

スペースバリューホールディングス
2019-21年度 中期経営計画

2018.11.7



SPACE VALUE
HOLDINGS



目次

1. 現・中期経営計画【2016-18年度】の進捗状況
2. これまでの取り組みと成果
3. スペースバリューホールディングスの設立について
4. **新・中期経営計画【2019-21年度】**
5. 成長戦略
6. 数値目標および株主還元方針



1. 現・中期経営計画[2016-18]の進捗状況

1 売上高・利益共に高成長を実現

➡ 2016年度に過去最高(売上・最終利益)を更新

2 株主還元重視(配当性向35%・株主優待制度)

(百万円)

		現・中期経営計画					
		2015年度	2016年度		2017年度		2018年度
		実績	計画	実績	計画	実績	計画
							見通し
売上高	55,525	75,000	79,921	80,000	76,563	85,000	85,000
営業利益	4,277	5,600	6,645	6,100	4,128	5,450	5,450
経常利益	4,492	5,600	6,698	6,100	4,397	5,600	5,600
当期純利益	2,884	3,600	3,917	4,000	2,961	3,700	3,700
ROE	15%	16%	17%	16%	11%	12%	12%
1株当り当期純利益	84円	102円	112円	114円	85円	106円	106円
配当金	実質32円	実質40円	実質40円	実質40円	実質40円	40円	40円

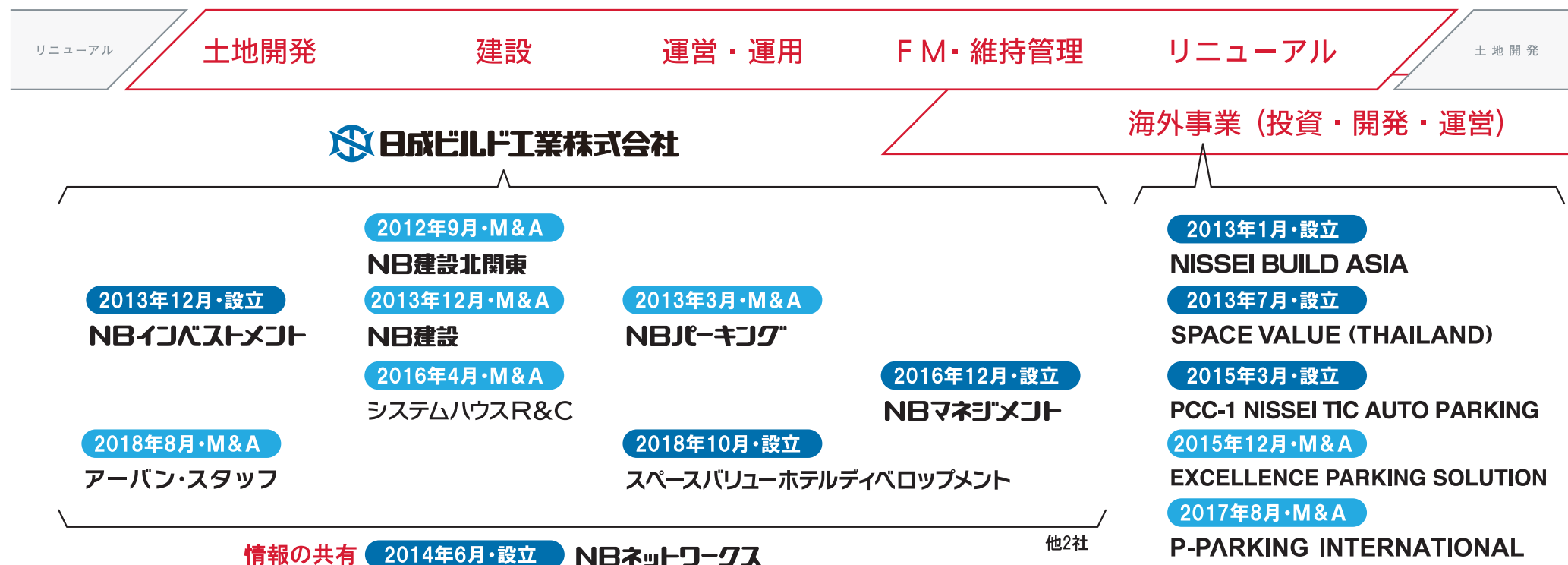
2. これまでの取り組みと成果

1 積極的なM&Aや子会社等の設立による事業基盤の強化

→ ワンストップソリューション(土地開発・建設・運用・運営・FM・メンテナンス・リニューアル)の確立

2 海外大型物件(タイ・マレーシア)をショーケースとした販路拡大

→ 駐車場運営管理事業による安定収入をベースに「海外事業」を加速



スペースバリューHDの設立
新・中期経営計画【2019-21年度】

3. スペースバリューHDの**設立**について



SPACE VALUE
HOLDINGS

国内**12**社 + 海外**5**社

日成ビルド工業 NB建設 NB建設北関東
システムハウスR&C NBインベストメント
NBマネジメント NBパーキング
NBネットワークス アーバン・スタッフ
スペースバリューホテルディベロップメント 他2社

NISSEI BUILD ASIA
P-PARKING INTERNATIONAL
SPACE VALUE (THAILAND)
PCC-1 NISSEI TIC AUTO PARKING
EXCELLENCE PARKING SOLUTION



シンボル
マークに
込められた
想い







お客様が求める 価値 + 私たちが生み出す 価値 = 価値ある「空間」をつくる

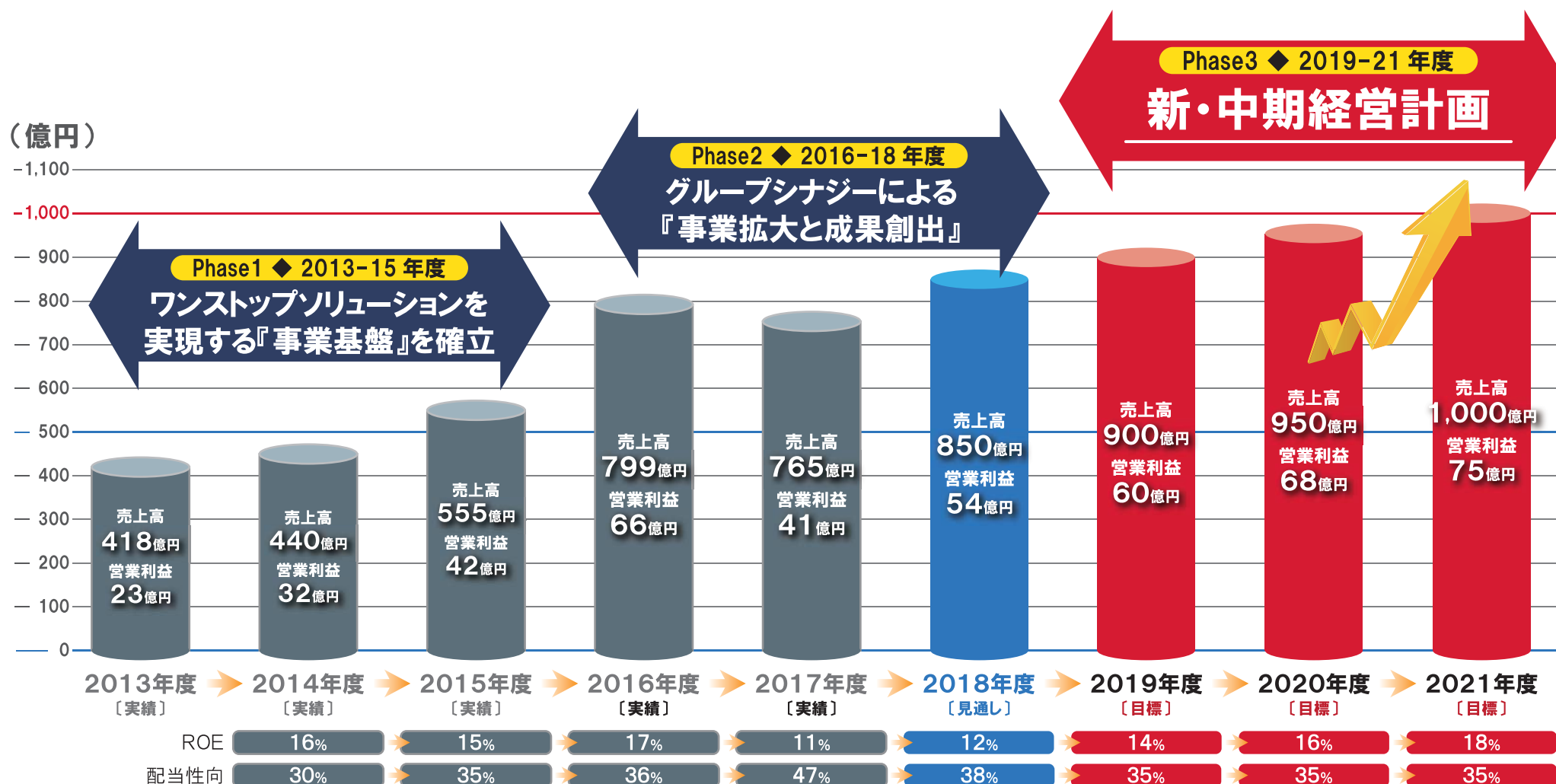
社名に
込められた
想い

グループの連携とシナジーを更に高め、
「**限りある土地の可能性を最大限に高め、価値ある空間を創造する**」という想いを込め「株式会社スペースバリューホールディングス」を設立しました。

目的

- 1 全体最適経営
- 2 シナジー最大化
- 3 ガバナンス強化

4. 新・中期経営計画を含む9ヵ年の動き



1,000億円企業に成長する、新たな3ヵ年計画

新・中期経営計画を実現する
成長戦略

5-1. 新・中期経営計画[2019-21]の概要

更なる飛躍への挑戦と持続的な成長の実現

1

収益力・競争力強化のための戦略的な投資

- ◆ 優良不動産開発・戦略的M&Aなど成長戦略実現に向けた積極的な投資
- ◆ 投資・開発(建設)・運営を柱とした『総合力』による差別化

2

グループシナジーを高め企業価値を最大化

- ◆ 価値ある空間の創造をスローガンとした『ワンストップ・サービス』の推進
- ◆ グループ事業を可視化し、情報の共有・活用によるスピード経営を実現

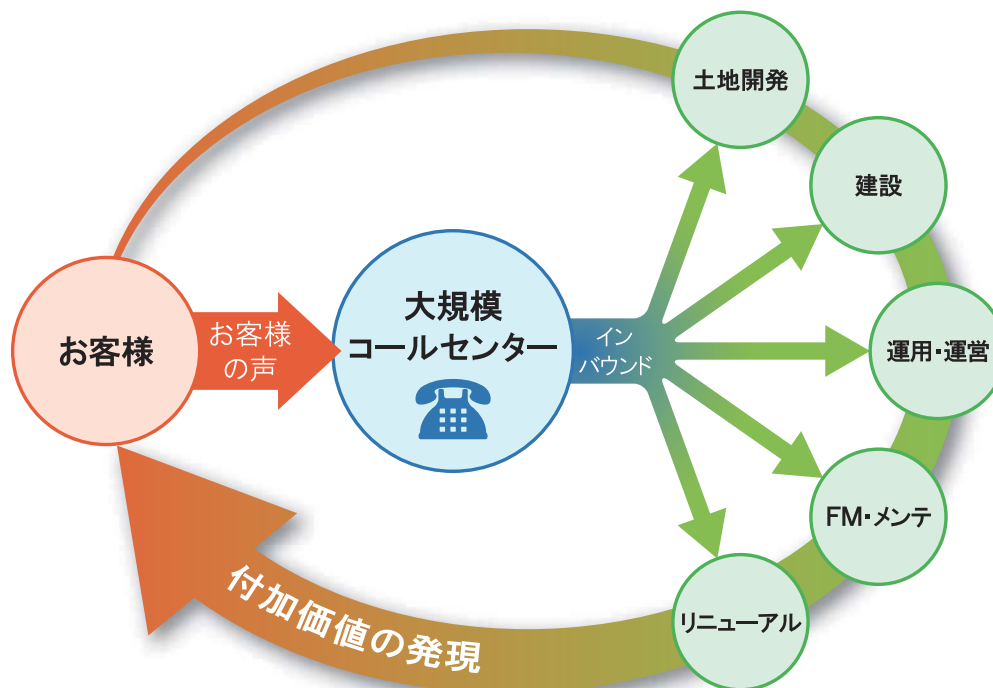
3

ストック型ビジネスによる安定基盤の構築

- ◆ 建設需要変動の影響を最小化するための『ストック』の拡大と活用
- ◆ 各グループ事業の収益化に繋がる『不動産開発ビジネス』の推進

5-2. 成長戦略／国内の取り組み

国内 グループ 12社



●コールセンターを中心にした情報共有

グループソリューションの更なる拡大

- ◆不動産情報を核とした提案営業
- ◆システム建築(Vスパン)の中核事業化
- ◆人手不足を解消するオントラック商品の推進
- ◆太陽光発電による土地活用事業 など



●システム建築(日成Vスパン-S)



●システム建築(レンタル)の活性化

ストック拡大の布石

- ◆総合力を活かしたPPP/PFI事業の参画
- ◆プレハブレンタル事業の活性化
- ◆グループ受注案件全体のFM対応
- ◆自走式駐車場のメンテナンス事業 など

5-3. 成長戦略／海外の取り組み

海外グループ 5社

 SPACE VALUE
(THAILAND) CO., LTD.

EXCELLENCE
PARKINGSOLUTION SDN. BHD.

 NISSEI BUILD ASIA
PTE LTD

NBAの子会社化 2017.8/16

 P-PARKING
INTERNATIONAL PTE LTD

運営・管理台数100,000 台超
シンガポール有数の駐車場運営・管理会社

 PNT PCC-1 NISSEI TIC PARKING
JOINT STOCK COMPANY

海外戦略の三本柱

投資

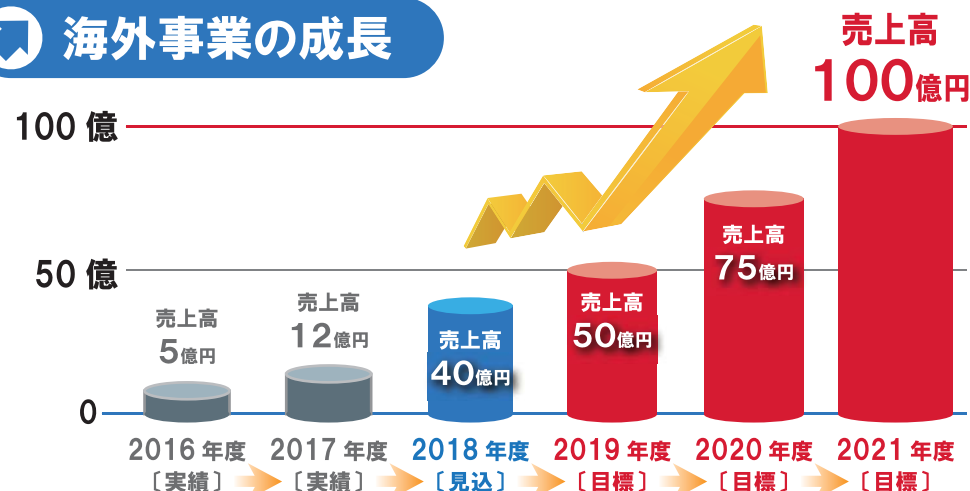


開発



運営

海外事業の成長



5-4. 成長戦略／ストックの拡大(開発事業)

店舗開発

- ◆コンビニ店舗開発
- ◆複合型施設の開発(スーパー・ドラッグストア)

📌 店舗の規格化と土地情報による競合排除

CVS開発
73 累計
億円

ホテル開発

- ◆横浜市ホテルプロジェクト(開発中)
- ◆京都市ホテルプロジェクト(開発中)

📌 スペースバリューホテルディベロップメントの設立

2030年
インバウンド
6 政府目標
千万人

駐車場開発

- ◆シンガポール駐車場運営・管理事業



海外の
運営・管理
15 万台

背景

東京五輪以降の国内建設需要の**不透明感**

基本方針

建設需要の影響を最小限にする
「安定した経営基盤」の構築

『ストック型ビジネス』
から生み出される売上総利益で
グループ販管費を吸収!!

90 億円



※2021年度グループ販管費(見込み)

6-1. 新・中期経営計画の数値目標

◇売上高は、50億円／年の成長

◇営業利益・経常利益は、10%超 成長

(百万円)

	新・中期経営計画			
	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
	見込	計画	計画	計画
売上高	85,000	90,000	95,000	100,000
営業利益	5,450	6,000	6,800	7,500
経常利益	5,600	6,100	6,900	7,600
当期純利益	3,700	4,000	4,500	5,000
ROE	12%	14%	16%	18%
1株当たり配当金	40円	配当性向 35%	同左	同左

6-2. 新・中期経営計画の数値目標(セグメント別)

◇開発事業を成長エンジンとし、建設事業とのシナジーを創出

◇国内ワンストップソリューションの海外への展開

(百万円)

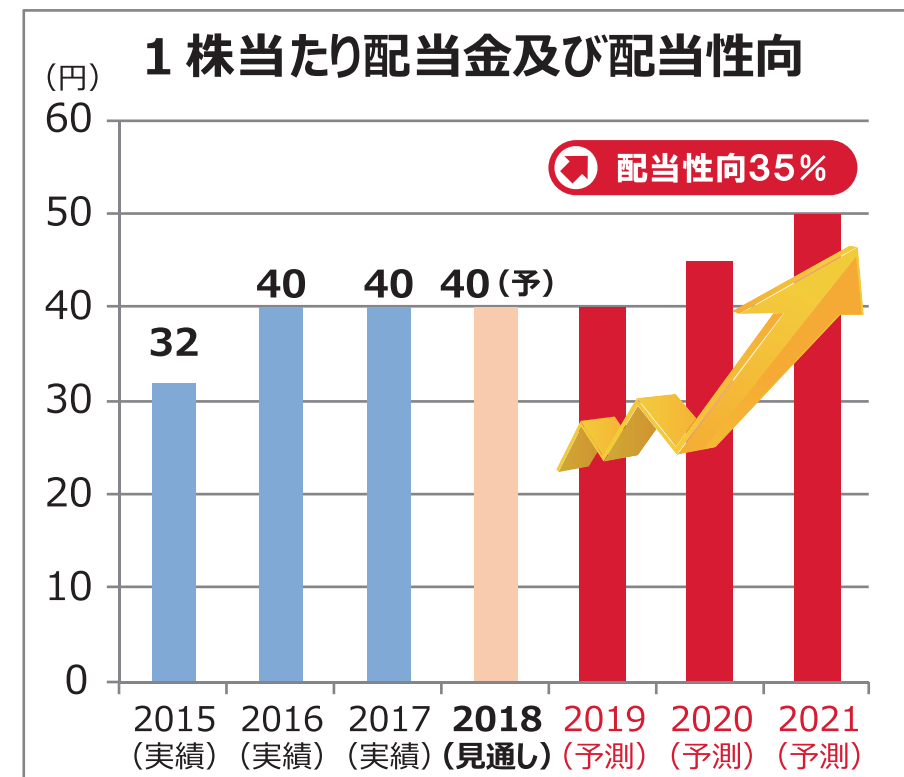
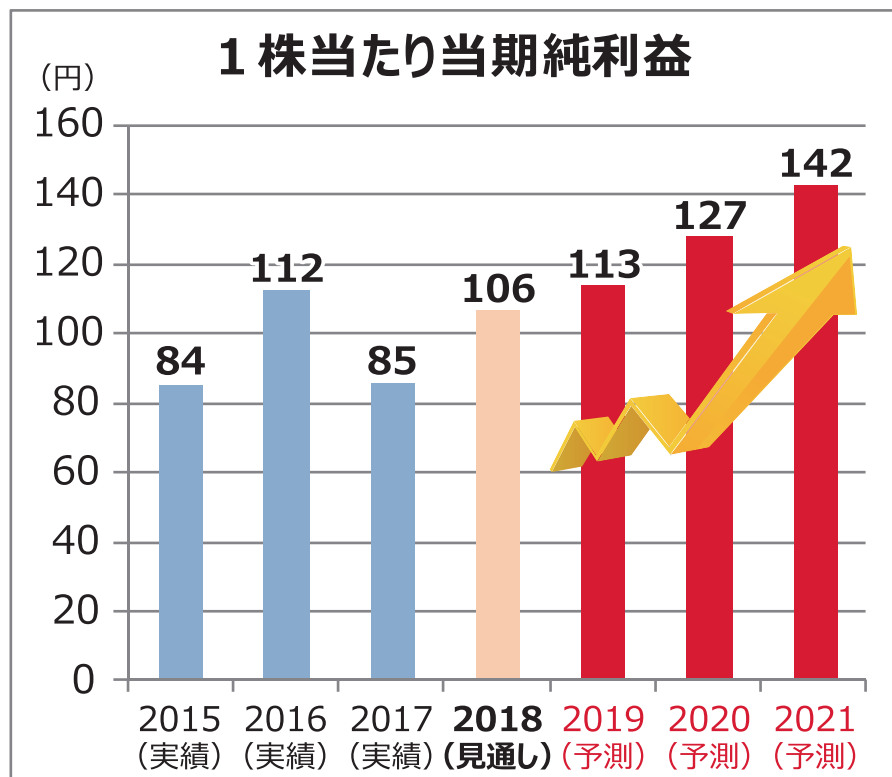
	新・中期経営計画			
	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
	見込	計画	計画	計画
システム建築	45,800	47,000	49,000	50,000
立体駐車場	16,200	16,300	17,300	19,300
総合建設	18,500	21,000	22,000	22,000
開発	2,800	4,000	5,000	7,000
ファシリティマネジメント	1,700	1,700	1,700	1,700
合計	85,000	90,000	95,000	100,000
内・海外事業	4,000	5,000	7,500	10,000

6-3. 株主還元方針

◇配当性向35%の利益還元、かつ安定配当の継続方針

◇株主優待制度(2015年度より開始)の継続

➡ 株主優待品【金沢の特産品】など



※2017年10月1日付で普通株式2株につき1株の割合で株式併合を行っております。
2015年度期首に当該株式併合が行われたと仮定して算出しております。

空間に、成長を。



SPACE VALUE
HOLDINGS

事前に株式会社スペースバリューホールディングスの許可を書面で得ることなく、当プレゼンテーション資料を転写・複製し、又は第三者に配布することを禁止いたします。当プレゼンテーション資料は情報提供のために作成されたものであり、記載されている事項は予告なく修正、又は変更されることがあります。当プレゼンテーション資料には戦略、見通しなど将来の業績に関する記述が含まれております。こうした記述は将来の予測であってリスクや不確定な要素を含んでおります。また、将来の業績等は経営環境の変化など様々な要因により、目標と異なる結果となりうることをあらかじめご承知願います。