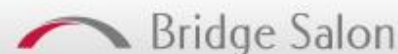


BRIDGE REPORT



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

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
550 円	4,936,349 株		2,714 百万円	22.9%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
20.00 円	3.6%	204.20 円	2.7 倍	680.50 円	0.8 倍

*株価は 1/20 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 2024 年 2 月期実績。EPS、DPS は 2025 年 2 月期予想。

*時価総額は 1/20 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
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(実)	7,519	486	420	697	141.32	20.00
2025 年 2 月(予)	7,768	442	382	1,008	204.20	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 2025 年 2 月期第 3 四半期決算と 2025 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. 2025 年 2 月期第 3 四半期決算

3. 2025 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

- 25/2 期 3Q 累計の営業総収入は前年同期比 5.3%増の 59 億 58 百万円。マンションフロントサービス事業において安定した収益を確保、ホテル事業ではインバウンド消費の拡大と秋の行楽シーズンにおける国内旅行や大型イベントの積極開催を背景に好調。営業利益は前年同期比 0.8%増の 4 億 49 百万円。営業総利益率が前年同期 45.0%から 46.8%へ向上したが、販管費が 11.5%増加したことにより営業利益率は前年同期 7.9%から 7.5%へ低下した。固定資産売却益を特別利益に計上したことにより、親会社株主に帰属する四半期純利益は同 133.7%増の 9 億 19 百万円となった。
- 通期予想は修正なし。25/2 期は営業総収入が前期比 3.3%増の 77 億 68 百万円、営業利益は同 9.1%減の 4 億 42 百万円を見込む。ホテル事業においては、施設周辺の商業施設等における大規模イベントの連日開催やインバウンド需要のさらなる回復などにより宿泊需要の拡大を見込む。なお、CVS・BAY HOTEL 本館のリニューアル改装工事の開始は、当初予定の 10 月から 1 月に変更されている。利益面では、省人化推進による設備投資や開業準備に係る専門人材の登用、組織基盤の整備や待遇改善により費用が増加する見込み。配当も修正なく、期末配当は前期と同じ 10.00 円/株、年間で 20.00 円/株を見込む。
- 1Q、上期に続き 3Q 累計においても増収、営業増益を確保。営業利益の通期予想に対する進捗率は 101.8%、前年同期は実績に対して 91.8%。4Q は閑散期にはあたるものの会社予想を上回り、通期は減益予想から増益着地の可能性もありそうだ。ホテル事業の想定以上の回復が牽引役となっている。24 年の訪日客数は 3,686 万人、消費額は 8 兆 1,395 億円とともに過去最高を更新、JTB の推計によると 25 年は 4,000 万人を突破する見込みで来期に向けての見通しも明るい。引き続き、同社としては新たな取り組みともなる「スロウマウンテン成田」の展開にも注目。マンションフロント事業における「OICOS」シリーズをはじめとする DX 化への取り組みでは他社との協働によりサービスを拡充させている。21 年に就任した泉澤摩利雄社長は収益性を重視する戦略をとっているが、着実な進展をみせているといえよう。株価については、PBR は依然として 1 倍を大きく割り込んだ水準。また、特別利益を考慮しない実質 PER も 10 倍程度にとどまる。足元の業績動向と収益性を重視しながらの事業展開や事業環境から見える今後の見通しも加味すると割安に放置されていると考える。

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、千葉県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)ビジョン/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

(3)主な事業内容

同社単体と株式会社アスク、株式会社エフ. エイ. 24 でグループを形成する。

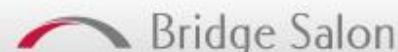
社会の変化に応じて必要とされるサービスを追求し顧客を開拓する。多様で高品質なサービスによって、生活の豊かさを求める消費者ニーズに即応していく。

株式会社 CVS ベイエリア		81 年 2 月設立	・コンビニエンス・ストア運営 ・ビジネスホテル運営 ・ユニット型ホテル運営
株式会社アスク		09 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
株式会社エフ. エイ. 24		02 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 ・お掃除サービス

ホテル事業とマンションフロントサービス事業が主軸。また、コンビニ事業は 4 店舗運営しているほか、クリーニング事業も展開している。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急速な回復傾向にある。運営施設数は減少している一方で 24/2 期の実績は新型コロナウイルス感染症拡大前を大幅に上回る水準まで回復し、セグメント利益はマンションフロントサービス事業を上回った。

マンションフロントサービス事業で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	24/2期
ホテル事業	1,405	1,680	1,639	245	526	966	1,709
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	4,287
クリーニング事業	1,219	1,248	1,159	751	743	215	190
コンビニ事業	20,491	2,172	1,972	1,321	1,307	1,387	1,297

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23/2期に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ホテル事業

【事業概要】

ホテル事業は、千葉県市川市の「CVS・BAY HOTEL」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】

駅から 5 分圏内、都内へのアクセスが良好な「立地優位性」に強みを持つ。豊富な部屋数と部屋タイプ、多様な宿泊プランにて幅広いニーズに応える。

新型コロナウイルス感染症拡大の影響が大きく、業績不振施設の撤退は一巡完了した。現在は、社会情勢の変化を踏まえ、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、事業展開を進めている。施設毎のメインターゲットを明確にすることで、需要取り込み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。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。

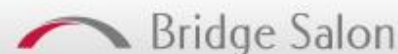


CVS・BAY HOTEL(右はペイタワー)

CVS・BAY HOTEL 新館

(同社 HP より)

BRIDGE REPORT



<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。JR「浜松町駅」及び東京モノレール「モノレール浜松町駅」から徒歩 4 分、都営浅草線・大江戸線「大門駅」B1 出口から徒歩 2 分。

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 室について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。



3 階新客室

(同社公開資料より)



2 階新客室



2 階新客室プロジェクター展開風景

<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)

BRIDGE REPORT



<東京有明 BAY HOTEL>

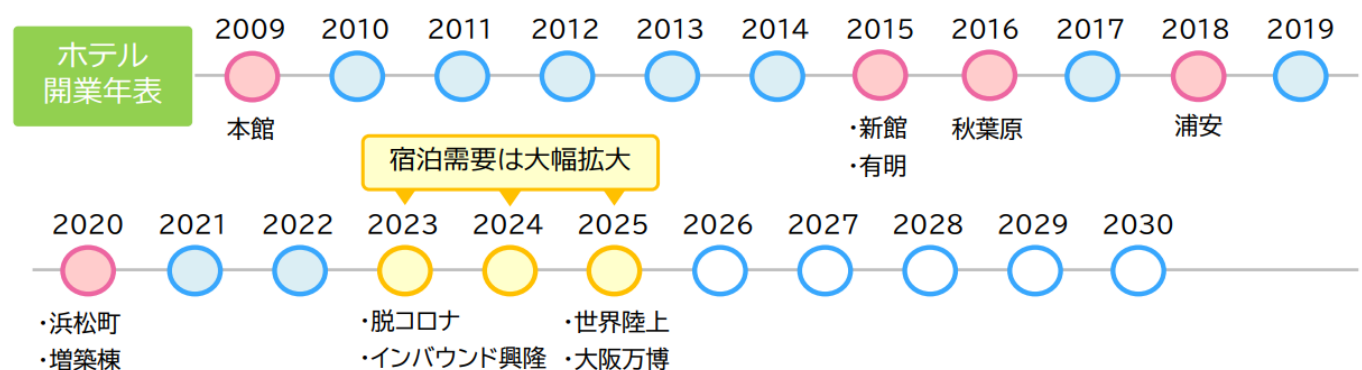
15 年 12 月開業のユニット型ホテルで、146 ユニット(M80・W66)。東京都江東区東雲 2 丁目にあり、りんかい線東雲駅 4 分。ビッグサイト利用者に加え、舞浜やお台場の観光客も活用。



(同社公開資料より)

【事業戦略】

- 稼働率よりも「客室1室あたりの収益性」を重視した販売コントロール
 - レジャー以外の宿泊需要や団体受入にも注力
 - 顧客ニーズの変化に対応するため、ハード面の改修やリブランドに着手
- 「BAY HOTEL」のリブランド
- 開業 15 年となる「CVS・BAY HOTEL 本館」の改装工事を予算化
 - 外装工事は 24/2 期 4Q に実施済み
 - 内装工事は 25/2 期 4Q に実施予定(期間中は売り止め発生)
 - 館内設備や備品の見直し、宿泊ニーズに則した室内動線の再設計、システム導入による省人化を含め、館内オペレーションの再構築を目指す
 - 26/2 期以降、段階的に他施設のリニューアル／リブランドの推進も計画



(同社公開資料より)

「スロウマウンテン成田」の開業

開業: 2025 年 3 月 1 日(予定)

住所: 千葉県成田市前林 818

客室: 全 40 棟

>①コテージ 20 棟 ②グランピングテント 20 棟

料金: オールインクルーシブ方式

>①72,200 円/室〜 ②46,160 円/室〜

※2 名様 1 泊(夕朝食付き)の場合の標準価格

“自然”をもっとアクティブに。“泊まるをもっと上質に。
足を踏み入れた瞬間、いつもとは全く違う時間が流れる。
“自然”だけでは体験する事のできない「遊び」と「品質」。
家族や友人、大切な人とともに過ごす特別な時間。



2025.3.1 sat OPEN

(同社公開資料より)

②マンションフロントサービス事業

【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。また、マンション居住者、管理組合、管理会社向け支援ツール「OICOS」を展開、機能を拡充させて近年は派生サービスを含めて伸ばしている。

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 706 件(24 年 11 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)エフ. エイ. 24 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。

【事業戦略】

高品質の有人サービスの提供

- ・従来の展開地域において有人サービスは「高級～超高級層物件」に特化した展開へと切り替える
- ・従来より培ったノウハウを活かし、マンション以外の受付・フロントへの獲得を強化させる

時代に則したサービスの提供

- ・非有人物件でも、OICOS の提供拡大や ASQ GEM の展開により有人物件に近いサービスを提供する
- ・また、OICOS や ASQ GEM 提供により、生活ソリューションの提供も拡大させる

展開地域、対象物件の拡大

- ・現状の展開は 6 大都市を中心に 18 都道府県だが、その近隣エリアを対象に 20～25 まで増やす方針
- ・展開地域においては、高級物件以外の物件にも対象を広げ、新規取引先を拡大させる考え
- ・マンション以外の住戸形態への適用も模索する

DX 化によるパラダイムシフトの促進

- 自社開発システムにより、「人」から「デジタル」へのシフトを加速させる
- 有人型高付加価値サービスを DX ツールで品質を担保し無人物件への提供を拡大させる

OICOS シリーズ

対象: マンション、学生寮、社員寮 など

内容: 会員登録制 Web サイトおよびアプリ

⇒共用施設の予約、鍵の受渡、料金決済や問合せ等コールセンター機能の代替機能を果たし、有人受付サービスの DX 化を支援する。

OICOS には、マンション・学生寮・ビジネスユースをカバーする高機能フルパッケージ版に加え、マンション管理業務、組合活動に貢献できる導入しやすい廉価パッケージ版である OICOS Lite も提供している。

OICOS の特長

- ①共用施設の煩雑な抽選受付処理もシステムにお任せ
- ②利用料金のオンライン決済にも対応
- ③マンション内の提示物を電子化しサイト上に集約
- ④必要に応じて緊急・重要事項はメールでも通知可能

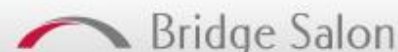
OICOS Lite の特長

- ①管理組合書類のペーパーレス化
- ②現地展示物の整理・タイムリーな公開手段
- ③理事会役員や住戸立ち入りが必要な検査の予定や希望を調整
- ④SNS で居住者限定のコミュニティの形成

OICOS による他社協働と機能拡充の加速

OICOS は、07 年に自社開発・サービス提供を開始した。近年、他社との共同による機能拡充を進めている。22 年にはクレジットカ

BRIDGE REPORT



ードや PayPay といった決済機能を追加。また、株式会社シブタニと協働で非接触型キーと連携し、共用施設利用の予約受付や必要な鍵の開閉について、無人対応が可能になった。23 年にはアイホン株式会社との協働でインターホンと連携し、システム連動によりインターホンのメニュー画面から機能利用が可能になった。さらに 24 年には株式会社フルタイムシステムとの協働で宅配ロッカーと連携し、シェアリングサービスの鍵の授受が宅配ロッカーから無人対応で可能になった。

中長期事業戦略

同社のシステムを媒介として、利便性のあるサービスを提供する事業者を繋ぐプラットフォームとしての立ち位置を獲得する。

- 人的サービスにおける適正規模の模索と移行
 - ①品質担保を最大目的とした既存事業領域での差別化実現
 - ②契約継続可能条件の設定とそれに基づく契約変更交渉
- デジタルサービス事業領域における『お客様』層の拡大
 - ①既存顧客(同社サービス利用居住者・施設利用者)
 - ②準新規顧客(同社サービス未利用の居住者・管理会社)
 - ③新規顧客(事業主・各種メーカー)
- 『プロポーシング・ソリューションズ』への取組み
 - ①変化へ対応(社会情勢・法令 etc.)可能な人材の採用・育成
 - ②協業先企業とのチーム MD による WIN-WIN 志向の業務姿勢構築
 - ③協力企業との協業による新規サービス開発

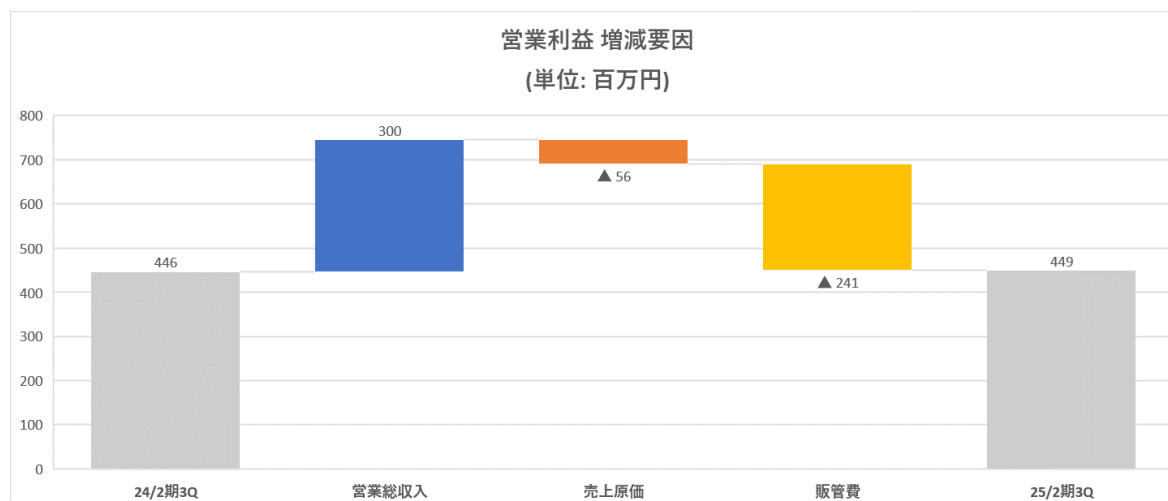
2. 2025 年 2 月期第 3 四半期決算

(1)連結業績

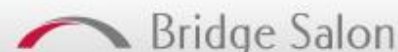
	24/2 期 3Q 累計	構成比	25/2 期 3Q 累計	構成比	前年同期比
営業総収入	5,658	100.0%	5,958	100.0%	+5.3%
営業総利益	2,545	45.0%	2,790	46.8%	+9.6%
販管費	2,099	37.1%	2,340	39.3%	+11.5%
営業利益	446	7.9%	449	7.5%	+0.8%
経常利益	464	8.2%	446	7.5%	-3.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	393	7.0%	919	15.4%	+133.7%

*単位: 百万円

*数値には株式会社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)。



BRIDGE REPORT



前年同期比 5.3%増収、0.8%営業増益

営業総収入は前年同期比 5.3%増の 59 億 58 百万円。マンションフロントサービス事業において安定した収益を確保した。ホテル事業においてはインバウンド消費の拡大と秋の行楽シーズンにおける国内旅行や大型イベントの積極開催を背景に好調。また、団体宿泊需要の獲得にも積極的に取り組んだ。連日高稼働を維持し、売上高は大きく伸長した。

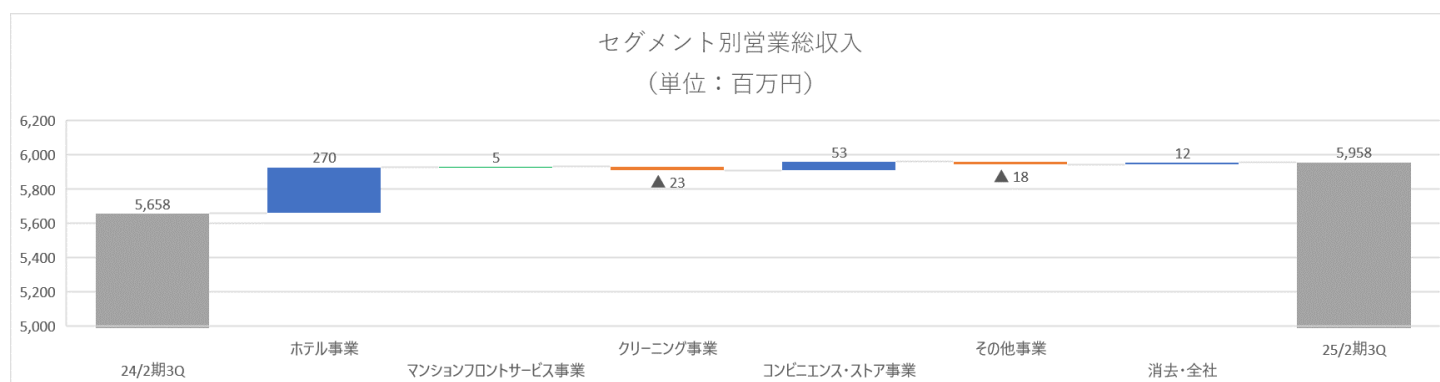
営業利益は前年同期比 0.8%増の 4 億 49 百万円。営業総利益率が前年同期 45.0%から 46.8%へ向上したが、販管費が 11.5%増加したことにより営業利益率は前年同期 7.9%から 7.5%へ低下した。営業外では賃貸費用が増加し経常利益は同 3.8%減の 4 億 46 百万円。固定資産売却益を特別利益に計上したことにより、親会社株主に帰属する四半期純利益は同 133.7%増の 9 億 19 百万円となった。

セグメント別収益

	24/2 期 3Q 累計	構成比/利益率	25/2 期 3Q 累計	構成比/利益率	前年同期比
ホテル事業	1,264	22.4%	1,534	25.8%	+21.3%
マンションフロントサービス事業	3,177	56.1%	3,186	53.5%	+0.3%
クリーニング事業	148	2.6%	133	2.2%	-9.8%
コンビニエンス・ストア事業	988	17.5%	1,041	17.5%	+5.4%
その他事業	79	1.4%	61	1.0%	-23.0%
営業総収入	5,658	100.0%	5,958	100.0%	+5.3%
ホテル事業	346	27.4%	421	27.5%	+21.8%
マンションフロントサービス事業	317	9.8%	317	9.8%	+0.0%
クリーニング事業	32	21.0%	28	21.6%	-11.7%
コンビニエンス・ストア事業	72	7.4%	87	8.4%	+20.1%
その他事業	19	24.4%	14	23.5%	-25.8%
調整額	-342	-	-420	-	-
セグメント利益	446	7.9%	449	7.5%	+0.8%

* 単位: 百万円。利益率は営業総収入利益率。営業総収入は外部顧客への営業総収入。

* 数値は切捨て、率は四捨五入。



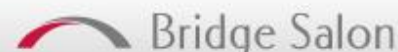
*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

ホテル事業

事業収入は前年同期比 21.3%増の 15 億 34 百万円、セグメント利益は同 21.8%増の 4 億 21 百万円。

千葉県内で運営するビジネスホテル施設においては、近隣の大型テーマパーク、大規模催事場、商業施設等において大型イベントが連日開催され、レジャー関連を中心に宿泊者数が大きく伸長した。また、修学旅行や企業イベントなど団体宿泊需要の獲得に積極的に取り組むことで、売上高は大きく増加した。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を受けるとともにリーズナブルで利便性の高い施設としての支持を受け、需要獲得が進んだ。

BRIDGE REPORT

**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 0.3%増の 31 億 86 百万円、セグメント利益は同 0.0%増の 3 億 17 百万円。

従来から手掛けるマンションフロントにおける居住者向けの各種生活支援サービスに加え、近年はマンション居住者、管理組合、管理会社向け支援ツール「OICOS」の機能拡充や「OICOS Lite」さらには、同シリーズと連携可能なスマホアプリ「OICOS App」を通じて有人フロントサービス以外の選択肢の開拓に努め、受託件数の積極的な獲得を進めている。また、不採算の有人フロント物件に対しては、非有人でありながら高付加価値の提供を可能とする「OICOS」へ切替の提案や、場合により解約・撤退交渉も実施するなど、収益性を重視した活動を継続して行っている。3Q 末における総受注件数は対前期末比 42 件減の 706 件、うち「OICOS」受注件数は同 16 件増の 159 件となった。

クリーニング事業

事業収入は前年同期比 14.1%減の 1 億 33 百万円、セグメント利益は同 11.7%減の 28 百万円。

個人向けクリーニングにおいては、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展開した。同事業はマンションフロント事業との親和性も高く今後の需要拡大も見込まれるハウスクリーニングや保管サービス等の新規獲得を行った。マンション居住者のそれぞれのニーズに対応し、フロントや近隣提携工場の有無にかかわらず常時提供できる利便性の高いサービスの拡販に努めている。しかし、新規契約の獲得には遅れが見られ減収減益となった。

コンビニエンス・ストア事業

事業収入は前年同期比 5.4%増の 10 億 41 百万円、セグメント利益は同 20.1%増の 87 百万円。

主力店舗近隣の大型テーマパーク、商業施設、大規模展示場における各種イベントが連日開催されたことで、来場者数が大きく増加した。加えて、秋の行楽シーズンでは国内宿泊需要が堅調、インバウンド消費の拡大もあり、夕夜間の来店客数が増加して増収増益となった。

その他事業

事業収入は前年同期比 23.0%減の 61 百万円、セグメント利益は同 25.8%減の 14 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を行っている。

なお、21 年 6 月より運営を継続していた「成田スカイウェイ BBQ (CAMP)」については、厚生水産株式会社との間で、5 月 27 日に当該固定資産に係る売買契約を締結、締結日を以て当該施設の閉業を行った。また、当該固定資産の譲渡についても 6 月 24 日に譲渡先への引き渡しを完了した。

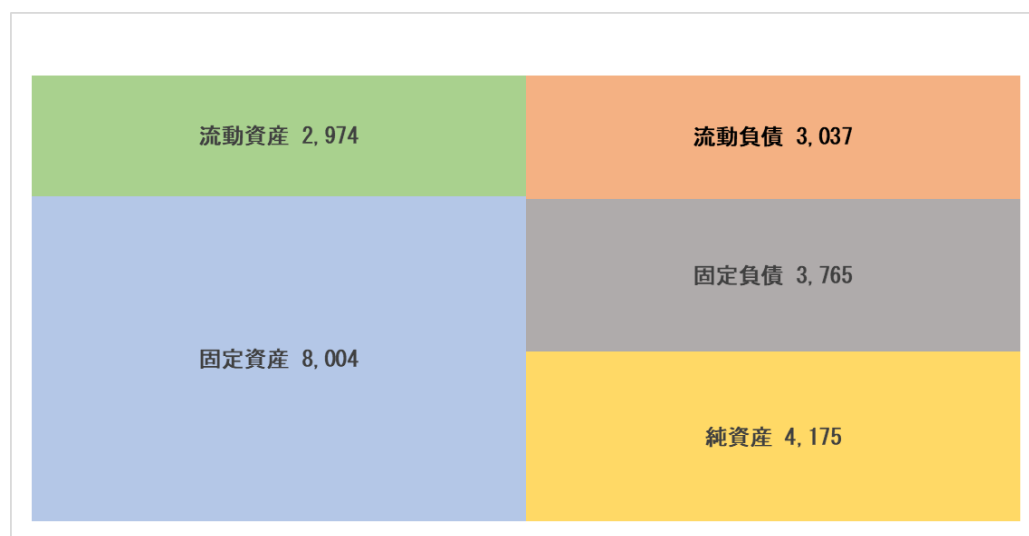
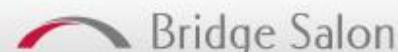
(2)財政状態

	24 年 2 月	24 年 11 月		24 年 2 月	24 年 11 月
現預金	1,885	1,997	仕入債務	156	199
売上債権	441	465	短期有利子負債	1,971	1,912
たな卸資産	48	54	流動負債	2,953	3,037
流動資産	2,731	2,974	長期有利子負債	3,347	3,154
有形固定資産	4,271	4,968	固定負債	3,968	3,765
無形固定資産	38	38	純資産	3,359	4,175
投資その他	3,240	2,997	負債・純資産合計	10,281	10,979
固定資産	7,549	8,004	有利子負債合計	5,318	5,066

*単位:百万円。

*有利子負債＝借入金

BRIDGE REPORT



*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。

上期末の資産合計はアウトドアリゾート施設開設へ向けた建設仮勘定の増加を主因に 6 億 97 百万円増加した。

負債合計は、有利子負債の減少などで前期末比 1 億 18 百万円減少した。

純資産は、親会社株主に帰属する四半期純利益の計上を主因に 8 億 16 百万円増加した。

自己資本比率は前期末 32.7%から 38.0%となった。

3. 2025 年 2 月期業績予想

(1)通期連結業績

	24/2 期 実績	構成比	25/2 期 予想	構成比	前期比
営業総収入	7,519	100.0%	7,768	100.0%	+3.3%
営業利益	486	6.5%	442	5.7%	-9.1%
経常利益	420	5.6%	382	4.9%	-9.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	697	9.3%	1,008	13.0%	+44.5%

*単位:百万円

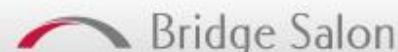
25/2 期は 3.3%増収、9.1%営業減益を見込む

通期予想は修正なし。25/2 期は営業総収入が前期比 3.3%増の 77 億 68 百万円、営業利益は同 9.1%減の 4 億 42 百万円を見込む。親会社株主に帰属する当期純利益については同 44.5%増の 10 億 8 百万円を計画する。なお、7 月に期初予想のそれぞれ 76 億 88 百万円、3 億 48 百万円、2 億 7 百万円から上方修正されている。ホテル事業が想定を上回って好調だったこと、および当期純利益については固定資産売却益の計上によるもの。

ホテル事業においては、施設周辺の商業施設等における大規模イベントの連日開催やインバウンド需要のさらなる回復などにより宿泊需要の拡大を見込む。なお、CVS・BAY HOTEL 本館のリニューアル改装工事の開始は、当初予定の 10 月から 1 月に変更されている。利益面では、省人化推進による設備投資や開業準備に係る専門人材の登用、組織基盤の整備や待遇改善により費用が増加する見込み。

配当も修正なく、期末配当は前期と同じ 10.00 円/株、年間で 20.00 円/株を見込む。

BRIDGE REPORT



*株主優待制度

毎年2月末日、8月末日の株主名簿に記載または記録された100株(1単位)以上の同社株式を保有する株主が対象。

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

(*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

8月末基準日(2024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

株主優待が利用可能な施設

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

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」改札出ですぐ 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
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
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 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 は、アパートメントタイプのビジネスホテル

4. 今後の注目点

1Q、上期に続き 3Q 累計においても増収、営業増益を確保。営業利益の通期予想に対する進捗率は 101.8%、前年同期は実績に対して 91.8%。4Q は閑散期にはあたるものの会社予想を上回り、通期は減益予想から増益着地の可能性もありそう。ホテル事業の想定以上の回復が牽引役となっている。24 年の訪日客数は 3,686 万人、消費額は 8 兆 1,395 億円とともに過去最高を更新、JTB の推計によると 25 年は 4,000 万人を突破する見込みで来期に向けての見通しも明るい。引き続き、同社としては新たな取り組みともなる「スロウマウンテン成田」の展開にも注目。マンションフロント事業における「OICOS」シリーズをはじめとする DX 化への取り組みでは他社との協働によりサービスを拡充させている。21 年に就任した泉澤摩利雄社長は収益性を重視する戦略をとっているが、着実な進展をみせているといえよう。

株価については、PBR は依然として 1 倍を大きく割り込んだ水準。また、特別利益を考慮しない実質の EPS は 55 円程度で実質 PER も 10 倍程度にとどまる。足元の業績動向と収益性を重視しながらの事業展開や事業環境から見える今後の見通しも加味すると割安に放置されていると考える。

<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 2024 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理由(抜粋)>

原則1ー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、株主の皆様に対し適切に開示、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、株主の皆様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2ー4ー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、女性や外国籍人材が、全従業員に占める割合が少ない当社においては、女性や外国籍人材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、執行役員を含めた管理職への女性登用は既に行っており、多様性の確保に向けた取り組みは前進しております。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ー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ー1ー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、①会社の持続的な成長に向けた連結売上高・連結営業利益の安定的確保、②

お客様から信頼される仕事を行うための新しいスタンダードの確立とガバナンス強化、③既存事業の価値向上と新規事業への挑戦を目標としておりますが、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4-2-2. 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、現状、サステナビリティに係る基本方針を定めておらず、サステナビリティ関連のリスク及び機会、管理するためのガバナンス過程、統制及び手続等の体制をその他のコーポレート・ガバナンスの体制と区別しておりません。サステナビリティに係る対応は、当然に着手すべき社会的責任であること、企業の持続的成長と価値向上の観点から、経営上の重要課題であることを十分に認識のうえ、当社グループにおけるマテリアリティ(重要課題)の特定や、サステナビリティ関連事項の具体的推進を可能とするガバナンス体制及びモニタリング機能の構築を検討するためのグループ横断プロジェクトを組成し、各事業本部長や各部門責任者による検討を開始しております。各マテリアリティ(重要課題)推進のための戦略及び計画、各種指標等の策定を中長期目線で進めるとともに、活動の進捗や状況、生成される成果物の詳細については、今後、積極的な開示に努めてまいります。

<コーポレート・ガバナンス・コードの各原則に基づく開示(抜粋)>

原則1-4. 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2-3-1. 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

有価証券報告書において開示しております。

原則3-1. 情報開示の充実

(2)コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方と基本方針

本報告書1. 1【基本的な考え方】に記載しております。

(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は、基本報酬及び業績連動報酬により構成し、役位、職責、当社への貢献度に応じ、当社の業績、従業員給与の水準を考慮しながら、総合的に勘案して決定しています。個人別の報酬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、その権限の内容は、各取締役の基本報酬の額及び各取締役の職責、担当事業の業績及び当社への貢献度を踏まえた賞与の評価配分とし、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。

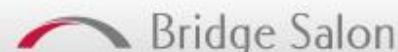
原則4-9. 独立社外取締役の独立性判断基準および資質

独立社外取締役につきましては、会社法に定める社外取締役の要件、金融商品取引所が定める独立性基準を満たす人物を選定いたしております。

原則5-1. 株主との建設的な対話に関する方針

(1)株主との対話は、コーポレート戦略グループが担い、代表取締役が統括いたします。株主から面談等の要望がある時は、必

BRIDGE REPORT



要に応じて代表取締役または各取締役もしくは執行役員が対応いたします。

(2)IRに必要な情報は、各部署から情報収集を行い、コーポレート戦略グループで取りまとめを行っております。

(4)株主からの意見・懸念等については、コーポレート戦略グループにおいて集約し必要に応じて取締役会に報告いたします。

(5)当社は、四半期の終了日から当該四半期の実績の発表日までの間は沈黙期間として当該四半期の決算情報に関する対外的コメントおよび問い合わせへの回答は行なわないこととしております。

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・ペイエリア: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。



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](#)

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](#)

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](#)