

各 位

会 社 名 株式会社 日本エスコン
 代表者名 代表取締役社長 伊 藤 貴 俊
 (東証1部・コード8892)
 問合せ先 専務取締役 中 西 稔
 電 話 03-6230-9308

第3次中期経営計画「IDEAL to REAL 2022」策定のお知らせ

当社は、2020年12月期から2022年12月期までを対象とする新たな中期経営計画「IDEAL to REAL 2022」を策定いたしましたので下記の通り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

当社は2017年12月期から2019年12月期までを期間とする第2次中計経営計画「IDEAL to REAL 2019」を推進しており、現在順調に推移しております。次なるステージにおいてさらなる飛躍、安定的成長を目指し、来年度2020年12月期から2022年12月期までの3ヵ年の**第3次中期経営計画「IDEAL to REAL 2022」**を策定いたしました。

2. 基本方針 -Basic policy-

「**経営の安定と、持続的成長**」を軌道に乗せるとともに、**ESG推進**による多様化する社会課題に的確に対応し、**企業価値の最大化**を目指します。

3. 経営戦略 -Corporate Strategy-

(1) 経営の安定と持続的成長

- ① 事業の多様化
- ② ストック収益基盤の確保による収益構造の安定化
- ③ 中部電力グループとのシナジー効果発揮
- ④ エスコンジャパンリート投資法人（EJR）の外部成長

(2) ESG推進による社会課題への対応

(3) 株主様への還元

4. 業績計画

(単位：百万円)

	2019年12月期見込み IDEAL to REAL 2019	2020年12月期 計画	2021年12月期 計画	2022年12月期計画 IDEAL to REAL 2022
売上高	72,000	86,000	100,000	110,000
営業利益	12,900	13,300	14,000	15,200

5. 経営目標

	2019年12月期見込み IDEAL to REAL 2019	2022年12月期計画 IDEAL to REAL 2022
ROE（自己資本利益率）	26.4%	20.0%
ROIC（投下資本利益率）	7.4%	5.5%
自己資本比率	24.3%	25.0%
配当性向	30.4%	30%以上

安定性の向上に重点を置いた計画としているため自己資本比率は上昇計画とし、ROE及びROICは低下しますが、両指標は引き続き高い水準を維持する計画としています。

6. 配当政策・資本政策

当社の配当政策は、第2次中期経営計画より、1株当たりの配当額を前年度の1株当たり配当額（DPS）を下限とし、原則「減配なし、配当維持もしくは増配のみ」とする累進的配当政策を導入しております。第3次中期経営計画についても当該累進的配当政策を採用し、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。

	第3次中期経営計画 IDEAL to REAL 2022
配当性向	30%以上
1株当たり配当額（DPS）	引き続き「累進的配当政策」を継続
自己株式取得	総還元性向を意識し、機動的に検討

7. 第2次中期経営計画「IDEAL to REAL 2019」振り返り

第2次中期経営計画については、下記のとおり積極的に事業を推進し、業績目標は当初計画を大幅に上回る達成となる見込みであります。また、経営目標については概ね計画を達成する見込みであり、自己資本比率については未達の見込みであるものの中部電力との資本業務提携効果による積極的な物件の仕入れを実施しております。

(1) Growth Action Plan - 成長戦略 -

①コア事業の更なる強化

分譲事業において、下記表のとおり供給可能（2018年までは実績）な用地を取得済みです。自社販売体制は現在32名の人員を確保し着実に体制構築が進捗しています。

	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
実績（戸） 2019年以降見込	476	539	約650	約760	約1,200	約450
売上高（億円）	195	250	約290	約360	約550	約240

②複数のコア事業の多様性確立による企業価値の向上

分譲事業に加え、商業開発事業、ホテル開発事業において事業領域を拡大しました。新たな事業領域として物流開発事業、土地区画整理事業、海外事業にも着手しております。

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

商業開発事業において、地域密着型のNSC開発を強化しました。トナリエ大和高田及びトナリエ梅・美木多を開業するとともに、新たにつくばQ't、Mog、つくばクレオ、Oh! Me 大津テラスを取得し、街の活性化に取り組んでいきます。また、稼働中の商業施設のバリューアップ及び再開発事業についても積極的に展開しました。

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の

拡大

2019年2月エスコンジャパンリート投資法人（EJR）がJ-REIT上場を実現しました。中部電力及び中電不動産とのサポート契約も締結し、EJRの外部成長に向けた中電グループとの連携強化を図りました。また、2019年11月、EJRが株式会社格付投資情報センター（R&I）より、格付「A-」（安定的）を取得いたしました。

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

アセットマネジメント（AM）、商業施設プロパティマネジメント（PM）、カフェ等飲食オペレーション、マンション管理に加えリノベーション事業にも着手しました。

⑥企業ブランド力の向上

「グランレ・ジェイド」ブランドの新TVCMを公開、人気番組のスポンサーも継続、引き続き企業ブランド力の向上に注力しました。

⑦ESG推進による新たな価値創造と持続可能な成長の実現

「レ・ジェイド大倉山」が、環境省の「平成31年度高層ZEH-M支援事業」に当社事業として初めて採択されました。日本国内の事業会社として初となるGRESBリアルエステイト評価で「Green Star」及び「2 Star」評価を獲得しました。

（2）業績目標

（単位：百万円）

	2017年12月期	2018年12月期		2019年12月期			
	実績	当初計画	実績	計画比	当初計画	着地見込	計画比
売上高	44,724	57,000 ～58,000	54,325	-2,675	60,000 ～62,000	72,000	+12,000
不動産販売事業	41,168	54,900 ～55,800	50,519	-4,381	57,800 ～59,700	66,700	+8,900
不動産賃貸事業	3,459	1,900 ～2,000	3,400	+1,500	2,000 ～2,100	5,000	+3,000
不動産企画仲介 コンサル事業	96	200	405	+205	200	300	+100
営業利益	7,042	7,500 ～8,500	11,561	+4,061	8,200 ～9,500	12,900	+4,700
経常利益	5,988	6,500 ～7,500	10,498	+3,998	7,200 ～8,500	11,700	+4,500

（3）経営目標

	2017年12月期	2018年12月期	2019年12月期		
	実績	実績	当初計画	着地見込	計画比
自己資本比率	24.8%	24.9%	33.0%～35.0%	24.3%	△8.7
ROE（自己資本利益率）	28.1%	29.6%	18.0%～21.0%	26.4%	+8.4
ROA（総資産利益率）	6.8%	7.4%	6.0%～7.0%	6.5%	+0.5
ROIC（投下資本利益率）	8.4%	10.2%	7.0%～9.0%	7.4%	+0.4
EPS（1株当たり当期純利益）	81.77円	105.98円	75円～85円	116.9円	+41.9

（注）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）

第3次中期経営計画プレスリリース 当社ホームページリンク先

<https://www.es-conjapan.co.jp/news/index.php?y=2019>

以上