



ESLEAD

2009年3月期 第2四半期決算説明会





2008年12月5日

快適なマンションライフを提案する

 **日本エスリード株式会社(8877)**

<http://www.eslead.co.jp/>



	I. 2009年3月期 第2四半期決算概要	3
	II. 近畿圏の市場動向	13
	III. 今期の見通しと中期経営計画	19
	IV. 参考資料	24



(エスリード帝塚山)



I . 2009年3月期 第2四半期決算概要

1) 2009年3月期 第2四半期決算ハイライト	4
2) 2009年3月期 第2四半期連結業績 前期比較	5
3) 上半期・下半期別連結業績の推移	6
4) 連結財政状態	7
5) 主要経営指標の推移	8
6) 連結キャッシュ・フローの状況	9
7) セグメント別業績の推移	10
8) 契約実績の推移	11
9) 事業用地の仕入状況	12



エスリード高田市駅南



エスリード高田駅前



エスリード帝塚山



1) 2009年3月期 第2四半期決算ハイライト

- 期初予想以上のスピードと規模で市況が悪化 ⇒ 売上・利益ともに期初予想を下回る
- 景気の先行き不透明感を背景に購入者の買い控え傾向が顕著に ⇒ 販売の長期化、引渡戸数の減少
- 前期末完成在庫41戸は全戸引渡済、第2四半期末の完成在庫は139戸(うち未契約在庫109戸)
- 業績予想の前提となった想定価格から、発売前に販売価格設定を引き下げたことにより売上・利益が減少
- 業績予想の修正を真摯に受け止め、経営責任を明確にするため役員報酬の減額を実施

■連結（期初予想発表：2008年5月16日）

（単位：百万円）

	期初予想		実績		対期初予想増減	
	金額	百分比	金額	百分比	増減額	増減率
売上高	18,500	100.0%	14,665	100.0%	△3,834	△20.7%
営業利益	850	4.6%	62	0.4%	△787	△92.6%
経常利益(損失)	680	3.7%	△103	—	△783	—
四半期純利益(損失)	250	1.4%	△243	—	△493	—
1株当たり四半期純利益(円)	16.20	—	△15.80	—	△32.0	—
引渡戸数(戸)	718	—	※ 587	—	△131	—

※中古マンションの引渡戸数8戸を含む

※2008年10月24日に業績予想の修正を行っております。



2) 2009年3月期 第2四半期連結業績 前期比較

- サブプライムローン問題に端を発した世界的な金融市場の混乱に伴い、不動産市況も急激に悪化
- 一定の契約実績を確保するも、購入マインドの冷え込みによる買い控えの影響から売上高は減少
- 地価上昇・建築費の高騰に伴い事業の収益性が悪化したことにより、売上総利益率が低下

(単位:百万円)

	2007/9月中間期		2008/9月第2四半期		対前年同期比	
	金額	百分比	金額	百分比	増減額	増減率
売上高	20,649	100.0%	14,665	100.0%	△5,984	△29.0%
売上総利益	5,953	28.8%	2,457	16.8%	△3,496	△58.7%
販売費及び一般管理費	2,445	11.8%	2,394	16.3%	△51	△2.1%
営業利益	3,507	17.0%	62	0.4%	△3,444	△98.2%
経常利益(損失)	3,361	16.3%	△103	—	△3,464	—
四半期純利益(損失)	1,970	9.6%	△243	—	△2,214	—
引渡戸数(戸)	864	—	587	—	△277	△32.1%
1株当たり四半期純利益(円)	127.66	—	△15.80	—	△143.46	—
1株当たり純資産(円)	1,591.58	—	1,716.48	—	124.9	7.8%

■ 契約実績前期比較

(単位:百万円)

	期首契約残高		期中契約高		期中引渡高		期末契約残高	
	戸数(戸)	金額	戸数(戸)	金額	戸数(戸)	金額	戸数(戸)	金額
2007/9月中間期	1,334	23,787	656	14,751	864	19,941	1,126	18,597
2008/9月第2四半期	541	14,538	743	23,508	587	13,879	697	24,167

注)期末契約残高=期首契約残高+期中契約高-期中引渡高

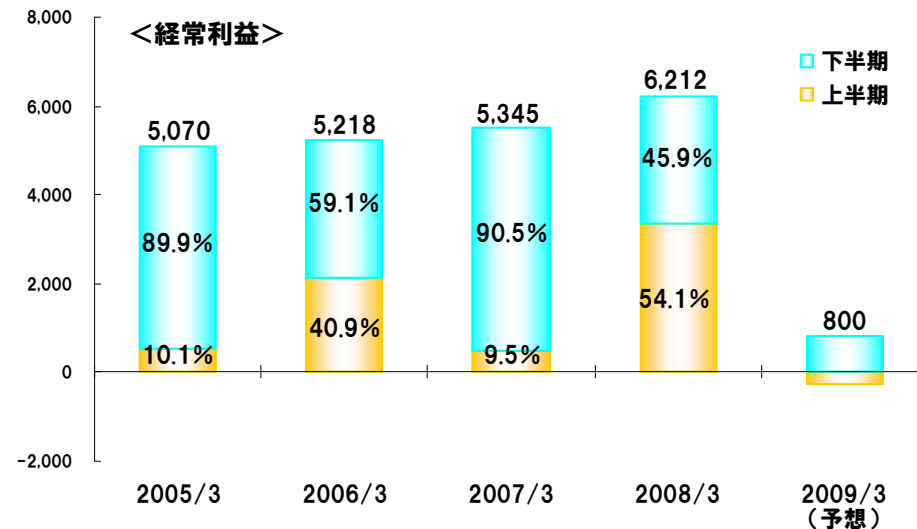
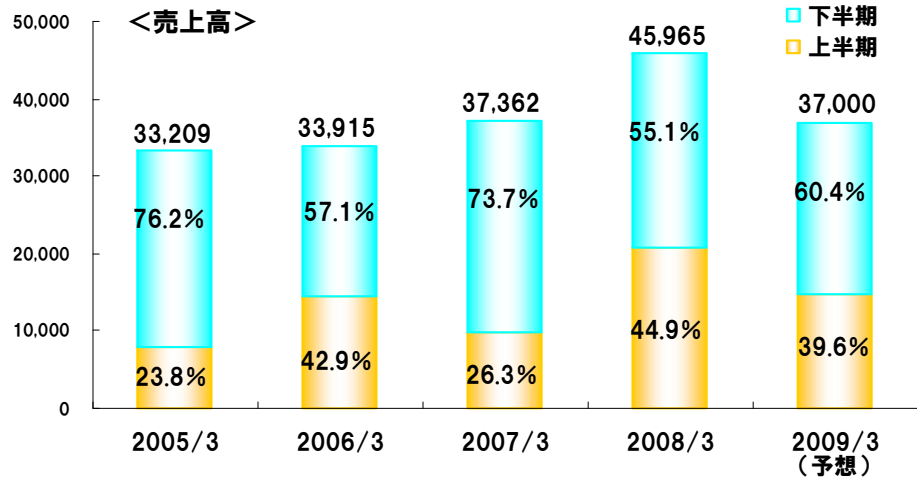


3) 上半期・下半期別連結業績の推移

- 売上計上基準は引渡基準を採用、マンションの顧客への引渡をもって売上を計上
- 例年、引渡時期が上半期又は下半期並びに特定の四半期に偏重し、売上及び利益水準が著しく相違
- 2009年3月期は、売上・利益ともに第4四半期に偏重する予定

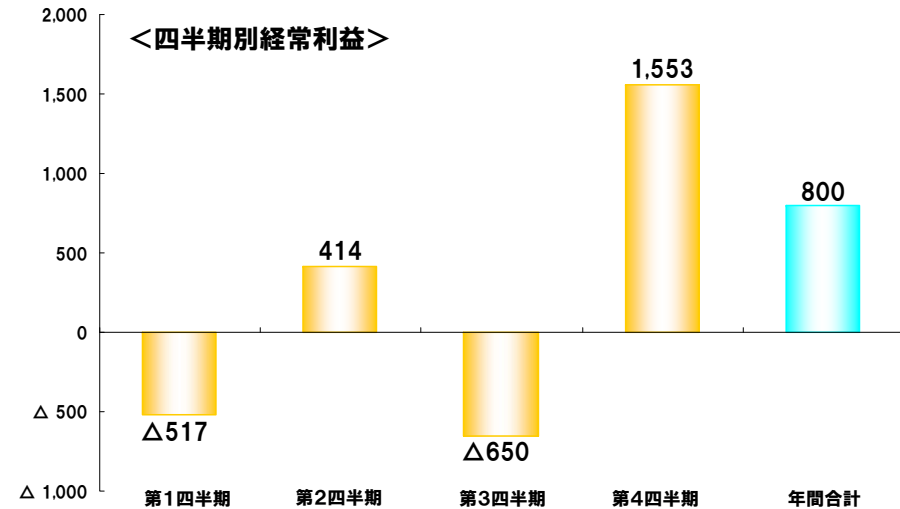
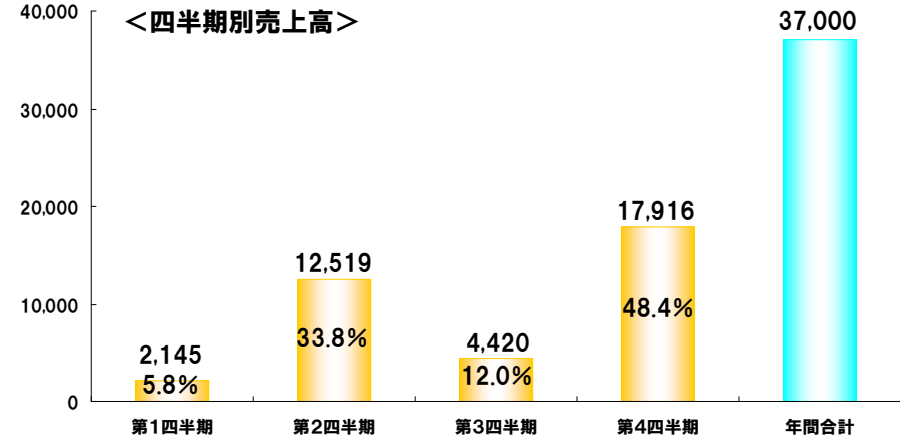
売上高・経常利益 年度別推移

(単位:百万円)



2009年3月期 売上高・経常利益 四半期別推移

(単位:百万円)





4) 連結財政状態

- 仕掛販売用不動産はすべて進行中のプロジェクト用資産のみ、棚卸資産評価損は無し
- 仕掛販売用土地260億94百万円に対し、有利子負債は207億35百万円(プロジェクト資金のみ)
- 販売用不動産(完成在庫)が10億67百万円(41戸)から40億34百万円(139戸)に増加

(単位:百万円)

	2008/3月期	2008/9月期	増減額
流動資産	51,548	49,260	△2,288
(現金及び預金)	16,599	13,464	△3,134
(受取手形及び売掛金)	1,064	644	△419
(販売用不動産)	1,067	4,034	2,967
(仕掛販売用不動産)	32,042	30,182	△1,860
固定資産	4,578	4,357	△220
資産合計	56,126	53,617	△2,508
流動負債	24,014	19,751	△4,262
(支払手形及び買掛金)	6,533	4,107	△2,425
(短期借入金)	1,200	-	△1,200
(1年内返済予定の長期借入金)	12,970	13,850	880
(未払法人税等)	1,420	117	△1,303
(不動産分譲事業損失引当金)	530	164	△366
(前受金)	431	818	386
固定負債	5,134	7,375	2,240
(長期借入金)	4,670	6,885	2,215
負債合計	29,149	27,127	△2,022
(利益剰余金)	22,155	21,679	△475
純資産合計	26,976	26,490	△486
負債・純資産合計	56,126	53,617	△2,508

← 潤沢な現預金残高を維持

← 完成在庫41戸から139戸に98戸増加

← 仕掛販売用土地282億7百万円から260億94百万円に21億13百万円減少

← 仕掛販売用建物38億35百万円から40億88百万円に2億52百万円増加

← 建築工事費等の支払債務が減少

← マンション用地の仕入に伴う借入金が18億95百万円増加

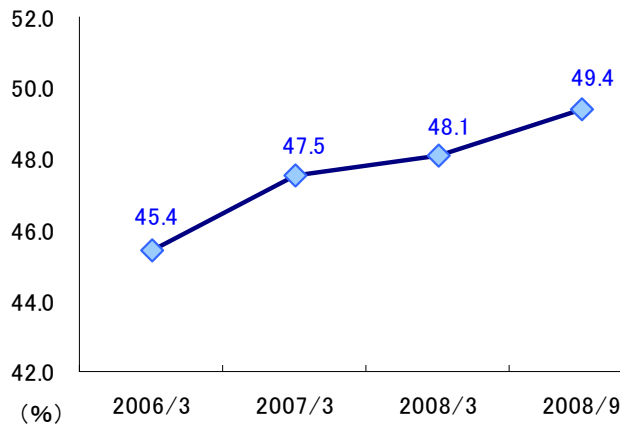
現金及び預金	134億64百万円
仕掛販売用不動産	301億82百万円
有利子負債	207億35百万円
1株当たり純資産	1,716.48円
自己資本比率	49.4%



5) 主要経営指標の推移

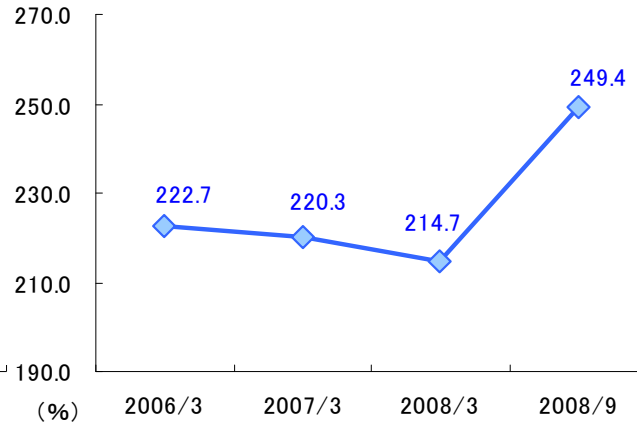
- 規模の拡大は追わず財務の健全性・信頼性を堅持、安全・確実な経営を推進
- 第2四半期末の有利子負債依存度は38.7%、ネットD/Eレシオは0.27倍と低い水準を維持
- 第2四半期末の自己資本比率は49.4%と高い水準を維持

自己資本比率



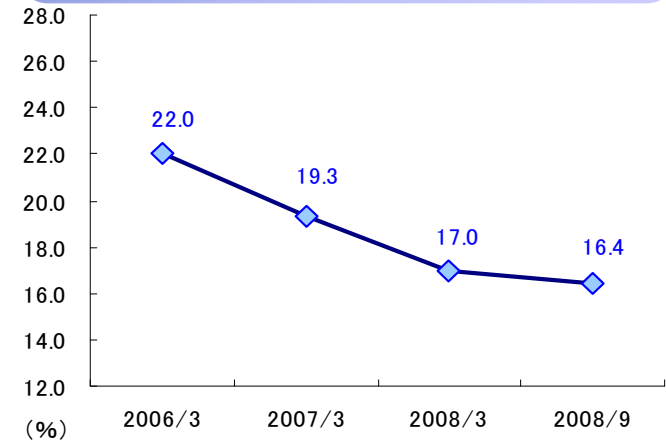
自己資本比率 (%) = 自己資本 ÷ 資産合計 × 100

流動比率



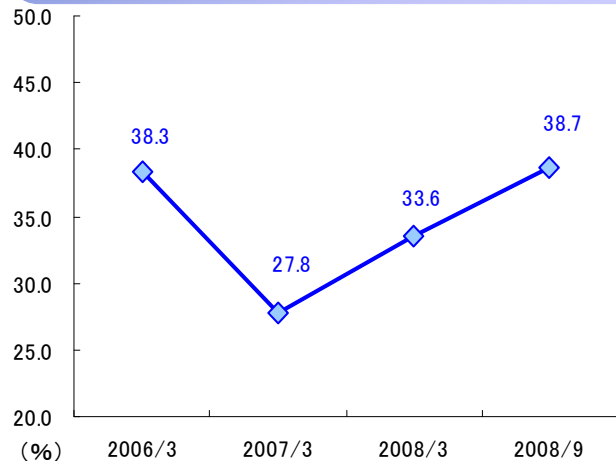
流動比率 (%) = 流動資産 ÷ 流動負債 × 100

固定比率



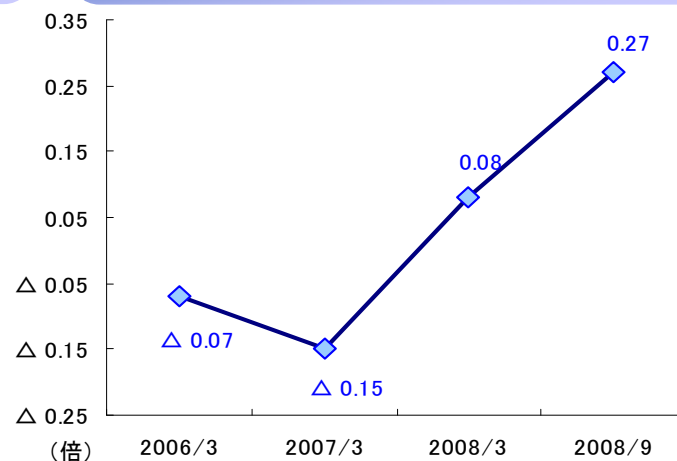
固定比率 (%) = 固定資産 ÷ 自己資本 × 100

有利子負債依存度



有利子負債依存度 (%) = 有利子負債 ÷ 資産合計 × 100

ネットD/Eレシオ



ネットD/Eレシオ (倍) = (有利子負債 - 現預金) ÷ 自己資本



エスリード芦屋陽光町



6) 連結キャッシュ・フローの状況

(単位:百万円)

	2007/9月期	2008/9月期	増減額
税金等調整前四半期純利益(損失)	3,361	△103	△3,464
売上債権の増減額	△504	419	924
たな卸資産の増加額	△7,046	△1,015	6,030
仕入債務の増減額	38	△2,425	△2,464
前受金の増減額	△306	386	693
法人税等の支払額	△2,129	△1,348	781
営業活動によるキャッシュ・フロー	△6,563	△4,839	1,723
投資活動によるキャッシュ・フロー	△215	41	256
短期借入金の純増減額	990	△1,200	△2,190
長期借入れによる収入	10,290	8,125	△2,165
長期借入金の返済による支出	△4,800	△5,030	△230
配当金の支払額	△231	△231	0
財務活動によるキャッシュ・フロー	6,247	1,663	△4,584
現金及び現金同等物の減少額	△530	△3,134	△2,604
現金及び現金同等物期首残高	16,835	15,607	△1,227
現金及び現金同等物期末残高	16,304	12,473	△3,831

マンションの竣工に伴い、販売用不動産前渡金を含む仕掛販売用不動産が19億51百万円減少したものの、完成在庫の増加に伴い、販売用不動産が29億67百万円増加

建築工事費等の支払により支払手形及び買掛金が24億25百万円減少

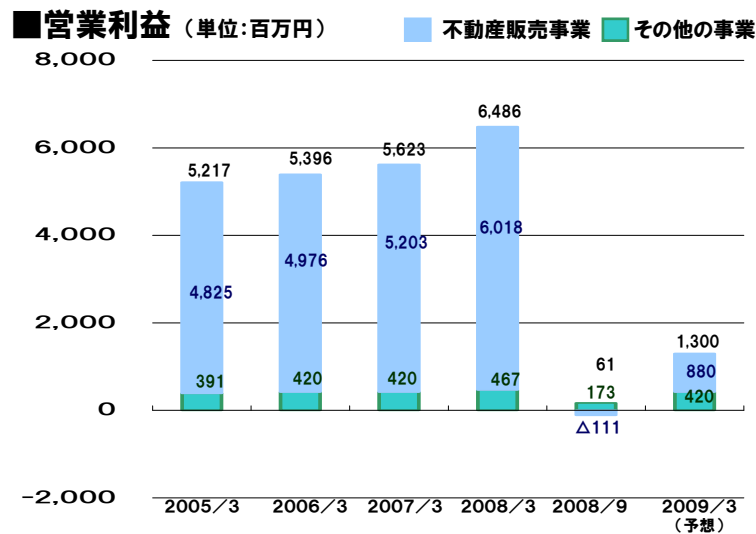
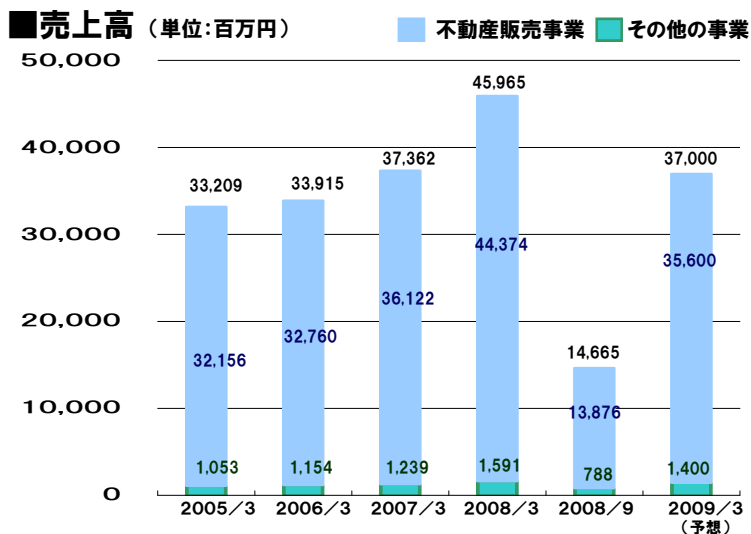
マンションプロジェクト資金の借入により有利子負債が18億95百万円増加

現金及び現金同等物期末残高は前期末に比べ31億34百万円減少



7) セグメント別業績の推移

- マンション分譲事業及びその周辺事業に特化したグループを構築
- その他の事業は季節的変動要因が無く、安定的に収益を確保
- マンション管理受託戸数は第2四半期末で11,500戸を突破
- 電力管理受託戸数は第2四半期末で1,450戸を突破



■売上高

	2005/3月期	2006/3月期	2007/3月期	2008/3月期	2008/9月期	2009/3月期予想
不動産販売事業	32,156	32,760	36,122	44,374	13,876	35,600
その他の事業	1,053	1,154	1,239	1,591	788	1,400
合計	33,209	33,915	37,362	45,965	14,665	37,000

■営業利益

	2005/3月期	2006/3月期	2007/3月期	2008/3月期	2008/9月期	2009/3月期予想
不動産販売事業	4,825	4,976	5,203	6,018	△111	880
その他の事業	391	420	420	467	173	420
合計	5,217	5,396	5,623	6,486	61	1,300



8) 契約実績の推移

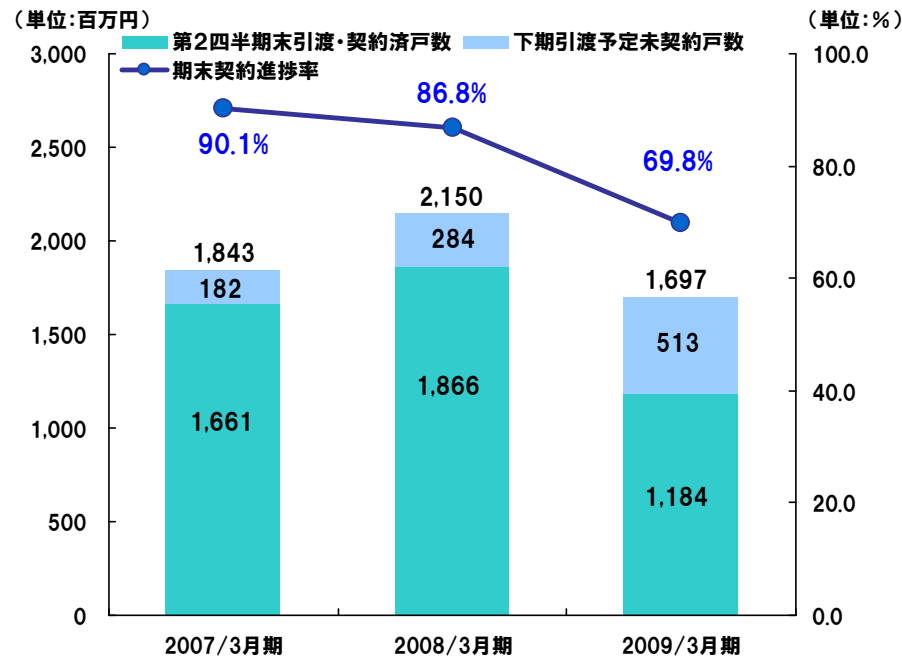
- 当期引渡計画1,697戸のうち、第2四半期までの引渡分も含め1,184戸(69.8%)を契約済み
- 2010年3月期の引渡対象のうち100戸を契約済み

(単位:百万円)

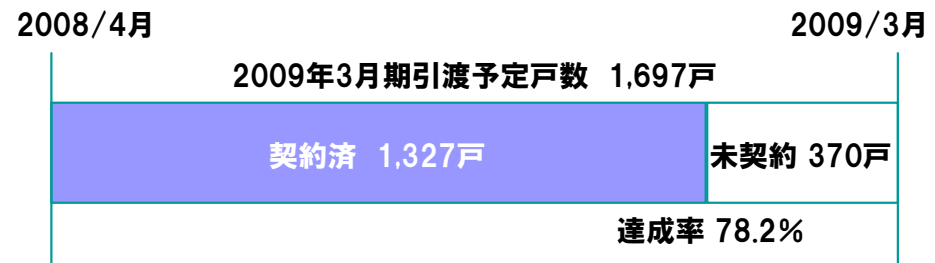
	期首契約残高		期中契約高		期中引渡高		期末契約残高	
	戸数(戸)	金額	戸数(戸)	金額	戸数(戸)	金額	戸数(戸)	金額
2007/3月期	1,068	17,700	2,109	42,209	1,843	36,122	1,334	23,787
2008/3月期	1,334	23,787	1,357	35,125	2,150	44,374	541	14,538
2008/9月 第2四半期	541	14,538	743	23,508	587	13,879	697	24,167

注)1. 期末契約残高=期首契約残高+期中契約高-期中引渡高
 2. 2008/9月第2四半期の期中契約高(金額)にはオフィスビル2棟、期末契約残高(金額)にはオフィスビル3棟を含む

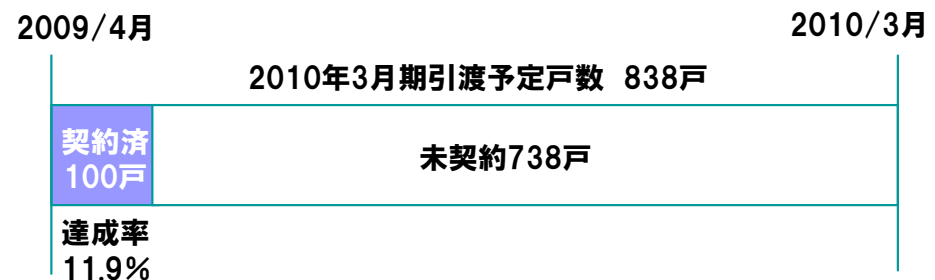
■第2四半期末契約状況の推移



■2008年11月末現在 引渡予定戸数に対する契約進捗率



■2010年3月期 引渡予定戸数に対する契約進捗率





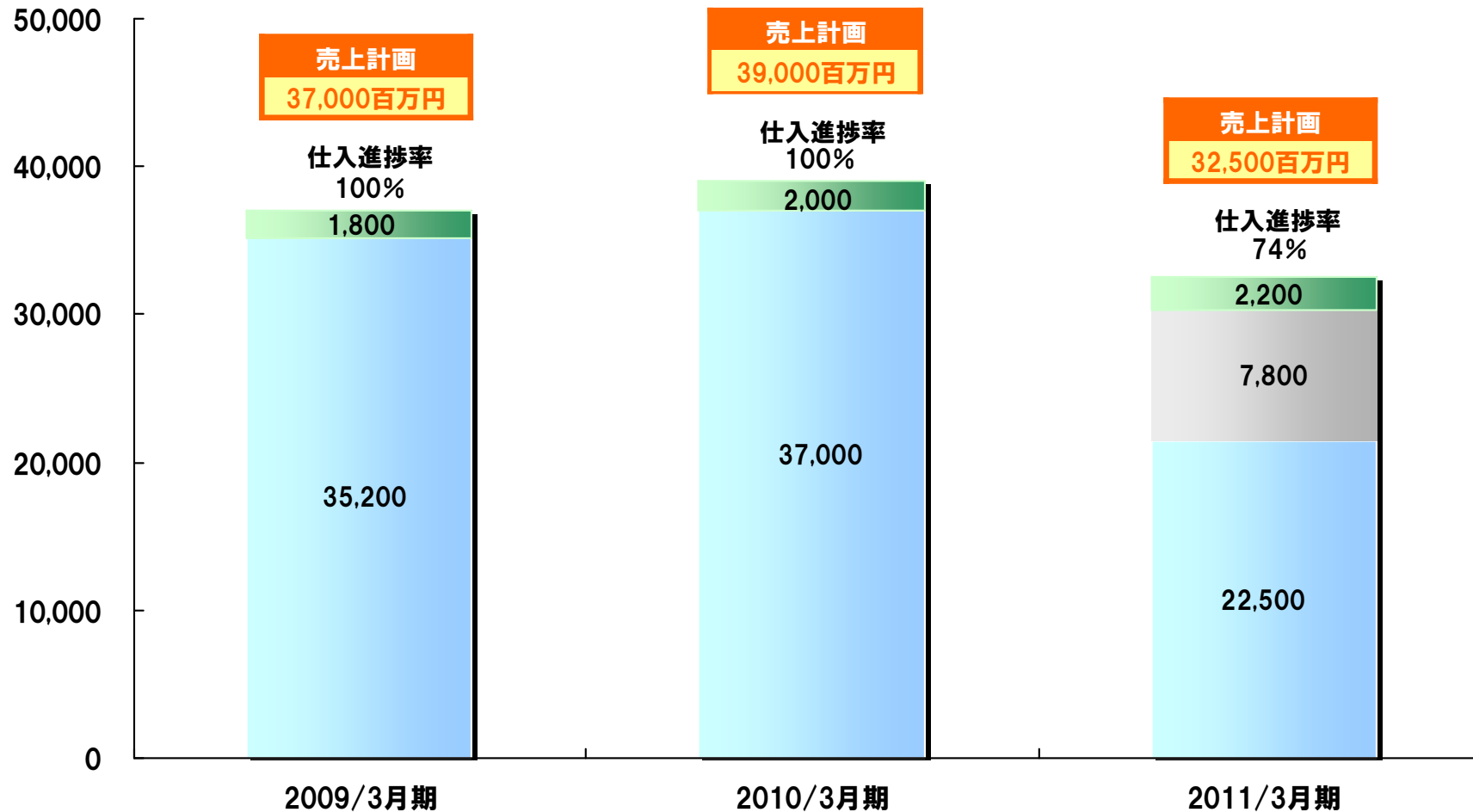
9) 事業用地の仕入状況

- 建築確認審査の厳格化・長期化により事業期間も長期化、引渡時期の期ずれ発生
- 事業期間から勘案して適正水準で進捗、規模の拡大を追わず利益を追求した経営を推進
- 地価は下落基調にあるものの、仕入を抑制しつつ確実に利益の見込める案件を厳選して取得
- 自社分譲案件に特化し、プロジェクト融資に不安のない物件に絞り込んで取得

■2008年11月末現在 仕入進捗率

仕入済 未仕入 その他の事業

(単位:百万円)



注)上記仕入進捗率は売上高に換算して表示



Ⅱ. 近畿圏の市場動向

- 1) 近畿圏の人口動向 14
- 2) 近畿圏の地価・建設コスト動向 15
- 3) 近畿圏マンション市場動向 16
- 4) 近畿圏マンション価格動向 17
- 5) 近畿圏マンション需要動向 18

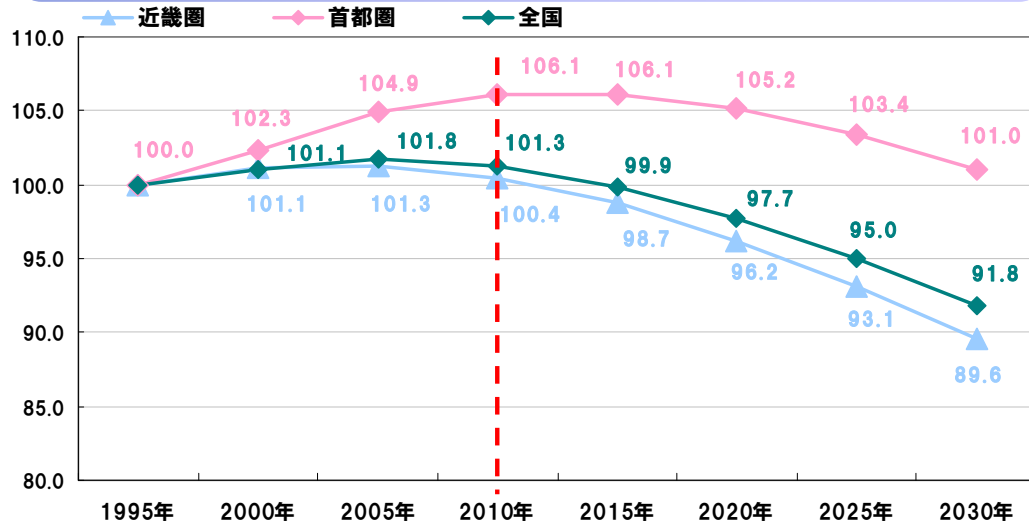




1) 近畿圏の人口動向

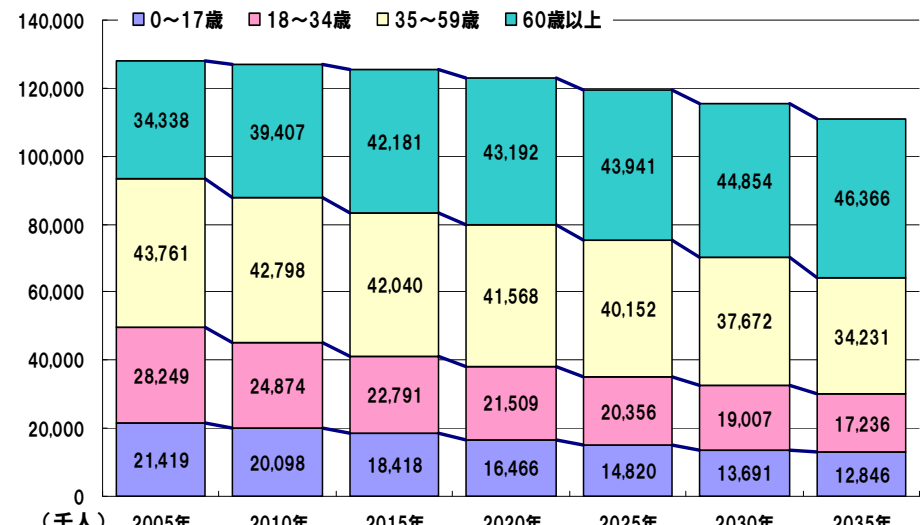
- 近畿圏の総人口は2010年頃をピークに、総世帯数は2015年頃をピークに減少に転じる
- 夫婦と子供からなるファミリー世帯は減少、世帯主の年齢が60歳以上の高齢世帯や晩婚化・離婚の増加による単独世帯が大幅に増加
- 団塊世代の大量退職が本格化する中、エンティネスト(子供が巣立った夫婦2人世帯)が増加

将来推計人口指数（1995年 = 100 とした場合）



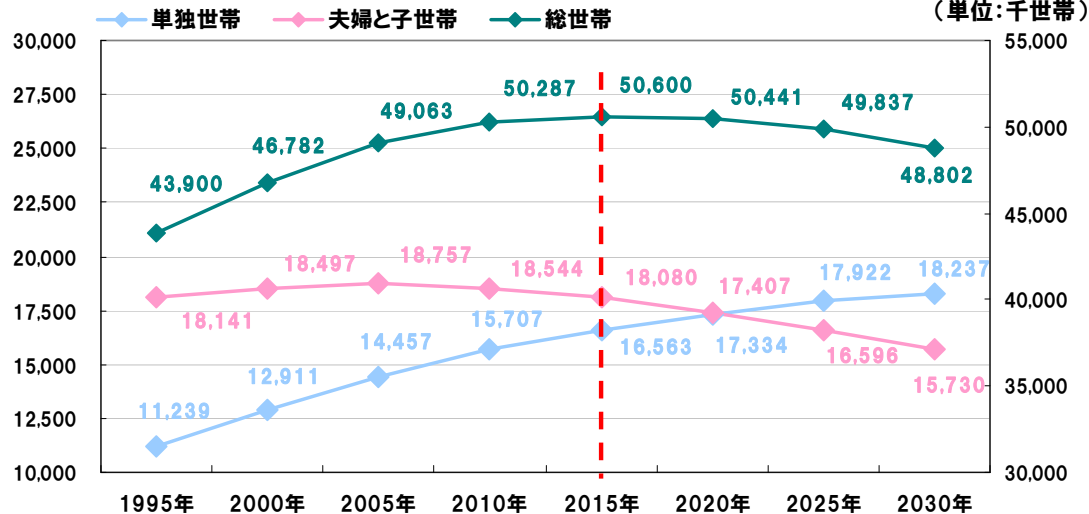
出所: 国立社会保障・人口問題研究所「日本の市区町村将来推計人口」より当社作成

全国 年齢別人口の将来推計

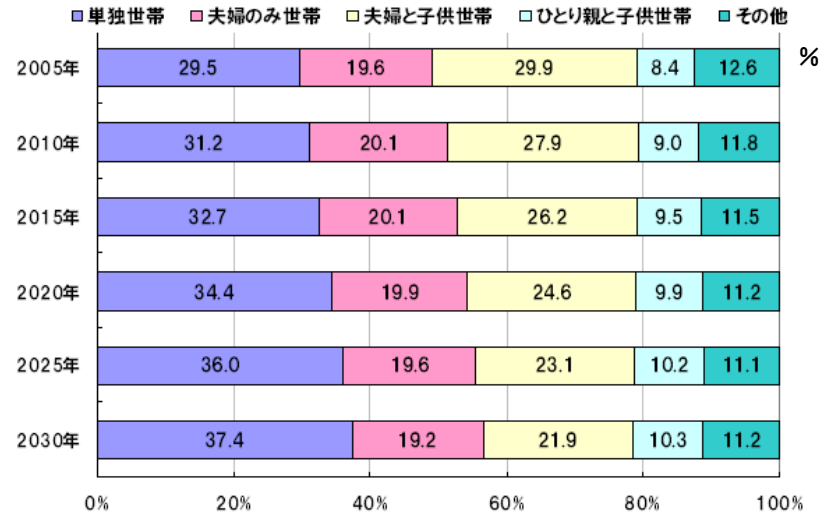


出所: 国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」より当社作成

全国 世帯数の将来推計



出所: 国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計」より当社作成

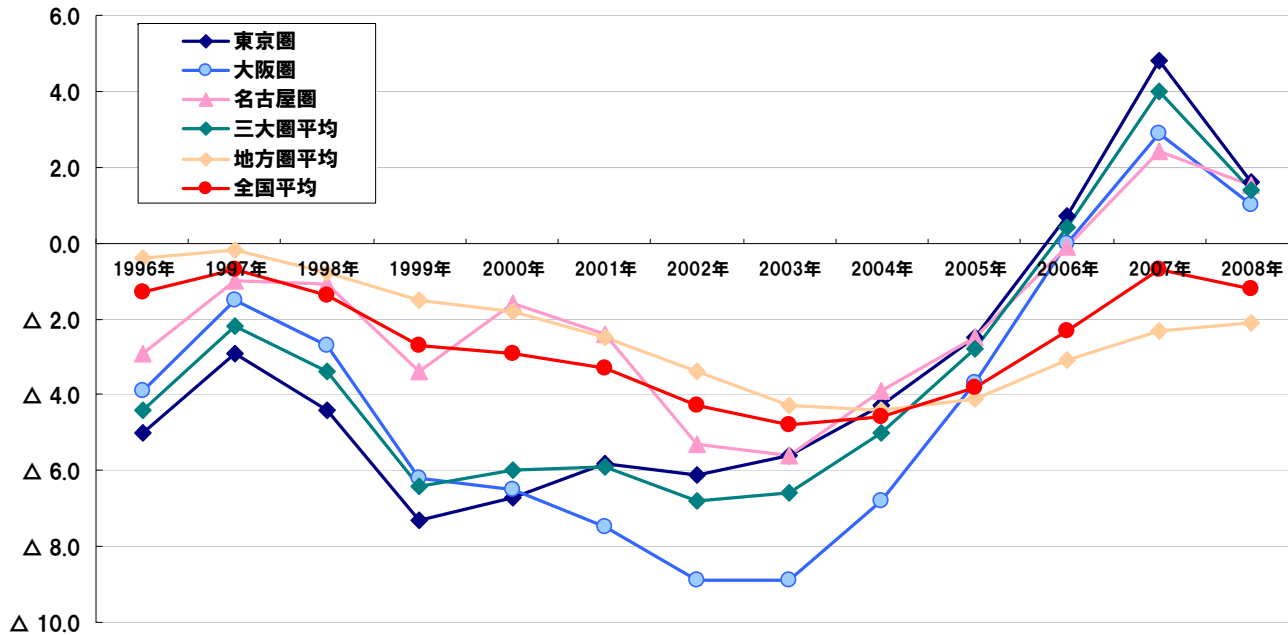


出所: 国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計」より当社作成



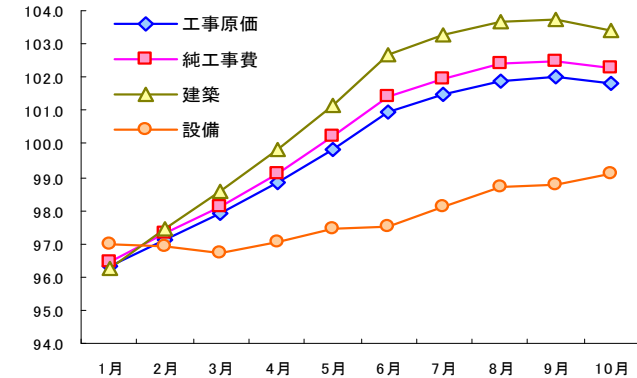
2) 近畿圏の地価・建設コスト動向

- 地価の上昇は昨年をピークに沈静化の傾向。2008年7月～10月は地価の下落が目立つ（国土交通省「地価LOOKレポート」より）
- 建築コストのうち工事原価・純工事費・建築費は2008年9月を境に減少に転じる。
- 土地仕入価格は適正価格へ調整が進み、建築費は低下傾向へ



出所:国土交通省「平成20年都道府県地価調査」より当社作成

2008年の建設物価建築費推移（2000年平均 = 100）
集合住宅 RC 5,000㎡



※建設物価建築費指数は、「建設物価」及び「建築コスト情報」掲載の工事費、資材価格、労務費等を再構成して作成した建築工事費に関する一種の物価指数です。
(建設物価調査会ホームページより当社作成)

出所: 建設物価調査会「建設物価建築費指数」より当社作成

■ 基準地価 対前年変動率の推移(住宅地)

	1996年	1997年	1998年	1999年	2000年	2001年	2002年	2003年	2004年	2005年	2006年	2007年	2008年
東京圏	△ 5.0	△ 2.9	△ 4.4	△ 7.3	△ 6.7	△ 5.8	△ 6.1	△ 5.6	△ 4.3	△ 2.5	0.7	4.8	1.6
大阪圏	△ 3.9	△ 1.5	△ 2.7	△ 6.2	△ 6.5	△ 7.5	△ 8.9	△ 8.9	△ 6.8	△ 3.7	0.0	2.9	1.0
名古屋圏	△ 2.9	△ 1.0	△ 1.1	△ 3.4	△ 1.6	△ 2.4	△ 5.3	△ 5.6	△ 3.9	△ 2.5	△ 0.1	2.4	1.5
三大圏平均	△ 4.4	△ 2.2	△ 3.4	△ 6.4	△ 6.0	△ 5.9	△ 6.8	△ 6.6	△ 5.0	△ 2.8	0.4	4.0	1.4
地方圏平均	△ 0.4	△ 0.2	△ 0.8	△ 1.5	△ 1.8	△ 2.5	△ 3.4	△ 4.3	△ 4.4	△ 4.1	△ 3.1	△ 2.3	△ 2.1
全国平均	△ 1.3	△ 0.7	△ 1.4	△ 2.7	△ 2.9	△ 3.3	△ 4.3	△ 4.8	△ 4.6	△ 3.8	△ 2.3	△ 0.7	△ 1.2

出所:国土交通省「平成20年都道府県地価調査」より当社作成

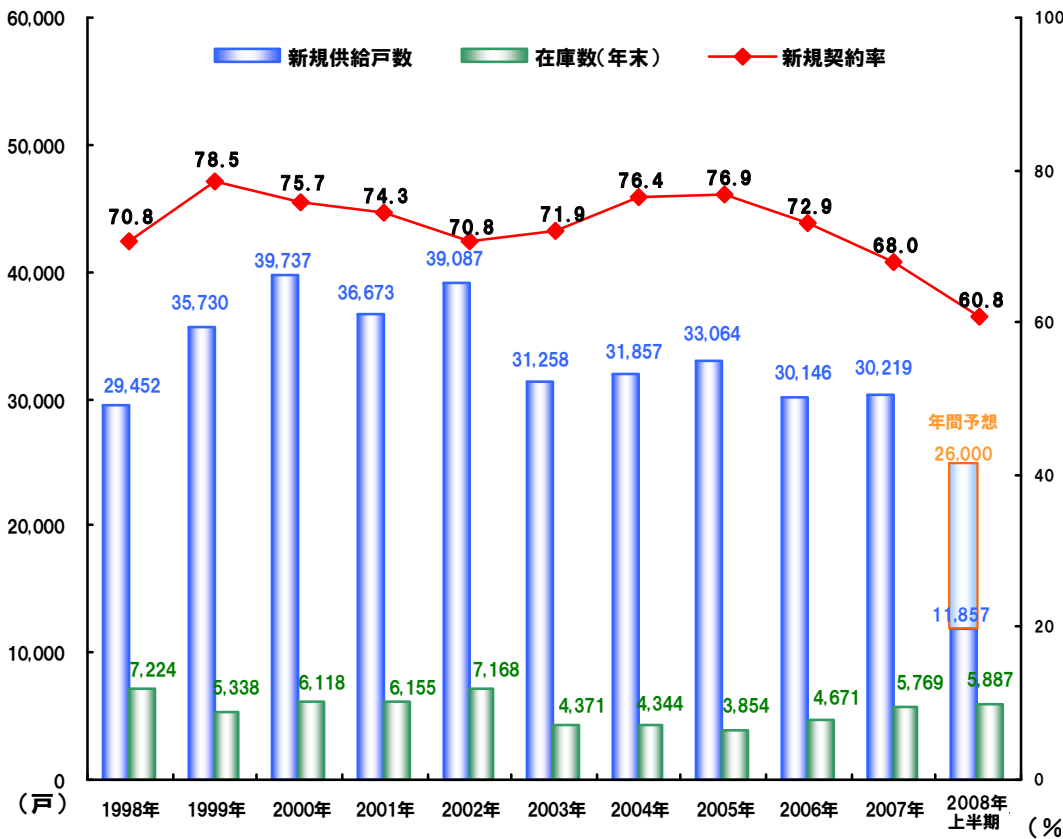


3) 近畿圏マンション市場動向

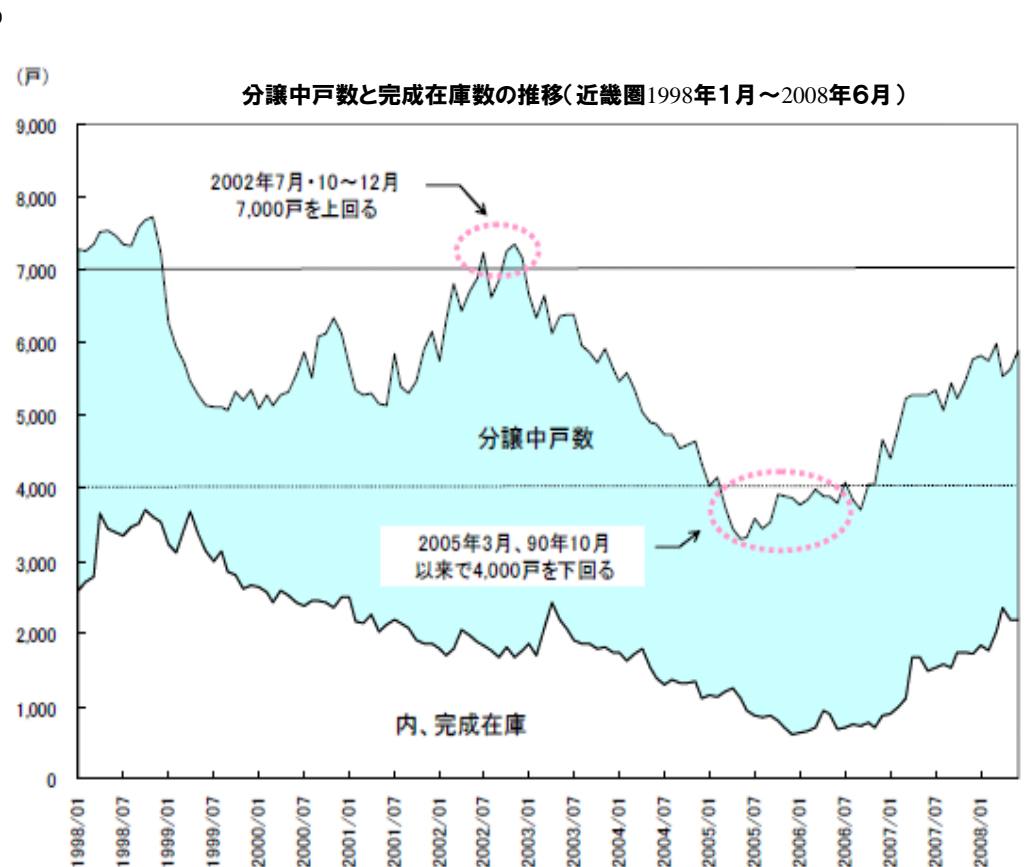
- 2008年上半期(1~6月)の新規供給戸数は、前年同期比21.5%減の11,857戸、2008年の発売は26,000戸の見込み
- 新規発売戸数に対する契約率は、販売の好不調の分岐点といわれている70%を大きく下回り、前年比7.2%ポイントダウンの60.8%
- 新規契約率の低下に伴い、販売在庫数は、前年比118戸増の5,887戸となり、供給を先送りする物件も増加

近畿圏のマンション新規供給・在庫数・新規契約率の推移

近畿圏分譲マンション 分譲中戸数と完成在庫数の推移



出所: 不動産経済研究所 (暦年ベース)



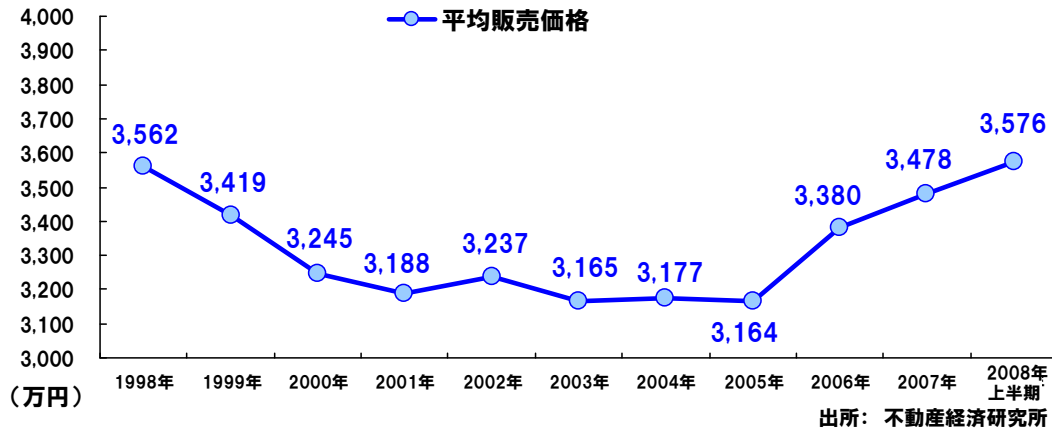
出所: 長谷工総研「首都圏・近畿圏マンション市場動向」より



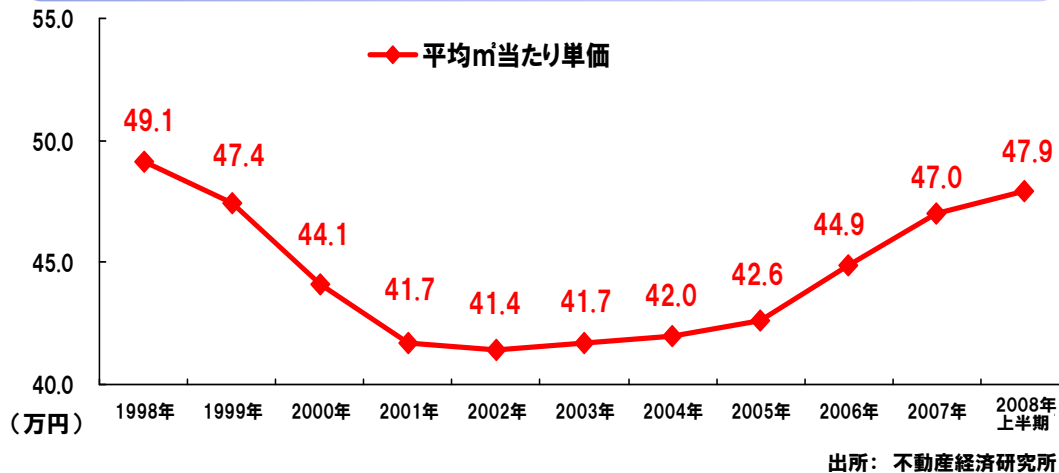
4) 近畿圏マンション価格動向

- 2008年上半期(1~6月)の戸当たりの平均販売価格は、前年比98万円、2.8%アップの3,576万円
- 2008年上半期(1~6月)の㎡当たりの平均販売単価は、前年比0.9万円、1.9%アップの47.9万円となり、2003年から5年連続でのアップ
- 2008年上半期は地域別に見ても、北摂・京都府を除くすべての地域で平均販売価格・平均分譲単価ともに上昇

近畿圏 平均販売価格の推移



近畿圏 平均㎡当たり単価の推移



近畿圏 地域別供給実績前年比

		平均価格(万円)			分譲単価(千円/㎡)			平均面積(㎡)		
		2007年実績	2008年上半期	増減率%	2007年実績	2008年上半期	増減率%	2007年実績	2008年上半期	増減率%
主要地域	大阪市	3,560	3,798	6.7%	539	553	2.6%	66.04	68.67	4.0%
	阪神間	3,700	3,961	7.1%	468	506	8.1%	79.04	78.22	▲1.0%
	神戸市	3,654	3,915	7.1%	500	506	1.2%	73.08	77.31	5.8%
	北摂	4,073	3,928	▲3.6%	512	499	▲2.5%	79.52	78.74	▲1.0%
	東大阪	2,998	3,156	5.3%	395	414	4.8%	75.91	76.21	0.4%
	南大阪	3,072	3,140	2.2%	394	425	7.9%	77.97	73.92	▲5.2%
	京都市	3,595	3,610	0.4%	548	549	0.2%	65.57	65.78	0.3%
外周地域	3,009	3,070	2.0%	378	391	3.4%	79.64	78.58	▲1.3%	
外周地域	兵庫県	2,810	2,971	5.7%	349	369	5.7%	80.53	80.58	0.1%
	京都府	3,278	3,095	▲5.6%	383	367	▲4.2%	85.59	84.33	▲1.5%
	滋賀県	3,050	3,180	4.3%	389	400	2.8%	78.46	79.48	1.3%
	奈良県	2,946	3,038	3.1%	379	426	12.4%	77.75	71.36	▲8.2%
	和歌山県	2,920	-	-	380	-	-	76.77	-	-
近畿圏全体	3,478	3,576	2.8%	470	479	1.9%	73.94	74.66	1.0%	

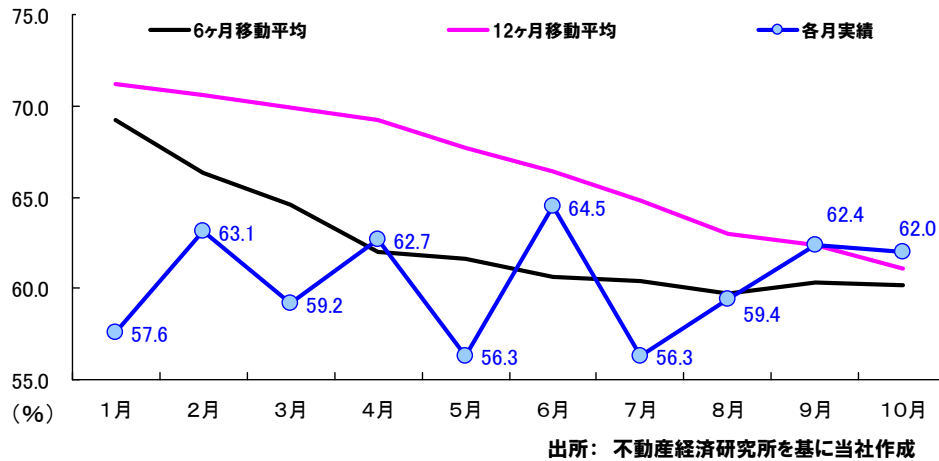
出所: 長谷工総合研究所「首都圏・近畿圏 分譲マンション市場動向」より



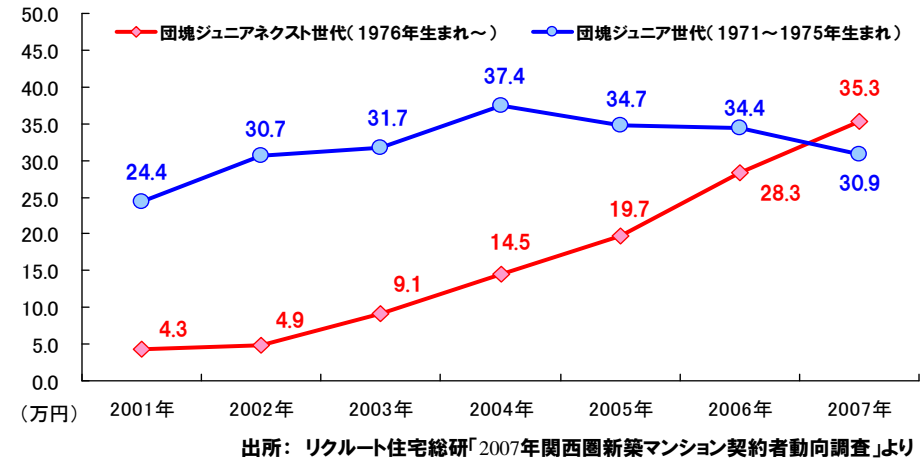
5) 近畿圏マンション需要動向

- 契約率は6ヶ月・12ヶ月移動平均ともに年間を通して下落傾向。
- マンション購入者における団塊ジュニア世代・団塊ジュニアネクスト世代というボリュームゾーンの割合は年々増加。
- 買い控えの傾向は顕著であるものの、価格動向により需要は顕在化

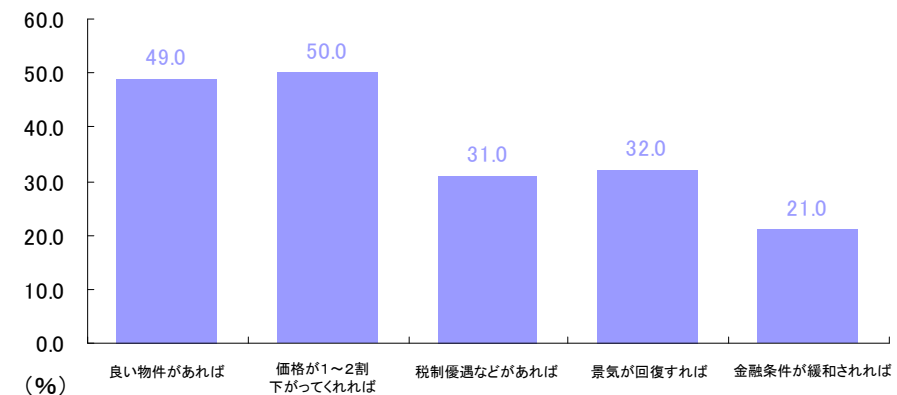
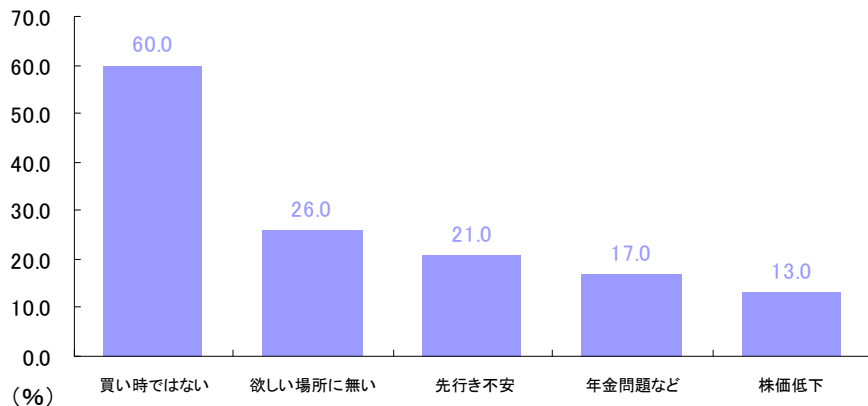
近畿圏 2008年 月別平均契約率の推移



近畿圏 マンション購入者 世代別割合



マンション潜在購入者 マンション購入意識



出所：東急住生活研究所「住生活1000人調査 2008」より



Ⅲ. 今期の見通しと中期経営計画

1) 事業環境に対する認識	20
2) 経営環境の変化に対する今後の戦略	21
3) 今期の連結業績見通し	22
4) 中期経営計画	23



住まいと暮らしの新しい価値を創造する日本エスリード。



1) 事業環境に対する認識

不動産業界を取り巻く環境

- サブプライムローン問題に端を発した世界的な金融市場の混乱に伴い、不動産市況も急激に悪化
- 金融機関の不動産案件向け融資審査厳格化による不動産売買の停滞
- 物価高や景気の先行き不透明感を背景に所得環境の改善は伸び悩み ⇒ 個人消費の低迷、消費者購入マインド低下
- 割安な物件が市場に出現し、値下がり期待感による買い控えの状況
- 建築基準法の改正により事業期間の長期化、構造等の強化に伴う資材費の増加
- 販売価格下落により供給サイドの収益構造の悪化が顕著に ⇒ 不動産会社の経営破綻増加、業界に対する不信増加
- 機関投資家・投資ファンドの資金調達難から投資マインド低下

- 団塊ジュニア世代・団塊ジュニアネクスト世代といったボリュームゾーンの潜在的需要が顕在化
- 2007年下半期以降の買い控えによって、購入を先送りした層も潜在需要として蓄積
- 過去最大規模の住宅ローン減税(2008年10月追加経済対策発表)
- 消費税率上昇を前にした駆け込み需要の喚起(2008年10月追加経済対策発表)
- 低水準の住宅ローン金利の継続(2008年10月日銀政策金利引下げ発表)



- 営業力・商品企画力のないマンションディベロッパーは淘汰される
- 住宅価格はピークを過ぎ、購入可能な適正価格へ調整が進めば、需要は顕在化



2) 経営環境の変化に対する今後の戦略

当社グループの戦略

- 営業力・商品企画力のないマンションディベロッパーは淘汰される
- 住宅価格はピークを過ぎ、購入可能な適正価格へ調整が進めば、需要は顕在化



<営業力の強化> … 組織体制を機動的に見直し、経営環境の変化に迅速・柔軟に対応

- 住宅需要サイドにおいて住宅取得の絶好の機会が到来
- 厳しい販売環境のなかでも確実に販売を促進するため、顧客の購入体力に見合った価格設定
- 近畿圏随一の営業力を誇る営業本部(営業社員比率:65%)の人員を拡充⇒経験豊富な中途社員を積極採用
- 完成在庫一掃を目標に営業部門へ人員シフト
- 非営業社員も積極的に営業活動へ参画し、全社営業体制の強化
- 当社の強みである「掘り起こし営業」の徹底を図り、潜在顧客へのアプローチを強化 ⇒ 早期完売を目指す

<厳選した用地仕入> … 将来の安定的成長を維持していくため、経営の安定性・収益性を重視する経営に注力

- 経営環境の変化により、住宅供給サイドにおいては不動産取得の絶好の機会が到来
- 地価は下落基調にあるものの、仕入を抑制しつつ確実に利益の見込める案件を厳選して取得
- 自社分譲案件に特化し、プロジェクト融資に不安のない物件に絞り込んで取得



3) 今期の連結業績見通し

- 売上高370億円(当初予想比16.9%減)、経常利益8億円(当初予想比76.5%減)に下方修正
- 当期に引渡を予定していた一部の物件について、事業計画の見直しを含め引渡時期を翌期に変更
- 厳しい販売環境のなかでも確実に販売を促進するため、発売前にワンランク販売可能な価格に引下げを実施

(単位:百万円)

	期初予想 (5/16発表)		2009/3月期		期初予想との差異	
	金額	百分比	金額	百分比	増減額	増減率
売上高	44,500	100.0%	37,000	100.0%	△7,500	△16.9%
売上総利益	8,900	20.0%	6,200	16.8%	△2,700	△30.3%
営業利益	3,700	8.3%	1,300	3.5%	△2,400	△64.9%
経常利益	3,400	7.6%	800	2.2%	△2,600	△76.5%
当期純利益	2,000	4.5%	280	0.8%	△1,720	△86.0%
引渡予定戸数(戸)	1,711	—	1,697	—	△14	△0.8%

※2008年10月24日に業績予想の修正を行っております。



4) 中期経営計画

- 不動産市況の低迷は今後しばらく続くものと考え、中期経営計画も下方修正
- 顧客の購入体力に見合った価格設定、スピード感を重視した販売戦略により「完成在庫ゼロ」を追求
- 規模の拡大を追わず財務の健全性・信頼性を堅持し、利益を追求した経営を推進
- 厳選した用地仕入、正確なマーケット判断により、利益率の高い物件に絞り込んで供給

■ 当初計画

(単位:百万円)

	2009/3月期		2010/3月期		2011/3月期	
	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比
売上高	44,500	100.0%	42,000	100.0%	42,000	100.0%
営業利益	3,700	8.3%	4,700	11.2%	5,800	13.8%
経常利益	3,400	7.6%	4,400	10.5%	5,500	13.1%
当期純利益	2,000	4.5%	2,600	6.2%	3,200	7.6%
1株当たり配当金(円)	35.00	-	35.00	-	35.00	-



■ 今回修正計画

	2009/3月期		2010/3月期		2011/3月期	
	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比
売上高	37,000	100.0%	39,000	100.0%	32,500	100.0%
営業利益	1,300	3.5%	1,400	3.6%	3,100	9.5%
経常利益	800	2.2%	1,200	3.1%	3,000	9.2%
当期純利益	280	0.8%	500	1.3%	1,600	4.9%
1株当たり配当金(円)	35.00	-	35.00	-	35.00	-



IV. 参考資料

1) 会社概要	25
2) 会社沿革	26
3) 経営基本方針と基本戦略	27
4) 成長の軌跡	28
5) 当第2四半期引渡物件の代表的事例	..	29
6) 当第2四半期販売物件の代表的事例	..	30
7) 近畿圏における当社のポジション	..	31
8) グループ編成	..	32
9) グループ会社紹介	...	33
10) 主な経営指標 同業他社比較	..	35

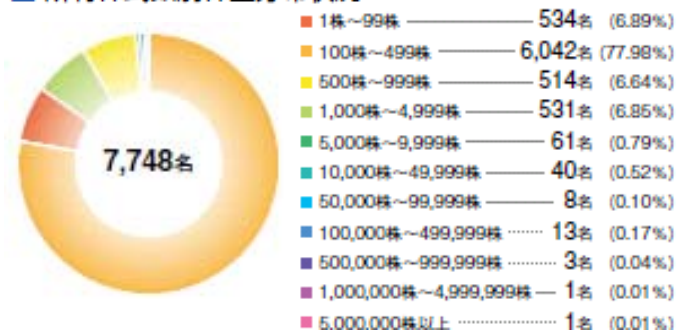




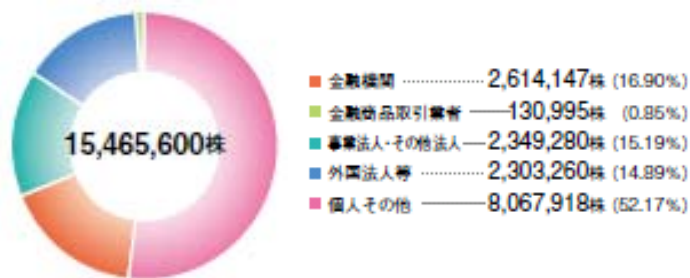
1) 会社概要

商号	日本エスリード株式会社(英訳名 NIHON ESLEAD CORPORATION)
設立	1992年(平成4年)5月8日
資本金	19億8,300万円
代表者	代表取締役社長 荒牧 杉夫
事業内容	マンション分譲事業、マンション賃貸事業他
免許等	宅地建物取引業者免許/国土交通大臣免許(3)第5489号 一級建築士事務所/大阪府知事登録(イ)第21863号
従業員数	連結: 264名、単体: 228名(2008年9月30日現在)
上場市場	東証1部・大証1部(証券コード: 8877)
所在地	本社: 大阪市北区梅田1-1-3-2400 福岡支店: 福岡市中央区天神5-9-9

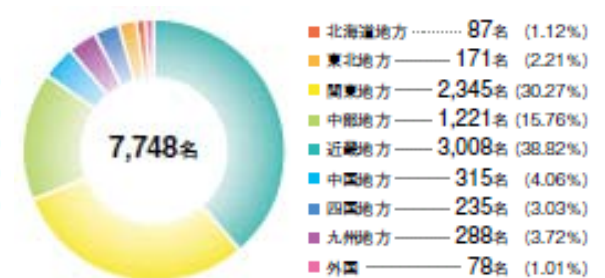
■ 所有株式数別株主分布状況



■ 所有者別株式分布状況



■ 地域別株主分布状況





2) 会社沿革

1992年(平成4年)5月	日本エスリード株式会社設立、大阪市北区西天満に本社開設
1992年(平成4年)9月	福岡市中央区天神に福岡支店を設置
1993年(平成5年)11月	本社を大阪市北区梅田(現所在地)に移転
1996年(平成8年)5月	エスリード管理株式会社(マンション管理事業、当社100%出資)を設立
1999年(平成11年)4月	ホームワランティを日本で初めて標準装備
1999年(平成11年)10月	大阪証券取引所市場第二部に株式を上場
2001年(平成13年)3月	大阪証券取引所市場第一部に株式を上場
2001年(平成13年)11月	東京証券取引所市場第一部に株式を上場
2006年(平成18年)5月	綜電株式会社(電力管理事業、当社100%出資)を設立
2006年(平成18年)6月	イー・エル建設株式会社(設計施工、リフォーム事業、当社100%出資)を設立
2007年(平成19年)5月	エスリード住宅流通株式会社(不動産売買・仲介事業、当社100%出資)を設立

【当期引渡物件事例】



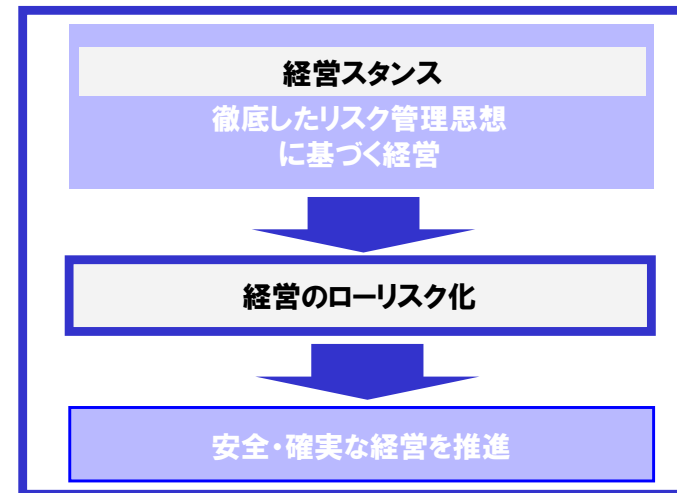
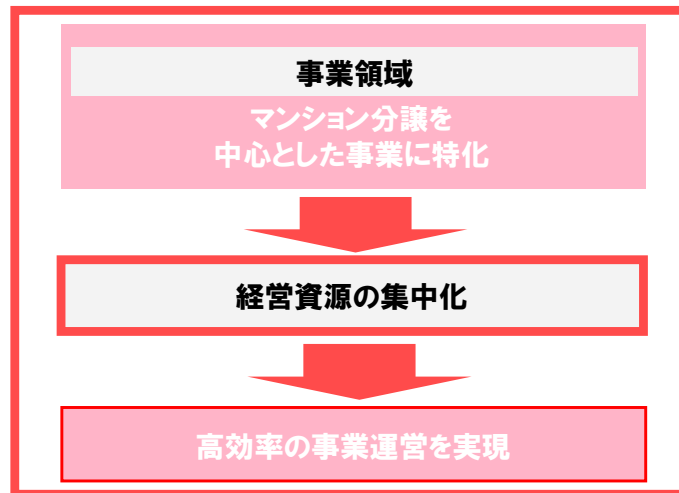


3) 経営基本方針と基本戦略



**経営基本方針： マンション分譲事業を中心とした安全性の高い経営により
地域一番の住まいを提供する『総合生活産業』を目指す**

お客様に対して「安心の住まい」を供給するためには、供給する側の企業が無理のない安全な経営を行うことが不可欠であるとの認識に立ち、そのための基礎として、事業領域を「マンション分譲事業」に特化して効率の高い事業運営を実現するとともに、徹底したリスク管理思想に基づいたローリスク経営を信条としています。



基本戦略

キャッシュ・フロー重視の経営



- 無理な値引販売を行わず、確実に資金回収
- 販売経費・借入金利等を支出時に損金経理
- 健全な資金収支を維持し、確固たる財務基盤を構築

安全・確実を重視した
ローリスク経営



- 仕入：事業計画に基づかない土地の取得、事業化リスクのある段階での先行取得は行わず、利益が見込める用地のみを取得
- 販売：短期間に販売できる営業体制
- 引渡：厳正な引渡基準、徹底したリスク管理

「完成在庫ゼロ」を
基本とした経営



- 一物件集中販売方式で「短期完売」を継続
- 物件利益を100%回収、健全な財務体質を維持



4) 成長の軌跡

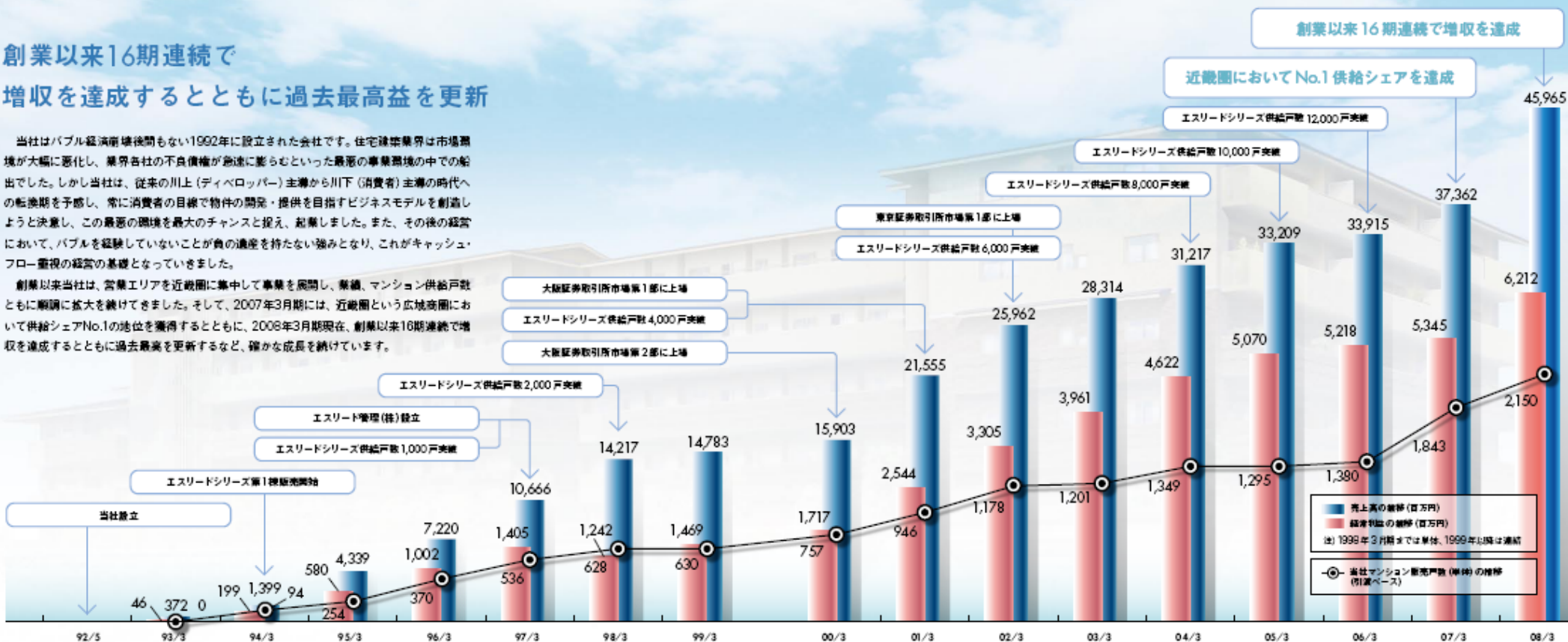
Our Growth History

成長の軌跡

創業以来16期連続で 増収を達成するとともに過去最高益を更新

当社はバブル経済崩壊後間もない1992年に設立された会社です。住宅建築業界は市場環境が大幅に悪化し、業界各社の不良債権が急速に膨らむといった最悪の事業環境の中での船出でした。しかし当社は、従来の川上（ディベロッパー）主導から川下（消費者）主導の時代への転換期を予感し、常に消費者の目線で物件の開発・提供を目指すビジネスモデルを創造しようとして決意し、この最悪の環境を最大のチャンスと捉え、起業しました。また、その後の経営において、バブルを経験していないことが負の遺産を持たない強みとなり、これがキャッシュ・フロー重視の経営の基礎となりました。

創業以来当社は、営業エリアを近畿圏に集中して事業を展開し、業績、マンション供給戸数とともに順調に拡大を続けてきました。そして、2007年3月期には、近畿圏という広域商圏において供給シェアNo.1の地位を獲得するとともに、2008年3月期現在、創業以来16期連続で増収を達成するとともに過去最高益を更新するなど、確かな成長を続けています。





5) 当第2四半期引渡物件の代表的事例

エスリード帝塚山(2008年9月竣工)



物件概要

所在地:大阪市阿倍野区帝塚山1-31-1

敷地面積:4,713.75㎡

延床面積:7,831.73㎡

建物規模:地上5階

総戸数:76戸(販売戸数:58戸)

引渡日:平成20年9月30日

大阪市で第1号となる「マンションの建替えの円滑化等に関する法律(マンション建替え円滑化法)」に基づくマンション建替組合として認可され、2007年11月に着工。2008年4月に販売を開始。





6) 当第2四半期販売物件の代表的事例

エスリード芦屋陽光町(2008年9月販売開始)



物件概要

所在地:兵庫県芦屋市陽光町1-5番地
敷地面積:9361.20㎡
延床面積:23,443.81㎡
建物規模:地上14階
総戸数:200戸
引渡日:平成21年3月11日

2008年度関西で住んでみたい街として第1位にランクされた「芦屋」(Major7調べ)に総戸数200戸の大型物件として2008年9月に販売を開始。

販売価格を抑えつつ、3重のセキュリティシステムや「緊急地震速報対応システム」、高耐久コンクリート・耐震等級2の採用など先進的で安心の設備を導入。





7) 近畿圏における当社のポジション

《常にトップランナーのポジションをキープ》

順位	2003年			2004年			2005年			2006年			2007年		
	会社名	供給戸数	シェア(%)	会社名	供給戸数	シェア(%)	会社名	供給戸数	シェア(%)	会社名	供給戸数	シェア(%)	会社名	供給戸数	シェア(%)
1	近鉄不動産	1,527	3.9	近鉄不動産	1,315	4.1	大京	1,713	5.2	日本エスリード	1,613	5.4	近鉄不動産	1,267	4.2
2	日本エスリード	1,301	4.2	日本エスリード	1,256	3.9	日本エスリード	1,707	5.2	大和ハウス工業	1,200	4.0	日本エスリード	1,238	4.1
3	住友不動産	1,068	3.4	大京	1,113	3.5	藤和不動産	1,375	4.2	近鉄不動産	1,029	3.4	阪急不動産	1,197	4.0
4	東急不動産	1,064	3.4	東急不動産	1,048	3.3	大和ハウス工業	1,131	3.4	大京	966	3.2	藤和不動産	1,180	3.9
5	大和ハウス工業	1,047	3.3	藤和不動産	931	2.9	日本エスコン	1,124	3.4	東急不動産	905	3.0	プレサンス コーポレーション	1,127	3.7
6	藤和不動産	1,012	3.2	双日	918	2.9	近鉄不動産	1,115	3.4	野村不動産	892	3.0	東急不動産	1,095	3.6
7	大京	955	3.1	住友不動産	849	2.7	野村不動産	954	2.9	阪急不動産	853	2.8	大和ハウス工業	1,086	3.6
8	アーバンライフ	844	2.7	さくら不動産	805	2.5	住友不動産	868	2.6	藤和不動産	844	2.8	オリックス不動産	853	2.8
9	三井不動産	796	2.5	総合地所	762	2.4	阪急不動産	823	2.5	オリックス・ リアルエステート	763	2.5	和田興産	722	2.4
10	野村不動産	719	2.3	阪急不動産	706	2.2	リバー産業	814	2.5	日本エスコン	666	2.2	総合地所	672	2.2
-	近畿圏合計	31,258	100	近畿圏合計	31,857	100	近畿圏合計	33,064	100	近畿圏合計	30,146	100	近畿圏合計	30,219	100

出所：不動産経済研究所

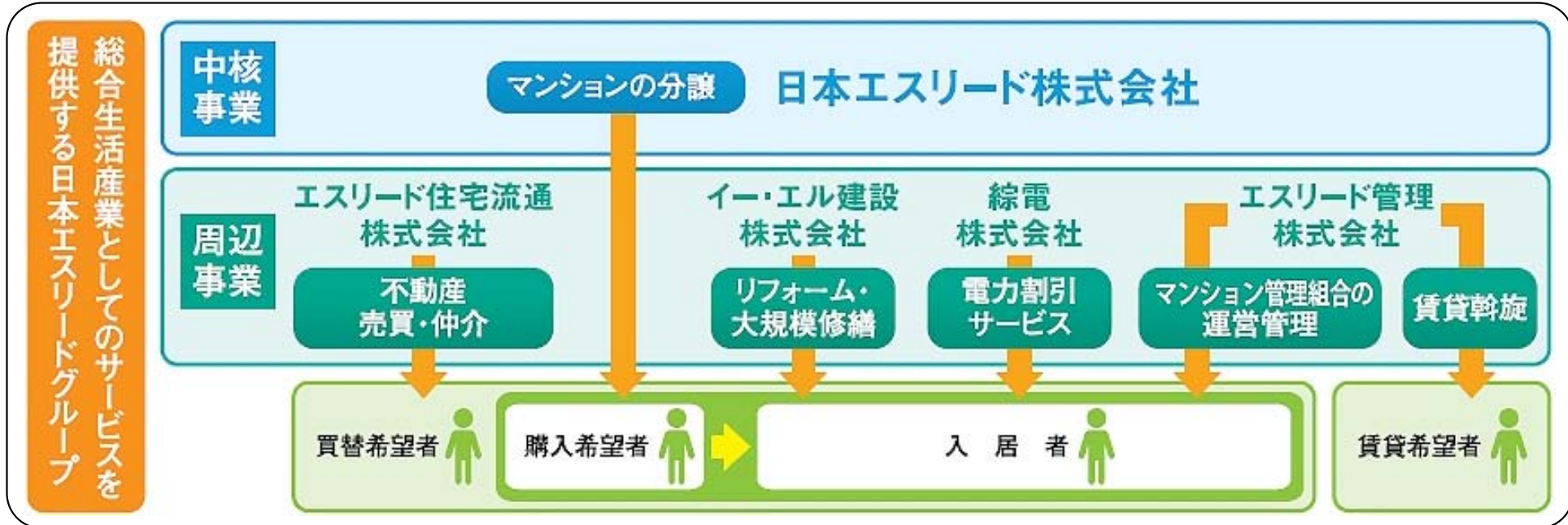
*供給戸数は暦年ベース(1~12月)



8) グループ編成

『総合生活産業のトップランナー』を目指して マンション分譲事業及びその周辺事業を展開するグループを構築

(2008年11月末現在)



グループ編成の 基本方針

①新規事業の立上げは、マンション関連事業に限定

当社は、マンション分譲を中心とした事業に特化した経営により、お客様の住まいに関する『総合生活産業のトップランナー』を目指しており、この目標に向けた効率的かつ生産的なグループ経営体制を築くために、新規事業の立上げは、全て、当社(日本エスリード株式会社)が展開するマンション分譲事業の周辺事業に注力することを基本方針としています。これにより、当社の連結子会社4社は全て、マンション関連事業に属する業務を機能別に担う編成となっています。

②『マンションのことなら全て』を目指したグループ構築

同様に、お客様の住まいに関する『総合生活産業のトップランナー』を目指す立場から、当社は、「マンションのことなら全てエスリードグループにお任せください」というグループの構築を進めています。これにより、当社グループでは、当社マンションをご購入いただくお客様に対して、購入検討段階からご入居後も安心して暮らせる管理やアフターサービス、リフォーム、住み替えに至るまで、住まいに関わるトータルサービスをグループ完結型で提供することを目指しています。

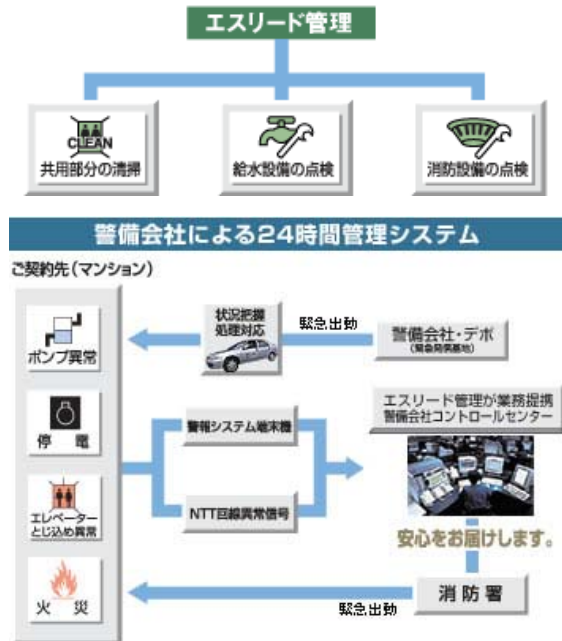
9) グループ会社紹介



エスリード管理株式会社

【会社概要】

商号	エスリード管理株式会社
設立	1996年5月20日
資本金	1,000万円
代表者	代表取締役 荒牧 杉夫
事業内容	1. マンション等の管理業務 2. 不動産の賃貸・売買及びこれらの管理・媒介・代理業務 3. 建物の清掃業 4. リフォーム・リフレッシュ工事請負及びこれらのコンサルタント業務 5. 生損保代理店業務
免許等	マンション管理業免許 国土交通大臣(2)第061002号 宅地建物取引業免許 大阪府知事(2)第45583号



マンション管理事業では、管理組合・事業主・オーナー・居住者の皆様が求める理想のマンション管理を目指し、あらゆる角度からきめ細やかなサービスをご提供。また賃貸管理事業では、賃貸経営をお考えの皆さんに対して、そのサポート業務「分譲貸しマンション管理」を行なっています。

綜電株式会社

【会社概要】

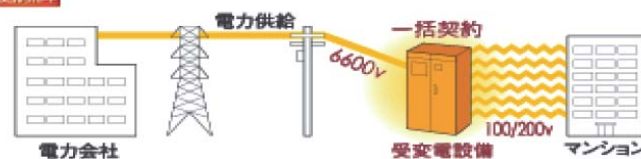
商号	綜電株式会社
設立	2006年5月17日
資本金	1,000万円
代表者	代表取締役 荒牧 杉夫
事業内容	1. 電力管理事業 2. エネルギーコンサルタント 3. 前記各号に附帯関連する一切の事業
技術提携	中央電力(株)

▼現状 電力会社と各住戸別に契約しています。



▼でんでんサポート

高圧電力を一括購入し電気料金の割引をします。
電力会社から高圧電力を一括購入し、受変電設備を使って電力単価を安くします。



電気料金を削減するしくみ



・キュービクル式高圧受電設備

キュービクル式高圧受電設備とは、受電用の機器を極力整備簡素化して、これに配線し、接地した金属箱内にコンパクトに収めた高圧受電設備のことです。

マンション向けの新サービスとして、電力会社から高圧電力を一括購入し、受変電設備を使って電力会社の料金より安く提供する、電気料金割引サービス「でんでんサポート」を行っています。住む人にとってメリットが大きく、マンションの魅力アップにつながっています。

9) グループ会社紹介



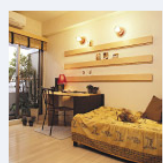
イー・エル建設株式会社

【会社概要】

商号	イー・エル建設 株式会社
設立	2006年6月14日
資本金	4,000万円
代表者	代表取締役 荒牧 杉夫
事業内容	新築・増改築・建替え業務ならびに戸建・マンションのリフォーム業務他
免許等	建築工事業 大阪府知事許可(特-18)第127305号

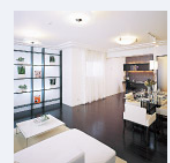
ご家族の悩みを一気に解決。希望されるテーマに沿って理想の空間をご提案。

●大きくなった子供に、広い部屋を与えたい。
勉強に集中できる充分な広さの部屋を子供に与えたい。居室のレイアウトを少し変えて、実現できないだろうか。

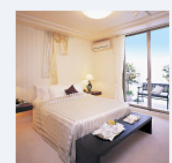


●趣味を楽しめる自分のスペースが欲しい。
リビングや寝室以外に、自分だけのホビースペースを設けたい。造り付けのデスクや棚もこだわりたい。

●古くなった水まわりを最新式に替えたい。
キッチンやバスルーム、洗面化粧台。老朽化した水まわりの設備を、最新のタイプに替えたい。



●デザイナーズ空間に模様替えしたい。
イタリアンファニチャーが似合うような、ハイパーモダンなインテリアを提案してほしい。



お客様のニーズに合わせたリフォームや、便利で快適なマンションライフを長期にわたって維持するために、外壁や共用施設を中心とした大規模修繕事業など、すべてにハイクオリティな技術力を結集し、心からご満足頂ける価値ある空間を創造します。

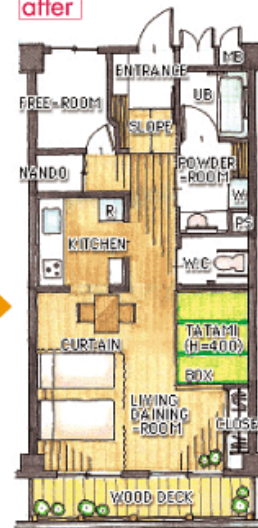
リフォーム施工例

介護が必要な方のマンションリフォームプラン。

before



after



趣味や仕事を活かして暮らしていく方のマンションリフォームプラン。

before



after



エスリード住宅流通株式会社

【会社概要】

商号	エスリード住宅流通 株式会社
設立	2007年5月8日
資本金	1,000万円
代表者	代表取締役 荒牧 杉夫
事業内容	不動産流通事業、資産運用事業、賃貸事業他
免許等	宅地建物取引業免許 大阪府知事(1)第53251号



居住用・業務用・投資用の不動産売買や仲介を行う「不動産流通事業」、土地有効活用とコンサルティングでオーナー様をサポートする「資産運用事業」、居住用からオフィス・店舗物件などをご紹介する「賃貸事業」の3本柱をリンクさせることで、お客様のご要望を多角的に把握し、クオリティの高い情報とサービスをご提供します。



10) 主な経営指標 同業他社比較

■2009/3月期の状況（連結）

（単位：百万円）

会社名 （順不同）	2008/9月 第2四半期累計期間						2009/3月 通期予想			
	売上高	経常利益	当期利益	自己資本 比率(%)	一株当たり 純資産(円)	一株当たり 純利益(円)	売上高	経常利益	当期利益	一株当たり 純利益(円)
日本エスリード（当社）	14,665	△103	△243	49.4	1,716.48	△15.80	37,000	800	280	18.14
ジョイント・コーポレーション	70,422	△32,075	△40,432	17.0	583.01	△926.34	129,800	△32,800	△40,800	△934.77
日本総合地所	44,735	476	△27	15.3	1,239.53	△0.86	110,000	350	60	1.86
タカラレーベン	24,663	1,680	926	21.5	1,207.38	55.96	76,500	4,100	2,300	138.91
ゴールドクレスト	37,759	14,214	7,972	40.5	2,723.97	223.53	70,500	15,900	9,200	257.93
ランド(2009.2月期)	29,592	316	102	21.1	71,910.77	549.13	60,000	3,200	1,840	9,864.36
日本エスコン(2008.12月期)	12,569	370	235	19.1	120,088.75	1,298.79	56,000	3,000	1,700	9,352.51
明和地所	19,644	1,771	899	33.7	1,593.08	36.14	51,100	3,900	2,200	88.38
フージャースコーポレーション	16,984	△1,557	△3,304	17.9	38,113.85	△10,471.71	46,000	550	△990	△3,137.32
和田興産(2009.2月期)	21,304	2,311	686	24.0	1,416.98	68.65	36,000	2,700	970	97.00
日神不動産	12,594	△1,661	△2,446	51.7	1,516.52	△104.31	34,650	△220	△1,410	△60.11
エフ・ジェー・ネクスト	11,997	278	△271	48.8	1,116.88	△16.93	26,620	1,050	140	8.86



快適なマンションライフを提案する

日本エスリード株式会社

【IR担当部門(お問い合わせ先)】

IR担当役員:取締役経理部長 井上祐造

IR担当:松原・岡松

(<https://www.eslead.co.jp/inquiry/>)

TEL:06-6345-1880 FAX:06-6345-1770

<http://www.eslead.co.jp/>

- 本資料は2009年3月期第2四半期決算の業績及び今後の経営戦略等に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。
- 本資料は2008年12月5日現在のデータに基づいて作成されています。
- 本資料に記載された意見、計画、予測等は、資料作成時点での当社の判断であり、その実現・達成を保証、約束するものではなく、また、その情報の正確性、完全性を保証、約束するものではありません。
- 本資料に記載された内容は、予告なしに変更されることがあります。