

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





第23期 株主通信

2017年12月期 第2四半期

株主の皆様へ

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」の販売ならびに収益不動産販売等が順調に進捗し、前年第2四半期比 増益となりました。

また、商業開発、ホテル開発事業に加え、新たに物流開発事業にも着手しており、着実に事業の多様化を推進しております。

今後も、第2次中期経営計画『IDEAL to REAL 2019』の目標達成に向け、分譲事業、商業開発、ホテル開発事業等を益々発展させるとともに、総合型投資法人のREIT組成の準備を着実に進め、総合デベロッパーとして多面的な事業展開とさらなる成長に努めてまいります。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

2017年9月
代表取締役社長

伊藤貴俊

2017年第2四半期業績実績

売上高	11,701 百万円
営業利益	2,369 百万円
経常利益	1,878 百万円
親会社株主に帰属する四半期純利益	1,879 百万円

2017年通期業績予想

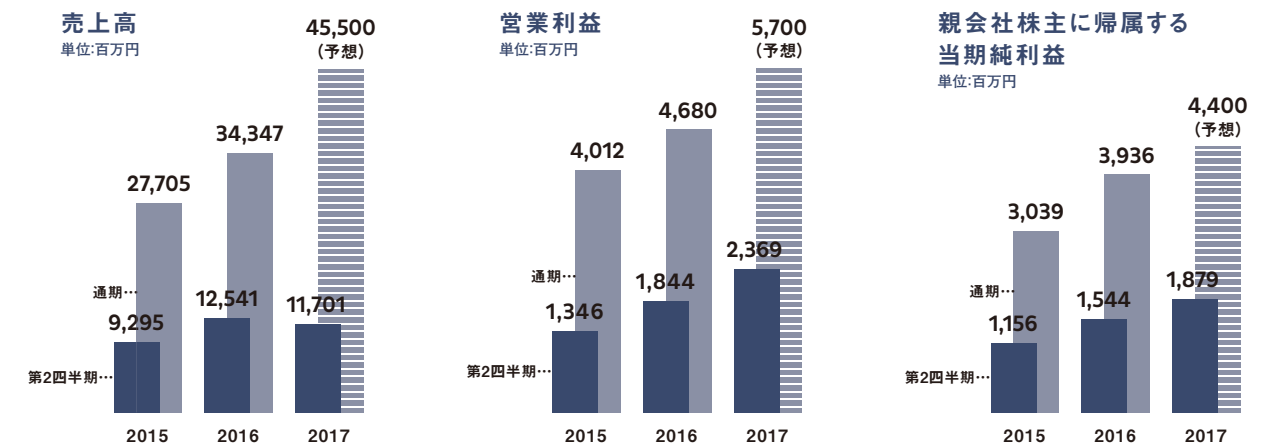
売上高	45,500 百万円
営業利益	5,700 百万円
経常利益	4,800 百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	4,400 百万円

HIGHLIGHT

業績ハイライト

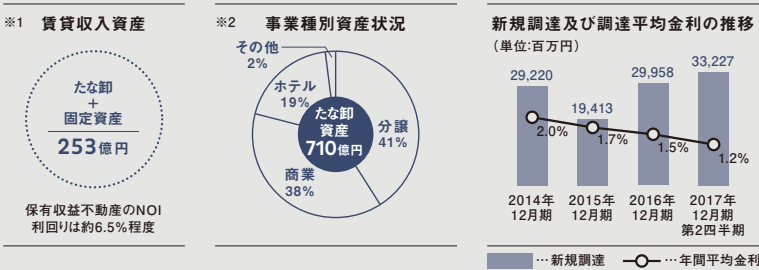
多面的な不動産ビジネスを展開し、業績は順調に推移

中核となる分譲事業の順調な進捗と共に、収益不動産の販売、土地企画販売に加え、ホテル開発、商業底地開発等の不動産ビジネスを多面的に展開した結果、前年第2四半期比 増益となりました。



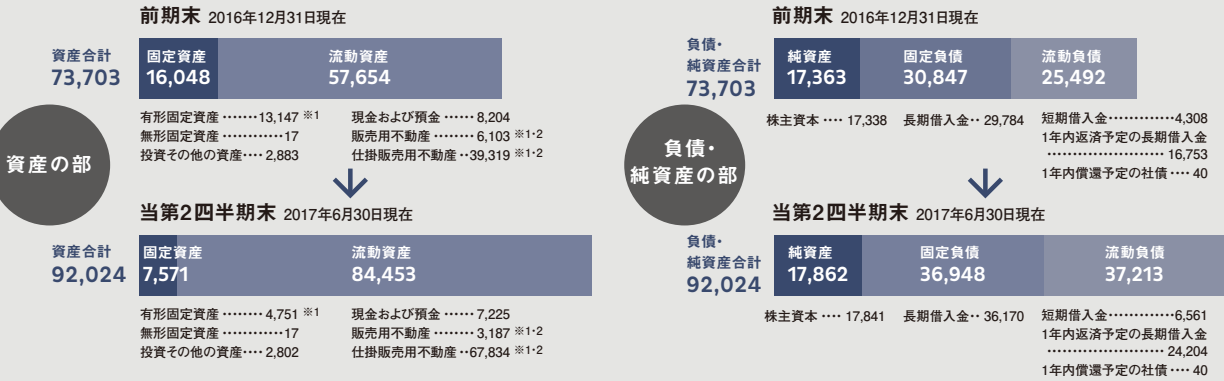
連結財務データ

- 分譲事業、商業やホテル開発に加え、新たに物流開発にも着手する等、多様な事業用地を積極的に取得しています。
- 固定資産およびたな卸資産について、REIT組成準備に向けた取り組みの一環として商業案件を譲渡し、資産のバランスに配慮しています。



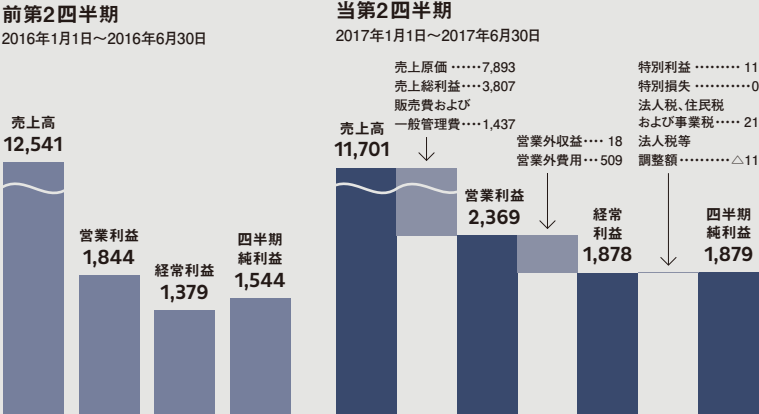
連結貸借対照表の概要

単位:百万円



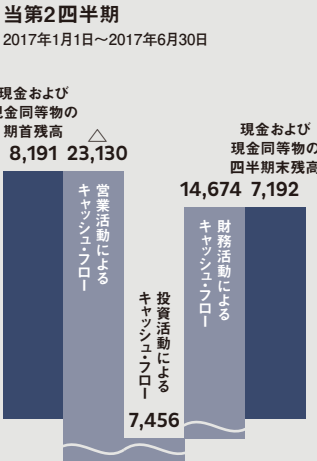
連結損益計算書の概要

単位:百万円



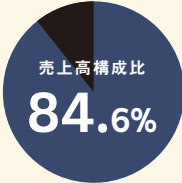
連結キャッシュ・フロー計算書の概要

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、収益不動産3案件の販売を行った結果、売上高9,895百万円(前年同四半期比9.0%減)、セグメント利益2,732百万円(同46.8%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541戸に対してすでに425戸、約78.6%(2017年8月28日現在)の契約進捗率を達成しており、今期および来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。

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6案件、近畿圏7案件、その他地域2案件の新規事業用地を取得いたしました。



グラン レ・ジェイド若松町レジデンス



レ・ジェイド伏見中書島



グラン レ・ジェイド渋谷富ヶ谷

分譲事業2017年12月期引渡予定物件進捗状況

(2017年8月28日時点)

(単位:戸)

分譲事業	所在地	総戸数	8月時点の契約・ 引渡し進捗(在庫数)
Park JADE杉並和泉	東京都杉並区	18	契約完売
Park JADE赤塚公園	東京都板橋区	12	契約完売
グラン レ・ジェイド夙川苦楽園口	兵庫県西宮市	71	契約完売
レ・ジェイド武蔵野レジデンス	東京都武蔵野市	25	契約完売
レ・ジェイド世田谷站	東京都世田谷区	25	4
レ・ジェイド南葛西	東京都江戸川区	33	契約完売
レ・ジェイド南葛西パークアリーナ	東京都江戸川区	35	契約完売
レ・ジェイド駒込	東京都北区	36	11
レ・ジェイドヴェール駒込	東京都北区	33	5
グラン レ・ジェイド若松町レジデンス	東京都新宿区	31	10
レ・ジェイド桜上水ティアラ	東京都世田谷区	42	契約完売
レ・ジェイド横濱花之木	神奈川県横浜市	69	36
レ・ジェイド大津なぎさ公園	滋賀県大津市	44	11
レ・ジェイド伏見中書島	京都市伏見区	83	43
レ・ジェイド高槻ザ・マークス	大阪府高槻市	95	契約完売
レ・ジェイド高槻クロス	大阪府高槻市	80	20

分譲引渡、契約進捗状況

(2017年8月28日時点)

(単位:戸)

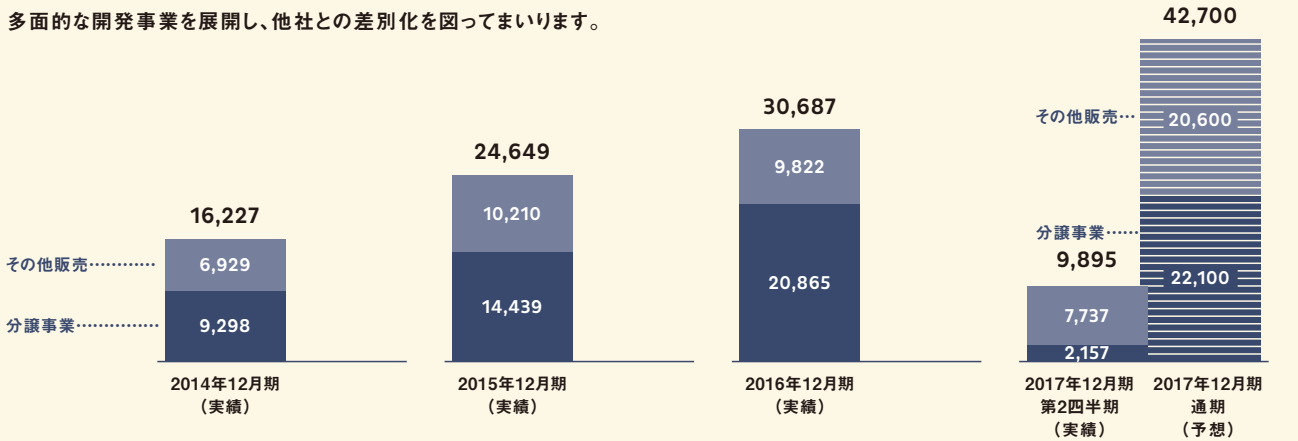
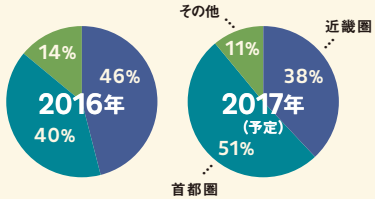
2017年12月期(当期)

計画	契約戸数 (引渡含む)	対計画進捗率
541	425	78.6%

DEVELOPMENT
不動産販売事業の推移

分譲事業については、2017年12月期において、首都圏・近畿圏を中心に541戸を供給予定です。
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、年間500～600戸を安定供給してまいります。
さらに、分譲の他に、時代を先行く商業開発、ホテル開発、物流開発にも注力。
多面的な開発事業を展開し、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



分譲事業以外販売物件

(2017年6月末時点)

分譲事業以外	保有状況	事業スキーム
トナリエ清和台	商業施設	売却
日本橋茅場町	ホテル	売却
日本橋馬喰町	ホテル	売却
西区川口2丁目	土地	売却
福岡春日	商業底地	売却
福岡春日7工区	宅地	売却

売上高

第2 四半期

9,895 百万円

分譲事業 2,157 百万円
分譲事業以外 7,737 百万円

通期(予想)

42,700 百万円

分譲事業 22,100 百万円
分譲事業以外 20,600 百万円

セグメント利益

第2 四半期

2,732 百万円

分譲事業 256 百万円
分譲事業以外 2,474 百万円

レ・ジェイドイクス	近畿圏
レ・ジェイド江坂	近畿圏
ネバーランド姫路駅前 ザ・ステーションフロント	近畿圏
ネバーランド弁天町 はぐくみの街	近畿圏
レ・ジェイド下目黒	首都圏
レ・ジェイド東向島	首都圏

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・ジェイド 京都河原町	近畿圏
レ・ジェイド葛西	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

分譲事業

グラン・レ・ジェイド 夙川苦楽園口	近畿圏
レ・ジェイド高槻	近畿圏
レ・ジェイド西田辺	近畿圏
阿倍野阪南町	近畿圏
レ・ジェイド横濱鶴見	首都圏
レ・ジェイド武蔵境	首都圏
レ・ジェイド豊田	首都圏
レ・ジェイド南葛西	首都圏
レ・ジェイド武蔵野レジデンス	首都圏
レ・ジェイド南葛西 パークアリーナ	首都圏
レ・ジェイド世田谷站	首都圏

分譲引渡戸数 491戸(実績)

レ・ジェイド高槻ザ・マークス	近畿圏
レ・ジェイド高槻クロス	近畿圏
レ・ジェイド伏見中書島	近畿圏
レ・ジェイド大津なぎさ公園	近畿圏
レ・ジェイド駒込	首都圏
レ・ジェイドヴェール駒込	首都圏
グラン・レ・ジェイド 若松町レジデンス	首都圏
レ・ジェイド桜上水ティアラ	首都圏
レ・ジェイド横濱花之木	首都圏

分譲引渡戸数 約541戸(予定)

分譲引渡戸数 309戸(実績)

神戸市赤松台PJ(商業底地)	近畿圏
淀川区東中島PJ (収益不動産)	近畿圏
江東区平野PJ(収益不動産)	首都圏

商業開発
ホテル開発
収益不動産開発
土地企画販売

分譲引渡戸数 349戸(実績)

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 約541戸(予定)

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
堺市大仙・IPJ(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
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(商業底地)	その他



レ・ジェイド桜上水ティアラ



レ・ジェイド高槻クロス



レ・ジェイドサザンゲート豊田



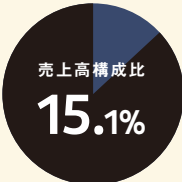
フィールガーデン南千里



HOTEL LiVEMAX
日本橋馬喰町

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注力した結果、売上高1,768百万円（前年同四半期比7.7%増）、セグメント利益857百万円（同9.3%減）となりました。また、当社グループが保有、運営管理等を行う商業施設のうち2物件（旧ガーデンモール南千里:大阪府吹田市、同 清和台:兵庫県川西市）について商業施設の新ブランド『tonarie(トナリエ)南千里』、『tonarie(トナリエ)清和台』に名称変更し、新ブランドを展開しております。今期は、新たに取得した商業施設・底地等（バレマルシェ西春（愛知県北名古屋市）、岡山県倉敷市商業底地等）の開発・運営を進め、安定的な賃料収入の確保に努めると共に、新たな事業分野として物流施設の事業用地を取得（兵庫県加東市）する等、さらなる事業展開を図っております。

売上高	第2四半期	1,768 百万円
	通期(予想)	2,600 百万円
セグメント利益	第2四半期	857 百万円

賃貸事業(保有物件)	所在地	保有状況
柏友会 楠葉病院	大阪府枚方市	固定資産
トナリエ南千里	大阪府吹田市	固定資産・流動資産(仕掛販売用)
オークタウン大和高田	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)
北津守	大阪市西区	流動資産(仕掛販売用)
倉敷市老松町	岡山県倉敷市	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)
バレマルシェ西春	愛知県北名古屋市	流動資産(仕掛販売用)

トナリエ南千里

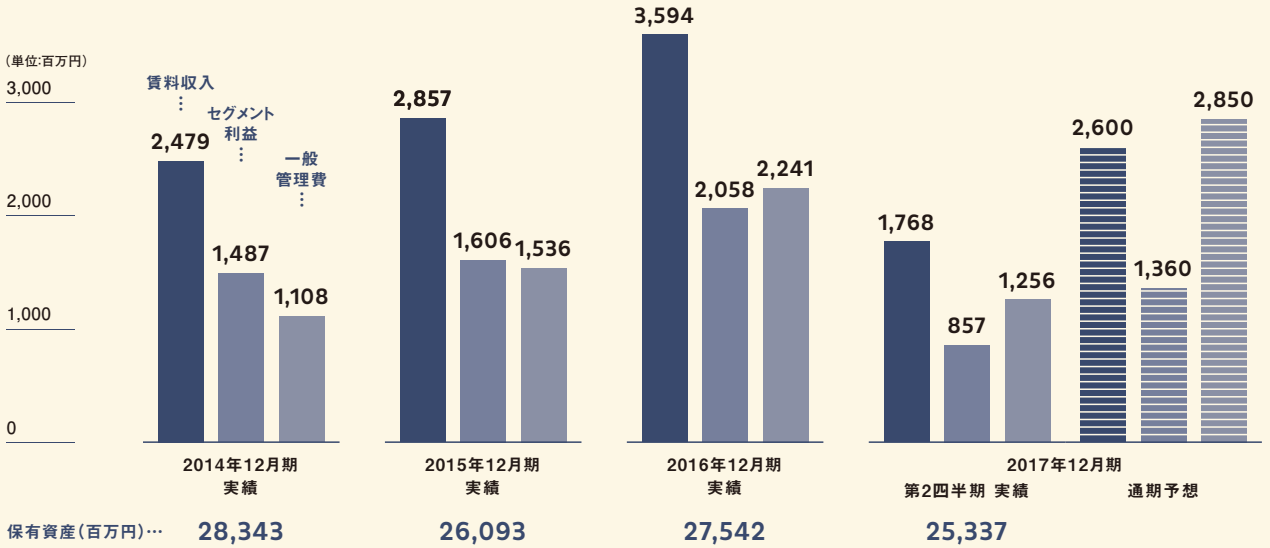
ソヨカふじみ野

バレマルシェ西春



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、当社が強みとする企画力、多面的な事業構築力を最大限に活かし、利益率の高いノンアセット事業を積極的に取り組んだ結果、売上高37百万円（前年同四半期比30.7%増）、セグメント利益37百万円（同28.1%増）となりました。

売上高	第2四半期	37 百万円
	通期(予想)	200 百万円
セグメント利益	第2四半期	37 百万円



TOPICS 1 ホテル開発事業で 複数のホテルが開業

当社が開発しましたホテルの開業が進んでおります。今後も多面的な事業展開を着実に進め、さらなる発展と企業価値の向上に努めてまいります。

◎近畿圏 9プロジェクト

◎首都圏 3プロジェクト

◎その他 3プロジェクト の計15プロジェクト

日本橋茅場町(平成28年12月開業)／日本橋馬喰町(平成29年4月開業)／大阪市中央区平野町(平成29年4月開業)／北海道札幌市(平成29年7月開業)／金沢市尾山町(平成29年12月開業予定)／千代田区隼町(平成30年4月開業予定)



日本橋馬喰町 金沢市尾山町 千代田区隼町

TOPICS 2 商業施設ブランド 「tonarie(トナリエ)」 誕生

今年5月に、当社が開発を行う商業施設の新たなブランド『tonarie(トナリエ)』を立ち上げました。「まちに寄り添いながら、まちと共に発展していく。いつもあなたの暮らしのとなりへ。」との思いから、すでに当社グループが保有、運営管理等を行う商業施設のうち2物件について『tonarie南千里』、『tonarie清和台』(共に旧ガーデンモール)に名称変更し、新ブランドを展開しております。また、「オークタウン大和高田」については、『tonarie』ブランドとして初の新規商業開発事業となります。これまで以上に充実したライフスタイルや人とのつながりを重視し、地域の皆様に喜ばれる、時代に合った新たな商業施設を開発してまいります。



トナリエ清和台 〈仮称〉トナリエ大和高田(模型)

TOPICS 3 REIT組成に向けた 準備

昨年8月に商業施設底地を主要な投資対象とする総合型の投資法人「エスコンジャパンリート投資法人」を設立し、REIT組成の準備を着実に進めております。当社は、優良不動産の当該投資法人への供給を通して、REIT市場のさらなる発展に貢献すると同時に、総合デベロッパーとしてのさらなる成長を図ります。

TOPICS 4 土地区画整理事業の 業務代行に参画(福岡 県古賀市玄望園)

福岡県古賀市玄望園地区の土地区画整理および工場・流通施設開発(264,462㎡)の事業業務代行の参画に合意いたしました。当該地は九州自動車道「古賀」ICまで約4Km、JR九州「古賀」駅より約8Kmに位置し、九州最大消費地である福岡市中心部まで自動車で30分圏内、JR九州「博多」駅より快速乗車20分とアクセスに優れたエリアに所在いたします。総合デベロッパーとして、開発を通じて地域の雇用促進、地域活性化に寄与してまいります。

TOPICS 5 物流施設の開発で事業 の多様化を推進(兵庫 県加東市)

兵庫県加東市にある物流施設用地(114,694㎡)を取得し、当社第1号で新たなジャンルとなる物流施設開発にチャレンジしてまいります。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。



tonarie

TOPICS 6 「JPX日系中小型株指 数」構成銘柄選定

東京証券取引所および日本経済新聞社が共同開発した株式指数「JPX 日経中小型株指数」につき、高ROE企業の1社として引き続き当社株式が2017年度(2017年8月31日～2018年8月30日)の構成銘柄として選定されました。

TOPICS 7 「レ・ジェイドシリーズ」 CM放映中

当社が展開する自社マンションブランド「レ・ジェイド」のテレビCMが放映中です。自分らしさ=その場所にしかないオリジナルの企画マンションを広く宣伝し、より多くのお客様の「理想」を追求し「具現化」する、暮らしそのものを開発するライフ・デベロッパーを目指して、企業価値の向上およびブランドのさらなる向上に努めてまいります。



TOPICS 8 Ayasaさん ミニコンサート

第22回定時株主総会終了後、株主の皆様を対象といたしました当社CMに出演中のバイオリニストAyasaさんによるバイオリン演奏会を開催いたしました。CMではバイオリンを置いての出演でしたが、本来のAyasaさんの姿が見られ、舞台が近い演奏会場で迫力ある素敵な演奏を聴くことができ、大変好評でした。



TOPICS

日本エスコングループの 直近の戦略的取り組み

日本エスコングループの 第2次中期経営計画

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・成長をしてまいります。

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化構築
- 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

	2016(H28) 年12月期 第22期 (実績)	2019(H31) 年12月期 第25期 (計画)
自己資本比率	23.6%	33.0%～35.0%
ROE(自己資本利益率)	25.1%	18.0%～21.0%
ROA(総資産利益率)	6.0%	6.0%～7.0%
ROIC(投下資本利益率)	6.5%	7.0%～9.0%
EPS(1株当たり当期純利益)	58.76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

	2016(H28) 年12月期 第22期 (実績)	2017(H29) 年12月期 第23期 第2四半期 (実績)	2017(H29) 年12月期 第23期 (計画)	2018(H30) 年12月期 第24期 (計画)	2019(H31) 年12月期 第25期 (計画)
(単位:百万円)					
売上高	34,347	11,701	45,500	57,000～58,000	60,000～62,000
不動産販売事業	30,687	9,895	42,700	54,900～55,800	57,800～59,700
不動産賃貸事業	3,594	1,768	2,600	1,900～2,000	2,000～2,100
不動産企画仲介コンサル事業	65	37	200	200	200
営業利益	4,680	2,369	5,700	7,500～8,500	8,200～9,500
経常利益	3,575	1,878	4,800	6,500～7,500	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平成31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、お客様の更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 コア事業であるマンション分譲事業において、来年、再来年度（H30,31年度）事業用地確保済み。自社販売については現在東西において30名の人員を確保し、着実に体制を構築している。

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 マンション分譲事業、商業開発事業、ホテル開発事業に加え、新たに物流開発事業にも着手。着実に事業の多様性を図る。

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・ホテル開発や新たに物流開発等の事業を着実に展開、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。

株主様への還元・配当政策

第2次中期経営計画期間内の1株当たり配当額は、累進的配当政策を導入しており、前年度の1株当たり配当額を下限として、配当額維持もしくは業績進展により増配のどちらかといたします。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累進的配当政策は、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、持続的な価値の向上を株主の皆様にお約束するものです。

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 マーケットの状況等確認しながら引き続き上場REIT組成を目指す。

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事業、商業施設等のPM事業、カフェ等飲食の運営、マンション管理事業に加え、直近ではリノベーション事業にも取り組む予定、引き続き不動産の持つ価値を最大限に引き出します。

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 今年1月からは「レ・ジェイド」TVCMを開始、引き続き企業ブランド力の向上に注力。

	2016年実績	2017年予想
1株当たり配当	15円（うち記念配当2円）	
配当性向	25.5%（目標25%を達成）	15円
総還元性向	36.8%（目標35%を達成）	

INTERVIEW With The President



Q 不動産市場の先行と今後数年間の市場の動向をどのように予測されていますか。

A 市場は安定的な状態が続くと考えております。当社は開発・販売で適正利益が確保できる物件仕入を継続して行い、中核事業である分譲マンション用地の取得に注力するとともに、ホテルや商業の開発、新たな分野としては物流開発と多面的な不動産ビジネスを展開しています。当社は市場調査や立地・特性に関する知見に基づき入念な商品企画・設計を行うだけでなく、そこに暮らす人々の暮らしそのものを開発することを目指し事業を企画しているが故に、当社の商品が市場に受け入れられていると思います。

Q 日本エスコンの第2次中期経営計画のキーポイントは何でしょうか。

A 第2次中期経営計画は2つのポイントにまとめることができます。第一に、上場REITの組成により当社のさらなる持続的な成長を確固たるものにすることです。第二に、中核事業であるマンション販売を自社販売体制とすることにより、当社の取組姿勢と企画力をお客様に直接お伝えし、当社のマンションの魅力をより適切に発信することです。これにより、当社の「レ・ジェイド」ブランドの優位性と知名度を高め、お客様からの信頼をより一層高めることができるものと考えます。また、当社は単に販売戸数の拡大を追求するつもりはなく、年間500戸から600戸の用地仕入を目標に、良質な立地条件に厳選し、入念に企画した分譲マンションを安定的に供給してまいります。こうした質の重視により、主要中核事業において高い利益率を生み出すとともに、さらに複数のコア事業を確立し不動産事業の多様化を図り、総合デベロッパーとして企業価値を向上していく考えです。

Q エスコンジャパンリート投資法人とREIT組成計画についてご説明いただけますか。

A 当社は、商業の「底地」、即ち、優良なテナントと長期の賃貸借契約を締結し安定した収益を生み出す土地を中心とする特徴のあるREITの組成を目指しています。これは建物を借主が保有することにより減価償却が発生しないため、投資主の皆様が高い分配金を提供できると考えており、リート保有資産のうち50%を商業の底地、残りの50%を暮らし密着型商業施設とする計画です。また、上場後の外部成長用の物件として、奈良県大和高田市に再開発中の暮らし密着型商業施設等の物件を確保しています。

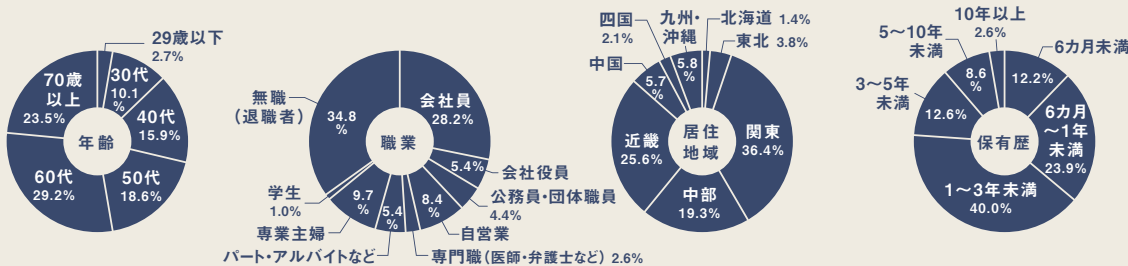
Q 日本エスコンの社会的使命、理想とされる企業はどのようなものですか。

A 当社はハードの開発だけでなく、暮らしそのもの、そこに暮らし集う人びとのふれあいを開発する「ライフ・デベロッパー」として、お客様に選ばれるデベロッパーとなることを目指しています。多くのデベロッパーは東京都心に注力する中、当社は都心部だけではなく郊外の街や「コンパクトシティ」を形成する地域に注力していく考えであり、そうしたコンパクトで活力のあるコミュニティにおいて重要な役割を果たす暮らし密着型商業施設、マンションおよびホテルを提供していきます。当社は、住宅や商業施設の開発から運営ならびに運用をワンストップで提供できる総合デベロッパーを目指し、社会に必要とされる企業になりたいと考えています。

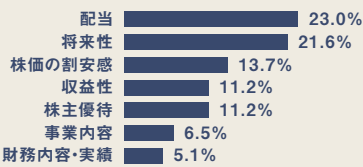
株主様アンケート結果のご報告

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。

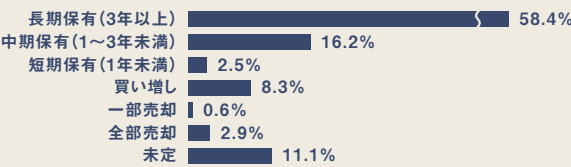
ご回答いただきました株主様



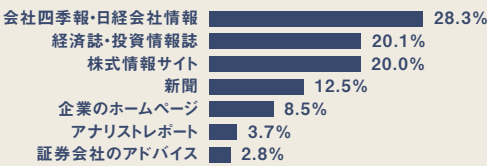
当社の株式を購入された理由



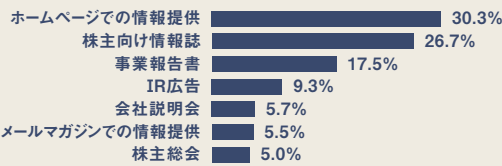
今後の当社株式保有方針



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

- 今後もアンケートを継続してください。東京エリアでの株主向け会社説明会を希望します。
- 株主のみならず社員のみならず、地域社会への貢献等、全てのステークスホルダーの満足度を向上させ、一流企業へ飛躍されることを願っております。
- 配当性向も大切だが収益力は最も大切ですので無理なく堅実な会社経営を!!
- 長期保有が有利な制度は有難い。
- 優待にホテルの割引を検討願いたい。株価対策を望む。
- 万年割安のイメージの払拭。将来性があることのアピール。

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 (2017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	60億68百万円
売上高	343億47百万円(連結/平成28年12月期)
従業員数	158名(連結) 121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	69,228,887株
株主総数	8,985名

役員

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



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

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単位(1,000株)以上を1年以上継続保有されている株主様

1年以上継続保有とは、基準日(6月30日)の株主名簿に記載され、毎年12月31日、3月31日、6月30日及び9月30日の株主名簿に同一の株主番号で連続して5回以上記載または記録されていることといたします。また、このたび、株主様からの貴重なご意見を検討させていただき、5,000株以上の対象を新たに設定させていただきました。

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

