

第45期（2022年3月期） 決算補足資料



STANDARD
TOKYO

アズマハウス株式会社

社長挨拶(トップコメント)

当社グループにおける第45期(2021年4月1日から2022年3月31日)の業績は、前年同期と比較して減収増益の結果となりました。

新型コロナウイルス感染症のワクチン接種が進み、緊急事態宣言やまん延防止等対策措置が解除され社会経済に回復の兆しが見え始めましたが、感染者数の高止まりや国際社会の動向などを背景にいまだ不透明な状況が続いております。

そのような中、当社グループは、2022年2月2日にアイワグループ3社の全株式を取得しました。今後、事業基盤の更なる強化とシナジー効果の最大化を図ってまいります。また、大阪府下への商圈拡大につきましても遅れはありましたが、第46期以降の事業計画に貢献できるものと期待しています。

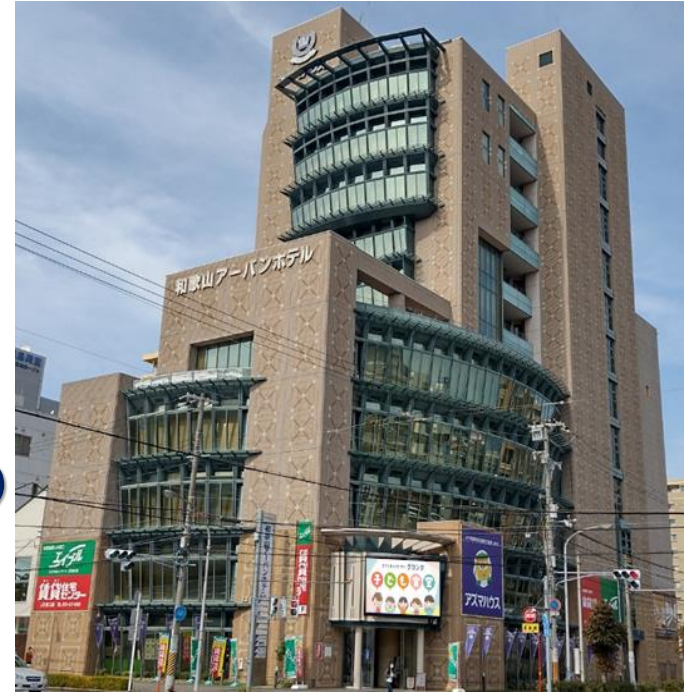
また、2022年3月9日に、経済産業省による「健康経営優良法人2022(中規模法人)」の認定を受け、従業員の健康と安全を経営視点で捉え、職場環境の保全と改善を図るとともに、「社員満足度および顧客満足度ナンバーワン」企業を目指し、お客様から信頼され、愛される企業であり続けることを経営の基本と考え、お客様サービスの向上、品質の管理を徹底的に追及してまいります。また、様々な方法で地域社会に貢献できる企業として、様々な可能性を模索し、地域の皆様とともに発展できるように努めてまいります。



アズマハウスは持続可能な開発目標(SDGs)を支援しています。

会社概要

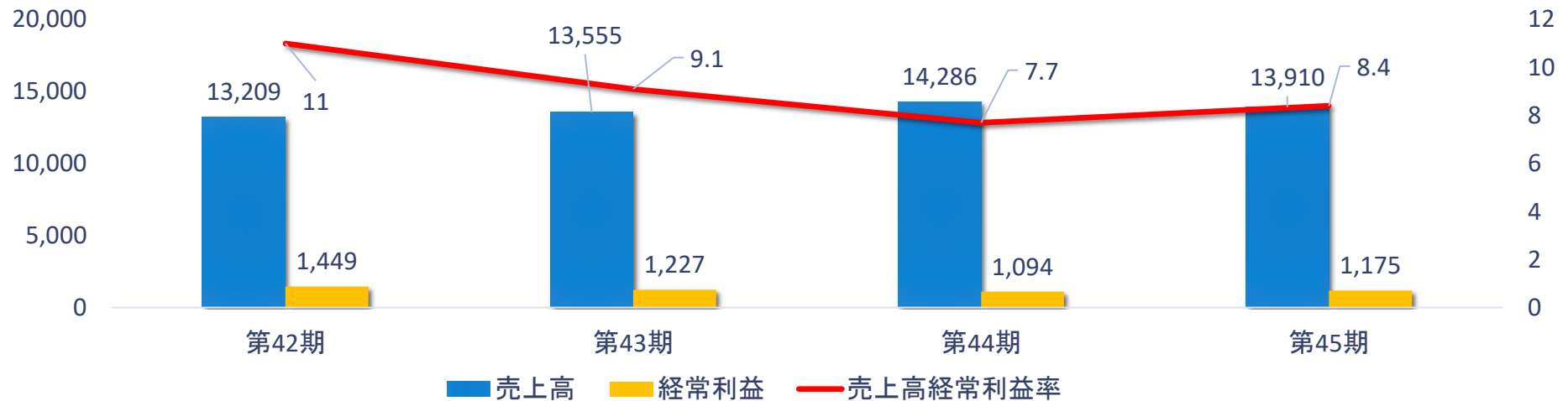
§ 会社名	アズマハウス株式会社	英訳名	AZUMA HOUSE Co.,Ltd.
§ 設立	昭和52年5月2日(1977年)		
§ 代表者	代表取締役社長 東 行男		
§ 本社所在地	和歌山市黒田一丁目2番17号		
§ 従業員数	306名(連結)		
§ 資本金	5億9,676万円		
§ 取引所	東京証券取引所スタンダード市場(証券コード:3293)		
§ 事業内容	不動産業、不動産賃貸業、建設業、 ホテル業、飲食業、保険代理店業		



2022年3月31日現在

連結決算(サマリー)

売上高・経常利益・売上高経常利益率の推移(単位百万円)



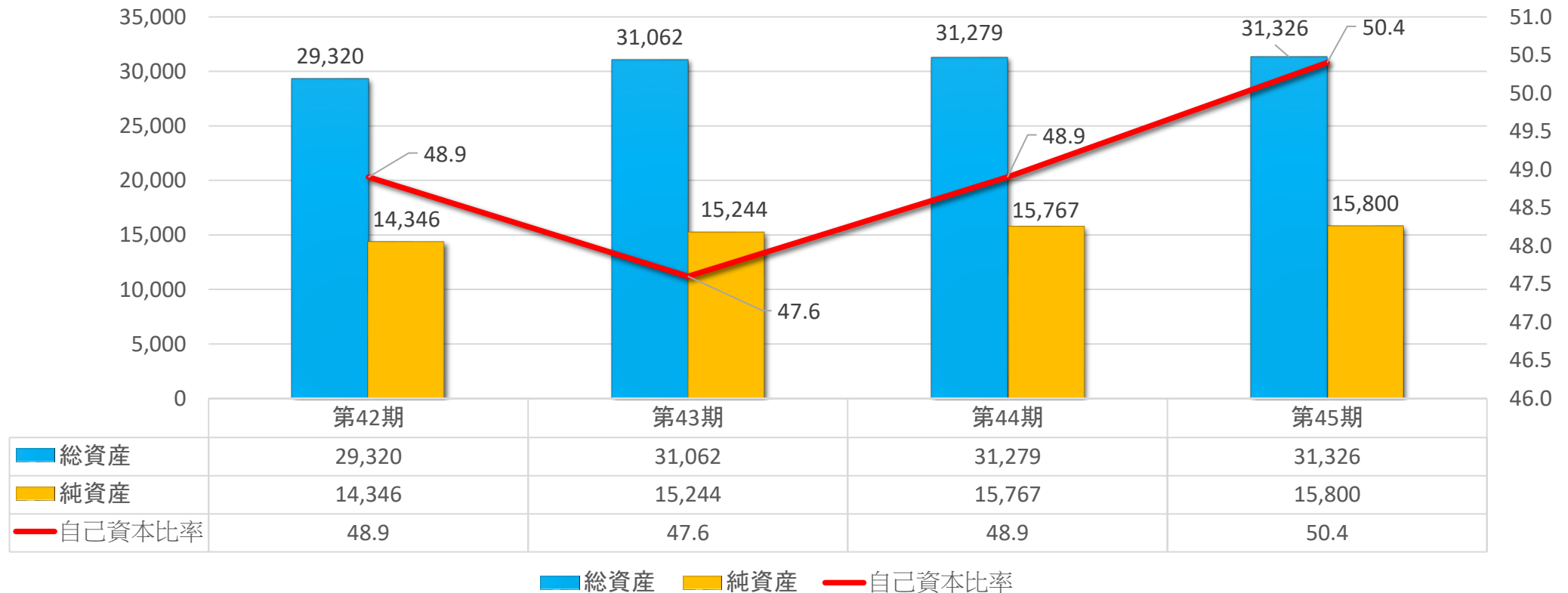
当第45期連結累計期間における売上高は13,910百万円(前年同期比97.4%:予算比97.3%)、経常利益は1,175百万円(前年同期比107.4%:予算比104.0%)と減収増益となりました。

消費マインドの低下や価格競争の激化により売上高は、伸び悩みましたが、品質管理及び工程管理の徹底を行い、原価管理に注力することで利益確保に努めました。

また、アイワグループの完全子会社化にもかかわらず、総資産及び純資産額も微増となり、自己資本比率も増加し、高水準を維持しておりますが、更に資本効率の向上に注力してまいります。2021年11月より実施した立会外分売や株式分割により、株主様数も3割程度増加しており、引き続き、企業価値の最大化を目指してまいります。

連結決算(サマリー)

総資産・純資産・自己資本比率(単位百万円)



セグメント別実績(不動産・建設事業)

不動産・建設事業の第45期における売上高は、9,470百万円(前年同期比90.3%:予算比99.13%)、セグメント利益は413百万円(前年同期比73.2%:予算比96.2%)となりました。

セグメント売上の内訳としては、土地売上高3,627百万円(予算比87.0%)、建物売上高3,750百万円(予算比102.98%)、リフォーム売上394百万円(予算比65.3%)、その他(自社中古、手数料収入を含む)1,699百万円(予算比74.8%)となりました。大阪府下の販売エリアについては、現在21市区町村に拡大し、第46期以降の事業計画に貢献できるように努めてまいります。また、資材の供給不足、原価上昇などの対策にも取り組み、利益確保に努めてまいります。



Life Field Habikino Nishiura Grand Open

ライフフィールド羽曳野西浦

ここから始まる、安心と幸せの自分らしい暮らし。

誕生 大型分譲地

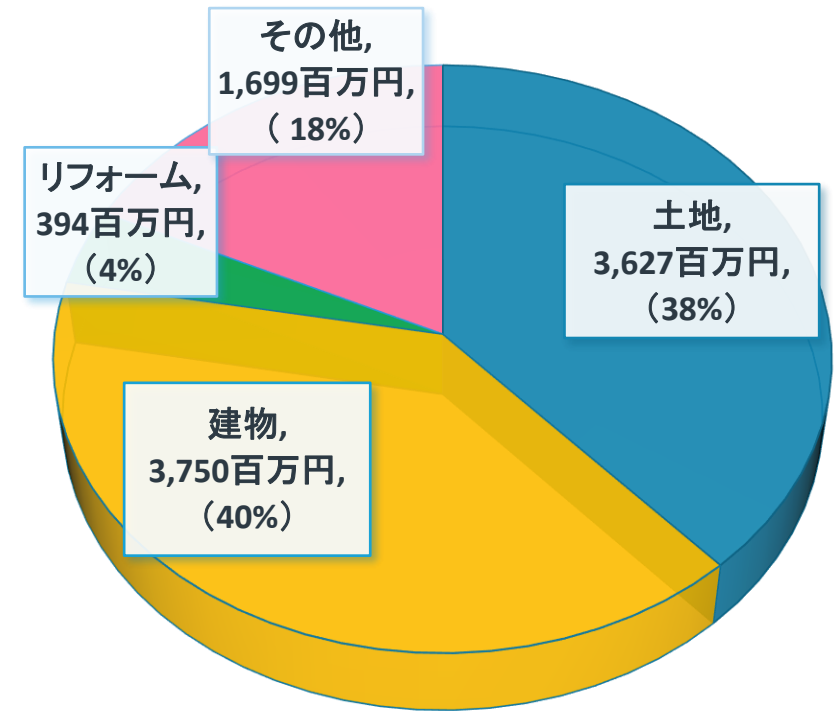
この土日自由見学会

10:00-17:00 ※詳しくは建物案内の冊子をご覧ください

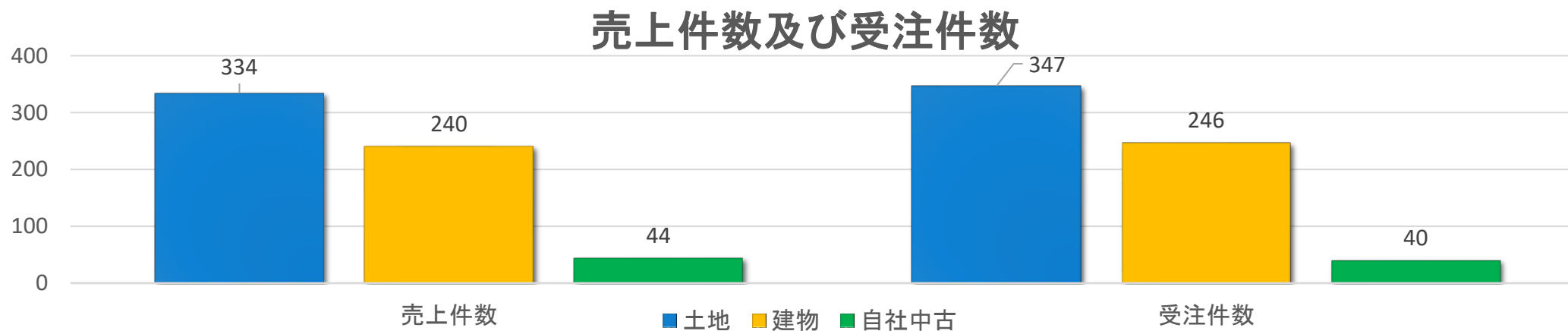
1,143万円～

100.03㎡～ 222.65㎡

売上高(単位百万円)



セグメント別実績(不動産・建設事業)



第45期における売上件数は、土地334件、建物240件、自社中古44件、仲介件数145件(前年実績は、土地407件、建物249件、自社中古47件、仲介件数186件)となりました。

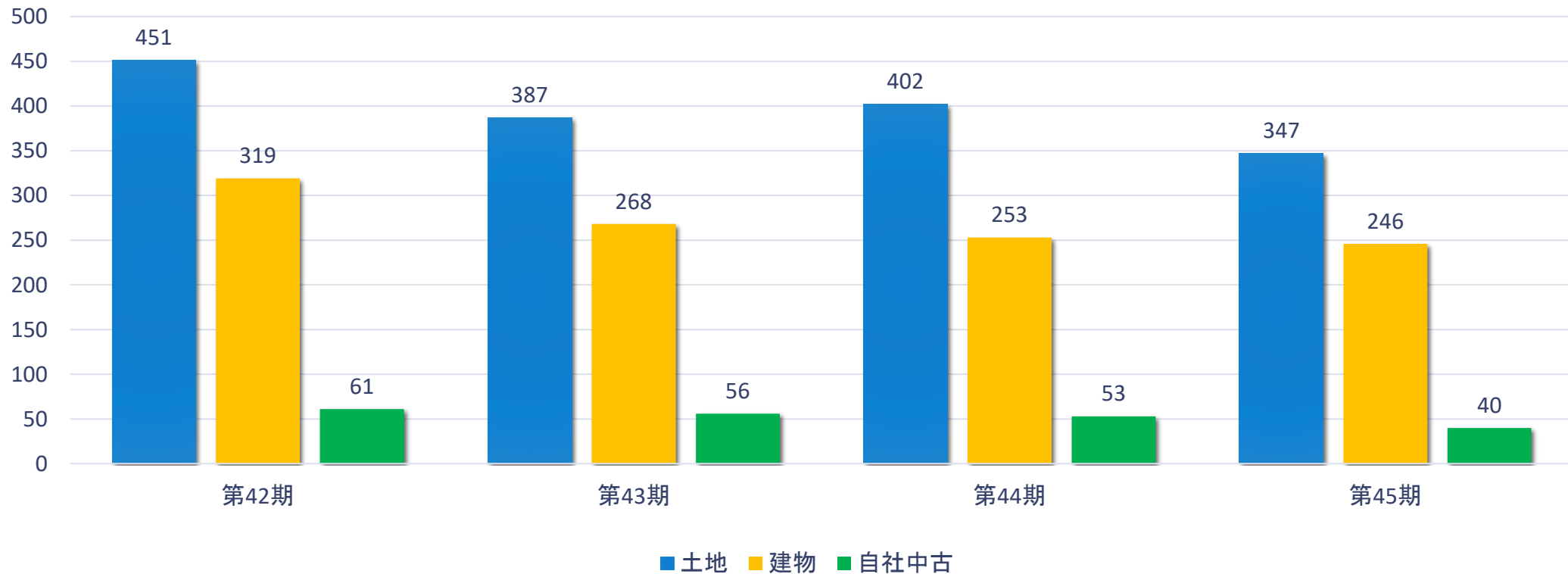
受注件数は、土地347件、建物246件、自社中古40件、仲介件数137件(前年実績は、土地402件、建物253件、自社中古53件、仲介件数188件)となりました。売上件数、受注件数ともに前年とほぼ同水準となっております。

受注残件数については、土地127件、建物93件、自社中古6件、仲介件数21件となっております。今年も新築着工棟数において2020年度総合部門和歌山県第1位に18年連続認定されました。 ※株式会社住宅産業研究所調べ

ご契約していただいているお客様の5人のうち3人はご紹介によるお客様でありますので、引き続き信頼していただける企業を目指し、顧客満足度の向上に努めます。また、品質管理・工程管理を徹底し、選んでいただける商品をご提供してまいります。

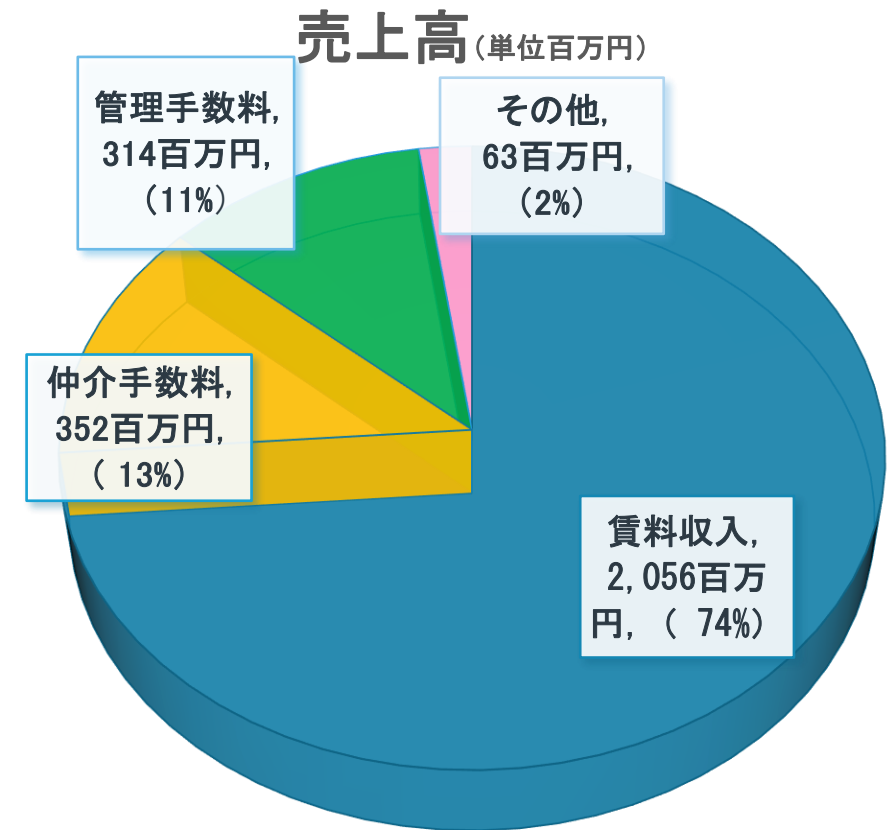
セグメント別実績（不動産・建設事業）

受注件数の推移



セグメント別実績(不動産賃貸事業)

不動産賃貸事業の第45期における売上高は、2,784百万円(前年同期比105.3%、予算比100.4%)、セグメント利益は958百万円(前年同期比116.7%、予算比115.9%)となりました。セグメント売上の内訳としては、賃料収入2,056百万円、仲介手数料352百万円、管理手数料314百万円、その他(コインパーキングなど)63百万円となりました。自社物件数1,917戸、管理物件数14,481戸となっており、和歌山No.1の物件数です。和歌山市のサテライトオフィス等整備事業に伴う公募型プロポーザルで採用された「kinowa(キノワ)」の開設など派生事業として様々な事業展開と事業間・グループ間シナジー効果を創出してまいります。



サテライトオフィス
kinowa

セグメント別実績(土地有効活用事業)

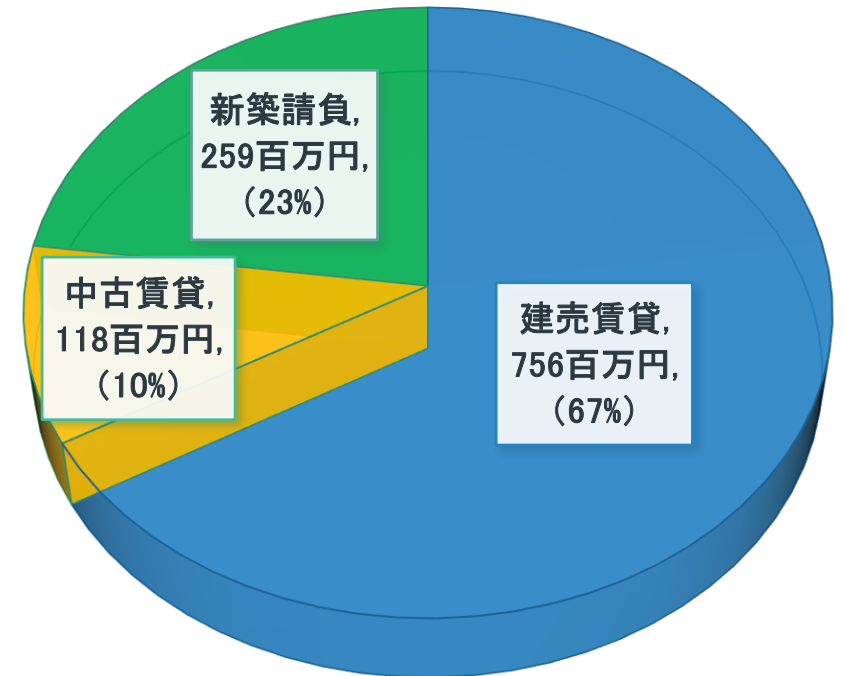
土地有効活用事業の第45期における売上高は、1,219百万円(前年同期比143.2%:予算比143.4%)、セグメント利益は136百万円(前年同期比138.1%:予算比125.6%)となりました。

セグメント売上の内訳としては建売賃貸756百万円(前年同期比195.3%、予算比137.7%)、中古賃貸118百万円(前年同期比67.0%、予算比121.6%)、新築請負その他259百万円(前年同期比91.1%、予算比140.5%)となりました。

プラン、建築から入居者募集、賃貸管理までワンストップでご提供できる事業間・グループ間シナジー効果を活用し、前年を上回る結果となりました。また、受注に関しましても前年を上回る結果となり、安定的な業績を確保することが出来ました。

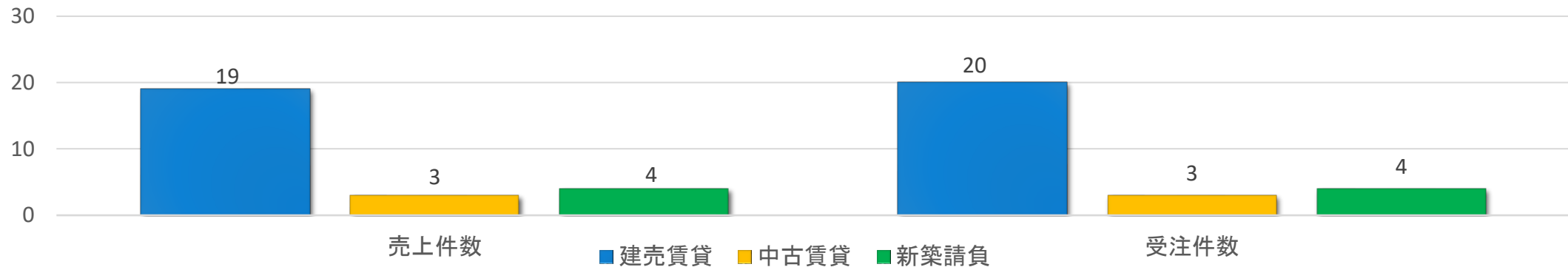


売上高(単位百万円)



セグメント別実績(土地有効活用事業)

売上件数及び受注件数



第45期における売上件数は、建売賃貸19件、中古賃貸3件、新築請負その他4件(前年実績は、建売賃貸12件、中古賃貸8件、新築請負その他7件)となりました。

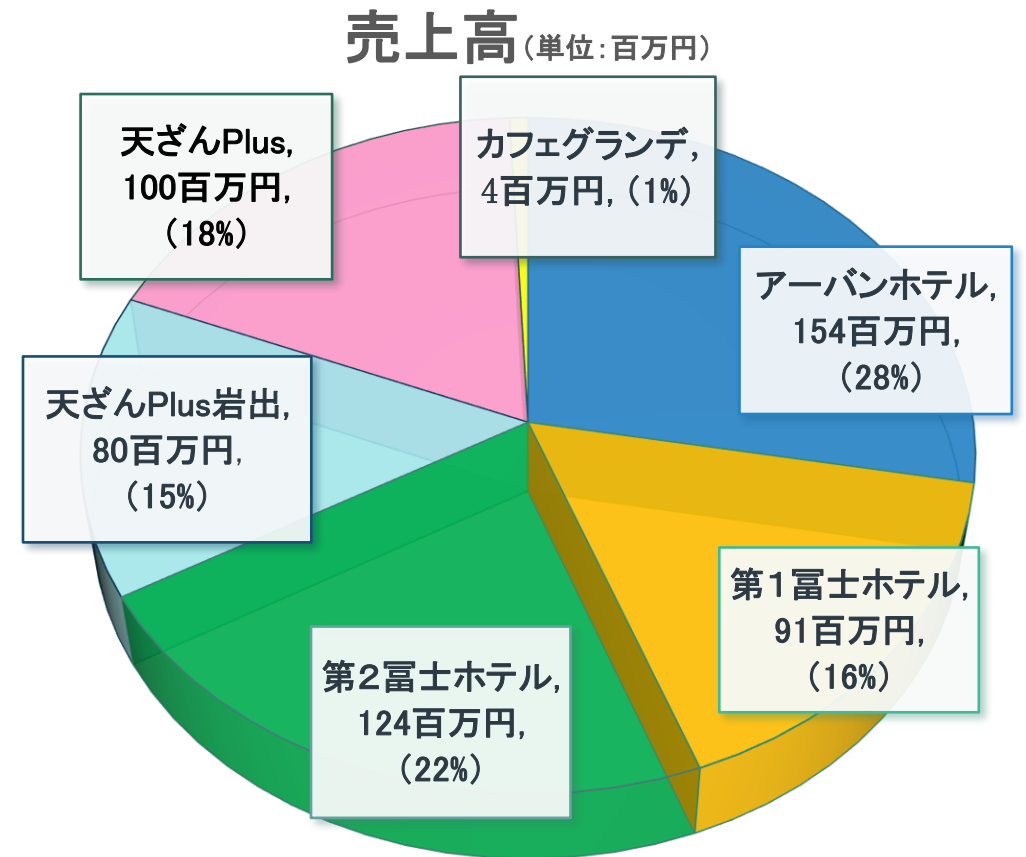
受注件数は、建売賃貸20件、中古賃貸3件、新築請負その他4件(前年実績は、建売賃貸12件、中古賃貸6件、新築請負その他5件)となりました。受注残件数は、建売賃貸2件、中古賃貸0件、新築請負その他5件となっております。

紹介など情報チャネルの多様性を追求し、お客様ニーズを効果的に反映できる商品やスキームを事業間・グループ間においてワンストップで行い、高い収益性の確保と信頼性を重視した事業性をご提供させていただくことで安定した業績を維持してまいります。

セグメント別実績(ホテル事業)

ホテル事業の第45期における売上高は、556百万円(前年同期比121.5%:予算比94.2%)、セグメント損失は、8百万円(前年同期損失49百万円:予算比△33.6%)となりました。

セグメント売上の内訳としては、アーバンホテル154百万円(前年同期比131.6%、予算比96.25%)、第1富士ホテル91百万円(前年同期比130.0%、予算比88.3%)、第2富士ホテル124百万円(前年同期比106.8%、予算比90.5%)、天ざんPlus岩出店80百万円(前年同期比117.6%、予算比94.1%)、天ざんPlus 国体道路店100百万円(前年同期比121.9%、予算比95.2%)、カフェグランデ4百万円(前年同期比133.3%、予算比93.2%)と全ての店舗で前年同期比を上回る結果となりましたが、コロナ禍以前までの回復には至りませんでした。引き続き、商品やサービスを見直し、品質向上、原価管理をより一層注力し、回復に努めてまいります。



SDGs達成に向けたアズマハウスの取り組み



住環境の向上

高水準な性能等級を有する住宅の建築やリノベーションなどによる性能向上を通じて、住宅の耐震性能、省エネ性能、断熱性能を向上し、環境にも健康にもやさしく、長く住み続けられる家づくりを実践してまいります。

主な取り組み

耐震等級3レベルを実現した地震に強い家づくり、環境にやさしい太陽光発電付建売住宅の販売促進、断熱性向上によるヒートショック等の健康被害防止



住み続けられるまちづくり

リノベーションによる長く住み続けられる家づくりを通じて、社会課題となっている空家増加の解決に取り組み、住み続けられるまちづくりに貢献してまいります。

主な取り組み

リフォーム工事後の中古再生住宅の販売及び中古住宅のリフォーム工事などあるものを活かすストック事業の推進



人権

ハラスメント禁止や働き方改革の実践により生産性向上を図りながら働きやすい職場環境づくりに取り組み、取り組んでまいります。

主な取り組み

半日単位での有給休暇制度の整備、「わかやま健康推進事業所」の認定、「健康経営優良法人2022（中規模法人）」の認定、男性の育児休業取得の推奨、未就学時の子を養育する社員の時間短縮勤務



地域社会への貢献

地域社会の活性化に関連するイベントなどを通じ、雇用の促進や青少年育成のための支援活動を積極的に行い、持続的な地域社会の構築に貢献してまいります。

主な取り組み

サッカー協会オフィシャルスポンサー、日本赤十字社の活動支援、特定非営利活動法人国連UNHCRの活動支援、公益社団法人日本ユニセフ協会支援、子ども食堂の運営、学童野球大会特別協賛、ドッジボール選手権和歌山県大会特別協賛、地元採用イベントの参加





従業員の健康づくりに積極的に取り組み、従業員の業務効率の改善を推進するため従業員の健康管理を経営的な視点で捉え、企業の持続的な成長と事業の生産性の向上を実現するために2022年3月9日に経済産業省より認定を受けました。

当社グループは、残業時間の削減、有給消化率の向上、健康診断の受診率などを目標に掲げ、全社的に取り組んでおります。

本資料及びIRに関するお問合せ先
アズマハウス株式会社 事業企画部
☎073-475-1018
E-Mail: myhome@azumahouse.jp



将来の見通し等に関する注意事項

本資料につきましては、投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。
本資料における将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。
また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識されたうえで、ご利用ください。
本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、お客様自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。