

企業調査レポート

FUJIジャパン (1449)



2022.4.11

■目次

- サマリー
- 経営理念と特色
- 企業沿革
- 大株主
- 経営者
- 事業概要
- 業績動向
- 今期見通し
 - ・ 損益計算書
 - ・ 貸借対照表
 - ・ キャッシュフロー計算書
- 業績グラフ
- 株主還元／優待
- CSR活動等
- 事業に関するリスク

■ 事業内容

FUJIジャパン(1449)は、2005年に設立された北海道発の外壁総合メーカー。主たる事業は外壁リフォーム工事であり、寒冷地の代表格である地盤の北海道において豊富な施工実績を積み上げ、その後2008年の仙台支店開設を皮切りに、2013年に横浜支店、2019年に千葉支店、2020年に埼玉支店を開設。今や北海道・東北から、関東圏にまで事業エリアを拡げている。また、エクステリア及び水廻り等のリフォーム工事も展開。OEM先製造会社と協力して開発した同社オリジナルの建材は豊富な魅力を備えているため、自社使用に留まらず、工務店等に卸販売も行う。

所在地	北海道札幌市中央区大通東四丁目4番地18
代表者	佐々木 忠幸(代表取締役)
設立日	2005年3月22日 (上場日：2018年12月13日)
業種	建設
URL	https://www.fujijapan.net
資本金	65百万円 (2022年3月31日時点)
従業員	72名(平均年齢：38.2歳、平均勤続年数：5.7年)
発行済株式数	2,130,000株
時価総額	807百万円 (2022年4月11日時点)

■ 実績と見通し

2021年12月期の業績は、売上高が1,694百万円（前期比14.4%増）、営業利益は60百万円（同22.3%増）、経常利益は65百万円（同14.2%増）、当期純利益が43百万円（同6.2%増）だった。コロナ禍が想定よりも長引いたことで、訪問営業が主体の同社にはネガティブに作用。加えて、鉄鋼資材及び木材等の供給不足を起因とする原料高も、年後半にかけて一段と日本企業各社の想定を上回るレベルで推移したことも追い打ちをかける要因となり、2桁増益を確保したものの、期初計画からは下振れた。

2022年12月期については、売上高1,902百万円（前期比12.2%増）、営業利益83百万円（同38.0%増）、経常利益85百万円（同29.2%増）、当期純利益55百万円（同29.1%増）をそれぞれ見込んでいる。2022年の年始から新型コロナウイルスの感染も再拡大しており、訪問営業が中心の同社にとっては向かい風の環境が続くことになりそうだ。とはいえ、2022年4月頃を目途に売価の引き上げを行う等、原料高への対応を順次進めていくことになると見られる。さらに、2022年2月15日付で北海道石狩工場の完成を公表している通り、オリジナル製品「タイルパネル」が今期業績のけん引役となりそうだ。

※配当を除き単位は百万円、%は前期比（前年同期比）

	売上高		営業利益		当期純利益		配当
2022年12月期 (通期予想)	1,902	12.2%	83	38.0%	55	29.1%	7円
2021年12月期	1,694	14.4%	60	22.3%	43	6.2%	5円
2020年12月期	1,481	△1.8%	49	△37.6%	40	△32.6%	7円

※決算短信よりRAKAN RICERCAが作成

■企業理念

「皆さまと、最後まで歩んでいくために」

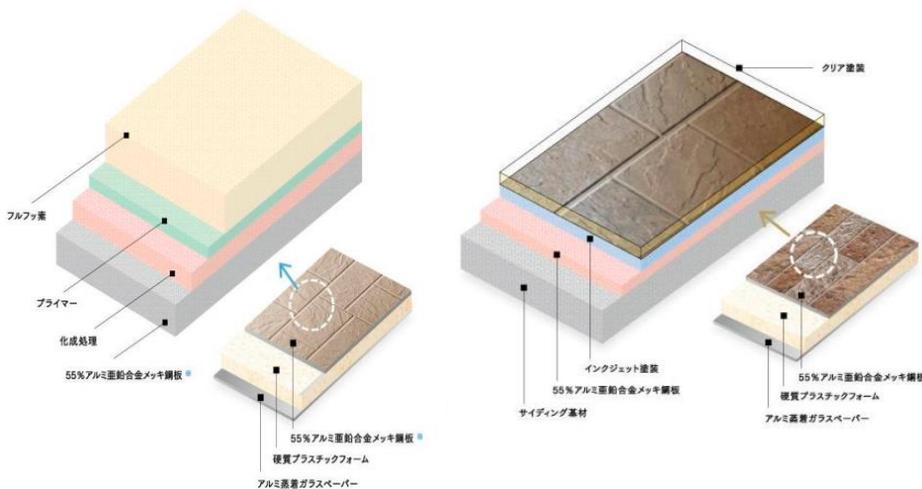
満足・・・私たちは、確かな製品と高い施工技術で、お客様に心からお喜びいただける提案・設計・施工を致します。

絆・・・私たちは、お客さま、業者さま、すべての出会いに感謝し、永く続く「ご縁」となるように心がけていきます。

誠意・・・私たちは、外壁リフォームに関わるすべての皆さまの最高の幸せを目指し、最後までお付き合いさせていただきます。

■特色

高性能なオリジナル外壁材「ハッピーエンドシリーズ」による競争優位性が同社の最大の特徴だ。主な「ハッピーエンドシリーズ」のラインナップとしては、「フルフッ素シリーズ」「レジェンドシリーズ」「タイルシリーズ」の3つが挙げられる。フルフッ素シリーズでは、フッ素樹脂の含有率を極限の70%まで高めることで、外壁の耐久性が高まり自然劣化を軽減。レジェンドシリーズでは、インクジェット3D印刷を用いることで、立体感を生むことに加え、低光沢化により重厚感を演出することが可能だ。さらに、汚れ防止のセルフクリーニング機能があり、美しい外観を永く保つことが出来る。また、使用される55%アルミ亜鉛合金メッキ鋼板は、「ガルバリウム鋼板」と呼ばれるもので、アルミニウム55%、亜鉛43.4%、シリコン1.6%からなり、熱反射性・耐熱性に優れている。

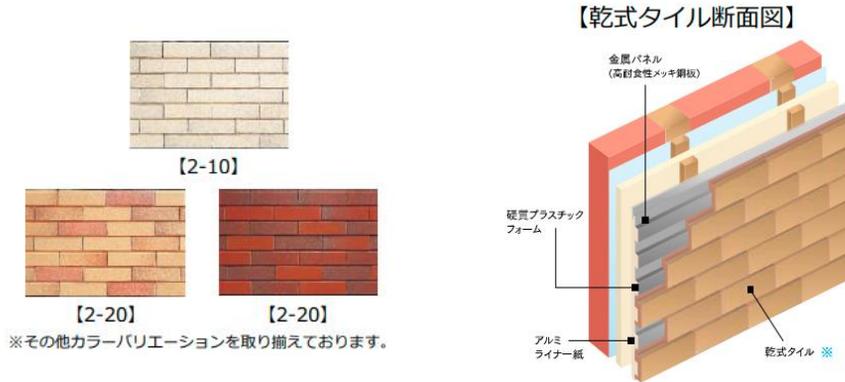


※会社説明資料より抜粋

汚れ防止機能

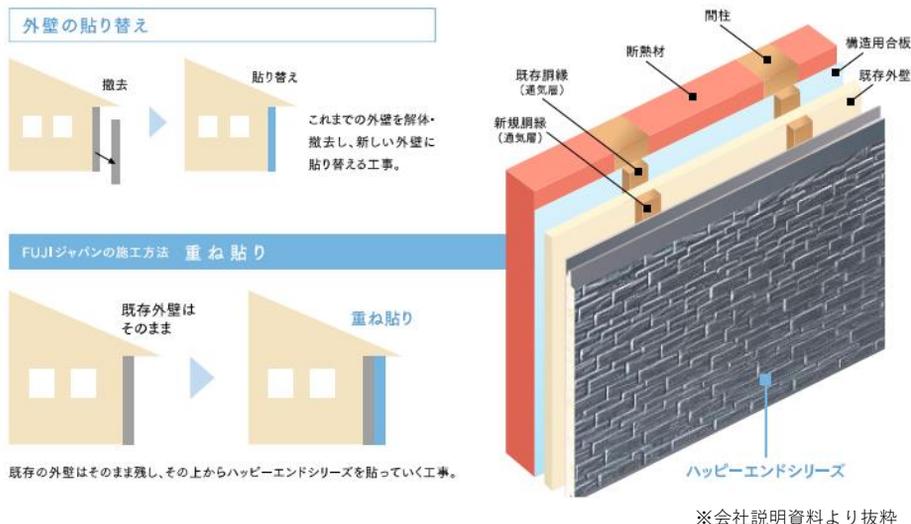


「タイルシリーズ」は、「HANAタイル」と「万里」の2製品があり、特に前者は意匠性の高さや高級感で顧客から好評を博している。HANAタイルで8種、万里と合わせて計9種と多彩なバリエーションを取り揃えている他、焼き物であるため変色せず、耐食性や凍害性にも優れている。施工にあたっては、水を使用しない「乾式工法」を採用。金属製下地プレートにオリジナル接着剤(FUJIボンドJP)を使用し、タイルを一枚一枚貼り合せていく。



こうした高性能なオリジナル外壁材を用いた「工事手法」にも特徴がある。同社が行う施工方法は、既存の外壁を解体せずにハッピーエンドシリーズを貼る「重ね貼り」と呼ばれるものだ。既存の外壁を撤去して貼り替えを行うよりも、工期及びコストを縮減可能な点が大きな利点である。また、状況次第では一定周期で複数回行うことになる他、業者毎の技術力の差が大きい塗装よりも安定性・耐久性に優れ、施工効果も格段に大きいことから、優位性を発揮する。なお、施工品質を向上するべく、お客様アンケートを実施。当該評価内容を指定工事店へフィードバックすることで、施工品質の維持・向上に繋げている他、商品開発などにも顧客の意見を反映できるような体制を築いている。リフォーム工事を実際に担当する指定工事店は42社（2021年12月末現在）。

「外壁の貼り替え」と「重ね貼り」の違い



なお、同社は外壁リフォーム工事を中核として、その他のリフォーム工事も手掛けているが、こうした商品サービスの営業には、直接訪問形式を採用。リフォーム業界は、オーダーメイドの要素が非常に強いいため、顧客満足度を高めるには、一見効率が悪く見えようとも、アナログ的な人と人との繋がりに重きを置き、直に接してニーズを正確に把握して最適な提案を行うことが重要となる。同社は「礼儀・礼節・気遣い」の他、コンプライアンス等に関する人材教育に設立当初から注力しており、「人間力・他喜力」を高めることを一貫して重要視している。

■企業沿革

企画提案から施工、メンテナンスまで一貫した、外壁リフォーム工事の施工販売を目的とする(株)FLCジャパンを2005年に設立(同時に札幌支店と道東支店(帯広市)も開設)。2006年に現在の(株)FUJIジャパンに社名変更した。主たる事業は外壁リフォーム工事であり、2008年に仙台支店、2010年に札幌物流センター、2013年に横浜支店、2015年に関東物流センターを開設。関東圏への新規出店と人材採用を加速させるべく、2018年12月に札幌証券取引所アンビシャス市場に株式を上場。その後、2019年に千葉支店、2020年に埼玉支店を開設するなど、東北・関東まで順調に事業エリアを拡げ、2021年11月には本則市場へのステップアップも果たしている。

年月	沿革
2005年3月	(株)FLCジャパンを資本金1,000万円で札幌市白石区に設立、同時に札幌支店と道東支店を開設
2006年3月	(株)FUJIジャパンに社名変更
2008年1月	仙台支店を仙台市若林区に開設
2010年2月	建築関連資材の製造・卸会社として、(株)FUJIジャパン商事を設立
2010年3月	札幌物流センターを札幌市東区に開設
2013年4月	横浜支店を横浜市中区に開設
2013年4月	(株)FUJIジャパン商事を吸収合併
2013年6月	第三者割当により資本金を4,500万円に増資
2015年7月	関東物流センターを藤沢市に開設
2018年2月	道東支店を閉鎖し、札幌支店に統合
2018年12月	公募増資により資本金を6,542万円に増資
2018年12月	札幌証券取引所アンビシャス市場に上場
2019年4月	千葉支店を千葉市若葉区に開設
2020年1月	埼玉支店をさいたま市大宮区に開設
2021年11月	札幌証券取引所 本則市場に市場変更
2022年2月	北海道石狩工場完成

※有価証券報告書よりRAKAN RICERCAが作成

■大株主

氏名又は名称	所有株式数（千株）	発行済株式（自己株式を除く。）の 総数に対する所有株式数の割合 （％）
佐々木 忠幸	1,500	70.42
松井証券（株） 代表取締役社長 和里田 聡	52	2.47
樋口 俊一	30	1.40
佐賀 一郎	30	1.40
今成 武	25	1.17
重村 尚史	22	1.04
野口 孝宣	21	1.00
安達 洋平	21	0.98
森川 弘文	20	0.93
水澤 千秋	19	0.90
合計	1,741	81.76

※有価証券報告書よりRAKAN RICERCAが作成
(2021年12月31日現在)

■ 経営者情報

1967年1月3日生まれ。北海道工業高校卒。1991年4月に（株）大仁建設に入社。1995年8月には（有）新日本開発の取締役就任。その後、北海道に戻ると1995年8月に外壁リフォームを手がける（株）富士建材に入社し、2001年4月に同社の取締役就任。その後、北海道エリアを商域として譲り受けた形で2005年3月に（株）富士建材のフランチャイズとして独立し、現（株）FUJIジャパンを設立、代表取締役就任（現任）。



佐々木 忠幸

■ 事業概要

・ 外壁リフォーム工事

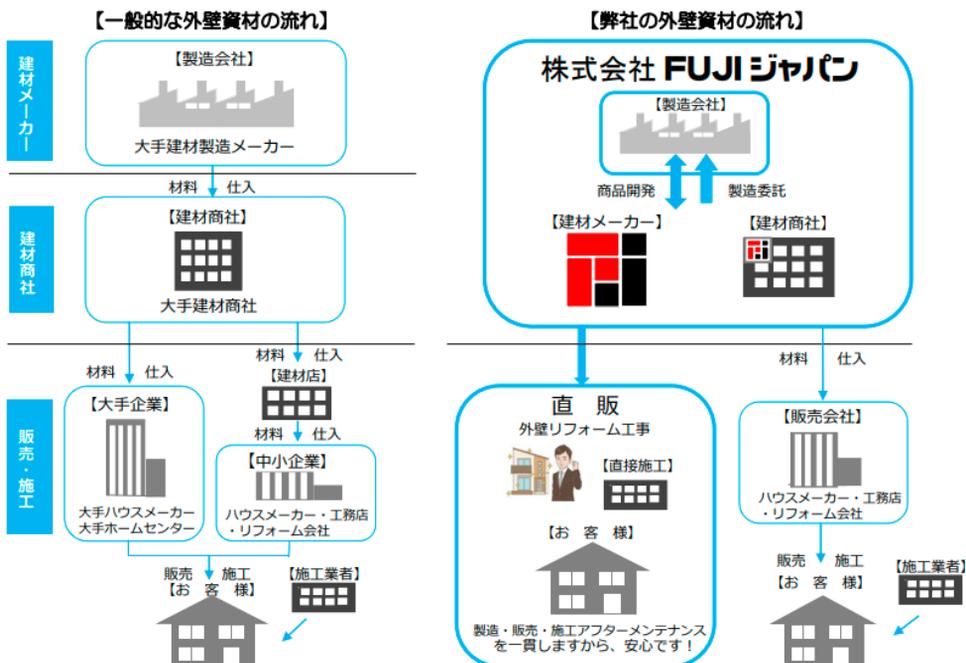
売上高構成比で約9割を占める主力事業。同社オリジナル外壁材「ハッピーエンドシリーズ」を使った外壁リフォームの提案から、施工・メンテナンスまで一貫して手掛ける。「ハッピーエンドシリーズ」の外壁材は耐久性や断熱性等の外壁材に求められる様々な機能を高レベルで追求した製品となっており、施工に関しても10年以上にわたる厳しい寒冷地における豊富な施工実績で培った技術力を有している。特色欄で言及した魅力あるオリジナル製品の他、タイルを1枚1枚貼り合わせた重厚感のある趣の「乾式タイル」なども取り揃えている。なお、同社の施工体制については、指定工事店に対する外注によって対応。外注する指定工事店の開拓においては、外壁リフォーム工事の施工実績や一定の技術水準、顧客満足度に対する高い意識など、同社が定める基準を満たした工事店に限定。なお、施工実績は、累計5,000棟以上、うち関東は800棟以上（2021年12月末現在）となっている。

・ その他リフォーム工事

一般住宅に対して、外壁以外の塗装やエクステリア、内装工事などの総合的なリフォーム工事を行う。既に外壁リフォーム工事を施工した顧客に対し、同社施工管理担当者が塗装やエクステリア、水廻りなどのリフォーム工事を提案し、下請け工事店が施工を実施。また、工務店やハウスメーカーなどからリフォーム工事を請負い、一般住宅に施工する業務も手掛ける。なお、主な工事内容は、風力や地震など建物の動きに対応し、ひび割れを防ぐ特性を持つ防水塗壁材「ラコスタ」を使用して施工した塗り壁工事などを中心としたエクステリア工事となる。

・ 材料販売

OEM先の製造会社と開発した同社オリジナル外壁材・施工資材等を直接、工務店等に対して卸販売をしている。



※会社説明資料より抜粋

■業績動向

コロナ禍長期化と世界的な原料高で苦戦も関東需要の取り込み順調

2021年12月期決算

2021年12月期の業績は、売上高が1,694百万円（前期比14.4%増）、営業利益は60百万円（同22.3%増）、経常利益は65百万円（同14.2%増）、当期純利益が43百万円（同6.2%増）だった。

期初段階では徐々に新型コロナウイルス感染症の拡大も沈静化に向かうことで営業活動も平常化していくことが期待され、横浜支店、千葉支店、埼玉支店の3拠点を中心とした関東圏での需要取り込みも本格的に始動する等、事業環境を含めて良好に推移する見込みだった。しかし、実際には2021年の秋冬によりやく感染状況が落ち着きを見せるといった格好であり、コロナ禍の収束が想定よりも長引いたことで、訪問営業が主体の同社にはネガティブに作用。加えて、鉄鋼資材及び木材等の供給不足を起因とする原料高も、年後半にかけて一段と日本企業各社の想定を上回るレベルで推移したことも追い打ちをかける要因に。

このような状況を踏まえ、同社は2021年12月9日付で業績予想の下方修正を発表（売上高は1,801百万円から1,680百万円、営業利益は113百万円から60百万円にそれぞれ減額）。利益面の減少についてはほぼ原料高の影響と推察されるが、同社に限らず売価の引き上げは即時に実行できない面もあるため、こちらについては致し方無い部分もあるだろう。むしろ、外壁リフォームという商材の性質上、コロナ禍に対する警戒感が相対的に高いファミリー層から高齢者層がメイン顧客となっている中で、訪問営業主体の同社が期初計画から若干のトップラインの落ち込みで踏みとどまった点は一定の評価ができよう。また、注力中の関東圏にのみフォーカスすれば、前期比27.0%増と大幅な伸びとなっており、こちらも先行きへの期待感に繋がる。

セグメント別業績

・外壁リフォーム工事

外壁リフォーム工事については、営業部において新型コロナウイルス感染症対策を実施しながらの営業を行い、受注数は大幅に増加し、売上高は1,506,462千円（前期比13.1%増）、セグメント利益は179,304千円（同13.5%増）となった。なお、地域ごとの売上高の内訳としては、北ブロック（2支店）1,061,282千円（同8.1%増）、関東ブロック（3支店）445,180千円（同27.0%増）となっている。

・その他リフォーム工事

その他リフォーム工事については、法人及び個人向け工事の受注数はともに前年より増加したものの、建築資材等の値上がりに伴う原価率増もあって、売上高は106,697千円（前期比50.4%増）、セグメント利益は1,495千円（同33.9%減）となった。

・材料販売

材料販売については、受注数は前期とほぼ変わらなかったものの、建築資材等の値上がりに伴う原価率増により、売上高は81,513千円（前期比4.5%増）、セグメント利益は7,994千円（同22.0%減）となった。

■業績見通し

2022年12月期見通し

2022年12月期については、売上高1,902百万円（前期比12.2%増）、営業利益83百万円（同38.0%増）、経常利益85百万円（同29.2%増）、当期純利益55百万円（同29.1%増）をそれぞれ見込んでいる。

2021年12月期は、新型コロナウイルス感染症については下期に沈静化に向かったものの、世界的な原料高により利益面が大きく押し下げられた。原料高自体は、コロナ禍によるサプライチェーンの混乱はもちろん、ロシアとウクライナを巡る世界的な動向も大きく影響するため、現時点で先行きについてはかなり不透明である。加えて、2022年の年始から新型コロナウイルスの感染も再拡大しており、訪問営業が中心の同社にとっては向かい風が続くことになりそうだ。とはいえ、2022年4月頃を目途に売価の引き上げを行う等、原料高への対応を順次進めていくことになると見られる。

また、2022年2月15日付で北海道石狩工場の完成を公表。同工場では、タイルと金属サイディングを一体化したオリジナル製品「タイルパネル」を製造することになるが、タイルパネル自体も当然売価（平均値）の押し上げに繋がるだろう。同社は従来から他社との差別化を意識し、高品質・高性能なオリジナル製品の拡充に努めていたが、石狩工場の完成・稼働により、生産の段階から完全自社製の製品が誕生することになる。ハウスメーカー及びホームセンター等への販路拡大も目指すことで、中長期的には同社業績に大きく寄与する主力製品となることが期待され、今後の展開に注目が集まる。なお、製品の発売開始（※執筆時点では2022年4月予定）に伴って、石狩工場や製品自体の特徴等についてもさらに会社側から情報が開示されることに期待したい。

さらに、若手人材の育成も順調に進む中、2022年12月期はリピートビジネスの強化を施策の1つとして掲げており、主力の外壁以外の屋根塗装や水回りの需要取り込みも積極化する方針だ。四半期毎にこちらの点についても状況を注視したい。

※配当を除き単位は百万円、%は前期比（前年同期比）

	売上高		営業利益		当期純利益		配当予想
2022年12月期 (通期予想)	1,902	12.2%	83	38.0%	55	29.1%	7円
2022年12月期 (上期予想)	898	6.1%	38	△5.0	26	△11.4	0円
2021年12月期 (通期実績)	1,694	14.4%	60	22.3%	43	6.2%	5円
2021年12月期 (上期実績)	846	22.5%	40	519.5%	29	260.8%	0円

※決算短信よりRAKAN RICERCAが作成

■ 損益計算書

※単位：千円

	2020年12月期	2021年12月期
売上高		
完成工事高	1,403,355	1,613,159
材料売上高	78,036	81,513
売上高合計	1,481,391	1,694,673
売上原価		
完成工事原価	794,310	949,577
材料売上原価	64,233	67,927
売上原価合計	858,543	1,017,505
売上総利益	622,847	677,168
販売費及び一般管理費	573,354	616,651
営業利益	49,493	60,516
営業外収益		
受取利息	877	874
賃貸収入	3,426	3,426
受取保険金	3,352	2,694
報奨金収入	354	—
その他	1,123	737
営業外収益合計	9,134	7,732
営業外費用		
支払利息	351	279
支払保証料	149	111
賃貸収入原価	441	510
上場関連費用	—	1,500
その他	31	34
営業外費用合計	973	2,435
経常利益	57,654	65,813
税引前当期純利益	57,654	65,813
法人税、住民税及び事業税	15,348	25,457
法人税等調整額	1,513	△2,980
法人税等合計	16,862	22,477
当期純利益	40,791	43,336

※決算短信よりRAKAN RICERCAが作成

■ 貸借対照表

※単位：千円

	2020年12月31日	2021年12月31日		2020年12月31日	2021年12月31日
資産の部			負債の部		
流動資産			流動負債		
現金及び預金	168,862	124,587	買掛金	3,703	8,365
完成工事未収入金	128,627	178,621	工事未払金	89,531	83,719
売掛金	5,689	10,833	1年内返済予定の長期借入金	11,184	19,150
原材料及び貯蔵品	27,685	34,945	リース債務	1,155	1,170
未成工事支出金	9,112	11,646	未払金	10,397	11,758
前払費用	4,740	4,317	未払費用	41,136	41,349
その他	3,359	7,933	未払法人税等	2,494	18,141
流動資産合計	348,076	372,885	未成工事受入金	—	521
固定資産			前受金	3,352	4,980
有形固定資産			預り金	1,780	1,907
建物	44,082	184,651	完成工事補償引当金	4,110	4,570
減価償却累計額	△17,862	△19,326	流動負債合計	182,148	195,948
建物（純額）	26,220	165,325	固定負債		
車両運搬具	1,810	1,810	長期借入金	4,150	135,000
減価償却累計額	△1,744	△1,809	リース債務	7,848	6,678
車両運搬具（純額）	65	0	預り敷金保証金	33,149	26,395
工具、器具及び備品	36,946	40,716	固定負債合計	45,148	168,074
減価償却累計額	△25,916	△31,086	負債合計	227,297	364,022
工具、器具及び備品（純額）	11,030	9,629	純資産の部		
土地	92,005	92,005	株主資本		
リース資産	10,814	10,814	資本金	65,424	65,424
減価償却累計額	△1,745	△2,909	資本剰余金		
リース資産（純額）	9,068	7,904	資本準備金	20,424	20,424
有形固定資産合計	138,388	274,864	資本剰余金合計	20,424	20,424
無形固定資産			利益剰余金		
ソフトウェア	505	—	その他利益剰余金		
無形固定資産合計	505	—	繰越利益剰余金	247,953	276,379
投資その他の資産			利益剰余金合計	247,953	276,379
敷金及び保証金	61,364	61,429	株主資本合計	333,801	362,227
保険積立金	8,167	9,529	純資産合計	333,801	362,227
長期前払費用	44	10	負債純資産合計	561,098	726,250
繰延税金資産	3,301	6,281			
その他	1,250	1,250			
投資その他の資産合計	74,127	78,500			
固定資産合計	213,021	353,365			
資産合計	561,098	726,250			

※決算短信よりRAKAN RICERCAが作成

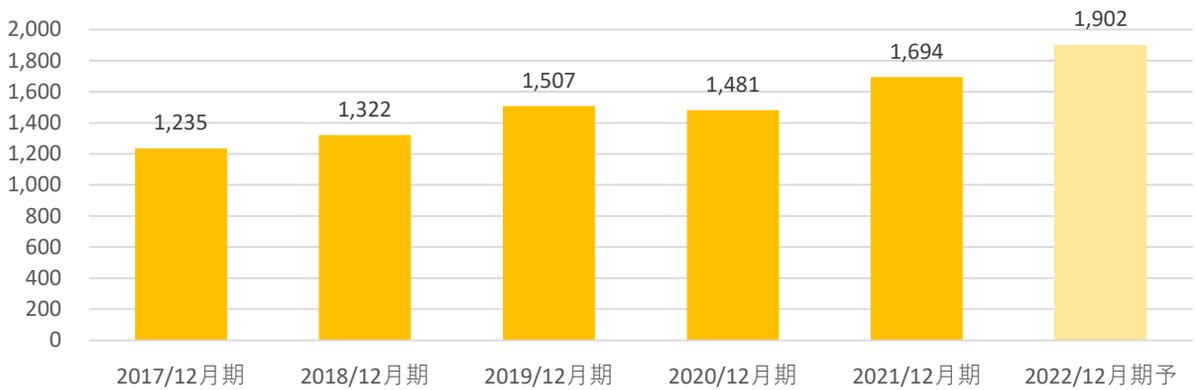
■ キャッシュフロー計算書

※単位：千円

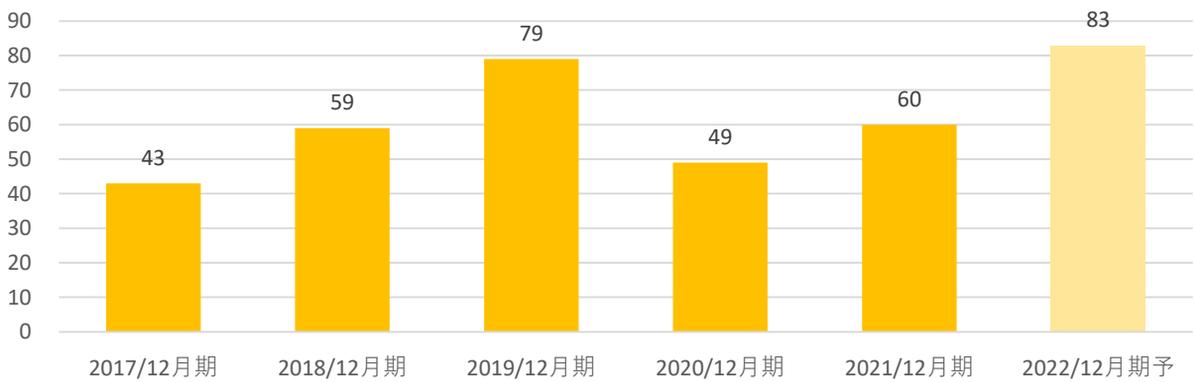
	2020年12月期	2021年12月期
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期純利益	57,654	65,813
減価償却費	11,792	8,368
完成工事補償引当金の増減額 (△は減少)	△120	460
損害賠償引当金の増減額 (△は減少)	△2,149	—
受取利息	△877	△874
支払利息	351	279
売上債権の増減額 (△は増加)	26,393	△55,137
たな卸資産の増減額 (△は増加)	7,091	△9,794
敷金及び保証金の増減額 (△は増加)	△559	△65
仕入債務の増減額 (△は減少)	3,495	△1,150
未払消費税等の増減額 (△は減少)	931	△12,989
未払金の増減額 (△は減少)	△3,814	1,079
未払費用の増減額 (△は減少)	△359	202
前受金の増減額 (△は減少)	838	1,628
預り敷金保証金の増減額 (△は減少)	△3,738	△6,754
その他の増減額 (△は減少)	313	△2,477
小計	97,241	△11,411
利息の受取額	877	874
利息の支払額	△351	△267
法人税等の支払額	△27,419	△9,810
営業活動によるキャッシュ・フロー	70,347	△20,614
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△38,432	△144,068
貸付けによる支出	—	△1,310
貸付金の回収による収入	196	320
保険積立金の積立による支出	△1,362	△1,362
投資活動によるキャッシュ・フロー	△39,597	△146,421
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額 (△は減少)	△20,000	—
長期借入れによる収入	—	150,000
長期借入金の返済による支出	△14,934	△11,184
リース債務の返済による支出	△1,140	△1,155
配当金の支払額	—	△14,899
財務活動によるキャッシュ・フロー	△36,074	122,761
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△5,325	△44,274
現金及び現金同等物の期首残高	174,187	168,862
現金及び現金同等物の期末残高	168,862	124,587

※決算短信よりRAKAN RICERCAが作成

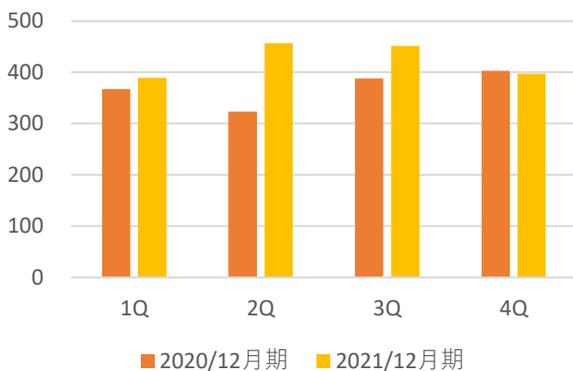
売上高 (百万円)



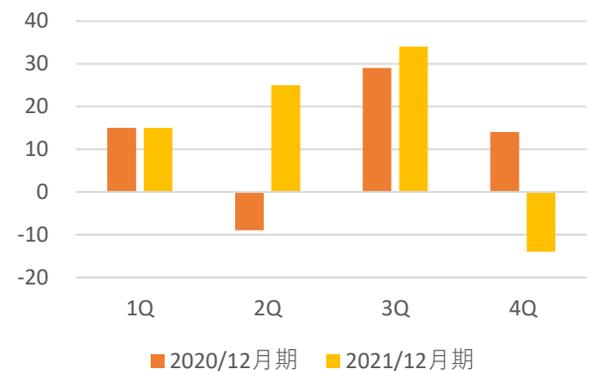
営業利益 (百万円)



百万円 売上高 (四半期比較)



百万円 営業利益 (四半期比較)



■株主還元

利益還元に関して同社は、基本方針を「将来の事業発展のために必要な内部留保の充実を考慮したうえで、各事業年度の経営成績及び財政状況を勘案しつつ、利益配当による株主に対する利益還元を検討していく」事としている。

上場からそれ程時間が経過していなかったこともあり、これまでは事業拡大や内部留保の充実を優先させていたため、無配の状況が続いていた。しかし、厳しい環境下でも同社株式を保有している株主への感謝の他、新型コロナウイルス感染症収束後の経済回復に貢献したいとの思いを形にする意味で、2020年12月期に初配当の実施に踏み切った（普通配当は1株あたり3.50円、特別配当は1株あたり3.50円で期末配当は合計7円）。2021年12月期配当は、期初計画からの業績下振れもあり、1株あたり7円の予想から2円減額となる5円で実施したが、2022年12月期は前期比2円増の7円の配当を計画している。

■株主優待

株主優待制度は現在導入なし。

■CSR活動等

同社は上場から日が浅く、これまで成長投資及び内部留保を優先して行ってきたが、そうした中でも、北海道の野球少年への応援活動として、年2回札幌市中央区の大会と全道大会への協賛をCSR活動として行っている。

特にFUJIジャパン旗争奪KING OF KINGSは、団体や連盟の枠を超えて、北海道内各大会の優勝チームを一堂に集め、真の北海道No1を決める栄えある大会だ。また、同社が協賛を行う大会では、優秀賞やベストナインといった個人賞だけでなく、応援賞など様々な表彰が行われる点も特徴だ。これには、努力を続け、熱意を持って参加した選手1人1人を讃えたいとの同社の思いが反映されている。



【FUJIジャパン旗争奪少年野球大会】
〈札幌市中央区〉



【FUJIジャパン旗争奪KING OF KINGS】
〈全道大会〉

※会社説明資料より抜粋

■事業に関するリスク

(1) 人材の確保と育成について

今後の事業展開及び拡大を行うためには、それを実行できる人材の確保と育成が必要と考えている。主要事業である外壁リフォーム工事については、顧客への提案営業から現場の施工管理まで人的資本による要素が大きいため、人員の確保とともに、その育成が重要である。特に営業部社員については、顧客への礼儀・礼節・気遣いから商品知識に至るまで、独自の研修プログラムを備えているため、業界経験や営業経験を必要とせず、様々な人材の作用が可能となっている。しかしながら、求める人材が十分に確保できなかったり、社員の育成が思うようにできなかった場合は、業績及び事業展開に影響を及ぼす可能性がある。

(2) 法的規制について

主要事業は外壁リフォーム工事であり、「建設業法」「建築基準法」「割賦販売法」「消費者契約法」「下請代金支払遅延等防止法」「製造物責任法」等の法的規制を受けている。また、訪問販売による営業活動を行っていることから、「特定商取引に関する法律」の規制を受けている。同法は、消費者の利益を守ることを目的とし、事業者に対して氏名等の明示の義務付け、不当な勧誘行為の禁止等の規制及びクーリング・オフ制度も規定している。同社では、顧客アンケートの回収、消費者センターからの情報収集、それらを活用した社員教育の徹底を図り、同法を遵守した営業体制を構築・維持している。しかし、将来的に同法を含め「建設業法」等の上記法令に違反した場合や、改正及び新たな法令の制定、適用基準の変更があった場合、業績及び事業展開に影響を及ぼす可能性がある。

(3) 工事施工等のリスクについて

施工中の事故を防止するため、工事を担当する指定工事店への教育や指導を通じて、安全の確保に努めている。しかし、危険予知を怠ったことにより発生する事故や、予期せぬ重大な事故が発生した場合など人災や損害賠償等に繋がり、同社に対する信用力の低下を招く可能性がある。また、天候不順などによる工期の大幅な遅れが発生した場合や施工品質に関する重要な問題が発生した場合にも、同社の業績に影響を及ぼす可能性がある。

(4) 職人不足のリスクについて

外壁リフォーム工事、その他リフォーム工事における施工を外注に依存している。同社は外壁リフォーム工事等の経験や一定の技術水準、顧客満足度向上意識を持つ外注先の確保に努めているが、今後の営業エリア拡大や施工棟数の増加により、選定基準に合致する外注先を十分に確保できない場合は、同社の業績に影響を及ぼす可能性がある。

(5) 特定の仕入先への依存度について

日鉄鋼板（株）との間で売買基本契約及びOEM契約書を締結しており、本契約に基づき、オリジナル外壁材を同社から直接仕入れている。同社からの仕入れ割合は、2021年12月期においては65.8%。同社との取引は2007年10月に開始され、それ以来、良好な関係を築き、取引を継続しているが、今後同社との契約が解除された場合や同社に不測の事態が生じた場合、更に自社独自製品の増産及び生産能力アップに伴う対応が遅れた場合には、同社の業績に影響を及ぼす可能性がある。

(6) 外壁リフォーム工事業における売上高の期間帰属について

同社の売上高のうち、主たる事業である外壁リフォーム工事の販売及び施工が全体の88.9%と重要な割合を占めている。その売上高は実現主義の原則により、財の引渡し又はサービスの提供が完了し、かつ、対価が成立したと判断される時点で認識しているため、実現したと判断される時点を顧客への引渡日付とし、当該日付をもって売上高へ計上している。当該売上高は主として多数の個人顧客が販売対象であり、年末をまたぐ前に工事を完了したいという顧客ニーズを背景に期末日である12月末付近に引渡しが集まっているため、期末日付近の取引が誤った会計期間に計上された場合、売上高及び損益に重要な影響を及ぼす可能性がある。

重要事項（ディスクレーム）

- 本レポートは、札幌証券取引所が作成したものではありません。
- 本レポートは、面会や電話取材等を通じて本レポートの対象企業より情報提供を受け、RAKAN RICERCA株式会社（以下、弊社）が信頼できると判断した情報をもとに作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、本レポートの対象企業が発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは、あくまで情報の提供を唯一の目的として作成されたもので、有価証券の価値判断や取引及びその他の取引の勧誘又は誘引を目的とするものではありません。
- 本レポートは、対象企業がその作成費用を支払うことを約することにより制作されたものであり、レポートの対象企業が札幌証券取引所に支払った金額すべてが、札幌証券取引所から弊社に支払われています。ただし、本レポートに含まれる仮説や結論はレポートの対象企業によるものではなく、弊社の分析及び評価によるものです。また、本レポートの内容はあくまですべて作成時点のものであり、予告なく変更されることがあります。
- 弊社は、役員及び従業員に対して、所定の手続きを経ずにレポートの対象企業に係る証券又は関連デリバティブを取引することを禁止しています。ただし、弊社の役員及び従業員は、レポートで対象としている企業の発行する有価証券に関して、将来取引を行う可能性があります。そのため、弊社の役員及び従業員は本レポートの客観性に影響を与えうる利害を有する可能性がある点にご留意ください。
- 本レポートの著作権は弊社に帰属しますが、個人目的の使用においては複製が許諾されています。なお、配布、転送、その他の利用は著作権侵害に該当します。また、札幌証券取引所及びレポートの対象企業に対しては、本レポートの利用を許諾しております。
- 本レポートに含まれる情報は、いかなる目的で使用される場合においても、投資者の判断と責任において使用されるべきものであり、本レポート及び本レポートに含まれる情報の使用による結果について、札幌証券取引所及び弊社は如何なる責任を負うものではありません。
- なお、本レポートに関するお問合せに関しては、札幌証券取引所もしくはレポートの対象企業に直接ご連絡ください。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

RAKAN RICERCA株式会社