

|| 企業調査レポート ||

毎日コムネット

8908 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2019 年 3 月 25 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. 事業概要	01
2. 2019年5月期第2四半期の業績	02
3. 2019年5月期の見通し	02
4. 成長戦略・トピック	02
5. 株主還元策	03
■ 会社概要	04
1. 会社概要	04
2. 事業内容	05
■ 事業概要	05
1. 不動産ソリューション事業	05
2. 学生生活ソリューション事業（人材ソリューション部門）	07
■ 業績動向	09
1. 2019年5月期第2四半期の業績概要	09
2. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	12
■ 成長戦略・トピック	13
1. 東証1部銘柄に指定	13
2. 将来的な資金需要を見越して、コミットメントライン契約（100億円）を活用	13
3. 人材ソリューション部門：中堅企業市場開拓を狙い「e2R PRO」をリリース	14
■ 株主還元策	15

■ 要約

学生寮・学生マンションの企画・設計・開発から 大企業の新卒採用支援まで幅広く展開するサービスカンパニー。 東証1部に昇格し社会的信用がさらに向上

毎日コムネット<8908>は、学生寮・学生マンションの企画・設計・開発・募集・運営管理、合宿旅行、大企業の新卒採用支援、再生エネルギー発電などの様々な事業を展開するサービスカンパニーである。1979年に大学生の合宿研修に特化した旅行業からスタートし、2002年にはJASDAQ市場に上場。その後、学生向けマンションの開発・管理・サブリース（転貸）及びREIT等の投資家向けの物件販売事業に業容を拡大し、現在の主力事業に育て上げた。大企業の新卒採用関連サービスは、2015年に（株）ワークス・ジャパンを連結子会社化し、第三の柱となっている。大学生の様々な生活シーンを一気通貫で支援する唯一無二の企業である。2018年5月に東証2部、同年11月には東証1部に昇格した。

1. 事業概要

同社の事業セグメントは、不動産ソリューション事業と学生生活ソリューション事業の2つ。不動産ソリューション事業の中でも不動産マネジメント部門が主力であり、首都圏を中心に大学周辺の学生寮・学生マンション195棟9,018戸（2018年5月期）の管理を行う。首都圏の大学生・大学院生の数は過去安定的に推移しており、特に同社物件の主要な対象となる女子大学生は増加傾向にある。一方、学生寮・学生マンションの供給量は少なく需給ギャップは解消されていない。不動産デベロップメント部門における近年の開発物件の中では、ニーズの高い寮タイプ（食事付き）が過半を占めており、2019年5月期の開発物件では510戸（全開発戸数596戸の約85%）、期末には管理戸数で3,235戸（全管理戸数9,521戸の約34%）に達する。企画・設計・開発から募集、運営管理までを一気通貫で行うことにより、強靱なビジネスモデルが構築されており、2018年4月時点の入居率は13年連続で100%を誇る。

学生生活ソリューション事業は、課外活動ソリューション部門と人材ソリューション部門の2部門。同社設立当初から続く課外活動ソリューション部門では、合宿旅行商品販売を始めとした多様なサービスを展開。人材ソリューション部門は主に連結子会社ワークス・ジャパンの事業であり、大企業・中堅企業の新卒採用を支援する。

要約

2. 2019年5月期第2四半期の業績

2019年5月期第2四半期の連結業績は、売上高で前期比13.3%増の8,368百万円、営業利益で同53.6%増の666百万円、経常利益で同52.2%増の611百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同51.8%増の426百万円となり、増収増益を達成した。売上面では、不動産ソリューション事業の各部門が好調に推移し、学生生活ソリューション事業でも人材ソリューション部門が順調に推移し、増収増益に貢献した。不動産デベロップメント部門では、販売用不動産2物件を上期に売却。不動産マネジメント部門では、総管理戸数が順調に積み上がり、2018年4月の入居率も13年連続100%と好調を維持。人材ソリューション部門は、例年上期は閑散期となるが、採用活動の早期化の影響もあり好調に推移した。営業利益の大幅増加は、不動産デベロップメント部門の売上総利益増の寄与が大きかった。販管費は人件費や上場関連費用などが想定以下だったことが要因で微増。セグメント別営業利益では、不動産ソリューションと学生生活ソリューションの両セグメントともに上期の業績は順調であり、一部の部門で計画未達があったものの、全社としては健全な事業ポートフォリオを維持していると言えるだろう。

3. 2019年5月期の見通し

2019年5月期の業績予想は、売上高で前期比3.2%増の17,340百万円、営業利益で同5.2%増の1,860百万円、経常利益で同3.0%増の1,730百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同4.8%増の1,140百万円と、6年連続の増収増益を予想する。この通期予想は、期初から変わりはない。不動産ソリューション事業が全社業績をけん引する予想。不動産デベロップメント部門でのオープン予定の開発案件が多く、10棟596戸(前期は253戸)の予定。そのうち510戸は付加価値の高い食事付き学生寮タイプである。不動産マネジメント部門においては、総管理戸数9,521戸(前期比5.6%増)を計画する。引き続き学生寮・学生マンションの需要は堅調であり、留学生対応の充実策や大学連携策なども打っており、14年連続4月入居率100%達成に向けて抜かりない。学生生活ソリューション事業は、課外活動ソリューション部門、人材ソリューション部門ともに堅調な業績予想。上期を終えた段階で、売上高の第2四半期進捗率は48.3%(前年同期は43.9%)、営業利益の第2四半期進捗率は35.9%(前年同期は24.5%)と進捗は昨年を上回る。繁忙期を迎える不動産マネジメント部門及び人材ソリューション部門が計画どおり推移すれば、期初予想を上回って着地する可能性がある。

4. 成長戦略・トピック：東証1部昇格で社会的信用がさらに向上。将来の成長に向け財務戦略を推進

同社は2018年に上場市場をステップアップさせた。2018年5月には、東証JASDAQから東証2部に市場変更。さらに2018年11月には、東証2部から東証1部に昇格した。今後も事業の持続的な成長を目指すなかで、東証1部上場企業としての社会的信用の向上は大きな力となる。特に、土地所有者との商談時や物件所有者とのサブリースや管理契約の商談時においては、相手に安心感を与え、他社との差別化にもつながることが期待される。

同社の将来的な成長には開発用地の取得が不可欠となる。同社は2017年12月に、今後増大する物件取得資金の長期安定的に確保するために、(株)みずほ銀行をアレンジャーとする総額100億円のコミットメントライン契約を締結した。この契約により、マクロ環境の悪化による金融機関の貸し渋りなどの影響を受けずに土地の取得、建築、土地付き建物の購入が可能となる。金融機関は不動産関連企業への貸し出しの選別を加速しているが、同社のような選ばれる企業には有利な環境である。これまでに土地の取得(1件)や2019年春オープンの10棟(596戸)の開発のための資金として順調に活用されている。

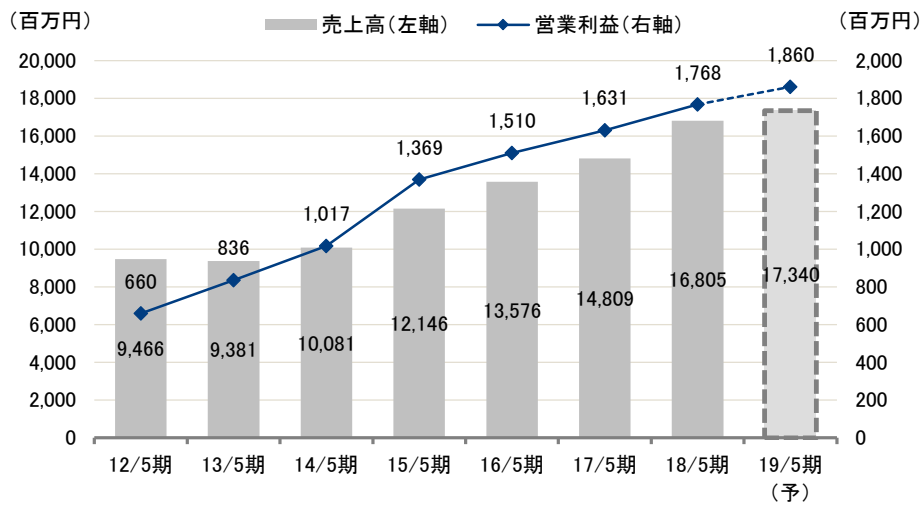
要約

5. 株主還元策：2019年5月期は東証1部指定の記念配当3円が加わり、配当金年26円、連結配当性向41.1%を予想

同社は、安定的な経営基盤の確保と自己資本利益率の向上、安定的な配当の継続を業績に応じて行うことを基本方針としている。2017年5月期まで30%以上を堅持してきた連結配当性向は、2018年5月期は記念配当を含めて36.4%となり、公約どおり35%以上に向上した。2019年5月期以降も35%以上を継続する計画である。2019年5月期の普通配当は年23円、2019年1月に発表された東証1部指定の記念配当3円を加えると年26円、連結配当性向は41.1%を予想する。

Key Points

- ・学生寮・学生マンションの企画・設計・開発から大企業の新卒採用支援、まで幅広く展開するサービスカンパニー
- ・2019年5月期第2四半期は増収及び大幅増益。不動産デベロップメント部門がけん引
- ・2019年5月期通期は6年連続の増収増益予想。繁忙期を迎える不動産マネジメント部門及び人材ソリューション部門が計画どおりなら業績上振れの可能性
- ・2018年11月に東証1部昇格し社会的信用がさらに向上。将来の成長に向け財務戦略を推進

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

**学生寮・学生マンションの企画・設計・開発から、
大企業の新卒採用支援まで幅広く展開するサービスカンパニー。
2018年11月に東証1部昇格**

1. 会社概要

同社は、学生寮・学生マンションの企画・設計・開発、募集・運営管理、合宿旅行、大企業の新卒採用支援、再生エネルギー発電などの様々な事業を展開するサービスカンパニーである。現在の代表取締役社長 伊藤守（いとうまもる）氏と代表取締役専務 原利典（はらとしのり）氏が1979年に設立した旅行会社が前身。当初から学生をターゲットとし、2002年にはJASDAQ市場に上場した。その後、学生向けマンションの開発・管理・サブリース及びREIT等の投資家向けの物件販売事業にも業容を広げ、現在の主力事業となっている。2006年には学生の就職支援事業を開始し、2010年にワークス・ジャパンに資本参加、2015年に連結子会社化した。2018年5月には東証2部に、同年11月には東証1部に昇格した。設立当初から一貫して学生をメインターゲットにしており、入口（学生寮・学生マンション事業）から、学生生活を経て、出口（新卒採用支援サービス）までを一気通貫で行う唯一無二の企業である。

会社沿革

年月	主な沿革	不動産 S	学生生活 S
1979年	「株式会社毎日ツーリスト（前身・株式会社トラベル・ドゥ・インターナショナル）」を設立。旅行業を開始		○
1982年	「株式会社日本交通公社（現株式会社ジェイティービー）」の旅行業代理店契約を締結		○
1988年	初の直営学生マンションを開業	○	
1994年	株式会社毎日建物を設立	○	
1997年	商号を「株式会社毎日コムネット」に変更		
1999年	大学生人材の活用を目的として人材ネットワーク事業開始		○
2001年	有料職業紹介事業許可 第13-ユ-010655号を取得		○
2002年	東京証券取引所 JASDAQ 市場（旧大阪証券取引所 JASDAQ 市場）に上場		
2003年	入居者の募集・管理を目的とした「株式会社学生サービスプラザ（現株式会社毎日コムネットレジデンシャル）」設立	○	
2004年	不動産流動化事業を開始、学生マンションファンドを創設	○	
2005年	初の食事付大学専用寮の運営を開始	○	
2005年	全国大手不動産会社と連携し、学生向けお部屋情報ネットワーク「全国学生ひとり暮らし CLUB」を発足	○	
2006年	学生人材紹介及び就職支援事業を開始		○
2008年	一級建築士事務所登録、学生マンションの建築設計業務を開始	○	
2010年	「株式会社ワークス・ジャパン」へ資本参加、人材事業へ本格参入		○
2011年	「株式会社 KJ ホールディングス」（河合塾グループ）と資本業務提携		
2012年	「株式会社セディナグループ」より自動車教習所への生徒斡旋事業譲り受け		○
2014年	自然エネルギーによる発電事業を開始、「株式会社毎日コムネットグリーン電力」を設立	○	
2015年	「株式会社ワークス・ジャパン」を連結子会社化		○
2017年	学生マンションの全国展開。京都2棟、広島1棟をオープン 三井不動産<8801>グループが開発した学生寮の運営管理を受託	○	
2018年	東京証券取引所第2部へ市場変更		
2018年	東京証券取引所第1部銘柄に指定		

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

2. 事業内容

同社の事業セグメントは、不動産ソリューション事業と学生生活ソリューション事業の2つに分かれる。不動産ソリューション事業が全社売上高の79.4%（2019年5月期第2四半期）、営業利益の96.2%（同）を占める。不動産ソリューション事業はさらに3部門（不動産マネジメント部門、不動産デベロップメント部門、エネルギーマネジメント部門）に分かれ、学生寮・学生マンションのサブリースや賃貸管理を行う不動産マネジメント部門の売上高が大きい。不動産デベロップメント部門は土地の仕入れや企画・設計から学生寮・学生マンションを開発する業務を行う。エネルギーマネジメント部門は2014年に参入した太陽光発電事業であり安定稼働している。

学生生活ソリューション事業は、全社売上高の20.6%（2019年5月期第2四半期）、営業利益の3.8%（同）を構成する。同社設立当初から続く課外活動ソリューション部門では、合宿旅行商品販売を始めとした多様なサービスを展開しており、顧客（大学生）とのネットワークは貴重な経営資源である。人材ソリューション部門は主に連結子会社ワークス・ジャパンの事業であり、大企業・中堅企業の新卒採用を支援する。なお、学生生活ソリューション事業は業績の季節変動があるために、第2四半期は営業利益の構成比が小さいが、通期では改善する。

事業の内容と構成（連結、2019年5月期第2四半期）

事業セグメント	部門	売上構成	営業利益構成
不動産ソリューション事業	不動産マネジメント		56.3%
	不動産デベロップメント	79.4%	21.0%
	エネルギーマネジメント		2.2%
学生生活ソリューション事業	課外活動ソリューション	20.6%	13.2%
	人材ソリューション		7.3%
		100.0%	100.0%
出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成			※利益調整前

事業概要

首都圏大学生数は微増傾向。 寮タイプ（食事付き）を増やしニーズに対応

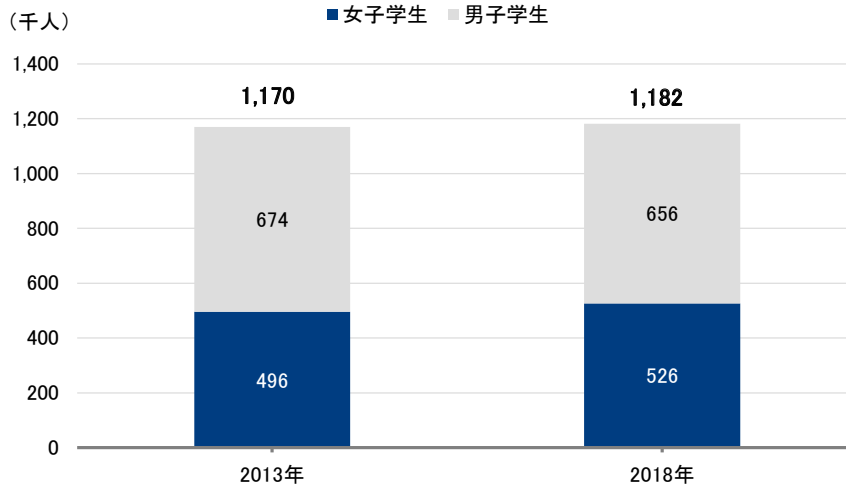
1. 不動産ソリューション事業

不動産ソリューション事業は、学生寮・学生マンションを開発し、オーナーから一括して借り上げてサブリースするサービスが主体となる。首都圏を中心に大学周辺の学生寮・学生マンション195棟9,018戸（2018年5月期）を管理する。内訳としては、7,550戸（83.7%）をサブリース方式で借り上げ、701戸は管理受託、404戸が自社販売用、363戸が自社固定資産である。2019年5月期は596戸を開発し、期末には管理物件が9,521戸に増加する計画だ。首都圏の学生専用マンションにおける推定シェアは約5割に達する。

事業概要

同社の学生寮・学生マンションの対象は、主に首都圏である。首都圏の大学生・大学院生の数は過去安定的に推移しており、内訳として、男子学生は微減傾向、女子大学生は増加傾向にある。

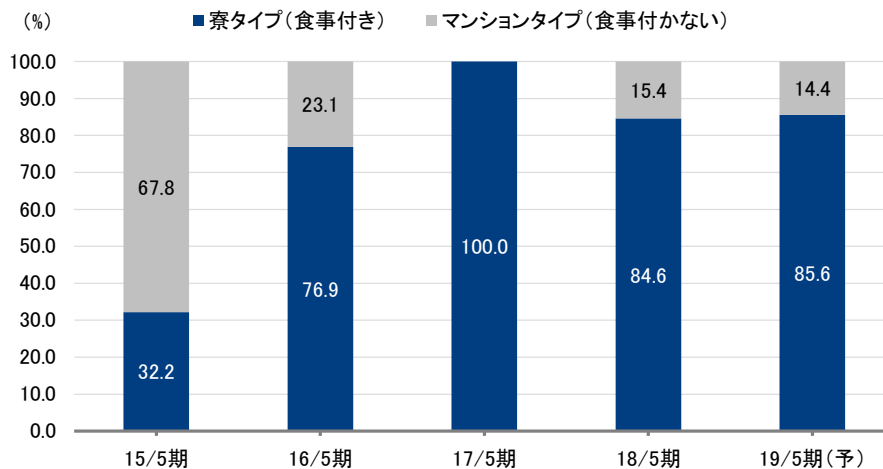
首都圏の大学生・大学院生の人数推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

一方、学生寮・学生マンションの供給量は少なく需給ギャップは解消されていない。学生寮・学生マンションは主に地方の学生が居住し、女子学生の比率が高く、学生本人ではなく親が契約者の場合が多いという特徴がある。親(学生)のニーズとしては1) しっかりしたセキュリティ・管理体制、2) 大学周辺駅近の立地、3) 食事付きといった物件を希望する。同社の管理物件は、セキュリティを完備し、駅までの平均徒歩時間は10分以内と利便性が良く、食事付きタイプも多い。近年の開発物件の中では寮タイプ(食事付き)が過半を占めており、2019年5月期の開発物件では510戸(全開発戸数596戸の約85%)、期末には管理戸数で3,235戸(全管理戸数9,521戸の約34%)に達する。

開発物件のタイプ(戸数構成比)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業概要

親（学生）のニーズを満たしているために入居率も高くなる。2018年4月時点の入居率は13年連続で100%と驚異的な高レベルを維持する。入居率の高さは、学生居住者の退去時期は事前に予測でき、募集に十分な時間をかけることができるという特殊性もあるが、同社の総合的なノウハウの結晶である。企画・設計・開発から募集、運営管理までを一気通貫で行うことにより、強靱なビジネスモデルが構築されている。

同社は首都圏に集中して学生マンションを展開してきたが、2017年5月期からは地方の国立大学向け物件も展開を開始した。既に広島や京都などで実績を積み重ねており、今後も積極的に全国展開を図る考えだ。

2. 学生生活ソリューション事業（人材ソリューション部門）

ワークス・ジャパンは、2010年に設立され、2015年に同社の連結子会社となった。大企業の人事部門向けに人材採用広報サービスや人材採用システムの提供を行っている。コンセプトは「つたえる。であう。つながる。」で、「つたえる。」は採用プロモーション、「であう。」は採用イベント・キャリア支援、「つながる。」は採用業務支援システムを意味する。具体的には、企業が学生を採用する際に活用するWebサイトや映像コンテンツ、パンフレットの制作、説明会やイベントの開催、応募した学生とのやりとりを管理するシステムの提供などが業務となる。

ワークス・ジャパン 事業概要

事業区分	主なサービス・ソリューション
採用プロモーション 《つたえる。》	・採用サイト ・採用パンフレット ・採用動画コンテンツ ・日本経済新聞社発行「業界研究本」 ・対象学生へのDM発送サービス ・WEBセミナー
採用イベント・キャリア支援 《であう。》	・日経カレッジカフェ アカデミー 「ゼミナール」「はたらくフォーラム」「業界研究フォーラム」 ・campus career 「業界研究セミナー」「就活応援フェスタ」「ターゲティングセミナー」
採用業務支援システム 《つながる。》	・採用業務支援システム 「e2R」「e2R PRO」 ・適正診断・能力診断 ・採用アウトソーシング

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

また、(株)日本経済新聞社が行う「日経 College Cafe アカデミー」の運営事務局を担っており、企業としての信用は格段に向上している。この取り組みは、学生を対象に、様々な分野で活躍する社会人講師により仕事の魅力を伝え、受講者の職業観を育成することを目指したものであり、イベント運営能力や学生集客能力が評価されて抜擢されたものだ。このほか、企業と学生の出会いの場として活用されている本社セミナールーム（神田）及び大阪セミナールーム（心斎橋）は、小規模な説明会などに活用されており高稼働が続いている。

ワークス・ジャパンの顧客は1部上場クラスの大企業や官公庁がほとんどである。将来的には中堅企業への拡大余地があり、第2新卒や外国人の雇用などまだ開拓の余地があり、伸びしろは大きい。同社は中堅企業向けに、新卒採用業務支援システム「e2R PRO」をリリースし、隣接市場の開拓を開始している。

事業概要

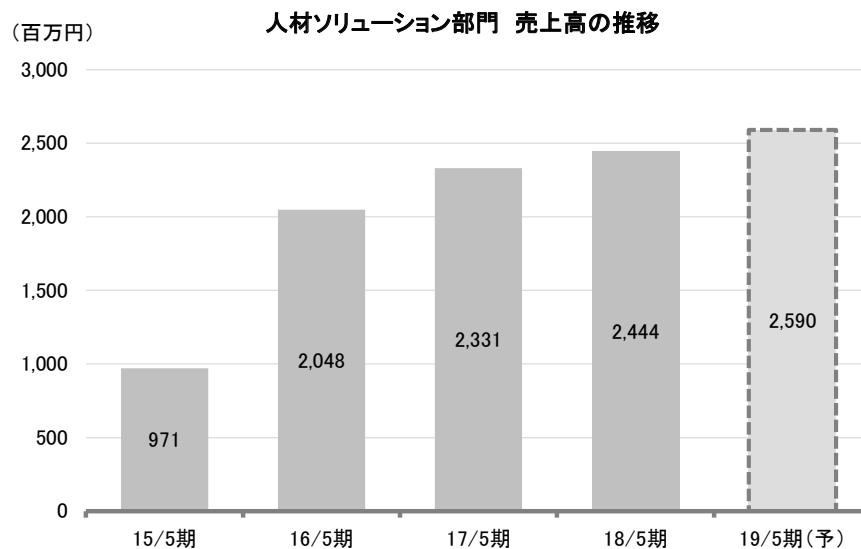
ワークス・ジャパン取引実績企業

○金融	みずほフィナンシャルグループ、三井住友信託銀行、三菱UFJ銀行、三菱UFJ信託銀行、あおぞら銀行、じぶん銀行、日本政策投資銀行、商工組合中央金庫、全国共済農業協同組合連合会(JA共済連)、東京海上日動火災保険、三井住友海上火災保険、あいおいニッセイ同和損害保険、ソニー損害保険、日本生命保険、明治安田生命保険、大同生命保険、アフラック、AIGグループ、大和証券グループ、みずほ証券、SMBG日興証券、マネックスグループ、ジェーシービー、オリックス他
○商社	三菱商事、住友商事、丸紅、双日、JFE商事、兼松、日鉄住金物産、三谷商事、メタルワン、岡谷鋼機、住友商事グローバルメタルズ、白銅、マルカキカイ、伊藤忠丸紅鉄鋼、カナデン、日立ハイテクノロジーズ、山善、片岡物産、岩谷産業、ヤギ他
○不動産・建設	三菱地所、三井不動産、東京建物、NTT都市開発、三井不動産レジデンシャル、野村不動産アーバンネット、みずほ不動産販売、三菱UFJ不動産販売、ミサワホーム、伊藤忠アーバンコミュニティ、レオパレス21、阪急阪神ビルマネジメント、竹中工務店、鹿島建設、清水建設、積水ハウス、大和ハウス工業、三井ホーム、スターツコーポレーション、森トラスト他
○インフラ・運輸	東日本旅客鉄道、東海旅客鉄道、日本郵船、商船三井、川崎汽船、東武鉄道、京阪ホールディングス、京阪電気鉄道、南海電気鉄道、近鉄グループホールディングス、小田急電鉄、JR東日本ステーションサービス、日本通運、ヤマト運輸、日鉄住金物流、キリンググループロジスティクス、東京電力、関西電力、東京ガス、大阪ガス、中部電力、JPホールディングス他
○IT・通信	NTTドコモ、NTT西日本グループ、NTTデータ、NTTコムウェア、NTTフィールドテクノ、NTTビジネスソリューションズ、JR東日本情報システム、NECネットエスアイ、三菱UFJインフォメーションテクノロジー、関電システムソリューションズ、NEXCOシステムズ、オービス総研、大塚商会、内田洋行、ジュビターテレコム、ソフトバンク、日本ユニシス、インフォコム他
○メーカー	キリン、サントリーホールディングス、サッポロビール、宝ホールディングス、アサヒグループ食品、ハウス食品、ネスレ日本、山崎製パン、味の素AGF、森永製菓、ニチレイ、フジフーズ、旭化成、AGC、京セラ、東レ、富士フィルム、クラレ、クレハ、東ソー、三菱重工業、川崎重工業、三菱日立パワーシステムズ、本田技研工業、スズキ、ダイハツ、パナソニック、日立製作所、三菱電機、村田製作所、ダイキン工業、富士通ゼネラル、クボタ、ヤンマー、日立金属、日立ハイテクノロジーズ、日立建機、リコージャパン、NOK、積水化学工業、豊田合成、日本カーボン、ルネサスエレクトロニクス、アドバンテスト、ホシデン、DOWAホールディングス、日本ペイント、LIXIL、バラムウントベッド、科研製薬、第一三共、みらかホールディングス、小林製薬、カネボウ化粧品、資生堂ジャパン、ジョンソン・エンド・ジョンソン、ミルボン、プロクター・アンド・ギャンブル・ジャパン他
○その他商業等	ファミリーマート、JTB、阪急阪神百貨店、京王プラザホテル、島忠、ダスキン、アットホーム、ルネサンス、ラウンドワン、東京トヨタ自動車、セガゲームス、ニトリ、アスクル、ぐるなび、ユニクロ、ジーユー、テレビ東京、日本テレビ放送網他
○官公庁等	金融庁、金融庁証券取引等監視委員会、環境省、産業技術総合研究所、科学技術振興機構、日本貿易振興機構、日本自動車連盟、日本生活協同組合連合会、全国農業協同組合連合会、日本取引所グループ、東京商工会議所他

(注) 順不同、社名のみ記載しております。

出所：決算説明会資料より掲載

人材ソリューション部門の業績は右肩上がりである。2015年3月にワークス・ジャパンを連結子会社化した後は、2017年5月期の売上高2,331百万円(前期比13.8%増)、2018年5月期には2,444百万円(前期比4.9%増)と着実に成長してきた。2019年5月期の売上高は、2,590百万円(前期比6.0%増)と堅調の予想。顧客企業の採用活動の早期化・長期化などは同社に追い風となる可能性がある。一方で、空前の売り手市場が続くなか、学生の集客及びマッチングの難易度は上がっており、販管費の増加の懸念が残る。



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

人材ソリューション部門の業績は、企業や学生の採用・就職活動に密接に関わるため、季節変動が大きい。2020年4月新卒向けの就職プロセスは昨年同様、2019年3月に企業説明会解禁、2019年6月に選考開始となる（経団連加盟企業）。これらの時期の前に需要が高まるため、第2四半期まで（6月－11月）は閑散期、第3四半期以降（12月－5月）は繁忙期となる。近年は短期のインターンシップを行う企業が増え、採用活動が早期化する傾向がある。

業績動向

2019年5月期第2四半期は増収及び大幅増益。 不動産デベロップメント部門がけん引

1. 2019年5月期第2四半期の業績概要

2019年5月期第2四半期の連結業績は、売上高で前年同期比13.3%増の8,368百万円、営業利益で同53.6%増の666百万円、経常利益で同52.2%増の611百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同51.8%増の426百万円となり、増収増益を達成した。

売上面では、不動産ソリューション事業の各部門が好調に推移し、学生生活ソリューション事業でも人材ソリューション部門が順調に推移し、増収増収に貢献した。不動産デベロップメント部門では、販売用不動産2物件を上期に売却。学生寮・学生マンションの売買環境は引き続き良好であり、前年同期比54.0%と昨年を大きく上回るセグメント実績となった。不動産マネジメント部門では、総管理戸数が順調に積み上がり、2018年4月の入居率も13年連続100%と好調を維持したことで、同8.6%増の4,710百万円と成長した。人材ソリューション部門は、例年上期は閑散期となるが、各社が早期からインターンシップ（就業体験）を導入する中で、同7.9%増の613百万円と好調だった。一方で、課外活動ソリューションでは合宿旅行の参加率が低下傾向となり、同4.8%減の1,106百万円と減収となった。

営業利益の大幅増加は、不動産ソリューション事業の売上総利益増の影響が大きい。特に不動産デベロップメント部門の売上総利益増190百万円の寄与が大きかった。販管費は前年同期比0.6%増と微増。これは、人件費や上場関連費用などが想定以下だったことが要因である。セグメント別営業利益では、不動産ソリューション事業が978百万円（同29.7%増）、学生生活ソリューション事業が39百万円（同62.5%増）となった。両セグメントともに上期の業績は順調であり、一部の部門で計画未達があったものの、全社としては健全な事業ポートフォリオを維持していると言えるだろう。

業績動向

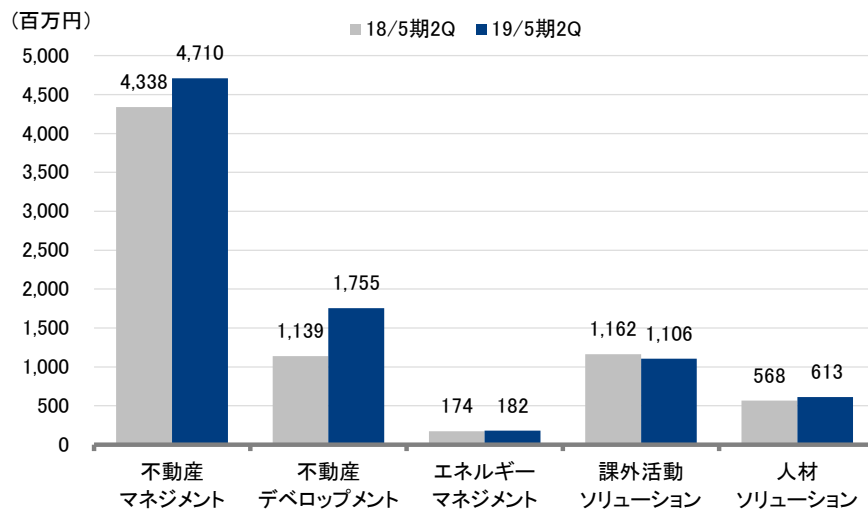
2019年5月期第2四半期業績(連結)

(単位:百万円)

	18/5期2Q		計画	19/5期2Q		前年同期比
	実績	売上比		実績	売上比	
売上高	7,383	100.0%	8,290	8,368	100.0%	13.3%
売上原価	5,245	71.0%	-	5,987	71.6%	14.2%
売上総利益	2,138	29.0%	-	2,380	28.4%	11.3%
販管費	1,704	23.1%	-	1,713	20.5%	0.6%
営業利益	434	5.9%	422	666	8.0%	53.6%
経常利益	401	5.4%	360	611	7.3%	52.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	281	3.8%	260	426	5.1%	51.8%

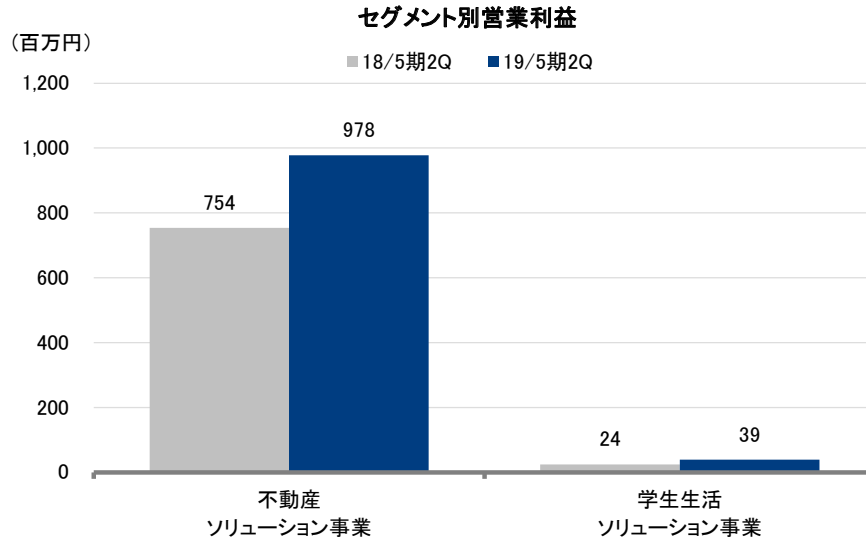
出所:決算短信よりフィスコ作成

部門別売上高



出所:決算短信よりフィスコ作成

業績動向



出所：決算短信よりフィスコ作成

高い財務の安全性を維持

2. 財務状況と経営指標

財務状況（2018年11月末）は健全である。総資産残高は前期末比257百万円増の23,309百万円となった。そのうち流動資産は同352百万円の増加であり、その他（前渡金など）の同1,024百万円増が主な要因である。販売用不動産は上期に2物件の売却を行ったために同648百万円減となった。そのうち固定資産は同92百万円減と微減である。

負債残高は同101百万円増の15,182百万円となった。そのうち流動負債は同927百万円減であり、1年内返済予定の長期借入金の減少が主な要因である。そのうち固定負債は同1,029百万円増であり、長期借入金の増加が主な要因である。純資産合計は同156百万円増となった。主な増加要因は親会社株主に帰属する四半期純利益の計上である。

経営指標（2018年11月末）は、流動比率344.6%、自己資本比率34.6%となっており、短期・長期ともに安全性に懸念はない。

業績動向

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	18/5 期末	18/11 期末	増減額
流動資産	14,805	15,158	352
(現預金)	6,097	6,044	-53
(販売用不動産)	6,933	6,285	-648
固定資産	8,241	8,148	-92
(有形固定資産)	5,409	5,308	-101
総資産	23,051	23,309	257
流動負債	5,326	4,398	-927
固定負債	9,754	10,783	1,029
負債合計	15,081	15,182	101
純資産合計	7,970	8,127	156
負債純資産合計	23,051	23,309	257
<安全性>			
流動比率 (流動資産÷流動負債)	278.0%	344.6%	-
自己資本比率 (自己資本÷総資産)	34.2%	34.6%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2019年5月期通期は6年連続の増収増益予想。 繁忙期を迎える不動産マネジメント部門及び 人材ソリューション部門が計画どおりなら業績上振れの可能性

2019年5月期の業績予想は、売上高で前期比3.2%増の17,340百万円、営業利益で同5.2%増の1,860百万円、経常利益で同3.0%増の1,730百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同4.8%増の1,140百万円と、6年連続の増収増益を予想する。この通期予想は、期初から変わりはない。

2019年5月期も不動産ソリューション事業が全社業績をけん引する予想。不動産デベロップメント部門でのオープン予定の開発案件が多く、10棟596戸(前期は253戸)の予定。そのうち510戸は付加価値の高い食事付き学生寮タイプである。不動産マネジメント部門においては、前期増加したサプリース戸数が継続して業績貢献するのを始め、総管理戸数9,521戸(前期比5.6%増)を計画する。引き続き学生寮・学生マンションの需要は堅調であり、留学生対応の充実策や大学連携策なども打っており、14年連続4月入居率100%達成に向けて抜かりはない。学生生活ソリューション事業は、課外活動ソリューション部門、人材ソリューション部門ともに増収となるものの、人材ソリューション部門での業績拡大のための要員増等による販管費の増加が見込まれるため、若干の減益を予想する。

今後の見通し

上期を終えた段階で、売上高の第2四半期進捗率は48.3%（前年同期は43.9%）、営業利益の第2四半期進捗率は35.9%（前年同期は24.5%）と進捗は昨年を上回る。繁忙期を迎える不動産マネジメント部門及び人材ソリューション部門が計画どおり推移すれば、期初予想を上回って着地する可能性がある。

2019年5月期通期業績予想（連結）

（単位：百万円）

	18/5期		19/5期			
	実績	売上比	予想	売上比	前期比	2Q進捗率
売上高	16,805	100.0%	17,340	100.0%	3.2%	48.3%
営業利益	1,768	10.5%	1,860	10.7%	5.2%	35.9%
経常利益	1,679	10.0%	1,730	10.0%	3.0%	35.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,087	6.5%	1,140	6.6%	4.8%	37.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

成長戦略・トピック

東証1部昇格で社会的信用がさらに向上。 将来の成長に向け財務戦略を推進

1. 東証1部銘柄に指定

同社は2018年に上場市場をステップアップさせた。2018年5月には、東証JASDAQから東証2部に市場変更。さらに2018年11月には、東証2部から東証1部に昇格した。今後も事業の持続的な成長を目指すなかで、東証1部上場企業としての社会的信用の向上は大きな力となる。特に、土地所有者との商談時や物件所有者とのサブリースや管理契約の商談時においては、相手に安心感を与え、他社との差別化にもつながることが期待される。なお、東証1部銘柄指定を記念して、2019年5月期末に1株当たり3円の記念配当が実施される予定である。

2. 将来的な資金需要を見越して、コミットメントライン契約（100億円）を活用

同社の将来的な成長には開発用地の取得が不可欠となる。同社は2017年12月に、今後増大する物件取得資金を長期安定的に確保するために、みずほ銀行をアレンジャーとする総額100億円のコミットメントライン契約[※]を締結した。この契約により、マクロ環境の悪化による金融機関の貸し渋りなどの影響を受けずに土地の取得、建築、土地付き建物の購入が可能となる。金融機関は不動産関連企業への貸し出しの選別を加速しているが、同社のような選ばれる企業には有利な環境である。これまでに土地の取得（1件）や2019年春オープン（10棟（596戸））の開発のための資金として順調に活用されている。

[※] コミットメントライン契約（銀行融資枠）は、銀行と契約を結び、あらかじめ契約した期間・融資枠の範囲内であれば、何度でも資金の借入・返済ができる仕組みである。企業にとっては市場環境によらず安定的な資金を確保できるメリット、銀行にとっては一定の手数料収入が入るメリットがある。

コミットメント契約の概要

契約の目的	不動産ソリューション事業における、今後の学生向け賃貸住宅の開発（土地の取得及び建築または土地付き建物の購入）のための安定的かつ長期的な資金の確保を目的とする
契約金額	100億円
契約締結日	2017年12月26日
コミットメント期間	2018年1月31日 - 2024年5月27日（6年4ヶ月） コミットメント期間中に開発（プロジェクト単位）が完了するものが対象
タームローン期間	タームローンは、プロジェクトごとに開発が完了した2年後から3年間（最長期限は2029年5月25日）
資金使途	学生向け賃貸住宅の開発資金
アレンジャー、エージェント	（株）みずほ銀行
コ・アレンジャー	（株）横浜銀行

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

3. 人材ソリューション部門：中堅企業市場開拓を狙い「e2R PRO」をリリース

同社の人材ソリューション部門（ワークス・ジャパン）は、人材ソリューション部門の更なる拡大を目指し中堅企業市場開拓を推進しており、その一環として新卒採用業務支援システム「e2R PRO」をリリースした。一般に中堅企業は、新卒採用の予算も限られ、採用体制の整備が不十分であるなどの課題があり、新卒採用において大企業の後手に回ることが多い。この課題を解決するためには、人事担当者の業務効率を改善することが不可欠となる。「e2R PRO」は、同社が大企業の人事向けに提供している新卒選考管理プラットフォーム「e2R」をベースに基本機能をパッケージ化した廉価バージョン。採用活動における応募、選考、評価までを最適化し、一元管理による業務効率化を実現し、採用力向上を支援するシステムツールである。単なるデータの管理ではなく、応募者に簡単にアクションが取れるような機能を持っており、採用活動を楽に進めることができる。iPad 面接などのペーパーレス化、学生にとっての No.1 コミュニケーションツールである LINE の活用、イベントやセミナーへの QR コードでの登録など、最新のツールとの連動性も高いのも特長だ。既に採用企業が増えており、今後の普及が期待される。

「e2R PRO」の仕組み



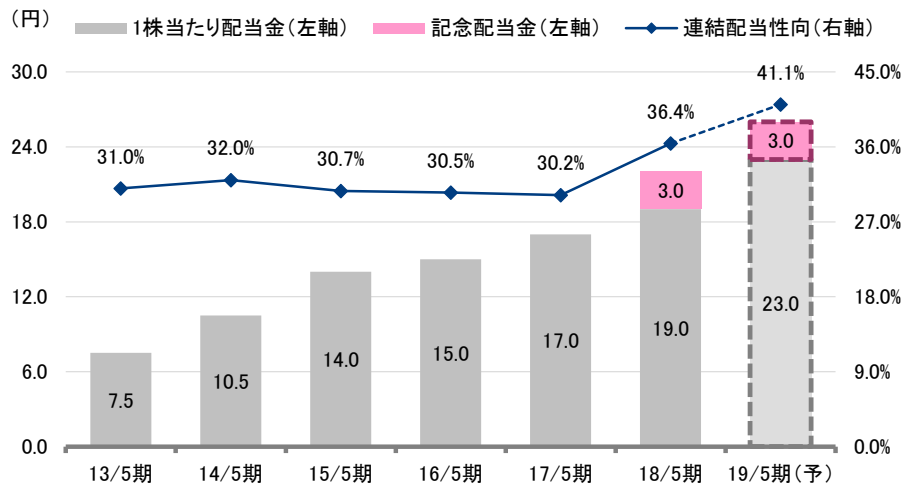
■ 株主還元策

2019年5月期は東証1部指定の記念配当3円が加わり、 配当金年26円、連結配当性向41.1%を予想

同社は、安定的な経営基盤の確保と自己資本利益率の向上、安定的な配当の継続を業績に応じて行うことを基本方針としている。2017年5月期まで30%以上を堅持してきた連結配当性向は、2018年5月期は記念配当を含めて36.4%となり、公約とおり35%以上に向上した。2019年5月期以降も35%以上を継続する計画である。2019年5月期の普通配当は年23円、2019年1月に発表された東証1部指定の記念配当3円を加えると年26円、連結配当性向は41.1%を予想する。

株主優待に関しては、毎年5月末日に100株以上保有の株主に対して「ベネフィット・ステーション」への1年間の会員加入権が贈られる。「ベネフィット・ステーション」は、ベネフィット・ワン<2412>が運営する会員サービスで、全国の温泉旅館、シティ&リゾートホテル、ゴルフ場、レンタカー、映画館、遊園地、引越し、人間ドックなど様々なサービスが会員特別価格で利用でき、人気が高い。

1株当たり配当金と配当性向(連結)



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