス・インベストメントの全株式をM&Aにて取得
2018年	ルームピア横浜店、本八幡店オープン

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54.9%、営業利益の45.3%を占める。同社のサブリース(転賃)を中心に展開しており9,307戸(2018年6月末、前期比6.3%増)の物件を転賃する。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げを積み上げてきた。「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的な物件を仕入れる。

賃貸仲介事業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を果たす。売上高の4.3%、営業利益の5.1%である。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・埼玉県・千葉県に21店舗(2018年6月期の新規2店舗)展開する。顧客のニーズを把握するチャ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、再生及び売却を行う事業であり、利益で会社に貢献する。売上高の40.2%、営業利益の50.5%。2018年6月期第2四半期(2017年10月)に連結したヴェリタスの行うマンション開発・販売事業が、このセグメントの大きな割合を占める。「かいとり王」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入居率向上を行った上で売却するという従来のビジネスモデルも健在。販売・売却後も管理を受託するケースが多い。

事業の内容と構成(連結、18/6期)

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	54.9%	45.3%
賃貸仲介事業	賃貸仲介用店舗(首都圏19店舗)における賃貸物件の仲介	4.3%	5.1%
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	40.2%	50.5%
その他事業	海外事業	0.6%	-0.9%

出所：会社資料よりフィスコ作成

※利益調整前

■ 事業概要

投資用ワンルームマンションの開発からサブリース、入居者サービスまでを一気通貫で行う体制を確立

1. 投資用マンションのトータルサービスを行う

同社は投資用マンションの開発からサブリース、入居者サービスまでを一気通貫で行うことができる稀有な企業である。創業からの中核事業はサブリース（転賃）であるが、その後入居者探しを担うルームピア、パローを、さらには投資用マンションの土地の仕入れから企画・開発・販売を行うヴェリタスをグループ化した。また、入居者向けのサービスの開発にも積極的に取り組んでおり、保険サービス、様々な IT サービス（防犯、利便性向上）の提供を行っている。

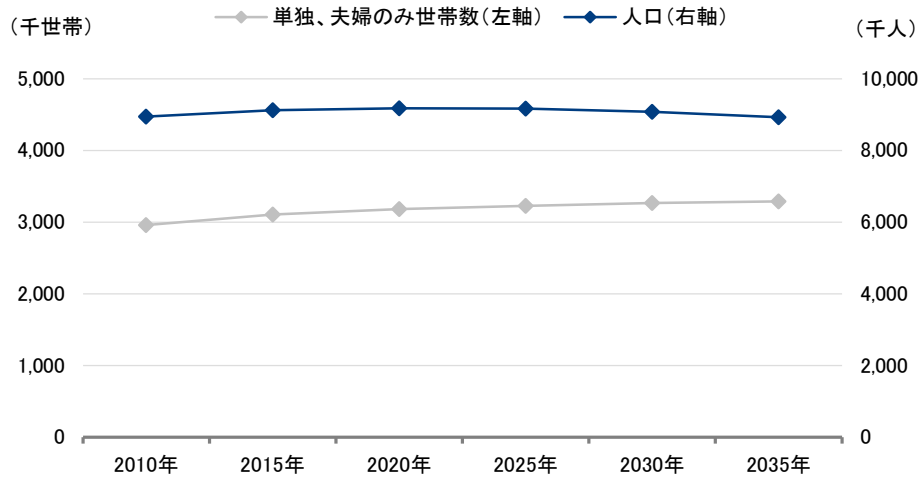


出所：会社資料よりフィスコ作成

2. 首都圏に集中して物件を確保するサブリース事業

同社のサブリース管理物件の所在地は、東京都が7,860件（84.5%）と多く、大多数が東京都（23区）に集中している。特に東京のプレミアムエリアと言われる渋谷区、港区、中央区、千代田区、品川区、新宿区、文京区などに物件が多い。次いで多いのが神奈川県、埼玉県と千葉県その他にもあるがいずれも都心エリアだ。分譲仕様のハイクオリティなデザイナーズマンションを中心として仕入れており、逆にアパート、コーポ、鉄骨造のマンションなどは対象外である。核家族化や単身世帯の増加などに対応すべく、単身者用やDINKS向けの物件が主体である。日本全国では既に人口減少が始まっているが、東京23区に限れば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。特に、同社の事業に直結する単身世帯や夫婦のみ世帯は、2035年まで右肩上がりの予想である。

事業概要

東京23区の人口、単独・夫婦のみ世帯数


出所：東京都公開資料よりフィスコ作成

3. 強みは“客付け力”

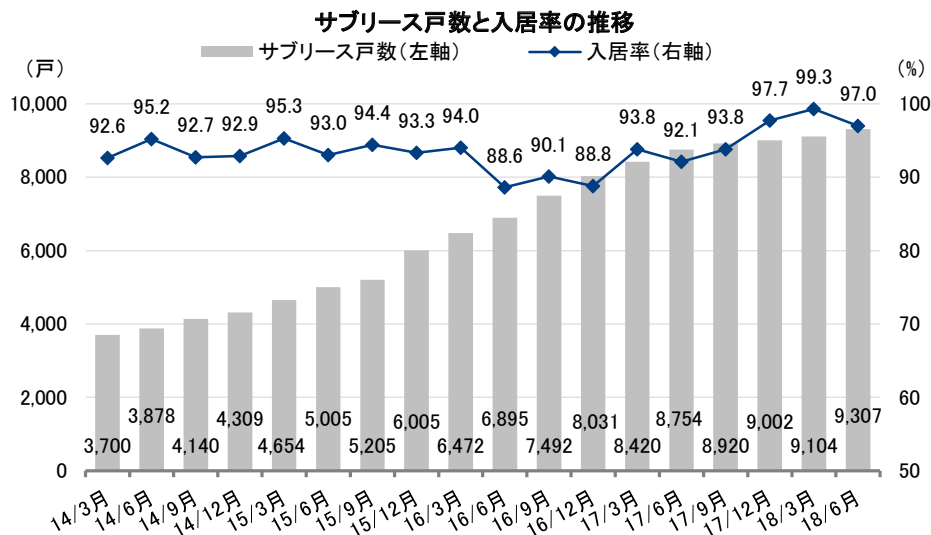
一般論として、サブリース（転貸）事業には空室リスクが伴う。同社が成長に向けて積極的なサブリース物件の取得を行える背景には、空室リスクを避ける“客付け力”がある。借り上げ物件に入居者を付けられる自信があるからこそ、物件を増やせるのだ。客付け力は、(1) 自社店舗、(2) スタッフのノウハウ、(3) 良質な仕入れ、(4) IT 活用の4つの要素がある。

- (1) 自社店舗はルームピア、パローの首都圏 21 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なかで、“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ことも強みだ。
- (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・单身向け、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。

事業概要

4. 主要経営指標（サブリース事業）

同社のプロパティマネジメント事業の主要な経営指標は、サブリース戸数と入居率である。サブリース戸数は、ストックビジネスの特徴そのままに右肩上がりに推移してきた。2014年6月末から2018年6月末までの4年間に年率24.5%で増加し、9,307戸（2018年6月末）に達している。物件を積極的に仕入れると入居率は下がるという関係にある。例年、4月から12月までの期間は物件仕入れを優先し入居率は低め、繁忙期の1月～3月に契約を増やし入居率が上がる。2018年6月末の入居率は97.0%となり2017年6月末の92.1%から4.9ポイントも上昇、年度末の値としては過去最高を記録した。その理由としては、物件の仕入れを抑え目にしたことと、営業体制の整備が浸透したことが挙げられる。



出所：会社資料よりフィスコ作成

5. インベスト事業：ヴェリタス

インベスト事業の主体となるのは、2017年10月に連結した投資用デザイナーズマンションを開発・販売するヴェリタスである。ヴェリタスは、東京23区のプレミアムエリアと呼ばれる地域を中心に投資用マンションの開発及び販売をしており、この領域におけるリーディングカンパニーの1社。「ヴェリタス」は「本物」を意味するように、高付加価値で個性的なマンションを手掛けるプロ集団として定評がある。世界的なインテリアデザイナー森田恭通（もりたやすみち）氏やトップモデルとして活躍する押切もえ（おしきりもえ）氏、日本を代表する女性写真家・映画監督でもある蜷川実花（にながわみか）氏などがプロデュースするデザイナーズマンションの開発実績がある。

一例として、2018年7月に販売開始した新築投資用デザイナーズマンション「PREMIUM CUBE G 市谷甲良町」がある。東京都新宿区の都心エリアに建つこのマンションは、5駅6路線利用可能なマルチアクセスの立地。ヴェリタスのデザイナーズマンションを数々手掛けてきたデザイナー森田恭通氏率いるGLAMOROUS社がデザインを担当した、「品格と個性」あふれる物件である。

事業概要

「PREMIUM CUBE G 市谷甲良町」の概要

 GLAMOROUS 代表/チーフデザイナー
 森田 恭通 氏

出所：会社資料より掲載

6. 今後期待される保険事業

同社は2017年7月に金融庁から認可を受け、「(株)ホープ少額短期保険」として、保険事業を開始した。第1ステップは、同社の管理物件の顧客に対し、賃貸住宅入居者向け家財保険・賠償責任保険、賃貸オフィス・飲食店入居者向けの保険などを販売する。17,186戸(うちサブリース9,307戸)に及び管理物件及び今後の取扱物件の入居者が販売対象であり、確実性の高い追加収入が見込むことができる。さらに第2ステップとしては、販売代理店による同社管理物件以外への外販である。既に数社の販売代理店との提携が計画されている。

業績動向

**2018年6月期は東証マザーズ上場企業中 No.1 の増益率を達成。
 サブリース事業の入居率の向上著しいプロパティマネジメント事業と
 マンション開発のヴェリタスの子会社化が貢献**

1. 2018年6月期通期の業績概要

2018年6月期通期の連結業績は、売上高が前期比59.7%増の23,278百万円、営業利益が同292.1%増の1,141百万円、経常利益が同278.8%増の1,017百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同311.0%増の611百万円と記録的な増収増益を達成した。営業利益の伸び率は、東証マザーズ市場に上場する企業でNo.1である(直近5年間、2013年期～2018年期)。

AMBITION | 2018年10月24日(水)
 3300 東証マザーズ | <https://www.am-bition.jp/ir/>

業績動向

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9,307戸（前期比6.3%増）と堅調に伸びたのに加え、入居率が97.0%（2017年6月末は92.1%）と4.9ポイント向上し、増収増益に貢献した。管理戸数の増加率を従来よりも抑え目にし、営業体制の強化が浸透したことが奏功した形だ。また、サブリース以外にも含む管理戸数全体も17,186戸（前期比17.2%増）であり、首都圏において規模の経済がきくスケールに達している。また、インベスト事業も記録的な増収増益の要因である。ヴェリタス（デザイナーズマンション開発）は2017年10月から連結され、2018年6月末までに229件（売上高約80億円分）の引き渡し完了した。都内のプレミアムエリアに新築投資用デザイナーズマンションを開発しており、安定した資産価値が支持され、販売は計画以上に進捗した。（引渡し戸数計画比10.1%増）

費用面では、売上原価や販管費が増えたものの売上高の圧倒的な伸び（59.7%増）が上回り利益を押し上げた。売上総利益率は3.7ポイント改善、営業利益率も2.9ポイント改善した。

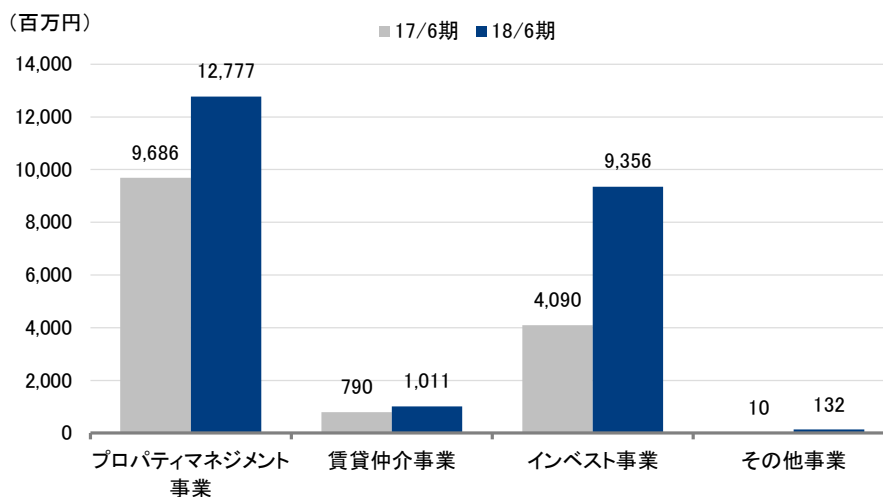
2018年6月期通期実績

（単位：百万円）

	17/6期		18/6期		前期比
	通期実績	構成比	通期実績	構成比	
売上高	14,578	100.0%	23,278	100.0%	59.7%
売上総利益	2,381	16.3%	4,644	20.0%	95.0%
販管費	2,090	14.3%	3,502	15.0%	67.5%
営業利益	291	2.0%	1,141	4.9%	292.1%
経常利益	268	1.8%	1,017	4.4%	278.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	148	1.0%	611	2.6%	311.0%

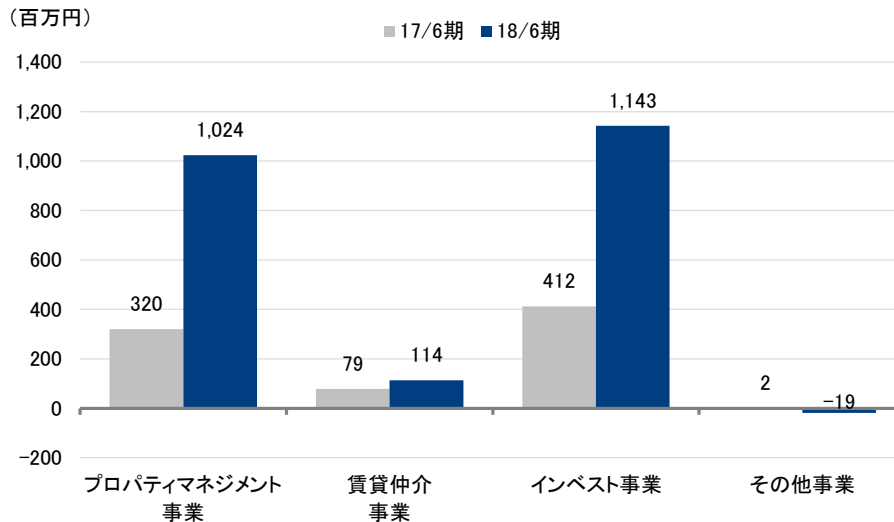
出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別売上高の推移



出所：会社資料よりフィスコ作成

業績動向

セグメント別利益の推移


出所：会社資料よりフィスコ作成

M&Aにより資産規模が大幅に拡大。 販売用不動産（仕掛含む）67億円を保有

2. 財務状況と経営指標

2018年6月期末の総資産残高は前期末比10,617百万円増の14,590百万円となり、資産規模が大幅に拡大した。そのうち流動資産は8,226百万円増であり、販売用不動産（仕掛含む）の増加と現預金の増加が主な原因である。固定資産は2,384百万円増であり、M&Aに起因するのれんの増加や土地など有形固定資産の増加が主な要因である。

負債合計は前期末比9,991百万円増の12,688百万円となった。主な増加は、固定負債の6,306百万円増であり、長期借入金の増加が主な要因である。流動負債は3,685百万円増であり、1年内返済予定の長期借入金と短借入金の増加が主な要因である。

純資産合計は前期比末比625百万円増の1,902百万円となったのは、利益剰余金の増加が主な要因である。

経営指標(2018年6月期末)では、流動比率が209.1%(前期末は177.9%)と安全性の基準である200%を上回っており、短期的な安全性には懸念はない。自己資本比率が大規模なM&Aを経て13.0%(前期末は31.9%)と低めであり、中長期的に収益力を向上させ、資本を強化していく計画の途上にある。

業績動向

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	17/6 期末	18/6 期末	増減額
流動資産	2,958	11,185	8,226
(現預金)	2,314	3,834	1,520
(販売用不動産、仕掛含む)	405	6,775	6,370
固定資産	1,009	3,393	2,384
総資産	3,973	14,590	10,617
流動負債	1,662	5,348	3,685
固定負債	1,034	7,340	6,306
負債合計	2,697	12,688	9,991
純資産合計	1,276	1,902	625
負債純資産合計	3,973	14,590	10,617
<安全性>			
流動比率 (流動資産 ÷ 流動負債)	177.9%	209.1%	-
自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産)	31.9%	13.0%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2019年6月期予想は売上高・各利益ともに過去最高を更新する予想。不動産テックの活用や保険事業の成長などによる更なる増益に期待

● 2019年6月期の業績見通し

2019年6月期通期の連結業績は、売上高が前期比20.6%増の28,085百万円、営業利益が同13.9%増の1,300百万円、経常利益が同7.0%増の1,088百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同5.9%増の648百万円と、大きく飛躍した前期を超える業績を予想する。

主力のプロパティマネジメント事業では、サブリース戸数の更なる増加を計画する。第1四半期時点で約580戸の大口のサブリースを受託しており、滑り出しは好調だ(前期のサブリース戸数の増加は553戸/年)。また、ヴェリタスが今後販売するマンションの管理・サブリースも受託が期待され、業績の積み増しが期待できる。今後は、入居率を早期に昨年レベルの高水準にできるかが焦点となるだろう。今期のヴェリタスの新規開発物件の年間引渡し予定戸数は250戸から300戸を想定する。2018年7月に販売開始した「PREMIUM CUBE G 市谷甲良町」を始め、好立地の物件が販売される予定である。前期はヴェリタスの9ヶ月分の業績が連結されたが、今期は年間を通した連結となる。また、3本目の柱である賃貸仲介事業は、店舗を展開するルームピア、パローともに足元堅調であり、安定した成果が期待できる。その他、利益水準を押し上げる要因となりうるポイントでは、IT化推進による業務効率・生産性のアップ(不動産テック)、営業組織体制の強化等によるシナジー効果、保険事業・電力事業などによる追加収入などがある。

今後の見通し

同社は2018年6月期に3回の業績上方修正を行った。期初の売上高計画15,099百万円、経常利益計画300百万円に対して、売上高実績23,278百万円、経常利益実績1,017百万円で着地した。この成長はヴェリタスの連結による効果を差し引いても、余裕を持って計画を達成したことになる。2019年6月期の予想に関しても、例年どおり、保守的な予想と捉えるのが妥当だろう。

2019年6月期通期連結業績予想

(単位：百万円)

	18/6期		19/6期		
	実績	構成比	通期予想	構成比	前期比
売上高	23,278	100.0%	28,085	100.0%	20.6%
営業利益	1,141	4.9%	1,300	4.6%	13.9%
経常利益	1,017	4.4%	1,088	3.9%	7.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	611	2.6%	648	2.3%	5.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略・トピック

売上高1,000億円(4.3倍)、営業利益100億円(8.8倍)を目指す「AMBITION DREAM 1000」を発表。不動産テック(RPA)で業務効率化が進捗

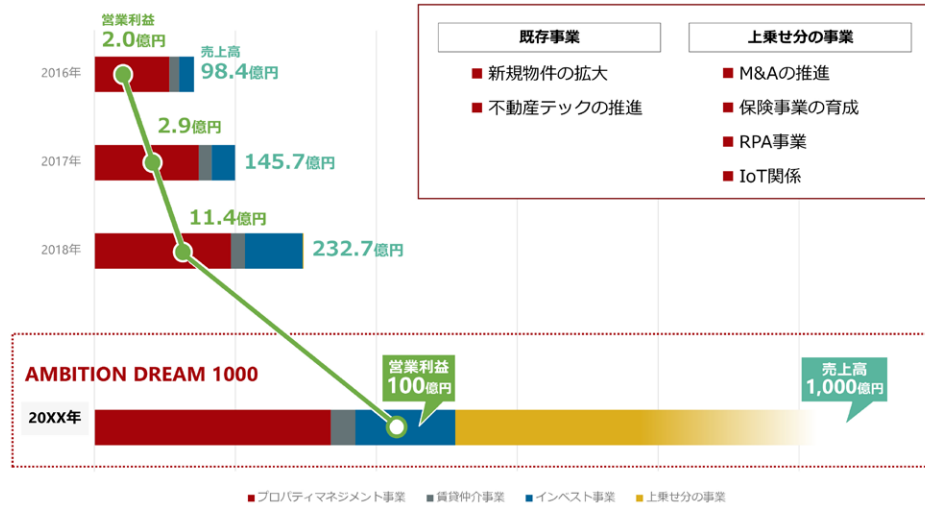
1. 「AMBITION DREAM 1000」を発表

同社はこれまで急成長を遂げてきたが、今後も積極的に成長機会に挑戦していくことを宣言するために、売上高で1,000億円、営業利益で100億円を中期的に目指す「AMBITION DREAM 1000」を発表した。2018年6月期の売上高からすると、売上高で4.3倍、営業利益で8.8倍でありハードルが高いものの、同社は過去3年間で、売上高で3.3倍、営業利益で6.2倍に拡大しており、非現実な数字ではない。既存事業では新規物件の拡大による成長と不動産テックの推進による収益向上が基本戦略となる。上乘せ分の事業に関しては以下の4点の組み合わせで取り組む。

- (1) M&Aの推進
- (2) 保険事業の育成
- (3) RPA事業
- (4) IoT関連

これまでのM&Aでは、ルームピア、パロー、ヴェリタスいずれのケースでも連結後に買収先の増益を達成しており、買収及びその後の融合、相乗効果の顕在化に自信を深めている。

中長期の成長戦略・トピック

AMBITION DREAM 1000


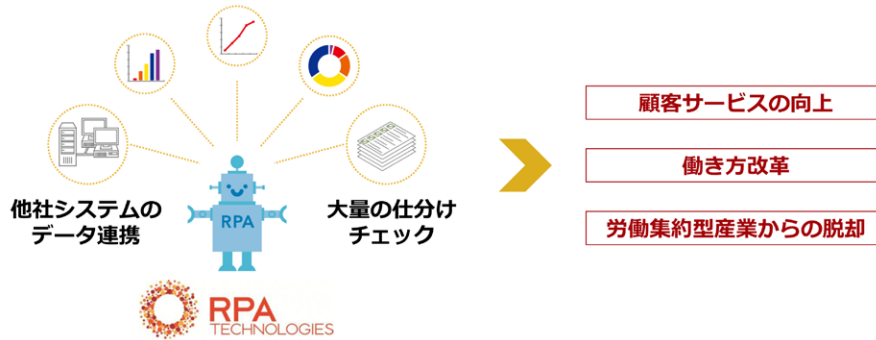
出所：決算補足説明資料より掲載

2. 不動産テック（RPA）で自社業務を効率化、その先の業界効率化へ

同社は業界でもいち早く顧客対応においてチャットツールや AI を活用し、業務の効率化と顧客満足の上昇に役立ててきた。現在では、入居希望者だけでなく、入居者や不動産オーナーとのコミュニケーションも IT ツールを使って効率的にできる体制にある。

同社は 2018 年 5 月に RPA テクノロジーズ（株）との業務提携を発表した。狙いは、自社業務の効率化にとどまらず、不動産業界向けの RPA 事業への参入である。同社が持つ不動産の現場のノウハウと、RPA テクノロジーズが持つ RPA 領域での豊富な知見を連携することで、人とロボットを組み合わせた新しいビジネスソリューションを生み出す計画だ。手始めに同社自体の業務を RPA で効率化しており、40 種類以上に及ぶ対象業務のうち数十種類に関してはロボットが業務を代替するまで進捗している（物件情報入力ロボ、債権入力ロボなど）。特に同社は 1 万 7 千件を超える不動産管理業務を行っており、毎月発生する定型入力業務は膨大だ。本年度中には、ソリューション（商品）を確立し、全国 12 万社以上ある不動産業界に提供し、業界の「働き方改革」に貢献したい考えた。

中長期の成長戦略・トピック

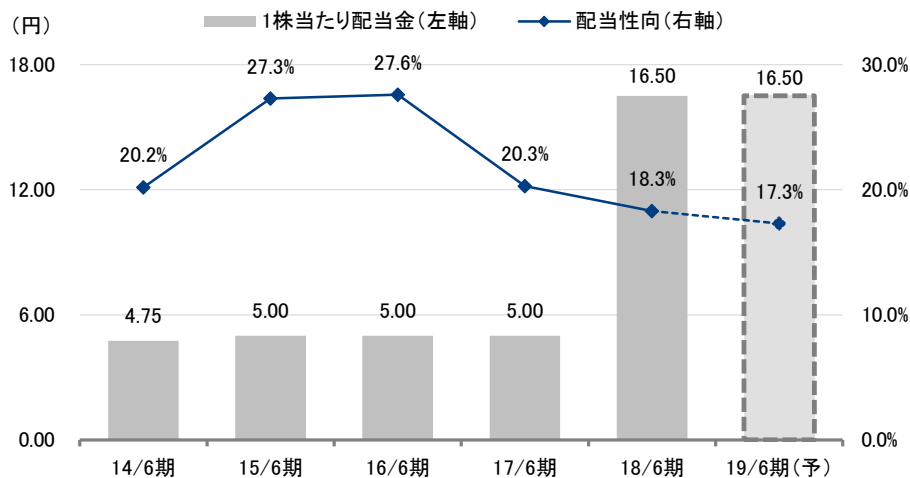
RPA 事業への参入


出所：決算補足説明資料より掲載

株主還元策

2018年6月期は、大幅な増益を背景に年16.5円に増配(11.5円増配)

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。2015年6月期から3年連続で年5円配当を継続したが、2018年6月期は大幅に利益水準が上がったために、配当金年16.5円に大幅に増配された。配当性向は18.3%。2019年6月期は、前期と同じ配当金年16.5円を予想する。当期純利益予想が保守的な数値のため、前年同様に増配の可能性も考えられる。なお、同社は、2018年4月26日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っている。(本レポートでは株式分割後の数値に換算して表記)

1株当たり配当金と配当性向


出所：会社資料よりフィスコ作成

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