



株式会社日本エスコ

会社説明資料

平成16年9月

設立

平成7年4月18日

資本金

21億6,680万円

売上高

238億9,772万円

(連結決算、平成15年12月期)

営業内容

- ・分譲事業
- ・不動産企画販売事業
- ・不動産関連業務受託事業
- ・その他事業

代表取締役

直江 啓文



大阪本社

東京本社



- 平成7年4月 大阪市北区菅原町11番10号に「株式会社デザート・イン」設立。
- 平成8年4月 商号を「株式会社日本エスコン」に変更するとともに、本店を大阪市北区西天満五丁目6番4号に移転。
- 平成8年8月 不動産企画販売事業の第一号として、大手デベロッパー向けに奈良市帝塚山で用地取得を行い、同事業に進出開始。
- 平成9年12月 分譲マンション事業の第一号となる「ネバーランド西宮駅前」プロジェクトに着手し、同事業への進出開始。
- 平成12年2月 東京都中央区八丁堀三丁目7番1号に東京支店開設。
(H.13.6 東京都千代田区内幸町二丁目2番2号に移転)
- 平成13年4月 本社を大阪府中央区谷町一丁目3番12号に移転。
(社)不動産協会加盟。
(社)首都圏不動産公正取引協議会加盟。
- 平成13年5月 ISO14001認証取得。
- 平成13年8月 ジャスダック(店頭)市場に株式公開
- 平成15年5月 本店所在地を東京本店に移転(東京本社に名称変更)



2009年満期円貨建轉換社債型新株予約権付社債の発行

不動産再生事業ならびに分譲事業等、各種プロジェクトへの迅速かつ機動的な資金ニーズへの対応を目的に発行

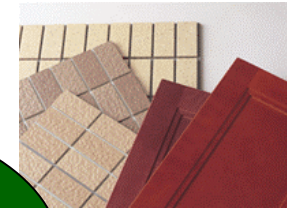
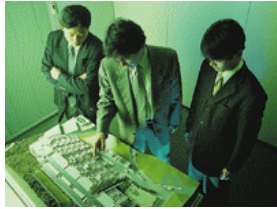
- 社債発行総額 50億円
- 新株予約権の総数 1,000個
- 満期 2009年7月30日
- 轉換価額 661,100円

2007年満期円貨建轉換社債型新株予約権付社債の発行

分譲事業等、各種プロジェクトへの迅速かつ機動的な資金ニーズへの対応を目的に発行

- 社債発行総額 25億円
- 轉換済み総額 24.96億円（轉換率 99.84%）
- 新株予約権の総数 1,250個
- 満期 2007年12月21日
- 轉換価額 256,250円





株式会社
ユニディオコーポレーション

株式会社
ユニディオアーツ



株式会社
ユニディオライヴズ

エヌエス管理
株式会社



第10期中間決算概要



業績の推移(連結ならびに単体)

(単位:百万円、%)

	2004/6	2003/7	対前期増加率	公表予測	対実績増減率	
連 結	売上高	24,176	9,564	152.8%	24,600	△1.7%
	売上原価	18,982	7,886	140.7%	19,805	△4.2%
	売上総利益	5,193	1,677	209.7%	4,795	8.3%
	販売費・一般管理費	3,283	1,719	91.0%	3,215	2.1%
	営業利益	1,910	△42	-	1,580	20.9%
	経常利益	1,431	△373	-	1,145	25.0%
	当期純利益	806	△211	-	640	25.9%
単 体	売上高	21,994	8,835	148.9%	22,169	△0.8%
	経常利益	1,496	△207	-	1,215	23.1%
	当期純利益	874	△127	-	680	28.5%



(単位:百万円、%)

	2004/6 売上高	2004/6 営業利益	営業利益率	2003/7 売上高	2003/7 営業利益	営業利益率
分譲事業	21,146	1,383	6.5%	8,253	416	5.0%
企画販売事業	2,347	716	30.5%	838	40	4.8%
業務受託事業	84	63	75.0%	-	△7	-
その他事業	1,434	107	7.5%	536	△28	-
全社	△837	△359		△64	△463	-
計	24,176	1,910	7.9%	9,564	△42	-

分譲事業の営業利益率回復の要因は、完成在庫に伴う諸費用サービス等で約1.2ポイント、早期完売への施策として、販売促進関連費用の圧縮に伴い、約0.3ポイントの回復となっております。

不動産企画販売事業の営業利益急増の要因は、売上の多寡に影響する提案用地が大型で付加価値の高い再生ノウハウを必要とする案件であったことから、低廉な価格での用地取得が可能となり、営業利益額ならびに利益率が急増したものであります。

不動産関連業務受託事業の利益率については、従来水準の範囲内であり、小型案件であったため、売上高が少額に留まったものであります。



主な引渡実績(2004/6期)

関西圏

主な物件名	戸数	金額
ネバーランド箕面	67	3,163
ネバーランド桂	73	2,485
ネバーランド伏見コンフォレスト	75	2,080
ネバーランド明石公園	68	1,899
その他	105	3,059
計	388	12,686

首都圏

単位:百万円

主な物件名	戸数	金額
レガリア	114	3,871
ネバーランド武蔵新城	67	2,124
ネバーランド日野駅前	45	1,406
計	226	7,401

分譲マンション計	614	20,087
分譲戸建住宅他	44	1,054



財務の状況(資産の部)

(単位:百万円)

	2004/6	2003/12	増減額
流動資産	38,162	35,725	2,437
現金及び預金	6,965	6,810	155
たな卸資産	27,527	22,351	5,176
固定資産	4,020	2,143	1,877
有形固定資産	988	1,005	△17
無形固定資産	39	31	8
投資その他の資産	3,007	1,106	1,901
資産合計	42,182	37,869	4,313

▶ 分譲事業での成長過程に伴い仕掛販売用不動産が続伸
→中間期末現在で、来期案件の88%の事業用地確保。

▶ →共同事業における出資金が減少したものの、関係会社株式が急増

2003/12期末において、発生した完成在庫の4戸については、全て引渡済み
2004/6中間期末においての完成在庫は、45戸(現時点では、25戸引渡済み)
→今期末については完成在庫ゼロを目標



財務の状況(負債・少数株主持分・資本の部)

(単位:百万円)

	2004/6	2003/12	増減額
負債合計	33,159	32,829	330
流動負債	21,570	22,756	△1186
短期借入金	5,322	3,177	2,145
1年以内返済予定長期借入金	12,505	16,062	△3557
固定負債	11,589	10,072	1,517
社債	274	2,820	△2546
長期借入金	10,255	6,707	3,548
少数株主持分	158	262	△104
資本合計	8,864	4,777	4,087
資本金	2,166	912	1,254
負債・少数株主持分・資本合計	42,182	37,869	8,541

仕掛販売用不動産の増加はあったものの、有利子負債水準については、前期末水準をラインとして抑制

転換社債の発行が前期末にあったものの、順調に転換が進み、急激に減少

上記事由により、資本金ならびに資本剰余金が急増



(単位:百万円)

	2004/6	2003/12	増減額
営業活動によるキャッシュフロー	▲2,506	▲7,916	5,410
税金等調整前当期純利益	1,399	1,206	193
たな卸資産の増加額	▲4,423	▲6,151	1,728
前払費用の増減	378	▲862	1,240
未払金の増減	▲145	▲1,027	882
投資活動によるキャッシュフロー	0	1,486	▲1,486
財務活動によるキャッシュフロー	2,043	7,669	▲5,626
短期借入金の増減	2,144	▲1,450	3,594
長期借入金の増減	▲8	6,254	▲6,262
現金及び現金同等物の期末残高	6,286	6,749	▲463

営業活動に伴う利益貢献はあるものの、成長力の源泉となる、たな卸し資産の比重も高く、投資ならびに財務活動によるキャッシュフローにより補っている現況に大幅な変化は乏しいものの、徐々に改善は進んでいる。



(単位: 百万円、%)

	2004/12 (予測)		2003/12 (11ヶ月変則・実績)		2003/1 (実績)	
	金額	利益率	金額	利益率	金額	利益率
売上高	50,000	-	23,897	-	29,825	-
営業利益	4,800	9.6%	1,780	7.4%	2,961	9.9%
経常利益	4,000	8.0%	1,185	5.0%	2,302	7.7%
当期純利益	2,400	4.8%	698	2.9%	1,259	4.2%

業績予測概況

分譲事業においては、グループ会社でのデザイナーズタイプのコンパクトマンション2棟を含み、21棟1,290戸(首都圏6棟357戸、関西圏15棟933戸)の完工引渡に伴う売上計上を計画。分譲戸建住宅事業においては、217戸(首都圏等60戸、関西圏157戸)の計上見通し。分譲事業セグメント全体では、46,000百万円を予測。

不動産企画販売事業ならびに不動産関連業務受託事業においては、遊休地に掛かる複合型商業施設のコンサルティング業務等、不動産再生事業でのコンサルティングへの傾倒に加え、積極的な企画販売の伸長により、3,000百万円を予測。

その他事業において、住設機器・建材関連のパッケージ販売等の外販ならびにマンションの管理手数料等の見通しから、1,000百万円を予測。

利益面については、転換社債で調達いたしました50億円を、再生事業に掛かるSPCの組成に充てるなど先行費用の発生があるものの、当期純利益については期初予測を堅持



中期經營戰略



(1) 不動産業界におけるベンチマーク企業を目指す

新興分譲マンションデベロッパーという単純な括りから、デベロップメントとフィービジネスをシナジー効果を持たせながら両立させた、不動産業界における新しい方向性を示唆できる企業像を構築する

(2) 成長性重視の企業体から、生産性を重視した企業体への変革

デフレの長期化により、懸念される企業体力の低下を回避するため、生産性に秀でた付加価値の高い企業体を構築

(3) 部門利益による業績管理の徹底と収益還元システムの構築

業績管理の徹底と明確な貢献部門への還元を実践し、収益を意識した企業マインドを形成

(4) マンション事業のみに依存しない企業への転換を推進する

不動産再生事業化コンサルティング事業における、ビジネスモデルならびにスキームの早期構築と、グループ企業のノウハウを結集した、分譲戸建事業を中軸にした新たな収益柱の育成



(1) 労働生産性を重視し、同業他社に比べ高い水準の維持・伸長を目標

(業界平均 41,000千円)

(2) 東京証券取引所への株式上場

(3) 京阪神圏における年間引渡戸数1,000戸体制の構築

(2004/12期見通し 933戸)

(4) 首都圏における年間引渡戸数500戸体制の構築

(2004/12期見通し 357戸)

(5) 不動産再生事業化コンサルティングにおける継続的な事業スキームの構築

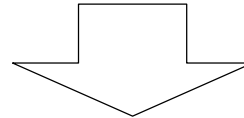
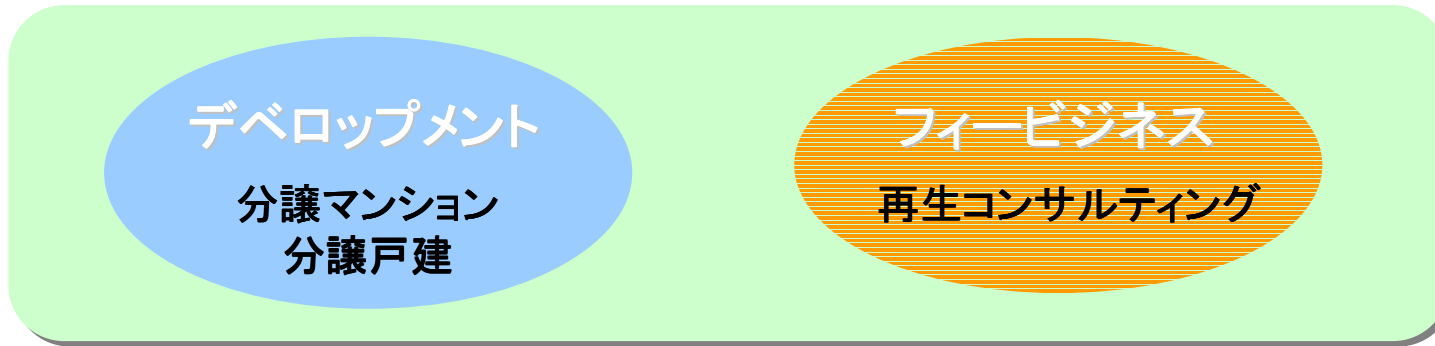
(2004/12期見通し 3,000百万円)

(6) 分譲戸建事業における年間引渡戸数200戸体制の構築

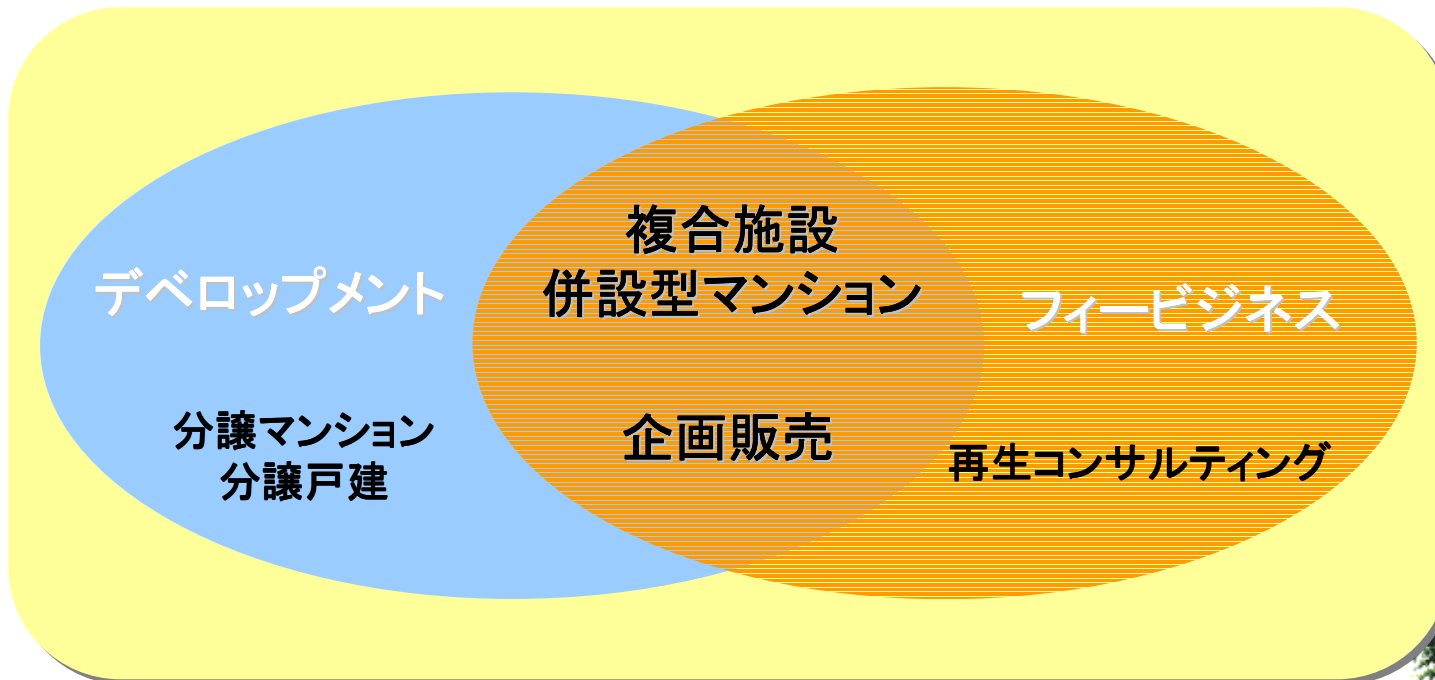
(2004/12期見通し 217戸)



従来



今後





日本エスコン

