

2016 年度 決算報告

(株)ゼロ・コーポレーション

I 2016 年度の決算について

2016 年度の当社グループ決算については、売上は約 145 億円（前年度は約 198 億円）、経常利益は約 20 億円（利益配当含む、前年度は約 10.9 億円）、当期税前利益は約 8.46 億円（会社譲渡による社員功労金《特別損失》計上、前年度は約 10.7 億円）となり、純資産は約 107 億円（前年度約 101 億円）を超えた。

1. [建売事業]

- ① ゼロの中核事業である「まちなか建売事業」は全体的に安定したニーズがあるとはいえ、当期も北区、左京区を除く周辺地域の販売低迷、建築原価上昇、旧市街地用地価格上昇という厳しい市場環境の中で、売上、利益とも前年度並みとなっている。この傾向は今後も続くようであり、特に周辺地域の建売価格付けは厳しく判断してゆく必要がある。
- ② 次に、大規模団地、開発型建売団地であるが、南区唐橋（総 33 区画、残 3 区画）を始め多くの現場がスムーズに販売完了しつつある。また、販売に苦しんだ大阪此花区の 36 件口の開発現場も残 1 戸を残すのみとなった。その他、新たに神戸長田（14 区画、10 区画残）宇治市市街地（18 区画、16 区画残）、岩倉長谷町（8 区画、6 区画残）一乗寺一団地（8 区画、7 区画残）上賀茂音保瀬町（13 区画、4 区画残）等があり、また 1～5 件口の建売用地は数多く仕入れられており、これは仕入れ業者との長い信頼関係から持続的に提供されている。市場のニーズが予測できる中大型用地の供給は間歇的であり、単体宅地のように持続的に供給されることはない、よって今後も持続的な供給のない大規模現場に頼り過ぎない事業構築が必要だと思われる。

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 197 棟(前年度 205 棟)となり、リノベーション、改装請負も含めると 249 棟(前年度 268 棟)の請負契約実績になっている。
- ③ 喫緊の課題として、明らかに建築原価が上昇しているにも関わらず請負価格に上昇分を吸収しきれなかった事を大きく反省とするところである。今後請負価格を 100 万円から 150 万円上乘せすることは可能であり、価格を上昇させても受注が低迷することはないと考えている。また前年度に引き続き、「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拡充」「新しい営業手法(専門アシスト)の開拓」等がある。この努力、工夫を続けることにより、社会ニーズの高い「まちなかの 100 年住宅建替え」というエンドレスの事業が持続する。
- ④ 改めて指摘したいのは、当社まちなか 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り、地道な努力であるが、年に数回建売業者に参加して頂き、100 年住宅についての講演を行っている。その努力が徐々に品質を保持した木造住宅とは何かという認識を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重ね、多くの建売業者に当社の 100 年住宅で建売をしてもらい、一般のユーザーに品質の高い住宅が届くよう努力を重ねるつもりである。

3. [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]

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。中期の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。

4. [分譲マンション事業]

マンション事業室を設けて 10 年、「伏見区・ルーシア伏見」に始まり、「上京区・油小路今出川」まで、計 10 棟の計画販売に関わり、現在は新町御池で 30 戸のマンションを販売している。残 4 戸の状況であり、竣工は 2017 年 12 月末となっている。

Ⅱ 2017 年度の見通し

1. [2017 年度の予測および問題点]

- 地価の両極化
- 建築費の上昇の沈静化
- 人気地域の高騰
- 仕入れの多様化（直接仕入れ）

そこで、2017 年度の業績予測について言えば、グループ売上 160 億円を想定しており、現況の市場環境と当社保有物件販売状況からして、経常利益 15 億円は確保できるものとする。

2. [来期販売予定 中大規模団地及び分譲マンション]

- 宇治広野町（京都南） （残 16 区画）建売事業
- 神戸長田川西通（阪神） （10 区画）建売事業
- 上賀茂赤尾町（本店） （残 8 区画）建売事業
- 岩倉長谷町（本店） （残 6 区画）建売事業
- 一乗寺堂ノ前一団地（本店） （残 7 区画）一団地事業
- 北嵯峨北ノ段町（京都南） （残 5 区画）建売事業
- 修学院川尻町（京都南） （残 3 区画）建売事業
- 岩倉幡枝（本店） （残 9 区画）建売事業

3. [当社まちなか建売住宅の優位性]

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、下記に記載する能力および技術により、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、高いデザイン力、アンケート、クレーム公開での当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
- 仕入れの多様化

4. [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
- より公開性を高める会社運営
 - ・ アンケート、クレーム、雨漏り軒数の公開

5. [区分所有法および一団地の申請を活用した戸建て街づくり]

当社独自の、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、旧市街地細街路の安全性と居住性を高め、都市の中に低層住宅のまちなみを実現する。

- ・ 嵯峨二尊院の街づくり
- ・ 東山小松町の街づくり
- ・ 一乗寺一団地の街づくり
- ・ 神戸北野（京阪電車）一団地の街づくり

以上