

# 事業計画及び成長可能性 に関する事項



ルーテン・ホールディングス株式会社

【事業の内容】

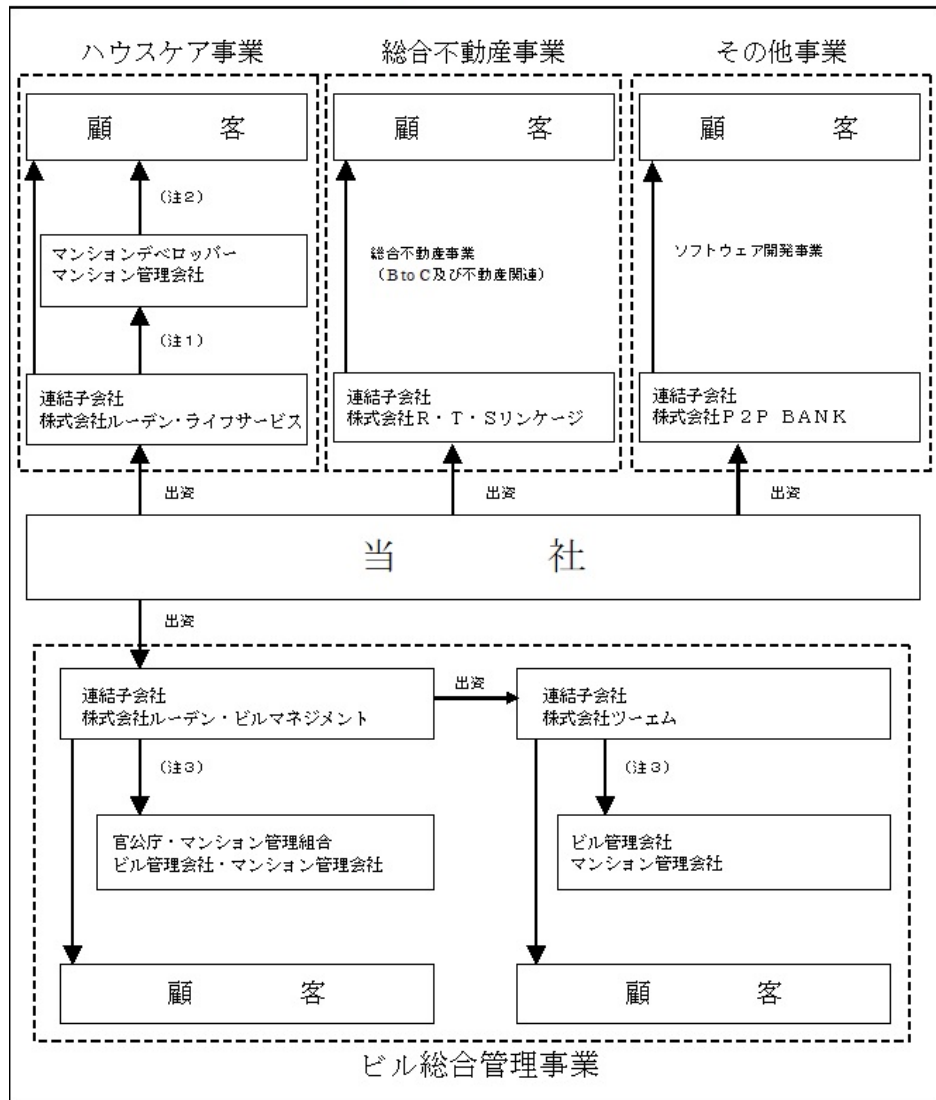
当社グループ(当社及び当社の関係会社)は、当社及び連結子会社5社並びに非連結子会社1社の計7社により構成されており、ハウスクエア事業、ビル総合管理事業、総合不動産事業及びその他事業を行うことで、生活に関わる様々なサービスを提供するトータルライフケアサービス(生活総合支援企業)を展開しております。

その主な事業内容と、各社の当該事業に係る位置付けは、次のとおりであります。

なお、当社は、有価証券の取引等の規制に関する内閣府令第49条第2項に規定する特定上場会社等に該当しており、これにより、インサイダー取引規制の重要事実の軽微基準については連結ベースの数値に基づいて判断することとなります。

セグメント	事業内容
トータルライフケアサービス事業	ハウスクエア事業 連結子会社である株式会社ルーデン・ライフサービスは、新築住宅をターゲットとして、そのデベロッパー及び管理会社に対し、内覧会のプロデュースを行うとともに、入居されるエンドユーザーに対し、住居の壁や天井・床・水廻り等の居住空間において場所に応じて各種コーティングを行っております。これらのコーティング剤は、安全性が高く、抗菌性、防カビ効果、消臭効果に優れており、お客様のニーズに合ったご提案をしております。 既存住宅に対しては、管理会社の持つストック市場に対して様々なメニューを提案し、専有部及び共用部に対しサービスを提供しております。今後のデベロッパーの業界再編を視野に入れ、新築及び既存住宅に対応できるサービスを充実させております。
	ビル総合管理事業 連結子会社である株式会社ルーデン・ビルマネジメント及び株式会社ツエムは、事業用ビルの管理及びマンション管理（清掃管理・設備管理・保守管理・営繕管理等）のビルメンテナンスを行っております。また、首都圏及び都内23区内の公共施設の清掃・設備管理も委託されております。
	総合不動産事業 連結子会社である株式会社ルーデン・ビルマネジメント及び株式会社R・T・Sリンケージは関東を中心に一戸建の開発や区分マンションの売買、分譲用地の売買など不動産関連事業全般を行っております。
	その他事業 連結子会社である株式会社P2P BANKの主な事業は、ソフトウェア業・コンテンツ事業であります。なお、ストレスチェック用途の「メンタルスコープ」の在庫は無くなりました。

【事業系統図】 トータルライフケアサービス



(注) 1.マンション専有部のメンテナンスに対する提携  
2.マンション専有部のメンテナンスに関する役務の提供  
3.マンション共有部のメンテナンスのアウトソーシング

当社グループ売上・利益に対するセグメント別構成金額（2022年度）

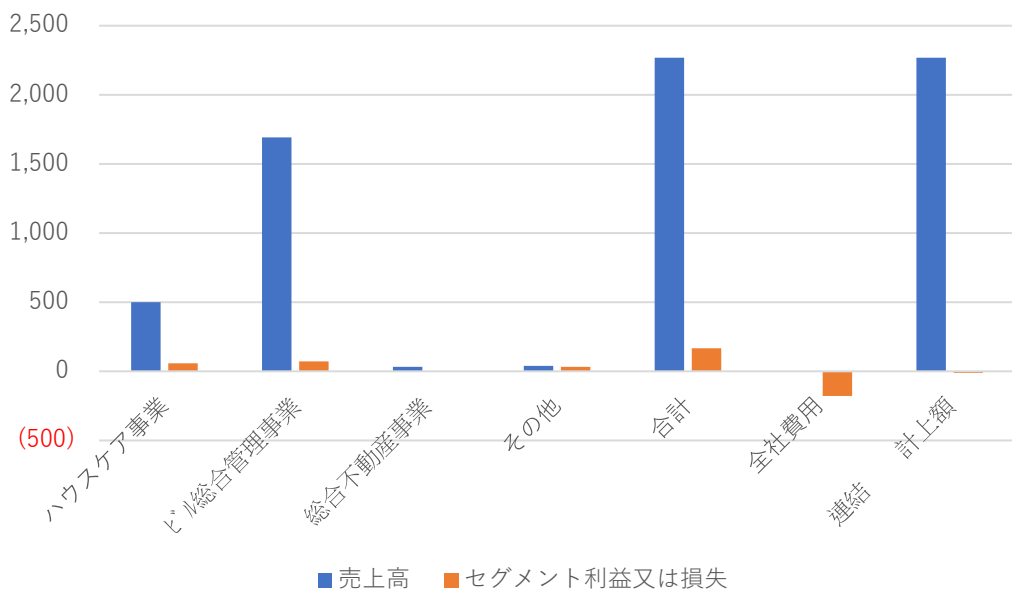
単位：百万円

	ハウスクエア事業	ビル総合管理事業	総合不動産事業	その他	合計	全社費用	連結計上額
売上高	501	1,694	34	40	2,269		2,269
セグメント利益又は損失	58	72	1	34	167	△ 178	△ 11

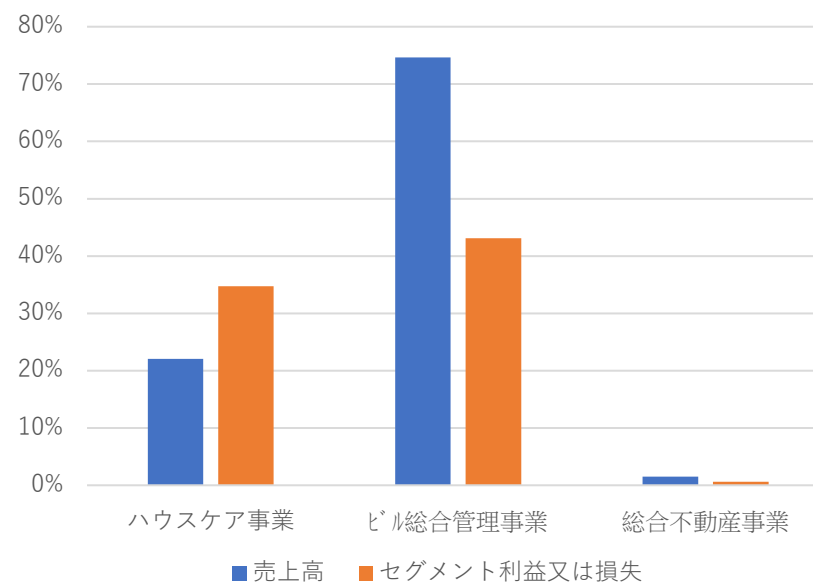
当社グループ売上・利益に対するセグメント別構成比

	ハウスクエア事業	ビル総合管理事業	総合不動産事業
売上高	22%	75%	1%
セグメント利益又は損失	35%	43%	1%

売上・利益に対するセグメント別構成金額



売上・利益に対するセグメント別構成比



※2021年度

	ハウスクエア事業	ビル総合管理事業	総合不動産事業
売上高	31%	65%	3%
セグメント利益又は損失	46%	61%	△27%

# セグメント別達成状況

2022年度セグメント別達成状況

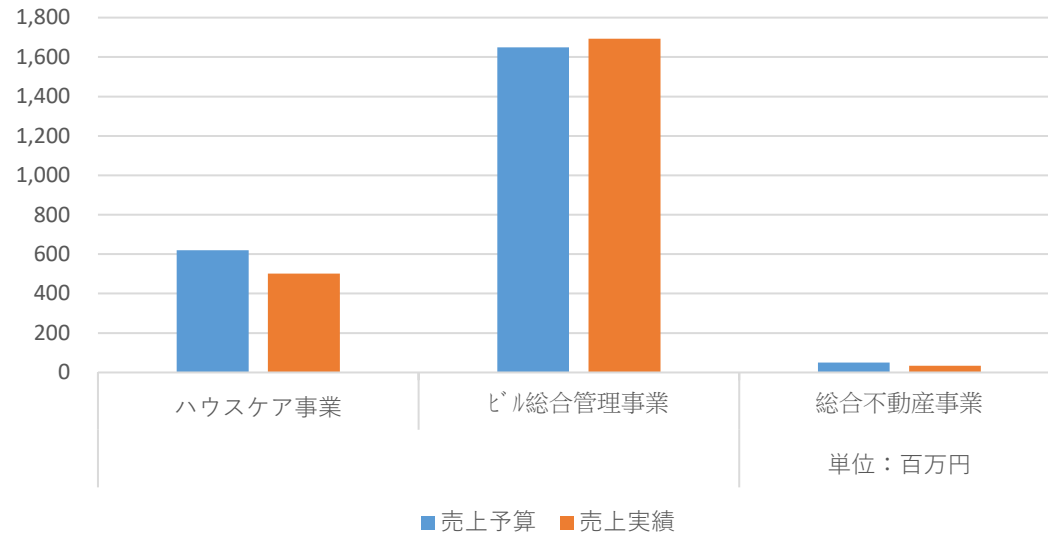
単位：百万円

	ハウスクエア事業	ビル総合管理事業	総合不動産事業
売上予算	620	1,650	50
売上実績	501	1,694	33

なお、ハウスクエア事業の代理店進捗状況は2022年目標15名に対し離脱があったため10名となりました。

2022年度のセグメント別達成状況について、ハウスクエア事業及び総合不動産事業に関しまして、当連結会計累計期間において新型コロナウイルス感染症による当社顧客の心理的影響があり、営業機会の減少がみられた等で厳しい状況で推移したため、予想を下回る結果となりました。しかし、ビル総合管理事業においては、大きな影響は受けず、比較的順調に推移いたしました。

セグメント別達成状況表



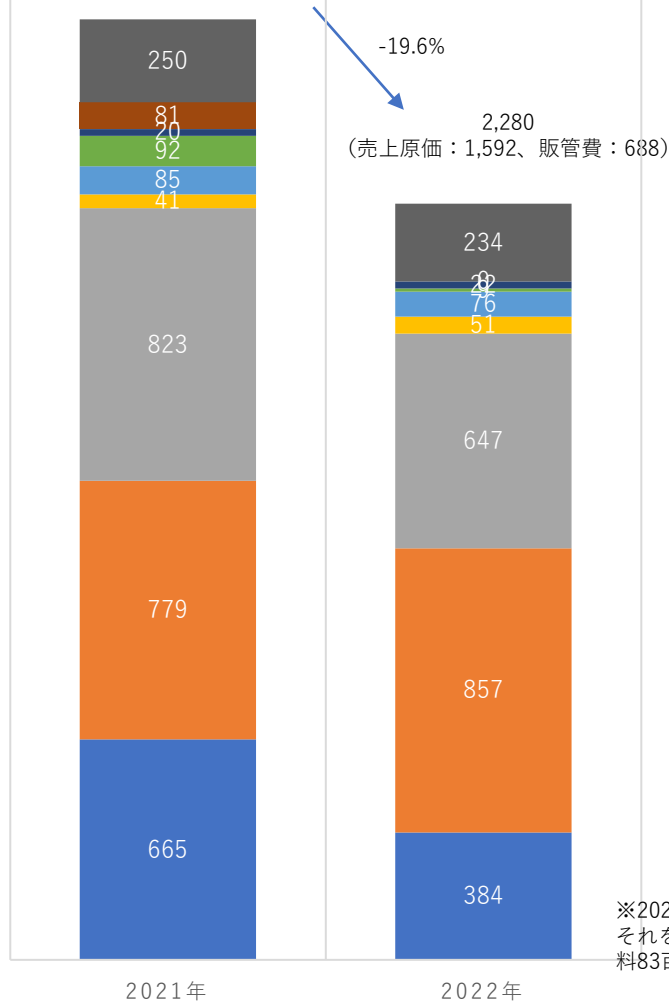
# コスト分析

## 営業費用で多いのは外注費と人件費

営業費用推移（前年比）

百万円

2,836  
(売上原価：1,760、販管費：1,076)

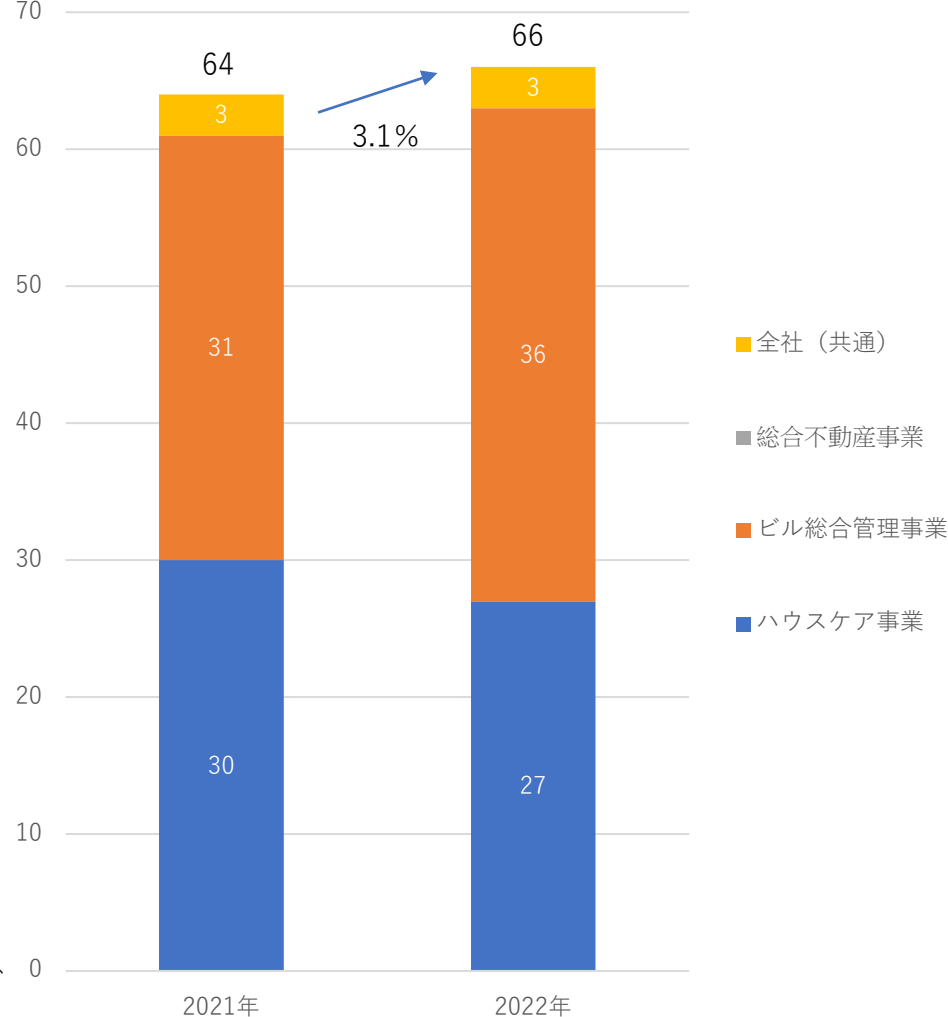


- 人件費（販管費） 23.4%
- 人件費（売上原価） 37.6%
- 外注費（売上原価） 28.4%
- 旅費交通費（売上原価・販管費） 2.2%
- 地代家賃（売上原価・販管費） 3.3%
- 販売手数料（販管費） 0.4%
- 採用費（販管費） 1.0%
- その他（売上原価・販管費） 10.3%

※2021年には役員退職慰労金1.65億円が含まれます。また、それを含め人件費で2億円、外注費で1.76億円、販売手数料83百万減です。これらは主に売上減によるものです。

従業員推移（前年比）

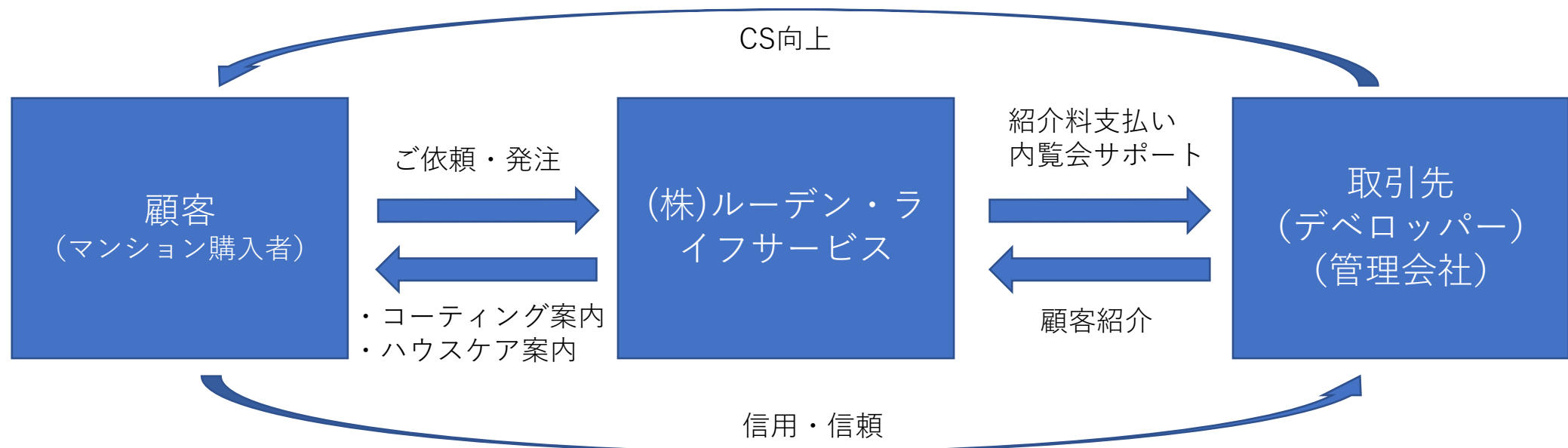
名



弊社はマンション(戸建て)デベロッパーや管理会社と業務提携をし、顧客に満足度向上につながる付加価値サービスを提供し、コーティングを販売するとともに、内覧会のお手伝いをさせていただきます。共にWIN WINの関係性を築ける仕組みを確立

## 【取扱商品:コーティング】

- ・防カビコーティング
- ・フッ素コーティング
- ・面材コーティング
- ・玄関床コーティング
- ・クロスコーティング
- ・フロアコーティング
- ・クッションフロアコーティング



# ハウスクエア事業 ビジネスモデル ①新築(取引先:主としてデベロッパー)

## ハウスクエア事業

・新築内覧会・引渡し時に、各種サポート業務を実施し、お客様がこれから長くお住まいになるマンション(戸建て)のお部屋内の設備の操作方法や簡単なメンテナンス方法をお知らせし、快適なマンションライフを過ごしていただけるよう、ハウスクエアサービスを提供しています。

### 【ハウスクエア説明】



【効率的な換気方法説明】



【お手入れ方法説明】



【結露・カビ対策】



【設備の使用方法】

### 【内覧会サポート業務】



【受付・誘導】



【会場の演出(机・椅子その他)】



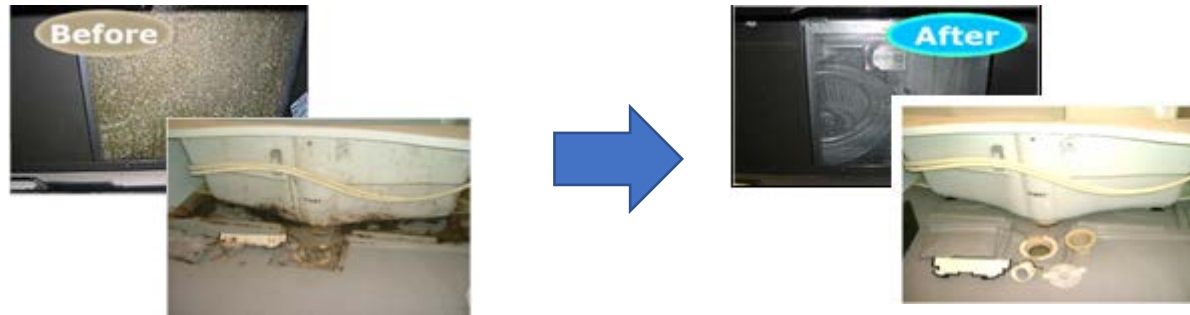
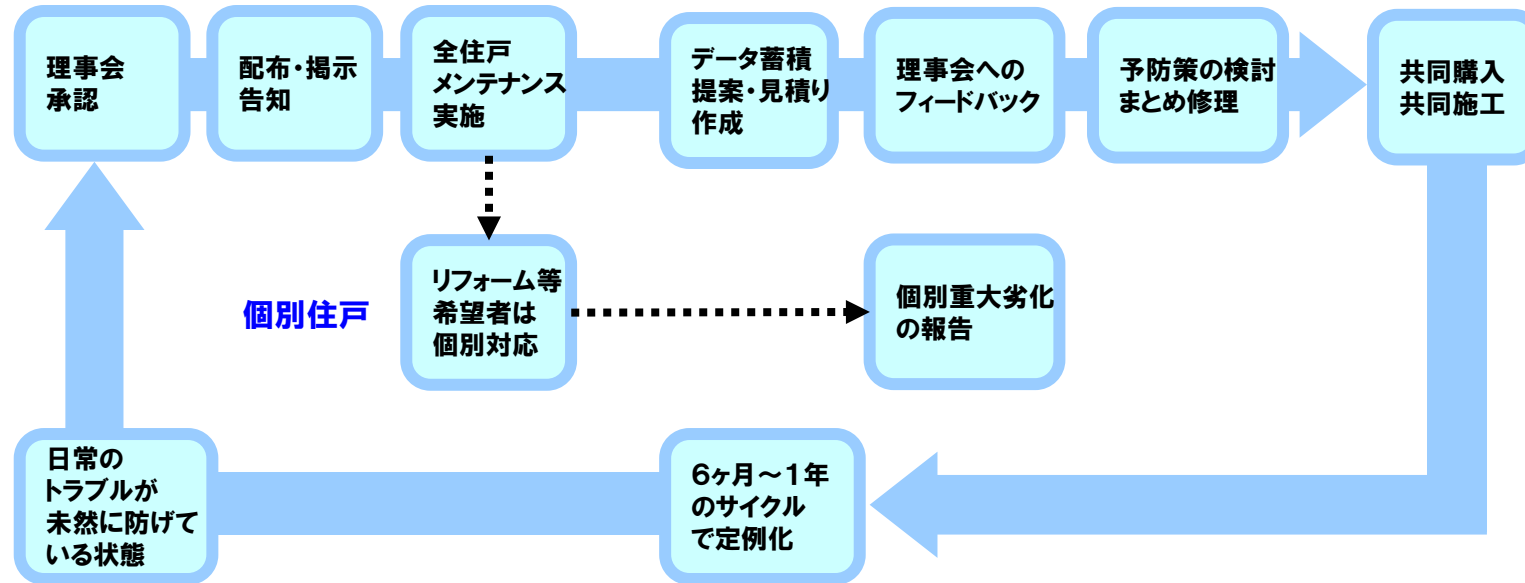
【スタンド花】

# ハウスクア事業 ビジネスモデル ②既存(取引先:主として管理会社)

## 点検事業

・お客様が安心してお住みになって頂けるよう、お部屋内の点検等を実施しております。  
その中からクリーニングや美観維持のコーティングをご提案しております。

### マンション全体



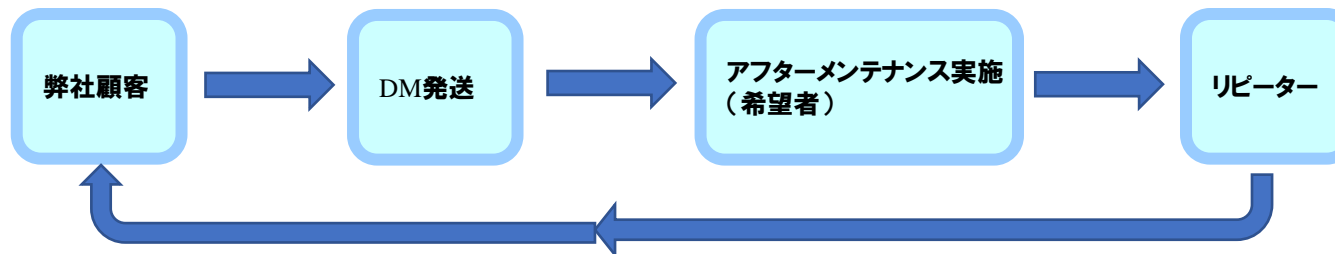


## ハウスクエア事業 ビジネスモデル ③アフターサービス(対象:自社顧客)

一度コーティングを実施して頂いた顧客には、定期的にDMを送り、アフターサービスを行っております。

→リピーターの獲得

※クリーニングの依頼や再コーティングのご依頼等、お客様のご要望に応じて対応しております。

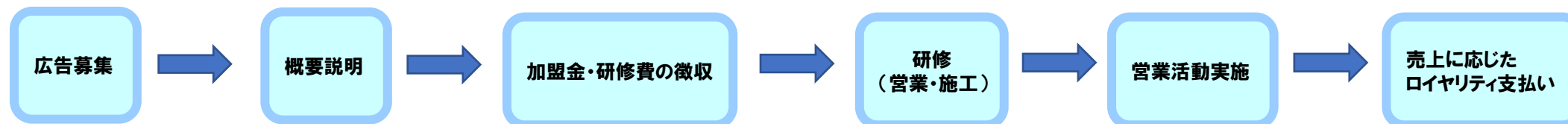


## ビジネスモデル ④代理店事業

代理店に加盟していただく事により、弊社営業のノウハウを教育・指導し、弊社の一員として営業活動を行っていただいております。

新築・既存・アフターサービス等、弊社スタッフとして活動していただきます。

→ 代理店人員を増やすことにより、売上の向上に寄与

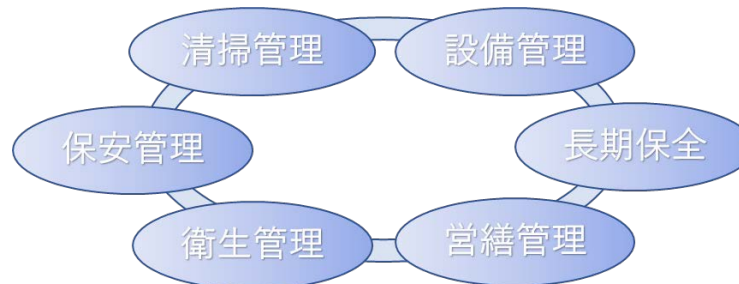


## 事業内容

### ビル総合管理事業部門

#### ビル総合管理事業

ビルを運営していくうえで重要な清掃管理や設備管理をはじめ、衛生や保安、営繕などの管理も含め、お客様のニーズに合わせた最適なサービスを提供。ビルの付加価値向上へとつながるサービスを展開します。



#### マンション管理事業

マンションという住環境では安らぎのある“住み心地の良さ”と、資産価値の維持・向上も大切な要素です。管理組合や居住者の方々のニーズにこたえるサービスを提供いたします。

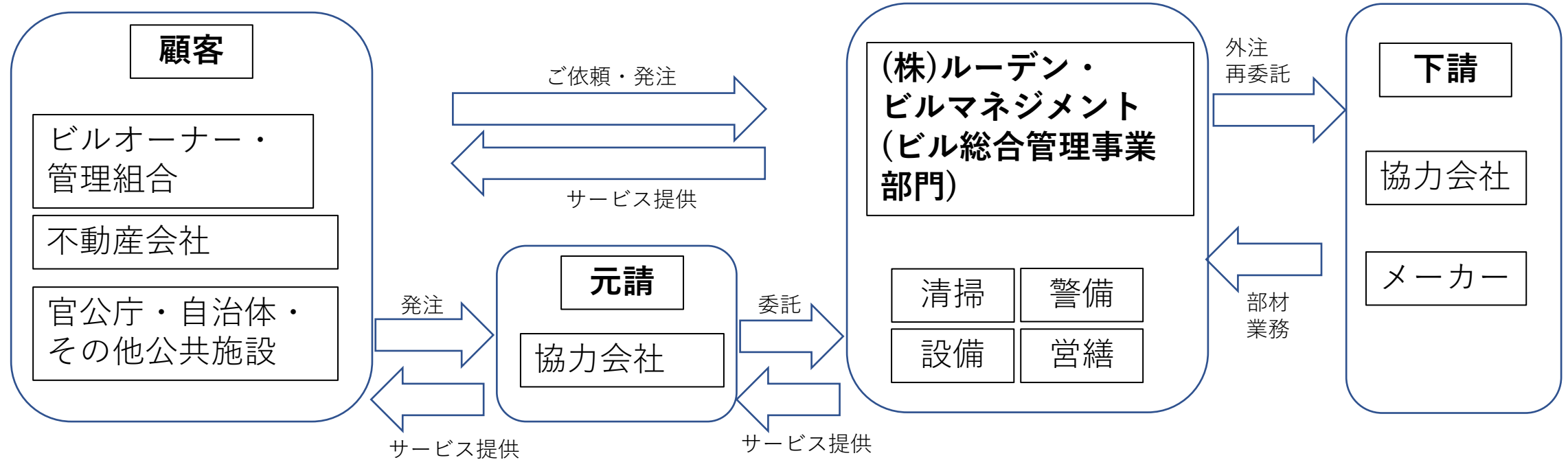
管理・コンサルティング業務

長期修繕計画の策定業務



# ビル総合管理事業部門

## 事業内容(ビジネスモデル、収益構造)



顧客となるのは、民間ではビルオーナーや不動産会社、元請協力会社となっている大手ビル管理会社。官公庁、自治体は入札方式での業務受注。

自社部門及び協力会社への外注により各種サービスを提供。

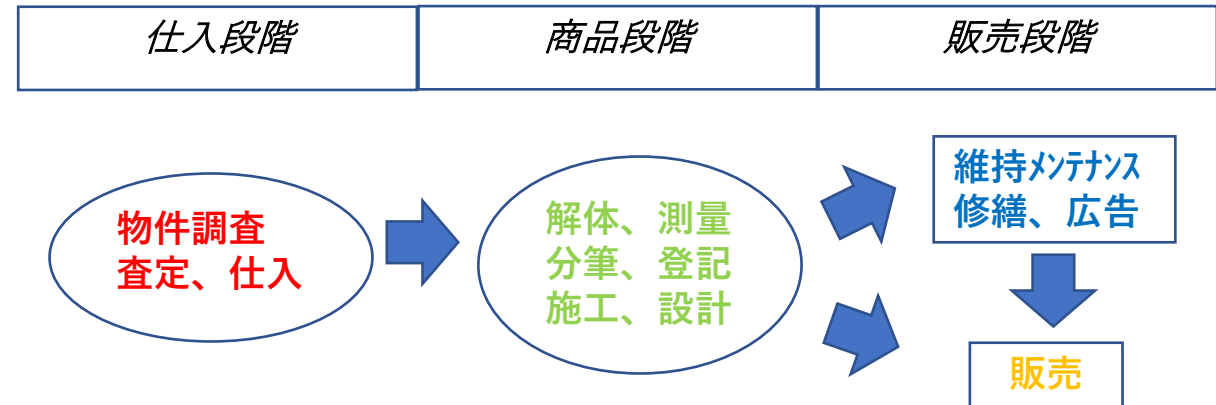
民間の清掃、警備、設備点検の業務やマンション管理は年間契約となり、業務の性質上、基本的に継続更新され売上のベースとなっている。そこに臨時の改修や営繕の工事、新規物件の案件を獲得し、売上を伸ばしている。

# 総合不動産事業 事業内容

総合的な不動産事業から建築問題解決の  
専門家企業を目指して！

土地購入から企画・設計・施工・販売・  
管理・アフターメンテナンスまで一貫体  
制で提供します。

不動産事業に関する豊富な実績を踏まえ、  
グループ全体の総合力を駆使しお客様の  
相談役となりよりよい住まいのご提供。



## ハウスクエア事業・市場環境

2022年度、当社取引先の新築マンション販売予定総戸数は約 4,500 戸  
(不動産経済研究所の発表によると2023年度の販売見込み戸数は約7.2万戸(表1参照)、新築マンションの約6.3%相当 )

表1 マンション販売戸数推移

	2023年 (予想)	対前年比	2022年	2021年	2020年	2019年
首都圏	32,000戸	△0.8%	29,569戸	33,636戸	27,228戸	31,238戸
近畿圏	18,000戸	△0.1%	17,858戸	18,951戸	15,195戸	18,042戸
その他	22,000戸	▼2.3%	22,500戸	24,965戸	17,484戸	21,380戸
全国計	72,000戸	△3.0%	69,927戸	77,552戸	59,907戸	70,660戸
対前年伸び率	△3.0%	-	▼9.8%	△29.0%	▼15.2%	▼12.0%

コーティングを扱っている業者は数多くございますが、当社は取引先の顧客全員に案内ができるという強みがあります。  
その為、他の業者とは違い、この業界では全国のマンション購入者の約6.3%の顧客にコーティング案内ができるというのが強みです。

### 【新築】

一般的に新築は売れ行きにより売上が左右されますが、当社の場合、竣工前に契約した方、竣工後に契約した方全ての顧客にも案内できるのが、弊社の強みです。(100戸のマンションであれば100世帯に案内可能)  
また、本年度より沖縄も対応可能することになり、これで全国対応する事となりました。

### 【既存】

管理会社は上位20社中6社と業務提携。

上位20社で約400万戸の管理戸数がございます。新築とは異なり、ストック市場(すでに入居済みの顧客)は安定的に供給されるため、定期的な売上が見込めます。また戸数も多いことから、代理店にも協力いただき、年々営業機会を増やしていております。

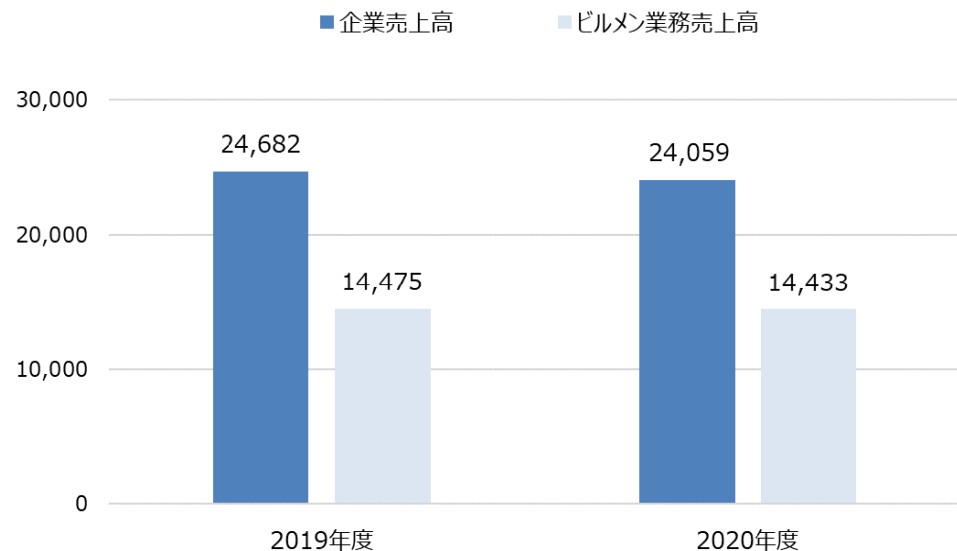
エリア:主に首都圏(1都4県)並びに関西周辺(大阪・兵庫・京都・奈良)



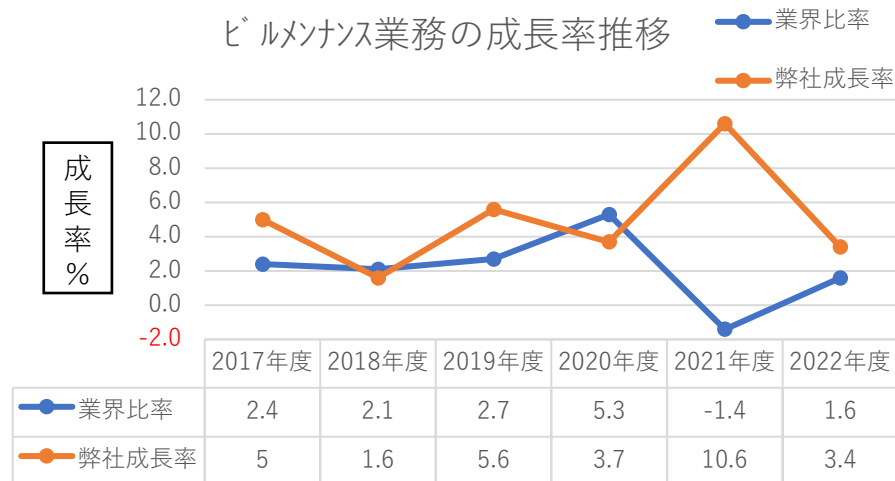
# 業界動向(ビル総合管理事業)

図表 2-1-1-1 回答企業の売上高合計

単位：億円



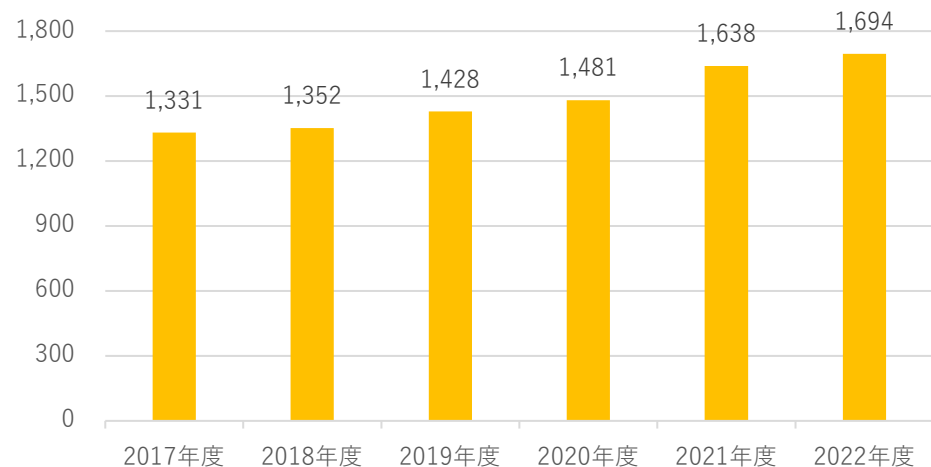
ビルメンテナンス業務の成長率推移



ビルメンテナンス情報年鑑2022 図表2-1-1-4  
ビルメンテナンス業務の成長率推移より参照作成

引用：ビルメンテナンス情報年鑑2022(第52回実態調査報告書) 全国ビルメンテナンス協会

当社ビル総合管理売上高(単位:百万円)



全国ビルメンテナンス協会の加盟企業に対する実態調査への回答企業の年間売上高と当社との比較。加盟企業売上高の合計額は2019年度約2兆4682億円、2020年度約2兆4059億円、ビルメンテナンス業務の売上額は2019年度約1兆4475億円、2020年度約1兆4433億円。翌年度の売上高見通しについて「横這い」が35%、「昨年度をやや下回る」が29.7%と厳しい見通しを示す企業が多い模様。

個別企業のビルメンテナンス業務成長率は全体平均で-1.4%と前回調査(2018年-2019年度成長率+5.3%)と比較しマイナスに転じている。成長率をビルメンテナンス業務の月商規模別にみるといずれもマイナス値となっており、なかでも「1,000万円以上 3,000万円未満」が-3.3%と減少幅が最も大きい。次いで「3,000万円以上 1億円未満」が-2.4%、1,000万円未満が-1.6%、1億円以上が-1.0%となっ1ている。(ビルメンテナンス情報年間2022)

当社セグメントはコロナ禍下でも売上高増加傾向を維持。

## 事業計画・ハウスクエア事業(事業の進捗状況及び今後の見通し並びにその前提条件)

	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	(単位:百万円)
新築物件売上	756	624	602	426	550	700	2022年予想
既存物件売上	366	359	185	194	250	300	
売上累計	1,122	983	787	620	800	1,000	



	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2023年予想
新築物件売上	756	624	602	435	600	650	700	2023年予想
既存物件売上	366	359	185	150	150	200	250	
売上累計	1,122	983	787	585	750	850	950	

現状のビジネスモデルは、5年前よりストック市場に注力をし、管理会社とのアライアンスに力を入れてまいりました。その結果、新規取引先も増加傾向にあります。しかしながら2020年春先からのコロナウイルスの影響により、各取引会社様がお客様との対面接客に対して非常に慎重な姿勢を取っている状況です。

※コロナウイルスの影響:新築内覧会への参加拒否・既存物件ストック市場営業一部ストップ(物件数の低下)又は申込件数の低下などがあげられます。

また、売上が予想を下回った事による先方の意向での外注営業との取引停止等または代理店の離脱により営業人員が減少したことにより、特に繁忙期の売上減少等(新築2月・3月:2021年度25,797万円に対し2022年度10,100万円)が影響し、2022年度は新築物件売上は前年比▼27.7%、既存物件売上は前年比▼18.9%となりました。

現在の人員確保は随時行っており、営業人員は増加傾向にある為、売上は元に戻る事(2021年度と同様位)を想定しております。その為、2023年度は既存物件売上は前年同様の1.5億、新築物件売上に関しては、前年比+38.0%の6億を見込んでおります。

今後、コロナウイルスの影響も緩和されると予想され、新築・既存共に供給戸数は増えてくるものと想定されます。それに伴い売上も増加すると見込んでおります。

東西の主要取引先の地方物件においては新築物件の販売状況は好調ですが、首都圏及び近畿圏においては販売状況は芳しくありません。引渡以降の個別契約を確実に売上に結び付けられるよう取引先との連携を密にして対応してまいります。

## 事業計画・ハウスクエア事業(事業の進捗状況及び今後の見通し並びにその前提条件)

(単位:百万円)

	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
代理店売上	117	190	185	194	250	300
代理店人数	9	11	14	15	17	20

2022年予想



	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
代理店売上	117	190	185	115	150	200	250
代理店人数	9	11	14	10	13	15	17

2023年予想

既存物件においては、2020年までは代理店に一部営業活動を委託している形でしたが、2022年以降は大方、既存物件に関しては代理店に移行しました。

2022年度、売上はコロナウイルスの影響やクレームによる一部大型物件管理会社の営業ストップにより、代理店人数並びに反響(申込数)の減少が生じ、予想を大きく下回る結果となりました。この影響は2023年度も続くと予想される為、代理店人数を当初2024年までに20名体制に持っていく予定でしたが、売上・人数共に2年先延ばし(2023年度目標値→2025年度までの目標値)に修正いたしました。

現在、代理店の一部を新築物件でも売上構築できる様、教育中であり、繁忙期には新築で売上も構築していく予定です。また、既存物件においてはコロナウイルスが緩和すれば年間を通じて専有部点検数が増加、コンスタントに売上利益に貢献できると予想されます。

2021年度は首都圏のみ代理店事業を展開しておりましたが、2022年度から関西圏にも代理店事業を拡大しております。関西圏においては今後既存物件も増加してくると予想されますので、それに伴い既存物件売上増加が見込まれることから、安定的に売上は向上していくと想定しております。

その為、2023年度は前年比売上+30.4%を見込んでおります。

・その他既存ビジネスにおいては、コーティングのアフターメンテナンス(過去当社にてコーティングを注文して下さったお客様)からの売り上げ増を図ります。(2022年度1,940万円)

・新規ビジネスは、ホテル並び商業施設・その他へのコーティング展開を検討し、実行出来る部隊を構築して参ります。(2023年度ホテル1棟決定案件有)

・戸建てへの展開もマンションと同様に実施中であります。(随時営業中)



## 事業計画(ビル総合管理事業部門・成長戦略)

### 売上規模拡大戦略

#### 1.事業エリアの拡大

現在23区内中心の事業エリアを子会社ツーエムの得意とする調布エリアをはじめ、1都3県に拡大し、新規案件獲得を目指す。

#### 2.管理対象の拡大

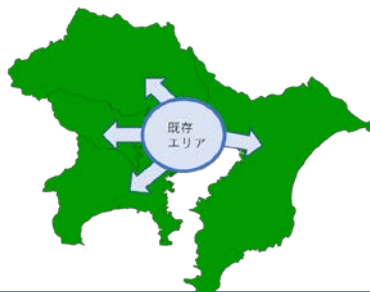
現在メインの対象になっているオフィスビル、マンションに加え、物流施設担当営業部門を新設。大型物流倉庫の管理案件の獲得を目指す。コロナウイルスの影響については、除菌業務はなくなった。その為通常管理業務等の新規開発に注力する。新規営業課にて2021年度売上4億500万円弱から2022年度は4億5000万円超。

#### 3.提供サービスの拡大

従来の清掃業務や営繕業務に、日常清掃時の消毒作業業務の追加や、オフィスビル・商業ビルの壁面や手すり、ドアノブ等への抗ウイルスコーティング施工の提案、受注による顧客単価増を目指す。

#### 4.M&Aによる事業の拡大

M&Aによる事業拠点の拡大、設備管理を中心とした業務力強化を視野に入れ、事業拡大を目指す。該当企業模索中のため、目標値への反映は現状ゼロで計上。



## 事業計画(ビル総合管理事業部門・成長戦略)

### 収益構造改善戦略

#### 下請け企業から脱却

ビルオーナー・不動産会社からの直接のご依頼・受注案件割合を高め、収益率の高いビジネスモデルを構築する。

#### 人件費、管理費の見直し

清掃ロボの導入や管理、労務システムを検討し様々な方向から人件費・管理費の削減を図る。労働災害の防止周知の徹底。

### 人材育成・確保

上記計画の実行のため、社員の業務知識、技術の向上、営業力の強化を目指す。業務受注に必要な資格取得の勧奨と手当の支給、社内外の講習会への積極的な参加により、人材を育成する。

現在、人手不足による各物件への管理力の低下が懸念され、また新規獲得現場への管理に回せる人員がいないため売上が伸びない可能性があるため前回開示より下方修正しておりますが、人材を確保すれば依頼案件は多数あるため、成長見込みは高い。

### 今後の業績目標

ビル総合管理事業のセグメント売上高2022年度16億9千万円から、売上高2023年度16億7千万円、2024年度17.4億円、2025年度18.4億円を業績目標とする。

## ビル総合管理事業（進捗状況）

※重視指標は総売上高

建物規模により、案件ごとの単価及び利益率にばらつきがあり、管理件数では経営状況を捉えきれないため、売上高を指標として用いる。

※利益計画の前提条件は、コロナ禍においても業界全体で2～5%の成長傾向が継続されること。

KPI

2022年年間売上高：16億9,449万円（対目標102.66%、前年比103.43%）

## 総合不動産事業 事業計画

### 売上利益拡大戦略

#### チャネルの拡大

仕入及び販売の拡充のため、新たな仲介業者との関係構築や弁護士・税理士・コンサルタント等の新規開拓を行うとともに、土地、戸建て、マンション等に固執することなく、事業環境の変化に柔軟かつ的確に対処する。  
不動産事業部の人員が欠員していた為営業活動が想定通りにできないでいた。  
その為2022年度不動産販売の売上がなかったため早急に人材を確保する。

#### 事業規模の増大

借入をすることや共同事業を行う事で事業規模を拡大し、グループの売上利益に貢献。

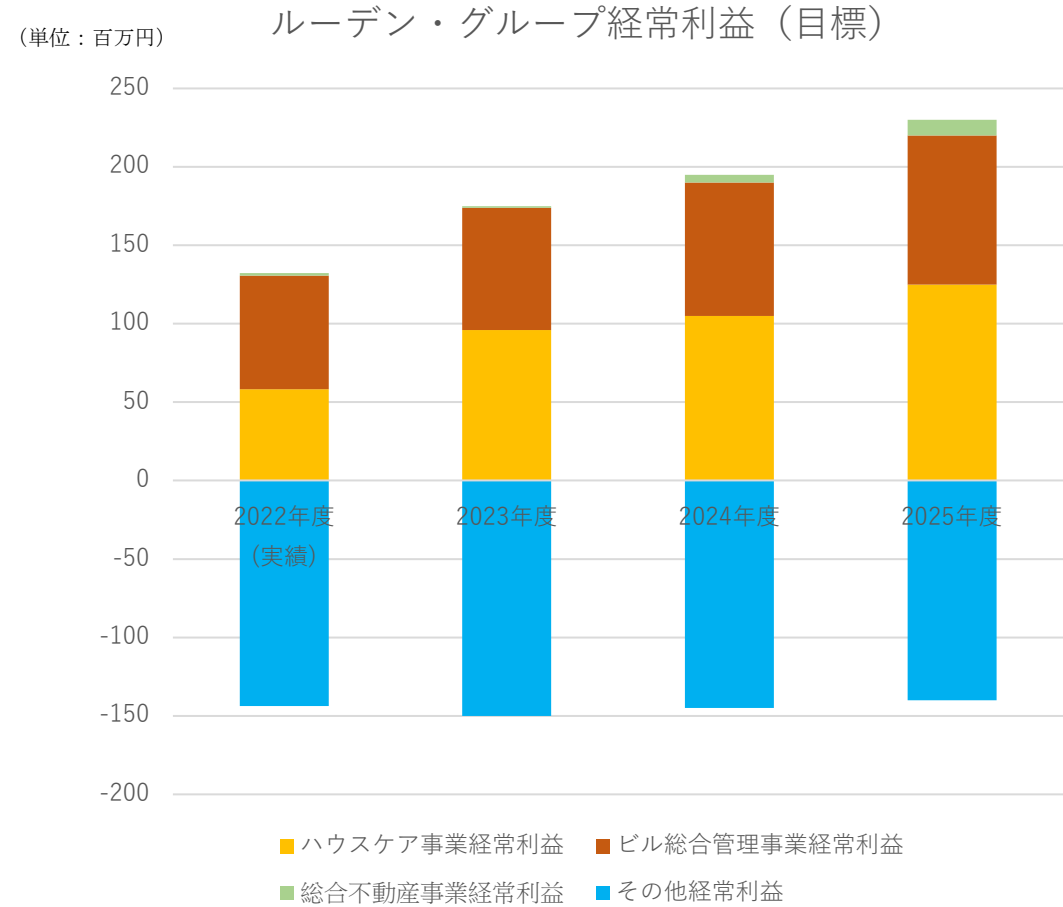
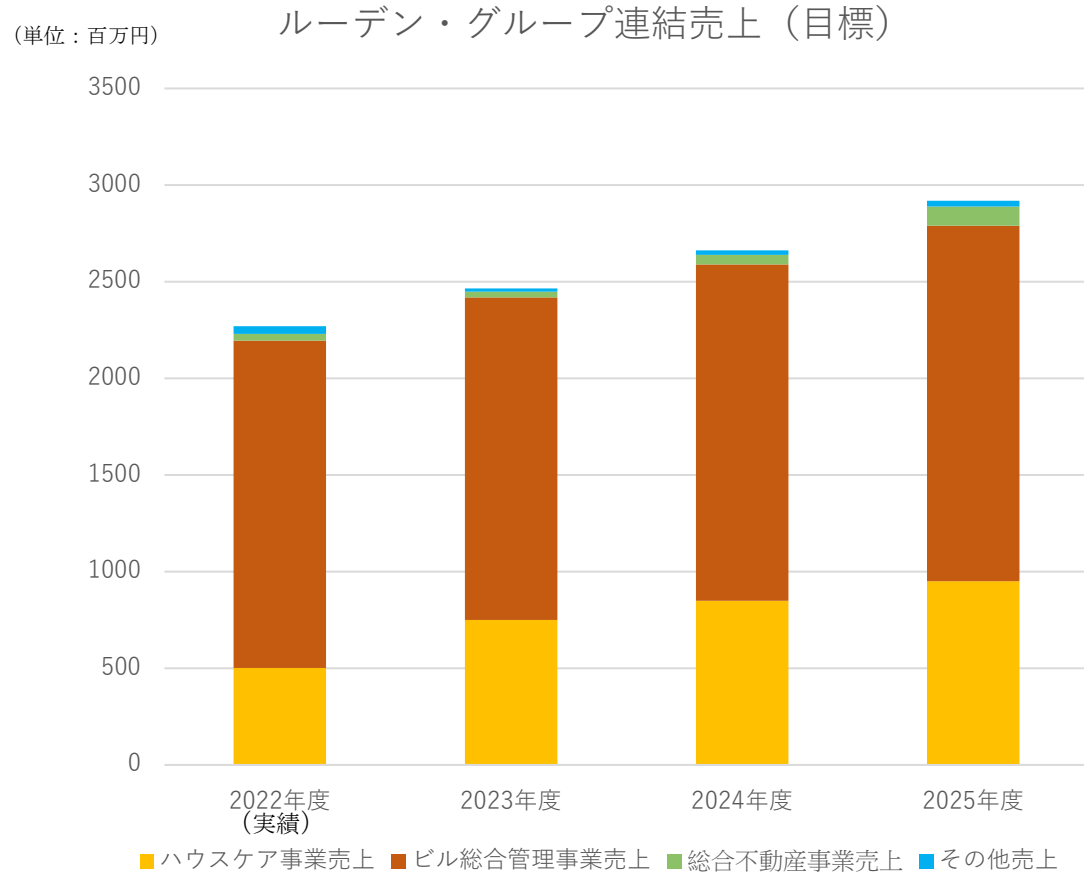
### 人材確保・育成

上記計画の実行のため、業務知識や営業あるいは仕入経験豊富な社員の確保や、その育成。また、それに伴う環境整備等行っていく。現時点(2023年3月末時点)では不動産事業部が欠員しているため人材確保を早急に行い、予定していた通りに不動産を売却、それ以外に新規で物件土地等を仕入し、営業を活発化する。

### 今後の業績目標

2022年度は、不動産人員が欠員してしまった為人員補充次第、当初予定した通りに販売活動を行う。  
総合不動産事業のセグメント売上高2022年度3千万円から、売上高2023年度3千万円、2024年度5千万円、2025年度1億円を業績目標とする。

# ルーデン・グループ連結売上利益(目標)

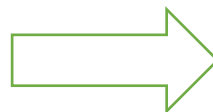


※「その他」の区分は、報告セグメントに配分していない全社費用が含まれております。全社費用は主に報告セグメントに帰属しない一般管理費です。

## 2022年及び2023年の連結業績予想及び今後の業績目標

2022年予想（単位：百万円）

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益
2021年12月期				
(実績)	2,527	△308	△309	△459
2022年12月期				
(予想)	2,336	△20	1	△7
2023年12月期				
(目標)	2,612	65	78	45
2024年12月期				
(目標)	2,970	165	175	128



2023年予想（単位：百万円）

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益
2022年12月期				
(実績)	2,269	△11	18	△14
2023年12月期				
(予想)	2,466	△14	25	△1
2024年12月期				
(目標)	2,662	27	50	21
2025年12月期				
(目標)	2,920	72	90	53

売上高におきましては、ハウスクエア事業に関しまして、2022年において新型コロナウイルス感染症による営業制限や当社顧客の心理的影響があり、営業機会の減少がみられた等で厳しい状況で推移したため、予想を下回る結果となりました。しかし、この影響は今後はあまりないと考えております。また、総合不動産事業においても、2022年は同様に予想を下回りました。また、新規の仕入れも予想から遅れている為、その後においても予想を下げました。しかし、ビル総合管理事業においては、2022年は大きな影響は受けず、比較的順調に推移しましたが、新規受注見込が想定を下回ったため、将来予想において下方修正といたしました。

また、利益面におきましては、ハウスクエア事業および総合不動産事業については、2022年において売上が想定を下回ったため、そして、ビル総合管理事業に関して、人件費及び材料費や求人募集費の高騰に伴う経費増がありましたが、新規受注を獲得できたため順調に推移いたしました。今後については売上予想に比例することとなりますが、利益率の高いハウスクエア事業が順調に回復すると見込んでいることと、販管費の削減等により上表のとおり持続的な黒字化を想定しております。なお、営業外収益として約40百万円の受取配当金を見込んでおります。

## 業績予想及び業績目標の前提条件・数値根拠等

当社グループでは今後とも販管費の削減を継続的に行ってまいります。

また、事業別については下記に記します。

### (ハウスクエア事業)

#### ① ディレクション事業（新築・既存マンション）

新型コロナウイルス感染症の影響があり、2022年度は営業機会の大幅な減少がみられましたが、市況等も回復基調となっており、売上は5.5億を見込んでおります。

#### ② 外注委託

外注委託による売上を2億円と見込んでおります。

繁忙期における鍵物件、通常月に関してもストック市場中心に営業を委託してまいります。

#### ③ メンテナンス事業は売上を見込んでおりません。

上記は今年度予定で、合わせて7.5億円。また、2024年度は8.5億円、2025年度は9.5億円の売上を想定しております。

### (ビル総合管理事業)

#### ① 得意先拡大

営業部門強化により新規得意先（大手）獲得を図り、年間新規売上高1.2億円を目指す。

また既存得意先に清掃業務以外（設備業務）の売り込みを行なう。

地域性の活用及び効率性を考慮した受託現場を増やす。

#### ② 社員の育成

中堅社員から新入社員を中心に業務知識を向上させることにより、営業部門の強化をはかる。

これらの施策により、ビル総合管理事業の今期売上は16.7億円を見込んでおります。そして、2024年度は17.4億円、2025年度は18.4億円売上を予定しております。

### (総合不動産事業)

マンション分譲事業又は中規模収益物件の売買事業を毎年1棟行うことを想定しております。しかし、今期はそのための仕入れが出来ておらず、1棟の販売は見込んでおりません。よって、今期の売上予算は今期仕入れる不動産の販売をメインに考え3千万円といたしました。また、人員の増強も必要不可欠であると考えております。当事業においては、マンション分譲事業又は中規模収益物件の売買事業を展開するうえで、資金の流動性が想定通りに進むことを前提としております。2024年度は5千万円、2025年度は売上1億円を見込んでおります。

(注) 上記に記載した予想数値は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は今後様々な要因によって予想数値と異なる場合があります。

## 認識するリスク

項目	影響する事業セグメント	主要なリスク	顕在化の可能性 / 時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
事業環境：新築マンション市況	ハウスクエア事業	・ 新築マンション市場の供給が予測を大きく下回った場合、営業可能戸数の減少により、売上・利益が下振れする可能性	低 / 中長期	大	・ 中古マンション市場や代理店事業を強化し、新築マンションに依存しない事業展開を行うことで対応
事業環境：業界	ハウスクエア事業	・ 当社グループのハウスクエア事業などの既存事業の属する住宅リフォーム業界や訪問販売を行っている事業者の中で、一部の業者の悪質な手法による消費者トラブルは後を絶たない状況であります。このため、業界に対するイメージの悪化から当社グループの営業活動に支障をきたし、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性	低 / 中長期	中	・ 営業社員に対し営業会議、各種研修などの場において法令遵守や営業マナーなどの実践的研修を徹底しており、また、施工トラブルの未然防止を図るため施工マニュアルを作成・配布しているとともに施工研修を実施
事業内容・提供サービス：競合他社の状況について	ハウスクエア事業	・ 当社グループが行っている事業の一部は、特殊技能や許可を必要とする事業ではなく、新規参入は比較的容易であると考えられ、将来的にはマンションデベロッパーやマンション管理会社が参入してくる可能性	低 / 中長期	中	・ 提携会社とより緊密な関係を保ち、また、他社よりも優位なサービスを展開していくことで対応
その他：新型コロナウイルス感染症	ハウスクエア事業 総合不動産事業	・ 新型コロナウイルス感染症の流行長期化により、度重なる緊急事態宣言の発令や外出自粛等により新築マンション市況の低迷や心理的影響による営業機会の喪失等につながる可能性	中 / 不明	不明	・ 複数の事業展開によりコロナ禍でも極端な業績悪化が生じない事業展開を行うことで対応。特にハウスクエア事業においてはアフターメンテナンスを強化

※なお、その他のリスクについては有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

※次回更新時期は2024年3月を予定しております。



## 認識するリスク

項目	影響する事業セグメント	主要なリスク	顕在化の可能性 / 時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
全社：特設 注意市場銘 柄指定	<div style="background-color: #800000; color: white; padding: 5px; text-align: center;">全社</div>	・ 当社は、2023年1月28日付で、株式会社東京証券取引所から、以下のとおり特設注意市場銘柄に指定されており上場廃止リスクがあります。	高 / 短期	大	・ 内部管理体制を整え、指定の解除が受けられるよう役職員が一丸となり、信頼回復に向けて、誠心誠意、最大限の努力を尽くしてまいります。
全社：上場 維持基準	<div style="background-color: #800000; color: white; padding: 5px; text-align: center;">全社</div>	・ 当社においては、2023年1月28日付で株式会社東京証券取引所から特設注意市場銘柄に指定されております。このため、2023年12月期にも上場維持基準に抵触した場合、経過措置が適用されず、2024年12月末時点で時価総額基準に適合しなければ上場廃止となります。	高 / 短期	大	・ 当社グループは本資料記載の施策を遂行することにより、企業価値を高め株主様への配当を含め還元していく所存であります。そして、2024年12月末までに時価総額の上場維持基準時価総額を達成する事を目指してまいります

※なお、その他のリスクについては有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

※次回更新時期は2024年3月を予定しております。