2021年２月24日

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４次中期経営計画「IDEAL to REAL 2023」策定のお知らせ

当社は、2021年12月期から2023年12月期までの３ヵ年を対象とする新たな中期経営計画「IDEAL to REAL 2023」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

新型コロナウイルス感染症拡大による厳しい経済環境が続き、不動産業界においても今後どのような影響を不動産市場に及ぼすか予測が困難な事業環境を鑑み、当社は2020年12月期から2022年12月期までの３ヵ年を期間とする第３次中期経営計画「IDEAL to REAL 2022」について2020年７月に取り下げをいたしました。

その後、新型コロナウイルス感染症が与える当社事業への影響は、当初の想定よりも比較的軽微に留まったことから、更なる事業の拡大及び経営の安定性の強化を進める絶好の機会であると認識し、この機会を捉える最も有効な手段について様々検討した結果、本日別途公表いたしました「第三者割当による新株式の発行、定款の一部変更、親会社の異動（予定）並びに中部電力株式会社との資本業務提携契約の締結に関するお知らせ」の通り、当社は第三者割当増資を通じてコーポレートクレジットの高い中部電力株式会社の連結子会社となることにより、資本増強による当社の財務基盤の強化を実現し、2021年12月期から2023年12月期までの３ヵ年を対象とする**第４次中期経営計画「IDEAL to REAL 2023」**を策定いたしました。

２．第４次中期経営計画の骨子

（１）経営戦略基本方針

①想定外の経済環境の変化に耐えうる事業基盤を確立する。

いかなる経済環境下においても資金調達力を維持することができる、堅固な事業及び財務基盤を確立させること。

②収益構造の変換と事業領域の拡大を同時に実現する。

不動産賃貸事業の拡大により、フロー収益重視からストック収益重視の収益構造への転換を図ると同時に、事業の多様化及び事業展開地域の拡大を実現させること。

（２）基本方針　**「転換&飛躍」**

「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)

（３）経営戦略

① 持続的且つ安定収益構造への転換

② 事業の多様化、エリア戦略による既存コア事業の安定成長

③ 事業の多様化、エリア戦略による新規事業のコア化

④ 新領域の挑戦

⑤ 日本エスコングループシナジー強化

⑥ ５大都市を中心とした拠点拡大

⑦ 中部電力グループシナジー強化

⑧ ESG の推進

（４）業績計画

（単位：百万円）

	2020 年 12 月期 実績	2021 年 12 月期 計画	2022 年 12 月期 計画	2023 年 12 月期 計画
売 上 高	77,308	80,000	98,000	110,000
営 業 利 益	12,202	10,800	14,000	16,000
		BS 構造・収益構造 変革ステージ	**過去最高益 更新ステージ**	**転換の実現による 更なる飛躍ステージ**

（５）経営目標

	2020 年 12 月期 実績	2021 年 12 月期 計画	2022 年 12 月期 計画	2023 年 12 月期 計画
賃貸利益割合※1	14.2%	23.0%	24.0%	26.0%
ＲＯＥ （自己資本利益率）	21.2%	12.0%	13.0%	13.0%
ＲＯＩＣ （投下資本利益率）	6.6%	4.0%	4.0%	4.0%
自己資本比率	25.8%	29.0%	26.0%	23.0%
長期収益不動産 割合※2	9.5%	12.0%	14.0%	18.0%
純資産額	386 億円	610 億円	660 億円	720 億円

※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：固定資産計上の賃貸収益不動産／純資産

３．配当政策

当社は、2020 年７月 30 日公表「第３次中期経営計画「IDEAL to REAL 2022」及び累進的配当政策の見直しに関するお知らせ」において、2016 年 11 月より配当政策の方針として導入していた累進的配当政策（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」とする配当政策）の見直しを発表しておりましたが、2020 年度以降も引き続き累進的配当政策を継続いたします。

本中期経営計画期間中、１株当たり配当額 38 円以上を維持いたします。

	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 実績	2020 年 12 月期 実績	2021 年 12 月期 計画	2022 年 12 月期 計画	2023 年 12 月期 計画
１株当たり 配当額	15 円	18 円	32 円	36 円	38 円	38 円 以上	38 円 以上	38 円 以上
配当性向	25.5%	22.0%	30.2%	30.2%	33.9%	―	―	―

以上

中期経営計画ホームページリンク先
本日別途公表「第三者割当による新株式の発行、定款の一部変更、親会社の異動（予定）並びに中部電力株式会社との資本業務提携契約の締結に関するお知らせ」プレスリリースリンク先

第4次中期経営計画

2021-2023年度

～ IDEAL to REAL 2023 ～

株式会社
日本エスコン
IDEAL to REAL

INDEX

Ⅰ．第4次中期経営計画策定の背景	P.3
Ⅱ．基本方針	P.4
Ⅲ．業績計画･経営目標	P.5 － P.6
Ⅳ．投資計画	P.7
Ⅴ．経営戦略	P.8 － P.22

Ⅰ．第4次中期経営計画策定の背景

外部環境	内部環境
新型コロナウイルスの感染拡大	中部電力の連結子会社化
テレワークの推進（働き方改革）	総合デベロッパーとしてのマンション開発・商業開発・物流開発・オフィス開発等多様な事業領域
低金利市場の継続	5大都市圏での事業展開
生産年齢人口減少による人手不足	REIT市場への進出
eコマースの拡大	海外市場への進出
ESG・SDGｓに対する意識の高まり	

想定外の経済環境の変化に耐えうる事業基盤の確立
収益構造の変換と事業領域の拡大の同時実現

ES CON JAPAN IDEAL to REAL

Ⅱ．基本方針

～ IDEAL to REAL 2023 ～

中部電力の連結子会社化により資本増強を実現

基本方針

「転換&飛躍」

3ヵ年成長ストーリー	
2021年	BS構造・収益構造変革ステージ
2022年	過去最高益更新ステージ
2023年	転換の実現による更なる飛躍ステージ
「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）

ES CON JAPAN IDEAL to REAL

■業績計画

単位：億円

	実績	計画		
	2020年	2021年	2022年	2023年
売上高	773	800	980	1,100
営業利益	122	108	140	160

売上高・営業利益計画推移

■経営目標

	実績	計画			
	2020年	2021年	2022年	2023年	
賃貸利益割合※1	14.2%	23.0%	24.0%	26.0%	賃貸利益割合を増加させ収益構造の転換
ROE	21.2%	12.0%	13.0%	13.0%	ROEは資本の増強により低下も高水準を維持
ROIC	6.6%	4.0%	4.0%	4.0%	ROICにおいても低下するが引き続き効率性を意識した経営の推進
自己資本比率	25.8%	29.0%	26.0%	23.0%	自己資本比率は同水準を維持
長期収益不動産割合※2	9.5%	12.0%	14.0%	18.0%	長期収益不動産への積極投資により増加
純資産額	386億円	610億円	660億円	720億円	純資産額は資本増強により増加

※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：固定資産計上の賃貸収益不動産／総資産

経営指標推移

純資産額推移

Ⅳ. 投資計画

■3年間の中期経営計画期間にグロス投資額2,200億円

■長期収益不動産への投資を積極化させ、収益構造の転換を図る

■3年間で長期収益不動産額を約4倍へ

3年間の累計投資額（2021-2023年）

単位：億円

	2021年	2022年	2023年	3ヵ年累計
グロス投資額	550	700	950	2,200
収益不動産への投資	300	400	600	1,300
収益不動産開発への投資	50	100	150	300
中期収益不動産※への投資	150	200	250	600
長期収益不動産への投資	100	100	200	400
その他開発への投資	250	300	350	900
回収額	0	0	300	300
ネット投資額	550	700	650	1,900

※賃貸稼働中に取得し、バリューアップの上売却を目的とする賃貸収益不動産

ES CON JAPAN IDEAL to REAL

Ⅴ. 経営戦略

①持続的且つ安定収益構造への転換

■賃貸利益割合を26%以上へ引き上げ

セグメント利益及び賃貸利益割合の推移（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））

セグメント利益全体に対する賃貸利益割合を26%まで高め、安定的な収益構造への転換を実現する

ES CON JAPAN IDEAL to REAL

①持続的且つ安定収益構造への転換

■一般管理費の総額を賃貸セグメント利益でカバーできる収益構造の確立

一般管理費・賃貸セグメント利益・カバー率※の推移

※カバー率：（賃貸セグメント利益／一般管理費(のれん償却額除く)）

単位：億円

2023年12月期(中期経営計画最終年度)において、カバー率を90%まで引き上げ

②事業の多様化、エリア戦略による既存コア事業の安定成長

（1）分譲マンション事業

供給実績及び計画

レ・ジェイド大和高田駅前

レ・ジェイド浦和

レ・ジェイドシティ瓢箪山

単に分譲戸数を拡大するのではなく、年間1,200戸の安定供給を目指す

多様化戦略	エリア戦略
自然環境型マンション開発 自然環境豊かな立地でのマンション開発開始 アウトドア、レジャーのみならずワーケーションといった新たなライフスタイルを提供 オストレジデンス軽井沢	**5大都市圏での安定供給** 関東圏や関西圏での安定供給に加え、2021年より中京圏、2023年より九州圏にて供給開始 今後北海道圏でも分譲マンション事業展開

②事業の多様化、エリア戦略による既存コア事業の安定成長

（2）商業開発事業

NSC・商業底地の新規開発及びバリューアップ投資の積極化

暮らしに密着した商業施設、
『tonarie(トナリエ)』ブランドの開発

tonarie

トナリエ大和高田

トナリエ栂・美木多

トナリエ宇都宮

トナリエ四日市

多様化戦略

複合一体開発の推進
つくば駅前一体開発に代表される、商・住・職といった複合開発を推進

つくば駅前一体開発

商 トナリエQ't・Mog

住 レ・ジェイドつくば Station Front

職 トナリエつくばスクエア

社会課題の解決
まちづくりを通じた地域の活性化、地域コミュニティの創生、少子高齢化に対応する医療、福祉などへの社会貢献を果たし地域の安全で快適な暮らしを提供

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

エリア戦略

全国展開
駅直結、人口集積地、交通利便性の高いロードサイドといった全国各地のあらゆる商業適正立地で事業展開

ES CON JAPAN IDEAL to REAL

②事業の多様化、エリア戦略による既存コア事業の安定成長

（3）公募REIT事業

■スポンサー会社としての継続的な暮らし密着型商業施設・商業底地の開発及びエスコンジャパンリート投資法人への供給による相互成長

供給済みの主な物件

トナリエ南千里

パレマルシェ西春

暮らし密着型商業施設

ライフ大仙店

福岡春日プロジェクト

商業底地

優先買取権付与物件

ソヨカふじみ野

KoLuTeNa Ⅰ

暮らし密着型商業施設

ウエルシア武庫元町

商業底地

■サポート会社である中部電力グループとの連携による相互成長

ES CON JAPAN IDEAL to REAL

②事業の多様化、エリア戦略による既存コア事業の安定成長

（4）ホテル事業

2021年1月までに17棟の開発実績(内15棟売却済)を積み上げ
新型コロナウイルスの感染拡大による先行き不透明な事業環境下であるが、
今後の開発についてはアフターコロナのインバウンド需要の回復を見極め、慎重に判断

売却済物件

日本橋茅場町
2016年12月開業
102室

日本橋馬喰町
2017年4月開業
63室

大阪市中央区平野町
2017年4月開業
96室

北海道札幌市
2017年7月開業
144室

金沢市尾山町
2017年12月開業
47室

大阪市中央区南船場Ⅲ
2018年1月開業
100室

千代田区隼町
2018年4月開業
102室

金沢市堀川新町
2018年4月開業
121室

大阪市中央区淡路町Ⅰ
2018年5月開業
168室

大阪市中央区淡路町Ⅱ
2018年6月開業
168室

大阪市中央区北久宝寺町
2018年6月開業
182室

大阪市北区鶴野町
2018年11月開業
134室

長堀橋駅前
2018年12月開業
96室

大阪市中央区淡路町Ⅲ
2019年2月開業
184室

大阪市中央区南船場Ⅰ
2019年4月開業
256室

保有中物件

博多区博多中洲
2020年3月開業
103室

大阪市中央区西心斎橋
2021年1月開業
53室

ES CON JAPAN
IDEAL to REAL

③事業の多様化、エリア戦略による新規事業のコア化

（1）物流事業

物流施設の新ブランド「LOGITRES(ロジトレス)」を立ち上げ
第1号案件「LOGITRES東条」を開発、2019年10月に第2号案件として、第1号案件と同地区に開発用地取得済
また、福岡県古賀市において、土地区画整理事業による物流用地開発事業、物流施設開発事業への取組み中
eコマースの市場規模の拡大に伴う物流ニーズの高まりを受け、次なるコア事業候補として、取組強化方針

暮らしを見守る物流施設
『LOGITRES(ロジトレス)』ブランドの開発

LOGITRES

LOGITRES東条（兵庫県加東市）

エリア戦略	今後の物流事業計画
人口集積都市近郊 eコマースの物流拠点となる、輸送の利便性の高い立地で事業展開	(仮称)ひょうご東条Ⅱプロジェクト (仮称)古賀市玄望園区画6プロジェクト

（2）賃貸マンション事業

当社の主力事業である分譲マンション事業のノウハウを活かし、学生向けマンションや社宅、単身向けマンションといった、
様々なニーズに応じた賃貸マンション開発を、次なるコア事業候補として、取組強化方針

エリア戦略	今後の賃貸マンション事業計画
5大都市圏 関東圏、関西圏、中京圏、九州圏、北海道圏の5大都市圏において、駅近やオフィスエリア周辺といった通勤、通学の利便性の高い立地で事業展開	(仮称)吹田市垂水町3丁目プロジェクト (仮称)台東区寿4丁目プロジェクト (仮称)台東区台東2丁目プロジェクト

ES CON JAPAN
IDEAL to REAL

③事業の多様化、エリア戦略による新規事業のコア化

（3）私募REIT事業

先行き不透明な状況下においても堅調な賃貸マンション市場に参入
新たな取り組みとして、主に投資対象を賃貸マンションとする私募REIT「エスコンプライベートリート(仮称)」組成予定

■開発型SPCの活用

私募REITに供給するアセットは当社が開発する物件のみならず、賃貸マンション開発を目的とした特別目的会社(SPC)を活用し、コストの圧縮や資金調達リスクの軽減を図る。
SPCが開発した物件はエスコンプライベートリート(仮称)に優先交渉権を付与し、開発完了後、SPCから信託受益権を譲受。
また、SPCのアレンジメント、運用管理を当社グループ会社のエスコンアセットマネジメントで受託することで、グループ収益力を強化する。

開発型SPCスキーム

エスコンプライベートリート(仮称)優先交渉権取得プロジェクト

- 上北台駅前プロジェクト
- 藤沢開発プロジェクト
- 京王稲城駅前開発プロジェクト
- 小田急伊勢原駅前桜台開発プロジェクト

④新領域の挑戦

（1）新規事業

■海外事業

Tower 520 N.Central

Tower 521 N.orange

今後の海外事業計画

タイ・バンコク分譲マンション事業
Knightsbridge Sukhumvit-Thepharak PJ

カリフォルニア州ロサンゼルス郡
分譲コンドミニアム開発
520PJ
(Tower 520 N.Central/Tower 521 N.Orange)

■納骨堂永代使用権販売事業

港区南麻布において㈱了聞による
納骨堂永代使用権販売事業
(厨子基数9,999基)

■大型まちづくり事業

中部電力グループと連携した大型まちづくり事業を推進
エネルギー事業やコミュニティサポートインフラ事業と、
不動産事業を融合させた取り組みを加速

（2）その他新たな取り組み

■M&A・アライアンス

■DX推進

⑤日本エスコングループシナジー

日本エスコンの多様な開発力による子会社の安定収益力強化

ES CON JAPAN IDEAL to REAL

⑥拠点拡大

5大都市圏に拠点確立

シュロアモール長嶺

2023年ボールパーク完成

「ES CON FIELD HOKKAIDO
(エスコンフィールド HOKKAIDO)」完成予想図

ＪＲ北広島駅『駅西口エリア活性化事業』に係る
パートナー企業優先交渉権獲得

関東圏、関西圏、中京圏、九州圏、北海道圏の5大都市圏に拠点確立

全国の主要都市を中心に、多面的な不動産ビジネスを展開

グラン レ・ジェイド白壁
月露ノ邸

グラン レ・ジェイド白壁
凛然ノ邸

ES CON JAPAN IDEAL to REAL

⑦中部電力グループシナジー

株式会社日本エスコン IDEAL to REAL × 中部電力グループ

2020年までのシナジー

共同プロジェクトの推進	すでに5プロジェクトを中電不動産と共同事業 中京エリア4件(白壁、白壁Ⅱ、西一宮、掛川) 関西エリア1件(吹田市藤白台5丁目)	事業エリアの相互補完	2019年3月名古屋支店開設 双方エリア(中部、関西)にて事業を展開
中電グループ所有不動産の有効活用	中電不動産が所有する愛知県一宮市における不動産について中電不動産と共同事業を開始	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	中電不動産と共同事業として取り組んでいる吹田市藤白台5丁目(国立循環器病センター跡地)において次世代を見据えた複合開発に着手
当社開発物件の売却先候補	中電不動産へウェアハウジング機能を利用し当社保有物件を売却(2019年9月中電不動産、EJR、エスコンアセットマネジメント3社間によるサポート契約締結)	人事交流	2019年4月より当社社員2名が中電不動産へ出向、 2019年3月に中部電力より取締役1名が就任 中電不動産社員が日本エスコングループへ研修出向

連結子会社化による更なるシナジー

- 都心・駅前大型再開発
- 「新しいコミュニティの形」の実現
- 大型まちづくり

ES CON JAPAN IDEAL to REAL

⑧ESGの推進

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）」のコーポレートメッセージのもと、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。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

持続可能な社会の実現への寄与

E

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、新たな環境付加価値を創造する。
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。

S

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。

G

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・多様化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。

ES CON JAPAN IDEAL to REAL

⑧ESGの推進

「GRESBデベロッパー評価」取得
2020 年実施のGRESBリアルエステイト評価における「ディベロップメント・ベンチマーク」において、「3 Stars」及び「Green Star」の評価を取得。
今後も、評価向上に向けた積極的な活動を継続。

取組目標

E：環境

■中部電力グループと連携した脱炭素化への貢献

中電不動産と共同事業を推進している(仮称)吹田市藤白台5丁目プロジェクトにおいて、省エネ・循環型社会、緑や自然との共生、安心安全といった次世代のまちづくりを目指し、複合開発に取り組む。
今後も中部電力グループと連携し、まちづくりを通した脱炭素社会を目指したデータプラットフォーム構築に取り組む。

■再生エネルギーの活用

物流施設LOGITRES東条において、太陽光発電導入。今後も再生可能エネルギーを活用した環境に配慮した開発に取り組む。

■ZEH-M等の環境配慮型マンション開発の推進

2020年11月竣工のレ・ジェイド大倉山において当社初の高層ZEH※1-M支援事業へ採択。
引き続きより環境に配慮したマンション開発の促進を図る。

■環境マネジメントシステムの導入

エコアクション21 認証番号 0013078

環境省が策定した日本独自の環境マネジメントシステム（EMS）である「エコアクション21」の認証を2020年5月25日に取得。
今後は当社グループが開発・運営する商業施設のCO2排出量削減に取り組む。

※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。

S:社会

■地域活性化、地域コミュニティ創生

当社が開発するNSC(地域密着型商業施設)「トナリエ」シリーズにおいて、地域の皆様に愛され、街の誇りとなるような、地域に根ざした施設となるよう開発、運営に取り組む。

北海道日本ハムファイターズの新球場周辺街づくりへの参画。
スポーツや文化振興等にも協力し、地域の皆様に喜ばれ、地域全体の活性化と発展に貢献。

■次世代法に基づく行動計画の推進

社員の育児・介護の支援等、仕事と家庭の両立を支援。
多様な人材が活躍できる更なる職場環境づくりを促進。

■認知症サポートの推進

当社グループで運営するトナリエ清和台において、全テナント様が認知症サポーター養成講座を受講し、阪神北県民局より認知症サポート事業所として認定。

当社グループで運営管理する他の商業施設においても同様の活動を広げ、地域の皆様の安心・快適な暮らしをサポート。

■社会への積極的な貢献・還元

杉山特任教授研究助成金※2、京都大学「iPS細胞研究基金」※3への寄付実施。今後も社会課題への解決支援を推進。

※2 大阪大学大学院医学系研究科杉山治夫特任教授が進める「ＷＴ１がんワクチン」の普及、および「ＷＴ１がん予防ワクチン」の開発に係る研究助成金

※3 京都大学iPS 細胞研究所（所長山中伸弥教授）が実施しているiPS細胞の可能性の追求及びその医療応用実現への貢献に係る研究基金

G：ガバナンス

■財務情報のみならず非財務情報の開示を充実

ホームページでのタイムリー・ディスクロージャー、年1回の株主総会のみならず、決算説明会の開催、国内・海外での個別IRの実施等株主様との対話の機会作りに努める。
2020年3月に取締役報酬の種類別の決定プロセスをコーポレートガバナンス報告書に記載。2020年4月にコーポレートサイトにおいて、ESGの取り組みページ開設。ステークホルダーの皆様に資する情報開示の充実に引き続き取り組む。

■コーポレートガバナンスの充実と強化

2016年3月より監査等設置会社へ移行。
2020年1月に委員の過半数が社外取締役で構成される「指名・報酬諮問委員会」を設置。
2021年1月にサクセッションプランに基づき執行役員7名任命。
2021年4月より取締役員数の内、独立社外取締役員数が半数を占める役員構成とする予定。
更なるコーポレート・ガバナンスの充実と強化に取り組む。

■リスクマネジメントの徹底

開発事業に伴うリスクについては、週1回取締役と部署長をメンバーとして開催する「本部会議」等において、すべての事業リスクを詳細にチェックし、対応方針を決定。組織横断的なリスク状況の監視及び全社的な情報共有は、週1回開催する「リスク管理委員会」で行い、コンプライアンスリスク、法的リスク、労務リスク、安全管理リスク他多岐に亘るリスクについてタイムリーな情報共有と対応方針を決定。

■人権尊重の徹底

ハラスメントや差別を防止する研修を実施する等、従業員はもとより、すべてのステークホルダーに対し、人権を尊重した事業活動に取り組む。

ES CON JAPAN IDEAL to REAL

⑨株主様への還元（配当政策）

■累進的配当政策の継続

2020年7月30日リリース『第３次中期経営計画「IDEAL to REAL 2022」及び累進的配当政策の見直しに関するお知らせ 』において、累進的配当政策の見直しを発表しておりましたが、2020年度以降も引き続き累進的配当政策を継続いたします

本中期経営計画期間中、1株当たり配当額38円以上を維持いたします

配当推移	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
1株当たり配当額	15円	18円	32円	36円	38円	38円以上	38円以上	38円以上
配当性向	25.5%	22.0%	30.2%	30.2%	33.9%	−%	−%	−%

ES CON JAPAN IDEAL to REAL

株式会社日本エスコン ESCON JAPAN Ltd.

Email: ir@escon.jp

Tokyo
東京都港区虎ノ門2-10-4
オークラプレステージタワー20F
☎03-6230-9308

Osaka
大阪市中央区伏見町4-1-1
明治安田生命ビル13F
☎06-6223-8055

Follow us!

日本エスコン公式
Instagram,Facebook

本資料の業績予想に関しましては、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。
実際の業績は、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。