

企業調査レポート

FUJIジャパン (1449)



2024.3.29

■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、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。加えて、近年の自社工場稼働をきっかけにメーカーとしての機能も獲得。

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 (2023年12月31日時点)
従業員	52名(平均年齢：38.9歳、平均勤続年数：8.0年)
発行済株式数	2,130,000株
時価総額	596百万円 (2024年3月29日時点)

■ 実績と見通し

2023年12月期の業績は、売上高が1,337百万円（前期比13.8%減）、営業損益は49百万円の赤字（前期は27百万円の赤字）、経常損益は45百万円の赤字（前期は24百万円の赤字）、当期純損益が63百万円の赤字（前期は17百万円の赤字）と黒字転換見込みの期初計画を大幅に下振れる着地となった。コロナ禍の終焉とともに、外出傾向（=在宅率の低下）が一段と鮮明となっただけでなく、人々の消費傾向もそれに伴った形に回帰する形に。一方では、インフレ進行による節約志向の高まりも相まって、訪問営業主体の同社には引き続きこうした環境がネガティブに作用。その他リフォーム工事については好調だったものの、主力の外壁リフォーム工事が減収減益となり、材料販売についても大幅な減収、赤字転換となった。

2024年12月期については、売上高が1,560百万円（前期比16.6%増）、営業損益は50百万円の黒字（前期は49百万円の赤字）、経常損益は51百万円の黒字（前期は45百万円の赤字）、当期純損益は50百万円の黒字（前期は63百万円の赤字）をそれぞれ見込んでいる。今期からは支店長を中心に支店毎の売上・利益をより重視していく形に管理方針を修正する。また、今までは地盤が強固な中核の札幌エリアでしかなかったが、法人顧客への材料販売や法人からの受注に対するアプローチを横浜を中心に推進中であり、成果結実が期待されよう。

※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
2024年12月期 (通期予想)	1,560	16.6%	50	-%	50	-%	3円
2023年12月期	1,337	△13.8%	△49	-%	△63	-%	0円
2022年12月期	1,551	△8.4%	△27	-%	△17	-%	0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。

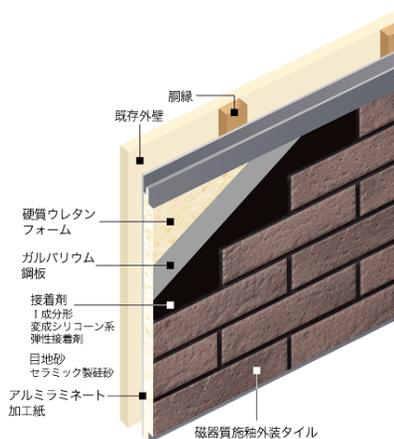
誠意・・・私たちは、外壁リフォームに関わるすべての皆さまの最高の幸せを目指し、最後までお付き合いさせていただきます。

■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、「タイルシリーズ」「フルフッ素シリーズ」の2つが代表として挙げられる。タイル自体が外壁建材の中では基本的に最上級とされているが、リフォームでタイルを使用することには本来コスト面等で難点もある。しかし、同社では後述する工法を採用することでコストを抑制しつつ、耐久性・耐熱性・耐水性・耐候性・耐摩耗性に非常に優れたタイルを取り入れる選択肢を顧客に提供し、住宅の長寿命化に貢献する。

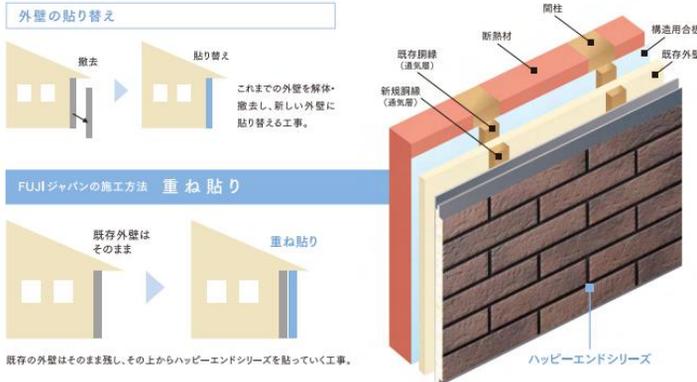
なお、「タイルシリーズ」は、「サイディング」「HANAタイル」の2製品があり、特に前者は重厚さと美しさを兼ね備えた同社のオリジナル製品となっている。外壁建材で最上位とされるタイルをリフォームを通じて取り入れることができるだけでなく、2製品で合計12種と多彩なバリエーションを取り揃えているため、イメージ通りのリフォームを実現することが可能だ。

サイディング

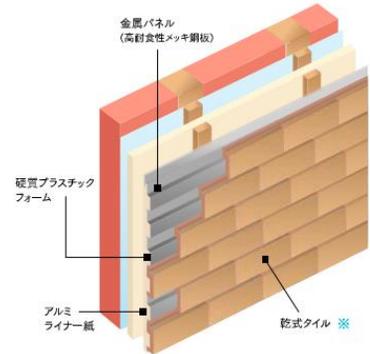


※会社資料より抜粋

「外壁の貼り替え」と「重ね貼り」の違い



【乾式タイル断面図】



※会社資料より抜粋

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非常に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。さらに、水を使用しない「乾式工法」を採用。スーパーダイヤ（高耐食性メッキ鋼板）と呼ばれる高品質な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とで機能性を向上させている。なお、施工品質を継続的に引き上げるべく、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40社（2023年12月末現在）。

もう一方の主力製品であ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。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。

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ので、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。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。2022年2月には石狩工場が完成し、訴求力の高いオリジナルのタイルパネル「サイディングー」をラインナップに加えた。

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	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
2022年3月	仙台物流センターを宮城県大崎市に開設、関東物流センターを閉鎖
2022年4月	石狩工場で生産する新商品タイルパネル「サイディングー」販売開始
2023年7月	埼玉支店閉鎖し、横浜支店に統合

■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	1,530	71.83
(株)ニッソウ 代表取締役 前田 浩	115	5.43
今成 武	39	1.86
安達 洋平	30	1.42
樋口 俊一	30	1.40
富田 滉一	26	1.22
野口 孝宣	21	1.00
マネックス証券（株） 代表取締役 清明祐子	19	0.91
板野 雅由	18	0.85
金沢 茂	16	0.75
合計	1,846	86.70

※有価証券報告書よりRAKAN RICERCAが作成
(2023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

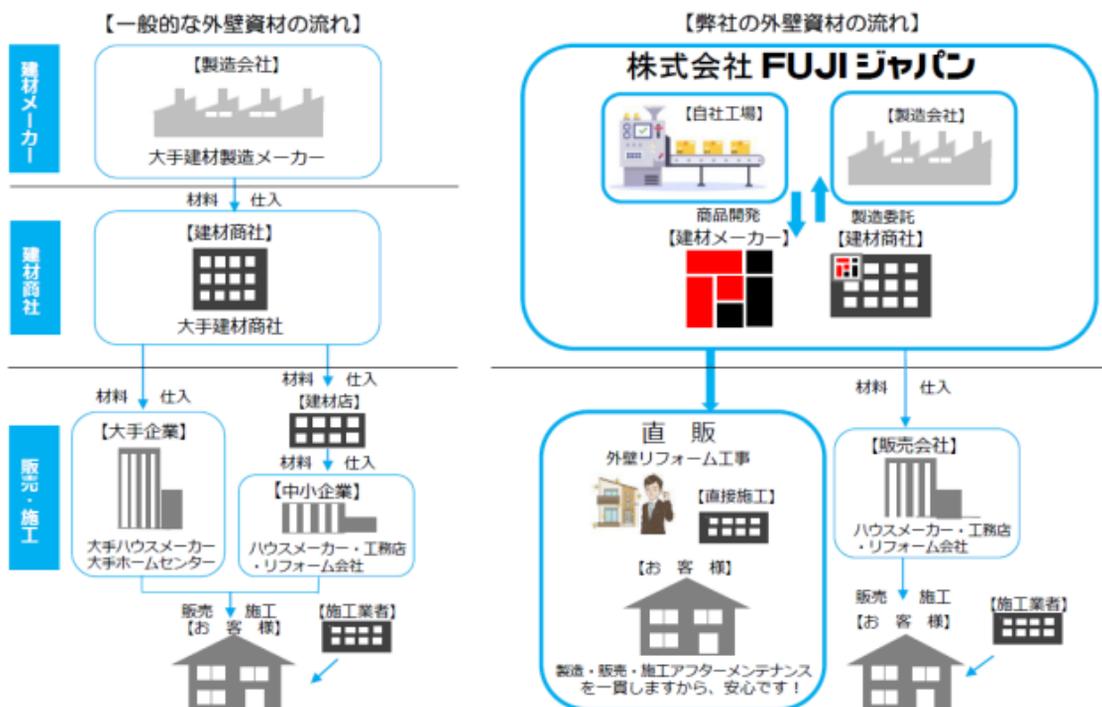
売上高構成比で約8割を占める主力事業。同社オリジナル外壁材「ハッピーエンドシリーズ」を使った外壁リフォームの提案から、施工・メンテナンスまで一貫して手掛ける。「ハッピーエンドシリーズ」の外壁材は耐久性や断熱性等の外壁材に求められる様々な機能を高レベルで追求した製品となっており、施工に関しても10年以上にわたる厳しい寒冷地における豊富な施工実績で培った技術力を有している。特色欄で言及した魅力あるオリジナル製品の他、タイルを1枚1枚貼り合わせた重厚感のある趣の「乾式タイル」なども取り揃えている。なお、同社の施工体制については、指定工事店に対する外注によって対応。外注する指定工事店の開拓においては、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6,000棟以上（2023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。

・ 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

2023年12月期決算

2023年12月期の業績は、売上高が1,337百万円（前期比13.8%減）、営業損益は49百万円の赤字（前期は27百万円の赤字）、経常損益は45百万円の赤字（前期は24百万円の赤字）、当期純損益が63百万円の赤字（前期は17百万円の赤字）と黒字転換見込みの期初計画を大幅に下振れる着地となった。

期初段階では、自社工場で生産するタイルパネルの拡販を図りながら、札幌支店の北ブロックと仙台支店・横浜支店・千葉支店・埼玉支店の南ブロックに分け、この2面戦略による営業展開を行う方針を示していた。また、人材面では営業部社員の人材の確保と育成に継続的に注力することを目指していた。しかし、実際にはコロナ禍後の経済・社会活動の正常化の中で、外出傾向（＝在宅率の低下）が一段と鮮明となっただけでなく、人々の消費傾向もそれに伴った形に回帰する形に。一方では、インフレ進行による節約志向の高まりも相まって、訪問営業主体の当社には引き続きこうした環境がネガティブに作用。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前期に続き継続。これにより、高品質な反面、競合商材と比較して高価格帯に分類される同社タイルパネルは苦戦を強いられ、知名度も高い本拠地の北ブロックでは健闘したものの、関東方面の南ブロックにおいて想定以上に拡販が進まなかった（2023年7月31日付で埼玉支店も閉鎖）。営業部社員の人材確保が難航したことも、減収の要因の1つになっている。その結果、主力の外壁リフォーム工事が減収減益となり、材料販売についても大幅な減収、赤字転換。材料販売については、同業社への販売が売上高の大半であるなか、建築・住宅系は業界全体として受注状況が振るわなかったことが反映された格好である。また、半導体不足により建材関連の塗料供給が業界全体で滞ったことで同社が前期にその受け皿となった面があったものの、そうした状況が解消されたことも影響しているようだ。ただし、その他リフォーム工事については、国が実施している住宅リフォームの補助金等の効果に加え、リピート営業等も奏功し、増収大幅増益となった。

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、原材料価格の高騰や大幅な物価高による消費者マインドの低下により受注数は減少し、売上高は1,131,827千円（前期比12.7%減）、セグメント利益は73,066千円（同4.9%減）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（北海道エリア1支店）678,437千円（同4.2%減）、南ブロック（東北エリア1支店、北関東エリア1支店、南関東エリア2支店）453,390千円（同23.0%減）となった。

・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、国が実施している住宅リフォームの補助金等の効果も相まって個人向け工事が順調で受注数は前期より増加し、原材料価格の高騰への対応も進展し、売上高は142,634千円（前期比6.0%増）、セグメント利益は1,425千円（同34.2%増）となった。

・材料販売

材料販売については、前期に好調だった反動もあり、売上高は63,079千円（前期比47.5%減）、セグメント損失は1,018千円（前年同期はセグメント利益が10,836千円）となった。

■業績見通し

2024年12月期見通し

2024年12月期については、売上高が1,560百万円（前期比16.6%増）、営業損益は50百万円の黒字（前期は49百万円の赤字）、経常損益は51百万円の黒字（前期は45百万円の赤字）、当期純損益は50百万円の黒字（前期は63百万円の赤字）をそれぞれ見込んでいる。

前期末に閉鎖した埼玉支店の影響を心配する向きもあるかもしれないが、もともとコロナ禍開始当初と開設が被ってしまい、小規模かつ期待通りの機能を発揮できていなかったこともあり、埼玉支店の閉鎖影響は大きくはない（南ブロックの主力はあくまで横浜支店）。今期施策としては、同社における支店が従来は単純な足場的な位置づけであったことから、ブロック管理を実施していた。しかし、今期からは支店長を中心に支店毎の売上・利益をより重視していく形に修正する。また、今までは地盤が強固な中核の札幌エリアでしかなかったが、法人顧客への材料販売や法人からの受注に対するアプローチを横浜を中心に推進中であり、成果結実が期待されよう。

なお、同社の主力の外壁リフォーム工事については、住宅の長寿命化のための投資型の商材という側面があり、緊急性が相対的に低いともいえる。加えて、北海道石狩工場で製造している、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」は非常に高品質な反面、価格面では気軽に選好されにくい面もある。消費者の節約志向もあって、業界全体の傾向としてもフッ素商品の競合は減少している。言い換えれば、商材の主流が比較的安価なものへと流れているなか、「タイルパネル」の認知度拡大と訴求力をいかに高めるかが計画達成の大きな鍵となりそうだ。

さらに、人材面では新卒、中途採用いずれも苦戦が続いており、営業人員の確保が期待値に届かず、前期の業績低下の一因となっていた。採用戦略の見直しや人事制度のテコ入れ等を通じて、「採用・育成・定着」の正のループを回していけるか否か注目しておきたい。

※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
2024年12月期 (通期予想)	1,560	16.6%	50	-%	50	-%	3円
2024年12月期 (上期予想)	734	△1.4%	14	548.7%	9	118.4%	-円
2023年12月期 (通期実績)	1,337	△13.8%	△49	-%	△63	-%	0円
2023年12月期 (上期実績)	744	△7.0%	2	-%	4	-%	-円

※決算短信よりRAKAN RICERCAが作成

■ 損益計算書

※単位：千円

	2022年12月期	2023年12月期
売上高		
完成工事高	1,431,610	1,274,461
材料売上高	120,133	63,079
売上高合計	1,551,744	1,337,541
売上原価		
完成工事原価	896,623	789,383
材料売上原価	100,283	52,901
売上原価合計	996,906	842,285
売上総利益	554,837	495,255
販売費及び一般管理費	582,656	544,831
営業利益又は損失 (△)	△27,818	△49,575
営業外収益		
受取利息	823	60
賃貸収入	3,426	3,426
受取保険金	1,295	2,989
債務免除益	999	—
その他	725	950
営業外収益合計	7,269	7,425
営業外費用		
支払利息	3,026	2,907
支払保証料	34	—
賃貸収入原価	436	526
その他	66	—
営業外費用合計	3,564	3,433
経常利益又は損失 (△)	△24,113	△45,582
特別利益		
固定資産売却益	—	454
特別利益合計	—	454
特別損失		
固定資産除却損	89	—
減損損失	—	2,470
支店閉鎖損失	—	1,000
特別損失合計	89	3,470
税引前当期純利益又は損失 (△)	△24,203	△48,598
法人税、住民税及び事業税	1,072	1,127
法人税等調整額	△7,407	14,056
法人税等合計	△6,334	15,183
当期純利益又は損失 (△)	△17,868	△63,782

※決算短信よりRAKAN RICERCAが作成

■ 貸借対照表

※単位：千円

	2022年12月31日	2023年12月31日		2022年12月31日	2023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	83,389	52,004	買掛金	7,003	3,042
完成工事未収入金及び契約資産	86,219	64,196	工事未払金	63,916	48,273
売掛金	4,838	3,845	短期借入金	50,000	50,000
製品	42,776	43,602	1年内返済予定の長期借入金	36,440	36,440
原材料及び貯蔵品	81,941	74,048	リース債務	1,185	5,493
未成工事支出金	14,752	12,897	未払金	9,273	6,420
前払費用	10,493	8,927	未払費用	36,319	31,738
その他	19,127	8,104	未払法人税等	536	1,127
流動資産合計	343,540	267,626	契約負債	7,210	4,802
固定資産			預り金	2,445	1,480
有形固定資産			完成工事補償引当金	4,970	4,840
建物及び構築物	199,501	200,153	損害賠償引当金	1,103	—
減価償却累計額	△25,463	△34,541	その他	523	5,434
建物及び構築物（純額）	174,038	165,611	流動負債合計	220,927	199,092
機械装置及び運搬具	151,128	151,128	固定負債		
減価償却累計額	△15,244	△33,977	長期借入金	232,480	196,040
機械装置及び運搬具（純額）	135,883	117,150	リース債務	5,493	—
工具、器具及び備品	43,003	45,702	預り敷金保証金	24,724	23,487
減価償却累計額	△34,500	△40,731	固定負債合計	262,697	219,527
工具、器具及び備品（純額）	8,503	4,970	負債合計	483,624	418,620
リース資産	10,814	10,814	純資産の部		
減価償却累計額	△4,073	△5,237	株主資本		
リース資産（純額）	6,740	5,576	資本金	65,424	65,424
土地	92,005	92,005	資本剰余金		
有形固定資産合計	417,171	385,314	資本準備金	20,424	20,424
投資その他の資産			資本剰余金合計	20,424	20,424
敷金及び保証金	9,774	7,256	利益剰余金		
保険積立金	10,891	12,253	その他利益剰余金		
長期前払費用	19,945	14,141	繰越利益剰余金	247,156	183,374
繰延税金資産	14,056	—	利益剰余金合計	247,156	183,374
その他	1,250	1,250	株主資本合計	333,004	269,222
投資その他の資産合計	55,917	34,902	純資産合計	333,004	269,222
固定資産合計	473,089	420,216	負債純資産合計	816,629	687,842
資産合計	816,629	687,842			

※決算短信よりRAKAN RICERCAが作成

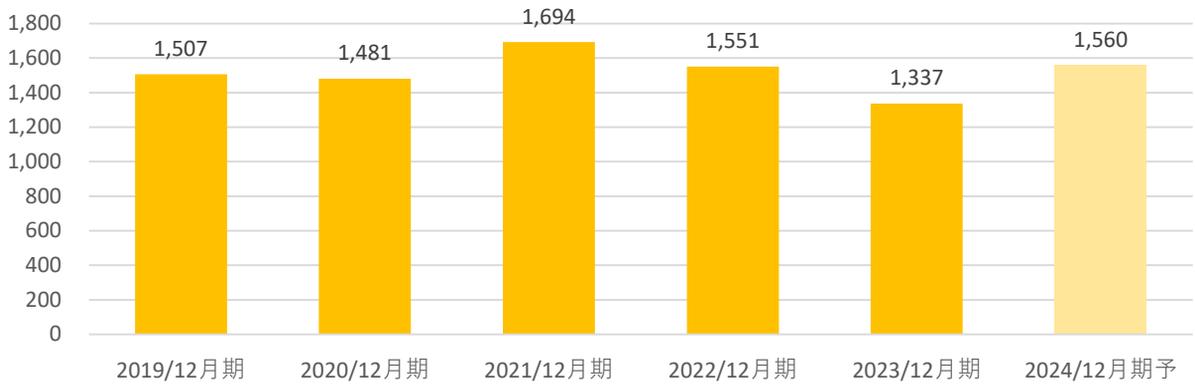
■ キャッシュフロー計算書

※単位：千円

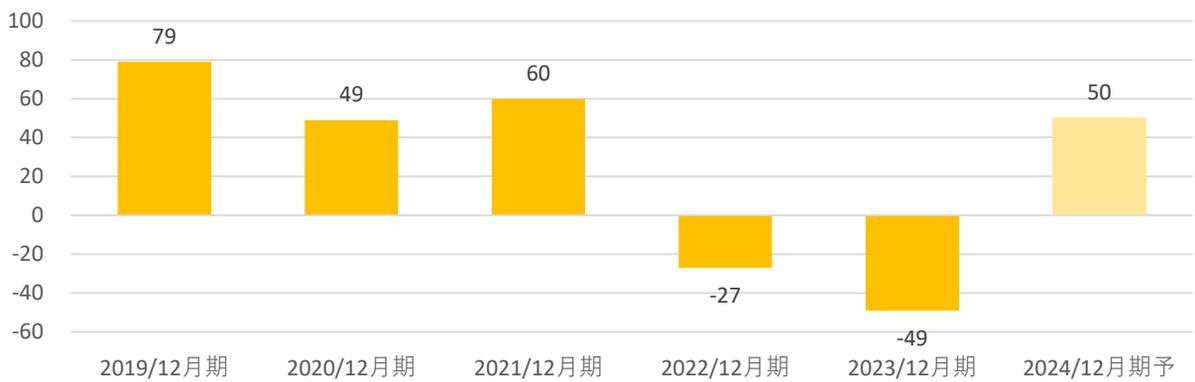
	2022年12月期	2023年12月期
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期純利益又は税引前当期純損失 (△)	△24,203	△48,598
減価償却費	29,795	32,737
減損損失	—	2,470
完成工事補償引当金の増減額 (△は減少)	400	△130
損害賠償引当金の増減額 (△は減少)	1,103	△1,103
受取利息	△823	△60
支払利息	3,026	2,907
固定資産除却損	89	—
固定資産売却益	—	△454
支店閉鎖損失	—	1,000
売上債権及び契約資産の増減額 (△は増加)	98,396	23,015
棚卸資産の増減額 (△は増加)	△92,877	8,923
長期前払費用の増減額 (△は増加)	△19,937	5,803
敷金及び保証金の増減額 (△は増加)	51,655	2,517
仕入債務の増減額 (△は減少)	△21,165	△19,603
未払消費税等の増減額 (△は減少)	523	4,910
未払金の増減額 (△は減少)	△2,995	△2,060
未払費用の増減額 (△は減少)	△5,228	△4,611
預り敷金保証金の増減額 (△は減少)	△1,671	△1,236
その他の増減額 (△は減少)	△1,804	△3,197
小計	14,282	3,229
利息の受取額	823	60
利息の支払額	△2,994	△2,821
法人税等の支払額又は還付額 (△は支払)	△31,379	11,797
営業活動によるキャッシュ・フロー	△19,267	12,266
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	△171,671	△4,141
有形固定資産の売却による収入	—	454
貸付けによる支出	△3,032	△1,929
貸付金の回収による収入	1,197	1,952
保険積立金の積立による支出	△1,362	△1,362
支店閉鎖等による支出	—	△1,000
投資活動によるキャッシュ・フロー	△174,869	△6,025
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)	50,000	—
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	△35,230	△36,440
リース債務の返済による支出	△1,170	△1,185
配当金の支払額	△10,660	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	152,939	△37,625
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△41,197	△31,385
現金及び現金同等物の期首残高	124,587	83,389
現金及び現金同等物の期末残高	83,389	52,004

※決算短信よりRAKAN RICERCAが作成

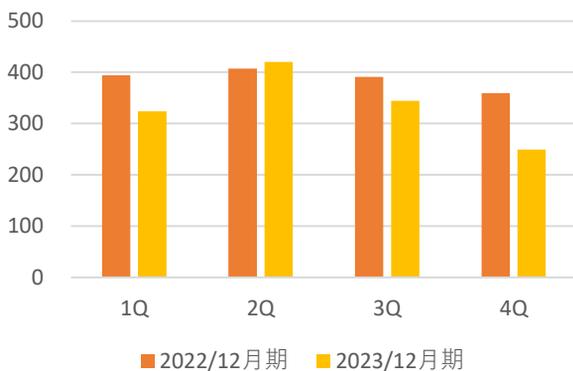
売上高 (百万円)



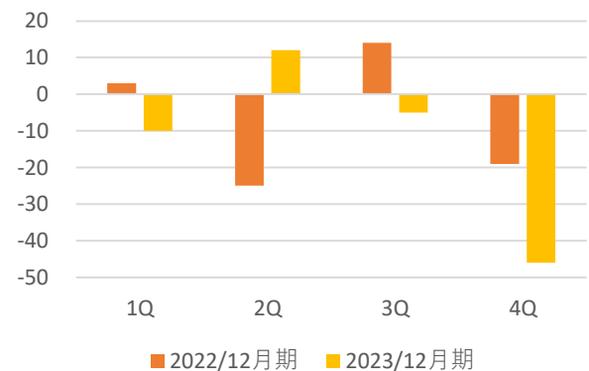
営業利益 (百万円)



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。

2022年12月期については、1株あたり7円の期初配当予想から、業績悪化を勘案して無配に変更する結果となった。2023年12月期についても同様に1株あたり3円で復配となる見込みから、業績悪化を映して最終的に無配となった。2024年12月期については、業績の回復を前提に1株あたり3円で再度復配を目指す計画。

■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、札幌市中央区の大会への協賛をCSR活動として継続している。人生に大きく関わっている「住宅」に関連する事業を手掛けている会社だけに、まさにこれから大きく成長し、羽ばたいていく子ども達の健全な成長を応援したいと考えているようだ。

また、同社が協賛を行う大会では、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。



※会社HPより抜粋

■ 事業に関するリスク

(1) 継続企業の前提に関する重要事象等

同社は、前事業年度より2期連続して営業損失を計上したことから、継続企業の前提に関する疑義を生じさせるような事象又は状況が存在しているものと認識している。そこで同社は「新規顧客獲得のため自社生産製品等の販売強化」「既存顧客へのリピート契約の拡大」「法人顧客へ材料販売及び工事受注増加のためアプローチ強化」等の対策を実施し、当該状況を解消していく方針だ。なお、現状は現金及び預金の残高に加えて、その他にも売却可能な資産も充分にある状況であり、また取引銀行から必要な融資枠の確保もできていることから、当面の資金繰りに懸念はないと説明している。したがって、2023年12月期末現在において、継続企業の前提に関する重要な不確実性は認められないものと会社側は判断しているようだ。

(2) 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、人材の確保とともに、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。

(3) 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。

(4) 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、2023年12月期においては47.7%。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。

(5) 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84.6%と重要な割合を占めている。その売上高は、顧客との工事請負契約に基づいて工事目的物を引き渡す履行義務の充足までの期間がごく短いことから、「収益認識に関する会計基準の適用指針」（企業会計基準適用指針第30号 2021年3月26日）第95項に定める代替的な取り扱いを適用し、顧客へのサービスの提供を完了し、完全に履行義務が充足した時点で収益を認識している。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中しているため、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（ディスクレーマー）

- 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