

|| 企業調査レポート ||

価値開発

3010 東証 2 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2021 年 1 月 21 日 (木)

執筆：客員アナリスト

角田秀夫

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2021年3月期第2四半期の業績動向	01
2. 2021年3月期通期の業績見通し	02
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 沿革	03
2. 事業内容	04
3. ホテル事業：ベストウェスタンホテル	04
4. ホテル事業：バリュー・ザ・ホテル	06
■ 業績動向	06
1. 2021年3月期第2四半期の業績動向	06
2. 2021年3月期通期の業績見通し	07
3. 財務状況	08
■ 成長戦略	08
1. 「価値開発 成長戦略プラン」を公表	08
2. 独自のブランド「KOKO HOTELS」の展開スタート	09
3. 「価値開発」から「ポラリス・ホールディングス」に社名変更	10
■ 株主還元策	11

■ 要約

2021 年 3 月期第 2 四半期は コロナ禍に伴う宿泊需要減により減収減益も、 下期は客室稼働回復やオペレーション効率化等により収支改善へ。 成長戦略プランにて ROE15% を宣言し、 新ブランド「KOKO HOTELS」の展開スタート

価値開発 <3010> は、世界ブランド「Best Western® Hotels & Resorts」の国内展開権利を持ち、「バリュー・ザ・ホテル」「KOKO HOTELS」を含め 31 棟のホテルを運営する(2020 年 10 月 13 日現在)。創業は 1912 年と古く、製糸業で業界大手の一角を占めていたが、繊維不況を契機に不動産業に参入、2008 年に(株)フィーノホテルズを子会社化したことで「ベストウェスタンホテル」のエリア開発会社となり、ホテル事業の足掛かりを築いた。リーマンショックで不動産市況が悪化してからは事業主体をホテル事業にシフトし、2011 年 3 月期にはホテル事業が不動産事業の売上高を逆転、2021 年 3 月期第 2 四半期のホテル運営事業の売上高構成比は 96.1% を占める。2018 年 10 月以降、独立系の投資運用グループであるスターアジアグループと資本業務提携を締結し、新たなマネジメント体制のもと、新たな成長ステージに入った。なお、2021 年 6 月の株主総会の決議をもって、ポラリス・ホールディングス株式会社への社名変更を予定している。

1. 2021 年 3 月期第 2 四半期の業績動向

2021 年 3 月期第 2 四半期の売上高は 852 百万円(前年同期比 70.8% 減)、営業損失 914 百万円(前年同期は 101 百万円の利益)と、新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)の影響により大幅な減収減益となった。売上高に関しては、第 1 四半期において、コロナ禍に伴う各国政府の渡航制限や日本政府による緊急事態宣言により、インバウンド及び国内利用客が大幅に減少したことで、同社運営ホテルの稼働率及び客室単価が大幅に低下したことに加え、運営するホテルの一部を休館したことが影響した。第 2 四半期には、国内の緊急事態宣言の解除に伴う経済活動の段階的な再開や GoTo トラベルキャンペーンなどにより稼働率の改善傾向が見られたものの、稼働率及び客室単価の十分な改善には至らなかった。営業損益に関しては、建物オーナーとの賃借料の削減交渉、人件費を含む経費の削減に取り組むとともに、運営するホテルの一部を休館するなど、コストコントロールに取り組んだ。賃借料では通期で 603 百万円の削減インパクト(2020 年 9 月時点)を達成し成果が表れた。第 1 四半期から第 2 四半期に営業損失は緩やかに回復したものの、上期合計では減収の影響が大きく、大幅な減益となった。

要約

2. 2021 年 3 月期通期の業績見通し

2021 年 3 月期通期については、コロナ禍が同社の事業活動に与える影響について、現時点で合理的に予測することが困難な状況にあるため、業績予想の開示を見送った。しかしながら、足元の第 3 四半期は GoTo トラベルキャンペーンの追い風により、宿泊需要は回復が顕著となっている。同社ホテルにおいても、多くが GOP (Gross Operating Profit = 営業粗利益) ベースで黒字を確保している。また、2021 年 3 月期にグランドオープンした 9 ホテルにおいても同様に好調であり、思い切った価格戦略や広告投資により稼働を確保し、損益分岐を超えて推移している。一方で、コロナ禍の影響は予断を許さず、GoTo トラベルキャンペーンの一時停止や、新型コロナウイルス変異種の発生による入国制限の動向、都市圏での競争激化による宿泊単価の低下など、依然として不透明である。なお費用面では、IT を活用したオペレーションの効率化や、客室規模の大きなホテルにシフトすることによるスケールメリットの実現などの取り組みが進んでいる。弊社では、プラス面がマイナス面を上回るため、下期単独では業績回復に向かう可能性が高いと推測している。

3. 成長戦略

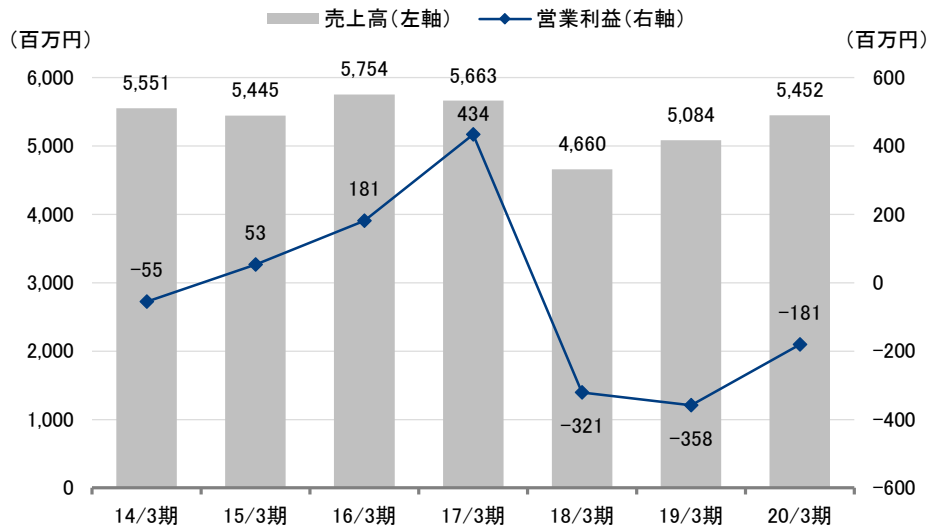
同社は、2020 年 8 月に「価値開発 成長戦略プラン」を発表した。2021 年 3 月期から 2022 年 3 月期にかけてのビジョンやゴール、重点事業活動などを明確に示したものである。ビジョンとしては、株主価値の最大化を目指しつつ、より良い社会創りに貢献するために、(1) 全ての関係者にとって最適な利益バランスの重視、(2) 各分野の専門性を融合することであらゆるニーズに対応、(3) リスクマネジメントにかかる文化を社内で醸成、(4) Balance Sheet を効率的に活用、(5) 競争力あるホテル開発や運営サービスの提供に注力、を掲げる。また、ゴールとしては、「ROE の最低目標 15%」とした。重点事業活動としては、「Hotel Operation」「Real Estate」「IR / Finance」の 3 つの分野での重点活動を明確にしておき、「Hotel Operation」ではオリジナルブランドの新規展開や AI・IT 技術を駆使した経営効率の高いホテル運営を掲げる。なお、2020 年 10 月に独自の新ブランドである「KOKO HOTELS」の展開を開始しており、その実践が始まっている。

Key Points

- ・世界ブランド「Best Western® Hotels & Resorts」のエリア開発会社としてホテルを運営。ポラリス・ホールディングス株式会社へ社名変更予定
- ・2021 年 3 月期第 2 四半期はコロナ禍に伴う宿泊需要減により大幅な減収減益となるも、第 2 四半期単独では緩やかに回復傾向
- ・2021 年 3 月期通期予想は未定であるが、下期は足元の客室稼働回復やオペレーション効率化などにより収支改善へ
- ・成長戦略プランにて ROE15% 最低目標を宣言。独自の新ブランド「KOKO HOTELS」の展開スタート

要約

連結業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

世界ブランド「Best Western® Hotels & Resorts」の エリア開発会社としてホテルを運営。 ポラリス・ホールディングス株式会社へ社名変更予定

1. 沿革

同社は、1912年（大正元年）に創業し100年以上の歴史を持つ。当時の社名は上毛撚糸（じょうもうねんし）株式会社であり、群馬県で製糸業を営み業界大手の一角を占めていた。繊維不況を経て、1973年に不動産業に参入。その後不動産業がメインとなり、2006年に東京証券取引所の所属業種を「繊維」から「不動産」に変更、2008年には価値開発株式会社に社名を変更した。同年、フィーノホテルズを子会社化したことで「Best Western® Hotels & Resorts」のエリア開発会社となり、ホテル事業の足掛かりを築く。リーマンショックで不動産市況が悪化し、不動産事業主体からホテル事業にシフトした。2011年3月期にはホテル事業が不動産事業の売上高を逆転。2012年には東日本大震災復興支援プロジェクトの一環として「パリュール・ザ・ホテル」を開業。2015年には東京証券取引所の所属業種を「不動産業」から「サービス業」に変更した。2018年10月以降、独立系の投資運用グループであるスターアジアグループと資本業務提携を締結し、新たなマネジメント体制のもと、新たな成長ステージに入った。

会社概要

親会社であるスターアジアグループは、2007年にマルコム・エフ・マククリーン4世氏及び増山太郎（ますやまたろう）氏によって設立された非上場、独立系の投資運用グループである。主として米国の大学基金、財団や年金基金等の長期運用を志向する投資家の資金を、主に日本をはじめとする不動産関連資産によって運用する。様々なアセットタイプの不動産への直接的な投資はもとより、債権及び株式への投資を通じた不動産への投資など、他の不動産投資家とは一線を画す多面的なアプローチにより機動的に投資を行う特徴がある。これまでの不動産等への投資実績は、累計で6,500億円を超える。同社の持つホテル運営のノウハウと、スターアジアグループが保有する不動産投資や不動産証券化等のノウハウを活用することで、国内での「ベストウェスタンホテル」及び独自の新ブランド「KOKO HOTELS」の拡大や、新たな不動産投資・開発の機会を発掘し、事業ポートフォリオの拡大を図る。なお、2021年6月の株主総会の決議をもって、ポラリス・ホールディングスへの社名変更を予定している。

2. 事業内容

同社の中核事業はホテル事業である。全国で展開する宿泊特化型ホテル「ベストウェスタンホテル」が18棟、東北に限定して展開する中長期滞在型ホテル「バリュー・ザ・ホテル」が5棟、「KOKO HOTELS」が5棟（2020年10月以降に展開開始）あり、これら3ブランドがメインである。なお、ホテル事業は全社売上高の96.1%を占める。また、不動産事業ではマンションを中心とした保有物件の賃貸・管理を行う。かつては大きな割合を占めたが、ホテル事業にシフトするなかでその割合は低下し、現在は売上高の3.9%となっている（いずれも構成比は2021年3月期第2四半期）。

事業内容と売上高構成（2021年3月期第2四半期連結）

事業セグメント	主な業務内容	売上高構成
ホテル事業	宿泊特化型ホテル「ベストウェスタンホテル」、中長期滞在型ホテル「バリュー・ザ・ホテル」、独自の新ブランド「KOKO HOTELS」の3ブランドのホテル運営が中核	96.1%
不動産事業	マンションを中心とした保有物件の賃貸・管理	3.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

3. ホテル事業：ベストウェスタンホテル

Best Western® Hotels & Resorts は世界最大級のワールドホテルチェーンとして全世界110の国と地域に4,200以上のホテルを展開しており、安心安全なハイパフォーマンスホテルとしてその名を知られている。ホテルのグローバルランキングで10位以内にランクインしており、欧米から日本を訪れる海外旅行者には圧倒的な知名度を誇る。ベストウェスタンチェーン専用の予約サイト Best Western.com には世界4,200万人の会員がおり、安定的な予約が期待できる。米国及び欧州に多くホテルを持つが、アジア・ミッドルイーストエリアのホテル数も2019年現在約220棟と増加中であり、今後さらにブランド認知度の上昇が期待される。同社は、2008年に日本国内における唯一のエリア開発会社（ADO: Area Development Organization）となり、「ベストウェスタンホテル」の国内展開を行っている。

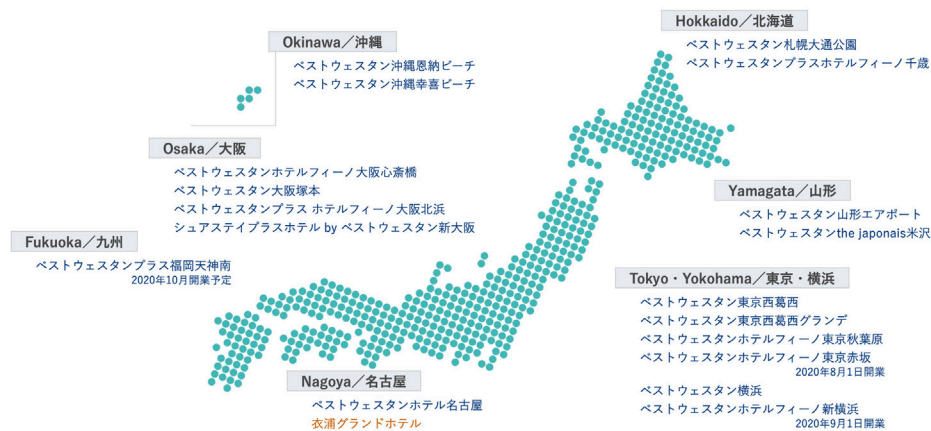
会社概要

日本において同社が運営に関わる「ベストウェスタンホテル」※は2020年11月末時点で18棟となる。内訳としては、北海道・東北4棟、関東6棟、中部1棟、関西4棟、九州・沖縄3棟である。主な運営形態としては、1) 物件所有者から賃貸をして運営する、2) 運営業務のみを受託する、3) 運営はフランチャイズ(FC)会社が行うが同社が主に開業時にコンサルティングを行う、の3パターンである。現在は1)の運営受託が主体であり、3)のFCが3棟ある。また、基本はビジネスホテルだが、沖縄の2棟はリゾートホテルである。部屋タイプは欧米系インバウンド宿泊者の好むダブルルーム、アジア系インバウンド宿泊者の好むツインルーム、トリプルルームを充実させ、インバウンド宿泊需要にも応えられるよう配慮している。Best Western® Hotels & Resortsの設備や運営の基準は厳格で、ベッドの大きさ、食堂のメニュー、セキュリティなど多岐にわたり、専門の査察人員が定期的に評価をする。同社は、この世界的なブランドを守り、拡大していく重要な役割を担っている。

※「ベストウェスタンホテル」「ベストウェスタンプラス」「シュアステイプラスホテル by ベストウェスタン」の3ブランドを含む。

なお、2021年3月期第2四半期には「ベストウェスタン」ブランドのホテル3棟がグランドオープンした。コロナ禍によりインバウンドの集客が望めない環境下ではあるものの、積極的な価格戦略と広告投資により、いずれのホテルもGOPベースで黒字化を達成し好調なスタートを切っている。

「ベストウェスタンホテル」の全国展開



出所：ホームページより掲載

「ベストウェスタンホテル」の開業実績 (2021年3月期第2四半期)

	所在地	最寄駅	階数	部屋数	開業時期
ベストウェスタンホテルフィーノ 東京赤坂	東京都 港区	東京メトロ銀座線・丸ノ内線 「赤坂見附駅」徒歩3分	地上13階	87室	2020年8月
ベストウェスタンホテルフィーノ 新横浜	神奈川県 横浜市港北区	JR線 「新横浜駅」徒歩5分	地上14階	108室	2020年9月
ベストウェスタンプラス 福岡天神南	福岡県 福岡市中央区	福岡市地下鉄七隈線 「天神南駅」徒歩5分	地上13階	236室	2020年10月

出所：ホームページよりフィスコ作成

4. ホテル事業：バリュー・ザ・ホテル

「バリュー・ザ・ホテル」は、東日本大震災の復興支援を目的として同社が主体となり運営を開始したホテルであり、宮城県に 4 店舗、福島県に 1 店舗ある。中長期滞在者が快適に宿泊できるよう、1 泊 2 食でリーズナブルな価格（6,000 円前後）、シングル個室中心、コインランドリー施設の充実などが特長である。古川三本木店 495 室、東松島矢本店 407 室など収容人数が多く、復興従事者だけでなく、大型団体・学生やスポーツ団体、通常のビジネス客などにも柔軟に対応する。

業績動向

2021 年 3 月期第 2 四半期はコロナ禍に伴う宿泊需要減により大幅な減収減益となるも、第 2 四半期単独では緩やかに回復傾向

1. 2021 年 3 月期第 2 四半期の業績動向

2021 年 3 月期第 2 四半期の売上高は 852 百万円（前年同期比 70.8% 減）、営業損失 914 百万円（前年同期は 101 百万円の利益）、経常損失 981 百万円（同 33 百万円の利益）、親会社株主に帰属する四半期純損失 1,070 百万円（同 147 百万円の利益）と、コロナ禍の影響により大幅な減収減益となった。

売上高に関しては、第 1 四半期において、コロナ禍に伴う各国政府の渡航制限や日本政府による緊急事態宣言の発出によりインバウンド及び国内利用客が大幅に減少したことで、同社運営ホテルの稼働率及び客室単価が大幅に低下し大幅な減収となった。また、運営するホテルの一部を休館したことも影響した。なお、第 1 四半期単独の売上高は 373 百万円（前年同期比 73.8% 減）だった。第 2 四半期には、国内の緊急事態宣言の解除に伴う経済活動の段階的な再開や GoTo トラベルキャンペーンなどにより稼働率の改善傾向が見られたものの、稼働率及び客室単価の十分な改善には至らなかった。なお、第 2 四半期単独の売上高は 478 百万円（同 67.9% 減）だった。

営業損益に関しては、建物オーナーとの賃借料の削減交渉、人件費を含む経費の削減に取り組むとともに、運営するホテルの一部を休館するなど、コストコントロールに取り組んだ。賃借料では通期で 603 百万円の削減インパクト（2020 年 9 月時点）を達成し成果が表れた。第 1 四半期単独の営業損失は 500 百万円、第 2 四半期単独の営業損失は 414 百万円と緩やかな回復傾向となっている。

業績動向

2021年3月期第2四半期実績

(単位：百万円)

	20/3期2Q		21/3期2Q		前年同期比
	実績	構成比	実績	構成比	
売上高	2,916	100.0%	852	100.0%	-70.8%
売上総利益	2,605	89.4%	756	88.8%	-71.0%
販管費	2,504	85.9%	1,670	196.1%	-33.3%
営業利益	101	3.5%	-914	-107.3%	-
経常利益	33	1.2%	-981	-115.2%	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	147	5.1%	-1,070	-125.7%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

2021年3月期通期予想は未定であるが、 下期は客室稼働回復やオペレーション効率化などにより収支改善へ

2. 2021年3月期通期の業績見通し

2021年3月期通期については、コロナ禍が同社の事業活動に与える影響について、現時点で合理的に予測することが困難な状況にあるため、業績予想の開示を見送った。しかしながら、足元の第3四半期はGoToトラベルキャンペーンの追い風により、宿泊需要は回復が顕著となっている。同社ホテルにおいても、多くがGOPベースで黒字を確保している。また、2021年3月期にグランドオープンした9ホテル（「KOKO HOTELS」5店、「ベストウェスタンホテル」3店、「フィーノホテル」1店）においても同様に好調であり、思い切った価格戦略や広告投資により稼働を確保し、損益分岐を超えて推移している。一方で、コロナ禍の影響は予断を許さず、GoToトラベルキャンペーンの一時停止（全国では2020年12月28日から2021年2月7日まで）や、新型コロナウイルス変異種の発生による入国制限の動向、都市圏での競争激化による宿泊単価の低下など、依然として不透明である。なお費用面では、ITを活用したオペレーションの効率化や、客室規模の大きなホテルにシフトすることによるスケールメリットの実現などの取り組みが進んでいる。弊社では、プラス面がマイナス面を上回るため、下期単独では業績回復に向かう可能性が高いと見ている。

2021年3月期通期業績に影響を与える要因

	プラス面	マイナス面
売上高への影響	GoToトラベルキャンペーン	GoToトラベルキャンペーンの一時停止（2020年12月28日～2021年2月7日）
	新型コロナウイルス感染症ワクチンの国内接種開始（2021年3月期開始予定）	インパウンドの消失。新型コロナウイルス変異種の発生による入国制限等でインパウンド需要の回復が遅れる
	グランドオープンした9ホテル（「KOKO HOTELS」5店、「ベストウェスタンホテル」3店、「フィーノホテル」1店）	都市圏での競争激化による宿泊単価の低下
	好調な立ち上がり	
	積極的な価格戦略及び広告投入による稼働の確保	
費用への影響	オペレーションコストの削減に手応え	

出所：ヒアリングよりフィスコ作成

3. 財務状況

2021 年 3 月期第 2 四半期末の総資産は前期末比 852 百万円増の 4,842 百万円となった。流動資産は同 525 百万円増加したが、これは現金及び預金が同 477 百万円増加したことが主な要因である。固定資産は同 326 百万円増加したが、これは新規ホテルの開業に伴い工具、器具及び備品が増加し、有形固定資産が同 247 百万円増加したことが主な要因である。なお、現預金残高は 1,530 百万円と余裕がある。

負債合計は前期末比 1,618 百万円増の 4,957 百万円となった。流動負債は同 182 百万円増加したが、これは未払金が同 189 百万円増加したことなどが主な要因である。固定負債は同 1,436 百万円増加したが、これは転換社債型新株予約権付社債が同 1,200 百万円増加(発行に伴う増加 1,500 百万円及び転換に伴う減少 300 百万円)、長期借入金と同 292 百万円増加したことなどが主な要因である。

経営指標では、流動比率 102.4% (前期末 82.4%)、自己資本比率は -2.5% (前期末 16.3%) と財務の安全性に課題を残す。

■ 成長戦略

成長戦略プランにて ROE15% を宣言。 独自のブランド「KOKO HOTELS」の展開スタート

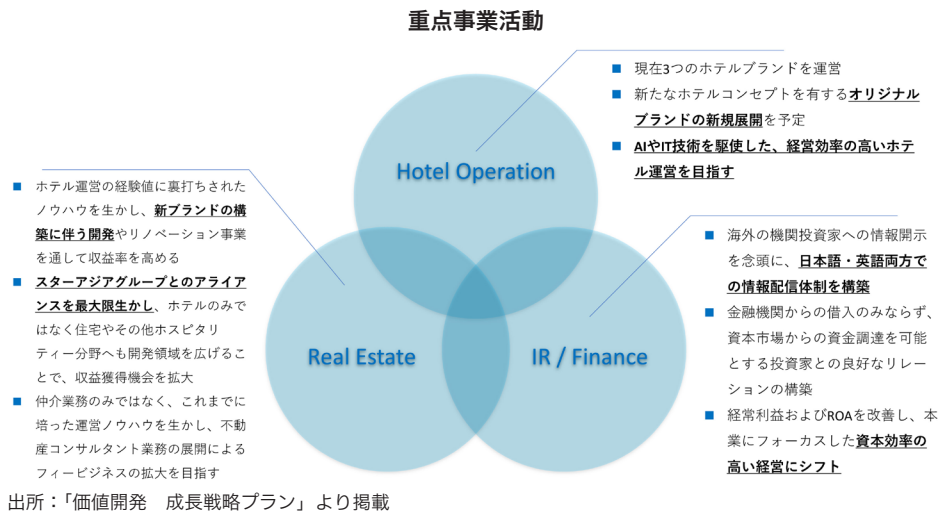
1. 「価値開発 成長戦略プラン」を発表

同社は、2020 年 8 月に「価値開発 成長戦略プラン」を発表した。2021 年 3 月期から 2022 年 3 月期にかけてのビジョンやゴール、重点事業活動などを明確に示したものである。ビジョンとしては、株主価値の最大化を目指しつつ、より良い社会創りに貢献するために、(1) 全ての関係者にとって最適な利益バランスの重視、(2) 各分野の専門性を融合することであらゆるニーズに対応、(3) リスクマネジメントにかかる文化を社内で醸成、(4) Balance Sheet を効率的に活用、(5) 競争力あるホテル開発や運営サービスの提供に注力、の 5 点を掲げる。また、ゴールとしては「ROE (自己資本利益率) の最低目標 15% (2021 年 3 月期～2022 年 3 月期内目標)」としている。

重点事業活動としては、「Hotel Operation」「Real Estate」「IR / Finance」の 3 つの分野での重点活動を明確にしている。「Hotel Operation」では、オリジナルブランドの新規展開や AI・IT 技術を駆使した経営効率の高いホテル運営を掲げるが、すでに 2020 年 10 月に「KOKO HOTELS」の展開を開始しており、その実践が始まっている。「Real Estate」では、新ブランドの構築に伴う開発やスターアジアグループとのアライアンスの最大活用を目指す。「IR / Finance」では、海外の機関投資家への情報開示を念頭に日本語・英語両方での情報配信体制の構築や資本効率の高い経営を宣言した。

成長戦略

不動産業界や金融業界に精通するスターアジアグループ傘下に入ったことで、これまでの同社の常識にとらわれない戦略プランが出来上がった。弊社ではシンプルで骨太な点、短期（2年間）での達成目標が明確な点などから実現性が高いものと評価している。



2. 独自の新ブランド「KOKO HOTELS」の展開スタート

2020年10月から11月にかけて、同社の子会社である（株）ココホテルズがホテル運営委託契約を締結し、グループの新ブランドとなる「KOKO HOTELS（ココホテルズ）」として5店舗のホテル運営を新たに開始した。これらのホテルは、スターアジアグループが2020年に取得したホテルであり、以前は「ユニゾイン」ブランドで運営されていた。「KOKO HOTEL 銀座一丁目」（305室）、「KOKO HOTEL 札幌駅前」（224室）、「KOKO HOTEL 福岡天神」（159室）、「KOKO HOTEL 広島駅前」（250室）、「KOKO HOTEL 鹿児島天文館」（295室）は、いずれもビジネス及び観光両方の宿泊需要が見込まれる好立地にあることに加え平均200室を超えており、スケールメリットを生かせる規模である。

特筆すべきは、同社がアフターコロナ（コロナ禍収束後）を見据えて「KOKO HOTELS」の展開を開始していることだ。同社は、アフターコロナには、国内利用客の需要はもちろんのこと、2021年夏季開催予定の東京オリンピック・パラリンピックや2020年7月に観光庁が決定した「観光ビジョン実現プログラム2020」も踏まえ、中長期的には訪日外国人旅行者の需要も感染症拡大前以上に回復することも充分にあり得ると考えている。これらの将来的な需要の取り込みに向け、既存の運営ホテルブランドに加えて「KOKO HOTELS」の展開を開始したのである。

「KOKO HOTELS」のコンセプトは「人がいるビジネスホテル」とし、従来型の宿泊特化型ビジネスホテルと異なり、ソーシャルホテル（ゲストとホスト、ゲスト同士のコミュニケーション、地域やその文化を重視する次世代のホテルの価値観）の長所を取り入れ、コミュニケーションがスタッフサービスの中心であり、ゲスト同士の交流スペースも併設する。また、「IoTを駆使した経営効率の高いホテルブランド」も特長であり、アプリによる顧客データベース連携、チェックイン/アウト自動化、事務作業効率化などで差別化を図る。これら5店舗の受託により、同社の受託案件は合計31棟（前年同期比19.2%増）、5,199室（同31.1%増）に増加している（2020年10月13日現在）。

成長戦略

リスクを最小化したビジネスモデルは特筆に値する。同社は、賃料支払い負担のないフィービジネスとしての運営委託型にて受託する。さらに売上保証契約をスポンサー企業と結び、仮にホテルの売上が低調で運営収入で運営費用が賄えない場合でも、期中の運営費用と運営委託報酬（売上連動）をスポンサーグループ企業が負担する。

「KOKO HOTELS」ブランドの概要



出所：会社リリースより掲載

キーポイント

“出張ビジネスマンにとって”の快適さを追求

- IoT アプリ開発**：顧客データベースと連携
- 手間の自動化**：チェックイン/アウト、ルームキー、ルームサービス等
- 朝食**：メニュー開発、離せ方から改良
- 女性満足度**：女性向けの満足度の向上、男性に比べての満足度も向上

コミュニケーションがスタッフサービスの中心

- IoT 事務作業効率化**：事務コストのカットにより、浮いたリソースの再編
- 接客集約型**：コミュニケーションに集中、無機質な接客から脱却
- 人材採用**：スタッフのキャラクターが、宿泊体験のコアバリューに

ロビーをソーシャルホテルの文脈で再定義

- 直営飲食スペース**：カフェ、レストラン、バーも直接管理、ブランドコンセプトとの一体化
- レセプションバー**：バススタッフが受付を兼任、出迎えと会話が中心のサービス
- コワーキング**：カジュアルに仕事ができる空間

3. 「価値開発」から「ポラリス・ホールディングス」に社名変更

同社は2020年9月の取締役会において、商号の変更を決議した。新商号は「ポラリス・ホールディングス株式会社（英文：Polaris Holdings KK）」となる。2020年8月開示の「成長戦略プラン」では、「国内外のゲストの方が宿泊したくなるホテルの運営事業」や「国内外の投資家への積極的な情報開示と良好なリレーション構築」が骨子となっており、国外の利用者や投資家に覚えやすくする目的がある。ポラリスは「北極星」の意味であり、古来より真北を指し示す不動の星として重要な役目を持っていることから、同社が恒久的に輝き続ける企業となるべく命名した。また同社をグループ本社機能に特化した会社とすることに伴い、ホールディングスを含む名称とした。変更予定日は2021年7月1日を予定しており、2021年6月中旬に開催予定の定時株主総会での承認が条件となる。

■ 株主還元策

同社は株主への還元手段として配当を行うことが重要であると認識している。しかし、現在は過去に発生した累積損失の解消に至っておらず、直ちに配当を行うことができない。早急にこのような状況を脱し、安定収入を基礎とした堅実な利益体質のもと、配当を実施したいとしている。

なお同社では、2020年9月より株主優待制度「価値開発・プレミアム優待倶楽部」を導入している。中長期的に保有する株主への還元強化とともに、会員登録を通じた株主とのコミュニケーション活性化を目的としている。具体的には、毎年9月末に30単元(3,000株)以上保有の株主を対象に保有株式数に応じたポイントが贈呈され、ポイントに応じて株主限定の特設ウェブサイト「価値開発・プレミアム優待倶楽部」から、米やブランド牛などのこだわりグルメ、スイーツや飲料類、銘酒、家電製品、体験ギフトなどを選ぶことができる。また、社会貢献活動への寄付もある。なお、このポイントは「WILLsCoin」(株主優待共通コイン)を媒介として「プレミアム優待倶楽部」を導入する他の上場企業の株主優待ポイントと合算することも可能である。保有2年目以降には、より高いポイントが獲得できる仕組みもあり、長く保有するインセンティブになると弊社では見ている。

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・表示したものです。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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp