



2020年3月期 第3四半期 決算説明資料 (決算短信の補足資料)

 日本商業開発株式会社
Nippon Commercial Development Co., Ltd.

証券コード: 3252

2020.2.13

1. 2020年3月期 第3四半期 連結決算概要
2. 財務戦略
「不動産の早期売却等による財務体質の強化」
3. 第3四半期 主な不動産仕入実績
4. 2020年3月期 連結業績予想の修正
5. 「地主リート」の資産規模

1. (1) 2020年3月期 第3四半期 連結決算概要

■ 経営成績に関する説明

「JINUSHIビジネス」のさらなるマーケット拡大と機関投資家の不動産運用ニーズに応えるべく、販売用不動産の仕入に注力する一方で、「SMFLみらいパートナーズ株式会社」「エムエル・エステート株式会社」のそれぞれと販売用不動産の包括売買取引に関する基本協定書を締結し、販売用不動産の早期売却を行いました。そのため借入金が前連結会計年度末に比べ、約50億円減少するなど、金融環境に柔軟に対応できる態勢づくりが整ってきております。当第3四半期連結累計期間の売上高は39,236百万円(前年同期比88.0%増)、営業利益は2,653百万円(同74.9%増)、経常利益は2,105百万円(同25.3%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益は1,554百万円(同35.3%増)となりました。

		2019/3月期 第3四半期(前期)	2020/3月期 第3四半期(当期)	2019/3月期 通期(前期)
売上高	(百万円)	20,875	39,236	39,834
営業利益	(百万円)	1,517	2,653	4,446
経常利益	(百万円)	1,680	2,105	4,327
四半期純利益	(百万円)	1,148	1,554	2,684
総資産額	(百万円)	89,360	94,821	99,597
内 販売用不動産	(百万円)	61,595	66,820	69,516
総負債額	(百万円)	69,097	72,541	77,985
内 有利子負債	(百万円)	65,390	68,717	73,762
純資産額	(百万円)	20,263	22,279	21,611
1株当たり四半期(当期)純利益金額	(円)	63.93	85.55	149.30
潜在株式調整後1株当たり四半期 (当期)純利益金額	(円)	63.46	85.46	148.35
自己資本比率	(%)	22.7	23.5	21.7

1. (2) 2020年3月期 第3四半期 セグメント別 経営成績

(単位:百万円)	2019/3月期 第3四半期(前期)		2020/3月期 第3四半期(当期)		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	20,875	100.0%	39,236	100.0%	18,361	88.0%
不動産投資事業	19,992	95.7%	38,888	99.1%	18,895	94.5%
サブリース・賃貸借・ ファンドフィー事業	325	1.5%	346	0.9%	21	6.5%
企画・仲介事業	193	0.9%	1	0.0%	△191	△99.2%
その他	406	1.9%	—	—	△406	△100.0%
調整額(内部売上)	△42	—	—	—	42	—
	金額	売上対比	金額	売上対比	増減額	増減率
営業利益	1,517	7.3%	2,653	6.8%	1,136	74.9%
不動産投資事業	3,514	17.6%	4,876	12.5%	1,362	38.8%
サブリース・賃貸借・ ファンドフィー事業	135	41.7%	173	50.2%	38	28.1%
企画・仲介事業	193	99.9%	1	99.9%	△191	△99.2%
その他	301	74.2%	△0	—	△302	—
調整額(販管費)	△2,627	—	△2,397	—	229	

2. (1) 財務戦略 「不動産の早期売却等による財務体質の強化」⁵

2019年11月12日開催の取締役会で、三井住友ファイナンス&リース株式会社の100%子会社であるSMFLみらいパートナーズ株式会社(以下「SMFLみらい」という。)と当社及び当社100%子会社の地主アセットマネジメント株式会社(以下「地主AM」という。)との間で、販売用不動産(信託受益権を含む、以下「不動産」という。)の包括的な売買取引に係る枠(以下「売買枠」という。)を設定することを決議し、基本協定書を締結いたしました。また同年12月10日開催の取締役会で、みずほリース株式会社の100%子会社であるエムエル・エステート株式会社(以下「MLE」という。)と当社及び地主AMとの間で不動産の売買枠を設定することを決議し、基本協定書を締結いたしました。

600億円の
売買枠を
活用した
早期売却

- ①総資産回転率(不動産の仕入から売却までの期間の短縮)及び自己資本比率等財務指標の改善
- ②有利子負債削減による新規資金調達力の拡大
- ③開発利益の早期獲得

仕入の
拡大

基本協定書概要

《SMFLみらい》

- (1) 売買枠設定額
300億円
- (2) 売買枠設定期間
基本協定書締結日(2019年11月18日)～
2025年1月31日まで
- (3) 備考
SMFLみらいが売買枠にて取得する不動産を売却する際は、地主AMが指定する第三者(「地主リート」を想定するが、これに限らない。)が取得に係る優先交渉権を有します。

《MLE》

- (1) 売買枠設定額
300億円
- (2) 売買枠設定期間
基本協定書締結日(2019年12月10日)～
2025年1月31日まで
- (3) 備考
MLEが売買枠にて取得する不動産を売却する際は、地主AMが指定する第三者(「地主リート」を想定するが、これに限らない。)が取得に係る優先交渉権を有します。

2. (2) 2020年3月期 第3四半期 財政状態に関する説明

①より多くの優良物件を取得するための 財務体質強化

金融環境がどのように変化しても、柔軟に資金調達できるような財務体質にするための取り組みが、当第3四半期から開始した「販売用不動産の早期売却」です。賃料収入は減少しますが、短期間で大きな利益が得られ、財務指標等が改善されることで、資金調達力が増します。多くの優良物件をタイミングよく取得するための施策です。

②早期売却で借入金が約50億円減少

販売用不動産の早期売却により、約190億円超の有利子負債を削減した一方で、仕入も順調に行えたことから、結果として有利子負債の削減額は、前連結会計年度末に比べて約50億円の減少に留まりました。しかしながら、自己資本比率が増加に転じる等、財務体質が大きく変わりました。なお、2020年3月期第3Q時点の優先交渉権ベースを含む販売用不動産残高は約870億円、案件数は74件であり、将来の利益に結びつく案件の仕入は順調であります。

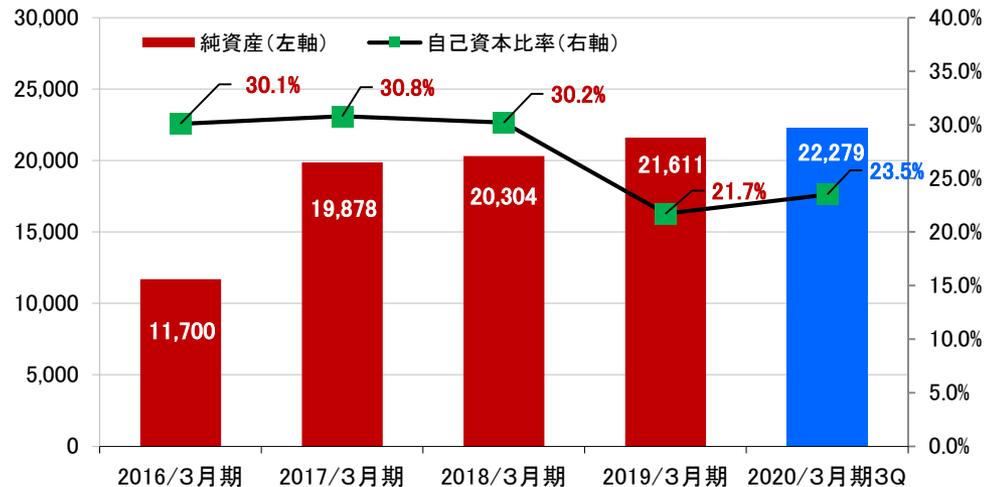
③「JINUSHIビジネス」の安定性及び安全性

「JINUSHIビジネス」は、テナントと事業用定期借地権設定（予約）契約を締結しているため、全ての案件において、テナント着工時点で賃料が発生します。着工しない場合でも、設定した賃料開始日で賃料が発生する優良な賃貸資産です。有利子負債も財務制限条項等のコベナンツ条項を排除した長期の借入であり、また販売用不動産から定期的かつ継続的な賃料収入があることから、当社のキャッシュフロー及び財政状態は安定しております。

(単位:百万円)



(単位:百万円)



3. (1) 2020年3月期 第3四半期

主な不動産仕入実績



テナント	中古車展示場
所在地	神奈川県厚木市岡田
敷地面積	14,040.72㎡ (約4,247.31坪)



テナント	スーパー
所在地	神奈川県川崎市川崎区大島
敷地面積	4,686.84㎡ (約1,417.76坪)



テナント	ホームセンター
所在地	京都府京都市右京区西院東
敷地面積	1,700.24㎡ (約514坪)

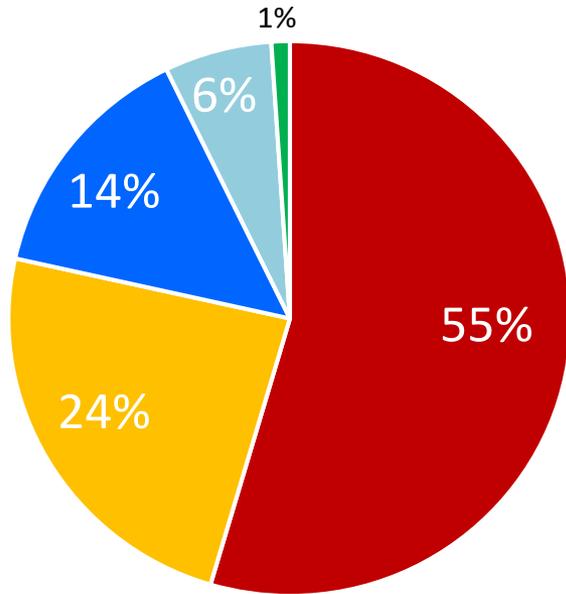


テナント	住宅展示場
所在地	静岡県浜松市中区東伊豆
敷地面積	4,576.14㎡ (約1,384.28坪)

3. (2) 2019年12月末時点 販売用不動産残高の地域分散及び用途分散 8

東京圏における「JINUSHIビジネス」の拡大を推し進める中、販売用不動産は東京圏案件が50%強となり、東京圏の仕入が順調に拡大しています。

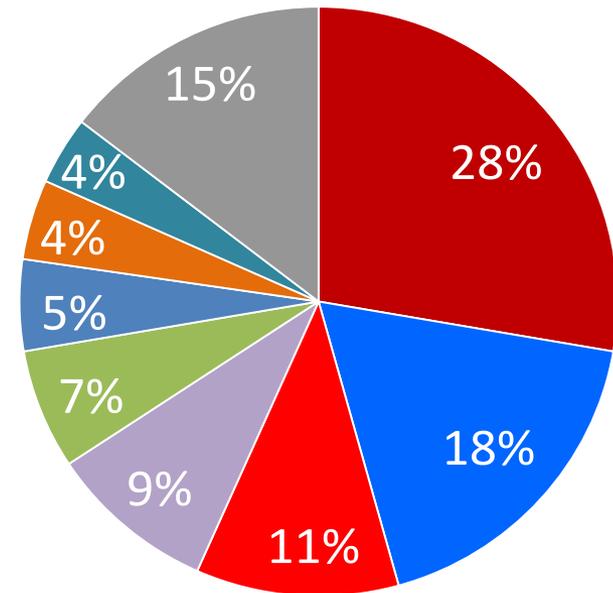
地域分散



■ 東京圏 ■ 大阪圏 ■ 名古屋圏 ■ その他 ■ 海外(米国)

地域	定義
東京圏	東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県、茨城県の一部(つくば市と守谷市等)
大阪圏	大阪府、兵庫県、京都府、滋賀県、奈良県
名古屋圏	愛知県、三重県、岐阜県
その他	政令指定都市及び中核都市、その周辺部(東京圏、大阪圏、名古屋圏を除きます)

用途分散



■ スーパー ■ ホームセンター ■ ドラッグストア
 ■ 家電量販店 ■ カーディーラー ■ 健診センター
 ■ ホテル ■ 物流・工場・倉庫 ■ その他(※)

(※)その他: 飲食、スポーツクラブ、住宅展示場、メモリアルホールなど

注/2019年12月末時点の価格ベース
 (優先交渉権ベースを含む)

4. 2020年3月期 連結業績予想の修正(2019年11月12日発表) 9

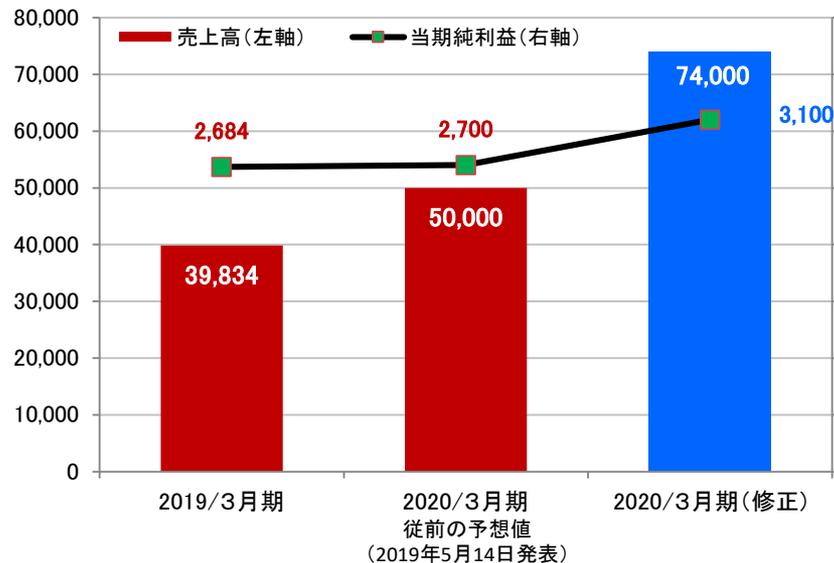
	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益	1株当たり当期純利益
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
期初予想(A)	50,000	5,000	4,000	2,700	150. 14
修正予想(B)	74,000	5,100	4,400	3,100	171. 13
増減額(B-A)	24,000	100	400	400	
増減率(%)	48.0	2.0	10.0	14.8	
参考:前期実績(2019年3月期)	39,834	4,446	4,327	2,684	149. 30

最近の業績動向等を踏まえ、2019年5月14日に公表いたしました2020年3月期通期連結業績予想を上記の通り修正し、2019年11月12日に発表しております。

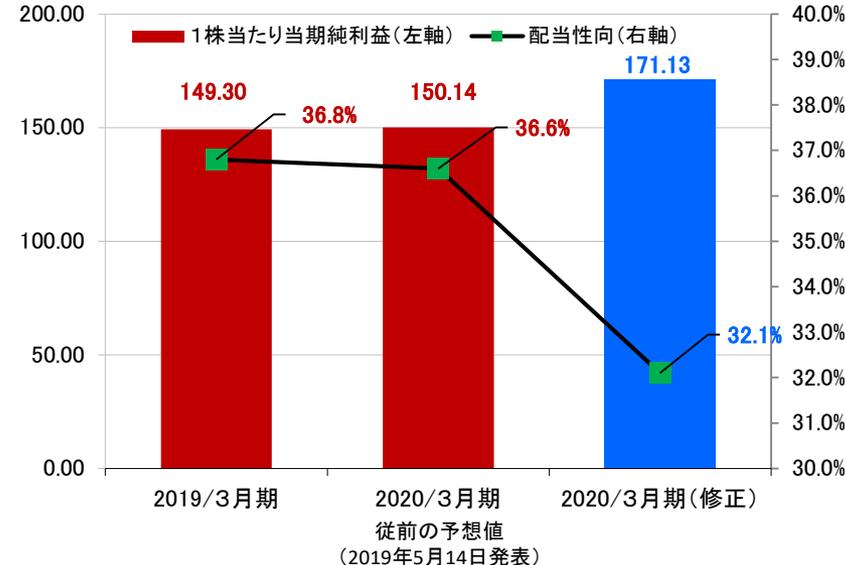
財務体質の戦略的強化を目的に、「SMFLみらいパートナーズ株式会社」「エムエル・エステート株式会社」と取り決めた包括的な売買取引に係る枠を活用し、当第3四半期において販売用不動産を売却いたしました。これにより、売上高は大幅に増加する見通しとなりました。

- ・早期売却の不動産は適正な利益を確保しており、2020年3月期第3四半期までの間に売却損は発生しておらず、また2020年3月期において売却損の発生は予定しておりません。
- ・地価の高騰や、自社開発案件に比べて、既に投資商品となっている案件、いわゆるテナントが付いている既存案件の仕入は売却利益率が低いことから、売上高総利益率は低下する見通しです。

(単位:百万円)



(単位:百万円) (単位:円)



5. (1)「地主リート」の資産規模

当社は、地主アセットマネジメント株式会社及び「地主リート」との間でスポンサーサポート契約を締結しており、当社がスポンサー会社であります。

このスポンサーサポート契約に基づいて、2019年11月27日開催の取締役会において、当社が保有する販売用不動産のうち、「地主リート」へ17案件を売却することを決議し、2019年12月3日に売買契約を締結、2020年1月10日に物件の引渡しを完了しています。なお、「地主リート」は、2020年1月に実施しました第4回目の増資による資金調達及び資産の取得により、その資産規模は約820億円まで拡大しており、2021年3月期に1,000億円以上という規模に向けて確実に成長しております。

案件名(注1)	所在地	敷地面積(注2)	売却価格
くら寿司名古屋守山	愛知県名古屋市	1,902 m ²	26,075百万円
ケーズデンキ藤沢	神奈川県藤沢市	7,497 m ²	
コロンビア・ワークス京都河原町	京都府京都市	235 m ²	
コーナン京都西九条	京都府京都市	1,932 m ²	
コーナン横浜下永谷	神奈川県横浜市	3,626 m ²	
サンフェステ京都北	京都府京都市	1,450 m ²	
セキチュー越谷	埼玉県越谷市	4,076 m ²	
ダイレックスさいたま東岩槻	埼玉県さいたま市	4,792 m ²	
ダイワロイヤル浜松	静岡県浜松市	3,566 m ²	
東海セイムス東大阪	大阪府東大阪市	1,886 m ²	
トヨタユーゼック千葉美浜	千葉県千葉市	16,912 m ²	
ネクステージ枚方	大阪府枚方市	2,134 m ²	
パロー豊橋牟呂	愛知県豊橋市	21,391 m ²	
ビッグモーター立川	東京都立川市	1,520 m ²	
ライフ京都西大路花屋町	京都府京都市	2,881 m ²	
ライフ西宮夙川	兵庫県西宮市	3,070 m ²	
ルネサンス仙台	宮城県仙台市	3,316 m ²	

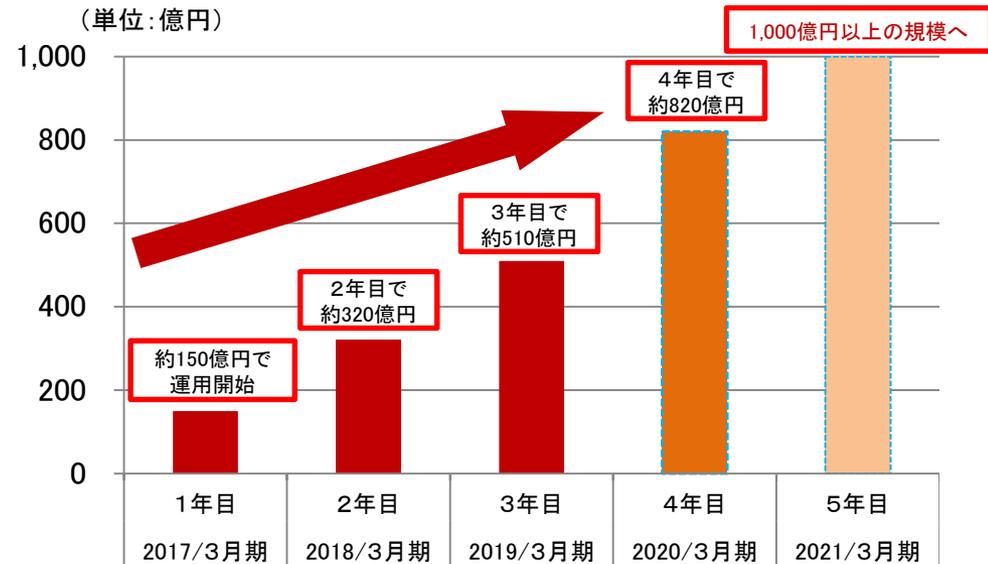
(注1) 案件名の名称は、当該土地に建てられた店舗等の名称と異なる場合があります。

(注2) 敷地面積の小数点以下は切り捨てております。

5. (2)「地主リート」の資産規模

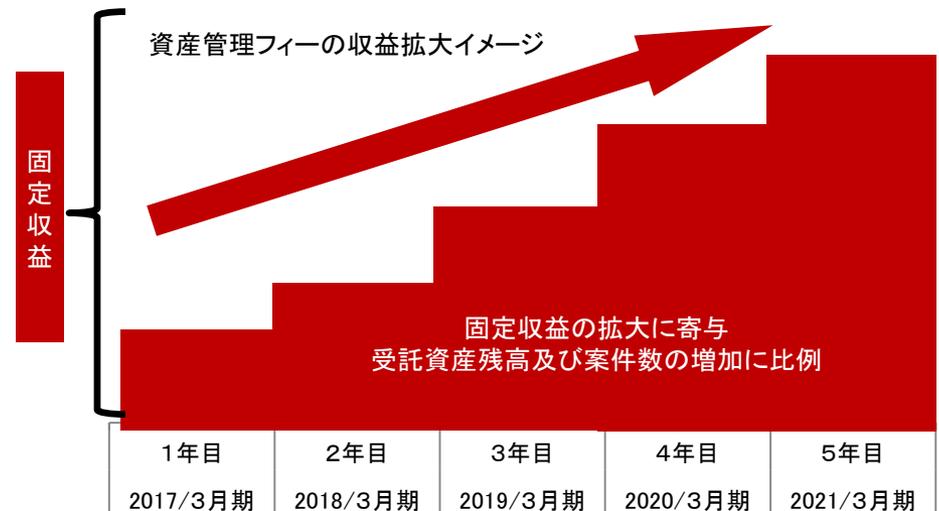
①2021年3月期には1,000億円以上の資産規模へ

スポンサーサポート契約に基づき、当社は「地主リート」を運用開始から5年で1,000億円以上の資産規模へ着実に押し進めてまいります。



②当社グループの固定収益の拡大

「地主リート」の資産規模の拡大により、受託資産残高及び受託案件数に応じて、資産管理フィー(AMフィー、PMフィー)が増加することから、当社グループの固定収益の拡大に繋がります。



JINUSHIビジネスとは

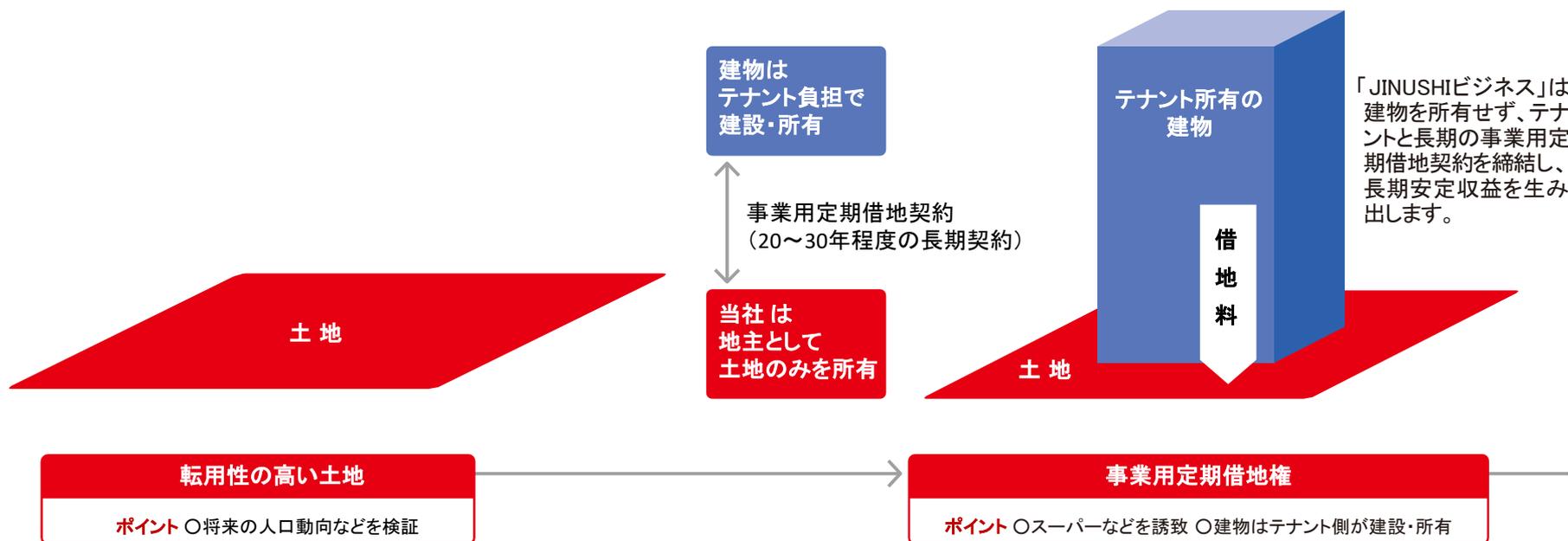
「土地を買う。土地を貸す。貸している土地を売る。」建物を建てず「地主」に徹するから、JINUSHIビジネスといいます。

STEP1

土地を買う。

STEP2

土地を貸す。



STEP3

貸している土地を売る。

地主プライベートリート投資法人などへ売却



安全な利回り商品

ポイント〇地主リートなどへ売却

JINUSHIビジネスの3つの強み

1 追加投資が不要

建物の建設・所有はテナント負担であるため、保守・修繕・改装などの追加投資が不要です。

2 長期安定収益が見込める

20年～30年程度の長期の契約期間で、建物はテナントが投資するため、退去リスクが低く、長期安定収益が見込めます。

3 資産価値が下がりにくい

定期借地契約の期間満了後は、土地が更地に戻るため、最大価値で資産が返還されます。

「JINUSHI ビジネス」のポイント

エリア

将来にわたり急激に人口が減らない
東京圏、大阪圏、名古屋圏、地方中核都市を中心としたエリア

立地条件

テナントが撤退してもまた新たなテナントに貸せるような、汎用性の高い土地

転用性

将来にわたり住宅等の別用途に転用可能な土地



社内の
厳格な
投資基準

テナント例



食品スーパー



ドラッグストア



ホテル

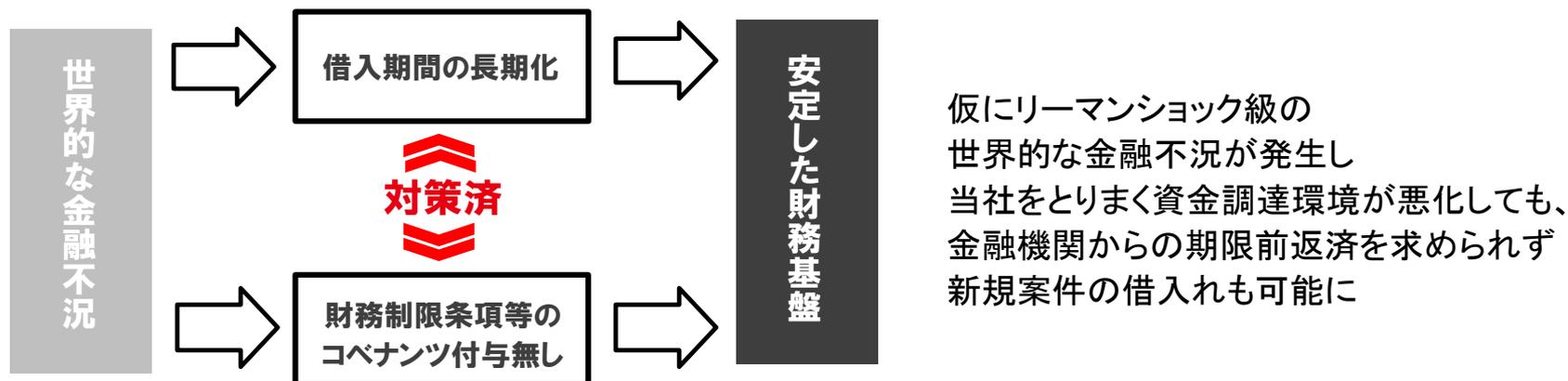


ホームセンター

厳しい投資基準をクリアする“優良な土地”のみを扱う

財務戦略（借入枠増額及び有利な借入条件への変更など）

さらなる強固な財務基盤の構築



◇コミットメントライン契約
貸出コミットメントの総額 6,700百万円

◇借入金枠設定契約
貸出枠の総額 22,000百万円

①取引金融機関の増加

②借入期間の長期化（5年～30年）

③財務制限条項等のコベナント条項、期限の利益の喪失条項の撤廃

④コミットメントライン等、幅広いバンクフォーメーションによる大口の借入枠確保



JINUSHI
ビジネス



日本商業開発株式会社
Nippon Commercial Development Co., Ltd.

■ ディスクレームー(免責条項)

本資料は投資家の参考に資するため日本商業開発株式会社(以下「当社」という)の現状をご理解いただくため作成したものです。

本資料には、当社及び当社のグループ会社(以下当社と併せて「当社グループ」という)の財務状況、経営成績、事業等に関する将来予想の記述が含まれております。かかる将来予想に関する記述は、その性質上、発生の可能性が不確定な将来の事由や環境に左右されるため、リスクや不確実性を内在しております。実際の財務状況、経営成績、事業等は、かかる将来予想と大きく異なる結果となりうることをあらかじめご承知願います。

また、本資料に記載されている当社グループ以外の企業等に係る情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等については当社は何らの検証も行っておらず、これを保証するものではありません。