

特別対談

サムティ株式会社 代表取締役社長

株式会社刀 代表取締役CEO

小川 靖展 × 森岡 毅

テーマパーク事業を第3の柱に、地方創生の実現へ

おかげさまで40周年

さらなる飛躍へ、コーポレートロゴ一新

業績ハイライト・セグメント概況

サステナビリティの取り組み



40th ANNIVERSARY



テーマパーク事業を 第3の柱に、 地方創生を実現します

小川 靖展社長と、USJのV字回復の立役者として
広く知られるマーケター、株式会社刀(以下「刀」)の
森岡 毅CEOとの対談を行いました。

両社による「ネスタリゾート神戸」経営参画のねらい、協働の背景
そしてテーマパーク事業の可能性について大いに語っていただきました。



株式会社刀 代表取締役CEO 戦略家・マーケター **森岡 毅**

高等数学を用いた独自の戦略理論、革新的なアイデアを生み出すノウハウ、マーケティング理論等、一連の「森岡メソッド」を導入し、経営危機にあったUSJをわずか数年で劇的に経営再建。2017年、マーケティング精鋭集団「株式会社刀」を設立し「マーケティングとエンターテインメントで日本を元気に」という大義の下、開業70周年記念事業「西武園ゆうえんち」リニューアルオープンや沖縄北部テーマパーク事業等、数々のプロジェクトを推進。

国産のテーマパーク事業を 成長のエンジンへ育てていきます。

小川社長(以下、小川)：サムティグループでは、マンションやホテルの開発を中心に国内で事業展開をしてきました。しかし、人口減少が進む日本において、この2つの柱では成長の機会を得る

のは困難です。そんな課題感を持つなか、コロナ禍ゆえの比較的自由な時間を使って多くの情報に触れ、当社グループの進むべき道を考えていました。

中期経営計画においては、観光需要の復活を見据えて事業に取り組んでおり、今後、持続可能な成長が見込めるアセットとして、私はテーマパーク

事業に関心を持ちました。しかし、われわれ不動産デベロッパーには参入障壁が高く、きっかけをつかむのも難しい。そうしたなか、日本を代表する戦略家でマーケターの森岡CEOとのご縁があり、森岡さん率いる「刀」とともに、大型複合リゾート施設「ネスタリゾート神戸(ネスタ)」の経営権を引き継ぐことになりました。サムティグループでは、このテーマパーク事業を住宅・ホテルに次ぐ国内第3の柱に育てていきたいと考えています。

森岡CEO(以下、森岡)：小川社長をはじめ、サムティグループの皆様とご縁をいただいたことを大変ありがたく思っています。日本社会ではいまだ、テーマパークが地域経済に貢献し、投資案件として利益が出るというビジネスモデルが定着していない実情があります。バブル期に建てられたテーマパークがほぼ倒れてしまった、という負の記憶があるからです。対してアメリカでは、エンターテインメントは完全な成長産業であり、投資案件としてアイデアと人と資金が集まっています。

日本の現状を忸怩たる思いで見ている私は、国産のテーマパークを投資案件として定着させよう、そのために必要なノウハウを蓄えた会社を作ろうと、2017年に「刀」を立ち上げました。

売上3倍 集客2倍に V字回復させた「刀」との協働に より一層の発展を目指します。

小川：「刀」では2018年から「ネスタ」のマーケティングを支援し、リブランディングによって集客のV字回復に成功されました。ひと筋縄ではいかなかったと思いますが、どんな戦略で進められましたか。

森岡：「大自然の冒険テーマパーク」という“顔(ブランド)”をつくり、それが半径100km圏内の商圏

のなかで持続可能な戦略であるということ、仮説をたて、さまざまなことを試し、検証してきました。資金がないなか、仲間たちと共にここまでたどり着くにはそれなりの苦労がありましたが、「刀」が携わる前の2016年に比べ、売り上げは約3倍、集客数も2倍に伸ばしました。そしてコロナ禍でも初の償却前営業利益で黒字化。さらに、直近の2022年第1四半期においては過去最高の売上を更新しました。前オーナーのご理解、現場のみなさんのお力があってこそ、です。

小川：そうした知見が豊富な森岡さんとじっくりディスカッションを重ねたことが、今回の協働につながりました。テーマパークの全体像がつかめ、同時にわれわれ単独でやりきれない事業ではないことが明確になりました。「刀」という強力なパートナーとの出会いにより、事業参入のチャンスを得ることができました。

森岡：小川さんとのお話で私が驚いたのは、サムティグループはデベロッパーといわれる業態に共通した思考パターンではなく、そこから2つ、3つ先を進んでいることでした。

まず意志決定が早い。どの業態にも共通しますが、意志決定が早い組織は、リスクをとる覚悟のあるリーダーがいて、自分たちの戦略が何かを明確にわかっている、ということです。

小川：当社グループは、今年創業40年を迎え、ロゴを刷新し「不動産を、超えてゆけ。」の新スローガンを掲げて進む初年度です。テーマパーク事業の参入により、従来のデベロッパーから一歩踏み出す大きなきっかけとして、よいタイミングでよいパートナーと、よい物件を入手できたと考えています。

ぜひ株主の皆様にも「ネスタ」に足を運んでいただきたく、今後、当社の株主優待制度への導入も視野に入りたいと考えております。詳細は追ってお知らせいたします。

「本能を揺さぶられる体験」ができるホテルヘリブランディング。

小川：サムティグループは大阪に本社を置く企業であり、今回、関西のテーマパークにご縁をいただけたことは、地域社会への貢献においても意義があります。エリアを首都圏中心として運用を行っているREITが多いなかで、当社グループが運用しているサムティ・レジデンシャル投資法人では首都圏を3割程度に抑え、地方主要都市を中心にポートフォリオを構築しています。地方経済活性化は非常に重要なキーワードです。

森岡：サムティグループの大義に沿うプロジェクトとして、「ネスタ」をご紹介できたことは幸いでした。「刀」にとっても、サムティグループと組むことで「ネスタ」を大きく発展させる確率が上がります。

まず、長い目で関わっていただけるサムティグループがいてくださることにより戦略的な投資が可能で、強固な運営母体のもと成長することができます。

もうひとつは、サムティグループの知見による「大自然の冒険テーマパーク」のブランドの強化です。すでにパークはリブランディングに成功したものの、パーク内の「ホテル ザ・パヴォーネ」は従来のままです。稼働率は周囲にあるグランピング系施設に比べて決して高くはありません。ホテル事業はサムティグループの一丁目一番地であり、



ぜひ知見をお借りしたいです。

小川：ホテル事業においては開発やリブランド案件など多様な実績がありますが、私たちは箱を売っているとは考えません。そこで過ごす時間に対価を払っていただくアセットであり、だからこそ画一的ではいけない。サムティグループが重視している点です。

「ネスタ」で私が実現したいことのひとつは、本能が揺さぶられる体験を求めてパークに来てくださるお客様に対し、存分に満足いただけるホテルへとリブランディングしていくことです。ワクワクする冒険を感じられる、そんな滞在価値をつくっていきたいですね。

森岡：ホテルを含め、今後パークの体験価値をさらに高めていくためには、ゲストを満足させる運営力と現場力の向上も必要です。ブランドと組織を強くし、関西のみならず日本全国そしてインバウンド需要も取り込み、さらなる成長を目指します。

モノではなく体験消費によって地域に貢献できるのが観光業です。

森岡：小川さんがおっしゃった通り、まだまだ未開発の価値があり、外需を取り込み成長できるのが観光業です。とりわけ「ネスタ」のようなテーマパークは、ホテル、交通インフラ、周辺の飲食・物販、そこで扱われる食材・食品など、関連産業の裾野が広いのが特長です。国内外から意欲的

な消費者を招き入れることでGDPが上がり、地域社会を支えられます。

小川：新大阪駅では、USJの袋を持って新幹線に乗る若い方をたくさん見ます。若い世代の方たちがUSJでどれだけお金を使い、東京に帰って家賃をいくら払っているのかと考えると、体験や観光に対価を払うことが、日本の潮流であると思います。

モノが行き渡っている時代に、モノで企業を成長させるのは難しい。モノをつくっている不動産会社が差別化を図るには何が必要か、やはり観光業です。若い世代が「ネスタ」で体験を楽しみ当社グループの売上に寄与していただけることは、従来とはまったく異なるポートフォリオです。

そしてインバウンド需要においては、京都・大阪の観光に加え、「ネスタ」を組み入れていただくことにも期待しています。われわれの成長を支え、地域社会にも大きな経済効果をもたらしてくれるでしょう。

森岡：その土地に事業を根づかせ地域を活性化することは大義であり、今回われわれが受け継ぐのはその大義のリレーのバトンです。それをつないでいくところに「刀」とサムティグループの成長もついてくると思います。そして、消費者のために彩りある選択肢を創りあげることが、社会の豊かさにつながっていくはずですが、今後難しいこともあると思いますが、「大義」を次世代へつないでいくために必ず成功させましょう。

地方創生の起爆剤「雇用創出」で地域活性化に貢献します。

森岡：「ネスタ」は、経営破綻後だれにもどうしようもできなかった年金保養施設「グリーンピア三木」を地元のために再生させたいという、前オーナーをはじめとした多くの人の願いのもとつながりました。この成功モデルは兵庫県三木市の

一案件ではなく、日本各地にある同様の課題の解決、地方創生に展開できる勝ちパターンです。

小川：地方創生はサムティグループの大きな軸であり、すでに北海道から九州まで全国に拠点を展開し、全拠点で現地の人を採用しています。不動産会社として地域に明るい人材を採用するためだけでなく、地方の雇用創出に貢献したいという思いが根本にあります。

深刻な社会問題である大都市一極集中は、地方に仕事がないことが原因です。地元に残りたいという人はたくさんいらっしゃいますが、仕事がなければ、それは叶わない。地方創生のカギは、持続的な雇用の創出だと考えます。

森岡：まったく同感です。例えば、テーマパークはひとつの街のようなもので、パーク内には万が一のために消防機能や警備機能、整備機能もあり、オフィスもあります。あらゆるタイプの人がある人の個性を生かし、プライドを持って働ける。そうした雇用があることは、社会の安定にもつながると思います。

小川：ホテルも多様な職種がありますが、テーマパークは比べものにならない規模の多様さです。地方創生におけるテーマパーク事業のポテンシャルの高さに期待しています。



世界にインパクトを与え 海を越えた挑戦を続けましょう。

小川: 私もよく言われるのですが、同世代の森岡さんも非常にポジティブです。このポジティブさで、社会にインパクトを与える事業活動を展開し、日本を元気にしたいですね。われわれの世代は平成の右肩下がりの30年のなかで「もっとできるのに」「こんなはずじゃない」という思いを抱いてきました。日本以外の国が成長する様を悔しい思いで見えてきたからこそ、日本がアジアの経済をリードできるように、力を尽くしたいと考えています。

森岡: 小川さんとは海外展開の可能性についてもお話をしています。「海を越えなきゃいけない」という小川さんの熱い言葉通り、サムティグループはすでに海外に進出されていて、さすがだと感じます。私もテーマパークを国産の資本で立ち上げ、国産事業として海を越え、外貨を稼ぐ事業として育てたいと考えています。

次世代の豊かな未来を創るため 不動産を超えていきます。

小川: 少子高齢化や大都市一極集中は、何十年も前から問われている社会問題です。ところ

が、この問題に真っ向から向き合わずに従来型のビジネスを続けてきた結果、じりじりと日本経済が停滞してきました。

もう、そこに甘んじてはいられない。われわれが次世代のために持続可能な事業を創り、成長の柱として育てていかなければなりません。前の世代が築いてくれた貯金を取り崩し、次世代に資産を残せないのはビジネスマンとして情けないです。

森岡: 氷河期からキャリアが始まった私たちですが、高校生ぐらいまでは「日本は世界に冠たる経済大国だ」という理解を持って、「努力すればそれなりの豊かな人生を築けるだろう」という世相のなかで育ててもらいました。

しかし、今の子どもたちはどうでしょう。子どもたちが未来にポジティブであり続けるためには、現役のわれわれが新しい産業をつくらなければなりません。前例のないことに挑戦してこなかった点が、日本経済停滞の根本的な原因ではないかと思えます。しかし、サムティグループは違う。前例のないことに挑むため、小川さんがおっしゃっていること、目指していること、そのために実践されていることが一貫しています。

小川: それは森岡さんも同じであり、だからこそ刀社を立ち上げられた。行動に移す、これですね。私たちも不動産を超え、行動を起こしていきます。



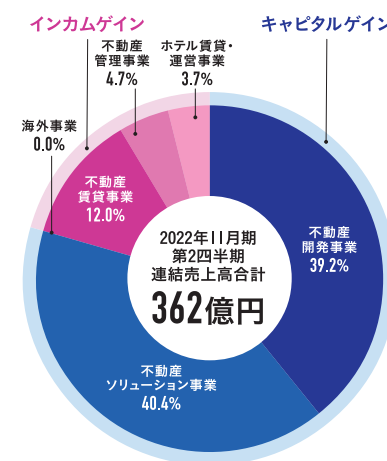
当第2四半期連結累計期間においては、国内外の機関投資家の旺盛な投資意欲を背景に、賃貸マンションを販売しました。また、不動産賃貸事業や不動産管理事業等のインカムゲインビジネスにおいても、中期経営計画に則った当社グループの資産拡大に伴い、着実に成長しています。

当期中に計画していたホテルREIT上場につきましては、感染症の再拡大や、外国人観光客が依然としてコロナ禍前の水準に回復していない状況であること等を鑑み、上場時期、及びホテルREITへの物件販売時期を翌期以降に見送りました。

上記見直しに伴い、業績予想の修正を行いました。賃貸マンションの事業環境は安定したアセットクラスを嗜好する国内外の投資家の需要を背景に堅調に推移しており、販売予定物件をホテルから賃貸マンションに入れ替えることにより、当期純利益は、当初の業績予想数値を達成する見通しです。

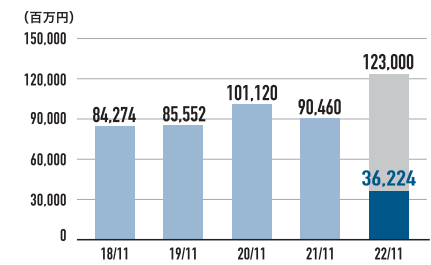
また、賃貸マンション、オフィス、ホテルに加え、新たな成長エンジンとして、テーマパークを追加しました。これまでのサムティグループにはない、新たな事業に挑戦することで収益拡大の機会を得ると同時に、地方創生を推進します。

セグメント別構成比

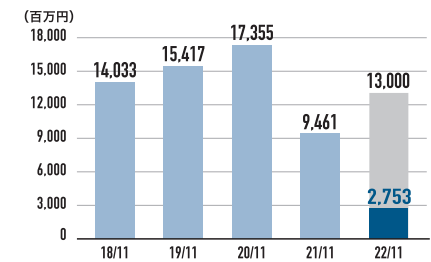


■ 通期実績 ■ 第2四半期累計 ■ 通期計画

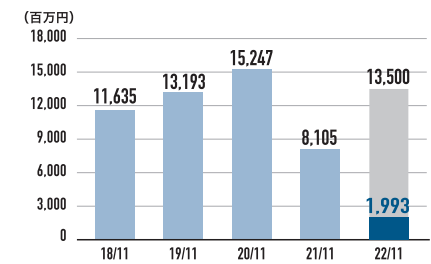
売上高



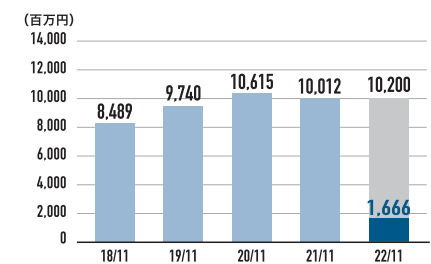
営業利益



経常利益



当期純利益※



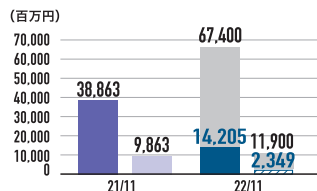
※親会社株主に帰属する当期純利益

〈キャピタルゲインビジネス〉

売上高・利益の推移

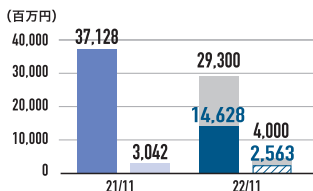
不動産開発事業

■ 通期売上高・セグメント利益 ■ 通期計画
■ 第2四半期累計売上高・セグメント利益



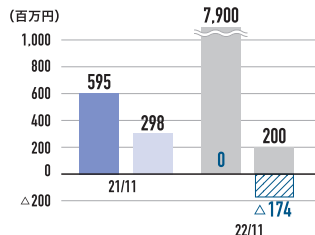
不動産ソリューション事業

■ 通期売上高・セグメント利益 ■ 通期計画
■ 第2四半期累計売上高・セグメント利益



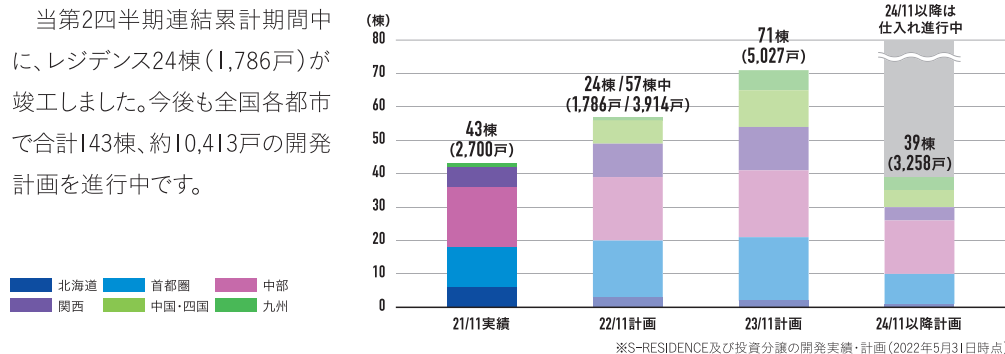
海外事業

■ 通期売上高・セグメント利益 ■ 通期計画
■ 第2四半期累計売上高・セグメント利益



レジデンス開発計画

当第2四半期連結累計期間中に、レジデンス24棟(1,786戸)が竣工しました。今後も全国各都市で合計143棟、約10,413戸の開発計画を進行中です。



ホテル開発・オフィス開発計画

	時期	プロジェクト名称	所在地	室数
ホテル	2022年12月 開業予定	メルキュール飛騨高山	岐阜県高山市	161室
	2023年冬 開業予定	メルキュール羽田	東京都大田区	363室
	2024年春 開業予定	シックスセンス京都	京都市東山区	81室
	2024年春 開業予定	バンヤンツリー・東山 京都	京都市東山区	52室
	2025年春 開業予定	(仮称)シャングリ・ラ ホテル 京都二条城計画	京都市上京区	77室
オフィス	2024年 竣工予定	(仮称)中村区則武1丁目 オフィスビルプロジェクト	名古屋市中村区	
	2024年 竣工予定	(仮称)大通西5丁目II オフィスビルプロジェクト	札幌市中央区	

※2022年5月31日時点

不動産開発事業



不動産事業は、賃貸マンションブランド「S-RESIDENCE」シリーズ等の企画開発・販売及び収益不動産等の企画開発・販売を行うビジネスです。

当第2四半期連結累計期間においては、13物件のS-RESIDENCEを販売し、うちサムティ・レジデンシャル投資法人には2物件を販売いたしました。その他、1物件の投資分譲マンションを分譲いたしました。

仕入れについては、全国の主要都市で30件、約159億円の開発用地を取得し、期中にはさらに29件(約141億円)の開発用地を取得予定で、通期計画の66.7%まで推移しています。

今後も市場動向を見定め、機動的かつ柔軟に事業を推進してまいります。



不動産ソリューション事業



不動産ソリューション事業は、収益不動産の取得・再生・販売を行うビジネスです。

当第2四半期連結累計期間においては、16物件の販売用不動産を販売し、うちサムティ・レジデンシャル投資法人には1物件を販売いたしました。

今後も、適宜適切な販売先を選定し、収益の最大化を図ってまいります。



海外事業

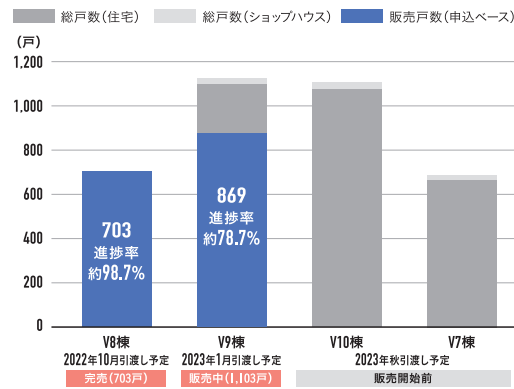


海外事業は、海外における投資、分譲住宅事業を行うビジネスです。前連結会計年度より販売を開始したベトナム国ハノイ市における分譲住宅事業「THE SAKURA プロジェクト」については、コロナ禍においても販売が順調に進捗しています。現在、2022年秋の買主様への引渡しに向け着々と準備が進んでおり、今期中の収益計上を見込んでいます。



THE SAKURA プロジェクト 販売戸数

※2022年7月28日時点 V8棟の販売住戸は完売。追加販売の住宅15戸は7月末より販売開始

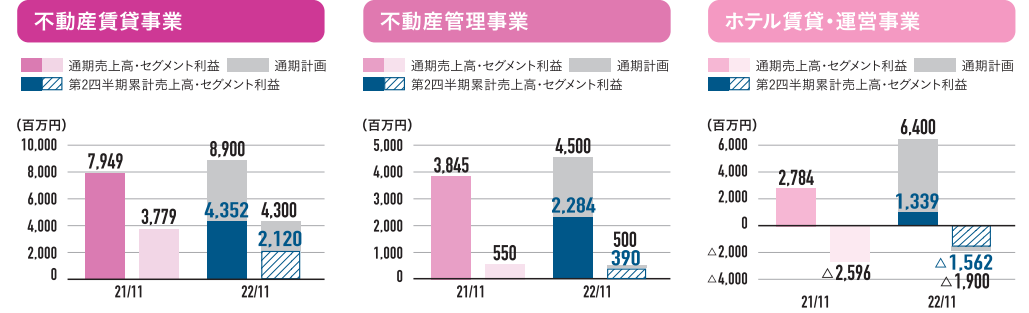


2022年7月24日、成約者や購入を検討されている方々を招いて、盛大な販売イベントが開催され、2,500名を超える方々が来場しました。

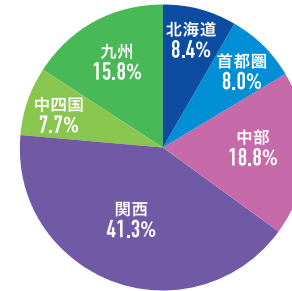


〈インカムゲインビジネス〉

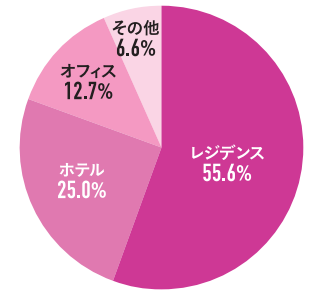
売上高・利益の推移



地域別保有割合

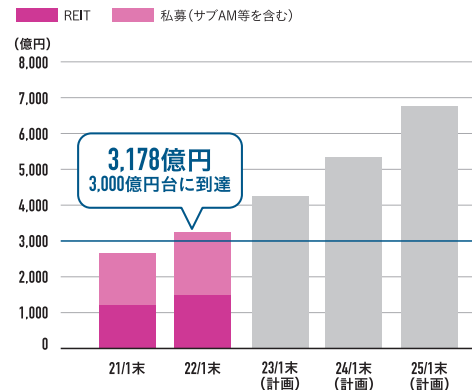


資産種別保有割合

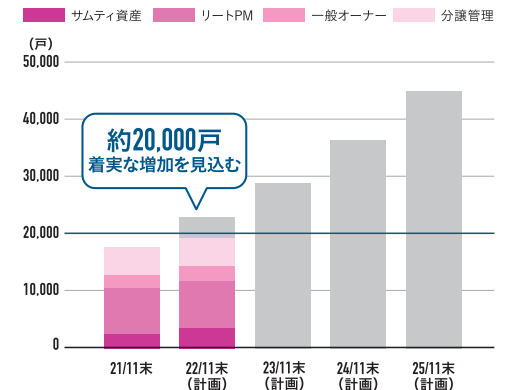


※2022年5月31日現在。サムティグループ連結で保有する販売用不動産及び固定資産の簿価に基づき集計

AUM(運用資産残高) (サムティアセットマネジメント株式会社)



管理受託戸数の推移 (サムティプロパティマネジメント株式会社)



不動産賃貸事業



不動産賃貸事業は、マンション、オフィスビル、商業施設の賃貸を行うビジネスです。当第2四半期累計期間において、物件取得は順調に推移しており、全国の主要都市で30物件、約189億円の収益不動産を取得しました。期中にはさらに15物件(約111億円)を取得予定で、通期計画の60.5%まで推移しています。

また、保有する賃貸マンションの平均稼働率は95%付近の水準を維持しており、エリア分散をベースにバランスのとれたポートフォリオを構築しています。

第3四半期以降、保有物件のうち賃貸マンションを販売する予定に振り替えています。期末予想における本事業セグメントの売上・利益は堅調に推移する見通しです。



不動産管理事業



不動産管理事業は、マンション、オフィスビル、商業施設の管理を行うビジネスです。AUM(運用資産残高)及び管理戸数は右肩上がりの成長を継続しており、前年同期比で増収増益となりました。

引き続き、適切な運営管理を行うとともに、運用パフォーマンスの向上を図り、利益率の上昇を目指します。



ホテル賃貸・運営事業

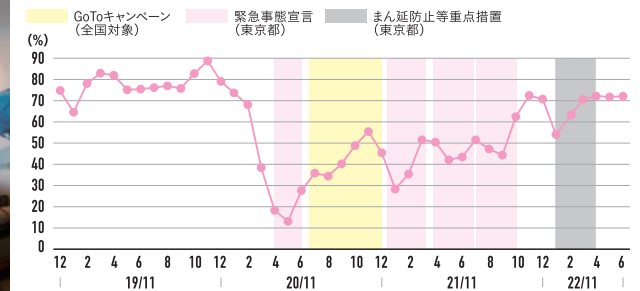


ホテル賃貸・運営事業は、ホテルの賃貸及び管理を行うビジネスです。当第2四半期連結累計期間において、「エスペリアホテル福岡中洲(福岡市博多区)」「アロフト大阪堂島(大阪市北区)」等をはじめとした保有・運営ホテルは18物件となりました。

足元の稼働率は70%水準を維持しているものの、新型コロナウイルスの感染者数が過去最多水準に増加し、政府の水準対策等により観光目的の入国者数もコロナ禍前の水準に戻る見通しが立っておらず、当面は回復途上の状況が続く見込みです。将来的には、観光需要の回復に伴い、本事業セグメントの収益性も改善する見通しです。



ホテル稼働率の推移



※当社が参画する各ホテルの平均稼働率を加重平均により算出
新規開業後、1年未満の物件は集計対象外

サムティグループが参画するホテル

※2022年5月31日現在

首都圏	センターホテル東京	108室(保有)	関西	アゴーラ京都四条	80室(開発)
首都圏	ホテルサンシャイン宇都宮	160室	関西	アロフト大阪堂島	305室(保有)
首都圏	エスペリアイン日本橋箱崎	114室(開発)	関西	オークウッドホテル京都御池	120室(開発・保有)
中部	イビススタイルズ名古屋	284室(開発・保有)	中国	ネストホテル広島八丁堀	126室(保有)
関西	天橋立ホテル(オーベルジュ含む)	86室(保有)	中国	ネストホテル広島駅前	84室(保有)
関西	GOZAN	21室(保有)	九州	エスペリアホテル長崎	155室
関西	エスペリアイン大阪本町	125室(開発)	九州	エスペリアホテル博多	287室(開発)
関西	エスペリアホテル京都	165室(開発・保有)	九州	エスペリアホテル福岡中洲	87室(開発・保有)
関西	メルキュール京都ステーション	225室(開発)			
関西	アゴーラ京都烏丸	140室(開発)			
					合計 18ホテル 2,672室



中期経営計画「サムティ強靱化計画(アフターコロナ版)」

社会動向の変化を見据え、従前のサムティ強靱化計画(2019年11月期より実施)を刷新し、2021年11月期より、インカムゲインの拡大を企図した、「アフターコロナ版」として新たな計画を推進中です。2025年11月期において、下記の基本方針、各種KPIの目標値に基づいて自己資本比率30%を維持したうえで、営業利益は策定時の約2倍である350億円(うち50%はインカムゲイン)を目標水準とするとともに、安定的な資産拡大により、グループ資産1兆円を目指します。

基本方針

- 「開発して保有する」ビジネスへの転換
- ホテルREIT設立に向けた取り組み
- 地方大都市圏における戦略的投資
- 海外事業での収益基盤の構築

各種KPIの目標値

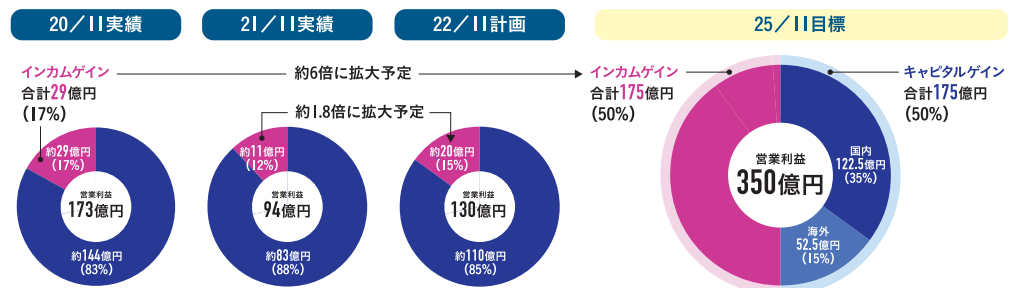
	20/11実績	21/11実績	22/11計画	23/11目標	25/11目標
売上高 (うち、賃料収入等)	1,011億円 (121億円)	904億円 (138億円)	1,230億円 (198億円)	1,700億円 (350億円) 水準	2,200億円 (450億円) 水準
営業利益	173億円	94億円	130億円	200億円 以上	350億円 以上
ROE	14.3%	11.6%	10.6%	12.0%~15.0% 水準	15.0% 水準
ROA*	7.4%	3.2%	3.3%	6.0%~7.0% 水準	7.0% 水準
自己資本比率	30.7%	27.0%	23.4%	27.0%~30.0% 水準	30.0% 以上

※ROA=営業利益÷総資産(期首・期末平均)
※売上高に占める賃貸収入等の売上高は外部顧客への売上高の金額にて算出

収益構造転換

安定収益の拡大に向けて、2025年11月期までに、営業利益ベースのインカムゲインは、策定時の約6倍の水準を目指します。また、キャピタルゲインのうち、約15%は海外事業の収益を見込んでいます。

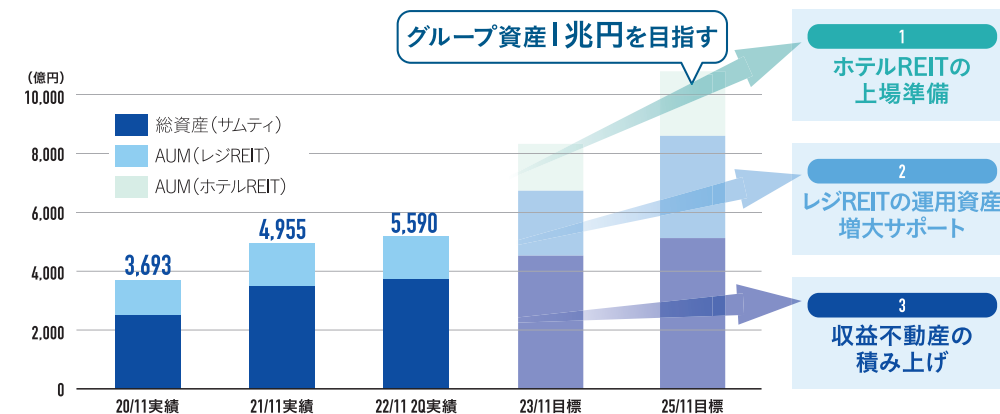
インカムゲイン(営業利益ベース)の構成比



※報告セグメントに帰属しない、一般管理費控除後に基づく割合で算出。また、新セグメントへの変更に伴い過年度分を修正。2022/11期計画は、業績予想の修正に基づき修正

グループ資産の増大化

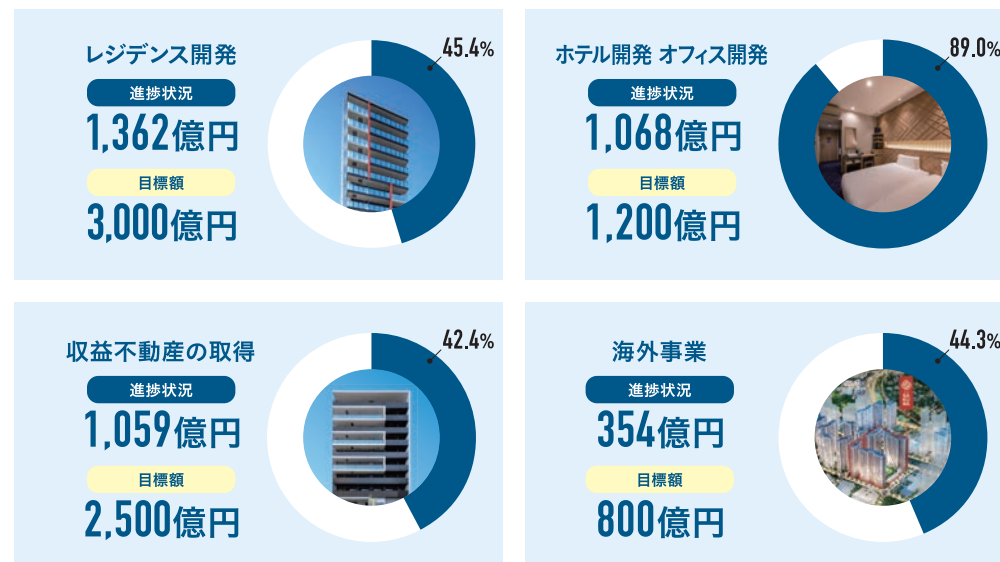
下図1~3のテーマで完成物件の保有及び、REITへの継続的なスポンサーサポートを推進することで、2025年11月期までに、グループ資産1兆円を目指します。



※グループ資産は、当社の総資産額+運用受託するREITのAUM(運用資産残高)を加算して算出。またREITのAUMは2022年8月2日時点

投資計画

5年間(2021~2025年)の総投資額約7,500億円の計画を推進中です。2022年11月期第2四半期連結累計期間での投資額累計は約3,844億円(前期末+957億円)、進捗率51.3%となり、計画2年目にして目標投資額の50%を達成しました。



※2020年12月以降に契約・決済を実施した案件及び決済予定の案件が対象。進捗状況の数値には、プロジェクトの総原価を記載

創業40周年を迎え、更なる飛躍を目指しコーポレートロゴを一新

2021年に策定した当社グループの企業ステートメントや、新スローガンである“不動産を、超えてゆけ。”をもとに、従来の発想を超えて、未来へ羽ばたく姿を表現したコーポレートロゴを制作しました。また、今後より一層の海外事業の強化に向け、社名表記を英語に変更しました。



ロゴデザインのモチーフは「飛び立つ翼」

サムティグループ全体でロゴマークを同じデザインに統一しました。
今後もグループ一丸となって、着実な企業価値向上を目指してまいります。



不動産を、超えてゆけ。

「この場所に、木を組み合わせて住もう」
はじめてそう考えた人類は、きっと異端者として笑われたでしょう。
でも、そんな非常識の積み重ねが、いまをつくってきました。
私たちサムティは、不動産の異端者でありたい。
「その手があったか」と世界を驚かせたい。
まだ見ぬ挑戦に、心をおどらせ飛びこんでいく、
サムティに、ご期待ください。

テーマパーク事業へ進出

兵庫県三木市に所在する、ホテル等の宿泊施設を備えた、大型複合リゾート施設「ネスタリゾート神戸」の経営権を保有する新会社を株式会社刀(以下、刀社)と共同出資により設立しました。6月30日に連結子会社化し、7月より経営に参画しています。

ネスタリゾート神戸は、2018年より刀社がブランド設計・構築に携わり、集客のV字回復に成功した施設です。当社グループは同施設に、5年間で100億円の投資を行い、当社のホテル開発・運営のノウハウを活かしたホテルのリブランディングや、刀社との協働によってアトラクションをさらに充実させ「大自然のテーマパーク」のブランドを強化し、より魅力的に成長させていきます。

詳細は公式
WEBサイトを
ご参照ください



ネスタリゾート神戸 概要

日本発*の「大自然の冒険テーマパーク」がコンセプトです。230万㎡(参考:阪神甲子園球場約60個分、東京ディズニーリゾートは約200万㎡)の広大な敷地に、40種類以上のアクティビティを有し、日常で体験できない「本能が揺さぶられるほどの大興奮」が楽しめる、関西屈指のリゾート・エンターテインメント施設です。

*2018年9月現在国内603箇所のレジャー・集客施設のうち、テーマパークにおける施設種類による刀社調べ



事業への進出理由と今後の展望

アフターコロナにおいて、
人々の行動は「コト・体験」にシフト

その結果、世界的なテーマパークの需要や売上は増加しており、テーマパーク事業は、**国内で外需が取り込める成長可能な資源と認識**しています。

「テーマパーク事業」を
通じて実現したいこと

賃貸マンションや、ホテルに次ぐ**国内第3の柱として**、既存のビジネスモデルにさらなる可能性を見出します。



2022年7月5日、刀社との共同記者発表を実施しました

記者発表では15社、総勢30名を超える多くの報道機関の方向けに、今後の抱負を宣言するとともに、ホテル開発のノウハウ活用や、広大な敷地・大自然を活かした施設投資を行う展望を報告しました。

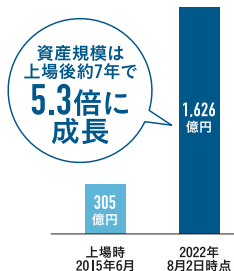


参入障壁の高い、テーマパーク事業を手掛けるという新たな一歩を踏み出し、地方創生のモデルケースとして、地域経済の発展に貢献します。

ネスタリゾート神戸を、全国からインバウンドも呼び込める、アウトドアレジャーの聖地にしていきます。

サムティ・レジデンシャル投資法人に対して、 物件販売及び追加出資を実行

2022年8月、サムティ・レジデンシャル投資法人(SRR)に対して、賃貸マンション18物件(総額143.4億円)を販売しました。SRRのメインスポンサーとして同投資法人の継続的な成長を支えることでAMフィーの増加にも寄与し、フィービジネスの強化を図ります。



北海道	首都圏	中部	関西	九州	合計
4物件	1物件	5物件	7物件	1物件	18物件
34.2億円	4.8億円	28.8億円	68.8億円	6.7億円	143.4億円



上記の物件取得資金調達のため、SRRは公募増資ならびに当社と大和証券グループ本社への第三者割当により新投資口を発行しました。当社グループは追加出資によりセイムポート出資比率を13.52%に維持し、出資持分に応じた投資利益を享受します。

今後も、同投資法人から投資主に分配する利益の配当等を鑑み、メインスポンサーとしてのセイムポート出資比率を維持し、同投資法人の着実な成長のサポートをしてまいります。

割当先	追加口数	総投資口数
サムティ株式会社	9,341口	113,383口
株式会社大和証券グループ本社	27,770口	326,210口
(参考)公募増資	30,466口	-

SAMTY

出資比率
13.52%

SAMTY
RESIDENTIAL

出資比率
38.89%

大和証券グループ本社

開発ホテルの2案件でオペレーターが決定

飛騨高山と羽田にて開発中のホテルプロジェクトにおいて、フランスの世界的なホテルチェーンであるアコーの“メルキュール”ブランドのホテルとして開業が決定しました。都市部での観光産業の回復・発展のみならず、各地域の特性を活かした魅力づくりの貢献に努めてまいります。



メルキュール飛騨高山(2022年12月開業予定)

○所在地/岐阜県高山市花里町四丁目○アクセス/JR高山本線「高山」駅徒歩4分○客室数/161室○コンセプト/飛騨高山の伝統工芸品からインスピレーションを得た繊細かつも大胆なデザインにより、四季折々の風景を楽しみながら、ゆったりと贅沢なひと時を過ごせるホテルです。



メルキュール羽田(2023年冬開業予定)

○所在地/東京都大田区羽田一丁目○アクセス/京浜急行空港線「大鳥居」駅徒歩3分○客室数/363室○コンセプト/'TOKYO ELECTRIC'を基調としたデザイン。昔ながらの東京・羽田のイメージを、近代的な雰囲気と融合させ、新しくも少し懐かしさを感じるデザインを楽しめるホテルです。

オペレーター概要



フランス・パリを拠点とするホテルチェーンで、世界110ヶ国で5,300を超えるホテルやレジデンス、10,000を超えるレストラン、バー施設を展開しています。

オリックス・バファローズの 公式スポンサーに就任

ホテルブランド概要

MERCURE
HOTELS

メルキュールは、国際的なネットワークの強みとその土地の特徴と文化を反映した真のおもてなし体験を組み合わせたビジネス・レジャーに適したミッドスケールブランドのホテルです。



当社創業地である大阪を本拠地とするオリックス・バファローズは、野球を通じて、「ファンに感動と興奮を、子ども達に夢と希望を、そして、地域社会の街づくりと人づくりに貢献する」という球団理念を掲げています。一方、当社グループは企業理念である、「倫理、情熱、挑戦そして夢の実現」の実践に向けて、地域に根差した活動を行い、皆様の期待と信頼に応え、誰もが夢をもって成長できる未来を目指していることから、同チームの活動の取り組みに共感し、オフィシャルスポンサーに就任しました。



山本由伸投手、ノーヒットノーラン達成
(2022年6月18日)

サステナビリティへの取り組み

経営理念である「倫理、情熱、挑戦 そして夢の実現」の実践に向けて、社会を構成する一員として地域に根差した活動を行うことで、ステークホルダーの皆様の期待と信頼に応え、中長期的な視点から、持続可能な社会の実現と企業価値の向上に努め、誰もが夢をもって成長できる未来を目指します。

サステナビリティ基本方針

当社グループでは、ESG(環境・社会・ガバナンス)指標と開示事項を合わせた、4つの基本方針を定めています。社会的価値の創造を重視する考え方である、サステナビリティ経営の高度化により、事業活動を通じた社会課題の解決に、率先して取り組んでまいります。

1 環境への配慮(E:環境)

社会情勢の変化を捉え、エネルギーや資源に配慮し、“人と自然の共生”を意識した不動産の開発やサービスの提供に努めます。

2 地域との共存(S:社会)

事業を通じて、地域コミュニティとの共存共栄の関係を構築するため、地域ごとの特色にあった活動を模索し、社会の一員として地域の発展に寄与します。

3 人を大切にする企業の実現(S:社会)

サムティグループに関わるすべての人々の人権や多様な考えを尊重し、次世代が夢をもって成長できる社会の実現に貢献します。

4 企業倫理の徹底(G:ガバナンス)

サムティグループの経営理念や行動規範に基づき、コーポレートガバナンス体制の強化やリスク管理を徹底するとともに、従業員一人ひとりが高い倫理観をもって事業活動に取り組み、社会から信頼される企業を目指します。



外部評価・認証

当社グループが自社開発・保有する賃貸マンションブランド「S-RESIDENCE」シリーズ計11物件※で、環境認証制度である「DBJ Green Building認証」の3つ星、2つ星を取得しました。 ※売却済み物件を含む



詳しくはこちら



S-RESIDENCE円山表参道

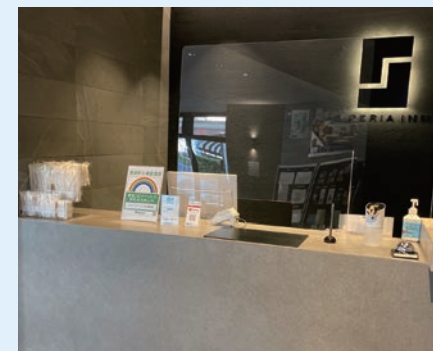


S-RESIDENCE河原町

具体的な取り組み

プラスチック資源循環促進法に関する取り組み

当社のグループ会社であるサムティホテルマネジメント株式会社が運営する一部のホテルにおいて、客室ユニットバス内のアメニティをフロント脇のアメニティコーナーへの設置に変更しました。ホテル運営サービスの提供者である当社グループは、2022年4月に施行された「プラスチック資源循環促進法」に賛同し、プラスチック製品の使用者としての責務を果たすことで、国内におけるサーキュラーエコノミー(循環型社会)への転換に寄与できるものと考え、関連する取り組みに注力してまいります。



取り組み実施のホテル(2022年7月時点):センターホテル東京、エスペリアイン日本橋箱崎、エスペリアイン大阪本町、エスペリアホテル福岡中洲

ESG投資ファンドの設置とイタリアの風力発電事業への投資を決定

当社のグループ会社である、SAMTY ASIA INVESTMENT PTE. LTD. (所在地:シンガポール)において、社内の資金を運用するファンドを設置し、第一号案件として再生可能エネルギー事業を手掛ける企業が発行体となる、イタリアの風力発電事業を投資対象とするグリーンボンドへ投資しています。今後も“人と自然の共生”をテーマに、国内外の幅広い企業と連携し、グローバルなグリーンボンドやソーシャルボンド等へのESG投資を積極的に行い、持続可能な社会の構築に貢献するとともに、安定的な収益基盤の確立に努めてまいります。



アルビレックス新潟シンガポール 女子チームのオフィシャルパートナーに

SAMTY ASIA INVESTMENTS PTE. LTD. は、シンガポール初の女子プロサッカーチームである「アルビレックス新潟シンガポール」のオフィシャルパートナーとなりました。アルビレックスのThe reason.である「JOY. BRIDGE. DREAM」は、当社の経営理念である「倫理、情熱、挑戦そして夢の実現」との親和性も高く、夢の実現を目指す同チームの活動に協賛しています。



関東エリア2拠点にオフィスを新設

関東地区における営業エリア拡大を目的とし、東京支店の配下に東関東オフィス及び北関東オフィスを開設しました。拠点開設により、首都圏では東京支店を含む4拠点体制となり、今後、より強固な営業ネットワークを活かして、千葉県や埼玉県の人気エリアにおいても、収益不動産の取得、開発を積極的に推進してまいります。

東京支店 東関東オフィス (2022年8月1日開設)



○所在地／千葉県船橋市本町二丁目1番34号
船橋スカイビル7階

東京支店 北関東オフィス (2022年7月4日開設)



○所在地／埼玉県さいたま市大宮区桜木町一丁目7番5号
ソニックシティビル16階

株主優待制度について

株主の皆様からの日頃のご支援に感謝するとともに、当社株式の魅力を高め、より多くの方々に当社株式を保有していただけるよう、株主優待制度を実施しています。

毎年11月末時点の株主名簿に記載されている株主様を対象に、保有株式数に応じた優待券(電子チケット)を贈呈しています。優待券は、サムティグループが関与する全国各地のホテルの無料宿泊券としてご利用いただくことが可能です。

詳細は当社WEBサイトをご参照ください



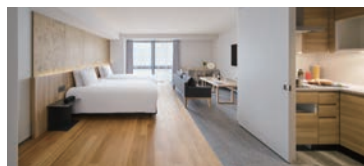
【優待対象ホテル】(18ホテル) ※青文字は直近の株主優待より新たに追加されたホテル

優待券1枚で利用いただけるホテル

センターホテル東京	エスペリアイン日本橋箱崎
エスペリアイン大阪本町	エスペリアホテル博多
エスペリアホテル京都	エスペリアホテル福岡中洲
エスペリアホテル長崎*	ネストホテル広島八丁堀
ネストホテル広島駅前	ホテルサンシャイン宇都宮*
イビスタイルズ名古屋	オーベルジュ天橋立



エスペリアホテル福岡中洲



オークウッドホテル京都御池



アゴーラ京都烏丸

優待券2枚で利用いただけるホテル

メルキュール京都ステーション	アロフト大阪堂島
オークウッドホテル京都御池	アゴーラ京都烏丸
アゴーラ京都四条	

優待券3枚で利用いただけるホテル

天橋立ホテル

※「エスペリアホテル長崎」「ホテルサンシャイン宇都宮」は、長崎県、栃木県からの新型コロナウイルス感染症の宿泊療養施設確保の要請に従い、一時的にご予約受付を停止中

会社概要

社名	サムティ株式会社 (Samty Co., Ltd.)
設立	1982年(昭和57年)12月1日
資本金	20,657百万円
従業員数	150名 ※連結ベース456名
主な連結子会社	サムティアセットマネジメント株式会社 サムティプロパティマネジメント株式会社 サムティホテルマネジメント株式会社 SAMTY ASIA INVESTMENTS PTE. LTD. SAMTY VIETNAM CO., LTD.

大阪本社 〒532-0004
大阪営業部 大阪市淀川区西宮原一丁目8番39号

大阪本店 〒651-0086
神戸営業所 神戸市中央区磯上通八丁目3番5号

東京本社 〒100-0005
東京支店 東京都千代田区丸の内一丁目8番3号

東京支店 〒220-0004
横浜営業所 神奈川県横浜市西区北幸一丁目4番1号

東京支店 〒273-0005
東関東オフィス 千葉県船橋市本町二丁目1番34号

東京支店 〒330-8669
北関東オフィス 埼玉県さいたま市大宮区桜木町一丁目7番5号

札幌支店 〒060-0042
札幌市中央区大通西五丁目10番地

名古屋支店 〒450-6314
名古屋市中村区名駅一丁目1番1号

広島支店 〒730-0051
広島市中区大手町一丁目2番1号

福岡支店 〒812-0026
福岡市博多区上川端町12番20号

詳細は当社WEBサイトをご参照ください



役員一覧

代表取締役会長	森山 茂	取締役(社外)	三瓶 勝一	監査役	小井 光介(常勤)
取締役副会長	江口 和志	取締役(社外)	小寺 哲夫	監査役	原 幹夫(非常勤)
代表取締役社長	小川 靖展	取締役(社外)	村田 直隆	監査役	澤 利弘(非常勤)
常務取締役	松井 宏昭	取締役(社外)	山内 章	監査役	大石 理嗣(非常勤)
常務取締役	森田 尚宏	取締役(社外)	河合 順子		
常務取締役	寺内 孝春				
取締役	大川 二郎				

株式の状況

発行可能株式総数	159,200,000株
発行済株式総数	46,522,685株
株主数	35,367名

大株主の状況(上位10名)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
株式会社大和証券グループ本社	13,195,050	28.36
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,493,800	7.50
森山 茂	3,006,872	6.46
SMBC日興証券株式会社	1,313,600	2.82
個人	1,300,200	2.79
個人	1,271,566	2.73
大和PIパートナーズ株式会社	1,250,000	2.68
有限会社剛ビル	1,220,000	2.62
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,027,500	2.20
江口 和志	804,124	1.72
合計	27,882,712	59.93

※持株比率は自己株式を控除して計算し、小数点第3位を四捨五入しています。

所有者別株式分布状況

所有者	株主数(名)	株式数(株)	持株比率(%)
金融機関	22	5,326,250	11.45
金融商品取引業者	29	2,029,224	4.36
その他の法人	256	17,176,823	36.92
外国法人等	174	2,375,595	5.11
個人・その他	34,885	19,614,391	42.16
自己株式	1	402	0.00
合計	35,367	46,522,685	100.00

株主メモ

事業年度：毎年12月1日から翌年11月30日までの1年

定時株主総会：毎年2月

基準日：定時株主総会 毎年11月30日
余剰金の配当 (中間) 毎年 5月31日
(期末) 毎年11月30日
そのほか必要ある場合は、あらかじめ公告して定めた日

公告方法：電子公告
下記のウェブサイトに掲載いたします。
(<https://www.samty.co.jp/>)
ただし、電子公告によることができない事故その他のやむを得ない事由が生じた場合は、日本経済新聞に掲載いたします。

上場取引所：東京証券取引所 プライム市場

株主名義管理人：東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
(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：〒541-8502 大阪府中央区伏見町三丁目6番3号
三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部
電話 0120-094-777(フリーダイヤル)

【ご注意】

1. 株主様の住所変更その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
2. 特別口座に登録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問い合わせください。なお、三菱UFJ信託銀行全国本支店でもお取り扱いいたします。
3. 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行全国本支店でお支払いいたします。



このレポートは、環境に配慮し、植物油インキを使用しています。