

株式会社日本エスコン
2021年12月期通期 決算説明会 質疑応答

2022年2月8日

※理解促進のため、質問と回答の一部は加筆修正を行っております。

Q1.

不動産マーケットにおいては住宅需要が堅調に推移する一方インバウンド需要回復遅れなど見られますが、北海道ボールパークFビレッジ（以下「Fビレッジ」）での新球場周辺開発について、当初計画と比べ見通しにどのような変化がありますか。

A1.

Fビレッジにおける不動産開発の進捗としては、昨年新球場近接の場所にて「レ・ジェイド北海道ボールパーク」を着工いたしました。同物件の資料請求数は5,000件を突破（2022年1月31日時点）するなど、想像以上の反響を北海道内外から頂いており、販売開始に向け順調なスタートを切っております。

その他具体的な開発については鋭意検討・調整中であります。

Q2.

納骨堂の今後の開発計画について教えてください。また、2021年12月期においては、納骨堂「了聞」の販売遅延がありました。中期的な需要・採算見通しについて変化はありますか。

A2.

当社は、連結子会社である株式会社了聞が、宗教法人瑞華院より販売および管理運営業務を受託しており、現時点で「了聞」以外の納骨堂開発や永代使用権販売・管理運営等は現在検討しておりません。

また、「了聞」における販売遅延は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響によるものが大きい状況です。他の納骨堂においても、コロナ禍では販売進捗が停滞している状況とも伺っており、「了聞」においても感染状況が落ち着き次第販売進捗が回復すると考えております。

当社は、暮らしを創る「ライフ・デベロッパー」として、アフターライフレジデンスというこれからの時代における新しい価値を提供していくことが使命と感じております。継続して当該事業については取り組んでまいります。

Q3.

現在の不動産売買マーケット・投資環境についてどのように見ているのでしょうか。また、第4次中期経営計画の投資計画について、中期経営計画初年度である2021年12月期は計画を大幅に上回る実績（グロス投資額計画比74.4%増）となっており、来期以降の投資計画は具体的にどのようなものになりますか。

A3.

直近の不動産マーケットについては、特に住宅と物流施設のニーズが極めて高い水準にあり、取得競争が激化しております。当社はその競争に入り込んでいくのではなく、住宅においては付加価値の高い開発をしていき、物流施設開発においては土地をゼロから作り出す土地区画整理の段階から取組みに着手するなど、適正な利益を確保できる案件に投資をしていく方針を今後も継続いたします。

不動産業界を取り巻く環境については、米国における政策金利の引き上げや、米中の対立等により不確定な要素があるものの、日本の不動産マーケットは今期も安定した推移を見せると考えております。また、今後日本において金融の引き締めが生じる可能性もありますが、当社は中電電力株式会社の連結子会社になったことを契機に機動的に資金調達を実現できる環境が整っており、そのような状況下においても事業拡大を狙えるものと考えております。

また、後継者不在などの課題を抱え事業承継をお考えの会社様等とは前向きに協議していくとともに、市場にでてこないM&A案件について引き続き今後も検討していきたいと考えています。いずれにしても、常にマーケットを注視し、バランスの取れた投資を行ってまいります。

Q4.

分譲マンション販売について、住宅ローン減税制度の改正や、建築コストの高騰、オミクロン株による新型コロナウイルス感染症再拡大による足元の状況はいかがでしょうか。

A4.

住宅ローン減税制度の見直しについては、2022年1月の当社分譲マンション販売実績を見る限り影響は軽微であります。住宅購入の上では、住宅ローン金利が特にお客様にとって重要視されるものであり、現状では低金利の環境にあることから住宅購入ニーズは引き続き底堅いとみております。

一方で、建築コストの高騰は今後も続くものとみられ、当社においては付加価値の高いものづくりを行い、お客様の負担につながらないようにしたいと考えております。また、建築コストの高騰が継続し、コスト増加分を商品価格に転嫁せざるを得ず利益率に影響が出る可能性もありますが、今期はそのような影響を受けることは少ないと考えております。

また、現時点においてオミクロン株蔓延により販売実績が落ちていることもなく、影響は軽微とみております。新型コロナウイルス感染症拡大初期の早い段階からリモートで販売活動を行うなど環境の変化に対応してまいりました。オンライン・オフラインを併用して、万全な感染症対策のもと販売活動を積極的に展開いたします。

以上