



住まいの循環型社会を創造

◆2006年5月期決算の総括

連結売上高は317億95百万円（前期比12.1%増）、経常利益は10億81百万円（同38.9%増）、当期純利益は5億82百万円（同46.4%増）となった。子会社（インテリックス住宅販売）の下振れにより経常利益に若干影響が出たが、売上高および当期純利益は業績予想を上回る水準で着地した。また、単体については、事業拡大に備え、人員増強を行ったことによる先行的コストが発生したものの、順調な増収がコストを吸収し、売上高・経常利益・当期純利益共に業績予想を上回ることができた。ここ1~2年は事業規模の拡大に人的資源の補充が追い付かず、業績が踊り場的な局面となっていた。そこで、当期は今後の事業拡大を見据えた基盤づくりを積極的に行ってきた。具体的には、物件仕入れを担当する営業人員を増強し、同時に、設計施工監理スタッフの増員による施工能力のアップを図った。その結果、グループ人員総数は前期比約3割増となった。また、財務面については、各金融機関とコミットメントラインを締結し、機動的な資金調達と効率的な融資手続きを図ることで取扱物件の増加に対応してきた。2006年5月期決算を総括すると、今後の成長過程に向けて事業の足固めをし、次のステージへの準備体制が出来上がった1年であったと認識している。

◆2006年5月期連結業績のハイライト

当期は、売上・経常利益および当期純利益共に、伸び率が前期を上回る水準となった。その結果、1株当たりの当期純利益は前期比29.5%増の1万376.03円となった。売上高の伸びは、販売件数が前期比11.9%増の1,123件と順調に伸長したことが主な要因である。期間別推移で見ると、上期はほぼ前期並みにとどまっていたが、下期の繁忙期が販売好調で前期比22.9%増となったため、通期の目標をクリアすることができた。

当社の事業は、主に中古マンション再生流通事業とその他事業に分けられ、各セグメントの売上はさらに、物件販売・賃貸収入・その他収入（主に、不動産仲介手数料収入）に区分される。両セグメントを合わせて、柱となる物件販売売上が前期比11.3%増と堅調に推移し、加えてオーナーチェンジ物件の増加により、賃貸収入が同118.1%増と大幅に伸びている。

連結売上総利益率は、直近3期連続で着実に向上しており、当期は13.5%となった。また、売上区分別では、柱となる物件販売の売上総利益が前期比15.1%増と堅調に推移し、利益率も0.5ポイント改善したこと、および高収益の賃貸収入売上総利益が同134.5%増加したことが全体の売上総利益向上に寄与した。営業利益については、業容拡大に向けて、予定人員を上回るペースで人員増強を図り、人件費が前期比21.6%増加している。しかし、売上総利益の増加によりコストを吸収し、営業利益額・営業利益率共に、3期連続で向上し、当期の営業利益率は4.8%となった。経常利益については、営業外費用を前期比10.4%削減できたことにより、前期比38.9%増加した。また、経常利益率の改善も順調に進展し3.4%となった。なお、期末の有利子負債残高が前期比41.3%増加したが、コミットメントライン活用等の調達コスト低減により、営業外費用の有利子負債コストは前期比5.2%圧縮することができた。当期純利益は、前期の伸び（11.8%増）を上回る伸び率（46.4%増）で着地した。配当金については、期末配当を当初の400円から、700円に増配することとした。これは、当期予想を上回った当期純利益の約30%相当額を株主に還元するものである。その結果、年間配当金は800円から1,100円となる。

貸借対照表におけるハイライトは、総資産が前期比39.2%の63億円増加して224億円となったことである。増加要因の一つは、積極的仕入れを行ったことによる棚卸資産の増加約25億11百万円である。このうち、オーナーチェンジ物件については、約22億円弱増加し、期末残高は46億97百万円、件数にして前期比118件増加の231件である。もう一つの主な増加要因は、長期保有物件の取得を下期に集中して進めたことにより、固定資産が約35億円増加したことである。一方、負債・純資産の部については、有利子負債が前期比51億円（41.3%増）増加し、174億円となった。また、棚卸資産および固定資産の増加により、自己資本比率は前期の16.8%から14.4%に前期比2.4ポイント低下した。

◆2007年5月期の業績予想

2007年5月期の業績予想は、売上高375億64百万円（前期比18.1%増）、経常利益15億13百万円（同40.0%増）、当期純利益7億81百万円（同34.2%増）を見込んでいる。主な要因は、リノベーションの販売件数が順調に増加し、同時に、賃貸収入の増加が見込まれることである。売上区分別の業績見込みは、物件販売が366億円（同17.4%増）で、うち、リノベーション販売は330億円、販売件数は前期比21%増の1,320件を見込んでいる。賃貸収入売上については、前期後半に取得した長期保有物件の賃貸収入が通期で見込めることに加え、オーナーチェンジ物件の増加が寄与し、5億88百万円（同38.4%増）を予想している。また、その他収入は、インテリックス住宅販売による不動産仲介売上とインテリックス空間設計の一般顧客からの内装工事受注による売上で合計3億76百万円（同101.4%増）を見込んでいる。

配当政策については、将来の事業拡大のため財務体質の強化と内部留保の充実を図りつつ、新たな方針として業績連動型配当を導入し、積極的な株主還元を行うこととする。中期的な目標配当性向を30%として、業績等を勘案しながら、適宜配当性向を向上させていく方針である。配当金は年間2,400円（中間1,200円、期末1,200円）、配当性向は18.8%を見込んでいる。

◆2007年5月期の重点方針

収益面に関する重点方針は、インフレ対応事業モデルの展開である。当社は12期を迎え、その間景気のデフレ圧力にさらされながらも、成長を遂げてきた。これは、当社が『持たざる経営』を実践し、デフレ対応型ビジネスモデルであったためであると考えられる。ストックを抑えて、フロー重視の経営を行い、商品回転率を高めるため事業期間の短縮を図ってきた。しかし、前期後半より、都心部を中心に景気に脱デフレの兆しが現れ、年末には確実に景気局面の潮目の変化があった。したがって、今後のキャピタルゲインを考慮すると、優良なストックを取得することは経営上有益であり、事業期間についても内装工事期間を十分に取り、付加価値の高い内装に仕上げ販売するという選択も可能となった。このように当社では景気局面に柔軟に対応し、従来の事業に加えて、インフレ対応型のビジネスモデルを積極的に展開していきたいと考えている。既に、前期より積極的に取り組んでいるオーナーチェンジ物件（賃借人が入居した状態の分譲物件）の取得により、安定的な賃貸収入を確保することができる。さらに、賃借人が退出した後はリノベーションとして物件販売収入をキャピタルゲインとして得られるストック収益とフロー収益の融合的ビジネスとなる。2006年5月期の実績は前期比118件増の231件、同約22億円増の約47億円となっており、賃貸収入の表面利回りは約9%となっている。2007年5月期も積極的にこのモデルを推進していく計画である。もう一つのインフレ対応の具体的事業モデルは、地価上昇局面に対応するため、オフィスビルを含む良質な物件を積極的に取得、長期保有し、安定した賃貸収入による収益の確保を図り、収益基盤の強化につなげていくものである。また、個別の物件対応として、中期的には建て替えも視野に入れて資産価値を高めることにより収益率の向上を図っていく。

施工面における強化策としては、取扱物件の増加、および内装の高品質化に伴う施工ボリュームの増加に対応するため、設計・施工を担当するインテリックス空間設計のスタッフの人員増強および人材育成を引き続き行っていく。インテリックス空間設計の人員は、2007年5月期末において79名（うち、監理スタッフ55名）を計画し、目標施工件数150件／月へ規模を拡大する。さらに、施工体制の充実を図り、施工協力会社との垂直連携を強化するために、施工協力会社の株式取得を積極的に行う。第1弾として、(株)住環境ジャパンを7月に持分法適用関連会社とした。同社を直系施工会社と位置付け、当社の専門チームを編成し、当社取扱物件の専属施工体制がスタートした。住環境ジャパンの2007年5月期末施工件数目標は20件／月とし、これにより取扱物件数増加に対応していく。

営業面における強化策としては、営業エリアの拡大を引き続き行っていく。最近の地価上昇に伴い、過熱傾向にある都心物件に大きく依存しないためにも営業エリアの拡大は有効である。2006年5月期には埼玉・城北エリアの強化のために池袋店を開設、同エリアの件数は前期比38%増の実績となった。今期は、多摩・城西エリア、神奈川エリアでの展開を進めるため新店舗オープンに向けて2準備室を開設した。また、取扱物件の増加に対応した人員の増強とともに、地域に密着した営業体制を敷くことにより、正確な相場情報を入手し、利益管理を徹底させて物件取得を行っていく。

財務面については、財務体質の強化に向けて、自己資本の拡充を進めることで、自己資本比率の改善を図っていく。そのために、しかるべき時にしかるべき方法で資本市場の活用（エクイティ・ファイナンス）を検討していきたい。

（平成18年7月19日・東京）