

センチュリー21・ジャパン

元気な「街の不動産会社」の集合体・世界最大級の不動産仲介ネットワーク日本本部

TICKER:8898 | JASDAQ | HP: <https://www.century21japan.co.jp> | PUBLISHED on: 2019.08.08

事業概要

米国発の世界最大級不動産仲介ネットワーク「センチュリー21」日本本部

同社は、1971年にアメリカで誕生し、世界80の国と地域に9,400店舗と12.7万人の従業員数*を誇る世界最大級の不動産仲介ネットワーク「センチュリー21」の日本におけるフランチャイザー。1983年に伊藤忠商事株式会社が国際本部と提携し、同社を設立した。直営店を持たないフランチャイズモデルに注力している。

同社の収益の源泉は、フランチャイズ加盟金および契約更新料に加え、加盟店の不動産仲介手数料の6%と加盟店が売主となった不動産物件単価の0.36%にあたる「サービスフィー収入」、同社が提供するITシステムを通じて利用するポータルサイトにおける利用料としての「ITサービス収入」等である。地域・全国・全世界での表彰制度が、加盟店のモチベーションを高めている。

国際本部へのロイヤリティ（同社総収入の10%）、サービスフィー収入の10%にあたる広告拠出金、不動産ポータルサイトの利用料が同社の主な営業原価である。

*2019年3月末、国際本部公表

業績動向

IT投資による若干の減益予想

2019年3月期実績：営業収益4,152百万円（前年同期比1.8%増）、営業利益1,207百万円（同0.1%増）、経常利益1,278百万円（同0.2%増）、当期純利益815百万円（同9.9%減）。訴訟関連費用74百万円の特別損失計上により、当期減益。

2020年3月期会社予想：営業収益4,278百万円（前年同期比3.0%増）、営業利益1,140百万円（同5.6%減）、経常利益1,250百万円（同2.2%減）、当期純利益850百万円（同4.3%増）。基幹ITシステムへの投資による減価償却費など、販管費の増加によって営業減益を予想。特損がなくなるため、当期利益は増益。

中期戦略

既存住宅市場への回帰とリフォームへの注力

加盟店の収益向上のため、同社はリースバック事業、高齢者への賃貸仲介支援など、日本独自の様々な施策を行っている。中でも既存住宅市場の拡大を見据え、既存（中古）物件の売買仲介や賃貸管理に注力しており、それに対応した研修メニューの拡充も行っている。また、既存物件売買に伴うリフォーム請負事業を開始すべくパッケージ商品を開発中で、2019年秋に発表予定。

2020年度末には、加盟店数1,000店超を目指す。同社のフランチャイズに新規加盟する店舗は毎年60~70店あるが、退会店舗数は毎年40~50店に上る。新規加盟店を増やすことで純増数を増やし、加盟金とサービスフィー収入を増加させる。

独自のITシステム「21Cloud」の機能追加と、本部の基幹システム投資も継続。

		業績推移								指標			
年次	連結	営業収益 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	当期純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	ROA (%)	ROE (%)
10年3月期	非連結	2,600	-0.4%	866	7.8%	928	6.4%	532	5.6%	50.3	262.1	27.3%	20.0%
11年3月期	非連結	3,406	31.0%	834	-3.7%	896	-3.4%	504	-5.4%	47.6	286.9	24.1%	17.3%
12年3月期	非連結	3,214	-5.7%	888	6.5%	952	6.2%	524	4.0%	49.5	305.3	24.0%	16.7%
13年3月期	非連結	3,368	4.8%	950	7.0%	1,017	6.8%	612	16.9%	57.9	349.1	23.7%	17.7%
14年3月期	非連結	3,483	3.4%	1,070	12.7%	1,136	11.7%	674	10.1%	63.7	377.1	24.0%	17.5%
15年3月期	非連結	3,572	2.6%	1,099	2.7%	1,163	2.4%	731	8.5%	69.1	428.6	22.4%	17.2%
16年3月期	非連結	3,842	7.6%	1,198	9.0%	1,264	8.7%	852	16.5%	80.5	464.1	22.2%	18.0%
17年3月期	非連結	4,159	8.2%	1,346	12.4%	1,412	11.7%	941	10.4%	88.9	507.5	22.8%	18.3%
18年3月期	非連結	4,077	-2.0%	1,206	-10.4%	1,276	-9.7%	905	-3.8%	85.6	536.9	19.7%	16.4%
19年3月期	非連結	4,152	1.8%	1,207	0.1%	1,278	0.2%	815	-9.9%	77.1	571.4	18.9%	13.9%
20年3月期会予	非連結	4,278	3.0%	1,140	-5.6%	1,250	-2.2%	850	4.3%	80.4	-	-	-

出所：会社データよりSR社作成。*表の数値が会社資料と異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

2013年4月1日に1:100、2015年1月1日に1:5の株式分割を実施。BPS、EPSは調整済。*ROAは総資産経常利益率、ROEは自己資本当期純利益率。

S&Wサマリー

強み

世界最大の不動産ネットワークのブランド力：ビデオリサーチ社が行った調査で、首都圏、関西圏において8割のブランド認知度によるメリット大

加盟店を束ねる求心力：直営店を持たないため加盟店と競合せず、強固な信頼関係を築き、加盟店同士がライバル関係にありながら共に成長する環境を作っている

売買・賃貸仲介業界で店舗数第1位の安定度：新規加盟店数の増加によるスケールメリットが得られる

弱み

加盟店新規出店における制約：年間退会数40~50店を新規加盟店で補う構造。400メートルルールにより店舗展開に制限

フランチャイジーの立場：日本の不動産市場に合う独自の商材を開発するも、総収入の10%をライセンス料として国際本部に納入

直営店を持たないことによる一部収益機会の逸失：FC店のみの安定高収益構造に立脚した経営である反面、直営店事業による収益多角化の機会を逸失している面もあり、諸刃の剣

利益成長ドライバー

【従来】新築戸建て仲介に特化した新規加盟店の増加：市況の高止まりと供給過多で低迷

【中期】既存物件仲介とリフォーム請負：既存物件とリフォーム市場の拡大に伴い、取扱高・取扱物件数の増加を見込む

指標	
時価総額	13,330 百万円
株価 (2019/8/7)	1,177 円
発行済株式数	11,325,000 株
外国人持ち株比率 (2019/3/31)	6.65 %
BPS (2019年3月期)	571.4 円
PBR (2019年3月期)	2.1 倍
PER (2020年3月期予)	14.6 倍
配当 (2020年3月期予)	50.0 円
配当利回り (2020年3月期予)	4.25 %
ROE (2020年3月期会予)	14.1 %
純負債/株主資本倍率 (2019年3月期)	-8.7 %

*発行済株式数は自己株式を含む

事業概要

米国発の世界最大級不動産仲介ネットワーク「センチュリー21」日本本部

会社概要

同社は、米国発の世界最大不動産仲介ネットワーク「センチュリー21」の、日本におけるフランチャイザーである。東京、大阪、名古屋、九州など大都市圏を中心に、直営店を持たずにフランチャイズを展開している。

賃貸仲介が主体の不動産フランチャイズチェーンが多い中で、同社の加盟店は売買・賃貸の両方を取り扱っており、店舗数は全国1位である。（2018年6月時点、株式会社東京商工リサーチ（非上場）調べ。）2019年3月期末の同社のフランチャイズ加盟店舗数は954店で、2018年3月期末に比べ19店増加し、過去最高となった。

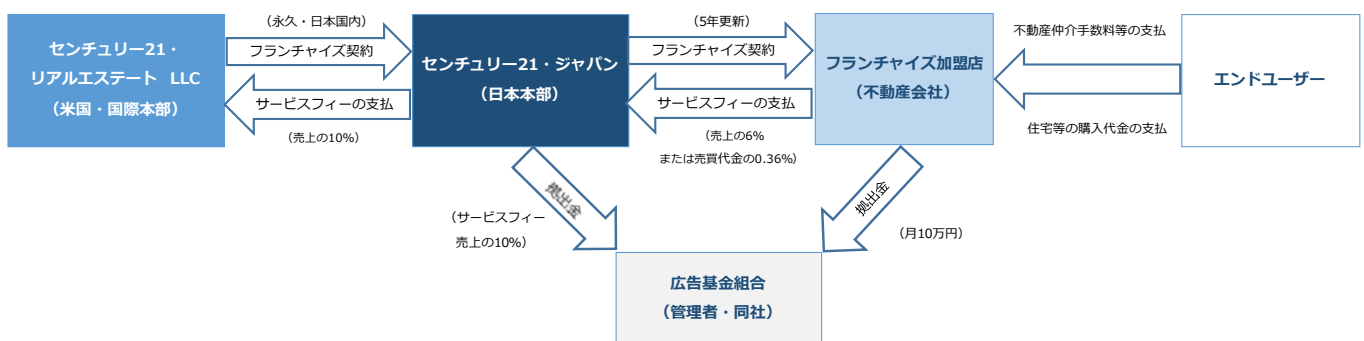
ビジネスモデル

同社は、米国のデラウェア州にある国際本部が開発した不動産仲介業のフランチャイズシステムを日本で展開し、店舗ネットワークの拡充と、フランチャイズ加盟店の業務支援サービスを行っている。

同社の事業内容は、以下のとおりである。

- (1) フランチャイズ加盟店の募集
- (2) フランチャイズ加盟店の経営者、管理者、営業スタッフに対する教育・研修
- (3) 各種情報システムの提供
- (4) テレビコマーシャルなどの共同広告の実施
- (5) 加盟店および加盟店の顧客に対する金融・保険サービスの斡旋
- (6) 加盟店をバックアップするための各種サービス業務の実施

同社のビジネスモデル



出所:会社資料よりSR社作成

収益構造

同社の収益の源泉は、フランチャイズへの加盟金および5年ごとの契約更新料（2019年3月期売上高構成比4%）、加盟店からのロイヤリティである「サービスフィー収入」（同76%）、そして同社のITシステムを通じた外部ポータルサイトの利用料などの「ITサービス収入」（同19%）である。

加盟金

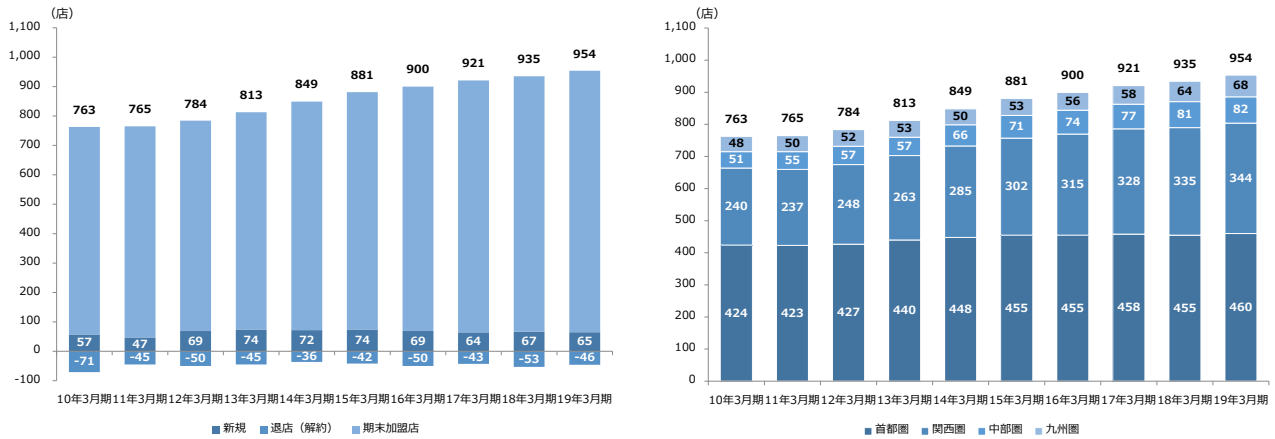
加盟金はその所在地によって異なり、首都圏では300万円、関西圏250万円、中部圏200万円、北海道・東北150万円である。加盟契約は1店舗ごとに締結しており、加盟店が支店を出店する場合は、上記加盟金の2分の1相当額となる。また、5年ごとに行

われる契約更新時の更新料は、その時点における新規加盟金の10%である。

フランチャイズ加盟店は、同社のホームページで新規募集を行うほか、マーケティング部において、約20名の加盟促進専門の営業部員が勧誘を行っている。また、新規加盟セミナーを全国各地で開催し、参加者を募っている。新規出店に際しては、既存加盟店との距離制限（400メートルルール）があり、商圈が被らないように調整を行っている。例外として、既存加盟店が近距離に支店を出店する場合もある。

同社は1984年に首都圏で12店舗の加盟店からスタートして全国展開しているため、首都圏の加盟店が多いが、この10年間に関西圏で100を超える店舗が新規に契約している。

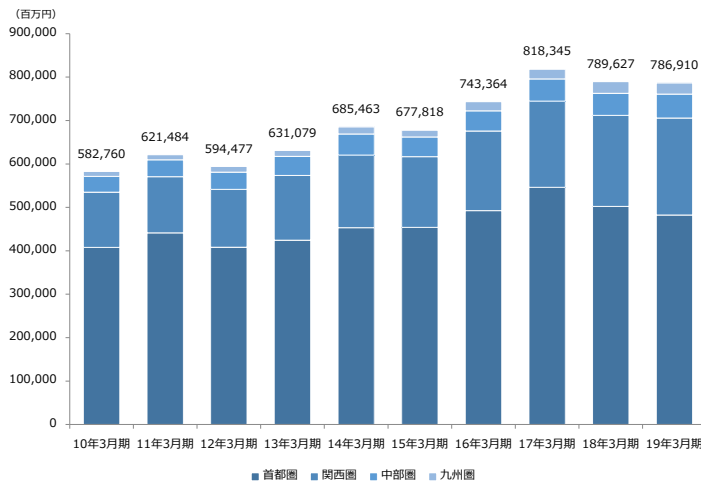
加盟店の推移



出所:会社データよりSR社作成

*首都圏には北海道、東北、甲信越、静岡県の一部、中部圏には北陸、関西圏には中国と四国を含む。

加盟店総取扱高



出所:会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

加盟店1店舗当たりの取扱高

(百万円)	10年3月期	11年3月期	12年3月期	13年3月期	14年3月期	15年3月期	16年3月期	17年3月期	18年3月期	19年3月期
首都圏	962.3	1,043.7	955.7	964.3	1,011.7	997.7	1,082.5	1,192.5	1,103.4	1,048.7
関西圏	529.3	544.4	537.8	567.8	587.0	538.5	582.2	604.7	626.4	649.1
中部圏	712.1	710.7	696.4	771.2	734.7	643.2	625.3	664.7	627.7	672.4
九州圏	237.4	237.6	256.2	254.5	329.1	293.7	377.7	390.5	420.3	383.4
合計	763.8	812.4	758.3	776.2	807.4	769.4	826.0	888.5	844.5	824.9

出所:会社データよりSR社作成

加盟店1店舗当たりの受取手数料

(百万円)	10年3月期	11年3月期	12年3月期	13年3月期	14年3月期	15年3月期	16年3月期	17年3月期	18年3月期	19年3月期
首都圏	64.2	67.8	64.6	65.1	64.8	66.0	70.2	77.3	71.4	69.3
関西圏	36.3	38.8	39.0	40.1	41.7	39.2	41.6	41.8	42.6	42.4
中部圏	39.1	40.0	39.9	43.1	42.3	35.9	36.6	39.4	37.7	40.2
九州圏	17.8	18.5	18.9	18.9	22.7	21.4	23.4	24.9	27.0	26.6
合計	50.8	53.6	51.7	52.5	52.8	51.7	54.5	58.2	55.1	54.1

出所：会社データよりSR社作成

加盟店1店舗当たりの取扱高は、首都圏で低下傾向にある。これは、市場全体で新築から中古へのシフトが進んでいるためと同社ではみている。首都圏では新築物件の仲介に特化している加盟店もあり、市況の高止まりと供給過多によって業績が伸び悩んでいるように見受けられる。一方、関西圏では中古へのシフトが抵抗なく進み、1店舗当たりの取扱高は2015年からの4年間で21%増加している。

サービスフィー収入

サービスフィー収入は、いわゆるロイヤリティ収入である。基本的に加盟店の総売上高（不動産仲介手数料等）の6%であるが、加盟店が自ら売主となって販売した戸建て住宅やマンションについては、売買代金の6%を利益とみなし、その6%（売買代金の0.36%）を受領している。最低限度額は、月額5万円（年間60万円）である。

仲介手数料の金額は、宅地建物取引業法で以下のように上限額が定められている。例えば、10百万円の売買物件の場合、仲介手数料の上限は、10万円+8万円+（10百万-4百万）×3%=36万円となる。その6%にあたる2.16万円が、同社のサービスフィー収入となる。売買媒介（仲介）で依頼主が売主と買主両方の場合は、双方から仲介手数料を受け取ることができるため、同社が受領するサービスフィー収入も2倍となる。ちなみに、2019年3月期の売買仲介における物件平均単価は、2,520万円であった。中古物件の取扱数が増えることによって、物件平均単価は減少傾向にある。

賃貸仲介の場合は賃貸料の1か月分が手数料の上限となるため、家賃が1か月10万円であればその6%に当たる6,000円が同社のサービスフィー収入となる。

不動産売買仲介手数料

売買価格	報酬額	仲介手数料上限（税抜き）
税込200万円以下	取引額の5%以内	200万円の5% = 10万円
税込200万円を超える部分～400万円まで	取引額の4%以内	200万円の4% = 8万円
400万円を超える部分	取引額の3%以内	売買価格の3%

出所：公益社団法人全日本不動産協会資料よりSR社作成

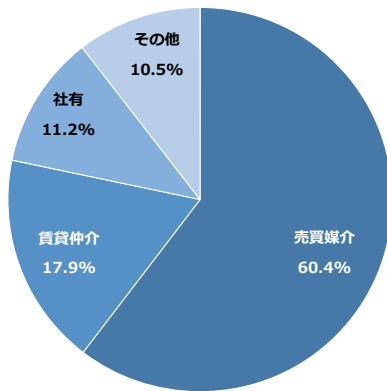
不動産賃貸仲介手数料

賃貸物件	貸主	借主
居住用	賃料の0.5か月分以内	賃料の0.5か月分以内
	依頼者の承諾があれば、どちらか一方から1か月分以内でも可	
その他	合計が賃料の1か月分以内であれば、それぞれの制限はない	

出所：公益社団法人全日本不動産協会資料よりSR社作成

現在、上記サービスフィー収入における取扱物件の売買と賃貸の割合は、7対3となっている。昨今の新築物件市場の停滞もあり、同社では既存物件の売買仲介に注力するとともに、賃貸管理を強化し、管理物件数を増加させたいとしている。

加盟店受取手数料構成比



出所:会社データよりSR社作成

*「社有」とは加盟店が売主となって販売した不動産物件

ITサービス収入

同社は、「21Cloud」という独自開発したIT支援システムを加盟店に提供しており、物件情報や顧客データの一元管理を行うことができる。

同社の不動産総合サイトでは全国の加盟店の持つ不動産物件情報を掲載し、年間のアクセスは約3,600万PV（ページビュー）に上る。また、登録された物件情報は同社の不動産総合サイトのほか、「SUUMO」、「LIFULL HOME'S」、「at home」など約20の大手不動産ポータルサイトに対してデータ連携を行っているため、一括同時掲載が可能である。同社は、一部の外部ポータルサイトと契約して出稿料を一括して支払い、加盟店から利用料として受領している。同社はITシステムについては課金しておらず、「ITサービス収入」の大半がこの利用料である。

なお、同社は宅地建物取引業の免許を持っていないため、国内の不動産流通情報を一括管理・提供するREINS*には加盟店が各自で登録している。

REINS（レイズ：Real Estate Information Network System）とは、不動産流通標準情報システムの略称。建設省（現在の国土交通省）と公益財団法人不動産流通推進センターが共同開発し、国土交通大臣から指定を受けた全国4か所の不動産流通機構が運営している不動産情報交換のためのコンピュータ・ネットワーク・オンラインシステムのこと。1990年5月から導入された。会員不動産業者のシステムとつながっており、不動産物件の登録や検索をすべてオンラインで行うことができる。不動産仲介業者は、REINSへの登録が宅地建物取引業法で義務付けられている。「専属専任媒介契約」、「専任媒介契約」、「一般媒介契約」の3種類の媒介契約のうち、同時に複数の不動産会社に依頼する一般媒介契約については登録義務がなく、大手ポータルサイトに広告掲載するのが一般的である。

広告拠出金

同社とフランチャイズ加盟店の共同拠出によって、広告基金を管理・運営する「センチュリー21フランチャイズ広告基金組合」が、TVCMやレディスゴルフトーナメント主催などの広告・広報活動、市場調査等を行っている。

同基金に対する拠出金は、同社が加盟店から受領するサービスフィー収入の10%と、加盟店からの月額10万円で、2019年3月期はそれぞれ339百万円、976百万円の合計1,316百万円であった。同基金は同社が管理を行っているが、原則として余剰金が発生しないように運用されている。

2018年3月に国際本部がロゴマークを刷新したことによって、10月から日本国内でも新しいロゴマークを使用している。契約上2年半以内（2021年4月まで）に刷新することになっており、加盟店についても看板の付け替えや新しいデザインの店舗への転換を促進している。改装などについては基本的に加盟店の負担で行うが、1年半以

内に行った加盟店については1店舗当たり一定の補助金を出している。

イメージ戦略として、TVCMには毎年、広告基金から約3~4割の投資を行っている。同社が中長期的な顧客対象と考えているシニア層には、長年TVCMで起用しているケインコスギ氏への好感度が高い。また、新たに登用された伊原六花さんも若年層への知名度があり、ターゲットを絞らず広い年齢層に対して訴求していく考えである。

本部の基幹システムへの投資に伴い、連動するシステムへの投資の増加による償却費や保守費用の負担が増えるが、加盟店向けのIT投資については、主にこの広告基金から行っている。

上記の新しいデザインの看板付け替えに対する補助金や、ロゴマーク刷新を消費者に遡及するための広告費の増加に対応し、同社から広告基金に対して余剰金を低利で貸し付けることもあるとみられる。

営業原価

同社の営業原価は主に、国際本部に支払うロイヤリティ、同社のサービスフィー収入の10%にあたる広告拠出金、不動産ポータルサイトの利用料等である。営業収益に対する原価率は、約3割を維持している。

営業収益と原価の推移

(百万円)	15年3月期	前年比	16年3月期	前年比	17年3月期	前年比	18年3月期	前年比	19年3月期	前年比
営業収益	3,572	2.6%	3,842	7.6%	4,159	8.2%	4,077	-2.0%	4,152	1.8%
サービスフィー収入	2,772	1.4%	2,990	7.9%	3,250	8.7%	3,138	-3.4%	3,136	-0.1%
ITサービス収入	555	5.9%	627	13.0%	674	7.6%	714	5.8%	800	12.1%
加盟金収入	188	11.7%	169	-10.1%	174	3.1%	171	-1.8%	163	-4.4%
その他	58	-0.1%	57	-2.7%	61	7.1%	55	-9.6%	53	-3.3%
営業原価	1,112	1.7%	1,207	8.6%	1,321	9.4%	1,321	0.0%	1,379	4.5%
サービスフィー原価	296	3.7%	312	5.4%	341	9.3%	329	-3.6%	332	1.1%
広告拠出金	277	0.8%	299	7.9%	325	8.6%	314	-3.4%	314	-0.1%
ITサービス原価	478	-0.1%	538	12.4%	600	11.6%	629	4.8%	686	9.2%
人件費	43	13.5%	41	-3.9%	46	10.6%	40	-13.1%	45	12.4%
その他	17	5.5%	17	-0.6%	9	-47.8%	10	8.6%	3	-73.9%
営業原価率	31.1%		31.4%		31.8%		32.4%		33.2%	

出所:会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

加盟店に対する取り組み

日本流のサービス展開

設立当初は国際本部からのフランチャイズシステムを導入したが、35年間の事業展開の中で、同社はその内容を日本流にアレンジしてきた。現在は、以下のような様々な施策を行っている。

リースバック

加盟店の顧客が所有する住宅を、同社の提携先の株式会社インテリックス（東証1部、8940）に売却し、定期建物賃貸借契約を締結して毎月賃料を支払うことで、住み続けられるというサービス。定期建物賃貸借契約終了後は「期間満了による退出」、「再契約による居住延長」、「再売買契約による買い戻し」の3つの選択肢がある。リバースモーゲージとは異なり、代金の使用用途に制限がなく、法人でも利用が可能である。加盟店は、売主・買主の双方から手数料を受領できる。

見まもっTELプラス

高齢化社会に対応した、空室対策・孤独死対策のサービス。同社はこのサービスを提供しているホームネット株式会社（非上場）と提携し、加盟店に高齢者への賃貸仲介の支援を行っている。単身高齢者が孤独死リスクのために賃貸住宅への入居が困難なことから、週2回の安否確認と、入居者死亡時の費用補填を付帯している。支払い対象は原状回復費用、事故対応費用、葬儀費用で、補償限度額は百万円である。同社および加盟店にコストの負担はなく、仲介物件のバリエーションが増える施策

である。

おうちダイレクト

ソニー株式会社（東証1部、6758）のグループ会社であるSREホールディングス株式会社（非上場）とヤフー株式会社（東証1部、4689）が共同で運営する不動産取引プラットフォームの利用に関して、同社は業務提携を行っている。このプラットフォームでは一括査定から媒介、販売、契約などの不動産売買仲介業務をワンストップで行うことができ、加盟店のコスト削減と業務効率化につながっている。

上記は一例であり、同社では加盟店でのサービス充実のため、数十のメニューを取り揃えている。

同社の施策例

	施策	内容
既存住宅	リースバック	売買後も賃貸契約で居住可能なサービス
	おうちダイレクト	一括査定
	住まいるサポート21	瑕疵保険・瑕疵保証サービス
	賃貸管理戸数の拡大	CPM資格取得推進・研修の充実
高齢化社会	見まもっTELプラス	単身高齢者向け賃貸仲介の支援
ITツール	21Cloud	物件管理、顧客・追客管理システム
		AI間取り図作成機能

出所：会社資料よりSR社作成

加盟店のモチベーションを向上させる仕掛け

同社は毎年2月に全国の加盟店経営者や従業員約2,000人を集めた「ジャパンコンベンション」を行い、本部へのフィーの支払い対象となる加盟店の売上によって、店舗、個人、企業グループ単位で表彰式を行っている。表彰されるのは、上位4〜7%の加盟店や営業スタッフである。また、日本国内だけでなく、毎年3月には国際コンベンションがアメリカで開催され、世界中から約1万名が参加している。

「21 net」というイントラネットが本部と加盟店間でつながっており、毎月の業績データが更新されている。これによって、加盟店同士で業績やランキングを確認することができ、競争意識が高まっている。これが各加盟店のモチベーションを向上させ、同社への正確な売上高の申告とフィーの支払いを行うしくみとなっている。

同社の加盟店は競い合うだけでなく、交流会やセミナーを通してそれぞれの成功や失敗の体験などを共有し、ノウハウを蓄積している。本部からの経営指導だけでなく、幅広い年代の経営者同士が情報交換を行い、違う意見や考え方を取り入れていくという環境がある。

加盟店構造の変化

従来、同社のフランチャイズシステムに加盟するのは不動産業者が多かったが、最近ではリフォーム業や建設業など異業種からの参入が増加し、新規加盟店の3割を占めている。同社では不動産業未経験者に向けた研修を行うほか、2017年には異業種参入加盟店向けのマニュアルを整備し、会社の立ち上げから店舗の作り方、採用の仕方、社員の育成方法、物件をネット上で流通させる仕組み、ITの使い方などを網羅している。エリア担当やFCコンサルティング部による指導もあり、早いところでは2〜3年で業績が伸びているという。

充実した研修制度

同社の研修は未経験者から経営者までを対象に20種類以上のメニューがあり、多種多様な内容となっている。

未経験者に対しては、売買の基礎、賃貸仲介、賃貸管理などの基本的な研修を提供

している。新規加盟店の経営者向けには、「マネジメントアカデミー」という3泊4日の研修があり、本部から提供されるサービスの活用法やエリア戦略、社員の育成方法などを学び、管理者として中期経営計画を策定している。

「センチュリオンアカデミー」は、最上位の業績を達成した個人に贈られる「センチュリオン」の称号を目指す営業スタッフを対象に、年間を通じて定期的に行われ、知識だけでなくサービスレベルを高める実践的な研修となっている。売上高150百万円を目指す経営者を対象とした「センチュリオン・オフィス・アカデミー」や、管理戸数1,000戸を目指す経営者を対象とした「レントマスター・アカデミー」など、経営者に対しても研修を行っている。これらの研修の多くは教材代のみ負担で、無料で受講することができる。

また、賃貸管理業務支援のため、IREM（全米不動産管理協会）JAPANと提携して、米国CPM（米国不動産経営管理士）の手法を用いた最新の管理業務セミナーを実施している。賃貸物件について、キャッシュフローを基に分析を行って投資計画を所有者にアドバイスするなど、サービスの充実を図る。現在、日本におけるCPM®資格保有者はわずか514名であるが、2018年には同社の加盟店から5名の合格者を輩出した。賃貸管理は長期契約が多く、仲介業務も行えるため加盟店の収益安定につながることから、資格取得を推奨している。

CPM®： Certified Property Managerとは、米国では80年以上の歴史がある、資産管理を行うための資格。1933年に設立され、米国シカゴに本部があるIREM (Institute of Real Estate Management：全米不動産管理協会)によって認定される。世界25か国で普及し、世界のCPM®資格保有者は約10,000名で、内部収益率や正味現在価値など様々な指標を用いて不動産投資分析等を行っている。

競合と同社のポジション

不動産流通業界において、手数料収入では三井不動産株式会社（東証1部、8801）の連結子会社である三井不動産リアルティ株式会社、住友不動産株式会社（東証1部、8830）の連結子会社である住友不動産販売株式会社、東急不動産ホールディングス株式会社（東証1部、3289）の連結子会社である東急リバブル株式会社、野村不動産ホールディングス株式会社（東証1部、3231）の連結子会社である野村不動産株式会社（非上場）に次いで、同社は第5位である。加盟店の立地にもよるが、実際に売買で競合するのは主に上記大手4社、賃貸ではAPAMAN株式会社（JASDAQ、8889）とみられる。

日本における不動産業界のフランチャイズチェーン大手は、以下のとおりである。

コード	会社名	店舗数	概要
8889	APAMAN	1,149店 (直営108店、FC1,041店)	賃貸あっせんのアバマンショップや賃貸管理、サブリース会社があり、構造改革を推進。シェアリング・エコノミー3、プラットフォーム80、クラウド・テクノロジー15、その他2
8898	センチュリー21・ジャパン	954店	伊藤忠系。不動産売買・賃貸仲介店舗を4大都市圏でFC展開。サービスフィー76、ITサービス19、加盟金4、その他1
非上場	エイブル	818店 (直営430店、ネットワーク375店、海外13店)	不動産賃貸仲介・管理業務を中心に、1995年にFC事業を開始
非上場	ピタットハウス ネットワーク	685店	スターツコーポレーション (東証1部、8850) 傘下。2001年にFC事業開始。賃貸・売買仲介。全国展開
3457	ハウストゥ	602店 (直営19店、FC583店)	不動産売買仲介専門FC。フランチャイズ事業が利益の柱。リースバック事業を拡充。FC11、ハウス・リースバック25、不動産売買40、不動産流通8、不動産金融2
1766	東建コーポレーション	571店	地主に賃貸住宅経営を提案し、施工から管理・仲介まで一貫化。建設51、不動産賃貸48、その他1
非上場	ミニミニ	481店舗 (直営239店)	賃貸物件取扱専門のFC全国展開
非上場	LIXILイーアールエージャパン	約450店舗	1971年にアメリカで誕生したFC。LIXILグループ (東証1部、5938) 傘下のLIXILイーアールエージャパンが1981年から全国展開
8848	レオパレス21	302店 (直営182店、FC113店、海外7店)	単身者向けアパート「レオパレス21」の建築請負と転貸が柱。賃貸84、開発12、シルバー3、ホテルリゾート他1
非上場	大東建託リーシング	238店	大東建託 (東証1部、1878) の100%子会社。賃貸経営受託システムによるトータルサービスにおいて、入居斡旋・管理・運営を行う

出所:各社資料よりSR社作成

*エイブルは2019年2月現在、ピタットハウスは2019年7月1日現在、ハウストゥは2019年6月30日現在、東建コーポレーションは2019年7月現在、ミニミニは2018年1月現在、APAMANは2017年9月末現在。その他は2019年3月末現在の店舗数。

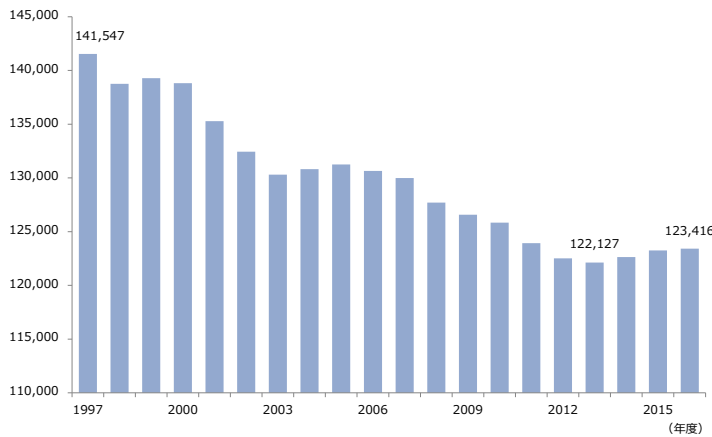
2019年3月末の同社の加盟店舗数は954店で、APAMANに次いで2位であるが、売買・賃貸両方の仲介を行う不動産フランチャイズチェーンとしては業界第1位である。賃貸仲介が主体の他のフランチャイズチェーンをみると、APAMANのセグメント利益率は5.9% (2018年9月期実績)、ピタットハウスの25.3% (2019年3月期スタートの仲介部門実績、売買仲介を含む) で、常に30%前後を推移している同社の営業利益率 (2019年3月期実績29.1%) は突出して高い。

上記大手不動産フランチャイズチェーン10社の店舗数の合計は、6,200店を超える。一方、2016年度末の宅地建物取引業者数は123,416社で、長期的に減少傾向にある。2013年に下げ止まっているのは、2013年9月に2020年東京オリンピックの開催が決定したためであろう。国家戦略特区では容積率の規制緩和が行われ、日本銀行によるマイナス金利政策によって住宅ローン金利が大きく下がり、需要の拡大によって不動産市況が回復したためとSR社ではみている。

不動産仲介業には宅地建物取引業者の免許が必要であるが、多額の資本を必要としないことから中小規模の事業者が多くみられる。IT化が進む中で、不動産仲介業でもインターネットの活用は必須である。ITに対応できていない中小規模の不動産業者にとって、フランチャイズチェーンに加入し、そのITシステムを利用できるメリットは大きいと思われる。

宅地建物取引業者数に対する上記フランチャイズ店舗数は約5%であり、不動産業者が1社あたり複数店舗出店していることを考慮すると、フランチャイズチェーンの新規加盟店舗数はまだ増加余地があるといえよう。

宅地建物取引業者数の推移



出所:国土交通省のデータよりSR社作成
 *各年度末時点における大臣免許又は知事免許取得業者数

業績動向

過去の実績

2019年3月期実績

2019年3月期の実績は、営業収益4,152百万円（前年同期比1.8%増）、営業利益1,207百万円（同0.1%増）、経常利益1,278百万円（同0.2%増）、当期純利益815百万円（同9.9%減）となった。

サービスフィー売上は前年を下回ったものの、ITサービス売上が12.1%増加し、営業収益は微増となった。当期減益となったのは、訴訟費用の74百万円の特別損失を計上したことによる。アットホーム株式会社に委託したシステム開発契約において、債務不履行を理由として同社は中途解約を行ったが、これについて2016年12月に損害賠償を求めて提訴されていた。裁判所から提示された調停案を2018年12月に受諾し、解決金と弁護士費用などを訴訟費用として計上したものである。

フランチャイズ加盟店舗数は、新規加盟店が65店舗、退店が46店舗で、期末の加盟店舗数は954店舗と過去最高となった。

2020年3月期予想

同社は今期の業績を、営業収益4,278百万円（前年同期比3.0%増）、営業利益1,140百万円（同5.6%減）、経常利益1,250百万円（同2.2%減）、当期純利益850百万円（同4.3%増）と予想している。

今期営業減益となるのは、人員増とIT投資による償却費負担で販管費が増加するため、特別損失の計上はなくなり当期利益は増益となる。

既存加盟店の業績を向上させることに加え、新規加盟店を増やすことで営業収益を増加させたいとしている。毎期40店程度の退店があるため、今期の新規加盟店数は80店を目標としており、加盟促進のセミナー回数を増やしたり、広告宣伝費を投じて新規加盟店の獲得に注力している。

中期展望

従来の日本における不動産流通業界はスクラップ・アンド・ビルドを繰り返してきたが、高齢化・人口減少を背景に空き家の増加などの不動産諸問題が深刻化している。2018年に総務省が行った「住宅・土地統計調査」によると、総住宅数は6,242万戸と5年前に比べ3.0%増加した。また、空き家数は846万戸となり、5年前より3.2%増加し、空き家率は13.6%と過去最高であった。

一方、2016年の国土交通省「住生活基本計画」によって、2025年までに既存住宅流通・リフォームの市場規模を20兆円に倍増する計画を国が推進している。これによって既存住宅の流通と空き家の利活用が促進され、リフォームやリノベーションなどの住生活産業も活性化してきている。

既存住宅市場への回帰とリフォームへの注力

既存住宅およびリフォーム市場の拡大

REINSを運用している公益財団法人不動産流通推進センターによると、2017年の既存住宅の流通量は597千件と、10年前の約1.4倍に増加した。不動産流通における既存住宅の比率は38.2%まで上昇しており、エンドユーザーは新築にこだわらず、中古物件を安く購入してリフォームやリノベーションを行うことに抵抗がなくなってきているとみられる。

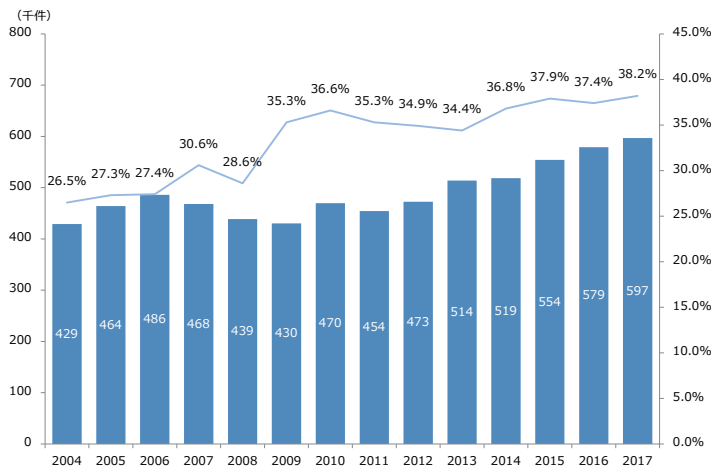
一方、公益財団法人住宅リフォーム・紛争処理支援センターで集計した、2017年の住宅リフォーム市場規模は5.75兆円であった。このうち、増改築工事費を除く設備等の修繕維持費は5.3兆円に上る。

リフォームのパッケージ商品を開発

同社は、仲介した中古物件のリフォームに関しては工事業者に紹介するにとどまっていたが、政府のリフォーム市場倍増計画を鑑み、加盟店の収益改善策としてリフォームのパッケージ商品を開発しており、2019年秋に発表を予定している。

日本でのリフォーム工事において、税込500万円以下の軽微な工事については建築業の許可が必要ない（建設業法第3条）ことに着目し、特に需要が高い水回りなどのパッケージ商品を開発中である。価格については百万円、2百万円、3百万円などを設定し、オプションも追加できる。2019年10月から消費税率が10%になるため、代金は454.5万円までに抑えることになるが、リフォームを請け負う加盟店には2割から3割程度の利益が見込める。これらのリフォーム請負代金の6%を利益とみなし、その6%のフィーを同社が受領することになる。

既存（中古）住宅の流通量



出所:公益財団法人不動産流通推進センターの推計データよりSR社作成

シニア層へのサービス強化

国立社会保障・人口問題研究所が発表した日本の将来推計人口（2017年推計）によると、日本の65歳以上の人口は2015年の3,387万人から2020年には3,619万人に増加し、2042年に3,935万人でピークになるとされている。また、2019年4月に東京都政策企画局が発表した2060年までの東京の人口・世帯数予測では、65歳以上の単独世帯は2015年の79万世帯から2060年には114万世帯に増加し、これに65歳以上の夫婦のみの世帯を合わせると、全世帯の3割を占めると予測されている。

同社は既にリースバックや単身高齢者の賃貸仲介の支援など、シニア向けサービスを加盟店が提供できるよう、様々な企業と提携している。これらに加えて、今後老人ホームへの入居やシニア層への住宅あっせんなども行えるよう、商品開発を行っている。また、高齢者の移動によって、所有している不動産にも売買や賃貸などのニーズが高まることから、仲介に関しても件数の増加が期待される。

Strength、Weakness分析

強み

世界最大の不動産ネットワークのブランド力

設立から36年の同社の日本における認知度は高く、株式会社ビデオリサーチ（非上場）が行った認知度調査では首都圏・関西圏で80%、その他地域で60%前後と、およそ7割の人が「センチュリー21」を認識しており、国際的なブランドとしてのメリットがある。

2013年9月に国際本部によって物件情報が自動的に翻訳される機能がある国際ホームページが開設されており、今後は利用を促進したいとしている。加盟店によっては外国語を話せる営業スタッフを採用するなど、国内在住の外国人やインバウンド需要に対応しており、海外での知名度が高いブランドが利用できる。

加盟店を束ねる求心力

同社は宅地建物取引業免許を取得せずに、フランチャイズ事業を展開している。不動産業者として自ら売買を行わず、直営店を持っていないことから加盟店と競合することがない。

同社は、中小規模の不動産会社にとって、自力では効率的に対応しにくい広告とITシステムを提供している。また、加盟店をサポートするため新規商材を次々と作り出し、加盟店の収益拡大に貢献している。さらに、地域・全国・全世界を対象にした表彰制度によって加盟店のモチベーションを高め、セミナーや交流会においては加盟店同士が成功体験を共有し、ライバル関係にありながらも共に成長しようとする環境を同社が中心となって作っている。加盟店の業績が改善することによって、最終的に同社に収益が戻る仕組みになっている。

業界1位の安定度

同社は売買・賃貸の両方を取り扱う不動産フランチャイズチェーンとして加盟店舗数国内第1位であり、加盟店の数も過去最高を更新し続けている。「おうちダイレクト」や「リースバック」など加盟店のサービス向上の施策も低コスト構造で、新規加盟店が増えるほどITシステムやTVCMなどのコストも希薄化していくため、スケールメリットが得られ、収益が安定している。

2020年のオリンピック特需が終わり、少子高齢化に伴い縮小が見込まれる不動産業界の再編にあたって、フランチャイズチェーンは同社を含む大手3社に集約していくとみられ、その中でも同社は、業界1位としてのシェアを確保し、残存者メリットを享受すると思われる。

弱み

加盟店新規出店における制約

同社のフランチャイズに新規に加盟する店舗は毎年60~70店あるが、退店（解約）店舗数は毎年40~50店に上る。同社の営業支援によって多くの店舗を有するグループに成長する加盟店もあり、退会して独立するケースがみられる。2012年9月に退会した株式会社オープンハウス（東証1部、3288）をはじめ大型加盟店の退会により、一時的ではあるが業績が低下する一因になっている。また、後継者問題などから業績不振となった加盟店の退会も毎年あり、同社が成長し続けるためには常に新規加盟店を増やしていく必要が生じている。

しかしながら新規加盟店舗を増やす場合、既存加盟店との距離制限（400メートルルール）の存在によって、計画通りに出店ができない可能性がある。同業他社とのM&A

による店舗展開ができないのも、この距離制限が足かせになっていると思われる。

フランチャイジーという立場

同社は開業当初こそ国際本部のシステムを導入してフランチャイズ事業を展開していたが、日本の閉鎖的な不動産業界において独自のサービスや商材を開発し、加盟店に提供してきた。他の不動産フランチャイズチェーンと違い、同社は35年の長期にわたり、その総収入の10%のロイヤリティを国際本部に納め続け、今後も支払うことになる。

同社のバランスシート上では有価証券が年々増加しているが、これは譲渡性預金である。2019年3月期には、現預金と合わせて総資産の約68%を占めており、手元流動性が高い。同社は現在の安定成長に慢心することなく、さらなる成長のためのM&Aや新規事業に、いつでも投資が可能であるとしている。センチュリー21国際本部との資本関係はないものの、契約上または業務上調整すべき点もあるため、投資先が見つけられないまま長期にわたり内部留保となっており、結果的に保守的な経営になっている。

直営店を持たないことによる一部収益機会の逸失

同社のビジネスモデルは高収益で安定成長ではあるものの、直営店を持たないため、収益はすべて加盟店からのフィーによるものである。同社ではM&Aや新規事業についても検討しているが、不動産分野において加盟店と利益相反を生まないことを優先している。

既存住宅市場への対応として導入したリースバックについても、加盟店が売主と買主の両方から手数料を受領するシステムとなっているが、同社が得るのはその6%のロイヤリティのみで、利幅の大きい不動産売買には関与していない。宅地建物取引業者として同社が直接事業を行わないことにより、リスクのある大きなビジネスへの参入ができず、収益多角化の機会を逸失している面もあり、諸刃の剣である。

損益計算書

(百万円、%)	10年3月期	11年3月期	12年3月期	13年3月期	14年3月期	15年3月期	16年3月期	17年3月期	18年3月期	19年3月期
	非連結	非連結	非連結	非連結	非連結	非連結	非連結	非連結	非連結	非連結
営業収益	2,600	3,406	3,214	3,368	3,483	3,572	3,842	4,159	4,077	4,152
前期比	-0.4%	31.0%	-5.7%	4.8%	3.4%	2.6%	7.6%	8.2%	-2.0%	1.8%
営業原価	547	1,308	1,042	1,081	1,093	1,112	1,207	1,321	1,321	1,379
前期比	-4.4%	139.2%	-20.3%	3.8%	1.1%	1.7%	8.6%	9.4%	0.0%	4.5%
営業原価率	21.0%	38.4%	32.4%	32.1%	31.4%	31.1%	31.4%	31.8%	32.4%	33.2%
営業総利益	2,053	2,098	2,171	2,287	2,389	2,461	2,635	2,838	2,757	2,772
前期比	0.7%	2.2%	3.5%	5.3%	4.5%	3.0%	7.1%	7.7%	-2.9%	0.6%
営業総利益率	79.0%	61.6%	67.6%	67.9%	68.6%	68.9%	68.6%	68.2%	67.6%	66.8%
販売費および一般管理費	1,187	1,265	1,284	1,337	1,319	1,362	1,437	1,492	1,550	1,565
前期比	-4.0%	6.5%	1.5%	4.2%	-1.3%	3.2%	5.5%	3.8%	3.9%	0.9%
営業収益販管費率	45.7%	37.1%	39.9%	39.7%	37.9%	38.1%	37.4%	35.9%	38.0%	37.7%
営業利益	866	834	888	950	1,070	1,099	1,198	1,346	1,206	1,207
前期比	7.8%	-3.7%	6.5%	7.0%	12.7%	2.7%	9.0%	12.4%	-10.4%	0.1%
営業利益率	33.3%	24.5%	27.6%	28.2%	30.7%	30.8%	31.2%	32.4%	29.6%	29.1%
営業外収益	64	67	67	71	70	69	70	70	72	74
前期比	-9.7%	4.5%	0.1%	6.5%	-2.1%	-1.0%	1.3%	0.4%	2.9%	2.8%
対営業収益比率	2.5%	2.0%	2.1%	2.1%	2.0%	1.9%	1.8%	1.7%	1.8%	1.8%
営業外費用	2	4	3	4	4	5	4	4	3	3
前期比	-11.0%	113.0%	-31.7%	48.0%	-11.6%	33.4%	-23.3%	12.3%	-27.2%	16.0%
対営業収益比率	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%
経常利益	928	896	952	1,017	1,136	1,163	1,264	1,412	1,276	1,278
前期比	6.4%	-3.4%	6.2%	6.8%	11.7%	2.4%	8.7%	11.7%	-9.7%	0.2%
経常利益率	35.7%	26.3%	29.6%	30.2%	32.6%	32.6%	32.9%	34.0%	31.3%	30.8%
特別損益	2	-9	-2	-4	0	-2	-1	0	0	-75
前期比	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	532	504	524	612	674	731	852	941	905	815
前期比	5.6%	-5.4%	4.0%	16.9%	10.1%	8.5%	16.5%	10.4%	-3.8%	-9.9%
当期純利益率	20.5%	14.8%	16.3%	18.2%	19.4%	20.5%	22.2%	22.6%	22.2%	19.6%

出所：会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

営業利益率は、概ね30%前後を維持している。2017年3月期には過去最高益を更新したが、5店舗展開していた加盟店グループが退会したことから、2018年3月期は190百万円の減収となった。

一株あたりデータ

	10年3月期	11年3月期	12年3月期	13年3月期	14年3月期	15年3月期	16年3月期	17年3月期	18年3月期	19年3月期
	非連結	非連結	非連結	非連結	非連結	非連結	非連結	非連結	非連結	非連結
期末発行済株式数(千株)	23	23	23	2,265	2,265	11,325	11,325	11,325	11,325	11,325
EPS(1株当たり当期純利益)	50.3	47.6	49.5	57.9	63.7	69.1	80.5	88.9	85.6	77.1
DPS(年間配当金)	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0	40.0	45.0	50.0	50.0	50.0
BPS(1株当たり純資産)	262.1	286.9	305.3	349.1	377.1	428.6	464.1	507.5	536.9	571.4

出所：会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

**2013年4月1日に1:100、2015年1月1日に1:5の株式分割を実施。分割調整済。

販売費および一般管理費

(百万円)	10年3月期	11年3月期	12年3月期	13年3月期	14年3月期	15年3月期	16年3月期	17年3月期	18年3月期	19年3月期
	非連結	非連結	非連結	非連結	非連結	非連結	非連結	非連結	非連結	非連結
給与および賞与	270.1	298.6	309.1	323.9	318.0	392.2	434.5	457.0	471.4	489.6
役員報酬	91.2	109.4	106.5	105.0	107.7	109.6	106.9	84.3	92.2	97.9
賞与引当金繰入額	39.8	42.1	49.2	55.0	55.0	55.0	67.0	74.0	58.0	60.7
退職給付費用	8.4	11.7	11.5	8.4	13.5	9.1	14.0	15.8	13.6	19.7
賃借料	130.1	124.9	115.1	116.9	111.4	106.2	117.9	135.9	137.3	149.6
減価償却費	42.2	46.8	47.7	39.4	40.6	41.5	45.0	52.0	50.0	57.4
業務委託費	135.1	155.3	134.3	147.4	176.6	167.9	164.7	168.1	146.5	173.4
人材派遣費	61.4	63.9	64.0	60.3	64.4	11.0	21.5	12.9	20.7	36.1
会議費	73.9	90.8	80.0	91.3	83.5	106.4	124.6	105.1	110.7	104.4
貸倒引当金繰入額	62.1	33.3	68.3	43.6	21.6	35.8	-42.1	14.7	30.8	11.4
その他	268.9	288.0	297.9	346.1	327.2	327.0	383.1	372.5	419.2	364.6

出所：会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

同社の販売費および一般管理費のほぼ50%が、人件費である。2020年3月期からは加盟店と本部を結ぶ「21Cloud」と一部連動した基幹ITシステムへの投資が増加するため、減価償却費が増加するとみられる。また、加盟店監査の頻度を「2年に1度」から「1年に1度」に変更する計画で、外部への業務委託費は増加を見込んでいる。

貸借対照表

(百万円)	10年3月期	11年3月期	12年3月期	13年3月期	14年3月期	15年3月期	16年3月期	17年3月期	18年3月期	19年3月期
	非連結	非連結	非連結	非連結	非連結	非連結	非連結	非連結	非連結	非連結
流動資産	2,869	3,041	3,318	3,564	4,025	4,435	4,869	4,873	4,979	5,210
現金及び預金	155	590	440	318	633	439	539	642	674	529
有価証券	0	2,000	2,400	2,800	2,900	3,500	3,800	3,600	3,800	4,200
その他	2,714	452	478	446	492	496	530	631	505	480
固定資産	723	799	777	939	921	1,027	1,054	1,580	1,575	1,737
有形固定資産	72	69	62	59	117	92	102	87	74	108
無形固定資産	68	88	81	92	75	102	121	206	294	326
投資その他の資産	583	642	633	788	729	833	831	1,287	1,207	1,304
資産合計	3,592	3,840	4,095	4,502	4,946	5,461	5,923	6,453	6,554	6,947
流動負債	521	512	620	594	699	669	750	833	684	723
短期有利子負債	15	18	16	13	15	20	31	41	29	19
その他	506	493	604	580	684	649	719	792	655	704
固定負債	299	295	245	216	257	259	264	253	191	180
長期有利子負債	46	35	17	4	45	71	92	60	23	10
その他	254	259	227	211	212	187	172	193	168	170
負債合計	820	806	865	809	957	928	1,014	1,085	875	903
純資産合計	2,772	3,034	3,230	3,693	3,989	4,533	4,909	5,368	5,679	6,044
負債純資産合計	3,592	3,840	4,095	4,502	4,946	5,461	5,923	6,453	6,554	6,947

出所：会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

財務指標

	10年3月期	11年3月期	12年3月期	13年3月期	14年3月期	15年3月期	16年3月期	17年3月期	18年3月期	19年3月期
	非連結	非連結	非連結	非連結	非連結	非連結	非連結	非連結	非連結	非連結
総資産経常利益率 (ROA)	27.3%	24.1%	24.0%	23.7%	24.0%	22.4%	22.2%	22.8%	19.7%	18.9%
自己資本当期純利益率 (ROE)	20.0%	17.3%	16.7%	17.7%	17.5%	17.2%	18.0%	18.3%	16.4%	13.9%
総資産回転率 (回)	72.4%	88.7%	78.5%	74.8%	70.4%	65.4%	64.9%	64.4%	62.2%	59.8%
運転資金 (百万円)	372.1	356.6	310.4	291.9	331.3	344.2	300.6	323.8	255.4	266.1
流動比率	550.9%	594.5%	535.1%	600.4%	575.5%	662.6%	649.3%	585.2%	727.4%	720.7%
自己資本比率	77.2%	79.0%	78.9%	82.0%	80.7%	83.0%	82.9%	83.2%	86.6%	87.0%

出所：会社データよりSR社作成

キャッシュフロー計算書

(百万円)	10年3月期	11年3月期	12年3月期	13年3月期	14年3月期	15年3月期	16年3月期	17年3月期	18年3月期	19年3月期
	非連結	非連結	非連結	非連結	非連結	非連結	非連結	非連結	非連結	非連結
営業活動によるキャッシュフロー	663	525	629	690	794	758	932	916	925	1,036
投資活動によるキャッシュフロー	15	-2,055	-441	-479	254	-1,118	-643	-154	-222	-547
財務活動によるキャッシュフロー	-327	-335	-338	-333	-332	-334	-498	-658	-562	-533

出所：会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

営業活動によるキャッシュフローは、過去15年以上にわたりプラスを継続している。

経営指標 (KPI)

	10年3月期	11年3月期	12年3月期	13年3月期	14年3月期	15年3月期	16年3月期	17年3月期	18年3月期	19年3月期
加盟店舗数(店)	763	765	784	813	849	881	900	921	935	954
営業収益経常利益率	35.7%	26.3%	29.6%	30.2%	32.6%	32.6%	32.9%	34.0%	31.3%	30.8%
自己資本純利益率	20.0%	17.3%	16.7%	17.7%	17.5%	17.2%	18.0%	18.3%	16.4%	13.9%

出所：会社データよりSR社作成

フランチャイズチェーンとして規模の拡大と経営の効率化が重要であるため、加盟店舗数、営業収益経常利益率、自己資本利益率（ROE）を経営指標としている。

沿革

年月	
1983年6月	伊藤忠商事株式会社が米国のセンチュリー21・リアルエステートコーポレーションとサブフランチャイズ契約調印（契約期間25年間）
10月	株式会社センチュリー21を設立し、不動産仲介フランチャイズビジネスを開始
11月	株式会社センチュリー21・ジャパンに商号変更し、伊藤忠商事からサブフランチャイズ権を譲受
1984年7月	首都圏で加盟店数12店舗にてグランドオープン
1988年5月	米国センチュリー21とのサブフランチャイズ契約期間を「永久」に延長
2001年11月	日本証券業協会に店頭登録
2004年12月	ジャスダック証券取引所に株式を上場
2010年4月	ジャスダック証券取引所と大阪証券取引所との合併に伴い、大阪証券取引所（JASDAQ市場）に上場
2010年7月	センチュリー21フランチャイズ広告基金組合より有料ポータルサイトの物件提携業務に関する事業を譲受
2013年7月	大阪証券取引所の現物市場の東京証券取引所への統合に伴い、東京証券取引所JASDAQ（スタンダード）に上場
2013年9月	国際ホームページの開設
2018年10月	VI（ヴィジュアルアイデンティティ）の変更

出所：会社資料よりSR社作成

トップマネジメント

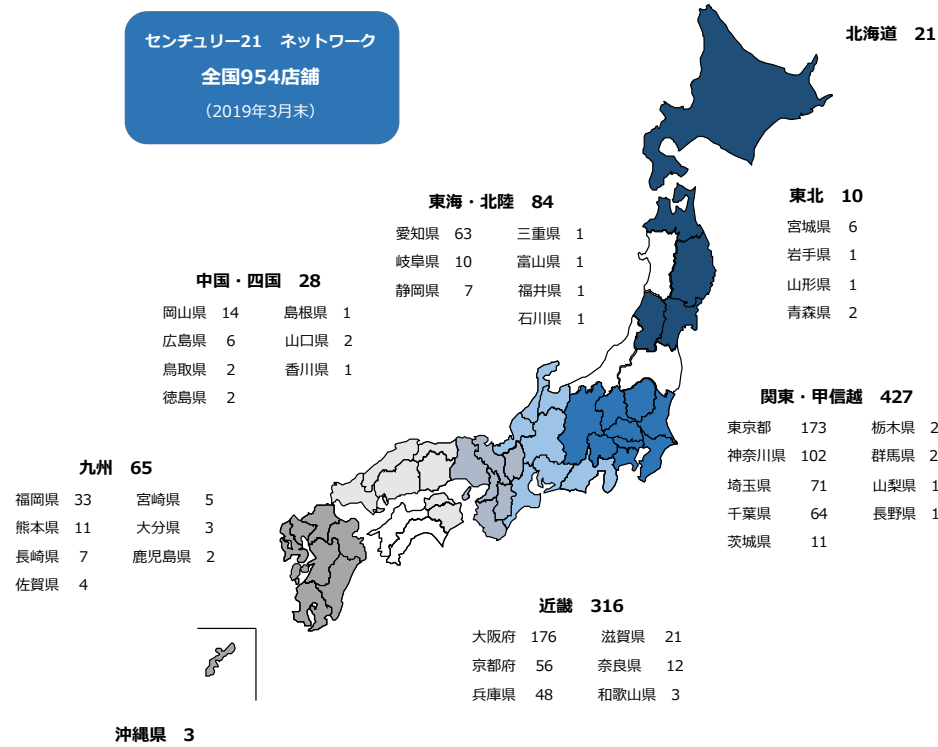
代表取締役社長 長田 邦裕（おさだ くにひろ）

1955年7月4日生まれ

1980年3月	横浜国立大学工学部 卒業
1980年4月	伊藤忠商事株式会社 入社
2011年6月	伊藤忠都市開発株式会社 取締役
2013年6月	伊藤忠アーバンコミュニティ株式会社 常務取締役
2014年4月	伊藤忠アーバンコミュニティ株式会社 代表取締役社長
2016年6月	株式会社センチュリー21・ジャパン 顧問

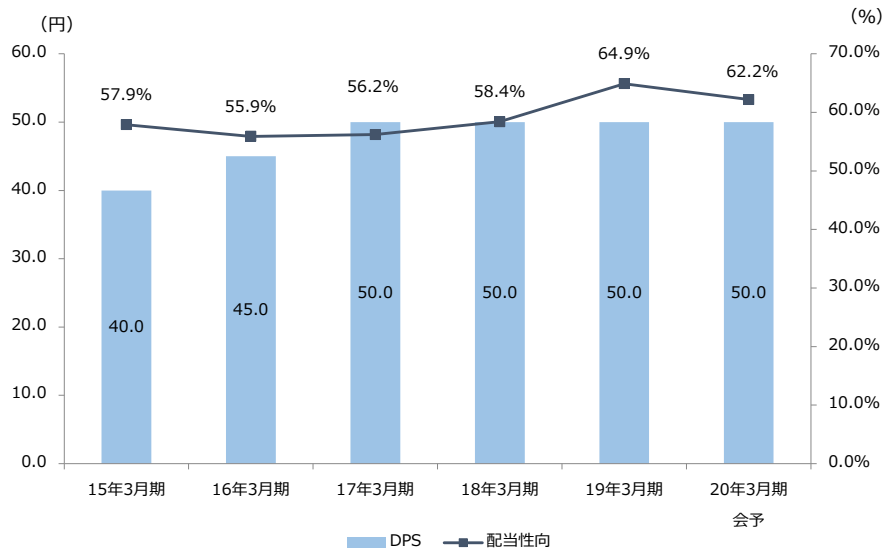
2016年6月 同社 代表取締役社長 兼 フランチャイズ開発本部長
 2017年4月 同社 代表取締役社長 兼 企画本部長
 2019年6月 同社 代表取締役社長 兼 社長執行役員（現任）

センチュリー21の全国ネットワーク



株主還元方針

配当の推移



同社は株主への安定的かつ継続的な還元を行うため、当分の間は1株当たり50円を継続したいとしている。

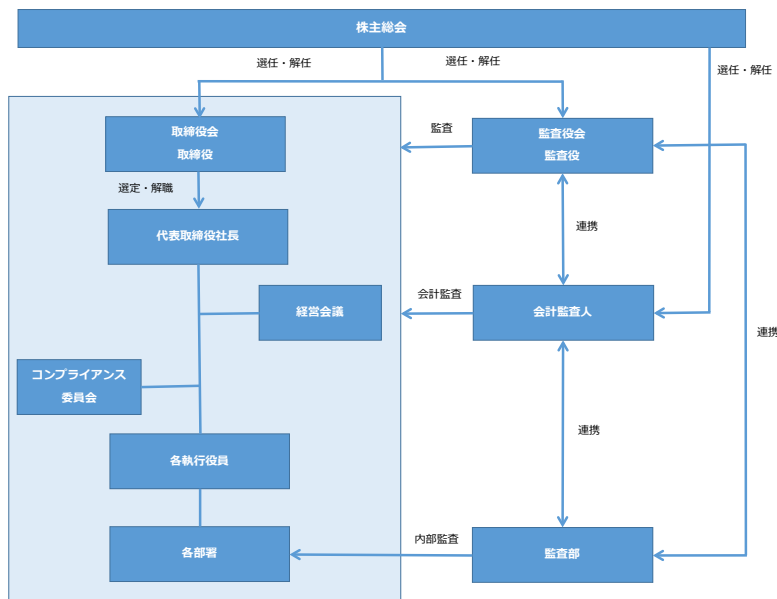
株主

氏名又は名称	所有株式数 (株)	所有株式数の 割合
伊藤忠商事株式会社	5,260,000	49.73%
日本土地建物株式会社	700,000	6.61%
三井住友信託銀行株式会社	500,000	4.72%
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE FIDELITY FUNDS	480,200	4.54%
日本生命保険相互会社	240,000	2.26%
和田昌彦	220,500	2.08%
東京海上日動火災保険株式会社	200,000	1.89%
田辺幸子	149,000	1.40%
BBH FOR FIDELITY LOW-PRICED STOCK FUND (PRINCIPAL ALL SECTOR SUBPORTFOLIO)	124,500	1.17%
センチュリー21・ジャパン従業員持ち株会	76,900	0.72%
計	7,951,100	75.18%

出所：会社資料よりSR社作成（2019年3月31日現在）

伊藤忠商事の子会社としてスタートし、上場時も連結子会社であった。伊藤忠商事による同社の持ち株比率は、2009年3月期の55.28%から2010年3月期には46.45%に下がり、以来50%未満で同社の独立性を維持している。同社の社長は、伊藤忠商事出身者が歴代就任している。

コーポレートガバナンス情報



出所：同社資料よりSR社作成

組織形態・資本構成等	
支配株主の有無	-
親会社のコード	-
取締役関係	
定款上の取締役数	10名
定款上の取締役任期	1年
取締役会の議長	社長
取締役の人数	6名
社外取締役の人数	3名
うち独立役員の数	1名
監査役関係	
定款上の監査役員数	4名
監査役の数	3名
社外監査役の数	3名
うち独立役員の数	1名
その他	
独立役員数（社外取締役、社外監査役合計）	2名
取締役へのインセンティブ付与に関する施策	無
ストックオプションの付与対象者	無
取締役報酬の開示状況	無
報酬の額又はその算定方法の決定方針の有無	有
買収防衛策の有無	無

ディスクレーマー

本レポートは、情報提供のみを目的としております。投資に関する意見や判断を提供するものでも、投資の勧誘や推奨を意図したものではありません。SR Inc.は、本レポートに記載されたデータの信憑性や解釈については、明示された場合と黙示の場合の両方につき、一切の保証を行わないものとします。SR Inc.は本レポートの使用により発生した損害について一切の責任を負いません。

本レポートの著作権、ならびに本レポートとその他 Shared Research レポートの派生品の作成および利用についての権利は、SR Inc.に帰属します。本レポートは、個人目的の使用においては複製および修正が許されていますが、配布・転送その他の利用は本レポートの著作権侵害に該当し、固く禁じられています。

株式会社シェアードリサーチの役員および従業員、ならびにその関連会社および関係者は、本調査レポートで対象とされている企業の発行する有価証券に関して取引を行っており、または将来行う可能性があります。

金融商品取引法に基づく表示

本レポートの対象となる企業への投資または同企業が発行する有価証券への投資についての判断につながる意見が本レポートに含まれている場合、その意見は、同企業から SR Inc.への対価の支払と引き換えに盛り込まれたものであるか、同企業と SR Inc.の間に存在する当該対価の受け取りについての約束に基づいたものです。

連絡先

株式会社シェアードリサーチ / Shared Research Inc.

東京都文京区千駄木3-31-12

<http://www.sharedresearch.jp>

TEL : (03)5834-8787

Email: info@sharedresearch.jp