

2019年3月期 決算説明資料

 **日本エスリード株式会社**

目次

I. 2019年3月期 決算概要

II. 近畿圏の市場動向と当社の供給実績

III. 今期の見通しと今後の戦略

IV. 参考資料

I .2019年3月期 決算概要

2019年3月期 決算ハイライト



単位：百万円

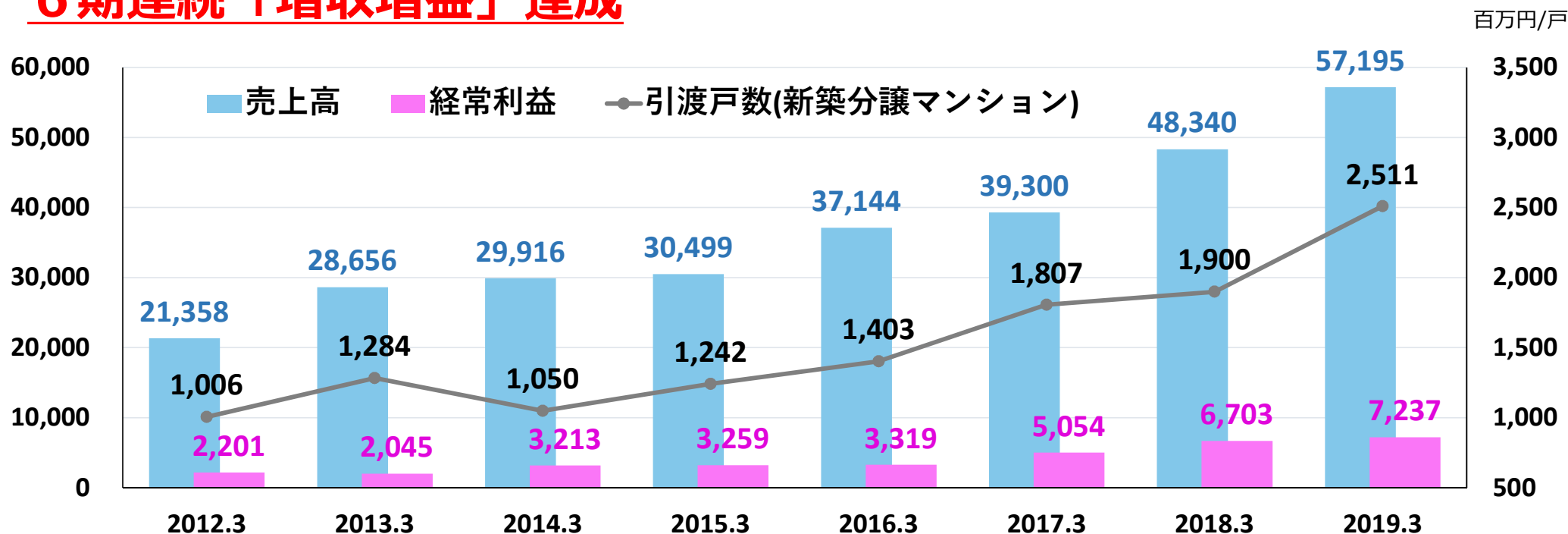
	2018年3月期 実績	2019年3月期 業績予想	2019年3月期 実績	前期比 増減率	業績予想比 増減率
売上高	48,340	58,000	57,195	18.3%	▲1.4%
営業利益	6,752	7,300	7,170	6.2%	▲1.8%
経常利益	6,703	7,100	7,237	8.0%	1.9%
当期純利益	4,306	4,450	4,474	3.9%	0.6%
1株当たり当期純利益 (円)	279.07	288.39	289.99	3.9%	0.6%
引渡戸数(戸) (新築分譲マンション)	1,900	2,581	2,511	32.2%	▲2.7%

- マンション販売・引渡が好調に進捗し**過去最高業績**を達成
- 引渡戸数の大幅増により **売上高前期比18.3%増** **経常利益前期比8.0%増**
- 経常利益・当期純利益ともに業績予想値を達成

2019年3月期 決算ハイライト



6期連続「増収増益」達成



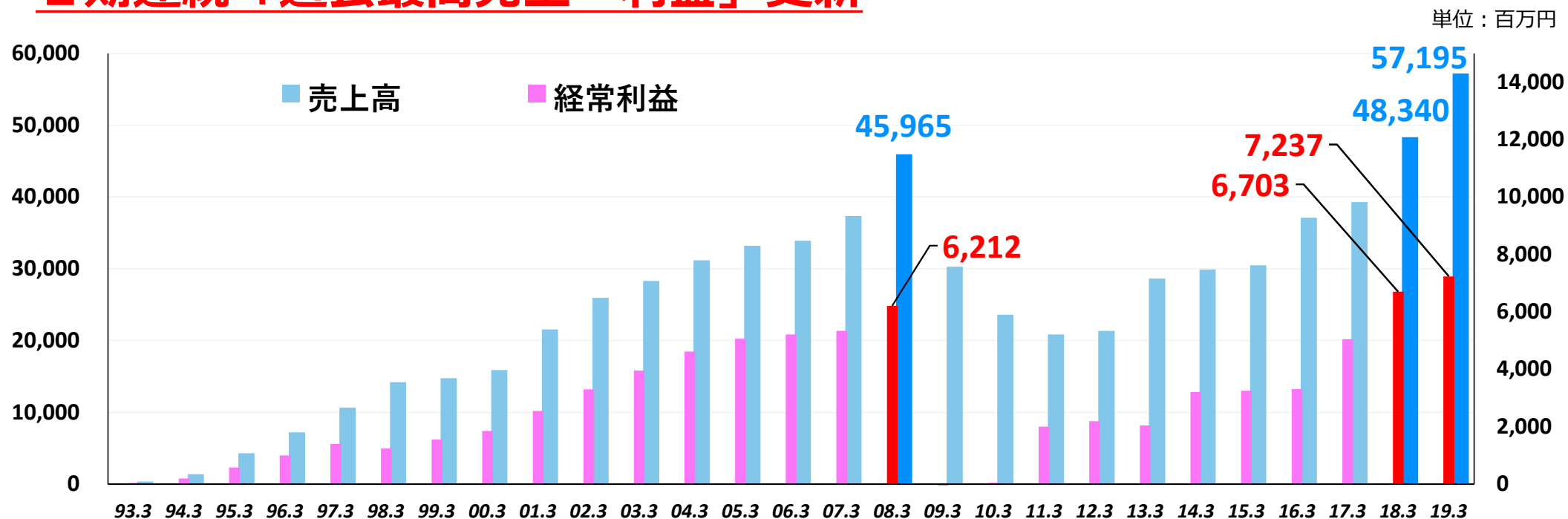
▶ 良質なマンション供給と適切な維持管理をグループで展開

着実に引渡戸数をのばし、**6期連続増収・増益**を達成（売上高は8期連続増収、経常利益は6期連続増益）

2019年3月期 決算ハイライト



2期連続「過去最高売上・利益」更新



- 2008年3月期に過去最高売上・利益（当時）を達成
- 2008年に発生したリーマンショックを乗り越え、前期から2期連続過去最高売上・利益を更新

2019年3月期 決算ハイライト



3期連続「完成在庫ゼロ」達成

「完成在庫0^{*}」は選ばれた証。

良質な物件だけを供給した結果、

3年連続 「完成在庫0」達成



➤ 毎年多くの物件を発売し、かつ完成在庫ゼロを継続

※日刊不動産経済通信2019年3月14日号より

※各事業年度末（2017.3末、2018.3末、2019.3末）において竣工済未契約住戸0

連結損益計算書



単位：百万円

	2018年3月期	2019年3月期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	48,340	57,195	8,855	18.3%
売上原価	35,101	43,069	7,967	22.7%
売上総利益	13,238	14,126	887	6.7%
販売費および一般管理費	6,485	6,955	470	7.2%
営業利益	6,752	7,170	417	6.2%
経常利益	6,703	7,237	533	8.0%
特別損失	-	170	170	-
当期純利益	4,306	4,474	168	3.9%

- 新築分譲マンションの販売・引渡戸数の大幅増（1,900戸→2,511戸）により**売上高18.3%増** **経常利益8.0%増**
- 2018年3月期にオフィスビル2棟を売却（売上高:8,343百万円）※2019年3月期はオフィスビルの保有・販売なし
- 一部固定資産の保有目的変更（全社資産→賃貸資産）により特別損失170百万円計上

連結貸借対照表



単位：百万円

	2018年 3月期	2019年 3月期	前年同期比	
			増減額	増減率
流動資産	58,026	62,628	4,602	7.9%
(現金及び預金)	27,054	24,321	▲2,732	▲10.1%
(販売用不動産)	1,664	3,420	1,755	105.4%
(仕掛販売用不動産)	28,453	33,259	4,806	16.9%
固定資産	5,278	5,035	▲242	▲4.6%
資産合計	63,304	67,664	4,359	6.9%
流動負債	18,131	16,829	▲1,302	▲7.2%
(短期借入金)	358	509	150	42.0%
(1年内返済予定の長期借入金)	8,544	6,240	▲2,303	▲27.0%
固定負債	6,348	8,108	1,760	27.7%
(長期借入金)	5,445	7,333	1,888	34.7%
負債合計	24,479	24,937	457	1.9%
純資産合計	38,824	42,726	3,901	10.0%
負債純資産合計	63,304	67,664	4,359	6.9%

➤ **自己資本比率** **63.1%**

事業用地の自己資金取得推進
借入金に依存しない経営

➤ **完成在庫ゼロ**

新築マンション分譲における期末販売用不動産は**全戸契約済み**

➤ **ネットキャッシュプラス**

高い財務的安全性を維持

セグメント別業績



単位：百万円

	2017年3月期			2018年3月期			2019年3月期		
	売上高	セグメント利益	利益率	売上高	セグメント利益	利益率	売上高	セグメント利益	利益率
不動産販売事業	34,165	5,347	15.7%	42,034	7,195	17.1%	49,013	7,317	14.9%
その他	5,135	887	17.3%	6,305	1,006	16.0%	8,182	1,409	17.2%

※セグメント利益は連結財務諸表の経常利益と調整

- 不動産販売事業もその他事業も売上高、利益ともに確実に伸長
- その他事業の拡大を図りセグメント利益1,409百万円へと前期比40.1%増

セグメント別業績（不動産販売事業における販売・契約実績）



中高層マンション販売・契約実績

単位：百万円

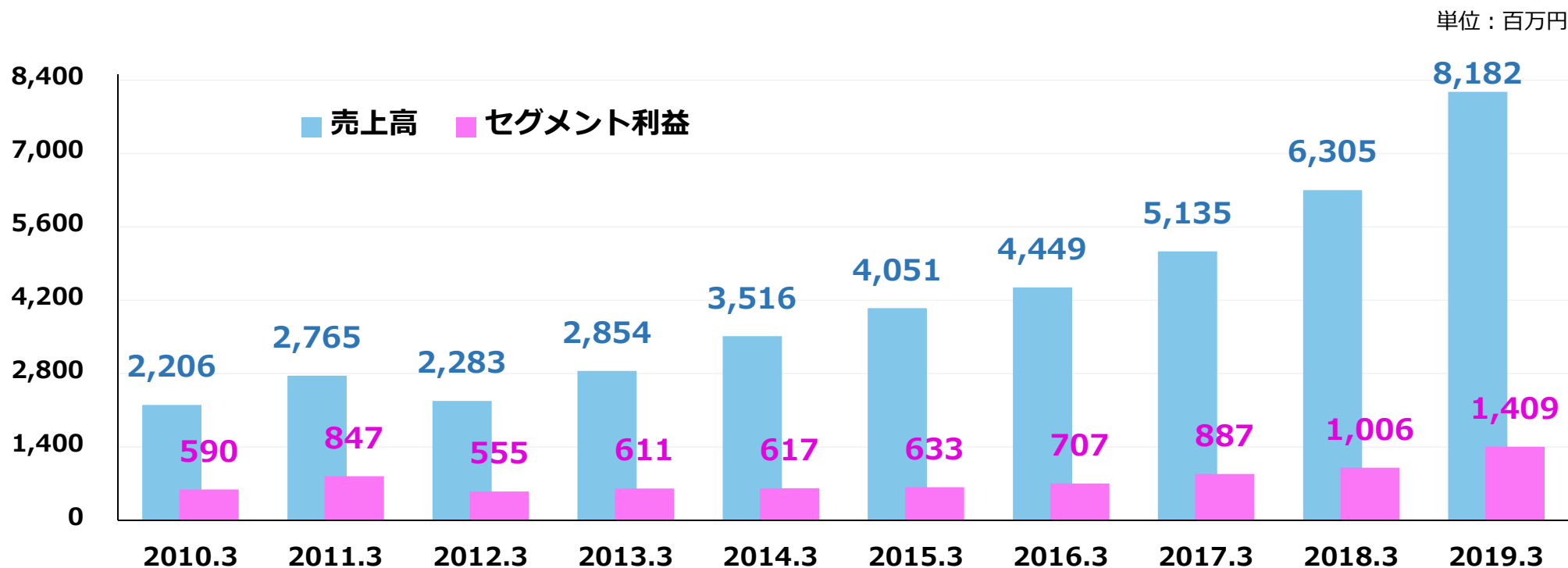
	期首契約残高		期中契約高		期中引渡高		期末契約残高	
	戸数(戸)	金額	戸数(戸)	金額	戸数(戸)	金額	戸数(戸)	金額
2017年3月期	546	8,208	1,948	38,187	1,813	33,365	681	13,030
2018年3月期	681	13,030	1,970	39,576	1,921	33,479	730	19,127
2019年3月期	730	19,127	2,719(※1)	52,801	2,524	48,709	925(※2)	23,219

(注) 期末契約残高 = 期首契約残高 + 期中契約高 - 期中引渡高

(※1) 良質な物件の供給と無理なく販売可能な営業社員数を採用、配置することで**2,719戸・52,801百万円**を契約

(※2) 翌期引渡予定の販売用不動産8棟170戸完売
その他仕掛販売用不動産も10棟742戸完売

セグメント別業績（その他事業の売上高・セグメント利益推移）



- その他事業の売上高・セグメント利益ともに堅調に推移
- マンション関連事業を中心に不動産販売事業以外のその他事業強化・拡大に注力

セグメント別業績 (その他の事業の現況)



マンション管理事業

商号	 エスリード建物管理株式会社
設立	2018年11月
資本金	1,000万円 (100%子会社)
代表者	代表取締役 中澤 博司


建物管理以外に大規模修繕工事における設計
コンサルティング事業・保険代理店サービス
も手掛ける

マンション管理実績：**332組合 25,091戸**

(2019年3月31日現在)



賃貸仲介事業

商号	 エスリード賃貸株式会社
設立	1996年5月
資本金	1,000万円 (100%子会社)
代表者	代表取締役 松下 恒幸

Esリードシリーズを中心とした投資用マン
ションの賃貸管理業務や賃貸仲介サービスな
どを手掛ける

賃貸管理受託実績：**12,446戸** (2019年3月31日現在)



セグメント別業績 (その他の事業の現況)



電力管理事業

商号	SD 綜電株式会社
設立	2006年5月
資本金	9,000万円 (100%子会社)
代表者	代表取締役 藤野 正明

管理受託実績：**119棟 9,952戸** (2019年3月31日現在)

これまで展開していた**高圧一括受電サービス**に加え、**エネルギー事業**を始めとした、様々な**電気関連サービス**の拡充を図る



建設・リフォーム事業

商号	イー・エル建設株式会社
設立	2006年6月
資本金	1億円 (100%子会社)
代表者	代表取締役 鈴木 渉

大規模修繕・リフォーム工事を実施
さらに新築工事の自社施工体制を構築



セグメント別業績 (その他の事業の現況)



仲介・買取再販事業

商号	EIR エスリード住宅流通株式会社
設立	2007年5月
資本金	1,000万円 (100%子会社)
代表者	代表取締役 播馬 寛之

- ・中古マンション需要の増加
⇒ **仲介・買取再販事業の強化**
- ・アジア圏の海外投資家へ中古物件の売却を強化

戸建事業

商号	EH エスリードハウス株式会社
設立	2016年6月
資本金	1,000万円 (100%子会社)
代表者	代表取締役 新井 浩一

マンション分譲で培ったノウハウを活用し、近畿圏で戸建住宅分譲事業を展開

民泊事業・ITサポート事業 その他2社 (100%子会社)

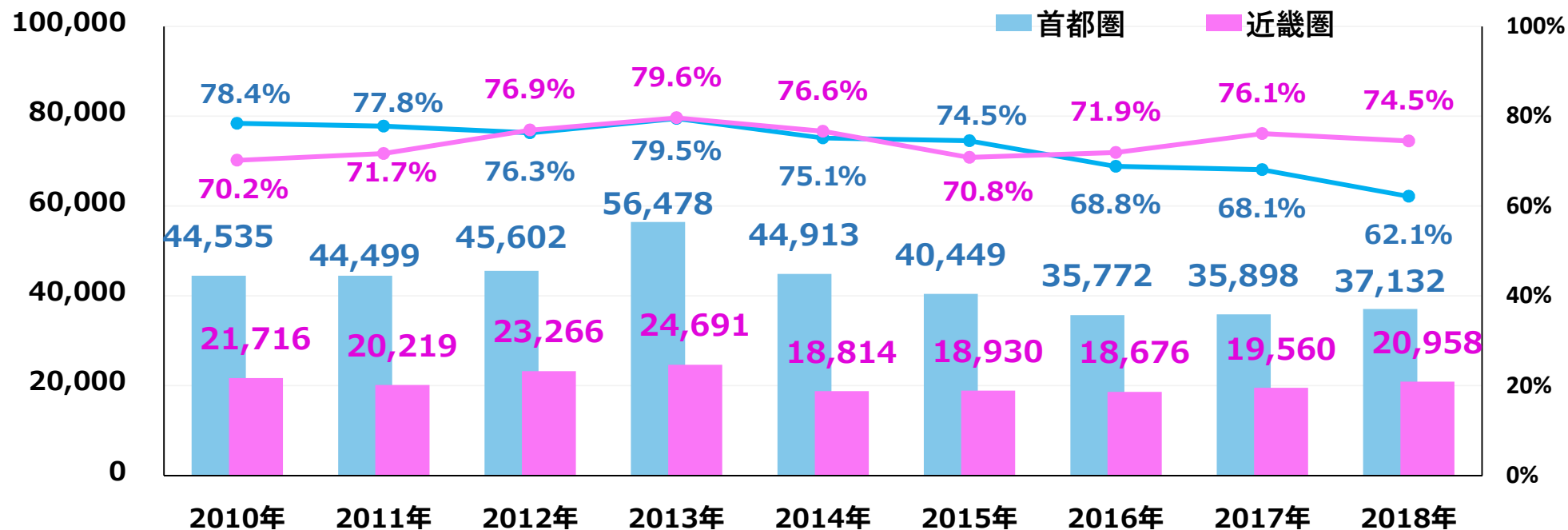
民泊物件の運営・コンサルティング事業やITを活用した住まいのサポート事業を手掛ける

Ⅱ.近畿圏の市場動向と当社の供給実績

近畿圏マンション市場動向



首都圏・近畿圏における 新規供給戸数（戸）・初月契約率（%） 推移



出所：不動産経済研究所資料より（暦年ベース）

- 近畿圏のマンション新規供給戸数は例年約20,000戸
- 近畿圏のマンション初月契約率は9年連続70%超

近畿圏における当社のポジション



近畿圏供給ランキング

順位	2016年			2017年			2018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
1	プレジスコ・ホーレション	2,435	13.0%	プレジスコ・ホーレション	3,845	19.7%	プレジスコ・ホーレション	4,133	19.7%
2	日本エスリード	1,476	7.9%	日本エスリード	2,017	10.3%	日本エスリード	2,401	11.5%
3	和田興産	800	4.3%	住友不動産	968	4.9%	日商エステム	1,053	5.0%
4	近鉄不動産	730	3.9%	野村不動産	769	3.9%	阪急阪神不動産	966	4.6%
5	東急不動産	713	3.8%	日商エステム	759	3.9%	近鉄不動産	734	3.5%
-	近畿圏合計	18,676	100.0%	近畿圏合計	19,560	100.0%	近畿圏合計	20,958	100.0%

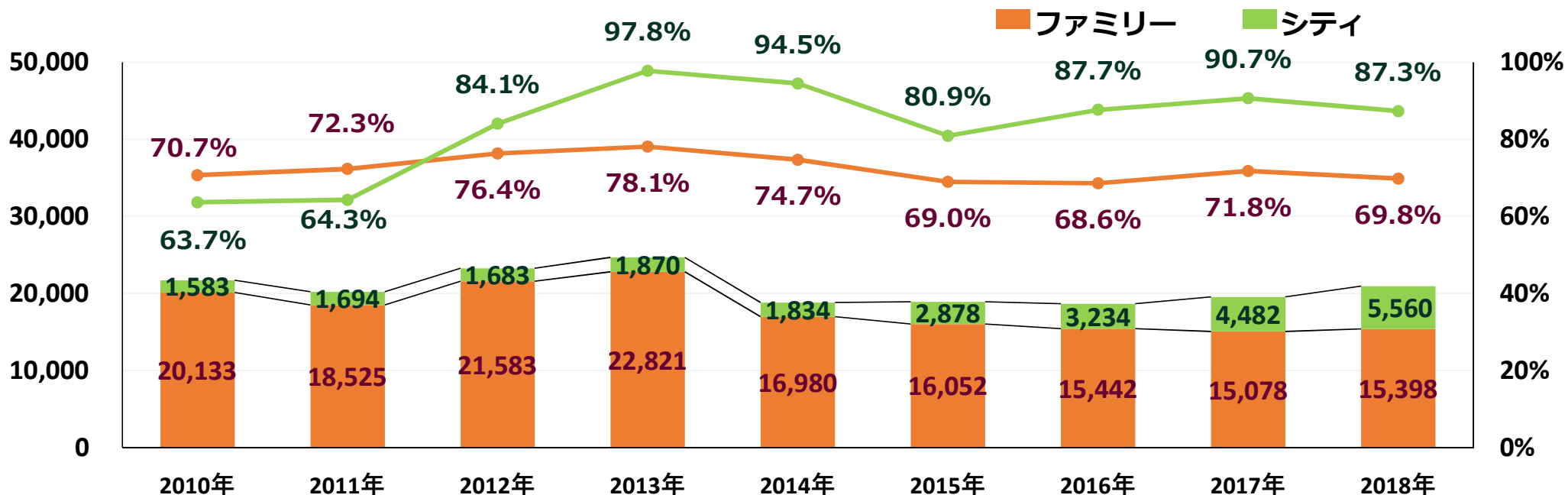
(参考) 全国供給ランキング

順位	2018年		
	会社名	供給戸数	シェア
1	住友不動産	7,377	9.2%
2	プレジスコ・ホーレション	5,267	6.6%
3	野村不動産	5,224	6.5%
4	三菱地所レジデンス	3,614	4.5%
5	三井不動産レジデンシャル	3,198	4.0%
6	あなぶき興産	2,450	3.1%
7	日本エスリード	2,401	3.0%
8	タカラレーベン	1,873	2.3%
9	大和ハウス工業	1,627	2.0%
10	新日鉄興和不動産	1,539	1.9%
-	全国合計	80,256	100.0%

出所：不動産経済研究所より（暦年ベース）

- 近畿圏供給ランキング**第2位**、全国供給ランキング**第7位**
- 戸数・シェアともに年々増加

近畿圏タイプ別マンション市場動向（供給戸数・契約率）

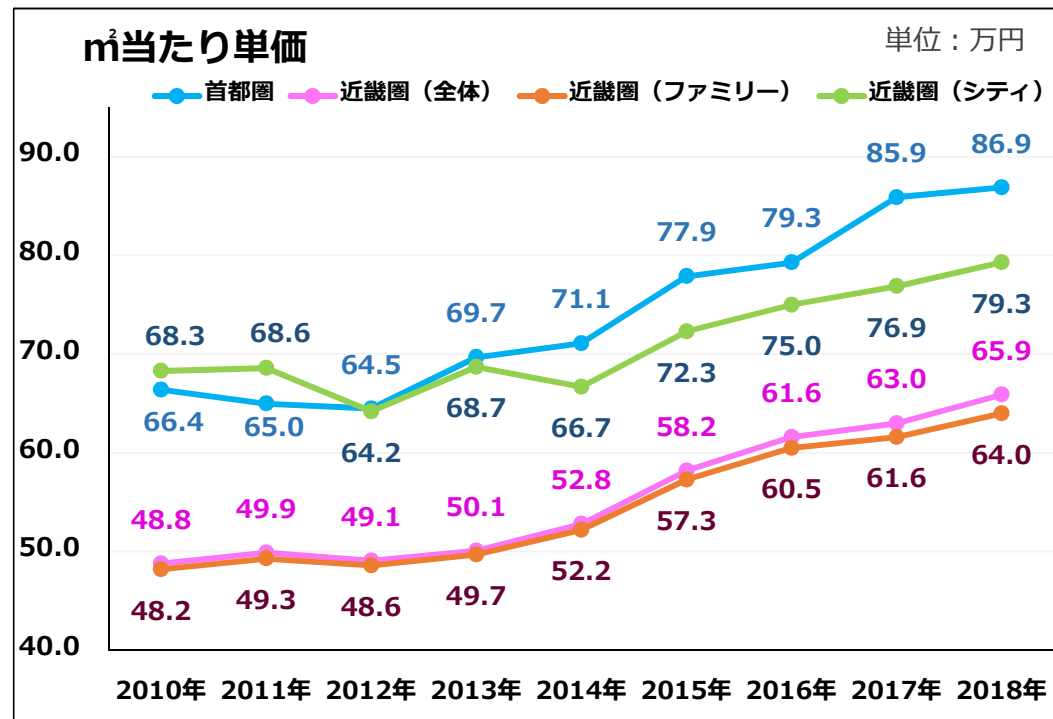
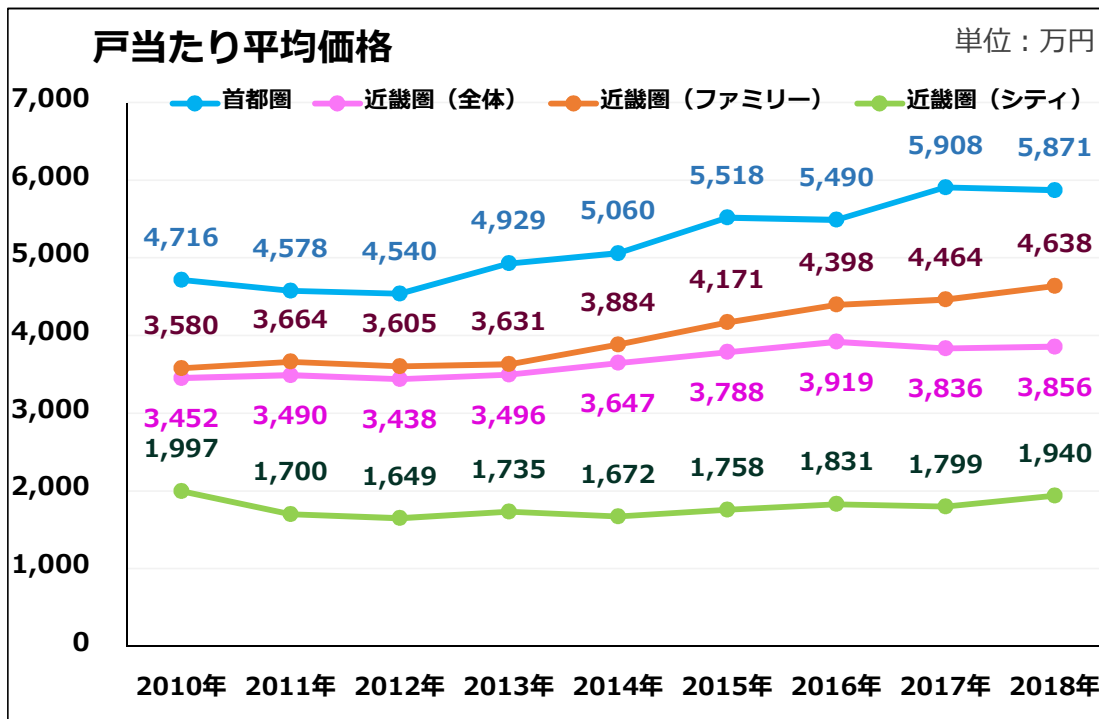


出所：不動産経済研究所資料より当社作成

※当社にて「ワンルーム・1K・1DK」タイプをシティタイプ（単身用・投資用）、その他「1LDK」以上をファミリータイプと定義

- シティタイプマンションの供給戸数が近年増加傾向
- シティタイプマンションの初月契約率は高水準で推移
- ファミリータイプマンションの2018年初月契約率は69.8%（好不調の分かれ目：70%）

近畿圏タイプ別マンション市場動向（戸当たり平均価格・㎡当たり単価）

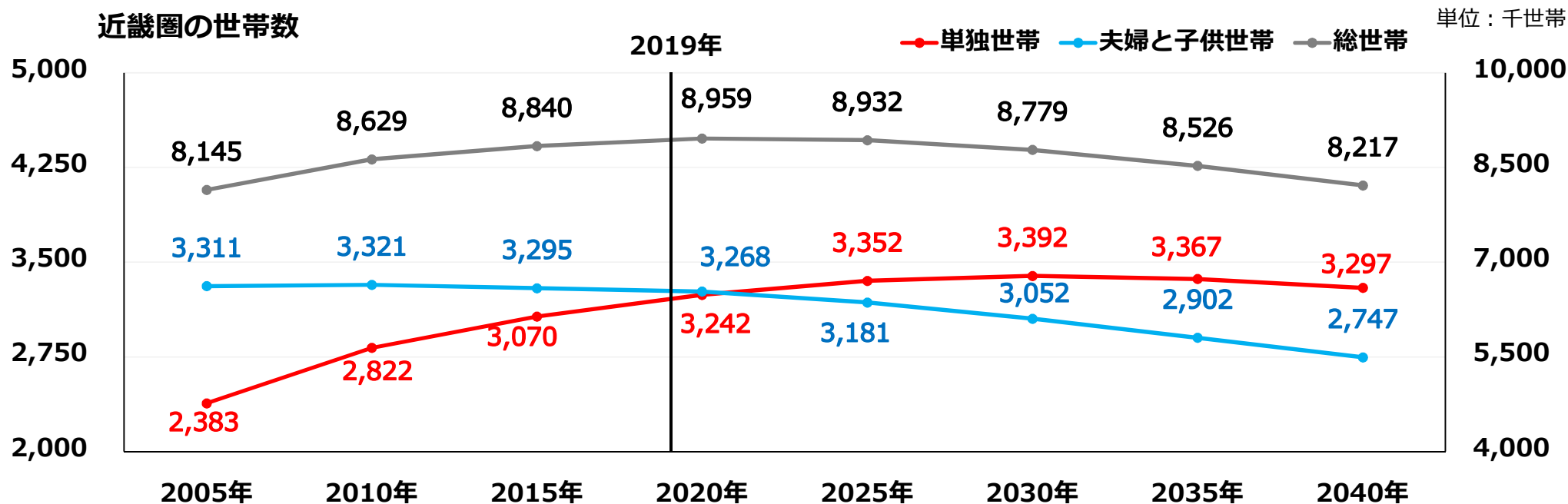


出所：不動産経済研究所資料より当社作成

※当社にて「ワンルーム・1K・1DK」タイプをシティタイプ（単身用・投資用）、その他「1LDK」以上をファミリータイプと定義

- 近畿圏・首都圏ともに戸当たり平均価格・㎡当たり単価は上昇傾向
- 近畿圏におけるファミリータイプマンションの平均価格は4,500万円超

近畿圏マンション需要動向（世帯数の将来推計）



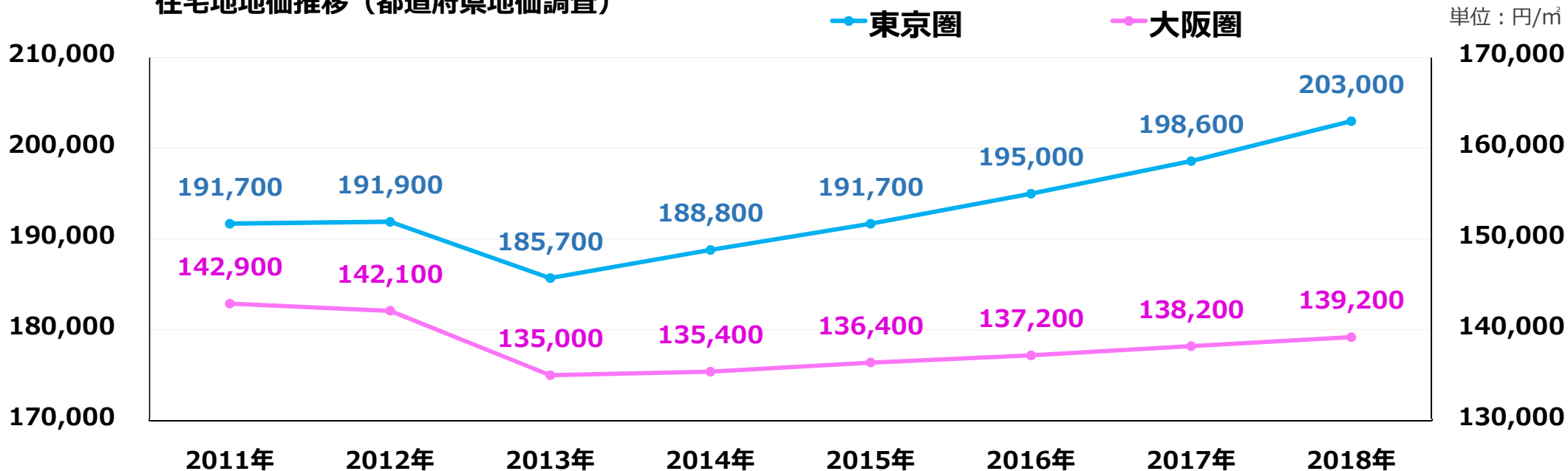
出所：国立社会保障・人口問題研究所 「日本の将来推計人口」 より当社作成

- 近畿圏の総世帯数は2020年をピークに減少傾向
 - 夫婦と子供世帯は2010年から減少
 - 未婚率の増加や、核家族化、高齢化等の影響を受け、単独世帯は増加傾向
- ⇒シティタイプマンションは**今後も底堅い需要が見込まれる**

近畿圏マンション供給動向（地価動向）



住宅地地価推移（都道府県地価調査）



1. 東京圏とは、首都圏整備法による既成市街地及び近郊整備地帯を含む市区町村の区域をいう。
2. 大阪圏とは、近畿圏整備法による既成都市区域及び近郊整備区域を含む市町村の区域をいう。

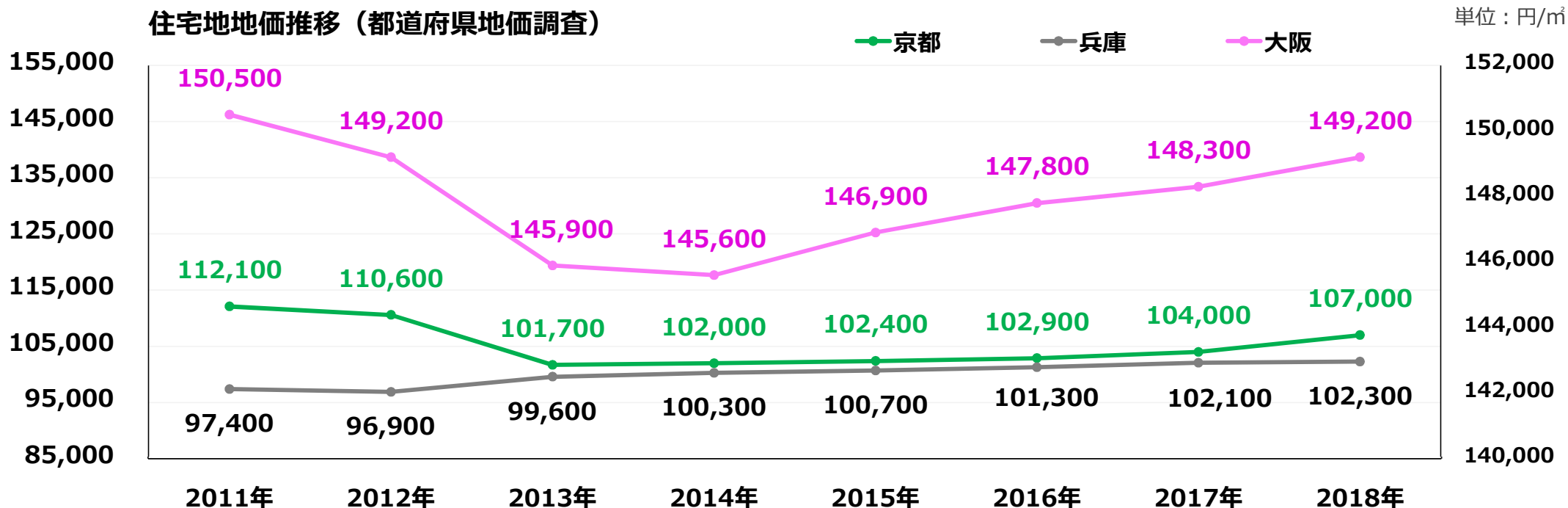
出所：国土交通省「都道府県地価調査」より当社作成

- 東京圏の価格は他の地域と比べて高い
- 大阪圏は緩やかに上昇しているものの東京圏の価格と比べると低い

近畿圏マンション供給動向（地価動向）



住宅地地価推移（都道府県地価調査）



出所：国土交通省「都道府県地価調査」より当社作成

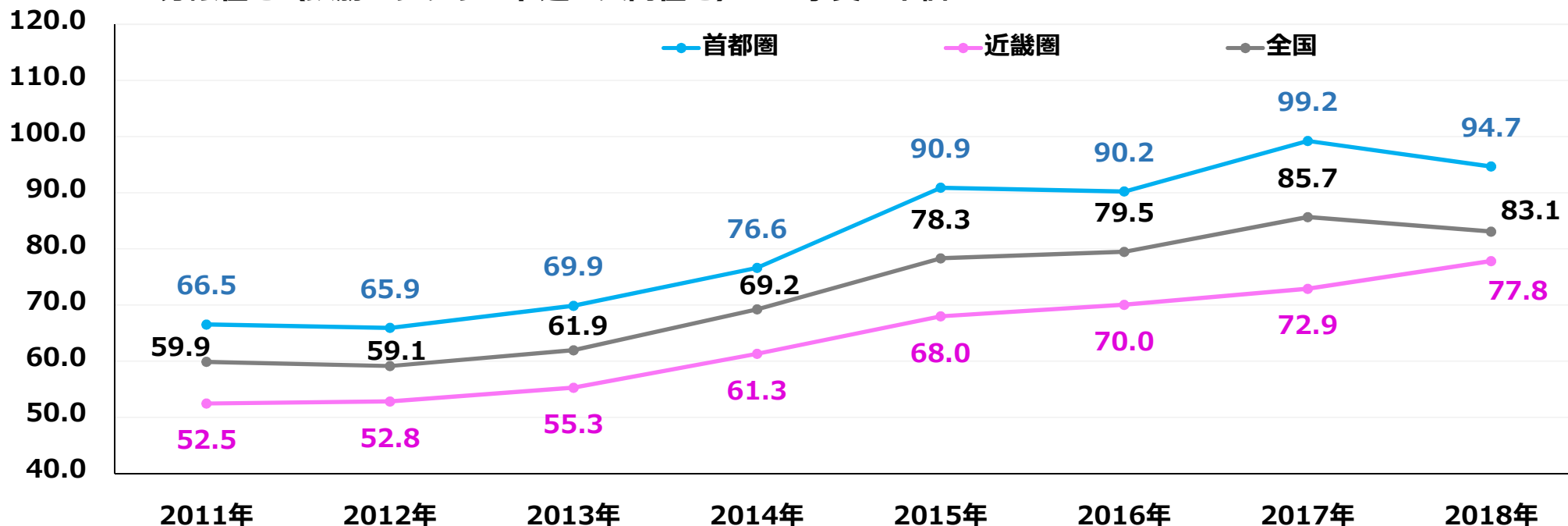
- 近畿圏も年々上昇している
- エリアと価格をしっかりと選定すれば今後も安定的な販売は可能

近畿圏マンション供給動向（建築費動向）



分譲住宅（鉄筋コンクリート造・共同住宅） 工事費㎡単価

単位：万円



出所：建築着工統計より当社作成

- 建築コストは建設業における高齢化・人手不足や東京五輪の影響でここ数年上昇傾向
- 大阪万博開催決定等の影響で近畿圏の建築コストは更に上昇見込み

Ⅲ. 今期の見通しと今後の戦略

今期の見通し（2020年3月期 連結業績見通し）



単位：百万円

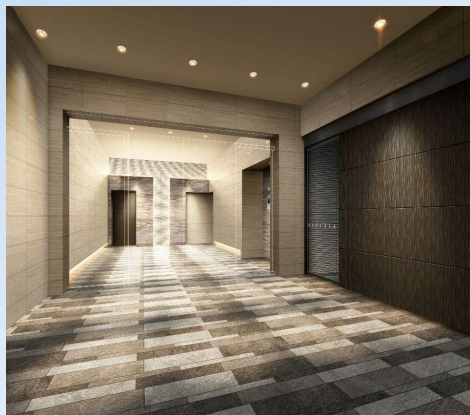
	2019年3月期 実績		2020年3月期 業績予想		対前年同期比	
	中間期	通期	中間期	通期	中間期	通期
売上高	18,713	57,195	26,000	67,000	38.9%	17.1%
営業利益	1,933	7,170	2,700	8,100	39.7%	13.0%
経常利益	1,995	7,237	2,600	8,000	30.3%	10.5%
当期純利益	1,251	4,474	1,600	5,100	27.8%	14.0%
1株当たり当期純利益(円)	81.12	289.99	103.69	330.52	27.8%	14.0%

- ▶ 通期売上高は670億円（前期比17.1%増）、経常利益は80億円（前期比10.5%増）を計画
- ▶ お客様に選ばれるマンションづくりを追求し、2020年3月期も「**完成在庫ゼロ**」、**「最高業績更新」**を目指す

今期の見通し（2020年3月期引渡予定物件）



エスリード八尾桜ヶ丘並木通り



所在地：大阪府八尾市桜ヶ丘3丁目81番(地番) 総戸数：30戸
構造・規模：鉄筋コンクリート造、地上11階建 竣工予定：2020年3月

エスリード南草津グランヴェルデ

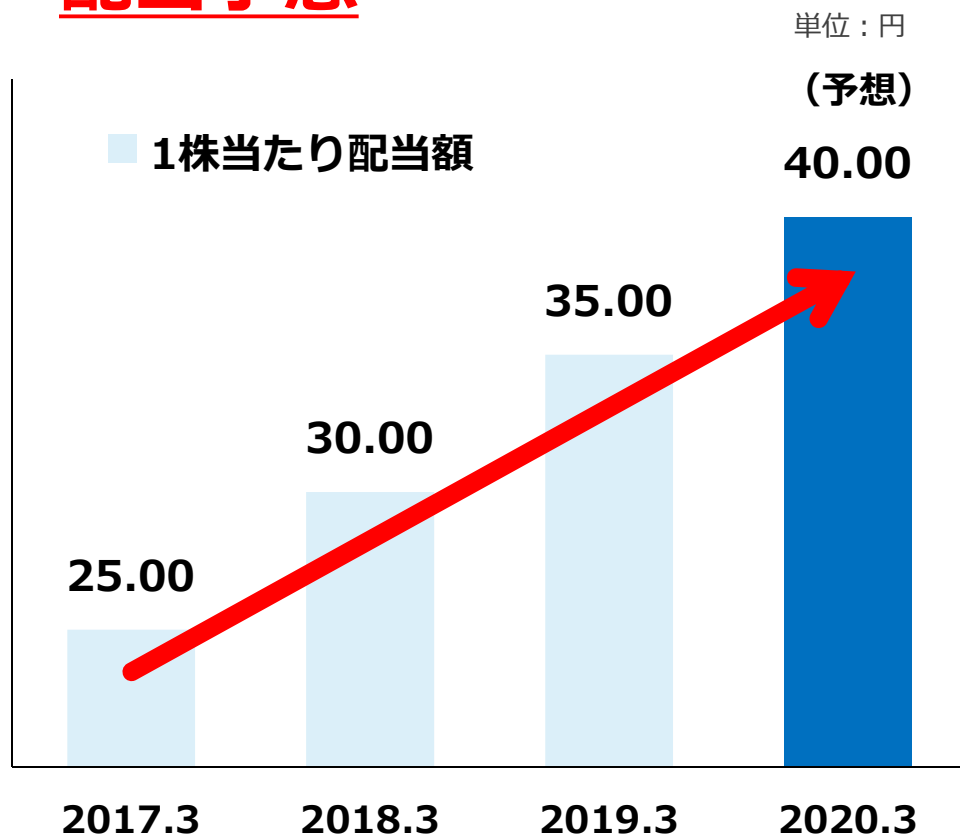


所在地：滋賀県草津市南草津3丁目8番1(地番) 総戸数：38戸
構造・規模：鉄筋コンクリート造、地上5階建 竣工予定：2020年3月

今期の見通し（配当予想&株主優待）



配当予想



▶ 前期実績

安定配当を配当政策とし、2018年3月期から2期連続増配

▶ 今期予想

2020年3月期も3期連続増配の年間配当40円を予定（前期比5円増）

今期の見通し（配当予想&株主優待）



株主優待

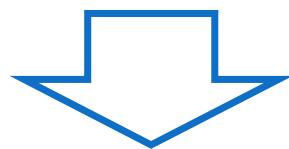
対象	100株以上 保有の株主様
割当基準日	3月31日
優待の内容	3,000円相当の カタログギフト

季節の旬な食材や、
全国各地の特産品を
お届けします。



写真はイメージです

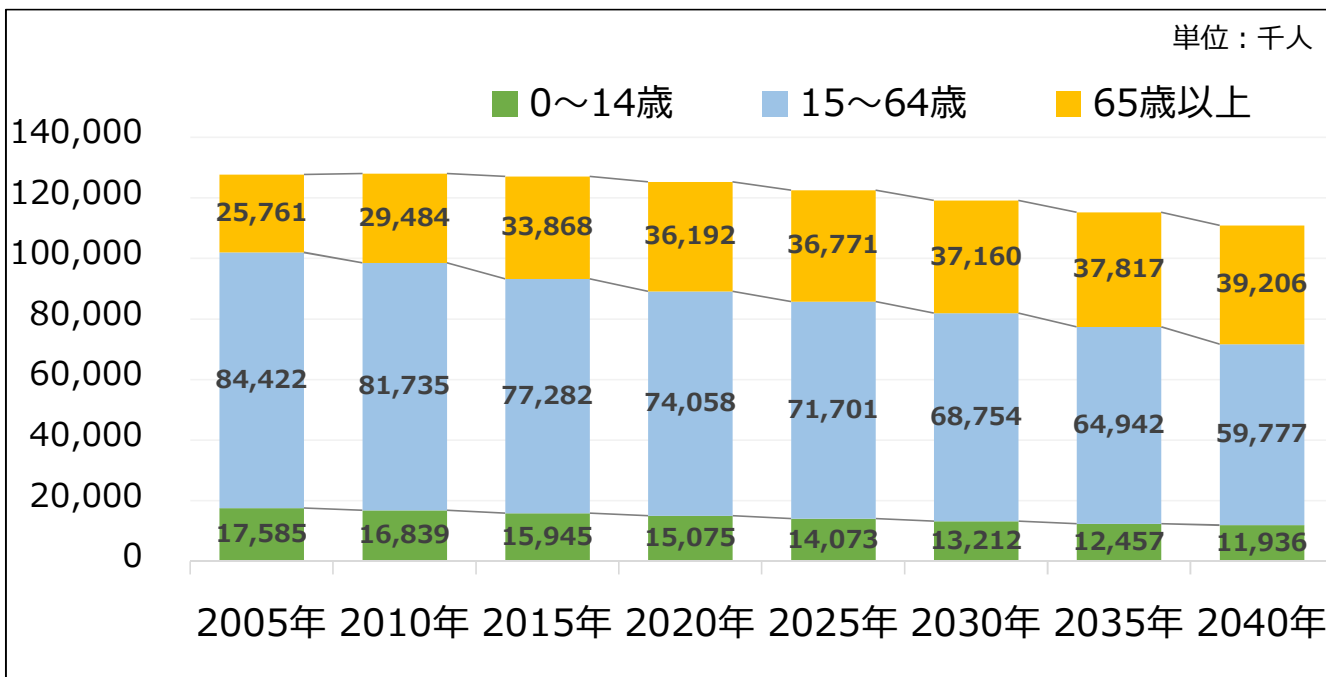
 **日本エスリード株式会社**



エスリード株式会社

- ▶ **大証2部上場20周年**を機に社名変更を実施（2019年10月7日）
- ▶ **「令和」という新しい時代の幕開け**とともに更なる成長を

今後の戦略（マンション分譲事業に対する認識）



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

- 2040年の推計人口 **約1億1,000万人**
(2020年1億2,500万人より約11%減)
- 2040年の総人口に占める65歳以上の割合は**約35%**
(2020年約29%)

➤ 今後迎える**少子高齢化、人口減少社会**において新築マンション分譲事業のみで更なる成長を進めていくことは困難

今後の戦略（グループ戦略（2本の柱））



- ▶ **2本の大きな柱**で永続的にグループを発展させ、
多様化するニーズに常に対応できる事業体制を構築

今後の戦略（マンション分譲事業における戦略）



事業エリアの拡大（名古屋エリアへの新規展開）

競合するマンションディベロッパー数が関西より限定的
リニア中央新幹線の開通（2027年予定）

▶ 今後も底堅く安定的な地域経済と判断



名古屋支店の開設（2018年10月）

関西で培った用地取得力等の経営資源を有効活用
更なる業容拡大を目指す

今後の戦略（グループ会社事業戦略）



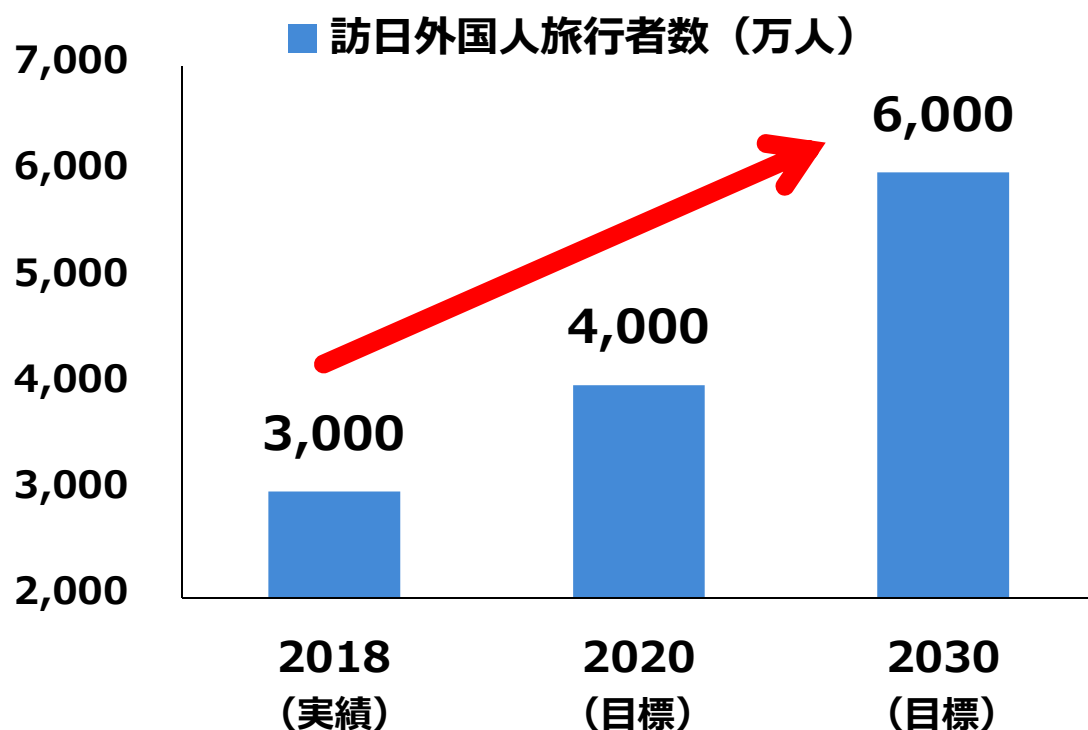
グループ会社事業における新たな取り組み

- ① 民泊事業の推進
- ② 新築工事の自社施工体制構築
- ③ 中古仲介・買取再販事業の強化
- ④ エネルギー事業の拡充
- ⑤ 賃貸仲介事業の強化

今後の戦略（グループ会社事業戦略）



1 民泊事業の推進



➤ 2018年の訪日外国人旅行者数は過去最高の3,000万人突破

➤ 政府の今後の目標

2020年 4,000万人

2030年 6,000万人

日本を訪れる外国人旅行者は
年々増加

日本政府観光局「訪日外客統計」・首相官邸「明日の日本を支える観光ビジョン」より当社作成

今後の戦略（グループ会社事業戦略）



1 民泊事業の推進

日本全国及び関西国際空港の外国人入国者数の推移

単位：千人

国籍・地域	日本全国					関西国際空港				
	2015年	2016年	2017年	3年増減数	3年増減率	2015年	2016年	2017年	3年増減数	3年増減率
総数	19,688	23,219	27,429	7,741	39.3%	5,008	6,087	7,160	2,152	43.0%
アジア	16,447	19,451	23,278	6,831	41.5%	4,569	5,578	6,611	2,042	44.7%
中国	4,497	5,173	5,761	1,264	28.1%	1,404	1,565	1,820	415	29.6%
韓国	4,252	5,351	7,406	3,153	74.1%	1,156	1,633	2,148	992	85.8%
欧州	1,313	1,500	1,617	304	23.2%	208	238	248	40	19.4%
米国	1,063	1,271	1,401	339	31.9%	114	140	149	36	31.4%

- 2018年の来阪外国人旅行者数は **1,140万人** を突破
- 大阪府の今後の目標 **2020年 1,300万人**
- 入国者数は全地域において増加傾向

※大阪府「観光統計調査」, 「大阪都市魅力創造戦略2020」より

(2015~2017年 政府統計「出入国管理統計」より引用)

関西を訪れる外国人旅行者も年々増加
インバウンド増で民泊需要顕在化

今後の戦略（グループ会社事業戦略）



1 民泊事業の推進



新大阪・梅田・難波エリア

- ▶ マンション分譲事業におけるこれまでの大阪市内主力開発エリア

新今宮・恵美須町エリア

- ▶ インバウンドによる宿泊需要増



新たな収益源とすべく民泊事業開始

物件の開発から運営まで含めたトータルサービスの提供を目指す

今後の戦略（グループ会社事業戦略）



1 民泊事業の推進

10物件486室分の事業用地
仕入済（2019年3月末現在）



2020年3月期より順次竣工予定

当社グループの開発する民泊物件概要

構造：RC（鉄筋コンクリート）

専有面積：30㎡～35㎡台

特徴：将来的に共同住宅への転用も可能

主要開発エリア：新今宮・恵美須町エリア

民泊物件完成予想図（一例）



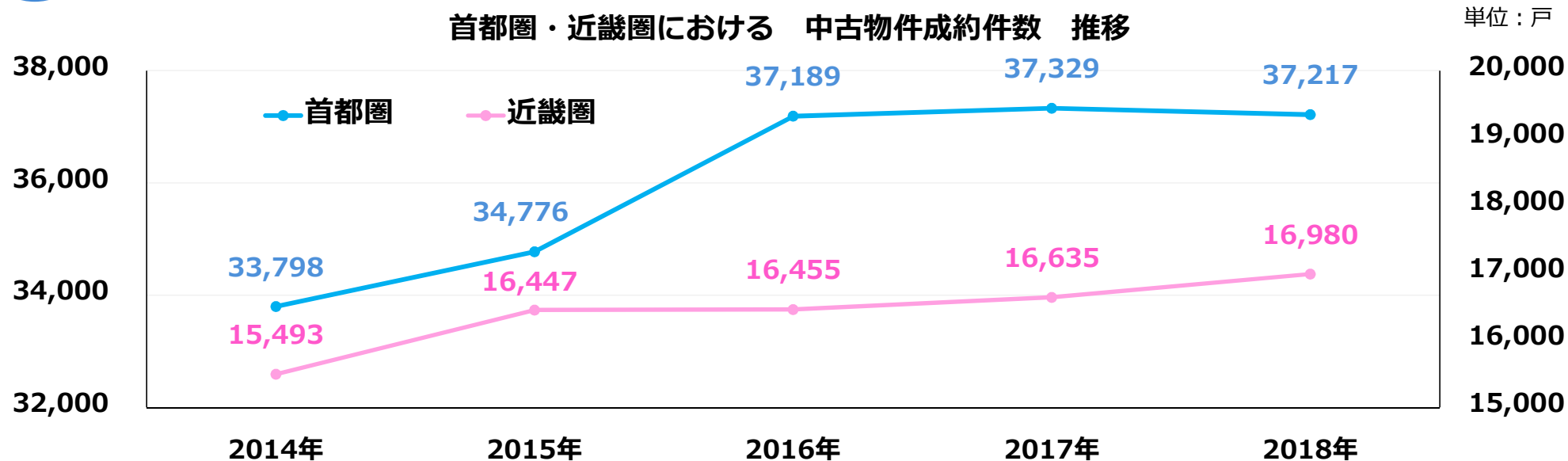
2 新築工事の自社施工体制構築

- ▶ 新築物件の建設を複数等同時に自社施工できる体制を整える
⇒ 同時施工物件数を増加させるべく更に経営資源を投入予定
- ▶ 新築マンションの建設・民泊物件の建設など建築事業を新たな収入源に
⇒ 今後はグループ外案件受注にも努め、事業の拡大を図る

今後の戦略（グループ会社事業戦略）



3 中古仲介・買取再販事業の強化



出所：東日本不動産流通機構・近畿圏不動産流通機構より当社作成

- 近畿圏・首都圏ともに5年間で成約件数**約10%増加**
- 新築マンションの価格高騰等の影響により**中古マンションの需要増**

3 中古仲介・買取再販事業の強化

- ▶ 国内における中古マンション需要の増加に対応すべく、
中古マンションの仲介・買取再販事業を強化
- ▶ 海外の需要にも対応するため、アジア圏の海外投資家へ
の中古物件の売却を強化



4 エネルギー事業の拡充

- ▶ これまで展開していた **高圧一括受電サービス** に加え、 **エネルギー事業** をはじめとした、様々な **電気関連サービス** の拡充を図る

高圧一括受電サービス

電力会社との高圧一括契約により電気を安い単価で購入し、割引いた電気料金で各家庭に提供



今後の戦略（グループ会社事業戦略）



4 エネルギー事業の拡充

エネルギー事業

今後は太陽光発電をはじめとした再生可能エネルギー事業やマンションへの家庭用燃料電池(エネファーム)を利用した電力供給など、サービスの拡充を図る

その他の取り組み

SD-NET：マンションへのインターネットサービスの提供



エネファームイメージ図



今後の戦略（グループ会社事業戦略）



5 賃貸仲介事業の強化

➤ 賃貸事業専門会社を独立

賃貸物件サイトオープン



EK エスリード管理株式会社

エスリード建物管理株式会社

エスリード賃貸株式会社

※2019年4月にグループ内組織再編に伴う吸収分割により、エスリード管理株式会社をエスリード建物管理株式会社・エスリード賃貸株式会社に分社化。

今後の戦略（グループ会社事業戦略）



2023年 うめきた新駅開業 2025年 万博開催・IR誘致活動 2045年 リニア中央新幹線の延伸
更にインバウンド需要の受け皿として開発が進む大阪ミナミエリア



関西エリア全体での開発が進む
オリンピック後の日本経済を牽引していく関西



盛り上がる関西のビジネスチャンスで
グループ事業の更なる成長を目指す

IV. 參考資料

会社概要

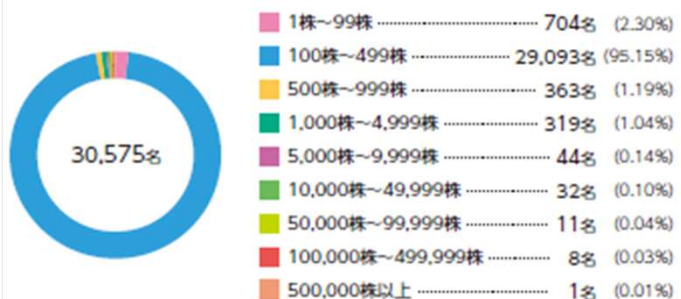


商号	日本エスリード株式会社（英訳名 NIHON ESLEAD CORPORATION）
設立	1992年（平成4年）5月8日
資本金	19億8,300万円
代表者	代表取締役社長 荒牧 杉夫
事業内容	マンション分譲事業、建替え分譲事業 他
免許等	宅地建物取引業者免許／国土交通大臣免許（5）第5489号 一級建築士事務所／大阪府知事登録（ハ）第21863号
従業員数	連結：299名、単体：221名（2019年3月31日現在）
上場市場	東証1部・大証1部（証券コード：8877）
所在地	本社：大阪市福島区福島六丁目25番19号 福岡支店：福岡市中央区天神五丁目9番9号 名古屋支店：名古屋市中区栄三丁目18番1号 ナディアパークビジネスセンタービル11階

所有者別 株式分布状況



所有株式数別 株主分布状況



会社沿革



1992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9月	福岡市中央区渡辺通に福岡支店（現、福岡市中央区天神）を設置
1993年11月	本社を大阪市北区梅田に移転
1996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4月	ホームワランティを日本で初めて標準装備
1999年10月	大阪証券取引所市場第二部に株式を上場
2001年3月	大阪証券取引所市場第一部に株式を上場
2001年11月	東京証券取引所市場第一部に株式を上場
2006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



会社沿革



2009年9月	本社を大阪市福島区福島（現所在地）に移転
2012年2月	森トラスト株式会社と資本業務提携契約を締結
2012年5月	会社創立20周年。
2013年1月	森トラスト株式会社による当社株式に対する公開買付けに賛同表明
2013年3月	森トラスト株式会社による当社株式に対する公開買付けが成立。同社が当社の親会社となる
2016年6月	エスリードハウス株式会社（戸建分譲事業、当社100%出資）を設立
2017年5月	会社創立25周年
2017年9月	大阪府でエスリードシリーズ25,000戸目となるプロジェクトをスタート
2018年10月	名古屋市中村区名駅に名古屋支店を設置
2019年4月	名古屋支店を名古屋市中区栄に移転
2019年4月	エスリード管理株式会社をエスリード建物管理株式会社・エスリード賃貸株式会社に分社化

