

会社概要／株式情報

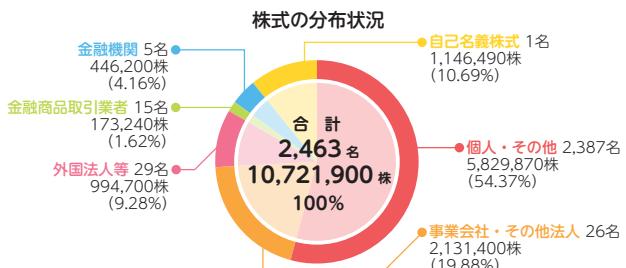
会社概要 (2018年12月31日現在)

会社名	日本社宅サービス株式会社 (Japan Corporate Housing Service Inc.)	
本社所在地	〒162-0833 東京都新宿区単筒町35番地 TEL.03-5229-8700(代表)	
事業所	第1オペレーションセンター 〒162-0053 東京都新宿区原町3丁目87番4号 第2オペレーションセンター 〒060-0004 北海道札幌市中央区北4条西4丁目1番地 SUNNEXTAアーカイブズ(東京都立川市)	
設立	1998年10月6日	
資本金	7億7,813万円	
資本剰余金	9億6,928万円	
役員	代表取締役社長 笹 晃弘 社外取締役 長山 宏 常務取締役 市原 康太郎 社外取締役 青淵 正幸 常務取締役 石上 明子 常勤監査役 碩 修身 常務取締役 高木 章 常勤社外監査役 宮川 洋一 取締役 小山 長規 社外監査役 中西 康晴 取締役 石上 敦司 社外監査役 笹本 憲一 取締役 吉田 勇 取締役 田中 俊治	

グループ会社	クラシテ株式会社 株式会社全日総管理 クラシテ不動産株式会社 株式会社スリーS サンネクスタリーシング株式会社
--------	---

株式情報 (2018年12月31日現在)

株式の状況	発行可能株式総数	22,800,000株
	発行済株式総数	10,721,900株
	株主数	2,463名



株主メモ

事業年度	毎年7月1日から翌年6月30日まで	
定時株主総会	毎年9月開催	
基準日	定時株主総会	毎年6月30日
	期末配当金	毎年6月30日
	中間配当金	毎年12月31日
	その他必要があるときは、あらかじめ公告して定めた日	
上場証券取引所	東京証券取引所 市場第二部	
証券コード	8945	

株主名簿管理人 特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 電話照会先 0120-232-711(通話料無料)
公告方法	電子公告により当社ホームページ(http://www.syataku.co.jp/)に掲載いたします。 やむを得ない事由により、電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載いたします。

日本社宅サービス株式会社

〒162-0833 東京都新宿区単筒町35番地
電話 03-5229-8700(代表)
03-5229-8748(IR直通)
メール ir@syataku.co.jp



見やすく読みまちがえにくい
ユニバーサルデザインフォントを
採用しています。

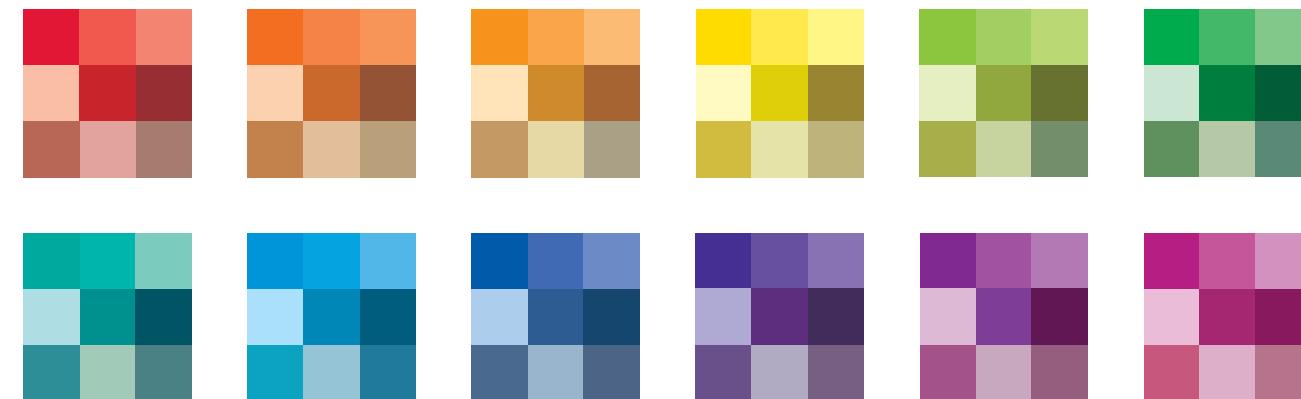


NEXT DREAM NEXT STANDARD SUNNEXTA GROUP

第21期 中間報告書

2018年7月1日～2018年12月31日

日本社宅サービス株式会社



株主の皆様へ

株主の皆様には、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

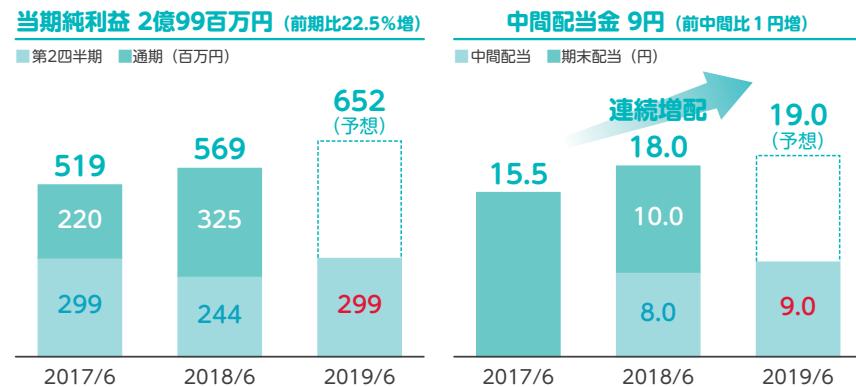
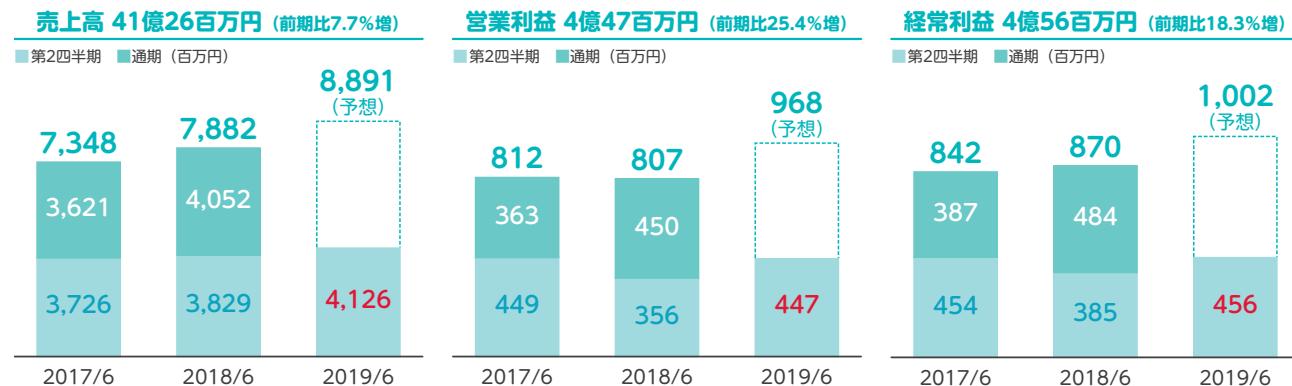
2019年6月期第2四半期連結決算は売上高及び各利益とも前年同期を上回り、ほぼ計画どおりに進捗し、中間配当も前期より1円増の9円といたしました。

引き続き、本年度計画達成に向けてグループ一同、全力を尽くしてまいります。

株主の皆様におかれましては、末永くご支援賜りますようお願い申し上げます。

サンネクスタグループ 日本社宅サービス株式会社
代表取締役社長 笹 晃弘

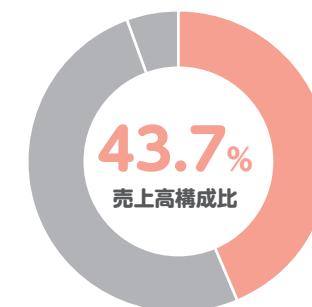
2019年6月期第2四半期連結決算



セグメント別の概況

社宅管理事務代行業業

日本社宅サービス



前期からの良好な市場環境を背景にした新規受注分の稼働計画を順調に進捗させたことで受託収入が増加し、売上高及び利益面に寄与したことから、売上高は18億4百万円(前年同期比5.5%増/計画比1.0%増)、営業利益は3億57百万円(同12.8%増/同26.6%増)となりました。

施設総合管理事業

クラシテ

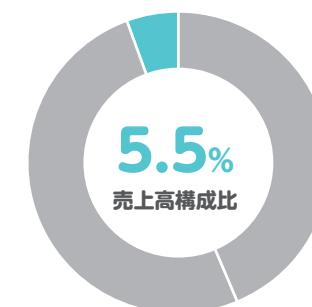
全日総管理

クラシテ不動産



修繕工事等の一部に計画遅れがあるものの、マンション管理組合や建物オーナーからの新規受託物件が順調に稼働していることに加え、買取再販等の不動産取引の増加により、売上高は20億95百万円(前年同期比10.3%増/計画比2.8%減)、営業利益は56百万円(同78.1%増/同0.7%減)となりました。

その他



コスト削減サービスなどが順調に拡大したことにより、売上高は2億26百万円(前年同期比3.4%増/計画比1.9%増)、営業利益は31百万円(同379.2%増/同162.2%増)となりました。

サンネクスタグループでは、3つの基本戦略を掲げ、中長期的な企業価値の向上を目指し、グループ全体として営業力、収益力及びサービスの質を高め、さらなる基盤事業の確立に向け、取り組んでいます。

サンネクスタグループの3つの基本戦略

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さらに拡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材育成の早期化

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、幹部人材の早期育成と意思決定など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

連結5社における経営を「チーム」による経営体制に移行し、グループの総合力をもとにして、共創経営を推進しています。



サンネクスタグループ常勤役員一同

田中俊治 吉田勇 石上敦司 中里博樹 武江政空 齊藤浩 大沼希巳 江 芝中元一
石上明子 市原康太郎 笹晃弘 高木章 小山長規 長友孝祥

サンネクスタグループ各社のご紹介

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

日本社宅サービス株式会社

代表取締役社長 笹 晃弘

マンション管理サービス
修繕工事サービス

クラシテ株式会社

代表取締役社長 高木 章

住まいの見守り・
セキュリティサービス

株式会社スリーS

代表取締役社長 高木 章

不動産の売買仲介サービス・賃貸管理

クラシテ不動産株式会社

代表取締役社長 小山 長規

原状回復・リフォームサービス

株式会社全日総管理

代表取締役社長 長友 孝祥

Q

現在のマーケット（市場環境）について教えてください。

A

企業の人材確保を目的とした福利厚生制度への関心の高まりや、働き方改革への対応による長時間労働の是正の動きが活発となり、社宅アウトソーシング市場は**今後も拡大傾向で推移**するものと見込まれます。

Q

どのような取り組みをしていますか？

A

当社は、急速に社有社宅の売却が進み「借上社宅」の需要が高まる中、社宅アウトソーシングサービス業のパイオニアとして「しゃたくさん」をスタートさせ、その後も個人情報保護の重要性や事業継続（BCP）の必要性の高まりなど、**時代の流れ・環境の変化に絶えず迅速に対応**してまいりました。

お客様に継続的に価値を実感していただくため、常にお客様の声（ニーズ）に耳を傾け、「お客様目線」に立ったオーダーメイド型の最適な業務設計・改善提案を続けております。

そして、厳しい基準「加盟店評価制度」をクリアした国内全域の優良賃貸不動産会社のみが加盟できるネットワーク「日本社宅ネット」により、常にお客様目線で良質・最適な物件情報を提供しております。

その1つ1つが形となって蓄積されたノウハウが最大の強みの根源であり、社宅アウトソーシング受託管理件数は業界No. 1の評価をいただいております。（2018年6月 218,593件）



Q

今後についてどのようにお考えですか？

A

当社は創業時から、単なる事務代行サービスを提供するのではなく、社宅制度のコンサルティングからお客様ごとに運用設計を行うことで、**オペレーション業務が極力お客様に残らないサービスの提供**に努めてまいりました。

近年では、社宅制度にアウトソーシングの範囲を限定せず、より広範囲の制度運用までをお引き受けすることで、お客様がさらにコア業務へ集中できるように、**サービスの付加価値向上**に努めております。

当社は、これまで大手企業を中心に社宅アウトソーシングサービスを提供し、おかげさまで昨年創業20周年を迎えることができました。

これまでの専門会社として培ってきたノウハウをもとに、**新たに中小企業の皆様にもお役に立てるサービスの構築**に努めてまいります。



常務取締役
事業本部長兼IT戦略担当
市原 康太郎

Information フルアウトソーシングの事例に大変ご好評をいただきました。



働き方改革や人手不足などのニーズに対応したフルアウトソーシングの事例をご案内した「人事労務セミナー」(2019年2月開催)では、141社(前回比約1.5倍)のご参加、大きな関心・ご好評をいただきました。

Q

現在のマーケット(市場環境)について教えてください。

A

施設総合管理事業においては、人件費や輸送コストの上昇による建築コストの高騰、技能労働者の需給状況等について注視すべき状況が続き、受注競争が依然として厳しいものの、新築マンションの供給が続くことにより市場規模は緩やかに拡大していき、ストック(マンション管理)ビジネスをベースにした継続的かつ安定的な成長が見込まれます。

また、2000年代に新築マンションが大量に供給されたことから老朽化による周辺サービス(修繕・リフォーム、買取等)の需要拡大も期待されます。

Q

どのような取り組みをしていますか？

A

分譲主との利害関係を持たない独立系管理会社として、常に「暮らし手」の立場に立って、マンションの日々の管理から管理組合運営のご相談、居住者のご要望、リフォーム、賃貸・売買仲介まで、住まいと暮らしに関するワンストップ型ソリューション、「安全・安心・快適」な価値向上サービスをご提供しております。



CLASSITE

クラシテ管理

クラシテ(株)
代表取締役社長
高木 章

Q

今後についてどのようにお考えですか？

A

中規模マンションを主要顧客とするポジションでお客様目線から建物の老朽化と居住者の高齢化に応え、当社グループの総合力、複合サービスの増強により、お客様との取引における自社サービス割合を高め、収益拡大を目指してまいります。

Q

全日総管理がグループ入りして注力していることは何ですか？

A

リフォームを主とする事業拡大はもとより、クラシテグループの一員として、さらにガバナンス体制・内部統制の強化にも取り組み、将来の拡大発展かつ安定的な成長につなげてまいります。



CLASSITE

リノベーション

(株)全日総管理
代表取締役社長
長友 孝祥

Q

クラシテ不動産が果たす役割はどういったものですか？

A

建物と人の高齢化が進み「不動産所有者」属性が多様化し、そこからのニーズはさらに細分化され、変化する時代を迎えています。住人皆様の声に真摯に耳を傾け、多様化するニーズにお応えする課題解決型のサービスを構築提供し、そこで培われたノウハウを全国に広げる取り組みを通じて企業価値の向上に努めてまいります。



CLASSITE

クラシテ不動産

クラシテ不動産(株)
代表取締役社長
小山 長規



どのような取り組みをしていますか？

A

引越コンサルティングサービス、24時間対応コールセンターサービス、見守りセキュリティサービス、管理部門向けBPO(ビジネスプロセスアウトソーシング)サービスなど、**さまざまなお客様の問題解決をサポート**する、付加価値の高いサービスを提供しております。



今後についてどのようにお考えですか？

A

将来の新規事業の柱とすべく、集合住宅を中心に、その居住者や所有者の安全・安心・快適に加え、施設管理者の利便性向上にも貢献する「スマートオートロック」システムの開発や、新たな「施設修繕支援サービス」等、お客様にとってさらに価値が広がるサービスを複数、今後も展開していく予定です。



新規事業となるであろう各種取り組みにも注力する中、**社宅管理事務代行事業**と**施設総合管理事業**からなる既存事業が順調に進展しており、残り1年余りとなった、中期5カ年経営計画の最終年度2020年6月期連結業績目標の達成に向けて取り組んでおります。

さらに、その先の2020年6月期以降を見据えて、各事業分野において情熱と創造力を発揮し、新たなスタンダードを生み出していくよう絶え間なくチャレンジしていくとともに、ITを活用した生産性向上を推進し、収益率向上にも取り組んでいきます。

そして、今後も業績の成長に基づいた安定配当^{*}、増配の継続を目指してまいります。

※目標：連結配当性向30%以上、連結株主資本配当率(DOE)3.5%

中期経営計画最終年度(2020年6月期)連結業績目標

売上高 97億38 百万円	営業利益 12億76 百万円	経常利益 12億92 百万円	親会社株主に帰属する当期純利益 8億41 百万円
-------------------------	--------------------------	--------------------------	------------------------------------

株主還元

(円) ■ 配当金(中間配当含む)
■ 増配分 ■ 記念配当分

