2016 年 12 月 1 日
株式会社カチタス

2016 年度－2018 年度　中期経営計画

株式会社カチタス（群馬県桐生市　代表取締役社長　新井　健資）は、中古住宅買取再販売事業のパイオニアとして「未来への扉を。『家に価値タス』ことを通じて、地域とお客様に。」という経営理念のもと、新築中心の日本の住宅市場を先導して変えていく存在となることを目指します。

現在、日本政府は住宅政策をストック重視へと変換し、2025 年までに中古住宅・リフォーム市場の市場規模を 2013 年の 11 兆円から 20 兆円まで拡大する方針を掲げており（年平均成長率 5.1%換算）、また、相続による空き家の増加が問題視されるなど、中古住宅流通市場の拡大は我が国における喫緊の社会的課題になっております。この度、リプライスを新たにグループに迎えたことを契機として、今後も重要性が増す国内の中古住宅流通市場の拡大に寄与し、社会的課題や消費者からの要請に全力で応えることで更なる成長を目指すべく、「2016 年度－2018 年度　中期経営計画」を策定しました。

1.　中期経営計画における数値目標

2016 年度－2018 年度中期経営計画

＜数値目標＞
売上高：2018 年度 800 億円程度（2015 年度対比+200 億円台後半）、10%台後半の年平均成長率を目指す
営業利益：2018 年度 80 億円台半ばを目指す（2015 年度対比+30 億円台半ば）
在庫回転率：2.2 回以上を目指す（2015 年度対比＋0.3 回程度）

（注 1）中期経営計画における目標は潜在的 M&A による影響額を除外
（注 2）成長率については、2015 年度のカチタス、リプライス実績値の単純合算対比（ただし、2015 年度のリプライス実績値は 2015 年 6 月から 2016 年 5 月の 12 ヵ月間の数値）
（注 3）在庫回転率は、売上原価/期中平均棚卸資産額で算定

2.　経営理念

当社の事業への取り組み姿勢や事業を通じて実現したい姿として、下記の経営理念を掲げ、「安価で高品質」な当社独自のリフォーム済み住宅の供給拡大に努めます。

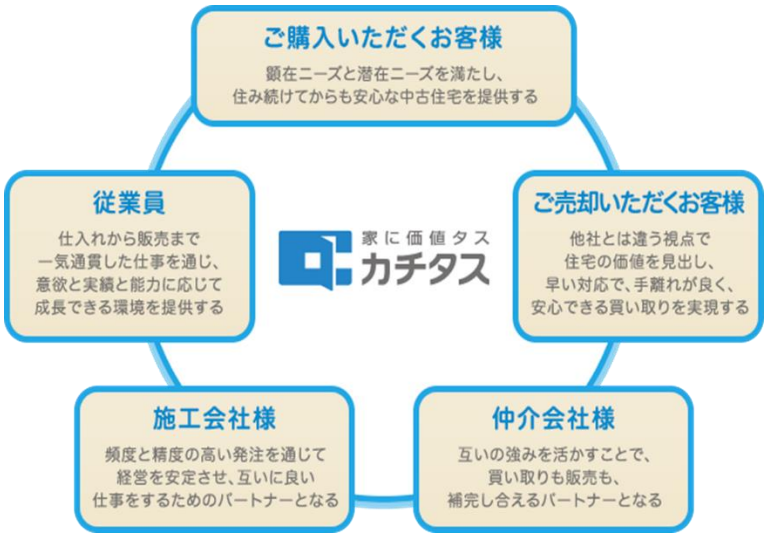
- 私たちは、お客様の顕在ニーズと潜在ニーズを把握することに努め、リフォームの企画と仕上がりにこだわり続けることにより、持ち家を望む全ての人に、手の届く価格で、安心・清潔・実用的な住まいを提供する。
- 私たちは、十分に活用されず地域に埋もれてしまっている家や、一般的な中古住

宅市場では売りにくい家に対しても、潜在的な価値と需要を見出し、自ら買い取って付加価値を加えるリフォームを企画することで、中古住宅に新たな生命を吹き込む。

■ 私たちは、「家に価値タス」活動を通じて、地域とそこに暮らす人々の生活に一つでも多くの「未来への扉」を提供し、新築中心の日本の住まい方から、家を再生して住みつなげるという新しい住まい方と提唱して、地域の活性化・発展を支援し続けていく。

3. 提供価値

当社は、事業を通じて当社と関わるすべての人に期待を超える価値を提供して参ります。



4. 成長戦略

当社は全国に 120 店舗を超える営業拠点を有し、2000 年度以降で累積 4 万戸超の中古戸建て住宅の販売実績を積み上げて参りました（いずれもカチタス、リプライスの合算値）。独自に開拓した仲介会社や施工工務店等とのネットワークを更に拡大し、仕入れを強化するとともに、効率性・収益性の追求及び M&A 戦略の強化により更なる事業の拡大を目指します。

（1） 仕入強化

持続的な成長の実現のため、下記施策による仕入の強化を目指します。

① 全国の営業拠点を活用した、仲介会社とのネットワークの強化・拡大

② マスメディアを活用したブランド強化により、地方における更なる認知度向上

③ 外部との提携を通じた仕入パイプラインの拡大

(2)　生産性向上

下記施策により在庫回転率を高めるなど効率的な売上・利益成長を実現させ、一人あたりの取引総量の向上を目指します。

① リフォーム中販売強化

リフォームの完了後に住宅を売りに出すのではなく、完了前から住宅の販売を実施します。

② 営業効率の向上

新聞購読率が低下する中、主に新聞折込チラシ等の紙媒体に依存した旧来の販売体制を刷新し、独自のツール・販売手法のブラッシュアップ、インターネットの徹底活用、仲介会社をはじめとした外部パートナーとの連携を強化いたします。

(3)　プラットフォーム型のM&A戦略の推進

2016年3月に株式会社リプライスと経営統合し当社の知見や資源を投入することで、エリアや取り扱う商品の幅の更なる拡大を実現しております。上記(1)～(2)による有機的な成長に加え、カチタスの持つネットワーク・ノウハウ・資金といったプラットフォームの活用によるバリューアップを目指したM&Aによる更なる成長機会を継続して模索して参ります。

以上

本資料は、当社の企業情報等の提供を目的としており、日本国内外を問わず、一切の投資勧誘又はこれに類する行為のために作成及び公表されたものではありません。また、本資料に記載されている当社の目標、計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本資料の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、国内外の経済情勢、企業の動向、他社との競業、人材の確保等により、本資料の内容又は本資料から推測される内容と大きく異なることがあります。