

SIR 企業レポート

2015年2月20日

株式会社オウチーノ（東証マザーズ：6084）



事業内容

- ・住宅・不動産関連ポータルサイト「オウチーノ」の運営および広告代理業「デュアルブレイン」の2事業。
- ・「オウチーノ」では新築、中古、賃貸の物件紹介サイト以外にもリフォーム事業者や建築家とのマッチングサイトを展開している。また、当社は中古物件サイトを日本で初めて開設し、予想賃料や想定利回り等、物件の資産価値を客観的に表示し、購入判断に役立つ情報量の多さで他社と差別化している。
- ・住宅・不動産関連事業者に管理画面を提供し、物件数（新築については、掲載期間）に応じた掲載料を得るビジネスモデル。
- ・今後予想される中古住宅、リフォーム市場の拡大に向けて、中古住宅流通のワンストップサービスの実現と、リアル店舗を含めた販売チャネルの拡大により、シェア拡大を目指している。

V字回復に期待（2014年4Q決算）

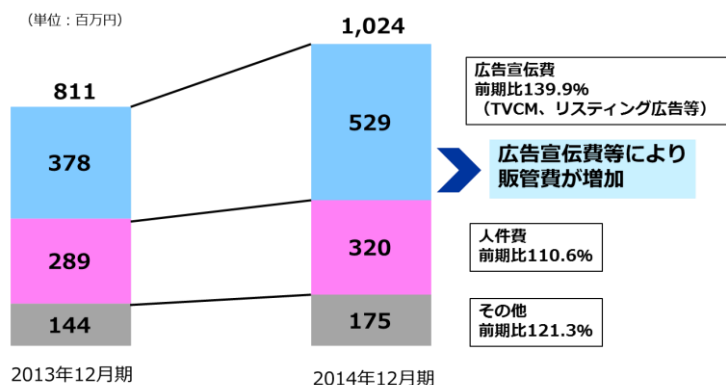
《決算概況》

売上高・利益とも下方修正後の予想に等しい数値の着地となった。

売上高では、住宅・不動産関連ポータル事業が前年比 87%と減収になる一方、広告代理事業が増収。トータルでは94%の減収であったが、粗利の高い前者が減収となったことで、粗利率が低下し、広告宣伝費を中心とした販管費増により、営業利益では△84百万円の赤字計上となった。

	2014年12月期	2013年12月期	前期比	業績予想	達成率
住宅・不動産関連ポータル事業	1,211	1,394	86.9%	1,197	101.1%
広告代理事業	323	234	137.7%	317	101.8%
売上高	1,534	1,629	94.2%	1,515	101.3%
営業利益	△ 84	255	—	△ 92	—
経常利益	△ 85	246	—	△ 93	—
当期純利益	△ 128	145	—	△ 138	—

特に広告宣伝費については、上場初年度における知名度向上を重視し、TVCMなどを積極的に投下したことから、約 150 百万円増加しており、一時的な収益の圧迫要因となったものと見られる。



当期の課題は、当社の提供する「住宅・不動産関連ポータルサイト」オウチーノの反響（ユーザーからの資料請求数）が低下したことから、住宅・不動産関連事業者からの出稿が減少したことであるが、その点で更に課題をブレイクダウンしてみると、以下の2点が焦点となると考えられる。

- ① 外部要因：消費税増税以降の新築物件の減少による「新築マンション・住宅」での絶対的な広告料が落ち込んだこと。
- ② 内部要因：SEO対策やサイトのユーザビリティ、キュレーションサイト構築等によるサイト力が競合に比べ遅れてしまったことにより、ユーザー獲得の優位性を失い、TVCM等で知名度向上を狙ったものの、反響（ユーザーからの資料請求件数）が低下したことで、予算的な制約の中、当社への（特に新築物件に関する）出稿が制限されてしまったこと。

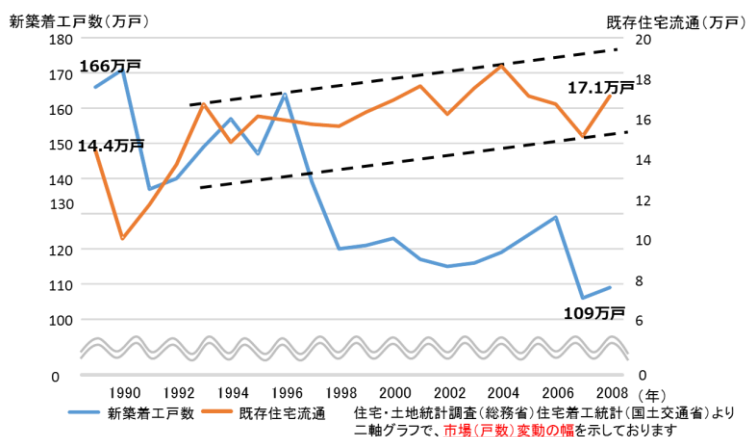
これらの課題を克服するために当社では、新たに中期計画を策定し、注力分野を明示するとともにV字回復への計画を発表している。

《当社中期計画 VISION 2017》

当社は、現状まで全方位的な「住宅・不動産関連ポータルサイト」の運営を行って来たが、今後はユーザーニーズの高い「賃貸」をフックと位置付け、これらのユーザーを、当社の強みである中古に呼び込むようなサイト構造を構築し、他社と差別化を行っていくことを最大のポイントとしている。



これは、市況に影響されにくく、また今後増加すると予測される中古住宅流通における当社の「中古住宅ならばオウチーノ」という差別化を図る一方、ユーザー集客の入り口として、賃貸サイトを強化し、ユーザーのサイト内での誘導強化を図り、最終的なレスポンスを高めることを経営側が意図しているものと受け止められる。因みに下記は、新築の着工戸数と中古の流通戸数の最近時の動向（会社側資料より抜粋）であるが、中古住宅流通市場が安定的に推移していることが見て取られる。



このような市場傾向や、政府の「中古住宅・リフォームトータルプラン」などの施策を踏まえた場合、当社の現状からの脱却のための戦略的方向性は評価できる。

その上で、当社は2020年までの成長戦略を、2017年までの施策（Phase 1）と2018年～2020年（Phase 2）に切り分けて、今般2017年までの経営計画、「Vision 2017」を発表した。

《Vision 2017 の詳細》

当社発表によると、「Vision 2017」は、①住宅・不動産関連ポータルサイトの再構築と強化②広告代理事業の強化③新規事業開発の3点が柱となっており、それぞれのマイルストーンは以下のようになっている。

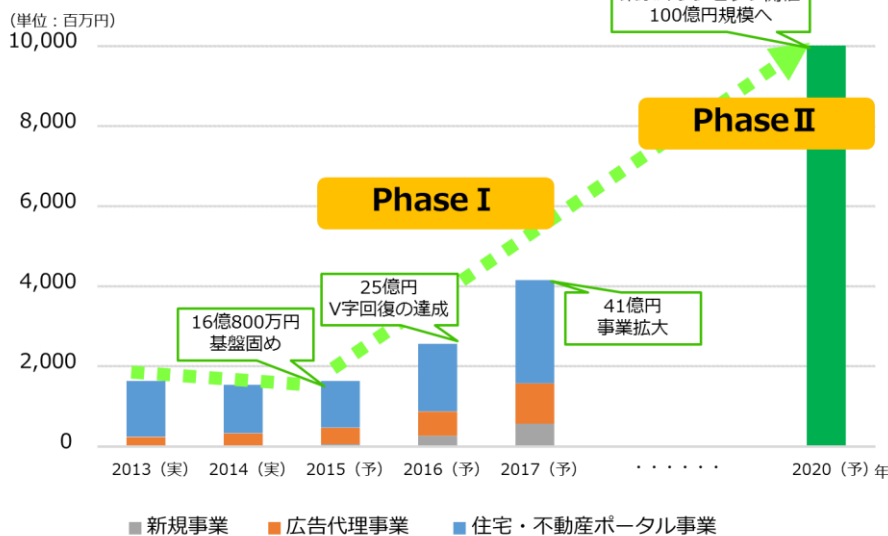


当期を事業基盤整備の時期と位置付け、将来の収益力を高める体制整備の時期とし、来期以降の収益基盤を確立することにより、2017年までにV字回復を目指すことが骨格となっている。

その為に、当期においては先に述べた方針のもとで、「サイト力を強化」し、メリハリのついたサイト運営に転換すること、「住と暮らしに関する分野での新サービスの提供」を基軸に新事業を展開すること（既に前期、住宅・リフォーム関連の相談窓口としての「住まいソムリエ」や「海外不動産投資セミナー」を開始している）を標榜している。

そのうえで、来期以降以下のような売上構造を作り、中期的な成長を実現することを宣言している。

2020年までに売上規模100億円を目指す。



但し、上記実現のためには来期、相応の投資と準備が必要となることから、来期予想は以下の通り、住宅・不動産関連ポータル事業では引き続き減収予想、最終収益はほぼ±0となっている。

(単位: 百万円)

	2015年12月期計画			2014年12月期 (実績)	前年比
	上期	下期	通期		
住宅・不動産関連ポータル事業	521	646	1,168	1,208	96.7%
広告代理事業	189	207	396	323	122.4%
新規事業	17	26	44	3	1402.4%
売上高	728	879	1,608	1,534	104.8%
営業利益	△ 103	123	20	△ 84	—
経常利益	△ 104	123	18	△ 85	—
当期純利益	△ 97	114	17	△ 128	—

※2014年12月期決算短信において、新規事業売上は住宅・不動産ポータル事業売上に含んでおります。

会社側予想としては、下降トレンドの回復を下期以降に見込んでいるものと思われ、約半年間の事業整備期間と捉えた場合、実態に即した計画であると考えられる。

一方、広告代理事業は、引き続き堅調な成長を見込んでおり、今後の事業の第二の柱となることが期待される。

SIRは、不動産流通の社会的変革を視野に入れたオウチーノの事業構造再編成と、それによるV字回復の試みを積極的に注視していきたい。

ストラテジック・アイアール・インサイト株式会社
代表取締役社長 関口 裕一

免責事項

・本レポートは、ストラテジック・アイアール・インサイト株式会社が、投資家に対して株式投資の参考資料として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。

・本レポートの記載内容は、一般に入手可能な公開情報および、弊社取材による情報に基づいて作成されたものであり、インサイダー情報の入手およびその使用は禁じられております。本レポート作成に当たり、その情報は正確かつ信頼に足るものと考えておりますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。

・本レポートに含まれる情報は、金融市場・商品市況・経済環境等の変動等の理由により最新のものでなくなる可能性があります。また、本レポート内で記載されている、現状および将来的な予測については、弊社が適切と判断した材料に基づく弊社予想であり、実際とは異なることがあります。したがって、将来の数値等について明示または黙示を問わずこれを保証するものではありません。

・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、弊社は本レポート内に含まれる情報および見解を更新する義務を負うものではありません。

・弊社は、投資家が本レポートを利用したことまたは本レポートに依拠したことによる、直接・間接の損失や逸失利益および損害を含むいかなる結果についても一切の責任を負うものではありません。

・本レポートの著作権はストラテジック・アイアール・インサイト株式会社に帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

ストラテジック・アイアール・インサイト株式会社