

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

APAMAN

8889 東証 JASDAQ

[企業情報はこちら >>>](#)

2020年1月14日(火)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2019年9月期の業績概要	01
2. 2020年9月期業績見通し	01
3. 成長戦略	02
■ 事業概要	03
1. Sharing economy 事業	03
2. Platform 事業	06
3. Cloud technology 事業	06
■ 業績動向	07
1. 2019年9月期の業績概要	07
2. 事業セグメント別動向	09
3. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	13
1. 2020年9月期の業績見通し	13
2. 成長戦略	13
■ 株主還元策	14
■ 情報セキュリティ対策	15

■ 要約

fabbit を通じてスタートアップ企業等の成長支援に取り組む

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（Cloud technology 事業）を収益源としている。また、新たな成長戦略として、Sharing economy 事業（「fabbit」のブランド名で運営するコワーキングスペース・レンタルオフィスの運営及びスタートアップ企業等に対する成長支援サービス、シェアパーキング等）に注力している。ITの開発リソースをグループ内に持つテクノロジー企業であることが特徴。

1. 2019年9月期の業績実績

2019年9月期の連結業績は、売上高で前期比10.2%増の45,934百万円、営業利益で同26.4%増の2,055百万円と増収増益となった。注力事業であるSharing economy事業が、fabbitの施設数拡大による収入増や営業投資有価証券売却益の計上により、売上高で前期比140.2%増の3,165百万円、営業利益で352百万円（前期は462百万円の損失）と急成長したことが主因だ。なお、2019年9月に財務体質の強化及びM&A資金を確保するため、連結子会社の（株）全国賃貸保証の株式をすべて売却したほか、Sharing economy事業においてfabbitにリソースを集中するため、持分法適用関連会社であった民泊運営会社の（株）グランドウースの株式も売却（出資比率は49.0%→5.0%）し、特別利益として関係会社株式売却益2,052百万円を計上している。

2. 2020年9月期業績見通し

2020年9月期の業績は、売上高で前期比2.0%減の45,000百万円、営業利益で同2.7%減の2,000百万円と若干の減収減益を見込む。全国賃貸保証が連結から外れたことにより、売上高で4～5億円、売上総利益で2億円程の減少要因となるほか、前期に計上した営業投資有価証券の売却益などの特殊要因を保守的に見ていることなどが要因だ。前期に札幌の爆発事故の影響で減益となったPlatform事業については、アパマンショップによる賃貸斡旋の回復と、M&A等の推進による賃貸管理戸数の拡大により増収増益を見込んでいる。なお、経常利益については前期に計上した持分法による投資損失570百万円や貸倒引当金繰入額237百万円がなくなることで、前期比91.9%増の1,400百万円と4期ぶりの増益に転じる見込みだ。

要約

3. 成長戦略

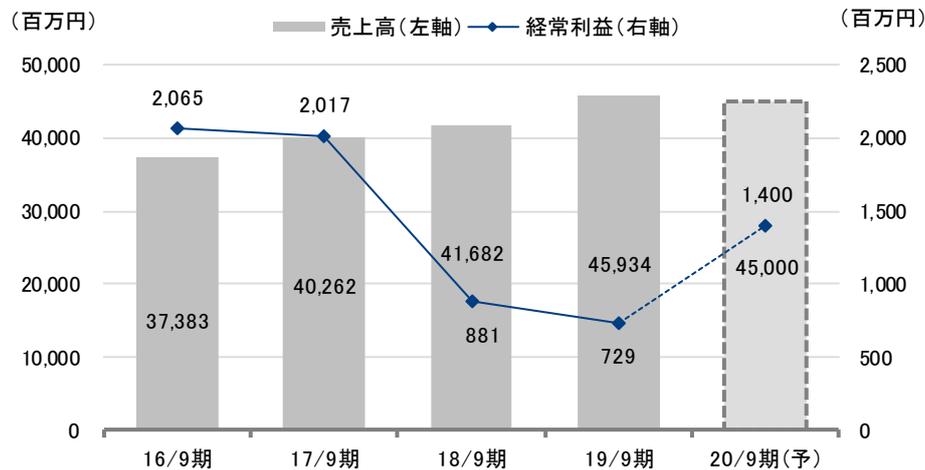
成長戦略として、Sharing economy 事業の fabbit に注力していく。2019年9月末時点の運営施設数（FC・出資先含む）は国内外で45施設、会員数で6,633人となっているが、今後の目標として500施設、会員数10万人を目指している。会員（スタートアップ企業等）の成長を支援するサービスを提供することで差別化を図り、成長を加速していく方針だ。具体的には、資金面でのサポートだけでなく、AIを活用したビジネスマッチング、勉強会・イベントを通じたリアルな交流支援、海外展開等のクロスボーダー支援など様々なプログラムを提供する。2020年度からは、「オープン・イノベーション促進税制」※が導入され、大企業からスタートアップ企業等への投資が活性化することが予想される。fabbitを通じてスタートアップ企業等の成長を支援するアクセラレーター役として、同社の活躍が期待される。

※ 設立10年未満の未上場企業に対する出資額の25%を税額控除する制度。大企業であれば1億円以上、中小企業で1千万円以上の出資に対して適用される。大企業等に蓄積されている内部留保を有効活用し、国内における新産業育成と経済成長につなげていくことが狙い。

Key Points

- ・2019年9月期は Sharing economy 事業の業績拡大により連続増収、営業利益も2期ぶりの増益に転じる
- ・2020年9月期は経常利益ベースで4期ぶりの増益に転じる見通し
- ・fabbit を通じた「スタートアップエコシステム」で成長を目指す

業績の推移



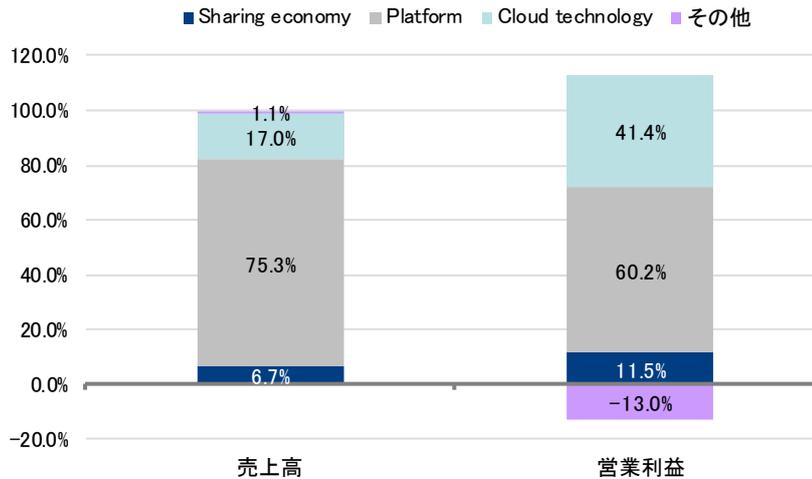
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

不動産テック企業として、Sharing economy、Platform、Cloud technology の3事業を中心に事業展開する

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、Sharing economy 事業（fabbit ブランドによるコワーキングスペース・レンタルオフィスの運営とスタートアップ企業等の成長支援サービス、シェアパーキング等）、Platform 事業（賃貸斡旋、賃貸管理及びこれらに関連するサービス提供）、Cloud technology 事業（FC 加盟店向けシステム利用料・加盟料、広告収入等）、及びその他事業（不動産の賃貸等）を展開している。2019年9月期の事業セグメント構成比は Platform 事業が売上高の75.3%、営業利益の60.2%を占める主力事業となっているが、今後は既存事業を拡大しつつ、fabbit を中心とした Sharing economy 事業を強化、育成していく方針だ。

事業セグメント別構成比(2019年9月期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

1. Sharing economy 事業

Sharing economy 事業は、fabbit(株)によるコワーキングスペース・レンタルオフィスの運営とスタートアップ企業等の成長支援サービス事業、wepark(株)によるシェアパーキング(コインパーキング)事業等を中心に展開している。

事業概要

(1) fabbit

fabbit は、政府が推進する日本成長戦略において、スタートアップ企業やベンチャー企業、中小企業の第二創業に関する支援、またこれら企業と大企業のビジネスマッチングを推進する施設として、コワーキングスペース、レンタルオフィス「fabbit」ブランドで運営している。コワーキングやレンタルオフィスサービスについては SOHO 事業として 10 年ほど前から行っていたが、積極的に事業展開を図るため 2017 年 4 月に fabbit を設立した。

施設数は直営、FC、出資先企業等を含めて 2019 年 9 月末時点で国内 23 ヶ所、海外 22 ヶ所の合計 45 ヶ所、会員数で 6,633 人の規模となっている。施設は不動産オーナーから同社が借り上げ、スタートアップ企業やフリーランス等に対して月額あるいは 1 日単位で賃貸している。海外施設については自社ブランドでフィリピン、ハワイなどで運営しているほか、サンフランシスコでの開設が決まっている。そのほか、米国の提携先(2017 年 11 月に資本出資)である WORKBAR LLC. が運営する拠点と連携している。

レンタルオフィスサービス等の競合は多いが、同社は会員であるスタートアップ企業等の成長を支援する独自プログラムを充実することで差別化を図っている。具体的には、AI によるビジネスマッチング(会員情報、会員ニーズを AI で分析し、会員のマッチングを支援)、スタートアップ等の企業の成長支援(資金調達・経営支援・上場支援・会計支援・コスト削減支援・M&A 支援等)、勉強会やイベントを通じたリアルな交流支援(年 1,000 回を超える勉強会・イベントを通じて会員同士、または大手企業とのリアルマッチングを支援)、グローバル支援(海外展開支援)などのプログラムを用意している。同社では、これらサービスを「スタートアップエコシステム」として提供することでスタートアップ企業等の成長を支援し、新たな産業の育成と日本の経済成長に貢献していくことを目指している。

ビジネスモデルについて見ると、施設の運営事業については同社が「fabbit」の物件を賃借し、その後、利用者に貸し出す格好となるため、稼働率が損益分岐点を超えるまで一定のタイムラグが生じることになる。収入は賃貸料のほか、オプションサービス料で占められる。また、有望なスタートアップ企業に関しては出資も行い、営業投資有価証券として保有(2019 年 9 月期末 1,105 百万円)し、適切なタイミングで売却することで収益を獲得している。

fabbit 大手町の利用料金

種別	利用人数	利用料金	初期費用	オプションサービス(月額)		
				住所登記	郵便サービス	ロッカー
個室	2名～	96,000円～/月	40,000円～	10,000円/月	1,000円/月	5,000円/月
固定席	1名	48,000円/月	20,000円	-	1,000円/月	5,000円/月
フリー席	1名	16,000円/月	20,000円	-	1,000円/月	5,000円/月
ナイト&ホリデー会員※	1名	10,000円/月	20,000円	-	1,000円/月	5,000円/月
1 DAY PASS	1名	1,800円/日	-			
貸会議室	6名	3,000円/時間	-			
イベントスペース	約100名	20,000円～/時間	-			

※ 料金は消費税除き、施設によって料金は異なる

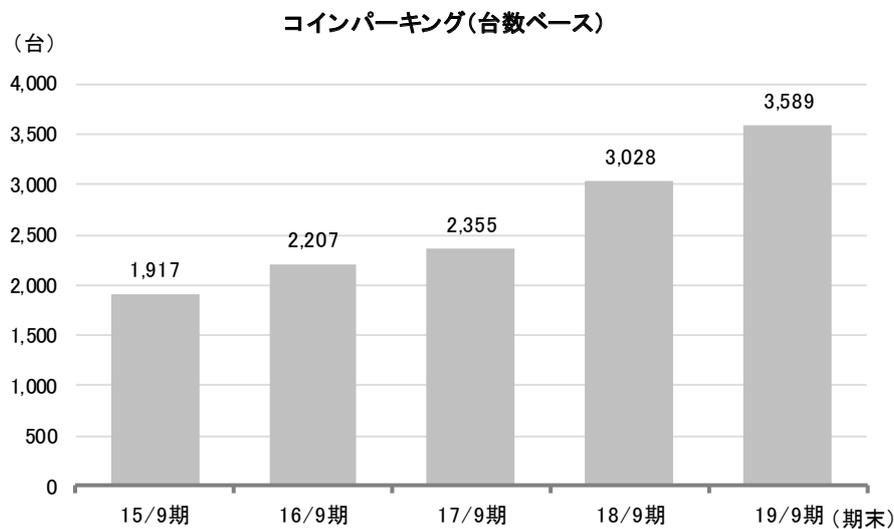
※ ナイト&ホリデー会員は平日: 18:00～23:00 休日: 9:00～23:00 (祝日は除く)

出所: ホームページよりフィスコ作成

事業概要

(2) wepark

子会社の wepark でシェアパーキング事業を展開している。自社で保有する施設の駐車場や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となる。2019年9月末のパーキング台数は3,589台となっている。また、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)。具体的には、同社が管理する駐車場のうち、空き区画を「軒先パーキング」に登録しており、アパマンショップFC店で管理する賃貸物件に付帯する駐車場及び月極駐車場の空き区画の登録についても順次、進めていく予定になっている。自動車の保有台数が都市部を中心に減少するなかで、賃貸物件の空駐車場も増えており、今後も需要は増加していくものと予想される。



出所：会社資料よりフィスコ作成

(3) その他

そのほか、Share Cycle 事業を ecobike(株) で 2018年3月より、「ecobike」のブランド名で開始している。東京、福岡のほか各自治体との連携によりサービス拠点を拡大している。自転車の設置場所(ステーション)はアパマンショップ店舗や取引先不動産オーナーの保有物件のほか、駅、郵便局、コンビニエンスストアなどと連携して拡大しており、2019年9月末時点で利用可能台数は905台となっている。利用者はスマートフォンアプリで会員登録後に、アプリ内から希望するステーションを選択し、予約する流れとなる。貸出料金は15分70円、12時間で1,000円となる。業績への影響は軽微だが、CO₂の削減や健康増進など社会貢献事業としての位置付けとなる。

また、民泊事業を2018年6月より開始していたが、同事業を展開する持分法適用関連会社であったグランドウースの株式の大半を2019年9月に丸紅<8002>等に売却(出資比率49.0%→5.0%)している。経営リソースをfabbitに集中していく方針としたことが背景にある。なお、株式売却先の丸紅とはHOME IoTサービスの共同開発や双方が有する各種商材・サービスの販売、提供など、新たなサービス提供を目的とした協業を進めていく覚書を締結したことを同時に発表している。

事業概要

2. 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。

PM 業務では、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）も行っており、2019年9月末時点の賃貸管理戸数は87,970戸となっている。

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いる。2019年9月末時点の店舗数は92店舗だが、FC店舗数も含めると約1,100店舗と国内トップとなり※、取引不動産オーナー数（約20万人）や入居者数（約100万人）、Webサイトでの公開物件数（約160万件）でも国内最大級となっている。そのほか、関連サービス業務では、不動産オーナー、入居者ないしFC加盟店に対して、付帯商品やサービス（保険、緊急駆付け、電力、家賃保証、消火剤等）の提供を行っており、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。

※2番手はセンチュリー21・ジャパン<8898>の965店舗(2019年9月末)、3番手は(株)エイブルの818店舗(2019年2月末)。

3. Cloud technology 事業

Cloud 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新たなクラウドサービス（紹介CLOUD、査定CLOUD、シェアリングキーサービス等）を開発、提供している。

業績動向

2019年9月期は Sharing economy 事業の業績拡大により連続増収、営業利益も2期ぶりの増益に転じる

1. 2019年9月期の業績概要

2019年9月期の連結業績は、売上高で前期比10.2%増の45,934百万円、営業利益で同26.4%増の2,055百万円、経常利益で同17.2%減の729百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で272百万円（前期は1,073百万円の損失）となった。売上高は主力3事業ともにそろって増収となり、6期連続増収となった。また、営業利益では Platform 事業が減益となったものの、Sharing economy 事業の損益改善効果により2期ぶりの増益に転じ、それぞれ期初会社計画を上回って着地した。一方、経常利益は営業外で持分法による投資損失が拡大したほか、貸倒引当金繰入額237百万円を計上したことにより減益となった。また、特別損失として2018年12月に札幌のアパマンショップで発生した爆発事故による事故関連損失1,150百万円等を計上したものの、特別利益として全国賃貸保証やグランドウースの関係会社株式売却益2,052百万円を計上したこと等で相殺し、親会社株主に帰属する当期純利益は黒字を確保した。

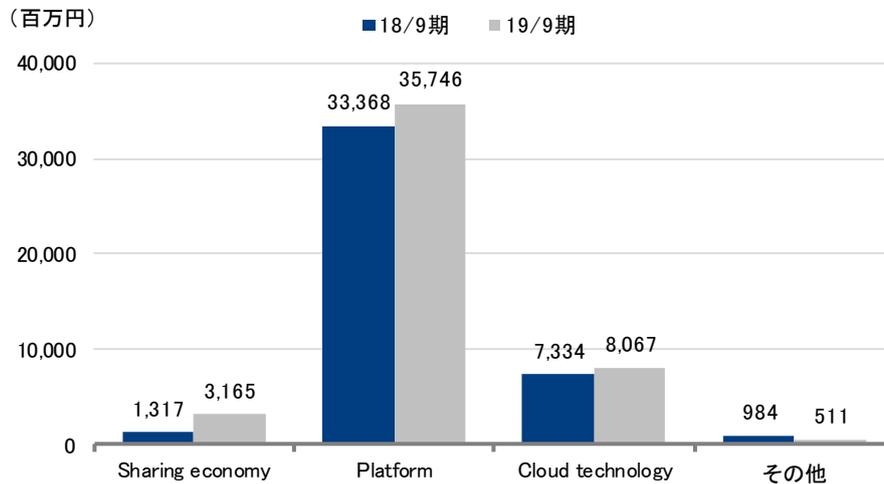
2019年9月期連結業績

(単位：百万円)

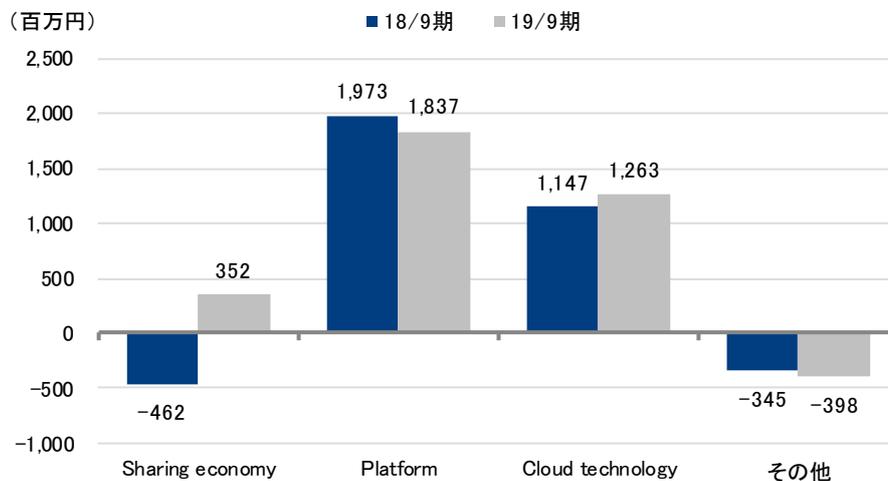
	18/9期		期初計画	19/9期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	41,682	-	45,000	45,934	-	10.2%	2.1%
売上原価	30,373	72.9%	-	34,296	74.7%	12.9%	-
販管費	9,683	23.2%	-	9,582	20.9%	-1.0%	-
営業利益	1,626	3.9%	2,000	2,055	4.5%	26.4%	2.8%
（金融収支）	-180	-	-	-111	-	-	-
（持分法による投資損益）	-127	-	-	-570	-	-	-
経常利益	881	2.1%	1,400	729	1.6%	-17.2%	-47.9%
特別損益	-74	-0.2%	-	693	1.5%	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	-1,073	-2.6%	600	272	0.6%	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

事業セグメント別売上高


出所：決算短信よりフィスコ作成

事業セグメント別営業利益


出所：決算短信よりフィスコ作成

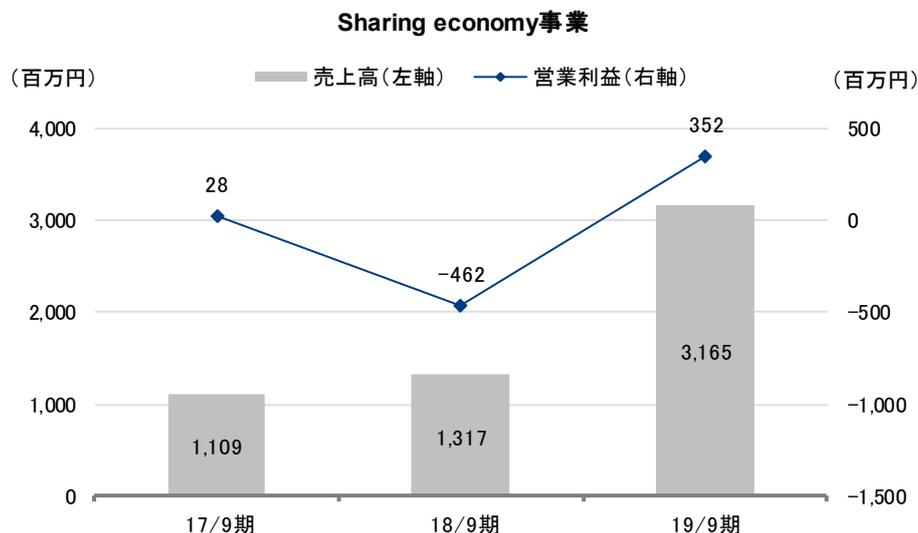
Sharing economy 事業は大幅増収増益に

2. 事業セグメント別動向

(1) Sharing economy 事業

Sharing economy 事業の売上高は前期比 140.2% 増の 3,165 百万円、営業利益は 352 百万円（前期は 462 百万円の損失）となった。主に fabbit ブランドによるスタートアップ企業やベンチャー企業の成長を支援するコワーキング施設の運営収入が増加したほか、下期に営業投資有価証券の売却益を計上したことが増収増益に寄与した。売却益は数億円規模だったと見られる。2019年9月期末時点のコワーキング施設数については45ヶ所（直営、FC、出資先施設含む / 契約ベース）、会員数で6,633人、うち、直営については23拠点（前期末比1拠点増）、会員数で全体の5割強（同1千人弱の増加）となっている。月額会員が定員数に達している拠点も出てくるなど順調に拡大してもようで、累計のイベント開催数も2,568回、マッチング件数でも10.2万件と会員企業の成長支援の取り組みも活発に行われている。

一方、シェアパーキング事業については2019年9月期末のコインパーキング台数で3,589台（前期末比561台増）と順調に拡大し、増収増益となっている。なお、民泊事業については持分法適用関連子会社であるグランドゥースの株式を2019年9月に売却しているが、セグメント業績への影響は軽微であった。Share Cycle 事業に関しては、各自治体との連携によって拠点数が増加し、期末における保有台数は905台（前期末比415台増）となっている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

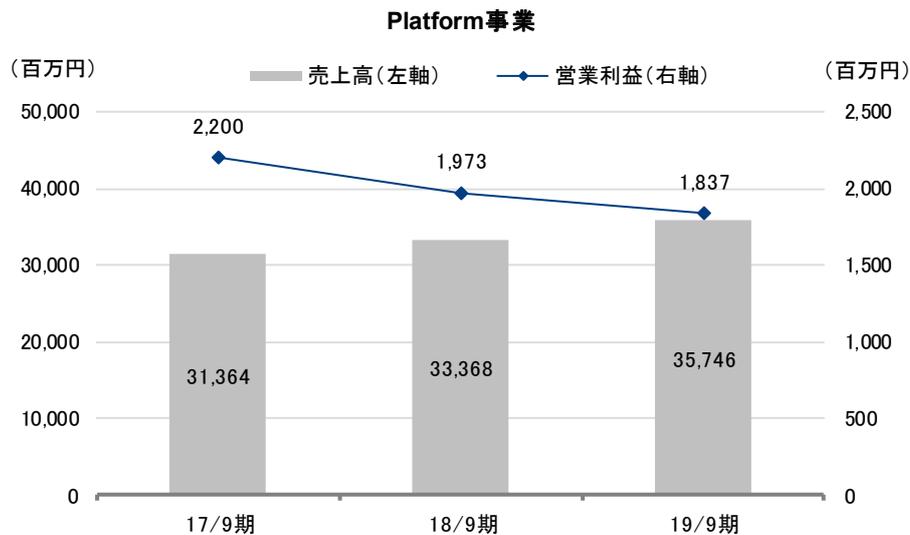
業績動向

(2) Platform 事業

Platform 事業の売上高は前期比 7.1% 増の 35,746 百万円、営業利益は同 6.9% 減の 1,837 百万円となった。売上高については PM 業務において 2018 年 9 月期第 4 四半期から子会社化した(株)プレストサービスの売上高が加わった効果で増収となったものの、同要因を除けば賃貸管理戸数や直営店舗の減少などにより 1 割強の減収だったと見られる。賃貸管理戸数はオーナーチェンジ等による解約件数が新規獲得件数を上回ったことで、前期末比 2,228 戸減少の 87,970 戸となった。また、直営店舗数は FC への移行もあって同 15 店舗減の 92 店舗となっている。

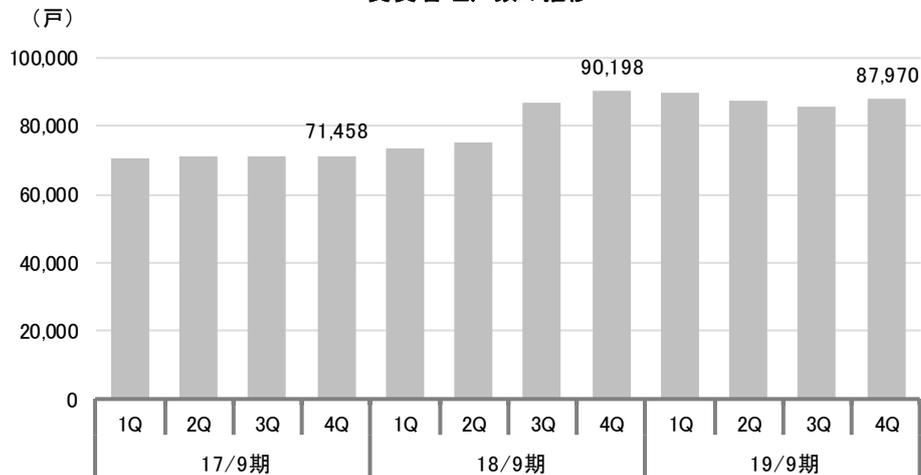
利益面では札幌の事故を契機に社内研修や定期検査等の内部管理体制を強化したことや、直営店舗数の減少、プレストサービスを除く賃貸管理戸数の減少などが減益要因となった。また、事故の原因となった消臭スプレーについては販売を終了している。

なお、2019 年 9 月に連結子会社で家賃保証業務を行っていた全国賃貸保証の株式をすべて新生銀行 <8303> に売却している。財務体質の強化と M&A 資金の確保が目的だが、2020 年 9 月期の業績への影響額としては売上高で 4～5 億円、売上総利益で 2 億円程度の減少要因となる見込みだ。



出所：決算短信よりフィスコ作成

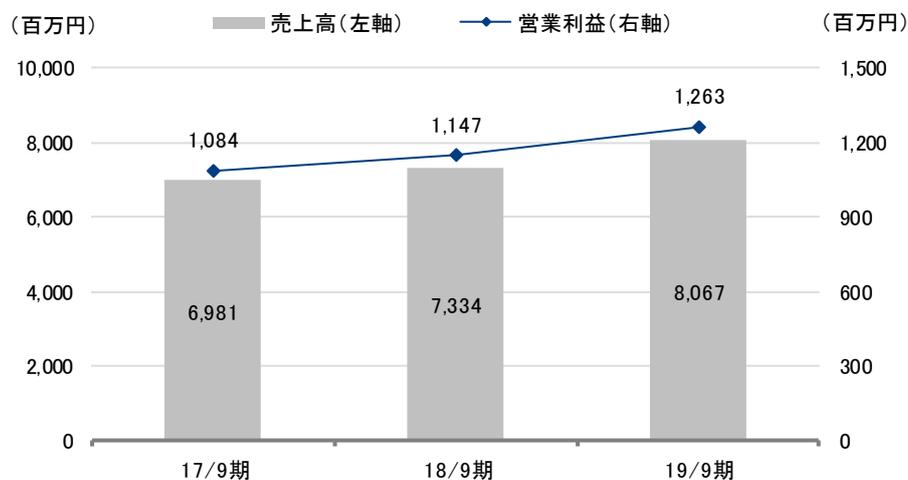
業績動向

賃貸管理戸数の推移


出所：決算短信、四半期報告書よりフィスコ作成

(3) Cloud technology 事業

Cloud technology 事業の売上高は前期比 10.0% 増の 8,067 百万円、営業利益は同 10.1% 増の 1,263 百万円となった。FC 店舗向け反響サービス(広告収入)が増加したほか、紹介 CLOUD(顧客獲得)や査定 CLOUD(適正家賃の査定)、来店 CLOUD(顧客分析)など各種クラウドサービスの導入が進んだことも増収増益に寄与した。査定 Cloud は適正家賃の査定を、近隣の家賃データと比較しながら自動的に算出するシステムで、不動産オーナーからの評判も良く引き合いが多いサービスとなっている。また、来店 CLOUD については従来、手書きで来店客に記入してもらっていた顧客情報をタッチパネルで入力するシステムで、業務の省力化だけでなく顧客データベースの集積による分析なども行えるため、FC 店での導入率も高くなっている。

Cloud technology 事業


出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(4) その他事業

その他事業は売上高で前期比 48.0% 減の 511 百万円、営業損失で 398 百万円（前期は 345 百万円の営業損失）となった。保有不動産の売却を政策的に進めており、賃貸収入の減少が要因となっている。

有利子負債の削減による財務体質の改善が続く

3. 財務状況と経営指標

2019年9月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 1,616 百万円減少の 33,929 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 185 百万円、短期貸付金が 740 百万円それぞれ増加し、未収入金が 407 百万円減少した。また、営業投資有価証券に関しては同 74 百万円増加の 1,105 百万円となっている。固定資産では保有不動産の売却等により有形固定資産が 393 百万円減少したほか、のれんが 474 百万円、投資有価証券が 547 百万円、繰延税金資産が 716 百万円それぞれ減少した。

負債合計は前期末比で 1,930 百万円減少の 29,068 百万円となった。主な増減要因を見ると、借入金が 1,647 百万円、未払法人税等が 538 百万円それぞれ減少した。また、純資産合計は同 314 百万円増加の 4,861 百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益 272 百万円の計上と配当金支払額 249 百万円のほか、非支配株主持分が前期末比 150 百万円増加した。

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 1.1 ポイント上昇の 13.6% となり、有利子負債比率も前期末の 435.0% から 395.5% に低下、ネット有利子負債（現金及び預金 - 有利子負債）も前期末比で 738 百万円改善するなど、財務体質は着実に改善が進んでいるものと判断される。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	16/9 期	17/9 期	18/9 期	19/9 期	増減
流動資産	7,888	8,733	14,641	15,122	481
現金及び預金	3,847	3,201	7,773	7,959	185
固定資産	34,402	34,912	20,904	18,807	-2,097
有形固定資産	15,956	16,625	4,693	4,299	-393
無形固定資産	11,504	11,687	9,207	8,667	-539
(のれん)	10,449	9,769	7,215	6,741	-474
投資その他の資産	6,942	6,600	7,003	5,839	-1,163
総資産	42,291	43,646	35,545	33,929	-1,616
負債合計	38,204	37,623	30,998	29,068	-1,930
有利子負債	27,828	26,511	19,776	19,224	-552
純資産	4,087	6,023	4,546	4,861	314
経営指標					
(安全性)					
自己資本比率	9.6%	13.6%	12.5%	13.6%	1.1pt
有利子負債比率	680.9%	440.2%	435.0%	395.5%	-39.5pt
ネットキャッシュ (百万円)	-23,981	-23,310	-12,003	-11,265	738

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2020年9月期は経常利益ベースで4期ぶりの増益に転じる見通し

1. 2020年9月期の業績見通し

2020年9月期の連結業績は、売上高で前期比2.0%減の45,000百万円、営業利益で同2.7%減の2,000百万円、経常利益で同91.9%増の1,400百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同65.1%増の450百万円となる見通しだ。

売上高については Platform 事業で全国賃貸保証が子会社から外れたこと等が減収要因となる。また、営業利益は全国賃貸保証が子会社から外れること等が減益要因となる。ただ、経常利益に関しては前期に計上した持分法による投資損失や貸倒引当金繰入額等がなくなることで営業外収支が大幅改善し、4期ぶりの増益に転じる見通しとなっている。経常利益の増加によって親会社株主に帰属する当期純利益は2期連続の増益が見込まれる。

2020年9月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	19/9 期 実績	20/9 期		
		会社計画	対売上比	前期比
売上高	45,934	45,000	-	-2.0%
営業利益	2,055	2,000	4.4%	-2.7%
経常利益	729	1,400	3.1%	91.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	272	450	1.0%	65.1%
1株当たり当期純利益(円)	15.31	25.28		

出所：決算短信よりフィスコ作成

fabbit を通じた「スタートアップエコシステム」で成長を目指す

2. 成長戦略

成長戦略として、fabbit 通じたスタートアップ企業等の成長を支援するサービスに注力していく。2019年9月末時点の運営施設数(FC・出資先含む)は国内外で45施設、会員数で6,633人となっているが、将来的に500施設、会員数で10万人を目指している。fabbitの拠点を国内外で展開し、スタートアップ企業等の会員数を拡大することで施設運営収入を拡大するだけでなく、スタートアップ企業等の成長を支援するサービスを提供していくことで、新産業の創出と日本経済の成長に貢献していくことを目指している。

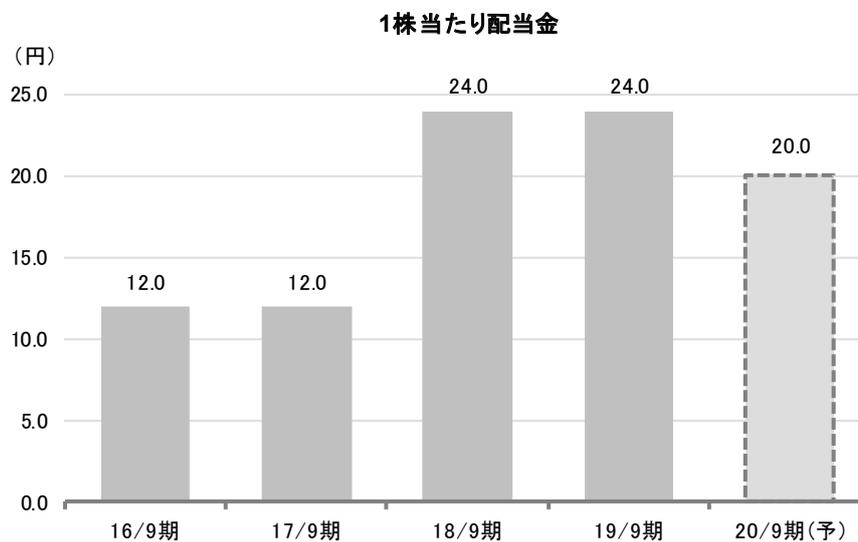
今後の見通し

具体的には、資金面でのサポートだけでなく、AIを活用したビジネスマッチング、勉強会・イベントを通じたリアルな交流支援のほか、海外展開等のクロスボーダー支援など様々なプログラムを提供していく。同社自身も有望企業には出資し、キャピタルゲインを得ていく方針で、既に2019年9月期には一定の成果を挙げている。2020年度からは、「オープン・イノベーション促進税制」が導入される予定で、大企業からスタートアップ企業等への投資も一段と活性化することが予想される。fabbitというスタートアップ企業等が集まる基盤を構築し、大手企業との交流の場の提供を始めとした様々な成長支援プログラムを提供する「スタートアップエコシステム」により事業を拡大していく戦略は理にかなっており、今後の成長ポテンシャルは大きいと弊社では見ている。

■ 株主還元策

2020年9月期は普通配当ベースで前期比6.0円増配の20.0円に

2019年9月期の1株当たり配当金は創立20周年の記念配当10.0円と普通配当14.0円を合わせた24.0円の配当を実施した。2020年9月期は記念配当がはく落するが、普通配当ベースでは6.0円増配の20.0円（配当性向79.1%）を予定している。今後は財務体質の強化と資金需要、業績動向等を勘案しながら、配当額を決定していく方針となっている。



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おり、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。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は入社時の研修のほか、イントラネットで注意事項等を掲示し都度、周知を行っている。

免責事項（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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp