

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

アセットシェアリング販売の伸長、業容拡大に向けた先行投資により増収減益

◆2018 年 5 月期決算概要

当期は、リノヴェックスマンションの販売件数が、1,529 件の計画に対し 1,450 件にとどまり、またアセットシェアリングが一部完売せず、売上、利益共に業績予想を下回った。売上高は、リノヴェックスマンション事業が前期並み、アセットシェアリングが前期比 1.5 倍、戸建、一棟もの等その他不動産の売却が 3 割増え、5%増となった。売上総利益は、ほぼ前期並みだが、販売費および一般管理費の増加により、営業利益は 11%減、支払利息減少による営業外費用の低下で、経常利益は 6%減となった。

たな卸資産は、前期末比 53 億円減で、うち通常物件が 46 億円、賃貸物件が 6 億円減少した。競争が激しい中、収益性重視により仕入件数が低下し、たな卸資産の減少につながった。固定資産は 10 億円増で、特に昨年からはじめたリースバック案件が約 13 億円増加した。たな卸資産残高の減少に伴い、有利子負債も 42 億円減少した。総資産は 37 億円減少し、自己資本比率は 5 ポイント上昇の 31.6%となった。

当期の事業期間は 115 日で、うちリノベーションの施工期間が 36 日、販売期間が 79 日であった。仕入低下に伴う施工件数の減少により、工期は短くなる傾向にある。販売は在庫期間に注意を払い、早期売却に努めている。

◆2019 年 5 月期連結業績予想

今期の売上高は、前期比 2%増の計画で、リノヴェックスマンション販売の当期水準を確保し、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す。売上総利益は 10%増の計画で、当期第 4 四半期以降改善したリノヴェックスマンションの利益率を維持する。広告宣伝や人員の増強に伴い、販売費および一般管理費が 11%増の見込みで、営業利益は 9%増、経常利益は 4%増、当期純利益は 9%増の予定である。

リノヴェックスマンションの販売件数は、当期と同数の 1,450 件の計画で、首都圏での減少分を地方店でカバーする。その他不動産事業の物件販売による売上高は 78 億円、うちアセットシェアリングシリーズが 64%増の 35 億円、一棟もの、分譲マンション、戸建等の売却が 43 億円の計画である。その他、リノベーション内装事業で 12 億円の売上を見込んでおり、これらにより連結売上高 446 億円を目指す。

当期の年間配当は 34 円、今期の配当予想も同額で、配当性向 34.5%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 月から 2018 年 5 月まで 65 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 月からの 5 年半で、中古マンション価格は、首都圏全体で 32%、東京都内で 35%、千代田区、中央区、港区の都心 3 区で 50%上昇した。長期にわたる価格上昇で、実需層がついて来られない価格帯に入っている。この先、価格調整が入ってもおかしくない水準だが、良好な景気動向を考慮すると、しばらくは高値圏で推移すると想定される。

2017～2018 年の首都圏の中古マンションの成約件数は、前年割れの月も多くなった。一方、在庫登録件数は、2017 年の秋以降、増加傾向に転じた。2017 年の首都圏の中古マンション月間成約件数は、過去最多となったが、2018 年 1～5 月は前年比微減である。

◆2019 年 5 月期重点方針

今期も、事業ポートフォリオの多様化を推進し、収益の安定的な成長を目指す。首都圏では、大手不動産会社も含め、中古マンション買取再販事業への参入が相次いでいる。リノベーション住宅普及を目的に設立した「一般社団法人リノベーション住宅推進協議会」の会員数は、2009 年の 117 会員から、2018 年 3 月には 929 会員と 8 倍に増え、年内には 1,000 会員を超える予想である。一方、首都圏の中古マンションの成約件数は、2009 年の 3 万 1,000 件から、2017 年には 3 万 7,000 件と着実に増えているが、わずか 20%成長の市場にプレーヤーがひしめく状況である。当社は、競合の激しい首都圏を地方主要都市でカバーし、当期水準を維持する。今期は、地方店と首都圏の販売件数の逆転が想定される。採算性重視の厳選仕入れを維持しながら、営業人員を増やし、落ち込んだ仕入件数を回復させる。また、新たなエリアへの展開として、2018 年 5 月に広島店を開設した。

当社グループでは、これまで培った施工ノウハウを生かし、当社のリノヴェックスマンション以外にも広くリノベーション内装工事の請負事業を行っている。買取再販ビジネスに参入した大手不動産会社を中心に、受注が増加している。大手不動産会社は、これまで仲介の立場で当社物件を扱ってきたため、当社のリノベーション品質をよく知っている。当社の空間設計に任せれば、手離れがよく、品質を保ち、アフターサービスまで対応でき、リピート注文も多い。同業の買取再販業者からの工事受注増加に対応するため、法人事業部では設計施工スタッフを確保し、社内異動や部門間連携により受注体制を強化する。今期、リノベーション内装事業は、年間約 12 億円、150 件の工事の受注を目指す。

当社グループでは、施工力強化が必要不可欠な課題である。また、業界においても職人の高齢化、若手のなり手不足など、近い将来、職人不足時代の到来が想定される。当社グループでは、1 人の職人が大工・水道・電気工事等、複数の専門スキルを駆使し、効率的に施工管理を行うマルチリ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」を開校した。第 2 期生 8 名のうち 3 名が、インテリックス空間設計社員として、今後、社内研修を経て配属となる予定である。「リノベーションカレッジ」の研修プログラムは、受講者に好評のため、今後は受講数の枠を増やす予定だ。マルチリノベーターを養成して自社施工体制の強化をはかり、将来的には、若い人材を業界に輩出していく。

アセットシェアリング事業は、不動産特定共同事業法に基づき、2015 年に認可を受けて開始した。現物不動産を 500 万円から保有でき、それを当社グループで一括管理するので手間がかからない。不動産ファンドや REIT のような金融商品とは異なり、任意組合で組成し、現物不動産の相続・贈与対策として効果を発揮する。実際、アセットシェアリング購入者の 7 割近くが、60 歳以上の相続・贈与に意識の高い方と想定される。アセットシェアリングシリーズは、第 3 弾まで完売し、順調に運用が始まっている。いずれの物件も、立地にこだわり希少性が高く、将来の資産価値も見込まれる。現在、第 4 弾「アセットシェアリング北千住駅前」を販売中である。3 月に開業した北千住駅徒歩 4 分のビジネスホテルで、運営会社との定期借家契約により、15 年間、賃料収入が固定した非常に安定した投資商品である。募集総口数は 1,900 口、1 口 100 万円で総額 19 億円、現在、第 3 期販売中である。

京都では、町屋の風情を維持して宿泊施設にリノベーションする取り組みを進めている。京町屋は、築 100 年前後の歴史的価値のある建物だが、空き家や取り壊し等、有効活用されていない。当社は、京町屋を再生し、文化的な社会ストックを宿泊施設として資産性の高い運用対象に蘇らせる。第 1 弾の「アセットシェアリング京町家再生 I」は、募集総口数 480 口、総額 4 億 8,000 万円で、現在、第 2 期販売中である。

福岡・博多では、「montan HAKATA」プロジェクトを進めている。賃貸のワンルームマンションをホテルにコンバージョンし、昨年 10 月にオープンした。博多エリアはビジネス客や観光客も多く、宿泊の供給が追いついていない。

福岡市では 2016 年、旅館業法条例改正により、全国で初めてホテルとレジデンスの混在が認められた。当社は、この規制緩和を好機として、賃貸マンションの 1～2 階部分をホテルに大幅改装し、上層部はリノベーションによりホテルの客室に転用した。博多駅や福岡空港からのアクセスもよく、国内やアジアからのインバウンドも含め、グループ、ファミリーで泊まれるカジュアルなホテルである。開業以降、ホテルの稼働率は 80%を上回り、客室単価も想定以上である。ホテルは 48 室からスタートしたが、年内には 73 室まで増やす予定だ。運営や収益状況を見ながら、今期、アセットシェアリングシリーズとして販売予定である。

昨年スタートしたリースバック事業は、顧客が、保有する不動産物件を売却して手元資金を確保しながら、引き渡しをせずに住み続けられるシステムである。顧客が保有する不動産を、売買契約を結んで当社が購入すると同時に、顧客と定期建物賃貸借契約を結び、賃貸としてそのまま借りてもらう。ある一定期間の後、賃貸継続、買い戻し、退出等自由に選択できる。リースバックは、個人だけではなく法人ニーズにも柔軟に対応でき、本社や店舗、工場を売却して事業資金を確保し、事業の建て直しの機会を得ることができる。当社は、当事業を中長期的な視点で、物件の有効な仕入ルートと位置づけている。そのため、先行投資をして本社フロアを増床し、ベテラン営業担当者の人員増強をはかり、迅速な物件査定で顧客のニーズに応える。また、増加する反響に対応するため、コールセンターを充実し、ノウハウの蓄積を進める。加えて、これまで培ってきた不動産仲介会社との広範囲なネットワークを活用し、案件情報の入手にも努めている。さらに、テレビ、ラジオ、WEB 等のメディアを駆使し、CM プロモーションも強化する。商品の認知とダイレクトの反響獲得のため、全国主要都市を中心に CM 放送を随時行っている。

◆ 質 疑 応 答 ◆

地方都市のリノヴェックスマンションの利益率改善は、どのような進捗状況か。

ローカル色の強い場所ではなかなか受け入れられず、工事の協力体制も整わないなど、東京より工事費がかかっていたが、各地でこ入れし、利益率は確実に上がってきている。

アセットシェアリングが完売しなかった要因と、ビジネス環境について聞きたい。

当初予定どおり完売しなかったのは、アセットシェアリングの商品性の問題ではなく、マーケティング戦略のミスだ。過去の物件は、主としてサブリースで収入や利回りが確定していたが、京町家の 5 件は、自主運営、かつ稼働中が現状 2 件で利回りが確定せず、投資家には不安要素が残った。また、従来は 5 口 (500 万円) からの募集だったが、京町家は 10 口 (1,000 万円) からとしたため、資産家の税金対策ニーズとミスマッチだった。任意組合方式ではなく、匿名組合方式で通常の金融商品として小口化するほうが適した商品であるため、販売方法を切り替えることも検討したい。新聞のセミナー案内広告も開始した。最近の銀行にまつわる問題の影響で、投資的な商品に対し、顧客が引いている印象はない。低金利政策の中、手軽に投資して資産を増したいというニーズは多く、それに対応できる商品を提供できれば、かなり大きなマーケットがある。

昨今の銀行にまつわる問題が顧客の融資の姿勢へ与える影響を、どう考えるか。

当社のアセットシェアリングは、任意組合方式の商品のためデットが使えず、顧客は現金で購入する。資産を持っていない方に、デットを使って不動産を販売する仕組みではないため、影響はない。リノヴェックスマンションも、投資目的よりも実需で購入するケースが圧倒的に多い。当社の月 120～130 件の売上のうち、平均 10 件くらいは中国人による購入で、大半は投資目的だが、物件によっては実需で購入する外国人も多い。

地方の仕入件数が低下した背景と今後の施策、今期の売上計画の詳細を聞きたい。

ほとんどの大手不動産会社が、仲介で扱う物件が安くなると自ら購入し、自己取引を始めた。このように物件流通の形自体が変化しているため、当社も「大手不動産会社からの情報による購入」という形を変えないと太刀打ちできない。その 1 つの手法が、リースバック事業だ。業者からの情報もあるが、ほとんどが直接仕入である。リノベーション物件の在庫は、所有期間は利益を生まないが、リースバック案件は買った段階から家賃収入がある。流通の形が変化しているリノベーション再販ビジネスよりも、リースバック事業のほうが、確実に在庫が積み上がっている。仕入れの形のシフトを前提に、戦略を組み立てる。

(2018 年 7 月 13 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=50754&code=8940