8931 和田興産

小阪　堅三　（コサカ　ケンゾウ）
和田興産株式会社社長

分譲マンション事業が好調に推移、経費圧縮で大幅増益

◆竣工前倒しにより売上戸数が増加

取締役 梶原　忍

当社は神戸・明石・阪神間において実需を中心として分譲マンション販売、その他不動産販売、賃貸事業を展開しており、創業 112 年の業歴を誇る。「共生（ともいき）」を企業理念とし、ステークホルダーとの共存・共栄を目指す。なお今期よりセグメント情報の財務報告に関しては賃貸事業を不動産賃貸収入としている。

2012 年 2 月期第 2 四半期決算のポイントとして、売上高は第 3 四半期以降に見込んでいた分譲マンションの竣工が第 2 四半期末に前倒しとなったことから、売上戸数が計画比で 109 戸増加し、期初計画から約 40 億円上ぶれとなった。利益については売上の増収要因に加え、引き続き販売が好調に推移したことを受け、当初見込んでいた販売促進のための費用を圧縮でき、営業利益・経常利益とも計画比で約 9 億円増加した。

分譲マンション事業の発売、契約について計画通り順調に推移した。賃貸事業では 94%を超える稼働率を維持している。その他不動産販売については、戸建事業の販売はほぼ計画通りに進捗したが、前期の 1 棟卸マンション等の売却の反動で売上が減少した。なお、震災の直接的な影響はなく、発生当初に懸念していた建材・資材等の価格上昇や納期遅れ等の問題もほとんどなかった。

◆分譲マンションの利益率向上

2012 年 2 月期第 2 四半期の業績は、売上高が 135 億 15 百万円（前年同期比 13.4%増）となった。売上総利益は、分譲マンション販売において原価部分の利益率改善により、29 億 31 百万円（同 21.7%増）と期初計画から大幅な増益となった。営業利益は 16 億 94 百万円（同 379.5%増）、経常利益は 13 億 43 百万円、さらに固定資産売却による特別利益 2 億 41 百万円を計上したことにより、純利益は 8 億 14 百万円となった。

セグメント別では、分譲マンション販売の売上高 114 億 40 百万円（前年同期比 90.0%増）の構成比が 84.6%に拡大した。一方、その他不動産販売 9 億 32 百万円（同 79.7%減）、不動産賃貸収入 11 億 42 百万円（同 11.6%減）の構成比はそれぞれ 6.9%、8.5%と相対的に縮小した。

営業利益の変動要因として、当第 2 四半期の営業利益 16 億 94 百万円は前年同期比 13 億 41 百万円増となった。その主な要因は分譲マンションの引渡戸数の増加分や分譲マンションの原価低減による利益率向上による増加分、その他不動産販売において前期 1 棟卸マンション等の売却の反動による減少分、賃貸物件売却に伴う賃貸収入の減少分、賃貸費用の削減による増加分、販売管理費の抑制よる増加分が挙げられる。

不動産販売事業については、分譲マンション販売の販売戸数 358 戸、売上高 114 億 40 百万円（前年同期比 90.0%増）、売上総利益 23 億 4 百万円（同 535.9%増）であった。そのうち当期竣工物件は 332 戸で売上高 106 億 1 百万円（同 794.7%増）、売上総利益 22 億 35 百万円（同 901.0%増）となっており、当期竣工物件の売上総利益率が高くなっている。

その他不動産販売のうち、戸建住宅の販売戸数は 18 戸（前年同期実績 33 戸）、売上高 7 億 45 百万円（前年

本著作物の著作権は、公益社団法人 日本証券アナリスト協会®に属します。

同期比 46.1%減）であった。

不動産賃貸収入についてはポートフォリオの見直しによる物件入れ替えのため、物件保有数が減少している。内訳として、住居 1,725 戸の収入は 7 億 56 百万円（前年同期比 14.4%減）、店舗・事務所 86 軒の収入は 2 億 78 百万円（同 4.5%増）、駐車場 703 台の収入は 66 百万円（同 5.7%減）、トランクルーム他 114 ルームの収入は 20 百万円（同 0.0%）となった。

貸借対照表については、総資産 487 億 22 百万円（前期末比 4 億 89 百万円増）のうち、用地取得により仕掛販売用不動産 116 億 26 百万円（同 27 億 59 百万円増）が増加した一方、仕入債務の支払い等により現金及び預金が 73 億 73 百万円（同 22 億 99 百万円減）に減少した結果、流動資産は 242 億 71 百万円（同 9 億 99 百万円増）となった。

固定資産では、賃貸物件の入れ替えにより有形固定資産が減少し 244 億 50 百万円（前期末比 5 億 10 百万円減）となった。

負債では、流動負債 132 億 67 百万円（前期末比 37 億 43 百万円減）のうち、分譲マンションの引渡が第 2 四半期末に集中したため一年以内返済予定長期借入金が大きく減少し 33 億 64 百万円（同 31 億 11 百万円減）となった。固定負債 211 億 29 百万円（同 35 億 19 百万円増）のうち長期借入金 199 億 23 百万円（同 34 億 57 百万円増）はプロジェクト用地仕入のため増加している。純資産は 143 億 25 百万円（同 7 億 12 百万円増）となった。

キャッシュフローについては、分譲マンション用地新規取得等による棚卸資産の増加に伴い、営業活動によるキャッシュフローがマイナス 37 億 66 百万円となった。投資活動によるキャッシュフローでは、賃貸物件売却による有形固定資産の減少等により 2 億 84 百万円となった。財務活動によるキャッシュフローでは、分譲マンションの用地取得等に伴う借入が増加し、9 億 85 百万円となった。これらの結果、現金及び現金同等物の期末残高は 55 億 19 百万円となった。

◆通期利益計画を上方修正

社長　小阪堅三

マクロ環境として、ソブリンリスクの高まりや円高、復興需要増加による増税路線が既定のものとなり、景気回復には非常に厳しい環境であると認識している。

住宅市場は、政策支援効果や住宅ローン金利の低位安定性、販売価格の調整が概ね進んだことにより、一次取得者層を中心に需要が顕在化している。一方、7 月に住宅エコポイントが終了、9 月に住宅金融支援機構の「フラット 35 S」の金利優遇幅の圧縮のため、住宅の購入を下支えしてきた政策が一段落するなど、購入者のマインド低下は否めず、先行き不透明な状況も懸念される。

事業環境として、近畿圏マンション市場における上半期供給戸数は 9,305 戸（前年同期比 9.1%減）に減少しているものの、契約率は 73%と 4.0 ポイント上昇している。下半期には約 1 万 3,000 戸、年間で約 2 万 2,000 戸が供給予定となっている。

神戸・阪神間の市況については、基準地価公示で阪神間は総じて地価の下げ止まり感がうかがえる。また総務省「住民基本台帳人口移動報告」では、東日本大震災以降、5 カ月連続で兵庫県を含む大阪圏への転入者が転出者を上回っている。期初の 3 月に懸念していた震災の影響は特に表れていないが、今後の本格的な復興需要による建築価格の動向、金融緩和局面での地価の動向を注視していきたいと考えている。

当社が期初より取り組んでいる基本戦略として、分譲マンション事業では地域密着戦略を推進しており、同一地域で異なるタイプのマンションプロジェクトを同時進行し、一つのギャラリーで販売を展開することでコスト圧縮を図っている。中小型物件を中心に、リスク分散を図りながらコンスタントに供給を進めていきたい。

賃貸事業では、94%程度の高稼働率を維持し、物件入れ替え時の容易性を確保するために個人富裕家層が購入しやすい 2 億～3 億円程度の賃貸物件を中心に投資を進める。

本著作物の著作権は、公益社団法人 日本証券アナリスト協会®に属します。

戸建事業では、分譲マンション事業の補完という位置づけから、用地情報を有効に活用するとともにプロジェクトごとの回収期間の短期化を進め、資金効率を向上させていく。

財務戦略については、財務基盤の安定性確保、健全な事業運営のために、資産・負債の総合管理をしっかり進めていく。

通期計画については 8 月 31 日付で業績予想の修正を行ったとおり、売上高 232 億円（うち分譲マンション販売 188 億円、その他不動産販売 23 億円、不動産賃貸収入 21 億円）はおおむね計画通り推移する見込みである。分譲マンションの契約状況は引き続き好調に推移しており、経費圧縮の効果により営業利益 24 億円（期初計画値 20 億円）、経常利益 17 億円（同 13 億円）、当期純利益 9 億円（同 7 億円）ともに上方修正を行った。

分譲マンション事業の戸数計画については、引渡戸数 614 戸、契約戸数 670 戸、発売戸数 740 戸、仕入戸数 760 戸となっている。なお、第 3 四半期以降の竣工物件 6 棟 190 戸は契約済みであるため、通期計画の売上・利益は達成できると考えている。完成在庫としてはシニア向け分譲マンション「ワコーレハート明舞」が挙げられる。シニア向け分譲マンションの場合、実際に物件を見て購入する傾向が強く、竣工後、一定の販売期間が必要になる。第 2 四半期末時点で残りは 33 戸であるが、月 3～5 戸とほぼ想定したペースで契約を進めている。

契約確保の中長期的な目線として、翌期の業績を着実に達成するために、当期末までに翌期引渡戸数の 75%、翌々期引渡戸数の 25%の契約獲得を目標としている。

仕入については来期物件のラインナップは完了している。現在は再来期の仕入に注力しているが、販売時の価格を考慮した仕入目線を徹底している。

分譲マンション事業の戦略について、購入者の都心回帰志向を受け、今期は「ワコーレエキスポ 2011」として神戸市内の都心部にて集中的に供給している。販売状況も総じて好調である。

不動産経済研究所が発表している神戸市と兵庫県下の供給戸数の合計を見ると、2011 年 1～8 月は 2,765 戸（神戸市 1,137 戸、兵庫県下 1,628 戸）。そのうち当社の供給戸数は 337 戸、シェア率は 12.2%となっている。

賃貸事業については、売上総利益で主な固定費用である人件費と支払利息をカバーしていくことを目標としているが、一方で無闇に資産を拡大させるのではなく、両者のバランスを保つことが必要であると考えている。

物件の入れ替えについては、築年数が古いものを 5 棟売却（平均築年数 34.1 年）し、築年数の新しい物件を購入した。

戸建事業については、来期分を含め 80 戸を超える仕入を進めており、軌道に乗ってきたと感じている。

配当政策については、1 株当たり年間配当を 5 円増配の 15 円で実施していく予定である。

◆質　疑　応　答◆

分譲マンション販売が好調だった背景について、もう少し詳しく伺いたい。

前期から当上期にかけて、価格調整を行ったことが最も大きな要因だと理解している。次に政策支援や住宅ローンの低金利といった環境要因の寄与があった。そのうえで、自社戦略としての実需を掘り起こすために同地域に複数物件を同時発売する戦略も功を奏したと考えている。

（平成 23 年 10 月 17 日・東京）

本著作物の著作権は、公益社団法人 日本証券アナリスト協会®に属します。