

会社説明資料

2015年8月

株式会社エスケーホーム
(証券コード 1431)

会社概要

事業内容

当社の強み

成長戦略

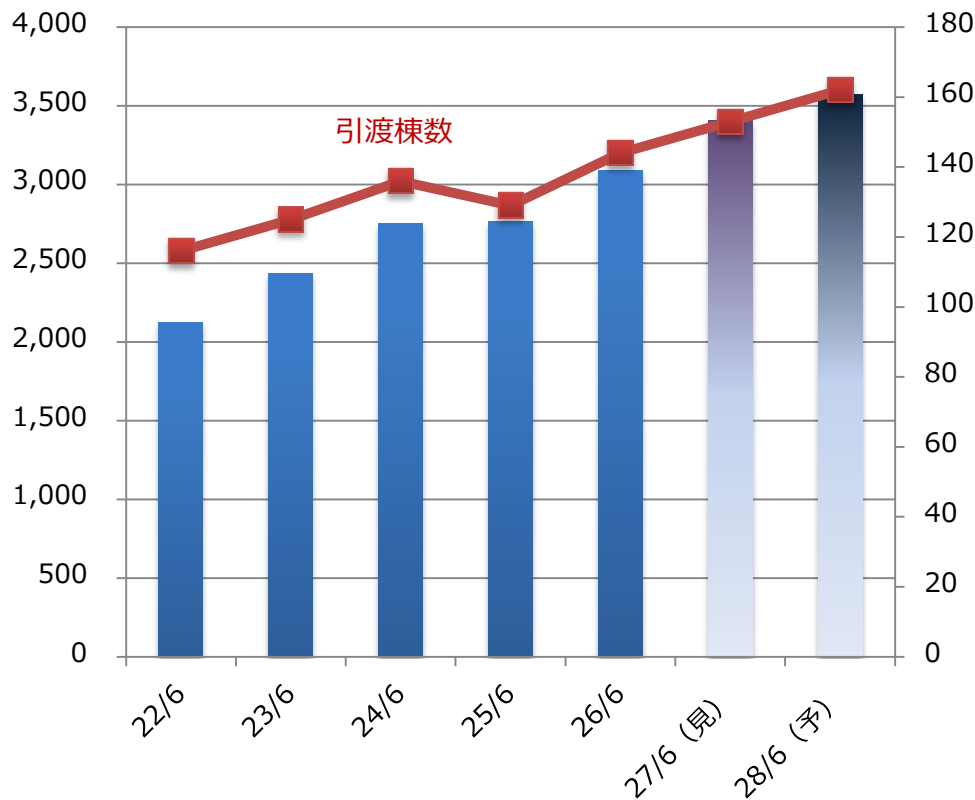
会社概要

会社名	株式会社エスケーホーム
代表者	代表取締役社長 瀬口 力
設立	平成9年8月1日
所在地	熊本県山鹿市鍋田178-1
事業内容	注文住宅の建築請負 戸建住宅の企画・設計・施工・販売
資本金	1億23百万円（平成27年3月31日現在）
株主構成	瀬口 力 瀬口 悦子 他4名
役員	代表取締役社長 瀬口 力 常務取締役 瀬口悦子 取締役 山崎和範 社外取締役 松村伸也（現：K&Pll°-トナズ®代表取締役社長） 社外取締役 西村信男（現：西村信男税理士事務所） 社外監査役（常勤） 櫻井昭生（元：ソニー®国内関連会社役員） 社外監査役 古田哲朗（現：ふるた法律事務所代表弁護士） 社外監査役 永野 隆（現：永野公認会計士事務所）
従業員数	75名 （外、平均臨時雇用者数12名／平成27年5月31日）

沿革

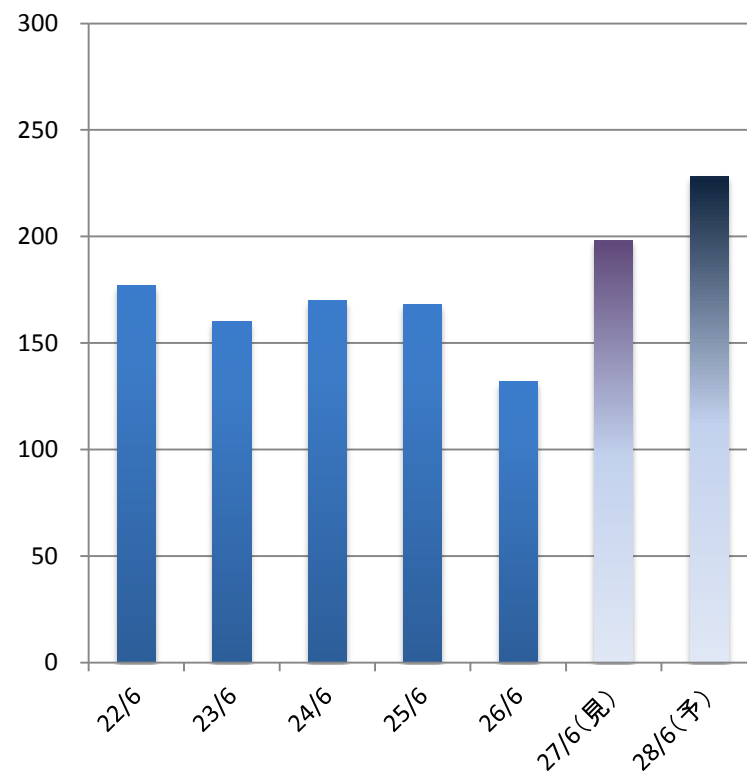
昭和49年3月	熊本県山鹿市に瀬口工務店創業
平成9年8月	瀬口工務店を法人化し、有限会社瀬口工務店（資本金5,000千円）を設立
平成12年6月	有限会社瀬口工務店を株式会社に組織変更
平成13年4月	ホームページにおいて「インターネット展示場」を開設
平成13年7月	住宅モニター制度を創設
平成16年11月	株式会社エスケーホームに商号変更
平成22年8月	ギャラリー「INDEX」をオープン
平成23年9月	資本金を100,000千円に増資
平成26年1月	熊本県熊本市に住まいの情報発信拠点「エスケーホーム住まいPLAZA（下通店）」を開設
平成26年7月	「無印良品の家ネットワーク」に加入
平成26年8月	第三者割当増資により資本金を117,250千円に増資
平成27年3月	新株予約権の行使により資本金を123,750千円に増資

売上高と引渡棟数



事業年度	売上高 (百万円)	引渡棟数 (棟)
22/6	2,125	116
23/6	2,433	125
24/6	2,752	136
25/6	2,766	129
26/6	3,086	144
27/6 (見込)	3,405	153
28/6 (予想)	3,575	162

経常利益



事業年度	経常利益 (百万円)
22/6	177
23/6	160
24/6	170
25/6	168
26/6	132
27/6 (見込)	198
28/6 (予想)	228

会社概要

事業内容

当社の強み

成長戦略

I

当社の事業

注文住宅の建築請負が主たる事業
お客様へのオンリーワンの住まいづくりの実現に
寄与し、他社との差別化のある事業展開を実践

II

当社の商品

以下の2種類を主軸に展開

- テーラーメイドの家
- 無印良品の家

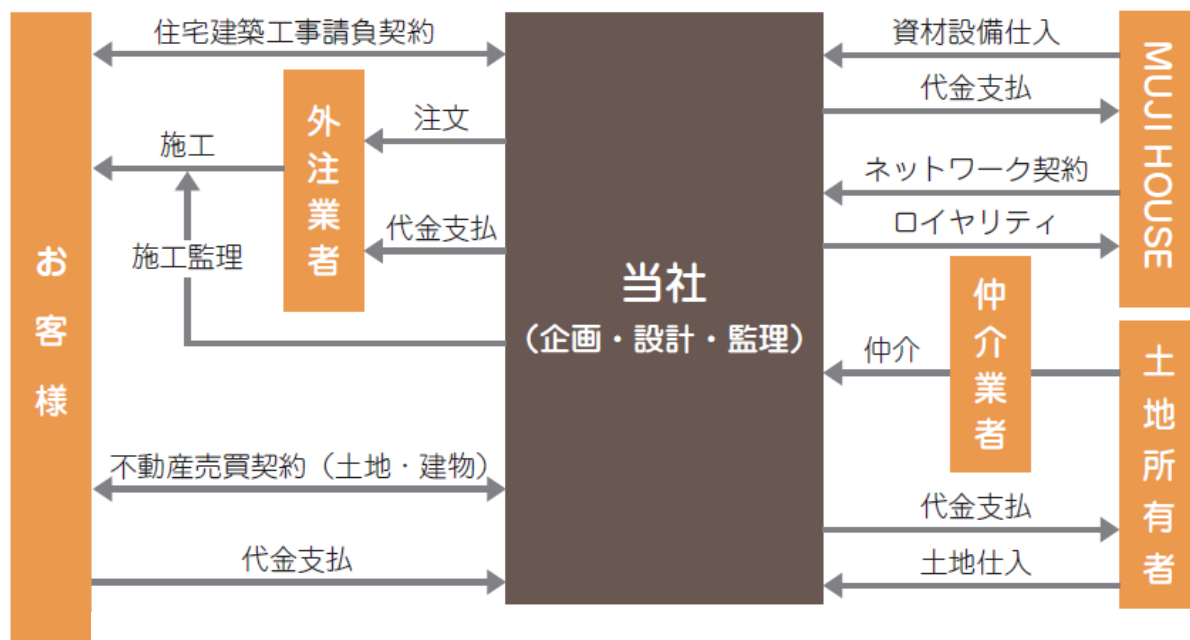
III

当社のビジネス モデル

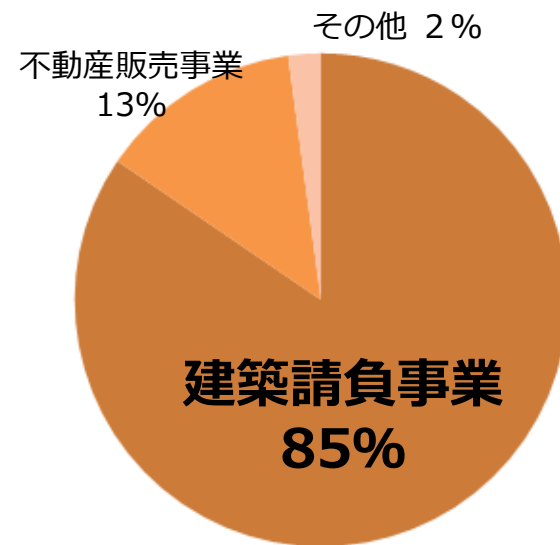
郊外型のドミナント戦略を実施
「住宅モニター制度」における完成見学会、及び
長期見学用住宅にて顧客獲得へ

戸建住宅事業（住宅建築工事請負）を
主たる事業としております

事業系統図



売上高構成



17期（平成26年6月期）実績
売上高 3,086,224千円の内訳

当社は、注文住宅建築請負による「**テーラーメイドの家**」と無印良品のパートナーとして「**無印良品の家**」を提供しております

※注

「テーラーメイドの家」

- お客様誘えの家
真に自由設計であること（三角形の土地に、三角形の家を）
- 7つの個性的イメージの家
インテリア・エクステリアのイメージを統一し、ワンプライスでご提供
- 女性・主婦目線の家
女性の営業及びコーディネーターを多数擁し、女性目線での生活空間をご提案

「無印良品の家」

- 「永く使える、変えられる」をコンセプトに、無駄のないシンプルな外観、スケルトンインフィルの考え方による可変性のある住まいをご提案

※注 (株)良品計画の子会社である(株)MUJI HOUSEとパートナー契約を締結

真に自由設計 = テーラーメイドの家

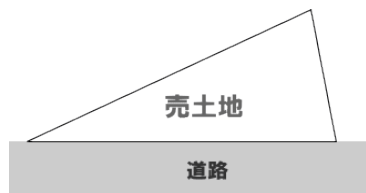
「自由設計」を謳う企業は多数あるが、スーツに例えるなら大半は「パターンオーダー」などにとどまる土地は様々な地型であるため、それに合わせた自由な間取提案はもちろん、外壁から内装、床材や設備など多数ある中から、フレキシブルな組合せ (テーラーメイド仕立て) の提案が可能に

テーラーメイド (フルオーダー)

(※イメージ図)



※首廻り・袖廻りは「中心から」の寸法を指す。
※肩幅は店によって計測方法が異なる。基本的に実線。



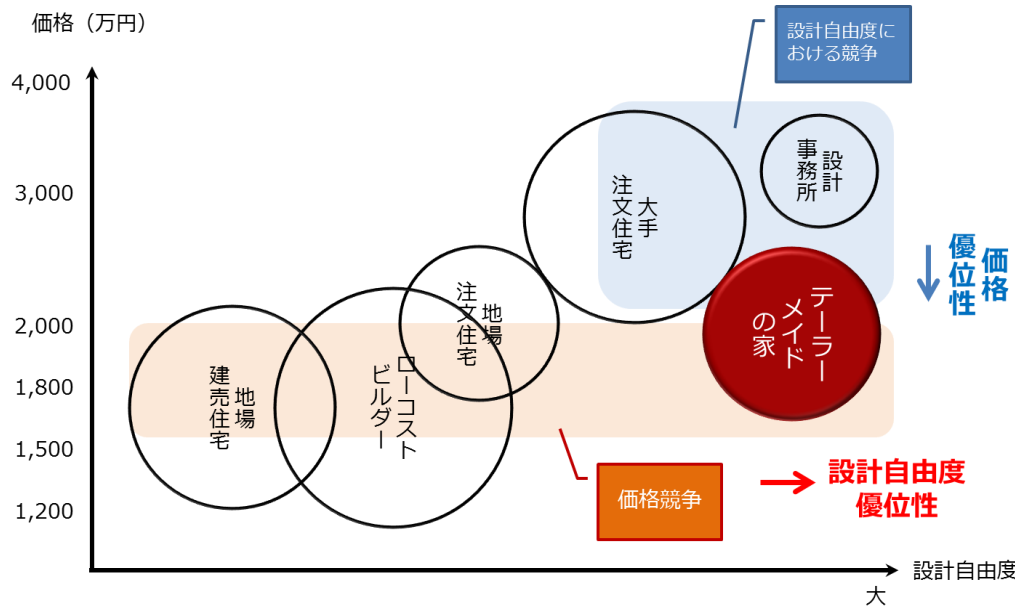
お客様ご自身の体型にぴったりフィットするよう、細部まで採寸するように、三角形の土地であってもマッチした提案が可能



※スイッチプレートだけでも、このような豊富な種類を用意

販売価格と設計自由度における同業他社との棲み分け

(※イメージ図)



細部にわたり、お客様と一緒に創りあげるマイホーム

BLANCO



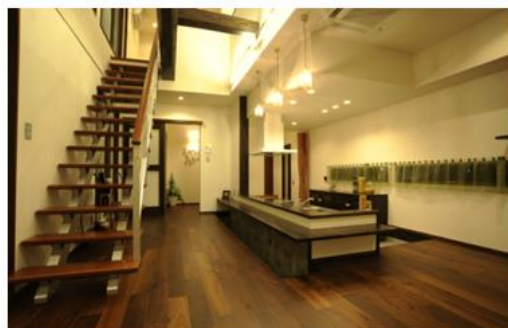
光と風を集める自然素材の家
豊かな自然と笑顔が調和する 白亜の邸宅スタイル

北欧スタイル



やさしさとぬくもりの北欧デザイン
今までにない、北欧インテリアが映える おしゃれな住まいを

le bonheur



愛おしい古さ ビンテージの趣き
中世ヨーロッパのアンティークが息づく、時間を越えた経年美



インテリア・エクステリアのイメージを統一
した住宅コンセプトのご提案



ワンプライス戦略

同じ設計プランであれば、どの商品ブランド
を選択しても同じ価格

Ⅱ. 当社の商品 (7ブランドの家)

SK HOME **7BRAND**

Z・E・N



和が薫る、新しい日本のすまい
日本人の心にすっとなじむ、懐かしくも新しい和モダンスタイル

GLASSA



極上の空間が生む 特別な暮らし
高級ホテルの上質感と寛ぎを届ける ラグジュアリーモダンスタイル

Z・E・N
Natural



やわらかな風合い 和のぬくもり
洗練された和の中に暖かさを感じる ナチュラルテイストをプラス

GLASSA
Natural



上質モダンデザイン × ナチュラル
高級ホテルの上質感と寛ぎ、やわらかさを感じるナチュラルテイストをプラス

無印良品が提案する長期優良住宅 普遍性と可変性がコンセプト

当社は、熊本県下の独占営業権を取得

「永く使える、変えられる」をコンセプトとし、室内は間仕切りが少なく、吹き抜けを設けた「一室空間」を実現。家族の成長に合わせて、間仕切りをつけたり外したりできる可変性のある住まいであり、どの景観になじむシンプルなカタチが特徴

木の家



窓の家



地域の特性を活かした販売戦略を推進

既存の住宅ビジネスモデル（大手住宅メーカー）

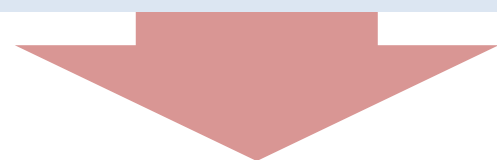
住宅総合展示場等のモデルハウス



- ✓ 膨大なコストがかかる
- ✓ 場所を固定することで集客力の遞減（獲得効率の悪化）
- ✓ 5年程度での解体（環境へ負荷）

特に人口5～15万人の都市圏ではこの傾向が強く出る

地域の購買力に応じた展開が必要



郊外型ドミナント戦略

WEBでの集客、及び各エリアで完成見学会や長期見学用住宅を展開し、それらを拠点にコロニー型での顧客獲得を目指す

いろいろなニーズを持つ顧客層へ、 最適かつタイムリーな情報をWEBでご提供

自社HPを中核に、サテライト状に関連サイトを展開

e土地net

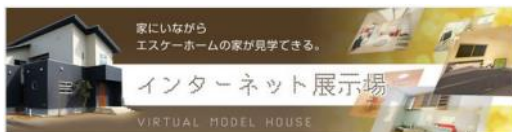


断熱材比較.com



株式会社エスケーホーム
SK-HOME.COM

インターネット展示場



くまもと平屋ナビ



くまもと実例住宅展示場ナビ



HP上でWebオーダーメイド
ご自身で建築見積も自在に

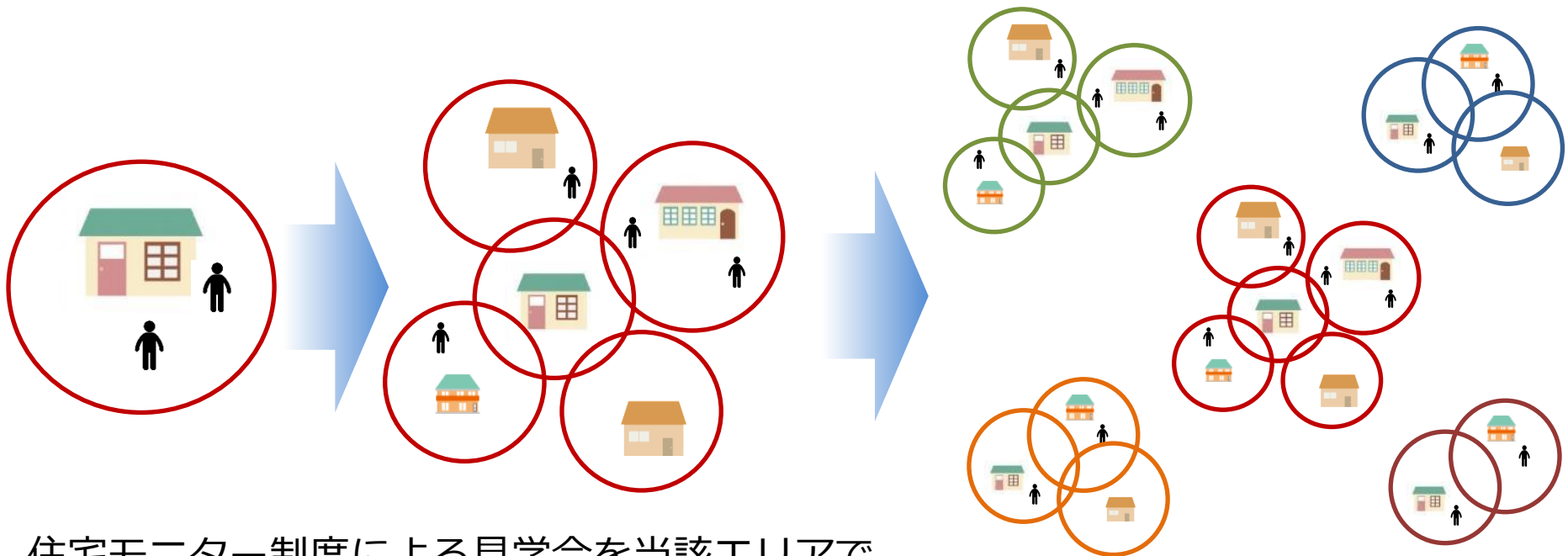


総受注の約43%がネット会員

郊外型ドミナント戦略

当社は、郊外型でのシェア拡大を行ってまいりました

お客様の家を施工させていただいた後、そのお客様の周辺地域で、紹介営業を含め、受注・施工を繰り返すことで、そのエリアでの認知向上と売上を拡大してまいりました



住宅モニター制度による見学会を当該エリアで
継続実施。 → 同心円状の広がり

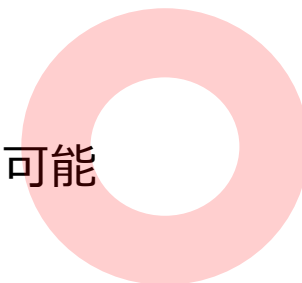
複数エリアでも同様に拡大

住宅見学会（住宅モニター制度）

お客様とモニター契約を行い、そのお客様の家を引渡し前にお借りし、一般公開住宅展示場は、大型かつ華美な内装が大半だが、住宅見学会の家はご見学されるお客様にとって「等身大の住まい」として好評

メリット

- ✓ さまざまなデザイン、間取りの住宅が見学できる
- ✓ 通常、住宅展示場ではなじまない、小さな市場にも営業展開可能
- ✓ お客様の物件を使用するため、コストがかからない



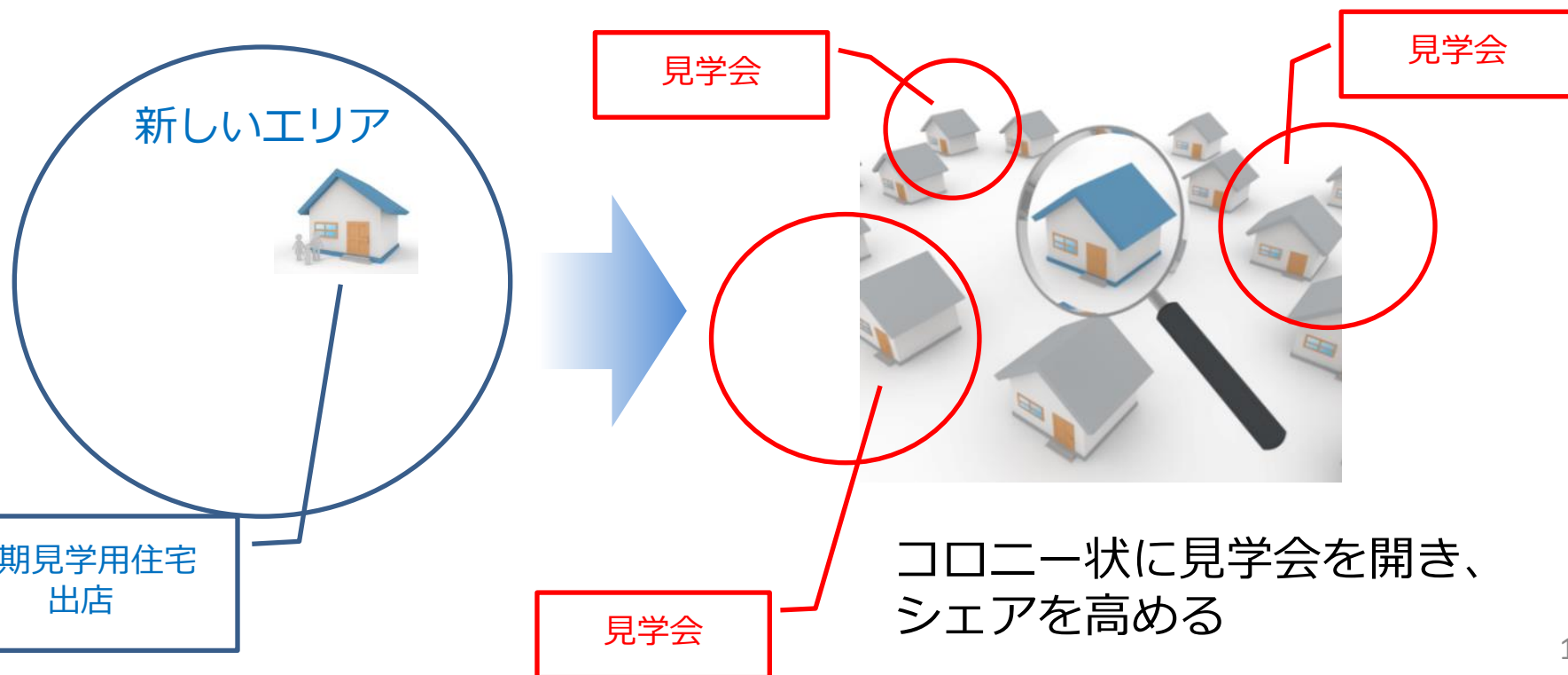
デメリット

- ✓ 新しいエリアへの営業展開が思うようにいかないことも
- ✓ 展示期間が短いため、お客様に見せたいときに見せられないことも



長期見学用住宅

- ✓ 半年～1年間 常時見学ができる
- ✓ 計画的に新しいエリアへの営業展開が可能
- ✓ 最終的に、建売住宅として販売するのでコストがかからない



会社概要

事業内容

当社の強み

成長戦略

IV ニッチトップ

地域においてトップシェアを獲得
独自のドミナント戦略を推進

V ギャラリー「INDEX」

世界中の逸品を揃えた展示スペースを用意しており、
オンリーワンの住まいの実現を支援

VI 圧倒的なプレゼンカ

CGを駆使し、お客様の夢のマイホームを可視化
完成までの齟齬を削減し、顧客満足度の追求へ

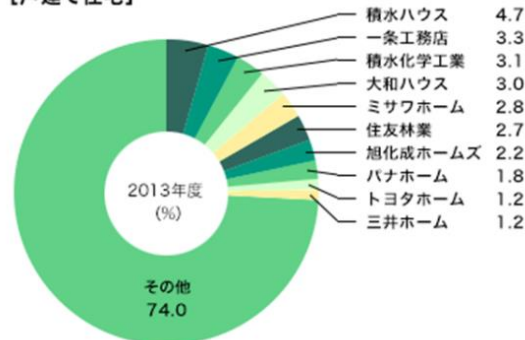
VII 女性スタッフの活用

全従業員の約半数が女性スタッフ。細かなニーズ
ヒアリングや女性目線での動線の提案へ

エリア別供給ランキングでは常勝 主要エリアのシェア率は『12%』

新設住宅着工戸数

【戸建て住宅】



新設住宅着工戸数：34万8,946戸
(出典) 住宅産業研究所調べ

大手住宅メーカー10社の
合計シェアでも30%未満

当社の主要エリア



	山鹿市	玉名市	荒尾市	大牟田市
1位	当社	A社	A社	当社
2位	A社	当社	B社	A社
3位	B社	B社	C社	B社
4位	—	C社	D社	C社
5位	—	D社	E社	D社
6位	—	E社	当社	E社
当社 シェア率	20%	15%	9%	8%

建設業の許可業者数は
50万社以上
住宅業界は激戦

出所：2015全国No.1ホームビルダー大全集（西日本版）

お客様の多様なニーズに応える、ギャラリー「INDEX」



世界中から集められたこだわりの逸品を手にとって確認できます



フィンランドの素材であるボロンアルマーニも愛用



フェラーリのデザイン研究所にて実際につくられたドア



フランスの古城からカットスライスして仕入れたアンティークタイル



ドイツで100年の歴史を誇るNo.1メーカーHANSA社製水栓（ベンツのチーフデザイナー）

お客様一人ひとりに、「オンリーワンの住まい」を実現

CGを駆使し、お客様一人ひとりに きめ細やかなご提案。夢の具現化を支援



女性目線での暮らしの提案、 主婦目線での動線提案を可能に

住宅・不動産業界には珍しく、従業員数の約半数が女性スタッフ



経済産業省
Ministry of Economy, Trade and Industry



エスケーホーム下通店
住まいPLAZA

経済産業省主催の「ダイバーシティ経営企業100選」として表彰受賞
※「ダイバーシティ経営」とは、多様な人材を取り込み、その人材が実力を十二分に発揮でき、正当な評価を受け、企業価値向上を果たすこと
(同年受賞企業：富士通、P & G、日本マイクロソフト等)

住まいPLAZAでは、女性店長が活躍中

会社概要

事業内容

当社の強み

成長戦略

VIII

面の拡大
(営業エリアの拡大)

現状のドミナント戦略を加速させるべく、
長期見学用住宅を戦略的に建設
これにより営業エリアの拡大を着実なもの
とする

IX

層の拡大
(商品構成の拡大)

全国ブランドであるMUJIを主軸に集客を
拡大。加えて、昨今のライフスタイルの変
化へ対応すべく、都市部でニーズの高い商
品開発を行う。異なる顧客層の拡大へ

X

WEB集客の拡大

時代に即したWEB戦略の拡大
スモールキーワードを意識し、ニッチ化す
る顧客ニーズへWEBにて対応

戦略的に販売拠点を設け、順次拡大

2015年



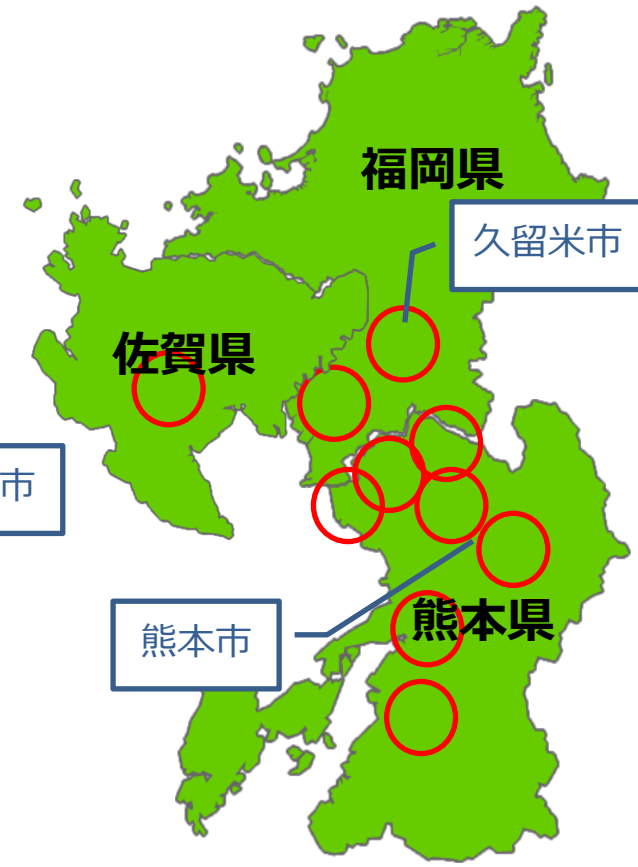
4拠点

2016年
佐賀へ進出



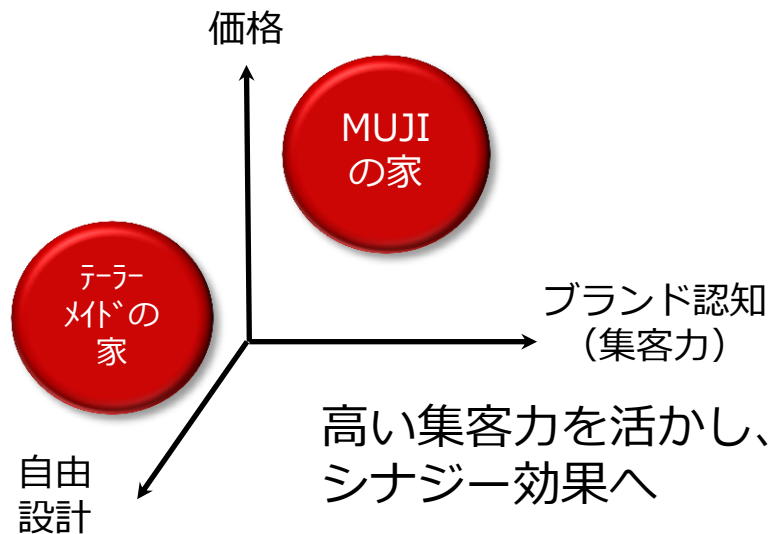
7拠点

2017年
熊本県を網羅



10拠点

「無印良品の家」の拡大(異なる顧客層へのアプローチ)



現在のFCは
・熊本県 (=当社)
・宮崎県のみ

さらに他県へ独占営業権を取得し、拡大が可能

コンパクトな都市型一戸建住宅の提案(=層の拡大)

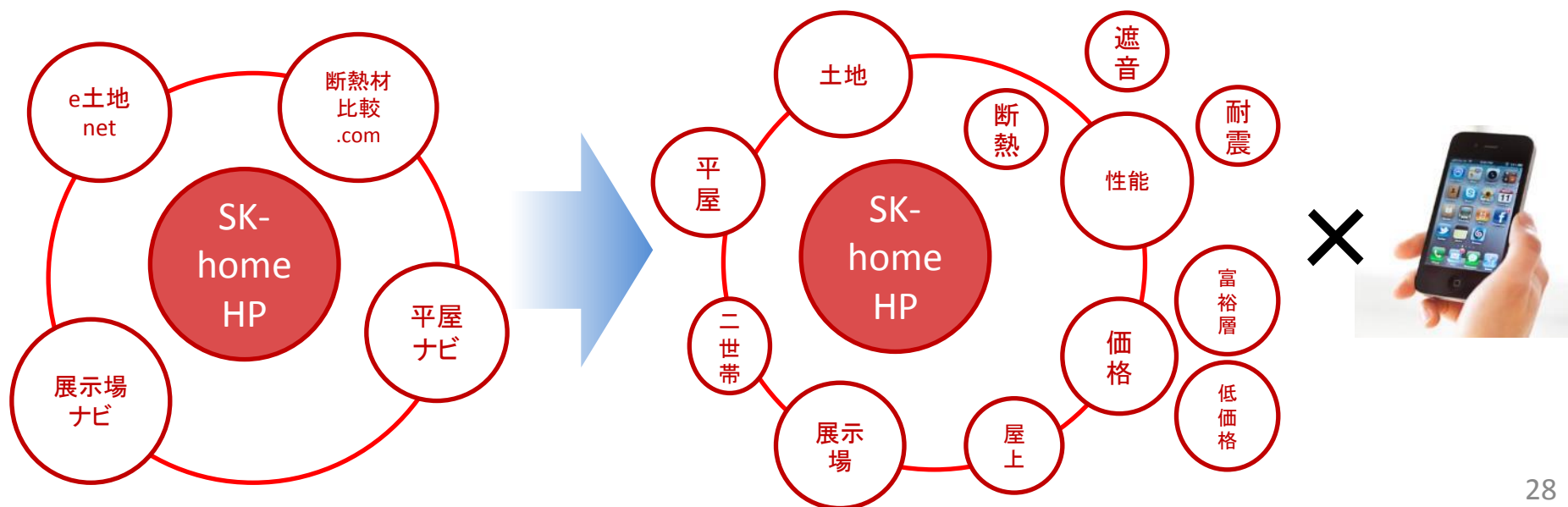


都市部へ1,000万円台の
低価格建売住宅「アイ
フォート」を販売
建物80~90㎡、
土地90㎡から120㎡

自社コーポレートサイトを中核に、 カテゴリに特化したサイト拡大へ（スマホ対応）

e土地net	熊本・福岡・佐賀で土地を探している人向けサイト
断熱材比較.com	住宅性能（断熱材）で検討している人向けサイト
くまもと実例住宅展示場ナビ	熊本で住宅展示場に行ってみたい人向けサイト
くまもと平屋ナビ	熊本で平屋の住宅を建てたい人向けサイト

今後、3年間で30程度のスマホ対応カテゴリーサイトを開設



平成27年6月期通期実績見込み、及び平成28年6月期通期業績予想につきましては、平成27年8月5日に発表致しました「福岡証券取引所Q-Boardへの上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」に記載されている数値に基づいております。

また本資料は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は経営環境の変化等により大きく異なる可能性があります。

<問合せ先> 管理部 TEL 0968-44-3559