JR北広島駅／tonarie北広島・ホテル／レ・ジェイド北海道北広島

決算説明資料

2024年3月期

株式会社日本エスコン（東証プライム：8892）

2024.5.17

第１部

2024年3月期　決算概況

※当社は、決算期(事業年度の末日)を12月末から3月末に変更しております。
2024年3月期は、決算期の変更に伴い、2023年1月1日から2024年3月31日までの15ヶ月間の変則決算となります。

第１部　目次

- 2024年3月期　概況

PL　P. 4

セグメント概況　P. 5

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

B/S　P. 9

2025年3月期　業績計画　P. 10

- 第4次中期経営計画　振り返り　P. 12

2024年3月期 P/L

- 2024年3月期は決算期変更に伴い、2023年1月1日から2024年3月31日までの15ヶ月間の変則決算
- 第4次中期経営計画最終年度の当期は、過去最高収益となる**売上高1,188億円、営業利益190億円を達成**
- 2023年8月に公表した業績修正予想に対し、概ね計画通りの実績

（単位：百万円）

	2024年3月期 通期（当期）	2024年3月期 修正業績予想	修正予想比 増減額	修正予想比 増減率	2022年12月期 通期（前期）
売上高	118,861	120,000	-1,139	-0.9%	99,431
売上総利益	34,941				26,607
販売費･一般管理費	15,867				11,115
販売費	4,976				4,133
一般管理費	10,890				6,981
営業利益	19,074	18,000	1,074	+ 6.0%	15,492
支払利息	2,650				1,895
経常利益	16,585	15,500	1,085	+ 7.0%	14,012
特別損失	1,381				3,927
親会社株主に帰属する当期純利益	10,050	10,000	50	+ 0.5%	7,250
一株当たり当期純利益（円）	105.44	104.95	0.49	-	76.04

配当	2024年3月期　期末配当予定額　48円

配当性向	45.5%

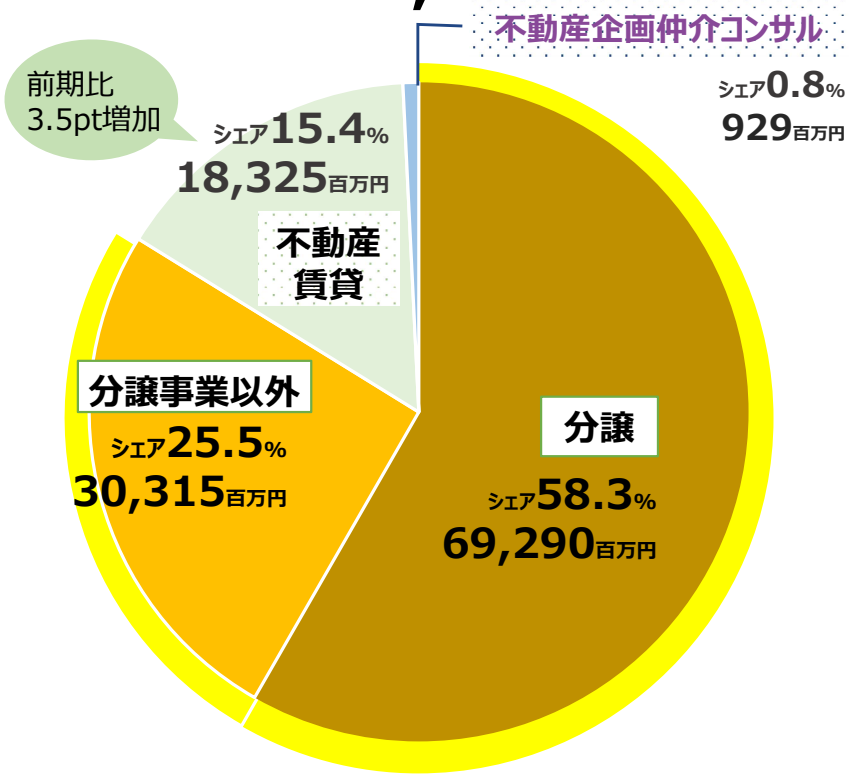
Copyright ©2024 ES-CONJAPAN Ltd., All Rights Reserved

2024年3月期 セグメント概況

◆ 2023年7月に四条大宮ビルの子会社化、商業施設「tonarie」シリーズのリニューアルや新規開業等により、
不動産賃貸事業の売上・利益が増加。**不動産賃貸売上シェア前期比3.5ポイント増加、同セグメント別利益シェア前期比5.6ポイント増加**
第4次中期経営計画で掲げた着実な収益構造の「転換」と「飛躍」を実現

■セグメント別売上高シェア■

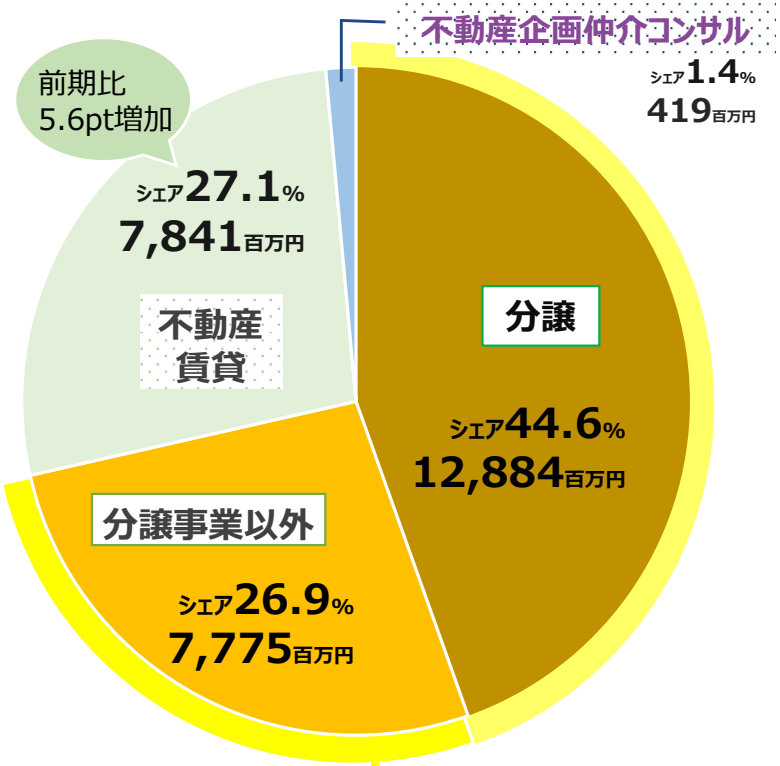
売上高 **118,861**百万円



不動産販売
（分譲／分譲以外）
99,606百万円

■セグメント別利益シェア■

セグメント利益 **28,920**百万円



不動産販売
（分譲／分譲以外）
20,660百万円

Copyright ©2024 ES-CONJAPAN Ltd., All Rights Reserved

2024年3月期　セグメント概況－不動産販売事業

①不動産販売事業

(単位:百万円)

	売上高				セグメント利益				セグメント利益率		
	2024年3月期 通期(A)	2022年12月期 通期(B)	前期比 増減額 (A－B)	前期比 増減率	2024年3月期 通期(A)	2022年12月期 通期(B)	前期比 増減額 (A－B)	前期比 増減率	2024年3月期 通期(A)	2022年12月期 通期(B)	前期比 増減（A－B）
不動産販売事業	99,606	86,531	13,075	＋15.1%	20,660	17,006	3,654	＋21.5%	20.7%	19.7%	＋ 1.0ﾎﾟｲﾝﾄ
分譲事業	69,290	58,532	10,758	＋18.4%	12,884	9,921	2,963	＋29.9%	18.6%	16.9%	2 ＋ 1.7ﾎﾟｲﾝﾄ
引渡し戸数(戸)	1 1,216	1,185	31	＋ 2.6%							
分譲事業以外	30,315	27,999	2,316	＋ 8.3%	7,775	7,085	690	＋ 9.7%	25.6%	25.3%	＋ 0.3ﾎﾟｲﾝﾄ

«分譲事業»

- 分譲事業は、1 **過去最多の1,216戸**を供給
- 商品企画力が評価され、利益率の高い物件の早期完売

(レ・ジェイド北海道ボールパーク、パーク レ・ジェイド白金レジデンスなど)

セグメント利益率が前年比 2 **1.7ポイント**増加

▶ES CON FIELD HOKKAIDO(左)
レ・ジェイド北海道ボールパーク(右)

«分譲事業以外»

- 物流施設（岐阜県羽島市、兵庫県加東市）、賃貸レジや老健用地（吹田市藤白台）の売却等を実施

▲岐阜県羽島市(物流施設)

▶国立循環器病センター跡地に、2棟の「レ・ジェイド」、戸建て、クリニックモール、認可保育園及び商業施設、公園等のまちづくり「TSUNAGU GARDEN千里藤白台」開発。区画内の老健用地を売却。

2023年11月7日街びらき

Copyright ©2024 ES-CONJAPAN Ltd., All Rights Reserved

2024年3月期　セグメント概況-不動産賃貸事業

②不動産賃貸事業

- 2023年7月に子会社化した四条大宮ビルの賃貸収益が寄与。 セグメント利益率が前期比 1 **2.9ポイント**増加
- 「tonarie宇都宮」のリニューアル（2023年2月)や、「tonarie星田」の開業(2023年3月)のほか、「tonarieつくばスクエア」等の商業施設の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

（単位：百万円）

不動産賃貸事業	2024年3月期 通期(A)	2022年12月期 通期(B)	前期比	
			増減額（A－B）	増減率
売上高	18,325	11,824	6,501	55.0%
セグメント利益	7,841	4,716	3,125	66.3%
セグメント利益率	42.8%	39.9%	1 ＋ 2.9ﾎﾟｲﾝﾄ	-

第4次中期経営計画の基本方針である“収益構造の変換”を達成するため、
2021年にピカソグループ、2023年7月に京都を中心に収益不動産を保有する四条大宮ビルを子会社化

四条大宮ビル

本株式取得価格：281億円
諸費用概算額　：1億円
取得総額　　：282億円

	時価評価額	保有物件数
四条大宮ビル	約420億円	43物件
ピカソグループ (2021年子会社化当時)	約591億円	81物件

Copyright ©2024 ES-CONJAPAN Ltd., All Rights Reserved

2024年3月期　セグメント概況-不動産企画仲介コンサル事業

③不動産企画仲介コンサル事業

- 納骨堂「了聞」における永代使用権の販売事業や、インテリアオプション販売、企画コンサルなどの業務受託に取り組む
- 不動産仲介・業務受託等が進捗し、利益貢献

（単位：百万円）

不動産企画仲介コンサル事業	2024年3月期 通期(A)	2022年12月期 通期(B)	前期比	
			増減額（A－B）	増減率
売上高	929	1,074	-145	-13.5%
セグメント利益	419	228	191	83.8%
セグメント利益率	45.1%	21.2%	＋ 23.9ﾎﾟｲﾝﾄ	-

ご来場数が一定確保できており、
ご来場いただいた方からのご評価が高い。
広尾駅徒歩3分、全参拝室個室の「了聞」の立地・特徴活かして
販売を進めていく。

納骨堂了聞

Copyright ©2024 ES-CONJAPAN Ltd., All Rights Reserved

2024年3月期 B/S

- 投資計画の上振れにより、総資産は ❶ 1,359億円増加、自己資本比率は前期末比▲6.9ポイントの ❷ 18.1%
- 仕入れが順調に進捗したことにより、仕掛販売用不動産は ❸ 889億円増加

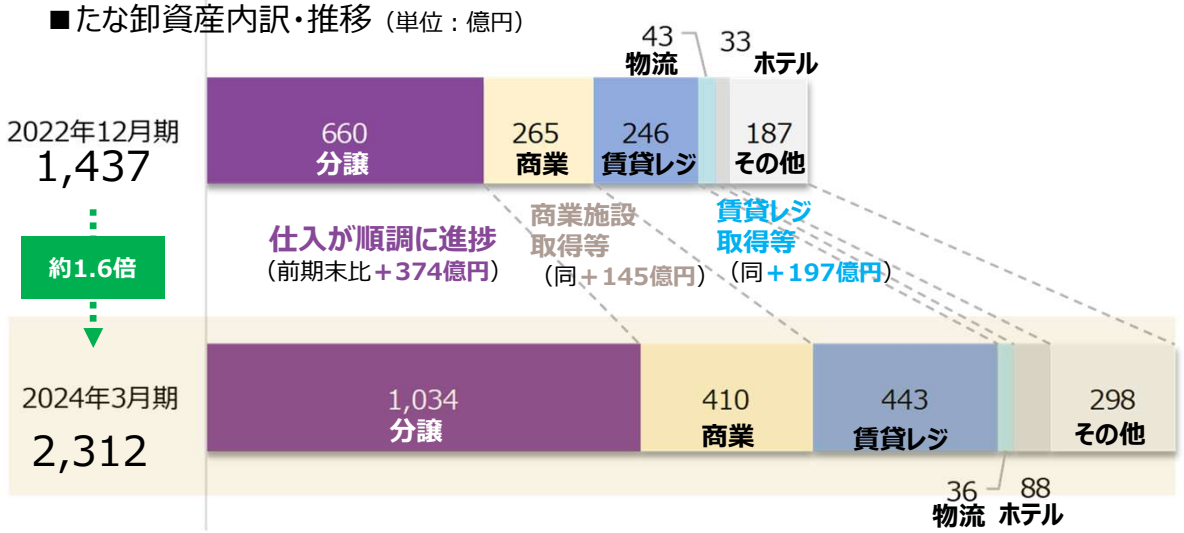
（単位：億円）

	2024年3月期（当期）	2022年12月期（前期）	増減額
流動資産	2,954	1,913	1,041
現金・預金	489	357	132
販売用不動産	34	48	-14
仕掛販売用不動産	2,278	1,389	❸ 889
固定資産	1,042	723	319
有形固定資産	750	521	229
無形固定資産	161	77	84
投資その他の資産	129	124	5
資産合計	3,996	2,637	❶ 1,359

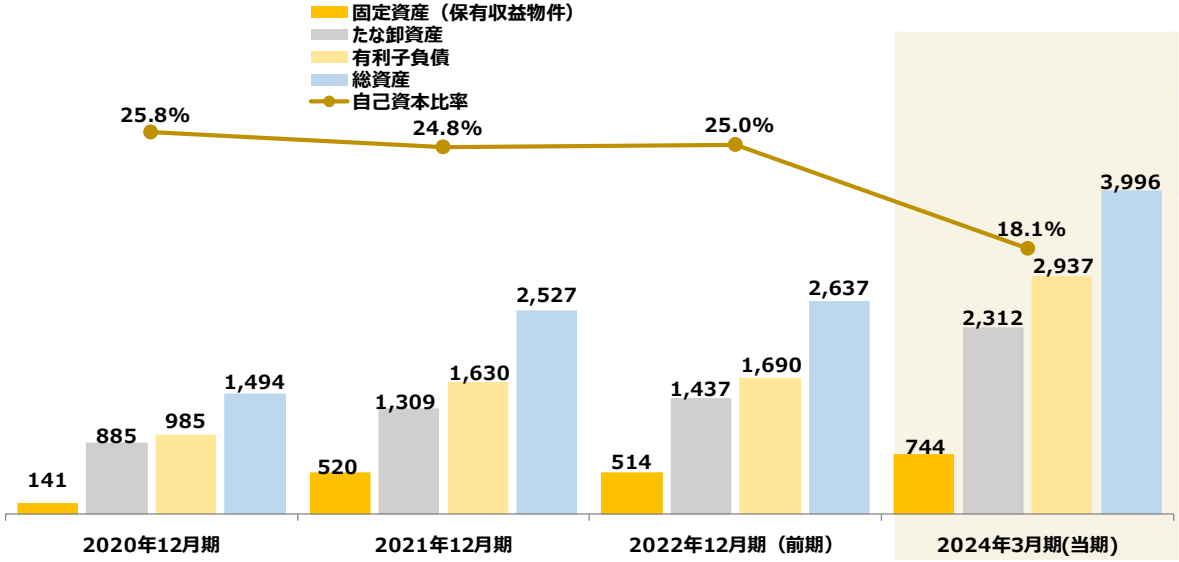
	2024年3月期 通期（当期）	2022年12月期（前期）	増減額
流動負債	1,085	556	529
短期借入金	515	100	415
1年内返済予定の長期借入金	426	261	165
固定負債	2,204	1,438	766
長期借入金	1,995	1,328	667
負債合計	3,289	1,995	1,294
純資産合計	707	641	66
負債純資産合計	3,996	2,637	1,359

自己資本比率	18.1%	25.0%	❷ -6.9ポイント

■たな卸資産内訳・推移（単位：億円）



■資産・負債および自己資本比率推移（単位：億円）



Copyright ©2024 ES-CONJAPAN Ltd., All Rights Reserved

2025年3月期　業績計画

➢ 2025年3月期は、前期(2024年3月期)とほぼ同水準の売上利益計画 **(実質増収増益)**

(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	1株当たりの当期純利益
第2四半期	30,000	3,500	2,100	1,400	円 銭 14.67
通期	118,000	18,000	15,000	10,000	104.76

➢ 第5次中期経営計画においても**「累進的配当政策」を継続**
(1株当たりの配当額を、前年度の1株当たりの配当額を下限とし、原則「減配なし、配当維持もしくは増配のみ」とする配当政策)

2025年3月期

期末配当　**48円**計画

配当性向　45.8%

「第5次中期経営計画」詳細は、
第2部　P26～

第4次中期経営計画
振り返り

2021年12月期 ～ 2024年3月期

前中期経営計画の振り返り①

➢ 概ね計画通り、着実な収益構造の「転換」と「飛躍」を実現。

前中計期間（2021年1月～2024年3月）の基本方針

【基本方針】

転換

・長期収益不動産への積極投資、**BS構造の改善**

・フロー重視の経営から**ストック重視の経営**へと転換

&

飛躍

・中部電力グループシナジーの発展

・売上高**1,100**億円、営業利益**160**億円の達成

（中期経営計画最終年度　※12か月決算での計画）

【結果（24/3期実績）】

「転換」の実現

✓ 積極投資実施による安定性指標の向上

3年累計投資額	賃貸利益割合	長期収益不動産割合
グロス投資額2,600億円（計画値2,300億円）	20/12期14.2% **→27.1%(計画値28.0%)**	20/12期9.5% **→18.6%(計画値21.0%)**

※1　賃貸利益割合：賃貸セグメント利益／セグメント利益合計（調整額除く）
※2　長期収益不動産割合：固定資産計上の長期収益不動産／総資産

「飛躍」の実現

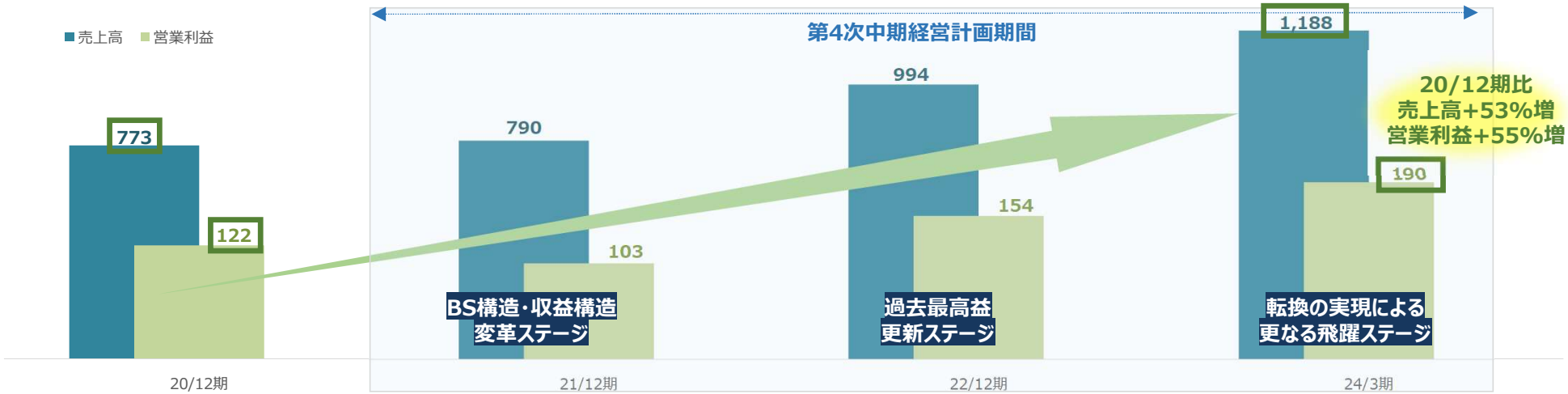
✓ 着実な業績向上を実現

売上高	営業利益
1,188億円（20/12期比+53%増）	**190億円（20/12期比+55%増）**

業績計画

単位：億円

	20/12期	21/12期			22/12期			24/3期	
	実績	実績	当初計画	当初計画比	実績	当初計画	当初計画比	実績（15か月決算）	当初計画（12か月決算）
売上高	773	**790**	800	-10	**994**	980	14	**1,188**	1,100
営業利益	122	**103**	108	-5	**154**	140	14	**190**	160



Copyright ©2024 ES-CONJAPAN Ltd., All Rights Reserved

前中期経営計画の振り返り②

➢ 投資計画が想定以上に進捗し、安定性指標（賃貸利益割合、長期収益不動産割合）が向上、収益構造の「転換」を実現。

投資計画

単位：億円

	21/12期 実績	22/12期 実績	24/3期 実績	3年累計（実績）①	当初計画（21年2月公表） 3年累計②	当初計画（21年2月公表） 当初計画比①－②	修正計画（23年8月公表） 3年累計③	修正計画（23年8月公表） 修正計画比①－③
グロス投資額　計	976	375	1,249	**2,600**	2,200	400	2,300	300
収益不動産への投資	767	108	609	**1,484**	1,300	184	1,540	-56
収益不動産開発への投資	56	36	110	**199**	300	-101	220	-21
中期収益不動産への投資	337	56	255	**648**	600	48	685	-37
長期収益不動産への投資	373	15	246	**634**	400	234	635	-1
その他開発への投資	191	261	577	**1,029**	900	129	760	269
海外投資	7	4	55	**66**	-	-	-	-
その他投資	9	2	10	**21**	-	-	-	-
回収額	48	65	104	**217**	300	-83	280	-63
ネット投資額	928	310	1,145	**2,383**	1,900	483	2,020	363

※当初計画（21年2月公表）：21年1月～23年12月（36か月）計画
※修正計画（23年8月公表）：21年1月～24年3月（39か月）計画

▶ **当初計画（21年2月公表）・修正計画（23年8月公表）のいずれも上回る着地見込み**

ピカソグループ、四条大宮ビルの子会社化に伴う投資が大きく寄与

経営指標

	20/12期 ①実績	24/3期 ②実績	24/3期 ③当初計画	24/3期 当初計画比②－③	24/3期 20/12期比②－①
賃貸利益割合※1	14.2%	**27.1%**	26.0%	1.1%	**＋12.9%**
長期収益不動産割合※2	9.5%	**18.6%**	18.0%	0.6%	**＋ 9.1%**
ROE	21.2%	**14.5%**	13.0%	1.5%	-6.7%
ROIC※3	6.6%	**3.6%**	4.0%	-0.4%	-3.0%
自己資本比率	25.8%	**18.1%**	23.0%	-4.9%	-7.7%
純資産額	386億円	**707億円**	720億円	-13億円	**＋321億円**

▶ **収益安定性の向上を実現（「転換」の実現）**

▶ 中部電力への第三者割当増資（子会社化）による資本増強等により20/12期比低下も高水準の資本効率を維持

▶ 想定以上の投資計画進捗により下振れ

▶ 上記第三者割当増資により、20/12期比増加

※1 賃貸利益割合：賃貸セグメント利益／セグメント利益合計（調整額除く）
※2 長期収益不動産割合：固定資産計上の長期収益不動産／総資産
※3 ROIC：税引後営業利益／（株主資本＋有利子負債）

Copyright ©2024 ES-CONJAPAN Ltd., All Rights Reserved

前中期経営計画の振り返り③

➢ 前中計の経営戦略（重点取り組み事項）に基づき、事業の多様化や事業エリアの拡大を着実に実現。

①持続的、かつ安定収益構造への転換

✓ ピカソグループ・四条大宮ビルの子会社化による
収益構造の転換を達成

picasso ▶2021年10月子会社化

四条大宮ビル ▶2023年7月子会社化

✓ **JCRより「A＋（安定的）」、R&Iより「A（安定的）」**
の格付を取得

②既存コア事業の安定成長

✓ 【分譲マンション】
・安定供給を継続（毎年1,200戸程度供給）
・**都心立地や自然環境豊かな立地での供給など商品企画の多様化**を推進

✓ 【商業】**トナリエシリーズ合計10施設展開**

パーク レ・ジェイド白金レジデンス

SEVENS VILLA軽井沢

③新規事業のコア化

✓ 【物流】LOGITRESシリーズの開発実施

✓ **【駅前開発・まちづくり】**
大和高田駅前、つくば駅前、北海道北広島駅前等での商業施設を核とした
複合開発

✓ 【賃貸マンション】**自社ブランド「TOPAZ」**立ち上げ開発展開

LOGITRES佐野

TOPAZ新御徒町

④新領域の挑戦

✓ **海外事業として複数のプロジェクトに参画**
（タイ・バンコク、アメリカ・カリフォルニア・ハワイ等）

✓ 3Dプリンタでの住宅開発を目指すセレンディクス、XR事業を行うSTYLY、「農」をコンセプトに事業展開を行う株式会社SHONAI(旧ヤマガタデザイン)グループへの出資・提携等、次世代を見据えた取り組み実施

「Ālia」プロジェクト

（参考）スイデンテラス

Copyright ©2024 ES-CONJAPAN Ltd., All Rights Reserved

前中期経営計画の振り返り③

⑤日本エスコングループシナジー強化

- ✓ **「ピカソグループ」「四条大宮ビル」「FUEL」「エスコンスポーツ&エンターテイメント」等が当社グループに新規参画**（子会社化または新規設立）
- ✓ 多面的に事業を展開できる体制をグループ全体で構築

ES CON Sports & Entertainment

▶2023年12月、スポーツを含むエンターテイメントを活用したまちづくりをより推進すべく、新会社を設立。

⑥5大都市を中心とした拠点拡大

- ✓ **北海道・九州での分譲マンション新規供給を実現**
- ✓ **「ES CON FIELD HOKKAIDO」周辺まちづくり**を中心に北海道におけるシニアレジデンス・物流・ホテル等多様な展開
- ✓ 中部エリアにおける確かな事業拡大

マスターズヴェラス 北海道ボールパーク

北広島駅西口開発
tonarie北広島、ホテル、レ・ジェイド北海道北広島

⑦中部電力グループシナジー強化

- ✓ **中電不動産との共同事業が複数進捗・収益貢献**
（名古屋市東区白壁Ⅰ・Ⅱ、吹田市藤白台「TSUNAGU GARDEN 千里藤白台等）
- ✓ 中部電力と共同で**植物工場「テクノファーム袋井」開発**
- ✓ 「名古屋競馬場跡地開発事業」としてまちづくりプロジェクトへ参画

名古屋競馬場跡地
開発事業

TSUNAGU GARDEN 千里藤白台

テクノファーム袋井

⑧ESGの推進

- ✓ **ZEHマンションの開発推進、継続供給**
- ✓ **TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）の枠組みに基づく情報開示**
- ✓ 「健康経営優良法人2024（大規模法人部門）」認定取得

快適かつ経済的な次世代住宅 ZEH-M Oriented

レ・ジェイド本川越 コエドテラス

レ・ジェイド八尾桜ヶ丘

Copyright ©2024 ES-CONJAPAN Ltd., All Rights Reserved

第２部

長期ビジョン２０３０
第５次中期経営計画

第２部　目次

Ⅰ．長期ビジョン2030および第5次中期経営計画策定の背景

計画策定の背景（外部環境・内部環境）　P. 19
長期ビジョン2030および第5次中期経営計画の位置づけ　P. 20

Ⅱ．長期ビジョン2030

目指すべき方向性（概要）　P. 22
目指すべき方向性（各論ー事業戦略）　P. 23
目指すべき方向性（各論ーサステナビリティ経営）　P. 24

Ⅲ．第5次中期経営計画　ー事業計画ー

業績計画・投資計画　P. 26
セグメントの変更について　P. 27
セグメント別の業績計画について　P. 28
経営指標／資本コストや株価を意識した経営　P. 29
配当政策　P. 30

Ⅳ．第5次中期経営計画　ー経営戦略ー

セグメント別戦略　P. 32-35
サステナビリティ経営の推進　P. 36-40
まちづくり展開／エリア展開　P. 41

*資料中表記

（当社グループ会社）
・ピカソグループ：
株式会社ピカソ・優木産業株式会社からなる企業グループ
・四条大宮ビル：株式会社四条大宮ビル
・FUEL：FUEL株式会社
・エスコンスポーツ&エンターテイメント：
株式会社エスコンスポーツ&エンターテイメント

（その他／固有名詞）
・EJR：エスコンジャパンリート投資法人
・中部電力（ないし中電）：中部電力株式会社
・中電不動産：中電不動産株式会社
・セレンディクス：セレンディクス株式会社
・STYLY：株式会社STYLY

（その他／略語等）
・STO：セキュリティ・トークン
・CF：クラウドファンディング
・AUM：運用資産残高
・PJ：プロジェクト

Ⅰ．長期ビジョン2030および
第5次中期経営計画策定の背景

【Ⅰ】計画策定の背景（外部環境・内部環境）

- いかなる環境下においても長期的・持続的に成長し続けるため、2023年11月に「経営理念体系」を改訂。
- さらに今般、2030年度までの指針・戦略として、「長期ビジョン2030」および「第5次中期経営計画」を策定。

外部環境		内部環境	
プラス面	**マイナス面**	**（前中計期間中の）成果**	**課題**
✓ コロナ禍後の順調な経済拡大	✓ **金利上昇**	✓ 基本方針**「転換&飛躍」の実現**	✓ 不透明なマーケットに耐えうる収益基盤の継続構築
✓ 給与水準の改定継続による可処分所得の増加	✓ **少子高齢化**の加速	✓ 24年度以降の事業用地取得も順調に進捗	✓ **事業ポートフォリオの多様化**
✓ 中心部の人口集中加速による**開発余地拡大**	✓ 首都圏除く地方経済の停滞	✓ **全国5拠点での事業展開体制**を構築	✓ 積極的な事業展開に伴う**BSの拡大（負債の増加）**
✓ 安全な日本に対する**海外からの投資拡大**	✓ 中国経済の低迷	✓ 様々な不動産を開発できる**総合デベロッパーへと成長**	✓ **コンプライアンス・リスク管理体制**の強化・徹底
✓ 富裕層ビジネスの拡大	✓ 地政学リスクの拡大懸念	✓ 東証プライム市場へ移行中電子会社化による信用力強化	✓ 成長を支えるための安定的な**組織基盤・業務基盤の構築**
✓ データセンター等**IT化による新たな需要の増加**	✓ **建築費をはじめとしたコストの上昇**	✓ 当社の強み（企画力、機動力）の確かな継承	✓ **人材の確かな育成と定着**、多様な人材の獲得
✓ **インバウンド需要増加**によるホテル開発余地拡大	✓ 全方位的な**人手不足**	✓ 北海道ボールパークFビレッジでのまちづくり参画に伴う知名度向上	✓ 急速に変化する環境に適合した**企業風土の変革**の継続

⇨不透明かつ急速に変化する環境下、当社は長期的・持続的成長を続けるための変革・成長期に差し掛かる

長期的・持続的成長を実現するために・・・

2023年11月　経営理念体系の改訂

パーパス	IDEAL to REAL ～理想を具現化し、新しい未来を創造する～
ビジョン	ライフ・デベロッパー
行動理念	「新たな価値の提供」「サステナビリティ経営」「成長と安定」「経営者意識」「コンプライアンス」「感謝の心」

グループ全役職員にとっての企業活動における永続的な「よりどころ」

2024年3月 新経営計画の策定

長期ビジョン2030
第5次中期経営計画
（2024年度～2026年度）

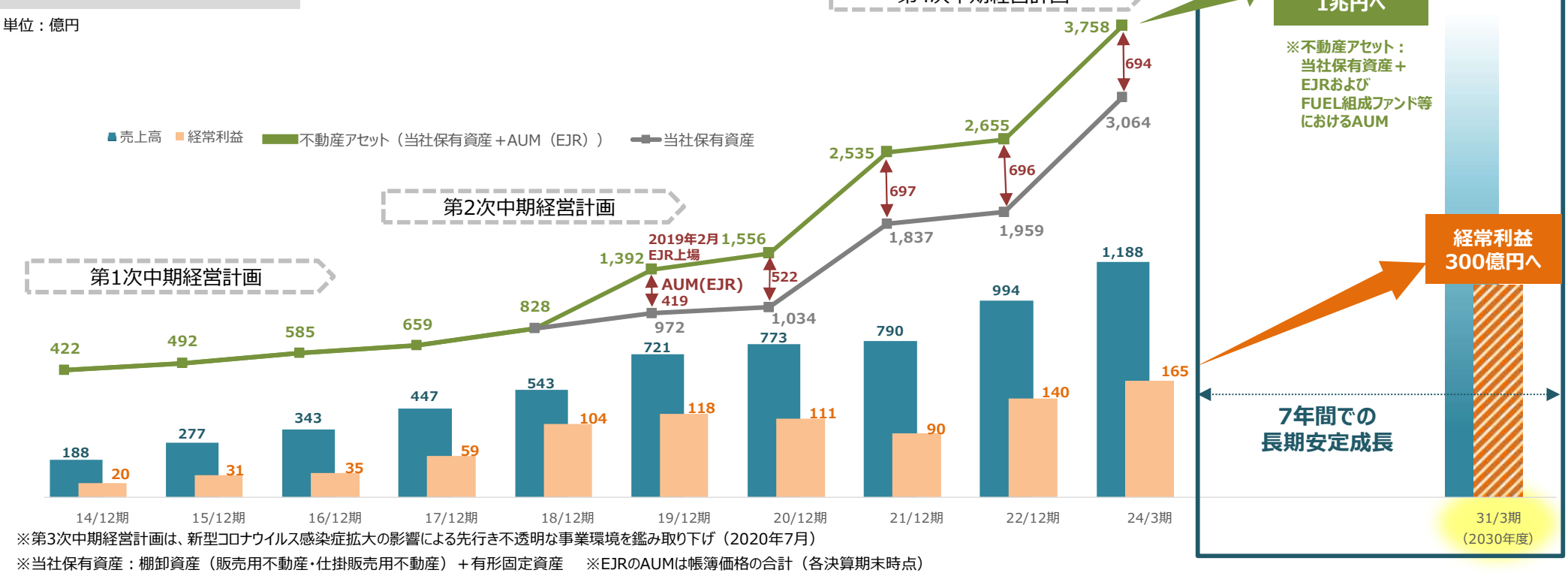
成長実現に向けた2030年度までの指針・戦略

【Ⅰ】長期ビジョン2030および第5次中期経営計画の位置づけ

➢ 第1次中期経営計画期間以降、安定した増収を継続して実現。
長期ビジョン2030および第5次中期経営計画のもと、着実な企業価値向上に引き続き取り組んでいく。

業績の推移

単位：億円



※第3次中期経営計画は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響による先行き不透明な事業環境を鑑み取り下げ（2020年7月）
※当社保有資産：棚卸資産（販売用不動産・仕掛販売用不動産）＋有形固定資産　※EJRのAUMは帳簿価格の合計（各決算期末時点）

2030年度までの7年間の歩み

25/3期(2024年度)	26/3期(2025年度)	27/3期(2026年度)	28/3期(2027年度)	29/3期(2028年度)	30/3期(2029年度)	31/3期(2030年度)
長期ビジョン2030実現のための“Phase Ⅰ” **第5次中期経営計画**			長期ビジョン2030実現のための“Phase Ⅱ” 第6次中期経営計画（予定）			2030年度にありたい姿 **「長期ビジョン2030」**

【経営理念体系（永続的）】　パーパス「IDEAL to REAL」・ビジョン「ライフ・デベロッパー」・行動理念

Ⅱ. 長期ビジョン2030

【Ⅱ】目指すべき方向性（概要）

➢ 2030年度までに当社が目指すべき方向性は、以下の各項目における「深化」「進化」と捉え、様々な取り組みを進めていく。

両輪の関係
（好循環の創出）

利益成長の実現により、経営基盤強化・社会貢献への積極的な投資余力を創出

深化 Deepening

進化 Evolution

事業戦略上の重点テーマ

深化
1. 主力事業のさらなる成長
2. 中部電力グループとのシナジー効果発揮
3. 収益構造のさらなる安定
4. 資本コストや株価を意識した経営

進化
1. 開発事業・ジャンルの多様化
2. 国内エリア拡大
3. グローバル展開
4. 新規事業領域への挑戦
5. 新しいまちづくり・マネジメント
6. DXの推進

サステナビリティ経営上の重点テーマ（マテリアリティ）

深化
1. 多様な人材の活用
2. コンプライアンスの徹底
3. グループ会社を含むガバナンス・リスク管理の強化

進化
1. 脱炭素社会の推進
2. ウェルビーイングな社会の実現

経営基盤強化・社会貢献によるさらなる利益成長実現

両輪の関係
（好循環の創出）

→ **2030年度指標（アウトプット）**

経常利益	300億円	不動産アセット	1兆円

※不動産アセット：
当社保有資産＋
EJRおよびFUEL組成ファンド等におけるAUM

「事業戦略」「サステナビリティ経営」の両輪で持続的成長の好循環を創出、財務指標だけでは測れない真の企業価値向上へ

【Ⅱ】目指すべき方向性（各論ー事業戦略）

➢ 「深化」「進化」のそれぞれのテーマに基づき取り組みを推進し、2030年度経常利益300億円、不動産アセット1兆円を達成する。

事業戦略上の重点テーマ（目指すべき方向性および取り組み内容）

深化 Deepening

1 主力事業のさらなる成長

良質な商品・サービスを継続して提供
お客様の潜在ニーズへ応える

- ✓ 良質な分譲マンション供給
- ✓ 駅前開発・まちづくり継続展開
- ✓ 商業施設の取得・開発・運営
- ✓ 出口戦略の多様化

2 中部電力グループとのシナジー効果発揮

技術・人材・ノウハウなどのグループ
保有リソースを最大限活用する

中部電力グループ

- ✓ エネルギーマネジメント手法・最先端デジタル技術の活用
- ✓ 教育・医療・健康・文化・スポーツなど多領域での連携

3 収益構造のさらなる安定

いかなる経済環境にも耐えうる
経営基盤を構築する

- ✓ 一般管理費をカバーするためのストック収益のさらなる強化
- ✓ 資金調達手法の多様化

4 資本コストや株価を意識した経営

資本効率経営を推進し、企業価値向上へ

- ✓ 株主資本コスト・WACCを上回る「ROE」「ROIC」の達成
- ✓ ステークホルダーの期待に応える利益成長の実現

進化 Evolution

1 開発事業・ジャンルの多様化

人口減少社会の中でも
"多様な事業選択肢" "機動力"の確保

- ✓ 分譲マンション以外の不動産開発事業の拡大
- ✓ 投資循環型ビジネスの拡大

2 国内エリア拡大

日本全国へ事業を展開する

- ✓ 拠点増設による日本全国展開体制の構築

3 グローバル展開

エスコンのものづくりを世界へ発信する

- ✓ 海外での自社開発体制の早期構築
- ✓ 当社の収益の柱へと成長させていく

4 新規事業領域への挑戦

これまでの不動産事業ノウハウを活かし
次世代を見据えた事業を展開する

- ✓ ノンアセット事業の拡大
- ✓ CF・STOの展開
- ✓ これまでの出資済案件のさらなる成長実現

5 新しいまちづくり・マネジメント

"地域コミュニティの創生"

- ✓ 教育・医療・健康・文化・スポーツで繋がる
  次世代まちづくり・タウンマネジメントへ

6 DXの推進

商品・サービスの質の向上
顧客層拡大
業務効率化

事業を「深化」させるとともに、新たな取り組みである「進化」を進め、2030年度指標達成を目指す

【Ⅱ】目指すべき方向性（各論ーサステナビリティ経営）

- サステナビリティ経営は、当社の持続的成長を実現するための“両輪のひとつ”と捉え、取り組みを強力に推進していく。
- 今般、サステナビリティ経営における重点課題としてマテリアリティを特定。

マテリアリティ特定プロセス

Step 1

当社の事業活動に関する重点課題要素の抽出

国際的なフレームワーク（ISO26000、GRIスタンダードなど）や親会社中部電力のマテリアリティを参考に、部署長クラスのワークショップでの課題認識等も踏まえ、当社における74項目の重点課題要素を抽出。

Step 2

重要性の評価

抽出された重点課題要素に対し、各部署から選出されたメンバーが、「当社にとっての重要度」「ステークホルダーにとっての重要度」の双方の観点から重要性の評価を行い、重点課題を分別・整理。

Step 3

妥当性の確認

重点課題について、ステークホルダーの皆様（親会社、金融機関など）との意見交換を踏まえて、社内で妥当性を確認。取締役会においても議論の上、決議。

特定

サステナビリティ経営上の重点テーマ（マテリアリティ／ 目指すべき方向性および取り組み内容 ）

深化 Deepening

1 多様な人材の活用

- ✓ 事業成長を支えるための人材確保と育成
- ✓ 多様な人材が活躍できる環境整備
- ✓ 社員の安全・健康増進

2 コンプライアンスの徹底

- ✓ 中部電力と協調した施策推進
- ✓ 経営トップによるハラスメント撲滅宣言
- ✓ コンプライアンス研修の継続的実施

3 グループ会社を含むガバナンス・リスク管理の強化

- ✓ コーポレートガバナンス体制の強化
- ✓ リスクマネジメントの徹底

進化 Evolution

1 脱炭素社会の推進

- ✓ ZEHマンションの開発推進
- ✓ 再生可能エネルギー積極的な活用
- ✓ グループ全体で「現場レベル」での行動（社員意識の浸透・定着）

2 ウェルビーイングな社会の実現

- ✓ 「ES CON FIELD HOKKAIDO」周辺まちづくりによる北広島市発展への貢献
- ✓ デジタル技術を活用したスマートシティ推進

Ⅲ. 第5次中期経営計画
ー事業計画ー

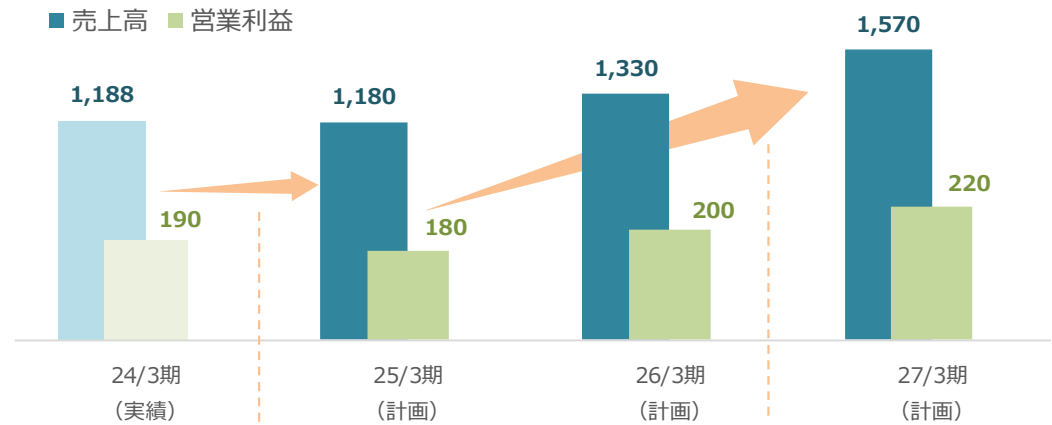
【Ⅲ】1．業績計画・投資計画

- 業績計画：25/3は前期24/3期と**ほぼ同水準の売上利益計画（実質増収増益）**。**その後安定的な増収増益**計画。
- 投資計画：第5次中計期間中の**3年累計投資額2,500億円**。想定以上に投資が進捗した前中計着地見込みとほぼ同水準。

業績計画

単位：億円

	24/3期 実績（15か月決算）	25/3期 計画	26/3期 計画	27/3期 計画
売上高	1,188	**1,180**	**1,330**	**1,570**
営業利益	190	**180**	**200**	**220**



15か月決算の24/3期に対し、25/3期はほぼ同水準の計画（実質増収増益）

営業利益ベース 毎年＋10%程度成長計画

投資計画

単位：億円

	第4次中期経営計画（前中計期間）				第5次中期経営計画				
	21/12期 実績	22/12期 実績	24/3期 実績	3年累計 A	25/3期 計画	26/3期 計画	27/3期 計画	3年累計 B	A＋B
グロス投資額　計	976	375	1,249	**2,600**	610	770	1,120	**2,500**	5,100
分譲マンション開発	192	176	276	**644**	200	200	250	**650**	1,294
収益物件開発	57	122	408	**587**	200	300	500	**1,000**	1,587
稼動中収益物件取得	711	71	500	**1,283**	150	200	300	**650**	1,933
海外投資	7	4	55	**66**	50	60	60	**170**	236
その他	9	2	10	**21**	10	10	10	**30**	51
回収額	48	65	164	**277**	284	308	417	**1,009**	1,286
内、収益物件	34	42	23	**99**	121	142	242	**505**	604
ネット投資額	928	310	1,085	**2,323**	326	462	703	**1,491**	3,814

前中計比 ＋413億円 投資循環型ビジネスの拡大

前中計比 ＋104億円 グローバル展開のさらなる推進

Āliaプロジェクトへの出資を実施

【Ⅲ】2．セグメントの変更について

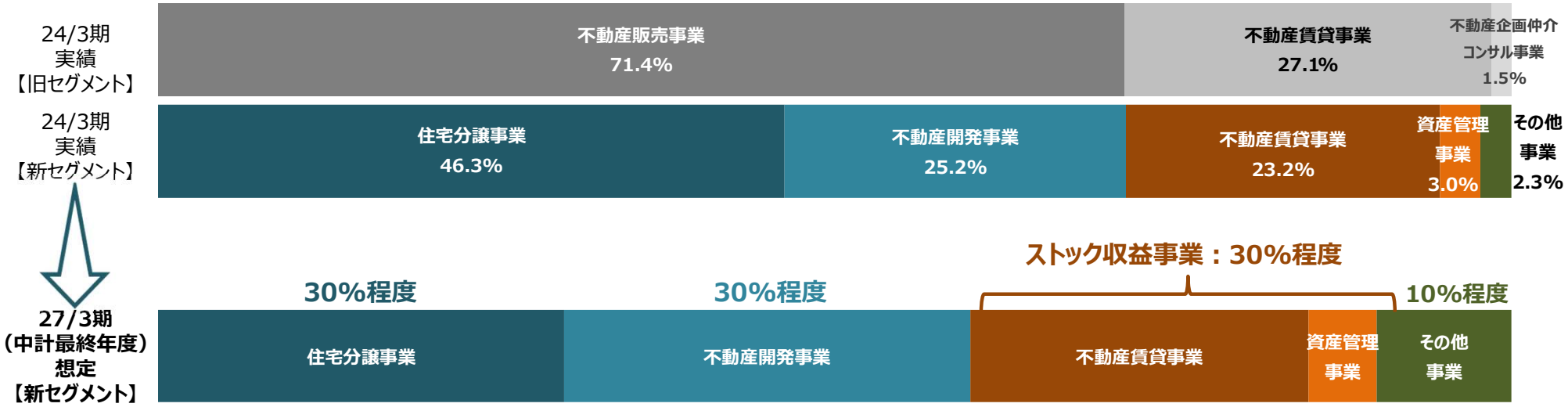
➢ 事業ポートフォリオの明確化、セグメントごとの戦略立案による安定成長を目指すことを目的に、多様化した事業領域に即して25/3期よりセグメントの変更を実施。

セグメント変更の概要

旧セグメント（～24/3期）	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	
主たる事業内容	分譲マンション・戸建販売事業	収益不動産販売事業	不動産賃貸事業	AM・PM事業	海外等出資事業	納骨堂事業（了聞）	仲介・コンサルティング事業 他

新セグメント（25/3期～）	住宅分譲事業	不動産開発事業	不動産賃貸事業	資産管理事業	その他事業		
主たる事業内容	分譲マンション・戸建販売事業	収益不動産販売事業	不動産賃貸事業	AM・PM事業	海外等出資事業	納骨堂事業（了聞）	仲介・コンサルティング事業 他
	規模や戸数を追わず安定供給へ	総合デベロッパーとしてさらに多様化・拡大	ストック収益の確実な確保（30%程度を目安）		海外事業の本格展開開始		

想定利益構成（セグメント利益）



【Ⅲ】3．セグメント別の業績計画について

➢ 前ページの通り、多様化した事業領域に即して25/3期よりセグメントの変更を実施。

（単位：億円）

		2024年3月期※	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期
	売上高	**1,188**	**1,180**	**1,330**	**1,570**
旧	不動産販売事業	996			
	分譲事業	692			
	販売戸数(戸)	1,216			
	分譲事業以外	303			
	不動産賃貸事業	183			
	不動産企画仲介コンサル事業	9			
新セグメント	住宅分譲事業		694		
	販売戸数(戸)		1,250		
	不動産開発事業		300		
	不動産賃貸事業		160		
	資産管理事業		18		
	その他		8		
	営業利益	**190**	**180**	**200**	**220**

※15ヶ月決算

第5次中期経営計画期間

【Ⅲ】3．経営指標／資本コストや株価を意識した経営

- ストック収益の積み上げによる**安全性の維持・向上と、高い資本効率性の維持を両立**させた経営を推進していく。
- 引き続き、資本コストや株価を意識した経営を推進していき、株主価値・企業価値向上に取り組んでいく。

経営指標

		24/3期 実績	25/3期 計画	26/3期 計画	27/3期 計画	
安全性	ストック収益割合 ※2	26.2%	**30.4%**	**28.2%**	**30.0%**	▶ 30%を目安水準として継続したストック収益を確保していく
	ストック収益／一般管理費カバー率（キャッシュベース）※3	115.5%	**119.0%**	**114.2%**	**116.8%**	▶ **キャッシュベースで100%以上カバーを継続していく**
	自己資本比率	18.1%	**17.5%**	**17.6%**	**17.5%**	▶ 17%程度を目安に投資計画を進捗させていく
資本効率性	ROE	14.5%	**13.4%**	**13.9%**	**14.0%**	▶ **14%程度の高水準を維持し高効率経営に努める**
	ROIC ※4	4.5%	**3.4%**	**3.5%**	**3.6%**	▶ 3.5%程度を目安ラインとして効率性を意識した経営を推進する

※１　ストック収益：不動産賃貸セグメント利益＋資産管理セグメント利益
※２　ストック収益割合：ストック収益／セグメント利益合計
※３　ストック収益／一般管理費カバー率：（ストック収益＋不動産賃貸セグメントの減価償却費＋不動産賃貸セグメントののれん償却額）／（一般管理費－一般管理費の減価償却費－全体ののれん償却額）
※４　ROIC：（連結経常利益＋支払利息－受取利息－法人税等）／（「有利子負債＋純資産」の期首期末平均）

資本コストや株価を意識した経営

基本的な考え方・取り組み内容

✓ **利益成長の実現**

ステークホルダーの期待に応える**利益成長**の実現

✓ **資本効率の意識**

具体的指標として、**ROE＞株主資本コスト、ROIC＞WACCを意識**した経営の推進

✓ **積極的な株主還元**

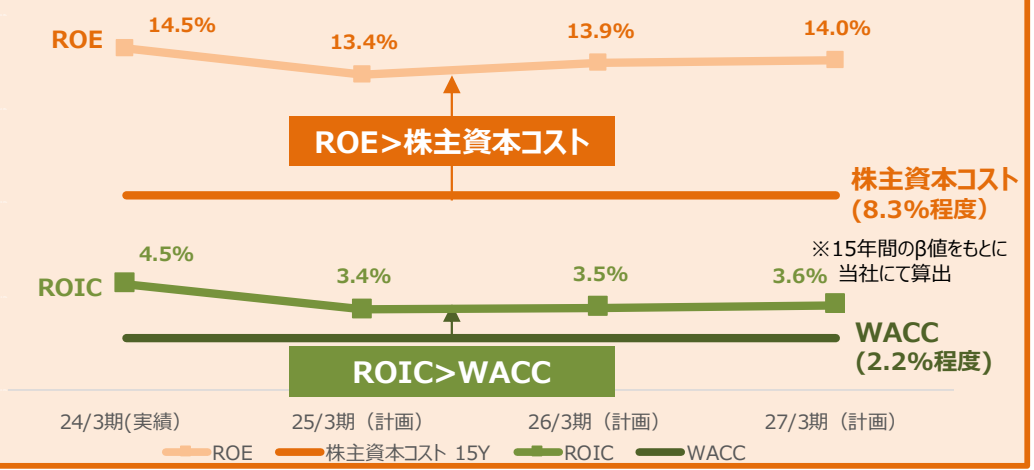
第5次中計期間中においても**累進的配当政策を継続し、積極的な株主還元**を実施

✓ **株主様・機関投資家様との建設的な対話**

代表取締役・IR担当取締役でIR活動を管轄・実践

財務情報・非財務情報の英文開示実施　等

重視する指標



【Ⅲ】4．配当政策

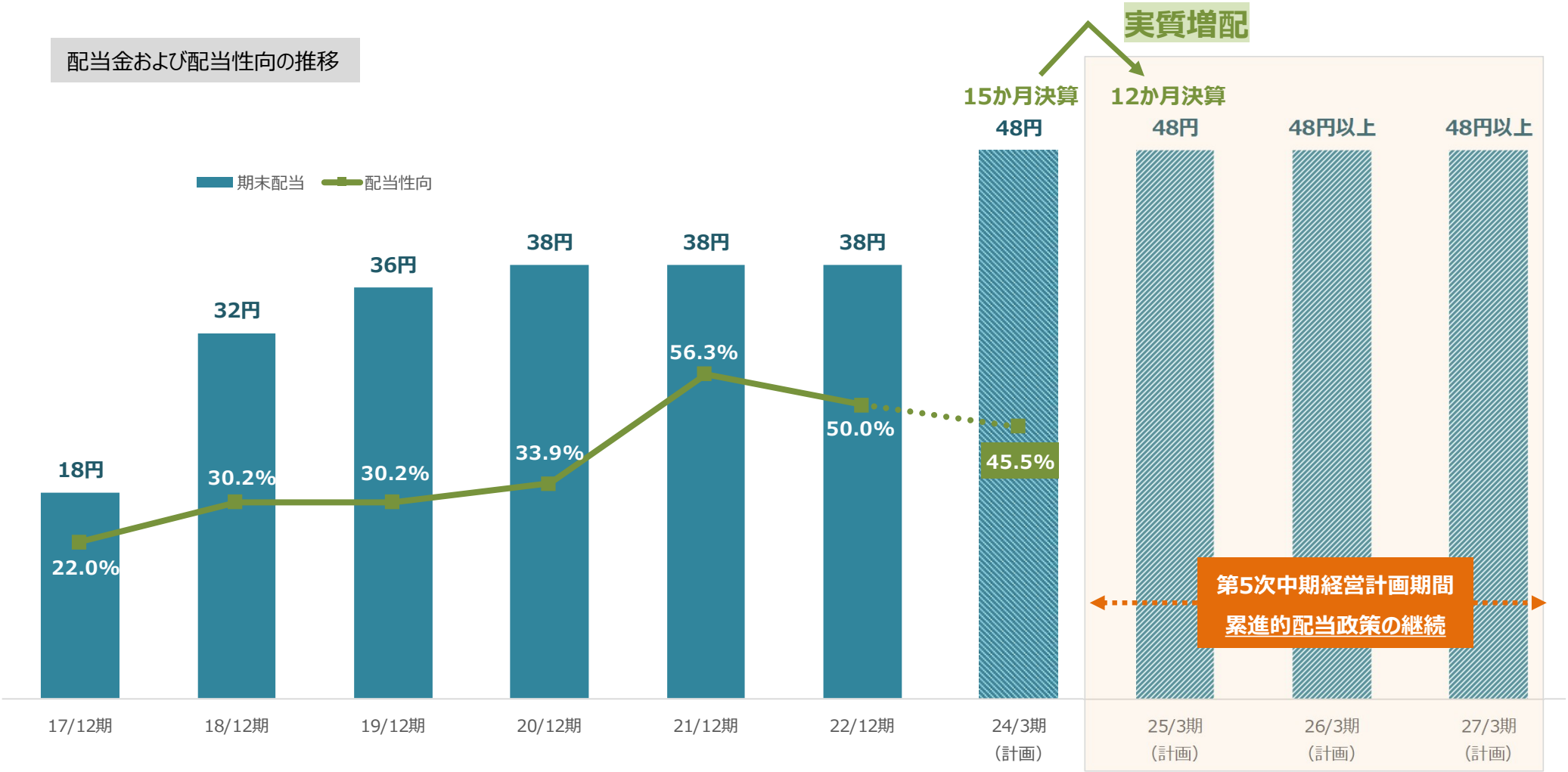
➢ 引き続き、積極的な株主還元に取り組んでいく。

「累進的配当政策」の継続

1株当たり配当額（DPS）を前年度の1株当たり配当額を下限とし、原則**「減配なし、配当維持もしくは増配のみ」とする配当政策。**

➡ **25/3期：配当金 48円 計画**

配当金および配当性向の推移



Ⅳ. 第5次中期経営計画
―経営戦略―

【Ⅳ】１．セグメント別戦略ー①住宅分譲事業

住宅分譲事業

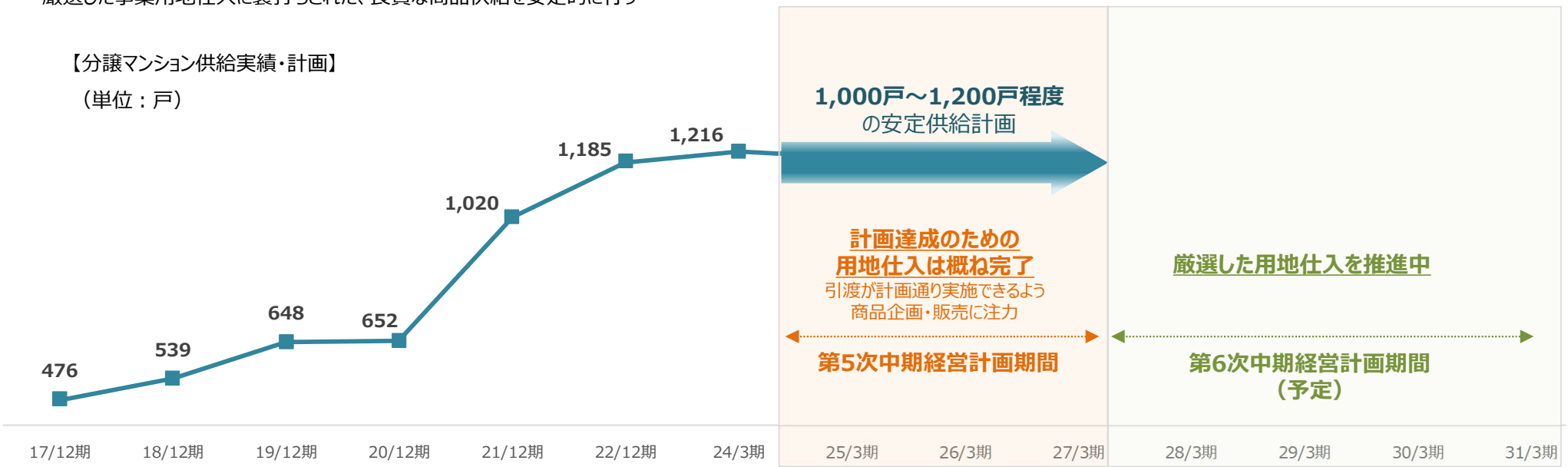
大方針

✓ ビジョン「ライフ・デベロッパー」のもと、**戸数（量）を追わずに、当社の強みである企画力を最大限活かした厳選・良質な商品**をお客様にお届けしていく。

事業戦略

✓ **高付加価値商品の安定供給**
厳選した事業用地仕入に裏打ちされた、良質な商品供給を安定的に行う

【分譲マンション供給実績・計画】
（単位：戸）



✓ **“超好立地”での開発**
これまで取り組みが少なかった都心立地、
自然環境豊かなエリア等、希少立地での開発

✓ **案件の大型化**
複合開発案件など、
まちづくりの核となるプロジェクトの増加

✓ **事業エリア多様化**
首都圏・関西圏に次いで、
中部・北海道・九州圏でのシェア拡大・
収益コア化

✓ **品質力のさらなる向上**
引き続きお客様へ「安心」「安全」
を提供すべく体制を強化

DIAMAS葉山
（森戸海岸眼前の立地）

レ・ジェイドシティ千里藤白台
（吹田市藤白台まちづくり／総戸数244戸）

レ・ジェイド北海道北広島
（北海道圏／総戸数197戸）

レ・ジェイド新大村ステーションフロント
（長崎県第一号分譲案件／駅前複合開発案件）

IDEAL CONPASS
当社の品質管理基準
「IDEAL CONPASS」

【Ⅳ】１．セグメント別戦略ー②不動産開発事業

不動産開発事業

大方針

✓ 総合デベロッパーとして、**多様なアセットタイプの開発・バリューアップをさらに促進し収益比率を高める**とともに、ファンドビジネスを含めた**投資循環型ビジネスを拡大**していく。

事業戦略

✓ **多様なアセットタイプの開発・バリューアップ**
多彩な開発ノウハウを最大限活用することで、その土地の価値・魅力を引き出した商品価値の高い収益物件開発を推進

第5次中計期間中に収益貢献予定の事業タイプ（分譲以外）

【賃貸マンション】【商業施設】【物流施設・工場用土地】
【ホテル】【オフィス】【シニアレジデンス】【クリニックモール】
【データセンター用地】【土地区画整理事業】

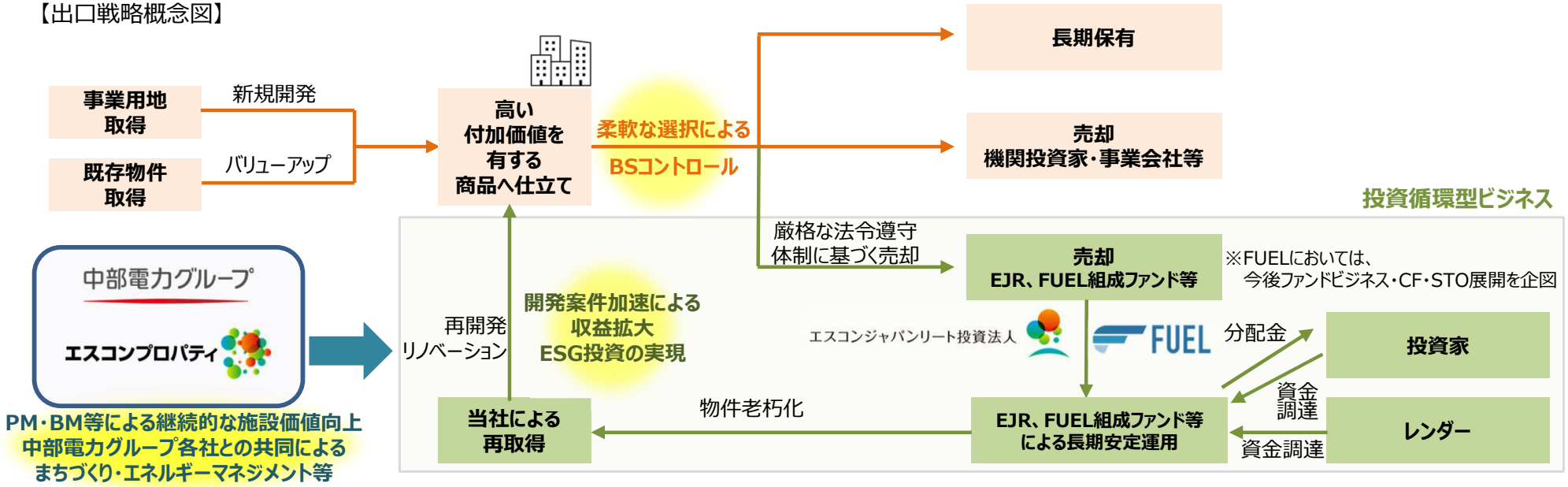
マスターズヴェラス 北海道ボールパーク
（メディカルモール併設のシニアレジデンス）

tonarie北広島
（商業＋ホテル／2025年3月開業予定）

✓ **出口戦略の多様化**
適時適切かつ柔軟な物件売却を図る
投資循環による持続的成長・ESG投資を目指す

✓ **適切な売却・保有の選択によるBSコントロール**
出口戦略を多様化することにより、柔軟な売却・保有の選択を可能とし、
資産効率性の維持・向上等、BSのコントロールを行っていく

【出口戦略概念図】



【Ⅳ】１．セグメント別戦略ー③不動産賃貸事業・④資産管理事業

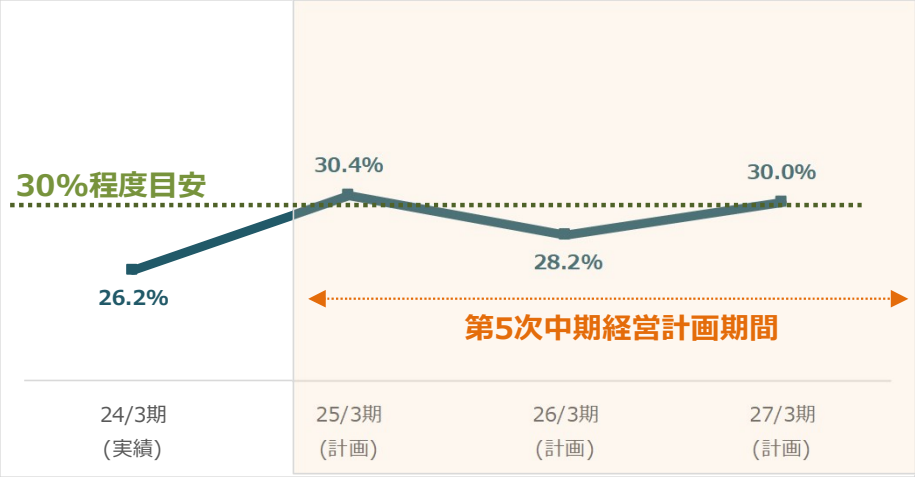
不動産賃貸事業
資産管理事業

大方針

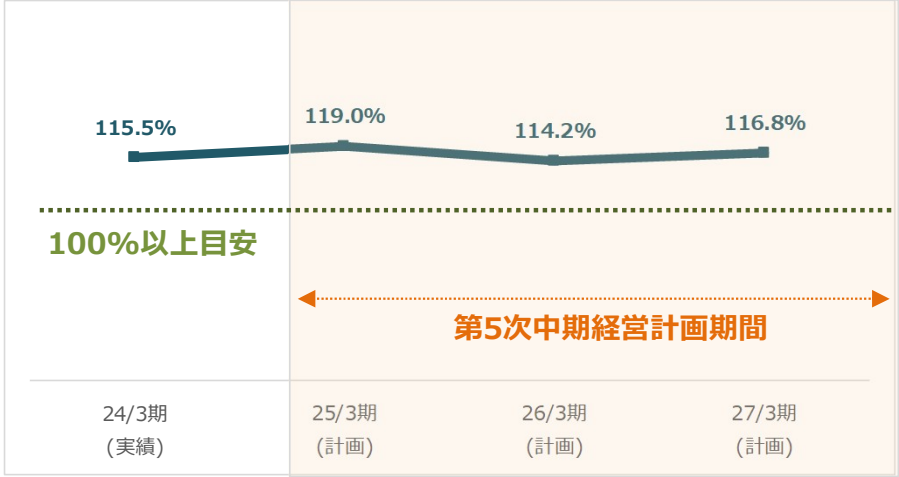
✓ 当社のストック収益（安定収入）の計上事業セグメントとして、継続的な資産入れ替え（“良化”）による収益維持・向上を目指す。

目標指標

ストック収益割合



ストック収益／一般管理費カバー率（キャッシュベース）



※１ストック収益：不動産賃貸セグメント利益＋資産管理セグメント利益
※２ストック収益割合：ストック収益／セグメント利益合計
※３ストック収益／一般管理費カバー率：（ストック収益＋不動産賃貸セグメントの減価償却費＋不動産賃貸セグメントののれん償却額）／（一般管理費－一般管理費の減価償却費－全体ののれん償却額）

事業戦略

✓ **BSコントロールを意識した長期保有**
多様な出口戦略の構築にもとづき、
上記２指標とBSを総合的に勘案し、保有・売却を判断していく

✓ **多様な開発ノウハウを活かした賃貸案件開発の強化**
賃貸マンションブランド「TOPAZ」開発など、開発力を活かしていく

TOPAZ江坂

トパーズ
TOPAZ
自分らしさを表現し、人生の『いま』を楽しむレジデンス

✓ **保有物件のバリューアップ、保有資産入れ替えによる収益力向上**
日本エスコングループ全体で保有物件のバリューアップに取り組んでいく

✓ **グループ会社の安定成長**
商業施設PM、マンション管理、REIT・私募ファンドのAM等を通じ、グループ全体でお客様への提供価値を増大（収益力強化）させ、資産管理事業収入を安定的に成長させていく

エスコン リビングサービス
分譲マンション管理等を担う当社グループ会社

エスコンプロパティ
商業施設の運営管理等を担う当社グループ会社

エスコン アセットマネジメント
EJRの資産運用会社である当社グループ会社

FUEL
オンラインファンドの運営等を手掛ける当社グループ会社

【Ⅳ】１．セグメント別戦略ー⑤その他事業

その他事業

大方針

✓ 次世代を見据えた新規事業領域への挑戦を進めていく。**特に海外事業は、次なる当社コア事業として展開加速。**

これまでの海外展開

1．2019.02
【ハワイ】
ハワイ不動産ファンドへの投資

3．2020.03
【カリフォルニア】
520 Projectへの参画

4．2021.08
【ハワイ】
Waikiki Galleria Tower
バリューアップ事業参画

5．2021.09
【アメリカ】
アメリカ不動産投資
ファンドへの出資

6．2022.03
【アメリカ】
北米中心に世界各国の不動産テックの領域での
不動産関連ベンチャーに投資をするファンドへの出資

当社収益の柱へ

2019　2020　2021　2022　2023・・・　2027・・・2030

2．2019.08
【タイ】
Knightsbridge
Sukhumvit-Thepharak PJ
（分譲マンション開発PJ）参画

7．2022.12
【タイ】
BRITANIA
BANGNA KM.39
（戸建開発PJ）への参画

今後の展開

✓ **ハワイでの事業投資拡大**
「Ālia」プロジェクト参画を機に、
ハワイを当社の海外事業重点エリアとして積極展開を進めていく

✓ **2030年の当社収益の柱へ**
現地パートナーとの連携のさらなる強化、海外での事業ノウハウ蓄積、
現地展開を見据えた基盤構築を進めていく

2023.10【ハワイ】
・株式会社 Seven Signatures International
・ブラックサンド・キャピタル LLC
・コバヤシグループ LLC
・当社　の4社間における業務提携契約を締結
▶第一弾プロジェクトとして、コンドミニアム「Ālia」の販売・マーケティングパートナーとして参画

【Ⅳ】2-①. サステナビリティ経営の推進

➢ 前述の通り、サステナビリティ経営をより着実に進めていくため、サステナビリティ経営における重点課題としてマテリアリティを特定。

当社グループの行動理念（2023年11月策定）

新たな価値の提供	**サステナビリティ経営**	成長と安定	経営者意識	コンプライアンス	感謝の心
情報力、企画力、商品開発力により、不動産が持つ無限の可能性を引き出し、あらゆるお客様に心から満足いただける新たな価値を提供する。	多様な社会課題に的確に対応し、自社と社会がともに持続的に成長していくことを追求する。	単に量や規模を追わず、資本とキャッシュの効率を意識した質の高い成長を志向するとともに、あらゆる事業リスクに対応できる強固な財務基盤・事業基盤を構築する。	グループ全社員が経営者意識を持ち、意思決定の速い会社であり続けることで、常に先手を取った攻めのできる経営を目指す。	国内外の法令や社会規範に従い、高いコンプライアンス及びガバナンス意識を持ち、人として正しい行動を取り、ボトムアップの風通しの良い組織形成を行う。	社内社外を問わず、常に同僚（他社）を敬い、感謝し、優良な協力関係を維持、構築する。

行動理念（自社と社会がともに持続的に成長）に定めたように、
「持続的な社会への貢献」と「当社グループの持続的な利益成長」
を「両輪」で目指していく重要性を再認識。

両輪の関係

**サステナビリティ経営における重点課題として
マテリアリティを特定**

マテリアリティの特定

深化 Deepening

1. 多様な人材の活用
2. コンプライアンスの徹底
3. グループ会社を含むガバナンス・リスク管理の強化

進化 Evolution

1. 脱炭素社会の推進
2. ウェルビーイングな社会の実現

マテリアリティの各項目に基づく「達成目標」の設定

詳細次ページ

【Ⅳ】２-②．サステナビリティ経営の推進

➢ 各マテリアリティに紐づく達成目標を一つの指針として、様々な取り組みを進めていく。

	マテリアリティ（重点課題）	達成目標	達成年度	2023年度（実績）
深化 Deepening	多様な人材の活用	女性採用割合35%以上	毎年度	48%
		エンゲージメントサーベイの向上 ⇒サーベイ開始（2024年度）から確実な向上	2030年度	－ （サーベイ開始前）
		健康経営優良法人　認定	毎年度	「健康経営優良法人2024 （大規模法人部門）」認定取得
	コンプライアンスの徹底	中部電力と協調した コンプライアンス推進施策の実施	毎年度	中部電力と協調した 研修・講演会の実施 経営トップによるコンプライアンス宣言
		コンプライアンス研修受講率　100%	毎年度	100%
	グループ会社を含む ガバナンス・リスク管理の強化	取締役会の実効性向上・継続的な改善	毎年度	取締役会出席率 100%
進化 Evolution	脱炭素社会の推進	GHG削減量（2022年度対比）△40%※ ※SCOPE１・２が対象	2030年度	0.8万ｔCO_2 【2022年度実績】 ※2023年度実績は集計中
	ウェルビーイングな 社会の実現	環境・社会に配慮したまちづくりの推進による 地域活性化・暮らしやすさ向上への寄与	2030年度	【北海道ボールパークFビレッジ】 ▶シニアレジデンス、 メディカルモール竣工

【Ⅳ】2-③．【TOPICS】脱炭素社会の実現に向けた取り組み

大方針

当社グループの脱炭素目標

グループ全体の温室効果ガス排出量（※）を**2030年度までに40%削減（2022年度対比）**

※SCOPE１・２が対象。SCOPE3については今後検討。

具体的な行動計画

✓ ZEHマンションの開発推進

2026年を目途に**全ての新築分譲マンションについてZEH （※）水準の環境性能を実現していく**。

【これまでのZEHマンション開発済案件】

レ・ジェイド大倉山

レ・ジェイド八尾桜ヶ丘

レ・ジェイド本川越コエドテラス

快適かつ経済的な次世代住宅
ZEH-M Oriented

※ZEH(ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス)：
外皮の断熱性能等を大幅に向上させるとともに、高効率な設備システムの導入により、室内環境の質を維持しつつ大幅な省エネルギーを実現した上で、再生可能エネルギーを導入することにより、年間の一次エネルギー消費量の収支をゼロとすることを目指した住宅

✓ 再生可能エネルギーの積極的な活用

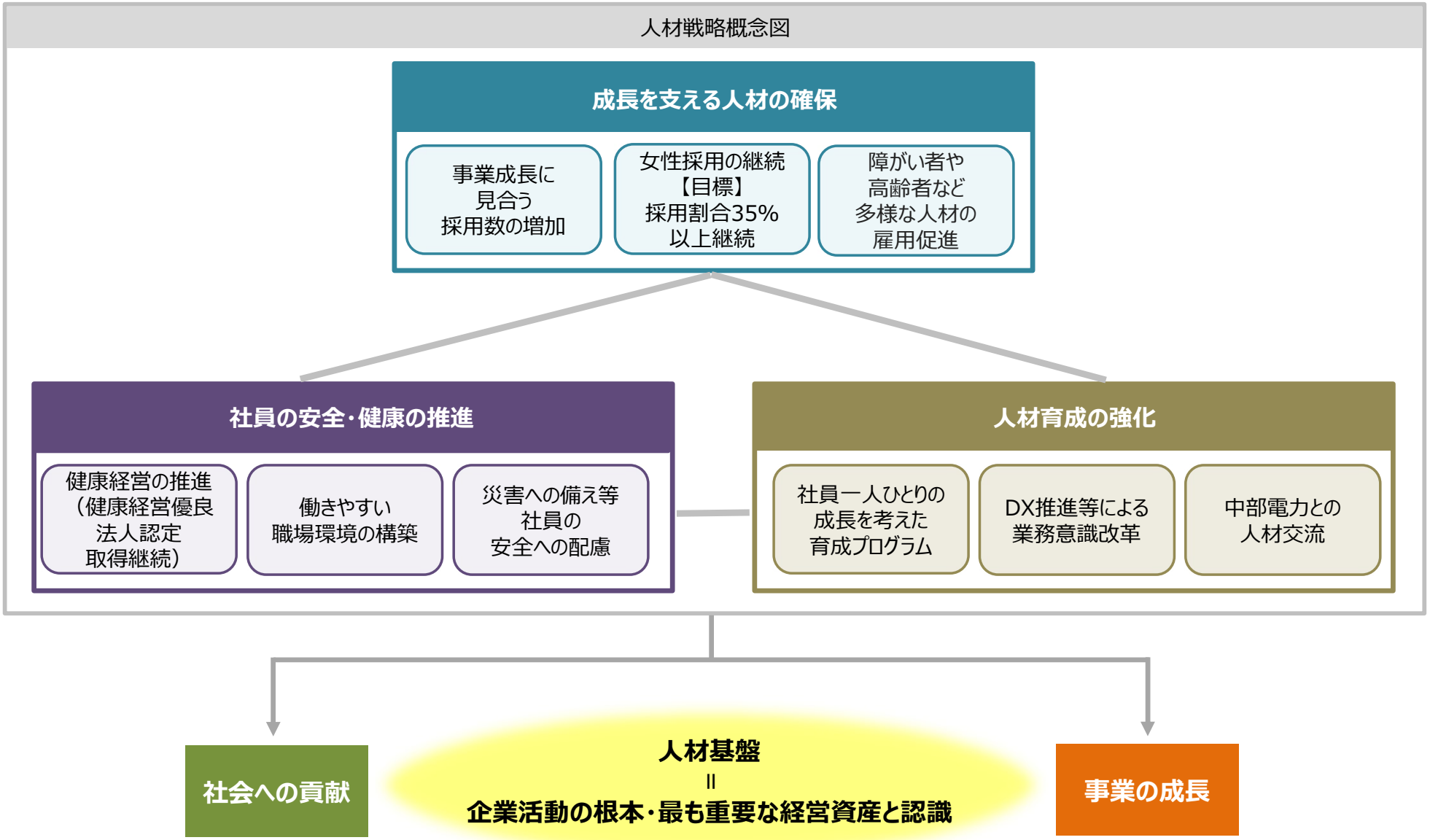
- 物流施設や商業施設での積極的な太陽光発電導入
- 非化石証書の安定的な確保・調達
- 中部電力グループと協調した取り組みの推進
- 「まちづくり×環境配慮」の取り組み可能性の模索

✓ グループ全体で「現場レベル」での行動（社員意識の浸透・定着）

- 早期退社の推奨やこまめな消灯の実施等による電力使用量の削減
- 販売促進活動のWEB化等によるペーパーレスの推進
- 省エネ性能の高い自動車の活用
- 「ESG経営レポート」における年次での定量実績等の開示

【Ⅳ】２-④．【TOPICS】多様な人材の活躍推進と育成

➢ 重要な経営基盤である「人材」面については、三位一体の指針のもと、様々な取り組みを推進させ、強固な人材基盤を構築する。



人材の確保・育成・安全健康推進を三位一体で進めることで、一人ひとりが一層輝ける環境を構築していく

【Ⅳ】２-⑤．【ご参考】ESG推進に関する基本方針

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS
私たちは持続可能な開発目標（SDGs）を支援しています

ESG経営理念

当社は「IDEAL to REAL（理想を具現化し、新しい未来を創造する）」のパーパスのもと、時代とともに
変化するニーズに対応し、理想の暮らしを創造するライフ・デベロッパーとして、ESG推進による社会課題への対応を
通じた持続可能な社会の実現と持続的成長を目指してまいります。

ESG基本方針

環境や社会、ガバナンスに関する法規制や当社が約束したことを遵守し、
ESG推進により社会から必要とされる企業として成長を目指してまいります。

環境 (Environment)

1．2050年のカーボンニュートラル社会の実現に向け、次世代型まちづくり等、新たな環境価値を創造する

2．環境に最大限配慮した不動産開発や企業活動を推進する

3．環境をキーワードにした新たな事業領域に挑戦し、環境価値と事業価値の創出を行う

社会 (Social)

1．まちづくりを通じた地域の活性化に貢献するとともに、地域のコミュニティ創生を推進し新しい未来を創造する

2．従業員が働くことにやりがいを持ち、能力を最大限発揮できる職場環境を整えるとともに、多様な人材が活躍できるようダイバーシティを推進する

3．少子高齢化を始めとする医療、福祉などの社会課題に対する貢献を果たし、地域の安全で快適な暮らしを支えていく

4．海外事業展開を通じたグローバルでのSDGsの実現に向けた事業展開を推進する

ガバナンス (Governance)

1．適時・適切・公正な経営情報の開示を充実していく

2．経営の安定性、健全性及び透明性を確保できるガバナンス体制を推進する

3．事業の拡大・多様性に伴うリスク増大に対応すべく、リスクマ ネジメント力の強化を図る

4．「企業倫理行動憲章」に基づき、すべての人々の人権を尊重した事業活動を行う

【Ⅳ】3． まちづくり展開／エリア展開

➢ 全国・世界においてまちづくり展開の基盤を構築。当社のパーパス「IDEAL to REAL」をもとに、あらゆる場所でお客様の「理想」を「具現化」していく。

まちづくりを行うための当社の状況

様々なノウハウ・実績を最大限活かしたまちづくりの実践へ

不動産開発ノウハウ（当社の強み）

- ✓ 総合デベロッパーとしての**多彩な開発能力**
- ✓ 量を追わず**ものづくりに徹底的こだわる商品企画の積み上げ実績**
- ✓ 「用地仕入」「企画」「販売」が**三位一体となった連携力**（横ぐし）
- ✓ 小回りの利く**スピード感・迅速な意思決定**

×

まちづくり展開実績

- ✓ 地方の主要都市における駅前等複合開発を多数手掛ける実績。
- ✓ 直近では、**北海道ボールパークFビレッジにおけるまちづくり**に参画

▶まちづくりノウハウを全国に水平展開すべく、
「エスコンスポーツ&エンターテイメント」を設立

ES CON Sports & Entertainment

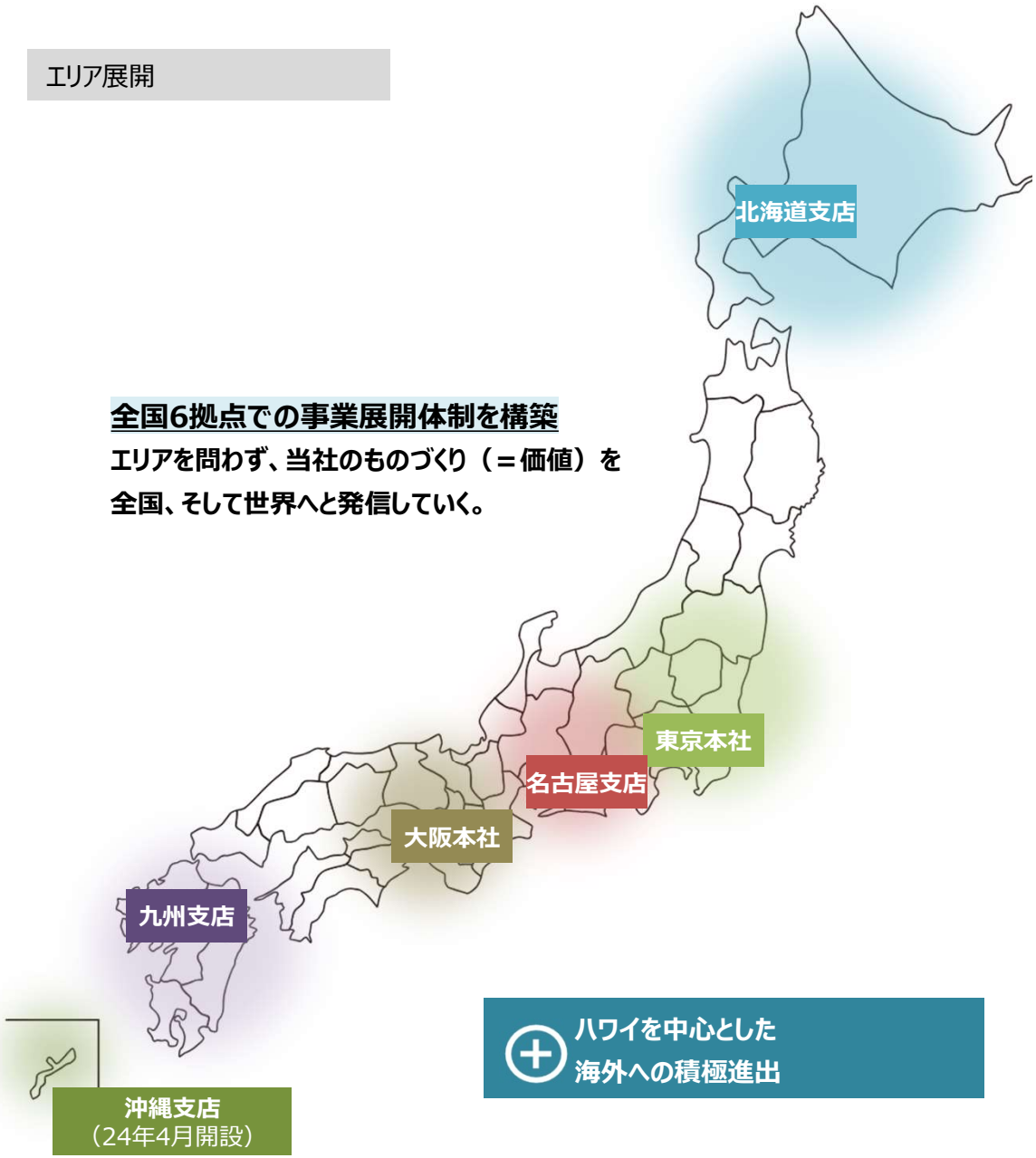
ファイターズ スポーツ&エンターテイメント、DeNAとも連携し、
スポーツを核としたまちづくりを全国で加速させていく体制が整う。

×

中部電力グループとしての「日本エスコン」

- ✓ 中部電力の有する**地方公共団体等多様なネットワーク**
  同社のネットワークを活かしたまちづくり案件の獲得
- ✓ **エネルギーマネジメントノウハウ**（再エネ等脱炭素アプローチ）
- ✓ 中部電力グループの有する**多彩なコミュニティサポートインフラ機能**

エリア展開



全国6拠点での事業展開体制を構築

エリアを問わず、当社のものづくり（＝価値）を全国、そして世界へと発信していく。

＋ ハワイを中心とした海外への積極進出

理想の暮らしをつくる「ライフ・デベロッパー」として、当社にしかできないまちづくりを展開していく

ＩＤＥＡＬ ｔｏ ＲＥＡＬ

IRメール配信サービス
実施中

【免責事項】
本資料の情報に関しましては、本資料の発表日現在において入手可能な情報から得られた判断に基づいております。
実際の情報は、様々な要素により異なる結果となり得る事を、ご承知おき下さい。

２０２４年５月１７日