

日本社宅サービス株式会社

2015年6月期 決算説明資料

新中期経営計画説明資料(2016年6月期～2020年6月期)

2015年9月1日
(証券コード:8945)

目次

目次	… P 1
1. 決算概要	… P 2～12
2. 新中期経営計画について	… P13～22

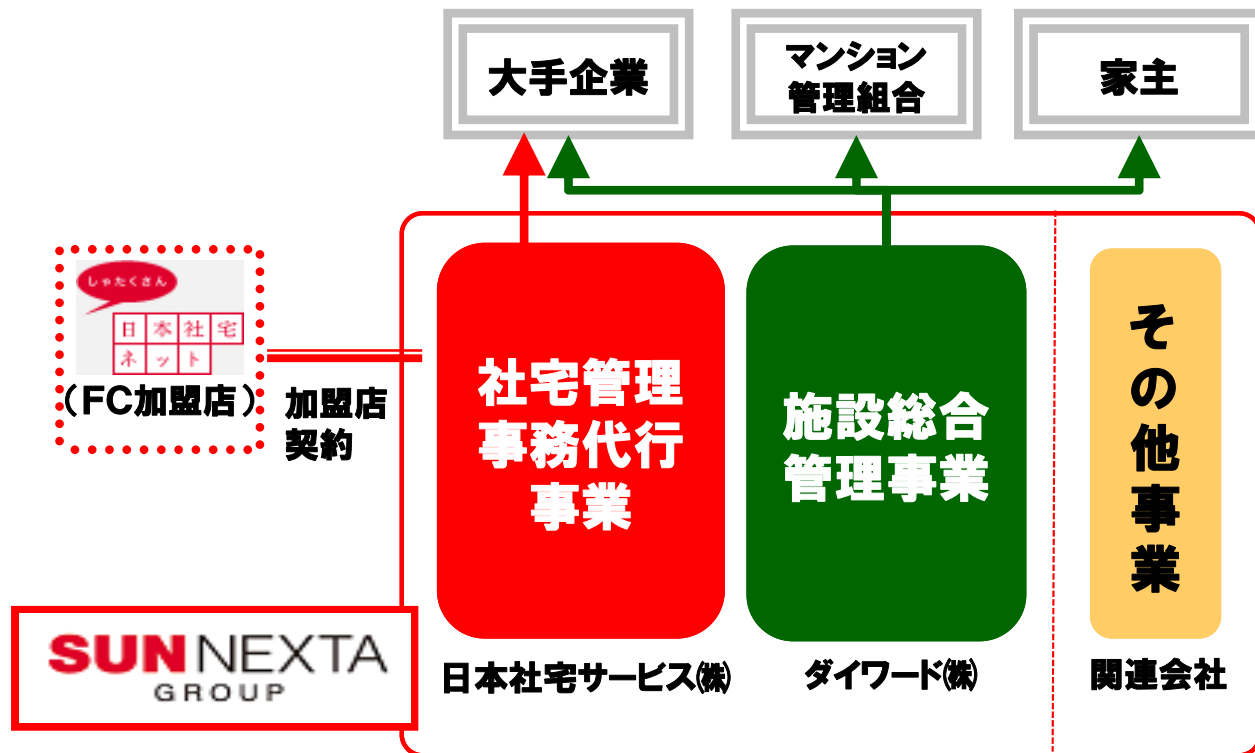
1. 決算概要

当社の事業内容(SUNNEXTA GROUP)

■ 社宅管理事務代行業と施設総合管理事業が、事業の柱

- 日本社宅サービス株式会社は社宅アウトソーシング・サービス業界でトップシェア、ダイワード株式会社はマンション管理業界で総合45位(独立系では第9位)
(出所:「マンション管理新聞」2015年5月発行)
- 新たに2013年2月から新サービスに着手、その他次世代のスタンダードになるような新たな価値・サービスを創造し、事業化に努めている

【当社およびグループ会社が提供するサービスの流れ】



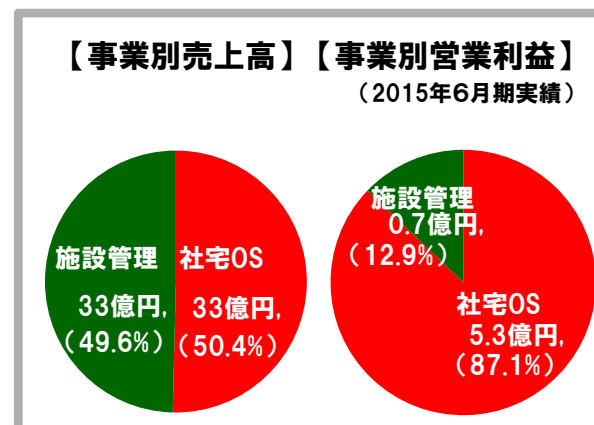
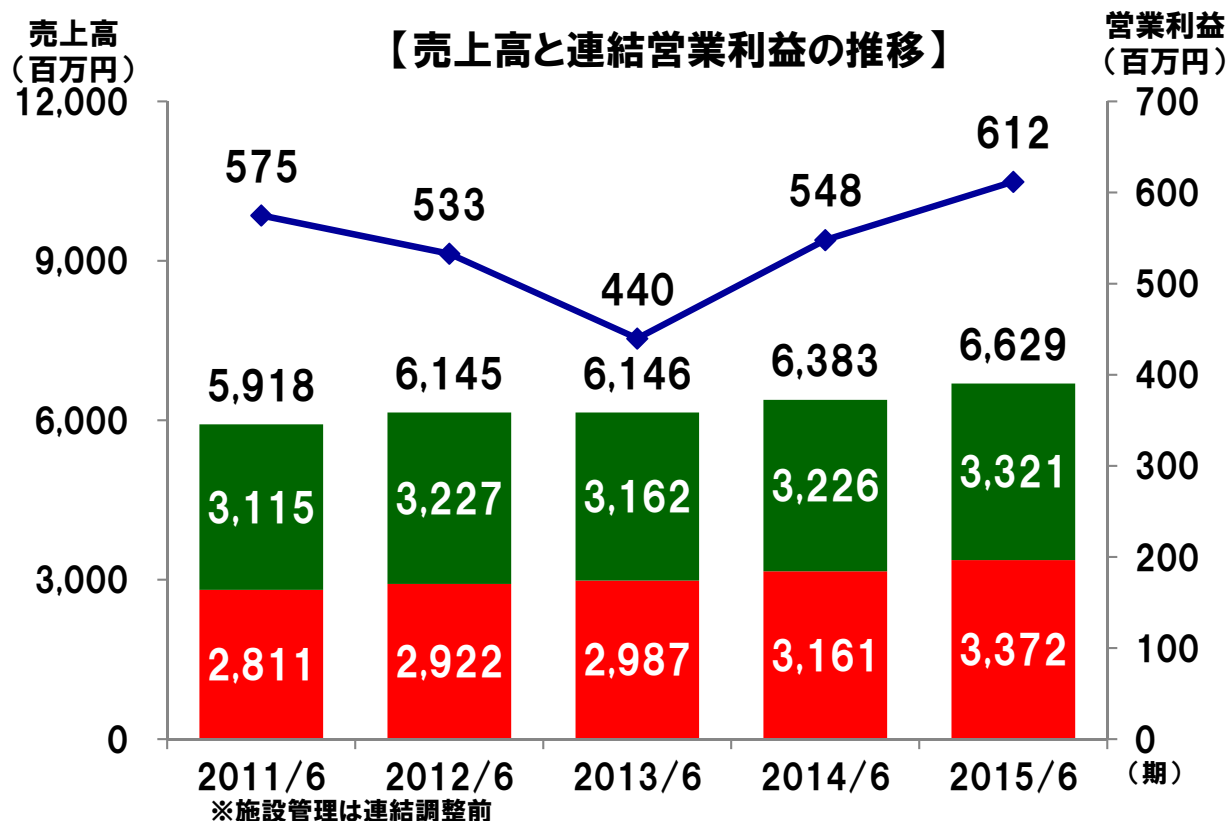
【主なサービス内容】

- ・ 社宅管理事務代行サービス
- ・ 人事・総務関連の総合アウトソーシングサービス
- ・ マンション管理サービス
- ・ 修繕工事サービス
- ・ 不動産サービス
- ・ センサー端末「Type-S」を開発販売
- ・ セキュリティサービスを提供
- ・ 独自開発のモバイルメール(「安否確認システム」)配信

注)次頁より、本書では簡略表記のため、社宅管理事務代行業を「社宅OS」、施設総合管理事業を「施設管理」と略す

ストックビジネスのため、業績が安定して推移

- 社宅OSは企業から受託件数を、施設管理はマンション管理組合等から受託戸数を積み重ねていくストックビジネス
- 2つの事業の売上はほぼ同じだが、利益の多くは社宅OSが占める



連結業績の概要

- 前期比の売上高は3.9%増収となる6,629百万円、営業利益は同11.6%増益となる612百万円を計上
- 計画比の営業利益は採用計画の遅れによる人件費の未消化、人事政策費用や一部経費の執行を翌期へ変更したことなどにより、当初計画より42百万円上振れ
- 特別損失は、新サービスの進捗遅れにより関係会社株式評価損▲37百万円を計上
(日本社宅ネットの契約店や販路開拓等を通じた販売拡大で、2017年6月期には関係会社における損益分岐点を越える見通し)

(百万円)

	2014/6		2015/6		前期比		計画比 (2014.8.12公表計画値との比較)	
	実績	構成比	実績	構成比	増減	率	増減	率
売上高	6,383	100.0%	6,629	100.0%	+246	+3.9%	▲296	▲4.3%
売上原価	5,127	80.3%	5,334	80.5%	+207	+4.0%	-	-
売上総利益	1,256	19.7%	1,294	19.5%	+38	+3.1%	-	-
販売費及び一般管理費	707	11.1%	682	10.3%	▲24	▲3.5%	-	-
営業利益	548	8.6%	612	9.2%	+63	+11.6%	+42	+7.5%
経常利益	605	9.5%	655	9.9%	+50	+8.3%	+47	+7.7%
特別損益	▲51	-	▲35	-	-	-	-	-
税金等調整前当期純利益	554	8.7%	621	9.4%	+66	+12.1%	-	-
当期純利益	305	4.8%	394	6.0%	+88	+29.1%	+29	+8.1%

社宅OS事業の業績概要

(百万円)

	社宅OS事業 (2014.8.12 公表計画値との比較)			
	2014/6 実績 (構成比)	2015/6 実績 (構成比)	前期比 増減 (率)	計画比 増減 (率)
売上高	3,161 (100.0%)	3,372 (100.0%)	+210 (+6.7%)	▲145 (▲4.1)
売上原価	2,259 (71.5%)	2,346 (69.6%)	+87 (+3.9%)	▲212 (▲8.3%)
売上総利益	902 (28.5%)	1,025 (30.4%)	+123 (+13.7%)	+67 (+7.0%)
販売費及び 一般管理費	521 (16.5%)	495 (14.7%)	▲26 (▲5.0%)	▲46 (▲8.6%)
営業利益	381 (12.1%)	530 (15.7%)	+149 (+39.2%)	+114 (+27.5%)
経常利益	426 (13.5%)	568 (16.9%)	+142 (+33.4%)	+126 (+28.5%)

前期比、計画比ともに増益

売上高の増減要因

- **前期比+210百万円**
 - ・新規稼動が順調に増加し、社宅受託収入および「マークスさん」等の収入が増加 (+140百万円)
 - ・その他システム保守料、新サービス収入等の増加 (+70百万円)
- **計画比▲145百万円**
 - ・新規稼動が順調に増加し、社宅受託収入が増加 (+35百万円)
 - ・その他システム開発、新サービス収入等の減少 (▲180百万円)

売上原価の増減要因

- **前期比+87百万円**
 - ・新サービス稼動を含む原価人件費の増加 (+105百万円)
 - ・リースから購入への切替による費用の減少 (▲40百万円)
- **計画比▲212百万円**
 - ・採用遅れによる人件費の減少 (▲47百万円)
 - ・売上連動の新サービス等原価の減少 (▲114百万円)

販売費及び一般管理費の増減要因

- **前期比▲26百万円**
 - ・グループ会社の業務支援コストの減少等 (▲26百万円)
- **計画比▲46百万円**
 - ・採用遅れによる人件費の減少 (▲27百万円)
 - ・新サービスに係る販売手数料の減少 (▲20百万円)

※「マークスさん」は総務人事関連の総合アウトソーシングサービスのサービス名称です

施設管理事業の業績概要

(百万円)

施設管理事業 (2014.8.12公表計画値との比較)				
	2014/6 実績 (構成比)	2015/6 実績 (構成比)	前期比 増減 (率)	計画比 増減 (率)
売上高 (注1)	3,226 (100.0%)	3,321 (100.0%)	+94 (+2.9%)	▲141 (▲4.1%)
売上原価	2,861 (88.7%)	3,025 (91.1%)	+164 (+5.7%)	▲44 (▲1.4%)
売上総利益	365 (11.3%)	296 (8.9%)	▲69 (▲19.0%)	▲97 (▲24.7%)
販売費及び 一般管理費	198 (6.2%)	217 (6.5%)	+18 (+9.5%)	▲23 (▲9.6%)
営業利益	166 (5.2%)	78 (2.4%)	▲88 (▲52.8%)	▲74 (▲48.5%)
経常利益	176 (5.5%)	86 (2.6%)	▲89 (▲50.8%)	▲79 (▲47.9%)

注1:売上高はセグメント間の内部売上高を含みます

前期比増収だが、営業利益は減益

売上高の増減要因

- 前期比+94百万円
 - ・管理収入と修繕工事等の増加 (+64百万円)
 - ・その他不動産売上等の増加 (+30百万円)
- 計画比▲141百万円
 - ・計画外の解約発生による管理収入の減少 (▲27百万円)
 - ・修繕工事等売上の減少 (▲114百万円)

売上原価の増減要因

- 前期比+164百万円
 - ・修繕工事等外注費の増加に加え、
一時的な固定業務外注費が発生 (+105百万円)
 - ・その他不動産原価等の増加 (+34百万円)
- 計画比▲44百万円
 - ・修繕工事外注費および購買商材の仕入原価の減少 (▲44百万円)

販売費及び一般管理費の増減要因

- 前期比+18百万円
 - ・管理体制強化に伴う業務支援費用等の増加 (+18百万円)
- 計画比▲23百万円
 - ・人件費および販売促進費用等の未執行 (▲23百万円)

連結貸借対照表の概要

※連結貸借対照表の主な項目を抜粋しております

(百万円)

	連結貸借対照表(抜粋)					
	2014/6	構成比	2015/6	構成比	増減	増減率
流動資産合計	3,884	76.6%	3,757	67.2%	▲126	▲3.3%
固定資産合計	1,185	23.4%	1,838	32.8%	+652	+55.0%
資産合計	5,070	100.0%	5,595	100.0%	+525	+10.4%
流動負債合計	2,556	50.4%	2,036	36.4%	▲519	▲20.3%
固定負債合計	212	4.2%	423	7.6%	+211	+99.7%
負債合計	2,768	54.6%	2,460	44.0%	▲308	▲11.1%
資本金	632	12.5%	643	11.5%	+10	+1.7%
純資産合計	2,302	45.4%	3,135	56.0%	+833	+36.2%
負債・純資産合計	5,070	100.0%	5,595	100.0%	+525	+10.4%

流動資産の増減要因

- ・現金及び預金の減少 (▲256百万円)
- ・営業立替金の増加 (+ 51百万円)
- ・関係会社への短期貸付金 (+ 50百万円)

固定資産の増減要因

- ・保有株式時価評価及び株式購入による投資有価証券の増加 (+640百万円)

流動負債の増減要因

- ・短期借入金の減少 (▲831百万円)
- ・営業預り金の増加 (+196百万円)
- ・前受金の増加 (+ 89百万円)

純資産の増減要因

- ・資本金、資本剰余金の増加 (+ 76百万円)
- ・利益剰余金の増加 (+314百万円)
- ・その他有価証券評価差額金の増加 (+439百万円)
(保有株式時価回復による)

■ 当社の「営業立替金」と「短期借入金」について

当社の短期借入金は、営業立替金の増減に連動します(営業立替金は、社宅OS事業で顧客企業の家賃等を立替えているもので、転勤異動数の増減に連動します。また、営業預り金や前受金の増減が大きく発生した場合には、これらを含めて連動します。)

連結キャッシュ・フローの概要

(百万円)

連結キャッシュ・フロー			
	2014/6	2015/6	前期比 増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	554	749	+195
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲248	▲200	+48
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲111	▲804	▲693
現金及び現金同等物の期末残高	1,855	1,599	▲256

営業活動によるキャッシュ・フロー

- ・税金等調整前当期純利益 (621百万円)
- ・営業立替金の増加による減少 (▲ 51百万円)
- ・営業預り金の増加 (196百万円)
- ・法人税等の支払 (265百万円)

投資活動によるキャッシュ・フロー

- ・固定資産の取得による支出 (▲ 82百万円)
- ・関係会社株式の取得による支出 (▲ 30百万円)
- ・貸付による支出 (▲ 90百万円)

財務活動によるキャッシュ・フロー

- ・短期借入金の純減額 (▲831百万円)
- ・配当金の支払額 (▲ 80百万円)

2016年6月期 通期業績予想

(百万円)

連結	2015/6 (通期実績)	2016/6 (通期予想)	増減率 (前期比)
連結売上高	6,629	7,247	+9.3%
連結営業利益	612	450	▲26.5%
連結経常利益	655	470	▲28.3%
連結当期純利益	394	302	▲23.4%

社宅OS	2015/6 (通期実績)	2016/6 (通期予想)	増減率 (前期比)
売上高	3,372	3,846	+14.1%
営業利益	530	422	▲20.3%
経常利益	568	433	▲23.7%
当期純利益	346	279	▲19.5%

施設管理 <small>(注1)</small>	2015/6 (通期実績)	2016/6 (通期予想)	増減率 (前期比)
売上高	3,321	3,470	+4.5%
営業利益	78	22	▲71.1%
経常利益	86	36	▲58.0%
当期純利益	48	23	▲51.4%

注1:施設管理は、連結調整前の数値です

社宅OSの2016年6月期は採用の遅れを取り戻すため人件費が増加(61百万円)し、かつ、一時的に採用費用も膨らみます(6百万円)。また、人事政策的な取組みとして、従業員還元のための人件費の増加(54百万円)を見込んでおり、システム面では新規事業を含めた保守体制の強化(33百万円)を図ります。さらに、新規事業の立ち上げによる先行投資負担(23百万円)やステージアップのための一部整備コスト(30百万円)を見込んでいます。

一方、施設管理はマンション管理における競争力維持・強化に向けた新たな拠点整備にともなう費用(15百万円)を見込みます。また、サービス強化のための人材(幹部人材含む)の採用を計画(48百万円)しており、その他人事面では、親会社と同様、人事政策的な従業員還元のための人件費の増加(21百万円)を見込んでいます。加えて、2015年6月期の後半に発生した管理物件の解約にともなう管理収入の減少(売上高△115百万円、売上総利益△11百万円)が業績に影響を及ぼし、2016年6月期は増収減益となる見通しです。

前中期経営計画の振り返り(グループ)

経営の 基本方針

- グループの事業規模の拡大を推進するとともに、社会的評価の向上を目指すこと
- それを支える人材の強化および次世代人材の育成を推進すること
- 加速する経営環境の変化に対処し、長期的な展望に立ってグループ全体の収益構造の変革とそれに相応しいグループガバナンス体制への変革に取り組んでいくこと

2015年6月期 業績サマリー

	計画値	実績値	差
売上高	6,926	6,629	▲296
社宅OS	3,518	3,372	▲145
施設総合	3,462	3,321	▲141
営業利益	569	612	+ 42
社宅OS	416	530	+ 114
施設総合	152	78	▲ 74
営業利益率	8.2%	9.2%	+1.0P

成果

- 社宅OS(新サービスを除く)に関する売上および営業利益においては計画を達成できた
- 新サービス関連の売上は計画には届かないものの、徐々に実績を積上げて増加した

課題

- 施設管理事業においてはリプレース競争が激しく、マンション管理物件において計画外の解約が発生した
- 幹部人材を中心に採用が難航し、充足遅れが発生しているため、次期以降の業績にも影響を与える
- 新規事業の創出と育成に向けた取組みは進捗遅れが発生している
- 社宅OSにおける異動ピーク時の業務拡大や周辺業務の追加等による仕様の複雑化により費用が増加している

(参考)株価指標

■ 配当利回りは、8月31日時点で上位170位代(全上場企業約3,100社中)

● 6月決算企業34社中、12位(最終売買日6月25日)

【主な株価指標】

配当利回り	3.32%
予想PER	10.84倍
実績PBR	1.06倍
最低購入代金	78,300円
ROE	11.8%
DER	78.5%

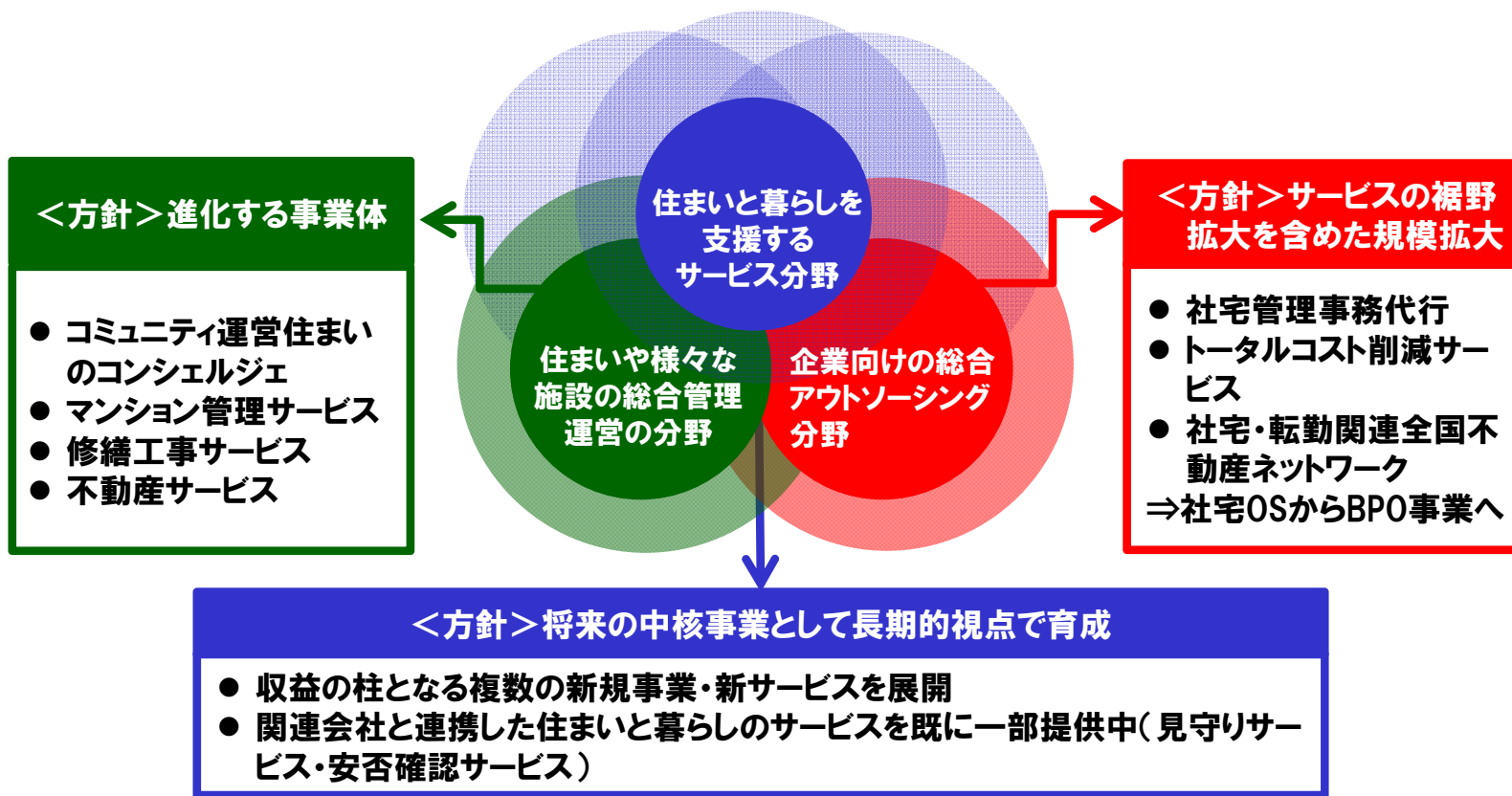
株価は2015年8月31日終値、ROE(株主資本利益率)・DER(負債資本倍率)は2015年6月期実績を使用

2. 新中期経営計画説明資料 (2016年6月期～2020年6月期)

SUNNEXTAグループの成長領域

- 少子高齢化による労働人口の減少など大きな変化が予想される日本において、さらなる成長を遂げるために新たなビジョンを描き、成長領域を選定(但し、3つの領域に限定せず、中長期的には新しい領域の複数開拓を推進)

【当社グループの成長領域と方針】



2020年6月期
売上高97億円
営業利益12億円
円を目指す

新中計(2016年6月～2020年6月期)の概要

■ 従来3年間の中期経営計画を開示していたが、今回は5年の計画を開示

- その理由はコーポレートガバナンス・コードの考えに沿い、当社グループの持続的な成長と中長期的な企業価値向上のための考え方および当面の計画を示すことを大切にしたいため
- 現在取組みを進めている諸施策を結実させる節目として2020年度を見据えるため

当社グループの目指す姿・戦略

1. ストックビジネスをベースにした継続的かつ安定的な成長

- 当社グループのアウトソーシングサービスの価値を認めていただいているお客様との関係継続を図り、新たなお客様へ拡大していきます

2. お客様にとって価値が更に広がるような付加価値の高いサービスの創造

- ソリューションサービスの現場を通じて、多くのニーズを察知し、当社グループだから実現できるような付加価値の高いサービスを創出していきます

3. 機能分化による意思決定と人財育成の早期化

- 事業単位及び役割機能別の組織体制を導入することにより、幹部人財の早期育成と意思決定等の経営の迅速化を図るとともに、合議を主体としたグループ共創経営への変革を進めます

社宅管理事務代行業の目指す姿・戦略

1. 社宅OS事業の収益基盤の盤石化とOS領域の拡大・収益力の強化、社宅OS事業のBPO化、新規事業発掘、育成基盤の整備
2. 持続的な成長を担う自負と使命感に溢れた人財を採用、育成

施設総合管理事業の目指す姿・戦略

1. マンション管理事業の収益基盤の盤石化と収益力の強化のため、営業力を強化し、組織運営体制を再整備
2. “安心、安全、快適”への更なる取組みと、時代の変化(二つの高齢化)に応じたサービスの拡充

その他事業(新規事業)の目指す姿・戦略

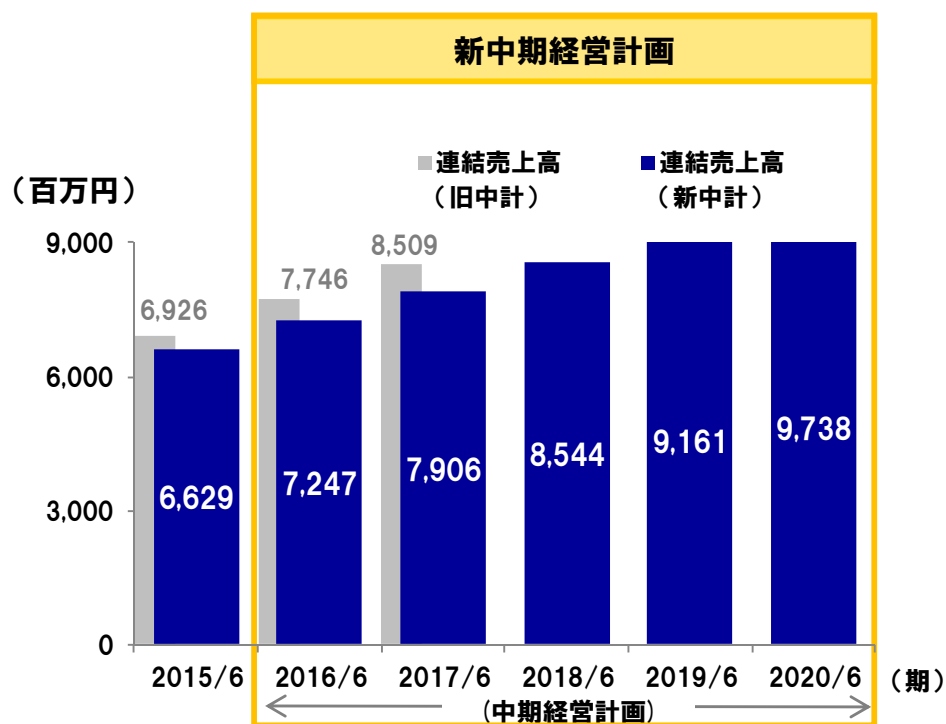
1. 住まいと暮らしを支援するサービス分野への取組みと、時代の変化に応じたサービスの拡充
2. 新たな基盤事業確立のため、複数の事業に着手。既存の販路に加えて、関連会社との連携もM&Aも視野に入れた投資を実行

新中期経営計画では、2020年6月期に連結営業利益12億円を計画

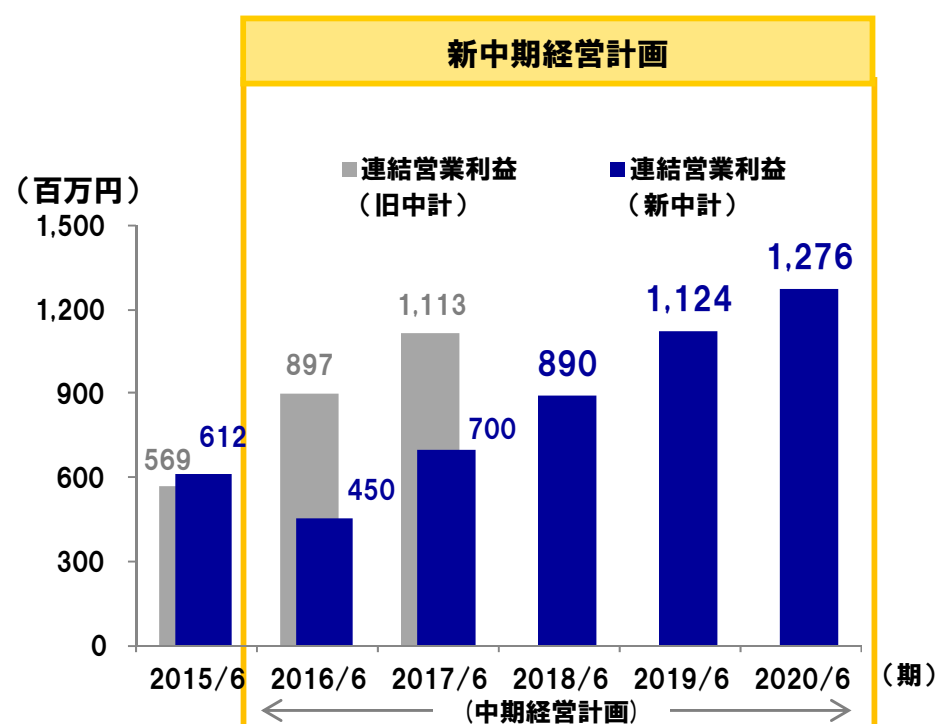
■ 前中期経営計画の策定当時よりも、事業規模拡大のための取組みがやや遅れている

- 遅れの理由は、施設管理の計画外の解約発生や、新規事業の緩やかな進捗による
- ただし、社宅OSは安定して伸びていることに加え、施設管理では新規引き合い数が増加し、新規事業も少しずつではあるが成果に結びついてきている
- 今後も着実に成長を目指していく

【売上高の推移】



【営業利益の推移】



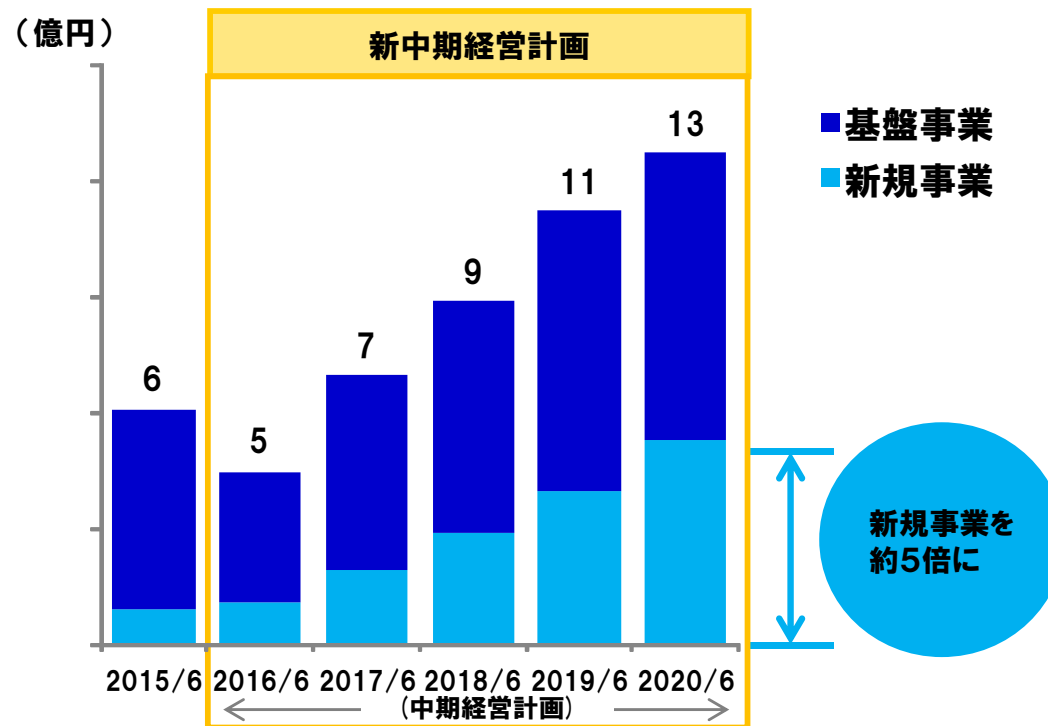
新しい収益の柱を育成

■ 基盤事業の拡大とともに、新規事業を収益の柱として育てる

- 新規事業を育成することは当社グループにとって必須のことと認識
- 新規事業は2015年6月期時点でほとんど収益貢献をしていないが、2020年には約5倍の規模を目指す

■ 事業育成のための投資を必要に応じて行う際は、随時、投資家の皆さまにご説明を行います

【営業利益の計画】



機能分化による意思決定と人財育成の早期化

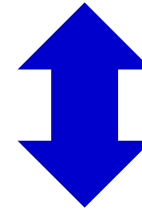
人材の確保

人材の育成

グループ全体の収益
構造の変革

グループガバナンス
体制の変革

- グループ経営資源の最適配分
- 事業ポートフォリオの最適化
- グループシナジーの効果の創出



持続的成長が適うためのステージアップ

事業単位・役割機能別の組織を作る

- ・専門性に長けた人財も必要だが経営資質のある人財の獲得
- ・幹部後継者になりうる有能な人財を採用または選抜して計画的に育成。 並行して、実績に見合った報酬制度の整備
- ・インキュベーション機能の構築

社会的評価の拡大

重要な経営指標

■ 当社グループは、バランスの良い経営をおこなうための重要な経営指標を設定

- 収益効率に関する指標 : 「売上高営業利益率」
- 成長に関する指標 : 「売上高成長率と営業利益成長率」、「売上構成と営業利益構成」
- 資本効率に関する指標 : 「ROE(株主資本利益率)」
- 株主還元に関する指標 : 「配当性向とDOE(連結純株主資本配当率)」

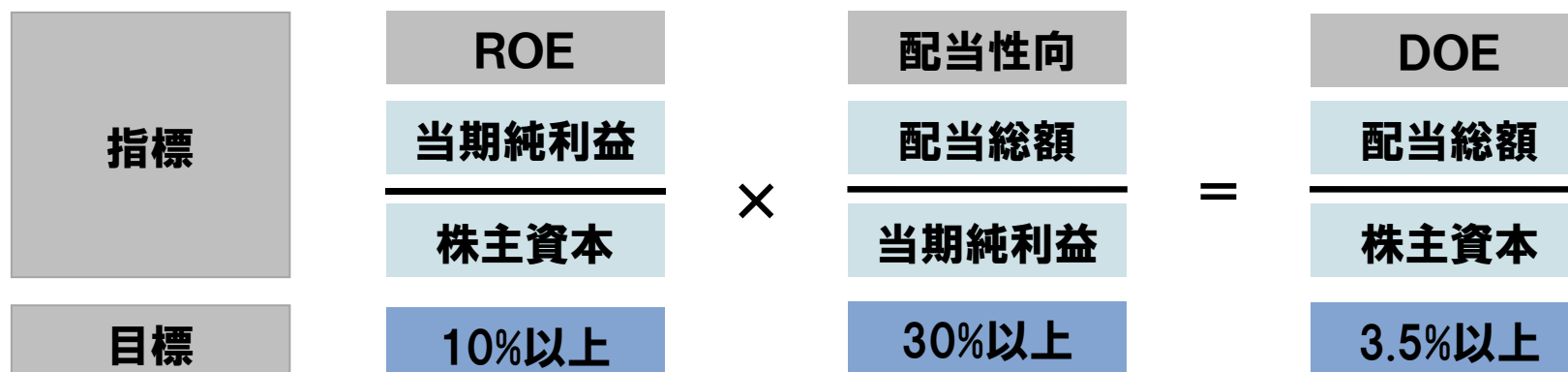
重要な経営指標	2015年6月期実績	中長期的な目標	2020年6月期計画
売上高営業利益率	9.2%	➔	13.1%
売上高成長率と営業利益成長率	3.9% と 11.6%		6.3% と 13.6%
ROE(株主資本利益率)	11.8%	10%以上	約12.0%
配当性向とDOE (連結株主資本配当率)	26.5% と4.1%	30%以上、3.5%以上	約28.5% と約3.6%

当中期経営計画期間においては、原則、毎年増配の計画

2016年6月期～2020年6月期の配当に対する基本的な考え方
→ 安定配当で、原則、毎年の増配を継続したいと考えている

- 前回の中計で定めた重要な経営指標は変わりませんが、数値基準を若干変更しました
 - 連結純利益に対する配当性向 ……30.0%以上
 - DOE(※) …… 3.5%以上
- スtockビジネスをベースにした継続的かつ安定して成長する基盤事業を基に、安定した配当余力を確保しています
- 新規事業・新サービスに対する研究開発及び投資も積極的に推進し、若干の業績変動の可能性は有しますが、配当が最優先事項と考えています

資本の効率性と利益配分の双方を配当目標にする



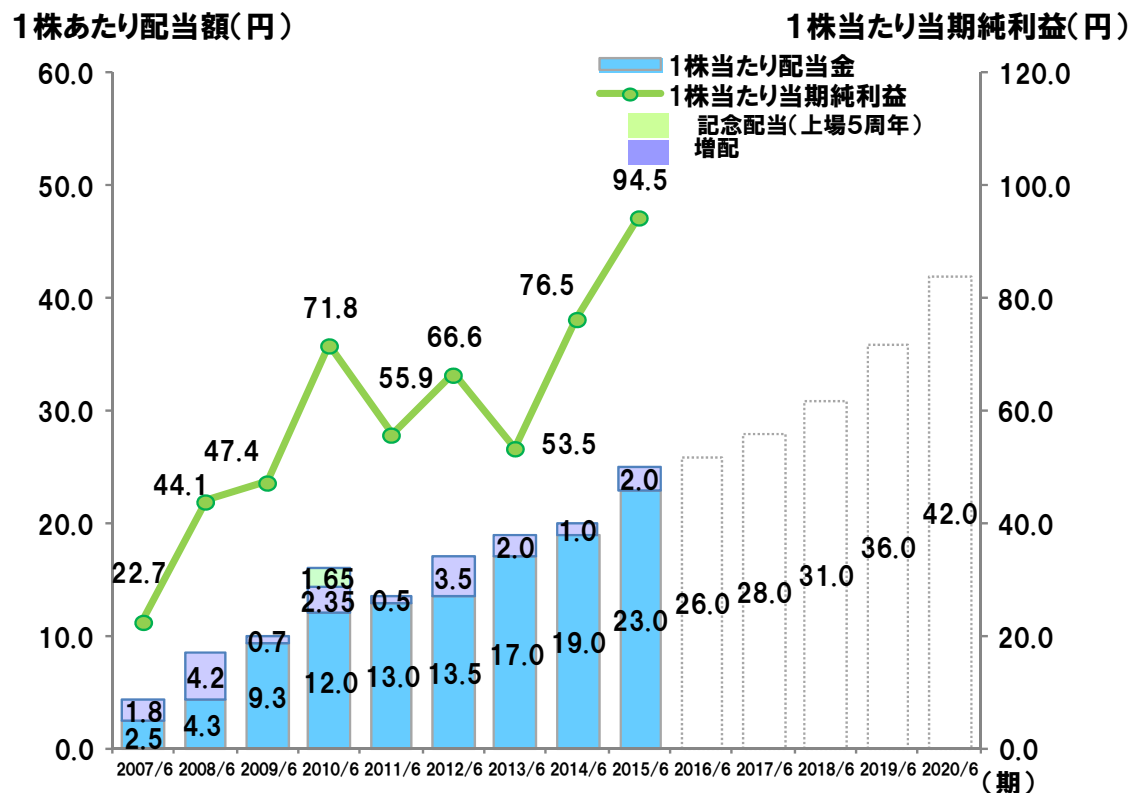
※株主資本配当率(DOE)は、配当金総額÷株主資本(平均)で計算しており、決算短信純資産配当率(1株当たり配当金÷1株当たり連結純資産)とは数値が異なります。

積極的な株主還元を実施、安定配当と資本の効率を両立

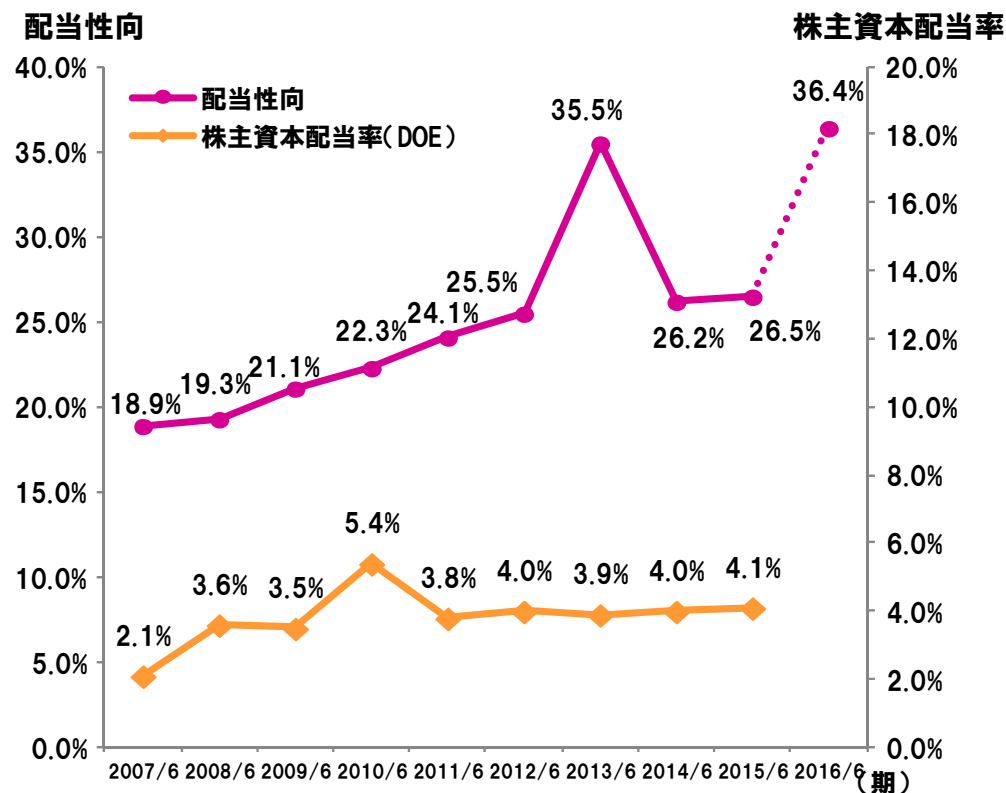
■ 安定した業績をベースに、今後も継続的な安定配当を目指す

- 連結配当性向の基準を30.0%以上とし、安定的継続的な株主還元の充実を図る
- 新たに連結株主資本配当率(DOE)3.5%を目標とすることで、資本の効率性と利益配分の双方を配当目標にする

【1株あたり配当額と1株あたり当期純利益の推移(連結)】



【株主還元指標(連結)】



※株主資本配当率(DOE)は、配当金総額÷株主資本(平均)で計算しており、決算短信の純資産配当率(1株あたり配当金÷1株あたり連結純資産)とは数値が異なります。

お問合せ先

日本社宅サービス株式会社

常務取締役 竹村 清紀

TEL : 03-5229-8748 (IR直通)

FAX : 03-5229-8730

E-mail : ir@syataku.co.jp

将来予想に関する記述については、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。予想と異なることがある点を認識された上でご利用ください。