

|| 企業調査レポート ||

毎日コムネット

8908 東証 JASDAQ

[企業情報はこちら >>>](#)

2017年9月21日(木)

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. 2017年5月期通期の業績	01
3. 2018年5月期通期の見通し	01
4. 成長戦略：中期経営計画を発表、2020年5月期経常利益20億円を目指す	02
5. 株主還元策：2018年5月期は記念配当含めて21円に増配、配当性向36.5%を目指す	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業内容	04
■ 事業概要	04
1. 不動産ソリューション事業	04
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）	05
■ 業績動向	07
1. 2017年5月期通期の業績概要	07
2. 財務状況と経営指標	07
■ 今後の見通し	08
■ 中長期の成長戦略	09
1. 新中期経営計画の策定	09
2. 大手不動産会社との連携強化	10
■ 株主還元策	11

■ 要約

2017年5月期は4年連続増収増益。 新中期経営計画を発表し、2020年5月期経常利益20億円を目指す

毎日コムネット<8908>は、首都圏を中心に学生向けマンションの開発・管理事業と学生生活関連のサービスを展開する企業である。1980年代のテニスブームに乗り、サークルのテニス合宿などの旅行商品の販売で成長し、2002年にはJASDAQ市場に上場。その後、学生向けマンションの仲介・管理・サブリース及び開発事業に業容を拡大し、現在の主力事業に育て上げた。学生の就職・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。

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つに分かれ、不動産ソリューション事業が全社売上高の70.5% (2017年5月期通期)、営業利益の76.4% (同) を占める。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、学生マンションのサブリース(転賃)や賃貸管理を行う。首都圏を中心に大学周辺のマンション190棟、8,788戸(2017年5月期)を管理しており、そのうち6,887戸(78.4%)をサブリース方式で借り上げる。開発から募集、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、2017年4月時点の入居率は12年連続100%を誇る。

2. 2017年5月期通期の業績

2017年5月期通期の連結業績は、売上高で前期比9.1%増の14,809百万円、営業利益で同8.0%増の1,631百万円、経常利益で同9.3%増の1,550百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同14.6%増の1,013百万円となり、4期連続の増収増益となった。不動産ソリューション事業3部門及び学生生活ソリューション事業2部門の全部門が増収を達成。特に学生マンションのサブリースを行う不動産マネジメント部門が増収増益に貢献した。また、連結子会社ワークス・ジャパンが担う人材ソリューション部門も順調に伸びた。

3. 2018年5月期通期の見通し

2018年5月期通期の業績予想は、売上高で前期比4.7%増の15,500百万円、営業利益で同2.5%増の1,672百万円、経常利益で同2.5%増の1,590百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同2.2%増の1,035百万円と、売上高・利益ともに堅調に伸びる見通しだ。2018年5月期は不動産開発部門でのオープン予定の開発案件が少ないものの、不動産マネジメント部門及び学生ソリューション事業の成長で補い、5年連続増収増益を確保するシナリオだ。管理物件の稼働率など足元の業績は順調に推移しており、例年の同社の計画精度の高さを勘案すると、堅実に予算を超えてくると思われる。

要約

4. 成長戦略：中期経営計画を発表、2020年5月期経常利益20億円を目指す

同社は2017年7月13日に、2020年5月期を最終年度とする3ヶ年の中期経営計画（フェーズⅠ）を公表。2020年5月期に売上高で18,000百万円（2017年5月期との比較で21.5%増）、経常利益で2,000百万円（同29.0%増）を目指す内容だ。3年間で20%台の成長目標となっており、堅実な目標設定と言えるだろう。不動産デベロップメント部門では、既に着手している全国エリアの物件開発を積極化し、大手不動産会社との連携強化にも取り組む。人材ソリューション部門では東名阪での新卒採用支援体制を整え、取引先顧客数で1,000社超（2017年5月期で約700社）を目指す。

5. 株主還元策：2018年5月期は記念配当含めて21円に増配、配当性向36.5%を目指す

2017年5月期は中間配当を導入し、第2四半期末に7.5円、期末9.5円、合計17円、連結配当性向30.2%を実施。2018年5月期は創立40周年の記念配当を含めて年21円（連結配当性向36.5%）を計画しており、2019年5月期以降は連結配当性向35%以上を継続する計画である。なお、2017年6月1日付で普通株式1株につき普通株式2株の割合で株式分割を行っており、流動性が高まった。

Key Points

- ・2017年5月期は4年連続増収増益を達成、4月入居率12年連続100%
- ・新中期経営計画を発表、フェーズⅠ（2020年5月期）で経常20億円、フェーズⅡで経常30億円を目指す。大手不動産会社と学生寮で連携強化
- ・2017年5月期は配当金17円、配当性向30.2%、2018年5月期は記念配当含めて21円、配当性向36.5%を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

学生マンション提供から就職・採用支援まで、 大学生向け事業を一気通貫で行う

1. 会社概要

同社は、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である。当初から学生をターゲットとし、1980年代のテニスブームに乗りサークルのテニス合宿などの商品を主力に成長し、2002年にはJASDAQ市場に上場した。2003年には学生向けマンションの仲介事業を本格化し、管理・サプリース及び開発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。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（学生マンション提供）から、学生生活（クラブ・サークル活動関連サービス）を経て、出口（就職・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	不動産の賃貸、仲介、管理事業を開始	○	
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13-01-ユ-0655号を取得		○
2002年	JASDAQ市場に上場		
2003年	学生マンション仲介専門子会社「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、学生マンションの独自開発をスタート	○	
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を発足	○	
2006年	学生人材紹介及び就職支援事業を開始		○
2008年	初の食事付学生マンションの運営を開始	○	
2008年	一級建築士事務所登録	○	
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」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幹旋事業譲り受け		○
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>グループの開発した学生寮の運営管理を受託	○	

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

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、不動産ソリューション事業が全社売上高の70.5%（2017年5月期通期）、営業利益の76.4%（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29.5%（2017年5月期通期）、営業利益の23.6%（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、クラブ・サークルの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希少な経営資源である。人材ソリューション部門は、主に連結子会社ワークス・ジャパンの業務であり、大企業の学生採用を支援する。

事業の内容と構成（連結、2017年5月期）

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		59.4%
	不動産デベロップメント	70.5%	8.6%
	エネルギーマネジメント		2.5%
学生生活ソリューション事業	課外活動ソリューション	29.5%	13.8%
	人材ソリューション		15.7%
		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

主力の学生向けマンションは、首都圏中心から全国展開へ、開発からサブリースまでの一気通貫が強み

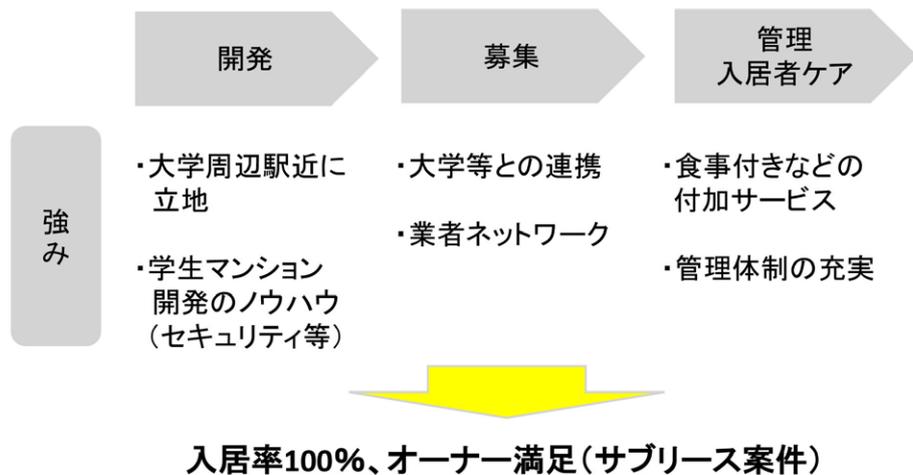
1. 不動産ソリューション事業

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（転貸）するサービスが主体となる。首都圏を中心に大学周辺のマンション190棟、8,788戸（2017年5月期）を管理しており、そのうち6,887戸（78.4%）がサブリース方式で借り上げる。市場全体に目を向けると、18歳人口は減少傾向だが、首都圏に限れば大学生・大学院生の数は安定的に推移しており、女子大学生に限定すれば増加傾向にある。一方、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。

事業概要

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。親としてはセキュリティが完備した利便性の高い物件を希望する。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7.3分、食事付きタイプもあり、利便性が良く人気が高い。入居率が高く、2017年4月時点の入居率は12年連続で100%であり、13年連続100%を目指す。これは学生居住者の退去時期が予測でき、募集に十分な時間をかけることができるためでもあるが、同社の総合的なノウハウの結晶とみることもできる。開発から募集、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。

不動産ソリューション事業の強み



出所：ヒアリングよりフィスコ作成

首都圏に集中して学生マンションを展開してきた当社だが、地方の国公立大学向けにも展開を開始している。2017年5月期の開発物件7物件のうち3物件(「カレッジコート京都下鴨東(63戸)」、「カレッジコート広島大学前(127戸)」、「カレッジコート京都鴨川(76戸)」)は地方物件であり、全国展開は加速している。同3物件は4月時点で満室スタートしており、滑り出しは順調である。

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年に設立し、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提供を行っている。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。

また、(株)日本経済新聞社が行う「日経カレッジカフェ・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。

事業概要

日経 College Cafe 「はたらくフォーラム」

- ◆(主催) 日本経済新聞社 (運営事務局) ワークス・ジャパン
- ◆参画企業99社、参加学生2,663名 (2016年12月1日/池袋サンシャインシティ文化会館)

●参画企業

アイエ(IAI)、アトレ、アフラック、池上通信機、イツ・コミュニケーションズ(東急グループ)、伊藤忠食品、伊藤忠商事、伊藤忠丸紅鉄鋼、インフォコム、NTTアドバンステクノロジ、AIGグループ、ANAセールス、NTTデータグループ(金融)、NECシステムエスアイ、NTT東日本、オービック、オープンハウス、オリエンタルランド、オリックス、鹿島建設、兼松、クラシエグループ(クラシエ製菓、クラシエエフエス、クラシエホームプロダクツ、クラシエホールディングス)、ゴルフダイジェスト・オンライン(GDO)、産業技術総合研究所、三菱グループ、サン電子、ジェイエイシーリクルートメント、JR東海、JA共済連、JAバンク神奈川県信連、ジェーシービー(JCB)、JR東日本情報システム、資生堂、清水建設、JALUX、小学館、スマイル情報システム、住友金属鉱山、成城石井、全国農業協同組合連合会(JA全農)、そごう・西武、ソニー・フィナンシャルサービス、ソフトバンク、損保ジャパン 日本興亜ひまわり生命保険、大塚グループ、大正製薬グループ(大正製薬・大正富山製薬品)、大東建物管理(大東建設グループ)、大日本印刷(DNP)、大塚食品工業、タキイ種苗、ティーケービー、ティニス・セシル(フジサンケイグループ)、テレビ東京、東海カーボン、東京電力ホールディングス、東芝メディカルシステムズ、東洋製菓、トッパンフォームズ、豊田通商、ナジック学生情報センターグループ、ニコン、日本アクセス、日本経済新聞社、日本政策投資銀行、日本テレビ放送網、ノバレーゼ、野村不動産アーバンネット、野村不動産パートナーズ、VERSANT(日本経済新聞社)、ハウスメイトグループ(ハウスメイトパートナーズ・ハウスメイトショップ)、バンダイナムコエンターテインメント、日立アプライアンス、日立ジョンソンコントロールズ空調、日立ハイテクノロジス、フオスター電機、フルテック、フルデンシャル生命保険、ポジティブリウムパートナーズ、丸紅、三井情報、三井住友カード、三井住友信託銀行、三井不動産リアルティ、三井ホーム、三益伊勢丹、三菱ケミカル株式会社(三菱化学)、三菱樹脂、三菱レイヨル、三菱東京UFJ銀行、三菱UFJ信託銀行、三菱UFJ不動産販売、ミルボン、メタルワン、森永製菓、山崎製パン、LIXIL、理想科学工業、LEOC、LO送プロジェクト(厚生労働省委託事業)、ワンビアーカイブズ(五十音順、敬称・法人格略)

●参加学生

青山学院大学、秋田県立大学、跡見学園女子大学、宇都宮大学、桜美林大学、大分大学、大妻女子大学、小樽商科大学、お茶の水女子大学、お茶の水女子大学大学院、学習院大学、学習院女子大学、神奈川大学、神奈川工科大学、金沢大学、川崎医療福祉大学、関西大学、関西学院大学、神戸外語大学、関東学院大学、杏林大学、共立女子大学、群馬県立女子大学、敬愛大学、鹿島建設大学、国際基督教大学、国士館大学、駒沢女子大学、埼玉大学、埼玉県立大学、静岡大学、静岡国立大学、実践女子大学、芝浦工業大学、十文字学園女子大学、道徳大学、首都大学東京、順天堂大学、城西国際大学、上智大学、昭和女子大学、女子美術大学、白百合女子大学、成蹊大学、成城大学、聖心女子大学、清泉女子大学、専修大学、玉川大学、千葉大学、千葉工業大学、中央大学、中央大学、筑波大学、津田塾大学、鶴見大学、電気通信大学、桐蔭横浜大学、東海大学、東海大学、東京大学、東京医歯薬保健大学、東京外国語大学、東京家政大学、東京家政学院大学、東京経済大学、東京工科大学、東京工業大学、東京女子大学、東京都市大学、東京農業大学、東京農工大学、東京理科大学、東京理科大学、同志社大学、東邦大学、東北大学、東洋大学、東洋英和女学院大学、獨協大学、新潟大学、日本大学、日本女子大学、日本体育大学、一橋大学、広島大学、フェリス学院大学、藤女子大学、佛教大学、文教大学、文京学院大学、法政大学、武蔵大学、武蔵野大学、武蔵野美術大学、明治大学、明治大学大学院、明治学院大学、明治薬科大学、明星大学、目黒大学、山形大学、山梨大学、横浜市立大学、横浜国立大学、横浜国立大学、立教大学、立正大学、立命館大学、立命館アジア太平洋大学、琉球大学、和光大学、早稲田大学(五十音順)



出所：決算説明会資料より掲載

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)は高稼働が続いており、サービスメニューも充実する。

人材ソリューション部門の業績は伸び盛りであり、2017年5月期の売上高は2,331百万円(前期比13.8%増)、売上総利益も1,112百万円(前期比19.2%増)だった。2018年5月期も売上高は2,500百万円(前期比7.2%増)と成長が予想される。現在の顧客は1部上場クラスの大企業がほとんどであるが、将来的には中堅企業への拡大も可能と考えられ、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。

人材ソリューション部門の子会社ワークス・ジャパンの事業は、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。2017年の就職プロセスも昨年同様に3月企業説明会解禁、6月選考開始(経団連加盟企業)となるため、これらの時期の前に需要が高まる。結果として、同子会社の第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。四半期業績を評価する際には留意したい。

業績動向

2017年5月期は4年連続増収増益を達成、4月入居率12年連続100%

1. 2017年5月期通期の業績概要

2017年5月期通期の連結業績は、売上高で前期比9.1%増の14,809百万円、営業利益で同8.0%増の1,631百万円、経常利益で同9.3%増の1,550百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同14.6%増の1,013百万円となり、4期連続の増収増益となった。売上面では、全部門が増収であったが、不動産ソリューション事業が最大の増収要因であり、特に不動産マネジメント部門が成長をけん引した。管理戸数の伸び(332戸増の8,788戸)とともに、高い入居率の維持(12年連続4月入居率100%)が安定成長を支えている。また、学生生活ソリューション事業においても特に人材ソリューション部門の増収が大きかった。利益面では、不動産ソリューション事業、学生生活ソリューション事業ともに売上総利益及びセグメント利益を拡大した。特に増益への貢献が大きかったのは人材ソリューション部門、不動産マネジメント部門であり、逆に不動産デベロップメント部門は前期の売却案件の収益性が高かったという特殊要因もあり利益を減らした。ワークス・ジャパンの業績(人材ソリューション部門)が順調に伸び、同社事業の柱の1つに成長したことで、同社の事業ポートフォリオはより盤石になった。

2017年5月期通期業績

(単位：百万円)

	16/5期		計画	17/5期		
	実績	売上比		実績	売上比	前期比
売上高	13,576	100.0%	14,600	14,809	100.0%	9.1%
売上原価	9,008	66.3%	-	9,905	66.9%	10.0%
売上総利益	4,568	33.7%	-	4,904	33.1%	7.3%
販管費	3,057	22.5%	-	3,272	22.1%	7.0%
営業利益	1,510	11.1%	1,532	1,631	11.0%	8.0%
経常利益	1,419	10.5%	1,450	1,550	10.5%	9.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	884	6.5%	940	1,013	6.8%	14.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

健全な財務基盤を維持

2. 財務状況と経営指標

2017年5期末の財務状況は健全である。総資産残高は前期末比1,514百万円増の18,688百万円となった。主な増加は、販売用不動産の1,810百万円増であり、地方を中心に学生マンション物件の開発が完了したことなどによる。負債残高は前期末比886百万円増の11,534百万円となった。主な増加は固定負債の1,113百万円増であり、長期借入金の増加が主な要因である。

業績動向

経営指標（2017年5月期）で、流動比率 332.1%、自己資本比 37.9% と短期・長期ともに安全性が高い。

連結貸借対照表、経営指標

（単位：百万円）

	2016年5期末	2017年5期末	増減額
流動資産	9,498	11,129	1,630
（現預金）	4,657	4,823	165
（販売用不動産）	3,299	5,109	1,810
固定資産	7,662	7,551	-111
総資産	17,174	18,688	1,514
流動負債	3,577	3,350	-226
固定負債	7,070	8,183	1,113
負債合計	10,648	11,534	886
純資産合計	6,525	7,153	627
負債純資産合計	17,174	18,688	1,514
<安全性>			
流動比率（流動資産÷流動負債）	265.5%	332.1%	-
自己資本比率（自己資本÷総資産）	37.7%	37.9%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2018年5月期は、主力の不動産マネジメント部門と人材ソリューション部門がけん引し、着実な成長を予想

2018年5月期通期の業績予想は、売上高で前期比 4.7% 増の 15,500 百万円、営業利益で同 2.5% 増の 1,672 百万円、経常利益で同 2.5% 増の 1,590 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 2.2% 増の 1,035 百万円と、売上高・利益ともに堅調に伸びる見通しだ。2018年5月期は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少なく、253戸（2016年5月期は506戸、2019年5月期は600戸以上確定）にとどまるものの、不動産マネジメント部門及び学生ソリューション事業の成長で補い、5年連続増収増益を確保するシナリオだ。2018年5月期の管理戸数予想は9023戸（前期比235戸増）。管理物件の稼働率など足元の業績は順調に推移しており、例年の同社の計画精度の高さを勘案すると、堅実に予算を超えてくると思われる。

2018年5月期通期業績予想

（単位：百万円）

	17/5期		予想	18/5期	
	実績	売上比		売上比	前期比
売上高	14,809	100.0%	15,500	100.0%	4.7%
営業利益	1,631	11.1%	1,672	10.8%	2.5%
経常利益	1,550	10.5%	1,590	10.3%	2.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,013	6.8%	1,035	6.7%	2.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

新中期経営計画を発表、フェーズⅠ（2020年5月期）で経常20億円、フェーズⅡで経常30億円を目指す。大手不動産会社と学生寮で連携強化

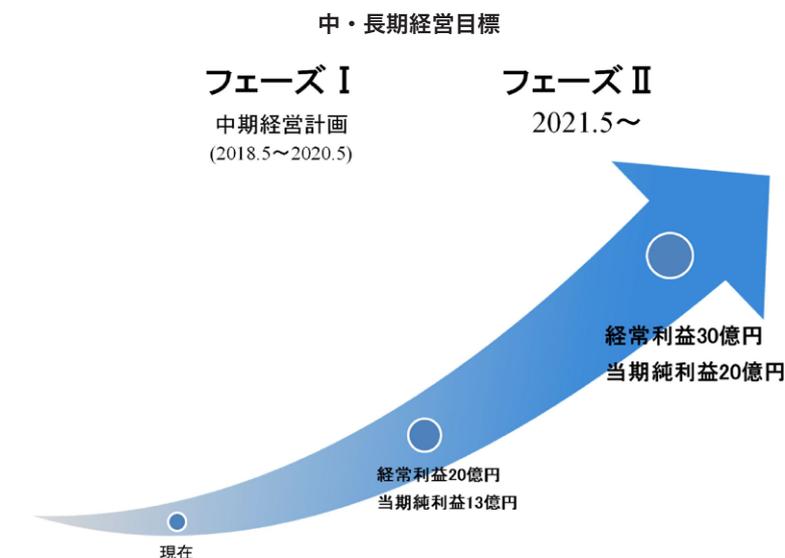
1. 新中期経営計画の策定

同社は2017年7月13日に、2018年5月期を初年度とする中期経営計画を公表した。本中期経営計画は、フェーズⅠ（2020年5月期までの3ヶ年）とフェーズⅡ（2021年5月期以降）に分けられており、フェーズⅡにおいて、現状（2017年5月期）の収益規模の約2倍に相当する経常利益3,000百万円、当期純利益2,000百万円を目指すという野心的な経営目標を設定した。

重点戦略としては、以下の5点である。

- (1) 全国での不動産物件開発加速…新規5,000戸
- (2) 各地域の賃貸管理会社との協業・提携の推進（M&Aを含む）
- (3) 自社物件開発強化にともなう出口戦略の多様化
- (4) 人材事業拡大…売上5,000百万円、取引顧客2,000社超
- (5) 新たな事業領域の創造…全国学生ネットワークの構築

セグメント別で特に高い成長を目指すのは、不動産デベロップメント部門（同69.6%増）、人材ソリューション部門（同28.7%増）である。不動産デベロップメント部門では、既に着手している全国エリアの物件開発を積極化し、大手不動産会社との連携強化にも取り組む。人材ソリューション部門では東名阪での新卒採用支援体制を整え、取引先顧客数で1,000社超（2017年5月期で約700社）を目指す。



出所：中期経営計画資料より掲載

中長期の成長戦略

中期経営計画 数値目標

(単位：百万円)

事業セグメント	17/5期 (実績)	20/5期 (計画)	増加率
不動産ソリューション事業	10,435	12,840	23.0%
不動産デベロップメント部門	1,268	2,150	69.6%
不動産マネジメント部門	8,800	10,340	17.5%
エネルギーマネジメント部門	366	350	-4.4%
売上高			
学生生活ソリューション事業	4,373	5,160	18.0%
課外活動ソリューション部門	2,042	2,160	5.8%
人材ソリューション部門	2,331	3,000	28.7%
売上高合計	14,809	18,000	21.5%
営業利益			
不動産ソリューション事業	1,725	2,100	21.7%
学生生活ソリューション事業	532	765	43.8%
営業利益合計	1,631	2,095	28.4%
経常利益	1,550	2,000	29.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,013	1,300	28.3%
1株当たり当期純利益(円)	56.28	72.22	28.3%
1株当たり配当金(円)	17.0	26.0	52.9%

出所：決算説明資料、中期経営計画資料よりフィスコ作成

2. 大手不動産会社との連携強化

近年、大手不動産会社は学生寮に着目し、参入・強化する動きが加速している。これは女性の進学率向上や留学生の増加、大学の都心回帰などの動きから、首都圏での学生向け住居は安定した需要があり、管理人が常駐し、食事が付く学生寮は保護者にとって安心感につながることから、今後よりニーズが高まると予測しているからである。大手不動産会社の参入が増えることは、同社にとってはプラスになる。同社の本業は管理運営（サブリース）であり、大手不動産会社が開発した物件を一括借りし、管理運営を受託するという連携が成立する。

2017年3月21日、三井不動産グループの三井不動産レジデンシャル（株）は、学生寮事業に参入する第1弾物件として「カレッジコート平和台」の竣工、入居開始を発表した。この物件は、沿線に大学キャンパスが多い東京メトロ有楽町線・副都心線「平和台」駅徒歩6分に立地し、178室、家具・家電、ユニットバス、洗面台、トイレ付きの個室でプライバシーに配慮、管理人夫妻が常駐し栄養士により考案された食事が食堂で提供される。入居者募集や賃貸管理における学生寮の特殊性に対応できるノウハウが評価され、同社が運営管理のパートナーとなった。

今後、三井不動産グループを始めその他の大手不動産会社でも同様の動きがあり、首都圏での学生寮運営管理でNo.1の実績を持つ同社に声がかかることが予想される。

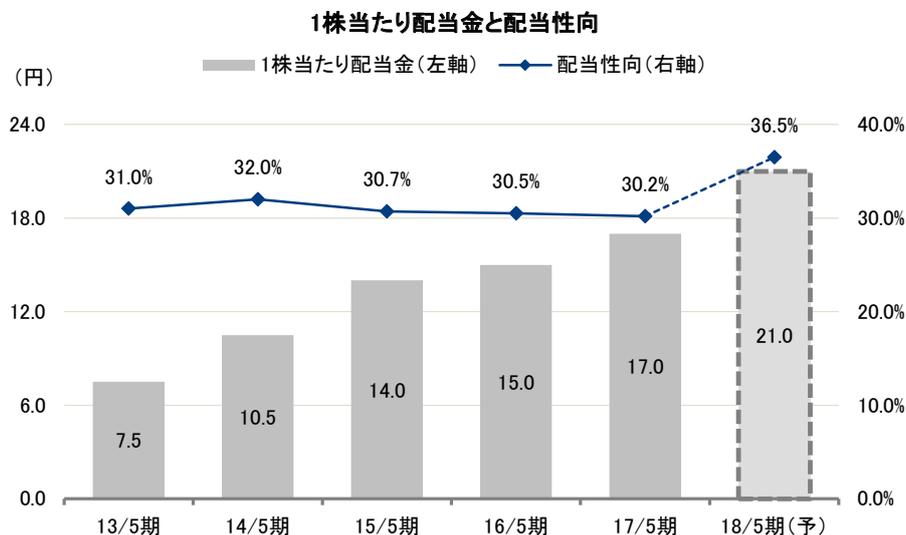
■ 株主還元策

2017年5月期は配当金17円、配当性向30.2%、 2018年5月期は記念配当含めて21円、配当性向36.5%を目指す

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月期は中間配当を導入し、第2四半期末に7.5円、期末9.5円、合計17円、連結配当性向30.2%を実施した。

2018年5月期は創立40周年の記念配当を含めて年21円（連結配当性向36.5%）を計画しており、2019年5月期以降は連結配当性向35%以上を継続する計画である。なお、2017年6月1日付で普通株式1株につき普通株式2株の割合で株式分割を行っており、流動性が高まった。

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。



注：2017年6月に1：2の割合で株式分割を行なっている。17/5期以前については、株式分割後と揃えて算出。
 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