

梶山高志 (カジヤマ タカシ)

株式会社ビケンテクノ社長



プロパティマネジメント業務の伸長で 売上・経常利益共に過去最高を更新

◆会社概要

ビルメンテナンス業界は、好景気の影響が及んでおらず、収益が低下している。役所や外資系ファンドが入札を行うため、過当競争になりつつある。また、大手企業は買収で大きくなっているため、中小との差がさらに拡大している。当社は、数年前からプロパティマネジメント（PM）に注力しており、そこから派生するビルメンテナンス（BM）業務が間接的に増えてきた。外資系ファンドが大型物件を獲得し、当社がPM、リフォーム工事、メンテナンスを受注するケースが増えたが、すぐに物件を売却することも多いので、当社がすぐに自社運営に切り替えるのはリスクが大きい。したがって、品質を管理しながら、従来の業者を継続して使うことでリスクをヘッジしている。今後の動向としては、公共・公益施設に民間活力を利用するPFIが増加してくると思われる。これは、ゼネコンが中心となって当社のようなメンテナンス会社がコンソーシアムに参加し、入札で受注したら施設を建設・運営し、役所に貸して20年で償還するというものである。また、役所や外郭団体が管理していた施設を民間に委託する指定管理者制度（PPP）も増加傾向にある。購入するビルの価値判断をするデューデリジェンスは、従来ゼネコンや設計事務所が行っていた。当社はPM業務の経験を生かしてこれらの新しい分野に参入し業務の領域を広げている。以前から行っている分譲マンション事業のノウハウを活用し、不動産関連業務をしながら最終的にBM業務を増やしていく計画である。これらにより売上300億円を目指したい。

◆2006年3月期実績

当社はBM事業を中核に住・食・医にかかわるトータルサービスを全国で提供している。住はコアビジネスであり、清掃・設備保守・警備などの従来型BMからリフォームやPMへと領域を拡大している。食はフードサニテーション、機内食サポート、フランチャイズ等を手掛けている。医ではBMでのノウハウを医療や介護の現場に生かし、快適な医療・介護環境づくりを行っている。部門別の売上高構成比は、住分野が78.4%を占めており、内訳はBM48.1%、施設営繕リフォーム6.8%、不動産分譲19.5%等である。食分野は18%、医分野は3.6%を占めている。

当期の売上高は286億70百万円となり、前期に引き続き過去最高を更新した。経常利益も過去最高の16億60百万円となり、3期連続の増益を達成した。しかし、当期純利益は、特別損失を計上したため前期比減益の3億82百万円になった。増収の主要因は、BM事業が前期比19億1百万円増となり、過去最高の増加額になったことである。不動産分譲事業も同12億69百万円増となった。BM事業の増収要因の第1は、不動産オーナーに代わって収入・支出の管理を行い、不動産価値の最大化を目指すPMでの展開である。当社は2002年からベストプロパティという専門会社を立ち上げて実績を積み重ねてきた結果、国内外の不動産会社からの受注が増加し、それに伴ってBM業務も増加した。第2は24時間コールセンターの展開である。当社のコールセンターは独自のソリューション・サプライヤー・システムを導入しており、物件ごとの設備状況や履歴を管理し的確でタイムリーな対応をしている。アパート、マンションを管理していた不動産会社はこの煩雑な業務に苦慮していたため、この業務を一括受注するケースが増えている。また、当期は大型オフィス、総合病院、物流倉庫の受注もあった。利益面では、BM事業が安定的な増益となった。不動産分譲事業は、市況の活性化でよい物件を仕入れ、高い付加価値を付けて販売することができたので前期比で大きな増益となった。営業外収益としては、2002年に流動化した3物件からの匿名組合配当金など3億75百万円を計上した。この結果、経常利益は5億66百万円増加した。特別利益は投資有価証券売却益が4億13百万円あったが、特別損失は棚卸資産評価損7億92百万円、減損損失2億28百万円、貸倒引当金88百万円を計上した。

当期は、BM事業の強化と介護事業の展開に全社を挙げて取り組んだ。新規受注拡大策として、不動産投資会社からPM・BM業務を一括受注した。不動産の流動化・証券化が進む中で、当社の強みである技術・価格・提案などの総合力を生かし積極的な営業展開を行っている。また、大型施設として東京都文京区のセンチュ

リータワ－の総合管理を受注した。

業績について補足すると、BM事業の増加分19億1百万円のうち約10億円はPMによる。24時間コールセンターは、全国チェーンの大手不動産管理会社と密接な協力関係を持っており、売上は2億60百万円増加したが、業界としてコストダウンを強く迫られているため利益は1億円弱になった。食品製造設備衛生管理事業は1億52百万円の増加であったが、利益は横ばいになった。これは、現場が8カ所増え立ち上げ費用が掛かったためである。不動産管理事業は約2億円の落ち込みになった。介護事業は2億26百万円の営業損失となったが、これは昨年開設した2施設の準備費用が掛かったこと、高品質なサービスを提供するため料金が少し高めなので、短期間で入居者を確保するのが難しかったことによる。FC事業は、不振であったTSUTAYA店舗に注力した結果70百万円の増益となった。不動産分譲事業は過去最大の売上となった。これは、従来から培ったルートで不動産発掘からデベロッパ－への売却までを行うことができたためである。

◆当社を取り巻く環境変化

当社が順調に業績を伸ばしている背景には不動産の流動化・証券化がある。Jリート等の件数が大幅に増加し、外資系等の不動産投資会社の買収対象は首都圏から近畿圏、政令指定都市へと拡大している。これに伴いテナントリーシング、建物の維持管理、設備強化、外観のバリューアップ工事から大規模修繕まですべてを専門会社に発注し、経営の効率化を図るケースが多くなっている。PMの拡大は、当社の主業であるBMだけでなく、リフォームや不動産分譲の事業にも好影響を与える。また、流動化物件が多様化し、オフィスビルだけでなくマンションや商業施設などが増加している。当社は多種多様な施設を総合管理し全国に展開しているため、不動産投資会社の幅広いニーズに迅速に対応でき、(株)ベスト・プロパティを通じて高度なサービスが提供可能である。また、マンションについてはコールセンターによる一括委託が可能である。同時に、高齢化が急速に進んでいる中で、BMで培った人材の運用ノウハウを生かして、傘下の病院と連携して有料老人ホームや訪問介護事業を展開している。大阪府に「メルシーますみ」と「メルシー緑が丘」を開設し、以前から運営している2施設と合わせて四つの介護付有料老人ホームを開設した。メルシー緑が丘はグループホームとショートステイも併設している。滋賀県のひかり病院（医療法人良善会）では、今年12月に170床の医療保険適用療養型病床を新築移転する予定である。

◆2007年3月期予想

今期については特に大きな売上の伸びは予定していない。できるだけ前倒しで棚卸資産を償却したので、当面は特別損失の心配なく本業にまい進できる。介護事業は6～7割の入居率に引き上げて収支均衡にする予定であり、来期には業績に貢献するだろう。その間は他の事業で支えていく必要がある。

売上高は、BM事業、食品製造設備衛生管理事業が順調に推移すると予想し、増収を見込んでいる。不動産分譲事業は引き続き低リスクの優良物件の仕入れに努めていく。経常利益は、匿名組合配当金を見込んでいないため、前期比で減益を予想している。当期純利益は、特別損失の特殊要因がないため増益を見込んでいる。連結売上高は292億円、経常利益13億円、当期純利益6億円を計画している。単体では売上高271億円、経常利益11億円、当期純利益5億円を見込んでいる。

当社の特色は①お客様第一主義、②お客様の声を直接社長に届け、事故・クレームを24時間体制で受け付けるリスクマネジメント、③系列にとらわれることなく柔軟に対応できる独立系企業である。当社の強みは①PM業務での実績、②専門スタッフによる品質評価、③病院との連携による介護施設運営である。

今後の方向性と施策については、増加するPFIやPPPに対して積極的な営業を展開するためにPFI推進室を設置した。PFIとしては、東大阪市消防局庁舎の整備事業に参画している。PPPについてはスポーツ施設、福祉施設等を契約している。トータル・デューデリジェンスでは、購入物件の現地調査、運営コスト試算、リーシング調査、CAP-EX作成、バリューアップのための提案などをトータルに提供する。この潜在需要は非常に高く、不動産会社からの依頼が増加傾向にある。PM事業は、建物のスペシャリストとして各種提案を行い受注拡大に努める。介護事業では、安定基盤の拡大を目指す。PM取り扱い棟数および売上は3年前から急激な伸びを示している。今後は住居ではなく収益性の高いビルを中心に展開していくので、収入は順調に増えるが棟数は増加傾向が鈍るであろう。24時間コールセンターは人員・利用件数とも順調に伸びており、最初はコールセンターだけの利用で後からPMやBMなどを受注する事例も増えている。

(平成18年6月6日・大阪)