

株式会社日本エスコン

2025年度3月期 第2四半期決算説明会 質疑応答

2024年11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.

建築費高騰によるプロジェクトへの影響について教えてください。

A1.

足元の建設コストが高騰している状況があります。ここについては建設会社とのリレーションが重要であり、見積りを取得する際に、工期のスケジュール等についてしっかりとグリップできていることから、高騰幅としては10%前後となっています。例えば、期間の長いプロジェクトで、前述のようにグリップできておらず、立ち退き等の権利関係の調整が完了してすぐに着工となると、建設会社は人手が足りず発注を受けられないため、受注意欲のない見積り価格を提示されるということが実態傾向としてあります。

当社は、用地を取得した段階から建設会社と足並みを揃えてプロジェクトを進めています。現状としては、特にマンションの価格が上昇しており、建設費の高騰分をマンション価格に転嫁しています。それをお客様に受け入れていただき、契約の進捗率も安定しています。スケジュールについて、グリップできていない状況であれば、仕切り直して2年先を目標とすることでコストコントロールがしやすくなり、今お話ししたように計画に対する高騰幅は10%前後で着地できる水準になります。

また、マンションの首都圏の供給戸数が1万8,000戸程度と減っていることから、需給のバランスが取れている状況にあります。日経新聞でも2024年10～12月は資材費が少し下落基調になるという記事が出ておりましたが、建設現場では資材よりも人件費が高騰している傾向にあります。建設業の週休2日制の導入を促すような法整備がされております。従前より工期が長くなり、人件費や現場管理費の増加が予想されますが、当社の第5次中期経営計画のプロジェクトの中で、計画を止める必要のあるものや、着工できないといったものはございませんので、ご安心していただければと思います。

Q2.

従来は既存建物のリニューアルの方が建築費高騰の中で収益性が高いように感じるが、新規の開発が増えてきている理由について教えてください。

A2.

私自身は建設費の高騰を2~3年前から予測しており、供給戸数ではなく質の高いラグジュアリーで高単価が狙える物件を厳選し、開発しております。売上利益については数よりも質の高いものを作ることでカバーされます。戸数が多く、長い建設期間を要するような大型物件ということではないので、建設コストについても影響は少ないとみていただければと考えております。

また、土地区画整理事業については、保留地となる部分を我々が取得して、データセンターや物流施設の用地を開発し、それらをデータセンター事業者等に売却していく計画であることから、あまり建設費の影響がありません。

2024年8月に用地取得をした横須賀市神明町のプロジェクトについては、敷地の半分はネイバーフット型の商業施設を作り、残り半分は底地の運用事業として進める予定です。

愛知県刈谷市において株式会社デンソーから新規事業用地を取得した大型案件についても複数のテナントから出店の要望をいただいておりますが、当社は土地を整備して、各区画の底地の運用事業をしようと考えております。当然、複合的なエリアマネジメントはしていきますが、土地をテナント様に借りていただき、建設の方はテナント様にいただくことによって、建設コストの上昇リスクを負わずに事業を進める予定です。建物コストをかけるときは、駅前のプロジェクトに投資、ロードサイド型の建物は立てないという方針を10年前から立てています。

また、2024年10月に大阪府堺市の「堺市高倉台近隣センター土地区画整理事業」の保留地の一部を取得した案件につきましてもテナント様に底地をお貸しして出店いただくといったものになります。実際にGMSをリニューアルするケースも出てくるかと思いますが、投資とリターンのバランスを見て今後も展開していきたいと考えております。建設コストの上昇を最小限に食い止めた事業計画を数年前から立てておりますので、第5次中期経営計画で掲げた目標を達成していけるよう、またそれを上回る結果を残せるよう注力していきたいと考えております。

Q3.

現状自己資本比率は15%前後となっております。こちらの期末の見通しについて教えてください。

- ・下期の実際の仕入れはセーブしなくてもいいのでしょうか（借入可能か）。
- ・配当方針は安定とのことだが自己資本比率からも問題ないのか。
- ・今後COC付きの社債をよりつかっていくのか。

A3.

自己資本比率につきましては資料（P.22）の通り、期末においては17%程度まで回復する見込みとなっております。仕入れにつきましては、自己資本比率を意識しすぎることで

優良物件を逃すことがないようにしていきたいと考えております。資金調達については、金融機関としっかりとリレーションを取っていくことや、親会社である中部電力㈱との連携もしっかり取っておりますので、問題はないと考えております。

配当方針につきましては、第5次中期経営計画期間においては48円を継続していきます。当社が目指すのはさらなる利益の上振れであり、その上振れ分で内部留保、自己資本を高めていくことを考えてまいります。

昨日、トランプ大統領が選出されたため、2025年1月以降の国際情勢が予測しづらい環境が続くと思いますが、足元の事業を実直に取り組むことでプラスアルファの成長を実現していくということを目指してまいります。会社の基盤をしっかりと高めていく政策を毎年とっていききたいと考えております。

Q4.

今後の価格転嫁の見通しについて戦略等教えてください。

(今期分は契約率88%と好調ですが、今後の価格転嫁の見通しとして、購入者である一次取得者の頭打ち感が出てくるのか、それとも地方でも所得が上がっており徐々に価格を上げていけるのか、はたまたプレゼン資料でもありました葉山のような高価格帯物件を増やしていくなどマンション販売価格の戦略について教えてください。)

A4.

分譲マンションの契約進捗は順調に推移しております。来期の物件についても販売がスタートしているものもありますが、概ね計画通りとなっており、契約進捗が減速している感覚はございません。外部マーケットを見ますと、立地ポテンシャルの低い、例えば、駅から遠く工夫が見られない物件は減速しているように見受けられます。

当社は一つ一つの物件に対するものづくりを大切にしており、そこをお客様から評価していただいていると考えております。一次所得者の皆様に評価していただけているものを、安定的に供給していくという方針は変えずに取り組んでまいります。土地を取得する段階で、建設コストを含め、原価が抑えにくい状態が今後も続く想定されますが、販売価格に転嫁できるマーケットや、立地を厳選して取得していくことによって価格転嫁できるエリアを厳選して取得していきます。

今後については、葉山や西麻布の高木町、九段南の皇居の南の物件を取得しています。そこでは富裕層をターゲットに、立地ポテンシャルと商品力が合致する物件を開発することによって、当社の分譲事業の領域を広げ、次なる中期経営計画では、ラグジュアリーマーケットに対応できる商品力と販売力、コンサル能力を高める備えをしています。その成果は第6次中期経営計画で発表していきたいと考えております。常に次の一手を想定しており、私の中では5年先の日本エスコンの成長イメージはできています。そのために、結果を残していきたいと考えています。