

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ASIAN STAR

8946 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年3月29日(水)

執筆：客員アナリスト

清水陽一郎

FISCO Ltd. Analyst **Yoichiro Shimizu**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2022年12月期業績の概要	01
2. 2023年12月期業績の見通し	01
3. 成長戦略について	02
4. 株主還元策	02
■ 事業概要	03
1. 事業内容	03
2. 同社の特長	06
■ 業績動向	07
1. 2022年12月期業績の概要	07
2. 事業セグメント別動向	08
3. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	12
1. 2023年12月期業績の見通し	12
2. 中期経営計画	13
■ 株主還元策	14

■ 要約

2022年12月期は利益転換を達成。 株主優待制度「ASIAN STAR プレミアム優待倶楽部」を新設

ASIAN STAR<8946>は1979年に神奈川県で創業した不動産会社で、横浜と上海を中心に事業展開している。創業以来長年にわたって自社マンションブランド「グリフィンシリーズ」の開発・販売を主力事業とする不動産販売ビジネスを展開してきたが、現在は収益及び居住用マンションの販売、不動産管理及びその関連事業を行う総合不動産サービス企業へと転換してきた。東京証券取引所「スタンダード市場」に上場している。

1. 2022年12月期業績の概要

2022年12月期の連結業績は、売上高が前期比2.1%減の2,490百万円、営業利益が48百万円（前期は3百万円の損失）、経常利益が前期比899.8%増の42百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が55百万円（同21百万円の損失）となり、利益化を達成した。不動産販売事業が前期比で増収増益と好調となった。中核事業である不動産管理事業についても堅調に推移し、増収増益となった。不動産仲介事業に関しては、新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）により中国で導入されていたロックダウン政策などの影響を受け、減収減益となった。不動産賃貸事業は、コロナ禍などの影響を受け同じく減収となったものの、経費削減を積極的に推進したことなどにより、利益は前年を上回って着地した。中国における政府のコロナ対策や不動産取引に対する政策は2022年12月期の下期から好転しており、今後は不動産取引が活発化するなど、同社を取り巻く事業環境が好転することが想定される。

なお、2022年12月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用している。そのため、前期との比較は参考値として記載している点に留意が必要である。

2. 2023年12月期業績の見通し

2023年12月期の連結業績は、売上高が前期比27.6%増の3,177百万円、営業利益が同0.3%増の48百万円、経常利益が同4.5%増の44百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同41.4%減の32百万円を見込んでいる。2022年12月期に特別利益に計上した不動産の売買契約解除に伴う損害賠償金及び遅延損害金なくなる反動により、親会社株主に帰属する当期純利益が減益となることを見込んでいるものの、売上高とその他の利益に関しては、増収増益を見込んでいる。中国における事業環境の好転が見込まれ、主幹事業である不動産管理事業で安定した収益獲得を行いながら不動産販売事業の業容拡大に引き続き注力していく。不動産賃貸事業と不動産仲介事業も、トップラインをしっかりと拡大しながら収益性の向上にも引き続き注力していく。また同社は、2022年12月期に本社オフィスの縮小を実施した。賃借料の削減によって販管費の圧縮が見込まれ、こうした要因も増益に寄与することが見込まれる。

要約

3. 成長戦略について

2020年12月期よりスタートした中期経営計画の基本方針として、事業基盤である不動産サービス事業を強化拡大するとともに、付加価値創造事業分野と位置付けた5分野（生活・娯楽（ライフスタイル）、医療・健康（ヘルスケア）、教育（エデュケーション）、観光（インバウンド）、エネルギー（再生可能エネルギー））の成長企業とのコラボレーションによるアジア展開を推進し、同社の企業規模の拡大・収益力の向上を目指している。特に医薬品や医療機器にフォーカスし、中国人を対象に日本の高水準の医療健康サービスの提供や医療ツーリズム開始に向け準備を進める。

また、2022年5月に代表取締役会長兼社長に就任した呉分偉（ご・ぶんい）氏の下で、新規事業の創出を推進する。新規事業については具体策を選定中で、各社との戦略的提携を活用しながら中国人富裕層に対してサービスを提供することを計画している。戦略的提携を活用した新事業領域への進出を推進するなか、戦略に合わせて人材・組織の変革も実行していく。既存の不動産事業に関してもさらなる効率化を追求し、収益性を高める方針である。

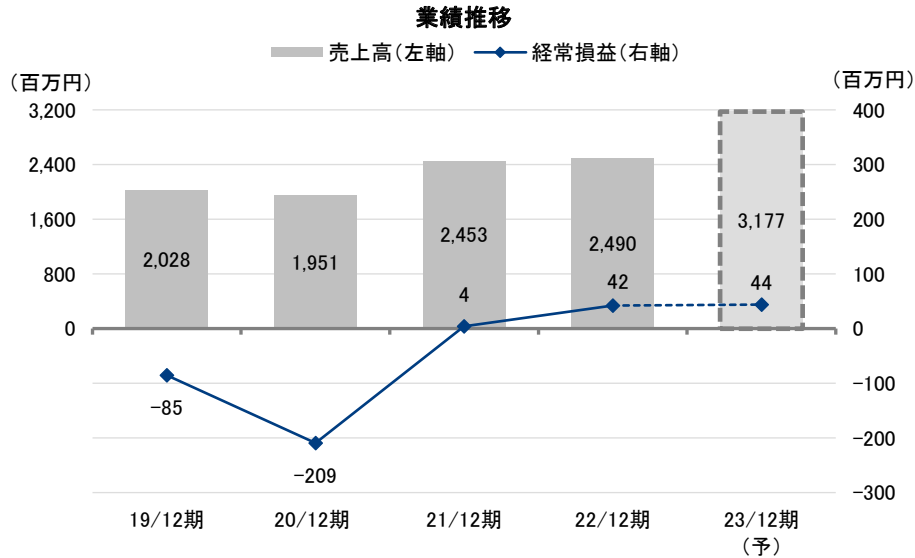
4. 株主還元策

収益基盤のさらなる強化を見据えて無配を続けているものの、安定的に収益を確保することで、将来的には配当を予定している。2022年1月には、個人投資家向けに新たに株主優待制度を導入することを決定した。「ASIAN STAR プレミアム優待倶楽部」を新設し、保有株式数（5,000株以上）に応じて優待ポイントを進呈する。ポイントは食品や電化製品など5,000種類以上の商品のほか、共通株主優待コイン「WILLsCoin」とも交換可能となっている。

Key Points

- ・ 2022年12月期は通期で黒転
- ・ 中国の事業環境が好転するなか、2023年12月期も増収、営業利益増益を見込む
- ・ 新代表取締役会長兼社長である呉氏の下で新規事業創出に注力
- ・ 株主優待制度「ASIAN STAR プレミアム優待倶楽部」を新設

要約



注：22/12期より「収益認識に関する会計基準」等の適用を開始しているため、21/12期以前は参考値として記載

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

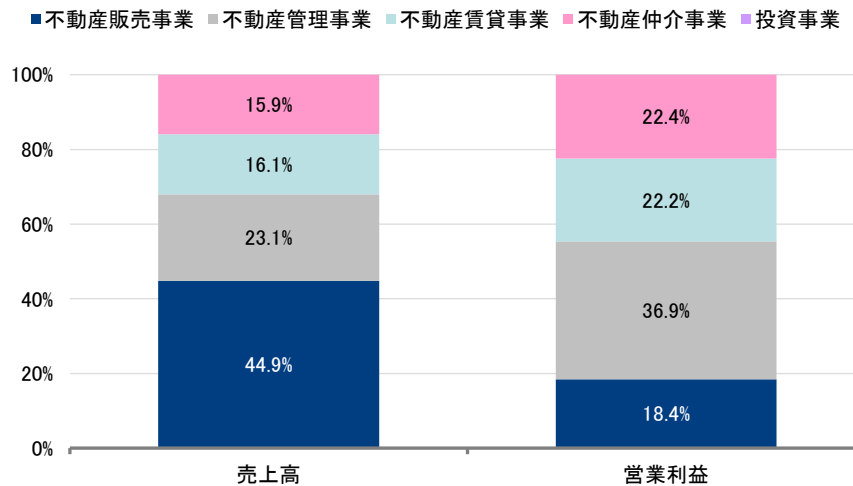
横浜と上海を中心に事業展開する不動産会社。 日中で投資家や入居者に多岐にわたるサービスを提供

1. 事業内容

同社の事業セグメントは、不動産販売事業、不動産管理事業、不動産賃貸事業、不動産仲介事業、投資事業の5つの事業セグメントで開示されている。2022年12月期の売上高構成比(セグメント間の内部売上高または振替高を含む)は、不動産販売事業が44.9%を占める主力事業となっており、次いで不動産管理事業が23.1%、不動産賃貸事業が16.1%、不動産仲介事業が15.9%を占めている。売上高に占める割合が最大の不動産販売事業は、期によって物件売却の有無により売上変動が大きくなる傾向にあるが、不動産管理事業、不動産賃貸事業、不動産仲介事業の3事業で連結業績の約6割を占めており、不動産販売事業の売上変動が連結業績に過度に影響を及ぼしにくいバランス型のセグメント構造である。同社が、継続的かつ安定的に成長できる事業基盤の構築を目指し、不動産管理事業等の「ストック型フィービジネス」を強化してきた結果と言える。

事業概要

事業セグメント別構成比(2022年12月期)



注：売上高と営業利益はともに調整額考慮前の数字を使用
 出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 不動産販売事業

不動産販売事業の主力は、新築戸建と収益マンションの販売事業である。同社は、「お客様へ新たな価値を提供できる喜びと感謝の気持ちを忘れずに、人と社会の幸せに貢献する」という企業理念のもと、横浜・川崎エリアを中心に「A's Terre (アステール)」ブランドで新築戸建を販売している。また、自社ブランド「グリフィンシリーズ」で横浜・川崎エリアに集中して収益マンション及び居住用マンションの販売を行っており、2022年12月31日までに合計4,731戸を分譲してきた※。加えて、リゾート開発事業の実績もある。同事業の今後に関しては、2022年12月期から繰越しとなっているリゾート用地の売却を継続する方針である。

※ 分譲の多くはASIAN STARが手掛けており、過去に分譲した物件については、同社の連結子会社である(株)グリフィン・パートナーズが主に売買仲介と賃貸仲介を行っている。

マンションブランド「グリフィンシリーズ」のエリア構成比(2021年12月31日時点)

エリア	棟数	構成比 (%)	戸数	構成比 (%)
横浜エリア	84	80.8	3,897	82.4
川崎エリア	16	15.4	694	14.7
神奈川県計	100	96.2	4,591	97.0
東京都計	4	3.8	140	3.0
総計	104	100.0	4,731	100.0

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

ASIAN STAR | 2023年3月29日(水)
8946 東証スタンダード市場 | <https://www.asian.co.jp/ir>

事業概要

戸建ブランド「アステール」の建物外観



出所：同社ホームページより掲載

南紀白浜でのリゾート開発風景



出所：同社ホームページより掲載

(2) 不動産管理事業

不動産管理事業の主力は、「グリフィンシリーズ」マンションを含む約4,000戸の賃貸マンションの管理事業である。同社は、横浜・川崎エリアに集中して「グリフィンシリーズ」ブランドを中心とする収益マンションを延べ104棟4,731戸（2022年12月31日現在）供給してきた経緯があり、集金代行、更新事務代行、設備の点検・清掃・修繕など賃貸管理業務を受託するとともに、管理物件の入居者が退去する際には原状回復工事やバリューアップを目的としたリフォーム工事を受注している。契約不動産オーナーの資産価値の「維持・継続」と「さらなる向上」を念頭に置いた管理業務が評価され、横浜・川崎エリアのマンション管理会社のなかで高い顧客満足度を得ている。中国の上海においては連結子会社である柏雅酒店管理（上海）有限公司が駐在員向けのサービスアパートメント運営管理事業を行っている。また、同じく連結子会社であるU-HOMEと特庫伊投資が中古の建物を借上げ、簡易内装を施し、家具を配置した後に顧客へ賃貸するマンション管理事業を展開している。

事業概要

グリフィンシリーズ・マンション外観（左）とサービスアパートメント事業
 （中央：上海・春天花園、右：上海近郊の無錫市・東和苑）の建物外観



出所：同社ホームページより掲載

(3) 不動産賃貸事業

同社はマンション、事務所及び駐車場等を所有または賃借し、これらを賃貸または転貸する不動産賃貸事業を行っている。不動産開発が盛んに行われてきた中国においては、開発した物件の収益性を高めるための不動産賃貸サービスに対する需要が増加する段階にあると言う。中国におけるニーズが拡大するなかで、良好な事業環境が予想される事業分野である。

(4) 不動産仲介事業

連結子会社であるグリフィン・パートナーズは、横浜・川崎エリアで知名度のある自社グリフィンブランドと全国ネットワークのアパマンショップブランドで不動産売買及び不動産賃貸借に関わる仲介事業を行っている。連結子会社である徳威不動産と特庫伊投資は、中国で不動産売買及び不動産賃貸借に関わる仲介事業を行っている。

(5) 投資事業

連結子会社である(株)ASIAN STAR INVESTMENTSは、上記事業とのシナジー効果が見込める事業や今後の成長が見込まれる新たな事業への投資事業を行っている。

事業基盤の不動産管理事業を堅守しつつ、中国事業でさらなる成長を目指す

2. 同社の特長

同社は1979年の創業当時から、横浜・川崎エリアを地盤として自社マンションブランド「グリフィンシリーズ」の開発・販売を主力とする不動産販売ビジネスを手掛けてきた。「グリフィンシリーズ」ブランドの収益マンションの供給実績は、延べ104棟4,731戸（2022年12月31日現在）に上る。2008年にリーマンショックに伴う信用収縮を原因とした不動産市況の悪化により急激な業績悪化を経験したため、2011年から不動産販売事業の規模を縮小しつつ、これまで自社で販売を手掛けて建物の細部まで熟知している「グリフィンシリーズ」マンションの不動産管理事業を収益の柱に育てるとともに、徳威不動産との資本業務提携を締結して中国事業を開始した。

事業概要

現在では不動産管理事業を中心とした不動産総合サービスを事業の柱とすることで事業基盤の確立を進め、安定的で堅実な収益体系を構築できており、中長期的成長を積極的に模索している。中国において医薬品・医療機器などの動産輸出事業への進出を検討しているほか、「ホテル事業」「テーラーメイド旅行商品の開発・提供」「医療ツーリズム」「美容ツーリズム」等、様々な可能性を模索しながら新事業の創出も計画している。

業績動向

2022年12月期は不動産管理事業、不動産販売事業の好調により利益化を達成

1. 2022年12月期業績の概要

2022年12月期の連結業績は、売上高が前期比2.1%減の2,490百万円、営業利益が48百万円（前期は3百万円の損失）、経常利益が前期比899.8%増の42百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が55百万円（同21百万円の損失）となり、利益化を達成した。売上高は、2021年12月期にあった1棟レジデンス販売の反動減があったものの、第4四半期に自社物件の売却を実施したことにより、前年並みで着地した。利益は、事務所の縮小や人件費等のコスト削減を実施し、利益化を達成した。セグメント別では、不動産管理事業を中核事業としながら不動産販売事業の業容拡大及び不動産仲介事業と不動産賃貸事業の収益力向上を目指す戦略のなかで、不動産販売事業が増収増益と好調となった。主幹事業である不動産管理事業も、サービスの向上及びサービスの内容拡大に努め、前期比で増収増益を達成した。不動産賃貸事業は減収増益、不動産仲介事業は減収減益となった。2022年3月から続く中国政府によるロックダウンの影響を受けた。同政策は、2022年6月に解除され、足元では事業環境が好転している。2023年12月期は、事業環境の回復に伴い仲介件数を増加することを目指す。

2022年12月期業績の概要

（単位：百万円）

	21/12期		22/12期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	2,543	-	2,490	-	-2.1%
売上原価	1,729	68.0%	1,669	67.0%	-3.5%
売上総利益	813	32.0%	821	33.0%	0.9%
販管費	816	32.1%	772	31.0%	-5.4%
営業損益	-3	-0.1%	48	1.9%	-
経常利益	4	0.2%	42	1.7%	899.8%
親会社株主に帰属する 当期純損益	-21	-0.8%	55	2.2%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

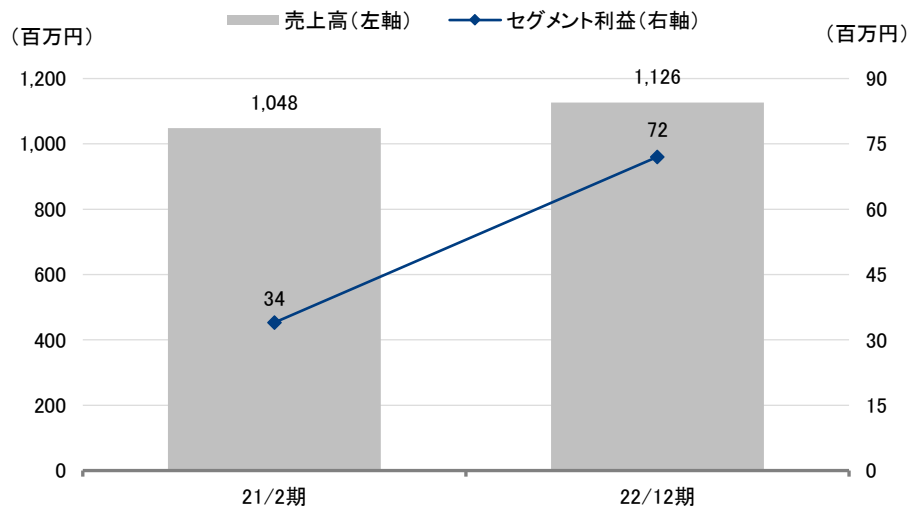
業績動向

2. 事業セグメント別動向

(1) 不動産販売事業

売上高が前期比 7.5% 増の 1,126 百万円、セグメント利益が同 112.5% 増の 72 百万円となった。物流事業用地として取得していた三郷の不動産を計画どおりの時期に売却したことに加えて、戸建用地などの販売が好調となった。仲介業者との強固なネットワークを生かして、土地の仕入れが順調に進んだことが寄与した。第 4 四半期においては自社物件の売却も行い、これも業績拡大に寄与した。

不動産販売事業の業績推移

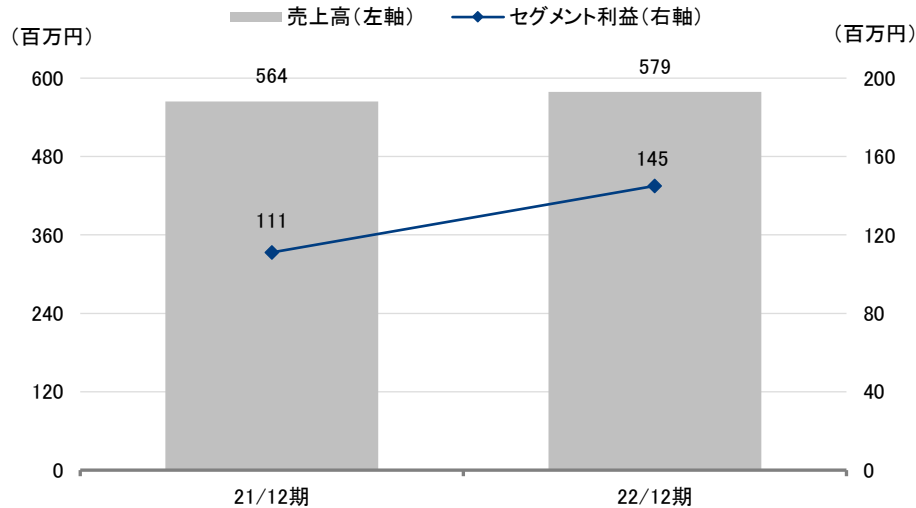


出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) 不動産管理事業

売上高が前期比 2.8% 増の 579 百万円、セグメント利益が同 31.2% 増の 145 百万円となった。国内の豊富な管理実績に加えて、サービスの向上及びサービス内容の拡大を実行したことにより、業績は堅調に推移した。日本・中国においても、コロナ禍の影響は大きくなく、安定して推移した。今後も、同社の安定した収益基盤となることが期待される。

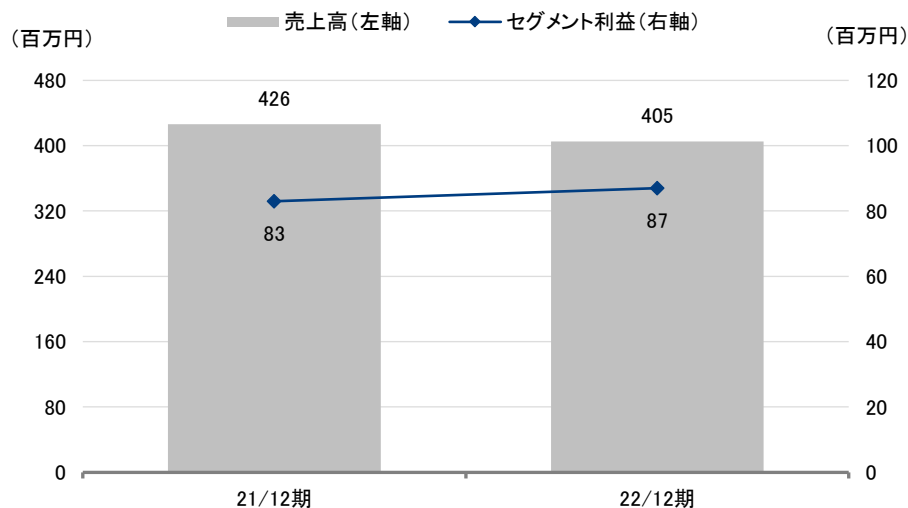
業績動向

不動産管理事業の業績推移


出所：決算短信よりフィスコ作成

(3) 不動産賃貸事業

売上高が前期比 4.9% 減の 405 百万円、セグメント利益が同 4.7% 増の 87 百万円となった。中国のロックダウン政策により、経済活動、事業活動が停止したことを受け、売上高は前期比で若干の減少となった。利益面は、経費削減努力を行ったことにより、前期を上回って着地した。日本国内の事業に関しては、コロナ禍の影響を過度に受けることなく、堅調に推移した。

不動産賃貸事業の業績推移


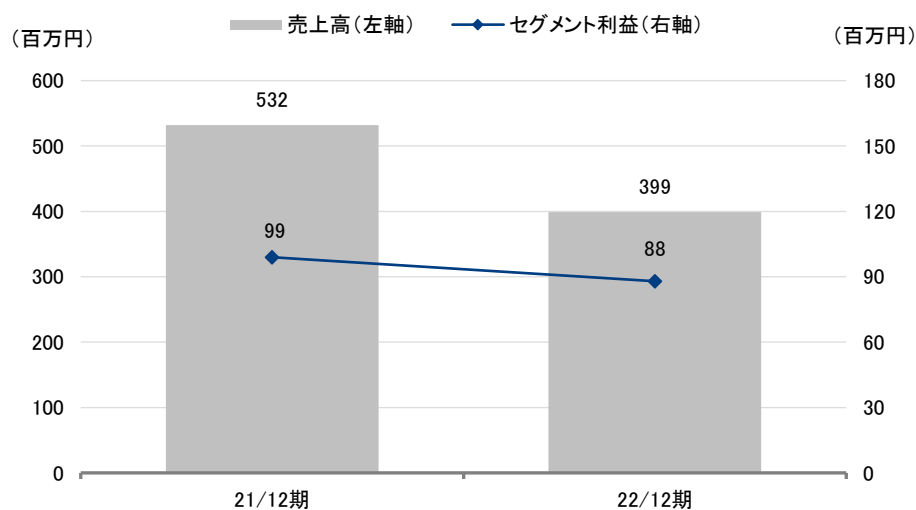
出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(4) 不動産仲介事業

売上高が期比 24.9% 減の 399 百万円、セグメント利益は同 10.8% 減の 88 百万円となった。第 4 四半期において、中国人投資家向けの仲介があったことにより、利益率は改善したものの、コロナ禍による人流の鈍化や、中国のロックダウン政策による現地子会社の稼働停止を受け、減収減益となった。ただ、円安や地政学上の観点から、投資対象としての日本の魅力は相対的に向上してきていると言う。今後の伸びが期待できる事業であると弊社は見ている。

不動産仲介事業の業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

(5) 投資事業

2022年12月期の投資事業に関しては、コロナ禍により経済活動が停滞していることを受け、投資を抑制していることから、売上高・セグメント損益ともに計上はなかった（前年同期は売上高2百万円、セグメント利益1百万円）。

自己資本比率と流動比率が改善し、財務基盤の安定感増す

3. 財務状況と経営指標

2022年12月期末の資産合計は、前期末比67百万円増の3,129百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では、現金及び預金が422百万円増加した一方で、販売用不動産が106百万円減少した。固定資産では、投資不動産が90百万円減少した。負債合計は、同2百万円減少し、1,428百万円となった。主な増減要因を見ると、流動負債では短期借入金が147百万円増加した一方で、1年内返済予定の長期借入金が5百万円、未払金が149百万円減少した。固定負債では、長期借入金が83百万円減少した。純資産合計は、同69百万円増加し、1,701百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益55百万円の計上のほか、為替換算調整勘定が33百万円増加したことなどによるものである。

ASIAN STAR | 2023年3月29日(水)
 8946 東証スタンダード市場 | <https://www.asian.co.jp/ir>

業績動向

現金及び現金同等物は、前期末比 422 百万円増の 853 百万円となった。営業活動による収入が 455 百万円、投資活動による支出が 73 百万円、財務活動による収入が 89 百万円となり、また現金及び現金同等物に係る換算差額が 10 百万円発生したことによる。

経営指標を見ると、自己資本比率は前期末の 53.3% から 54.4% へと上昇した。依然として、健全な数値である。また、D/E レシオに関しても 0.31 倍から 0.33 倍に拡大をしているものの、わずかな増加で問題のない水準であると言えるだろう。流動比率に関しては 244.1% となっており、短期の資金繰りに問題はないと弊社は見ている。

キャッシュ・フローについて見ると、営業活動によるキャッシュ・フローは、税金等調整前当期純利益 74 百万円の計上や棚卸資産の減少 148 百万円などを受け、455 百万円の収入（前期末は 121 百万円の収入）となった。投資活動によるキャッシュ・フローは、73 百万円の支出（同 226 百万円の支出）となった。主に投資有価証券の売却による収入 82 百万円、連結範囲の変更を伴う子会社株式の取得に対する前期末払分の支払いによる支出 126 百万円によるものである。財務活動によるキャッシュ・フローは、短期借入れによる収入 948 百万円、有利子負債の返済による支出 908 百万円などを受け、89 百万円の収入（前期末は 449 百万円の支出）となった。

簡略化貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	18/12 期末	19/12 期末	20/12 期末	21/12 期末	22/12 期末	増減額
流動資産	2,090	1,639	1,972	1,874	2,094	220
現金及び預金	1,055	778	958	430	853	422
受取手形及び売掛金	93	75	80	79	61	-17
販売用不動産・仕掛販売用不動産	888	733	861	1,126	1,046	-80
固定資産	2,048	2,101	1,646	1,188	1,034	-153
有形固定資産	68	50	37	26	26	0
無形固定資産	43	8	154	252	244	-8
投資その他の資産	1,937	2,042	1,453	909	764	-145
資産合計	4,139	3,741	3,618	3,062	3,129	67
流動負債	1,103	1,049	1,007	777	858	80
支払手形及び買掛金	73	25	37	26	17	-8
短期借入金等	503	526	269	124	265	141
固定負債	1,027	887	996	653	570	-82
長期借入金	793	665	680	375	292	-83
負債合計	2,131	1,937	2,004	1,430	1,428	-2
有利子負債	1,297	1,191	949	500	558	58
純資産合計	2,008	1,803	1,614	1,631	1,701	69
<安全性>						
自己資本比率	48.5%	48.2%	44.6%	53.3%	54.4%	1.1pt
D/E レシオ	0.65 倍	0.66 倍	0.59 倍	0.31 倍	0.33 倍	-
流動比率	189.4%	156.2%	195.7%	241.1%	244.1%	3pt

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	18/12期	19/12期	20/12期	21/12期	22/12期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	938	-163	183	121	455
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-723	-4	120	-226	-73
財務活動によるキャッシュ・フロー	-189	-105	-118	-449	89
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	215	-168	304	-105	381
現金及び現金同等物期末残高	1,055	778	958	430	853

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

安定収益基盤である不動産管理事業を軸に、 業容拡大と収益力向上を目指す

1. 2023年12月期業績の見通し

2023年12月期の連結業績は、売上高が前期比27.6%増の3,177百万円、営業利益が同0.3%増の48百万円、経常利益が同4.5%増の44百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同41.4%減の32百万円を見込んでいる。2022年12月期に特別利益に計上した不動産の売買契約解除に伴う損害賠償金及び遅延損害金がない反動により、親会社株主に帰属する当期純利益が減益となることを見込んでいるものの、売上高とその他の利益は、増収増益を見込んでいる。中国における事業環境の好転が見込まれ、主幹事業である不動産管理事業で安定した収益獲得を行いながら、不動産販売事業の業容拡大に引き続き注力していく。不動産賃貸事業と不動産仲介事業も、トップラインをしっかりと拡大しながら、収益性の向上にも引き続き注力していく。

2023年12月期の業績予想

(単位：百万円)

	22/12期		23/12期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	2,490	-	3,177	-	27.6%
営業利益	48	1.9%	48	1.5%	0.3%
経常利益	42	1.7%	44	1.4%	4.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	55	2.2%	32	1.0%	-41.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 不動産販売事業

売上高は前期比 45.5% 増の 1,638 百万円を見込んでいる。横浜エリアを中心とした戸建、土地、マンション等の販路の拡大と販売戸数の増加に引き続き注力していく。2022年12月期において、同事業は好調となった。日本の不動産の投資対象としての魅力は相対的に高まっており、伸びが期待できる事業である。なお、2021年12月より繰越となっているリゾート用地に関しては、売却活動は継続するものの業績予想には織り込まず、売却決定時に開示する方針としている。

(2) 不動産管理事業

売上高は前期比 7.6% 減の 535 百万円を見込んでいる。減収見込みではあるものの、日本及び中国において、サービスの向上とサービス内容の拡大に努め、安定的な収益獲得と新規管理受託件数の増加を目指す。中国においてはコロナ禍の影響を受け、協議が停止していた案件もあると言う。しかしゼロコロナ政策が緩和したことにより経済活動が再開に伴い、これらの案件が業績拡大にプラスに寄与することが期待される。

(3) 不動産賃貸事業

売上高は前期比 13.3% 増の 443 百万円を見込んでいる。稼働率の維持及び管理契約の内容見直しなどによって、収益の増加に務めていく。既述のとおり不動産開発が盛んに行われてきた中国においては、開発した物件の収益性を高めるための不動産賃貸サービスに対する需要が増加してくる段階にあると言う。これにより中国におけるニーズの高まりを確実に業績に取り込んでいくことが期待される。

(4) 不動産仲介事業

売上高は前期比 34.3% 増の 525 百万円を見込んでいる。投資用及び居住用物件の積極的な斡旋による取り扱い件数の増加を目指す。ゼロコロナ政策が緩和された中国において、仲介件数の増加に注力していくことに加えて、日本においても中国人投資家などを対象に積極的に案件の紹介を行っていく。特に中国人向けの国内不動産仲介に関しては、2022年12月期第4四半期においても好調で、今後の伸びが期待される。件数の増加に加えてタワーマンションなどの大型物件の斡旋に注力することにより、生産性と収益力の向上も目指す方針だ。

(5) 投資事業

売上高は 35 百万円を見込んでいる。投資事業においては、中国及び日本企業のアドバイザー及びコンサルティング業務の受託件数の増加を目指す。

中期経営計画は一部停滞も、医療サービス開始に向け準備を進める

2. 中期経営計画

同社は 2020 年 12 月期よりスタートした中期経営計画の基本方針として、事業基盤である不動産サービス事業を強化拡大するとともに、付加価値創造事業分野と位置付けた 5 分野（生活・娯楽（ライフスタイル）、医療・健康（ヘルスケア）、教育（エデュケーション）、観光（インパウンド）、エネルギー（再生可能エネルギー））の成長企業とのコラボレーションによるアジア展開を推進し、同社の企業価値・株式価値の向上を目指している。

今後の見通し

重点施策は、上海地産グループ、遠東宏信医院集团有限公司、海南太禾控股集团有限公司の3社との戦略的提携である。これにより医薬品・医療機器にフォーカスし、遠東宏信医院集団、海南太禾控股集团と中国国内で本格的な事業展開を行う予定としていた。しかしコロナ禍により、遠東宏信医院集団との戦略提携に関する具体的協議は中止となった。一方の海南太禾控股集团との提携は継続する。2020年12月11日に海南島紅旗国際健康産業タウンプロジェクト開発に関する覚書に調印した。また、医療ソリューション等のコーディネートサービス事業を進め先進医療治療・訪日健康診断が行えるよう、現在はシステムを含めて準備中である。

呉氏は中国出身かつ中国在住の人物であり、現地の文化やニーズに精通している。対象市場に詳しい新会長の下で、顧客ニーズを捉えた新規事業が生まれることが期待できる。不動産関連事業に加えて新たな収益基盤が構築されることにより、同社業績も回復傾向に向かうものと弊社は考える。

■ 株主還元策

株主優待制度「ASIAN STAR プレミアム優待倶楽部」を新設

同社グループは、株主に対する利益還元を経営の重要施策として位置付けている。業績、資金需要見通し等を総合的に判断しながらも安定的な配当水準を維持することを基本方針とし、親会社株主に帰属する当期純利益に対する配当金の比率（配当性向）35%程度を基準としている。

2021年12月期及び2022年12月期の期末配当金は、収益基盤のさらなる強化が重要であると判断して無配としているものの、将来的には安定的な収益を確保することで配当を予定している。一方で個人投資家に向けて、新たに株主優待制度を2022年1月に導入した。「ASIAN STAR プレミアム優待倶楽部」を新設し、保有株式数(5,000株以上)に応じて優待ポイントを進呈する。ポイントは食品や電化製品など5,000種類以上の商品のほか、共通株主優待コイン「WILLsCoin」とも交換可能となっている。進呈時期は6月と12月の年2回で、2022年以降、毎年6月末日、12月末日に株主に名簿に記載される株主に対して実施している。

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