

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( <a href="https://www.es-conjapan.co.jp/">https://www.es-conjapan.co.jp/</a> ) 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。

## SNSを実施中

日本エスコンはSNSをはじめました。  
物件情報はもちろん、  
地域やライフスタイルを豊かにする  
最新情報を発信していきます。

### フォローの方法

Facebook、Instagramを開いて「日本エスコン」で検索

Facebook



Instagram



お問い合わせ専用番号：06(6223)8055 受付時間：土日祝日を除く平日9:00～18:00

- 東京本社 〒101-0062 東京都千代田区神田駿河台四丁目2番5号 トライエッジ御茶ノ水12F  
Tel. 03(5297)6161 Fax. 03(5297)6162  
※2019年10月21日(月)より「東京都港区虎ノ門2丁目10番4号 オークラプレステージタワー20F」へ移転予定
- 大阪本社 〒541-0044 大阪府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



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



第25期 株主通信  
2019年12月期 第2四半期



## 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かいます。  
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。

当第2四半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、前年同四半期を大幅に上回る業績で推移しております。

また、2018年8月に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付け、2019年3月に名古屋支店を開設しました。

2019年6月には中部圏第1号となる事業用地を名古屋市東区で取得し、当該案件を皮切りに中部圏における不動産開発事業を展開してまいります。

2019年2月には、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が上場しました。

当社グループは本投資法人のスポンサーとして本投資法人の収益の向上と安定的な成長を全面的に支援し、更なる成長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。

# MESSAGE

2019年9月  
代表取締役社長

伊藤 貴俊

### 2019年第2四半期業績実績

売上高	30,228
営業利益	6,788
経常利益	6,197
親会社株主に帰属する当期純利益	4,293

### 2019年通期業績予想

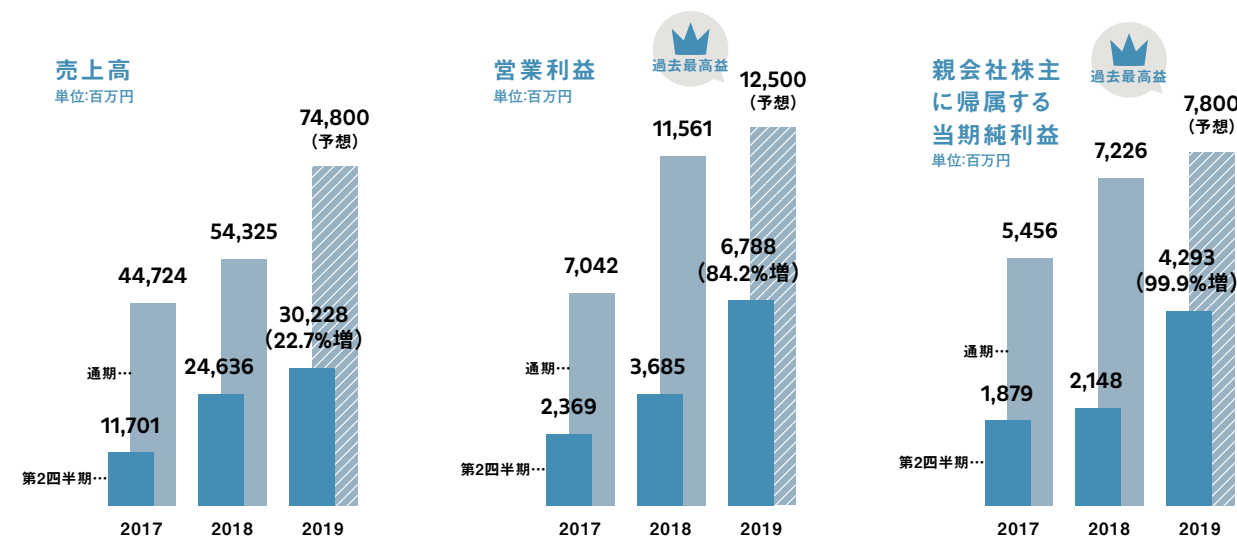
売上高	74,800
営業利益	12,500
経常利益	11,200
親会社株主に帰属する当期純利益	7,800

# 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。

当第2四半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、前年同四半期比増収増益となりました。



## 配当政策

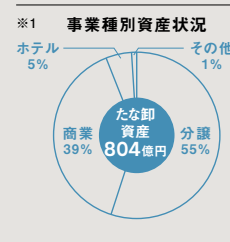
さらなる株主様への安定した還元を実現すべく、第2次中期経営計画期間内(2017年度～2019年度)の1株当たり配当額(DPS)は、累進的配当政策を導入し、前年度のDPSを下限として、配当額維持もしくは業績進展により増配のどちらか(原則として「減配しない」とします)。

原則として「減配なし、配当維持もしくは増配のみ」を明確な方針とするこの累進的配当政策の導入により、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。

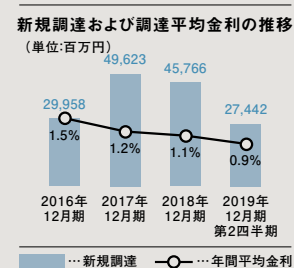
	2017年12月期 第23期 実績	2018年12月期 第24期 実績	2019年12月期 第25期 計画
配当(円)	18円	32円	35円
配当性向	22.0%	30.2%	30.4%
総還元性向	30.9%	30.2%	30.9%

## 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2案件、近畿圏5案件、中部圏2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、着実に積極的に事業を展開しております。

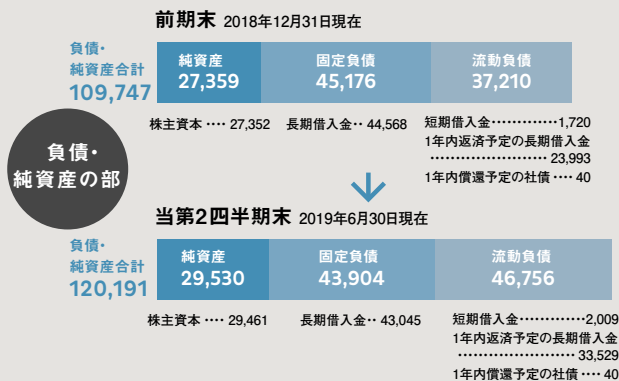
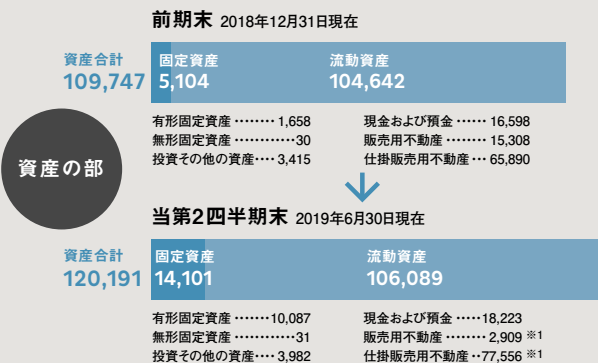


事業種別	資産額
分譲	44,207
商業	31,120
ホテル	3,909
その他	1,228
計	80,466



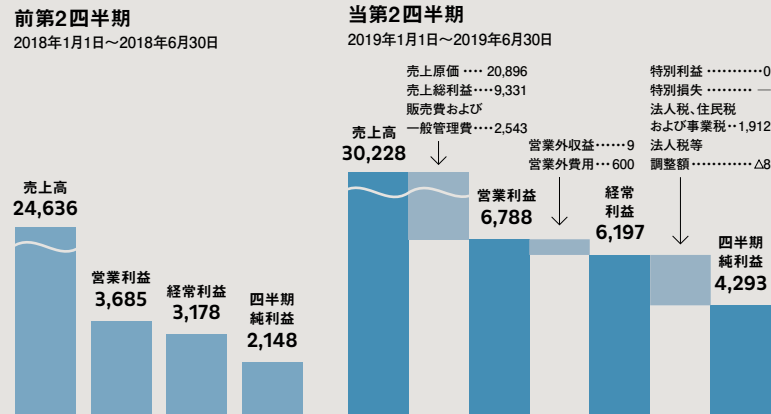
## 連結貸借対照表の概要

単位:百万円



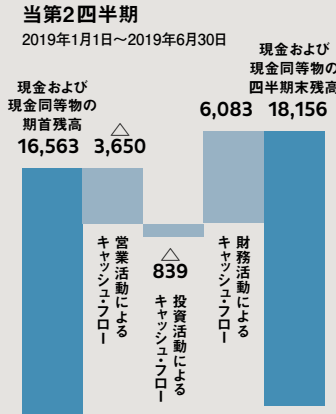
## 連結損益計算書の概要

単位:百万円



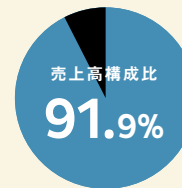
## 連結キャッシュ・フロー計算書の概要

単位:百万円



# DEVELOPMENT

## 不動産販売事業



不動産販売事業においては、分譲マンションの販売を推進したこと、商業施設およびホテル等の販売用不動産の販売等を行った結果、2019年12月期第2四半期において、売上高27,763百万円(前年同四半期比21.8%増)、セグメント利益6,992百万円(同79.8%増)となりました。分譲事業については、通期の販売計画759戸に対して契約・引渡しペース(8/26時点)で、653戸(約86.0%)の進捗となり順調に推移しております。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および底地の売却ならびにホテル収益物件の売却により、226億円の売上を計上しております。2019年7月には、埼玉県を基盤として戸建分譲販売を手掛けるワンズタウンハウス株式会社および戸建建設工事を手掛けるライズホーム株式会社を子会社化しました。埼玉県における分譲マンション、戸建分譲を中心とした不動産開発事業の強化を図ってまいります。



レジイド中野

南船場I(ホテル)

グランレジイド高槻天神

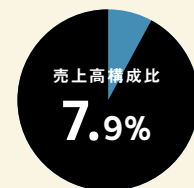


# MANAGEMENT

## 不動産賃貸事業

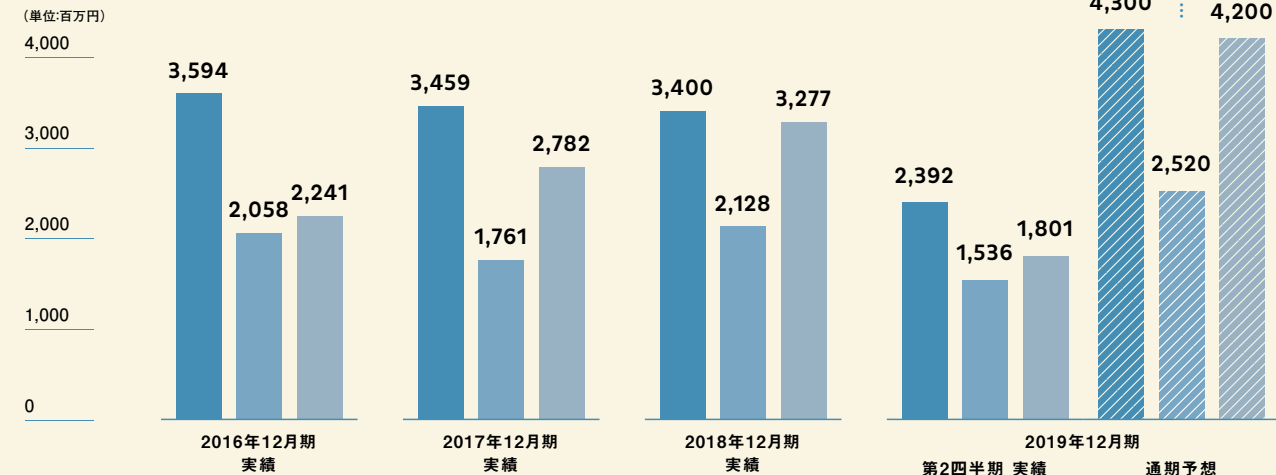
不動産賃貸事業においては、2018年11月と2019年4月にそれぞれグランドオープンした商業施設『トナリエ大和高田』（奈良県大和高田市）『トナリエ榎・美木多』（大阪府堺市）に加え、2018年末から2019年3月にかけて取得したつくばクレオ・Q't・MOGの3施設による賃料収入が寄与し、売上高2,392百万円（前年同四半期比56.8%増）、セグメント利益1,536百万円（同64.9%増）となりました。今後も、保有する収益不動産の賃料収入の増加を含めた資産価値の向上を図るべくリーシング活動およびプロパティマネジメント事業に注力するとともに、地域に根ざした商業施設の開発（NSC\*開発）を行い、地域のコミュニティ形成、地域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。



# MANAGEMENT

## 不動産賃貸事業の推移



売上高	第2四半期	2,392百万円
	通期(予想)	4,300百万円
セグメント利益	第2四半期	1,536百万円

賃貸事業(保有物件)	所在地	保有状況
ヤマダ電機札幌白石店	北海道札幌市	流動資産(仕掛販売用)
コルテナI	北海道札幌市	流動資産(仕掛販売用)
つくばQ't・MOG・クレオ	茨城県つくば市	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)
掛川	静岡県掛川市	流動資産(仕掛販売用)
トナリエ榎・美木多	大阪府堺市	流動資産(仕掛販売用)
堺市堺区大仙西町I	大阪府堺市	流動資産(仕掛販売用)
イオン南千里	大阪府吹田市	固定資産
関西医科大学くずは病院	大阪府枚方市	固定資産
トナリエ大和高田	奈良県大和高田市	流動資産(仕掛販売用)
生駒郡斑鳩	奈良県生駒郡	流動資産(仕掛販売用)
向日市上植野町	京都府向日市	流動資産(仕掛販売用)
近江八幡	滋賀県近江八幡市	流動資産(仕掛販売用)
池上	兵庫県神戸市	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) 2019.11竣工
LOGITRES(ロジトレス)東条	兵庫県加東市	流動資産(仕掛販売用) 2019.9竣工

トナリエ大和高田



トナリエ榎・美木多

コルテナI



# CONSULTING

## 不動産企画仲介コンサル事業

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72百万円（前年同四半期比77.7%減）、セグメント利益60百万円（同80.3%減）となりました。



売上高	第2四半期	72百万円
	通期(予想)	250百万円
セグメント利益	第2四半期	60百万円

# Interview

with Chubu Electric Power Co.,Inc.

当社の不動産開発のノウハウと、中部電力グループが有する地域の皆さまとの深いつながりを相乗的に活かすことで、中部圏での不動産開発を推進するとともに、まちづくりや地域再生に取り組むという目的のもと、当社と中部電力株式会社は2018年8月に資本業務提携いたしました。資本業務提携から約1年が経過した今、当社との資本業務提携について、中部電力でグループ会社を統括する中部電力 平岩取締役専務執行役員へ、3つの軸でインタビューさせていただきました。



中部電力株式会社  
平岩芳朗取締役専務執行役員

## Q 中部電力グループ会社としての日本エスコンの位置づけ、提携当初のエスコンの印象と、提携後1年が経過した現時点でのエスコンの印象 等

**A** 日本エスコンは当社にとって、中部電力グループの新たな収益の柱を担う会社です。これまで、当社のグループ経営は電力設備の運営・保守が中心でした。しかしながら、電力小売り全面自由化や、我が国における人口減少や経済の鈍化などを見据えると、既存の事業領域に加え、グループの強みを活かした新たな収益の柱を育てる必要があります。そうした中、マンションを主体とした不動産開発に加え、ショッピングモールの再生・再開発にも実績を有している日本エスコンがグループの一員に加わったことで、不動産賃貸を基軸とする子会社の中電不動産を補完し、不動産事業をグループの新たな収益の柱とする素地が整いました。日本エスコンが持つ不動産開発ノウハウと中部電力グループが有する地域の皆さまとの深いつながりを相乗的に活かすことにより、新たなまちづくりや地域再生に取り組んでまいります。また、日本エスコンは中部電力グループが先習うべき「市場競争下での商品企画力・コスト意識・迅速な判断力」を兼ね備えています。資本業務提携がスタートして約1年が経ちますが、日本エスコンの皆さまとの日々のやり取りを通じて、そういった発想や行動が身につくという意味でも、当社にとってかけがえのない存在です。

## Q 中部電力グループの経営ビジョンにおける日本エスコンの役割と現状進捗

**A** 当社は、「中部電力グループ経営ビジョン」において、新たな成長分野として「新しいコミュニティの形」の提供を目指し、これにつながるさまざまな事業開発を行っています。「新しいコミュニティの形」の提供は、少子高齢化や人口の偏りが進み、人と人とのつながりが薄れていく「コミュニティの希薄化」がもたらすさまざまな社会課題への解決策として打ち出したものです。当社はその実現に向け、低炭素化・お客さま起点・デジタル化をキーワードに、既存のエネルギーインフラの発展形となる「コミュニティサポートインフラ」の創造に注力しています。具体的には、最新デジタル技術で電力・通信ネットワークとお客さまをつなぎ、快適な室内環境の実現から、介護・見守り、省エネ、地域の防災や防犯などに至るまで「つながることで広がる価値」をエネルギーサービスとともに提供することで、社会課題の解決に貢献しつつ収益拡大を目指していく考えです。こうしたサービスの提供にあたり、コミュニティの場となる住居や商業施設等の開発（まちづくり）は不可欠であり、その分野で豊富な経験・ノウハウを持つ日本エスコンは、経営ビジョンを具現化するうえで欠かせない戦力です。当社は、公共性の高いインフラ事業に長年取り組んできたこともあり、地元自治体等から、スマートマンションなどエネルギーに関するノウハウを取り入れたまちづくりの相談をよく受けます。その内容を日本エスコンと共有し、「新しいコミュニティの形」を取り入れた、中部電力グループならではのまちづくりの検討を重ねているところです。

## Q シナジー効果の早期実現に向けて中部電力としてどう関わっていくか。

**A** 当社は、先ほどの経営ビジョンにおいて、連結経常利益目標2,500億円(2020年代後半)を掲げていますが、この達成には、日本エスコンとの連携による不動産事業でのシナジー効果の実現が不可欠です。このため、日本エスコンと当社や中電不動産との間でスムーズな連携が出来るよう、今年の3月に当社社員を日本エスコンの取締役として派遣し、日本エスコンは名古屋支店を開設しました。また、4月には日本エスコンと中電不動産との間で人的交流を開始し、中部圏でのマンションの共同開発の検討などに取り組んでいるところです。この不動産事業でのシナジー効果の実現を確実なものとするため、日本エスコングループの収支計画(利益)に、シナジー効果等を加えた利益目標を設定しました。当社は、この利益目標を確実に達成できるよう、遊休地や物件情報の提供などを行っていく予定です。不動産開発は、土地の仕入れ～建物の企画・建築・販売まで年単位の時間を要するため、具体的なシナジー効果が現われるのは数年先になってしまいますが、日本エスコンの資金調達や、当社のエネルギー分野などでは、具体的な効果が出始めています。資金調達に関しては、日本エスコンからは、「中部電力グループに入ったことで、厳しい事業環境下でも金融機関からのサポートが享受できるようになり、将来の可能性が広がった」と聞いています。また、エネルギー分野においては、日本エスコンが首都圏・近畿圏で開発・保有する不動産において、電力・ガスのセット販売やマンション高圧一括受電など、中部電力グループのノウハウを活かした「お客さまにメリットのあるサービス」の提供を開始しています。不動産事業以外の分野においても、日本エスコンの強みを活かした新たなシナジーを生み出せるよう、今後とも情報交換を密に行ってまいります。



中部電力 平岩取締役とグループ経営推進室の皆さま

## 中部電力との資本業務提携契約締結による、当社と中部電力グループとのシナジー効果



- 1 共同プロジェクトの推進  
コンバトシティ、街づくり、地域再生事業等の社会に貢献できる事業の共同展開  
不動産開発事業のJV展開
- 2 事業エリアの相互補完  
中部圏での不動産事業の拡大
- 3 中部電力グループ所有不動産の有効活用
- 4 次世代スマートハウス・コネクテッドホーム等の共同研究、実施
- 5 当社開発物件の売却先候補
- 6 人事交流  
業務の内容に応じて必要な従業員をそれぞれ相互に派出  
2019年3月1日 名古屋支店開設  
2019年6月28日 中部エリア開発第1号案件となる用地所得(名古屋市東区白壁および主税町)
- 7 独立性の尊重  
当社による上場会社としての自主的で機動的な経営を尊重  
中部電力より1名取締役の派遣  
2019年4月より当社社員2名が中電不動産(株)へ出向  
2019年3月に中部電力 藤田賢司氏が取締役に就任

# Interview

with The President



代表取締役社長  
伊藤 貴俊

**Q** 今注目されているESG施策にも取り組んでおられますが、今後はどのようなことにチャレンジしていきたいですか。

**A** 環境面は、中部電力との資本業務提携の中で、エネルギー事業に注力し、中部電力グループと一緒にまちづくりを推進していきます。様々なエネルギーの効率化等の開発を入口段階から入ることにより、環境性能の高い開発事業をおこなっていくことが可能になると考えています。社会面においては、これから迎える高齢化社会の中で公共施設、商業、住宅を近接に配置したまちづくりをいかにして構築していくかという、コンパクトシティなどのコミュニティ形成における運営管理のノウハウ、集合住宅または商業施設の開発ノウハウにおいて、社会の課題に貢献できる部分があると感じています。ガバナンス面においても、継続して透明性の高い経営を実践してまいります。さらに、株主の皆さまの期待に応える企業でありたいと考えておりますので、開示等も含めた体制を整えることでより充実させより信頼される企業になっていきたい、そのためにガバナンスもしっかり整えていきたいと考えております。

**Q** エスコンジャパンリート投資法人が2018年12月に上場承認され、2019年2月に上場できましたが、REIT上場に対する評価とその後 の出来事について教えてください。

**A** ジャパンリート投資法人においては、当初構想から上場まで約5年の時間を要しました。道中、中小銘柄の公募割れや金融庁による毎月分配型の投資信託の販売抑制等、REITマーケットがなかなか好転しない状況の中、我々が開発した魅力ある収益不動産を基盤とした安定かつ高い分配金を提供できるREITをつくりたいと思っていました。「貯蓄から投資へ」という日本の課題を克服するため、日本エスコンが少しでも貢献できればという思いがエスコンジャパンリート投資法人の構想のスタートですので、2019年2月に上場し、かつ投資口価格が公募価格を現在上回る水準で推移しているという部分においては、いいスタートが切ることができたと感じております。ただREITの上場、これはゴールではなく、スタート台に立たせていただいたと考えており、スポンサーとして外部成長を実現していくことがわれわれの使命であると感じておりますので、投資家の皆さまの期待にも応えるアクションをこれからも起こしていきたいと考えております。

**Q** 第3次中期経営計画について今議論されていると思いますが、特に変わった内容、目指すものは何かありますか。

**A** 第2次中期経営計画の大きな課題であった資本政策、ならびに不動産デベロッパーとしての開発事業におけるパイプライン機能の整備、REIT上場という部分においては達成できました。第3次中期経営計画の中でこの基盤をどう生かしていくかという点ですが、まずはエスコンジャパンリート投資法人を成長させていくこと、中部電力の信用力を活かし、よりアグレッシブに開発事業に取り組んでいきたいと考えています。REITに物件を供給するだけでなく、当社自らが収益不動産をストックしていくという点も目標を定めて、積み上げていきたいと思っています。この信用力を含め、長期でプロジェクト資金を調達し、将来のマンション用地を取得していきます。不動産価格が高騰しており、建設コストも人手不足により高止まりすることが予測される中で、いかに既存の建物を生かしたりリノベーション事業というものをつくり上げていけるか。企画力や事業を検証していく技術面でのデザイン力と建築力というものが問われる時代になっていくと想定しておりますので、そういった事業の強化等は次なる中計の軸になっていくと思います。さらには、区画整理事業や再開発事業などの大型開発、REITのブリッジ機能等を含めた中部電力グループとの体制づくりも、さらなる将来の事業戦略を作り上げていく上において、大きな力に変えていくことができると考えております。

## TOPICS 日本エスコングループの直近の戦略的取り組み

### つくば駅前3施設取得——駅前エリア一体開発に着手



つくばQ't/MOG



つくばクレオ

当社は2018年12月「つくばQ't(キュート)」「つくばMOG(モグ)」を、2019年3月「つくばクレオ」を取得し、これまでの多面的な不動産開発のノウハウを活かし、3施設一体でのつくば駅前開発を推進していくこととなりました。つくば駅周辺では、駅前大規模商業施設の西武筑波店が2017年2月に、イオンつくば駅前店が2018年1月に閉店したことにより、駅周辺の新たな街づくりや活性化が求められている状況にありました。当社グループはこれまでに、築40年超の老朽化した商業施設を取得・開発し新たに地域密着型の商業施設(「トナリエ大和高田」(2018年11月開業)、「トナリエ桐・美木多」(2019年4月開業))を手掛けるなど、地域の皆様に愛され、街の誇りとなるような、NSC※開発を行っております。「つくばクレオ」に関しては、旧西武棟をリノベーションし新たな施設として再生してまいります。「つくばQ't」「つくばMOG」を含めたマーケット・ニーズに合う業種業態・店舗を構成することにより魅力的な施設を設計し、旧イオン棟部分の建物については解体し、先進的なマンションを建設いたします。つくば駅前という交通拠点の強みと、駅直結のペDESTリアンデッキで

繋がる立地を十二分に活用し、茨城県、つくば市はもとより、周辺地域の教育機関や先端技術研究開発系企業等と連携し、エリアマネジメントの視点から新たな賑わいを創出し、つくば市駅前街区全体での活性化を図りたいと考えております。

※NSC:地域に密着した近隣型ショッピングセンター(Neighborhood Shopping Center)

### 『トナリエ桐・美木多』2019年4月26日(金)グランドオープン

当社グループが大阪府堺市において開発しております商業施設「トナリエ桐・美木多」が、2019年4月26日(金)にグランドオープンいたしました。「トナリエ桐・美木多」は食品スーパーのダイエー「AEON FOOD STYLE」の他、充実したクリニックモールをはじめ銀行、郵便局などのサービス店舗を集め、書籍やドラッグストア、総合衣料品など地域の皆様が日常ご利用いただき、コミュニティの場として利用いただける施設となっています。今回の開発により、桐・美木多エリアで生活する皆様の「賑わい・交流」のターミナルとして、お子様から高齢者まで多様な世代が愉しみ、日常生活を支えられる場をつくってまいります。



### 物流施設ブランド

#### 『LOGITRES(ロジトレス)』誕生

当社は物流施設の新ブランド「LOGITRES(ロジトレス)」を立ち上げました。現在その第1弾として兵庫県加東市南山において物流施設「LOGITRES(ロジトレス)東条」の開発を進めております。

「LOGITRES(ロジトレス)東条」は、延床面積42,258㎡の物流倉庫で、2019年9月に竣工予定。



◎新ブランドコンセプト

暮らしを提供する住宅施設、暮らしを支える商業施設、そして暮らしを見守る物流施設。

物流施設は、人々の生活に必要な物資を届ける拠点であり、人々の暮らしを支える不変的な施設と考えます。時とともに根を深く、枝は遠くまで伸び、様々な商品をお届けし生活を支える木「TREE」。そんな施設でありたいと願い、LOGISTICS×TREE×ESCON JAPAN から「LOGITRES(ロジトレス)」は誕生しました。



### アイシティ Ecoプロジェクト参画

当社ではCSR活動の一環として、大阪本社および当社グループで運営しております商業施設「トナリエ南千里」、「トナリエ大和高田」運営管理室にてHOYA株式会社様(コンタクトレンズの店舗であるアイシティ様)にて取り組まれている「アイシティecoプロジェクト」※に参加しております。商業施設「トナリエ」では、本プロジェクトのほか、認知症サポーター養成講座など、地域に根ざした取り組みを行っており、今後も地域のコミュニティ形成、活性化に貢献してまいります。

※「アイシティecoプロジェクト」とは、使い捨てレンズの空ケースを回収し、リサイクル・有価物化する運動であり、有価物化によって得られる利益を、財団法人日本アイバンク協会に寄付することで、社会貢献活動につながる活動です。

## ワンズタウンハウス株式会社および ライズホーム株式会社 株式の取得(子会社化)

### ◎ワンズタウンハウス

名称	ワンズタウンハウス株式会社		
所在地	埼玉県さいたま市大宮区大成町1-76-3		
代表者の役職・氏名	代表取締役 加賀 正信		
事業内容	戸建分譲、中古住宅買取再販、不動産仲介 等		
資本金	30 百万円		
設立年月日	2001年 6 月 1 1 日		
大株主および持株比率	加賀正信 100%		
上場会社と当該会社との関係	資本関係 該当事項はありません。 人的関係 該当事項はありません。 取引関係 該当事項はありません。		
当該会社の最近3年間の経営成績(単位:百万円)			
決算期	2016 年 6 月期	2017 年 6 月期	2018 年 6 月期
売上高	2,097	2,139	2,114
営業利益	121	147	163
経常利益	106	133	152
当期純利益	81	86	104
純資産	295	381	486
総資産	1,382	1,250	1,948

2019年7月1日、埼玉県を基盤として戸建分譲販売を手掛けるワンズタウンハウス株式会社および戸建建設工事を手掛けるライズホーム株式会社の株式を全株取得し、子会社化いたしました。同2社が事業展開する埼玉エリアは都心のベッドタウンとして安定的な発展が展望される首都圏においても魅力的なマーケットであります。このことから埼玉県において不動産事業を強化することは、首都圏での更なる事業拡大にも寄与するものと考えております。

### ◎ライズホーム

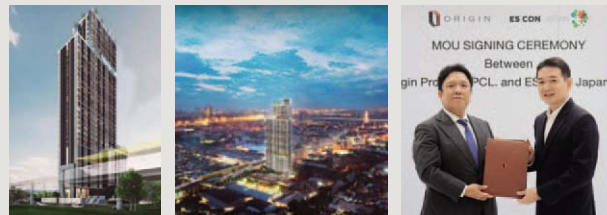
名称	ライズホーム株式会社		
所在地	埼玉県さいたま市大宮区大成町1-76-3		
代表者の役職・氏名	代表取締役 加賀 正信		
事業内容	戸建建設工事 等		
資本金	10 百万円		
設立年月日	2005年 3 月 3 日		
大株主および持株比率	加賀正信 100%		
上場会社と当該会社との関係	資本関係 該当事項はありません。 人的関係 該当事項はありません。 取引関係 該当事項はありません。		
当該会社の最近3年間の経営成績(単位:百万円)			
決算期	2017 年 2 月期	2018 年 2 月期	2019 年 2 月期
売上高	807	973	1,154
営業利益	65	83	107
経常利益	62	80	102
当期純利益	46	52	67
純資産	192	245	313
総資産	761	819	1,116

## タイ・バンコク首都圏における 分譲マンション開発事業への参画

当社は海外での初の分譲住宅開発事業として、タイ国の不動産デベロッパーであるOrigin Property社(以下、オリジン社)が首都バンコクに隣接するサムットプラカーン県で進めている分譲住宅開発事業(以下、本プロジェクト)に参画いたしました。

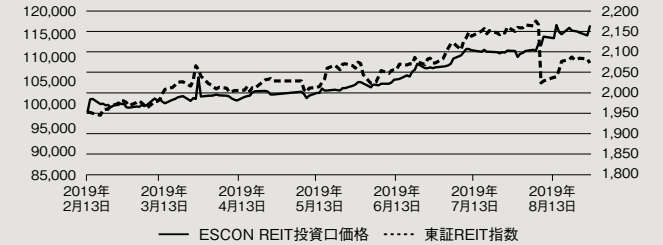
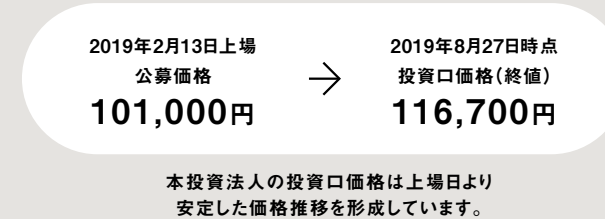
本プロジェクトは、住宅総戸数474戸および1店舗が入居する計画で、バンコク中心部からのMRTの延伸に伴い今後の発展が期待されるエリアでの分譲マンション開発となります。共同事業者となるオリジン社は、2009年に設立されたタイ王国大手上場デベロッパーであり、分譲住宅開発事業を中心に、近年大きく成長するなど現地で高い評価を得ています。また、本プロジェクトへの参画と並行して、投資運用会社「株式会社マーキュリアインベストメント」(以下、マーキュリアインベストメント)が出資する、タイ・バンコクで分譲マンション開発プロジェクト投資を行うメザニンファイナンスファンド「Gate City Bangkok メザニン

ファンド」(以下、本ファンド)へ出資いたしました。マーキュリアインベストメントは、日本の強みを基盤として世界に広がる成長分野や成長可能性への投資を中心に、産業界・投資業界の幅広いネットワークを通じ、投資を行う投資運用会社です。今回出資する本ファンドは、タイ国の安定した経済成長、バンコクの都市化を背景にバンコク中心部又はその周辺は、地元の中所得者以上向け分譲マンション開発に対する需要が底堅いことから、有益な投資商品となっております。引き続き、次代を見据えた新たな事業分野への取り組みにも注力し、社会に貢献できる多面的な不動産ビジネスをグローバルに展開してまいります。



## エスコンジャパンリート投資法人 の最新情報

当社100%子会社である株式会社エスコンアセットマネジメント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は、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。スポンサーであり、人々の暮らしを開発する「ライフ・デベロッパー」である当社と、「人が集まり、住まう人が誇りを持つ「街」と「地域コミュニティ」を創生していく」というビジョン・コンセプトを共有し、開発・運営を手掛ける当社と保有・運用を行う本投資法人双方のより良いビジネスサイクルの下、暮らし密着型商業施設に重点投資を行うことで、本投資法人の投資主価値の最大化を図ってまいります。





# IDEAL to REAL 2019

理想を具現化し、新しい未来を創造します

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として引き続き進化・成長をまいります。

## 経営戦略

- 1 企業価値の最大化と株主様への還元
- 2 いかなる経済環境にも耐えうる強固な経営基盤の確立
- 3 継続的かつ安定的な成長のための事業の多様性確立
- 4 企業規模(量)の拡大ではなく、強固な事業基盤(質)の構築
- 5 企業の社会的責任を遂行し、株主様への還元のみならず、あらゆるステークホルダー、社会への還元

## 経営指標

	2018年12月期 第24期 (実績)	2019年12月期 第25期 (計画)
自己資本比率	24.9%	22.6%
ROE(自己資本利益率)	29.6%	25.9%
ROA(総資産利益率)	7.4%	6.1%
ROIC(投下資本利益率)	10.2%	6.9%
EPS(1株当たり当期純利益)	105.98円	115.10円

※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)	2018年12月期 第24期		2019年12月期 第25期					
	通期実績	前年比	当初通期計画①	修正通期計画②		当初通期計画比		
				第2四半期実績	前年比	②-①	計画比率	
売上高	54,325	+21.5%	60,000~62,000	30,228	74,800	+37.7%	14,800	+24.7%
不動産販売事業	50,519	+22.7%	57,800~59,700	27,763	70,250	+39.1%	12,450	+21.5%
分譲事業	25,089	+28.7%	—	5,114	36,250	+44.5%	—	—
分譲事業以外	25,429	+17.4%	—	22,648	34,000	+33.7%	—	—
不動産賃貸事業	3,400	-1.7%	2,000~2,100	2,392	4,300	+26.5%	2,300	+115.0%
不動産企画仲介コンサル事業	405	+321.9%	200	72	250	-38.3%	50	+25.0%
営業利益	11,561	+64.2%	8,200~9,500	6,788	12,500	+8.1%	4,300	+52.4%
経常利益	10,498	+75.3%	7,200~8,500	6,197	11,200	+6.7%	4,000	+55.6%

## 第2次中期経営計画 成長戦略

### 1 コア事業のさらなる強化

コア事業であるマンション分譲事業において、単に分譲戸数を拡大するのではなく、年間500~600戸を安定供給していきます。第2次中期経営計画最終年度の2019年度には、分譲マンションの販売を自社販売体制に完全移行し、お客様のさらなる信頼を獲得し従来の販売体制で外部流出していた販売経費を内部に取り込み利益率の向上を図ります。

**現在の推進状況** コア事業である分譲事業において、来期・再来期(2020年、2021年)分、各800戸~1,000戸程度供給可能な用地を取得済み。自社販売体制は現在31名の人員を確保し着実に体制構築中。

### 2 複数のコア事業の多様性確立による 企業価値の向上

マンション分譲事業をメインのコア事業としながらも、商業開発事業、ホテル開発事業を新たなコア事業として確立していきます。さらに、不動産関連事業の多様化を図り、コア事業の複数化により幾重にも事業機会を捉えることができる総合デベロッパーを目指します。

**現在の推進状況** 分譲事業、商業開発、ホテル開発、物流開発、土地区画整理事業等に加え、海外事業への着手など、新たな事業領域へ展開し、着実に事業の多様化を進捗中。

### 3 不動産賃貸事業の積極展開による 長期安定的なストック収益の確保

不動産賃貸事業の積極的な展開により、事業の多様化による商品としての不動産価格変動リスクの軽減を図り、長期安定した賃貸収益を生む良質な資産を保有し、経営のさらなる安定性の向上を目指します。具体的には、第2次中期経営計画の最終年度2019年度末には、一般管理費を賃貸収入で完全にカバーできる賃貸資産を保有または開発着手を目指します。

**現在の推進状況** 商業開発事業については、地域密着型のNSC開発を引き続き強化。2018年11月開業の「トナリエ大和高田」に続き、2019年4月には「トナリエ柳・美木多」が開業。REIT、外部売却とのバランスを考慮し長期保有資産を選別していく。

### 4 上場REIT組成によるメインスポンサー として、良質物件の安定供給による 不動産販売事業拡大

2017年8月に設立した投資法人を早期に東証への上場を実現し、REITの外部成長戦略のメインスポンサーとして、商業施設の底地を中心に良質な物件を安定的に供給し、REITの持続的成長を支えながら、当社不動産販売事業を拡大していきます。

**現在の推進状況** 2019年2月エスコンジャパンリート投資法人がJ-REIT上場。当初公募価格101,000円(2019年8月27日現在:116,700円)。

### 5 不動産オペレート事業の充実による 不動産開発力の幅と奥行き拡大

不動産を開発するだけでなく、不動産の利用形態に適合するオペレーション機能を有する唯一無二の総合デベロッパーを目指します。具体的にはAM事業、商業施設等のPM事業に加え、ホテル運営、カフェ等飲食の運営、マンション管理事業、リノベーション事業等に当社グループ各社で積極的に取り組み、不動産の持つ価値を最大限に引き出します。

**現在の推進状況** AM、商業施設PM事業についても新規商業施設を開発もしくは取得継続。引き続き不動産の持つ価値の最大化に注力。

### 6 企業ブランド力の向上

積極的な広報戦略を実行し、企業のブランド力を向上。分譲マンション「レ・ジェイド」の質の向上を徹底的に追求し、お客様から圧倒的な信頼と支持を得ることで、商品ブランドの認知度を向上いたします。

**現在の推進状況** 「グラン・レ・ジェイド」ブランドのTVCM展開中。引き続き企業ブランド力の向上に注力していく。

### 7 ESG推進による新たな価値創造と 持続可能な成長の実現

お客様第一主義を基本理念とし、さらに「環境・社会・ガバナンス」の尺度から、企業価値を高めてまいります。また、まちづくりを通じて、時代とともに変化する価値に対応し、社会を取り巻く課題に、暮らしを創造するライフ・デベロッパーとして取り組んでまいります。

※E:地球環境問題解決に向けた積極的な取り組みと、安全で快適な暮らしと持続可能な社会の実現に向けた事業活動の推進  
S:地域社会へ向けた企業の社会的責任の遂行と安定的な成長のための経営基盤確立  
G:コーポレートガバナンス・コードを見据えた全社的ガバナンス態勢の強化

**現在の推進状況** 不動産業界初のGRESB格付け2スターを目指し、注力中。ZEH-M(マンション)普及に向けた取り組みも開始(横浜市港北区大倉山)。東京理科大学大井上研究室と共同研究を行うことにより当社独自の環境設計基準等の作成を行い、環境に配慮した住宅開発の促進も行う。

## 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。

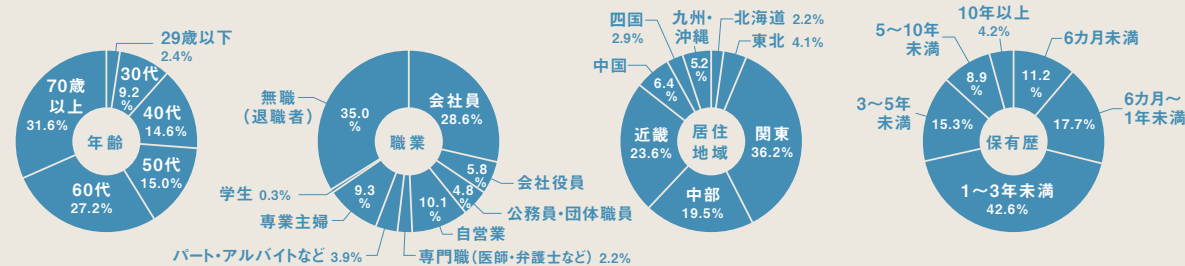
**株主優待の内容** 以下の区分により、QUOカードを年一回贈呈いたします。

保有株式数	継続保有期間	
	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

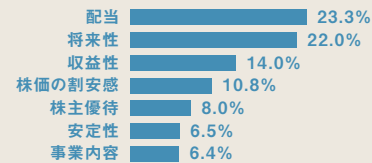
## 株主様アンケート結果のご報告

2019年3月～4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。

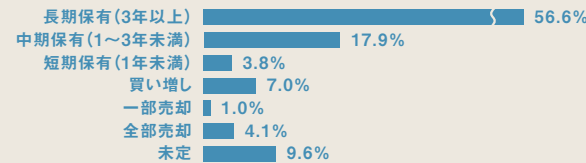
### ご回答いただきました株主様



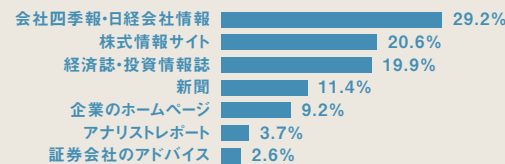
### 当社の株式を購入された理由



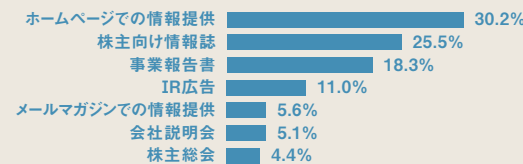
### 今後の当社株式保有方針



### 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。)

- 貴社の事業内容に共感し、株を購入しました。株主総会資料、興味深く読ませていただきました。ますますのご発展を、お祈り申し上げます。
- つくばQtはよく利用しています。ぜひ再開発で良いまちにしてください。
- 持株の中心的銘柄です。長期保有が基本です。株主への誠実な姿勢を感じます。時代の変化に対応して成長していかれることを祈念致します。
- 商業施設トナリエへ期待する。こちらからもドンドン開発されたし。(ゆったりとして非常に良い)

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す。  
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6月30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	62億72百万円
売上高	543億25百万円(連結/2018年12月期)
従業員数	206名(連結) 157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	71,806,887株
株主総数	9,728名

### 役員 (2019年6月30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)	高橋 邦夫*
取締役(監査等委員)	溝端 浩人*
取締役(監査等委員)	丹羽 厚太郎**

●印の2名は独立役員 ※印の3名は社外取締役



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  
高橋 邦夫



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  
丹羽 厚太郎

## 大株主の状況 (2019年6月30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
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	2,198,300	3.2
王 厚龍	2,100,000	3.0
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG	1,306,559	1.9
伊藤 貴俊	1,203,200	1.7
株式会社エヌエスコ・ボレーション	800,300	1.2
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	728,300	1.1
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口5)	697,700	1.0

(注) 1.当社は自己株式を2,613,400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(2,613,400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。