



第45期
第3四半期決算補足資料

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45期第3四半期(2021年10月1日から2021年12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経済社会に対する影響は、ワクチン接種の促進や感染防止対策が功を奏し収束する兆しが見えましたが、新たな変異株が猛威を振るう事態となり、依然として混乱が続く結果となりました。

そのような事業環境の中で、当社グループにおきましても、事業圏の拡大を図るために大阪府下への進出を積極的に展開しております。また、引き続き「より大切に、より迅速に、すべてはお客様のために」をモットーに商品の品質・性能、お客様サービスの向上は無限と考え、お客様満足を徹底的に追及し、顧客満足度ナンバーワン企業を目指し、品質管理、工程管理に取り組んでまいります。

また、2022年2月2日に全株式を取得したアイワグループ3社との、より一層のシナジー効果を創出し、業績の向上に努めてまいります。なお、当社グループが加盟するエイブルネットワークにおいて、2021年度賃貸仲介契約件数全国1位となることができました。

今後もこれまで以上にお客様から愛され、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、検討しながら業績の安定的な向上と企業価値の最大化を目指してまいります。



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

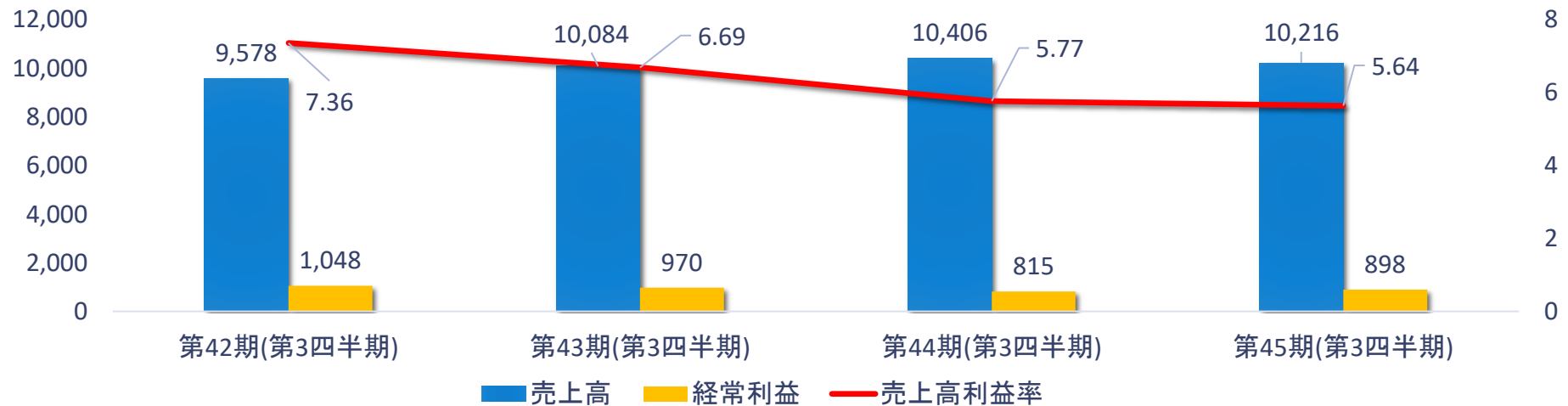
§ 会社名	アズマハウス株式会社	英訳名	AZUMA HOUSE Co.,Ltd.
§ 設立	昭和52年5月2日(1977年)		
§ 代表者	代表取締役社長 東 行男		
§ 本社所在地	和歌山市黒田一丁目2番17号		
§ 従業員数	304名(連結)		
§ 資本金	5億9,676万円		
§ 取引所	東京証券取引所JASDAQ(証券コード:3293)		
§ 事業内容	不動産業、不動産賃貸業、建設業、 ホテル業、飲食業、保険代理店業		



2021年12月31日現在

連結決算(サマリー)

売上高・経常利益・売上高利益率の推移(単位百万円)



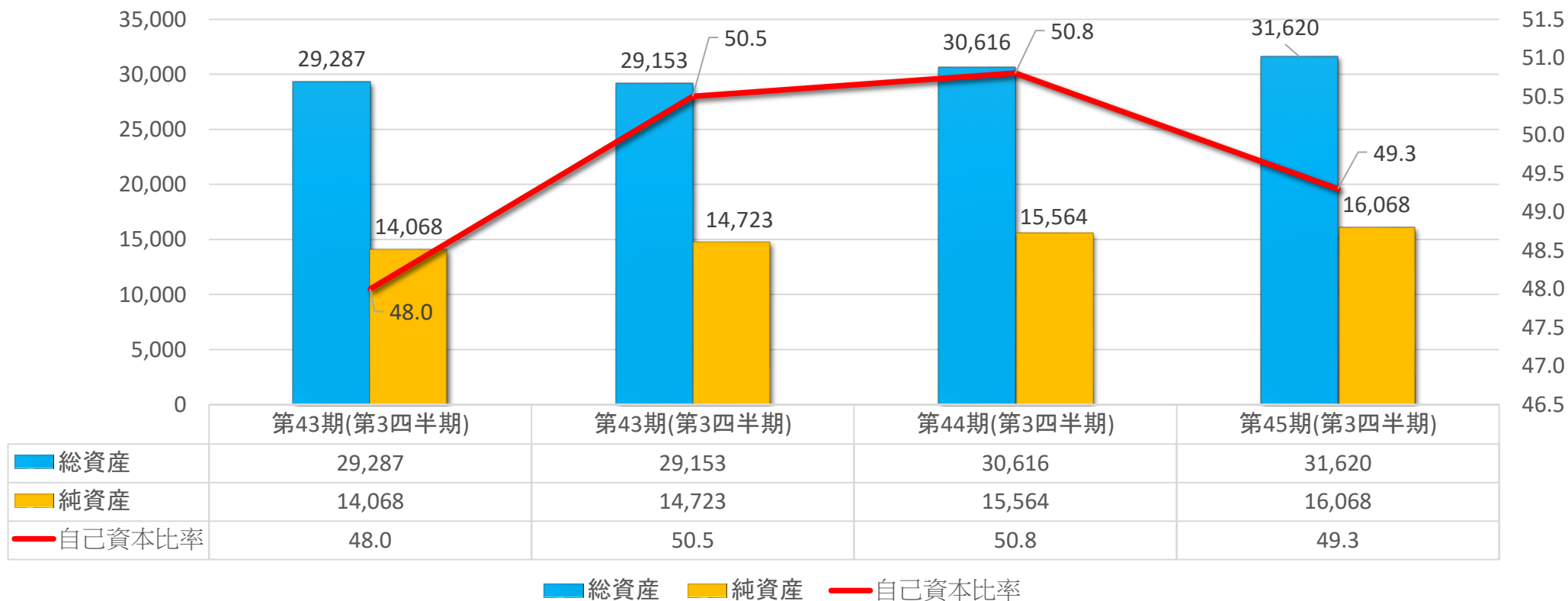
当第3四半期連結累計期間における売上高は10,216百万円(前年同期比98.2%: 予算比98.2%)、経常利益は898百万円(前年同期比110.2%: 予算比106.0%)と減収増益となりました。

ウッドショックや原油価格の高騰により資材原価などコストは上昇しておりますが、品質管理及び工程管理を徹底的に行い、原価管理に努めた結果、前年同期比及び予算比は増益となりました。

また、総資産及び純資産額も微増し、自己資本比率も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。

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3四半期における売上高は、7,055百万円(前年同期比91.0%:予算比92.0%)、セグメント利益は340百万円(前年同期比84.4%:予算比109.0%)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2,607百万円(予算比85.3%)、建物売上高2,802百万円(予算比105.9%)、リフォーム売上310百万円(予算比84.0%)、その他(自社中古、手数料収入を含む)1,336百万円(予算比77.1%)となりました。

大阪府下へのエリア拡大を積極的に実施しておりますが第3四半期の売上増には至っておりません。又、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



ライフフィールド鳳学園前 造成完了!! (全12区画)

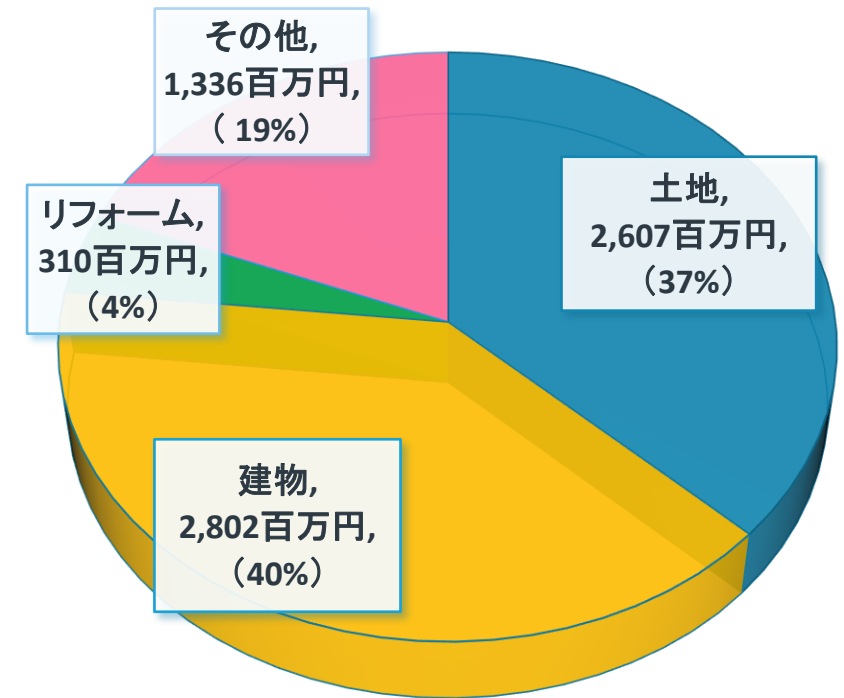
現地案内会開催!
毎週(土)日 10:00~17:00

土地価格 1,152万円~
面積 30.48坪~41.23坪
耐震等級3+制震構造
24時間換気システム 第1種熱交換式
省エネルギー構造 長期優良住宅
自由設計対応

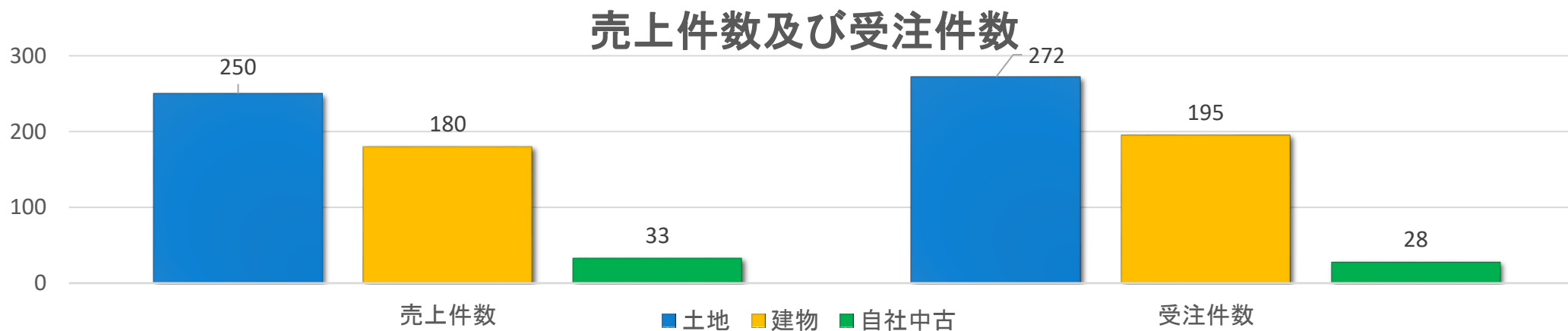
好評分譲中!
多彩な敷地プラン
自由設計で理想の家が叶います!

アズマハウス 大阪支店 0120-484-888

売上高 (単位百万円)



セグメント別実績(不動産・建設事業)



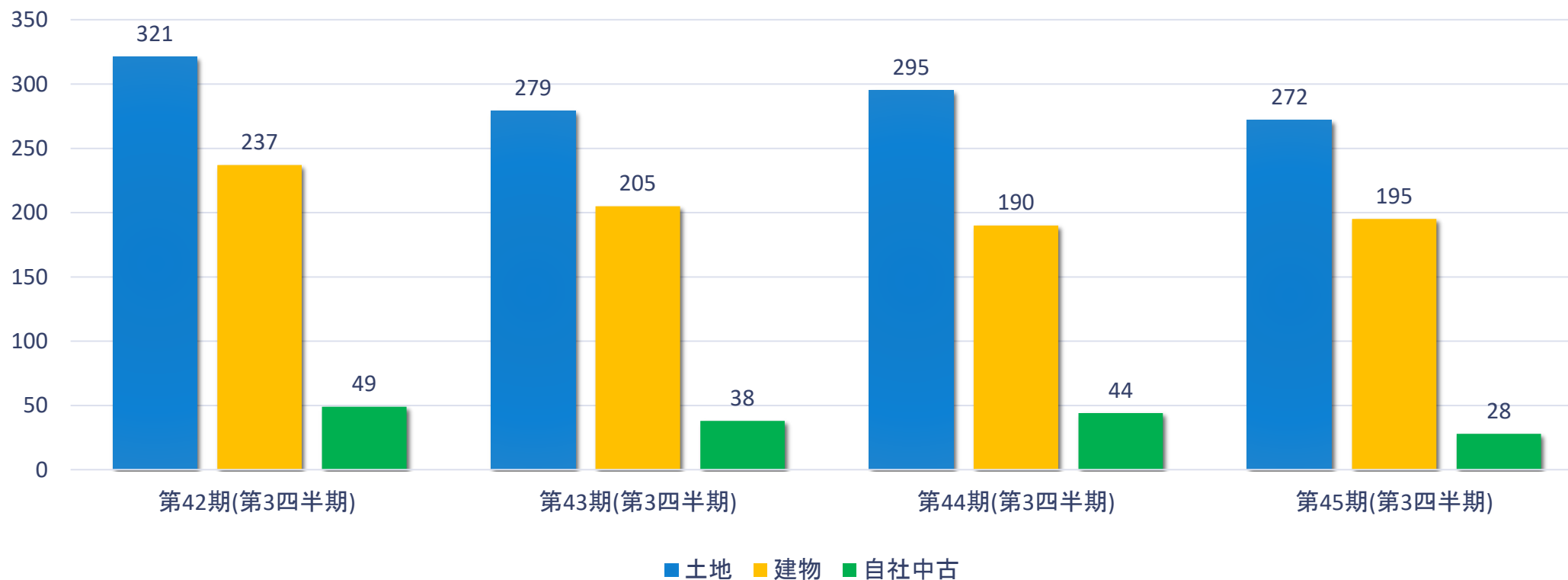
第3四半期における売上件数は、土地250件、建物180件、自社中古33件、仲介件数113件(前年実績は、土地302件、建物177件、自社中古40件、仲介件数143件)となりました。

受注件数は、土地272件、建物195件、自社中古28件、仲介件数119件(前年実績は、土地295件、建物190件、自社中古44件、仲介件数142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が、受注残件数については、土地187件、建物149件、自社中古2件、仲介件数53件(前年受注残は、土地166件、建物147件、自社中古2件、仲介件数60件)となっております、前年同期を若干上回っております。

コロナ禍で営業活動に制約のある環境ではありますが、オンライン相談会や無人見学会の開催、社員への定期的な抗原検査などお客様の安全を第一に考え、お客様への対応・サービスの向上を徹底的に追求してまいります。又、和歌山においては既存事業の深耕を、大阪においては事業の拡大を積極的かつ安定的に図ってまいります。

セグメント別実績（不動産・建設事業）

受注件数の推移



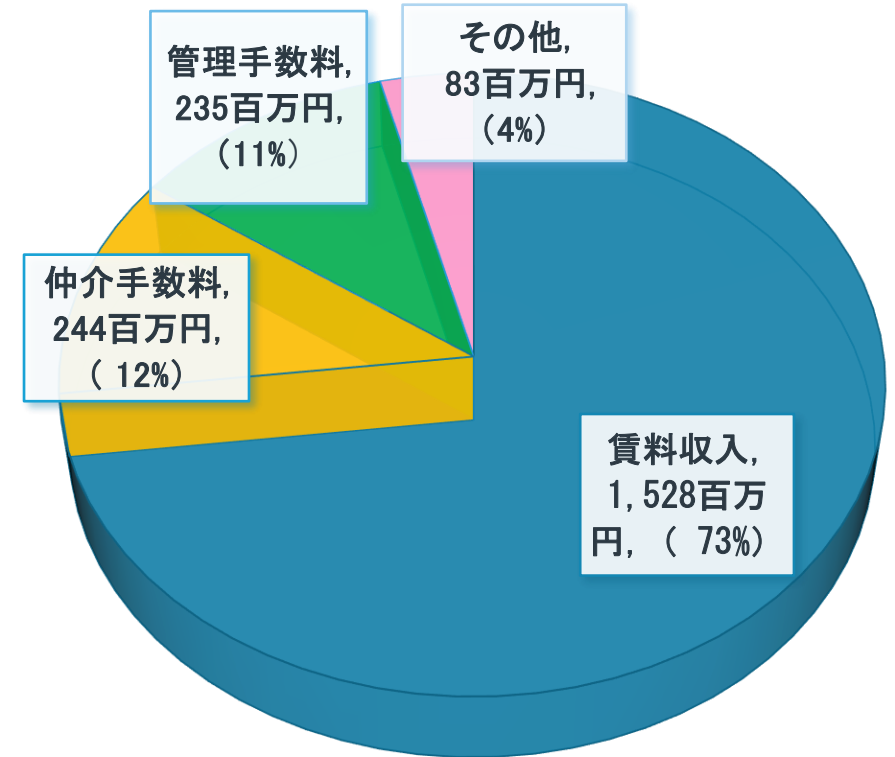
セグメント別実績(不動産賃貸事業)

不動産賃貸事業の第3四半期における売上高は、2,090百万円(前年同期比104.9%、予算比100.5%)、セグメント利益は717百万円(前年同期比113.1%、予算比107.5%)となりました。

セグメント売上の内訳としては、賃料収入1,528百万円、仲介手数料244百万円、管理手数料235百万円、その他(コインパーキングなど)83百万円となりました。自社物件数1,884戸、管理物件数14,492戸となっております。

2022年2月にアイワグループの全株式を取得しました。又、アイワグループの(株)賃貸住宅センターは、エイブルネットワークにおいて2021年度賃貸仲介契約件数全国1位になりました。より一層のシナジー効果の創出を図ると共に賃料収入も着実に増やしてまいります。

売上高(単位百万円)



大阪市城東区
グレース城東

セグメント別実績(土地有効活用事業)

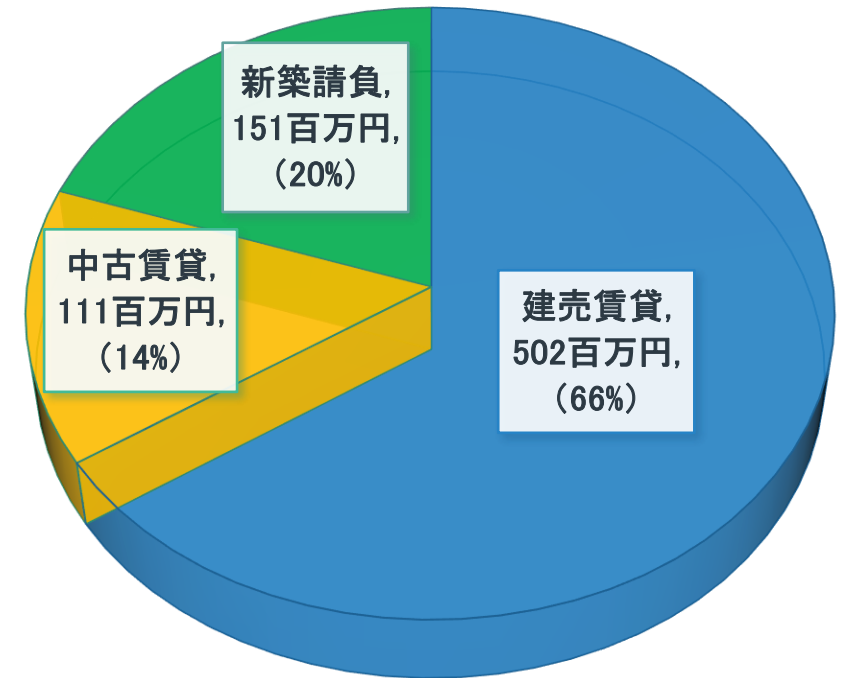
土地有効活用事業の第3四半期における売上高は、765百万円(前年同期比167.6% : 予算比150.4%)、セグメント利益は97百万円(前年同期比171.3% : 予算比141.1%)となりました。

セグメント売上の内訳としては建売賃貸502百万円(前年同期比567.6%、予算比109.4%)、中古賃貸111百万円(前年同期比69.3%、予算比114.1%)、新築請負その他151百万円(前年同期比73.5%、予算比121.2%)となりました。

部門間、グループ間のシナジー効果により、プランと建築から入居者の募集と賃貸管理までをワンストップで提供できる体制を活かし、高い入居率と収益力を確保した物件を提案させていただくことにより、予想以上の業績となりました。

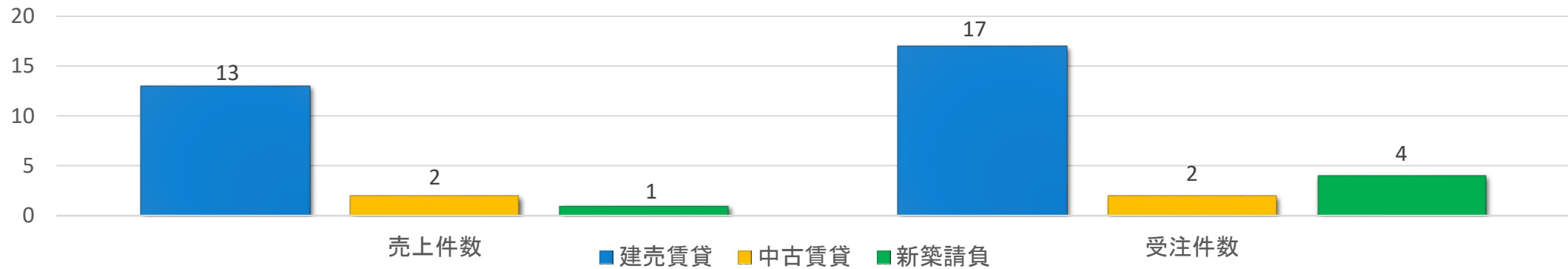


売上高(単位百万円)



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



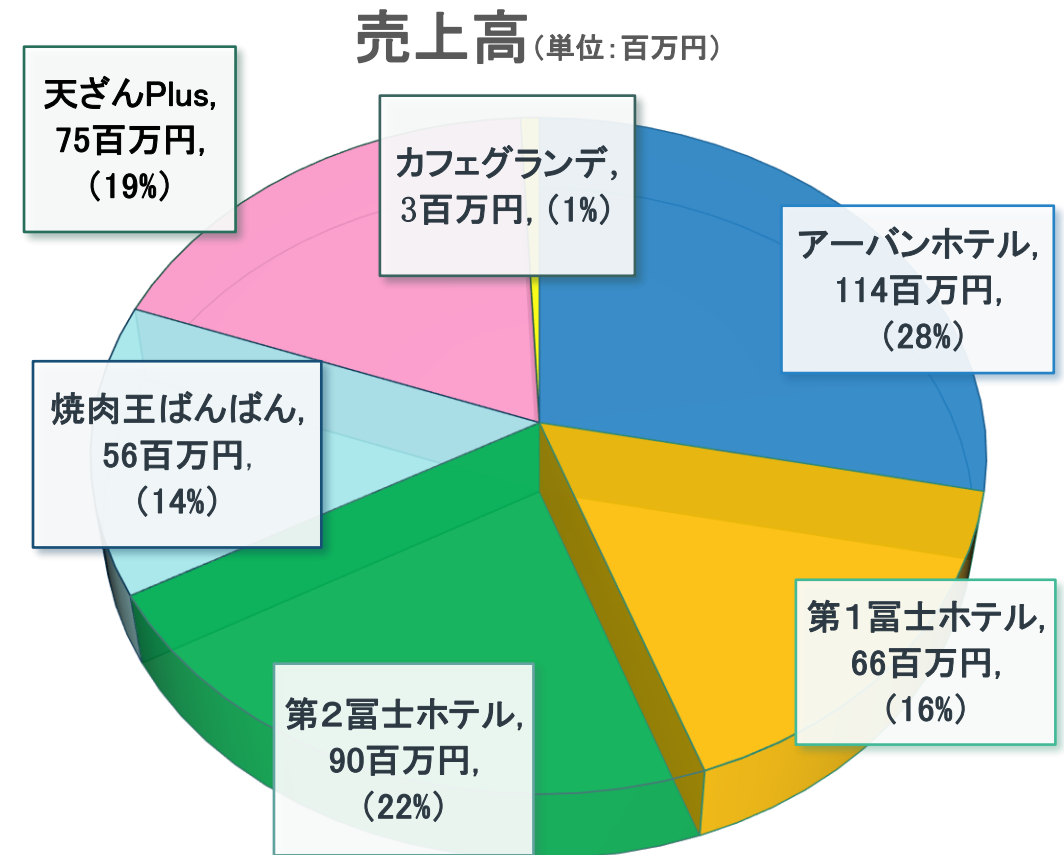
第3四半期における売上件数は、建売賃貸13件、中古賃貸2件、新築請負その他5件(前年実績は、建売賃貸3件、中古賃貸6件、新築請負その他4件)となりました。

受注件数は、建売賃貸17件、中古賃貸2件、新築請負その他4件(前年実績は、建売賃貸11件、中古賃貸4件、新築請負その他4件)となりました。受注残件数は、建売賃貸8件、中古賃貸0件、新築請負その他5件となっております。入居者募集から賃貸管理まですべての工程を部門間・グループ間においてワンストップで行うことで、高い入居率を実現し、高い収益性と信頼性を提供させていただくことで安定した業績を維持しております。

セグメント別実績(ホテル事業)

ホテル事業の第3四半期における売上高は、407百万円(前年同期比121.4%:予算比92.5%)、セグメント損失は、11百万円(前年同期比27.4%:予算比-83.6%)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114百万円(前年同期比132.5%、予算比96.6%)、第1富士ホテル66百万円(前年同期比131.7%、予算比85.7%)、第2富士ホテル90百万円(前年同期比104.4%、予算比89.1%)、焼肉王ばんばん56百万円(前年同期比114.2%、予算比88.9%)、天ざんPlus 75百万円(前年同期比124.6%、予算比97.4%)、カフェグランデ3百万円(前年同期比191.0%、予算比99.4%)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、予想以上の回復とはならず、予算を下回る結果となりました。今こそ、商品やサービスを見直し、品質向上、原価管理により一層注力し、回復に努めたいと思います。



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



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、学童野球大会などの開催、ドッジボール選手権和歌山県大会協賛、地元採用イベントの参加



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。