



事業計画及び 成長可能性に関する事項

株式会社エムビーエス

証券コード1401

2023年8月

make business style

— 新しい価値の創造 —

常識にとらわれず

「新たな常識づくり」に対して興味と情熱を持ち
絶えず追及し研鑽し続けます。

会社概要

会社名 株式会社エムビーエス

設立 1997年6月20日

役員 代表取締役社長 山本 貴士
取締役 松岡 弘晃
取締役 高木 弘敬
取締役 栗山 征樹
取締役監査等委員 影山 祥玄
取締役監査等委員 伊藤 尚毅
取締役監査等委員 前田 隆

資本金 391,329千円

本社所在地 山口県宇部市西岐波1173-162

拠点 宮城、東京、神奈川、千葉、埼玉、栃木
静岡、愛知、滋賀、大阪、兵庫、
岡山、広島、山口、松山、福岡、熊本

従業員数 97名

事業内容 住宅及び諸建造物の内外装リフォーム工事
その他リフォームに関するコンサルティング
機能性塗料の開発及び販売
建築工事業

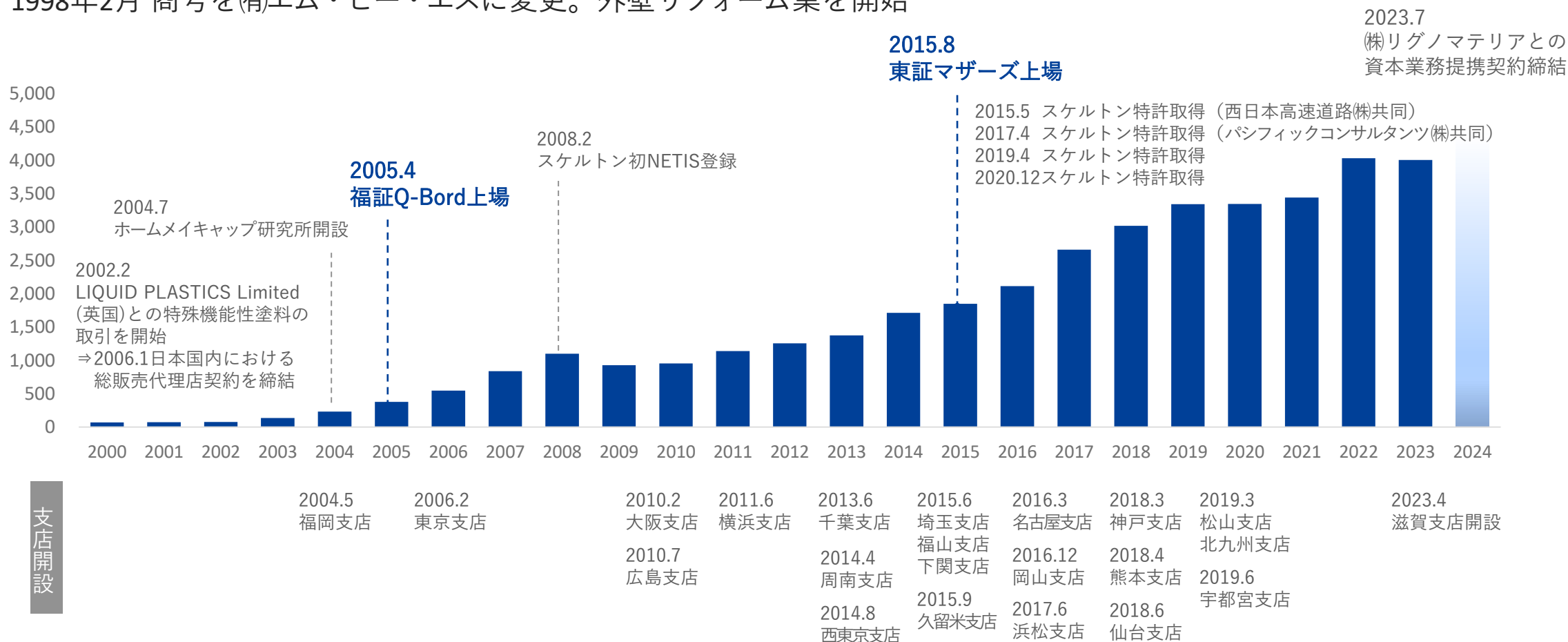
(2023年5月現在)

これまでの歩み

1993年1月 山本貴士が足場業を個人創業

1997年6月 (有)アクアビギ（現(株)エムビーエス）を設立

1998年2月 商号を(有)エム・ビー・エスに変更。外壁リフォーム業を開始



目次

■ 事業内容

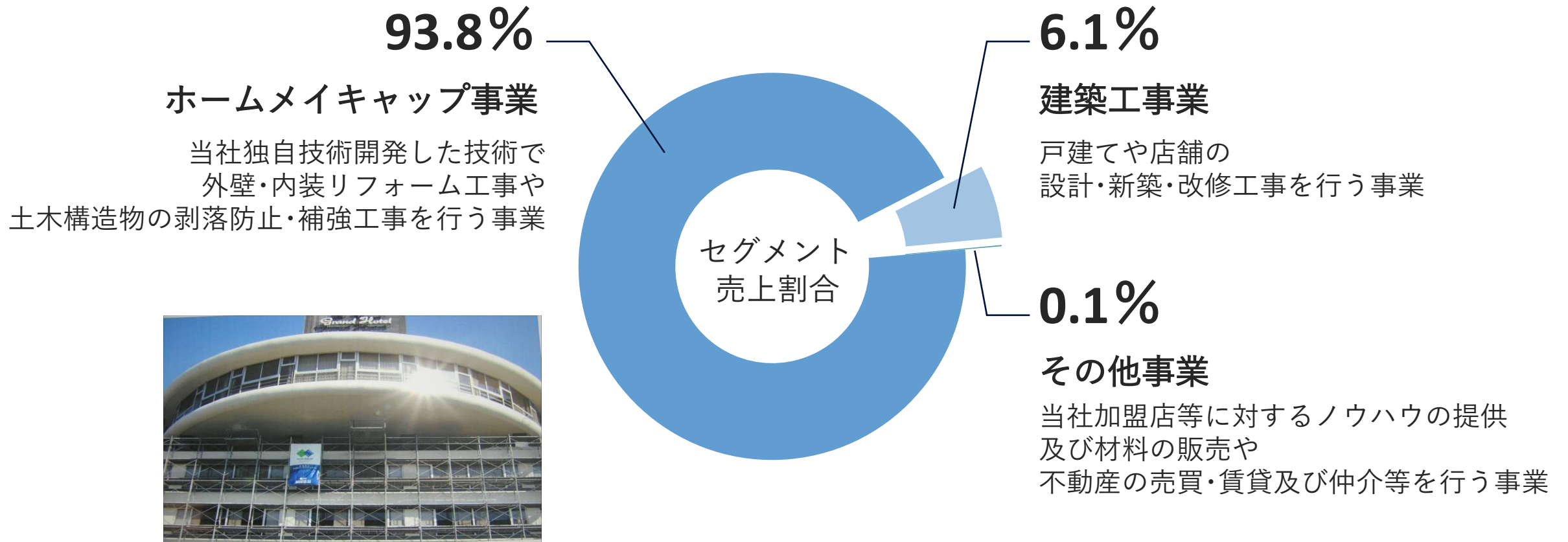
■ 市場環境と当社の優位性

■ 成長戦略

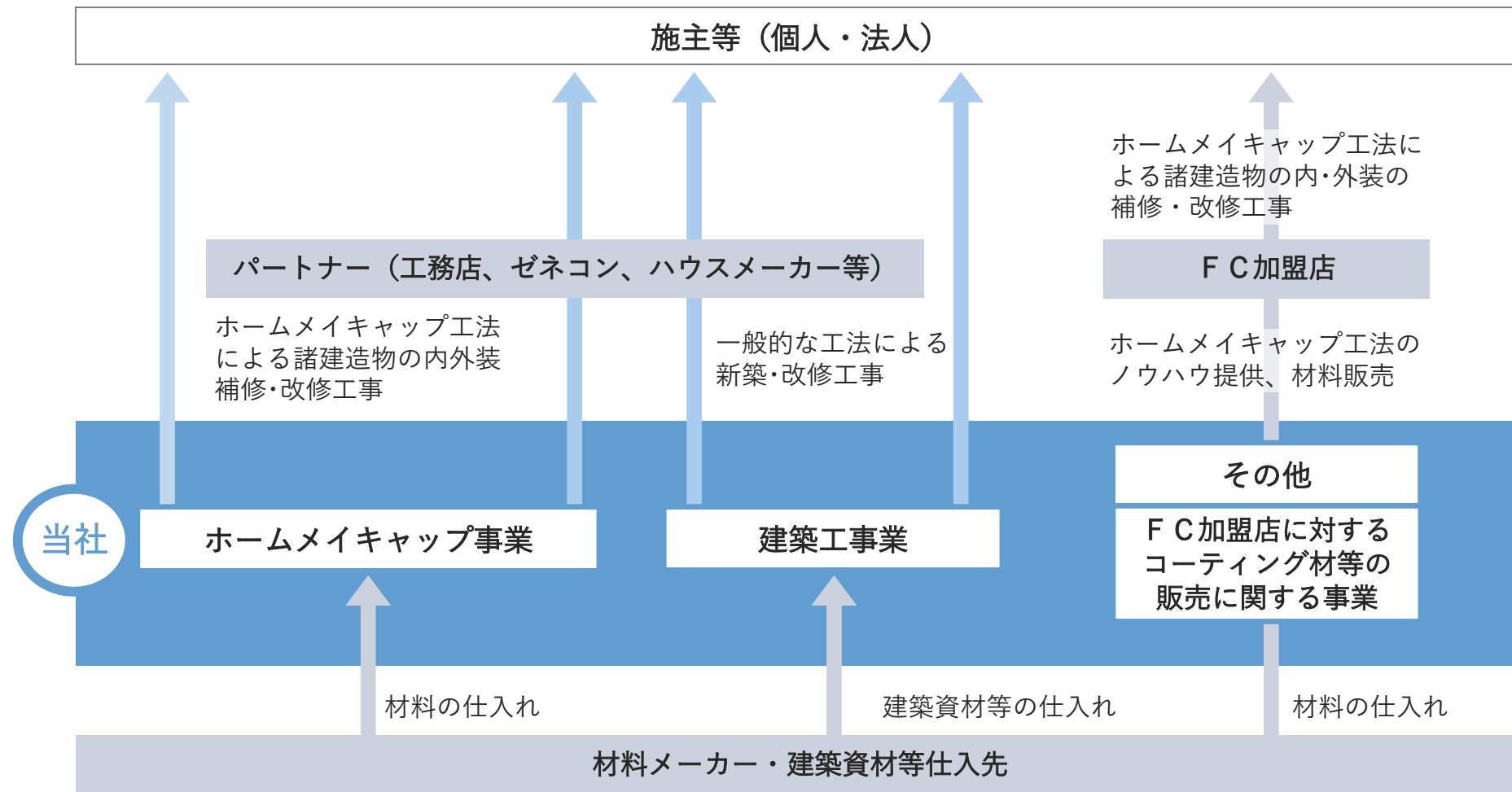
■ リスク情報

事業内容

「ホームメイキャップ」というブランドを軸に事業展開



事業全体のフレームワーク



※ホームメイキャップ事業においては、パートナー(工務店等)経由で工事を受注するケースが大半を占めます。

※ホームメイキャップ事業及び建築工事業においては、当社管理のもと外注者を使う場合があります。

※ホームメイキャップ事業においては、橋脚、橋桁及びトンネル等の公共物の施工も手掛けており、これらについては、より補強性の高い「スケルトン防災コーティング施工」を適用しております。

ホームメイキャップ



ホームメイキャップは、ただ色を塗るだけの塗装とは違います。

高度な施工技術により外壁の美観を蘇生

高機能な特殊コーティング材等を用いて様々な環境から保護

より長く、より美しく、建物を守り環境耐性を強化します。

さらに、一環した責任施工・管理システムとして整えたサービスシステムが
当社のブランド「ホームメイキャップ」です。

ホームメイキャップ事業

戸建てや集合住宅等のリフォーム工事

クリア

コーティング施工

無色透明
コーティング

カラー

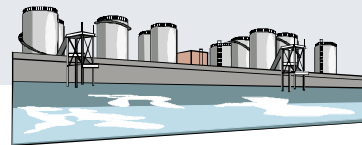
コーティング施工

美観蘇生
コーティング

応用特殊

施工

クリア・カラー
コーティング施工
の技術を
応用した工法



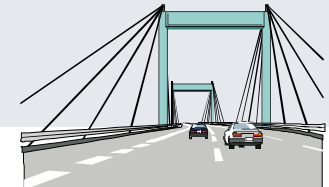
土木構造物の剥落防止・補強工事

スケルトン防災

コーティング施工

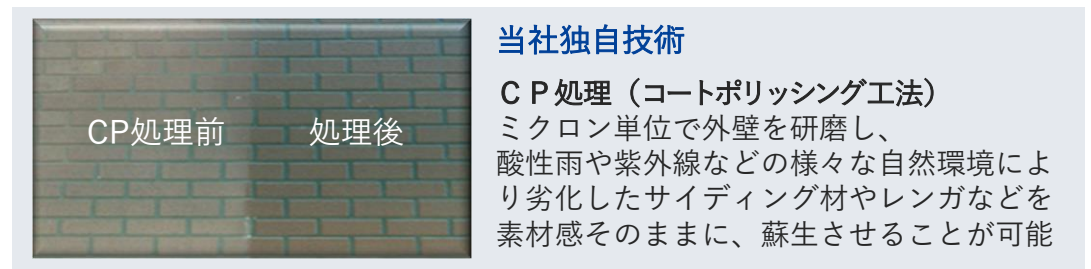
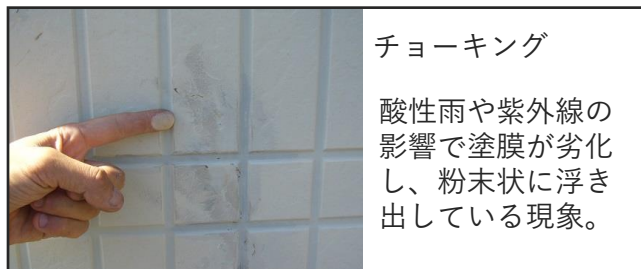
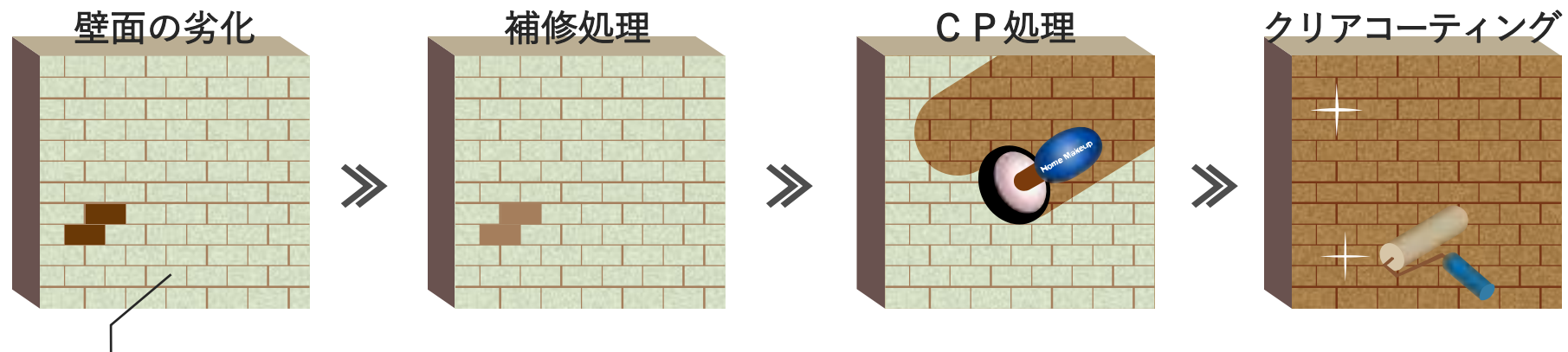
施工後もコンクリート表面が透けて見える
革新的な耐震補強・はく落防止工法

特許第5727708号 (西日本高速道路(株)共同)
特許第6499891号
特許第6808354号



クリアコーティング施工

無色透明なコーティング材のため、素地そのものの意匠性を活かし美観に優れた塗膜を形成
塗膜は耐久性に富み、建物を効果的に水分の浸透から守りコンクリートの中性化を防止



クリアコーティング施工例

施工後 アパート



施工前 アパート



- ・無色透明な防水補強コーティング
- ・意匠性を保持するため歴史的建造物にも最適

施工後 テーマパーク



施工後 歴史的建造物

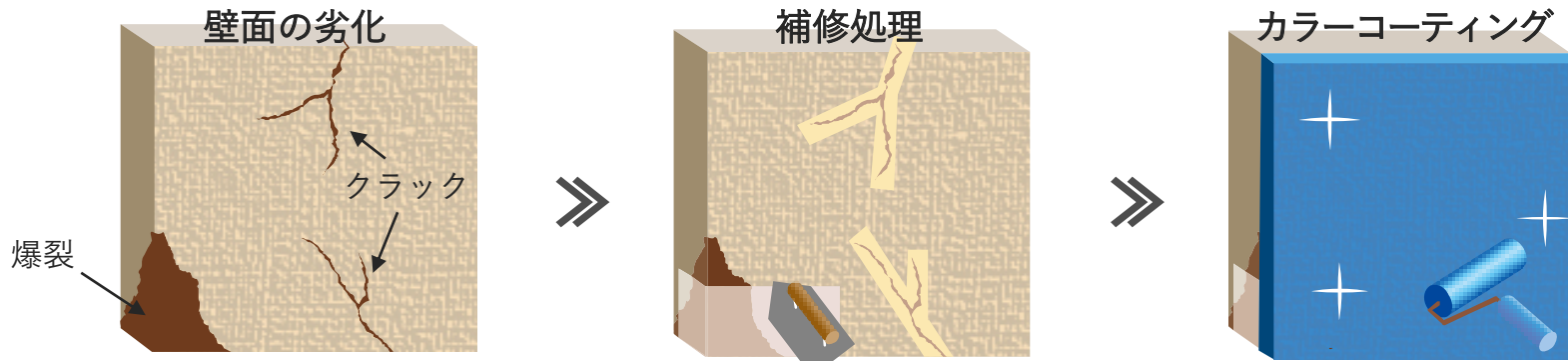


施工後 国有文化財



カラーコーティング施工

ヘアークラックや爆裂等の壁面の物理的な損傷に対して、追従（吸着・弾力）性と速乾性に優れた特殊な補修材にて強度を再生し、更にカラーコーティング材の塗布により美観も再生



爆裂：雨水や空気中の二酸化炭素の侵食により外壁内部の鉄筋が腐食膨張し外壁そのものを崩壊させている現象

クラック：気温変化や乾燥による外壁材の収縮や振動等によって生じる壁面の亀裂

当社独自技術

HMマット処理

素地補修後、グラスファイバー製のシートにて補強



HMテープ処理

高追従性の伸縮テープにて亀裂の進行を阻止



カラーコーティング施工例

施工後 戸建て住宅



施工前 戸建て住宅



- ・ 外壁リフォームの主流である再塗装に対応した塗装
- ・ 亀裂や爆裂の補修など軽度の損傷部位の補修に対応
- ・ 紫外線や酸性雨からの保護

施工後 集合住宅



施工後 社屋



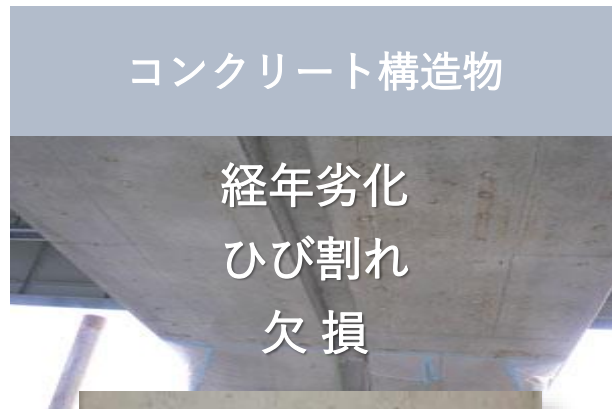
施工後 スポーツクラブ



スケルトン防災コーティング施工

コンクリートの表面が透けて見える革新的なコーティング工法

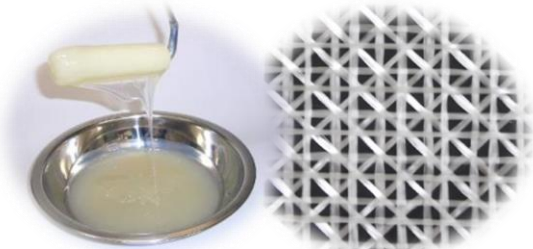
特許技術



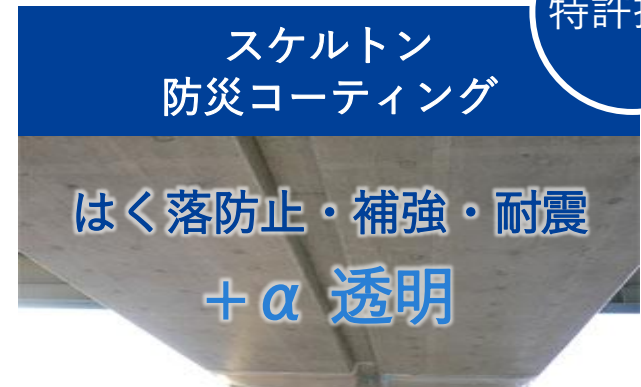
塗布前



MBSクリアガード
ガラス連続繊維シート



ガラス連続繊維シート貼付け



塗布後

従来の色付きコーティングの問題点

コンクリート表面が
目視不可能

- 表面保護内の異常箇所の特定が困難
- 点検効率が悪い

作業工程や
使用材料が複雑

- 膨大な手間と時間が必要
- 管理費や仮設費のコスト負担大

繊維が硬い、または厚い

- 細かい部材・部分の施工が困難
- 作業効率の低下、品質の低下



スケルトン防災コーティングの特徴

コンクリート表面が透けて見える

- 点検精度向上
- メンテナンス費抑制
- 異常箇所をすばやく特定
- 変色しない

ガラス連続繊維シートが柔らかい

- 細かい部分の施工も可能

シンプルな作業工程と使用材料

- 30～50%工期短縮



水蒸気透過性

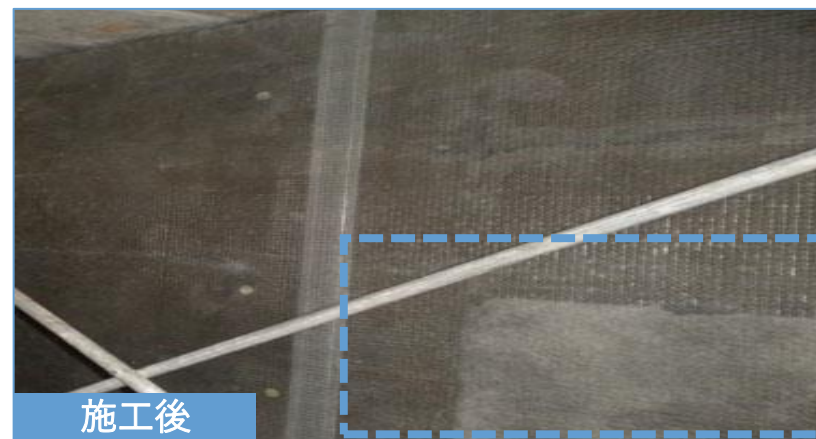
- ASRの抑制
- 防水性を併せ持つ
- 膨れ・内部劣化抑制

構造物の長寿命化

- 中性化抑止性
- 遮水・遮塩性
- 耐候性向上
- その他諸性能

補修性

- 粘り強さ向上・強度再生
- 二次災害の防止



施工後も補修箇所を目視可能

スケルトン防災コーティング施工例

橋梁



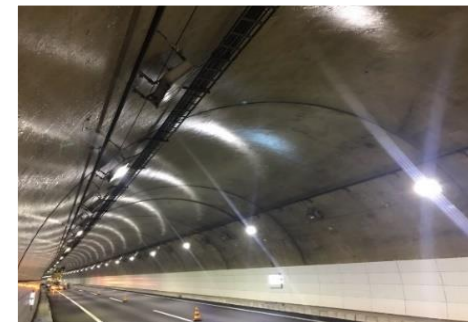
超薄膜スケルトンはく落防災コーティング

吹付けモルタルトンネル



スケルトンクリアーコーティング

鋼繊維仕様トンネル



スケルトンクリアーコーティング

建築工事業

戸建住宅や店舗、公共事業等の新築・増改築・リフォーム工事等の設計・施工

新築工事（戸建て住宅）



店舗新装工事



保育園新築工事



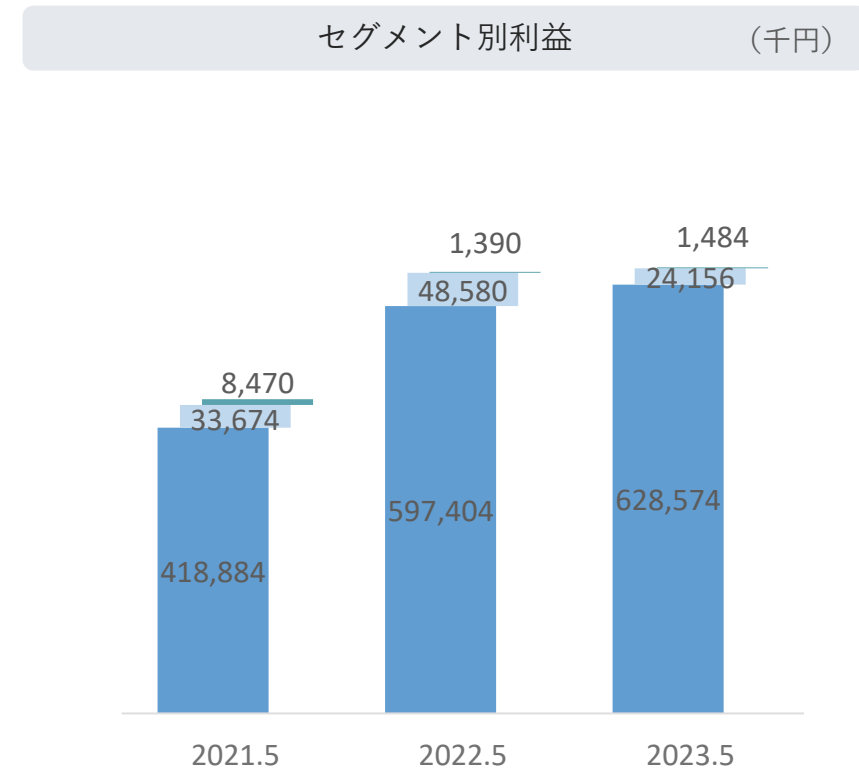
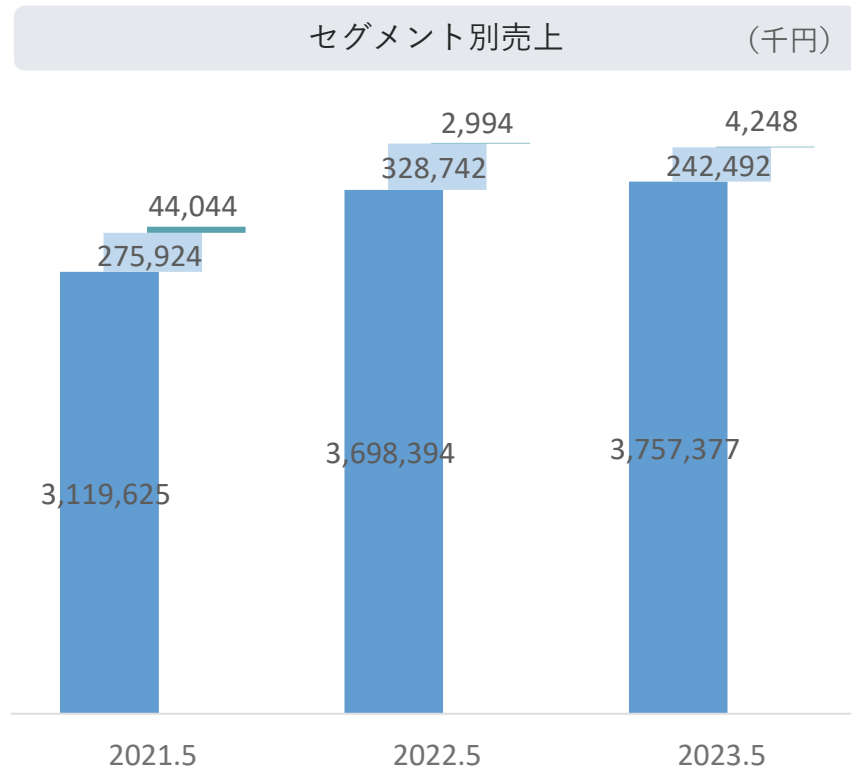
店舗新装工事



セグメント別売上高および利益

- ・ホームメイキャップ事業の売上高が約90%の割合で推移
- ・建築工事業において資材入荷遅れ等の影響を受け、工事の一時中断や延期により売上高減少

■ ホームメイキャップ事業
■ 建築事業
■ その他事業



目次

事業内容

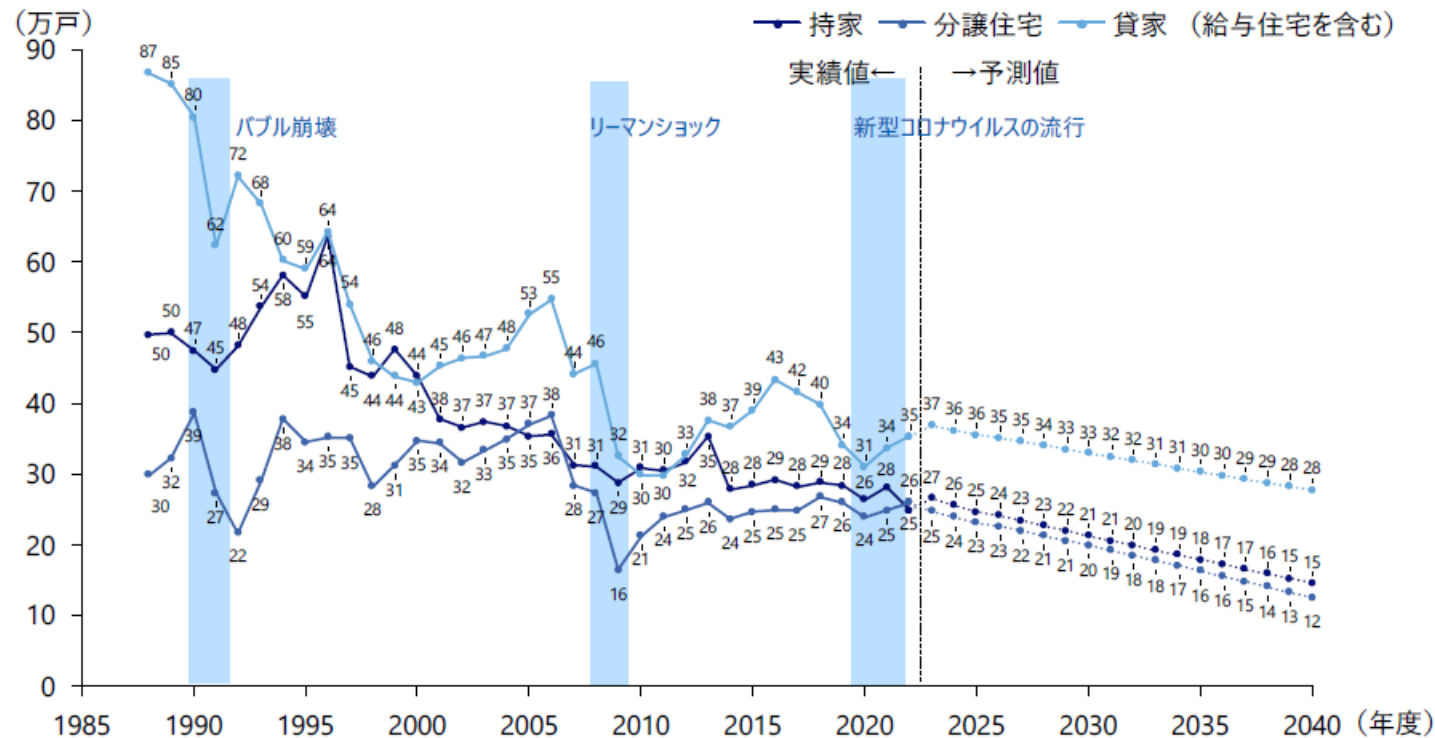
市場環境と当社の優位性

成長戦略

リスク情報

新設住宅市場の動向

新設住宅着工数は緩やかに減少していく見込み



出所) ㈱野村総合研究所「新設住宅着工数 (2023~2040年度)」より

背景

- 物価上昇に伴う不動産取得価格高騰
- 今後の住宅ローン金利上昇の不安
- 若年層の持ち家所有意欲の低下



リフォーム市場への影響

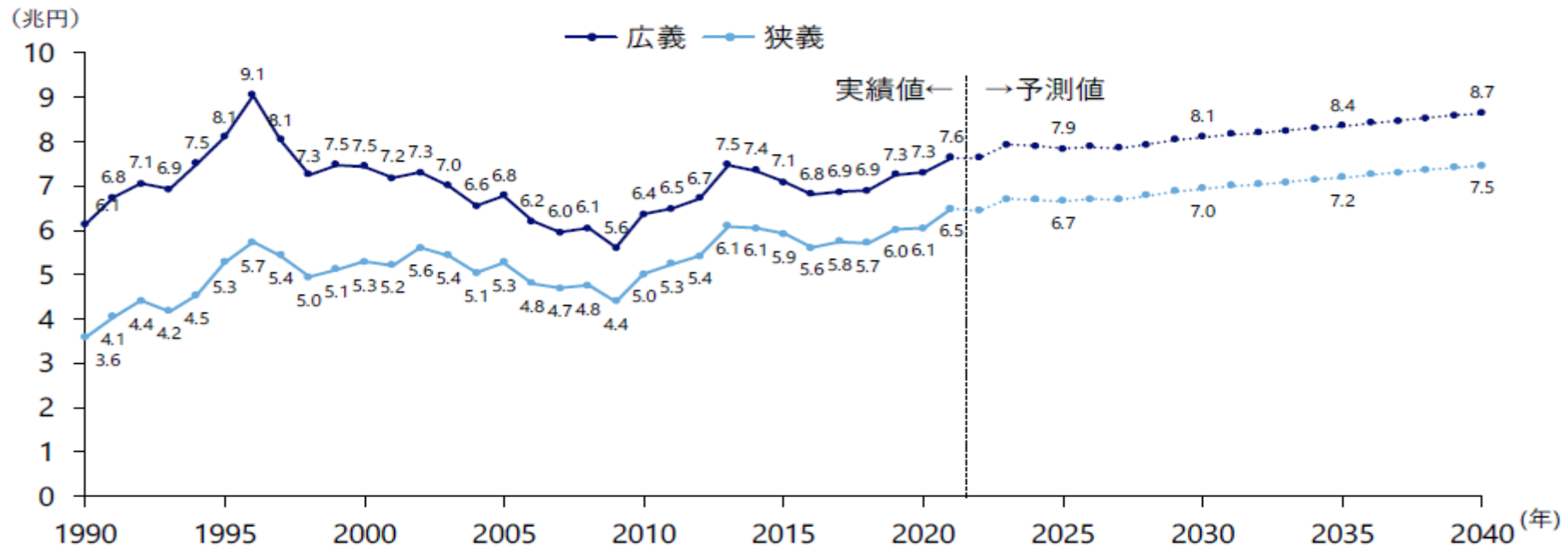
- 少子高齢化が進むことで住宅新設減
- 家を長持ちさせるためのリフォームや外壁塗装の需要増
- 新築住宅購入から中古住宅購入へシフト
リフォームやリノベーション増へ
- 今後は国の空き家対策による中古住宅
活性化の可能性もあり、リフォーム増の
見込み

住宅リフォーム市場規模

リフォーム市場は、6.5兆円～7.5兆円規模の安定した市場

経年劣化に伴う修繕需要や住生活空間の充実を図るようなリフォーム需要が長期的にも底堅く推移することが見込まれる

さらに、リフォーム工事原価の上昇や高付加価値リフォームの増加により、リフォーム工事単価は上昇傾向が続くとみられ、今後の住宅リフォーム市場は堅調に推移する見通し



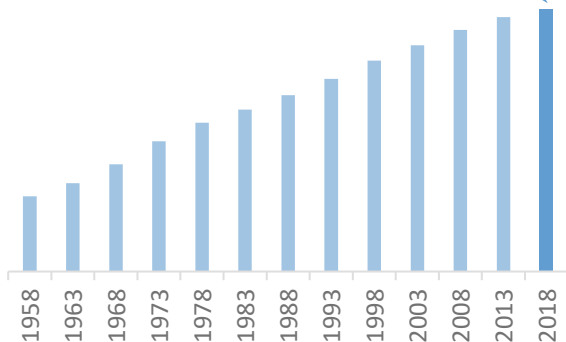
出所) 榊野村総合研究所「2040年度の新設住宅着工戸数は55万戸に減少」より

外壁塗装における市場

総住宅総数

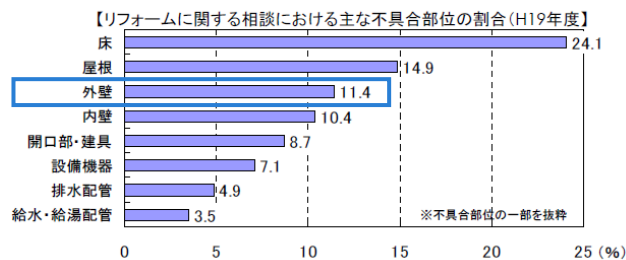
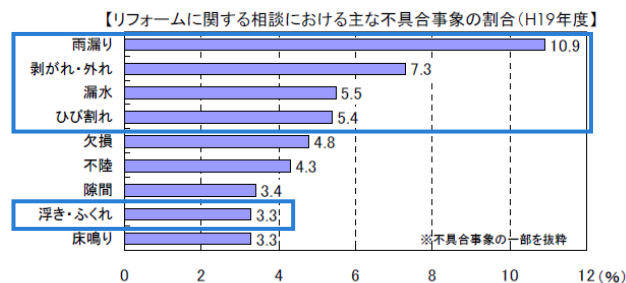
(千戸)

日本の総住宅数
6,240万7千戸
(2018.10現在)



出所) 総務省統計局「H30年住宅・土地統計調査」より

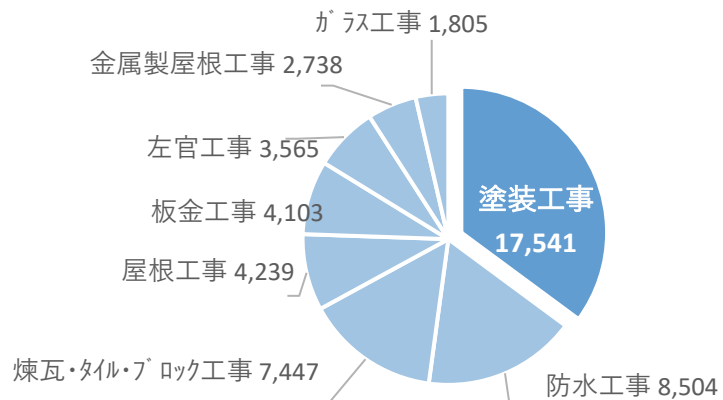
リフォームに関する相談



出所) 国土交通省「既存住宅流通・リフォーム市場の現状」より

外装工事の種類別市場規模 (完成工事高2021年度)

(億円)



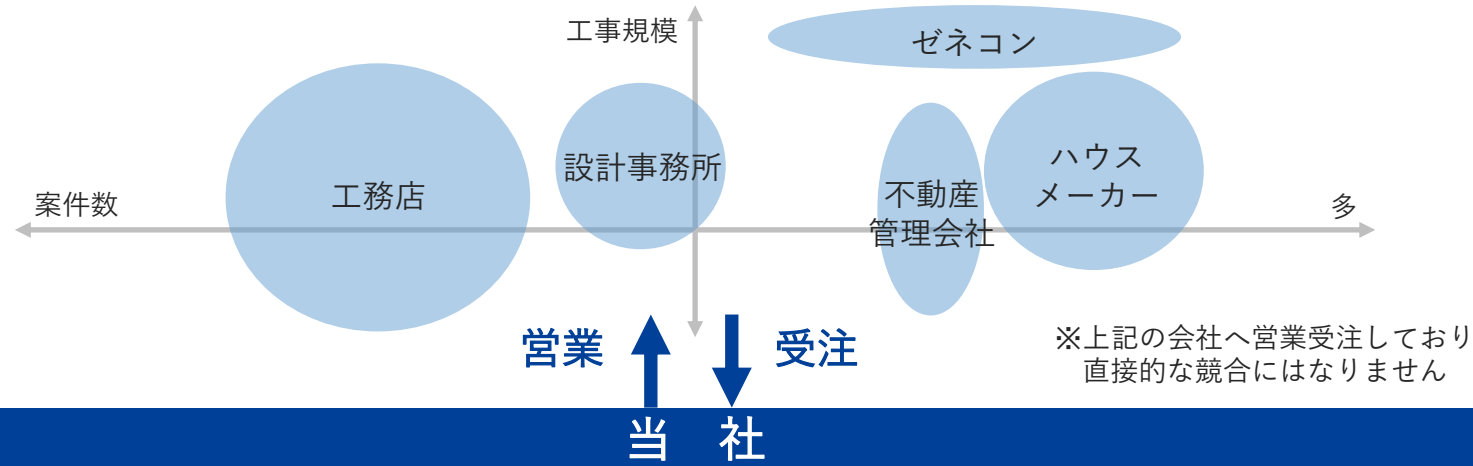
出所) NIKKEI「建物外装工事業界市場規模・動向や企業情報」より

- ・ 新設住宅市場が長期的に縮小傾向である一方で、既築住宅数は増加 (= 市場増)
- ・ 快適に暮らすためにメンテナンスは必須 (= 需要大)
- ・ 塗装工事のサイクルは外壁材の種類にもよるが、一般的には10年～15年に一度 (= 市場は常にある)

家を長持ちさせるためのリフォームは増えることが予想されているため
塗装業界は安定的な需要が見込める業界であると考えられる

リフォーム工事の競合環境とポジショニング

- ・ 建設業での競合他社は、当社からはパートナー（取引先）にも成り得る
- ・ 今後も既存パートナーとの関係強化および新規開拓により受注拡大を図る



・ 全国展開を目指し様々な会社へアプローチし、全国でシェアを着実に高める
 ・ 大手ハウスメーカーとの関係を強化し、一括受注に向けて活動中
 成長性 **高**

・ 膨大な現場管理が必要なため、積極的に参入する会社が少ない
 ・ 他にはない当社独自の技術であることが最大の差別化
 競合他社 **少**

23拠点の支店展開と下請業者との豊富な取引により責任施工が可能

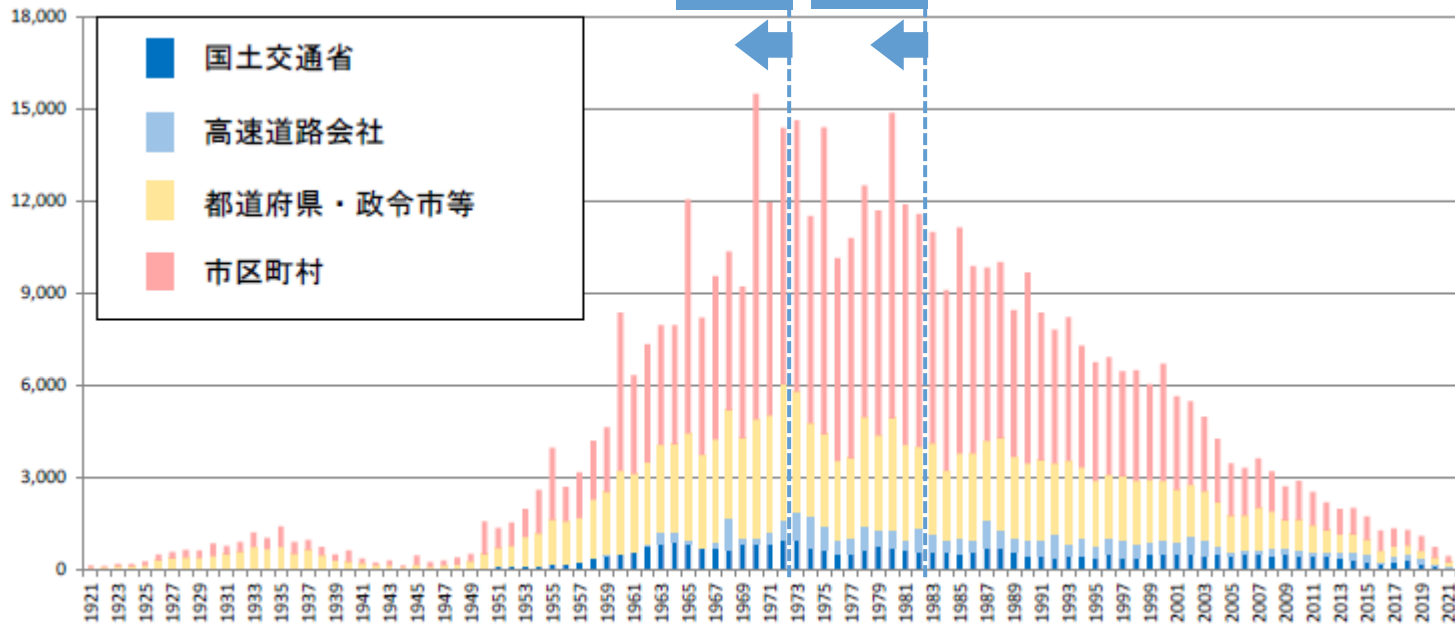


あらゆる取引先から規模を問わず受注可能というポジショニング

橋梁老朽化の現状

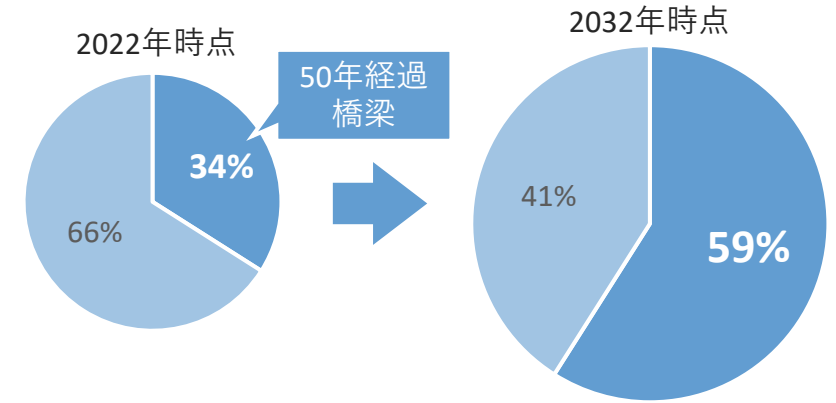
建設後50年を経過した橋梁の割合は、10年後に59%に急増
計画的な点検・修繕が必要不可欠

建設年度別橋梁数

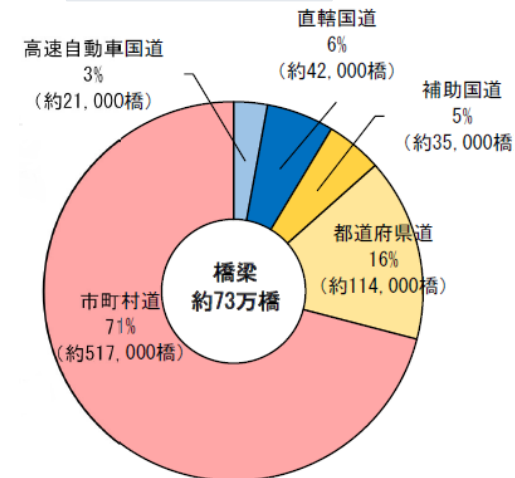


※この他、古い橋梁など記録が確認できない建設年度不明橋梁が約 22.5 万橋ある。

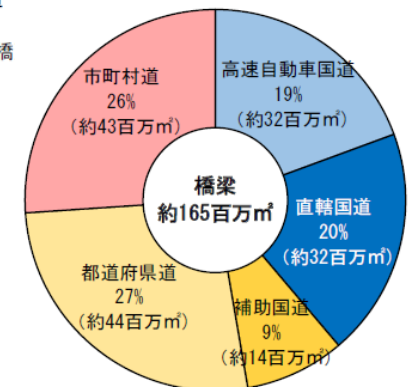
建設後50年を経過した橋梁の割合



道路種別橋梁数



道路種別橋面積

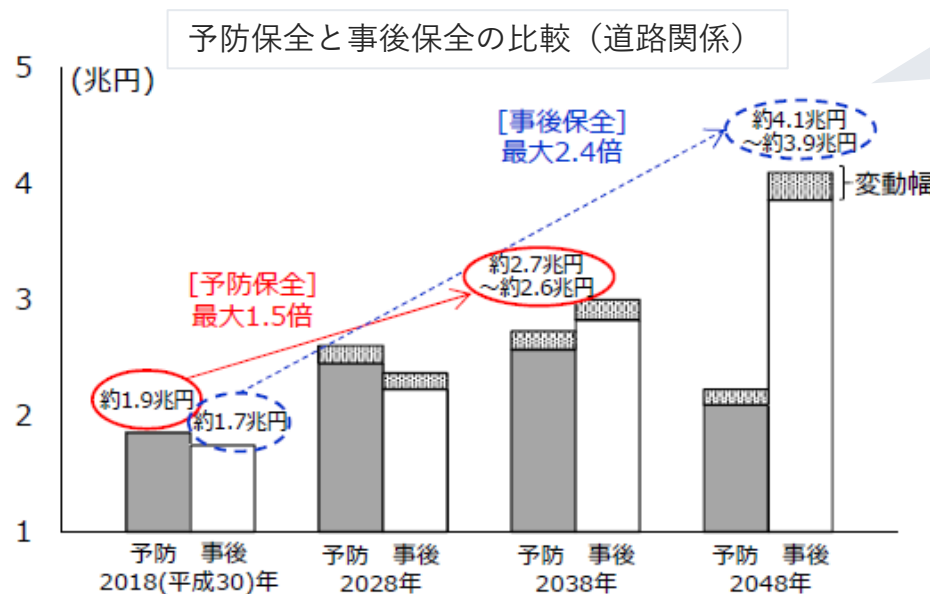
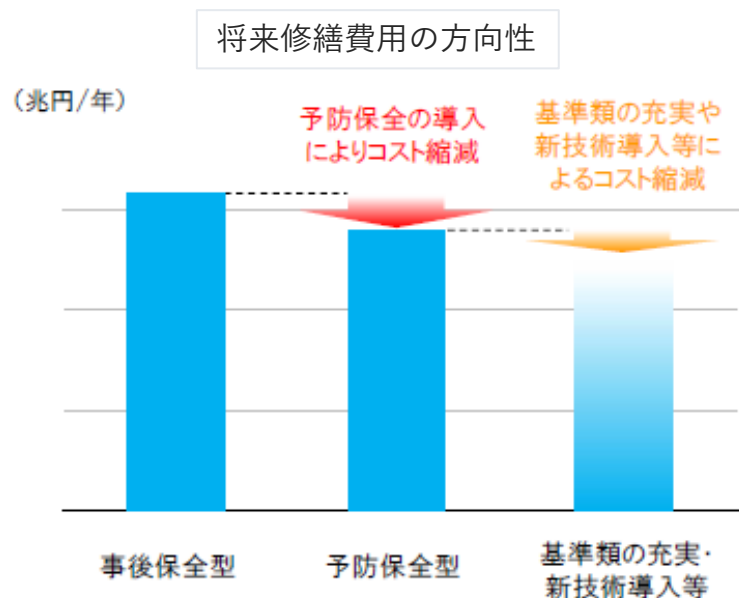


出所) 国土交通省道路局「2022年8月道路メンテナンス年報」より

予防保全型の修繕へ

トンネル天井板落下事故を機に損傷が深刻化してから大規模な修繕を行う「事後保全型」から損傷が軽微なうちに補修を行う「予防保全型」に転換

予防保全により構造物の長寿命化、ライフサイクルコスト縮減へ



事後保全の場合には、維持管理費は最大2.4倍に増加するが、予防保全の場合には最大1.5倍に抑制できるという試算結果

予防保全
施設の機能や性能に不具合が発生する前に修繕等の対策を講じること

事後保全
施設の機能や性能に不具合が生じてから修繕等の対策を講じること

出所) 国土交通省「我が国の道路メンテナンスの現状」より

国の体制は、今後も引き続き、新技術やデータの積極的活用、集約・再編等の取組による効率化を図り、持続的・実効的なインフラメンテナンスの実現を目指す

国土交通省インフラ長寿命化計画

国土強靱化のための5か年加速化対策（重点的に取り組む対策）	事業規模
激甚化する風水害や切迫する大規模地震等への対策	概ね12.3兆円
予防保全型インフラメンテナンスへの転換に向けた老朽化対策	概ね 2.7兆円
国土強靱化に関する施策を効率的に進めるためのデジタル化等の推進	概ね0.2兆円

対策期間：令和3年度～令和7年度の5年間



追加事業規模
15兆円

予防保全への本格転換の加速化や、メンテナンスの生産性向上の加速化、インフラストック適正化の推進等により、持続可能なインフラメンテナンスの実現を目指す

■具体的取組の例

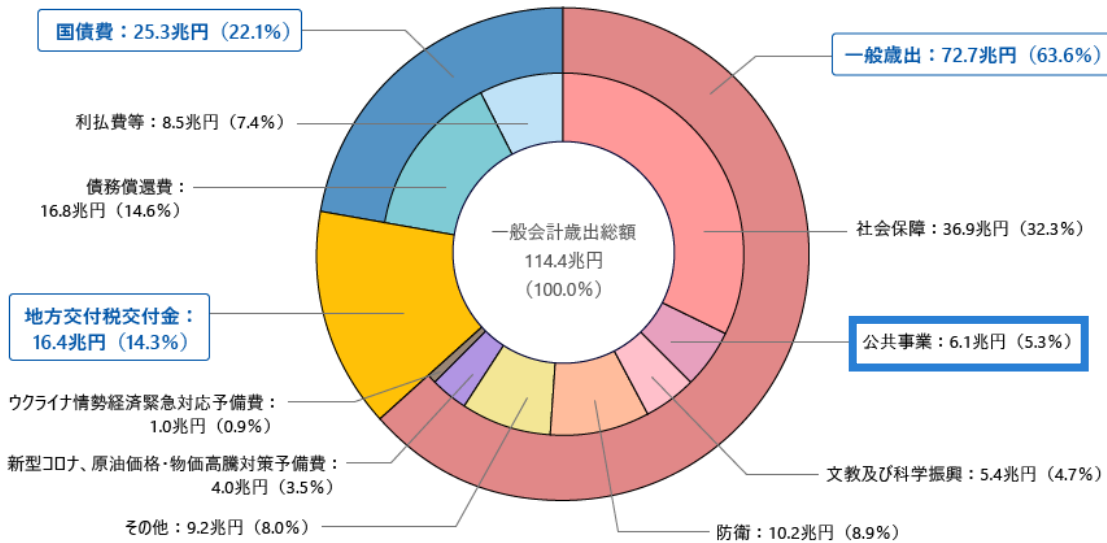
- | | | | |
|---|---|---|--|
| <p>1. 個別施設計画の策定・充実</p> <ul style="list-style-type: none"> ・定期的な計画更新の促進 ・計画内容の充実化 等 | <p>2. 点検・診断／修繕・更新等</p> <ul style="list-style-type: none"> ・早期に措置が必要なインフラへの集中的な対応による機能回復 ・マスプロダクツ型排水ポンプの技術開発 ・集約・再編に関する事例集等の作成・周知 等 | <p>3. 予算管理</p> <ul style="list-style-type: none"> ・メンテナンスの取組に対する地方公共団体等への財政的支援 等 | <p>4. 体制の構築</p> <ul style="list-style-type: none"> ・研修等による技術力向上 ・広域的な連携による維持管理体制の確保 ・官民連携による維持管理手法の導入促進 等 |
| <p>5. 新技術の開発・導入</p> <ul style="list-style-type: none"> ・NETIS等の活用による技術研究開発の促進 ・インフラメンテナンス国民会議等の活用による円滑な現場展開 等 | <p>6. 情報基盤の整備と活用</p> <ul style="list-style-type: none"> ・データベースの適切な運用、情報の蓄積・更新、発信・共有 等 | <p>7. 基準類等の充実</p> <ul style="list-style-type: none"> ・適切な運用、必要に応じて適時・適切な改定 | |

引用) 国土交通省「我が国の道路メンテナンスの現状」より

公共事業予算および産業基盤割合

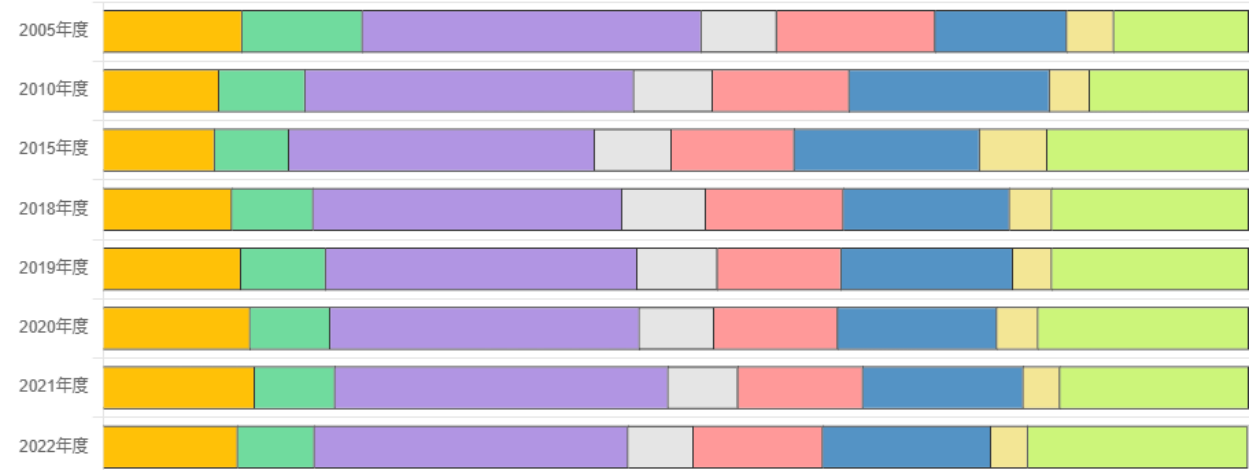
公共事業は6.1兆円（5.3%）の内、産業基盤：道路が約35%を占めており
 当社のスケルトン防災コーティングの受注が大いに期待できる

2023年度予算



資料出所：財務省「令和5年度予算書 予定経費要求書 主要経費別表」
 令和5年度予算 (mof.go.jp)
 令和5年度予算書関連 (mof.go.jp)
 一般会計予算 (mof.go.jp)

■ 国土保全 (治山治水)
 ■ 第一次産業 (農林水産)
 ■ 産業基盤 (道路)
 ■ 産業基盤 (その他)
 ■ 生活基盤 (下水道 公園)
 ■ 生活基盤 (教育 病院)
 ■ 生活基盤 (住宅 宿舎)
 ■ 生活基盤 (その他)

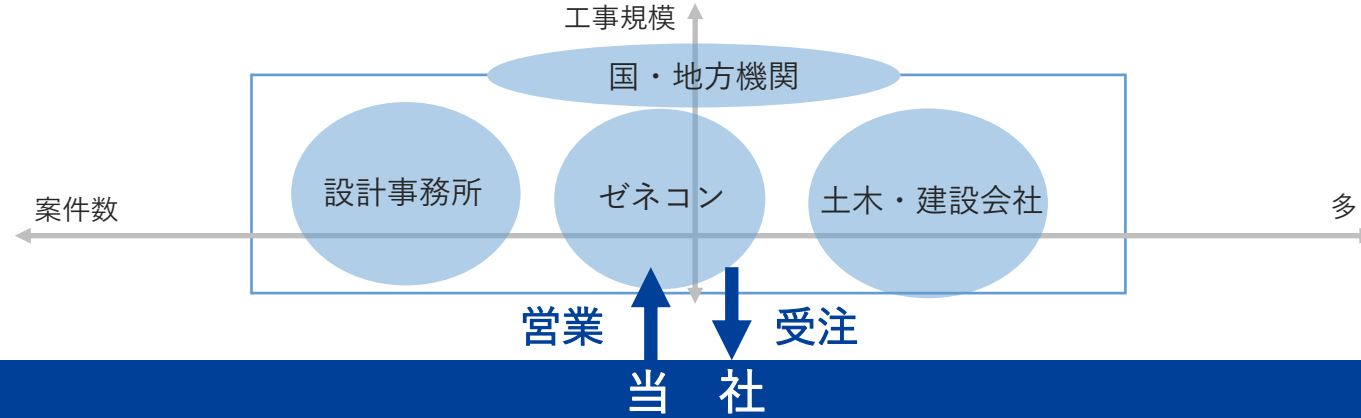


(注) 「産業基盤・その他」：港湾空港、鉄道軌道等 「生活基盤・その他」：土地造成、上・工業用水道、庁舎、災害廃棄物処理等

資料出所：北海道建設業信用保証㈱、東日本建設業保証㈱、西日本建設業保証㈱「公共工事前払金保証統計」

スケルトン対象公共工事における競合環境とポジショニング

- ・ 公共事業において当社のスケルトン工法が年々認知・推奨されており、今後も新規取引先からの受注が期待できる
- ・ 既存取引先との関係強化および国、地方の機関への訪問や新規開拓により受注拡大を図る



- ・ 優れた防災機能を有する革新的な防災工法（透明性・水蒸気透過性・耐火性・施工性）で、国・地方における公共事業（産業基盤：道路）の受注増加を目指す
- ・ 大手ゼネコン、土木・建設会社との関係を強化し、公共事業の受注を目指す
- ・ 公共事業6.1兆円（2023年度）の内、産業基盤：道路が約35%であり受注が期待できる

成長性 高

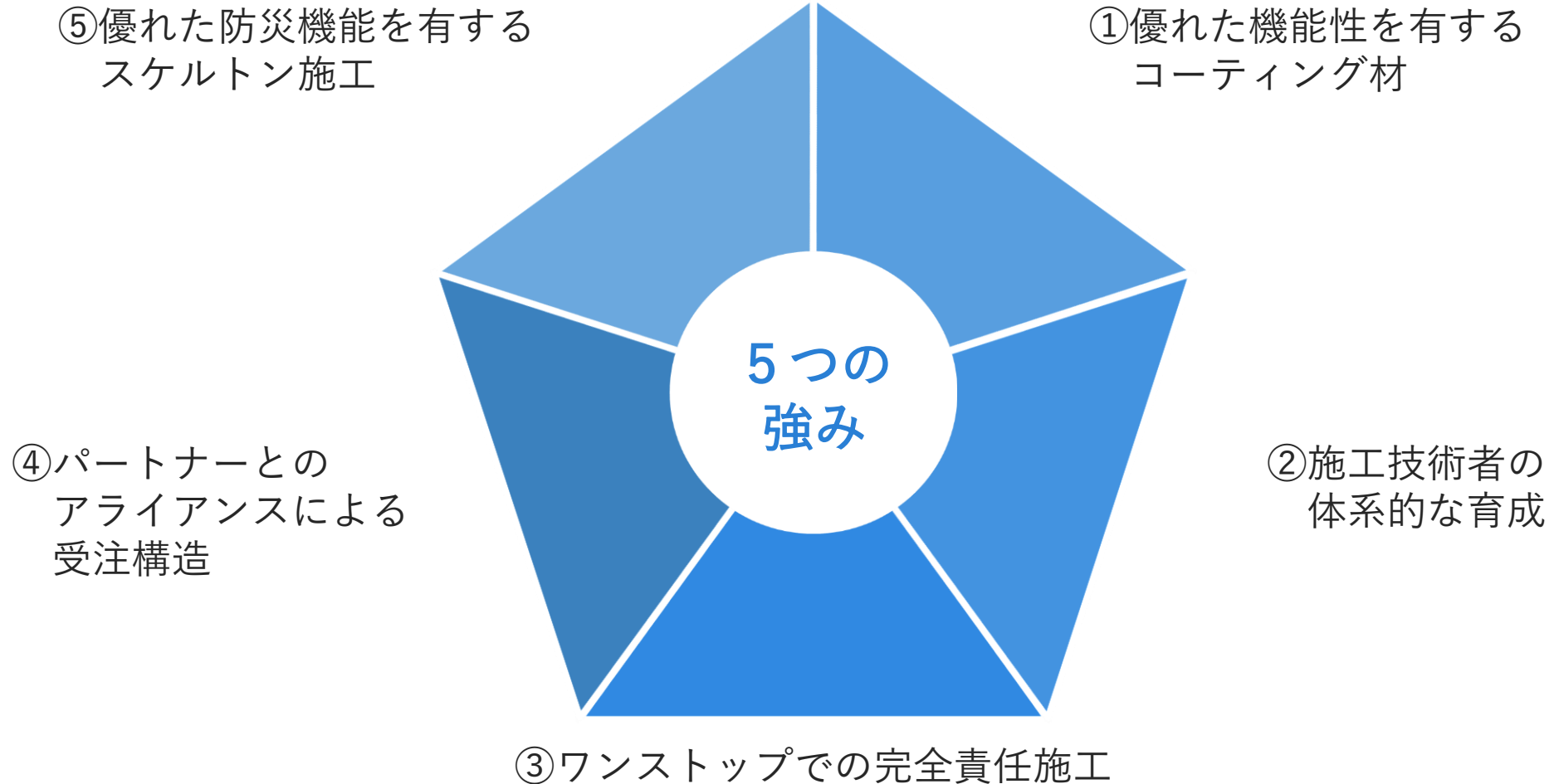
- ・ 透明性を有した防災工法であるため、積極的に参入する会社が少ない
- ・ 他にはない当社独自の技術であることが最大の差別化

競合他社 少

23拠点の支店展開と取引実績により全国どこでも対応が可能

社会的資本(道路・橋梁・トンネル等)において規模を問わず受注可能というポジショニング

ホームメイキャップ事業の強み



強み - ①優れた機能性を有するコーティング材

英国LIQUID PLASTICS Limited（現Sika Limited）との共同開発による、従来にはない極めて優れた機能を持つ外壁補修材・コーティング材を使用

ホームメイキャップ事業で使用される特殊コーティング材の優れた特性

①耐候性



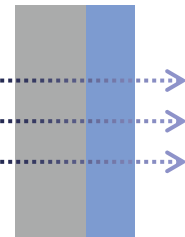
紫外線による塗膜層の劣化侵食を防ぐ

②防水性



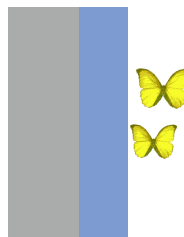
雨水や空気中の水分だけでなく、酸性雨による劣化や浸食を防ぎ、壁面を保護

③水蒸気透過性



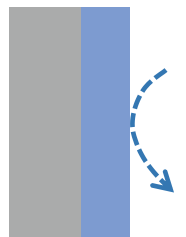
建物・外壁材の内部の湿気や水分を透過させることにより湿気による外壁の劣化を防ぐ

④低刺激性



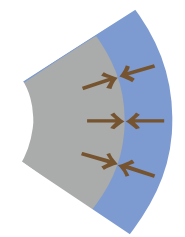
揮発性が極めて低く、施工の際にほとんど臭気や有害物質を発生しないため、内装などのデリケートな施工にも対応が可能

⑤中性化阻止性



空気中の炭酸ガスの侵入を防ぎ、コンクリートの中性を防止することで、施工後の劣化を防ぐ

⑥追従性（接着性/弾性）



外壁と極めて強力に接着し高い弾性を持つことにより外壁のたわみにも柔軟に対応し、塗膜にひび割れを起こしにくい

追従性検証



【検証方法】
コーティング材をスポンジに塗布しスポンジをひねる



【検証結果】
従来の塗膜では剥がれてしまうが当社のコーティング材は追従性を持つため剥がれない

伸縮率393%

強み - ②施工技術者の体系的な育成

徹底した研修制度を独自の資格認定制度により、施工技術と接客マナーを兼ね備えたホームメイキャップマスター*を体系的に育成

ホームメイキャップマスター認定制度イメージ

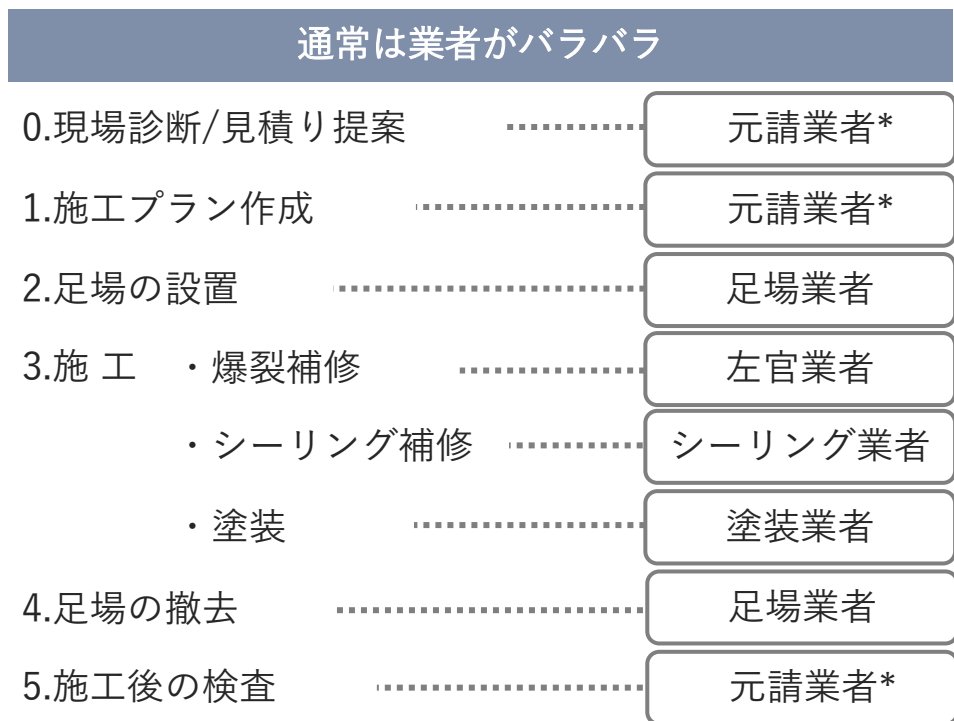
	施工技術/実績	施工プラン/立案力	接客マナー	指導能力
SVクラス (スーパーバイザー)	◎	◎	◎	◎
Sクラス (研修講師レベル)	◎	◎	◎	○
Aクラス (現場責任者レベル)	◎	○	◎	△
Bクラス (中級施工者レベル)	○	△	○	
Cクラス (初級施工者レベル)	○	—	○	
Dクラス (研修生レベル)	△	—	—	



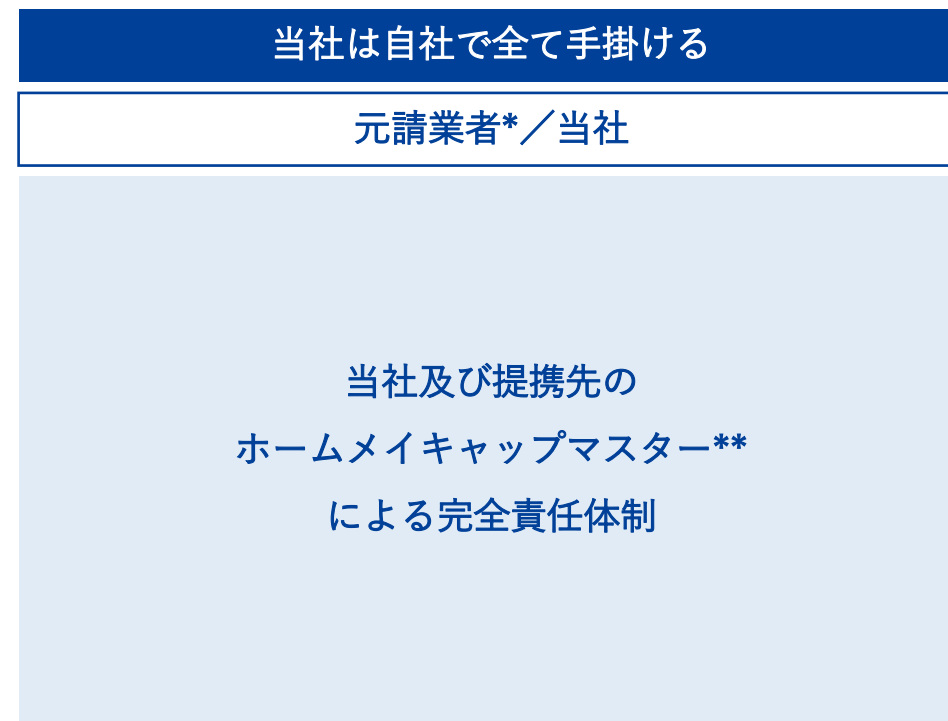
*当社が定める施工技術者の呼称。施工技術者の他に施工プランの立案能力や接客マナー、指導能力において一定の基準を満たして初めて認定を受ける。

強み - ③ワンストップでの完全責任施工

足場設置・撤去から、左官、防水・止水、塗装、シーリングに至るまで外壁の補修に関する全ての工程をワンストップで施工できる体制を構築

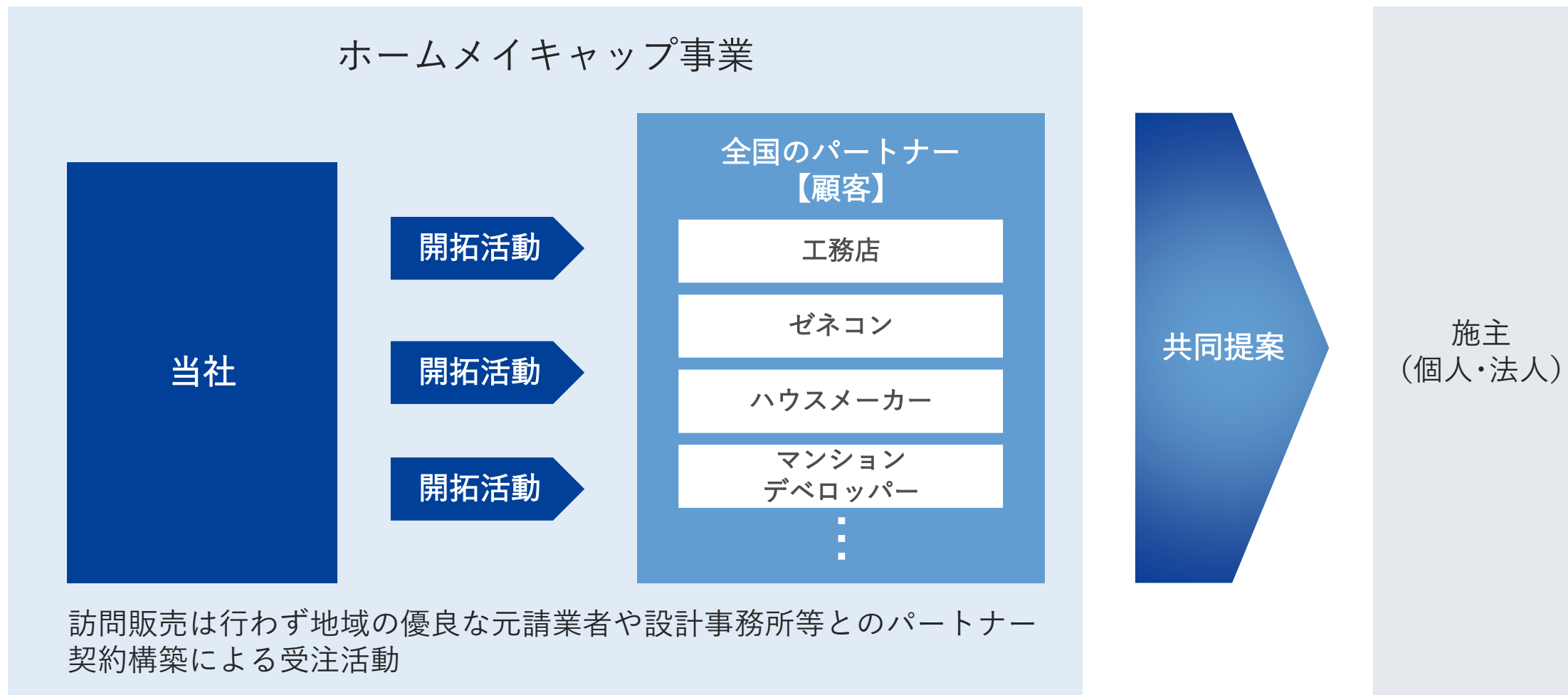


- 複数の業者が複雑に作業分担し工事に携わるため日程調整の手間が極めて大きい
- 業者間トラブルや施主からのクレームに対する責任の所在が不明瞭となる事態が頻発



- 単一の事業者によるワンストップ施工のため業者間の日程調整が不要
- 単一の事業者による施工のため責任の所在が明確な完全責任施工が可能でトラブル・クレームの発生が激減

強み - ④パートナーとのアライアンスによる受注構造

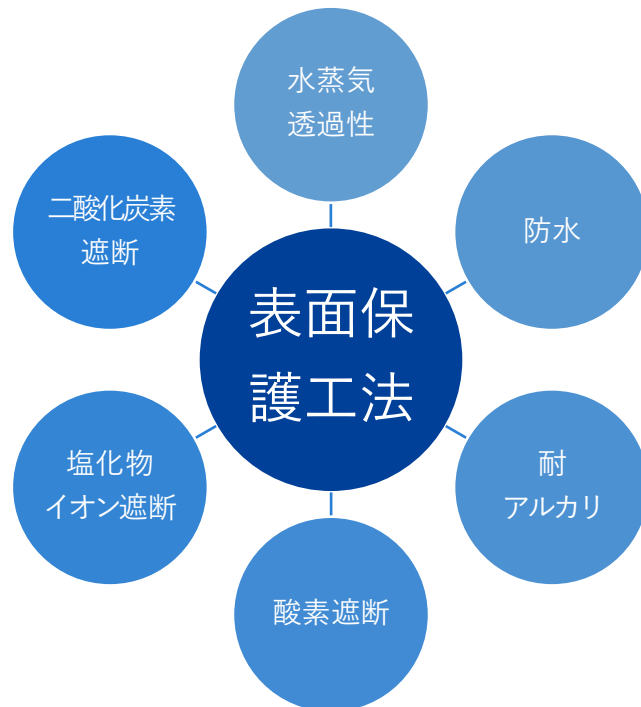


強み - ⑤優れた防災機能を有するスケルトン防災コーティング

第三者機関による厳しい試験で性能が実証されています

コンクリートの表面保護工法、はく落防止防止工において必要な規格を満たす

JR東日本、JR西日本、阪高ASR工法「B/C/F種」、NEXCOトンネル施工要領「小片剥落対策」等の試験をクリア



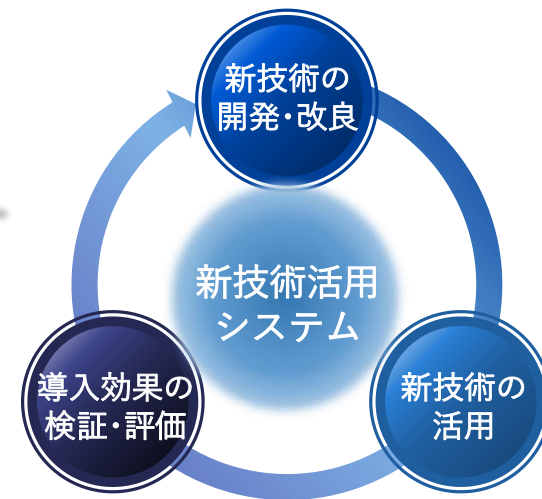
⑤優れた防災機能を有するスケルトン防災コーティング

国土交通省 新技術情報提供システム

New Technology Information System

NETIS

国土交通省が整備した効率的に新技術の閲覧・検討ができるデータベースシステム。民間企業等で開発された新技術を現場で活用し、その結果を調査・評価することによる有用な新技術の普及・促進を目的としています。



新技術の名称	超薄膜スケルトン はく落防災コーティング
NETIS登録番号	CG-120025-VE
技術概要	透明特殊コーティング材とガラス連続繊維シートの含浸接着による、透けて見えるコンクリート構造物のはく落防止機能付き表面保護工法。 (繊維シートを使用しない場合は小片はく落防止機能付き表面保護工法)
登録年度	2012年 (H24年)

比較する従来技術	ビニロン繊維シート工法	
項目	活用の効果	比較の根拠
経済性	向上(3.61%)	作業工程の短縮・使用材料の簡素化により低減できる
工程	短縮(33.33%)	
品質	向上	施工後の素地面の状態が透明である
安全性	同程度	-
施工性	向上	細かい部材・部品に適用、構造物表面の段差、ハンチにも施工できる
周囲環境への影響	向上	工期短縮により早期開放が可能

強み - ⑤優れた防災機能を有するスケルトン防災コーティング

10年以上経過しても変状・変色がみられない**透明性が強み**

本工法施工後の実施モニタリングを継続中

施工時
2009.11撮影



6年2ヶ月経過
2016.1撮影



10年9ヶ月経過
2020.8撮影



外観変状は認められない

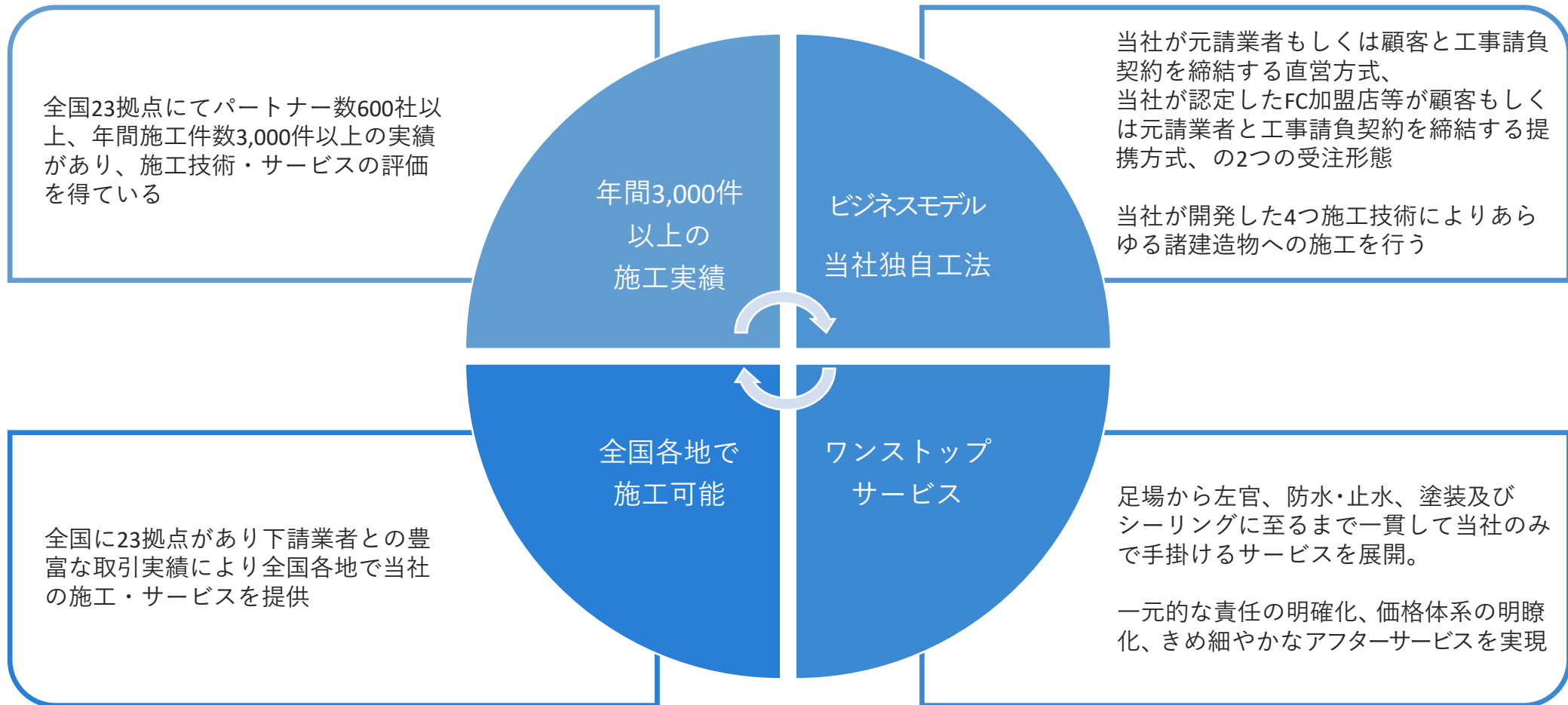
実施モニタリング例：ラーメン橋脚横梁部

他工法

※変色が見受けられる



当社の優位性まとめ



目次

事業内容

市場環境と当社の優位性

成長戦略

リスク情報

目標

列島リフォーム

日本中のあらゆる建造物をリフォームすることで
安心安全な暮らしを守る

事業地域の拡大へ

全国からアクセスできる体制を整え、それぞれの地域でシェア率を高める

23拠点 (2023年5月時点)

東北関東エリア
7拠点

仙台支店
東京支店
西東京支店
横浜支店
千葉支店
埼玉支店
宇都宮支店

中部近畿
5拠点

浜松支店
名古屋支店
滋賀支店
大阪支店
神戸支店

中四国
7拠点

岡山支店
広島支店
福山支店
周南支店
宇部支店
下関支店
松山支店

九州
4拠点

北九州支店
福岡支店
久留米支店
熊本支店



2027年5月までに

全国47都道府県を全てカバーする

50拠点展開を目指す



※コロナにより人材確保や人員募集等が順調にいかず、開設する計画はあったものの開設が順調にいかなかった。コロナが落ち着き今期より開設の目途がたったものの、今までの遅れを踏まえ、2027年に変更いたしました。

※2024.5目標値につきましては、不確定要素が多いため記載を省略しております。

全国からの包括的受注体制を整える

当社独自技術とワンストップ施工を強みに 大手企業からの包括的発注を請け負う体制づくり

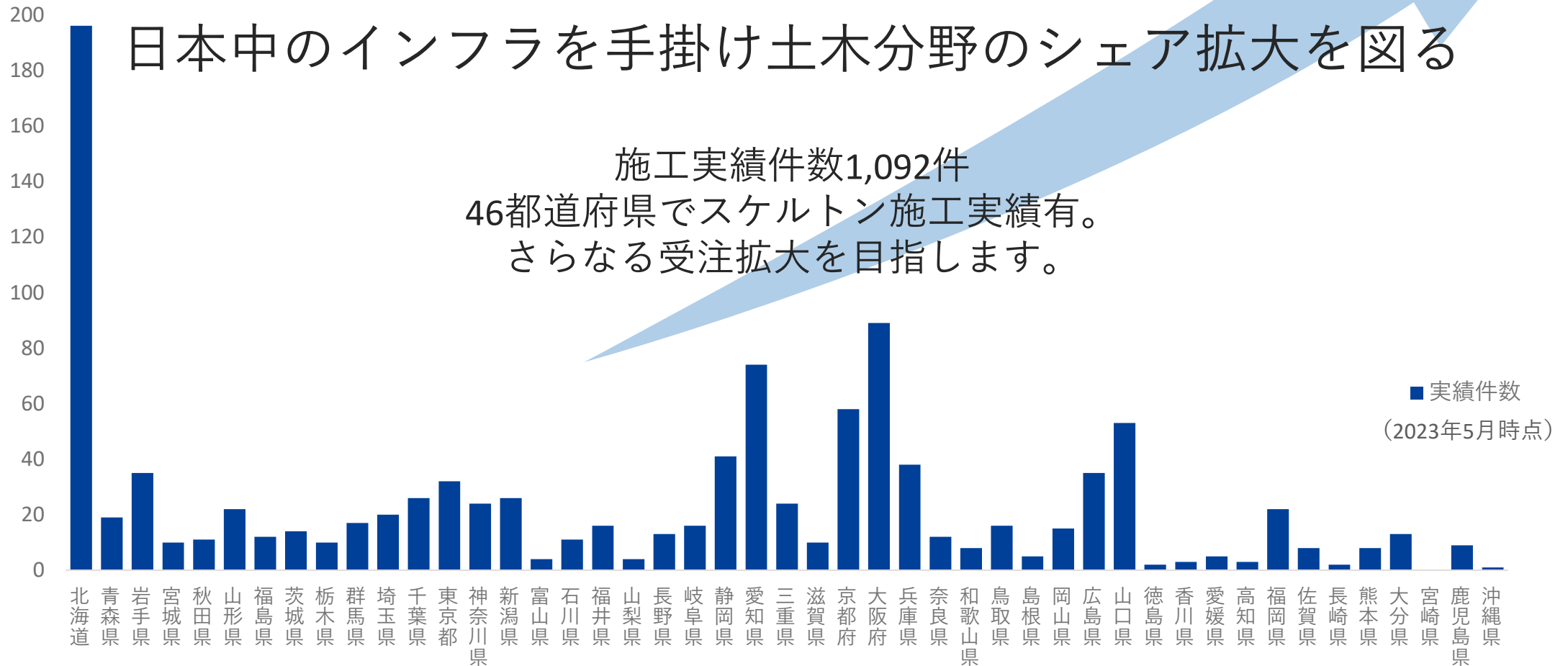
新築着工数減少の背景から、大手住宅メーカーもリフォーム工事案件数が増加することが予測されます。面倒な細々とした工事を当社に一括発注いただくことで、一斉に全国の工事を請け負うことが可能。



全国のインフラに携わる

当社の特許技術「スケルトン」を全国でアプローチ
日本中のインフラを手掛け土木分野のシェア拡大を図る

施工実績件数1,092件
46都道府県でスケルトン施工実績有。
さらなる受注拡大を目指します。



新工法への積極的な取り組み（応用特殊施工）

ホームメイキャップは塗装を進化させ、より良いサービスを提供いたします
あらゆるニーズにお応えするべく、研究・開発を続けています

ハイパーメット工法

強固な下地で折半・スレート屋根の
漏水を防ぐ防水工法



ウルトラジャケット工法

柔軟性・強靭性を併せ持つ
大壁工法



キングブーツ工法

基礎巾木部
クラック防止工法



マクハリニュートン工法

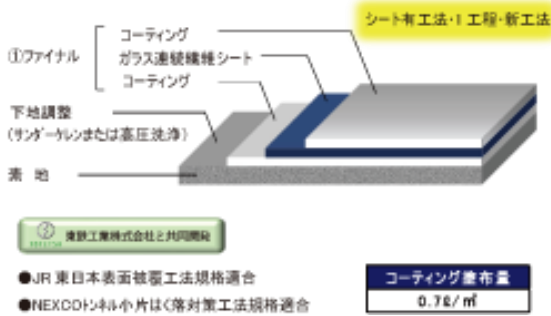
強固な透明塗膜による
タイルはく落防止システム



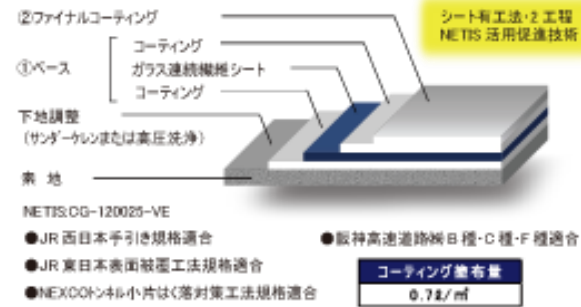
スケルトン工法ラインナップ

技術力の強化を図るため、また市場ニーズにマッチするよう改良を続けバリエーションを増やしています

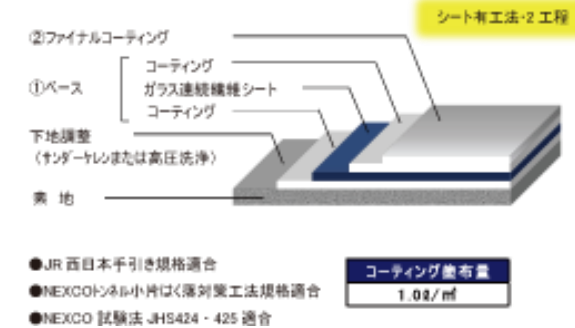
A T-One 工法 (剥落対策工・表面保護工)



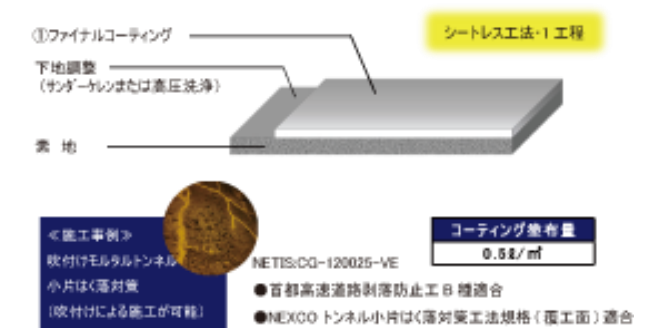
B 超薄膜スケルトンはく落防災コーティング (剥落対策工・表面保護工)



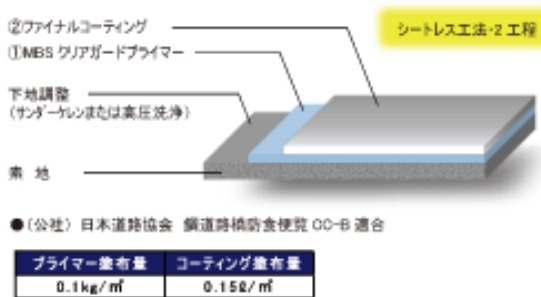
C 薄膜スケルトンはく落防災コーティング (剥落対策工・表面保護工)



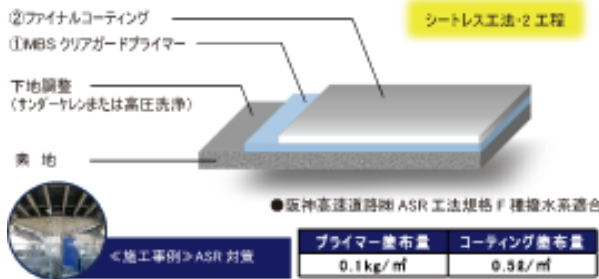
D スケルトンクリアーコーティング (小片剥落対策工・表面保護工)



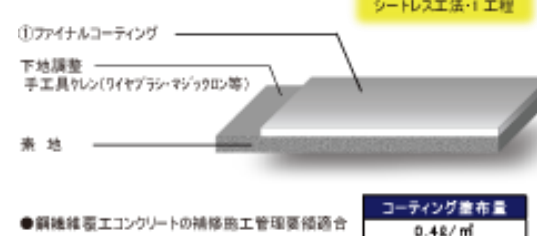
E スケルトンクリアーコーティング CC-B 仕様 (表面保護工)



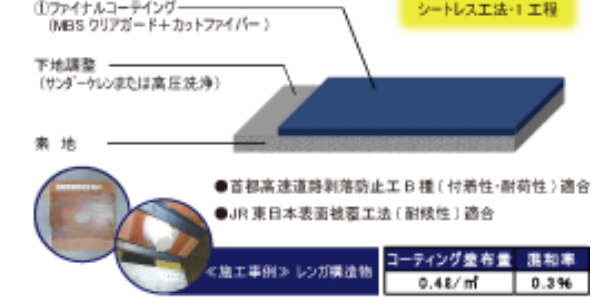
F スケルトンクリアーコーティング ASR 対策仕様 (表面保護工)



G スケルトンクリアーコーティング 鋼繊維仕様 (表面保護工)



H スケルトンクリアーコーティング レンガ構造物仕様 (表面保護工)



事業基盤を整えるための取り組み

営業基盤の強化

内容	進捗状況
全国各地への営業展開を目指し、広域的に直営支店を配置・拡大する	コロナ禍の影響で第24期と第25期は新規支店の開設を控えていたが、第26期より高松と大分の2支店の開設準備室を設置し、第27期の支店開設を予定しており、2027年5月までに50拠点展開を目指す。
パートナー発掘の強化、公共団体との関係強化や提案強化	新規に全国に拠点を持つハウスメーカーや不動産管理会社への営業を強化したことにより、売上の増加に繋がっている。〔ホームメイキャップ事業 第25期3,698百万円⇒第26期3,757百万円 59百万円増〕 継続して既存パートナーとの関係強化及び新規パートナーの開拓や休眠パートナー先への関係構築等を行い、安定した受注構造も維持されている。〔ホームメイキャップ事業 第25期 547社⇒第26期 606社 59社増〕 スケルトン工法での道路や橋梁、トンネルの補修工事も全国の46自治体や公共団体へ拡大している。 〔実績件数累計1,092件〕
工事採算性を重視した受注方針の徹底	第26期は原材料・人件費等の値上げの影響を受けてはいるが、原価率を低減することができた。今後は每期1%低減することを目標としている。〔第25期72.3%⇒第26期70.9% 1.4%低減〕
大手建設コンサルタントとの連携を基盤に公共工事の受注強化	業務提携先のパシフィックコンサルタンツ(株)との連携により当社の技術が認知されつつあり、実績も順調に増加傾向にある。〔第25期158件、第26期161件〕
スケルトンはく落防災コーティング施工の受注拡大を図る	スケルトン担当部署での営業体制から全国の支店23拠点で全国をカバーする体制に変更し、受注拡大を図る。

技術力の更なる向上

内容	進捗状況
スケルトン防災コーティングの改良およびコストダウン	当社研究所による技術改良や業務提携先のパシフィックコンサルタンツ(株)、西日本高速道路(株)等との技術開発・改良を引き続き行っている。〔継続中〕
施工管理と品質・技術の向上	技術研修の実施、OJTのカリキュラムの見直しなどに取り組んでいる。〔継続中〕
ホームメイキャップマスターの育成	新入社員の配属による施工者の増員や既存施工者のスキルアップ教育により、施工管理者の育成を進めている。〔継続中〕

組織力

内容	進捗状況
支店長人材の採用・育成	毎期継続して新卒・中途採用の実施及び社内研修により支店長候補者育成中である。採用・育成も支店長全員が行う体制とし、2027年5月までに全国50支店設置を目指す。 〔継続中〕
施工認定店の整備	下請先の中から候補となる業者を選定している。現在は約10社の施工認定店があり、今後も増加させ施工体制の強化を図る。 〔継続中〕
経営ビジョンを共有し挑戦する価値観を形成する	全国を4つのエリアに分け、そのエリア毎の定期的なミーティング等の実施により社員全員が共通認識をもてる環境を作り、共通の価値観形成が進んでいる。 〔継続中〕

利益計上体質のための経営指標

- ✓ 売上高経常利益 **10%以上**
- ✓ 自己資本比率 **50%以上**
- ✓ ROE **8%以上**
- ✓ PBR **1.0倍以上**

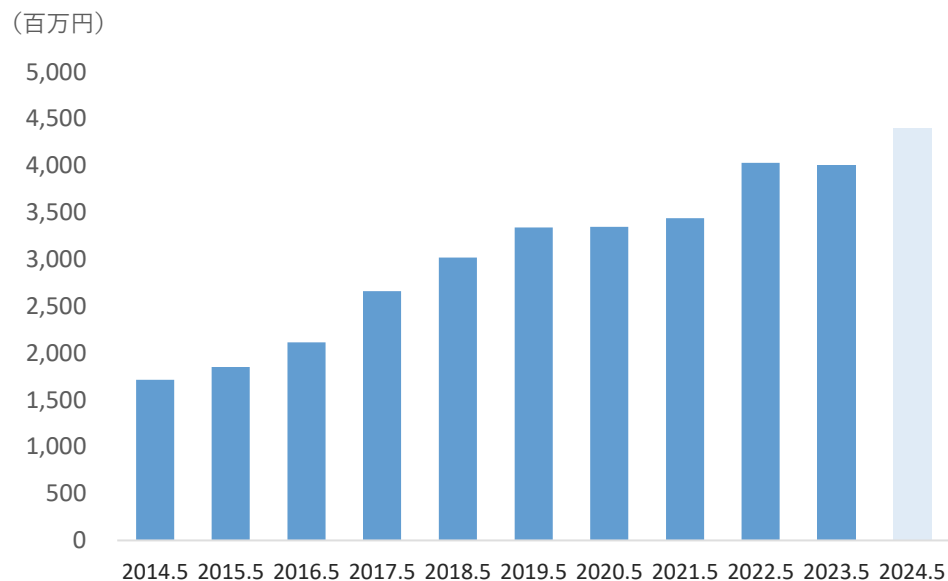
※目標については、2023.5期も達成しております。

※経営指標の観点については、企業の成長性・安全性・収益性・強固な財政状態の確立等です。

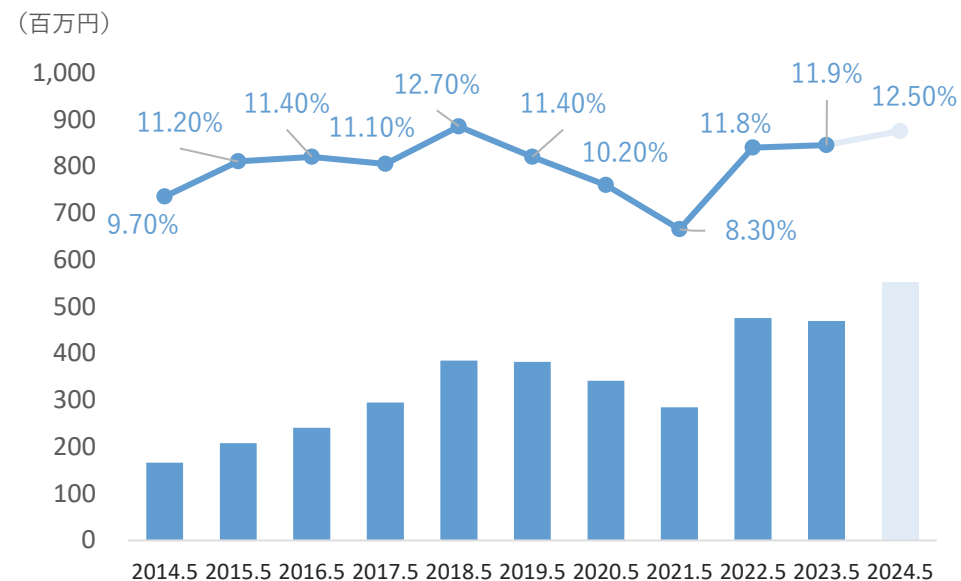
※有利子負債を有する（借入を行う）ことにより、財務レバレッジを効かせ業容拡大を図る一方で、資本効率や株価を意識した経営を行うこととしたため、経営指標の内容を一部変更いたしました。

業績推移

売上高



経常利益・経常利益率



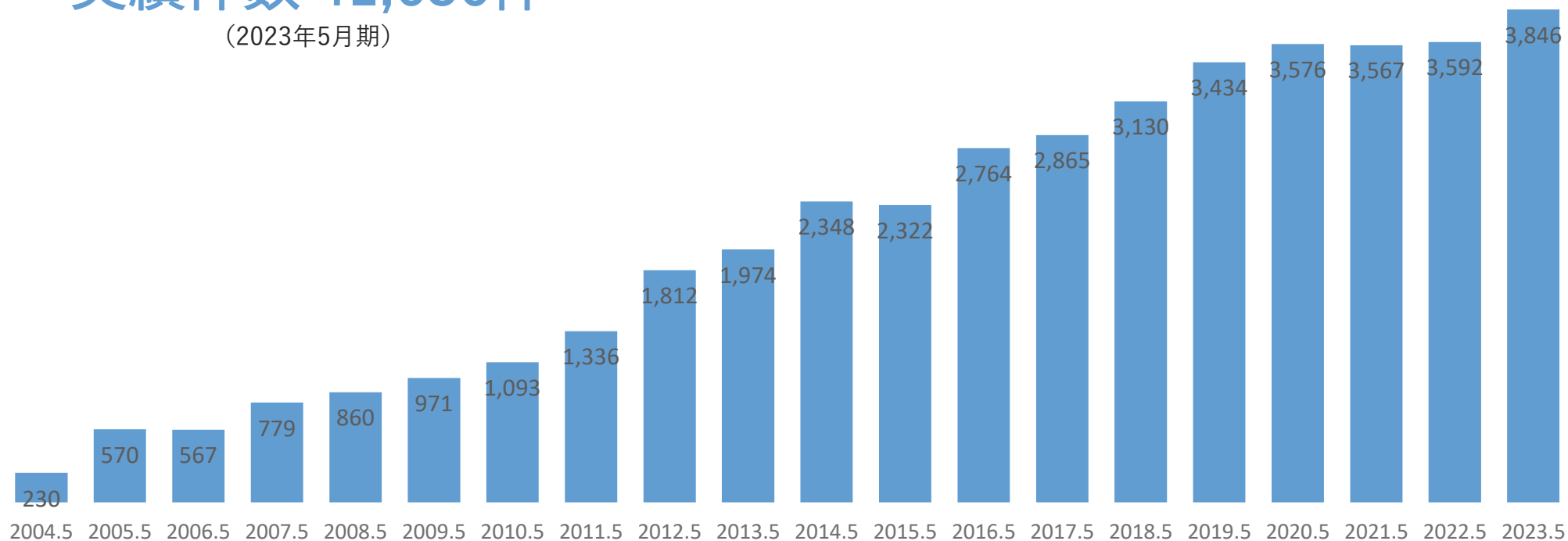
	2014.5	2015.5	2016.5	2017.5	2018.5	2019.5	2020.5	2021.5	2022.5	2023.5
自己資本比率	38.8%	42.0%	57.1%	55.6%	64.1%	69.9%	71.7%	73.2%	77.7%	78.0%
ROE	15.9%	19.4%	14.5%	14.2%	16.8%	15.4%	10.2%	11.2%	11.4%	10.4%
ROA	6.5%	7.9%	7.2%	8.0%	10.1%	10.3%	7.2%	8.1%	8.6%	8.1%
PBR	1.3倍	1.7倍	1.4倍	2.7倍	3.6倍	3.4倍	2.4倍	1.5倍	1.3倍	1.1倍

リフォーム工事実績件数推移

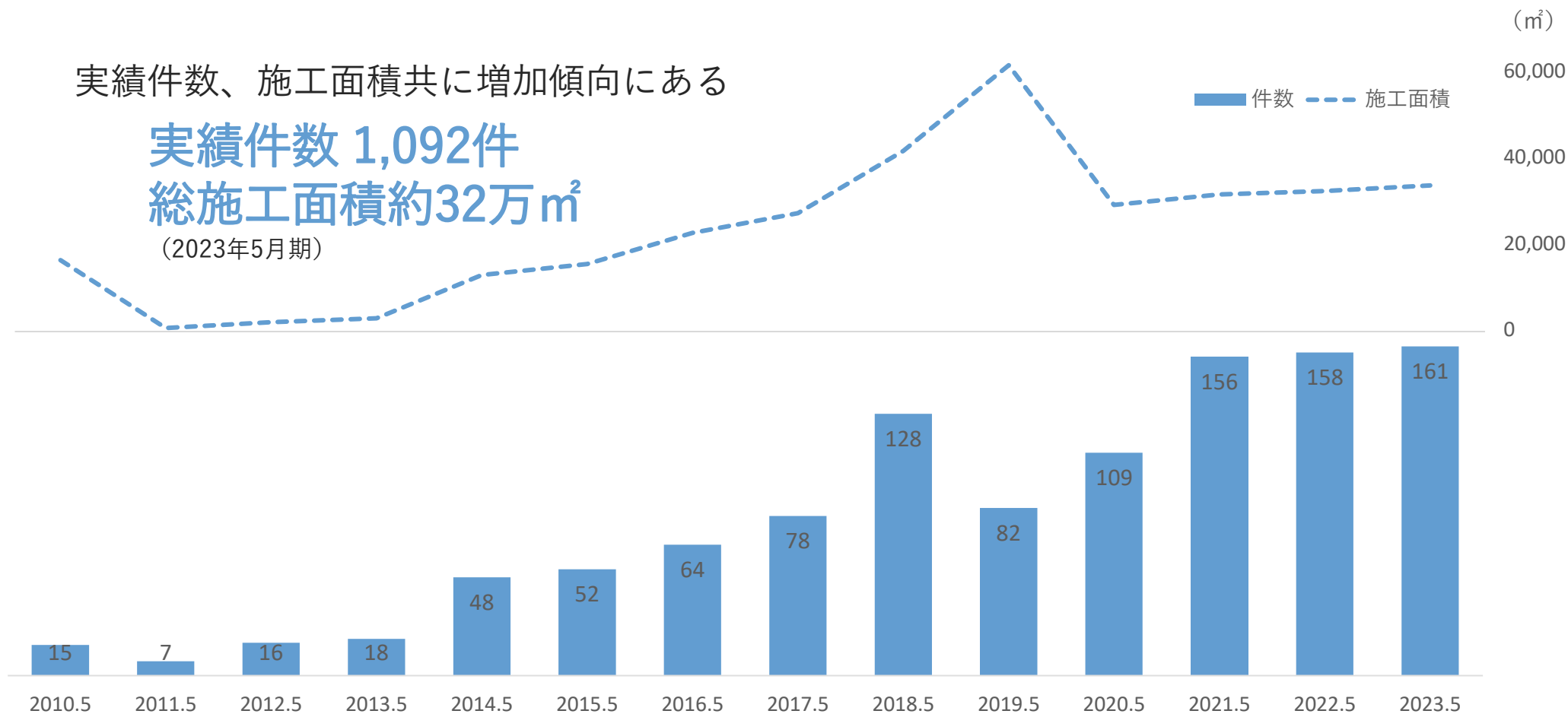
実績件数は堅調に増加傾向にある

実績件数 41,636件

(2023年5月期)

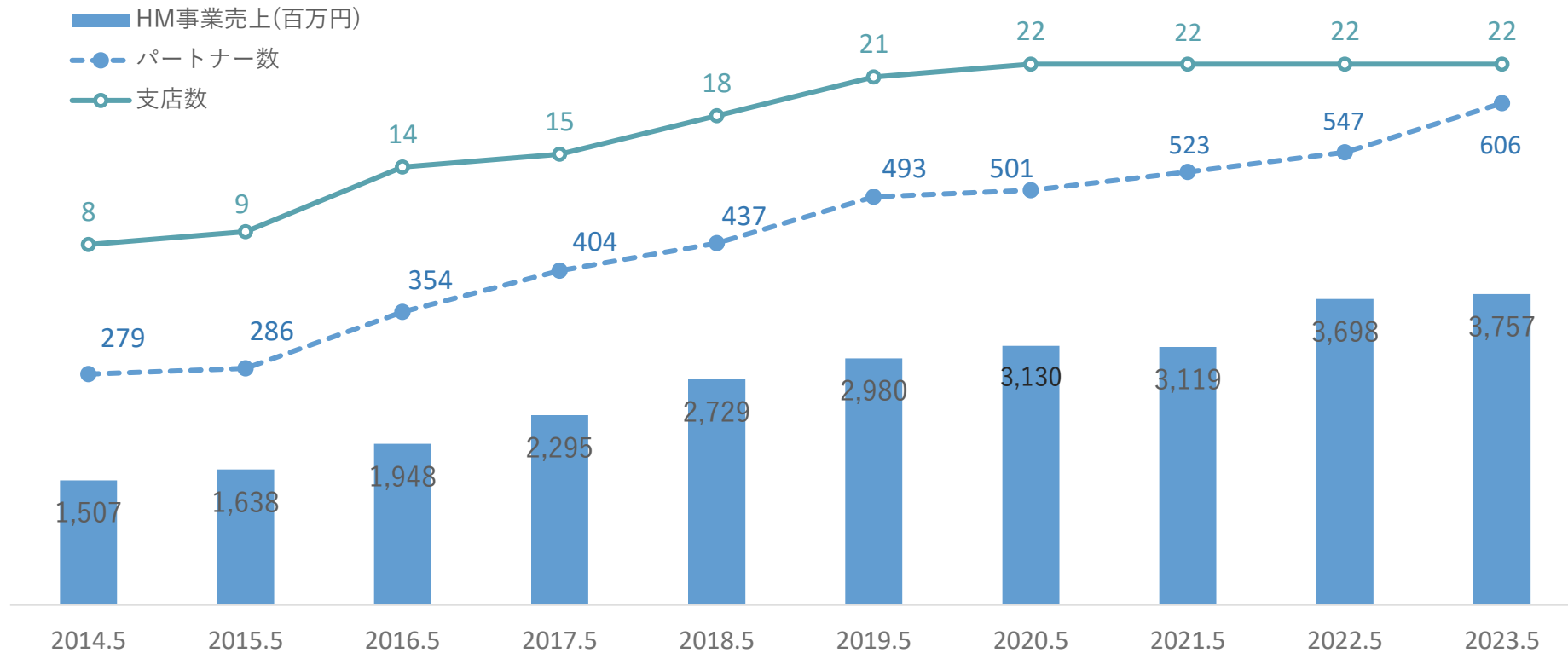


スケルトン防災コーティング施工実績推移



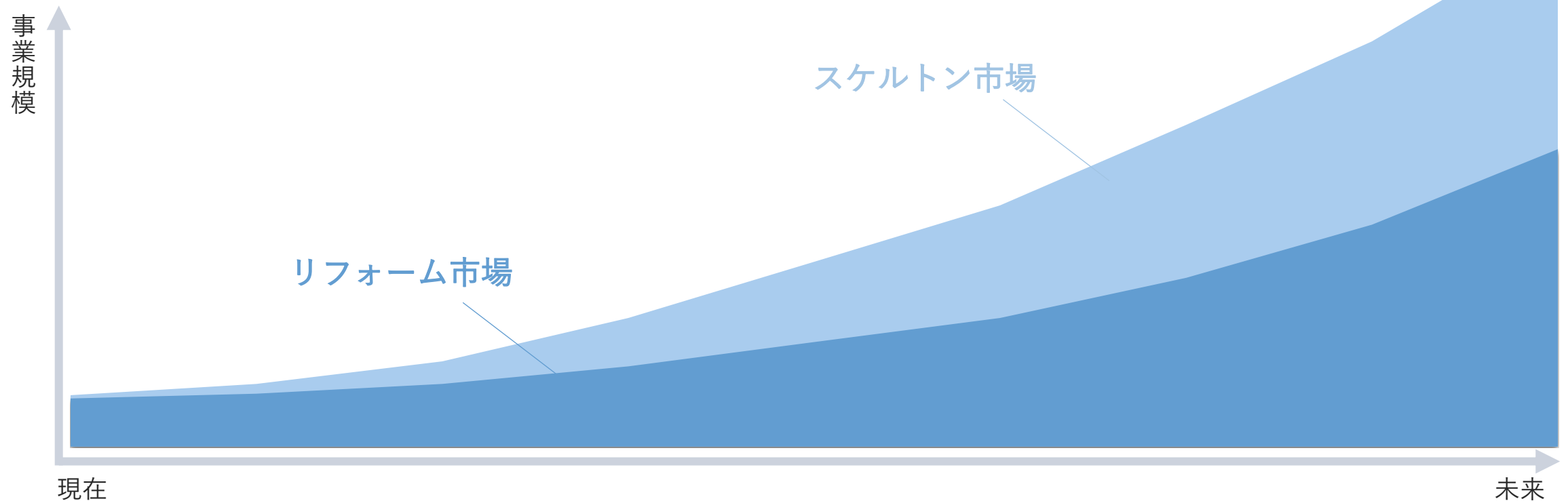
支店数・パートナー数推移状況

支店数およびパートナー数増加に伴い、ホームメイキャップ事業売上高も増加

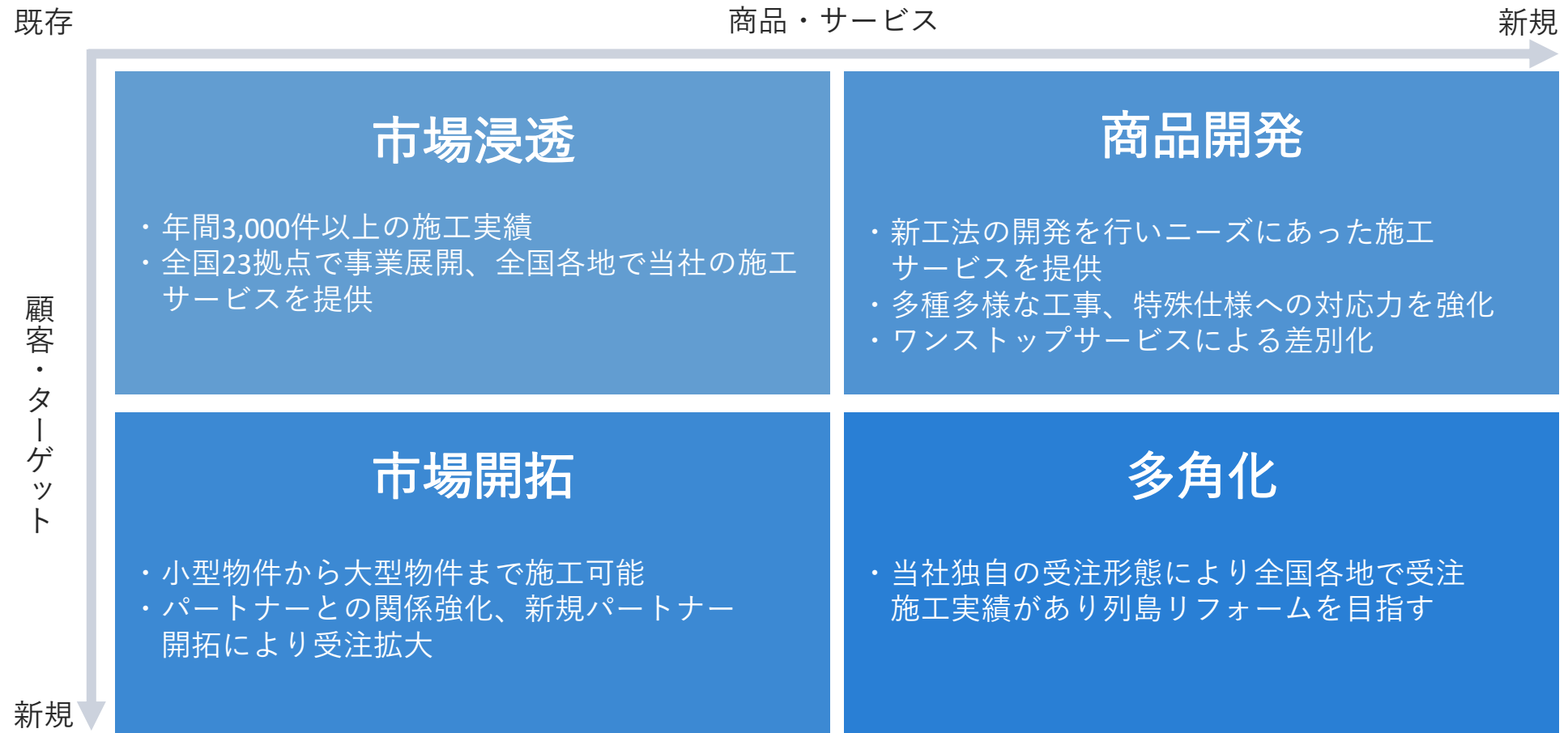


中長期的な成長のイメージ

全国展開によりリフォーム工事で着実に売り上げを伸ばし、
知名度を上げるとともに、より筋肉質な財務体質を整え
スケルトン工事の拡大でさらなる成長を目指す！



成長性



株式会社リグノマテリアとの資本業務提携概要

当社は2023年7月20日開催の取締役会において、株式会社リグノマテリアとの間で資本業務提携に向けた基本合意書の締結を行うことを決議し、その内容について2023年7月31日開催の取締役会において株式会社リグノマテリアとの間で資本業務提携に関する投資契約書締結を行うことを決議いたしました。当該決議に基づき2023年7月31日に資本業務提携に関する投資契約書を締結し、2023年8月1日に払込みが完了いたしました。

名 称	株式会社リグノマテリア	
所在地	東京都港区赤坂二丁目15-16 赤坂ふく源ビル1階	
代表者	代表取締役 三浦善司	
事業内容	①化成品及び天然物由来の原料、加工品の製造・販売・輸出入 ②化成品及び加工品工場の設備・設計、コンサルタント業務 ③前各号の関連する商品開発研究・計画・企画・立案並びに販売調査の受託、設備・機械器具類の設計、製作、 売買、リース、技術指導及び輸出入	
資本金	121,250千円（2023年8月現在）	
設立年月	2019年12月	
当社との関係	人的関係	当社代表取締役社長山本貴士が株式会社リグノマテリアの取締役に就任。（2023年8月1日）
	資本的関係	第三者割当増資における90株 202,500千円を2023年8月1日に払込を実行。 所有割合：18.3%
	取引関係	該当事項はありません。
	関連当事者	該当事項はありません。

株式会社リグノマテリアとの資本業務提携の目的

両社は、株式会社リグノマテリアが世界で唯一生産する「改質リグニン」を原材料とした、植物由来の新たな建築資材等や交通インフラの補修・維持管理技術を開発・販売することで売上の拡大を目指し、さらにすでに市場に流通している石油由来の各種製品を「改質リグニン」を原材料とする植物由来の製品に置き換えていくことで、両社の企業価値を大きく向上させることをこの度の資本業務提携の主な目的としております。

また、株式会社リグノマテリアは、「改質リグニン」の供給を行う製造プラントを全国に展開することを計画しており、当社の持つあらゆる災害に対し耐久性を高める技術を使用したプラントの建設や維持管理等で当社が担う部門でのコストの最適化を図り、当社の全国にある拠点のネットワークを活用した開発・販売をするとともに、効率的なプラントの設置・運営を全国で行うことで計画を達成することを目標としております。

それ以外に、両社の取り組みにより、全国にある豊富な森林資源をもとに、日本を資源大国へと変貌させる大きな可能性を秘める「改質リグニン」を世界に広め、地球環境の改善（脱石油・脱炭素・生分解性）と、日本の森林資源を全活用する事により日本経済の発展と地方経済創生へ寄与するとともにSDGsの達成も目的としております。

株式会社リグノマテリアとの業務提携内容

1. プラント建設及び維持管理業務
2. 製造物の販売支援業務
3. 建築・土木の新領域における今までにない製品・技術の開発業務
4. 新しい建築資材の開発業務
5. その他両当事者の企業価値向上のために共同で行う業務

目次

事業内容

市場環境と当社の優位性

成長戦略

リスク情報

主なリスク及び対応策

主要なリスク	影響する内容	顕在化の可能性 /時期	リスク対応策
人材の確保	・ホームメイキャップブランドは人的資本によって維持されている要素が強いため、営業戦略の立案及び実行に必要な人員数を確保できなくなった場合、業績及び支店設置計画の見直し等、今後の事業展開に影響を及ぼす可能性がある	中/中長期	<ul style="list-style-type: none"> ・人材採用の積極的な取り組み ・独自の研修プログラムを当社スタッフに向け実施し、人材の定着・育成に努める ・資格取得制度の確立
建設技能労働者の不足	・技能者数の減少が進んだ場合、施工能力の縮小による受注高減少の可能性はある		
法的規制	・建設業法、建築基準法等の変更等があった場合、また、当社において違法な行為があった場合、業績に影響を及ぼす可能性がある	低/中長期	<ul style="list-style-type: none"> ・顧問弁護士、専門家と連携し、法的規制の動向に注視し、臨機応変に対応できる仕組みを整えている
品質維持	・ホームメイキャップ事業への予想を超える需要に対して、ホームメイキャップ品質維持の取り組みが対応できない場合、業績に悪影響を及ぼす可能性がある	中/中長期	<ul style="list-style-type: none"> ・当社スタッフ及び加盟店スタッフに対し、施工技術、商品知識及び接客マナーについての独自の研修プログラムの履修を義務付け品質維持に努める
特定取引先への依存	・ホームメイキャップ事業で採用している特殊機能性塗料の仕入れ先シーカ・ジャパン(株)と契約解除等が起こった場合、業績に影響を及ぼす可能性がある	中/中長期	<ul style="list-style-type: none"> ・同社との良好な関係に十分留意 ・当該塗料を自社で製造できる体制へ構築予定
自然災害	<ul style="list-style-type: none"> ・被災地により、本社・事業所および建設現場等の回復に関わる多額な費用発生による財政状況悪化の可能性はある ・被災状況により、受注活動の停滞、売上高の減少、建築資材の高騰、現場作業の中断による、営業活動、経営成績低下の可能性はある 	低/不明	<ul style="list-style-type: none"> ・複数の事業展開により極端な業績悪化を生じさせない支店設置展開
労働災害事故	・多大な補償費等の負担が生じるとともに、社会的信用の低下による受注高減少につながる可能性がある	低/不明	<ul style="list-style-type: none"> ・当社スタッフ及び加盟店スタッフ、下請業者に安全衛生の徹底

免責事項

本資料は、当社の事業内容及び事業戦略に関する情報の提供を目的とするものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘する目的としたものではありません。

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動する可能性があります。従いまして、実際の業績が本資料に掲載されている将来の見通しに関する記述等と異なるリスクや不確実性がありますことを予めご了承ください。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は
2024年8月を予定しております。

