

第26期事業報告書

自 平成21年 10月 1日
至 平成22年 9月 30日

名古屋市千種区宮根台一丁目4番16号
株式会社ネットプラザ
代表取締役 美山 資薫

ホームページ <http://www.netplz.com/>

会社概要（平成22年 9月 30日現在）

商号	株式会社ネットプラザ	
所在地	名古屋市千種区宮根台一丁目4番16号	
設立	昭和60年 3月 8日	
不動産業開始時期	平成11年 9月 14日	
免許証番号	愛知県知事（3）第18846号	
資本金	5千万円（純資産205百万円 自己資本比率18.3%）	
株式の状況	発行済株式総数 1,000株	
株主の状況	株式会社ビトック（100%） 株主資本金1千万円、 純資産103百万円、 自己資本比率11.0%	
代表取締役	美山 資薫	
事業内容	不動産の買取、販売 中古マンションの室内リフォーム 不動産仲介業務 不動産賃貸業務、サブリース業務 損害保険代理店業務	
加入団体	(社)愛知県宅地建物取引業協会 (財)東日本不動産流通機構 ほか	
社員の状況	正社員数 8名（男5名、女3名） 平均年齢 34歳5ヶ月 平均勤続年数 4年0ヶ月 平均給与月額 321千円 (注) パート2名及び時間外手当を除く平均給与月額であり、 賞与は含んでおりません。	
資格所有者	宅地建物取引主任者 8名 マンション管理士 1名 管理業務主任者 3名 2級FP技能士（AFP含む） 4名 日商簿記2級 3名 損害保険募集人 4名	

1 株式会社の現況に関する事項

1-1 事業の経過及びその成果

当期における日本の経済は、景気対策等の実施により一部では持ち直しに転じつつありましたが、急激な円高やデフレへの直面等により企業収入の不透明感は依然として強く、雇用環境の悪化や個人消費の低迷等も続き、懸念を抱えたままの厳しい状況で推移しました。

不動産業界におきましては、業界全体としては低迷しているものの、住宅ローン減税等の政府の施策、低金利、価格調整等によって喚起されたエンドユーザーの購買意欲が底堅い動きを続けており、中古住宅流通市場に関しては比較的堅調に推移しております。

こうした環境の下、当社は昨年度に引き続き、お客様のニーズに見合う商品を継続して市場に供給し続けていく為、厳選した仕入れ及び付加価値の高いリフォーム、並びに積極的な販売促進活動に注力してまいりました。

結果、当期の売上高は882,280,835円（前年同期比100.5%）、営業利益は45,672,285円（前年同期比59.9%）、経常利益は32,406,690円（前年同期比66.8%）、経常利益、当期純利益は△48,234,660円となりました。

※1 期中の3月末日をもちまして、これまで代表取締役を務めてまいりました美山徳志が退任し、後任として美山資薫が新たに代表取締役として就任いたしました。これに伴い役員退職金（75,000,000円）の支給を行い、特別損失として計上しております。

事業の各部門別の業績は次のとおりであります。

（中古マンション再生事業）

当社の中核事業であります中古マンション再販事業につきましては、昨年度に引き続き、堅調に推移しました。特に今期は、仲介業者様方の迅速なご協力のおかげで、新着物件が比較的早い段階で売却に至り、在庫回転率を大きく上げることができました。

また、仕入に関しては、既存在庫とのバランスや今後の市場動向を想定し、早期売却を見込める良い物件を厳選して仕入れてまいりました。

結果、当期の物件売却件数は58件（前年同期比100.0%）、売上累計は727,950,000円（前年同期比99.9%）となりました。

仕入に関しては、競売市場及び任売市場より45件を取得（前年同期比93.8%）し、期末での商品在庫数は36件（前年同期比69.2%）となりました。

（不動産賃貸事業）

不動産賃貸事業につきましては、人員を導入し入居促進活動に注力したことで、住居用賃貸物件の入居率はアップしましたが、オフィスビルについては空室率が上がり、全体としては減収となりました。

結果、当期の住居用家賃売上は35,009,238円、その他家賃売上は71,814,663円、計106,823,901円（前年同期比84.8%）となりました。

（開発事業、その他の事業）

名古屋市緑区汐見が丘に保有しておりました開発物件が売却に至り、当期開発売上は36,530,000円となりました。

名古屋市北区に保有しております大曾根の開発物件に関しては売却には至っておりません。

また当期手数料売上は8,338,034円（前期比44.3%）、その他売上に関しては2,638,900円（前年同期比60.5%）となりました。

1-2 損益及び財産の状況

区分	第23期	第24期	第25期	第26期
	平成18年10月1日から 平成19年9月30日まで	平成19年10月1日から 平成20年9月30日まで	平成20年10月1日から 平成21年9月30日まで	平成21年10月1日から 平成22年9月30日まで
売上高	1,043,814,829	672,079,519	878,018,975	882,280,835
仕入高	737,902,980	452,617,062	608,518,437	647,850,241
営業利益	115,752,126	30,531,146	76,276,299	45,672,284
経常利益	92,798,402	12,424,417	48,548,234	32,406,690
税引前当期利益	92,619,520	12,424,417	27,116,543	△ 44,558,560
法人税等充当金	39,024,500	6,933,100	17,136,500	3,676,100
当期利益	53,595,020	5,491,317	9,980,043	△ 48,234,660
申告利益	83,904,180	9,597,476	43,412,018	△ 61,928,370

総資産	1,147,921,333	1,233,106,042	1,194,134,675	1,126,384,152
純資産	238,424,652	243,915,969	253,896,012	205,661,352
自己資本比率	20.77%	19.78%	21.26%	18.26%

売上高の部門別内訳は次の通りです。

区分	第23期		第24期		第25期		第26期	
	平成18年10月1日から 平成19年9月30日まで		平成19年10月1日から 平成20年9月30日まで		平成20年10月1日から 平成21年9月30日まで		平成21年10月1日から 平成22年9月30日まで	
	売上高	構成比	売上高	構成比	売上高	構成比	売上高	構成比
物件売上	852,750,000	81.7%	526,565,073	78.3%	728,900,000	83.0%	727,950,000	82.5%
家賃売上	110,971,986	10.6%	128,664,084	19.1%	125,953,280	14.3%	106,823,901	12.1%
手数料売上	19,907,278	1.9%	13,130,685	2.0%	18,804,320	2.1%	8,338,034	0.9%
開発売上	52,900,000	5.1%	0	0.0%	0	0.0%	36,530,000	4.1%
その他売上	7,285,565	0.7%	3,719,677	0.6%	4,361,375	0.5%	2,638,900	0.3%
計	1,043,814,829	100%	672,079,519	100.0%	878,018,975	100.0%	882,280,835	100.0%

販管費のおおよその内訳は次の通りです。

区分	第23期	第24期	第25期	第26期
	平成18年10月1日から 平成19年9月30日まで	平成19年10月1日から 平成20年9月30日まで	平成20年10月1日から 平成21年9月30日まで	平成21年10月1日から 平成22年9月30日まで
人件費等	67,942,600	60,419,563	66,596,076	69,240,150
租税公課等	34,712,458	33,059,752	32,138,022	30,052,257
保守管理費等	38,162,524	43,809,814	45,511,473	39,960,206
販売促進・広告費等	8,652,700	7,223,064	10,880,582	6,139,376
支払手数料	7,064,030	6,212,500	4,496,434	5,090,768
減価償却費	18,373,560	23,402,194	18,111,347	20,592,391
その他	15,251,851	14,804,424	15,490,305	17,683,162
合計	190,159,723	188,931,311	193,224,239	188,758,310

1-3 マンション販売及び仕入実績

区分	第23期	第24期	第25期	第26期
	平成18年10月1日から 平成19年9月30日まで	平成19年10月1日から 平成20年9月30日まで	平成20年10月1日から 平成21年9月30日まで	平成21年10月1日から 平成22年9月30日まで
売却件数	69	39	58	58
仕入件数	56	54	48	45

1-4 対処すべき課題

不動産競売市場は景気に連動する形で発生件数が増加しておりますが、当社では、不透明な景気状況や個人所得の低迷等は今後も当面続いていくものと想定し、低価格物件を厳選して仕入れてまいります。

また、これまで以上に仲介業者の方々との連携を密に取り合うことで、任売案件についても、採算性を重視した上で積極的に仕入れてまいります。

不動産賃貸業に関しましては、経常的な安定収入を得ていく為、特にオフィスビルのテナント誘致に注力してまいります。また、賃料の見直しを含め、保守や管理の改善を図り、テナントの定着率アップに努めるだけでなく、保有期間や売却基準等収益物件の適正な運用基準を再度見直す事で、当社収益の柱の一つである賃貸事業部門の強化を図ります。

また、今後は営業力や技術力を強化し、不動産仲介業務、リフォーム工事請負業務なども、積極的に展開してまいりたい所存でございます。

事業遂行のため、各位におかれましては、今後ともご指導・ご支援の程、よろしくお願い申し上げます。

2 平成23年9月期の決算予想（計画）

		事業別の売上目標	
売上高	920,000,000	物件売上	730,000,000
営業利益	60,000,000	家賃売上	105,000,000
経常利益	30,000,000	手数料売上	5,000,000
当期利益	30,000,000	開発売上	75,000,000
総資産	1,150,000,000	その他売上	5,000,000
純資産	230,000,000	計	920,000,000

当社はこの計画を実現するため、お客様のニーズに見合った中古住宅を選定して仕入れ、独自のリフォームにより付加価値を高め、価格面でもお値打ちな商品を市場に提供していただける様、仕入・リフォーム・販売の三つの局面の一括管理体制を充実させ、在庫回転率のアップに努めてまいります。

- (1) 物件仕入に関しては、これまでと同様、同業者・銀行・弁護士事務所・司法書士事務所等より情報を収集し、現地調査等も綿密に行うことで、採算に合う価格での購入・落札に努めてまいります。
- (2) リフォームに関しては、社員一同研究を重ね、自社施工に向けた準備をこれまで以上に積極的に進めていくだけでなく、質の高い協力業者を確保することで、お互いに連携を図り、トラブル防止に向け最善の注意を払うだけでなく、アフターサービスの充実も図ってまいります。
- (3) 販売に関しては、販売力のある仲介業者への商品販売委託等を図ると同時に、自社での営業活動にも注力し、同時に仲介業務も積極的に行っていくことで、手元資金の確保に努めます。
- (4) また、経常的な収入を得るため、今後も採算に合う収益物件を取得し、管理業務・保守修繕業務・保険業務など建物に付随した業務を併せて行い、安定した賃料収入の確保に努めてまいります。
- (5) そして、幅広いお客様相から信頼を得られる業者として、法律・税務面を含め親身のアドバイスができる様、知識の習得、資格の取得に従業員一同努めてまいります。

今後、収入基盤の再構築を図り、在庫回転率・資金効率に重点を置き、積極的に活動してまいりますので、引き続きご支援、ご指導のほど、宜しくお願いいたします。