



第44期（2021年3月期）
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44期(2021年3月期)第3四半期(10月1日から12月31日)の業績は、前年同期と比較して増収減益の結果となりました。新型コロナウイルス感染症の感染拡大のなか、GoToキャンペーンなどの施策を背景に回復の機運は見えましたが、経済社会に大きな影響を与えるほどのものではありませんでした。当社グループのホテル、飲食店舗においては、直接的な影響を受ける結果となりましたが、政府が推奨する感染予防対策や業種別に発表されている安全対策を施し、お客様・従業員の安全と安心を最優先し、また、様々なリスクに備え、資金確保も行き、業績の維持に努めてまいります。

引き続き「頑張ろう！WAKAYAMA」キャンペーンを実施し、地域社会に貢献し、共存する企業であり続けるために商品・サービスの向上は無限と考え、徹底してこだわり、お客様満足を追求してまいります。そして、和歌山県下における既存事業の更なる深耕を図り、大阪府下においては新規エリアへの事業拡大を推進し、長期的、安定的な成長を目指してまいります。



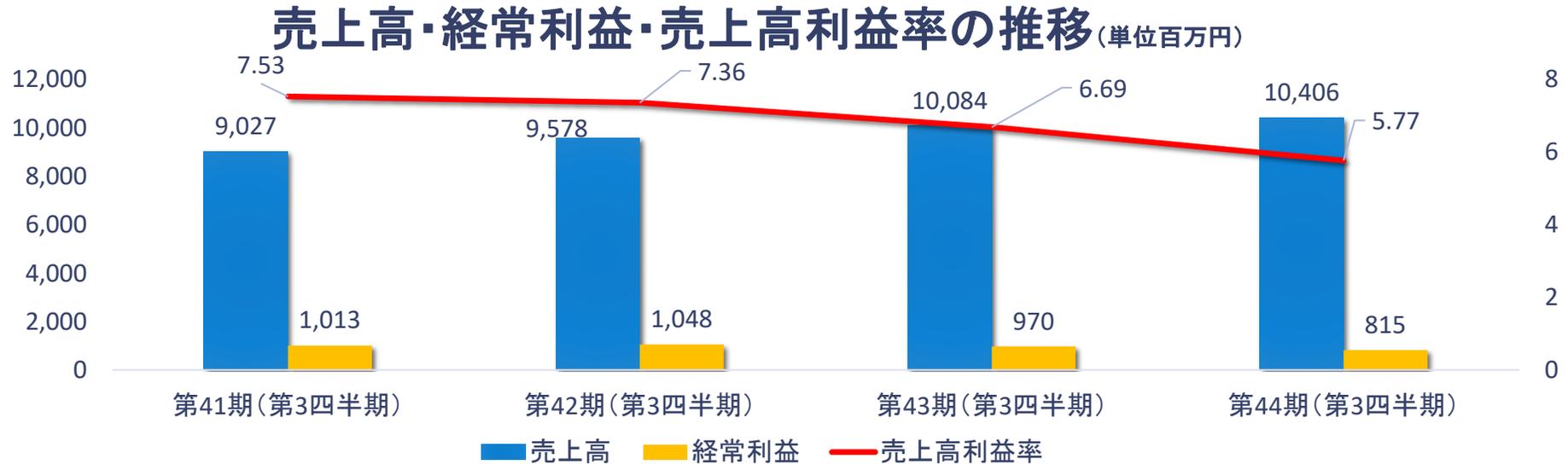
会社概要

§ 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	246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12月31日現在

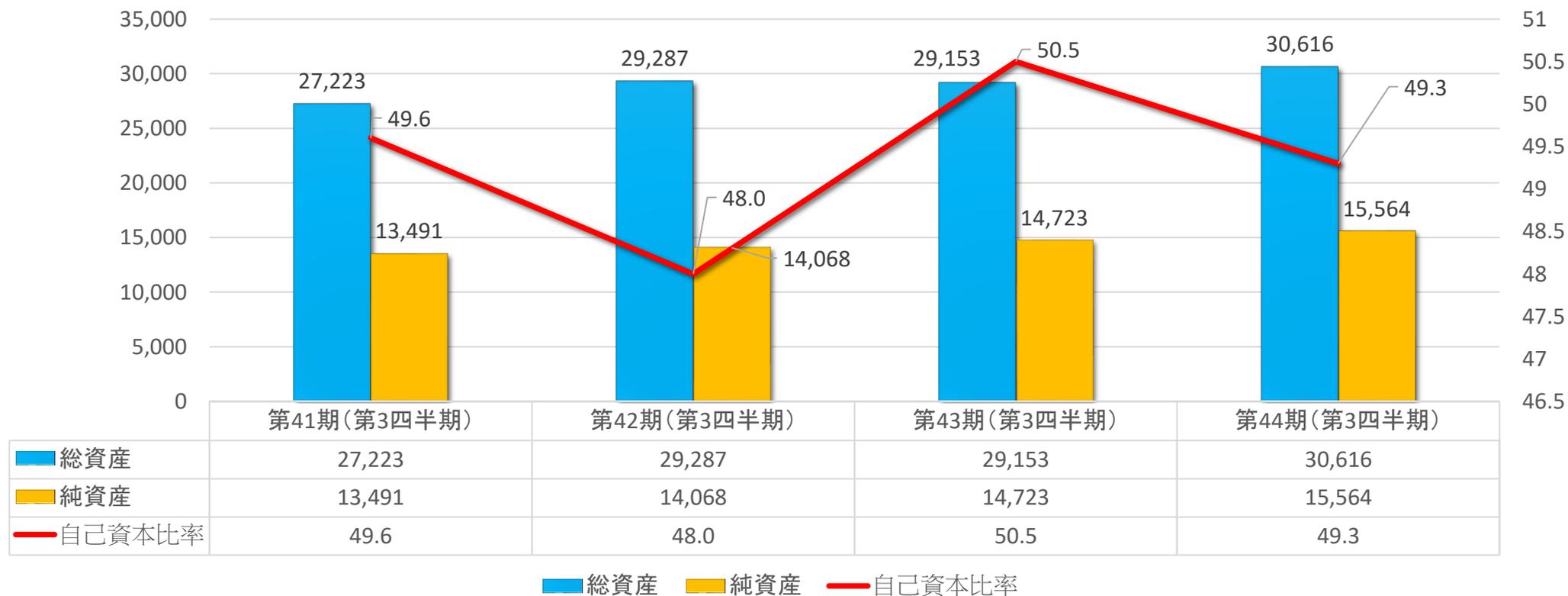
連結決算(サマリー)



当第3四半期連結累計期間における売上高は10,406,148千円(前年同期比3.2%増)経常利益は815,396千円(前年同期比16.0%減)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、様々な行動制限により事業運営を行う状況となっておりますが、政府等の方針や各業種のガイドラインに則り、お客様及び従業員の感染予防対策を講じながら事業の安定性を確保し、顧客満足度の向上、業績の維持に努めてまいります。

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)



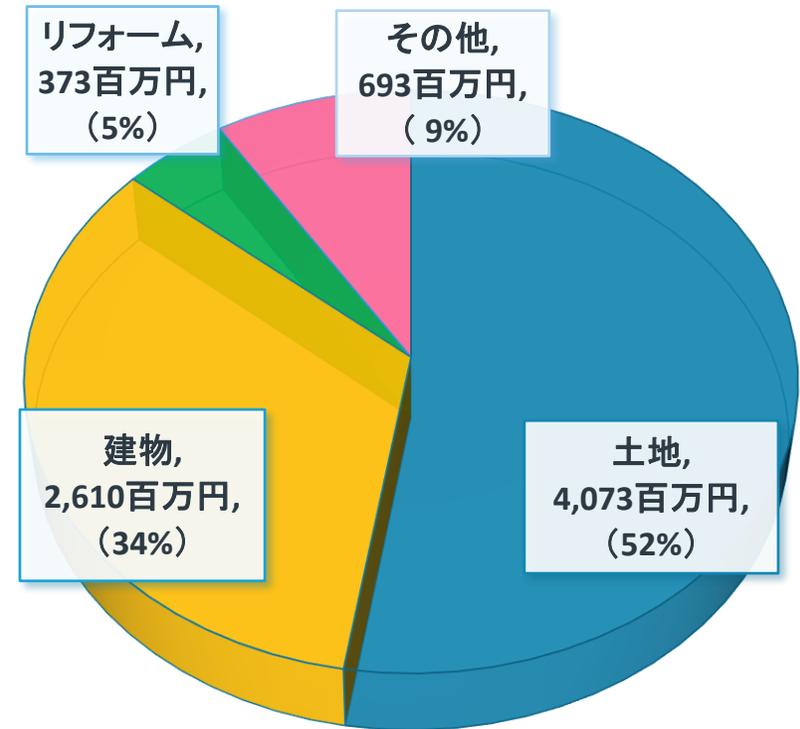
セグメント別実績(不動産・建設事業)

不動産・建設事業の第3四半期における売上高は、7,749百万円(前年同期比109.0%)、セグメント利益は404百万円(前年同期比101.3%)となりました。

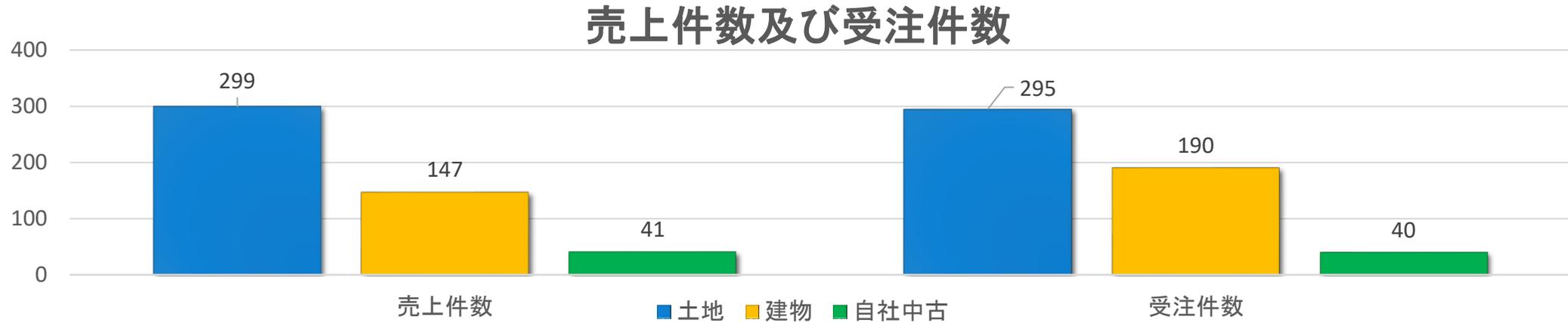
セグメント売上の内訳としては、土地売上高4,073百万円、建物売上高2,610百万円、リフォーム売上373百万円、その他(自社中古、手数料収入を含む)693百万円となりました。当社グループの主要事業であるための品質管理、工程管理を徹底し、商品・サービスの向上を推進していきます。また、和歌山県下においては既存事業の更なる深耕を図り、特殊建築物や公共工事の受注も促進し、大阪府下においては事業の拡大のための資金確保も行い、更なる成長を推進してまいります。



売上高(単位百万円)



セグメント別実績(不動産・建設事業)

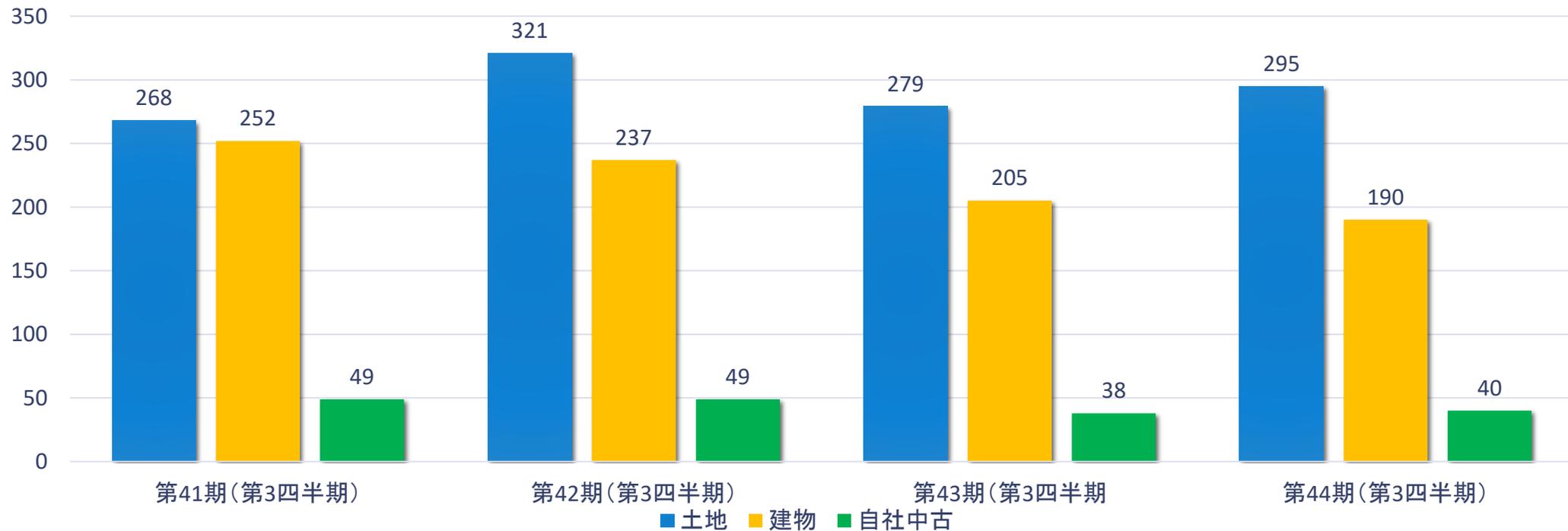


第3四半期における売上件数は、土地299件、建物147件、自社中古41件、仲介件数140件(前年同期実績は、土地267件、建物184件、自社中古38件、仲介件数171件)となりました。

受注件数は、土地295件、建物190件、自社中古40件、仲介件数142件(前年同期実績は、土地279件、建物205件、自社中古38件、仲介件数171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しておりますが、土地に関しては増加しておりますし、受注残件数については、土地166件(前年実績170件)建物147件(前年実績130件)となっており、工程管理・品質管理を徹底することで「顧客満足度ナンバーワン」を目指し、商品・サービスの向上に努めてまいります。更に資金確保を行い、既存事業の深耕、事業エリアの拡大を推進してまいります。

セグメント別実績（不動産・建設事業）

受注件数の推移

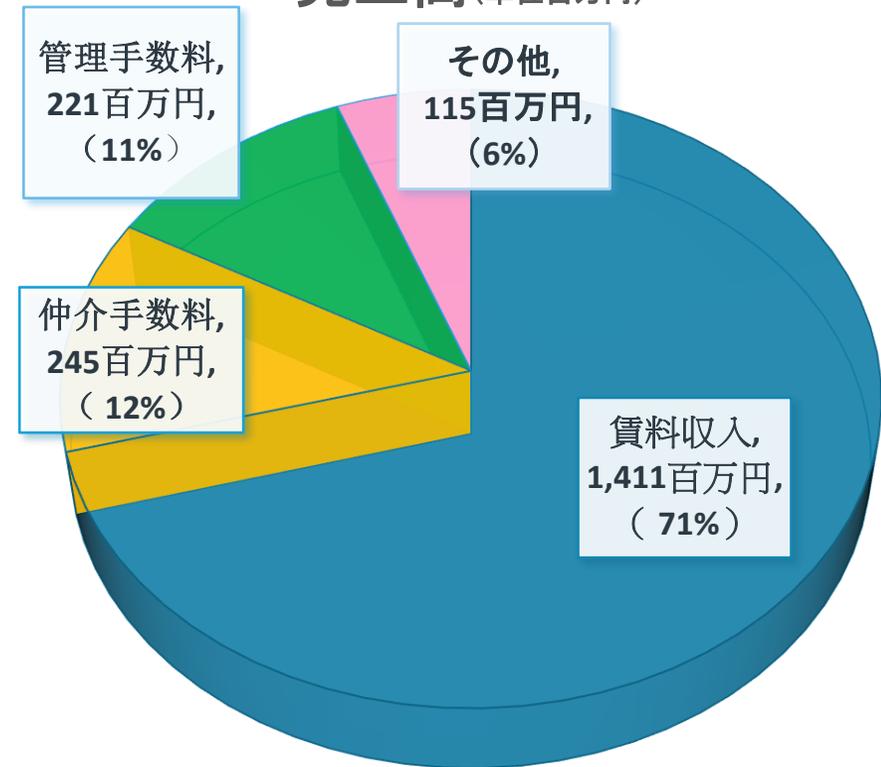


セグメント別実績（不動産賃貸事業）

不動産賃貸事業の第3四半期における売上高は、1,992百万円（前年同期比119.3%）、セグメント利益は634百万円（前年同期比100.7%）となりました。

セグメント売上の内訳としては、賃料収入1,411百万円、仲介手数料245百万円、管理手数料221百万円、その他115百万円となりました。自社新築物件等による賃料収入の増加も図り、自社物件数1,708戸、管理物件数15,009戸の和歌山県ナンバーワンの物件数・集客力・リーシング力を背景に更なる深耕とシナジー効果を創出してまいります。

売上高（単位百万円）



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

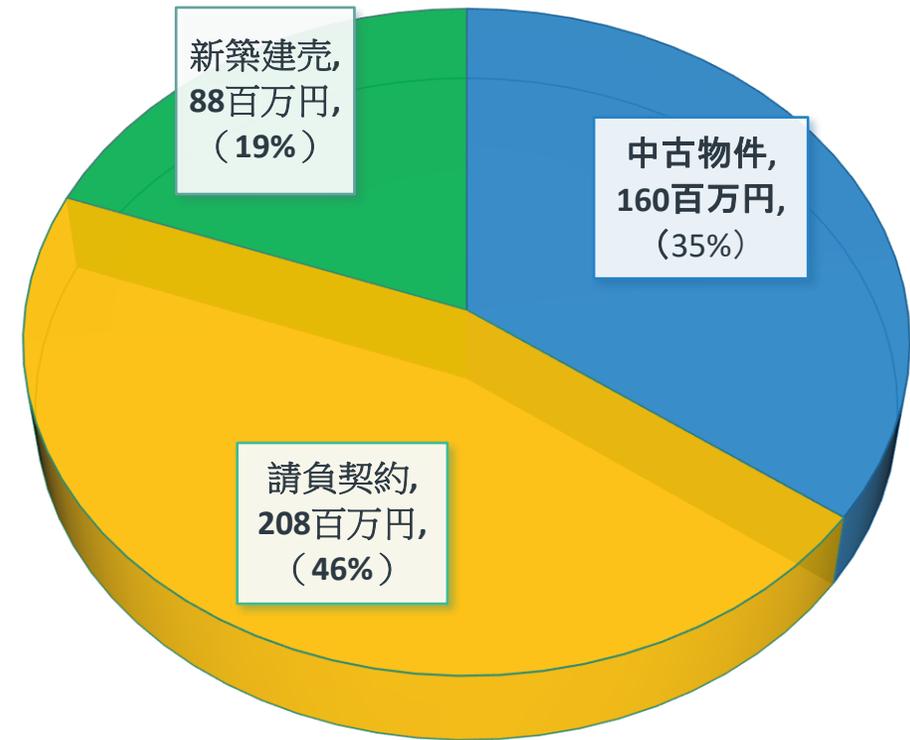
セグメント別実績(土地有効活用事業)

土地有効活用事業の第3四半期における売上高は、456百万円(前年同期比68.8%)、セグメント利益は56百万円(前年同期比80.9%)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160百万円、請負契約208百万円となりました。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、工程管理と入居者募集とのタイミングを勘案し、計画的な業績であると考えています。更にお客様のご要望にお応えするために新商品の開発も進めてまいります。

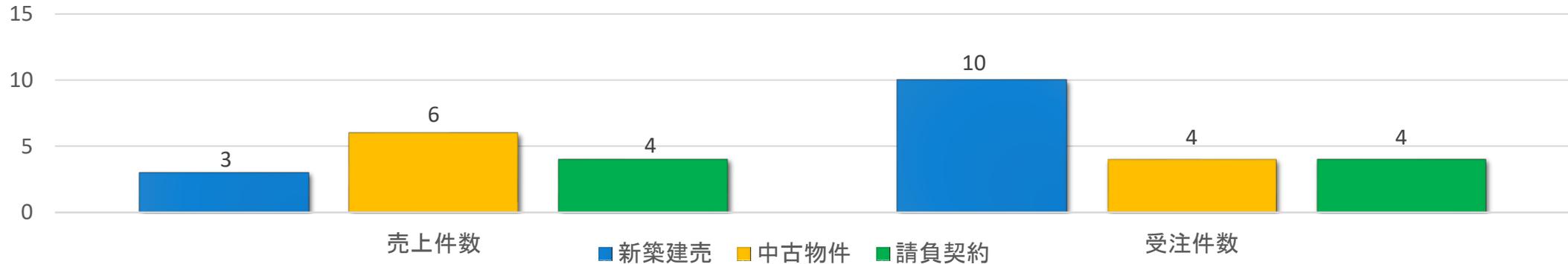


売上高(単位百万円)



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

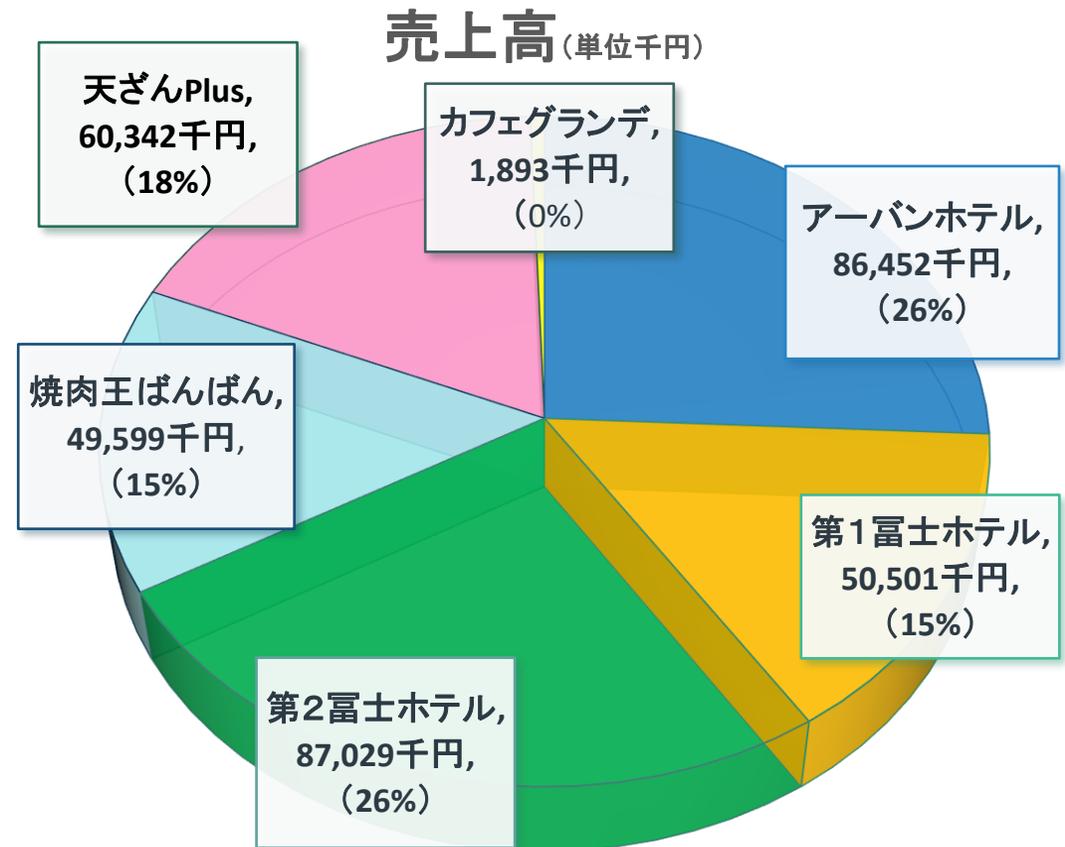


第3四半期における売上件数は、新築建売3件、中古物件6件、請負契約4件(前年実績は、新築建売9件、中古物件8件、請負契約0件)となりました。

受注件数は、新築建売10件、中古物件4件、請負契約4件(前年実績は、新築建売9件、中古物件9件、請負契約3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、昨年と同等の水準です。また、受注残件数も請負契約は5件(前年実績5件)新築建売は12件(前年実績4件)と昨年を上回る業績となっており、和歌山県ナンバーワンの賃貸物件数・集客力・リーシング力など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3四半期における売上高は、335百万円(前年同期比57.8%)、セグメント損失は、42百万円(前年同期利益は94百万円)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86百万円、第1富士ホテル50百万円、第2富士ホテル87百万円、焼肉王ばんばん49百万円、天ざんPlus60百万円、カフェグランデ1百万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対策を実施しながらGoToトラベルやGoToイートなどのキャンペーンを活用し、事業運営を行いました。前年程度の業績回復には至りませんでした。コンサルタント等の様々な意見を取り入れ、更なるメニュー改善や原価率の見直し、商品・サービスの向上に努め、お客様に喜んでいただける店舗運営を心掛けてまいります。



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
- § 事務所内及び打ち合せ場所の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、共用備品の消毒
- § 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
- § CO2濃度検知器の設置
- § リモートシステムの整備と利用の推奨

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。