

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 >>>](#)

2022年1月26日(水)

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. 2021年9月期の業績概要	01
2. 2022年9月期の業績見通し	01
3. 成長に向けての重点施策	02
■ 事業概要	03
1. Platform 事業	04
2. Technology 事業	04
3. その他	04
■ 業績動向	05
1. 2021年9月期の業績概要	05
2. 事業セグメント別の動向	08
3. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	12
1. 2022年9月期の業績見通し	12
2. 成長に向けての重点施策	13
■ 株主還元策	16
■ 情報セキュリティ対策	16

■ 要約

賃貸管理戸数の積み上げと借上社宅事業の育成により ストック収益基盤を拡大

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）や主に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。2021年1月にコワーキング施設の運営管理事業などを展開していた子会社のfabbit(株)と、持分法適用関連会社であるシステムソフト<7527>※との間で、システムソフトを存続会社とする吸収合併を実施している。

※ 同社と子会社のApaman Network(株)の出資を合算した出資比率は2021年9月末時点で24.4%。

1. 2021年9月期の業績概要

2021年9月期の連結業績は、売上高で前期比0.7%増の44,419百万円、営業利益で同61.4%増の1,356百万円と2期ぶりに増収増益に転じた。売上高は、fabbitを切り離したことにより8～9億円の減収要因となったものの、主力のPlatform事業における賃貸管理収入や斡旋収入の増加でカバーした。利益面では、前期に計上した営業投資有価証券評価損3億円強がなくなったほか、Platform事業、Technology事業の利益が回復に転じたことで増益となった。営業利益が計画比で約4.4億円下回ったが、これは賃貸管理会社のM&A後のコスト増加とコインパーキング事業の稼働率低迷、電力小売事業の仕入コスト上昇などが要因となっている。なお、期末の賃貸管理戸数はオーナーチェンジ等による解約により、前期末比1,225戸減少の91,421戸となった。

2. 2022年9月期の業績見通し

2022年9月期の業績は、売上高で前期比1.3%増の45,000百万円、営業利益で同32.7%増の1,800百万円と2期連続の増収増益となる見通し。Platform事業における賃貸管理収入及び斡旋収入の拡大に加えて、コインパーキング事業の収益回復を見込んでいる。一方、Technology事業は2022年春より本格稼働するFC店舗向け基幹システム「次世代AOS」（取得価額2,131百万円/5年償却）に係る減価償却費の計上等で減益となる見通しだ。「次世代AOS」の稼働によってFC店舗では業務効率の向上や、コンプライアンス対策（不正防止）の強化、会計システムとの連携による業績管理などが可能となり、収益力の強化につながる取り組みとして注目される。

要約

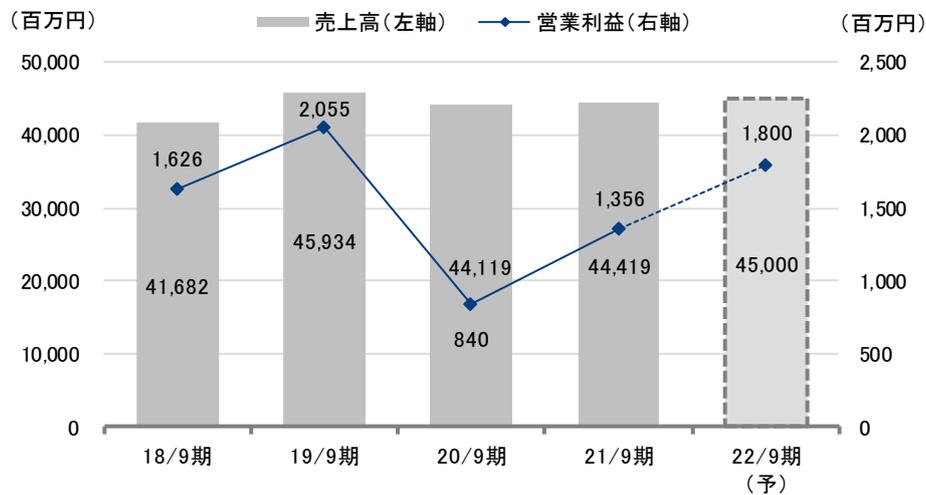
3. 成長に向けての重点施策

同社は今後の成長に向けての重点施策として、ストック収益の基盤となる賃貸管理戸数の積み上げと、2021年9月期から本格的に開始した借上社宅事業の育成、FC店舗も含めた「アパマンショップ」のオンライン推進による収益力向上に取り組んでいく方針となっている。前期末比で賃貸管理戸数が減少した要因として、解約件数が一定数出ていることが要因となっており、2022年9月期はM&Aによる戸数増加だけでなく、解約防止対策に注力していく方針となっている。また、借上社宅事業では前期末時点で61社だった契約社数の積み上げを行っていく。利益率は高くないものの潜在需要は大きいと見られ、ボリューム効果で利益を稼ぎ出していく戦略となっている。オンライン化については、「アパマンショップ」での接客から物件内覧、重要事項説明までのオンライン化を実現し、来店せずに契約まで行うことができる体制を構築している。システムの改善を日々続けており、より利便性の高いサービスを提供することで斡旋件数の拡大を目指していく。

Key Points

- ・ 2021年9月期業績は2期ぶりの増収、営業増益に転じる
- ・ 2022年9月期もストック収入を積み上げ連続増収増益を目指す
- ・ オンライン推進と賃貸管理戸数の積み上げ、借上社宅事業の育成に注力

業績の推移



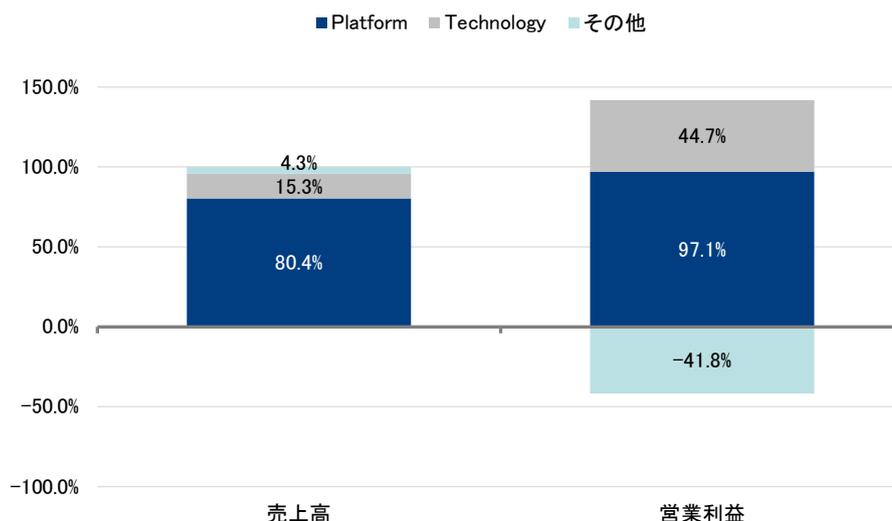
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

賃貸管理・斡旋を中心とした Platform 事業と FC 加盟店向けクラウド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 施設の運営等）を展開している。2021年9月期の事業セグメント別売上構成比では Platform 事業が 80.4%、Technology 事業が 15.3% と両事業で大半を占める格好となっている。

事業セグメント別構成比(2021年9月期)



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（2021年9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（前期比）
Platform	賃貸管理・サブリース	○	管理料	91,421 戸（1,255 戸減）
	賃貸斡旋	×	手数料	68 店舗（4 店舗減）
Technology	クラウドサービス	○	利用料	FC 店舗 1,036 店
	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	コワーキング等	○	利用料	
	コインパーキング	○	利用料	全国 4,320 台（269 台増）

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。このうちストック型収入となるPM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。2021年9月末時点の賃貸管理戸数は9万戸を超える規模となっている。

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おり、2021年9月末時点の直営店舗数は68店舗となっている。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、付帯商品やサービス（保険、緊急駆付け、電力、インターネット、消火剤等）の提供並びに取次を行っており、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。

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（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。2021年9月末時点のFC契約店舗数は1,036店舗と、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）でも国内最大級となっている。

※2番手はセンチュリー21・ジャパン<8898>の996店舗(2021年9月末)、3番手は(株)エイブルの814店舗(2021年2月末)。

Technology 事業の一例



出所：決算補足資料よりフィスコ作成

3. その他

その他の事業として、コインパーキング事業がある。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。2021年9月末のパーキング台数は4,320台と年々増加しており、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。

事業概要

なお、連結子会社であった fabbit については、2021 年 1 月に同社の持分法適用関連会社であるシステムソフトを存続会社として吸収合併しているが、同社及び連結子会社と fabbit の間の契約（コワーキング施設の転貸借、内装設備の賃借、施設運営管理委託等）については継続している。

業績動向

2021 年 9 月期業績は 2 期ぶりの増収、営業増益に転じる

1. 2021 年 9 月期の業績概要

2021 年 9 月期の連結業績は、売上高で前期比 0.7% 増の 44,419 百万円、営業利益で同 61.4% 増の 1,356 百万円、経常利益で同 9,837.5% 増の 795 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 261.7% 増の 602 百万円となった。売上高・営業利益は 2 期ぶり、経常利益は 5 期ぶりの増収増益に転じた。

2021 年 9 月期連結業績

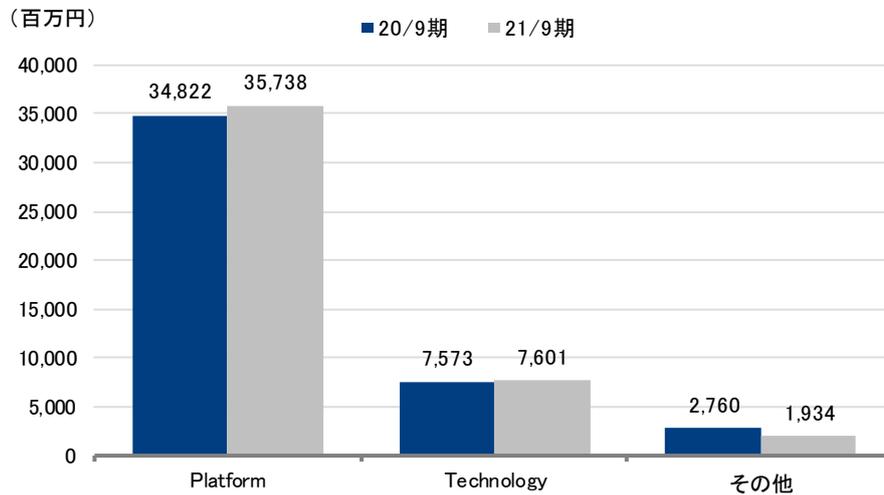
(単位：百万円)

	20/9 期		会社計画	21/9 期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上高	44,119	-	44,500	44,419	-	0.7%	-0.2%
売上総利益	9,678	21.9%	-	10,385	23.4%	7.3%	-
販管費	8,837	20.0%	-	9,029	20.3%	2.2%	-
営業利益	840	1.9%	1,800	1,356	3.1%	61.4%	-24.7%
（持分法による投資損益）	-175	-	-	113	-	-	-
経常利益	8	0.0%	1,000	795	1.8%	9,837.5%	-20.5%
特別損益	-635	-1.4%	-	475	1.1%	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	166	0.4%	550	602	1.4%	261.7%	9.5%

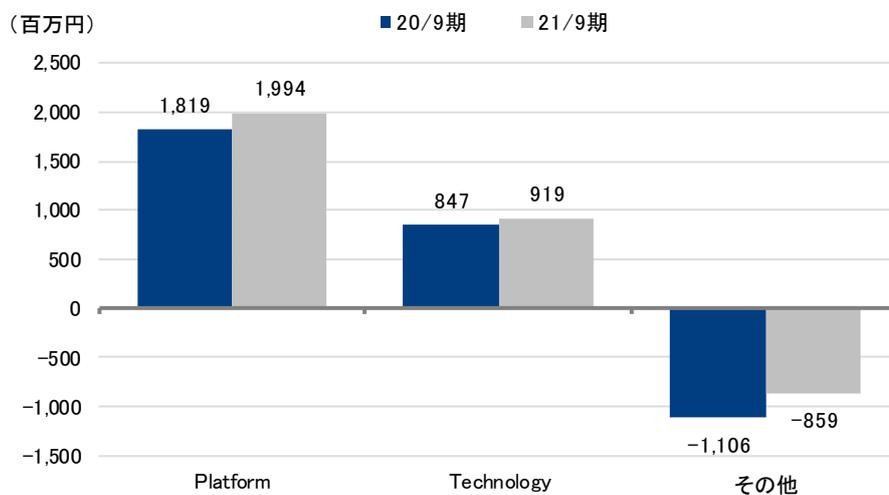
出所：決算短信よりフィスコ作成

前期比の増減要因を見ると、売上高については、fabbit が第 2 四半期より連結対象から外れたことによって 8 ～ 9 億円の減収要因となったものの、Platform 事業、Technology 事業の増収でカバーした。また、営業利益はすべての事業セグメントで増益となっている。Platform 事業では、電力小売りサービスにおける仕入原価の高騰で 1 億円程度の減益要因となったが、賃貸管理収入や幹旋収入の増収効果で吸収し、175 百万円の増益となった。また、Technology 事業については、前期にコロナ禍による FC 加盟店の経営環境悪化を考慮して、時限的に減免していた広告料やロイヤリティの一部を元に戻したことで 71 百万円の増益に、その他については前期に計上した 3 億円強の営業投資有価証券評価損がなくなったことで 247 百万円の損失縮小となっている。

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

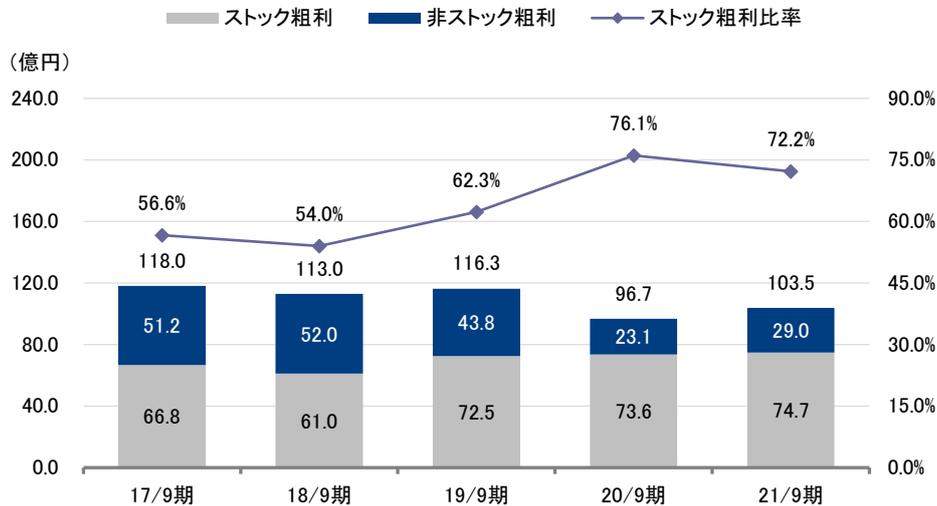
事業セグメント別営業利益


出所：決算短信よりフィスコ作成

ビジネスモデル別の売上総利益の状況を見ると、賃貸管理収入やFC加盟店向けサービス等のストック型ビジネスが前期比1.5%増の74.7億円と堅調に推移したほか、非ストック型ビジネスも斡旋収入の回復や営業投資有価証券評価損がなくなったことにより、同25.5%増の29.0億円と回復に転じ、合計では同7.0%増の103.5億円となった。売上総利益に占めるストック型ビジネスの比率は72.2%と過半を占めており、今後も賃貸管理戸数の積み上げを中心に収益基盤を拡大していく戦略となっている。

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、クラウド・FCサービス、fabbit施設利用料等

非ストック粗利＝斡旋手数料、コンサルフィー、営業投資有価証券等

出所：決算補足資料よりフィスコ作成

販管費は前期比 2.2% 増となった。のれん償却額が同 16 百万円減の 787 百万円となったが、主に人件費が増加要因となった。また営業外収支が同 271 百万円改善したが、システムソフトの収益回復に伴い、持分法投資損益が 288 百万円改善したことが主因となっている。また、特別利益としてシステムソフトの保有株式を一部処分したことによる関係会社株式売却益 1,436 百万円等を合わせて 1,642 百万円を計上した一方で、特別損失として減損損失や貸倒引当金繰入額等を合わせて 1,167 百万円を計上した。この結果、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比 436 百万円の増益となった。

会社計画比では、売上高がほぼ計画どおりに着地したものの、営業利益で約 4.4 億円の未達となった。主な未達要因は、電力価格高騰による電力小売事業の仕入コスト高で 1 億円、コインパーキング事業の稼働率低迷が長引いたことによる影響で 1.5 億円となっている。営業利益・経常利益は計画を下回ったが、特別利益の計上により親会社株主に帰属する当期純利益は計画を 52 百万円上回って着地している。

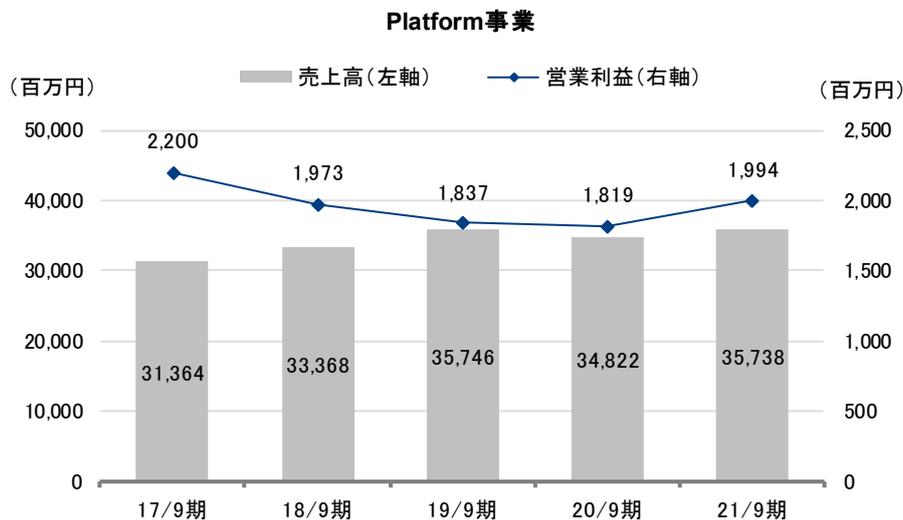
Platform 事業、Technology 事業ともに増収増益に転じる

2. 事業セグメント別の動向

(1) Platform 事業

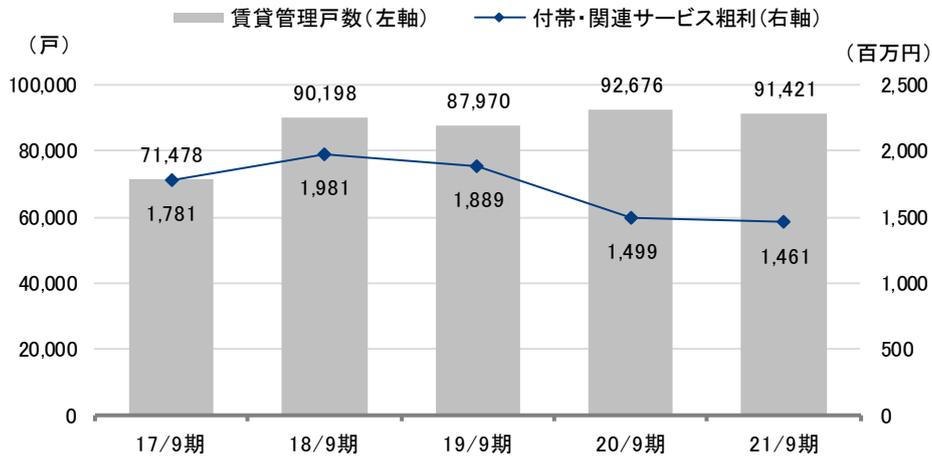
Platform 事業の売上高は前期比 2.6% 増の 35,738 百万円、営業利益は同 9.6% 増の 1,994 百万円と増収増益に転じた。直営店舗数が社員の独立による FC 化により、前期末比 4 店舗減の 68 店舗となったものの、仲介件数の回復により斡旋収入が増加した。また、賃貸管理戸数は M&A による増加があったものの不採算物件の整理を進めたことや、オーナーチェンジ等による解約が増えたことにより、前期末比 1,225 戸減の 91,421 戸となった。2018 年 9 月期に初めて 9 万戸に乗せて以降やや足踏み状態が続いており、解約防止対策が今後の課題となっている。ただ、賃貸管理・サプリースの入居率向上に努めたことなどにより PM 収入は増加した。新規事業となる借上社宅事業は、法人契約件数で 61 社となった。業績に与える影響は軽微だが、今後契約社数の増加に注力していく方針となっている。

利益面では、電力調達コスト上昇による仕入れコスト増の影響があったものの、斡旋収入や PM 収入の増加などが増収要因となった。緊急駆け付けサービスや保険等の付帯・関連サービスの粗利は、電力調達コスト上昇の影響で前期比 2.5% 減の 1,461 百万円となったが、同要因を除けば 3 期ぶりに増益に転じていたことになる。なお電力小売は付帯サービスとして賃貸契約時に併せて販売していたが、現在は積極的な販売活動を行っていない。



出所：決算短信よりフィスコ作成

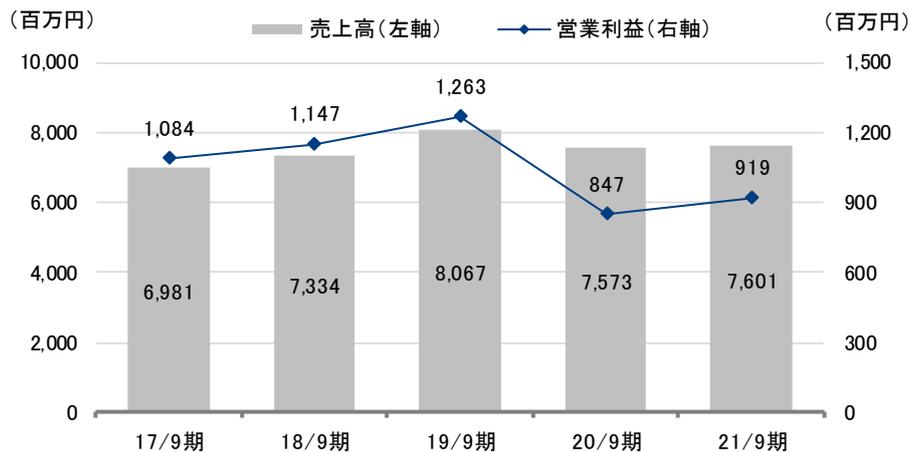
業績動向

賃貸管理戸数及び付帯・関連サービス粗利の推移


出所：決算補足資料よりフィスコ作成

(2) Technology 事業

Technology 事業の売上高は前期比 0.4% 増の 7,601 百万円、営業利益は同 8.5% 増の 919 百万円となった。前期はコロナ禍による経営環境の悪化を考慮して、FC 加盟店に対して広告料やロイヤリティ等の値引きといった支援を実施していたが、当該支援を一部終了したことが増収増益要因となった。なお、FC 店舗数は前期末比 10 店舗減少の 1,036 店舗となっている。

Technology事業


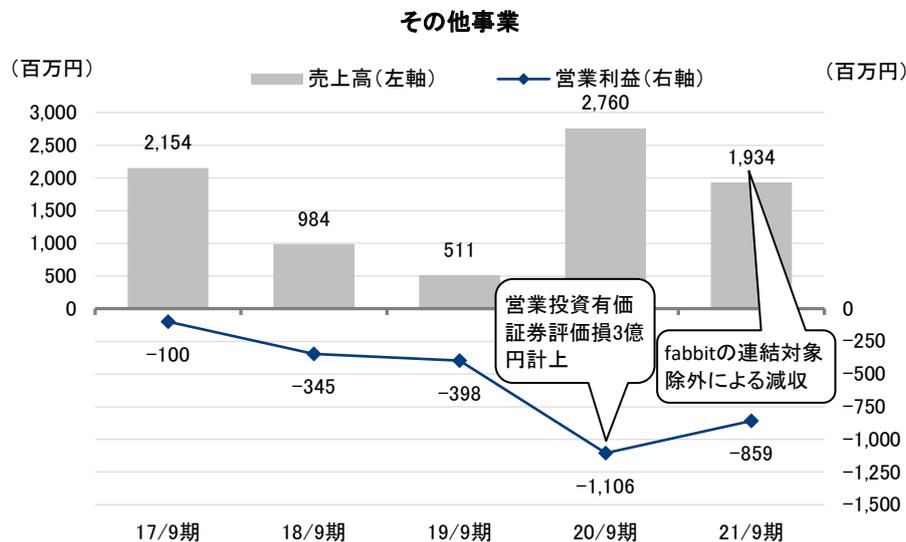
出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(3) その他事業

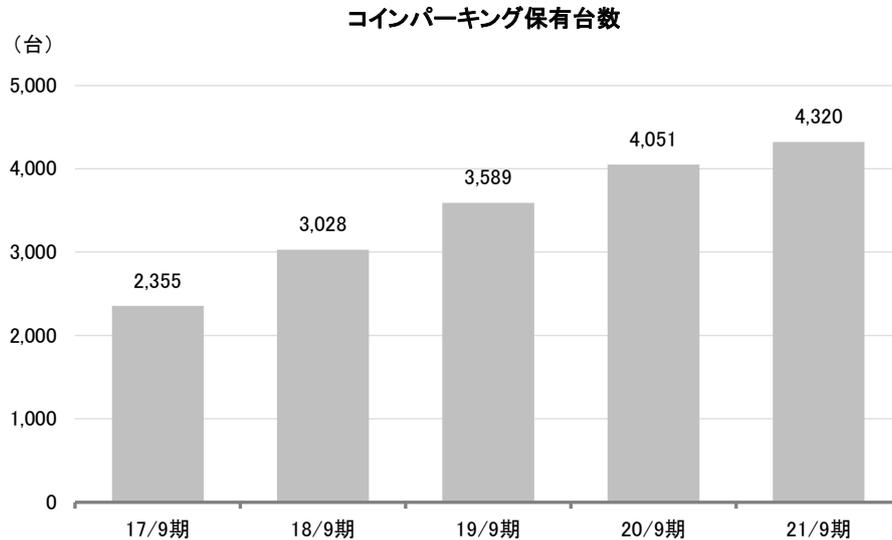
その他事業の売上高は前期比 29.9% 減の 1,934 百万円、営業損失は 859 百万円（前期は 1,106 百万円の損失）となった。2021年1月に fabbit が子会社から外れた影響により、売上高で 8～9 億円の減収要因となったほか、コインパーキング事業も登録駐車台数は前期末比 6.6% 増の 4,320 台と着実に増加したものの、コロナ禍で稼働率の低迷が続いたことにより売上高は減少した。

利益面では、コインパーキング事業が減益となったものの、前期に計上した営業投資有価証券評価損 3 億円がなくなったことや、fabbit が子会社から外れたことなどが増益要因となった。なお、従前の不動産賃貸事業に関しては保有物件の整理が進んだことで、業績への影響は軽微となっている。



注：21/9 期 2Q より旧 Sharing economy 事業を「その他」に統合
 出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向



出所：決算補足資料よりフィスコ作成

有利子負債の減少により財務体質がやや改善

3. 財務状況と経営指標

2021年9月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比1,013百万円減少の33,241百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が201百万円減少し、固定資産ではシステム開発投資の拡大によりソフトウェア仮勘定が668百万円増加した一方で、有形固定資産が458百万円、のれんが512百万円、繰延税金資産が522百万円それぞれ減少した。

負債合計は前期末比で1,149百万円減少の28,662百万円となった。買掛金が126百万円、前受家賃が367百万円それぞれ増加した一方で、有利子負債が1,473百万円減少した。前受家賃の増加は将来の売上につながるもので収益の先行指標となる。また、純資産は同135百万円増加の4,578百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益602百万円を計上した一方で、配当金355百万円を支出したほか、非支配株主持分が57百万円減少した。

経営指標を見ると、財務の安全性を示す自己資本比率が前期末比1.0ポイント上昇の13.2%となり、有利子負債比率は前期末の471.3%から415.9%に低下、ネット有利子負債（有利子負債－現金及び預金）も同1,271百万円減少するなど財務体質はやや改善したと言える。今後も賃貸管理戸数の積み上げ等、ストック収入を拡大していくことで収益基盤を着実に拡大していくほか、ITの積極活用により収益力の強化を図ることで財務体質の改善を進めていくものと予想される。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	18/9期	19/9期	20/9期	21/9期	増減
流動資産	14,641	15,122	14,824	14,804	-20
現金及び預金	7,773	7,959	7,561	7,359	-201
固定資産	20,904	18,807	19,430	18,437	-993
有形固定資産	4,693	4,299	3,733	3,275	-458
無形固定資産 (のれん)	9,207	8,667	9,022	9,070	47
投資その他の資産	7,215	6,741	6,918	6,406	-512
総資産	7,003	5,839	6,674	6,091	-583
負債合計	35,545	33,929	34,255	33,241	-1,013
有利子負債	30,998	29,068	29,811	28,662	-1,149
純資産	19,776	18,129	19,729	18,256	-1,473
4,546	4,861	4,443	4,578	135	
【経営指標】					
(安全性)					
自己資本比率	12.5%	13.6%	12.2%	13.2%	1.0pt
有利子負債比率	435.0%	393.4%	471.3%	415.9%	-55.4pt
ネット有利子負債	12,003	10,170	12,168	10,897	-1,271
(収益性)					
ROA	2.2%	2.1%	0.0%	2.4%	2.4pt
ROE	-20.7%	6.0%	3.8%	14.1%	10.3pt
EBITDA マージン*	6.4%	5.4%	4.0%	5.7%	-0.6pt

※ EBITDA マージン = (経常利益 + 支払利息 + 減価償却費 + のれん償却費) ÷ 売上高で算出
 出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2022年9月期もストック収入を積み上げ連続増収増益を目指す

1. 2022年9月期の業績見通し

2022年9月期の連結業績は、売上高で前期比1.3%増の45,000百万円、営業利益で同32.7%増の1,800百万円、経常利益で同25.6%増の1,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同66.8%減の200百万円と売上高、営業利益、経常利益で増収増益となる見通しだ。親会社株主に帰属する当期純利益については、前期に計上した特別利益がなくなることで減益を見込んでいる。経常利益と当期純利益の差が大きいのに見えるが、これは税務上の費用に該当しないのれん償却額が約8億円と税引前利益の水準に対して大きいことが要因となっている。

今後の見通し

2022年9月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	21/9 期 実績	22/9 期		
		会社計画	売上比	前期比
売上高	44,419	45,000	-	1.3%
営業利益	1,356	1,800	4.0%	32.7%
経常利益	795	1,000	2.2%	25.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	602	200	0.4%	-66.8%
1株当たり当期純利益(円)	33.87	11.24		

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は Platform 事業で増収となるほか、コインパーキング事業の回復を見込んでいる。また、営業利益については Technology 事業において、2022 年春より本格稼働する FC 店舗向け基幹システム「次世代 AOS」(取得価額 2,131 百万円/5 年償却)に係る減価償却費の増加が下期に約 2 億円見込まれるものの、前期に発生した電力価格上昇に伴う仕入れコスト増約 1 億円がなくなるほか、増収効果や借上社宅事業の損益改善、DX 推進による業務効率の向上等で吸収する格好となる。

「次世代 AOS」では、手入力で数字などの不正操作を防止するなどコンプライアンス対策を強化した仕組みを導入したほか、物件管理や顧客管理と合わせて会計システムとの連携機能も組み込むなど機能面での強化を図っている。また、UI も全面刷新して操作性も格段に向上しており、本格稼働後は店舗業務の生産性向上につながるものと期待される。

なお、営業外収支が前期からやや悪化するの、持分法投資利益の減少を見込んでいるためだ。持分法適用関連会社であるシステムソフトの親会社株主に帰属する当期純利益を見ると、2021 年 9 月期の 483 百万円から 2022 年 9 月期は 220 百万円に減少する計画となっている(同社と子会社の Apaman Network を合算した出資比率は 2021 年 9 月末時点で 24.4%)。

オンライン推進と賃貸管理戸数の積み上げ、借上社宅事業の育成に注力

2. 成長に向けての重点施策

同社は持続的な成長に向けた重点施策として、「オンライン推進」と「賃貸管理戸数の積み上げ」「借上社宅事業の育成」に引き続き取り組んでいく方針だ。

(1) オンライン推進

「オンライン推進」に関しては、コロナ禍において店舗における接客のオンライン化ニーズに対応するだけでなく、不動産オーナーや FC 加盟店とのミーティング並びにセミナーなどのオンライン化も推進していく。接客や重要事項説明についてはオンラインでの対応が既に解禁されており、同社においてもコロナ禍前から取り組み、継続的にシステムの改良を重ねている。

今後の見通し

現在、顧客は来店しなくても部屋探しから契約までできるような体制を構築している。部屋探しを希望する顧客は、スマートフォン等でスタッフとの面談日時を予約できるほか、希望のスタッフを指名することもできる。また、現地内覧に行けない場合は、オンライン内覧も可能となっている（店舗スタッフが現地で動画撮影）。契約手続や鍵の受け渡しについては郵送でやり取りする格好となるが、契約手続きの電子化もいずれ解禁される見通しとなっている。また、鍵については、シェアリングキーのように新たなソリューションも導入が進んでいる。なお、こうしたオンライン化の取り組みを導入するかどうかは、各FC店舗の裁量に任されている。ただ、オンライン化することで店舗運営における生産性向上と顧客満足度の向上が図られることから、FC店舗でも導入が進み斡旋事業の収益拡大につながるものと予想される。

オンライン推進の取り組み



(2) 賃貸管理戸数の積み上げ

賃貸管理戸数の積み上げについては、営業体制の強化とM&Aによって推進している。ストック型ビジネスモデルとなるため、同社の安定収益基盤となる。前述したように2018年9月期以降は管理戸数が伸び悩む状況が続いており、その原因の一つとして解約物件数が年間2千戸前後と一定数発生していることを挙げている。このため、2022年9月期においてはM&A推進だけでなく、解約防止についても重点課題として取り組んでいく方針を掲げた。

賃貸管理物件は不動産オーナーが変わるときに契約する管理会社も変わるケースが多いが、当社ではその打開策としてオーナーとのコミュニケーションを今まで以上に緊密に取ることで強い関係を構築し、早い段階で情報を収集して解約防止策を打っていく方針となっている。従来は顧客管理を本社で一括して行っていたためコミュニケーション不足が生じ、有効な対策を打てず解約につながっていた。このため、2022年9月期は本社一括の管理体制を改め、エリアごとに営業所を設けて専任スタッフを配置していくことにした。こうして顧客と良好な関係を構築していくことで解約防止につなげていくほか、顧客から新規物件などの紹介案件を獲得できるようにすれば管理戸数もさらに拡大していくことが可能になると考えている。

今後の見通し

弊社では、1千戸当たり年間営業利益が20～30百万円程度になると試算しており、同社が目標としている年間1万戸ペースで積み上げできる体制が構築できれば、年間2～3億程度の営業利益の増加要因となる。M&Aで獲得した場合はのれん費用によって営業利益も変動することになるが、営業キャッシュ・フローペースでは変わらない。

また、付加価値の高いサブリース契約の比率を高めていくことで収益の拡大を図っていくほか、「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ていく戦略だ。

(3) 借上社宅事業の育成

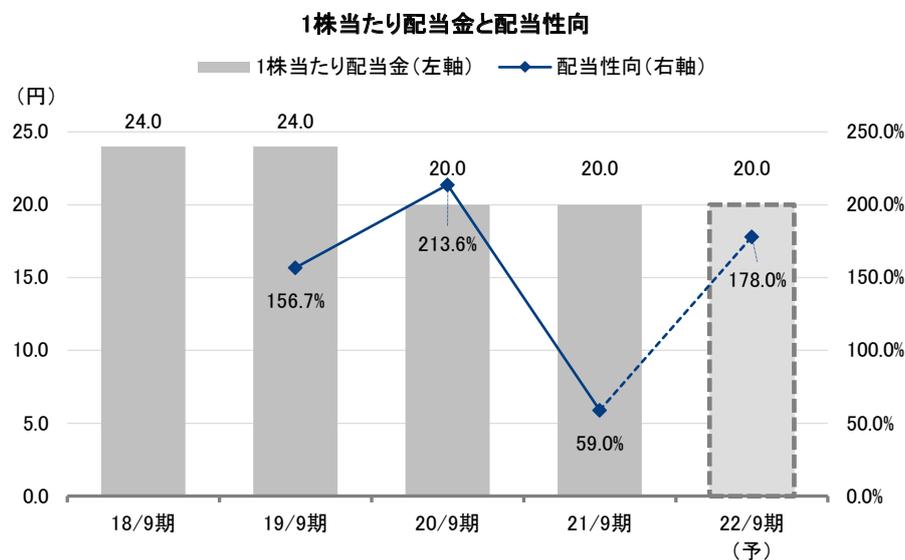
2021年9月期より本格的に開始した借上社宅の転貸サービス（不動産オーナーから部屋を借り上げ、顧客へ賃借する）は子会社のRE-Standard(株)で展開している。法人契約社数については前期末の61社から2021年12月末日時点で75社まで増加している。このため、Apaman Networkのリロケーション事業を2021年12月1日付でRE-Standardに移管した。リロケーション事業では社宅斡旋事業を行っており、2021年12月末日時点で2,912社の企業と社宅斡旋契約を締結している。今後はこれら企業のなかで従業員数1千名を超える大企業から、借上社宅の転貸サービス契約への移行を進めていく。また、転貸する物件については自社管理物件だけでなく、他社物件の受託なども行う予定となっている。

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、2021年9月末のグループ管理戸数は20.6万戸（前期末比0.8万戸増）と年々増加している。業績は2021年3月期で売上高1,978億円、営業利益52億円と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いることから、事業を拡大していく可能性は十分であると弊社では見ている。利益面に関しては、2021年9月期の数千万円の損失から2022年9月期は収支均衡水準を見込んでおり、早ければ2023年9月期から収益貢献する見通しだ。契約が決まってから物件を借り上げるため利益率は低いものの、事業リスクはない。物件を多く積み上げることで、安定収益基盤に育てていくこととなる。

株主還元策

2022年9月期の1株当たり配当金は前期比横ばいの20.0円を予定

同社は配当方針として、業績の進展等を勘案しながら決定していく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て内部留保を確保しつつ、将来にわたる株主利益の向上を目指していく。こうしたなか、2021年9月期の1株当たり配当金は20.0円（配当性向59.0%）となった。2022年9月期の1株当たり配当金は前期比横ばいの20.0円を予定している。



※ 18/9期は特別配当10.0円含む

※ 19/9期は記念配当10.0円（創立20周年記念）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。

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