



ESLEAD



2009年3月期 決算説明会資料

2009年6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/>

目次



I. 2009年3月期 決算概要	3
II. 近畿圏の市場動向と当社の供給実績	12
III. 今期の見通しと中期経営計画	19
IV. 参考資料	24



エスリード醍醐(平成20年7月竣工引渡)



エスリード高田駅前(平成20年7月竣工引渡)



エスリード帝塚山(平成20年9月竣工引渡)

「マンション建替円滑化法」に基づく建替事業として、
大阪府で認定第1号



I. 2009年3月期 決算概要

1) 2009年3月期決算ハイライト	4
2) 連結経営成績	5
3) 連結財政状態	6
4) 主要経営指標の推移	7
5) 連結キャッシュ・フローの状況	8
6) セグメント別業績	9
7) 販売及び契約実績	10
8) 事業用地仕入状況	11



エスリード芦屋陽光町(平成21年3月竣工引渡)

1) 2009年3月期 決算ハイライト

創業以来初の減収・減益

期初予想以上のスピードと規模で不動産市況が悪化

■連結（業績予想公表：2008年5月16日）

（単位：百万円）

	期初予想	実績	増減額	増減率
売上高	44,500	30,316	△14,183	△31.9%
営業利益(△損失)	3,700	△2,249	△5,949	—
経常利益(△損失)	3,400	△742	△4,142	—
当期純利益(△純損失)	2,000	△975	△2,975	—

■単体（業績予想公表：2008年5月16日）

（単位：百万円）

	期初予想	実績	増減額	増減率
売上高	43,000	29,041	△13,958	△32.5%
営業利益(△損失)	3,300	△2,600	△5,900	—
経常利益(△損失)	3,000	△1,103	△4,103	—
当期純利益(△純損失)	1,700	△1,178	△2,878	—
引渡戸数(戸)	1,711	※ 1,347	△364	△21.3%

※中古マンションの引渡戸数11戸を含む

- 当期引渡予定の一棟売り案件の一部が売却予定先の都合により解約発生
- 販売計画の先送りに伴い一部の物件の引渡時期を翌期に変更
- 翌期引渡予定の一棟売り案件の一部が売却予定先の都合により解約となったことからたな卸資産評価損を売上原価に計上
- 当期の業績を真摯に受け止め、経営責任を明確にするため役員報酬の減額を実施

エスリード芦屋陽光町(2009年3月竣工引渡)



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

エスリード帝塚山(2008年9月竣工引渡)



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）



2) 連結経営成績

(単位:百万円)

	2008/3月期		2009/3月期		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	45,965	100.0	30,316	100.0	△15,648	△34.0
売上原価	34,722	75.5	27,919	92.1	△6,803	△19.6
売上総利益	11,243	24.5	2,397	7.9	△8,845	△78.7
販売費及び一般管理費	4,753	10.4	4,647	15.3	△106	△2.2
営業利益(△損失)	6,489	14.1	△2,249	△7.4	△8,738	—
営業外収益	126	0.3	2,000	6.6	+1,874	+1,479.1
営業外費用	402	0.9	493	1.6	+90	+22.5
経常利益(△損失)	6,212	13.5	△742	△2.4	△6,955	—
特別利益	—	—	5	0.0	+5	—
特別損失	556	1.2	522	1.7	△34	△6.1
当期純利益(△純損失)	3,315	7.2	△975	△3.2	△4,291	—
1株当たり当期純利益(△純損失)(円)	214.83	—	△63.23	—	△278.06	—
引渡戸数(戸)	2,150	—	1,347	—	△803	△37.3
期末人員数(人)	232	—	235	—	+3	+1.3

- 当期引渡予定の一棟売り案件の一部が売却予定先の都合により解約となったことから売上・利益が減少
- 販売計画の先送りに伴い一部の物件の引渡時期を翌期に変更したことから売上・利益が減少
- 翌期引渡予定のオフィスビル一棟売り案件の一部が売却予定先の都合により解約となったことからたな卸資産評価損23億90百万円を売上原価に計上
- 一棟売り案件の解約に伴い解約違約金収入19億26百万円を営業外収益に計上
- マンションの買手であったニチモ株式会社が民事再生法を申請したことに伴い貸倒引当金繰入額4億32百万円を特別損失に計上



3) 連結財政状態

(単位:百万円)

	2008/3月期	2009/3月期	増減額
流動資産	51,548	55,023	+3,475
（現金及び預金）	16,599	19,608	+3,009
（売掛金）	1,064	417	△646
（販売用不動産）	1,067	8,528	+7,461
（仕掛販売用不動産）	32,042	24,675	△7,367
固定資産	4,578	4,697	+119
（建物及び構築物）	1,457	954	△503
（土地）	2,300	1,701	△599
（建設仮勘定）	—	1,360	+1,360
資産合計	56,126	59,720	+3,594
流動負債	24,014	29,266	+5,252
（支払手形及び買掛金）	6,533	9,062	+2,529
（短期借入金）	1,200	3,230	+2,030
（1年内返済予定の長期借入金）	12,970	13,179	+209
（未払法人税等）	1,420	250	△1,170
（不動産分譲事業損失引当金）	530	2,390	+1,860
固定負債	5,134	4,987	△146
（長期借入金）	4,670	4,378	△291
負債合計	29,149	34,254	+5,105
（利益剰余金）	22,155	20,677	△1,477
純資産合計	26,976	25,465	△1,511
負債純資産合計	56,126	59,720	+3,594

- 現預金残高:196億8百万円
- 仕掛販売用不動産残高:246億75百万円
- 有利子負債残高:207億87百万円
- 有利子負債依存度:34.8%
- 自己資本比率:42.6%

潤沢な現預金残高を維持

 一棟売り案件の解約及び販売計画未達に伴い
完成在庫が増加

 マンションの竣工に伴い仕掛販売用不動産が
減少

保有していた賃貸マンションの一部を売却

 保有目的の変更により仕掛販売用不動産から
建設仮勘定へ振替

 マンションの竣工が第4四半期に偏重したこと
から仕入債務が増加

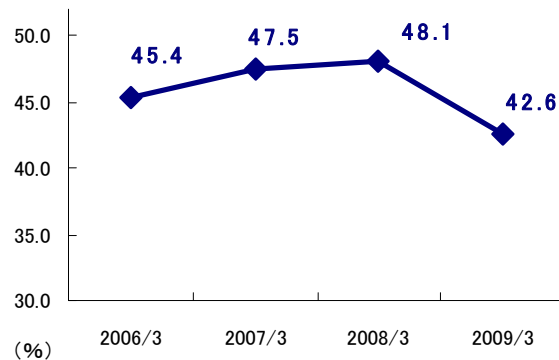
利益減少に伴い未払法人税等が減少

 翌期引渡予定の一棟売り案件が解約になった
ことに伴いたな卸資産評価損を不動産分譲事業
損失引当金として計上

利益剰余金の減少

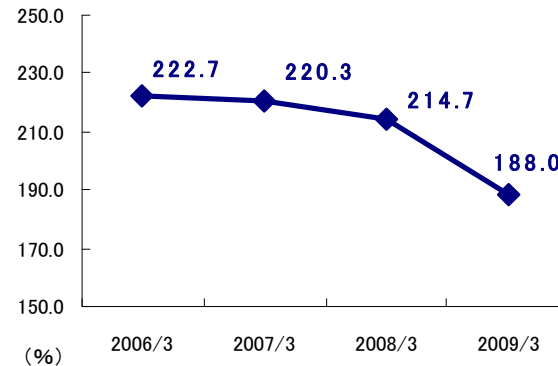
4)主要経営指標の推移

自己資本比率



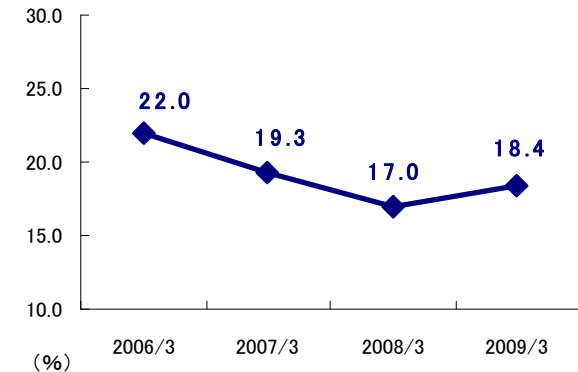
自己資本比率 (%) = 自己資本 ÷ 資産合計 × 100

流動比率



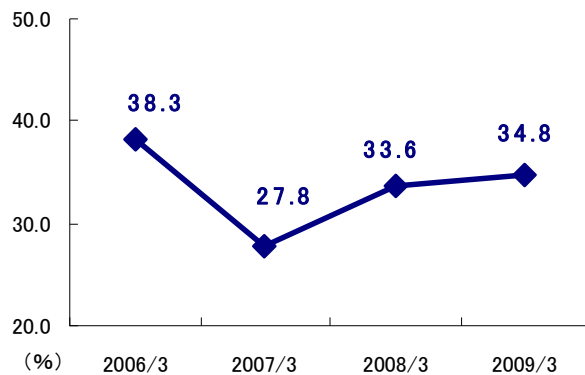
流動比率 (%) = 流動資産 ÷ 流動負債 × 100

固定比率



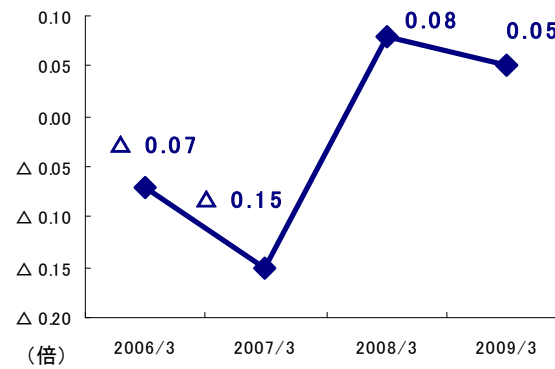
固定比率 (%) = 固定資産 ÷ 自己資本 × 100

有利子負債依存度



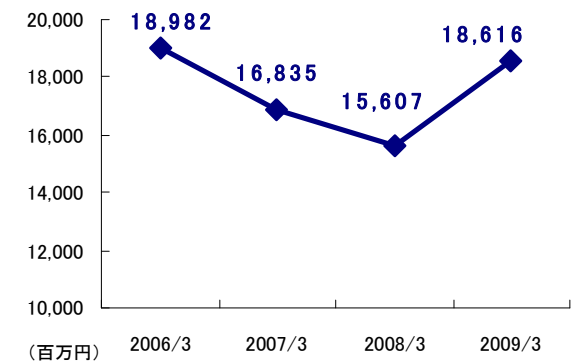
有利子負債依存度 (%) = 有利子負債 ÷ 資産合計 × 100

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

現金及び現金同等物期末残高



現金及び現金同等物 = 現金及び預金勘定 - 預入期間が3ヶ月超の定期預金等

- 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
- 2009年3月期末の有利子負債依存度は34.8%、ネットD/Eレシオは0.05倍と低い水準を維持
- 2009年3月期末の自己資本比率は42.6%と高い水準を維持
- 2009年3月期末の現金及び現金同等物の残高は186億16百万円



5) 連結キャッシュ・フローの状況

(単位:百万円)

	2008/3月期	2009/3月期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	△5,376	650	+6,027
税金等調整前当期純利益(△純損失)	5,656	△1,259	△6,915
不動産分譲事業損失引当金の増減額	530	1,860	+1,330
貸倒引当金の増減額	—	432	+432
売上債権の増減額	△1,019	153	+1,173
たな卸資産の増減額	△5,253	△1,261	+3,992
仕入債務の増減額	△1,330	2,529	+3,859
前受金の増減額	△798	△42	+756
法人税等の支払額	△3,306	△1,433	+1,873
投資活動によるキャッシュ・フロー	△77	914	+991
投資有価証券の取得による支出	△202	△2	+200
投資有価証券の償還による収入	128	—	△128
有形固定資産の売却による収入	—	943	+943
財務活動によるキャッシュ・フロー	4,226	1,444	△2,782
短期借入金の純増減額	1,200	2,030	+830
長期借入れによる収入	12,380	12,895	+515
長期借入金の返済による支出	△8,890	△12,977	△4,087
配当金の支払額	△462	△500	△38
現金及び現金同等物の増加額	△1,227	3,009	+4,236
現金及び現金同等物の期首残高	16,835	15,607	△1,227
現金及び現金同等物の期末残高	15,607	18,616	+3,009

← 創業以来初となる減益

← たな卸資産評価損計上に伴い
不動産分譲事業損失引当金が
18億60百万円増加

← たな卸資産の増加12億61百万円

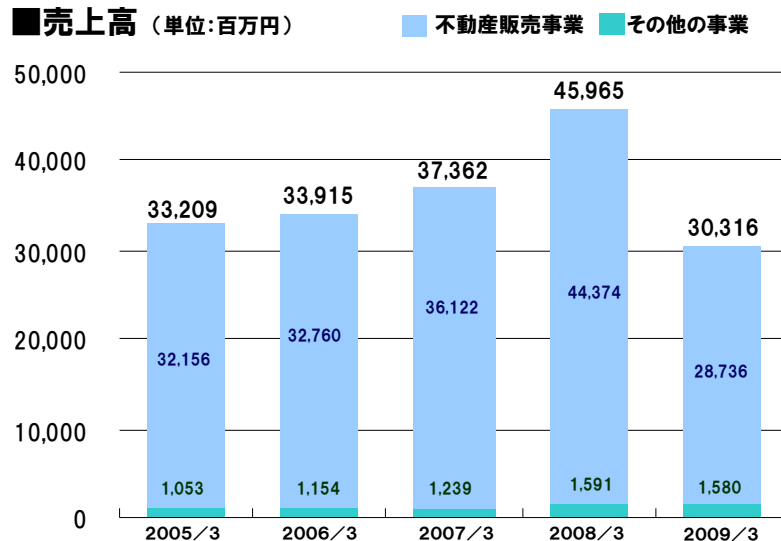
← 仕入債務の増加25億29百万円

← マンションの賃貸事業において、
今後の収益性を検討した上で、
賃貸マンション1棟の売却を行っ
たことによる収入9億43百万円← マンションプロジェクト資金の借入
等により有利子負債が19億47百
万円増加

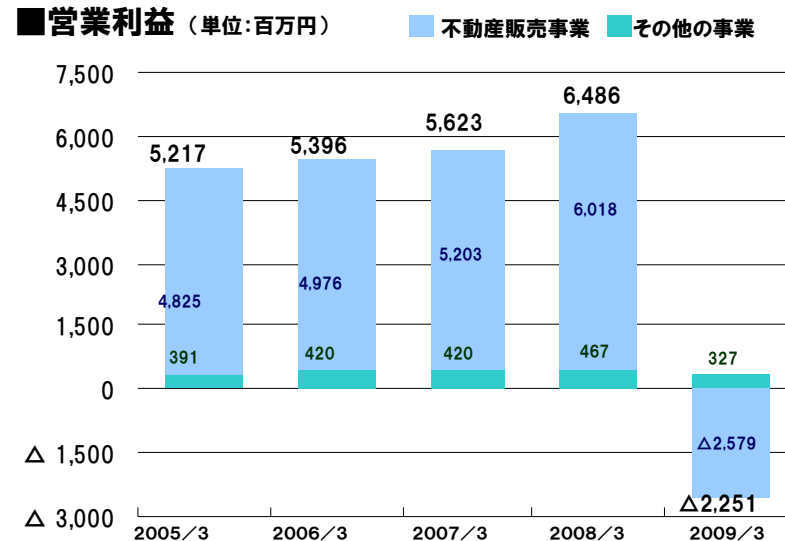
 現金及び現金同等物期末残高は、前
期末に比べ30億9百万円増加

6)セグメント別業績

■売上高 (単位:百万円)



■営業利益 (単位:百万円)



■売上高

	2005/3月期	2006/3月期	2007/3月期	2008/3月期	(単位:百万円)			(単位:%)
					金額	構成比	増減率	
不動産販売事業	32,156	32,760	36,122	44,374	28,736	94.8%	△35.2%	
その他の事業	1,053	1,154	1,239	1,591	1,580	5.2%	△0.7%	
合 計	33,209	33,915	37,362	45,965	30,316	100.0%	△34.0%	

■営業利益

	2005/3月期	2006/3月期	2007/3月期	2008/3月期	(単位:百万円)			(単位:%)
					金額	構成比	増減率	
不動産販売事業	4,825	4,976	5,203	6,018	△2,579	—	—	
その他の事業	391	420	420	467	327	—	△30.0%	
合 計	5,217	5,396	5,623	6,486	△2,251	—	—	

■ 2009年3月期末のマンション管理受託戸数は12,000戸を突破

■ 2009年3月期末の電力管理受託戸数は1,900戸を突破

7)販売及び契約実績

(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
2006/3月期	622	14,910	1,826	35,551	1,380	32,760	1,068	17,700
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
2009/3月期	541	14,538	890	20,830	1,347	28,736	84	6,632

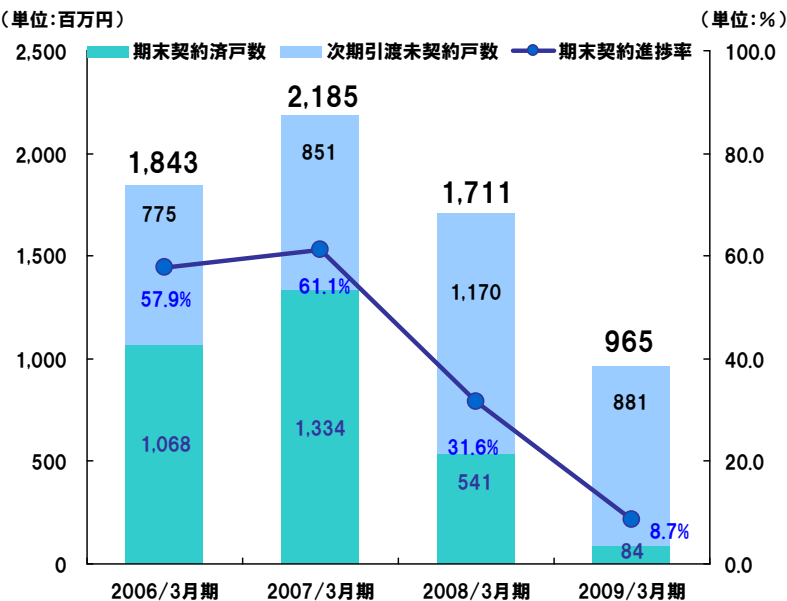
注)1. 期末契約残高＝期首契約残高＋期中契約高－期中引渡高

2. 2008/3月期の期中契約高、期末契約残高(金額)及び2009/3月期の期末契約残高(金額)には、それぞれオフィスビル1棟を含む

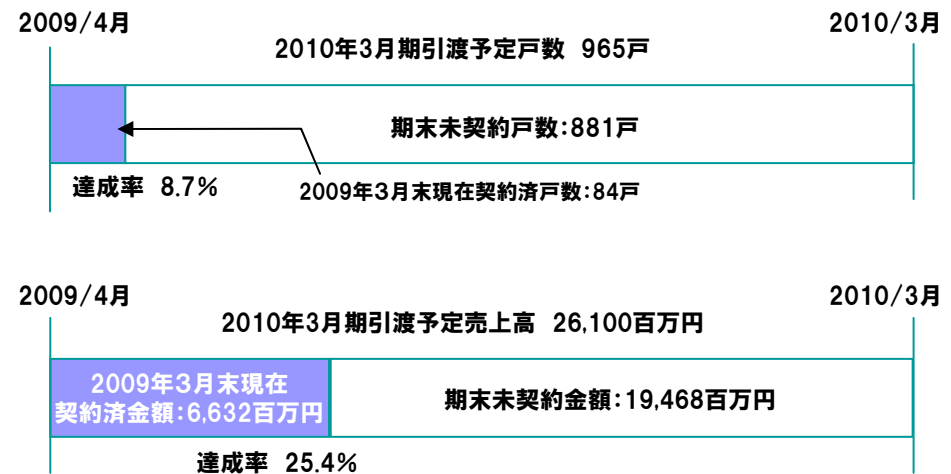
3. 2009/3月期に期中契約したオフィスビル2棟はいずれも解約

■次期引渡予定戸数に対する期末契約状況の推移

(単位:百万円)



■2010年3月期 引渡予定に対する契約達成率



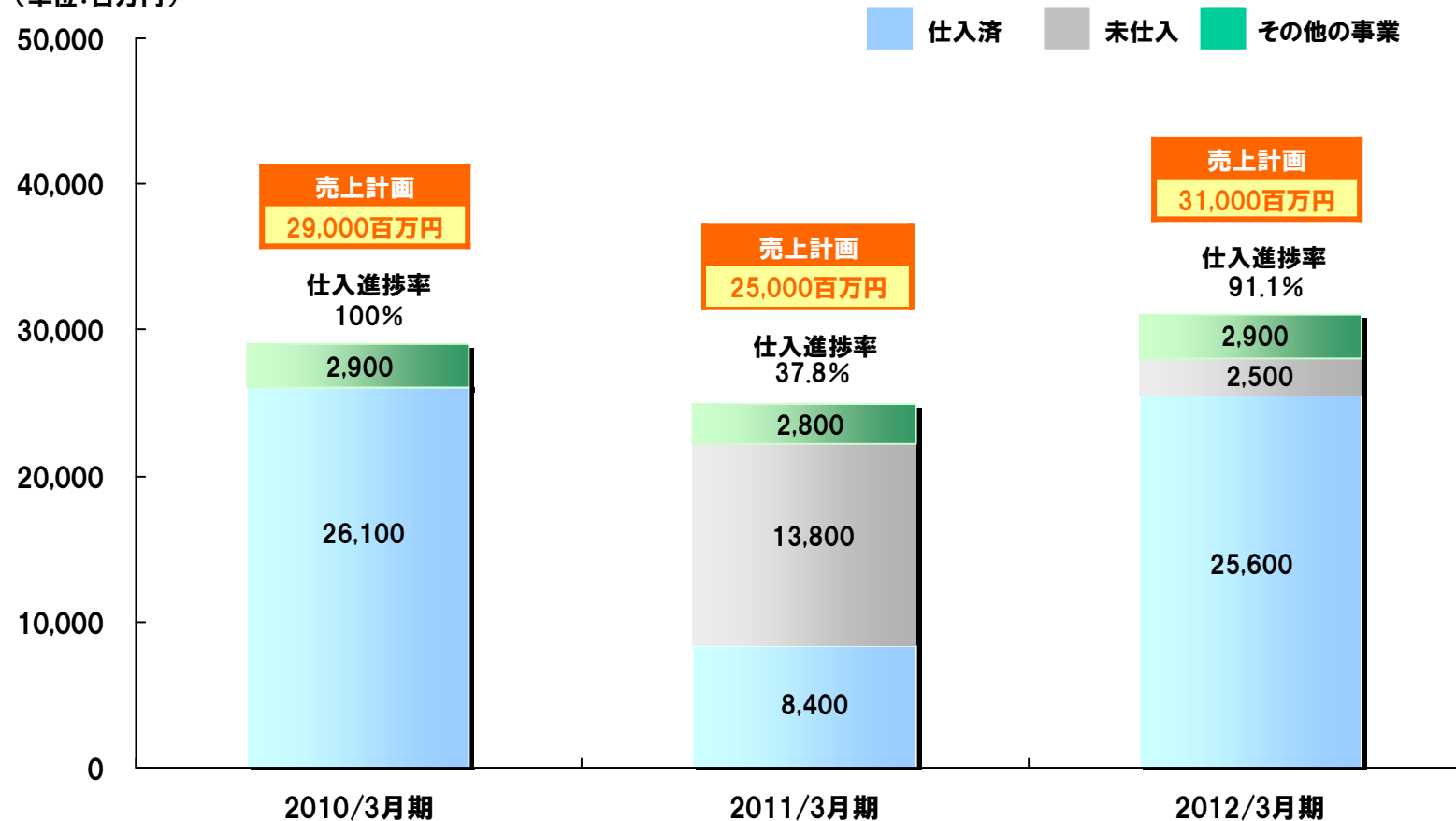


8)事業用地仕入状況

■2009年5月末現在 仕入進捗率

- 景況感悪化の影響で消費者の住宅購入意欲が減退しているため、2010年3月以降の売上計画も修正
- 昨年後半よりマンション用地の価格は下落傾向、競合他社減少を背景としたビジネスチャンス到来
- 都市型マンションの供給に注力、郊外案件については付加価値のある案件についてのみ取組み
- 自社分譲物件に特化し、プロジェクト融資に不安のない物件に絞り込んで取得

(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．近畿圏の市場動向と当社の供給実績

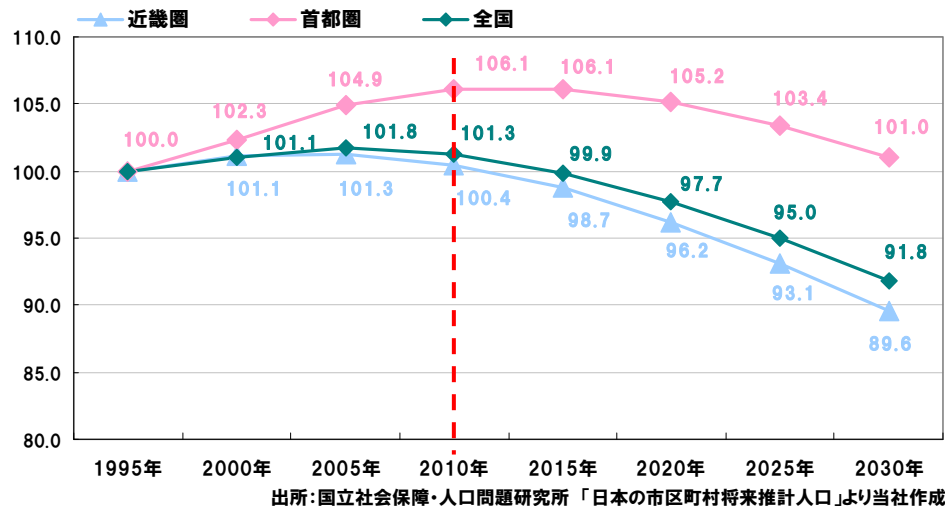
- 1) 近畿圏の人口動向 13
- 2) 近畿圏の地価・建設コスト動向 ... 14
- 3) 近畿圏マンション市場動向 15
- 4) 近畿圏マンション価格動向 16
- 5) 近畿圏マンション需要動向 17
- 6) 2009年3月期地域別供給実績 ... 18



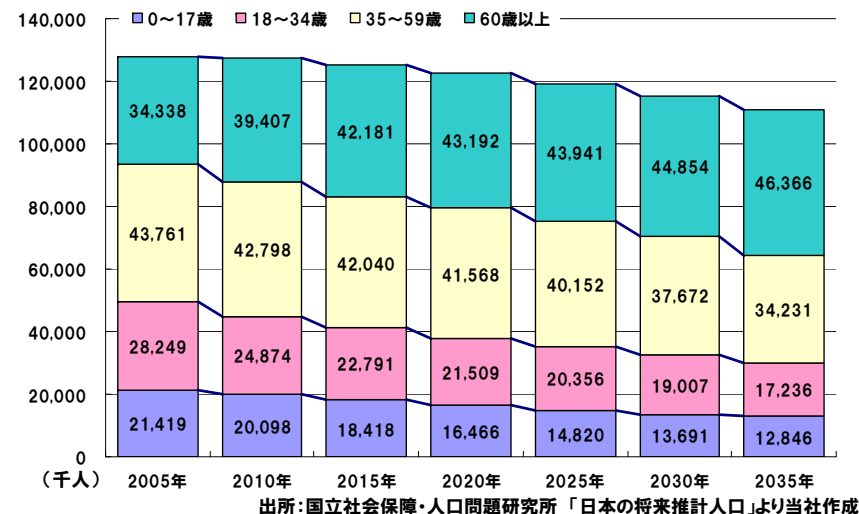
Ⅱ. 近畿圏の市場動向と当社の供給実績

1) 近畿圏の人口動向

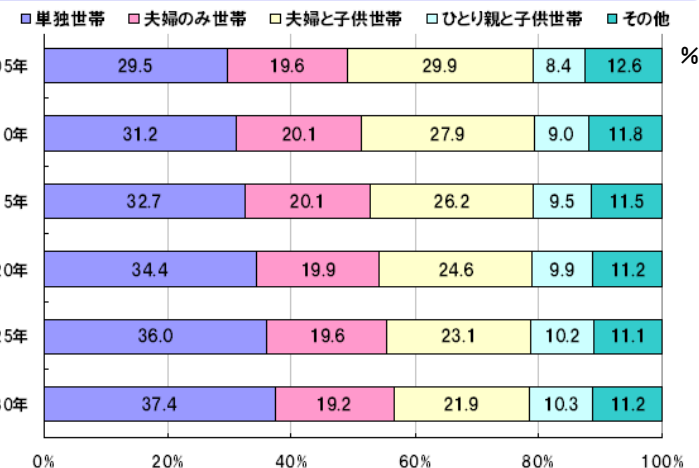
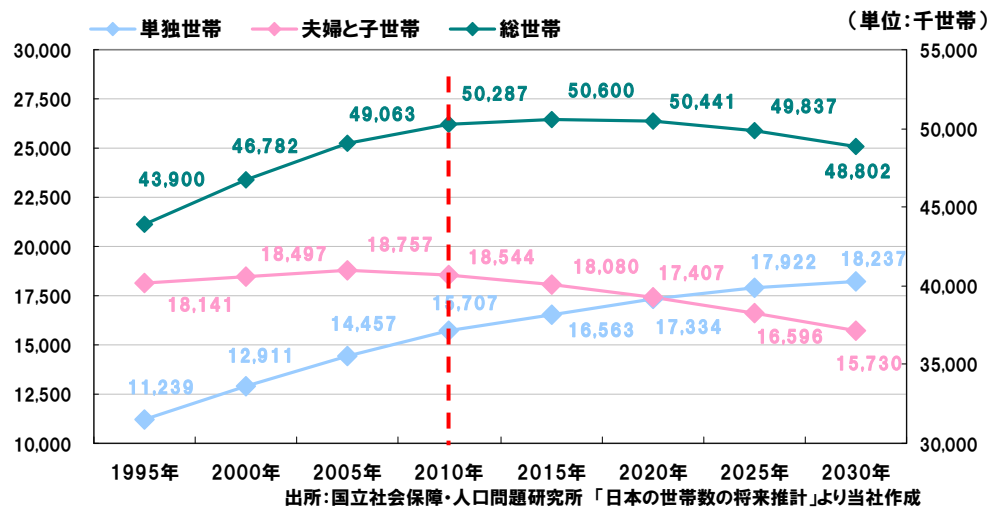
将来推計人口指数（1995年 = 100 とした場合）



全国 年齢別人口の将来推計



全国 世帯数の将来推計

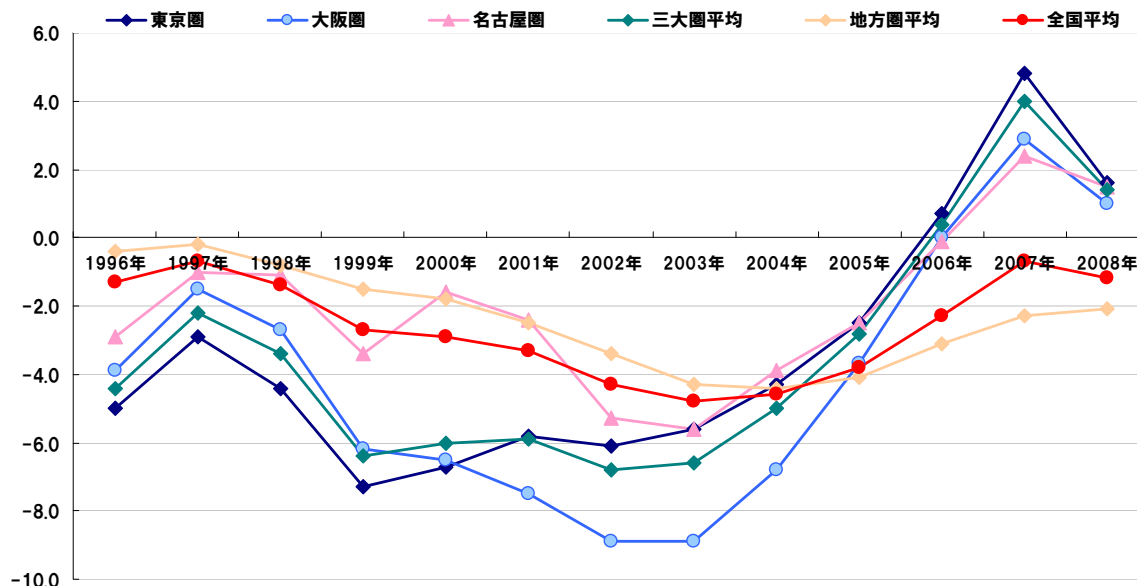


- 近畿圏の総人口は2010年頃をピークに、総世帯数は2015年頃をピークに減少に転じる
- 夫婦と子供からなるファミリー世帯は減少
- 世帯主の年齢が60歳以上の高齢世帯や晩婚化・離婚の増加による単独世帯が大幅に増加



2) 近畿圏の地価・建設コスト動向

- 低調な土地需要等を背景に地価の下落傾向が続いている一方、在庫調整の進展等景気悪化の歯止めへの期待を背景として、一部で下落幅の縮小が見られる。(国土交通省「地価100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



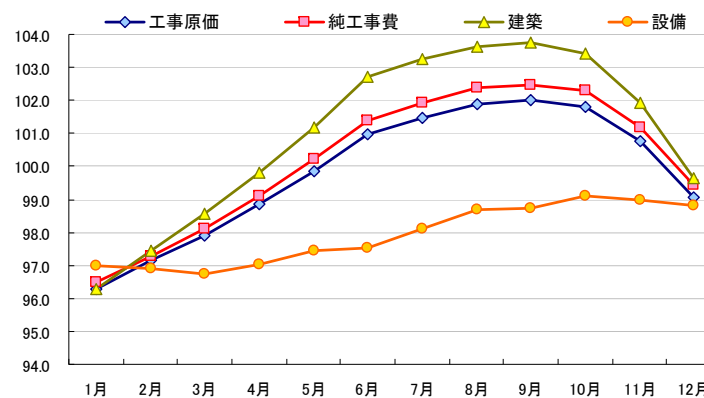
出所: 国土交通省「平成20年都道府県地価調査」より当社作成

■ 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

■ 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。

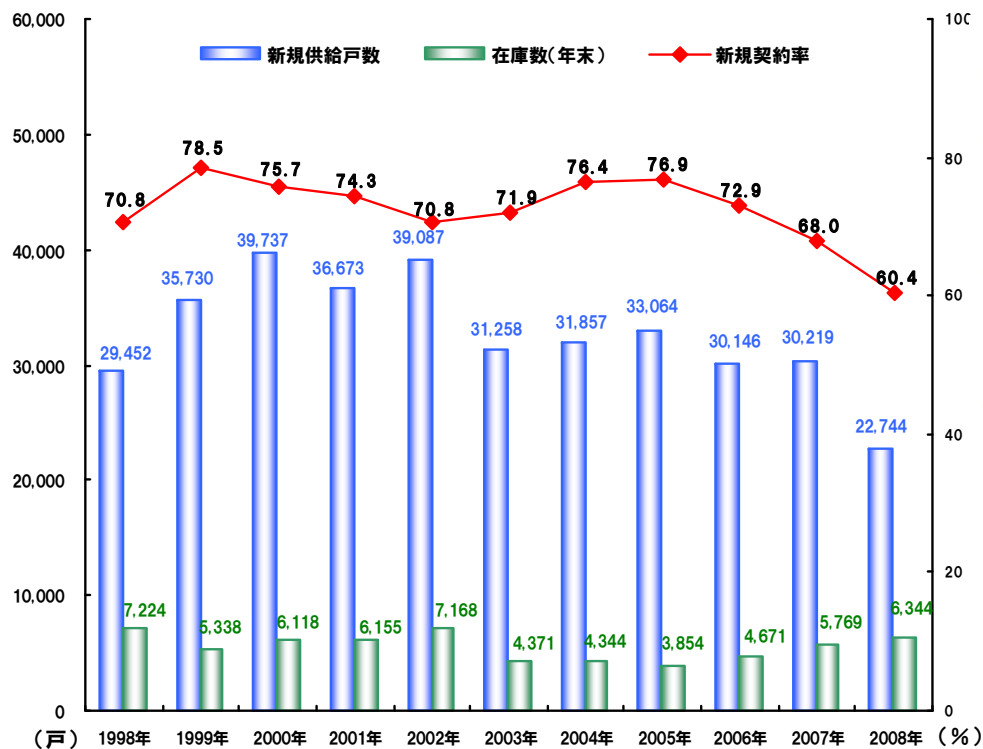
出所: 建設物価調査会「建設物価建築費指数」より当社作成



3) 近畿圏マンション市場動向

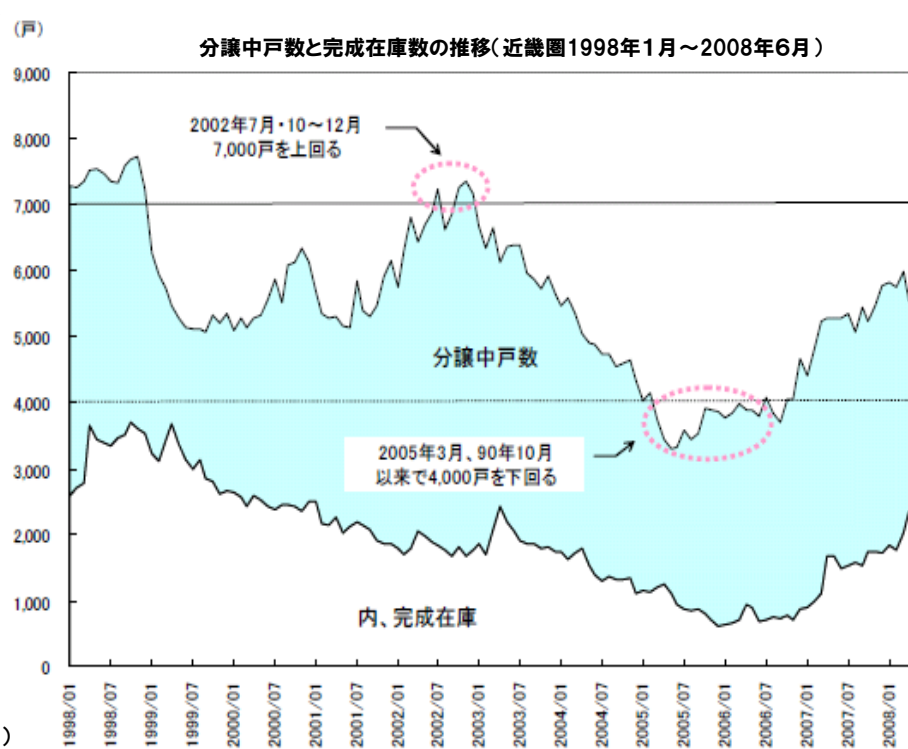
- 2008年(1～12月)の新規供給戸数は、前年比24.7%減の22,744戸、2009年の発売は25,000戸の見込み
- 新規発売戸数に対する契約率は、販売の好不調の分岐点といわれている70%を大きく下回り、前年比7.6%ポイントダウンの60.4%
- 新規契約率の低下に伴い、販売在庫数は、前年比575戸増の6,344戸となり、供給を先送りする物件も増加

近畿圏のマンション新規供給・在庫数・新規契約率の推移



出所：不動産経済研究所（暦年ベース）

近畿圏分譲マンション 分譲中戸数と完成在庫数の推移



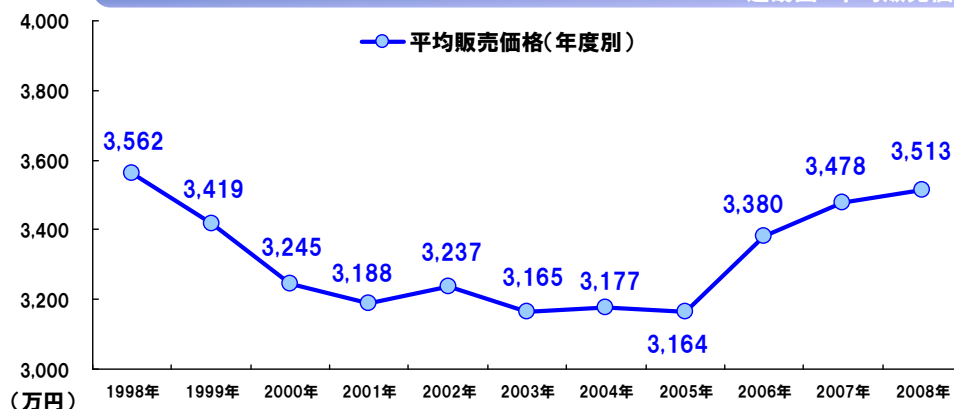
出所：長谷工総研「首都圏・近畿圏マンション市場動向」より当社作成



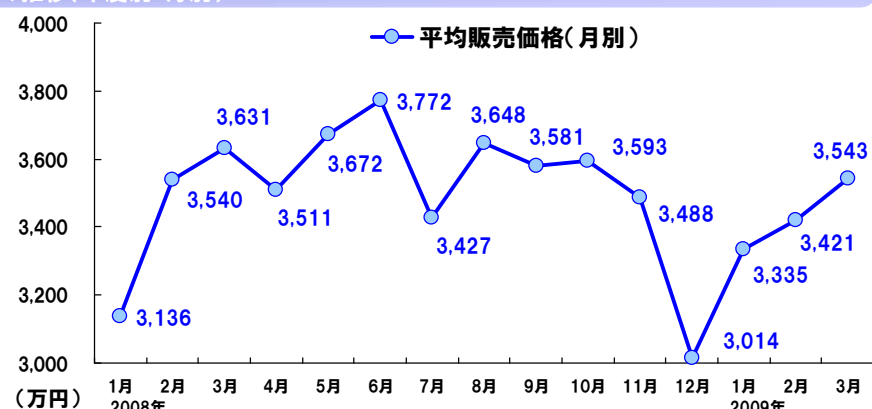
4) 近畿圏マンション価格動向

- 2008年(1～12月)の戸当たりの平均販売価格は、前年比35万円、1.0%アップの3,513万円
- 2008年(1～12月)の㎡当たりの平均販売単価は、前年比0.6万円、1.3%アップの47.6万円となり、2003年から6年連続でのアップ
- 2008年(1～12月)は、大阪府・京都府以外の地域で平均販売価格が前年と比べ上昇

近畿圏 平均販売価格の推移(年度別・月別)

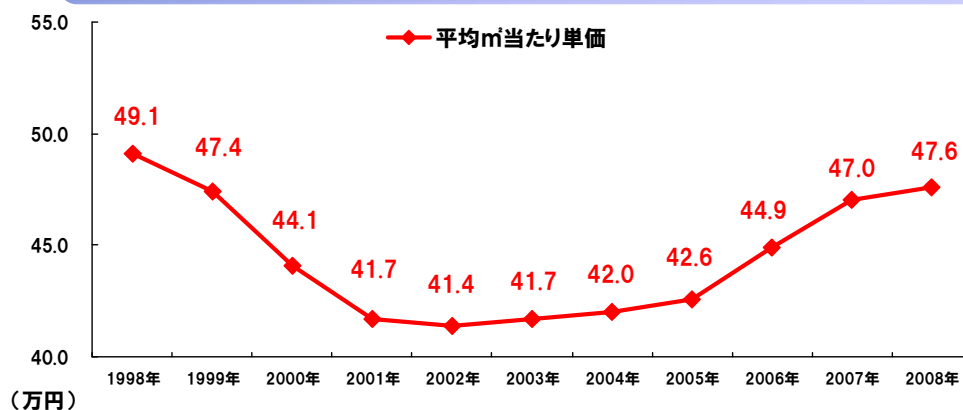


出所: 不動産経済研究所



出所: 不動産経済研究所

近畿圏 平均㎡当たり単価の推移



出所: 不動産経済研究所

近畿圏 地域別供給実績前年比

	平均価格(万円)			分譲単価(万円/㎡)			平均面積(㎡) ※1		
	2007年実績	2008年実績	増減率%	2007年実績	2008年実績	増減率%	2007年実績	2008年実績	増減率%
大阪府	3,509	3,467	▲1.2%	48.1	48.5	0.8%	73.0	71.5	▲2.0%
(大阪市)	3,560	3,526	▲1.0%	53.9	53.5	▲0.7%	66.0	65.9	▲0.2%
(大阪府下)	3,472	3,421	▲1.5%	44.5	45.1	1.3%	78.0	75.9	▲2.8%
兵庫県	3,586	3,725	3.9%	47.0	48.5	3.2%	76.3	76.8	0.7%
(神戸市)	3,654	3,873	6.0%	50.0	50.8	1.6%	73.1	76.2	4.3%
(兵庫県下)	3,519	3,598	2.2%	44.4	46.5	4.7%	79.3	77.4	▲2.4%
京都府	3,526	3,495	▲0.9%	50.5	47.2	▲6.5%	69.8	74.0	6.1%
(京都市)	3,595	3,804	5.8%	54.8	54.9	0.2%	65.6	69.3	5.6%
(京都府下)	3,278	2,973	▲9.3%	38.3	36.3	▲5.2%	85.6	81.9	▲4.3%
滋賀県	3,050	3,282	7.6%	38.9	41.5	6.7%	78.4	79.1	0.9%
奈良県	2,946	3,015	2.3%	37.9	41.1	8.4%	77.7	73.4	▲5.6%
和歌山県	2,920	2,981	2.1%	38.0	37.7	▲0.8%	76.8	79.1	2.9%
近畿圏計	3,478	3,513	1.0%	47.0	47.6	1.3%	74.0	73.8	▲0.3%

※1 ... 平均面積(㎡)は、平均価格(万円)÷分譲単価(万円/㎡)で算出

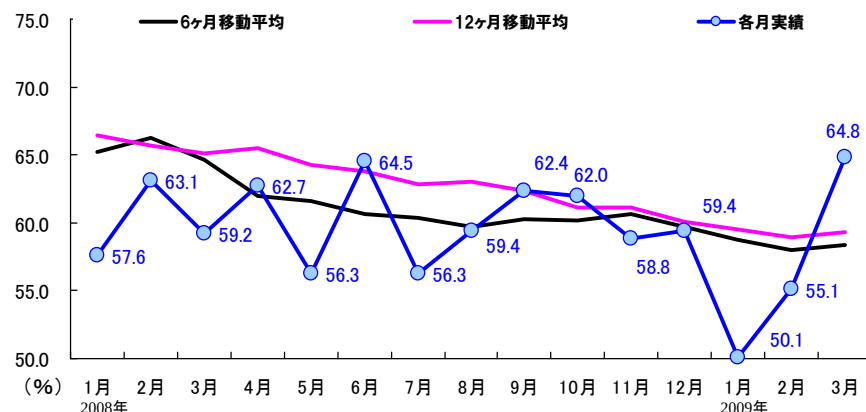
出所: 不動産経済研究所「近畿圏マンション市場動向より当社作成」

Ⅱ. 近畿圏の市場動向と当社の供給実績

5) 近畿圏マンション需要動向

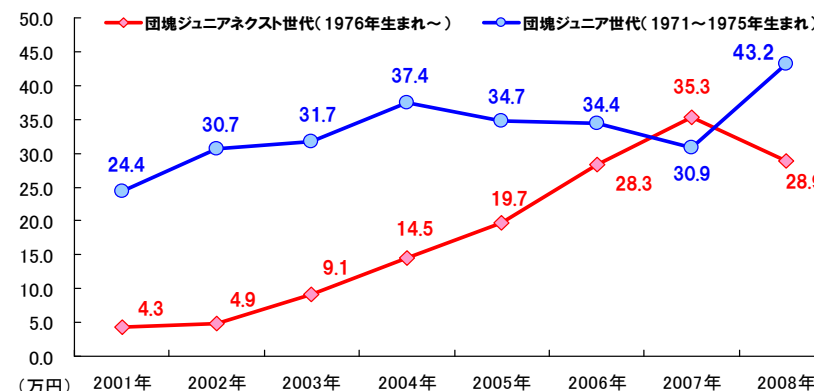
- 契約率は年初下落するも、3月末に向け上昇。
- マンション購入者における団塊ジュニア世代・団塊ジュニアネクスト世代というボリュームゾーンの割合は年々増加。
- 近畿圏「マンション買い時感」は継続上昇。「価格が低水準・低金利・税制メリット」などが後押し

近畿圏 2008年1月～2009年3月 月別平均契約率の推移



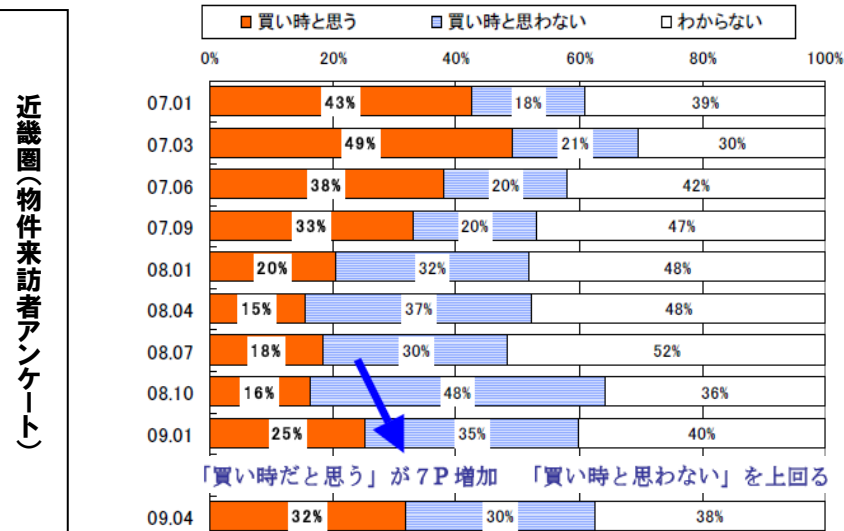
出所：不動産経済研究所「近畿圏マンション市場動向より当社作成

近畿圏 マンション購入者 世代別割合

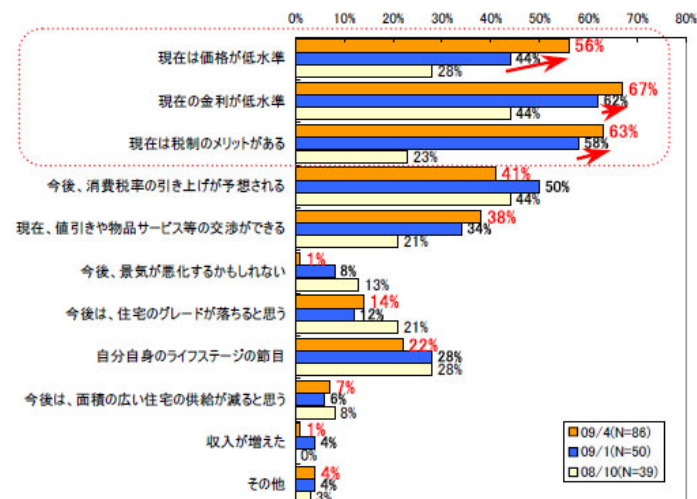


出所：リクルート住宅総研「2007年関西圏新築マンション契約者動向調査」より

マンション潜在購入者 マンション購入意識



近畿圏（物件来訪者アンケート）



出所：長谷工エアースト「顧客マインド調査」より

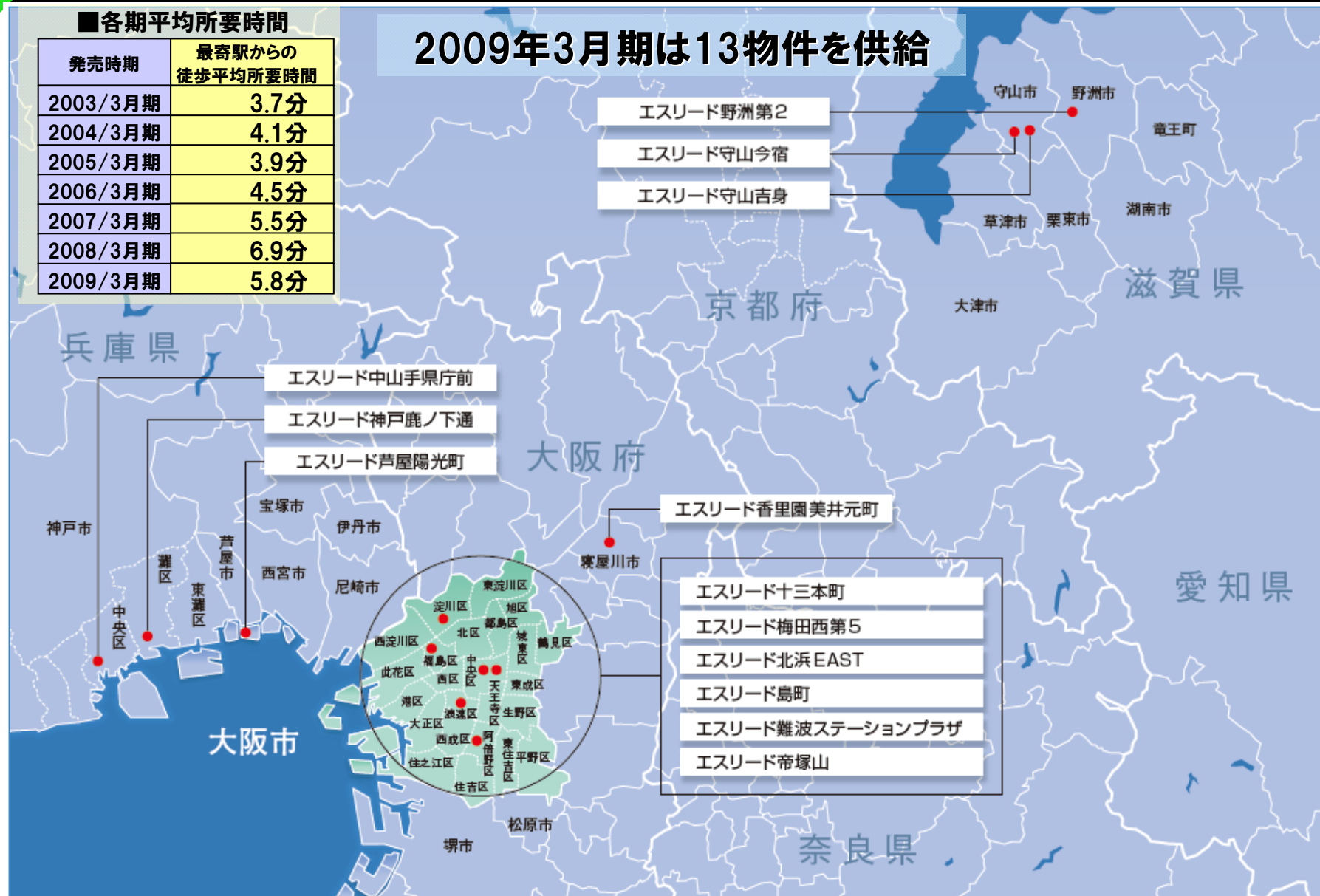


6)2009年3月期地域別供給実績

■各期平均所要時間

発売時期	最寄駅からの 徒歩平均所要時間
2003/3月期	3.7分
2004/3月期	4.1分
2005/3月期	3.9分
2006/3月期	4.5分
2007/3月期	5.5分
2008/3月期	6.9分
2009/3月期	5.8分

2009年3月期は13物件を供給





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) 2010年3月期連結業績見通し		22
4) 中期経営計画		23





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年下半年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
- 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)2010年3月期連結業績見通し

2009年9月中間期の通期に占める売上高の比率は44.8%の見込み

(単位:百万円)

	2009/3月期		2010/3月期			
	中間期実績	通期実績	中間期予想	通期予想	中間期対前年比	通期対前年比
売上高	14,665	30,316	13,000	29,000	△11.4%	△4.3%
営業利益(△損失)	62	△2,249	△600	1,700	—	—
売上高営業利益率	0.4%	△7.4%	△4.6%	5.9%	—	—
経常利益(△損失)	△103	△742	△800	1,200	—	—
売上高経常利益率	△0.7%	△2.4%	△6.2%	4.1%	—	—
当期純利益(△純損失)	△243	△975	△500	700	—	—
売上高当期純利益率	△1.7%	△3.2%	△3.8%	2.4%	—	—
引渡戸数(戸)	587	1,347	484	965	△17.5%	△28.4%
1株当たり当期純利益(円)	△15.80	△63.23	△32.40	45.36	—	—

- 今期も不動産市況は不透明であり、事業環境は厳しい状況が継続するものと予想
- 前期末の完成在庫も含め当期引渡予定戸数は965戸 ⇒ 完成在庫の早期販売を図り、資金回収を促進
- 自社分譲事業に集中し、「完成在庫ゼロ」を必達の目標に設定 ⇒ 財務基盤の強化、安定化を図る
- 購入者が無理なく安心な価格で購入して頂ける販売価格を設定 ⇒ 厳しい販売環境のなかでも確実に販売を促進



4) 中期経営計画

(単位:百万円)

	2010/3月期		2011/3月期		2012/3月期	
	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比
売上高	29,000	100.0%	25,000	100.0%	31,000	100.0%
営業利益	1,700	5.9%	3,200	12.8%	3,600	11.6%
経常利益	1,200	4.1%	2,700	10.8%	3,200	10.3%
当期純利益	700	2.4%	1,600	6.4%	1,900	6.1%
1株当たり配当金(円)	25.00	—	25.00	—	25.00	—

- 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、利益を追求した経営を推進
- 市場を取り巻く環境変化を適時的確に把握し、経営の効率化、収益力の強化を図る
- 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み供給
- 市場優位性の高い立地、高品質・高性能を追求したマンションづくりを推進(耐震性能・セキュリティ機能強化、高付加価値化など)



IV. 参考資料

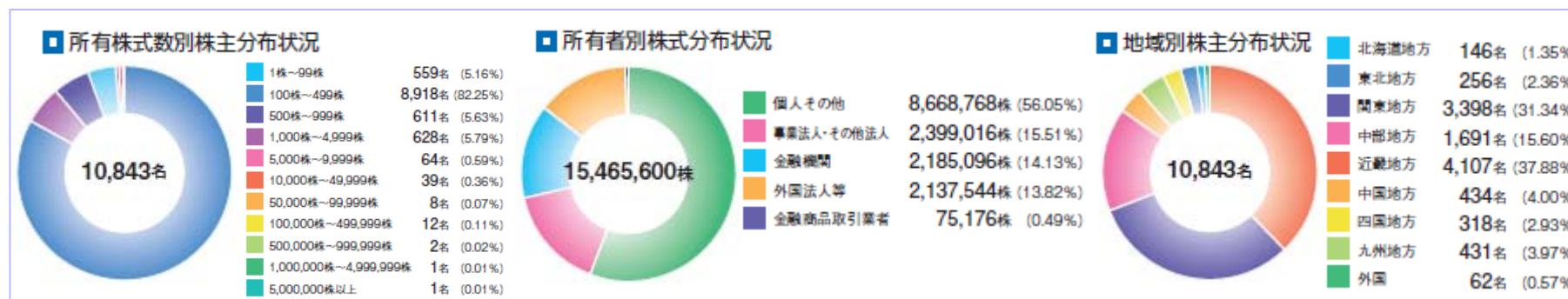
1) 会社概要		25
2) 会社沿革		26
3) 経営基本方針と基本戦略		27
4) 成長の軌跡		28
5) 2009年3月期引渡物件の代表的事例	..	29
6) 近年における販売物件の紹介		30
7) 近畿圏における当社のポジション	...	32
8) グループ会社紹介	...	33
9) グループ編成	..	35
10) 主な経営指標 同業他社比較	..	36



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、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(4)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：235名、単体：201名(2009年3月31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



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

【職場風景】

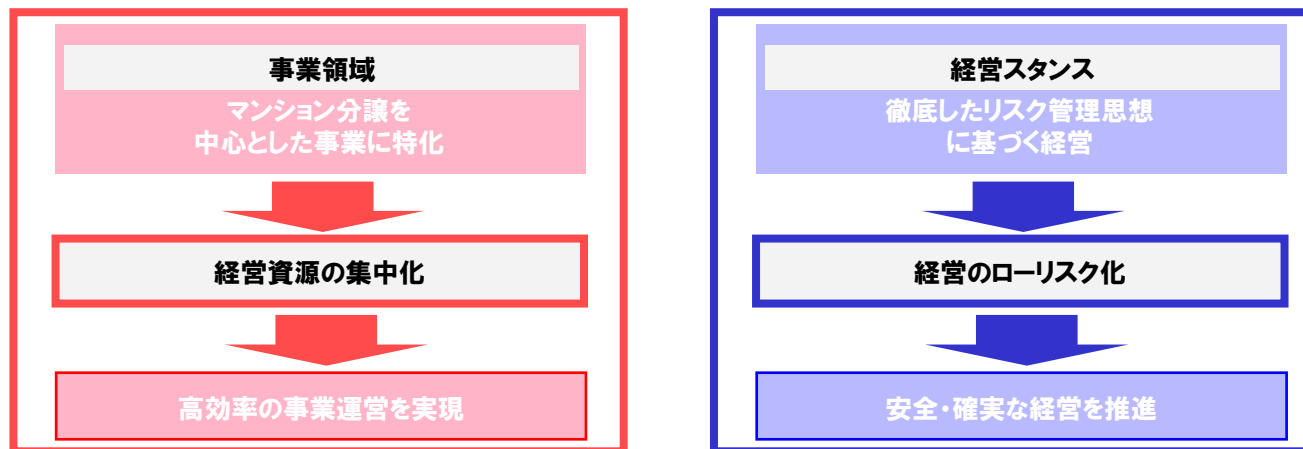


3) 経営基本方針と基本戦略



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**

- 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**

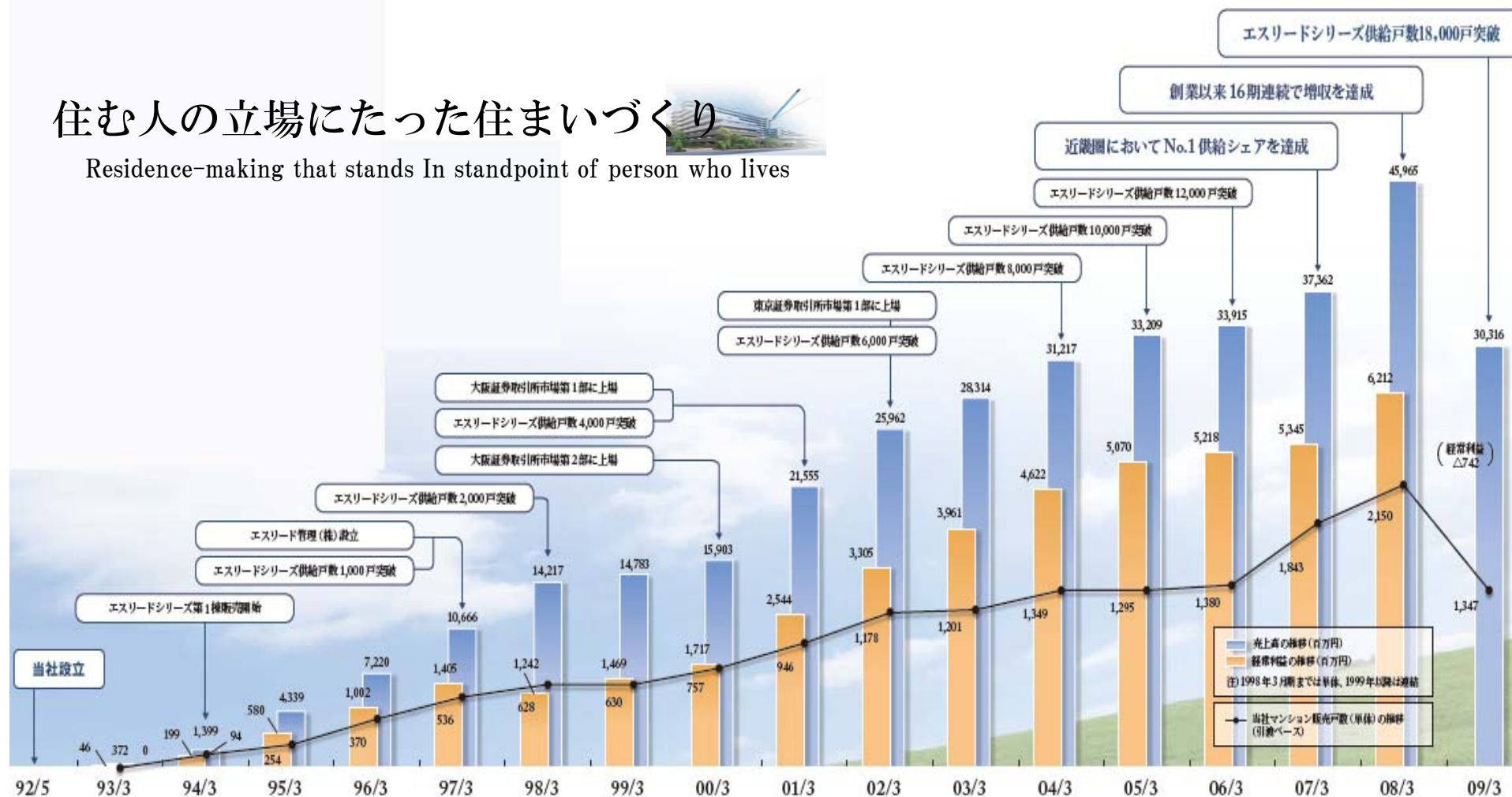
- 一物件集中販売方式で「短期完売」を継続
- 物件利益を100%回収、健全な財務体質を維持

4) 成長の軌跡



住む人の立場にたった住まいづくり

Residence-making that stands In standpoint of person who lives





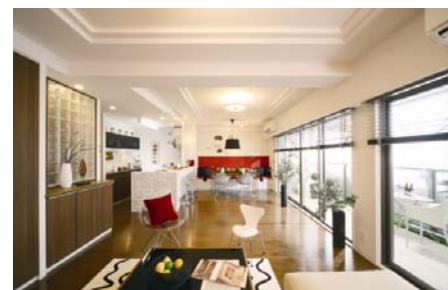
5) 2009年3月期引渡物件の代表的事例

エスリード芦屋陽光町(2009年3月竣工引渡)



● 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。



6) 近年における販売物件の紹介

エスリード守山今宿（2009年5月竣工）



外観完成予想図



エントランスアプローチ完成予想図

Public Space

格調高き容姿が語る、端正な美学。

閑静な風景にわけ込むように佇む「エスリード守山今宿」。上質な暮らしを内部に結実させ、その品位ある輝きがひとつの空間として造形されたようなフォルムデザインです。ここに住まうプライドや美意識の高さを、容姿が静かに語りかけてくる独自の格調。

50家族それぞれのライフスタイルのクオリティを高めてくれる邸です。

エスリード守山吉身（2009年4月竣工）



外観完成予想図

Public Space

欧風の意匠に、高まる誇り。

2面接道という通風・採光に優れたポジションに佇む「エスリード守山吉身」。端正なシンプルモダンの空間造形に香り立つのは、洗練されたさりげない欧風テイスト。

落ち着いた印象の都会的なデザインセンスは、ここに住まわれる方の誇らかな気持ちをさらに高めて笑顔を誘います。



エントランスアプローチ完成予想図

エスリード野洲第2（2009年4月竣工）

優雅に人を迎える、格調高き邸の美学。

ラグジュアリーな演出のエントランスホールや、多目的に利用できる集会室をはじめ、上質な施設を共用空間に設け、高貴なテイストでしつらえて住まわれる方の誇りを表現しました。気品に満ちたフォルムの佇まいを随所に設けたグリーンで彩り、先進的なステージの存在感を高めながら、街並みにもやさしい潤いを添えています。



エントランスアプローチ完成予想図



外観完成予想図

エスリード香里園美井元町（2009年2月竣工）



完成予想パース



エントランスホール完成予想図

誇り高き地の思想が、礼賛たる建築美に昇華されて。

常に変わらぬ人々の憧れとともに、山手の高級邸宅街としての志を継承してきた誇り高き地。その地を尊び、思想を継ぐべく外観デザインは、周辺に調和しながらも、独創的な建築美を放っています。

ここに住まう方の暮らしを潤えるかのように蔵かいていて優美な面持ちのファサード、造形芸術の粋をちりばめたディテールやアクセント。歳月とともに愛着が深まる私邸の佇まいが、誇らかに満ち足りた日々の暮らしを演出していきます。



6) 近年における販売物件の紹介

エスリード宝塚 (2005年2月竣工)



エスリード松原松ヶ丘 (2007年11月竣工)



エスリード高田駅前 (2008年7月竣工)



エスリード太秦天神三条川 (2007年8月竣工)



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	2004年			2005年			2006年			2007年			2008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	1,315	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	近鉄不動産	957	4.2
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	藤和不動産	957	4.2
3	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	東急不動産	909	4.0
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	大和ハウス工業	851	3.7
5	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	日本エスリード	725	3.2
6	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	大京	625	2.7
7	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	アーバンライフ	598	2.6
8	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	オリックス不動産	595	2.6
9	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	コスモスイニシア	581	2.6
10	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	MID都市開発	555	2.4
-	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	近畿圏合計	22,744	100

出所：不動産経済研究所

*供給戸数は暦年ベース(1～12月)、2008年は近鉄不動産・藤和不動産が同率1位

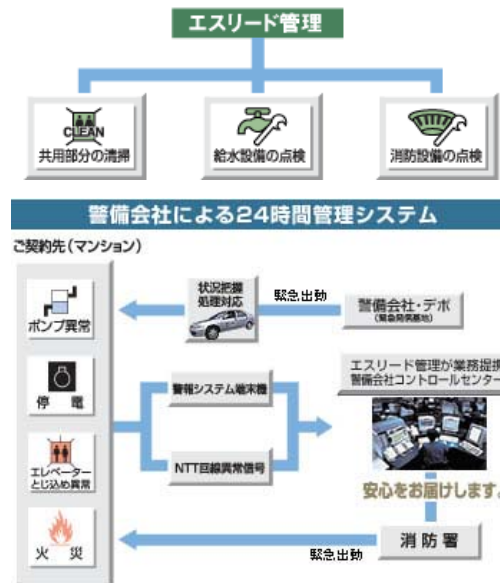
IV. 参考資料

8) 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(3)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	3,000万円
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。

IV. 参考資料

8) グループ会社紹介

イー・エル建設株式会社

【会社概要】

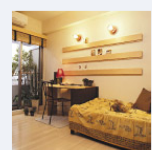
商号	イー・エル建設 株式会社
設立	2006年6月14日
資本金	4,000万円
代表者	代表取締役 荒牧 杉夫
事業内容	新築・増改築・建替え業務ならびに 戸建・マンションのリフォーム業務他
免許等	建築工事業 大阪府知事許可(特-18)第127305号



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。

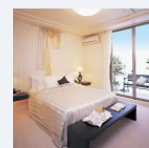
●大きくなった子供に、 広い部屋を与えたい。

勉強に集中できる十分な広
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。



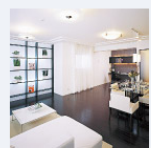
●趣味を楽しめる自分の スペースが欲しい。

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。遊び付きのデス
クや棚もこだわりたい。



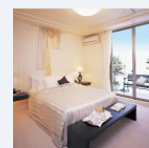
●古くなった水まわりを 最新式に替えたい。

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まし
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。

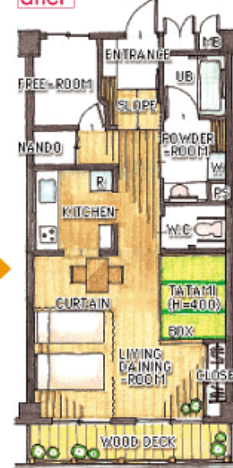
リフォーム施工例

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



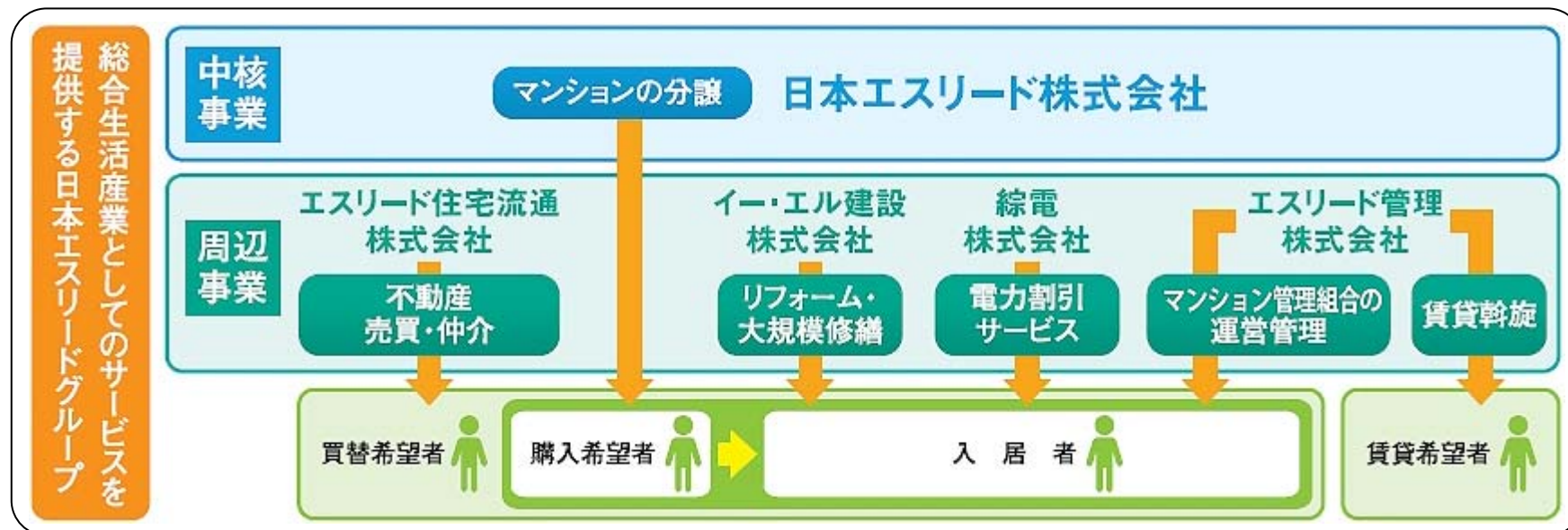
居住用・業務用・投資用の不動産売買や仲介を行う「不動産流通事業」、土地有効活用とコンサル
ティングでオーナー様をサポートする「資産運用事業」、居住用からオフィス・店舗物件など
をご紹介します「賃貸事業」の3本柱をリンクさせることで、お客様のご要望を多角的に把握し、
クオリティの高い情報とサービスをご提供します。



9) 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

(2009年5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。



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)	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	自己資本 比率(%)	一株当たり 純資産(円)	一株当たり 純利益(円)
日本エスリード（当社）	30,316	△2,249	△742	△975	42.6	1,650.10	△63.23
ゴールドクレスト	64,223	16,746	14,965	8,653	46.1	2,708.04	242.59
タカラレーベン	57,652	△8,751	△9,787	△12,471	9.0	387.80	△753.21
新日本建物	56,337	△16,420	△16,177	△18,909	2.9	29.02	△565.08
セントラル総合開発	51,269	△5,717	△7,127	△7,358	2.4	208.01	△950.63
フージャースコーポレーション	48,484	△10,223	△11,823	△13,861	3.7	4,659.25	△43,926.31
ランド(2009.2月期)	45,730	△445	△2,029	△9,071	8.8	22,714.65	△48,632.63
日本エスコン（2008.12月期）	35,492	941	△1,535	△10,895	11.0	58,192.14	△59,940.75
明和地所	33,458	△17,410	△17,857	△16,135	23.6	907.30	△648.18
和田興産(2009.2月期)	32,333	2,577	1,548	118	23.7	1,360.66	11.82
プレサンスコーポレーション	31,884	5,405	5,468	2,814	60.4	240,167.97	38,090.13
日神不動産	29,316	△11,324	△11,533	△13,233	44.1	1,052.53	△564.22
エフ・ジェー・ネクスト	22,477	374	168	△504	53.6	1,093.40	△31.97



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:取締役管理本部長 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2009年6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。



MEMO)

