

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の販売増、アセットシェアリング事業の好調で増収増益

◆2018 年 5 月期第 2 四半期連結業績

当第 2 四半期は、おおむね業績予想どおりで着地し、前年同期比で大幅な増収増益となった。売上高は 17%増で、内訳はリノヴェックスマンション事業が 12%増となっている。首都圏での販売件数は前年同期並みであったが、地方圏での大幅な伸びが寄与した。その他不動産事業は 68%増で、不動産小口化商品アセットシェアリング渋谷青山の販売や一戸建て、一棟物件などの売却が寄与した。

利益面では、売上総利益が前年同期比 15%増となった。リノヴェックスマンション販売における利益率の低下があったものの、販売件数の増加により利益を伸ばし、またアセットシェアリングやその他不動産の売却が利益を押し上げた。販管費が 6%増にとどまったことにより、営業利益は 1.5 倍となった。支払利息等の減少により営業外費用が 26.5%縮小となり、その結果、経常利益は 2.3 倍と大きく伸びた。

連結貸借対照表については、たな卸資産が前期末比 33 億円の減少となっている。販売用の通常物件の売却の進展、仕入の減少が主な要因である。それに伴い、有利子負債は 28 億円の減少となっている。また、総資産が大きく減少する一方で、純資産の増加により、自己資本比率は 3.2 ポイント向上し、29.8%となった。

事業期間は 118 日である。内訳は、リノベーションに要する施工期間が 37 日、販売期間が 81 日となっている。施工件数の減少により、工期は短縮傾向にある。一方で、長期保有物件の早期売却を進めることで、販売期間が延びないように取り組んでいる。

2018 年 5 月期の通期予想に変更はない。売上高は前期比 13%増を見込んでいる。リノヴェックスマンション事業やアセットシェアリング事業等の業容拡大により実現を目指していく。また、売上総利益は 15%増、営業利益は 8%増を見込んでいる。これは増収に伴う販売費や人員増強による人件費等の増加により、販管費 18.6%増を前提とする。経常利益は 6%増、当期純利益は 11%増を計画している。

売上予想の内訳として、リノヴェックスマンションの販売件数は、地方圏での仕入れ拡充により 1,529 件(前期比 6%増)、売上高は 369 億円(同 7%増)を目指す。その他不動産事業における物件販売の売上高は 76 億円(同 52%増)を計画している。内訳は、一棟オフィスビルや賃貸マンション、一戸建ての販売等で 48 億円、アセットシェアリングシリーズの販売で倍増の 28 億円としている。一方、その他収入としては同業他社や個人向けのリノベーション内装事業において 11 億円の売上を見込んでいる。これらにより、連結売上高は 468 億円(同 13%増)を目指す。

配当は、当第 2 四半期は予想どおり 17 円としている。期末配当予想の 17 円を加え、年間配当は前期比 2 円増配の 34 円を予定している。これにより今期の配当性向は 30.3%を見込んでいる。

◆中古マンション市場の動向

首都圏の中古マンションの平米当たり成約単価は、2013 年 1 月より 2017 年 11 月まで 59 カ月連続で前年同月を上回って推移し、依然として価格上昇が継続している。アベノミクス直前の 2012 年 11 月から 2017 年 11 月まで

の5年間で、中古マンションの価格上昇は首都圏全体で22%、東京都内で25%、千代田区・中央区・港区の都心3区で40%の上昇となっている。しかし昨年11月に首都圏での中古マンションの平米当たり在庫単価は48カ月ぶりに前年同月割れとなった。長期にわたり価格上昇が続いたことで、実需層がついて来られない価格帯に入っていると考えられる。いつ価格調整が入ってもおかしくない水準だが、景気動向や強めの株式市況に鑑みると、しばらく高値で推移することも想定している。

2017年は、成約件数は前年同月割れの月も多かったが、在庫登録件数は前半こそ前年同月比で低下傾向にあったが、秋口以降は増加に転じた。

首都圏の中古マンションの月間成約件数は、2016年は3万7,000件を超え、過去最高となったが、2017年は11月までの累計で3万4,000件超となり、年間ではほぼ前年同月並みと予想している。

◆2018年5月期の重点方針

今期は3つの重点方針を掲げ、事業ポートフォリオの多様化に取り組んでいる。リノヴェックスマンション事業の収益拡大、施工能力のさらなる強化、不動産ソリューション分野の事業確立と成長である。

リノヴェックスマンション事業の収益拡大については、大手不動産会社を含めプレイヤーが増加する首都圏では、中古マンションの買取再販事業の競争が激化し、高値取引が続いているが、当社は厳選した仕入れにより、販売期間長期化の防止で採算性を確保していく。一方、地方の主要都市においては、人員の増強をはかりながら仕入件数を着実に伸ばし、市場シェアを高めていく。新たな事業エリアの展開として、広島市での開設に向け、準備室を設けた。当第2四半期までの販売状況は、首都圏は418件(前年同期比0.9%減)、地方主要都市は371件(同47%増)となった。両エリアの構成割合は首都圏53%、地方圏47%となり、地方圏の比率が高まっている。今期末の販売件数は首都圏と地方圏で拮抗するものと想定している。

施工能力のさらなる強化においては、これまで培ってきた施工ノウハウを活かし、リノヴェックスマンション以外にもインテリックス空間設計の責任施工の下で、リノベーション内装工事を請け負っているが、買取再販ビジネスに参入してきた大手不動産会社を中心に受注を獲得している。当上期は関西エリアでの高まる法人需要に対応するため、インテリックス空間設計の大阪店を開設した。法人からの受注増により、今期はリノベーション内装事業で売上高11億円を目指す。

また、安定した施工件数の確保のため、一人の職人が複数の専門スキルを駆使し、効率的に施工管理を行えるマルチノベーターの育成に取り組んでいる。当社グループの施工ノウハウを凝縮した短期研修プログラムを開発し、昨年「リノベーションカレッジ」として開校した。第1期生は10名で、そのうち2名がインテリックス空間設計に入社し、現場にてOJTの研修を行っている。第2期生についても4月開校に向け、募集を行っている。

◆アセットシェアリング事業の拡充と実績

不動産ソリューション分野の事業確立と成長においては、アセットシェアリング事業の拡充を図っている。当社が販売するアセットシェアリングの特長は、1口100万円単位で5口以上500万円から不動産を所有できる点である。複数の投資家で共同所有するため、リスクの低減がはかれる。加えて、当社側の一括管理のため、実物不動産の管理のわずらわしさが一切ない。相続贈与対策としても効果的で、購入者の7割が60歳以上である。

シリーズ第3弾までの販売を終了し、順調に運用中である。第1弾の「アセットシェアリング原宿」は当社が開発したシェアハウスが投資対象である。第2弾の「アセットシェアリング横濱元町」は横浜元町ショッピングストリートの中央に位置した新築ビルである。第3弾の「アセットシェアリング渋谷青山」は、青山学院大学の向かいという好立地の商業ビルをリノベーションして再生した。いずれの物件も希少性が高く、将来の資産価値が見込まれる。リピートで別物件を購入する顧客も多数いる。

今後の事業展開として、複数のプロジェクトが進行している。一つ目は、博多のプロジェクト「montan HAKATA」

である。賃貸ワンルームマンションをコンバージョンし、2017 年 10 月にホテルとしてオープンした。昨年、福岡市では旅館業法施工条例が改正され、客室と住居が混在した宿泊施設が認められるようになった。当社ではこの規制緩和を好機とし、福岡で初の客室とレジデンスが共存する新たな形態の宿泊施設を誕生させた。博多駅から徒歩圏にあり、また、福岡空港からも至近でアジアからのインバウンド需要も含め、グループやファミリーで泊まれるカジュアルなホテルとなっている。ホテルの稼働率は 80%を上回る状況で、客単価の水準も高い。

二つ目は、シリーズ第 4 弾の「アセットシェアリング北千住駅前」で、1 月より販売を開始した。都内有数のターミナル駅前のビジネスホテルで、都心へのアクセスもよく、スカイツリーや浅草、上野などの観光スポットにも近い。2 月末の竣工、3 月中旬の開業を予定している。特長としては、ホテル運営会社との定期借家契約により、15 年の長期間賃料収入が固定となっている。募集口数は 1,900 口で総額 19 億円である。

また、リノベーション案件では、京都の京町家のプロジェクトが進行している。京町家は築年数 100 年超の価値ある建物だが、現在は空き家や取り壊しが増えるなど有効に活用されていない。当社では、再生・コンバージョンにより、資産性の高い運用対象として宿泊施設に蘇らせていく。アセットシェアリングの対象物件は新築、中古という区分を設けず、また立地に適した収益物件に仕上げることで運用効率を高めていく。そして、同事業を早期に収益の柱に育てていきたい。

また、昨年よりリースバック事業を開始した。保有する不動産物件を売却し、手元資金を確保しながら、その不動産に住み続けられるシステムである。顧客は保有する不動産を当社に売却するとともに定期建物賃貸借契約を結び、家賃を支払う。一定期間が経過した後は、再契約による居住延長、再売買による居住、期間満了による退出が可能である。法人向けのニーズにも柔軟に対応し、本社や工場等を売却することで事業資金を確保し、事業の立て直し機会を得られる。当社では当事業を物件の有効な仕入れルートとして推進していく。1 月後半からリースバックの認知向上やダイレクトに申し込みを受け付けるため、首都圏を中心にテレビ CM やラジオなどでプロモーションを強化する。

◆ 質 疑 応 答 ◆

アセットシェアリング事業の今後の見通しを伺いたい。

建物というハードとともに、場所にあったソフトもセットしなければ、長期の運用は難しいと考えている。たとえば京町家は、グループやファミリーで泊まれる宿泊施設で、このような一棟貸しは需要が高い。京都市でも旅館業法に基づき、京町家は認可をもらって営業している。概念として、その地域全体が宿泊場所という考え方である。京都駅にフロント機能を持った場所を設置し、宿泊施設は半径数キロ以内にあれば認可が下りる。博多も同様の考え方で、行政の対応も変化している。京町家のストックは 2 万戸以上で、保存は行政の意向でもあり、有効に利用していきたい。

アセットシェアリング事業における見込み客の現状を伺いたい。

まだ手探りの状態である。顧客の多くは億円単位の資産を保有しており、リピート需要がある。ベースの顧客数を増やせば確実にマーケットは拡大できると考えている。今後、セミナーなどを積極的に開催していきたい。顧客は社会貢献への関心も高く、京町家をリノベーションして保存するプロジェクトに興味を持っている方も多い。

(2018 年 1 月 15 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=44176&code=8940