



# 2020年3月期 第1四半期 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

2019.8.13

1. 2020年3月期 第1四半期 連結決算概要
2. 第1四半期 主な不動産仕入実績
3. 2020年3月期 連結業績予想

## 1. (1) 2020年3月期 第1四半期 連結決算概要

### ■ 経営成績に関する説明

・「JINUSHIビジネス」のマーケット拡大を推し進めるべく、新規販売用不動産の仕入に注力し、当第1四半期連結会計期間末の販売用不動産の残高は69,144百万円と将来の利益に結びつく案件の仕入が順調に拡大いたしました。

・当第1四半期連結累計期間の売上高は8,615百万円(前年同期比51.1%減)、営業利益は475百万円(同76.0%減)、経常利益は308百万円(同85.7%減)、親会社株主に帰属する四半期純利益は205百万円(同86.6%減)となりました。

・前第1四半期連結累計期間に比べ減収減益となっている主な要因は、前第1四半期連結累計期間に不動産投資事業の東京都港区案件、神戸市中央区案件、福岡県古賀市案件等の大型案件の売却があったことによるものです。

・当連結会計年度の販売用不動産の売却先は地主プライベートリート投資法人(以下、「地主リート」という。)を中心に計画を立てており、「地主リート」への売却は第4四半期に集中する見込みであります。

(単位:百万円)	2019/3月期 第1四半期(前期)	2020/3月期 第1四半期(当期)	対前期比	
			金額	比率
売上高	17,635	8,615	△9,020	△51.1%
営業利益	1,982	475	△1,507	△76.0%
経常利益	2,156	308	△1,848	△85.7%
当期純利益	1,533	205	△1,327	△86.6%

## 1. (2) 2020年3月期 第1四半期 セグメント別 経営成績

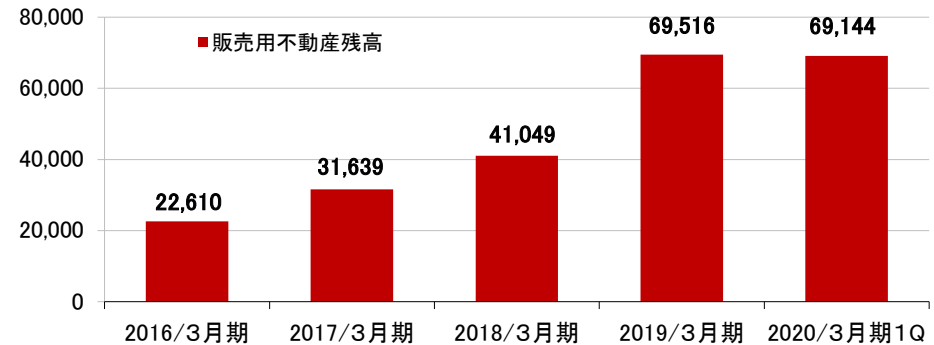
(単位:百万円)	2019/3月期第1四半期(前期)		2020/3月期第1四半期(当期)		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	17,635	100.0%	8,615	100.0%	△9,020	△51.1%
不動産投資事業	17,230	97.7%	8,493	98.6%	△8,737	△50.7%
サブリース・賃貸借・ファン ドフィー事業	109	0.6%	122	1.4%	13	12.0%
企画・仲介事業	182	1.0%	0	0.0%	△182	△99.9%
その他	126	0.7%	—	—	△126	△100.0%
調整額(内部売上)	△14	—	—	—	14	—
	金額	売上対比	金額	売上対比	増減額	増減率
営業利益	1,982	11.2%	475	5.5%	△1,507	△76.0%
不動産投資事業	2,468	14.3%	1,194	14.1%	△1,274	△51.6%
サブリース・賃貸借・ファン ドフィー事業	44	40.7%	59	48.8%	15	34.5%
企画・仲介事業	182	100.0%	0	100.0%	△182	△99.9%
その他	101	79.9%	△0	—	△101	—
調整額(販管費)	△814	—	△778	—	35	—

# 1. (3) 2020年3月期 第1四半期 財政状態に関する説明

## ①将来の利益に結び付く仕入が順調に拡大

当第1四半期連結会計期間に複数案件の売却を行った一方で、仕入が順調に拡大した結果、将来の利益に結び付く販売用不動産の残高は前期末と同水準となりました。なお、2020/3月期1Q末時点の優先交渉権ベースを含む販売用不動産の残高は、約900億円(2019/3月期1Q末は約560億円)、案件数は60案件(同 41案件)であります。

(単位:百万円)



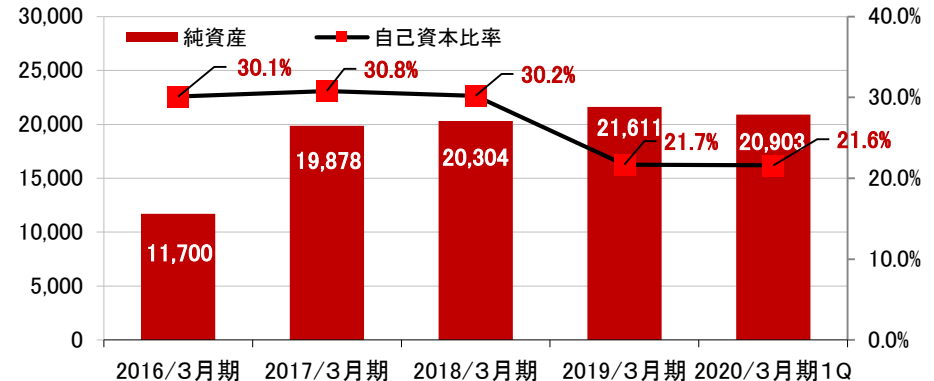
## ②「JINUSHIビジネス」の安全性

販売用不動産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、優良な賃貸資産です。

(2020/3月期1Q末時点の販売用不動産 全40案件の内、1案件(約30億円)を除く全ての案件について、テナント着工時点で賃料が発生し、何らかの理由でテナントが着工しない場合でも、賃料開始日を設定している契約であるため賃料は発生します。)

自己資本比率の低下は、上記の契約に基づく販売用不動産の増加によるものであり、事業の安全性が損なわれているものではありません。

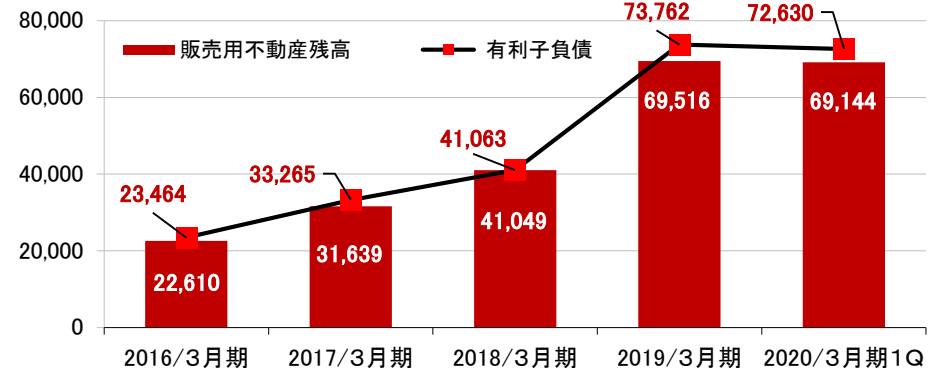
(単位:百万円)



## ③資金の機動的かつ安定的な調達

金融機関3行との間で総額67億円のコミットメントライン契約を締結しています。また、三井住友銀行をアレンジャーとし、同行初のスキームとなる大口資金枠の範囲内で複数案件の借入を可能とする、総額200億円のシンジケートローン契約を含む220億円の借入金枠設定契約を締結しています。

(単位:百万円)



## 2. (1) 2020年3月期 第1四半期

## 主な不動産仕入実績



テナント	カーディーラー(中古車販売)
所在地	東京都立川市錦町
敷地面積	1,520.72㎡ (460.01坪)



テナント	ホームセンター
所在地	埼玉県越谷市千間台西
敷地面積	4,076.36㎡ (1,233.09坪)



テナント	ホームセンター
所在地	愛知県名古屋市中区宝生町
敷地面積	3,283.20㎡ (993.16坪)



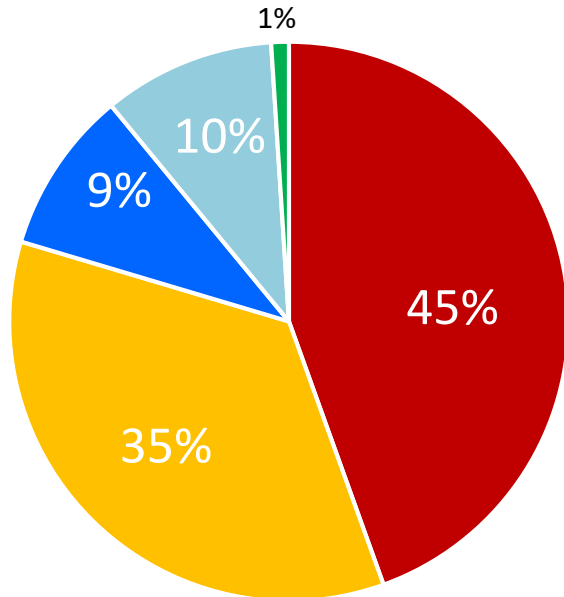
テナント	ホームセンター
所在地	神奈川県座間市東原
敷地面積	4,305.00㎡ (1,302.26坪)

## 2. (2) 2019年6月末時点 販売用不動産残高の地域分散及び用途分散 7

### 東京圏における「JINUSHIビジネス」の拡大

販売用不動産は東京圏案件が40%強となり、同地域の仕入が順調に拡大しています。

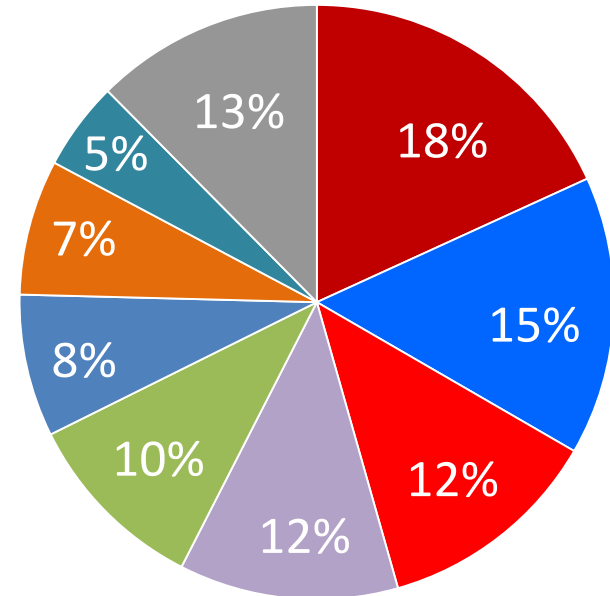
#### 地域分散



■ 東京圏 ■ 大阪圏 ■ 名古屋圏 ■ その他 ■ 海外(北米)

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

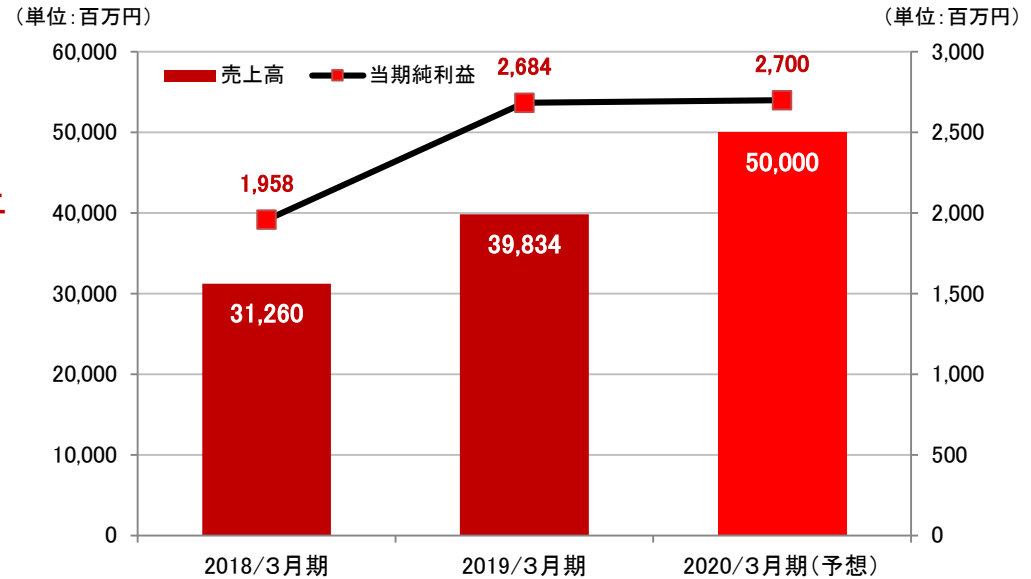
(※)その他: 飲食、スポーツクラブ、メモリアルホールなど

注/2019年6月末時点の価格ベース  
(優先交渉権ベースを含む。)

### 3. 2020年3月期 連結業績予想

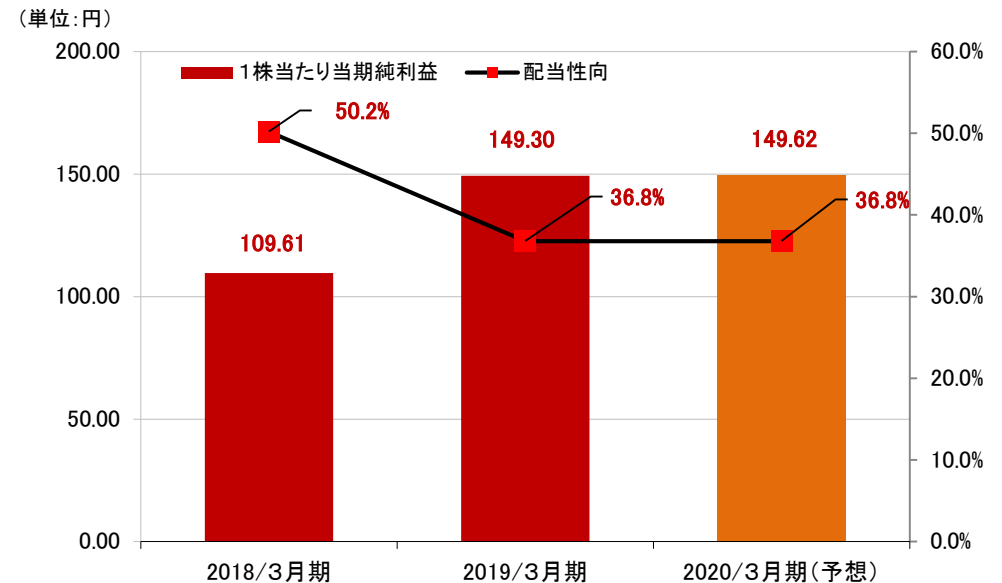
#### ①売上高は過去最高を予想しております

売却案件数の増加及び「地主リート」等へ順調な売却により、2020年3月期も過去最高の売上高を予想しています。



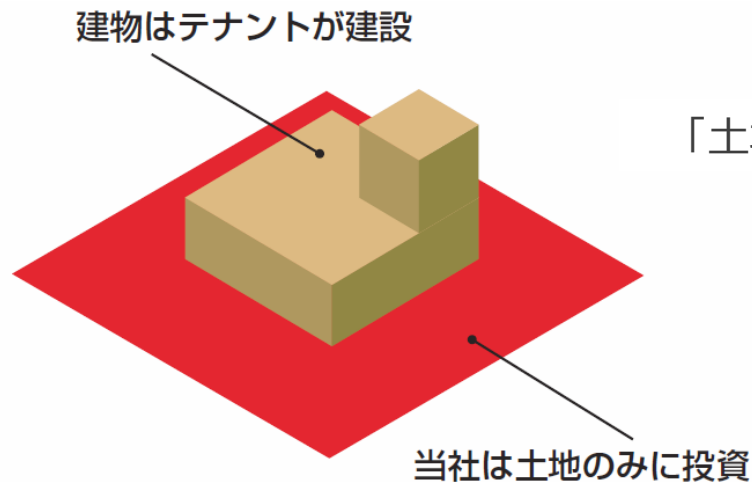
#### ②安定配当55円を継続

配当政策につきましては、長期的かつ安定的な事業基盤の強化のために必要な内部留保の充実をはかるとともに、投資家の皆様への利益還元を狙いとして、安定した配当を継続することを基本方針としています。





## 「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。」

||

**地主** JINUSHI  
ビジネス

「土地を買う。土地を貸す。貸している土地を売る。」

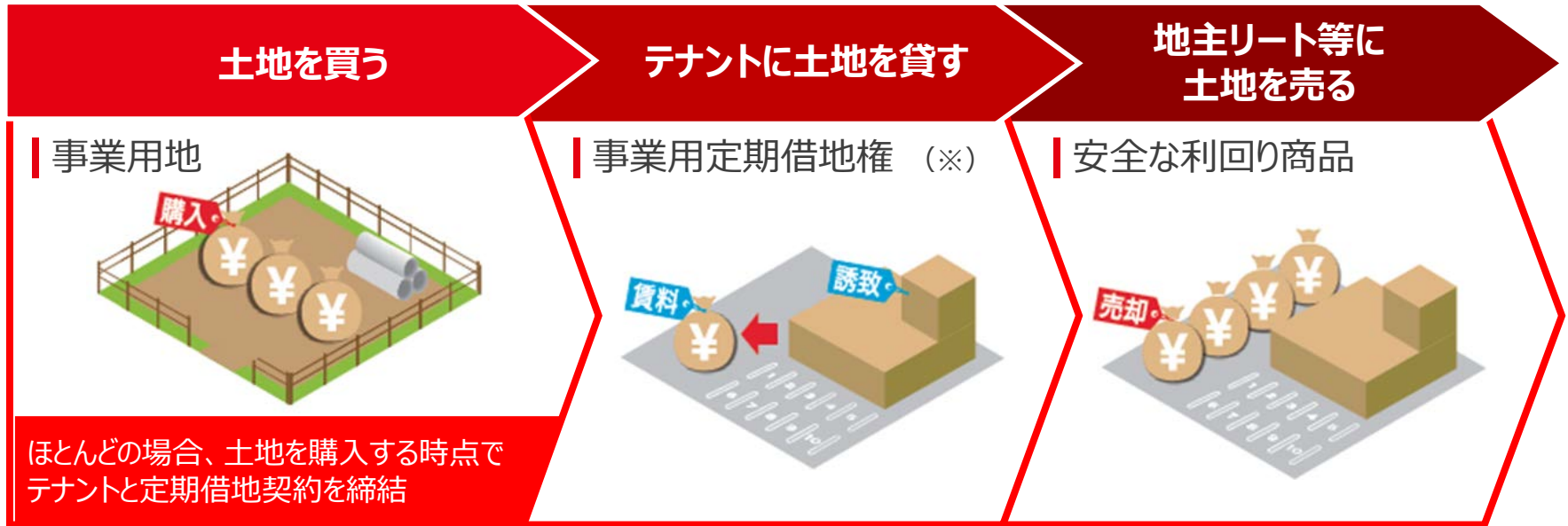
建物を建てずに「地主」に徹するから「JINUSHIビジネス」といいます。

土地を購入し、その土地を事業用定期借地権で

食品スーパーなどのテナントにお貸しして、借地料をいただくことにより、

安全な不動産投資商品を作るビジネスモデルです。

## 「JINUSHI ビジネス」の場合



(※) 事業用の定期借地制度は、地主保護を目的として創設された制度であり、「JINUSHIビジネス」はこの制度をベースにした不動産投資手法です。

## 従来の商業施設開発の場合



# 「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  
及び地方中核都市を  
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

# 「JINUSHI ビジネス」の3つの強み



JINUSHI  
ビジネス

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。



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。

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

## なぜ「JINUSHIビジネス」×「私募R E I T」か？

13

機関投資家の  
不動産運用ニーズ地主 JINUSHI  
ビジネス × 私募R E I T

長期安定した  
インカムゲインの  
実現

- 低金利環境において国債対比で超過リターンの実現が可能な運用商品への期待の高まり

- 事業用定期借地契約により長期安定収益が見込める
- 保守・修繕・改装などの追加投資が不要
- 建物はテナント自身が多額の投資により新築するため、テナント退去リスクが極めて低い
- 土地のみへの投資のため災害リスク、建物施工（法令遵守）リスクが極めて低い

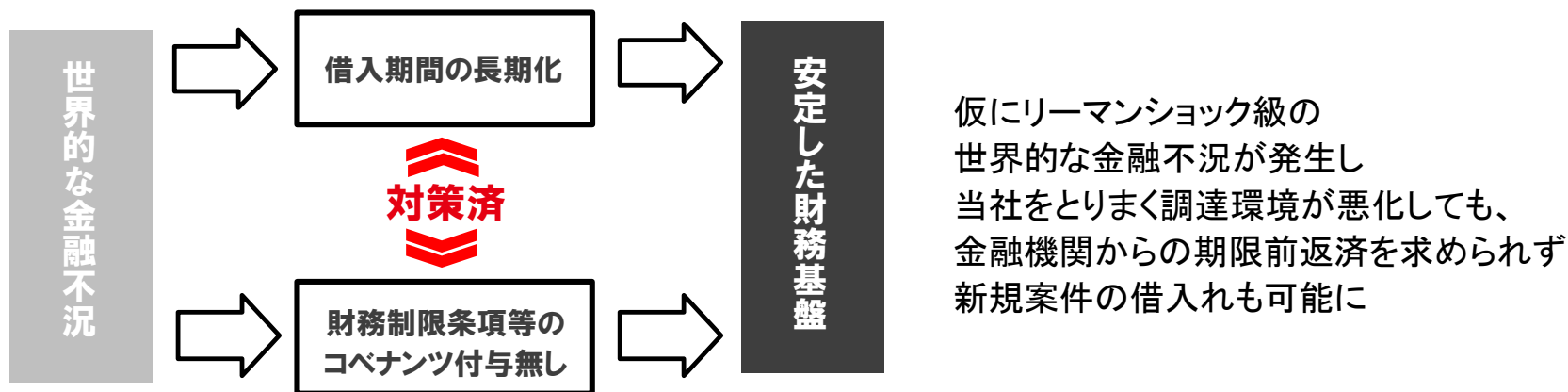
大幅な  
元本価格変動の  
回避

- リーマンショック時に多くの運用商品の価格が大幅に下落、多数の機関投資家において売却損の計上や減損処理を強いられた教訓もあり、価格変動リスクの回避を嗜好

- 経年劣化の無い土地のみであること、変動の無い安定賃料をベースとするため、鑑定評価の変動は極めて少ない
- 定期借地契約の期間満了後は、土地が更地で返還されるため、高い流動性が確保できる（売却益の享受も可能）
- 非上場である私募R E I Tを選択することで、資本市場の影響を回避し、不動産の価値に依拠した評価が可能

## 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ツ条項、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(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。