

Vol.4

株主通信

2006年12月期第3四半期

【特集】

分譲マンション事業の進捗

【トピックス】

ネバーランド香櫨園 夙川パークサイド

【インタビュー】

アセット開発事業の躍進

日本エスコンは複合型ビジネスモデルの構築を目指し、 中期経営計画『ネオプロミッシング2008』を推進しています。

日本エスコンは、マンションデベロッパーという単純なくくりから、様々な不動産に息吹を吹き込み、付加価値を提供できる『エステート・ヴァリュー・デベロッパー』への転換を推進しています。このための経営戦略として、2006年1月より、新規事業の展開による複合型ビジネスモデルの構築を目的とした3か年の中期経営計画『ネオプロミッシング2008』を策定し、全社を挙げて取り組んでいます。

当社は、この中期経営計画『ネオプロミッシング2008』に基づき、従来は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計上しておりました『アセット開発事業』をその業容拡大に伴い、当中間期より新セグメントとして新設しています。このアセット開発事業の躍進により、当中間期業績は、期首予想を上回る大幅な増益となりました。

今後、分譲マンション事業で培ったノウハウと、この多面的な性格を有するアセット開発事業の特性をフルに活かすことによりシナジー効果ある事業展開を推進していきます。また、新たな金融手法の開発や従来の枠組みに捉われない企業との業務提携・M&A等を積極的に行いながら、独自の事業スキームを構築してまいります。

当第3四半期におけるわが国経済は、企業業績の改善を背景とした設備投資の増加や雇用情勢・所得環境の改善が見られ、

個人消費も堅調な回復基調を持続しました。しかしながら、原油価格・原材料の高止まり、金融政策の変化、米国経済の減速傾向等の不安定要素により、先行きの不透明感は払拭できない状況にあります。

当社グループが属する業界におきましては、地価や金利の上昇局面の影響を受け、駆け込み需要を期待する向きから好況感は持続するものの、顧客の商品ならびに企業選別が進むなど、市況そのものは楽観視できない状況が続いています。

このような状況の下、当社グループは、分譲マンション事業を中心に積極的な展開を図るとともに、アセット開発事業の順調な伸張により、当第3四半期業績は、売上高29,999百万円(前年同期比11.9%増)となりました。なお、通期業績については、売上高50,500百万円を予定しております。

今後とも新たな成長ステージに向けて、さらなる企業価値の拡大に取り組んでまいります。

株主の皆様におかれましては、より一層のご支援を賜りますようよろしくお願い申し上げます。

2006年9月

取締役社長

直江啓文

第3四半期決算概要

各事業セグメントにおいては、中間期までの好基調を継続し、通期の連結業績についても計画の達成を見込んでいます。

分譲事業におきましては、関西圏・首都圏において概ね計画どおり進捗し、新規6プロジェクト、完工引渡戸数351戸の売上計上となり、当該セグメントの売上高は、11,990百万円となりました。

不動産企画販売事業におきましては、期初の事業計画通り進捗し、分譲マンション事業化案件など新規事業企画案件を計上し、当該セグメントの売上高は、3,795百万円となりました。

不動産関連業務受託事業におきましては、期初の予定通り小型のコンサルティング業務の売上計上に留まったことから、当該セグメントの売上高は、49百万円となりました。

アセット開発事業におきましては、概ね計画通りに進捗し、名古屋でホームセンターとスポーツ量販店を核テナントとした商業施設「名古屋市東区砂田橋プロジェクト」が新規に稼動したほか、首

都圏および大阪市内において商業・住居プロジェクトを積極的に拡大し、当該セグメントの売上高は13,670百万円となりました。

その他事業におきましては、分譲事業とのシナジー効果によるマンション管理戸数の増加や、本社ビルの賃料収入等により、売上高493百万円となりました。

売上高

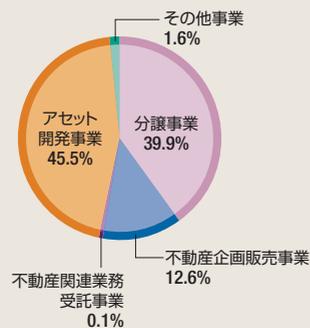
(記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております)

	百万円	前年同期比(%)
18年12月期第3四半期	29,999	(11.9)
17年12月期第3四半期	26,807	(△28.0)
(参考)17年12月期	59,433	(16.5)

第3四半期売上実績

区分	当第3四半期(自平成18年1月1日至平成18年9月30日)		
	数量	金額(百万円)	比率(%)
分譲事業			
中高層住宅(戸)	341	10,969	36.5
その他の中高層住宅・分譲戸建住宅(戸)	10	1,021	3.4
小計	351	11,990	39.9
不動産企画販売事業	—	3,795	12.6
不動産関連業務受託事業	—	49	0.1
アセット開発事業	—	13,670	45.5
その他事業	—	493	1.6
合計	351	29,999	100.0

売上構成



(仮称)リーフコンフォート駒沢大学駅前
(平成19年竣工予定)

中期経営計画『ネオプロミッシング2008』の進展にあわせ、日本エスコンは分譲マンション事業において、大型物件や付加価値の高い物件への絞り込みを推進しています。

当第3四半期におきましては、歴史ある自然豊かな夙川のほとりに立地し、邸宅を思わせる住空間を提案した『ネバーランド香櫨園 夙川パークサイド(兵庫県西宮市)』、JR大阪駅まで一駅で全邸南向きといった希少性に加え、オール電化・セキュリティの充実といった都市生活設備を備えた『ネバーランド塚本(大阪市西淀川区)』、および都心へのアクセスに優れ早期に完売した『ネバーランド新小岩プライティス(東京都葛飾区)』、自由な発想と斬新さで新しい古都の邸を提案した『ネバーランド鴨川(京都市左京区)』など新規6プロジェクト、完工引渡戸数351戸の売上計上となりました。さらに京都の都心部に位置する『ネバーランド烏丸五条(京都市下京区)』の供給を開始し、順調な販売経過となっています。



ネバーランド塚本



ネバーランド鴨川

第3四半期の契約実績

区分	当第3四半期(自平成18年1月1日至平成18年9月30日)		
	数量(戸)	金額(百万円)	比率(%)
分譲事業			
中高層住宅	409	12,055	96.1
その他の中高層住宅・分譲戸建住宅	7	487	3.8
計	416	12,543	100.0

第3四半期末時点の契約残高

区分	当第3四半期(平成18年9月30日現在)		
	数量(戸)	金額(百万円)	比率(%)
分譲事業			
中高層住宅	755	20,211	100.0
その他の中高層住宅・分譲戸建住宅	—	—	0.0
計	755	20,211	100.0

(注) 上記金額については、消費税等は含まれておりません。

2005年度近畿圏分譲マンション供給ランキング

- 1 (株)大京
- 2 日本エスリード(株)
- 3 藤和不動産(株)
- 4 大和ハウス工業(株)
- 5 **(株)日本エスコ**
- 6 近鉄不動産(株)
- 7 野村不動産(株)
- 8 住友不動産(株)
- 9 阪急不動産(株)
- 10 リバー産業(株)

平成18年2月15日現在(不動産経済研究所データ調べ)

独自の文化と豊かな自然景観の融合を 目指したモダンライフの提言。

明治初頭より、風趣あふれる高級邸宅地として多くの文化人に愛され、独自のモダニズム文化を形成してきた夙川香櫨園（兵庫県西宮市）。旧跡や名所に恵まれ、阪神電鉄本線で大阪・梅田まで約16分、神戸・三宮まで約11分という利便性にも富んだこの地域は、今新たな住宅地として注目を集めています。その夙川の地、桜の名所としても知られる夙川オアシスロード沿いに、『ネバーランド香櫨園 夙川パークサイド』が2006年7月に完成しました。

周囲の自然景観と融和しながらもオリジナリティを確立した外観スタイル、自然豊かなロケーションを享受するランドプランへのこだわり、独立性と開放感に配慮した2棟構成プラン、ワイドスパンとハイサッシによって豊かな景観を臨める間取りなど、住まう方すべてに快適な暮らしを提供できるよう配慮しています。また、二方道路という好立地を活かしての完全歩車分離動線、オートロック付サブエントランスの設置、インナーテラスの実現



ネバーランド香櫨園 夙川パークサイドのモデルルーム



など、敷地内の安全性を高めました。室内も、この地に横溢するモダニズムを感じさせるデザインを採用しつつ、先進性ある機能美を備えています。

充実したモデルルームでの展開

～企業ブランドの認知・理解の向上への取り組み

日本エスコンは、お客様にご信頼いただけるよう、モデルルームを通じた積極的な情報開示に努めています。たとえば、物件の特徴から商品コンセプトまでを詳しくお伝えするために企画開発担当者による説明を行い、お客様の疑問点解消に努めています。また、ご契約者の方に工事の進捗状況についてお知らせするだけでなく、広く一般の方に対して詳細な確認作業の手順をホームページ上で開示するなど、好評を得ています。さらに、モデルルームでは、当社の企業姿勢や「ネバーランド」のコンセプトをまとめた「ネバーランドガイドブック」を配布し、企業ブランドの認知・理解の向上に取り組んでいます。



好調なスタートを切ったアセット開発事業。
今後は、事業の「集中と選択」によって
収益基盤のさらなる強化を図っていきます。

アセット開発事業部長
東京本店 副本店長
寺内孝春



アセット開発事業部の立ち上げから1年あまりを経て、その手ごたえはいかがですか？

寺内：分譲マンション事業だけに依存しない事業体制の推進を目的に昨年発足したアセット開発事業部ですが、発足当初よりあちこちに蒔いてきた種から新芽が出て、今まさに実果が実りつつあるという状況です。期待通り、いえ、それ以上の成果を上げることができたと思います。特にこの一年はアセット開発というセグメントに時代の流れが向いていて、それにしっかりフィットできたということが大きいですね。もちろん時代さえ良ければ万事上手くいくというわけではなく、当社のディベロッパーとしての実力と個性を以って、短期間でこのような急速な発展に結びついたのだと自負しています。当中間期は、売上高8,103百万円、営業利益1,700百万円を計上しましたが、通期においても、順調な増収増益を見込んでいます。業界での認知度も高まっており、アセット開発事業は、分譲マンション事業に並ぶ当社の収益の柱へと着実に育ちつつあります。

アセット開発事業部の事業戦略・展開について具体的にお聞かせください。

寺内：展開エリアについては、リスクの分散のため、関西圏、首都圏以外にも地方都市への進出を積極的に推進しています。当中間期には、第一弾として名古屋市内の大型商業施設を70億円超の規模で流動化しました。続いて、福岡、仙台などの地方都市で商業施設の開発を進行中です。また、住宅系プロジェクトでは、当社オリジナルの賃貸マンション「リーフコンフォート」が、年内に清澄白河(東京都)、来年は桜木町(横浜市)を皮切りに、駒沢(東京都)、新小岩(東京都)などで順次完成する予定です。

事業カテゴリーとしては、当社ではかねてより、綿密な分析・調査を行ったうえで、その土地の特性や人々のニーズに合致した魅力ある施設を開発してきましたが、競争力強化のためにさらに付加価値の高い物件へと事業の幅を広げていく必要性を感じています。そんな中でこれから特に注力していきたいのは、今後ますます社会的ニーズが高まっていく医療および福祉関連の施設や、高齢者関連施設です。それらの施設は、商業施設や一般向け住宅とは異なる展開が必要ですから、M&Aも含めた外部のパートナーとのタイアップ等を視野に

入れ、当社独自の新たなビジネスモデルの構築を検討しています。

アセット開発事業がもたらした分譲マンション事業とのシナジー効果についてはいかがですか？

寺内：アセット開発という新たな事業選択肢が加わったことで、業容がより一層広がるとともにさまざまなビジネスのポテンシャルがひらかれてきました。既に実績のある分譲マンション事業との融合によって他社にはない事業展開を実現できること、これは日本エスコンの強みであると言えます。たとえば、不動産の流動化という従来は複合型商業施設や賃貸物件が基本でしたが、当社ならばテナントと分譲マンションを組み合わせるといふ展開も可能なわけです。今後はこれまでの事業活動の中で培ってきた当社独自のノウハウを活かし、フレキシブルな発想をもって多様なプロジェクトを立ち上げていきたいと考えています。

今後の展望については、どのようにお考えでしょうか？

寺内：先ほど時代の流れがアセット開発に向いていると言いましたが、特に首都圏ではその傾向が顕著です。近年、首都圏では土地の取得がとても厳しい

状況にあり、その傾向はしばらく続くと思われま
す。しかし、こうした環境下においても、当社では
アセット開発を絡めた展開を行うことにより、引き
続き分譲マンション事業の拡大を目指していく方
針です。現在私は東京本店の副本店長も兼任して
いますので、分譲マンション事業とアセット開発事
業のシナジー効果を図りながら、仕事を進めてい
くことを常に意識しています。これもアセット開発
事業というもう一つの柱ができたからこそ可能に
なった戦略と言えるでしょう。

昨年度策定した中期経営計画「ネオプロミッシング
2008」では、アセット保有資産高500億円という数値
目標を掲げています。実際のところ、当中間期の時点
で450億円規模まで積み上がってきておりますが、
これはまだ入り口の段階という認識です。今後は、
やみくもに資産を積み上げるのではなく、優良資産を
厳選保有することにより、着実に保有残高を拡大
させていきたいと思っています。また、資産カテ
ゴリーを多様化し、「集中と選択」による効率化に
よって収益基盤を強化します。そして組織としての
機動力を高めるとともに、個々の発想力、企画力を
磨いて、さらなる成長を目指していきます。



株 主 メ モ

決 算 期	毎年12月31日
定 時 株 主 総 会	毎年3月中
基 準 日	毎年12月31日 その他必要があるときは、あらかじめ公告して基準日を定めます。
配当金受領株主確定日	12月31日および中間配当を行うときは6月30日
株 主 名 簿 管 理 人	東京都港区芝三丁目33番1号 中央三井信託銀行株式会社
同 事 務 取 扱 場 所	大阪市中央区北浜二丁目2番21号 中央三井信託銀行株式会社 大阪支店
同 取 次 所	中央三井信託銀行株式会社 本店および全国各支店 日本証券代行株式会社 本店および全国各支店
お 問 合 せ 先	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 中央三井信託銀行株式会社 証券代行部(証券代行事務センター) フリーダイヤル 0120-78-2031 ※ 株式関係のお手続き用紙のご請求は、次の株主名簿管理人のフリーダイヤル およびインターネットでも承ります。 フリーダイヤル 0120-87-2031 (24時間受付:自動音声応答サービス) http://www.chuomitsui.co.jp/person/p_06.html
公 告 掲 載 新 聞	日本経済新聞



東京本社 東京都千代田区内幸町二丁目2番2号
富国生命ビル23階 〒100-0011
Tel.03 (5512) 7020 Fax.03 (5512) 7026

大阪本社 大阪市中央区谷町一丁目3番12号 〒540-0012
Tel.06 (4790) 1780 Fax.06 (4790) 1781

ホームページURL <http://www.es-conjapan.co.jp/>

