

第 2 7 期事業報告書

自 平成 2 2 年 1 0 月 1 日
至 平成 2 3 年 9 月 3 0 日

名古屋市千種区宮根台一丁目 4 番 1 6 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23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 | |
| 代 表 取 締 役 | 美山 資薫 | |
| 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 | |
| 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 | |
| 資 本 金 | 5千万円 | |
| 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 104百万円、自己資本比率 11.8% | |
| 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 | |
| 社 員 の 状 況 | 正社員数 10名（男5名、女5名） 平均年齢 32歳6ヶ月 平均勤続年数 4年2ヶ月 平均給与月額 283千円 (注) 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 | 6名 |
| | マンション管理士 | 1名 |
| | 管理業務主任者 | 2名 |
| | 2級FP技能士（AFP含む） | 6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

当期における日本経済は、緩やかな回復基調にありましたが、3月11日に東日本大震災が発生し、経済に幅広い影響を与えたことで、先行きに対する不透明感が広がり、急激な株安とともに歴史的な円高が進む形となりました。また、震災によって原材料や燃料が高騰し、部品・材料の調達が困難になるなど、幅広い業種の生産・流通部門に影響が及び、企業の資金繰り、景気動向は懸念される状況でありました。

不動産業界におきましても、震災の影響によるエンドユーザーの購買意欲に停滞感が見られ、3月以降は取引が一時的に大きく停滞いたしました。

こうした環境の下、当社は中古マンション再生事業を中心に事業展開をまいりましたが、懸念された施工面（リフォーム）における震災の影響もあり、下半期は販売計画が未達に終わる結果となりました。現在は、設備機器メーカー・資材メーカーの懸命な対応により、内装資材の調達遅延はほぼ解消され、工期遅れの物件も順次完成し、おおむね正常時の施工体制に回復しております。

結果、当期の売上高は648,431,981円（前年同期比73.5%）、営業利益は13,021,707円（前年同期比28.5%）、経常利益は△12,564,858円、当期純利益は2,719,767円となりました。

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）

中古マンション再生事業につきましては、不動産競売市場における物件取得が困難な状況になってきている為、新たな仕入ルートの確保に注力し、物件仕入に努めてまいりました。

結果、当期における物件仕入件数は37件となりました。

販売面におきましては、自社による販売活動のみならず仲介業者様のご協力を仰ぎ、販売促進に取り組んでまいりましたが、結果として、商品在庫数に連動する形で前年比減となりました。

結果、当期の物件売却件数は36件（前年同期比62.1%）、物件売上高は526,400,000円（前年同期比72.3%）となりました。

期末における商品在庫数は38件です。

（不動産賃貸事業）

不動産賃貸事業につきましては、居住用賃貸物件が昨年度に引き続き堅調に推移しており、昨年度空室率が高かったオフィスビルに関しても、一棟貸ビルの入居が決まるなど、回復傾向にあります。

結果、当期の住居用家賃売上は33,560,014円、その他家賃売上は75,148,775円、計108,708,789円（前年同期比101.8%）となりました。

（開発事業、その他の事業）

名古屋市中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9,255,432円（前期比111.0%）、その他売上に関しては4,067,760円（前年同期比154.1%）となりました。

1-2 損益及び財産の状況

| 区分 | 第24期 平成19年10月1日から 平成20年9月30日まで | 第25期 平成20年10月1日から 平成21年9月30日まで | 第26期 平成21年10月1日から 平成22年9月30日まで | 第27期 平成22年10月1日から 平成23年9月30日まで |
|---------|--------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|
| 売上高 | 672,079,519 | 878,018,975 | 882,280,835 | 648,431,981 |
| 仕入高 | 452,617,062 | 608,518,437 | 647,850,241 | 457,068,983 |
| 営業利益 | 30,531,146 | 76,276,299 | 45,672,284 | 13,021,707 |
| 経常利益 | 12,424,417 | 48,548,234 | 32,406,690 | △ 12,564,858 |
| 税引前当期利益 | 12,424,417 | 27,116,543 | △ 44,558,560 | 2,902,267 |
| 法人税等充当金 | 6,933,100 | 17,136,500 | 3,676,100 | 182,500 |
| 当期利益 | 5,491,317 | 9,980,043 | △ 48,234,660 | 2,719,767 |
| 申告利益 | 9,597,476 | 43,412,018 | △ 61,928,370 | △ 9,956,205 |

| | | | | |
|--------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 総資産 | 1,233,106,042 | 1,194,134,675 | 1,126,384,152 | 1,230,715,835 |
| 純資産 | 243,915,969 | 253,896,012 | 205,661,352 | 208,381,119 |
| 自己資本比率 | 19.78% | 21.26% | 18.26% | 16.93% |

売上高の部門別内訳は次の通りです。

| 区分 | 第24期 平成19年10月1日から 平成20年9月30日まで | | 第25期 平成20年10月1日から 平成21年9月30日まで | | 第26期 平成21年10月1日から 平成22年9月30日まで | | 第27期 平成22年10月1日から 平成23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 | 526,565,073 | 78.3% | 728,900,000 | 83.0% | 727,950,000 | 82.5% | 526,400,000 | 81.2% |
| 家賃売上 | 128,664,084 | 19.1% | 125,953,280 | 14.3% | 106,823,901 | 12.1% | 108,708,789 | 16.8% |
| 手数料売上 | 13,130,685 | 2.0% | 18,804,320 | 2.1% | 8,338,034 | 0.9% | 9,255,432 | 1.4% |
| 開発売上 | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 36,530,000 | 4.1% | 0 | 0.0% |
| その他売上 | 3,719,677 | 0.6% | 4,361,375 | 0.5% | 2,638,900 | 0.3% | 4,067,760 | 0.6% |
| 計 | 672,079,519 | 100% | 878,018,975 | 100.0% | 882,280,835 | 100.0% | 648,431,981 | 100.0% |

販管費のおおよその内訳は次の通りです。

| 区分 | 第24期 平成19年10月1日から 平成20年9月30日まで | 第25期 平成20年10月1日から 平成21年9月30日まで | 第26期 平成21年10月1日から 平成22年9月30日まで | 第27期 平成22年10月1日から 平成23年9月30日まで |
|-----------|--------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|
| 人件費等 | 60,419,563 | 66,596,076 | 69,240,150 | 57,591,011 |
| 租税公課等 | 33,059,752 | 32,138,022 | 30,052,257 | 23,873,660 |
| 保守管理費等 | 43,809,814 | 45,511,473 | 39,960,206 | 40,649,178 |
| 販売促進・広告費等 | 7,223,064 | 10,880,582 | 6,139,376 | 7,010,699 |
| 支払手数料 | 6,212,500 | 4,496,434 | 5,090,768 | 9,496,531 |
| 減価償却費 | 23,402,194 | 18,111,347 | 20,592,391 | 22,021,412 |
| その他 | 14,804,424 | 15,490,305 | 17,683,162 | 17,698,800 |
| 合計 | 188,931,311 | 193,224,239 | 188,758,310 | 178,341,291 |

1-3 マンション販売及び仕入実績

| 区分 | 第24期 平成19年10月1日から 平成20年9月30日まで | 第25期 平成20年10月1日から 平成21年9月30日まで | 第26期 平成21年10月1日から 平成22年9月30日まで | 第27期 平成22年10月1日から 平成23年9月30日まで |
|------|--------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|
| 売却件数 | 39 | 58 | 58 | 36 |
| 仕入件数 | 54 | 48 | 45 | 37 |

1-4 対処すべき課題

不動産競売市場による物件取得が厳しくなっている中、引き続き新たな仕入ルートを確認していくことで、積極的に物件仕入に努めてまいります。

また、取得したマンションのリフォーム工期の短縮及び品質のアップに努めるだけでなく、早期販売活動に注力することで、商品回転率および資金効率の向上を図ってまいります。

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、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など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。

さらに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24年9月期の決算予想（計画）

| | | 事業別の売上目標 | |
|------|---------------|----------|-------------|
| 売上高 | 915,000,000 | 物件売上 | 720,000,000 |
| 営業利益 | 50,000,000 | 家賃売上 | 110,000,000 |
| 経常利益 | 20,000,000 | 手数料売上 | 5,000,000 |
| 当期利益 | 15,000,000 | 開発売上 | 75,000,000 |
| 総資産 | 1,245,000,000 | その他売上 | 5,000,000 |
| 純資産 | 223,000,000 | 計 | 915,000,000 |

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、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、質の高い協力業者とお互い連携を取りながら、商品のイメージアップを図るだけでなく、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。