

インパクト投資等に関する検討会

株式会社カチタス プレゼン資料



カチタスは日本に数多く存在する「空き家」を再生することを通じて
地方で雇用を創出し「地域を活性化」しつつ
お客様には「新築の半額程度」の価格でより良い住まい方を提供する会社です



1. カチタスについて

- ・ カチタスのインパクト
- ・ 社会課題に対するインパクトの具体的な内容
- ・ 定量的なインパクトについて
- ・ 外部からの評価と当社株主のインパクト投資家

2. カチタスのIRの変遷と意識の変化

3. インパクト投資を推進するために



カチタスグループの価値創造プロセス

持続的な企業価値向上によるパーパスの実現

この街に、ひとつでも多くの喜びを。

カチタスを取り巻く環境

メガトレンド

- 気候変動
- 技術革新
- 資源不足
- 人口動態
- 少子高齢化
- ヘルスケア

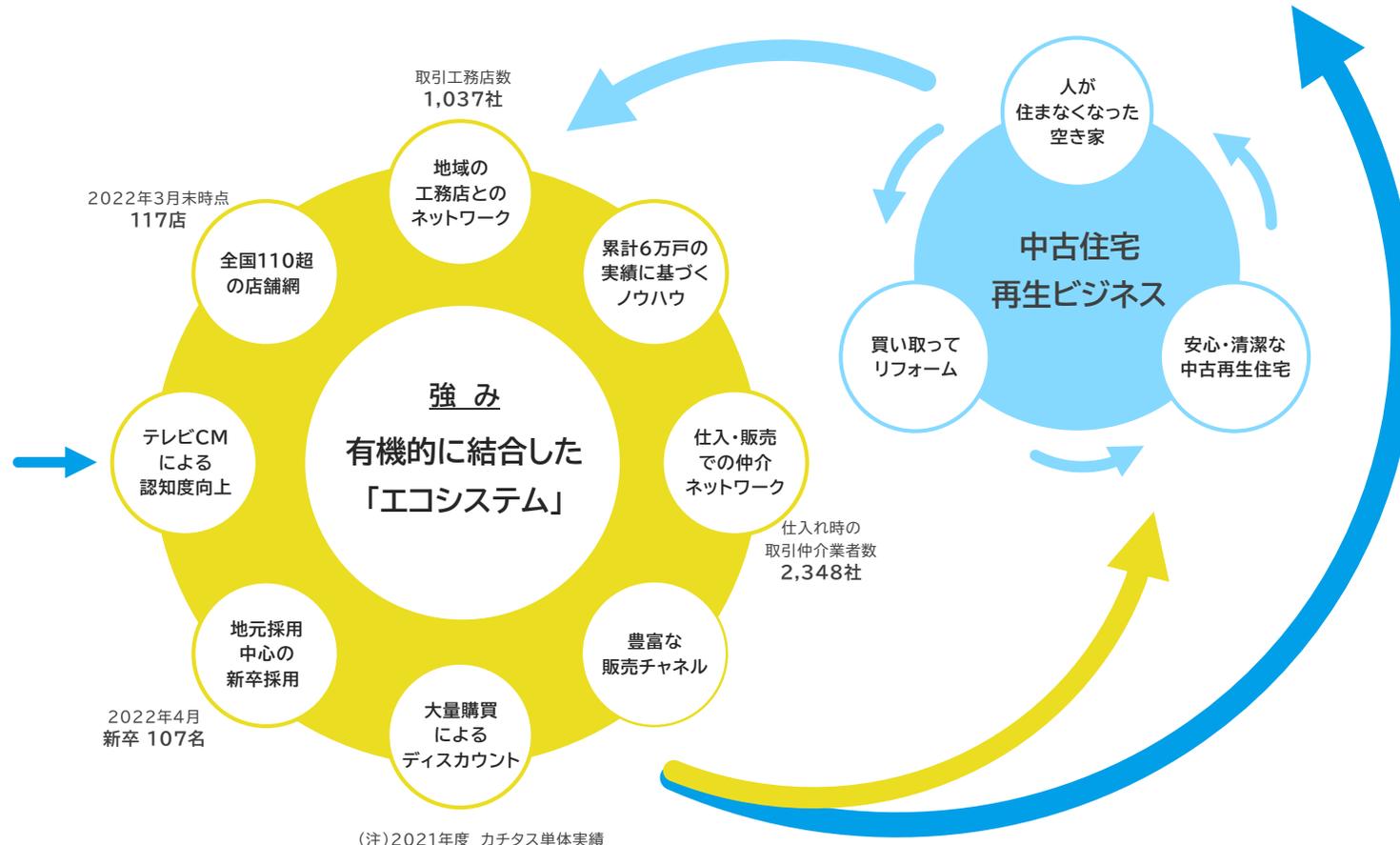
カチタスグループが解決する社会課題

空き家問題

地方経済の縮小
(産業の空洞化、人口減少)

手ごろな価格で
良質な住宅の不足

地球温暖化



(注)2021年度 カチタス単体実績

創出価値

社会価値

・ 空き家問題

販売件数 6,120件
(2021年度 連結実績)



・ 手ごろな価格の住宅不足

平均販売価格

カチタス 1,501万円
リプライス 2,093万円
(2021年度 単体実績/税抜)



環境価値

・ 地球温暖化

新築住宅と比べてCO₂排出量は約1/4、
木材使用量は約1/7



経済価値

3ヶ年の年平均成長率

(2019年度～2021年度連結実績)

売上高

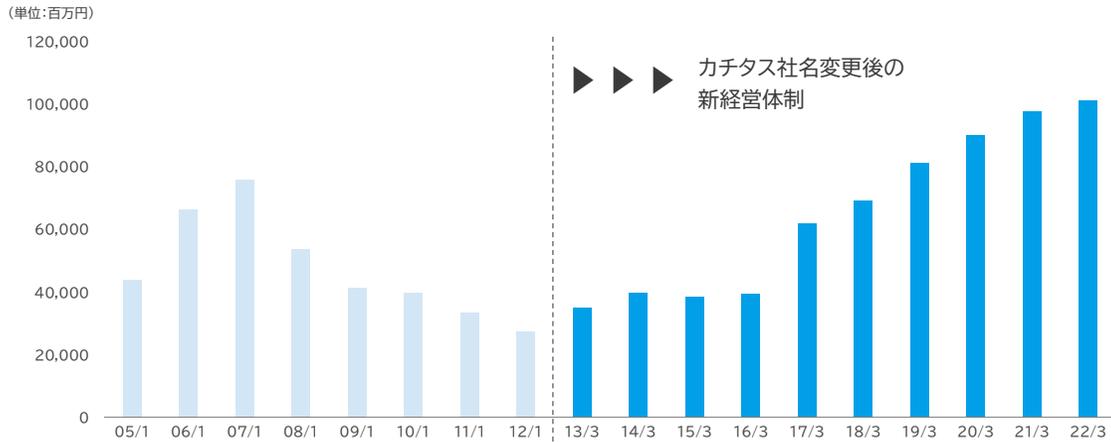
8%増

営業利益

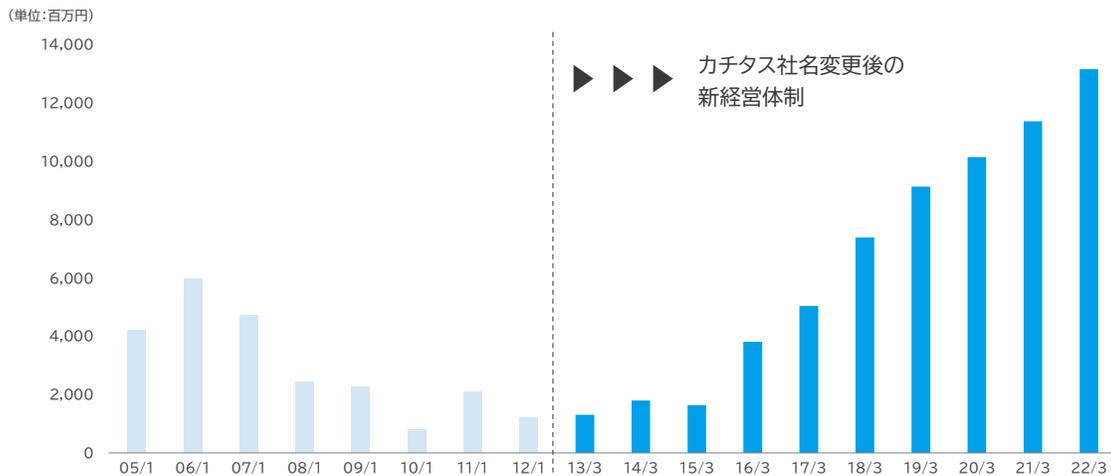
13%増

経済的なインパクト

売上高の推移



営業利益の推移



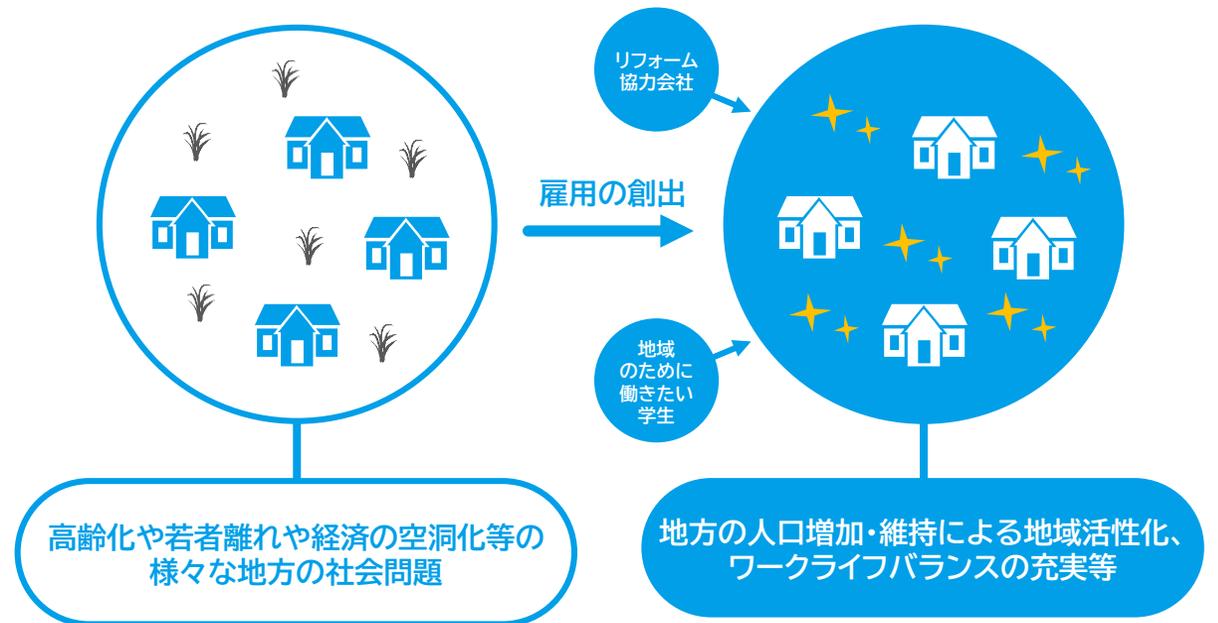
社会課題に対するインパクト

全国の空き家は849万戸
と大きな社会問題

空き家による景観の悪化治安への不安

空き家を再生して流通させる
ことで空き家問題を解決

年収200万円～500万円の家を持てる

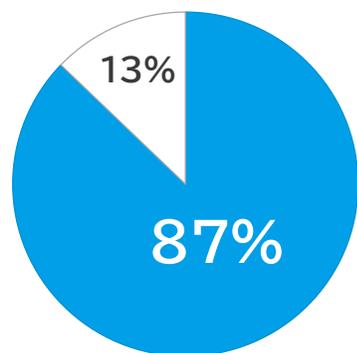


社会課題に対するインパクトの具体的な内容

空き家問題の解決

当社は築30年から築40年程度の相続等を原因とした空き家を中心に取り扱っています。日本には現在約850万件の空き家が存在すると言われていて、社会問題になっています。

当社が仕入れて販売する大半が
空き家となっている物件



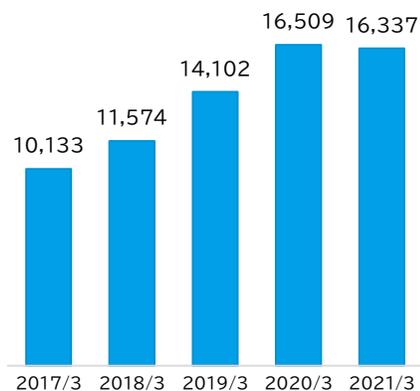
■空家 □居住中

2022年3月期1Qカチタス実績(n=1,226)
出所:社内資料

地域社会への貢献

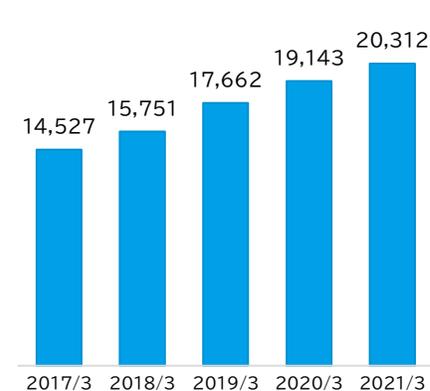
当社は人口5万人から30万人程度の地方都市で事業を営んでいます。人々が地元を離れる原因の多くは「仕事がない」ということです。当社は、地域の工務店に対して住宅を再生するという仕事を創出し、地元で働くことを希望する社員を採用することで雇用を創出しています。当社は地方都市を中心に年間2万人に対して新しい住まいを提供しています。

約160億円超を地域の工務店へ
発注し仕事を創出



工務店への発注金額(概算)
単位:百万円

地方都市を中心に年間2万人超
に対して新しい住まいを提供

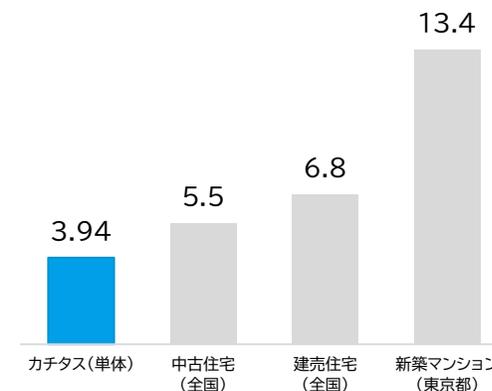


グループ全体での販売件数×住宅平均居住人数3.3人*
*住宅市場動向調査報告書(2019) 中古戸建住宅より

手の届く住宅の提供

当社が提供する再生住宅は新築住宅に比べて約半額程度の金額で住宅を購入することが出来ます。世帯年収に対する住宅ローン年収倍率が低いことで「無理のない返済計画」でより良いすまいを提供しています。

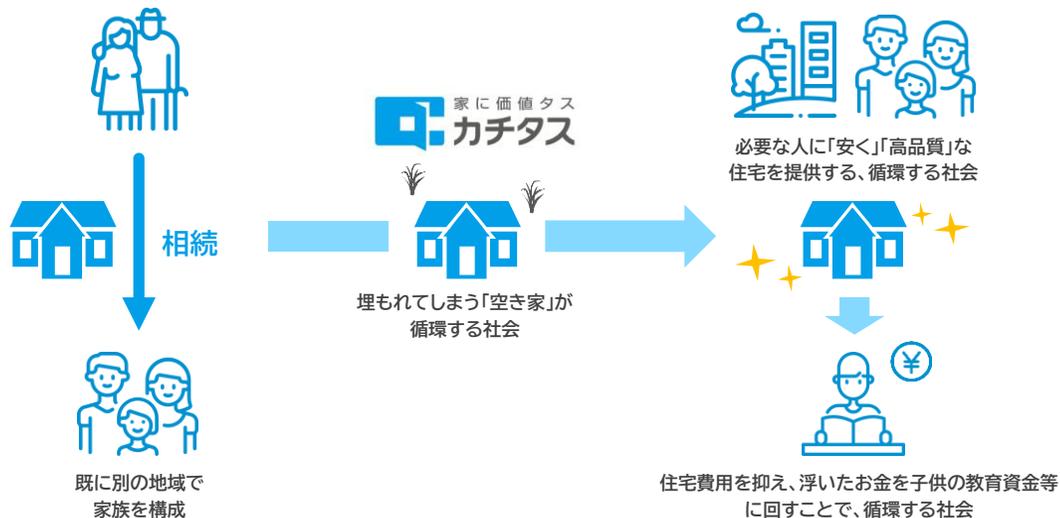
リーズナブルな
住宅ローン年収倍率



出所:建売住宅(全国)・中古住宅(全国)については住宅金融支援機構「2020年度集計表」、新築マンション(東京都)については(株)東京カンテイ
<https://www.kantei.ne.jp/report/109bairitsu-new.pdf>

定量的なインパクトについて

今ある資源・資産の循環による家計に対するインパクト



1物件当たりの経済的インパクト

1物件当たり	
毎年の固定資産税:5万円×10年	50万円 *1
生活用品等を処分する費用	30万円 *2
将来発生する建て壊し費用	120万円 *3
新築に比べて安価になった金額	1,400万円

当社が空き家を1物件再生する
経済的インパクトの金額 **1,600万円**

2022年3月期 基本情報

1年間の販売件数	6,120件
経済的インパクト	97,920百万円
受益者数の合計人数	37,332人

*1: 国土交通省:空き家所有者実態調査(2019年)より当社算定
*2: 国土交通省:遺品整理のサービスをめぐる現状に関する調査結果報告書
*3: 国土交通省:我が国の住宅ストックをめぐる状況についてより当社算定

1物件に係る受益者数

(買取時の受益者)	2.8人 *4
1人の被相続人に対する相続人人数 (販売時の受益者)	3.3人 *5
住宅の平均居住人数	

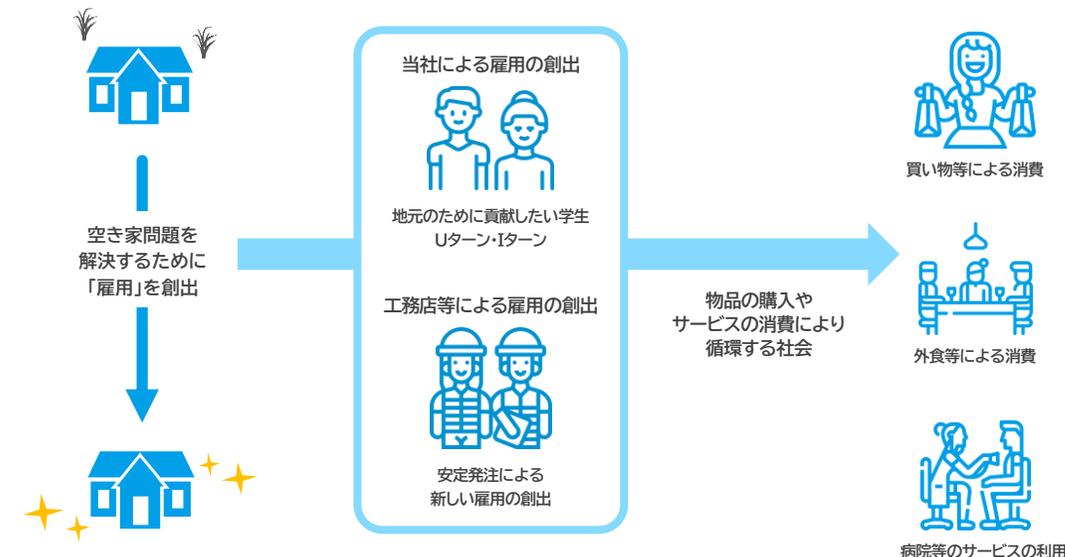
受益者数合計 **6.1人**

10,000件販売時の経済的インパクトと受益者数

経済的インパクト	160,000百万円
受益者数の合計人数	61,000人

*4: 財務省:相続税・贈与税に係る基本的計数に関する資料
*5: 住宅市場動向調査報告書(2019年) 中古戸建住宅

地域での雇用の創出による地域経済へのインパクト



直接的な雇用の創出

従業員数	668名 *1
勤労者世帯の消費支出	259,414円/月 *2

地域経済活性化のインパクト **2,079百万円/年**

2022年4月入社新卒社員数	107名
20代の消費支出	130,318円/月 *3

地域経済活性化のインパクト **167百万円/年**

直接的なインパクトの合計 **2,246百万円/年**

*1 2022年3月末時点(当社単体実績)
*2 総世帯・勤労者世帯・勤労者世帯以外の世帯
*3 2015年度の総務省統計(34歳以下の単身世帯生活費平均額)を参照
*4 2022年3月期 実績(年間1件以上の発注又は施工を行っている工務店数(防蟻除く))
*5 当社が年1回行っている「第4回 全国一斉 工務店ヒアリング集計結果」より取引工務店の従業員数の中央値より

間接的な雇用の創出

取引工務店 (工務店工賃及び住宅設備費用を含む)	1,037社 *4
1取引工務店当たりの従業員数	3名 *5
勤労者世帯の消費支出	259,414円/月 *2

間接的なインパクトの合計 **9,684百万円/年**

外部からの評価と当社株主のインパクト投資家

外部からの評価

■ハーバードビジネススクール

当社がハーバードビジネススクール(HBS)のMBAコースの”[Business at the Base of the Pyramid](#)”のケーススタディとして紹介され、代表取締役社長の新井が現地にて初回講義にゲストスピーカーとして登壇



■GSG国内諮問委員会

・事業を通じたインパクトの創出
「空き家を仕入れ、リフォームにより付加価値を付けて販売する」ことを通じ、[多方面のステークホルダーに対しインパクトを創出](#)している。「環境」に対しては、スクラップ & ビルドを行う新築住宅に比べて約 1/7 の木材使用料であり、その結果新築住宅を建設するのに比べてリフォームにより住宅を再生する方が [CO2 排出量は約 1/4](#) となっている。「社会 / 地域」に対しては、そのままでは放置されてしまう空き家を再生することで、[地域資源の有効活用、人口維持や地域活性化](#)を実現している。「住宅購入者」に対しては、「新築物件は高額、中古物件は前所有者の生活感が残り、地方では賃貸の選択肢が少ない」という課題に対して「安心・清潔・実用的」な住宅として[新築の半分以下の価格](#)で物件を提供している。そして「住宅売却者」に対しては、物件の価値を最大限に引き出し、手離れよく・安心できる買い取りを実現している。

出典：[インパクト企業の上場コンセプトペーパー](#)

■日本経済新聞

・カチタス 空き家を1物件再生する経済的インパクトは [1600万円](#)

出典：日本経済新聞 2022年9月25日
[「メルカリやエーザイ、ESG貢献度を数値化 事業の効果示す」](#)

インパクト投資として投資している投資家

■第一生命

■りそなアセットマネジメント
(日本株式インパクト投資ファンド)

■BlackRock
(ブラックロック・グローバル・インパクト・ファンド)

■M&G Investments
(M&G Positive Impact Fund)

■Wellington Management
(世界インパクト投資ファンド)

※当社が投資を確認できている投資家

インパクト投資を推進するために

当社は、投資家様に恵まれ、厳しくも愛のあるフィードバックをいただくことで、経済的にも社会的にもインパクトを与える当社の事業内容を、一歩ずつ改善しながら開示面でも評価される状態になりつつあると感じております。

株式市場でインパクト投資を推進するためにも**投資家様から発行体への積極的なエンゲージメント**へご協力をよろしくお願い申し上げます。

発行体側の課題

インパクト投資を含めて投資手法全般・潮流に関する**知識が少ない**

インパクト投資家と対話する上で具体的に**開示すべき内容が分からない**

投資家が確認するか分からない資料作成を**優先して取り組めない**

機関投資家側の課題

会社は株式市場が求めていることや投資家の投資スタンスを常に把握していると想定している

開示すべき内容の**具体例を提案しない**
or
インパクトを測定する**項目の説明がない**

作成した資料に対する**フィードバックがない**
or
短期的な業績に対する質問が集中する

発行体と投資家の歩み寄り

事業内容や決算概要、自社の取り巻く業界環境の説明はいたします。
面談時には**投資スタンスや株式市場の潮流**についてもご教示ください。

当社は第一生命保険からの**開示内容の提案**、りそなアセットマネジメントからのカチタスに対して**測定するインパクトの説明**が参考になりました。

投資家からのフィードバックが**効果検証**となり、開示を改良・拡充する上で不可欠です。



家に価値タス

カチタス