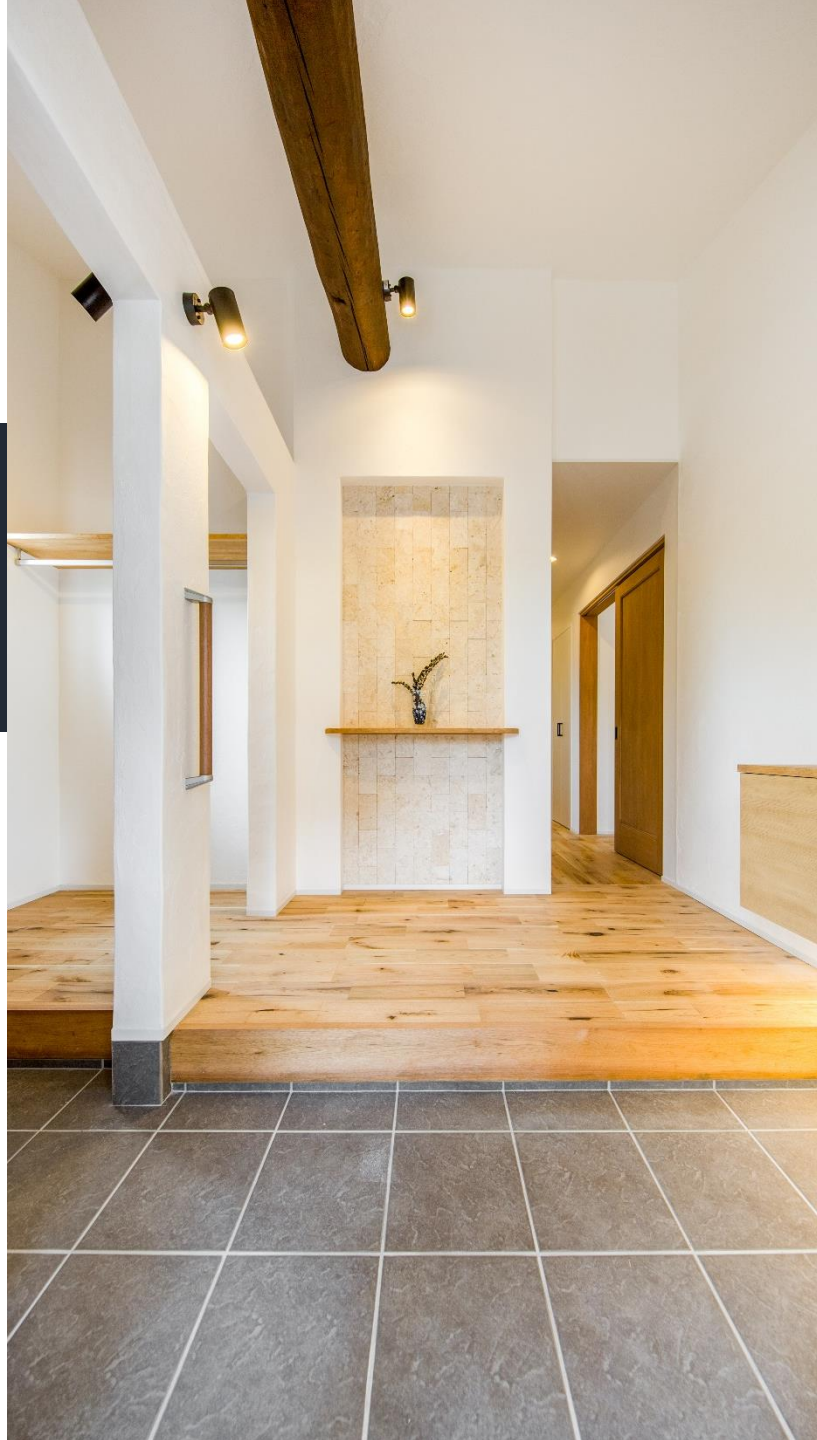


r-cove*
U N I T E D

2022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

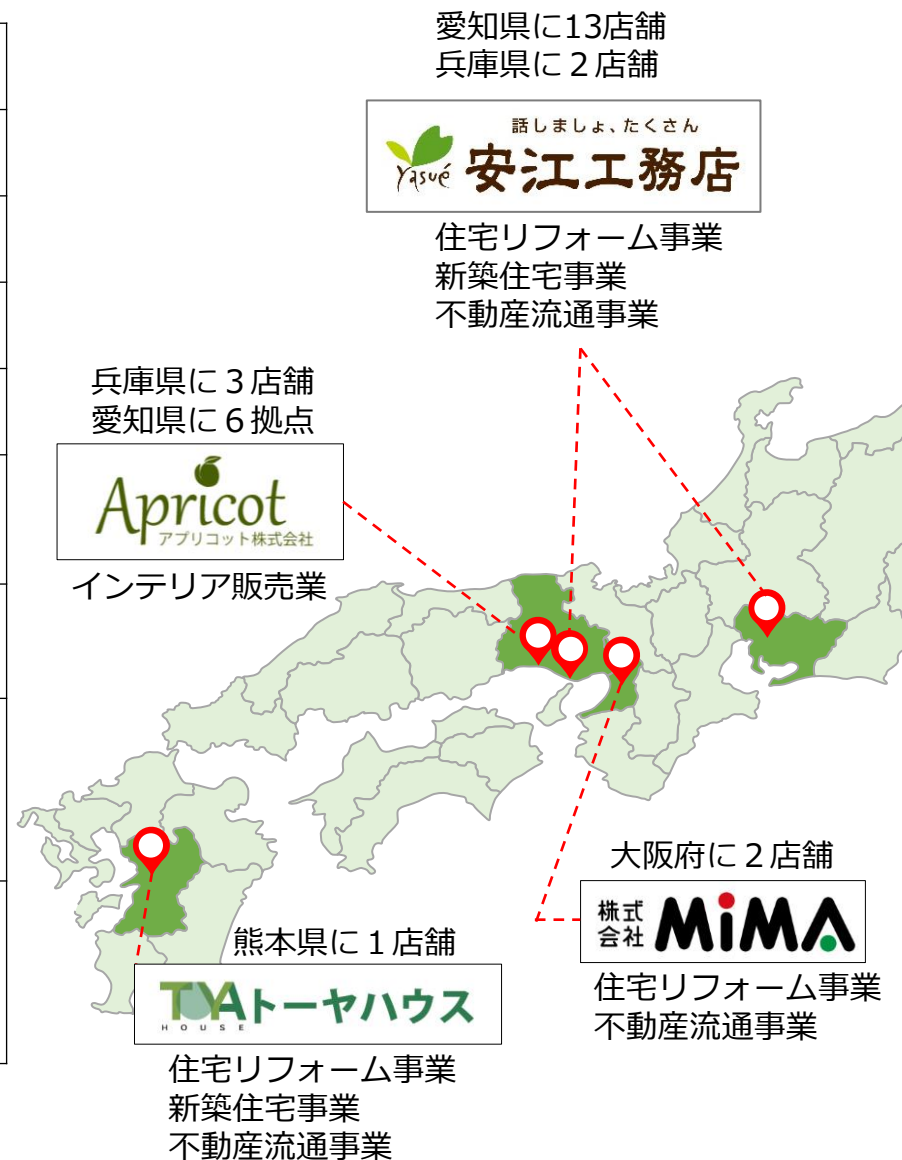
【東証スタンダード/名証メイン:1439】



- 1. 会社概要**
- 2. 2022年12月期 連結決算の概要**
- 3. 2023年12月期 連結業績予想の概要**
- 4. 中期経営計画の進捗状況**
- 5. 住宅市場の変化と事業戦略**
- 6. 株主還元**

1. 会社概要（2023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	2億5,685万円
従業員数	238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
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
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
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）

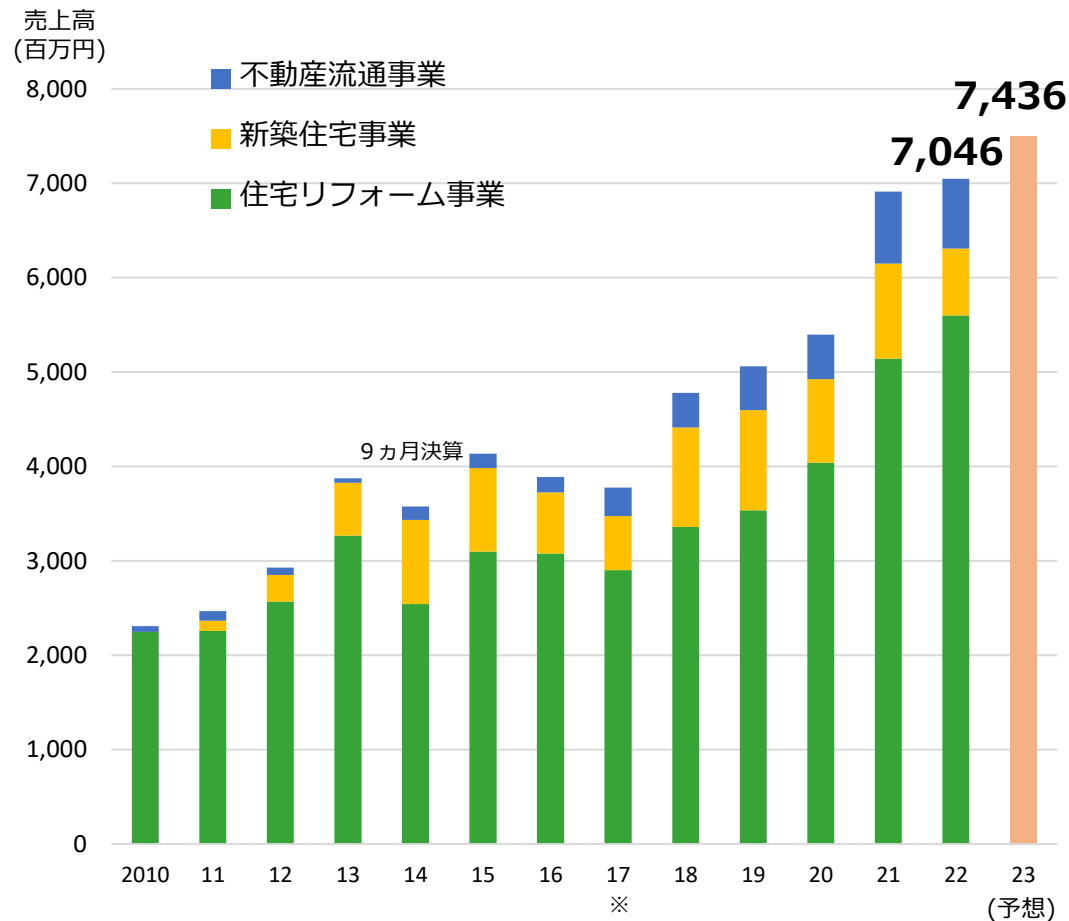
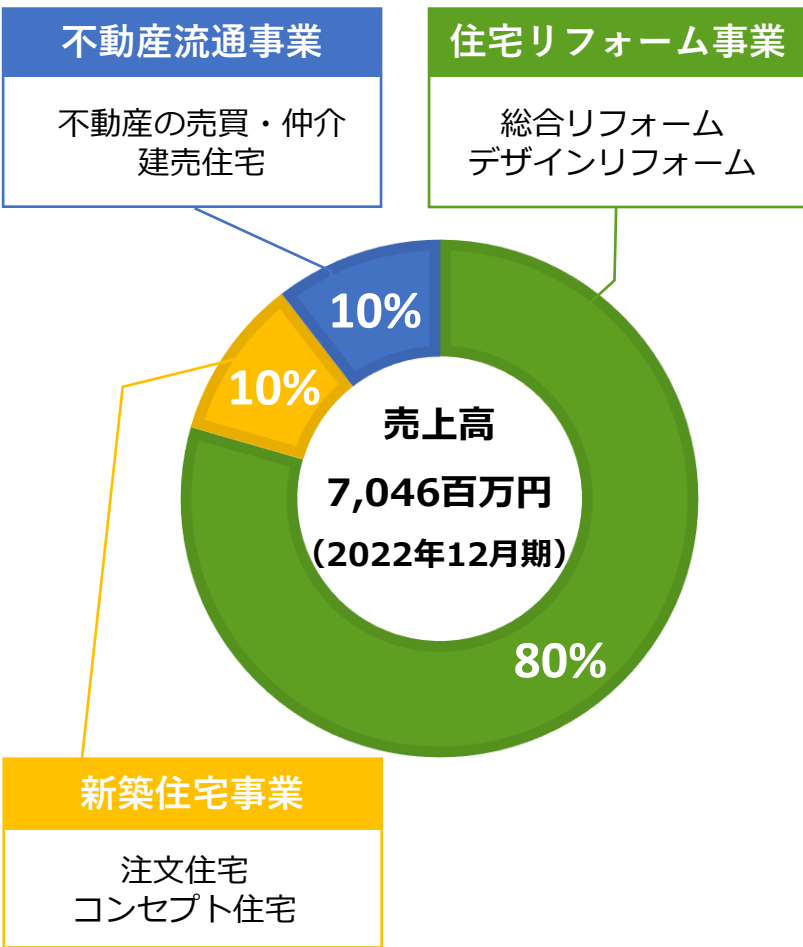


1. 会社概要【売上高構成比と推移】

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



※2017年12月期より連結決算に移行しております。

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

39,812世帯

年間OBリピート率

約9%

当社 2023年1月31日時点

1. 会社概要【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25名：2023年1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



1. 会社概要

2. 2022年12月期 連結決算の概要

3. 2023年12月期 連結業績予想の概要

4. 中期経営計画の進捗状況

5. 住宅市場の変化と事業戦略

6. 株主還元

2. 2022年12月期 連結決算の概要

【2022年12月期 ハイライト】

- ・ 前年比で増収増益
- ・ 売上高は5期連続 過去最高
営業利益、経常利益は上場来最高益

売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 当期純利益
7,046百万円	226百万円	232百万円	135百万円
前期比+1.9% 	前期比+9.0% 	前期比+11.9% 	前期比+49.9% 

成長戦略

- グループ26拠点目！連結子会社のMIMAにて2店舗目となる「東大阪店」オープン
- インテリアショールームを既存店舗に3拠点新設し、愛知県内6拠点に
- 当社1号店「天白店」を現店舗至近の幹線道路沿いに新築移転
- オリジナル新商材「STONE PALETTE（ストーンパレット）」販売開始

トピックス

- 東証新市場区分「スタンダード市場」へ移行
- リフォーム事業の拡大に向けて、リフォーム事業全般に精通する新任取締役が加わり、新経営執行体制へ移行
- グループ会社株式会社N-Basicを吸収合併
- 2022年12月期の配当予想を5円増の30円に増配

2. 2022年12月期 連結決算の概要

【損益計算書】

(単位：百万円)

	2022.12期	前期比			業績予想比		
		前年同期	増減額	増減率	業績予想	増減額	増減率
売上高	7,046	6,913	+133	+1.9%	7,400	△354	△4.8%
売上総利益	2,270	2,197	+73	+3.3%	2,449	△178	△7.3%
販売費及び一般管理費	2,043	1,989	+54	+2.7%	2,229	△186	△8.4%
営業利益	226	208	+19	+9.0%	219	+7	+3.3%
経常利益	232	207	+24	+11.9%	214	+17	+8.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	135	90	+44	+49.9%	110	+24	+22.7%

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増

営業利益

- ・テレビCMやYouTubeなどの新たな広告宣伝戦略により、営業効率が向上
- ・店舗の増加に伴う拠点維持費用や、人員増に伴う人件費等の費用増を吸収し、増益

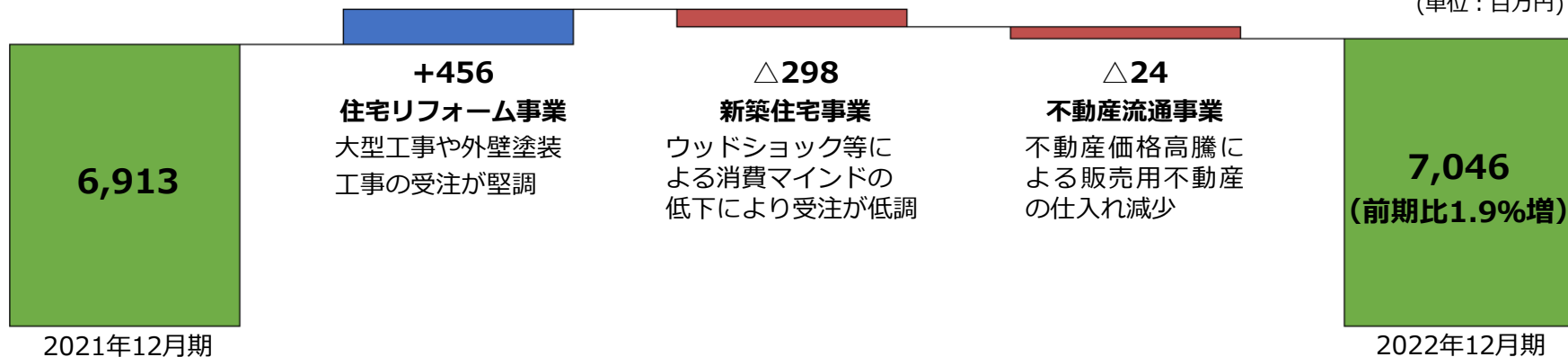
2. 2022年12月期 連結決算の概要

【前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

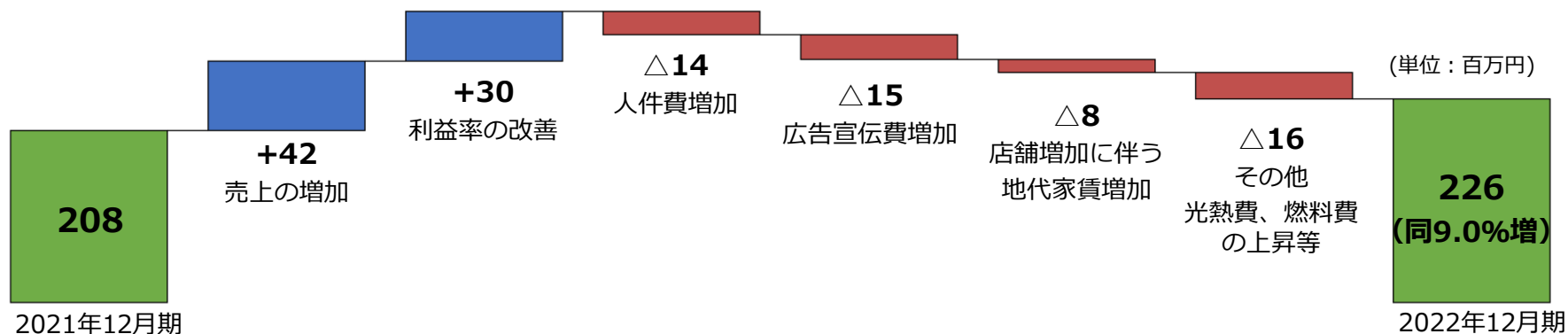
(単位：百万円)



(営業利益)

売上の増加、利益率の改善により、店舗増に伴う費用を吸収して増益

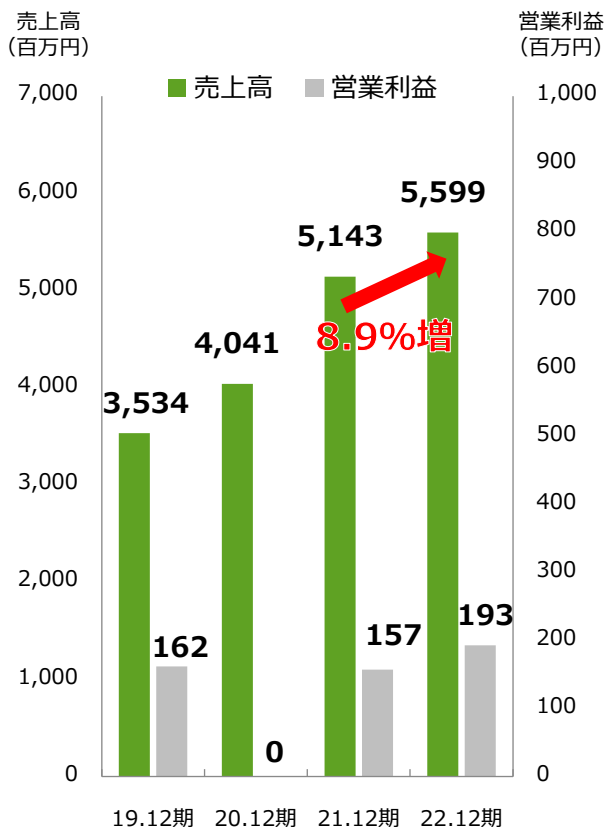
(単位：百万円)



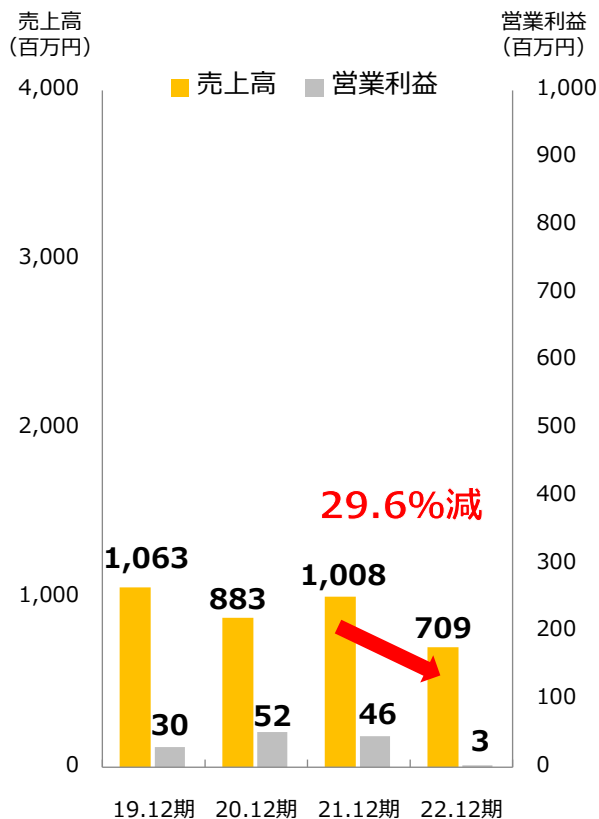
2. 2022年12月期 連結決算の概要

【連結セグメント別推移】

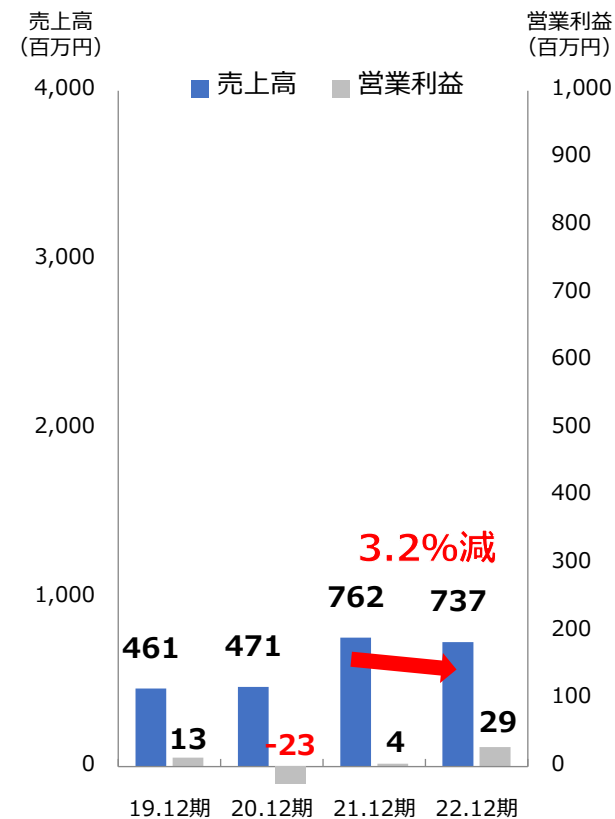
住宅リフォーム事業



新築住宅事業



不動産流通事業



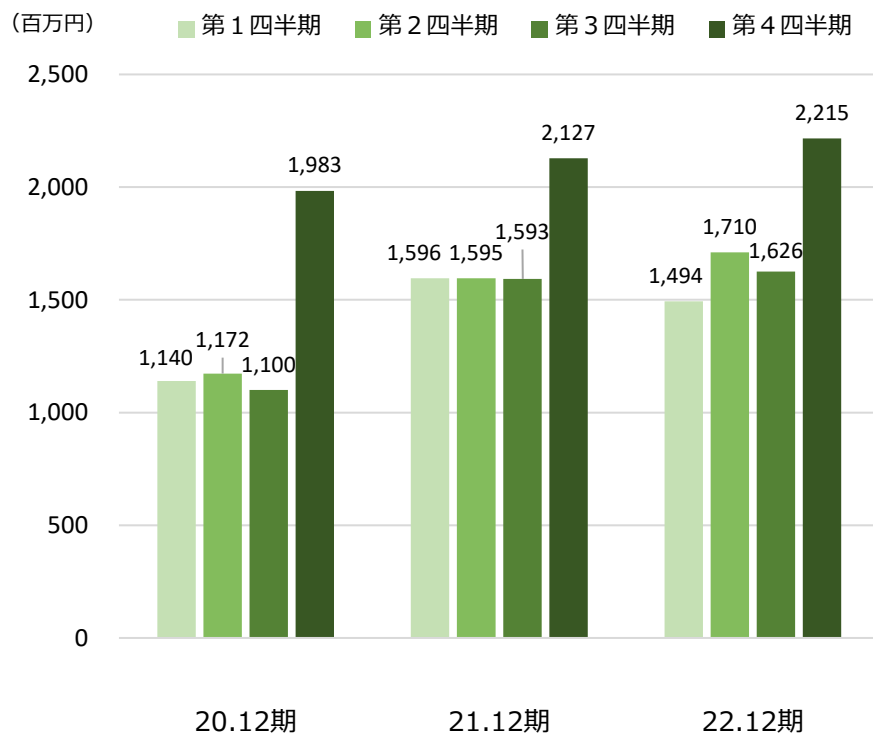
売上高の傾向

- ・住宅リフォーム事業は、主力事業として増収傾向
- ・新築住宅事業は、少子化の影響もあり減収傾向
- ・不動産流通事業は、開発案件もあり増収傾向

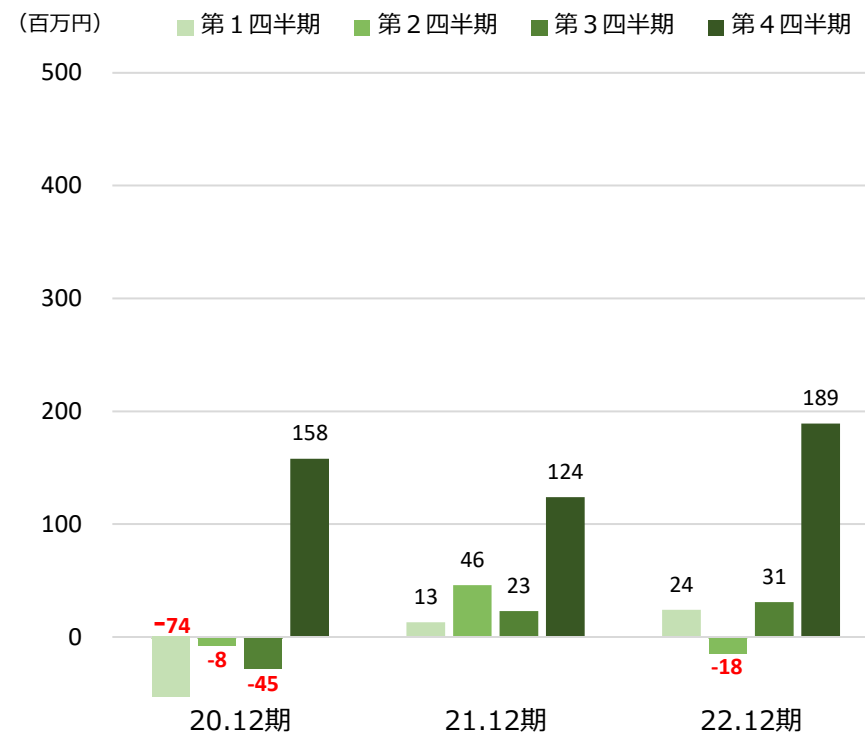
2. 2022年12月期 連結決算の概要

【四半期推移】

売上高



営業利益



前期比

【売上高】 第1四半期は前年同四半期比減収となったが、第2四半期以降は過去最高で推移

【営業利益】 第2四半期に営業赤字となったが、これは店舗増による積極的な人員採用や広告宣伝費といった先行投下によるもので、第3四半期以降の利益の伸びにつながった

【売上総利益・販管費の状況】

(単位：百万円)

	2022.12期		2021.12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	2,270	32.2%	2,197	31.8%	+0.4pt
販売費及び一般管理費	2,043	29.0%	1,989	28.8%	△0.2pt
人件費	1,113	15.8%	1,099	15.9%	+0.1pt
広告宣伝費	339	4.8%	324	4.7%	△0.1pt
のれん償却費	52	0.7%	53	0.7%	+0.0pt
その他	537	7.6%	512	7.4%	△0.2pt

前期比

・売上総利益率

→相対的に粗利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、0.4pt上昇
 ウッドショックなどの資材価格の高騰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によりカバー

・売上高人件費率

→子会社増加により人件費は増加したものの、生産性の向上により0.1pt改善

・売上高広告宣伝費率

→店舗網拡大に伴い、積極的に広告宣伝を行ったため0.1pt悪化

・その他

→店舗増加に伴う地代家賃の増加や、光熱費、燃料費の上昇等により0.2pt悪化

【貸借対照表】

(単位：百万円)

	2022.12期	2021.12期	増減額	主な増減要因
流動資産	2,858	2,796	+62	<ul style="list-style-type: none"> ・現金預金の減少△297 ・売上債権の減少△48 ・販売用不動産の増加+430
固定資産	1,384	1,379	+5	<ul style="list-style-type: none"> ・建物・構築物の増加+90 ・建設仮勘定の減少△36 ・のれんの償却による減少△52
資産合計	4,243	4,175	+67	
流動負債	1,720	1,658	+62	<ul style="list-style-type: none"> ・未払法人税等の減少△30 ・未成工事受入金の減少△96 ・仕入債務の増加+26 ・一年内返済予定の長期借入金の増加+149
固定負債	895	1,017	△122	<ul style="list-style-type: none"> ・長期借入金の返済により減少△124
負債合計	2,615	2,675	△60	
純資産	1,627	1,499	+128	<ul style="list-style-type: none"> ・配当金の支払い△32 ・当期純利益の計上+135
負債純資産合計	4,243	4,175	+67	
自己資本比率	37.0%	34.9%	+2.1pt	利益計上に伴い純資産が増加し指標改善

【キャッシュ・フロー計算書】

(単位：百万円)

	2022.12期	2021.12期	主な内訳
営業活動による キャッシュフロー	△182	+586	<ul style="list-style-type: none"> ・税金等調整前当期純利益+231 ・売上債権の減少+48 ・のれんの償却額+52 ・減価償却費+51 ・棚卸資産の増加△411 ・未成工事受入金の減少△96 ・法人税の支払い△127
投資活動による キャッシュフロー	△100	△50	<ul style="list-style-type: none"> ・有形固定資産の取得による支出△105
財務活動による キャッシュフロー	△2	△370	<ul style="list-style-type: none"> ・長期借入れによる収入+409 ・長期借入金の返済による支出△383 ・配当金の支払い△32
現金及び現金同等物の増減額	△285	+165	
現金及び現金同等物の期末残高	1,240	1,526	

1. 会社概要
2. 2022年12月期 連結決算の概要
- 3. 2023年12月期 連結業績予想の概要**
4. 中期経営計画の進捗状況
5. 住宅市場の変化と事業戦略
6. 株主還元

3. 2023年12月期 連結業績予想の概要

【連結業績予想】

(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

- ・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、既存エリアの深耕・シェア拡大により売上増加

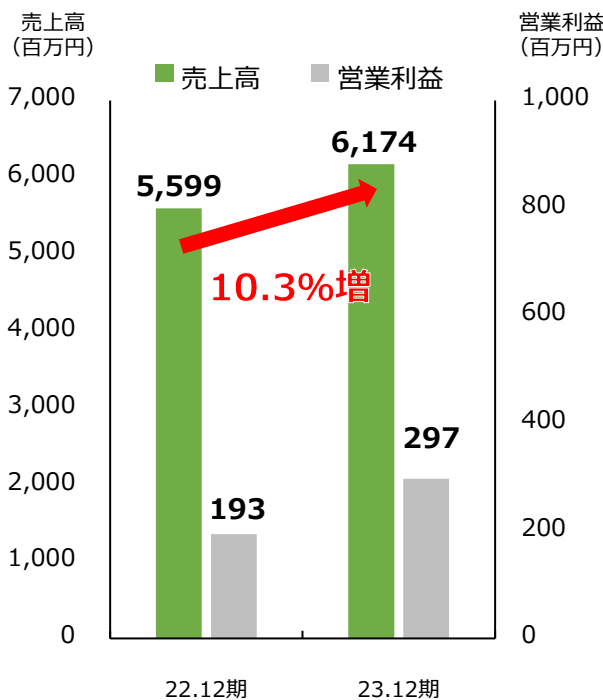
営業利益は242百万円（前期比7.0%増）を予想

- ・SNSの更なる活用など、広告宣伝効率を上げて利益率を改善
- ・現場管理の効率化や品質向上を進めて原価を低減

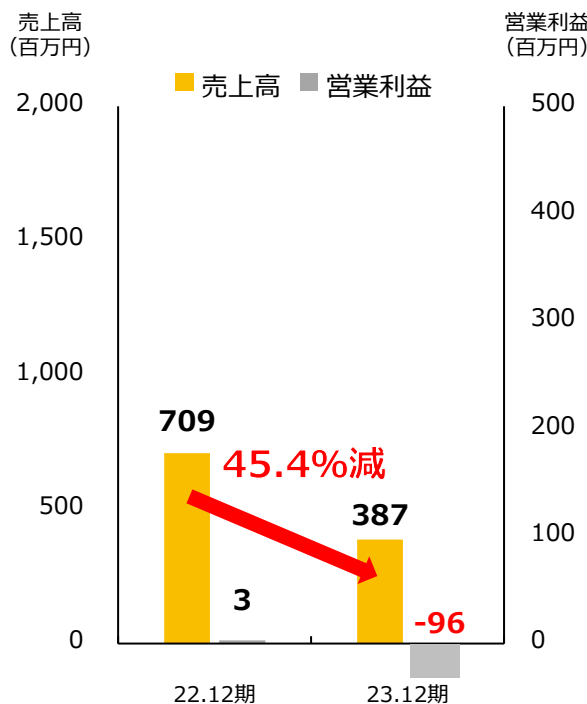
3. 2023年12月期 連結業績予想の概要

【セグメント別の業績予想】

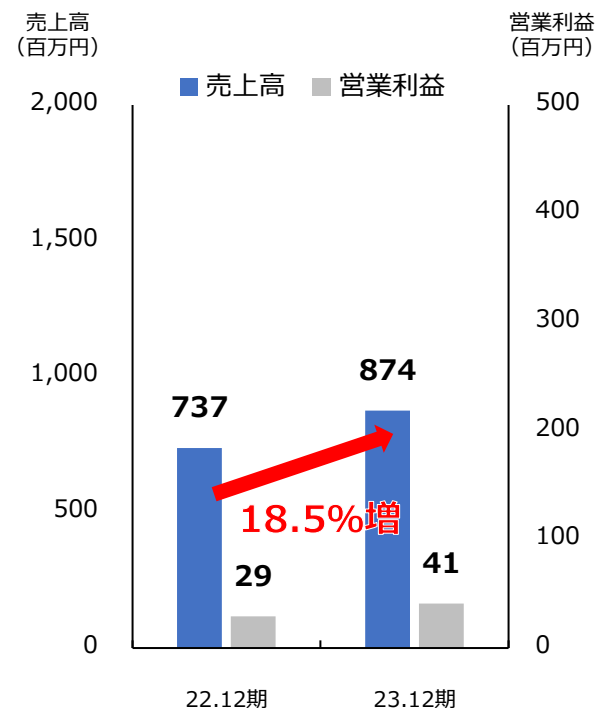
住宅リフォーム事業



新築住宅事業



不動産流通事業



住宅リフォーム事業

新規出店によるエリア拡大・既存エリアの深耕によって、シェア拡大により増収増益を予想

新築住宅事業

ウッドショックなど、各種建材価格高騰の影響等による消費マインドの低下により、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

2022年に仕入れた中規模分譲宅地の販売を開始、増収増益を予想

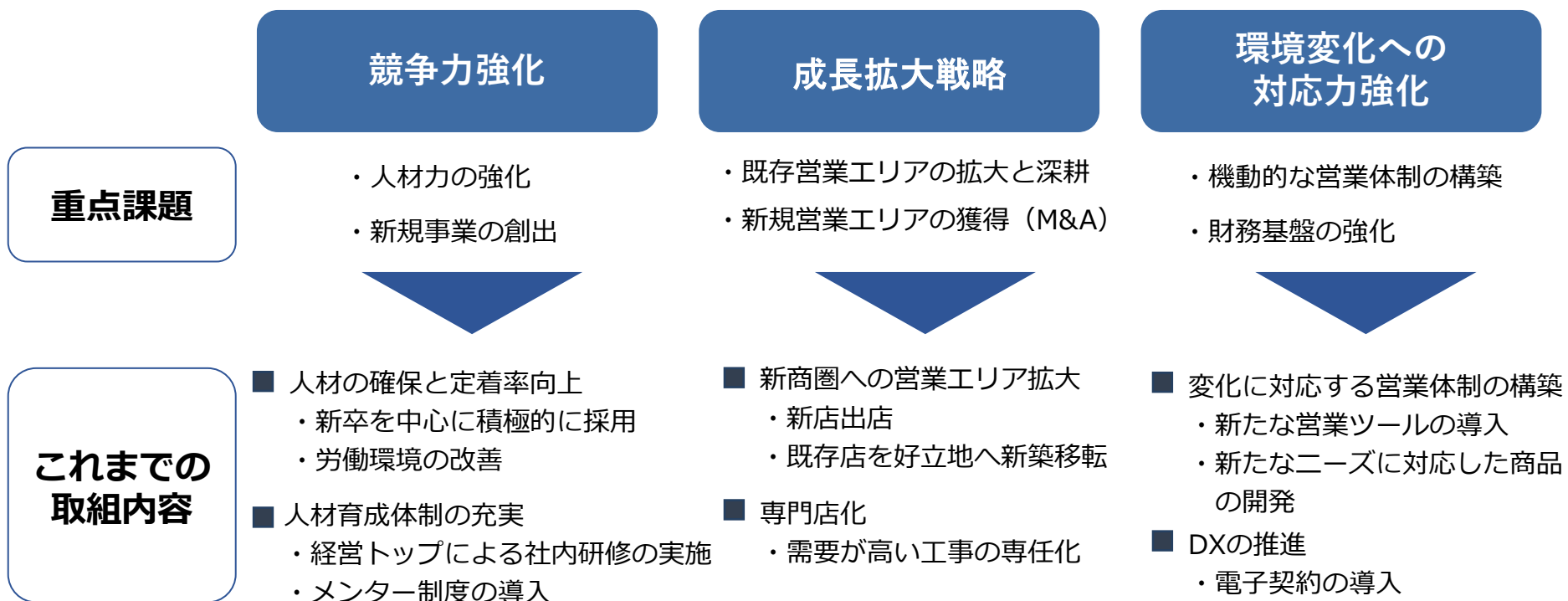
1. 会社概要
2. 2022年12月期 連結決算の概要
3. 2023年12月期 連結業績予想の概要
- 4. 中期経営計画の進捗状況**
5. 住宅市場の変化と事業戦略
6. 株主還元

4. 中期経営計画（2021年度～2023年度）の進捗

【中期経営計画】

- 長期ビジョン「Vision 2030 forward 300」（2030年に売上高300億円の規模を目指す）を実現するための基盤づくりとして、2021年度を初年度とする中期経営計画を公表（2023年度は最終年度）
- 当社グループ全体の収益構造を強化に向けて、持続的な成長と中長期的な企業価値向上のための3つの基本方針を策定

【3つの基本方針】



4. 中期経営計画（2021年度～2023年度）の進捗

【中期経営計画に対する進捗】

（単位：百万円）

	2021.12期		2022.12期		2023.12期	
	中期経営計画 初年度	実績	中期経営計画 2年目	実績	中期経営計画 3年目	業績予想
売上高合計	6,885	6,913	8,287	7,046	9,954	7,436
リフォーム	5,232	5,143	5,857	5,599	6,540	6,174
新築	907	1,008	1,093	709	1,233	387
不動産	746	762	839	737	1,059	874
新規M&A	—	—	498	—	1,122	—
営業利益	158	208	209	226	324	242

2年目（2022.12期）の
実績振り返り

- ・新規M&Aがなかったこと、既存事業において売上成長率が予定を下回ったことから、売上高は中期経営計画を大きく下回った
- ・利益額・率を重視して業務改善を継続的行ったことから、営業利益は中期経営計画を上回る水準を確保した

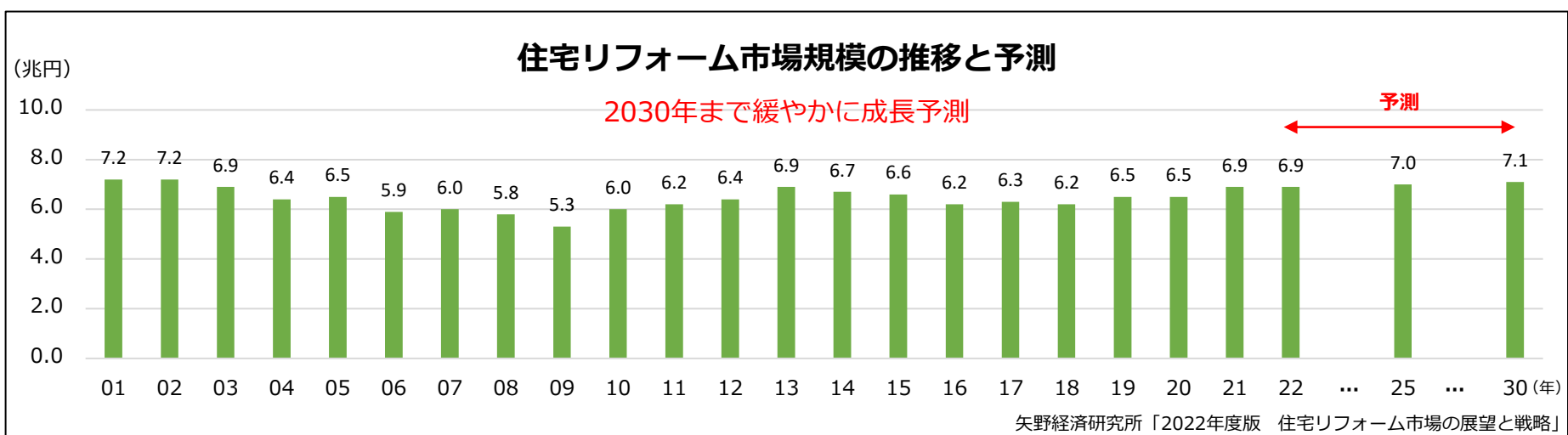
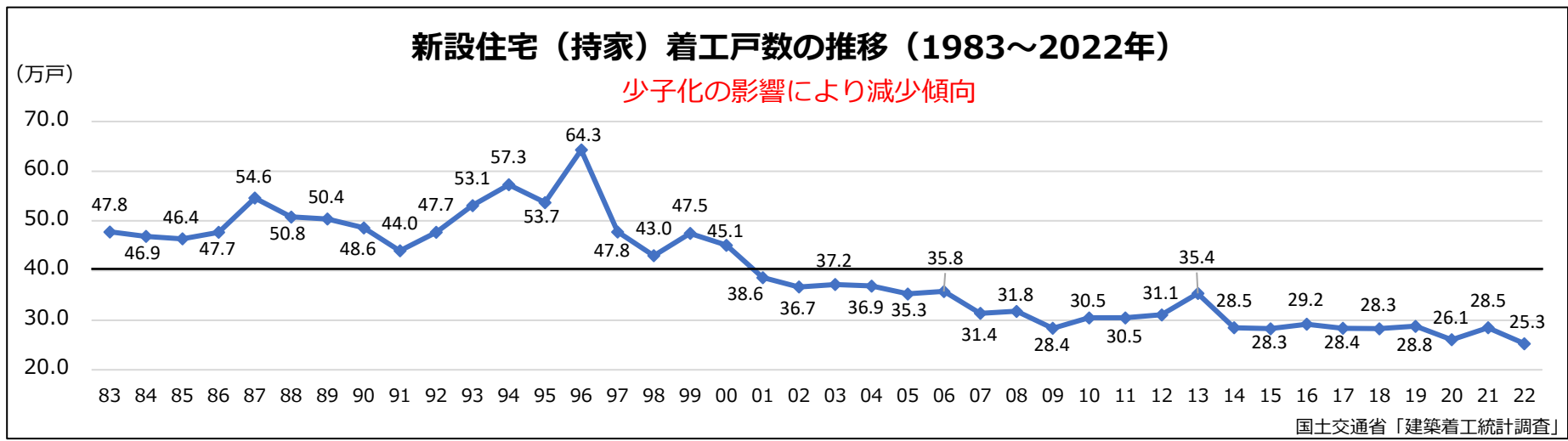
3年目（2023.12期）
について

- ・売上高は新規M&Aによる寄与は不確実な事象であるため、業績予想には含めず
- ・既存事業は、新築で売上減少だが、リフォーム、不動産の売上増で、全体の増収基調を維持
- ・営業利益は新規M&Aによる売上寄与分を含まず予想

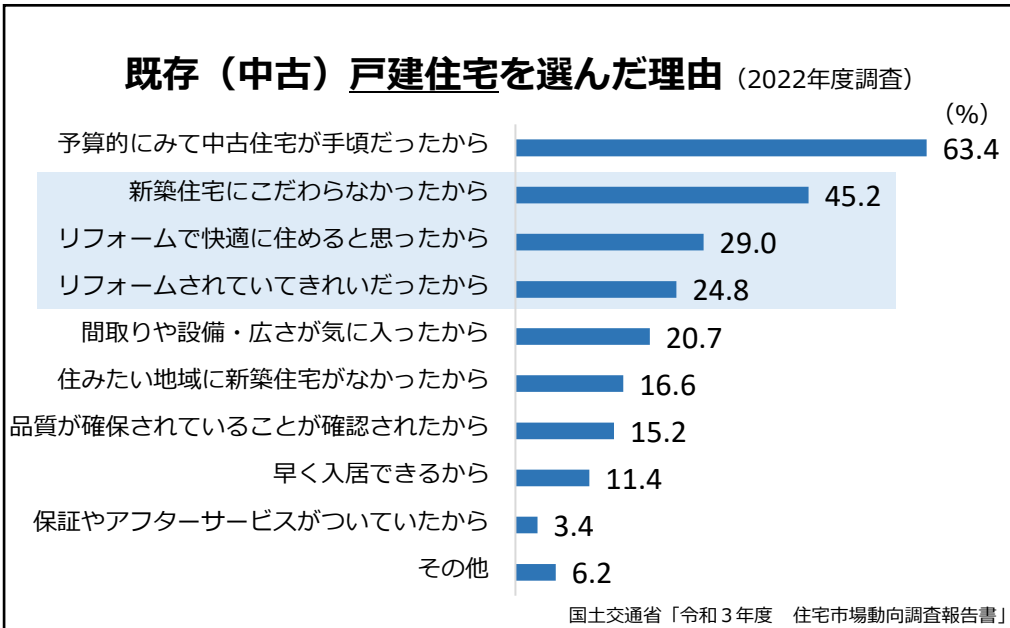
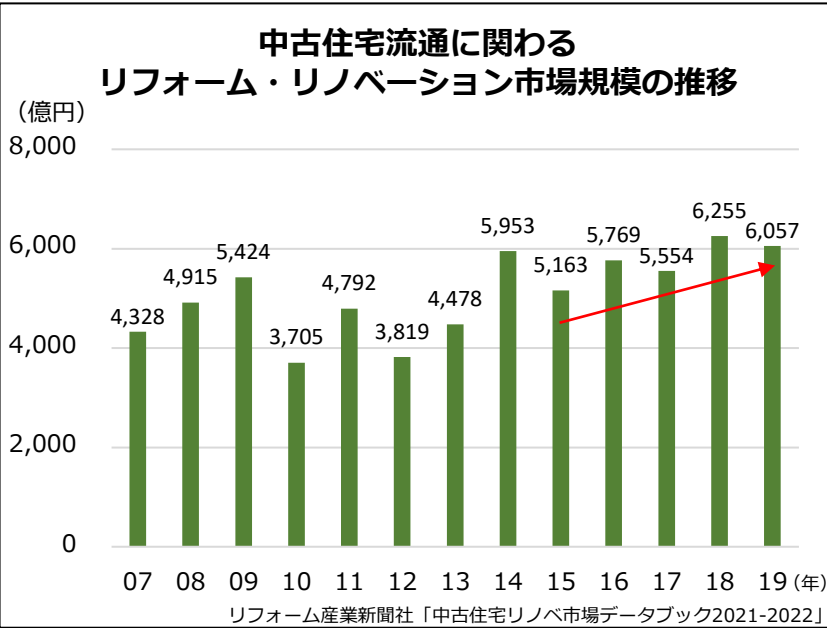
1. 会社概要
2. 2022年12月期 連結決算の概要
3. 2023年12月期 連結業績予想の概要
4. 中期経営計画の進捗状況
- 5. 住宅市場の変化と事業戦略**
6. 株主還元

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

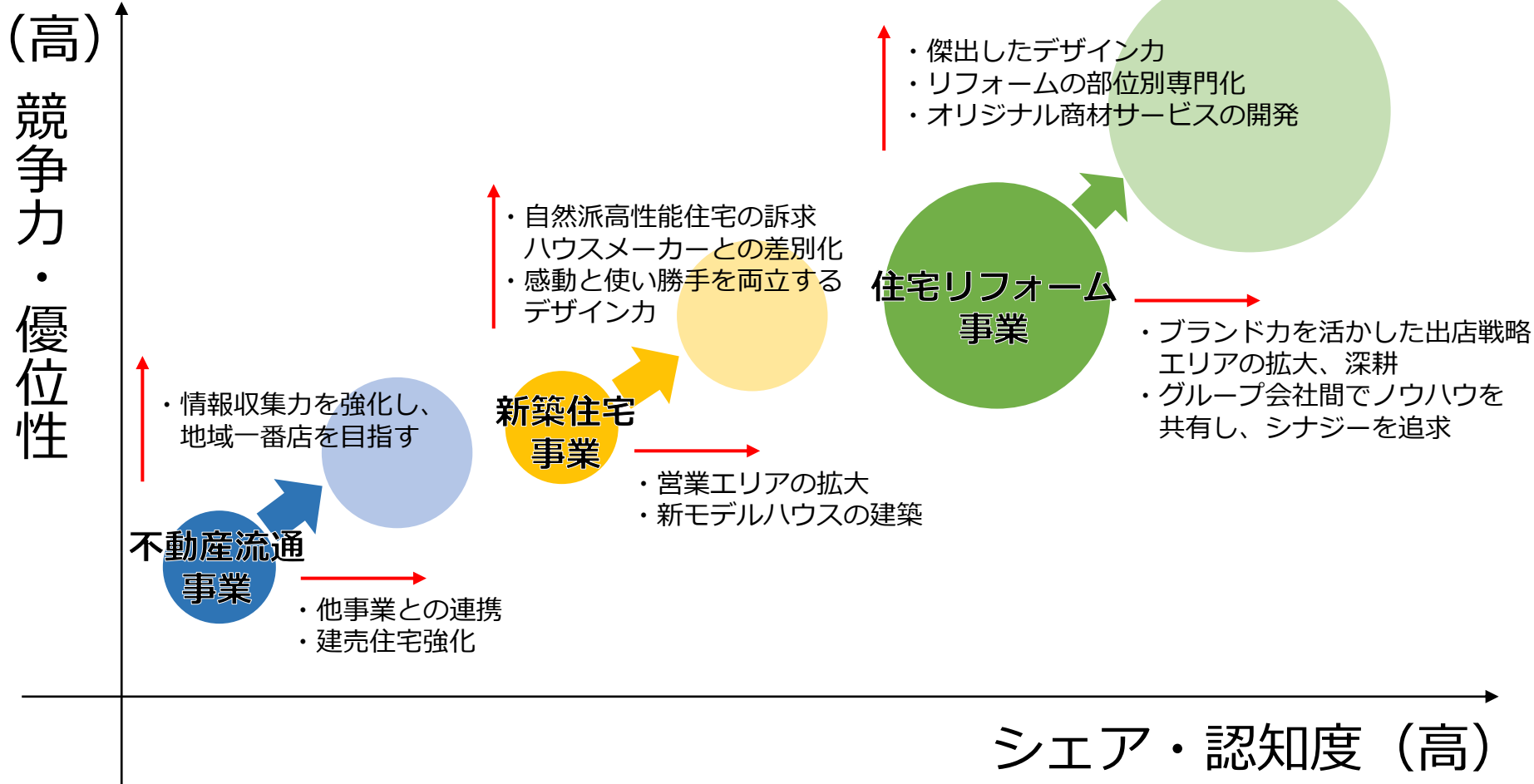
建替新築
(スクラップアンドビルド)

- 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
- 物を大切にする気持ち**
- ・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

成長事業の強化

- 収益力向上に向けて、最大ブランドである住宅リフォーム事業を伸ばし、他事業を牽引する



出店戦略 2023年に2店舗出店予定

- 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

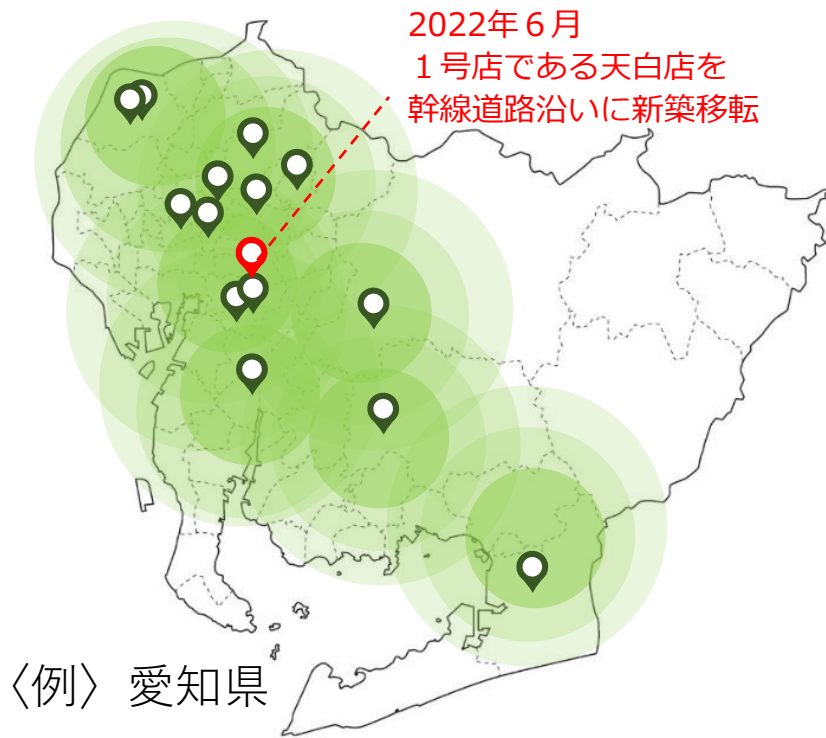
営業エリアの拡大(隣接エリアへの進出)

地域密着型を前提に既存拠点の隣接エリアや近隣主要都市に新店舗を開設し、営業エリアを拡大する



既存営業エリア内での深耕

既存営業エリア内の店舗と店舗の間に新店舗を開設し、ドミナント戦略を深化する



M & A 戦略

- リフォーム会社の「連合体」を組成

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
U N I T E D



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

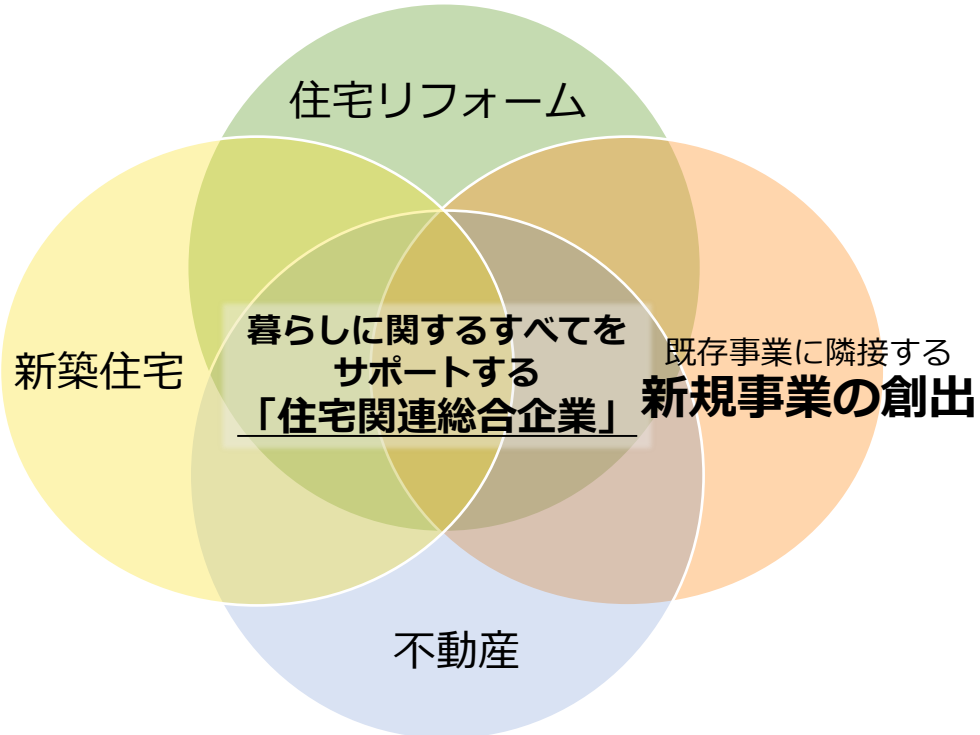
人材の確保

**構築された
サプライチェーンの活用**

購買力の強化

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



【新たな収益モデルの確立】
法人向けリフォームへの参入
培ったノウハウを活かし、法人向けに展開することで安定した収益モデルを実現

【住宅に関する社会問題の解決】
中古住宅+リノベーションの推進
付加価値型の中古住宅の流通を活性化することによって空き家問題の解決を目指す

【住宅に関する多様なサービス】
リースバック事業など
老後資金対策や建物保全サービスなど、安心・安全な暮らしができるサポート

1. 会社概要
2. 2022年12月期 連結決算の概要
3. 2023年12月期 連結業績予想の概要
4. 中期経営計画の進捗状況
5. 住宅市場の変化と事業戦略
- 6. 株主還元**

6. 株主還元

株主還元方針

基本方針

【普通配当】

当期業績や中長期の業績見通し及び経営環境を勘案し、安定的な配当を行うことを目標としている。

【自己株式の取得】

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、実施していく。

配当政策

配当性向は、中長期的に25%から30%程度を目途に安定的な配当を維持していく。

配当予想

2022年12月期は

1株当たり配当金**30**円の予定

	2021.12期	2022.12期 予想	2023.12期 予想
1株当たり配当金	25円	30円	30円
連結配当性向	35.8%	28.9%	28.9%
1株当たり当期純利益	69.80円	103.63円	103.88円

【株価推移】



【参考指標】

単 元 株 数	100株	発 行 済 株 式 数	1,342,380株
P E R	14.42倍	P B R	1.25倍

※2023年2月10日終値ベース (1,494円)

ESG / SDGsの取組み

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 ・ 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 	
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 	
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>	

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. 競合店（ハウスメーカーや家電量販店のリフォーム進出）が増えている中で、当社の強みの自然素材やデザイン、使い勝手を重視したリフォームを提案し、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、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については、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、依然として高騰が続いております。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しており、現在のところ大きな影響は出ておりません。

Q. 新築事業の見通しは？

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%程度であること、また、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. 出店計画を教えてください。

A. 2023年は2店舗の出店を計画しております。出店場所についての開示は行っておりませんが、中長期的な出店計画や出店戦略に沿って計画しております。なお、2023年度の業績予想には出店による増収、増益効果は考慮しておりません。

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。2021年、2022年はM&Aの実績はありませんでしたが、2023年は一層積極的に、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割削減出来るなど、住宅リフォームの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し、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署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、社員の資質向上を図っております。

Q. 株主優待を導入したほうが流動性が高まるのでは？

A. 将来的には、自社のサービスの利用を促進する株主優待制度を検討したいと考えておりますが、現時点では、自社サービスを提供できるエリアが限定されていることから、株主優待制度は行っておりません。株主優待制度の導入による効果と費用のバランスを考慮し、引き続き検討してまいります。

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>

