

2020年3月期 第2四半期 決算説明資料

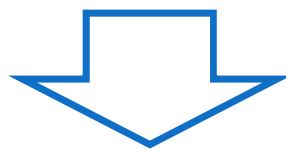
2019年10月25日

 **エスリード株式会社**

はじめに



 **日本エスリード株式会社**



 **エスリード株式会社**

- 2019年10月7日、上場20周年を機に社名変更（創業28年目）
- これからも、選ばれるマンションだけを。

※1999年10月7日 大阪証券取引所市場第2部（当時）上場

目次

I. 2020年3月期 第2四半期 決算概要

II. 今期の見通し

III. 今後の戦略

IV. 参考資料

I .2020年3月期 第2四半期 決算概要

2020年3月期 第2四半期 決算ハイライト



第2四半期業績予想数値と実績値との差異

単位：百万円

	2020年3月期 第2四半期 業績予想	2020年3月期 第2四半期 実績	業績予想と実績の 差額	業績予想と実績の 差額率
売上高	26,000	27,771	1,771	6.8%
営業利益	2,700	3,797	1,097	40.6%
経常利益	2,600	3,825	1,225	47.2%
四半期純利益	1,600	2,380	780	48.8%
1株当たり四半期純利益(円)	103.69	154.26	—	—

- マンションの引渡が前倒しで実現したことにより **売上高業績予想比6.8%増**
- 一部のプロジェクトの発売時期のずれ込み、継続的コスト削減により **経常利益業績予想比47.2%増**

連結損益計算書



単位：百万円

	2019年3月期 第2四半期	2020年3月期 第2四半期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	18,713	27,771	9,058	48.4%
売上原価	13,681	20,473	6,791	49.6%
売上総利益	5,032	7,298	2,266	45.0%
販売費および一般管理費	3,098	3,501	402	13.0%
営業利益	1,933	3,797	1,864	96.4%
経常利益	1,995	3,825	1,830	91.7%
四半期純利益	1,251	2,380	1,128	90.2%

▶ 新築分譲マンションの販売・引渡戸数の増加により

売上高前年同期比48.4%増 経常利益前年同期比91.7%増

連結貸借対照表



単位：百万円	2019年 3月期	2020年 3月期 第2四半期	前年同期比	
			増減額	増減率
流動資産	62,628	68,671	6,042	9.6%
(現金及び預金)	24,321	24,658	336	1.4%
(販売用不動産)	3,420	3,375	▲44	▲1.3%
(仕掛販売用不動産)	33,259	38,385	5,125	15.4%
固定資産	5,035	5,791	755	15.0%
資産合計	67,664	74,462	6,797	10.0%
流動負債	16,829	20,874	4,045	24.0%
(支払手形及び買掛金)	5,380	8,540	3,159	58.7%
(短期借入金)	509	36	▲472	▲92.8%
(1年内返済予定の長期借入金)	6,240	8,403	2,162	34.7%
固定負債	8,108	8,743	634	7.8%
(長期借入金)	7,333	7,861	528	7.2%
負債合計	24,937	29,618	4,680	18.8%
純資産合計	42,726	44,844	2,117	5.0%
負債純資産合計	67,664	74,462	6,797	10.0%

- **自己資本比率** **60.2%**
高い財務の健全性を維持
- **棚卸資産回転期間** **0.85年**
「完成在庫ゼロ」による短期間での循環
- **仕掛販売用不動産** **383億円**
用地の取得・建築工事の進捗等により増加
- **支払手形及び買掛金** **85億円**
第2四半期の物件竣工に伴い増加

セグメント別業績



単位：百万円

	2018年3月期 第2四半期			2019年3月期 第2四半期			2020年3月期 第2四半期		
	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	20,722	3,591	17.3%	15,223	2,137	14.0%	23,433	3,809	16.3%
その他	2,860	452	15.8%	3,490	477	13.7%	4,337	741	17.1%

※セグメント利益は連結財務諸表の経常利益と調整

- 不動産販売事業は引渡戸数の増加に伴い売上、利益ともに前年同期比増
- その他事業の拡大を図りセグメント利益741百万円へと前年同期比55.1%増

Ⅱ. 今期の見通し

今期の見通し（通期業績予想に対する進捗率）



単位：百万円

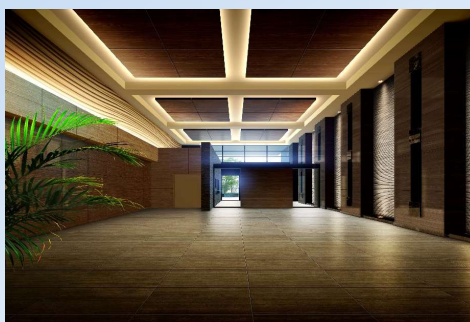
	2020年3月期 第2四半期 実績	2020年3月期 通期 業績予想	進捗率
売上高	27,771	67,000	41.5%
営業利益	3,797	8,100	46.9%
経常利益	3,825	8,000	47.8%
四半期純利益	2,380	5,100	46.7%
1株当たり四半期純利益(円)	154.26	330.52	—

- 通期売上高は670億円（進捗率41.5%）、経常利益は80億円（進捗率47.8%）を計画
- 引渡予定戸数の約7割は契約済み
- お客様に選ばれるマンションづくりを追求
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）

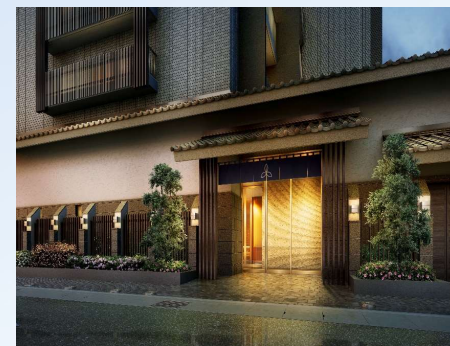


エスリード OSAKA MID WEST



所在地：大阪市西区本田4丁目11番2(地番) 総戸数：122戸
構造・規模：鉄筋コンクリート造、地上15階建 竣工予定：2019年11月

エスリード草津本陣邸

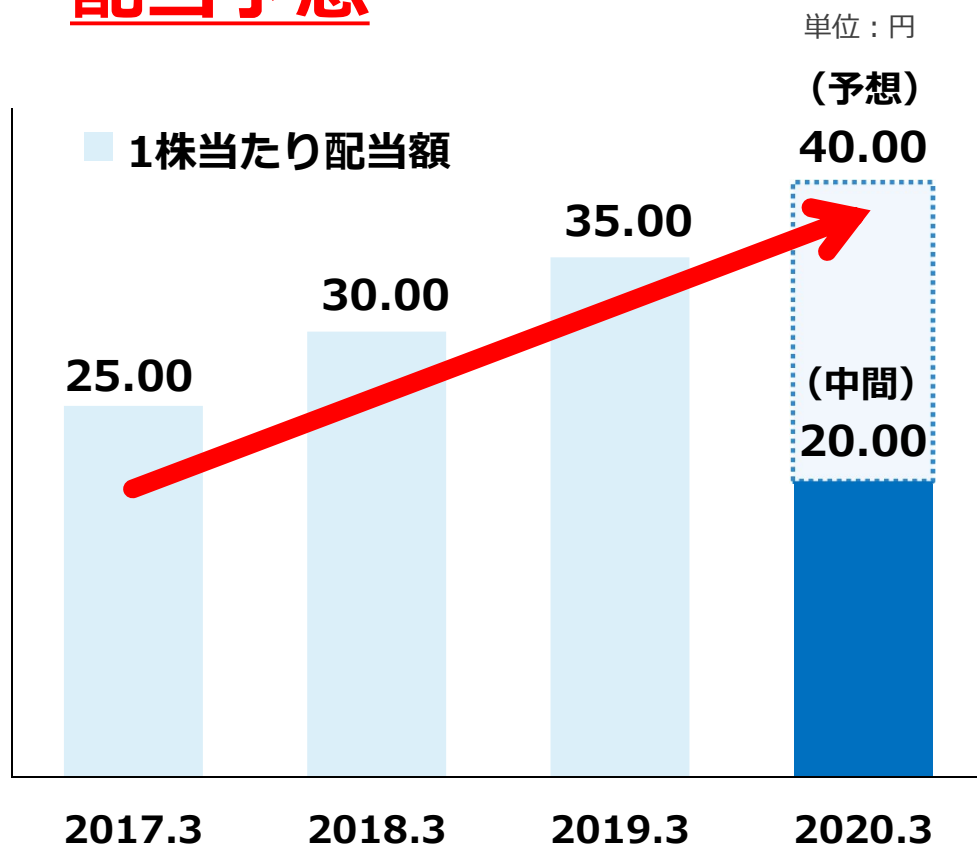


所在地：滋賀県草津市草津二丁目字三町目1080(地番) 総戸数：104戸
構造・規模：鉄筋コンクリート造、地上14階建 竣工予定：2019年11月

今期の見通し（配当予想&株主優待）



配当予想



➤ 中間配当

中間配当 **20円** を決議

➤ 今期予想

3期連続増配 の年間配当 **40円** の
予想（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	<u>100株以上</u> 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

Ⅲ. 今後の戦略

今後の戦略（サマリー）



2023年のうめきた新駅開業及び多くの大型複合商業施設の開発が進む大阪キタエリア
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
2025年 万博開催・IR誘致活動 2045年 リニア中央新幹線の延伸



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可能性のある関西

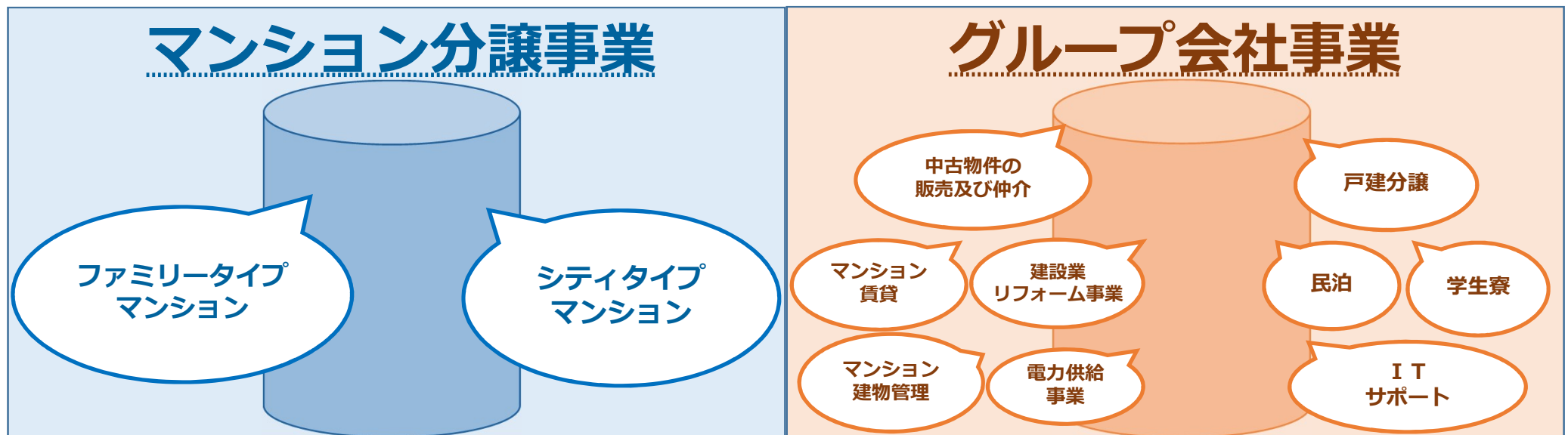


関西圏を中心に
マンション分譲事業及びグループ会社事業の更なる成長を目指す

今後の戦略（グループ戦略（2本の柱））



今後迎える少子高齢化、人口減少社会において、企業の永続的な発展を支えるためには
新築マンション分譲事業以外のもう一つの柱が必要となってくる



- 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（当社グループの強み）



良質なマンション供給が、マンション周辺事業の安定した収益源となる。
（分譲後のマンションにグループでサービスを提供することで、継続的・安定的な収益確保）
グループの高品質なサービス提供が、さらにマンション分譲を促進させる。

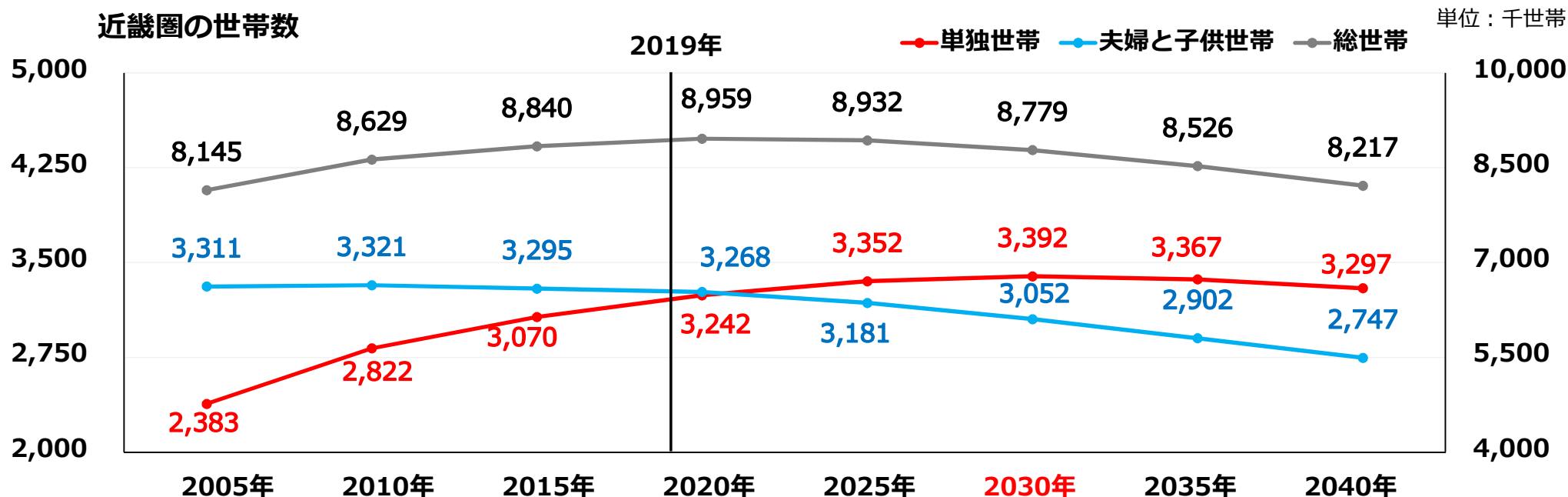
マンション分譲事業
（フロービジネス）

良質な維持管理サービスの提供が
選ばれるマンションづくりに貢献

良質なマンションの供給が
管理収益等ストック収益拡大に貢献

マンション周辺事業
（ストックビジネス）

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

人口減少社会といわれている中、近畿圏において、**単独世帯は2030年まで増加傾向予想**
 ⇒**シティタイプをはじめ今後も底堅い需要が見込まれる**

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（名古屋エリアでのプロジェクト開発）

名古屋支店の開設（2018年10月）

- リニア中央新幹線開通など、今後安定的に供給できる地域と判断



16棟1,198戸分のプロジェクト用地取得（2019年10月25日現在）

- 名古屋市内中心部のみで積極的に用地取得
- 2021年3月期より順次プロジェクト竣工予定

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 将来を見据えた中古マンション取得の強化
- ② 電力供給事業の拡充
- ③ マンション管理におけるAIの導入
- ④ 新会社の設立決議
- ⑤ 新築工事の自社施工体制構築
- ⑥ 民泊事業の推進
- ⑦ 学生寮事業の開始
- ⑧ 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 将来を見据えた中古マンション取得の強化

今後の中古市場におけるシェア拡大を図るため
中古マンション取得を強化



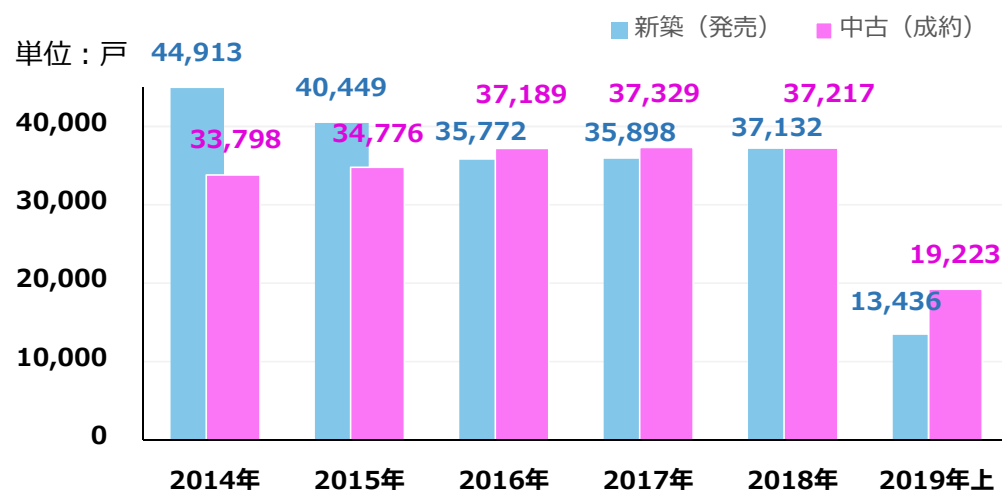
将来を見据えて今期だけで500戸の保有を目指し
来期以降、さらに保有物件を増やしていく

今後の戦略（グループ会社事業戦略）

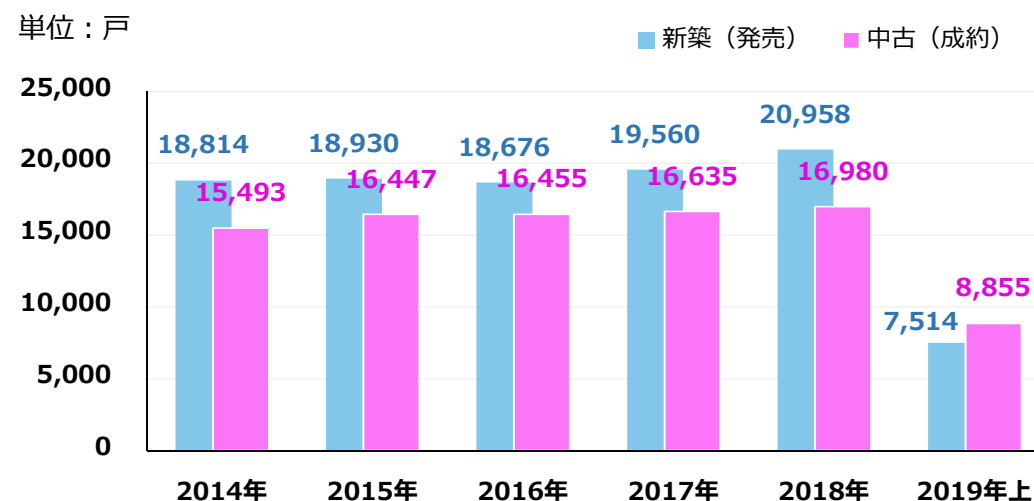


1 将来を見据えた中古マンション取得の強化

首都圏 新築物件発売戸数・中古物件成約戸数



近畿圏 新築物件発売戸数・中古物件成約戸数



出所：東日本不動産流通機構「マーケットウォッチ」・近畿圏不動産流通機構「マンスリーレポート」・不動産経済研究所より当社作成

- 近畿圏においても中古物件の成約戸数が新築物件の発売戸数を上回りつつある
- 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

今後の戦略（グループ会社事業戦略）



2 電力供給事業の拡充

昨今の異常気象等を鑑みると

**今後、近畿圏においてもいつ自然災害等
が発生してもおかしくない状況**

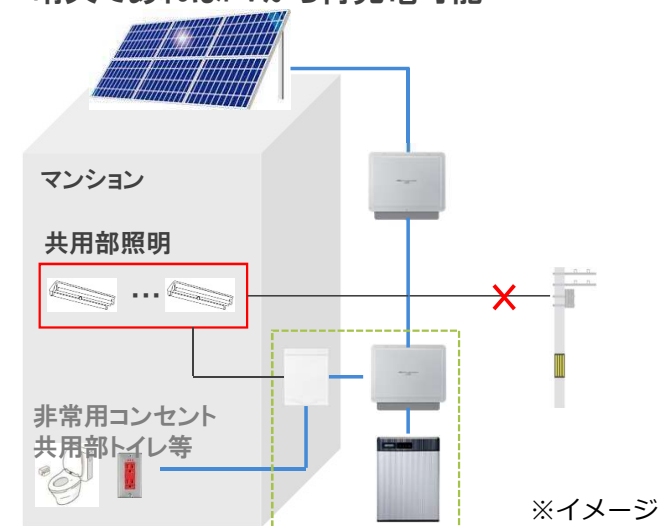
**停電など災害に強い、日本初のシステムである
『お助けソーラーでんき』の導入提案開始**

高圧一括受電に太陽光発電システムと蓄電池システムを
標準搭載することで、防災対応非常用電源として活用。

2019年10月より導入提案開始。2021年3月よりサービス開始予定。

システム使用者停電時（非常用電源）

- 蓄電池からの放電により
 - ・共用部トイレ、照明、情報モニタ等への電源供給
 - ・スマホ充電など非常用コンセントへ電源供給
- 晴天であればPVから再充電可能



※電力消費状況に応じ、自動で最適化された送電・蓄電を行う太陽光+蓄電池システムとして日本初

今後の戦略（グループ会社事業戦略）



2 電力供給事業の拡充

太陽光発電設備の取得

環境負荷の低減を目指す新規事業として、
2019年9月30日に太陽光発電設備を取得。

太陽光発電設備の概要

設備名称：SD東伊豆メガソーラー発電所
所在地：静岡県賀茂郡河津町
定格出力：1,990kW
予想年間発電量：2,735,300kWh
(一般家庭約567世帯分の年間使用量相当)
年間二酸化炭素削減量：1,232.3t



今後の見通し

- 安定した売電収益による
当社グループの収益力強化への貢献
- 綜電(株)がサービスを提供
するマンションに対する
電力供給
- 環境負荷の低減による持
続可能な社会への貢献
(SDGsへの取組み)

今後の戦略（グループ会社事業戦略）



3 マンション管理におけるAIの導入

AI管理員の導入

- ・ 管理員の慢性的な人材不足に対応
- ・ 12月管理開始の物件より導入開始
- ・ 将来的には管理物件の無人化を目指す



AI管理員とは

AIを活用した音声対話システムで、常時24時間365日、お客様からのリクエストに音声とテキスト、画像や動画などで応対することが可能

今後の戦略（グループ会社事業戦略）



4 新会社の設立決議

- グループ内でのトータルサービス提供に向けマンションをはじめとした建物の清掃事業を行う新会社設立を本日の取締役会にて決議

商号	Eクリーンアップ株式会社
設立	2019年11月（予定）
資本金	1,000万円（エスリード建物管理㈱の100%子会社）
代表者	代表取締役 中澤 博司



※通期連結業績予想に対する影響は軽微であります。

5 新築工事の自社施工体制構築

➤ 新築物件を自社施工できる体制を整える

⇒2019年8月に第1号物件を着工開始

さらに、11月には第2・3号物件を着工開始



現在 5物件を同時施工可能な体制づくりを進めている

今後の戦略（グループ会社事業戦略）



6 民泊事業の推進

特区民泊対象地である大阪市の地域性を活かし、民泊事業を推進していく

※特区民泊対象地としては大阪市以外に大阪府の一部地域、東京都大田区、福岡県北九州市、千葉県千葉市などがある。

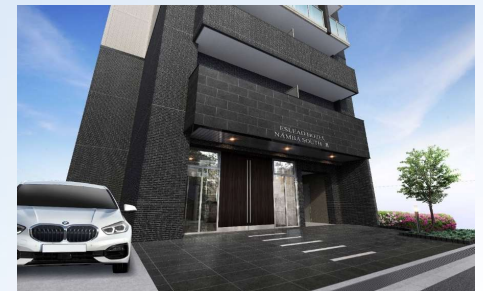
13物件665室分の事業用地
仕入済（2019年10月25日現在）



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：大阪ミナミエリア



民泊物件完成予想図（一例）

今後の戦略（グループ会社事業戦略）



7 学生寮事業の開始

新たに学生寮の開発をスタート

すでに**2棟228戸分**の事業用地を仕入済（2019年10月25日現在）

2021年3月期より順次竣工予定

関西大学近隣・近畿大学近隣
に開発予定

⇒**安定的な需要が見込める**



今後の戦略（グループ会社事業戦略）



8 賃貸仲介事業の強化

法人社宅取組強化

- 大手法人への営業強化
- 個人向け営業と合わせ物件の早期満室を目指す

SNS等による賃貸促進

- SNS等を活用した直接賃貸付けの強化

⇒LINE・Facebook・Instagram等で展開
Web広告等で認知度向上を図る



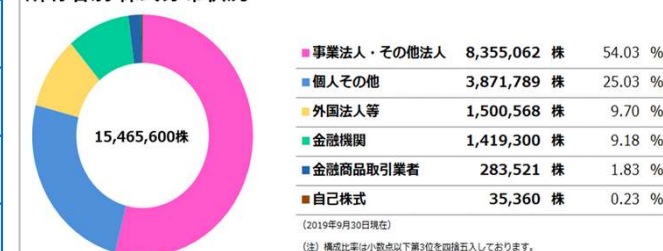
IV. 參考資料

会社概要（エスリード株式会社）



商 号	エスリード株式会社（英訳名 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（6）第5489号 一級建築士事務所／大阪府知事登録（ハ）第21863号
役員・従業員数	連結：701名 単体：244名（2019年9月30日現在）
上 場 市 場	東証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



会社概要（グループ会社）



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：**344組合 25,967戸**

（2019年9月30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

エス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：**13,193戸**（2019年9月30日現在）



会社概要（グループ会社）



電力供給事業

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：**122棟 10,115戸**

（2019年9月30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

新築自社施工もスタート
さらに施工体制を強化



会社概要（グループ会社）



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
⇒中古マンション市場におけるシェア拡大を図るため

中古マンション取得を強化

戸建分譲事業

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

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

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 2 部に株式を上場
2001年 3月	大阪証券取引所市場第 1 部に株式を上場
2001年11月	東京証券取引所市場第 1 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（建設、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（仲介・買取再販事業、当社100%出資）を設立



会社沿革



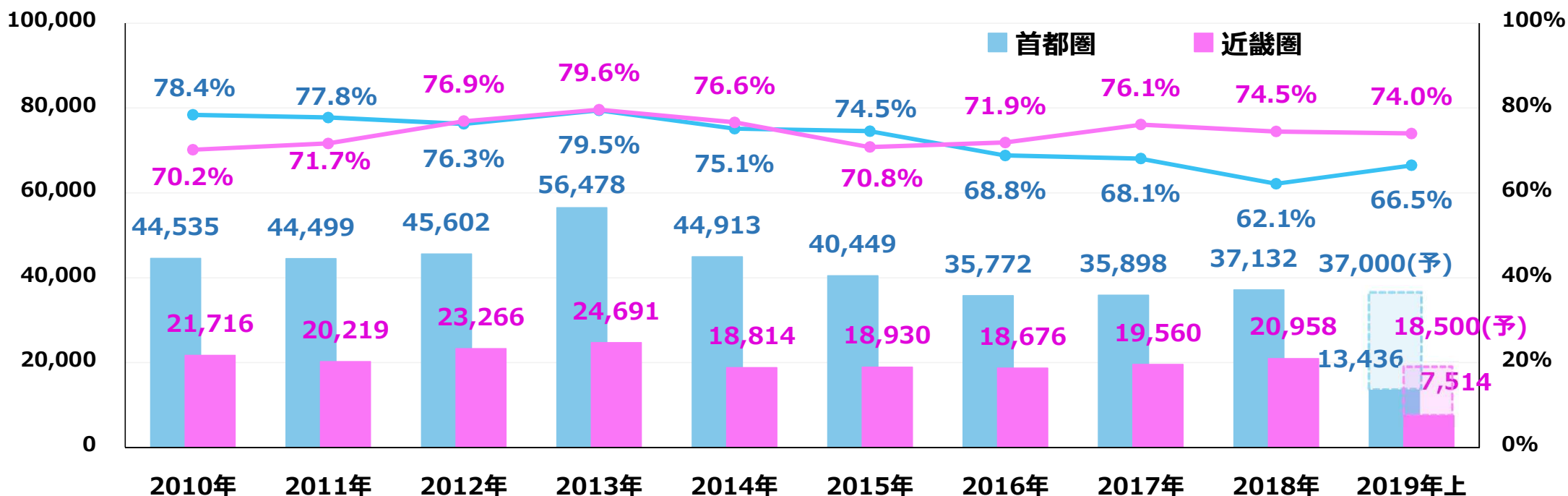
2009年9月	本社を大阪市福島区福島（現所在地）に移転
2012年2月	森トラスト株式会社と資本業務提携契約を締結
2012年5月	会社創立20周年
2013年1月	森トラスト株式会社による当社株式に対する公開買付けに賛同表明
2013年3月	森トラスト株式会社による当社株式に対する公開買付けが成立。同社が当社の親会社となる
2016年6月	エスリードハウス株式会社（戸建分譲事業、当社100%出資）を設立
2017年5月	会社創立25周年
2018年10月	名古屋市中村区名駅に名古屋支店を設置
2019年4月	名古屋支店を名古屋市中区栄に移転
2019年4月	エスリード管理株式会社をエスリー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



近畿圏マンション市場動向



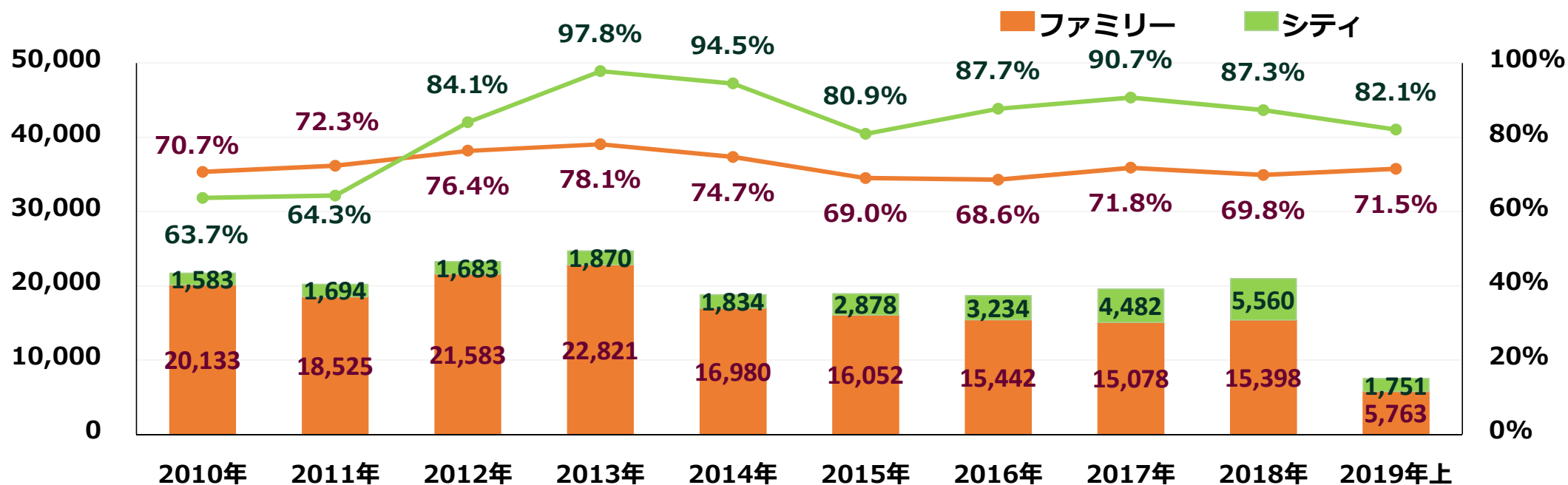
首都圏・近畿圏における 新規供給戸数（戸）・初月契約率（%） 推移



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）

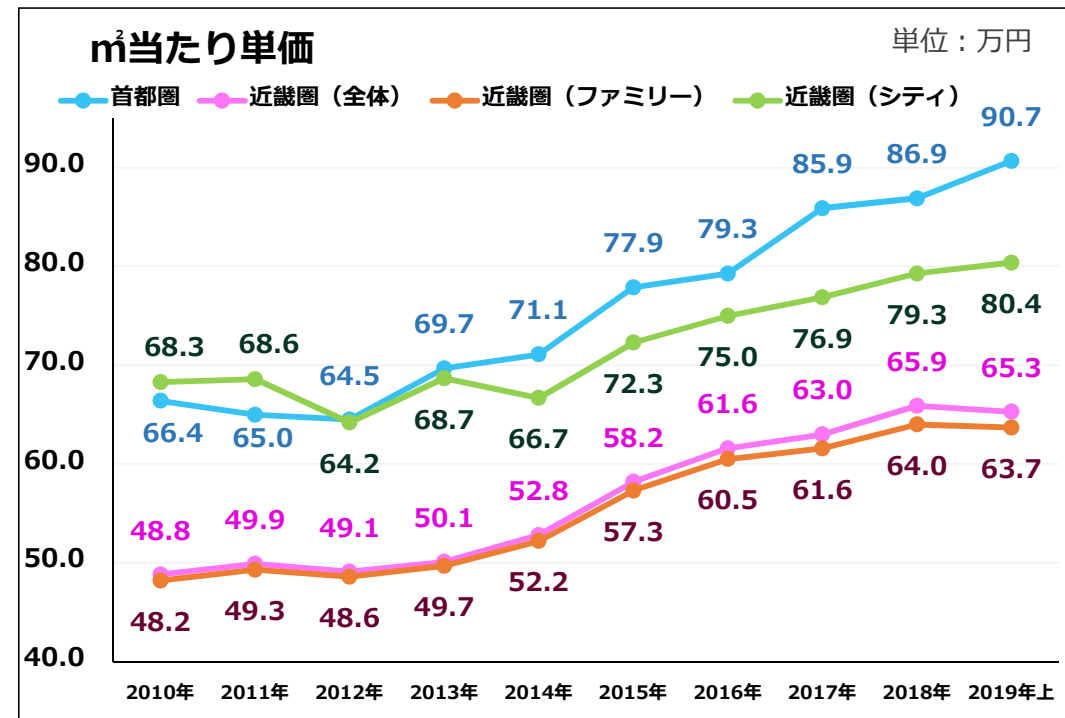
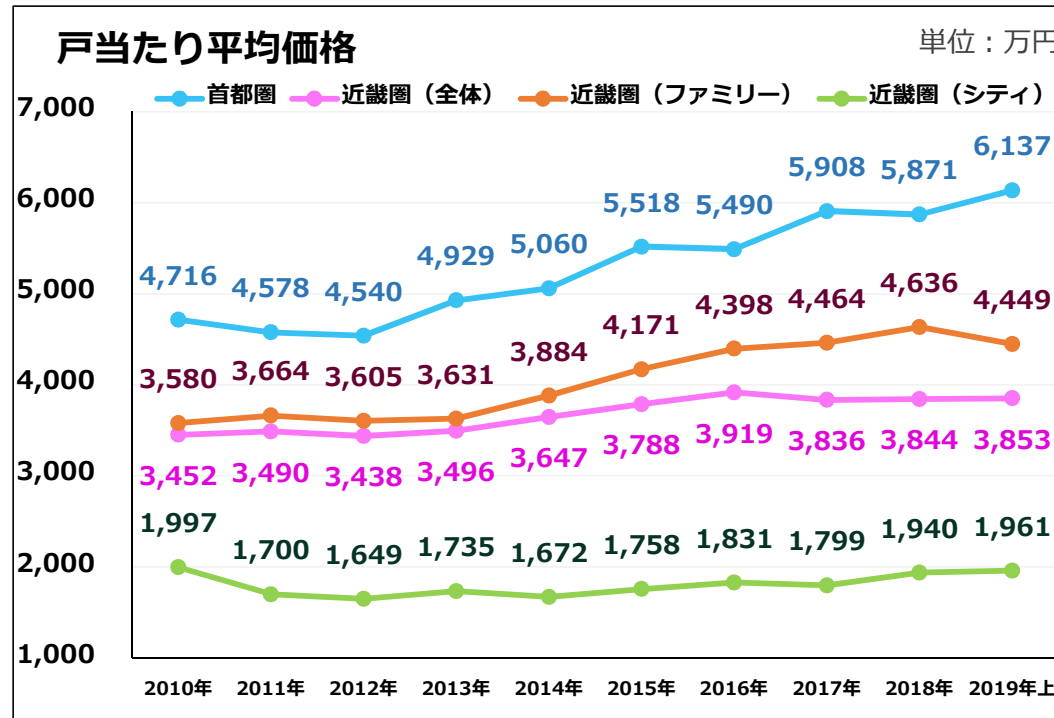


出所：不動産経済研究所資料より当社作成

※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初月契約率は好不調の分かれ目である70%前後を推移

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

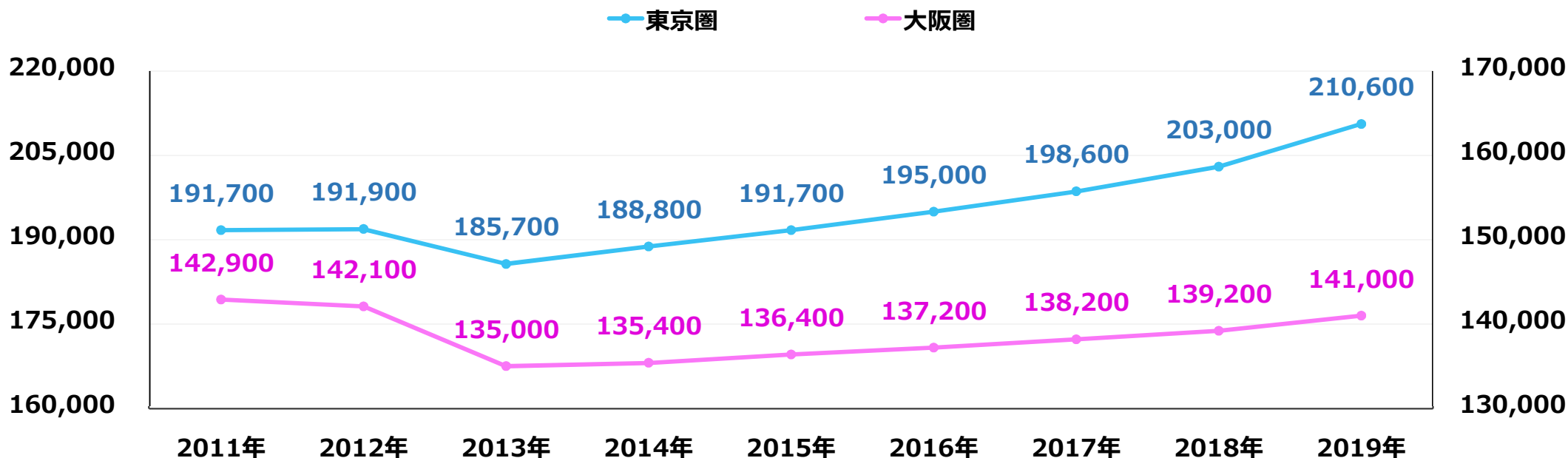
- 近畿圏・首都圏ともに戸当たり平均価格・㎡当たり単価は上昇傾向
- 近畿圏におけるファミリータイプマンションの平均価格は約4,500万円

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）

単位：円/㎡



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。

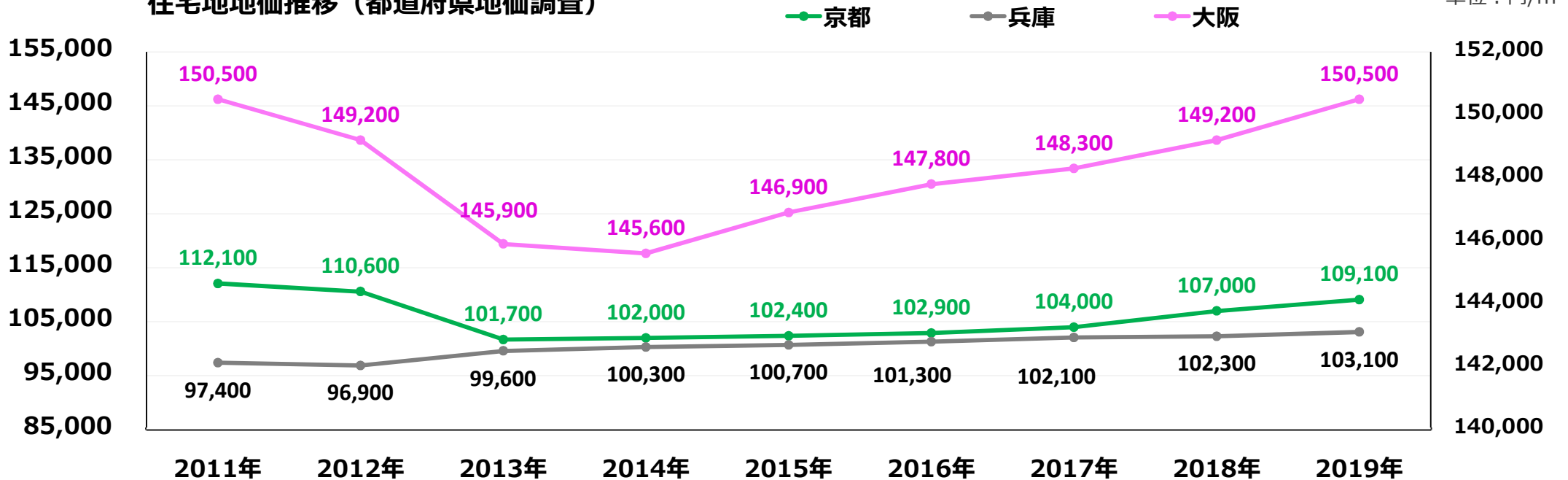
出所：国土交通省「都道府県地価調査」より当社作成

- 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

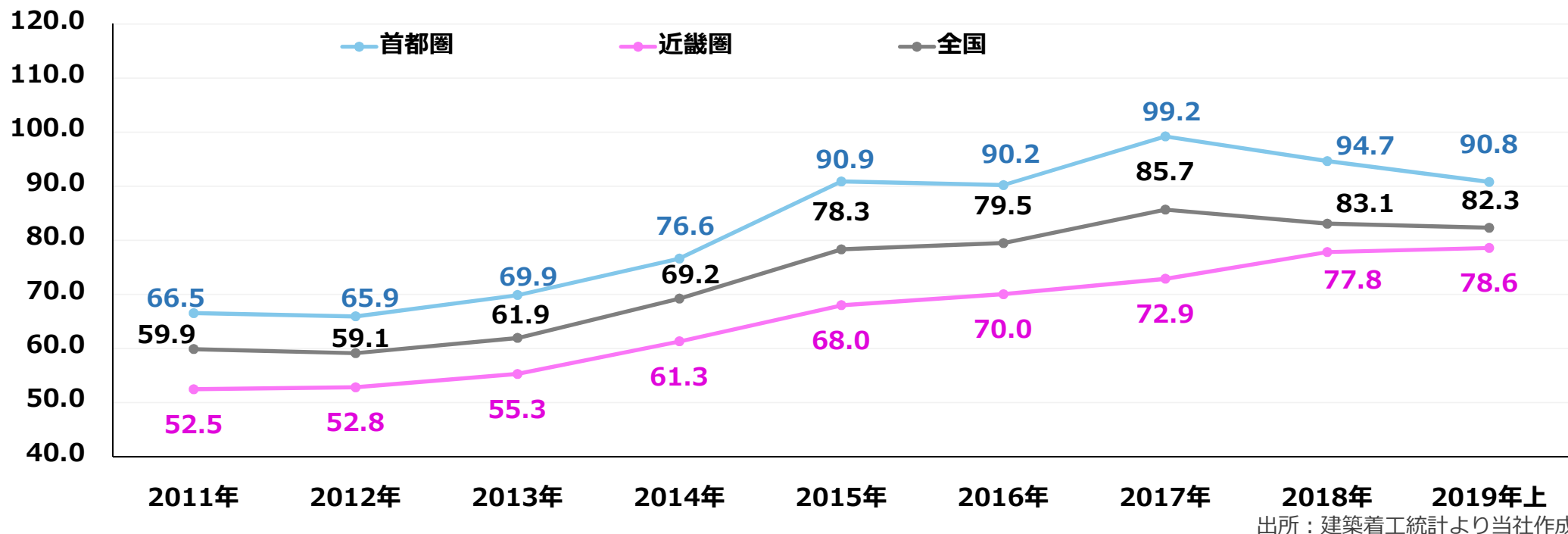
- 近畿圏も年々上昇している
- エリアと価格をしっかり選定すれば今後も安定的な販売は可能

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） 工事費坪単価

単位：万円



- 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



エスリード株式会社

＜お問い合わせ先＞

管理本部 経営戦略部 IR担当

TEL : 06-6345-1880

E-mail : ir-information@eslead.co.jp

- 本資料は2020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2019年10月25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。