

2419 日本 ERI

中澤 芳樹 (ナカザワ ヨシキ)

日本 ERI 株式会社社長

大型案件の減少を戸建住宅の業務拡大でカバー

◆平成 22 年 5 月期連結業績の概要

当期の業績については、前期が 3 月から 5 月への決算期変更に伴い 14 カ月決算となったため、単純な比較はできないものの、実質増収増益を達成し、平成 18 年度および 19 年度からの繰越損失を解消した。リーマン・ショックに端を発した景気後退の局面にあって、一般建築物・マンションなど大型案件の確認検査・評価の受注が半減し、売上高で約 20%減少した。一方、景気対策の観点から住宅政策が発動され、戸建住宅に係る売上が大きく伸びたことにより、大型案件の減少分をカバーした。住宅政策の発動による新規業務にいち早く対応し、それを全国に普及する活動に取り組んだこと、また、多機能評価・検査をワンストップで実施したことにより収益性が向上した。

その結果、ピアチェック(二重の検査体制)が必要な案件の適判手数料を差し引いた NET 売上高は、前期(12 カ月換算)比 7 億 19 百万円増の 83 億 81 百万円となった。また、経常利益は、同 3 億 17 百万円増の 4 億 78 百万円となった。

業務別の売上高については、中核業務である確認検査業務の NET が前期比 16%減の 41 億 44 百万円となった。同業務が売上高全体の 5 割を切ったのは当社始まって以来のことである。一方、住宅性能評価業務は同 27%増、その他業務は同 98%増となった。業務別の営業利益については、確認検査業務がマイナス 2 億 40 百万円、住宅性能評価業務はプラス 4 億 20 百万円、その他業務はプラス 2 億 70 百万円となった。

主要業務の計数については、建築確認が前期比 11%増の 4 万 3,751 件となった。完了検査は同 13%増、戸建住宅の設計評価は同 45%増、共同住宅の設計評価は同 44%減となった。建築確認・完了検査とも、大型で料金が高いマンションが減少し、小型で料金の安い戸建住宅が増加したことにより、1 件当たりの単価が下落している。また、非住宅民間建設投資、すなわち工場や物販施設など一般建築物が大幅に減少したことも、当社の確認業務にとって大きな打撃となった。

以上の事態は当然予測されたことであるため、当期においては、戸建住宅の確認検査・性能評価、長期優良住宅の審査、瑕疵担保保険の検査、そして、耐震改修の判定事業の 4 つを重点施策として、これらを伸ばすことに注力してきた。戸建住宅の確認検査については、件数では前期比 42%増の 2 万 4,017 件、金額では同 21%増の 5 億 21 百万円となった。戸建住宅の性能評価についても、件数では同 42%増の 1 万 9,667 件、金額では同 41%増の 7 億 11 百万円となった。確認検査の金額の伸びが性能評価の 2 分の 1 にとどまっているのは、確認・性能評価併願の場合は料金の割引があったためである。平成 21 年 6 月に始まった長期優良住宅の審査は 1 万 6,919 件となった。瑕疵担保保険の検査は 4 万 4,790 回となり、平成 20 年度の 9,308 回から大きく伸びている。耐震改修の判定は倍増の 650 件となった。

◆平成 22 年 5 月期の収益改善要因

収益が改善した要因として第 1 に、確認検査業務において、マンション・ビル・病院などの大型案件(1-3 号建築物)が落ち込み中、戸建住宅(4 号建築物)に注力し、シェアを 5%から 6%に引き上げたことがある。全国の建築確認件数は、平成 20 年度には約 55 万件あったものが、21 年度には約 50 万件となり、約 10%減少している。その中で、1-3 号建築物は平成 20 年度比 16.1%減、4 号建築物は同 6.4%減となった。これに対して当社では、1-3 号建築物は同 3.2%増となり、4 号建築物に至っては同 32.6%増と、件数を大幅に伸ばした。

第 2 は、各種住宅政策の施行に伴い併願を推進したことである。当社では、建築確認検査を受けた戸建住宅 2 万 2,265 戸のうち 65%の 1 万 4,288 戸が住宅性能評価との併願物件となっている。また、長期優良住宅 1 万 6,919 戸と住宅性能評価との併願率は 85~90%となっている。このように、一つの物件で建築確認、住宅性能評価、長期優良住宅の審査を行い、さらに住宅エコポイントの証明も行ったことにより、戸建住宅業務が拡大して収益性の向上につながった。なお、住宅性能評価を行った住宅は瑕疵担保保険検査を行わなくても保険に加入できるため、瑕疵担保保険検査 2 万 1,700 戸は併願物件ではない。

第 3 に、人員のマルチタスク化を推進し、確認検査から住宅性能評価、その他業務までのワンストップサービスの提供を実現していることである。確認検査員および住宅性能評価員の両方の資格取得を推進した結果、確認検査員の有資格者 338 人のうち、評価も兼任できる者は 83%の 282 人に達している。

◆業務別のマーケットシェア

建築確認の市場においては、住宅着工戸数が大きく落ち込み、いまだ回復していない中で、建築確認件数は平成 21 年 11 月より前年度比プラスに転じている。当社においても、同年 9 月ごろからプラスに転じ、現在は同 30%程度のプラスで推移している。当社のマーケットシェアは、建築確認全体の件数では 6.4%、1-3 号建築物では 14.7%、4 号建築物では 3.2%となった。

住宅性能評価の市場においては、共同住宅について、2008 年には月 1 万 5,000 戸程度あったものが、現在は 6,000~7,000 戸となり、かなり落ち込んでいる。当社においても、2008 年 6~7 月には 3,000 戸程度だったが、2010 年 1~2 月には 500~600 戸まで減少した。当社のマーケットシェアは、住宅性能評価全体の件数では 18.1%となった。共同住宅は、平成 20 年度の 17.5%から大きく落ち込んで 13.6%となり、一方、戸建住宅は着実に伸長して 21.9%となった。また、平成 21 年度の住宅性能評価機関別の評価実績では、当社は 19.8%を占め、戸建・共同住宅ともに第 1 位となっている。

長期優良住宅の認定実績については、全国では、月 6 万戸の住宅着工戸数の 1 割強の月 6,000~7,000 戸が長期優良住宅の認定を受けており、当社は、その 15~30%の月 1,000~2,600 戸で推移している。

◆平成 23 年 5 月期通期連結業績予想

売上高は前期比 7.1%増の 96 億 11 百万円、NET 売上高は同 6.5%増の 89 億 27 百万円、経常利益は同 12.9%増の 5 億 39 百万円、当期純利益は 4 億 40 百万円(前期は 5 億 24 百万円)を見込んでいる。当期純利益が減少する理由は、税務上の繰越損失が解消し法人税が発生するためである。1 株当たりの当期純利益は約 1 万 7,000 円、配当金は 4,000 円を予定している。

今期の市場環境については、新築住宅着工戸数は前期比 8%増の 83 万戸が見込まれ、戸建住宅は 5~6%増、分譲マンションは 10~15%増を予想している。一方、非住宅民間建設投資は 15~20%増を予想している。新しい制度・法律の施行当初は、当社の情報が頼られるため、非常に高いシェアを得られるが、時間の経過とともに、低料金の他機関に流れ、シェアが落ち着いてくる。したがって、戸建住宅の伸びを、市場全体の伸び率よりも少し低めの 3%程度と読んで計画を立てている。分譲マンションについても、中心となる業務が検査であるため、受注が増加しても売上高に寄与しないことから、かなり保守的に見ざるを得ないと考える。

住宅政策については、住宅エコポイント制度が平成 22 年 12 月で終了する予定であるため、それを前提に計画を立てている。

新業務については、子会社の(株)ERIソリューションの伸びに期待することに加え、新たに建築材料認定業務を開始した。また、戸建住宅を伸ばすためには検査拠点が地元にあることが必要であると考え、検査拠点を 4~5 カ所新設し、地域シェア向上を図っていく。

◆中長期的な見通しとグループ戦略

住宅政策の中長期的な見通しとしては、まず、耐震化の推進が図られ、小中学校の耐震改修に加えて既存住宅の耐震改修が進められていくと考えている。また、省エネ化の推進により、2020 年までに新築建物・住宅のゼロ・エミッション化が完了することになっている。さらに、ストック活用の推進が図られ、耐震・省エネリフォームや中古住宅売買にも瑕疵保険制が導入される見通しである。

競争条件の見通しとしては、公益法人改革により、来年度までに、当社のライバルである財団のほとんどが一般法人に衣替えする予定であるため、これによって低価格競争に歯止めがかかり、価格の適正化が進むことを期待している。

一方、消費税の引き上げが実現すると、過去の例からも、マーケットの縮小を招くことが懸念される。

日本においては、既存住宅数が世帯数より 13%多いこともあって、今後、新築住宅が大きく伸びることは考えにくい。しかし、国が定める最低居住基準を満たさない住宅が 2 割以上あり、また、新耐震基準前の住宅も 1,000 万戸残っている。したがって、今後、少子化が進んでも、居住条件が良い住宅に関する需要はさほど減退しないと考えている。当社は、大型建築物の検査などを引き受けると同時に、戸建住宅に関しては、質の高い住宅の建築を志向する事業者に大いに手を差し伸べ、普及を促し、結果的に当社の仕事につながっていく戦略をとってきた。前期は大型案件の減少を戸建住宅の部分で補ったが、今期は、確認検査業務が明らかに回復してくると考えているため、戸建住宅の伸びを維持しつつ大型案件が回復してくれば、当社にとっても悪い年とはならないとみている。

なお、グループ戦略として、日本 ERI 本体は新築物件の検査・評価業務をベースとし、今後ニーズが高まるであろう既存建築物の検査・評価は(株)ERIソリューションが行うことによって、同社を本体に匹敵する事業規模に育てていきたい。また、教育機関として新たに(株)ERI アカデミーを設立し、建築士定期講習会や建築技術者向けの社会人研修・セミナーを実施し、当社グループの新規顧客獲得につなげたい。

(平成 22 年 7 月 14 日・東京)