

2012年12月期 決算説明会

2013年2月14日

Table of Content ～目次～

2012年12月期のアクション	... P. 3
-----------------	----------

2012年12月期(第18期)通期概況

連結P/Lの概況	... P. 5
連結B/Sの概況	... P. 6
セグメント別実績	... P. 7

今後の事業戦略および2013年12月期(第19期)業績予想について

事業戦略(ロードマップ)	... P. 9
2013年12月期(第19期)業績予想	... P. 10
不動産販売事業	... P. 11
	... P. 12
不動産賃貸事業	... P. 13
	... P. 14
不動産企画仲介コンサル事業	... P. 15
お問い合わせ	... P. 16

2012年12月期のアクション



ネバーランド阿倍野昭和田ブルームス

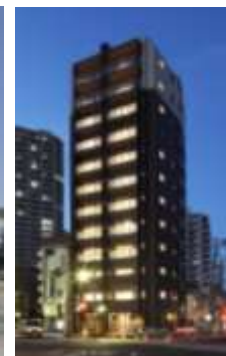
共同事業



ネバーランド阿倍野西田辺



ネバーランド桃山エグゼス



ネバーランド川口本町メルディア

事業主：株式会社三栄建築設計
売主：株式会社日本エスコン

2012年12月期 主要アクション

- 2月 ネバーランド川口本町メルディア 着手
ドコモショップ開業(福岡春日プロジェクト)
新規事業用地仕入れ(浪速区塩草)
- 3月 ネバーランド桃山エグゼス 契約完売
- 4月 新規事業用地仕入れ(阿倍野区西田辺)
昭和シェル石油開業(福岡春日プロジェクト)
取締役及び従業員に対するストックオプションの発行
- 5月 新規事業用地仕入れ(江東区南砂)
ネバーランド阿倍野西田辺 着手

- 6月 新規事業用地仕入れ(浦和区常盤)
仕掛販売用不動産売却(日本橋兜町)
新規事業用地仕入れ(世田谷区上北沢)
メインバンク三井住友銀行からの
新規プロジェクト資金調達開始(世田谷区上北沢プロジェクト)
- 7月 仕掛販売用不動産売却(福岡春日プロジェクト戸建用地)
約定弁済開始による『事業再生ADRの完結』
福岡春日プロジェクト「大漁市場こんびら丸」開業
ネバーランド阿倍野西田辺 販売開始
ネバーランド川口本町メルディア販売開始
平成24年12月期第2四半期業績予想上方修正

- 10月 新規事業用地仕入れ(兵庫県姫路市)
ネバーランド阿倍野昭和田ブルームス 販売開始
ネバーランド難波パークエアー 販売開始
株式分割(1:100)、単元株式制度採用(100株単位)(12月1日効力発生)
- 11月 第三者割当増資、日成ビル工業網との業務提携
- 12月 福岡春日プロジェクト「ユニクロ」、「Avail」、「しまむら」開業
新規事業用地仕入れ(大阪府中央区)
新規事業用地仕入れ(大阪府吹田市)
ネバーランド阿波座アライヴ完売

<参考>

- 2013年 首都圏 新マンションブランド「Le JADE レ・ジェイド」誕生
- 1月 レ・ジェイド上北沢 着手



ネバーランド難波パークエアー



(テナント:ユニクロ)



(テナント:しまむら、Avail)
福岡春日プロジェクト



ネバーランド阿波座アライヴ



レ・ジェイド上北沢

2012年12月期(第18期)
通期概況

(単位:百万円)

	2012年12月期 (当期)	2011年12月期 (前期)	増減額	前期比 (%)	2012年12月期 (当初予想)	予想実績 差異
Point 1 売上高	10,184	9,287	897	9.7%	10,300	-116
販売費・一般管理費	1,642	1,489	153	10.3%		
Point 2 営業利益	1,504	935	569	60.7%	1,430	74
営業利益率	14.8%	10.1%	+4.7ポイント	-	13.9%	+0.9ポイント
経常利益	860	290	570	196.0%	750	110
特別利益	0	0	0	-		
Point 3 特別損失	459	21	438	2085.7%		
当期純利益	392	262	130	49.9%	740	-348

一株当たり当期純利益	11.70	7.85	3.85	-
------------	-------	------	------	---

※2012(H24)年12月1日付で1株につき100株の株式分割を実施。前期1株当たり当期純利益は当該株式分割を加味し算出。

- Point 1

分譲マンションの販売に加え、収益のバランスを考慮し、土地企画販売による利益確保を行い、売上高は順調に推移。対前年同期と比較しても増加。
- Point 2

売上原価、一般管理費等についても当初計画より圧縮し、利益についても前年比および計画比ともに増益。利益率も対前年と比較しても確実に上昇。
- Point 3

当社子会社が保有する固定資産の一部について、見直しを行い、減損損失を計上。計画比では下回るものの、対前年比較では増益となり、今後の資産効率および財務体質のさらなる向上を図る。

(単位:百万円)

	2012年12月期 (当期)	2011年12月期 (前期)	増減額
流動資産	16,900	15,730	1,170
現金・預金	2,234	1,426	808
販売用不動産	5,716	5,813	-97
仕掛販売用不動産	8,055	7,469	586
固定資産	29,007	29,823	-816
有形固定資産	28,202	29,057	-855
無形固定資産	11	19	-8
投資その他の資産	792	746	46
資産合計	45,910	45,553	357
流動負債	8,718	4,444	4,274
短期借入金	570	335	235
一年内返済予定の 長期借入金	6,521	3,290	3,231
一年内償還予定の社債	607	-	607
固定負債	32,979	37,416	-4,437
社債	1,822	2,430	-608
長期借入金	29,941	34,071	-4,130
負債合計	41,697	41,861	-164
純資産合計	4,212	3,692	520
負債純資産合計	45,910	45,553	357
自己資本比率	9.2%	8.1%	+1.1ポイント

Point 1

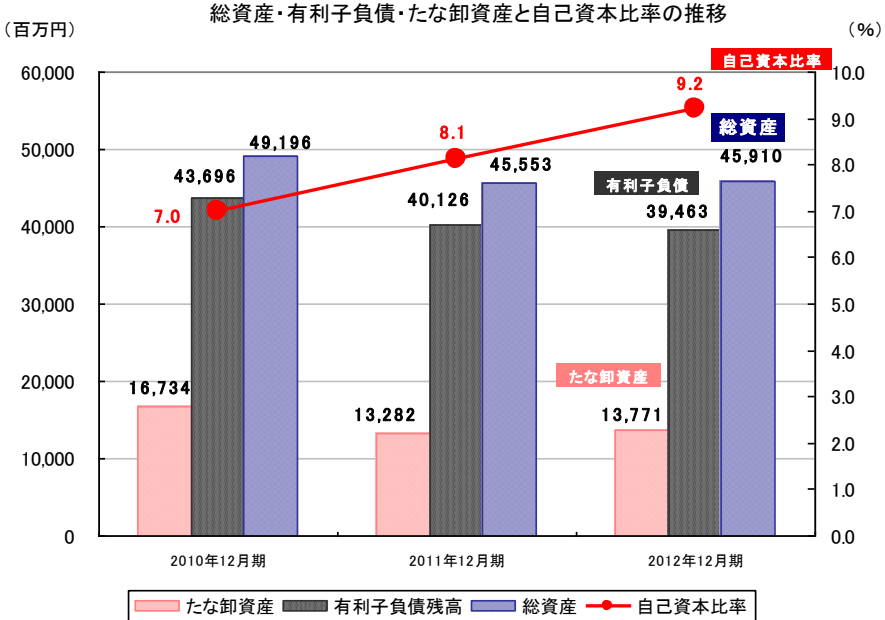
Point 2

Point 1

マンション販売に加え、収益のバランスを考慮し、土地企画販売による売却を行う一方、新規事業用地の仕入も積極的に取り組み、取得が確実に進む。

Point 2

物件売却及び約定弁済(ADR対象債務について、2012(平成24)年7月より約定弁済を開始)による借入金返済に伴い、有利子負債はやや減少するも、新規事業用地取得に伴う金融機関からの資金調達も増加。メインバンクからの新規プロジェクト融資も再開。
11月には、第三者割当による資金調達(118百万円)を行い収益基盤の強化、資金の効率化を図る。
また、増資引受先である日成ビルド工業(株)と互いの企業価値の向上を目的に業務提携を行う。



(単位:百万円)

1
2
3

	2012年12月期(当期)			2011年12月期(前期)		
	売上高	セグメント利益	利益率	売上高	セグメント利益	利益率
不動産販売事業	7,556	789	10.4%	6,903	439	6.4%
不動産賃貸事業	2,209	1,488	67.4%	2,098	1,328	63.3%
不動産企画仲介 コンサル事業	418	257	61.5%	285	244	85.6%
計	10,184	2,534	24.9%	9,287	2,011	21.7%

分譲マンション 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)	完工引渡し戸数(戸)	金額(百万円)
2011年12月期 (前期)	145	4,845	47	1,245	102	3,724
2012年12月期 (当期)	194	5,495	75	1,971	166	4,769

	所在地	交通	総戸数	2011年12月期 期終在庫数	2012年12月期 期末在庫数
ネバーランド淀川野上	兵庫県宝塚市	阪急「淀川」駅徒歩12分	130	58	28
ネバーランド西中島南方	大阪市淀川区	地下鉄御堂筋線「西中島南方」駅徒歩8分	56	21	21
ネバーランド阿波座アライヴ	大阪市西区	地下鉄中央線「阿波座」駅徒歩8分	33		0
ネバーランド桃山エグゼス	京都市伏見区	地下鉄東西線「大池」駅徒歩3分	57		0
ネバーランド川口本町メルディア	埼玉県川口市	JR京浜東北線「川口」駅徒歩7分	22		11
TOTAL				58	60

不動産販売

1

分譲マンションの販売を加速し、ネバーランド桃山エグゼス、ネバーランド阿波座アライヴについては全戸引渡し完売。中核事業として積極的に事業を展開。
福岡春日プロジェクトの一部を戸建用地として、また日本橋兜町、さいたま市浦和常盤等保有物件について一定以上の利益水準を確保したうえで売却行い、収益のバランス化を図る。

不動産賃貸

2

自社保有の商業施設のリーシング活動及びプロパティマネジメント事業に注力し、資産のバリューアップを図る。
福岡春日プロジェクトにおいては、店舗出店・出店契約が順調に推移、ユニクロやしまむら等大型テナントが開業、開発にも目処がつく。順調に推移し安定的な賃料収入を確保。

不動産企画仲介
コンサル

3

企画力、情報収集力を駆使し、資金投下が少なく、高利益率であり、短期サイクルでの収益確保が可能なフィービジネス事業として、不動産にかかる企画・仲介・コンサル等を積極的に展開。2012年12月期においては、分譲マンションの企画販売(リーフクレイトフィールシティ(大阪市淀川区))等でも当社の強みを最大限に活かし、事業シナジー効果を創出、確実に収益に貢献、引き続き注力。

**今後の事業戦略および
2013年12月期(第19期)
業績予想について**

新たな領域に挑み、あらゆる不動産の『ベストソリューション』を提案

新生日本エスコン始動 進化し続け社会に求められるオンリーワン企業を目指す

- 首都圏新ブランド「レ・ジェイド」立上げを皮切りに、「新生日本エスコン」として始動
- 分譲事業、商業開発、PM事業等事業間のシナジー効果を追求し、収益力の強化を図る
- 従業員ひとりひとりが経営者意識を持ち、収益、利益率にこだわり労働生産性を高める組織体を目指す

攻めの体制

守りの体制

- リスク管理、コンプライアンスの徹底、推進
- コストの有効活用、固定費の圧縮徹底、コストに対する意識改革推進
- 人材育成の強化、新卒採用によるプロパー社員の育成
- 資金調達環境の整備、安定的なキャッシュ・ポジションの確保

2013(H25)12月期(第19期)

141戸

+60戸(在庫)
計 201戸

竣工引渡予定物件

ネバーランド難波パークエアー
ネバーランド阿倍野西田辺
ネバーランド阿倍野昭和町プラームス
豊中市東豊中戸建プロジェクト
レ・ジェイド上北沢

JV

不動産販売

中核

2014(H26)12月期(第20期)

350戸計画

約330戸

(仕入れ済みor契約済み)

松屋町プロジェクト
姫路駅前プロジェクト
南吹田プロジェクト
下目黒プロジェクト
首都圏1プロジェクト
関西圏1プロジェクト

(契約済み)

(契約済み)

首都圏、関西圏+α

2015(H27)12月期(第21期)

400戸計画

約280戸

(契約済み)
(予定)

関西圏2プロジェクト(契約済み)
(予定)

首都圏、関西圏 +α

不動産賃貸

安定

ガーデンモール清和台
ガーデンモール南千里
イオン南千里
ベストウエスタンホテル京都
福岡春日プロジェクト(商業エリア)
★商業開発(枚方プロジェクト)

・ミスターマックス
・ケーズデンキ
・NTTドコモ
・くら寿司
・ミニストップ
・こんびら丸
・ユニクロ
・しまむら
・Avail 等

保有資産として安定収益の確保もしくは、状況に合わせ売却等による資産の最適化、収益のバランス化を図る新たな事業展開

リーシング活動、プロパティマネジメント事業による保有資産の収益性向上とバリューアップを図る、安定収益事業として引き続き事業展開

不動産企画
仲介コンサル

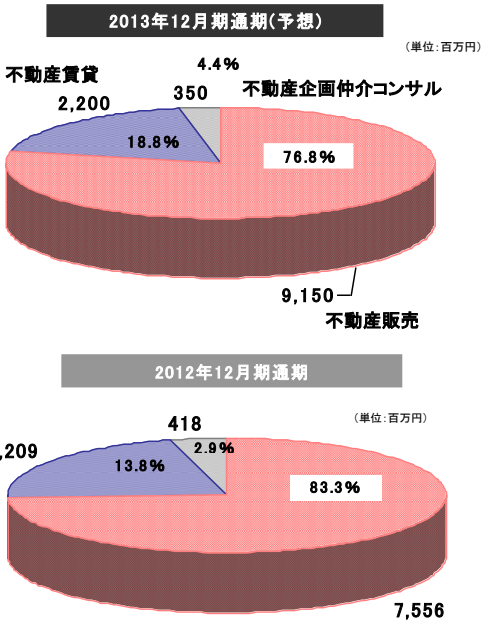
シナジー

事業企画
コンサルティング
分譲マンション企画・販売
仲介 等

企画力、情報収集力とノウハウ、事業間シナジー効果を発揮し、資金投下が少なく、高利益率、短期サイクルでの収益確保が可能なフィービジネス事業。引き続き注力し、当社の強みとして収益に貢献

(単位:百万円)

	2013年12月期		2012年12月期	前年
	第2四半期予想	通期予想	通期実績	同期比
売上高	3,570	11,700	10,184	14.9%
不動産販売事業	2,225	9,150	7,556	21.1%
不動産賃貸事業	1,095	2,200	2,209	-0.4%
不動産企画仲介コンサル事業	250	350	418	-16.3%
営業利益	565	1,720	1,504	14.4%
営業利益率	15.8%	14.7%	14.8%	-0.1ポイント
経常利益	165	920	860	7.0%
当期純利益	160	910	392	131.6%
配当(一株当たり)(円)	—	1	—	—



全社

中核事業である分譲事業(不動産販売事業)において、新規事業用地の確保に努め、安定供給を図る。
首都圏において新ブランド「レ・ジェイド」を立上げ、第1弾案件として「レ・ジェイド上北沢」の分譲を開始し、
関西圏同様に積極的に事業の展開を図る。
福岡春日プロジェクトの開発も概ね目処が立ち、次なる展開として、商業施設開発により収益性の高い資産を保有もしくは
売却し、収益のバランス化を図る新たな取り組みも開始。
保有資産のバリューアップ向上に加え、プロパティマネジメント事業の外部受託、商業開発、事業間のシナジー効果を
生み出す当社の強みを活かしたフィービジネス事業の積極的な取り組みにより、変化に強い収益体制の構築を目指す。

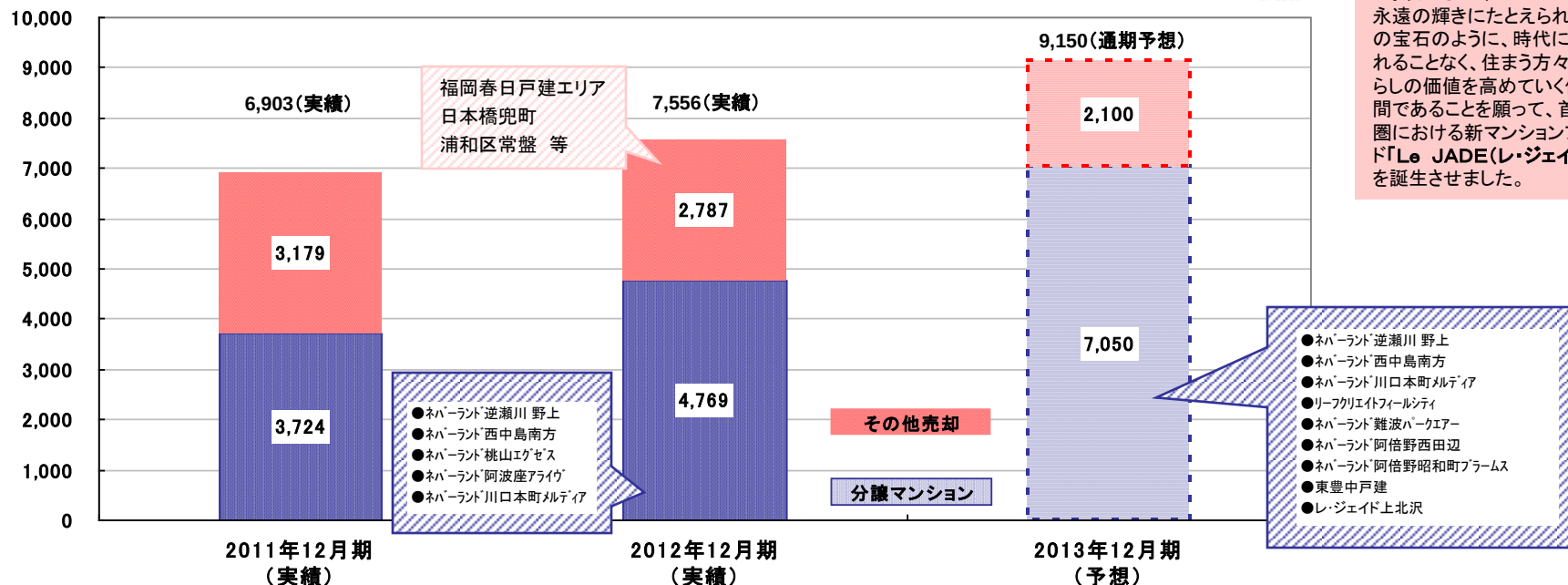
『新生日本エスコン』として新たなスタートをきり、収益、利益率にこだわり、時代の変化にも機動的かつ柔軟に対応が
可能な強固な収益体制を構築、財務基盤の安定化にも努める。
また、2013(H25)年12月期には5期ぶりに1株当たり1円の復配を行う予定。

部門別損益管理による数字の「見える化」を徹底し目標達成意識を高め、労働生産性の向上を追求する
全社収益体制の確立を目指す。
引き続き固定費の削減に努めるとともに、安定的なキャッシュ・ポジションの確保を目指す。



JADEは翡翠(ヒスイ)。その輝きは太古より不老長寿、生命の再生をもたらすパワーストーンとして珍重されてきました。私たち日本エスコンは、永遠の輝きにたとえられたこの宝石のように、時代に流されることなく、住まう方々の暮らしの価値を高めていく住空間であることを願って、首都圏における新マンションブランド「Le JADE(レ・ジェイド)」を誕生させました。

(単位:百万円)



不動産販売事業

中核事業として、引き続き新規事業用地仕入れにも積極的に取り組み、安定供給体制の構築を目指す。

2014(平成26)年度には約350戸、2015(平成27)年度には約400戸の新規供給を計画。

首都圏において7年ぶりとなる自社開発分譲マンション事業の開始を機に、首都圏新ブランド「レ・ジェイド」を立上げ首都圏においても良質な分譲マンションを継続的に提供。

“Make The One”をキーワードに『ものづくり』にこだわったオリジナリティあふれる商品企画、どこにも負けないスピード感、ものづくりへのあくなき挑戦と情熱をのって、日本エスコンならではの優位性を発揮、他社との差別化を図る。

2013年12月期竣工予定 分譲マンション



ネバーランド難波パークエアー

所在地:大阪市浪速区

交通:地下鉄四ツ橋線「難波」駅徒歩10分

総戸数:56戸

入居:2013年12月下旬予定

豊中市東豊中戸建プロジェクト

所在地:大阪府豊中市

交通:北大阪急行南北線「桃山台」駅徒歩16分

区画数:9区画

戸建



ネバーランド阿倍野昭和町ブルームス

共同事業

エムズ都市開発株式会社との共同事業

所在地:大阪市阿倍野区

交通:地下鉄御堂筋線「西田辺」駅徒歩3分

総戸数:32戸

入居:2013年8月下旬予定



レ・ジェイド上北沢

所在地:世田谷区上北沢

交通:京王線「八幡山」駅徒歩4分

総戸数:29戸

入居:2013年10月下旬予定

2014年12月期竣工予定 分譲マンション

姫路プロジェクト

所在地:兵庫県姫路市

交通:JR山陽本線「姫路」駅徒歩2分

松屋町プロジェクト

所在地:大阪市中央区

交通:長堀鶴見緑地線

「松屋町」駅徒歩2分

南吹田プロジェクト

所在地:大阪市吹田市

交通:北大阪急行線「江坂」駅徒歩8分

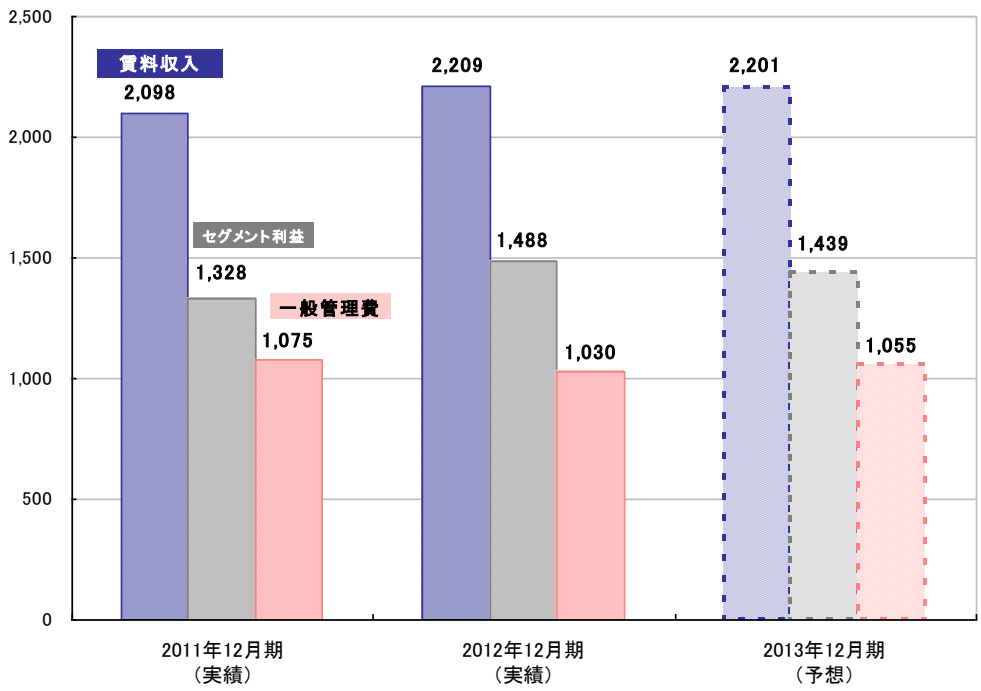
下目黒プロジェクト

所在地:東京都目黒区

交通:東急目黒線

「武蔵小山」駅徒歩10分

(単位: 百万円)



- 固定資産・たな卸資産
- ガーデンモール南千里
 - ガーデンモール清和台
 - イオン南千里
 - ベストウェスタンホテル京都
 - 柏友会 楠葉病院
 - 福岡春日プロジェクト (商業エリア)

保有資産 (百万円)	30,646	29,805
---------------	--------	--------

不動産賃貸事業

年間20億円規模の賃料収入を計上、安定収益事業として位置づけ、引き続き事業展開。

自社によるプロパティマネジメント事業やリーシング力により、保有資産のバリューアップの向上を常に図る。
プロパティマネジメント事業の蓄積したノウハウをもって、他の商業施設等からの業務受託へも取り組みを開始するとともに、高齢者住宅における事業等新たな展開を模索。



ガーデンモール清和台

所在地: 兵庫県川西市

交通: 阪急バス「清和台中央」駅徒歩1分



ガーデンモール南千里

所在地: 大阪市吹田区

交通: 阪急「南千里」駅徒歩1分



ベストウエスタンホテル京都

所在地: 京都市中京区

交通: 京阪「京都三条」駅徒歩5分



福岡春日プロジェクト

所在地: 福岡県春日市、大野城市

交通: JR「博多南」駅より車で約5分



柏友会 楠葉病院

所在地: 大阪府枚方市

交通: 京阪「樟葉」駅徒歩7分



イオン南千里

所在地: 大阪市吹田区

交通: 阪急「南千里」駅徒歩10分

ビジネススキーム

不動産の最大価値と最大収益を追求

事業部門の体制

シナジー

開発事業

分譲マンション・戸建等開発、

企画営業

分譲マンション販売、品質管理顧客サービス、満足度向上

プロパティ
マネジメント

商業施設
プロパティマネジメント事業、テナントリーシング
高齢者住宅

商業開発

商業開発

各事業部の目的およびミッションを明確化し、事業間でのシナジー効果を発揮

情報収集力 × 企画力・技術力 × スピード × 柔軟性 × 事業構築力

日本エスコンの強み

加速化

コラボ
レート

自社分譲マンション

商業施設等プロパ
ティマネジメント

仲介

リーシング

業務受託

戸建

企画・コンサル

商業開発

あらゆる
選択肢

企画コンサル事業

商業開発事業

プロパティマネジメント事業

リノベーション・
リフォーム事業化

高齢者住宅

マンション開発

戸建事業化

その他

不動産に関する情報

あらゆる不動産の持つ可能性を検討し、当社のノウハウを最大限に活かし、最適な事業へマッチング

不動産企画仲介コンサル事業

分譲事業、店舗誘致等リーシング、商業施設のプロパティマネジメント事業、大型複合開発等のノウハウを最大限に活かし、企画力、事業構築力を駆使して不動産のかかる企画コンサル等フィービジネスを手がける当社ならではの事業。

各事業部の目的およびミッションをより明確化、事業間でのシナジー効果を一層発揮し、各々の部門が柱となりまた融合し、事業を展開。

資金投下が少なく高利益率、短期サイクルでの事業展開を実践、収益にも確実に貢献。当社の強みの事業として引続き注力。

株式会社日本エスコン

大阪市中央区伏見町4-1-1 明治安田生命大阪御堂筋ビル13F

管理部 広報・IR担当

電話:06-6223-8055 FAX:06-6223-8051

Email: ir@escon.jp

