

# 株主の皆様へ

代表取締役社長

鵜澤 泰功

UZAWA YASUNORI



株主の皆様には、日頃より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。第17期定時株主総会を2022年6月29日（水曜日）に開催いたしますので、ここに招集ご通知をお届けいたします。

## 第17期の連結業績について

**営業収益76.8億円、営業利益16.9億円となり、増収増益となりました。**

当期は、営業収益が前期比で7.9%の増収、営業利益は19.1%の増益となり、過去最高の業績を達成いたしました。これも株主の皆様のご支援の賜物と感謝申し上げます。

内訳としても、3事業ともに過去最高の増収増益となりました。住宅金融事業は主力商品であるフラット35以外の複数商品が件数を伸ばし多角化が進展、

## 営業収益 (連結)

第17期 76.8億円

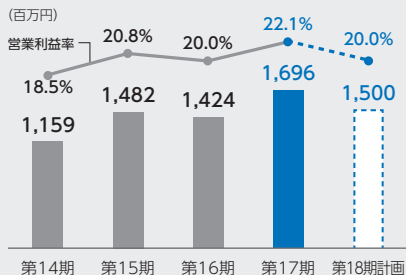
前期比 +7.9%



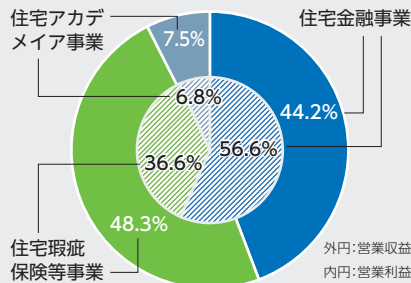
## 営業利益 (連結)

第17期 16.9億円

前期比 +19.1%



## 第17期 セグメント構成比



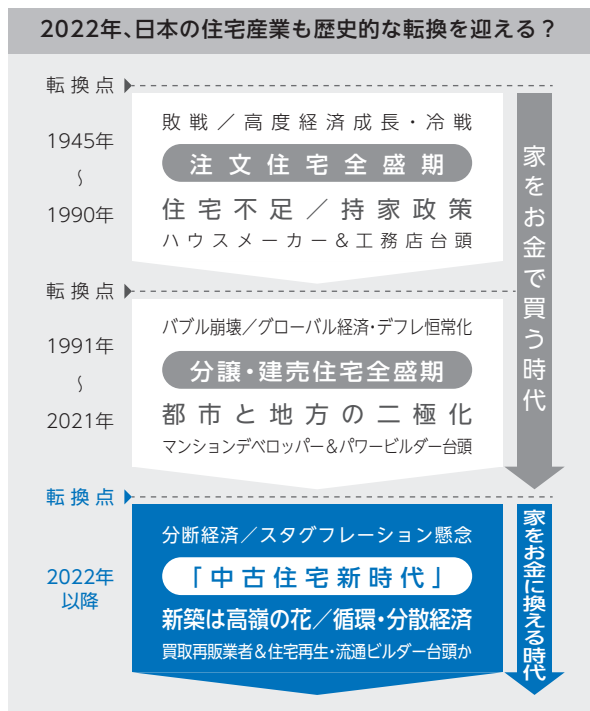
住宅瑕疵保険等事業も無償クラウドとの同時提案による営業活動等が奏功し躍進いたしました。

## 競争戦略について

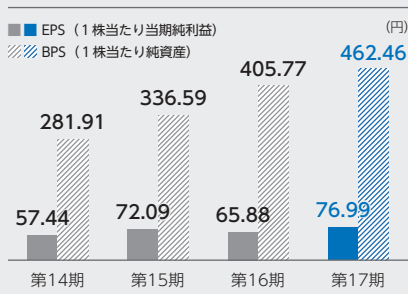
### 歴史的転換期において、住宅事業者の業態転換支援に力を入れてまいります。

グローバル経済の終焉を示唆するかのよう、世界の分断とインフレ傾向が急速に進み、日本の住宅産業にも大きな影響が出ています。

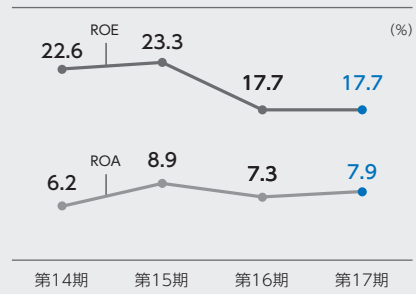
住宅は原材料の多くを輸入するため、円安・インフレ下では原価が高騰します。消費者価格も上昇していますが、それでも価格転嫁が追い付かず、なかでも注文住宅の建設を行う住宅事業者は非常に厳しい経営環境に置かれています。一方で、消費者にとっても新築住宅の購入が難しくなりつつあり、今後



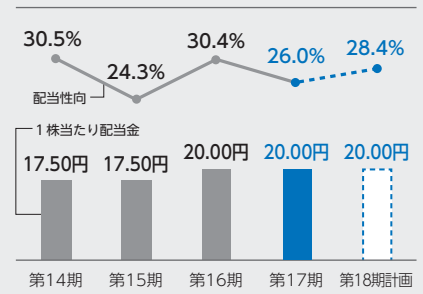
EPS (1株当たり当期純利益) ※  
BPS (1株当たり純資産) ※



ROE (自己資本当期純利益率)  
ROA (総資産経常利益率)



1株当たり配当金 ※  
配当性向



※ 2020年9月1日付で1株につき2株の株式分割を行ったため、第14期から第15期の数値に関しては当該株式分割後の金額を算定しております。

はこれまで以上に中古住宅のニーズが高まると考えられます。

当社グループは、顧客（住宅事業者）への経営支援を切り口に金融サービスの販売につなげるビジネスモデルが基本となっています。たとえ厳しくとも大きな転換期は、顧客の経営支援ニーズも高まるチャンス。住宅事業者に対し、住宅所有者の資産として家をお金に換えるお手伝いをする「住宅再生・流通ビルダー」としての業態転換を促し、中古住宅向けのローン・保険・保証等の販売推進により、中長期的な成長を目指してまいります。

### 株主の皆様へのメッセージ

**「家をお金に換える」という新しい価値を創造してまいります。**



当社グループは、この大転換期に住宅事業者が直面する課題と真正面から向き合い、解決に取り組むことで企業価値を向上させてまいります。

株主の皆様におかれましては、今後とも変わらぬご支援ご鞭撻を賜りますよう、何とぞよろしくお願い申し上げます。

PICK UP

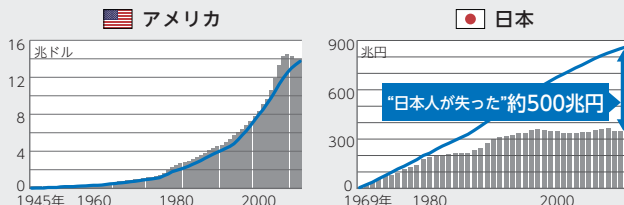
## 家をお金に換える ～人生100年時代を豊かに生きる解決策～



人生100年時代と言われながらも、所得拡大は期待できず、多くの人が老後資金に不安を抱えています。その解決策として、今後は自宅を売却してお金を得る方法が主流になるかもしれません。

日本では、欧米のように自宅を投資対象として資産形成する文化が醸成されていません。しかし、「家をお金に換える」ことは、今後日本人が豊かに生きるために残された数少ない道。インフレの今は、まさに自宅の“売り時”と言え、当社グループでも、この住宅の資産化を実現するソリューション提供に力を入れていきます。

住宅が資産となる米国と比較して、日本では建物価値の大幅減損により国民資産の約500兆円が失われたと言われる（出所：国土交通省）



SOLUTION CONCEPT

# 住宅再生・流通ビルダー

新築住宅で稼ぐことが難しい環境において  
住宅事業者が生き残るためには？  
当社グループが提案する新業態戦略です。

## 中古住宅の性能改修を行い価値を 高めて流通させるビジネスモデル

注文住宅の建設を行う工務店・ビルダー等の住宅事業者は、現在非常に厳しい環境に置かれています。注文住宅はオーダーメイドのため、契約金額の確定後に原材料発注を行います。そのためインフレ下の経営環境では大きく打撃を受けます。

苦しい環境におかれる住宅事業者こそ、当社グループの主力顧客層。いかに支援できるかが、当社グループにとっても成長の鍵となります。

「住宅再生・流通ビルダー」とは住宅事業者が生き残るための業態転換コンセプト。住宅建設の副業として中古住宅仲介業を行うのではなく、「家をお金に換える」ミッションを中心に据え、再生と流通を行う今までにない新しい業態です。

住宅の資産価値形成（家をお金に換える）には、長きにわたり住宅所有者とともにアフターメンテナンスをはじめ省エネ改修やリフォームを、

計画的かつ適切に実施することが不可欠。そして住宅所有者を「将来的な中古住宅売主」へ、住宅を「将来的な質の高い売物件」へと育て（再生）、中古住宅売買ビジネス（流通）とつなげていきます。

工務店やビルダーの強みは、住宅性能や断熱改修等の建築技術、住宅所有者との信頼関係や地域ネットワークですが、実はこれらは不動産仲介事業者等の他業種が真似しにくい独自のもの。当社グループはこの業態転換支援を足掛かりに、「中古住宅新時代」をけん引していきます。

