



2018年度第2四半期 株式会社センチュリー21・ジャパン 決算説明会

2018年11月7日

CENTURY 21

AGENDA

✓2018年度第2四半期
当社決算概要

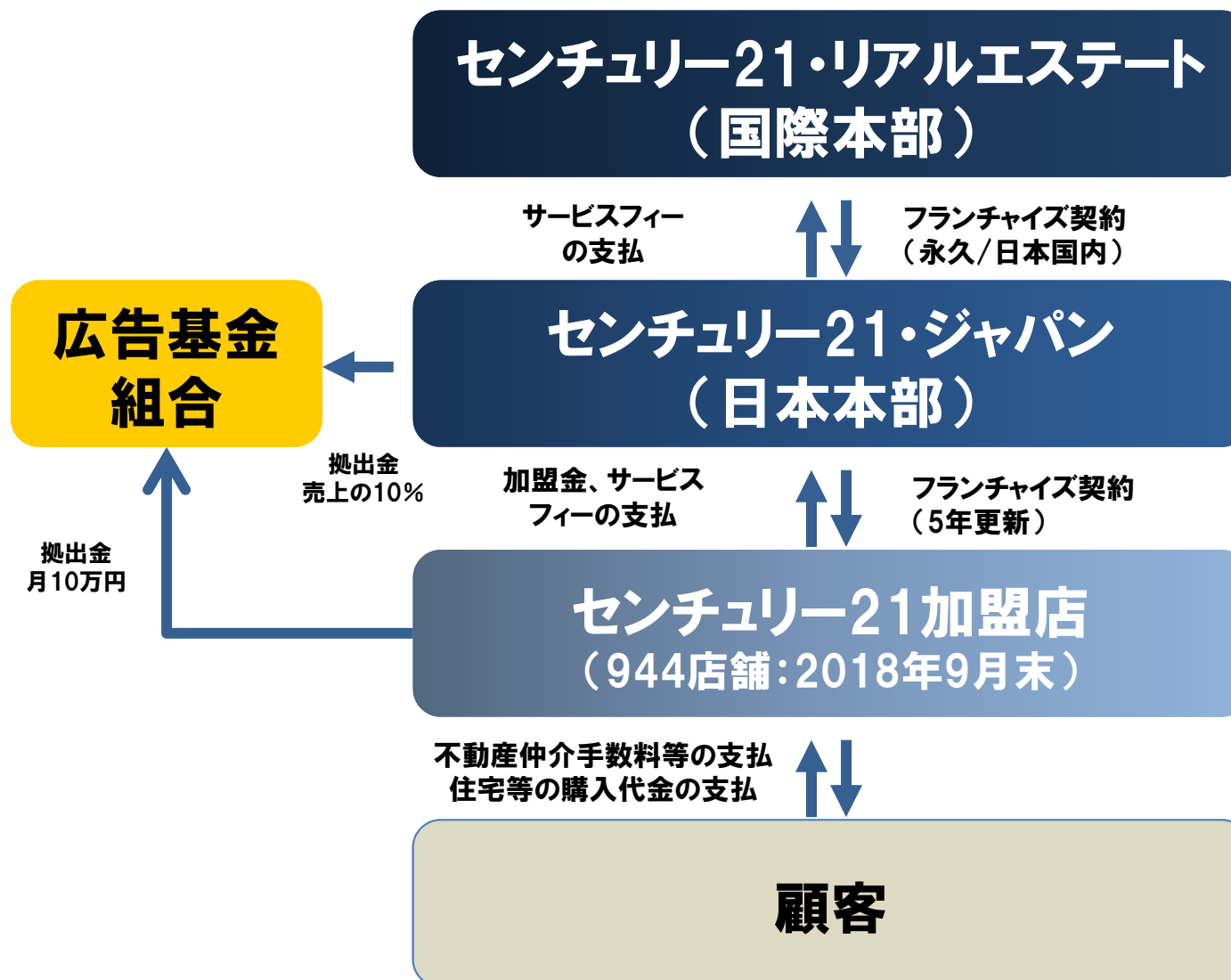
✓2018年度第2四半期
センチュリー21グループ実績

✓2018年度当社業績予想

✓2018年度決算に向けて

当社事業モデル

(21)



AGENDA

✓2018年度第2四半期
当社決算概要

✓2018年度第2四半期
センチュリー21グループ実績

✓2018年度当社業績予想

✓2018年度決算に向けて

決算ハイライト



(単位: 百万円)

	2017度 第2四半期	2018年度 第2四半期	
	実績	実績	前年比
営業収益	1,989	2,027	101.9%
サービスフィー収入	1,517	1,508	99.4%
ITサービス収入	359	415	115.5%
加盟金等	82	76	93.6%
その他手数料	28	26	88.4%
販売費及び一般管理費	720	735	102.1%
営業利益	614	604	98.3%
経常利益	654	642	98.2%
当期純利益	440	436	99.0%
1株当たり当期純利益	41.69円	41.27円	-
中間配当金	25円	25円	-
店舗数	915	944	29店舗増

(注) 期中平均株式数

10,577,454株

10,577,454株

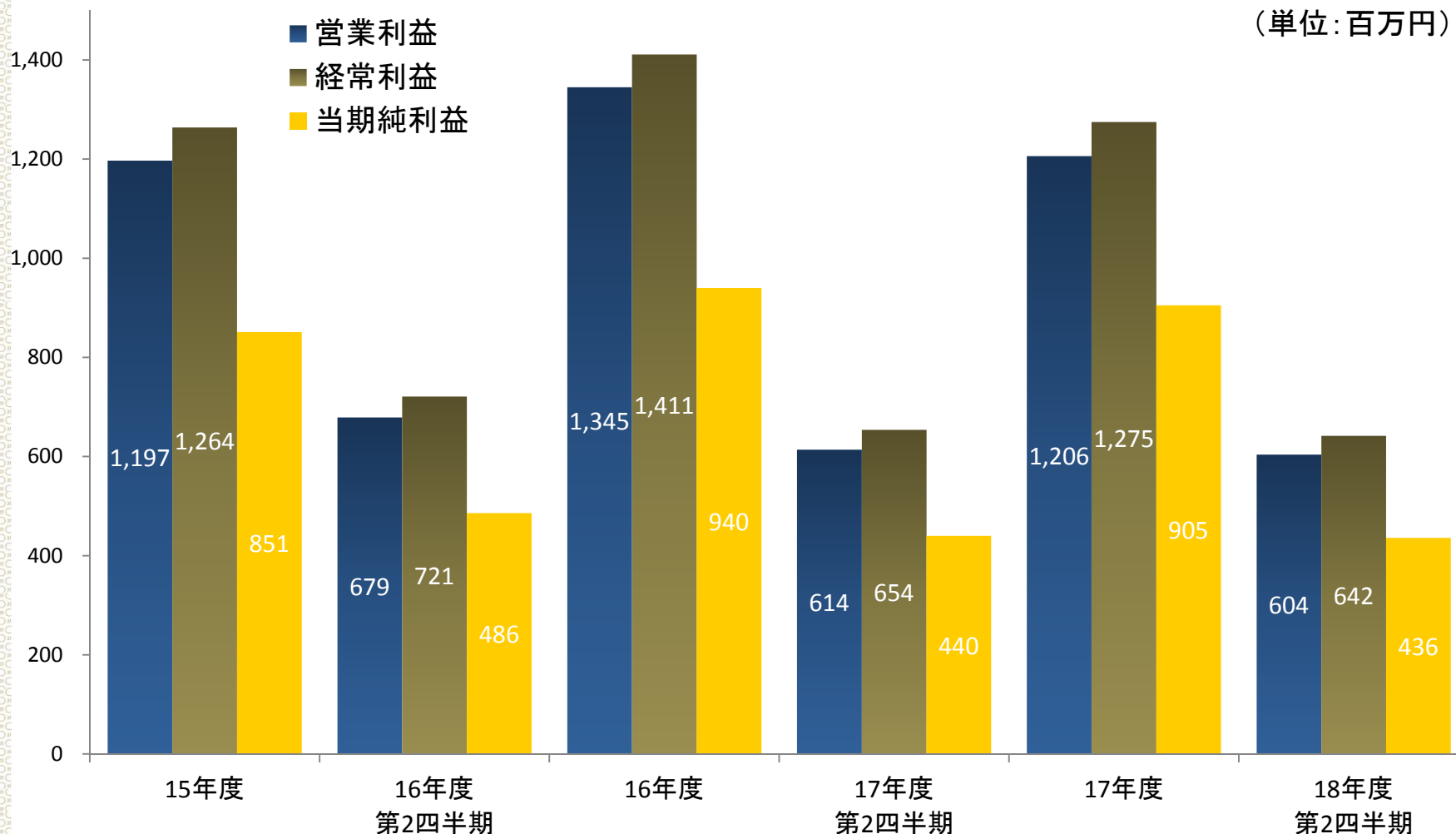
決算レビュー

- ✓ 首都圏エリアのサービスフィーが、
前年比96.6%と苦戦
西日本エリアは前年比104.3%と堅調
- ✓ ITサービス売上は、
前年比115.5%と好調推移
- ✓ 販管費は、人員増強により前年比102.1%
- ✓ 退店(解約)数が前年比概ね半減

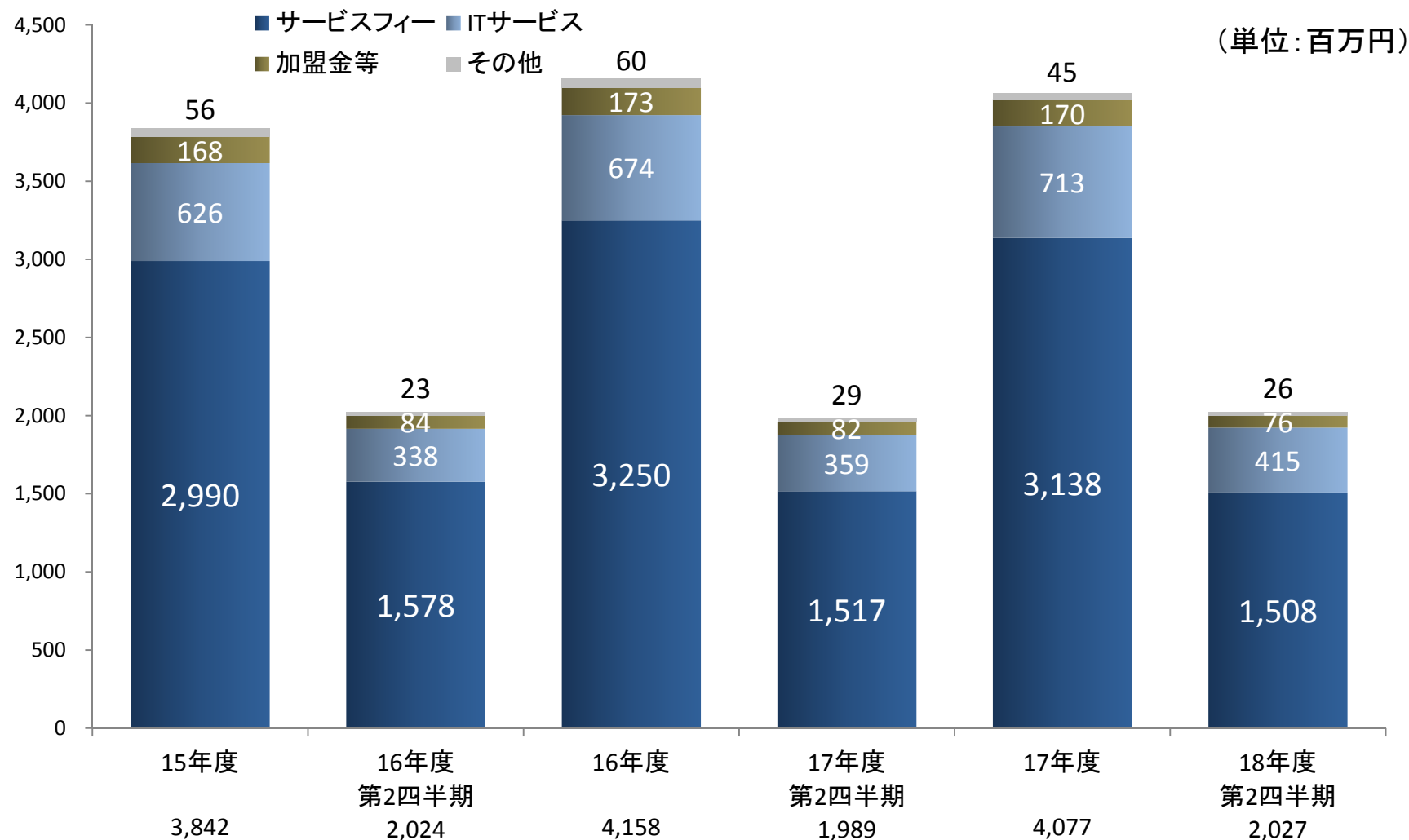
2018年度第2四半期 営業利益・経常利益・当期純利益



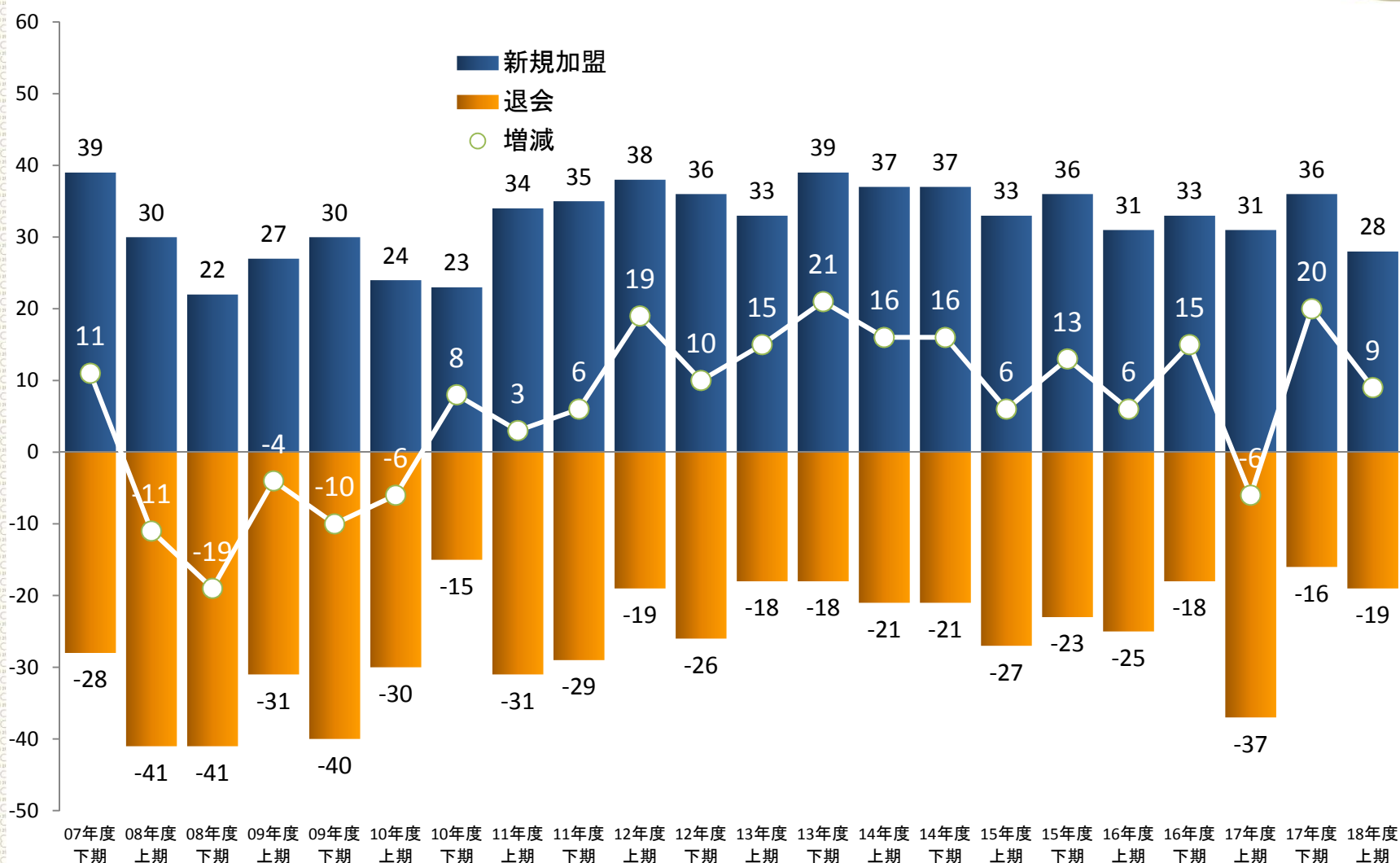
(単位: 百万円)



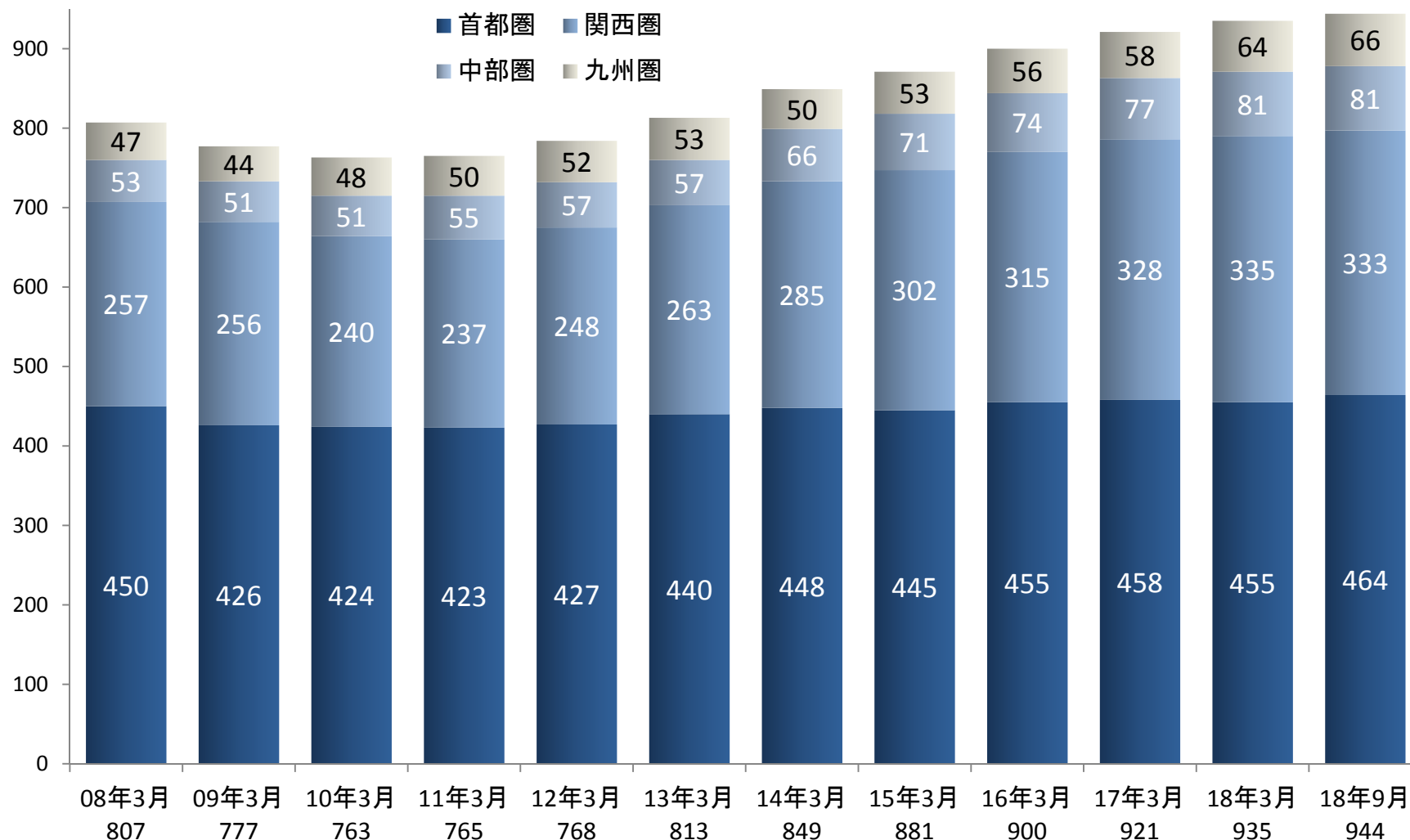
2018年度第2四半期 営業収益の内訳



2018年度第2四半期 新規加盟店舗数・退会店舗数



2018年度第2四半期 エリア別加盟店舗数





AGENDA

✓2018年度第2四半期
当社決算概要

✓2018年度第2四半期
センチュリー21グループ実績

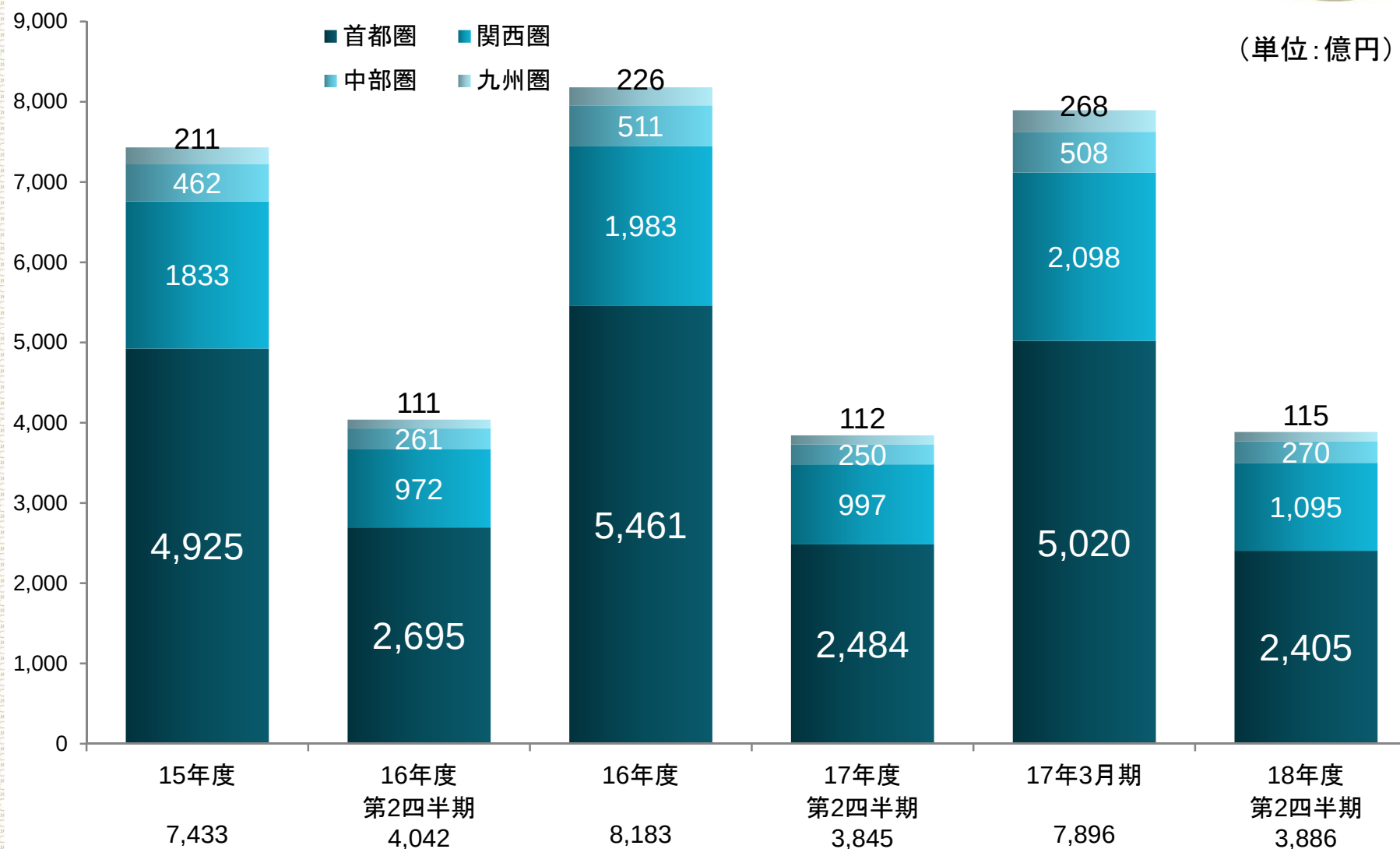
✓2018年度当社業績予想

✓2018年度決算に向けて

2018年度第2四半期 加盟店総取扱高



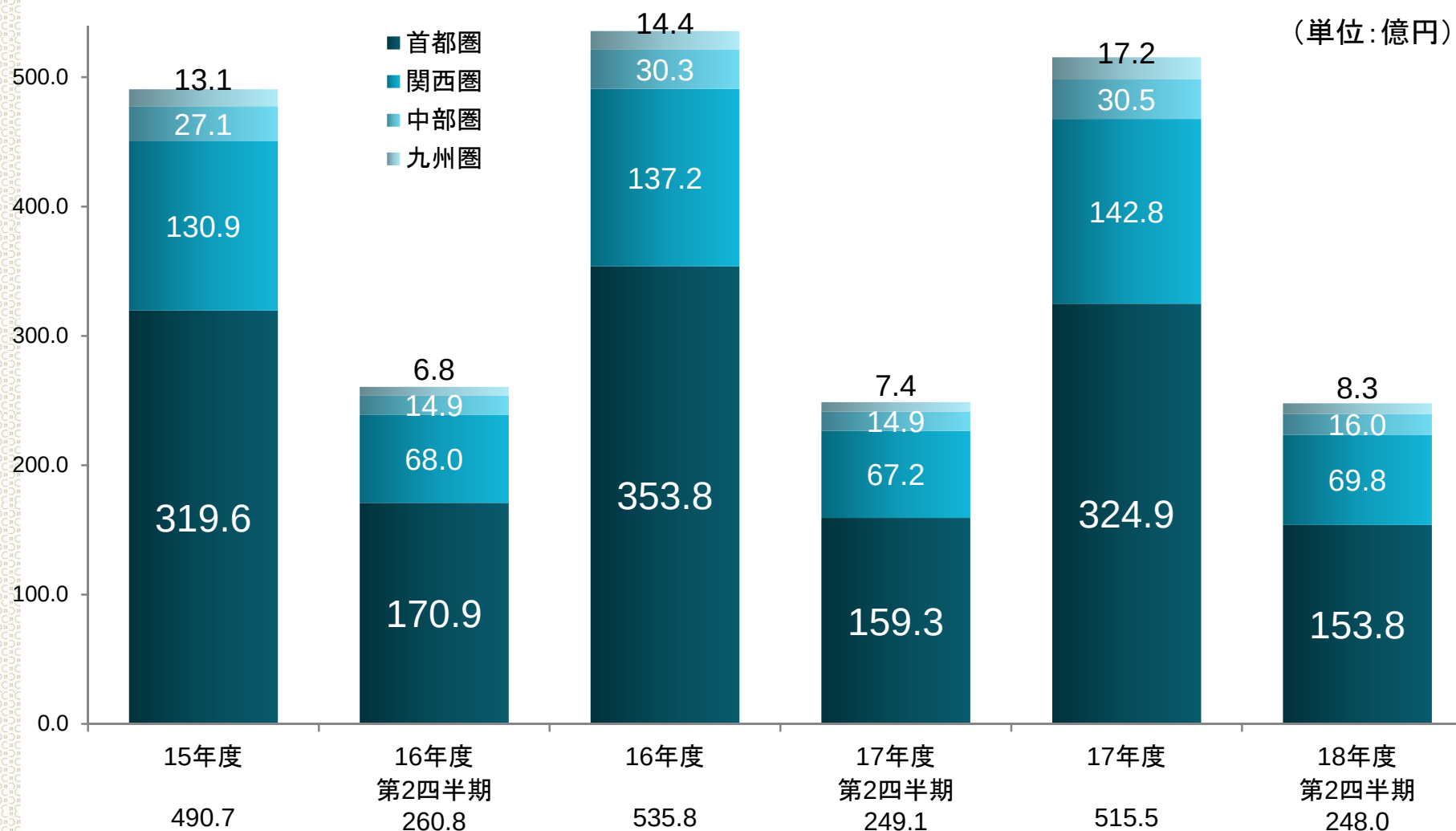
(単位: 億円)



2018年度第2四半期 エリア別 加盟店総受取手数料



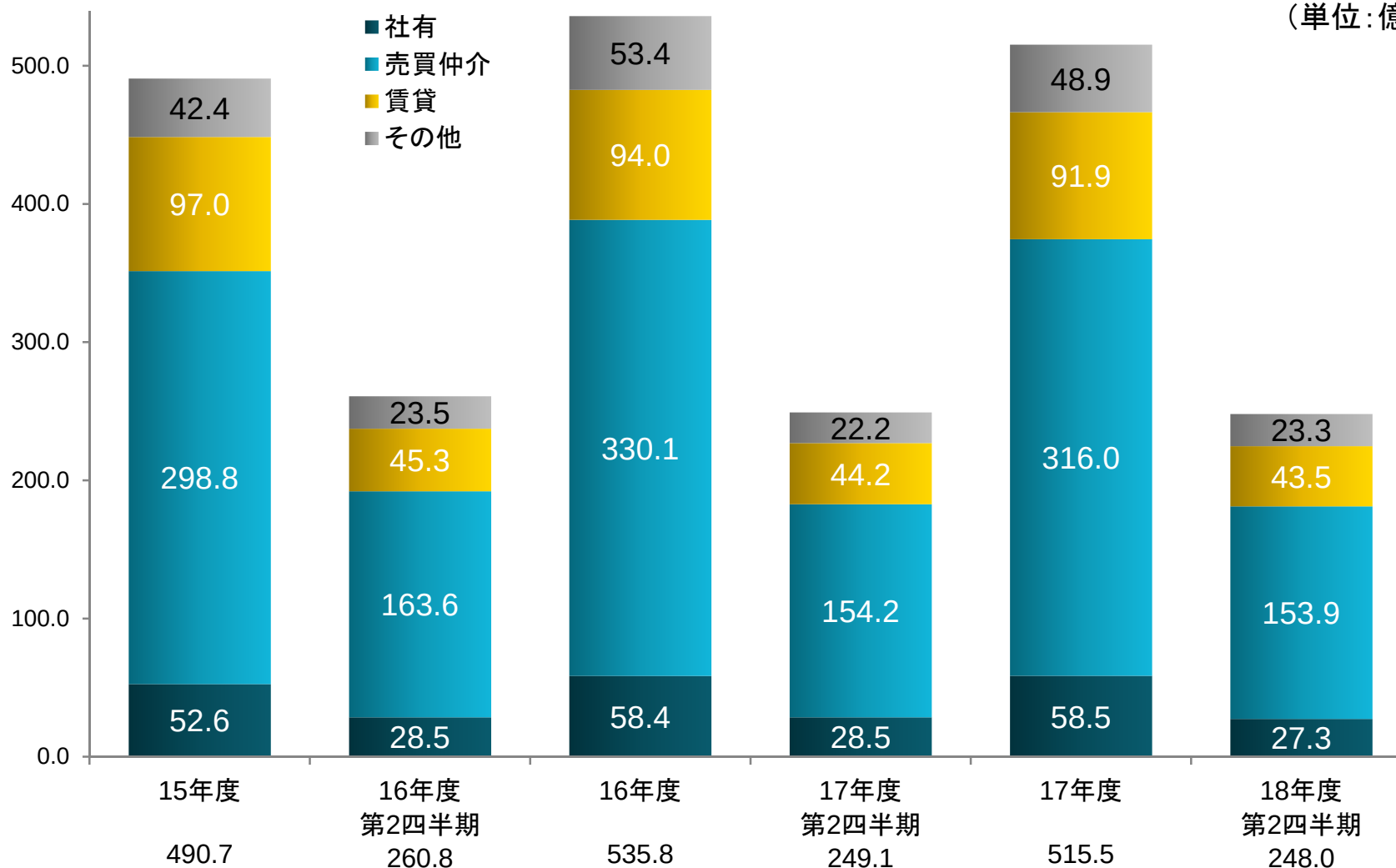
(単位: 億円)



2018年度第2四半期 取引態様別 加盟店総受取手数料



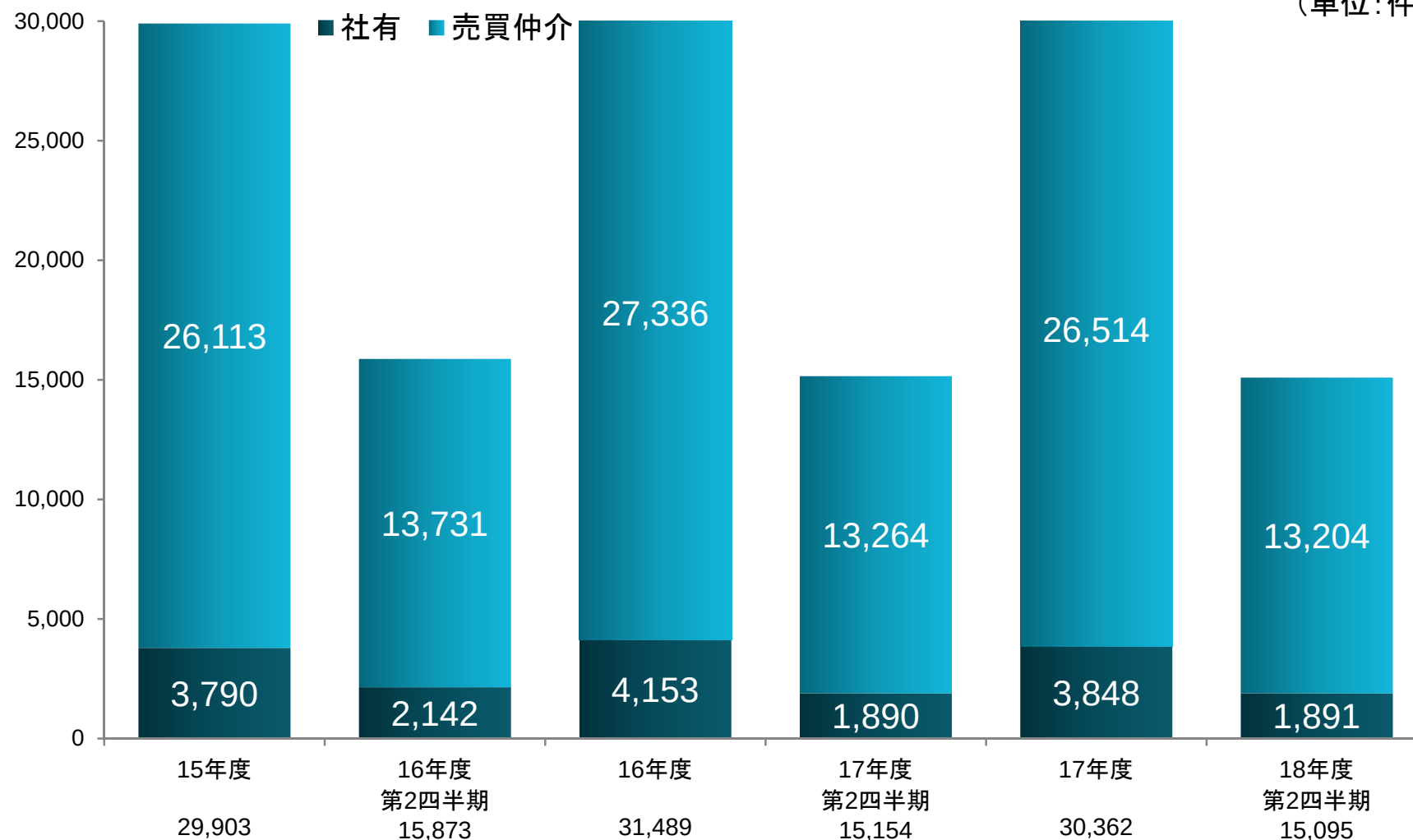
(単位: 億円)



2018年度第2四半期 売買仲介・社有 成約件数



(単位: 件)



AGENDA

✓2018年度第2四半期
当社決算概要

✓2018年度第2四半期
センチュリー21グループ実績

✓2018年度当社業績予想

✓2018年度決算に向けて

2018年度当社業績予想



	2017年度	2018年度	
	実績	予想	前年比
営業収益	4,077	4,351	106.7%
営業利益	1,206	1,257	104.2%
経常利益	1,275	1,338	104.9%
当期純利益	905	910	100.5%
店舗数	935	965	30店舗増

(単位: 百万円)

AGENDA

✓2018年度第2四半期
当社決算概要

✓2018年度第2四半期
センチュリー21グループ実績

✓2018年度当社業績予想

✓2018年度決算に向けて

2018年度下半期以降の 主な施策

(21)

①不動産流通業界の中での更なる
競争力の実装

②加盟店の収益構造の転換

⇒新築戸建仲介から既存住宅仲介へのシフトをサポート

③新ヴィジュアルアイデンティティへの
インプレッシブなシフト

④CSR

①不動産流通業界の中での更なる競争力の実装

21

- i 営業効率と効果を飛躍的に高める
ITシステム(21Cloud)の開発継続
 - ・顧客/追客管理システムリリース
 - ・AI取り込み君for賃貸(売買版はリリース済み)
 - ・間取り図取り込み君
- ii リースバックサービス『売っても住めるんだワン』リリース
- iii 瑕疵保険 & 瑕疵保証『住まいるサポート21』リリース
- iv ソニー不動産・ヤフーとの業務提携
- v 伊原六花さんをイメージキャラクターとした新CM放映開始

i 21Cloudの継続開発

顧客/追客管理システム



顧客情報の店内共有と追客業務の効率化、その分析により成約率アップにつなげる。 利用加盟店の拡大展開をサポートしつつ、追加開発継続中。

店舗経営における6つの効果

- 1、営業が見える化
- 2、顧客連絡タイミングを最適化
- 3、放置顧客の対応改善
- 4、オープン制の効果的な導入
- 5、ターゲットを絞ったアプローチ
- 6、営業社員の強化・育成



i 21Cloudの継続開発

(21)

AI取り込み君(賃貸版、間取り図取り込み君)

加盟店の定型業務(物件シート作成)の効率化をサポート。

2017年11月に売買版を全加盟店向けにリリース。

現時点で392加盟店の利用実績あり。

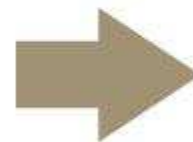
(常時利用加盟店は約100店、年間登録物件数 30,000超)

付随する「AI間取図作成機能」
の認識精度をAI学習により向
上させる。

2019年3月に賃貸版をリリー
ス予定。



物件シートから切り出したもの



取り込みして編集したもの

ii リースバック『売っても住めるんだワン』

(21)

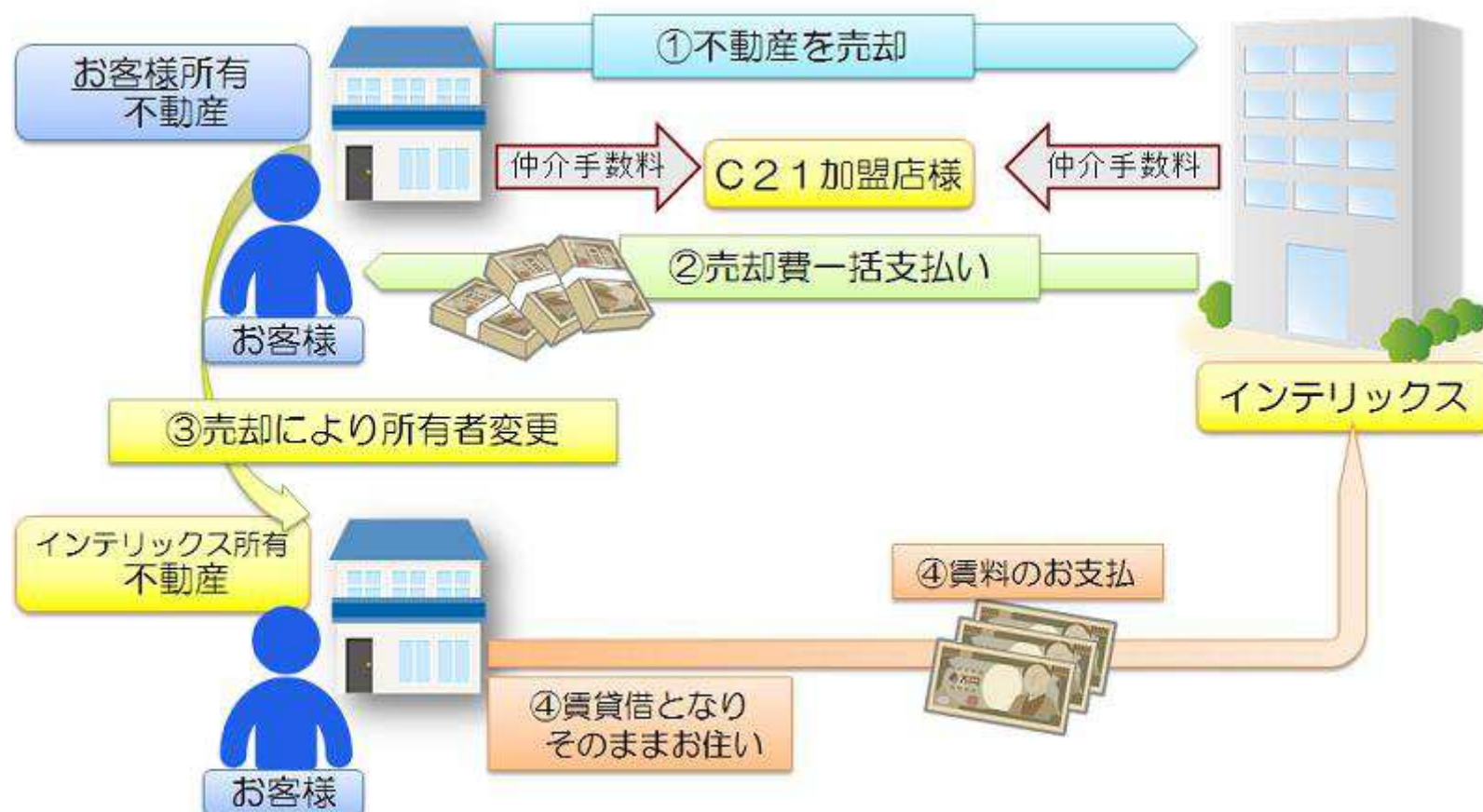


- ・リースバックサービス全国展開前倒し
(当初年明けのエリア拡大を顧客・加盟店からの好評により11月中旬へ前倒しリリース)
- ・競争力のある商品開発

ii 『売っても住めるんだワン』商品概要

(21)

- ・買取再販のノウハウを蓄積している(株)インテリックスと業務提携
- ・加盟店は買取業務を担当



iii 瑕疵保険 & 瑕疵保証サービス 『住まいるサポート21』

(21)



既存住宅を安心して購入
いただけるように

サービスの特徴

1回のインスペクションで瑕疵保険・
瑕疵保証のどちらにも対応可能な利便性

活用場面

- ・一括査定からの専任獲得
- ・買取再販物件の成約率向上
- ・新築販売現場の獲得

iv ソニー不動産・ヤフーとの業務提携

(21)

ソニー不動産とヤフーが共同で運営する
不動産取引プラットフォーム『おうちダイレクト』の利用に
ついて業務提携

不動産仲介業務の川上から川下までのプロセスを
ITを通じた一気通貫のワンストップサービスを利用すること
によって、加盟店の営業活動がより効果的に効率的に



v 伊原六花さんを起用した新CM放映

21

不動産仲介業界での女性活躍を推進するきっかけになることを意図して、伊原さんにはセンチュリー21の新人不動産営業社員という役柄を演じていただいております。

より誠実に、より身近で、
お客様に寄り添う姿勢を大事に



②加盟店の収益構造の転換

⇒既存住宅仲介へのシフトをサポート&啓蒙

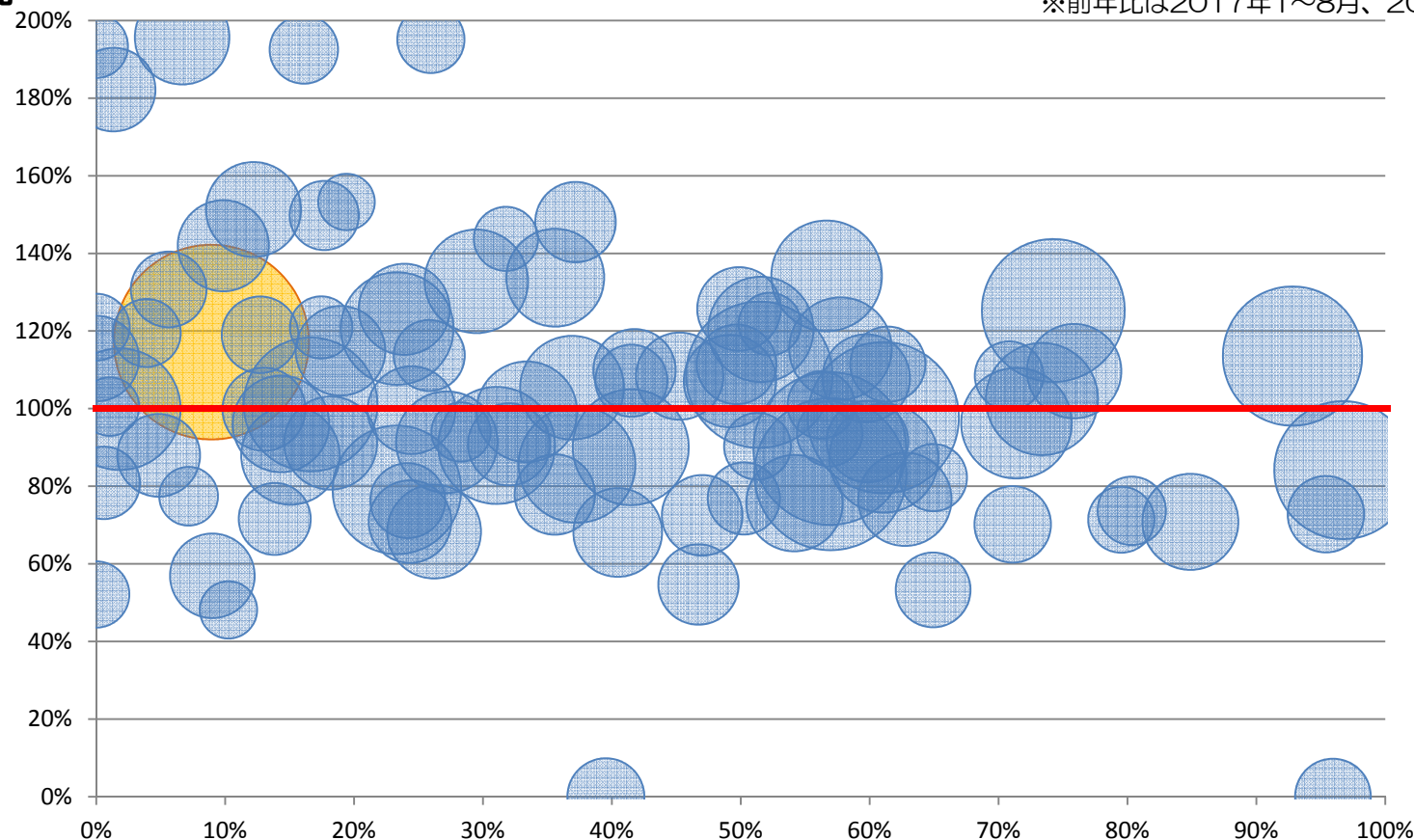
既存住宅仲介での好調加盟店の分析とノウハウの共有・実践

21

新築戸建依存率と前年同期比相関と売上規模【首都圏トップ100店】

前年比

※前年比は2017年1～8月、2018年1～8月にて算出

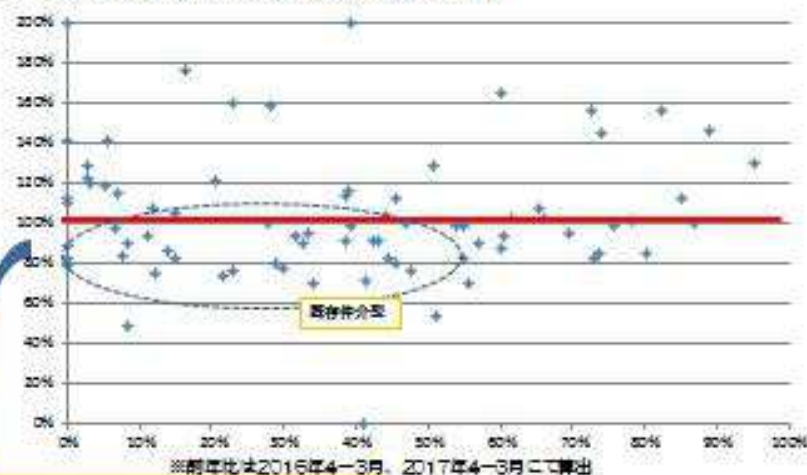


②加盟店の収益構造の転換

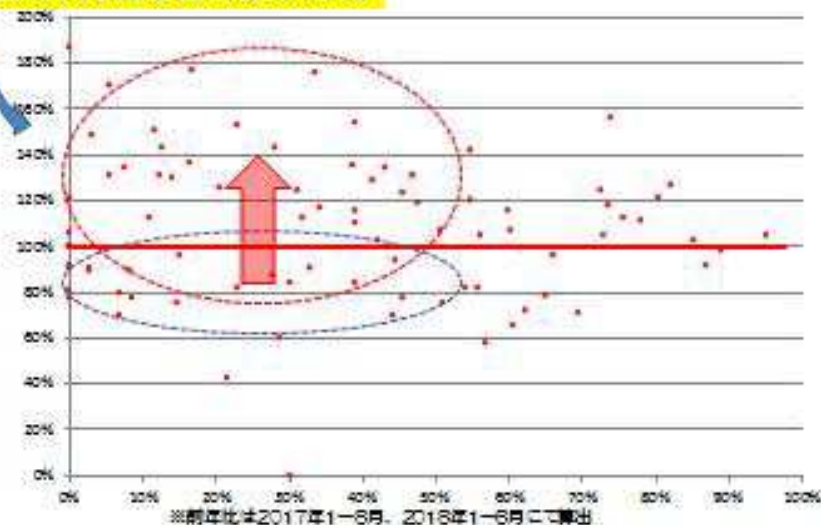
⇒既存住宅仲介へのシフトをサポート&啓蒙

21

新築依存率と前年同期比相関【関西圏】



既存仲介型店舗の成長・好調



関西圏では、既存住宅仲介へのシフトが進んでおり、成長率が伸長、業績好調店が増加

③新ヴィジュアルアイデンティティへの インプレッシブなシフト

21

New Brand Statement

日本に不動産新時代の到来です。
少子高齢化が進み、新築が減少、空き家率が上昇するいま、
住まいへのニーズも大きく変わってきています。
高齢者の一人暮らしでも安心な住まい、若年層が手に入れやすい住まい、
大都市から地方への移住。
みんなが同じ夢や希望にむかうのではない。
かつてない不動産ニーズ多様化の時代がやって来たのです。

そんな新しい時代の要望に応えられる新しい不動産ネットワークへ。
センチュリー21は進化します。

フランチャイズブランドの「信頼」と地元店の「地域密着力」を
あわせ持つ強みをいかし、高齢の方から若い方まで、
すべてのお客さまが『いちばん相談しやすい不動産店』を目指します。
カフェのようにリラックスして話していただけるカジュアルな雰囲気大切に。
賃貸や売買のご提案から、住みやすさの情報、リフォームの企画
資産運用、相続の問題、さらに人生の夢をかなえるためのプランまで、
お一人お一人に分かりやすく。
不動産の相談が多様化するこの時代こそ、
すべての相談が気軽に楽しくできるようになるべきだ、と私たちは考えます。

その想いと行動を新しいロゴマークに込めて。
新しいセンチュリー21がスタートします。

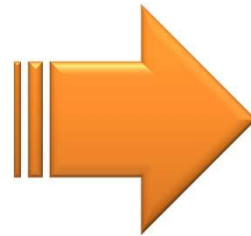
③新ヴィジュアルアイデンティティへの インプレッシブなシフト

21

いちばん話しやすい、
いちばん分かりやすい、
いちばんワクワクする、
不動産ネットワークへ。

③新ヴィジュアルアイデンティティへの インプレッシブなシフト

(21)



CENTURY 21

シンプルであり、洗練されたイメージへ
カフェのように入りやすく
いちばん相談しやすい不動産ネットワークへ

年明けより新CM他マス展開、
大型キャンペーン実施予定。

④CSR

あらゆるステークホルダーに
愛されるグループへ

- ・『こども110番の店』活動開始

⇒地域の皆様へ安心と住みやすい環境を

- ・『不動産業界で働きたい女性育成プロジェクト』

⇒女性がもっと活躍できる不動産流通業界へ

21



参考資料

センチュリー21とは

- ✓ センチュリー21は1971年アメリカで誕生し、現在では世界80の国と地域に、8000店舗、従業員数11.9万人の規模に成長した世界最大級の不動産仲介ネットワークです。
- ✓ 日本では、1983年に当社が設立され、翌年首都圏に最初の加盟店が誕生。その後、関西地区、中部地区、九州地区、北海道地区に進出し、2018年9月末現在では全国各地に944店舗を展開するまでになりました。
- ✓ アメリカ国際本部は当社から見てフランチャイザー（本部）に当たり、サブフランチャイズ契約を締結しており、資本関係はありません。また、国内におけるセンチュリー21店舗は、フランチャイジー（加盟店）に当たり、同じく資本関係はありません。
- ✓ 当社は直営店を有しておらず、フランチャイズのみを事業とした独立会社であり、当社の最大の特徴であるといえます。



センチュリー21・ジャパン会社概要

当社株式会社センチュリー21・ジャパンは、1983年に、伊藤忠商事ならびに各種金融機関によりセンチュリー21の日本本部として設立されました。

日本国内の中小不動産企業の加盟店に対し、ブランド、教育研修サポート等の提供を行っております。

【会社概要】

代表者	長田 邦裕
売上高	38億4,200万円
資本金	5億1,775万円
決算期	3月31日
加盟店数	944店舗(18年9月末)
上場市場	ジャスダック市場
証券コード	8898
従業員数	86名



東京本社：
東京都港区北青山2-12-16
北青山吉川ビル7F

センチュリー21の特徴



ブランド力

80の国と地域に展開する世界最大級の不動産ネットワークです。日本においては、首都圏・関西圏の認知度96%超を誇り、国内有数の不動産ブランドを確立しています。特に、売買においては名実ともにNo.1フランチャイズであると自負しています。



研修サービス

売買入門研修、マナー研修といった基礎的な研修から、マネージャー研修、トップマネジメント研修などの管理者向け研修まで多様な研修を行っている他、通年を通して行うセンチュリオアカデミーなど幅広くサービスを提供しています。

IT支援ツール

センチュリー21加盟店の物件情報を公開しているホームページの運営をはじめとして、他ポータルサイトへ一括公開可能な営業支援システム、その他各種営業支援ツールを加盟店各店に提供しています。



表彰システム

年1回のジャパンコンベンションでの全国表彰と、年2回の各地域でのセールスラリー表彰式と、3つの表彰があります。営業社員のモチベーションアップ、競争意識の向上を通じ、加盟店の業績アップに大きく寄与致します。



注意事項

本資料に含まれている業績予想等、歴史的事実以外の事象については、本資料の発表日において入手可能な情報から判断された一定の前提に基づき株式会社センチュリー21・ジャパンが策定したものであり、実際の業績は様々な要因によって予想数値と異なる可能性があることをご承知おきください。

取材のお申し込みやお問い合わせは以下までご連絡ください。

株式会社センチュリー21・ジャパン 広報部

TEL 03-3497-0021

IR Web Site <http://www.century21japan.co.jp/ir/>