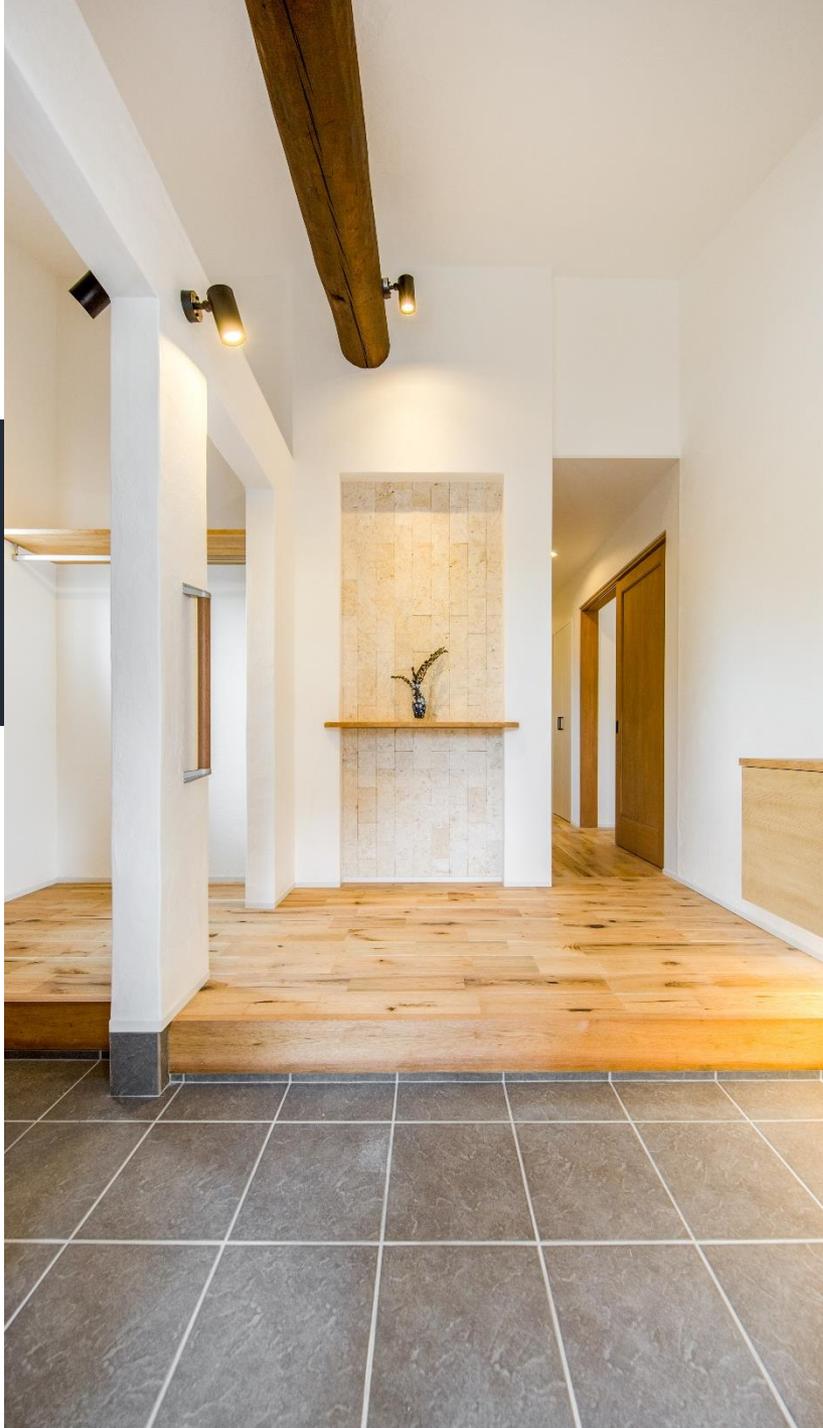


r-cove*
U N I T E D

2023年12月期
決算説明会資料

話しましょ、たくさん
Yasue 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. 2023年12月期 連結決算の概要**
- 3. 第1次中期経営計画の振り返り**
- 4. 第2次中期経営計画**
- 5. 2024年12月期の取り組みと連結業績予想**
- 6. ご参考**

1. 会社概要【2024年2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	2億6,335万円
社員数	244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）

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



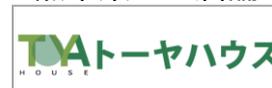
〈グループ会社〉

兵庫県に3店舗

熊本県に1店舗

愛知県に6拠点

大阪府に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



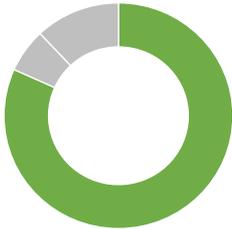
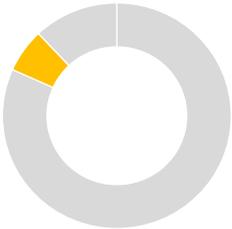
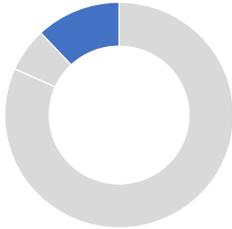
インテリア販売業



住宅リフォーム事業
不動産流通事業

1. 会社概要【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
売上構成比 ※2023.12期 売上実績	 売上構成比 82%	 売上構成比 6%	 売上構成比 12%
内容	<ul style="list-style-type: none"> ・総合リフォーム ・デザインリフォーム リノベーション ・スピード対応によるCS向上 	<ul style="list-style-type: none"> ・無垢材と漆喰による 自然派住宅 ・こだわりのコンセプト住宅 	<ul style="list-style-type: none"> ・不動産の売買、仲介 ・開発事業 ・建売住宅
特長	<ul style="list-style-type: none"> ・景気に左右されずに 安定した需要 ・地域トップクラスのシェア ・年間7,000件超の施工力 	<ul style="list-style-type: none"> ・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 ・最高等級の住宅性能が 標準仕様 	<ul style="list-style-type: none"> ・不動産の仕入れ力 ・中古+リノベーションによる 高付加価値 ・仲介+リフォーム提案
収益化までの期間	約2～6ヶ月	約1年	・売買仲介 約1～2ヶ月 ・開発事業 約1年

1. 会社概要
- 2. 2023年12月期 連結決算の概要**
3. 第1次中期経営計画の振り返り
4. 第2次中期経営計画
5. 2024年12月期の取り組みと連結業績予想
6. ご参考

【2023年12月期 ハイライト】

- ・ 前期比で増収増益
- ・ 売上高は6期連続 **過去最高**、各利益は3期連続増益 **過去最高益**を更新

売上高
7,399百万円

前期比+5.0% 

営業利益
336百万円

前期比+48.4% 

経常利益
335百万円

前期比+44.4% 

親会社株主に帰属する
当期純利益
204百万円

前期比+51.4% 

成長戦略

- 岐阜エリア**初進出**となる「岐阜県庁前店」を岐阜市に開設
- 「ジェルコリフォームコンテスト2023」デザイン部門で**全国最優秀賞**を受賞
- 全16区画の分譲地「名古屋ガーデンヒルズ緑区桶狭間」の販売開始
- 新たな収益モデル確立に向け「オフィスリフォーム事業」開始
- 「空き家みまもりサービス」開始

トピックス

- 2023年12月期の配当予想を10円増の**40円に増配**
- 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、**株主優待制度の導入**を決定
※2023年12月末日時点の株主様より対象
- 従業員の福利厚生充実及び経営参画意識の向上を目的に従業員持株会の奨励金付与率の引き上げを決定

2. 2023年12月期 連結決算の概要

【損益計算書】

(単位：百万円)

	2023.12期	前期比			当初業績予想比(2023年2月短信)		
		前年同期	増減額	増減率	業績予想	増減額	増減率
売上高	7,399	7,046	+353	+5.0%	7,436	△36	△0.5%
売上総利益	2,468	2,270	+197	+8.7%	2,451	+16	+0.7%
販売費及び一般管理費	2,131	2,043	+87	+4.3%	2,208	△76	△3.5%
営業利益	336	226	+109	+48.4%	242	+93	+38.7%
経常利益	335	232	+103	+44.4%	239	+95	+40.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	204	135	+69	+51.4%	136	+68	+49.9%

売上高 売上総利益

- ・住宅リフォーム事業が堅調に推移、不動産事業が伸長、新築住宅事業は減収
- ・相対的に利益率の高いリフォーム事業の割合が高まり、全体としては利益率上昇

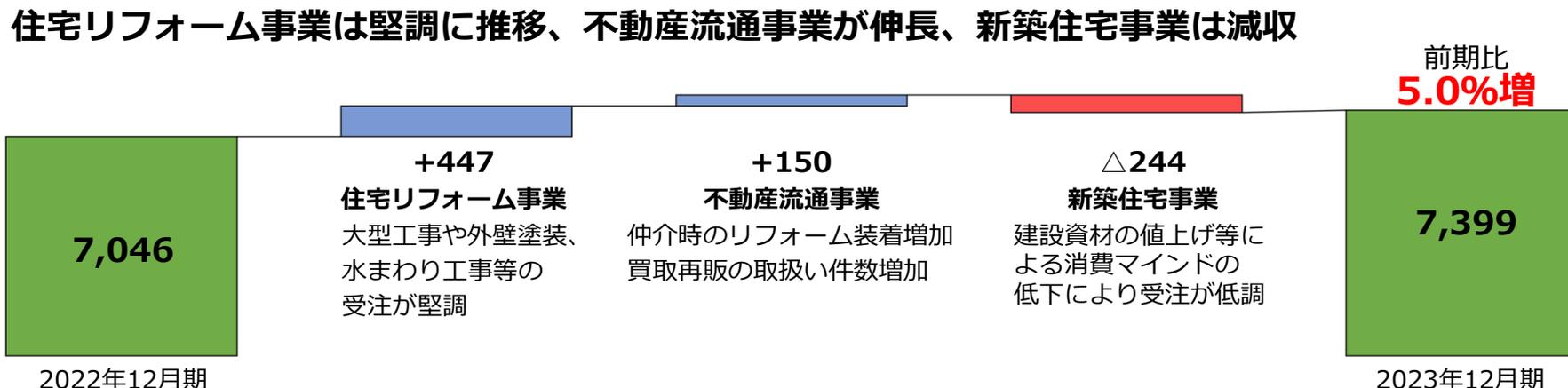
営業利益

- ・テレビCMやYouTubeなどを活用した広告宣伝戦略が効果的に機能
- ・店舗の増加に伴う拠点維持費用や、人件費等の費用増を吸収し大幅増益

【前期からの増減要因分析】

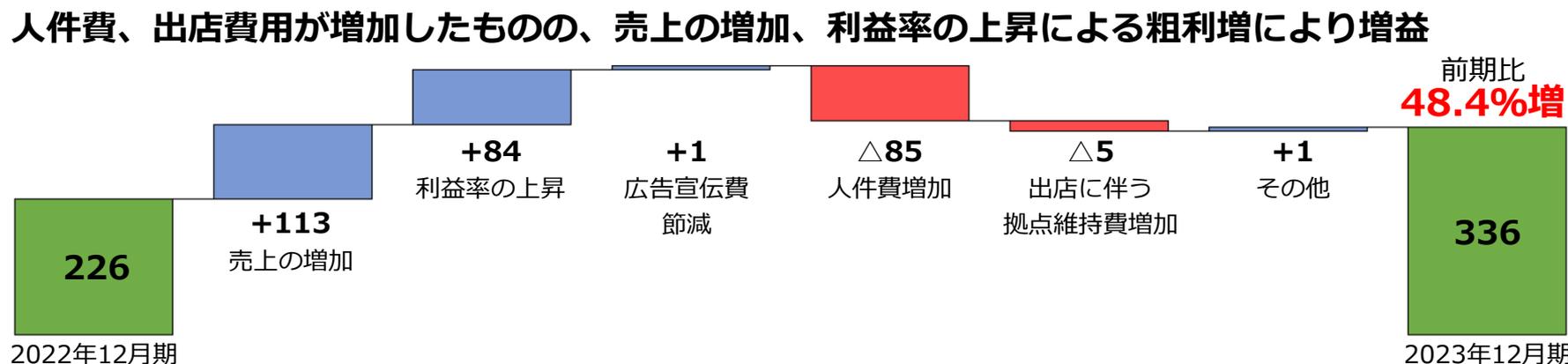
(売上高)

(単位：百万円)



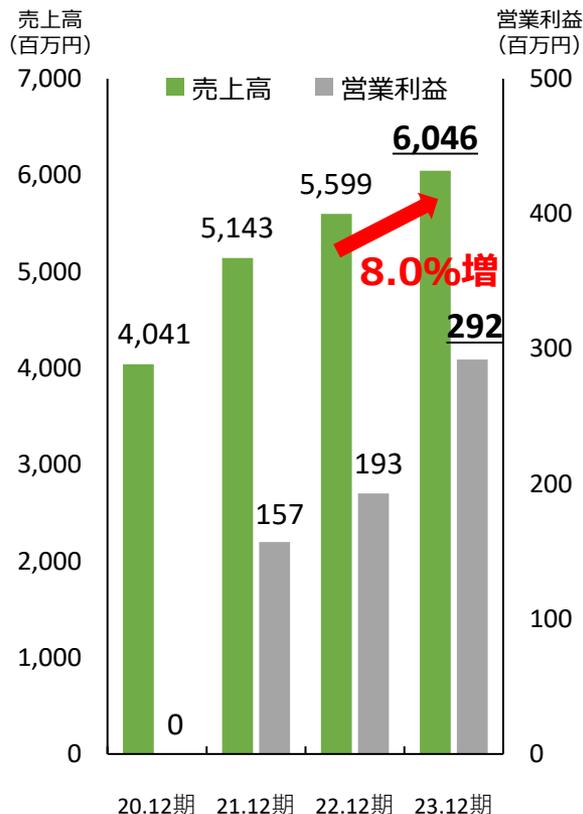
(営業利益)

(単位：百万円)



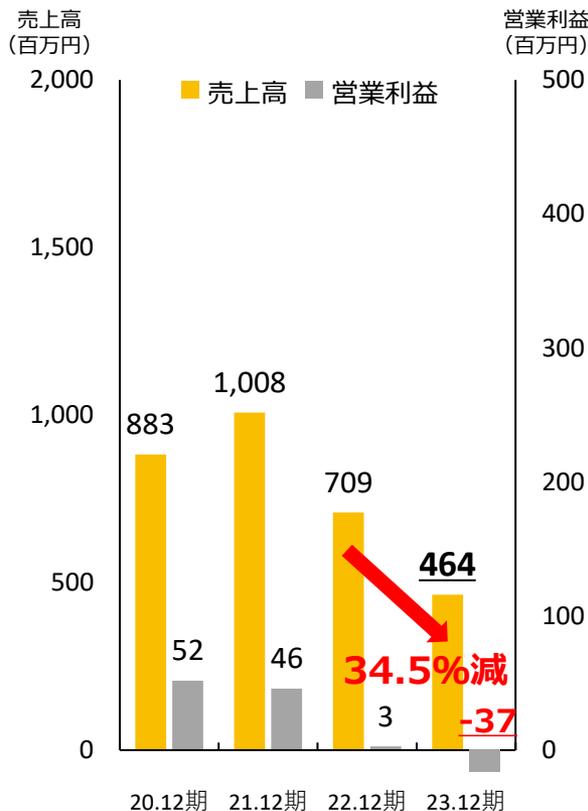
【連結セグメント別推移】

住宅リフォーム事業



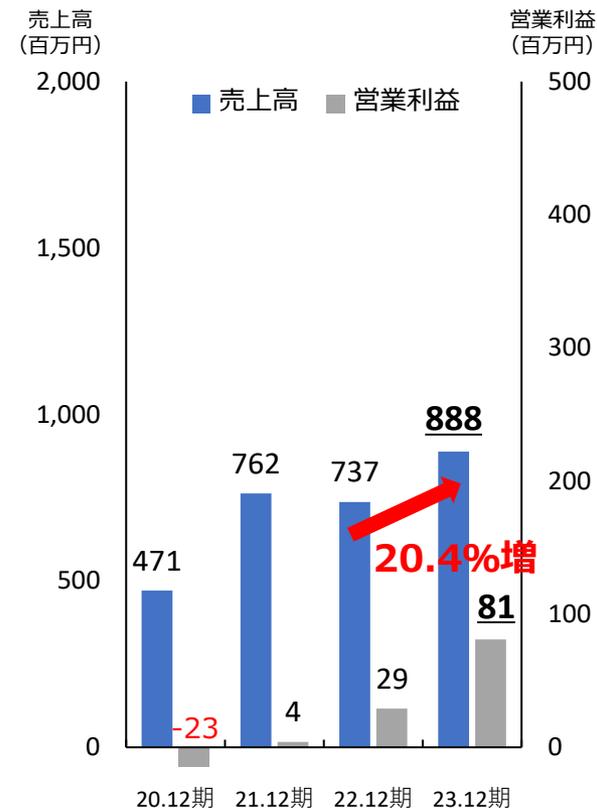
- ・ 主力事業として増収続く
- ・ 固定費増を吸収し、営業利益は大きく増加

新築住宅事業



- ・ 少子化の影響や木材等の値上げに伴う消費マインドの低下もあり減収減益

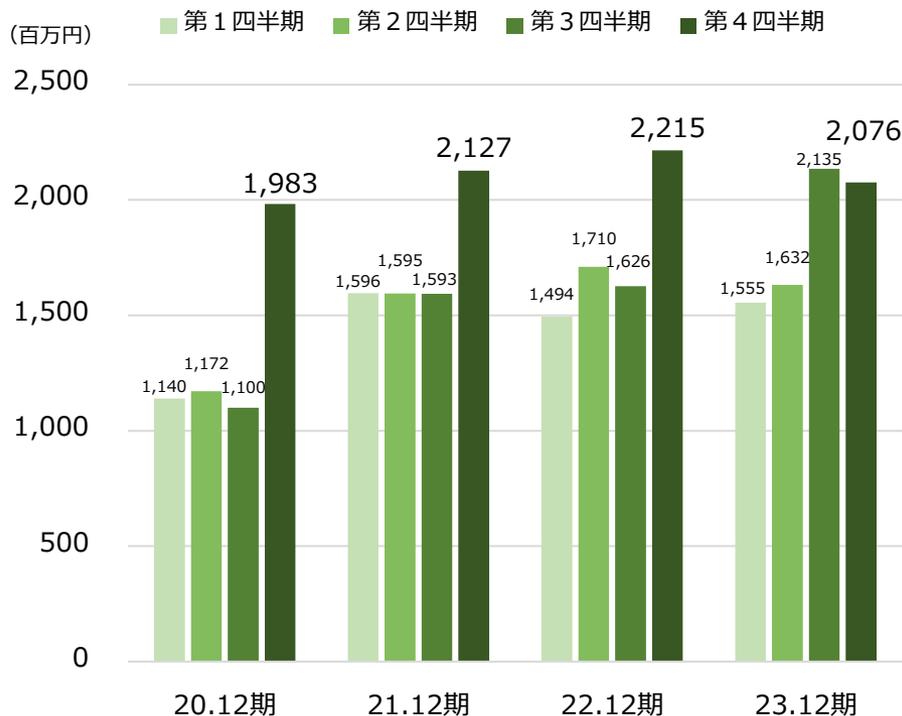
不動産流通事業



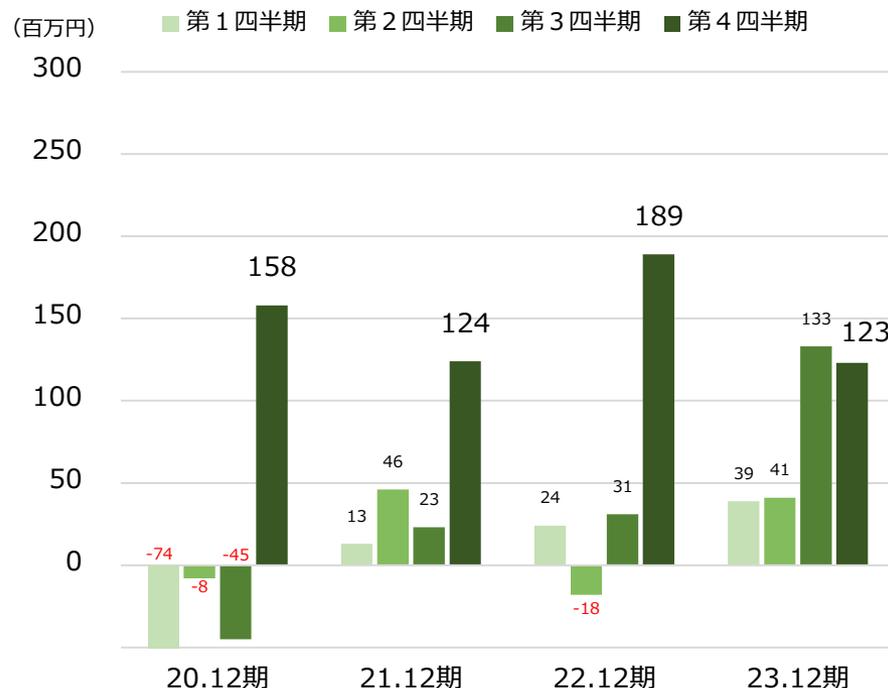
- ・ 開発案件が販売開始し、増収
- ・ 仲介やリフォーム装着への注力で粗利額改善

【四半期推移】

売上高



営業利益



- ・ブランディングや住宅リフォームの各店舗でのシェア向上により、期初から受注が堅調に推移
- ・先行受注により平準化を進め、繁忙期を分散することができた

- ・売上増や広告宣伝の最適化により全四半期で安定した利益を確保
- ・受注の平準化により業務が効率化し、無駄な支出を抑えて利益体質となった

【売上総利益・販管費の状況】

(単位：百万円)

	2023.12期		2022.12期		売上対比の利益影響
	金額	売上対比	金額	売上対比	
売上総利益	2,468	33.4%	2,270	32.2%	+1.2pt
販売費及び一般管理費	2,131	28.8%	2,043	29.0%	+0.2pt
人件費	1,198	16.2%	1,113	15.8%	△0.4pt
広告宣伝費	338	4.6%	339	4.8%	+0.2pt
のれん償却費	50	0.7%	52	0.7%	+0.1pt
その他	544	7.4%	537	7.6%	+0.3pt

前期比

・売上総利益率

→相対的に利益率の高い住宅リフォーム事業の売上比率が上昇したことにより、1.2pt上昇
消費マインドの低下による新築住宅事業の落ち込みを、競争力のある住宅リフォーム事業がカバー

・売上高人件費率

→ベースアップや計画達成による決算賞与実施により人件費率0.4pt増

・売上高広告宣伝費率

→YouTubeなどのSNSを活用した広告宣伝戦略が効果的に機能し、
広告宣伝の最適化が進んだことから、0.2pt改善

・その他

→出店に伴う地代家賃や減価償却費負担の増加を売上総利益の増加で吸収し、0.3pt改善

【貸借対照表】

■ 自己資本比率は40.2%（前期末比+3.2pt）

（単位：百万円）

	2023.12期	2022.12期	増減額	主な増減要因
流動資産	3,023	2,858	+165	<ul style="list-style-type: none"> ・売上債権の増加+14 ・未成工事支出金等+116 ・販売用不動産の増加+46
固定資産	1,332	1,384	△51	<ul style="list-style-type: none"> ・のれんの償却による減少△50
資産合計	4,356	4,243	+113	
流動負債	1,925	1,720	+205	<ul style="list-style-type: none"> ・仕入債務の減少△57 ・短期借入金の増加+125 ・未払金の増加+32 ・未払法人税等の増加+34 ・未成工事受入金の増加+61
固定負債	600	895	△294	<ul style="list-style-type: none"> ・長期借入金の返済による減少△302
負債合計	2,526	2,615	△89	
純資産	1,830	1,627	+202	<ul style="list-style-type: none"> ・配当金の支払い△39 ・当期純利益の計上+204
負債純資産合計	4,356	4,243	+113	
自己資本比率	40.2%	37.0%	+3.2pt	<ul style="list-style-type: none"> ・借入金返済による負債減 ・利益計上に伴う純資産増

2. 2023年12月期 連結決算の概要

【キャッシュ・フロー計算書】

■ 営業キャッシュ・フローは増益等により、前期比で改善

(単位：百万円)

	2023.12期	2022.12期	主な内訳
営業活動による キャッシュフロー	+322	△182	<ul style="list-style-type: none"> ・税金等調整前当期純利益+323 ・減価償却費+52 ・のれんの償却額+50 ・棚卸資産の増加△100 ・未成工事受入金の増加+61 ・法人税等の支払い△102
投資活動による キャッシュフロー	△ 97	△100	<ul style="list-style-type: none"> ・有形固定資産の取得による支出△88
財務活動による キャッシュフロー	△ 230	△2	<ul style="list-style-type: none"> ・短期借入れによる収入+125 ・長期借入れによる収入+200 ・長期借入金の返済による支出△529 ・配当金の支払い△39
現金及び現金同等物の増減額	△ 5	△285	
現金及び現金同等物の期末残高	1,235	1,240	

1. 会社概要
2. 2023年12月期 連結決算の概要
- 3. 第1次中期経営計画の振り返り**
4. 第2次中期経営計画
5. 2024年12月期の取り組みと連結業績予想
6. ご参考

■ 定性目標

- ・情勢の変化が激しいコロナ禍においても、出店や新規事業、DXへの取組みを進めることができた
- ・景気の回復に伴い採用環境が厳しくなり、十分な人員増とはならなかった

基本方針	施策	結果	評価	次期中計への課題
競争力強化	<ul style="list-style-type: none"> ・人材力の強化 ・新規事業の創出 	<ul style="list-style-type: none"> ・積極的な新卒採用を行ったものの、当初の見込み（純増50名）に対して、純増15名にとどまる ・社員自らが企画した研修の実施など、人材育成体制を強化 ・新規事業（オフィスリフォーム事業、空き家対策事業）開始 	△	<ul style="list-style-type: none"> ・収益の柱となる住宅リフォーム事業の伸長 ・新卒、中途の積極的な採用 ・業務プロセスの見直しやシステム投資による生産性の向上 ・新規事業の軌道化
成長拡大戦略	<ul style="list-style-type: none"> ・既存営業エリアの拡大と深耕 ・新規営業エリアの獲得（M&A） 	<ul style="list-style-type: none"> ・グループ全体で4店舗開設 ・新築移転1店舗 ・隣接エリア（岐阜）に初進出 ・M&Aの実行なし 	△	<ul style="list-style-type: none"> ・スピーディーな営業エリア拡大に向けた採用から出店までの体制の構築 ・M&Aを推進するためのプロジェクトチームの強化
環境変化への対応力強化	<ul style="list-style-type: none"> ・機動的な営業体制の構築 ・財務基盤の強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・リフォーム相談や見積り依頼、打合せ等のオンライン化を促進 ・電子契約などのDXの促進 ・安定した財務基盤の構築 	○	<ul style="list-style-type: none"> ・省力化に向けた遠隔操作対応の促進 ・外部資本と自己資本の健全なバランスの考慮が必要

■ 定量目標

売上高：4店舗の開設等によりエリア拡大・深耕を進めるなど売上高の増加を図る一方、急激な市況の変化に対応するため、「質」を重視して戦略的に収益力の強化へシフトした

営業利益：急激な環境変化におけるコスト増などがあったものの、SNSを活用した新たな広告戦略やDXによる現場管理体制の効率化などにより計画を上回る利益を確保した

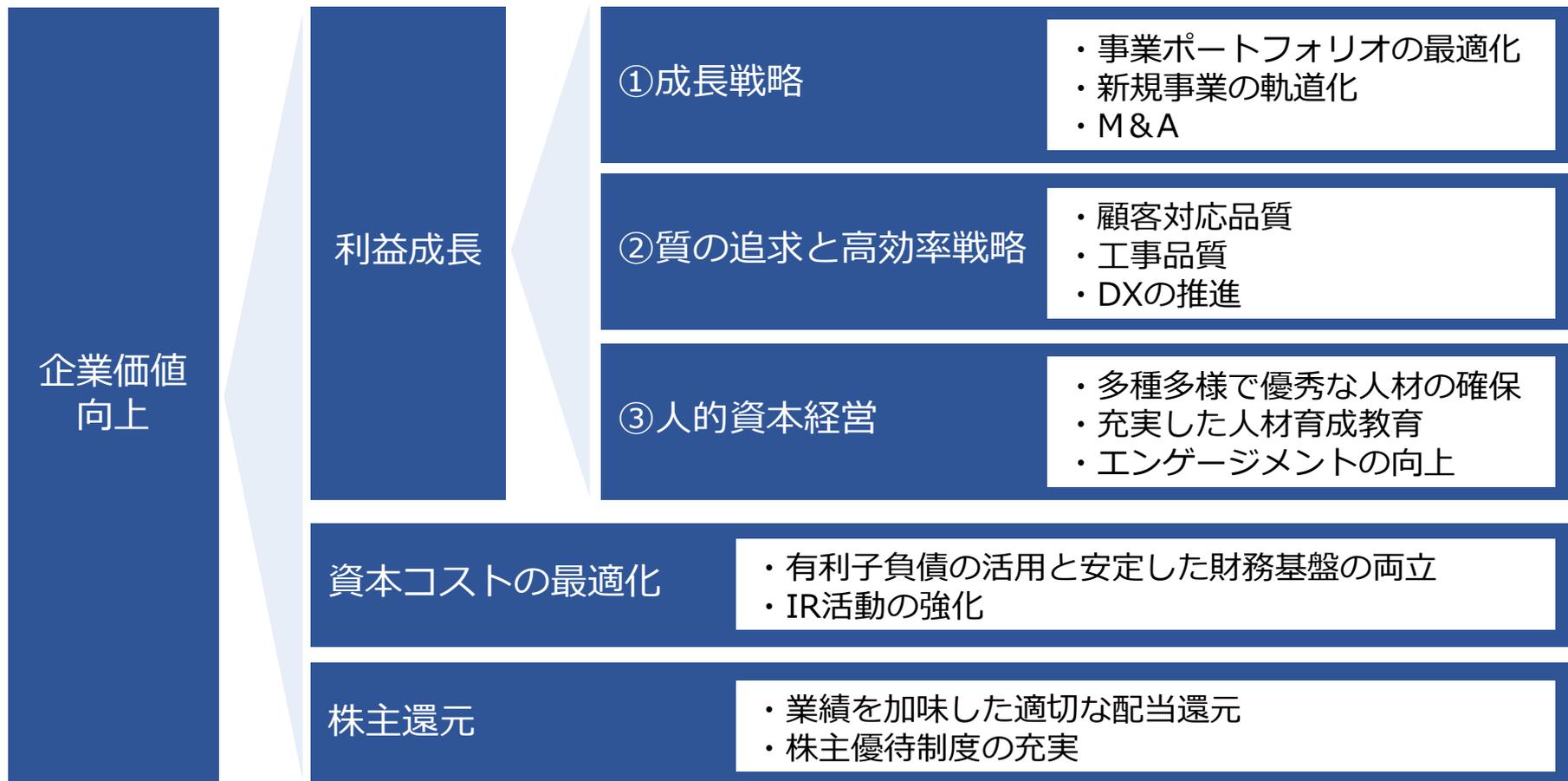
(単位：百万円)

	2021年度		2022年度		2023年度	
	実績	達成率	実績	達成率	実績	達成率
拠点数	25拠点	108.7%	26拠点	100.0%	27拠点	93.1%
売上高	6,913	100.4%	7,046	85.0%	7,399	74.3%
住宅リフォーム	5,143	98.3%	5,599	95.6%	6,046	92.5%
新築住宅	1,008	111.1%	709	64.9%	464	37.7%
不動産流通	762	102.2%	737	87.9%	888	83.9%
新規M&A想定	0	—	0	—	0	—
売上成長率	28.1%	0.5pt	1.9%	△18.5pt	5.0%	△15.1pt
営業利益	208	131.7%	226	108.5%	336	103.9%

1. 会社概要
2. 2023年12月期 連結決算の概要
3. 第1次中期経営計画の振り返り
- 4. 第2次中期経営計画**
5. 2024年12月期の取り組みと連結業績予想
6. ご参考

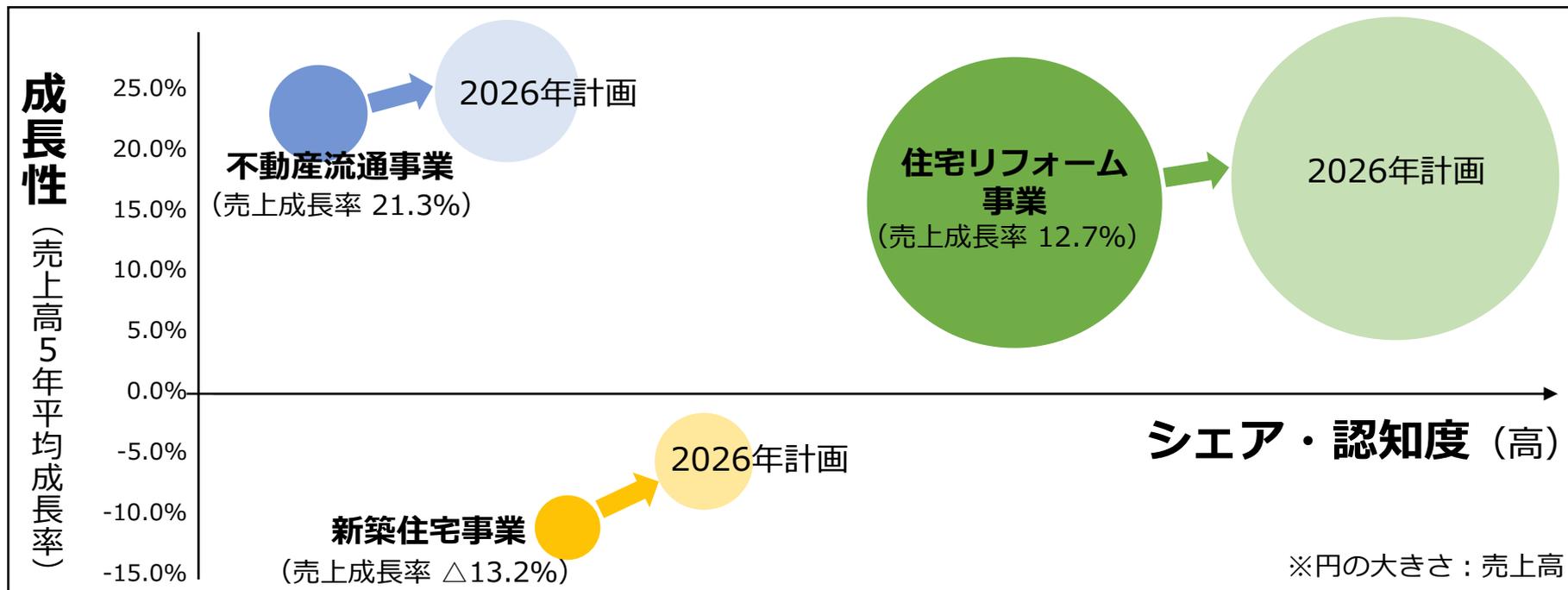
■ 中期経営計画の基本方針

2024年度を初年度とする3カ年の第2次中期経営計画では、利益成長のための3つの基本方針を掲げて当社グループ全体の収益構造を強化するとともに、積極的なIR活動により株主価値の最大化を図り、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指す



①成長戦略（事業ポートフォリオの最適化）

継続的に事業ポートフォリオの分析や見直しを行い、成長戦略の立案と事業リスクの低減を図る
 景気動向に左右されない安定した収益を確保できる事業基盤の強化に努める



住宅リフォーム事業	ドミナント戦略を軸に地域内のブランド強化を図り、シェアを高めていく 人的資源を集中的に投入し、安定かつ確実な成長を図る
新築住宅事業	住宅リフォーム事業の認知度を活かして展開し、デザイン・性能で差別化を図る
不動産流通事業	地域で最も情報が集まる店舗を目指し、シェアを高めて高い成長率を維持する

①成長戦略（新規事業の軌道化）

既存事業に関連する新事業を展開し、お客様の暮らしを支える「住宅関連総合企業」を目指す



暮らし全般をサポートする体制の構築

【住宅に関する社会問題の解決】

空き家対策事業（空き家みまもりサービス）
「住まいのプロ」×ノウハウを活かしたサポート

【住宅に関する多様なサービス】

リースバック事業
不動産を活用し、お客様の資金ニーズに応える

【新たな収益モデルの確立】

オフィスリフォームへの参入
培ったノウハウを活かし、安定した収益モデルを実現

①成長戦略（M&A）

既存事業に関連する事業を対象とし、年1社程度を目安に積極的に実施する

【投資対効果の高いM&A】

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、より高いシナジーを発揮する

グループ化した3社の業績貢献額（2023年度）

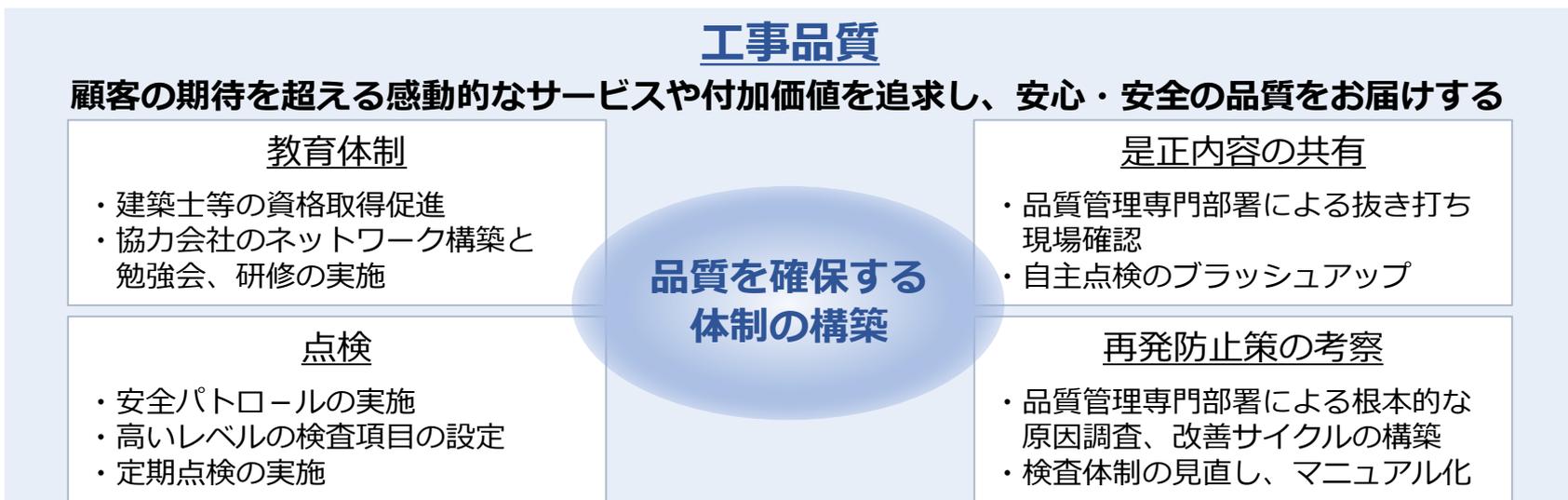
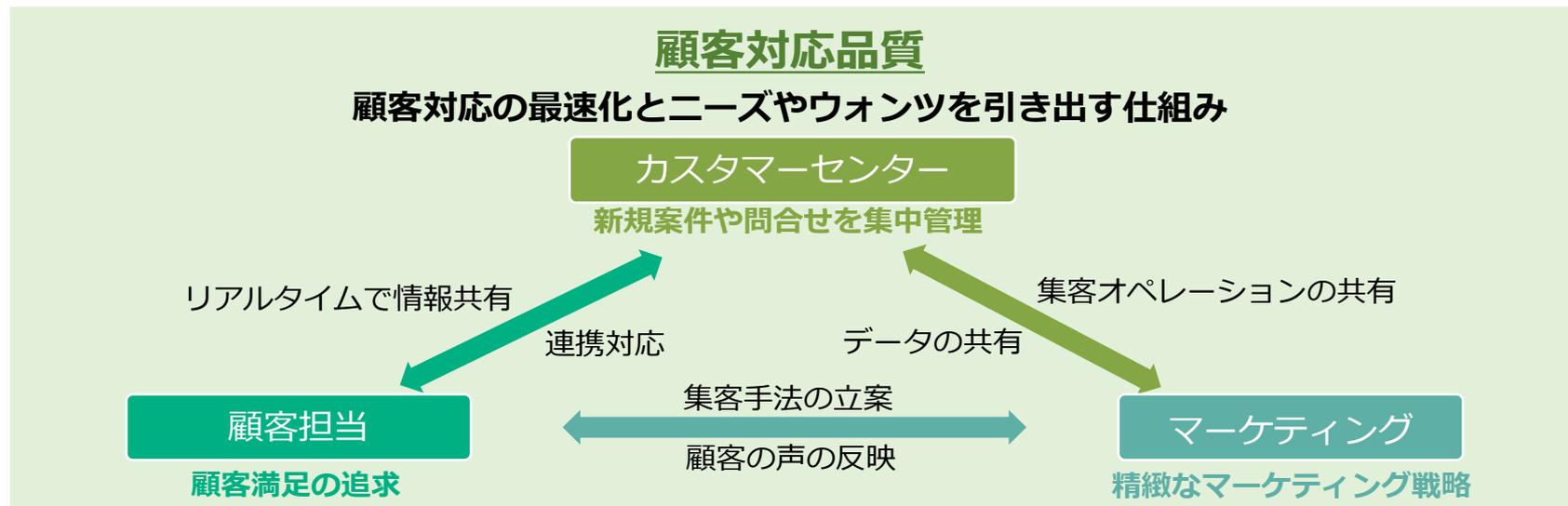
	売上高	営業利益※
連結業績	7,399百万円	386百万円
グループ会社業績	2,024百万円	104百万円
連結合計に占める比率	27.4%	27.6%

※営業利益にのれん償却額（約50百万円）を含まず

【新規営業基盤獲得のためのM&A】

加速度的な成長のためにM&Aは必要不可欠であり、新規営業基盤を一気に獲得する手段として重点戦略とする

② 質の追求と高効率戦略（顧客対応品質・工事品質）



② 質の追求と高効率戦略（DXの推進）

蓄積された技術・ノウハウにDXを掛け合わせて、生産性向上と業務効率化に取り組む

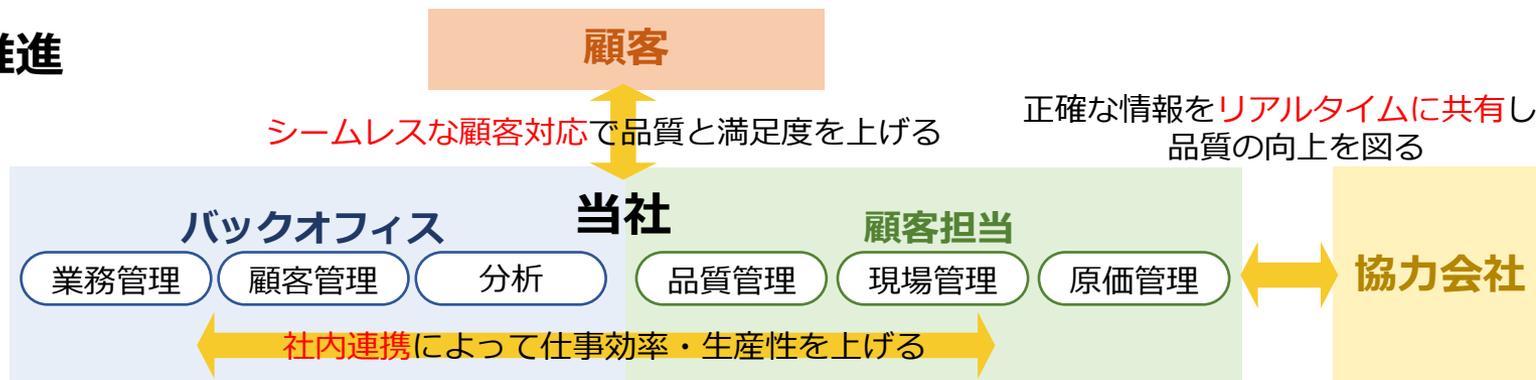
バックオフィスでのDXの取組み

- ① オンライントレーニングや動画研修ツールの活用
- ② 社内コミュニケーションツールの活用
- ③ AIを活用した業務改善
- ④ テレワークの活用
- ⑤ デジタル化に合わせた業務フローの見直し

現場のDXの取組み

- ① OB顧客向けに自社アプリを提供し、「つながり」を強化
- ② 経験豊富な施工監理による遠隔サポート
- ③ 現場管理アプリを導入し、協力会社と現場情報を共有
- ④ 見積り・発注・原価管理を一元化し、生産性向上
- ⑤ 電子契約の拡大

DXの推進



業務の「自動化」「省力化」を推進し、一人あたりの生産性の向上を図るとともに「省人化」によって動的な人材ポートフォリオを整備し、成長分野に人材リソースを集中させる

③ 人的資本経営

課題と主要施策

労働集約性の高い住宅ビジネスにおいて成長発展するには**優秀な人材を継続的に確保**することが重要

さらなる成長には、**知識・経験のインクルージョン**と将来の経営・幹部層を**多数育成**することが重要

企業の持続的な成長には**従業員エンゲージメントの向上**が重要

多種多様で優秀な人材の確保

① 理念に共感する人材の登用

仕事を「志」として捉えることのできる人材を積極的に登用

② ダイバーシティ採用

様々なポテンシャルを持つ方や性別など、属性の違いを超えた多様な人材を採用

③ 新卒採用とキャリア採用の最適化

理念に共感する人材を安定的に確保する新卒採用と、他社で様々な経験を積んだ即戦力の人材を採用するキャリア採用をバランス良く実施し、強固かつ対応力のある集団を目指す

充実した人材育成教育

① CEO研修

入社1年目から経営トップ自らが直接指導する研修を実施

② 階層別研修プログラム

社員自らが発案する階層別の研修を実施し、知識・教養・考え方を研鑽して成長を実感

③ 資格取得プログラム

建築士など資格取得を推奨するため、合格祝い金や資格手当を手厚く実施

④ 適時的確なジョブローテーション

社員の総合力・自主性を醸成するため、セクション間の異動を有効に活用

エンゲージメントの向上

① 公平な分配制度

能力や経験、実績や貢献度などをバランス良く評価し、働きがいを醸成

② 福利厚生 の 充実

社員自らが発案する福利厚生の充実によって魅力ある会社を実現

③ 社員意識調査の実施

社員の希望や不満を確実に把握するためのモラール・サーベイを毎年実施し、的確な人事施策につなげる

経営指標の達成に向け、質を追求する企業風土を醸成し、実行力を高めていく
人的資本の一層の充実を図ることで、強固で持続的な企業価値の向上につなげる

■ ESG / SDGsへの取組み 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
環境 Environment	<ul style="list-style-type: none"> ・漆喰など自然素材を使用した住まいづくりを推進 ・空き家対策事業の取組み ・ZEH（ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス）を促進 ・断熱基準「HEAT20（G3）」性能の住まいを提案 ・DX推進（ペーパーレス化等） ・自社オフィスのZEB（ネット・ゼロ・エネルギー・ビル）化 	
社会 Social	<p>働きやすい職場環境の構築</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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） ・モラルサーベイの実施（毎年） <p>地域社会への貢献</p> <ul style="list-style-type: none"> ・安全で住みよい街づくり「こども110番の店」登録 ・地域と暮らしを守る「鎮守の森のプロジェクト」参加 ・環境美化活動「藤前干潟清掃活動」参加 ・災害時ボランティア支援 	
企業統治 Governance	<p>コーポレートガバナンス強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・取締役7名のうち社外取締役3名 ・任意の「指名・報酬委員会」設置 ・内部通報窓口の設置 ・コンプライアンス研修の実施 <p>情報セキュリティの強化</p>	

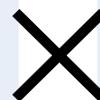
■ 資本コストの最適化

総資本の調達コスト（資金調達コスト）の低減

将来的な成長投資と財務健全性を維持しつつ、機動的な資金調達体制を確立する

外部資本（借入）活用

- ・ 相対的にコストの安価な外部資本を積極的に投資（M&A）に活用
- ・ 総資本コストの低減を図り、投資機会に機動的に対応



安定した財務基盤と資本バランス

- ・ D/Eレシオ（外部借入／自己資本）は1.5倍以下を目安
- ・ 外部資本と自己資本の健全なバランスを考慮

投資家のリスク低減

定量的な財務情報や非財務情報を適時かつ適切に発信する

株主・投資家の皆様との対話の機会を設け、経営陣が直接コミュニケーションを図る

非財務情報を含む 情報開示の充実化

- ・ 月次受注速報の開示
- ・ IR動画配信やIR情報の充実

株主様との 直接コミュニケーション

- ・ 個人投資家説明会などの実施
- ・ IRイベントへの積極参加

株主様との 対話で得たインプット

- ・ 株主優待制度の導入
- ・ 積極的な情報発信

4. 第2次中期経営計画（2024年度～2026年度）

■ 株主還元

株主の皆様に対する利益分配を経営上の重要課題の一つとして位置づけており、業績の動向、将来の成長投資や財務基盤の確立を総合的に勘案したうえで、安定的な株主還元の実行を目指す

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%程度を目途に適正かつ安定的な配当を実施

株主優待制度

当社株式への投資の魅力を高め、個人投資家の増加に繋げるとともに中長期保有の促進を図るため、株主優待制度を実施

自己株式取得

市場の動向や業績見通しなどを勘案し、機動的に活用

1株当たり配当金



配当性向

—	35.8%	28.9%	25.8%	25.8%
---	-------	-------	-------	-------

株主優待制度

〈2023年度から新規導入〉

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

〈個人株主数の推移〉



4. 第2次中期経営計画（2024年度～2026年度）

■ 中期経営計画の基礎となるKPI

持続的な成長と中長期的な企業価値の向上のため、成長基準KPIを定め、中期経営計画の基礎とする

当社グループの 成長基準KPI	営業利益率	営業利益成長率	ROE	DELシオ	PBR
	4.0%以上	6.3%以上	9.0%以上	1.5倍以下	1.1倍以上

■ 中期経営計画の定量目標

成長基準KPIを基礎として、成長戦略の効果、市場環境を考慮して中期経営計画を定め、安定かつ着実な成長を図る

（単位：百万円）

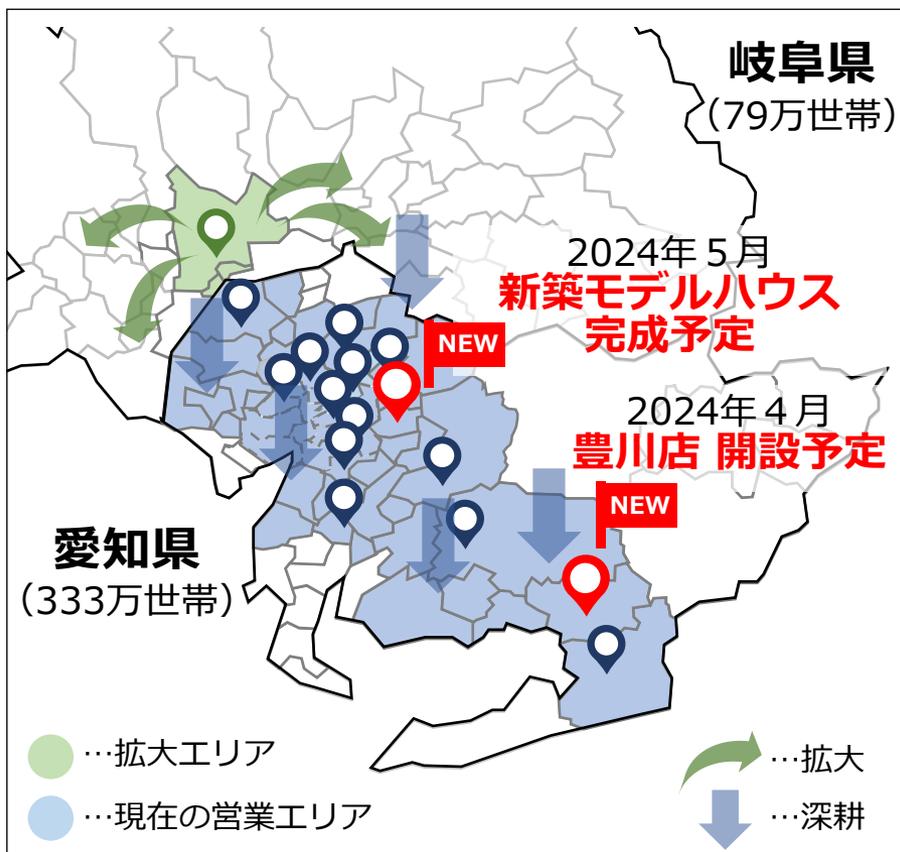
	第1次中計 最終年度	第2次中期経営計画（2024年度～2026年度）		
	2023年度 (実績)	2024年度	2025年度	2026年度
グループ社数	4社	4社	5社	6社
売上高	7,399	7,730	8,970	10,215
営業利益	336	340	410	500
営業利益率	4.5%	4.4%	4.6%	4.9%
営業利益成長率	48.4%	1.1%	20.8%	21.9%
従業員数増加率	△0.8%	6.7%	12.1%	13.5%

目次

1. 会社概要
2. 2023年12月期 連結決算の概要
3. 第1次中期経営計画の振り返り
4. 第2次中期経営計画
- 5. 2024年12月期の取り組みと連結業績予想**
6. ご参考

出店戦略

- 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
- 2024年度は**2～3店舗**開設予定



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上を図る

初進出した岐阜県では今後2～3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

出所：愛知県人口動向調査結果（2024年1月1日現在）
岐阜県人口動態統計調査結果（2024年1月1日現在）

M & A 戦略

- 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**し、競争力を強化
- 営業基盤を一気に獲得することで時間短縮し、**スピーディーな拡大**を図る
- **投資効果の高いM&A**で、持続的成長を図る

当社のM&A戦略

考え方

- 年1社程度のM&Aの実現を目指す
- 外部資本を積極的に活用し、資本コスト最小化と財務の安全性を確保
- グループ化後のシナジーを重視し、グループ会社全体の成長を図る

対象企業

- 住宅リフォーム事業を主業とする企業を中心に、その周辺事業
- 当社グループと理念を同じくする地域に根ざした中堅・中小工務店

獲得売上規模

- 5～20億円程度

M&Aの実績

- グループ化 4社
- 事業譲受 1社

住宅リフォーム事業の周辺事業を獲得

家具やインテリアを販売する会社をグループ化したことにより、リフォームに家具やインテリアを加えてトータルにコーディネートしたプランの提案が可能に

情報発信力や集客ノウハウを共有

一般ユーザーに役立つ動画コンテンツの発信などを得意とする会社をグループ化したことにより、技術やノウハウを共有することで相互に新しい集客チャネル獲得へ

5. 2024年12月期の取り組みと連結業績予想

差別化戦略（当社オリジナル商材開発）

- デザイン性や素材の良さを活かした**当社オリジナル商材**を開発
- **顧客ニーズに合わせてカスタマイズ**し、オリジナル空間をプロデュース
- 当社ならではの商品力・提案力で**付加価値を追求**し、他社との差別化を図る

上質かつ心地よい空間を生み出すオンリーワンの住まいづくり

心あたたまる、特別な55の色彩

オリジナルキッチン「kostad（コスタッド）」

当社の設計・デザインチームと永大産業株式会社（本社：大阪市住之江区）がコラボしたデザインシステムキッチン



オリジナル自然素材

「無添加厚塗りしっくい®」

- ・ 抗ウイルス効果実証
（ヒトコロナウイルスで検証）
- ・ 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



5. 2024年12月期の取り組みと連結業績予想

【連結業績予想】

(単位：百万円)

	2024.12期 予想	前期比			【参考】 2022.12期
		2023.12期	増減額	増減率	
売上高	7,730	7,399	+331	+4.5%	7,046
営業利益	340	336	+3	+1.1%	226
経常利益	336	335	+1	+0.5%	232
親会社株主に帰属 する当期純利益	205	204	+0	+0.3%	135

前期比

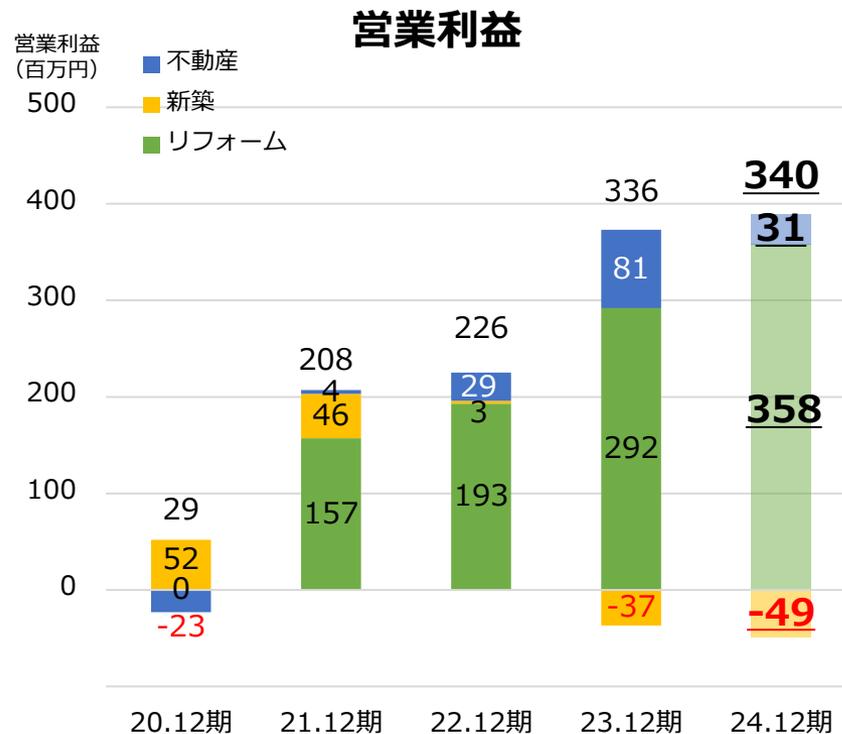
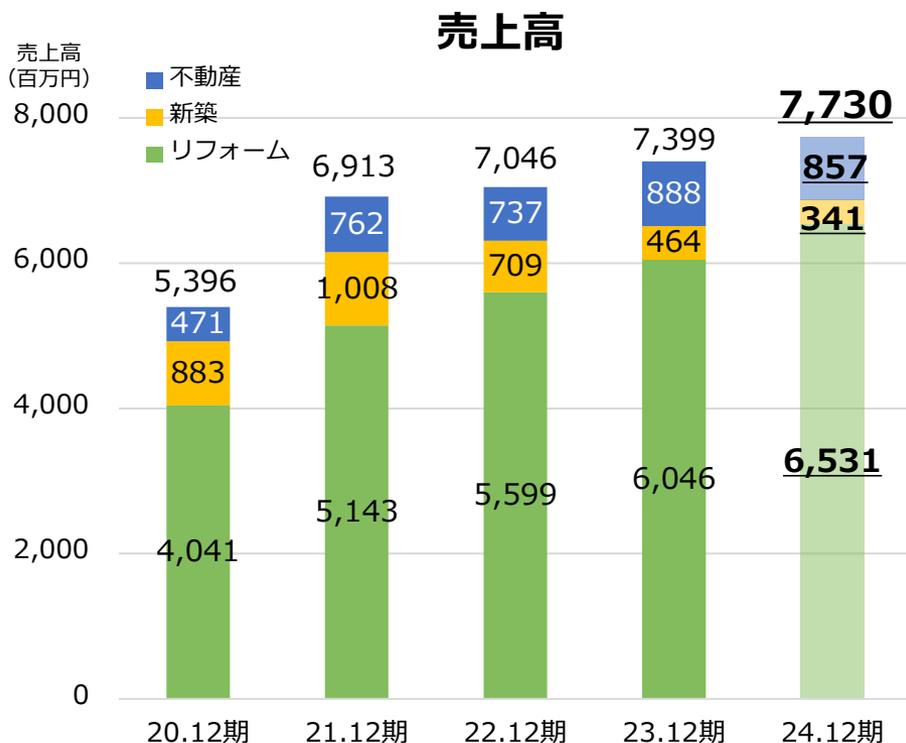
売上高は7,730百万円（前期比4.5%増）を予想

- ・主力の住宅リフォーム事業において、新規出店による営業エリアの拡大、深耕によってシェアを高め、売上増加を予想

営業利益は340百万円（前期比1.1%増）を予想

- ・顧客集客のための広告宣伝費増、人員増による人件費増、新規出店に伴う拠点開設・維持費用など、成長のための積極的な費用投下を予定しており、営業利益は微増を予想

【セグメント別の業績予想】



住宅リフォーム事業

大型工事や外壁塗装などの住宅メンテナンス工事の伸長により増収増益を予想

新築住宅事業

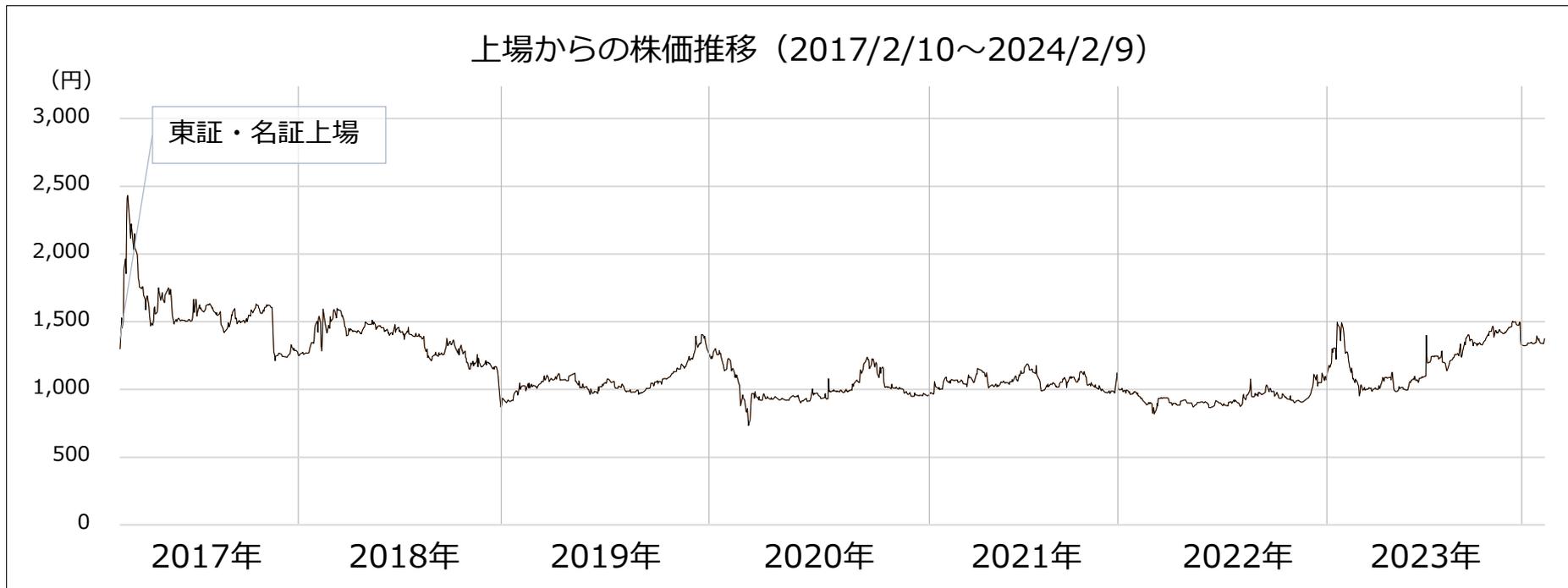
建設資材高騰の影響等による消費マインドの低下により、低調な受注が継続しており繰越受注棟数が減少していることから、減収減益を予想

不動産流通事業

不動産市況の見極めが必要であり、やや慎重に判断しているため、減収減益を予想

1. 会社概要
2. 2023年12月期 連結決算の概要
3. 第1次中期経営計画の振り返り
4. 第2次中期経営計画
5. 2024年12月期の取り組みと連結業績予想
- 6. ご参考**

【株価推移】



【参考指標】

単 元 株 数	100株	発 行 済 株 式 数	1,351,560株
P E R	8.86倍	P B R	1.04倍

※2024年2月9日終値ベース（1,375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. 「空き家みまもりサービス」を開始したが、業績にどの程度プラスになるか？また、競合他社との優位性は？

A. 新規事業のため、まずは顧客の利便性の追求とサービス拡大に努めており、直ぐに業績に大きくプラスになるとは考えておりません。「建築」とセットした「みまもり」は他社ではあまり無いと認識しておりますので、建築ならではの「住宅保全」や「早期対応」はもちろん、当社が行う不動産流通事業によって「物件の売却」などにも対応できることが、当社の優位性であると考えております。

Q. 現在、愛知県・岐阜県・兵庫県で展開しているが、今後の出店計画を教えてください。

A. 毎年1～2店舗の出店を計画しており、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. 住宅資材の高騰が進んでいるが、業績への影響は？

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. 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. 人手不足対策は？

A. 持続的な成長を図るためには、まずは人員確保することが重要だと考えております。新卒採用を中心に、経験者などを採用して人員を増やす為、それぞれ専任のチームを組成し、採用活動を行っております。また、すべてを「人に頼る」のではなく、AIやDXを積極的に導入して省力化にも努めてまいります。

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。

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. 株主優待が導入されたが、今後、事業に関する株主優待の検討はあるか？

A. 当社としても株主の皆様にご利用いただきたく、従来より、当社事業に関連する株主優待の導入を検討してまいりましたが、当社のサービス可能エリアが限定的な為、「株主平等原則」の観点から、当社サービスの割引などの優待制度は導入を見送っております。今後も株主の皆様から支持される優待制度を検討してまいります。

Q. 株式分割はどのように考えているか？

A. 当社の株価が一定程度上昇した場合には、最低投資金額が上昇して投資しにくくなる恐れがあります。当社としては流動性を高めて多くの方に株主となっていただけるよう、必要に応じて株式分割を有効的に行っていきたいと考えております。

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

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



お問合せサイト



メールアドレス