

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

中古マンション再生流通事業等、各事業の業容拡大により通期業績予想達成を目指す

◆2017 年 5 月期第 2 四半期決算概要

当第 2 四半期の業績は、売上、利益共に前年同期比で減少し、業績予想に対しても若干未達となった。売上高は前年同期比 2%減である。リノヴェックスマンションの販売件数は、首都圏は減少したが地方店が大幅に伸ばし、リノヴェックスマンションの売上全体は増加した。一方、不動産小口化商品「アセットシェアリング」シリーズの売上は、前期は上期に計上したが、今期は下期に計画しており、その結果、その他不動産事業の上期の売上が減少した。営業利益は同半減で、利益寄与度が大きいその他不動産事業の営業利益が4億円減少し、また、リノヴェックスマンション販売の利益率低下で営業利益が1億60百万円減少した。

当期棚卸資産は、前期末から21億円増加した。リノヴェックスマンション用の通常物件の在庫は、前期末とほぼ同水準だが、今後を見据えアセットシェアリング対象物件を含めたアセット物件を積極的に取得し、棚卸資産全体が増加した。有利子負債も、前期末に比べ約26億円増加した。金融機関からの融資条件は、金利の改善に加え、コミットメントラインを含めた借り入れ枠の増加により、リノヴェックスマンションの拡大や、アセットシェアリング等、今後の積極的な展開に必要なファイナンスが整備されてきた。

当上期の事業期間は120日で、前年同期比で6日延びた。内訳は、工事着工までの期間短縮等、施工体制整備の結果、リノベーションに要する施工期間が9日短縮し、37日となった。一方、販売期間は15日延び、83日となった。価格上昇局面では販売期間が延びる傾向にあるが、当社の強みである短期事業期間のビジネスモデルを生かせていない。保有期間が長期化した物件は、価格調整等の対策により早期売却に努めている。

◆2017 年 5 月期連結業績予想

上期の業績は、予想に対し未達であったが、当期通期業績予想は、物件の引き渡し時期を踏まえ、下期の業績寄与度を高く見込んでいる。下期は、上期の積み残し部分も含め、通期業績予想達成に向けて取り組む。売上高は、リノヴェックスマンション事業等、各事業の業容拡大により前期比16%増を見込んでいる。利益は、その他不動産事業で前期に利益率の高い物件が多く、その反動減を想定している。販管費および一般管理費は、地方店の増床移転、人員増強等により15%増で、結果、売上総利益は前期を上回るが、営業利益以下の各利益は前期を下回る想定である。

リノヴェックスマンション事業は、地方店での仕入れ拡充により販売件数1,670件(同20%増)、売上高378億円(同16%増)を目指している。その他不動産の売上高は、54億円を計画しており、内、一棟オフィスビルや賃貸マンション等の販売により29億円を見込んでいる。また、下期に「アセットシェアリング」シリーズで25億円、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。これらにより、連結売上高453億円(同16%増)を目指す。

期初予想どおり、当期中間配当は1株当たり16円、期末配当も16円を予定している。

◆中古マンション市場の動向

首都圏の中古マンションの㎡当たり成約単価は、2013 年 1 月から昨年 11 月まで 47 カ月連続で前年同月を上回り、依然として価格上昇が続いている。アベノミクス直前の 2012 年 11 月から昨年 11 月までの中古マンションの価格上昇は、首都圏全体で 27%、東京都内で 32%、さらに千代田区、中央区、港区の都心 3 区では、実に 54% である。

円高が続くと、景気への悪影響とともに海外マネーの流入にもブレーキがかかり、行き過ぎた不動産価格に調整が入る恐れがあったが、昨今のトランプ効果による急激な円安への戻し、株価の上昇から、不動産市場の急速な冷え込みは一旦回避された可能性がある。しかし、今後の為替や株価動向には不透明感が残っており、比較的上下動の波が大きく、不動産市況もぶれやすい展開になると想定している。

首都圏の中古マンションの成約件数は、2016 年は前年を上回る水準であった。在庫登録件数は、2016 年初旬は前年比 20%増で推移したが、伸び率が低下し、11 月は 10%増である。在庫登録件数は、2015 年 11 月は 3 万 9,000 件強だが、昨年 11 月は 4 万 3,000 件強と増え続け、今なお高い状態で推移している。

首都圏の中古マンションの月間成約件数は、2016 年 11 月までの累計で前年同期比 6%増、年間では約 3 万 6,000 件強(前年同期比約 2,000 件増)の見込み。一方、2016 年の首都圏の新築マンション供給戸数は、11 月までの累計で 2 万 9,000 戸弱(同約 16%減)と大きく減少し、年間では 3 万 5,700 戸の見通しである。かねてより、数年内で中古と新築マンションの取引量の逆転を想定していたが、まさに昨年、転換期を迎えた。日本でも、中古マンション市場が新築にかわるメジャーマーケットとして、今後の成長のスタート地点に立ったと言える。

◆2017 年 5 月期重点方針の進捗状況

今期の重点方針は、地方主要都市への事業展開による業容拡大、戸建リノベーション買取再販事業への参入、施工力の強化による内装事業の拡充、アセットシェアリング事業の推進の 4 点を掲げている。

首都圏は競争が激化しているため、地方展開を積極的に進めている。2013 年より、札幌から福岡まで主要 5 都市に店舗を開設し、仕入れ体制強化に努めている。今期、首都圏の仕入れ件数は減少したが、地方店は増加し、全体の仕入れに占める地方店の割合は、前期上期の 35%から今期 47%へとシェアを伸ばした。また、当上期の月当たり平均仕入れ件数は、首都圏が 61 件、地方店が 54 件で、今後は首都圏、地方各々 100 件を目指す。地方店では営業、設計の人員がそろい、地元採用者の店長への採用等、人材育成も進んでいる。今後の業容拡大に向け、施工体制の強化と合わせ、さらなる営業体制の充実をはかる。

戸建リノベーション買取再販事業への本格参入へ向け、社内体制の整備を行っている。マンションのリノベーションでは、累計 1 万 7,000 戸以上、20 年以上の施工実績があり、また地方店では仲介会社から戸建の情報が入るネットワークづくりができてきた。一方、宅建業法の改正等、国側の後押しもあり、建物に対するインスペクション制度や瑕疵担保保険の仕組みの整備が進んだ。こうした状況から、当社は戸建市場に新たに参入し、独自のリノベーション商品を提供する。当事業着手にあたり、今期プロジェクトチームを立ち上げ、戸建の仕入ガイドラインの整備、インスペクションや設計・施工の体制づくりを順次進めている。今期、戸建の仕入れが始まっており、リノベーション後、随時販売する。

リノベーション内装事業では、個人顧客の居住中の部屋や中古マンションのリノベーションを提供する。一方、同業他社からの受注も増加し、買取再販ビジネスに参入した大手不動産会社から内装工事の依頼を受けている。株式会社インテリックス空間設計の責任施工のもと、手離れよく高い内装品質が求められており、引き続きリノベーションの品質を高めていく。リノベーション内装事業は、12 億円(前期比 30%増)の売上を目指す。新たなビジネスチャンスを獲得する取り組みとして、北欧デンマークの家具店 BoConcept 日本橋店とのコラボで、家具付リノベーションサービスを開始した。BoConcept の専任スタイリストが企画段階からインテリアをコーディネートし、統一感のある住まいをつくる。また、家具の代金を住宅ローンやリフォームローンに組み込むこともできる。DIY ショップの

DIY ファクトリー、住設建材販売のサンワカンパニーとのコラボにより、「DIY RENOVATION PACKAGE」の提供を開始した。インフラ部分や内装の下地仕上げをインテリックス空間設計が行い、その後、壁、床、棚等を顧客自身がDIY で手を加えて家づくりを楽しみ、また気に入った資材をサンワカンパニーから直接購入することも可能である。個人顧客のリノベーションにかかわるさまざまなニーズに対応できるサービスを提供する。

施工力強化は、当社の非常に重要な課題である。昨今、リノベーションの現場は職人不足だが、安定した施工件数確保のため自社施工チームの体制づくりを進めている。1 人の職人が大工工事、水道工事、電気工事等、複数の専門スキルを駆使して効率的に施工管理を行うマルチリノベーターの育成に注力する。昨年から、新卒や中途社員の職人育成研修プログラムをスタートし、ことしの春からリノベーションカレッジとして外部募集を行う。3 カ月で基礎をマスターし、実際の現場を体験する。入社希望者は、採用試験を経て入社への道もある。長期スパンのプロジェクトだが、当社グループの将来の土台をつくる大切な取り組みとして人材育成に努めていく。

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事業は、不動産を小口化して投資家を募り、共同保有する仕組みである。1 口 100 万円単位、5 口以上から不動産を所有でき、購入者のニーズに応じた口数で投資可能である。空室リスクが低減され、実物不動産管理の煩わしさがなく、相続、贈与対策に大変効果的な資産である。「遺産分割対策」として各相続人の状況に応じ、柔軟に分割して承継できる。「節税対策」として相続財産の評価額の圧縮をはかることができ、「納税資金対策」として必要な分だけ分割して売却できる。実際、シリーズ第 1 弾の「アセットシェアリング原宿」を購入したオーナーは、8 割が相続、贈与に意識の高い 50 歳以上であった。

シリーズ第 2 弾の「アセットシェアリング横濱元町」は、地下 1 階から 3 階までの店舗、オフィス部分がアセットシェアリングの対象である。テナントが決まり、昨年 10 月に募集を開始した。年 2 回の収益分配で表面利回りが 5.2%、NOI で約 3.6%を想定している。テナントとは 7 年の長期契約を結び、長期安定収益が見込め、募集総額 10 億 50 百万円(1,050 口)のうち既に 90%以上の申込みを頂戴した。

アセットシェアリングのシリーズ化に向け、複数プロジェクトを同時進行で展開している。アセットシェアリングの対象物件は、新築・中古の区切りはなく、立地に適した不動産形態に仕上げ、投資効率を高めた商品に組成する。横浜関内の商業ビルは、昨年リノベーションが完了し、今新たなテナントを入れて稼働状況の確認中である。また、昨年 9 月、法改正により福岡市でレジデンスと宿泊施設の同居が認められ、JR 博多駅近くのワンルームマンションを、海外からの旅行者をはじめとする宿泊者とシェアハウス居住者とのコミュニケーションというコンセプトで改装予定である。また、昨年 12 月から北千住駅前のビジネスホテル建設を着手し、来年春オープン予定である。このように、アセットシェアリングの素材となる不動産を準備し、完成次第、組成する。

◆ 質 疑 応 答 ◆

2016 年は新築と中古市場の逆転の動きがあったが、2017 年の動向はどう見るか。

昨年の夏から外国人の買いが引いたが、トランプ氏が大統領になり円安に進み、株価も上がった。その翌週、1 週間で外国人の買いが 7 件入る等、前の状況に戻り、そろそろ不動産市場に調整が入るかと思ったが少し時期が延びた。昨年の新築着工件数は前年比で大きく伸びたが、個人の戸建ではなく地主が節税対策で建てたアパート等の収益物件が多く、過当競争になっている。ことしは、どこかで調整局面があると考えている。

博多のアセットシェアリング案件は、今期中に引き渡し予定か。

今期、博多の物件の売上は入らない。ただ、アセットシェアリングは中古に注目している。横浜関内の物件は鉄骨造の元サウナとボウリング場だが、建物は償却期間 38 年を既に経過し、新たな購入者の償却期間は 8 年、NOI

は 5%超で収益分配金が出せる。個人ばかりではなく、例えば、資産管理会社を通じて購入すれば、損益通算等のメリットもある。顧客のニーズに応じ、当初予定していない中古物件をアセットシェアリング用に提供する等、博多のかわりにほかの物件が入る可能性もある。2 月から西郷輝彦氏を起用した CM を試験的に流して一般公開し、ニーズが強ければ予定していない商品を組成する。新築と違い、中古は数カ月での組成が可能だ。

(平成 29 年 1 月 16 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=30997&code=8940