

 吉田 浩司 社長	株式会社フォーバル・リアルストレート(9423)
	

## 企業情報

市場	東証 JASDAQ
業種	情報・通信
代表取締役社長	吉田 浩司
所在地	東京都千代田区神田神保町 3-23-2 錦明ビル
決算月	3月
HP	<a href="https://www.realstraight.co.jp/">https://www.realstraight.co.jp/</a>

## 株式情報

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
100円	23,839,800株		2,383百万円	29.7%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
2.00円	2.0%	2.53円	39.5倍	16.77円	6.0倍

\*株価は12/6終値。発行済株式数、DPS、EPSは22年3月期第2四半期決算短信より。ROE、BPSは前期実績。

## 業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2018年3月(実)	1,281	56	56	68	2.93	1.20
2019年3月(実)	1,517	68	68	100	4.29	1.40
2020年3月(実)	1,752	78	78	61	2.61	1.60
2021年3月(実)	1,901	85	86	103	4.36	1.80
2022年3月(予)	-	100	100	60	2.53	2.00

\*単位:円、百万円。予想は会社予想。売上高の予想は未定。2021年3月期まで連結。当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。2021年3月期第4四半期より非連結。

フォーバル・リアルストレートの2022年3月期第2四半期決算概要等についてご報告致します。

## 目次

### 今回のポイント

1. 会社概要
  2. 2022年3月期第2四半期決算概要
  3. 2022年3月期業績予想
  4. 主な取り組み
  5. 今後の注目点
- <参考:コーポレートガバナンスについて>

## 今回のポイント

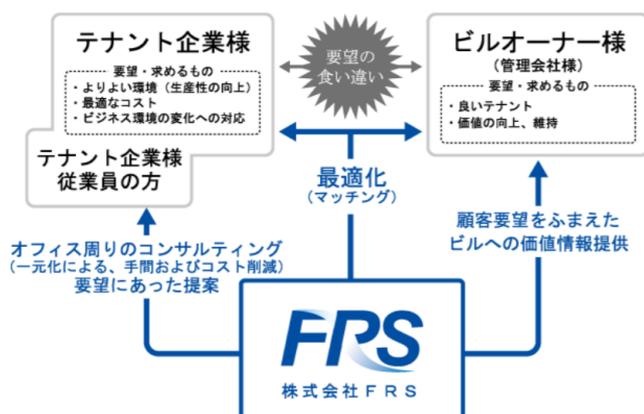
- 22年3月期第2四半期の売上高は前年同期比35.1%増の11億59百万円。引き続き顧客企業の移転時における、不動産物件の仲介から内装工事、各種インフラの整備やオフィス機器・什器の手配までをトータルにサポートするソリューション事業を中心に事業活動を進めた。売上の内訳は、不動産仲介等の売上高が同46.4%減の57百万円、内装工事及びそれに付随するサービスに関する売上高が同46.8%増の11億1百万円。利益面では、粗利額が同3.0%減少。販管費は同0.8%増とほぼ前年同期並みだったが、粗利減により、営業利益は同37.7%減の28百万円と、減益となった。
- 業績予想に変更は無い。22年3月期の営業利益、経常利益ともに前期比2ケタ増益の1億円の予想。8期連続の増益を見込んでいる。新型コロナウイルスの影響は、今後の動向が不透明であり算定が極めて困難なことから、業績予想には織り込んでいないが、大きな影響はないと見ている。配当は、0.20円/株増配の2.00円/株を予定している。予想配当性向は79.1%。
- 不動産仲介において案件成約までに想定以上に時間がかかるケースが増えている。ただ、引き合いは活発ということで、年度末(3月末)までには意思決定が必要なケースも多いであろう。また、四半期で見ると、第2四半期(7-9月)は第1四半期(4-6月)を上回っている。一方、内装工事及び付随サービスは順調に拡大が続いており、全社売上高については増収基調に変化はないだろう。利益目標達成に向け、下期の不動産仲介件数の回復度合いが注目される。

## 1. 会社概要

### 【1-1 事業内容】

「私たちはつねに経営視点でオフィスの成長ストーリーを描き実現するための方法をご提案することでお客様の成長に伴走していきます。」という考えの下、企業のオフィス移転をトータルにサポート。

不動産仲介(物件探し)から、内装・レイアウト設計、ネットワーク環境やOA環境構築、オフィス機器・什器の手配、引越手配、更には旧オフィスの退去計画までを一貫してサポートしている。



(同社資料より)

## BRIDGE REPORT

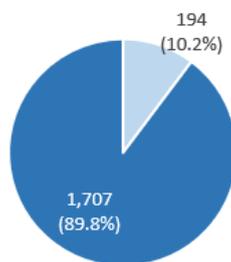


## 【1-2 事業セグメント】

セグメントはソリューション事業の単一セグメント。

売上高は不動産仲介等の売上高および内装工事及びそれに付随するサービスに関する売上高の2つで構成されている。

売上高構成 (21/3期)



■ 不動産仲介等 ■ 内装工事及びそれに付随するサービス

\*単位：百万円

## 【1-3 ビジネスモデルと強み】

・不動産情報をドアノックツールとしてオフィス移転需要を掘り起こし、その際に発生するコンサルティングを含めた、内装工事、OA・ネットワーク機器の更新、各種サービスの取次、更には旧オフィスの原状回復等の需要を取り込んでいく。

・通常、不動産仲介を行った顧客とは仲介時限りの取引関係になってしまうのに対し、OA・ネットワーク機器の新規導入や定期的な更新の提案などを行う同社は、仲介後もそうした顧客基盤をベースにストック型収益を上げることが可能である。また、そうした顧客接点を通じて顧客企業の増床・移転ニーズを他社に先駆けて吸い上げることもできる。

・需要の掘り起こしは Web サイトを中心に、電話によるアウトバンドの営業も展開。引き合いがあれば、営業担当者に IT コンサルタントが同行して、不動産仲介物件だけでなく、オフィス移転後の IT コンサル、内装、各種サービスの取次、引っ越し、退去後の原状回復等の提案を行う。

・オフィスの移転には、通常、不動産会社、運送会社、内装工事会社、更には旧オフィスを管理する不動産会社(退去に伴う敷金の返金等で問題が生じる事が少なくない)等、多くの関係先と関わる必要があるが、同社と契約すれば、窓口を一本化でき、仮にトラブルが発生したとしても、同社が責任をもって対応する。

・不動産仲介の際に、引っ越し業者の紹介や取り次ぎをする不動産会社はあるが、内装工事やオフィス移転に際して更新する情報機器等に関するコンサルから手配・セッティングまで対応できる不動産会社はほとんどない。

・これまでは一人の営業社員が「不動産仲介」および「内装工事等」の両方を担当していたが、2019年3月期より担当をそれぞれに分けることとした。

顧客にとっては窓口が一つの方が利便性は高いという面はあるものの、効率的な成約件数増を図るとともに顧客との関係を深化させるためには担当制を導入し、それぞれの業務に特化することが適切であると判断した。

## 【1-4 ROE 分析】

	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期
<b>ROE(%)</b>	<b>38.3</b>	<b>51.9</b>	<b>33.8</b>	<b>38.0</b>	<b>19.3</b>	<b>29.7</b>
売上高当期純利益率(%)	3.53	6.43	5.36	6.62	3.49	5.42
総資産回転率(回)	3.32	3.14	2.76	2.66	2.59	2.65
レバレッジ(倍)	3.27	2.57	2.29	2.16	2.14	2.07

21/3期のROEは上昇。20/3期の低下は法人税等調整額35百万円の計上により売上高当期純利益率が低下したため。基礎的な収益性には大きな変化はなく、引き続き高水準のROEが期待される。

## 2. 2022年3月期第2四半期決算概要

### (1) 連結業績

	21/3期2Q	構成比	22/3期2Q	構成比	前年同期比
売上高	858	100.0%	1,159	100.0%	+35.1%
売上総利益	461	53.8%	447	38.6%	-3.0%
販管費	415	48.4%	419	36.2%	+0.8%
営業利益	45	5.4%	28	2.5%	-37.7%
経常利益	45	5.4%	28	2.5%	-37.7%
当期純利益	42	4.9%	16	1.5%	-60.0%

\* 単位: 百万円。21/3期2Qは連結、22/3期2Qは非連結。前期比はインベストメントブリッジが計算した参考値。

### 増収減益

#### (事業環境)

大手不動産会社の調べによると、東京都心5区(千代田・中央・港・新宿・渋谷区)のオフィスビル市場においては、2021年9月末時点の平均空室率は6.43%と、前年同月比3.00%上昇。一方、東京都心5区の2021年9月末時点における平均賃料は20,858円/坪と前年同月比で1,875円(8.25%)低下した。

#### (業績概要)

売上高は前年同期比35.1%増の11億59百万円。引き続き顧客企業の移転時における、不動産物件の仲介から内装工事、各種インフラの整備やオフィス機器・什器の手配までをトータルにサポートするソリューション事業を中心に事業活動を進めた。売上の内訳は、不動産仲介等の売上高が同46.4%減の57百万円、内装工事及びそれに付随するサービスに関する売上高が同46.8%増の11億1百万円。

利益面では、粗利額が同3.0%減少。販管費は同0.8%増とほぼ前年同期並みだったが、粗利減により、営業利益は同37.7%減の28百万円と、減益となった。

### (2) 売上高の内訳

	21/3期2Q	22/3期2Q	前年同期比
不動産仲介等	107	57	-46.4%
内装工事及び付随サービス	750	1,101	+46.8%

\* 単位: 百万円

#### ◎不動産仲介

仲介件数が減少した。

コロナ禍によるリモート勤務の増加などから、社員の座席を固定しないフリーアドレス導入によりオフィス面積を縮小するニーズなど、引き合いは増加しているが、意思決定に時間がかかっているということだ。

面積拡大時に比べ緊急性を要さない、縮小したオフィスのスペックやイメージが想定にマッチしないといったケースが多いことが要因。

#### ◎内装工事やOA機器・什器の販売

引き続き新型コロナウイルスの影響から、リモートワークに対応したセキュリティを中心とした機器の導入などが増加している。

### (3) 財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

#### ◎主要BS

	21年3月	21年9月		21年3月	21年9月
流動資産	868	763	流動負債	471	371
現預金	534	471	仕入債務	226	228
売上債権	305	251	負債合計	471	371
固定資産	41	42	純資産	438	433

## BRIDGE REPORT



投資その他の資産	31	26	利益剰余金	282	256
資産	909	805	負債純資産	909	805

\* 単位:百万円。

自己資本比率は 48.2%。

## 3. 2022年3月期業績予想

## ◎業績予想

	21/3期	22/3期(予)	前期比	進捗率
売上高	1,901	-	-	-
営業利益	85	100	+16.8%	28.6%
経常利益	86	100	+15.0%	28.6%
当期純利益	103	60	-41.8%	28.1%

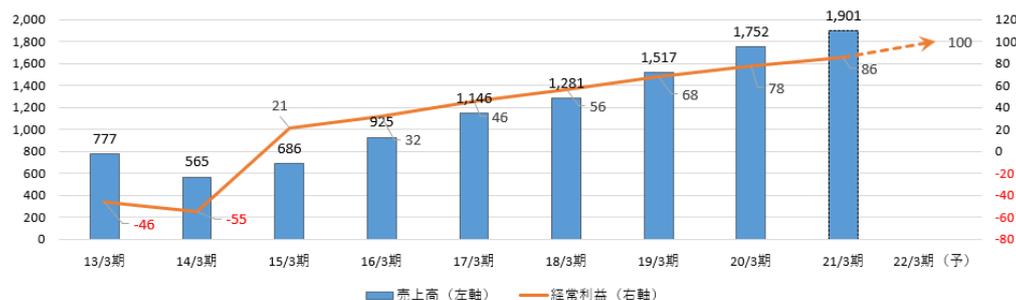
\* 単位:百万円

## 業績予想に変更無し。8期連続の増益を予想。

業績予想に変更は無い。営業利益、経常利益ともに前期比2ケタ増益の1億円の予想。8期連続の増益を見込んでいる。新型コロナウイルスの影響は、今後の動向が不透明であり算定が極めて困難なことから、業績予想には織り込んでいないが、大きな影響はないと見ている。

配当は、0.20円/株増配の2.00円/株を予定している。予想配当性向は79.1%。

売上高・経常利益の推移 (単位:百万円)



\* 20/3期までは連結、21/3期以降は非連結。

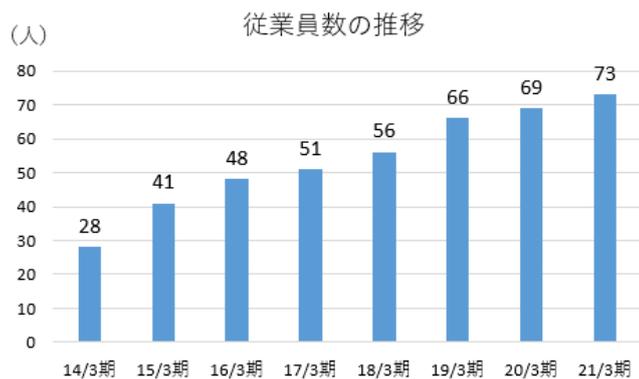
不動産仲介は、前述のように、引き合いは引き続き順調だが、意思決定に時間がかかっている。ただ、多くの顧客が年度末(3月末)までには決定する必要があると思われ、きめ細かくフォローすることで、成約件数増につなげていく。

## 4. 主な取り組み

持続的に売上、利益を拡大させるために引き続き以下のような取り組みを進めていく。

## ①人員の増強・育成

同社では着実な売上増のためには不動産仲介を担当する営業社員の増強が必要と考え、年間6名程度を目途に新卒社員の採用を続けている。状況に応じて中途採用も行っているが、新卒採用は順調に進んでいる。



前述のように、経験の浅い社員は小型物件、経験豊富な社員は中大型物件を手掛けることとした結果、成約件数は着実に増加しており、営業社員増強がこの成果に繋がっている。

また内装に係る設計部門においても内製化を進めている。外注は時間もコストもかかるため、フレキシブルかつスピーディーな対応のために良い人材がいれば採用を行っていく考えた。

新型コロナウイルスの影響により不透明ではあるが、着実に人員増強を進めていくことを基本方針としている。

こうした人員増強に加え、一人一人の生産性向上に向けた取り組みも進めている。

可能な限り無駄を省き、好案件(大型、高利益率)に集中して時間をかけて取り組んで成約することを重視し、成約率を社内のKPIとして設定している。

著名・強力な競合先に勝つケースも出てきており、着実に育成は進んでいると会社側は考えている。

## ②WEBを中心とした集客強化・確実な顧客化

不動産仲介を伸長させるには集客数の増大およびその後の確実な顧客化が必要だが、この点でも様々な取り組みを進めている。

Web サイトを中心としたインバウンドにおいては掲載情報量に加え、近年は情報の質の高さも集客の重要な要素となっているため、写真や説明文章の制作については専門のカメラマンやライターを採用するケースを増やしている。

360度カメラを用いてWeb サイト来訪者の関心を高めるといった工夫も行っている。

また、集客した見込み先の顧客化確率をアップさせるため、問い合わせ対応や物件情報の収集・整理を担う営業推進部を設置しており、役割分担を明確化することで、成約率向上を図っている。

## ③人材育成

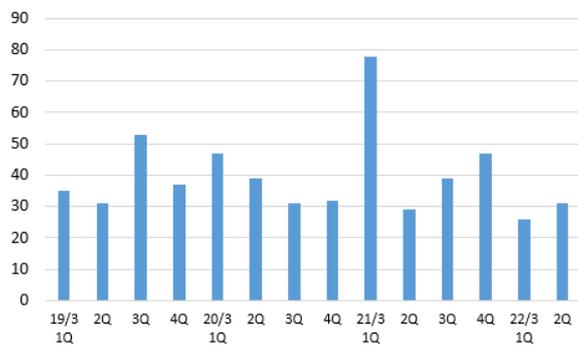
最も重要な経営資源の一つ、人材の育成について積極的な投資を行っている。

資格手当、受験料の会社負担などのバックアップを行っている。

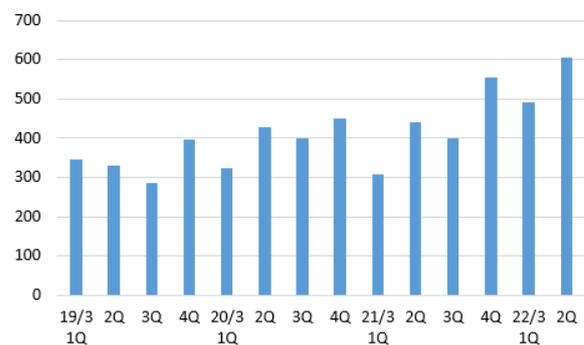
## 5. 今後の注目点

不動産仲介において案件成約までに想定以上に時間がかかるケースが増えている。ただ、引き合いは活発ということで、年度末(3月末)までには意思決定が必要なケースも多いであろう。また、四半期で見ると、第2四半期(7-9月)は第1四半期(4-6月)を上回っている。一方、内装工事及び付随サービスは順調に拡大が続いており、全社売上高については増収基調に変化はないだろう。利益目標達成に向け、下期の不動産仲介件数の回復度合いが注目される。

売上高：不動産仲介等（単位：百万円）



売上高：内装工事及びそれに付随するサービス（単位：百万円）



## <参考:コーポレート・ガバナンスについて>

### ◎組織形態、取締役、監査役の構成

組織形態	監査役設置会社
取締役	4名、うち社外0名
監査役	3名、うち社外2名

### ◎コーポレートガバナンス報告書

最終更新日:2021年6月30日

#### 基本的な考え方

当社は、経営の透明性及び健全性の確保、向上に努めることは、企業の当然の責務であると認識しております。企業価値の向上と競争力強化のためには、常に組織の見直し及び職務権限の明確化を図り、コーポレート・ガバナンスが有効に機能するよう取り組んでおります。また、意思決定の迅速化のために、取締役会の機能充実を図るとともに、監査役及び監査役会による監視、内部統制の体制についても強化しております。

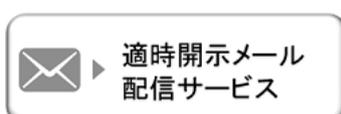
#### <実施しない原則とその理由>

当社は、コーポレートガバナンス・コードの基本原則を全て実施しております。

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) 2020 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(フォーバル・リアルストレート:9423)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、[www.bridge-salon.jp/](http://www.bridge-salon.jp/) でご覧になれます。



適時開示メール  
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

[>> ご登録はこちらから](#)

## BRIDGE REPORT



▶ 会員限定の  
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



▶ アンケート回答で  
ポイント獲得

Web上でブリッジレポートのアンケートに回答頂くと、各種商品に交換可能なポイントがレポート毎に獲得できます。

[>> 詳細はこちらから](#)