

2419 日本 E R I

中澤 芳樹 (ナカザワ ヨシキ)

日本 E R I 株式会社社長

営業体制の拡充・強化により最高益の更新を目指す

◆2012年5月期決算概要(連結)

2012年5月期のサマリーであるが、前期比で8.1%の増収、25.2%の経常増益で、2年連続で過去最高を更新した。また、5月24日に東証市場第2部に上場した。業務内容は、戸建住宅関連業務の堅調に加え、中・大型案件の回復が収益に寄与した。建築確認、住宅性能評価が2つの柱であるが、市場の拡大に加え、当社のマーケットシェアの上昇によって、売上も増え収益性も向上した。復興需要が顕著に業績に貢献したというデータはまだなく、今後の問題である。

セグメント別売上実績については、確認検査事業が売上の55.4%、住宅の品質確保の促進に関する法律に基づく住宅性能評価及び関連事業が29.5%、その他が15.1%である。

売上高は112億89百万円(前期比8.1%増)で、ピアチェックが必要な案件の適判手数料を差し引いた金額であるNETで初めて100億円を突破し103億32百万円(同7.3%増)となった。営業利益は13億19百万円(同31.9%増)、経常利益は13億10百万円(同25.2%増)、当期純利益は7億2百万円(同4.5%増)である。

セグメント別実績では、確認検査事業が前期に比べ非常に伸び、NETで前期比7億53百万円(16.6%)増加し、営業利益は4億16百万円である。住宅性能評価及び関連事業は同1億43百万円(4.5%)増加し、営業利益は7億78百万円である。その他の売上高は17億2百万円(同1億94百万円減)で、営業利益は1億25百万円(同83百万円減)である。住宅性能評価及び関連事業は、エコポイントの駆込みで第1四半期は良かったが、それが終了し僅かな伸びに留まった。当期は確認検査事業の増加が収益に大きく貢献した。

主要業務計数についてであるが、確認は12.5%増、戸建住宅設計評価は2.9%増、共同住宅設計評価は44.3%増である。これはリーマンショック後分譲マンションが大きく減少したが、それが回復する過程で増加した。

主要な施策については、中・大型(500㎡超)確認交付が件数も売上も増加した。件数は16%増位だが、金額は18.4%増である。戸建住宅の性能評価は微増、長期優良住宅の審査は金額が横ばいである。その他で売上が減った主たるものが瑕疵担保保険の検査である。耐震改修の判定事業は、耐震改修促進法が昨年3月に終了し、すぐ延長されたがいったん終了したことによって上期はほとんどこの仕事がなかったが、下期は前期並みの成績であった。

連結貸借対照表であるが、流動資産が減り、現金及び預金が減っている。この理由は投資その他の資産合計の中の供託金である。今年1月に横浜地裁の第一審で当社が敗訴した事件があり、これには強制執行がついていたので、それを阻止するための供託金11億96百万円を計上したためである。

中・大型案件の復調について、建築確認の交付件数と金額を、住宅、非住宅に分けて見ると件数の81.9%が住宅である。しかし、金額では52.7%が非住宅である。伸び率を見ると住宅(前期比114.5%)よりも非住宅(同117.8%)が高かった。面積別に見ると、5,000㎡超を大型、500~5,000㎡を中型と区分しているが、件数は500㎡以下の小型の建築物の割合が86.8%と圧倒的に多いが、金額で見ると35.3%で、中型が43.4%、大型が21.3%である。前期は、住宅の金額比率が51%、小型の金額比率が45%、中型が35%、大型が19%であった。

確認交付件数とシェアの推移を1号(特殊建築物)、2号(木造3階建以上)、3号(鉄骨の2階建以上)、4号(戸建住宅)に分けると、1～3号のシェアは2007年度の10.2%が2011年度は17.2%になった。4号のシェアは2007年度の2.1%が2011年度は3.7%になった。確認交付総件数のシェアは、2007年度の4.6%が2011年度は7.4%になった。

◆2013年5月期業績予想(連結)

売上高は、グロスが120億24百万円(前期比6.5%増)、NETが110億31百万円(同6.8%増)、営業利益は13億25百万円(同0.4%増)、経常利益は13億36百万円(同2.0%増)、当期純利益は7億82百万円(同11.4%増)を見込んでいる。

これは法人税の税率の変更が大きな要素である。また、この見通しは、当社のシナリオとしてはかなり保守的なものである。

今年度の見通しは、売上高、利益とも過去最高を更新すると見込んでいる。計画の前提として、新設住宅着工戸数は前期比2%増の86万戸(建設経済研究所は88万戸と予想)と予測している。いろいろな要素があるが、復興需要が下支えする、消費税増税に伴う仮需があるとかいわれるが、住宅政策の縮小・終了は大きな要素である。消費税は2014年4月実施で、今動きがあるのは分譲マンションで、土地の手当、着工を急いでいるのが相当あり、仮需が発生している。住宅に関してはまだ1年半あるので仮需は見込めない。一方、住宅政策の終了、特にエコポイントが7月4日に終了した。住宅エコポイントはいったん終了し、復活後メリットが半分になった。そこでほとんど効果はないと思っていたが、前回のエコポイントと同等以上の効果があった。6月1か月で当社が住宅エコポイントの証明業務で発行したのは、通常の月の約4倍であった。長期優良住宅、フラット35Sもメリットが少なくなる。新しい政策効果で言うと、高齢者住まい法が昨年スタートした。これは賃貸住宅であるが、登録業者数が非常に増え、初年度分として6万戸を予定していたが、ほとんど全部うまった。一方、税制改正で、認定低炭素建築物に対する法案は4月に提出されたが、まだ1日も審議されていない。エコポイントに代わる省エネの施策はまだ見えない。

復興需要についてのデータを見ると、震災の被害を受けた地域とそこから出てくる申請を見ると、昨年の春以降夏ぐらいから出ているが、ほとんど変わっていない。しかし、防災型公営住宅プロジェクトがどんどん立ち上がっていて、当社に確認業務、評価業務も来始めており、これがかなり出てくると思っている。今年度は、計画では5,000戸位出てくると思っているが、そのうちのどのくらい当社が受注するかわからないが、いずれにしても防災型公営住宅はかなり建設され、これは予算もついている。分譲マンションは仮需的な動きも出てきたが、戸建住宅はそういう効果がない中で、住宅政策の終了の影響を考えた結果、かなり保守的な予想を立てた。

防災型公営住宅の受注に注力しなければならないが、岩手県では、共同住宅の住宅性能評価の当社のマーケットシェアはほとんど100%である。公営住宅は必ず補助金絡みになるので、住宅性能評価は受ける。しかも昔は役所が公営住宅を建てたが、今は役所が建てる余裕が無いので、民間が建ててそれを公営住宅として借り上げる仕組みで、建築確認が必要である。この受注に注力する。当社が受注しないと検査、評価の出来る人があまりいない。宮城県ではマーケットシェアは50%位である。この宮城県、岩手県の防災型公営住宅は相当当社がコミットしないと復興に支障が出るのではないかと懸念している。防災型公営住宅というのはいわゆるマンションであるが、仙台、東京、大阪の設計者が設計する。設計は全国どこでもできるが、検査は現地に行かなければならない。そこで、気仙沼に臨時に検査員駐在事務所を設置する。人が東北地方にはいないので、全国から必要な人員を派遣し、主に検査業務を行う。

建設経済研究所は非住宅の民間建設投資は5%位増えると言っているが、当社のトピックスとしては、電気を事業者から買い取る制度ができて、風力発電の建設計画が大量に出てきた。中でも洋上発電が出てきており、洋上風力発電は、つい最近当社が日本で初めて構造評定の大臣認定を行った。その案件は海中に杭を打ち、杭の上

に風車を建てるものだが、これが数 10 基とか 100 基単位で話がある。この他、通信キャリア各社がスマートフォンの普及に伴ってアンテナ基地局を急ピッチで整備していることから、携帯電話基地局の新設ラッシュに伴う検査確認業務が急増する見込みで、この業務の獲得に注力している。例えば、5,000～6,000 基受注すると、1 基の確認・検査の費用が 10 万円くらいかかるので、それだけで 5 億～6 億円に計算上はなるが、どのくらいできるかわからない。

当社は、今年の 4 月に 1 度に 50 名人員を増やした。また、6 月に山口に支店を開設した。支店開設、検査員の駐在事務所も増強しなければならない所もある。具体的には、人員増は期首計画では 53 名増とみているので期末の人員が 850 名くらいになり、この人員増は少ない割合ではない。

既存建物・住宅に関する検査は当社にとって売上は小さいが、子会社 ERI ソリューションを創り、取り組みを強化している。期待しているのはリート市場の活性化で、今は最盛期の 3 分の 1 以下だが、これがもう少し復活して来ると思っている。耐震診断、建物調査の依頼が多くなった。東京証券取引所への上場により信頼性が向上したこともあり、上場企業からの資産調査の要請が徐々に増えてきた。また、中古住宅のインスペクション市場を育成していかななくてはならないが、今年に入って発表した三井不動産リアルティとの提携は着実に成果が挙がっている。まだ、年間では 100 件くらいであるが、1,000 件単位にもっていきたい。9 月に大阪事務所を開設し、検査体制の整備を進める。さらに名古屋、福岡も検査体制を整備していきたい。

◆ 質 疑 応 答 ◆

2013 年 5 月期予想を見ると、営業利益の伸び率は横ばいに近いが、利益率は明らかに悪化するという前提に立っているのか。

当社の特徴は非常に固定費が高く、人件費と事務所の賃借料がほとんどの経費を占めている。人員増で固定費は明らかに増加し、事務所の経費等も増える。この計画は下振れしないところを読み込んだもので、売上高が 120 億円を 3 億円上回ると 1 億 50 百万円利益が増える状況になっている。

(平成 24 年 7 月 11 日・東京)

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見ることができます。

http://202.224.46.173/data/erihp/00_ir/pre_24-5Q4.pdf