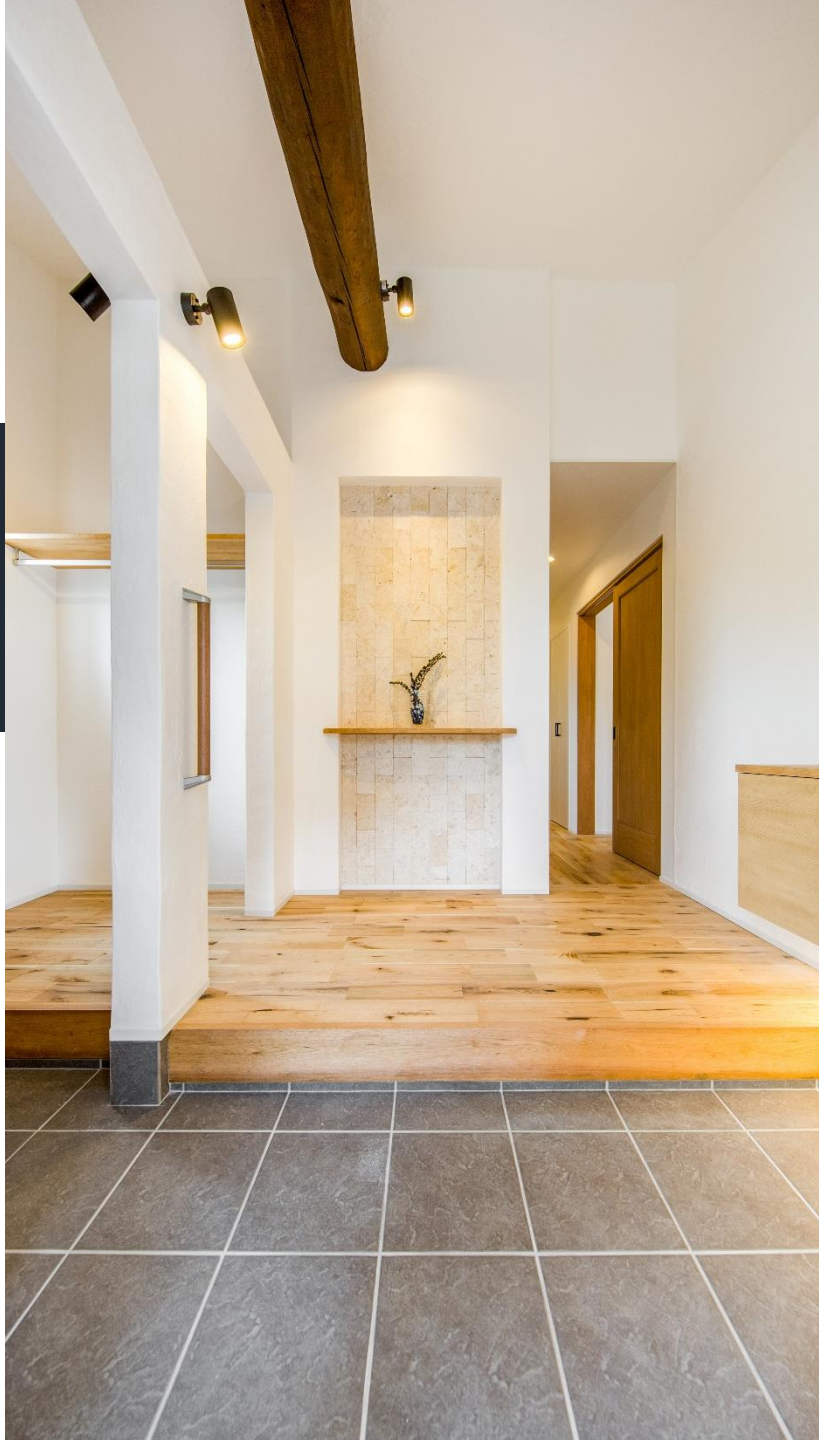


r-cove*
U N I T E D

2024年12月期
中間決算説明会資料

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】



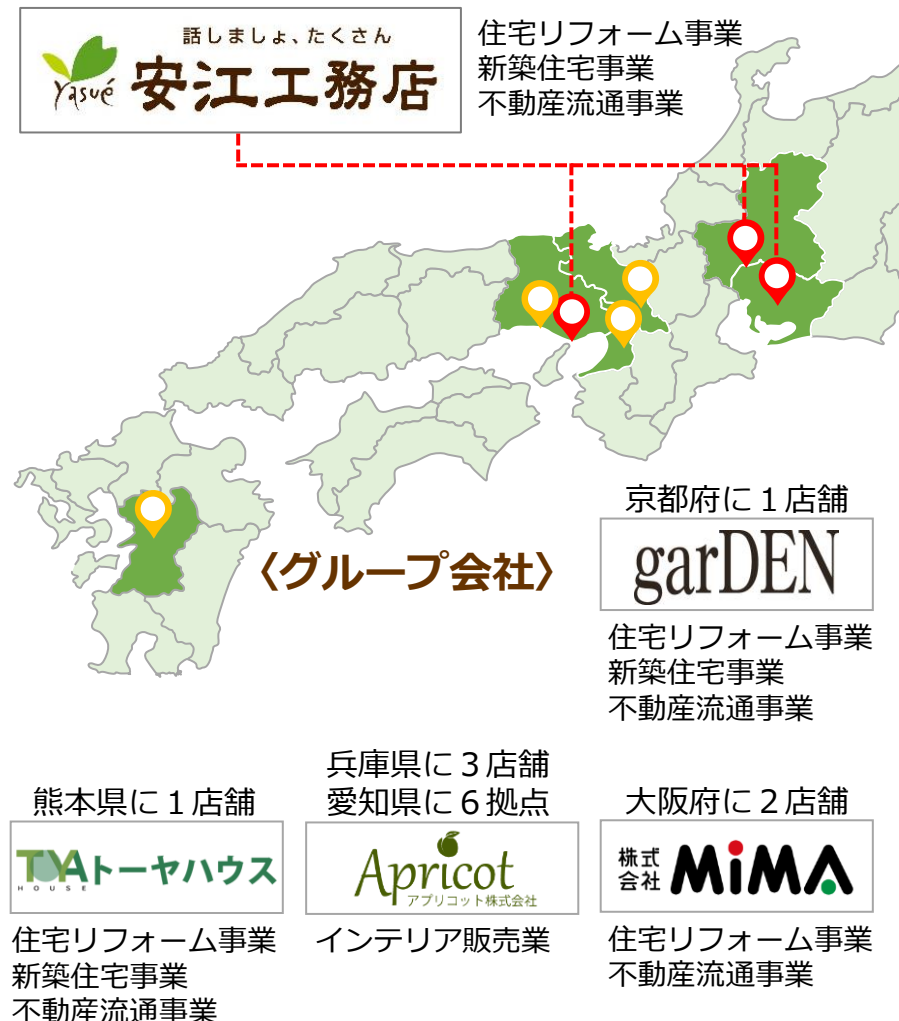
- 1. 会社概要**
- 2. 2024年12月期 第2四半期(中間期)決算の概要**
- 3. 中期経営計画(2024年度～2026年度)の進捗**
- 4. 今後の重点取組**
- 5. 2024年12月期 連結業績予想の概要**
- 6. ご参考**

1. 会社概要【2024年8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	277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） ガーデン株式会社（京都市）

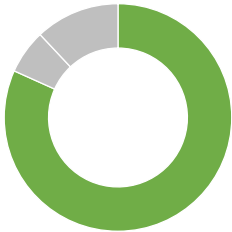
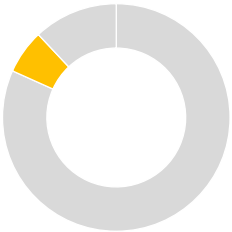
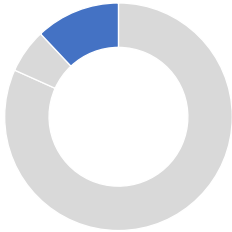
愛知県に 15 店舗展開

岐阜県に1店舗、兵庫県に2店舗



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	<ul style="list-style-type: none"> ・売買仲介 約1～2ヶ月 ・開発事業 約1年

1. 会社概要
- 2. 2024年12月期 第2四半期(中間期)決算の概要**
3. 中期経営計画(2024年度～2026年度)の進捗
4. 今後の重点取組
5. 2024年12月期 連結業績予想の概要
6. ご参考

2. 2024年12月期 第2四半期(中間期)連結決算の概要 r-cove*

【2024年12月期 中間期ハイライト】

- ・ 前期比で増収減益
- ・ 売上高は**過去最高**、一方で出店拡大に伴う先行投資により減益

売上高
3,223百万円

営業利益
15百万円

経常利益
13百万円

親会社株主に帰属する
中間純利益
1百万円

前年同期比 **+1.1%**

前年同期比 **▲81.3%**

前年同期比 **▲83.2%**

前年同期比 **▲95.6%**

成長戦略

- 2030年までの長期ビジョンにパーパスを掲げ、2024年度を初年度とする3カ年の第2次中期経営計画を策定
- 17店舗目となる「豊川店」を愛知県豊川市に開設
- 18店舗目となる「藤が丘店」を名古屋市名東区に開設決定（7月開設）
- 新築注文住宅、リノベーションを手掛けるガーデン株式会社（京都市）の全株式取得を決定（7月グループ化）

トピックス

- 当社の設計・デザインチームが永大産業株式会社とコラボレーションしたオリジナルキッチン「kostad®（コスタッド）」を発売開始
- 断熱性能「日本最高レベル等級7」の新築モデルハウスオープン
- お客様とつながる新たな取り組みとして、リフォーム顧客専用アプリ「住まえるアプリ」を開発し、提供開始

2. 2024年12月期 第2四半期(中間期)連結決算の概要 r-cove*

【損益計算書】

- ・住宅リフォーム事業が引き続き堅調で全体を牽引し、売上高、売上総利益は前年同期を上回る
- ・成長戦略である出店に伴う費用増、人員増や人材確保・定着に向けた賃上げ等で人件費が増加し減益

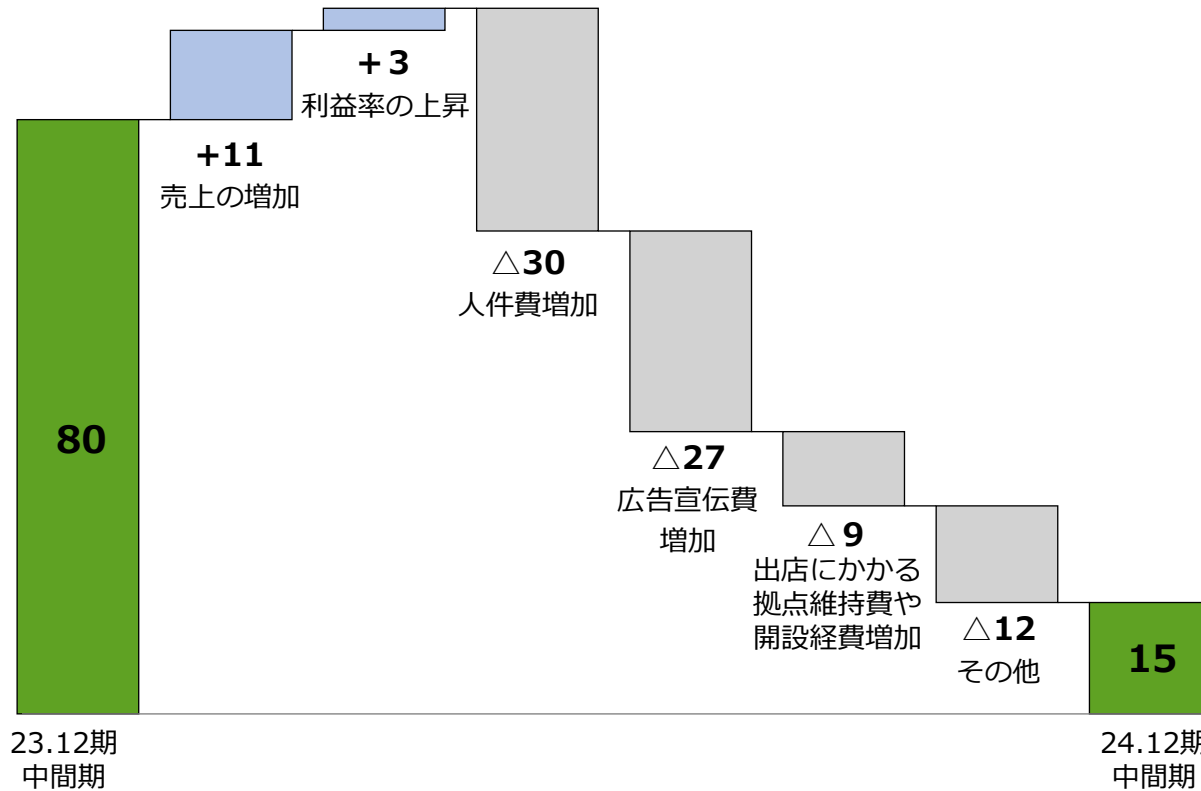
(単位：百万円)

	2024.12期 中間期	前年同期比			当初業績予想比(2024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	3,223	3,188	+34	+1.1%	3,475	△252	△7.3%
売上総利益	1,099	1,085	+14	+1.4%	1,152	△52	△4.5%
販売費及び一般管理費	1,084	1,004	+80	+8.0%	1,068	+15	+1.5%
営業利益	15	80	△65	△81.3%	58	△43	△74.1%
経常利益	13	79	△66	△83.2%	56	△43	△76.4%
親会社株主に帰属する 中間純利益	1	37	△36	△95.6%	25	△23	△93.6%

【営業利益増減分析】

- ・ 売上の増加、利益率の上昇により粗利は増加したものの、人件費、広告宣伝費、出店費用が増加し減益

(単位：百万円)



■ 売上の増加 +11百万円

- ・ 主力の住宅リフォーム事業の売上成長により増加

■ 利益率の上昇 +3百万円

- ・ 住宅リフォーム事業 0.6pt改善
- ・ 新築住宅事業 12.2pt改善

■ 人件費増加 Δ30百万円

- ・ 人員数平均+3.6%
- ・ ベースアップ平均+3.1%

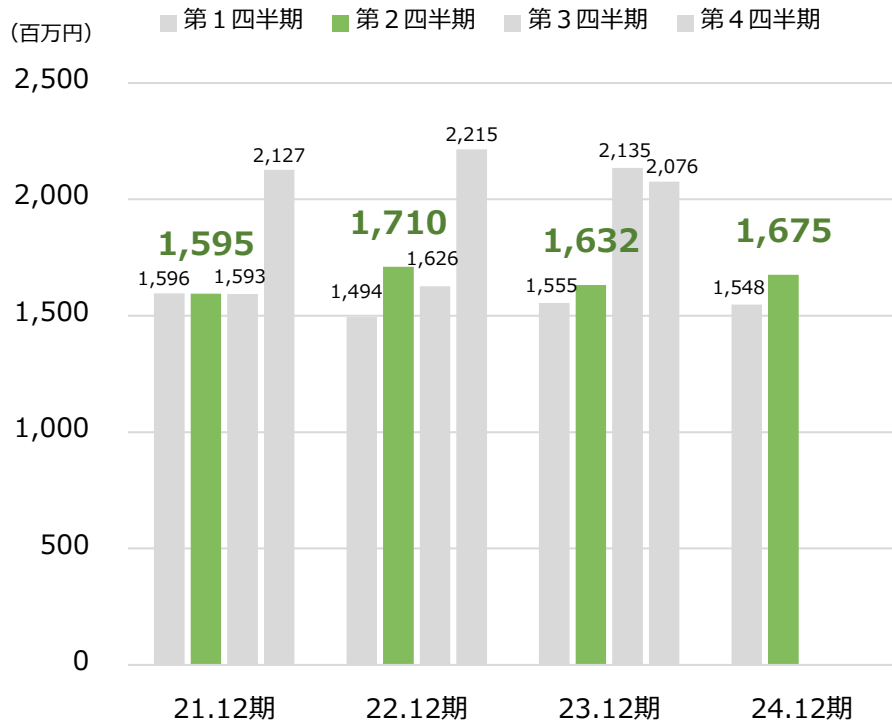
■ その他 Δ12百万円

- ・ 採用活動費増加 +8百万円 等

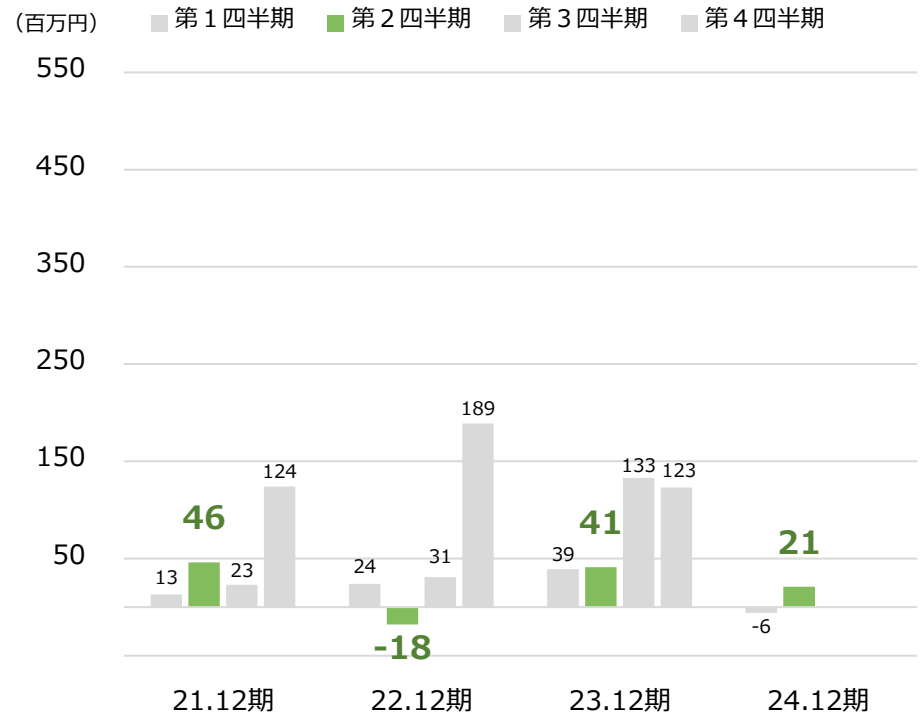
2. 2024年12月期 第2四半期(中間期)連結決算の概要 r-cove*

【四半期推移】

売上高



営業利益



1Q

不動産、新築の引渡戸数減少の影響もあり、前年同期比減収

2Q

売上高は微増に留まったものの、受注拡大により、第3四半期以降への受注残が増加

1Q

売上総利益率は前年同期比横ばい、人件費や出店に伴う費用増により前年同期比減益

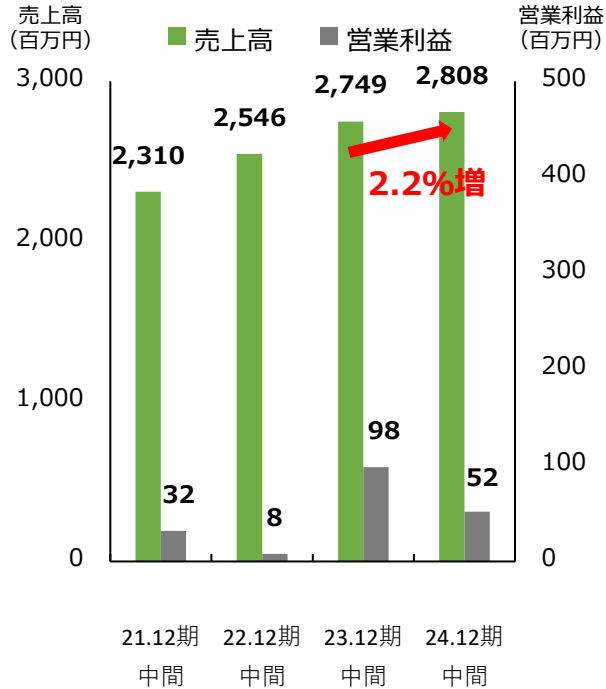
2Q

第1四半期と同様、先行投資を行い、前年同期比減益

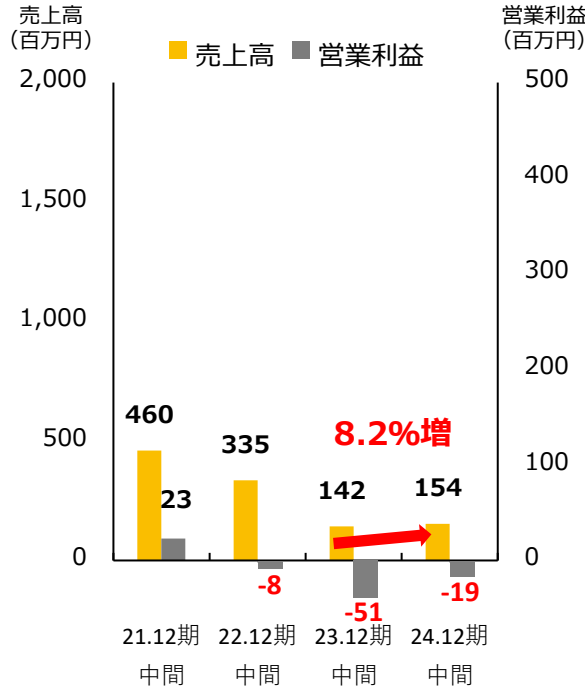
2. 2024年12月期 第2四半期(中間期)連結決算の概要 r-cove*

【セグメント別推移】

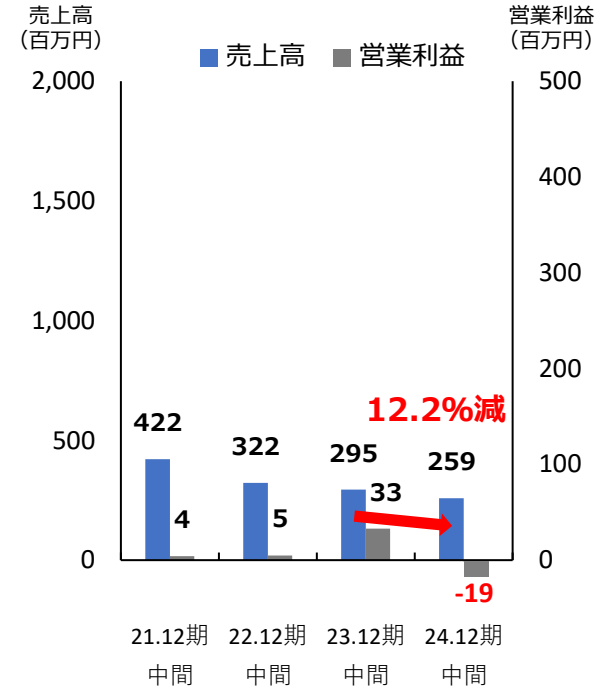
住宅リフォーム事業



新築住宅事業



不動産流通事業



住宅リフォーム事業

リフォーム相談会、OB様感謝祭等のイベント集客が堅調に推移し、増収傾向を維持
出店に伴う人員増や広告宣伝費、拠点維持費用等の販管費増加により減益

新築住宅事業

受注棟数が下げ止まる中、現場管理体制の改善、販管費見直しにより赤字幅は縮小

不動産流通事業

新築分譲住宅販売や買取再販等が減少したことに加え、利益率の高い仲介案件が減少し、
営業赤字

2. 2024年12月期 第2四半期(中間期)連結決算の概要 r-cove*

【売上総利益・販管費の状況】

(単位：百万円)

	2024.12期 中間		前年同期		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	1,099	34.1%	1,085	34.0%	+0.1pt
販売費及び一般管理費	1,084	33.7%	1,004	31.5%	+2.2pt
人件費	581	18.0%	550	17.3%	+0.7pt
広告宣伝費	184	5.7%	157	4.9%	+0.8pt
のれん償却費	25	0.8%	25	0.8%	—
その他	293	9.1%	271	8.5%	+0.6pt

前年同期比

・売上総利益率

→利益率が相対的に高い住宅リフォーム事業が堅調なため、売上対比で0.1pt上昇
消費マインドの低下による新築住宅事業や不動産流通事業の落ち込みを、
競争力のある住宅リフォーム事業でカバー

・売上高人件費率

→ベースアップや出店のための採用増で人件費率0.7pt増

・売上高広告宣伝費率

→出店及び顧客管理アプリ周知のための積極的な広告宣伝活動を展開したことで0.8pt増

・その他

→出店に伴う地代家賃や減価償却費負担、出店諸経費の増加で、0.6pt増

2. 2024年12月期 第2四半期(中間期)連結決算の概要 r-cove*

【中間連結貸借対照表】

(単位：百万円)

	2024.12期 中間期	2023.12期	増減額	主な増減要因
流動資産	3,041	3,023	+17	・現金預金 +64 ・未成工事支出金等 △49
固定資産	1,358	1,332	+26	・建物・構築物 +46 ・のれんの償却 △25
資産合計	4,399	4,356	+43	
流動負債	1,941	1,925	+16	・未払金 △36 ・未払法人税等 △85 ・未成工事受入金 +135
固定負債	671	600	+71	・長期借入金 +65
負債合計	2,613	2,526	+87	
純資産	1,786	1,830	△43	・配当金の支払い △52 ・中間純利益の計上 +1
負債純資産合計	4,399	4,356	+43	
自己資本比率	38.6%	40.2%	△1.6pt	・借入増による負債増 ・配当に伴う純資産減少

2. 2024年12月期 第2四半期(中間期)連結決算の概要 r-cove*

【中間連結キャッシュ・フロー計算書】

(単位：百万円)

	2024.12期 中間期	2023.12期 中間期	主な内訳
営業活動によるキャッシュ・フロー	69	34	<ul style="list-style-type: none"> ・税金等調整前中間純利益+14 ・棚卸資産の減少+57 ・未成工事受入金の増加+135 ・法人税等の支払い△80 ・営業活動その他△67
投資活動によるキャッシュ・フロー	△78	△22	<ul style="list-style-type: none"> ・有形固定資産の取得による支出△75
財務活動によるキャッシュ・フロー	74	△154	<ul style="list-style-type: none"> ・短期借入金の純増+25 ・長期借入れによる収入+347 ・長期借入金の返済による支出△245 ・配当金の支払い△52
現金及び現金同等物に係る換算差額	49	100	
現金及び現金同等物の増減額	64	△142	
現金及び現金同等物の期首残高	1,235	1,240	
現金及び現金同等物の中間期末残高	1,299	1,098	

1. 会社概要
2. 2024年12月期 第2四半期(中間期)決算の概要
- 3. 中期経営計画(2024年度～2026年度)の進捗**
4. 今後の重点取組
5. 2024年12月期 連結業績予想の概要
6. ご参考

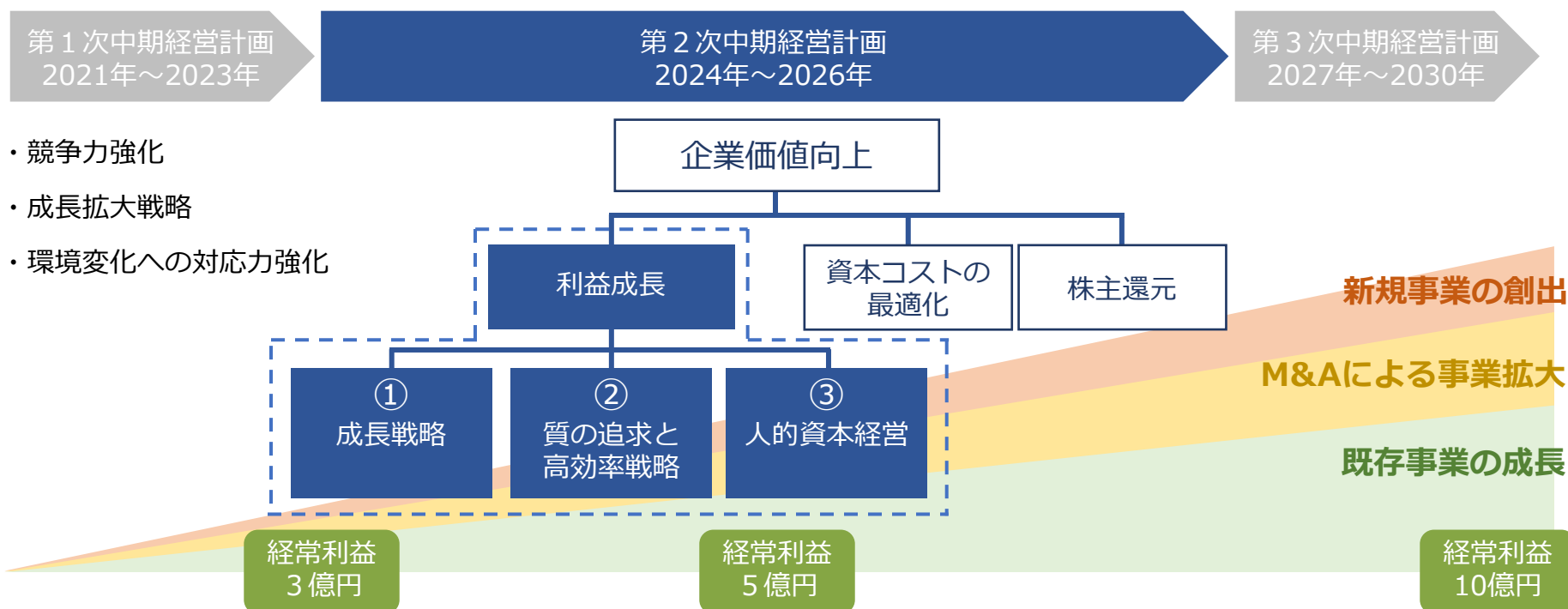
3. 中期経営計画(2024年度～2026年度)の進捗

【中期経営計画】

長期ビジョン「Vision 2030」における第2次計画として、3つの基本方針を掲げ、当社グループ全体の収益構造を強化するとともに、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指す

長期ビジョン「Vision2030」

「住まい」サポートから「暮らし」サポートへ



2024年度は「利益成長」を重点施策として取り組む

3. 中期経営計画(2024年度～2026年度)の進捗

① 成長戦略【事業ポートフォリオの最適化】

- 既存事業内の成長事業へ資源を集中投下することで安定かつ確実な成長を図る
- 事業基盤の強化を図ることで景気動向に左右されない安定した収益を確保する
- 付加価値の高い事業の一層の拡大を図ることで他社との差別化を図る

取組内容

市場深耕を目的に17店舗目となる豊川店を開設

- ✓ サプライチェーンが構築されているため、**早期に軌道化**
- ✓ ドミナント戦略により愛知県の世帯カバー率は9割超となり、地域内の**シェア拡大**
- ✓ 商圈分析により、地域性や客層などに応じた**地域密着型**の店舗づくり

【豊川店】2024年4月オープン



「日本最高レベルの断熱等級7」

住まいの価値を追求した新築モデルハウスを開設

- ✓ 「無添加厚塗りしっくい®」等、当社オリジナルの自然素材を組み合わせ**他社との差別化**
- ✓ カーボンニュートラルの実現に向けた住宅の**新規需要の取り込み**
- ✓ リフォームを検討のお客様にも**活用**

【新築モデルハウス】2024年5月オープン



3. 中期経営計画(2024年度～2026年度)の進捗

①成長戦略【新規事業の軌道化】

- 住宅事業の周辺に新事業を展開し、お客様の暮らしを支える「住宅関連総合企業」を目指す
- 市場ニーズに合わせた事業を展開することにより他社との差別化を図る
- 新たな収益モデルを確立することで安定した収益を確保する

取組内容

住まいのプロの視点を活かした 「空き家みまもりサービス」を展開

- ✓ 地域に根ざした当社ならではの**安心感**
- ✓ 空き家の活用として「直す・売る・貸す・建て替える」等に**ワンストップ**で対応
- ✓ 「管理不全空き家」の発生防止により
地域社会に貢献

「オフィスリフォーム」に特化した事業を開始

- ✓ 住宅リフォームで培ってきた**スピード対応**や
施工ノウハウをオフィス向けに展開
- ✓ **専任担当者**による**専門化**と施工時間の柔軟な
対応などが可能
- ✓ 自社設計による**デザイン力**と対応力で
他社との差別化

「住まいのプロ」の視点

ノウハウを活かした
サポート

+ α

・インスペクション（住宅状況調査）
・ハウスクリーニング

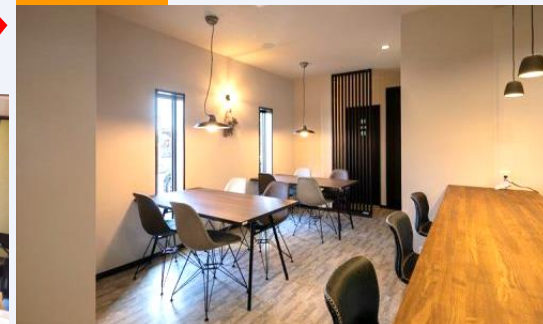
next

直す・売る・貸す・建て替えるを
トータルサポート

BEFORE



AFTER



3. 中期経営計画(2024年度～2026年度)の進捗

①成長戦略【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し競争力を強化する
- 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
- グループ化後のシナジーを重視した投資効果の高いM&Aで持続的成長を図る

M&Aの実績

ガーデン社の概要

株式取得日：2024年7月

名称	ガーデン株式会社			
所在地	京都市北区紫野雲林院町 35 番地 4			
事業内容	新築注文住宅の設計および施工、リノベーション、店舗設計および施工、不動産事業			
設立年月日	2012 年 12 月			
従業員数	16名			
業績		2021.9	2022.9	2023.9
	純資産	38百万円	39百万円	51百万円
	総資産	428百万円	450百万円	555百万円
	売上高	653百万円	748百万円	612百万円
	当期純利益	7百万円	1百万円	11百万円

グループ化の目的

- ✓ 顧客と住まいを大切に考え地域密着で事業を展開している各地の企業と積極的に連携
- ✓ 親和性の高い企業と連合することで、より高いシナジーを発揮
- ✓ 現在展開する兵庫県5店舗、大阪府2店舗と合わせ、関西圏でのシェア拡大により競争力をさらに強化

garDEN

- 京都ならではの狭小地や寒暖差のある気候風土に合わせた住宅設計の技術力
- 地域密着型の事業展開

r-cove*
UNITED

- 集客・顧客維持ノウハウ
- マーケティング戦略
- ITシステム

3. 中期経営計画(2024年度～2026年度)の進捗

② 質の追求と高効率戦略

- 顧客の期待を超える感動的なサービスや付加価値を追求し、安心・安全の品質を提供する
- 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
- 省人化により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

取組内容

住まいサポートから暮らしサポートへ拡張 当社オリジナル「住まえるアプリ」提供開始

- ✓ 「住まいのかかりつけ医」のようにお困りごとや疑問などをアプリから簡単に相談できることでお客様と「つながり」を強化
- ✓ リフォーム後の継続的なサポートによりさらに安心便利に利用できる関係構築
- ✓ 工事履歴や保証内容をお客様自身がいつでも確認できることで安心感の向上
- ✓ 電話対応や書類郵送等の業務をデジタル化することで業務効率化や経費削減

2024年5月より提供開始 /

安江工務店
公式アプリ

住まえるアプリの主な機能



- ・ お困りごとや疑問をチャットで相談
- ・ メンテナンス予約が簡単に
- ・ 契約書や保証書などの書類を保管
- ・ 工事履歴がひと目でわかる
- ・ 写真データなど保存可能
- ・ イベント情報やクーポンの配信



3. 中期経営計画(2024年度～2026年度)の進捗

③ 人的資本経営

- 継続的に人材の確保と育成を進めて、お客様へのサービス向上と持続的な成長発展を目指す
- すべての従業員にとって働きがいのある会社づくりに向けて環境を整える
- 当社グループの目標やビジョンを共有し、従業員エンゲージメント向上に取り組む

取組内容

多様で優秀な人材の確保

●賃金水準の引き上げ

人的資本への投資として

平均**3.14%**ベースアップ

●資格手当・合格祝い金の拡充

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

●座談会の開催

新卒社員と若手社員が交流を深め、悩みや不安を解消

●働きやすさの追求

時差出勤や在宅勤務の活用、残業時間の抑制など労働環境の改善

充実した人材育成教育

●CEO研修、フレッシューズキャンプ

入社1年目から経営トップ自らが直接指導する研修を毎月1回実施

●階層別研修プログラム

社員自らが受けたい、受けさせたい研修を企画し実施

〈新規取組〉

- ・対人スキル向上研修（中堅）
- ・ロジカルシンキング研修（中堅）
- ・OJTによる他職種同行（新人）

●次世代リーダーの育成

会社の骨組みを強化を目的に店舗責任者のマネジメントスキルアップ研修を実施

エンゲージメントの向上

●従業員持株会

経営参画意識とエンゲージメント向上を目的に奨励金付与率引上げ継続

奨励金付与率**40%**

（グループ会社も含めた全従業員対象）

●福利厚生の充実

- ・自主的な学びを支援するため、書籍購入補助制度を拡充
- ・熱中症リスクの低減に向け、ウォーターサーバーやスポーツドリンクを全店に設置

●サンクスカードの実施

社内コミュニケーションの活性化を図り、感謝を伝える企業文化を醸成

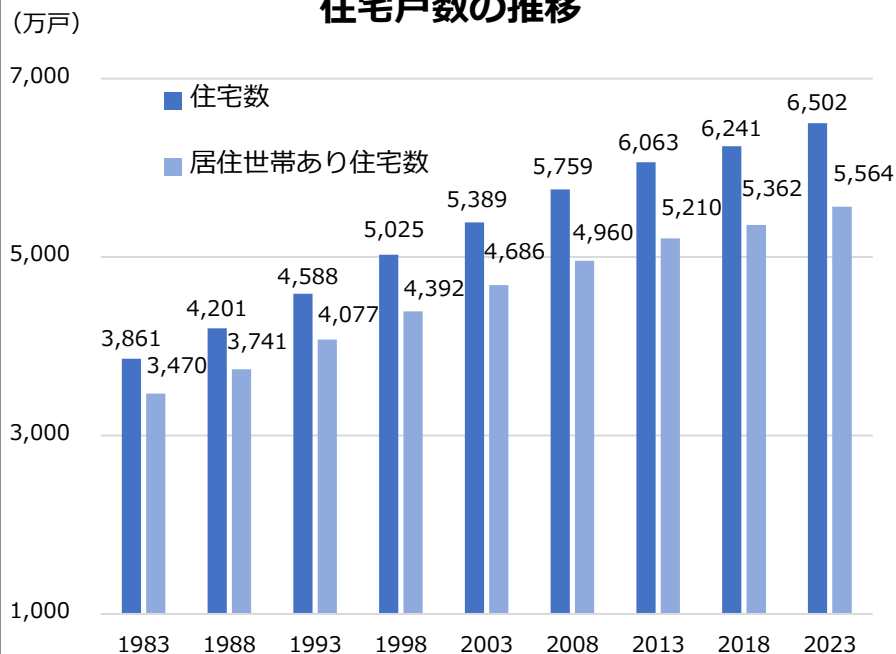
1. 会社概要
2. 2024年12月期 第2四半期(中間期)決算の概要
3. 中期経営計画(2024年度～2026年度)の進捗
- 4. 今後の重点取組**
5. 2024年12月期 連結業績予想の概要
6. ご参考

4. 今後の重点取組【需要動向】

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が続く
- 住宅性能の向上や核家族化により住宅数は増加
- 居住世帯のない空き家の増加により、空き家問題解決に向けた取り組みが求められる

住宅戸数の推移

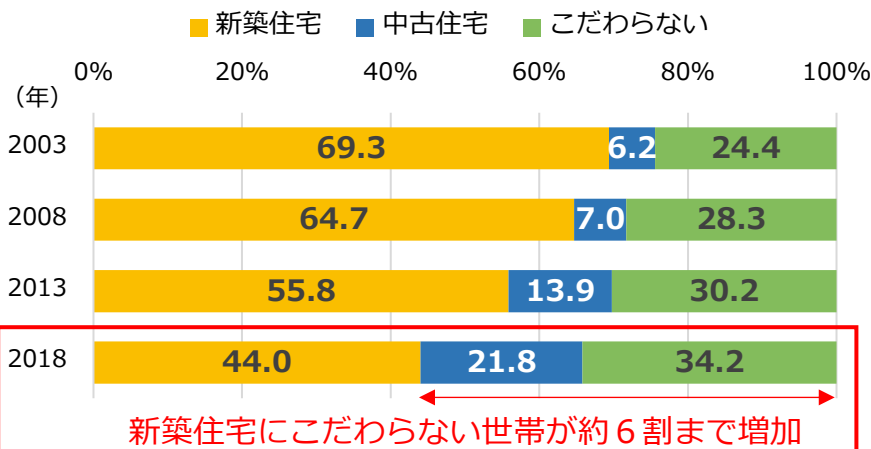


出所：総務省「住宅・土地統計調査」

住宅に対する意識の変化

- 既存住宅の性能やリフォーム技術の向上によって新築にこだわらずリフォームで快適性を追求
- 「環境負荷への意識」や「物を大切にする気持ち」から長く住み継ぐリフォームへ
- 持ち家率は約60%で持家志向は過去45年間不変

賃貸住まい世帯の持ち家への住み替え意向



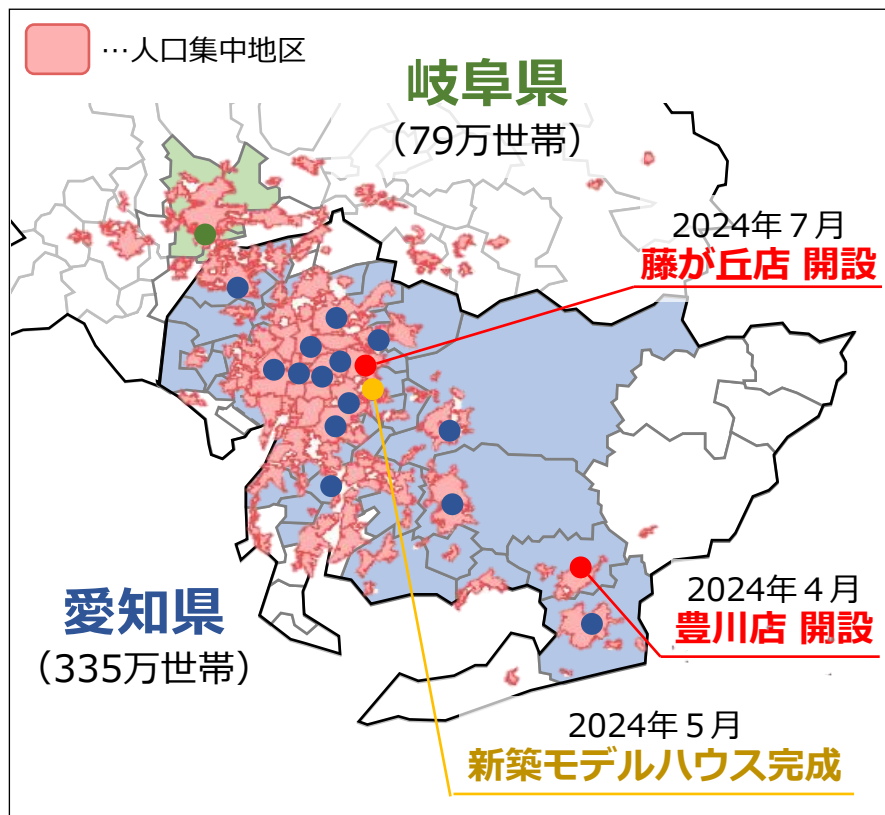
出所：リフォーム産業新聞社「中古住宅・買取再販&リノベ市場データブック2023-2024」

	1973年	1988年	2003年	2018年
持ち家率	59.2%	61.3%	61.2%	61.2%

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」

堅調なリフォーム需要を出店により取り込み ドミナント戦略によってシェア向上を図る

人口密度が高い中核都市を繋ぎ、面で展開



出所：愛知県人口動向調査結果（2024年6月1日現在）
岐阜県人口動態統計調査結果（2024年6月1日現在）

早期軌道化に向けた体制強化への取組

1 人員の増強

- ・新規出店エリアには経験豊富な責任者を配置してマネジメントを強化
- ・エリア拡大による地元志向社員の雇用促進

2 広告宣伝の集中投下

- ・TVCM、折込チラシ、バスラッピング等のメディアミックスにより一気に展開し、早期軌道化を図る
- ・マーケットリサーチの精緻化による地域一番店戦略

3 安定した工事品質

- ・工事品質と顧客満足を追求し、新規エリアでも生涯顧客づくりを推進
- ・認知度向上による優秀な職方採用

ノウハウの共有によってリフォーム事業を拡大
シナジーを発揮し、競争力強化を図る

ガーデン社の主な事業

- ・新築注文住宅の設計および施工
- ・リノベーション
- ・店舗設計および施工
- ・不動産事業



成功モデルをグループ内で共有

マーケティング戦略

- ・ブランディング
- ・出店
- ・広告宣伝
- ・集客

営業戦略

- ・営業手法
- ・建築デザイン
- ・安全、施工品質
- ・共同仕入れ

CRM戦略

- ・顧客満足システム
- ・最長10年保証
- ・生涯顧客化



各社がこれまで培ってきたノウハウや強みを
グループ内で共有することで企業価値最大化を図る

リフォーム会社の「連合体」を拡充

1. 会社概要
2. 2024年12月期 第2四半期(中間期)決算の概要
3. 中期経営計画(2024年度～2026年度)の進捗
4. 今後の重点取組
5. 2024年12月期 連結業績予想の概要
6. ご参考

5. 2024年12月期 連結業績予想の概要

【連結業績予想】

当初の想定よりも売上が下期偏重、通期連結業績予想を据え置く

(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

売上高

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、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。上期の受注高は前年同期比105.2%で推移
- ・2024年7月のガーデン社取得はプラス要因

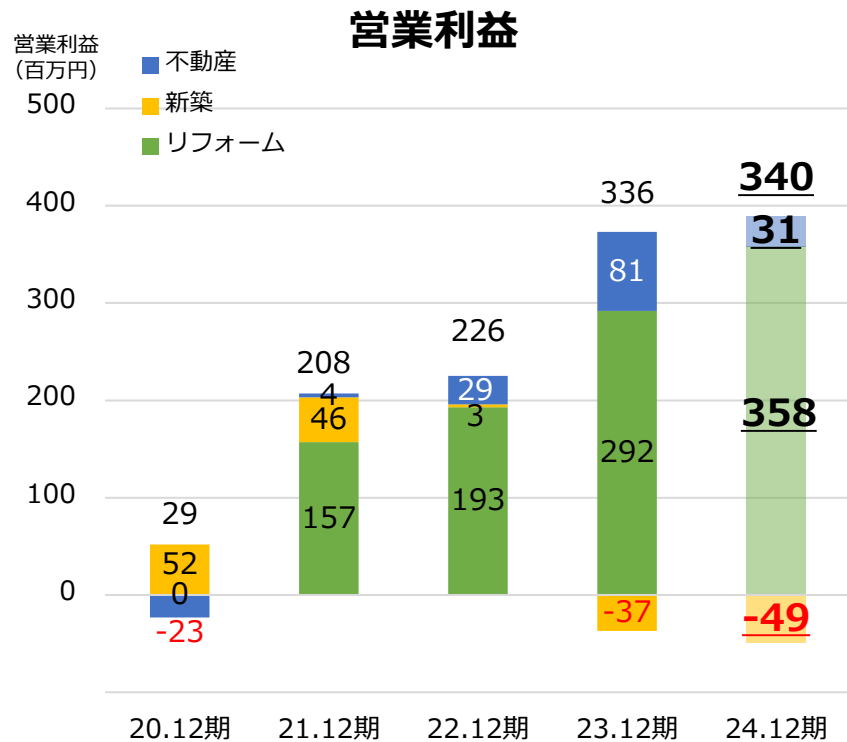
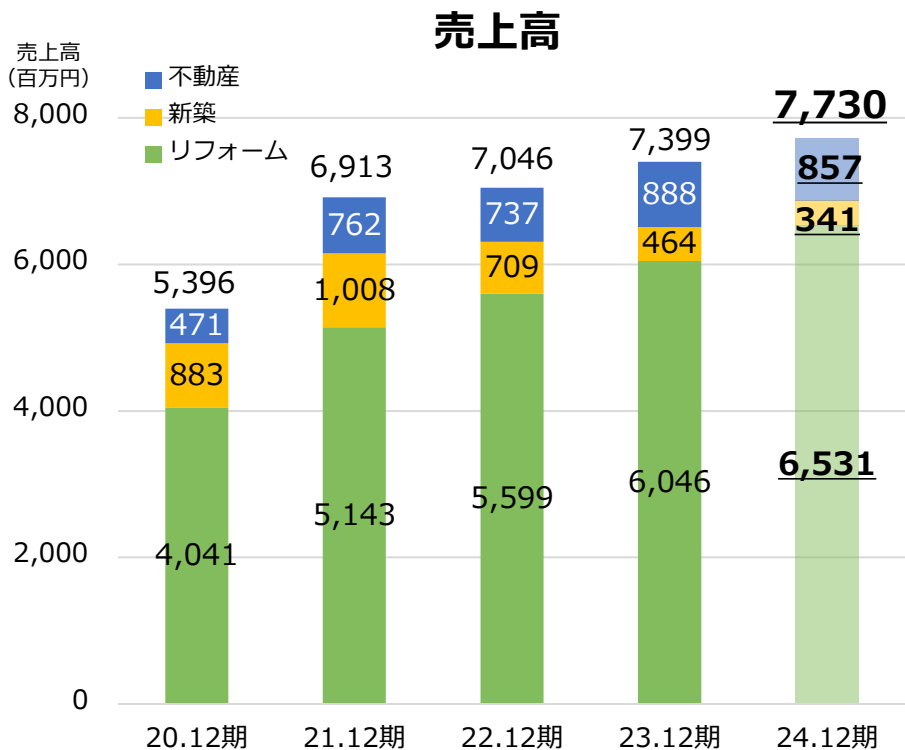
営業利益

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、人員増や賃上げによる人件費増、出店に伴う拠点開設・維持費用など、成長の為の積極的な資本投下は期初想定通り
- ・ガーデン社取得による損益影響は軽微

5. 2024年12月期 連結業績予想の概要

【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. 2024年12月期 第2四半期(中間期)決算の概要
3. 中期経営計画(2024年度～2026年度)の進捗
4. 今後の重点取組
5. 2024年12月期 連結業績予想の概要
6. **ご参考**

■ 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

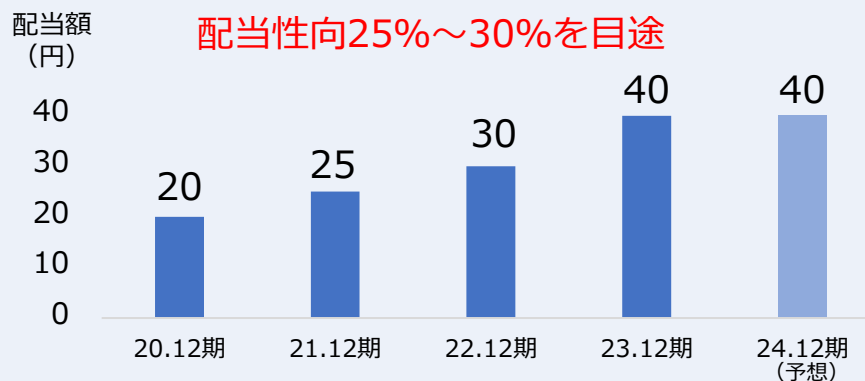
株主優待制度

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%
------	---	-------	-------	-------	-------

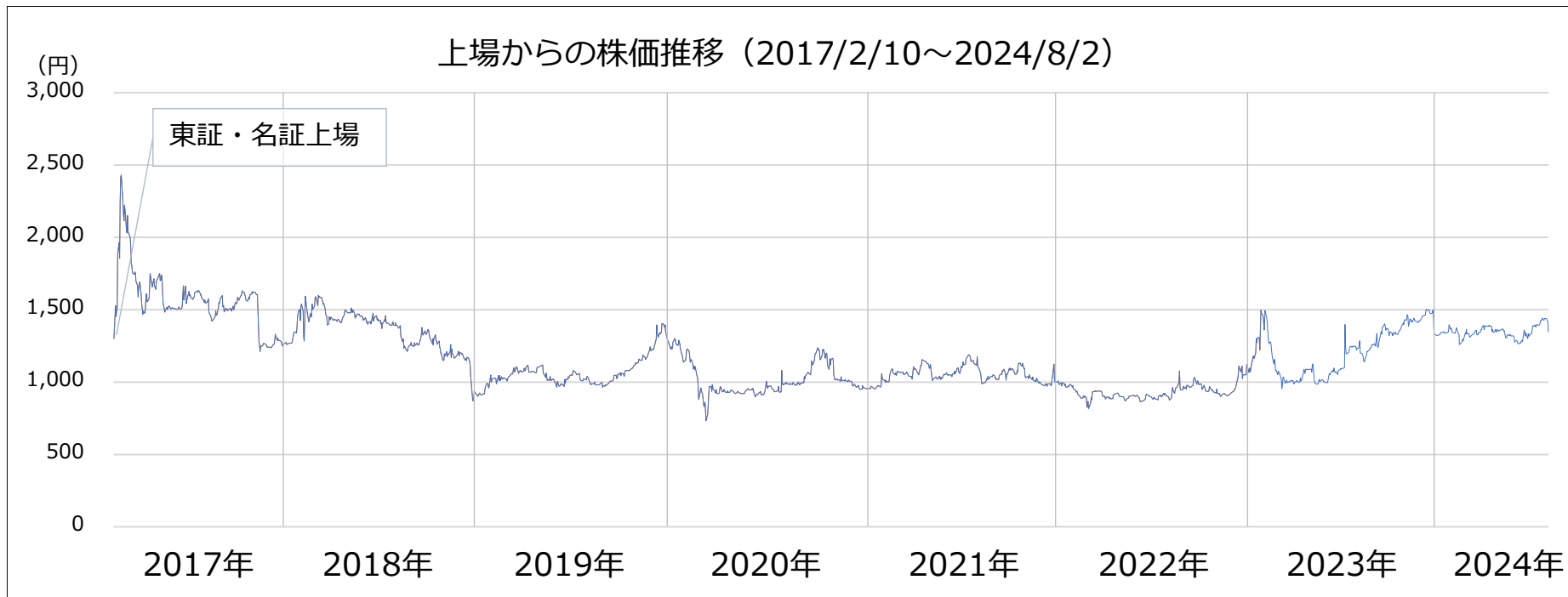
株主優待制度

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

〈対象となる株主様〉

毎年12月末日時点の株主名簿に記録された当社株式200株（2単元）以上を保有する株主様

【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	8.70倍	P B R	1.02倍

※2024年8月2日終値ベース（1,348円）

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	当社グループの取り組み	SDGs
<p>環境 Environment</p>	<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り組み ・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 	
<p>社会 Social</p>	<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 	
<p>企業統治 Governance</p>	<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>	

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. 2024年7月にM&Aをしたガーデン社の業績への影響は？

A. M&Aは重要な成長戦略の一つと考えており、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。2024年12月期の業績寄与は軽微であると見込んでおりますが、当社グループの持つ住宅リフォームのノウハウと、ガーデン社の持つデザイン住宅・狭小住宅の技術を互いに共有・発展させることによって、さらなる成長につながると考えております。

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。

【本資料に関するお問合せ先】

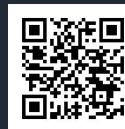
株式会社安江工務店 IR担当

〒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

T E L : 052-223-1100 (代表)

E-mail : kabushikijimu@yasue.co.jp

U R L : <https://www.yasue.co.jp>



お問合せサイト



メールアドレス