

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。

SNSをスタート

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  

株式会社
日本エスコン
IDEAL to REAL

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

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

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

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



第24期 株主通信
2018年12月期 第2四半期

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は、収益不動産の販売等を行うとともに、自社販売体制を強化した、自社ブランド分譲マンションの販売も順調に進捗し、前年同四半期を大幅に上回る業績で推移しております。本年6月には今年度通期連結業績予想の上方修正および期末配当予想の増額修正を行い、第2次中期経営計画「IDEAL to REAL 2019」も順調に進捗しております。
2018年8月28日には、中部電力株式会社との資本業務提携を締結し、当社の新たなステージへ大きな一歩を踏み出しました。
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早期に実現し、更なる事業の多様化に積極的に取り組み、企業価値を最大限高めてまいります。
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

2018年9月
代表取締役社長
伊藤貴俊

2018年第2四半期業績実績

売上高	24,636	百万円
営業利益	3,685	百万円
経常利益	3,178	百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	2,148	百万円

2018年通期業績予想

売上高	55,000	百万円
営業利益	11,300	百万円
経常利益	10,200	百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	7,000	百万円

NEWS

中部電力株式会社との資本業務提携契約を2018年8月28日に締結、同社の持分法適用会社となりました。

資本業務提携の目的

当社と中部電力(株)の円滑かつ迅速な協力関係の下、これまでに培ってきた各々のノウハウおよび強みを相乗的に活かし不動産事業の共同プロジェクトを推進することにより、当社と中部電力(株)の企業価値を最大化させることを目的としております。

中部電力(株)の持分法適用会社へ

中部電力(株)が33.29%(議決権割合)の当社株式を保有する筆頭株主となる。当社は中部電力(株)の持分法適用会社となり、同社のグループ会社となる。

参考:中部電力(株)連結業績等(2018年3月期) (単位:百万円)

売上高	2,853,309	総資産	5,530,188
経常利益	128,532	純資産	1,791,942
親会社株主に帰属する当期純利益	74,372	現金	181,631
		格付(JCR)	AA

筆頭株主および主要株主の異動

2018年12月期第2四半期末時点

順位	株主名	株数(株)	比率
1	王 厚龍*	10,600,000	15.35%
2	(株)天満正龍*	9,000,000	13.04%
3	日成ビルド工業(株)	6,500,000	9.41%
4	(株)三愛ハウジング*	6,090,000	8.82%
5	(株)正龍アセットマネジメント*	3,000,000	4.34%
6	(株)日本エスコン	2,613,400	—
7	日本トラスティ・サービス信託銀行(株)(信託口)	2,582,800	3.74%
8	日本マスタートラスト信託銀行(株)(信託口)	1,245,700	1.80%
9	伊藤貴俊	1,199,900	1.73%
10	(株)エヌエスココーポレーション	800,300	1.15%
	合計	43,632,100	63.22%

正龍グループ 28,690,000 41.57%

※の個人また企業を総称して正龍グループとしております。
◆比率は、2018年6月末時点の議決権の数に基づき算出(小数点第三位を切り捨て)

異動後

株主名	株数(株)	比率
中部電力(株)	22,980,000	33.29%
日成ビルド工業(株)	6,500,000	9.41%
(株)天満正龍*	3,610,000	5.23%
(株)日本エスコン	2,613,400	—
日本トラスティ・サービス信託銀行(株)(信託口)	2,582,800	3.74%
王 厚龍*	2,100,000	3.04%
日本マスタートラスト信託銀行(株)(信託口)	1,245,700	1.80%
伊藤貴俊	1,199,900	1.73%
(株)エヌエスココーポレーション	800,300	1.15%
日本トラスティ・サービス信託銀行(株)(信託口5)	667,200	0.96%
合計	44,299,300	64.18%

正龍グループ 5,710,000 8.27%

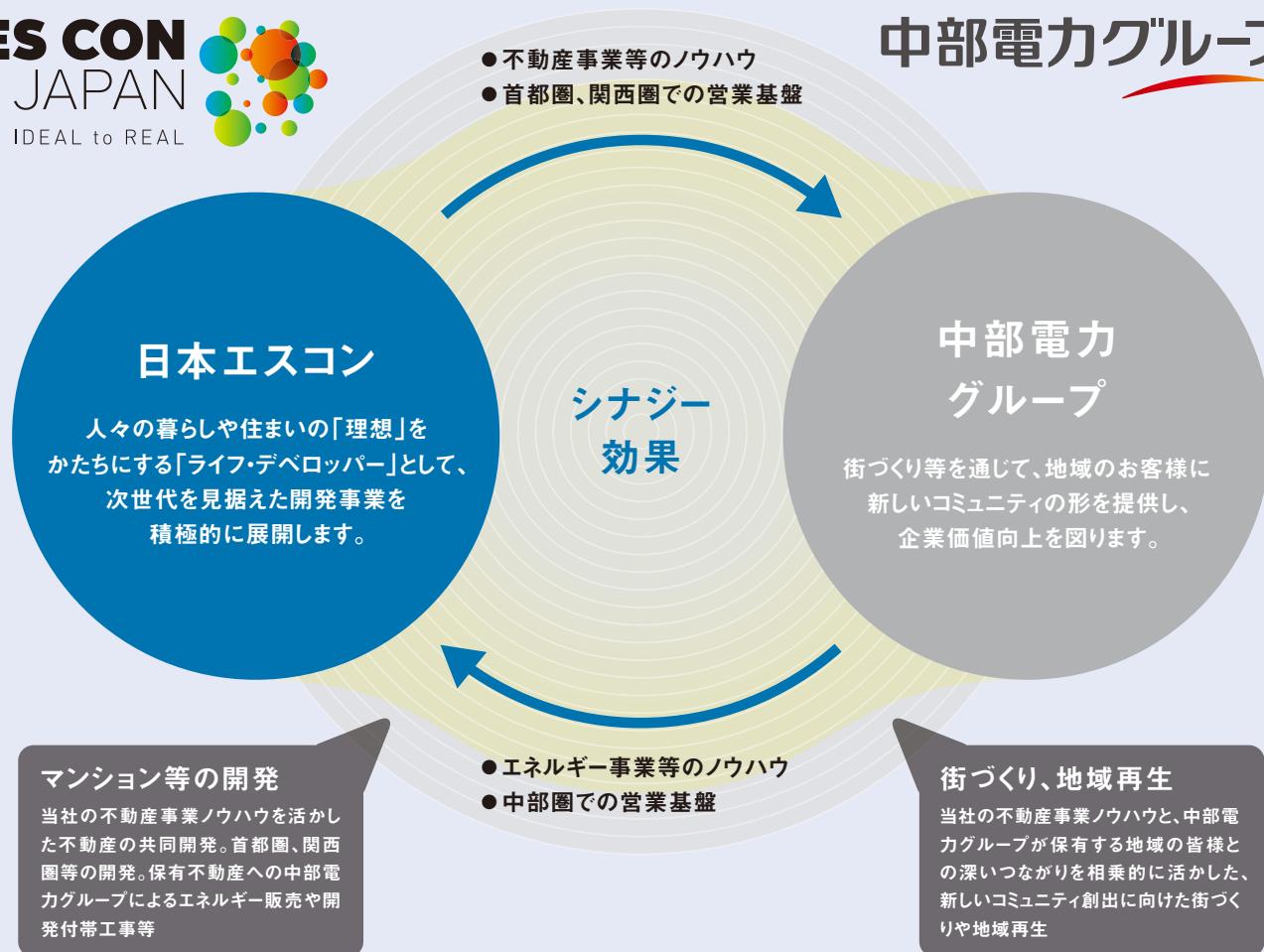
※の個人また企業を総称して正龍グループとしております。
◆異動後の株主順位は2018年6月末時点の株主名簿に基づき作成
◆比率は、2018年6月末時点の議決権の数に基づき算出(小数点第三位を切り捨て)

当社と中部電力グループとのシナジー効果

今回の業務提携により、当社の不動産開発等のノウハウと中部電力グループが有する地域の皆様との深いつながりを相乗的に活かすことで、以下のようなシナジー効果が図れると考えています。



中部電力グループ



1 資本業務提携契約の主な内容

- 共同プロジェクトの推進
コンパクトシティ、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
- 事業エリアの相互補完
中部圏での不動産事業の拡大
- 中部電力グループ所有不動産の有効活用
- 次世代スマートハウス・コネクティッドホーム等の共同研究、実施
- 当社開発物件の売却先候補

2 人事交流

業務に応じて必要な従業員をそれぞれ相互に出向
シナジー効果の早期実現のため
中部電力より取締役1名の派遣

3 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



新たな次なるステージ、大きく飛躍へ

日本一、質の高いデベロッパーに成長する環境が整い、今後さらなる新たなステージへの飛躍に向け引き続き上場会社として自主的な運営を行い、企業価値の向上を図ってまいります。

HIGHLIGHT

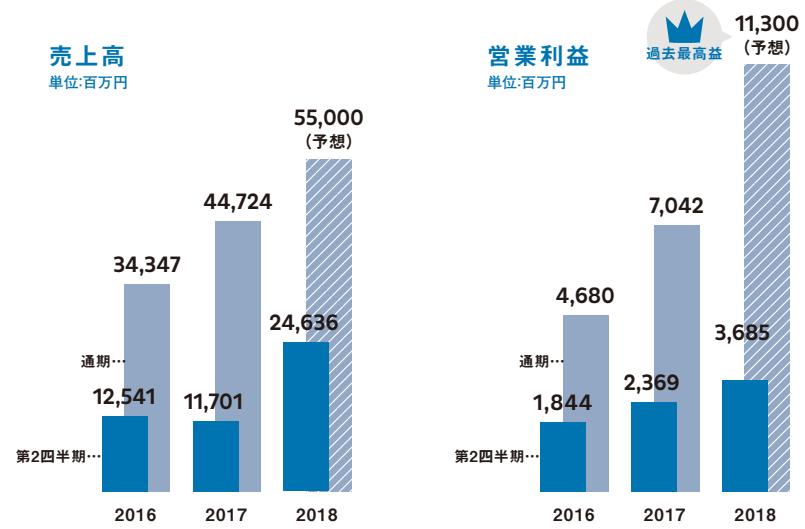
業績ハイライト

多面的な不動産ビジネスを展開し、業績は順調に推移。

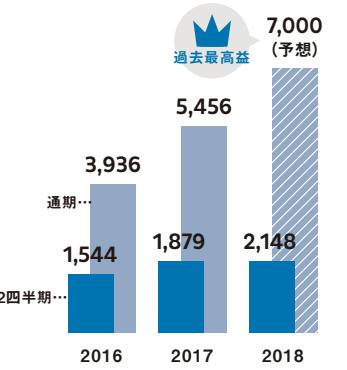
分譲事業を中核に、収益不動産の販売、土地企画販売やホテル開発事業、商業開発事業等の不動産ビジネスを多面的に展開した結果、前年同四半期比 増収増益となり、第2四半期連結業績予想の上方修正を行いました。

2018年12月期第2四半期 連結業績予想の上方修正

単位:百万円	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
前回発表予想(A)	24,400	2,950	2,400	1,650
今回修正予想(B)	24,636	3,685	3,178	2,148
増減率(B-A)	236	735	778	498



親会社株主に帰属する 当期純利益



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(H29)年度～2019(H31)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。

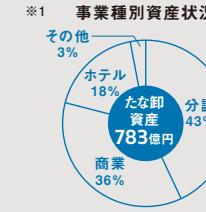
原則として「減配なし、配当維持もしくは増配のみ」を明確な方針とするこの累進的配当政策の導入により、安定した配当の実現とともに、将来の配当水準の透明性を高め、株主様への還元をより強化し、持続的な企業価値の向上に努めてまいります。

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。

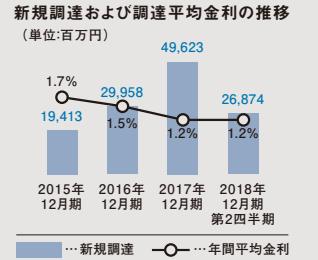
	2017年実績	2018年予想
1株当たり配当	18円(うち記念配当2円)	26円(当初予想より+6円)
配当性向	22.0%(目標25%を達成)	25.0%
総還元性向	30.9%(目標35%を達成)	—

連結財務データ

- 分譲事業用地に加え、商業、ホテル、物流、土地区画整理事業用地等、多様な事業用地を積極的に取得しています。
- 不動産販売事業が好調に推移し、経常利益は初の100億円超となり、過去最高益を更新する見込みです。

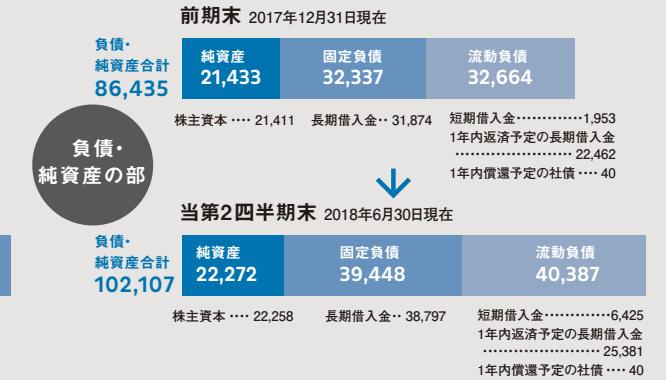
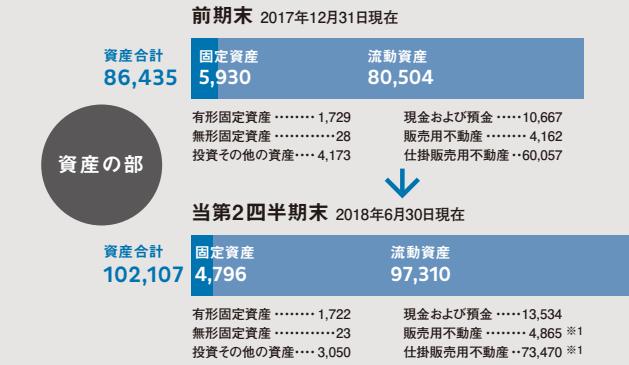


事業	プロジェクト数
分譲	30
商業	15
ホテル	7
物流	1
土地区画整理	1
プロジェクト数合計	54



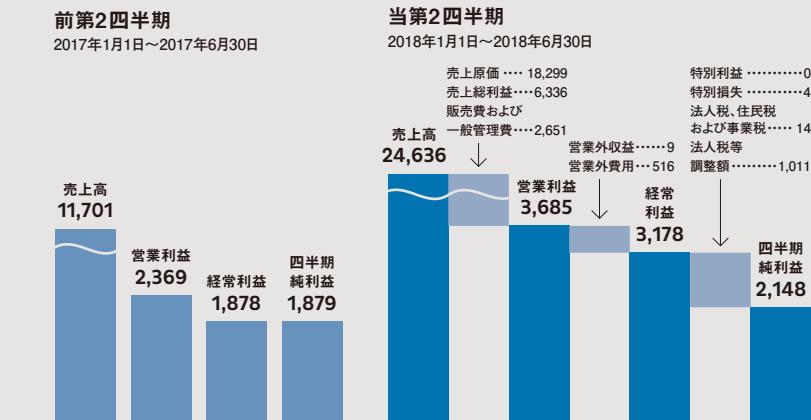
連結貸借対照表の概要

単位:百万円



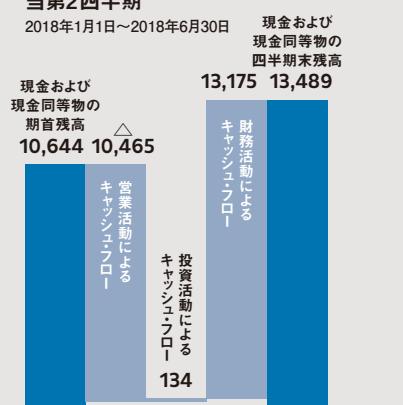
連結損益計算書の概要

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および販売用不動産、仕掛販売用不動産の販売等を行った結果、売上高22,786百万円(前年同四半期比130.3%増)、セグメント利益3,889百万円(同42.4%増)となりました。

分譲事業については、通期の販売戸数計画585戸に対してすでに371戸、約63.4%(2018年6月30日現在)の売上を計上しており、当期竣工予定物件の契約完売も複数達成する等、順調に推移しております。

分譲事業以外についてはホテルを中心に253億円の売上を計画しており、現時点で計画案件の全てにおいて、売却済みもしくは契約済みとなっております。

当第2四半期においては、分譲、商業等多面的な開発予定地として、首都圏4案件、近畿圏9案件、その他地域2案件の新規事業用地の取得を行いました。

- 分譲事業におけるマンション引渡し戸数は第2四半期末時点で371戸、通期計画達成率63.4%と順調に推移しています。完成済在庫は前期2017年12月末の89戸から今期2018年第2四半期末時点で10戸に減少しています。
- 前期に引き続き、ホテル案件の販売も収益に貢献しています。

分譲事業2018年12月期引渡予定物件進捗状況

(単位:戸)

分譲事業	所在地	総戸数	2017年12月期	2018年12月期	2018年12月期	8月27日時点
			期末在庫	第2四半期引渡数	第2四半期末在庫数	引渡し進捗(在庫数)
レ・ジェイド駒込	東京都北区	36	7	6	1	完売
レ・ジェイドヴェール駒込	東京都北区	33	2	2	0	完売
グラン・レ・ジェイド若松町レジデンス	東京都新宿区	31	5	5	0	完売
レ・ジェイド横濱花之木	神奈川県横浜市	69	29	21	8	1
レ・ジェイド大津なぎさ公園	滋賀県大津市	44	8	8	0	完売
レ・ジェイド伏見中書島	京都市伏見区	83	31	31	0	完売
レ・ジェイド高槻クロス	大阪府高槻市	80	7	7	0	完売
レ・ジェイドサザンゲート豊田	東京都日野市	52	—	52	0	完売
レ・ジェイド川崎	神奈川県川崎市	79	—	79	0	完売
フィールガーデン南千里	大阪府吹田市	107	—	107	0	完売
グラン・レ・ジェイド渋谷富ヶ谷	東京都渋谷区	25	—	24	1	1
レ・ジェイド南森町	大阪市北区	29	—	29	0	完売
グラン・レ・ジェイド御茶ノ水	東京都文京区	53	—	—	—	2
グラン・レ・ジェイド岡本	神戸市東灘区	18	—	—	—	契約完売
グラン・レ・ジェイド自由が丘	東京都目黒区	23	—	—	—	18(販売中)
レ・ジェイド中野	東京都中野区	25	—	—	—	24(販売中)
レ・ジェイド長岡京	京都府長岡京市	35	—	—	—	1(販売中)
レ・ジェイドピオ船橋習志野	千葉県船橋市	50	—	—	—	22(販売中)
計			89	371	10	69

分譲引渡、契約進捗状況

2018年12月期第2四半期(当期)			
計画	実績	分譲事業以外PJ利益率	分譲事業PJ利益率
第2四半期末時点引渡戸数	371戸		
第2四半期末時点達成率	63.4%		
契約戸数(引渡含む、2018年8月27日時点)	516戸		
対計画進捗率	88.2%		
2017年12月期(実績)	第2四半期	11.9%	31.9%
	通期	12.2%	25.9%
2018年12月期	第2四半期(当期実績)	13.7%	24.4%
	通期(計画)	14.3%	34.2%

※PJ(プロジェクト)利益率:売上から販売費(人件費等は除く)を引いた利益

分譲事業以外販売物件

(2018年12月期第2四半期)

分譲事業以外	保有状況	事業スキーム	売上高(百万円)
金沢市堀川新町	ホテル	売却	2,030
中央区南船場Ⅲ	ホテル	売却	1,850
新宿区若松町31	収益不動産	売却	1,968
渋谷区千駄ヶ谷	賃貸マンション	売却	1,317

売上高

第2四半期 22,786百万円
通期(予想) 51,450百万円

セグメント利益

第2四半期 3,889百万円

分譲事業 15,621百万円
分譲事業以外 7,165百万円
分譲事業 26,150百万円
分譲事業以外 25,300百万円
分譲事業 2,142百万円
分譲事業以外 1,746百万円



フィールガーデン南千里



レ・ジェイド中野



グラン・レ・ジェイド自由が丘



グラン・レ・ジェイド渋谷富ヶ谷



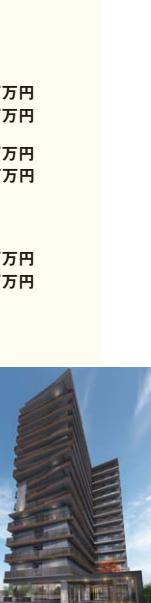
レ・ジェイド川崎



グラン・レ・ジェイド岡本



レ・ジェイドサザンゲート豊田



大阪市中央区南船場Ⅰ(ホテル)

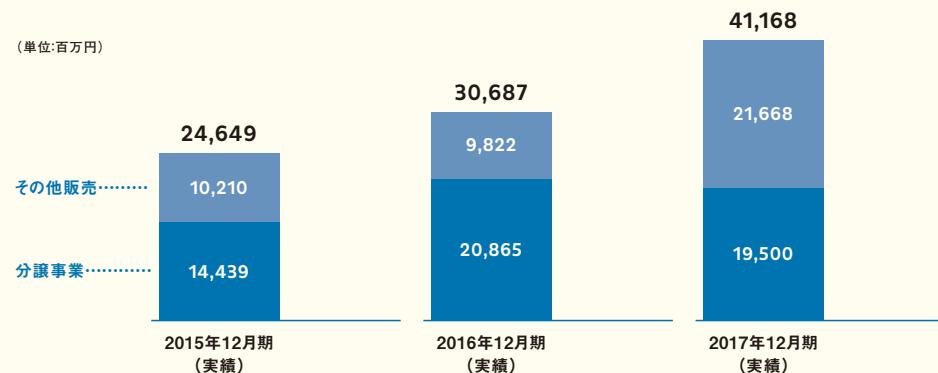
DEVELOPMENT

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拡大するのではなく、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、分譲以外では、当第2四半期においてホテル2物件や収益不動産の販売が完了し、収益に貢献しています。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。

(単位:百万円)



分譲事業

ザネバーランド明石ハーバーゲート	近畿圏
グランレジエイト京都河原町	近畿圏
レジエイト葛西	首都圏
Park JADE杉並和泉(戸建)	首都圏
Park JADE赤塚公園(戸建)	首都圏

分譲引渡戸数 491戸(実績)

グランレジエイト夙川苔楽園口	近畿圏
レジエイト高槻	近畿圏
レジエイト西田辺	近畿圏
阿倍野阪南町	首都圏
レジエイト横濱鶴見	首都圏
レジエイト武蔵境	首都圏
レジエイト豊田	首都圏
レジエイト南葛西	首都圏
レジエイト武蔵野レジデンス	首都圏
レジエイト南葛西パークアリーナ	首都圏
レジエイト世田谷砦	首都圏

分譲引渡戸数 476戸(実績)

レジエイト高槻ザ・マークス	近畿圏
レジエイト高槻クロス	近畿圏
レジエイト伏見中書島	近畿圏
レジエイト大津 なぎさ公園	近畿圏
レジエイト駒込	首都圏
レジエイトヴェール駒込	首都圏
グランレジエイト若松町レジデンス	首都圏
レジエイト桜上水ティアラ	首都圏
レジエイト横濱花之木	首都圏

その他販売

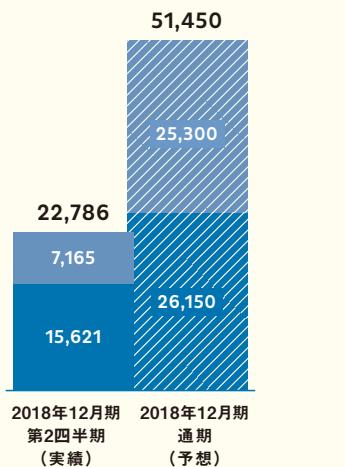
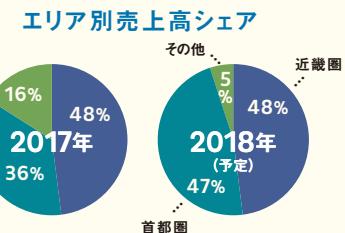
八尾市高美町PJ(商業底地)	近畿圏
淀川区宮原PJ(収益不動産)	近畿圏
京都六角PJ(収益不動産)	近畿圏
西区鞠本町PJ(収益不動産)	近畿圏
渋谷区本町PJ(土地企画)	首都圏
西東京市西原PJ(収益不動産)	首都圏

分譲引渡戸数 491戸(実績)

中央区島町PJ(収益不動産)	近畿圏
神戸市西区王塚台PJ(商業底地)	近畿圏
高槻市城西町PJ(土地企画)	近畿圏
茨城県土浦市PJ(商業底地)	首都圏
茅ヶ崎市美住町PJ(土地企画)	首都圏
福岡春日PJ(土地企画)	その他
名古屋砂田橋PJ(匿名組合出資)	その他
三重県名張市PJ(商業底地)	その他
栃木県日光市PJ(商業底地)	その他

分譲引渡戸数 476戸(実績)

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



分譲引渡戸数 約585戸(予定)

フィールガーデン南千里	近畿圏	売却済
レジエイト南森町	近畿圏	売却済
グランレジエイト岡本	近畿圏	売却済
レジエイト長岡京	近畿圏	売却済
レジエイトサンゲート豊田	首都圏	売却済
レジエイト川崎	首都圏	売却済
グランレジエイト渋谷富ヶ谷	首都圏	売却済
グランレジエイト御茶ノ水	首都圏	売却済
レジエイト中野	首都圏	売却済
レジエイトピオ船橋北習志野	首都圏	売却済
グランレジエイト自由が丘	首都圏	売却済

MANAGEMENT

不動産賃貸事業



不動産賃貸事業においては、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努め、売上高1,525百万円(前年同四半期比13.7%減)、セグメント利益932百万円(同8.7%増)となりました。

トナリエブランドとして0からの取り組みとなる『トナリエ大和高田』(奈良県大和高田市)の開発が順調に進捗しており、本年11月にはオープンする予定です。

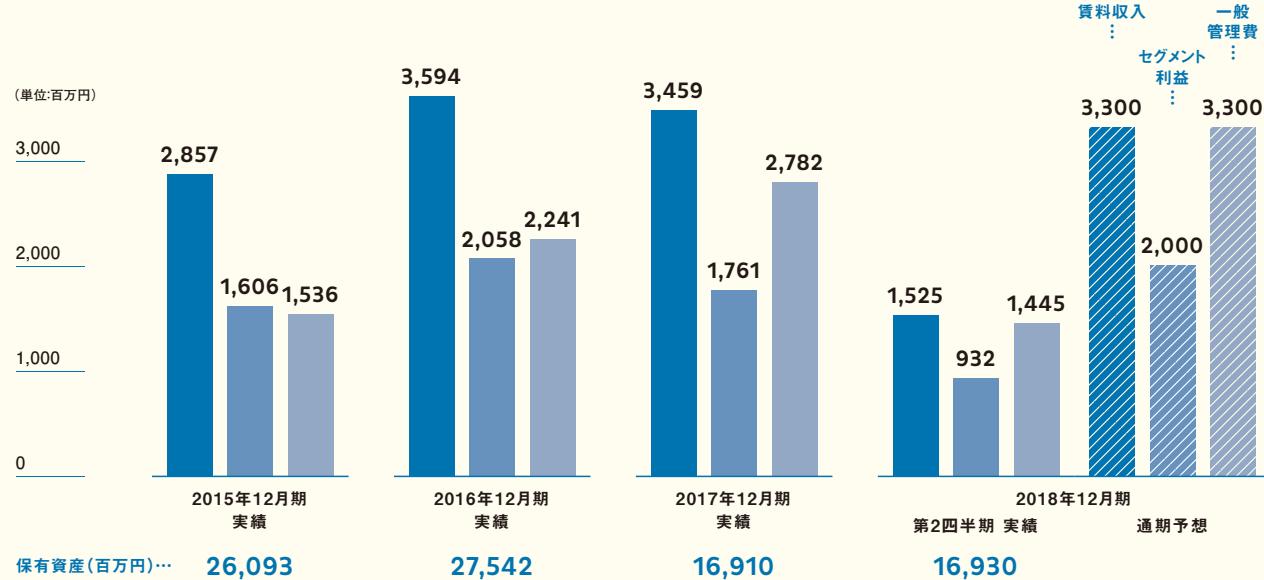
福岡県古賀市の土地区画整理事業、兵庫県加東市の物流事業も着実に推移しており、新たな事業分野の確立とさらなる事業展開を図っております。



賃貸事業(保有物件)	所在地	保有状況
関西医科大学くすは病院	大阪府枚方市	固定資産
神戸市西区水谷	神戸市西区	流動資産(仕掛販売用)
トナリエ大和高田(開発中)	奈良県大和高田市	流動資産(仕掛販売用)
あすみが丘プランニューモール	千葉県千葉市	流動資産(仕掛販売用)
堺市堺区大仙西I-II	大阪府堺市	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)
生駒郡斑鳩	奈良県生駒郡	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)
西白井	千葉県白井市	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)
千葉おゆみ野	千葉県千葉市	流動資産(仕掛販売用)
(仮称)トナリエ榎・美木多(開発中)	大阪府堺市	流動資産(仕掛販売用)
パレマルシェ西春	愛知県北名古屋	流動資産(仕掛販売用)



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

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んだ結果、売上高324百万円(前年同四半期比755.9%増)、セグメント利益308百万円(同733.3%増)となりました。

売上高

第2四半期	324百万円
通期(予想)	250百万円

セグメント利益

第2四半期	308百万円
-------	--------

売上高構成比

1.3%

TOPICS 1 中期経営計画「IDEAL to REAL 2019」成長戦略内容の追加(ESG)

この度「ESG」を新たに経営戦略の重要な課題であると捉え、現在推進している第2次中期経営計画「IDEAL to REAL 2019」における成長戦略の1つとして掲げることいたしました。

社内にESG委員会を設置し、具体的な活動施策を策定し、積極的に取り組んでいます。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。

TOPICS 2 三菱地所レジデンス株式会社とのマンション共同開発事業

当社と総合不動産サービスを展開する三菱地所レジデンス株式会社は、東京都港区白金4丁目において、マンション開発の共同事業を行うこといたしました。港区内の自然豊かな環境と品格を合わせ持つ優れた立地特性を最大限に活かしたこの地にふさわしい商品創りを行い、事業を推進してまいります。

TOPICS 3 ホテル開発6物件売却

当社は、インバウンドニーズを捉えたホテル開発事業にも近年注力し、札幌、金沢、東京、大阪、福岡において16プロジェクト(2,066室)の事業を推進しております。当期においては大阪市中央区、東京都千代田区、石川県金沢市など6プロジェクトが開業し、そのうち2プロジェクトは販売済みです。すでに開業しているホテルを含め、以下の6プロジェクトは販売の売買契約を締結しております。

- 大阪市中央区淡路町I(2018年5月開業)
- 大阪市中央区淡路町II(2018年6月開業)
- 大阪市中央区北久宝寺町(2018年6月開業)
- 東京都千代田区隼町(2018年4月開業)
- 大阪市北区鶴野町(2018年11月開業予定)
- 大阪市中央区南船場I(2019年5月開業予定)



淡路町I 北久宝寺町 南船場I

TOPICS

TOPICS 4 新ブランド「レ・ジェイド ビオ」誕生

当社が開発を行うリノベーション事業に関して、新ブランド「Le JADE bio(ビオ)」を立ち上げました。bio(ビオ)=生命という意味をもち、当社が行うリノベーションにより、建物に新たな生命を吹き込む。というブランドコンセプトが込められています。その第1号案件として、千葉県船橋市において手がける「レ・ジェイド ビオ 船橋北習志野」について、分譲を開始いたしました。外観は習志野の森を想起させるデザインに一新し、安全性・デザイン面から共用部の改修を行い、専有部においては間取りやカラーコーディネートにセレクトシステムを採用する等、お客様のニーズに合わせた新たな空間とライフスタイルをご提供いたします。



レ・ジェイド ビオ 船橋北習志野

TOPICS 5 大阪府枚方市『ネオライフ樟葉マンション建替え事業』参画

2016年10月で築42年を迎えた大阪府枚方市の「ネオライフ樟葉マンション」において、建替組合の参加組合員として当社初の建替事業に参画することとなりました。マンションの建替え等の円滑化に関する法律に基づく「容積率緩和特例」の適用と「構内再築工法」による建替事業は日本で初の試みとなっております。本物件は当社100%出資子会社である株式会社エスコンリビングサービスにおいて、マンション管理業務を行っており、長年この地に住まれた住民の皆様と相互に協力し、未永く安心・安全・快適なマンションライフをおくれるよう、管理組合の良きパートナーを目指してまいります。

TOPICS 6 ZEH(ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス)-Mマンション普及に向けた取り組み開始

暮らしや住まいの「理想」を具現化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、住宅をはじめとする様々な不動産の開発を行っており、環境に配慮した住宅を提供していくことは、社会的貢献の観点からも必然性の

日本エスコングループの直近の戦略的取り組み

ある取り組みと考えております。また、現在推進しております中期経営計画「IDEAL to REAL 2019」における成長戦略のひとつとしてESG活動の強化にも取り組んでおり、その活動の一環としても今般のZEH(ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス)対応に取り組む普及に努めてまいります。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。

TOPICS 7 トナリエ清和台——認知症サポート事業としての取り組み

当社グループで運営しております商業施設、トナリエ清和台において、高齢者の方々の支援の一環として取り組んだ認知症サポート事業※について、阪神北摂民局より認知症サポート事業所として認定を受けました。暮らしや住まいの理想をかたちに「ライフ・デベロッパー」として地域に根差したこのような取り組みにより、今後も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。また今回の開発を通して地域雇用の促進等、地域活性化の一翼を担えるよう取り組んでまいります。※認知症サポート事業:認知症サポーター養成講座を受講した従業員等を店舗や窓口等に配置し、認知症の正しい理解と適切な対応に努める、という取り組み



トナリエ清和台

TOPICS 8 「こども本の森 中之島」基金寄付

この度、当社グループはCSR活動の一環として「(仮称)こども本の森 中之島」基金に寄付いたしましたことに対し、大阪市長より感謝状を頂戴しました。

※「(仮称)こども本の森 中之島」は、子どもの活字離れが深刻化していることに対し、子供たちが自由に利用でき、絵本や児童本をはじめとした様々な文化に触れることの出来る施設を設立するという大阪市の取り組みです。

PICK UP

新たな事業分野へのチャレンジ

分譲事業を中核に、商業施設(NSC)開発、ホテル開発、物流、土地区画整理事業等、多面的な不動産ビジネスを展開しております。

商業施設(NSC)開発

当社グループでは、地域に根ざした価値を創造し、そこに暮らす人たちの暮らしそのものを開発する地域密着型の商業施設開発(NSC※1開発)に注力しています。広域からお客様を集客することで成立する大型商業施設ではなく、食品スーパーを中心に生活必需ストアを複合させ、地域に密着し、賑わいの中心となる21世紀型近隣センターを開発してきました。低価格大量消費から少量高品質と消費トレンドも変化しつつあり、モノを売る時代からコトを売る時代にシフトし始めている現代社会に適した商業施設開発を通じ、今後も社会貢献を進めてまいります。

※1 NSC:地域密着の近隣型ショッピングセンター



来年(2019年)4月には、大阪堺市 榎・美木多において、当社第2弾となる商業施設が新たにオープン予定。

(仮称)トナリエ榎・美木多プロジェクト

〈施設概要〉 所在地:大阪府堺市南区原山台2丁
交通: 京北高速鉄道 榎・美木多駅徒歩1分
開業予定時期: 2019年4月
構造: 鉄骨造3階建て

今年11月トナリエ大和高田商業施設オープン



トナリエ大和高田外観完成予想パース

トナリエ大和高田プロジェクト

〈施設概要〉
物件名称: トナリエ大和高田
所在地: 奈良県大和高田市幸町3-18
交通: 近鉄大阪線「大和高田」駅徒歩1分・JR和歌山線「高田」駅徒歩3分
敷地面積: 約5,300坪
店舗数: 約70店舗
開業予定: 2018年11月下旬

フロアイメージ

- 1階 食卓を彩るフロア: 大型スーパー、生鮮、ドラッグストア、ベーカリー、惣菜、和菓子、洋菓子、レストラン等、利便サービス(銀行、クリーニング、英会話、保険)
- 2階 生活提案のフロア: ファミリーアパレル、レディース、総合シューズ、バック、ジュエリー、フィットネス、ホットヨガ、理美容、子供服・ベビー、カフェ、レストラン等
- 3階 趣味と健康のフロア: クリニック、総合衣料、生活雑貨、書籍、アミューズ、バスポートセンター、保育園

全体計画は、今回開業する近隣型ショッピングセンターに加え、大型専門店、分譲マンションなど商業施設を併設した駅前商業エリアを計画。高度経済成長型GMSスタイルから地域密着型の複合開発、地域のコミュニティの場となり地域を繋ぐ街へと変化。



物流開発事業

Eコマース市場の拡大に伴う物流ニーズの高まりを受け、物流施設開発にも着手しています。中国自動車道「ひょうご東条IC」に近接し、関西エリア、中国エリアへのアクセスにすぐれた立地に、マルチテナント型物流施設を開発中。開発を通して地域雇用の促進等、地域活性化の一翼を担えるよう取り組んでまいります。



(仮称)ひょうご東条インターパーク物流施設

〈施設概要〉 所在地: 兵庫県加東市南山6丁目9番1、9番2
敷地面積: 34,695.05坪(114,694.40㎡)
延床面積: 12,816.78坪(42,369.54㎡)
構造: 鉄骨造平屋建て
竣工予定: 2019年9月

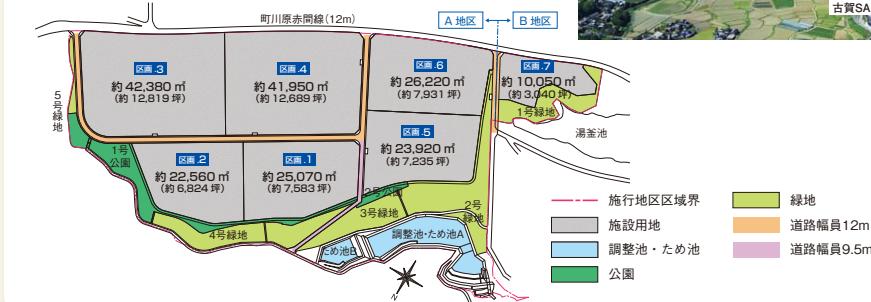
土地区画整理事業

地権者の意見を取りまとめ、総合デベロッパーとしてのノウハウと多面的な事業構築力を最大限に活かし、長期プロジェクトとなる土地区画整理、再開発に取り組んでいます。



古賀市玄望園土地区画整理事業

〈施設概要〉
所在地: 福岡県古賀市筥内1989-7他
敷地面積: 85,344坪(282,131㎡)
完成予定: 2019年冬



さらなる成長戦略

太陽光事業などの新規事業分野にチャレンジし、国内での事業だけでなく、海外展開等も視野にグローバル化を模索してまいります。

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

	2017 (H29) 年12月期 第23期 (実績)	2019 (H31) 年12月期 第25期 (計画)
自己資本比率	24.8%	33.0%~35.0%
ROE(自己資本利益率)	28.1%	18.0%~21.0%
ROA(総資産利益率)	6.8%	6.0%~7.0%
ROIC(投下資本利益率)	8.4%	7.0%~9.0%
EPS(1株当たり当期純利益)	81.77円	75円~85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)	2017 (H29) 年12月期	2018 (H30) 年12月期 第24期				2019 (H31) 年12月期	
	第23期 (実績)	当初計画	期初計画①	計画比 (②-①)	修正(6/29)後 通期計画②	第2四半期 (実績)	第25期 (計画)
売上高	44,724	57,000~58,000	55,700	-700	55,000	24,636	60,000~62,000
不動産販売事業	4,116	54,900~55,800	52,600	-1,150	51,450	22,786	57,800~59,700
不動産賃貸事業	3,459	1,900~2,000	2,900	400	3,300	1,525	2,000~2,100
不動産企画仲介コンサル事業	96	200	200	50	250	324	200
営業利益	7,042	7,500~8,500	9,900	1,400	11,300	3,685	8,200~9,500
経常利益	5,988	6,500~7,500	8,700	1,500	10,200	3,178	7,200~8,500

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(31年、32年)分、各800戸程度供給可能な用地を取得済み。自社販売体制は現在34名の人員を確保し着実に体制構築している。PJ利益率も着実に上昇(前年11.9%→今期13.7%)。

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機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、ホテル開発に加え、物流開発や土地区画整理事業等、新たな事業領域にも着手し、着実に事業の多様化を図る。

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、長期安定的な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開発も強化。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

2016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 昨年エスコンジャパンリート投資法人が増資完了し、資産規模約110億円の私募REITとなり、REIT上場に向け準備を着実に進める。

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、カフェ等飲食のオペレーション、マンション管理に加えリノベーション事業にも着手。引き続き不動産の持つ価値の最大化に注力していく。

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 「レ・ジェイド」ブランドのTVCMについては人気番組のスポンサーとなり継続。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

当社は、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、まちづくりを通して、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いきます。

※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 新たに成長戦略のひとつに掲げ、不動産業界初のGRESB格付け取得等も目指し、注力していく。

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。

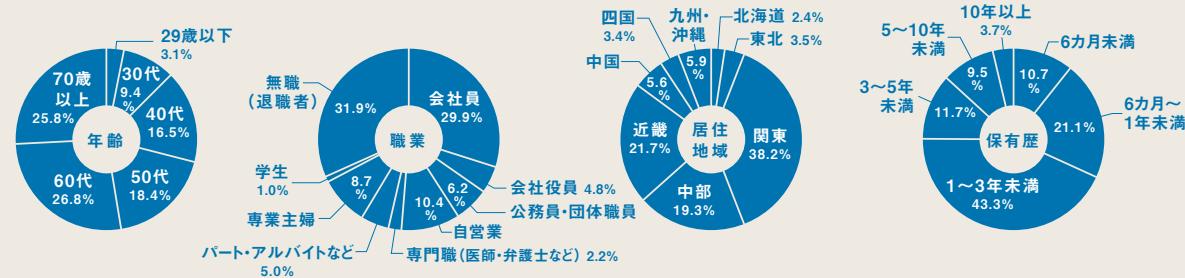
保有株式数	継続保有期間	
	1年以上2年未満	2年以上
1,000株以上 5,000株未満	クオカード1,000円分	クオカード3,000円分
5,000株以上 10,000株未満	クオカード2,000円分	クオカード5,000円分
10,000株以上	クオカード3,000円分	クオカード10,000円分



株主様アンケート結果のご報告

本年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。

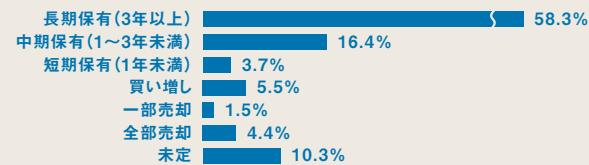
ご回答いただきました株主様



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。)

- 成長のための投資を株主還元(自社株買い+配当)をバランスよく続けていただきたいと思います。
- 御社の充実した株主優待に魅力を感じ株を保有しています。今後も魅力的な会社で有り、株を保有し続けたいと思わせる会社で有ってほしいと存じます。
- 第2次中期経営計画の広がりに目をうばわれることなくコア事業を着実に伸ばしていくことを期待します。
- 堅実かつ積極的の事業展開およびそれに伴う配当の安定的成長に期待させていただきます。今後とも頑張ってください。

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 (2018年6月30日現在)

株式会社日本エスコンについて

設立	平成7年(1995年)4月18日
資本金	62億58百万円
売上高	447億24百万円(連結/2017年12月期)
従業員数	173名(連結) 138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	71,631,387株
株主総数	9,913名

役員 (2018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	明石 啓子
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

大株主の状況 (2018年6月30日現在)

氏名または名称	所有株式数(株)	持株比率(%)
王 厚龍	10,600,000	15.35
(株)天満正龍	9,000,000	13.04
日成ビルド工業(株)	6,500,000	9.41
(株)三菱ハウジング	6,090,000	8.82
(株)正龍アセットマネジメント	3,000,000	4.34
日本トラスティ・サービス 信託銀行(株)(信託口)	2,582,800	3.74
日本マスタートラスト 信託銀行(株)(信託口)	1,245,700	1.80
伊藤 貴俊	1,199,900	1.73
(株)エヌエスコオペレーション	800,300	1.15
日本トラスティ・サービス 信託銀行(株)(信託口5)	667,200	0.96

(注) 1.当社は自己株式を2,613,400株保有しておりますが、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)を除いた、2018年6月末時点の発行済株式総数に基づき算出しております(小数点第三位を切り捨て)。



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
明石 啓子



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