

6083 ERIホールディングス

増田 明世 (マスタ アキヨ)

ERIホールディングス株式会社社長

新築市場の将来的な縮小を睨み、M&Aを含めた積極投資で 新たなビジネスモデルを構築

◆2016年5月期決算概要

当2016年5月期の業績は、売上高(NET)113億56百万円(前期比4億73百万円増)、営業利益5億69百万円(同2億77百万円増)、経常利益6億25百万円(同2億94百万円増)、経常利益率5.5%(前期は2.8%)と増収増益となった。ただ、上半期は勢いがあったものの下半期に減速し、修正計画には届かなかった。

新設住宅着工戸数は緩やかに回復したが、持家が伸びず、特に大手ハウスメーカーのプレハブ戸数は減少した。非住宅は堅調に推移したが、大型案件が減少し、全体的に小型化の傾向にある。

確認交付件数は微増、完了検査件数は前年度着工減の影響で2.8%減となった。昨年6月に改正された建築基準法に伴う新規業務(ルート2構造審査、仮使用認定)が堅調に推移した。住宅性能評価業務は、上半期に終了した省エネ住宅ポイントが業績に貢献した。

当社が注力している既存建築物にかかわる業務が大幅に拡大し、特に補助事業の拡充や住宅版BELSの開始を受け、BELSの受注が増加している。耐震改修の判定業務は耐震改修促進法での診断が一巡し、売上が縮小した。

セグメント別実績は、確認検査の売上高は(NET)59億80百万円(前期比0.4%減)となった。営業利益は、確認検査人員を他のセグメントにシフトした結果、2億98百万円(同2億67百万円増)と大幅増加した。住宅性能評価および関連事業は、売上高29億14百万円(同8.3%増)、営業利益66百万円(同3百万円増)となった。その他は売上高(NET)24億62百万円(同12.4%増)、営業利益2億5百万円(同6百万円増)となった。

◆当社グループをめぐる市場の動向

新設住宅着工戸数は緩やかに回復し、前期比5.6%増となった。相続税対策の貸家(アパート)は同9.6%増と順調に進捗したものの、持家は同2.8%(上半期前年同期比4.6%増、下半期同0.8%増)となっている。分譲一戸建は昨年春から徐々に伸び始め、同5.2%増(上半期前年同期比1.1%増、下半期同9.7%増)となった。

大手ハウスメーカーの戸建住宅受注状況は、単月でのブレ幅が大きく、かつ各社でばらつきが目立った。人手不足もあり、量ではなく高額案件にシフトしている現象が起こっている。

市場全体の確認交付件数(2015年4~12月)は前年同期間比1.0%増、当社グループの確認交付件数は同2.1%増となった。この結果、マーケットシェアは0.1%増の7.7%となり、大型中心の1-3号は17.8%、4号は4.1%と、ともに0.1%増となった。

2015年度の全国の共同住宅設計評価件数は前年比3.4%減少、当社グループは4.5%減少し、市場シェアは0.3%減少した。全国の戸建設計評価件数は同8.9%増、当グループはおおむね横ばいとなり、市場シェアは1.8%低下した。特に戸建設計評価のシェアが年々減少している。当社の顧客の中心である大手ハウスメーカーは、住宅全体に対する戸数の割合が相対的に減少している影響を受けている。

主要施策の件数を前年度増減で見ると、当社の強みである中・大型(500m²超)確認交付件数は144戸増、金

額 10 百万円増と、件数の伸びに比例して金額が伸びず、小型化の影響が出ている。戸建住宅性能評価も 652 件増に対して 14 百万円増と、件数に比例して金額の伸びが足りない。長期優良住宅の審査は 562 件増となったが、単価の減少があり、2 百万円減である。瑕疵担保保険検査は 2,214 件増、18 百万円増となり、住宅関連は堅調に推移した。

評定業務関連は、耐震改修の判定事業は昨年でほぼ終了し、件数、金額ともに大幅に減少した。構造評定(超高層・免震等)交付は、大型案件減少による市場縮小に伴い件数、金額ともに大幅に減少した。

売上構成比は、確認検査事業が 52%、住宅性能評価および関連事業が 26%、その他 22%となった。新築割合 91%と圧倒的に新築に依存しているが、既存建物は前期の 6%から 9%へ順調に伸長している。将来的には三分の一の構成比まで伸ばし、バランスのよい経営を目指している。

◆トピックス

1 点目に、2017 年 4 月に省エネ基準適合義務化が始まる。本年 4 月、「建築物のエネルギー消費性能の向上に関する法律」(建築物省エネ法)が一部施行、省エネ基準適合への誘導的措置がスタートした。それに伴い当社への需要も拡大するとみている。

まず、建築物の販売・賃貸事業者の省エネ性能表示努力義務が始まるが、第三者認証として使用される BELS 評価業務については、当社は既にシェアが 7 割を超えており、この優位性を維持したい。そして、既存建築物の省エネ改修に関連して、「省エネ基準適合認定マーク」の技術的審査業務が始まった。さらに、建築物エネルギー消費性能向上計画の技術的審査業務も新しくスタートした。

現在、既存建築物省エネ化推進事業を初めとして BELS 表示が要件となる各種補助事業が整備・拡充中である。省エネ関連業務の需要が本格化する中、2017 年 4 月予定の規制措置開始に向けて、当社はトップシェアをもって臨む。

2 点目に、拡大を続ける既存建築物調査業務については、現在、J-REIT 市場の活況を受けてデューデリジェンス業務が好調である。この 5 月、宅建業法の一部を改正する法律が成立し、ホームインスペクション業務の追い風となっている。子会社の ERIソリューションは三井不動産リアルティと提携し、取扱件数を月に 200~300 件のペースで伸長している。

既存建築物関連売上推移をみると、2013 年が 2 億 38 百万円、2014 年が 5 億 35 百万円、2015 年は 7 億 32 百万円、2016 年は 10 億 75 百万円と、大きく拡大している。

ドローンを活用した建築物劣化調査業務は、ERIソリューションと株式会社スカイロボットとの業務提携により、業界初となる高精度カメラによる可視画像と赤外線カメラを利用した効率的な調査方法を確立した。既にタワーパーキング業界を初め多方面から大きな反響がある。

◆2017 年 5 月期連結業績予想

売上高(NET)118 億 79 百万円(NET:前期比 5 億 22 百万円増)、営業利益 6 億 32 百万円(同 62 百万円増)、経常利益 6 億 28 百万円(同 2 百万円増)、当期純利益 4 億円(同 13 百万円減)を計画している。

2017 年 5 月期は、中期経営計画のスタートの年に当たる。人材採用・教育、IT 投資等将来のために積極的に投資をする時期と位置づけており、利益率は前期並みを見込んでいる。

配当については安定的配当を目指し、前期と同額の 30 円を予定している。

◆中期経営計画

当中期経営計画(2017 年 5~2019 年 5 月)のコンセプトは、「新築市場の将来的な縮小をにらみ、M&A を含めた積極投資で新たなビジネスモデルを構築する」である。計画の基本方針は、「変化する経営環境に的確に対応し、

必要な分野へ経営資源を積極的かつ効率的に投入し、顧客に評価される新たな価値を創造する」としている。

ポイントは、「市場依存型経営から市場創造型経営への転換にチャレンジ」を大きなテーマとしていることである。

事業戦略を事業分野別にみると、1.既存中核事業は、収益力強化に注力する。確認検査・住宅性能評価分野（日本ERI）は、利益率低下の現実を見据え、経営資源配分の最適化と業務効率化の推進により利益率を改善する。さらに業界の再編機会を的確にとらえ、M&Aにより市場シェアを拡大する。

構造計算適合性判定に注力している TBTC は、体制整備を進め、業界トップクラスを目指す。構造評定は今ある技術力を武器に、高いシェアを維持する。

2.新成長事業は、積極的に投資を拡大する。省エネ関連分野は、省エネ義務化の機会をとらえて省エネ関連業務を拡大し、既存中核事業のシェアアップの原動力になる。

ERIソリューションを中心とする建築ストック分野は、第三の中核事業化へ向けて経営資源を投入する。特に人材確保を含めてM&Aを活用し、非破壊検査へ本格参入する。情報・教育関連分野はまだ小さい事業だが、新たな事業も含めてERIAカデミーの安定的収益基盤の確立を目指す。

3.新規分野事業は、事業領域の拡大を目指す。インフラストック分野は、建築分野から土木構造物分野へ M&Aを活用して事業領域を拡大する。海外分野は、事業展開の機会をとらえるための情報収集の段階である。

計画最終年度（2019年5月期）の計数目標は、売上高160億円以上（うちM&A効果30億円）、営業利益12億円以上、営業利益率7.5%以上、ROE20%以上、配当は安定的配当を継続し、配当性向は30%以上としている。

2023年には建設後50年を経過する社会資本の割合が半数近くを占めると見込まれている。基本的には各自治体が担うことになるが、人材が払底しており、民間活力の活用は避けられない。当社は、これらの分野に積極的に参入していく。

◆ 質 疑 応 答 ◆

ストック関連事業の利益率を伺いたい。

ストック関連市場ではライバルが少なく、現在も利益率は非常に高い。特に当社が先鞭をつけた法適合状況調査は、確認検査機関である強みを生かしてシェアも高い。デューデリジェンス業務は競合他社も多いが、案件が多く、人材不足の状況にあるという意味では価格を維持し、利益率が高い。

中期経営計画最終年度の売上高目標のうち30億円をM&Aでということだが、その確度を聞きたい。

3年前に競合他社であるTBTCを買収して以来、現在も幾つか継続的に話はある。買収によるシナジー効果は出ない業界だが、当社とは別の顧客層を持つ確認検査機関は積極的に検討していく。新成長分野や新しい社会インフラ関係についても、専門のM&A仲介会社を使って鋭意検討中である。

人材について、現在の有資格者数、また最終年度に予定している増員数を伺いたい。

確認および評価は新たに省エネ適合対応の人員確保が必要であり、日本ERIは3年間で40～50名、ストックも同程度の増員を計画している。

（平成28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://www.h-eri.co.jp/ir/library/presentation.html>