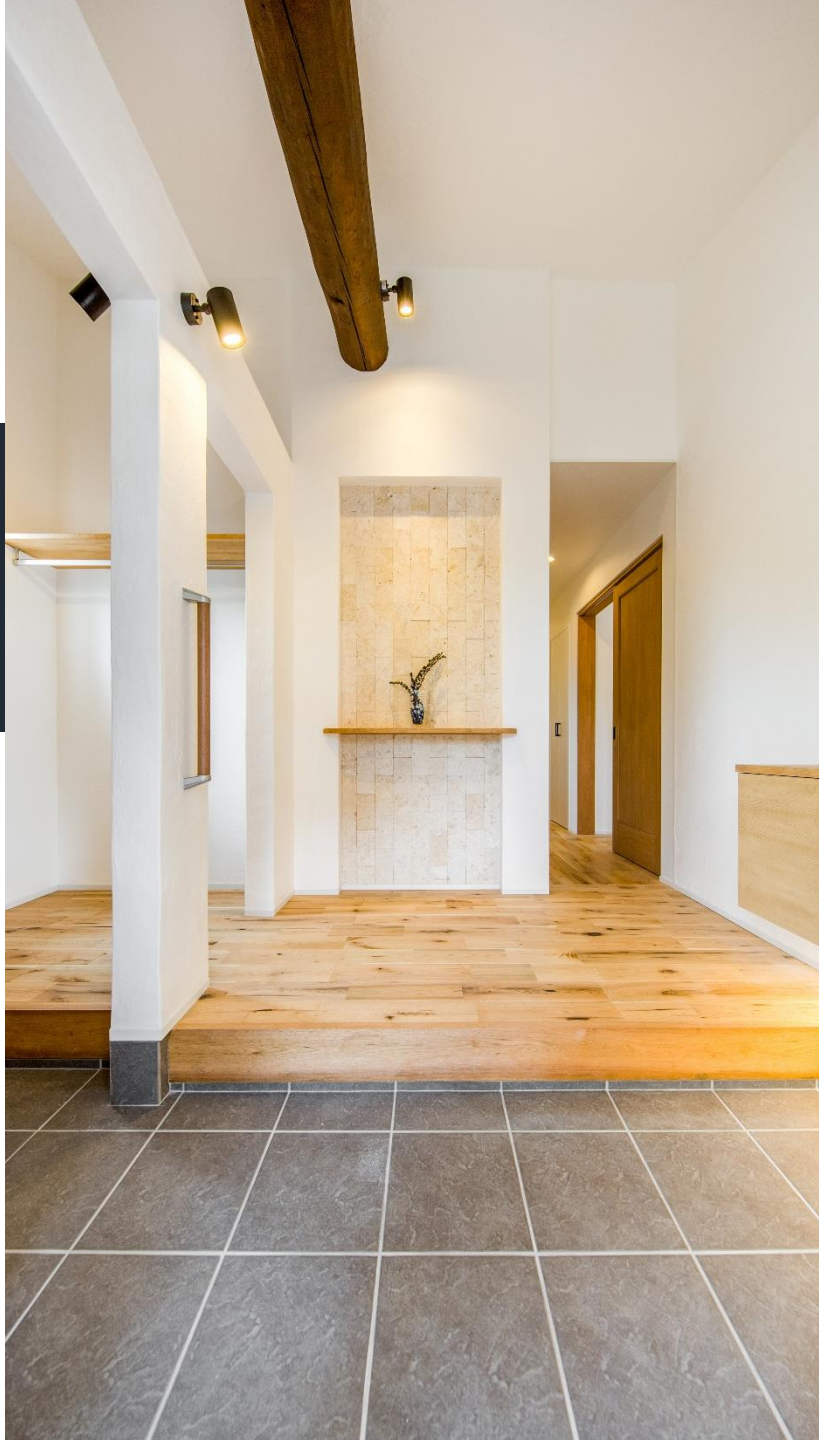


r-cove\*  
U N I T E D

個人投資家向けIR説明会資料  
2023年9月

話しましょ、たくさん  
Yasué 安江工務店

【東証スタンダード/名証メイン:1439】



1. 会社概要
2. 事業内容
3. 住宅市場の変化と成長戦略
4. 今後の見通し
5. 株主還元
6. ご参考

# 1. 会社概要 (2023年9月1日現在)

社名	株式会社 安江工務店
代表取締役	代表取締役社長CEO兼COO 山本 賢治
設立	1975年6月 (創業: 1970年)
資本金	2億6,308万円
従業員数	245名 (グループ合計)
上場市場	東京証券取引所スタンダード市場 名古屋証券取引所メイン市場
事業内容	住宅リフォーム事業 新築住宅事業 不動産流通事業
本社所在地	名古屋市中区栄2-2-23 アーク白川公園ビルディング
グループ会社	株式会社 トーヤハウス (熊本市) アプリコット 株式会社 (兵庫県姫路市) 株式会社 MIMA (大阪府八尾市)

## 名古屋創業! 愛知県に 13 店舗展開

岐阜県に1店舗、兵庫県に2店舗



住宅リフォーム事業  
新築住宅事業  
不動産流通事業



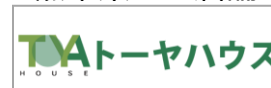
## 〈グループ会社〉

熊本県に1店舗

大阪府に2店舗

兵庫県に3店舗

愛知県に6拠点



住宅リフォーム事業  
新築住宅事業  
不動産流通事業



住宅リフォーム事業  
不動産流通事業



インテリア販売業

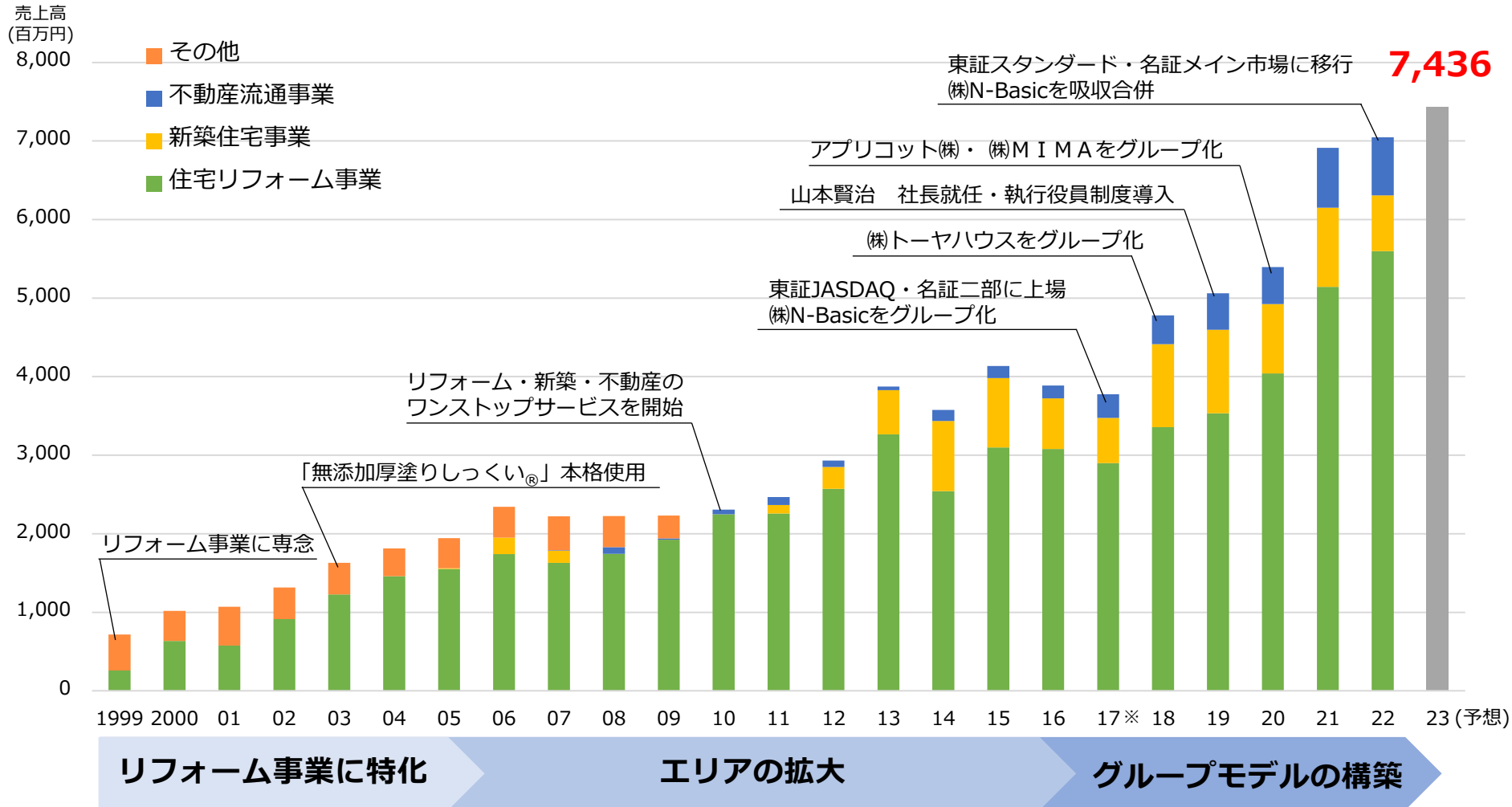
r-cove\*  
U N I T E D

## おかげさまで半世紀 「話しましょ、たくさん」

理想の住まいづくりには「会話」が欠かせません。  
多くの会話を交わすことで、お客さまの描く夢やイメージが少しずつ具体的で望ましいカタチになっていくのです。  
施工後の満足感あふれるお客さまの笑顔は、私たちの最大の喜びです。  
その笑顔を見るために、私たちは「お客さまの立場になった行動」「積極的かつ正義ある行動」を基本方針とし、すべてのお客様に安らぐ「住まい」を提供して、一生涯のおつきあいをしてまいります。

# 1. 会社概要【売上高の推移】

1999年に本格的に住宅リフォーム事業開始  
エリアを拡大し、現在16店舗展開中



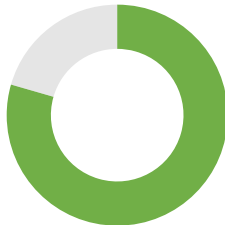
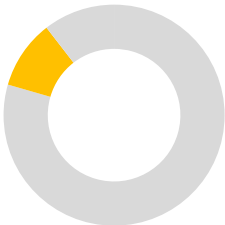
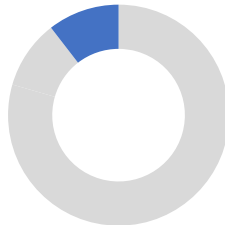
※2017年12月期より連結決算に移行しております。

1. 会社概要
- 2. 事業内容**
3. 住宅市場の変化と成長戦略
4. 今後の見通し
5. 株主還元
6. ご参考



## 2. 事業内容【3つのセグメント】

リフォーム工事を通じて高い信頼関係を構築  
 新築住宅、不動産流通事業へと展開し、事業間のシナジーを発揮

	住宅リフォーム事業	新築住宅事業	不動産流通事業
<b>売上構成比</b> <small>※2022.12期 売上実績</small>	 <b>売上構成比 80%</b>	 <b>売上構成比 10%</b>	 <b>売上構成比 10%</b>
<b>内容</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・総合リフォーム</li> <li>・デザインリフォーム リノベーション</li> <li>・スピード対応によるCS向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・無垢材と漆喰による 自然派住宅</li> <li>・こだわりのコンセプト住宅</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・不動産の売買、仲介</li> <li>・開発事業</li> <li>・建売住宅</li> </ul>
<b>特長</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・景気に左右されずに 安定した需要</li> <li>・地域トップクラスのシェア</li> <li>・年間7,000件超の施工力</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・大手ハウスメーカーにはない、 オンリーワンの住まいづくり</li> <li>・最高等級の住宅性能が 標準仕様</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・不動産の仕入れ力</li> <li>・中古+リノベーションによる 高付加価値</li> <li>・仲介+リフォーム提案</li> </ul>
<b>収益化までの期間</b>	約2～6ヶ月	約1年	<ul style="list-style-type: none"> <li>・売買仲介 約1～2ヶ月</li> <li>・開発事業 約1年</li> </ul>

名古屋市及びその近郊地域に密着した店舗展開

施工実績105,000件超の確かな信頼と実績（年間リフォーム件数7,000件超）

### ■ ワンストップサービスと循環型ビジネスモデル

人生の中でのニーズの変化



3事業で住宅に関するすべてのニーズに対応

### ■ 品質にこだわりお客様の満足を追求

提案力とスピード対応で安らぐ住まいを提供  
お客様とは一生涯のお付き合いを目指します。

お客様満足度

88.6 %

2022年 当社住宅リフォーム工事  
お客様アンケート 「大変満足」～「満足」

- ・リフォームアドバイザーの対応
- ・工事現場管理全体
- ・工物品質（仕上げ）

### ■ 安心工事と信頼関係による生涯顧客づくり

創業半世紀を超え、長い歴史の中で作り上げてきた  
お客様との信頼関係がOB顧客（※）として経営の基盤  
となっています。 ※過去にご契約いただいたお客様

OB顧客数

40,853世帯

年間OBリピート率

約9%

当社 2023年8月31日時点

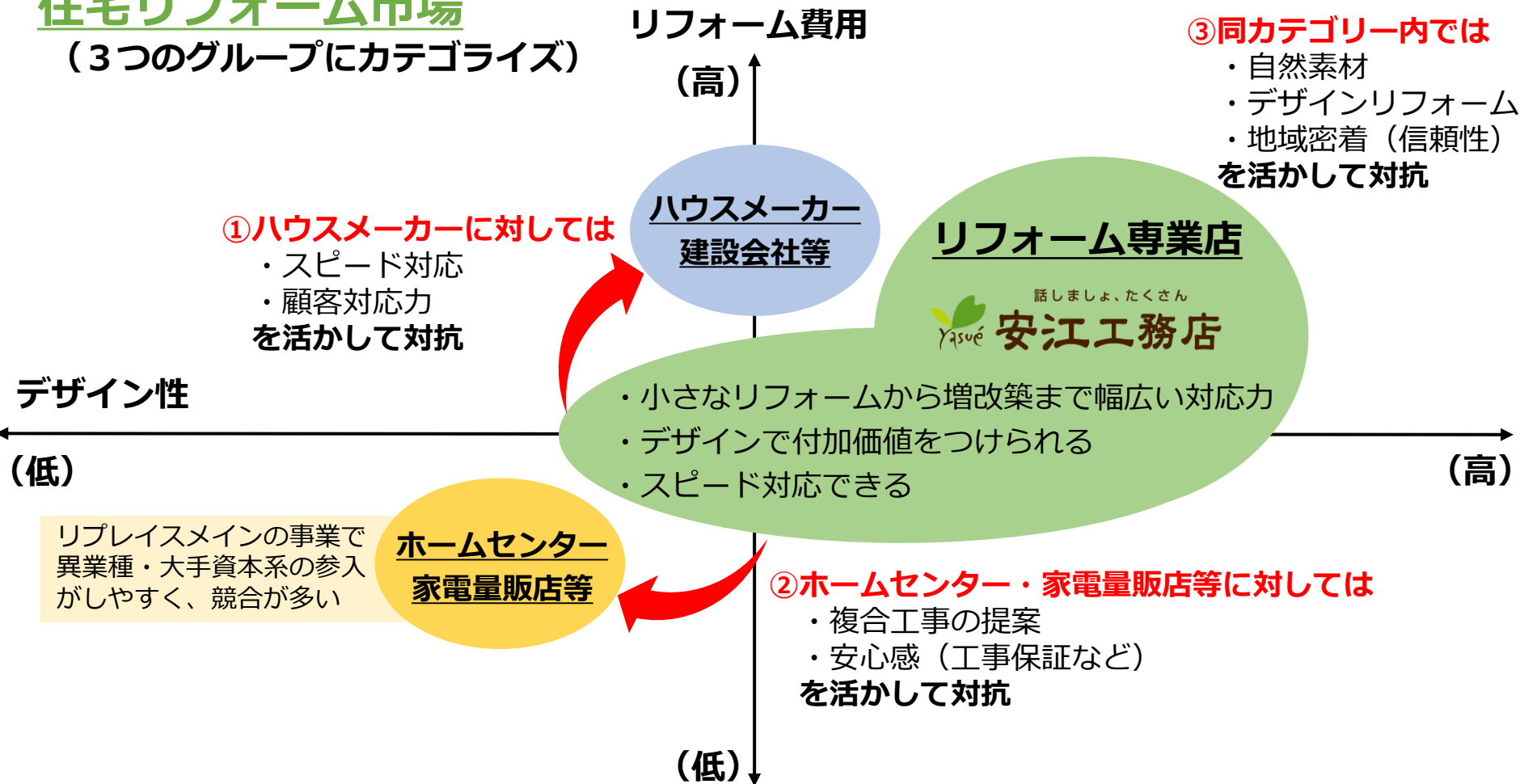


## 2. 事業内容【当社のポジショニング】

「リフォーム専門店」のポジションを活かしつつ、当社の強みで差別化を図り、競合他社に対抗

### 住宅リフォーム市場

(3つのグループにカテゴライズ)



### 高付加価値サービス提供による差別化戦略 自然素材を活かしたオンリーワンの住まいづくり

#### オリジナル自然素材

##### 無添加厚塗りしっくい®

- ・ヒトコロナウイルスに対する  
**抗ウイルス効果実証!**
- ・厳選した自然素材を使用
- ・高い調湿効果や耐火性
- ・自社開発でリーズナブルに提供



##### 「STONE PALETTE (ストーンパレット)」

- ・天然石を活かしたデザイン
- ・自社施工でリーズナブルに提供



#### デザイン力

- ・建築士などの資格を有した設計デザイナーが  
機能性とデザイン性を両立して設計・提案  
(デザイナー24名：2023年9月1日現在)
- ・リフォームコンテストで**14年連続受賞中**

2022年度

- ★ジェルコリフォームデザインコンテスト  
ユーザーフォト部門 全国優秀賞
- ★LIXILメンバーズコンテスト 2022  
リフォーム部門 敢闘賞 2件  
空間デザイン賞リフォーム部門



2021年度

- ★ジェルコリフォームデザインコンテスト  
玄関・ホール部門 全国部門別最優秀賞  
他3件



2020年度

- ★LIXIL秋のリフォームコンテスト2020  
ストーリー賞 全国優秀賞  
他8件



## 当社の事業を通じて持続可能な社会への貢献を目指す

ESG	当社グループの取組み	SDGs
<b>環境</b> Environment	<ul style="list-style-type: none"> <li>・漆喰など自然素材を使用した住まいづくりを推進</li> <li>・中古住宅再生事業の取組み</li> <li>・ZEH（ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス）を促進</li> <li>・オフィス照明のLED化</li> <li>・DX推進（ペーパーレス化等）</li> <li>・自社オフィスのZEB（ネット・ゼロ・エネルギー・ビル）化</li> </ul>	
<b>社会</b> Social	<p><b>働きやすい職場環境の構築</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・女性活躍推進 ※全社員に占める女性の割合 約50%（女性社員の積極採用、役員・管理職への登用）</li> <li>・モラルサーベイの実施（毎年）</li> </ul> <p><b>地域社会への貢献</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・安全で住みよい街づくり「こども110番の店」登録</li> <li>・地域と暮らしを守る「鎮守の森のプロジェクト」参加</li> <li>・環境美化活動「藤前干潟清掃活動」参加</li> </ul>	
<b>企業統治</b> Governance	<p><b>コーポレートガバナンス強化</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・取締役7名のうち社外取締役3名</li> <li>・任意の「指名・報酬委員会」設置</li> <li>・内部通報窓口の設置</li> <li>・コンプライアンス研修の実施</li> </ul> <p><b>情報セキュリティの強化</b></p>	

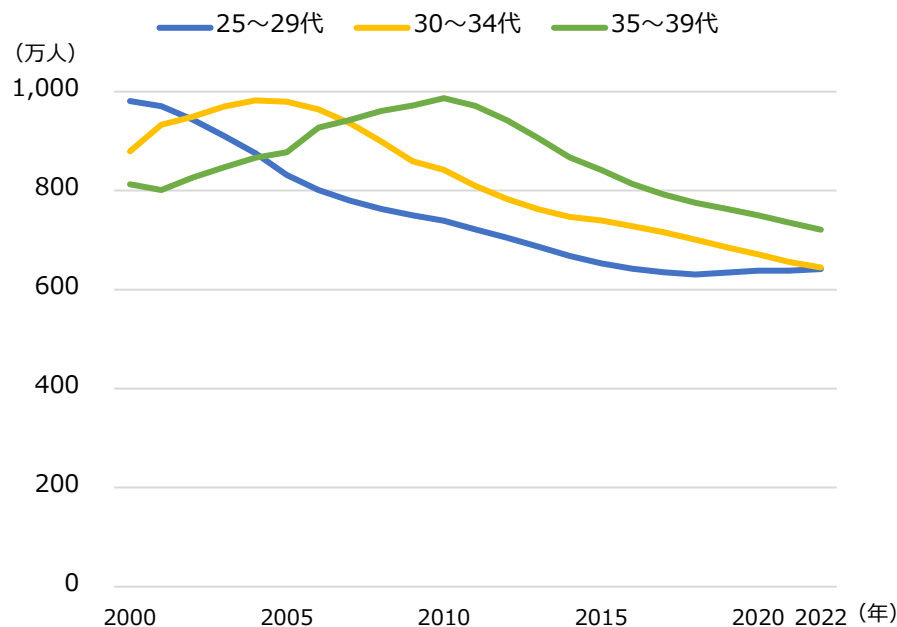
1. 会社概要
2. 事業内容
- 3. 住宅市場の変化と成長戦略**
4. 今後の見通し
5. 株主還元
6. ご参考

## 縮小する新築住宅市場

- 新築住宅一次取得者層の人口減少や単身世帯の増加で、新設住宅着工戸数は減少
- 建設資材の高騰など、景気の影響を受けやすい

### 新築取得層である20代後半～30代の人口推移

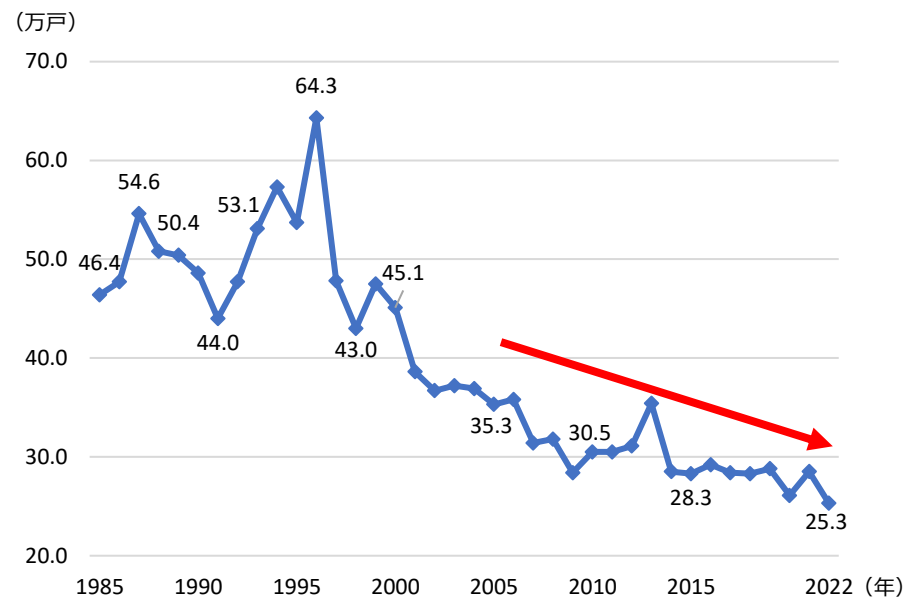
少子化が進み、一次取得者層の20代後半から30代の人口が減少



出所：総務省統計局「年齢別人口推計」

### 新設住宅（持ち家）着工戸数の推移

新設住宅着工戸数は減少傾向  
今後も減少が続くと予測



出所：国土交通省「建築着工統計調査」

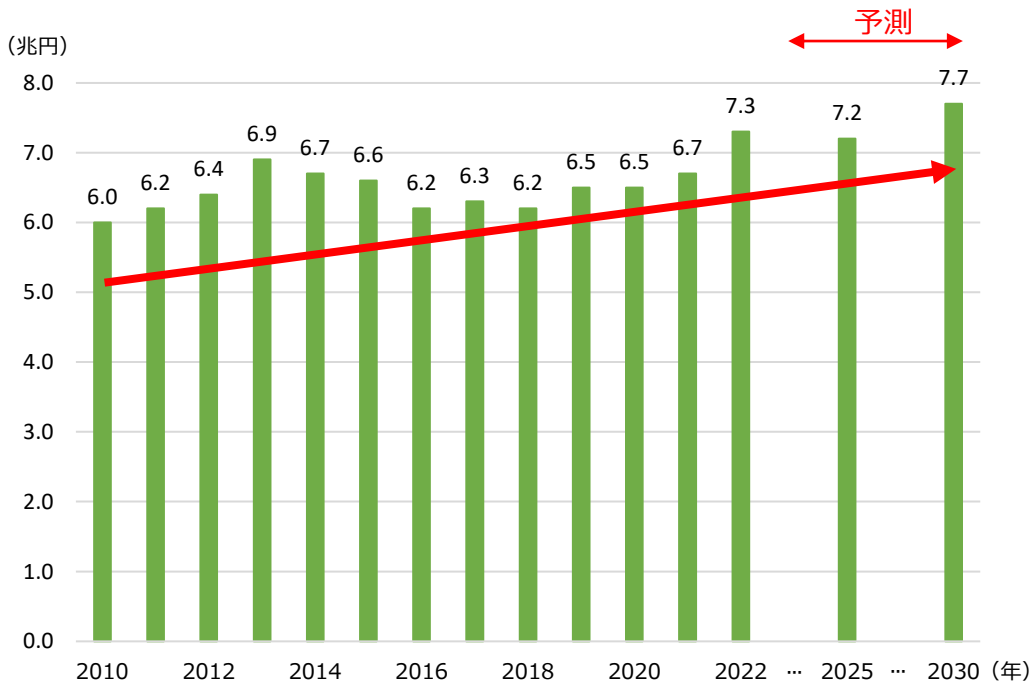
# 3. 住宅市場の変化と成長戦略【住宅リフォーム市場】 r-cove\*

## 伸びていく住宅リフォーム市場

- 住宅性能の向上によってリフォームやリノベーションにシフト
- 住宅リフォームは住まいを維持するために必要であり、景気の影響を受けにくい

### 住宅リフォーム市場規模の推移と予測

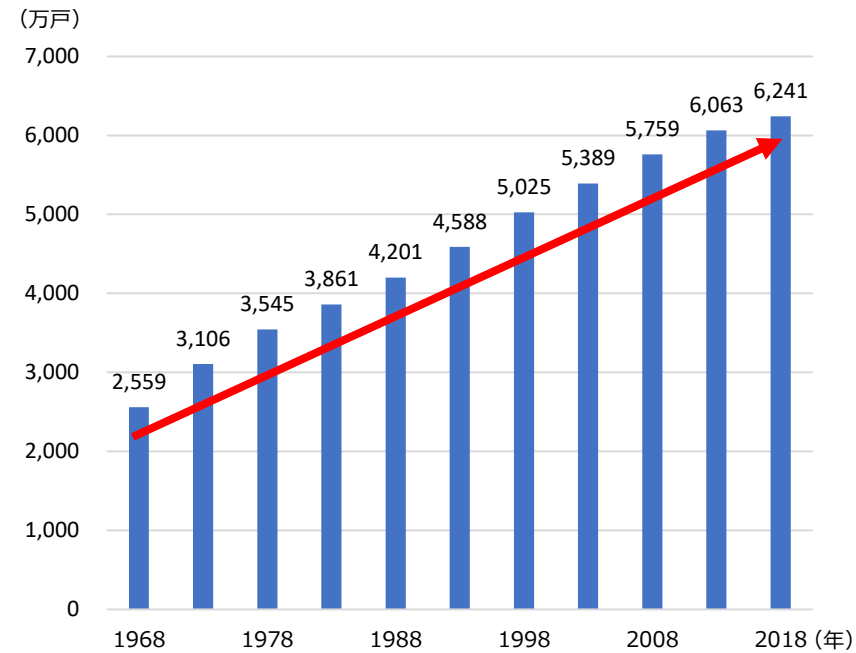
住宅リフォーム市場は安定した需要により  
緩やかに成長予測



出所：矢野経済研究所「2023年度版 住宅リフォーム市場の展望と戦略」

### 住宅戸数の推移

新設住宅は減少でも  
増え続ける住宅ストック



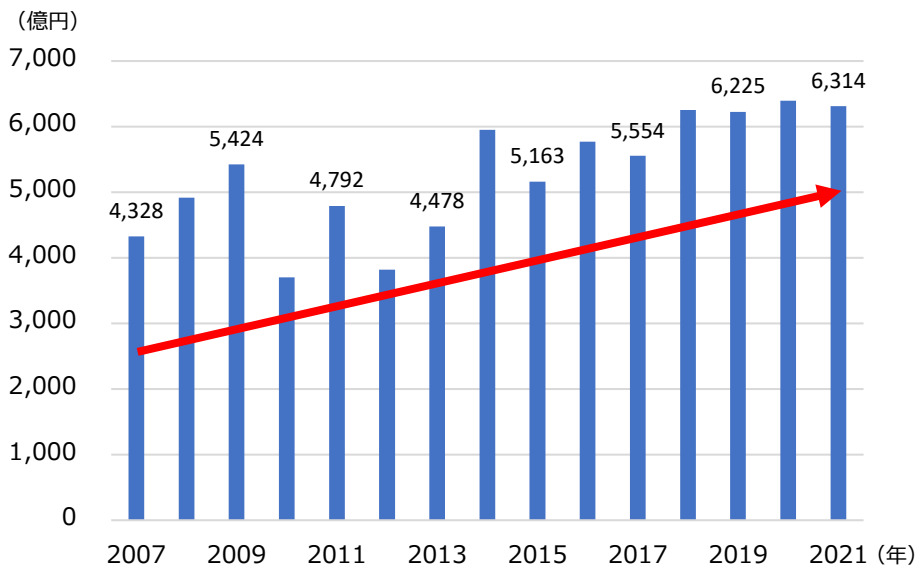
出所：国土交通省「令和4年度 住宅経済関連データ 住宅戸数の推移」

## 住宅に対する意識の変化

- 「新築志向」から「既存住宅+リフォーム」を検討する方が増加
- 「環境負荷への意識」や「物を大切に作る気持ち」から長く住み継いでいくリフォームへ  
 リフォーム時の廃材排出量は建替新築（スクラップ&ビルド）に比べて5～9割減  
 →住宅リフォームはサスティナブルな社会の実現に貢献

### 中古住宅の仲介に伴うリノベ市場規模の推移

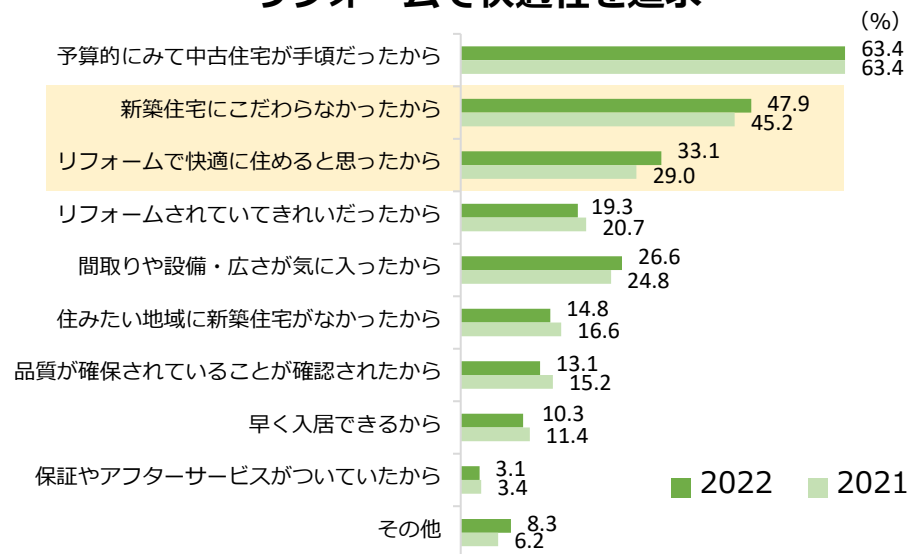
中古住宅購入時にリフォーム実施が増加  
安定した需要が継続



出所：リフォーム産業新聞社「中古住宅・買取再販&リノベ市場データブック2023-2024」

### 既存（中古）戸建住宅を選んだ理由

新築にこだわらず  
リフォームで快適性を追求



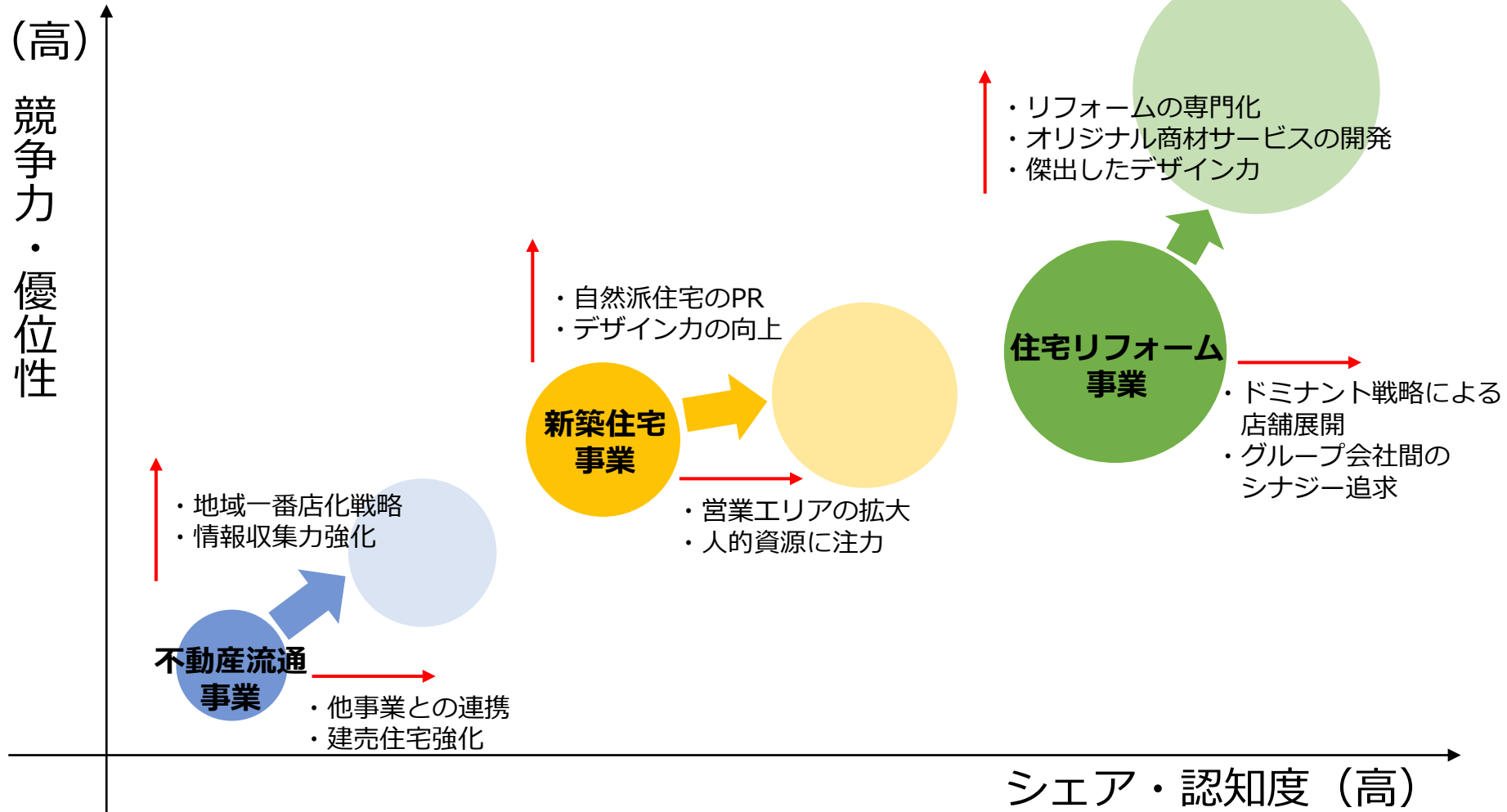
出所：国土交通省「令和4年度 住宅市場動向調査報告書」



# 3. 住宅市場の変化と成長戦略【事業ポートフォリオ】 r-cove\*

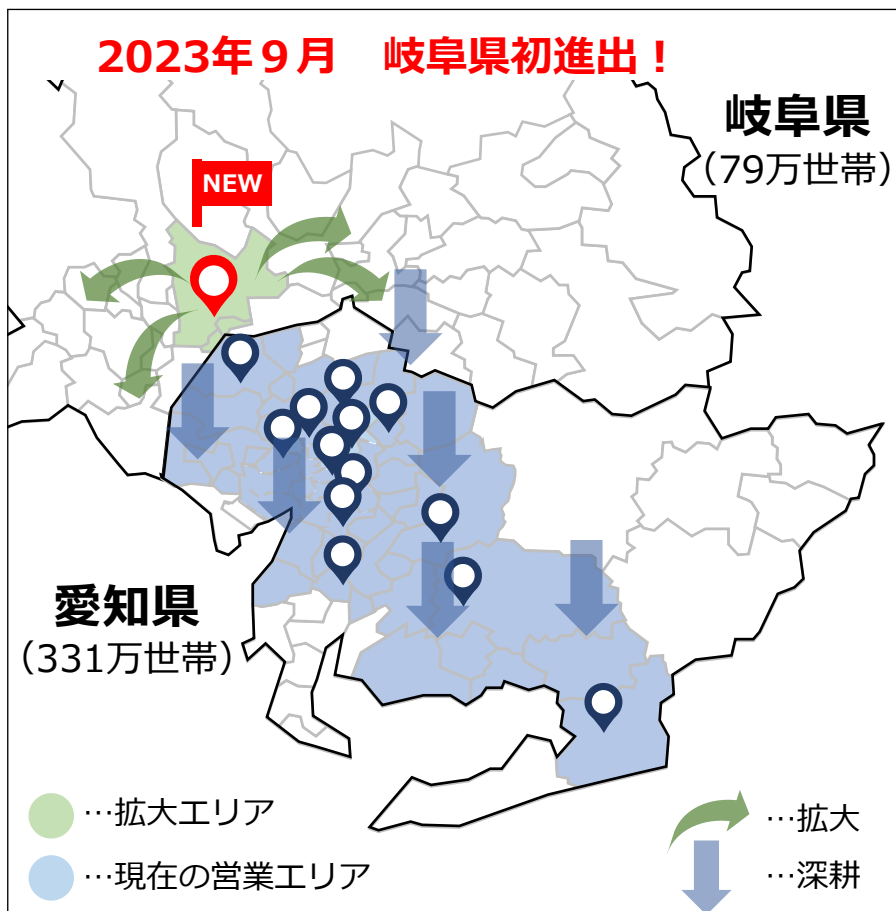
## セグメントごとの成長戦略

- 収益力向上へ向けて事業経営力を強化し、既存事業を**徹底強化**



## 高い投資効果が見込めるエリアに出店

- 出店により営業エリアを拡大・深耕し、シェアを高め、**さらなる成長**を目指す
- 1出店あたり2～4億円の**売上増**を見込む



### 既存商圈を拡大する出店

東海エリアの主要都市を中心に出店

既存店舗と地続きで展開し、ブランディング効果により競争力の強化と収益力向を図る

初進出した岐阜県では3～4店舗展開予定

### 市場深耕を図る出店

既存営業エリア内のシェア拡大

既存営業エリア内の店舗と店舗の間に新店舗を開設し、ドミナント戦略をさらに加速させることによりシェア拡大へ

愛知県で現在13店舗→最大20店舗展開予定

## 成長を加速させるM&A

- リフォーム会社の「連合体」を組成することで、**シナジーを発揮**
- 投資効果の高いM&Aで、**持続的成長**を目指す

### 新規営業エリア獲得

持続的成長のためにM&Aは必要不可欠であり、新規営業エリアの基盤獲得手段として重点戦略とする

主に西日本へ



### 競争力の強化

住宅リフォーム事業を主業とする企業と連合することで、シナジーを発揮する

当社グループ  
**r-cove\***  
UNITED



全国の中堅・  
中小工務店

#### ノウハウの共有

- ・マーケティング戦略
- ・営業戦略
- ・CRM戦略

#### 人材の確保

構築された  
サプライチェーンの活用

#### 購買力の強化

## 既存事業のノウハウを活かした新事業

- 既存事業に関連する新たな事業領域に積極的に挑戦し、新たな収益モデルを確立
- 「安らぐ住まいづくり」と同様に働きやすい職場環境の実現に向けた「安らぐオフィスづくり」を開始

### 「オフィスリフォーム事業」開始

- ・ 住宅リフォーム専門会社としての**トップブランド**
- ・ **地域密着**の細やかな営業体制
- ・ 徹底した**顧客満足**の追求



- ・ 問合せ施工まで**スピード対応**
- ・ リフォーム年間工事件数7,000件超の**施工力**
- ・ 自社設計による**デザイン力と対応力**

事務所や店舗のちょっとしたお困りごとから  
快適なオフィス環境の実現に向けたリノベーションまで

洗面スペースを  
キレイにしたい

トイレを  
使いやすくしたい

社屋の外壁を  
塗替えたい

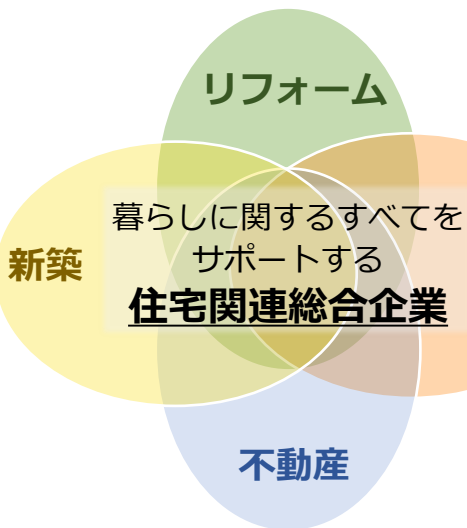
照明を  
LED化したい

更衣室を  
リフォームしたい

休憩スペースを  
リラックスできる空間に

## 既存事業に関連する新事業

- お客様の暮らしを支えるサービスの充実を図り、「住宅関連総合企業」を目指す



既存事業に隣接する  
**新規事業の創出**

「空き家みまもりサービス」  
提供開始予定

老人ホーム等への  
転居や相続などにより  
空き家が増加

管理不全空き家が  
増加し、防犯、景観等  
の生活環境に影響

思い入れのある  
大切な家を適切に  
管理する必要性

空き家数調査結果

県別ランキング		空き家数 (戸)
1	大阪府	208,400
2	東京都	180,300
3	北海道	155,800
4	兵庫県	151,700
5	神奈川県	147,000
6	千葉県	144,300
7	愛知県	140,900

住宅リフォームや不動産流通事業に携わる当社ならではの

「住まいのプロ」の視点 × ノウハウを活かしたサポート

月1回程度  
屋外・室内点検を実施

点検結果を  
写真付きでメール報告

近隣からの  
問合せの一次受付

+α  
インスペクション  
(住宅状況調査)

+α  
ハウス  
クリーニング

next  
直す・売る・貸す・  
建て替えるを  
トータルサポート

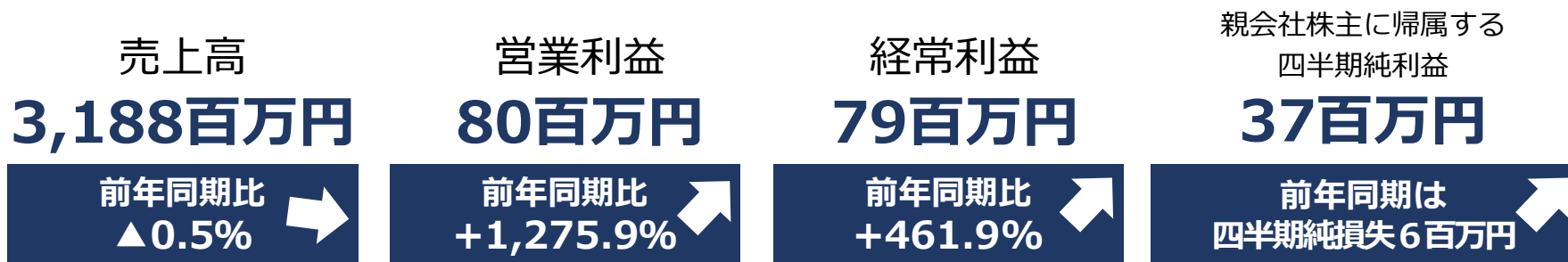
1. 会社概要
2. 事業内容
3. 住宅市場の変化と成長戦略
- 4. 今後の見通し**
5. 株主還元
6. ご参考

# 4. 今後の見通し 【2023年12月期の進捗】

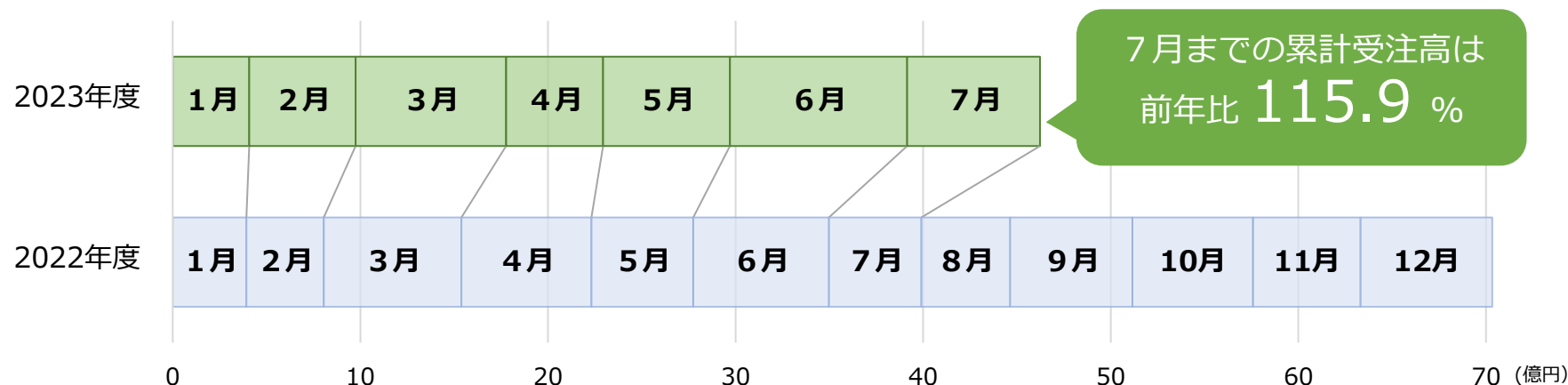
## 【2023年12月期 第2四半期 ハイライト】

住宅リフォーム事業が堅調に推移、工事原価管理の改善が進み粗利額が増加

- 売上高は前年同期比横ばい
- 営業利益、経常利益、四半期純利益ともに**上場来最高益**



## 【連結受注高の進捗】





## 【連結業績予想】

- 通期連結業績予想は期初予想を据え置く。

(単位：百万円)

	2023.12期 予想	前期比			【参考】 2021.12期
		2022.12期	増減額	増減率	
売上高	7,436	7,046	+389	+5.5%	6,913
営業利益	242	226	+16	+7.0%	208
経常利益	239	232	+7	+3.1%	207
親会社株主に帰属 する当期純利益	136	135	+1	+1.0%	90

## 前期比

## 売上高は7,436百万円（前期比5.5%増）を予想

- ・ 岐阜県への進出による営業エリア拡大で住宅リフォーム事業が伸長する見込み
- ・ 不動産流通事業において今期より販売を開始した中規模分譲地の売却による売上増

## 営業利益は242百万円（前期比7.0%増）を予想

- ・ SNSの更なる活用など、広告宣伝の効率化が進む
- ・ 現場管理体制の効率化や工事品質向上を進め、原価を低減

## 4. 今後の見通し【主要経営指標の推移①】

(単位：百万円)

	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年 予想
売上高	4,781	5,059	5,396	6,913	7,046	7,436
のれん償却	24	32	40	53	52	50
営業利益	220	206	29	208	226	242
親会社株主に帰属 する当期純利益	140	123	-13	90	135	136

(ご参考)

のれん償却前 当期純利益	164	155	27	143	187	186
のれん残高	192	160	262	209	156	...

【グループ化】

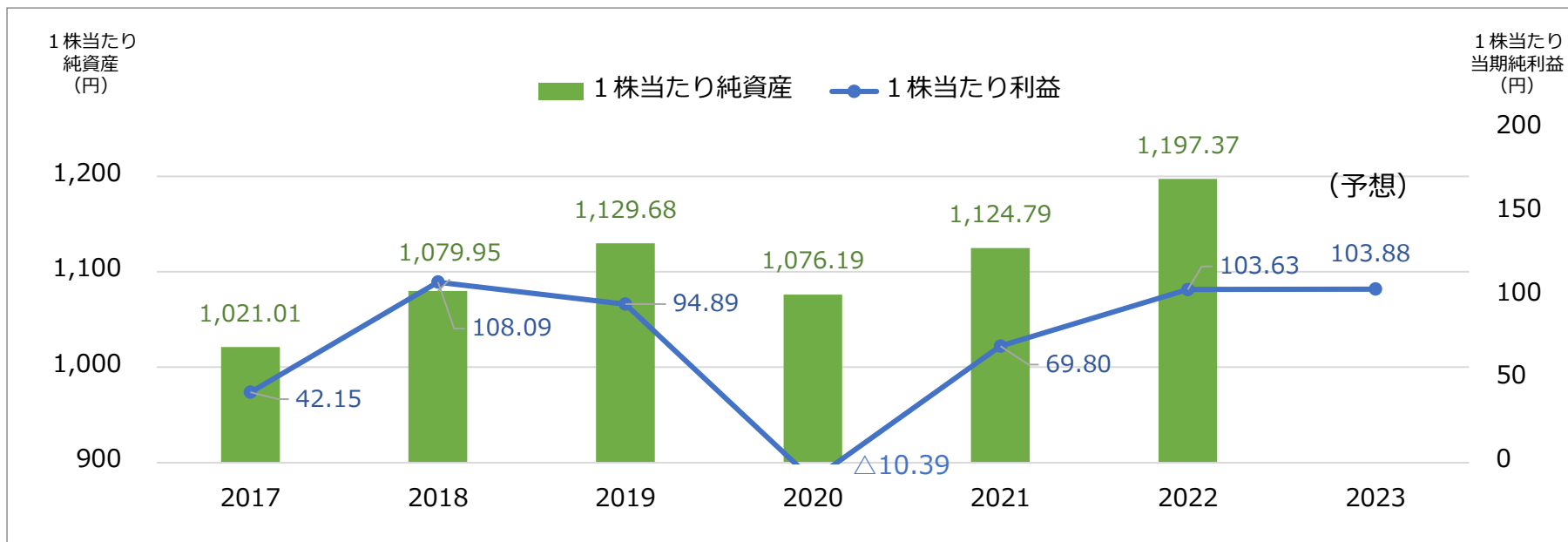
- 2017年9月 (株)N-Basic
- 2018年5月 (株)トーヤハウス
- 2020年1月 アプリコット(株)
- 2020年10月 (株)MIMA

のれん償却は5～7年



のれん償却が終わると  
シナジーが顕在化し、利益が増大

## 4. 今後の見通し【主要経営指標の推移②】



	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
株価(円) (期末日)	1,259	935	1,301	950	974	1,050
1株当たり純資産 (円)	1,021.01	1,079.95	1,129.68	1,076.19	1,124.79	1,197.37
1株当たり当期純利益 (円)	42.15	108.09	94.89	△10.39	69.80	103.63
PER (株価収益率)	29.87倍	8.65倍	13.71倍	—	13.95倍	10.13倍
PBR (株価純資産倍率)	1.23倍	0.87倍	1.15倍	0.88倍	0.87倍	0.88倍

1. 会社概要
2. 事業内容
3. 住宅市場の変化と成長戦略
4. 今後の見通し
- 5. 株主還元**
6. ご参考

## 株主還元方針

### 配当

当期業績や中長期の業績見通し及び経営環境を勘案し、中長期的に配当性向25%～30%程度を目途に安定的な配当を行うことを目標としております。

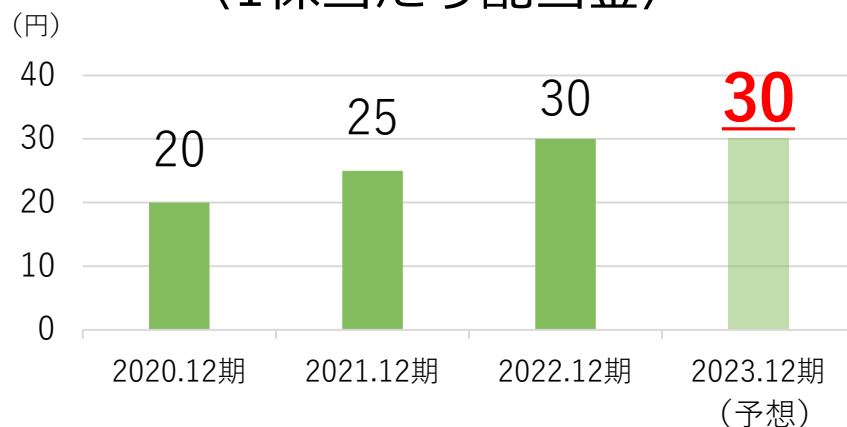
### 株主優待制度

当社株式への投資の魅力を高め、当社の認知度向上及び個人投資家の取引活性化を図るため、株主優待制度を導入いたしました。

### 自己株式取得

機動的な資本政策を遂行するため、市場の動向や業績見通しなどを勘案のうえ、実施してまいります。

〈1株当たり配当金〉



配当性向

—

35.8%

28.9%

28.9%

〈株主優待制度〉

**2023年12月末日時点**の株主様を対象として  
株主優待制度を**新規導入**

保有株式数	優待内容
200株～499株	Q U Oカード 2,000円分
500株～	Q U Oカード 3,000円分

※基準日は毎年12月末日

1. 会社概要
2. 事業内容
3. 住宅市場の変化と成長戦略
4. 今後の見通し
5. 株主還元
6. **ご参考**

## 【株価推移】



## 【参考指標】

単 元 株 数	100株	発 行 済 株 式 数	1,350,760株
P E R	12.18倍	P B R	1.05倍

※2023年9月6日終値ベース (1,266円)



## FAQ

### ■ 投資家の皆様からよくあるご質問と回答

#### Q. 近年は他業種からのリフォーム参入が増えてきているが、他社との違いは？

A. ハウスメーカーや家電量販店のリフォーム参入が増えている中で、当社の強みである自然素材やデザインを活かしたオンリーワンの提案を行い、他社との差別化を図っております。また、お客様が安心してご依頼いただけるよう、専門店ならではの丁寧な対応と品質の高い工事に注力し、お客様が生涯にわたってお付き合いいただける関係を目指しております。

#### Q. 材料の価格高騰が続いているが影響は？

A. ウッドショックをはじめとした木材や資材の価格高騰については、依然として高値の状態が続いております。グループの購買力を活かして価格交渉を行っているものの、業務の効率化など、当社の企業努力で吸収出来ない分につきましては工事価格に反映をしており、現在のところ業績に大きな影響は出ておりません。

#### Q. 新築住宅事業の見通しは？

A. 少子化の影響と住宅に関する消費者の意識の変化で、新築住宅を取り巻く環境は依然として厳しいものがあると認識しております。当社においても厳しさは同様であります。グループ全体の売上に占める割合が10%程度であり、影響は限定的です。当社の新築住宅は自然素材を活かした高性能住宅であり、ハウスメーカーとの差別化を出しやすいラインナップを揃えておりますので、成長に向けて引き続き注力してまいります。

#### Q. 今後も分譲地の販売をしていくのか？

A. 不動産流通事業では、地域密着型の強みを活かして良質な分譲地の仕入に注力しており、20代から40代の住宅一次取得者層を主な対象として、高品質な分譲住宅の販売を推進しております。主力の住宅リフォーム事業とともに3事業が連携してシナジーを発揮できるよう安定的な収益基盤の強化に向けて取り組んでまいります。

#### Q. 出店計画を教えてください。

A. 2023年は1～2店舗の出店を計画しており、9月には初となる岐阜県（岐阜県庁前店）の出店を予定しております。出店は中長期的な出店計画や出店戦略に沿って行っておりますが、市場の動向や人員状況により適宜進めてまいります。

### Q. M&Aが進んでいないのでは？

A. M&Aは当社グループの成長戦略の中核戦略と位置づけております。建設業界においては後継者問題等もあり案件は少なからずありますが、グループ化後のシナジーを十分に考慮して検討しております。引き続き積極的にM&A先の選定や実現に向けた交渉を進めてまいります。

### Q. 「省エネ基準」が義務化されたが、影響は？

A. 現在の当社住宅ラインナップにおいて既に省エネ基準をクリアしているため、現時点では大きな影響はありません。今後基準が変更になる場合などは適宜対応をし、環境性能の高い住まいの提供に努めてまいります。

### Q. SDGsの取り組みは？

A. 当社でもSDGsに取り組んでおり、詳しくは当社HPをご覧ください（<https://www.yasue.co.jp/sdgs/>）。住宅リフォームは新築建て替えと比べて発生する廃材の量が最大5～9割程削減出来るなど、住宅リフォーム事業そのものが環境負荷を軽減するものと考えております。また、工法や資材等も随時見直して環境負荷をさらに減らすなど、持続的な社会の実現に貢献してまいります。

### Q. 人材確保の施策は？

A. 当社では顧客サービスの向上と業容拡大のため、新卒採用とともに、有資格者などのキャリア採用も積極的に行っております。人材の確保については、労働環境の改善とともに「成長・学べる環境」を整備して、社員の自主性を醸成する文化をつくり、社員の成長とともに会社が成長することを目指しております。

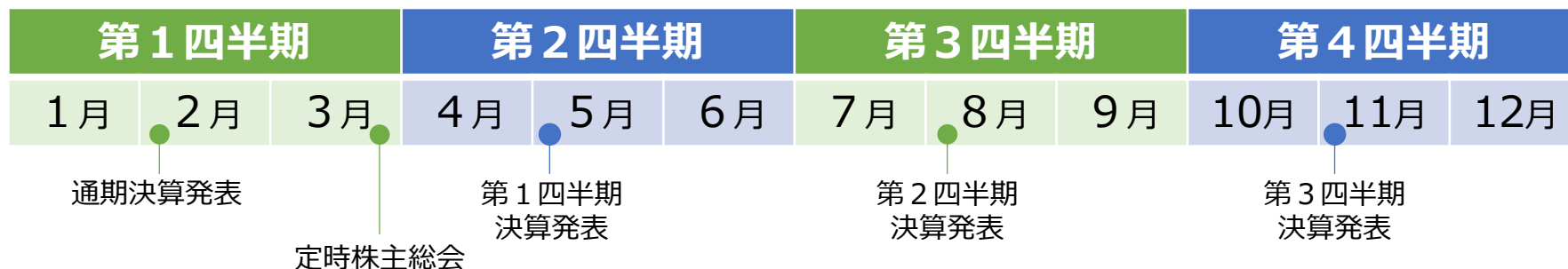
### Q. 人材育成体制は？

A. 当社では、経営層・幹部層として活躍できる人材を育てるため、入社1年目から経営トップによる研修を実施しております。また、現場の社員が人事部門と協議しながら主体的に新人研修や中途社員研修のカリキュラムを作成しており、実践的な教育体制を構築して、社員の資質向上を図っております。

## 本資料に関する注意事項

本資料に記載した内容等は、資料作成時における当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証または約束するものではありません。また、業績見通し及び将来予想についても、資料作成時点において入手可能な情報に基づいた内容であり、今後の事業領域を取りまく経済状況、市場の動向により、実際の業績とは異なる場合があります。投資を行う際には、ご自身の判断において行っていただきますよう、お願いいたします。

### 【IRスケジュール】



### 【本資料に関するお問合せ先】

株式会社安江工務店 IR担当

〒460-0008 愛知県名古屋市中区栄2-2-23 アーク白川公園ビルディング

TEL : 052-223-1100 (代表)

E-mail : [kabushikijimu@yasue.co.jp](mailto:kabushikijimu@yasue.co.jp)

URL : <https://www.yasue.co.jp>



お問合せサイト



メールアドレス