

株式会社日本エスコン
2024年3月期 通期決算説明会 質疑応答

2024年5月17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.

分譲マンション事業について、地方郊外立地における価格転嫁の状況と粗利率の見通しについて教えてください。

A1.

2024年4月末からご案内を開始した、JR北広島駅前において開発する「レジエイド北海道北広島」のプロジェクトが今月着工します。約2年半前に計画していた時よりも建設コストが約1.4倍上昇しています。それに対して分譲価格は3年前に比べると約20%以上上昇しているマーケット環境です。従いまして、粗利率については、価格転換によって建築費上昇分のカバーが実現可能と判断しております。

一方で今後の着工物件については、足元の建設コストのコントロールに苦戦しております。販売価格にどれだけ転嫁できるかについては、事業年度としては2026年3月期に売上の立つ事業がターゲットになってくると思いますが、まだ販売等がスタートしておりません。今後どの程度の利益率を確保できるかが重要になってまいります。少なくとも今期と来期は、一定の利益率の確保ができると認識しております。

Q2.

今後、どのような物件の売却を見込んでいるか教えてください。

A2.

当社の総資産は、現在約4,000億円確保できておりますので、保有物件がある程度年数の経過したものから売却を行い、安定した利益を生み出すというところを収益不動産の販売として見込んでおります。

また、区画整理事業や、産業用用地の開発を行っております。収益を生み出していない産業用用地の売却を前倒しで実施していきたいと考えています。安定した収益不動産は中長期で保有していくという方針ですので、築年数が経過しているアセットの売却によるフロービジネスの収益とのバランスを、しっかりとっていきたいと考えております。

Q3.

金利上昇懸念などがありますが、分譲マンションの足元の売れ行き状況に変化はありますか。

A3.

現状では、実需目的で物件を探されているお客様自身が今後の割高感を想定しており、ご来場・ご成約数が堅調に推移している感触を得ております。

今後については、実際に金利上昇が起きた際にお客様のマインドがどのように影響を及ぼしていくかによりますが、当社としては、付加価値の高い商品をお客様に提供することによって、お客様に評価され、購買意欲を高める商品を供給していくことにより、一定の金利上昇によるお客様の購買意欲をカバーし、成果を残してまいりたいと考えております。

Q4.

今後3年の投資計画2,500億円についてアップサイドリスク、ダウンサイドリスクについて改めて教えてください。

A4.

当社は、価格競争による案件の取得は極力避けております。相対での取引、適正価格での仕入れをベースにしておりますので、市場がある程度ダウンサイドに流れたとしても、十分に保有を継続できる利回り、販売価格想定を行った上で物件の取得を厳選しておりますので、マーケットがダウンサイドになったとしても一定の収益はカバーできると考えております。

一方でアップサイドとなった場合には、さらなる利益率の向上等が実現できると考えておりますので、大きなマーケットの変動が起きた場合には、迅速にその変化に対応していくことをこれからも重視していきます。安定した持続的な成長を実現するためにも、マーケットをしっかりと見極め経営判断してまいります。

Q5.

日本エスコンは2027年から2028年あたりにかけて竣工する再開発物件が多いと認識しておりますが建築費高騰により延期の可能性はありますか。

A5.

用地取得の際には、建設コストの上昇見込みも含め、厳選して取得しておりますので、現マーケットの販売価格で十分な収益を確保できると考えております。再開発事業のように、中長期で取り組んでいるプロジェクトにおいては、販売価格のバッファもあると認識しております。建設費高騰により、一旦事業の停止をせざるを得ないというプロジェクトは今のところ発生しておりません。

今後もマーケットをしっかりと注視し、販売価格でカバーできるところを考え、利益をしっかりと残すプロジェクトを推進していきたいと考えています。

Q6.

投資計画が前中期経営計画の3年間と、新中期経営計画の3年が横ばいとなった背景について教えてください。

A6.

現在、自己資本比率が18.1%となっておりますが、これは中部電力のグループとして十分にカバーできる水準だと認識しております。1つの目安として、17~18%を維持していくことを考えた際に、投資計画については前中計と同様の水準に新中計の計画を策定しております。

不動産市況については、価格上昇が進んでいますので、絶好の買い場ではありませんが、一方で当社の仕入れでは、価格上昇が続く中でも優良な物件の取得を、新中計においても同水準の仕入れを確保していくことは、当社の実力においても可能だと考えております。その中でROA等の資本効率を含めた高収益体質を今後も継続していきたいと考えており、BS、自己資本比率等を総合的に判断し、投資計画を策定しております。

Q7.

中部電力グループとのシナジーについて改めて教えてください。

A7.

中部電力株式会社と2018年に資本業務提携をしてから、今年の8月で丸6年、2021年に連結子会社となってから丸3年が経過しました。両社の連携、また当社の不動産事業におけるサポート等、大変良い関係性が続いていると認識しております。

事業面での成果としては、静岡県袋井市の植物工場「テクノファーム袋井」の開発、名古屋競馬場跡地開発事業におけるまちづくりなど、1つ1つ形になって進んでいます。今後もデータセンターの開発やインフラを含めた強みのある新たな需要を創出していく事業展開、大型のまちづくりを、より一層中部電力グループとの連携を強化して取り組んでいきたいと考えております。

Q8.

商業施設では、価格転嫁がなかなか進んでいないと聞いておりますが、新たな商業施設開発に対してどのように見ているか教えてください。

A8.

当社の商業施設は、都市型の商業施設ではなく、地域密着型のネイバーフット型ショッピ

ングセンター（NSC）です。スーパーを核とした商業施設が中心となりますが、更改時の賃料の増額や、核テナントとの契約期間満了による賃料アップについては、比較的順調に協議が成立しているとみております。価格転嫁について例えば、電気代、水道代含めてコスト増についてはテナント様にも応分の負担をお願いし、原価が高騰している分の不動産価値が、評価として下がる実態には陥っておりません。施設全体の売上げを上げていくことによって各商業施設のテナント様のご理解をいただけると考えておりますので、賃料アップは魅力ある商業施設運営ができている結果と考えております。保有の商業施設においては、賃料の増額については一定水準、おおむね獲得、成約できているとご理解いただければと思います。