

		株式会社シー・ヴィ・エス・ベイエリア(2687)
泉澤 豊 会長	泉澤 摩利雄 社長	

## 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
代表取締役社長	泉澤 摩利雄
所在地	千葉県千葉市美浜区中瀬1-7-1
決算月	2月
HP	<a href="http://www.cvs-bayarea.co.jp/">http://www.cvs-bayarea.co.jp/</a>

## 株式情報

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
421円	4,936,269株		2,078百万円	-	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
16.00円	3.8%	10.33円	40.8倍	753.48円	0.6倍

\*株価は6/9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2021年2月期実績。

時価総額は6/9終値×自己株式控除後発行済株式数、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
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(実)	10,427	37	165	-401	-	20.00
2021年2月(実)	7,318	-546	-548	-1,160	-	14.00
2022年2月(予)	8,586	78	68	51	10.33	16.00

\*単位:百万円、円

\*予想は会社予想。

シー・ヴィ・エス・ベイエリアの2021年2月期決算と2022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. 2021年2月期決算](#)
- [3. 2022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

- 21/2期は前期比29.8%減収、経常損失は5億48百万円(前期は1億65百万円の利益)。マンションフロントサービス事業においては引き続き安定した収益を確保した。一方、ホテル事業については宿泊需要の大幅な減少により稼働率は大きく低下し、一部ユニット型ホテルについては閉店を余儀なくされるなど厳しい状況が続いた。コンビニ事業についても、来店客数及び売上高は前年を下回る水準で推移した。利益面では人件費の削減に努め、販管費率は抑えたものの営業総利益率が低下したことにより損失計上を余儀なくされた。6.00円/株の期末配当を実施し、年間配当は14.00円/株。
- 22/2期は前期比17.3%増収、経常利益68百万円を見込む。ホテル事業では宿泊需要の改善に加え、コロナ禍における需要の変化に対応した各種宿泊プランの提供に努めていく。東京オリンピック開催時には、ユニット型ホテルの一部施設で一棟貸切での利用が決定しており、収益の大幅な改善を見込む。またキャンプ場を開設し21/6より正式稼働。マンションフロントサービス事業は引き続き安定した収益の確保を見込む。クリーニング事業では、テレワークの定着が進むことで改善が限定的に留まる懸念がある一方、マンションのゲストルーム及びホテル向けのリネンサービスは、改善することを見込んでいる。新型コロナウイルスの影響を踏まえた事業方針も打ち出した。配当は16.00円/株(うち上期8.00円/株)を予定。
- 21/2期は年を通じて新型コロナウイルスの影響を大きく受け、大幅減収、損失計上を余儀なくされた。22/2期についても1Qは引き続き新型コロナウイルスの影響を大きく受けることになりそうだが、その後は東京オリンピック開催が貢献しそう。キャンプ場の展開にも期待。22/2期については新型コロナウイルスの影響も踏まえた事業方針を打ち出しており、腰を据えた事業展開を期待したい。PBRは0.6倍と低位。時価総額は20億円程度だが、21/2期末の現預金及び投資有価証券の合計額を大幅に下回っており、今後回復基調を想定すると株価は評価不足の水準にあるといえそう。

## 1. 会社概要

### (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エンス・ストア(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。

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た。

2009年11月、千葉県市川市ビジネスホテルの1号店となる「CVS・BAY HOTEL」を開業し、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、「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。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。

2021年3月、組織変更を行うと共に、泉澤 摩利雄氏が代表取締役社長に就任。グループ企業理念を「生活のなかで彩りを感じて頂く、新しいサービスを発見し、創造し、提供する」とし、社会環境の変化と共に変わっていく消費者ニーズへの即応を図るとともに、多くのお客様に喜んでいただく価値あるサービスの拡充に努めている。

## (2) 主な事業内容

## グループ企業理念

「生活のなかで彩りを感じて頂く、新しいサービスを発見し、創造し、提供する」



(同社説明会資料より)

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っているが、コンビニ事業も一部継続しているほか、ホテル事業の拡大、早期収益化に向けた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、分割対象事業の収益を補完することを目指している。21/2期については、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を各事業で受けたが、特にホテル事業は大幅減収となった。

売上高	2018年2月期	2019年2月期	2020年2月期	2021年2月期
マンションフロントサービス事業	5,802	5,775	5,587	4,899
ホテル事業	1,405	1,680	1,639	245
クリーニング事業	1,219	1,248	1,159	751
コンビニ事業	20,941	2,172	1,972	1,321

\*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)アスクのほか地域運営会社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802件(2021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る。ただし、新型コロナウイルス感染拡大の影響が大きく、今後は宿泊需要がコロナ前の水準に回復するには数年を要することを想定し事業展開を進める。

### 【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、千葉県市川市に始まり、18年6月より浦安市、20年7月より東京都港区で運営を行っている「ビジネスホテル事業」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」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21室、ダブル46室、ツイン41室)のビジネスホテル「CVS・BAY HOTEL」を09年12月に開業した。

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、15年12月には隣接する借地においてシングル/ダブル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。

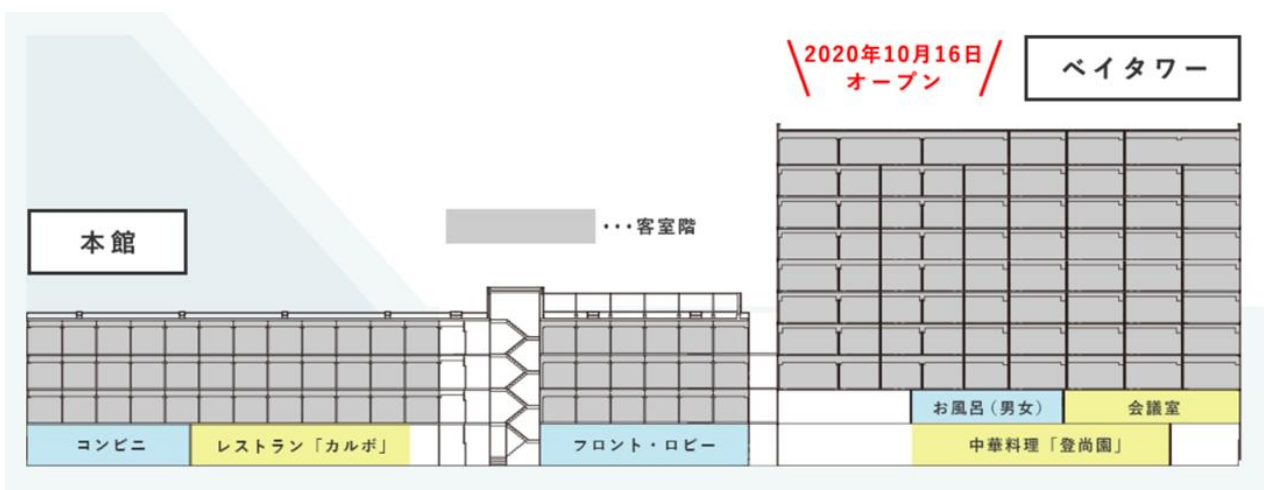
女性専用ユニット区画は安心清潔が評価されている。

### <CVS BAY HOTEL ベイタワー>

JR 京葉線 市川塩浜駅 徒歩1分、市川塩浜駅前エリアにおいて、3棟目となるホテルを開業した。

客室数は107室(シングル42、ツイン63、トリプル2)、20年10月にオープン。本館と連絡通路で接続しており、1階には飲食テナントが入居するほか、2階には大浴場やセミナールームを完備するなど、旅行や出張、企業研修などの様々な用途で利用できるホテルとなっている。下写真手前が本館、奥がベイタワー。





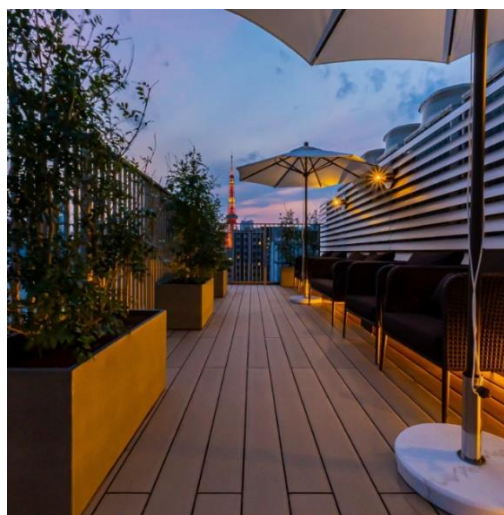
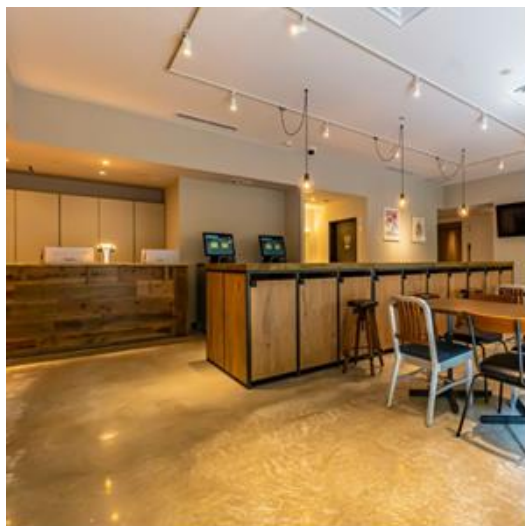
(同社HPより)

### <BAY HOTEL 東京浜松町>

ビジネスホテルとして東京初進出となる「BAYHOTEL東京浜松町」を20年7月より開業。

ビジネスホテルとユニット型ホテルを組み合わせた新たなタイプのハイブリッドホテルとして、ビジネスマンやバックパッカーのみならず日本人旅行者やグループ利用にも対応した宿泊形式を採用し、幅広い宿泊需要の獲得を目指している。





(同社 HP より)

### <ユニット型ホテル事業>

#### (出店時の背景)

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連れ、気軽な旅行者が増加し、旅行費用の低予算化が進んだ。一方、従来の都心での宿泊事情は、価格の安いカプセルホテルは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」、「安いが汚い」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、宿泊需要を獲得へ女性、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」。

#### (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。21年2月末現在、東京都心を中心に4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。

#### (新型コロナウイルス感染症による影響大きく、2施設の営業再開を断念)

しかし新型コロナウイルス感染症の影響を受けた。一時は全施設が休業を余儀なくされた今後、価格優位性を確保するまでには相当の期間を要すると判断し、2施設については営業再開を断念し、閉店した。

また、「東京銀座 BAY HOTEL」についても、営業を再開せずに閉店することを決定している。なお、「東京有明 BAY HOTEL」については、東京オリンピック開催期間時においては、運営関連企業の宿泊先として一棟貸切での予約があるため、営業を再開。その他、期間などについては、引き続き国内外の感染状況に注視し、再開時期の検討を進める。



## BRIDGE REPORT



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  
4 駅 6 路線が徒歩 10 分以内で利用できる好立地

15年12月開業



東京有明BAY HOTEL 146 ユニット(M80・W66)  
東京都江東区東雲2丁目  
りんかい線東雲駅 4 分  
ビッグサイト利用者に加え、舞浜やお台場の観光客も活用

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  
福德神社近隣に、和を感じられる施設として開業

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堀町  
いずれの秋葉原駅からも徒歩 3 分  
同社初の女性専用ホテル

(同社資料、HP よりインベストメントブリッジ作成)

## 2. 2021年2月期決算

## (1)連結業績

	20/2 期	構成比	21/2 期	構成比	前期比	会社予想	予想比
営業総収入	10,427	100.0%	7,318	100.0%	-29.8%	7,500	-2.4%
営業総利益	3,780	36.3%	1,972	27.0%	-47.8%	-	-
販管費	3,742	35.9%	2,519	34.4%	-32.7%	-	-
営業利益	37	0.4%	-546	-	-	-570	-
経常利益	165	1.6%	-548	-	-	-470	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-401	-	-1,160	-	-	-780	-

\*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)。

## 前期比 29.8%の減収、5億48百万円の経常損失

営業総収入は前期比 29.8%減の 73 億 18 百万円。マンションフロントサービス事業においては引き続き安定した収益を確保した。一方、ホテル事業については宿泊需要の大幅な減少により各施設の稼働率は大きく低下し、一部ユニット型ホテルについては閉店を余儀なくされるなど厳しい状況が続いた。また、コンビニ事業についても、主力店舗近隣の大規模展示場でのイベント自粛に加え都心のオフィス人口の減少などにより、来店客数及び売上高は前年を下回る水準で推移した。

## BRIDGE REPORT



営業損失は5億46百万円(前期は37百万円の利益)。役員報酬の減額などの人件費の削減に努め、販管費率は抑えたものの営業総利益率が前期36.3%から27.0%に低下したことにより損失計上を余儀なくされた。営業外では投資事業組合運用損の増加などがあり、経常利益は5億48百万円(前期は1億65百万円の利益)となった。臨時休業を実施したホテル施設における9月中旬までの賃料などの固定費を臨時休業による損失として計上したほか、ユニット型ホテル2施設の閉店に伴う店舗閉鎖損失引当金繰入額に加え、営業中の複数のホテル施設及び千葉県成田市に保有する固定資産において減損損失を計上したことなどにより親会社株主に帰属する当期純損失は11億60百万円(前期は4億1百万円の損失)となった。

## セグメント別収益

	20/2期	構成比 /利益率	21/2期	構成比 /利益率	前期比
ホテル事業	1,639	15.7%	245	3.4%	-85.0%
マンションフロントサービス事業	5,587	53.6%	4,899	66.9%	-12.3%
クリーニング事業	1,159	11.1%	751	10.3%	-35.2%
コンビニ事業	1,972	18.9%	1,321	18.1%	-33.0%
その他事業	216	2.1%	196	2.7%	-9.1%
消去・全社	-148	-	-96	-	-
<b>営業総収入</b>	<b>10,427</b>	<b>100.0%</b>	<b>7,318</b>	<b>100.0%</b>	<b>-29.8%</b>
ホテル事業	125	7.6%	-487	-	-
マンションフロントサービス事業	226	4.1%	393	8.0%	+73.8%
クリーニング事業	52	4.5%	12	1.7%	-75.6%
コンビニ事業	88	4.5%	16	1.3%	-80.7%
その他事業	25	11.8%	17	9.1%	-30.0%
調整額	-479	-	-500	-	-
<b>セグメント利益</b>	<b>37</b>	<b>0.4%</b>	<b>-546</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

\* 単位:百万円

\* 売上高は構成比、営業利益は営業総収入利益率

\* 数値は切捨て、率は四捨五入

## ホテル事業

事業収入2億45百万円(前期比85.0%減)、セグメント損失4億87百万円(前期は1億25百万円の利益)。

ホテル業界においては、新型コロナウイルス感染症の蔓延を受け、国内イベントの相次ぐ中止や外国人旅行者の激減などにより、国内の宿泊需要は急激に減少した。「GoTo キャンペーン」による需要喚起などにより、秋以降、国内全体の宿泊需要は大きく改善が進んだ。しかし、国内の新規感染者数が再び増加傾向となったことを受け、同キャンペーンの一時停止の措置が行われたことに加え、年始に入り首都圏を対象に再び緊急事態宣言が発出されたことで、宿泊需要は大きく減少するなど、依然として先行き不透明な状況にある。

ビジネスホテルにおいては、夏に同社ビジネスホテルとして東京初進出となる「BAY HOTEL東京浜松町」を開業したほか、10月中旬にはJR市川塩浜駅前で運営する「CVS・BAY HOTEL」の増築棟を開業し、ビジネスホテルの総客室数は全361室となった。昨年春から夏にかけて近隣テーマパークである東京ディズニーリゾートが臨時休園した影響により、宿泊者数は大幅に減少した。秋以降「GoTo キャンペーン」による需要喚起に加え、新規感染者数が小康状態で推移したことで週末を中心に宿泊者数が大きく伸長するなど明るさが見られた。しかし、「GoTo キャンペーン」の一時停止が行われたことに加え、年始には緊急事態宣言が再発出されたことで、各施設の稼働率、売上高は低調に推移した。ユニット型ホテルにおいては、都心における宿泊需要の激減を受け、2020年4月以降全施設で臨時休業を実施した。夏以降、一部施設において営業再開し、メディアコンテンツとのコラボ企画を継続的に実施するなど、売上高確保に向けた取り組みを強化したことで、コラボルームの稼働率は堅調に推移。一方、通常のユニット区画については、都心のビジネスホテルの宿泊価格が大幅に値下がりし、ユニット型ホテルとの価格差が僅差となったことで稼働率は低調に推移していた。このため、今後、価格優位性を確保するまでには相当の期間を要すると判断し、休業中の施設のうち2施設については年末に閉店した。



### マンションフロントサービス事業

事業収入 48 億 99 百万円(前期比 12.3%減)、セグメント利益 3 億 93 百万円(同 73.8%増)。

4 月から 5 月にかけて、緊急事態宣言が発出された際には、管理会社や管理組合からの要請や従業員の安全を考慮し、一部物件において臨時休業や時短営業及び一部サービスの提供を中止していた。5 月末にはほぼ全ての物件において営業を再開し、2Q以降のマンション管理費売上は、概ね計画通りに推移している。一方、在宅勤務の増加などによりフロントでのクリーニング取扱高が減少していることに加え、マンション内のショップやカフェについても営業時間の短縮や飲食自粛の行動様式の変化を受けて付帯売上高は低迷している。こうした中、マンション内のフリースペースを活用したイベント開催支援サービスの企画・提案に努めていくとともにシェアオフィスやコワーキングスペースにおける受託業務など今後の成長が期待される領域への開拓を進める考え。なお、人材派遣サービスは減少させており、21/2 期末現在における総受注件数は、802 件となった。事業取得時ののれん償却が前期に終了したことなどにより、前期比で大幅増益となった。

### クリーニング事業

事業収入 7 億 51 百万円(前期比 35.2%減)、セグメント利益 12 百万円(同 75.6%減)。

5 月の緊急事態宣言の解除以降、取引先の営業再開に伴い、売上高は改善傾向が見られている。しかし、ホテルリネンにおいては依然として大幅な減少が続いているほか、在宅勤務の普及によるYシャツ、スーツのクリーニングの減少傾向が続いており、本格的な改善にはさらに一定の期間を要する見込み。

### コンビニ事業

事業収入 13 億 21 百万円(前期比 33.0%減)、セグメント利益 16 百万円(同 80.7%減)。

同社の強みである独創性を持った店舗作りを目指し、フランチャイズ本部が推進する各種施策に加え、新型コロナウイルス感染症による消費行動の変化に対応していくため、住宅立地の店舗においては、日配食品の販売強化のほか、青果の専門業者との新規取引を開始するなどの取り組みを進めている。一方、大規模展示場や観光施設の近隣などに面している店舗においては、各種イベント中止や観光客の激減、オフィスビルの昼間人口の減少などを受け、来店客数の大幅に減少した。夏場以降、大規模展示場でのイベントが段階的に再開され持ち直しの動きが見られたものの、1 月に入り緊急事態宣言の再発出を受け、イベント中止が相次ぐなど、売上高の本格的な改善にはさらに一定の期間を要する見込み。

### その他事業

事業収入 1 億 96 百万円(前期比 9.1%減)、セグメント利益 17 百万円(同 30.0%減)。

その他事業では、事業用不動産の保有や賃貸管理のほか、ヘアカットサービス店舗の運営など、各種サービスの提供を行っている。新型コロナウイルス感染症の拡大により、ヘアカットサービスの一部店舗で臨時休業を実施したことや、千葉県成田市にて 22/2 期開業予定のアウトドア施設の開業に向けた初期費用を計上したこともあり減収減益となった。

## (2) 財政状態及びキャッシュ・フロー

	20 年 2 月	21 年 2 月		20 年 2 月	21 年 2 月
現預金	1,605	1,936	仕入債務	217	131
売上債権	480	451	短期有利子負債	1,747	1,432
有価証券	-	-	流動負債	3,064	2,645
たな卸資産	71	59	長期有利子負債	2,489	3,443
流動資産	3,232	2,738	長期預り保証金	376	373
有形固定資産	4,181	4,339	固定負債	3,335	4,142
無形固定資産	73	71	純資産	4,968	3,719
投資その他	3,881	3,358	負債・純資産合計	11,368	10,507
固定資産	8,135	7,769	有利子負債合計	4,237	4,876

\*単位:百万円

\*有利子負債=借入金+リース債務

21/2 期末における資産合計は、前期末比 8 億 60 百万円減少し、105 億 7 百万円となった。

現預金が 3 億 30 百万円増加する一方で、未収還付法人税等が 7 億 35 百万円減少したことなどにより流動資産が 4 億 94 百万円減少した。加えて建物が 13 億 64 百万円増加した一方、建設仮勘定が 10 億 58 百万円、投資有価証券が 4 億 42 百万円減少したことなどにより固定資産が 3 億 66 百万円減少したこと等によるもの。

## BRIDGE REPORT



負債合計は、前期末比 3 億 88 百万円増加し、67 億 88 百万円となった。短期借入金 3 億円 50 百万円の減少などにより流動負債が 4 億 18 百万円減少した一方、長期借入金が 9 億 63 百万円増加し、固定負債が 8 億 6 百万円増加したこと等によるもの。

純資産は、前期末比 12 億 48 百万円減少し、37 億 19 百万円となった。剰余金の配当を行ったことに加え、親会社株主に帰属する当期純損失を 11 億 60 百万円計上した。

## キャッシュ・フロー

	20/2 期	21/2 期	前期比	
営業キャッシュ・フロー	-1,745	120	+1,866	-
投資キャッシュ・フロー	-1,013	-341	+672	-
フリー・キャッシュ・フロー	-2,759	-220	+2,539	-
財務キャッシュ・フロー	1,068	550	-517	-48.5
現金及び現金同等物上期末残高	1,605	1,936	+330	+20.6

\*単位:百万円

21/2 期末における現金及び現金同等物残高は、前期末比 3 億 30 百万円増加し 19 億 36 百万円となった。

営業CFは、1 億 20 百万円の収入超過(前期は 17 億 45 百万円の支出超過)となった。主な内訳は、税金等調整前当期純損失 11 億 53 百万円を計上したことに加え、法人税等の還付により 7 億 42 百万円、投資不動産により 3 億 31 百万円の収入があったこと等によるもの。

投資CFは、3 億 41 百万円の支出超過(前期は 10 億 13 百万円の支出超過)となった。主な内訳は、有価証券の償還により 10 億円、投資有価証券の売却により 5 億 50 百万円収入があった一方、有価証券の取得により 10 億円、有形固定資産の取得により 6 億 80 百万円、それぞれ支出したこと等によるもの。

財務CFは、5 億 50 百万円の収入超過(前期は 10 億 68 百万円の収入超過)となった。主な内訳は、長期借入による収入が 15 億 70 百万円あった一方、短期借入金の純減少額が 3 億 50 百万円、長期借入金の返済により 5 億 71 百万円を支出したこと等によるもの。

## 3. 2022年2月期業績予想

## (1) 通期連結業績

	21/2 期 実績	構成比	22/2 期 予想	構成比	前期比
営業総収入	7,318	100.0%	8,586	100.0%	+17.3%
営業利益	-546	-	78	0.9%	-
経常利益	-548	-	68	0.8%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	-1,160	-	51	0.6%	-

\*単位:百万円

## 22/2 期は 17.3%増収、経常利益 68 百万円を見込む

22/2 期の見通しについては、新型コロナウイルス感染症の影響に引き続き留意していく必要があるものの、上期は東京オリンピック開催期間中に宿泊需要が改善することを想定している。下期についても、旅行マインドの大幅な改善に加え、東京オリンピック終了後、大規模展示場のイベント使用が可能となることで、観光やビジネス目的で都心を訪れる人口は継続的に改善が進んでいくことを見込む。ホテル事業では、宿泊需要の改善に加え、コロナ禍における需要の変化に対応した各種宿泊プランの提供に努めていく。東京オリンピック開催時においては、ユニット型ホテルの一部施設はオリンピック運営関連企業の宿泊先として一棟貸切での利用が決定しており、収益の改善を見込む。また、コンビニ事業においても、店舗近隣の大型展示場におけるイベント来場者数の増加や、オフィスの屋間人口の回復により来店客数の回復が進むことに期待した事業計画である。マンションフロントサービス事業においても引き続き安定した収益の確保を見込んでいる。クリーニング事業においては、新型コロナウイルス感染症を契機に急速に拡大したテレワークの定着が進むことで、Yシャツやスーツなどのビジネス衣料のクリーニング需要については改善が限定的に留まる懸念がある。配当は 16.00 円(うち上期 8.00 円)を予定。

## (2)事業方針

### 経営理念・ミッション

経営理念:生活のなかで彩りを感じて頂く、新しいサービスを発見し、創造し、提供する

ミッション:お客様の気持ちを、光あふれる明るい方向へと向ける、そのようなサービスを実現すること

### セグメント別事業方針

ホテル事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・<b>既存需要に依存しないビジネスモデルの構築</b> ⇒コアセグメントの需要取り込み、団体研修等の法人需要獲得</li> <li>・オペレーションの向上(安心・安全な宿泊を提供) ⇒コロナ対応の徹底、清掃、接客レベルの向上</li> </ul>
マンション フロントサービス事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・<b>非有人型サービスプラットフォームの構築</b> ⇒アプリケーションを活用した情報サービスの提供など</li> <li>・非マンション分野での受付業務の拡大 ⇒シェアオフィス、コワーキングスペースでの受付業務獲得</li> </ul>
クリーニング事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・既存顧客(提供物件)へのアプローチ強化 ⇒需要の掘り起こしを目指す</li> <li>・取引先の選択と集中 ⇒バックオフィスの業務削減による管理コストの削減</li> </ul>
コンビニ事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・基本オペレーションの効率化 ⇒業務効率化による収益性の改善</li> <li>・店舗毎の商圈に対応した品揃えの強化 ⇒既存需要の売上最大化+各種イベントに対応した独自商品仕入</li> </ul>

(同社資料より)

### ビジネスホテル事業

近隣の大型テーマパークに依存した運営からの脱却

#### ①スケールメリット活用を活かした団体旅行への営業強化

増築棟の開業により市川塩浜エリアにおける総客室数は280室超まで拡大

⇒旅行代理店等を通じて法人団体や、教育旅行団体へのアプローチを強化していく

#### ②利用客層と親和性の高いコンテンツとのコラボによる高付加価値サービスの提供

千葉県内で運営するビジネスホテル⇒家族連れ、女性の比率が高い(テーマパークの利用者)

⇒子供、女性向けのコンテンツとのコラボ企画を展開し、客室単価の向上を目指す。

### ユニット型ホテル事業

従来のカプセルホテルの延長からのイメージを脱却

#### ①コアターゲットを明確にし、コンテンツに特化したホテル

これまでの不特定多数の宿泊者を想定した宿泊サービスを一新

⇒スマホゲームや2.5次元舞台などのメディアコンテンツとのコラボ企画を軸とした運営へ

⇒**特定のファンが集うサロン+宿泊=付加価値空間の提供**

施設内のコンテンツ物販を拡充し、宿泊以外の収益源を確保していく

#### ②安心・安全な宿泊サービスの提供

コロナ対策の徹底、サービスレベルの標準化



## BRIDGE REPORT



※5月12日～秋葉原ベイホテルで開催中のコラボ企画の様子。ファンが集う共有スペースのほか、キャラクターが装飾されたユニットルームを展開。利用者限定の物販も実施するなど、ヘビーユーザーの囲い込みを狙う。



(同社資料より)

## 成田スカイウェイ BBQ (CAMP)～5月1日プレオープン～

千葉県成田市に保有する約20,000㎡の広大な土地を活用

※日常生活から離れた不便さを自由なアイデアで楽しんでもらう場所として提供

⇒初期投資を抑制しつつ、コロナ禍における生活様式の変化に対応した事業

GW期間中においては、若者や家族連れを中心に数多くの利用

⇒野外型のレジャー需要は伸長しており、新たな宿泊サービスの開拓に向けたマーケティングの場としても活用



(同社資料より)

## マンションフロントサービス事業

## マンション業界の概要

昨年の全国のマンション販売戸数はコロナ禍の影響により減少。今後も建設コストの高止まりに加え、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、コンシェルジュサービスを導入可能な新規物件は減少傾向が続いていく見通し。

➡既存のマンションフロントサービスは維持しつつ、新サービスの開発、新規市場の開拓が不可欠

## 今後の受付サービスの事業展開

## ①有人型のコンシェルジュ受付サービス

・富裕層向けのマンション、企業受付を中心に展開

⇒高品質なサービスによる付加価値の追求を目指す。

※近年は、シェアオフィスやコワーキングスペースでの受付業務を積極的に拡大

## ②ITを活用した新たな受付サービス

・マンション居住者向けのアプリケーションによるサービス提供

共用施設の予約や管理規約、掲示板の閲覧などのフロントサービス機能を搭載

⇒有人型サービスの継続が難しい物件や小規模の物件においてもサービスの提供が可能

・アプリケーションを活用したプラットフォーム事業の展開

独立系として国内最大級のマンション受託件数を持つ強みを活かし、

居住者向けのサービスや厳選した商品の販売を行うWEBサイトを展開

⇒マンション居住者とサプライヤーを繋ぐプラットフォーマーを目指す

## マンション居住者に向けた取り組み

### OICOS

マンション(分譲・賃貸)、学生寮・社員寮他、会員登録制のWEBサイト

⇒ 有人サービスの代替機能

- ・共用施設の予約、鍵の受渡、料金決済
- ・問合せ等コールセンター機能の代替

非有人型のコンシェルジュサービスの提供



### GEM

マンション(分譲・賃貸)向けの会員登録制のショッピングサイト

⇒ 国内最大級のマンション受託件数を持つ強みを活かしたプラットフォーム事業

- ・当社が厳選した商品を居住者へ提供

マンション居住者とサプライヤーを繋ぐプラットフォームとしてサービスを提供



(同社資料より)

➡ 現在、上記機能を搭載したアプリケーションを開発中、今期中のサービス開始を目指す

## 組織再編について

- ① ホテル事業本部、コンビニ事業本部を統合し『サービス事業本部』を設置  
経営環境が大きく変化していく中で、より機動的な組織運営体制を目指す。  
⇒ 若手人材の積極的な登用、事業の垣根を超えた人的資源の有効活用  
営業部門におけるコストの全体最適化を図る。
- ② コーポレート戦略グループを新設  
戦略や投資を部分最適から、グループ全体の最適化にすべく各種立案を推進
- ③ 管理部門の統合に向け、グループ間での積極的な人材の異動を実施  
⇒ 今後3年を目途に各社の管理部門を統合及び社内システムの統合を目指す  
管理部門の統合⇒ 人的コストの圧縮  
グループ間のシステムの統一⇒ 投資コストの圧縮



(同社資料より)

### \* 株主優待制度

19年2月に「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が、配当金による利益還元とのバランスを考慮し21年2月末の権利確定分は、株主優待券の割引金額を増額した。

#### 株主優待制度変更の内容

保有株式数	発行枚数(2月末)	優待内容(前回)	優待内容(今回)	利用可能期間(*2)
100株以上	2枚	同社が運営するホテル全施設でご利用頂ける1,500円相当の宿泊割引券	同社が運営するホテル全施設でご利用頂ける2,000円相当の宿泊割引券	2021年6月1日～ 2022年2月28日
200株以上 200株以上の長期保有	2枚 (*1)3枚	同上	同上	同上

(\*1)毎年2月末日時点の株主名簿に記載または記録された、同社株式を2単元(200株)以上保有しており、かつ2年以上継続して同一株主番号にて保有されている株主。

(\*2)今期は、利用除外期間の設定を見送り。

2021年8月末権利確定分以降の株主優待制度については、「割引金額や贈呈枚数など、より多くの株主様にご利用いただける優待制度となるよう、現在検討を進めており、詳細が確定次第改めて発表する予定」としている。

利用期間等については同社HP 株主優待制度のご案内 QAを参照

<http://www.cvs-bayarea.co.jp/ir/meeting.html>

#### 利用可能施設

##### ビジネスホテル

施設名	所在地	アクセス
CVS・BAY HOTEL 本館 同 新館	千葉県市川市塩浜 2-33-1 千葉県市川市塩浜 2-3-8	JR京葉線「市川塩浜駅」徒歩1分 JR京葉線「市川塩浜駅」徒歩3分
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 (※)「舞浜行き」バス停まで徒歩1分
BAY HOTEL 東京浜松町	東京都港区浜松町 1-16-9	JR山手線「浜松町駅」徒歩4分都営浅草線・大江戸線「大門駅」徒歩2分

##### ユニット型ホテル

施設名	所在地	アクセス
秋葉原 BAY HOTEL (女性専用施設)	東京都千代田区神田練塀町 44-4	JR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
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)
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 JR総武快速線「新日本橋駅」徒歩4分

(同社開示資料より)

ユニット型ホテルは、新型コロナウイルス感染症の影響により1月以降、全施設において臨時休業をしていたが、『秋葉原BAYHOTEL』が5月12日より営業を再開し、延期となっていたメディアコンテンツとのコラボ企画も同日より再開した。その他施設についても順次営業再開に向けた準備を進めているなど、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、『東京有明 BAY HOTEL』は、東京オリンピック開催期間中、オリンピック運営関連企業に対し、宿泊先として一棟貸しを行うことが決定しているため、一般の顧客は利用はできないとのこと。

## 4. 今後の注目点

21/2 期は年を通じて特にホテル事業において新型コロナの影響を大きく受け、大幅減収、損失計上を余儀なくされた。クリーニング事業も影響を受けたが少額ながら利益は確保した。今後は新しい生活様式に対応したサービスにも期待したい。

22/2 期についても 1Q は引き続き新型コロナの影響を大きく受けることになりそうだ。2Q は東京オリンピック関連で巻き返しそう。こうした中、国内では海外に遅れながらもワクチンの接種が急速に進んでいる。下期には状況はかなり改善しそうだ。新常態への新たな取り組みとしてキャンプ場の運営を開始した。今後の展開に期待したい。21/2 期は新型コロナに振り回されたが、22/2 期については新型コロナの影響も踏まえた事業方針を打ち出しており、腰を据えた事業展開が期待できそうだ。

株価は低調に推移しており、PBR は 0.5 倍と低位。時価総額は 20 億円程度で推移しているが、21/2 期末の同社の現預金は 19 億 36 百万円、投資有価証券 5 億 83 百万円を合わせると大幅に下回っている。今後回復基調に入ると想定すると株価は評価不足の水準にあるといえそうだ。

## <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)	8名、うち社外取締役 4名
監査等委員	3名、うち社外取締役 3名

### ◎コーポレートガバナンス報告書

最終更新日 2021年6月1日

#### <基本的な考え方>

当社のコーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方は、株主の皆様やお客様、従業員、地域社会などのすべてのステークホルダーと適切な関係を構築し、社会的責任を果たしていくことであると考えております。この考え方は、当社の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、実践する経営を目指していくことを掲げていることに基づくものです。そのためには、法令遵守のほか、経営の透明性や効率性をより一層高めていくことが不可欠であり、コーポレート・ガバナンスのさらなる充実を通じて、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指してまいります。

法令順守においては、企業理念を具現化した「企業行動基準」を定め、同基準を当社グループに横断的に運用しているほか、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おり、当社グループの全社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。

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、取締役会の透明性や監督機能の強化を図ることを目的としております。また、当社の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、業務執行取締役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。

#### <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

補充原則3-1-2. 英語での情報の開示や提供

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いません。

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、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。

### 原則3-1. 情報開示の充実(1)会社の目指すところや経営戦略、経営計画

#### 補充原則4-1-2. 中期経営計画へのコミットメント

2018年3月1日に主力事業であったコンビニエンス・ストア事業の一部を吸収分割契約に基づき他社に承継し、同日以降、店舗数を大幅に縮小したことを受け、今後は新たな事業の創出による収益の確立に努めていく方針であることや、ホテル事業において、新型コロナウイルス感染症の影響を受け、ユニット型ホテルの一部で臨時休業が続いており、再開も未定であるなど、今後の収支計画を立てることが現時点において困難であることから、現在、中長期の経営計画の開示を行っておりません。

#### 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4-10-1. 任意の委員会の設置

当社は、機関設計として監査等委員会設置会社制度を採用しており、取締役(監査等委員である取締役を除く)5名、監査等委員である取締役3名によって取締役会を構成しており、当社の企業規模などを鑑み、現状の体制が適切であると判断しております。任意の仕組みの活用については、現時点においては設置しておりませんが、企業規模の拡大など、必要に応じ検討いたします。

#### 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おりませんが、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2018年3月に大規模な会社分割を行ったことにより、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。

### <コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示>

#### 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

(3) 経営陣幹部・取締役の報酬を決定するに当たっての方針と手続当社の取締役・監査等委員の報酬は株主総会で決議された役員報酬額の範囲内において、その職責や資質、貢献等を基に算出しております。取締役の報酬は独立社外取締役が出席する取締役会、監査等委員の報酬は監査等委員会で協議を行い決定しているほか、取締役の報酬については監査等委員会がその妥当性を監査しております。

(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、社外取締役候補者については、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。

なお、監査等委員である取締役候補者については、監査等委員会の同意を得ることとしております。

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・透明性ある手続きを確保してまいります。

2021年6月1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) 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/](http://www.bridge-salon.jp/) でご覧になれます。



適時開示メール  
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

>> [ご登録はこちらから](#)



会員限定の  
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

>> [詳細はこちらから](#)



IRセミナーで  
投資先を発掘

投資家向け IR セミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

>> [開催一覧はこちらから](#)