COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

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 9 月 17 日（火）

執筆：客員アナリスト
角田秀夫
FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**

FISCO
FISCO Ltd.
http://www.fisco.co.jp

目次

■要約 01
1. 事業概要 01
2. 2019 年 5 月期通期の業績 02
3. 2020 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 06
1. 不動産ソリューション事業（不動産デベロップメント部門、不動産マネジメント部門） 06
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） 08
■業績動向 10
1. 2019 年 5 月期通期の業績概要 10
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. 食事付き学生マンション「カレッジコート」のブランド化推進 13
2. 東京大学目白台インターナショナルビレッジ（総戸数 857 戸）が 9 月オープン 15
■株主還元策 15

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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東証 1 部上場のサービスカンパニー。2020 年 5 月期通期は 7 年連続の増収増益予想。食事付き学生マンション「カレッジコート」をブランド化。15 年連続入居率 100% を目指す

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 203 棟 9,520 戸（2019 年 5 月期）の募集・運営管理を行う。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。2019 年 4 月時点の入居率は 14 年連続で 100% を誇っており需要の高さを証明する。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）が比率を高める。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、強靭なビジネスモデルが構築されている。

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商品・サービスを提供。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様々なサービスを展開し成長を続ける。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. 2019 年 5 月期通期の業績

2019 年 5 月期通期の連結業績は、売上高で前期比 3.6% 増の 17,411 百万円、営業利益で同 15.0% 増の 2,033 百万円、経常利益で同 14.6% 増の 1,925 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 14.9% 増の 1,250 百万円となり、6 年連続の増収増益を達成した。売上面では、不動産マネジメント部門が順調に拡大したのに加え、人材ソリューション部門が業績を伸ばし、増収増益に貢献した。不動産マネジメント部門では、総管理戸数が 203 棟 9,520 戸（前期末から 502 戸増）と順調に積み上がり、入居率（2019 年 4 月時点）も 14 年連続 100% と好調を維持した。人材ソリューション部門では、企業の旺盛な新卒採用活動とともに、インターンシップ（就業体験）を早期に導入する企業が増えたことなどが追い風となった。営業利益は、人件費を始めとする販管費の増加があったものの、不動産ソリューション事業等の売上総利益の増加の影響が上回り、大幅な増益となった。特に不動産マネジメント部門の売上総利益増 325 百万円の寄与が大きかった。営業利益率は 11.7%（前期比 1.2P 上昇）と 2 ケタの水準を維持しており、収益性の高いビジネスモデルを築いていることがわかる。

3. 2020 年 5 月期の見通し

2020 年 5 月期の業績予想は、売上高で前期比 9.8% 増の 19,120 百万円、営業利益で同 4.7% 増の 2,130 百万円、経常利益で同 5.5% 増の 2,030 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 7.2% 増の 1,340 百万円と、7 年連続の増収増益を予想する。中期経営計画の 3 年目に当たる 2020 年 5 月期は、中期経営計画で掲げてきた売上高・各利益計画を上方修正した。2020 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は開発戸数が多く、5 棟 1,137 戸（前々期 253 戸、前期 596 戸）がオープン予定。そのうち 857 戸は東京大学目白台インターナショナルビレッジである。不動産マネジメント部門においては、前期増加した管理戸数が継続して業績貢献するのを始め、総管理戸数 10,657 戸（前期比 11.9% 増）を計画する。引き続き学生マンションの需要は堅調であり、食事付き学生マンションのブランド化や留学生対応の充実策なども進捗しており、15 年連続 4 月入居率 100% 達成に向けて視界良好である。同社のビジネスモデルは、主力の不動産マネジメント部門やエネルギーマネジメント部門をはじめとしてストックビジネスの割合が高く、その他の部門もリピート性が高く、安定的な成長を見通すことができる。3 ヶ年中期経営計画の最終年度（2020 年 5 月期）は、不動産ソリューション事業の安定成長がけん引し、計画を上回る可能性が高いと弊社は予想する。

4. 成長戦略・トピック：食事付き学生マンション「カレッジコート」のブランド化に取り組む。東大目白台インターナショナルビレッジが 2019 年 9 月オープン

同社の学生マンション・学生寮の中でも「カレッジコート」ブランドで展開する食事付き学生マンションが人気である。近年の開発物件の中でも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 86%）、期末管理戸数で 3,235 戸（全管理戸数 9,520 戸の約 34%）に達する。学生マンションは親が契約の意思決定を行うため、食生活に心配のない「食事付き」を選ぶケースが多い。カレッジコート（食事付き）の食堂は、現代風のデザインの明るいカフェのような空間で入居者間のコミュニケーションの場でもある。同社では社内に 1 級建築士がおり、地域や土地の形状、大学の特徴などに応じて丁寧にデザインされ、資材調達されるため、1 つとして同じデザインはない。食事の内容も充実している。22 時まで作り置きなし、健康志向の充実した献立、病気の際は病人食を提供、等こだわりの食事を提供する。専門サイトでの PR も強化しており、「カレッジコート」のブランド化を推進する考えだ。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

2019 年 9 月に東京大学目白台インターナショナルビレッジがオープンした。この国際学生寮は、総戸数 857 戸、約 1,000 名収容可能な巨大な施設であり、留学生や外国人研究者が入居対象者（日本人学生も含む）となる。入居者のコミュニケーションの促進を意図してシェア型住居（704 戸）が多い一方、独立型住居（153 戸）では入居者の所属・家族構成・多様なライフスタイルに対応する。同社が主力とするサブリース契約ではなく総合管理契約のため同社業績へのインパクトは限定的。同社の開発・運営ノウハウにより、大学の先進的な取り組みを支援するフラッグシップ事例として期待したい。

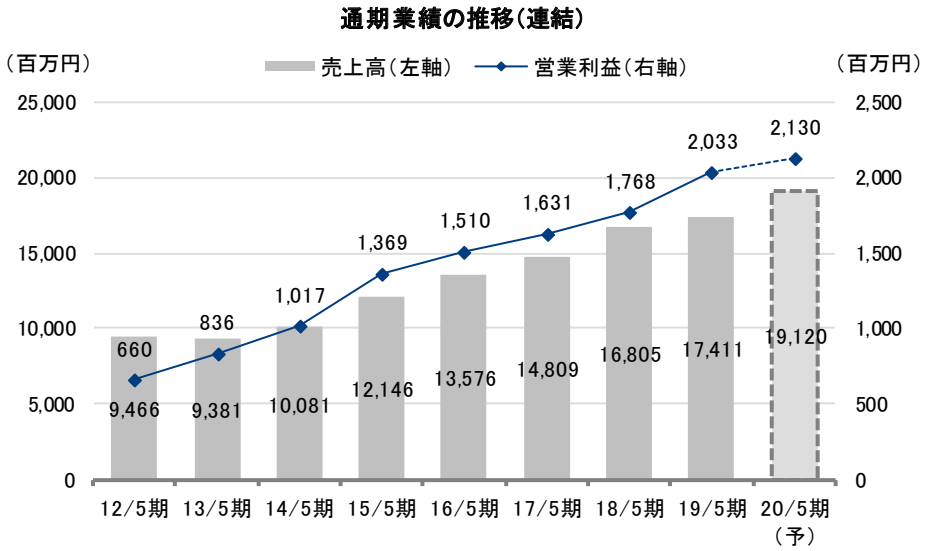
5. 株主還元策：2019 年 5 月期は配当金 28 円（6 円増配）、配当性向 40.3%。今後も安定配当が期待できる

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 月期以降 35% を目安に修正された。2019 年 5 月期以降も 35% 以上を継続する計画である。2019 年 5 月期の配当金は年 28 円（6 円増配、東証 1 部指定の記念配当 3 円を含む）、連結配当性向は 40.3% となった。増益と配当性向の上昇が重なり、大幅な増配となった。2020 年 5 月期は、配当金 28 円、配当性向 37.6% を予想する。安定的な増益により今後も安定配当が期待できる。

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東証 1 部上場のサービスカンパニー。
- 少子化のなかでも首都圏女子大学生数は増加トレンド。就活でのインターンシップ普及が人材ソリューション部門の追い風に
- 2020 年 5 月期通期は 7 年連続の増収増益予想。主力の学生マンションが業績をけん引。15 年連続入居率 100% を目指す
- 食事付き学生マンション「カレッジコート」のブランド化に取り組む。東大目白台インターナショナルビレッジが 2019 年 9 月オープン
- 2019 年 5 月期は配当金 28 円（6 円増配）、配当性向 40.3%。今後も安定配当が期待できる。株主数が増加し流動性向上

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



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東証 1 部上場のサービスカンパニー

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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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

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 73.8%（2019 年 5 月期）、営業利益の 80.2%（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 26.2%（2019 年 5 月期通期）、営業利益の 19.8%（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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業の内容と構成（連結、2019 年 5 月期通期）

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	73.8%	61.5%	80.2%
	不動産デベロップメント		10.2%	
	エネルギーマネジメント		2.1%	
学生生活ソリューション事業	課外活動ソリューション	26.2%	11.1%	19.8%
	人材ソリューション		15.1%	
		100.0%	100.0%	100.0%

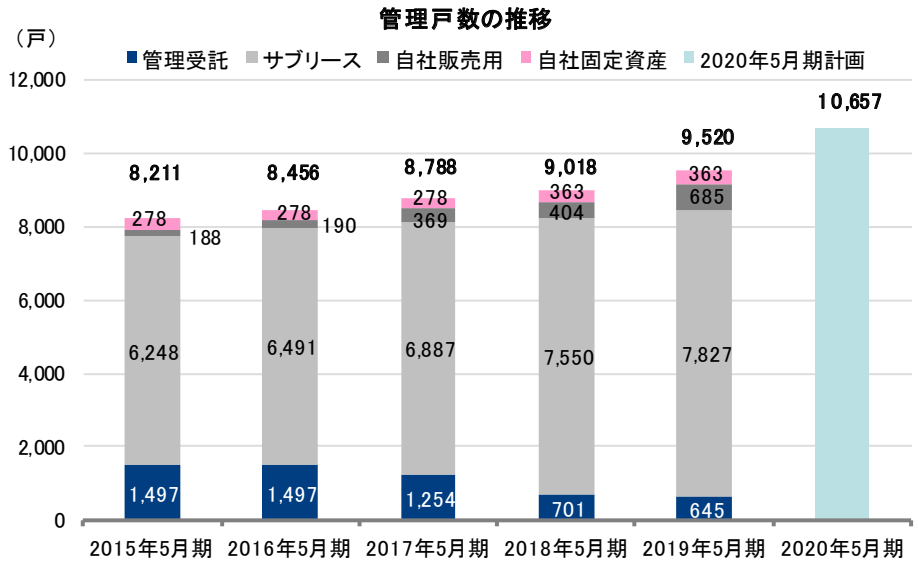
出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成　※利益調整前

事業概要

少子化のなかでも首都圏女子大学生数は増加トレンド。就活でのインターンシップ普及が人材ソリューション部門の追い風に

1. 不動産ソリューション事業（不動産デベロップメント部門、不動産マネジメント部門）

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 203 棟 9,520 戸（2019 年 5 月期）を管理する。内訳としては、7,827 戸（82.2%）をサブリース方式で借り上げ、645 戸は管理受託、685 戸が自社販売用、363 戸が自社固定資産である。2020 年 5 月期は 1,137 戸を開発し、期末には管理物件が 10,657 戸となり、初めて 1 万件を突破する見込みだ。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。

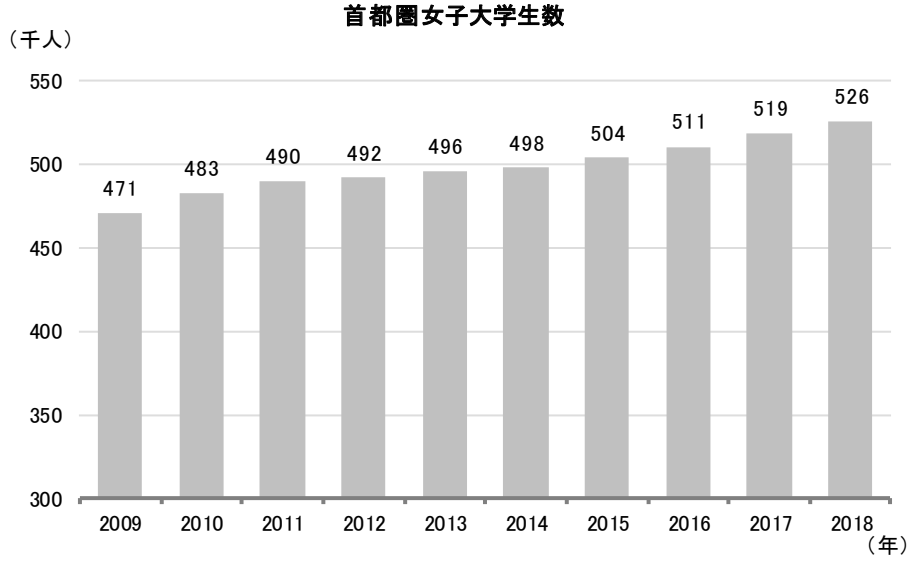


出所：会社資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

同社の学生寮・学生マンションの対象は、主に首都圏であり、特に女子大学生に人気が高い。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。

首都圏女子大学生数



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、食事付きタイプが多いのが特徴である。

学生マンションのニーズと同社の特徴

親（学生）のニーズ		同社の学生マンションの特徴
・しっかりしたセキュリティ・管理	⇒	◎：セキュリティ完備
・大学周辺駅近の立地	⇒	○：駅から徒歩10分以内
・食事付き	⇒	○：食事付き物件が多い

出所：ヒアリングよりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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。2019 年 4 月時点の入居率は 14 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、強靭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公立大学向け物件も展開を開始した。既に広島や京都など 8 物件で実績を積み重ねており、いずれも 4 月時点で満室スタートしている。

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。≫	・NIKKEI STYLE U22 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

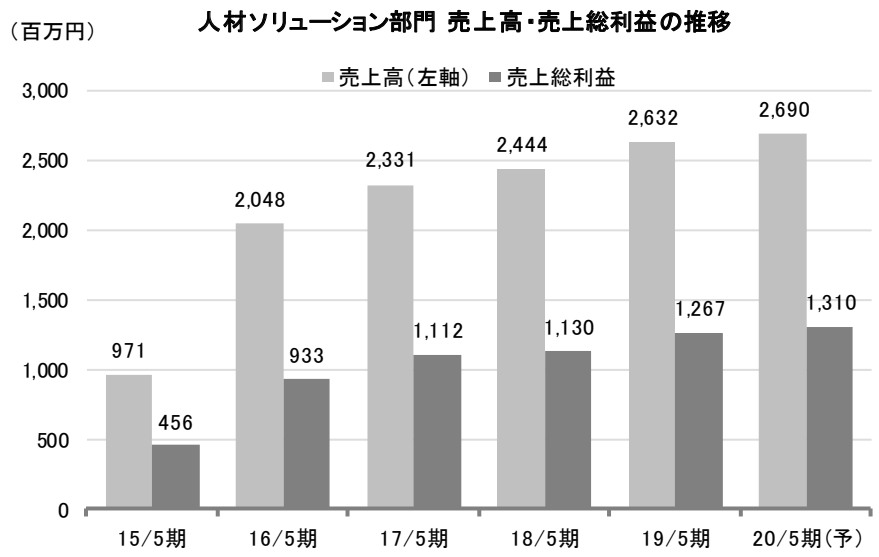
採用プロモーション関連で近年需要が増えているのは、採用動画コンテンツである。採用パンフレットや採用サイトだけでは伝えきれない企業の想いやビジョン、社風をよりわかりやすく表現することができるツールだ。同社の作成する映像コンテンツの特長は、現場で働く社員を深掘りし、リアルな将来像をイメージしやすい内容にしている点だ。会社説明会での放映だけでなく、SNS での発信、Web セミナーなど多様に活用できる点も人気の要因だ。

また、（株）日本経済新聞社が行う「NIKKEI STYLE U22 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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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。

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、2016 年 5 月期の売上高 2,048 百万円から 2019 年 5 月期には 2,632 百万円まで、3 年間で約 1.3 倍に成長した。2020 年 5 月期の売上高は、2,690 百万円（前期比 2.2% 増）と堅調の予想。顧客企業の採用活動の早期化・長期化・通年化のトレンドは同社に追い風となっている。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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。2021 年 4 月新卒向けの就活のスケジュールは、これまで主導的役割を果たしていた経団連が「採用選考に関する指針」を廃止したことで政府主導に変更される。主な就職プロセスの時期は前年同様、2020 年 3 月に企業説明会解禁、2020 年 6 月に選考開始となる見通しだ。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。今後は短期のインターンシップを行う企業がさらに増え、採用活動が早期化することが見込まれる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

2019 年 5 月期は 6 年連続の増収増益。不動産マネジメント部門や人材ソリューション部門が伸びる

1. 2019 年 5 月期通期の業績概要

2019 年 5 月期通期の連結業績は、売上高で前期比 3.6% 増の 17,411 百万円、営業利益で同 15.0% 増の 2,033 百万円、経常利益で同 14.6% 増の 1,925 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 14.9% 増の 1,250 百万円となり、6 年連続の増収増益を達成した。

売上面では、学生マンションを募集・運営管理をする不動産マネジメント部門が順調に拡大したのに加え、学生の就職活動および企業の採用広報活動を支援する人材ソリューション部門が業績を伸ばし、増収増益に貢献した。不動産マネジメント部門の売上高は 10,702 百万円（前期比 8.4% 増）と拡大した。総管理戸数が 203 棟 9,520 戸（前期末から 502 戸増）と順調に積み上がり、入居率（2019 年 4 月時点）も 14 年連続 100% と好調を維持した。人材ソリューション部門の売上高も 2,632 百万円（同 7.7% 増）と好調だった。企業の旺盛な新卒採用活動とともに、インターンシップ（就業体験）を早期に導入する企業が増えたことなどが追い風となった。なお、不動産デベロップメント部門、課外活動ソリューション部門、エネルギーマネジメント部門も計画どおり堅調に推移した。

営業利益は、人件費を始めとする販管費の増加があったものの、不動産ソリューション事業等の売上総利益の増加の影響が上回り、大幅な増益となった。特に不動産マネジメント部門の売上総利益増 325 百万円の寄与が大きかった。また、人材ソリューション部門の寄与も次に大きかった。営業利益率は 11.7%（前期比 1.2P 上昇）と 2 ケタの水準を維持しており、収益性の高いビジネスモデルを築いていることがわかる。

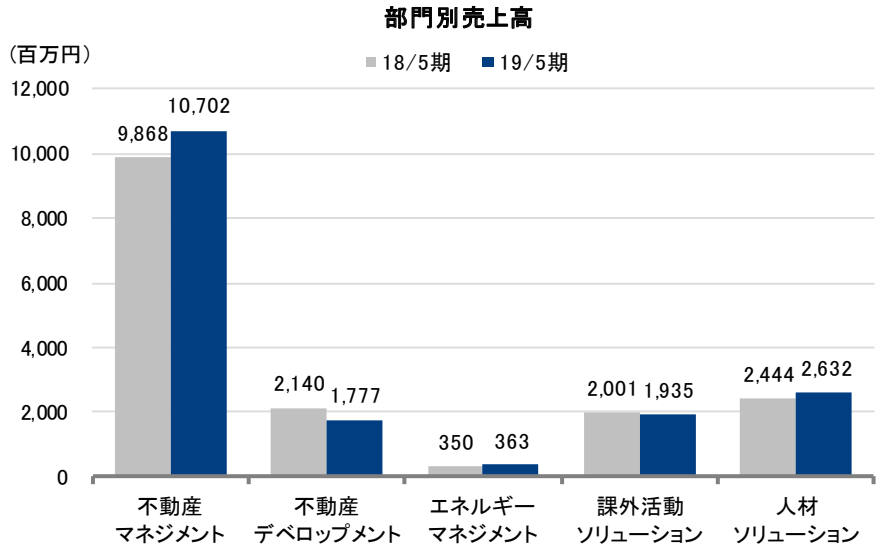
2019 年 5 月期通期業績

（単位：百万円）

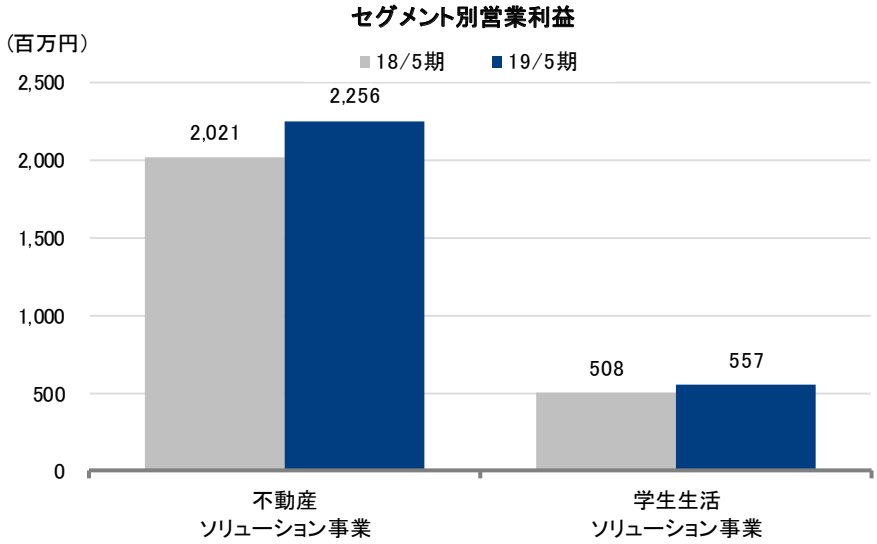
	18/5 期		19/5 期			
	実績	売上比	期初計画	実績	売上比	前期比
売上高	16,805	100.0%	17,340	17,411	100.0%	3.6%
売上原価	11,468	68.2%	-	11,651	66.9%	1.6%
売上総利益	5,337	31.8%	-	5,759	33.1%	7.9%
販管費	3,568	21.2%	-	3,726	21.4%	4.4%
営業利益	1,768	10.5%	1,860	2,033	11.7%	15.0%
経常利益	1,679	10.0%	1,730	1,925	11.1%	14.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,087	6.5%	1,140	1,250	7.2%	14.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



出所：決算短信よりフィスコ作成



出所：決算短信よりフィスコ作成

財務の安全性を維持しつつ、販売用不動産を大幅拡大

2. 財務状況と経営指標

財務状況（2019 年 5 月期末）は健全である。総資産は前期末比 2,641 百万円増の 25,693 百万円と拡大した。そのうち流動資産は同 2,755 百万円の増加であり、販売用不動産の同 2,820 百万円増が主な要因である。固定資産は同 110 百万円減と大きな変化はない。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

負債は同 1,755 百万円減の 16,836 百万円となった。そのうち流動負債は同 590 百万円増であり、1 年内返済予定の長期借入金の増加が主な要因である。固定負債は同 1,164 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 885 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当期純利益の計上である。

経営指標（2019 年 5 月末）は、流動比率 296.8%、自己資本比率 34.0% となっており、短期・長期ともに安全性に懸念はない。

連結貸借対照表、経営指標

（単位：百万円）

	18/5 期末	19/5 期末	増減額
流動資産	14,805	17,560	2,755
（現預金）	6,097	6,387	289
（販売用不動産）	6,933	9,754	2,820
固定資産	8,241	8,131	-110
（有形固定資産）	5,409	5,234	-175
総資産	23,051	25,693	2,641
流動負債	5,326	5,917	590
固定負債	9,754	10,919	1,164
負債合計	15,081	16,836	1,755
純資産合計	7,970	8,856	885
負債純資産合計	23,051	25,693	2,641
＜安全性＞			
流動比率（流動資産÷流動負債）	278.0%	296.8%	-
自己資本比率（自己資本÷総資産）	34.2%	34.0%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2020 年 5 月期通期は 7 年連続の増収増益予想。主力の不動産ソリューション事業が業績をけん引。15 年連続入居率 100% を目指す

2020 年 5 月期の業績予想は、売上高で前期比 9.8% 増の 19,120 百万円、営業利益で同 4.7% 増の 2,130 百万円、経常利益で同 5.5% 増の 2,030 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 7.2% 増の 1,340 百万円と、7 年連続の増収増益を予想する。中期経営計画の最終年度に当たる 2020 年 5 月期は、初年度、2 年目と順調に推移したことで当初の中期経営計画で掲げてきた売上高・各利益計画を上方修正した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

2020 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は開発戸数が多く、5 棟 1,137 戸（前々期 253 戸、前期 596 戸）がオープン予定。そのうち 857 戸は東京大学目白台インターナショナルビレッジである。不動産マネジメント部門においては、前期増加した管理戸数が継続して業績貢献するのを始め、総管理戸数 10,657 戸（前期比 11.9% 増）を計画する。引き続き学生マンションの需要は堅調であり、食事付き学生マンションのブランド化や留学生対応の充実策なども進捗しており、15 年連続 4 月入居率 100% 達成に向けて視界良好である。学生生活ソリューション事業では、課外活動ソリューション部門の減収減益を、人材ソリューション部門の成長で補完できるかが鍵となる。同社のビジネスモデルは、主力の不動産マネジメント部門やエネルギーマネジメント部門を始めとしてストックビジネスの割合が高く、その他の部門もリピート性が高く、安定的な成長を見通すことができる。また、期初の計画値はやや保守的な傾向にあり、順調に推移すれば例年どおり期中の業績上方修正が期待できる。3 ヶ年中期経営計画の最終年度（2020 年 5 月期）は、不動産ソリューション事業の安定成長がけん引し、計画を上回る可能性が高いと弊社は予想する。

2020 年 5 月期通期業績予想

（単位：百万円）

	18/5 期		19/5 期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	17,411	100.0%	19,120	100.0%	9.8%
営業利益	2,033	11.7%	2,130	11.1%	4.7%
経常利益	1,925	11.1%	2,030	10.6%	5.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,250	7.2%	1,340	7.0%	7.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

成長戦略・トピック

食事付き学生マンション「カレッジコート」のブランド化に取り組む。東大目白台インターナショナルビレッジが 2019 年 9 月オープン

1. 食事付き学生マンション「カレッジコート」のブランド化推進

同社の学生マンション・学生寮は主に「カレッジコート」と「カレッジスクエア」に分類される。「カレッジコート」は食事付き学生マンション、「カレッジスクエア」は食事が付かないタイプである。近年の開発物件の中では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 86%）、期末管理戸数で 3,235 戸（全管理戸数 9,520 戸の約 34%）に達する。学生マンションは親が契約の意思決定を行うため、食生活に心配のない「食事付き」を選ぶケースが多く、人気が高い。カレッジコート（食事付き）の食堂は、現代風のデザインの明るいカフェのような空間で入居者間のコミュニケーションの場でもある。同社では社内に 1 級建築士がおり、地域や土地の形状、大学の特徴などに応じて丁寧にデザインされ、資材調達されるため、1 つとして同じデザインはない。食事の内容も充実している。1）22 時まで作り置きなし、2）健康志向の充実した献立、3）病気の際は病人食を提供、4）世界の料理・四季折々の料理等こだわりの食事を提供する。専門サイトでの PR も強化しており、「カレッジコート」のブランド化を推進する考えだ。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

カレッジコートシリーズ

COLLEGE COURT

出所：同社資料より掲載

今春オープン物件（食堂）

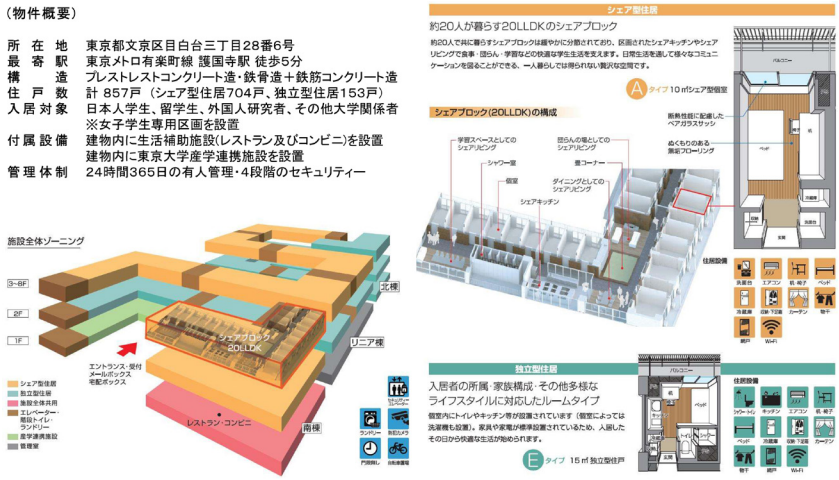
出所：決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. 東京大学目白台インターナショナルビレッジ（総戸数 857 戸）が 9 月オープン

海外から留学生及び地方からの進学者の獲得は、大学にとって喫緊の課題である。同社は、大学が主体として開発する学生寮の開発及び運営管理を支援してきた。2005 年には共立女子大学寮（243 戸）、2014 年には東京藝術大学学生寮（300 戸）など大きなプロジェクトにも参画してきた。進行期の注目案件としては、2019 年 9 月にオープンした東京大学目白台インターナショナルビレッジである。この国際学生寮は、総戸数 857 戸、約 1,000 名収容可能な巨大な施設であり、留学生や外国人研究者が入居対象者（日本人学生も含む）となる。入居者のコミュニケーションの促進を意図してシェア型住居（704 戸）が多い一方、独立型住居（153 戸）では入居者の所属・家族構成・多様なライフスタイルに対応する。東京大学が主体として開発し、同社は運営管理を担う。同社が主力とするサブリース契約ではなく総合管理契約のため同社業績へのインパクトは限定的。同社の開発・運営ノウハウにより、大学の先進的な取り組みを支援するフラッグシップ事例として期待したい。

東京大学目白台インガーナショナルビレッジ



出所：決算説明資料より掲載

株主還元策

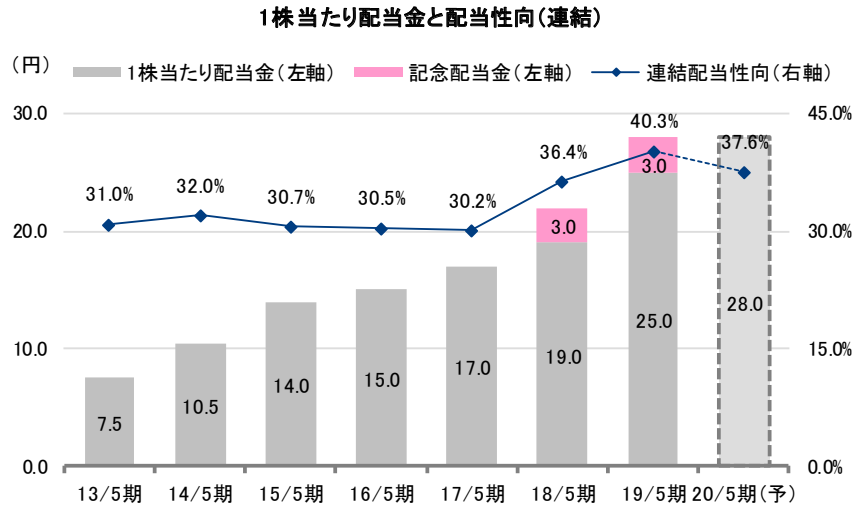
2019 年 5 月期は配当金 28 円（6 円増配）、配当性向 40.3%。今後も安定配当が期待できる。株主数が増加し流動性向上。

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 月期以降 35% を目安に修正された。2019 年 5 月期以降も 35% 以上を継続する計画である。2019 年 5 月期の配当金は年 28 円（6 円増配、東証 1 部指定の記念配当 3 円を含む）、連結配当性向は 40.3% となった。増益と配当性向の上昇が重なり、大幅な増配となった。2020 年 5 月期は、配当金 28 円、配当性向 37.6% を予想する。安定的な増益により今後も安定配当が期待できる。近年、株主数が大幅に増え、流動性が高まっている。

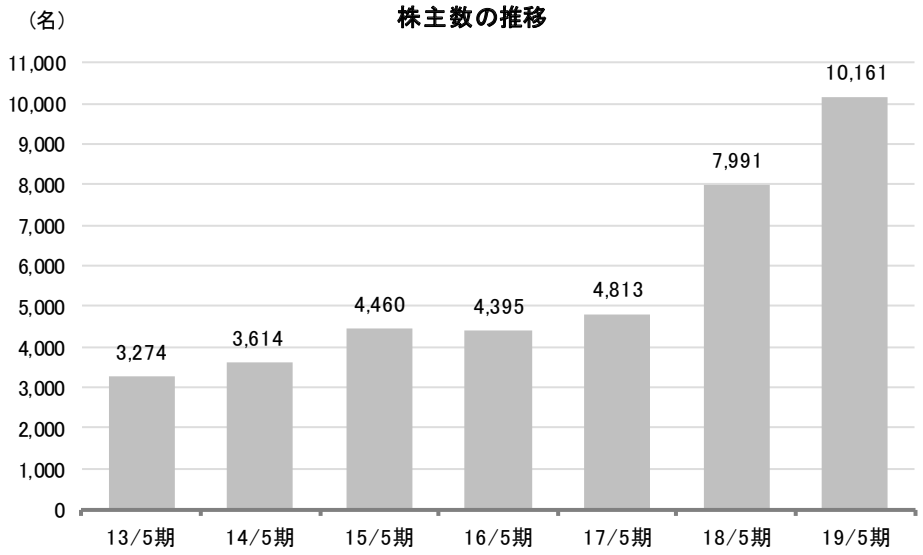
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

株主還元策

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る。年々モノやサービスへの変換率が上昇しており、人気が高まっている。



注：2017 年 6 月に 1：2 の割合で株式分割を行っている。配当金は過去遡求して修正。
出所：決算短信よりフィスコ作成



出所：会社資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

FISCO

免責事項（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。

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・表示したものですが、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