

Vol.2

# 株主通信

2006年12月期第1四半期

【特集】

順調な分譲マンション事業

【トピックス】

ネバーランド富雄 ブライトンヒル

【インタビュー】

アセット開発事業の推進

## 日本エスコンは新しい企業グループへの転換を目指し、 中期経営計画『ネオプロミッシング2008』を策定、 全社を挙げた取り組みを行っています。

日本エスコンは、新しい時代の中でさらなる企業責任と社会貢献を果たせる企業になるとともに、あらたな収益基盤となる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て今期を初年度とした中期経営計画『ネオプロミッシング2008』を策定し、この1月より全社を挙げて取り組んでいます。

この計画において日本エスコンは、単なる「マンションデベロッパー」から、多彩な手法で新たな不動産の価値を開発し社会に提供していく「エステート・ヴァリュー・デベロッパー」への転換を推進することを掲げ、成長性を重視した強い企業体を組成して継続的な成長と激変する経営環境を先取りできる企業体への変革を目指しています。そして金融手法の開発や従来の枠組みにとらわれない企業との業務提携を積極的に行いながら、当社独自の事業スキームを構築し、分譲マンション事業のみに依存しない企業体への転換を図っていきます。

2006年2月には、連結子会社として当社グループにおいて分譲戸建て住宅事業を手がけてきた株式会社ユニディオコーポレーションを当社グループより分離し、新たなグループ事業体制の構築へ第一歩を踏み出しています。

その中期経営計画の最初の決算期である、2006年12月期第1四半期におけるわが国の経済状況は、好調な企業業績を背景

に設備投資が堅調に推移したほか、雇用・所得環境にも明るい兆しがみられはじめました。さらに個人消費も底堅い動きを示すなど、景気の回復基調が持続しました。しかしながら原油価格の上昇や日銀の金融緩和と政策解除に伴う金利上昇不安など、今後とも国内景気の先行きには注意を要する状況にあります。

このような経済環境のもと、日本エスコンは、分譲事業を中核に安定した企業基盤の構築を図るとともに、中期経営計画『ネオプロミッシング2008』の積極的な推進により、当第1四半期における売上高は5,715百万円となりました。

なお2006年12月期の通期連結業績予想としましては、売上高50,500百万円、経常利益5,220百万円、当期純利益3,100百万円を予定しています。

2006年3月

取締役社長

直江啓文

## 第1四半期決算概要

各事業セグメントにおいては、中期経営計画に基づく事業計画どおりの進捗をみせており、第2四半期以後の売上は順調に拡大していくものと予想されます。

分譲事業におきましては、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)』、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(東京都葛飾区)』の新規2プロジェクト、完工引渡戸数138戸の売上計上となり、売上高は5,517百万円となりました。

不動産企画販売事業におきましては、当期に売上計上される案件がなかったことから、売上高は0百万円となりました。不動産関連業務受託事業におきましては、小型のコンサルティング業務での売上計上に留まったことにより、売上高は6百万円となりました。

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191百万円となりました。

### 第1四半期業績概況

区分	当第1四半期(自平成18年1月1日至平成18年3月31日)		
	数量	金額(百万円)	比率(%)
<b>分譲事業</b>			
中高層住宅(戸)	138	4,987	87.3
その他の中高層住宅・分譲戸建住宅(戸)	4	530	9.3
<b>小計</b>	<b>142</b>	<b>5,517</b>	<b>96.6</b>
不動産企画販売事業	—	—	—
不動産関連業務受託事業	—	6	0.1
その他事業	—	191	3.3
<b>合計</b>	<b>142</b>	<b>5,715</b>	<b>100.0</b>

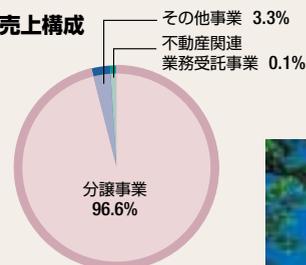
### 売上高

(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	%
18年12月期第1四半期	5,715	(△37.2)
17年12月期第1四半期	9,104	(△49.5)
(参考)17年12月期	59,433	(16.5)

(注)売上高におけるパーセント表示は、対前年同期比増減率を示しております。

### 売上構成



ネバーランド新小岩

今期を初年度とした中期経営計画『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1四半期におきましては関西圏での自由な発想と斬新さを備えつつ、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)」、および首都圏での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(東京都葛飾区)」の新規2プロジェクト、完工引渡戸数138戸を完売しました。

さらに当第1四半期におきましては、「ネバーランド富雄ブライトンヒル(奈良市)」、「ネバーランド茨木新中条(大阪府茨木市)」、「ネバーランド香櫨園夙川パークサイド(兵庫県西宮市)」などの供給を開始し、順調な販売経過をみせています。

日本エスコンは、このような順調な分譲マンション事業の展開にさらに注力し、2008年12月期における年間供給戸数目標、関西圏1,000戸、首都圏500戸の達成に向けて取り組んでいきます。



ネバーランド茨木新中条



ネバーランド西宮

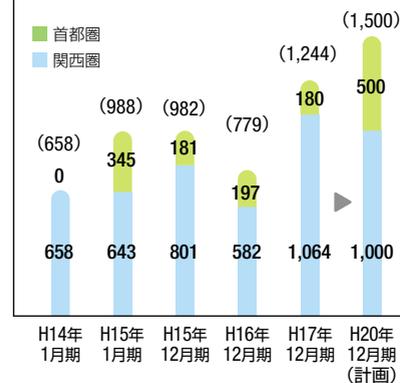
期中契約高

区 分	当第1四半期(自平成18年1月1日至平成18年3月31日)		
	数量(戸)	金額(百万円)	比率(%)
<b>分譲事業</b>			
中高層住宅(戸)	195	5,681	97.8
その他の中高層住宅・分譲戸建住宅(戸)	6	129	2.2
計	201	5,810	100.0

期末契約残高

区 分	当第1四半期(平成18年3月31日現在)		
	数量(戸)	金額(百万円)	比率(%)
<b>分譲事業</b>			
中高層住宅(戸)	647	19,819	99.3
その他の中高層住宅・分譲戸建住宅(戸)	5	132	0.7
計	652	19,951	100.0

マンション供給戸数の推移(戸)



## 奈良県の学園都市に生まれた、陽光豊かな分譲マンション



奈良県の学園都市における分譲マンション事業で、ゆるやかな南面傾斜の高台の閑静な住宅街の一角にありながら、近鉄「富雄」駅、近鉄「学園前」駅を生活圏にする、アクティブさあふれるロケーションを備えています。

また、当物件は国に登録した第三者評価機関による「住宅性

能評価書」付きマンションで、「住宅性能表示制度」による「設計住宅性能評価書」と「建設住宅性能評価書」を取得するなど、ユーザーの信頼度向上への取り組みも実施しています。

当社のオリジナルマンション「ネバーランド」シリーズは品質と安心のブランドとして高い評価を受けています。今後もさらなる企画力・プランニング力の向上による付加価値の高い物件の創造に取り組むとともに、販売会社と一体になった販促・サービス活動の強化、モデルルームや内覧会でのプレゼンテーション活動の充実に取り組んでいきます。

## モデルルームでの充実した販売促進



## 多角的なビジネスモデルの構築を目指す、アセット開発事業の展開

アセット開発事業部  
副部長 小峰章義



昨年、新たな部門としてアセット開発事業部が発足されましたが、その目的は？

**小峰:**日本エスコンはかねてより、分譲マンション事業を事業の一方の柱としつつ、遊休不動産の再活性化を図る不動産再生事業を手がけ、着実な実績を上げてきました。この事業は当社の強みである企画力と金融スキーム構築力を活かしたコンサルティング・フィーによるビジネスとして、当社の収益に貢献してきました。

そのようなフィービジネスをさらに発展させつつ、長年培った分譲マンション事業によるデベロップングのノウハウを結びつけ、単にフィー収入の増大を図るだけでなく、REIT（不動産投信）への売却や当社プライベートファンドの組成・運営による賃貸収入の確保などを視野に入れた新たなビジネスモデルを構築し、マンション事業だけに依存しない事業体制を推進していこうというのがアセット開発事業部の設立の目的です。

具体的にはどのような事業を手がけられているのでしょうか。

**小峰:**アセット開発事業の手がける物件は、大型商業施設をはじめ、オフィスビルやテナントビル、賃貸マンション、そしてそれらの複合施設などです。ただ、どの分野においても目指すものは、当社の企画力・提案力によりその物件の不動産価値を最大限に高めていき、付加価値の高い収益物件として提供していくということです。

例えば、都心周辺部の駅前商店街の中小物件など、大手デベロッパーが手を出さないような物件でも、事業提案、テナント誘致、企画・デザインなど

アセット開発事業  
による展開領域

商業施設

複合施設

賃貸マンション「リーフコンフォート」

オフィスビル

高齢者対応施設



◀リーフコンフォート新小岩

当社の強みを活かした事業構築力を活かし、土地の価値を高めていきます。

一方で、当社が分譲マンション事業で培ってきた住空間創りの強みを活かし住宅系の物件への積極的な展開を図っていきます。すでに当社オリジナルの賃貸マンションとして「リーフコンフォート」シリーズを立ち上げ、横浜市の桜木町や東京都下の新小岩など、現在すでに9物件が進行中です。

#### アセット開発事業における日本エスコンの強みはどこにあるのでしょうか。

**小峰:**実は私は以前、別な企業で商業施設の開発に携わっていました。その時の経験から感じる日本エスコンの違い、特徴を申し上げますと、日本エスコンのあらゆる仕事には、「ものづくり」へのこだわ

りがあるということです。これは分譲マンション事業で培った「ユーザー目線での開発」によるものだと思います。この「ものづくり」「高品質な商品」へのこだわりや「感性」が、他のジャンルである商業施設やオフィスにおいても徹底的に活かされているのです。これは、当社独自の強みだと思います。

#### 今後についてはどのような展望をお持ちですか。

**小峰:**首都圏や関西圏の都市部ではリニューアル、リノベーションにより高付加価値な物件に生まれ変わる可能性を秘めた物件が数多くあります。このような物件に対し、フレキシブルな発想とアイデアで取り組み、当社の前例に無いプロジェクトを企画してみたいと思っています。当社独自の企画力と提案力で競合他社に差を付けていき、生産性が高く、高収益なビジネスモデルを構築しつつ、社会に役立つ息の長い、良い物件を提供していきたいと思っています。社会的要請度の高い、高齢者関連施設等の開発への取り組みも始めており、今後の展開を楽しみにしていきましょう。



## 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) <a href="http://www.chuomitsui.co.jp/person/p_06.html">http://www.chuomitsui.co.jp/person/p_06.html</a>
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/>

