

第18期
2012年12月期



ES-CON
JAPAN Ltd.

日本エスコ通信

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
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及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。
------	--

会社概要 (2012年12月31日現在)

株式会社日本エスコについて

設立	平成7年(1995年)4月18日
資本金	42億70百万円
売上高	101億84百万円(連結)(2012年12月期)
従業員数	54名(連結) 53名(個別)
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 (2013年3月22日現在)

代表取締役社長	伊藤 貴俊
取締役	明石 啓子
取締役	上田 博茂
取締役	中西 稔
取締役	菊地 潤也 ●
取締役	丹羽 厚太郎 *
常任監査役(常勤)	野口 實
監査役	家近 正直 ●
監査役	高橋 邦夫

*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2名は独立役員

株式の状況

発行可能株式総数	72,000,000株
発行済株式の総数	35,196,400株
株主総数	3,115名

(注)平成24年12月1日付にて実施した株式分割(1株を100株に分割)に伴い、発行可能株式総数は71,280,000株増加しております。

(注)平成24年11月20日付にて実施した第三者割当増資により、発行済株式の総数は18,000株増加しております。また、平成24年12月1日付にて実施した株式分割(1株を100株に分割)に伴い、発行済株式の総数は34,844,436株増加しております。

大株主の状況

氏名または名称	所有株式数(株)	持株比率(%)
株式会社三愛ハウジング	3,200,000	9.1
王 淑華	3,000,000	8.5
王 厚龍	2,300,000	6.5
直江 啓文	1,883,100	5.4
有限会社エヌエスコポレーション	1,800,000	5.1
日成ビルド工業株式会社	1,800,000	5.1
株式会社正龍アセットマネジメント	1,500,000	4.3
株式会社正龍アミューズメント	1,500,000	4.3
株式会社正厚レジャー	1,500,000	4.3
株式会社天満正龍	1,500,000	4.3

株式会社
日本エスコ <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9:00~17:00

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

2012年12月期は、メインバンクである三井住友銀行からの新規プロジェクト融資が再開されるとともに、約定弁済を再開し事業再生ADRの完結を宣言いたしました。

収益基盤の強化、資金の効率化を図ることを目的に、第三者割当増資による資金調達を行うとともに、複数の新規分譲事業用地の仕入れを行い、積極的に事業を展開しております。

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。

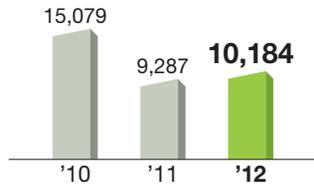
代表取締役社長

伊藤貴俊

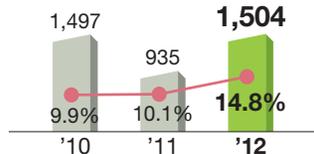


業績ハイライト

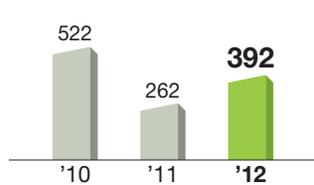
売上高 (単位:百万円)



営業利益 (単位:百万円)
営業利益率



当期純利益 (単位:百万円)



不動産販売事業においては、分譲マンションの販売に加え、収益のバランスを考慮した土地企画販売を実施。

不動産賃貸事業の福岡春日プロジェクトでは出店契約が順調に推移、不動産企画仲介コンサル事業についても、積極的な展開により確実に収益に貢献。

この結果、当連結会計年度末時点における売上高、営業利益および当期純利益は、ともに前年度比で増加し、順調に推移いたしました。

2013年12月期通期業績予想

売上高	11,700 百万円	営業利益	1,720 百万円
経常利益	920 百万円	当期純利益	910 百万円

2013年12月期期末配当予想

2008年12月期以降5期ぶり復配

1株当たり1円

今後の取り組み

さらなる収益力の強化と企業力の向上を目指し、不動産販売事業においては、引き続き分譲事業を中核事業として、新規事業用地の仕入れによる供給案件の確保に努めてまいります。

新たな事業展開として、商業施設等の開発を行い、保有資産による安定収益の確保を図り、また状況に合わせて売却等を行うことで資産の最適化を目指してまいります。なお、2012年12月には大阪府枚方市において、大型商業施設のための事業用地を取得し、開発に着手しております。

不動産賃貸事業においても、自社におけるプロパティマネジ

事業戦略ロードマップ

新たな領域に挑み、あらゆる不動産の「ベストソリューション」を提案
 新生日本エスコン始動 進化し続け社会に求められるオンリーワン企業を目指す

<ul style="list-style-type: none"> ■首都圏新ブランド「レ・ジェイド」立上げを皮切りに、「新生日本エスコン」として始動 ■分譲事業、商業開発、PM事業等事業間のシナジー効果を追求し、収益力の強化を図る ■従業員ひとりひとりが経営者意識を持ち、収益、利益率にこだわり労働生産性を高める組織体を目指す 	攻めの体制	守りの体制	<ul style="list-style-type: none"> ■リスク管理、コンプライアンスの徹底、推進 ■コストの有効活用、固定費の圧縮徹底、コストに対する意識改革推進 ■人材育成の強化、新卒採用によるプロパー社員の育成 ■資金調達環境の整備、安定的なキャッシュ・ポジションの確保
<p>2013年 (H25) 12月期 (第19期)</p> <p>不動産販売 中核</p> <ul style="list-style-type: none"> 竣工引渡予定物件 関西圏: ネバーランド難波パークエアー、ネバーランド阿倍野西田辺、ネバーランド阿倍野密野町プラムス(JV)、豊中市東豊中戸建プロジェクト 首都圏: レ・ジェイド上北沢 <p>141戸 +60戸(在庫) 計 201戸</p>	<p>2014年 (H26) 12月期 (第20期)</p> <p>不動産販売</p> <ul style="list-style-type: none"> 松屋町プロジェクト 姫路駅前プロジェクト 南吹田プロジェクト 下目黒プロジェクト 首都圏1プロジェクト(契約済み) 関西圏1プロジェクト(契約済み) 首都圏、関西圏+α <p>350戸計画 約330戸</p>	<p>2015年 (H27) 12月期 (第21期)</p> <p>不動産販売</p> <ul style="list-style-type: none"> 関西圏2プロジェクト(契約済み)(予定) 首都圏、関西圏+α <p>400戸計画 約280戸(契約済み)(予定)</p>	
<p>2013年 (H25) 12月期 (第19期)</p> <p>不動産賃貸 安定</p> <ul style="list-style-type: none"> ガーデンモール清和台 ガーデンモール南千里 イオン南千里 ベストウェスタンホテル京都 福岡春日プロジェクト(商業エリア) ★商業開発(枚方プロジェクト) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ミスターマックス ・ケーズデンキ ・NTTドコモ ・くら寿司 ・ミニストップ ・ごんびら丸 ・ユニクロ ・しまむら ・Avail ・昭和シェル石油 ・au ・SoftBank 等 	<p>保有資産として安定収益の確保もしくは、状況に合わせ売却等による資産の最適化、収益のバランス化を図る新たな事業展開</p>	<p>リーシング活動、プロパティマネジメント事業による保有資産の収益性向上とバリューアップを図る、安定収益事業として引き続き事業展開</p>
<p>2013年 (H25) 12月期 (第19期)</p> <p>不動産企画 仲介コンサル シナジー</p> <ul style="list-style-type: none"> 事業企画 コンサルティング 分譲マンション企画・販売 仲介 等 	<p>企画力、情報収集力とノウハウ、事業間シナジー効果を発揮し、資金投下が少なく、高利益率、短期サイクルでの収益確保が可能なフィービジネスに引き続き注力し、当社の強みとして収益に貢献</p>		

メント事業に注力し、そのノウハウ・実績をもとに、外部商業施設等の活性化を図る事業提案や、プロパティマネジメント業務受託にも取り組んでまいります。

このように積極的に事業を推進するとともに、時代の変化に機動的かつ柔軟に対応が可能な経営体制を構築してまいります。

また、2013年12月期の期末配当予想については、株主様への利益還元を勘案し、1株当たり1円の復配をさせていただく方針であります。新たなステージにおいてスタートをきり、引き続き収益体制の強化、財務体質の向上を図り、さらなる事業の積極的展開、財務基盤の安定化に努めてまいります。

不動産販売事業

売上高構成比
74.2%

売上高
7,556百万円

セグメント利益
789百万円

新ブランド「Le JADE (レ・ジェイド)」誕生
首都圏において7年ぶり自社開発分譲マンション事業の開始。

POINT 福岡春日プロジェクトにおける販売用不動産及び日本橋兜町、さいたま市浦和区常盤等の仕掛販売用不動産について、収益のバランスを考慮し、土地企画販売による利益確保に努めました。また、「ネバーランド難波パークエア」(大阪市浪速区)、「ネバーランド阿倍野昭和町プラムス」(大阪市阿倍野区)等の販売を開始しました。

新規分譲事業用地の仕入れについては、中央区松屋町プロジェクト(大阪市中央区)、南吹田プロジェクト(大阪府吹田市)、世田谷区上北沢プロジェクト(東京都世田谷区)等、積極的に事業を展開しました。

2013年12月期 完成(予定) 物件

販売物件名	販売戸数	入居開始(予定)
ネバーランド逆瀬川野上	28戸 (期初戸数)	即入居可
ネバーランド川口本町メルディア	11戸 (期初戸数)	即入居可
ネバーランド西中島南方	21戸 (期初戸数)	即入居可
ネバーランド阿倍野昭和町プラムス(JV)	32戸 (JV合計戸数)	2013年 8月
ネバーランド阿倍野西田辺	26戸	2013年10月
レ・ジェイド上北沢	29戸	2013年10月
ネバーランド難波パークエア	56戸	2013年12月

首都圏マンション新ブランド 「Le JADE(レ・ジェイド)」誕生

J A D Eは翡翠(ヒスイ)。その輝きは太古より不老長寿、生命の再生をもたらすパワーストーンとして珍重されてきました。私たち日本エスコは、永遠の輝きにたとえられたこの宝石のように、時代に流されることなく、住まう方々の暮らしの価値を高めていく住空間であることを願って、首都圏における新マンションブランド「Le J A D E (レ・ジェイド)」を誕生させました。



Le JADE

レ・ジェイド 上北沢

Le JADE

駅徒歩4分、最寄駅から新宿へ12分、渋谷へは13分という快適アクセス。シティライフを楽しみながら、落ち着いた街での暮らしが満喫できます。



所在地 東京都世田谷区上北沢5丁目13番

交通 京王線「八幡山」駅徒歩4分

「ネバーランド難波パークエア」 完売のお知らせ

6駅8路線の集まる「なんばターミナル」隣接という高い利便性に加え、全邸パークビューの「ネバーランド難波パークエア」(総戸数56戸)。平成24年10月より分譲を開始し、平成25年2月に契約完売いたしました。



所在地 大阪市浪速区塩草1丁目1番9

交通 JR関西本線「JR難波」駅徒歩6分

不動産賃貸事業

売上高構成比
21.7%

売上高
2,209百万円

セグメント利益
1,488百万円

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。



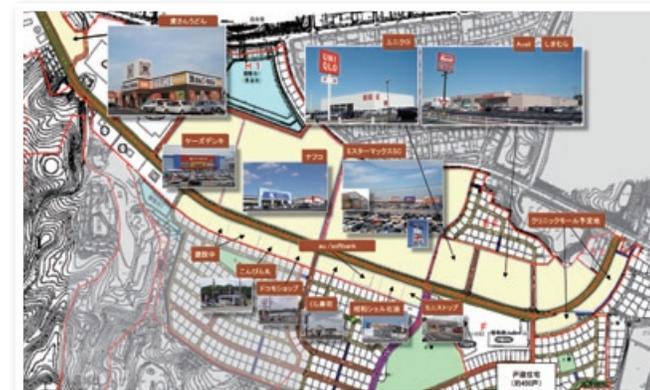
ガーデンモール清和台



イオン南千里

POINT 自社保有のガーデンモール等商業施設のリーシング活動及び自社による施設管理運営等を行うプロパティマネジメント事業など、付加価値を高める事業展開を行ってきました。

また、福岡春日プロジェクトにおいても、新たにユニクロ、しまむら、A v a i lといった大型商業施設等が開業し、安定的な賃料収入の確保と資産価値の向上に努めております。



福岡春日プロジェクト

不動産企画 仲介コンサル事業

売上高構成比
4.1%

売上高
418百万円

セグメント利益
257百万円

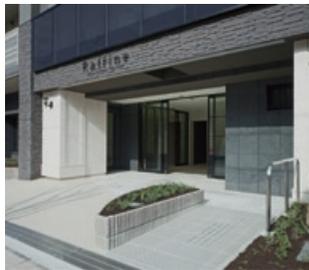
事業間でのシナジー効果を最大限に活かし、企画コンサル等の業務受託及び取引仲介等を積極的に。

POINT

当社の強みである情報収集力、企画力を最大限に活かし、様々な事業会社様との多面的なコラボレートを推進してまいりました。業務受託、企画コンサル事業、取引仲介等、不動産に係るビジネスにも積極的に取り組み、事業間でのシナジー効果を発揮し、収益に貢献しております。



ラフィアーネ城陽駅前ザ・ファースト外観
(企画コンサル・販売受託)



エントランス

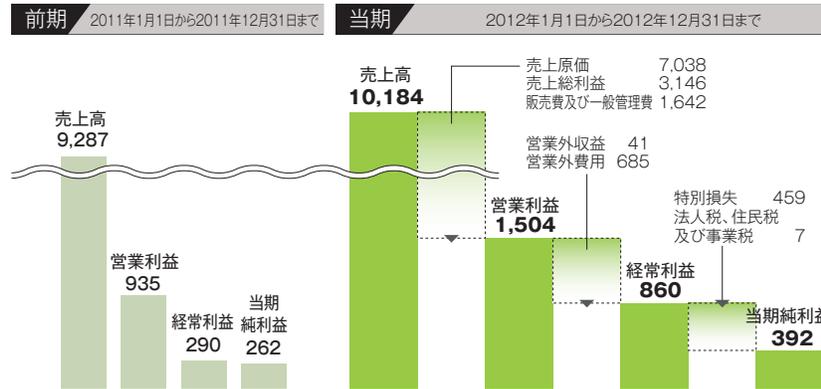


リビング

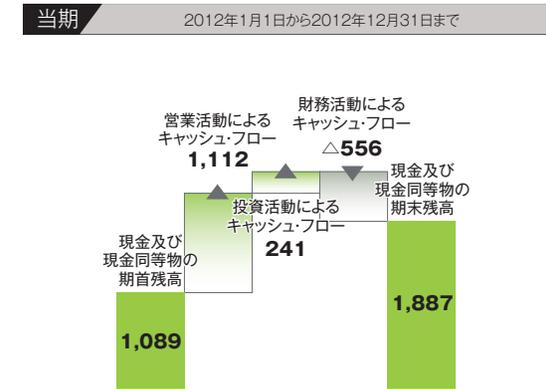
連結貸借対照表の概要 (百万円)



連結損益計算書の概要 (百万円)



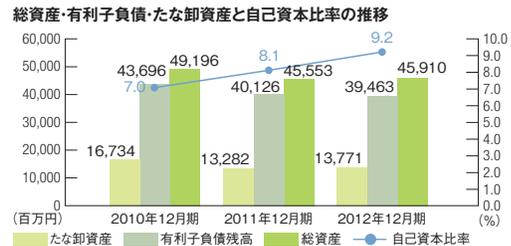
連結キャッシュ・フロー計算書の概要 (百万円)



POINT

連結貸借対照表に関するポイント

自己資本比率



利率の向上(前期比4.7%)、有利子負債の圧縮及び第三者割当増資により、前年度に引き続き自己資本比率が1.1ポイント回復いたしました。

POINT

連結損益計算書に関するポイント

営業利益率

売上原価、一般管理費等について当初計画より圧縮し、利益についても前年比及び計画比ともに増益となりました。その結果、利益率についても対前年と比較し4.7ポイント改善し、計画値よりも0.9ポイント上回りました。

特別損失

当社グループの資産効率及び財務体質のさらなる向上を目的に、当社社会が保有する固定資産の一部の物件について、その活用方法の見直しを行った結果、減損損失として452百万円を特別損失に計上しております。