

事業報告

(令和4年3月1日から至令和5年2月28日まで)

1. 会社の現況に関する事項

(1) 事業の経過及び成果

① 全般的概況

わが国では2022年から景気は緩やかな持ち直し傾向となりましたが、コロナウイルス、ウクライナ情勢に端を発する、世界的物価上昇、円安の影響を受けての輸入物価の上昇を背景に、40年ぶりの高い物価上昇となりました。物価上昇の範囲は資材、燃料、賃金にまで及び、各企業は原価高騰分を価格へ転嫁をする事を余儀なくされ、国内外とも急激な物価上昇の影響による経済の減速が懸念されています。

このような状況下、当グループでは、39期より新たに社名を「株式会社AQ Group」に改め、新ブランドを構築し上場企業に準拠する体制を整える方針のもと、国内関連子会社の統合準備を進めて参りました。38期は資材高騰による原価上昇の影響等あり、当連結会計年度における売上高は59,563百万円、経常損失683百万円、当期純損失1,154百万円となりました。なお、今期売上高は先行投資した新規事業展開、積極的出展戦略が奏功し、三期連続増収、過去最大となりました。

② 事業別概況

<住宅建築事業>

住宅建築及び不動産を扱う事業では、地震や大雨といった災害が頻発している状況や情勢不安による物価上昇を鑑み、災害に強く、コストパフォーマンスの高い基盤商品「剛木造「超空間の家」シリーズ」を2022年9月より発売開始致しました。更に匠の知恵と技術を融合し実現させた日本最高峰の邸宅モデルハウス「AQ PRIME 駒沢」、先進技術を結集させた日本初の「純木造5階建てモデル 川崎展示場」をオープンさせ、2つのトップブランド戦略を実施致しました。

一方で顧客との接点を増やす為、新規エリア（栃木、京都、三重）への進出と20拠点を超える総合住宅展示場への積極的出展を行い、群馬支店を本格稼働させました。また、37期より実施の単展やまちかどリアルモデルでの集客、WEB広告やインサイドセールスによる集客にも力を入れ積極的な拡大戦略を実施致しました。

以上の結果、当事業セグメントでは、受注棟数1,992棟、引渡棟数1,587棟、売上高は50,600百万円となり、住宅事業においては今期、三期連続の売上増、過去最大の売上を記録しました。

<工務店支援事業>

工務店支援事業においては、新組織体制として2022年12月より「アキュラホームFC」を5年後300店展開を目標に設立致しました。また、継続して地域ビルダーが経営の独自性を維持しつつ、当グループの提供するノウハウとインフラの最大限活用で、経営を健全化させる工務店支援事業「スマートアライアンスビルダー（SABM）」の運営を更に強化して参りました。以上の結果、当事業セグメントでの売上高は1,286百万円となりました。

(2) 会社に対処すべき課題

物価上昇は資材、燃料、賃金にまで広がり、経営環境は昨年にも増して一層厳しいものとなっております。当社では今期原価上昇対策として、部資材費の中でも大きな割合を占めるプレカットのコストダウンと売価の見直し等すでに実施しておりますが、資材高騰の影響は、当面続くものと予測され、当社グループにおいても、顧客などステークホルダーへの波及を抑えるとともに、更なる経営効率の改善が求められるものと認識しています。今後、当社グループは、社名、体制を刷新し業界が迎えようとしている変革期をチャンスととらえ、新時代の木造建築事業者のあるべき姿を模索し続けて参ります。

(3) 資金調達の状況

当事業年度における資金調達は、展示場建築費用、運転資金を目的として、短期借入金23億円の資金調達を実行しました。

(4) 設備投資の状況

設備投資金額は2,838,859千円でした。主な内容は、展示場出展です。

(5) 直前3事業年度の財産及び損益の状況

(1株当たり当期純利益及び1株当たり純資産以外は単位：千円)

区 分	令和2年度 第36期	令和3年度 第37期	令和4年度 第38期
売上高	46,223,063	54,162,265	59,563,959
経常利益	1,462,277	1,602,102	△683,827
当期純利益	872,192	722,694	△1,154,912
1株当たり当期純利益	80,002円95銭	66,290円11銭	△105,935円77銭
総資産	24,849,156	29,187,437	32,279,268
純資産	8,870,031	9,520,495	8,293,626
1株当たり純資産額	813,615円05銭	873,279円70銭	760,743円53銭

1株当たり当期純利益は期中平均発行済株式総数、1株当たり純資産は期末発行済株式総数に基づき算出しております。