



**香陵住販**

# 2019年9月期第2四半期 決算説明資料

2019年5月30日

**香陵住販株式会社**

JASDAQ コード3495

- I . はじめに
- II . 19.9期第2四半期業績報告
- III . 19.9期通期業績予想
- IV . 事業戦略

# I . はじめに – 株式会社KASUMICの株式取得について

## 背景

- ① 管理戸数の伸びを基盤にした安定成長という目指す姿が当社と近いこと
- ② 3,000戸超の管理物件を有し、今後の安定収益基盤が確立されていること
- ③ つくば市に本社を有し、人口増の著しいTX沿線や当社が未進出の土浦エリアに出店、実績があること

以上から、当社と補完関係を築き、連携により**大きなシナジーが見込めるもの**と判断

## 株式会社KASUMICプロフィール

創業	1985年6月
設立	1994年2月
本社所在地	茨城県つくば市桜1-22
資本金	99百万円（2019年3月末現在）
代表者	菊池 秀一
従業員数	24名 （2019年3月末現在、パート社員等を除く）
拠点	本社 営業店4（茨城県3、千葉県1）
事業内容	不動産売買、管理、賃貸、仲介



ロゴ



つくば本店



KASUMICイメージキャラクター  
「カスミッ君」 with香陵住販

# 営業拠点 (香陵住販+KASUMIC)

## つくば市 (4店舗)



つくば研究学園支店 つくば天久保支店



つくば支店



KASUMIC つくば本店

## 牛久市 (1店舗)



KASUMIC 牛久店

## 土浦市 (1店舗)



KASUMIC 土浦店

## 柏市 (1店舗)



KASUMIC 柏の葉キャンパス店

## 日立市 (2店舗)



日立支店 日立南支店

## 東海村 (1店舗)



東海支店

## ひたちなか市 (2店舗)



ひたちなか支店 市毛支店

## 水戸市 (7店舗)



## 水戸市 (7店舗)



本社 (本店営業部)



駅南支店



赤塚駅前支店



茨大前支店

## 台東区 (1店舗)



東京支社 (上野)



ネット支店・不動産ソリューション事業部



50号バイパス支店



県庁南大通り支店

## II. 19.9期第2四半期業績報告

- 概ね期初計画通りの着地。売上高、各段階利益において予想をクリア
- 対前年同期では、売上高は、不動産流通において「レーガバーネ南町」全60戸を一括売却したことが寄与
- 利益面では、控除対象外消費税を下期にすべて計上する方法から四半期ごとの計上に変更したこと及び外形標準課税の適用により増税となり、2Q時点では減益

(百万円, %)

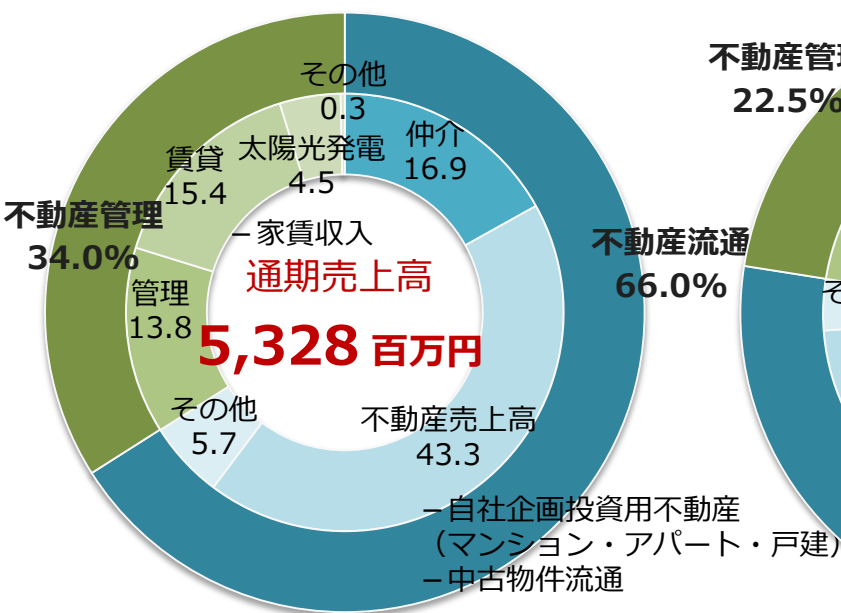
	18.9期 2Q実績	19.9期 2Q当初計画	19.9期 2Q実績	前年同期比	計画比	通期計画 進捗率
売上高	2,807	3,348	3,374	+20.2	+0.8	57.4
売上総利益	1,325	1,354	1,404	+6.0	+3.7	53.9
(売上総利益率)	(47.2)	(40.4)	(41.6)			
営業利益	416	349	357	▲14.2	+2.3	63.9
(営業利益率)	(14.8)	(10.4)	(10.6)			
経常利益	408	339	348	▲14.7	+2.7	64.4
(経常利益率)	(14.5)	(10.1)	(10.3)			
親会社株主に帰属する 当期純利益	258	223	231	▲10.5	+3.6	64.3

※18.9期四半期の数値は、監査対象外のため当社内部管理データです。

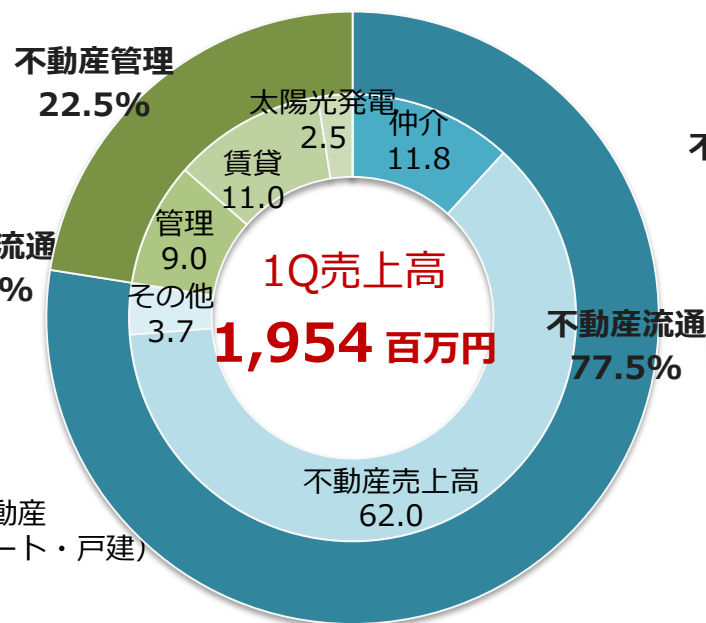


# 売上構成

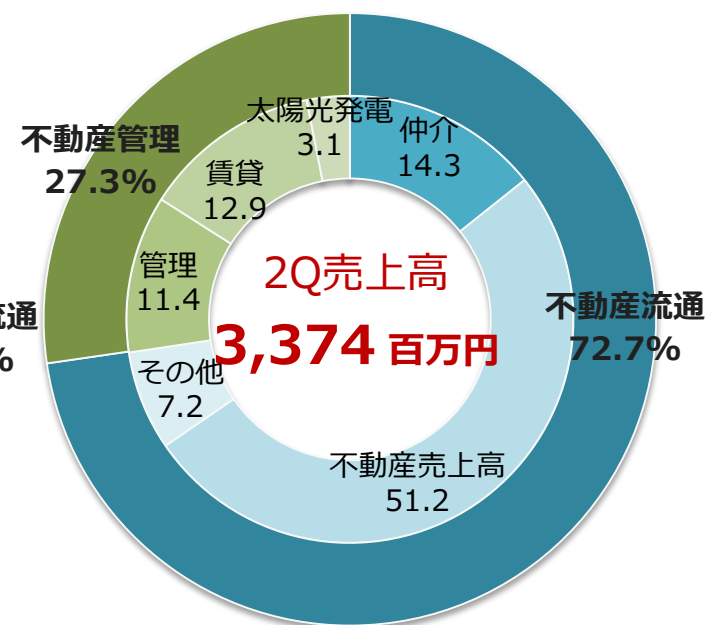
## 18.9期 売上高構成



## 19.9期1Q 売上高構成



## 19.9期2Q累計 売上高構成



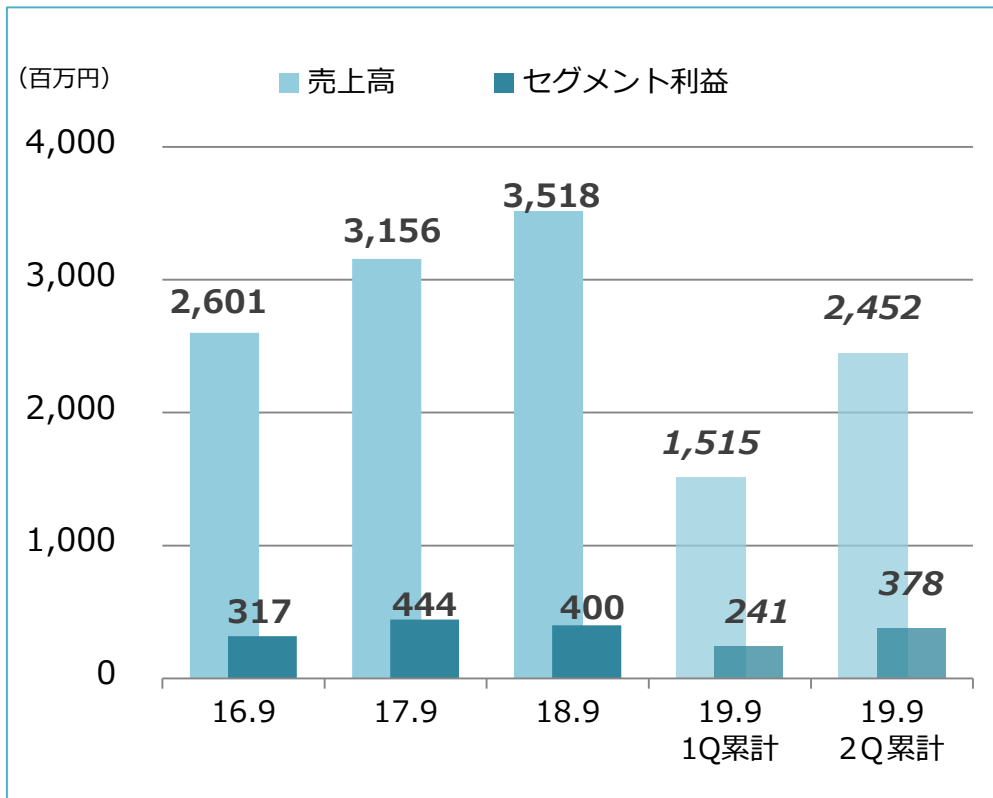
※四捨五入の関係で、各数値の合計が表示数値が一致しない場合があります



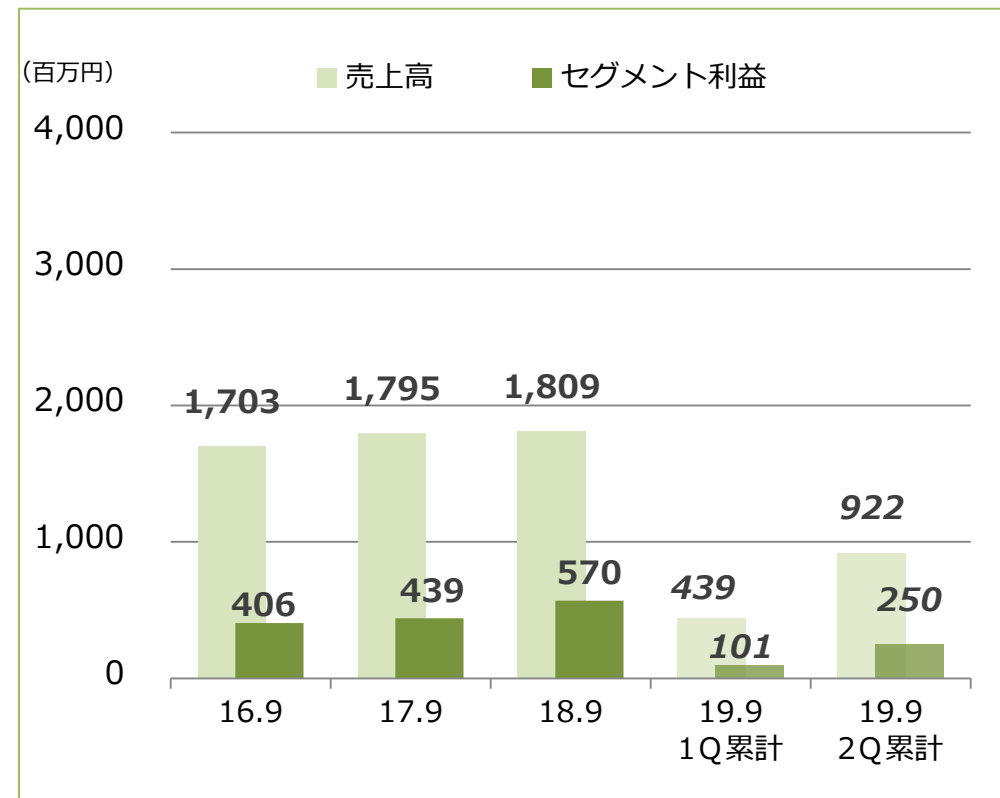
# セグメント別売上高・利益の推移



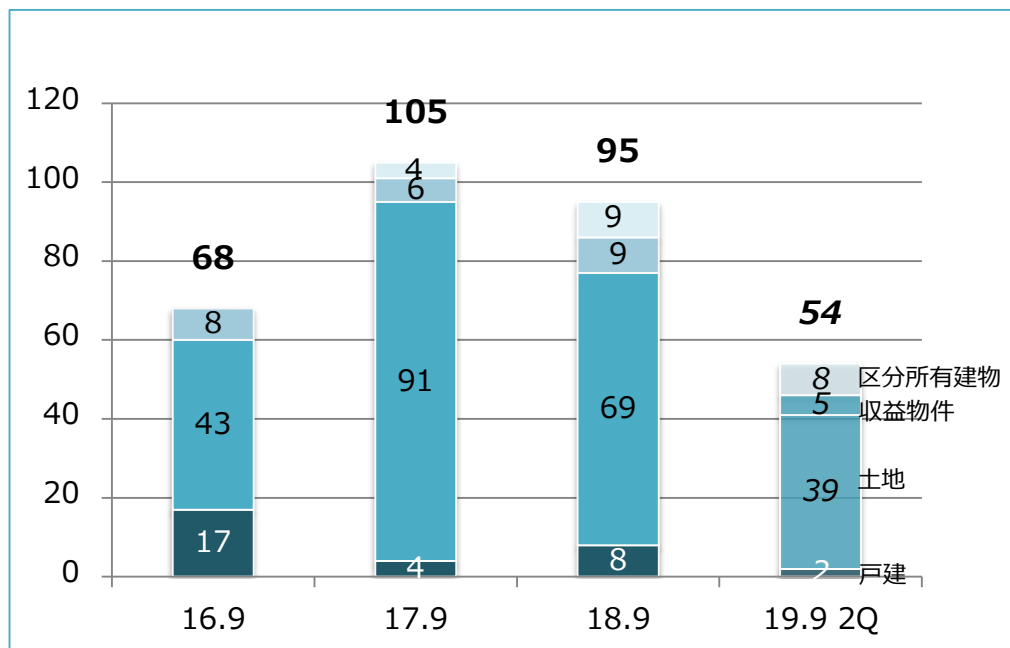
## 不動産流通事業



## 不動産管理事業



## 不動産販売件数の推移



水戸市南町「レーガバーネ南町」  
(18年10月完成)

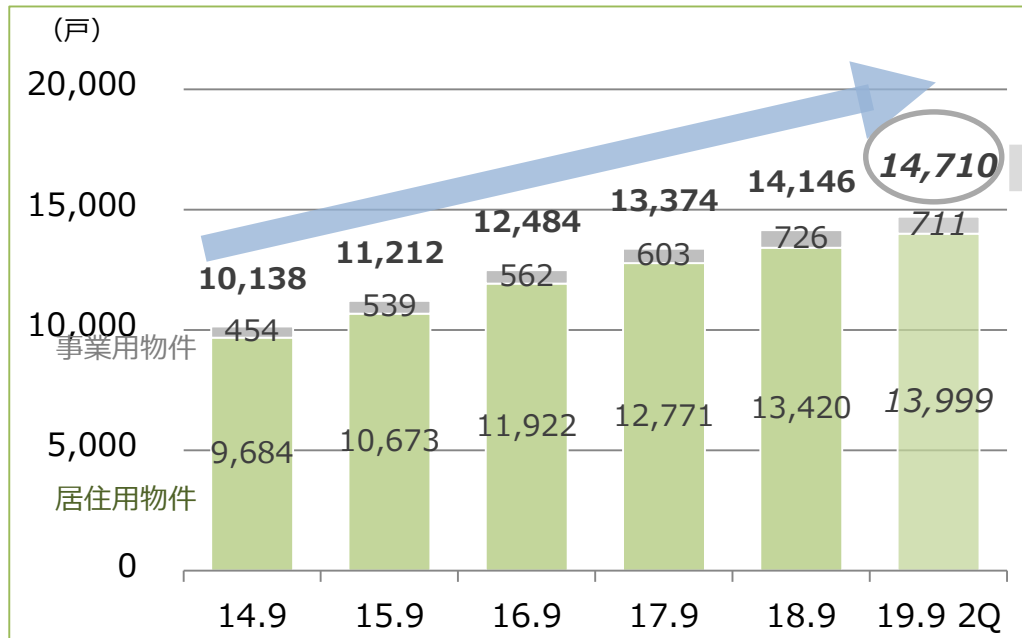
- 自社企画投資用不動産として鉄筋コンクリート造12階建マンションの売却完了。また分譲地、県南エリアの区分所有建物の販売が好調に推移した

主な販売実績 「レーガバーネ南町」(水戸市) 鉄筋コンクリート12階建 全60戸 (REITへの一括売却)  
「シティーハイツ深川」(江東区) 鉄骨鉄筋コンクリート造10階建 全11戸

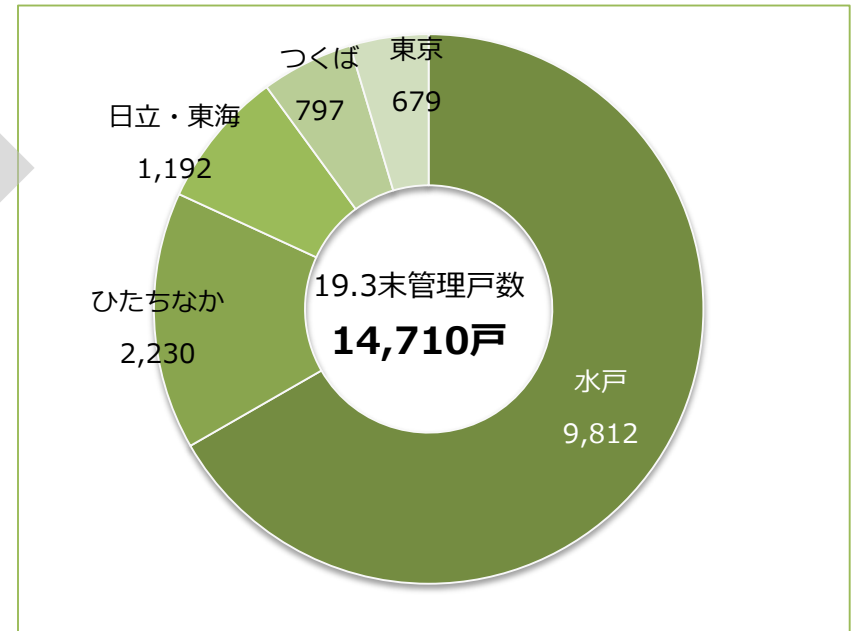
- 仲介事業においては、前期から引き続き反響数、成約数ともに順調に推移

# 不動産管理事業の状況

## 住居・事業用管理戸数の推移（香陵住販単体）



## 地域別の管理戸数



- 2Q末管理戸数は、18.9期末比+564戸（+4.0%/半期）

エリア別…水戸エリア(+282戸)・ひたちなかエリア(+114戸)・日立東海エリア(+68戸)・つくばエリア(+45戸)・東京エリア(+45戸)

- 上記に加え、連結子会社化したKASUMICの管理物件約3,000戸

- 竣工した自社企画投資用不動産は、

「レーガバーネ南町」…管理手数料等の継続収益の増加に貢献

「レーガバーネ泉町」…賃貸収入として下期より寄与

## ① 主な物件

### (1) 自社企画投資用不動産

販売	1棟	水戸市南町	鉄筋コンクリート造12階建マンション	60戸（一括売却済み）
竣工	2棟	水戸市泉町	鉄筋コンクリート造12階建マンション	
		つくば市みどりの南	木造2階建テラスハウス	
建設中	2棟	ひたちなか市勝田中央	鉄筋コンクリート造5階建マンション	
		中央区八丁堀	鉄筋コンクリート造14階建マンション	

### (2) コインパーキング「ONE'S PARK」

新規6カ所（合計154台）OPEN

2Q末合計 32カ所（合計768台）水戸市29・東海村1・日立市1・つくば市1

### (3) コインランドリー「KORYOランドリー」

上期中の新規OPENはなし（下期OPEN予定あり）

2Q末合計 3カ所（独立店舗型1・マンション併設型2）

## ②地域社会との共存のための取り組み：スポーツ振興

継続的活動⇒地元プロスポーツチームへのスポンサー活動の継続



Jリーグ  
水戸ホーリーホック 香陵住販サンクスマッチ開催  
(今年は6/9開催)



プロバスケットボールリーグ (Bリーグ)  
サイバーダイン茨城ロボッツ 香陵住販サンクスマッチ開催  
(今年も継続開催予定)

今期の活動⇒いきいき茨城ゆめ国体2019・いきいき茨城ゆめ大会2019に参加



アイスホッケー茨城県代表の3名が当社に在籍  
バスケットボール茨城県代表候補の2名が当社に在籍



花いっぱい運動の花の応援団になりました

# バランスシート



(百万円)

	18.9末	19.3末	増減	補足
流動資産	4,120	5,380	+1,259	KASUMIC連結による増加+970
固定資産	3,948	4,683	+734	KASUMIC連結による増加+445
<b>資産合計</b>	<b>8,069</b>	<b>10,063</b>	<b>+1,994</b>	
流動負債	2,154	2,947	+793	KASUMIC連結による増加+717
固定負債	3,266	4,298	+1,032	
<b>負債合計</b>	<b>5,420</b>	<b>7,246</b>	<b>+1,825</b>	
<b>純資産合計</b>	<b>2,648</b>	<b>2,817</b>	<b>+168</b>	
<b>負債純資産合計</b>	<b>8,069</b>	<b>10,063</b>	<b>+1,994</b>	

現金及び預金	1,646	2,359	+713	
販売用不動産	672	1,278	+605	「レーガバーネ泉町」「レーガバーネみどりの南W」が3月竣工
仕掛販売用不動産	1,620	1,467	▲152	
有利子負債	3,346	4,685	+1,338	KASUMIC連結による影響（※欄外参照）

自己資本比率

32.8%

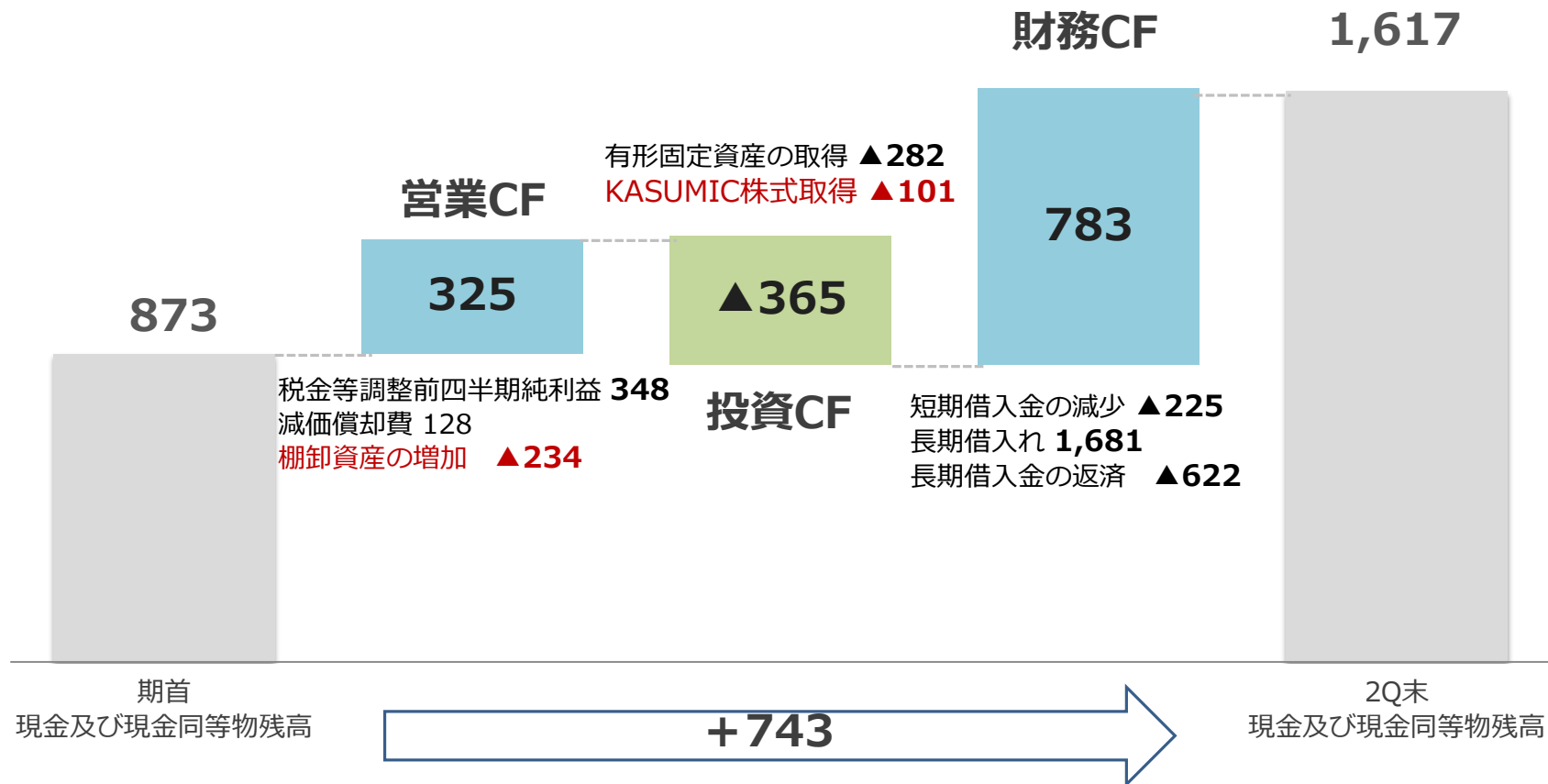


28.0%

※KASUMICが前親会社から借入れをしていた5億円を返済するために、当社がKASUMICに貸付を行い、前親会社への返済をしましたが、KASUMICは2月決算であるため、5億円が前親会社からの短期借入金として計上されております。

自社企画投資用不動産事業強化のための販売用不動産の増加があるものの営業CFは黒字化

(百万円)



## Ⅲ. 19.9期通期業績予想



- 2Qはほぼ期初予想通りの実績。下期も①自社企画投資用不動産の進捗や管理物件の獲得等中核事業は順調に推移していること、②新規連結対象のKASUMICに関しては利益影響度が軽微であるため、通期予想は修正せず

(百万円, %)

	18.9期 実績	19.9期 予想	前期比
売上高	5,328	5,882	+10.4
売上総利益	2,486	2,607	+4.9
(売上総利益率)	(46.7)	(44.3)	
営業利益	540	559	+3.6
(営業利益率)	(10.1)	(9.5)	
経常利益	504	540	+7.1
(経常利益率)	(9.5)	(9.2)	
親会社株主に帰属する 当期純利益	327	359	+9.9

(参考) KASUMICの最近の業績 (百万円)

	18.2期	19.2期
売上高	647	666
営業損益	35	19
経常損益	33	18
純損益	38	14
純資産	136	150
総資産	705	880

## 外部環境

- ①消費税増税
- ②金融機関の融資姿勢の変化

(百万円, %)

## セグメント別 売上・利益

		18.9期 実績	19.9期 予想	伸び率
不動産流通事業	売上高	3,518	3,948	+12.2
	セグメント利益	400	433	+8.2
不動産管理事業	売上高	1,809	1,933	+6.8
	セグメント利益	570	587	+3.1

## KPI

期末管理戸数 **目標18,000戸（香陵住販+KASUMIC）**

- ①営業力強化により増加基調が続く
- ②自社企画投資用不動産（マンション）の販売戸数の増加による拡大
- ③+1,000戸/年体制に向け、つくばエリア・東京エリアの営業を強化

経常利益率 **9%以上を維持し、10%を目指す**

ROE **10%以上を維持する**



	物件名	竣工	戸数	物件概要
完成	①レーガバーネ南町	2018年10月	60戸（10月REITに一括売却済み）	鉄筋コンクリート造 12階建マンション 1R、1K、1LDK
	②レーガバーネ泉町	2019年3月	47戸	鉄筋コンクリート造 12階建マンション 1R、1K、1LDK
	③レーガバーネみどりの南W	2019年3月	6戸	木造2階建長屋住宅・3棟 3LDK
建設中	④レーガバーネ勝田中央	2019年8月（予定）	16戸+店舗2戸(トランクルーム、コインランドリー)	鉄筋コンクリート造 5階建マンション 1K、1LDK
	⑤レーガバーネ八丁堀	2020年5月（予定）	36戸+店舗1戸	鉄筋コンクリート造 14階建マンション 1K、1LDK

- 当社は、20.9期までは成長期として捉え、内部留保資金を自社企画投資用不動産における仕入資金等に充当し、企業価値の向上を図るとともに、安定した財務基盤の構築に努めます
- 株主還元に関しては、経営上の重要課題と認識し、収益性向上による株主価値の最大化を図るとともに、継続的かつ安定的な配当を行うことを基本方針といたします

18.9期配当

**34.0** 円/株



19.9期配当予想

**38.0** 円/株  
(中間配当：19.0 円/株)

## IV. 事業戦略



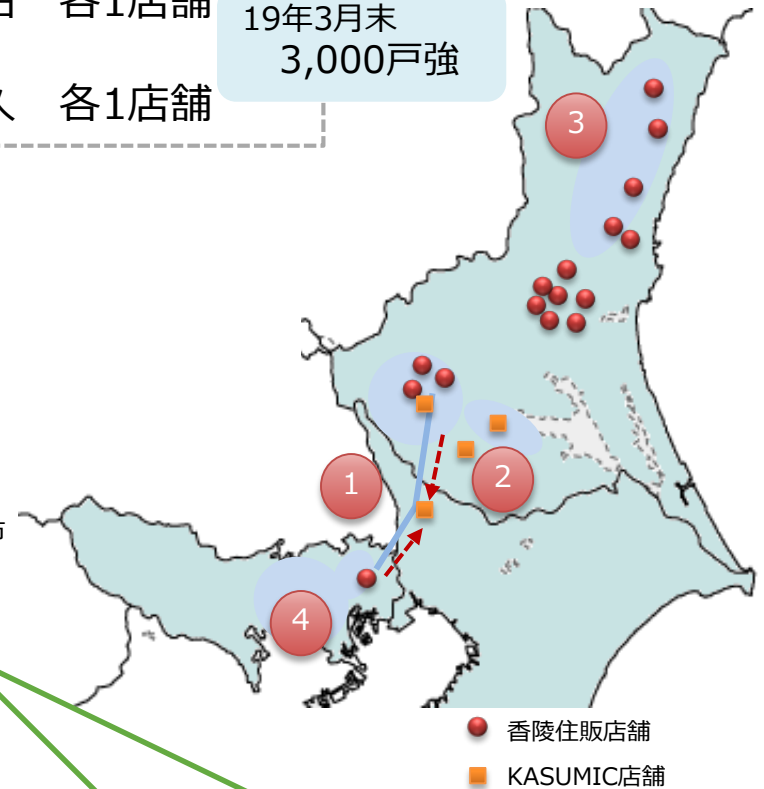
# 管理戸数の拡大

## 拠点網拡大による年間+700戸ペースから+1000戸ペースにスピードアップ

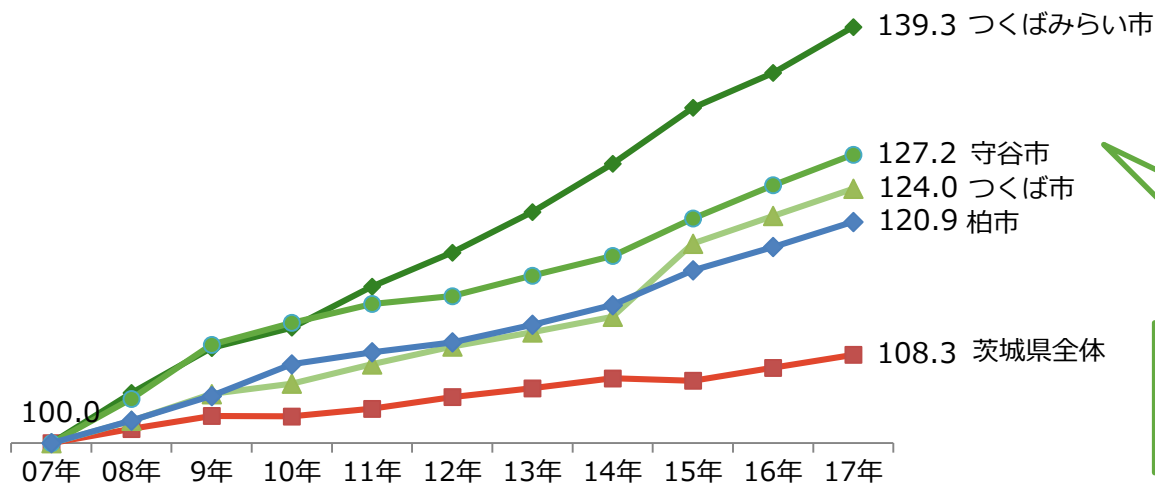
- ① つくばエリアでのドミナント展開強化  
(つくばエクスプレス<TX>沿線中心) ⇒ つくば、柏 各1店舗
- ② 空白エリアである土浦エリアへの出店 ⇒ 土浦、牛久 各1店舗
- ③ 県北エリアの更なる強化
- ④ 東京での事業展開 ⇒ レーガバーネ八丁堀着工 (20年5月竣工予定)

### KASUMICをグループ化

19年3月末  
3,000戸強

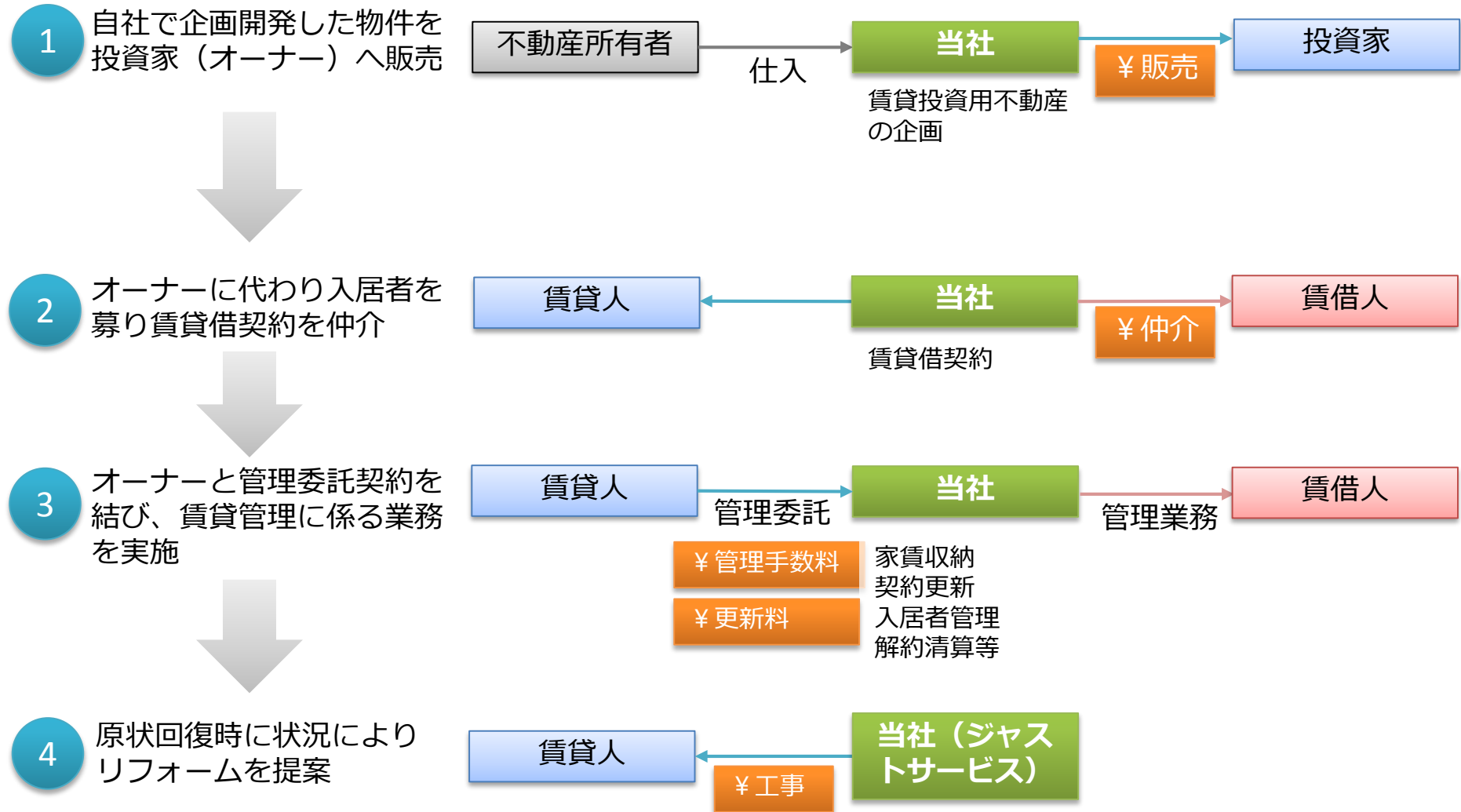


(ご参考)TX沿線4市の世帯数の伸長状況



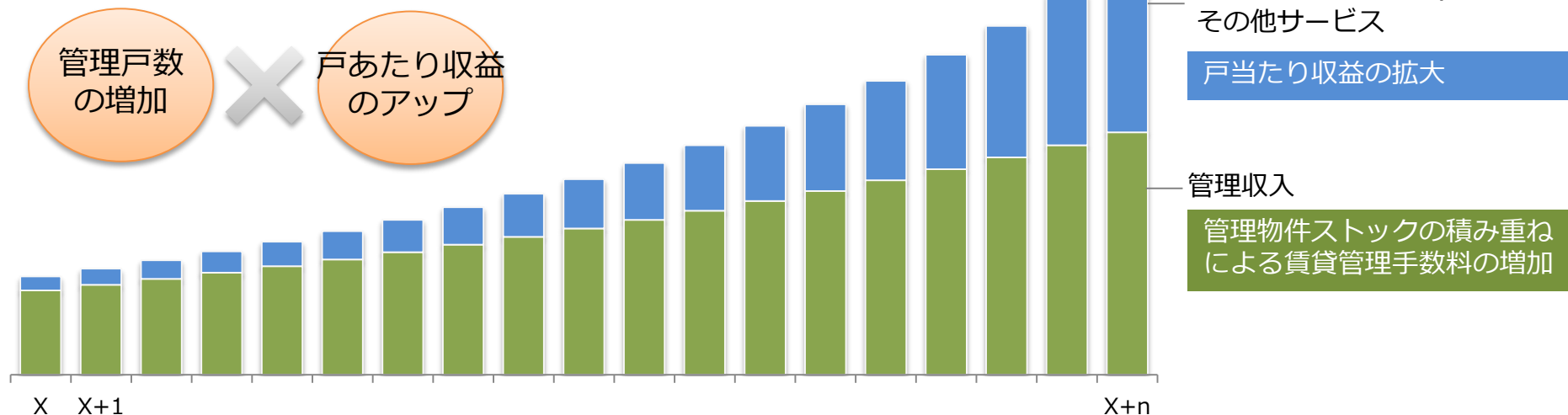
TX沿線では高水準で世帯数の増加が続いている (07年=100とした世帯数)

## 自社企画投資用不動産（レーガバーネシリーズ）のマネタイズ



## 当社グループが管理する賃貸物件17,700戸強をプラットフォームに収益拡大を図る

### 不動産管理事業における収益拡大イメージ



#### ① ジャストサービスの事業強化

- リノベーションの提案力・工事体制の強化
- 原状回復・リフォーム工事の自社請負
- 営業体制の強化、収益性の向上

#### ② その他継続サービス

- 各種法定点検の手配業務
- 賃貸借契約・保険契約・家賃保証契約の更新業務

19.9期上期 当社管理物件における退去件数 **1,371件**

ジャストサービスの原状回復工事実施件数 **557件**

ジャストサービスの受注率 **41%**

⇒ **営業・施工両面において体制強化を図り、受注率を高めることで継続的な収益拡大が可能**





# 商品開発力の強化

## ① 自社企画投資用不動産事業の強化

- 「レーガベネ」シリーズにて、RCマンション、木造アパート、賃貸用戸建等多様な商品を事業環境に合わせて開発。建築コストの安定化にともない、RCへの取り組みを強化中

## ② コインパーキング事業の拡大、1,000台規模へ

- ノウハウの蓄積、KASUMIC子会社化にともなう展開エリアの拡大により、新規OPENを加速
- 今後は、当社が運営するだけでなく、投資家との長期的な関係構築のための戦略商品として売却する等様々なバリエーションにて展開

## ③ 建設工事事業の強化－ジャストサービスによる内製化

- 19年2月にジャストサービスが一般建設業の許可を取得。これまで外部委託していた建設工事の内製化を進め、収益機会の増加を図る



### ① 自社企画投資用不動産事業の強化

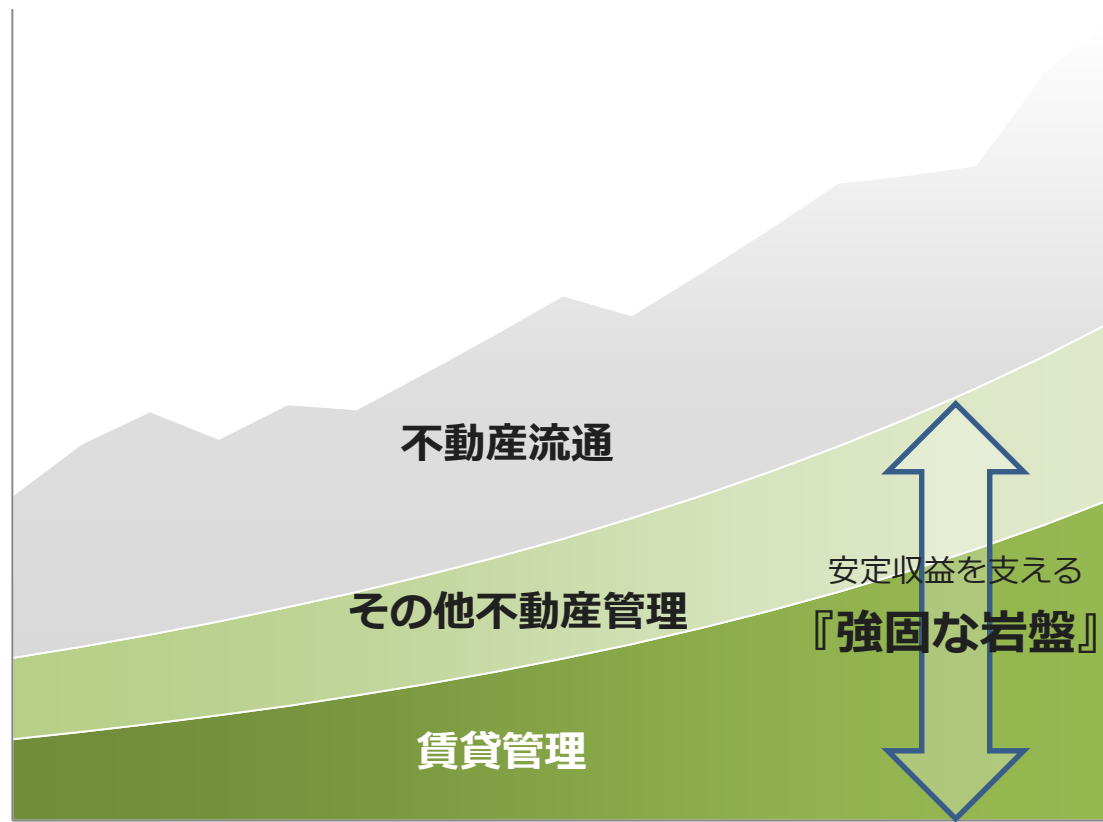
「レーガベネ勝田中央」(19.8完成予定)  
全16戸+トランクルーム、コインランドリー



### ② コインパーキング事業の拡大

コインパーキング「ONE'sパーキング」

- 過度なリスクを負わず、あくまで管理戸数を伸ばすことによる安定成長が前提
- 株式上場を機に、管理戸数の拡大に結び付く自社企画投資用不動産の開発強化等により、ベース収益の成長のスピードアップを図る



## 管理戸数の増加につながる収益の継続性重視で取り組む

- ・ 市場環境や大型物件の有無により収益は変動
- ・ 大型宅地造成事業等においては、「買取保証」によるリスクヘッジが前提

## ストックビジネスの強化による成長モデル

- ・ 中長期的な成長戦略のコアとして、継続収入が見込める管理、賃貸物件のストックの積み上げが最重点戦略
- ・ 管理（入居）の長期化、収益機会の増加への取り組み
- ・ ソリューション事業のサービス開発
- ・ 入居者への有償サービス提案

x x+1 x+2

x+n



- 本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により、実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。

## 今後のIRに関するお問い合わせ先

香陵住販株式会社 経営管理本部 経営企画課

電話 : 029-232-3495

E-mail : k-kikaku@koryo-j.co.jp

URL : <https://www.koryo-j.co.jp/>