

山本 卓也 (ヤマモト タクヤ)

株式会社インテリックス社長



セカンダリーマンションのリノヴェイトで “住まいの循環型社会”を創造

◆事業の概要

弊社は、築年数の経過したセカンダリー（中古）マンションを仕入れ、高品質な内装を施してリノヴェイトし、市場で再度販売する事業を行っている。リノヴェイトされたマンションをブランド戦略として「リノヴェックスマンション」と名付けて販売しており、「リノヴェックス」は、弊社で商標登録している。

セカンダリーマンションは主に大手不動産会社を通じて仕入れ、競売による取得は1件も行っていない。仕入れた商品は弊社で一元管理し、特に内装は子会社のインテリックス空間設計がすべて行い、物件ごとの商品コンセプトや施工の精度が異なるよう品質の保持を図っている。商品化されたマンションは大手仲介会社を中心に販売しているが、一部の物件は、子会社のインテリックス住宅販売が販売している。これは、一般ユーザーの声や市場のトレンドを把握することを目的としている。また、お客様が安心して購入できるよう、リノヴェイト内装した、すべての物件に業界初のアフターサービス保証（部位別最大10年）を付けている。

首都圏では年間8万戸を超える新築マンションが供給される一方、古いマンションの建て替えは一向に進んでおらず、築年数の経過した物件の大量ストックが増加している。今後、日本のセカンダリーマンション市場も欧米先進国並みに取引の主流になることは必然で、リノヴェックス事業は時代の要請に応えるものと確信している。

築年数の経過したセカンダリーマンションは原状のままでは流通が困難で、売買するにはリノヴェイトが不可欠である。売り主、買い主、仲介業者それぞれのセカンダリーマンション売買時の問題点を解決し、流通をスムーズにさせるリノヴェックスマンションは、現在、多くの方から求められている。このビジネスモデルはまだ途についたばかりで、これから大きく拡大する余地がある。

◆2006年5月期中間の業績

当中間期のリノヴェックスマンションの平均販売単価は約25百万円で、販売件数は497件（前年同期比6.9%増）と堅調に推移している。対象物件は、東京・神奈川を中心とした首都圏における築20年前後の物件である。

売上高は連結、単体共に前中間期を上回り、連結売上高は前年同期比0.8%増の140億3百万円となった。経常利益は、単体では同7.2%増と堅調に推移したが、インテリックス住宅販売の仲介手数料売上減等により、連結では減益となった。

連結売上総利益は、売上原価率が0.6ポイント改善したことにより、同6.1%増の18億9百万円となった。これは物件の仕入れ時・販売時における利益管理に努めたことが要因と考えている。

連結営業利益は、同3%減の5億59百万円となった。これは業容拡大に備えて各組織の強化を図るため人員増加を行った結果、人件費が同13.3%増加したことが主因である。連結における総従業員数は、同36人増の150人となった。

連結経常利益は、同9%減の3億12百万円となった。これは営業外費用としてコミットメントライン組成費用（約50百万円）を、当中間期に先行負担として計上したことが主因である。そのため借入金と同38.3%増となったが、適用金利の低減により上期の借入金コストは5.9%増にとどまった。また、適用金利の低減は、下期の増益要因と考えている。

総資産は同45億58百万円増の169億80百万円となった。これは棚卸資産が同44億84百万円増加したことが主因である。

有利子負債は、棚卸資産の取得に伴う借入金の増加により、同32億72百万円増の131億71百万円となり、負債合計は34億12百万円増加した。2005年4月の株式上場による公募増資を含め、株主資本は11億45百万円増加した。

当中間期の不動産市況は、都心部における不動産投資ファンドの投資的側面の需要も加わり、総じて堅調に

推移した。このような市場環境の中、仕入れ依頼情報は、上場後、前年同期比約30%増加しており、今後の収益に寄与できる物件を精査しながら仕入れを実施した。その結果、当中間期は、ほぼ当初の業績予想どおり推移した。

◆2006年5月期の重点方針・施策の進捗状況・今後の取り組み

重点方針は、収益力、資金力、商品力、組織力の強化である。

収益力強化のため、賃借人が入居したまま売買するオーナーチェンジ物件の取得を積極的に推進している。築年数が経過したオーナーチェンジ物件は、原状のままでは、換金性が低くランニングコストが高いため、一般の投資家からは敬遠される傾向があり、空き室物件に比べ安く購入できる。リノベーションを前提に築年数の経過したオーナーチェンジ物件を取得することにより、賃借人が入居中は安定的賃料収入を確保し、退去後はリノヴェックスマンション事業に移行して物件販売収入を得ることができる。専任部署のアセット・ソリューション部の人員増強を行って仕入れをさらに強化し、ストックとフローの融合的ビジネスを実現していきたい。

当中間期におけるオーナーチェンジ物件の取得状況は、件数は前年同期比105件増の153件、金額は同約20億円増の約30億円で、賃貸収入の利回りは約9%超となっている。近い将来、都心部においては地価上昇局面になると判断し、それを見越した形で予定を上回るペースで仕入れを行っており、その結果が棚卸在庫の増加につながっている。

財務面の取り組みとしては、資金を機動的に調達するために金融機関とコミットメントライン（特定融資枠）の締結を積極的に進めている。現在、合計78億円の調達が可能となり、今期の重点施策であるオーナーチェンジ物件の取得を含めた販売用不動産取得資金が確保できる。また、2006年5月期の実質金利は目標の約3%になり、金融費用の圧縮と財務体質の強化につながると考えている。

商品力強化に向け、当期より松下電工(株)に住宅設備機器のオリジナル商品の製造委託を行い、リノヴェックスマンションに採用している。資材の規格統一化を進めることにより、高品質・高性能な水準を維持しつつ、施工の標準化や効率化、一括発注による資材調達コストの低減を図っていく。今後も引き続き取り扱い商品の拡充を予定しており、高品質と価格競争力を高い水準で維持していきたい。

組織力強化に向けては、リノヴェックス事業期間の短縮化に努めている。セカンダリーマンションを仕入れ、リノヴェイトを施し、販売するまでを事業期間というが、2004年5月期の平均110日が2005年5月期は平均128日と延びている。直近の状況は平均112日となっており、現在、さらなる短縮化に向けた体制づくりにグループを挙げて取り組んでいる。

具体的には、インテリックス空間設計の企画設計監理者の人員補強ならびに人材育成によるノウハウの共有化を進めている。また、施工外注先とのさらなる連携強化を目的にリノヴェックス協力会を発足し、技術指導、情報の共有化、品質管理や施工能力の向上に努めている。さらに、物件の早期販売を促進するため、専任部署として特販グループを新設した。加えてインテリックス住宅販売では、当社物件へのアクセス率を高めて販促を図るべく、webサイトの再構築を進めている。

営業エリア拡大も重要課題である。現在は東京・神奈川エリアを中心に営業展開しているが、地価過熱傾向にある都心部に大きく依存しないためにも、埼玉や千葉地区への展開を推進している。当中間期は埼玉・城北エリア強化のため池袋店を新設し、千葉地区については大手町店が中心となって対応している。営業人員を増強するとともに、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た物件取得を行っていく。

◆2006年5月期通期業績予想（連結）

売上高312億74百万円（前期比10.2%増）、経常利益11億27百万円（同44.9%増）、当期純利益5億31百万円（同33.7%増）を見込んでいる。1株当たり当期純利益は、1対5の株式分割を行ったことにより、9,470円77銭を予想している。

◆ 質 疑 応 答 ◆

仕入れ実績が前年に比べ下がっている要因を教えてください。

仕入れ価格が下がっているのは、都心部から地価の安い郊外に展開エリアを拡大していることが主因であ

る。

仕入れ依頼情報は上場後約30%増加しているが、物件価格も上昇しており、利益管理に留意して選別仕入れを行っている。また、従来は施工が追い付かなかったために仕入れを抑えていた部分もあったが、インテリックス空間設計の人員を増強し、施工体制が整った。昨年12月には積極的に仕入れるよう指示を出し、契約ベースでは売上件数、取引件数、仕入れ件数共、順調に伸びている。

郊外に進出すると、新築物件と競合するのではないか。

郊外といっても大宮、浦和、船橋、町田、横浜辺りまでで、新築では入手困難な駅から10分以内の好立地物件を取得しており、新築との競合におけるリスクはないと考えている。

オーナーチェンジ物件のデメリットは何か。

当社は、一般投資家を買いたがらない昭和40年代、50年代に建てられたセカンダリーマンションを主に購入している。通常の仕入れ価格が売り値の約75%なのに対し、賃借人の入った古いマンションは、それから5~10%安く仕入れることができる。また、ストックしている間の利回りは9%超を確保できる。空き室に至るまでの日数は平均して1年以内で、1年先の仕入れを先行して進めることができる利点もある。

都心部の地価はミニバブルの現象が出てきているのは間違いなく、フロービジネスのみでは対応できなくなるとみている。ストックの側面を持つオーナーチェンジ物件を、予定より早く、多く取得することが、インフレ局面では効果的であると考え、現在積極的に仕入れている。もしリスクがあるとすれば、景気の牽引役の一つとなっている日本の株価の動きがどうなるかである。

(平成18年1月18日・東京)