

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

新成長事業への積極的な投資によりさらなる成長へ

◆2017年5月期決算概要

2017年5月期の業績は、売上高(NET)113億57百万円(前期比0百万円増)、営業利益2億89百万円(同2億80百万円減)、経常利益3億67百万円(同2億58百万円減)、当期純利益2億12百万円(同2億1百万円減)となった。NET売上高は、構造計算適合性判定手数料が当社を通じて他機関に支払われる案件を差し引いた金額であるが、法改正により申請方法が変更されたため、当期より売上高とNET売上高が同額となっている。売上高はNETベースで横ばい、営業利益は先行投資負担が影響し、減益となった。

新設住宅着工戸数は貸家が9%台の増加、持ち家が2%台の増加、分譲マンションは7%近く減少したが、全体で4.4%増と好調に推移、非住宅の着工床面積も3.8%増と堅調に推移した。NET売上高が微増にとどまった要因は、確認交付件数は増加したものの、案件の小型化により単価が下落したことである。戸建の住宅着工数が増加する中、当社顧客である大手ハウスメーカーがシェアを落としており、件数的に低調であったことが当社の受注にもかなり影響を及ぼした。大手ハウスメーカー以外の業者への受注活動を展開したことで件数増につながったが、競合が厳しく、単価としては下落した。

また大型物件において建設資材の高騰や人材不足等による着工の遅れが生じ、完了検査の伸びが鈍化した。住宅性能評価は建設性能評価が伸び悩み、省エネ住宅ポイント終了に伴う売上減をカバーすることができなかった。

前期好調に推移したソリューション事業は、大型建築物の調査診断業務が減少した。その他はBELS等の新規事業が非常に好調に推移したが、先行投資の負担が重く、減益の要因となった。

セグメント別では、確認検査は件数が伸長し、NET売上高は1.5%増となったが、単価減少により減益となった。住宅性能評価および関連事業は、省エネポイント制度終了が大きく影響したことにより減収減益、ソリューション事業も減収減益となった。その他は、BELSは好調に推移したが、先行投資が増大したことにより増収減益となった。

NET売上高の増減分析としては、確認と評価、BELS、コンシューマーの増加がプラスに作用した。コンシューマーは、戸建の売買において専門家が物件の劣化状況等をチェックするホームインスペクションが伸長している。米国では一般的な住宅診断であるが、日本においても宅建業法の説明義務に組み入れられ、現在好調に推移している業務である。当社は三井不動産と提携し、当業務を提供している。

一方、省エネ住宅ポイント終了、ER(エンジニアングレポート)の減少に加え、TBTCが前期の14カ月決算に対し12カ月になったことがマイナスに作用した。

営業利益の増減要因としては、労務費の増加が挙げられる。人員の推移は、前期の平均980名に対し当期は992名と12名の増員となった。また給与のベースアップをはかったことも労務費増加の要因となった。当社は人材の確保と教育に注力しており、約1,000名中、7割が1級建築士、5割が確認検査員の資格を有している。従来1級建築士をベースとした中途採用を中心としてきたが、技術者の確保が難しい状況にあり、現在は新卒採用も積極的に実施している。本年は技術者5名、事務系1名、合計6名を採用し、資格取得に向けた研修・教育に注力し

ている。

主要業務については、建築確認が5万9,048件(前期比4.2%増)、完了検査は戸建を中心に伸長し、4万9,656件(同2.8%増)となったが、2,000㎡以上の大型物件に関しては前期を下回った。戸建住宅設計評価は1万9,984件(同6.9%増)、共同住宅設計評価は2万9,272件(同18.6%増)となった。共同住宅の大幅な伸長は、オリンピック選手村の着工に伴うものである。

◆当社グループを取り巻く市場の動向

新設住宅着工戸数は直近でやや鈍化しているものの、貸家が前期比9.1%増と牽引し、緩やかな増加が続いている。一方、大手ハウスメーカーの受注金額(戸建)は低調に推移した。注文住宅は高付加価値・高価格帯住宅が多いため、棟数ベースで低下しており、当社への影響も若干みられている。

建築確認交付件数は総じて増加しており、特に事務所・店舗が前年同期比11.1%と好調に推移した。交付金額は、非住宅は増加したものの、住宅が若干のマイナスとなった。

市場全体の確認交付件数(2016年4~12月)は前年同期間比で4.1%増、当社グループの件数は同4.7%増となった。市場シェアは、1~3号は横ばい、4号は全国の伸長ペースより当社の伸びが若干上回り、4.2%から4.3%にシェアアップしている。この結果、トータルの市場シェアは、0.1%増の7.8%となった。

全国の戸建設計評価件数は、前年比9.3%増、当社グループの件数は6.6%増、共同住宅設計評価件数は17.1%増、当社グループの件数は13.2%増となった。

売上構成比は、従来順調に伸張していた既存建物が足踏み状態となり、8%にとどまったものの、全体的な流れとしては非常に堅調に推移している。

主要な施策としては、現在注力している大型の受注強化を推進し、特に500㎡超の動向に注目している。中・大型の確認交付件数は、非住宅の住宅着工件数増加を反映し、順調に推移している。戸建住宅の性能評価、長期優良住宅の審査、瑕疵担保保険の検査も住宅着工の好調に伴い伸びている。一方、耐震改修の判定事業は、公共建物の耐震診断が終了し、大幅に減少した。構造評定(超高層・免震等)交付は当社の技術力を示すバロメーターとして注目しているが、前期の減少に対し、当期は大幅に回復した。

連結財務諸表については、(株)イーピーエーシステムを子会社化したことで資産2億42百万円が含まれている点の変更点である。現金および預金は、税金納付額の増加、支払日の期日ずれ等により減少した。

◆新規業務の状況およびトピックス

建築基準法改正により一昨年より開始したルート2審査は順調に伸張している。仮使用認定は、従来行政が担当していた業務であるが、一定条件を満たせば民間機関で認定できることとなり、こちらも順調に推移している。法適合状況調査は、完了検査を受けていない建物について、確認機関による調査により増改築の申請ができる仕組みとなったことを受け、3年前より開始した。当初の伸びは一段落したが、堅調に推移している。BELS(住宅)は非住宅に続き、昨年より開始した業務であり、大幅に伸長している。エネルギーパスは、建築物の省エネ性能評価について日本エネルギーパス協会とともに推進している業務であり、非常に順調に推移している。

トピックスとしては、2017年6月よりドローンを活用した建築物の劣化状況等調査業務を開始した。従来はタイルの内側などは打診で点検しており、非常にコストと手間がかかっていた。その後赤外線が使用されるようになったが、角度の問題で全体を点検することが困難であった。ドローンに赤外線カメラと4Kカメラを搭載することでスピーディーな点検が可能となった。当業界において建物調査にドローンを活用した事例は当社が初めてであり、注目を集めている。直近では6月に静岡県藤枝庁舎の外壁調査を実験的に行った。今後は静岡県が所管する約600棟について活用したいとの意向を聞いている。他からの引き合いも来ており、現在人員等の体制を整えている。

トピックスの2点目としては、4月に確認検査業務手数料を10年ぶりに改定した。また建築物エネルギー消費性能適合性判定(省エネ適判)業務を開始した。省エネ適判は経過措置があり、3月までに届け出をした物件については4月からの省エネ適判が免除されるため、3月に届け出の駆け込みが相当数発生した。4月から業務を開始したが、6月時点でも届け出済案件が多数あり、本格的に増加するのは7月頃からはないとみている。当社グループのシェアは20%程度で推移しているが、今後は月間100件程度、シェア30%を見込んでいる。対象である2,000㎡以上の建物は年間3,500棟程度であるが、当社が3割近いシェアを有しており、省エネ適判も3割を目標としている。

◆2018年5月期連結業績予想

2018年5月期の連結業績は、売上高121億87百万円(前期比8億29百万円増)、営業利益6億35百万円(同3億45百万円増)、経常利益6億43百万円(同2億75百万円増)、当期純利益4億10百万円(同1億97百万円増)を見込んでいる。度重なる法改正により当社業務に要求される水準が徐々に上がってきており、10年前と比較し、手間がかかる状況にあった。今回の確認検査業務手数料値上げにより、6月の手数料単価は5%程度上昇している。経過措置後には目標の7~8%増も可能であるとみており、手数料の値上げ効果と省エネ適判の本格的な開始により、増収を見込んでいる。さらにこの適判をてこに大型案件の取り込みにも注力している。またERIソリューションを中心とした既存建物、ストック分野である調査業務についても引き続き注力する。

足元の状況は好調であるが、最大のネックは人材確保であり、体制を整えながら取り組んでいく。人員は数十名の増員を想定している。子会社化したイーピーエーシステムの損益は今期から反映されることとなるが、ERIグループ生産性向上のためのシステム開発を担う体制づくりに向けた調整を行っている。

◆中期経営計画の進捗状況

既存中核事業については、利益率改善により収益力を強化している。新成長事業は、省エネ関連、建築ストックが順調に推移しており、さらに経営資源を投入していきたい。新規分野事業は、現在検討段階にあり、インフラストックはM&Aを活用した事業領域拡大、海外は情報収集に継続して取り組んでいる。

数値目標は、売上高160億円以上(内M&A効果30億円程度)、営業利益12億円以上、営業利益率7.5%以上としている。1年目はスタートダッシュにつまずいたが、2年目に当たる今期はキャッチアップすべく施策に取り組んでいく。業界の再編、ストックの今後の成長に鑑み、売上増に資するM&Aについては引き続き検討を続けていく。

◆質疑応答◆

今後想定を上回る先行投資が発生するとすれば、どのようなことが考えられるのか。

手数料値上げは顧客にもおおむね受け入れられており、今期は確実に値上げ効果を取り込めるとみている。前期は省エネ適判の新業務に向けて、研修等の人材教育、顧客へのセミナー活動を展開したことにより先行投資が膨らんだ。省エネ関係は引き続き注力するが、前期ほどの費用は発生しないだろう。発生するとすれば、システム開発費用であるが、資産として計上されるものが大部分であり、直接的なインパクトはない。人件費は一定以上のコストがかかるとみている。大きなインパクトとしては、M&Aに関する費用であるが、慎重に検討して進めていく。

今期の先行投資はどの程度になる見込みなのか。

M&A についてはまだ予測できないが、それ以外の先行投資が上振れするとは考えていない。

M&A 以外の投資額としてどのくらいの増加を見込んでいるのか。

研修費用で約 1 億円、システム投資は順次進めていき、最終年度には 2 億～3 億円程度となる見込みである。

配当額が変更になる可能性はあるのか。

当期は業績に対して不相応な配当金額になったと認識しているが、今期は値上げ効果、新規事業の伸長により業績の回復を見込んでおり、安定的かつ継続的配当として 30 円配当を続けていきたい。

(平成 29 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>