

第38期 決算説明資料

平成27年5月14日



アズマハウス株式会社 JASDAQ(3293)

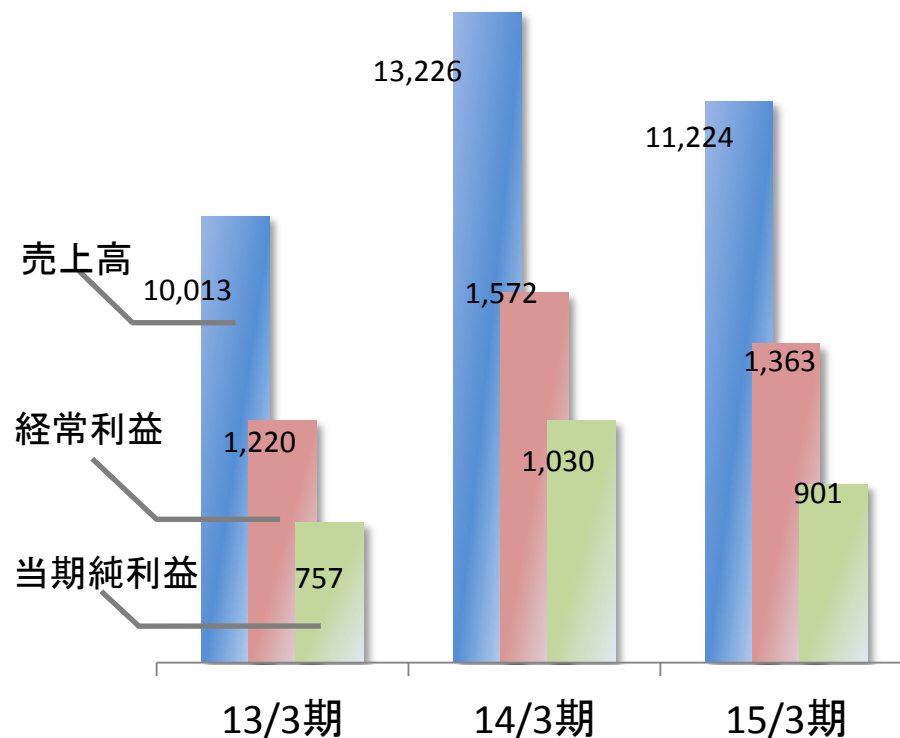
- 目次 -

①	経営成績	P 2
②	財政状態	P 4
③	事業内容	P 5
④	中期経営計画	P 9
⑤	経営方針	P 10

損益計算書(要旨)

(単位:百万円)	13/3期	14/3期 (前年同期比)	15/3期 (前年同期比)
売上高	10,013	13,226 (32.1.% ↑)	11,224 (15.1.% ↓)
経常利益	1,220	1,572 (28.9.% ↑)	1,363 (13.3.% ↓)
当期純利益	757	1,030 (36.0.% ↑)	901 (12.5.% ↓)

単位:百万円



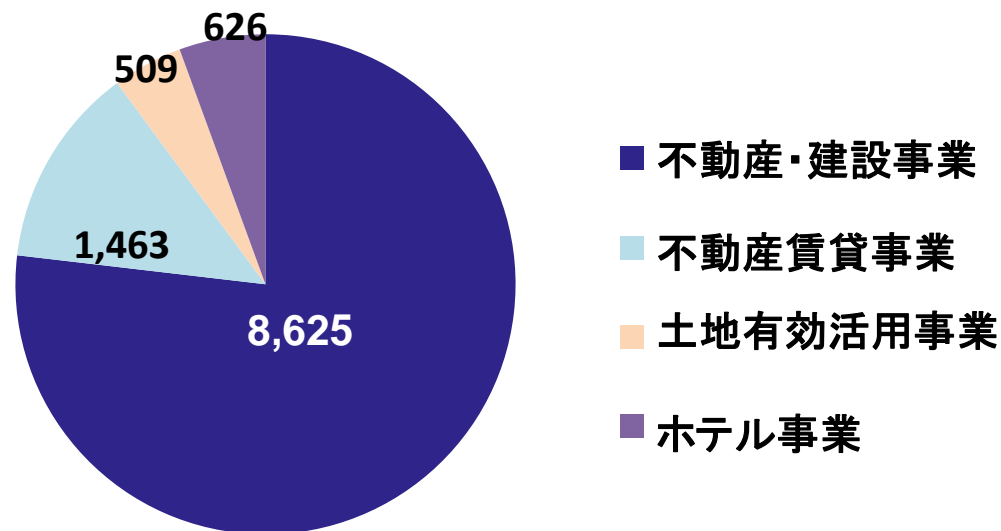
当社の主力事業である不動産・建設事業においては、現在進めております中期経営計画に則り、昨年に引き続き事業用地の厳選化とともに、仕入・着工と販売のバランスを意識し、仕入や販売計画の厳格な管理を行いながら、和歌山県下の和歌山市と岩出市にある展示場による集客を軸に、建物建築販売に注力いたしました。しかしながら消費増税後の反動による受注減等の影響により、当事業年度におきましては、売上高112億24百万円(前年同期比15.1%減)、経常利益13億63百万円(前年同期比13.3%減)、当期純利益は9億1百万円(前年同期比12.5%減)となりました。

セグメント情報

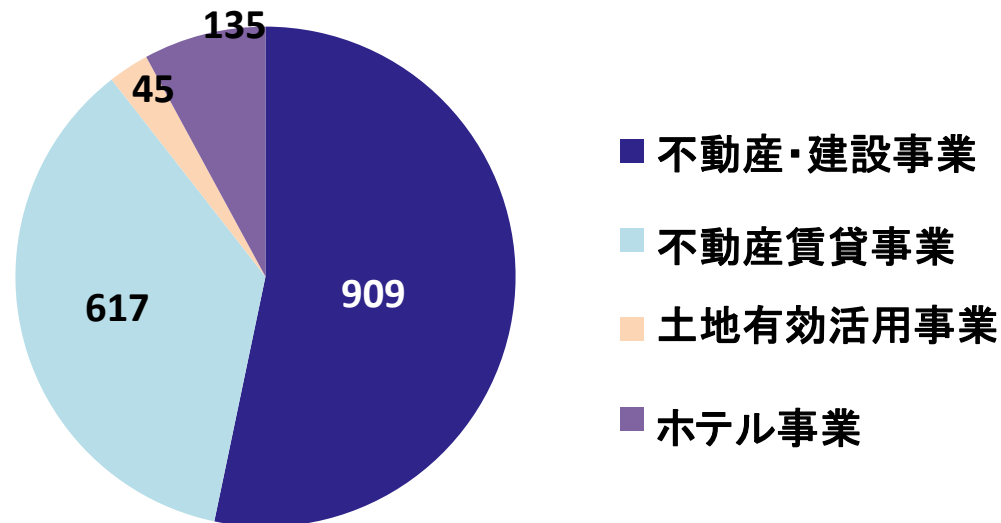
(百万円)	売上高 (構成比)	セグメント利益 (構成比)
不動産・建設事業	8,625 (76.84%)	909 (53.27%)
不動産賃貸事業	1,463 (13.04%)	617 (36.14%)
土地有効活用事業	509 (4.54%)	45 (2.66%)
ホテル事業	626 (5.58%)	135 (7.93%)

※ 本部経費△344百万円については、セグメント利益に配分していません。

2015年3月期 売上高



2015年3月期 セグメント利益



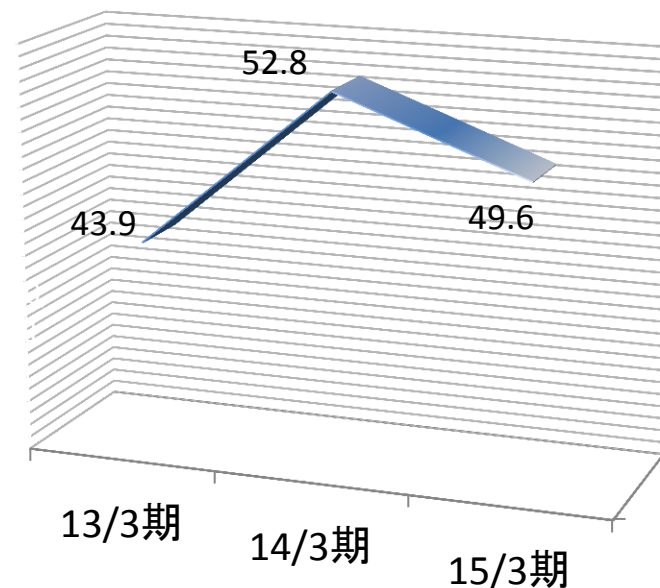
貸借対照表(要旨)

		(百万円)	13/3期	14/3期	15/3期
(資産の部)	資産合計		20,683	21,192	23,973
(負債及び純資産の部)	負債合計		11,607	10,005	12,073
	純資産合計		9,075	11,187	11,900
	負債純資産合計		20,683	21,192	23,973

キャッシュフロー計算書(要旨)

(百万円)	13/3期	14/3期	15/3期
営業活動によるキャッシュフロー	△5	2,027	△1,048
投資活動によるキャッシュフロー	△756	△155	△1,940
財務活動によるキャッシュフロー	476	△678	2,339

自己資本比率の推移



財務状態に関する詳細については、当社の平成27年3月期 決算短信〔日本基準〕(非連結) 添付資料「1. 経営成績・財政状態に関する分析 (2) 財政状態に関する分析」に記載の通りです。

《 不動産・建設事業 》

◆ 既存マーケットエリアのシェア拡大

地域密着型店舗による高い情報力、集客力及び商品力を基盤に更なる販売強化。
販売強化により営業活動の深耕、既存マーケットのシェア拡大を図る。

土地販売

- ◆ 多くの物件数
- ◆ 自由分割
- ◆ 自社宅地造成による低コスト化
- ◆ 顧客ニーズに対応したプランニング

分譲住宅施工販売(建売)

- ◆ 多様なニーズに対応した品揃え
- ◆ 優れたデザイン性、居住性
- ◆ リーズナブルな販売価格

注文住宅

- ◆ 完全自由設計
- ◆ 多様な商品ラインナップ
- ◆ ライフスタイル、予算に合わせたプラン提案
- ◆ 県下3ヶ所の展示場

仲介

- ◆ 多くの物件情報量
- ◆ 情報満載の物件サイト
- ◆ 大手FCハウズドゥに加盟
- ◆ 6店の来店型店舗

リフォーム

- ◆ 大手メーカーとの提携
- ◆ スピード見積もりスピード施工
- ◆ 大量仕入れによる低コスト化
- ◆ 中古住宅仲介との相乗効果

《 不動産賃貸事業 》

◆ 安定的な収益確保による財務基盤の強化

更なる資産の拡充により、長期的に安定した収益(財源)を図ります。

自社賃貸資産管理

- ◆大型商業用地からテナントビル、居住用マンション、戸建賃貸、月極駐車場など1000を超える幅広い物件を所有

賃貸仲介

- ◆エイブルネットワークとの提携
- ◆物件サイトの情報量
- ◆県下3店舗展開による営業力

賃貸管理

- ◆土地有効活用事業とのシナジー効果による物件オーナー開拓
- ◆一括借上による家賃保証システム導入
- ◆他社からの乗換システム

駐車場他運営

- ◆コインパーキング、コインランドリー、コイン精米機等、地域に密着した施設運営

介護サービス

- ◆サービス付高齢者向け住宅の運営、ケアプランサービス
- ◆介護サービス及び施設の拡張、拡大を目指す

《 土地有効活用事業 》

◆ 新規参入でのシェア拡大

資産運用ニーズに対応した多種多様なプラン提案と密接な関係構築営業で顧客満足 of 獲得を図ります。
関西一円を商圈として、知名度の向上と顧客満足からつながる紹介の輪、両面からのシェア拡大を図ります。

デザイナーズ 戸建賃貸

- ◆狭小地対応可
- ◆洗練されたフォルム

デザイナーズ 戸建アパート

- ◆自由設計
- ◆建築実績に裏打ちされたデザイン力

マンション

- ◆オーダーメイド
- ◆都市型提案
- ◆RC、鉄骨造

サービス付き 高齢者向け住宅

- ◆新たな付加価値住宅
(医療・介護等)
- ◆地域密着
- ◆社会貢献

資産運用 経営サポート

- ◆綿密なマーケティング
- ◆スピーディな土地診断
- ◆他事業連携によるメリット(賃貸管理、修繕等)

ビジネススタイル

当社は総合不動産会社として、不動産・建設事業での分譲地、分譲住宅、中古住宅及び土地有効活用事業での土地付き戸建賃貸・ハイツの販売に加え、不動産賃貸業により、多方面での収益確保ができることが強みです。

事業環境

政府の経済対策
日銀の金融政策



資金余力増大



仕入競争激化



方針

仕入の厳選

- ・厳しい仕入選定基準
- ・販売、賃貸両計画の仕入選定基準を満たす物件仕入



目的

ニーズ・市場動向に応じ
最大利益の確保

販売

賃貸

資本回転率の向上

利益の確保

投下資本の早期
回収

入替資産の売却

財務基盤

- ・健全な財務体質
- ・安定的な収益を基盤とした資金調達余力



投下資本の固定化

長期的な安定収益確保

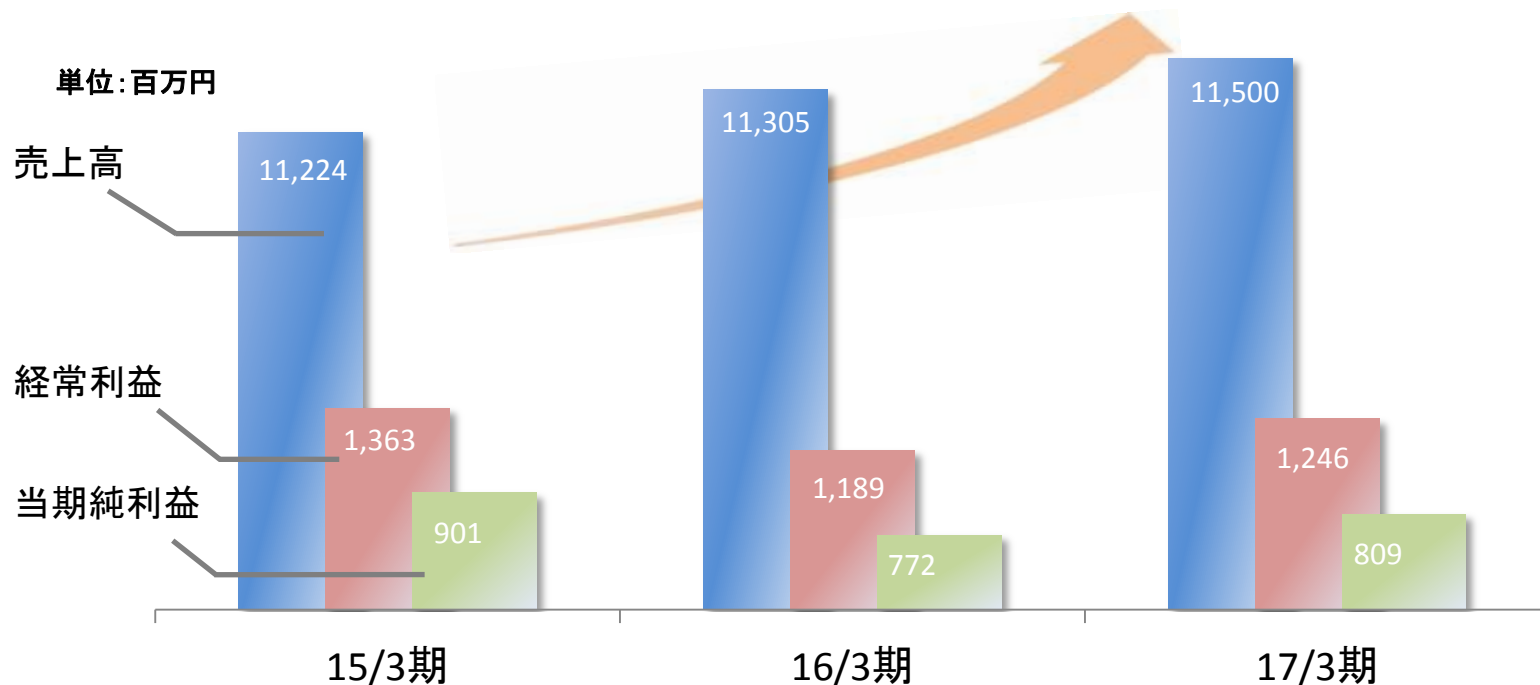
新しい良質賃貸資産の取得



機動的な賃貸資産の入替

- ◆ 既存マーケットのシェア拡大
- ◆ 安定的な収益確保による財務基盤の強化
- ◆ 新規参入でのシェア拡大

【業績目標】



地域に根差した総合不動産会社としての事業基盤をより強固にすべく、既存事業の深耕、既存マーケットエリアでのシェア向上、多角化推進の三つの基本戦略を、収益性や資本効率性、安定性などに配慮しつつ推進し、企業としての総合力を高めてまいります。また、株主様へは安定した配当額を維持しながら、業績や財政状況に応じた利益還元の充実を目指してまいります。

《 経営理念 》

～ より大切により迅速にすべてはお客様のために ～

私たちアズマハウスは、すべての分野において「より大切に、より迅速に」をモットーに商品の品質・性能、お客様への対応・サービスは無限と考え徹底してこだわり、お客様満足を徹底的に追求していく所存でございます。

《 経営方針 》

「お客様満足度No1」

当社の経営においては、商売の基本といえるお客様満足を第一に考えます。お客様あつての自分、お客様あつての当社、お客様のために何ができるかが行動理念。「すべてはお客様のために」をサービスの原点として、社員一人ひとりが常にもう一つ上のサービスを目指し、より意識の高いサービスの提供を行います。

「場を清める、時を守る、礼を正す」

正しい行動規範は、社員の自信とサービスの向上につながると考え、社員教育の基本としています。

「皆で働き！皆で楽しみ！皆で栄えよう！」

会社は社員の集合体。社員から役員まで全社員のチームワークが経営の母体である。



本資料は、アズマハウス株式会社のご理解いただくために作成されたものです。記載内容は、現在入手可能な情報に基づき描かれておりますが保証するものではありません。また将来の業績は、経営環境の変化などにより、計画数値と異なる可能性があることにご留意ください。