

|| 企業調査レポート ||

エヌ・シー・エヌ

7057 東証 JASDAQ

企業情報はこちら >>>

2020年9月25日(金)

執筆：フィスコアナリスト

FISCO Ltd. Analyst



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
■ 業績動向	02
■ 今後の見通し	04
■ With コロナ時代における競争力と営業施策	07
1. 地域密着型の工務店ビジネスモデル	07
2. Web への対応力	08
3. 木造非住宅分野の成長を政府が後押し	08

■ 要約

登録施工店への来場者数は 6 月から大きく回復傾向、 第 2 四半期以降の受注活動活発化で第 4 四半期以降大幅回復へ。 With コロナ時代に適したビジネスモデルを始動

エヌ・シー・エヌ <7057> は、木造建築の耐震性を確保するための高度な構造計算を事業化するとともに、構造計算された耐震性の高い木造建築を実現するための同社独自の建築システムである「SE 構法」を、工務店を中心とした SE 構法登録施工店ネットワークを通じて提供する。

同社の 2021 年 3 月期第 1 四半期業績は、売上高 1,484 百万円（前年同期比 5.9% 減）、営業利益 33 百万円（同 54.2% 減）、経常利益 26 百万円（同 62.4% 減）、親会社株主に帰属する四半期純利益 8 百万円（同 81.5% 減）だった。住宅分野は SE 構法の出荷減などにより同 7.4% 減となったが、非住宅分野は 2010 年 10 月に施行された「公共建築物等における木材の利用促進に関する法律」により、国や地方自治体の関与する公共建築物への木材利用が促進され、住宅より規模の大きい建築物にも木造化に伴う受注が増加しており、同 19.0% 増の成長となっている。

新型コロナウイルス感染症の影響が不透明なことから未定としていた 2021 年 3 月期の連結業績予想について、消費動向が徐々に回復の方向に進むことを前提として発表した。売上高は 6,620 百万円（前期比 0.1% 増）、営業利益 180 百万円（同 21.1% 減）、経常利益 191 百万円（同 26.0% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 125 百万円（同 30.9% 減）としている。なお、売上総利益については 1,649 百万円（同 6.4% 増）を見込んでいる。

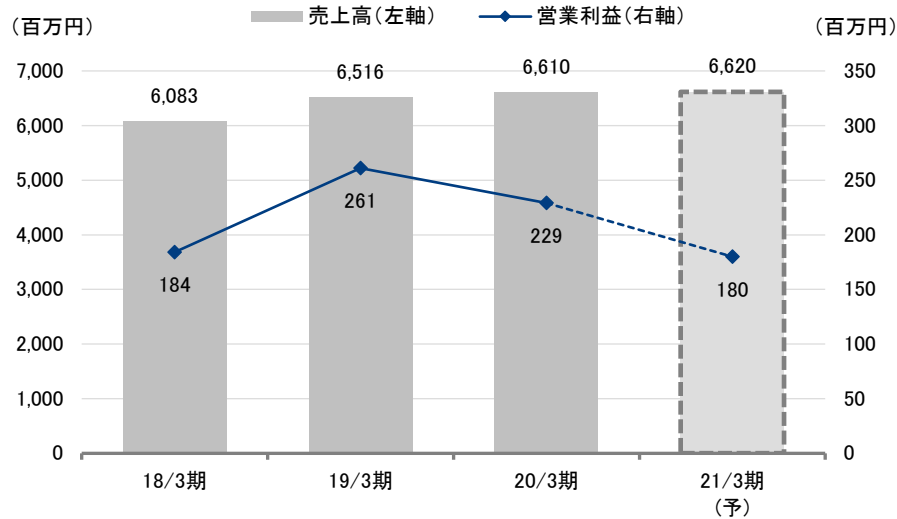
同社は今般の新型コロナウイルス感染症の拡大を受けて、With コロナ時代における競争力と営業施策を示した。競争力については、「地域密着型の工務店ビジネスモデル」、「Web への対応力」、「木造非住宅分野の成長を政府が後押し」を挙げている。営業施策については、「新規登録工務店の獲得強化」、「Web・動画によるバーチャルコンテンツの充実」、「SE 構法以外の木造ソリューションを新会社で実現」を掲げている。

Key Points

- ・ 第 2 四半期以降の受注活動活発化で第 4 四半期以降大幅回復へ
- ・ With コロナ時代に適したビジネスモデルを始動

要約

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

第1四半期は新型コロナウイルス感染症による 構造計算出荷数減少が響くも 緊急事態宣言後の6月は前期並みを回復

同社の2021年3月期第1四半期業績は、売上高1,484百万円（前年同期比5.9%減）、営業利益33百万円（同54.2%減）、経常利益26百万円（同62.4%減）、親会社株主に帰属する四半期純利益8百万円（同81.5%減）だった。住宅分野はSE構法の出荷減などにより同7.4%減となったが、非住宅分野は2010年10月に施行された「公共建築物等における木材の利用促進に関する法律」により、国や地方自治体の関与する公共建築物への木材利用が促進され、住宅より規模の大きい建築物にも木造化に伴う受注が増加しており、同19.0%増の成長となっている。

2021年3月期 第1四半期の業績

(単位：百万円)

	20/3期1Q	21/3期1Q	増減	増減率
売上高	1,578	1,484	-93	-5.9%
売上総利益	383	339	-43	-11.3%
営業利益	72	33	-39	-54.2%
経常利益	69	26	-43	-62.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	45	8	-37	-81.5%

出所：決算説明補足資料よりフィスコ作成

エヌ・シー・エヌ | 2020年9月25日(金)
 7057 東証 JASDAQ | <https://www.ncn-se.co.jp/ir/>

業績動向

同社グループが属する住宅業界の状況としては、新型コロナウイルス感染症の影響により新設住宅着工戸数が2020年4月は前年同月比12.9%減、5月は同12.3%減、6月は同12.8%減となるなど低調に推移した。同社における新型コロナウイルス感染症の影響については、緊急事態宣言の発令により、4月8日から5月26日の期間は約70%の社員が在宅勤務を実施しており、SE構法出荷に比べて利益率の高い構造計算の受注活動停滞による構造計算出荷数の減少が大きく影響している。同社はこのSE構法を、工務店約500社を中心としたSE構法登録施工店ネットワークを通じて提供しているほか、ハウスメーカーに供給を行っている(OEM供給)。SE構法の出荷棟数はコロナ前に契約したもののなのでそれほど落ち込まなかったが、契約には面談を行うことが法律で定められているため、新型コロナウイルス感染症の影響で自宅待機、住宅展示場(モデルハウス)の閉鎖(4月は8割、5月が7割と推計される)によって契約が結ばず、これにより構造計算出荷が停滞した。住宅購入者の買い控えというより、外出自粛影響によって契約を行うための面談ができなかったことの影響が大きい。

また、他社比較では、ハウスメーカーの2020年4～6月の業績は概ね安定しているが、これは現在竣工している物件が昨年の契約分であり、同社とは売上計上の仕方が根本的に違うことにある。ハウスメーカーは引き渡し時に売上計上するが、同社における第1四半期(2020年4～6月)においては概ね300日前に契約した物件とされ、2019年秋に契約した物件であり、新型コロナウイルス感染症による影響を受けていないと想定される。大手ハウスメーカー5社の営業状況においては、2020年4～6月の集客は前年同月比で大きく減少しており、単純平均で4月が80%減、5月が70%減、6月が20%減となったもようである。そのため、ハウスメーカーは2020年4～6月の業績については、新型コロナウイルス感染症の影響はまだを受けていないことになり、自宅待機、住宅展示場閉鎖に伴う影響は、2020年3月期下期及び2021年3月期の業績に表面化してくると弊社では考えている。

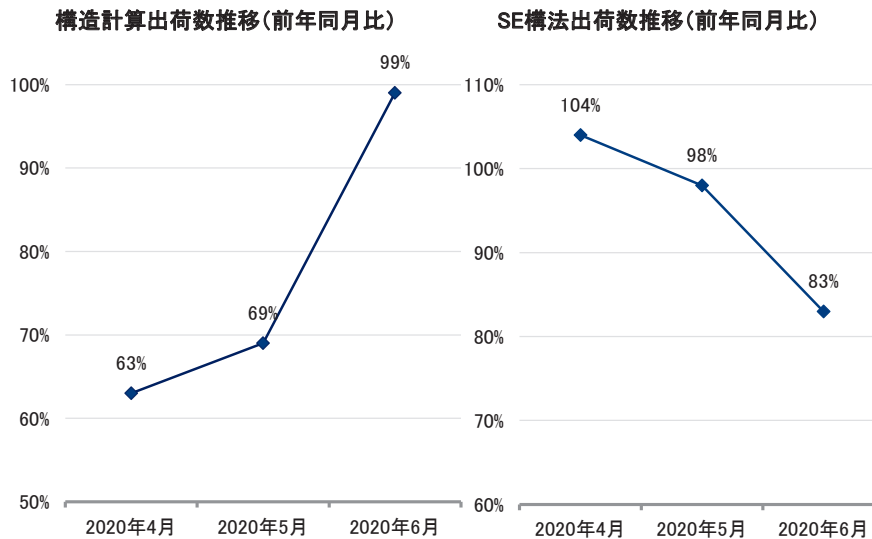
大手ハウスメーカー5社の営業状況 2020年4～6月の集客伸率推移(前年同月比)

	4月	5月	6月
A社	-70%	-65%	-20%
B社	-87%	-82%	-22%
C社	-70%	-66%	-20%
D社	-80～-90%	-75～-80%	-15%
E社	-70%	-60%	-20%
単純平均	-80%	-70%	-20%

出所：決算説明補足資料よりフィスコ作成

一方で、同社において構造計算の売上は契約前、SE構法出荷による売上は上棟時に計上されるため、集客数の減少が影響を与える時期は同社KPIデータによると、来場から契約までが75日、契約から着工・上棟(同社の売上発生時期)までが75日と出されている。ハウスメーカーより半年程度早く業績に表れることになるということだ。構造計算出荷数は2020年4月が前年同月比63%、5月は69%だったが、緊急事態宣言が解除された6月は99%と前期並みに回復。また、SE構法出荷数への影響としては、4月が104%、5月は98%と前期並みで推移しているが、4～5月の構造計算出荷数の減少が6月以降のSE構法出荷数に影響し始めている。だが、6月は本来ならば60%台に落ち込むところではあるが、83%にとどまっており、これは3月の構造加工品出荷数が、1996年の創業以来最多の185棟(前年同月比:112.8%)となったほか、構造計算出荷数も194棟と2017年9月に次いで2番目に多く、134.7%だったことが背景にある。

業績動向



出所：決算説明補足資料よりフィスコ作成

同社においては、一般工務店の集客は集合型の住宅総合展示場ではないこと、地元の顧客をターゲットとし、他都道府県への移動が必要ないことなどから、影響は限定的であり、同社によると約 10% 程度の落ち込みであったと推測されている。2020 年 3 月期第 2 四半期までは新型コロナウイルス感染症の影響から不透明感が残るであろうが、足元での経済活動再開に向けた流れにおいて、上期でボトムを形成し、第 3 四半期から構造計算数が回復、第 4 四半期から前期を大幅に超える売上高の回復が見込まれると考えられる。

■ 今後の見通し

登録施工店への来場者数は 6 月から大きく回復傾向。 非住宅分野は第 2 四半期以降の受注活動活発化で 第 4 四半期以降大幅回復へ

同社は 2021 年 3 月期の連結業績予想について、新型コロナウイルス感染症の拡大状況やその影響が不透明であり、合理的に算定することができないことから未定としていたが、現時点で入手可能な市場動向等の情報を踏まえ、新型コロナウイルス感染症の拡大状況が現状以上に悪化せず、消費動向は徐々に回復の方向に進むことを前提として予想を発表した。売上高は 6,620 百万円（前期比 0.1% 増）、営業利益 180 百万円（同 21.1% 減）、経常利益 191 百万円（同 26.0% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 125 百万円（同 30.9% 減）としている。なお、売上総利益については 1,649 百万円（同 6.4% 増）を見込んでいる。

今後の見通し

2021年3月期第2四半期及び通期業績見通し

(単位：百万円)

	20/3期2Q		増減率	21/3期		増減率
	実績	予想		実績	予想	
売上高	3,306	3,099	-6.3%	6,610	6,620	0.1%
売上総利益	779	717	-7.9%	1,550	1,649	6.4%
営業利益	129	69	-46.1%	229	180	-21.1%
経常利益	144	69	-52.2%	258	191	-26.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益※	97	40	-58.5%	181	125	-30.9%

※第2四半期は親会社株主に帰属する四半期純利益
 出所：決算説明補足資料よりフィスコ作成

2021年3月期第2四半期の連結業績予想については、第1四半期の構造計算数の落ち込みの影響から売上高3,099百万円（前年同期比6.3%減）としており、利益面については持分法適用会社（株）MUJI HOUSEの利益が、新型コロナウイルス感染症の影響で大きく減少したため、営業利益69百万円（同46.1%減）、経常利益69百万円（同52.2%減）、親会社株主に帰属する四半期純利益40百万円（同58.5%減）としている。緊急事態宣言解除後の住宅総合展示場への来場者数は依然として前年同期を下回っているものの、同社調べによるとハウスメーカー以外の登録施工店への来場者数は6月から大きく回復傾向にある。

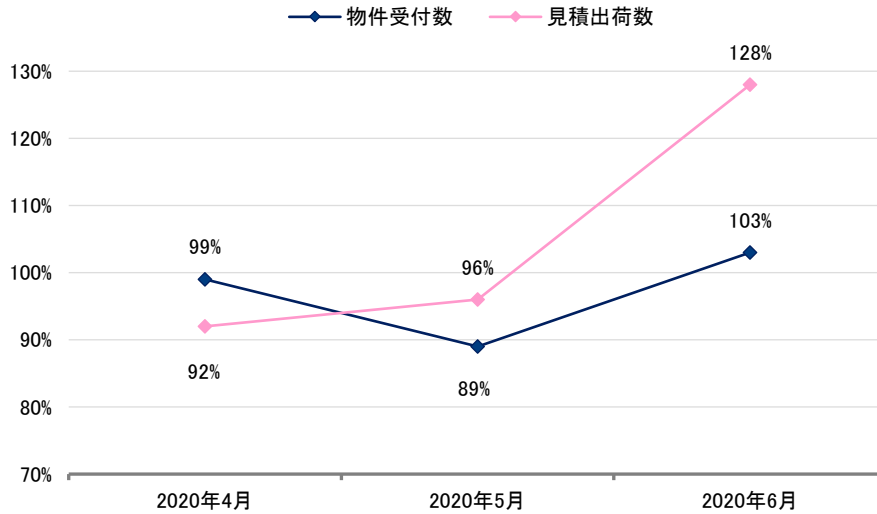
また、非住宅分野においては、緊急事態宣言期間中に工事中断等の影響があったものの、林野庁による非住宅の低層建築物において木造建築を普及し木材の需要拡大を図る「JAS構造材個別実証事業」のほか、輸出の停滞等により丸太・木材製品の在庫量増加等の影響を受け、公共建築物等木材利用促進法に基づく公共施設（学校、保育園、病院、老人ホーム、駅、庁舎等）などに設置される外構部等における木材の活用を支援する「過剰木材在庫利用緊急対策事業」の交付等により、2021年3月期第2四半期以降の受注活動は活発化している。

そのため、2021年3月期第1四半期の構造計算受注の停滞により、第2・第3四半期までの売上高は前年割れを見込んでいるが、構造計算の先行指数である物件受付・見積出荷は第1四半期においても高水準で推移しており、物件受付数は4月に99%から5月には89%と落ち込んだが、6月には103%に回復。また、見積出荷数は、4月に92%、5月96%、6月は128%と回復傾向が強まっている。そのため、同社においては6月以降の活発な受注活動を背景に第4四半期以降大幅な回復を見込んでいる。それに伴い、2021年3月期通期における売上高は前期並みを維持するものと予測している。緊急事態宣言による長期にわたる外出自粛により家で過ごす時間が増え、住空間への関心を高め、より質の高い住宅へのニーズは高まっている。また、テレワークの普及によって都市近郊への移住を可能とし、大地震発生時における在宅避難にも対応する耐震性・耐久性の高い住宅に対する需要を後押ししている。

エヌ・シー・エヌ | 2020年9月25日(金)
 7057 東証 JASDAQ | <https://www.ncn-se.co.jp/ir/>

今後の見通し

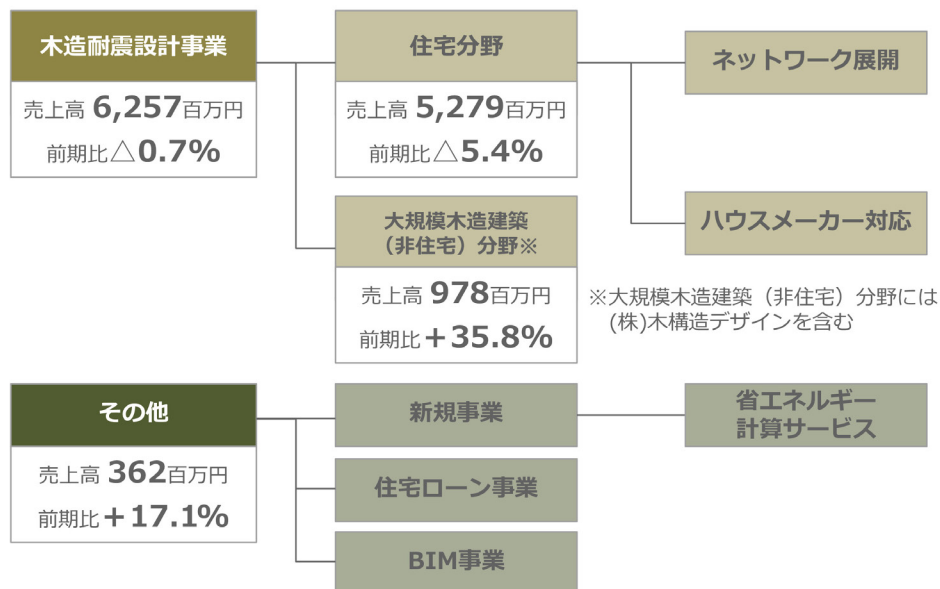
物件受付数・見積出荷数



出所：決算説明補足資料よりフィスコ作成

2021年3月期におけるセグメント業績については、木造耐震設計事業の売上高が6,257百万円(前期比0.7%減)、その他が362百万円(同17.1%増)を予想している。また、木造耐震設計事業のうち、住宅分野の売上高は5,279百万円(同5.4%減)、(株)木構造デザインを含む大規模木造建築(非住宅)分野の売上高は978百万円(同35.8%増)を見込んでいる。

事業セグメントとセグメント売上高(2021年3月期見通し)



出所：決算説明補足資料より掲載

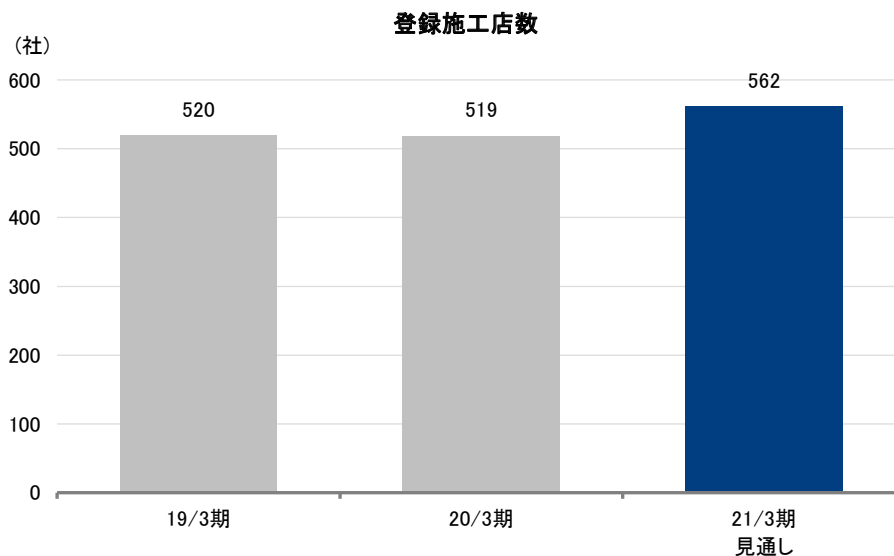
■ With コロナ時代における競争力と営業施策

With コロナ時代に適した工務店のビジネスモデル 事業部を新設し新規登録工務店の獲得を強化

同社は今般の新型コロナウイルス感染症の拡大を受けて、With コロナ時代における競争力と営業施策を示した。競争力については、「地域密着型の工務店ビジネスモデル」、「Web への対応力」、「木造非住宅分野の成長を政府が後押し」を挙げている。営業施策については、「新規登録工務店の獲得強化」、「Web・動画によるバーチャルコンテンツの充実」、「SE 構法以外の木造ソリューションを新会社で実現」を掲げている。

1. 地域密着型の工務店ビジネスモデル

地域密着型の工務店ビジネスモデルについては、新型コロナウイルス感染防止対策の影響により、都道府県外への移動や住宅総合展示場での営業活動が制限されている現状において、同社の工務店約 500 社を中心とした SE 構法登録施工店ネットワークは、住宅総合展示場に出店する割合が低く、都道府県外への移動を伴わない地域密着型の工務店ネットワークであり、県を跨ぐ移動や住宅総合展示場での営業活動といった制限の影響を受けにくいと考えられる。また、MUJI HOUSE においても住宅総合展示場への出店は行っていない。一方で、緊急事態宣言による長期の外出自粛により、家で過ごす時間が増え、質の高い住空間への関心は高まっている。同社は、都道府県外への移動を伴わない With コロナ時代に適したビジネスモデルとして新規登録工務店の獲得強化を目標として事業部を新設し、登録施工店数を 2020 年 3 月期の 519 社から 2021 年 3 月期に 562 社に増やす計画である。



出所：決算説明補足資料よりフィスコ作成

住宅購入者向け YouTube チャンネルは田鎖社長自ら出演

2. Web への対応力

新型コロナウイルス感染症の影響により、従来型の住宅総合展示場での集客が制限されるなか、これまでに培った Web での対応力を活かし、非接触型（バーチャルコンテンツ）の工務店支援メニューを拡充する。同社は「重量木骨の家」のブランドサイトを運営しているが、順調に成長しており、注目度・認知度が上昇している。ブランドサイトのセッション数およびブランドサイトの PV 数は順調に伸びている。既存アクセス数を活かしながら、ブランドサイトとは別にもう一つの集客サービスとして、「事例を見たい+事例を体感できる」という魅力を体感できるモデルハウスの紹介動画を集めたサイトを 2020 年 10 月以降に開始する。住宅総合展示場のモデルハウスとは違い、バリエーションの多さと各施工店の特長や地域性など「重量木骨の家」での暮らしを視聴することができる。

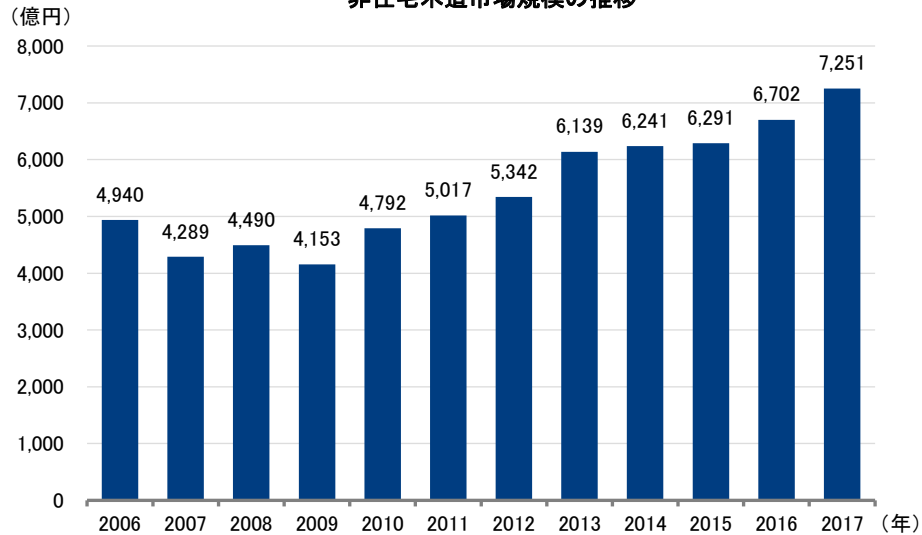
また、社長の田鎖郁男（たくさりいくお）氏が自ら出演する住宅購入者向けの YouTube チャンネル「耐震住宅に住もう『教えて！田鎖さん』」を開設した。自らの言葉で、日本の住宅業界の問題点から、木材の知識、工務店選びのポイントなど、住宅購入者の目線にたった内容で、耐震住宅の良さをアピールしている。

その他、動画による耐震シミュレーションとして、木造軸組構法住宅を対象とする倒壊解析ソフトウェアであり、住宅の倒壊解析に有効であるといわれる国内唯一のシミュレーションソフト「Wallstat（ウォールスタット）」を活用し、倒壊シミュレーションを可視化する。PC 上で木造住宅をモデル化し、振動台実験のように地震動を与え、最先端の計算理論に基づいたシミュレーションを行うことで、変形の大きさ、損傷状況、倒壊の有無を視覚的に確認することができる。

3. 木造非住宅分野の成長を政府が後押し

2010 年の法施行により、住宅以外の木造建築物市場は大きく成長しているが、成長には課題もある。この課題となるのが、500㎡を超える木造構造計算者や製造 CAD 入力者の絶対数が少ないことである。この成長課題を解決するため、同社は 2020 年 2 月、木造プレカット CAD 開発国内トップシェア（60% 以上）のネットイーグル（株）と SE 構法以外の構法も扱う大規模木造非住宅分野の構造設計事業について業務提携し、合併会社（株）木構造デザインを設立している。同社の 24,000 棟以上の構造計算実績と、60% 以上の木造 CAD のマーケットシェアを持つネットイーグルにおいて、構造計算から CAD データをワンストップで提供することができるため、シナジー効果は大いに期待される分野である。

With コロナ時代における競争力と営業施策による新サービス

非住宅木造市場規模の推移


出所：決算説明補足資料よりフィスコ作成

SE 構法以外の非住宅木造建築の構造計算への取り組みについては、2020年3月期の非住宅分野における引き合い 296 件のうち、SE 構法で受注した件数は 85 件にとどまっていた。非住宅木造分野では、SE 構法以外の工法を活用した物件も多くあるため、同社の構造設計技術を活用した新会社木構造デザインによって、すべての中大規模木造建築物にオンリーワンのワンストップサービスを全国のプレカット工場に構造計算と CAD 図を提供することで、SE 構法以外の物件にも領域を広げることを目指している。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp