

株式会社ゼロ・コーポレーション2013年度決算報告

I 2013年度の決算について

2013年度の弊社決算（3社合算）については、売上げ約181億円（前年度は約197億円）、経常利益は20.26億円（前年度23.61億円）、当期税前利益は20.13億円となり、純資産は94億円（前年度82億円）を超えた。

1. [全体的に安定した建売事業]

- ① ゼロの中核事業である「まちなか建売」は全体的に安定したニーズがあるが、付随的にその年度での用地仕入れという不安定要素があり、事業として継続するに「用地仕入れありきの事業」という不安定さがついてまわる。建売住宅は地域、価格さえ間違わなければ安定的に売れるが、前期よりさらに土地仕入れの競合が激しく、バブル期等の経験を踏まえると、適正価格での土地仕入れというハードルを無闇に低くする訳にはいかない。そういう事で景気の上昇と共に売上が上がるということはなく、総じて売上、販売棟数共に微減の状況である。
- ② 大規模団地、開発型建売については、2011年には売れ筋の大規模用地を予定数仕入れることが出来、これらが事業化された2012年度の売上げが伸びる要因となった。しかしながら、2013年度には目新しい大規模団地はなく、あっても小規模であるか、地域性が明確でない地域の大規模現場なので、販売の予測が立てにくい。要は、土地あつての事業なのである。その中であつて、嵯峨二尊院や東山小松町での建築基準法86条一団地、区分所有法での（日本初）開発手法について不安もあつたが、全戸売却することが出来た。つまり、需要としての評価があつたのである。改めて、この手法による開発は新規用地の出現及び需要について手堅いニーズがあると判断した。景気が過熱すると開発用地は事業者により奪い合いになるので、地価は高騰し、建売商品は手に入らなくなる可能性がある。しかし、弊社が開発した一団地の手法開発については、しばらく弊社独断での事業になる予定である。

2. [安定成長の注文建築事業]

- ① ゼロの建築コンセプト、「まちなかで100年長持ちする工法、高品質、低価格、厚管理、国産材を使用し、公開で品質を担保」する注文建築事業は明らかに市場の評価を得ている。

- ② 注文建築事業での請負契約ベースでは年間 248 棟(前年度 192 棟)となり、リノベーション、改装請負も含めると 301 棟(前年度 259 棟)の請負契約実績になっている。
- ③ 今後の課題としては、前年度に引き続き、「ブランド力の浸透」、「寝ている需要の掘り起こし」、「品質を確保したままの組織充実」「新しい営業手法(専門アシスト)の開拓」である。この努力、工夫を続けることにより、社会ニーズの高い「100年住宅まちなか住宅の建替え」というエンドレスの事業が定着する。また、尼崎という、弊社知名度の希薄な地域の注文建築事業では、テレビCM効果は極めて高く、2013年度予算一億円の広告資金投下に対し、明らかに費用対効果のある宣伝となりつつある。この効果は、不動産建売事業にも知名度、信用力に関して増幅効果を与えている。
- ④ 改めて指摘したいのは、弊社まちなか100年住宅の優位性について、建売業者が認識を持ち始めた事である。明らかに業者間の知名度は高まりつつある。地道な努力であるが、年に数回建売業者を集めて100年住宅についての講演を行っている。その努力が、「木造住宅とは何か」という認識を徐々に建売業者に理解させつつある。状況が許せば、この講演活動をさらに回数を多くし、多くの建売業者に弊社の100年住宅で建売をしてもらうよう努力を重ねるつもりである。

3. [安定した長期保有不動産(ストック)収益事業]

- ① バブル崩壊後、含み損資産を売却、その後、商業不動産価格低迷に乗じ、利回り10%を想定した長期保有不動産を購入し続けた。現在、前年度に続き、賃料収入は8億円超になる。
- ② 近年の所有物件は、主に京都市内中心部に集中させ(寺町四条周辺4物件、河原町三条周辺7物件、烏丸四条周辺2物件等)、大不況にあっても重点的に市場評価の落ちにくい地域に物件を保有している。なお、これらの地域物件は、景気回復時に最も地価上昇率の高くなる物件であり、インカムゲイン同様、景気回復時のキャピタルゲイン効果も想定した保有方法が取れる。
- ③ 2014年度にはM&A手法により市内中心部で事業用地を購入、大手ホテル会社と、年間利回り10%で長期賃貸契約することで合意した。最近の動向として用地と建築費の高騰で長期保有物件の購入が出来なかったが、M&Aを活用することにより事業活性化の風穴が開く可能性がある。

4. [中期保有不動産インカム、キャピタルゲインでの収益事業]

- ① 住居系フロー不動産を扱うだけでなく、広く市場が求めるインカムゲイン

を収益に取り込める賃貸マンション、コイン駐車場、商業店舗等も含めた不動産ビジネスを開発。中期、インカムゲインを得ながら、5年サイクルでキャピタルゲインを確保できる物件を扱う。これは最近の地価上昇による事業ニーズが現れ始めている。

5. [分譲マンション事業]

- ① マンション事業室を設けて7年、当初事業「伏見区・ルーシア伏見」から「六条院」まで計9棟の計画販売に関わり、何度か想定外の販売経験をしつつも、ようやくマンション事業構築の骨格が見えるようになった。以上の経験を経ることにより、改めて弊社分譲マンション事業については、売上高や棟数を目指すのではなく、弊社営業地域内にて価格、立地が妥当だと判断される用地のみを仕入れ、分譲マンション事業を企画するという手法が、弊社にとり最も適正な事業構築方法だと認識している。従って、マンション事業部隊は専任を2名だけに留めており、販売活動が始まることにより、他セクションから営業人材を集めて販売体制を取ることにしている。また、場面により、現場が複数におよぶ時、販売をアウトソーシングしている。
- ② 現在六条院が残2戸（総戸数31戸）となり、それ以外は全戸売却できている。なお、次年度の企画商品としては、堀川今出川（総戸数28戸）が控えている

Ⅱ 2014年度の予測及び問題点

1. [2014年度の見通し]

- ◇景気過熱による土地仕入れ高騰
- ◇建築費の高騰

アベノミクスによる景気過熱感で仕入用地が高騰しつつある。特にマンション用地は見境もなく暴騰しており、現段階ではこれに追随するべきでないと判断している。およそ建売用地も地価が上昇してきており、円安のため建築資材が上昇懸念を示している。4月中頃からの仕入れは細りつつあり、建売用地については状況を踏まえつつ、場面的には一段の高値でも仕入れを心がけるようにする。また、先行き消費税が10%に増税されることにより、市場状況は影響を受ける可能性がある。わが社にとり円安、景気上昇はプラスの要因ではなく、反対に地価高騰、不要な競争要因が重なり売上げ、利益は縮小すると思われる。

弊社はバブルの崩壊、リーマンでの経済変動を回避してきた会社であるが、これは景気が過熱した時に、時代に流されず、常に地域に根ざした住宅会社であることを自覚し、過大な投資に向わず、顧客、さらに金融関係の信頼を損なわない姿勢を貫き通している。来期の予測について言えば 150 億円を想定しており(今期の売上げ 181 億円はわが社規模からみるに明らかに過大と判断する)、現況の市場環境と弊社保有物件販売状況からして、売上げ 150 億円、経常利益 12 億円とする。

① 今期販売予定大規模団地

- ・ 大阪市此花区(36区画・販売総額約9億6,000万円)建売事業
- ・ 上賀茂池端町(8区画・販売総額約3億6,000万円)建売事業
- ・ 大阪市西淀川区千舟(14区画・販売総額約4億8,000万円)建売事業
- ・ 岩倉中在地町(5件口)建売事業
- ・ 上賀茂赤尾町(7件口)建売事業
- ・ 西賀茂北鎮守町(5件口)建売事業
- ・ 桃山町大島(11件口)建売事業
- ・ 吉祥院這登中町(8件口)建売事業

② 弊社まちなか建売の優位性

下記の理由により、事業は順調に推移するものと思われる。特に京都旧市街地景観条例の範囲にある小規模敷地三階建て注文建築については、他社の追随を許さない優先的な事業となっている。

- ・ まちなかでの木造建築技術水準の高さ
- ・ 一棟ごとの建替えノウハウ
- ・ 市街地の細分化、小規模宅地に適用した建築工法
- ・ 超寿命の建築工法、廉価な価格、高品質な施工水準、密度の濃いアフターサービス、デザイン水準、アンケート・クレーム公開で弊社施工内容のわかるシステム
- ・ 根強いまちなか住宅の需要
- ・ 仕入れネットワークの充実

③ 先進的取り組み

低炭素社会に適応した住宅づくりを推進

- ・ 100年住宅の標準化
- ・ 全戸を長期優良住宅とし、住宅履歴書を付ける
- ・ 全戸縦材国産材の使用
- ・ 低価格で高品質、厚い管理のコンセプト

- 地球住宅の制作
国からの補助金、南インター展示場にて建築
エネルギー、排水、飲料水、10年管理不要、寿命、耐震、耐風、
断熱性能の問題を解決した住宅
- より公開性を高める会社運営
アンケート、クレーム、雨漏り件数、現場、ディテール公開

④ 区分所有法及び一団地の申請を活用した戸建て街づくり

弊社独自、従来には想定し得なかった新しい街づくりの試み。周辺景観に留意し、建物構造、居住性を高め、都市の中に低層住宅のまちなみをつくる。

- 嵯峨二尊院の街づくり
- 東山小松町の街づくり