

株式会社カチタス 会社説明会

2020年7月12日

Before



After



アジェンダ

1. カチタスグループのビジネスモデルについて

2. 決算説明 及び 事業計画

事業を通じて
日本の**社会課題**を解決し、
社会に貢献していく会社

日本の住環境を取り巻く社会課題について



新築の供給の継続



少子高齢化



相続による空き家



全国の空き家数

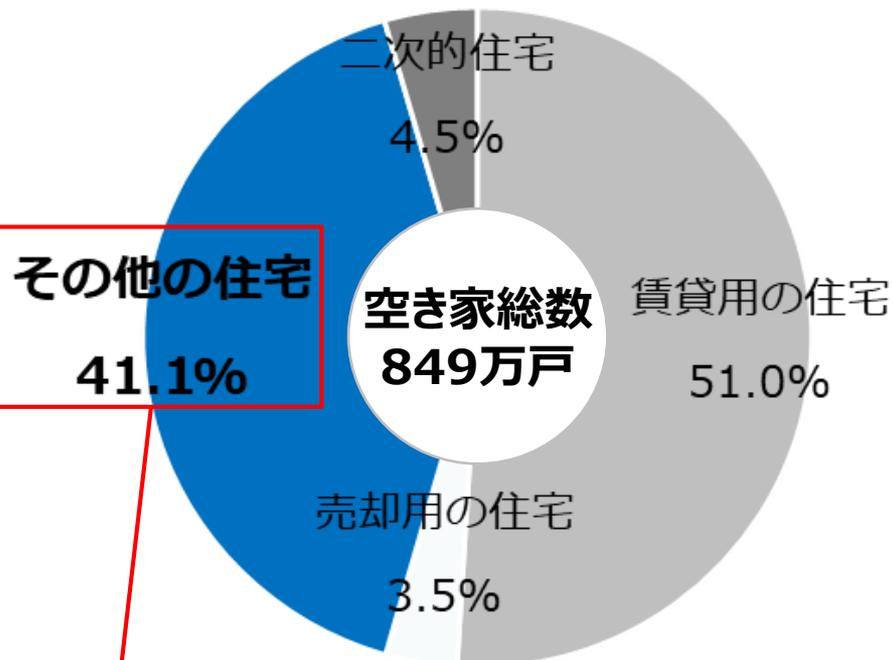
約849万戸

住宅数に対する空き家率

13.6%

空き家の種類と空き家の取得理由

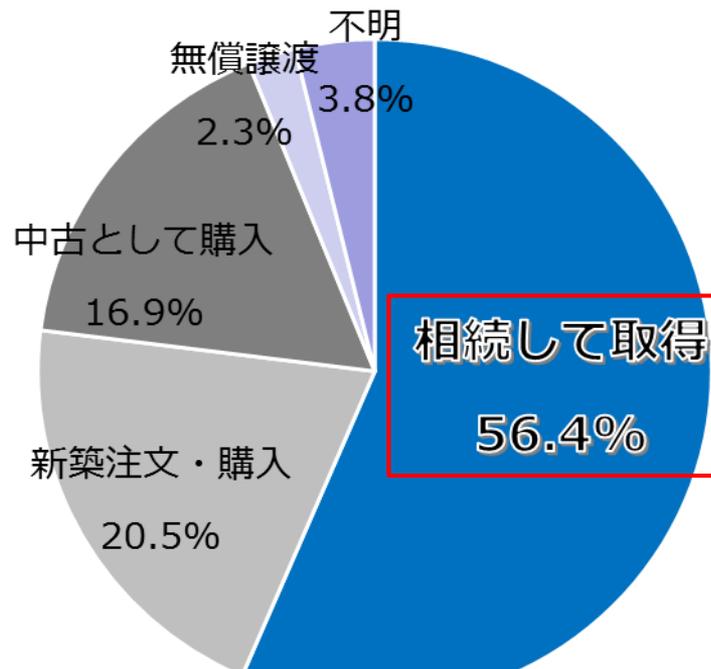
空き家の種類



一戸建
269万戸
(31.7%)

長屋建・共同住宅
107万戸
(12.6%)

空き家の取得理由



空き家にしておく理由（複数回答）

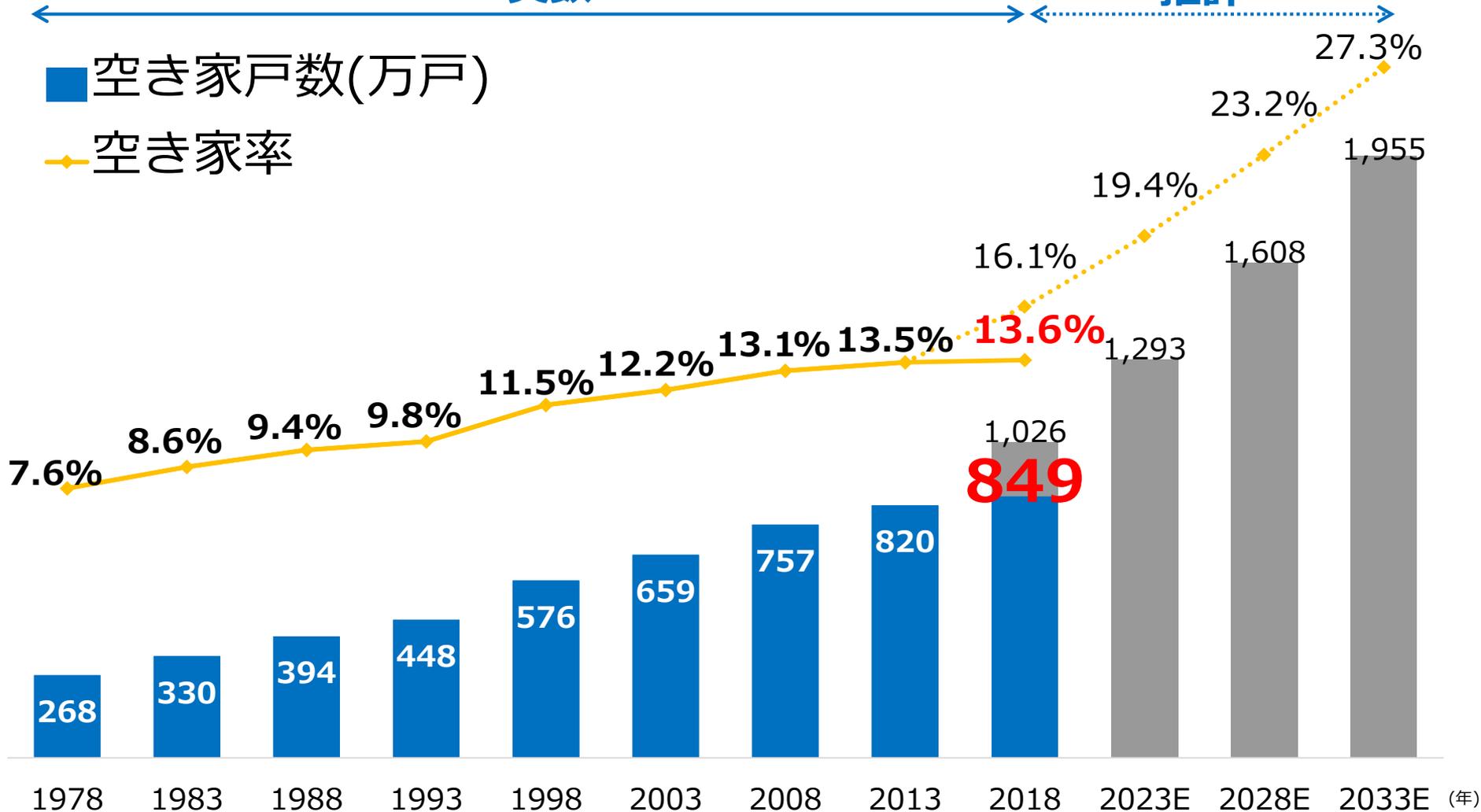
物置として必要	44.9%
解体費用を掛けたくない	39.9%
将来使うかもしれない	36.4%
壊すと固定資産税が高くなる	25.8%
貸す/売ることに不安がある	30.3%

空き家は今後も増加する見通し

空き家戸数・率予測

実数

推計



出所:実数値については総務省資料「平成30年住宅・土地統計調査 住宅数概数集計」、

推計値については株式会社野村総合研究所<2019年度版>「2030年の住宅市場と課題～空き家の短期的急増は回避できたものの、長期的な増加リスクは残る～」より当社作成

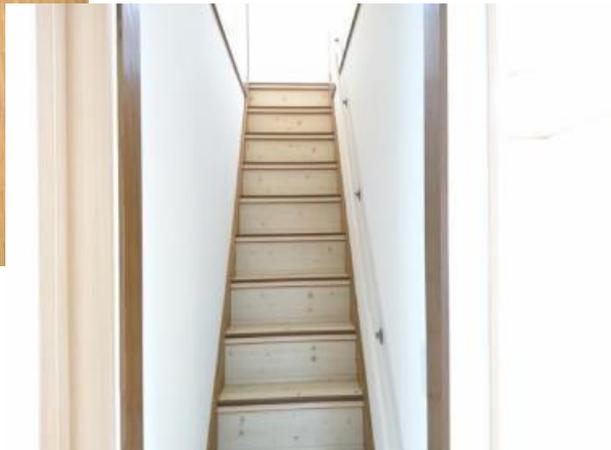
中古住宅はそのままで住めない住宅が多い



相続したての物件は動産がそのままの状態も



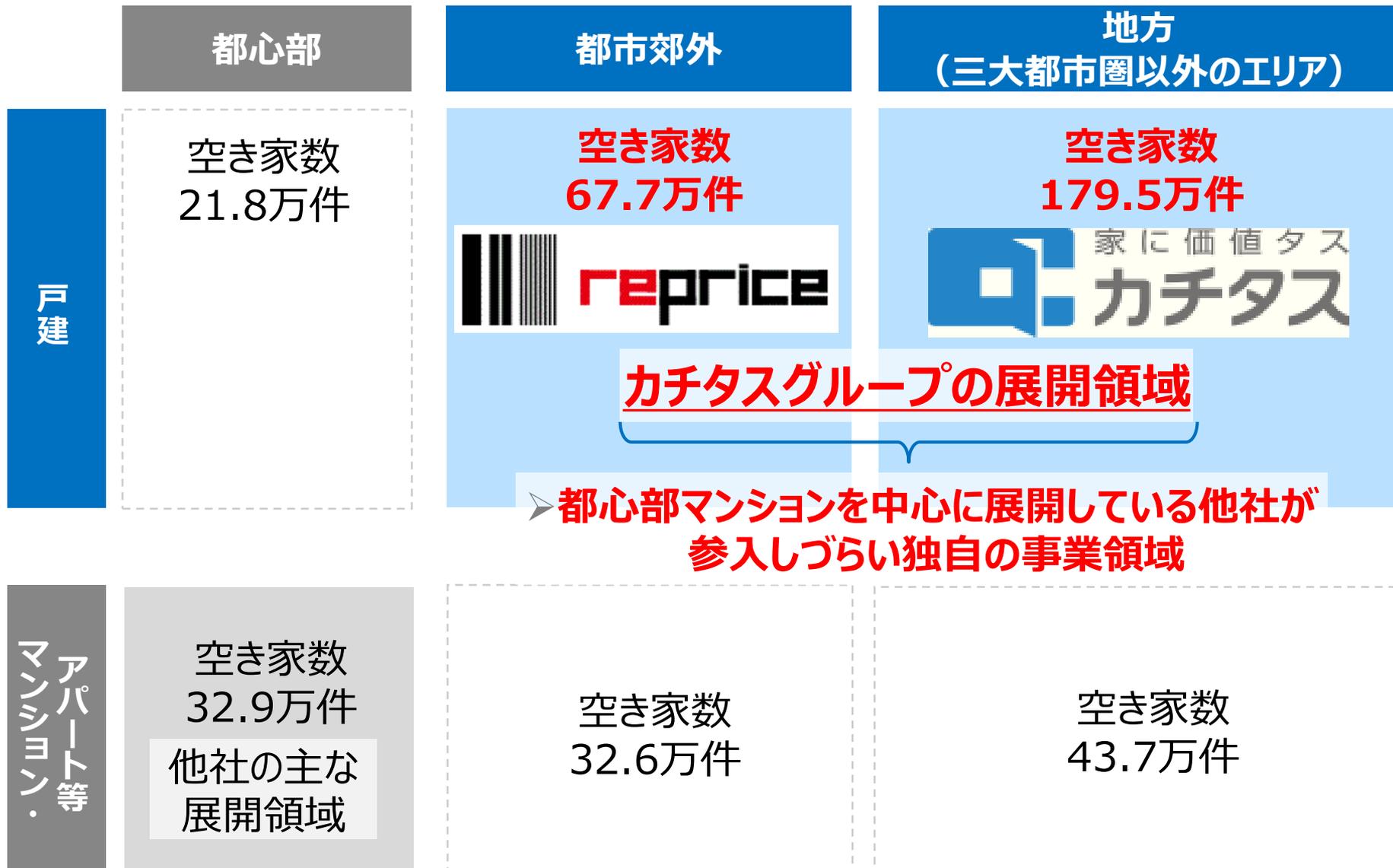
現代のライフスタイルに合わせたリフォームを実施



売主の負担を軽くし、中古住宅を流通させる



カチタスビジネスエリアの空き家数



マーケット（エリア・所得）から見たポテンシャル

カチタスの潜在顧客層は大きい

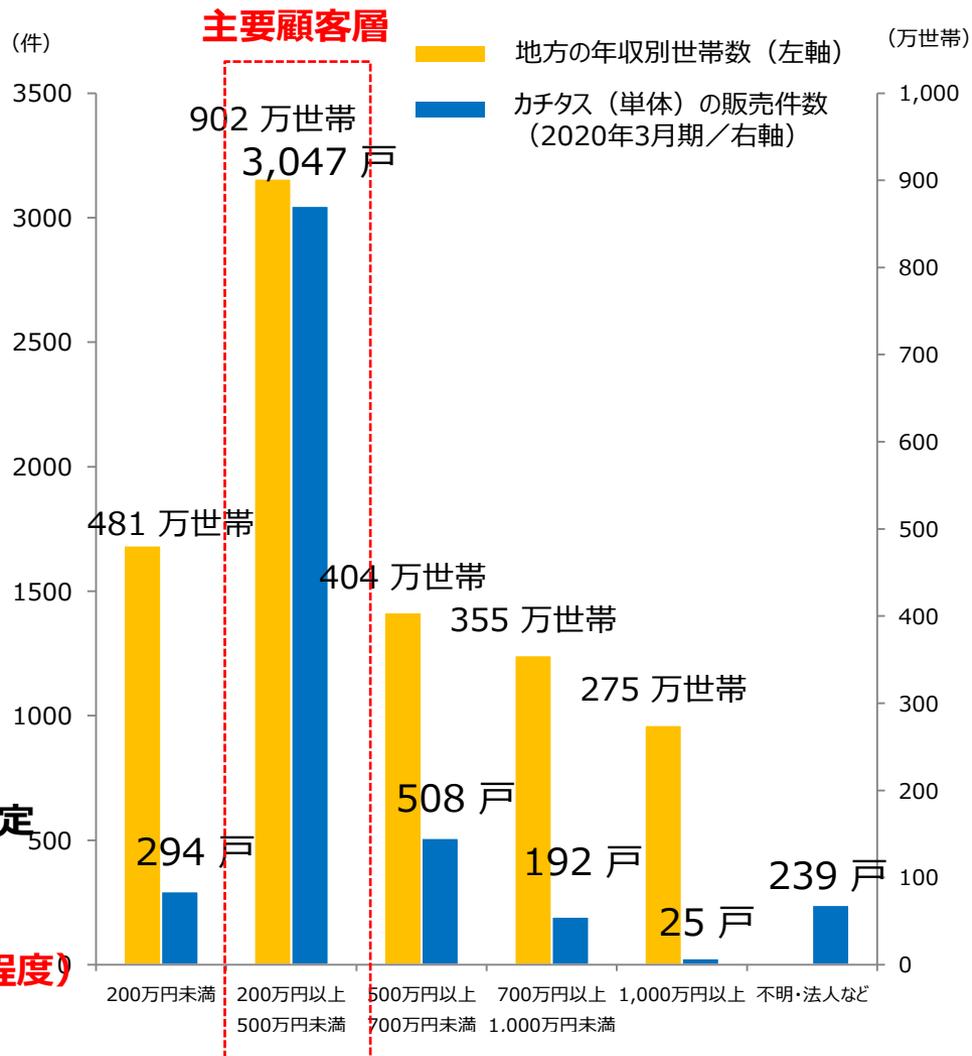


当社の主な顧客年齢層（30歳代～50歳代）に基づき
住宅購入を検討する期間は約30年間と仮定。

⇒潜在需要を含めた**市場規模は約4.6万件/年**と推定

年間販売件数：4,305件（マーケットの10%程度）
⇒**潜在顧客は未だ多く存在**

顧客の年収層とマクロ環境



カチタスグループのビジネスモデル

仕入

再生・商品化

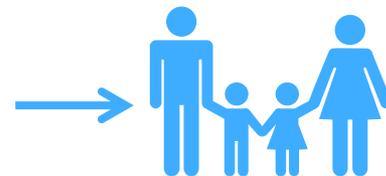
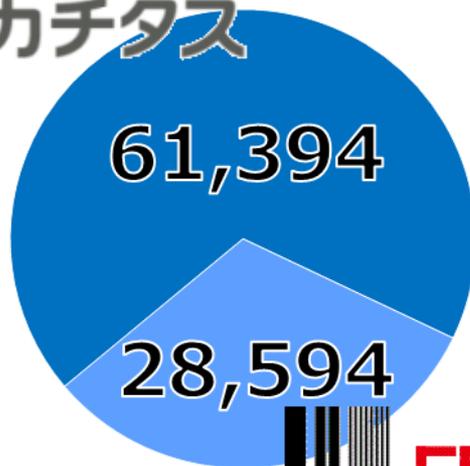
販売

売主



カチタスグループ

2020/3期
各社売上高
(百万円)



買主

After



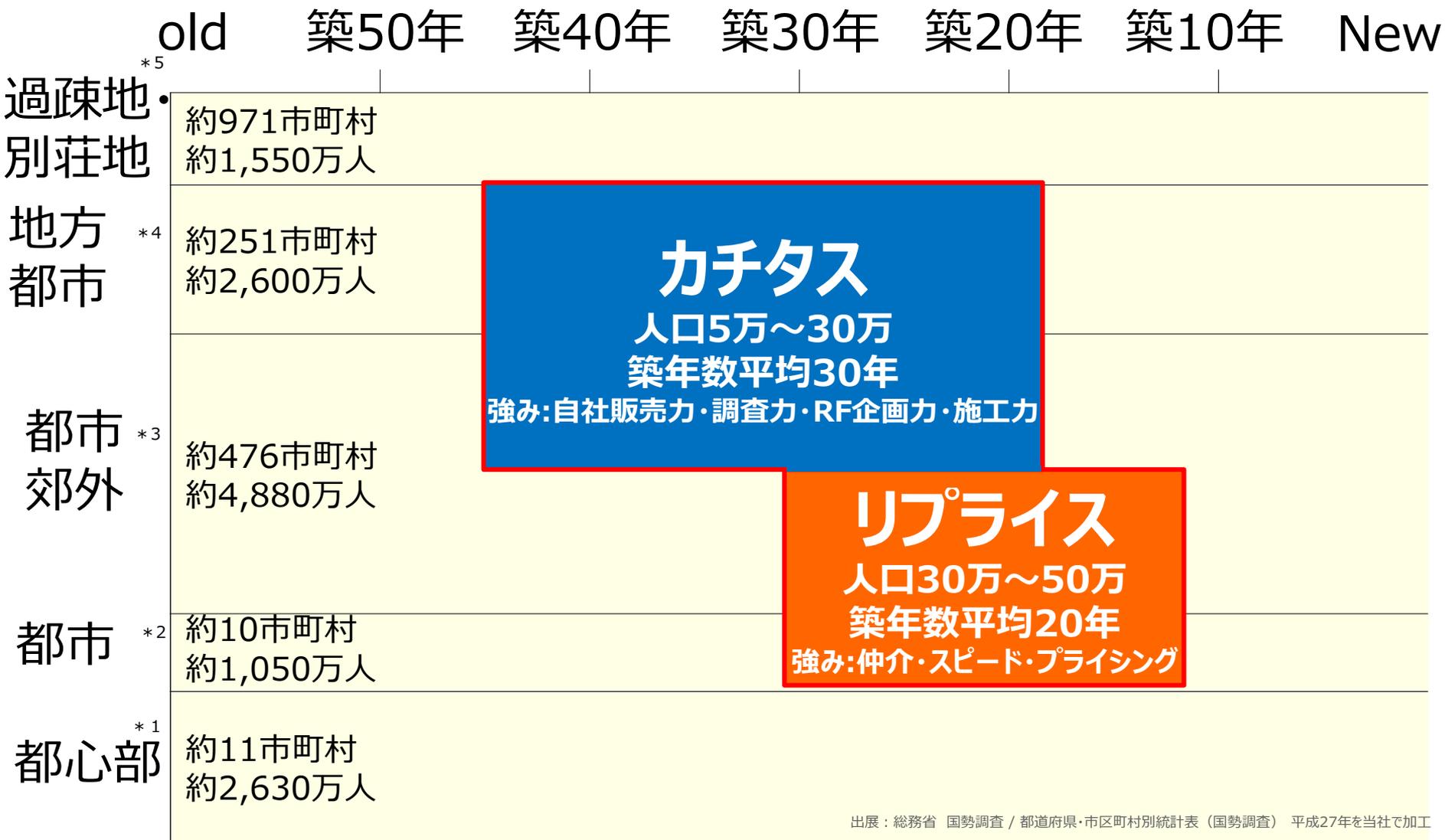
Before



資材メーカー

施工会社
(工務店)

カチタスグループがビジネス展開するエリア・築年数



出展：総務省 国勢調査 / 都道府県・市区町村別統計表（国勢調査）平成27年を当社で加工

*1 都心部は、東京23区及び三大都市圏の政令指定都市（大阪市、名古屋市、京都市、横浜市、神戸市、川崎市、千葉市、さいたま市、堺市、相模原市）

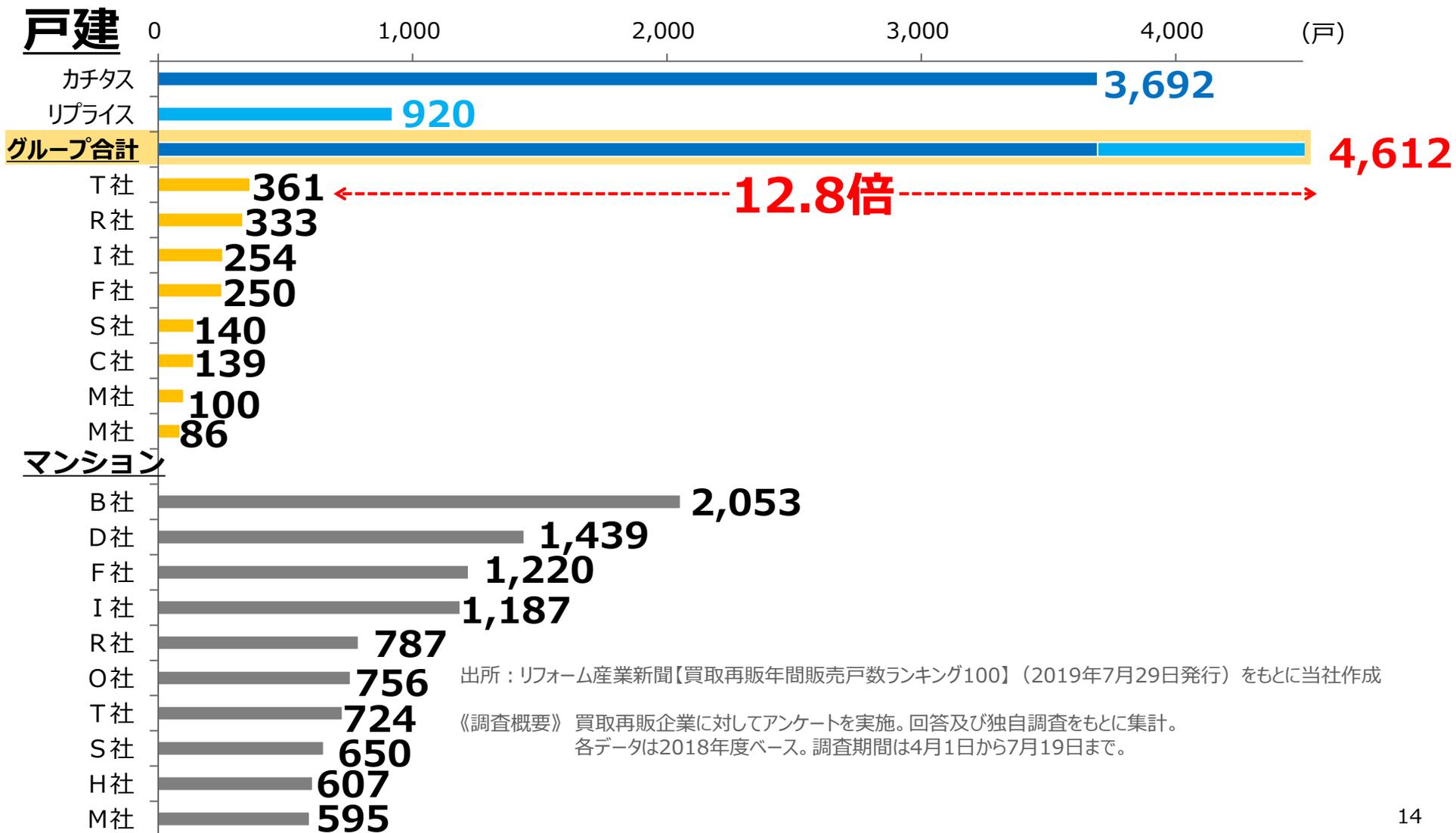
*2 都市は、東京23区及び三大都市圏以外の政令指定都市（札幌市、福岡市、広島市、仙台市、北九州市、新潟市、浜松市、熊本市、岡山市、静岡市）

*3 都市郊外は、三大都市圏のうち東京23区及び政令指定都市（同上）以外の市町村、及び、人口30万人～50万人の市町村

*4 地方都市は、三大都市圏以外の人口5万人～30万人の市町村 *5 過疎地・別荘地・観光地は、三大都市圏以外の人口5万人未満の都市

グループ合計で業界No.1の販売件数

中古住宅買取再販事業に関する販売戸数ランキング（2018年度）



戸建住宅固有のリスクをヘッジできる独自ノウハウ

白蟻調査会社による調査



不動産のプロとしての調査



工務店による雨漏り調査



累計5万戸の実績からの目利き力・企画力



良いリフォームナレッジを横展開

RF好事例 ～駐車場・外構（庭木残し①）～

庭木は剪定&垣根を整えて、物件の彩に
台数：3台 ポイント：庭木・庭石を活かしたリフォーム



間口拡張分のみ撤去。残せる樹木はそのまま活かす
台数：2 → 3台 ポイント：庭木・庭石を活かしたリフォーム



1級建築士による実践研修(藤島塾)



カチタスのビジョン

ビジョン:新築・中古・賃貸に代わる第四の選択肢の提供

高額な
「新築」

前所有者の
生活感が残る
「中古」

地方では
選択肢が少ない
「賃貸」

高品質だが
安価で手が届く
「カチタス
物件」



カチタスの住宅のメリット



新築の半額程度

自社インスペクション実施

リノベーション済み

カチタス物件をご購入されたお客様のイメージ

ご購入者のイメージ

ビジネスエリア	地方 （人口5万人～30万人の地域をターゲット）
取り扱う物件	主に相続等により 空き家 となった中古の 戸建住宅
平均販売価格	1,465万円 （税込）
買主のニーズ	実需 （買主が自ら居住用として住むことを目的に購入）
買主の年齢層	30歳代～50歳代 （当社販売実績の75.8%）
買主の年収層	200万円～500万円 （当社販売実績の70.8%） （住宅ローン年収倍率3.97倍）
買主のローン	住宅ローン
ローン付け取引金融機関	全国の 地方銀行や信用金庫、信用組合、労働金庫等
ローンの支払い源泉	買主の フロー収入

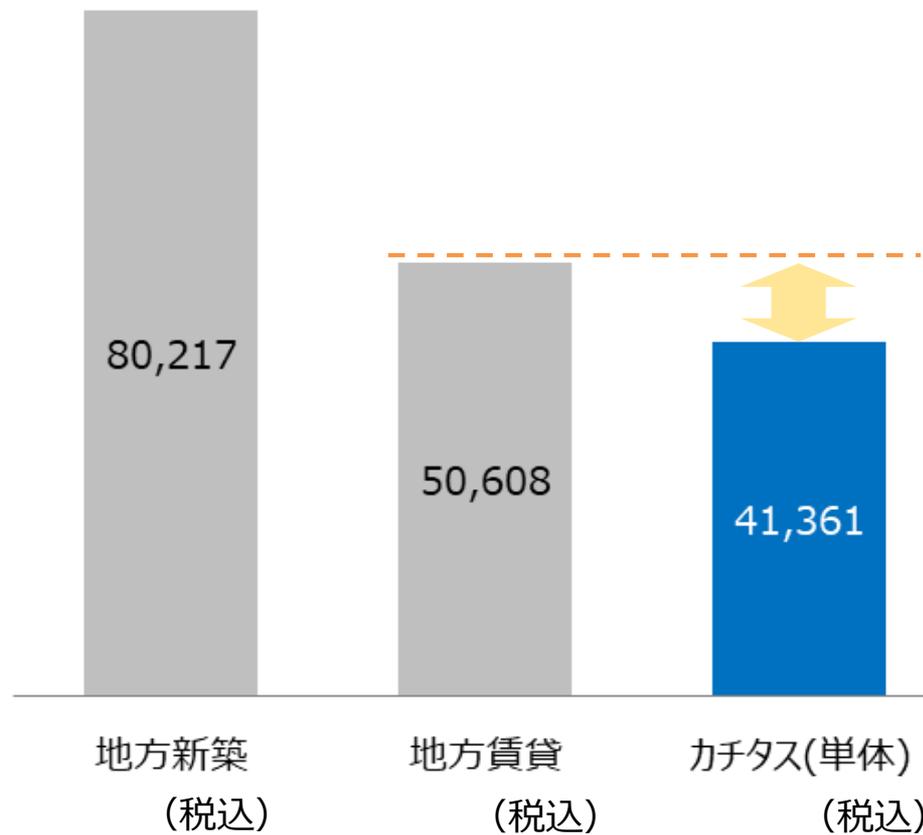
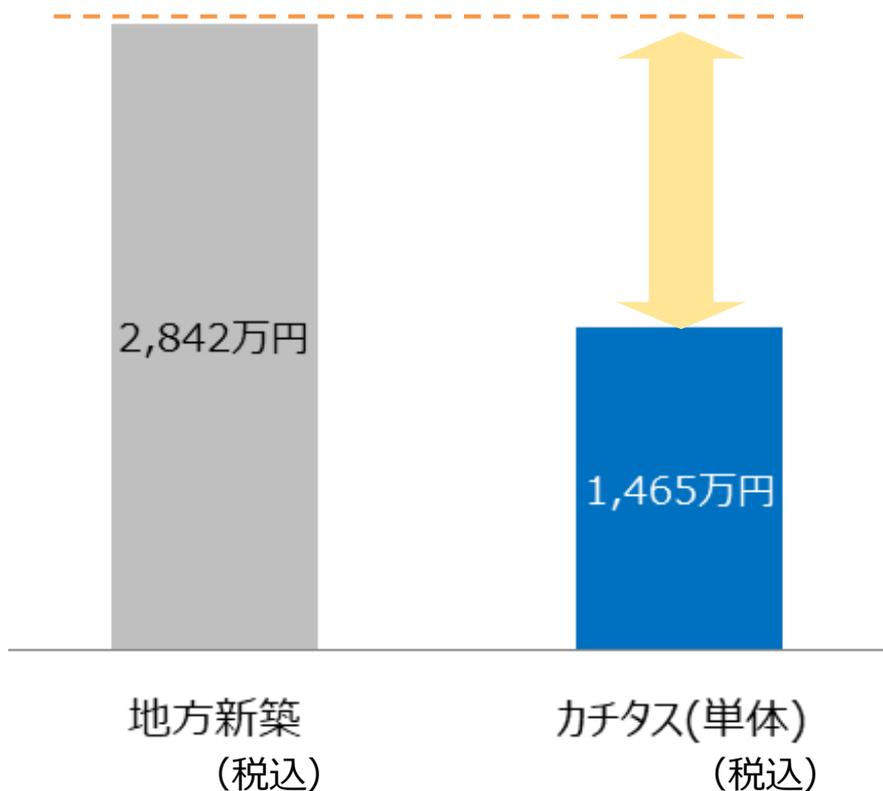
安価で高品質なリフォーム済み中古住宅を提供

新築戸建住宅の取引平均価格との比較

賃貸住宅家賃との比較

新築物件の市場平均と比較して
半額程度のカチタスの住宅価格

賃貸家賃の市場平均と比較しても
カチタスの月々支払目安は割安



期待を超える価値を。関わる全ての人に。

ご購入いただくお客様

顕在ニーズと潜在ニーズを満たし、
住み続けてからも安心な
中古住宅を提供する

ご売却いただくお客様

他社とは違う視点で住宅の価値を見出し、
早い対応で、手離れが良く、
安心できる買い取りを実現する

株主の皆様

事業活動を通じて
社会貢献と収益を両立し、
安定的な成長を実現することで
投資いただいた期待に応える



仲介会社様

互いの強みを活かすことで、
買取りも販売も
補完し合える
パートナーとなる

従業員

仕入から販売まで一気通貫した仕事を通じ、
意欲と実績と能力に応じて
成長できる環境を提供する

施工会社様

頻度と精度の高い発注を通じて、
経営を安定させ、互いにより
仕事をするためのパートナーとなる

期待を超える価値を。関わる全ての人に。

ご購入いただくお客様

顕在ニーズと潜在ニーズを満ち、
住み続けてからも安心な
中古住宅を提供する

ご売却いただくお客様

他社とは違う視点で住宅の価値を見出し、
早い対応で、手離れが良く、
安心できる買い取りを実現する

「相続したがゴミ屋敷で、どの業者にも断られ困っていたが、**カチタスは残置物込で買い取ってくれ、肩の荷が下りて楽になった。ありがとう。**」と感謝していただきました。（沼田店）

何社か査定をしたがNGだったが、カチタスの査定と説明をきいて、「**ここまで見たのは御社だけです。安いのかもしれないけど、お願いします**」と言われ、売買の時も「**いろいろ助けてくださったので楽になりました。**」と言っていたこと。（福井店）

仲介会社様

互いの強みを活かすことで、
買取も販売も
補完し合える
パートナーとなる

「**査定を依頼しても全ての業者に解体して更地にした方が良く**と言われたが、思い出のある家なので残したかった。家を住みつないでもらえるので、カチタスさんをお願いして本当に良かった」と喜んでいただきました。（津山店）

期待を超える価値を。関わる全ての人に。

3者立会いに同席した仲介担当者から、白蟻業者が床下にもぐっているのを見て「**ここまでやるなら仲介する側も安心**」と売主さんの背中を押していただきました。（仙台店）

顕在ニーズと潜在ニーズを満ち、
住み続けてからも安心な

他社とは違う視点で住宅の価値を見出し、
早い対応で、手離れが良く、
取りを実現する

「カチタスとの取引で過去最高の契約数を上げることが出来た」と聞き、店舗だけでなく、関わる人たちも成長し、限界を超えることで新しい世界が見える。一緒に見られると思うと嬉しくてたまらない。（上田店）

仲介会社様

互いの強みを活かすことで、
買取りも販売も
補完し合える
パートナーとなる

事業活動を通じて
社会貢献と収益を両立し、
安定的な成長を実現することで
投資いただいた期待に応える

カチタス

「カチタスさんの重要事項説明書はとても勉強になる」と仰っていただいた。（釧路店）

従業員

仕入から販売まで一気通貫した仕事を通じ

施工会社様

頻度と精度の高い発注を通じて

「カチタスの物件はリフォーム済で売りやすいし、瑕疵保険も入れるようになってから、よりお客様に紹介しやすくなった。カチタスの物件は全部私に売らせて」と言ってもらえた（旭川店）

期待を超える価値を。関わる全ての人に。

ご購入いただくお客様

顕在ニーズと潜在ニーズを満ち、
住み続けてからも安心な
中古住宅を提供する

ご売却いただくお客様

他社とは違う視点で住宅の価値を見出し、
早い対応で、手離れが良く、
安心できる買い取りを実現する

株主の皆様

事業活動を通じて
社会貢献と収益を両立し、
安定的な成長を実現すること
投資いただいた期待に応える

購入を検討するにあたって知り合いの大工さんに聞いたところ、「カチタスさんはしっかり工事しているし仕上がりにも**厳しいですよ**」と言われてより一層安心しました」との事です。因みに当社の協力業者ではありません。（都城店）

「白アリ、境界確定、瑕疵保険付きと、購入する側からすると、本当に安心して契約ができます。」と喜んで契約日を決めれることができます。**「RFだけではなく、色々な事に価値を足されていますね！」**と言われた。（都城店）

去年ご購入いただいたお母様からのご紹介で、息子様がこの度購入してくれました。お母様から、「家の購入を考えているなら、まずカチタスさんへ相談に行きなさい！」と言われたそうで、息子様自身も物件を見て「こんなにキレイになっているとは思わなかった」と喜んでくださいました。（岡山店）

パートナー工務店の社長の葬儀に出席してきました。会社からの弔電、お花、香典ありがとうございました。会場には社長が愛用していた大工道具と一緒にカチタスから送らせていただいた、**ゴールドパートナー賞、RF企画カチタス賞**そして感謝状が飾られていました。社長は**ザ・職人**という感じで、表彰した際には正直そんなにリアクションは良くなかったのですが、奥様の話では家では「こんな賞をもらえた」とか、「表彰されたよ」とかうれしそうに話していたとのことでした。カチタスの物件を良くしようと頼んでない事まで施工してくれたり、メンバーからの難しい要求に対しても断ることなく相談にのってくれ、一緒になって考えて実現してくれました。今まで磐田店を支えてきてくれた社長に感謝です。（磐田店）

「**通年通して仕事があるので出稼ぎに行く必要がなくなった。カチタスの住宅はすぐに売れるので誇りをもって仕事をしていきたい**」と仰っていただいた。（釧路店）

「**工事中案内には、同席させてもらうが、本当に売っていくのすごいいね。お客様の顔が解るので、余計に力が入るので今後もがんばります**」との声を頂きました。（北見店）

買取りも販売も
補完し合える
パートナーとなる

施工会社様

頻度と精度の高い発注を通じて、
経営を安定させ、互いによい
仕事をするためのパートナーとなる

「**カチタスが上場してから、取引先である当社も銀行の融資がつきやすくなって、会社的にも成長できて嬉しい**」と言われた。（丸亀店）

カチタスのESG経営とSDGsの取り組み (1/2)

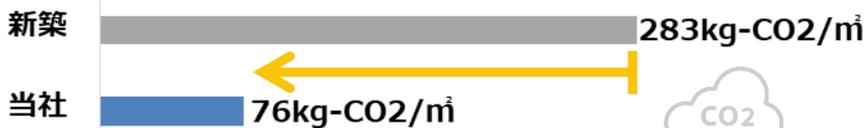
カチタスの中古住宅の再生ビジネス



スクラップ&ビルドの新築



CO2排出量 *4



木材使用量



社外取締役比率 44.4%

- ✓ うち、2名が独立社外取締役
- 社外取締役の出席率 90%以上
- 自由に発言ができるフラットな取締役会の運営



女性社員比率 40.7%(2020年4月1日時点)

- ✓ リフォームや住居に興味のある女性が多い



毎週1回の全国の店舗を繋いだTV会議

- ✓ 失敗事例やコンプライアンスのことも含めて連絡



報告の3原則

- ✓ コンプライアンス意識の社内通知の徹底

1. **トラブルはすぐ報告**
 2. **悪いことから報告**
 3. **ウソはつかない**
- ・ 任意の報酬諮問委員会
 - ・ 毎月リフォーム協会のパートナー会 (KRP会) 開催
 - ・ 毎月1回の人権教育

*1 2018年12月に施工した当社の標準的な物件のリフォーム実績より

*2 出所：認定NPO法人全国木材資源リサイクル協会連合会「木材資源の利用と林業の成長産業化」P17「木造軸組住宅一戸あたりの部材別木材使用割合」

*3 出所：農林水産省「森林・林業白書（平成23年版）」

*国連の持続可能な開発目標のWEBサイト：<https://www.un.org/sustainabledevelopment/>

カチタスのESG経営とSDGsの取り組み (2/2)

全国の空き家は849万戸と
大きな社会問題

空き家を再生して流通させる
ことで空き家問題を解決



空き家による景観の悪化
治安への不安



高齢化や若者離れや
経済の空洞化、等の
様々な地方の社会問題



17 パートナシップで
目標を達成しよう



リフォーム協力会社

雇用の創出



地域の為に働きたい学生



8 働きがいも
経済成長も

年収200万円～500万円で持ち家をもてる



1 貧困を
なくそう



3 すべての人に
健康と福祉を

ワークライフ
バランス

地域の活性化



11 住み続けられる
まちづくりを



都心部への人口集中

女性社員の活躍状況について

- 当社は女性が活躍できる環境が整った不動産会社です。
- 女性目線での生活の動線やアイデアを活かして、多くの女性が活躍しており、店長としても活躍しています。



当社の新卒社員の男女比

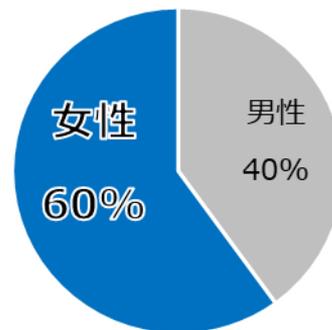
新卒採用者の女性比率が高い！

(単位：人)



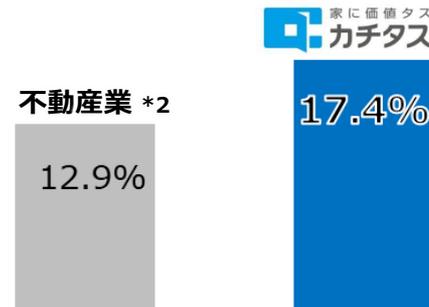
営業社員売買年間ランキング (2020年3月期実績)

弊社営業トップ20人のうち
60% (12人) が女性！



女性管理職比率 (2020年4月時点)

不動産業界の中でも女性管理職 *1
の比率が高い！



*1 カチタスのエリアマネージャー及び店長を集計

*2 出典：帝国データバンク「女性登用に対する企業の意識調査（2019年）」

事業を通じて
日本の**社会課題**を解決し、
社会に貢献していく会社

アジェンダ

1. カチタスグループのビジネスモデルについて

2. 決算説明 及び 事業計画

中期経営計画（2019年度-2021年度）

- カチタスとリプライス両社の強みを発揮しながら継続的な成長を目指せる体制を構築し、長期的には年間販売件数 1 万件を目指す
- 急速な成長を志向せず、提供する住まいの質と価値を維持・向上しながら安定的な成長を継続させる
- ビジネスモデルの強み及び蓄積したノウハウを基に、既存アセットを活かした空家問題の幅広い解決を目指す新しい事業の検討にも着手する

定量計画

売上高

- ✓ 2021年度 **1,100億円程度**
（'18年度対比+300億円程度）
- ✓ **10%程度**の年平均成長率

営業利益

- ✓ 2021年度 **130億円程度**
（'18年度対比+40億円程度）
- ✓ **10%超**の年平均成長率

成長戦略

エリアマーケティングの強化

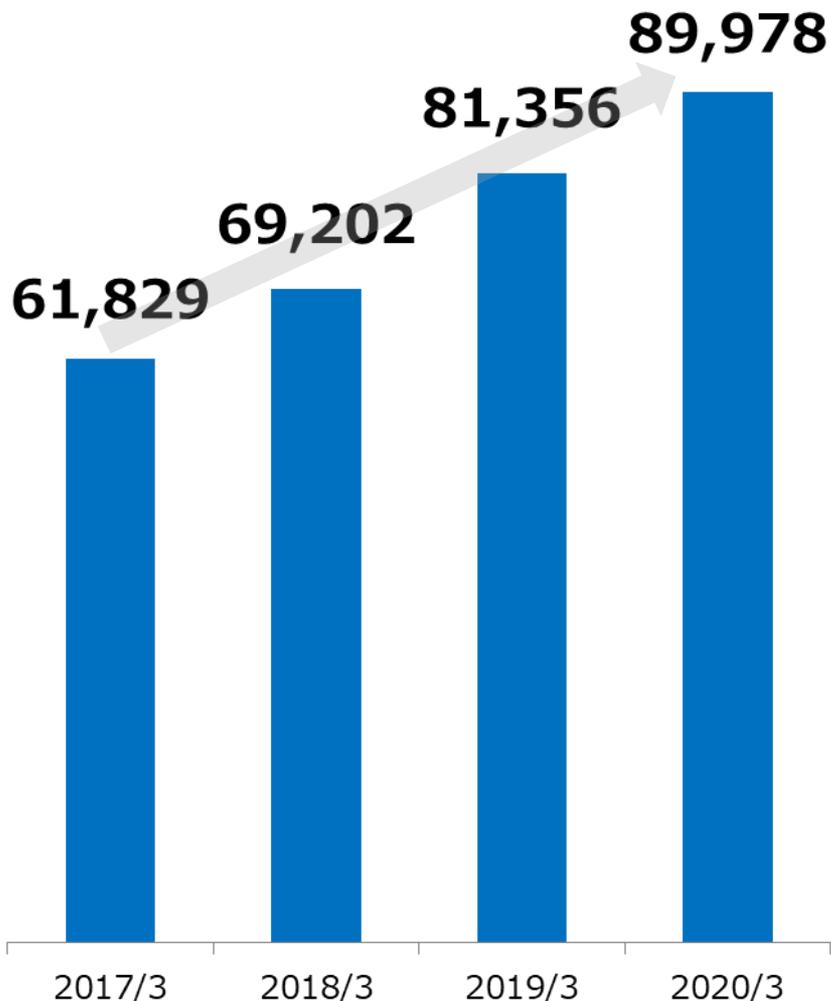
市場開拓の促進

既存戦略等の継続強化

売上高及び営業利益の推移

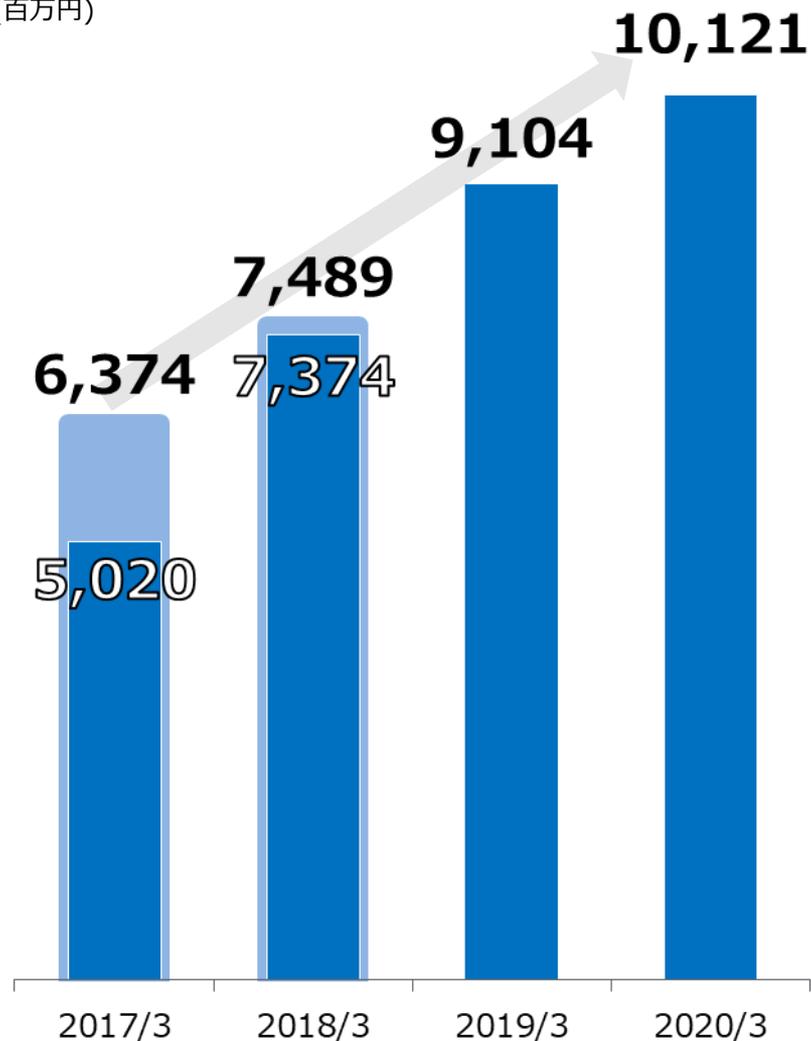
売上高の推移(本決算期)

(百万円)



営業利益の推移(本決算期)

(百万円)



*1 2017/3、2018/3の営業利益の調整金額は、リプライスM&A時の在庫評価替えによる影響と、株式上場関連費用の金額。

2020年3月期 決算のポイント

- 2019年10月の消費税増税及び大型台風の影響等により年間計画には届かなかったものの、営業利益100億円を超過
 - 売上高前年比110.6%、営業利益前年比111.2%と**10%成長の水準で安定的に成長**。
 - 年間予算の達成率は、売上高100.1%、営業利益97.7%。
- 4Qの会計期間は前年比、売上高・営業利益ともに伸長。
 - 前年比は、売上高前年比116.1%、営業利益前年比132.9%。
 - 当4Qでは一過性の費用が発生していないことも利益成長の要因。
 - **新型コロナウイルスの影響は翌1Q以降に影響**するものと見込む。
- 国税当局からの指摘による消費税等差額を特別損失に計上。
不服申し立てを行うと共に、今後も従来の会計・税務処理を継続。

2020年3月期 連結損益計算書

単位：百万円	2019年3月期	2020年3月期		
		実績	対前額	前年比(%)
売上高	81,356	89,978	+ 8,622	110.6
販売件数 (件)	5,352	5,801	+449	108.4
売上総利益	18,553	20,016	+1,462	107.9
営業利益	9,104	10,121	+1,016	111.2
経常利益	8,740	9,895	+1,154	113.2
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,926	5,190	△735	87.6
(参考) 調整後親会社株主 に帰属する当期純利益	5,926	6,671	+744	112.6

新型コロナウイルス(COVID-19)の影響について (1/2)

- 2020年2月以降から反響数が減少。4月は前年同月比約1割減少**
 - 2020年1月の月次は、顧客からの反響が前年同月比で約2割増加。
 - しかし、2020年2月以降、新型コロナウイルスの報道が強まり、減少トレンドに転化した結果、**2月、3月は前年同月比で横ばい。**
 - 緊急事態宣言発令後の**4月の反響**は前年同月比で**約1割減少**。
- 金融機関による住宅ローン審査遅延が生じ始めている**
 - 住宅ローンを利用する買主が8割。
 - **金融機関も在宅勤務等の勤務体制／事業向け融資を優先。**
 - 住宅ローンの審査遅延により、**引渡しが遅延**始めている。
- トイレ等の水回りの調達品の納期遅延が生じている**
 - 外部調達のトイレ等の水回り製品が、2020年2月以降受注停止。
 - 2020年3月下旬に受注再開となったものの、**納期は2週間～1か月。**

新型コロナウイルス(COVID-19)の影響について (2/2)

■2020年4月は、カチタスは3/112店、リプライスは5/15店が在宅

- 営業担当は、車での通勤／移動が多く、対面業務が少ない。
- オープンハウスを廃止し、**完全予約制見学会**に営業方法を変更。
- リプライスは、**大手仲介会社の休業**により、当社比で影響が大きい。

■2020年5月に運転資金は確保済み。資金繰りに大きな問題なし

- **新規に36億円**の運転資金としての借入は確保済み。
- 当社の物件は少額な住宅。仕入厳選で資金繰りコントロールしやすい。
- 設備投資不要×地方展開で、固定費が少なく損益分岐点も低い。

■中長期的には当社にポジティブに働くことも想定できる

- 先行き不透明な経済環境。高額な住宅よりも**安価な住宅を志向**。
- テレワーク増加に伴い、都心部の高額で狭小な住宅を買うより、地方又は都市郊外で**安くて広い住宅**を志向。

2021年3月期 連結事業計画

- 新型コロナウイルス感染症は、上半期期間中の業績に影響すると仮定して算出。
- 下半期から通常通りの運営できることを前提としている。

単位：百万円	2020年3月期		2021年3月期			
	上半期	年間	上半期		年間	
			計画	前年比(%)	計画	前年比(%)
売上高	47,419	89,978	41,859	88.3	90,206	100.3
販売件数 (件)	3,062	5,801	2,731	89.2	5,848	100.8
売上総利益	10,548	20,016	9,559	90.6	20,700	103.4
営業利益	5,588	10,121	4,339	77.6	10,128	100.1
経常利益	5,479	9,895	4,223	77.1	9,896	100.0
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,690	5,190	2,855	77.4	6,691	128.9
(参考) 調整後親会社株 主に帰属する当期純利益	3,690	6,671	2,855	77.4	6,691	100.3

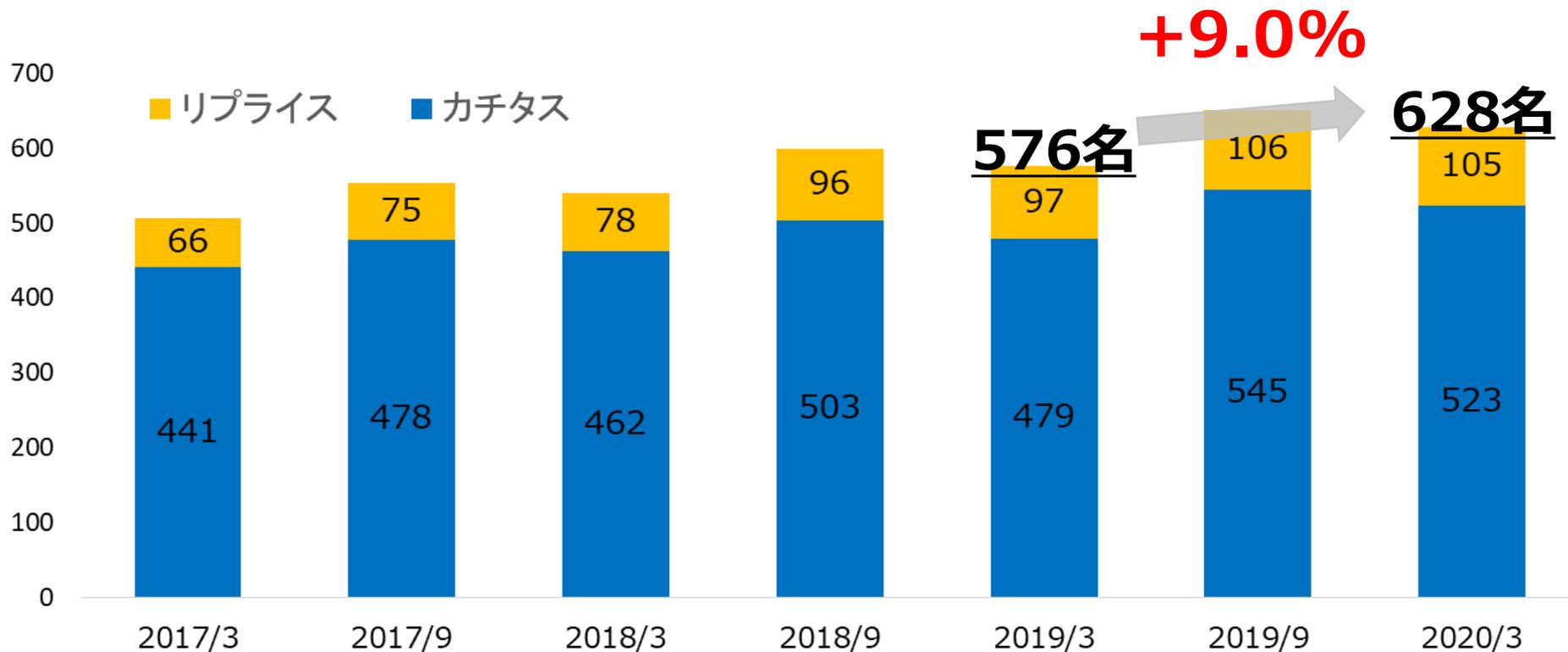
(+)GW前引渡し
(+)増税前引渡し

(△)台風上陸
(△)増税反動

(△)新型コロナウイルス影響

(→)下半期は通常
運営に戻ると仮定

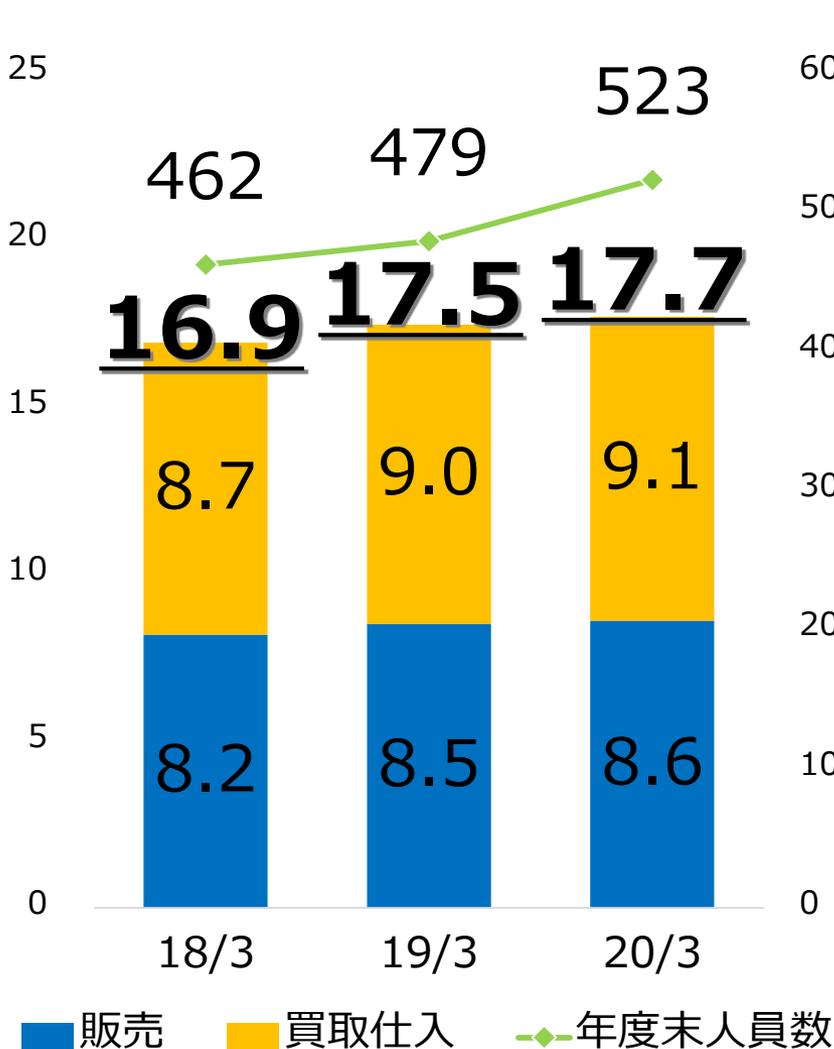
年度末時点での営業人員数の推移



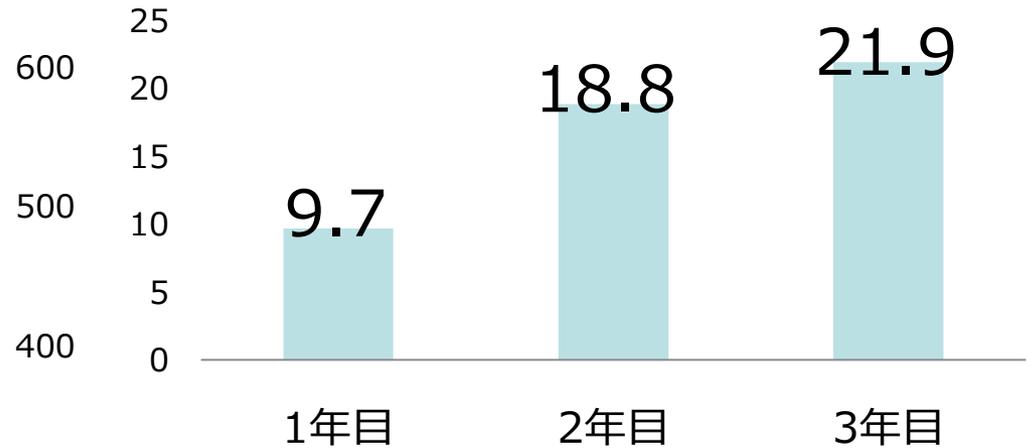
新卒入社 社員数	2017年度		2018年度		2019年度		2020年度	
	カチタス	リプライス	カチタス	リプライス	カチタス	リプライス	カチタス	リプライス
	+59名 (内、間接1名)	+5名 (内、間接1名)	+81名	+22名 (内、間接1名)	+91名 (内、間接1名)	+20名 (内、間接1名)	+88名	+27名 (内、間接2名)

カチタスの営業人員増強と生産性の向上

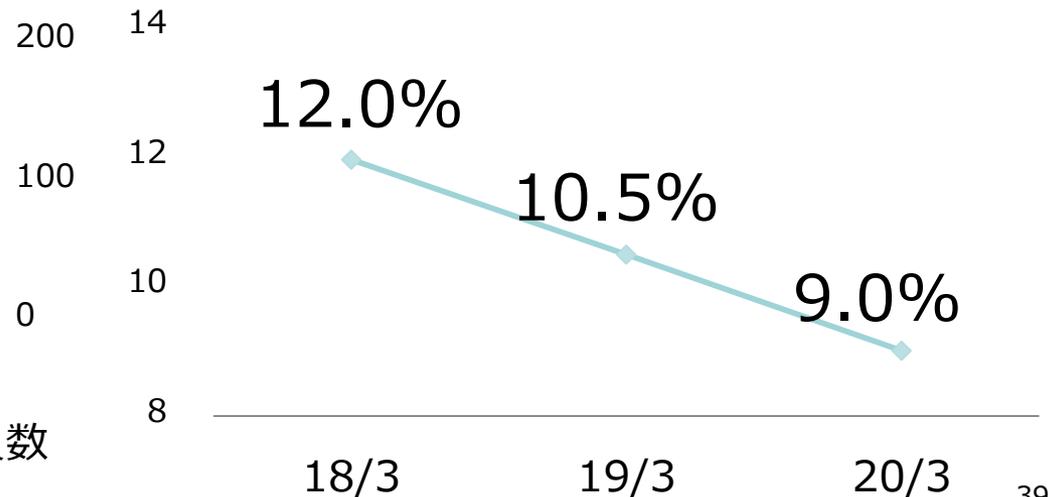
営業員の生産性の推移



新卒採用後年次毎の平均生産性



離職率の推移

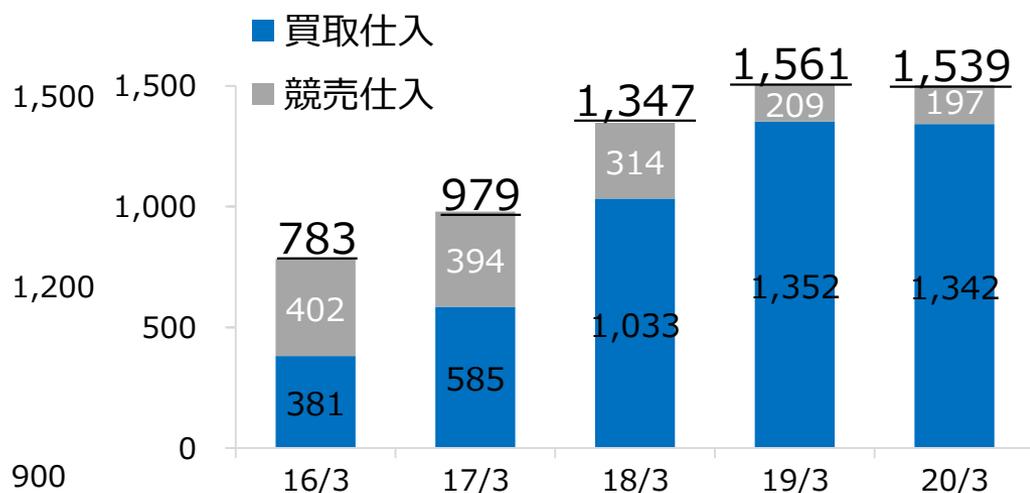


リプライスの業績推移について

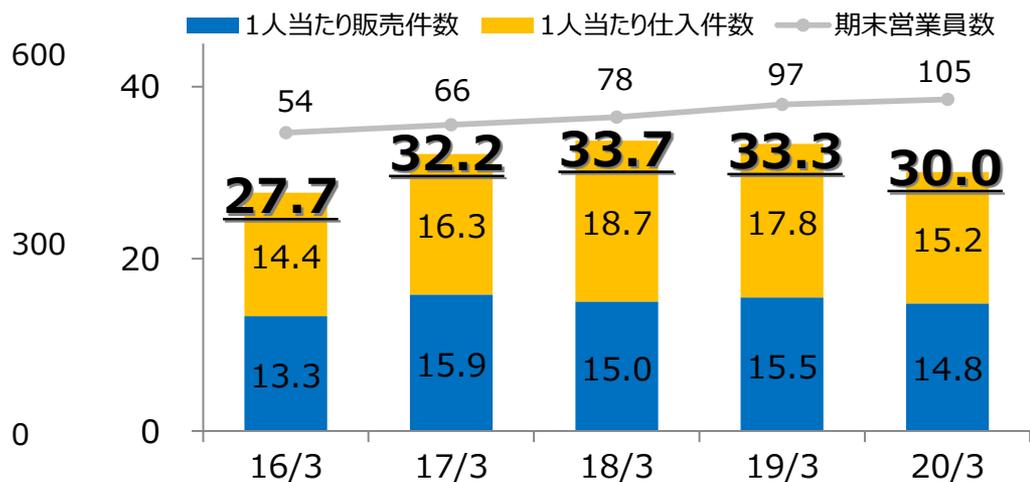
販売高及び販売件数の推移



仕入物件別仕入件数の推移



期末営業員数、1人当たり仕入件数及び同販売件数の推移

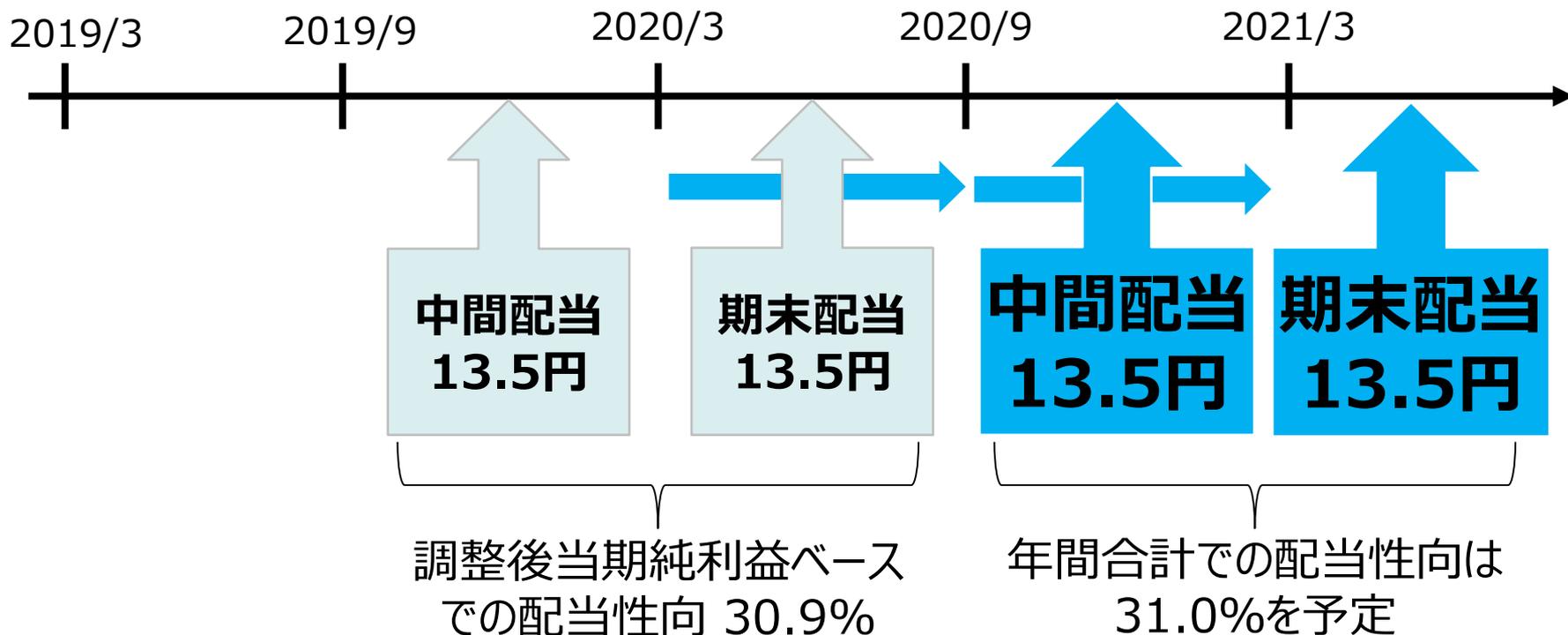


ニトリ家具付き住宅の設置件数は増加



株主還元について

- 2020年3月期は、1株当たり13.5円×2回(中間・期末)
- 今後も連結配当性向30%以上の支払いを目処に、年2回の配当を実施予定



※2020年3月31日を基準日に株式分割を1株につき2株の割合をもって分割いたしました。
上記は、2019年4月1日に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり配当金を算定しております。