

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8月28日(月)

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. 事業内容	01
2. 業績動向	01
3. 業績見通し	01
4. 成長戦略	02
会社概要	03
1. 会社概要と沿革	03
2. 事業構成	03
事業概要	04
1. サブリース事業を取り巻く事業環境	04
2. 強みは“客付け力”	04
3. 主要経営指標	05
4. インベスト事業	05
業績動向	06
1. 2017年6月期第3四半期業績概要	06
2. 財務状況と経営指標	07
今後の見通し	08
● 2017年6月期の業績見通し	08
中長期の成長戦略	08
1. 「伸びる会社 MIDDLE 200」中、全体で25位、不動産会社で1位	08
2. アンビション電力の提供開始	09
3. 民泊事業の成長に向けた取り組み、民泊新法成立	09
株主還元策	11

■ 要約

第3四半期は繁忙期にサブリース入居率が大幅向上、 入居者向けに電力の販売を開始

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. 事業概要

主力のプロパティマネジメント事業は、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2017年3月末時点で8,420戸（前期比 30.0% 増）と大幅に伸びた。全社売上高の約 70.0% を占める。賃貸仲介事業は、首都圏 17 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・売買を行うインベスト事業も業績は好調であり、全社利益への貢献が大きい。

2. 業績動向

2017年6月期第3四半期の連結業績は、売上高が前年同期比 40.3% 増の 9,958 百万円、営業利益が同 62.7% 減の 60 百万円、経常利益が同 73.0% 減の 43 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 62.1% 減の 30 百万円と増収減益となった。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 8,420 戸（前年同期比 30.0% 増）と順調に伸び増収に寄与した。今期は期初から先行して多めに物件を仕入れたために入居率は低く推移してきたが、転居が本格化する第3四半期に入居率が一気に向上した。営業利益は前年同期比で 62.7% 減ではあるが、第2四半期の 48 百万円の営業損失から 108 百万円改善し、期末に向けて上り調子だ。

3. 業績見通し

2017年6月期通期の連結業績は期初の予想を据え置いている。サブリース事業はストックビジネスであり、第3四半期に入居率が急上昇した分の賃料収入が第4四半期に積み上がるため、予想に近い着地が見えてきた。さらに、5月15日発表された販売用不動産（東京都港区の共同住宅）が 10 億円を超える規模のため、業績予想を超えてくることが確実だ。

要約

4. 成長戦略

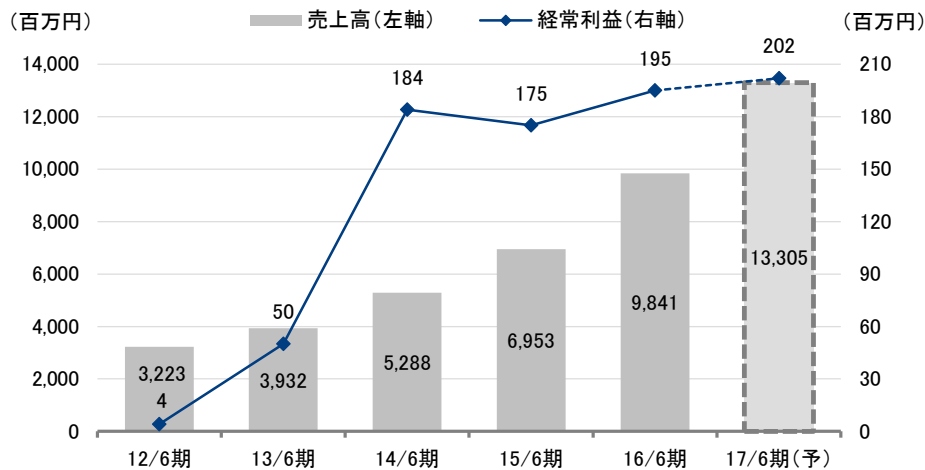
同社の魅力は成長性である。日本経済新聞社が2017年4月に発表した「伸びる会社 MIDDLE 200[※]」の中でも、同社は25位にランクインした。ネット・ゲーム系や人材系が多くランクインする中で不動産業界ではトップである。

※ 新興市場に上場する中堅企業の成長力をランキングしたもの

同社は、2017年5月に福島電力の販売代理店として電力を供給するサービス（アンビション電力）を開始したことを発表した。同社のサブリース物件（8,420戸）を含む管理物件（約14,000戸）に対して、東京電力等の地域電力会社が販売する価額より割安な料金プランで電気を提供し、入居者の顧客満足度向上とともに、安定収入源の確保を狙う。

Key Points

- ・サブリース事業の成長を支える“都心集中”と“客付け力”
- ・繁忙期に入居率向上し進捗は順調、5月の販売不動産の売却も好材料
- ・福島電力と提携し、“アンビション電力”をサブリース・管理物件に提供開始

通期業績の推移(連結)


出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

サブリースから売買や開発、民泊、海外まで事業領域拡大中

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を目指している。

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
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	ADAM（不動産開発事業）設立

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70.0%、営業利益の36.3%を占める。同社のサブリース物件は急成長しており8,420戸（2017年3月末、前年同期比30.0%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6.2%ではあるが、営業利益の22.2%を稼ぎ、利益貢献が大きい。過去にM&Aで取得した「ルームピア」や「パロウ」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ネルとしても役割を果たしている。

会社概要

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、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23.8%、営業利益の41.1%を構成する。「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バリューアップした後に売却する。売却後も管理を受託する場合が多い。

事業の内容と構成（連結、17/6期3Q）

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	70.0%	36.3%
賃貸仲介事業	賃貸仲介用店舗（首都圏17拠点）における賃貸物件の仲介	6.2%	22.2%
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	23.8%	41.1%
その他事業	海外事業	0.04%	0.4%

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を支える“都心集中”と“客付け力”

1. サブリース事業を取り巻く事業環境

同社のサブリース管理物件の所在地は、東京23区のものが7,073件（84.0%）と多く、東京都7,314件（86.8%）、神奈川県942件（11.2%）、埼玉県117件（1.4%）、千葉県47件（0.6%）となっている。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向けの物件を多く管理する。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、さらなるリスク回避が可能になる。

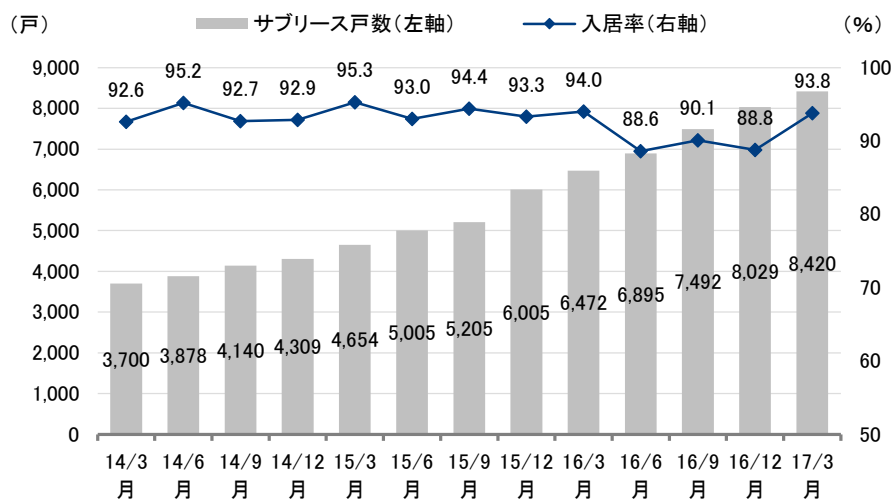
2. 強みは“客付け力”

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、空室を避ける“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。

事業概要

3. 主要経営指標

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。14/3月から17/3月までの3年間に年率31.5%で増加し、8,420戸(17/3期)に達している。入居率の目標は95%前後に置いている。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ため、16/6月から16/12月までの期間は物件仕入れを優先し、入居率は低め(90%前後)であった。その後、繁忙期の1月~3月に契約を増やし、入居率は93.8%(17/3月)まで戻しており、目標の95%前後までもう少しだ。

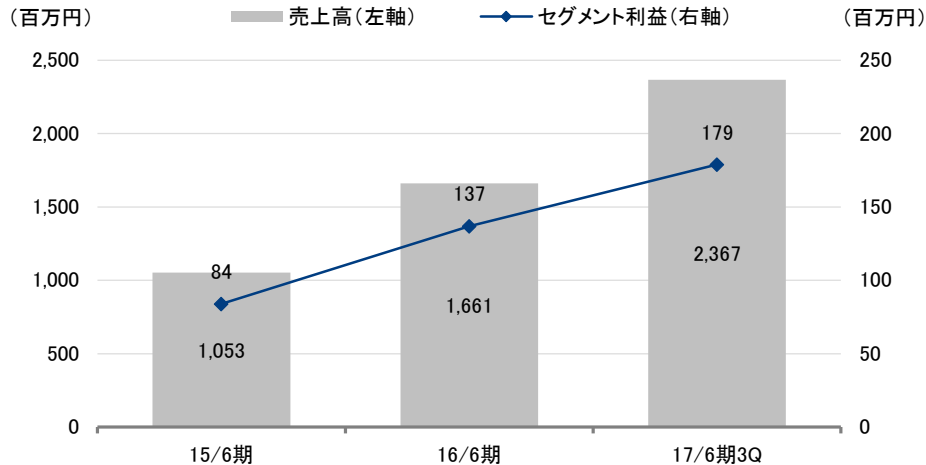
サブリース戸数と入居率の推移


出所：会社資料よりフィスコ作成

4. インベスト事業

2012年に開始した、インベスト事業は同社の利益を下支えする重要な役割を担っており、その存在感は近年増している。2015年6月期に1,053百万円だった売上高は、2017年6月期第3四半期時点で2,367百万円に増加し、今期は第4四半期にも1,000百万円を超える物件売却があったため、さらに積み増すことが確実だ。増収に伴って利益も確実に上昇している。同社の強みは、購入物件にグループ会社でリノベーションを行えることや、客付け力を生かして入居率をアップさせ、資産価値を上げた上で売却するために利幅を稼げることだ。

事業概要

インベスト事業の業績推移


出所：会社資料よりフィスコ作成

業績動向

第3四半期は繁忙期にサブリースの入居率が向上し、収益性が大きく改善

1. 2017年6月期第3四半期の業績概要

2017年6月期第3四半期の連結業績は、売上高が前年同期比40.3%増の9,958百万円、営業利益が同62.7%減の60百万円、経常利益が同73.0%減の43百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同62.1%減の30百万円と増収減益となった。

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8,420戸（前年同期比30.0%増）と順調に伸び、増収に寄与した。今期は期初から先行して多めに物件を仕入れたために入居率は低く推移してきたが、転居が本格化する第3四半期（1月－3月、新入学・就職時期）に入居率が一気に向上した。88.8%（2Q）だった入居率は、5ポイント上昇し、93.8%（3Q）になった。

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などへの投資を継続し、戦略的に増やしている（前年同期比18.6%増）。

結果として、第3四半期は期初の営業利益は前期比で62.7%減ではあるが、第2四半期の48百万円の営業損失から108百万円改善し、期末に向けて上り調子だ。インベスト事業での大型物件の成約も増益の一因である。

業績動向

2017年6月期第3四半期実績

(単位：百万円)

	16/6期3Q		17/6期3Q		前年同期比
	実績	構成比	実績	構成比	
売上高	7,096	100.0%	9,958	100.0%	40.3%
売上総利益	1,435	20.2%	1,570	15.8%	9.4%
販管費	1,273	17.9%	1,510	15.2%	18.6%
営業利益	162	2.3%	60	0.6%	-62.7%
経常利益	162	2.3%	43	0.4%	-73.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	81	1.1%	30	0.3%	-62.1%

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

2017年3月末の総資産残高は前期末比827百万円増の4,113百万円となった。主な増加は固定資産の1,262百万円増であり、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388百万円減である。

負債は前期末比814百万円増の3,352百万円となった。主な増加は、固定負債の727百万円増であり、長期借入金の679百万円増が主な要因である。なお短期借入金は44百万円減少した。

経営指標（2017年3月末）では、流動比率が143.3%、自己資本比率が18.2%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年6月末	17年3月末	増減額
流動資産	2,580	2,146	-434
(現預金)	1,504	1,318	-186
(販売用不動産)	928	539	-388
固定資産	700	1,963	1,262
総資産	3,286	4,113	827
流動負債	1,411	1,498	86
固定負債	1,126	1,854	727
負債合計	2,538	3,352	814
純資産合計	747	761	13
負債純資産合計	3,286	4,113	827
<安全性>			
流動比率	182.9%	143.3%	-
自己資本比率	22.7%	18.2%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

繁忙期に入居率が向上し進捗は順調、 5月の販売不動産の売却も好材料

● 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35.2%増の13,305百万円、営業利益が同15.6%増の230百万円、経常利益が同3.6%増の202百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同11.0%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3四半期の進捗率は74.8%であり、各利益の進捗率も上向きである。サブリース事業がストックビジネスであり、第3四半期に入居率が急上昇した分の賃料収入が積み上がるため、予想に近い着地が見えてきた。さらに、5月15日発表された販売用不動産（東京都港区の共同住宅）が10億円を超えるため、業績予想を超えてくることが確実な情勢だ。

2017年6月期連結業績予想

(単位：百万円)

	16/6期		17/6期			
	実績	構成比	予想	構成比	前期比	3Q進捗率
売上高	9,841	100%	13,305	100%	35.2%	74.8%
営業利益	199	2.0%	230	1.7%	15.6%	26.4%
経常利益	195	1.9%	202	1.5%	3.6%	21.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	109	1.1%	121	0.9%	11.0%	25.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

福島電力と提携し、“アンビション電力”をサブリース・管理物件に 提供開始

1. 「伸びる会社 MIDDLE 200」中、全体で25位、不動産会社で1位

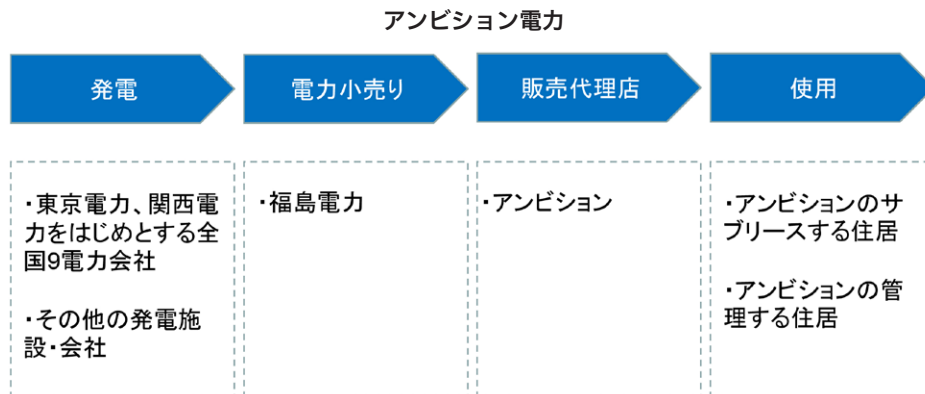
同社の魅力は成長性である。日本経済新聞社が2017年4月に発表した「伸びる会社 MIDDLE 200」の中でも、同社は25位にランクインした。ネット・ゲーム系や人材系が多くランクインする中で不動産業界ではトップである。

中長期の成長戦略

2. アンビション電力の提供開始

同社は、2017年5月に福島電力と提携し、販売代理店として電力を供給するサービス（アンビション電力）を開始したことを発表した。同社のサブリース物件（8,420戸）を含む管理物件（14,000戸）に対して、東京電力等の地域電力会社が販売する価額より割安な料金プランで電気を提供し、入居者の顧客満足度向上とともに、安定収入源の確保を狙う。

福島電力は、東京電力などの既存の発電事業者から電力の供給を受け、既存の送電ネットワークを使い、安定供給を今まで通り行う。入居者に切り替え費用などはかからない。



出所：インタビューよりフィスコ作成

3. 民泊事業の成長に向けた取り組み、民泊新法成立

2017年3月、同社が管理する民泊施設「セジヨリ池上」はBooking.com※主催の「クチコミアワード2016」を受賞した。2016年4月に東京で第1号となる民泊事業認定を獲得したこのマンションは、英語のみならず、中国語、韓国語など多言語対応されており、最新設備のワンルームマンションである。宿泊者からの評価は8.8点という高評価だった。

※ Booking.com はオランダ・アムステルダムに本社がある Booking.comBV が運営する世界最大の宿泊予約サイトであり、40以上の言語に対応し、117万件の宿泊施設を227の国と地域で提供している。

中長期の成長戦略

民泊事業での更なる成長に向けて

■ Booking.comTM主催「クチコミアワード2016」において高評価 8.8 を受賞



Booking.comTMについて

宿泊施設のオンライン予約のグローバルリーダーである「Booking.comTM」は、the Priceline Group(NASDAQ:PCLN)の一部であるBooking.com B.V.により所有・運営されています。「Booking.comTM」は宿泊予約日数の1日平均1,200,000泊を誇り、ウェブサイトとアプリは観光、出張などの目的を問わず世界各地で利用されています。ブックイングドットコムは1996年の設立以来、個人経営のB&Bやアパートメント、5つ星のラグジュアリースイートまで、様々な宿泊施設を最安値の宿泊料金で提供することを保証してきました。現在40以上の言語に対応し、1,174,095軒の宿泊施設を227の国と地域で提供しています。

大田区国家戦略特別区域外国人滞在施設経営事業(以下、「特区民泊事業」)認定を受けた『セジヨリ池上(C'est joli IKEGAMI)』が、Booking.com B.V.(本社:オランダアムステルダム、最高経営責任者 Gillian Tans)が運営する世界最大の宿泊予約サイト「Booking.comTM」の主催する「クチコミアワード2016」を受賞いたしました。『セジヨリ池上(C'est joli IKEGAMI)』は、大田区としては中国語及び韓国語に対応した初めての事業認定となっております。

また、国内観光客や東京出張のビジネスマンにも幅広く当社物件を活用していただける体制を整えております。宿泊者は英語圏が6割程度、その他ヨーロッパ、アジア、東欧、日本など世界各国の旅行者からご利用いただき高い評価を得ています。

今後も、AMBITIONは民泊事業におけるトップランナーとして積極的に事業展開を行ってまいります。

出所：決算補足説明資料より掲載

民泊関連では本格普及期にむけた周辺サービスの準備を着々と行っている。2017年3月に開始した「民泊コンシェルジュサービス」では、多言語対応(英語、中国語、韓国語、スペイン語、ポルトガル語、ベトナム語、タイ語の合計7か国語)コールセンターを設置し、民泊予約案内や民泊チェックイン時の注意事項の案内など長期滞在のインバウンド顧客を対象に顧客サービスの向上を図る。

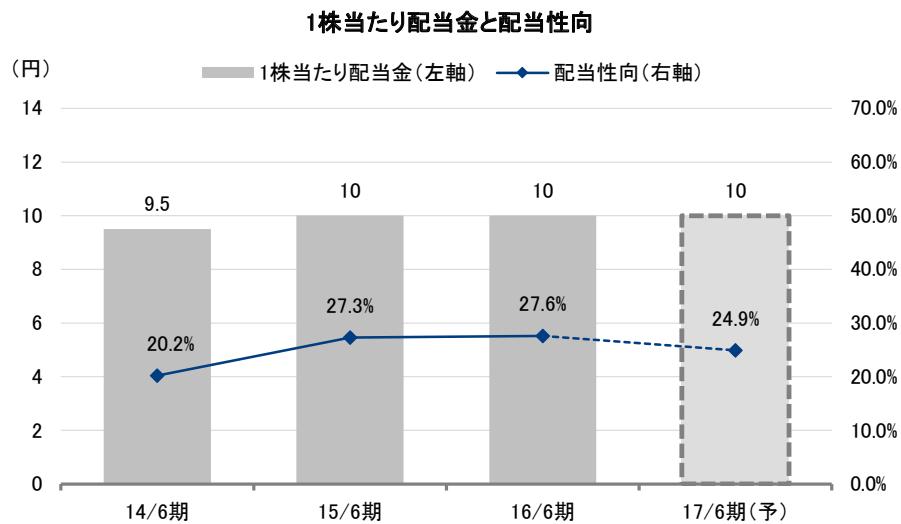
2017年6月9日、通常国会において、民泊新法(住宅宿泊事業法)が可決成立した。健全な民泊サービスを普及させ、2020年までに4,000万人と目標を立てている訪日客の受け皿とすることを目的に、明確なルールを設けようとするものだ。住宅を貸し出す側は都道府県に届けるだけで参入ができ、住宅街でも営業が可能となり、これまで特区だけだった民泊は全国的に解禁となる。規制が緩和する一方で、年間を通して上限180泊までと営業日数が制限され、かつ自治体が独自の条例により規制を追加できる規定が盛り込まれた。

同社は、これまで国家戦略特区の大田区においては、条例で定められていた宿泊日数「6泊7日以上」での営業を行ってきた。今後は、特区以外のサブリース物件も民泊を視野に入れることができ選択肢が増える。また「2泊3日以上」の短期宿泊の受け入れが開始される点では追い風となりそうだ。一方で、180泊制限が事業採算にどの程度影響するのかにも注目したい。

■ 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。



注：2016年4月1日付の1対2の株式分割を反映
 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。“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