



JASDAQ

平成 21 年 5 月 15 日

各 位

会社名 株式会社新日本建物  
代表者名 代表取締役社長兼社長執行役員  
村上 三郎  
(JASDAQ・コード番号：8893)  
問合せ先 専務取締役兼専務執行役員 管理本部長  
壽松木 康晴  
(TEL. (03) 6205-0705)

## 継続企業の前提に関する事項の注記に関するお知らせ

当社は、本日開催の当社取締役会において、平成 21 年 3 月期の決算短信及び有価証券報告書における継続企業の前提に関する事項について、下記のとおり注記することを決議いたしましたので、お知らせいたします。

### 記

#### 1. 平成 21 年 3 月期 連結財務諸表

当社グループは当連結会計年度において、たな卸資産に関わる評価損を売上原価に 13,017,213 千円計上し、これにより営業損失が 16,420,511 千円、経常損失が 16,177,922 千円、当期純損失が 18,909,222 千円となりました。また、不動産価格の底打ちや金融市場の正常化の兆しが見えない状況が想定以上に長引けば、今後も一部のプロジェクトにおいては事業計画の大幅な変更を余儀なくされ、そのプロジェクト融資の当初条件通りの弁済が困難となる可能性も予想されます。

このような状況から、当社グループには継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような状況が存在しております。

当社グループにおいては、当該状況を解消すべく、以下の経営改善策に取り組んでまいります。

#### (1) 事業ポートフォリオの見直し

流動化事業における投資用不動産の開発事業のウェートを縮小する方針とし、現在保有する資産については早期売却による資金化を実施していきながら、実需向けマンションの買取再販事業及び戸建販売事業へ経営資源を集中させて資金効率の最大化とリスクの最小化を図り、確実に事業収益を積み上げてキャッシュフローを改善させるべく取り組んでまいります。

#### (2) 買取再販事業の推進

新たな事業の軸として、これまで培ってきたマンション販売事業のノウハウを活かし、『マンション買取再販事業』を推進してまいります。このため、自社物件の販売強化のために昨年設立した 100%子会社の(株)新日本レジデンスを通じてこれらの販売を推進していくほか、未供給マンションの仕入強化策として、しばらく縮小していた仕入開発部門を 2 部体制から 3 部体制に戻すなど戦略的に組織の整備・強化を進めており、適正価格による仕入と販売を実現させて短中期的な主軸安定事業として成長させてまいります。

### (3) 財務基盤の安定化

今後弁済期を迎えるプロジェクトファイナンスにおいては、担保設定対象となっている不動産を売却していく際に、その資金回収額が当該設定金額を下回ることも予想されます。各金融機関とはこうした状況を踏まえて支援を仰ぐべく申入れを行っておりますが、その売却代金を全額返済に充ててもなお不足金額が発生する場合を想定して、別途約定により分割弁済を継続していくことで期日延長に応じていただく旨の合意を一部の金融機関から既に頂き、リファイナンスへ向けて概ね順調に協議が進んでおります。

また、資本の早急な充足を図るため、直接金融も視野に入れた多様な資金調達手段を駆使して財務体質の強化に努めてまいりたいと考えております。

### (4) 組織の合理化とコストの削減

当社にグループ各社の管理部門を統合し、グループの経営管理体制の強化と業務の効率化を図るほか、グループ各社の事務所・営業所の統廃合による事務所賃料等の削減、役員報酬の減額および従業員の人件費についても成果主義を徹底した報酬体系へ見直しを進めるなど、事業規模に見合った筋肉質な組織体制へシフトすることにより固定費を圧縮して収益力を高めてまいります。

しかし、これらの対応策を講じても、事業計画にて決定した価格での販売が、需給バランスの悪化や価格競争の激化などにより予定通りに進まない可能性もあり、また、リファイナンスについても関係者との協議を行いながら進めている途上であるため、現時点では継続企業の前提に関する重要な不確実性が認められません。

なお、連結財務諸表は継続企業を前提として作成しており、継続企業の前提に関する重要な不確実性の影響を連結財務諸表に反映しておりません。

## 2. 平成 21 年 3 月期 個別財務諸表

当社は当事業年度において、たな卸資産に関わる評価損を売上原価に 12,838,555 千円計上し、これにより営業損失が 15,834,574 千円、経常損失が 15,649,828 千円、当期純損失が 18,838,103 千円となりました。また、不動産価格の底打ちや金融市場の正常化の兆しが見えない状況が想定以上に長引けば、今後も一部のプロジェクトにおいては事業計画の大幅な変更を余儀なくされ、そのプロジェクト融資の当初条件通りの弁済が困難となる可能性も予想されます。

このような状況から、当社には継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような状況が存在しております。当社においては、当該状況を解消すべく、以下の経営改善策に取り組んでまいります。

### (1) 事業ポートフォリオの見直し

流動化事業における投資用不動産の開発事業のウェートを縮小する方針とし、現在保有する資産については早期売却による資金化を実施していきながら、実需向けマンションの買取再販事業及び戸建販売事業へ経営資源を集中させて資金効率の最大化とリスクの最小化を図り、確実に事業収益を積み上げてキャッシュフローを改善させるべく取り組んでまいります。

## (2) 買取再販事業の推進

新たな事業の軸として、これまで培ってきたマンション販売事業のノウハウを活かし、『マンション買取再販事業』を推進してまいります。このため、自社物件の販売強化のために昨年設立した100%子会社の(株)新日本レジデンスを通じてこれらの販売を推進していくほか、未供給マンションの仕入強化策として、しばらく縮小していた仕入開発部門を2部体制から3部体制に戻すなど戦略的に組織の整備・強化を進めており、適正価格による仕入と販売を実現させて短中期的な主軸安定事業として成長させてまいります。

## (3) 財務基盤の安定化

今後弁済期を迎えるプロジェクトファイナンスにおいては、担保設定対象となっている不動産を売却していく際に、その資金回収額が当該設定金額を下回ることも予想されます。各金融機関とはこうした状況を踏まえて支援を仰ぐべく申入れを行っておりますが、その売却代金を全額返済に充ててもなお不足金額が発生する場合を想定して、別途約定により分割弁済を継続していくことで期日延長に応じていただく旨の合意を一部の金融機関から既に頂き、リファイナンスへ向けて概ね順調に協議が進んでおります。

また、資本の早急な充足を図るため、直接金融も視野に入れた多様な資金調達手段を駆使して財務体質の強化に努めてまいりたいと考えております。

## (4) 組織の合理化とコストの削減

当社にグループ各社の管理部門を統合し、グループの経営管理体制の強化と業務の効率化を図るほか、役員報酬の減額および従業員の人件費についても成果主義を徹底した報酬体系へ見直しを進めるなど、事業規模に見合った筋肉質な組織体制へシフトすることにより固定費を圧縮して収益力を高めてまいります。

しかし、これらの対応策を講じても、事業計画にて決定した価格での販売が、需給バランスの悪化や価格競争の激化などにより予定通りに進まない可能性もあり、また、リファイナンスについても関係者との協議を行いながら進めている途上であるため、現時点では継続企業の前提に関する重要な不確実性が認められません。

なお、財務諸表は継続企業を前提として作成しており、継続企業の前提に関する重要な不確実性の影響を財務諸表に反映しておりません。

以上