

		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	

企業情報

市場	東証スタンダード市場
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	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
798円	4,936,349株		3,939百万円	-	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
20.00円	2.5%	40.92円	19.5倍	555.90円	1.4倍

*株価は7/14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2023年2月期実績。

時価総額は7/14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
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(実)	7,209	-323	-358	-831	-	12.00
2023年2月(実)	6,926	81	47	-13	-	16.00
2024年2月(予)	7,181	314	281	202	40.92	20.00

*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2024年2月期第1四半期決算と2024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いたします。

目次

[今回のポイント](#)

[1. 会社概要](#)

[2. 2024年2月期第1四半期決算](#)

[3. 2024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

- 24/2期1Qは前年同期比15.4%増収、経常利益は1億82百万円(前年同期は9百万円の損失)。新型コロナウイルス感染症の影響が落ち着き、経済活動は正常化に向かう動きが加速し、外食、レジャー産業や宿泊業界を中心に需要の大幅な改善が継続した。マンションフロントサービス事業においては、安定した収益を確保した。ホテル事業においては、全国旅行支援の延長やインバウンド需要の急激な回復などにより、千葉県内や都心における宿泊需要は高止まりが続いたことで、連日高稼働で推移するなど、売上高は大きく伸長した。利益面では、営業総利益率が大幅に改善し、営業総利益は前年同期比44.0%増の8億80百万円となった。販管費の増加を抑え、損益が大幅に改善した。
- 通期予想は上方修正、24/2期は前期比3.7%増収、497.9%経常増益を見込む。ホテル事業においては、出張やレジャーなどの人流の動きがコロナ禍前の水準まで戻ってきた。加えて、インバウンド需要の急速な回復や、「全国旅行支援」が3月以降も期間を延長して実施された。これらにより、各施設の稼働率、客室単価の改善が進み、売上高、利益ともに想定を大幅に上回る数値で推移したことが修正の主因。マンションフロントサービス事業においては、スタッフの採用に遅れが生じたため、人件費が想定を下回ったことで、利益が計画を超過した。これらを踏まえて上方修正となった。なお、今後の宿泊需要について、現時点においては不透明であるため、2Q以降は、期首時点の業績予想通りに推移していくことを前提としている。予想配当に修正はなく、4円増配の20.00円/株(うち上期末10.00円/株)を見込む。
- 18年3月の大規模な会社分割からコロナ禍を経て、前下期から回復基調にあった中、今1Qは久々の好決算となった。上方修正したものの、1Qの好調を反映させたものであり、2Q以降については期初の見通しを据え置いている。経常利益の通期予想に対する進捗率は対上期で81%、対通期で65%。現在、新型コロナ感染拡大第9波が到来したとされるが、経済活動に大きな影響はなく外国人観光客も回復が続いている。こうしたことから、修正後の予想についても更なる上乗せ余地がありそうだ。こうした中、キャンプ場と同じ千葉県成田市において土地を取得、24年春以降に向けたアウトドアリゾート施設の開発工事に着工する。ホテル事業が急速な回復を見せる中、安定しているマンションフロント事業では、スマホアプリ「OICOS」の貢献に期待。自社工場を閉鎖したクリーニング事業では、業務効率化が更に進みそうである。決算発表を受けて株価は急騰し、コロナ禍前の水準を回復した。1QのEPSは27.62円で年換算すると100円超になる。保守的な予想が顕在化すれば、更なる見直し余地が生まれる可能性があるだろう。

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、クリーニング事業およ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:東証スタンダード)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、千葉縣市川市にビジネスホテルの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等により、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、組織変更を行うとともに、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、社会環境の変化ととも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頂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」**



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
レジデンスサポート
※ 地域運営子会社8社



株式会社 **CVSベイエリア**

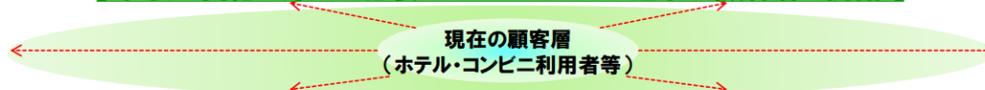
1981年2月設立
コンビニエンス・ストア店舗運営
ビジネスホテル運営
スマートホテル運営



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
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、生活の豊かさを求める消費者ニーズに即応

(同社公開資料より)

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、数年内に分割対象事業の収益を補完することを目指していた。しかし、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が受け、特にホテル事業は大幅減収となり一部のホテルは撤退した。以降、稼働率を重視した施策から客室単価・RevPARを重視した施策に切り替え、知名度の高いメディアコンテンツとのコラボや需要の変化を見据えたホテルコンセプトの再構築に取り組み、21/2期を底にホテル事業の売上は回復傾向、23/2期の実績は20/2期の約6割程度の水準まで回復している。

主力のマンションフロントサービス事業は首都圏以外の地域(大阪圏、九州圏、北海道)への進出に加えシェアオフィス、公共施設といったマンション以外の受付業務にも取り組んでいる。

BRIDGE REPORT



営業総収入	18/2期	19/2期	20/2期	21/2期	22/2期	23/2期
マンションフロントサービス事業	5,802	5,775	5,587	4,899	4,534	4,281
ホテル事業	1,405	1,680	1,639	245	526	966
クリーニング事業	1,219	1,248	1,159	751	743	215
コンビニ事業	20,491	2,172	1,972	1,321	1,307	1,387

23/2期より「収益認識に関する会計基準」等を適用している。クリーニング事業において544百万円のマイナス影響

同社決算短信を元にインベストメントブリッジ作成

単位:百万円

①マンションフロントサービス事業

19/2期以降の主力事業。連結子会社(株)アスクのほか地域運営会社8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751件(23年5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。その他では、主サービスであるマンションコンシェルジュ業務にて培った高付加価値サービスを活かし、企業受付・シェアオフィスコンシェルジュサービスも提供している。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実現している。

近年は収益性を重視し、不採算物件の計画的撤退を進めてきたが一巡している。

②ホテル事業

【事業概要】

ホテル事業は、千葉県市川市の「CVS・BAY HOEL」本館及び新館、浦安市の「BAY HOTEL 浦安駅前」、東京都港区の「BAY HOTEL 東京浜松町」、東京都千代田区の「秋葉原 BAY HOTEL」、東京都江東区の「東京有明 BAY HOTEL」からなる。

【事業展開】

同社が最も注力していた事業だが、新型コロナウイルス感染拡大の影響が大きく、慎重に事業展開を進めてきた。今後は社会情勢の変化を踏まえ、ウィズコロナ期において急速に回復する需要を取り込み、新たな付加価値の創出によるサービス品質の向上を目指し、事業展開を進める。施設毎のメインターゲットを明確にし、需要拡大に向けたマーケティング施策・レベニューコントロール施策を強化していく考え。

施設	メインターゲット	その他ターゲット
本館	テーマパーク客(カップル、中高年層)	幕張メッセ、千葉マリスタジアム、葛西臨海公園
新館	テーマパーク客(若中年層女性2名、家族)	幕張メッセ、千葉マリスタジアム、葛西臨海公園
浦安	ビジネス、テーマパーク客(グループ) 長期滞在者	近隣レジャー施設、幕張メッセ
浜松町	レジャー(カップル)、ビジネス	フェリー乗船者、羽田空港搭乗者、流通センター
秋葉原	レジャー(若年層)	商圏が広いため東京のアミューズメント施設を対象
有明	レジャー、近隣事業所、大規模展示会場	商圏が広いため東京のアミューズメント施設を対象

同社資料を元にインベストメントブリッジ作成

<CVS・BAY HOTEL>

(概要)

09年12月開業。JR京葉線市川塩浜駅前でコンビニ併設のビジネスホテル。

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。

本館(シングル21室、ダブル46室、ツイン41室)、15年12月に開業した新館(シングル18室ダブル5室、ツイン26室、ファ

ミリー2室、女性専用ユニット区画20室)、及び20年10月に増設したペイタワー(シングル42室、ツイン63室、トリプル2室)からなる。

新館は、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。また、女性専用ユニット区画は安心清潔が評価されている。ペイタワーは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。



CVS・BAY HOTEL(右はペイタワー)

CVS・BAY HOTEL 新館

(同社 HP より)

<BAY HOTEL 浦安駅前>

18年6月開業。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(ツイン/トリプル48室)。

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 HP より)

<BAY HOTEL 東京浜松町>

20年7月開業。ビジネスホテルとして東京初進出。

当初は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開業した。ユニット48室はリニューアル改装工事を実施、23年3月24日より3名以上の顧客が秘密基地のような空間でゆったりとくつろいで宿泊できる広々とした個室4室に生まれ変わった。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)



リニューアルした 3 階フロアの客室

<秋葉原 BAY HOTEL>

16 年 5 月開業。東京都千代田区神田練塀町にあり、いずれの秋葉原駅からも徒歩 3 分のユニット型女性専用ホテル(130 ユニット)。



(同社 HP より)

<東京有明 BAY HOTEL>

15 年 12 月開業のユニット型ホテルで、146 ユニット(M80・W66)。東京都江東区東雲 2 丁目にあり、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。



(同社 HP より)

2. 2024年2月期第1四半期決算

(1)連結業績

	23/2期 1Q	構成比	24/2期 1Q	構成比	前年同期比
営業総収入	1,664	100.0%	1,920	100.0%	+15.4%
営業総利益	611	36.7%	880	45.8%	+44.0%
販管費	634	38.1%	708	36.9%	+11.8%
営業利益	-22	-	171	8.9%	-
経常利益	-9	-	182	9.5%	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-15	-	136	7.1%	-

*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)。

前年同期比で実質増収、182百万円の経常利益

営業総収入は前年同期比 15.4%増の 19 億 20 百万円。国内経済は、新型コロナウイルス感染症による社会活動への影響が落ち着き、5月上旬には指定感染症 5 類へ移行されるなど、経済活動は正常化に向かう動きが加速し、外食、レジャー産業や宿泊業界を中心に需要の大幅な改善が継続した。一方、ウクライナ危機の長期化による、世界的な資源価格の高騰のほか、急速な円安進行による、個人消費への影響が懸念されるなど、景気の先行きは依然として不透明な状況が続いている。こうした環境の中マンションフロントサービス事業においては、安定した収益を確保した。ホテル事業においては、全国旅行支援の延長やインバウンド需要の急激な回復などにより、千葉県内や都心における宿泊需要は高止まりが続いたことで、各施設においては春休みやゴールデンウィーク期間中のほか、週末を中心に連日高稼働で推移するなど、売上高は大きく伸長した。

営業利益は 1 億 71 百万円(前年同期は 22 百万円の損失)。利益面では、営業総利益率が前年同期 36.7%から 45.8%へ大幅に改善し、営業総利益は前年同期比 44.0%増の 8 億 80 百万円となった。販管費は増加したものの 11.8%増に抑え、営業損益は大幅に改善した。営業外に大きな変動はなく、経常利益は 1 億 82 百万円(前年同期は 9 百万円の損失)。税負担の増加があり、親会社株主に帰属する四半期純利益は 1 億 36 百万円(前年同期は 15 百万円の損失)となった。

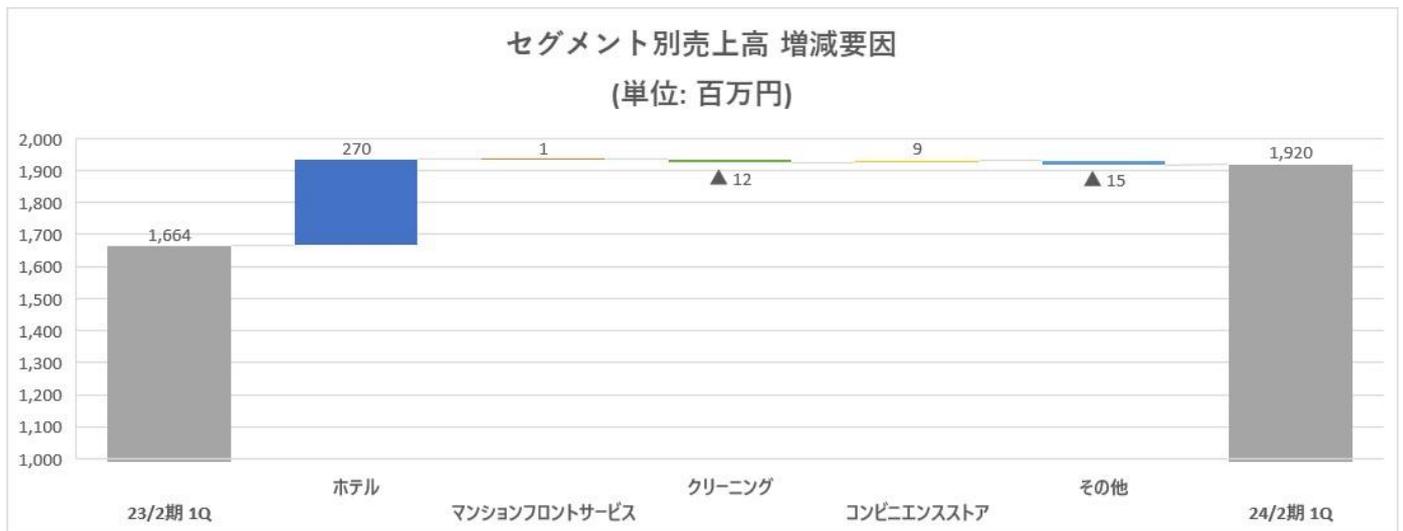
セグメント別収益

	23/2期 1Q	構成比 /利益率	24/2期 1Q	構成比 /利益率	前年同期比
ホテル事業	158	9.4%	428	22.0%	+171.0%
マンションフロントサービス事業	1,086	64.2%	1,087	55.9%	+0.1%
クリーニング事業	75	4.5%	63	3.2%	-16.2%
コンビニエンス・ストア事業	325	19.2%	334	17.2%	+2.9%
その他事業	46	2.7%	31	1.6%	-32.3%
消去・全社	-26	-	-24	-	-
営業総収入	1,664	100.0%	1,920	100.0%	+15.4%
ホテル事業	-52	-	126	29.5%	-
マンションフロントサービス事業	111	10.2%	118	10.9%	+6.6%
クリーニング事業	9	12.2%	15	24.2%	+66.6%
コンビニ事業	19	6.0%	23	7.0%	+19.9%
その他事業	13	29.5%	8	28.3%	-35.0%
調整額	-123	-	-121	-	-
セグメント利益	-22	-	171	8.9%	-

*単位:百万円。

*利益率は営業総収入利益率。

*数値は切捨て、率は四捨五入。



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

ホテル事業

事業収入は前年同期比 171.0%増の 4 億 28 百万円、セグメント利益 1 億 26 百万円(前年同期は 52 百万円の損失)。昨年の秋以降、新型コロナウイルス感染症による各種規制が緩和され、経済活動の正常化が加速した。出張やレジャーなどの人流の動きがコロナ禍前の水準まで戻ってきた。加えて、インバウンド需要の急速な回復や、全国旅行支援の延長による旅行需要の喚起により、国内の宿泊需要は拡大傾向が続いている。千葉県内で運営するビジネスホテル施設においては、近隣のテーマパークの来園者の増加などにより、レジャー関連の宿泊者数が大きく伸長した。加えて、スポーツイベントや研修などの団体需要の獲得を積極的に進めるなど、売上高は大きく伸長した。また、ファミリーやグループ旅行者へのアプローチを強化したほか、需要の変動に応じた価格設定を行うことで、客室単価についても大幅な改善が進んだ。「BAY HOTEL 東京浜松町」においては、「ユニットフロア」の全面リニューアル工事を実施し、Z世代を中心とした女性グループや小さなお子様を含むファミリー向けに、ゆったりとくつろげる個室として 3 月から販売を開始した。宿泊価格は 1 室 3 万円以上と高単価な設定に対して、稼働率は 7 割を超えて推移するなど、ターゲットとした客層からの利用獲得に繋がったことで、収益性の改善が進んでいる。ユニット型ホテル 2 施設においては、都心における宿泊需要の回復とともにビジネスホテルの客室単価が高騰していることを受け、より手軽に利用できる同施設への需要は大幅に改善している。また、同社ホテルグループのブランド戦略として、2 月にプロバスケットボールクラブ「アルティール千葉」とのシーズンスポンサー契約を締結した。スポーツ支援を通じた認知度向上による宣伝効果に加え、チケット付宿泊プランの販売を行うなど、スポーツ観戦を通じた利用客数の拡大にも努めた。

マンションフロントサービス事業

事業収入は前年同期比 0.1%増の 10 億 87 百万円、セグメント利益は同 6.6%増の 1 億 18 百万円。フロントでのクリーニング取扱高、マンション内のショップ売上及び居住者向けのイベント開催支援はコロナ禍から通常の社会生活へと戻ったことで、回復傾向が続いている。その他、マンション居住者、管理組合、管理会社向け支援ツール「OICOS」の機能拡充に加え、100 世帯以下の中・小規模マンション向けの「OICOS Lite」ならびに、同シリーズと連携可能なスマホアプリ「OICOS App」を通じ、マンション規模が小さく有人フロントサービスを提供出来ない施設への導入提案を推進しており、受託件数の獲得を進めている。1Q 末現在における総受注件数は「OICOS」シリーズの導入物件の増加により対前期末比 3 件増の 751 件となった。

クリーニング事業

事業収入は前年同期比 16.2%減の 63 百万円、セグメント利益は同 66.6%増の 15 百万円。個人向けクリーニングにおいては、取次拠点の減少に加え、在宅勤務の普及によるワイシャツ、スーツのクリーニングの需要減少などにより、取次件数の減少傾向が続いている。既存顧客へのアプローチを強化し、需要の掘り起こしに向けた施策を行った。一方、バックオフィスの業務効率化による管理コストの削減に努めた。

コンビニエンス・ストア事業

事業収入は前年同期比 2.9%増の 3 億 34 百万円、セグメント利益は同 19.9%増の 23 百万円。

BRIDGE REPORT



昨年の秋以降、経済活動の正常化への動きが加速し、レジャー需要の回復傾向が継続した。また、主力店舗近隣の大規模展示場においては、大規模イベントが概ね通常とおり開催されるなど、来場者数が大きく増加した影響を受けた。加えて、自社ホテルに併設する店舗においても宿泊者数の増加などにより夕夜間の来店客数が増加したことで、売上高は引き続き伸長した。また、1月以降、店舗のリニューアル工事を実施し、「まちかど厨房」などの設備を新たに導入し、品揃えの見直しを進めたことで、収益性の改善が進んだ。なお、3月末を以て東京都心で運営する1店舗については、借地契約の満了に伴い閉店したことで、1Q末現在の店舗数は4店舗となった。

その他事業

事業収入は前年同期比32.3%減の31百万円、セグメント利益は同35.0%減の8百万円。

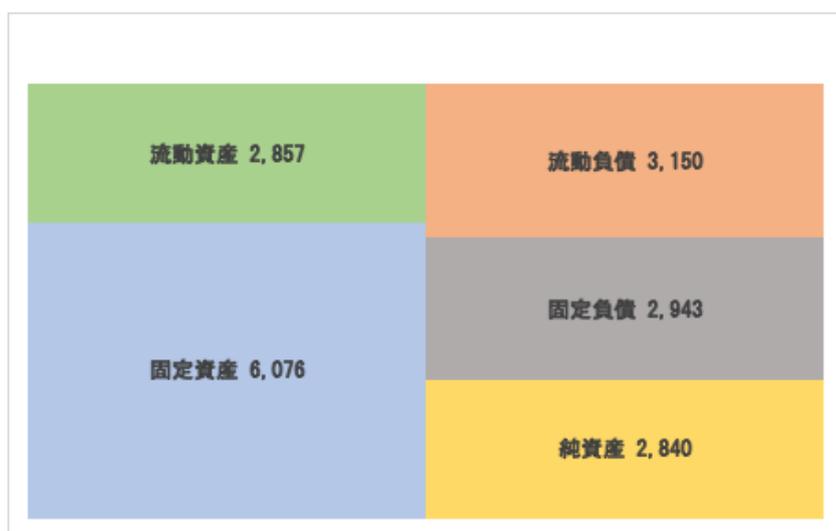
その他事業では、事業用不動産の保有や賃貸管理、ヘアカットサービス店舗の運営のほか、千葉県成田市においてキャンプ場の運営を行っている。キャンプ場においては、コロナ禍が落ち着くとともに、遠方への旅行需要が拡大した影響などにより、首都圏近郊にある同施設の利用者は対前年比で減少した。また、22年9月に都内に保有する賃貸用不動産を譲渡したことから売上高、セグメント利益ともに減少している。

(2) 財政状態

	23年2月	23年5月		23年2月	23年5月
現預金	1,772	2,002	仕入債務	147	250
売上債権	417	442	短期有利子負債	2,020	2,170
有価証券	-	-	流動負債	2,917	3,150
たな卸資産	52	50	長期有利子負債	2,448	2,373
流動資産	2,557	2,857	長期預り保証金	354	356
有形固定資産	3,222	3,190	固定負債	3,017	2,943
無形固定資産	38	37	純資産	2,744	2,840
投資その他	2,860	2,848	負債・純資産合計	8,679	8,934
固定資産	6,122	6,076	有利子負債合計	4,469	4,544

*単位:百万円。

*有利子負債=借入金+リース債務(長期のみ)。



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

1Q末における資産合計は、前期末比2億55百万円増加し、89億34百万円となった。その主な内訳は、現預金が2億30百万円増加したことなどにより流動資産が3億円増加した一方、固定資産が45百万円減少したことであった。

負債合計は、前期末比1億58百万円増加し、60億93百万円となった。その主な内訳は、短期借入金が1億50百万円、買掛金が1億3百万円それぞれ増加したことなどにより、流動負債が2億32百万円増加した一方、長期借入金が72百万円減少

したことなどにより、固定負債が74百万円減少したことであった。

純資産は、前期末比96百万円増加し、28億40百万円となった。その主な内訳は、剰余金の配当を行ったほか、親会社株主に帰属する四半期純利益を1億36百万円計上したことであった。

自己資本比率は前期末31.6%から31.8%となった。

3. 2024年2月期業績予想

(1) 通期連結業績

	23/2期 実績	構成比	24/2期 予想	構成比	前期比	期初予想
営業総収入	6,926	100.0%	7,181	100.0%	+3.7%	7,034
営業利益	81	1.2%	314	4.4%	+287.7%	180
経常利益	47	0.7%	281	3.9%	+497.9%	145
親会社株主に帰属する当期純利益	-13	-	202	2.8%	-	97

*単位:百万円。

上方修正、24/2期は3.7%増収、経常利益は大幅増を見込む

24/2期は、営業総収入が前期比3.7%増の71億81百万円、経常利益は同497.9%増の2億81百万円を見込む。期初の予想から売上高及び各段階利益を上方修正した。ホテル事業においては、昨年の秋以降、新型コロナウイルス感染症による各種規制が緩和され、経済活動の正常化が加速したことで、出張やレジャーなどの人流の動きがコロナ禍前の水準まで戻ってきた。加えて、インバウンド需要の急速な回復や、「全国旅行支援」が3月以降も期間を延長して実施された。これらにより、各施設の稼働率、客室単価の改善が進み、売上高、利益ともに想定を大幅に上回る数値で推移した。2Q以降も、新型コロナウイルス感染症が指定感染症5類へ移行されたことや、インバウンド需要のさらなる回復などにより、国内の宿泊需要は拡大傾向が継続することが期待される。マンションフロントサービス事業においては、スタッフの採用に遅れが生じたため、人件費が想定を下回ったことで、利益が計画を超過した。これらを踏まえて上方修正となった。なお、千葉、東京エリアにおける「全国旅行支援」の終了に伴う反動の影響など、今後の宿泊需要について、現時点においては不透明であるため、2Q以降は、期首時点の業績予想通りに推移していくことを前提としている。

ホテル事業では、メディアコンテンツとのコラボ企画として幅広い年齢層から支持されている人気キャラクター「モンチッチ」の生誕50周年を記念した「ルーム・コラボレーション企画」を6月30日より開始しており、今後も宿泊需要だけでなく、グッズ販売やファン同士の集いの場としての需要獲得をさらに進める。クリーニング事業においては、個人向けクリーニングで今後の需要拡大が見込まれるハウスクリーニングなどの新規獲得に注力している。

予想配当に修正はなく、4円増配の20.00円/株(うち上期末10.00円/株)を見込む。

上期業績予想も修正しており、以下の通り。

(2) 上期連結業績

	23/2期 上期実績	構成比	24/2期 上期予想	構成比	前期比	期初予想
営業総収入	3,356	100.0%	3,696	100.0%	+10.1%	3,550
営業利益	-44	-	233	6.3%	-	99
経常利益	-63	-	227	6.1%	-	91
親会社株主に帰属する当期純利益	-78	-	169	4.6%	-	63

*単位:百万円。

*株主優待制度

毎年2月末日、8月31日の株主名簿に記載または記録された100株(1単元)以上の当社株式を保有する株主が対象。22年6月より同社運営のキャンプ場「成田スカイウェイ BBQ(CAMP)」で利用できる優待券を新たに拡充した。

株主優待制度の内容

2月末基準日(2024年2月末基準日～)

①ホテル宿泊割引券

保有株式数	発行枚数	優待の内容	利用可能期間
100株以上	1枚	同社運営の全ホテルにて利用可能な 2,000円相当の宿泊割引優待券	6月1日～ 翌年2月末日
200株以上	3枚		
200株以上 長期保有(*1)	4枚		

お盆・年末・春休みなどに一部利用除外日あり、詳細は株主・投資家の皆様へのページ下方「株主優待制度の利用方法、注意事項など」をご覧ください

[株主・投資家の皆様へ](#)

(*1)長期保有の条件:2月末時点において、同一株主番号にて2年以上継続(四半期毎に判定)保有されている株主

②キャンプ場割引プラン申込券

保有株式数	発行枚数	優待の内容	利用可能期間
100株以上	1枚	成田スカイウェイBBQ(CAMP)のネット予約時に利用可能な株主限定割引プラン申込券(*2)	6月1日～ 翌年5月末日

(*2)株主限定割引プランとは利用日のシーズン価格より、日帰り500円、宿泊1,000円割引されたお得なプラン。

8月末基準日(2023年8月末基準日～)

①ホテル宿泊割引券

保有株式数	発行枚数	優待の内容	利用可能期間
100株以上	1枚	同社運営の全ホテルにて利用可能な 1,000円相当の宿泊割引優待券	11月中旬～ 翌年5月末日
500株以上	4枚		

お盆・年末・春休みなどに一部利用除外日あり、詳細は株主・投資家の皆様へのページ下方「株主優待制度の利用方法、注意事項など」をご覧ください

[株主投資家の皆様へ](#)

株主優待が利用できる施設

① ホテル宿泊割引券

ビジネスホテル

施設名	所在地	アクセス
CVS・BAY HOTEL 本館	千葉県市川市塩浜 2-33-1	JR 京葉線「市川塩浜駅」改札出てすぐ 舞浜駅 2 駅 6 分
CVS・BAY HOTEL 新館(*1)	千葉県市川市塩浜 2-3-8	「本館」に隣接 海浜幕張駅(幕張メッセ)まで 14 分
CVS・BAY HOTEL 浦安駅前(*2)	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
CVS・BAY HOTEL 東京浜松町	東京都港区浜松町 1-16-9	R 山手線「浜松町駅」徒歩4分 羽田空港まで 直通 19 分

(*1)CVS・BAY HOTEL 新館は女性専用のユニットタイプの客室(20室)あり

(*2)BAY HOTEL 浦安駅前、アパートメントタイプのビジネスホテル

スマートホテル

施設名	所在地	アクセス
秋葉原 BAY HOTEL (女性専用)	東京都千代田区神田練堀町 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 国際展示場駅 1 駅 2 分

各施設の最新の運営情報については[「BAY HOTEL 総合サイト」](#)を参照

② キャンプ場割引プラン申し込み券

施設名	所在地	アクセス
成田スカイウェイ BBQ (CAMP)	千葉県成田市駒井野 1091-1	東関東自動車道成田 IC より成田空港方面に 国道 295(空港通り)を車で3分

キャンプ場の最新の運営情報については[「成田スカイウェイ BBQ 公式サイト」](#)を参照

4. 今後の注目点

18年3月の大規模な会社分割からコロナ禍を経て、前下期から回復基調にあった中、今1Qは久々の好決算となった。上方修正したものの、1Qの好調を反映させたものであり、2Q以降については期初の見通しを据え置いている。経常利益の通期予想に対する進捗率は対上期で81%、対通期で65%。現在、新型コロナ感染拡大第9波が到来したとされるが、経済活動に大きな影響はなく外国人観光客も回復が続いている。こうしたことから、修正後の予想についても更なる上乗せ余地がありそうだ。また、同社が成長に向けた軸ととらえているキャンプ場については、メディアに対し撮影場所として提供するなど露出が増えてきている。こうした中、キャンプ場と同じ千葉県成田市において土地を取得、24年春以降に向けたアウトドアリゾート施設の開発工事に着手するなど、次への施策も打ちだしている。ホテル事業が急速な回復を見せる中、安定しているマンションフロント事業では、マンション居住者、管理組合、管理会社向け支援ツールスマホアプリ「OICOS」の貢献に期待。自社工場を閉鎖したクリーニング事業では、業務効率化が更に進みそうである。

決算発表を受けて株価は急騰し、コロナ禍前の水準を回復した。1QのEPSは27.62円で年換算すると100円超になる。保守的な予想が顕在化すれば、更なる見直し余地が生まれる可能性もあるだろう。

BRIDGE REPORT



<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 2023年5月31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、当社の社是である「明日への誓い」のなかで、すべてのステークホルダーに対し“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。

法令遵守においては、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付しており、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図っております。

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. 議決権の電子行使を可能とする環境作り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・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、招集通知の英訳および英語での情報開示は実施しておりません。今後は、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およ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、現在も創業者およ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図りつつ、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2-3-①. サステナビリティを巡る課題への対応

補充原則3-1-③. サステナビリティを巡る取組みの開示

補充原則4-2-②. サステナビリティを巡る取組みの基本方針の策定

当社グループは、中長期的な企業価値の向上に向け、ESG(Environment/環境、Social/社会、Governance/企業統治)が非常に

重要であるとの認識のもと、今後は目標値を設定すべく、具体的に取り組んでまいります。当社グループは「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」という経営理念の実現を、永続的に行うことを目的とし、廃棄物の削減・資源の有効活用・リサイクル商材の積極的活用・電気設備投資を要さない事業の実現を検討するとともに、多様性の確保に向けた人材登用・育成や、交通機関による移動を要しない在宅勤務の支援、ライフスタイルに配慮した時短勤務・フレックス勤務等の拡大を図り、時代の変化に対応した働きやすさの追求に注力しております。サステナビリティ課題への積極的・能動的な貢献が、当社にとっても重要であるとの認識を持ち、経営戦略の開示にあたっては、自社のサステナビリティについての取組みを適切に開示するよう努めるとともに、今後は、自社のサステナビリティに対する人的資本や知的財産への投資等についても、自社の経営戦略・経営課題との整合性を意識しつつ、分かりやすく具体的に情報を開示・提供できるよう、努めてまいります。

補充原則2-4-1. 中核人材の登用等における多様性の確保

当社グループは、事業環境の変化に則して多様な人材を見出し、性別、国籍、年齢等に関係なく採用・評価を行っており、先進的かつ独創性のある人材確保に注力しております。さらに、優秀人材の育成・確保に向け階層別研修を整えるなど、環境の変化に対応した人事制度や適材適所の配置等を行っております。ただし、女性・外国人・中途採用者が、全従業員に占める割合が少ない当社においては、女性・外国人・中途採用者の管理職への登用等、中核人材の登用等に関する測定可能な目標を設けるまでに至っておりませんが、女性・外国人・中途採用者の管理職への登用は既に行っており、2021年6月には、新任執行役員に女性を登用するなど、多様性の確保に向けた取組みをさらに強化しております。今後は、測定可能な数値目標の作成について検討するとともに、育児休業の取得や復職後の時短勤務、リモート勤務の選択など、ライフスタイルに合わせた働きやすさや社内環境の整備・拡充を図ってまいります。

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. 中期経営計画の実現

当社グループは、主な中期的な経営目標として、会社の持続的な成長に向けた営業利益の安定的な確保および新たな事業の確立を目標としております。コンビニエンス・ストア事業の再編以降、収益性を重視した経営方針のもと各事業の事業計画の再構築を進めてまいりましたが、新型コロナウイルス感染症の影響を受け、ホテル事業においては、各施設の売上が大幅に減少し、ユニット型ホテル4施設の閉店を余儀なくされるなど、厳しい事業環境が続いておりました。2022年秋以降、入国制限の上限撤廃や『全国旅行支援』の開始に伴い、宿泊需要が急速に回復したことで、各施設の稼働率、客室単価は大幅な改善が続くなど、ホテル事業における事業環境は明るさが見られております。更なる収益回復に向け、客室単価、RevPERに重きをおいたマーケティング施策を進めてまいります。また、マンションフロント事業においては、中・小規模マンション向けの生活、管理組合、管理会社向け支援ツール「OICOS Lite」の導入物件数の拡大のほか、マンション居住者向けに厳選した商品の販売を行うショッピングサイトの取扱商品の拡充を進めていくことに加え、首都圏以外の地域における有人型受付サービスの積極的進出などに努めていくことで更なる収益拡大を図ってまいります。現時点において中長期的な数値目標は定めておりません。

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。

原則4-8. 独立社外取締役の有効な活用

当社の独立社外取締役は1名ですが、幅広い専門知識と豊富な経験に基づき、取締役会では自由闊達な議論がなされており、独立社外取締役としての責務を十分に果たしております。今後の社外取締役の増員につきましては、当社の規模、経営環境等を総合的に勘案し、検討してまいります。

補充原則4-10-1. 独立した委員会の設置

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に鑑み、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、独立した指名委員会や報酬委員会を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。

原則4-11.取締役会・監査役会の実効性確保のための前提条件

補充原則4-11-1. 取締役の選任に関する方針・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、ジェンダーや国際性、職歴、年齢の面を含む多様性の追求が重要であることを認識しております。ただし一方で、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、社員数は大幅に減少したものの、2001年入社の新卒社員が勤続20年を経て、2021年5月、新任取締役に就任するなど、知識・経験・能力を持つ社内人材の育成が進んでいること、また、様々な分野での活躍経験を受けることを目的に、当社グループ間異動による人事交流も積極的に行うことで多様性の確保に努めていることに加え、役員報酬の総額を当社グループの事業規模に見合った水準に抑えていることもあり、多様性の確保だけを目的とした役員の登用については、その必要性を含め、今後取締役会において慎重に議論してまいります。なお、スキル・マトリックスをはじめとした取締役の有するスキル等の組み合わせの開示についても、今後、検討してまいります。

補充原則4-11-3. 取締役会の実効性の分析及び評価

当社取締役会は、定例の取締役会における議論および相互の監督を通じて、取締役会全体の機能の向上を図っており、各取締役の自己評価および取締役会の実効性についての分析・評価およびその開示方法については、引き続き検討してまいります。

<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・強化およ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あたっての方針と手続

当社の取締役の報酬につきましては、基本報酬および非金銭報酬により構成し、監督機能を担う社外取締役については、その職務に鑑み、基本報酬のみを支払うこととしております。なお、非金銭報酬等については、必要に応じ、取締役会において具体的な方針および内容について検討を行うものとしております。各取締役の基本報酬の額については取締役会決議に基づき代表取締役社長がその具体的内容について委任を受けるものとし、代表取締役は当社の業績水準に加え、各取締役の職責および貢献度を考慮しながら、総合的に勘案して決定しており、その総額は株主総会で定められた報酬限度額の範囲内となっております。また、監査等委員である取締役の報酬につきましては、株主総会で定められた報酬限度額の範囲内で監査等委員会の協議により決定しております。

(4) 取締役の選解任およ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及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。

本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、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。当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても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、当社に帰属します。なお、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/ 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](#)