



2024年7月11日

各 位

会社名 株式会社東武住販
代表者名 代表取締役社長 荻野利浩
(コード番号: 3297 東証スタンダード・福証Q-Board)
問合せ先 取締役経理部長 河村和彦
(電話番号: 083-222-1111)

第3次中期経営計画に関するお知らせ

当社は、2025年5月期を初年度とする第3次中期経営計画(2025年5月期～2026年5月期)を策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

当社は、2014年5月の上場当初から“エコモデルの創造を通して人と環境に優しい暮らしづくりに貢献します”という経営理念のもと、中古住宅のリフォームによる住宅再生および流通促進を主力事業とし、「物を作る(消費する)時代から、物を活かす(活用する)時代へ」を合言葉に「住まいのサーキュラーエコノミー(循環型経済)の進展への貢献」を果たすべく企業努力を続けてまいりました。

経営計画に関しては、上場当初から規模と利益のバランスを適切にコントロールして安定的に成長する姿を描き、第1次中期経営計画(2018年5月期～2020年5月期)、引き続き第2次中期経営計画(2021年5月期～2023年5月期)を策定のうへ、数値目標の達成とそれを支える経営基盤の強化に取り組んでまいりました。

第2次中期経営計画については、財務面の健全性を重視した安定的な経営については概ね実践できましたが、最終年度2023年5月期の売上高は成長目標に掲げた80億円に対して96%の進捗に留まるなど、想定どおりには成長力が発揮できず着地しました。その原因として、人手不足などから営業人員の採用が想定を下回り、つれて出店計画もが想定を下回ったことが大きいと考えております。さらにそれらのマイナス要因を埋め合わせるべく既存店舗の成長を図りましたが、これも育成の仕組みが機能せず、目標を下回りました。

また、2024年5月期は、円安、物価高騰等の影響による消費者動向の変容、他社競合等により当社事業の柱である戸建中古住宅の売上が伸び悩み、併せて人材の強化が叶わなかったことから、複数店舗の出店等営業体制強化を実現することが困難となりました。

地道な営業活動を続け、下期に持ち直しをしたものの、通期売上高が72億円、営業利益が3億円と、期初予測(2023年7月13日開示)を大幅に下回る結果となりました。

本来、直近期（2024年5月期）を第3次中期経営計画の初年度とすべきところ、上述のように想定外の事象が多く、第3次中期経営計画の立案作業が困難であったため、2025年5月期、および2026年5月期の2カ年の計画といたしました。

この第3次中期経営計画では、第2次中期経営計画期間、および2024年5月期に一部で成果を上げながらも十分に成し得なかった3つの基本戦略、①人材の確保と営業力の強化、②提供する住宅・サービスの質的向上、③財務体質強化について、あらためて体制を整備し直し、再構築する期間と設定しました。あわせて、ガバナンス体制の見直しを含め、企業価値向上に向けた経営戦略を実施する所存です。

（第3次中期経営計画の概要）

今回策定した第3次中期経営計画では、これまでの当社の成長過程を振り返り、改めて将来の成長に向けて取り組むべき優先課題を整理し、次なる成長段階「Next Stage」に当社が向うための「4つの経営戦略」の実行を計画しております。

「4つの経営戦略」を並行実施することにより、確固たる経営基盤を築きつつ、当社の新たな成長サイクルを作り出すことができると考えております。

なお、数値目標として、第3次中期経営計画の最終年度に「売上高75億円 経常利益320百万円」を設定しておりますが、将来的には、「売上高100億円 経常利益率10%」を実現するため、更なる組織体制の整備と人的資本の充実を図って参ります。

株主はじめステークホルダーの方々のご支援もあり、当社は、2024年5月に上場後10年となり、2024年9月には設立40周年を迎えます。

今後も、社会貢献し続ける企業として、地域に根差した、かつお客様に喜んで頂けるサービスを、提供して参る所存です。

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

※ 本資料に掲載されております業績見通しや中期計画、その他今後の見通し・戦略等に関する情報は、現時点で入手可能な情報と一定の前提条件に基づき、弊社が合理的であると判断し、予測したものです。したがって、実際の業績は、様々な要因により、本資料の見通しと大きく異なる可能性がございます。

以上

第3次中期経営計画

2025年5月期～2026年5月期



目次

1

私たちが目指すもの

2

第2次中期経営計画の振り返り
(2021年5月期～2023年5月期)

3

第3次中期経営計画
(2025年5月期～2026年5月期)

1. 経営理念・経営ビジョン ～私たちが目指すもの～

【経営理念】

株式会社東武住販は、
エコモデルの創造を通して
人と環境に優しい暮らしづくりに貢
献します

【企業コンセプト】

物を作る(消費する)時代から、
物を活かす(活用する)時代へ
私たちは、“エコモデル創造業”
(Eco Model Creator)

【事業ドメイン】 不動産売買事業 ～ 二つの柱で より多くの物件を流通させる ～

① 中古住宅の再生販売

【売主から買取 ⇒ 当社がリフォーム ⇒ 買主へ】

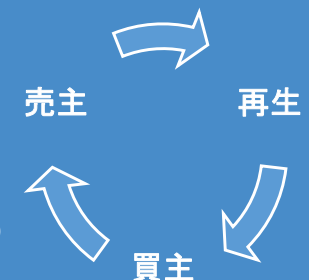
② 売買仲介による不動産流通

【売主から ⇒ 買主へ】



【私たちが目指すもの】

- 今ある価値を活かし、次世代の地域を担う人へ家をつなぐ
- 住まいのサーキュラーエコノミー(循環型経済)の進展に貢献する



【事業ドメイン】 不動産売買事業 売上高の95%

◆ 住まいを取り巻く課題

- 2018年 総務省「住宅・土地統計調査」総世帯数約5,400万世帯に対し住宅ストック数6,240万戸、うち13.6%が空家
- 2020年 国土交通省「住宅市場動向調査」中古住宅選択理由「価格が適正だった」「住宅の立地環境がよかった」
⇒ 中古住宅の購入は、適正な価格で立地環境の良い住宅を手に入れる有効な手段

◆ 当社のミッション

- 人が住まなくなった空家を、中古住宅を求める人へ安全につないでゆく ～ 中古住宅を再生し流通させる ～



【中核となる価値提供モデル】 中古住宅の再生販売

外観・外構

外壁の塗装や張替えにより、外観のイメージを一新します。地方都市では、特に駐車場の確保が必要となるため、駐車場スペースを拡張する外構工事が必須となります。



構造

築年数が経過している物件でありがちなのが、屋根・外壁からの雨漏りや耐震強度の不足。物件によっては、屋根の葺替えや外壁の張替え、耐震補強工事も行います。



耐力壁下地

耐力壁

柱補強金物

東武住販は、豊富な取引件数に基づく正確な目利きで物件を仕入れ、リフォームにより不動産に付加価値をつけることで、年収300万円前後の方から購入が可能な住宅を販売します。

福岡県、山口県を中心とした中国地方、九州地方のみの展開ながら、中古戸建買取再販の販売実績「全国第3位(※)」の実績を有します。

※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」

室内

20~40年前と現在とは、家族構成やライフスタイルが異なります。床や壁紙の張替えはもちろん、間取りも変更して快適な住空間を創造します。



設備

キッチン、浴室やトイレ等の水回りの交換では、独自の仕入れルートを構築することで価格を抑えます。大きい設備だけでなく分電盤や室内ドア等、現代の生活に合わせて細かいところにも気を配り、誰もが快適に暮らせる家を実現します。



企業CM『豊富な買取実績』篇



目次

1

私たちが目指すもの

2

第2次中期経営計画の振り返り
(2021年5月期～2023年5月期)

3

第3次中期経営計画
(2024年5月期～2026年5月期)

2. 経営計画（振り返り）

【基本方針】

規模と利益のバランスを適切にコントロールしながら安定的に成長する

【中期経営計画】 主力事業拡大、人材育成、経営基盤強化を並行推進

- 第1次中期経営計画(2018年5月期～2020年5月期)
- 第2次中期経営計画(2021年5月期～2023年5月期)



【振り返り①】 2014年5月上場後 10年間の経営指標推移

- ◎ 財務面の健全性を重視した安定経営 ⇒ 概ね良好に推移
- 主力事業を中心とした成長 ⇒ 「規模拡大が緩やか」「成長力不足」

【振り返り②】 第2次中期経営計画（2021年5月期～2023年5月期）

- （中計最終年度）売上高目標 80億円 ⇒ 76.7億円（達成率 96%）

【振り返り③】 前事業年度 41期（2024年5月期）

- ▲ （41期）売上高目標 82億円 ⇒ 72.6億円（達成率 87%）

2. 経営計画(振り返り) ①-1 上場後10年間の経営指標推移

◎ 財務面の健全性を重視した安定経営 ⇒ 概ね良好に推移

【主な経営指標の推移】

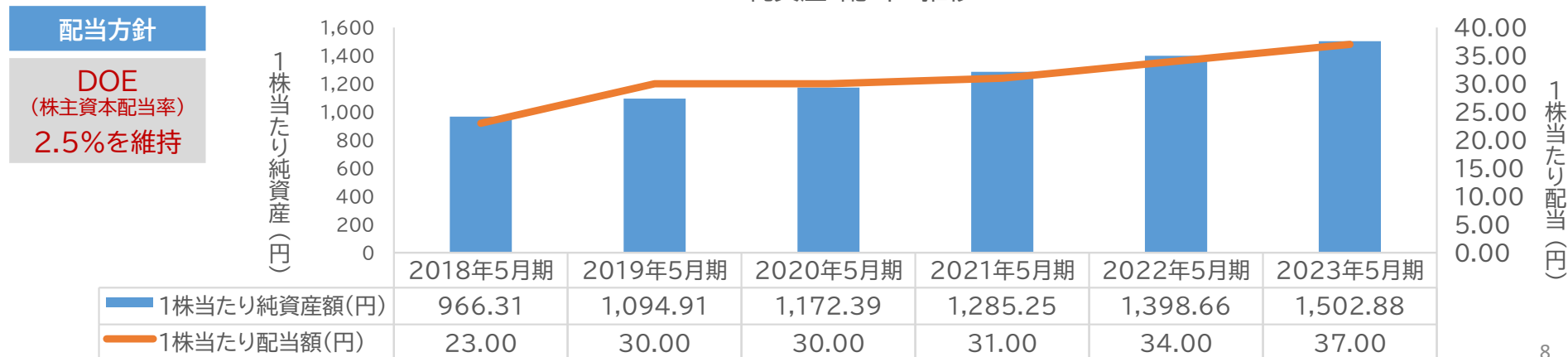
▼ 株式分割

決算年月	▼ 上場				第1次中期経営計画			第2次中期経営計画			41期
	2014年5月	2015年5月	2016年5月	2017年5月	2018年5月	2019年5月	2020年5月	2021年5月	2022年5月	2023年5月	2024年5月
売上高(千円)	4,317,156	4,559,409	5,375,983	6,108,969	6,640,182	7,128,251	6,850,200	7,754,089	7,483,283	7,673,114	7,263,972
経常利益(千円)	324,360	341,706	524,341	537,508	581,538	589,101	407,248	572,803	567,269	547,694	309,394
当期純利益(千円)	190,113	229,628	355,688	379,113	393,275	412,495	276,205	391,561	387,550	376,829	212,890
従業員数(名)	104	113	111	122	133	134	129	127	127	130	126
総資産	3,075,231	2,924,644	3,131,358	3,559,771	4,257,791	4,513,560	5,437,502	5,164,511	5,366,387	5,668,621	6,291,119
純資産	1,461,661	1,667,405	1,968,043	2,287,515	2,620,575	2,969,319	3,120,776	3,459,677	3,764,893	4,074,282	4,191,441
1株当たり純資産額	540.28	614.79	725.67	843.48	966.31	1,094.91	1,172.39	1,285.25	1,398.66	1,502.88	1,546.38
1株当たり配当額	10.00	20.00	22.50	22.50	23.00	30.00	30.00	31.00	34.00	37.00	39.00
自己資本比率	47.5%	57.0%	62.8%	64.3%	61.5%	65.8%	57.4%	67.0%	70.2%	71.9%	66.6%

(注)2017年6月1日付で普通株式1株を2株に株式分割。1株当たり純資産額及び1株当たり配当額は2013年6月1日に株式分割が行われたと仮定して算出。

【株主様への還元】 安定した収益体質を維持し、期間利益の積み上げを図りつつ、安定した配当を実施

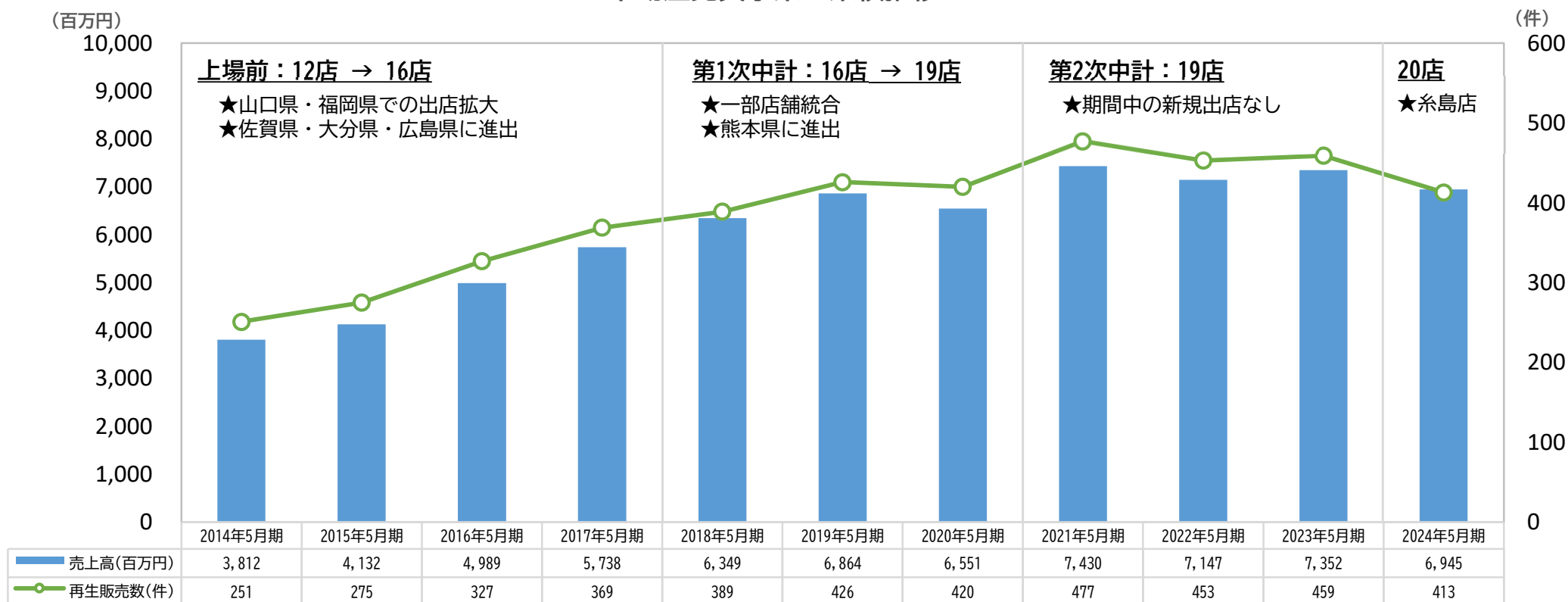
純資産・配当の推移



2. 経営計画(振り返り) ①-2 主力事業の業績推移

○ 主力事業を中心とした成長 ⇒ 「規模拡大が緩やか」「成長力不足」

不動産売買事業の業績推移



[売上高] … 中古住宅の再生販売高および売買仲介手数料収入等の合計

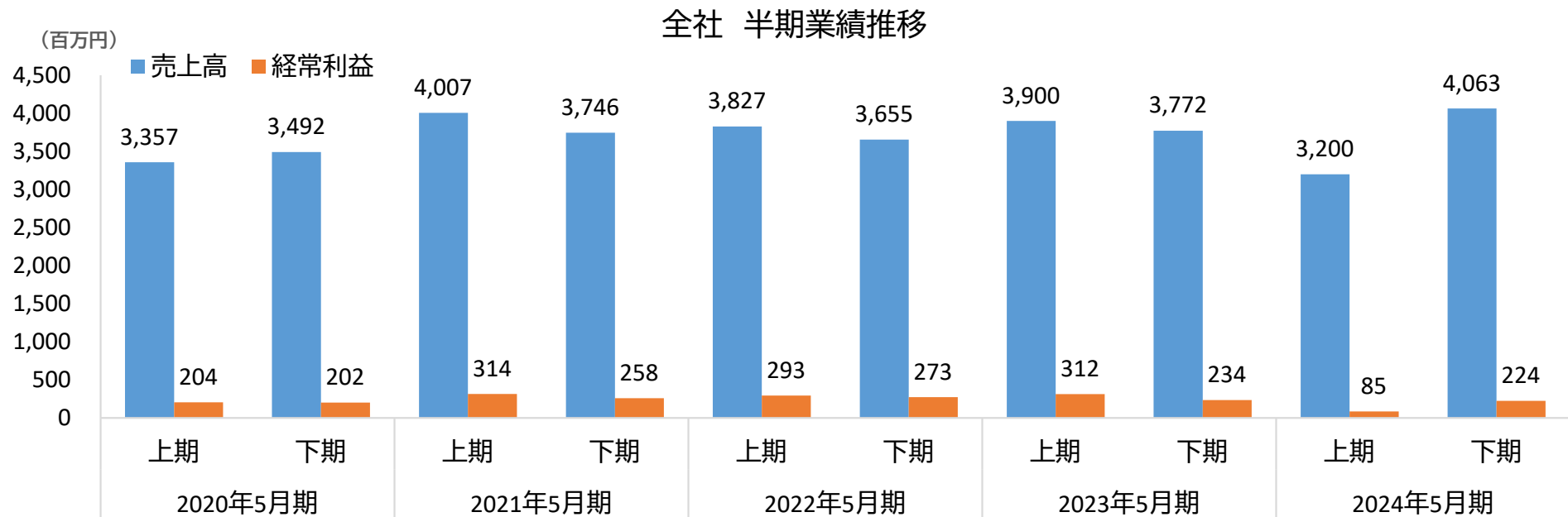
[再生販売数] … 中古住宅をリフォーム⇒再生住宅として販売、中古住宅を解体⇒土地あるいは新築建売として販売

- 売上高増強の鍵を握る新規出店が、コロナ禍での慎重な判断と増員計画の遅れから実施に至らず。
- 既存店19店舗の成長も同様の背景から目標を下回る。

2. 経営計画(振り返り) ②、③ 第2次中計～41期

○ (中計最終年度) 売上高目標 80億円 ⇒ 76.7億円 (達成率 96%)

▲ (41期) 売上高目標 82億円 ⇒ 72.6億円 (達成率 87%)



- 円安、物価高騰等の影響による消費者動向の変容、新築建売業者の低価格施策の影響などを受け、2024年5月期上半期は買取再販物件の売上、利益が計画を大幅に下回る。
- 在庫の販売促進により2024年5月期下半期は過去最高の売上高なるも利益率の改善が課題。

目次

1

私たちが目指すもの

2

第2次中期経営計画の振り返り
(2021年5月期～2023年5月期)

3

第3次中期経営計画
(2025年5月期～2026年5月期)

第3次中期経営計画

2025年5月期～2026年5月期


【収益目標】【経営戦略】



Next Stageに向けた組織強化

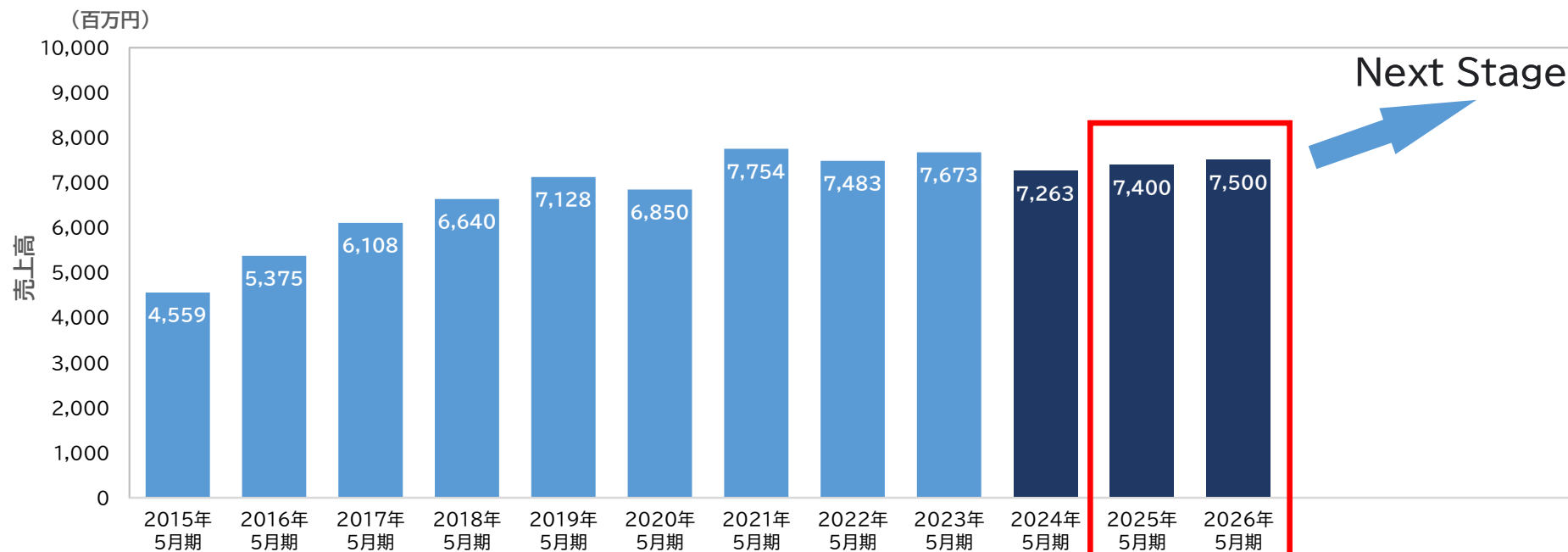
- ▶ 当社は2024年に上場後10年、そして創業40周年の節目を迎え、次の成長ステージ「Next Stage」に向かうための組織強化を図ります。

東武住販 ビジネスSTORY ~ 私たちは「エコモデル創造業」~

	お客様に向けて	地域社会に向けて
<p>■価値提供</p> <p>ビジネス STORY の実践</p>	<p>【よきハウスアドバイザーとして】</p> <p>➢ 私たちは、今ある価値を活かし、次世代の地域を担う人に家をつなぐことをミッションとしており、よきハウスアドバイザーとして、より多くのお客様に満足いただけるよう、中古住宅の再生販売事業、不動産売買・賃貸仲介事業、その他関連事業を通じた価値提供に努めます。</p>	<p>【人と環境に優しい暮らしづくりに貢献】</p> <p>➢ 株式会社東武住販は、地域の人々の暮らしを支えてきた住宅をよみがえらせ流通させることで、地域の中で人々が緩やかに循環しながら経済活動を続け、長く地域の生活環境を維持していく人と環境に優しい暮らしづくり「エコモデル」を創造します。</p> <p>【SDGs】</p> <p>➢ 私たちは、住まいのサーキュラーエコノミー(循環型経済)の進展に貢献します。</p>
<p>■成果評価</p> <p>中長期の 成長軌道 を描き 日々前進</p>	<p>【より多くのお客様のニーズに応える】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 住宅を手放したいお客様のニーズにより多く応える ○ 住宅の購入を希望されるお客様のニーズにより多く応える ○ 買取った中古住宅をリフォームし、求めやすい価格で、より多くのお客様に提供する ○ その他関連事業を通してワンストップでお客様サービスを提供する 	<p>【当社の社会的存在意義を高める】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 住まいの循環型社会の形成に貢献する ○ 地域に根差した企業活動を行う ○ 経営の安定化と持続的な成長を目指す <div style="display: flex; align-items: center;">  <div style="margin-left: 20px;"> <p>株式会社東武住販は、 エコモデルの創造を通して 人と環境にやさしい 暮らしづくりに貢献します</p> <p>代表取締役社長 荻野 利浩</p> </div> </div>

第3次中期経営計画【収益目標】

【収益目標】 売上高 72.6億円 → 74億円 → 75億円



Next Stage
に向けた組織強化

第3次中期経営計画【4つの経営戦略を実践】

- | | |
|---------|------------------|
| 【経営戦略①】 | 人材育成強化に向けた仕組みづくり |
| 【経営戦略②】 | ビジネスモデルの再構成 |
| 【経営戦略③】 | 業務プロセス改革プロジェクト推進 |
| 【経営戦略④】 | 組織整備とガバナンス強化 |

第3次中期経営計画【経営戦略】

【4つの経営戦略】

1. 人材育成強化に向けた仕組みづくり (人的資本経営に向けて)

- ・報酬制度の見直し
- ・目標管理制度の改善
- ・研修制度の再構築

2. ビジネスモデルの再構成

- ・不動産売買モデルのリファイン
→買取再販の利益率向上×在庫回転率向上
→仲介強化による利益率向上
- ・新たなビジネスモデルの構築

3. 業務プロセス改革プロジェクト推進

- ・営業支援システム導入と活用
- ・営業バックオフィスの整備
- ・営業ミドルマネジメント機能の強化

4. 組織整備とガバナンス強化

- ・組織体制：部門新設・機能強化
- ・コーポレートガバナンス体制の強化

- 4つの経営戦略を全社員が共有し、全社員がその実行に参画します。
- 経営陣は、各戦略の実行プロセスにおいて、進捗および成果の検証、ならびに後発課題の解決に向け、自覚と責任感を持って職務遂行し、計画の実現をコミットします。

(株主様へ)

株主様への還元

1. これまでどおり、DOE基準の配当を継続いたします。

配当方針

DOE(株主資本配当率) **2.5%を維持**

(基本的な考え方)

- ① 不動産市況の変化に備えた内部留保の積み上げに引き続き注力する。
- ② 一方で内部留保に偏ることなく、事業の成長に向けた積極投資にも注力する。
- ③ 当社の成長期に投資いただいている株主様に対して、より安定的な方式で配当を実施する。

2. これまでどおり、株主様ご優待制度を継続いたします。

当社は、2016年5月期より株主優待制度を実施しております。

人と環境に 優しい暮らしを創る

株式会社東武住販は、
人と環境に優しい暮らしづくり
「エコモデル」を創造します。

免責事項：この資料に記載されている予想・見通しは、現時点で入手可能な情報及び将来の業績に影響を与える不確実な要因に関わる現時点における仮定を前提としております。本資料に記載されたデータには、当社が信頼に足りかつ正確であると判断した公開情報の引用が含まれておりますが、当社がその内容の正確性・確実性を保証するものではありません。この資料は、投資の勧誘を目的とするものではありません。投資に際しては、投資家自身の判断において行われますようお願いいたします。なお、いかなる目的であれ、本資料を無断で複写複製、または転送等を行わないようお願いいたします。

IRに関するお問い合わせ先
総務部IR担当
TEL:083-222-1000
ir@toubu.co.jp
<https://www.toubu.co.jp>