



平成29年12月期
決算短信補足資料

WASHハウス株式会社

- ① 会社概要 2ページ
- ② 2017年12月期 通期実績 12ページ
- ③ 今後の事業展開および課題 22ページ

① 会社概要

 会社概要

平成29年12月31日現在

会社名	W A S Hハウス株式会社（6537 東証マザーズ、福証Q - B o a r d）
設立	平成13（2001）年11月28日
代表者	代表取締役社長 児玉康孝
本社所在地	宮崎県宮崎市新栄町86番地 1
資本金	993,977千円
社員数	112名（役員を除く）
事業内容	コインランドリーの企画、開発、運営、システムの提供
拠点	東京支店、大阪支店、広島支店、福岡支店、 本店営業部（宮崎）、山口営業所、長崎営業所
店舗数	494店舗（F C 466店舗、直営28店舗）



沿革（平成13年～20年）

平成13年	11月	不動産の有効活用のコンサル等を目的とする会社として株式会社ケーディーエム設立
平成14年	12月	コインランドリー店舗の事業物件の管理を目的として城ヶ崎店・大島通線店を同時出店しF C事業及びコインランドリー管理事業を開始
平成15年	8月	鹿児島県進出（末吉高校前店をF Cにて出店）
平成16年	2月	店舗Webカメラとコインランドリー機械の遠隔操作を組み合わせたコインランドリー遠隔管理システムで宮崎県初のビジネスモデル（特許第3520449号「コインランドリー管理システム」）取得
	5月	直営事業を開始（青葉店を直営にて出店）
	11月	福岡県進出（宗像店を直営にて出店）
平成17年	5月	大分県進出(猪野店・宗方店をF Cにて同時出店)
	12月	WASHハウス株式会社へ社名変更
平成18年	8月	熊本県進出（横手店を直営にて出店）
平成19年	1月	佐賀県進出（鳥栖本町店をF Cにて出店）
平成20年	3月	サービス産業生産性協議会「第2回ハイ・サービス日本300選」を受賞

沿革（平成21年～28年）

平成20年	8月	店内タッチパネル装置でコインランドリー機器のトラブルをお客様自身にて復旧できるコインランドリー管理システムとして ビジネスモデル特許（コインランドリー管理システム：特許第4172043号） 取得
平成21年	5月	100号店オープン（坂之上店をF Cにて出店）
平成22年	1月	店内タッチパネル装置から無料利用券をIC内蔵のプラスチックカードやプリペイドカードまたは携帯電話に取り込むことができる ビジネスモデル特許（コインランドリー管理システム：特許第441796号） 取得
平成25年	6月	山口県進出（綾羅木店をF Cにて出店）
平成26年	5月	広島支店（広島市東区）を設置し 広島県進出（広島八幡店を直営にて出店）
	12月	200号店 オープン（イオンタウン田崎店をF Cにて出店）
平成27年	1月	大分営業所（大分県大分市）を設置
	4月	大阪支店（大阪府西区）を設置
	10月	東京支店（東京都中央区）を設置
	12月	大阪府進出（富田林甲田店を直営にて出店）
平成28年	2月	熊本営業所（熊本県熊本市）を設置
	3月	300号店 オープン（D & D行橋店をF Cにて出店）

沿革（平成28年6月～）

平成28年	6月	長崎県進出（大村富の原店をF Cにて出店）
	7月	東京都進出（新宿7丁目店を直営にて出店）
	11月	東京証券取引所マザーズ、福岡証券取引所Q - B o a r d同時上場
平成29年	3月	400号店オープン（福岡奈多店をF Cにて出店） 山口営業所（山口県山口市）を設置 長崎営業所（長崎県大村市）を設置
	6月	岡山県進出（岡山西大寺店をF Cにて出店） 香川県進出（高松木太川西店をF Cにて出店） 愛媛県進出（宇和島和霊店をF Cにて出店）
	11月	兵庫県進出（加西北条店をF Cにて出店）
	12月	株式会社宮崎太陽銀行との提携ローン開始 愛知県進出（春日井八田店をF Cにて出店） 奈良県進出（橿原神宮前店をF Cにて出店） 徳島県進出（徳島吉野店をF Cにて出店）



事業の内容

FC事業

1 独自のオペレーション受託型FC事業を創出

店舗設計・建築・機械の設置などパッケージ化。
 「WASHハウスコインランドリーシステム一式」の販売。
 オープン時の広告・開業準備費用、FC加盟金の受領。



店舗管理事業

2 全店舗一括管理運営方式の導入によりクオリティを統一化

24時間365日受付のコールセンター、WEBカメラと遠隔コントロールによる即時サポート、毎日の点検・清掃、洗剤の補充、メンテナンス、集金、広告活動などのサービス提供に係る対価を受領。



直営事業その他

3 直営店舗は新エリア進出時のアンテナショップ

店舗利用者から洗濯機・乾燥機の利用料を受領。
 主に新規出店エリアに進出時に店舗。「WASHハウス」ブランドの認知向上利用喚起、FCオーナー、土地オーナーへの店舗モデルの提供。

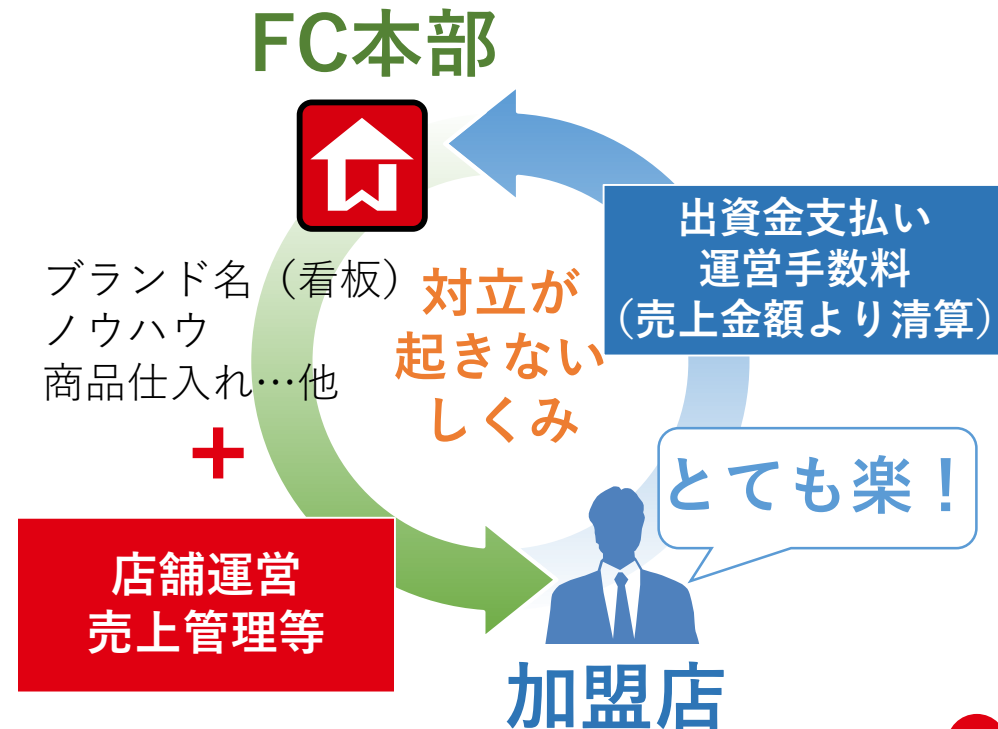
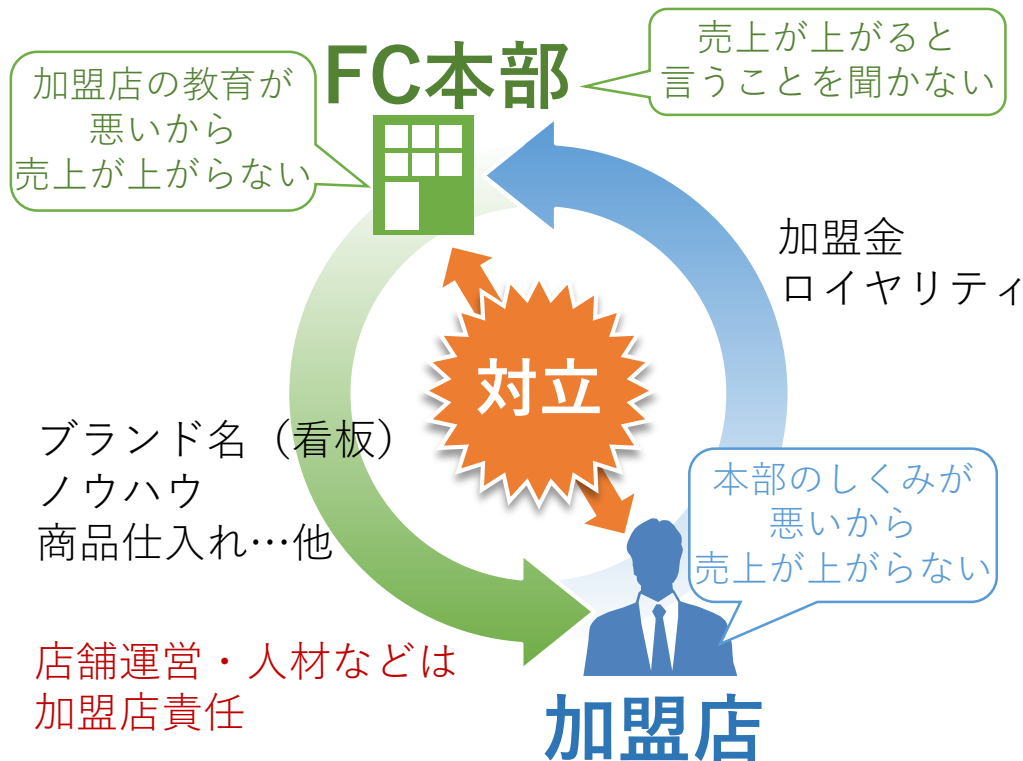


全く新しいフランチャイズシステム

新しい事業モデルで現在のフランチャイズシステムの問題点を解決

一般的なFC事業モデル

WASHハウスのFC事業モデル



収益構造（F C店舗レギュラーパッケージ出店時例）

（単位：千円）

内訳	オーナー様 お支払金額	当社売上
WASHハウスパッケージ	21,380	21,380
F C加盟金	500	500
加盟保証金	1,000	預り金
店舗新築費用他※	17,000	—
合計	39,880	21,880

※新築の例であり、実際には建築条件やテナントでの出店等で異なります。

収益構造（F C店舗レギュラーパッケージ収支モデル）

（単位：千円）

内訳		オーナー様 収支金額	当社売上
売上		1,000	—
支出	管理運営費（固定）	50	50
	清掃費用	45	45
	変動費（電気、ガス、水道、洗剤）	300	20
	雑費（雑誌、有線放送、広告分担金、他）	75	50
合計		530	165

※ 1 か月あたりの収益構造モデルとなっております。

収益構造

ストック収益のイメージ図

前期ストック収益

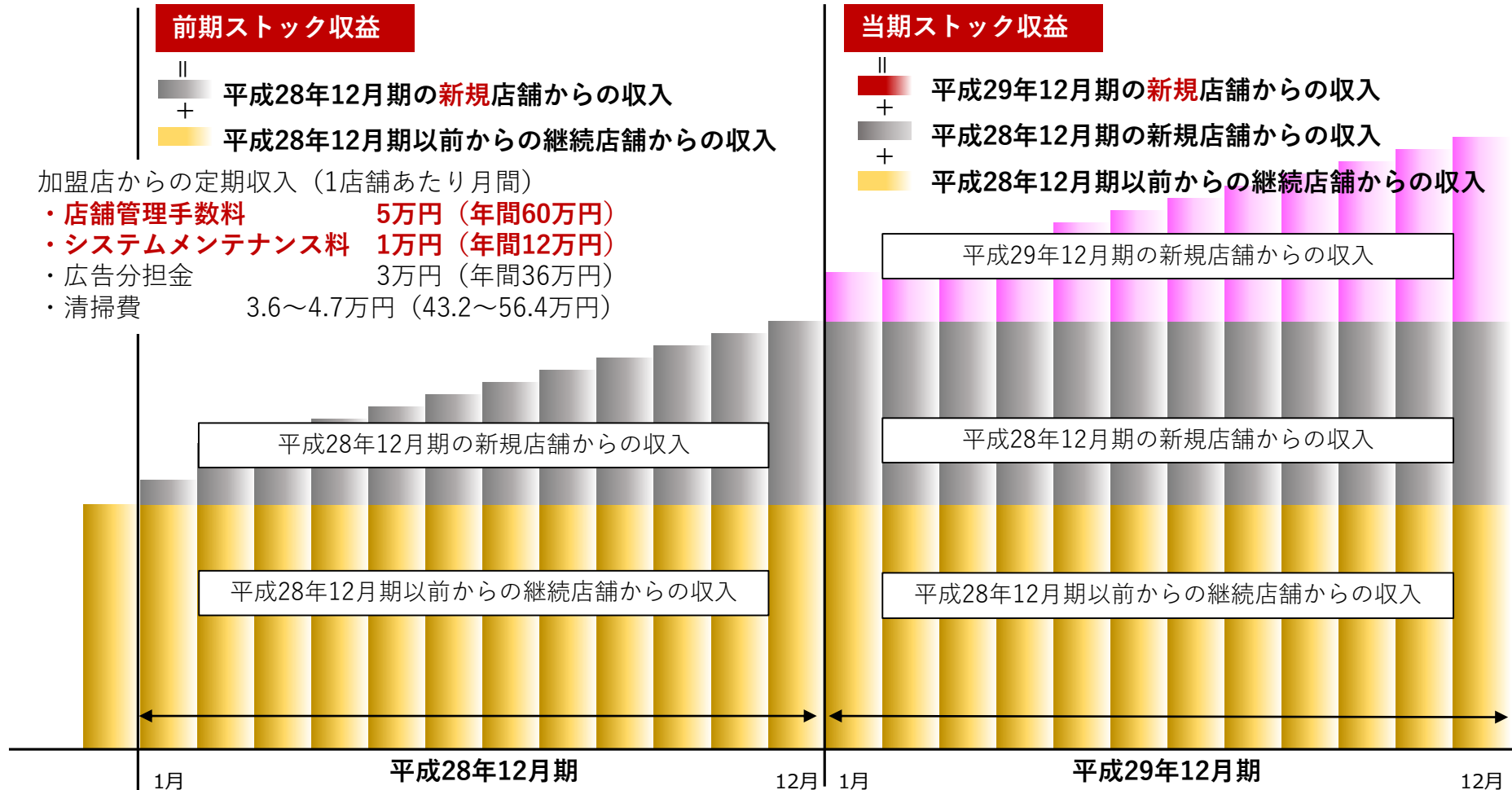
- || 平成28年12月期の**新規**店舗からの収入
- + 平成28年12月期**以前**からの**継続**店舗からの収入

加盟店からの定期収入（1店舗あたり月間）

- ・店舗管理手数料 **5万円（年間60万円）**
- ・システムメンテナンス料 **1万円（年間12万円）**
- ・広告分担金 3万円（年間36万円）
- ・清掃費 3.6～4.7万円（43.2～56.4万円）

当期ストック収益

- || 平成29年12月期の**新規**店舗からの収入
- + 平成28年12月期の**新規**店舗からの収入
- + 平成28年12月期**以前**からの**継続**店舗からの収入



② 2017年12月期 通期実績

損益計算書 前事業年度比

(単位:百万円)

	2016年12月期	2017年12月期	対前年比
売上高	3,118 (100.0%)	3,375 (100.0%)	108.2%
売上総利益	1,043 (33.4%)	1,169 (34.7%)	112.1%
販売費及び一般管理費	748 (24.0%)	925 (27.4%)	123.7%
営業利益	294 (9.5%)	243 (7.2%)	82.7%
経常利益	284 (9.1%)	247 (7.3%)	87.1%
当期純利益	192 (6.2%)	156 (4.6%)	81.5%
1株当たり当期純利益	35円25銭	22円94銭	—

・当事業年度のF C出店数は、前事業年度を4店舗上回る109店舗となりました。出店エリアの拡大を積極的に行い、愛知県、兵庫県、奈良県、岡山県、愛媛県、香川県、徳島県の7県に初進出することができましたが、人件費、旅費交通費等が増加し、増収減益となりました。

(注) 当社は2017年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。
なお、2016年12月期につきましては、当該株式分割前の実際の配当金額を記載しております。



損益計算書

当初予算比

(単位:百万円)

	2017年12月期 当初予算	2017年12月期 実績	当初予算比
売上高	4,260 (100.0%)	3,375 (100.0%)	79.2%
売上総利益	1,480 (34.8%)	1,169 (34.7%)	79.0%
販売費及び一般管理費	1,106 (26.0%)	925 (27.4%)	83.7%
営業利益	374 (8.8%)	243 (7.2%)	65.0%
経常利益	377 (8.9%)	247 (7.3%)	65.6%
当期純利益	256 (6.0%)	156 (4.6%)	61.0%
1株当たり当期純利益	37円62銭	22円94銭	—

・当事業年度におけるF C新規出店につきましては、152店舗の当初出店計画に対し109店舗となり当初の計画を43店舗下回りました。

損益計算書 修正予算比

(単位:百万円)

	2017年12月期 修正予算	2017年12月期 実績	修正予算比
売上高	3,302 (100.0%)	3,375 (100.0%)	102.2%
売上総利益	1,163 (35.2%)	1,169 (34.7%)	100.5%
販売費及び一般管理費	949 (28.8%)	925 (27.4%)	97.5%
営業利益	213 (6.5%)	243 (7.2%)	114.1%
経常利益	220 (6.7%)	247 (7.3%)	112.5%
当期純利益	131 (4.0%)	156 (4.6%)	119.0%
1株当たり当期純利益	19円27銭	22円94銭	—

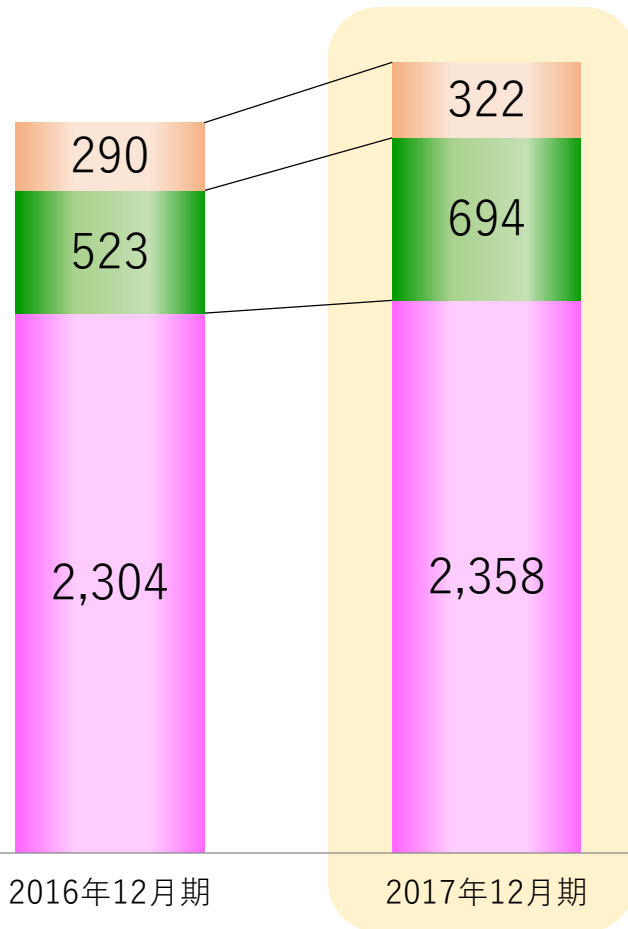
・当事業年度におけるF C新規出店につきましては、106店舗の修正出店計画に対し109店舗となり修正計画を3店舗上回りました。



2017年12月期

事業区分別売上高

事業区分別売上高の対比 (単位:百万円)



F C事業

2,358百万円 (前年同期比102.3%)

- ・ F C新規出店につきましては、宮崎県で契約期間満了に伴う閉店が1店舗発生したものの、東京都3店舗、愛知県1店舗、大阪府4店舗、兵庫県1店舗、奈良県1店舗、岡山県10店舗、広島県4店舗、山口県11店舗、徳島県1店舗、香川県5店舗、愛媛県8店舗、福岡県36店舗、佐賀県2店舗、長崎県5店舗、熊本県11店舗、大分県2店舗、宮崎県2店舗、鹿児島県2店舗の計109店舗の出店を行い、当事業年度末のF C店舗数は466店舗となりました。

店舗管理事業

694百万円 (前年同期比132.7%)

- ・ 店舗管理事業の売上の内訳は、F C店舗から受領する洗剤販売、店舗管理手数料、清掃受託費、広告分担金となっております。F C新規出店に伴い管理受託店舗数が増加したことが寄与し、売上高は694百万円となりました。

直営事業その他

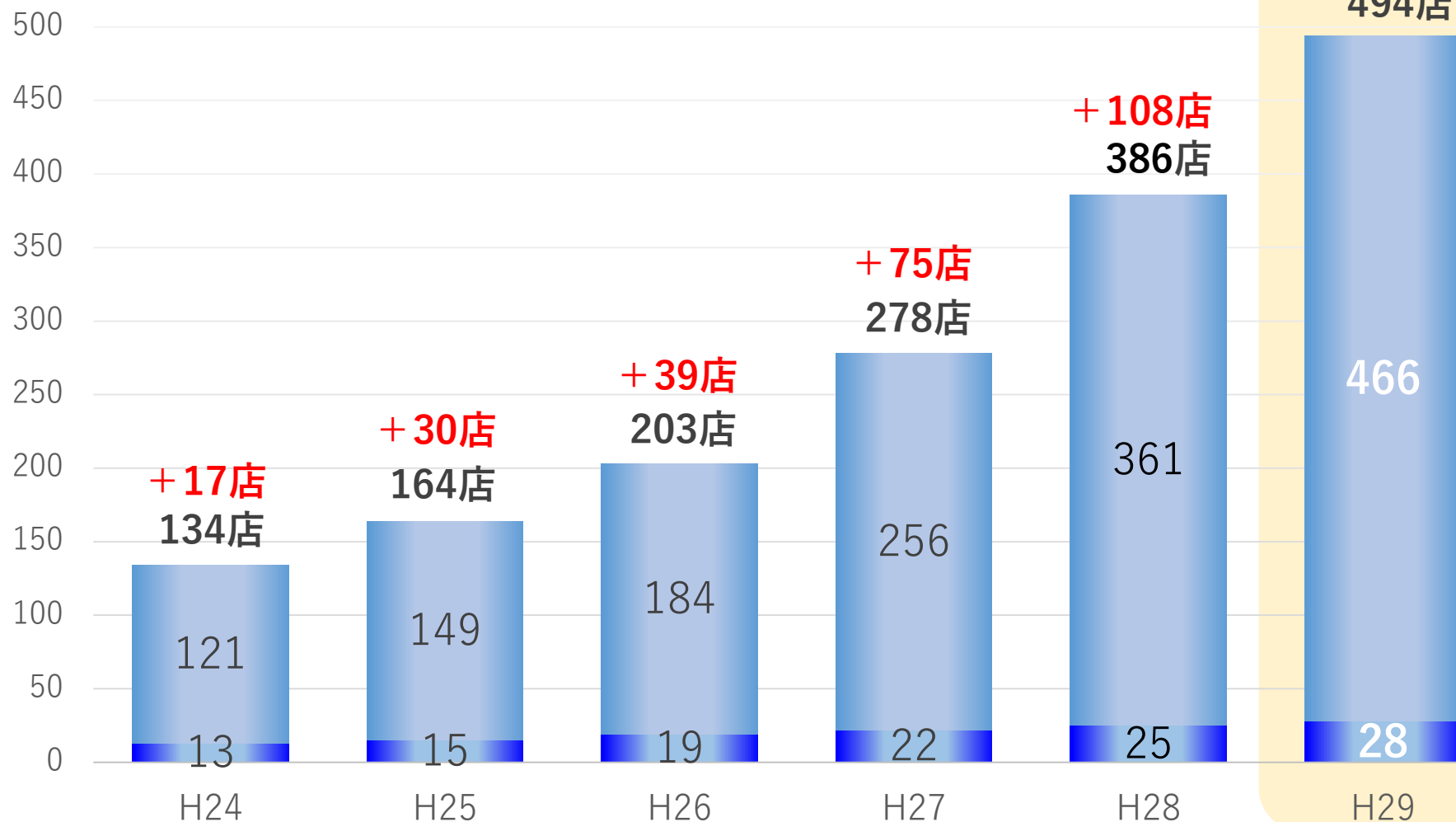
322百万円 (前年同期比110.8%)

- ・ 直営店の新規出店はありませんが、F C店舗の買取を3店舗行いました。これにより当事業年度末の直営店舗数は、28店舗となっております。今後においても必要に応じて買取を行ってまいります。

店舗数実績推移

(店)

■ 直営店 ■ FC店



地域別出店数

地域別出店実績

(単位:店)

	2016年12月期末	2017年12月期		
		出店	退店	期末
関東	2	3	0	5
中部	—	1	0	1
近畿	7	6	0	13
中国	29	25	0	54
四国	—	14	0	14
九州	348	60	△1	407
合計	386	109	△1	494

※ 1店舗の退店は、契約期間満了によるものであります。

形態別出店実績

(単位:店)

	2016年12月期末	2017年12月期		
		出店	区分変更、退店	期末
直営	25	0	3	28
F C	361	109	△4	466
合計	386	109	△1	494

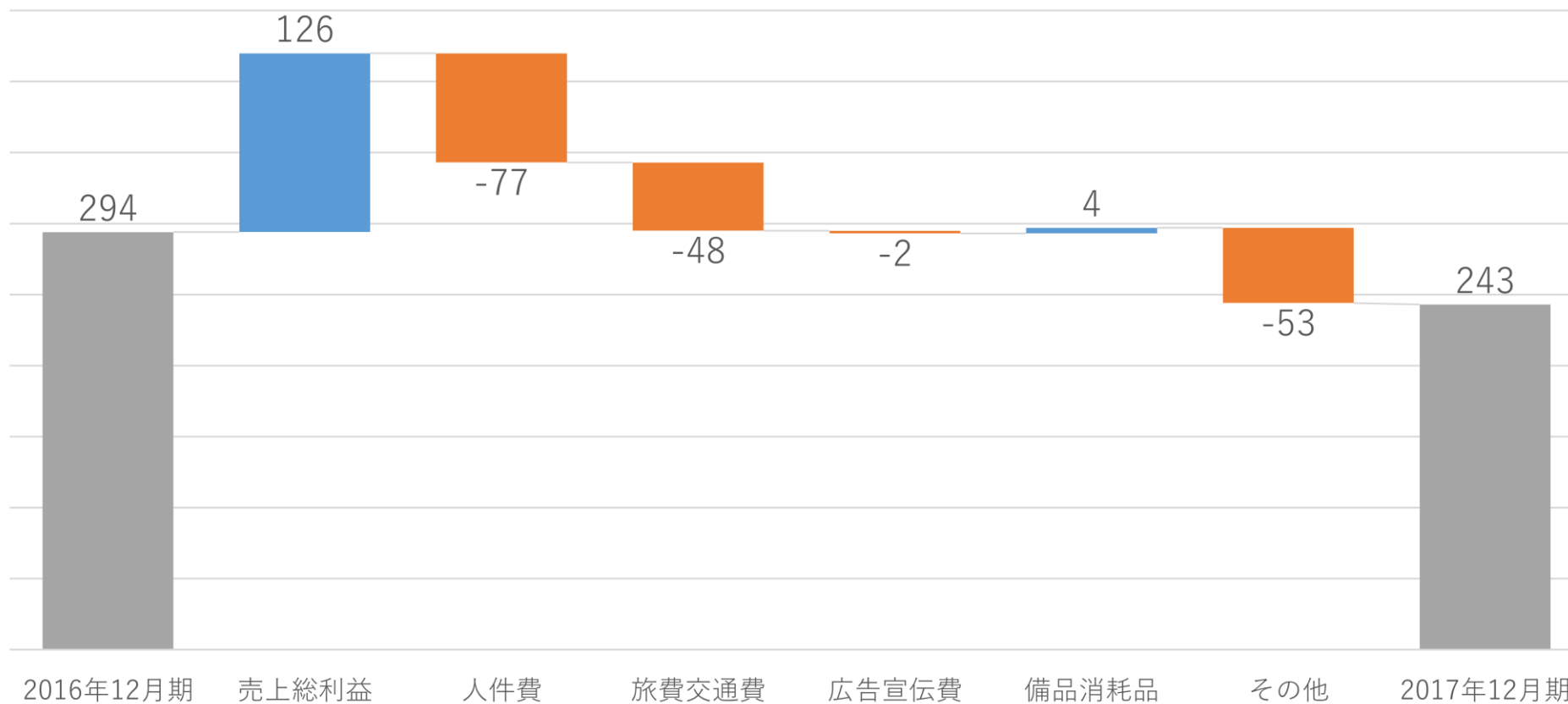
※ F C店舗を3店舗直営店化しております。

営業利益内訳（実績対前年比較）

営業利益 243百万円（対前年同期比82.7%）

■ 増やす ■ 減らす ■ 合計

単位：百万円



※グラフ内数値は単位未満切り捨てとなっています。



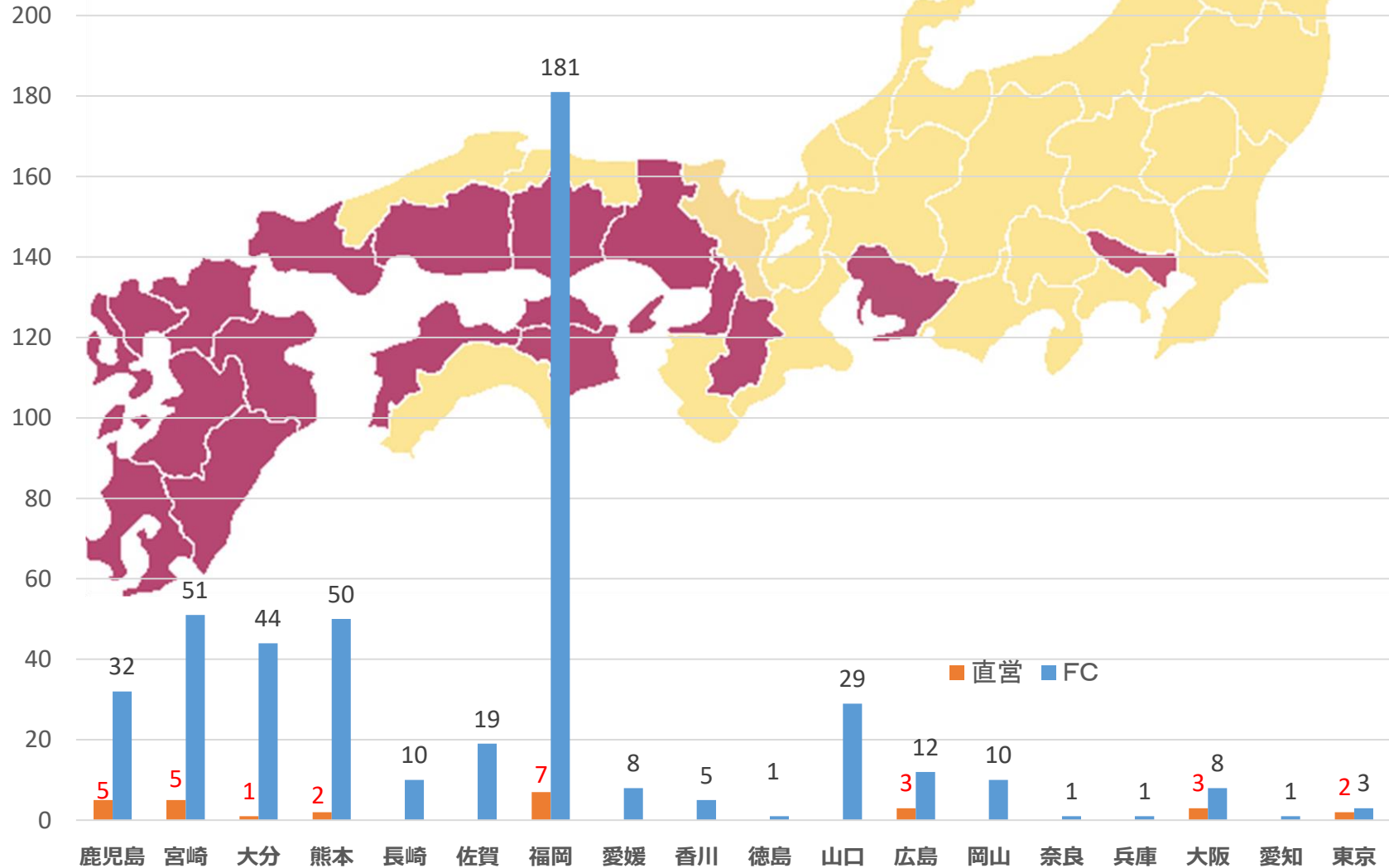
貸借対照表

(単位：百万円)

	2016年12月期末	2017年12月期末	増減額	増減要因
流動資産	3,245	3,462	216	主に、現預金と棚卸資産の増加によるものです。
固定資産	525	575	50	主に、敷金及び保証金の増加によるものです。
資産合計	3,771	4,038	267	
流動負債	1,037	1,088	51	主に、預り金の増加によるものです。
固定負債	569	682	113	主に、預り保証金の増加によるものです。
負債合計	1,606	1,771	164	
純資産合計	2,164	2,267	102	主に、利益剰余金の増加によるものです。
負債・純資産合計	3,771	4,038	267	
自己資本比率	57.4%	56.1%	△1.3%	

出店エリアの拡大

地域別出店数(平成29年12月末)



③ 今後の事業展開および課題

2018年12月期出店計画

地域別出店計画

(単位:店)

	2017年12月期末	2018年12月期		
		出店	退店	期末
関東	5	41	0	46
中部	1	9	0	10
関西	13	31	0	44
中四国	68	18	0	86
九州	407	34	0	441
合計	494	133	0	627

形態別出店計画

(単位:店)

	2017年12月期末	2018年12月期		
		出店	退店	期末
直営	28	3	0	31
F C	466	130	0	596
合計	494	133	0	627



2018年12月期計画

単位：百万円／下段は構成比

	2017年12月期実績		2018年12月期計画			
	第2四半期累計	通期	第2四半期累計計画		通期計画	
				前年同期比		前年同期比
売上高	1,440 (100.0%)	3,375 (100.0%)	1,609 (100.0%)	111.7%	4,011 (100.0%)	118.9%
営業利益	37 (2.6%)	243 (7.2%)	43 (2.7%)	108.1%	300 (7.5%)	123.1%
経常利益	40 (2.8%)	247 (7.3%)	44 (2.8%)	110.7%	301 (7.5%)	121.5%
当期純利益	22 (1.5%)	156 (4.6%)	27 (1.7%)	124.1%	186 (4.7%)	119.2%
配当金	0円	8円	0円		8円	

事業基盤の拡大

人材確保（採用の強化）

- 営業管理職クラス人員
- 案件選別能力に長けた営業人員

 **事業基盤の拡大****関連事業および周辺事業への進出**

- 洗剤工場建設について
- 貸金業について
- 海外進出について



- 【連絡先】 W A S Hハウス株式会社
- 【所在地】 宮崎県宮崎市新栄町86番地1
- 【TEL】 0985-78-4001（管理部IRチーム）

このプレゼンテーション資料には、現時点の将来に関する前提や見通しに基づく予測が含まれており、リスク及び不確実性が含まれております。実際の業績は、その時々状況や多様な要因によりこれらと異なる可能性があり、変更を余儀なくされることがあります。なお、変更があった場合でも当社は本資料を改定する義務を負いかねますので、ご了承ください。

また、本資料のいかなる部分も一切の権利はW A S Hハウス株式会社に属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願い致します。