



泉澤 豊 会長

株式会社シー・ヴィ・エス・バイエリア(2687)



会社情報

市場	東証1部
業種	小売業(商業)
代表取締役会長	泉澤 豊
所在地	千葉県浦安市美浜1-9-2
決算月	2月
HP	http://www.cvs-bayarea.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
682円	4,936,270株		3,367百万円	102.6%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
20.00円	2.9%	11.14円	61.2倍	1,123.95円	0.6倍

*株価は5/14終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。ROE・BPSは2019年2月期実績。

数値は四捨五入。

連結業績推移

決算期	営業総収入	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	配当
2010年2月(実)	26,322	416	610	235	9.54	4.00
2011年2月(実)	28,635	601	650	233	9.46	4.00
2012年2月(実)	26,882	338	342	-369	-	4.00
2013年2月(実)	27,190	-426	-354	-880	-	2.00
2014年2月(実)	30,193	50	167	-878	-	1.00
2015年2月(実)	28,726	230	278	225	4.56	1.00
2016年2月(実)	29,193	151	145	198	4.02	1.00
2017年2月(実)	29,452	-33	213	94	19.13	10.00
2018年2月(実)	29,394	13	90	-279	-	20.00
2019年2月(実)	10,916	31	-28	3,801	770.04	30.00
2020年2月(予)	10,750	150	165	55	11.14	20.00

*単位:百万円、円 *予想は会社予想。

*2016年9月1日付けで10株を1株に株式併合。

シー・ヴィ・エス・バイエリアの2019年2月期決算と2020年2月期の見通しについて、ブリッジレポートにてご報告致します。

目次

[今回のポイント](#)

- [1. 会社概要](#)
- [2. 2019年2月期決算](#)
- [3. 2020年2月期業績予想](#)
- [4. 今後の注目点](#)

[<参考:コーポレートガバナンスについて>](#)

今回のポイント

- 19/2期は前期比62.9%減収、経常損失28百万円(前期は90百万円の利益)。大幅減収の主因はコンビニエンス・ストア事業の再編による店舗数の大幅な減少によるもの。ホテル事業及びマンションフロントサービス事業はいずれも増収、大幅増益。コンビニエンス・ストア事業の一部を承継したことに対する移転利益や土地の売却に伴う固定資産売却益を特別利益として計上した。これらにより、親会社株主に帰属する当期純利益は38億1百万円(前期は2億79百万円の損失)となった。
- 20/2期は、1.5%減収、経常利益は1億65百万円(前期は28百万円の損失)を見込む。ホテル事業が5.6%増収、38.5%増益と牽引する見通し。マンションフロントサービス事業では、収益力強化に向けた体制の構築のため、不採算物件の解約を進めるとともに、非マンション領域での受付サービスの拡大を積極的に進める。配当は20円(うち上期10円)を見込む。
- 19/2期は事業を大きく転換した影響を残したこともあり、財務面で混乱していたが、四半期毎に落ち着いてきた印象を受けた。コストオペレーションもしっかり出来ている印象。20/2期は引き続き攻守を織り交ぜた展開が見込まれる。事業譲渡に伴い、自己資本比率は大幅に上昇、現預金は倍増している。今後のさらなる資金の有効活用にも注目。なお、PBRは0.6倍にとどまっている。資金の有効活用が具現化すれば株価の見直し余地が大きく生じることにつながるだろう。

1. 会社概要

【1-1 沿革】

1981年2月設立。「日常生活の便利さを提供できる会社になりたい」を企業理念とし、直営店主体のコンビニ事業をスタート。その後、クリーニング事業及びマンションのフロント(業務)受託事業、ビジネスホテルの運営などに事業を拡大。2015年7月には東京都中央区にユニット型ホテル(カプセルホテル)の1号店となる「東京銀座BAY HOTEL」を開業し、ユニット型ホテル事業を立ち上げた。

2018年3月、会社分割によりコンビニエンス・ストア事業の一部を、企業フランチャイズ契約を締結していた株式会社ローソンおよびローソンが新設する子会社へ譲渡した。マンションフロントサービス事業の事業領域拡大、ホテル事業の更なる強化のほかM&Aなどにより、常にチャレンジを続ける企業文化の下、「選択と集中」により成長企業への回帰を目指す。

2000年12月、大阪証券取引所ナスダック・ジャパン(現:JASDAQ)市場に株式上場。2006年2月には東京証券取引所市場第一部へ昇格している。

【1-2 成長企業への回帰を目指し事業の選択と集中を実施】

2017年11月22日、同社と株式会社ローソンは、両社の取締役会において、CVS ベイエリアのコンビニエンス・ストア事業の一部(直営店 91 店舗及び加盟店 5 店舗の合計 96 店舗。以下、対象事業とする。)をローソン社及び、ローソン社が直営店舗の運営を承継する目的で新設する株式会社ローソンアーバンワークスに承継させる 2 つの吸収分割を行うことを決議した。

【吸収分割の概要】

◇CVS ベイエリアは、対象事業に関して有する資産・債務その他の権利義務を、ローソン及びローソンアーバンワークスに承継した。効力発生日は 18 年 3 月 1 日。なお、同社のコンビニエンス・ストア店舗数は、18 年 2 月末時点で 104 店舗であった。

◇分割の対価として、ローソン社より現金約 44 億 37 百万円、ローソンアーバンワークスより現金約 3 億 33 百万円の合計 47 億 70 百万円が CVS ベイエリアに対して交付され、店舗内装資産、商品在庫高や引当金などの増減を差し引いて約 35 億円が 19/2 期 1Q に特別利益として計上された。

◇この分割により CVS ベイエリアの従業員約 230 名のうち約 160 名程度がローソンアーバンワークスに承継されたほか、CVS ベイエリアとフランチャイズ契約を締結している加盟店は、分割の効力発生日において CVS ベイエリアをサブ・フランチャイズ本部とする契約から、ローソンとのフランチャイズ契約に変更となっている。

	分割する事業の経営成績	(参考:連結成績)	(参考:コンビニエンス・ストア事業)
営業総収入	18,041	29,394	20,941
売上総利益	5,063	5,533	-

*分割した事業の経営成績(18/2 期実績、単位:百万円)

【分割の目的・背景】**①厳しさを増すコンビニエンス・ストアの事業環境**

CVS ベイエリアは、創業以来 35 年に亘り、コンビニエンス・ストアの店舗運営事業を展開し、2017 年 11 月時点で 107 店舗まで店舗を拡大させてきた。

しかし、首都圏における大手コンビニチェーンの店舗数が毎年大幅に増加していることで新たな出店余地が狭まってきていることに加え、同社の主力出店地域である東京都心部においては、売上が見込める好立地は各社の出店意欲が高く、結果として店舗賃料水準が大幅に上昇していることなどから、収益性重視の観点から出店を見送らざるを得ないなど、新規出店による継続的な事業規模の拡大を図ることが難しくなっている。

加えて、近年のコンビニ業界の再編を受け、同社の出店エリアである東京都・千葉県内においては直近 2 年間で約 500 店舗の店舗が大手ブランドの店舗へと転換され、さらに今後 1 年間でもほぼ同数の店舗数が転換される見通しであった。大手チェーンによる寡占化がより進行することで、100 店舗程度の規模であるゆえ可能な独自商品の調達やサービスの提供など、同社ならではの強みを活かせる幅が狭まる可能性があることなどが要因となり、コンビニエンス・ストア事業の方向性を検討することとした。

②成長のための資金調達が必要なホテル事業

一方、2015 年夏より積極的に拡大しているホテル事業は、着実に稼働率や売上高は上昇しているが、開業時計画と比較し収益化に時間を要していたほか、各施設への設備投資額が大きいため負債額も増加。今後のホテル施設の開業や不動産投資を進めるために資金調達方法を検討していた。

③選択と集中を実行。ホテル事業の強化、新規事業の創出に注力

こうした状況を踏まえ、各種検討を行った結果、ローソンが有する経営資源や出店交渉力に、同社が創業以来培ってきた店舗運営力を組み合わせることで、より付加価値の高いサービス提供が可能となり、対象事業の更なる発展が期待できると判断した。

加えて、今後も市場の拡大が見込まれるホテル事業の強化や、新規事業の創出などへの取り組みに経営資源を集約するとともに、バランスシートの改善を図ることが、中長期的に経営を安定させ、株主価値の最大化に資するものと判断し、ホテル施設に併設する店舗や今後閉店を見込む店舗などの一部店舗を除き、対象事業において同社が有する資産・債務その他の権利義務を吸収分割によりローソン及びローソンアーバンワークスに対し、承継することとした。

【1-3 19/2期以後の主な事業内容】

グループ企業理念

「日常生活の便利さを提供できる会社になりたい」

ASQ

株式会社アスク

2009年10月子会社化
コンシェルジュサービス
人材派遣サービス
※ 地域運営子会社3社を、
2016年9月に新設

Bay C.V.S

株式会社 CVSベイエリア

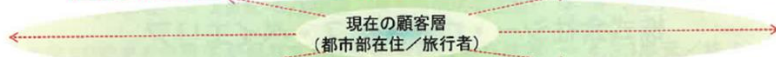
1981年2月設立
ビジネスホテル運営
ユニット型ホテル運営
コンビニエンス・ストア店舗運営

FirstAid 24

株式会社エフ・エイ、二四

2002年3月子会社化
クリーニングサービス
リネン・ユニフォームレンタル事業
カット専門店経営
お掃除サービス

【社会の変化に応じて必要とされるサービスを追求し 顧客層の開拓】



多様で高品質なサービスによって、日常生活の便利さを求める消費者ニーズに即応
「コンビニを営む会社」から「コンビニも営む会社」への転換を実施

(同社決算説明会資料より)

コンビニエンス・ストア事業を除いた19/2期の売上(事業収入)構成比はトップがマンションフロントサービス事業、2位がホテル事業、3位がクリーニング事業となる。

19/2期以降、主力事業はマンションフロントサービス事業となるが、コンビニエンス・ストア事業も一部継続するほか、ホテル事業の拡大、各種施策の実行による既存ユニット型ホテル施設の早期収益化を図るとともに、新たな施設の開業のほか不動産投資事業やM&Aなどの新事業の創出などにより、数年内に分割対象事業の収益を補完することを目指す。

売上高	2017年2月期	2018年2月期	2019年2月期
マンションフロントサービス事業	5,640	5,802	5,775
ホテル事業	1,130	1,405	1,680
クリーニング事業	1,190	1,219	1,248

*単位:百万円

①マンションフロントサービス事業

2019年2月以降の主力事業。連結子会社(株)アスクほか地域運営会社3社が提供。

【事業内容】

マンション共有施設の案内や宅急便、クリーニングの取り次ぎ等、マンションのフロント業務を手掛けるマンションフロント(コンシェルジュ)サービス、レジデンスサポート(メンテナンスサポート、ハウスクリーニング事業者紹介等)、ミニショップやカフェの運営、更にはカーシェアリング等を手掛けている。

業界トップのマンションフロントサービスでは、首都圏を中心に992件(2019年2月末時点)の施設などを受託。マンション内の居住者同士のコミュニティ構築支援を目的とした、イベント開催やお祭り開催支援などのサービスも提供し、入居者の満足度向上を目指している。

また、(株)FA24との間で「クリーニング取次ぎ」や「ハウスクリーニング」サービスにおける相乗効果の創出を目指している。

②ホテル事業

今後の成長性や事業規模の観点から同社が最も注力していくのがホテル事業である。

【事業概要】

ホテル事業は、ビジネスユース及びレジャーユースを対象とし、千葉縣市川市及び18年6月より浦安市で運営を行っている「ビジネスホテル事業」(19/2期の事業収入構成比約35%)と、低価格ながらもより快適な空間を提供することで新たな需要を取り込むことを目指す「ユニット型ホテル事業」(同約65%)によって構成されている。

<ビジネスホテル事業>

(概要)

JR京葉線市川塩浜駅前の自社所有地で、コンビニ併設の108室規模(シングル54室、ダブル12室、ツイン41室、バリアフリー1室)のビジネスホテル「CVS・BAY HOEL」を運営している。

JR京葉線市川塩浜駅は東京駅から8駅22分、東京ディズニーリゾートのある舞浜駅まで2駅6分、幕張メッセがある海浜幕張駅まで14分の好立地。価格競争力も強く、平日はビジネス客、週末はレジャー客と安定した集客を誇る。



(同社HPより)

近隣テーマパークの入園者や、都心部でのインバウンド顧客の需要増加を背景に近年は稼働率が高まっており、15年12月に隣接する借地においてシングル11室、ツイン38室、ファミリー2室、ユニット区画20室(女性専用)、3階建ての新館を開業した。本館よりもやや広いゆとりのある客室空間を提供し、やや高めの宿泊料金で本館と差別化を図っている。

女性専用ユニット区画は安心清潔が好評で高稼働で推移している。

「CVS・BAY HOTEL」新館



(同社資料より)

<BAY HOTEL 浦安駅前オープン>

18年6月9日に千葉県浦安市の東京メトロ東西線「浦安駅」徒歩1分の好立地に長期滞在にも快適なアパートタイプホテル「BAY HOTEL 浦安駅前」をオープンした。

お風呂とトイレが別々、キッチン付で複数名での長期滞在可能なアパートタイプホテル。出張などのビジネス客から学生の就職活動、家族やグループ旅行に適している。

同社のホテル事業としては新たな取り組みとなり、注目される。

Bay Hotel 浦安駅前

(同社 HP より)

<ユニット型ホテル事業>**(背景)**

都心部を中心に増加を続ける「宿泊需要」は量だけでなく、質にも大きな変化が生じている。

国内では成田空港へのLCC各社の就航と成田への格安バス(高速バス)の拡充、海外からはアジア各国の成長による観光需要の増加とLCC各社の日本路線の新規開設。

これらを背景に国内では都心部の宿泊料金上昇に伴い低価格な宿泊施設への需要が増加。また、海外からの訪日経験者が増えるに従い、気軽な旅行者が増加し、低価格化した交通費と合わせた旅行費用の低予算化が進んでいる。

一方、従来の都心での宿泊事情は、観光客、ビジネス客、女性客がシティホテルやビジネスホテルを利用するのに対して、価格の安いカプセルホテルは仕事や飲酒で終電に乗り遅れた客が利用するもので、「自宅の睡眠替わり」、「安い汚い」といった芳しくないイメージが定着していた。

こうした中、宿泊需要を獲得するためには若者や女性、外国人観光客など新たな顧客層を獲得するためのイノベーションが不可欠と考えた同社が、より快適で安心な空間を低価格で提供することでこれらの需要を取り込むためにスタートさせたのが「スマートホテル」である。

(概要)

「スマートホテル」は、賃借した既存建物をコンバージョンして運営するユニット型ホテル。第1号物件として15年7月に「東京銀座BAY HOTEL」を開業。19年2月末現在、東京都心を中心に6施設の運営を行っている。

「日本らしさ」をコンセプトに内装やユニフォームを統一。また、「共有スペース」や「パブリックスペース」などをゆとりある配置とすることで出張や観光需要にとどまらず女性客や外国人観光客獲得を目指している。

15年7月開業



東京銀座BAY HOTEL 228 ユニット(M156・W72)
東京都中央区銀座7丁目
銀座初のユニット型宿泊施設

15年12月開業



東京日本橋BAY HOTEL 168 ユニット(M90・W78)
東京都中央区日本橋3丁目
日本橋駅徒歩3分、都内の起点となる立地

15年12月開業



東京有明BAY HOTEL 140 ユニット(M80・W60)
東京都江東区東雲2丁目
りんかい線東雲駅4分

16年1月開業



日本橋室町BAY HOTEL 236 ユニット(M142・W94)
東京都中央区本町2丁目
新日本橋駅徒歩4分、三越前駅徒歩3分

16年5月開業



秋葉原BAY HOTEL 130 ユニット(W130)
東京都千代田区神田練塀町
いずれの秋葉原駅からも徒歩3分

16年11月開業



田町BAY HOTEL 135 ユニット(M80・W55)
東京都港区芝5丁目
都営浅草線三田駅より、羽田空港まで直通最速19分!

2. 2019年2月期決算

(1) 連結業績

	18/2期	構成比	19/2期	構成比	前年比	10月予想	予想比
営業総収入	29,394	100.0%	10,916	100.0%	-62.9%	11,000	-0.8%
営業総利益	9,056	30.8%	3,987	36.5%	-56.0%	-	-
販管費	9,043	30.8%	3,955	36.2%	-56.3%	-	-
営業利益	13	0.0%	31	0.3%	136.0%	72	-55.6%
経常利益	90	0.3%	-28	-	-	11	-
親会社所有者に 帰属する当期純 利益	-279	-	3,801	34.8%	-	3,980	-4.5%

*単位: 百万円

*数値には(株)インベストメントブリッジが参考値として算出した数値が含まれており、実際の数値と誤差が生じている場合があります(以下同じ)。

前年同期比 62.9%の減収、経常損失 28 百万円

営業総収入は前年同期比 62.9%減の 109 億 16 百万円。コンビニエンス・ストア事業の再編による店舗数の大幅な減少を受け、全店売上高が減少したことによるもの。ホテル事業及びクリーニング事業はいずれも増収。マンションフロントサービス事業は小幅な減収となった。一般管理費において、特別利益の計上に伴う外形標準課税の付加価値割部分の増加を受け租税公課を前年同期と比較して 54 百万円増の 1 億 84 百万円計上していたこともあり、営業利益は同 136.0%増の 31 百万円。コンビニ事業が減益だが、ホテル事業やマンションフロントサービス事業は大幅な増益。また、所有する投資不動産に係る修繕工事の一部において、前期から今期に完工時期がずれ込んでいた工事が完工したことで、営業外で不動産管理費用が前年同期と比較して増加、28 百万円の経常損失(前期は 90 百万円の利益)となった。一方、株式会社ローソン及び株式会社ローソンアーバンワークスに対し、コンビニエンス・ストア事業の一部を吸収分割方式により承継したことに対する移転利益 35 億 73 百万円、保有していた市川塩浜地区の土地の売却に伴う固定資産売却益 26 億 87 百万円を特別利益として計上した。これらにより、親会社株主に帰属する当期純利益は 38 億 1 百万円(前期は 2 億 79 百万円の損失)となった。販管費の内訳は以下の通り。主要経費項目は経費コントロールが出来ているという。租税公課のみが増加しており、営業利益が期初の会社予想を下回った主因となった。

	18/2期	19/2期	前期比
報酬、給与手当	3,664	1,392	-62.0%
福利厚生費	365	189	-48.3%
店舗等賃借料	1,369	530	-61.3%
減価償却費	310	228	-26.4%
租税公課	130	184	+42.0%
水道光熱費	405	106	-73.8%
消耗品費	234	123	-47.3%
その他手数料等	248	188	-24.1%
販管費合計	9,043	3,955	-56.3%

*単位: 百万円

セグメント別収益

	18/2期	構成比	19/2期	構成比	前期比
ホテル事業	1,405	4.8%	1,680	15.2%	+19.5%
マンションフロントサービス事業	5,802	19.6%	5,775	52.1%	-0.5%
クリーニング事業	1,219	4.1%	1,248	11.3%	+2.4%
コンビニ事業	20,941	70.8%	2,172	19.6%	-89.6%
その他事業	215	0.7%	207	1.9%	-3.7%
消去・全社	-191	-	-168	-	-
営業総収入	29,394	100.0%	10,916	100.0%	-62.9%
ホテル事業	-15	-	148	8.8%	-
マンションフロントサービス事業	203	3.5%	326	5.7%	+60.3%
クリーニング事業	55	4.6%	57	4.6%	+2.3%
コンビニ事業	225	1.1%	82	3.8%	-63.6%
その他事業	7	3.4%	8	4.2%	+20.0%
調整額	-463	-	-591	-	-
セグメント利益	13	0.0%	31	0.3%	+136.0%

* 営業利益の構成比は営業総収入利益率

* 数値は切捨て、率は四捨五入

* 単位:百万円

ホテル事業

事業収入 16 億 80 万円(前年同期比 19.5%増)、セグメント利益 1 億 48 百万円(前期は 15 百万円の損失)。

ホテル業界では、昨年の訪日外国人が初めて 3 千万人を突破するなど、国内全体の宿泊需要は継続して拡大している。一方、東京五輪に向けて新規ホテルの開業が続いており、需要の伸長を上回る供給客室数の増加による競争環境の激化が懸念されている。

こうした中、ビジネスホテル施設では「CVS・BAY HOTEL」2 棟は、東京ディズニーリゾートの来場者数が過去最高を更新したことなどにより、高稼働を維持した。本館が開業から満 10 年を迎えることから、ホテルのクオリティを一層高めることを目的に、1 月中旬から 2 月に客室内のリニューアル工事を実施したことに伴い、稼働率は一時的に低下した。18 年 6 月に地下鉄東西線浦安駅前に開業した「BAY HOTEL浦安駅前」では、各部屋にキッチンや洗濯機を完備することで、3 名以上のグループや長期滞在の顧客などの新たな顧客層の獲得を進めており、開業後の稼働率は計画を上回って推移した。

ユニット型ホテル施設では、前期より認知度のさらなる向上のため、海外オンライン旅行会社サイトとの提携を強化し、訪日外国人観光客の獲得を進めてきた。また、自社 HP での宿泊予約者向けに事前決済サービスを開始するなど、多様化する決済ニーズへの対応も進めた。

また、ゲームやアニメ、舞台など、『宿泊』と親和性の高いコンテンツを活用した新たな宿泊需要の開拓にも努めており、19/2 期には合計 9 作品とのコラボ企画を実施するとともに、その取り組み内容が各種メディアや展示会で取り上げられるなど、多くの反響がある。

マンションフロントサービス事業

事業収入 57 億 75 百万円(前年同期比 0.5%減)、セグメント利益 3 億 26 百万円(同 60.3%増)。

マンション業界では、18年のマンション販売戸数は微増となった。しかし、首都圏内のマンションにおいては建設コストの高止まりが影響し、販売に陰りが見られる。また、マンション建設に適した用地の不足から1棟当たりの戸数が小規模な物件が増える傾向にあり、今後の弱含みが懸念されている。

こうした中、同社ではマンションコンシェルジュによるワンランク上のマンションライフの実現に努めており、独立系の企業として業界トップシェアを有している。また、コンシェルジュの接客レベルの向上のため、定期的に社内研修を継続して実施している。おせちなどの予約商材の獲得や住居者向けイベントの開催支援にも積極的に取り組んだ。

また、新たな成長領域への取り組みとして、企業やシェアオフィス、公共施設での受付やコンシェルジュ業務の獲得を進めており、関西地区において複数の公共施設内の受付業務を受託した。

19/2 期末の総受注件数は、収益性を重視した運営体制構築のため、不採算物件の解約を順次進めていることで、992 件となった。尚、19/2 期より、従来までのフロントサービス受託件数に加え、マンション住居者向けポータルサイト「OICOS」及びカーシェアリングサービス「カテラ」単独での導入物件数、人材派遣先企業数を加えた総受注件数に記載内容を変更している。

クリーニング事業

事業収入 12 億 48 百万円(前期比 2.4%増)、セグメント利益 57 百万円(同 2.3%増)。

クリーニング事業では、マンションフロントやコンビニエンス・ストア店舗、社員寮においてクリーニングサービスを提供しており、法人向けサービスとして、マンション内のゲストルームやホテルにおけるリネンサプライのほか、自社工場と商品管理センターによる、ユニフォームのクリーニングからメンテナンス、在庫管理までを一元管理するトータルサービスの拡大を進めている。

「宿泊施設関係」や「制服ユニフォーム」案件の新規顧客開拓が進んでいるが、自社クリーニング工場の取扱量の一部を協力会社へ移管したことや、承継コンビニ店舗の一部でサービスを終了したことで小幅な増収にとどまった。

コンビニエンス・ストア事業

事業収入 21 億 72 百万円(前期比 89.6%減)、セグメント利益 82 百万円(同 63.6%減)。

運営を継続している 8 店舗は、主力店舗が大規模展示場や観光施設の近隣などの特殊立地に面している。同社の強みである独創性を持った店舗作りの原点に立ち返り、各イベントに対応した独自仕入れ商品の販売を行った。また、隔週で開催している社員研修では、経営者目線での店舗運営スキルの習得に向けた教育プログラム実施するなど、人材育成に向けた取り組みも継続して実施した。

なお、同事業の大幅な店舗数の減少を受けて、全店売上高が減少したほか、一部店舗において、近隣施設が東京五輪に向けた全面改装工事のため閉鎖している影響を受け、来店客数が大きく減少しており、セグメント売上、利益ともに減少した。

その他事業

事業収入 2 億 7 百万円(前期比 3.7%減)、セグメント利益 8 百万円(同 20.0%増)。

その他事業では、保有もしくはコンビニエンス・ストア事業に関連した不動産賃貸管理のほか、ヘアカットサービス店舗やネットカフェ店舗の運営など、各種サービスの提供を行っている。ヘアカットサービスの一部店舗の運営形態を見直した影響から減収。また、19年2月末に取得した収益不動産の取得にかかる各種費用を計上した一方、都内に保有する不動産の賃貸を開始したことで増益となった。尚、不採算が続いていたネットカフェ店舗については、3月中旬に閉店した。

(2)財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

	18年2月	19年2月		18年2月	19年2月
現預金	1,761	3,296	未払法人税等	69	1,486
売上債権	508	507	短期有利子負債	4,276	457
有価証券	199	607	流動負債	7,751	3,248
たな卸資産	511	79	長期有利子負債	2,874	2,520
流動資産	3,928	5,084	長期預り保証金	355	387
有形固定資産	3,812	3,512	固定負債	4,004	3,396
無形固定資産	178	101	純資産	1,864	5,548
投資その他	5,701	3,493	負債・純資産合計	13,620	12,192
固定資産	9,692	7,107	有利子負債合計	7,150	2,978

*単位:百万円

*有利子負債=借入金

19/2期末の総資産は、前期末比14億27百万円減少し、121億92百万円となった。おもに現預金が15億34百万円増加、商品(たな卸資産)が4億32百万円、繰延税金資産(流動)が5億12百万円それぞれ減少、流動資産が11億56百万円増加した一方で、敷金及び保証金が6億17百万円、投資不動産が18億42百万円それぞれ減少したことなどにより固定資産が25億84百万円減少した。

負債合計は、前期末比51億11百万円減少し、66億44百万円となった。おもに未払法人税等が14億16百万円増加した一方、短期借入金が35億円、預り金が20億9百万円それぞれ減少したことなどにより流動負債が45億2百万円減少、固定負債が6億8百万円減少したことによるもの。

純資産は、前期末比36億83百万円増加し、55億48百万円となった。剰余金の配当を行った一方、親会社株主に帰属する当期純利益を38億1百万円計上した。

2月末の借入金は前期末比41億72百万円減少し、29億78百万円。現預金(単体)は24億22百万円あるが未払法人税が14億68百万円あり、その充当分を除いても手元のキャッシュは多めになる。M&Aや収益物件の購入などに取り組み、有効活用を目指す方針。尚、その一環として2月末に東京都江東区の収益不動産を購入している。

自己資本比率は前期末比31.8ポイント増の45.5%となった。

キャッシュ・フロー

	18/2期	19/2期	前期比	
営業キャッシュ・フロー	372	-148	-520	-
投資キャッシュ・フロー	-1,847	6,001	+7,849	-
フリー・キャッシュ・フロー	-1,475	5,853	+7,328	-
財務キャッシュ・フロー	1,197	-4,318	-5,516	-
現金及び現金同等物上期末残高	1,761	3,296	+1,534	+87.1

*単位:百万円

期末の現金及び現金同等物残高は前期末比15億34百万円増加し、32億96百万円となった。

営業活動CFは1億48百万円の支出超過(前期は3億72百万円の収入超過)。その主な内訳は、税金等調整前当期純利益が58億1百万円であった一方、事業分離における移転利益が35億73百万円、固定資産売却益が26億87百万円であったことによるもの。

投資活動CFは60億1百万円の収入超過(前期は18億47百万円の支出超過)となった。その主な内訳は、事業分離による収入が27億24百万円、投資不動産の売却による収入が48億44百万円であった一方、有形固定資産取得により8億92百万円、有価証券の取得により5億円の支出があったことによるもの。

これらにより、フリーCFは58億53百万円の収入超過(前期は14億75百万円の支出超過)となった。

財務CFは43億18百万円の支出超過(前期は11億97百万円の収入超過)となった。その主な内訳は、長期借入金により3億円の収入があった一方、短期借入金の返済による支出が35億円、長期借入金の返済による支出が9億72百万円であったことによるもの。

3. 2020年2月期業績予想

通期連結業績

	19/2期実績	構成比	20/2期予想	構成比	前期比
営業総収入	10,916	100.0%	10,750	100.0%	-1.5%
営業利益	31	0.3%	150	1.3%	+383.9%
経常利益	-28	-	165	1.4%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,801	34.8%	55	0.5%	-98.6%

*単位: 百万円

1.5%の減収、経常利益は1億65百万円を見込む

20/2期は、営業総収入が107億50百万円(前期比1.5%減)、営業利益は1億50百万円(同383.9%増)、経常利益は1億65百万円(前期は28百万円の損失)、親会社株主に帰属する当期純利益は55百万円(同98.6%減)を見込む。

ホテル事業は事業収入17億75百万円(前期比5.6%増)、セグメント利益2億5百万円(同38.5%増)を見込む。都心部における相次ぐホテル開業の影響はあるものの、今後も訪日外国人数の増加トレンドは継続し、宿泊形態の需要も多様化がより進むものと見込む。ビジネスホテルでは20年春に東京都港区で新たなビジネスホテルの開業を予定していることから、開業前経費を計上する。しかし、18年6月に開業し、好調に推移している「BAY HOTEL浦安駅前」が通年で営業となることで、さらなる収益拡大を見込む。また、ユニット型ホテル各施設では、認知度向上に向けた各種施策等の効果により、売上高、稼働率はともに大幅に改善している。今期においても、良好なマーケット環境を背景に、さらなる収益改善が進んでいくことを見込む。引き続きマーケティングの強化を通じたセグメント利益の拡大に努める考え。

マンションフロントサービス事業では、居住者ニーズのより細かな対応を進め、利便性と快適性を向上させていくことだけでなく、競合他社との差別化に向けイベントやカルチャー教室の開催などの付加価値の創造に取り組んでいくことで、収益性の向上を図る。また近年マンションの新規竣工件数が弱含んでおり、新規契約件数の大幅な増加を見込むことが難しい。このため、収益力強化に向けた体制の構築のため、不採算物件の解約を進めるとともに、企業やシェアオフィス、公共施設などの非マンション領域での受付サービスの拡大を積極的に進める。また、人材派遣サービスでは、飲食チェーンや官公庁への派遣を開始しており、引き続き派遣先の新規開拓に努める。

クリーニング事業では、日本全国でサービス提供が可能なネットワークを活用し、ホテル施設や独身寮などの法人需要の新規開拓を進める。また、グループ間でのシナジー効果を活かした、マンションフロントでのクリーニング取次サービスや、都心部の高層マンションを中心に需要の拡大が見込まれるお掃除代行サービスのさらなる拡充にも努める。

コンビニエンス・ストア事業では、19年4月末に1店舗の閉店を計画しているほか、一部店舗において近隣の大型施設が東京五輪開催に向けた改修工事が始まることに伴い、来場者が減少することが見込まれている。このため、売上高、セグメント利益ともに減少する見込みだが、オペレーションの見直しによる業務効率化を進めていく。また、チェーン本部が実施する各種キャンペーンの活用や需要の変化に対応した品揃えの充実を進めていくことで、客単価の上昇による収益性の向上を図る。

その他事業では、19年2月末に取得した収益不動産が通期で寄与するため、セグメント収益は大幅に伸長することを見込む。

通期配当は20円(うち上期末10円)を見込む。

CVS・BAY HOTEL 本館ANNEX(仮) 20年夏開業予定

 「ビジネスホテル」 ～ 2020年夏 開業予定

CVS・BAY HOTEL 本館ANNEX(仮)：総工費 約16億円
～ JR 京葉線 市川塩浜駅 徒歩 1分

⇒ 10階建て
シングル/ダブル 42室
ツイン/トリプル 65室



「本館」と比較し、広い部屋を活かした価格設定を行うことで、差別化を図る。「フロント」は、既存設備を共有予定。

* 株主優待制度

19年2月15日に「利用可能施設の追加」、「大口保有優遇制度の導入」、「長期保有優遇制度の導入」等の変更を発表した。株主優待制度の内容

保有株式数	発行枚数		優待内容	ご利用可能期間 (※) 利用除外日あり	
	2月末 (基準日)	8月末 (基準日)		2月末 (基準日)	8月末 (基準日)
100株以上	2枚	1枚	当社上記7施設でご利用いただける1,500円相当の宿泊割引優待券	6月1日から翌年2月末日まで	11月下旬から翌年6月末日まで
200株以上 (※)長期保有の株主様のみ	2枚 (※)3枚	1枚	同上	同上	同上
500株以上 (※)長期保有の株主様のみ	2枚 (※)3枚	1枚	同上	同上	同上
	=	1枚	上記7施設に加え下記の2施設でもご利用いただける2,000円相当の宿泊割引優待券	=	10月下旬から翌年6月末日まで

利用可能施設

ユニット型ホテル	施設所在地	アクセス
東京銀座 BAY HOTEL	東京都中央区銀座 7-13-15	日比谷線・浅草線 「東銀座駅」 徒歩 6 分 J R・銀座線・浅草線 「新橋駅」 徒歩 8 分
東京駅前 BAY HOTEL	東京都中央区日本橋 3-8-13	J R 「東京駅」 「八重洲口」 徒歩 7 分 銀座線・東西線 「日本橋駅」 徒歩 4 分
日本橋室町 BAY HOTEL	東京都中央区日本橋本町 2-4-7	銀座線・半蔵門線 「三越前駅」 徒歩 3 分 J R 総武快速線 「新日本橋駅」 徒歩 4 分
秋葉原 BAY HOTEL (※)	東京都千代田区神田練堀町 44-4	J R 山手線・京浜東北線・総武線 東京メトロ日比谷線 「秋葉原駅」 徒歩 3 分
田町 BAY HOTEL	東京都港区芝 5-27-10	J R 山手線・京浜東北線 「田町駅」 徒歩 4 分 都営浅草線・三田線 「三田駅」 徒歩 1 分
東京有明 BAY HOTEL	東京都江東区東雲 2-10-17	りんかい線 「東雲駅」 徒歩 4 分 (「東雲駅」：国際展示場駅から 1 駅 2 分)

(※) 「秋葉原 BAY HOTEL」は、女性専用ホテルです。男性のご利用は出来ませんのでご了承ください。

ビジネスホテル	施設所在地	アクセス
BAY HOTEL 浦安駅前	千葉県浦安市北栄 1-15-28	東京メトロ東西線 「浦安駅」 徒歩 1 分 (※) 「舞浜駅 行」バス停まで、徒歩 1 分

株主数の増加に加え、優待券利用者による「広告宣伝効果」や「再宿泊需要の増加」にも期待している。

なお、春休み、年度末、花見、GW シーズン期間中は、インバウンド客を含め宿泊需要が旺盛で、稼働率が高い期間が続くことなどを考慮して、優待利用可能期間から除外しているとのこと。

4. 今後の注目点

19/2 期は事業を大きく転換した影響を残したこともあり、財務面で混乱していたが、四半期毎に落ち着いてきた印象を受けた。営業利益は会社予想を下回ったものの、租税公課の影響でありコストオペレーションもしっかり出来ている印象。特に採算性を重視したマンションフロント事業で光るものがあった。

20/2 期は引き続きマンションフロント事業は採算性重視となりそうだ。既存のホテルが堅調に推移しており、攻守を織り交ぜた展開が見込まれる。ホテル事業では今期中の新たな開業は見込まれていないが、21/2 期には 2 施設の開業を計画しており、大幅に増加した資金の有効活用にも動き始めている。

事業譲渡に伴い、自己資本比率は 45.5%と前期末 13.7%から大幅に上昇、現預金は前期末 17 億 61 百万円から 32 億 96 百万円へ倍増している。今後のさらなる資金の有効活用にも注目したい。

なお、PBR は 0.6 倍。また、時価総額は同社が保有する現預金程度にとどまっている。資金の有効活用が具現化すれば株価の見直し余地が大きく生じることにつながるだろう。

<参考:コーポレートガバナンスについて>

組織形態および取締役・監査役の構成

組織形態	監査等委員会設置会社
取締役(監査等委員除く)	5名、うち社外取締役 1名
監査等委員	3名、うち社外取締役 2名

コーポレートガバナンス報告書

最終更新日 2018年12月10日

<基本的な考え方>

当社は、経営理念として制定している「明日への誓い」のなかで、全てのステークホルダーに対して“より良き明日の実現”を誓い、実践する経営に取り組んでおります。当社の手掛ける事業を通じて、従業員・株主やお客様だけでなく、地域社会へ貢献することにも取り組むよう心掛けており、そのためには、コンプライアンスの遵守を基本とした、コーポレート・ガバナンスの充実を図り、経営の諸問題に対し、真摯に向き合うことが重要であると考えております。そのため、「企業行動基準」を定め、同基準をもとに取締役および従業員が法令および定款などを厳守した行動を行うよう周知を実施しております。

また、当社は監査等委員会設置会社制度を採用しております。

これは監査等委員である取締役が、取締役会において議決権を行使することを通じ、取締役会の監督機能を強化し、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指して、コーポレート・ガバナンスの強化を図ることを目的としております。

当社職務執行が適正かつ効率的に行われるよう、社外取締役および監査等委員である社外取締役(独立役員1名含む)の出席のもと、毎月定例で取締役会を開催し、法令・定款および取締役会規程に従い、各業務執行取締役本部長や業務執行役員および子会社の取締役より職務執行に関する報告を実施しているほか、重要事項の審議・決定を行うことでグループ全体の業務の適正に努めております。

また、子会社に対しても「企業行動基準」を横断的に運用しているほか、当社において「関係会社管理規程」を設け、子会社業務を所管する部門を定め適時監督を行うなど、子会社業務の適正の確保に努めております。

また、業務が適正に行われているかを確認し、必要に応じては是正を勧告する独立した機関として、監査等委員会および内部監査室を設け子会社を含めた定期的な監査業務を実施しております。

なお、各従業員に対し、日頃の業務時に振り返ることができるよう、行動指針の要点をまとめた携帯可能なガイド冊子を配布しているほか、企業倫理・コンプライアンス・リスク対応をレベルアップしていくことによりお客様満足の向上を実現させていくことで、株主の皆さまから期待されている企業価値の向上が実現できると考えております。

<コーポレートガバナンスコードの各原則を実施しないおもな理由>

補充原則1-2-4. 議決権行使プラットフォームの利用及び招集通知の英訳

当社の株主における海外投資家の比率は相対的に低く、現状の議決権行使状況に大きな支障はないものと考えているため、コスト等を踏まえ、議決権電子行使プラットフォームの利用、招集通知の英訳及び英語での情報開示は実施しておりません。今後につきましては株主構成(外国人株主や機関投資家の株式保有比率など)や議決権行使状況、あるいは株主の利便性を考慮の上、検討を進めてまいります。

原則1-3. 資本政策の基本的な方針

当社は、これまで公募増資や立会外分売を行ってきたことで、経営陣である創業者及びその関係者による持株比率の低下が進んでまいりましたが、現在も創業者及びその関係者が議決権の過半数近くを所持しており、上場企業として、所有と経営の分離のあり方については、今後の検討課題と認識しております。

また、新株発行による資金調達については、既存株主の利益を不当に毀損することがないように、当社の中長期的な成長を実現し、利益の拡大が見込まれるなど、その必要性や合理性について取締役会で審議・監督してまいります。また、その内容については、株主の皆さまに対し適切に開示、説明を行うこととしております。

収益につきましては、将来の企業価値拡大のための事業投資に備えた内部保留の充実をはかりつつ、株主の皆さまへ安定的かつ継続的な利益還元を行ってまいります。

補充原則4-3-2. 客観性・適時性・透明性ある手続きによるCEOの選任

補充原則4-3-3. CEOを解任するための客観性・適時性・透明性ある手続きの確立

当社では、独立した諮問委員会を設置しておりませんが、CEOの選解任は、会社における最も重要な戦略的意思決定であることを踏まえ、取締役会において、独立社外取締役の適切な関与・助言を得た上で、CEOの選解任を決議することとしております。

補充原則4-11-1. 取締役の選任に関する方針及び手続き

当社は、取締役(監査等委員である取締役を除く)の人数は9名以内、監査等委員である取締役は5名以内と定款で定めております。

取締役会は取締役5名(監査等委員である取締役を除く)、監査等委員である取締役3名で構成されており、当社の事業規模、事業内容において、経営の効率性を確保する観点から、現状の規模は適正であると考えております。

また、その人選においては、各事業分野に精通した人物を選任し、知識・経験・能力のバランスを確保するよう努めております。取締役会の国際性については、当社の事業範囲が国内に限定されているため、現時点においては検討していませんが、ジェンダーの面については、その重要性は認識しております。しかしながら、上場から20年近くを経た今期に大規模な会社分割を行ったことにより、現在は40代半ばから50代の社員が数名しかおらず、知識・経験・能力ともに選任要件を満たす社内人材が男女限らず不足していることや、役員報酬の総額についても事業規模に見合った水準に抑えており、多様性を確保するだけに、役員を登用することについては、その必要性を含め今後も取締役会において議論してまいります。

<開示しているおもな原則>

原則1-4. いわゆる政策保有株式

当社は、政策保有株式を保有しておりませんが、保有する場合には、「業務提携、取引の維持・強化及び株式の安定等の保有目的の合理性」を検討し取締役会で諮ることとします。また、政策保有株式を保有した場合の議決権行使については、当社と投資先企業双方の持続的成長と、中長期的な企業価値向上に資するかを基準として総合的に判断するほか、政策保有株主との取引については経済合理性が十分か検証したうえで、決定いたします。

原則2-6 企業年金のアセットオーナーとしての機能発揮

当社は、企業年金制度は導入しておりません。

原則3-1. 情報開示の充実

(4) 取締役の選解任及び指名の方針と手続

当社取締役会は、経営陣幹部の選任については、それぞれの経験・実績等を分析しながら、その資質や人格を十分に有する者を指名しております。社内取締役候補者は、経験・実績や知識・専門性・マネジメント力を有する者を指名し、監査等委員長は、当社グループの業務内容に一定以上の知識を有し、かつ財務・会計に関する知見を有する者を指名しております。なお、社外取締役は、取締役会全体の監督・監視機能の強化を図るべく、多様な知見や豊富な経験を持つ候補者をそれぞれ指名しております。

経営陣幹部の選任にあたっては、上記の選任要件をもとに取締役会が選任した候補者の議案について独立社外取締役が出席する監査等委員会において適切かどうか検討を行ったのち、取締役会において決議します。

経営陣幹部の職務執行に重大な法令・規則違反等があった場合や取締役としての資質や職務遂行能力を満たさないと判断した場合は、取締役会において、独立社外取締役が出席することを必須要件として、役付けの罷免を決議することとしております。

原則4-2-1 客観性・透明性のある経営陣の報酬制度の設計および具体的な報酬額の決定

経営陣の具体的な報酬を決定するにあたっては、事前に独立社外取締役を含む監査等委員会がその内容を審議することで、客観性・透明性ある手続を確保してまいります。

2018年12月10日開示コーポレートガバナンスの状況より

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) 2019 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(シー・ヴィ・エス・ベイエリア:2687)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。