

8940 インテリックス

山本 卓也 (ヤマモト タクヤ)

株式会社インテリックス社長

リノヴェックスマンション事業が伸長し、大幅な増収増益を達成

◆2016 年 5 月期決算概要

当期の業績は、昨年 12 月に上方修正をした業績予想どおり、大幅な増収増益を達成した。リノヴェックスマンション事業において、地方主要都市への出店により販売件数が前期比 19.4%増、販売単価も相場上昇に加え、高額物件の販売により前期比 234 万円増となり、同事業の売上高が 30%以上増加したことが主な要因である。また 1 棟オフィスビルやレジデンスの売却、「リシャール横濱元町」の完売、不動産小口化商品の第 1 弾「アセットシェアリング原宿」の完売が収益に寄与した。

利益面では、販売費および一般管理費が物件販売件数増加や人員増強に伴い 25%増加したものの、売上総利益の伸長がこれを吸収し、営業利益は前期の 1.6 倍、経常利益は 2 倍弱と大きな伸びを示した。

連結貸借対照表については、現金および預金が前期末比 17 億円増と大きく増加した。通常物件の販売収益、「リシャール横濱元町」の引き渡し、借入返済を終えた 1 棟物件の売却等が現預金の増加につながった。棚卸資産は、中古マンションの仕入れ強化やアセットシェアリング向け不動産を取得したことにより 19 億円増加した。有利子負債は、現預金や棚卸資産増加に伴い前期末比 36 億円増の 210 億円となった。仕入れ拡充により棚卸資産および総資産が増加した一方、物件取得のための借り入れも増加しており、自己資本比率は 27.7%となった。

当期における事業期間は 117 日と前期の 114 日より 3 日延びている。内訳としては、リノベーションに要する施工期間が前期より 3 日短縮され 45 日となった。工事着工までの期間を短縮するなど、施工体制の整備によるものである。一方、販売期間は一般的に価格上昇局面においては販売期間が延びる傾向にあるため、前期よりも 6 日延び、72 日となった。

◆2017 年 5 月期連結業績予想

2017 年 5 月期の業績は、各事業の業容拡大により売上高 453 億 51 百万円(前期比 16.4%増)と増収を見込んでいる。利益面では、リノヴェックスマンションの販売による利益率は前期並みを想定している。その他不動産については、当期に利益率の高い物件販売が増加した反動により利益率の低下を見込んでいる。販売費および一般管理費は、地方店の増床移転、人員増強により 15.4%増を想定している。これらの結果、売上総利益は前期を上回るものの、営業利益以下の各利益は若干の減益を予想している。

売上予想の内訳は、リノヴェックスマンション販売件数 1,670 件(前期比 19.9%増)、売上高 378 億 56 百万円(同 16.0%増)である。その他不動産は、売上高 54 億 17 百万円(同 20.5%増)と計画しており、内訳としては 1 棟オフィスビル、賃貸マンション棟の販売が 29 億円、アセットシェアリング 3 物件の販売により下期に 25 億円を見込んでいる。その他収入としては、個人や同業他社向けのリノベーション内装事業で 12 億円の売上を見込んでいる。なお今期業績については、その他不動産の物件販売時期が下期偏重となっており、上期は前期比でマイナスとなることを想定している。

配当については、2016 年 5 月期期末配当は一部上場の記念配当 3 円を加え、19 円に増配とする。2017 年 5

月期の配当予想は、中間配当 16 円、期末配当 16 円、年間 32 円とする。

◆中古マンション市場の動向

首都圏中古マンションの平米当たり成約単価は 2013 年 1 月から本年 5 月まで 41 カ月連続で前年同月を上回って推移している。アベノミクス直前の 2012 年 11 月から本年 5 月までの中古マンション価格は、首都圏全体で 23%、東京都内で 30%、港区都心 3 区で 50% 以上の上昇となっている。価格上昇の一因として海外投資家による牽引があげられるが、円高の進行や国内景況感の低迷により不動産価格が調整局面に入ることも念頭に置いている。

首都圏の中古マンション成約件数は 2015 年 6 月以降で前年割れの月が 3 度あるが、それ以外の月は前年比プラスで堅調に推移している。在庫件数は 2015 年 6 月以降プラスで推移しており、足元では 20% 増の在庫水準と高止まりの状況となっている。

首都圏中古マンションの月間成約件数は、2016 年 1～5 月で前年同期比 5.3% 増となった。2015 年の年間成約件数は 3 万 4,700 件である。一方、首都圏の新築マンション供給戸数は昨年 4 万戸となり、本年 5 月までの推移では前年比で 2 割以上減少している。かねてより数年以内に中古と新築マンションの取引量が逆転すると想定していたが、本年ターニングポイントを迎える可能性もあるとみている。

◆2017 年 5 月期重点方針

今期の重点方針は、①地方主要都市への事業展開による業容拡大、②施工力の強化による内装事業の拡充、③不動産特定共同事業法による事業の推進に継続して取り組むことに加え、新たな取り組みとして④戸建リノベーション再販事業への参入の 4 点である。

地方主要都市への事業展開は、2013 年に札幌、大阪、福岡、2014 年に名古屋、仙台に店舗を開設した。当期は地方店での仕入れが順調に進展し、全体に占める割合が前期の 24% から 38% とシェアを伸ばしている。また仕入件数は前期比 83% 増と大幅に増加し、リノヴェックスマンション事業成長の源泉となっている。今後も地方店の人員を増強し、施工能力を高めることで販売を伸長させたい。月間の平均仕入件数は、首都圏で 72 件、地方店で 51 件である。中期的な目標としては、首都圏・地方店ともに月間 100 件を目指す。

昨今、個人顧客が購入した中古マンションをリノベーションするなどのニーズに対応すべくリノベーション関連事業への参入企業が増加しているが、ノウハウ不足やアフター対応に苦慮するケースも見られている。当社では子会社の(株)インテリックス空間設計が課題を抱える企業や高品質な内装を求める大手不動産会社に対し、リノベーション内装工事やアフターサービスを提供することで同業他社とパートナー関係を構築している。個人向け、法人向けのリノベーション事業により今期は売上高 12 億円を目指す。

当社グループはリノベーション物件を製造するメーカー的立場として施工力強化を重要課題としている。現場における職人不足を補い、安定した施工キャパを確保するために自社施工チームの体制づくりを進めており、マルチリノベーター(多能工)の育成をスタートした。まずは若手社員を対象とするが、将来的には社外募集も念頭に置いている。自社施工チームの体制強化によりリノベーションのゼネコンとして業界屈指の施工会社を目指し、職人不足解消への布石にしたい。

不動産特定共同事業法を活用したアセットシェアリングは、現物不動産の共同所有により 500 万円から不動産を所有することができることに加え、空室リスクを分散し、実物管理の手間がかからないことや相続・贈与の際、均等分割が可能となるなどのメリットがある。

昨年完売した原宿の物件に続き、現在「アセットシェアリング横濱元町」の準備を進めている。4～8 階を分譲マンション「リシャール横濱元町」として販売し、5 月に完売した。地下 1～地上 3 階の店舗オフィス部分をアセットシェアリングの対象とし、本年秋から販売を開始する予定。次の物件としては、横浜関内の商業ビルのリノベーション

工事を行っている。当事業は早期に収益の柱となると認識しており、将来的には本業を超える成長を期待している。

戸建リノベーション再販事業への参入については、昨取引が行われた中古住宅約 12 万戸のうち、マンションと戸建の内訳がそれぞれ 6 万戸とほぼ同数であることから、戸建の取引が多い地方においてリノベーション事業を推進することで業績倍増の可能性もあると認識している。また宅建業法の改正による国側の後押しもあり、戸建市場のインスペクションや瑕疵保険の整備が進展しており、戸建市場においてリノベーション物件の流通が十分可能であると判断している。今期よりプロジェクトチームを立ち上げ、仕入ガイドラインの整備、設計・施工体制づくりを進めているが、今期はトライアル期間とし、業績予想には織り込んでいない。

◆ 質 疑 応 答 ◆

不動産市況の今後の見通しを伺いたい。

不動産市況は好調と言われているが、年明け以降、高額物件や海外投資家のタワーマンション購入については、昨年の勢いは感じられない。タワーマンションの価格は港区内で 5～8 割程度上昇しており、過熱感もある。今後の見通しは円高の進行次第であるが、当社が手がけるリノベーション物件は実需の顧客が対象であるため、新築の供給が減った分の代替需要として安定的に取引されると考えている。

不動産市況に調整が入った場合、規模感と期間、実需向けと投資用の差について伺いたい。

23 区内のレジデンスマンションを見ると、3 割程度の価格上昇であり、適正とみているが、タワーマンションとの差の部分について調整する可能性がある。規模に関しては円高の進行次第であるが、個人的には慎重にみており、営業に対して、高額物件の仕入れを控えるように指示している。

バランスシートについて、株主還元も含めたお考えを伺いたい。

自己資本比率は 25%を割らない水準で、可能であれば 30%程度を維持したい。当期の 27%は不安な数字ではないと認識している。株主還元を抑えてまで内部留保を大きくする必要はないと考えており、記念配当を実施した。

地方の競合状況は首都圏と比較した場合、どのような違いがあるのか。

首都圏と地方の違いはそれほどない。地方における収支関係のデータは公表できるものもあるので別途ご連絡いただきたい。

オフィスの増床はどの拠点を考えているのか。

大阪、札幌は前期までに増床を終えており、残る仙台、名古屋、福岡の各店で増床を今後予定している。

今期マルチリノベーター育成に注力する背景があれば教えていただきたい。

よい講師との出会いがあり、座学や現場研修を通じ、実際に成果が見られたためである。単に自社施工に走るのではなく、時間はかかるが、人材育成による成長が見込めると実感し、このような方針としている。

アセットシェアリングについて、償却前のネット利回りはどの程度なのか。

原宿については表面利回りが 4.5%、管理費、積立金等を差し引いたネット収入は 3.2%である。

アセットシェアリング商品化によるキャピタルゲインと家賃収入が利益の源泉になるのか。

アセットシェアリングは、物件売却時のフロー収益とその後の理事長報酬等の管理収益が得られる上、再販時に仲介業務を担うことができる。

アセットシェアリングについて、中古物件の収益性を伺いたい。

中古物件は、新築よりも減価償却期間が短く、節税効果のメリットが大きい、加えて利回りもよい。今後は、中古物件を、当社のノウハウを活かしたリノベーションにより収益性を高めて、アセットシェアリングの商品化を進める。

今期取り組むアセットシェアリングの3物件を具体的に教えていただきたい。

横浜元町、横浜関内、博多の3物件を予定している。

(平成28年7月12日・東京)

* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見るができます。

http://v4.eir-parts.net/v4Contents/View.aspx?template=ir_material_for_fiscal_ym&sid=26140&code=8940