

(2026年6月期～2028年6月期)

中期経営計画の概要

サンネクスグループ株式会社

中長期のビジョン

NEXT STANDARD

～ アウトソーシングを通じて人の暮らしを豊かにする ～

積極的な事業投資と収益構造の変革による継続的な成長を果たすとともに、利益還元とガバナンスの向上によりステークホルダーからの厚い信頼を獲得し、アウトソーシング事業者としてさらなる進化発展を目指します。



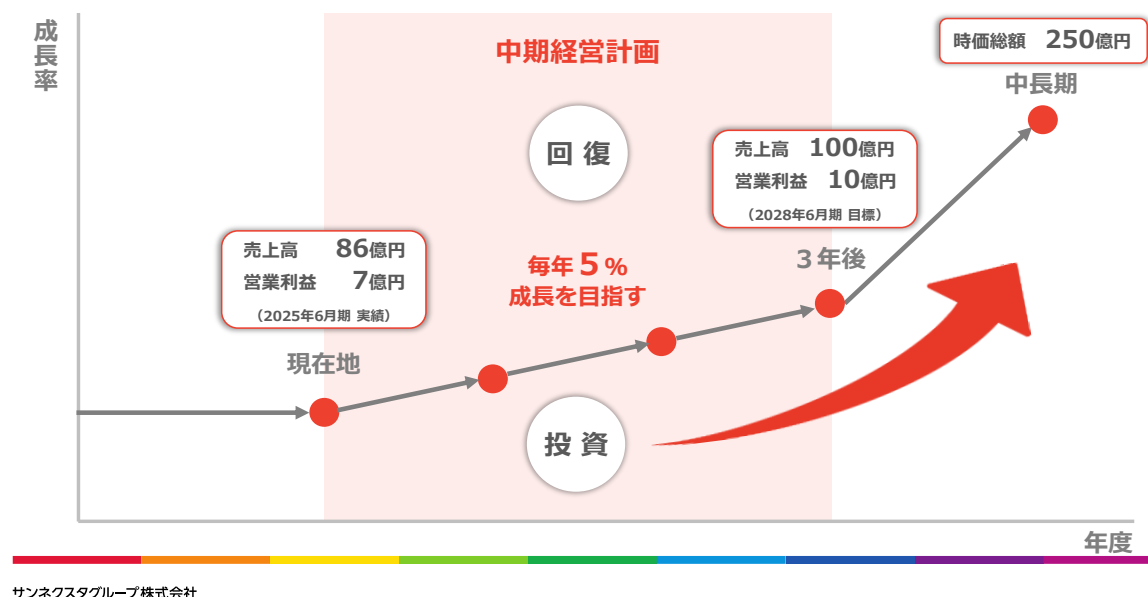
サンネクスグループ株式会社

2026年6月期からはじまる新たな中期経営計画を策定するにあたり、中長期のビジョンを設定しています。

前中期経営計画において、成果にたどり着けていない仕掛中の取り組みが数多くあることから、中期経営計画の3年間は前中期経営計画で掲げてきたことを継続し、売上・利益をしっかりと拡大させるとともに、利益還元とガバナンスの向上により、ステークホルダーからの信頼を厚くし、アウトソーシング事業者としてさらなる進化・発展を遂げることを目指します。

中期経営計画の位置づけ

- ・コロナ禍以前のストック売上高成長率と営業利益率に「回復」
- ・基盤システムの再構築、M & Aも含めた新たな事業創出等へ「投資」
- ・その上で、改めて**時価総額250億円**を超える企業集団を目指す



当社グループは、中長期（10年程度を想定）に向けて、時価総額250億円規模の企業集団になることを目指しています。

その第一ステップとして、前中期経営計画で停滞した売上成長を回復させ、営業利益も回復させます。

中期経営計画期間中に目指すのは、コロナ前の売上成長率と営業利益率です。当社の既存サービスを着実に伸長させ、年平均で5%程度のストックを積み上げていきます。

また、人件費高騰等の環境変化にも対応し、営業利益率10%を達成させ、3年後には売上高100億円、営業利益10億円を超えていくことを目標とします。

同時に、その先の将来に成果を生み出すための投資も積極的に行っていきます。

中期経営計画 経営戦略

1_基盤事業の成長

ストックビジネスの
維持・拡大

2_収益構造の変革

アウトソーシング
事業者としての
さらなる進化・発展

3_将来に向けた投資

中長期の
成長シナリオ実現の
基礎作り

サンネクスタグループ株式会社

中期経営計画を達成するための主要な戦略を3つ設定しています。

①当社の基盤事業である「社宅マネジメント事業」と「マンションマネジメント事業」において、ストックの維持拡大をはかります。

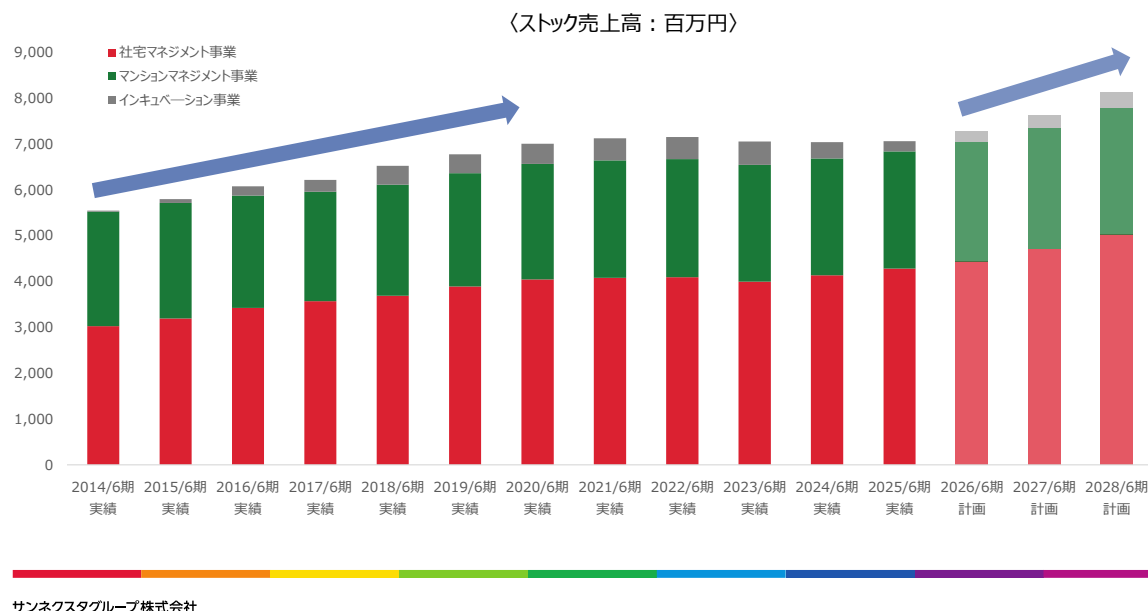
②より大きな利益を生み出すために、現在の収益構造を変革させていきます。

③将来の成長に向けた積極的な投資を行っていきます。

3つの経営戦略を実行し、将来に向けた持続的な成長を果たしていきます。

1_基盤事業の成長 ~ストックビジネスの維持・拡大

2つの基盤事業において、ストックビジネスの維持・拡大を通じて、
コロナ禍前のストック売上高「年5%成長」に「回復」させる



2014年6月期から、コロナの影響が本格化する前の2020年6月期までの6年間は当社の売上高は35%成長しています。

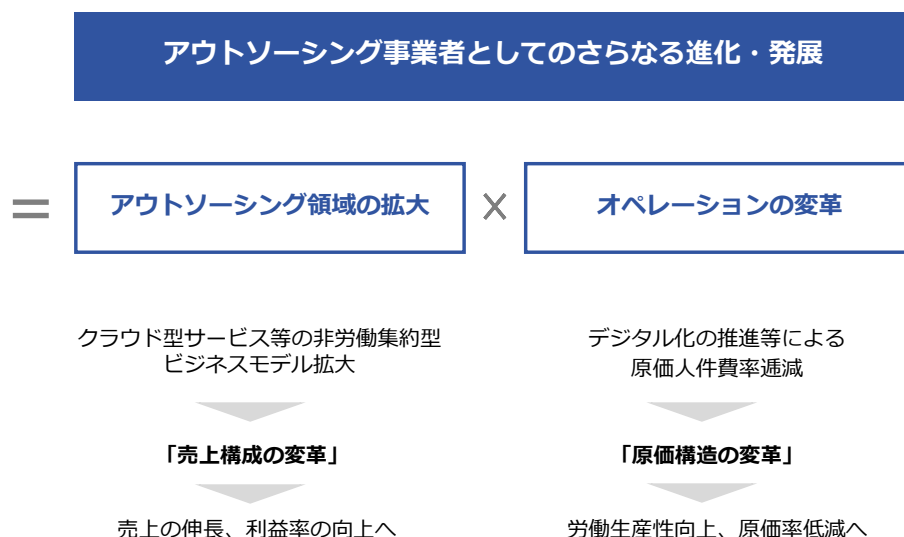
当社の売上高のうち8割以上はストック収入が占めており、売上の成長にストックの積み上げが必要不可欠です。

前中期経営計画期間中においては、ストックが一時的に減少する年もあり、思うように増加させることができませんでした。

中期経営計画期間中においては、ストックの積み上げを年5%平均とし、売上成長を果たしていきます。

人手不足を背景とした、企業のアウトソーシングニーズは拡大を続けています。一方で、働き手の不足は当社のサービスの提供体制にも影響を与えていることから、顧客のニーズにしっかりと応えられる運営体制を整備しながら、「着実な成長の継続」を実現させていきます。

2_収益構造の変革 ～アウトソーシング事業者としてのさらなる進化・発展



サンネクスグループ株式会社

前中期経営計画期間中においては、売上が伸びず、人件費等が著しく高騰したことにより、利益率が低下しました。当社の基盤事業である社宅アウトソーシング、マンション管理は、労働集約型のビジネスであり、人件費の高騰が経営に与えるインパクトは極めて大きく、収益構造を変革させる必要があります。

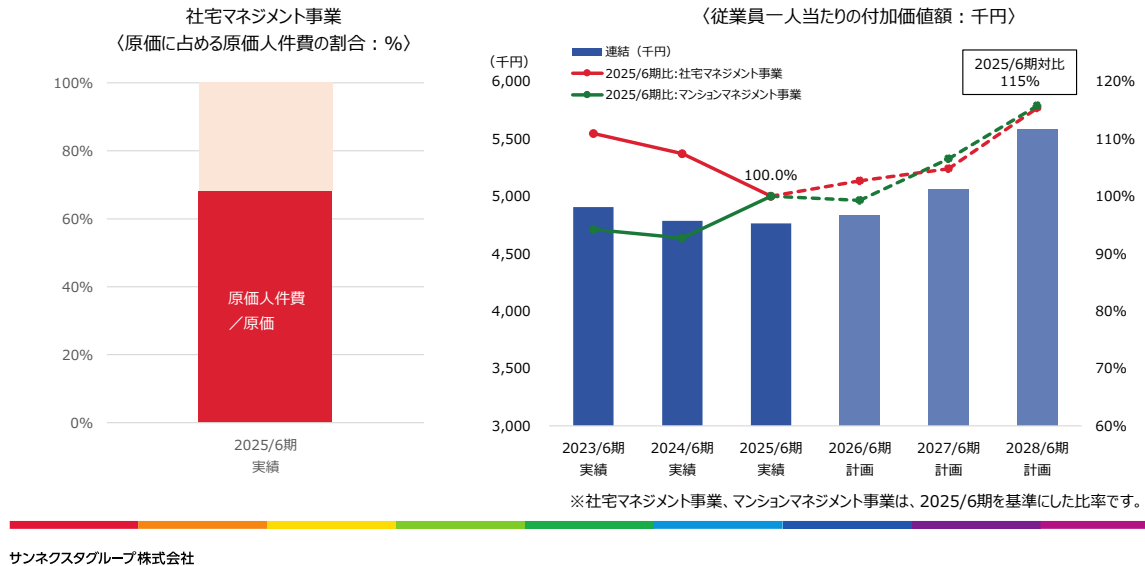
当社グループが目指す収益構造の変革とは、2つの基盤事業における「新たな収益の獲得」と「既存事業の原価構造の変革」の2つを指します。
売上の構成と、原価の構成の、両方を段階的に変化させていくことで、将来にわたって利益を生み出し続けられる状態を目指します。

売上構成の変革には、人手を使わないサービスを拡大させていくことに注力しており、クラウド型のBPOサービスを展開させています。

原価構造の変革では、今後ますます人件費が上昇していくことが想定されるため、人件費の比率を上げないよう、デジタル技術等を積極的に活用しながら、サービス運営の効率化に取り組んでいます。

2_収益構造の変革

- ・ 原価に占める原価人件費割合が高い構造のため、労働生産性の向上を目指す
- ・ 社宅マネジメント事業：人材確保・育成 / システム開発の継続
- ・ マンションマネジメント事業：業務仕様見直し / マンション管理アプリ導入



社宅マネジメント事業における原価に占める人件費の割合は6割を超えています。人手を多く使う当社の事業においては、労働生産性を向上させることは、極めて重要なテーマとなっています。

中期経営計画期間では、2つの基盤事業で既に進めているデジタル化の取り組みを完遂させ、効率的なオペレーションができる状態を目指します。

そして、お客様への値上げや仕様の見直し等の活動を積極的に展開し、収益構造の変革を実現させます。

3_将来に向けた投資

中期経営計画期間においては、将来に向けた「投資」を行うことで、
中長期の成長シナリオ実現の基礎作りに取り組む

1

システム

デジタル化の推進



2

人材

人材確保と育成



3

事業

新たな事業の研究・開発



中期経営計画期間中では、さらに事業が成長するための事業開発、さらなる効率化に向けた投資、サービス提供を担う「人材」に対する投資の3つを実行していきます。

重要視する経営目標

事業の成長、収益の改善、株主還元を軸に、重要視する経営目標を設定

(単位：百万円)

	2025/6期 実績	2028/6期 目標
売上高	8,695	10,000以上
営業利益	742	1,000以上
営業利益率	8.5%	10.0%以上
R O E (株主資本利益率)	3.0%	10.0%以上
D O E (株主資本配当率)	4.9%	5.0%以上

サンネクスグループ株式会社

中期経営計画の重要な経営目標は、売上成長率と利益率を回復させ、3年後には売上高100億円、営業利益10億円に到達させます。
ROEについては10%を想定しています。

そして、従来どおり、株主還元も積極的に行い、DOE 5.0%以上を維持していきます。

事業を成長させ、これによって生まれた利益をステークホルダーの皆様にしっかり還元することが当社の方針です。

(2026年6月期～2028年6月期)

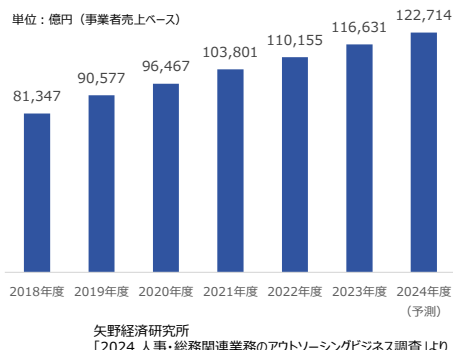
中期経営計画 各セグメント概要

- | | |
|-----------------|-------|
| ・ 社宅マネジメント事業 | 重点テーマ |
| ・ マンションマネジメント事業 | 重点テーマ |
| ・ インキュベーション事業 | 重点テーマ |

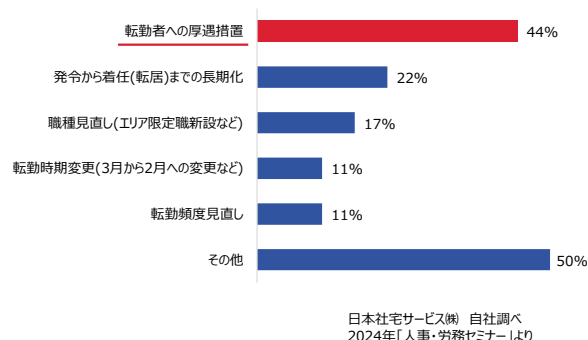
社宅アウトソーシングを取り巻く市況感

人手不足、働き方改革等による残業抑制や生産性改善の取り組みが、さらなる外部委託化のニーズを拡大させ、社宅のアウトソーシング市場は拡大傾向

〈人事総務系アウトソーシング市場の規模予測〉



〈転勤者制度の見直し内容（計画中含む）〉



人手不足を背景に、人事総務系アウトソーシングの市場規模は成長し続けている

転勤制度は依然として必要とされる一方、制度の見直し、転勤者への厚遇が求められている

サンネクスグループ株式会社

社宅マネジメント事業の主要なお客様は、企業の人事や総務部門であり、多くの企業が、人手不足により、引き続きアウトソーシングニーズは拡大傾向にあります。

また、社宅の主要な用途となる転勤者への貸与においても、必要性が減少していく予兆は、今のところありません。

加えて、人手不足は、採用や定着に苦慮する企業の増加につながっており、福利厚生充実という観点で住宅制度を手厚くする企業も見受けられています。

こうした企業の動向から、住宅制度の改定や、改定後の運用の見直しの流れは、しばらく継続すると予測しており、受注環境は良好に推移していくものと見込んでいます。

社宅マネジメント事業 重点テーマ

- ・新規受注への引き受けキャパシティ拡大と将来に向けたオペレーション体制強化
- ・収益性の高い付帯サービスの拡大を図り、利益率向上へ
- ・システム開発や人材育成等により、原価構造を改善

01



「しゃたくさん」の受注拡大による **安定的な成長**

02



人事・総務向けBPO、「しゃたくさんLite」の **拡販**

03



「しゃたくさん」の **原価構造改善**

サンネクスグループ株式会社

※『しゃたくさん』とは、社宅管理件数が多い大手企業向けオーダーメイド型の社宅アウトソーシングサービスです。
『しゃたくさんLite』とは、社宅管理件数が少ない中堅・中小企業向けクラウド型の社宅管理システムサービスです。

社宅マネジメント事業においては、旺盛なアウトソーシングニーズに、しっかりと応えられるよう、引き続き営業体制を強化しつつ、人手不足の中でも、オペレーション体制が不安定になることがないよう、採用や育成に取り組んでいきます。

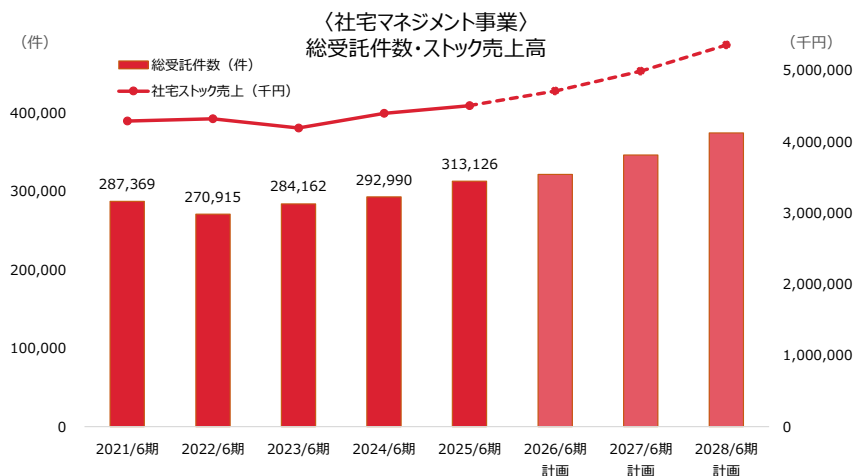
安定して付加価値の高いサービスを提供するためには、人材への投資が欠かせないことから、報酬改善も含めたエンゲージメントの向上にも力を入れていきます。

また、人事・総務向けBPOサービスや、しゃたくさんLite等、付帯サービスの拡充や、拡販にも継続して取り組みます。

そして、労働生産性を高めるためのシステム等への投資も行い、継続的に利益が生み出せる事業への変革を進めていきます。

社宅マネジメント事業 ストックの維持拡大

- ・ 転勤者数の増加、アウトソーシング需要の高まりにより、受託件数は増加
- ・ 受託件数増がけん引し、社宅マネジメントのストック売上も増加を計画



※「総受託件数」：社宅アウトソーシング受託件数にBPOサービスの受託件数を加えた
「社宅関連業務のアウトソーシング受託件数」をKPIとして設定しています。
※2024/6期末より、「しゃたくさんLite」を含めて算出しています。

サンネクスタグループ株式会社

社宅マネジメント事業の重要なKPIは、「社宅関連業務のアウトソーシング受託件数」とし、前中期経営計画期間中はコロナ等で、成長が停滞する時期があったものの、直近の受注状況は回復してきており、今後も継続的に増加していくものと見込んでいます。

マンションマネジメント事業 重点テーマ

- ・ 委託業務費の値上げ、顧客毎の資金に合わせた最善の業務仕様への見直し
- ・ 収益率の改善を最優先事項とし、管理規模の拡大は抑制
- ・ リフォーム関連や不動産サービスによるシェア拡大と利益増加
- ・ 新たに開発したマンション管理用のアプリを全ての顧客へ導入



マンション管理のストック **維持拡大** の継続



リフォーム関連や不動産サービスによる
インストアシェアの拡大



デジタル化による **業務効率化** の推進

サンネクスタグループ株式会社

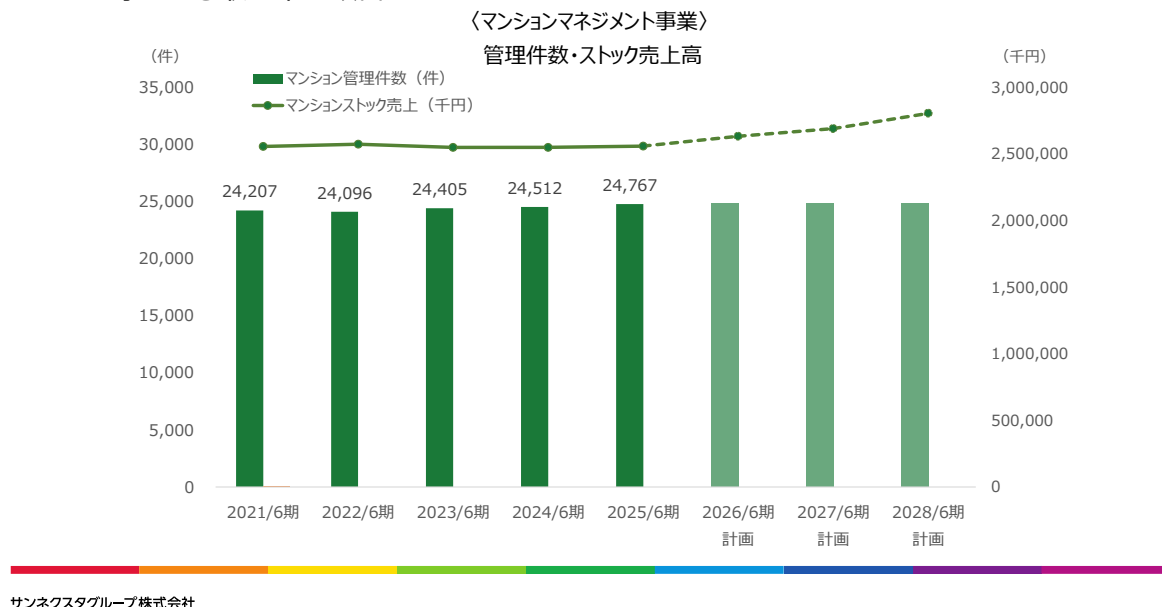
マンションマネジメント事業においては、特に管理員や清掃員等のスタッフは、最低賃金上昇の影響が極めて大きく、年々、人件費が上昇しています。また、修繕等の工事費も上昇し続けており、顧客である管理組合の支出は、増え続けています。一方で、住民の高齢化は進み、コストの増加に対処できない管理組合が、自主管理へ移行する例も増えてきています。

こうした状況の中で、当社のマンション管理事業においては、コストの増加を委託価格へ転嫁する活動を継続していきます。その中で、委託継続が困難なお客様も発生する事が想定されることから、中期経営計画期間中は、全体の管理件数の増加は見込まず、収益性を重視した取り組みを優先します。

また、不動産取引やリフォーム、修繕工事等の、マンション管理以外のサービスについても、これまで同様、積極的に取り組むとともに、顧客である管理組合の支払い余力に合わせた業務仕様への見直し提案や、各種手続きを効率的に進めるためのマンション管理アプリの導入等のデジタル化も、積極的に推進していきます。

マンションマネジメント事業 ストックの成長と収益改善

- 管理件数は抑制しつつも、ストックの成長は継続して計画
- 委託業務費の値上げ、顧客毎の資金に合わせた最善の業務仕様への見直し等による収益率の改善



これまで単なる管理件数増加よりも、収益性を考慮した受注活動を継続してきましたが、中期経営計画期間中においては、これまで以上に、収益改善に力を入れていくことから、解約も一定数見込んでおり、管理件数は増加しない計画としています。

管理件数は増加をしないものの、委託費の値上げ等により、ストックの売上額は増加をさせていく計画としています。

インキュベーション事業 重点テーマ

- ・ 従来の見守りセキュリティサービスや保険代理店サービスによる事業推進
- ・ マンション管理DX支援サービス「osumait」の拡大
- ・ 新たな基盤事業の創出と既存事業の高付加価値化につながる事業の開発と育成

01



見守りセキュリティ サービス

保険代理店 サービスの推進

02



マンション管理DX支援サービス **osumait** の拡大

03



新たな事業 の開発

サンネクスタグループ株式会社

インキュベーション事業においては、引き続き、管理会社向けのサービス開発を行っていく他、それ以外の新しい事業の創出も行っていきます。

管理会社向けのサービスでは、従来から行ってきた「見守りセキュリティサービス」や「保険代理店サービス」の他、当社が開発した、DX化されたマンション管理の仕組み「osumait（オスマイト）」を、中小規模のマンション管理会社へ提供する取り組みを推進し、新たな収益源の獲得を進めていきます。

これは、当社と同じような悩みを抱える中小規模のマンション管理会社を支援する取り組みであり、既に数社が利用を開始しています。中期経営計画期間中は本取り組みを順次拡大させていきます。

(2026年6月期～2028年6月期)

中期経営計画 グループとしての取り組み



サンネクスタグループ株式会社

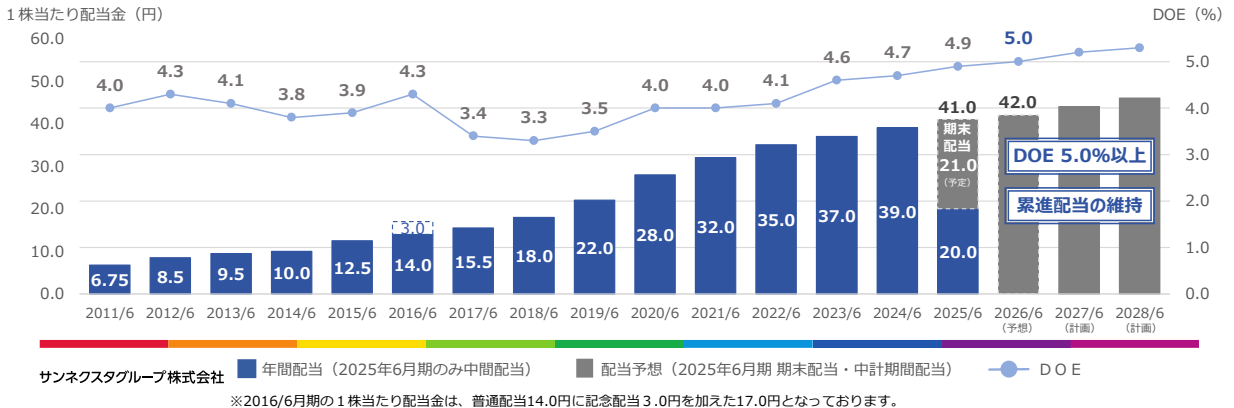
株主還元

自己株式の取得

- ・ 2025年6月期は、総額99百万円（取得した株式の総数98,400株）の自己株式の取得を実施
- ・ 中計期間中における自己株式の取得は資本政策等を勘案し、適切な局面で機動的に実施

配当

- ・ 2025年6月期は1株当たりの年間配当金41円を予想（前期より2円増配）
- ・ 安定的・継続的な配当を目指し、2026年6月期は**15期連続増配**（記念配当除く）を予想
- ・ 中計期間中は**DOE 5.0%以上**を目安に**累進配当の維持**を目標に、継続的な増配を目指す



これまで同様、事業の安定的な成長のための積極的な事業投資をしつつ、株主還元を継続していきます。

中期経営計画期間中においては、DOE 5.0%以上を目安に、累進配当の維持を目標としました。

2011年6月期以降、増配（2016年6月期 記念配当を除く）を続けており、今後も事業成長に応じた増配を続けていけるよう、取り組みを進めていきます。

サステナビリティへの取り組み

キーコンセプトは、「働く人の健康・活躍」「安心・安全・快適な住まい環境の整備」

 事業 Business	パートナーとともに、環境問題にも配慮し、社会課題の解決につながる商品やサービスの創造を行います。
 環境 Environment	集団への啓発と行動変容を通じて環境に優しい活動を推進します。また、人の住まいと暮らしの安全・安心・快適を推進する事業者として住環境へ潤いの提供を行います。
 社会 Social	社会の繁栄に向けて、集う人々の幸福の創造と拡大と共に、絆の向上も図り、また将来の繁栄を築く人材の育成を推進します。多様な働き方を叶えるオペレーションの実現を図り、価値の高い労働機会の提供を拡大してまいります。
 ガバナンス Governance	持株会社体制のもと、集団経営を推進すると共に、監督と執行の分離を図り、透明・公正かつ迅速・果断な意思決定と適切な対応を行う経営（ガバナンス）に努めてまいります。

～ Topics ～

ガバナンス

取締役会の実効性評価（2025年7月18日公表）

取締役会の実効性を確保し、機能向上を図ることを目的として、2025年6月期も「取締役会の実効性評価」を実施しました。

環境

TCFD提言に基づく情報開示（2025年8月12日公表）



2025年6月期においても、TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言への賛同を表明するとともに、開示情報の指標を更新しました。

●サステナビリティサイトは[こちら](#)

●携帯・スマートフォンから読み込んでアクセスする方は[こちら](#)



当社のサステナビリティは、「働く人の健康・活躍」「安全・安心・快適な住まい環境の整備」をキーコンセプトとして設定しており、今後も様々な活動を進めていきます。

投資家の皆様との対話に向けた取り組み

Webサイト（IRサイト）

IRサイトではIR資料や決算説明会資料等掲載しています。

また中期経営計画の各事業における取り組み紹介の記事も公開しています。



- 携帯・スマートフォンから読み込んでアクセスする方は[こちら](#)



- Webサイト（IRサイト）は[こちら](#)

- 中期経営計画の取り組み紹介は[こちら](#)

IRメール配信サービス

投資家の皆様とのコミュニケーションを推進するため、IRメールを配信しています。

配信内容

- ① 決算短信、適時開示等の情報
- ② 当社グループのお知らせ情報
- ③ 中期経営計画の取り組み紹介記事の新規掲載情報 他

- ご登録サイトは[こちら](#)

- 携帯・スマートフォンは
こちらからご登録



サンネクスタグループ株式会社

株主・投資家の皆様には、できるだけわかりやすく、積極的に情報の発信を継続していきます。