



第44期（2021年3月期）
第2四半期決算補足資料

東証 JASDAQ スタンダード上場

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44期(2021年3月期)第2四半期(7月1日から9月30日)の業績は、前年同期と比較して減収減益の結果となりました。新型コロナウイルス感染症は社会経済に大きな変化をもたらし、その影響は決して僅少とは言い難い状況ではございますが、人やモノの移動も少しずつ回復し、日本国内においては収束の兆しが見えてきていると感じています。

当社グループのホテル事業の店舗、施設においても営業を再開し、全ての事業所においてお客様・従業員の安全と安心を最優先事項と捉え、感染症防止対策に配慮した取組を継続してまいります。

また、地域社会の活性化の一助となればと思い、

「頑張ろう！WAKAYAMA」と題してキャンペーンを開催するなど、お客様満足に徹底的にこだわり、お客様サービスの向上に取り組んでまいります。



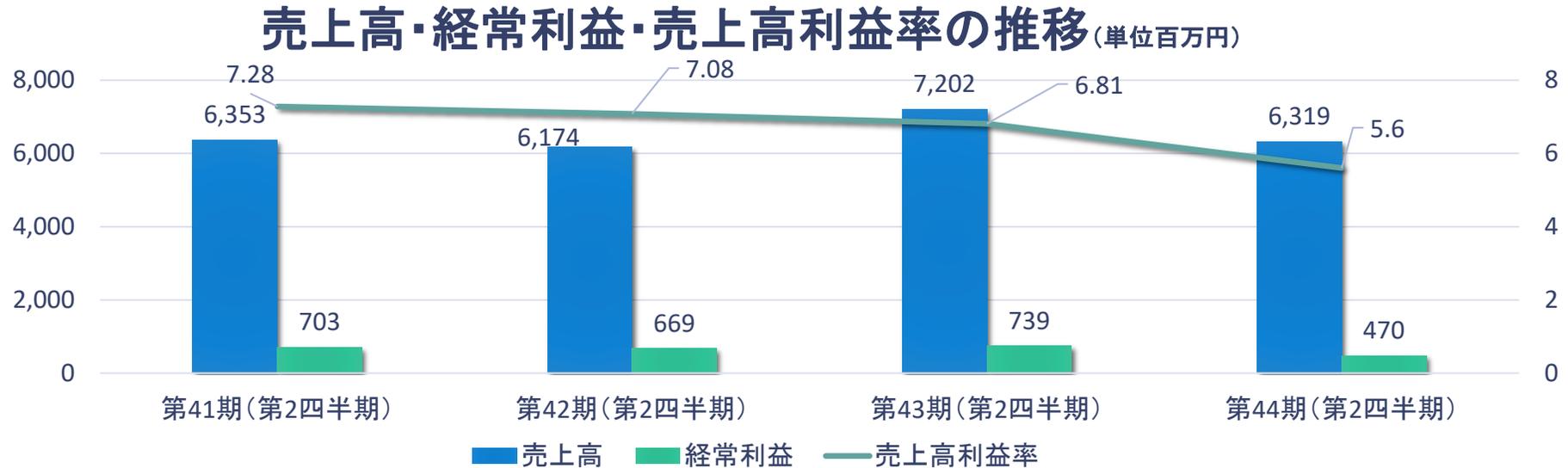
会社概要

§ 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	249名(連結)		
§ 資本金	5億9,676万円		
§ 取引所	東京証券取引所JASDAQ(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		



2020年9月30日現在

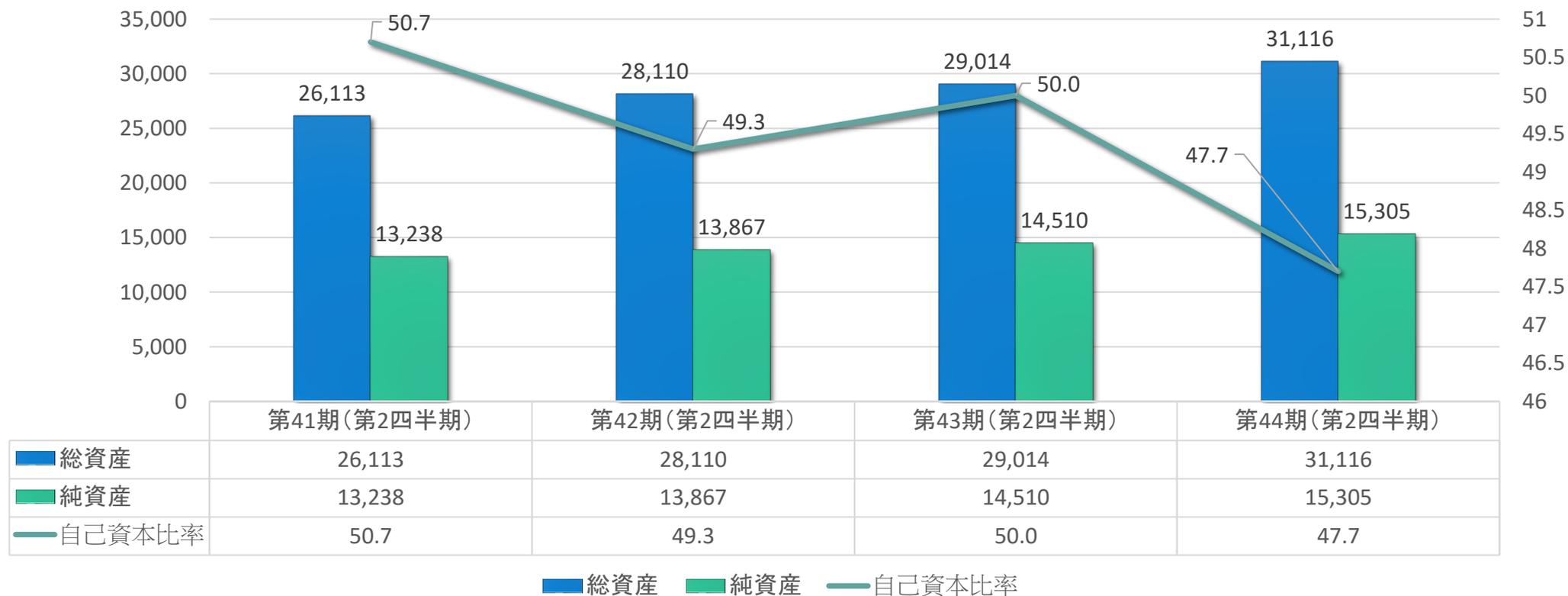
連結決算(サマリー)



当第2四半期連結累計期間における売上高は6,319,811千円(前年同期比12.3%減)経常利益は470,125千円(前年同期比36.4%)と前年を下回る結果となりました。新型コロナウイルス感染症による経済社会への影響は、今後も留意が必要な状況とはなっておりますが、経済活動が再開され、緩やかな回復基調にあります。お客様及び従業員の安全と安心を最優先事項と捉え、顧客サービス、商品及び品質に徹底してこだわってまいります。

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)

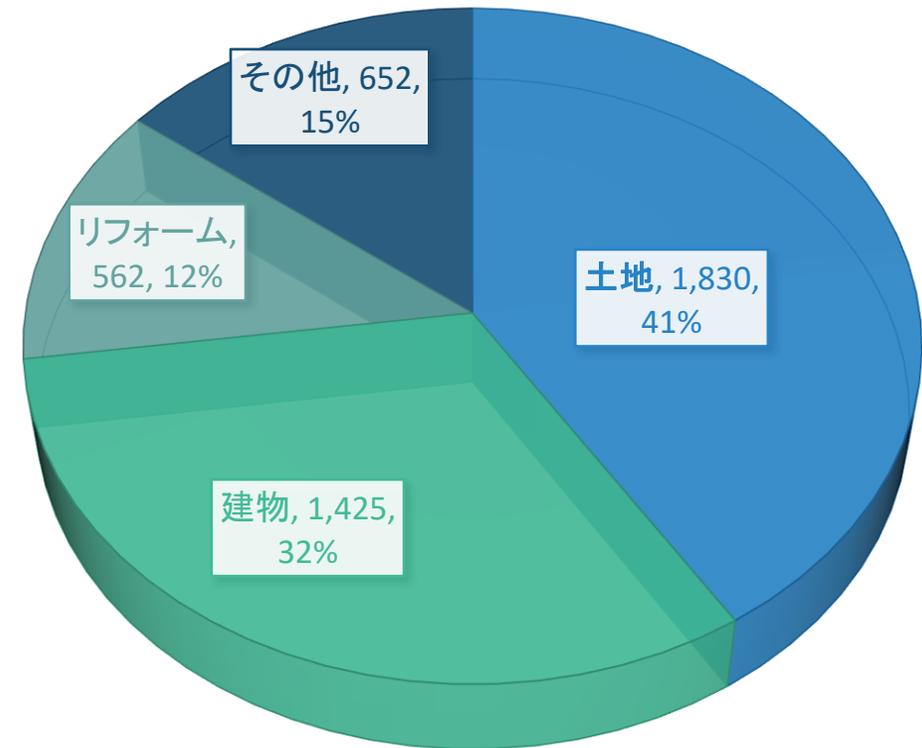


セグメント別実績（不動産・建設事業）

不動産・建設事業の第2四半期における売上高は、4,469百万円（前年同期比86.8%）、セグメント利益は192百万円（前年同期比59.7%）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1,830百万円、建物売上高1,425百万円、リフォーム売上562百万円、その他（自社中古、手数料収入を含む）652百万円となりました。当社グループの主要事業であるため品質管理、工程管理を徹底し、お客様サービスの向上を推進していきます。

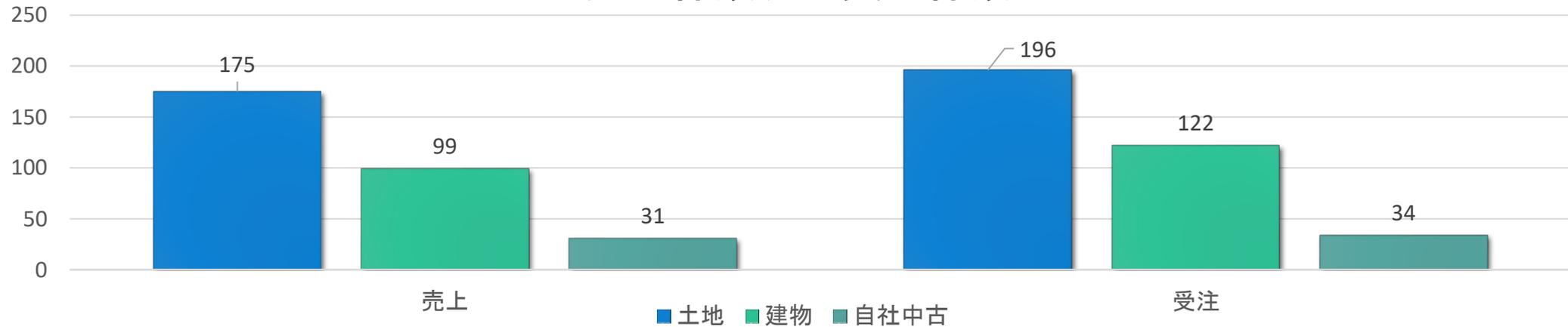


売上高（単位百万円）



セグメント別実績（不動産・建設事業）

売上件数及び受注件数



第2四半期における売上件数は、土地175件、建物99件、自社中古31件、仲介件数82件（前年同期実績は、土地188件、建物135件、自社中古25件、仲介件数124件）となりました。受注件数は、土地196件、建物122件、自社中古34件、仲介件数91件（前年同期実績は、土地200件、建物145件、自社中古25件、仲介件数107件）となりました。受注件数及び売上件数ともに昨年に比べ減少傾向でははありますが、現状の社会情勢下において、受注・売上ともに堅調な業績を維持しています。引き続き、「顧客満足度ナンバーワン」を目指し、お客様サービスの向上を最優先してまいります。

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2四半期における売上高は、1,341百万円（前年同期比120.0%）、セグメント利益は442百万円（前年同期比106.2%）となりました。セグメント売上の内訳としては、賃料収入932百万円、仲介手数料165百万円、管理手数料142百万円、その他102百万円となりました。自社物件数1,697戸管理物件数14,287戸の和歌山県内ナンバーワンの物件数を背景に更なるシナジー効果を創出します。

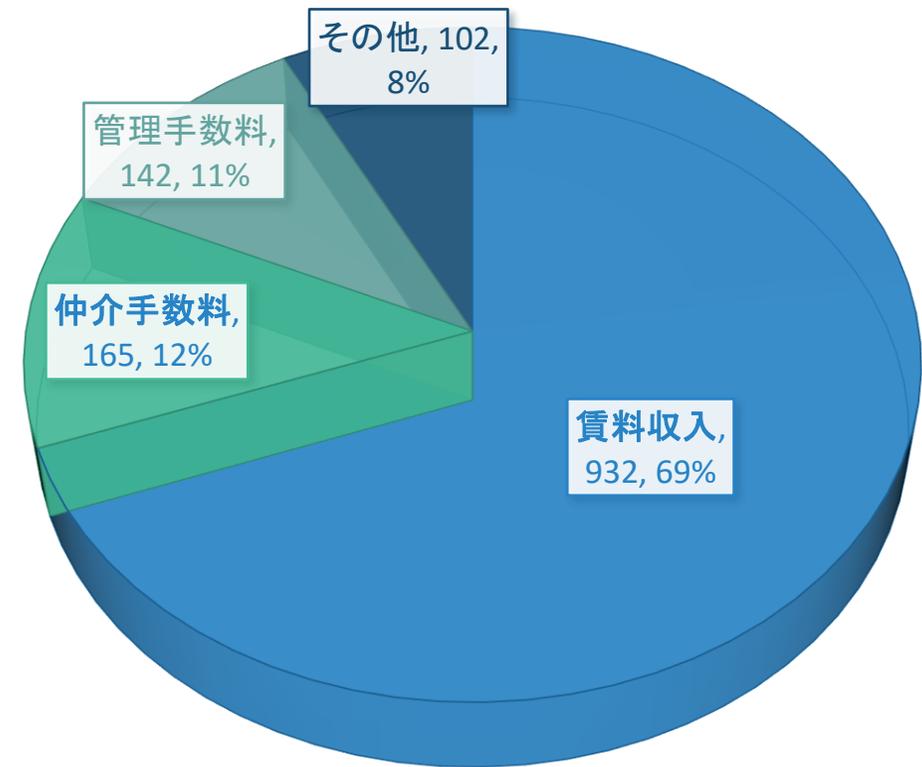


アズマハウス株式会社
アズマファイナンシャルサービス株式会社



株式会社 賃貸住宅センター
株式会社 CJC管理センター
株式会社 アイワライフネット

売上高（単位百万円）



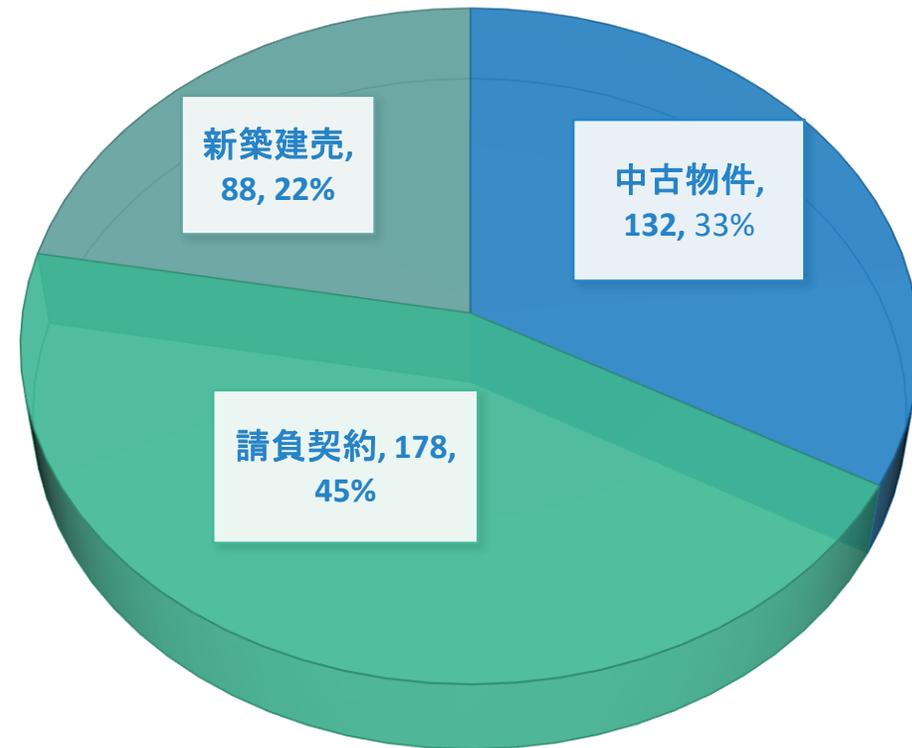
セグメント別実績(土地有効活用事業)

土地有効活用事業の第2四半期における売上高は、398百万円(前年同期比80.2%)、セグメント利益は49百万円(前年同期比66.2%)となりました。

セグメント売上の内訳としては新築建売88百万円、中古物件132百万円、請負契約178百万円となりました。前年を下回る結果となりましたが、業績が低下した訳ではなく、第1四半期からの推移を踏まえ、堅調な業績であると考えています。

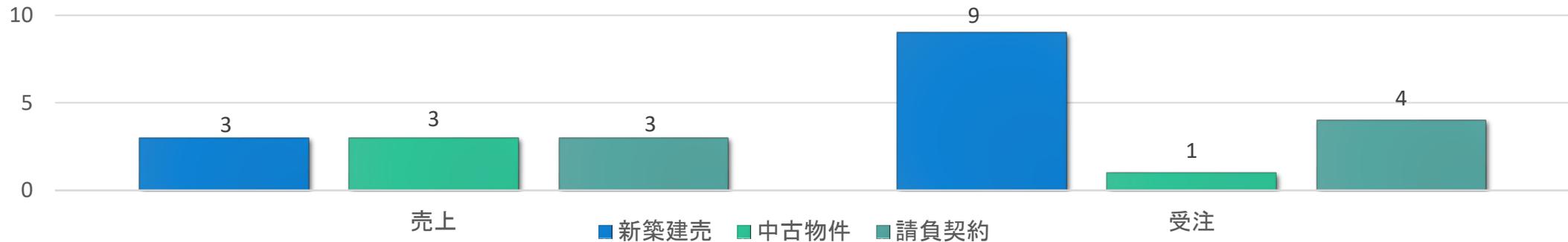


売上高(単位百万円)



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

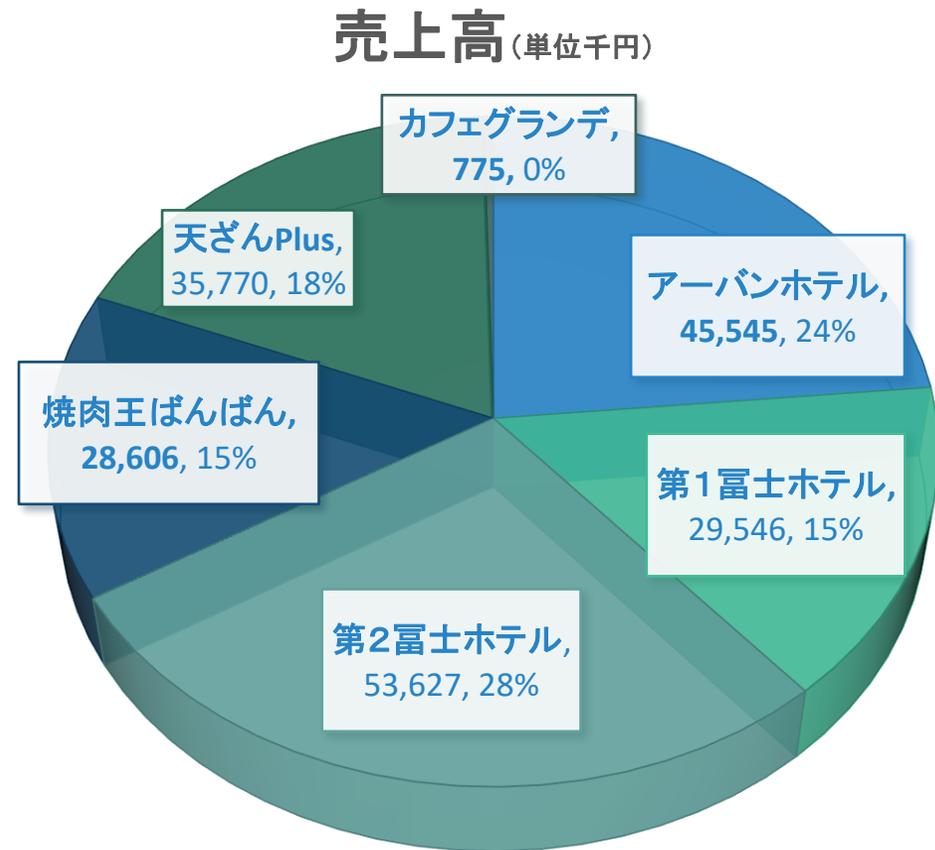


第2四半期における売上件数は、新築建売3件、中古物件3件、請負契約3件(前年実績は、新築建売7件、中古物件6件、請負契約0件)となりました。

受注件数は、新築建売9件、中古物件1件、請負契約4件(前年実績は、新築建売6件、中古物件5件、請負契約2件)となりました。受注件数及び売上件数の種別に変動差はありますが、昨年と同等の水準にまで回復しております。グループ間でのシナジー効果を活かし、入居者の募集から斡旋までをワンストップで行い、入居率及び単純利回りの高い物件を販売促進していきます。

セグメント別実績(ホテル事業)

ホテル事業の第2四半期における売上高は、193百万円(前年同期比48.8%)、セグメント損失は、17百万円(前年同期利益は74百万円)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45百万円、第1富士ホテル29百万円、第2富士ホテル53百万円、焼肉王ばんばん28百万円、天ざんPlus35百万円、カフェグランデ0百万円と全ての店舗で前年を下回る結果となりました。新型コロナウイルス感染症の感染防止のため措置を行い、営業を再開いたしましたが、コロナ禍以前の業績にまで回復するに至りませんでした。しかしながら、お客様及び従業員の安全と安心に十分配慮し、メニューやサービスの向上に努めてまいります。



アズマハウスの取り組み

新型コロナウイルス感染症の感染防止のため次のことを実施しています。

§ 公共交通機関を利用する従業員は、混雑を避けるための時差出勤

§ 時短勤務体制

§ 就労時間中のマスクの着用及び事務所内机上にパーテーションの設置

§ 入退室時の手指の消毒及び定期的な共用箇所の消毒

§ 従業員の健康チェック及び訪問者への検温の実施

§ 建築現場においても消毒液を設置し、現場作業員にも消毒の励行

§ 高度浄化加湿器などの空気清浄機の設置と定期的な換気の実施 etc...

アズマハウス株式会社は、健康と安全の確保に全力で取り組んでいます。

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。