



第45期
第1四半期決算補足資料

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1四半期(2021年4月1日から2021年6月30日)の業績は、前年同期と比較して増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感染拡大による経済社会への影響は依然として先行きの不安感が残る状況ではありますが、ワクチン接種などの政府主導の感染防止対策が効果的な結果となることを期待しております。

当社グループは、お客様と社員の安全と安心を最重要視し、感染防止対策を継続しながら、YouTubeチャンネル「アズマハウスチャンネル」を創設し、モデルハウスなどの内見をWeb上で実施できる環境などを整備いたしました。

また、お客様満足度を向上させることを経営戦略の基礎と考え、新商品・新仕様の策定、新システムの導入及び社員教育の再実施など事業環境に対応した顧客サービスの向上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。

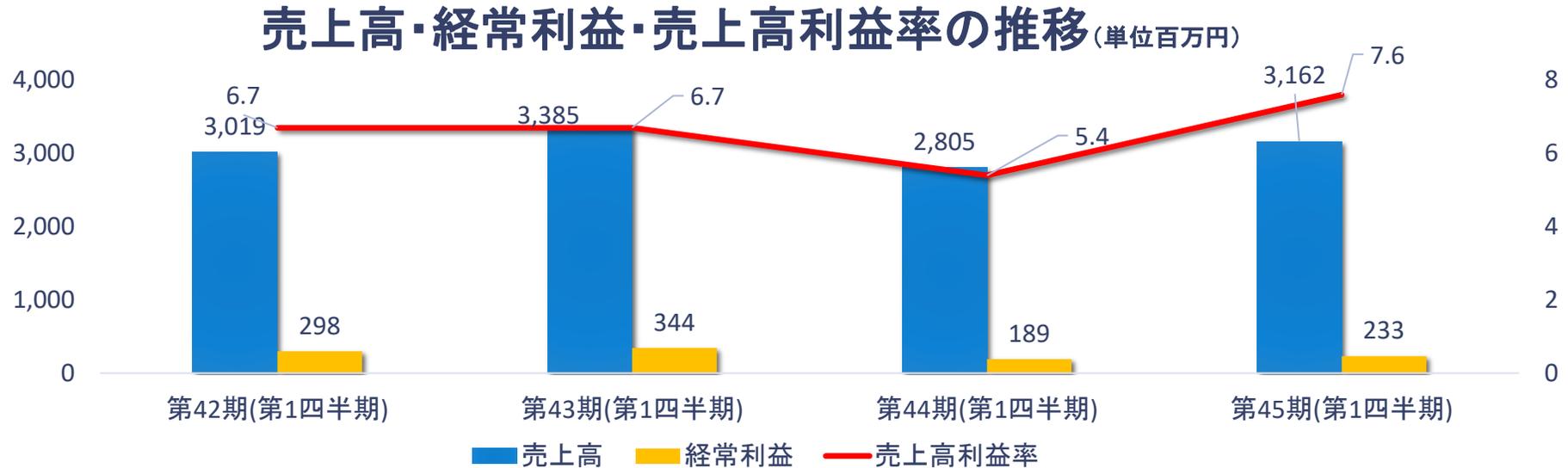
会社概要

§ 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	244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3月31日現在

連結決算(サマリー)

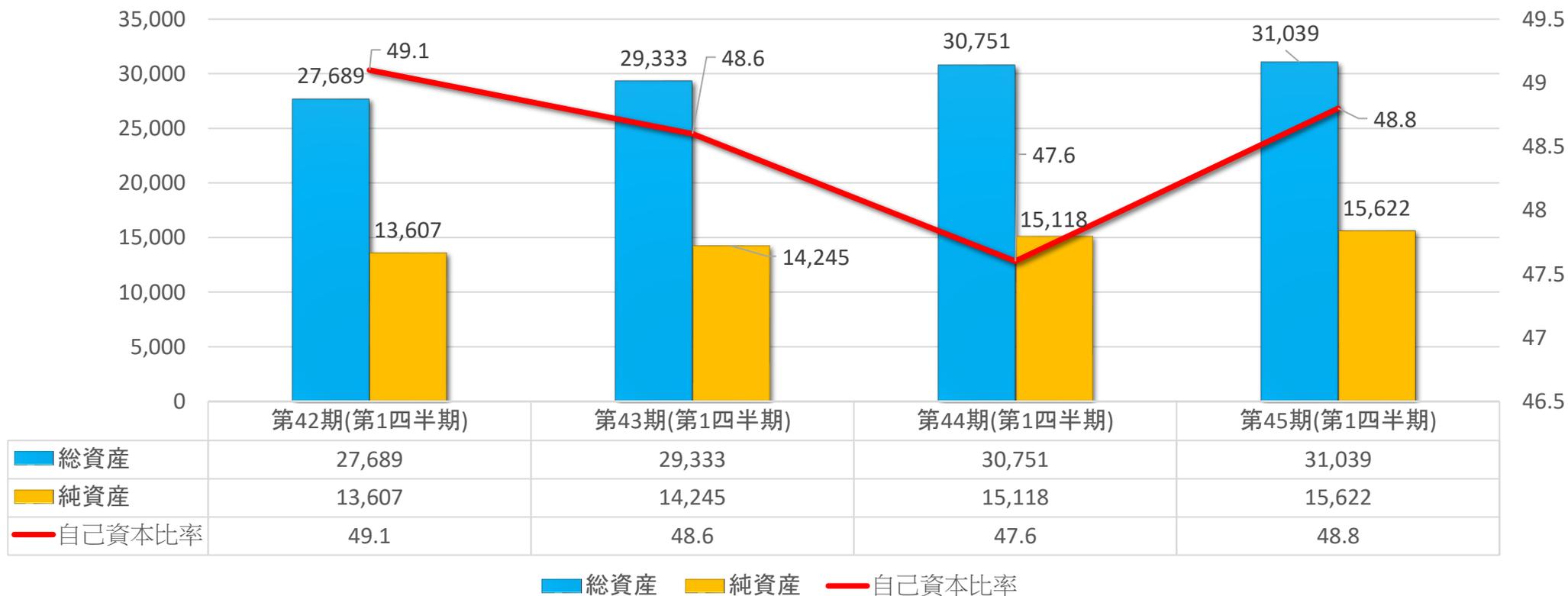


当第1四半期連結累計期間における売上高は3,162百万円(前年同期比112.74%: 予算比102.36%)、経常利益は233百万円(前年同期比123.18%: 予算比90.42%)と増収増益となりました。

緊急事態宣言やまん延防止等重点措置などによる経済社会への影響は、飲食業をはじめ多くの事業に大きな打撃となっておりますが、当社グループにおいては、顧客サービスの向上と安心・安全な環境をご提供することで、業績は堅調に推移しました。また、今後予想されるサプライチェーンの悪化や資材原価の高騰をできるだけ回避するため、様々な対応策を検討し、安定的な成長を図ります。

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)



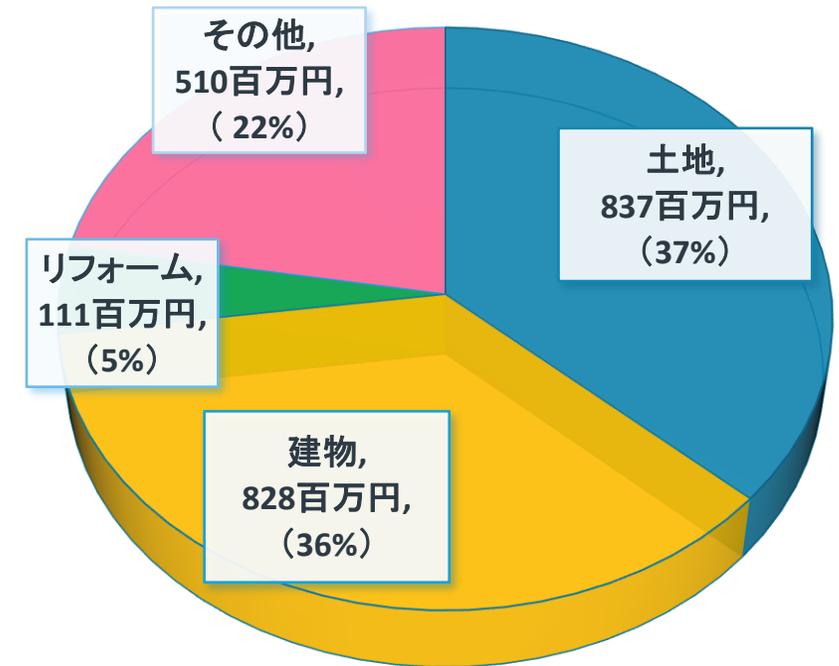
セグメント別実績(不動産・建設事業)

不動産・建設事業の第1四半期における売上高は、2,286百万円(前年同期比127.0%: 予算比105.3%)、セグメント利益は84百万円(前年同期比466.6%: 予算比119.0%)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837百万円(予算比97.65%)、建物売上高828百万円(予算比87.0%)、リフォーム売上141百万円(予算比313.8%)、その他(自社中古、手数料収入を含む)510百万円(予算比105.1%)となりました。

大阪府下における事業規模の拡大を行いつつ、既存地域での深耕に努めてまいります。大阪府下においては、21件の仕入れを行い、事業戦略の実現に向けて邁進してまいります。

売上高(単位百万円)



アズマハウス
チャンネル

動画一覧はこちら



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1四半期における売上件数は、土地76件、建物56件、自社中古11件、仲介件数36件（前年実績は、土地65件、建物45件、自社中古12件、仲介件数34件）となりました。

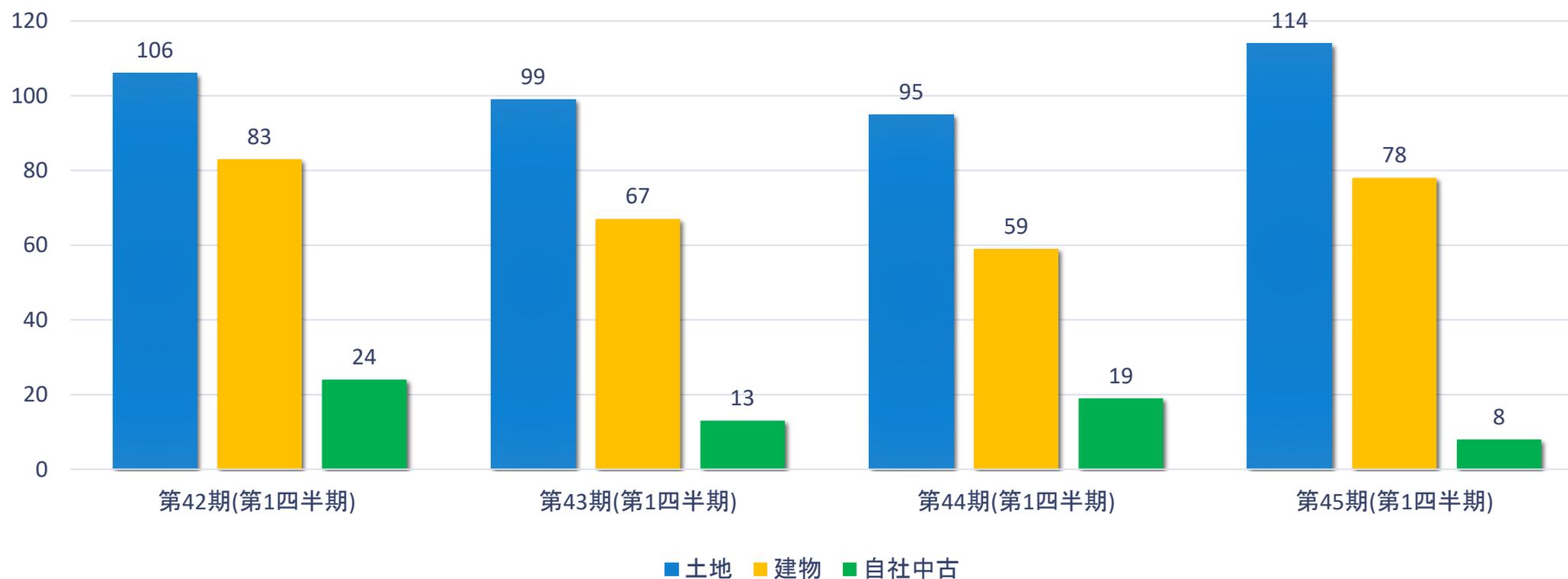
受注件数は、土地114件、建物78件、自社中古8件、仲介件数35件（前年実績は、土地95件、建物59件、自社中古19件、仲介件数43件）となりました。売上件数、受注件数ともに昨年を上回る水準で推移しております。

また、受注残件数については、土地203件、建物156件、自社中古6件、仲介件数59件となっております。

よりお客様ニーズを反映させた商品ラインナップとITを用いた品質管理、工程管理などの管理体制を強化し、顧客サービスの向上を図ってまいります。また、YouTubeチャンネル「アズマハウスチャンネル」を立ち上げ、完成したモデルハウスなどの内覧をいつでも視聴できる環境を創り、顧客満足度の向上に努めてまいります。

セグメント別実績(不動産・建設事業)

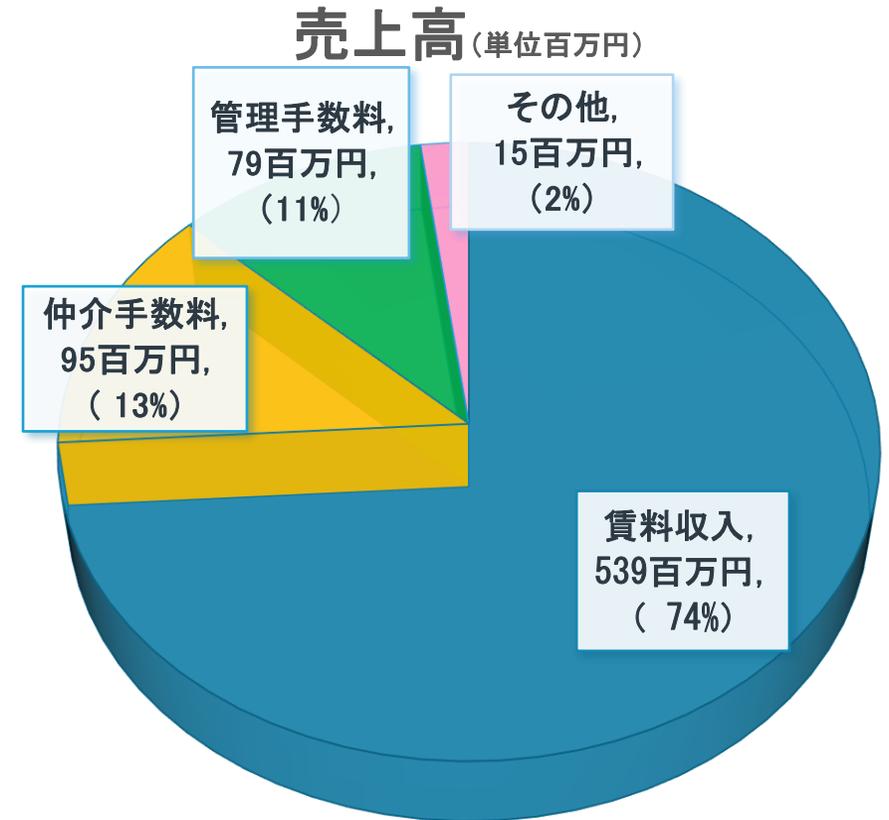
受注件数の推移



セグメント別実績（不動産賃貸事業）

不動産賃貸事業の第1四半期における売上高は、728百万円（前年同期比103.9%、予算比105.9%）、セグメント利益は256百万円（前年同期比96.9%、予算比100.3%）となりました。

セグメント売上の内訳としては、賃料収入539百万円、仲介手数料95百万円、管理手数料79百万円、その他15百万円となりました。自社物件数1,370戸、管理物件数14,503戸となっております。築年数と利回りなどを勘案し、自社物件の入れ替えなどを行い、賃料収入の確保を図り、アイワグループとのシナジー効果の更なる創出を目指し、スケールメリットを活かした事業運営を推進し、不動産賃貸事業においても事業の拡大を図り、安定的・継続的な成長を検討してまいります。



東証ジャスダック上場企業

アズマハウス

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

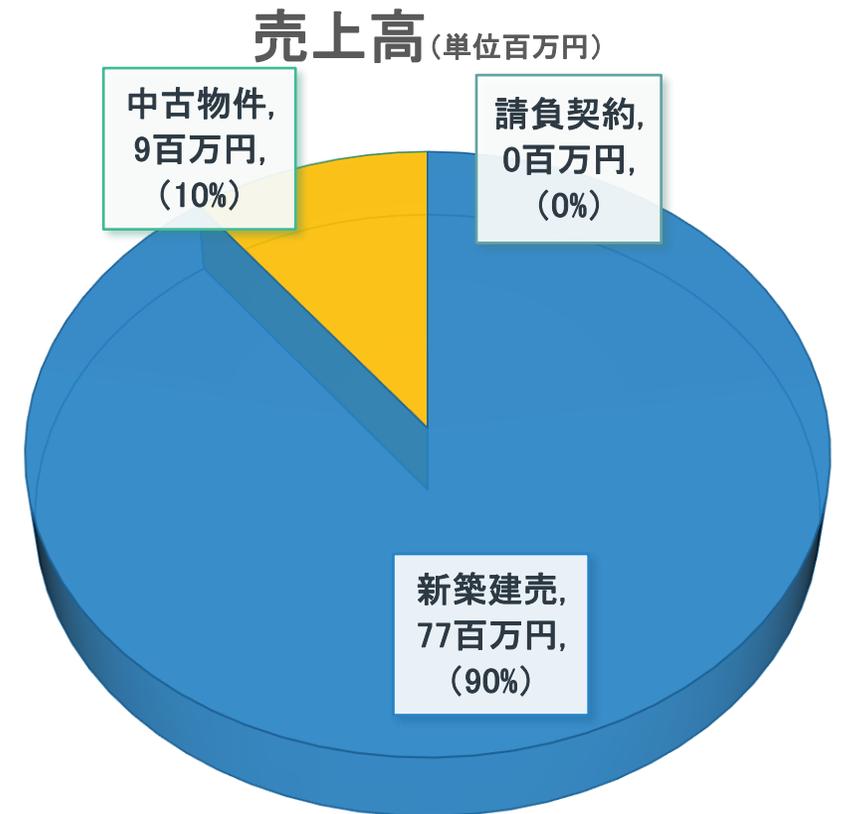


株式会社 賃貸住宅センター
株式会社 CJC 管理センター
株式会社 アイワライフネット

セグメント別実績(土地有効活用事業)

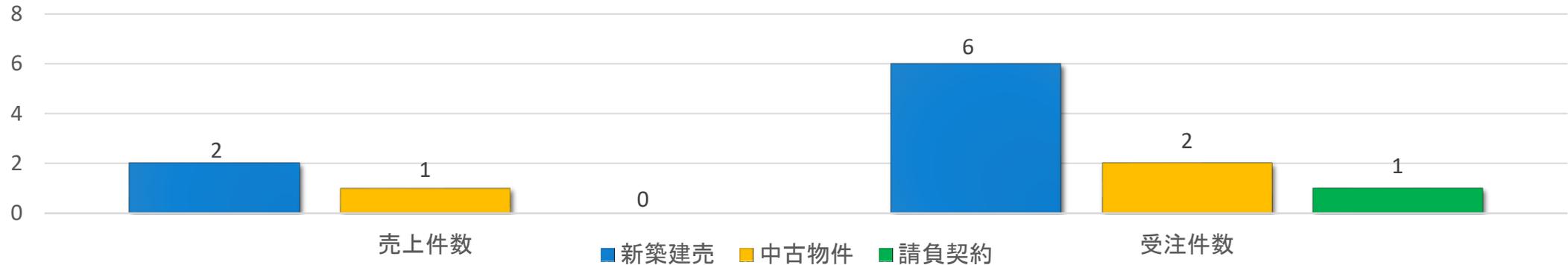
土地有効活用事業の第1四半期における売上高は、86百万円(前年同期比33.5% : 予算比111.6%)、セグメント損失は1百万円(前年同期はセグメント利益41百万円:前年同期比2.4% : 予算比17.4%)となりました。セグメント売上の内訳としては新築建売77百万円(前年同期比296.1%、予算比113.2%)、中古物件9百万円(前年同期比7.8%、予算比112.5%)、請負契約その他0百万円(前年同期は115百万円、予算比0%)となりました。

セグメント損失となりましたが、予算目標に影響はなく、受注も堅調なことから、今期の予算目標に向けて引き続き計画的に推移していくよう努めてまいります。



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



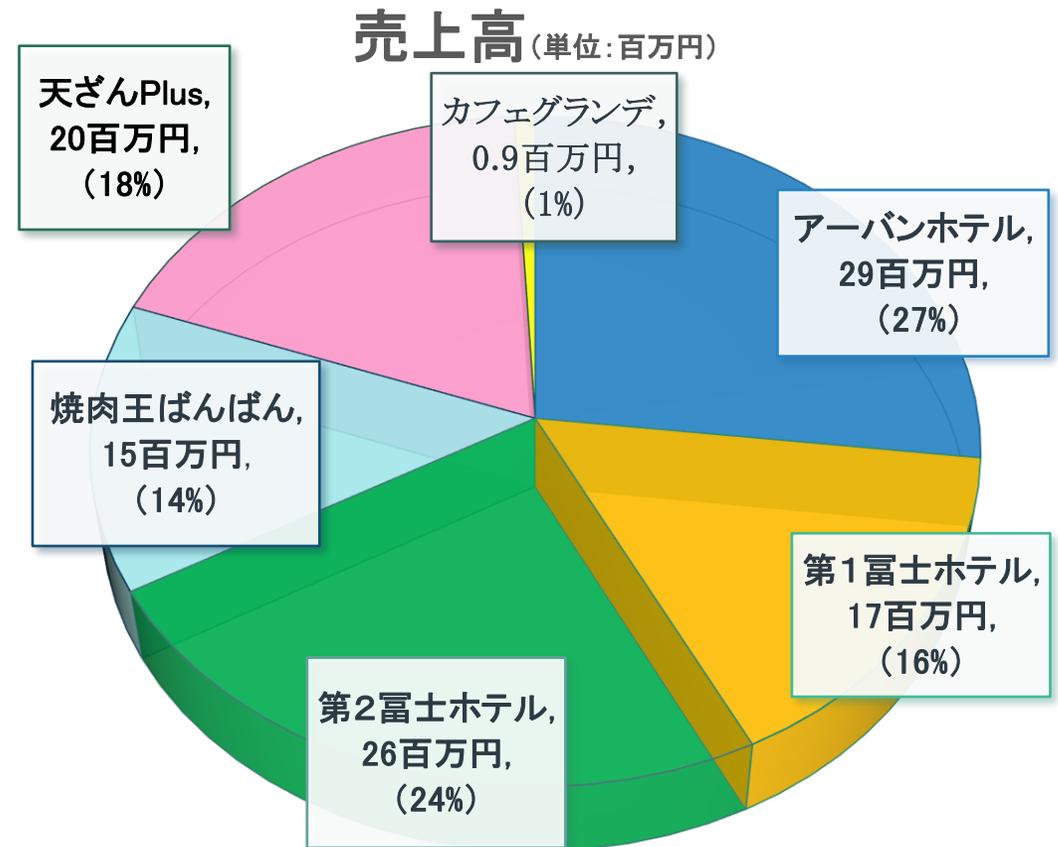
第1四半期における売上件数は、新築建売2件、中古物件1件、請負契約0件(前年実績は、新築建売1件、中古物件2件、請負契約その他2件)となりました。

受注件数は、新築建売6件、中古物件2件、請負契約その他1件(前年実績は、新築建売2件、中古物件0件、請負契約その他2件)となりました。受注残件数は、新築建売8件、中古物件1件、請負契約4件となっております。

賃貸事業の運用提案から建築、入居者の募集及び賃貸管理までをワンストップでご提供し、オーナー様に安心していただけるサービスと入居者様にもご満足していただける物件づくりを心掛けてまいります。

セグメント別実績(ホテル事業)

ホテル事業の第1四半期における売上高は、110百万円(前年同期比171.0%:予算比80.4%)、セグメント損失は、16百万円(前年同期損失は47百万円)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29百万円(前年同期比263.6%、予算比80.6%)、第1富士ホテル17百万円(前年同期比242.8%、予算比71.4%)、第2富士ホテル26百万円(前年同期比113.0%、予算比85.6%)、焼肉王ばんばん15百万円(前年同期比166.6%、予算比76.7%)、天ざんPlus20百万円(前年同期比125.0%、予算比85.9%)、カフェグランデ0.9百万円(前年同期比405.7%、予算比80.8%)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、今期予算を上回る結果には至りませんでした。不要不急の外出の制限などの施策による影響が大きいと考えておりますが、社会情勢に応じたサービスの提供、商品の開発などを積極的に行い、業績の回復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社員は、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
- § 事務所内及び打合せ場所の机上にパーティションの設置
- § 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
- § 社員の健康チェック及びご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。

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

中古住宅の仲介、リフォーム工事の受注、中古住宅の買い取り+リフォーム工事による再生販売



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

男性社員・女性社員にかかわらず育児休暇を取得できる体制づくり、シングルマザー・ファザー手当の支給、「わかやま健康づくりチャレンジ運動」への参加



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

子ども食堂の運営、学童軟式野球大会の主催、全日本ドッジボール選手権和歌山県大会協賛、一般社団法人和歌山県サッカー協会オフィシャルスポンサー、地元採用イベントの参加、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



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。