

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

マーケットシェア拡大と新規事業育成で持続的成長へ

◆平成 23 年 5 月期第 4 四半期サマリー

第 1 点は、当第 4 四半期は東日本大震災という大きな出来事があったが、当社は第 3 四半期までの好調を持続し、受注が前年実績を上回る状況がずっと続いている。中・大型の建築確認案件、住宅性能評価関連の仕事が引き続き回復、あるいは受注増という基調にある。

5,000 m²超の建築物確認交付件数の四半期ごとの推移を見ると、当第 4 四半期はかなり大きく伸びている。リーマンショック以来の不況下では、病院・学校・老人ホームなど民生施設が多いという特徴があったが、ここへきて共同住宅、生産設備系の案件が増えている。

第 2 点は、震災の影響により、サプライチェーンの寸断で検査業務が繰り延べになり、建築確認業務の完了検査、住宅建設評価、瑕疵保険検査等で 1 億 50 百万円ほど売上が減少した。他方、震災被害の緊急調査を依頼され、この件では 50 百万円程度の売上増になった。そのほか義援金等の支出、東北への人の派遣があり、減益要因は 1 億 50 百万円程度と考えている。

結果的に、ほぼ通期見通しどおり、若干の上振れで着地している。

◆平成 23 年 5 月期の連結業績

売上高は 104 億 38 百万円(前期比 16.3%増)、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、前期比 12 億 48 百万円増の 96 億 29 百万円(同 14.9%増)となった。営業利益は 10 億円(同 119.4%増)、経常利益は 10 億 46 百万円(同 118.9%増)となり、営業利益率は前期 5.1%から 9.6%へ、経常利益率は同 5.3%から 10.0%へと、ほぼ 2 倍になっている。

業務別に見ると、確認検査事業は新築住宅の分野ではこれまでの増勢を維持してシェアをさらに伸ばし、大型建築物についても順調に業務拡大した結果、売上高は前期比 12.9%増の 53 億 52 百万円、NET 売上高は前期比約 4 億円増加して 45 億 43 百万円となった。住宅性能評価および関連事業は、住宅エコポイント証明業務、長期優良住宅業務が順調に業務拡大した結果、売上高は 31 億 89 百万円(前期比 30.7%増)となった。その他については、住宅瑕疵担保検査業務、「フラット 35」適合証明業務が順調に業務拡大し、売上高は 18 億 97 百万円(同 5.6%増)となった。

主要業務の計数については押しなべて伸びているが、建築確認の件数は 4 万 8,478 件と過去最高となった。上場直後の平成 17 年度が 4 万 8,076 件で過去最高であったが、それを抜いて史上最高の確認件数となった。伸び率としては 10%程度である。完了検査も同じく平成 17 年度が年間 3 万 6,706 件であったが、これを上回って 4 万 527 件で過去最高となった。戸建住宅設計評価は平成 21 年度の 1 万 9,667 件が過去最高であったが、それを 13% 近くオーバーして 2 万 2,222 件となった。共同住宅設計評価は平成 20 年度の 2 万 1,000 件が過去最高であり、今回の 1 万 5,765 件は 75%の水準である。

リーマンショック以降、重点施策として高品質の戸建住宅を普及しよう、結果として戸建住宅の仕事を取り込もう

ということでやってきたが、かなり結果が出てきており、平成 22 年度も引き続き増勢にある。戸建住宅の確認検査は 2 万 7,537 件となり、確認検査全体で 4 万 8,478 件のうち大きな割合を占めている。日本国中で建てられる建築物のうち 8 割以上が戸建住宅なので当然ではあるが、当社としては急激に増加している。

耐震改修の判定事業は、小中学校の耐震化工事を促進しようという臨時措置法が期限を迎えて 3 年間延長されたが、ほとんどの都道府県が完了して、地方の財政力が弱いところが残っている。法施行前は耐震改修が必要な小中学校が 4 万棟あったが、1 万棟を残すだけとなり、3 年間で財政的措置を講じたことにより大きく進展した。

◆平成 23 年 5 月期の総括

第 1 点は、売上も利益も過去最高を記録した。中・大型確認の案件はリーマンショック後急激に落ちたが、これの復調が見られる。戸建住宅に経営資源をシフトしたことによって好調を継続しており、戸建住宅確認・評価件数が過去最高となった。確認業務が黒字に転換したことは会社としては損益的に大きなことである。評価関連業務のうち最も大きく収益に寄与したのは住宅エコポイント証明業務であり、われわれの予想を超えて年間約 5 億円の売上になっている。

第 2 点は、その中で比較的低迷していたのは不動産ファンド向けのデューデリジェンス事業であり、これについては過去最高だったときの約三分の一のレベルにとどまっている。また、共同住宅の評価が低迷しており、分譲マンションを中心とした市場はまだ回復していない。リーマンショック後に人員増を抑制したこともあるが、平成 23 年度は期首で 75 名ほど人員が増加している。このままいけばコスト増になるので、これを吸収して成長していくことが平成 23 年度は一つの課題になると思っている。

当社の確認交付手数料の推移を見ると、平成 21 年 5 月期は 5,000 m²以上の大型、500~5,000 m²の中型、500 m²以下の小型がほぼ同数という構成であったが、リーマンショック翌年の平成 22 年 5 月期は大型案件、中型案件が大きく減少したのに対し、小型案件は順調に伸びた。平成 23 年 5 月期はどうだったかという、両方ともかなり伸びたが、平成 20 年度の状態にはほど遠く、大型案件はマイナス 30%、中型案件もマイナス 15%である。ほかの仕事が過去最高を記録していく中で、この部分をもっと伸ばしていきたいと考えている。

住宅設計評価の実績数値は、リーマンショック後に力を入れたこともあり戸建住宅が大きく伸びている。共同住宅については、平成 21 年 5 月期は 2 万 1,136 戸だったものが翌年には 1 万 1,800 戸とほぼ半分になり、今は 1 万 5,700 戸に回復してきたが、過去のレコードを塗り替えるような状況にはなっていない。

共同住宅設計評価件数を見ると、平成 23 年 5 月期には総合不動産会社の件数が全体の約半分を占めていた。ナショナルブランドのマンション・デベロッパー、ローカルブランドのマンション・デベロッパー等の件数は平成 21 年 5 月期に比べ大きく減少している。当社は大手企業にご利用いただくことが多く、世の中全体のマンション供給のバランスからいくと偏っている。当社の弱いところは、普通の建築事務所のマンション設計にはあまり高いシェアを持っていないことである。

◆平成 24 年 5 月期業績予想

NET 売上高は念願の 100 億円超、経常利益は前期比 19 百万円増の 10 億 66 百万円を見込んでいる。前年度は期初に税務上の繰り損が 4 億円ほどあったので税額が少なくて済んだが、今期はフルに税金を払うため、当期純利益は同 60 百万円減の 6 億 10 百万円となる。1 株当たり当期純利益は 78 円で、配当は 25 円、配当性向は 31.9%を予定している。

セグメント別業績については、確認検査の NET 売上高は 50 億円の台に乗るものと予想している。ただし、史上最高ではなく、平成 20 年度のほうが多かった。営業利益は 3 億 4 百万円を予想している。売上高が 5 億円強増えるが、具体的にどんなものが増えるのかというと、受注が引き続き増加することで約 2 億円、完了検査の増加で約 3 億円とみている。

住宅性能評価および関連事業の売上高は前期比 1 億 18 百万円減の 30 億 70 百万円を見込んでいる。住宅エコポイントは 7 月中の着工をもって終了するため、これのマイナスが約 2 億 20 百万円、住宅金融支援機構(フラット35S)の 1%優遇金利も予算がなくなる 9 月か 10 月には終わるため、これのマイナスを 50 百万円ほどみている。住宅性能評価自体は順調に伸びるが、関連事業と位置付けていた政策絡みのものが予算が尽きることによって終了するために 1 億 18 百万円減少する。

その他の事業は同 65 百万円増の 19 億 62 百万円としているが、デューデリジェンスの仕事を中心に増やしていると考えている。

◆持続的成長に向けた今後の取り組み

まず東日本大震災からの復興であるが、第 1 点は、復興関連需要の取り込みである。中・大型の非住宅系建築物として、生産設備関連、「高齢者住宅法」など予算が付く政策絡みの案件、共同住宅、この三つを重点として考えている。

今年度の見込みとしては、6 月に国土交通省の総合政策局から出た「建設投資の見通し」というレポートでは、平成 23 年度は民間の非住宅建設投資は 7.8 兆円(前年比 3.1%増)、住宅は 12.8 兆円(同 3.2%増)としている。新築住宅着工については、昨年は 81 万 9,000 戸であった。震災前は 88 万戸という強気の見方が多かったが、そこまではいかないだろうということである。

国土交通省の建築経済研究所が 4 月に発表したレポートでは年間 85 万戸程度と予測しているが、当社としては最低でも 82 万戸ぐらいだろうと想定している。

第 2 点は、当社は高品質の住宅普及を使命として掲げていることもあり、過去の震災すべてに支援をしてきたが、住宅性能評価を受けている住宅については優遇してきた。今回も住宅性能評価か長期優良住宅を併願する場合については確認手数料を免除すると発表している。既に十数件出てきているが、会社の収益を圧迫するほどたくさん来るとは思っていない。期限は今年から 1 年半、翌々年の 3 月 31 日までである。

次に、当社は持続的成長を志向しており、まず第 1 点は、建築確認部分で収益性を改善してシェアのアップを図りたい。売上が最高だった平成 20 年度は建築確認件数の全国シェアは 5.2%であった。ただし大型案件がたくさんあるので売上高は大きかった。平成 22 年度は 6.7%であったが、中長期的にはこれを 10%まで伸ばしたいと思っている。

在来木造住宅(4 号建築物)は、平成 20 年度は 2.2%しかシェアがなかったものが 22 年度には 3.3%となった。一般建築(1-3 号建築物)は、平成 20 年度は 11.7%だったものが 22 年度には 15.6%になった。これで当社は日本最大と言われているが、件数としては大した件数をやっているわけではない。当社のビジネスモデルは大手企業との取引に偏っているので、在来木材業者に高品質住宅を建ててもらおうプロジェクトを普及していきたい。

第 2 点は、リフォーム検査など政策的に焦点になっている新事業の育成である。これについてはリフォーム保険検査業務、耐震化・省エネ化への取り組み、企業保有建築物の調査業務等が考えられる。エコポイントが終わるので、リフォームポイントを付けるとか、耐震化・省エネ化の取り組みもいろいろなことがあって、はっきりとしたことはまだ分からない。東京都では幹線道路沿いの耐震性が担保されていない建物についてはステッカーを張るということだが、5,000 棟ぐらいある。耐震診断の判定の仕事というよりは、ファンドの保有建築物の調査が必要になってくると思われる。

第 3 点は、公益法人改革があり、来年 11 月に財団法人、公益法人が一般法人になるのか公益法人になるのかを選ぶなくてはならない。業界再編とかアライアンスとかいろいろなことが起こってくるので、こういうものには適切に対応していきたいと考えている。

(平成 23 年 7 月 13 日・東京)