

# 第49期（2026年3月期） 第2四半期決算補足資料



**STANDARD**  
TOKYO

**アズマハウス株式会社**

2025年11月14日

# 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    | 1977年（昭和52年）5月2日                                                   |
| 代表者   | 代表取締役社長 東 行男                                                       |
| 本社所在地 | 和歌山県和歌山市黒田一丁目2番17号                                                 |
| 従業員数  | 201名（連結287名）                                                       |
| 資本金   | 5億9,676万円                                                          |
| 取引所   | 東京証券取引所スタンダード市場（証券コード：3293）                                        |
| 株主数   | 3,497名（2025年9月30日現在） 発行済株式数 8,063,400株（2025年9月30日現在）               |
| 単元株数  | 100株 基準日 3月31日・9月30日                                               |
| 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                                    |
| 連結会社  | 株式会社賃貸住宅センター、株式会社シージェーシー管理センター、<br>こうこく不動産株式会社、アズマファイナンシャルサービス株式会社 |



# 社長挨拶（トップコメント）

当社グループにおける第49期（2026年3月期）（2025年7月1日から2025年9月30日）の業績は、前年同期と比較して減収減益となりました。なお、当初予算に対しても減収減益となりましたが、開示基準に該当しない見込みであるため、下方修正はいたしません。しかしながら、今後、当初予算との大幅な乖離が見受けられることが判明した場合は、開示基準等ディスクロージャーポリシーにより、速やかに開示手続きを実施いたします。

当連結会計年度におけるわが国の経済は、物価上昇に対して実質賃金が伴っていないことの個人消費への影響や国内外の政治情勢の不安定さなど依然として先行きは不透明な状況が見込まれます。

当社グループは、不動産賃貸事業の下支えはあるものの不動産・建設事業において、前年に比べ受注残については、少し持ち直したものの売上に直結させることができず、前年同期および当初予算に比して下回る結果となりました。受注残状況を確認し、棚卸在庫状況を見直したうえで、速やかに販売戦略を立て直し再検討することで、当初予算を目指すことといたしました。

不動産・建設事業においては、販売可能な物件等の確保及び造成工事のスケジュールを見直し、計画的な販売を目指しておりますが、建設資材の高騰による建築工事費や造成工事費の上昇に加え政策金利の引き上げに伴う住宅ローン金利の上昇により消費に慎重な動きがみられました。そのような環境の中、お客様サービスの向上に努め、高付加価値の住宅の提案や保証内容の見直し検討を行い、お客様の負担を少しでも軽減できるサービスを提供することを最優先事項と考えてまいりました。その結果、セグメント売上およびセグメント利益ともに前年、予算を下回る結果となりました。前年に比べ受注残は増加させることができましたので、引き続き販売用物件の在庫状況を管理し、工程・原価管理を徹底して、目標予算を目指してまいります。

不動産賃貸事業においては、アイワグループとの事業間シナジー効果を活かし、安定した入居率の確保と徹底した賃貸管理業務へのこだわりを追求し、オーナー様のご期待に副えるようなサービスをご提供してまいりました。また、入居者様の募集につきましても、一人ひとりのお客様に向き合い、ご安心していただける物件情報のご提供により、加盟するエイブルネットワークにおいて4年連続全国第1位の店舗として表彰していただきました。その結果、セグメント売上およびセグメント利益ともに予算を上回る結果となりました。空室期間や物件状況も含めて、更なる収益力アップの方法を検討してまいります。

資産活用事業においては、アパートローン金利の上昇や資材原価の高騰による利回りへの影響が賃貸経営に不安のお客様の購買意欲に歯止めをかける状況もございましたが、不動産賃貸事業とのシナジー効果により、高い入居率の確保を背景にお客様満足度を高め、ご理解していただけるよう努めてまいりました。その結果、セグメント売上ににつきましては、予算を上回る結果となりました。また、セグメント利益につきましても、予算と同水準となりました。引き続き、多様な情報チャネルを活用し、セグメント間シナジー効果やワンストップでの事業展開のメリットを活かし、資産活用の提案ができるように努めてまいります。

ホテル事業においては、インバウンドの取込みや国内旅行者も堅調に推移しており、比較的安定した稼働率を確保しておりますが、飲食店舗につきましても、昨年同期に比べて来客数が1割程度落ち込み、また、材料費原価や物価の高騰が継続しております。その結果、セグメント売上については、少し上回る結果となりましたがセグメント利益につきましては、下回る結果となりました。品質を維持・向上しながら、様々なお客様サービスをご提供し、新規のお客様の獲得とリピーターとなっていただけるよう努めてまいります。

私たちは、2027年5月に創業50周年を迎えるにあたり、実績と信頼を事業の礎とし、お客様に愛され選び続けられる企業を目指し、地域社会の皆様とともに成長・発展してまいりました。お客様満足・サービスの向上を第一と考え、真摯に取り組むことでお客様満足度ナンバーワンの企業として、お客様の安全と安心、子どもたちの健全な育成と従業員の職場環境の保全を事業の重要課題と考え、それらどれ一つ欠けることなく実現していくことが、私たちの使命であると考え、邁進してまいります。

引き続き、皆さまの温かいご支援とご理解を賜りますようお願い申し上げます。



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。

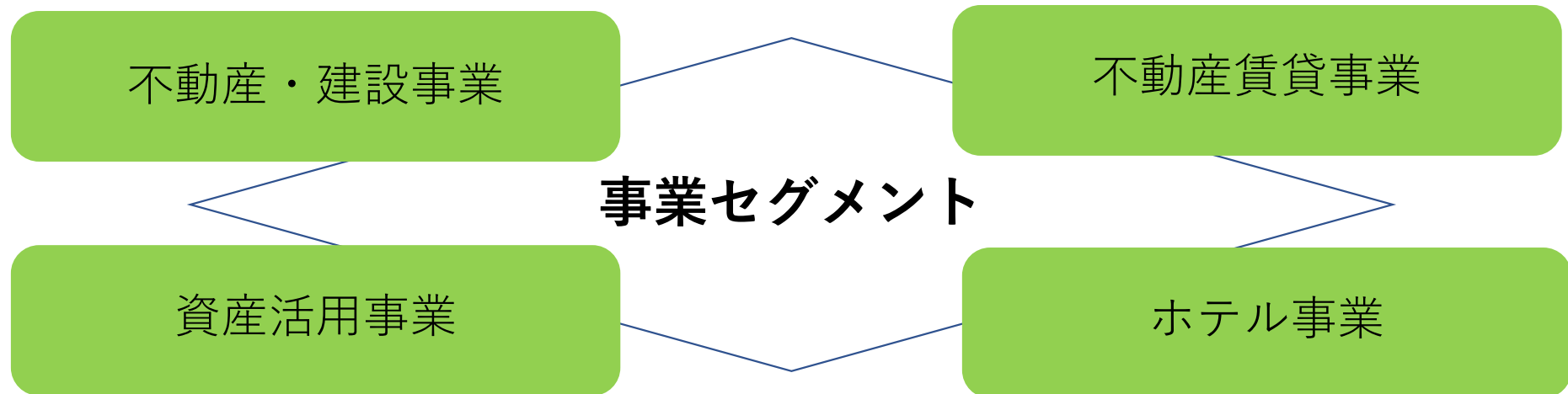
# 事業概要

## ～経営理念～

私たちアズマハウスは、全ての分野において「より大切に、より迅速に、すべてはお客様のために」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及していく所存であります。

## ～サステナビリティ基本方針～

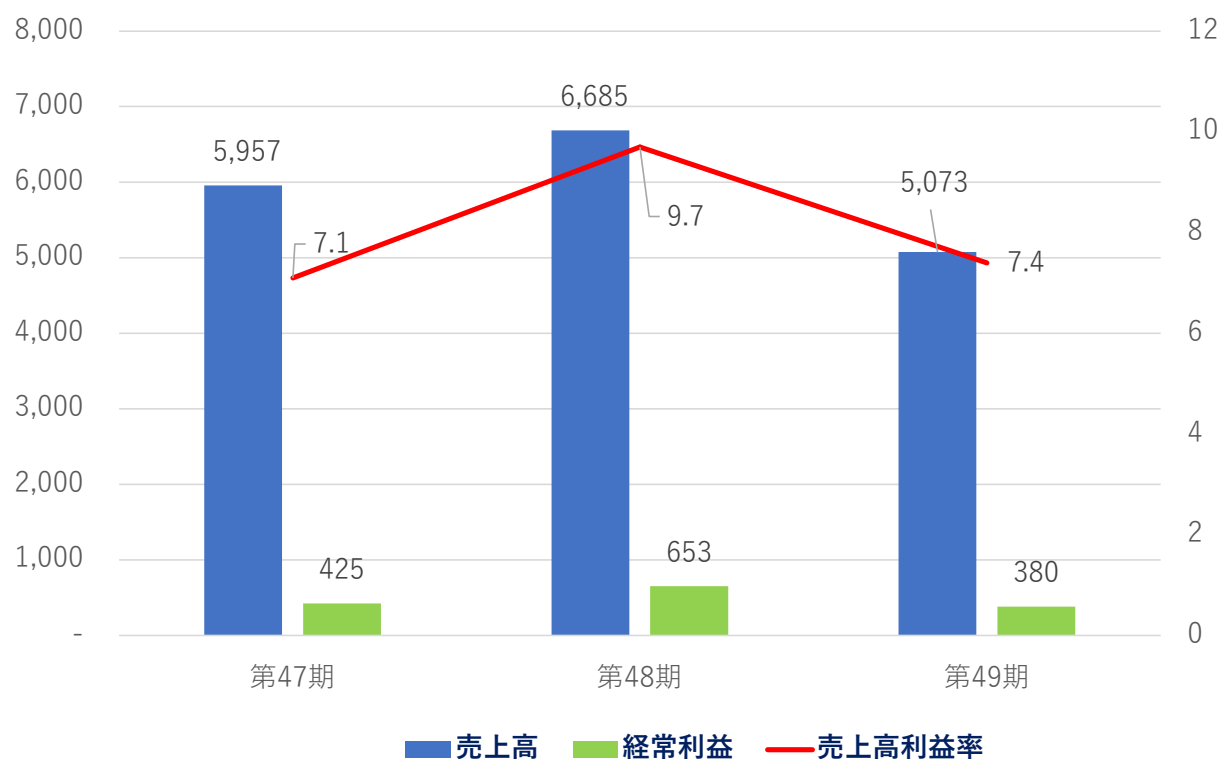
「人も環境も健康に」



# 連結決算（サマリー）

## 売上高・経常利益・売上高利益率の推移

（単位：百万円）



第49期売上目標 12,920百万円  
(第2Q：5,870百万円)

第49期経常利益目標 1,180百万円  
(第2Q：542百万円)

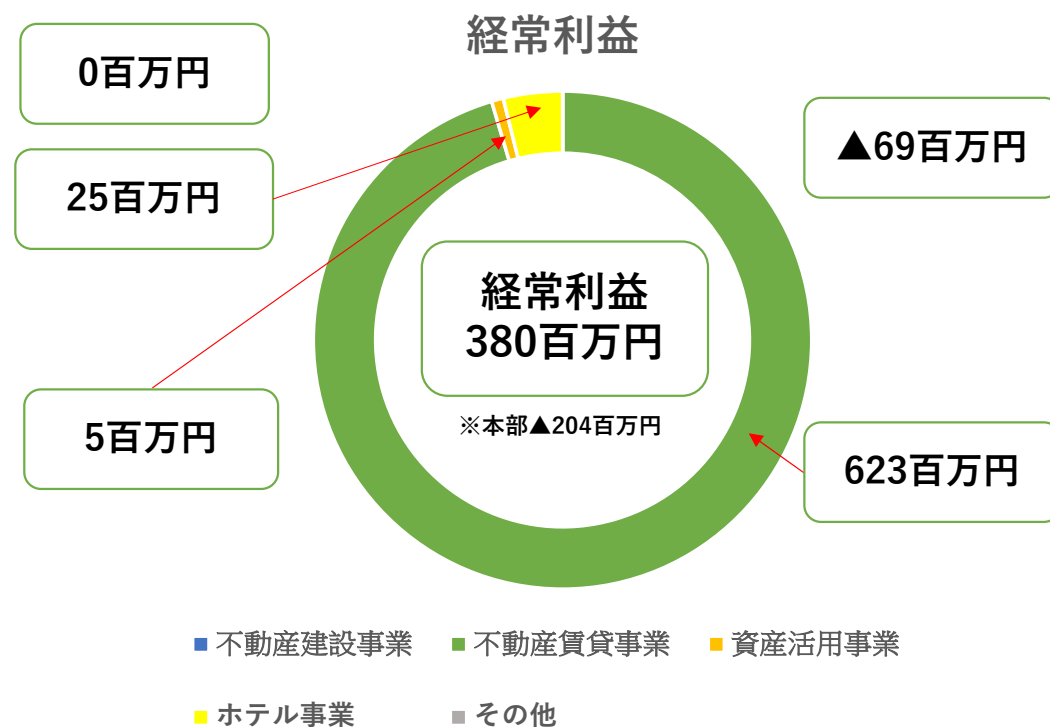
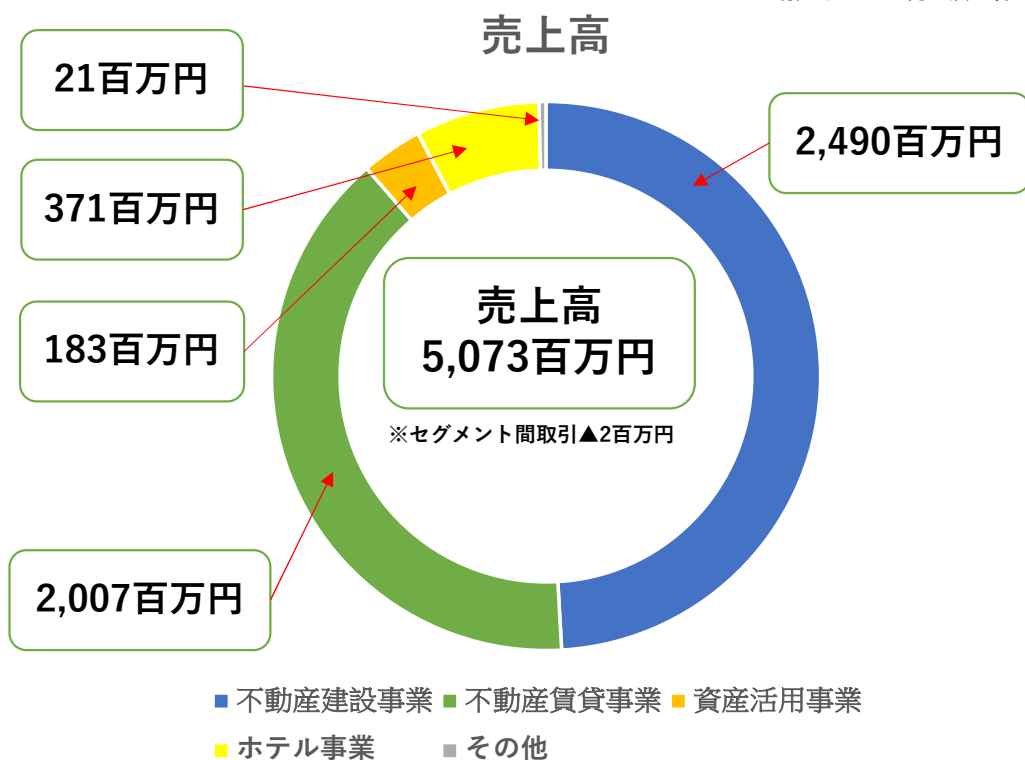
売上高 5,073百万円  
(予算比86.42%)

経常利益 380百万円  
(予算比70.13%)

売上高利益率  
7.4%  
(目標8.0%)

# 連結決算（セグメント比）

※セグメント売上及び利益は、セグメント間取引を含んでいます。

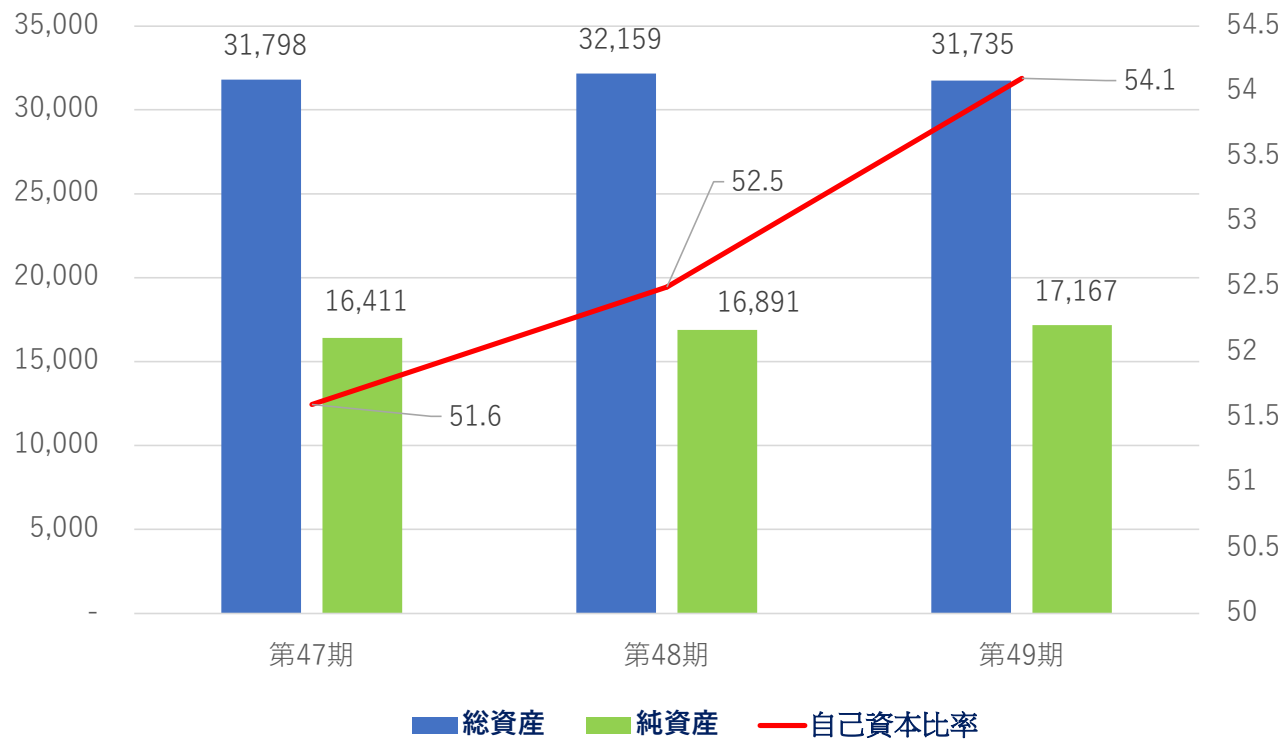


※本部は、セグメントに帰属しない人件費及び管理部門の一般管理費です。

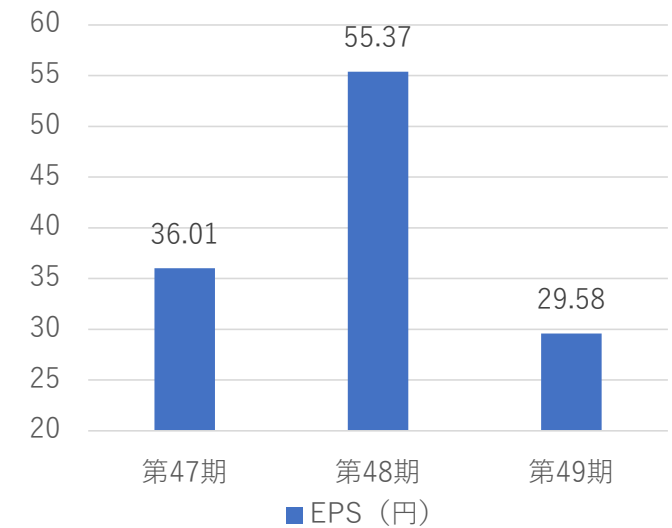
# 連結決算（サマリー）

## 総資産・純資産・自己資本比率の推移

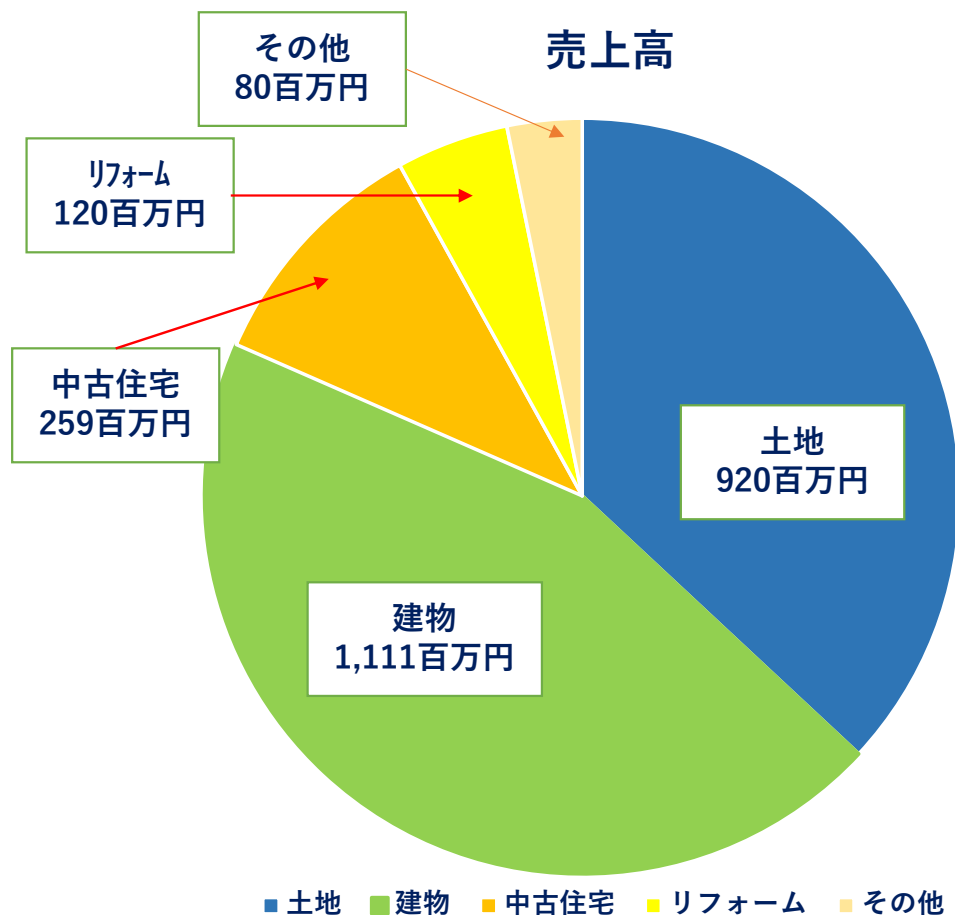
（単位：百万円）



## 1株当たりの純利益（EPS）



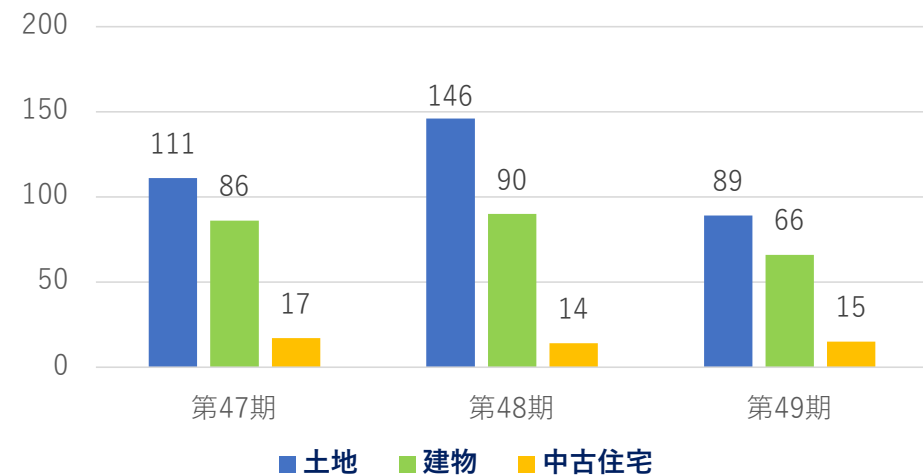
# セグメント別実績（不動産・建設事業）



セグメント売上高2,490百万円  
 （第2Q：3,322百万円）  
 （前年同期比60.6%：予算比74.97%）

セグメント損失 69百万円  
 （第2Q：79百万円）  
 （前年同期はセグメント利益203百万円：予算比▲87.3%）

## 売上件数推移

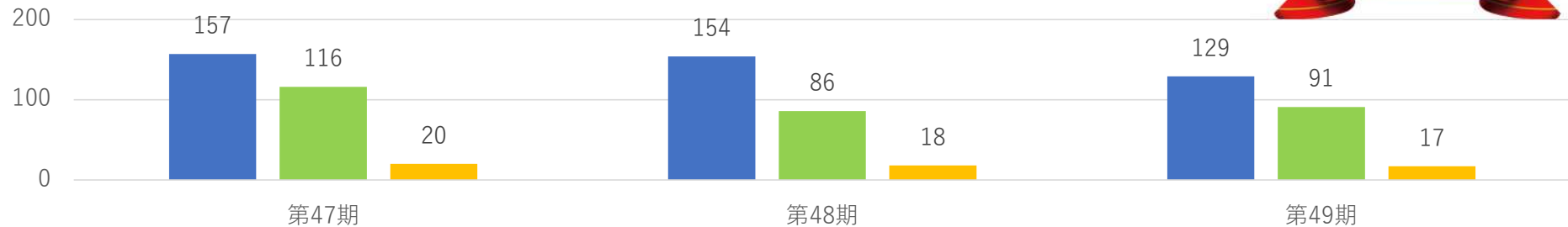


# セグメント別実績（不動産・建設事業）

## 受注件数・受注残件数推移

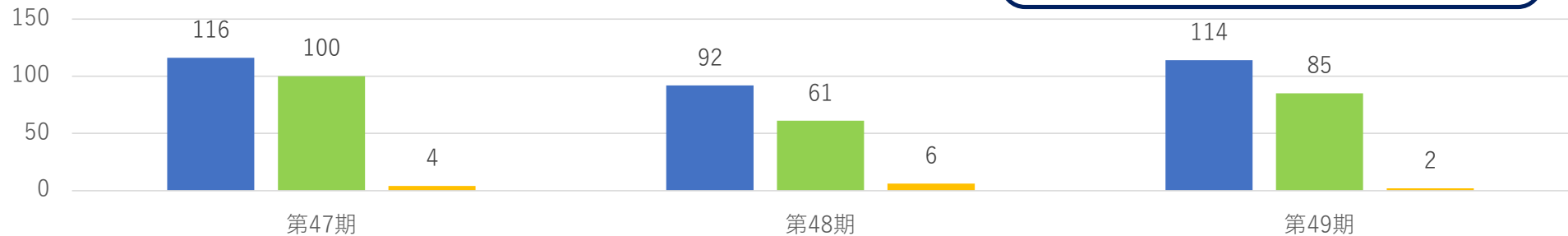


### 受注件数の推移



■ 土地 ■ 建物 ■ 中古住宅

### 受注残件数の推移



■ 土地 ■ 建物 ■ 中古住宅

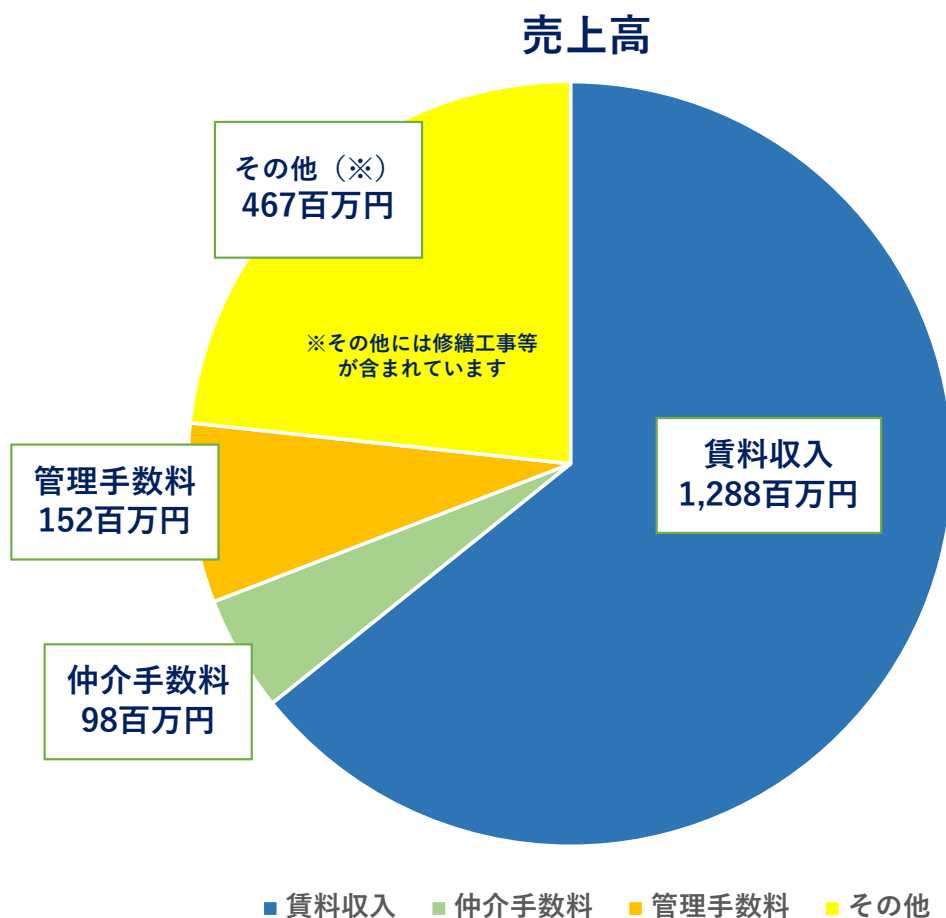
受注残額は、前年比110.63%

# セグメント別実績（不動産賃貸事業）

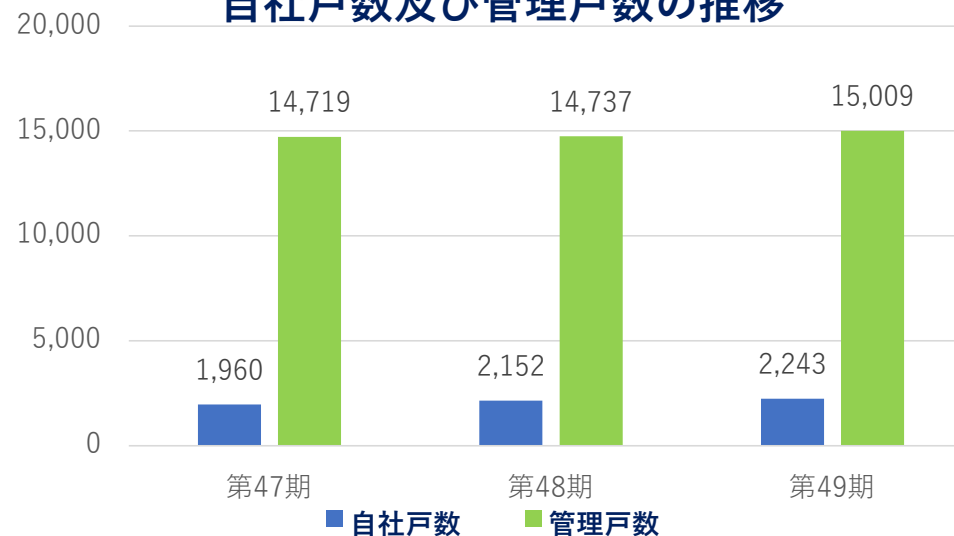
自社入居率 96.09%

セグメント売上高 2,007百万円  
 （第2Q:1,992百万円）  
 （前年同期比102.8%：予算比100.80%）

セグメント利益 623百万円  
 （第2Q：616百万円）  
 （前年同期比105.7%：予算比101.20%）

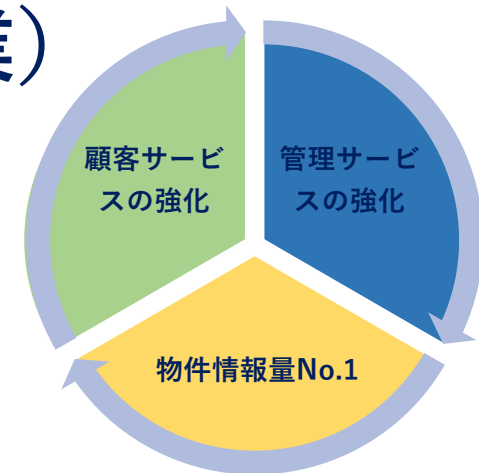
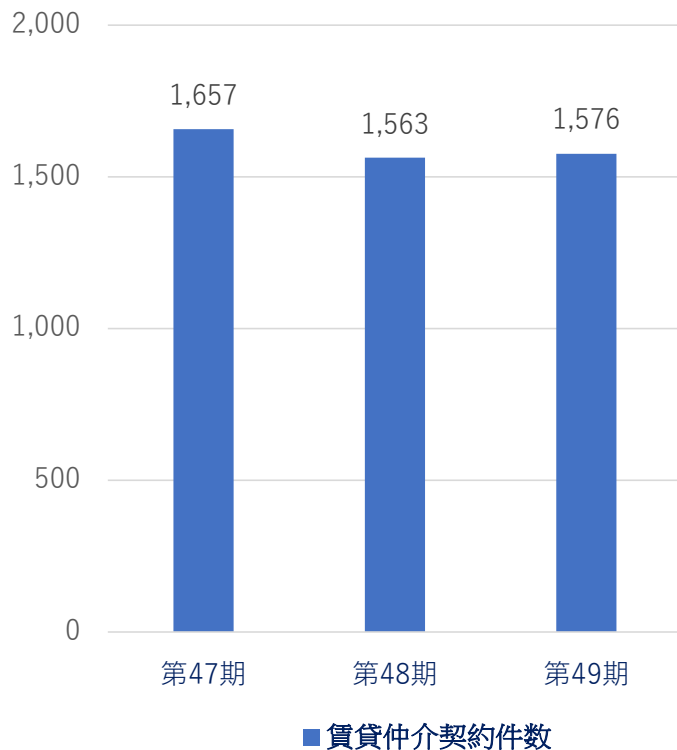


自社戸数及び管理戸数の推移



# セグメント別実績（不動産賃貸事業）

## 賃貸仲介契約件数の推移



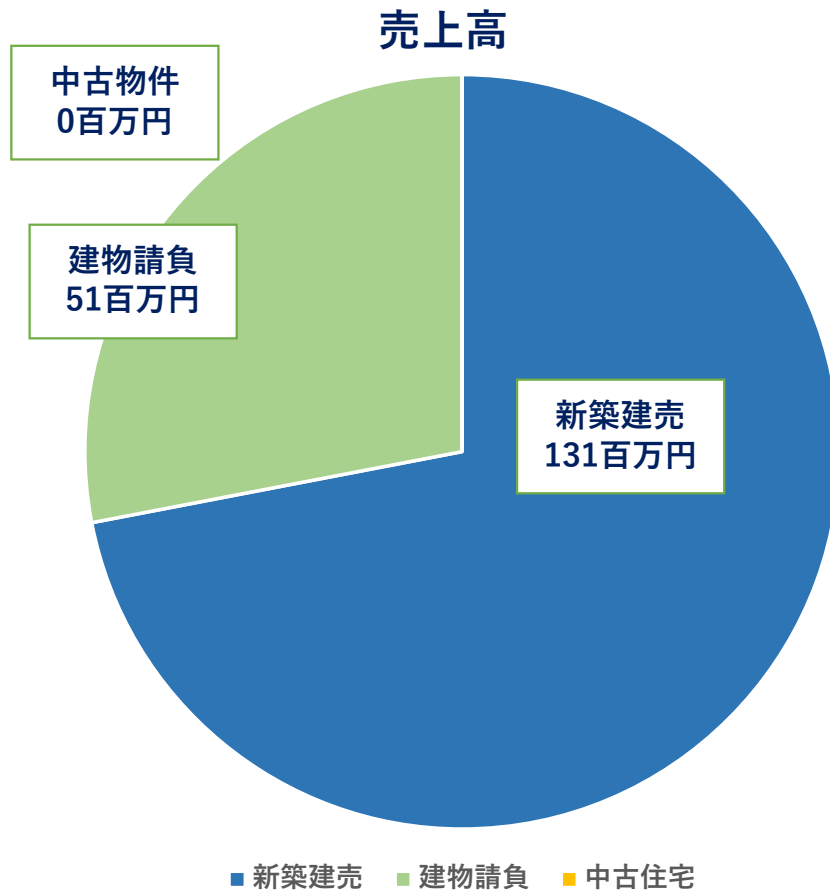
管理物件入居率  
86.01%

### Alliance Information

和歌山県職員労働組合/和歌山市職員互助会/和歌山県農協連専属提携/和歌山大学生協専属提携/県立医科大学生協専属提携/近畿大学生物理工学部指定/高野山大学専属指定/和歌山信愛大学専属指定/東京医療保険大学和歌山看護学部専属指定/和歌山信愛女子短期大学専属指定/宝塚医療大学和歌山保健医療学部/和歌山リハビリテーション専門職大学/県立高等看護学院/大原学園和歌山校/和歌山コンピュータービジネス専門学校/和歌山国際厚生学院/和歌山英数学館/和歌山YMCA国際福祉専門学校/和歌山口頭美容専門学校/IBW美容専門学校（順不同）

# セグメント別実績（資産活用事業）

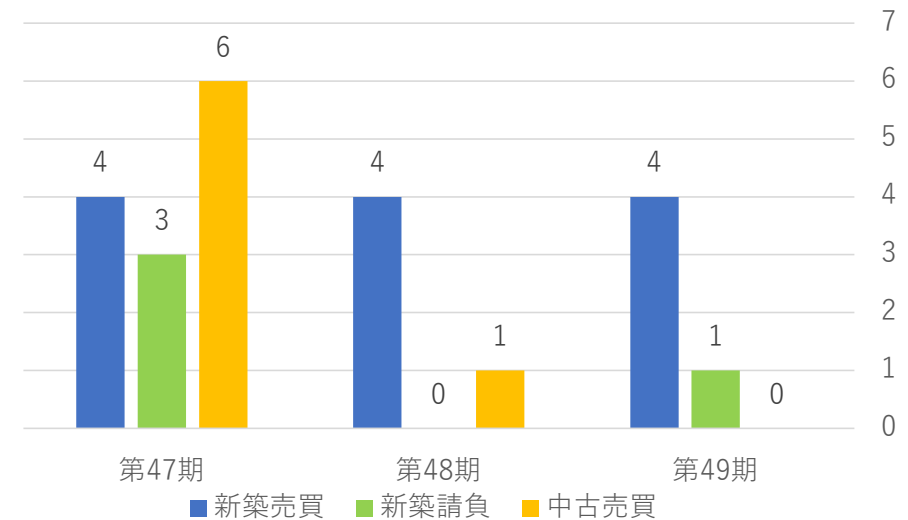
## 売上高・売上件数



セグメント売上高 183百万円  
 (第2Q：169百万円)  
 (前年同期比83.0%：予算比108.78%)

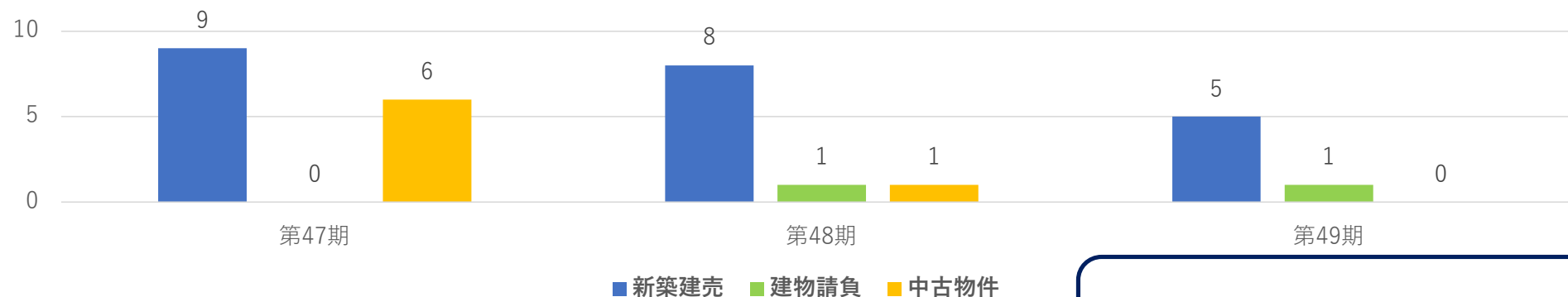
セグメント利益 5百万円  
 (第2Q：5百万円)  
 (前年同期比46.0%：予算比111.48%)

## 売上件数推移



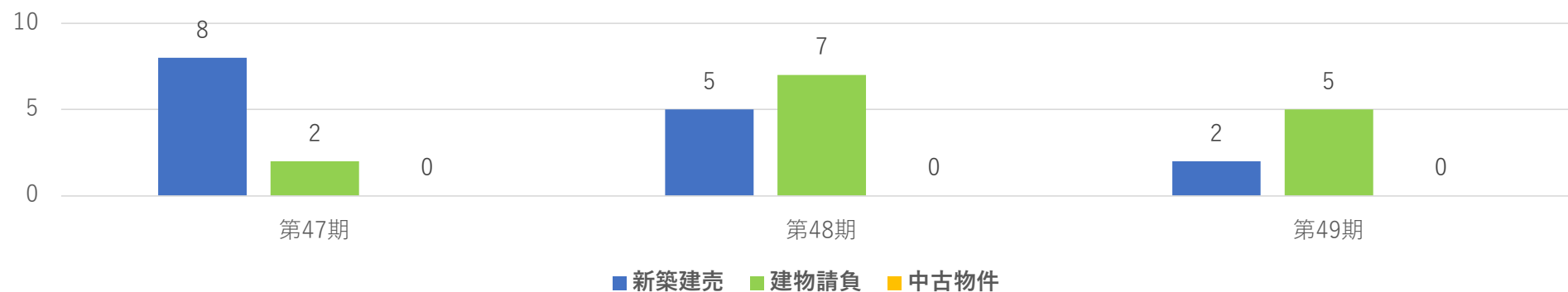
# セグメント別実績（資産活用事業）

受注件数の推移

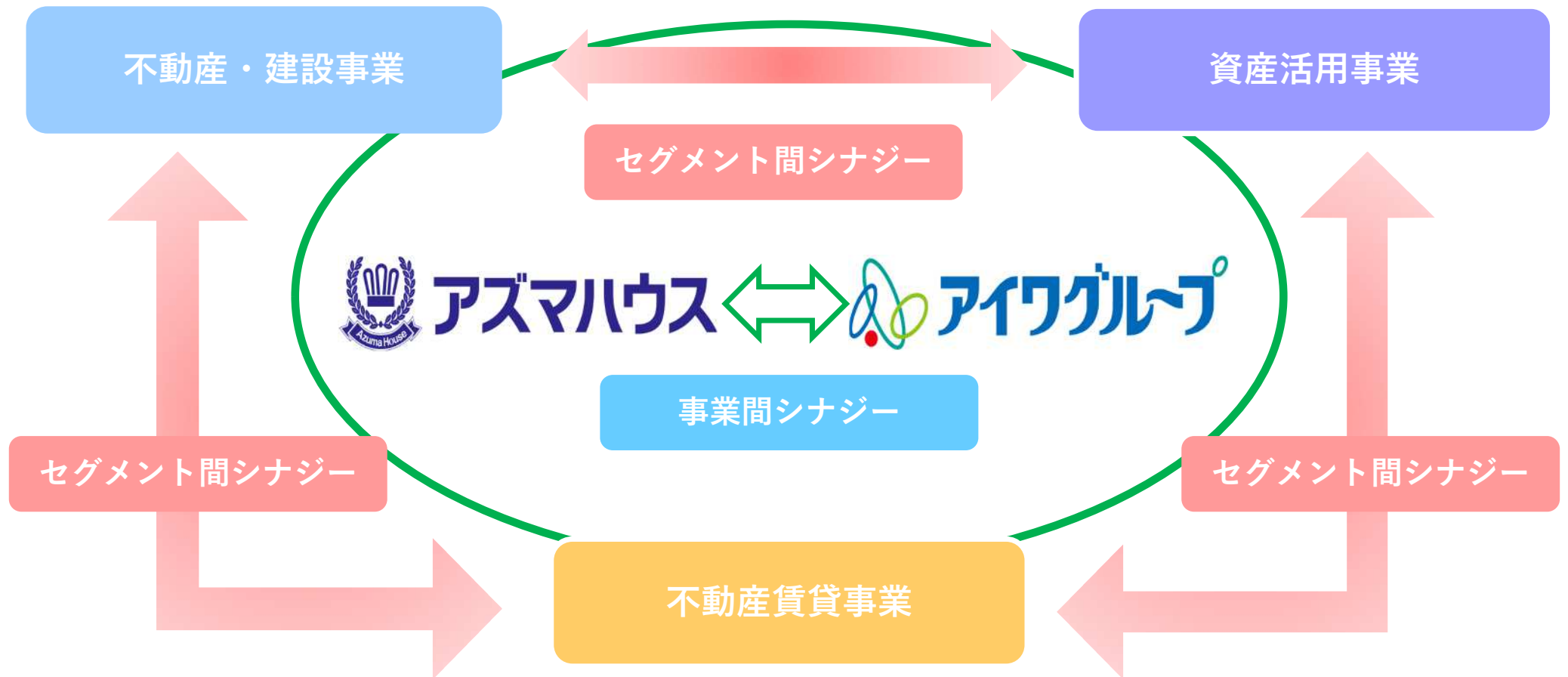


受注残額は、前年比78.92%

受注残件数の推移



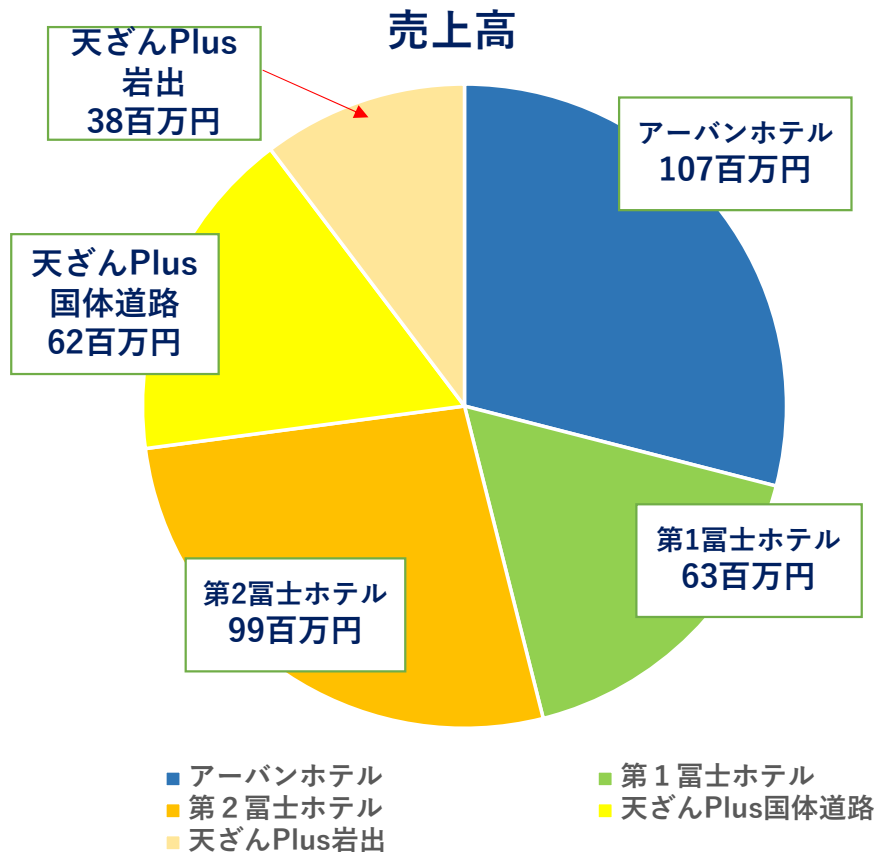
# セグメント間シナジー



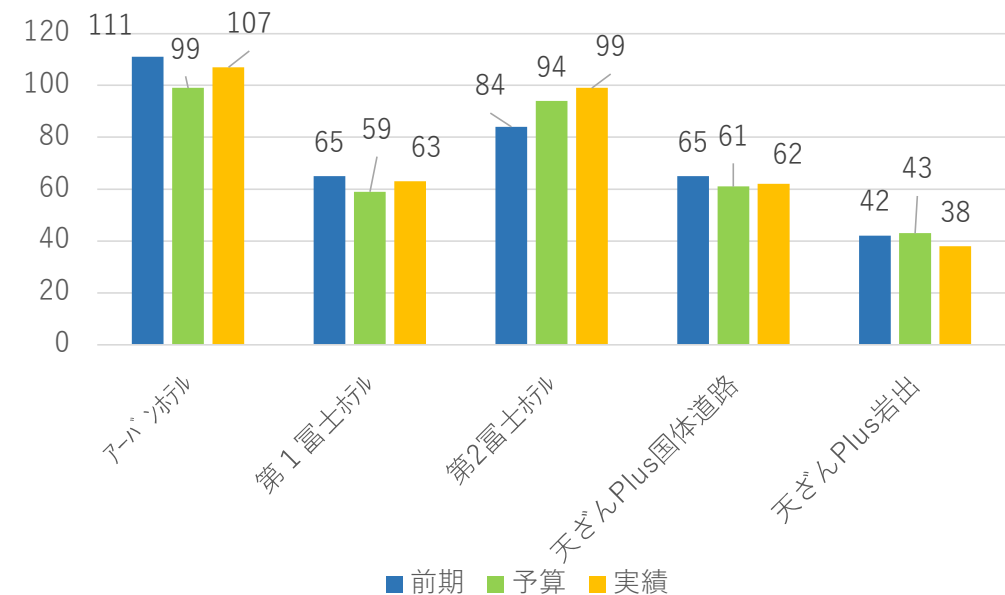
# セグメント別実績（ホテル事業）

セグメント売上高 371百万円  
 （第2Q：358百万円）  
 （前年同期比100.4%：予算比103.85%）

セグメント利益 25百万円  
 （第2Q：36百万円）  
 （前年同期比46.6%：予算比70.65%）



前年同期・予算比較（単位：百万円）



|  <b>ESG</b> | <b>マテリアリティ</b>             | <b>取組テーマ</b>                                                                                                                                                                                                                     | <b>取組内容</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | <b>SDGs</b>  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|
|            | 住み続けられるまちづくり<br><br>住環境の向上 | 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き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<br><br>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                                                            | 中古住宅再生事業、ストック事業の推進<br><br>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                                                                                                                                                                                                                              |              |
|            | 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取り組み、持続的な地域社会の構築に貢献<br><br>                                                                    | こども食堂の運営、学童軟式野球大会の特別協賛、全日本ドッジボール選手権和歌山県大会の特別協賛、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、「アルテリーヴォ和歌山」プラチナスポンサー、「ONELYS wakayama」オフィシャルパートナー、「和歌山ジャズマラソン」協賛、「和歌山城クリテリウム2025」の協賛、和歌山大学ソーラーカープロジェクト(BWSC2025)の協賛、「和歌山ではたらく車大集合！」メインスポンサー、日本赤十字社の活動支援、宇宙事業及び宇宙教育活動への支援、ドリームデイ・アット・ザ・ズー2025inアドベンチャーワールドの協賛、パートナーシップ構築宣言、第49回全国育樹祭わかやまへの協賛 |              |
|          | 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の取り組み<br><br>  | 「わかやま健康づくりチャレンジ運動」への参加、「健康経営優良法人2025（中小規模法人）」の認定、「あいサポート企業」の認定、男性・女性社員にかかわらず育児休業を取得できる体制づくりと推奨、小学校就学前の子を養育する社員の時間短縮勤務、半日単位での有給休暇制度の整備、一般事業主行動計画の策定、コーポレートガバナンス、コンプライアンス                                                                                                                                                 |            |

## 記載情報について

- ・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。
- ・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、ご利用下さい。
- ・本資料は、投資家の皆様がいかなる目的に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は負いません。

本資料に関するお問い合わせ  
アズマハウス株式会社 経営企画部  
電話 073-475-1018  
E-Mail : [ir\\_kanri@azumahouse.jp](mailto:ir_kanri@azumahouse.jp)  
URL : <https://azumahouse.com>