

株式会社日本エスコン
2025 年 3 月期通期 決算説明会 質疑応答

2025 年 5 月 19 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.

中部電力が不動産事業本部を新設したということで、日本エスコンはどのように中部電力と連携していくか、また、どう事業領域を棲み分けていくかについて、方針をお伺いできますでしょうか。

A1.

当社の大型まちづくり事業において、中部電力のエネルギーマネジメントの知見を活用して次世代に必要とされるまちづくりを行うという連携ができると考えています。当社は中部エリアのみならず、北海道、関西、首都圏において、区画整理事業やまちづくり事業が複数ございます。

中部電力の不動産事業本部はまだ設立されたばかりのため、今後協議を重ねながら、さらに今後の事業展開をプラスに変える関係を構築していきたいと考えております。

Q2.

中長期の分譲事業の供給戸数の考え方について質問です。足元の用地仕入れについても厳選して行うということで、次期中計の計上戸数も 1,000-1,200 戸程度の見通しになりますでしょうか？

その場合、2031 年 3 期の経常利益 300 億円の達成には、不動産開発事業の利益構成が高まるという見方がよろしいでしょうか？

A2.

分譲マンションの供給戸数については、現在 2027 年、2028 年の用地取得を進めており、約 1,000 戸程度で推移すると考えております。建設コスト高騰に加え、建設現場における「4 週 8 閉所」や人材不足等により工期が長期化している状況もあり、むやみに供給戸数を増やす考えはございません。

その中で、単なるマンションデベロッパーでなく、多様なアセットタイプの開発を手掛ける総合デベロッパーとして、バランスの取れた事業ポートフォリオを組み、2031 年 3 月期の経常利益計画 300 億円を達成していきたいと考えております。

例えば、不動産開発事業においては、建物の工事をテナント様にお願いする底地の開発や、既存の賃貸レジデンスを当社の商品企画力を活かし、リノベーションするプロジェクト等を増やしていくことができると考えております。さらに、長期ビジョン 2030 では、2031 年 3 月期までに 1 兆円の不動産アセットを確保するという計画もございますので、資産管理事業においても着実に利益を積み上げていき、経常利益 300 億円を達成していきたいと考えております。

Q3.

IR 室設置の背景を教えてください。いままで代表取締役社長が IR のメインスピーカーであったと思いますが、こういった変化なのでしょうか。より今後の市場の向き合い方、IR の方針を伺いたいです。

A3.

IR の専門部署を経営企画本部に新設したことで、投資家の皆様へ経営指標、財務指標等より細かなご説明が可能となりました。今後、IR 室を中心に、投資家の皆様との 1on1 ミーティングも密に開催していきたいと考え、今回新設したところでございます。

私のメインスピーカーとしてのご対応は今後も継続させていただき、ご要望がございましたら、より細かな経営指標等もご説明可能な範囲の中でしっかりとカバーさせていただくところを狙いとして、今回新設させていただいております。

今後も皆様のお声を聞かせていただきながら、より投資家の皆様に、当社の事業に対するご理解をより深めていただき、当社にご期待いただき、当社は結果を残していく、というサイクルを築いていきたいと思っております。

Q4.

半年前から中電は不動産事業部立ち上げをリリースされており、ある程度中部電力との協力のアップデートを議論してきたと思います。これにより、どのような変化を期待すべきでしょうか。

加えて親子上場について広く注目が集まるなかで、どのように上場の位置づけを考えるべきでしょうか。

A4.

まちづくり案件等の大型案件を中部電力と協働で取り組んでいくことが、最も強化していきたいポイントであると考えております。今後、物件ごとのジャッジにはなりますが、大型案件の取り組みを、中部電力の不動産事業本部と共にプロジェクトとして立ち上げていきたいと考えておりますので、さらなるシナジー創出にご期待いただければと思います。

親子上場については、当社側からお伝えしづらいところではございますが、現状当社には中部電力に連結相殺される売上・利益はなく、また、ガバナンス面においても、中部電力以外の株主様の利益を棄損することのないよう、取締役 10 名に対し、6 名の社外の独立役員を登用する等細心の注意を払っております。今後も引き続き株主の皆様の期待にしっかりと応えていける経営を実践していきたいと考えております。

以上