

ES CON JAPAN REPORT 24

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を実施中

日本エスコンはSNSを実施しています。
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



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 〒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
本社 Tel. 03(5297)6161 Fax. 03(5297)6162

大阪 〒541-0044 大阪府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
本社 Tel. 06(6223)8050 Fax. 06(6223)8051

名古屋 〒460-0008 愛知県名古屋市中区栄二丁目4番1号 広小路栄ビルディング5F
支店 Tel. 052(218)4820 Fax. 052(218)4821

福岡 〒812-0026 福岡市博多区上川端町13番15号 安田第7ビル9F
支店 Tel. 092(283)1531 Fax. 092(283)1532



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



第24期 株主通信

2018年12月期



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、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」「グラン 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、前年を大きく上回る業績を残すことができました。また、2018年8月28日に中部電力株式会社(以下「中部電力」といいます。)と資本業務提携契約を締結し、同社の持分法適用関連会社となりました。中部電力および中部電力グループ会社である中電不動産株式会社の中中部地域での圧倒的な顧客基盤の厚さと当社の不動産開発力を相互に活用し、中部地域においても、首都圏、近畿圏に並ぶ重点事業地域として地域の皆様に喜ばれ、地域活性化に寄与できるように事業推進してまいります。
2019年2月には、連結子会社である株式会社エスコアセットマネジメントが資産の運用を受託するエスコンジャパンリート投資法人が上場し、当社グループは、本投資法人のスポンサーとして本投資法人の収益の向上と安定的な成長を全面的に支援し、更なる成長を目指してまいります。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

2019年3月
代表取締役社長

伊藤貴俊

2018年通期業績実績

売上高	54,325 百万円
営業利益	11,561 百万円
経常利益	10,498 百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	7,226 百万円

2019年通期業績予想

売上高	74,800 百万円
営業利益	12,500 百万円
経常利益	11,200 百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	7,800 百万円

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

	2018年12月期 第24期 (実績)	2019年12月期 第25期 (計画)
自己資本比率	24.9%	22.6%
ROE(自己資本利益率)	29.6%	25.9%
ROA(総資産利益率)	7.4%	6.1%
ROIC(投下資本利益率)	10.2%	6.9%
EPS(1株当たり当期純利益)	105.98円	115.10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年12月期 第23期		2018年12月期 第24期		2019年12月期 第25期	
	(実績)	(当初計画)	(実績)	(当初計画)	(修正計画)	(計画比)
売上高	44,724	55,700	54,325	60,000~62,000	74,800	+14,800
不動産販売事業	41,168	52,600	50,519	57,800~59,700	70,250	+12,450
不動産賃貸事業	3,459	2,900	3,400	2,000~2,100	4,300	+2,300
不動産企画仲介コンサル事業	96	200	405	200	250	+50
営業利益	7,042	9,900	11,561	8,200~9,500	12,500	+4,300
経常利益	5,988	8,700	10,498	7,200~8,500	11,200	+4,000

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(2020年、2021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31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(2017年度12.1%→2018年度14.4%)。

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 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、長期安定した賃貸収益を産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。2018年11月には「トナリエ大和高田」がグランドオープン。多くのお客様が来場。第2弾も現在開発中。REIT、外部売却とのバランスを考慮し長期保有資産を差別化していく。

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 2019年2月13日エスコンジャパンリート投資法人がJ-REIT上場を実現。

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 「グラン・レ・ジェイド」ブランドの新TVCMを公開、人気番組のパートナーとなり継続。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

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、まちづくりを通じて、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

中部電力との資本業務提携契約締結による、 当社と中部電力グループとのシナジー効果

2018年8月28日、当社は中部電力との資本業務提携契約を締結し、同社の持分法適用会社となりました。これにより、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。

- 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
→ **提携後すぐに両社合同ミーティングを開始**
- 事業エリアの相互補完**
中部圏での不動産事業の拡大
→ **2019年3月1日
名古屋支店開設**
住所：名古屋市中区栄2-4-1
広小路栄ビルディング5F
- 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**
- 人事交流**
業務の内容に応じて必要な従業員をそれぞれ相互に出向
→ **2019年4月より当社社員数名が中電不動産(株)へ出向予定**
- 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
中部電力より1名取締役の派遣
→ **2019年3月26日付で中部電力の藤田賢司氏が取締役就任**



NEWS

当社の100%子会社である株式会社エスコンアセットマネジメントが資産の運用を受託する、エスコンジャパンリート投資法人は、2019年2月13日、東京証券取引所不動産投資信託市場へ上場しました。

エスコンジャパンリート投資法人

投資法人の基本理念

投資法人は、スポンサーであり、人々の暮らしを開発する“ライフ・デベロッパー”である当社と、“人が集まり、住まう人が誇りを持てる「街」と「地域コミュニティ」を創生していく”というビジョン・コンセプトを共有し、開発・運営を手掛ける当社と保有・運用を行う本投資法人双方のより良いビジネスサイクルの下、暮らし密着型商業施設に重点投資を行うことで、本投資法人の投資主価値の最大化を図ってまいります。

1
暮らし密着

2
底地

3

総合デベロッパー
日本エスコン

人々の暮らしを開発する“ライフ・デベロッパー”
日本エスコンの不動産開発による
《外部成長サポート》



日本エスコングループが有する
不動産運営力による
《内部成長サポート》

《サポート会社》



くらしに欠かせないエネルギーをお届けし、
社会の発展に貢献する中部電力グループ

エスコンジャパンリート投資法人の 戦略と優位性

1

地域社会の生活を豊かにする

暮らし密着型商業施設を中心としたポートフォリオの構築

今後も継続的な人口集中が予想される四大都市圏に位置する地域コミュニティに根差した暮らし密着型商業施設(底地を含みます。)に重点投資を行うことで、収益の長期安定性と成長性を追求します。

2

安定性の高い**底地**への投資

底地が有する以下の4つの魅力・優位性に着目し、商業施設が立地する底地への投資を積極的に推進することで、安定性の高いポートフォリオの構築を図ります。

3

総合デベロッパー・日本エスコンが持つ不動産開発力、
運営力の優位性とスポンサーサポートおよび中部電力のサポートによる投資主
価値の最大化

《外部成長》 人々の暮らしを開発する“ライフ・デベロッパー”である日本エスコンが持つ各種の不動産開発力および中部電力グループが関与する不動産情報[※]を活用することで、着実な外部成長を目指します。

※中部電力自らまたはグループ会社が保有若しくは開発または運用を受託する収益不動産に関する情報をいいます。

《内部成長》 日本エスコングループが持つ各種の不動産運営力並びに中部電力グループが持つ環境配慮技術およびエネルギーコスト低減に関するノウハウを活用し、着実な内部成長を目指します。

IPO時の物件リスト	種別	規模
福岡春日	底地	
神戸市王塚台	底地	
日光市豊田	底地	
名張市桔梗が丘	底地	
ニトリ土浦	底地	
堺市大仙西II	底地	
神戸市西区水谷	底地	
千葉おゆみ野	底地	
西成区北津守	底地	
倉敷市老松町	底地	
トナリエ南千里	商業施設	上場時 ASSET 416億円
トナリエ清和台	商業施設	底地
西白井駅前	商業施設	54.9%
あすみが丘プランニューモール	商業施設	商業
ハレマルシェ西春	商業施設	45.1%



トナリエ南千里



福岡春日プロジェクト

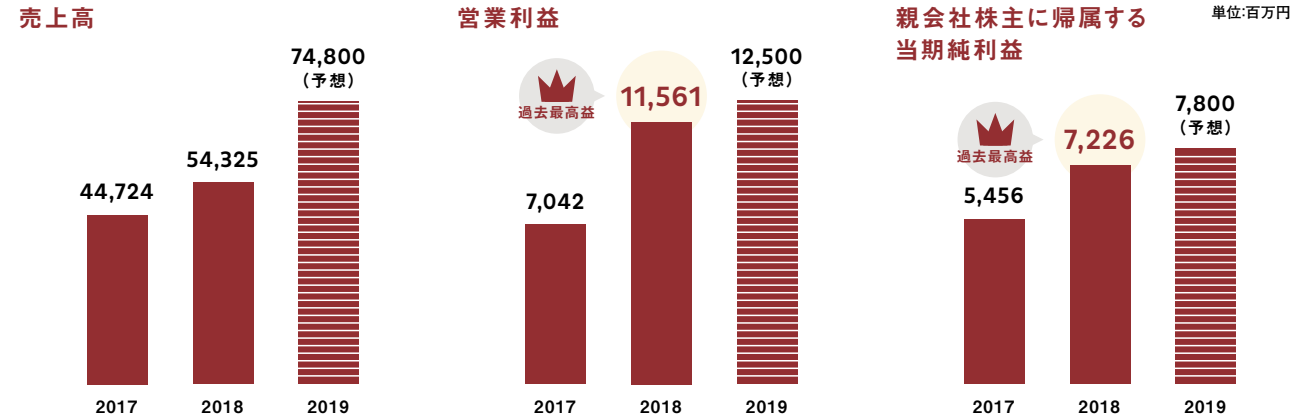
HIGHLIGHT

業績ハイライト

多面的な不動産ビジネスを展開し、大幅な増収・増益。

営業利益・親会社株主に帰属する当期純利益は過去最高益を更新。

中核となる分譲事業の順調な推移に加え、収益不動産の販売、土地企画販売、ホテル開発、および商業開発等の不動産ビジネスを多面的に展開した結果、前連結会計年度実績から増益となり、営業利益および親会社株主に帰属する当期純利益については、過去最高益を更新いたしました。



利益配分に関する基本方針

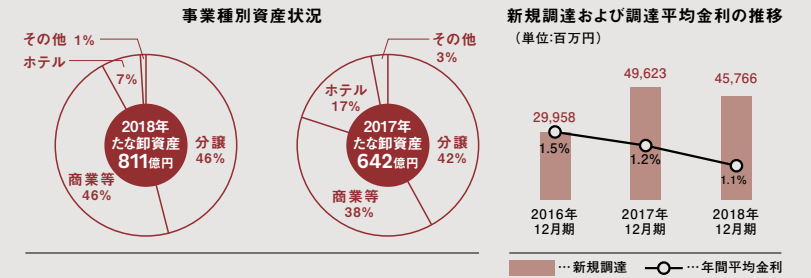
さらなる株主様への安定した還元を実現すべく、第2次中期経営計画期間内(2017年度～2019年度)の1株当たり配当額(DPS)は、累進的配当政策を導入し、前年度のDPSを下限として、配当額維持もしくは業績進展により増配のどちらか(原則として「減配しない」とします。原則として「減配なし、配当維持もしくは増配のみ」を明確な方針とする累進的配当政策は、持続的な価値の向上を株主の皆様にお約束するものであります。この累進的配当政策の導入により、安定した配当の実現とともに、将来の配当水準の透明性を高め、株主様への還元をより強化し、持続的な企業価値の向上に努めてまいります。

	2017年12月期 第23期 実績	2018年12月期 第24期 実績	2019年12月期 第25期 計画
配当(円)	18	20	32
配当性向	22.0%	22.7%	30.2%
自己株式取得 (百万円)	449	—	—
総還元性向	30.9%	—	30.2%

2018年12月期の期末配当については、当初計画から12円増配し、1株当たり32円の配当といたします。

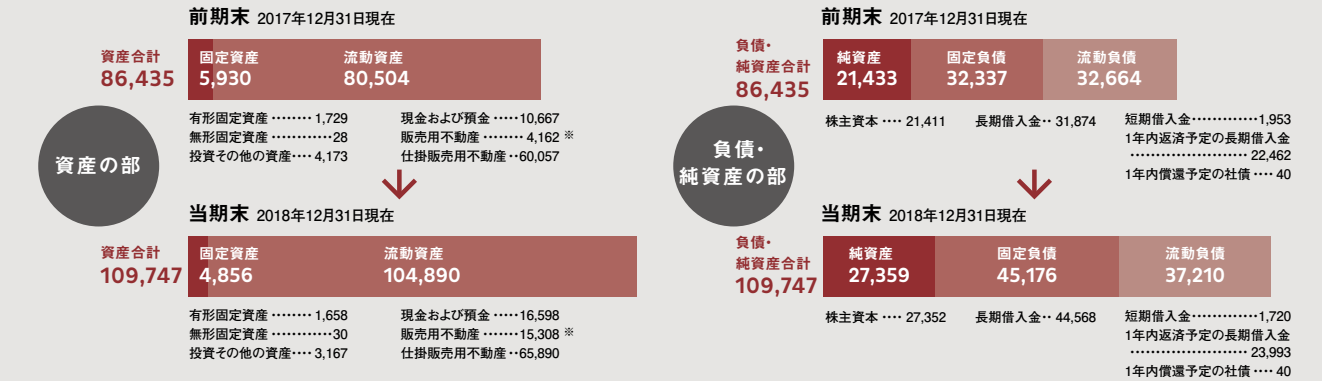
連結財務データ

- 分譲用地に加え、ホテル、土地区画整理事業保留地等、多様な事業用地を積極的に取得し、たな卸資産は前期に比べ169億円増加しています。
- エスコンジャパンリート投資法人へ売却する約114億円の資産を含め、販売用不動産は前期に比べ11,146百万円増加しています。*



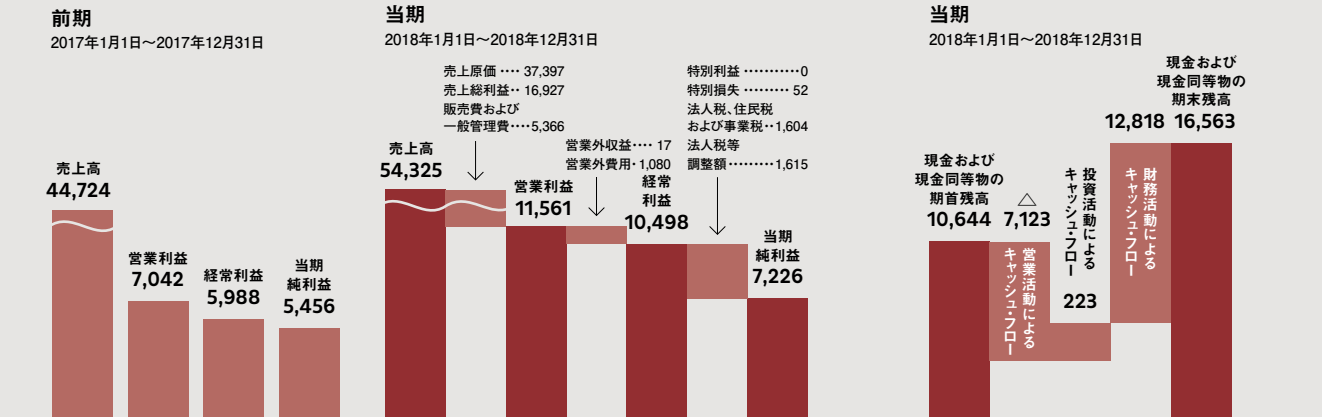
連結貸借対照表の概要

単位:百万円



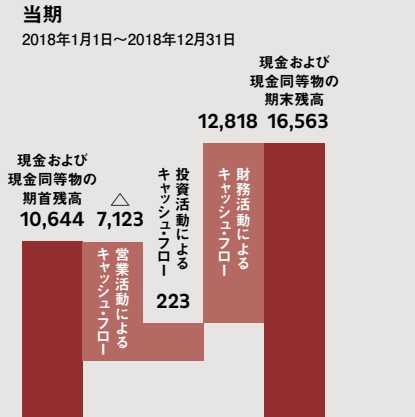
連結損益計算書の概要

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



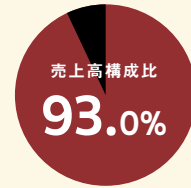
DEVELOPMENT

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50,519百万円(前連結会計年度比22.7%増)、セグメント利益12,341百万円(前連結会計年度比54.7%増)となりました。

分譲事業については、マンション契約戸数は539戸、マンション利益率は前年比2.3%上昇(前年12.1%→当期14.4%)、完成在庫は当期末時点で48戸と前期末に比べ減少するなど、順調に推移しております。

分譲事業以外については、前期に引き続き、ホテルの販売による収益が大きく貢献し、利益率は34.3%となりました。



●前期に引き続き、ホテルや収益不動産など、分譲事業以外の案件の販売も収益に貢献しています。

分譲事業2018年12月期引渡物件 (2018年12月末時点)

(単位:戸)

分譲事業	所在地	総戸数	2017年12月期 期末在庫	2018年12月期 引渡数	2018年12月期 期末在庫数
レジェイド駒込	東京都北区	36	7	7	0
レジェイドヴェール駒込	東京都北区	33	2	2	0
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
レジェイド横濱花之本	神奈川県横浜市	69	29	29	0
レジェイド大津なぎさ公園	滋賀県大津市	44	8	8	0
レジェイド伏見中書島	京都市伏見区	83	31	31	0
レジェイド高槻クロス	大阪府高槻市	80	7	7	0
レジェイドサザンゲート豊田	東京都日野市	52	—	52	0
レジェイド川崎	神奈川県川崎市	80 ^{※1}	—	80	0
フィールガーデン南千里	大阪府吹田市	107	—	107	0
グランレジェイド渋谷富ヶ谷	東京都渋谷区	25	—	25	0
レジェイド南森町	大阪府北区	29	—	29	0
グランレジェイド御茶ノ水	東京都文京区	53	—	51	2
グランレジェイド岡本	神戸市東灘区	19 ^{※2}	—	19	0
グランレジェイド自由が丘	東京都目黒区	23	—	7	16
レジェイド中野	東京都中野区	25	—	9	16
レジェイド長岡京	京都府長岡京市	35	—	35	0
レジェイドピオ船橋北習志野	千葉県船橋市	50	—	36	14
計			89	539	48

※1 住戸79戸、他に店舗1戸含む
※2 住戸18戸、他に店舗1戸含む

分譲事業販売状況

2018年12月期末時点	
計画	585戸
期末引渡戸数	539戸
達成率	92.1%

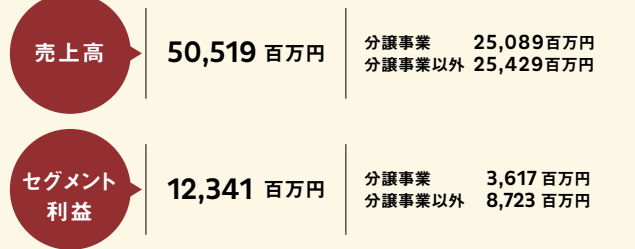
分譲事業・分譲事業以外 PJ利益率

	分譲事業 PJ利益率	分譲事業以外 PJ利益率
2017年12月期 (実績) 前期	12.1%	25.9%
2018年12月期 (実績) 当期	14.4%	34.3%

※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月末時点)

分譲事業以外	保有状況	事業スキーム
千代田区隼町	ホテル	売却
中央区北久宝寺町	ホテル	売却
中央区淡路町I	ホテル	売却
中央区淡路町II	ホテル	売却
大阪府北区鶴野町	ホテル	売却
金沢市堀川新町	ホテル	売却
中央区南船場III	ホテル	売却
新宿区若松町31	収益不動産	売却
渋谷区千駄ヶ谷5丁目	賃貸マンション	売却
福岡春日	宅地	売却



グランレジェイド渋谷富ヶ谷



フィールガーデン南千里



中央区北久宝寺町(ホテル)



グランレジェイド岡本



千代田区隼町(ホテル)



レジェイド南森町



レジェイドピオ船橋北習志野

グランレジェイド自由が丘

DEVELOPMENT

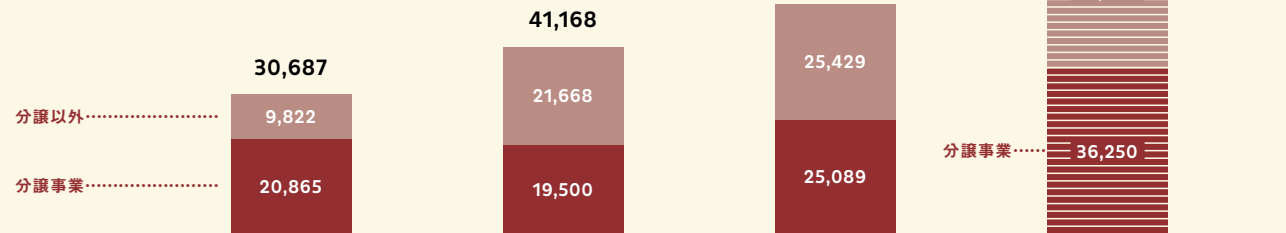
不動産販売事業の2019年計画

分譲事業については2019年12月期において、首都圏・近畿圏を中心に759戸を供給予定で、売上高111億円増の362億円を計画しております。

ハードの開発だけではなく、暮らしそのものを開発する「ライフ・デベロッパー」として、こだわりのある企画により、競争力のある商品を提供していきます。

分譲以外ではホテルの売却が進捗するとともに、商業施設および底地についてのエスコンジャパンリート投資法人への売却も着実に進み、2019年12月期の売上高は前年比85億円増の340億円を計画しております。

(単位:百万円)



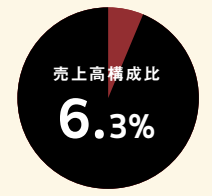
2016年12月期 (実績)	2017年12月期 (実績)	2018年12月期 (実績)	2019年12月期 (計画)
分譲事業	分譲事業	分譲事業	分譲事業
分譲以外	分譲以外	分譲以外	分譲以外
分譲引渡戸数	分譲引渡戸数	分譲引渡戸数	分譲引渡戸数

分譲事業	分譲以外	分譲引渡戸数
<ul style="list-style-type: none"> グランレジデント 夙川苔楽園口 レジデント高槻 レジデント西田辺 阿倍野阪南町 レジデント横濱鶴見 レジデント武蔵境 レジデント豊田 レジデント南葛西 レジデント武蔵野レジデンス レジデント南葛西パークアリーナ レジデント世田谷砦 	<ul style="list-style-type: none"> レジデント高槻ザ・マークス レジデント高槻クロス レジデント伏見中書島 レジデント津なぎさ公園 レジデント駒込 レジデントヴェール駒込 グランレジデント 若松町レジデンス レジデント桜上水ティアラ レジデント横濱花之本 	<ul style="list-style-type: none"> 491戸 (実績) 476戸 (実績) 539戸 (実績) 759戸 (予定)

分譲以外	分譲引渡戸数
<ul style="list-style-type: none"> 中央区島町PJ (収益不動産) 神戸市西区王塚台PJ (商業底地) 高槻市城西町PJ (土地企画) 茨城県土浦市PJ (商業底地) 茅ヶ崎市美住町PJ (土地企画) 福岡春日PJ (土地企画) 名古屋砂田橋PJ (匿名組合出資) 三重県名張市PJ (商業底地) 栃木県日光市PJ (商業底地) 	<ul style="list-style-type: none"> 491戸 (実績) 476戸 (実績) 539戸 (実績) 759戸 (予定)

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いたしました。

2018年は物件売却等で売上高3,400百万円(前連結会計年度比1.7%減)とやや賃料収入が減少しましたが、2018年11月にグランドオープンした奈良県大和高田市の商業施設 トナリエ大和高田に続き、2019年度については、2019年4月開業予定の(仮称)トナリエ梅・美木多、2018年12月に取得したつくばQ't・MOGによる賃料収入が寄与し2018年度より9億円増の賃料収入を計画しております。

引き続き、地域に根ざした商業施設の開発 (NSC*開発) を行い、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。

*NSC: ネイバーフッドショッピングセンターの略で近隣型の商業施設のこと。

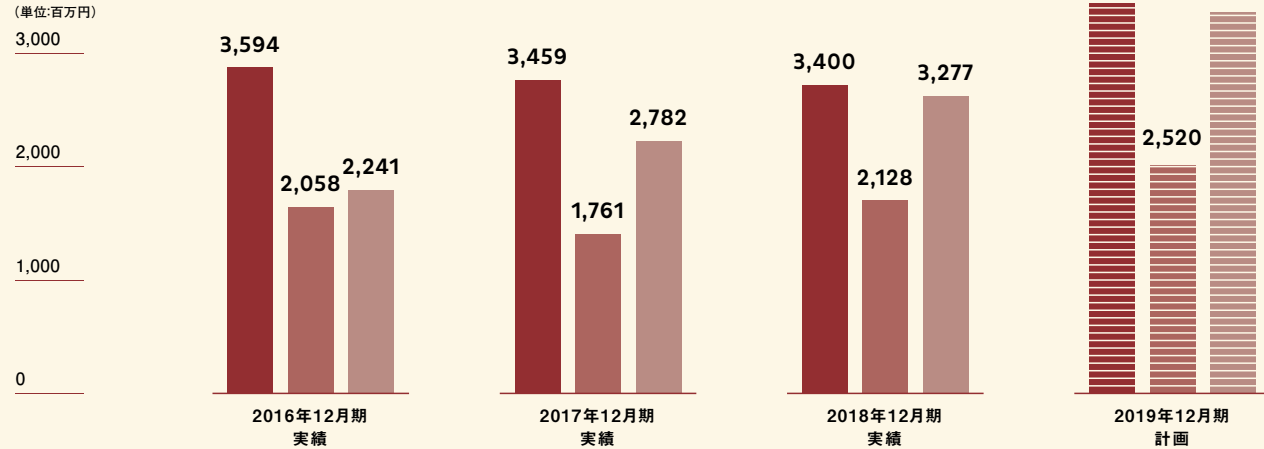


賃貸事業(保有物件)	所在地	保有状況
ヤマダ電機札幌白石店	北海道札幌市	流動資産(仕掛販売用)
つくばQ't・MOG	茨城県つくば市	流動資産(仕掛販売用)
ソコカふじみ野	埼玉県ふじみ野市	流動資産(仕掛販売用)
掛川	静岡県掛川市	流動資産(仕掛販売用)
(仮称)トナリエ梅・美木多(開発中)	大阪府堺市	流動資産(仕掛販売用)
堺市堺区大仙西I	大阪府堺市	流動資産(仕掛販売用)
関西医科大学くずは病院	大阪府枚方市	固定資産
トナリエ大和高田	奈良県大和高田市	流動資産(仕掛販売用)
生駒郡斑鳩	奈良県生駒郡	流動資産(仕掛販売用)
向日市上植野町	京都府向日市	流動資産(仕掛販売用)
近江八幡	滋賀県近江八幡市	流動資産(仕掛販売用)
神戸市西区池上	兵庫県神戸市	流動資産(仕掛販売用)
尼崎市武庫元町	兵庫県尼崎市	流動資産(仕掛販売用)
ひょうご東条インターパーク(開発中)	兵庫県加東市	流動資産(仕掛販売用)



MANAGEMENT

不動産賃貸事業の2019年計画



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405百万円(前連結会計年度比321.4%増)、セグメント利益369百万円(前連結会計年度比332.3%増)となりました。

売上高構成比

0.7%

売上高

405百万円

セグメント利益

369百万円

TOPICS

日本エスコングループの直近の戦略的取り組み

TOPICS 1 「グラン レ・ジェイド」新CM放映開始

当社マンションブランド「グラン レ・ジェイド」の新CMを、2018年12月28日(金)より放映開始いたしました。「IDEAL to REAL～理想を具現化し、新しい未来を創造する～」という企業ブランドコンセプトのもと、当社の分譲マンション「レ・ジェイド」シリーズは、そこに暮らす人の将来を見据え、世代、家族構成、生活志向などに合わせて、土地の魅力を最大限に引き出す、他にはない独自のコンセプトを創出し、一人ひとりのかけがえのない人生を彩るステージを生み出しています。その「レ・ジェイド」シリーズの最上級ブランドが「グラン レ・ジェイド」となり、新CMを通じ、この「グラン レ・ジェイド」の洗練かつ上質な世界観を伝えます。コーポレートサイトにて、CM特設サイトも開設しております。是非ご覧ください。



TOPICS 2 グラン レ・ジェイド 若松町レジデンス グッドデザイン賞受賞

当社が東京都新宿区若松町において手がけた、分譲マンション「グラン レ・ジェイド 若松町レジデンス」がこの度2018年度グッドデザイン賞を受賞いたしました。建物の中央にパティオ(中庭)を設けることで、北向きの住戸も豊かな通風・採光が得られます。また、共用廊下の形状を工夫し、廊下側の洋室を直接パティオに面することで、



プライバシー・セキュリティと通風・採光との両立を確保しました。元々、古い洋館と日本庭園があった場所であり、その歴史を承継するため、その洋館を想起させるデザイン、日本庭園で使われていた景石を再利用した外構デザインとなっています。

TOPICS 3 ハワイ不動産投資ファンドへの出資による海外事業の着手

投資顧問会社「ブラックサンド・キャピタルLLC」が出資する、ハワイ州で不動産投資を行う投資ファンド「ブラックサンド・キャピタル・オポチュニティ・ファンドIII.L.P」へ、2018年9月に設立済みの出資子会社ESCON USA LLCを通じ出資いたしました。今回出資した本ファンドについては、市況の変動に合わせて、リテール、オフィス、産業施設、集合住宅、ホテル、分譲住宅等様々な不動産分野に投資し、かつ投資対象も現物不動産、債権/債券、開発/再開発等多岐に渡っており、有益な投資商品となっております。引き続き、次代を見据えた新たな事業分野への取り組みにも注力し、社会に貢献できる多面的な不動産ビジネスをグローバルに展開してまいります。

TOPICS 4 学生専用レジデンス 開発事業着手

昨今のインバウンドニーズ、海外からの外国人留学生の増加を捉え、東京都杉並区下高井戸4丁目において、学生専用レジデンス*の開発に着手いたしました。外国人留学生および留学生との交流を希望する日本人学生を対象とし、多目的ルームや共用キッチン、ダイニングの設置など共用空間を充実させた学生専用レジデンスの開発を計画しています。また本プロジェクトについては、当社が開発し、運営管理はGSAスターアジア株式会社(以下、「GSAスターアジア社」という)またはその関連会社が担い、開発後は、GSAスターアジア社またはその関連会社に土地建物ともに譲渡いたします。

*学生専用レジデンスとは、「学生専用の賃貸の共同住宅」です。

TOPICS 5 東京理科大学との環境設計システムに係る共同研究契約締結

当社はESG活動の取り組みの一環として、学校法人東京理科大学と、環境に配慮した共同住宅に係る共同研究を開始いたしました。先般より進めておりますZEH**1対応の取り組みに加え、「熱」・「省エネルギー」・「快適性」・「地球環境」をテーマに掲げ、東京理科大学 井上研究室と共同研究を行うことにより、当社独自の環境設計基準と仕様書の作成を実現し、環境に配慮した共同住宅開発を促進してまいります。

《東京理科大学 井上研究室》

井上隆教授、高瀬幸造助教が在籍し、2017年には第7回サステナブル住宅**2賞受賞、2014年には第5回サステナブル建築賞受賞など、数多くの受賞歴があります。

*1 ZEH(ネット・ゼロエネルギー・ハウス)とは、「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」です。

*2 サステナブル住宅とは、「地球温暖化の原因となる石油エネルギーを問わず、太陽熱や風力などの自然のグリーンエネルギーを生かした住宅」です。

TOPICS 6 GRESB**デベロッパー 評価1スター獲得

当社は、2018年度「GRESBリアルエステイト(デベロッパー評価)」に参加いたしました。国内上場デベロッパーとして初めてのデベロッパー評価への参加であり、今年度の評価結果を踏まえ、引き続き評価向上に向けた積極的な活動を継続してまいります。

*GRESBとは、実物資産(不動産・インフラストラクチャー)を保有・運用する不動産会社やファンドのESG配慮を測る年次のベンチマーク評価。

TOPICS 7 有料老人ホーム事業のコンサルティング

高齢化社会における介護サービス需要の高まりから、有料老人ホーム事業に着目してきました。その中で今般、有料老人ホームの運営会社リレーンク・設計監理・建設業務に関する業務委託契約締結を終え、事業全体のコンサルティング・事業推進を行うこととなりました。今後も日本エスコンの企画力を最大限に活かし新たな不動産事業にチャレンジすることにより、社会に貢献してまいります。

PICK UP

商業施設開発の進捗

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(NSC※1開発)に注力しています。

トナリエ大和高田ついにグランドオープン

—— 開発序章からオープンまでの軌跡 ——



取得時点施設外観(解体前)

2015年 築40年超の老朽化した昔の高度経済成長時代のGMS※2を大手繊維メーカーより取得。駅直結の立地にあり、一定の商圏もあるものの、店舗規模、設備の老朽化等現代においてミスマッチを起こしている状況。



取得後、営業中だった約90店舗のテナントと協議し、グランドオープン後も再び出店する店舗、閉店退去する店舗とを選定し、食品スーパーを中心とした約30店舗のテナントにて営業を継続。



“もの”だけ売っていたこれまでのショッピングセンターから、“こと”が集まる地域密着型のNSC「トナリエ大和高田」が誕生。地域に必要な規模、実体験型の暮らしに根ざした施設に生まれ変わり、2018年11月23日に約70店舗のテナントが開業。



〈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
敷地面積:17,735㎡
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
店舗数:約70店舗
開業日:2018年11月23日

〈フロア構成〉

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、便利サービス(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、レディス、総合シューズ、バッグ、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、パスポートセンター

全体計画は、今回開業した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中。

※1 NSC:地域に密着した近隣型ショッピングセンター(Neighborhood Shopping Center) ※2 GMS:総合スーパー(General Merchandise Store)



完成予想パース

2019年4月 (仮称)トナリエ梅・美木多 グランドオープン予定

〈施設概要〉

物件名称:(仮称)トナリエ梅・美木多
所在地:大阪府堺市南区原山台2丁
敷地面積:7,122.68㎡
交通:泉北高速鉄道「梅・美木多駅」徒歩1分
店舗数:約30店舗
開業予定時期:2019年4月

〈フロアイメージ〉

1階 クリニックモールを中心にサービスのフロア
2階 食品スーパーイオンフードスタイルを核店舗としたフロア
3階 飲食と物販のフロア

「つくばQ't(キュート)」 「つくばMOG(モグ)」商業施設取得

つくば駅前の大規模商業施設(西武・イオン)の営業が終了したことにより、駅周辺の新たな街づくりや活性化が求められていた中、2018年12月、当該施設の開発を手掛けた筑波都市整備株式会社より「つくばQ't」「つくばMOG」を取得し、これまでの多面的な不動産開発のノウハウを活かし、つくば駅前開発を推進していくこととなりました。

〈施設概要〉

物件名称:つくばQ't	つくばMOG
所在地:つくば市吾妻1丁目6番1,6番4	つくば市吾妻1丁目5番3,5番5
敷地面積:9,929.94㎡	1,119.17㎡
交通:つくばエクスプレス線「つくば」駅直結	
店舗数:約110店舗	

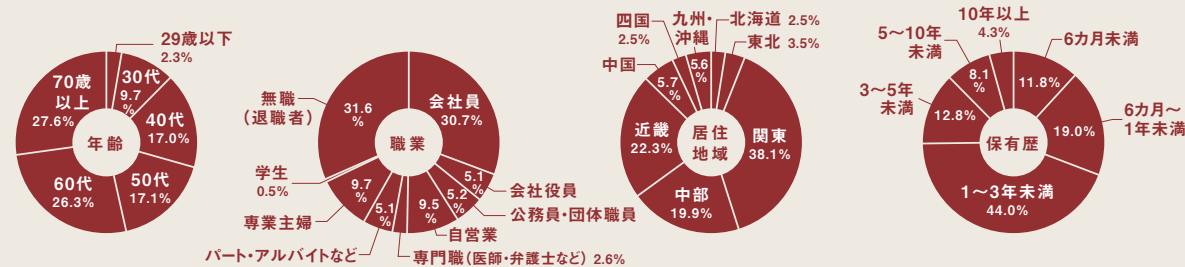


つくば駅前という交通拠点の強み、ペDESTリアンデッキで繋がる駅周辺街区の回遊性の良さを活かした駅前地区の活性化と更なる発展に貢献。

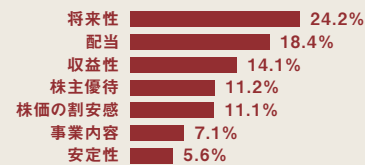
株主様アンケート結果のご報告

2018年9月～10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。

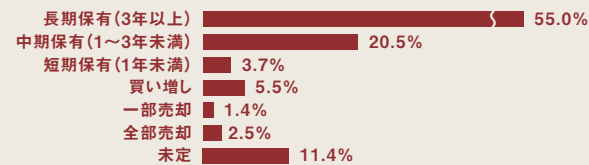
ご回答いただきました株主様



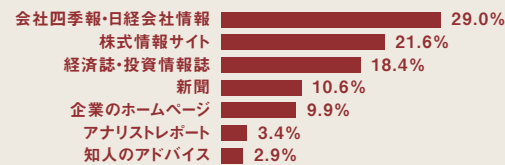
当社の株式を購入された理由



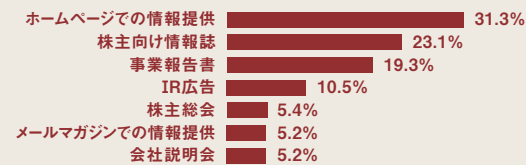
今後の当社株式保有方針



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。)

- 業績も右肩上がりです素晴らしいですし、期待しています。中部電力との提携がどのように進んでいくのか非常に楽しみです。
- 御社の経営・株主還元、とても信頼しています。株価下落局面で、機動的な、自社株買いに期待しております。エスコンREITの上場、楽しみにしています。
- 小口の投資者へも優待拡充をしていただけると嬉しいです。トナリ工榊美木多のオープンを楽しみにしています。今後も頑張って下さい。
- 将来性を期待し、苦しい時も売却せず15年保有してまいりました。その間も買増してきました。とにかくチャレンジ精神でことにあたって下さい。応援しています。

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12月31日現在)

株式会社日本エスコンについて

設立	1995年4月18日
資本金	62億59百万円
売上高	543億25百万円(連結/2018年12月期)
従業員数	181名(連結) 142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	71,649,387株
株主総数	11,109名

役員 (2019年3月26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	藤田 賢司
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
藤田 賢司



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

大株主の状況 (2018年12月31日現在)

株主名	所有株式数(株)	持株比率(%)
中部電力株式会社	22,980,000	33.3
日成ビルド工業株式会社	6,500,000	9.4
株式会社天満正龍	3,610,000	5.2
王 厚龍	2,100,000	3.0
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	1,254,500	1.8
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	997,900	1.4
伊藤 貴俊	972,000	1.4
株式会社エヌエスコポレーション	800,300	1.2
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口5)	697,700	1.0
野村證券株式会社	656,150	1.0

(注) 1.当社は自己株式を2,613,400株保有していますが、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)を除いて算出してあり、小数第2位を四捨五入しています。