

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9月29日(金)

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	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”	05
3. 主要経営指標	06
■ 業績動向	07
1. 2017年6月期通期の業績概要	07
2. 財務状況と経営指標	08
■ 今後の見通し	09
● 2018年6月期の業績見通し	09
■ 中長期の成長戦略	10
1. 「ホープ少額短期保険」を設立	10
2. IoTを活用した宿泊施設「& AND HOSTEL」と事業協力合意	11
■ 株主還元策	12

■ 要約

2017年6月期通期は、大幅な増収増益で着地、 エボラブルアジアへの第三者割当増資により 自己資本比率が向上

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應する事業を展開している。

※1 サブリース（転貸）事業は、同社では「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、同社では「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6月末時点で8,754戸（前期比27.0%増）と大幅に伸びた。全社売上高の65.3%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・入居率向上・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月期通期の連結業績は、売上高が前期比48.1%増の14,578百万円、営業利益が同46.1%増の291百万円、経常利益が同37.2%増の268百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同35.9%増の148百万円と大きく業績を伸ばした。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8,754戸（前期比27.0%増）と順調に伸び、増収に寄与した。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）以降に入居率が一気に向上し、増収増益を達成した。

3. 業績見通し

2018年6月期通期の連結業績は、売上高が前期比3.6%増の15,099百万円、営業利益が同11.3%増の324百万円、経常利益が同11.7%増の300百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同12.6%増の167百万円と引き続き増収増益を計画する。主力のサブリース事業においては、10,000戸（前期比15%増）を計画しており、高い成長を見込む。一方、インベスト事業に関しては、堅めの数値を計画に盛り込んだ。売上・各利益ともに、最低でもこのラインまでは行くという保守的な業績予想と理解したい。

要約

4. 成長戦略

同社は、2017年7月24日付で金融庁から認可を受け、「ホープ少額短期保険」として、事業を開始。まずは、AMBITION グループのルームピア・VALORの各店舗が代理店となり、約15,000戸（うちサブリース8,754戸）を超える管理物件及び今後入居する物件を対象とするが、将来的には代理店を増やして、グループ外の物件・顧客にも対象を広げたい考えだ。

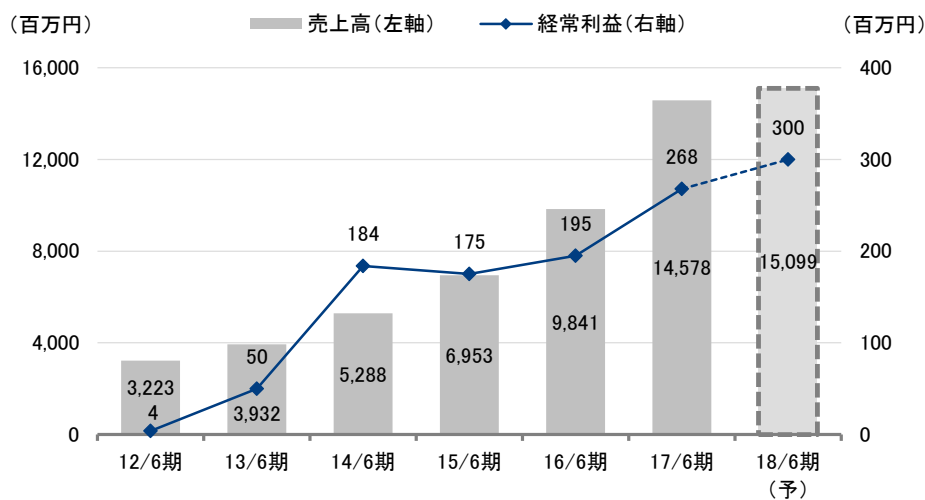
2017年7月14日には、and factory(株)と事業協力を合意し、スマートホテルブランド「&AND HOSTEL」の事業開発に着手すると発表した。「&AND HOSTEL」はand factoryがプロデュースする日本初となるIoT体験型宿泊施設。最先端のIoTデバイスにより、部屋自体がエンターテイメント空間となり、宿泊体験を観光目的の1つとすることを狙う。今後は、同社が物件開発を行い、「&AND HOSTEL」ブランドを冠し、運営を共同で行うことが想定される。

2017年5月11日には、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（8,754戸）を含む管理物件（約15,000戸）に対して、東京電力<9501>等の地域電力会社が販売する価格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

- ・ 2017年6月期通期は、大幅な増収増益で着地。2018年6月期も増収増益予想、サブリース戸数10,000戸（前期比15%増）目標
- ・ エボラブルアジアへの第三者割当増資により自己資本比率が向上
- ・ 入居者向けに保険サービスを開始。IoTを活用した宿泊施設「&AND HOSTEL」と事業協力合意

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

主力のサブリースで急成長。開発、民泊、海外まで事業領域拡大

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。また、(株)日本経済新聞社が2017年4月に発表した「伸びる会社 MIDDLE 200」では同社は29位、不動産業界ではトップであり、成長性には定評がある。

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. 事業構成

主力はプロパティマネジメント事業であり、売上高の65.3%、営業利益の39.4%を占める。同社のサブリース物件は急成長しており8,754戸（2017年6月末、前期比27.0%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6.7%ではあるが、営業利益の9.8%を稼ぎ、利益貢献は高い。過去にM&Aで取得したルームピア・VALOR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。

会社概要

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。物件の売却次第で業績は上下するが、今期は売却が好調に推移し、売上高の 27.6%、営業利益の 50.5% となった。「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。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 期通期）

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	65.3%	39.4%
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	6.7%	9.8%
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	27.6%	50.5%
その他事業	海外事業	0.4%	0.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

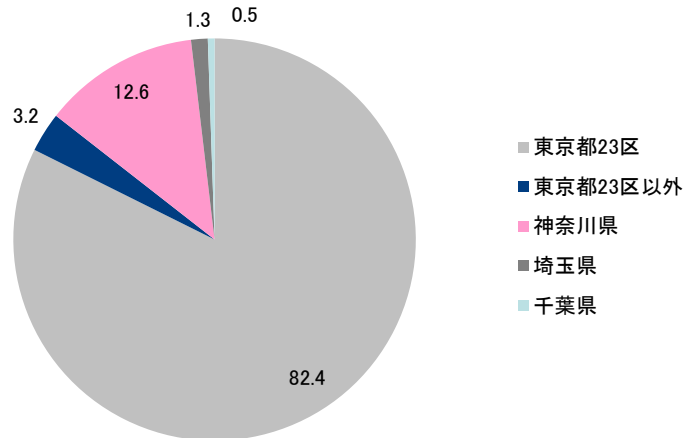
サブリース事業の成長を支える“首都圏集中”と“客付け力”

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 7,214 件（82.4%）と多く、東京都（23 区以外）が 276 件（3.2%）、神奈川県 1100 件（12.6%）、埼玉県 117 件（1.3%）、千葉県 47 件（0.5%）となっており、圧倒的に東京 23 区内の物件が多い。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緩やかな予想である。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もある。2017 年 6 月に民泊新法（住宅宿泊事業法）が国会で可決成立し 2018 年 1 月から民泊が本格的に解禁される見通しとなった。同社の物件は都心に集中しているため民泊向きの物件が多く、賃貸とともに民泊に転用するという選択肢が増える。

事業概要

地域別サブリース物件構成(2017年6月末、%)



出所：会社資料よりフィスコ作成

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

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

“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

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。

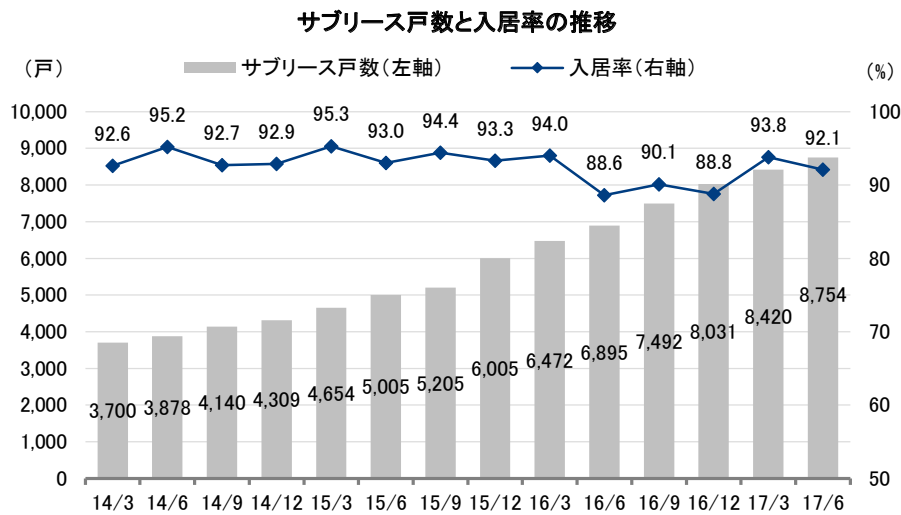
(4) IT活用

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。2014年6月から2017年6月までの3年間に年率31.2%で増加し、8,754戸（2017年6月期）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、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、という季節変動が例年の傾向だ。2017年6月末は92.1%であり、物件を仕入れているために3月末の93.8%よりは1.7ポイント下がったが、前年同期の88.6%より3.5ポイント上がり、安定感が増した。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

2017年6月期通期は、大幅な増収増益で着地

1. 2017年6月期通期の業績概要

2017年6月期通期の連結業績は、売上高が前期比48.1%増の14,578百万円、営業利益が同46.1%増の291百万円、経常利益が同37.2%増の268百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同35.9%増の148百万円と大きく業績を伸ばした。

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8,754戸（前期比27.0%増）と順調に伸び、増収に寄与した。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（第3四半期末で93.8%）になったことで業績をけん引した。また、インベスト事業においては、同社管理物件をバリューアップして売却することが奏功し、利益貢献が大きかった。

費用面では原価が増加した。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たが（前期比21.8%増）、売上の伸び以下に抑えられ、生産性は上がっている。

結果として、第3四半期までは各利益が減益であったが、第4四半期に一気に追いつき、前期比で30%以上の増益を達成した。

2017年6月期通期実績

(単位：百万円)

	16/6期		17/6期		前期比
	実績	構成比	実績	構成比	
売上高	9,841	100.0%	14,578	100.0%	48.1%
売上総利益	1,916	19.5%	2,381	16.3%	24.3%
販管費	1,717	17.4%	2,090	14.3%	21.8%
営業利益	199	2.0%	291	2.0%	46.1%
経常利益	195	2.0%	268	1.8%	37.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	109	1.1%	148	1.0%	35.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

エボラブルアジアへの第三者割当増資により自己資本比率が向上

2. 財務状況と経営指標

2017年6月末の総資産残高は前期末比687百万円増の3,973百万円となった。そのうち流動資産は377百万円増であり、現預金の増加が主な原因である。販売用不動産は523百万円減となった。固定資産は309百万円増であり、有形固定資産の増加が主な要因である。

負債は前期末比159百万円増の2,697百万円となった。主な増加は、流動負債の206百万円増であり、前受金の57百万円増、未払法人税51百万円増が主な要因である。

純資産に関しては、主にエボラブルアジア<6191>への第三者割当増資を行ったことで株主資本が強化され528百万円増加した。具体的には、6月に337,200株(全株式数の約10%に相当)を増資し、資本金及び資本準備金が399百万円増加した。

経営指標(2017年6月末)では、流動比率が182.9%(前期末は182.9%)、自己資本比率が31.9%(前期末は22.7%)となっており、資本増強により長期の安定性が高まった。安全性に配慮しつつレバレッジを効かせ、成長を志向する方針に変わりはない。

連結貸借対照表、経営指標

(単位:百万円)

	16年6月末	17年6月末	増減額
流動資産	2,580	2,958	377
(現預金)	1,504	2,314	809
(販売用不動産)	928	405	-523
固定資産	700	1,009	309
総資産	3,286	3,973	687
流動負債	1,411	1,617	206
固定負債	1,126	1,079	-47
負債合計	2,538	2,697	159
純資産合計	747	1,276	528
負債純資産合計	3,286	3,973	687
<安全性>			
流動比率	182.9%	182.9%	-
自己資本比率	22.7%	31.9%	-

出所:決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2018年6月期も増収増益予想、 サブリース戸数10,000戸（前期比15%増）目標

● 2018年6月期の業績見通し

2018年6月期通期の連結業績は、売上高が前期比3.6%増の15,099百万円、営業利益が同11.3%増の324百万円、経常利益が同11.7%増の300百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同12.6%増の166百万円と増収増益を計画する。

主力のサブリース事業においては、10,000戸（前期比15%増）を計画しており、成長をけん引する。一方、インベスト事業に関しては、堅めの数値を計画に盛り込んだ。売上・各利益ともに、最低でもこのラインまでに行くという保守的な業績予想と理解したい。なお、第2四半期の予想で各利益がマイナスになっているのは、入居率が高まる第3四半期以降に備えて、サブリース物件を確保しておくためであり、前期も同様の傾向である。

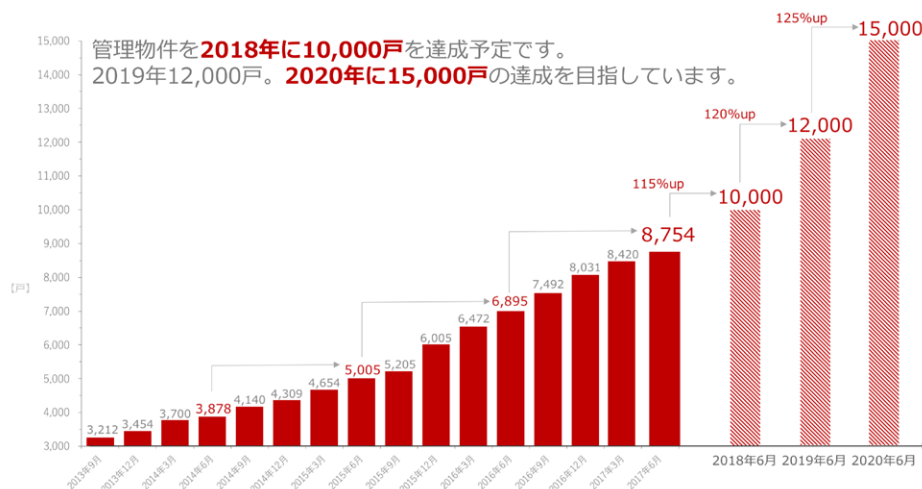
2018年6月期連結業績予想

（単位：百万円）

	17/6期		18/6期			
	実績	構成比	2Q予想	通期予想	構成比	前期比
売上高	14,578	100.0%	7,000	15,099	100.0%	3.6%
営業利益	291	2.0%	-71	324	2.1%	11.3%
経常利益	268	1.8%	-83	300	2.0%	11.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	148	1.0%	-65	167	1.1%	12.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

管理物件の推移及び目標



出所：決算説明資料より掲載

■ 中長期の成長戦略

入居者向けに保険サービスを開始。 IoTを活用した宿泊施設「&AND HOSTEL」と事業協力合意

1. 「ホープ少額短期保険」を設立

同社は、2017年7月24日付で金融庁から認可を受け、「ホープ少額短期保険」として、事業を開始した。少額短期保険会社とは2016年4月にスタートした新しい保険業のスタイルで、生命保険会社、損害保険会社に続く第三の保険会社である。扱える商品は、その名のとおりに保険金額が「少額」で、保険期間が「短期」の保険に限られるが、バラエティに富んだ商品が多くある。

ホープ少額短期保険では、AMBITION グループの管理物件・仲介物件の顧客に対し、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の販売を開始する。当初は、AMBITION グループのルームピア・VALORの各店舗が代理店となり、約15,000戸（うちサブリース8,754戸）を超える管理物件及び今後入居する物件を対象とするが、将来的には代理店を増やして、グループ外の物件・顧客にも対象を広げたい考えだ。

ホープ少額短期保険の設立

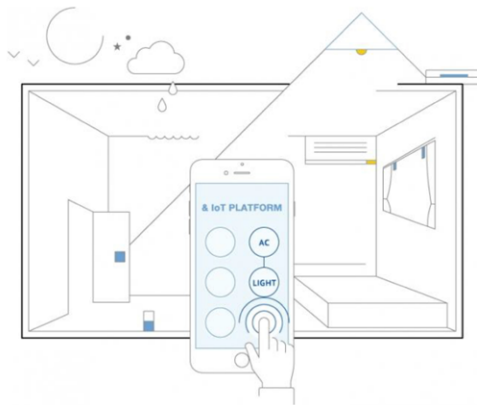
The image shows a screenshot of the 'ホープ少額短期保険' website. The main banner features a family and the text 'すまいのリスクを しっかりサポート!' (Support your risks properly!). Below the banner are two main insurance categories: 'すまいの安心保険' (Home安心 insurance) and 'テナントの安心保険' (Tenant安心 insurance). To the right, there is a grid titled 'すまいの安心保険補償内容' (Home安心 insurance coverage content) listing 12 types of insurance: 1. 火災 (Fire), 2. 雷害 (Lightning), 3. 隣壁または隣地 (Neighbor's wall/land), 4. 盗賊 (Theft), 5. 風災・ひょう災・雪災 (Wind, hail, snow), 6. 建物外壁からの物落ち (Falling objects from exterior walls), 7. 反社 (Yakuza), 8. 盗難 (Theft), 9. 火災 (Fire), 10. 盗難 (Theft), 11. 盗難 (Theft), 12. 水害 (Water damage). Below the grid are buttons for various insurance types: 持ち出し家財保険金, 臨時費用保険金, ドアロック交換費用保険金, ビックニング防止費用保険金, 残存物清掃費用保険金, 近隣迷惑費用保険金, 緊急避難費用保険金, 運送整理費用保険金.

出所：決算説明資料より掲載

2. IoTを活用した宿泊施設「&AND HOSTEL」と事業協力合意

同社は、and factory と事業協力を合意し、スマートホステルブランド「&AND HOSTEL」の事業開発に着手した。「&AND HOSTEL」は and factory がプロデュースする日本初となる IoT 体験型宿泊施設。1つのアプリですべてのデバイスを操作できる専用の「&IoT Platform」アプリが、スマートでシームレスな近未来のデジタルライフを可能にする。最先端のIoTデバイスにより、部屋自体がエンターテインメント空間となり、宿泊体験を観光目的の1つとすることを狙う。既に「&AND HOSTEL」は、福岡・博多、東京・浅草北、東京・上野に展開しており利用者からも好評を得ている。今後は、同社が物件開発を行い、「&AND HOSTEL」ブランドを冠し、運営を共同で行うことが想定される。

IoTを活用した宿泊施設の開発：「& AND HOSTEL」と事業協力合意



& AND HOSTEL

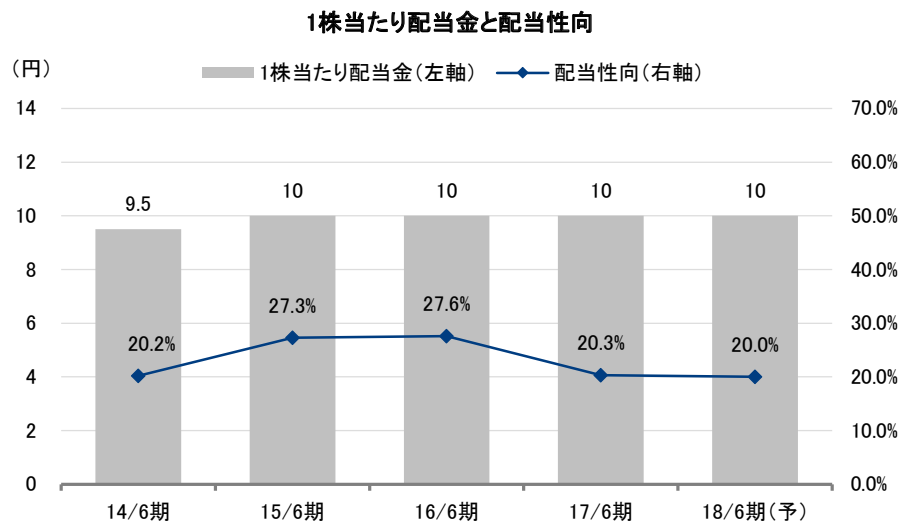
&AND HOSTELでは一つのアプリで全てのデバイスを操作できるよう、独自開発した専用の『&IoT Platform』アプリをご用意しています。ユーザー体験をよりスマートにすることで、シームレスな近未来のデジタルライフを実現します。

出所：決算説明資料より掲載

■ 株主還元策

安定配当を継続、2018年6月期も年10円、配当性向20%を予想

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。前期（2017年6月期）は年間配当金10円、配当性向20.3%。2018年6月期も同様に年間配当金10円、配当性向20.0%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