

# 株式会社ゼロ・コーポレーション 2015 年度決算報告

## I 2015 年度の決算について

2015 年度の当社連結決算については、売上げ約 198 億円（前年度は約 136 億円）、経常利益は約 10.9 億円（前年度は約 8.5 億円）、当期税前利益は約 10.7 億円となり純資産は約 101 億円（前年度約 95 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、当期も消費税、建築原価上昇、用地価格上昇という厳しい市場環境の中で、その事が主たる要因で、売上げ利益とも前年度並みとなっている。しかし、この停滞は当期までであり、すでに市場は緩やかに従来需要を回復しつつある。まちなか建売事業は、地域、価格さえ間違わなければ安定的なニーズがあり、すでに市場には顕著な購買志向が見られ、ユーザーが現価格に慣れるに従い、需要は尻上がりに回復すると思われる。ただし、京都の住宅市場の傾向として、旧市街住宅地と新興住宅街（山科、伏見郊外、右京、西京区地域等）の価格格差が拡大しつつある。特に山科、宇治地域は、市場に滞留感があり、新規の建売団地についても販売価格は更に下落する傾向がある。
- ② 次に、大規模団地、開発型建売団地であるが、当期は大規模団地が少なかったものの、今期は幾つかの中大型事業が登場し、売上げに貢献すると見られる。現在販売中の大規模団地、大阪市此花区 36 区画は残 7 件となり、ようやく完売の目処がついた。今期は 8 月以降に中大型事業が多く登場する予定であり、以前より開発中であった宇治市市街地（18 区画）の他、京都市南区唐橋（33 区画）、下京区七本松（8 区画）、岩倉長谷町（8 区画）、上賀茂音保瀬町（13 区画）、一乗寺一団地企画（4 棟 8 戸）、一乗寺稲荷町（7 区画）、神戸市長田区（14 区画）等が市場に供給される。更に、1 区画から 2～6 区画の建売用地を数多く仕入れているが、これは仕入れ先業者との長い信頼関係から持続的に供給される建売用地である。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とは限らない。大規模団地に頼る建売事業は持続性がないと考えている。

### 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 205 棟(前年度 209 棟)となり、リノベーション、改装請負も含めると 267 棟(前年度 252 棟)の請負契約実績になっている。
- ③ 今後の課題として、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、当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、当期予算1億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、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いただき、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. [安定した長期保有不動産(ストック)収益事業]

バブル崩壊後、数年かけて含み損資産を売却後、商業不動産価格低迷に乗じ、市外中心地の物件を重点的に取得、利回り10%を想定した長期保有を継続している。さらに、寺町六角や四条柳の馬場駐車場用地を取得、今期は寺町ホテルが稼動することもあり、賃料収入は10億円超になる。

### 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]

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]

マンション事業室を設けて 9 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、何度か想定外の販売経験をしつつ、ようやくマンション事業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、当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、当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、最も適正な事業構築方法だと認識している。従い、マンション事業部隊は専任を 1 名だけに留め、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販売体制を取ることとしている。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。現在は、新町御池で 27 戸のマンションを企画しており、これが今期 8 月頃からの販売予定となっている。

## Ⅱ 2016 年度の見通し

### 1. [2016 年度の予測および問題点]

- 景気過熱による土地仕入れ高騰の沈静化
- 建築費の上昇の沈静化
- ユーザーの需要回復

アベノミクスによる景気過熱感で仕入用地が高騰した。特に京都中心部のマンション、ホテル用地は暴騰しており、このような地域で規模の小さい当社が事業の柱としてマンション事業に取り組むのには問題があり、現状価格に追随することを止め、しばらく推移を見守るべく判断をしている。また、建売用地も地価は緩やかに上昇してきており、2015 年度中頃までは仕入れを抑えていたが、以降およそ価格の着地点が見え始めたので、売れ筋地域に焦点を絞り強く仕入れを再開している。そのため仕入れ数は格段に伸び、今期の成績に大きく貢献すると思われる。

東日本大震災、東京オリンピック、円安、消費税の影響で建築費が高騰していた。様々な要因でこの上昇は峠を越え、落ち着きを取戻しているが、以前に比較すると建築費は高止まりしたままであり、現時点で用地の値上がり、建築費の上昇を吸収した販売価格にユーザーが付いてきていない状況がある。しかし、日本経済の活性化にとともに、新価格でも「買える」ユーザーが増えつつあり、今期は穏やかに回復するものと思われる。

当社はバブルの崩壊、リーマンショックでの経済下落を前向きに乗り切った会社であるが、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、過大な投資に向かわず、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きたからである。従い、景気の持ち直しが取り沙汰されている今日であっても、ユーザーのニーズを根底に踏まえ、手堅く、先に負担を残さない住宅会社として存続したいと願っている。

そこで、2016 年度の予測について言えば、連結売上げ 160 億円を想定しており（当期の売上げ 192 億円のうち 42 億円は本来仲介であるべき売上げであったので、実質は 150 億円程度である）、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考えている。

## 2. [今期販売予定・中大規模分譲団地および分譲マンション]

- 大阪市此花区 (36区画) 建売事業 ※残7戸
- 宇治広野町 (18区画) 建売事業
- 唐橋琵琶町 (33区画) 建売事業
- 中京区新町御池 (27戸) 分譲マンション
- 神戸長田区川西通 (14区画) 建売事業
- 上賀茂赤尾町 (7区画) 建売事業
- 岩倉長谷町 (8区画) 建売事業
- 下京区七本松七条 (8区画) 建売事業
- 上賀茂音保瀬町 (13区画) 建売事業
- 一乗寺堂ノ前町 (4棟8戸) 一団地事業
- 一乗寺稻荷町 (7区画) 建売事業
- 北嵯峨北ノ段町 (7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

## 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
- ・ 一乗寺堂ノ前町の街づくり
- ・ 神戸北野の街づくり（京阪電鉄）