



2019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

2019年11月6日

CENTURY 21

AGENDA

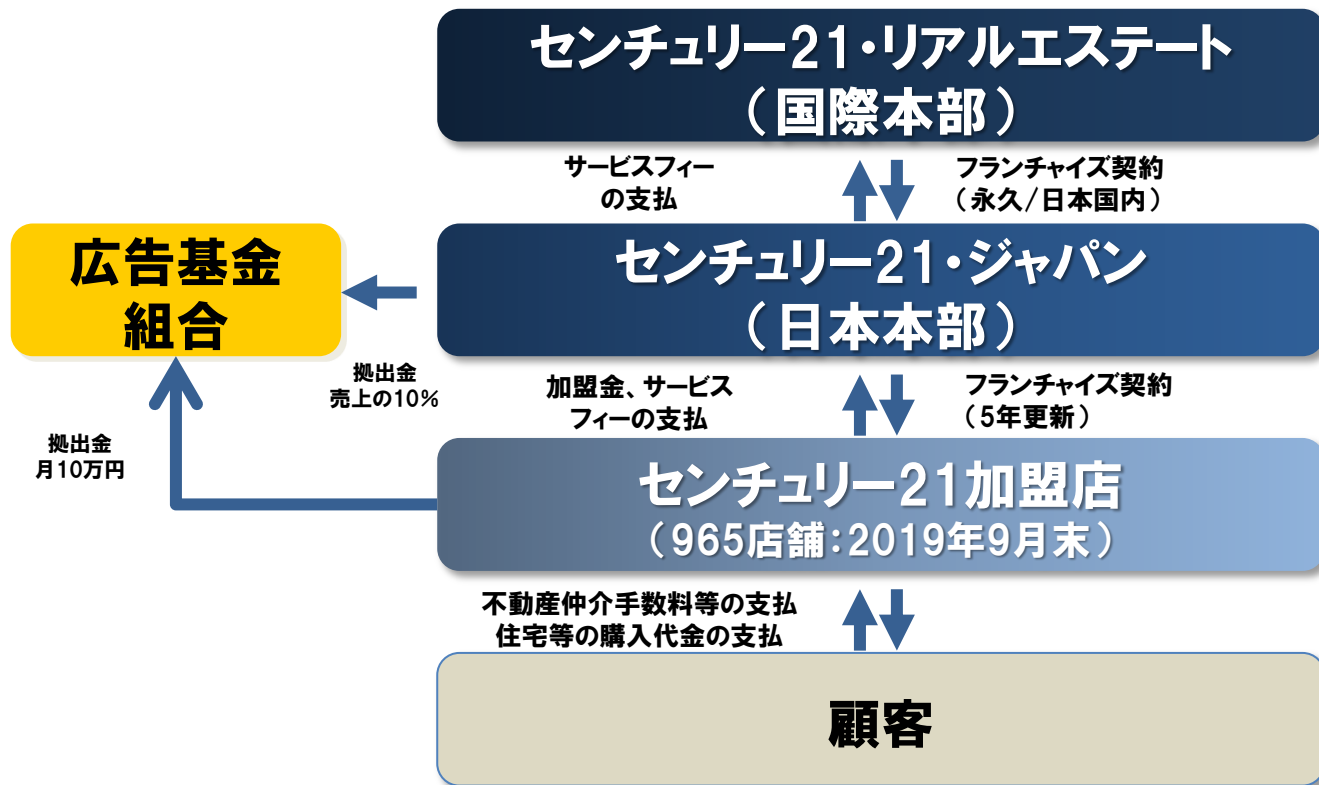
✓ 2019年度第2四半期 当社決算概要

✓ 2019年度第2四半期
センチュリー21グループ実績

✓ 2019年度 当社業績予想

✓ 2019年度決算に向けて

当社事業モデル



AGENDA

✓ 2019年度第2四半期 当社決算概要

✓ 2019年度第2四半期
センチュリー21グループ実績

✓ 2019年度 当社業績予想

✓ 2019年度決算に向けて

決算ハイライト（前年比）

（単位：百万円）

	2019年度 第2四半期	2018年度 第2四半期	
	実績	実績	前年比
営業収益	2,093	2,027	103.3%
サービスフィー収入	1,602	1,508	106.2%
ITサービス収入	372	415	89.8%
加盟金等	90	76	118.0%
その他手数料	28	26	107.2%
販売費及び一般管理費	798	735	108.6%
営業利益	589	604	97.6%
経常利益	627	642	97.7%
当期純利益	426	436	97.7%
1株当たり当期純利益	40.34円	41.27円	-
中間配当金	25円	25円	-
店舗数	965	944	21店舗増

（注）期中平均株式数

10,577,454株

10,577,454株

決算ハイライト（公表比）



（単位：百万円）

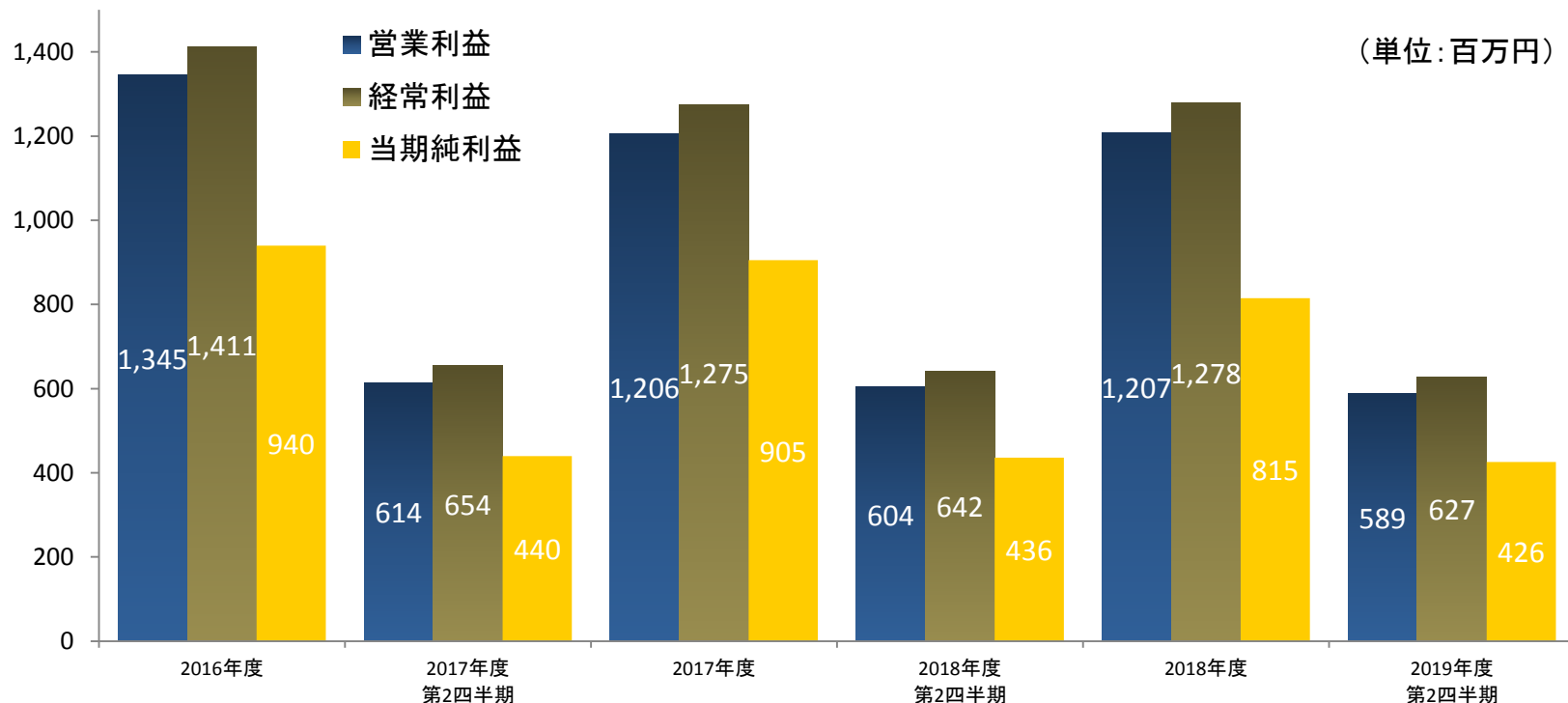
	2019年度 第2四半期	2019年度 第2四半期	
	実績	公表	公表比
営業収益	2,093	2,061	101.6%
営業利益	589	560	105.2%
経常利益	627	595	105.4%
当期純利益	426	403	105.7%

決算レビュー

- ✓ サービスフィー売上は前年同第2四半期比106.2%と好調に推移したが、ITサービス売上は同89.8%となり、営業収益は同103.3%
- ✓ 人件費や広告宣伝費などの増加により販管費は前年同第2四半期比108.6%となり、四半期純利益は同97.7%、同公表比105.7%
- ✓ 新規加盟店数が前年同第2四半期よりも7店増え35店となるも退店(解約)数が同5店増により店舗数は期初比11店舗増

2019年度第2四半期

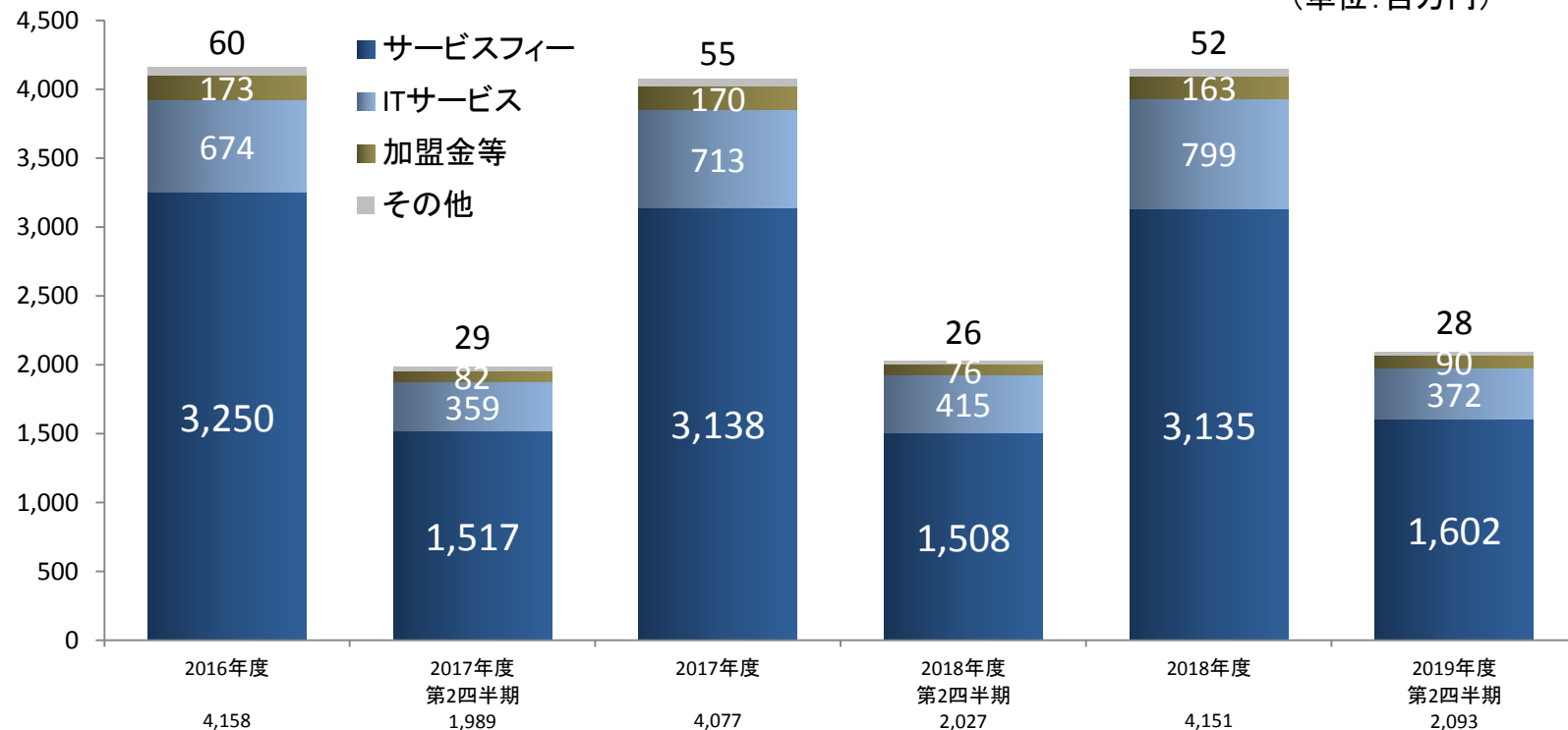
営業利益・経常利益・当期純利益



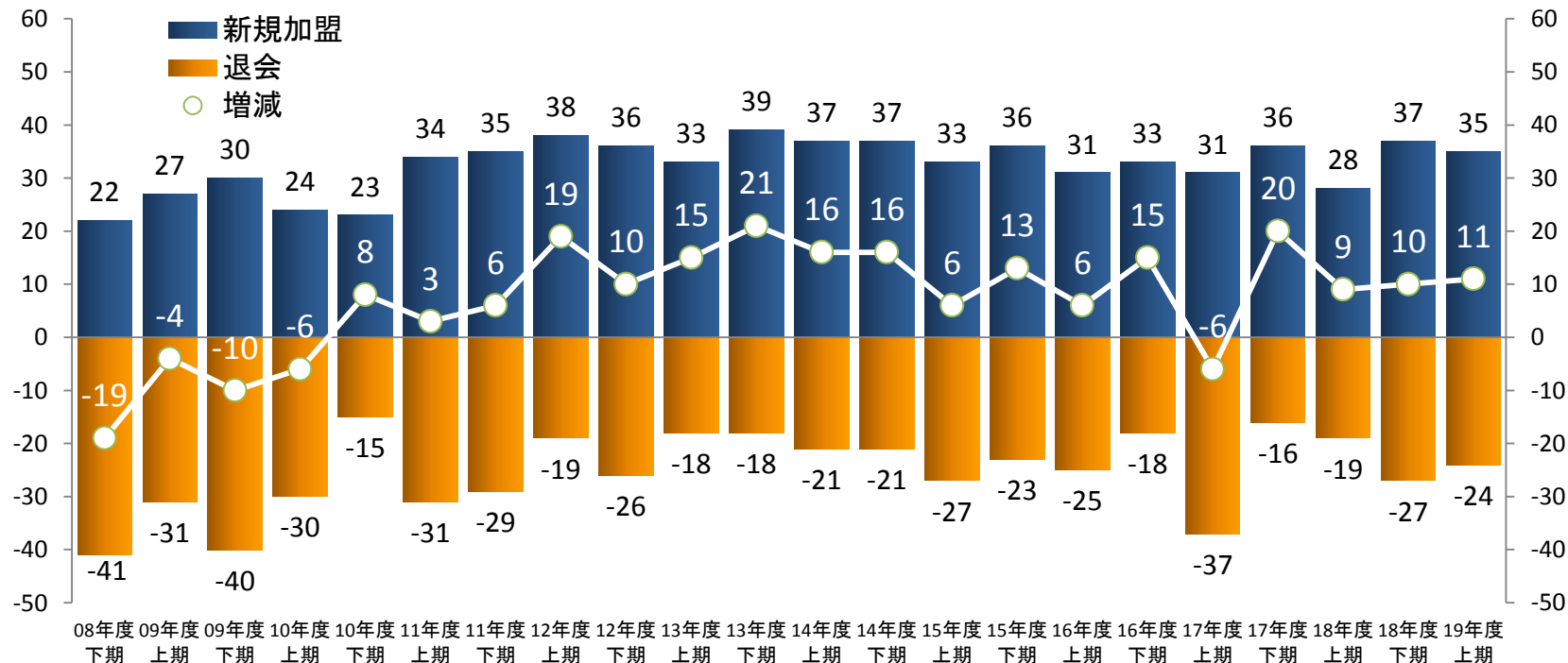
2019年度第2四半期 営業収益の内訳



(単位: 百万円)

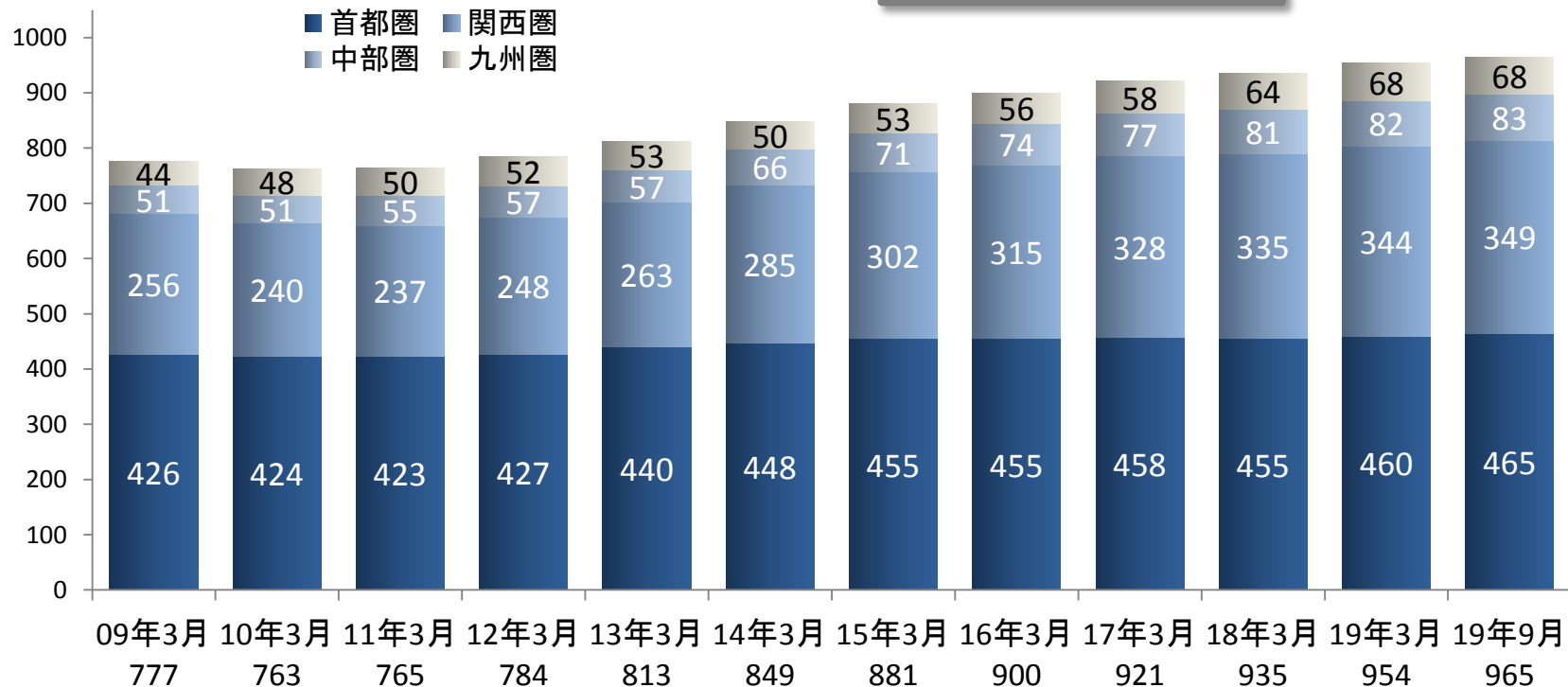


2019年度第2四半期 新規加盟店舗数・退会店舗数



2019年度第2四半期 エリア別加盟店舗数

9月末店舗数は
965店舗



AGENDA

✓ 2019年度第2四半期 当社決算概要

✓ 2019年度第2四半期
センチュリー21グループ実績

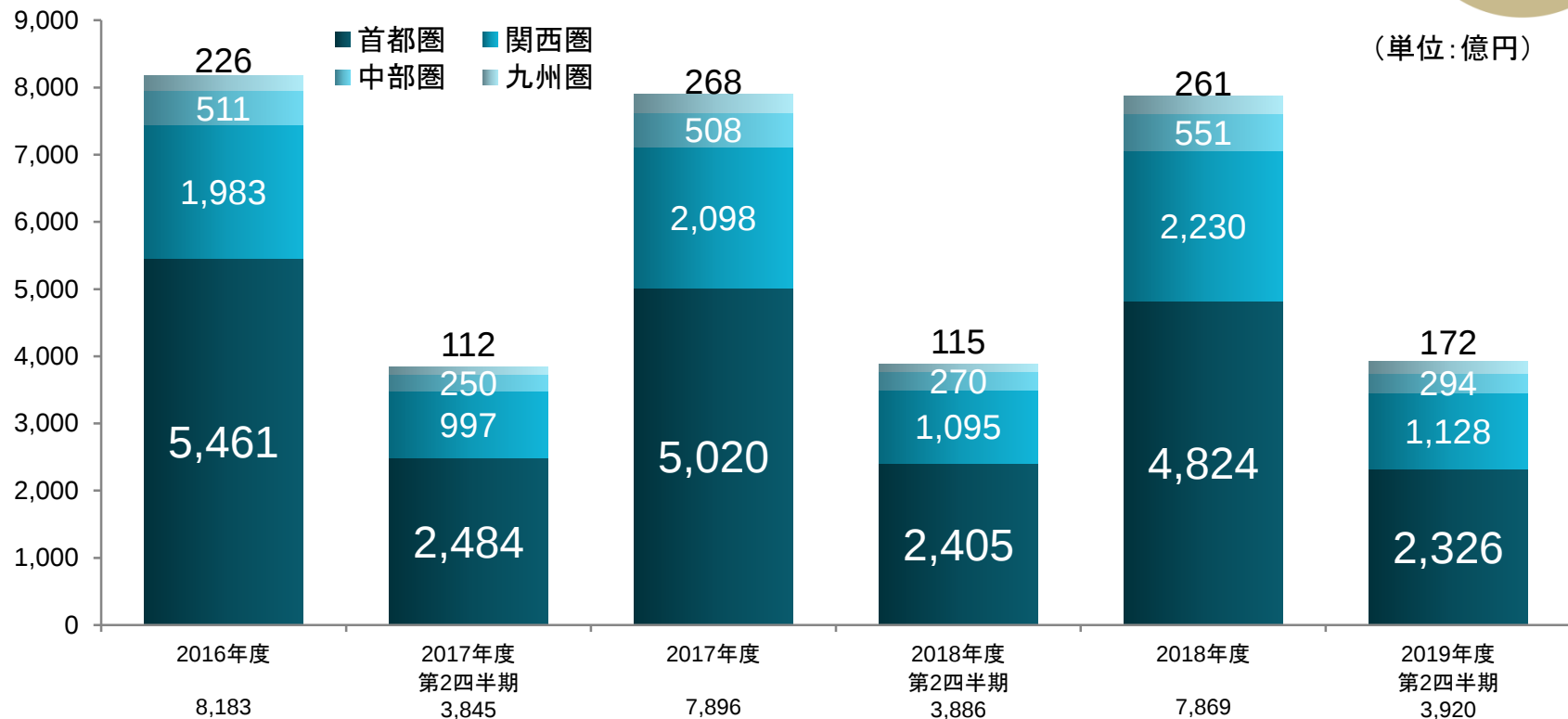
✓ 2019年度 当社業績予想

✓ 2019年度決算に向けて

2019年度第2四半期 加盟店総取扱高



(単位: 億円)

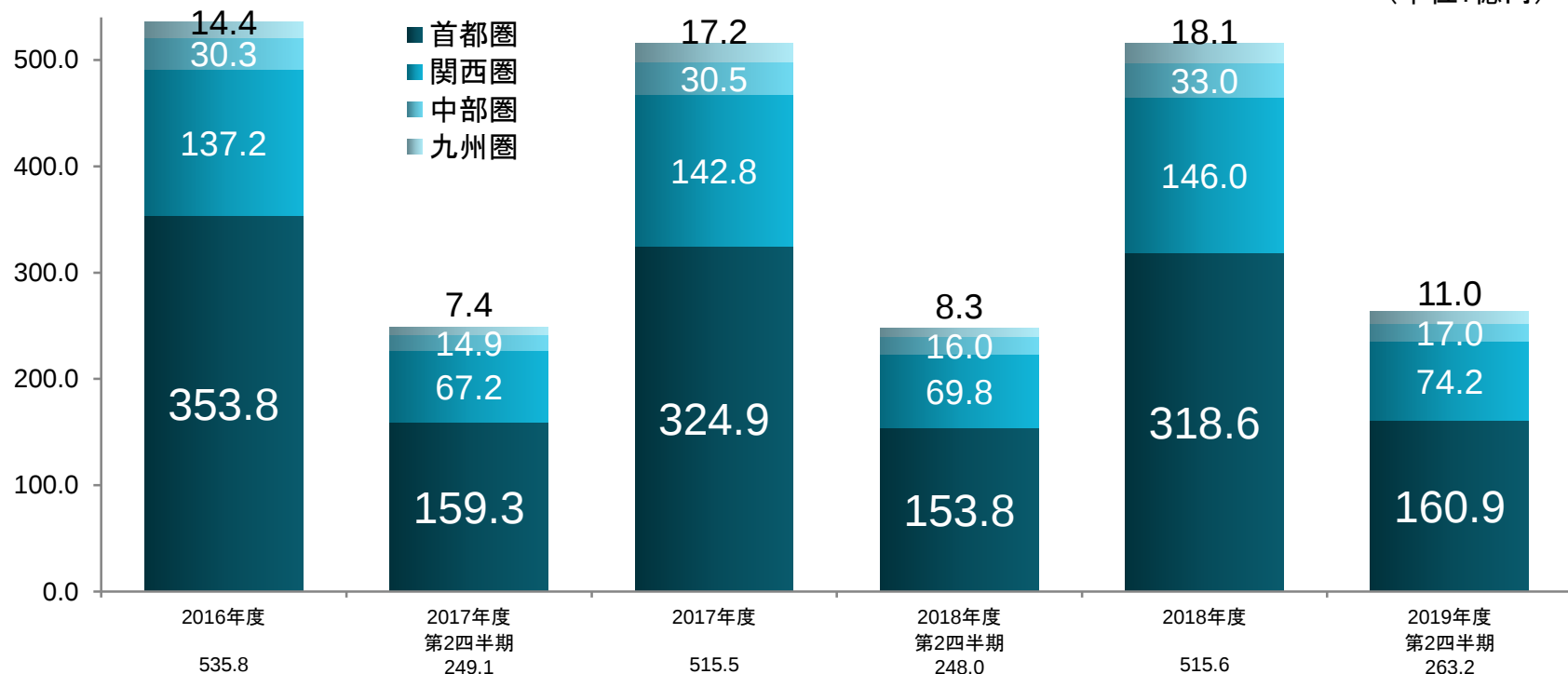


2019年度第2四半期

エリア別 加盟店総受取手数料



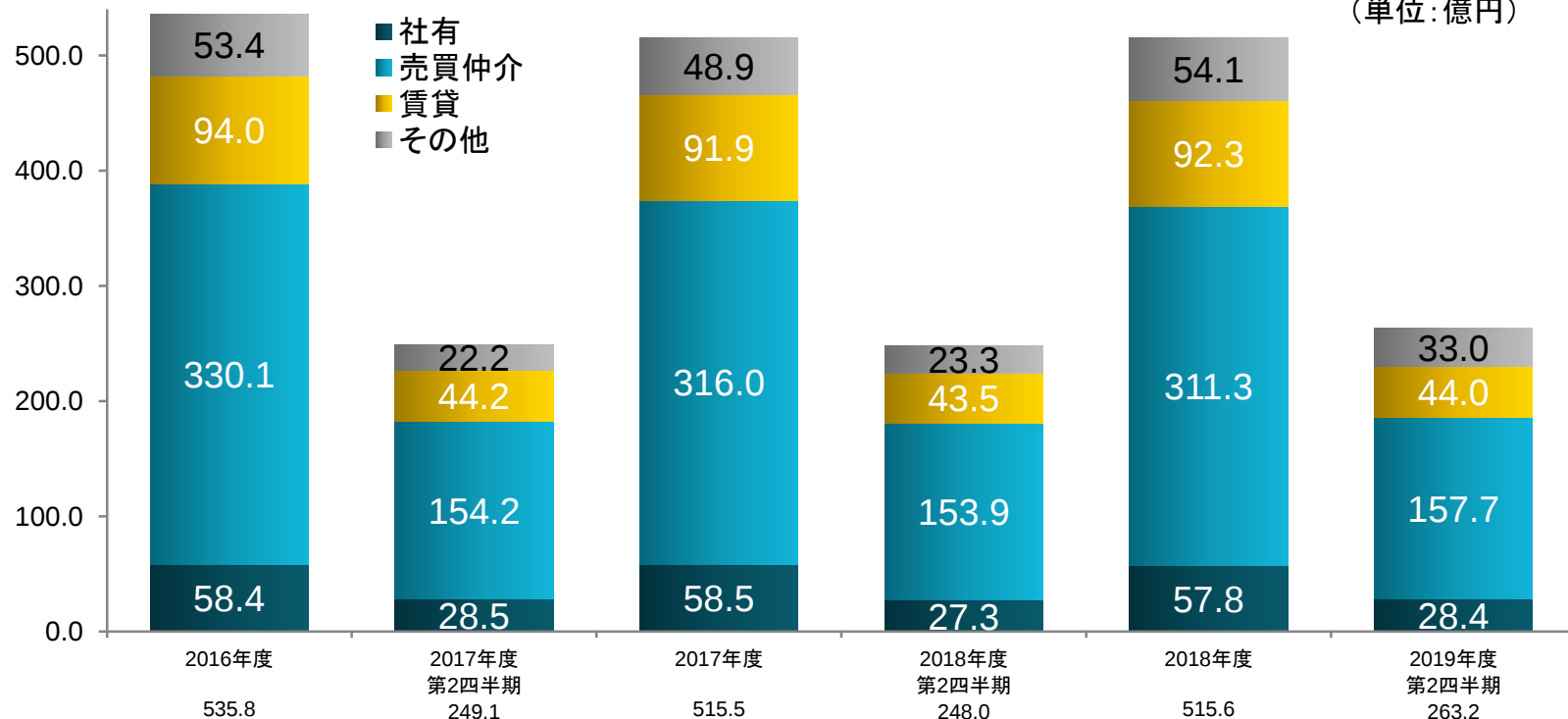
(単位: 億円)



2019年度第2四半期 取引態様別 加盟店総受取手数料



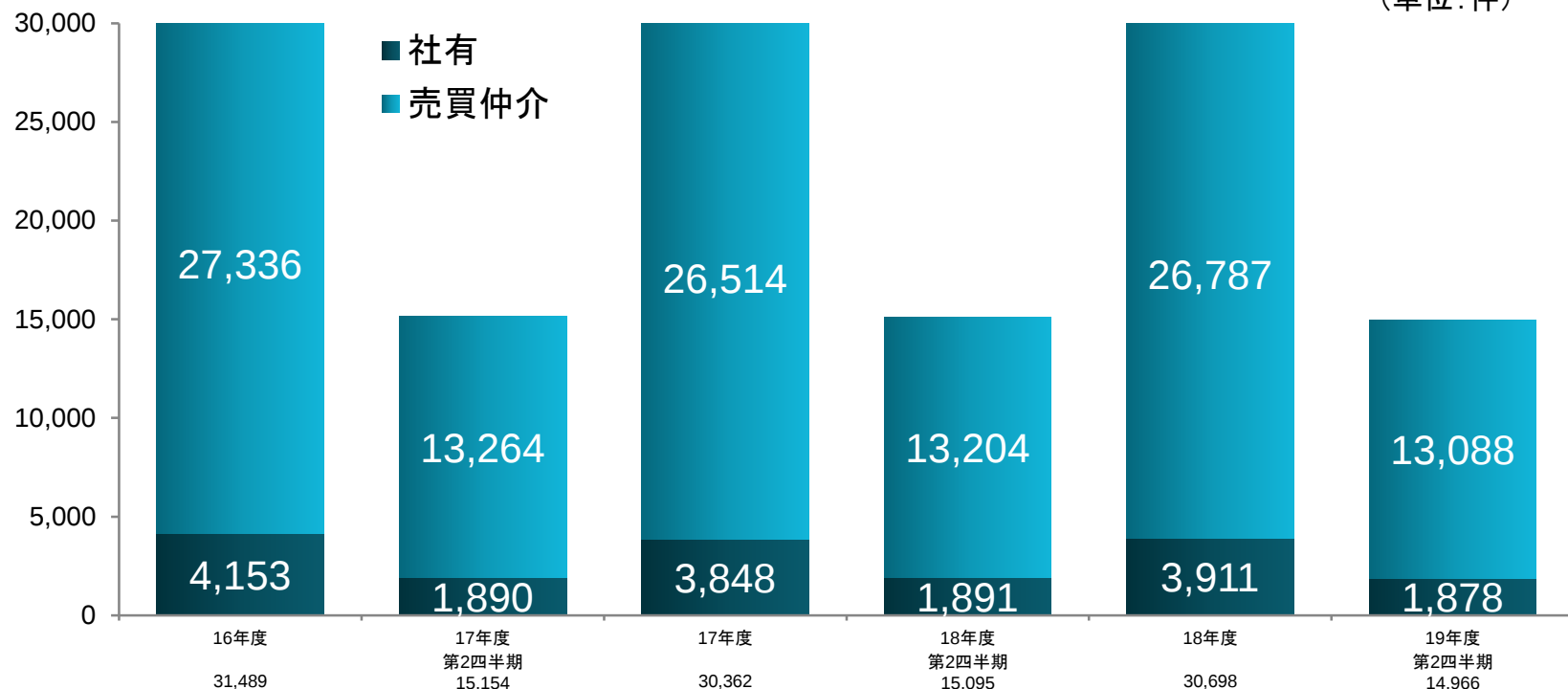
(単位: 億円)



2019年度第2四半期 売買仲介・社有 成約件数



(単位: 件)



AGENDA



✓ 2019年度第2四半期 当社決算概要

✓ 2019年度第2四半期
センチュリー21グループ実績

✓ 2019年度 当社業績予想

✓ 2019年度決算に向けて

2019年度 当社業績予想

✓新規加盟
80店目標



(単位: 百万円)

	2018年度	2019年度	
	実績	予想	前年比
営業収益	4,151	4,278	103.0%
営業利益	1,207	1,140	94.4%
経常利益	1,278	1,250	97.8%
当期純利益	815	850	104.3%
配当金	50円	50円	—
店舗数	954	989	35店舗増

AGENDA

✓ 2019年度第2四半期 当社決算概要

✓ 2019年度第2四半期
センチュリー21グループ実績

✓ 2019年度 当社業績予想

✓ 2019年度決算に向けて

2019年度下期 の主な施策

- ① ブランド戦略の強化
- ② スtockビジネスの強化
 - ・ リースバック
 - ・ おうちダイレクト
 - ・ リフォームシミュレーター21
 - ・ 賃貸管理戸数の拡大
- ③ ITツール支援
- ④ 事業拡大の業務提携
- ⑤ 表彰制度の新設

①ブランド戦略の強化

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。

→ 不動産ニーズの多様化に合わせ、若年層だけでなく

シニア層にもターゲットを拡大

シニア層に向けてアピール



高齢化社会の賃貸経営に

① 安否確認 と ② 滞る二つの費用補償

がセットになった見守りサービス

（おまけつるがらす）

プラス 安否確認 滞る二つの費用補償

えまもっTEL

CENTURY 21 提携見守りサービス

新デザイン店舗転換の促進



②ストックビジネスの強化

ストックビジネスへの 転換

- ✓ 物元：既存住宅の媒介獲得
- ✓ リフォーム工事の請負
- ✓ 賃貸管理戸数の拡大

MEDIOCRITY

DEIFY

②ストックビジネスの強化



センチュリー21のリースバック
売っても住めるんだワ!!

利用状況（※10/29時点）

登録店数 493店

新しい**価値観**の提案から媒介獲得の選択肢を

②ストックビジネスの強化

一括査定・AI査定 「おうちダイレクト」 の活用促進

利用状況（※10/29時点）

登録店数 **124店**

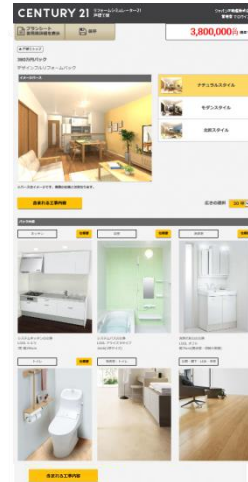
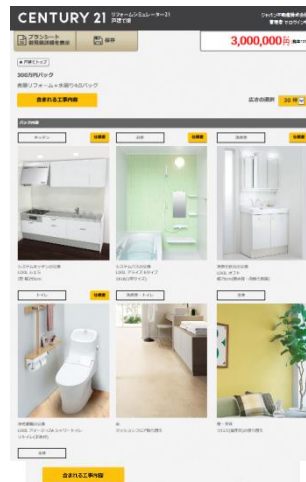
一般価格より安価で提供



②ストックビジネスの強化

21

リフォーム工事を自社で請負 中古取引の成約単価アップ



→ **リフォームシミュレーター21** 運用開始

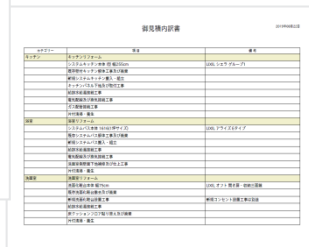
簡単に見積もりが作成可能

価格帯別のパッケージ商品あり・部位別リフォーム可

パッケージ内容

- ① リフォーム積算シミュレーター（戸建・MS）
- ② リフォームご提案書（見積含む）
- ③ リフォーム商品カタログ（アプローチブック）
- ④ 積算ツール活用マニュアル
- ⑤ 加盟店向け研修

＜ご提案書＞



賃貸管理戸数の拡大

21

○レントマスター・アカデミーの開催
(管理戸数**1,000戸**を目指す経営者向け)



○CPMの取得を推進
(昨年5名が合格、2019年は**現在5名**が受講中)

○空室対策ツール
(オーナーへ単身高齢者や外国人の入居を促進)

東京3回 21店27名
大阪3回 20店29名
参加



③ITツール支援: 21Cloud顧客/追客管理システム

21

顧客名(顧客コード)	反響物件概要	リンク	買主担当	初回反響情報	進捗状況	その他
デモ用 七郎 (373)	一戸建 150000 茨城県 松戸市見沼西22 マンション 120000 ラ イオンズマンション所沢 マンションハイツ	E	富岡 太郎	2018/04/06 Orucano	初回対応 → アポイント → 来店・案内 → 契約 → アフターフォロー	
デモ用 六郎 (372)	買 土地 3500 神奈川県川 崎市高津区双子1-24-3 土地	B	富岡 太郎	2018/04/06 SUUMO	初回対応 → アポイント → 来店・案内 → 契約 → アフターフォロー	
デモ用 五郎 (371)	買 一戸建 4180 東京都渋谷区 宮前3 キャンピルグリーン 観光開発 (株) 新築一戸建	B	富岡 太郎	2018/04/06 HOMES	初回対応 → アポイント → 来店・案内 → 契約 → アフターフォロー	
デモ用 四郎 (370)						

2018/06/04(Mon)
19:00 来店 隣の駅周辺で、3LDK 120000円をご希望
19:30 TEL掛 次回予定のアポ取り 不在
20:23 TEL受 アポ取りOK
2018/06/05(Tue)
18:59 TEL掛 電話にて物件紹介。検討するとのこと
2018/06/06(Wed)
12:06 TEL受 紹介物件を内見したいとのこと
12:28 TEL受 受電したが外出中のため、折り返し予定
16:04 【案件通知】不動産売却 スマイスター
18:22 【リクルート】D5】反響お知らせメール
18:22 物件のお問合せありがとうございます
18:25 物件のご紹介
18:26 TEL掛 不在のため再度連絡する
18:38 TEL掛 来店予定のアポ取り 6/7 10:00からOKとのこと
18:47 来店予定のご案内

現在
259店舗
利用申込
(※10/31現在)

営業を見える化

- 放置顧客の対応改善
- 成約率アップ

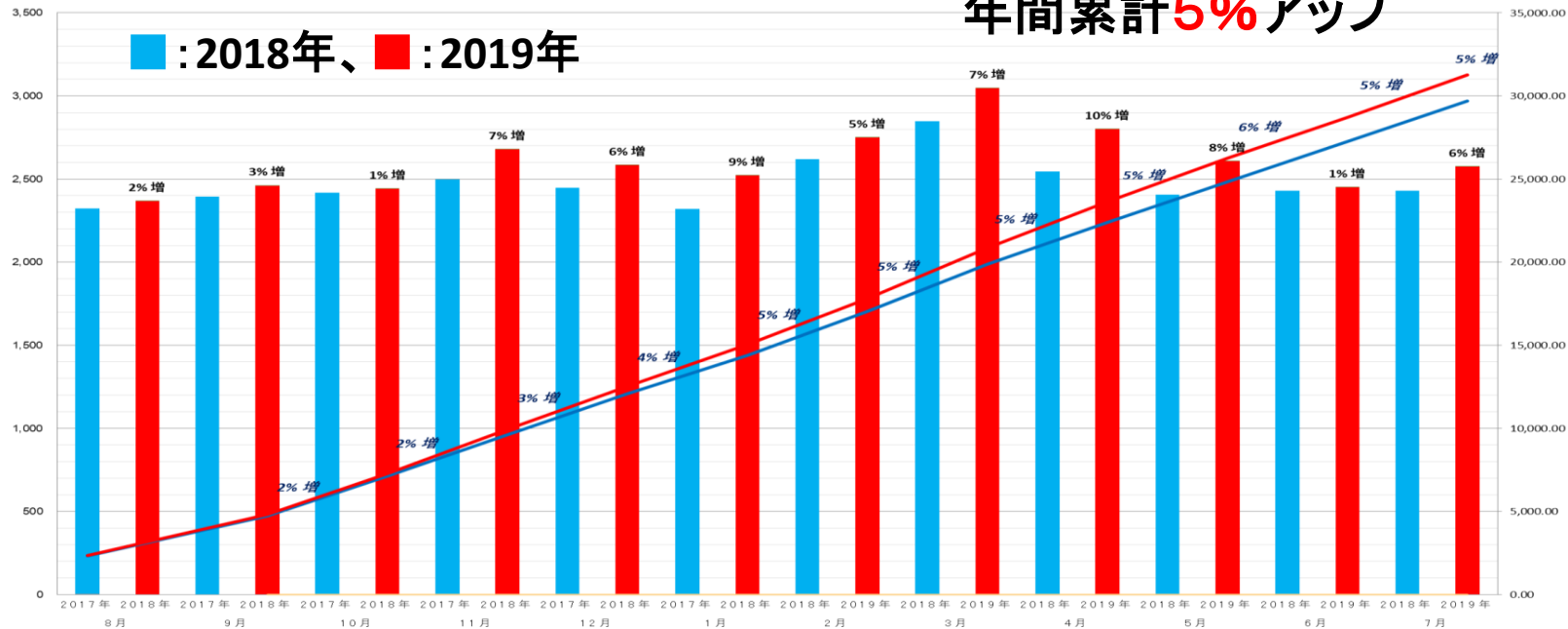
③ITツール支援:21Cloud顧客/追客管理システム



21Cloud導入効果(57店合計、成約件数2019年10月)

物件管理と顧客/追客管理システムの相乗効果

年間累計**5%アップ**



抽出条件: 両システムを6ヶ月以上連続利用し且つ顧客登録数が累計200以上あること

④業務提携

21

株式会社ヤマダ不動産と提携 家電住まいる館にセンチュリー21として出店可



＜家電住まいる館＞



＜店舗イメージ＞

株式会社ヤマダファイナンスサービスと提携 ヤマダフラット35とポイントサービスの利用可



<ヤマダフラット35>

- ・ 国内最低金利
- ・ 最低水準の事務手数料(1.1%+消費税)

(※ヤマダファイナンスサービス調べ、2019年10月現在)

<ヤマダポイント>

- ヤマダフラット35を利用された場合
 - ・ 利用者様限定の**特別価格**にて家電の購入が可能
 - ・ 店頭表示ポイントに加え家電購入金額の**5.0%**相当のヤマダポイントを進呈
- ヤマダフラット35を利用されない場合
 - ・ 店頭表示ポイントに加え家電購入金額の**1.0%**相当のヤマダポイントを進呈

⑤表彰制度の新設:店舗の部クオリティサービス

21

成約者アンケートの評価より

CENTURY 21 — 21ポータル — こんにちは ●●●不動産 千田太郎 さん サイト内フリーワード検索 検索 詳細検索

業務システム一覧 サプライズメール 商品・サービス 資料ダウンロード 研修・e-ラーニング その他コンテンツ お知らせ

成約者アンケート評価

本年総合評価 ★★★★★ 4.01 (305件) 店舗評価 4.02 営業評価 4.22 昨年総合評価 4.22 (400件)	項目別評価 (店舗) 接客対応 ★★★★★ (4.1) 清潔感 ★★★★★ (4.1) プロ意識 ★★★★★ (3.9) 安心感 ★★★★★ (3.8) 推薦・紹介 ★★★★★ (3.1)	項目別評価 (営業) 接客対応 ★★★★★ (4.1) 清潔感 ★★★★★ (4.1) プロ意識 ★★★★★ (3.9) 安心感 ★★★★★ (3.8) 推薦・紹介 ★★★★★ (3.1)
--	--	--

回答年 担当営業

取引 ☐賃貸 ☐購入 ☐売却

総合 ★★★★★ 4 (店舗5 営業3)
 田中 実 様 (30台・男性・賃貸) 担当営業: 鈴木圭吾

店舗へのコメント
 とてもいい店舗でした。気持ちよく取引できました。とてもいい店舗でした。気持ちよく取引できました。とてもいい店舗でした。気持ちよく取引できました。とてもいい店舗でした。気持ちよく取引できました。

営業マンへのコメント
 とてもいい営業さんでした。気持ちよく取引できました。とてもいい営業さんでした。気持ちよく取引できました。とてもいい営業さんでした。気持ちよく取引できました。とてもいい営業さんでした。気持ちよく取引できました。とてもいい営業さんでした。

CENTURY 21 — 21ポータル — こんにちは ●●●不動産 千田太郎 さん サイト内フリーワード検索 検索 詳細検索

業務システム一覧 サプライズメール 商品・サービス 資料ダウンロード 研修・e-ラーニング その他コンテンツ お知らせ

田中 実 様 (30台・男性・賃貸) 担当営業: 鈴木圭吾 2019年7月26日 19:00

総合評価 ★★★★★ 4.0点 店舗評価 4 営業評価 4	項目別評価 (店舗) 接客対応 4 プロ意識 4 接客対応 4 安心感 4 清潔感 4 安心感 4 清潔感 4 推薦・紹介 4 プロ意識 3 推薦・紹介 3	項目別評価 (営業) 接客対応 4 プロ意識 4 接客対応 4 安心感 4 清潔感 4 安心感 4 清潔感 4 推薦・紹介 4 プロ意識 3 推薦・紹介 3
---	--	--

店舗へのコメント
 とてもいい店舗でした。気持ちよく取引できました。とてもいい店舗でした。気持ちよく取引できました。とてもいい店舗でした。気持ちよく取引できました。とてもいい店舗でした。気持ちよく取引できました。とてもいい店舗でした。気持ちよく取引できました。

営業マンへのコメント
 とてもいい営業さんでした。気持ちよく取引できました。とてもいい営業さんでした。気持ちよく取引できました。とてもいい営業さんでした。気持ちよく取引できました。とてもいい営業さんでした。気持ちよく取引できました。とてもいい営業さんでした。

全体について
 特にありません。

内見数: 5件 問合せした不動産会社: 4社 成約までの期間: 10ヵ月
 不動産会社に来るもの ○○、○○、○○ 営業に来るもの ○○、○○、○○

名前: 田中実 年齢: 30台 取引: 賃貸
 住所: 東京都港区北青山2-12-16北青山吉川ビル7F
 メールアドレス: y.kubota@century21.jp 電話番号: 03-3497-0021
 続柄: 本人 家族構成: 夫婦
 CS: ミステリーショッパーご協力: 有

「接客対応」
 「清潔感」
 「プロ意識」
 「安心感」
 「推薦・紹介」

5つの総合評価

センチュリー21ネットワーク

21

日本全国

965 店舗

(2019年9月末)

中国・四国 28

岡山県	13
広島県	6
山口県	2
鳥取県	2
徳島県	2
島根県	1
香川県	1
愛媛県	1

東海・北陸 85

愛知県	64	富山県	1
岐阜県	10	福井県	1
静岡県	7	石川県	1
三重県	1		

北海道 23

東北 10

宮城県	6
青森県	2
岩手県	1
山形県	1

九州 61

福岡県	31
熊本県	11
長崎県	7
宮崎県	4
佐賀県	3
大分県	3
鹿児島県	2

沖縄 6

関東・甲信越 430

東京都	176	栃木県	2
神奈川県	104	群馬県	2
埼玉県	69	山梨県	1
千葉県	63	長野県	1
茨城県	12		

近畿 322

大阪府	182	滋賀県	21
京都府	54	奈良県	13
兵庫県	49	和歌山県	3



CENTURY 21

質疑応答

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、9,700店舗、従業員数12.7万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、2019年9月末現在では全国各地に965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	41億5,169万円
資本金	5億1,775万円
決算期	3月31日
加盟店数	965店舗(2019年9月末)
上場市場	東証JASDAQ(スタンダード)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

21



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8割超を誇り、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ン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/>