個人投資家のための会社説明会



2014年3月7日



アズマハウス株式会社

代表取締役社長 曽和勝彦

(JASDAQスタンダード 証券コード:3293)



安定した収益基盤を背景に 地域密着型営業と多様なお客様のニーズに 応える和歌山県でトップクラスの 総合不動産会社です。



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・サービスの向上は無限と考え、 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。



	会社概
--	-----

商 アズマハウス株式会社 (AZUMA HOUSE Co., Ltd.)

本 社 所 在 地 和歌山県和歌山市黒田一丁目2番17号

代表取締役会長 東 行男 者 代 表 代表取締役社長 曽和 勝彦

設 1977年5月2日 立

業 ◆不動産・建設事業 ◆不動産賃貸事業 ◆土地有効活用事業 ◆ホテル事業 内

販売店:和歌山県5店舗、大阪府1店舗 営 点 業 拠 ビジネスホテル:和歌山県3ホテル

賃貸営業店:和歌山県1店舗 飲食店:和歌山県2店舗

資 5億9,676万円 本 金

績

従 数 業 員 244名 (平成25年10月1日現在)

売上高100億13百万円

営業利益12億52百万円 経常利益12億20百万円 当期純利益7億57百万円

(2013年3月期)



業



















沿革

1977年 2004年 不動産取引を目的として和歌山市手平(現 和歌山市新生町)に資本金10百万円で東不動産(株)を設立。

ワカヤマ第1冨士ホテルを取得 ホテル事業を開始。

2007年

(株)住まいの情報センター、東不動産販売(株)を支店業務移管準備のため子会社化。

2008年

オリンピックホーム(株)を支店業務移管準備のため子会社化。

本社ビル取得(和歌山市黒田に本社を移転)。和歌山アーバンホテルを開業。

2010年

ワカヤマ第2冨士ホテルを取得。

東都建設(株)を吸収合併。

2011年

岩出総合住宅展示場にモデルハウスを出展。

アズマハウス(株)へ商号変更。

注文住宅の販売を拡充のため出展

営業エリアの拡大

2箇所目を出展

2012年

東不動産販売(株)、オリンピックホーム(株)及び(株)住まいの情報センターを事業整理のため吸収合併。

堺市北区に「堺支店」を開設。

和歌山総合住宅展示場にモデルハウスを出展。

ハウザー㈱(不動産賃貸仲介事業)を子会社化。

ハウザー(株)を吸収合併。

賃貸不動産ネットワークのエイブルに加盟。

■■■ 土地有効活用事業を開始。

2013年 輝シリーズ「優しい家」を発表。

不動産販売ネットワークのハウスドゥに加盟。

東証JASDAQへ株式上場。

2014年 大阪狭山市に「狭山金剛支店」を開設(予定)

賃貸営業の強化

総合不動産会社として多角化を推進

パブリックカンパニーとして第二のスタート

営業エリアの拡大(2箇所目)







~合併会社の概略~

東都建設 1996.10∶設立 ■ **2010.10** 吸収合併

1977.5:設立 東不動産

資産管理会社

2011.3:子会社化 ドリームズコーポレーション 2011.3:子会社化 ウィッシュコーポレーション

> 2011.6 吸収合併

2011.8: 商号変更

アズマハウス

■事業統合のための合併

2012.1 吸収合併

不動産販売会社

2008.3:子会社化 オリンピックホーム

2007.5:子会社化 **住まいの情報センター**

> 2007.5:子会社化 東**不動産販売**

不動産賃貸事業

2013.1

吸収合併

2012.8:子会社化 **ハウザー**

























アズマハウスのネットワーク

- **図 営業店:和歌山市 5支店、岩出市 1支店、堺市 1支店、大阪狭山市 1支店**(ォープン予定)
- 🧰 総合住宅展示場:和歌山市、岩出市

























事業内容

- 不動産・建設事業
- 土地販売
- 住宅施工販売
- 分譲マンション等販売
- 中古住宅販売
- リフォーム請負工事
- 不動産仲介他

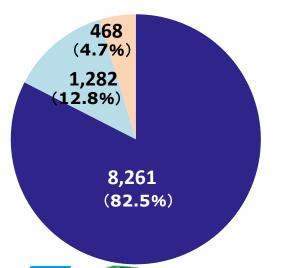
- 不動産賃貸事業
- 賃貸経営
- 賃貸管理
- 賃貸仲介

- 3 ホテル事業
- ビジネスホテル
- 飲食店(焼肉・レストラン)
- 新規事業:土地有効活用事業

※2013年4月事業開始

- 賃貸アパート・賃貸マンションのご提案
- サービス付き高齢者向け住宅のご提案
- 3 デザイナーズ戸建賃貸のご提案





- ■不動産・建設事業
- 不動産 賃貸事業
- ■ホテル事業

2013年3月期 経常利益 (百万円) 1(0.1%) 579 (36.8%)993 (63.1%)

※()は構成比

※事業別の利益は共通経費の配賦前の数値









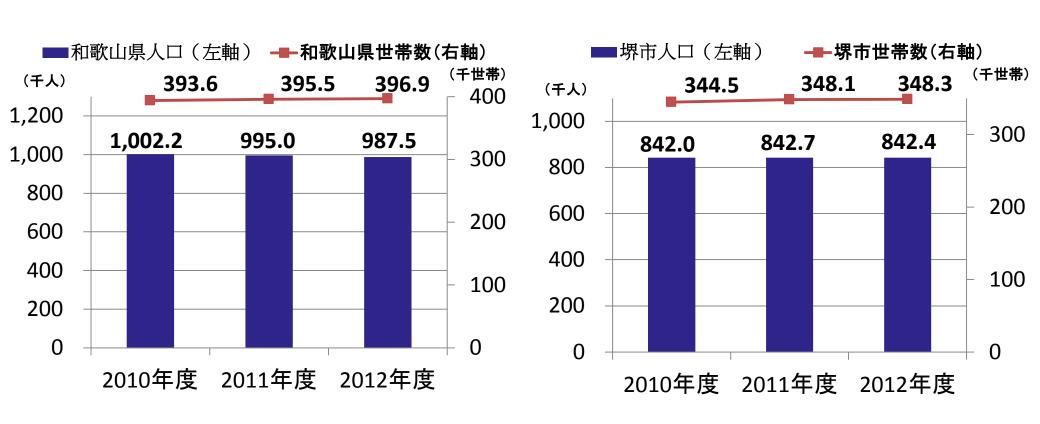








当社主要市場における人口と世帯数の動向



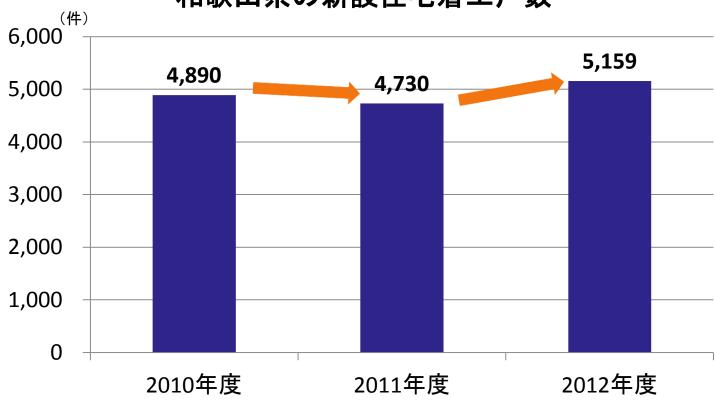
出所:総務省 統計局統計調査部 国勢調査課及び各行政庁ホームページから抜粋し当社にて作成







和歌山県の新設住宅着工戸数



出所:「政府統計の総合窓口 e-Start」都道府県別・新設住宅の戸数より抜粋し当社作成







和歌山県内の2010年度から2012年度上位5社の着エシェア動向

2010年度		2011年度		2012年度	
社名	シェア	社名	シェア	社名	シェア
A社(全国展開)	5.54%	アズマハウス	7.39%	アズマハウス	6.19%
アズマハウス	5.41%	B社(ホームビルダー)	5.78%	B社(ホームビルダー)	5.16%
B社(ホームビルダー)	5.41%	D社(全国展開)	4.71%	D社(全国展開)	4.39%
C社(全国展開)	4.38%	A社(全国展開)	4.44%	C社(全国展開)	4.39%
D社(全国展開)	4.00%	E社(ホームビルダー)	4.03%	E社(ホームビルダー)	4.00%

出所: ホームビルダー経営白書 全国有力ビルダー100選

(注)シェアは着エ戸数ベース。「全国住宅市場ハンドブック」(住宅産業研究所出版)より抜粋し当社にて作成























~豊富な情報量に裏付けされた集客力~

- ◆地域に根ざした豊富な情報力
- ◆地域No.1の集客力・・・月間集客数約500組
- ▶地域社会とのつながりを大切にする業務体制



各エリアの一戸建・マンション・店舗・土地等を分かりやすく展示!



















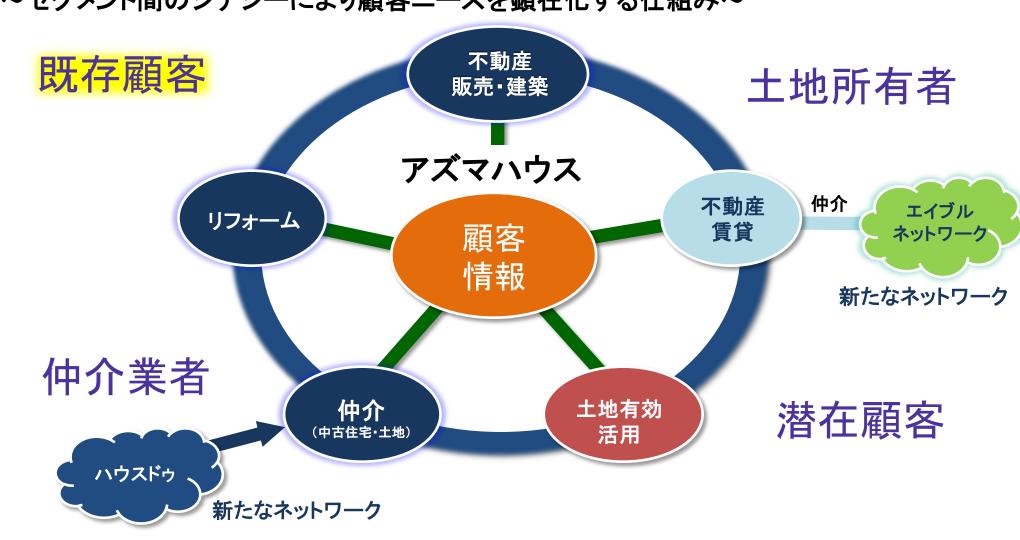








~セグメント間のシナジーにより顧客ニーズを顕在化する仕組み~





~強力な情報収集力の活用~



強固な顧客の囲い込み

一貫したサービスを多彩に提供

幅広いニーズに対応できる提案力

顧客満足

成約

・・・「豊富な案件・選択肢」の商品提供

提案力

•••豊富な情報に基づく提案力

情報収集力

・・・セグメント間の顧客情報の共有









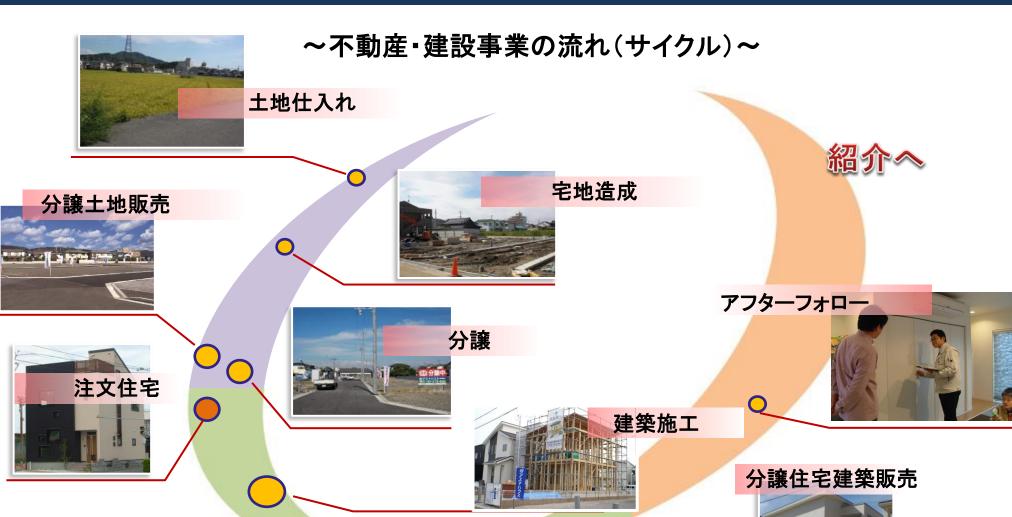














不動産・建設事業

~工程の特長~

- ◆50社以上の仲介業者(取次店契約)から豊富な物件情報を入手
- ◆自社で土地の造成管理を行う事でコストを圧縮
- ◆建築施工管理を自社で機能的に行うことで品質の確保と更なる向上を追求
- ◆完工まで15回の社内検査を実施(第三者機関による検査4回を同時に実施)
- ◆顧客満足を徹底的に追求し、二一ズを反映した幅広い商品を提供
- ◆充実したメンテナンス体制から生まれる信頼と紹介(5年間の無料メンテナンス)



















不動産・建設事業

~分譲住宅施工、注文住宅の 主な商品ポジショニング~

"輝シリーズ"



優しい家



ダイナコンクリート の家



美しい家





Famirica(ファミリ家)



A-house 'One'











楽しい家























不動産・建設事業

~その他商品 分譲マンション~

























不動産賃貸事業

~不動産物件例~



岩出中央ショッピング センター(商業施設)







戸建賃貸







(テナント)



























不動産賃貸事業

安定収益確保とそれを支える自社保有賃貸物件への高い入居率

- ◆安定的な収益確保(経常利益:2011年度:565百万円、2012年度:579百万円)
- ◆マンション、ショッピングセンター、テナントビル、戸建住宅、駐車場等、幅広い物件を所有
- ◆自社賃貸物件数(テナント、居住用合計):1,000件を超える物件数
- ◆"ビルダー知識と技術"を活かしたグレードの高い賃貸物件のリフォームによる商品提供
- ◆高い自社物件入居率



















不動産賃貸事業

~エイブルネットワーク加盟による営業力の強化~

エイブルネットワークとのシナジー

- ◆2013年1月より大手不動産賃貸仲介事業会社のエイブルネットワーク和歌山店の 運営を吸収合併したハウザーから引継ぎ、営業開始
- ◆自社保有物件に加え、今後は賃貸物件の仲介も行うことで不動産賃貸事業全体の シナジー効果が向上





エイブルネットワーク和歌山店





















ホテル事業

~和歌山県下最大級の室数~

利便性の高い立地でビジネス、レジャー客向けの客室

- ◆和歌山の2大ターミナル(JR・和歌山電鐵の和歌山駅、南海電鉄和歌山市駅近隣)
- ◆和歌山市内に3ホテルを運営(シングルルーム192室、ツインルーム41室、ダブルルーム20室、合計253室)





ワカヤマ第1冨士ホテル



南海電鉄和歌山市駅近隣





新規事業

~土地有効活用事業プラン~

主な商品プラン

- ◆賃貸アパート・賃貸マンションのご提案
- ◆サービス付き高齢者向け住宅のご提案
- ◆デザイナーズ戸建賃貸のご提案



集合住宅



サービス付き高齢者向け住宅



デザイナーズ戸建賃貸

























~土地有効活用事業~

既存事業を活かす新規事業

- ◆着工戸数県内シェアNo.1(2012年度)、不動産賃貸事業の高い入居率の実績を最大限に 活かした新規事業
- ◆サービス付き高齢者向け住宅を主力とし、南大阪を中心に関西一円をマーケットに活動
- ◆商品プランの信頼性、安心感の向上による顧客満足を目指し介護事業を計画
- ◆金融機関等との連携で土地所有者対象のセミナーを開催
- ◆当社の強みである事業間のシナジーである情報収集により見込み客の掘り起こしを実行
- ◆賃貸物件のオーナー、リフォームコンサルティングサービスの提供等で資産所有者との 直接取引を拡大させて競争力をアップ





















(百万)	日) 12/3期	13/3期	14/3期(3Q)
売上高	9,597	10,013	9,928
経常利益	954	1,220	1,189
当期純利益	604	757	777
	'		

資本金	60	67.8	596
純資産	8,249	9,075	10,727
総資産	19,314	20,683	21,135
自己資本比率(%)	42.7	43.9	50.8
ROE(%)	12.5	8.7	7.3
従業員数(名)	152	169	165
平均臨時雇用数(名)	62	34	38

- 14/3期の従業員数は2013年10月1日時点の人数
- 12/3期の売上高、経常利益、当期純利益は連結、他は単体の数値
- ROEは、(当期純利益/純資産[期首・期末平均])×100で計算



















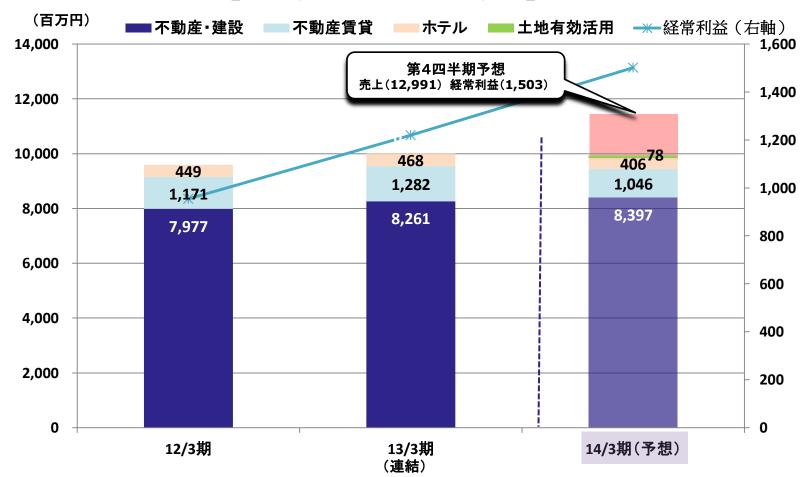




業績推移

【売上高・経常利益の推移】

(百万円)



- ※ 12/3期の売上高、経常利益は ※12/3~13/3期について 連結、他は単体の数値
 - ドリームズコーポレーション、 ウィッシュコーポレー ション、オリンピックホーム、住まいの情報センター、 東不動産販売、ハウザーとの合併
- ※ 14/3期のグラフは、第3四半期の実績 値に第4四半期の予想を追加したもの























2014年3月期 第3Q決算概要

(百万円)	13/3期	14/3期 3Q
売上高	10,013	9,928
経常利益	1,220	1,189
(経常利益率)	(12.2%)	(12.0%)
当期純利益	757	777
(当期利益率)	(7.6%)	(7.8%)

(百万円)	13/3期	14/3期 2Q
営業活動によるCF	▲5	1,290
投資活動によるCF	▲ 756	▲ 382
財務活動によるCF	476	▲ 918
現金等の増減額	▲285	1 0
現金等の期末残高	2,552	2,541

^{※ 14/3}期第3QはCF計算書を開示しておりません。













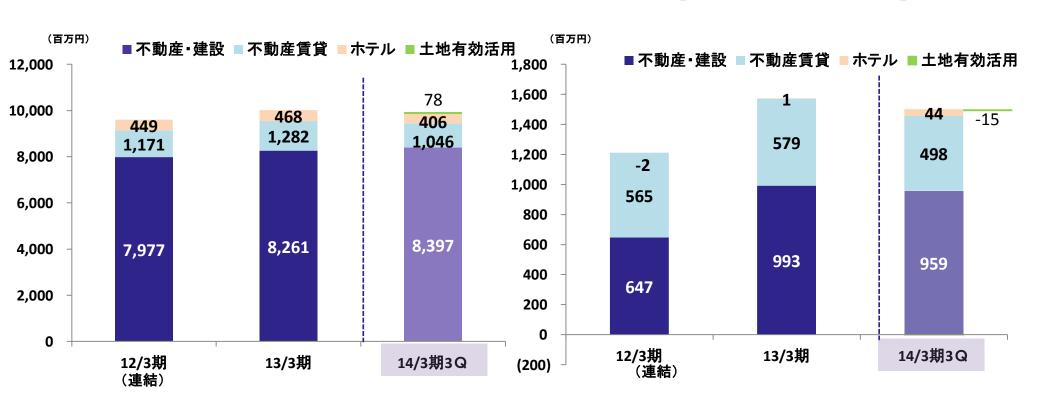




セグメント情報



【セグメント別 経常利益】



- ※ 12/3期の売上高、経常利益は連結、他は単体の数値
- ※ 事業別の利益は共通経費の配賦前の数値























2014年3月期 決算予想

(単位:百万円)

	2013年 3月期	2014年 3月期予想	前年同期比	
	金額	金額	増減額	増減率
売上高	10,013	12,991	2,278	22.8%
営業利益	1,252	1,602	350	28.0%
経常利益	1,220	1,503	283	23.2%
当期純利益	757	945	188	24.8%

※ 2014年2月13日のプレスリリースにて上方修正

















株主還元について

安定収益に基き安定した配当を皆さまへ

◆2014年3月期は記念配を含む配当予定

一株当たり当期純利益:276.3円(予想)

配当一株当たり: 約50円

記念配当: 約20円

- ◆来期以降も20%以上の配当性向を目標に安定的な株主還元を予定
- ◆業績推移に応じて追加還元策を随時検討中





















経営戦略の見通し

和歌山県のシェア向上

◆ 豊富な情報力と顧客ニーズに合った商品提供を基に築き上げてきた和歌山県着エ戸数シェアNo.1(2012年度)の更なる営業深耕

営業エリア(店舗展開)の拡大と強化

- ◆ 和歌山県と隣接した市場潜在力のある大阪府堺市を起点にした営業エリアの拡大と強化
- ◆ 堺支店(仲介、中古住宅販売、リフォーム)を起点にドミナント化店舗(主は仲介店)を展開
- ◆ 不動産・建設事業の業務強化のため不動産仲介に関するハウスドゥのFCに加盟

不動産賃貸事業の深耕

- ◆ 不動産賃貸経営での資産の拡充
- ◆ 豊富な情報力の基、自社物件の高い入居率の実績を持つ不動産賃貸事業に加え、エイブルネットワークの情報から仲介による安定収益 の更なる向上へ
- ◆ 賃貸管理は、土地有効活用事業や賃貸営業との連動により管理物件の拡充へ

総合不動産会社として多角化を推進

- ◆豊富な情報力、賃貸経営の実績、顧客ニーズに合った商品提供を基に「土地有効活用事業」の取組みを推進・強化
- ◆ 賃貸管理物件のオーナーへのアプローチによるリフォームコンサルティングサービスの提供等、資産所有者との直接取引の拡大と競争力 の強化へ
- ◆ 金融機関等との連携で土地所有者対象のセミナー開催件数の増加により情報入手力の強化へ
- ◆サービス付き高齢者向け住宅を主力に和歌山県に限定せず南大阪を中心に広範囲でのシェアを獲得へ























ご清聴ありがとうございました。

本資料は、アズマハウス株式会社の現状を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ございません。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。

なお、本資料は情報の提供のみを目的としており、取引の勧誘を目的としておりません。

≪連絡先≫

管理部 管理課 TEL 073-475-1018





アズマハウス株式会社