

業 績

【決算状況】 *推定

単位：千円

決算期	売上高	経常利益	当期利益	配当
18年3月	1,980,000	120,000	50,000	—
19年3月	2,350,000	200,000	85,000	—
20年3月	2,500,000	250,000	120,000	—

【業績推移】

昭和50年に金沢太郎氏が個人創業したことが始まりで、当初より一般ユーザーを対象に木造住宅の新築を手掛け堅実な経営にて逐年業容を拡大させてきた。昭和55年法人に改組してからは、営業マンの増員や雑誌テレビなどにて積極的な広告宣伝を打ったことから業績は順調に推移し営業基盤を確立してきた。

その後も、業績は順調に推移し石川県内での知名度は高まり県内同業者間では施工実績上位にランクされている。

【最近の業況】

最近の状況としては、富山支店や福井支店さらに能登営業所を設置するなど急激に業容は拡大され年間施工件数は每期増加している。

さらに、数年前から手掛けてきたリホーム部門でも、長年の実績と経験から受注は好調で、年商の約10%まで比率が高まってきている。

当社が増収増益を続けている要素としては、担当営業マンがユーザーの希望を設計および工務に確実に伝え必ず希望をかなえる姿勢で取り組んでいることも要素のひとつといえる。さらに担当営業マンは、受注後でもユーザーと話し合いながら最高の家を完成させる。したがってユーザーと営業マンは受注前、受注後、完成まで約1年にもおよぶ付き合いとなりその結果、紹介営業につながっているケースが多いようである。

業 績

【収益性・資金繰り】

収益性では、同業者間の競争が熾烈化していることから、値引き販売も避けられず利益率は若干減少傾向にあるものの、過剰な値引きによる出血販売は行わないことから業界標準の利益は確保できている。

また、近年では富山支店や福井支店、能登営業所に至るまで全ての仕入は、本社一括仕入れとしていることから工事原価が抑えられていることも利益計上に大きく貢献している。

資金繰りについては、自己資本に加え取引銀行の支援体制は万全であり当面資金繰りは問題はないと判断できる。

【将来性・今後の見通し】

今後は、さらに同業者間の競争が激化することが予想され受注環境は厳しさを増すことは確実である。

このような厳しい受注環境のなか、価格競争に巻き込まれることなく同業他社との差別化や営業のさらなる強化が必要となってくる。

また、現在進行中であるオリジナル家具の製造販売も期待されるが、完成までもう少し時間が必要である。