ES CON
Ideal to Real

株式会社エスコン 統合報告書 2025

ES-CON JAPAN Ltd. Integrated Report

株式会社エスコン
〒105-0001
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
Tel.03-6230-9303　Fax.03-6230-9304

ES/CON ES CON

Ideal to Real

「日本エスコン」から
「エスコン」へ
その名を新たに刻みます。

「エスコン」――それは、創業時に掲げた「エステート（不動産）」と「コンステレーション（星座）」を組み合わせた理念。『当社と結ばれたすべての人々が、それぞれの個性と力を発揮し、全体として美しく調和することで、他に類を見ない輝きを放つ星座のように、未来永劫にわたり輝き続ける。そんな“不動産業界の星座”でありたい。』という強い想いを込めています。

「エスコンフィールド HOKKAIDO」を起点としたまちづくりプロジェクトへの参画やネーミングライツ取得を通じ、「エスコン」の名は広く社会に浸透しました。この変革を機に、ブランドを一層深化し、グローバルな舞台でのさらなる飛躍を目指します。この新たな社名は、国内外を問わず理想を追求し続ける私たちの決意です。

理想を叶える会社であり続けるとともに、社名に込められた想いである「不動産業界の星座」として、エスコンは、これからも挑戦を続けます。

ES CON

Ideal to Real

Contents

プロフィール

序文／エスコングループの経営理念体系 …… 3
事業紹介 …… 5
理想の「暮らし」を目指して～まちづくりの展開～ …… 6
特集　まちづくりによる新たな価値と賑わいの創出 …… 7
エスコングループの歩み …… 9

価値創造ストーリー

CEO メッセージ …… 11
価値創造プロセス …… 15
長期ビジョン2030 …… 17
第5次中期経営計画 …… 22
CFO メッセージ …… 23
全社戦略×資本強化のコネクティビティ …… 27

事業戦略

At a Glance …… 29
住宅分譲事業 …… 31
不動産開発事業 …… 33
不動産賃貸事業・資産管理事業 …… 35
その他事業 …… 37

サステナビリティ経営

サステナビリティ経営 …… 39
環境 …… 41
社会 …… 43
ステークホルダーエンゲージメント …… 45
ガバナンス …… 47
リスク管理・コンプライアンスの推進 …… 52
社外取締役座談会 …… 53

データ

財務データ …… 57
非財務データ …… 59
会社概要 …… 60

序文
「株主の皆様、そしてすべてのステークホルダーの皆様へ」

専務取締役　経営企画本部長　中西 稔

このたびは、株式会社エスコンの2025年度版の統合報告書をご覧いただき、誠にありがとうございます。

本レポートは、報告対象期間内の実績を事業活動の成果として報告すること、当社グループの持続的な成長プロセスとその実現可能性をご理解いただくことを目的とし、各種ガイドラインを参照しながら財務情報と非財務情報を体系的にご説明することで、株主・投資家をはじめとしたステークホルダーの皆様に当社グループをご理解いただくとともに、対話をより促進することを目指して製作しています。

本レポートは、当社の若手社員が中心となって製作いたしました。彼らの瑞々しい感性と自由な発想、そして未来への強い情熱が随所に込められており、エスコンの「今」と「未来」を、より明確に記すことができたものと考えております。若手社員が自ら当社の価値創造プロセスを深く理解し、ステークホルダーの皆様にどう伝えるべきかを真剣に議論する中で、彼ら自身の成長にもつながったことは、当社にとって大きな財産です。

私たちは、この統合報告書を通じて、ステークホルダーの皆様との対話をさらに深め、より良い未来を共に築いていけることを願っております。今後とも、当社グループの挑戦にご期待ください。

統合報告書製作主要メンバー（入社2～5年次）

なお、本レポートの製作に当たっては、経済産業省「価値競争のための統合的開示・対話ガイダンス2.0」及びIFRS 財団「国際統合報告フレームワーク」を参考にしています。

●発行時期　2025年8月
●報告対象組織
　株式会社エスコン及びグループ会社
●報告対象期間　2025年3月期
　（2024年4月～2025年3月）
上記期間外の重要な情報も一部報告しています。

エスコングループの経営理念体系

当社グループは、いかなる環境下においても持続的・長期的に成長し続けるために、今一度当社グループが社会に存在する意義を見つめ直し、2023年11月に経営理念体系を改訂しました。企業活動における「よりどころ」である経営理念体系のもと、グループ会社一丸となって社会への貢献を続け、持続的成長を確たるものへとしていきます。

PURPOSE パーパス
―当社グループが社会に存在する意義、社会にとっての提供価値―

Ideal to Real

理想を具現化し、新しい未来を創造する

地域社会に根差した価値を創造し、そこに暮らす人たちが、誇り、愛し、いつくしむ「街」と「住まい」を。私たちが創造する価値が、社会にとって果実となり、その結果私たち一人ひとりが目指す個性的な『自己実現』を。理想の未来を想い描き、あらゆるステークホルダーにとって唯一無二の存在として「新しい未来」を創造していきます。

VISION ビジョン
―パーパス達成のためにあるべき姿―

Life Developer

ライフ・デベロッパー

ハードの開発だけではなく、そこで暮らす人たちの幸せを想い描き、暮らしそのものを開発すること。
それこそが、私たちが目指すべきライフ・デベロッパー。部門の垣根を越えたチームにより、「常識」の先にある、まだ見ぬソリューションを提供することで、「新しい理想の豊かさ」を創造し、人と人、社会と未来をつなぎます。

行動理念
―ビジョン実現のために取るべき行動―

1．新たな価値の提供
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。

2．サステナビリティ経営
多様な社会課題に的確に対応し、自社と社会が共に持続的に成長していくことを追求する。

3．成長と安定
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。

4．経営者意識
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。

5．コンプライアンス
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。

6．感謝の心
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。

事業紹介

人々の暮らしそのものを開発する「ライフ・デベロッパー」である当社グループは、全方位の不動産ニーズに対応すべく、住宅分譲事業をはじめとする多様な不動産事業を展開しています。

住宅分譲事業

▶P.31～32

そこで暮らす人の5年先、10年先を見据え、その土地の魅力を最大限に引き出すコンセプトを創出し、唯一無二の「暮らし」と「価値」を提供する当社の中核事業です。自社マンションブランド「Le JADE（レ・ジェイド）」やハイエンドレジデンスブランド「DIAMAS（ディアマス）」等を展開しています。

DIAMAS 葉山

不動産開発事業

▶P.33～34

総合デベロッパーとしての多様な開発ノウハウを最大限活用し、商業施設・物流施設・ホテル・オフィス等、多岐にわたる収益不動産の開発を推進。
地域の特性やニーズに合わせた当社ならではの企画・開発を通じて、地域の活性化による社会貢献を目指します。

seven x seven 糸島（売却済）

不動産賃貸事業

▶P.35～36

地域密着型商業施設「tonarie（トナリエ）」や賃貸マンションブランド「TOPAZ（トパーズ）」をはじめとした、当社グループが保有する商業施設や賃貸マンション等からの賃料収入による安定収益（ストック収益）を確保しています。

tonarie ふじみ野

資産管理事業

▶P.35～36

当社グループが保有する商業施設や賃貸マンション等の運営管理（PM事業）、REITや私募ファンドの資産運用（AM事業）等を行い、不動産の価値最大化を図ります。

- ES CON PROPERTY
- ES CON LIVING SERVICE
- ES CON ASSET MANAGEMENT
- ES CON INVESTMENT PARTNERS

その他事業

▶P.37～38

当社の次なる成長エンジンとなりうる海外事業では、アジア・ハワイ等を中心に事業展開を進めています。
また納骨堂事業や仲介・コンサルティング事業等多角的な事業を展開し、デベロッパーという枠を超え、時代のニーズに応えた新たな不動産ビジネスを創造します。

BRITANIA BANGNA KM.39

理想の「暮らし」を目指して～まちづくりの展開～

中部電力不動産事業本部の設置

当社は、総合デベロッパーとしての開発ノウハウと多面的な事業構想力を最大限に活かしたまちづくりを加速させています。また、当社の親会社である中部電力は、不動産事業を新成長領域の重要な柱と考え、まちづくりの企画開発、中部電力グループ各社との連携、保有資産の有効活用といった機能を集約・強化し、中電不動産及び当社と共に中部電力グループが一体となって当該事業のさらなる拡大を加速させるために、2025年4月に不動産事業本部を設置しました（2026年3月期の不動産事業の経常利益目標：200億円）。
当社は中部電力グループの一員として、地域と共生し、時代・環境の変化に順応した永く活きるまちづくりを推進させていきます。

まちづくりを行うための当社の強み

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た実績 ● 北海道ボールパークFビレッジ及びJR北広島駅西口周辺エリアにおけるまちづくりに参画 ▶P.7～8
不動産開発ノウハウ	● 総合デベロッパーとしての多様な開発力 ● 量を追わずものづくりに徹底的にこだわる商品企画力 ● 「用地仕入」「企画」「販売」が三位一体となった連携力 ● 現場と経営層が一体となったスピード感・迅速な意思決定
中部電力グループとしての「エスコン」	● 中部電力グループのネットワークを活かしたまちづくり案件の獲得 ● 中部電力グループの有するエネルギーマネジメントノウハウの活用（再生エネルギー等脱炭素アプローチ） ● 中部電力グループとの人材交流活性化によるさらなるシナジー創出 ● 中電不動産との共同事業としてのまちづくりプロジェクトの展開

Topics
「株式会社エスコンスポーツ＆エンターテイメント」を2023年に設立。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。 ▶P.38

実績例

つくば駅前再開発

JR北広島駅西口周辺エリア

TSUNAGU GARDEN 千里藤白台

※中部電力グループであるミライデザインパワー株式会社は、つくば駅周辺エリアの複数建物に対して供給導管で冷温熱を送り、冷暖房・給湯等を行うシステムを一元管理し、エネルギーの有効活用に加え、環境性・都市景観・都市防災にも有効な地域熱供給事業に取り組んでいます。

北海道ボールパークFビレッジ

ホテル

世界有数の
独立系ホスピタリティ
グループ
「バンヤン・グループ」の
ブランドホテル
2027年9月開業予定

分譲マンション

レ・ジェイド北海道
ボールパーク
2023年3月引渡し済

シニアレジデンス

マスターズヴェラス
北海道ボールパーク
2024年6月入居開始

特集 まちづくりによる新たな価値と賑わいの創出

北海道ボールパークFビレッジ＆ JR北広島「駅西口周辺エリア活性化事業」

当社は、北海道日本ハムファイターズのホーム球場「エスコンフィールドHOKKAIDO」を核としたエリア「北海道ボールパークFビレッジ」内において、様々な不動産開発を行っており、さらに2023年に開業したホーム球場に係るネーミングライツを取得しました。
また、ボールパークへの重要なアクセス拠点であるJR北広島駅においても、市と協働し、駅周辺の整備、開発を進めています。
さらに、2028年には球場近くでの新駅の開業や、Fビレッジへの北海道医療大学のキャンパス移転等も予定されており、さらなる発展が期待されます。当社グループは、引き続き、5年先、10年先を見据えた北広島全体に賑わいを創出できるまちづくりに貢献していきます。

課題を抱えた都市構造
- 駅周辺の賑わいがなく魅力不足
- 求心力の停滞による都市機能流出
- 少子高齢化・人口減少
- 築50年の計画市街地の維持管理

ボールパーク開業
駅西口周辺エリア活性化

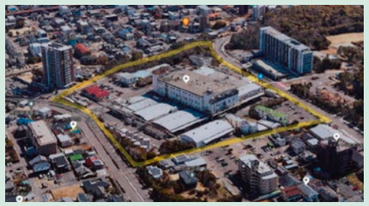
持続可能な都市構造
- 賑わい・交流充実による魅力向上
- 多様な世代に対応する居住環境
- 求心力向上による都市機能誘導
- 定住・交流・観光人口の増加
- 地域でまちを維持管理する仕組み

JR北広島駅西口周辺エリア

中部エリアでの新しいまちづくり

中部電力グループ企業としての信用力を活かし、中部エリアでの複数の大規模まちづくり用地の取得・事業参画が実現。

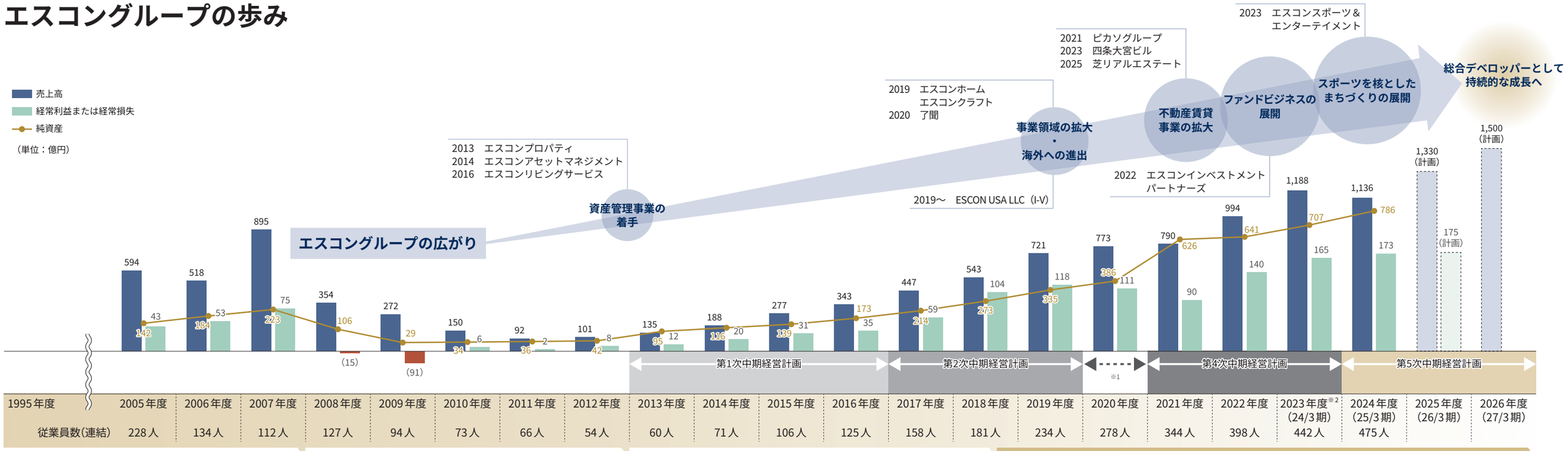
愛知県刈谷市（約3.1万坪）
2024年9月用地取得



愛知県豊田市（約1.2万坪）
2025年1月用地取得

名古屋競馬場跡地開発事業
2022年事業参画

エスコングループの歩み

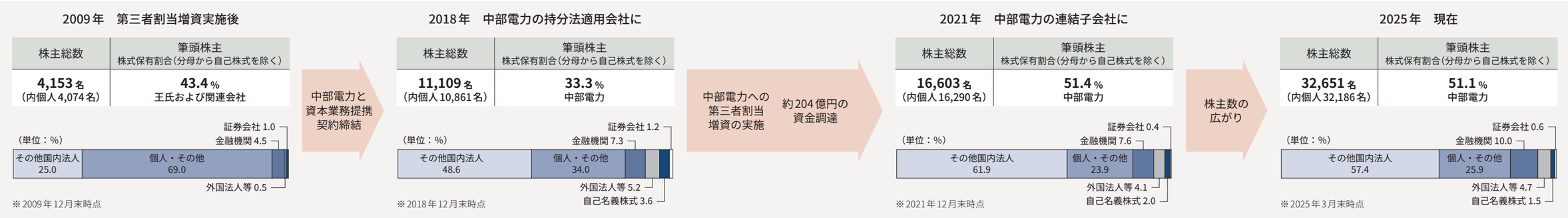


事業領域の拡大による総合デベロッパーへの成長

当社は、ビジョンに掲げる「ライフ・デベロッパー」のもと、お客様の「暮らし」をつくる企業として、商品企画に徹底的にこだわり、常により良いものづくりを目指してきました。
この想いが核となり、現在では分譲マンションだけでなく、商業・物流施設、オフィス等あらゆる不動産ニーズに応える総合デベロッパーへの成長を実現しています。

※1　第3次中期経営計画は、新型コロナウイルス感染症の感染拡大による先行き不透明な事業環境を鑑み取り下げ
※2　決算期変更により、2023年度は2023年1月1日から2024年3月31日までの15ヶ月決算

資本構成の変遷



CEO メッセージ

変わらないパーパス「Ideal to Real」を掲げ 輝き続ける「不動産業界の星座」として。 ステークホルダーの皆様と共に エスコンは次のステージへ

2025年、私たちは創業30周年という節目を迎えるに当たり、社名を「日本エスコン」から「エスコン」へと変更しました。これは、単なる名称の変更ではありません。当社とステークホルダーの皆様が星座のように結びついて輝く「不動産（エステート）業界の星座（コンステレーション）」でありたいという、創業時に掲げた理念を継承し、ステークホルダーの皆様と、より深く、より柔軟に結びつきながら、理想を具現化し、新しい未来を創造することを意味する「Ideal to Real」というパーパスを一層体現する存在へと進化していく――その意思を込めた決断です。

近年、私たちは北海道北広島市における北海道日本ハムファイターズのホーム球場の周辺開発やネーミングライツの取得、さらにJR北広島駅西口の活性化事業等を通じて、「エスコン」というブランドへの認知が確実に広がっていることを実感しています。こうした中、「エスコン」という名のもとに、人々の暮らしに寄り添いながら、社会の理想を具現化する企業体へと、自らを再定義していくこと。それこそが、これからの私たちの責任であり、挑戦だと考えています。

第５次中期経営計画の初年度を終えて

2025年3月期は、営業利益213億円、経常利益173億円と、いずれも当初計画を上回り、過去最高益を達成することができました。また、セグメントごとに見ても概ね計画通りに進めることができております。中でも住宅分譲・不動産開発・不動産賃貸という三本柱が、それぞれ利益面でバランスよく業績に貢献し、安定した収益構造が実質的に機能し始めたことを実感しています。

住宅分譲事業では、セグメント利益120億円と、建築費上昇が続く中でも堅調に収益を確保できました。当社の住宅分譲事業は、営業力よりも商品力で勝負するという創業時からの基本方針を一貫して維持し、供給“量”を求めるのではなく、厳選した用地取得、高い商品企画力により、“質”の高い住宅の提供を着実に続けています。

不動産開発事業では、多様なアセットの開発・売却を推進し、セグメント利益102億円と高水準を維持できました。今後も総合デベロッパーとして、商業施設・物流施設・ホテル・オフィス等様々なアセットの開発を手掛け、多様化するニーズに柔軟に応えていく方針です。

当社の安定収益の柱である、不動産賃貸事業と資産管理事業を合わせたセグメント利益は約80億円に達し、全体に占める比率も26%を超えました。この好調な業績の背景には、第4次中期経営計画で実現した、“「フロー収益重視」から「ストック収益重視」の経営への転換”があります。中部電力との資本業務提携を経て、2021年に連結子会社となったことで信用力・資金力が強化され、ピカソグループや四条大宮ビルといった収益性の高い優良な不動産を数多く保有する会社をM&Aにより子会社化しました。これらの取組により、フロー収益に偏りがちだった従来の構造から脱し、安定収益を生み出す“下支え”が確立しました。

こうした着実な2025年3月期の実績を踏まえ、当社は2026年3月期・2027年3月期の営業利益計画をいずれも上方修正しました。これにより、第5次中計期間全体を通じた成長見通しはさらに確度を増し、私たちが掲げる「企業価値の持続的な向上」に向けた道筋が、より明瞭なものになったと確信しています。

株式会社エスコン
代表取締役社長
伊藤 貴俊

CEO メッセージ

投資循環型のビジネスモデルと、新たな価値創造

2025年3月期は、再開発を見据えエスコンジャパンリート投資法人から3物件を再取得する等、当社の今後の成長の鍵となる、開発から保有・運用・再開発へとつながる投資循環の仕組みが、いよいよ動き出した一年となりました。現在の不動産業界では、単なる開発・販売にとどまらず、「保有・運用・再開発」までを一貫して見据えた、投資循環型のビジネスモデルへの転換が進んでいます。当社は、「開発→保有・運用→REITやファンドへの売却→老朽化物件の再取得→再開発」という投資循環をグループ内で完結できる体制を整備しており、いわば“まちの新陳代謝”を担う存在としての役割を自認しています。

また、当社は投資循環型ビジネスだけでなく、地域の課題解決も今後の成長の柱になると考えており、とりわけ近年では、老朽化が進む駅前商業施設の再生や、地方都市における複合的なまちづくり等、社会課題と真正面から向き合う開発に注力してきました。茨城県つくば市等における駅前商業施設の再開発案件では、補助金に依存せず、当社自身のノウハウと信用力を基盤に事業を立ち上げました。また、愛知県刈谷市や豊田市等、中部圏での大規模な開発用地の取得も進んでおり、地域の将来像を共に描き、創り上げる立場へと歩を進めています。

こうした取組を可能にしているのが、中部電力グループとの連携強化です。2025年4月には、中部電力に不動産事業本部が新設され、当社からも2名が出向しています。両社間でノウハウの相互交流が進むことで、エネルギー・インフラ・環境・不動産が交差する複合領域において、新たな共創が生まれつつあります。

また、海外展開についても着実に進展しています。ハワイ・ホノルルの現地デベロッパーのパートナーとして進めるラグジュアリーコンドミニアムの販売・マーケティング事業が順調に進んでおります。当社が重視しているのは、「理念を共有できるパートナーと、地域に根差した価値をつくる」こと。単なる資金投下型ではなく、“事業として取り組む海外展開”を志向しています。こうした姿勢は、将来的な海外セグメントの本格立ち上げに向けた、確かな布石であると捉えています。

人と地域を中心に据えたサステナビリティ経営

2025年4月、当社は「サステナビリティ推進委員会」を新たに設置し、社長である私自身が委員長に就任しました。委員会は「環境部会」「社会部会」「人権部会」の3つで構成され、これまで担当者ベースで進めてきた取組を、経営レベルでコミットする全社横断型の体制へと進化させました。これにより、脱炭素やダイバーシティをはじめとする社会的要請の高いテーマに対し、明確な責任のもとで戦略的に向き合うことが可能になりました。

環境面では、ZEHマンションの導入を急ピッチで進めており、2025年3月期におけるZEH認定取得割合は88.2%を達成。2026年3月期以降は、100%とする予定です。これは、開発初期段階からエネルギー効率を徹底的に設計に反映させるものであり、住宅そのものが長期的な環境価値を内包する存在であるという当社の考え方を体現したものです。

社会面については、例えば2025年3月に開業した商業施設「tonarie北広島（北海道北広島市）」では、地域の方々向けにイベントを開催したり、建設時に伐採した樹木を地元の高校生が家具に再生する「記憶継承家具製作プロジェクト」を実施したりと、地域コミュニティ創生のパートナーとして多面的な取組を行っております。地域と共に記憶や価値を共有する開発姿勢は、全国でも広がりを見せており、“建てて終わり”ではなく、地域の日常に寄り添い、賑わいと安心を持続させる。その姿勢を一貫することが、私たちの考えるサステナビリティであり、「エスコンらしさ」そのものです。

加えて、企業の持続可能性を支えるもう一つの柱が「人」です。2024年度には、エンゲージメントサーベイの実施や、女性採用割合32.1%の実績、さらに2025年5月には平均8.5%のベースアップを実施する等、人材と組織の基盤強化にも積極的に取り組んできました。組織の中に多様な価値観を受け入れる柔軟性を育みつつ、成果を正当に評価し登用する公正な風土を根づかせることで、社員一人ひとりが誇りと責任を持って挑戦できる環境づくりを進めています。

「名木を目指す」企業であり続けるために

私たちが大切にしている言葉の一つに、「大木ではなく、名木を目指す」というものがあります。これは、単に規模や資本力を競うのではなく、すべてのステークホルダーに信頼される唯一無二の存在でありたいという、企業のあり方に対する私たちの信条を表したものです。

たとえば、分譲住宅における丁寧なアフターサービス、商業施設の開業後も続く地域イベントへの支援、そしてまちの賑わいを維持するためのエリアマネジメント。これらは、いずれも短期的な利益に直結するものではありません。むしろ、“目に見えにくい価値”かもしれません。しかし、私たちはそこにこそ企業の本質が宿ると考えています。こうした一つひとつの取組が、お客様からの信頼を育み、社員の誇りを生み、地域からの共感を得る源となる。そう確信しています。

名木は、地中深くに根を張り、風雪に耐えながら、じっくりと成長していきます。そしてやがて、人々にとっての“目印”となり、時代を超えて受け継がれる存在となります。私たちもまた、短期的な話題性や派手な成長を追い求めるのではなく、社会や地域と真摯に向き合い、信頼を重ねながら、長い時間をかけて価値を築いていく存在でありたいと考えています。

価値を結び、未来へと踏み出すために

私たちの事業は、決して私たちだけで成り立つものではありません。株主、事業パートナー、お客様、地域社会、行政、そして社員一人ひとり ── すべてのステークホルダーの皆様との信頼と実績の積み重ねがあってこそ、「Ideal to Real」の実現が可能になります。

これからも私たちは、上場企業としての使命である持続的な成長を実現するとともに、社会の豊かさや暮らしの安心に貢献できる企業であり続けたいと考えています。そのために大切にするのが、「エスコンらしさ」に一層の磨きをかけていくことです。社名の由来である「星座（コンステレーション）」のように、当社と結ばれたすべての人々がそれぞれの力を結び合わせて、美しく調和することで、新たな価値と輝き続ける未来を描いてまいります。

皆様の変わらぬご支援を力に変え、これからの30年に向けた歩みを、誠実に、力強く進めてまいります。

価値創造プロセス

当社グループの価値創造プロセスは、様々な経営資源をインプットとして活用し、持続的な成長を目指した事業活動を通じて当社グループが提供するアウトプット（多様な不動産事業）、それによりもたらされるアウトカム（価値・成果）が経営資源をさらに増強するという循環になっています。この価値創造のプロセスを通じて、社会、地域の未来のために、パーパス「Ideal to Real」のもと、あらゆるステークホルダーにとって唯一無二の存在として、「新しい未来」を創造していきます。

外部環境認識

プラス面
- 中心部の人口集中加速による開発余地拡大
- 富裕層ビジネスの拡大
- インバウンド需要増加によるホテル開発余地拡大

マイナス面
- 地政学的リスクの拡大懸念
- 建築費をはじめとしたコストの上昇
- 全方位的な人手不足

Input

経営資源

2025年3月末時点

財務資本
- 機動的な資金調達力
- 外部格付取得（2025年8月末時点）：JCRより「AA-」（安定的）R&Iより「A」（安定的）

製造資本
- 不動産アセット 4,252億円
- 全国6拠点を中心とした事業展開

社会関係資本
- 地域コミュニティの活性化（地域密着型商業施設「tonarie」開発等）
- 分譲マンション供給戸数累計15,200戸超

自然資本
- 自然環境を活かした開発力（軽井沢、葉山での開発等）
- ZEHマンション等環境配慮型の開発推進力

知的資本
- 多面的なブランド展開（Le JADE、tonarie等）
- 多様な開発力・実績

人的資本
- 連結従業員数475名 内、宅建士数258名
- エンゲージメントサーベイ活用による従業員満足度向上の取組

×

DNA（変わらない価値観）

働く上で大切なこと
信用・信頼
情熱・想い
努力・挑戦

事業において大切なこと
社会貢献
ものづくり
数字への意識

経営において大切なこと
迅速な意思決定
仕事への誇り
ステークホルダーからの信頼
次世代経営者の育成

Business Model

不動産ビジネスのモデル

用地の取得 既存物件の取得 → 事業・建築 企画 → 長期保有 売却（外部） 売却（EJR※・ファンド 等）

長期ビジョン2030 ▶P.17

事業戦略

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）

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

サステナビリティ経営

価値創造の基盤 ▶P.6

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

中部電力グループとのシナジー効果発揮体制
- 共同事業の実施
- 「ゼロエミ」の実現、持続的な新しいまちづくりの模索
- 人材交流
- グループ間で協調したコンプライアンス推進、エンゲージメントサーベイ実施 等働きやすさ向上に向けた取組

まちづくり展開実績

多面的な不動産開発ノウハウ

Output

住宅分譲事業
- 分譲マンション
- 戸建住宅

▶P.31～32

不動産開発事業
- 商業施設開発
- 物流施設開発
- オフィス開発
- ホテル開発 等

▶P.33～34

不動産賃貸事業
- 賃貸マンション
- 商業施設 等

▶P.35～36

資産管理事業
- マンション管理
- 住宅関連サービス
- プロパティマネジメント
- 不動産資産運用

▶P.35～36

その他事業
- 海外事業
- 企画仲介
- コンサルティング 等

▶P.37～38

Outcome

▶P.17～21

長期ビジョン2030で目指す姿

経済価値

経常利益	不動産アセット
300億円（2030年度）	1兆円（2030年度）

社会価値

温室効果ガス削減量（2022年度対比）	女性採用割合
▲40%（2030年度）	35%以上継続

第5次中期経営計画

▶P.22

業績計画	安全性
営業利益成長率 毎年+10%程度	ストック収益／一般管理費カバー率 100%以上継続
資本コスト経営	**株主還元**
ROE＞株主資本コスト ROIC＞WACC の実現	累進的配当政策の継続 配当金48円以上維持

Ideal to Real ～理想を具現化し、新しい未来を創造する～

※EJR：エスコンジャパンリート投資法人

長期ビジョン2030

「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

当社は、2024年3月、持続的・長期的成長を続けるための指針・戦略として、「長期ビジョン2030」及び「第5次中期経営計画」を策定しました。2030年度までに目指すべき方向性として、「深化」と「進化」の2軸を設定し、様々な取組を進めていきます。

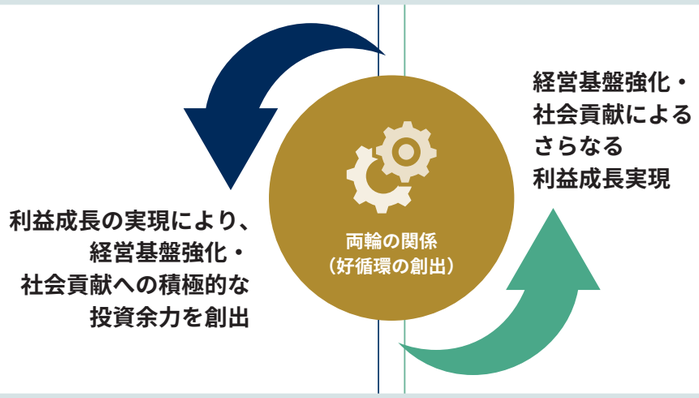
目指すべき方向性

深化 Deepening

進化 Evolution

事業戦略上の重点テーマ

深化	進化
1 主力事業のさらなる成長	1 開発事業・ジャンルの多様化
2 中部電力グループとのシナジー効果発揮	2 国内エリア拡大
3 収益構造のさらなる安定	3 グローバル展開
4 資本コストや株価を意識した経営	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）

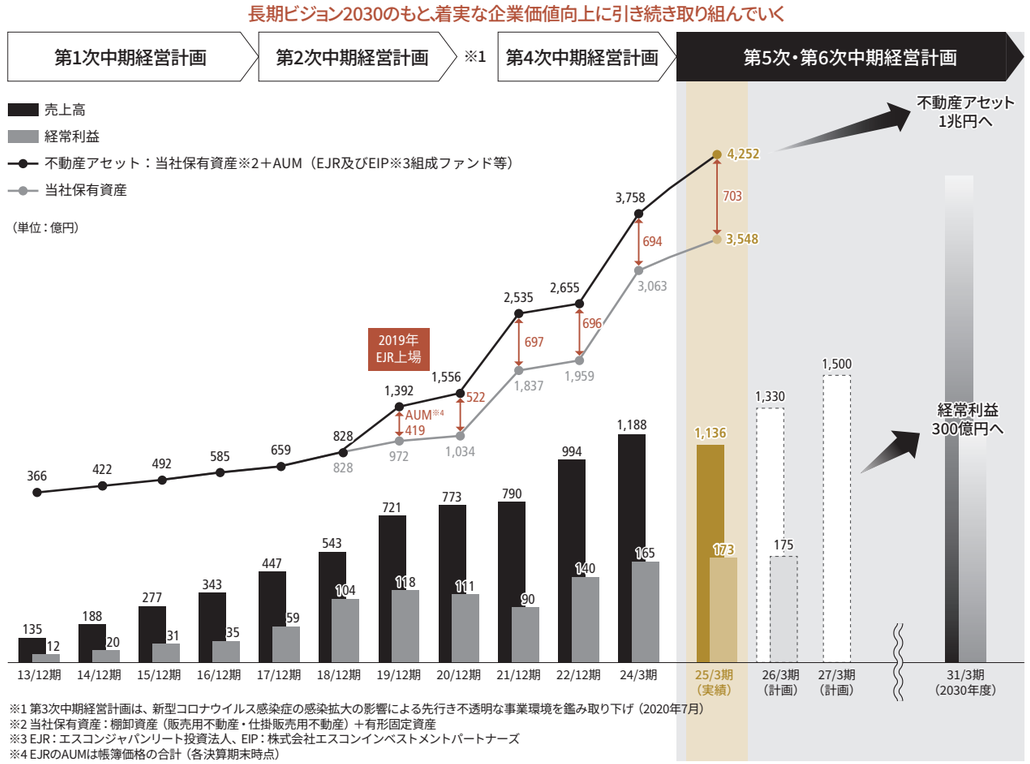
1 多様な人材の活用	1 脱炭素社会の推進
2 コンプライアンスの徹底	2 ウェルビーイングな社会の実現
3 グループ会社を含む ガバナンス・リスク管理の強化	

長期ビジョン2030の概要

2030年度指標

経常利益 **300**億円　不動産アセット **1**兆円

業績の推移



※1 第3次中期経営計画は、新型コロナウイルス感染症の感染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）
※2 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
※3 EJR：エスコンジャパンリート投資法人、EIP：株式会社エスコンインベストメントパートナーズ
※4 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

▶ P.22

目指すべき方向性――事業戦略上の重点テーマ

長期ビジョン2030の達成のための“両輪のひとつ”である「事業戦略」の重点テーマとして、以下の取組を進めています。

深化 ―Deepening―

1 主力事業のさらなる成長

- JR北広島「駅西口周辺エリア活性化事業」
  「tonarie北広島」「エスコンフィールドHOKKAIDOホテル 北広島駅前」（2025年3月）の開業
- ハイエンドレジデンスの展開
  「DIAMAS葉山」や「SEVENS VILLA軽井沢」等、立地特性を最大限に活かした高付加価値商品を展開

JR北広島「駅西口周辺エリア活性化事業」SEVENS VILLA 軽井沢

2 中部電力グループとのシナジー効果発揮

- 中電不動産との共同事業（まちづくり）
  「TSUNAGU GARDEN千里藤白台」約2万坪の土地に、住宅、クリニックモール、認可保育園、商業施設及び公園を一体開発
- 中部電力「不動産事業本部」の設置（2025年4月）
  中部電力内の不動産部門を集約、まちづくりの企画開発を強化
- 人材交流
  中部電力から当社への取締役派遣をはじめ、相互に社員が出向して活発に交流

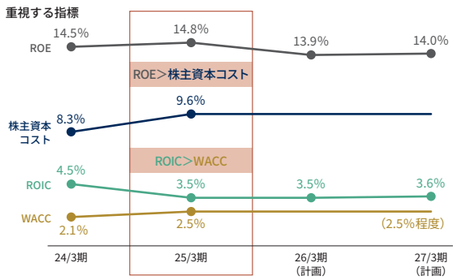
TSUNAGU GARDEN 千里藤白台

3 収益構造のさらなる安定

- 株式会社芝リアルエステートの子会社化
  三菱ケミカル及びその子会社であるダイヤリックスが運営する不動産事業の一部を、新設会社「芝リアルエステート」へ吸収分割の上、同社の全株式を取得（2025年4月）
- 期限前償還条項付社債の発行（第1回：74億円、第2回：100億円）
- JCR格付変更（A+「ポジティブ」⇒AA-「安定的」）（2025年8月）

4 資本コストや株価を意識した経営

- 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（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・機関投資家との建設的な対話（代表取締役・IR室でIR活動を管轄・実践）



進化 ―Evolution―

1 開発事業・ジャンルの多様化

- 民泊対応可能マンション「レ・ジェイド札幌大通ザ・タワー」分譲開始（2024年11月）
- 土地の持つ歴史を継承する「ランドーホテル札幌ヘリテージ」プロジェクト進行中
- エスコンジャパンリート投資法人から3物件取得+1物件売却（2024年6月及び2025年4月）

レ・ジェイド札幌大通ザ・タワー

ランドーホテル札幌ヘリテージ

2 国内エリア拡大

- 沖縄支店の開設（2024年4月）
- 東北地方での事業展開
  七北田公園の一部の指定管理者選定（仙台スタジアム・体育館）、ミッドタワーいわき分譲（2024年12月引渡し済）、セントラルパーク盛南新都心（2025年7月分譲開始）

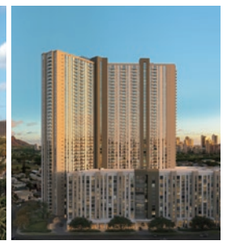
セントラルパーク盛南新都心

ミッドタワーいわき

3 グローバル展開

- ハワイ州ホノルルにおけるラグジュアリーコンドミニアム「Ālia」、大規模コンドミニアム「Kuilei Place」の販売及びマーケティング事業を開始

Ālia


Kuilei Place

4 新規事業領域への挑戦

- 様々な企業への出資による多方面への事業展開を通して、当社の次なる事業機会を狙う
  SHONAIグループ：「農」コンセプトホテルの展開
  株式会社SQUEEZE：「エスコンフィールドHOKKAIDOホテル 北広島駅前」の運営委託先である同社への出資を通じた「IT×ホテル運営」への挑戦

SHONAI HOTEL SUIDEN TERRASSE

エスコンフィールドHOKKAIDOホテル 北広島駅前

5 新しいまちづくり・マネジメント

- 株式会社エスコンスポーツ＆エンターテイメントの設立（2023年12月）
- 愛知県刈谷市、愛知県豊田市等における大型まちづくり計画進行中

6 DXの推進

- 情報システム室の新設（2025年4月）
- DX・業務改革推進委員会の新設（2025年8月）

目指すべき方向性――サステナビリティ経営上の重点テーマ（マテリアリティ）

当社は、「サステナビリティ経営」を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、取組を強力に推進していきます。また、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しています。

マテリアリティの特定プロセス

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 スタンダード等）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、金融機関等）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

マテリアリティに基づく KPI・目標――各マテリアリティに基づく達成目標を一つの指針として、取組を推進中

深化 ―Deepening―

マテリアリティ（重点課題）	達成目標	達成年度	進捗状況（2024年度）
1 多様な人材の活用	女性採用割合35%以上	毎年度	30.8%
	エンゲージメントの向上 ⇒サーベイ開始（2024年度）から確実な向上	2030年度	エンゲージメントサーベイ（グループ全体） ランク：B
	健康経営優良法人 認定	毎年度	「健康経営優良法人2025（大規模法人部門）」認定取得
2 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・講演会を実施（すべて受講率：100%）
	コンプライアンス研修受講率100%	毎年度	100%
3 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	拠出会社　取締役会に関する実効性確認アンケートを実施
			連結子会社　提出会社の担当部署が各子会社の取締役会にオブザーバーとして参加

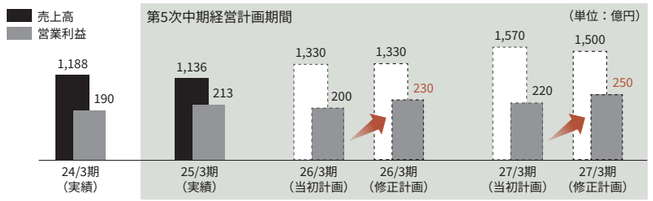
進化 ―Evolution―

マテリアリティ（重点課題）	達成目標	達成年度	進捗状況（2024年度）
1 脱炭素社会の推進	温室効果ガス削減量（2022年度対比） △40%　※Scope1・2対象	2030年度	算定中
2 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	総合施設開発 「SAKURA MIRAI SHIN ŌMURA」 （地域活性化に向けたまちづくりプロジェクト）
			JR北広島駅周辺開発における 「記憶継承家具製作プロジェクト」

第５次中期経営計画

■業績計画

2025年３月期は、分譲マンションの販売・不動産開発事業における物件売却が順調に進捗
当初計画を上回る営業利益で着地
↓
2026年３月期及び2027年３月期の
連結営業利益計画を上方修正



■投資計画

2025年３月期の投資計画が順調に進捗
↓
2026年３月期及び2027年３月期の投資計画を一部変更　3ヶ年累計のグロス投資額計画値（2,500億円）に変更はなし

（単位：億円）

	25/3期			26/3期		27/3期		3ヶ年累計
	実績	計画	増減	修正計画	当初計画	修正計画	当初計画	
グロス投資額 計	720	610	110	660	770	1,120	1,120	2,500
分譲マンション開発	161	200	▲39	200	200	250	250	611
収益物件開発	※427	200	227	200	300	500	500	1,127
稼働中収益物件取得	78	150	▲72	200	200	300	300	578
海外投資	54	50	4	60	60	60	60	174
その他	0	10	▲10	0	10	10	10	10
回収額	220	284	▲64	325	308	400	417	945
内、収益物件	84	121	▲37	144	142	277	242	505
ネット投資額	500	326	174	335	462	720	703	1,555

※収益物件開発：愛知県刈谷市、豊田市において、まちづくり事業を行う大規模開発用地を取得

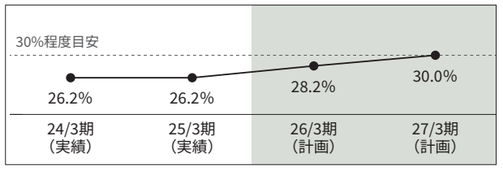
→2025年３月期のグロス投資額の計画値610億円に対し、720億円（契約ベース）の実績

■経営指標

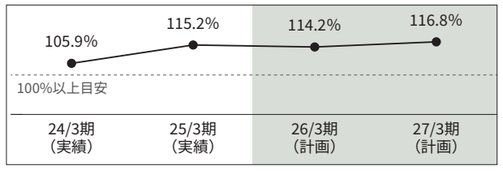
利益計画の上振れにより、資本効率性指標が計画を上回る着地に
安全性指標においても計画を概ね達成

		25/3期			26/3期	27/3期
		実績	計画	達成率	計画	計画
安全性	ストック収益割合※1	26.2%	30.4%	▲4.2%	28.2%	30.0%
	ストック収益／一般管理費カバー率（キャッシュベース）※2	115.2%	119.0%	▲3.8%	114.2%	116.8%
	自己資本比率	17.2%	17.5%	▲0.3%	17.6%	17.5%
資本効率性	ROE	14.8%	13.4%	1.4%	13.9%	14.0%
	ROIC※3	3.5%	3.4%	0.1%	3.5%	3.6%

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　ストック収益割合：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）／セグメント利益合計
※2　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）
※3　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）

CFOメッセージ

株式会社エスコン
専務取締役　経営企画本部長
中西　稔

理念を支えに、未来を見据えた戦略で実現する「企業価値の向上」

財務・IRの責任者として私が最も重視しているのは、単に数値目標を追うのではなく、「企業価値の向上とは何か」を問い続けることです。短期的なKPIの達成だけでは、真の意味で企業の信頼は得られません。事業性、資本の効率性、ステークホルダーとの対話の透明性等――こうした財務・IR等の視点から、持続的な企業価値の実現に向けた基盤づくりを支えること。それが私の責務だと考えています。

第5次中期経営計画の好発進と、資金調達方法の多様化

第5次中期経営計画の初年度となる2025年3月期は、営業利益・経常利益ともに計画を上回る好結果となりました。とりわけ注目すべきは、住宅分譲、不動産開発、不動産賃貸という三本柱が、それぞれ利益面でバランスよく貢献し、収益の「分散」と「循環」が明確なかたちで具現化され始めた点です。

この背景には、財務戦略の基本方針として掲げてきた「資金調達方法の多様化」と「資本効率の向上」の両立があります。たとえば、COC条項（当社が中部電力の連結対象から外れた場合に償還請求できる条項）付社債の発行（第1回の発行総額74億円、第2回の発行総額100億円）といった、親会社の信用力を活用した資金調達により、成長資金を安定的かつ柔軟に確保できる体制を整えてきました。中部電力との連携によって、調達環境にも明確なプラス効果が生まれています。

一方で、金融環境は依然として不透明です。金利動向や建築コストの上昇等、外部リスクへの対応も引き続き重要な課題です。当社では、そうした変化に備え、調達手段の多様化や資金繰りの安定性確保に向けた体制整備を進めています。これは、成長機会を逃さないための備えであると同時に、資本コストを意識した経営を実効的に進める上でも不可欠な財務基盤の構築だと考えています。

第2回期限前償還条項付無担保社債（社債間限定同順位特約付）

発行総額	金10,000百万円
各社債の金額	金1億円
利率	年1.917%
払込金額	各社債の金額100円につき100円
償還金額	各社債の金額100円につき100円
払込期日	2025年7月25日
償還期限	2030年7月25日
資金使途	国内外の開発プロジェクトの拡大に伴う運転資金
利払日	毎年1月25日及び7月25日
主幹事証券会社	みずほ証券株式会社 SMBC日興証券株式会社 大和証券株式会社
社債管理補助者	株式会社みずほ銀行
振替機関	株式会社証券保管振替機構
取得格付	AA-（株式会社日本格付研究所）

資本効率と投資循環型ビジネスモデルで支える持続的成長

資本市場との対話において、近年特に注目されているテーマの一つが、「資本コストを意識した経営の実践」です。当社

CFOメッセージ

では、第1次中期経営計画（2013年8月策定）以来、ROE及びROICを重要な経営指標と位置づけており、2025年3月期もそれぞれ14.8%、3.5%と好調に推移。「ROE＞株主資本コスト」「ROIC＞WACC」という資本効率目標を達成しました。

私たちが目指す投資循環型ビジネスモデルは、「開発→保有・運用→REITやファンドへの売却→老朽化物件の再取得→再開発」という一連の流れを自社グループ内で完結させることで、資本効率と収益の安定性を両立させる仕組みです。これは単なるビジネススキームではなく、「どの資産を、いつ、どう動かすか」を高度に設計する、資本運用戦略そのものと捉えています。

具体的には、REIT・ファンド・資産運用会社を有機的に接続し、ストックとフローを交差させながら、キャッシュフローの断絶を防ぎ、将来の投資余力を確保する構造を重視しています。CFOとしては、この循環モデルが正しく機能するよう、財務面から出口戦略や資金回収計画の妥当性を検証し、事業評価の視点をより立体的に拡張していくことが重要な役割だと考えています。

将来を見据えた投資戦略と意思決定

投資戦略において私が最も重視しているのは、「何を伸ばすか」よりも、「なぜそれを今、伸ばすのか」という意図を明確にすることです。成長性だけでなく、地域特性、資金回収期間、出口戦略といった多角的な評価軸をもとに、投資の採算性を冷静に見極めています。

2025年3月期には、大型複合開発や物流施設開発といった将来の収益源となる案件を複数仕込みました。これらのプロジェクトでは、「この資産はどのように流動化できるか」「何年後に再投資へつなげられるか」といった時間戦略の観点で意思決定を行っています。その判断にファクトと整合性を与え、事業計画に説得力を持たせることも、私の重要な責務です。

人材こそ成長の原動力——多様な経験とOJTで支える育成戦略

当社の人材戦略では、職務の専門性を高めることと同時に、一人ひとりが多様な経験を積むことを重視しています。たとえば、住宅・商業・オフィスといった異なるアセットタイプをまたいで企画・仕入・販売を経験したり、開発・保有・運用といった資産循環の各フェーズに携わったりと、「一人が複数の役割を担う」働き方が当社の大きな特徴です。

こうした成長環境を支えているのが、OJT（オン・ザ・ジョブ・トレーニング）を重視する文化です。日々の業務の中で、上司や先輩が直接フィードバックを行い、実践を通じて力を伸ばす。マニュアル化や形式的な研修に頼るのではなく、現場で“肌感覚”をもって学ぶという姿勢は、当社に脈々と受け継がれています。

特に印象的なのは、リーマンショック直後という不確実な時代に入社した社員たちが、今では幹部候補として重要なポジションを担い始めていることです。彼らは困難な環境を乗り越える中で、広い視野と高い判断力を身につけてきました。現在、彼らを含めたサクセッションプラン（後継者候補制度）の整備を進めており、「次世代を託せる人材をどう育てていくか」は、経営全体の重要課題の一つとなっています。

人材の力は、企業の成長を支える最も重要なインフラです。これからも、多様な仕事に挑戦できる環境と、努力や成果を正当に評価する制度の両立を通じて、社員一人ひとりの可能性を最大限に引き出していきたいと考えています。

株主還元の持続性と、対話を深めるIR室の始動

当社の株主還元方針としては、安定配当・累進配当を基本としつつ、中長期的に還元余力の向上を目指しています。15ヶ月決算であった2024年3月期では、年間配当を1株当たり48円（2022年12月期比＋10円）に引き上げ、12ヶ月決算であった2025年3月期でも同額の48円としたことで、実質的な増配を実現しています。

私たちが重視しているのは、「どのように配当するか」ではなく、「いかに配当できる構造を整えるか」です。配当は戦略の出口であり、そこに至るまでのバランスシート構築や投資判断の質こそが、企業価値として評価されていくと考えています。

こうした価値の伝達を担う機能として、2025年4月にIR室を新設しました。これは単なる組織改編ではなく、企業価値を本質的に伝えるための体制強化です。これまでIR業務は広報部門が兼務してきましたが、サステナビリティをはじめとする非財務情報の開示ニーズが高まる中で、IRを独立組織として専任化する必要性を以前から強く感じていました。一方で、人材確保や専門性の担保といった課題もあり、なかなか実現には至りませんでした。しかしこの数年で、社内にIRを担える人材が育ち、ようやく体制の土台が整ったことで、構想段階から数年越しで温めてきたIR室の設置が実現しました。

投資家や株主の皆様と本質的な対話を深めるには、数字そのものではなく、“なぜその成果に至ったのか”を丁寧に説明することが欠かせません。長期ビジョン2030の真意や、当社が重視するサステナビリティ経営の本質的価値も、単なる施策の羅列ではなく、「なぜそれを今、やるのか」という意志と共に伝えることが重要だと考えています。

今後は、財務・非財務の両面から、エスコンという企業の「らしさ」や「先を見据えた意志」を的確に伝えることで、より深い納得と信頼を築くIRを実践してまいります。

次の30年へ——変わらぬ理念を信頼に変えて

創業30周年という節目に立ち、私たちは改めて、「エスコンという企業の本当の価値とは何か」を問い直しています。それは、収益の数字だけでは決して語り尽くせないものです。どのような時代であっても、社会にとって本当に必要とされる存在であること。お客様に選ばれ、喜んでいただける価値を、真摯につくり続けること。この思いこそが、創業以来変わることのない、私たちの原点です。

たとえば、リーマンショックという困難な局面においても、私たちは短期的な収益を追って投資用マンションに傾くことなく、「暮らし」に向き合う開発にこだわり抜きました。その信念が、中部電力との信頼関係を築き、資本業務提携や連結子会社化につながったことで、社会貢献と事業成長を両立する道を切り拓いてきたと実感しています。

この姿勢は、現在掲げているパーパス ——「Ideal to Real」—— にも重なります。私たちは、どれほど環境が変化しても、この理念を曲げることなく、企業の“生き様”として貫いていきます。

エスコンは、利益のためだけに動く会社ではありません。どんなときも理念を裏切らず、社会と誠実に向き合う企業であり続けること。それこそが、私たちが最も大切にしてきた企業価値であり、これからの30年においても揺らぐことのない約束です。

どうかその価値を信じていただき、共に歩んでいただけましたら幸いです。

全社戦略×資本強化のコネクティビティ

当社のパーパスである「Ideal to Real～理想を具現化し、新しい未来を創造する～」を実現するため、事業戦略による経済価値の成長と、サステナビリティ経営による社会・環境価値の成長の両輪の関係に基づく企業価値の持続的向上を目指して、「長期ビジョン2030」とその第一段階である第5次中期経営計画を定めました。

長期ビジョン及び第5次中期経営計画の達成に向けて、経営資本の強化と融合によって、5個のサステナビリティ経営上の重点テーマと10個の事業戦略上の重点テーマに取り組んでいきます。一つひとつの課題に真摯に向き合うことで、あるべき姿の実現を目指し、ステークホルダーの皆様の期待に応えていきます。

私たちの存在意義／Purpose　**Ideal to Real　～理想を具現化し、新しい未来を創造する～**

資本市場からの期待・信頼の獲得　企業価値の最大化

長期ビジョン2030「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

第5次中期経営計画
(2024/4～2027/3)

2027年3月期目標値：売上高 1,500億円／営業利益 250億円／ROE 14.0%／ROIC 3.6%

長期ビジョン2030実現のための“Phase Ⅰ”

01 業績計画
- 2025年3月期は、前期2024年3月期（15ヶ月決算）を上回る営業利益（213億円）で着地。
- 2026年3月期及び2027年3月期の連結営業利益計画を上方修正。（2026年3月期：230億円　2027年3月期：250億円）

02 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期間とほぼ同水準。

03 経営指標
- 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。
- 資本コストや株価を意識した経営を推進し、株主価値・企業価値向上に取り組む。

株主還元
配当：「累進的配当政策」の継続。原則「減配なし、配当維持若しくは増配のみ」。

サステナビリティ経営上の重点テーマ（マテリアリティ）
- 多様な人材の活用
- コンプライアンスの徹底
- グループ会社を含むガバナンス・リスク管理の強化
- 脱炭素社会の推進
- ウェルビーイングな社会の実現

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

経営基盤強化・社会貢献による**さらなる利益成長実現**

事業戦略上の重点テーマ
- 主力事業のさらなる成長
- 収益構造のさらなる安定
- 開発事業・ジャンルの多様化
- グローバル展開
- 新しいまちづくり・マネジメント
- 中部電力グループとのシナジー効果発揮
- 資本コストや株価を意識した経営
- 国内エリア拡大
- 新規事業領域への挑戦
- DXの推進

経営資源

製造資本
- 不動産アセット4,252億円
- 全国6拠点を中心とした事業展開

社会関係資本
- 地域コミュニティの活性化（地域密着型商業施設「tonarie」開発等）
- 分譲マンション供給戸数 累計15,200戸超

自然資本
- 自然環境を活かした開発力（軽井沢、葉山での開発等）
- ZEHマンション等環境配慮型の開発推進力

知的資本
- 多面的なブランド展開（Le JADE、tonarie等）
- 多様な開発力・実績

人的資本
- 連結従業員数475名 内、宅建士数258名
- エンゲージメントサーベイ活用による従業員満足度向上の取組

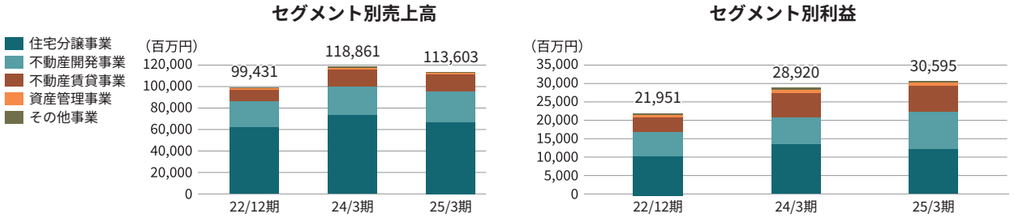
財務資本　機動的な資金調達力　外部格付取得：JCRより「AA-」（安定的）、R&Iより「A」（安定的）

At a Glance

当社グループは、暮らしそのものをつくるライフ・デベロッパーとして、全方位の不動産ニーズに対応すべく事業を展開しています。

2025年3月期は売上高113,603百万円、セグメント利益30,595百万円となり、15ヶ月決算であった前連結会計年度と同水準の売上利益を維持しました。（2024年3月期：売上高118,861百万円、セグメント利益28,920百万円）

■セグメント別売上高・利益の推移

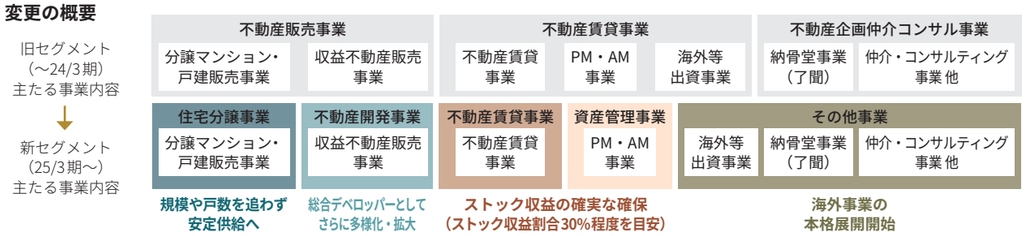


※2024年3月期以前のセグメント情報は、当連結会計年度の報告セグメントの区分に基づき作成したものを開示しております。
※2024年3月期は15ヶ月決算の数値を使用しております。

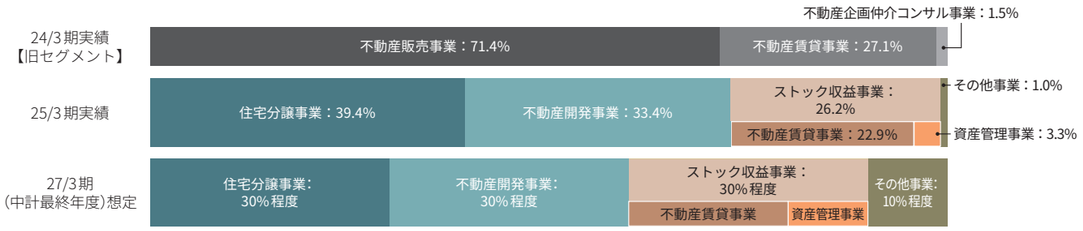
■セグメント変更

当社は、2024年3月期まで「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」の3つのセグメントで開示を行っていましたが、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、2025年3月期より、「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」の5つのセグメントに変更しています。

変更の概要



想定利益構成（セグメント利益）



■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きます。

■住宅分譲事業

▶P.31～32

分譲マンション・戸建住宅の開発・販売

	25/3期の実績	24/3期の実績
売上高	66,908百万円	73,183百万円
セグメント利益	12,045百万円	13,376百万円
利益シェア	39.4%	46.3%

DIAMAS 葉山

レ・ジェイドシティ千里藤白台

■不動産開発事業

▶P.33～34

商業施設/物流施設/賃貸マンション/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等の収益不動産の開発、土地区画整理事業

	25/3期の実績	24/3期の実績
売上高	28,427百万円	26,423百万円
セグメント利益	10,212百万円	7,283百万円
利益シェア	33.4%	25.2%

seven x seven 糸島（売却済）

マスターズヴェラス北海道ボールパーク

■不動産賃貸事業・資産管理事業

▶P.35～36

不動産賃貸、保有資産のPM・AM事業、マンション管理等

	25/3期の実績	24/3期の実績
売上高	17,246百万円	18,025百万円
セグメント利益	8,018百万円	7,562百万円
利益シェア	26.2%	26.2%

tonarie ふじみ野

tonarie大和高田（エスコンジャパンリート投資法人保有物件）

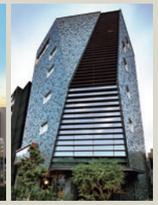
■その他事業

▶P.37～38

海外事業、納骨堂事業（了聞）、仲介・コンサルティング事業

	25/3期の実績	24/3期の実績
売上高	1,020百万円	1,229百万円
セグメント利益	319百万円	698百万円
利益シェア	1.0%	2.3%

Kuilei Place


納骨堂「了聞」

住宅分譲事業

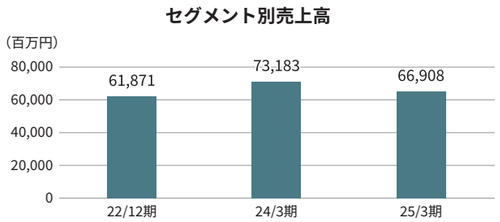
■事業概要

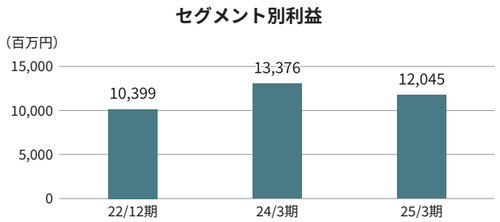
方針 ビジョン「ライフ・デベロッパー」のもと、数を追わずに、当社の強みである企画力を最大限活かした厳選・良質な商品をお客様にお届けしていく。

住宅分譲事業では、地域特性やマーケットのニーズを見極めた上で、土地の魅力を最大限に引き出すコンセプトを立案。オリジナリティあふれる企画力で新たな風を吹き込み、世界に一つしかない価値を創造しています。

■セグメント別売上高・利益の推移

注：24/3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





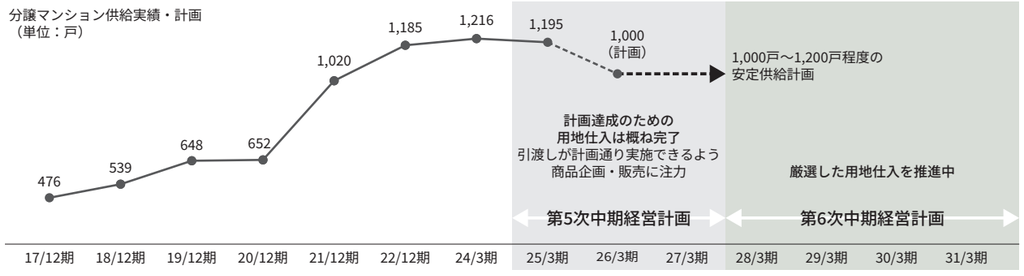
セグメント別レビューと第５次中期経営計画の進捗

2025年３月期は分譲マンションの販売が順調に進捗し、売上高66,908百万円、セグメント利益12,045百万円となり、15ヶ月決算の前期比で実質増収増益となりました。また、1,195戸の引渡しを実施し、安定供給を継続いたしました。

第５次中期経営計画の達成に向け、2026年３月期以降も引き続き安定した利益追求及び商品供給を行います。

■高付加価値商品の安定供給

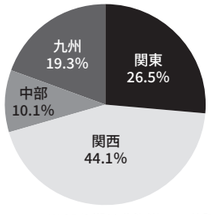
厳選した事業用地仕入に裏打ちされた、良質な商品供給を安定的に行っています。



■事業エリアの拡大

関東・関西圏に次いで、北海道・中部・九州圏でのシェア拡大・収益コア化を推進しています。

25/3期のエリア別分譲マンション売上高シェア



※25/3期は北海道での分譲はなし

レ・ジェイド熊本日赤通り

レ・ジェイド名古屋丸の内

■競争優位性

リスク

- 国内外の金利上昇や為替変動、米国による関税課税強化、地政学的リスクによる先行きの不透明化
- 人口減少・少子高齢化等による内需の縮小
- 土地取得価格・人件費・原材料の高騰による建築費等の上昇

機会

- ライフスタイルや働き方の変化による住宅ニーズの変化・多様化
- 脱炭素社会・カーボンニュートラル等の環境意識の高まり
- 人口流入による都市部での住宅需要の増加

格別なロケーションでの開発

これまで取組の少なかった都心や自然豊かなエリア等、希少立地での開発に挑戦し、高付加価値商品を展開しています。

レジデンスという常識におさまらない、格別なロケーションに立地する別邸を目指したハイエンドレジデンスブランド「DIAMAS」を立ち上げ、第１号物件である「DIAMAS 葉山」を2025年７月に引渡しいたしました。

DIAMAS 葉山

SEVENS VILLA 軽井沢

当社ならではの商品企画力

用地仕入・企画・販売が「三位一体」となり、優良な事業用地を厳選して取得し、地域特性を活かしたこだわりの商品企画により、建築費高騰や金利上昇の影響を上回る利益の創出を目指します。

オストレジデンス軽井沢

レ・ジェイド新大村ステーションフロント／パークサイド

グラン レ・ジェイド三宿通り

■今後の開発

ハイエンドレジデンスの開発

利便性の高い都心部やその他希少立地で、ハイエンドレジデンスの開発を推進しています。

- （仮称）葉山町Ⅱプロジェクト
- （仮称）軽井沢長倉プロジェクト
- （仮称）港区西麻布２丁目プロジェクト
- （仮称）千代田区九段南１丁目プロジェクト

大規模開発の中核となるプロジェクト推進

複合開発案件等、まちづくりの核となるプロジェクトを推進しています。直近では北海道や関西圏での大規模プロジェクトが進行中です。

レ・ジェイド北海道北広島

レ・ジェイドシティ千里藤白台

不動産開発事業

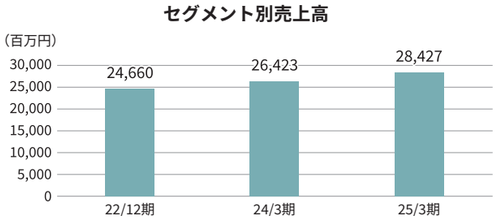
■事業概要

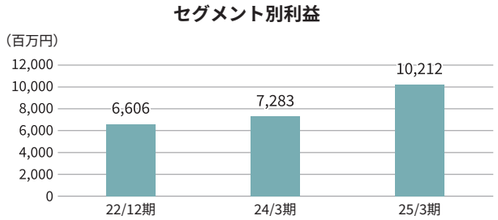
方針 総合デベロッパーとして、多様なアセットタイプの開発・バリューアップをさらに促進し収益率を高めるとともに、ファンドビジネスを含めた投資循環型ビジネスを拡大していく。

不動産開発事業では、住宅分譲事業と並ぶ中核事業の位置づけとして、企画力、ノウハウ等を駆使し、商業施設や物流施設、賃貸マンション、ホテル開発等に取り組んでいます。

■セグメント別売上高・利益の推移

注：24/3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





セグメント別レビューと第5次中期経営計画の進捗

2025年3月期は商業施設やホテル、オフィスビルの売却を行った結果、売上高28,427百万円、セグメント利益10,212百万円となり、ともに前期実績（15ヶ月決算）を上回りました。

第5次中期経営計画の達成に向け、今後も多様なアセットタイプの開発や経済・マーケットを鑑みた保有資産の適切な管理等を行い、利益拡大を目指します。

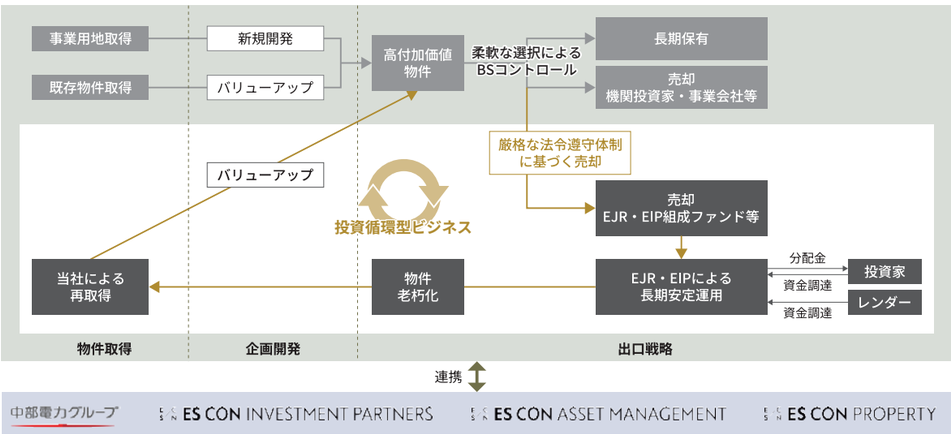
TOPICS

BSコントロール（出口戦略の多様化）

中部電力グループ各社や当社グループ会社（エスコンアセットマネジメントやエスコンインベストメントパートナーズ等）を活用した出口戦略の多様化により、適時適切かつ柔軟な物件売却を図ることで、投資循環による持続的成長や資産効率性の維持・向上、BSのコントロールを目指します。

出口戦略概念図

※EJR：エスコンジャパンリート投資法人
※EIP：株式会社エスコンインベストメントパートナーズ



■競争優位性

リスク

- 国内外の金利上昇や為替変動、米国による関税課税強化、地政学的リスクによる先行きの不透明化
- 不動産市場の変化に伴うファンドビジネス・REIT市場の低迷

機会

- コロナ禍以降も堅調な駅前商業施設の需要の推移
- インバウンドの回復によるホテル需要の高まり
- 一体開発によるまち全体の価値創造

多様なアセットタイプの開発・バリューアップ

多様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。

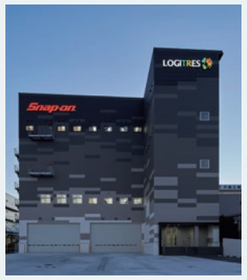
当社グループが手掛けるアセットタイプ（分譲住宅以外）

商業施設、物流施設、賃貸マンション、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（シニアレジデンス/クリニックモール）

tonarie星田（売却済）（商業施設）

ランドーホテル札幌ヘリテージ（ホテル）



LOGITRES習志野芝園（売却済）（物流施設）

投資循環型ビジネス

エスコンジャパンリート投資法人や株式会社エスコンインベストメントパートナーズを活用した不動産ファンドビジネスを拡大。

投資循環型ビジネスの実績

2024年6月　エスコンジャパンリート投資法人より3物件を取得
2025年4月　エスコンジャパンリート投資法人へ1物件（底地）を売却

■今後の開発

大規模開発の推進

複合開発案件等、地域一帯の魅力・賑わい創出に資する、立地特性を活かした大規模プロジェクトを推進しています。

- 愛知県刈谷市池田町（デンソー工場跡地）
  2024年9月、当社における中部東海地区過去最大（約3.1万坪）の大規模開発用地を取得。
- 愛知県豊田市日南町（キユーピー工場跡地）
- JR北広島「駅西口周辺エリア活性化事業」

刈谷市の商業施設開発用地（予定）

不動産賃貸事業・資産管理事業

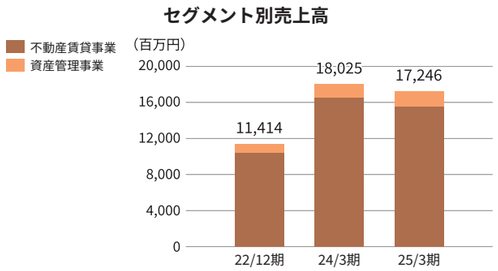
■事業概要

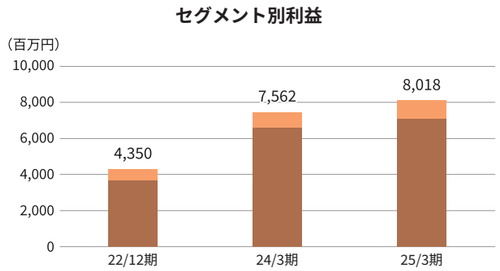
方針 ストック収益※1（安定収益）を計上する事業セグメントとして、持続的な資産の入れ替え（“良化”）による収益維持・向上を目指す。

不動産賃貸事業・資産管理事業では、当社や子会社であるピカソグループ・四条大宮ビル・芝リアルエステートが保有する商業施設や賃貸マンション、テナントビル等から賃料収入を得ています。また、保有資産の価値向上を目的にPM・AM事業を行う等、多面的な不動産ビジネスを展開しています。

■セグメント別売上高・利益の推移

注：24/3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





セグメント別レビューと第5次中期経営計画の進捗

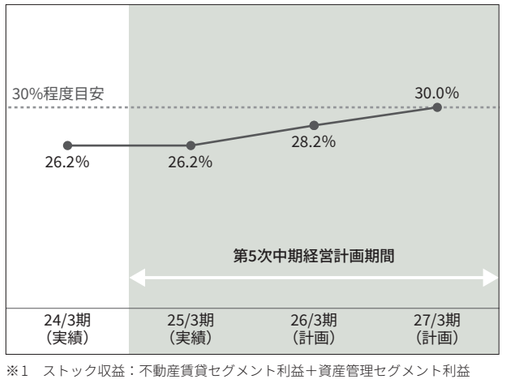
2025年3月期は、2023年7月に子会社化した四条大宮ビルの収益の通期寄与、エスコンジャパンリート投資法人の物件売買に伴うエスコンアセットマネジメントのAM報酬の増加、エスコンリビングサービスによるマンション管理戸数増加に伴う管理報酬の増加等により、ストック収益は売上高17,246百万円、セグメント利益は8,018百万円と前期実績（15ヶ月決算）を上回りました。

第5次中計期間の計画である、「ストック収益割合30%程度の維持」と「ストック収益／一般管理費カバー率100%以上の維持」達成に向け、2026年3月期以降も引き続き安定した利益追求及び価値提供を目指します。

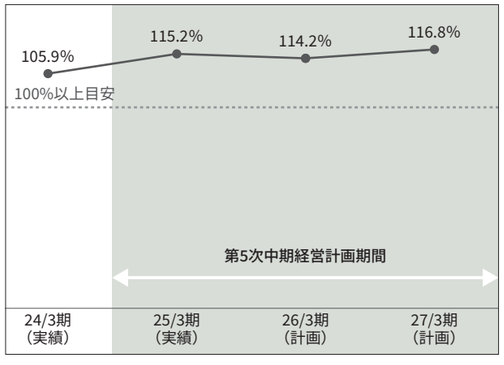
■ストック収益の安定化

第5次中計期間の計画として、「ストック収益割合30%程度の維持」、「ストック収益／一般管理費カバー率100%以上の維持」を掲げ、一般管理費を安定的にカバーできるだけの安定したストック収益の維持を目標としています。

ストック収益割合※2



ストック収益／一般管理費カバー率（キャッシュベース）※3



※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）

■競争優位性

リスク

- 国内外の金利上昇や為替変動、米国による関税課税強化、地政学的リスクによる先行きの不透明化
- 外部要因による諸経費の高騰
- 人口減少・少子高齢化等による内需の縮小

機会

- 賃貸住宅需要の高まり
- 物価上昇と賃上げを背景とした賃料上昇トレンド

BSコントロールを意識した出口戦略

前述（P.33）の多様な出口戦略の構築に基づき、左記の「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）」及びBS等を総合的に勘案し、保有・売却を判断していきます。

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

当社グループ全体の連携力・事業構築力・企画力を駆使し、保有物件のバリューアップ（賃料上昇と諸経費の削減を含む）、保有資産の入れ替え（ポートフォリオの良化）等に取り組むことで、当社グループ全体の収益力向上を目指します。

多様な開発ノウハウを活かした賃貸案件開発の強化

商業施設「tonarie」や賃貸マンション「TOPAZ」等の開発力を活かし、賃貸案件を積極的に展開していきます。

tonarie大和高田（エスコンジャパンリート投資法人保有物件）

tonarie

TOPAZ江坂

TOPAZ

グループ会社の安定成長

商業施設のPM事業、マンション管理事業、REIT・私募ファンドのAM事業等を通じ、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、資産管理事業の収入を安定的に成長させていきます。

株式会社芝リアルエステートの子会社化

賃貸収益不動産、及び不動産売買のための資産の確保を目的に、首都圏を中心に不動産賃貸事業、不動産管理事業等を行う「株式会社芝リアルエステート」を2025年4月に子会社化。

FUEL株式会社の社名変更

「FUEL株式会社」（2022年1月に子会社化）における主力事業の転換に伴い、2025年6月に社名を「株式会社エスコンインベストメントパートナーズ」に変更。オンラインファンド事業から私募ファンド事業へ転換し、REITの資産運用事業を手掛けるエスコンアセットマネジメントとの両輪で不動産ファンド事業を推進。

ES CON PROPERTY
▶商業施設の運営管理等を担う

ES CON LIVING SERVICE
▶分譲マンション管理等を担う

ES CON ASSET MANAGEMENT
▶エスコンジャパンリート投資法人の資産運用会社

ES CON INVESTMENT PARTNERS
▶私募ファンド等の資産運用会社

その他事業

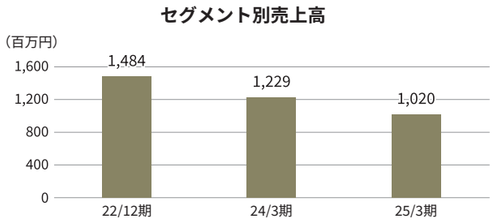
■事業概要

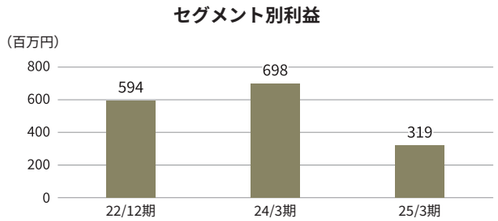
方針 次世代を見据えた新規事業領域への挑戦を進めていく。
特に海外事業は次なる当社コア事業として展開を加速していく。

企画力、事業構築力を最大限に活かし、海外事業や納骨堂「了聞」における永代使用権の販売事業等の新たな事業分野への取組に注力し、多面的な不動産ビジネスを展開しています。

■セグメント別売上高・利益の推移

注：24/3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





セグメント別レビューと第5次中期経営計画の進捗

2025年3月期は納骨堂「了聞」の永代使用権の販売、海外における出資事業を行った結果、売上高1,020百万円、セグメント利益319百万円となりました。

来期以降も、引き続き新規事業領域への出資・参画を行っていきます。

■これまでの事業展開

都市型納骨堂「了聞」における永代使用権の販売

東京都港区広尾において、都市型納骨堂「了聞」における永代使用権の販売、施設の運営・管理をしています。

海外事業への取組

■競争優位性

リスク

- 国内外の金利上昇や為替変動、米国による関税課税強化、地政学的リスクによる先行きの不透明化
- 外部要因による諸経費の高騰

機会

- アジア地域をはじめとした諸外国の経済成長
- 当社既存事業とのシナジー創出、又は将来の当社収益の柱となりうる新規事業の発見

海外事業の今後の展開

事業参画・出資を通し、現地デベロッパーとの関係性構築、新たな価値創造を行います。

2023.10【ハワイ】

4社間における業務提携契約を締結

- 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

第1弾プロジェクト：コンドミニアム「Ālia」の国内販売・マーケティングパートナーとして事業参画

第2弾プロジェクト：コンドミニアム「Kuilei Place」の国内販売・マーケティングパートナーとして事業参画

Ālia

Kuilei Place

2025.5【タイ】

大規模コンドミニアム開発プロジェクトへ出資

オリジングループとの共同事業である「Knightsbridge Sukhumvit-Thepharak」、「BRITANIA BANGNA KM.39」プロジェクトに続く、タイにおける第3弾目のプロジェクト「Origin Place Chaengwattana」開発プロジェクトへ出資。

Origin Place Chaengwattana

■新規事業への取組

次世代を見据え、様々な新規事業に挑戦しています。

- XR（クロスリアリティ）事業を行うSTYLY社との資本業務提携
- SHONAIグループと「農」をコンセプトにしたホテルを開発

● 株式会社エスコンスポーツ＆エンターテイメント(ESE)の設立

ESEは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の検討並びに開発を目的に、当社・ファイターズ スポーツ＆エンターテイメント・DeNAの3社共同で設立しました。当社の不動産・まちづくり企画開発力、ファイターズの北海道ボールパークFビレッジの知見・ナレッジ並びに運用ノウハウ、DeNAのまちづくり構想力及びデジタル領域を組み合わせることにより、スポーツを含むエンターテイメントをより身近に感じる社会・まちづくりの実現を図ります。

ES CON Sports & Entertainment

● 株式会社SQUEEZEへの出資を通じた「IT×ホテル運営」への挑戦

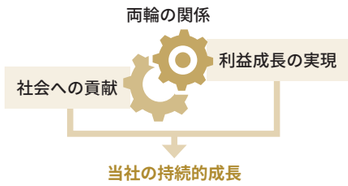
当社は、ホテル運営システム開発及びホテル運営事業を行うSQUEEZEに2020年4月より出資しており、2025年3月には同社の最新スマート技術を導入した「エスコンフィールドHOKKAIDOホテル 北広島駅前」を開業しました。

エスコンフィールドHOKKAIDOホテル 北広島駅前

サステナビリティ経営

■サステナビリティ経営

当社は、サステナビリティ経営を
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、
取組を強力に推進していきます。



■サステナビリティ経営理念・基本方針

サステナビリティ経営理念

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、
サステナビリティ経営の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いきます。

サステナビリティ基本方針

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、
サステナビリティ経営の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いきます。

SDGs関連目標

環境
Environment
▶P.41～

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
▶P.43～

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. 少子高齢化をはじめとする医療、福祉等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
▶P.47～

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

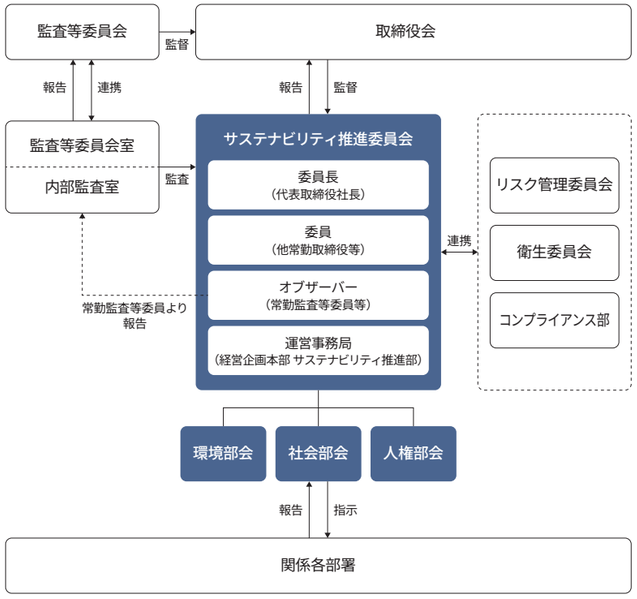
■新たな推進体制の確立

当社は、企業に対するサステナビリティ経営の実践を求める社会からの期待が従来以上に高まっている点を踏まえ、サステナビリティ推進活動に対する体制の強化及び経営の関与の明確化を図るため、2025年4月に「サステナビリティ推進委員会」を設置しています。

本委員会は、代表取締役社長を委員長とし、委員長が指名する委員及び常勤監査等委員等のオブザーバーにより構成されます。さらに、本委員会の下部組織として「環境部会」・「社会部会」・「人権部会」の3部会を設置することで、サステナビリティ基本方針に基づく具体的な取組について議論と検討を実施しています。また、これまでサステナビリティ経営の主軸として取組を推進してきたサステナビリティ推進部が事務局となり、委員会の運営を行うことで、従前の取組との連続性を保持した活動を進めています。

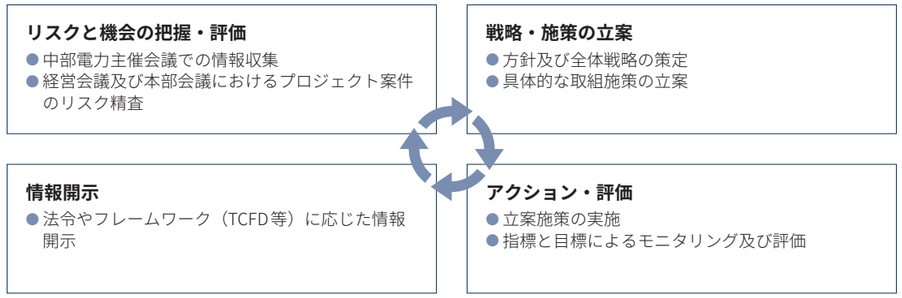
なお、サステナビリティ推進委員会における検討内容は取締役会に報告され、取締役会による確認・監督を受けることで、サステナビリティ経営の推進に関する実効性を確保しています。

また、リスク管理委員会等他部署・多組織にも関わる事項については適宜連携し、一体的にサステナビリティ経営を推進しています。



■サステナビリティに関する検討・推進サイクル

サステナビリティ推進委員会では、当社の事業に関連するリスクと機会を把握・評価した上で、サステナビリティ経営の全体戦略と各部会のテーマに応じた具体的な取組施策について検討をしています。各取組施策に関連する指標と目標を設定し、立案施策を実施の上、定期的なモニタリングと見直しを行い、取組の結果については、各種法令や情報開示フレームワークに則り、ステークホルダーの皆様へ適切な開示をしていきます。



環境

■脱炭素社会に向けた取組

当社は、長期ビジョン2030において、「脱炭素社会の推進」をマテリアリティの一つに掲げています。ZEHマンションの開発推進や非化石証書の活用を通して温室効果ガス排出量の削減を達成していきます。

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

定量データ
温室効果ガス排出量

（単位：t-CO_2）

	2022年度（2022.01～2022.12）	2023年度※（2023.04～2024.03）	2030年度（目標）（2030.04～2031.03）
Scope1	3,230	1,977	—
Scope2	8,155	9,703	—
小計（Scope1・2）	11,386	11,680	6,831
Scope3	806,238	671,278	—

※決算期変更のため、2023年4月～2024年3月の12ヶ月分となります。
※2024年度の温室効果ガス排出量実績については、2025年9月に当社ホームページにて公表を予定しています。

■TCFD提言に基づく情報開示

当社は、2022年6月に、TCFD提言への賛同の表明、及びTCFDが提言する情報開示の枠組み（気候変動のリスク・機会に関するガバナンス、戦略、リスク管理、指標と目標）に基づく情報開示を行いました。

本開示内容に基づき、持続可能な社会の実現に向け積極的に取り組んでいきます。

▶リンク：https://www.es-conjapan.co.jp/parts/pdf/esg/tcfd_design_2025.pdf

■主な外部評価

エコアクション21

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に取り組み、環境に配慮した経営体制の構築を進めています。

GRESBリアルエステイト評価

2024年実施のGRESBリアルエステイト評価「ディベロップメント・ベンチマーク」（報告期間：2023年1月1日～2023年12月31日）において「2 Stars」を取得し、6年連続で「Green Star」も獲得しています。

CDP

環境に関する情報開示等の取組について評価するCDPからの調査に回答し、環境負荷軽減に向けた取組とその適切な情報開示に取り組んでいます。

※FTSE等、インデックスに組み込まれることを目標とし、2025年よりサステナビリティに関する取組、及び開示内容の充実化に取り組んでおります。

TOPICS

■ ZEHマンションの開発推進

2026年を目途に、すべ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きます。

ZEHマンション　認定取得実績及び計画

2021年度実績	2022年度実績	2023年度実績	2024年度実績	2025年度計画
1棟	2棟	5棟	15棟	13棟

【2024年度実績（一部）ご紹介】

グラン レ・ジェイド三宿通り

レ・ジェイド札幌大通ザ・タワー

レ・ジェイド帝塚山

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

■ SEVENS VILLA 軽井沢：「軽井沢緑の景観賞」における優秀賞受賞

分譲レジデンス「SEVENS VILLA 軽井沢」が、令和6年度軽井沢町自然保護対策優良事業「軽井沢緑の景観賞」において優秀賞を受賞いたしました。

■ tonarie北広島・エスコンフィールドHOKKAIDOホテル 北広島駅前：「記憶継承家具製作プロジェクト」

複合交流拠点施設「tonarie北広島」・「エスコンフィールド HOKKAIDOホテル 北広島駅前」の建設地にはかつて緑豊かな駅前西口公園があり、北広島市民の憩いの場として広く親しまれてきました。その記憶を長く後世に引き継ぎ、地域の活性化に貢献する取組として「記憶継承家具製作プロジェクト」を立ち上げました。

公園に生えていた樹林は地元の白樺高等養護学校の生徒たちによって家具に生まれ変わり、ホテル内ラウンジに設置されました。

本プロジェクトによって作られた家具（ホテル内ラウンジに設置）

かつての駅前西口公園の様子

社会

■強固な人材基盤の構築と人事制度

当社は、人材を重要な経営基盤と位置づけており、会社の持続的な成長を実現するため、3つの指針（下図）のもとで、働きやすい職場環境の構築、障がい者や高齢者等多様な人材の雇用促進、社員一人ひとりの成長を考えた育成プログラムの実施等、様々な取組を進めることにより、強固な人材基盤を築くことを目指しています。また、事業環境の変化により、必要となる人材が質・量共に変化し、社員の価値観も多様化しているため、報酬や評価制度を中心とする人事制度の全般的な見直しを実施すべく抜本的な検討を進めています。

《3つの指針》

社員の安全・健康の推進
- **健康経営**の推進（健康経営優良法人認定取得継続）
- **働きやすい職場環境**の構築
- 災害への備え等 **社員の安全への配慮**

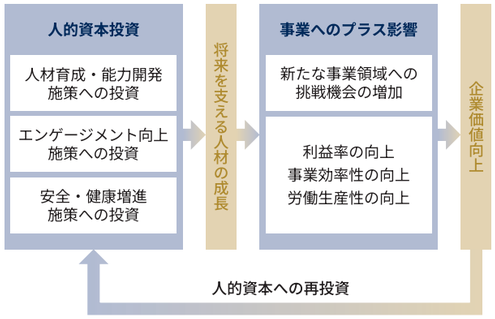
成長を支える人材の確保
- 事業成長に見合う**採用数の増加**
- **女性採用の継続** 【目標】採用割合**35%以上**継続
- 障がい者や高齢者等 **多様な人材の雇用促進**

人材育成の強化
- 社員一人ひとりの成長を考えた **育成プログラム**
- DX推進等による**業務意識改革**
- 中部電力との**人材交流**

■事業基盤となる人的資本への投資

当社は、全社員が活き活きと働き、自律的に成長することが、会社の持続的成長につながると考えています。2023年に策定した人材育成に関する「基本方針」においては、7つの重要な観点を整理し、これらのマインドとスキルが浸透するよう社員一人ひとりの育成に注力した各種研修や支援制度を充実させる等、積極的に人材に対する投資を行っています。

また、今以上に中部電力グループシナジーを生み出していくため、グループ内の人材交流を積極的に実施し、連携強化を図っていきます。



《基本方針》

1. **DNA（価値観）の承継**：お客様本位、社会に貢献できるものづくり・事業を意識し、常に感謝の気持ちを持って仕事に取り組む
2. **高い志・使命感**：仕事を通じて社会的責任を果たす使命感を持っている
3. **誠実性・聡明さ・気力・体力**：誠実かつ聡明、日々の多岐にわたる業務を担うだけの十分な気力と体力
4. **卓越したリーダーシップ**：情熱・想いと数字への意識を常に持ち、人を巻き込み事業・業務を推進する
5. **先見性・戦略性**：常に研鑽し、外部環境の変化に対応する鋭敏さを持つ
6. **人脈・コミュニケーション力**：社内外問わずコミュニケーションをとり、信用・信頼され、豊かな人間関係を構築する
7. **革新的な経験**：業界の新たなビジネスモデルへの探求心、革新的な事業を実現しようとする努力・挑戦

■DE＆I（ダイバーシティ・エクイティ＆インクルージョン）の推進

多様な人材の活用

当社は、マテリアリティの一つとして「多様な人材の活用」を掲げており、女性採用割合35%以上を毎年度の達成目標として、女性が活躍できる職場環境を整備しています。また、女性に限らず、育児や介護を行う社員の仕事と家庭の両立を支援するため、時間外労働の削減や男性の育児休業取得促進等に取り組んでいます。

さらに、障がい者や高齢者（定年後再雇用）、中途入社者等の多様な経験と価値観を有するすべての人材が活躍できる機会と場所を提供できるよう取り組んでいます。

■健康経営の推進

安全健康の保持・増進に向けた取組

当社は、社員の安全と健康は事業活動の礎であり、持続的成長には必要不可欠な要素であると捉え、「安全健康基本方針」と「安全健康行動原則」を策定しています。当基本方針及び行動原則に則り、さらに健康経営を推進していきます。

《安全健康基本方針》
共に働く仲間が安全で健康に業務に専念できる環境をつくり、それぞれの理想を具現化し、地域社会に価値を提供する

《安全健康行動原則》
1. 安全快適に業務ができる職場環境を整備し、整理整頓を心掛けて環境を維持する
2. 従業員とその家族の健康状態を理解し、必要なサポートを行い、健康第一で行動する
3. 多様な価値観を尊重し、皆が安心して活き活きと働ける社内文化を醸成する
4. 事業に関わるすべてのステークホルダーの安全と健康にも配慮して協働する

健康経営優良法人の認定取得

当社は、経済産業省及び日本健康会議が共同で実施する「健康経営優良法人認定制度」において、2023年以降、3年連続で「健康経営優良法人（大規模法人部門）」に認定されています。

定期健康診断（人間ドック）の実施

当社は、毎年度、定期健康診断を実施しており、受診率は3年連続で100%を達成しています。事業基盤となる社員の健康状況を今以上に把握するため、2026年度以降は全社員が自己負担なく人間ドックを受診可能とする方針を決定しています。

■働きやすさ向上に向けた取組

2024年度 エンゲージメントサーベイ結果（エスコングループ全体）	ランク：B

社員エンゲージメントの把握と向上のための取組

各人材が有するポテンシャルを十分に発揮できる環境を整備するため、当社グループ社員のエンゲージメントを組織の強み・弱みとして定量的に「見える化」できるよう、2024年度からエンゲージメントサーベイを導入・実施しています。結果については経営層レベルで把握・共有し、業務や職場の改善といった社員エンゲージメント向上のための施策に取り組んでいます。

■当社事業を通した社会貢献

「食農」を通した社会課題解決への貢献

「食農」を通して地域の活性化や農業従事者の不足・農産物の安定供給といった社会課題の解決に貢献することを目指し、以下の取組を行っています。

《取組実績》
- 「合同会社TSUNAGU Community Farm」（中部電力と共に出資し、2021年に設立）が運営する完全人工光型の自動化植物工場を建設
- 地方都市の課題を希望に変えるまちづくりグループ「SHONAIグループ」との連携

地域に根差したまちづくりによる「地域活性化」

地域の皆様に愛され、まちの誇りとなるような、地域に根差したまちづくりを行い、地域コミュニティの形成や活性化に貢献することを目指し、以下の取組を行っています。

《取組実績》
- 北海道北広島市の「北海道ボールパークFビレッジ」を中心とするまちづくり
- 地域密着型商業施設「tonarie（トナリエ）」シリーズの開発・運営

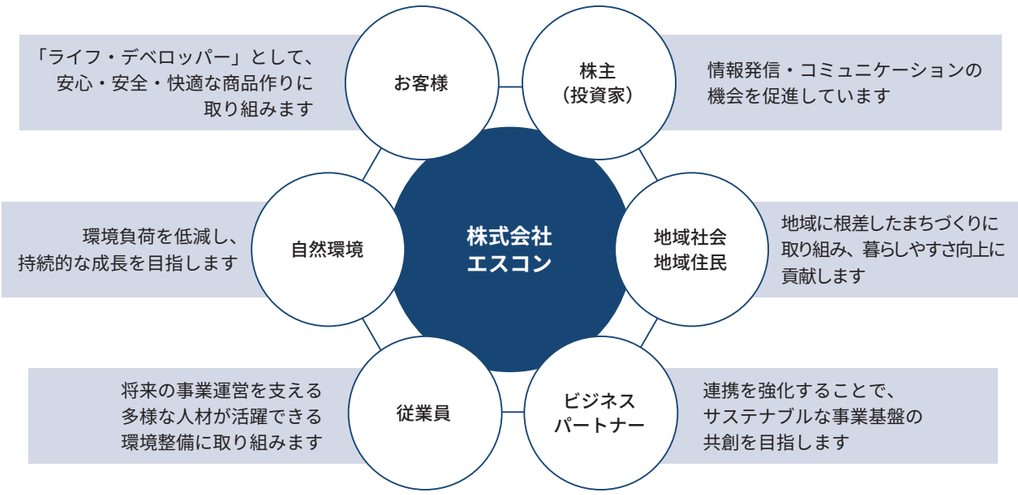
ステークホルダーエンゲージメント

■ステークホルダーとの関わり

基本的な取組姿勢

当社は、総合デベロッパーとして世界及び日本各地での不動産事業を展開するに当たり、お客様、株主（投資家）の皆様、地域社会や地域住民の皆様、ビジネスパートナー、従業員とその家族等の様々なステークホルダーの皆様と関わりを持っています。各ステークホルダーとそのすべてに影響を与える自然環境に配慮した会社運営に取り組むことで、事業を通した持続可能な社会の実現に貢献することを目指しています。

当社のステークホルダー



具体的な取組内容

ステークホルダー	エンゲージメント（対話）の方法	事業活動への反映
お客様	● お客様満足度アンケートを実施 ● 内覧会にてお客様の意見やニーズを把握	● アンケートや意見を踏まえ、改善を実施 例：お客様への引渡しまでの設備改修 等
株主（投資家）	● 年2回の機関投資家及びアナリストの皆様に対する決算説明会の開催と動画配信 ● WEB会議も活用しながら、国内外の株主（投資家）の皆様との個別IRを実施	● 累進的配当施策の実施
地域社会 地域住民	● 開発事業地周辺の住民の皆様に対する説明会を複数回開催し、ご意見やご要望を把握	● 地域の課題に寄り添ったまちづくりを展開 例：不足する保育所を併設したマンション開発 等
ビジネスパートナー	● 特に関連性の高い取引先に対して、CSR・ESGへの取組状況調査アンケートを実施	● 取引先のさらなるCSR活動を支援・推進 例：当社の「人権研修」資料の共有 等
従業員	● エンゲージメントサーベイの実施 ● 自己申告書制度の活用促進 ● 中部電力と連携した「内部通報制度」の適切な運用	● エンゲージメント向上に向けた各種施策 例：従業員から意見を集約し、業務改善につなげる 等 ● コンプライアンス違反やハラスメントに対する早期対応を実施
自然環境	● 温室効果ガス排出量の把握と削減目標の設定 ● TCFD提言に基づく情報開示と定期的な見直し	● 環境に配慮した不動産開発の展開 例：ZEH-M、CASBEE認証取得 等

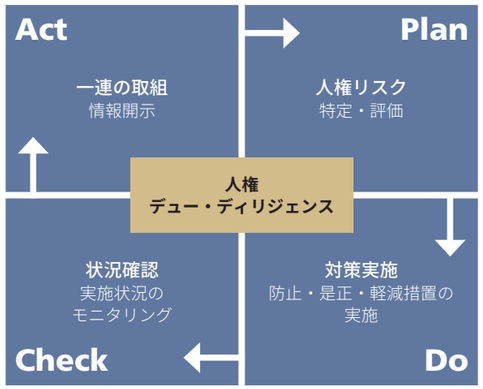
■人権を通じたステークホルダーへのコミットメント

人権に関する基本方針

当社は、サステナビリティ基本方針において「『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」ことを掲げており、人権尊重を重要な取組の一つと認識しています。また、中部電力グループが定める「中部電力グループ人権基本方針（2023年7月）」においても、「『国際人権章典』及び国際労働機関（ILO）『労働の基本原則及び権利に関する宣言』をはじめとする人権に関する国際規範を支持、尊重」すること、並びに「国連『ビジネスと人権に関する指導原則』の実践」に努めることが記されており、グループの方針に沿った社内外のステークホルダーに関する人権尊重のための取組を実施しています。

人権デュー・ディリジェンスの実施

当社は、継続的に人権デュー・ディリジェンスを実施しており、社外のステークホルダーも含めた当社事業に関連する人権リスクを特定・評価し、人権に与える負の影響の発生を防止するための対策を講じています。



（1）人権リスクの特定・評価

法務省人権擁護局の発行する「今企業に求められる『ビジネスと人権』への対応」に定められている26類型の企業が配慮すべき主要な人権リスクに応じて、当社事業の各ステークホルダーに関する人権リスクを洗い出し、特定しています。特定した人権リスクの「影響の大きさ」・「影響範囲」・「人権被害発生時の回復可能性」・「人への影響度」・「発生頻度」を基準に評価しています。

（2）人権リスクの低減・人権侵害防止の取組

ステークホルダー	主な取組内容
お客様	● 適宜アンケートを実施することでお客様からのご意見の把握に努め、人権に影響がある課題に対しては適切な是正措置を実施
地域社会 地域住民	● 日照権やプライバシー権等に関する法令を遵守することで、当社事業地周辺の住民の皆様の人権に対する負の影響の発生を防止
ビジネスパートナー	● 特に関連性の高い取引先に対して、人権に関する内容を含むCSR・ESGへの取組状況調査アンケートを実施
従業員	● 毎年、全社員を対象とした人権研修やコンプライアンス研修を実施し、当社事業に関連して発生しうる人権問題についての教育機会を用意 **《人権に関する主な研修》**

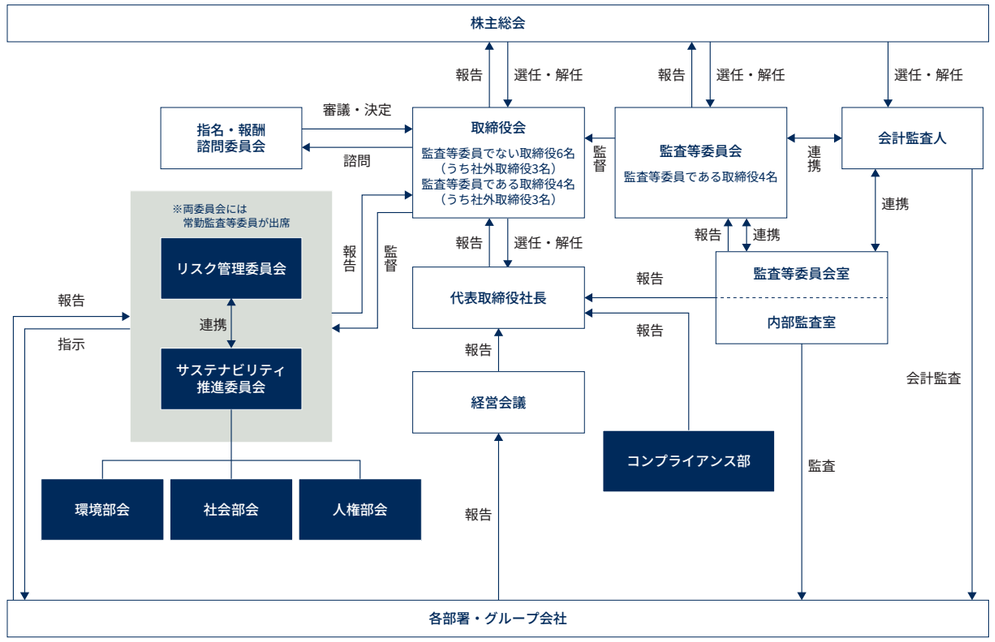
実施時期	研修名称	対　象
2024年　6月	管理職向けハラスメント防止研修	エスコングループ全管理職
2024年　7月	コンプライアンス研修	エスコングループ全社員
2024年11月	経営層向けハラスメント防止研修	当社取締役・役付執行役員・グループ会社社長
2024年12月	人権研修	エスコングループ全社員

※人権研修は、当社独自の教材と中部電力が作成した教材を組み合わせ、中部電力と連携して実施しています。

ガバナンス

■コーポレート・ガバナンス

「パーパス」「ビジョン」「行動理念」に基づき、経営の健全性と透明性を高め、長期かつ持続的に企業価値の向上を実現するとともに、永続的に社会に必要とされる企業となるため、コーポレート・ガバナンスの充実と強化は極めて重要な経営課題であると認識しています。

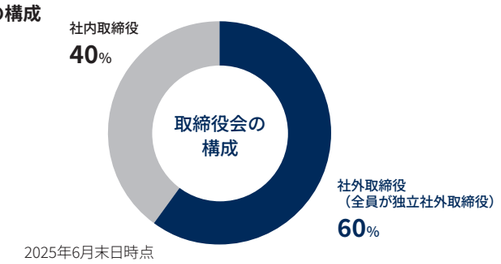


■取締役会

構成

業務執行取締役3名、非業務執行取締役3名、監査等委員である取締役4名の計10名で構成されています。経営監督機能を高めるべく、非業務執行取締役3名全員及び監査等委員である取締役4名のうち3名、計6名の独立社外取締役で構成されています。

取締役会の構成



2025年6月末日時点

開催状況

取締役会は原則月1回以上開催され、重要な事項はすべて報告・審議され、決定事項の執行状況報告と合わせ、経営情報の適時的確な把握と効果的統制を確保しています。

取締役会の開催状況：2024年度12回※開催

※定時取締役会の回数

スキルマトリックス

下表の役員スキルマトリックスのとおり、知識・経験・能力のバランスと多様性を確保しています。

氏名	伊藤 貴俊	中西 稔	坪内 優和	大槻 啓子 ※1	服部 博明 ※1	木場 弘子 ※1	西岳 正義 ※1	若山 智彦	溝端 浩人 ※1	福田 正 ※1	江頭 智彦 ※2	水野谷 明 ※2
企業経営／事業戦略	◎	◎			◎		○	○	○	○	○	○
不動産事業／まちづくり	◎	○		○	○						◎	◎
財務／会計	○	◎	◎	◎	◎		○	◎	◎			
コンプライアンス／リスク管理	○	○	○		○	○	◎	◎	◎	◎		
ESG／サステナビリティ	○	○		○	○	◎	○					
人事労務／ダイバーシティ	○	○			○	◎	○					
DX			○				○					

※1 独立役員として東京証券取引所に独立届出をしています。
※2 委任型の執行役員です。

◎：極めてスキルが高い、○スキルが高い

実効性評価

当社は、取締役会の実効性評価について、取締役会構成、取締役会運営、リスク管理、実効性改善課題、経営陣幹部の評価・報酬、ステークホルダーとの関わり、役員のトレーニング、取締役会の実効性総括の8項目につき、5点評価アンケートを実施しています。

■監査等委員会

監査等委員会は、常勤の監査等委員2名のうち社外取締役を委員長として、監査等委員4名で構成されています。また、独立性を高めるべく、監査等委員4名のうち3名が独立社外取締役であり、うち1名を常勤の監査等委員として選定することにより、ガバナンスを一層強化しています。監査等委員会は、原則毎月1回開催され、監査等委員会には監査等委員会の要請により会計監査人及び業務執行取締役等の経営幹部がヒアリング対象者として適宜出席し、また、内部監査室担当が毎回出席し、適時適正な報告を受けています。

■指名・報酬諮問委員会

取締役会の諮問機関として、取締役の指名・報酬等の審議、原案の決定を行います。委員は、過半数を独立社外取締役で構成し、指名・報酬に関する独立性、透明性を強化しています。

■役員紹介　取締役

代表取締役社長
伊藤 貴俊

2001年　9月　当社入社
2006年　2月　当社執行役員
2007年　3月　当社常務取締役
2010年 11月　当社事業本部長
2011年　3月　当社代表取締役社長（現任）
2012年　1月　当社東京本店長
2013年　5月　株式会社エスコンプロパティ　代表取締役社長
2013年　8月　当社開発事業本部長
2014年　7月　株式会社エスコンアセットマネジメント　取締役
2014年 11月　当社社長執行役員（現任）
2016年　9月　株式会社エスコンリビングサービス　取締役
2018年　7月　株式会社エスコンプロパティ　取締役
2019年　7月　ワンズオウンハウス株式会社（現 株式会社エスコンホーム）　取締役
　　ライズホーム株式会社（現 株式会社エスコンクラフト）　取締役
2020年　1月　当社指名・報酬諮問委員会委員（現任）
2020年 10月　株式会社了聞　取締役（現任）
2021年 10月　株式会社ピカソ　取締役（現任）
　　優木産業株式会社　取締役（現任）
2022年　1月　FUEL株式会社（現 株式会社エスコンインベストメントパートナーズ）取締役
2023年　7月　株式会社四条大宮ビル　取締役（現任）
2023年 12月　株式会社エスコンスポーツ＆エンターテイメント　取締役会長（現任）
2025年　4月　株式会社芝リアルエステート　取締役（現任）

専務取締役
中西 稔

1975年　4月　安田信託銀行株式会社（現 みずほ信託銀行株式会社）入行
2005年　4月　同行執行役員　大阪支店支店長
2008年　4月　株式会社創建入社　専務取締役
2011年　8月　当社入社
2012年　6月　当社執行役員　財務経理部長
2013年　3月　当社取締役
2013年　5月　株式会社エスコンプロパティ　取締役
2013年　8月　当社管理本部長
2014年　7月　株式会社エスコンアセットマネジメント　取締役
2014年 11月　当社執行役員
2015年　3月　当社常務取締役
　　当社常務執行役員
2016年　9月　株式会社エスコンリビングサービス　取締役
2017年　3月　当社専務取締役（現任）
　　当社専務執行役員（現任）
2020年 10月　株式会社了聞　取締役（現任）
2021年 10月　株式会社ピカソ　取締役（現任）
　　優木産業株式会社　取締役（現任）
2023年　1月　当社経営企画本部長（現任）
2023年　7月　株式会社四条大宮ビル　取締役（現任）

取締役
坪内 優和

1996年　4月　中部電力株式会社入社
2013年　7月　同社経理部 決算グループ　スタッフ課長
2016年　7月　同社グループ経営戦略本部付 株式会社JERA　経理ユニット長
2020年　4月　同社経営管理本部　決算グループ長 課長
2023年　7月　同社経営管理本部　決算グループ長 部長
2025年　4月　当社管理本部副本部長
　　当社執行役員（現任）
2025年　6月　当社取締役（現任）
　　当社コンプライアンス担当役員（現任）
　　当社管理本部長（現任）
　　当社社長室長（現任）

取締役
大槻 啓子
社外　独立役員

1979年　4月　三菱電機株式会社入社
1985年　2月　クレディ・リヨネ銀行（現 クレディ・アグリコル銀行）入行
1991年　1月　モルガン・スタンレー・ディーン・ウィッター
　　（現 三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社）入社
1996年　1月　UBS証券ジャパン（現 UBS証券株式会社）入社
1998年　1月　モルガン・スタンレー・ディーン・ウィッター
　　（現 三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社）入社
　　ヴァイスプレジデント　株式調査部シニアアナリスト
2003年　4月　モルガン・スタンレー・ジャパングローバルプロパティ
　　（現 モルガン・スタンレー・キャピタル株式会社）入社
　　エグゼクティブディレクター
2008年　1月　モルガン・スタンレー・ジャパン
　　（現 三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社）入社
　　マネージングディレクター
2018年　6月　一般社団法人日本医療資源開発促進機構　理事（現任）
2020年　2月　株式会社キユーソー流通システム　社外取締役（現任）
2021年　3月　当社社外取締役（現任）
2023年　3月　当社指名・報酬諮問委員会委員（現任）

取締役
服部 博明
社外　独立役員

1980年　4月　株式会社太陽神戸銀行（現 株式会社三井住友銀行）入行
2010年　4月　同行執行役員　神戸法人営業本部長
2012年　4月　同行常務執行役員
2015年　6月　株式会社みなと銀行　代表取締役副頭取　兼　副頭取執行役員
2016年　4月　同行代表取締役頭取　兼　最高執行役員
2018年　4月　株式会社関西みらいフィナンシャルグループ　代表取締役
2021年　4月　株式会社みなと銀行　代表取締役会長
2021年　5月　一般社団法人神戸経済同友会　代表幹事
2021年　6月　大阪中小企業投資育成株式会社　社外監査役（現任）
2022年　4月　株式会社みなと銀行　取締役会長
2023年　3月　当社社外取締役（現任）
　　当社指名・報酬諮問委員会委員（現任）
2025年　4月　株式会社みなと銀行　特別顧問（現任）

取締役
木場 弘子
社外　独立役員

1987年　4月　株式会社東京放送（現 株式会社TBSテレビ）入社
2001年　4月　国立大学法人千葉大学教育学部　非常勤講師
2006年　4月　国立大学法人千葉大学教育学部　特命教授
2007年　1月　内閣府規制改革会議委員
2007年　7月　経済産業省総合資源エネルギー調査会委員
2008年　2月　内閣官房教育再生懇談会委員
2009年　3月　国土交通省交通政策審議会委員
2013年　4月　国立大学法人千葉大学　客員教授（現任）
2016年　3月　国土交通省国土審議会委員（現任）
2016年　6月　公益社団法人日本港湾協会　理事（現任）
2017年 11月　厚生労働省医道審議会委員（現任）
2019年　2月　文部科学省中央教育審議会委員
2019年　6月　国際石油開発帝石株式会社（現 株式会社INPEX）　社外監査役（現任）
2022年　6月　東海旅客鉄道株式会社　社外取締役（現任）
2025年　3月　国土交通省社会資本整備審議会委員（現任）
2025年　6月　当社社外取締役（現任）
　　当社指名・報酬諮問委員会委員（現任）

常勤監査等委員である取締役
西岳 正義
社外　独立役員

1986年　4月　株式会社大和銀行（現 株式会社りそな銀行）入行
2005年 11月　同行亀戸支店兼錦糸町支店営業第一部長
2007年　6月　同行北九州支店長
2010年　7月　同行上野・日暮里エリア営業第三部長
2012年 10月　同行法人ソリューション営業部　決済ソリューション室長
2018年　4月　りそな決済サービス株式会社入社　執行役員プロダクト開発営業部長
2020年　3月　当社社外取締役（常勤の監査等委員）（現任）
　　当社指名・報酬諮問委員会委員

常勤監査等委員である取締役
若山 智彦

1985年　4月　中部電力株式会社入社
2010年　7月　同社経理部　予算グループ部長
2011年 11月　同社グループ事業推進部付　株式会社トーエネック出向
2013年　7月　中部電力株式会社　燃料部部長
2013年 10月　同社燃料部付　Chubu Electric Power Australia Pty Ltd出向
2016年　7月　中部電力株式会社　販売カンパニー事業戦略室部長
2018年　4月　同社販売カンパニー　総務部長
2019年　6月　株式会社シーエナジー　監査役
2022年　6月　CEPO半田バイオマス発電株式会社　監査役
　　株式会社シーエス・アクア　監査役
　　中尾地熱発電株式会社　監査役
2023年　3月　当社取締役（監査等委員）
2023年　6月　当社取締役（常勤の監査等委員）（現任）

監査等委員である取締役
溝端 浩人
社外　独立役員

1986年　4月　監査法人朝日新和会計社（現 有限責任あずさ監査法人）入所
1988年　3月　公認会計士登録
1991年 12月　税理士登録
1992年　3月　溝端公認会計士事務所　代表（現任）
2015年　3月　当社社外監査役
2015年　6月　山喜株式会社　社外取締役（監査等委員）（現任）
　　京セラ株式会社　社外取締役
2016年　1月　税理士法人溝端会計事務所　代表社員（現任）
2016年　3月　当社社外取締役（監査等委員）（現任）
2020年　1月　当社指名・報酬諮問委員会委員

監査等委員である取締役
福田 正
社外　独立役員

1986年　4月　弁護士登録
　　第一法律事務所（現 弁護士法人第一法律事務所）入所
2000年　6月　神栄株式会社　社外監査役
2012年 12月　当社社外監査役
2015年　6月　神栄株式会社　社外取締役
　　株式会社エクセディ　社外監査役（現任）
2016年　3月　当社社外監査役
　　弁護士法人第一法律事務所　代表社員（現任）
2016年　6月　田辺三菱製薬株式会社　社外監査役
2020年　3月　当社社外取締役（監査等委員）（現任）
　　当社指名・報酬諮問委員会委員

■執行役員

委任契約型

社長執行役員
伊藤 貴俊※

専務執行役員（経営企画本部長）
中西 稔※

執行役員（管理本部長）
坪内 優和※

専務執行役員（開発事業本部長）
江頭 智彦

常務執行役員（名古屋支店長）
水野谷 明

※は取締役兼務者です。

雇用契約型

上席執行役員（北海道支店長）
加藤 嘉朗

上席執行役員（経営企画副本部長）
若山 勝志

執行役員（建築企画部長）
田中 雅

執行役員（西日本開発1部長）
中田 智人

執行役員（コーポレート本部長）
内藤 聖健

執行役員（コーポレート副本部長）
中堂薗 芽美

執行役員（法務部長）
大和 弘幸

■役員報酬

監査等委員である取締役以外の取締役

報酬決定の基本方針

監査等委員である取締役以外の取締役（社外取締役を除く）の報酬等については、指名・報酬諮問委員会において、業績達成状況を確認し、同時に同業他社との比較を行い、適正な水準とすることを基本方針としています。また、ボラティリティが高い事業特性を踏まえ、年次及び中期のインセンティブ報酬比率を高め、経営層のモチベーションを維持向上する体系となっています。

中期のインセンティブ報酬については、非金銭報酬として株式給付制度を制定し、株主様と同じ目線に立って、株主様への還元と企業価値向上を明確な指標とするため株主総利回り（TSR）を報酬決定の目線としています。

報酬等の内容・構成及び構成比・時期等

監査等委員である取締役以外の取締役（社外取締役を除く）報酬の構成は、固定月例報酬である基本報酬、毎年度の業績に基づく年次インセンティブ報酬、中期経営計画期間の業績に基づく中期インセンティブ報酬の3種類から構成されており、役位と役員ごとの責務に応じて、構成比を決めています。

インセンティブ報酬が目標額どおり支給された場合の概要は以下のとおりです。

報酬項目	代表取締役	副社長取締役	専務取締役	常務取締役	取締役	支給目的及び概要
基本報酬	55%	54%	52%	55%	55%	経営の監督と業務執行といった役割の違いや役位ごとに異なる責任の大きさに対して支払う報酬。役員区分、役位に応じて金額を定め決定する。
年次インセンティブ報酬	30%	29%	29%	30%	27%	事業計画達成のための業務執行に対するインセンティブを目的とするため、連結当期純利益と連結営業利益を指標とし、毎期の業績に応じて金銭で支払う報酬。当該年度の事業施策の推進及び事業計画の達成度を評価し、その結果を反映して決定する。
中期インセンティブ報酬	15%	17%	19%	15%	18%	持続的な成長を意識した業務執行に対するインセンティブを目的とするため、中期経営計画で定める連結営業利益及び株主総利回りを指標とし、中期経営計画の達成状況と企業価値の変化を評価して株式を使用して支払う報酬。中期経営計画各年の業績に応じて得た株式取得権利を中期経営計画期間ごとに外部目線で評価を行い、その結果に応じて権利を確定する。

個人別報酬等の額の決定方針

指名・報酬諮問委員会において、決定方針に基づき業績・KPIの確認及び手順と評価結果を確認し、個人別の報酬額の原案決定を行い、取締役会において最終決定いたします。

監査等委員である取締役

監査等委員である取締役の報酬については、2023年11月29日開催の臨時株主総会で決議された総額の範囲内で決定する固定基本報酬で構成されています。

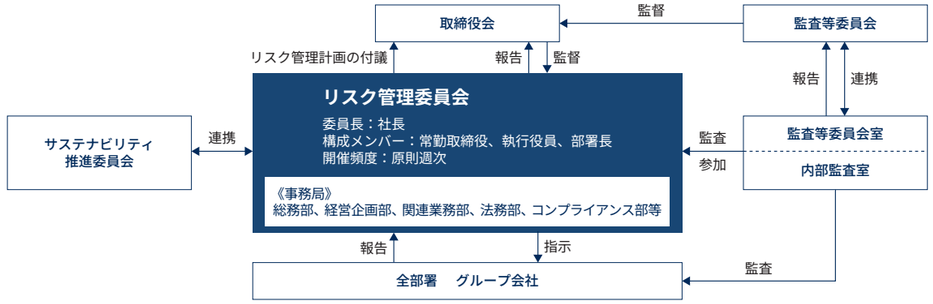
指名・報酬諮問委員会において、業務執行に関する適法性及び妥当性監査に関する実績及び職責を勘案して、個人別の報酬等に関する方針の原案に基づき決定し、監査等委員である取締役の協議により最終決定いたします。

リスク管理・コンプライアンスの推進

■リスク管理体制

当社は、リスク管理に関する基本方針を「リスク管理規程」として定めており、緊急事態が発生した際の対応を「危機管理規程」に定めています。事業プロジェクトに伴うリスクについては、業務執行取締役、常勤の監査等委員である取締役、各部門長及び法務担当者等により定期的に開催される検討会議（本部会議）等において、すべての取組案件の事業リスクが詳細にチェックされ、対応方針が決定されています。また、組織横断的リスク状況の監視及び全社的情報共有は定期的に開催される「リスク管理委員会」にて行うこととしています。

「組織横断的なリスク」に対するリスク管理体制図



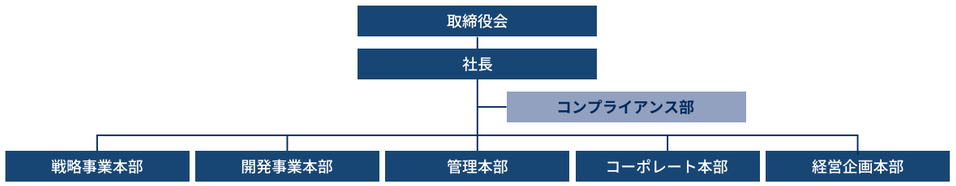
経営上影響が重大な事象に対しては、代表取締役社長が指揮する危機対策本部が招集され、全社的な対応を検討・実施します。また、財務報告の正確性と信頼性を確保するために、「財務報告に係る内部統制規程」の方針に基づき、業務プロセス等におけるリスクの特定及びリスクの評価並びに文書化を行い、定期的に統制活動の実施状況の確認を行うものとしています。

●本部会議：48回開催（2024年度）　●リスク管理委員会：48回開催（2024年度）

■コンプライアンス宣言・推進体制

企業倫理の実践と企業の社会的責任（CSR）の実効を表明した「企業倫理行動憲章」に基づき、グループ全社員が法令・社会規範及び定款を遵守した行動を取るための行動規範として、2023年3月に、従来の「コンプライアンス行動規範」を見直し、取締役会で「コンプライアンス宣言」を決議・制定しました。

また、社長直下組織に設置していたコンプライアンス室を、2025年4月よりコンプライアンス部とし、機能・体制の拡充を図りました。同部は、コンプライアンス担当役員がこれを統括し、当社グループ全体における法令遵守に係る経営姿勢の明確化に取り組むとともに、コンプライアンス経営の推進を徹底強化していきます。



■コンプライアンス推進に向けた取組

2024年6月には管理職向けハラスメント防止研修を、7月には当社グループ全社員を対象とするコンプライアンス研修を、11月には経営層向けハラスメント防止研修を、すべて集合形式にて実施しました。また、8月には中部電力によるグループ全社員対象のコンプライアンス・アンケートが実施されました。

上記に加え、公益通報者保護法に則った相談・通報窓口として「コンプライアンスホットライン」を設置し、さらに「中部電力グループ共同ヘルプライン」の利用も可能としています。

社外取締役が考える エスコンの「事業戦略」と「人的資本政策」

過去最高益を達成した2025年3月期と、第5次中期経営計画における業績目標の上方修正を、どのように見ていますか？

福田　2025年3月期の素晴らしい業績は、これまでの積み重ね、しっかりとした準備があってのものだと捉えています。ビジネスについてはお二方の方がお詳しいですから、専門的な分析は大槻さん、服部さんにお願いしたいと思います。

大槻　私が注目しているのは、各部門の方々が鋭意努力され、先々を見越した布石をしっかりと打っているという点です。マンションとともに、商業施設、ホテル等、今後の開発案件につながる用地取得等の取組を積極的に展開し、2026年3月期以降の業績にも大きな期待が持てる状況になっていると思います。

服部　2025年3月期は、第5次中期経営計画の達成に向けた非常に順調な第一歩になりました。その中で、不動産賃貸事業等を行う会社の取得を進め、不動産賃貸事業による安定的な収益確保をさらに進められるようにしたことは非常に大きかったと思います。分譲・開発・賃貸、それぞれの事業が収益全体の30%ずつを構成するという、目指していた事業構造に近づき、いかなる経済環境にも耐えうる経済基盤の構築に向けた重要な進展になったのではないでしょうか。

大槻　伊藤社長はよく「賃貸事業から上がる利益で会社全体の販管費を賄う構造にするんだ」とおっしゃっていましたが、賃貸資産を持つ会社をM&Aでグループ化したことにより、目指していた事業ポートフォリオはすでにできあがっています。

　エスコンの経営陣には、経営目標に向かって全社を牽引していくパワーと意志力があります。今回、第5次中期経営計画の営業利益計画を上方修正しましたが、高い目標を掲げ、そこに向かって邁進していく会社であろうと信じています。

服部　これまでの業績を踏まえれば、長期ビジョンで掲げた2030年度の経常利益300億円・不動産アセット1兆円の目標達成もかなり可能性が高いと見ています。しかしながら事業環境は大きく変化していますから、毎年着実に利益を上げていくことが大事だと思います。

エスコンが掲げる事業戦略上の重点テーマに対する取組を、どのように評価していますか？

服部　事業の「深化」に関し私が注視しているのは、「収益構造のさらなる安定」です。そのためにも不動産賃貸事業の利益と資産管理事業の利益を合わせたストック収益の比率を早く30%へと引き上げていくことが必要です。

　事業の「進化」では何よりも「新しいまちづくり・マネジメント」が重要です。北海道北広島市で素晴らしい実績ができあがりつつありますが、まちをつくって、そこに人が集まり、企業も集まってくる。それはまちづくりにとどまらない地域の「未来づくり」であって、行政や大学といった地域の多様なプレーヤーも巻き込みながら、当社が先頭になって、まちをプロデュースしていってほしいです。

　一つ気になる点として自己資本比率が17%程度と同業他社に比べ若干低いことが挙げられますが、中部電力の信用力等も活用し、当面は不動産アセット1兆円を目指すという方針で良いのではないかと考えます。ただ、その過程でバランスシートの負債が膨らみすぎないようオフバランスしながら開発投資をしていくという局面も訪れると思います。そこはバランスを見ていかなければいけないでしょう。

大槻　私は証券業界出身で様々な企業の提携を見てきましたが、中部電力と当社のカップリングは、これまで見てきた中でも非常にうまくいっている組み合わせだと感じています。両社は協力するところはあっても競合するところはありません。中部電力と手を組むことによって、極めて優良な開発案件が続々と立ち上がっています。当社が強い事業基盤を持つ大阪と東京に、中部電力の地元である名古屋が加わりました。北海道は今まさに注目を集めていますし、昨年には沖縄に支店を開設しました。全国の拠点から染み出すように事業を広げていく当社の手腕が遺憾なく発揮されており、「国内エリア拡大」は着実に進んでいると思います。

福田　事業戦略上の重点テーマとして当社は10の項目を挙げていますが、それぞれ実績を上げ、より良い方向へと前進していると思います。その中で「中部電力グループとのシナジー効果発揮」についてですが、最近は実質的な共同事業へと発展していると感じます。こうした実績を基盤に、今後は様々な分野へと共同事業が広がっていくことを期待しています。

　もう一つ、中部電力と人材の交流が盛んに行われている点にも注目しています。中部電力とエスコンでは、まったく風土が違います。当社はどちらかというと機動性の会社、中部電力は安定性の会社です。異なる企業文化を持つ会社の間で交流が進むことは当社にとって非常に良い影響があると考えています。

大槻　人的交流が非常に活発に、しかも双方向で行われている点は中部電力と当社のカップリングが他のタイアップ事例と大きく異なる点だと私も思います。印象的だったのは、中部電力から来られた方々、中部電力に行かれた方々、皆さんニコニコされていることです。互いに知識を吸収し合える関係性だと感じています。中部電力は約51%の株を持つ親会社ではありますが、その親会社との間で上下関係等無関係にビジネスとして人的交流ができていることは、当社にとって非常にありがたいことだと思っています。

服部　中部電力が当社のことを尊重してくださっているのは私も感じています。エスコンの良いところである経営陣のスピード感あるいは開発力や事業戦略を推進する力を伸

ばしていきながら、そのノウハウ等をグループ全体に採り入れたいと考えているのではないでしょうか。

大槻　事業戦略に関連して、もう一点、意見を申し述べたいと思います。「深化」させるテーマとして「資本コストや株価を意識した経営」があり、目標として「株主資本コスト・WACCを上回る『ROE』『ROIC』の達成」を掲げていますが、当社は現在、ROEが高い状況にあります。ROEが高いことは金融市場で高く評価されますが、一方で「アセットを縮小すべき」という指摘が格付機関等から出てくる可能性もあります。ROEが高いことは良いことですし、今後の開発案件を見ているとROICも非常に高く、素晴らしいです。しかし、やはりネットが大きい。先ほど服部さんも言及されていましたが、オフバランスしながら開発投資を進めていくという視点も重要で、経常利益300億円と不動産アセット1兆円というのは、ある意味“二兎を追う”ことでもあります。

　では、どうするか。様々な議論があると思いますが、ファンド等を活用する方法もあるのではないでしょうか。すなわち「AUM（Assets Under Management、運用資産残高）」として持つというやり方です。2030年度目標を不動産アセットの数値目標からAUMの数値目標へと柔軟な構えにした方が、全体の整合性もとりやすくなると考えます。

エスコンの「サステナビリティ経営」について、どのように評価していますか？

福田　日本で「サステナビリティ経営」という考え方が浸透し始めて、まだそれほど時間が経っているわけではありません。その意味で、当社のサステナビリティ経営もまだ緒に就いたばかりだと言えます。しかしこの4月、社長をトップとする「サステナビリティ推進委員会」を設置し、コンプライアンス室を「部」に改編するといった組織改正を行ったことはとても良いことだったと評価しています。サステナビリティは非常に幅広い概念ですが、その中でコンプライアンスが中核をなすことは確かで、コンプライアンスの徹底は避けて通ることができない経営課題です。組織改正によって会社としての姿勢を明確に示したことは、社員へのコンプライアンス精神のより一層の浸透を図る上でも、対外的な信用獲得という点でも、強いメッセージになったと思います。

　ただし、今は体制を整えた段階であり、今後コンプライアンスを実質的で内実のあるものにしていけるかが重要です。監査等委員としても特に注視していきたいと考えています。

服部　会社が急激に大きくなっていく中で、サステナビリティやガバナンス、リスクマネジメントといった分野は、中部電力のノウハウや人材をもっと活用する必要もあるでしょう。

　サステナビリティ経営を推進していく上で大事なのはやはり「人」で、人を育てていくことが非常に重要だと考えています。われわれ社外取締役も多様な人材が活躍できるようサポートしていきたいと考えているところです。もう一点、「人」に関連して私が大事だと思うのは、経営トップの考え方をしっかり社員の方々に伝えていくことです。伊藤社長は「地域コミュニティを豊かにするまちづくり」を掲げていますが、そうした社会的意義のある価値創造に自分たちは貢献しているんだという意識を社員の皆さんに高めてもらうことで、モチベーションを上げていく。その結果として、業績が上がり、社員のウェルビーイングやエンゲージメントも向上し、地域の活性化にも寄与できる。その積み重ねや好循環を生み出すことが企業価値の向上、そして会社のサステナビリティにつながっていくのではないでしょうか。

「真の企業価値向上」に向けて、今後エスコンが取り組むべき課題は何でしょうか？

福田　企業価値の向上を考えたとき、これはどこの会社も同様だと思いますが、経営人材が切れ目なく育っていくことが欠かせません。今、執行役員の方々も経験を積まれ成長しているところかと思いますが、その方々が経営陣に加わったとき、後に続く人材がきちんと育っていることが理想です。持続性のある企業価値向上を目指す上で、やはり「人」の問題は最重要のテーマでしょう。

　会社というものは、当然ですが、社員全員が頑張らなければ成長できません。当社は2023年に経営理念体系を改訂しましたが、その際に定めたパーパス、ビジョンは抽象的なものです。パーパス、ビジョン達成のためにどうすべきかを具体的に示しているのが「行動理念」であり、その行動理念を一人ひとりの社員が理解し、実行に移していけるかが会社にとっての重要課題です。行動理念は社員にとって“拠って立つところ”であり、われわれの世界で言えば『六法全書』のような意味を持っています。社員皆が行動理念に則って判断し、行動できれば、会社は正しい方向に向かって持続的に成長していくでしょう。それを実現できる会社にいかにしていくか、その課題に常に向き合っていただきたいと思っています。

大槻　私は、経営的視座から意見を述べさせていただきます。エスコンは、プランニング、エクスキューションの面で素晴らしい力を持っていますが、販売網は「100%足りている」とは言えない状況だと考えています。規模の小さい会社が販売を他社に委託すると確実に利益率は下がります。そうした視点から過去を見直すと、これまで見えていなかった収益機会が見えてくるのではないでしょうか。これまで得られたかもしれないであろう利益を、少しずつでも増やしていく方法を考えるのが現在の地点かと思います。

　過去を見つめ直し、今日を積み重ねた先には当然、将来があります。不動産は非常にポテンシャルの高い事業であり、しかもエスコンには中部電力という力強いパートナーがいます。両者が手を携えて戦略を磨けば、まちづくりも、グローバルな事業展開も、あるいはアセットクラスの多様性においても、十分に成功を収めることができると確信しています。

服部　繰り返しになりますが、企業とは「人」そのものです。社員一人ひとりの行動の集積が、すなわち企業の姿なのだと考えます。その前提に立つと、事業戦略にしても企業価値向上にしても、スピード感を持って推進できる企業であるためには、集団としての結束力を高めることが非常に大事だということになります。人と人との結束力をしっかりとつくっておくことが、結局は企業が成長する近道ではないかと思うのです。

財務データ

11年間の主要財務データ（連結）

決算期		2014年12月期	2015年12月期	2016年12月期	2017年12月期	2018年12月期	2019年12月期	2020年12月期	2021年12月期	2022年12月期	2024年3月期※1	2025年3月期
損益状況（百万円）	売上高	18,842	27,705	34,347	44,724	54,325	72,106	77,308	79,017	99,431	118,861	113,603
	営業利益	2,815	4,012	4,680	7,042	11,561	12,912	12,202	10,381	15,492	19,074	21,311
	経常利益	2,075	3,126	3,575	5,988	10,498	11,810	11,164	9,099	14,012	16,585	17,320
	親会社株主に帰属する当期純利益	2,411	3,039	3,936	5,456	7,226	8,155	7,663	5,961	7,250	10,050	11,193
財政状態（百万円）	総資産	50,141	58,088	73,703	86,435	109,747	132,696	149,423	252,771	263,729	399,696	459,847
	有利子負債	35,430	39,739	51,177	56,544	70,661	85,019	98,506	163,034	169,065	293,794	336,394
	純資産	11,656	13,994	17,363	21,433	27,359	33,546	38,627	62,628	64,144	70,702	78,681
キャッシュ・フロー（百万円）	営業活動によるキャッシュ・フロー	▲1,803	▲3,877	▲14,684	▲10,694	▲7,123	122	119	▲10,810	1,501	▲68,892	▲24,765
	投資活動によるキャッシュ・フロー	▲1,041	61	7,656	9,167	223	▲4,770	▲9,732	▲29,721	▲1,620	▲32,611	▲17,293
	財務活動によるキャッシュ・フロー	3,368	3,683	11,003	3,979	12,818	10,501	11,007	50,293	2,144	114,585	39,469
1株当たり指標	1株当たり当期純利益	34.59円	44.65円	58.76円	81.77円	105.98円	119.17円	111.94円	67.48円	76.04円	105.44円	117.18円
	1株当たり純資産額	169.05円	208.28円	259.07円	315.44円	400.47円	490.08円	563.07円	657.50円	691.87円	759.56円	827.19円
	1株当たり配当金	3円	8円	15円	18円	32円	36円	38円	38円	38円	48円	48円
財務指標等	配当性向	8.7%	17.9%	25.5%	22.0%	30.2%	30.2%	33.9%	56.3%	50.0%	45.5%	41.0%
	ROE	22.7%	23.7%	25.1%	28.1%	29.6%	26.8%	21.2%	11.8%	11.3%	14.5%	14.8%
	ROA	5.1%	5.6%	6.0%	6.8%	7.4%	6.7%	5.4%	3.0%	2.8%	3.0%	2.6%
	ROIC※2	6.7%	7.2%	6.5%	8.4%	10.2%	7.5%	6.6%	3.2%	4.6%	4.5%	3.5%
	自己資本比率	23.2%	24.1%	23.6%	24.8%	24.9%	25.3%	25.8%	24.8%	25.0%	18.1%	17.2%
株式情報	株価※3	189円	261円	437円	655円	646円	937円	816円	783円	782円	1,040円	1,018円
	発行済株式総数	70,317,887	70,511,887	70,594,887	71,203,387	71,649,387	71,841,887	71,961,887	98,580,887	98,580,887	98,580,887	98,580,887

※1：2024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
※2：ROIC：税引後営業利益／（株主資本＋有利子負債）
2024年3月期以降につきましては、下記の式より算出しています。
ROIC：（連結経常利益＋支払利息ー受取利息ー法人税等）／（「有利子負債＋純資産」の期首期末平均）
※3：各決算期末における最終売買日の調整後終値

大株主の状況

（2025年3月末時点）

株主名	所有株式数	持株比率
中部電力株式会社	49,599,000	51.1%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	6,144,000	6.3%
株式会社天満正龍	3,610,000	3.7%
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	2,897,500	3.0%
株式会社正龍コーポレーション	2,100,000	2.2%
伊藤　貴俊	1,288,800	1.3%
MSIP CLIENT SECURITIES	1,261,200	1.3%
明石　啓子	531,000	0.5%
礪波　豊	433,000	0.4%
株式会社三井住友銀行	300,000	0.3%

※当社は自己株式を1,462,554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。
※持株比率は、自己株式（1,462,554株）を除いて算出しており、小数第2位を四捨五入しています。

株価の推移

株式の状況

発行可能株式の総数	99,000,000株
発行済株式の総数	98,580,887株
株主総数	32,651名

株式分布状況（株式数構成比率）

※2025年3月末時点

非財務データ

温室効果ガス排出量

（年度）

	範囲	単位	2022	2023※1	2024※2
総排出量（Scope1＋Scope2＋Scope3）	単体	t-CO_2	817,623	682,958	―
Scope1　直接排出	単体	t-CO_2	3,230	1,977	―
Scope2　間接排出	単体	t-CO_2	8,155	9,703	―
小計（Scope1＋2）	単体	t-CO_2	11,386	11,680	―
Scope3	単体	t-CO_2	806,238	671,278	―

※1　決算期変更のため、2023年4月～2024年3月の12ヶ月分となります。
※2　2024年度の温室効果ガス排出量実績については、2025年9月に当社ホームページにて公表を予定しています。

廃棄物排出量

	範囲	単位	2022	2023※1	2024
一般廃棄物	単体	kg	16,278	20,119	18,727
産業廃棄物	単体	m^3	1.7	3.1	6.8

※1　決算期変更のため、2023年1月～2023年12月の12ヶ月分となります。

従業員の状況

			範囲	単位	2022	2023注1	2024
エスコングループ連結	全体※1		グループ連結	人	398	442	475
	男性	人数	グループ連結	人	248	268	283
		割合	グループ連結	%	62.3	60.6	59.6
	女性	人数	グループ連結	人	150	174	192
		割合	グループ連結	%	37.7	39.4	40.4
	非正規社員割合※2		グループ連結	%	6.3	7.2	6.9
	障がい者雇用割合※3		グループ連結	%	2.01	2.48	3.14
	離職率（フルタイム従業員の自己都合離職率）		グループ連結	%	9.7	11.0	8.7
エスコン単体	全体※4		単体	人	256	282	309
	男性	人数	単体	人	158	170	188
		割合	単体	%	61.7	60.3	60.8
	女性	人数	単体	人	98	112	121
		割合	単体	%	38.3	39.7	39.2
	非正規社員割合		単体	%	3.1	6.0	7.1
	障がい者雇用割合		単体	%	2.01	2.48	3.14
	離職率（フルタイム従業員の自己都合離職率）		単体	%	6.5	9.1	5.6
	平均年齢		単体		39歳10ヶ月	40歳7ヶ月	40歳5ヶ月
	平均勤続年数		単体		4年10ヶ月	5年1ヶ月	5年5ヶ月
	平均年間給与※5		単体	万円	685	668	721

※1　従業員数は就業人員となります。
※2　非正規社員割合には、パート・アルバイトは含まれていません。
※3　障がい者雇用割合は、障害者雇用促進法の適用を受ける株式会社エスコンのみを集計対象としています。
※4　従業員数は就業人員であり、子会社への出向者は含まれていません。
※5　平均年間給与は、基準外賃金を含んでいます。

DE＆I（ダイバーシティ・エクイティ＆インクルージョン）

		範囲	単位	2022	2023注1	2024
有給休暇取得率※1		単体	%	63.6	61.8	71.5
女性管理職割合※2		単体	%	3.1	3.9	7.1
女性採用割合※3		単体	%	43.3	48.4	32.1
男性の育児休業取得率※4		単体	%	50.0	150.0	50.0
男女間賃金格差※2	全労働者	単体	%	52.0	54.0	57.6
	正規雇用労働者	単体	%	50.4	53.0	56.1
	パート・有期労働者	単体	%	―※5	45.0	60.2

※1　各年度における有給休暇取得率は、1月1日から12月31日までの期間で集計しています。
※2「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」（平成27年法律第64号）の規定に基づき算出しています。
※3　各年度に採用した新卒採用者及び中途採用者に占める女性の割合となります。
※4「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律」（平成3年法律第76号）の規定に基づく、「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律施行規則」（平成3年労働省令第25号）第71条の6第2号における育児休業等及び育児目的休暇の取得割合を算出しています。
※5　2022年度において、女性のパート・有期労働者はいません。

労働安全衛生

（年度）

		範囲	単位	2022	2023注1	2024
欠勤率※1		単体	%	0.17	0.14	0.21
労働災害（死亡災害）の件数	正社員	単体	件	0	0	0
	契約社員	単体	件	0	0	0
死傷災害発生率（度数率）※2	正社員	単体	%	0.0	0.0	0.0
	契約社員	単体	%	0.0	0.0	0.0
損失日数率（強度率）※3	正社員	単体	%	0.0	0.0	0.0
	契約社員	単体	%	0.0	0.0	0.0
傷病休職者数		単体	人	3	3	6
ストレスチェックテスト受検率		グループ連結	%	96.8	99.8	95.9
高ストレス者率		単体	%	14.2	9.5	11.2
定期健康診断受診率		単体	%	100.0	100.0	100.0
二次（精密）検査受診率		単体	%	35.6	43.8	33.9
アブセンティーイズム※4		単体		1.430	1.007	0.748
社員エンゲージメント※5		グループ連結		―	―	ランク：B
OHSAS18001の認証を受けている事業所比率		グループ連結	%	0.0	0.0	0.0
健康と安全の基準に関する研修を受けた従業員数		単体	人	59	265	89

※1　延べ欠勤日数／延べ年間営業日数
※2　労働災害による死傷者数（休業1日以上又は身体の一部若しくはその機能を失う労働災害による死傷者数）／延べ実労働日数×1,000,000
※3　労働災害による延べ労働損失日数／延べ実労働日数×1,000
※4（傷病休職取得者の延べ休職日数＋延べ欠勤日数）／年度末時点の従業員数
※5　リンクアンドモチベーション社提供のエンゲージメントサーベイにより、2024年度から実施しています。

注1　各事業年度は次のとおりとなります。
2022年度：2022年1月1日～2022年12月31日
2023年度：2023年1月1日～2024年3月31日（決算期変更）
2024年度：2024年4月1日～2025年3月31日

注2　対象範囲は次のとおりとなります。
単　体：株式会社エスコン
グループ連結：株式会社エスコン、株式会社エスコンプロパティ、株式会社エスコンアセットマネジメント、株式会社エスコンリビングサービス、株式会社エスコンホーム、株式会社エスコンクラフト、株式会社ピカソ、優木産業株式会社、株式会社四条大宮ビル（2023～）、株式会社エスコンインベストメントパートナーズ、ESCON USA V LLC（2024～）、株式会社了聞、株式会社エスコンスポーツ＆エンターテイメント（2023～）、ESCON JAPAN(THAILAND)CO.,LTD.

会社概要（2025年3月末日時点）

商号
株式会社エスコン※
ES-CON JAPAN Ltd.
※当社は2025年7月1日付で社名を「株式会社日本エスコン」から変更しています。

設立
1995年4月18日

資本金
165億19百万円

事業内容
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

従業員数
475名（連結）
309名（個別）

所在地
東京本社
〒105-0001 東京都港区虎ノ門二丁目10番4号 オークラプレステージタワー20F
Tel 03(6230)9303　Fax 03(6230)9304

大阪本社
〒541-0044 大阪府大阪市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
Tel 06(6223)8050　Fax 06(6223)8051

北海道支店
〒060-0003 北海道札幌市中央区北三条西四丁目1番1号 日本生命札幌ビル13F
Tel 011(211)1928　Fax 011(211)1936

名古屋支店
〒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
Tel 052(218)4820　Fax 052(218)4821

九州支店
〒812-0026 福岡県福岡市博多区上川端町13番15号 安田第7ビル9F
Tel 092(283)1531　Fax 092(283)1532

沖縄支店（2024年4月開設）
〒900-0015 沖縄県那覇市久茂地一丁目12番12号 ニッセイ那覇センタービル11F
Tel 098(975)9455　Fax 098(975)9456