



2007年12月期 決算説明会

2008年2月25日

株式会社 日本エスコン

2007年12月期(第13期)の実績

連結P/Lの概要	p. 4
業績の推移(連結)	p. 5
連結B/Sの概要	p. 6
セグメント別実績(連結)	p. 7
分譲事業の実績	p. 8
アセット開発事業の実績	p. 9



～福岡「春日フォレストシティ」全体イメージ～

財務戦略・資本戦略

経営指標の推移	p. 11
財務戦略・資本戦略	p. 12
資金調達と自己資本の考え方	p. 13

2008年12月期(第14期)業績予想および今後の戦略

事業環境認識	p. 15
2008年12月期業績予想(連結)	p. 16
日本エスコンの経営戦略	p. 17
分譲事業の基本戦略	p. 18
分譲事業の今後の展開	p. 19
アセット開発事業の戦略	p. 20
アセット開発事業の今後の展開	p. 21
次のビジネス・ステージへの展開(1)	p. 22
次のビジネス・ステージへの展開(2)	p. 23



～千里ディアヒルズ 鳥瞰イメージ～

2007年12月期(第13期)の実績

(単位:百万円)

	2007年12月期	2006年12月期	比較	増減率 (%)	通期予想	達成率
売上高	89,546	51,842	37,703	72.7%	86,000	104.1%
売上原価	74,754	40,095	34,659			
売上総利益	14,791	11,747	3,044			
販売費・一般管理費	4,623	4,643	-19			
営業利益	10,168	7,104	3,063	43.1%	9,200	110.5%
経常利益	7,598	5,324	2,274	42.7%	7,300	104.1%
当期純利益	4,473	2,910	1,562	53.7%	4,000	111.8%

- 売上高は前期比 72.7%増の創業来最高を実現、順調に推移
- 利益面に関しても、中核事業である分譲事業に加え、アセット開発事業が貢献し、大きく躍進

(単位:百万円)

	2007年12月期	2006年12月期	2005年12月期	2004年12月期
経常利益	7,598	5,324	4,346	4,308
(予想)	7,300	5,220	4,000	4,180
当期純利益	4,473	2,910	2,405	2,506
(予想)	4,000	3,100	2,035	2,400
ROE	22.0%	17.8%	19.8%	33.7%
配当	2,500円 (普通2,000円+記念500円)	1,500円	1,200円	1,500円
配当性向	10.1%	9.0%	2.7%	3.1%

- 利益は順調に推移し、ROE(自己資本利益率)も2006年12月期より4ポイント上げ、22.0%となる
- 創業来最高の売上高、利益を達成したことから、配当2500円(普通:2000円、記念:500円)を実施予定
- 配当性向は2006年12月期から1ポイント上げ、10.1%となる

2007年12月期 連結B/Sの概要



(単位:百万円)

	2007/12期	2006/12期	増減額
流動資産	104,277	90,736	13,541
現金・預金	30,101	18,981	11,120
棚卸資産	68,817	65,122	3,695
うちSPC保有棚卸資産	21,877	—	—
固定資産	7,462	7,624	-162
有形固定資産	268	1,707	-1,438
無形固定資産	159	55	103
投資その他の資産	7,034	5,861	1,173
資産合計	111,740	98,360	13,380

	2007/12期	2006/12期	増減額
流動負債	49,893	57,227	-7,334
短期借入金	13,126	12,823	302
一年以内返済予定 長期借入金等	22,210	35,014	-12,804
一年以内返済予定 ノンリコースローン	2,902	—	—
コマーシャルペーパー	3,000	—	—
固定負債	39,498	22,660	16,838
社債	11,958	4,124	7,834
長期借入金	13,192	17,801	-4,609
ノンリコースローン	14,052	—	—
負債合計	89,391	79,887	9,503
純資産合計	22,349	18,472	3,877
負債資産合計	111,740	98,360	13,380

- 2007年12月末の分譲完成在庫は、129戸
- 社債のうち、転換社債(無利息)残高 ……3,705百万円／2009年満期
- 有利子負債合計(転換社債含む) ……80,440百万円
(2006年12月末69,762百万円 ……10,678百万円増加)
- 過去最高益を反映し、自己資本比率 20.0%となる (前期:18.7%)

(単位:百万円)

	2007年12月期					2006年12月期				
	売上高	構成比	営業利益	構成比	営業利益率	売上高	構成比	営業利益	構成比	営業利益率
分譲事業	25,291	28.2%	2,866	28.2%	11.3%	26,805	51.7%	3,145	44.3%	11.7%
アセット開発事業	57,696	64.4%	7,250	71.3%	12.6%	15,288	29.5%	2,984	42.0%	19.5%
不動産企画販売	6,020	6.7%	875	8.6%	14.5%	8,814	17.0%	1,439	20.3%	16.3%
不動産関連業務受託	44	0.0%	38	0.4%	86.4%	306	0.6%	258	3.6%	84.3%
その他	497	0.6%	35	0.3%	7.0%	653	1.3%	-29	-0.4%	-
消去	-3		-898		-	-25		-694		-
計	89,546		10,168		11.4%	51,842		7,104		13.7%

- 分譲事業は、概ね計画通り進捗する。
- アセット開発事業は、印西を始めとする物件の売却等により、大幅な増収増益を実現、基幹部門として成長しつつある。

2007年度 竣工物件



NL大津GRANBAY
(228戸)



NL烏丸五条
(40戸)



NL茨木上中条
(35戸)

その他: NL門真 デュオパークス、NL松原、NL姫路西二階町、NL熊谷 等

契約実績

	期中契約高		期末契約残高	
	物件戸数(戸)	金額(百万円)	物件戸数(戸)	金額(百万円)
2006年12月期	854	26,060	569	18,914
2007年12月期	533	17,441	301	11,064

売上実績

	物件戸数(戸)	金額(百万円)
2006年12月期	878	26,805
2007年12月期	801	25,291

供給実績

	物件戸数(戸)
2006年12月期	918
2007年12月期	979

竣工案件



LC桜木町
(賃貸マンション123戸+店舗)



LC駒澤
(賃貸マンション37戸+店舗)



BIG HOPガーデンモール印西
(大規模商業施設)



群馬・太田(ヤオコー)
(大型スーパー)

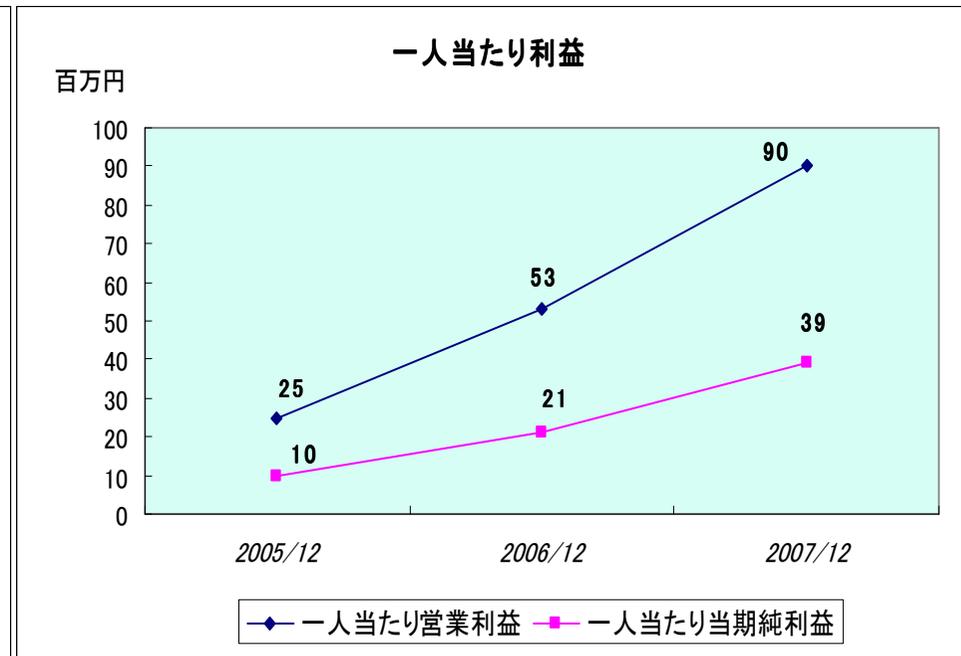
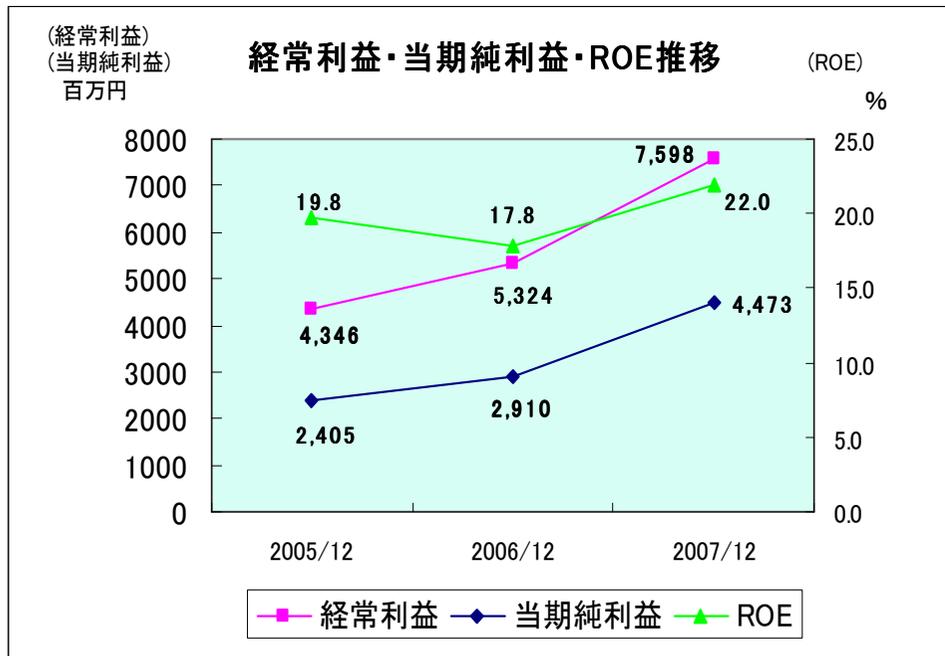
プライベートファンドの始動

- ・内外金融機関とタイアップして2つのプライベート・ファンドを組成
LC桜木町、太田、LC曙橋、LC清澄白河、LC駒澤 をファンドに組み込み、いずれも高稼働率(95~100%)
- ・また、昨年度組成済の名古屋砂田橋(73億円)の商業ファンド(共同保有)を含め、現在3本のファンドが稼働中
⇒安定収益基盤の強化

開発事業の外部売却物件

- ・現在のマーケット価格と、将来の事業リスクの見通しを判断して選択
今期売却: 仙台駅前複合商業ビル、渋谷オフィスビル、印西大型複合施設、尼崎商業ビル など

財務戦略・資本戦略



○ 2009年満期CB

- ・発行額 50億円 (2004.7.30 発行)
- ・償還日 2009.7.30
- ・転換価格 175,277.1円
- ・現状、1,295百万円転換済み

○ 公募SB (発行登録枠250億円)

第1回

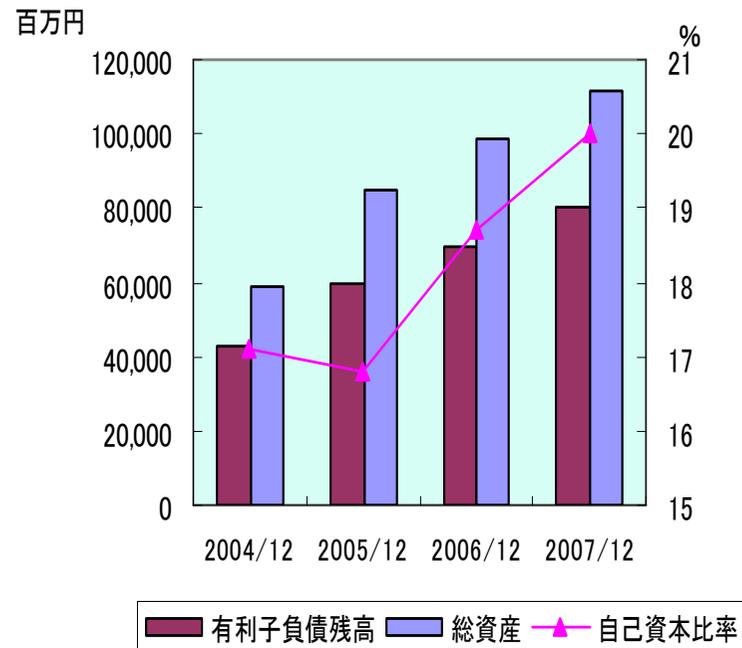
- ・発行額 30億円 (2007.5.10 発行)
- ・償還日 2010.5.10 (3年債)

第2回

- ・発行額 50億円 (2007.6.20 発行)
- ・償還日 2009.6.20 (2年債)

資金調達手段の多様化が重要

総資産・有利子負債と自己資本比率の推移



デットファイナンスの多様化と安定化

- ⇒アベイラビリティと金利リスクに対処
- ・格付を活用した公募SB、CP
- ・資産の証券化、流動化
(販売債権の流動化等)
- ・コミットメントライン等デットファシリティ

自己資本の充実

- ・自己資本比率20%以上を当面の目標
(当期純利益の積上げ)
(資産のコントロール)
- ・株価回復と収益力向上に応じて、
自己資本の充実を図る
- ・ROE 2007年12月期には22.0%となる

2008年12月期(第14期)業績予想および今後の戦略

マクロ環境

- ・ 個人所得が伸び悩む中、物価の上昇等に伴う個人消費の低迷は否めない
- ・ サブプライム問題を受けて、株式・金融市場の先行きに対する不透明感がますます広がる傾向
- ・ 原材料・労務コスト等、生産コストの上昇傾向は継続
- ・ 人々の不安の増大・・・少子高齢化、年金・増税・社会保障、雇用、セキュリティ、環境

不動産市場全般

(a) 地価の上昇

- ・ 市場全体の成長減速が懸念され不透明感が否めない

(b) 原価の上昇

- ・ 建築資材等の高騰

(c) 改正建築基準法による影響

- ・ 原価の上昇
- ・ 新設住宅着工数の鈍化

(d) 構造変化：経済の二極化

- ・ 地域格差、世代格差

(e) ニーズの変化

- ・ 商品の多様化による選別基準の厳格化

(f) 不動産に対する金融面からの規制や

- ・ 行政による管理の強化・制度改定

(g) サブプライムローンを含めた投資環境の悪化

分譲マンション

- ・ 最終需要者の所得格差
- ・ 商品性に対するニーズの多様化
- ・ 実需に合致する物件に対する価格ギャップ拡大

収益不動産事業

- ・ 供給は順調に拡大しており、不動産ファンド、J-REITのニーズも依然高いが出口ありきの事業は危険

⇒全般として

立地・企画・クオリティによる物件の優劣格差が
いっそう 拡大する

淘汰が進んでいくマーケットを想定

日本エスコン ビジネスの特色

○ 用地取得と商品企画に経営資源を集中

- ・幅広いネットワークによる用地情報獲得力と信頼が築いた交渉力
- ・プロジェクト担当者が用地取得から企画・建築・出口まで全体のプロセスを責任管理
- ・トップ経営層の姿勢が浸透し、すべての物件の細部に至るまでベストの商品性にコミット
 - ⇒ 少数精鋭による柔軟かつ迅速・効率的なビジネス展開・企業構築
 - ⇒ 外部戦力(販売会社等)の有機的な活用により、固定費を抑えながら最適なビジネス推進体制を形成

○ 慎重なリスク判断と収益性・効率性の重視

日本エスコンの今後の戦略

ディフェンス

- 創業来の中核事業である分譲事業と第2の柱
アセット開発事業を中心にさらに安定的経営を目指す
⇒ 事業間のシナジー効果を最大限に発揮することによりビジネスチャンスが拡大
- 今後の不透明な市場環境に機動的対応が可能な
より筋肉質な組織体制を構築していく
⇒ 人材の育成(2008年新卒11名採用)、組織の強化
(統制管理室の新設、リスク管理委員会の発足 など)

オフェンス

- 新しい事業への取り組みによる、
近未来型ライフスタイルの提案
⇒ 高齢者社会、教育、環境をテーマとした
『街づくり』への本格的な取り組み
千里ディアヒルズ(2008年竣工予定)
福岡春日フォレストシティ(2009年以降)

安定したエンドユーザーのニーズがあり、今後も当社の優位性を発揮できるコア事業

新時代の顧客ニーズの創造と提案

用地取得と商品企画に経営資源を集中。販売はその物件に最適な販売会社を選択

・販売会社を初期から組み込んだ開発企画・商品企画

⇒ エンドユーザーのニーズ、マーケットの客観的情報の取り込み

⇒ 販売会社の物件に対する理解の深化とモチベーションのアップ

高付加価値とコスト

⇒ 厳選された立地ポテンシャルに加え、柔軟な企画力により原価の負担を吸収

⇒ より安全で、次世代を睨んだ高付加価値物件の供給を目指す

⇒ 厳しい環境であるからこそ、少数精鋭の体制と企画力の柔軟性が機動的な対応を可能に

○ 環境は厳しさを増す・・・取上げ案件の選別

- ・ 競争激化し、原価も厳しい。当面、首都圏では選別的取り組み
- ・ 優位性ある関西地区で安定的に1000戸～の実績を確保

○ 初期情報取得・迅速な意思決定による仕入れの優位性維持

○ 事業間でのシナジー効果を最大限に活用し、さらに大きな収益を生み出す

○ 高付加価値化が可能な物件に集中・・・商品企画が評価される案件

○ ユーザーのニーズの変化・多様化を読み込んだ企画

○ 販売協力会社との協力関係の強化

2008年販売計画

千里ディアヒルズ(431戸/うち当社シェア172戸)、NL六甲(48戸)、NL四条室町(46戸)、他 合計1,000戸程度

仕入れ状況

・・・2008年売上分は手配済み、2009年分も順調

◆ 前期より調査開発室を新設 ⇒ 近未来の生活空間の研究開発 専門部署

外部供給による開発利益と並んで、安定収益を確保する第2の柱となる事業

- 取得意欲が現状高い外部出口（不動産ファンド、J-REIT、その他投資家等）への売却には依存しない、自己保有を前提とした高品質物件を供給
- 安定収益を確保できる自己保有物件を増やししながら、選択的的外部売却によるキャピタルゲインも相応に確保

<キーワード>

- ・ 用地仕入、企画、リーシング
- ・ 金融ストラクチャー（証券化、ファンド事業）
- ・ アセット・マネジメント
- ・ プロパティ・マネジメント

- アセット開発事業を通し、医療・ホテル・スポーツ施設など様々なカテゴリーのビジネスの多面的展開を推進する
- 変化、多様化する社会的要請に対応し、生活提案を行うことが総合ディベロッパーとしての責任

◆ 人材の確保 ⇒ 金融、法律、商業開発等、幅広い分野からも経験者を増強

開発案件

2008年度 完成予定物件

- ・赤羽 (レジデンシャル+店舗)
- ・川崎駅前 (ビジネスホテル)
- ・本厚木 (レジデンシャル+店舗)
- ・京都六角 (商業ビル) 他

- レジデンシャル: マーケット全体で供給は増えているが、商品性(用地選定と造り込み)により差別化が可能であり、今後も当社には有利。但し、仕入は慎重に実施
- 商業施設: 商社や商業開発プランナーとの密接な関係を活用
首都圏及び関西地区で多数進行中

出口

- 想定利回りを維持 … エンドユーザーの需要やニーズを冷静に判断しリスクを十分に考慮
- 保有と売却 … マーケットの変化とリスクの判断
- 数値目標
外部売却案件…営業利益率15%、 保有案件…ネット利回り5.5%

「そこに住まう・・・必然性」
⇒日本エスコンにしか出来ない街づくりの実現

＜複合的大規模開発＞
～安全と心身の豊かさが確保できる街づくり～

○ 大阪・千里丘プロジェクト

自然と共生しつつ、住宅(千里ディアヒルズ)を中心とする多機能の街づくり
(分譲マンション431戸、戸建住宅、シルバー施設、学校、公園他)



○ 福岡「春日フォレストシティ」 ……2009年度～

福岡市至近の自然に恵まれた立地。既存住宅地・ゴルフ場に隣接する
40haの広大な敷地

- ・商業・アミューズメントのエリア
- ・パブリシティ(スポーツ・カルチャー施設)のエリア
- ・医療、高齢者向け施設のエリア
- ・住宅エリア(マンションと戸建住宅)
- ・コミュニティ

安心安全・自治重視の近未来型街づくりの提案





株式会社日本エスコ 広報・IR室

TEL: 03-5512-7020

FAX: 03-5512-7026

URL: <http://www.es-conjapan.co.jp/ir/index.html>

本資料は2007年12月31日現在のデータに基づいて作成されており、記述されている経営目標ならびに将来予想は現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、その実現・達成を保証するものではなく、また、その情報の正確性・完全性を保証または約束するものではありません。本資料に記載された内容は予告なしに変更される場合もございます。