



平成21年3月期 決算短信

上場会社名 グランディハウス株式会社
 コード番号 8999 URL <http://www.grandy.co.jp>
 代表者 (役職名) 代表取締役社長
 問合せ先責任者 (役職名) 常務取締役
 定時株主総会開催予定日 平成21年6月26日
 有価証券報告書提出予定日 平成21年6月26日

(氏名) 福田 晃
 (氏名) 齋藤 淳夫
 配当支払開始予定日

平成21年5月11日
 上場取引所 東
 TEL 028-650-7777
 平成21年6月29日

(百万円未満切捨て)

1. 21年3月期の連結業績(平成20年4月1日～平成21年3月31日)

(1) 連結経営成績

(%表示は対前期増減率)

	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	%
21年3月期	19,740	32.2	778	56.8	718	79.5	370	92.6
20年3月期	14,933	△32.8	496	△84.2	400	△86.8	192	△88.9

	1株当たり当期純利益	潜在株式調整後1株当たり 当期純利益	自己資本当期純利 益率	総資産経常利益率	売上高営業利益率
	円 銭	円 銭	%	%	%
21年3月期	3,835.23	—	4.0	3.1	3.9
20年3月期	1,924.26	—	2.0	1.8	3.3

(参考) 持分法投資損益 21年3月期 一百万円 20年3月期 一百万円

(2) 連結財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
21年3月期	22,287	9,403	42.2	98,026.84
20年3月期	24,250	9,281	38.3	94,521.02

(参考) 自己資本 21年3月期 9,403百万円 20年3月期 9,281百万円

(3) 連結キャッシュ・フローの状況

	営業活動によるキャッシュ・フロー	投資活動によるキャッシュ・フロー	財務活動によるキャッシュ・フロー	現金及び現金同等物期末残高
	百万円	百万円	百万円	百万円
21年3月期	2,725	485	△2,872	1,405
20年3月期	△2,534	△1,243	3,514	1,066

2. 配当の状況

(基準日)	1株当たり配当金					配当金総額 (年間)	配当性向 (連結)	純資産配当 率(連結)
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	年間			
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	百万円	%	%
20年3月期	—	—	—	2,000.00	2,000.00	196	103.9	2.1
21年3月期	—	—	—	2,000.00	2,000.00	191	52.1	2.1
22年3月期 (予想)	—	—	—	2,000.00	2,000.00		—	

3. 22年3月期の連結業績予想(平成21年4月1日～平成22年3月31日)

(%表示は通期は対前期、第2四半期連結累計期間は対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり当期 純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
第2四半期 連結累計期間	10,500	4.9	430	1.5	400	2.8	200	1.2	2,084.98
通期	22,000	11.4	870	11.8	800	11.3	400	8.1	4,169.97

4. その他

(1) 期中における重要な子会社の異動(連結範囲の変更を伴う特定子会社の異動) 無

新規 — 社 (社名)) 除外 — 社 (社名)

(2) 連結財務諸表作成に係る会計処理の原則・手続、表示方法等の変更(連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項の変更に記載されるもの)

① 会計基準等の改正に伴う変更 有

② ①以外の変更 無

(3) 発行済株式数(普通株式)

① 期末発行済株式数(自己株式を含む) 21年3月期 102,744株 20年3月期 102,744株

② 期末自己株式数 21年3月期 6,820株 20年3月期 4,552株

(参考)個別業績の概要

1. 21年3月期の個別業績(平成20年4月1日～平成21年3月31日)

(1) 個別経営成績

(%表示は対前期増減率)

	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	%
21年3月期	11,830	△3.1	274	△32.1	307	△7.3	129	△31.3
20年3月期	12,213	△43.6	404	△86.8	331	△88.8	188	△88.8

	1株当たり当期純利益	潜在株式調整後1株当たり当期純利益
	円 銭	円 銭
21年3月期	1,343.32	—
20年3月期	1,890.65	—

(2) 個別財政状態

	総資産		純資産		自己資本比率		1株当たり純資産	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭	
21年3月期	18,873		9,096		48.2		94,834.70	
20年3月期	20,817		9,215		44.3		93,851.51	

(参考) 自己資本 21年3月期 9,096百万円 20年3月期 9,215百万円

2. 22年3月期の個別業績予想(平成21年4月1日～平成22年3月31日)

(%表示は通期は対前期、第2四半期累計期間は対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
第2四半期 累計期間	6,000	△0.1	180	△0.9	200	5.6	120	21.1	1,250.99
通期	12,000	1.4	320	16.7	350	14.0	180	38.9	1,876.49

※業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

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、当社が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、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。業績予想の前提となる仮定及び業績予想のご利用にあたっての注意事項等については、3ページ「1. 経営成績 (1) 経営成績の分析」をご覧ください。

1. 経営成績

(1) 経営成績に関する分析

当連結会計年度におけるわが国経済は、原油・商品価格の高騰による個人消費の後退に続き、サブプライムローン問題による米国の金融不安がリーマンショックを契機に世界的金融不安へと拡大し、深刻な景気後退局面に入りました。自動車・電機といったわが国の基幹産業の業績が急速に悪化する中、株価の低迷や雇用不安の拡大による消費マインドの冷え込みが、内需型産業にも重大な影響を及ぼす状況となっておりまいりました。

当社グループが属する住宅業界においても、雇用情勢や所得環境の悪化により住宅投資に対する意欲が減退する一方で、信用収縮による金融機関の貸出姿勢が厳しくなったことでマンションを中心とした分譲不動産の販売が低調に推移し、不動産関連企業の経営破綻が続く厳しい状況で推移いたしました。

このような状況の中、当社グループは不動産販売事業において、栃木県としては初のネーミングライツ・パートナーとなった「わくわくグランディ科学ランド（栃木県こども総合科学館）」によるイメージ戦略、記念キャンペーンを含めた集客イベントの積極的展開、インターネット・TV広告等を通じて、各エリアでのブランドの浸透に努めるとともに、地域や立地特性に合わせた商品を戦略的に投入し、地域に密着した営業のさらなる深耕に努めてまいりました。また、関連会社を含めた当事業の受注拡大に向けた取り組みとして、中古住宅流通事業及び建築材料の製造販売事業の拡大に努めてまいりました。また、不動産賃貸事業においては、既存物件の収益性改善に注力する一方で、財務力の強化を目的として保有資産の見直しを行い、一部の事業用資産の売却を進めてまいりました。

この結果、当連結会計年度の業績は、売上高は197億40百万円（前期比32.2%増）、営業利益は7億78百万円（前期比56.8%増）、経常利益は7億18百万円（前期比79.5%増）、当期純利益は3億70百万円（前期比92.6%増）となりました。

事業の種類別セグメントの業績は次のとおりです。

① 不動産販売事業

不動産販売事業につきましては、各エリアの統括会社を主体に地域密着営業の一層の推進を図るとともに、新たに高崎支店（群馬県）、郡山支店（福島県）を開設するなど営業エリアの拡大に努めました。また、平成21年1月には、平成8年に住宅事業（注文住宅を含む）に参入して以来の累計棟数5,000棟を達成したことから、販売促進イベントとして記念キャンペーンを実施して好評を得ました。商品面におきましては、「シンプルモダン」をデザイン・コンセプトとする新商品をラインアップに加え、自社開発の分譲地に各棟独自に訴求ポイントを高めた建物を提案することで差別化を図るとともに、宇都宮市（栃木県）や水戸市（茨城県）など人気地区に立地する高価格帯の建売商品（3～4千万円）を投入することで新たな顧客層の開拓に努めてまいりました。このような取り組みにより、当期の注文住宅を含めた住宅の販売棟数は前期に比べ131棟増加し565棟（前期比130.2%）となりました。その他の事業では、中古住宅の販売は、期中における仕入が予定どおり進まなかったことで販売数は予定100棟に対して83棟と未達となりましたが、建築材料の製造・販売では営業所を野田市（千葉県）に開設するなど積極的に拡大に努めたことで好調に推移しました。

以上の結果、売上高は193億66百万円（前期比32.9%増）、営業利益は5億46百万円（前期比87.7%増）となりました。

② 不動産賃貸事業

不動産賃貸事業におきましては、新規には物件を取得せず、次の賃貸ビル2棟とコインパーキング3か所を売却するとともに、既存物件の収益力の改善に努めてまいりました。

この結果、売上高は3億74百万円（前期比4.5%増）、営業利益は2億31百万円（前期比13.0%増）となりました。

賃貸ビル

グランディコート元今泉（栃木県宇都宮市）

グランディコート小金井（栃木県下野市）

コインパーキング

大通りパーキング（栃木県宇都宮市）

一番町パーキング（栃木県宇都宮市）

二荒町パーキング（栃木県宇都宮市）

次期の見通し

当社グループが営業基盤としております北関東エリアは、自動車や電機関連企業の事業所が多く、景気低迷の長期化が懸念される中、厳しい状況が続くことが予想されます。

当社グループは、このような厳しい経営環境に対して地域シェア拡大の好機ととらえ、前期末から取り組んでおりますエリア統括会社等による収益基盤の強化・拡大策を継続するとともに、安定的な財務体質づくりに努めてまいり

ます。

新築住宅の販売事業におきましては、引き続き各エリアの統括会社を主体に地域密着営業を展開することや好立地地区への商品投入の継続により顧客層の開拓に努めることで販売増を見込んでおります。中古住宅の流通事業におきましては、仕入を強化することで販売増を見込んでおります。不動産の賃貸事業におきましては、5物件（賃貸ビル2、コインパーキング3）を売却したことで、次期の収益は微減するものと見込んでおります。

平成22年3月期の連結業績予想につきましては、売上高220億円（前期比11.4%増）、営業利益8億70百万円（前期比11.8%増）、経常利益8億円（前期比11.3%増）、当期純利益4億円（前期比8.1%増）としております。

(2) 財政状態に関する分析

a. 連結貸借対照表の状況

当連結会計年度末における連結総資産は、前連結会計年度末に比べ19億62百万円減少して222億87百万円となりました。これは主に、たな卸資産が減少したこと、及び有形固定資産の売却を行ったことにより、流動資産が12億81百万円、固定資産が6億81百万円減少したためであります。

負債は前連結会計年度末に比べ20億84百万円減少して128億84百万円となりました。これは主に、たな卸資産が減少したこと、借入金金が26億22百万円減少したことによるものであります。

純資産は前連結会計年度末に比べ1億21百万円増加して94億03百万円となりました。これは自己株式の取得が51百万円、配当金の支払いが1億96百万円あったのに対して、当期純利益が3億70百万円あったことによる増加によるものであります。

b. 当連結会計年度のキャッシュ・フローの状況

当連結会計年度における現金及び現金同等物（以下「資金」という。）は、営業活動による資金及び投資活動による資金が増加し、財務活動による資金が減少したことで、当連結会計年度末の資金は、前連結会計年度に比べ3億38百万円増加し、14億05百万円となりました。

当連結会計年度における各キャッシュ・フローの状況とそれらの変動要因は、次のとおりであります。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

営業活動によるキャッシュ・フローは、27億25百万円の増加となりました。これは主に、税金等調整前利益の発生と、たな卸資産が減少したことによるものであります。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

投資活動によるキャッシュ・フローは、4億85百万円の増加となりました。これは主に、有形固定資産の売却による収入があったことによるものであります。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

財務活動によるキャッシュ・フローは、28億72百万円の減少となりました。これは主に、たな卸資産の減少による借入金の減少があったことによるものであります。

当社グループのキャッシュ・フロー指標は下記のとおりであります。

	平成19年3月期	平成20年3月期	平成21年3月期
自己資本比率 (%)	45.5	38.3	42.2
時価ベースの自己資本比率 (%)	59.9	10.8	9.0
キャッシュ・フロー対有利子負債比率 (年)	2.4	—	4.0
インタレスト・カバレッジ・レシオ (倍)	16.1	—	11.6

自己資本比率：自己資本／総資産

時価ベースの自己資本比率：株式時価総額／総資産

キャッシュ・フロー対有利子負債比率：有利子負債／キャッシュ・フロー

インタレスト・カバレッジ・レシオ：キャッシュ・フロー／利払い

(注1) いずれも連結ベースの財務数値により計算しております。

(注2) 株式時価総額は自己株式を除く発行済株式数をベースに計算しております。

(注3) キャッシュ・フローは、営業キャッシュ・フローを利用しております。なお、平成20年3月期におけるキャッシュ・フロー対有利子負債比率及びインタレスト・カバレッジ・レシオにつきましては、営業キャッシュ・フローがマイナスのため記載しておりません。

(注4) 有利子負債は、連結貸借対照表に計上されている負債のうち利子を支払っている全ての負債を対象としております。

(3) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当

当社は、利益配分につきましては将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当の継続を基本方針としており、また、時機に応じて特別配当又は記念配当を実施し業績の伸長に応じて積極的に利益還元を行う予定であります。

この方針に基づき、当期（第18期）の1株当たり配当額は、安定配当継続の観点から前期（第17期）と同額の1株当たり2,000円とさせていただきます。また、次期（第19期）の1株当たり配当額についても、当期と同額の1株当たり2,000円を予定しております。

なお、当社は、定款において取締役会の決議による機動的な剰余金の配当の実施を可能とする定めをしておりますが、配当金の支払回数については、従来どおり毎年3月31日を基準日とする年1回の配当制度を継続する予定であります。また、自己株式取得については、1株当たりの利益の増加を通じて配当とあわせた総合的な利益還元となるよう、財政状態に応じて実施いたします。

(4) 事業等のリスク

当社グループの経営成績、財政状態及び株価等に影響を及ぼす可能性のある事項には、以下のようなものがあります。なお、将来に関する事項につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき判断したものであります。

① 不動産販売事業について

ア. 住宅需要

当社グループの事業は不動産販売事業及び不動産賃貸事業から構成され、平成21年3月期において、不動産販売事業が連結売上高の98.1%を占めております。不動産販売事業は、戸建住宅の分譲販売、注文住宅の販売、住宅用土地の開発販売、その他外構工事の追加工事等ですが、住宅及び住宅用土地の販売は、購入者の購買意欲や需要動向に左右される傾向にあります。また、住宅購入者の購買意欲や需要動向は、景気・金利・地価動向並びに将来予測及び住宅税制等の影響を受けやすく、これら諸要因の動向によっては当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

イ. 営業地域について

当社グループは、北関東エリアを営業基盤としており栃木県の販売構成比が63.5%（平成21年3月期。以下同じ）と高くなっております。他県については、茨城県(水戸市・つくば市他)が22.5%、群馬県(太田市他)が8.9%、千葉県(柏市他)が1.2%と、近年は栃木県以外の営業エリアの拡大を進めておりますが、競合関係等、当社の戦略が計画通りに進捗しない場合には、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

ウ. 競合について

当社グループは、栃木県内のエリアにおいては比較的競争力があるものと認識しております。しかしながら、当社グループの土地の供給体制を揺るがすような新規参入業者が現れた場合には、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

また、首都圏エリアでは同業他社との競合が多く発生します。当社の建売住宅等の販売においては、間取り、外観及び街並み等に拘った付加価値の高い商品とすることに努めており、低価格を戦略としている住宅メーカーとは一線を画しておりますが、今後の競合激化により著しい価格低下が発生する場合、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

エ. 用地並びに販売在庫の確保

当社グループでは不動産販売事業において、土地の仕入（用地交渉）から行政との折衝、宅地開発、許認可の取得、建設・施工、アフターメンテナンスまでを行っております。土地仕入から建物が完成するまでには、通常8ヶ月程度の期間を要するため、立地条件に恵まれた土地の仕入が困難になる場合、土地の仕入価格が高騰する場合など、販売に先立って土地の確保や計画通りの用地調達が行えない場合並びに天災その他予想しない事態による施工期間の遅延等の要因により販売在庫が確保できない場合には、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

オ. 従業員の状況について

不動産業界は人材の流動化が激しく退職率も高いとされておりますが、当社グループも例外ではなく、特に営業社員について退職率が高い傾向がみられます。その主な要因は、商品が高額であり安定的に成果を挙げられるまである程度の期間と経験が必要であります。その前に転職を選択するに至る例が多いことであります。こうした状況に対し当社は、採用前及び採用時における業務内容の説明の徹底、さらに入社時より教育研修やOJTを通じて当社が行う地域密着型営業を全員に浸透させること等により、定着率の向上を図っておりますが、営業社員の安定的な確保が計画通りに実現できない場合、当社の事業展開において重要な役割を担う人材の育成が十分にできなかった場合、又は定着率の向上が図れなかった場合には、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

② 財政状態、経営成績について

ア. 借入金への依存

当社グループの不動産販売事業では、プロジェクト案件ごとに用地取得と開発費用等に必要な資金の全部又は一部を、主に当該用地を担保とする金融機関等からの借入金によって調達しております。また、不動産賃貸事業における自社保有物件の購入又は建設資金及び事業拠点の開設に伴う不動産の購入又は建設資金についても主に借入金により調達しております。(平成21年3月期の有利子負債残高109億19百万円)

このため、経済情勢の変化等により市場金利が上昇或いは高止まりした場合、当社グループの信用力の低下により借入額等に制約を受けた場合には、支払利息の負担が増加又は事業計画の変更等が発生し、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

イ. 固定資産の減損及び分譲土地評価損の計上可能性

平成17年4月1日以後開始する事業年度から固定資産の減損会計が強制適用されております。また、平成20年4月1日以後開始する事業年度から「棚卸資産の評価に関する会計基準」が適用されております。不動産時価下落等により、当社グループが保有している固定資産の減損或いは保有する販売用不動産及びその他資産の多額の評価損等の計上によって、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

ウ. 引渡し時期遅延による業績変動について

不動産販売事業の戸建住宅においては、売上高の計上時期が物件の引渡時期になります。月別の売上高の推移を見ると、年度末の3月に入学や転勤等で人の移動が多くなるため物件の引渡しを希望される顧客が多くなることから、3月の売上高の年間売上高に占める比率が高くなる傾向があります。

大規模な開発行為が伴う案件は引渡しまでに長期間を要するものもありますが、土地仕入れから建物が完成するまでの通常8ヶ月程度であり、進捗の管理は厳格に行っておりますが、天災その他予想し得ない事態による工期の遅延、不測の事態により引渡し大幅に遅れ売上が翌期にずれこむ場合には、当社グループの業績に影響を受ける可能性があります。また、販売期間が短くなるようなヒット商品が出た場合や景気動向その他の要因により、予定の販売棟数を上回る受注があった場合には、その後の販売商品の供給に端境を生じ、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

エ. 資材高騰リスク

当社グループが扱う戸建住宅は、木材や石油関連の資材を使用していることから、市況や為替変動により資材の仕入価格が上昇し、これらのコストダウンや価格転嫁等が難しい場合は、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

③ 法的規制等について

当社グループは、宅地建物取引業法、建設業法、建築士法等の許認可等を受け事業を行っております。このほか、都市計画法、国土利用計画法、宅地造成等規制法、建築基準法、住宅の品質確保の促進等に関する法律等の各種法令や条例等の規制を受けております。これらの法令・条例の改廃及び新たな法令が制定された場合は、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

宅地建物取引業法、建設業法、建築士法等の許認可等には有効期限及び取消事由が定められております。当社グループでは法令遵守に努めており、現時点で取消し又は更新拒否の事由に該当する事実はありませんが、将来何らかの理由により、当該許認可が取消され又はこれらの更新が認められない場合には、当社グループの主要な事業活動に支障をきたすとともに、業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

④ 個人情報保護について

当社グループは、受注活動を行う上で顧客情報等の個人情報を取り扱っております。情報管理には、管理体制の構築、社内規程の整備等、万全を期しておりますが、万が一個人情報外部に漏洩した場合は信用の失墜や損害賠償等により、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

2. 企業集団の状況

当社グループ（当社及び当社の関係会社）は、当社及び子会社5社より構成されており、不動産販売事業及び不動産賃貸事業を主な事業としております。

当社グループの事業内容及び当社と子会社の当該事業に係る位置付けは次のとおりであります。

(1) 不動産販売事業

当社グループにおいて、分譲用地の仕入れ、開発許可、宅地造成工事管理、住宅の設計及び建築、販売及びアフターメンテナンスまでを行っております。

中心となる戸建住宅の分譲及び設計・建築については、地域密着営業推進の観点から商圏別に水平分業を行なう体制としており、当社は栃木県を中心として千葉県及び福島県を、茨城グランディハウス株式会社は茨城県を、また群馬グランディハウスは群馬県を、それぞれ基本的な営業エリアとして事業を展開しております。

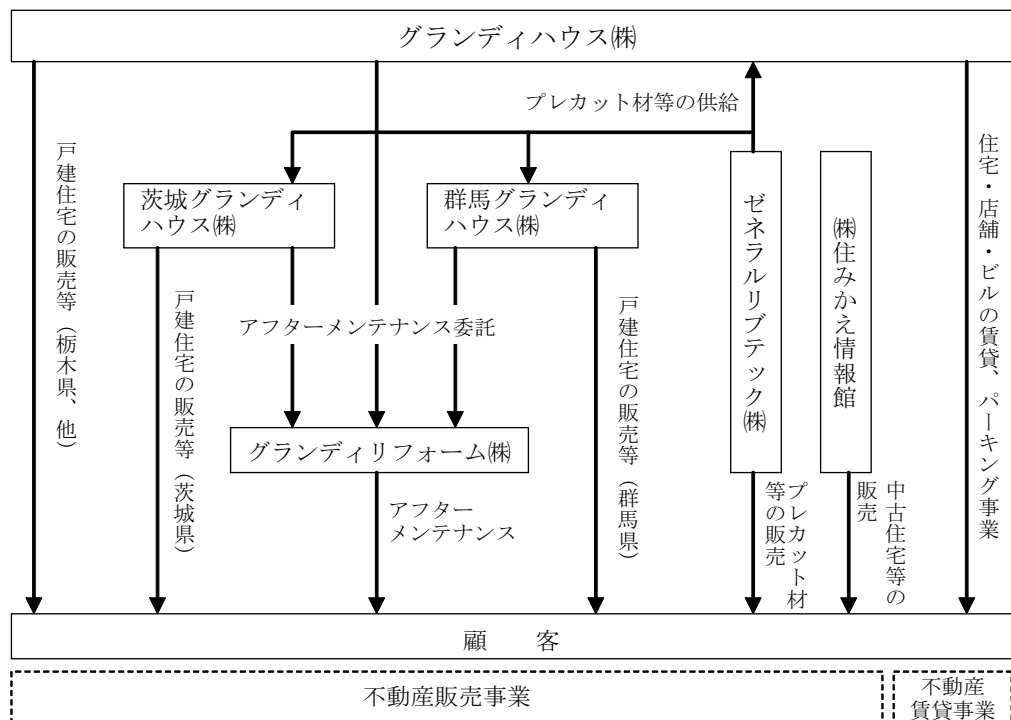
また、株式会社住みかえ情報館において中古住宅の販売を中心とした住みかえ関連事業を、ゼネラルリブテック株式会社においてプレカット材を中心とした建築部材等の販売を、グランディリフォーム株式会社において住宅のアフターメンテナンス及びリフォーム事業を行っております。

(2) 不動産賃貸事業

当社は、所有するテナントビル、マンション等の賃貸事業及びパーキング事業を行っております。

[事業系統図] (平成21年3月31日現在)

以上の事項を事業系統図によって示すと次のとおりであります。



なお、最近の有価証券報告書（平成20年6月27日提出）における「関係会社の状況」から重要な変更がないため、「関係会社の状況」の開示は省略します。

3. 経営方針

(1) 会社の経営の基本方針

当社グループは、快適で住みやすく安心して暮らせる住まいのご提供を通じて、豊かな社会の実現に貢献することを経営の基本方針としております。この方針のもと、創業時より培ってきた宅地開発力をコア・コンピタンスとして、土地の仕入れから住宅の設計・建築・販売、アフターサービスまでの自社一貫体制により、土地と建物の双方に高い付加価値を加えた魅力ある住宅をご提案してまいりました。

今後とも、新技術の開発や品質の向上、サービスの充実などを通じて、よりよい住まいをお届けしていくべく努力を重ねるとともに、企業市民として社会の期待に応えてまいります。

(2) 目標とする経営指標

当社グループは、営業エリアの不動産業の事業環境が激変するなかで前期まで2期連続の減収減益を余儀なくされておりましたが、当期は、不動産販売事業への経営資源の集中と事業体制の再構築により、増収増益に転換することができました。引き続き、増収増益を基調として継続していくことが重要な課題であると認識しており、売上の拡大と収益の改善に取り組んでまいります。具体的には、連結売上高220億円、連結経常利益10億円以上を目標とし、その達成を目指してまいります。

(3) 中長期的な会社の経営戦略

住宅市場につきましては、今後も雇用情勢の悪化や個人消費の減退等の影響により厳しい状況が予想されます。このような状況の中で当社グループは、戸建分譲住宅を主力事業として、「住まい」に関わる事業（注文住宅、中古住宅流通、賃貸住宅請負及び関連事業）に経営資源を集中し、これら事業の拡大と収益力の向上に取り組んでまいります。

住宅の販売については、営業エリアを住環境や生活スタイルに類似性が高い北関東（栃木県、茨城県、群馬県）及びその周辺地域として、地域統括会社を主体に収集した情報を基に、立地特性に応じた商品を提供し、真に地域に密着した営業の展開により販売力の強化を図ってまいります。また、当社グループの強みである、土地の仕入、開発許可から宅地及び建物の完成までの一貫体制をさらに強化し、商品の付加価値を最大化してまいります。中古住宅事業については、多店舗展開で構築したネットワークを活用していくことで、仕入力及び販売力の強化を図ってまいります。

住宅市場は当面、不確定要因が多岐にわたる状況が続くと予想されますが、グループ全体でシナジー効果を高め、着実な成長を続けられる企業、顧客・株主の皆様等に信頼される優良な企業を目指してまいります。

(4) 会社の対処すべき課題

世界的な金融不安が実体経済への波及が深刻化してくることが懸念されるなか、住宅市場においては雇用情勢や所得環境の悪化など不安定な要因をかかえる一方で、住宅ローン減税の拡大、価格下落による割安感等で需要が顕在化する動きも出てきております。

このような環境下、戸建住宅分譲事業においては、引き続き地域統括会社を中心として営業力の強化を図るとともに、商品力の向上や環境などの時代のニーズの取り込みよって訴求力を高めて需要の掘り起こしを行ってまいります。中古住宅流通事業においては、当期構築した店舗網を活かして仕入力を強化し、売上増に繋げてまいります。また、不動産賃貸事業においては、既存物件の稼働率の向上を図り、収益力の向上を目指してまいります。

(5) その他、会社の経営上重要な事項

当社グループの取扱う商品及びサービスは一般の個人を主な対象としておりますので、当社の役員が当社と商品等の取引を希望する場合があります（例：自宅の購入や建築）。この場合、一般顧客との取引と同水準の適正な利益を確保できる価格（一般顧客向の販売価格が設定されている商品等（例：建売住宅）については当該価格。その他の商品等（例：注文住宅など）については適正な積算価格や正式な鑑定評価に基づいて決定した価格）で行うことを取引の条件とし、事前に取締役会の承認を得て取引を行っております。なお、当期については、役員との間の取引はありません。

