



2020年7月21日

各位

会社名 サンネクスタグループ株式会社
代表者名 代表取締役社長 高木章
(コード番号 8945 東証第一部)
問合せ先 執行役員経理財務グループ長 吉田 勇
(TEL. 03 - 5229 - 8839)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、すでにホームページ上にて公表しております中期ビジョン「NEXT STANDARD 2025」の実現に向けて、2020年7月21日の取締役会決議において、2021年6月期を初年度とし、2025年6月期までの5カ年を対象とした中期経営計画を策定しましたので、お知らせいたします。

記

1. 前中期経営計画の振り返り

(1) 前中期経営計画の方針

2020年6月期で終了しました前中期経営計画では、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さらに広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の3つの基本戦略を通じて、基盤事業の収益強化と成長が期待される分野の戦略的な強化による持続的成長を方針として事業を進めてまいりました。

(2) 前中期経営計画の評価

主な推進結果とその評価は以下のとおりです。

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

新型コロナウイルス感染症拡大の影響もあり、業績目標数値は未達となりましたが、新たな顧客獲得と既存顧客の高いリピート率により着実にストックを積み上げ、安定的な売上と利益の成長が果たせました。

②お客様にとって価値がさらに広がるような付加価値の高いサービスの創造

収益構造の大きな変革には至っておりませんが、新たな事業やサービスの研究開発を進めた結果、複数の事業やサービスの育成が進展し、二つの基盤事業とともに第三事業分野において、新中期経営計画に繋がる取り組みができたと考えております。

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等の経営の迅速化を図るとともに、チームによる経営体制への移行によりグループの総合力をもとにした共創経営への変革を進め、グループ経営管理と業務執行の分離を推進する持株会社体制への移行を2020年7月1日付けで完了いたしました。

その結果、着実な利益成長とともに、自己資本の積み上げにより、財務基盤の強化が進み、継続的な増配を実施しました。また、2020年6月期からは配当に関する経営指標であるDOE（連結株主資本配当率）の基準を3.5%から4.0%以上に引き上げ、より一層の株主還元の充実を図りました。

なお、前中期経営計画の期間中の2016年11月にはマザーズ市場から東証市場第二部へ、さらに2019年6月に東証市場第一部への市場変更を行っております。

(単位：百万円)

	2015年6月期 実績	2020年6月期 計画	2020年6月期 見通し	5ヵ年 増減
連結売上高	6,629	9,738	8,618	+1,989
連結営業利益	612	1,276	827	+215
売上高営業利益率(%)	9.2	13.1	9.6	+0.4%
1株当たり当期純利益(円)	47.22	—	55.58	+8.36円
1株当たり配当額(円)	12.5	21.0	28.0	+15.5円

(3) 新中期経営計画に向けた方針と課題認識

前中期経営計画では、計画策定時に定めた方針に従い事業活動を遂行してまいりました。さらなる進化に向け、中期ビジョン「NEXT STANDARD 2025」を描きその実現に向けた方針を設定いたしました。

企業集団の基本方針

アウトソーシングを通じて人の暮らしを豊かにする企業集団として、顧客の声に学び、発想力と創造力に加えてグループシナジーを結集することにより、次の時代の標準となるようなニーズを先取りした製品やサービスを提供し、唯一無二の企業集団への成長を目指します。

- 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の継続、対象の拡大
- お客様にとって価値がさらに広がるような付加価値の高いサービスの創造の継続推進、新しい事業分野での重点拡大
- 開発育成を進めてきた複数の事業やサービスの融合、シナジーを活かす新しい事業分野として創出
- 情報通信技術への投資を進め、継続取組みである生産性・品質の向上及びコスト低減を加速
- 連結ROE10%以上、DOE4.0%以上の継続推進、株主還元のさらなる高水準化

2. 新中期経営計画

(1) 中期ビジョン

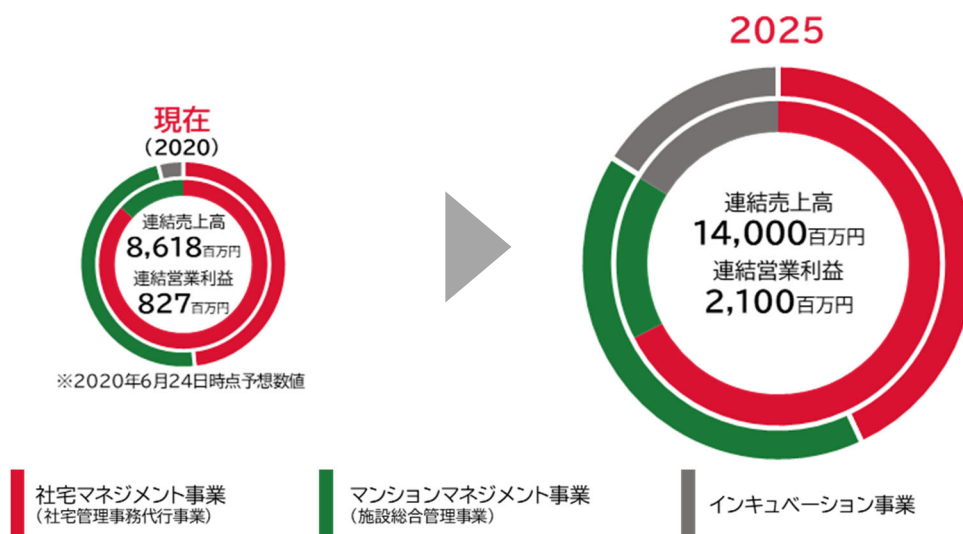
サンネクスタグループのグループビジョン「ビジョナリーカンパニーの創造」に向けて、中期に目指す姿を中期ビジョンとして定めています。

「NEXT STANDARD 2025」

～アウトソーシングを通じて人の暮らしを豊かにする～

2025年6月期に向けて、時価総額250億円を超える企業集団を目指します。

その事業構成は、2つの基盤事業である、社宅マネジメント分野の事業とマンションマネジメント分野の事業に加えて、インキュベーション分野（新規創出の事業分野）からマネジメントサポート事業等の新規事業を中心に推進します。住まいと暮らしを支える人々のマネジメントスタイルの“変革支援”を事業の中心において、住まいの安全・安心・快適を推進します。



<サンネクスタグループの事業分野>

アウトソーシング・スタイルを基軸にして、2つの基盤事業を展開しています。また、将来の中核事業を生み出し、育てる取組みを複数展開しています。

基盤事業		新規事業
社宅マネジメント分野 社宅管理事務代行事業 ・社宅アウトソーシングサービス ・転勤者サポートサービス ・人事総務事務代行サービス	マンションマネジメント分野 施設総合管理事業 ・マンション管理サービス ・不動産サービス ・リフォーム	インキュベーション分野 その他事業 さらなる新規分野 マネジメントサポート事業 ・見守りセキュリティサービス ・保険手続きBPOサービス ・コンタクトセンター ……など
業界をリードする 社宅関連業務のアウトソーシング 受託件数 約29万件	全国ランキング独立系第8位 マンション管理棟数 約670棟 マンション管理戸数 約2万4,000戸	コンタクトセンター ユーザー数 約10万件

(2) 新中期経営計画における基本方針と経営戦略

コロナ禍を契機とした事業構造の変化、デジタル化の一層の推進、働き方改革の浸透など様々な環境変化が想定される中で、それらを前提として掲げる新中期経営計画の方針と経営戦略は以下のとおりです。

① サンネクスタグループ基本方針

アウトソーシングを通じて人の暮らしを豊かにする企業集団として、顧客の声に学び、発想力と創造力に加えてグループシナジーを結集することにより、次の時代の標準となるようなニーズを先取りした製品やサービスを提供し、唯一無二の企業集団への成長を目指します。

<経営戦略>

- 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
既存ストック分野の拡充（規模と収益性の拡大）とその対象の拡大（アウトソーシングサービスの対象を中堅中小企業や個別業界向けサービスに拡大）を進めます。
- 2) 情報通信技術（ICT）の活用によるサービスの変革と生産性の向上
積極的にICTを活用し、サービスの運営に加えて、サービスそのものを進化させます。
- 3) グループシナジーの結集による新しい基盤事業の創出
これまで発掘・育成してきた新規事業やサービスの融合により、複合価値の高いアウトソーシングサービスへ進化・発展させます。

② 社宅マネジメント事業の基本方針

IT サービス等の技術革新とその普及に伴い利用者の要求レベルが高まっていることや、テレワークに代表される多様な働き方が急速に広がり就業環境が大きく変化する中で、新しい潮流となるような住宅制度設計やその運用をコンサルティングサービスとして提供することで、高付加価値型アウトソーシングの進化を継続します。

<経営戦略と施策>

コンサルティングによる付加価値の訴求とオペレーショナルエクセレンスを追求しながら、ICTを積極的に活用し、既存市場での存在感を高めていくことに加えて、新たな市場にサービスを展開することによりさらなる事業拡大を実現します。

③ マンションマネジメント事業の基本方針

マンション管理会社が提供するサービスに対する顧客からの要求は多様化・高度化し続けており、マンション管理会社において生産性の向上は重要な経営課題となっていることから、その解決に向けた取組みを基本とします。また、住民から最も頼られる存在となる為に、関係するステークホルダーと協同し、利便性と省力化の両立を追求します。

<経営戦略と施策>

既に取り組みを始めている「高度にデジタル化された新たな管理モデル」の構築と運用を行い、その対象範囲の段階的な拡大を推進します。

（2020年2月28日付「当社子会社による業務提携に関するお知らせ」を参照ください。）

④ インキュベーション事業の基本方針

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やサービスの研究開発とその育成を推進します。また、これまでに研究開発を行い事業化してきた各サービスを融合させ、新しいコンセプトのアウトソーシングサービスとしてマネジメントサポート事業を積極的に育成します。

<経営戦略と施策>

中堅企業向けのアウトソーシングサービスの一環として、住まいの事業者を対象とした「マネジメントサポート事業」を育成します。これまでマンションマネジメント事業で提供してきたマンションコールセンターサービスや、新規事業として育成してきた見守りセキュリティサービス、保険手続き BPO(ビジネスプロセスアウトソーシング)サービス等を、コンタクトセンターを中核に融合させ、複合型のアウトソーシングサービスとして展開していきます。

⑤ 人材に関する方針

サンネクスタグループは、「人材」をかけがえのない経営資源として位置づけ、自己実現の夢をもった社員を支援し、個々人の能力・専門性を最大限に活かせる職場づくりを目指すことで、企業集団として持続的な成長を果たしていきます。「成長に向けた必要人材の充足」と「全従業員の持続的なエンゲージメントの向上」の2つを最重要テーマとします。また、これらを支える取組みとして、「健康経営」をベースに、「従業員のキャリアアップにつながる環境整備や支援」を行っていきます。

⑥ ESGへの取り組み方針

サンネクスタグループは、企業理念に基づき、企業活動を通じて経済的な役割を果たすとともに、環境及び社会に対しての役割もまた同様に担い、その責任が果たせる統治体制の整備・運用・強化により、持続的な企業価値の向上に取り組んでいきます。

E (Environment) : 環境への取組方針

集団への啓蒙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。

S (Social) : 社会への取組方針

社会の繁栄に向けて、集う人々の幸福の創造と拡大とともに、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。

- ・健康経営の推進と将来に向けた人材づくり、生活の質の向上に努めます。
- ・事業を通じて業界全体の人材育成に貢献し、地位向上とともに豊かさの拡大に努めます。

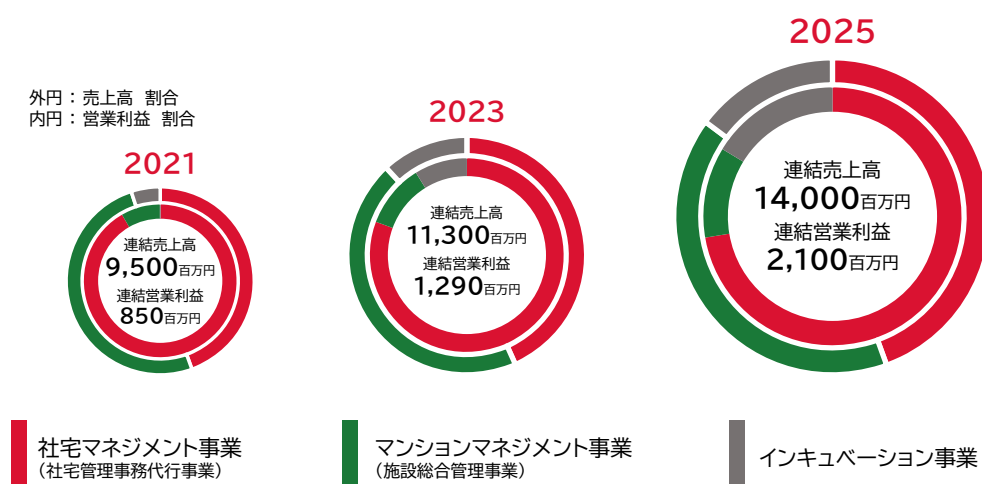
G (Governance) : ガバナンスへの取組方針

コーポレート・ガバナンスに対する様々な期待や基本潮流にこたえながら、持続的な企業価値の向上を図るために、当社グループはサンネクスタグループ株式会社を中核に据えた、ホールディングス体制へ移行しました。また当社においては取締役会の過半数を社外役員により構成するとともに、監査等委員会設置会社への移行を行います。これらの変革を通じて、経営陣の世代交代を行いつつ、集団経営体制を実現し、企業規模の拡大と迅速な意思決定が進むコーポレート・ガバナンスを実践していきます。

(3) 経営数値目標

(単位：百万円)

	2021年6月期 計画	2023年6月期 計画	2025年6月期 目標
連結売上高	9,500	11,300	14,000
連結営業利益	850	1,290	2,100
売上高営業利益率(%)	8.9%	11.4%	15.0%
1株当たり当期純利益(円)	59	86	133



2つの基盤事業において成長基調を追求しながら、次なる事業の創造と育成も同時に進め、収益構造を変革することで将来に向けた安定化と持続的な成長による規模拡大を図ります。

(4) 重要な経営指標

目標とする経営指標につきましては、成長に関する目標数値として「売上高成長率」「営業利益成長率」「1株当たり当期純利益」を、収益効率に関する目標数値として「売上高営業利益率」と定め、これら指標の向上に注力してまいります。

また、資本効率と株主還元に関する目標値として「ROE (株主資本利益率)」「DOE (株主資本配当率)」「TSR (株主総利回り)」を定め、株主資本の有効活用を目指しつつ、強固な財務基盤の確保を図り、最適資本構成の構築を推進しながら、企業価値の向上を図ります。

	2025年6月期目標 (連結)
売上高成長率 (5ヵ年)	60%以上
営業利益成長率 (5ヵ年)	150%以上
売上高営業利益率	15.0%以上
1株当たり当期純利益	133円
ROE (株主資本利益率)	10%以上
DOE (株主資本配当率)	5.0%以上
TSR (株主総利回り) 5ヵ年	200%以上

(5) 投資計画

事業拡大と生産性向上を目的とした投資を中心に、研究開発を含めて5ヵ年累計で最大15億円規模の投資を計画しています。

<2021/6月期-2025/6月期 累計>

(単位:億円)

	事業拡大 開発投資	生産性向上 投資	研究開発 投資	計	5ヵ年成長率	
					売上	営業利益
社宅マネジメント事業	2.9	4.0	5.0	14.9	46%	54%
マンションマネジメント事業	2.4				40%	145%
インキュベーション事業					564%	—
全社	—	0.6			—	—
連結合計	9.9		5.0	14.9	63%	157%

(6) 報告セグメントの変更

中期ビジョンの実現に向けて、2つの基盤事業である社宅マネジメント分野の事業とマンションマネジメント分野の事業に加えて、インキュベーション分野（新規創出の事業分野）からマネジメントサポート事業等の新規事業を中心に推進します。

今後、「住まいと暮らしを支える人々のマネジメントスタイルの変革支援」を事業の中心において、住まいの安全・安心・快適を推進することから、マネジメントアプローチによる管理を一層強化するため、2021年6月期より報告セグメントの名称変更とサービスの事業軸の見直しを実行することとしました。

【旧セグメント】	【新セグメント】
社宅管理事務代行業	社宅マネジメント事業
施設総合管理事業	マンションマネジメント事業
その他事業	インキュベーション事業

※「その他事業」の区分変更に際して、事業構造を吟味した結果、従来「その他事業」に区分していたコスト削減サービスを「社宅マネジメント事業」に含める変更を併せて行っています。

(2020年7月21日付「報告セグメントの変更に関するお知らせ」を参照ください。)

3. 株主還元

企業基盤の中長期的な安定に資する内部留保の充実と株主の皆様に対する利益還元を最重要政策と位置づけ、株主の皆様のご期待に応えるべく努力してまいります。

株主還元につきましては、配当性向35%以上を前提にしつつ、DOE（株主資本配当率）4.0%以上、TSR（株主総利回り）200%以上を目標に、また、2025年6月期に向けてはDOE5.0%以上を目指し、安定的かつ継続的な株主還元の充実を図ってまいります。

以上