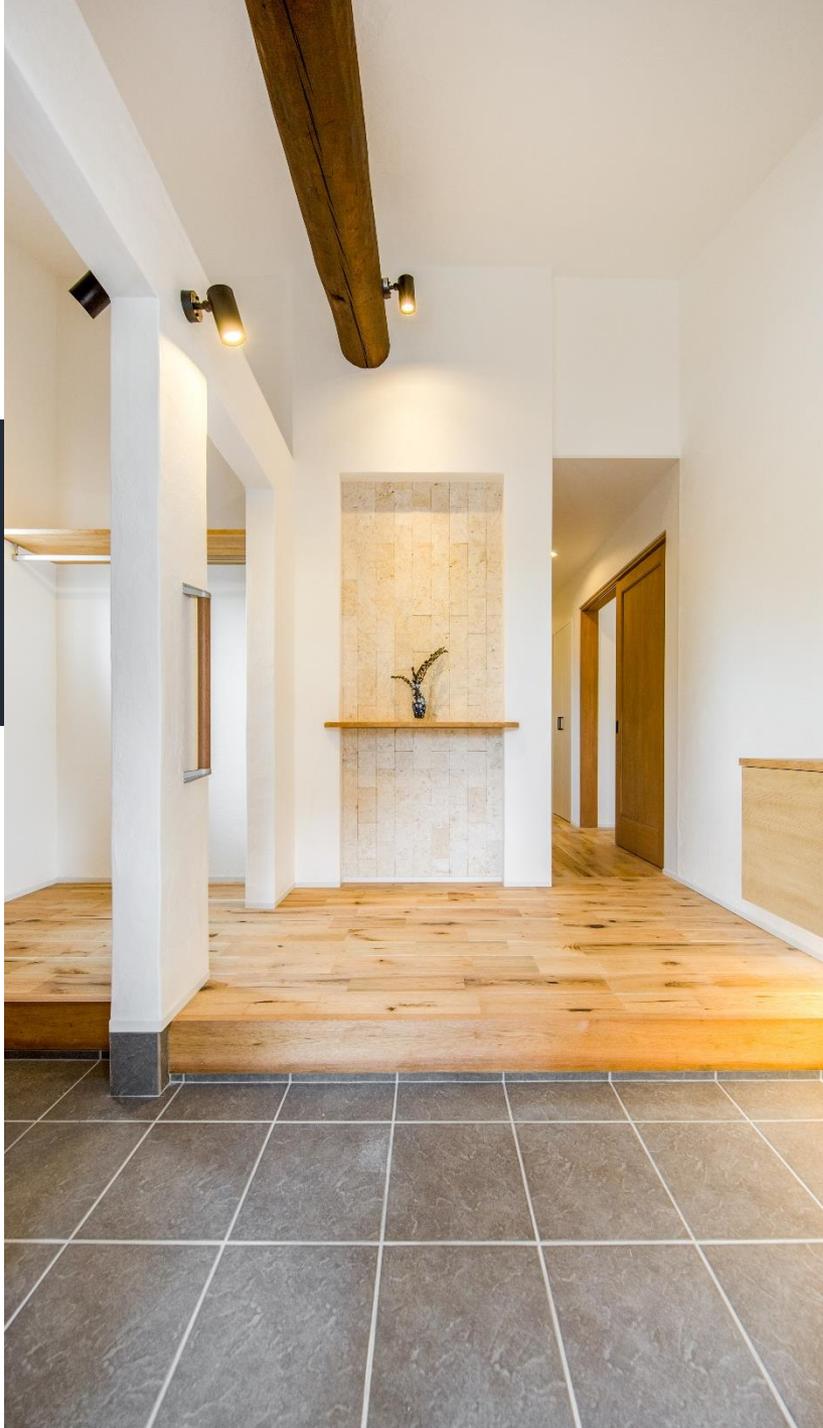


r-cove*
U N I T E D

2023年12月期 第2四半期
決算説明会資料

話しましょ、たくさん
Yasué 安江工務店

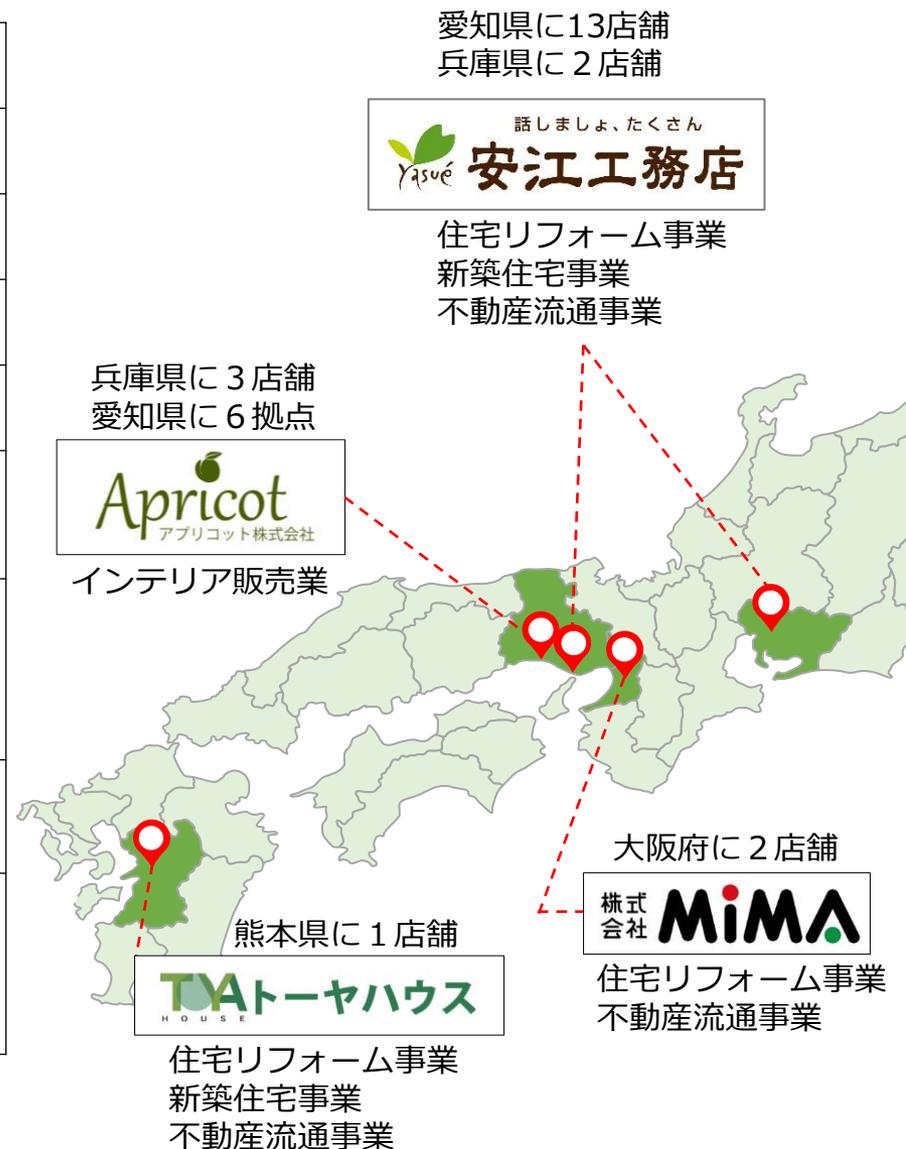
【東証スタンダード/名証メイン:1439】



- 1. 会社概要**
- 2. 2023年12月期 第2四半期決算の概要**
- 3. 2023年12月期 連結業績予想の概要**
- 4. 住宅市場の変化と事業戦略**
- 5. 株主還元**
- 6. ご参考**

1. 会社概要 (2023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	2億6,308万円
従業員数	242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)



r-cove*
U N I T E D

企業理念

- ・ 全従業員の物心両面の幸福を追求するとともに、社会の公器として地域に貢献する

ミッション

- ・ すべてのお客様に安らぐ『住まい』を提供し、一生涯のおつきあいをする

長期ビジョン

- ・ 住まいサポートから暮らしサポートへ
- ・ 日本全国で暮らしをリノベーションする企業集団へ

1. 会社概要
- 2. 2023年12月期 第2四半期決算の概要**
3. 2023年12月期 連結業績予想の概要
4. 住宅市場の変化と事業戦略
5. 株主還元
6. ご参考

【2023年12月期 第2四半期 ハイライト】

- ・ 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



成長戦略

- 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
- 岐阜エリア初進出！岐阜市に「岐阜県庁前店」開設を決定
- 第2四半期業績について、営業利益、経常利益、四半期純利益が予想を上回り、上方修正

トピックス

- 従業員の福利厚生の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
- 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

【損益計算書】

(単位：百万円)

	2023.12期 第2四半期	前年同期比			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	3,188	3,204	△16	△0.5%	3,457	△269	△7.8%
売上総利益	1,085	1,019	+65	+6.4%	1,139	△54	△4.8%
販売費及び一般管理費	1,004	1,013	△8	△0.9%	1,110	△106	△9.6%
営業利益	80	5	+74	+1,275.9%	29	+51	+176.0%
経常利益	79	14	+65	+461.9%	27	+52	+193.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	37	△6	+43	-	3	+33	+916.3%

売上高

- ・住宅リフォーム事業が堅調に推移
- ・新築住宅事業、不動産流通事業で減収となり、グループ全体では微減

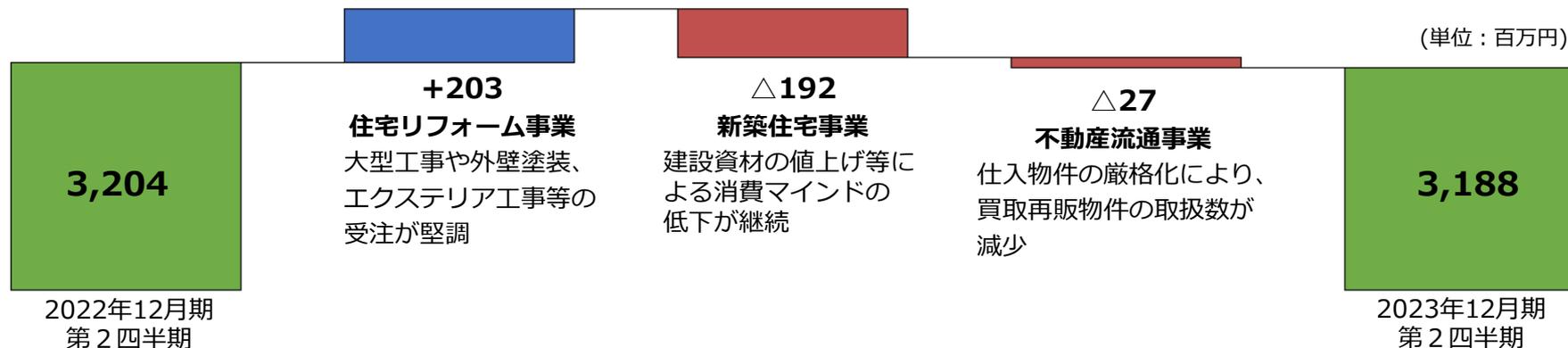
営業利益

- ・相対的に利益率の高いリフォーム事業の割合が高まり、増益
- ・グループ会社間シナジーにより工事原価管理の改善が進み、粗利額が増加
- ・テレビCMやYouTubeなどの効果的な広告宣伝戦略による経費節減

【前年同期からの増減要因分析】

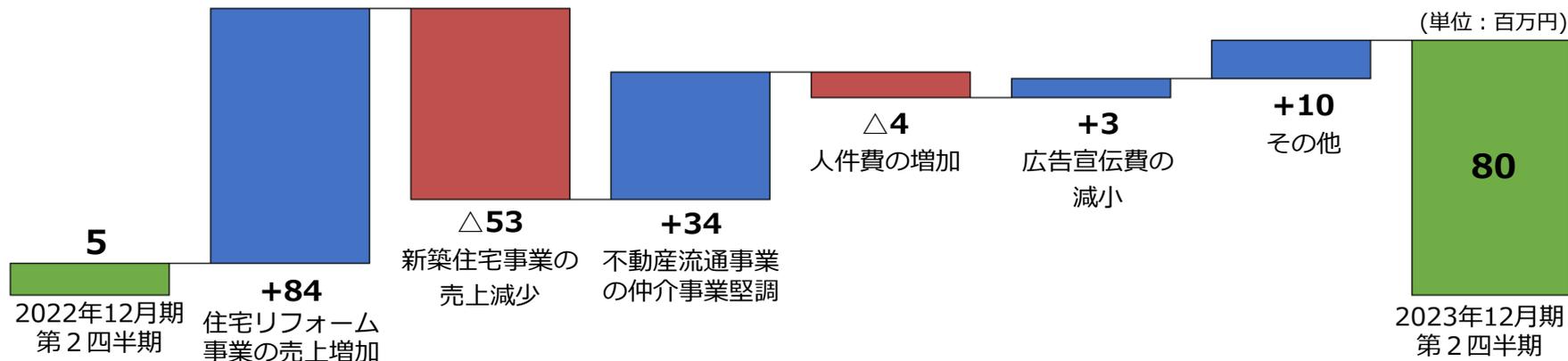
(売上高)

住宅リフォーム事業は堅調に推移、新築住宅事業、不動産流通事業で減収



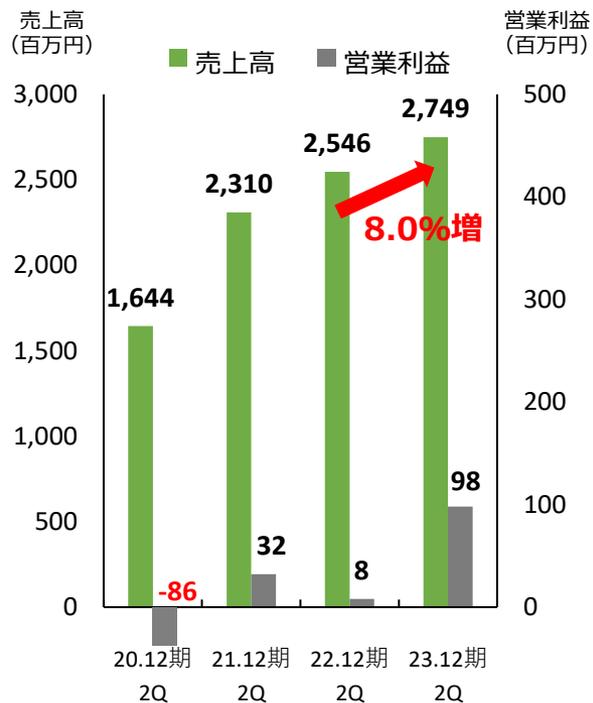
(営業利益)

住宅リフォーム事業及び不動産流通事業の仲介が堅調に推移、新築住宅事業の減収をカバーし増益

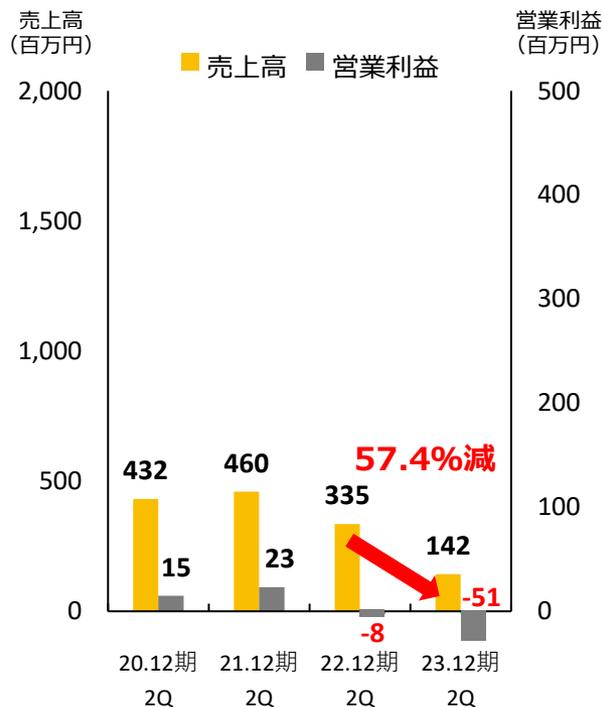


【セグメント別推移】

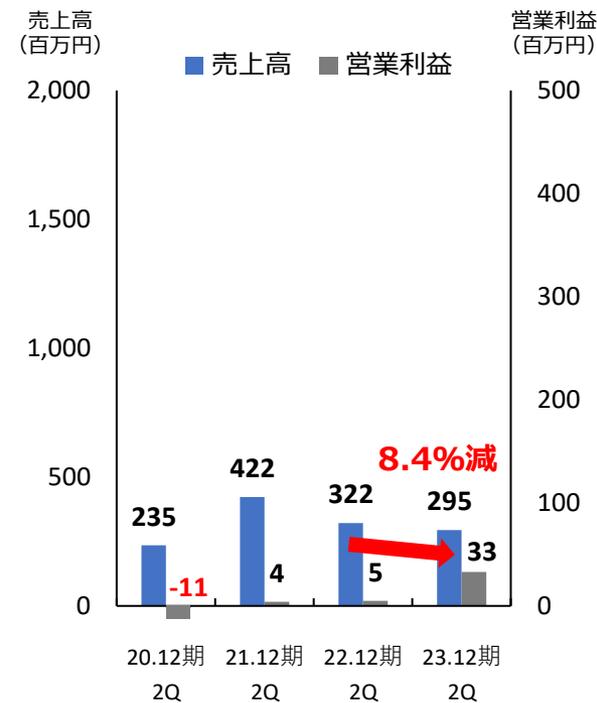
住宅リフォーム事業



新築住宅事業



不動産流通事業



住宅リフォーム事業

主力事業として増収が続き、利益も大きく伸長

新築住宅事業

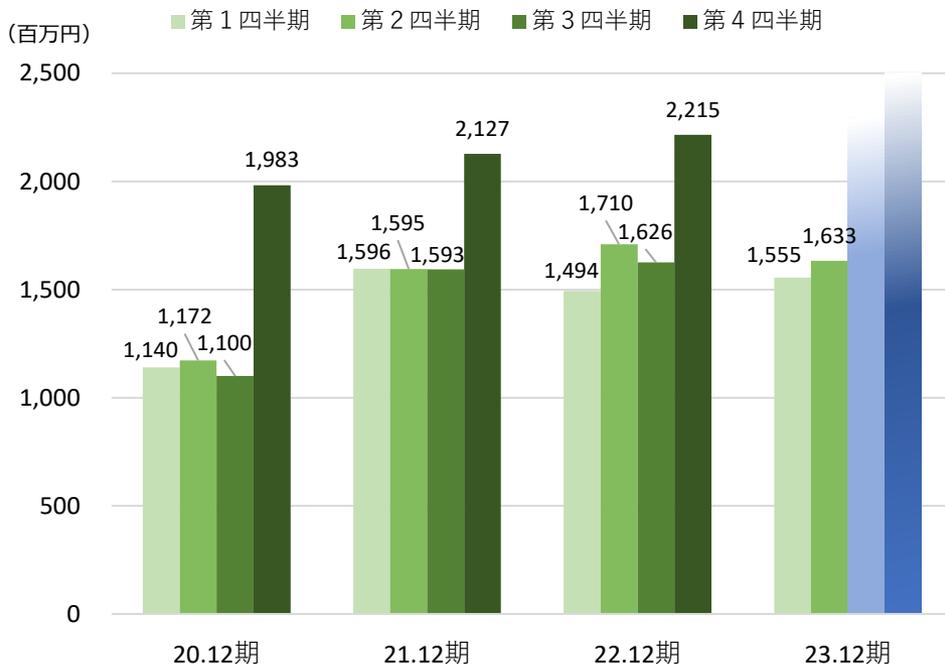
前期からの受注低調により大きく減収、赤字幅も拡大

不動産流通事業

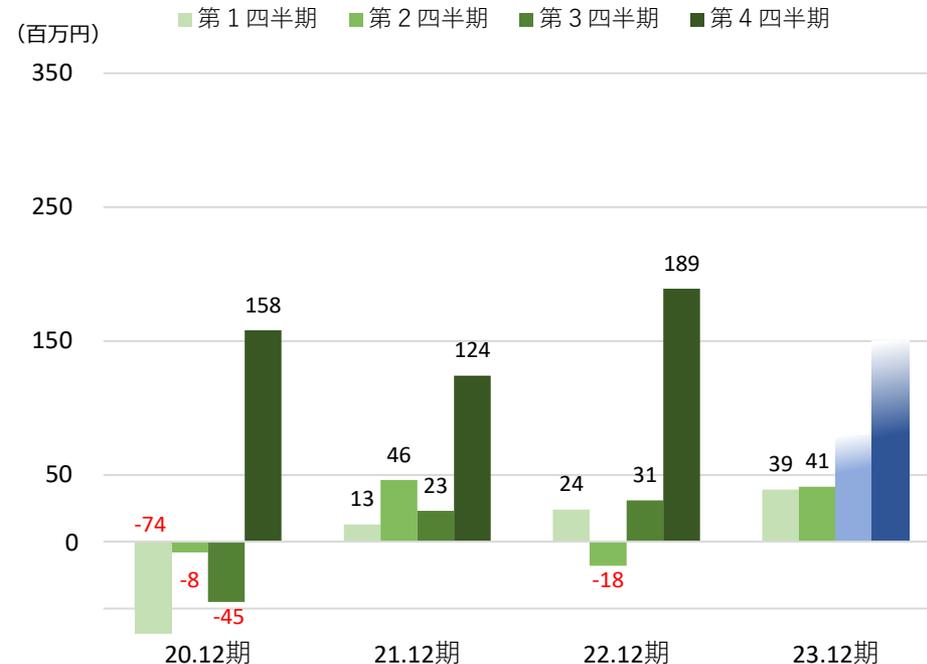
買取再販物件の取扱い数が減少して減収するも、利益率の高い仲介事業が堅調で増益

【四半期推移】

売上高



営業利益



前年
同期比

- 【売上高】** 第1四半期は前年同四半期比で増収
 第2四半期は新築住宅事業や不動産流通事業の影響により減収
- 【営業利益】** 第1四半期、第2四半期を通じて、安定した利益水準を確保

【売上総利益・販管費の状況】

(単位：百万円)

	2023.12期 第2四半期		2022.12期 第2四半期		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	1,085	34.0%	1,019	31.8%	+2.2pt
販売費及び一般管理費	1,004	31.5%	1,013	31.6%	+0.1pt
人件費	550	17.3%	546	17.1%	△0.2pt
広告宣伝費	157	4.9%	159	5.0%	+0.1pt
のれん償却費	25	0.8%	26	0.8%	+0.0pt
その他	272	8.5%	282	8.7%	+0.2pt

前年同期比

- ・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割合が高まったことによる上昇
- ・売上高人件費率**
 →ベースアップの実施により0.2pt増加
- ・売上高広告宣伝費率**
 →効果的な広告宣伝戦略により0.1pt改善
- ・その他**
 →前年の一時要因（店舗開設・移転による一時費用等）がなくなり0.2pt改善

【貸借対照表】

■ 自己資本比率は37.2%（前期末比+0.2pt）

（単位：百万円）

	2023.12期 第2四半期	2022.12期	増減額	主な増減要因
流動資産	2,961	2,858	+102	現金預金△142、売上債権△44 未成工事支出金等+120、販売用不動産+172
固定資産	1,288	1,384	△95	建物・構築物△40、土地△27 のれんの償却による減少△25
資産合計	4,249	4,243	+6	
流動負債	1,877	1,720	+156	仕入債務△87、未成工事受入金+264 一年内返済予定の長期借入+56
固定負債	711	895	△183	長期借入金の返済△183
負債合計	2,588	2,615	△26	
純資産	1,660	1,627	+32	配当金の支払い△39 四半期純利益の計上+37 新株予約権+22
負債純資産合計	4,249	4,243	+6	
自己資本比率	37.2%	37.0%	+0.2pt	

【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、前年同期比で改善

(単位：百万円)

	2023.12期 第2四半期	2022.12期 第2四半期	主な内訳
営業活動による キャッシュ・フロー	34	△35	<ul style="list-style-type: none"> 税金等調整前四半期純利益+79 売上債権の減少+44 棚卸資産の増加△232 仕入債務の減少△87 未成工事受入金の増加+264 法人税等の支払額△55
投資活動による キャッシュ・フロー	△22	△87	<ul style="list-style-type: none"> 有形固定資産の取得による支出△18
財務活動による キャッシュ・フロー	△154	△81	<ul style="list-style-type: none"> 長期借入れによる収入+100 長期借入金の返済による支出△227 配当金の支払い△38
現金及び現金同等物の増減額	△142	△205	
現金及び現金同等物の期首残高	1,240	1,526	
現金及び現金同等物の期末残高	1,098	1,321	

1. 会社概要
2. 2023年12月期 第2四半期決算の概要
- 3. 2023年12月期 連結業績予想の概要**
4. 住宅市場の変化と事業戦略
5. 株主還元
6. ご参考

3. 2023年12月期 連結業績予想の概要

【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

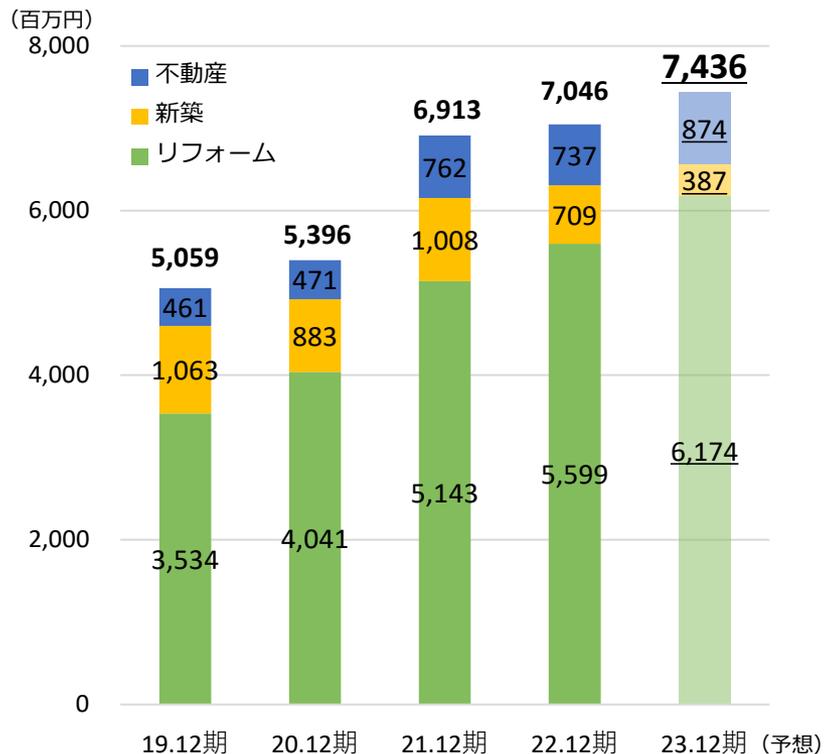
営業利益は242百万円（前期比7.0%増）を予想

- ・ 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

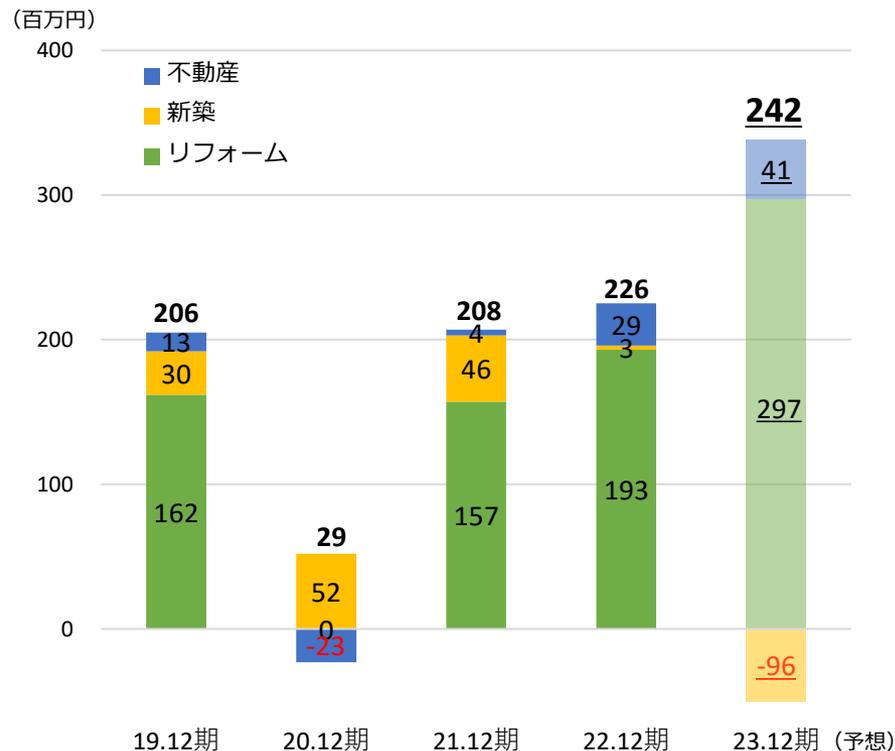
3. 2023年12月期 連結業績予想の概要

【セグメント別の業績予想】

売上高



営業利益

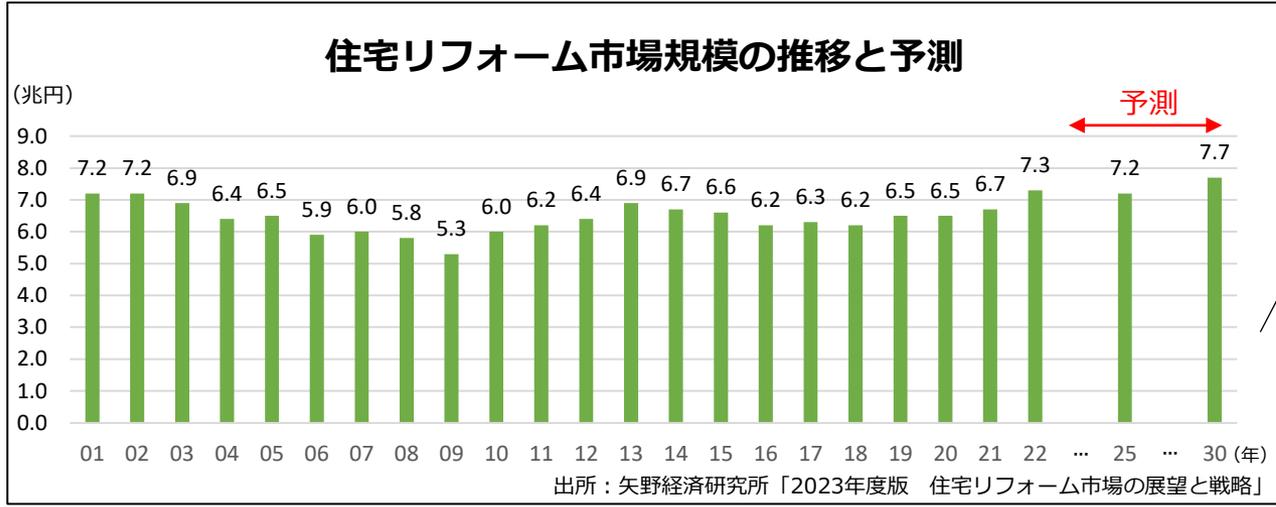


住宅リフォーム事業	新規出店によるエリア拡大や既存エリアの深耕によるシェア拡大により、増収増益を予想
新築住宅事業	建材価格高騰の影響等による消費マインドの低下によって、受注が低調となっており、減収減益を予想
不動産流通事業	中規模分譲宅地の販売が堅調で、増収増益を予想

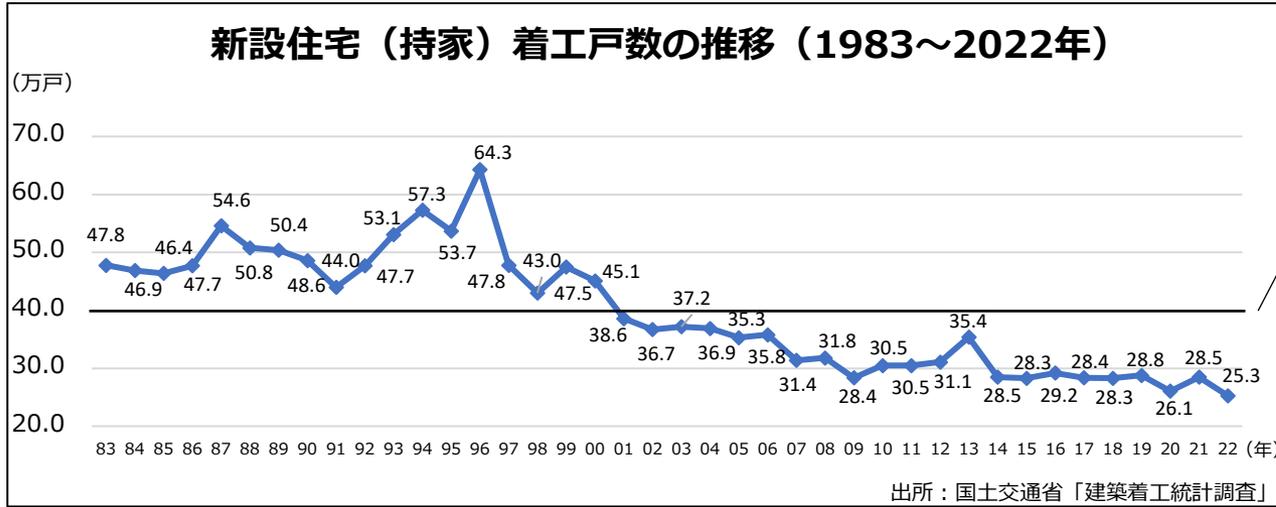
1. 会社概要
2. 2023年12月期 第2四半期決算の概要
3. 2023年12月期 連結業績予想の概要
- 4. 住宅市場の変化と事業戦略**
5. 株主還元
6. ご参考

住宅市場全体

■ 縮小する新築住宅市場と堅調な住宅リフォーム市場

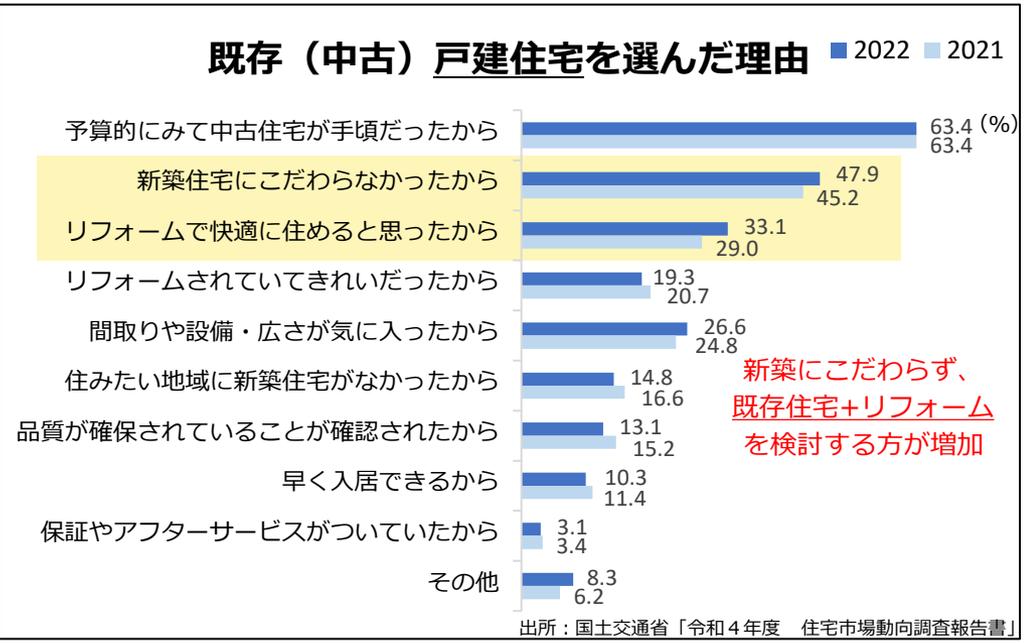
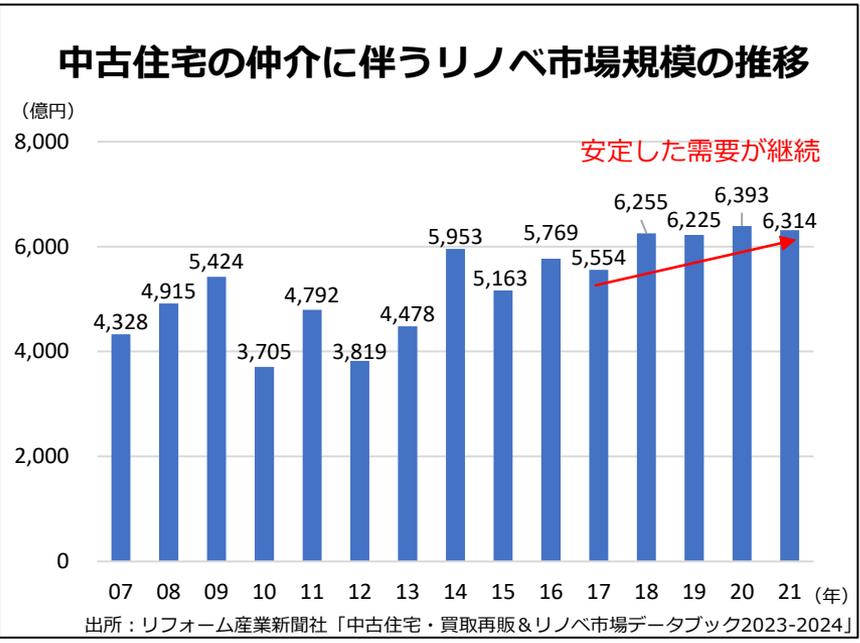


【住宅リフォーム】
安定した需要により緩やかに成長予測



【新築住宅】
少子化の影響により大きく減少傾向

住宅に対する意識の変化



住宅リフォームはサステイナブルな社会の実現に貢献

建替新築
(スクラップアンドビルド)

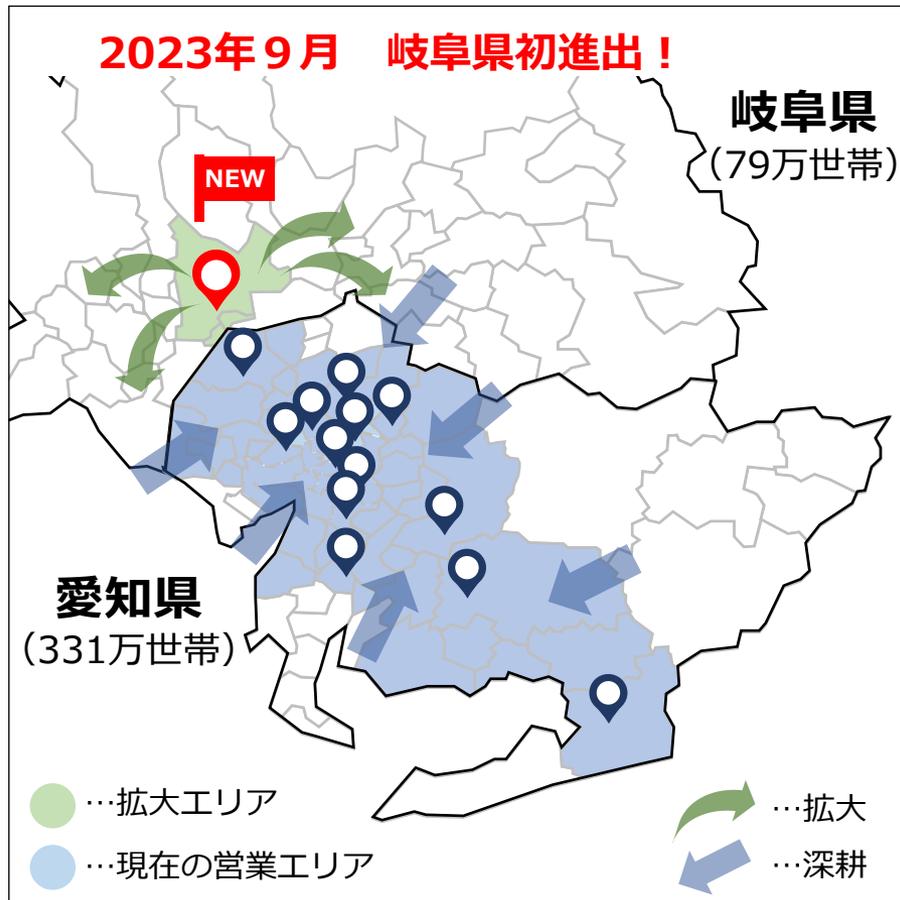
- 環境負荷への意識**
- ・建替新築に比べて廃材排出量が5～9割減
- 物を大切にしたい気持ち**
- ・まだ使えるものは大切にしたい
 - ・古くても良いものが好き
 - ・レトロ感や重厚さがおしゃれ

長く住み継いでいく
リフォーム
リノベーション

4. 住宅市場の変化と事業戦略【出店戦略】

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



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

4. 住宅市場の変化と事業戦略【M&A戦略】

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
- 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

競争力の強化（専門店化）

- 豊富な専門知識・経験により顧客満足と工事品質を追求し、さらに高い付加価値を提供できる体制を構築する

需要が高い工事の専任化



単なる単体工事のみを行うのではなく、複合工事でもできる「安心感」を武器に住まいをトータルサポート

外装

- ・ 雨漏りから外壁塗装まで対応
- ・ ドローンでの高所点検（国交省の許可取得）
- ・ 建物の劣化診断と最適な提案

エクステリア

- ・ 豊富な商品知識
- ・ 建物や街並みとの調和
- ・ 美観と機能性の追求

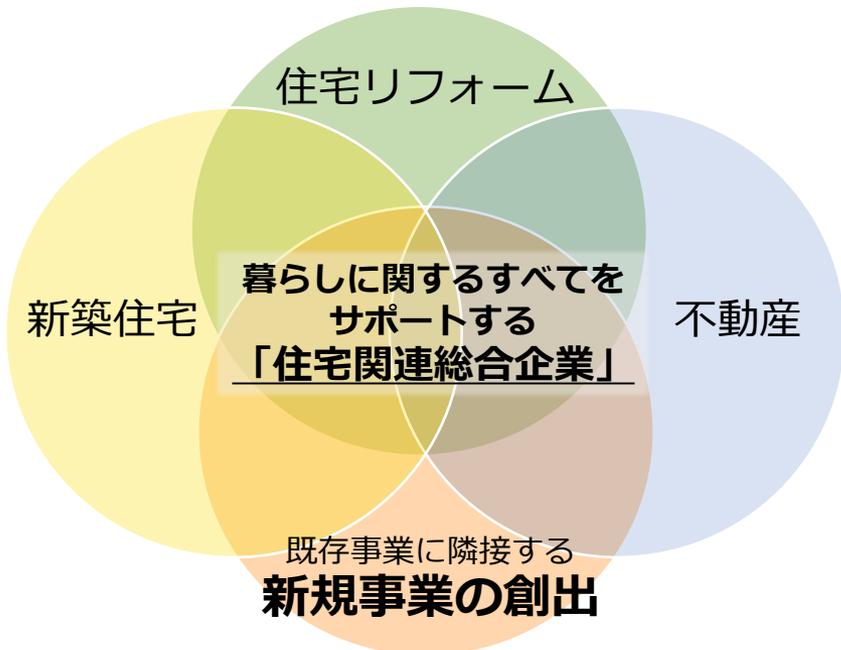
実施したリフォーム工事内容調査

部位別ランキング		2022年度 全国 (%)
1	外壁	25.6
2	トイレ	22.6
3	浴室	22.4
4	居間	21.9
5	キッチン	18.6
6	屋根	17.2
7	ダイニング	13.2
⋮		
10	玄関	9.4
⋮		
13	門・塀	7.0
⋮		
15	車庫・物置	4.3

出所：令和4年度住宅市場動向調査報告書

新規事業の創出

- 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



- 住宅に関する社会問題の解決
空き家対策事業など
- 住宅に関する多様なサービス
リースバック事業など
- 新たな収益モデルの確立
オフィスリフォームへの参入

「空き家みまもりサービス」提供開始予定

団塊世代を含めた高齢者が増え、老人ホーム等への転居や相続などにより空き家が増加

管理が行き届いていない空き家が増加し、防犯、景観等の生活環境に影響を及ぼすという社会問題

まずは思い入れのある大切な家を適切に管理

空き家数調査結果

県別ランキング		空き家数 (万戸)
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

出所：平成30年住宅・土地統計調査 ※居住世帯「無」、「その他の住宅」（賃貸用・売却用・二次的住宅を除く）ランキング

1. 会社概要
2. 2023年12月期 第2四半期決算の概要
3. 2023年12月期 連結業績予想の概要
4. 住宅市場の変化と事業戦略
- 5. 株主還元**
6. ご参考

5. 株主還元

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。

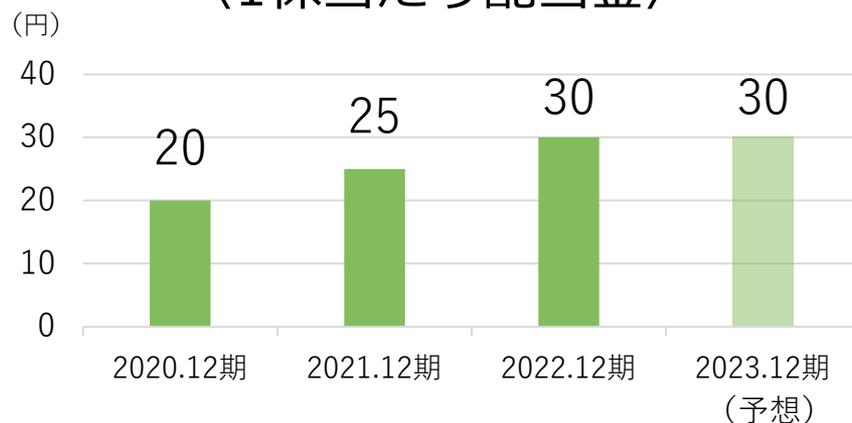
株主優待制度

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開始

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

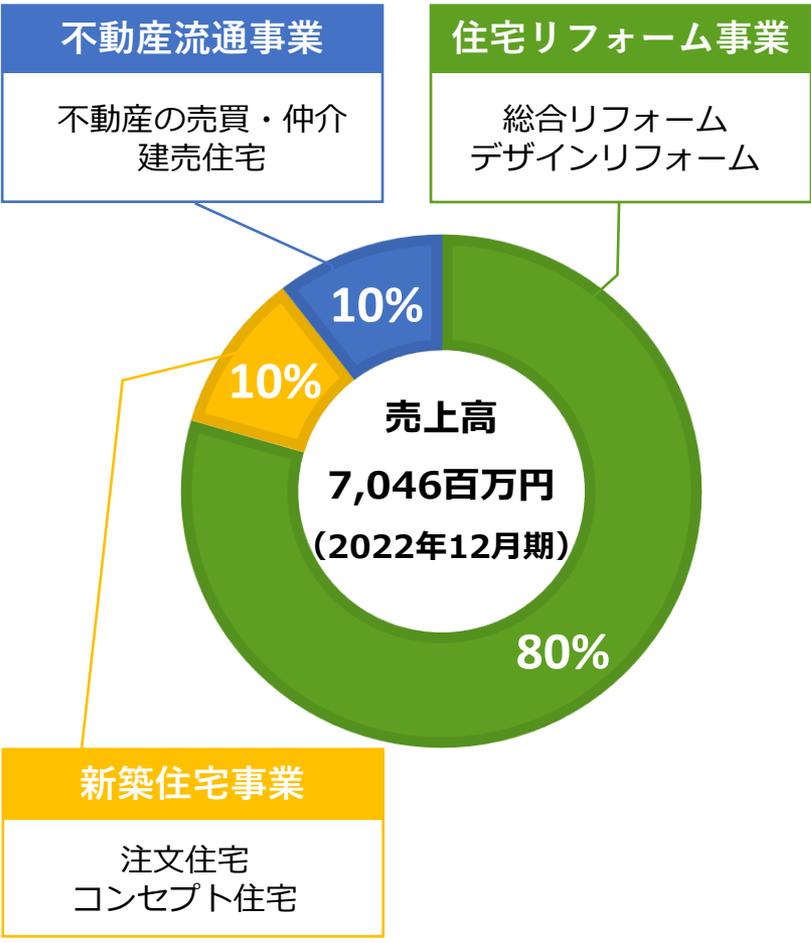
※基準日は毎年12月末日

1. 会社概要
2. 2023年12月期 第2四半期決算の概要
3. 2023年12月期 連結業績予想の概要
4. 住宅市場の変化と事業戦略
5. 株主還元
6. **ご参考**

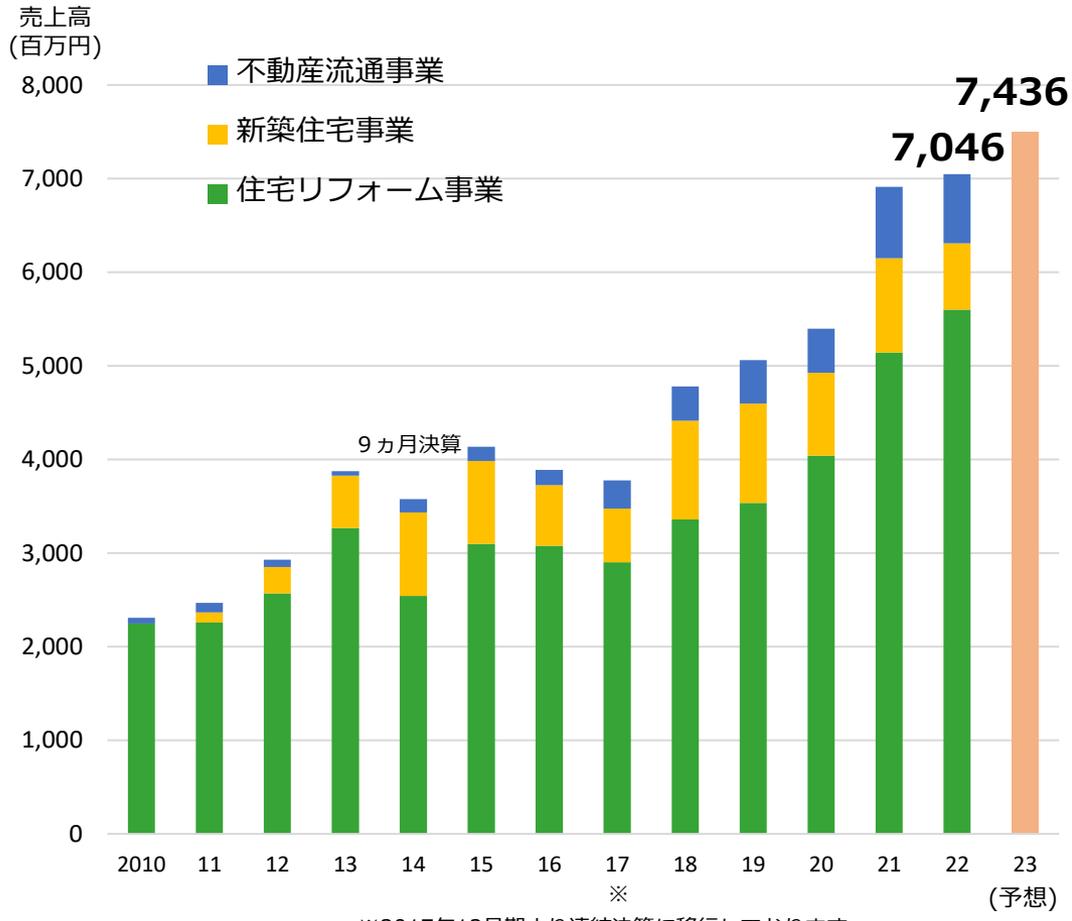
6. ご参考【売上高構成比と推移】

3つのセグメントで事業を展開

セグメント別売上構成比率



3つのセグメントを展開してからの業績推移



住まいのかかりつけ医

■ ワンストップサービス

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く住まいを提供
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

40,661世帯

×

年間OBリピート率

約9%

当社 2023年7月31日時点

6. ご参考【当社の強み】

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7月31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



ESG / SDGsの取組み

ESG	当社グループの取組み	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 ・ 中古住宅再生事業の取組み ・ ZEH（ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス）を促進 ・ オフィス照明のLED化 ・ 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 	
<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>	

6. ご参考【株価推移】

【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	12.37倍	P B R	1.07倍

※2023年8月9日終値ベース（1,285円）

F A Q

■ 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い合わせ先】

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)

E-mail : kabushikijimu@yasue.co.jp

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

