



## 第20期 2014年12月期 日本エスコン通信

IDEAL TO REAL

### 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 JASDAQ(スタンダード)
単元株式数	100株
株主名簿管理人の 特別口座管理機関	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 (<http://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。

株式会社 **日本エスコン**



<http://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

〈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

〈東京本社〉 〒101-0047 東京都千代田区内神田二丁目15番9号 内神田282ビル4F  
Tel. 03(5297)6161 Fax. 03(5297)6162

## 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。

当社グループは、今期中核事業である不動産販売事業において、好調に推移した分譲マンション事業に加え、自社開発のオフィスビルの売却も実現し、前年を大きく上回る業績を残すことができました。平成25年8月に策定した平成25年12月期から平成28年12月期の4ヶ年を期間とす

る中期経営計画『Make The One for 2016』の2年目が終了し、事業は計画を上回る業績で推移し、後半2年の計画についても、当初目標を上向き修正いたしました。リバイズした中期計画の達成に向け、全社一丸となって取り組んでまいります。

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申し上げます。



2015年3月  
代表取締役社長

伊藤 貴俊

### 2014年通期業績

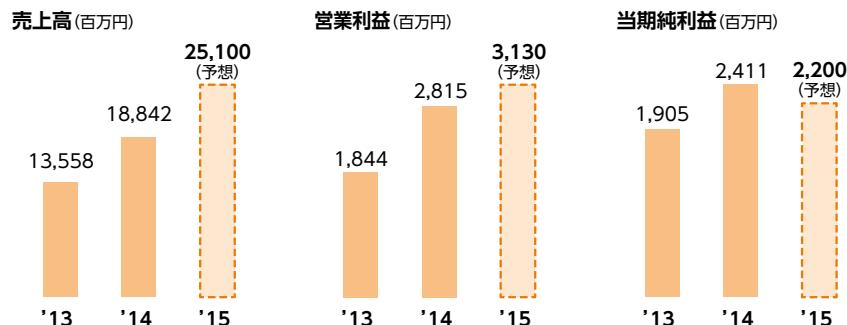
売上高	営業利益
<b>18,842</b> 百万円	<b>2,815</b> 百万円
経常利益	当期純利益
<b>2,075</b> 百万円	<b>2,411</b> 百万円

### 2015年通期業績予想

売上高	営業利益
<b>25,100</b> 百万円	<b>3,130</b> 百万円
経常利益	当期純利益
<b>2,230</b> 百万円	<b>2,200</b> 百万円

1

## 業績ハイライト



分譲マンションの販売を促進したこと及び商業底地開発、土地企画販売、保有資産の販売を行いました。また、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

グ活動及びプロパティマネジメント事業に注力しました。その結果、売上高、営業利益、当期純利益いずれも前期を大幅に上回りました。

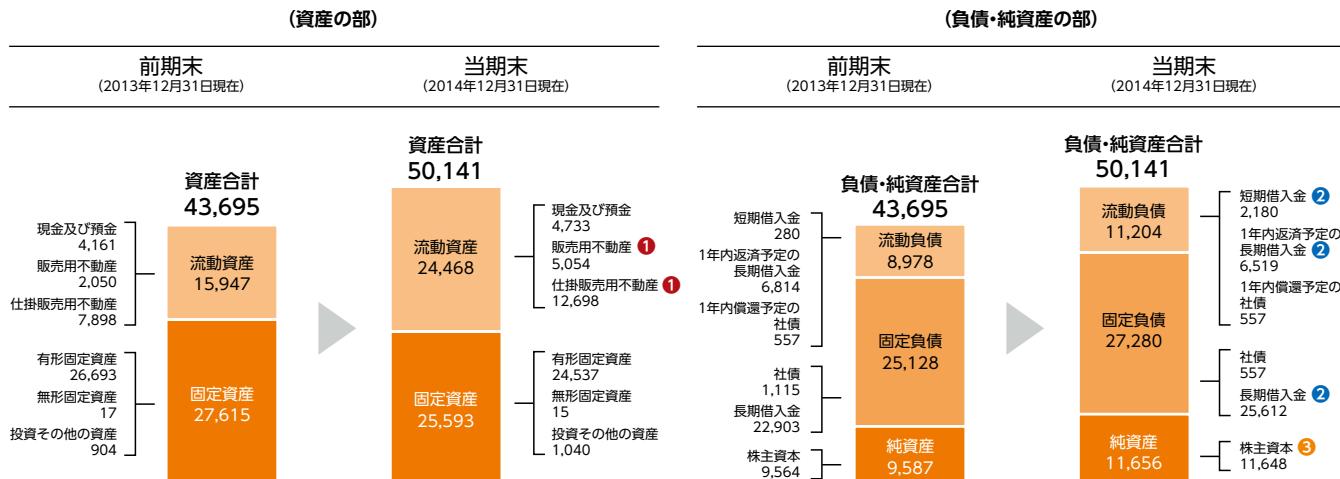
## 次期の取り組み

中核事業である不動産販売事業においては、400戸弱の引渡を計画、不動産賃貸事業においては、収益の向上に努めるとともに、グループシナジーによるワンストップサービスの展開を図ってまいります。不動産企画仲介コンサル事業においては、当社の強みである企画力、事業構築力、スピードを最大限に活かし、機動的な事業展開を可能とする体制を確立してまいります。また、2015年12月期の期末配当については、1株あたり6円の配当を予想しております。

引き続き、企業価値の最大化と株主様への還元に努めてまいります。

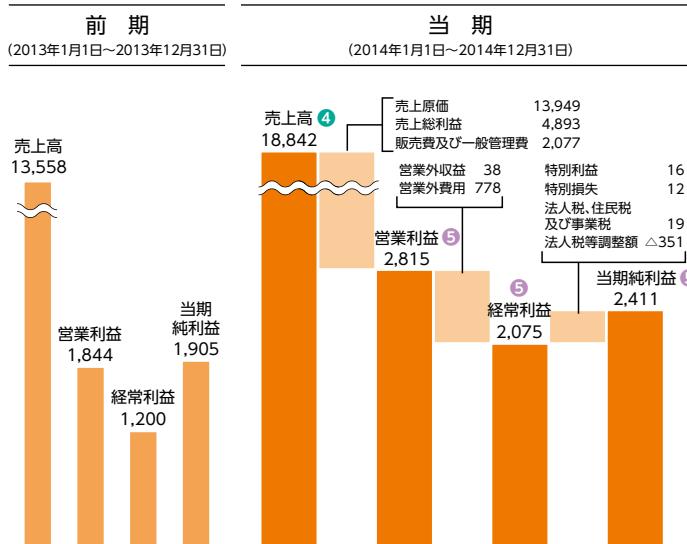
2

連結貸借対照表の概要(百万円)

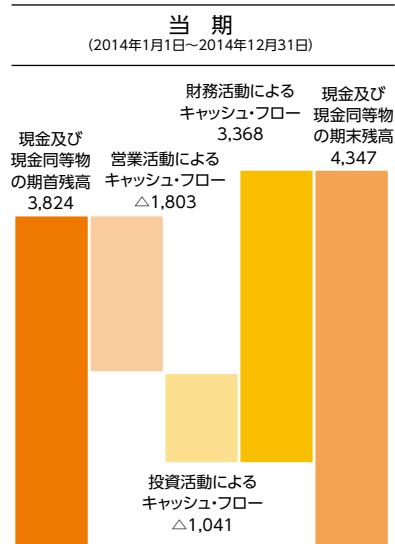


3

連結損益計算書の概要(百万円)



連結キャッシュ・フロー計算書の概要(百万円)



Point

- 分譲事業に加え、収益不動産等新規事業用地を着実に取得し、たな卸資産増加。
- 事業用地の取得に伴うプロジェクトの資金調達も順調に進む。
- 自己資本比率は20%以上を維持し、堅調に推移。
- 分譲事業に加え、商業底地開発物件の販売等により当初計画を大幅に上回る結果となる。
- 営業利益、経常利益、当期純利益ともに前年に対して上昇。

4

- 当社グループの中核事業
- 分譲マンション事業にとどまらず、戸建事業や、強みの事業構築力、企画力を駆使し、土地企画販売や、商業底地開発による収益不動産の構築による外部売却等、多面的な事業スキームにて事業展開
- 地域に根ざした価値を創造、そこに住む人たちが喜ぶ暮らしを提供することを追求
- 商業底地開発については、開発後、収益不動産として販売または安定高収益資産として長期保有の不動産販売・賃貸事業両面での分譲事業に次ぐ第2のコア事業として推進
- 事業間での相互の連動から生まれるシナジー効果



## 不動産販売事業

「新しい豊かさ」を創造、  
人と人、地方と未来をつなぐ

IDEAL to REAL  
ライフ・デベロッパー

## 不動産企画仲介 コンサル事業

- 強みとなる企画力、事業構築力を活かし、様々な事業展開が可能に
- どのような事業環境においても機動的な事業展開を行うための当社の強みとなる事業
- ノンアセットで利益率の高い事業であり、今後も引き続き注力

- 安定収益事業として引き続き展開
- 商業底地開発で高収益不動産の構築に注力
- 時期、物件の特性等を総合的に勘案し、資産の入れ替えによるポートフォリオの最適化を図る
- 子会社(株)エスコンプロパティにおけるプロパティマネジメント事業にも注力
- 子会社(株)エスコンアセットマネジメントにおけるアセットマネジメント事業との相互の連携によりワンストップでサービスの提供を可能とする体制の強化を図る



5

## 不動産販売事業



商業施設底地開発案件の販売及び土地企画販売、保有資産の販売による利益確保を行うとともに、「ネバーランド姫路駅前ザ・ステーションフロント(兵庫県姫路市)」、「レ・ジェイドイクス(大阪府中央区)」、「レ・ジェイド下目黒(東京都目黒区)」、「レ・ジェイド江坂(大阪府吹田市)」等について全戸引渡完売する等好調に販売進捗いたしました。また、平成27年竣工予定の分譲案件「ザ・ネバーランド明石ハーバーゲート(兵庫県明石市)」、日成ビルド工業株式会社との協業事業である「グラン レ・ジェイド京都河原町(京都市中京区)」の販売も順調に進捗しております。

## 2014年引渡物件

販売物件名	総戸数	引渡数
ネバーランド逆瀬川野上	130戸	7戸 (完売)
レ・ジェイド下目黒	21戸	21戸 (完売)
レ・ジェイド江坂	43戸	43戸 (完売)
レ・ジェイドイクス	76戸	76戸 (完売)
ネバーランド姫路駅前 ザ・ステーションフロント	55戸	55戸 (完売)
ネバーランド弁天町 はぐくみの街	112戸	94戸 (期末残18戸)
レ・ジェイド東向島	36戸	13戸 (期末残23戸)



6

売上高  
**2,479**百万円

セグメント利益  
**1,487**百万円

売上高構成比  
**13.2%**

自社が保有する商業施設、福岡県春日市における複数の商業施設底地に加え、テナント等による安定的な賃料収入を確保するとともに、連結子会社である株式会社エスコンプロパティによるプロパティマネジメント事業の取り組みによりさらなる資産価値の向上にも努めております。



ガーデンモール南千里

ガーデンモール清和台

福岡春日プロジェクト



7

不動産企画仲介コンサル事業

売上高  
**136**百万円

セグメント利益  
**130**百万円

売上高構成比  
**0.7%**

当社の強みである企画力、事業構築力及び事業間でのシナジー効果を最大限に活かし、業務受託、企画仲介コンサル業務等、ノンアセットで利益率の高い事業として積極的に取り組んでまいりました。

また、次なる事業展開を見据え、平成26年7月に設立いたしました当社100%出資子会社である株式会社エスコンアセットマネジメントにおいては、アセットマネジメント等不動産投資顧問事業に着手し、当社グループにおいて開発から資産運用までワンストップで不動産ビジネスを行う体制を構築してまいります。



ワザック江戸川・船堀



8

実績と予想

(単位：百万円)

業績計画・経営目標	2013年(H25)	2014年(H26)	2015年(H27)12月 第21期				2016年(H28)12月 第22期			
	12月 第19期(実績)	12月 第20期(実績)	第2四半期 (予想)	通期 (修正後の予想)	通期 (当初計画)	計画比	通期 (修正後の計画)	通期 (当初計画)	計画比	
売上高	13,558	18,842	7,130	25,100	17,700~20,000	+5,100~+7,400	28,000~29,000	18,500~22,500	+5,500~+10,500	
不動産販売事業	10,991	16,227	5,880	22,400	15,200~17,500	+4,900~+7,200	25,300~26,300	16,000~20,000	+5,300~+10,300	
不動産賃貸事業	2,234	2,479	1,200	2,400	2,200	+200	2,400	2,300	+100	
不動産企画仲介コンサル事業	331	136	50	300	300	±0	300	300	±0	
営業利益	1,844	2,815	720	3,130	2,200~2,600	+530~+930	3,200~3,400	2,300~2,800	+400~+1,100	
経常利益	1,200	2,075	300	2,230	1,500~1,850	+380~+730	2,300~2,500	1,700~2,100	+200~+800	
当期純利益	1,905	2,411	290	2,200						

(単位：百万円)

自己資本比率	21.9%	23.2%	30.0%以上	30.0%以上	±0
ROE(自己資本利益率)	27.7%	22.7%	13.0%以上	12.0%以上	+1.0%
ROA(総資産利益率)	2.7%	5.1%	3.6%以上	3.6%以上	±0
ROIC(投下資本利益率)*	4.5%	6.7%	5.8%以上	5.8%以上	±0
EPS(1株当たり当期純利益)	31.14円	34.59円	28円以上	22円以上	+6円
BPS(1株当たり純資産)	137.14円	169.05円	218円以上	190円以上	+28円
配当性向	3.2%	8.7%	25.0%以上	24.0%以上	+1.0%

\*ROIC(投下資本利益率)：税引後営業利益/(株主資本+有利子負債)

9

中期経営計画 Make The One for 2016 進捗及び今後の戦略

目標 1 企業価値の最大化と株主様への還元

Point 1 株主様への還元施策を着実に実行、新たな指利益還元計画として「総還元性向」を採用。

- 配当及び配当性向着実に上昇。
- 平成26年12月期の配当は3円の予定、次期平成27年12月期は6円を計画。
- 平成26年11月には取得総額約3億円(取得株数1,405,400株)の自己株式取得を実施。
- 株主様への還元をさらに充実強化するため、税引後当期純利益に対するの指標、「総還元性向」を採用。

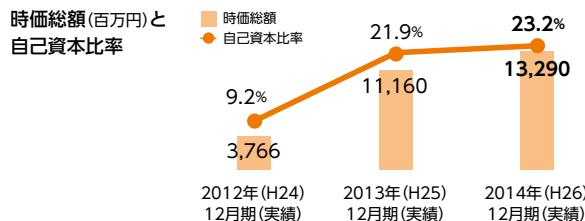
	2013年(H25)12月期 (実績)	2014年(H26)12月期 (実績)	2015年(H27)12月期 (予想)	2016年(H28)12月期 (予想)
配当	1円	3円	6円	—
配当性向	3.2%	8.7%	18.8%	25.0%以上
自己株式取得	—	299百万円	—	—
総還元性向	3.2%	21.0%	30.0%	35.0%

Point 2 確実に企業価値は向上

	2012年(H24)12月期 (実績)	2013年(H25)12月期 (実績)	2014年(H26)12月期 (実績)
期末株価/1株	107円	160円	189円
時価総額	3,766百万円	11,160百万円	13,290百万円
自己資本比率	9.2%	21.9%	23.2%

目標 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

- Point 3 マンション分譲事業を中心に順調に売り上げ伸長、建築費等の原価コスト高を吸収し、増収増益見込。  
平成25年、26年、関西・関東両エリアにおいて、中期経営計画期間内における事業用地の取得を積極的に行った結果、増収増益を見込み、平成29年度以降の事業展開も見据え引き続き積極的に事業を展開。
- Point 4 ストック収益として不動産賃貸事業は安定収益確保。  
事業期間が分譲事業と比べ短期間で事業構築が可能な商業地開発事業の強化により機動的な事業展開が可能に、さらなる事業領域の拡大を推進。



	2013年(H25) (第19期)	2014年(H26) (第20期)	2015年(H27) (第21期)	2016年(H28) (第22期)
分譲事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>●ネバーランド難波パークエアー 【関西】</li> <li>●ネバーランド阿倍野西田辺 【関西】</li> <li>●ネバーランド阿倍野昭和町プラームス 【関西】</li> <li>●ジェイド東豊中 【関西】</li> <li>●リーフクリエイトフィールシティ 【関西】</li> <li>●レ・ジェイド上北沢 【関東】</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●レ・ジェイドイクス 【関西】</li> <li>●レ・ジェイド江坂 【関西】</li> <li>●ネバーランド姫路駅前ザ・ステーションフロント 【関西】</li> <li>●ネバーランド弁天町はぐくみの街 【関西】</li> <li>●レ・ジェイド下目黒 【関東】</li> <li>●レ・ジェイド東向島 【関東】</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●ザ・ネバーランド明石ハーバーゲート 【関西】</li> <li>●グラン レ・ジェイド京都河原町 【関西】</li> <li>●レ・ジェイド葛西 【関東】</li> <li>●Park JADE杉並和泉(戸建) 【関東】</li> <li>●Park JADE赤塚公園プロジェクト(仮称)(戸建) 【関東】</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●グラン レ・ジェイド夙川苔楽園口 【関西】</li> <li>●高槻市城西町プロジェクト 【関西】</li> <li>●阿倍野区西田辺プロジェクト 【関西】</li> <li>●世田谷区プロジェクト 【関東】</li> <li>●武蔵野市境南町プロジェクト 【関東】</li> <li>●レ・ジェイド豊田 【関東】</li> <li>●渋谷区本町プロジェクト 【関東】</li> <li>●日本橋茅場町プロジェクト 【関東】</li> <li>●横浜市鶴見区プロジェクト 【関東】</li> </ul>
商業開発・収益不動産開発事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>●枚方市大峰南町プロジェクト(商業)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●神戸赤松台プロジェクト(商業)</li> <li>●淀川区東中島プロジェクト(収益不動産)</li> <li>●江東区平野プロジェクト(収益不動産)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●八尾市高美町プロジェクト(商業)</li> <li>●淀川区宮原プロジェクト(収益不動産)</li> <li>●西東京市西原プロジェクト(収益不動産)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●中央区島町プロジェクト(収益不動産)</li> </ul>

11

## 日本エスコンのブランディング戦略

明確なミッションと求心力を持った組織体に加え、当社にしかできない視点、発想、取り組みによる差別化を図るため、経営ビジョンを明確にし、これまでの不動産会社にはできなかった「新たな豊かさ」を創造し、人と人、地方と未来をつなぐ“ライフ・デベロッパー”を目指して、コーポレートブランドを刷新しました。



**ES CON**  
**JAPAN**  
IDEAL to REAL

### コーポレートブランディングメッセージ (タグライン)

#### IDEAL to REAL

～理想を具現化し、新たな、未来を創造する～

理想は、実現したいと思う最善の目標。私たちは、理想を具現化し、新しい未来を創造する会社を目指します。

お客様が求めている「理想のまち」、「理想の住居」、「理想の生活」、「理想の生活環境」を不動産開発を通じて、現実のものとします。

住宅開発から商業開発、資産運用、運営管理に至るまで、「自然に集まる」、「帰りたくなる」、「誇りがもてる」まちづくりのための提案と開発を行います。

また、不動産(Real Estate)を通じて、理想を実現するという意味も込められています。

“お客様の「理想」を追求し、「具現化」する、独自路線のデベロッパーを目指す”という当社のビジョンを、「理想の具現化」を表現する正六角形とシェアードスペースを表現する複数の球体とを組み合わせることで表現しています。このシンボルマークをあらゆるコミュニケーション活動に使用することで、他社との明確な差別化を図ります。

ミッション(私たちの使命)

“NEW NORM NEIGHBORHOOD”の開発

地域に根ざした価値を創造し、その一つひとつをつなげて大きくします。  
都市の反対語としてのローカルではなく、そこに暮らす人たちが、その場所を誇り、愛し、いつくしむローカルへ。  
家族や仲間たちとの日常を楽しみあうことができる、これまでにない上質なローカルライフを提供します。

ビジョン(目指す姿)

ハードの開発だけではなく、そこで暮らす人たちの幸せを思い描き、暮らしそのものを開発すること、それこそが、私たちが目指すべきライフ・デベロッパー。  
部門の垣根を越えた少数先鋭チームによるソリューションで、過去の不動産会社にはできなかった「新しい豊かさ」を創造し、人と人、地方と未来をつなぎます。

コア・バリュー(独自価値)

BETTERMENT :

現状に満足することなく、常により良いサービスをご提案します。自ら考え、自ら判断し、自ら行動することで、ベストを超える成果を残し続けます。私たちのビジネスを通じて、社会をより良い方向へと導いていきます。

HUMAN RESOURCE :

社内だけでなく、取引先、地域の人々との親密な関係を築き、多様な個をまとめ、大きな力を生み出していきます。様々な価値観を集わせ、議論を生むことで、イノベーションを起こし、次代のスタンダードを作り出していきます。

SOLUTIONS :

住宅から商業に至るまで、部門の垣根を越えたプロジェクトチームを結成。多岐にわたる業務知識と開発実績をストックしています。開発から建設、オペレーションに至るまで、ワンストップサービスを行います。

13

会社概要 (2014年12月31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 60億19百万円  
売上高 188億42百万円  
従業員数 71名(連結)  
61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 70,317,887株  
株主総数 5,530名

主な事業内容

不動産販売事業、不動産賃貸事業  
不動産企画仲介コンサル事業

役員 (2015年3月20日現在)

代表取締役社長	伊藤 貴俊	取締役	菊地 潤也*
常務取締役	明石 啓子	取締役	丹羽 厚太郎*●
常務取締役	中西 稔	常勤監査役	高橋 邦夫
取締役	上田 博茂	監査役	家近 正直●
取締役	江頭 智彦	監査役	溝端 浩人●

大株主の状況

氏名または名称	所有株式数 (株)	持株比率 (%)
日成ビルド工業(株)	6,500,000	9.2
王 厚龍	6,100,000	8.7
(株)三愛ハウジング	6,090,000	8.7
王 淑華	3,000,000	4.3
(株)正龍アセットマネジメント	3,000,000	4.3
(株)正龍アミューズメント	3,000,000	4.3
(株)正厚レジャー	3,000,000	4.3
(株)天満正龍	3,000,000	4.3
(株)エヌエスコポーレーション	2,009,400	2.9
日本証券金融(株)	1,794,400	2.6

※印の取締役2名は社外取締役 監査役3名は社外監査役 ●印の3名は独立役員