株主メモ

事業年度	毎年1月1日から12月31日まで
証券コード	8892
定時株主総会開催時期	3月下旬
基準日	定時株主総会　　12月31日 期末配当　　12月31日 なお、中間配当を行う場合、中間配当受領株主確定日は6月30日
上場証券取引所	東京証券取引所 市場第1部
単元株式数	100株
株主名簿管理人特別口座の口座管理機関	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
郵便物送付先（電話照会先）	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-782-031（フリーダイヤル） 取次事務は、三井住友信託銀行株式会社の本店および全国各支店で行っております。
住所変更等のお申出先について	口座をお持ちの証券会社へお申出下さい。 なお、証券会社に口座がないため特別口座が開設されました株主様は、特別口座の口座管理機関である三井住友信託銀行株式会社にお申出下さい。
未払配当金の支払いについて	株主名簿管理人である三井住友信託銀行株式会社にお申出下さい。
公告方法	電子公告（https://www.es-conjapan.co.jp/） ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。

フォローの方法

Facebook、Instagramを開いて
「日本エスコン」で検索

Facebook

Instagram

株主優待制度に関して

対象となる株主様　毎年6月30日を基準とし、10単元（1,000株）以上を1年以上継続保有されている株主様

なお、この度の株主優待につきましては、株主様のQUOカード利用実績額に対する一定割合について当社が寄付を実施する予定です。株主様がQUOカードを1年以内にご利用いただくことで寄付に繋がる「株主参加型」の社会貢献型株主優待制度です。

株主優待の内容　以下の区分により、クオカードを年一回贈呈いたします。

	継続保有期間	
保有株式数	1年以上2年未満	2年以上
1,000株以上 5,000株未満	クオカード1,000円分	クオカード3,000円分
5,000株以上 10,000株未満	クオカード2,000円分	クオカード5,000円分
10,000株以上	クオカード3,000円分	クオカード10,000円分

株式会社 日本エスコン
IDEAL to REAL

https://www.es-conjapan.co.jp/

お問合わせ専用番号：03(6230)9308 受付時間：土日祝日を除く平日9:00～18:00

東京本社　〒105-0001 東京都港区虎ノ門二丁目10番4号　オークラプレステージタワー20F
Tel.03(6230)9303 Fax.03(6230)9304

大阪本社　〒541-0044 大阪市中央区伏見町四丁目1番1号 明治安田生命大阪御堂筋ビル13F
Tel. 06(6223)8050 Fax. 06(6223)8051

名古屋支店　〒460-0008 名古屋市中区栄二丁目4番1号 広小路栄ビルディング5F
Tel. 052(218)4820 Fax. 052(218)4821

福岡支店　〒812-0026 福岡市博多区上川端町13番15号 安田第7ビル9F
Tel. 092(283)1531 Fax. 092(283)1532

JPX 東証一部上場

ES CON JAPAN REPORT 25

第25期 株主通信
2019年12月期

証券コード:8892

ES CON JAPAN
IDEAL to REAL

株主の皆様へ

わが国日本が先進国の中で、最も早く人口減少時代に向き合います。
大きく時代が変化していこうとする中、私たち日本エスコンは総合デベロッパーの使命として、
そこに暮らすひとたちの幸せを思い描き、暮らしそのものを開発し、
この国をより素晴らしい国へ進化させていく一翼を担いたいと考えています。

平素は格別のご支援を賜り厚く御礼申し上げます。
当期も当社グループは、中核事業である不動産販売事業において、首都圏・近畿圏両地域での自社ブランド分譲マンション「レ・ジェイド」「グラン レ・ジェイド」の販売ならびに、自社ブランド「トナリエ」の商業施設および、ホテル等の販売用不動産の販売等が順調に進捗し、前年同期を大幅に上回る業績により、第2次中期経営計画『IDEAL to REAL 2019』(2017年～2019年)のほぼ全項目の目標を達成いたしました。
2019年2月にはエスコンジャパンリート投資法人の上場を実現するとともに、同年3月に名古屋支店を開設し、事業用地を名古屋市東区で取得、中電不動産株式会社との(仮称)名古屋市東区白壁4丁目プロジェクト(PJ)共同事業を発表いたしました。中部電力株式会社との資本業務提携によるシナジー効果を発揮してまいります。
また、今般、次なるステージにおいてのさらなる活躍、安定的成長を目指し、2020年12月期から2022年12月期までの3ヵ年の第3次中期経営計画『IDEAL to REAL 2022』を策定いたしました。今後も当該計画達成に向けて、多面的な事業を展開し、ESG推進による多様化する社会課題に的確に対応するなど、企業価値の最大化を目指してまいります。皆様におかれましては、引き続きご支援を賜りますようお願いいたします。

2020年3月
代表取締役社長
伊藤貴俊

MESSAGE

2019年通期業績実績

売上高	72,106 百万円
営業利益	12,912 百万円
経常利益	11,810 百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	8,155 百万円

2020年通期業績計画

売上高	86,000 百万円
営業利益	13,300 百万円
経常利益	12,300 百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	8,500 百万円

HIGHLIGHT

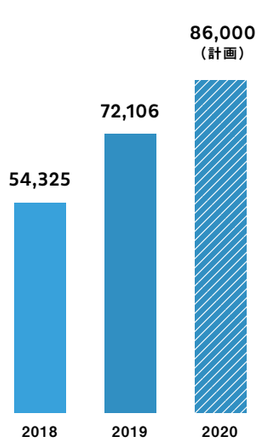
業績ハイライト

多面的な不動産ビジネスを展開し、業績は順調に推移。

当期は分譲事業を中核に、収益不動産の販売、土地企画販売やホテル開発事業、商業開発事業等の不動産ビジネスを多面的に展開した結果、前年同期比増収増益となりました。

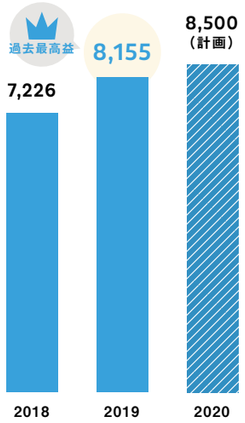
単位:百万円

売上高



営業利益

親会社株主に帰属する当期純利益



配当政策

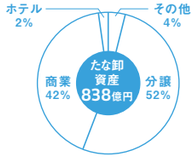
当社の配当政策は、第2次中期経営計画期間内は、1株当たり配当額(DPS)を前年度の1株当たり配当額(DPS)を下限として、原則として「減配なし、配当維持もしくは増配のみ」とする累進的配当政策を導入しております。
当期は、当初計画より1円増配し、36円の配当となりました。
第3次中期経営計画についても累進的配当政策の採用を継続し、安定した配当の実現とともに、将来の配当水準の透明性を高め、株主様への還元をより強化し、持続的な企業価値の向上に努めてまいります。

	2018年12月期 第24期 実績	2019年12月期 第25期 実績	2020年12月期 第26期 計画
配当(円)	32円	36円	38円
配当性向	30.2%	30.2%	30.6%
総還元性向	30.2%	31.0%	—

連結財務データ

●分譲事業用地に加え、商業等多面的な開発用地として首都圏4案件、近畿圏13案件、中部圏3案件、その他地域1案件の新規事業用地および商業施設の取得を行い、着実かつ積極的に事業を展開しております。

事業種別資産状況



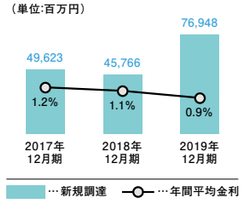
事業種別資産額

（単位:百万円）

分　譲	43,588
商　業	35,155
ホテル	1,734
その他	3,377
計	83,854

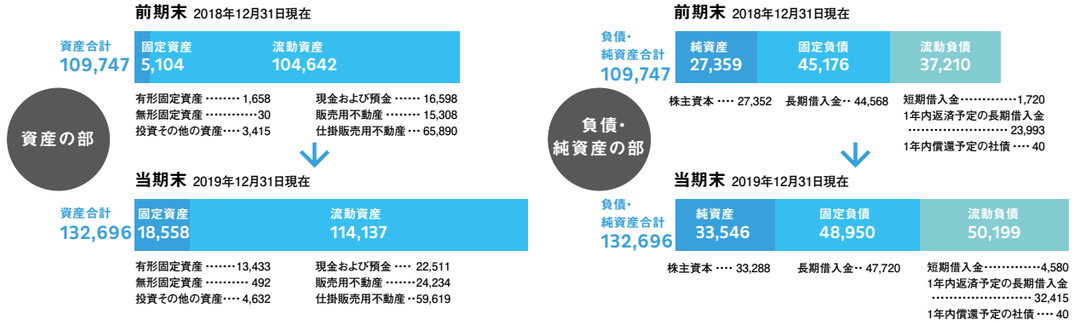
新規調達および調達平均金利の推移

（単位:百万円）



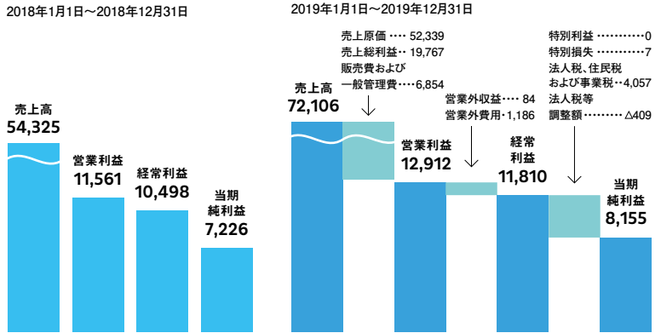
連結貸借対照表の概要

単位:百万円



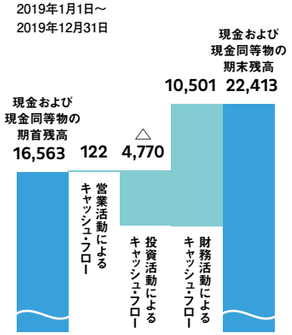
連結損益計算書の概要

単位:百万円



連結キャッシュ・フロー計算書の概要

単位:百万円



第2次中期経営計画『IDEAL to REAL 2019』結果報告

お客様第一主義の基本理念を踏襲し、暮らしそのものを開発する「ライフ・デベロッパー」としての使命を確実に果たし、社会に必要とされる企業を目指し邁進した結果、経営目標、業績目標のほぼ全項目について達成いたしました。
2018年8月には、中部電力株式会社と資本業務提携契約を締結し、中部圏を首都圏、近畿圏と並ぶ重点事業エリアとして位置づけ、企業価値の最大化を目指してまいりました。
累進的配当政策により、4期連続の増配を行い、当期は1株36円の配当となりました。
2016年12月期と2019年12月期を比較して、売上高は約2.1倍、営業利益は約2.8倍、経常利益は約3.3倍と増加し、大きく業績を伸ばしました。

経営目標

	2016年12月期（実績）	2019年12月期（計画）	2019年12月期（実績）	達成率
自己資本比率	23.6%	33.0～35.0% 以上	25.3%	76.6%
ROE(自己資本利益率)	25.1%	18.0～21.0% 以上	26.8%	148.8%
ROA(総資産利益率)	6.0%	6.0～7.0% 以上	6.7%	116.6%
ROIC(投下資本利益率)	6.5%	7.0～9.0% 以上	7.5%	107.1%
EPS(1株当たり当期純利益)	58.76円	75～85円 以上	119.17円	158.9%
BPS(1株当たり純資産)	259.07円	——	490.08円	——
配当性向	25.5%	——	30.2%	——
配当	15円	35円	36円	——
総還元性向	36.8%	——	31.0%	——

	2016年11月29日（中計発表）時点		2019年12月期末	2016年対比
時価総額	約236億円	→	約673億円	約2.8倍
株価終値	335円		937円	
日経平均株価(参考)	18,307円		23,656円	約1.3倍

	2016年12月期（実績）		2019年12月期末	2016年対比
純資産額	17,363百万円	→	33,546百万円	約1.9倍
現金残高	8,204百万円		22,511百万円	約2.7倍

業績目標

2016年11月29日発表 当初計画

（単位:百万円）

	2016年12月期（計画）	2017年12月期（計画）	2018年12月期（計画）	2019年12月期（計画）
売上高	32,700	44,000～46,000	57,000～58,000	60,000～62,000
不動産販売事業	29,450	41,600～43,500	54,900～55,800	57,800～59,700
不動産賃貸事業	3,100	2,100～2,200	1,900～2,000	2,000～2,100
不動産企画仲介コンサル事業	150	300	200	200
営業利益	4,200	4,800～5,200	7,500～8,500	8,200～9,500
経常利益	3,300	4,000～4,400	6,500～7,500	7,200～8,500

2019年12月期実績

（単位:百万円）

	2016年12月期（実績）	2017年12月期（実績）	2018年12月期（実績）	2019年12月期（期初計画）	2019年12月期（実績）	2019年12月期（期初計画比）
売上高	34,347	44,724	54,325	74,800	72,106	−2,694
不動産販売事業	30,687	41,168	50,519	70,250	66,710	−3,540
不動産賃貸事業	3,594	3,459	3,400	4,300	5,022	+722
不動産企画仲介コンサル事業	65	96	405	250	372	+122
営業利益	4,680	7,042	11,561	12,500	12,912	+412
経常利益	3,575	5,988	10,498	11,200	11,810	+610

DEVELOPMENT

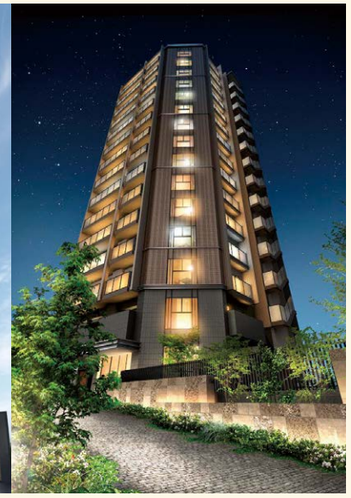
不動産販売事業

売上高構成比
92.5%

不動産販売事業においては、分譲マンション及び収益不動産の販売等を行った結果、売上高66,710百万円（前連結会計年度比32.1%増）、セグメント利益13,802百万円（前連結会計年度比11.8%増）となりました。
2019年6月に中部圏第1号案件、同年9月には第2号案件となる分譲マンション用地をそれぞれ名古屋市東区に取得しました。
第1号案件については、中電不動産株式会社との共同事業を行ってまいります。
商業開発事業においては、茨城県つくば市において商業施設を3物件取得し、これまでの多面的な不動産開発のノウハウを活かし、地域に貢献できる3施設一体でのつくば駅前開発を推進しております。
また、2019年9月には、物流開発事業の第1号案件である「ロジトレス東条（兵庫県加東市）」が完成しております。
分譲事業以外については、J-REIT市場への上場に伴うエスコンジャパンリート投資法人への商業施設と商業底地の売却で137億円、ホテル収益物件の売却で126億円の売上を計上し、大きく収益に貢献しております。

レ・ジェイド中野

南船場I（ホテル）


グラン レ・ジェイド高槻天神

●分譲事業におけるマンション販売実績は、8棟完売を達成、通期販売計画戸数759戸に対し、648戸の実績となっております。
●前期に引き続き、ホテル案件の販売とエスコンジャパンリート投資法人への売却が大きく収益に貢献しております。

分譲事業2019年12月期引渡物件

（単位:戸）

分譲事業の販売	所在地	総戸数	2018年12月期 期末在庫	2019年12月期 引渡数	2019年12月期 期末在庫数
グラン レ・ジェイド御茶ノ水	東京都文京区	53	2	2	0
グラン レ・ジェイド自由が丘	東京都目黒区	23	16	8	8
レ・ジェイド中野	東京都中野区	25	16	16	0
レ・ジェイドビオ船橋北習志野	千葉県船橋市	50	14	14	0
ミラキタシティ姫路	兵庫県姫路市	143（67戸）※1	—	35	32
グラン レ・ジェイド湘南江ノ島R134	神奈川県藤沢市	24※2	—	19	5
レ・ジェイド南茨木MUSE	大阪府茨木市	40	—	37	3
グラン レ・ジェイド高槻天神	大阪府高槻市	28	—	28	0
レ・ジェイド高槻古曽部	大阪府高槻市	181	—	181	0
レ・ジェイド須磨海浜公園	兵庫県神戸市	30	—	30	0
レ・ジェイド新金岡パークフィールズ	大阪府堺市	204	—	204	0
レ・ジェイド大津LUXE	滋賀県大津市	35（32戸）※3	—	35	0
レ・ジェイド浜大津	滋賀県大津市	51	—	24	27
グラン レ・ジェイド等々力	東京都世田谷区	43	—	15	28
計			48	648	103

※1 住戸143戸、非分譲9戸含む　当社シェア50%のため67戸　※2 住戸24戸、非分譲2戸含む　※3 住戸35戸、事務所3戸、他に管理室1戸含む（販売戸数32戸）

分譲引渡、契約進捗状況

2019年12月期（当期）

計画	759戸
期末引渡戸数	648戸
達成率	85.4%

※事業変更により一棟売却となった千代田区三番町PJ、期ずれしているレ・ジェイド辻堂東海岸が計画に含まれております。

PJ利益率

		分譲事業	分譲事業以外
2018年12月期（実績）	前期	14.4%	34.3%
2019年12月期（実績）	当期	9.1%	29.4%

※PJ（プロジェクト）利益:売上総利益から販売費（人件費は除く）を引いた利益
※PJ利益率:売上高に占めるPJ利益の割合

ホテル売却数・売上実績

売上実績	売却PJ数	金額（百万円）	PJ利益率
2018年12月期（前期）	7	21,680	37.7%
2019年12月期（当期）	3	12,680	46.1%

分譲事業以外販売物件（2019年12月期）

分譲事業以外	種別	事業スキーム	売上高（百万円）	
中央区南船場Ⅰ	ホテル	売却	6,580	
長堀橋駅前	ホテル	売却	2,100	
中央区淡路町Ⅲ	ホテル	売却	4,000	
千代田区三番町	収益不動産	売却	2,034	
中野区中野	土地	売却	346	
福岡県古賀市玄望園	土地企画	売却	4,273	
杉並区下高井戸	収益不動産	売却	3,800	
分譲戸建て	戸建	売却	1,298	―― エスコンホーム、エスコンクラフト等
北名古屋パレマルシェ西春	商業施設	売却	4,610	エスコンジャパンリート投資法人へ譲渡（上場時）
あすみが丘プランニューモール	商業施設	売却	3,200	
ケーズデンキおゆみ野店	商業底地	売却	2,710	
神戸市西区水谷	商業底地	売却	1,430	
堺市大仙西商業Ⅱ	商業底地	売却	946	
西白井駅前	商業施設	売却	451	
福岡春日	商業底地	売却	401	

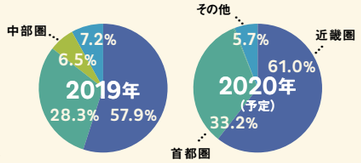
売上高 66,710百万円
分譲事業 28,529百万円
分譲事業以外 38,180百万円

セグメント利益 13,802百万円
分譲事業 2,593百万円
分譲事業以外 11,209百万円

DEVELOPMENT
不動産販売事業の推移

分譲事業については、ハードの開発だけでなく、暮らしそのものを開発する
「ライフ・デベロッパー」として単に分譲戸数を増大するのではなく、こだわりのある企画により
競争力のある商品のつくり込みを行い、良質な物件を安定供給してまいります。
また、分譲事業以外では、J-REIT市場への上場に伴うエスコンジャパンリート投資法人への商業施設
及び商業底地の売却ならびに、ホテル収益物件の売却により、大きく収益に貢献しております。
今後もホテル開発、商業開発、物流開発等、多面的な事業開発を展開し、他社との差別化を図ってまいります。

エリア別売上高シェア



分譲事業以外
（商業開発／ホテル開発／収益不動産開発／土地企画販売）

- 中央区平野PJ(ホテル)
- 日本橋茅場町PJ(ホテル)
- 日本橋馬喰町PJ(ホテル)
- 金沢市尾山町PJ(ホテル)
- 札幌市PJ(ホテル)
- トナリエ清和台PJ(商業施設)
- トナリエ南千里PJ(商業施設)
- 西成区北津守PJ(商業底地)
- 倉敷市老松町PJ(商業底地)
- 千駄ヶ谷PJ(収益不動産)
- 西区川口PJ(土地企画)
- 文京区本駒込PJ(土地企画)
- 福岡春日PJ(土地企画)

- 南船場IIIPJ(ホテル)
- 北久宝寺PJ(ホテル)
- 淡路町IPJ(ホテル)
- 淡路町IIPJ(ホテル)
- 北区鶴野町PJ(ホテル)
- 千代田区隼町PJ(ホテル)
- 金沢市堀川新町PJ(ホテル)
- 千駄ヶ谷PJ(収益不動産)
- 若松町31PJ(収益不動産)
- 福岡春日PJ(土地企画)

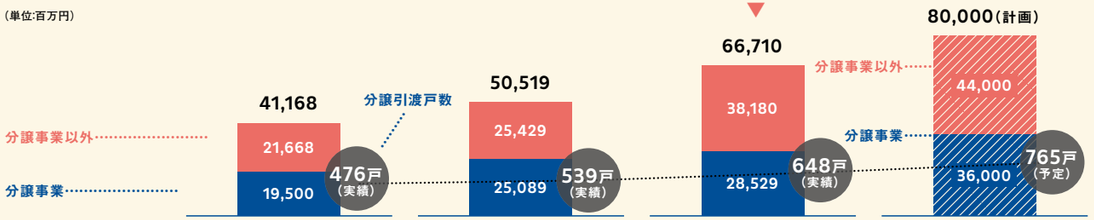
- 南船場IPJ(ホテル)
- 長堀橋駅前PJ(ホテル)
- 淡路町IIIPJ(ホテル)
- 下高井戸APJ(収益不動産)
- グラン レ・ジェイド三番町PJ(収益不動産)
- 中野区中野PJ(土地)
- 福岡古賀PJ(土地企画)
- 堺市大仙西IIPJ(商業) ●
- 神戸市西区水谷PJ(商業) ●
- あすみが丘PJ(商業) ●
- 千葉おゆみ野PJ(商業) ●
- 西白井駅前PJ(商業) ●
- 北名古屋 パレマルシェ西春PJ(商業) ●
- 福岡春日PJ(商業) ●

●エスコンジャパンリート投資法人への売却（上場時）

- 中洲5丁目PJ(ホテル)
- 北区本庄西PJ(収益不動産)
- 新宿大京町PJ(収益不動産)
- 東区主税町PJ(土地)
- 福岡古賀PJ(土地企画)
- 豊島区南大塚PJ(一棟(寮))
- ひょうご東条PJ(物流)
- トナリエ大和高田(商業) ●
- トナリエ梶・美木多(商業) ●
- ライフ大仙店(土地) ●
- 生駒郡斑鳩町龍田西PJ(土地) ●
- 近江八幡市小船木町PJ(土地) ●
- 向日市上植野町PJ(土地) ●

●エスコンジャパンリート投資法人及び中電不動産(株)への売却

(単位:百万円)



2017年12月期（実績）	2018年12月期（実績）	2019年12月期（実績）	2020年12月期（計画）
近畿圏	**近畿圏**	**近畿圏**	**近畿圏**
レ・ジェイド高槻ザ・マークス	フィールガーデン南千里	ミラキタシティ姫路	レ・ジェイド樟葉 完売
レ・ジェイド高槻クロス	レ・ジェイド南森町	レ・ジェイド大津LUXE	レ・ジェイド甲東園 完売
レ・ジェイド伏見中書島	グラン レ・ジェイド岡本	グラン レ・ジェイド高槻天神	レ・ジェイド東住吉今川緑道 完売
レ・ジェイド大津なぎさ公園	レ・ジェイド長岡京	レ・ジェイド浜大津	レ・ジェイド高槻宮野町
首都圏	**首都圏**	レ・ジェイド高槻古曽部	レ・ジェイド池田満寿美町
レ・ジェイド駒込	レ・ジェイドサザンゲート豊田	レ・ジェイド須磨海浜公園	レ・ジェイド森ノ宮
レ・ジェイドヴェール駒込	レ・ジェイド川崎	レ・ジェイド新金岡パークフィールズ	レ・ジェイド西宮北口樋ノ口町
グラン レ・ジェイド若松町レジデンス	グラン レ・ジェイド渋谷富ヶ谷	レ・ジェイド南茨木MUSE	グラン レ・ジェイド夙川レジデンス
レ・ジェイド桜上水ティアラ	グラン レ・ジェイド御茶ノ水	**首都圏**	**首都圏**
レ・ジェイド横濱花之木	レ・ジェイド中野	グラン レ・ジェイド等々力	レ・ジェイド豊田マスターヒルズ
	レ・ジェイドビオ船橋北習志野	グラン レ・ジェイド湘南江ノ島R134	レ・ジェイド辻堂東海岸
	グラン レ・ジェイド自由が丘		レ・ジェイド美しが丘
			レ・ジェイド大倉山

分譲事業

MANAGEMENT
不動産賃貸事業

売上高構成比 7.0%

不動産賃貸事業においては、2018年11月と2019年4月にそれぞれグランドオープンした
商業施設『トナリエ大和高田』(奈良県大和高田市)『トナリエ梶・美木多』(大阪府堺市)に加え、
2018年末から2019年3月にかけて取得したつくばクレオ・Q't・MOGの3施設による賃料収入が寄与し、
売上高5,022百万円(前連結会計年度比47.7%増)、セグメント利益3,001百万円(前連結会計年度比41.0%増)となりました。
今後も、保有する収益不動産の賃料収入の増加を含めた資産価値の向上を図るべくリーシング活動及び
プロパティマネジメント事業に注力するとともに、地域に根ざした商業施設の開発(NSC※開発)を行い、
地域のコミュニティの形成、地域の活性化に貢献してまいります。

※NSC：ネイバーフッドショッピングセンターの略で近隣型の商業施設のこと。

売上高	5,022百万円
セグメント利益	3,001百万円

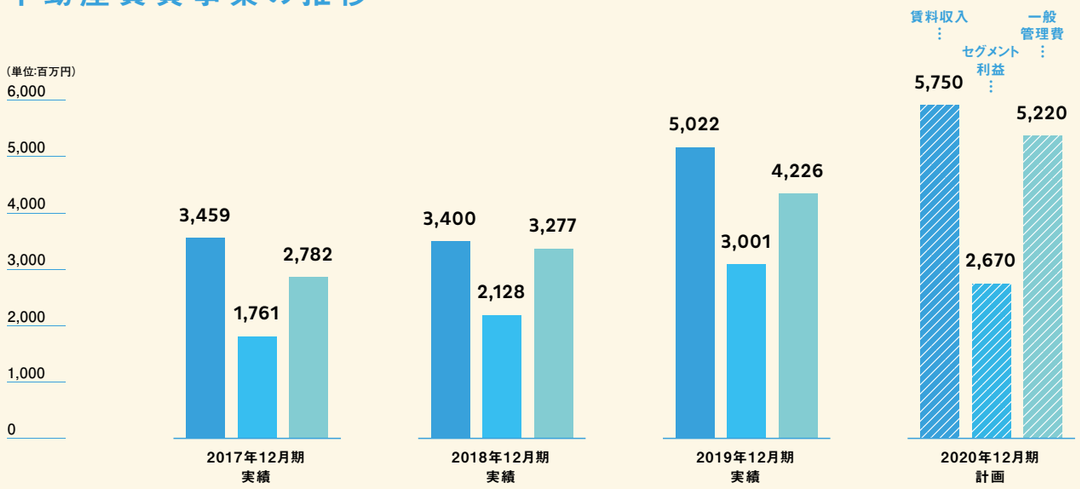
賃貸事業(保有物件)	所在地	保有状況	
関西医科大学くずは病院	大阪府枚方市	固定資産	
イオン南千里	大阪府吹田市	固定資産	
大津テラス	滋賀県大津市	固定資産	
LOGITRES(ロジトレス)東条	兵庫県加東市	流動資産(販売用)	
生駒郡斑鳩	奈良県生駒郡	流動資産(販売用)	エスコンジャパンリート投資法人及び中電不動産(株)へ譲渡(2020年度)
近江八幡	滋賀県近江八幡市	流動資産(販売用)	
大阪府堺市大仙西I	大阪府堺市	流動資産(販売用)	
向日市上植野	京都府向日市	流動資産(販売用)	
トナリエ大和高田	奈良県大和高田市	流動資産(販売用)	
トナリエ梶・美木多	大阪府堺市	流動資産(販売用)	
つくばクレオ	茨城県つくば市	流動資産(仕掛販売用)	
つくばQ't・MOG	茨城県つくば市	流動資産(仕掛販売用)	
コルテナI	札幌市西区	流動資産(仕掛販売用)	
ソヨカふじみ野	埼玉県ふじみ野市	流動資産(仕掛販売用)	
ヤマダ電機札幌白石店	札幌市白石区	流動資産(仕掛販売用)	
尼崎市武庫元町	兵庫県尼崎市	流動資産(仕掛販売用)	
神戸市西区池上	神戸市西区	流動資産(仕掛販売用)	

トナリエ大和高田

つくばQ't／MOG

トナリエ宇都宮

MANAGEMENT
不動産賃貸事業の推移



CONSULTING

不動産企画仲介コンサル事業

売上高構成比 0.5%

不動産企画仲介コンサル事業においては、
企画力、多面的な事業構築力を最大限に活かし、
企画コンサル等の業務受託等に積極的に取り組みましたが、
売上高372百万円(前連結会計年度比8.2%減)、
セグメント利益286百万円(前連結会計年度比22.2%減)となりました。

売上高	372 百万円
セグメント利益	286 百万円

TOPICS ESGへの主な取り組み

GRESB※リアルエスティト「ディベロッパー評価」において、「Green Star」ならびに、「2 Star」を獲得

環境への配慮やサステナビリティへの取り組みについて、「マネジメントと方針」及び「実行と計測」の両面において優れているとの高評価を受け、「Green Star」を取得。また、総合スコアでの相対評価に基づく5段階評価のGRESBレーティングにおいては「2 Star」の評価となりました。GRESBリアルエスティト「ディベロッパー評価」において、「Green Star」ならびに「2 Star」の獲得は、日本の事業会社として初となります。

※GRESBとは、不動産セクターの環境・社会・ガバナンス(ESG)配慮を測る年次のベンチマーク評価及びそれを運営する組織。

E 新築分譲マンション『レ・ジェイド大倉山』環境省「平成31年度高層ZEH-M(ゼッチ・マンション)支援事業」へ採択決定

新築分譲マンション『レ・ジェイド大倉山』が、集合住宅のZEH(ゼッチ)(ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス)化を促進するための設計ガイドラインを策定するために必要な、環境省の「平成31年度高層ZEH-M(ゼッチ・マンション)支援事業」に、当社事業として初めて採択されました。当該物件は、外壁等の断熱性能の向上や高断熱の二重サッシ及び高効率の空調ならびに給湯設備の採用により、快適な室内環境と省エネルギー性の両立を実現し、経済産業省で定められた6階建て以上の集合住宅において目指すべき水準である「ZEH-M(ゼッチ・マンション) Oriented」の基準を満たし環境に配慮した商品となります。

レ・ジェイド大倉山

S 2020年3月1日 新会社「株式会社エスコングローバルワークス」職業紹介事業開始

昨今、深刻な人手不足が問題となっており、その社会問題解決の一助となるべく、今般職業紹介事業を行う新会社「株式会社エスコングローバルワークス」を設立し、外食業、宿泊業、ビルクリーニングに特化し、外国人の職業紹介サービス、海外進出コンサルティングの事業を行うことといたしました。新たな事業分野に挑戦してまいります。

G 「指名・報酬諮問委員会」の設置

指名・報酬諮問委員会は、監査等委員である取締役以外の取締役及び監査等委員である取締役の選任ならびに解任に関する株主総会議案の原案や代表取締役、役付取締役及び執行役員の選定・解職の原案、業務執行取締役の職務分担の原案及びこれらに関する基本方針の原案を決定し、後継者計画に関する事項等を審議します。最高経営責任者を含む経営陣幹部については、毎年、業績目標に対する達成状況等、業績評価を行い、それに基づき再任の適否につき審議します。報酬に関しては、監査等委員である取締役以外の取締役の個人別の報酬額を決定することとし、報酬の決定方針等についても審議し、その原案を決定することとしています。

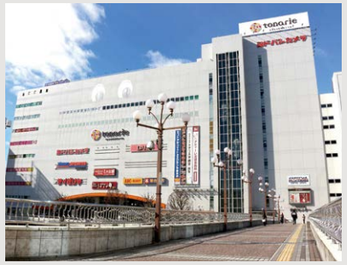
S 北海道日本ハムファイターズ新球場のネーミングライツ取得

今般2023年に北海道北広島市において新設及び開業を予定している北海道日本ハムファイターズの新球場に係るネーミングライツ(命名権)について、株式会社北海道日本ハムファイターズ(所在地:北海道札幌市、代表者:代表取締役社長 川村 浩二)及び北海道ボールパークFビレッジ全体のマネジメント業務や球場の保有・運営を行う株式会社ファイターズ スポーツ&エンターテイメント(所在地及び代表者 前述に同じ)と球場ネーミングライツ契約を締結しました。新球場の名称は、「ES CON FIELD HOKKAIDO」となります。当該球場周辺は、北広島市の総合運動公園予定地としての重要な拠点であり、北海道ボールパークFビレッジ(総開発面積:約36.7ha)として新駅の建設も計画された大規模な開発エリアとなっており、当社は今後このエリアにおいて球場に隣接する約9,400㎡の土地にホテルなどの様々な不動産開発を手掛けまちづくりに参画する予定となっております。2020年7月には北海道支店を開設し、これを機にスポーツや文化振興等にも協力し、北海道地域の皆様に喜ばれ、地域全体の活性化と発展に貢献してまいります。

TOPICS 日本エスコングループの直近の戦略的取り組み

地域密着型ショッピングセンター『トナリエ宇都宮』2月1日オープン

JR宇都宮駅西口徒歩1分の立地に、当社が手掛ける地域密着型ショッピングセンター“トナリエ”ブランドの関東圏初となる「トナリエ宇都宮」がオープンしました。「トナリエ宇都宮」では、家電量販店の「ヨドバシカメラ」の他、総合衣料品、書籍、クッキングスタジオなど、様々な商品やサービスを取り扱い、地域の皆様が日常ご利用いただける施設となっており、この立地特性を活かし、さらに地域の皆様に喜ばれる商業施設にしてまいります。



トナリエ宇都宮

『レ・ジェイド中野』『トナリエ大和高田』グッドデザイン賞受賞

トナリエ大和高田　　レ・ジェイド中野

GOOD DESIGN AWARD 2019年度受賞

当社が東京都中野区中野において手掛けた、分譲マンション『レ・ジェイド中野』と、地域密着型商業施設『トナリエ大和高田』が2019年度グッドデザイン賞を受賞いたしました。『レ・ジェイド中野』は、密集した住宅地の中で、豊かな通風・採光を地域と建物に取り込むため、計画地内の南側に位置する私道と建物を一体でプラン・デザインした低層集合住宅です。細部に渡り陰影をデザインしたファサードは地域に開放感を与え、最上階の北側居室においては、階高を上げ、天井近くに窓を設けることで、私道からの採光・通風を最大限享受できるようなデザインとなっております。『トナリエ大和高田』は、大和高田駅前の歴史あるショッピングセンター（以下、「SC」と言います。）の建て替え事業です。駅から出た瞬間に見えるこのSCを地域活動インフラとなるよう「立体公園」をコンセプトとしており、目的がなくても誰もが立ち寄れ、開かれた場所で様々な街のイベントが起こる場所を目指しております。段々畑状のテラスには既存のSCでは隠れていたアクティビティが見え、大和高田の新しい風景をつくりだすデザインとなっております。

海外投資事業

海外での新規事業として、2019年3月にハワイ不動産投資ファンドへ出資いたしました。同年7月にはタイにおいて子会社ESCON JAPAN（THAILAND）CO.,LTD.を設立し、バンコク中心部に近い好立地での分譲マンション（総戸数474戸）の共同開発プロジェクトに参画し、当社として初の海外での分譲住宅開発事業に着手しました。

中部エリアでの取り組み

2019年3月に名古屋支店を開設し、2019年6月、9月に分譲マンション事業用地を取得し、一つは中電不動産株式会社との共同事業となっております。本件を皮切りに中部圏においても地域活性化に寄与できるよう事業展開を行ってまいります。

エスコンジャパンリート投資法人の最新情報

連結子会社である株式会社エスコンアセットマネジメント（以下「EAM」と言います。）が資産の運用を受託するエスコンジャパンリート投資法人（以下「EJR」と言います。）が発行する投資口について、2019年2月に東京証券取引所不動産投資信託市場へ上場しました。EJRは地域コミュニティに根差した「暮らし密着型」の商業施設及び商業底地を主要な投資対象とするJ-REITです。EJRの成長戦略の一つとして、2019年9月に中電不動産株式会社（以下「中電不動産」と言います。）及びEJR並びにEAMの3社間においてサポート契約を締結しました。サポート契約はウェアハウジング機能をはじめとする広範なサポート内容になっており、中電不動産の信用力、不動産事業のノウハウを活かし、EJRの成長はもとより、スポンサーである当社にとっても、不動産事業における中部電力グループとのシナジー効果が発揮できるものと考えております。また、2019年11月には、EJRは、株式会社格付投資情報センター（R&I）より格付「A－」（格付の方向性：安定的）を取得、2020年2月には公募増資を実現しました。当社は今後もEJRのスポンサーとして、継続的且つ安定的な物件提供により、質・量の両面でEJRの外部成長を支え、相互成長を図ってまいります。

エスコンジャパンリート投資法人

2019年2月13日時点 公募価格 101,000円 → 2020年2月6日時点 投資口価格（終値） 130,300円

本投資法人の投資口価格は上場日より安定した価格推移を形成しています。

物件数	28物件
取得価格合計	519億円（内 商業底地:255億円 底地割合:49.2%）
鑑定評価額合計	567億円
稼働率	99.6%
鑑定NOI利回り	5.1%
償却後鑑定NOI利回り	4.6%
賃貸借残存期間	11年

※1：金額は切り捨て、割合は四捨五入で表示　※2：2020年2月4日付取得物件を含む
※3：稼働率、賃貸借残存期間は2019年10月末時点　※4：鑑定評価書は直近取得分を使用

第1回 公募増資実施（2020年2月）

	ポートフォリオ		取得価格
上場時	25物件（商業施設及び商業底地）		41,607百万円
今回増資時	3物件	トナリエ大和高田 トナリエ楓・美木多 ライフ大仙店（底地）	10,373百万円
合計	28物件		51,980百万円

日本エスコングループの
第3次中期経営計画

IDEAL to REAL 2022

理想を具現化し、新しい未来を創造します

「経営の安定と、持続的成長」を軌道に乗せるとともに、ESG推進による多様化する
社会課題に的確に対応し、企業価値の最大化を目指します。

経営戦略

1 経営の安定と持続的成長
2 ESG推進による社会課題への対応
3 株主様への還元

経営目標

	2019年12月期 実績 IDEAL to REAL 2019		2022年12月期 計画 IDEAL to REAL 2022
ROE(自己資本利益率)	26.8%	→	20.0%
ROIC(投下資本利益率)	7.5%		5.5%
自己資本比率	25.3%		25.0%
配当性向	30.2%		30%以上

※ROIC(投下資本利益率): 税引き後営業利益/(株主資本+有利子負債)

業績計画

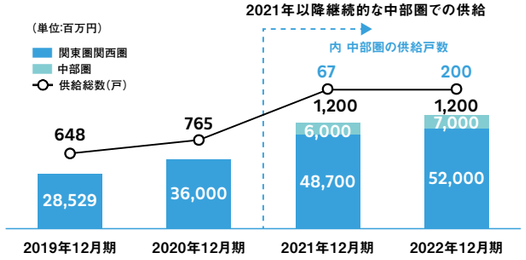
(単位:百万円)	第2次中期経営計画 IDEAL to REAL 2019	第3次中期経営計画 IDEAL to REAL 2022		
	2019年12月期(第25期) 実績	2020年12月期(第26期) 計画	2021年12月期(第27期) 計画	2022年12月期(第28期) 計画
売上高	72,106	86,000	100,000	110,000
不動産販売事業	66,710	80,000	—	—
分譲事業	28,529	36,000	54,700	59,000
分譲マンション販売戸数(戸)	648	765	1,200	1,200
分譲事業以外	38,180	44,000	—	—
不動産賃貸事業	5,022	5,750	—	8,000
不動産企画仲介コンサル事業	372	250	—	—
営業利益	12,912	13,300	14,000	15,200
経常利益	11,810	12,300	—	—

1 経営の安定と持続的成長

①事業の多様化

→ ❶開発事業の多様化とコア化
❷事業展開地域の多様化

分譲マンション・商業・ホテル開発に加え、物流・賃貸マンション・オフィス開発へと事業領域を拡大し、複数のコア事業を確立する。

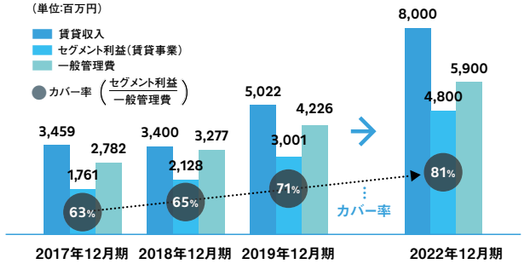


tonarie　Le JADE　LOGITRES

②ストック収益基盤の確保による収益構造の安定化

→ ❶収益物件の開発・保有による不動産賃貸事業の強化
❷不動産オペレーション事業収益の強化

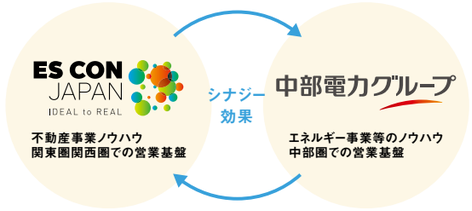
一般管理費の総額を賃貸収入でカバーできるストック収益構造の確立と不動産賃貸事業(ストック収益)の強化。



③中電グループとのシナジー効果発揮

→ 大型開発案件等の共同事業展開・
次世代マンションの開発研究

中部電力グループの圧倒的な信用力・顧客基盤等を背景とした大型まちづくりを展開し、暮らしの環境・エネルギー・AI等の活用による次世代マンションの研究と開発を促進。



④エスコンジャパンリート投資法人(EJR)の外部成長

→ ❶EJRのスポンサー会社としての着実な相互成長
❷サポート会社である中部電力グループとの
連携による相互成長

スポンサー会社として、継続的且つ安定的な物件提供により、質・量の両面でEJRの外部成長を支え、相互成長を図り、ウェアハウジング等のサポート機能によるEJRへの提供可能な物件をグループ内で確保。

2 ESG推進による社会課題への対応

ESG推進を重要な経営戦略として着実に実行し、当社の持続的成長を目指して積極的に取り組んでまいります。

3 株主様への還元

第3次中期経営計画においても、原則として「減配なし、配当維持もしくは増配のみ」とする累進的配当政策の採用を継続し、安定した配当の実現とともに、将来の配当水準の透明性を高め、株主様への還元をより強化し、持続的な企業価値の向上に努めます。

Interview

with The President

代表取締役社長
伊藤 貴俊

Q 現在の市況をどのように見ていますか?

A 不動産の取引価格が高騰した状態が続いています。昨年の夏頃から金融機関が融資の引き締めに動き始めていますが、価格調整局面にはまだ入っていないと考えています。現在日本は、投資利回りが高い水準にあり、政治経済情勢の安定により海外の投資会社から高く評価されていますが、その結果、過去に売却した資産を、売却価格を大きく上回る価格で買い戻すような取引が増加し、当面、価格調整は行われない状況が続くのではないかと考えています。
このようなマーケットの下、独立系デベロッパーは金融機関の状況を注視せざるを得ない状況にありますが、当社は中部電力グループの強い与信に支えられており、従来と変わらず積極的に良質な案件を選別して取得することができる環境にあります。中部電力との資本業務提携契約から約一年半が経過し、昨年3月の名古屋支店開設をはじめ、エスコンジャパンリート投資法人の上場、中電不動産株式会社・エスコンジャパンリート投資法人・株式会社エスコンアセットマネジメントの3社間によるサポート契約締結、エスコンジャパンリート投資法人の増資実施といった動きは市場から好意的に受け止められていると感じています。また、名古屋市東区白壁におけるプロジェクトは、中電不動産株式会社とマンション開発の共同事業としてスタートします。次世代を見据えたスマートシティなどの大型開発案件が業績に反映されるまでにはどうしても数年を要しますが、中部電力との資本業務提携によるシナジー効果も着実に発揮していっていると確信しています。今後、成果をより効果的にアピールしていけば、市場からの評価はさらに高まるのではないかと考えています。

Q 第3次中期経営計画「IDEAL to REAL 2022」の目標の達成は可能だとお考えですか?

A 現在のマーケットでは、価格高騰のため用地の仕入れが非常に難しくなっていますが、採算の合わない価格で物件を取得することは理に適っていません。そのため、取得する物件については引き続き慎重に吟味する必要があると考えています。このことを念頭に置いて、第3次中期経営計画については、経営の安定と持続的成長を軌道に乗せていくことを大方針として策定いたしました。2020年と2021年については仕入れが完了し目途が立っております。また2022年についても現在用地仕入れを進めており、圧倒的なスピード力で厳選した案件取得に注力しています。
第3次中期経営計画では、会社が成長するなかで不動産賃貸事業の収益(ストック収益)の割合を増やしていくことが重要と考えています。「フロー型」ビジネス、特に分譲開発事業のみで利益を出していく場合、どうしても変動リスクが大きくなります。そのため、ストック収益で財務基盤の安定化を図るとともに、「フロー型」ビジネスで自己資本の積み上げを行っていきたいと考えています。
また、さらなる成長に向けた基盤づくりを新中期経営計画の重要な柱に位置づけています。これには、ESG推進による多様化する社会課題に的確に対応するとともに、着実な成長の達成に向けた新規事業への挑戦、組織力の強化、コンプライアンス遵守の周知徹底などに果敢に取り組む必要があります。第3次中期経営計画の3年間を2023年以降にさらなる飛躍を遂げるための準備期間と位置づけ、業績のみならず強化すべき点をしっかりと捉え、さらなる成長に向けて力をつけてまいります。

Q 貴社のESG(環境・社会・ガバナンス)の取り組み状況について教えてください。

A 単に収益を上げるだけでなく、一企業として、事業活動を通じて地域社会に貢献する必要があると考えています。当社はこれまでにも環境への配慮や地域社会への貢献、客観性・透明性のある経営体制の構築に取り組んできました。
今年は、環境省の「平成31年度 高層 ZEH-M(ゼッチ・マンション)支援事業」に当社として初めて採択された新築分譲マンション『レ・ジェイド大倉山』(神奈川県横浜市)の供給を予定しており、今後年間1棟を目標にZEH-Mの導入に取り組み、より環境に配慮したマンションづくりを促進してまいります。さらには、中部電力との資本業務提携によるシナジー効果として、次世代型スマートハウス、コネクティッドホーム等の共同研究の実施などを行い、暮らしの環境エネルギー、AI等の活用による次世代の街づくりにも取り組んでいきたいと考えています。
また2020年1月には、2023年開業予定の北海道日本ハムファイターズの新球場に係るネーミングライツ(命名権)を取得いたしました。新球場名は「ES CON FIELD HOKKAIDO」となります。最初にこのボールパーク構想について話を伺った時、新球場の建設だけでなく球場を中心とした街づくりが行われるという夢のある一大プロジェクトであることに感銘を受けました。球場の命名権の取得が優先事項ではなく、街づくりに参画し、その延長線上で球団から命名権のお話をいただき、大変嬉しく思っております。本年4月にこの「ES CON FIELD HOKKAIDO」の着工を予定しており、同7月には当社も北海道に支店を開設します。ボールパーク構想と並んで北海道の不動産開発事業を強化するとともに、単なる命名権の取得ではなく、都市開発、地域社会への貢献となる素晴らしい機会になるということを全社員に共有して、全力で取り組む決意です。
これを機に、スポーツや文化振興等にも協力し、北海道地域全体の活性化と発展に貢献してまいります。

Interview

with Chuden Real Estate Co.,Inc.

Q 2018年8月の中部電力との資本業務提携以降、相互の人事交流や白壁4丁目プロジェクト等日本エスコンと中電不動産の共同事業等が実現されていますが、どのような評価や思いをお持ちですか。

A 当社は昨年2025年に向けた「経営ビジョン2019」を策定し、環境変化の時代にあって「最大のリスクは何もしないこと」を強く意識して、飛躍的成長に向けた大いなる挑戦に会社を挙げて取り組んでいるところであります。
不動産事業、施設運営管理事業および建設・環境緑化事業の3事業セグメントを有しておりますが、今後の成長はグループ外収益の拡大が期待できる不動産事業分野の強化が不可欠であり日本エスコンとのシナジー効果の発現に大きな期待を持っております。
日本エスコンは不動産事業における多くの経験や幅広い知識のみならず、商品企画力、迅速な意思決定や厳しい利益追求意識といった多くの面で学ぶべきところを備えています。特に不動産賃貸を基軸として来た当社にとっては、日本エスコンの持つ不動産デベロッパーとしてのノウハウは大変貴重で学ぶべきところが沢山あります。
なかでも分譲マンション用地の取得や名古屋市中心部での収益賃貸ビル等の取得を行う際の日本エスコンからの出向者の目利き力や的確でスピーディーな業務処理能力等は、当社社員にとって非常に良い刺激となっております。
また昨年9月にはエスコンジャパンリート投資法人(以下「EJR」と言います。)、株式会社エスコンアセットマネジメントとの間でサポート契約を締結し、11月には同契約に基づく一時的保有(ウェアハウジング)機能を利用し、日本エスコンが保有していた関西エリアの不動産を当社に譲渡する売買契約を締結しました。これにより当社は大規模な商業用不動産の管理運営ノウハウを得ることが可能となり、利益のグループ外流出の減少効果のみならず将来の投資法人としての成長も期待できるのではないかと考えます。サポート契約以降の日本エスコンやEJRの業績が順調なのを見ますと、日本エスコングループの実力はもちろんのこと、日本エスコンと中部電力グループのコラボレーションが市場でも好意的に評価されているのではないかと思量します。
今後も私共は日本エスコングループとのシナジー効果の発揮に向けてコラボレーションを積み重ねていきます。

Q 中電不動産の「経営ビジョン2019」の実現に向けて、今後の日本エスコンとの共同事業についてどのように考えますか。

A 経営ビジョン2019では「ゆたかさの創造」を不動産開発の理念に据え、付加価値創造型開発を追求していくこととしており、目指す将来像として子育て支援や高齢化、エネルギーマネジメントなどの社会課題と向き合い、多世代が共生する循環型の街づくりに取り組みたいと考えております。こうした街づくりを実現していくことは、中部電力グループの経営ビジョンに掲げる「新しいコミュニティーの形の提供」に寄与するものです。もちろん循環型ですので開発して終わりではなく維持・運営管理をすることによりサスティナブルでなければなりません。街づくりに際しては、住宅事業だけでなく、商業施設、クリニックモール等の医療施設、子育て支援施設ならびに高齢者のための施設等大変幅広い不動産開発の知識・経験が求められます。そのいずれの分野においても日本エスコンは豊かな実績を有しており、今後当社が街づくりを進めていく際にはご支援をいただけるものと期待しておりますし、機会があれば中部圏のみならず日本エスコンの広い事業エリアにおいて共同事業での街づくりも手掛けていければと考えております。

Q 日本エスコンの社員に向けてのメッセージ

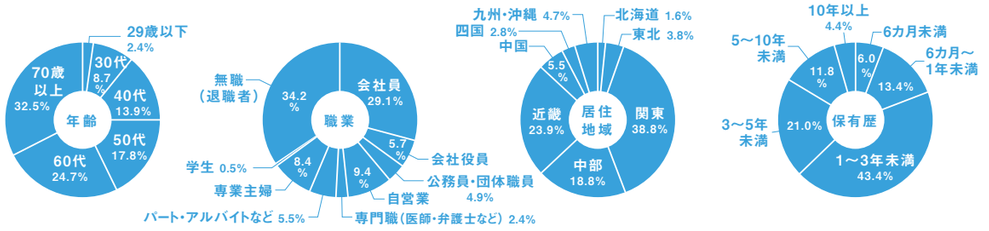
A 日本エスコンの社員の皆様には、お会いする人のすべてに、仕事のスピード感、専門家としての自負そして礼儀正しさを感じています。当社はまだまだ総合不動産会社としての歩を始めたばかりですので日本エスコンの皆様にはいろんな場面でご支援を仰ぐこととなりますが、同じ中電グループの不動産会社として中電グループの企業価値向上に共に貢献してまいりましょう。

中電不動産株式会社
代表取締役社長
渡邉 穣氏

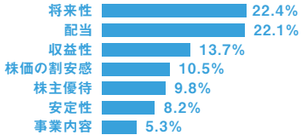
株主様アンケート結果のご報告

2019年9月～10月に実施しました株主様へのアンケートについて、
ご回答いただき、誠にありがとうございました。その結果の一部をご紹介いたします。

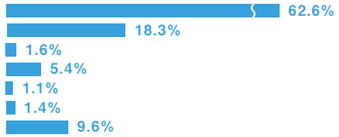
ご回答いただきました株主様



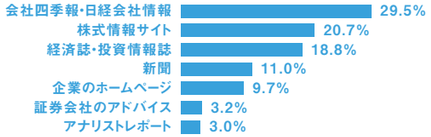
当社の株式を購入された理由



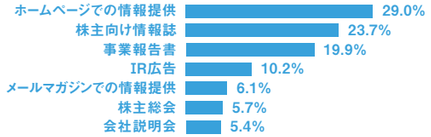
今後の当社株式保有方針



投資先を検討する際の参考情報源



当社に希望するIR活動



ご意見（※ご記載いただいたままの文で掲載しております。）

- 業績を伸ばす御社の将来性を高く評価しております。
  今後の御社の更なる成長にも期待しております。
- 長期目線で株式を保有しております。長い目線にたって企業価値が高まるよう、
  事業に取り組んでいただければと思います。
- 貴社の建築したマンション購入の際、会社訪問や手続き時の従業員の対応が非常に印象が
  良くて、株主になろうと思いました。関連会社との運営の仕方にも興味があります。
- 「GRESB」「Gデザイン賞」等受賞おめでとうございます。環境保全に力をそそぎ
  住み良い街づくりに邁進してください。

貴重なご意見、多くの声援と期待を頂戴し、
ありがとうございました。
今後も株主の皆様のご期待にそえるよう
努力してまいります。

会社概要（2019年12月31日現在）

株式会社日本エスコンについて

設立	1995年4月18日
資本金	62億75百万円
売上高	721億6百万円（連結/2019年12月期）
従業員数	234名（連結）159名（個別）

株式の状況

発行可能株式総数	72,000,000株
発行済株式総数	71,841,887株
株主総数	9,662名

役員（2020年3月26日現在）

代表取締役社長	伊藤 貴俊
専務取締役	中西 稔
常務取締役	江頭 智彦
取締役	藤田 賢司
取締役	菊地 潤也
取締役（監査等委員）	西岳 正義※
取締役（監査等委員）	溝端 浩人●※
取締役（監査等委員）	福田 正●※

●印の2名は独立役員　※印の3名は社外取締役

大株主の状況（2019年12月31日現在）

株主名	所有株式数（株）	持株比率（%）
中部電力株式会社	22,980,000	33.2
日成ビルド工業株式会社	6,500,000	9.4
株式会社天満正龍	3,610,000	5.2
王　厚龍	2,100,000	3.0
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	1,684,900	2.4
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	1,212,100	1.8
伊藤　貴俊	1,204,700	1.7
株式会社エヌエスコーポレーション	800,300	1.2
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口5）	723,100	1.0
磯波 豊	600,000	0.9

（注）1.当社は自己株式を2,674,400株保有していますが、上記大株主からは除外しております。
2.持株比率は、自己株式（2,674,400株）を除いて算出しており、小数第2位を四捨五入しています。

代表取締役社長
伊藤 貴俊

専務取締役
中西 稔

常務取締役
江頭 智彦

取締役
藤田 賢司

取締役
菊地 潤也

常勤監査等委員である
取締役
西岳 正義

監査等委員である
取締役
溝端 浩人

監査等委員である
取締役
福田 正