

## 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販売の伸長により 4 期連続増収

#### ◆2017 年 5 月期決算概要

売上高は前期比 6.2%増となり、4 期連続増収となった。内訳はリノヴェックスマンション事業が 5.4%増で、首都圏での販売件数は減少したものの、地方での大幅な伸びが寄与した。その他不動産事業は 10.5%増で、アセットシェアリングシリーズや一棟物件の売却が寄与している。売上総利益は 4.2%増で、リノヴェックスマンション事業の利益率低下により、売上の増加に比べわずかな伸びとなったものの、アセットシェアリング事業やその他不動産事業の販売が利益を押し上げた。営業利益は、販売費および一般管理費の 6.3%増により、前期並みにとどまった。アセットシェアリング事業の広告宣伝費等の増大、地方を中心とした人員強化でコスト増となったことが主な要因である。経常利益は 8.7%減であった。

連結貸借対照表の概況は、たな卸資産が前期末比 33 億 43 百万円増となっている。販売用の通常物件に加え、賃貸物件の在庫が増加したことによる。賃貸物件にはアセットシェアリングの対象物件も含まれている。それに伴い、有利子負債は 28 億円増となっている。事業期間は 118 日間で、前期並みとなった。リノベーションによる施工期間が前期より 7 日短縮され 38 日間となった。着工までの期間短縮に努めてきた成果である。一方、販売期間は前期より 8 日延びて 80 日間となった。一般的な価格上昇局面においては、販売期間が延びる傾向にある。しかし、当社が強みとする短期事業期間のビジネスモデルの面からは好ましい状況とはいえず、保有期間が長期化した物件は、価格調整を含めた対策を講じ、早期売却に努めている。

#### ◆2018 年 5 月期の業績予想

今期は売上高 468 億 75 百万円(前期比 13.2%増)、経常利益 14 億 32 百万円(同 6.7%増)で増収増益を計画している。リノヴェックスマンション事業、アセットシェアリング事業の業容拡大により、実現を目指す。売上総利益は 15.4%増、営業利益は販売費および一般管理費 18.6%増を前提とする 8.3%増、当期純利益は 11%増を計画している。

売上予想の内訳は、リノヴェックスマンション販売件数は地方店での仕入拡充により 1,529 件(前期比 6.1%増)、売上高は 369 億 77 百万円(同 7.4%増)を目指す。その他不動産事業は 76 億 75 百万円(同 52.5 %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、戸建等の販売で 48 億円、アセットシェアリングシリーズ 3 物件の販売で売上倍増の 28 億円を計画している。その他収入はリノベーション内装事業により売上高 11 億円を見込んでいる。

配当については、増益予想を反映し年間配当 34 円(前期比 2 円増配)を予想している。これにより配当性向は 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月から2017年5月まで53カ月間連続で前年同月を上回り、依然として価格上昇は衰えを見せない。アベノミクス直前の2012年11月から2017年5月までの中古マンション価格は、首都圏では27%、東京都内では32%、千代田区・中央区・港区の都心3区では60%の上昇となっている。しかし、6月に首都圏で新規登録した中古マンションの平米当たりの単価は48カ月ぶりに前年割れとなった。長期にわたる価格上昇に対して、実需層がついて来られない価格帯となったことが要因であると分析している。今後、中古マンション市場でも行き過ぎた価格に対して調整色が強まることが想定される。

首都圏における中古マンションの成約件数は、2016年は総じて前年を上回る水準だったが、2017年は前年割れの月が多く見られる。一方、在庫登録件数は2016年4月をピークに前年比で低下している。在庫登録件数は4万2,000件強で推移し、在庫はまだ減少傾向にはない。

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件超で過去最高となった。新築供給戸数は3万5,000戸台で、中古マンションが初めて新築を上回った。2017年は5月までの累計では前年並みで推移している。

## ◆2018年5月期の重点方針

一つ目は、リノベーションマンション事業の収益性の向上である。首都圏では大手不動産会社を含めて市場参入が相次ぎ、競争が激化し、仕入が伸ばせない状況が続いている。一方、地方店の販売件数は全体の42%の割合にまで伸びており、首都圏に迫る勢いである。

首都圏と地方の販売状況のトレンドは異なり、それぞれに対応する販売戦略が必要となっている。地方店においては、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きたい。一方、首都圏エリアでは採算性を重視し、厳選した仕入を行うことで、物件当たりの収益率を高めていく。それにより、今期の販売件数は首都圏と地方でほぼ同割合を想定している。

二つ目は、業界をリードする施工能力のさらなる拡大として、リノベーション内装事業の拡充をはかる。業界では当社のリノベーション品質は高く評価され、大手不動産会社を中心に内装工事の受注が増加している。今後も同業他社からの受注を増やし、ビジネスパートナーとしての関係を築いていきたい。受注増により当事業で売上高11億円(前期比18%増)を目指す。

また、安定した施工件数を確保するため、自社施工の体制づくりを進め、大作業、水道、電気工事等の複数の専門スキルで施工管理が行えるマルチリノベーターの育成に取り組んでいる。4月には職人養成学校「リノベーションカレッジ」を開講した。当社グループの施工ノウハウを3カ月間の研修プログラムとしてまとめ、第1期生10名(20~60代)が6月に修了し、2名がインテリックス空間設計に入社した。第2期は9月開校の予定である。

三つ目は、不動産ソリューション分野の事業確立と成長として、アセットシェアリング事業の拡充をはかる。当事業は不動産特定共同事業法(通称:不特法)に基づき、2015年に認可を受けて事業を開始した。不動産を小口化して投資家を募り、共同で所有する仕組みである。当社が販売するアセットシェアリングの特徴は、一口100万円単位で、5口(500万円)以上から不動産を所有できることである。複数の投資家で所有するため空室リスクが軽減する。当社側で一括管理するため、不動産管理の煩わしさもない。この商品は不特法の任意組合型で、匿名組合型とは異なり、現物の不動産として扱われ、そのメリットを享受できる。特に相続、贈与対策として効果があり、アセットシェアリング購入者の7割近くが60歳以上で、その強みを理解している。

アセットシェアリングの販売状況は、シリーズ第2弾の「アセットシェアリング横濱元町」を2017年2月に完売し、運用を開始している。横浜元町商店街の中心に位置し、希少性の高い立地であったため、上層階を分譲マンション「リシャール横濱元町」として販売、地下1~3階の店舗テナントをアセットシェアリングとして1,050口、総額10億50百万円で販売した。購入者の平均年齢は70歳であった。

第3弾の「アセットシェアリング渋谷青山」は、第1期の販売が5月に終了した。従来、自社開発による新築物件を投資対象としていたが、第3弾は当社でリノベーションした商業ビルを対象としている。中古物件は新築に比べて減価償却期間が短く、年間の償却額も大きい。償却費はキャッシュアウトが発生しない経費のため、節税に大きな効果がある。また、この物件は相続評価額が8割圧縮が可能で、金融資産で同額を保有した場合に比べ、2割の評価額で相続算定、贈与算定ができる。第2期販売は8月より800口を予定している。金融機関や税理士事務所等の紹介制度を活用しながら、販路の拡大に努めていく。

アセットシェアリング事業は、アセットシェアリングシリーズの商品化に向けて、複数プロジェクトが進行中である。博多の案件は、博多駅新幹線口から徒歩6~7分という立地を生かし、社宅として使われていたワンルームマンションをホテルにコンバージョンする。博多はアジアの玄関口でもあり、インバウンド需要も含めたグループやファミリー層向けをコンセプトに準備を進めている。2017年秋に開業予定で、稼働状況を確認した上で、今期に販売する計画である。

北千住の新規開発案件は、北千住駅から徒歩3~4分の立地を生かし、ビジネスホテルの建設を進めている。来年春のオープンを目指しており、今期に募集を開始したい。

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、その立地に適した収益物件に仕上げることで投資効率を高めている。アセットシェアリング事業を早期に当社グループの収益の柱にしたいと考えており、それが十分に可能な事業であると確信している。

また、新規に「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、その対象物件にそのまま住み続けられるシステムである。顧客は定期建物賃貸借契約を結んで家賃を支払う。契約期間は3年で、期間満了時に再契約、買い戻し、退出など、ライフプランに応じた選択が可能となっている。当事業は法人にも対応し、本社、店舗、工場などの物件を売却することで、事業資金を確保し、事業の立て直しの機会を得られる。中長期的視点で当事業を物件の有効な仕入ルートとして推進していきたい。

## ◆ 質 疑 応 答 ◆

中古マンション市場の動向についてどう見ているか。

トランプ大統領の誕生で、米国の株価が上がった影響で日本の株価も上がり、年明けごろから中国系の人による買いが戻ってきた。ここ半年で売却した東京都区内の物件のうち、購入者のおよそ10%が中国系の人で、20百万円以下の投資用マンションをキャッシュで購入される方も多い。足元ではインバウンドの需要が旺盛である。

アセットシェアリング事業の拡大のためには、何が必要だと考えているのか。

アセットシェアリング事業は直販体制で、顧客となる投資家や資産家を税理士、公認会計士、弁護士などから紹介してもらっている。新たに士業向けの営業部隊を立ち上げることで販売を強化していく。仕入れに関しては、自前で取得するばかりでなく、リートやファンド会社と組み、出口戦略として不動産特定共同事業を使って販売することも考えている。その際は、フィービジネスの形態になると思う。対象物件は、さまざまなやり方で増やしていきたい。

その他不動産事業における一棟売りは、アセットシェアリング事業に比べて収益性はどうか。

リノヴェックスマンション事業に対して、アセットシェアリング事業の収益性が高いわけではなく、大きな差異はない。その他不動産事業で、アセットシェアリング事業以外の当期の売上は、オフィスビル、レジデンスを含め16件で43億円である。

リノヴェックスマンション事業の地方における利益率と競争環境を伺いたい。

新築物件の販売が鈍化する中で、近年は、大手デベロッパーがリノベーション事業に参入しており、都心では価格競争が起き始めている。数年前からこの事態を想定し、地方展開に注力してきたが、地方店の採算性はまだ低く、本社経費を負担するとマイナスになる店舗もある。競合は大阪を除いてあまりない。

1件当たりのリノベーション費用、利益率は地方と首都圏でどの程度の差があるのか。

リノベーション費用は、若干の件費の違いはあるが、基本的に地方も首都圏も建物の広さと工事内容で決まる。ただ、仕入価格と販売価格の査定に関しては、その地方の特性をつかみきれず見誤ることがあり、経験不足により利益管理がうまくいっていないケースもある。

(平成 29 年 7 月 14 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/DocumentTemp/20170802\\_063723822\\_cbxtctfy10paf4mmq3zw1o55\\_0.pdf](http://v4.eir-parts.net/DocumentTemp/20170802_063723822_cbxtctfy10paf4mmq3zw1o55_0.pdf)