

企業名：株式会社カチタス

レポート名：統合報告書 2025

1. この会社が目指している将来の姿が理解できるか（将来）

カチタスが目指す将来の姿は、明確に理解することができる。同社は「この街に、ひとつでも多くの喜びを。」というパーパスを掲げ、「日本で一番、ひとびとの暮らしを豊かにする会社」になることを長期ビジョンとして設定している。

このビジョンの実現に向けて、地方の空き家問題の解決と、手ごろな価格のアフォーダブル住宅の提供という社会課題の解決を事業の成長と完全にリンクさせている点が非常に説得力を持つ。

2028年3月期を最終年度とする第4次中期経営計画においては、年間販売件数10,000件、営業利益200億円、ROE20%以上という高い定量目標を掲げている。この目標達成のために、地方×築古×一戸建てという既存の強みを深掘りするだけでなく、進出していない地域や店舗を通じた新規市場への進出、多様なリフォーム企画による新規顧客層の獲得といった具体的なプロセスが示されており、同社がどのようなステップで家売るならカチタス、家買うならカチタスという世界観を実現しようとしているのかが立体的に把握できる内容となっている。

2. この会社の現在の競争優位性が理解できるか（現在）

同社の現在の競争優位性は、報告書から三つの観点で明確に読み取ることができる。

第一に、圧倒的な市場シェアとニッチ市場におけるポジショニングである。同社は戸建て住宅の買取再販業界において12年連続で販売戸数1位を獲得しており、グループ会社を含めた販売戸数は6,556戸と、業界内で圧倒的なトップシェアを誇っている。特に大手企業が参入しづらい地方の築古の一戸建てという領域に特化しており、相対取引での買い取りを行うことで価格競争に巻き込まれにくい独自のビジネスモデルを確立していると言える。

第二に、物件の目利き力と徹底したリスクマネジメント力である。中古戸建て特有のシロアリ、雨漏り、権利関係のリスクに対し、仕入時に防蟻業者、リフォーム協力会社、自社の三者立ち会いによる入念な調査を実施し、想定外のコスト超過や品質リスクを最小化している。累計9万件に及ぶ販売実績から蓄積された再生ノウハウは、他社が容易に模倣できるものではないと考える。

第三に、仕入からリフォーム企画、販売までを1人の営業社員が一気通貫で担当する体制と、全国1,292社のパートナー工務店との強固なネットワークである。これにより、顧客のニーズを直接リフォーム企画に反映させることができ、高品質かつ低価格な住宅の安定供給を実現している。

これらの要因から、同社の競争優位性が強いものであると理解できる。

3. その競争優位性に持続性があるかどうか理解できるか（変化）

同社の競争優位性の持続性についても、外部環境の変化と内部体制の強化の面から理解することができる。 外部環境の面では、日本全国で空き家が約 900 万戸と増加し続けており、同社の仕入対象となる物件は今後も豊富に存在し続けることが示されている。

同時に、物価高や金利上昇に伴う生活コストの増大により、新築住宅の価格が上昇する中、同社が提供する新築の半額程度で購入できるアフォーダブル住宅への潜在的な需要は底堅く、むしろ拡大傾向にある。

また、サステナビリティの観点からも同社の事業は持続可能性が高い。中古住宅の再生は、新築住宅のスクラップ＆ビルドと比較して、CO2 排出量を大幅に削減し、木材使用量も抑えられるため、循環型経済の推進や環境負荷の低減に直結している。

さらに内部体制としても、新卒採用の強化により優秀な人材を登用していることがわかり、従業員と会社のつながりの強さが示されていると言える。

加えて、環境規制や消費者のニーズの変化に柔軟に対応し、現況販売や部分リフォームといった商品の多様化を図っている点からも、同社の優位性は中長期的に維持し強化されていくと判断できる。

4. この会社で自身の人的資本の価値向上（＝スキルの向上）を達成できると思うか

同社での就業は、自身の人的資本の価値を飛躍的に高める機会に溢れていると強く感じられる。最大の理由は、同社の営業社員が物件の仕入からリフォーム企画、販売までを一気通貫で担当する点にある。

この業務特性により、若手のうちから不動産査定、建築・リフォームの知識、マーケティング、そして顧客やパートナー企業との折衝といった多角的で高度なビジネススキルを総合的に身につけることができる。新卒1年目から裁量を与えられ、自分の企画した住宅が再生し、お客様に喜ばれるという経験は、成長実感と強いやりがいにつながるのではないかと考える。

また、教育・育成体制も非常に充実している。カチタスビジネスカレッジなどのeラーニングや、全国の失敗事例を共有して次に活かすTV朝会、選抜リフォーム強化研修など、全社横断的なスキル向上の仕組みが整っていると言える。

さらに、性別や年齢に関わらず実績と意欲に基づく公正な評価と登用が行われている点も魅力的である。

こうした環境のもとで、社会課題解決という高い志を持ちながら実務を経験することで、市場価値の高い人材へと成長できると確信できる。

5. 報告書のよかった点はどこか、どのような改善余地があるか

本報告書の優れている点は、自社のビジネスモデルがどのように社会課題の解決と経

経済的価値の創出を両立しているかが、非常に論理的で視覚的に分かりやすく表現されていることである。例えば、空き家の買い取りからリフォーム、販売に至るプロセスが、地域経済への還元や CO2 削減といった社会的インパクトにどのようにつながっているのかが、具体的な数値を用いて明瞭に示されている。

また、社員や購入者、パートナー工務店のリアルな声やエピソードが豊富に掲載されており、同社の企業風土やステークホルダーとの信頼関係が読者にわかりやすく伝わる点も高く評価できる。

引き渡し後の補修費用比率や離職率といった、企業にとってネガティブに捉えられてしまう指標も透明性をもって開示し、改善に取り組む姿勢を示している点も誠実である。

一方で改善余地としては、将来の不確実性やリスクに対する防御力についての言及をさらに深めることが挙げられる。報告書では労働災害やコンプライアンスへの対応については触れられているが、例えば、今後の急激な金利上昇が顧客の購買力に与える影響や、大規模な自然災害が発生した際の在庫リスク、資材価格のさらなる高騰に対する具体的な調達戦略など、マクロ経済や気候変動リスクに対する財務的・事業的な防衛策について詳細なシナリオ分析の記述があれば、投資家やステークホルダーの安心感はさらに高まると考える。また、第4次中期経営計画で掲げている「M&A」につ

いて、具体的なターゲット領域や期待するシナジー効果の方向性などが少しでも示されれば、将来の成長ポテンシャルがより具体的にイメージしやすくなるのではないかと感じた。