

株主メモ

事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日まで

定時株主総会 毎年6月下旬開催

基準日 定時株主総会（毎年3月31日）
 期末配当金（毎年3月31日）
 中間配当金（毎年9月30日）
 その他必要があるときは、
 あらかじめ公告して定めた日

【株式に関する住所変更等のお届出およびご照会について】

証券会社に口座を開設されている株主様は、住所変更等のお届出およびご照会
 は、口座のある証券会社宛にお願いいたします。証券会社に口座を開設されてい
 ない株主様は、下記の電話照会先にご連絡ください。

株主名簿管理人および
 特別口座の口座管理機関 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
 三井住友信託銀行株式会社

株主名簿管理人
 事務取扱場所 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部

（郵便物送付先） 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部

（電話照会先） ☎ 0120-782-031

（インターネット）
 ホームページURL https://www.smtb.jp/personal/agency/index.html

【特別口座について】

株券電子化前に「ほふり」（株式会社証券保管振替機構）を利用されていなかった
 株主様には、株主名簿管理人である上記の三井住友信託銀行株式会社に口座
 （特別口座といいます。）を開設いたしました。特別口座についてのご照会および
 住所変更等のお届出は、上記の電話照会先をお願いいたします。

公告方法 当社のホームページに掲載いたします。
 <https://www.century21japan.co.jp>
 ただし、事故その他やむを得ない事由により電子公告がで
 きない場合は、日本経済新聞に掲載いたします。

上場証券取引所 東京証券取引所 JASDAQ（スタンダード）

株式会社センチュリー21・ジャパン ▶ https://www.century21japan.co.jp

本社	東京都港区北青山2-12-16 北青山吉川ビル	TEL.03(3497)0021
大阪支店	大阪府大阪市北区角田町8番1号 梅田阪急ビルオフィスタワー	TEL.06(6366)0021
名古屋支店	愛知県名古屋市中区錦1-5-11 名古屋伊藤忠ビル	TEL.052(223)0021
九州支店	福岡県福岡市博多区博多駅前3-2-1 日本生命博多駅前ビル	TEL.092(471)0021
北海道支店	北海道札幌市中央区北三条西4-1-4 札幌第一生命ビルディング	TEL.011(223)2321
仙台オフィス	宮城県仙台市青葉区中央1-2-3 仙台マークワン	TEL.022(212)3321
広島オフィス	広島県広島市中区中町7-32 ニッセイ広島ビル	TEL.082(542)5421

ホームページのご案内

<https://www.century21japan.co.jp>

当社の事業内容、会社の概況をより詳しく
 ご理解いただけるよう会社情報専門
 のウェブサイトを設置しております。ぜ
 ひ、ご覧ください。



物件や店舗のご案内はコチラ

<https://www.century21.jp>



21

CENTURY 21
BUSINESS REPORT

第37期 ビジネスレポート 2019年4月1日 ⇒ 2020年3月31日

Q 今後の経営方針・計画についてお聞かせください。

A 今後、不動産流通業界において、不動産テックの進化・拡大の中で、新型コロナウイルス感染拡大への対応により、取引のオンライン化を中心としたITによる業務改革が急速に進むことが予想され、より効率的な営業スタイルや専門的なコンサルティング能力が求められる時代へと変化すると思われます。また、我が国の少子高齢化、グローバル化など社会構造の変化が不可避である中、不動産サービスにおいても新しい生活スタイルや価値観への対応が問われてくるものと思われます。そのような中、当社としては、①既存FC事業基盤の強強化と市場競争力の向上、②FCネットワークを活かした成長への布石、③成長の基盤となる社内体制の構築が必要と考えております。

①既存FC事業基盤の強強化と市場競争力の向上のために、まずメディアミックスによるブランド戦略の強化があります。SNSを含めたデジタル広告をより一層強化し、TVCMや看板などの既存手法と組み合わせ、ヴィジュアルアイデンティティの浸透とブランドステートメントの実践を消費者に訴えることでブランド戦略をより強固にしていきたいと思います。次に

不動産流通業界におきましては、低金利環境の継続や各種政策等による下支え効果もあり、需要は堅調に推移しましたが、住宅の着工件数の減少傾向、一部エリアの価格高止まりや感染症による消費マインドへの影響などの懸念材料が見られ、事業環境の先行きは不透明な状況にあります。当期の売買の成約件数と取り扱い平均単価は前年度を下回りましたが、その他の売上が前年度を上回りました。

このような環境の中、当社の当期決算は、営業収益の柱であるサービスフィー収入が前年同期比1.3%増と若干上回ったものの、ポータルサイトとの契約形態の変更等によるITサービス収入が同10.6%減となり、全体としては4,113百万円(同0.9%減)となりました。営業原価は減少したものの、人件費及び広告宣伝費、ソフトウェア償却費等の増加により、販売費及び一般管理費が増加し、営業利益は1,105百万円(同8.4%減)、経常利益は1,171百万円(同8.4%減)となりました。また、投資有価証券評価損200百万円を特別損失に計上したことにより、当期純利益は585百万円(同28.2%減)となりました。尚、加盟店舗数は期末978店舗と過去最高の店舗数を更新することができました。

決算ハイライト | Financial Highlights



株主の皆様には益々ご清祥のこととお喜び申し上げます。平素は当社事業への熱いご支援を賜り、御礼申し上げます。

今春は未曾有のコロナ禍の影響により売上の減少や一部加盟店の休業を余儀なくされましたが、センチュリー21全体のお問合せ数は前年より増加しており、緊急事態宣言解除後の回復に期待を寄せております。当社としては基本の方針は変更せず中古流通やリフォームの取り扱い推進を目指しつつ、取引のオンライン化やアウトソーシングの活用など新しい手法も導入し、より効率的な営業スタイルにて「ニュー・ノーマル」に対応しながら社業の更なる発展に向け、役員・従業員一丸となって邁進してまいります。

皆様方には引き続きお引き立て賜りますよう心よりお願い申し上げます。

2020年6月

代表取締役社長 長田 邦裕

Q 当期(2020年3月期)を振り返り、事業環境と営業の状況についてお聞かせください。

A 当期は、雇用・所得環境の改善が続く中で、各種政策の効果もあって、一部に消費税増税の反動減が見られたものの、緩やかな回復基調で推移いたしました。その一方足下では、新型コロナウイルス感染拡大の影響により、先行きについては厳しい状況が続くと見込まれております。



CENTURY 21 の特徴・強み

1 ブランド力

84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・関西圏では高い認知度を誇り、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。

2 研修

売買入門研修、マナー研修といった基礎的な研修から、部下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、一年を通じ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。

3 IT支援ツール

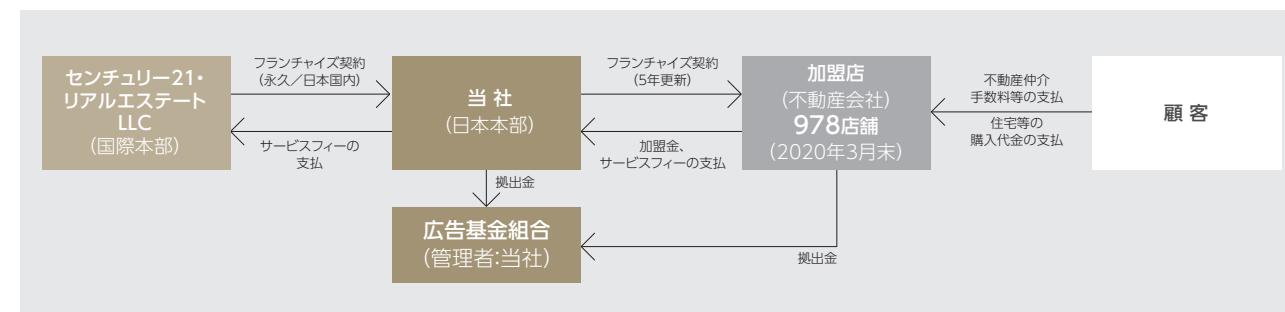
センチュリー21加盟店の物件情報を公開しているホームページの運営をはじめとして、他ポータルサイトへ一括公開可能な「21Cloud」、その他各種営業支援ツールを加盟店各店に提供しています。

4 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の3つの表彰システムがあります。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いたします。



センチュリー21・日本の事業内容



Q 2020年度に関する抱負と見通しをお願いします。

A 2020年度は、新規加盟店の獲得と加盟店の売上増加支援をより一層強化する方針としております。近年リリースしましたリースバック、一括査定のおうちダイレクトやリフォームシミュレーター21を加盟店の強力な武器として活用いただき、顧客/追客管理システムと併用することにより、加盟店の売上増加と更なる新規加盟の獲得を目指してまいります。また、新商品・サービスの拡充にも力を入れることにより、「新しい局面に一步、踏み出す」こともテーマとしております。

2020年度の業績と配当予想につきましては、新型コロナウイルス感染拡大の影響を現時点では合理的に算定することが困難なため未定といたします。今後、予想が可能となった時点において、速やかに開示いたします。

株主の皆様におかれましては、引き続き当社事業に一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

03 加盟店の人材採用支援強化として新たにYouTubeチャンネルを開設し、不動産業界の仕組みや就職活動に関する情報を分かりやすく発信することによって求人サイトへの流入増加を図ります。

②FCネットワークを活かした成長への布石としては、国際的ブランド「センチュリー21」の海外ネットワークを活用し、加盟店のグローバル取引の支援・活性化を図ります。また、事業環境の変化と将来を見据え、高齢者住宅斡旋サービスなどの取り組みを開始し、当社FCビジネスとのシナジーが見込める事業や企業に対する事業投資や業務提携も引き続き積極的に推進してまいります。

③成長の基盤となる社内体制の構築ですが、今期より新人事評価制度を導入し、業務効率の向上、セキュリティ強化、データの有効活用などを図るため業務基幹システムの再構築を今期中に完成させる予定です。その他にも、社会貢献を實踐できる会社を目指し、「女性活躍推進活動」、「こども110番の店活動」も継続して実施し、新しい働き方「フリーランス不動産エージェント」制も全国に拡大して推進します。

このような諸施策を着実に継続的に実行することが、センチュリー21フランチャイズシステムの更なる規模の拡大及び企業の持続的成長につながるものと考えております。

決算ハイライト | Financial Highlights



特集 センチュリー21の成長戦略2020

昨年に引き続き、今年は以下のような施策を中心に成長に向けた戦略を実施していく予定です。

1 既存FC事業基盤の強靱化と市場競争力の向上

i) FC加盟店網拡大及び加盟店売上増加に資する施策の徹底

- ・SNSを含めたデジタル広告をより一層強化し、TVCMや看板などの既存手法と組み合わせ、メディアミックスによるブランド戦略をより強固にすることによって加盟店の売上増加を支援してまいります。
- ・個々の加盟店の状況に合わせた媒介獲得営業、採用教育、ITサポートなどによるコンサルティング強化を継続して実施します。

▶ 詳細はP07-08へ！



ii) 加盟店の営業力強化に向けた人材採用・教育支援強化

新たにYouTubeチャンネルを開設し、不動産業界の仕組みや就職活動に関する情報を分かりやすく発信することによって求人サイトへの流入増加を図ることで加盟店の採用を支援してまいります。



iii) 加盟店の業務効率化に向けたIT活用、BPO等の支援強化

2 FCネットワークを活かした成長への布石

i) 国際的ブランド「センチュリー21」の海外ネットワーク活用による加盟店のグローバル取引の支援・活性化

ii) 高齢者住宅斡旋サービス他高齢者向けビジネスへの取組実施



2つのサービスを神奈川から先行リリースする予定です。
 ～センチュリー21の高齢者住宅「無料」紹介サービス～
 ～高齢者住宅の無料プランニングサービス～



iii) 加盟店含む不動産事業者の事業承継問題への対応

iv) 当社FCビジネスとのシナジーが高い事業や企業に対する事業投資や業務提携の推進

3 成長の基盤となる社内体制の構築

i) コーポレートガバナンスと内部管理体制の強化

ii) 人材活性化、業務能力・モチベーション向上を企図した社員研修・教育の充実と新人事評価制度運用

iii) 業務効率の向上と柔軟な働き方の実現に向けた業務のオンライン化、アウトソーシングの推進

iv) セキュリティ強化、業務効率化、データの有効活用などを目的とした業務基幹システムの再構築

v) 女性活躍推進、地域安全活動などを通じた社会貢献活動の推進

女性活躍推進活動として第3期センチュリー21レディスアカデミーがスタートしました。



このような戦略を実行することが、加盟店競争力を高め、新規加盟を促進するとともに既存店の退会を抑制し、センチュリー21フランチャイズシステムの更なる規模の拡大及び企業の持続的成長につながるものと考えております。





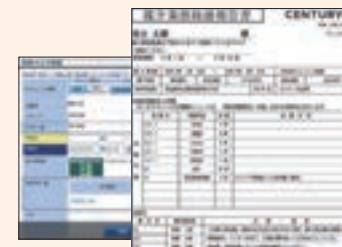
21Cloudで更なる物件獲得強化！

センチュリー21サグチ不動産 (岐阜県多治見市)
佐口 悟 社長

当社は売買仲介をメインとしており、売却物件中心の不動産会社です。現在専任媒介物件で約110物件、一般媒介物件では約260物件の販売依頼をいただいております。

物件集めは一括査定サイトを中心に行っており、当社では売却依頼の反響対応、査定書作成から査定報告、そして媒介締結までを私が行っております。

私が媒介を獲得しましたら、購入希望者に対応する営業スタッフが3名おり、その3名でネット等からの反響対応やお客様との折衝、売買契約までを行っております。また売主様への販売活動報告等は専任のスタッフを1名付けて行っております。当社の営業活動の中で今や21Cloudは欠くことのできないツールであり、どのように活用しているのかご紹介いたします。



サンプルイメージであり、実際のデータではありません。

一括査定サイトからの反響対応に最も重要なことは、『スピード』です。そこでお客様へ電話を行った場合でも必ず21Cloudからサンキューメールを送信いたします。21Cloud

内に閲覧情報が営業履歴に残るため、設定したアラートがあれば架電するようにしたり、お客様の行動を予測して連絡するようにしております。21Cloudにメールのテンプレートを保存してあるため、外出先からでもスマートフォンから、簡単かつスピーディーにメールを送ることができます。

21Cloudでは、お客様の進捗状況でリマインダーや予定が登録でき、例えば査定反響時に媒介に至らなかった中長期的なお客様にも、3カ月後、半年後、1年後でも忘れることなく、架電やメールができます。実際、3年前に査定依頼があったお客様で媒介に至り、成約ができた案件もあります。

売主様への販売活動報告でも21Cloudが活躍しております。21Cloudでは、売主様の所有する登録済みの売却物件に購入の営業担当が入力した買主様の行動履歴が紐づけられます。販売活動報告は21Cloudの売主様の案件管理ページから媒介報告書をエクセルで簡単に出力ができます。その媒介報告書には各ポータルサイトからの反響日・反響件数や、購入営業が入力したお客様のご案内結果等が自動的に記載されており、楽に詳細な販売活動報告ができるようになりました。21Cloudはとても使いやすく、今後の進化に大きく期待しております。



業界未経験でゼロからのスタート。 売却物件を集め安定経営を実現！

センチュリー21みのパラ (大阪府箕面市)
田中 聡 社長

— まずは貴社についてご紹介頂けますでしょうか。 —

当社は大阪府の箕面市を営業エリアにして、主に売買仲介を行っています。社名の「みのパラ」は箕面市をパラダイスにしたいと名付けました。創業は2018年の2月でセンチュリー21への加盟もほぼ同じです。私自身は、前職は建築メインの会社が仲介部門の立ち上げでセンチュリー21に加盟した不動産流通部門の責任者として入社して、それから独立して今の会社を創業しました。

— 当時、経営課題と感じていたことをおしえてください。 —

私自身は不動産の経験が全くありませんでした。どこから何を始めればいいのかわからない素人がゼロから事業を始める状態でしたので、本部に頼らざるを得なかった状況にありました。

— 本部の売却物件獲得に関するコンサルティングを受け、成果はどれくらいで現れましたか。 —

最初の半年間はゼロです。住宅会社でしたので自社物件に関連する売上はありましたが、それ以外の仲介としての売上は半年間ありませんでした。いろいろ試し、悩み苦しみ迷走をしながらやっていました。

それでも、言われた通りに進めていき半年くらい経ったときからポツポツと反応し始め徐々にではありますがお客様が付くようになりました。現在は、お客様から

お預かりしている媒介(売却)物件が25件くらいあります。

— 今はどうのようにして売却を獲得しているのでしょうか。 —

従来のチラシによる募集に加えて、相続相談会のようなセミナーを引き続きやっています。現在は常時24~25名の参加があって毎回ほぼ満席の状態になっています。(※2019年秋に取材した際の情報となります。)

試行錯誤の上、行きついた結論が箕面市の司法書士や税理士、土地家屋調査士、ファイナンシャル・プランナーの先生と一緒にチームを組んで集客をして、不動産分野になったら当社が対応するという流れです。

— 今後の目標をおしえてください。 —

今年は年間で20件を超えるペースで取引ができていて、媒介物件が25件程度ありますが、今後の目標としては月に5件程度の媒介を獲得して年間60件にしていきたいと思っています。

将来的なビジョンとしては、ある程度業績が上がるようになったら箕面市に2店舗展開し、箕面をパラダイスにすることが目標で、地域No.1の会社になります。





2月▶ **ジャパンコンベンション**

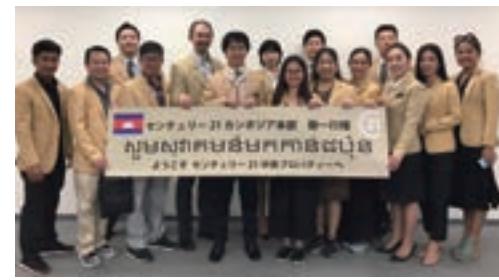
2月18日、ホテルニューオータニ(東京)にて開催され、全国の加盟店が参加しました。成績上位の企業・店舗・営業スタッフが表彰され、当社代表より本部方針を発表しました。

2月▶ **国際コンベンション「ONE 21」**



毎年、世界各国の加盟店を集め、国際コンベンションが開催されています。今年は2月23日～25日にアメリカ・ロサンゼルスで行われました。

9月▶ **国際交流(カンボジア本部&加盟店来日)**



センチュリー21カンボジア本部と加盟店が来日し、日本本部と東京の加盟店を訪問し、情報交換を行いました。

9月▶ **IREC2019出展**

今年は東京のグランドプリンスホテル新高輪で開催された国際不動産カンファレンス(IREC)2019に出展しました。



10月▶ **グループ合同内定式**

翌年4月入社予定の加盟店内定者が集まり合同で内定式を行いました。



12月▶ **秋季セールススラリー表彰式**

秋のフェアの期間における売上上位の営業スタッフの表彰が全国各地で行われました。



11月▶ **世界経営者会議**

南アフリカ・ケープタウンで開催されました。世界のセンチュリー21加盟国の代表者が一堂に会し、活発な議論がなされました。



2019

2020

6月▶ **春季セールススラリー表彰式**

春のフェアの期間における売上上位の営業スタッフの表彰が全国各地で行われました。



7月▶ **夏祭り家族会**

加盟店の従業員とその家族を招待し、懇親会が行われました。



5月▶ **トップ会**

全国の成績上位加盟店代表者ならびにそのご家族と交流を図っています。



4月▶ **グループ合同入社式**

センチュリー21加盟店の新卒新入社員が集まり合同で入社式が行われました。



4月▶ **全国地連会長会**

センチュリー21の地域連絡会会長が集まり、建設的な意見交換を春と秋に行っています。



7月▶ **センチュリー21 レディスゴルフトーナメント2019**

7月26日～28日、今回は埼玉県石坂ゴルフ倶楽部にて開催し、多くのギャラリーの皆様にご参加いただきました。



ボランティアの皆様と

通年開催 ▶ **お客様観劇会**

関西では、ならばグランド花月を貸し切り、センチュリー21加盟店のお客様をご招待しました。



2019年7月20日撮影

年中開催 ▶ **加盟セミナー**

全国各地で加盟を検討されるお客様に対して加盟セミナーを実施いたしました。



8月▶ **秋の戦略会議**

上期のレビューならびに秋の商戦に向けての下期の方針発表が全国5拠点で行われました。

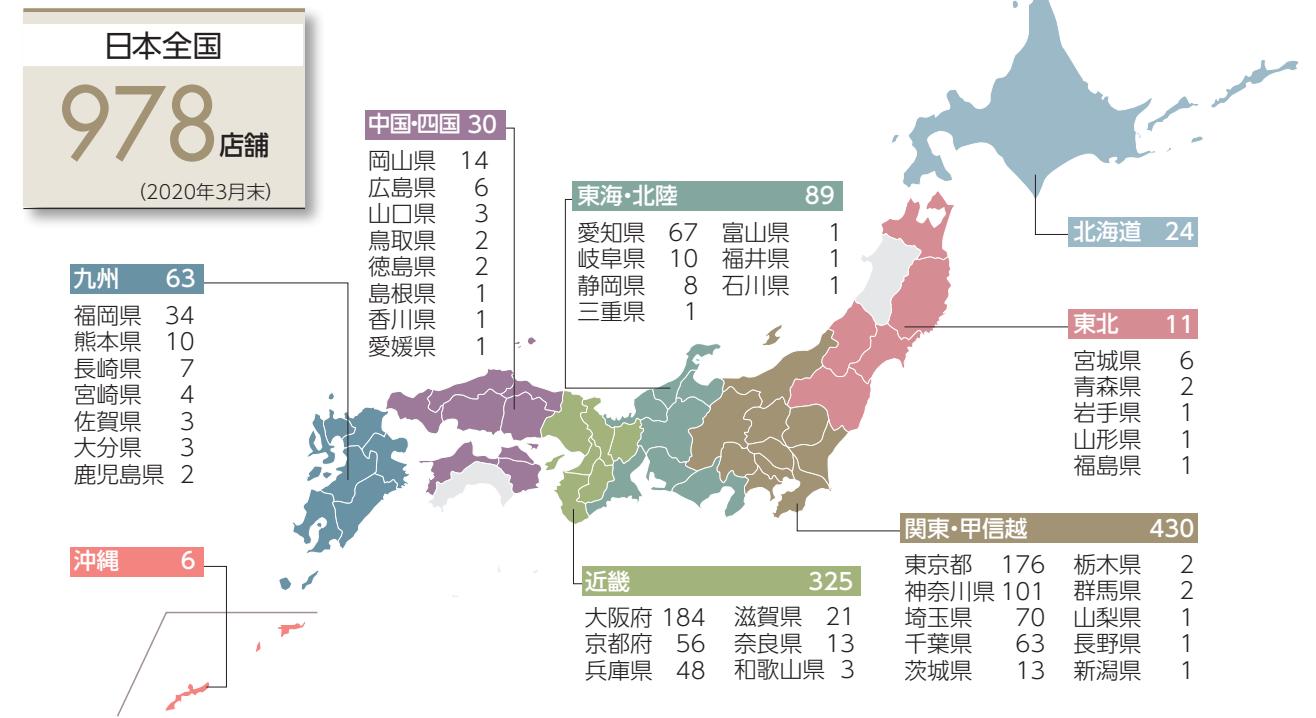


9月▶ **中部圏20周年記念パーティ**

ストリングスホテル名古屋にてセンチュリー21中部圏20周年記念パーティを開催しました。



店舗ネットワーク



世界の展開状況 (2020年1月末時点)

世界 84 の国と地域

店舗数 11,500 店

営業スタッフ 131,000 人

TOPICS 3

ヤマダ電機への出店報告

2019年7月にヤマダ電機グループの株式会社ヤマダ不動産と業務提携し、ヤマダ電機グループが展開する店舗にセンチュリー21として以下の2店舗がオープンしました。

- ・センチュリー21ケイアイホーム
(ヤマダ電機 家電住まいの館YAMADA清田店内)
- ・センチュリー21ベスト・ホーム札幌月寒店
(ヤマダ電機 テックランド札幌月寒店内)



TOPICS 4

広告戦略の転換

2019年7月26日(金)から28日(日)に石坂ゴルフ倶楽部にて『センチュリー21 レディスゴルフトーナメント2019』を開催しました。2020年以降は、過去6年に渡り主催してきたゴルフトーナメントに幕を下ろし、広告の方針を大きく変更することにいたしました。今後はSNSを含めたデジタル広告をより一層強化し、TVCMや看板などの既存手法と組み合わせ、ヴィジュアルアイデンティティの浸透とブランドステートメントの実践を消費者に訴えることでブランド戦略をより強固にしていきたいと思います。

TOPICS 1

北海道支店の開設

北海道エリアにおける更なる新規加盟の促進と加盟店サポートの一層の強化のため、2020年4月1日付けにて、2015年11月に開設いたしました札幌オフィスを支店に昇格させ、北海道支店とすることといたしました。



TOPICS 2

新型コロナウイルス対応に関する加盟店支援策

新型コロナウイルスに関する緊急事態宣言の全国拡大に際し、当社はフランチャイズ本部として、加盟店向けの支援策を以下の通り実施しました。

1. サービスフィー、広告基金分担金の一部免除
2. 公的支援活用(雇用助成金や政府系金融機関からの借入など)の情報提供
3. その他、感染症関連の動画・資料作成及び情報提供
4. リモート接客やIT重説などのシステム導入についてのコンサル・サポート実施
5. 5か月分のWEB研修、WEBセミナーの回線使用料を無償化

会社情報 / 株式情報 (2020年3月31日現在)

会社概要

商号 株式会社センチュリー21・ジャパン
CENTURY 21 REAL ESTATE OF JAPAN LTD.
本社所在地 東京都港区北青山2-12-16 北青山吉川ビル
設立 1983年10月21日
資本金 517,750,000円
従業員数 86名
主要事業内容 不動産仲介業のフランチャイズ本部
1. 加盟店の経営者、管理者ならびに営業スタッフに対する教育・研修
2. 各種情報システムの提供
3. TVCM等の共同広告の実施
4. 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
5. その他加盟店をバックアップするための各種サービス

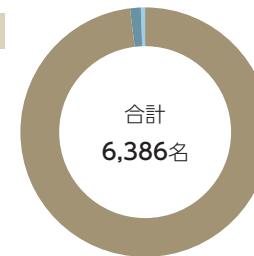
株式の状況

発行可能株式総数 25,000,000株
発行済株式総数 11,325,000株
株主数 6,386名

株式分布状況

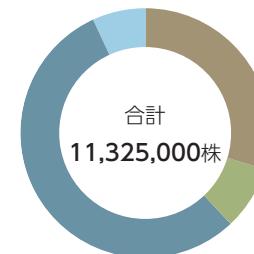
●所有者別分布状況

個人その他	6,263名	98.1%
金融機関	5名	0.1%
国内法人	85名	1.3%
外国人	33名	0.5%



●所有株式数別分布状況

個人その他	3,382,559株	29.9%
金融機関	941,700株	8.3%
国内法人	6,226,909株	55.0%
外国人	773,832株	6.8%



役員 (2020年6月25日現在)

取締役及び監査役	執行役員
代表取締役社長 長田 邦裕	社長執行役員 長田 邦裕
取締役 園田 陽一	専務執行役員 園田 陽一
取締役 細谷 直樹	常務執行役員 高橋 龍二
取締役* 荒木 稔	執行役員 守屋 光裕
取締役* 初澤 剛	執行役員 細谷 直樹
取締役* 筒井 澄和	執行役員 林田 浩実
常勤監査役** 高木 聡	執行役員 奥村 秀哉
監査役** 清家 隆太	執行役員 林田 安規
監査役** 吉澤 航	

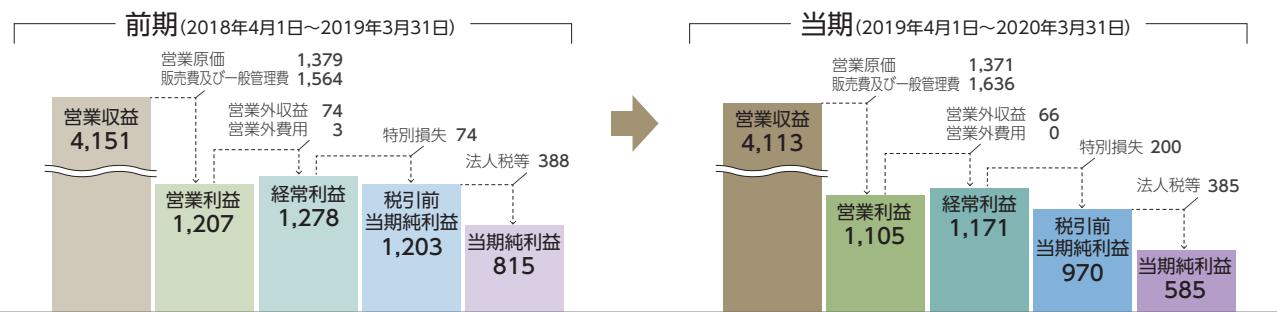
大株主の状況

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
伊藤忠商事株式会社	5,260,000	49.7
日本土地建物株式会社	700,000	6.6
三井住友信託銀行株式会社	500,000	4.7
NORTHERN TRUST CO.(AVFC) RE FIDELITY FUNDS	481,900	4.6
日本生命保険相互会社	240,000	2.3
和田昌彦	229,000	2.2
東京海上日動火災保険株式会社	200,000	1.9
田辺幸子	150,200	1.4
BBH FOR FIDELITY LOW-PRICED STOCK FUND (PRINCIPAL ALL SECTOR SUBPORTFOLIO)	123,100	1.2
東 俊秀	74,300	0.7

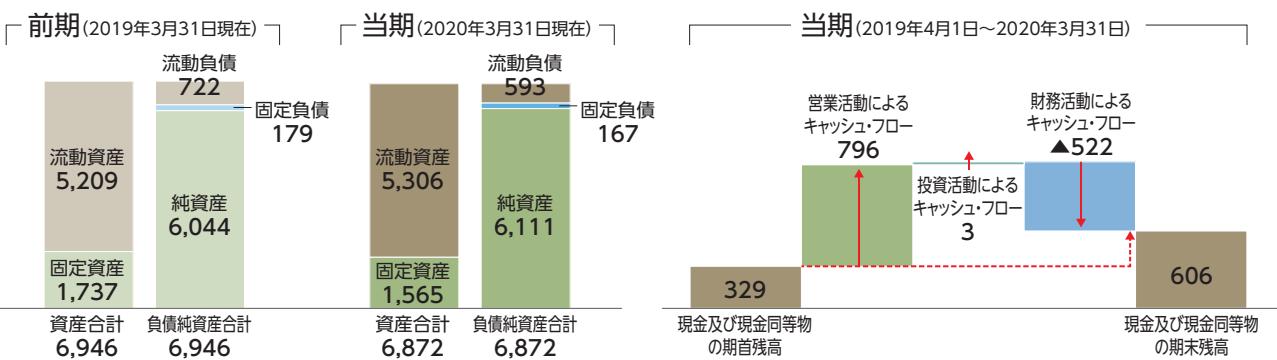
上記の他、当社保有の自己株式747,546株があります。

財務諸表

損益計算書 (単位:百万円)



貸借対照表 (単位:百万円) / キャッシュ・フロー計算書 (単位:百万円)



1株当たり情報 | Per Share Information

