

事業概況

(2011年3月1日～2012年2月29日まで)

1. 全般的概況

当事業年度における日本経済は、東日本大震災の発生により国内景気は大きく影響を受けたものの、企業活動の早期再開により供給面への制約がほぼ解消され生産活動の正常化が進み、個人消費の改善など、緩やかな回復基調が見られました。しかしながら、夏場以降の急速な円高の進行、欧州政府債務危機の顕在化による世界景気の減速懸念などにより先行き不透明な状況が続きました。

住宅市場においては、所得減少や雇用不安から本格的な回復には至っていないものの、住宅取得など資金に係る贈与税の特例措置の拡充、住宅ローン減税、住宅版エコポイント制度などの政策支援による効果により、持家をはじめとする新設住宅着工戸数に持ち直しの動きが見られ、全体としては若干の回復基調となりました。

このような経済状況の中で、当社は地域性を重視した執行体制を強化し、新規出展展示場による営業拠点の拡充を進めました。また、環境配慮や省電力住宅への研究開発や各種の人材育成の強化に取り組み、より安全安心な住まいの提供を目指してまいりました。

以上の結果から、当該事業年度の営業成績については、売上高は36,066百万円(前期比6.7%増)と94年度以来、18期連続で増収となるとともに、営業利益は2,189百万円(前期比5.7%増)、経常利益は2,300百万円(前期比3.5%増)、当期純利益は1,313百万円(前期比5.6%増)と増益となり、いずれも過去最高益を更新しました。

2. 事業別概況

1) 住宅建設事業部門

地域密着ホームビルダーとして、支店を活動拠点の中心に据えて積極的なご入居者訪問を行い、お客様サポートを実施してきました。定期的に開催される「住まいのお手入れ講座」のご案内を行なうなど、新たなお客様ニーズにもお応えしていく活動を強化してきました。

こうした活動を通し、住宅建築及び不動産を扱う住宅建築事業は、受注棟数は1,529棟(前期比4.1%減)、完工棟数は1,511棟(前期比4.3%増)となり、当該部門の売上高は34,906百万円(前期比7.3%増)となりました。

2) 工務店支援事業部門

工務店ネットワーク「ジャーブネット」の運営を行う工務店支援事業ビルダー開発事業部門は、東日本大震災直後より被災会員救済と地域復興の実現に向けた資材調達・ノウハウ提供を最重要テーマとして支援に注力してきました。また、前々期に経営改善を目指して選考された会員企業へのサービス拡充を目指し立ち上げた「リーディングプロジェクト」に加えて、新たに「永代ビルダー塾」を発足して支援サービスを開始するとともに、継続的な共同仕入商品の拡充、会員との連携を深める数々の情報提供などの活動を積極的に行いましたが、環境悪化から会員数は減少しました。この結果、当該部門の売上高は減少し、1,160百万円(前期比9.6%減)となりました。

また当社は、グループ会社(株式会社アキュラランドインフォメーション、株式会社エポシステム、株式会社オカザキホーム)全体の企業価値の向上を目指すために、2012年3月1日に株式会社アキュラホールディングスを設立し、持ち株会社体制へ移行しました。次世代の経営層の発掘、戦略と事業の分離による機動的な経営、事業会社経営責任明確化を確実に実現することを目指してまいります。

2011年度(2012年2月期)の業績 (2011年3月1日～2012年2月29日)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2011年度(27期)	36,066	6.7	2,189	5.7	2,300	3.5	1,313	5.6
2010年度(26期)	33,802	9.3	2,071	103.8	2,223	92.5	1,244	90.0

(%表示は対前期増減率、記載金額は百万円未満切捨て表示)

部門別売上高

	住宅建築 事業部門		ビルダー開発 事業部門	
	百万円	%	百万円	%
2011年度(27期)	34,906	7.3	1,160	9.6
2010年度(26期)	32,519	9.6	1,282	1.7

(%表示は対前期増減率、記載金額は百万円未満切捨て表示)

受注・完工棟数

	受注棟数		完工棟数	
	棟	%	棟	%
2011年度(27期)	1,529	4.1	1,511	4.3
2010年度(26期)	1,594	3.3	1,449	6.0

(%表示は対前期増減率)