

各 位

会 社 名 株式会社 日本エスコ
 代表者名 代表取締役社長 伊 藤 貴 俊
 (J A S D A Q ・ コード 8892)
 問合せ先 取 締 役 中 西 稔
 電 話 06-6223-8055

日本エスコグループ新中期経営計画 『 Make The One for 2016 』策定のお知らせ

当社は、平成 28 年 12 月期までを対象とする新たな中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 新中期経営計画策定の背景と目的

積極的な事業展開により着実に収益力の向上に努め 3 期連続黒字化を実現するとともに、平成 25 年 7 月には Rights・オファリングによる資金調達の実行等による財務体質の強化にも努め着実に企業力の強化を図っております。今後新たなステージにおいて、いかなる事業環境においても耐えうる経営基盤を確立し、不動産総合開発のオンリーワン企業を目指していくことが「**企業価値の最大化**」「**株主様への還元**」へとつながるものと確信し、今般中期的な事業戦略・ビジョンを明確化し、本年度（平成 25 年 12 月期）を含む 4 ヶ年の**新中期経営計画『 Make The One for 2016 』**を策定いたしました。

2. 基本方針

“ホスピタリティー精神”に基づくお客様第一主義の徹底と新たな領域にも果敢に挑戦する“チャレンジ精神”を持つ集団となり、いかなる経営環境にあってもゆるがなない強固な経営体制を構築し、あらゆる環境・マーケットの変化にも打ち勝ち、進化し続ける不動産総合開発のオンリーワン企業を目指します。

【 Corporate Strategy 】

- ◆ 企業価値の最大化と株主様への還元
- ◆ 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. アクションプラン『基本骨子』

- (1) 住宅・商業開発・プロパティマネジメントの各事業連携一貫体制による相乗効果を最大限に活かしビジネスチャンス拡大、**オンリーワン不動産総合開発企業**を目指す
- (2) “ホスピタリティー精神”に基づく**お客様第一主義の徹底**により、多様化する顧客ニーズの先を提案し、**選ばれる商品・ものづくりを追求**
- (3) 新たな事業領域へ果敢に取り組む企業集団への変革と、事業ごとの最適バランスを意識した事業運営により**市況変動リスクに強い企業体を確立**
- (4) 事業ごとの明確な戦略立案と着実な実行、事業部門別損益管理の徹底、部門間での**絶対的な信頼関係による強固な組織体制**を構築

【分譲住宅販売戸数計画】

平成 24 年 12 月期 (実績)	平成 25 年 12 月期 (予想)	→	平成 28 年 12 月期 (計画)
166 戸	約 200 戸		約 500 戸

4. 経営目標

	平成 24 年 12 月期 (実績)	→	平成 28 年 12 月期 (計画)
自己資本比率	9.2%		30.0% 以上
ROE (自己資本利益率)	10.0%		12.0% 以上
ROA (総資産利益率)	0.9%		3.6% 以上
ROIC (投下資本利益率)	3.4%		5.8% 以上
EPS (1株当たり当期純利益)	11.7 円		22 円 以上
BPS (1株当たり純資産)	119.5 円		190 円 以上
配当性向	—		24.0% 以上

※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)

5. 業績目標

	平成 25 年 12 月期 (第 19 期)	平成 26 年 12 月期 (第 20 期)	平成 27 年 12 月期 (第 21 期)	平成 28 年 12 月期 (第 22 期)
売上高	13,750	17,600 ~18,800	17,700 ~20,000	18,500 ~22,500
不動産販売事業	11,300	15,200 ~16,400	15,200 ~17,500	16,000 ~20,000
不動産賃貸事業	2,150	2,100	2,200	2,300
不動産企画仲介コンサル事業	300	300	300	300
営業利益	1,790	2,300 ~2,500	2,200 ~2,600	2,300 ~2,800
経常利益	1,100	1,600 ~1,750	1,500 ~1,850	1,700 ~2,100

次ぎなるステージにおいて、“ホスピタリティー精神”に基づくお客様第一主義の徹底と新たな領域にも果敢に挑戦する“チャレンジ精神”を持つ集団となり、あらゆる環境・マーケットの変化にも打ち勝ち、いかなる事業環境においても耐えうる経営基盤の確立により、上記中期経営計画を達成し、不動産総合開発のオンリーワン企業を目指してまいります。

以上

中期経営計画 (2013 ~ 2016)

Make The One for 2016

2013年8月



Copyright ©2013 ES-CONJAPAN Ltd., ALL Rights Reserved 1



目次

1. Make The One for 2016	・・・ P3
2. 経営目標	・・・ P4
3. 業績計画	・・・ P5
4. 目標達成のための基本方針	・・・ P6
5. セグメント別事業戦略	・・・ P7

Copyright ©2013 ES-CONJAPAN Ltd., ALL Rights Reserved 2

1. Make The One for 2016

■ 企業価値の最大化と株主様への還元

■ いかなる経済環境にも耐えうる強固な経営基盤の確立

2. 経営目標

(単位: 百万円)

目標指標	第22期	第18期
	(2016.12)	(2012.12)
自己資本比率	30.0% 以上	9.2%
ROE (自己資本利益率)	12.0% 以上	10.0%
ROA (総資産利益率)	3.6% 以上	0.9%
ROIC (投下資本利益率)	5.8% 以上	3.4%
EPS (1株当り当期純利益)	22円 以上	11.7円
BPS (1株当り純資産)	190円 以上	119.5円
配当性向	24% 以上	—

※ROIC=税引後営業利益/(株主資本+有利子負債)

3. 業績計画

(単位:百万円)

	第19期	第20期	第21期	第22期
	(2013.12)	(2014.12)	(2015.12)	(2016.12)
売上高	13,750	17,600 ~18,800	17,700 ~20,000	18,500 ~22,500
不動産販売事業	11,300	15,200 ~16,400	15,200 ~17,500	16,000 ~20,000
不動産賃貸事業	2,150	2,100	2,200	2,300
不動産企画仲介コンサル事業	300	300	300	300
営業利益	1,790	2,300 ~2,500	2,200 ~2,600	2,300 ~2,800
経常利益	1,100	1,600 ~1,750	1,500 ~1,850	1,700 ~2,100

Copyright ©2013 ES-CONJAPAN Ltd., ALL Rights Reserved 5

4. 目標達成のための基本方針

(1) 不動産総合開発企業としてのポジション確立

住宅・商業開発・プロパティマネジメントの**開発・管理一貫体制**の強みを駆使する。

(2) 選ばれる商品企画の追求

加速度的に多様化する顧客ニーズの『**その先**』を**提案**すべく企画営業部門の強化を図る。

(3) 市況変動リスクに強い企業体の確立

不動産開発事業、不動産賃貸事業及び不動産企画コンサル事業との**最適バランス**を意識した事業運営を図る。

(4) 強固な経営管理体制の構築

事業部門別損益管理の精度を更に高め、厳格な管理を実施。

(5) 挑戦する集団への変革

全ての社員が挑戦者となり、日々自己啓発を行い、新たな事業領域へ果敢に取組む企業集団に変革する。

Copyright ©2013 ES-CONJAPAN Ltd., ALL Rights Reserved 6

5. セグメント別事業戦略

(1) 不動産販売事業

首都圏・近畿圏での分譲マンション年間販売戸数を、第19期(2013.12)の約200戸から
500戸体制への拡大

(2) 不動産賃貸事業

高利回りの商業用土地賃貸事業の拡大
 保有物件の見直しによる**資産最適化**

(3) 不動産企画仲介コンサル事業

当社の強みである**企画力・情報収集力**を活かしたコンサル事業による収益基盤確立

(4) 新規事業

商業施設のプロパティマネジメント業務の**外部受託**への取組
分譲マンション管理事業への取組

お問い合わせ



株式会社日本エスコ

大阪市中央区伏見町4-1-1
 明治安田生命大阪御堂筋ビル13F
 管理部 広報・IR担当
 電話:06-6223-8055
 FAX:06-6223-8051
 Email:ir@escon.jp