

r-cove*
U N I T E D

2019年12月期第2四半期
決算説明資料

話しましょ、たくさん
Yasué 安江工務店

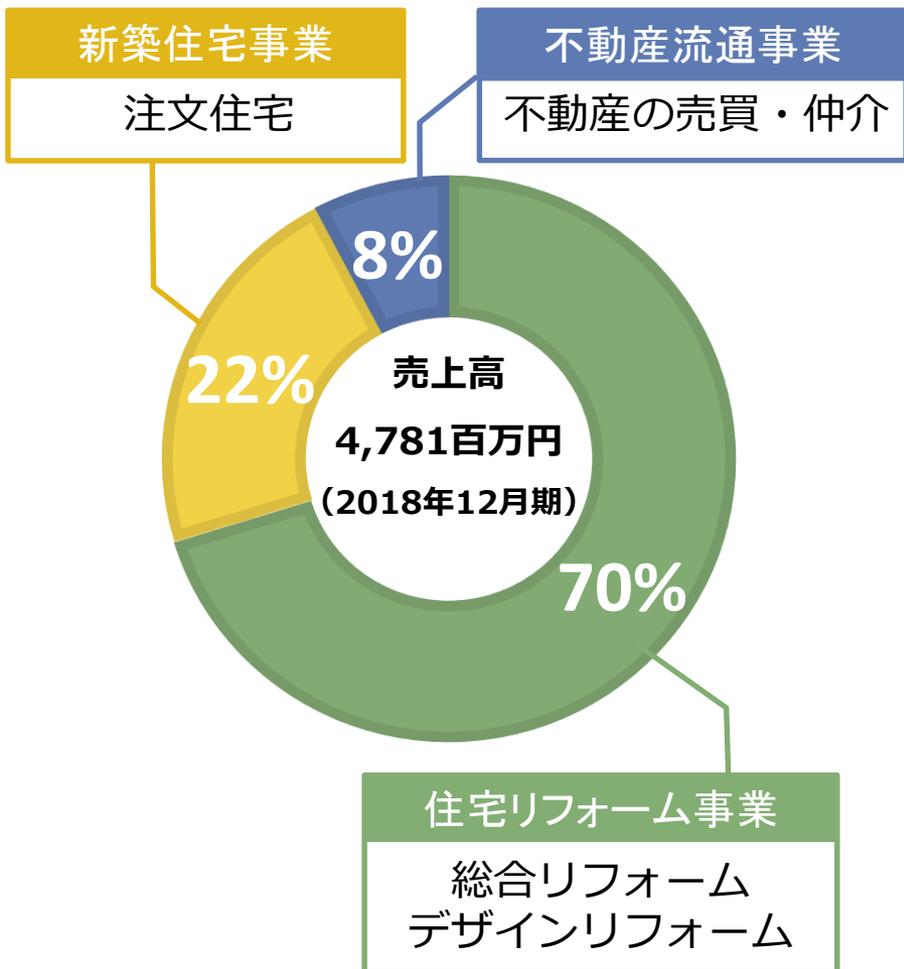
【東証JASDAQ/名証二部:1439】



会 社 名	株式会社 安江工務店	
代表取締役社長	山本 賢治	
設 立	1975年6月（創業：1970年）	
資 本 金	2億4,477万円（2019年6月30日現在）	
従 業 員 数	178名（2019年8月1日現在のグループ合計）※臨時従業員31名含む	
上 場 市 場	東京証券取引所JASDAQ市場、名古屋証券取引所市場第二部（証券コード：1439）	
所 在 地	本社 : 名古屋市中区栄2-3-1 名古屋広小路ビルディング 本店（登記上） : 名古屋市天白区島田1-1413 店舗 : 天白店（本店）、千種店、中村店、緑店、北店、刈谷東浦店、春日井店 他全12店	
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	
関 係 会 社	株式会社N-Basic（神戸市）	2017年9月グループ化 事業内容：住宅リフォーム事業など
	株式会社トーヤハウス（熊本市）	2018年5月グループ化 事業内容：新築、リフォーム事業など

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



ワンストップサービス開始からの業績推移

売上高
(百万円)
5,000

4,500

4,000

3,500

3,000

2,500

2,000

1,500

1,000

500

■住宅リフォーム事業

■新築住宅事業

■不動産流通事業

9カ月決算

2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019
※ (予想)

※ 2017年12月期より連結決算に移行しております。

【連結損益計算書概要】

単位：百万円

	2019年12月期 第2四半期累計	前年同期比			前回予想比		
		前年同期	増減額	増減率	業績予想	増減額	増減率
売上高	2,347	1,958	+388	+19.8%	2,293	+54	+2.4%
販売費及び 一般管理費	743	644	+99	+15.4%	704	+39	+5.6%
営業利益	32	4	+27	+644.3%	56	△23	△42.8%
経常利益	31	4	+27	+667.6%	55	△24	△43.4%
四半期純利益	12	△5	+18	—	31	△19	△61.0%

前年同期比

- ・ 上半期売上高は過去最高を更新
- ・ 営業利益、経常利益、四半期純利益ともに前年同期に比べて増益

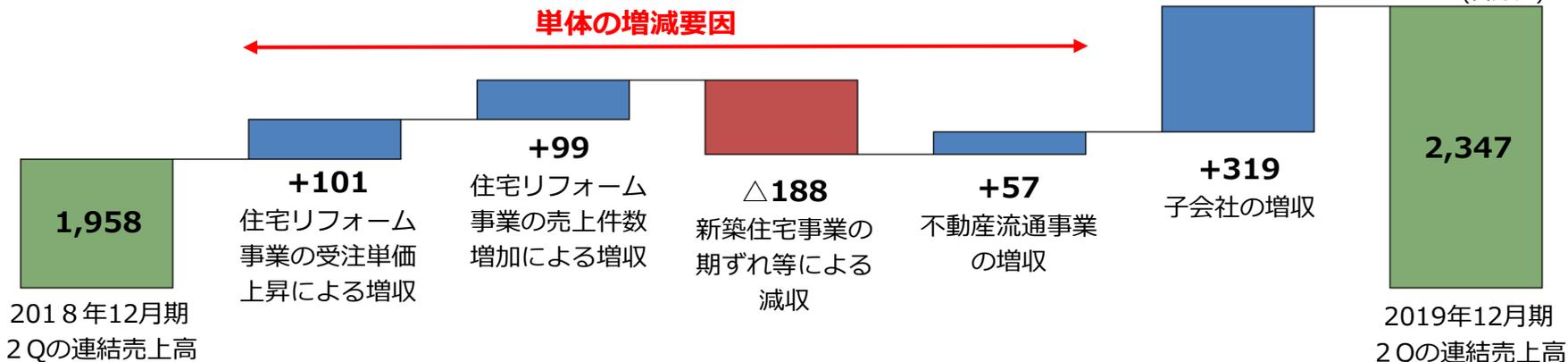
前回予想比

- ・ 売上高は予想比2.4%増（住宅リフォームが堅調、子会社の売上寄与）
- ・ 利益面について、中長期成長コスト（教育訓練費や採用コスト）の増加により前回予想を下回る

【前年同期からの増減要因分析】

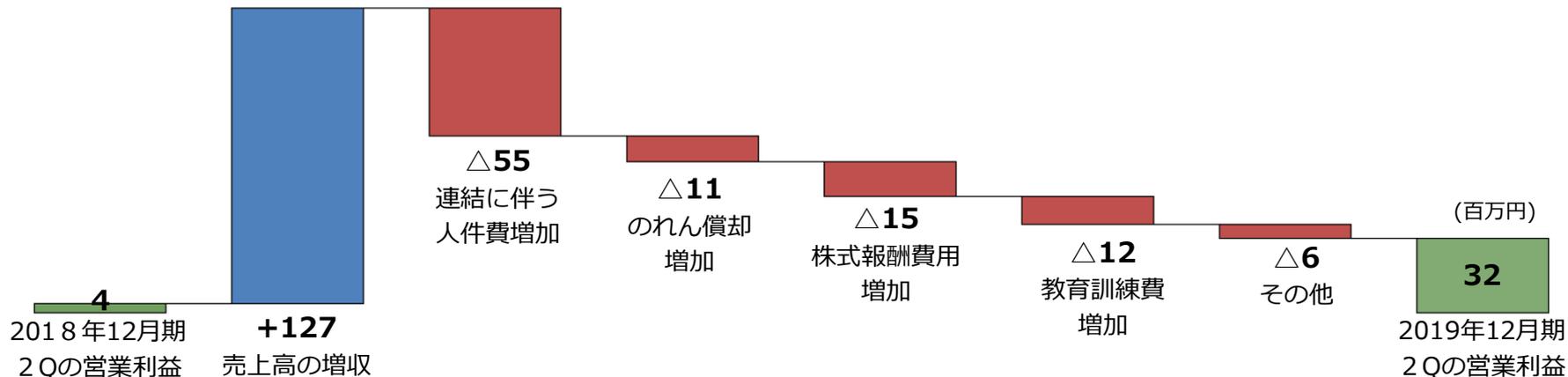
(売上高)

・売上高は、住宅リフォーム事業の受注平均単価が前年同期比8.7%上昇し、受注高は同11.4%増加
(百万円)



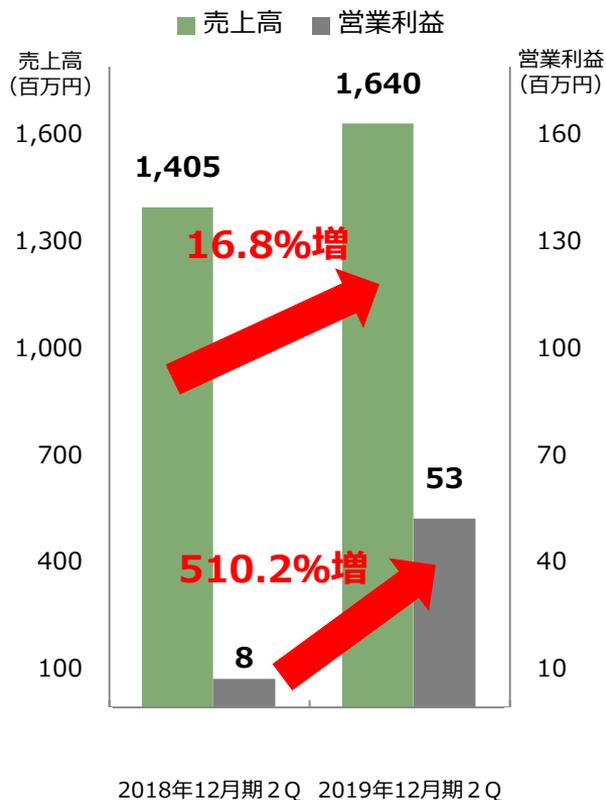
(営業利益)

・連結に伴う人件費等の費用の増加や生産性向上のための人材育成にかかる教育訓練費の増加

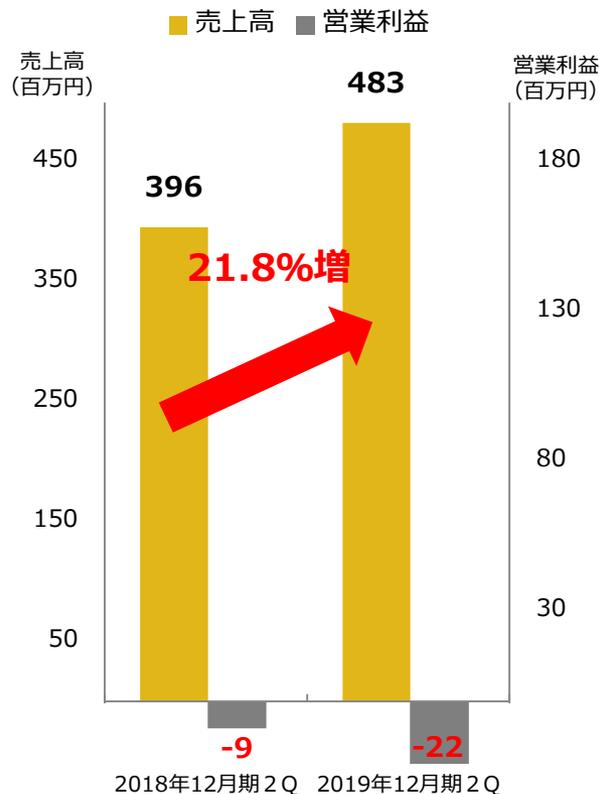


【セグメント別の前年同期比】

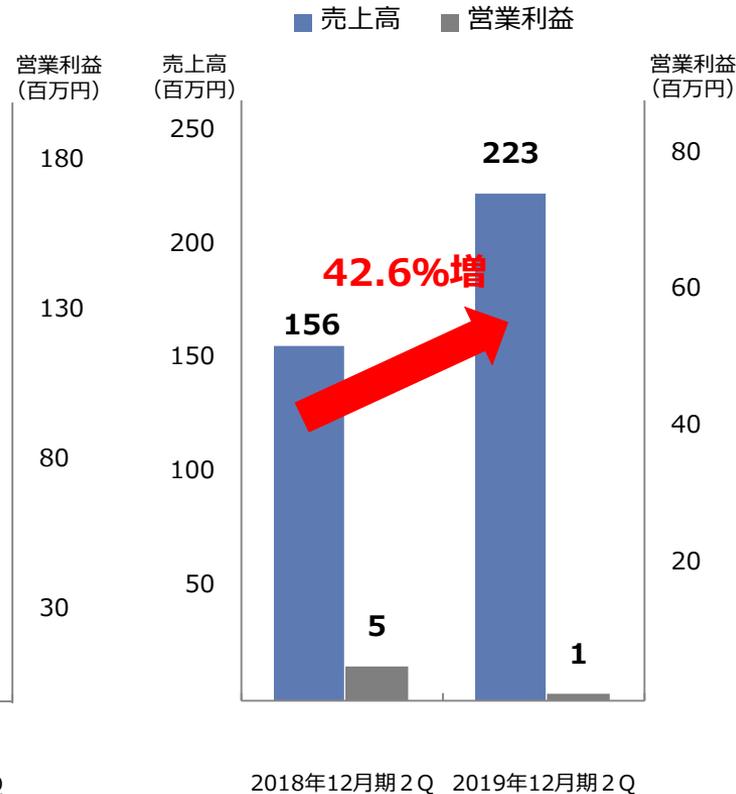
住宅リフォーム事業



新築住宅事業



不動産流通事業



前年同期比

- ・セグメント別の売上高は、3事業とも増収
- ・住宅リフォーム事業の営業利益は、大幅な増加

2019年12月期第2四半期連結決算の概要

【今期目標に対する進捗率】

単位：百万円

	2019年12月期 第2四半期累計	通期予想	
		通期予想	進捗率
売上高	2,347	4,954	47.4%
営業利益	32	240	13.3%
経常利益	31	238	13.1%
純利益	12	149	8.3%

売上高

各事業の受注残は堅調に推移しており、新築住宅事業の期ずれについても期中に完工引渡しが進む見通し

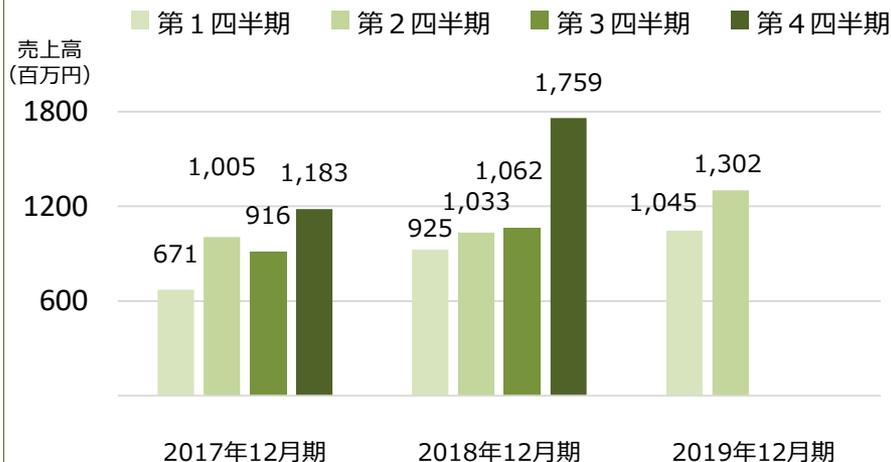
利益

売上高の増収効果を見込む一方、引き続き原価の低減や業務効率化による経費削減を行う

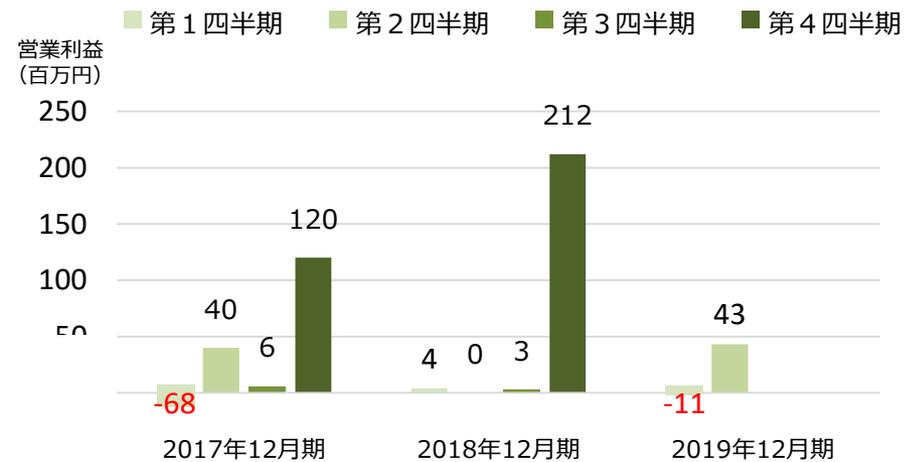
既に公表済みの通期業績予想に関しては修正はございません。

【四半期ごとの推移】

売上高



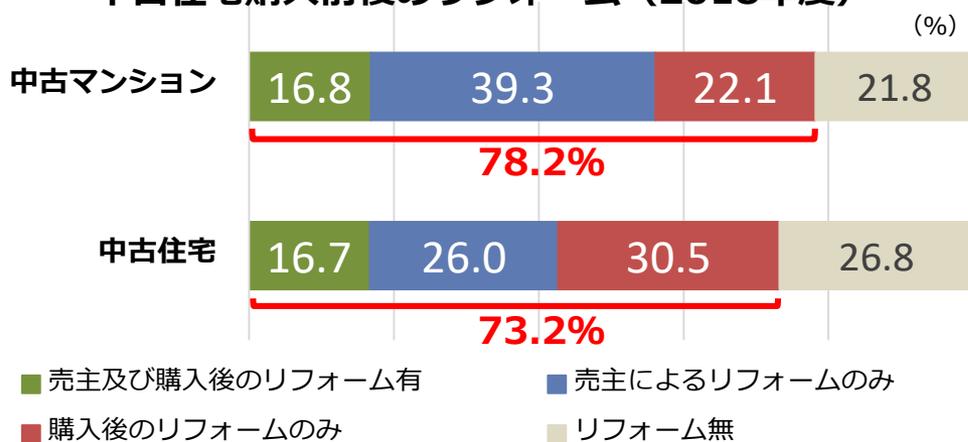
営業利益



- 中古流通戸数は直近4年連続の増加
- 中古住宅流通に伴うリフォームは10年で1.5倍



中古住宅購入前後のリフォーム (2018年度)



中古マンション・中古住宅とも
購入前後のリフォームが
行われているケースが多い

↓

中古住宅の流通の増加に伴い
リフォーム市場の増加も見込める

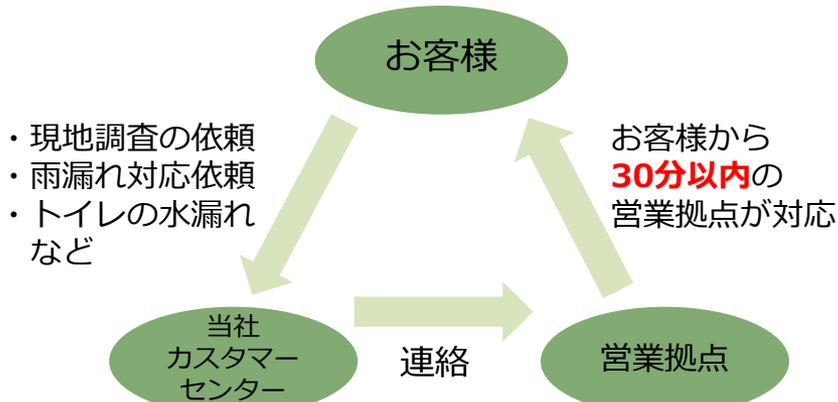
利便性の向上

「住まいのかかりつけ医」

網戸1枚の張替から大規模改装まで幅広く対応

「スピード対応」

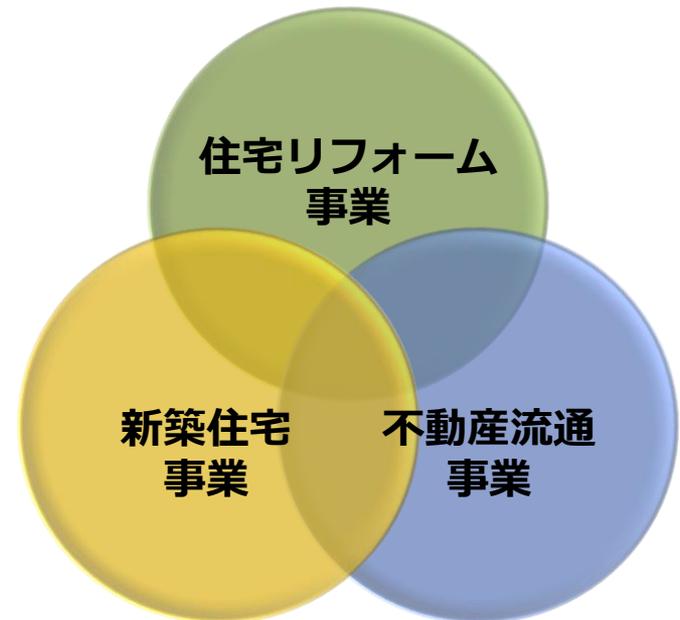
自社カスタマーセンターを通じて、
ご依頼・ご要望を担当へすぐに連絡



ワンストップサービス

「お客様と一生涯のお付き合い」

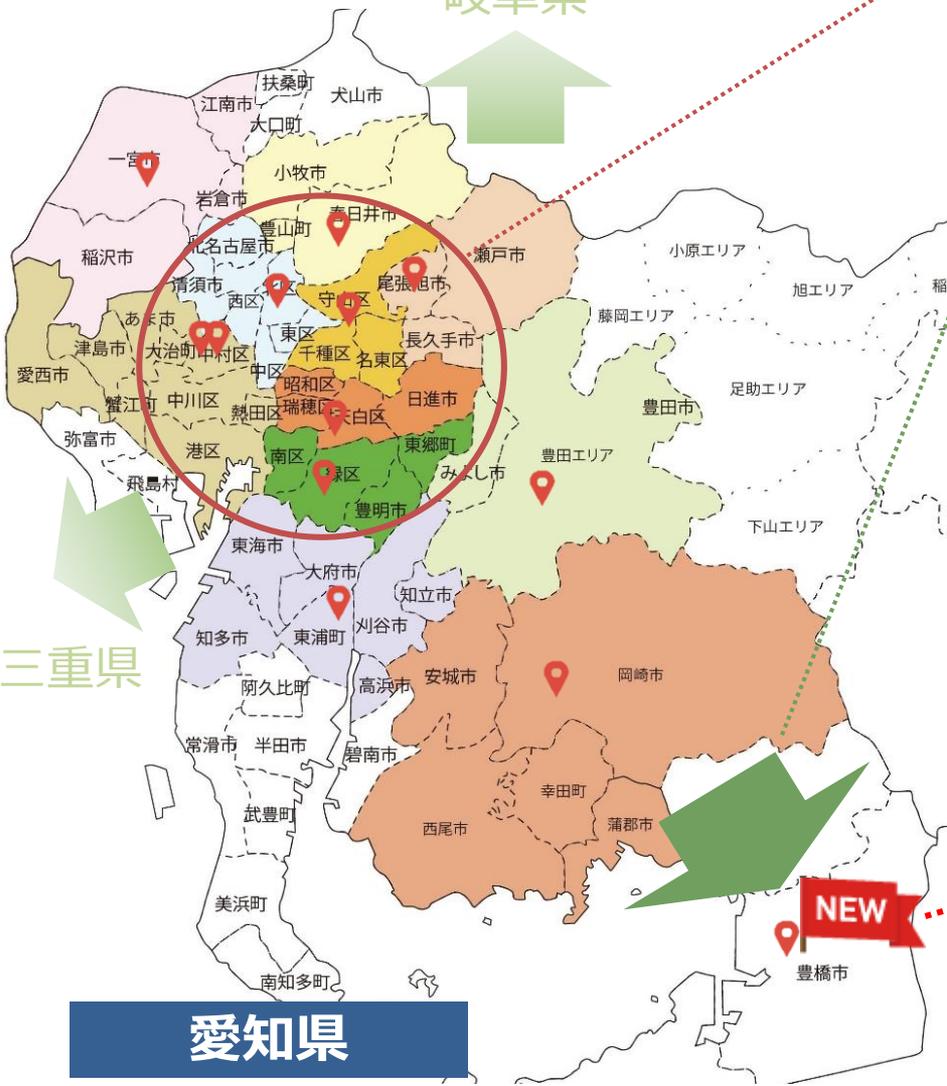
3つの事業で住宅に関するすべてのニーズに対応



各地域で「一番店」を目指し、
地域社会に貢献できる企業となる

【愛知県内で12店舗展開】

岐阜県



愛知県

【既存商圈の深耕】

- ・シェアを伸ばす為に1店舗当たりの営業エリアを狭める
- ・マーケットリサーチの精密化によって新規顧客と既存顧客を効果的に集客

【新商圈への拡大】

- ・愛知県のほぼ全域をドミナントエリアに
- ・愛知県の概ね10万世帯の都市をコアに出店

愛知県世帯数上位6都市（愛知県の全世帯数の58.3%）

市町村	世帯数	出店
名古屋市	1,115,829	済
豊田市	180,344	済
岡崎市	156,966	済
豊橋市	151,096	2020年開設予定
一宮市	149,892	済
春日井市	129,713	済

【当社事業とのシナジーが見込まれるM&Aの実施】

当社グループの課題

- ・人材の確保、育成
- ・サプライチェーン（職人）確保
- ・出店スピード

他リフォーム専門店の課題

- ・高齢化、後継者不足
- ・IT投資、購買力で不利

シナジー

M&Aやアライアンスで他地域にも進出

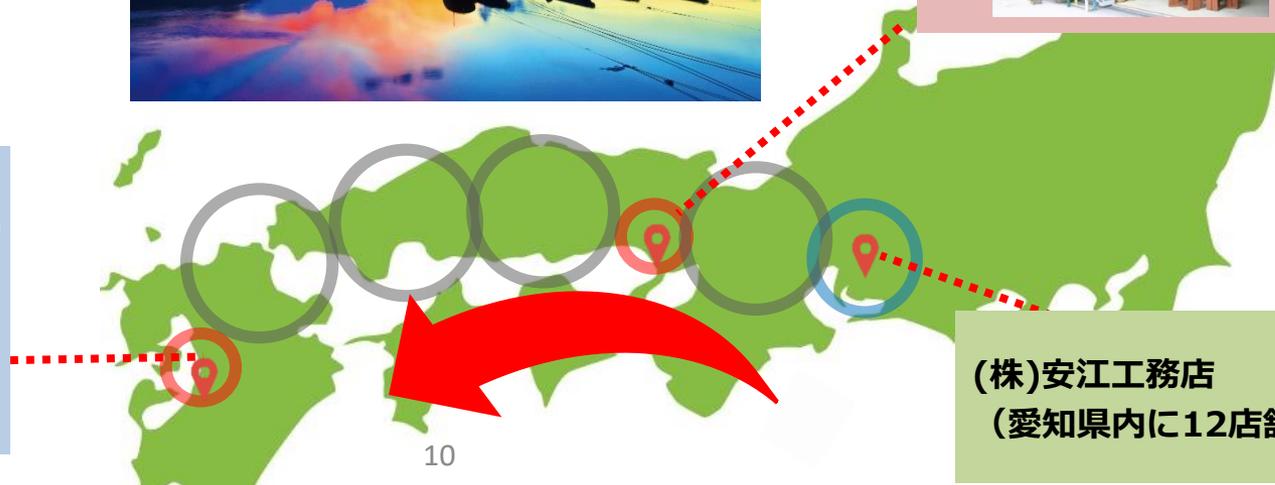
- ・事業エリアの深耕、拡大
- ・ノウハウの共有
- ・人材の確保
- ・サプライチェーンの構築
- ・出店費用の削減
- ・購買力の強化



2017年9月
(株)N-Basic (神戸市)



2018年5月
(株)トーヤハウス (熊本市)



(株)安江工務店
(愛知県内に12店舗)

【株主還元方針】

配当

業績の見通しを勘案したうえで、安定的な配当を行うことを目標としています。

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、自己株式の取得を実施します。

【配当方針】

- ◆年1回の期末配当並びに業績に応じて中間配当を行うことを基本方針としています。
- ◆業績の見通しを勘案したうえで、安定的な配当を行うことを目標としており、配当性向については中長期的に25%から30%程度を目途として、利益還元を図ってまいります。

	2017年12月期	2018年12月期	2019年12月期 (予想)
1株当たり配当金	43.0円 (普通配当：40円) (記念配当：3円)	44.0円	44.0円
配当性向	102.0%	40.7%	38.3%
EPS	42.15円	108.09円	114.98円
PER ※	8.49倍	PBR ※	0.93倍
最低投資金額 ※	97,600円	利回り ※	4.51%

※2019年8月30日終値(976円)ベース