

2010年12月期 決算説明会

2011年2月23日



2010年12月期(第16期)の概況

連結P/Lの概要	… P. 4
連結B/Sの概要	… P. 5
セグメント別実績(連結)	… P. 6
分譲事業の実績①②	… P. 7, 8
アセット開発事業の実績①②	… P. 9, 10
経営指標等	… P. 11



～ネバーランド逆瀬川野上 外観完成予想図～

2011年12月期(第17期)業績予想および今後の事業戦略について

2011年12月期(第17期)業績予想	… P. 13
事業方針2011	… P. 14
事業方針に基づく戦略 全体概要	… P. 15
不動産販売事業 計画	… P. 16
不動産賃貸事業 計画	… P. 17
不動産企画仲介コンサル事業 計画	… P. 18



～福岡春日プロジェクト 完成イメージパース～

2010年12月期(第16期)の概況

(単位:百万円)

	2010年12月期 (当期)	2009年12月期 (前期)	増減額	前年 同期比 (%)
売上高	15,079	27,235	-12,156	-44.6%
売上原価	11,766	30,836	-19,070	-61.8%
たな卸資産評価損	-	5,862	-5,862	-100.0%
売上総利益	3,312	-3,601	6,913	-
販売費・一般管理費	1,815	3,823	-2,008	-52.5%
営業利益	1,497	-7,424	8,921	-
経常利益	690	-9,159	9,849	-
特別利益	1,606	6,311	-4,705	-74.6%
社債買入消却益	1,605	6,064	-4,459	-73.5%
特別損失	1,750	5,762	-4,012	-69.6%
減損損失	1,700	2,578	-878	-34.1%
資産除去債務会計基準の適用に伴う影響額	22	-	22	-
投資有価証券評価損	-	1,368	-1,368	-100.0%
投資有価証券売却損	-	1,231	-1,231	-100.0%
当期純利益	522	-8,685	9,207	-

- 事業再生計画に基づき、事業を推進し、黒字化を実現。
- 在庫の販売および資産の売却等を促進。
- 社債の買入消却の実施により、1,605百万円の社債買入消却益を特別利益に計上。
- 減損損失および資産除去債務会計基準の適用に伴う影響額を特別損失に計上
- 「継続企業の前提に関する注記」の記載解消

	2010年12月期 (当期)	2009年12月期 (前期)	増減額
流動資産	19,370	42,034	-22,664
現金・預金	1,732	3,529	-1,797
販売用不動産 ①	4,531	11,074	-6,543
仕掛販売用不動産	12,203	25,629	-13,426
固定資産 ②	29,825	21,275	8,550
有形固定資産	29,024	20,386	8,638
無形固定資産	48	78	-30
投資その他の資産	752	809	-57
資産合計	49,196	63,309	-14,113
流動負債	3,022	3,126	-104
短期借入金 ③	-	1,000	-1,000
一年以内返済予定 長期借入金等	1,925	77	1,848
一年以内返済予定 ノンリコースローン	-	-	-
一年以内償還予定社債	-	-	-
固定負債	42,744	57,275	-14,531
社債 ③ ④	2,430	4,285	-1,855
長期借入金	30,341	43,277	-12,936
ノンリコースローン	9,000	9,000	0
負債合計	45,766	60,401	-14,635
純資産合計 ⑤	3,430	2,907	523
負債純資産合計	49,196	63,309	-14,113
自己資本比率	7.0%	4.6%	2.4ポイント

①② たな卸資産・固定資産

たな卸資産は、在庫圧縮等資産売却、保有目的変更による一部固定資産への振替等により、前期末比19,969百万円減少

有形固定資産は、仕掛販売用不動産からの保有目的変更による振替、減損により、前期末比8,638百万円増加

③ 借入金

借入金(社債含む)合計 43,696百万円 (2009年12月末より、13,943百万円減少)

④ 社債

2009年11月に7,040百万円(前期実施済み)、2010年1月に1,855百万円(今期実施) 買入消却を実施
2010年12月末時点残高内訳: 転換社債1,030百万円
無担保社債第1回200百万円、第2回1,200百万円
計2,430百万円(2013年5月から元本償還開始予定)

⑤ 純資産

前期末の2,907百万円から3,430百万円に増加
自己資本比率も回復

(単位:百万円)

	2010年12月期 (当期)			2009年12月期 (前期)		
	売上高	営業利益	営業利益率	売上高	営業利益	営業利益率
分譲事業	4,041	279	6.9%	14,122	-2,343	-16.6%
アセット開発事業	6,379	1,233	19.3%	12,309	-3,327	-27.0%
不動産企画販売事業	4,429	407	9.2%	386	-1,195	-309.6%
不動産関連 業務受託事業	226	71	31.4%	110	24	21.8%
その他事業	1	0	0.0%	307	36	11.7%
消去	-	495	-	-	-618	-
計	15,079	1,497	9.9%	27,235	-7,424	-27.3%

■ 分譲事業

完成在庫については早期売却を図る等 販売を促進し、順調に推移

■ アセット開発事業

資産のスリム化を推進
福岡春日プロジェクトにおける戸建エリアについては、一部売却が実現し、収益に貢献

■ 不動産企画販売事業

福岡県糟屋郡における商業施設を売却

■ 不動産関連業務受託事業

リノベーション事業における業務受託等コンサルティング業務に取り組む

契約・売上実績

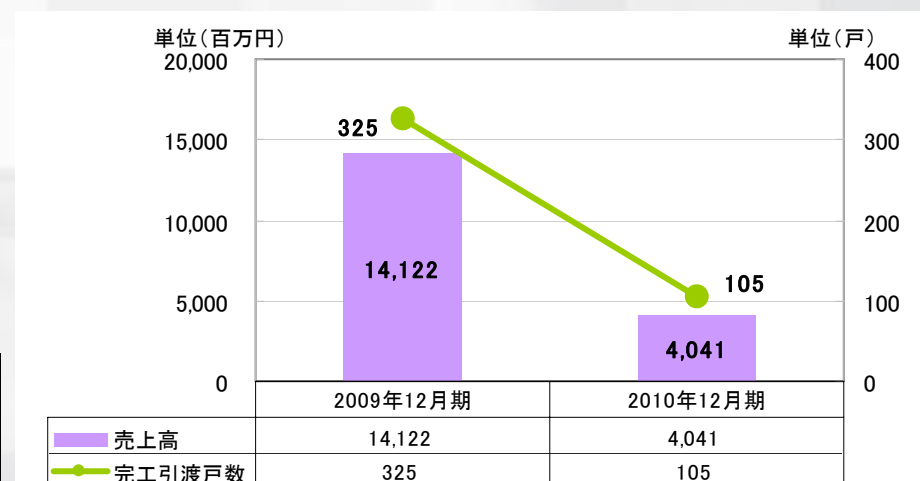
	期中契約高		期末契約残高		売上実績	
	物件戸数(戸)	金額(百万円)	物件戸数(戸)	金額(百万円)	完工引渡戸数(戸)	金額(百万円)
2009年12月期 (前期)	307	13,507	14	459	325	14,122
2010年12月期 (当期)	95	3,706	4	124	105	4,041

在庫数

	在庫戸数(戸)	金額(百万円)
2009年12月期 (前期)	135	3,664
2010年12月期 (当期)	30	881

販売受託	売上高(百万円)	総戸数(戸)	2010年12月末時点 引渡済戸数(戸)
アウルスクエア ザ・イーストシティ	85	188	165

売上実績



※2010年12月期売上実績にはアウルスクエアザ・イーストシティにおける売上も含まれております。(完工引渡戸数は含まず)

2010年 販売物件	所在地	交通	総戸数	2010年12月期 期初在庫数 (2010年販売)	2010年12月期 期末在庫数
NLシエル箕面 ロワイヤル	大阪府箕面市	阪急「箕面」駅徒歩6分	97	18	2
NL京都岡崎	京都市左京区	京都市営地下鉄「蹴上」駅徒歩14分	28	1	0
NL東大寺前	奈良県奈良市	近鉄「近鉄奈良」駅徒歩13分	21	11	7
NL江坂江の木町	大阪府吹田市	大阪市営地下鉄「江坂」駅徒歩10分	41	8	0
NL新深江 ステイシス	大阪市東成区	大阪市営地下鉄「新深江」駅徒歩1分	56	14	0
NL平野本町 テラスタワー	大阪市平野区	大阪市営地下鉄「平野」駅徒歩1分	93	52	12
NL神戸下山手通	神戸市中央区	神戸市営地下鉄「大倉山」駅徒歩4分	55	31	9
TOTAL				135	30

2010年 販売受託物件	所在地	交通	総戸数	※12月末時点契約完売 2010年12月期末	
				引渡済戸数	未引渡戸数
アウルスクエア ザ・イーストシティ	大阪府東大阪市	近鉄「新石切」駅徒歩14分	188	165	23



NL東大寺前



NL新深江 ステイシス



NL平野本町 テラスタワー



NL神戸下山手通

アセット開発事業(不動産企画含む)たな卸資産・固定資産の状況

(単位:百万円)

	2010年12月期 (当期)	2009年12月期 (前期)
仕掛販売用	8,529 (うち福岡春日3,013)	21,674 (うち福岡春日16,157)
販売用	3,650	7,410
たな卸資産 合計(a)	12,179 (福岡春日除く9,166)	29,084 (福岡春日除く12,927)
アセット開発固定資産(b)	28,850 (うち福岡春日11,102)	20,214 (うち福岡春日 -)
たな卸資産+固定資産 (a)+(b)	41,029	49,298

アセット開発事業売上高明細

(単位:百万円)

	2010年12月期 (当期)	2009年12月期 (前期)
売却による収入	4,613	9,627
賃収等による収入	1,766	2,682
売上高	6,379	12,309

【稼働中保有物件の状況】

GM南千里、GM清和台 (商業施設)
樟葉花園(病院)、南千里(スーパー)等

【売却物件の状況】

LC本厚木(レジ)
福岡春日(戸建エリアの一部)

不動産企画販売事業

売却による収入 4,000百万円
賃収による収入 308百万円 不動産企画販売事業
上記以外 121百万円 売上高 計4,429百万円
【売却物件】(11月) 【保有物件】
福岡志免(商業施設) 福岡志免(商業施設)等



GM南千里
(ショッピングモール)



LC本厚木
(賃貸マンション+店舗)



GM清和台
(ショッピングモール)



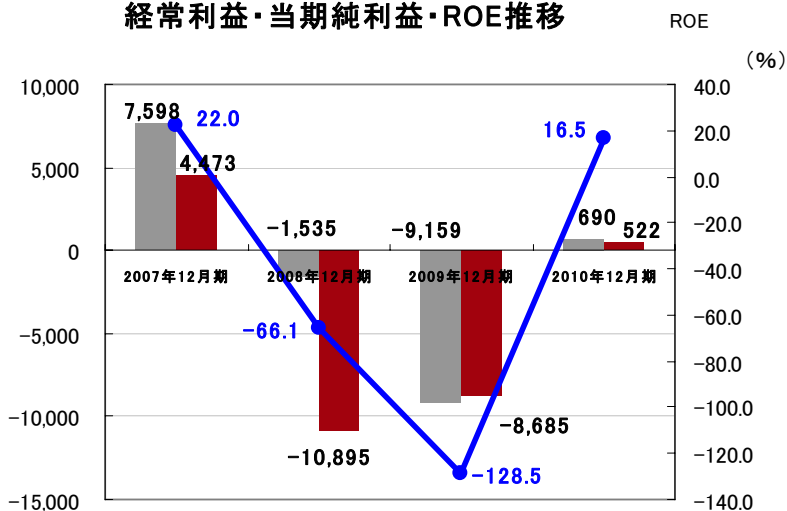
福岡春日プロジェクト
(大規模複合施設)



経常利益
当期純利益

(百万円)

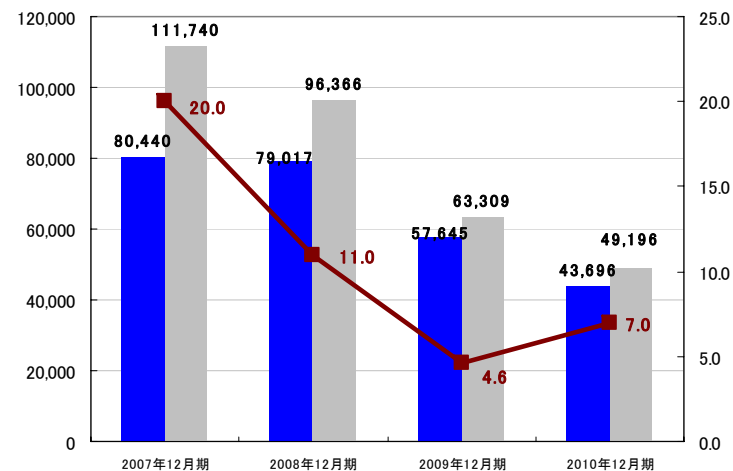
経常利益・当期純利益・ROE推移



■ 経常利益 ■ 当期純利益 ● ROE

総資産・有利子負債と自己資本比率の推移

(百万円) (％)



■ 有利子負債残高 ■ 総資産 ● 自己資本比率

配当

(単位:円)

	2008年12月期	2009年12月期	2010年12月期	2011年12月期 予想
1株当たり 期末配当	0	0	0	0
配当性向	-	-	-	-

2011年12月期(第17期)業績予想
および今後の事業戦略について

2011年12月期(第17期)業績予想

(単位:百万円)

	2011年12月期 第2四半期予想	2011年12月期 通期予想
売上高	2,800	11,200
新セグメント		
不動産販売事業	1,500	8,600
不動産賃貸事業	1,050	2,100
不動産企画仲介コンサル事業	250	500
営業利益	400	1,200
営業利益率	14.3%	10.7%
経常利益	50	500
当期純利益	45	490

- 事業再生計画を本格的に推進、2010年12月期につづき黒字化を予想
- 分譲事業(不動産販売事業)をコア事業とし、同事業に経営資源を集中させ、抜本的な事業再生に取り組む。事業再生ADR手続き後、最初の新規案件にも取り組み事業再生を加速
- 財務体質の健全化、強化を図るとともに、今後の成長を鑑み、『安心・安全・自治』をコンセプトとした新ビジネスモデルの構築を推進

セグメント分類の変更

従来

- 分譲事業
- アセット開発事業
- 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

2011年12月期より

- 不動産販売事業** 分譲マンション、アセット開発案件等全ての売却案件を計上
- 不動産賃貸事業** 賃貸収入案件を計上
- 不動産企画仲介コンサル事業** 仲介、業務受託等 コンサルティング手数料収入等を計上

	2010年12月期 当期実績	2009年12月期 前期実績
売上高	15,079	27,235
分譲事業	4,041	14,122
アセット開発事業	6,379	12,309
不動産企画販売事業	4,429	386
不動産関連業務受託事業	226	110
その他事業	1	307
営業利益	1,497	-7,424
営業利益率	9.9%	-27.3%
経常利益	690	-9,159
当期純利益	522	-8,685

参考

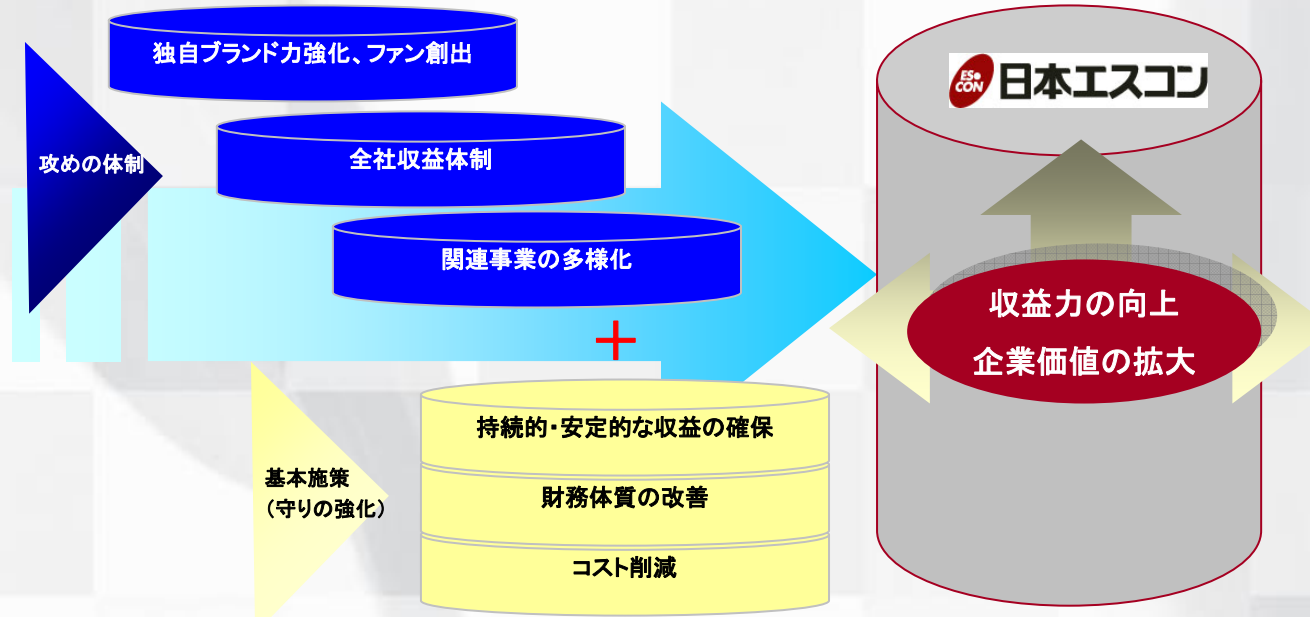
(単位:百万円)

	2010年12月期 (売上高実績)
分譲事業	4,041
アセット開発事業	6,379
不動産企画販売事業	4,429
不動産関連業務受託事業	226
その他事業	1

新セグメント
に変更した場合

	2010年12月期 (売上高実績)
不動産販売事業	12,557
不動産賃貸事業	2,082
不動産企画仲介コンサル事業	438
その他事業	1

攻めの日本エスコンへ
収益力の向上と企業価値の拡大を目指す



収益力向上・企業価値の拡大

基本施策(守り強化)	攻めの体制
<p style="text-align: center;">持続的・安定的な 収益の確保</p>	<p style="text-align: center;">独自ブランド力の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 企画力、提案力、情報力とこれまで培った実績・ノウハウを結集 ● 顧客本位でかつステークホルダーへの還元と双方向での優良な関係を構築し、日本エスコンのファンを創出
<p style="text-align: center;">財務体質の改善</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 資産規模の最適化 ● 金融機関との良好な関係 	<p style="text-align: center;">全社収益体制</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 全社員一体となり、収益基盤を構築 ● 生産性を高める利益指向の企業体へ転換 ● 人材力の強化
<p style="text-align: center;">コスト削減</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 徹底したコスト管理 	<p style="text-align: center;">関連事業の多様化</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 数歩先を行く新しいニーズを先取りする少数精鋭のプロ集団 ● どのような事業環境においても機動的かつ迅速な動きが可能な体制

事業再生計画の着実な推進

- 『安心・安全・自治』をコンセプトとする、新ビジネスモデルの構築を目指す
少子高齢化、横並びの商品の慢性化、賃貸住宅の市場拡大等に伴う、将来需要の先細りリスクを回避し、勝ち抜いていくために、当社の強みである遊び心のある商品企画力を磨き直し、これを市場での最大の武器に、需要の先取りを行う

加速するライフスタイルの多様化に対応するため、『無いものは創る』という当社の思想を復活させ、『安心・安全・自治』をキーワードとする人々の生活に不可欠な付加価値の追求を図ることを目指す。

持続的・安定的な収益体制の構築

- 一般管理費を賃料収入と企画・コンサル等フィービジネス(短期収益、戸建事業、リースアップ等)で確保する体制の強化
土地情報収集力を駆使し、最適な事業構築を行い、事業会社からの業務受託を強化
当社の企画力を駆使し、アライアンス先との共同事業又は企画・販売業務の受託事業を推進
土地情報収集力とこれまでに培った商品づくりのノウハウを駆使し、事業サイクルの早い、戸建事業を強化

新規仕入の実行

- 来年度(2012年度)、再来年度(2013年度)竣工案件の新規仕入の実行
分譲案件 2012年度 200戸程度(50戸程度のを4棟)、2013年度 300戸程度(50戸程度のを6棟)を新規案件として、仕入の実行
分譲事業(不動産販売事業)を核として、事業展開を加速させていく方針

新規ビジネスの企画立案・実行

- 当社の強みを最大限に活かしながら、時代の1歩、2歩先を行く新たな取組みを推進
分譲事業(不動産販売事業)をコアとし、この事業に関連する様々なニーズを創造し、新たな視点と当社の強みを持ってお客様にこだわりの商品を提案
未来永劫成長し続け、社会貢献を果たし、かつステークホルダーすべてに様々な還元ができる強固な企業体を目指す

情報力、人材力を駆使し、事業を推進 新規PJにも着手へ

- 完成在庫 2010年12月期期末在庫30戸を早期に売却
- 新規マンション(逆瀬川野上)プロジェクト(総戸数130戸)販売開始へ 早期引渡し完売を目指す
- 新規プロジェクトは継続的に推進
2012年、2013年の新規供給のための仕入及び事業化を目指す。
2012年・・・4プロジェクト(50戸×4棟=200戸)、2013年・・・6プロジェクト(50戸×6棟=300戸)

ネバーランド
逆瀬川野上

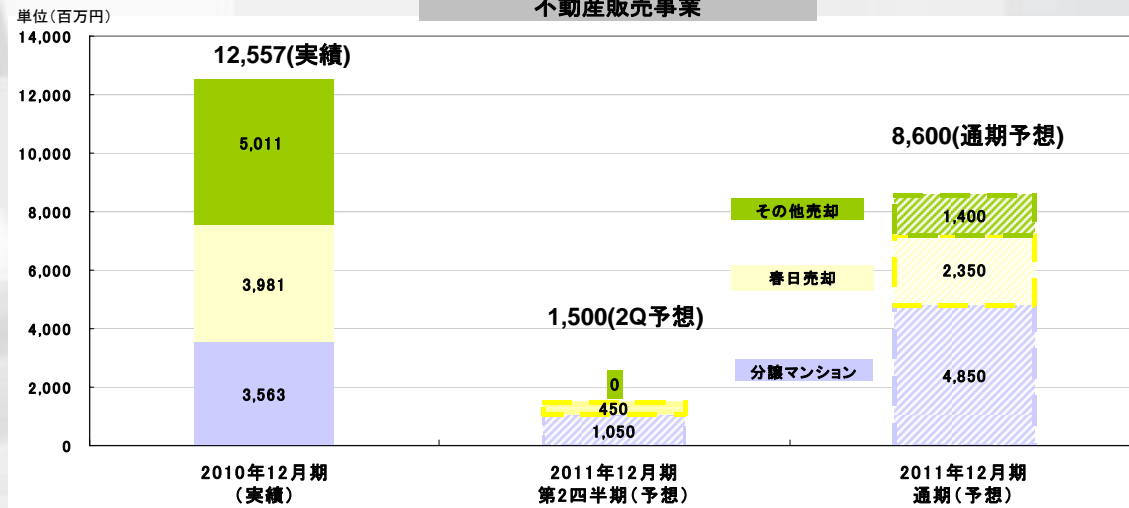


新規プロジェクト

売主	株式会社日本エスコン
所在地	兵庫県宝塚市野上
総戸数	130戸

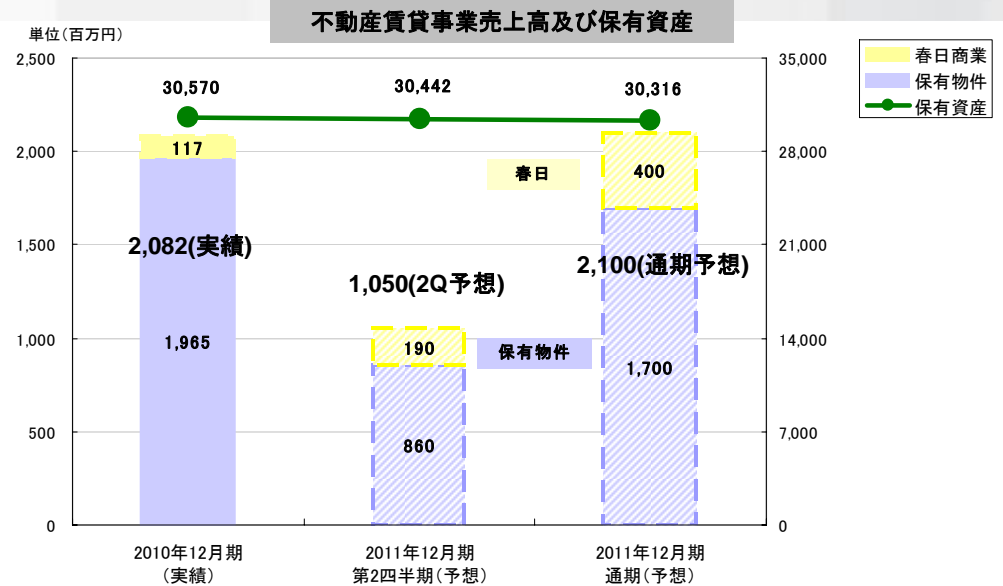
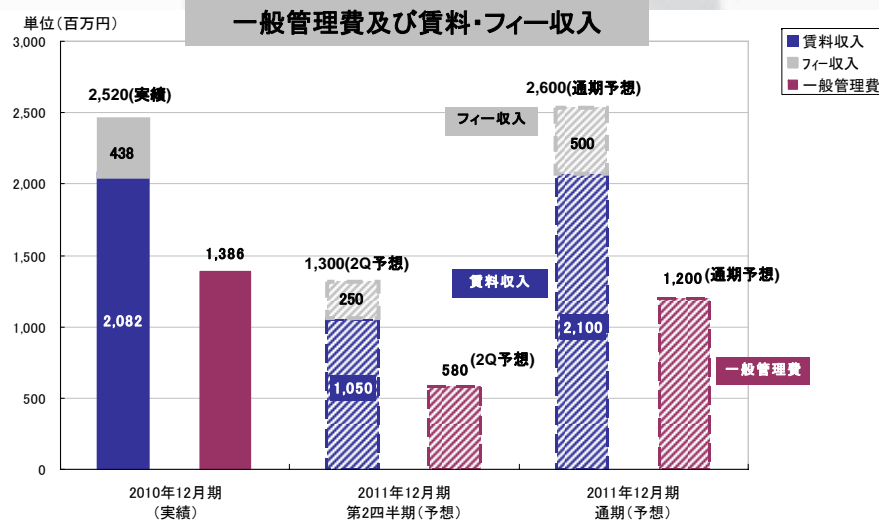
販売物件名	第17期 販売戸数(戸)
NLシエル箕面 ロワイヤル	2
NL東大寺前	7
NL平野本町 テラスタワー	12
NL神戸下山手通	9
NL逆瀬川野上【新規】	130
計	160

不動産販売事業



安定収益事業として推進、プロパティーマネジメント事業にも注力 収益力向上を目指す

- 開発済み案件については、地域貢献を図りつつ、リースアップ等を行い利益率を高め、資産価値向上を目指す
- 賃料収入とフィービジネスにより一般管理費をまかなうべく安定収益事業として推進
- プロパティーマネジメント事業にも注力し、総合的なノウハウの蓄積と収益力の向上を目指す

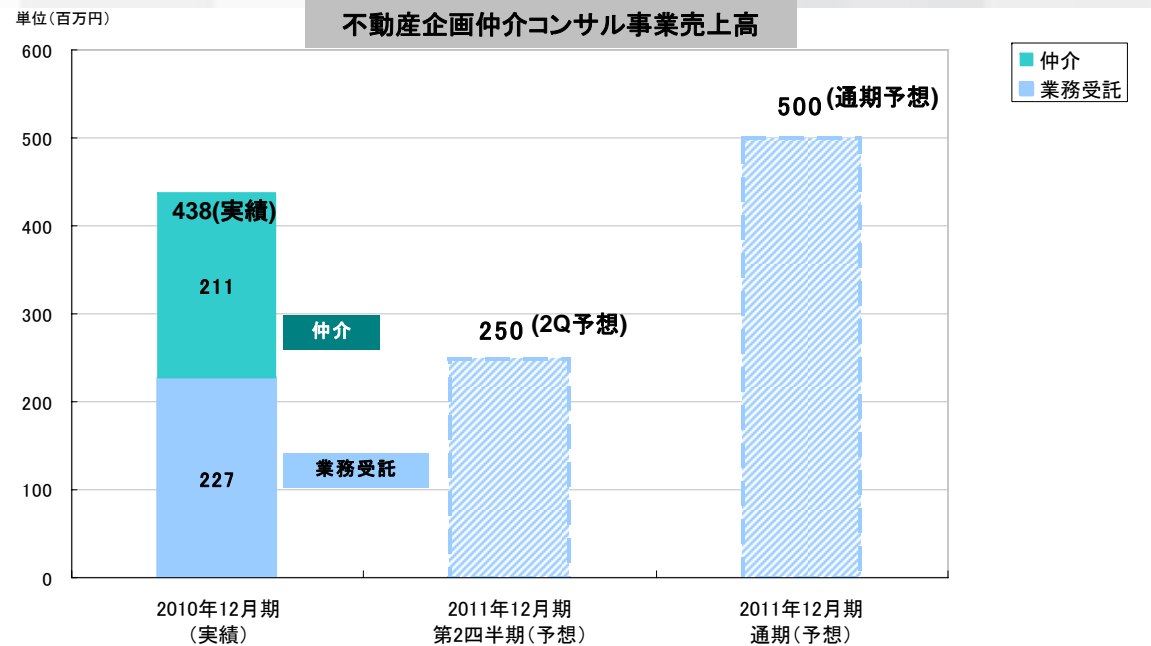


(注)保有資産

固定資産、たな卸資産のうち賃料収入を得ている資産

当社の強みを最大限に活かし、中核事業から派生するフィービジネスにも注力

- 当社の強みである情報力、これまで培ったノウハウを活かしたフィービジネスの推進
- 事業環境を問わず機動的な対応が可能な収益体制の構築にかかせない事業として、今後も注力



引続き事業再生計画を着実に実行することにより、
抜本的な再生を目指す



株式会社日本エスコン
管理部 広報・IR担当

TEL: 06-6223-8055

FAX: 06-6223-8051

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

本資料は2010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。