

平成 18 年 8 月 30 日

各 位

会 社 名 株式会社 日本エスコン
代表者の役職・氏名 取締役社長 直江 啓文
(J A S D A Q コード番号 8 8 9 2)
問い合わせ先 役職・氏名 取締役 福留 秀樹
TEL 0 3 - 5 5 1 2 - 7 0 2 0

セグメント『アセット開発事業』の新設 ならびに商業施設での 70 億円超の不動産流動化案件

当社は、この度、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計上を行ってきたアセット開発事業の急速な業容拡大に伴い、セグメントとして『アセット開発事業』を新設し、従来の両セグメントと再編を行います。加えまして、同事業における大型案件として商業施設での70億円超の不動産流動化案件の詳細について公表いたします。

記

1. 新セグメント『アセット開発事業』の新設経緯

従来、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、事業の性格を見極めたうえで、分離収益計上してきておりましたアセット開発事業に関し、中間決算期段階で売上構成比上、一番大きくなったこと、ならびに投資家の皆様方への理解ならびに当社の経営状況を理解しやすくするという観点から、以下に掲げる業務に関し、『アセット開発事業』という新セグメントとし、カテゴリー分けを行うこととなりました。

2. 新セグメント『アセット開発事業』の具体的内容

当該事業とは、レジデンス・商業施設・複合施設・大型施設等様々なカテゴリーでの事業化コンサルティングや事業企画、土地の仕入、建築のための許認可申請等を行った上で、他の事業者による事業企画として土地または土地建物を一括して販売する事業と、出口戦略の一つとして、プライベートファンド等において保有・稼働させることで配当収入等を収益計上するという多面的な性格を有するセグメントとなっております。

なお、当該事業は、中期経営計画『ネオプロミッシング 2008』に基づく業容拡大に伴い、事業ウェイトと貢献が飛躍的に拡大しております。

3. 商業施設での 70 億円超の不動産流動化案件について

前記いたしました、同事業における大型案件として、昨年より専門部署を立ち上げアセット開発事業の一環として不動産流動化ビジネスを本格化させてまいりました。その、一例として、中間期に名古屋市東区において開発したホームセンターを核テナントとする延べ床面積約 10,000 坪(鉄骨造、地上 6 階建て)の商業施設を豊田通商株式会社より取得、株式会社三井住友銀行をアレンジャーとした 5 社の金融機関・投資家によるスキームにて 70 億円超の規模で流動化いたしました。当社では、すでに首都圏において市場調査に基づき賃貸マンションと店舗を組み合わせた高収益型の収益ビル開発事業に着

手しており、2007 年春を目途に工事中・完成済み含めて約 60 億円規模の資産による住居系ファンドを立ち上げ、今後、用地仕入れを進めている案件を順次追加していく予定です。

加えまして、住居系を含め東京都心部、関東圏郊外、関西圏都心部・郊外、福岡県郊外等でオフィス・商業施設用地など 17 物件を既已取得しており、今後、本業の分譲マンション事業で培った独自の企画開発力で付加価値を最大限に高める開発を行ったうえで、同様スキームにて流動化し、前出の商業施設も含めて自社ファンドを稼働させていく予定であります。現時点でのポートフォリオの資産規模は、住居系・商業系併せて仕入ベースで 450 億円規模（開発完了時の資産規模で 700 億円）まで積み上がっており、用地取得が困難な環境になりつつある中、用地取得→開発→売却という開発利益を享受するのみでなく、2008 年期末までに毎年、年間 15 億円の賃料収入等による安定的収益を得るビジネスモデルの構築を目指しております。

以 上