

山本 卓也 (ヤマモト タクヤ)

株式会社インテリックス社長



## 物件販売が堅調に推移し、増収増益を達成

### ◆2008年5月期中間は増収増益

中古マンション市場は、都心部を中心に不動産価格が上昇したため、取引総額は前年を上回る水準で推移したが、取引件数は昨年8月以降前年を割り込んでいる。このような状況において、当社グループは、リノヴェックスマンションの販売件数が堅調に推移し、また、高額物件や子会社2社の収益が予想を上回ったことが売上に寄与し、連結売上高は255億32百万円（前年同期比46.6%増）となった。連結売上高を構成別に見ると、売上の大半を占めている物件販売は、当初に計画した件数を達成し、売上高248億14百万円（同46.8%増）と順調に推移した。賃貸収入については、月間で1億円をコンスタントに計上しており、利回り8.1%で安定した収益源となっている。その他収入では、子会社㈱インテリックス住宅販売の不動産仲介事業の増収により、売上を伸ばすことができた。

売上総利益率は、総資産の圧縮に向けて低収益物件の販売を促進したことにより、前年同期の16.2%から15.4%へ低下したが、売上総利益額は前年同期比で40%増と、当初予想を上回る結果となった。

営業利益については、当社グループの人員が前年同期比で約3割増えたことにより人件費が増加し、販売費および一般管理費は同23.6%増加した。しかし、売上規模の拡大に伴い、販管費率は8.1%（同1.6ポイント減）に低下し、営業利益率は7.3%（同0.8ポイント増）、営業利益は18億59百万円（同64.3%増）となった。

経常利益については、営業外費用が前年同期比117.2%増加したことにより営業利益の伸びを吸収したものの、経常利益は12億61百万円（同45.5%増）と当初予想を上回ることができた。当社で重視している経常利益率は4.9%とほぼ前年同期水準で推移した。なお、営業外費用の大半を占める有利子負債コストについては、売上高に対する有利子負債比率が前年同期とほぼ変わらないものの、支払利息に加え金融機関とのコミットメントラインの増額に伴う融資関連手数料などのコスト上昇により、有利子負債コストは2.4%（同0.8ポイント増）に増加した。

中間純利益は7億21百万円（同48.4%増）となった。

連結貸借対照表のポイントとしては、資産の部では、第1四半期以降、総資産圧縮に向けたたな卸資産の見直しのため、リノヴェックスマンションの素材となる通常物件が245億円（前期末比7億円増）、オーナーチェンジ物件が104億円（同8億円減）となった。また、固定資産にはオフィスビルをはじめとする長期保有収益物件が48億円含まれている。よって当中間期の総資産は、425億60百万円（同2億55百万円減）となった。

負債の部では、総資産の圧縮に向けた有利子負債の削減が進行中であり、有利子負債の残高が341億円（同6億円減）となったため、負債の合計は365億24百万円（同8億77百万円減）となった。

純資産の部では、昨年11月の第三者割当てによる増資、中間純利益の計上により、純資産は前期末より6億22百万円増加し、自己資本比率についても、前期末の12.6%から14.1%へ向上した。

### ◆リノヴェックスマンションの販売、仕入れの状況

当社が販売するリノヴェックスマンションは、築年数18.5年、60m<sup>2</sup>超のファミリータイプが平均的な物件である。販売価格は都心部の物件を中心に価格が上昇したことと、高額物件の販売促進により、平均価格が2,800万円（前年同期比18.1%増）を超えた。また、販売件数についても752件（同18.1%増）と堅調に推移した。

エリア別の販売動向を見ると、各エリア共に販売件数を伸ばしてきているが、特に東京23区外の郊外エリア、具体的には埼玉県、千葉県、東京都下で大きく伸びている。エリア別の平均単価は、東京23区においては3,800万円（同900万円増）となっており、上昇幅が際立っている。

物件の仕入れの状況については、リノヴェックスマンション用の通常物件の仕入れは、ほぼ想定どおりであったが、リノヴェックスマンションに含むオーナーチェンジ物件の仕入れを約半分に抑制したため、リノヴェックスマンションの仕入件数は合計762件（同2.0%増）、仕入金額は171億円（同25.2%増）となった。また、ビルや一戸建てを中心とするその他不動産の仕入れは、総資産の圧縮を念頭に置いて調整を行った。

---

よって、当社全体の仕入件数は771件、仕入総額は174億円となった。

エリア別の仕入状況を見ると、不動産価格が上昇している東京都、神奈川エリアでの仕入れを積極的に実施したことにより、同エリアでの仕入件数が伸びた。千葉県、埼玉県については、新築の購入に伴う買い替え需要が減少し、中古マンションの売却案件がでにくい状況であり、仕入れが前年同期に比べ減少した。

#### ◆2008年5月期の業績予想

2008年5月期の連結業績予想は、景気減速の兆しが憂慮され、不動産市況においても不透明感が増してきていることを踏まえ、現段階においては、当初の業績予想を据え置きたいと考えている。売上高は508億76百万円（前期比30.9%増）、営業利益は41億55百万円（同46.9%増）、経常利益は30億7百万円（同42.4%増）、当期純利益は17億3百万円（同40.4%増）を見込んでいる。

売上区分別では、物件販売については、リノヴェックスマンションによる販売売上が424億円、ビル、一戸建てなどのその他不動産販売で70億円、合計494億21百万円（同31.2%増）を見込んでいる。なお、リノヴェックスマンションについては、販売件数が1,552件（同171件増）、平均単価が2,730万円（同220万円増）を予想している。

当社は業績の推移に連動し、積極的に株主の皆様へ還元を行う業績連動型配当政策を導入している。中期的な目標とする個別配当性向は30%を掲げており、業績等を見ながら、適宜、配当性向を向上させていく方針である。よって、2008年5月期の配当は、当中間期で1株当たり3,000円、期末においても同額の3,000円、年間の配当6,000円、個別配当性向23.9%を予定している。

#### ◆2008年5月期の重点施策

これまでは都心部を中心とした不動産価格の上昇を見越して、インフレ対応型のビジネスモデルを展開しており、事業期間の柔軟な対応や優良な不動産ストックの積極的な取得による賃貸収入で収益の安定化を図ってきた。しかしながら、昨年後半ごろから不動産を取り巻く市場環境は不透明感を増してきており、今後景気は踊り場を迎え、再びデフレの局面へ潮目が変わると想定し、いち早くデフレ対応型のビジネスモデルを展開していこうと考えている。当社のビジネスモデルは不動産業としては極めて珍しくデフレ局面に強く、その優位性を強化することにより、経営リスクの軽減と利益の向上を両立していきたい。具体的には、時間の経過による価格下落リスクを軽減するため、事業期間の短縮化に向けた対策を講じ、また、業容拡大を継続的に推進するため、財務体質の強化を図っていく。

事業期間の短縮化に向けた具体的施策としては、第1に施工期間の短縮化の推進である。施工監理スタッフ数の伸びと施工件数は比例して伸びている現状からも、設計・施工監理を担当する㈱インテリックス空間設計の人員増強および人材育成を継続して行い、OJTによる教育・育成の充実、業務効率化に向けた標準化・システム化を推進していく。また、施工協力会社を増やすとともにノウハウの共有化により施工能力を高め、件数の増加に対応していく。2008年5月期末においては、スタッフを65人に増員し、施工件数を月ベースで160件まで高めていきたいと考えている。

第2に、中長期的な視野に立ち、施工方法の開発を推進していきたい。現場での職人の高齢化が進み、一方で若手の人材が不足しており、職人全体の就業者数が今後減少することは明らかである。このため、当社としては、継続した業容拡大に向け、施工期間の短縮化とともに、職人に大きく依存しない工法の開発が中長期的な課題と考えている。具体的には、新工法としてインフィル工法がある。リノベーションの現場において、職人が壁や床や天井を在来工法でつくる従来の工法とは違い、インフィル工法は造作物を工場のできる限り加工し、現場で組み立てる工法である。この工法が実現すれば、施工期間が大幅に短縮され、ゴミ・騒音の問題も解決し、施工の高品質化と均一化を図る体制が構築できると考えている。現在、開発事業会社との連携を取りながら、実用化に向けた研究開発を進めている。

財務体質の強化については、第1四半期の決算発表時に、443億円であった総資産を当期末には400億円に圧縮し、また、12.5%であった自己資本比率を17.0%に向上させる目標値を掲げた。当中間期末においては、物件販売の促進により総資産が425億円へと順調に圧縮しており、自己資本比率についても14.1%とわずかながら向上し、いずれも予定どおりに進捗している。今後も施工体制を強化することにより、物件の商品化を促進し、たな卸資産の回転率を高め、総資産の圧縮に努めていきたい。

(平成20年1月11日・東京)