

## 会社概要 / 株式情報

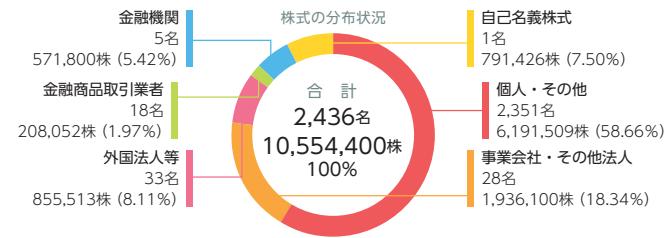
### 会社概要 (2017年12月31日現在)

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 東京都新宿区笹塚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	7億3,338万円
資本剰余金	9億2,453万円
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 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 (2017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	10,554,400株
	株主数	2,436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	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
定時株主総会	毎年9月開催	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)
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	公告方法	電子公告により当社ホームページ ( <a href="http://www.syataku.co.jp/">http://www.syataku.co.jp/</a> ) 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。
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		

## 日本社宅サービス株式会社

〒162-0833 東京都新宿区笹塚35番地  
電話 03-5229-8700 (代表)  
03-5229-8748 (IR直通)  
メール [ir@syataku.co.jp](mailto:ir@syataku.co.jp)



ユニバーサルデザイン (UD) の考えに基づいた見やすいデザインの文字を採用しています。



この印刷物は、FSC® 森林認証取得用紙と植物油インキを使用して印刷されております。

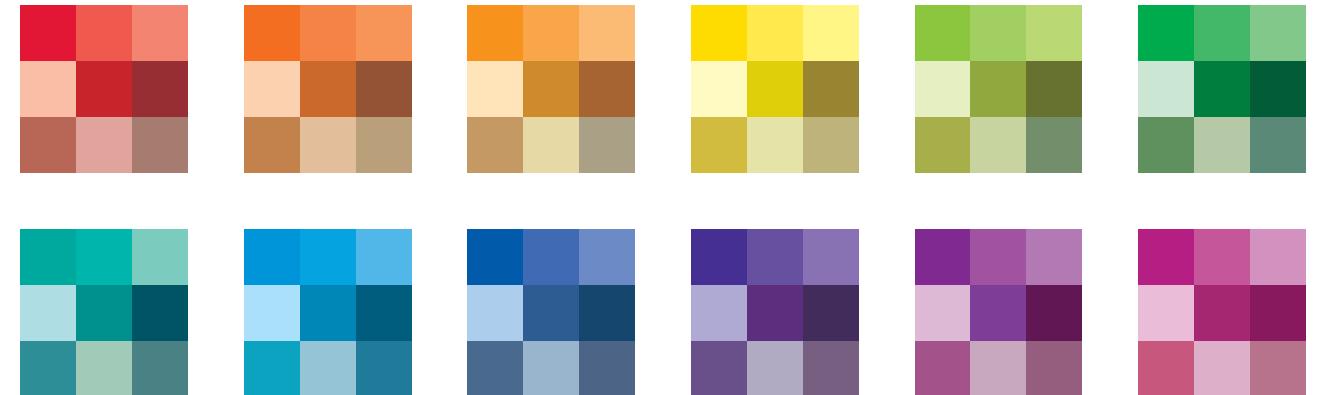
# NEXT DREAM NEXT STANDARD

## SUNNEXTA GROUP

## 第20期 中間報告書

2017年7月1日～2017年12月31日

## 日本社宅サービス株式会社



証券コード 8945

# NEXT DREAM NEXT STANDARD

次から次へ。かなえない夢がたくさん生まれてきます。  
もっとビジネスの改善や改革をお手伝いしたい。  
暮らしに潤いと安心をお届けしたい。  
その「もっと」をかなえるのは、「お役に立ちたい」という情熱と創造力。  
私たちサンネクスタグループはお客様の声に耳を傾け、  
新たなスタンダードを生み出していきます。

## SUNNEXTAグループのご紹介

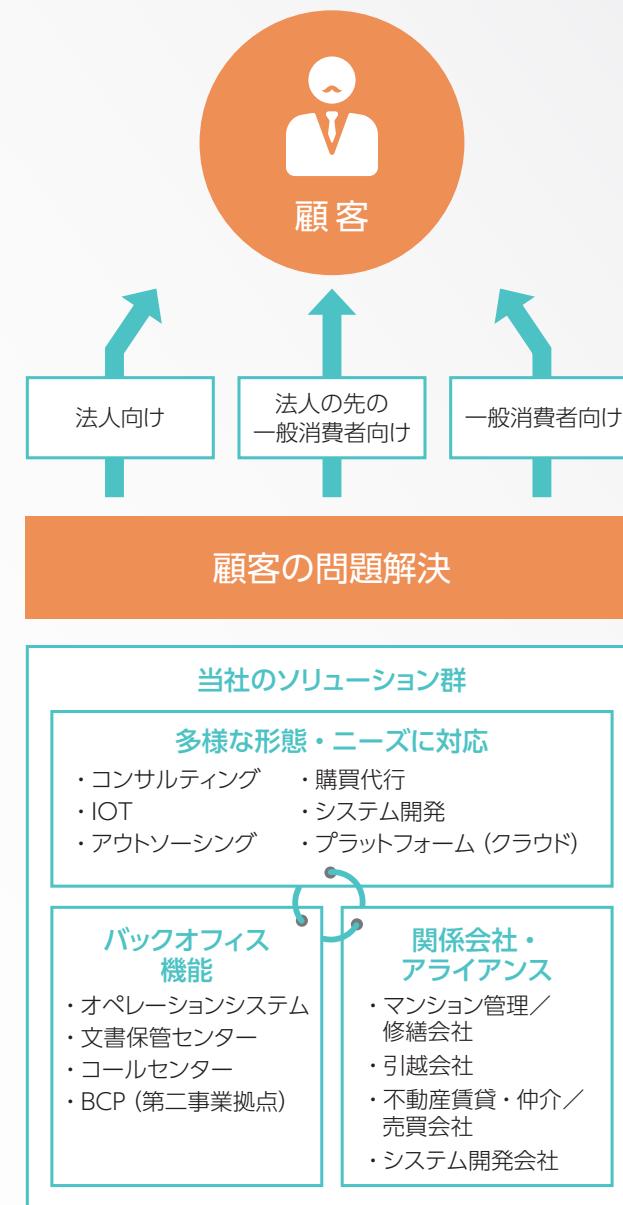
### Q SUNNEXTAグループって どんなグループなの？

A アウトソーシング・スタイルを  
基軸にして、『企業活動』と  
『住まいと暮らし』に関わる  
様々な問題解決を行う企業集団です。

私たちSUNNEXTAグループでは、  
企業の住宅制度運営から、  
総務・人事業務に至る様々なサービスと、  
住まいと暮らしに関わるサービスを融合した  
トータル・アウトソーシング・サービスを  
手掛けています。

### グループ名の由来

SUNNEXTAの「サン」は、『しゃたくさん』の「さん」  
に加え、親しみを込めて呼ぶときの「さん」を表現  
しています。そして「ネクスタ」は「ネクストスタン  
ダード (NEXT STANDARD)」から。私たちが  
次のスタンダードとなる価値を作っていくという  
自負と宣言を表現しています。



**Q 「社宅管理事務代行業」ってどんな事業なの?**

**A** 人事や総務に代わって「住宅制度改革や制度そのものの運用」を行い、全国の転勤者とご家族のお住まいに纏わるサポートを行います。

**業界のリーディングカンパニー「しゃたくさん」**

- 1 業界No.1の受託管理件数実績!**  
創業以来管理件数は順調に推移しており、12年連続業界シェアNo.1です。
- 2 業界唯一の社宅アウトソーシング専門会社です。**  
専門会社であり、独自のビジネスモデルを基にしたサービス提供を評価いただいております。信頼の証であるリピート率は97%を実現。



**当社の強み**

不動産事業を行わないからこそできる  
中立的な立場で良質・最適な物件情報を提供

不動産事業 (不動産仲介・管理会社) と共に手掛けることで、  
入居者と家主や管理会社との利害の調整が生まれる



**国内初、唯一の法人専門の賃貸不動産会社ネットワーク**

- ・厳しい基準 (加盟店評価制度) をクリアした地域優良不動産会社 (338店舗) で構築
- ・年間20,000件以上の社宅・転勤業務をフルサポート!!

**Q クラシテの「施設総合管理事業」って他の管理会社と何が違うの?**

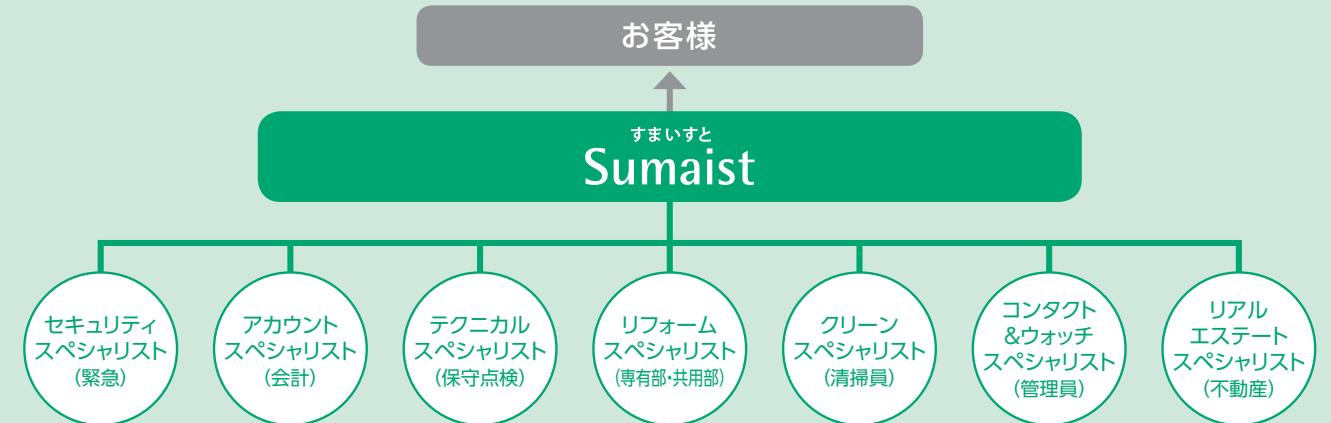
**A** 私たちがこだわるのは、常に「暮らし手」の立場に立ったサービスの提供。横並びから一歩前へ。

**住まいと暮らしのトータルソリューション「CLASSITE」**

- 1 独立系** だから可能な「暮らし手」利益の最大化  
分譲主との利害関係を持たない独立系会社として、常に暮らし手の立場に立ったサービスをご提供。
- 2 独自の運営組織「分業制」** による再現性のある独自オペレーション  
各分野のスペシャリストと連携をはかりながら、客観的、専門的でもれのない改善提案を行う仕組みがあります。



お客様のパートナーとして住まいと暮らしをあらゆる面から支えるため、  
「Sumaist (すまいすと)」と呼ばれる住まいのコンシェルジュを選定。  
各分野のスペシャリストと連携をはかりながら、全く新しい住まいの総合管理を実現しています。





**Q1 事業の市場環境はいかがでしょうか?**

企業収益の改善や継続的な人手不足を背景に、お客様からご好評をいただいている社宅管理事務代行事業における**需要は安定的に高まっています**。

また、施設総合管理事業においては、住居の老朽化対応と高齢者をサポートする**サービス需要が増加傾向**にあります。

**SUNNEXTAグループ経営ビジョン**  
『**ビジョナリーカンパニー創造のために**』

「NEXT DREAM NEXT STANDARD」を次々に実践することで、社会に貢献し、企業価値を向上してまいります。

**Q2 上期（第2四半期まで）の実績と見通しはいかがでしょうか?**

経営計画に対しては、ほぼ順調に推移しています。今期も売上高・利益の最高記録の更新を目指し取り組んでまいります。

社宅管理事務代行事業は前期の一時的な付帯収益の影響により、上期は前年同期比では減収・減益となりました。

なお、企業収益の改善や継続的な人手不足を背景に、**受注状況はほぼ見通しどおり**です。

もう一つの主軸である施設総合管理事業は、**ストックの管理収入が堅調**なことに加え、新たにグループへ参画した**株式会社全日総管理の売上**もあり、増収となり

ました。他方、一部小規模修繕工事や不動産取引が下期にずれたこと等により上期は減益となっています。

**Q3 上期（第2四半期まで）にどのようなことに取り組まれたのでしょうか?**

大きな取り組みとしては第1四半期に行ったM&Aによる**株式会社全日総管理のグループへの経営統合**です。新たなお客様の取り込みとグループ内で首尾一貫したサービス提供による原価低減が主な目的です。すでにその**シナジー効果**が現れつつあり、今後の効果拡大が期待されます。

また、**働き方改革**にも取り組んでいます。例えば**勤務時間の短縮、休日数の増加**など、従業員がより**働きやすい環境**を整えるとともに**報酬アップ**を行いながら従業員満足度を高めつつ、**生産性向上**も図っています。

**Q4 中期経営計画（2015年7月～2020年6月）の進捗はいかがでしょうか?**

全体の売上計画で若干の遅れがあるものの直近2期連続で過去最高営業利益を更新し、**当期もほぼ**

**計画通りで推移**しています。

中期経営計画の最終年度に向けて**概ね順調**にストックビジネスを拡大させています。

また、新規サービスや事業の開発において計画と多少の開きはありますが、当社の特徴を活かしたお客様ニーズに合う**新規サービス**やセキュアサポート分野の**新商品開発**を継続して進めています。

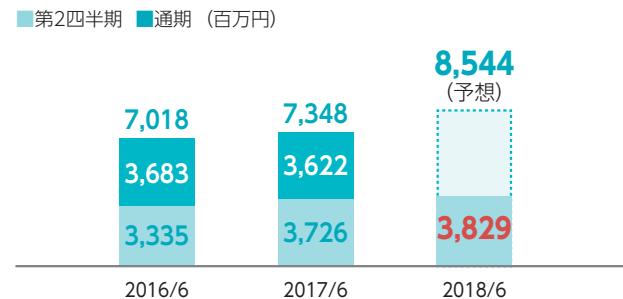
**Q5 株主の皆様へのメッセージはいかがでしょうか?**

中長期の経営視点から、「**連結業績を勘案した上で、安定的かつ継続的な配当**」を行うことを基本方針とし、連結配当性向30%以上、連結株主資本配当率（DOE）3.5%以上を目標とし、増配を続けてまいりました。今後も上記方針のもと、**株主の皆様へ還元**してまいります。

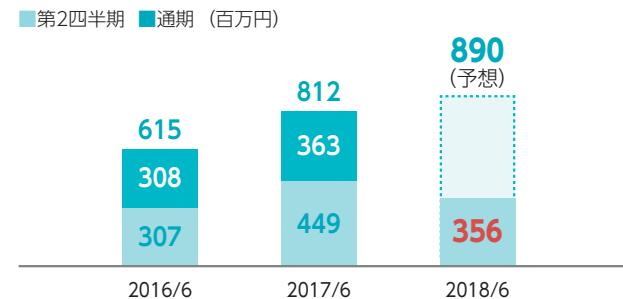
株主・投資家の皆様には、引き続き当社グループのご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

日本社宅サービス株式会社  
代表取締役社長 **笹 晃 弘**

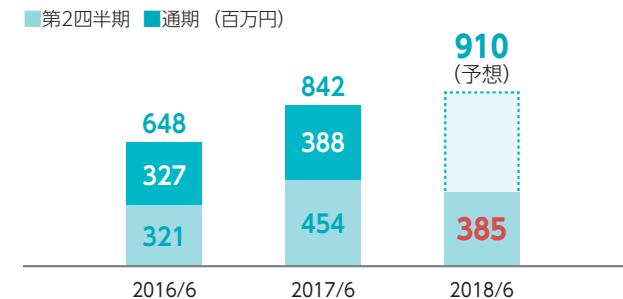
**売上高 38億29百万円** (前期比 2.8%増)



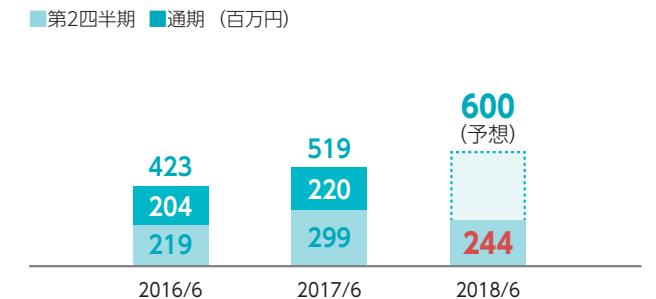
**営業利益 3億56百万円** (前期比 20.6%減)



**経常利益 3億85百万円** (前期比 15.2%減)

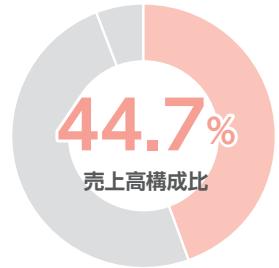


**当期純利益 2億44百万円** (前期比 18.3%減)



社宅管理事務代行業業

日本社宅サービス



売上高 **17億10百万円**  
前期比 82百万円減  
計画比 24百万円減

営業利益 **3億16百万円**  
前期比 84百万円減  
計画比 28百万円増

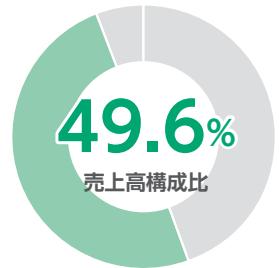
社宅管理事務代行業業においては、企業からのアウトソーシング・ニーズを背景に新規受注による社宅管理件数は、増加基調で推移しましたが、前期の一時的な付帯収益の影響により、**売上高**は17億10百万円（前年同期比4.6%減／計画比1.4%減）、**営業利益**は3億16百万円（同21.0%減／同9.7%増）となりました。

施設総合管理事業

クラシテ

クラシテ不動産

全日総管理



売上高 **19億00百万円**  
前期比 1億27百万円増  
計画比 1億 7百万円減

営業利益 **31百万円**  
前期比 9百万円減  
計画比 2百万円増

施設総合管理事業においては、マンション管理組合からの新規受注（リプレイス）や大規模な計画修繕工事が堅調であったことに加え、完全子会社化した全日総管理社のリフォーム・リノベーション関連売上が寄与した結果、**売上高**は19億0百万円（前年同期比7.2%増／計画比5.3%減）となりました。一方で、小規模修繕工事や不動産取引が下期にずれしたこと等により、**営業利益**は31百万円（同23.5%減／同7.0%増）となりました。

その他

スリーS 他



売上高 **2億19百万円**  
前期比 58百万円増  
計画比 21百万円減

営業利益 **6百万円**  
前期比 2百万円増  
計画比 22百万円増

既存の新サービスに加えてスリーS社を完全子会社化したことにより、**売上高**は2億19百万円（前年同期比36.5%増／計画比9.1%減）、**営業利益**は6百万円（同58.1%増／—）となりましたが、新たなサービスの追加投入は、若干遅れて推移しています。今夏には新サービスをリリース予定です。

Topics1 人材育成のできるリフォーム専門会社が当社グループに加わりました

Q **経営統合（2017年8月1日）に踏み切った理由を教えてください。**

㈱全日総管理をゼロから創業して23年、従業員達と手を取り合いながら今の姿まで成長させてきました。

その中にはベテランもいれば若い未経験の新人達もいます。そうした従業員達の将来を考えると、がむしゃらに目の前の仕事に向き合うだけでなく、組織で、総合力で、戦略的に未来を見据えた経営に変革していくことが必要不可欠だと考えるようになりました。でも自分達だけでそれを行うのは難題であるとも考えていました。

そのような中で、日本社宅サービスは創業期から縁がありましたし、クラシテがSUNNEXTAグループ入りする際には、社外で協力した経緯もありましたので、互いに理念とビジョンを共有し、互いの組織に集う人々のために協力し合うという考え方は、違和感もなく受け入れることができました。当然、決断するには悩みましたが、今は互いの将来が鮮明に見えるようになり、良かったと思っています。あとは結果を出すだけです。

Q **今後はどのようなことに取り組まれるのでしょうか？**

㈱全日総管理のこれまでのお客様に加えて、クラシテと日本社宅サービスのお客様に対しても、当社が誇る迅速で高品質な、相見積もり不要の良心的な価格のサービスを提供することにより、互いのビジネスが拡大すると考えています。

ストック（管理戸数や管理件数）に付帯するビジネスチャンスを逃すことなく、受注率アップや修繕工事の原価低減を図っていく予定です。

将来的には首都圏以外の地域へのサービス拡大も視野に入れており、グループの売上・利益の拡大にも貢献できるように取り組んでいきます。



株式会社  
全日総管理  
代表取締役社長  
**長友 孝祥**



Topics2 新サービスのご紹介

2018年夏リリース予定 **最先端の「スマートオートロック」**



来訪者をスマートフォンに動画つきで表示。外出先や勤務中など、いつでもどこでも対応可能。

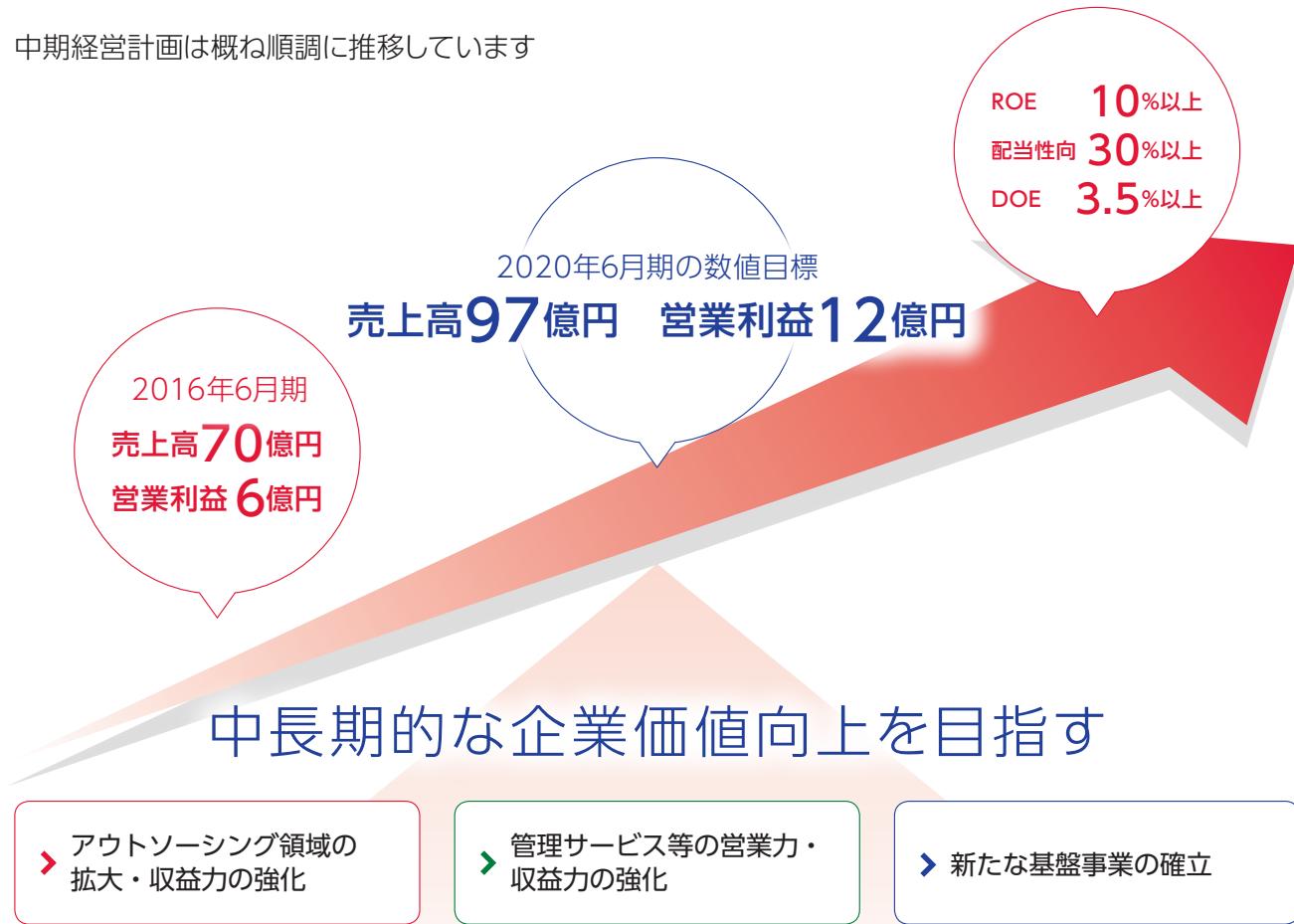
**来客対応**  
在宅中でも外出中でも、お手持ちのスマートフォンで、来客対応ができます。

**不在対応**  
来客対応ができないときでも、専用アプリによる返答のほか、コールセンターによる代理対応も可能です。



ローコストで老朽化物件のバリューアップを実現。  
見守りセキュリティサービス／IC錠／Wi-Fiと連動したアウトソーシング・スタイルのサービスを準備中。

中期経営計画は概ね順調に推移しています



当社グループの目指す姿・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
2. お客様にとって価値が更に拡がるような付加価値の高いサービスの創造
3. 機能分化による意思決定と人材育成の早期化

当社は、連結配当性向30%以上、連結株主資本配当率 (DOE) 3.5%を目標としています。  
資本の効率性と利益配分の双方を配当目標とし、安定した業績をベースに、株主の皆様に対しては今後も継続的な安定配当を目指してまいります。

