

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

収益力向上のための施策を推進

◆単価下落により上期業績は苦戦

平成29年5月期上期の連結業績は、売上高56億5百万円(前年同期比5.4%減)、営業利益1億35百万円(同58.7%減)、経常利益1億40百万円(同58.5%減)、四半期純利益80百万円(同60.7%減)となった。構造計算適合性判定の業務において、前期までは当社を通じて他の判定機関に支払われていた手数料を売上に加算していたが、平成27年6月の法改正により申請者が判定機関に直接申請する方法に変更されたため、売上高に手数料が計上されないこととなった。前年同期の売上高から当該手数料を除いた比較では、前年同期比3.5%減である。また、前年同期は子会社TBTC(東京建築検査機構)の決算期変更に伴い2カ月分多く売上が加算されたことと、省エネ住宅ポイント関連の特需やソリューション事業で大型の耐震診断があったが、当上期はこれらの特殊要因がなく、減収となった。主要業務の件数は前年同期を上回ったが、案件の小型化等により単価が下落し、計画も未達となった。

市場動向として、新設住宅着工戸数はおおむね順調に回復傾向が続き、当上期(6~11月)は前年同期比6.2%増であった。当社の住宅関係のメイン顧客は大手ハウスメーカーで、省エネ性能や耐震性などに優れた高付加価値商品を提供し、売上を増加させているが、直近の受注戸数は前年同月割れしているようである。当社の売上は数量ベースとなるため、これが減収要因の一つとなった。他のハウビルダー等の顧客数を増加させつつあるが、単価が伸びておらず、貸家も同様で、手数料が低く売上が伸びなかった。

セグメント別の売上高として、確認検査は30億73百万円(前年同期比3.8%減)で、前年同期に加算したTBTCの2カ月分の売上を除けば微増である。住宅性能評価及び関連事業は14億24百万円(同9.0%減)で、減収分はほぼ省エネ住宅ポイント関連である。なお、これまで主に既存の建物の調査診断業務を行うソリューション事業を「その他」に含めていたが、当上期より新たな報告セグメントとして独立させた。売上高は3億98百万円(同18.0%減)で、前年同期のような大型案件がなく、減少となった。教育事業などを含むその他の事業は7億9百万円(同4.7%増)で、前年同期は市場での超大型建築案件の落ち込みを受け、超高層免震などの構造評定が減少していたが、回復した。

◆新規業務が好調に推移

7~9月における当社の確認件数のシェアは、一戸建を中心とする4号建築物で4.3%、大型建築物である1~3号建築物では17.1%で、おおむね横ばいで推移している。4~9月における全国の確認件数は前年同期比5.8%増、当社の確認件数は5.3%増であった。上期の建築確認の交付件数は、戸建住宅で前年同期比3.6%増、共同住宅で6.3%増となったが、単価の下落により交付金額(売上高)は、戸建住宅で0.3%減、共同住宅で0.1%減となった。非住宅においても、事務所・店舗では、交付件数の11.8%増に対し交付金額が2.2%増、工場・倉庫では、交付件数の0.4%増に対し交付金額が0.3%減であった。一方、医療・福祉は、交付件数が12.5%増で交付金額が19.1%増、その他(教育・宿泊等)は交付件数が4.1%増で交付金額が10.6%増となった。

主要施策である業務のうち、中・大型(500 平米超)確認交付、戸建の設計住宅性能評価、長期優良住宅の審査、瑕疵担保保険の審査は、それぞれ件数・金額ともに前年同期に比べ若干増加した。耐震改修の判定事業は、需要が一巡したため件数・金額ともに減少した。構造評定(超高層・免震等)交付は回復し、前年同期に比べ増加した。

新規業務の計数としては、比較的簡便な構造計算方法であるルート 2 審査が前年同期比 51.1%増、全体が完成していない建物の一部を使用するための仮使用認定が 245.7%増であった。検査済証のない建物の増改築申請等に必要な法適合状況調査は、制度の認知が浸透し安定的な推移となり 4.5%減であった。BELS(建築物省エネルギー性能表示制度)は日本で唯一の公認制度で、8,826.7%増となった。エネルギーパスは 276.0%増であった。これは EU で義務化されている住宅の燃費性能を表す評価で、日本では子会社の日本 ERI が独占して提供している。

◆通期業績予想を修正

上期の業績を踏まえ、通期の業績予想を下方修正した。修正後の売上高は 114 億 92 百万円、営業利益は 4 億 21 百万円、経常利益は 4 億 25 百万円、当期純利益は 2 億 56 百万円である。検査は順調に回復しており、市場も緩やかな回復傾向が続いていることから、下期に関しては当初計画を変更していない。

なお、後述する省エネ基準への適合義務化が 4 月より開始されることを機に、確認手数料の改定を検討している。確認手数料は、平成 19 年 6 月の建築基準法大改正の際に大幅な改定を実施したが、関係規定の複雑化等で年々作業量は増えており、業務コストが増大している。また、検査を行う人員は行政 OB が主力であるが、人材が枯渇し、現在の採用数は以前に比べ半減している。新卒採用を積極的に進めているものの、新卒社員は確認検査に必要な資格を取得しなければならず、教育費も含め人件費の増加が見込まれる。収益力の低下に対し、これまで企業努力を続けてきたが、抜本的な見直しが迫られている。幸いにも当社の顧客の多くは、単に低価格を望むのではなく、当社のサービス・品質・スピード・信頼性などに期待をしているため、これまで以上に顧客との絆を深めることに注力していきたい。

また、昨年 11 月、(株)イーピーエーシステムの全株式取得で基本合意に至った。3 月までに株式譲渡を実施すべく、現在、準備を進めている。同社は主に建築系積算 CAD の開発を行っており、今後は当社の業務におけるヒューマンエラーを削減するためのシステム、業務生産性を改善するシステムなどの開発を進めていく計画である。これは中期経営計画に掲げた積極投資の一環であり、IT を活用することで生産効率の向上を図っていく。

◆新たな業務の拡大に期待

建築物省エネ法に基づき、4 月より省エネ基準への適合が義務化される。まず 2,000 平米以上の新築等の非住宅建築物が対象となり、その後、対象となる建築物の拡大が段階的に進められ、平成 32 年までに 300 平米未満の住宅を含む全建築物で義務化される予定である。これに伴い、建築物エネルギー消費性能適合性判定業務を開始する。建築主は、省エネ性能確保計画を所管行政庁または当社などの登録省エネ判定機関に提出し、省エネ基準への適合性の判定を受けなくてはならない。判定をするのは設備の技術者がメインであり、全国的にカバーできる機関は、当社以外にはほぼない。また、今回の制度では、同一の機関が省エネ基準への適合性判定と建築確認審査の両方を実施できる。これを機に、両方の受注を同時に獲得することで大型物件の確認のシェア拡大を図っていきたい。売上が計上されるのは業務開始から 1 カ月ほど後となるため、業績への貢献は来期以降になる。

建築物省エネ法では、ほかにもさまざまな措置が定められている。例として、昨年からエネルギー消費性能の表示ができるようになり、BELS やエネルギーパスなどが活用されている。省エネ性能向上計画の認定および容積率特例は、省エネ性能向上に寄与する設備について、スペースの容積率を緩和する制度で、この調査も行ってい

る。

日本の省エネ制度は世界の先進国に比べ大きく劣後している。例えば窓の断熱性能には、ヨーロッパの国々をはじめ韓国や中国でも熱貫流率の最低基準が定められているが、日本には最低基準がない。推奨値はあるが、主流である単板のガラスのアルミサッシは推奨値の水準にない。日本では冬季に死亡率が最も高く、これには断熱性能の低さに起因するヒートショックの影響が大きいことが分かっている。アメリカではほぼ全ての州で最低の室温規制があり、地域や季節ごとに定められた一定の室温を維持できなければならない。イギリスでは、来年4月から既存の物件も含め省エネ基準に満たない建物の賃貸ができなくなる。これらをもみても、今後日本で規制が漸次強化されていくことは間違いない。

また、新築建築物を対象に制度改正を進めても大きな効果はなく、性能の低い既存の住宅を改修していく必要がある。いずれ既存建築物に対する改修投資が増加し、補助金等が設けられることが予想される。補助金の申請には、当社などの第三者による性能表示等が必要となり、今後こうした省エネ関連の業務は増加していく見通しで、他社に先駆けて体制を整備していきたいと考えている。

今年は、成長分野であるソリューション事業や省エネ関連などで、他の機関を引き離すチャンスである。グループ丸となって体制の整備・強化を図っていく。

◆ 質 疑 応 答 ◆

業界におけるポジションをどのように強めていこうとしているか伺いたい。

当社は業界トップであるが、シェアは8%程度である。新築の建築市場は今後の成長が見込めないため、更なるシェア拡大を図りたい。競合機関は全国に130近くあるが、ほぼ全て中小企業であり、今後のIT化や高齢化・技術者不足に鑑みれば業界再編の加速が予想される。この機をとらえ、当社の経営方針と合致する機関があれば、積極的にM&A等を検討する。また、周辺の業務領域への拡大も進めていく。従来の建築の分野のみならず、土木に近い領域なども攻めていきたい。

今期業績予想を下方修正したが、来期以降の業績の見通しについて伺いたい。

現行の事業では、省エネ関係を起爆剤とし、大型物件におけるシェアを高めていきたい。省エネ基準への適合性の判定に関しては、手数料がまだ決定していないが、少なくとも数億円のプラスとなる見通しである。また、既存業務の手数料改定が順調に実施できれば収益性の改善に繋がる。

(平成29年1月13日・東京)

* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見ることができます。

<http://www.h-eri.co.jp/ir/library/presentation.html>