

地盤ネットホールディングス  
連結決算補足説明資料

2019年3月期 第3四半期

	2018/3 3Q	2019/3 3Q	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	2,048	1,925	△123	△6.0%
売上総利益	1,053	866	△187	△17.7%
販管費	982	863	△119	△12.1%
営業利益	70	2	△67	△95.7%
四半期純利益	48	△8	△56	－%

## 2019年3月期 第3四半期 決算概要

## 【売上高・売上総利益】

・営業人員不足による主要サービス（地盤解析サービス、地盤調査サービス）が前年割れとなる中、不適切な会計処理が発生した事象を踏まえ、地盤調査機の販売・フランチャイズ加盟の選定基準を厳格化したため、売上高は前年比6.0%減となりました。これに伴い、売上総利益も前年比17.7%となりました。

## 【営業利益】

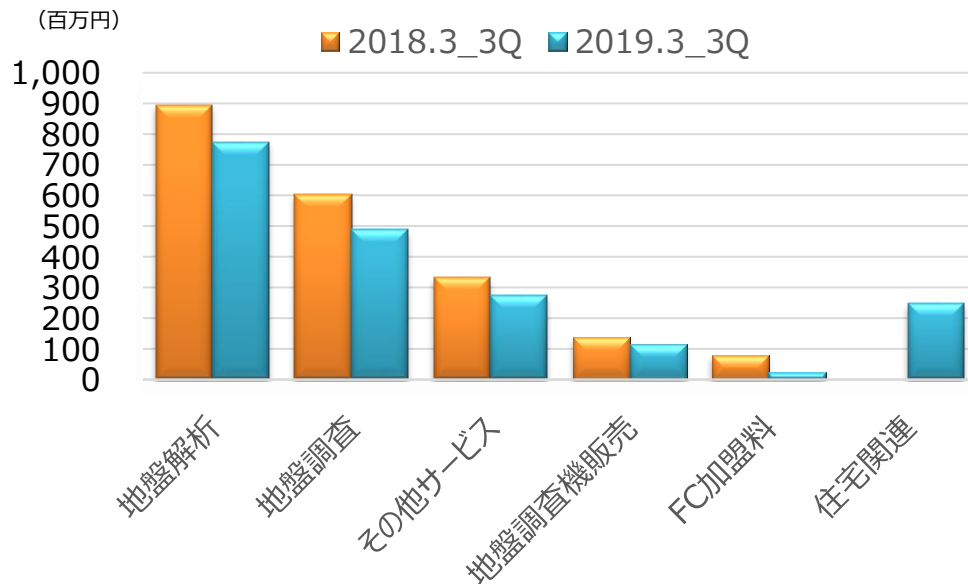
・前年同期比では販管費が減少しているものの、不適切な会計処理に伴う追加的な監査手続き等の計画外の費用が発生。また、住宅関連サービスの受注獲得のための費用を先行投資しているため、前年比95.7%減と大きく前年割れの結果となりました。

# 2019年3月期 第3四半期 前年同期比－サービス別売上高

※百万円未満切捨で表示

	2018/3 3Q	2019/3 3Q	前年同期比	
			増減額	増減比
地盤解析サービス	894	774	△119	△13.4%
地盤調査サービス	604	488	△116	△19.2%
その他サービス（部分転圧等）	333	274	△59	△17.8%
地盤調査機販売	137	116	△21	△15.5%
FC加盟料	78	24	△54	△69.5%
住宅関連サービス	－	247	247	－
合計	2,048	1,925	△123	△6.0%

## サービス別売上高



## 当第3四半期のサービス別売上高

第2四半期より開始している住宅関連サービスによる純増分があるものの、主軸サービスである地盤解析サービス、地盤調査サービスが前年割れとなり、売上合計においても前年比6.0%減という結果になりました。

# 2019年3月期 第3四半期 連結貸借対照表

※百万円未満切捨で表示

	2018/3 期末		2019/3 3Q		増減額
	実績	構成比	実績	構成比	
<b>資産の部</b>	<b>1,709</b>	<b>100.0%</b>	<b>1,740</b>	<b>100.0%</b>	<b>31</b>
流動資産	1,492	87.3%	1,439	82.7%	△ 52
（現金及び預金）	711	41.6%	808	46.5%	97
（受取手形及び売掛金）	427	25.0%	337	19.4%	△ 89
（未収入金）	146	8.6%	97	5.6%	△ 49
（未成工事支出金）	-	-	10	0.6%	10
固定資産	216	12.7%	300	17.3%	83
<b>負債の部</b>	<b>260</b>	<b>15.2%</b>	<b>340</b>	<b>19.6%</b>	<b>80</b>
流動負債	243	14.3%	289	16.6%	46
（未成工事受入金）	-	-	29	1.7%	29
固定負債	16	1.0%	16	1.0%	0
<b>純資産の部</b>	<b>1,448</b>	<b>84.8%</b>	<b>1,440</b>	<b>82.7%</b>	<b>△ 8</b>
株主資本	1,438	84.2%	1,430	82.2%	△ 8
（資本金）	490	28.7%	490	28.2%	-
（資本剰余金）	22	1.3%	22	1.3%	-
（利益剰余金）	1,003	58.7%	994	57.2%	△ 8
（自己株式）	△ 76	△4.5%	△ 76	△4.4%	0
その他の包括利益累計額	0	0.0%	△ 0	△0.1%	0
新株予約権	10	0.6%	4	0.3%	△ 5

## 【主な資産増減】

未収保険料の回収による  
現預金の増加及び未収入金の減少

住宅関連サービス開始により  
未成工事支出金が発生

事業譲受による のれん残高90

## 【主な負債増減】

住宅関連サービス開始により  
未成工事受入金が発生

	2019/3 3Q実績	2019/3 通期予想	参考情報	
			前期	前期比
売上高	1,925	2,459	2,673	△8.0%
営業利益	2	24	79	△69.8%
経常利益	2	20	74	△73.0%
当期純利益	△8	14	67	△78.9%

## 2019年3月期 下期の取り組みについて

- フランチャイズ加盟店への業務移管による効率・効果的な営業体制の構築
- 住宅関連サービスの案件獲得  
⇒案件獲得のためのイベントを開催  
1月に厚木店オープン
- 販売管理費の見直しによるコスト圧縮
- 福利厚生、研修の充実等による従業員の定着率向上とそれによる社内体制の安定化  
⇒業務フローの見直しを実施し、内部統制強化を図り、不適切な会計処理の再発防止に努めてまいります。

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社グループが2019年2月13日現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。  
実際の業績等は様々な要因により大きく異なる場合があります。