

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おります。

	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



第3次中期経営計画

— IDEAL to REAL 2022 —

2019年12月2日

©2019 ES-CONJAPAN Ltd., All Rights Reserved

2020年12月期-2022年12月期

株式会社 日本エスコン

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

目次

2

✓ 前中期経営計画の振り返り	P. 3-4
✓ Basic Policy —基本方針—	P. 5
✓ KPI	P. 6
✓ 業績計画	P. 7
✓ Corporate Strategy —経営戦略—	P. 8
・経営の安定と持続的成長	P. 9-16
・ESG推進による社会的課題への対応	P. 17-18
・株主様への還元	P. 19
✓ Information	P. 20

前中期経営計画における成長戦略

1. コア事業の更なる強化
2. 複数のコア事業の多様性確立による企業価値の向上
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
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
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実行力の拡大
6. 企業ブランド力の向上
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

主な取り組み

1. コア事業である分譲事業において、2017年度実績476戸（売上高195億円）、2018年度実績539戸（売上高250億円）、2019年度見込約650戸（売上高約290億円）となり、2020年度約760戸（売上高約360億円）、2021年度約1,200戸（売上高約550億円）、2022年度約450戸（売上高約240億円）の供給可能な用地を取得済み。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。
2. 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拡大。新たな事業領域として物流開発事業、土地区画整理事業、海外事業等にも着手。
3. 商業開発事業において、地域密着型のNSC開発を強化。2018年11月には「トナリ工大和高田」、2019年4月には「トナリ工柵・美木多」がグランドオープン。2018年12月に「つくばQt Mogi」、2019年3月に「つくばクレオ」、2019年10月に「Oh!Me大津テラス」を取得。稼働中の商業施設のバリューアップ及び再開発事業を積極展開。
4. 2019年2月13日エスコンジャパンリート投資法人（EJR）がREIT上場を実現。中部電力及び中電不動産とのサポート契約を締結。同年11月、EJRにおいて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。
5. 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。
6. 「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となり継続。引き続き企業ブランド力の向上に注力。
7. 『レ・ジェイド大倉山』が、環境省の「平成31年度 高層ZEH-M(ゼッチ・マンション)支援事業」に当社事業として初めて採択される。2019年実施のGRESBリアルエステイトの「デベロッパー評価」において、日本の事業会社として初となる「Green Star」及び「2 Star」評価を獲得。



前中期経営計画の振り返り 2

経営目標

経営目標	2016年12月期実績 Make The One for 2016	2019年12月期見込 IDEAL to REAL 2019	2019年12月期計画 IDEAL to REAL 2019
自己資本比率	23.6%	✗ 24.3%	33.0%~35.0%
ROE（自己資本利益率）	25.1%	○ 26.4%	18.0%~21.0%
ROA（総資産利益率）	6.0%	○ 6.5%	6.0%~7.0%
ROIC（投下資本利益率）	6.5%	○ 7.4%	7.0%~9.0%
EPS（一株当たり当期純利益）	58.7円	○ 116.9円	75円~85円

※ROIC = 税引後営業利益 / (株主資本 + 有利子負債)

5項目中4項目において計画達成見込み。
自己資本比率は、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により、計画を下回る見込み。

業績目標

業績計画	2016年12月期実績 Make The One for 2016	2019年12月期見込 IDEAL to REAL 2019	2019年12月期計画 IDEAL to REAL 2019	増加額 (2016年12月期比)
売上高	34,347	72,000	60,000 ~62,000	+37,653
不動産販売事業	30,687	66,700	57,800 ~59,700	+36,013
不動産賃貸事業	3,594	5,000	2,000 ~2,100	+1,406
不動産企画仲介 コンサル事業	65	300	200	+235
営業利益	4,680	12,900	8,200 ~9,500	+8,220
経常利益	3,575	11,700	7,200 ~8,500	+8,125

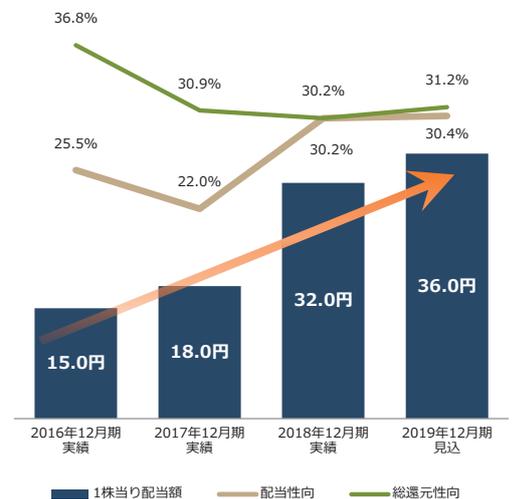
(単位: 百万円)

全項目において計画を大きく上回り達成見込み。

配当政策

配当	2016年12月期	2017年12月期	2018年12月期	2019年12月期 見込
1株当たり配当額	15.0円	18.0円	32.0円	36.0円
配当性向	25.5%	22.0%	30.2%	30.4%
総還元性向	36.8%	30.9%	30.2%	31.2%

累進的配当政策により、4期連続の増配予定



IDEAL to REAL 2022

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。



©CONJAPAN Ltd., All Rights Reserved

KPI

業績計画及び経営目標

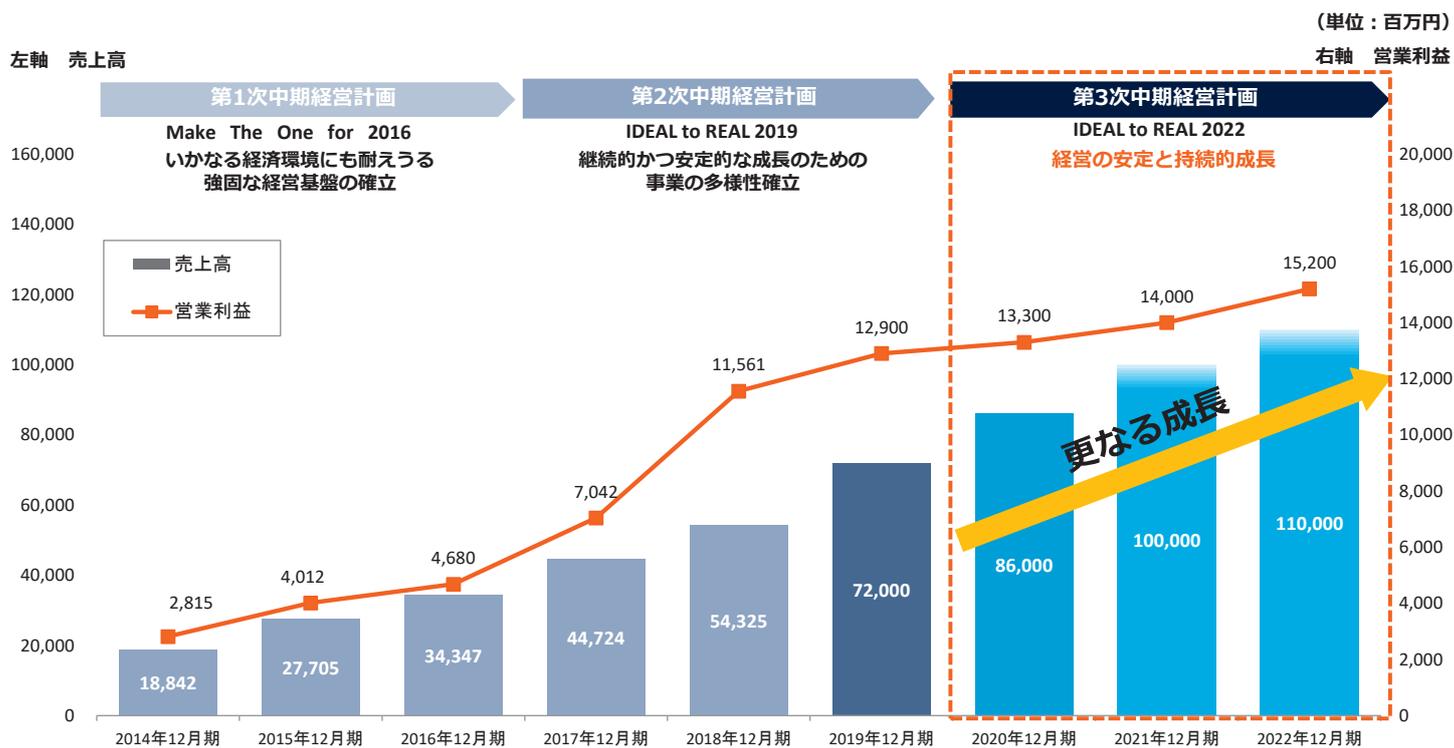
(単位：百万円)

業績計画	2019年12月期見込	2020年12月期計画	2021年12月期計画	2022年12月期計画
	IDEAL to REAL 2019			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

経営目標	2019年12月期見込	2022年12月期計画
	IDEAL to REAL 2019	
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は低下するが、両指標は引続き高い水準を維持。

2021年度に売上高1,000億円到達、2022年度に営業利益150億円超えへ！



©2019 ES-CONJAPAN Ltd., All Rights Reserved

ES CON JAPAN
IDEAL IS REAL

Corporate Strategy - 経営戦略 -

1. 経営の安定と持続的成長
2. ESG推進による社会課題への対応
3. 株主様への還元

©2019 ES-CONJAPAN Ltd., All Rights Reserved

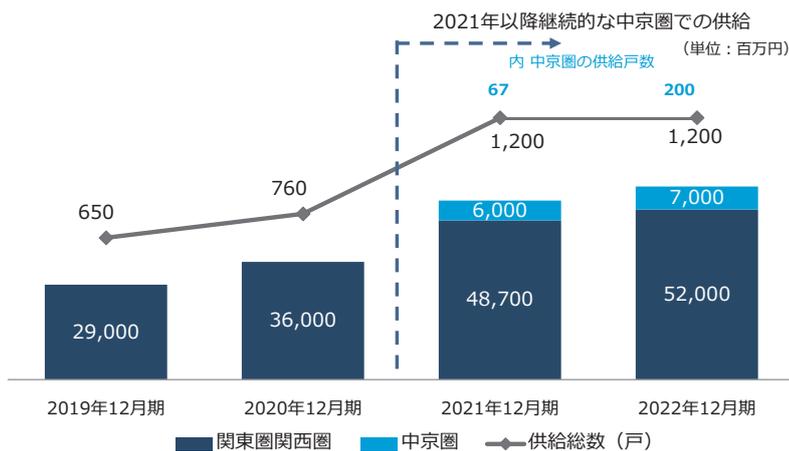
1. 事業の多様化

(1) 開発事業の多様化とコア化

分譲マンション・商業・ホテル開発に加え、物流・賃貸マンション・オフィス開発へと事業領域を拡大し、複数のコア事業を確立する。

① 分譲マンション事業

関東圏や関西圏での安定的供給に加え、2021年より中京圏で供給開始。
2021年度分の仕入は完了済、2022年度分も順調に推移。
重点地域に中京圏も加えて、年間1,200戸程度の安定供給を目指す。



1. 事業の多様化

(1) 開発事業の多様化とコア化

分譲マンション・商業・ホテル開発に加え、物流・賃貸マンション・オフィス開発へと事業領域を拡大し、複数のコア事業を確立する。

② 商業開発事業

『tonarie トナリエ』ブランドのNSC (地域に密着した近隣型ショッピングセンター: Neighborhood Shopping Center) の開発、稼働中の商業施設の再開発・活性化を行い、暮らしに密着した地域社会の発展に寄与するとともに、コンパクトシティの推進、地域のコミュニティ創生、地域の活性化に貢献する。

NSC『トナリエ』ブランド



トナリエ桐・美木多



トナリエ南千里



トナリエ大和高田



トナリエ清和台

大型まちづくり



福岡県春日フォレストシティ

稼働中の商業施設



ソヨカふじみ野



つくばQ't MOG



コルテナI



Oh!Me 大津テラス

再開発中の商業施設



つくばクレオ

1. 事業の多様化

(1) 開発事業の多様化とコア化

分譲マンション・商業・ホテル開発に加え、物流・賃貸マンション・オフィス開発へと事業領域を拡大し、複数のコア事業を確立する。

③ ホテル事業

17棟の開発実績（内15棟売却済）、引続き案件ベースで取組方針。

④ 物流事業

物流施設の新ブランド「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への取組み。次なるコア事業候補として、取組強化方針。

⑤ その他

賃貸マンション、オフィスビル等の多様な開発に加え、中古マンション・オフィスビル等の再生事業への取組み。総合デベロッパーとして、次のコア事業を確立すべく積極的に様々な開発事業に取組方針。

ホテル事業



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

福岡市博多区中洲
2020年4月予定 103室

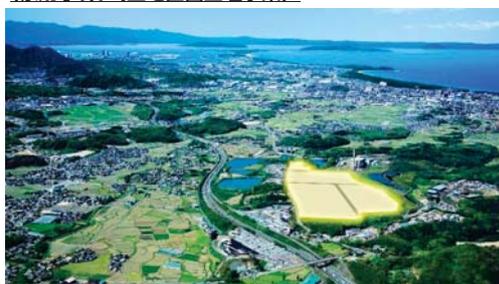


物流事業



LOGITRES東条（兵庫県加東市）

物流事業（土地区画整理事業）



古賀市玄望園土地区画整理事業（福岡県古賀市）

1. 事業の多様化

(2) 事業展開地域の多様化

- ① 関東圏・関西圏の重点地域から、中京圏・九州圏。その他地方都市へ事業領域を拡大。
- ② 埼玉県を地盤とする戸建会社のワンズオウンハウス(株)、ライズホーム(株)の子会社化による事業強化。
- ③ 2023年度以降のコア事業化に向けた海外事業への積極投資
- ④ M&Aによる地域深耕・展開

■ エリア展開実績

2019.11.7時点

- 分譲マンション 約10,757戸
(関西約8,579戸、関東約2,178戸)
- 分譲戸建て・宅地開発 約700区画
- 商業施設開発等、全国区で物件取得・開発を展開中
- ホテル開発 2,118室の用地取得、東京・大阪・北海道・金沢・福岡で展開中
- 海外事業展開
ハワイ不動産投資ファンドへの出資、タイマンション開発事業（総戸数474戸）への参画



タイ国 KNIGHTSBRIDGE SUKHUMVIT-THEPHARAK PJ
地上36階地下1階 住宅474戸・店舗1戸 2021年4月竣工予定

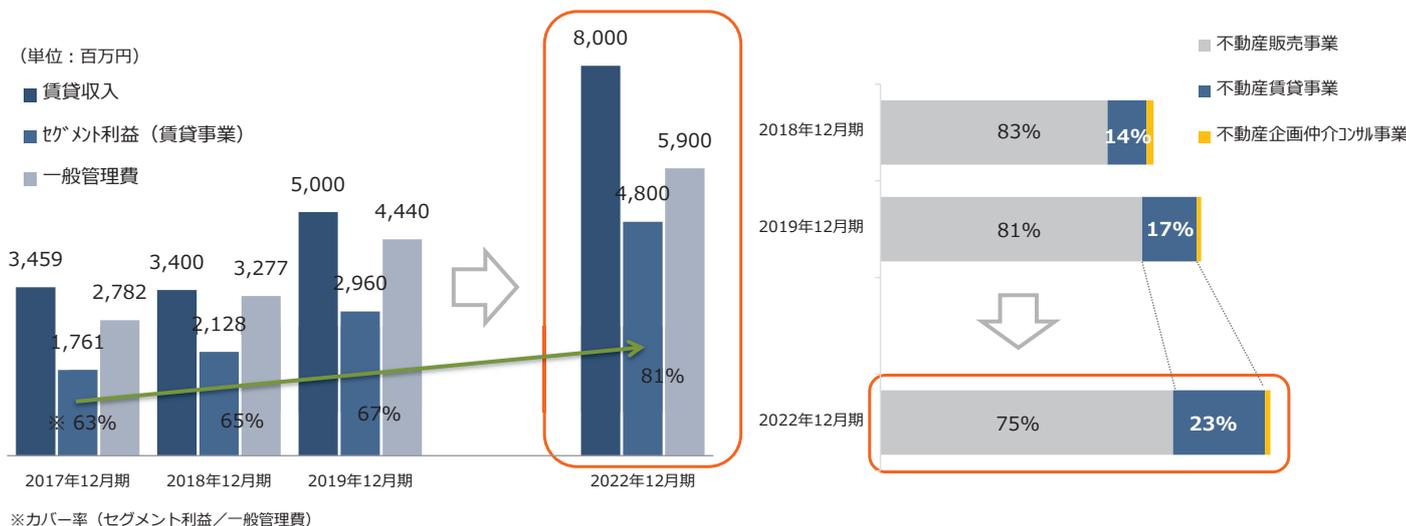


2. ストック収益基盤の確保による収益構造の安定化

(1) 収益物件の開発・保有による不動産賃貸事業の強化

- ▶ 一般管理費の総額を賃貸収入でカバーできるストック収益構造の確立。
- ▶ 不動産賃貸事業のセグメント利益で一般管理費をカバーすることを展望。2022年12月期にカバー率の目標を81%に設定。

- ▶ 不動産賃貸事業（ストック収益）の強化。
- ▶ 全体のセグメント利益に対する、不動産賃貸事業のセグメント利益の割合の目標を23%に設定。



2. ストック収益基盤の確保による収益構造の安定化

(2) 不動産オペレーション事業収益の強化

- ▶ グループ会社におけるオペレーション事業の拡充による、日本エスコングループ全体のストック収益力の強化。

株式会社
日本エスコン
IDEAL to REAL

<p style="text-align: center;">株式会社 エスコン アセットマネジメント</p> <p>■ AM (アセットマネジメント) 収益強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ エスコンジャパンリートの保有資産規模拡大 物件取得に伴う収益の増加 受託資産規模に応じて得る収益の増加 ▶ 中電不動産からのAM業務受託 ウェアハウジング機能による保有物件に加え、 中電不動産が取得する物件も視野 ▶ その他事業の推進 投資助言・代理業務、不動産信託受益権の 売買媒介業務等 	<p style="text-align: center;">株式会社 エスコンプロパティ</p> <p>■ PM (プロパティマネジメント) 収益強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 商業施設のコンサルティング能力の向上 テナントミックス、MD提案能力の引上げ ▶ リーシング力の向上 地域密着企業からナショナルテナントまで対象 先の拡大 ▶ 業務範囲の拡大 BM (ビルマネジメント) 業務の内製化 ▶ 外部受託の推進 派生周辺業務への進出 レンタル収納、店舗リニューアルコンサル、広 告宣伝業 	<p style="text-align: center;">株式会社 エスコン リビングサービス</p> <p>■ 管理業務収益とオペレーション力の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 日本エスコンが開発する分譲マンションの管理 業務受託による安定的な受託戸数の増加 ▶ 既存の他社との共同管理物件から、単独管理へ の切り換え促進 ▶ 管理員業務の内製化によるサービス強化・コス ト削減 ▶ 計画修繕工事の提案力向上による受注強化 ▶ 入居後のお客様に対するサービス (リフォーム 相談、インテリア商材の販売等) の強化 ▶ 飲食事業の確立 ▶ ホテルオペレーション事業への進出
---	--	--

3. 中部電力グループとのシナジー効果発揮

大型開発案件等の共同事業展開・次世代マンションの開発研究

- ▶ 中部電力グループの圧倒的な信用力・顧客基盤等を背景とした大型まちづくりを展開。
- ▶ 暮らしの環境・エネルギー・AI等の活用による次世代マンションの研究と開発を促進。



中部電力との資本業務提携の内容

1. 共同プロジェクトの推進
2. 事業エリアの相互補完
3. 中部電力グループ所有不動産の有効活用
4. 次世代型スマートハウス・コネクティッドホーム等の共同研究、実施
5. 当社開発物件の売却先候補
6. 人事交流
7. 独立性の尊重

- 2019年3月 中部電力より役員就任
- 3月 日本エスコン名古屋支店開設
 - 4月 日本エスコンより中電不動産に2名出向
 - 6月 名古屋第1号事業用地仕入（名古屋市東区白壁4丁目Ⅰ、東区主税町4丁目）
 - 9月 第2号事業用地仕入（名古屋市東区白壁4丁目Ⅱ）
 - 9月 中電不動産、エスコンジャパンリート、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

4. エスコンジャパンリート投資法人（EJR）の外部成長

(1) EJRのスポンサー会社としての着実な相互成長

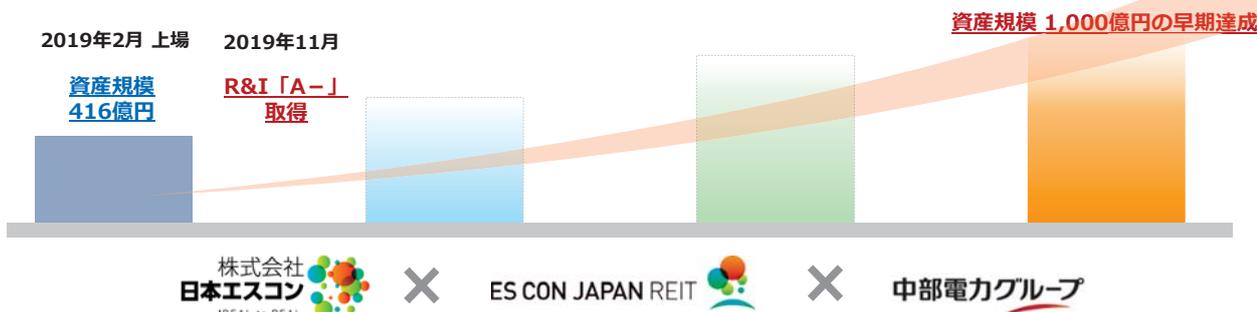
- ▶ 2019年12月2日時点、EJRへの優先交渉権付与物件12物件（内、優先買取権付与物件6物件／167億円）
- ▶ スポンサー会社として、継続的かつ安定的な物件提供により、質・量の両面でEJRの外部成長を支え、相互成長を図る。

(2) 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

- ▶ ウェアハウジング等のサポート機能によるEJRへの提供可能な物件をグループ内で確保。

EJRのサポート内容

	情報提供	優先買取権及び優先交渉権	ウェアハウジング	再開発サポート	環境配慮技術等	PMBM業務	リーシングサポート	人的サポート	セレクト出資	シホマークの使用許諾
日本エスコン	●	●	●	●	—	●	●	●	●	●
中部電力	●	—	—	—	●	●	—	—	—	●
中電不動産	●	—	●	—	●	●	●	●	●	●





環境 (Environment)

1. 事業展開において省エネルギー化及び資源の循環化などの環境負荷低減を図り、脱炭素社会の実現に向けた環境に優しい不動産開発を推進する。
2. まちづくりを通じて、地域の環境改善に取り組む。
3. 働き方改革に真摯に取り組み、職場環境の改善・業務の効率化を図り、やりがいや働きがいの向上を通じて社員やその家族の豊かで健康的な生活の実現を目指す。

社会 (Social)

1. まちづくりを通じた地域の活性化、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. 女性、高齢者、障害者の雇用活躍を図り、ダイバーシティを推進する。
3. 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)

1. 経営状況のタイムリーな把握が可能な経営情報の開示を充実していく。
2. ガバナンス体制において、経営の安定性及び健全性、透明性を確保できる体制を構築する。
3. 事業の拡大・多様性によるリスク増大に対応すべく、リスクマネジメントの強化を図る。

持続可能な社会の実現への寄与

経営戦略の実現に向けた主な取組	対応項目※1
・ ZEH※2-M (ゼッチ・マンション) の普及、その他各種グリーンビル認証の取得を推進	E 1
・ 産学及び他業種との連携による環境及び社会に優しい不動産の研究開発	E 1、S 3
・ 地域に根ざした商業施設「tonarie」の開発による地域の活性化、コミュニティ創生への貢献 ・ 商業施設における認知症サポーターの配置・拡充及び養成講座の開講、お買い物タクシー試験運行の実施	E 2、S 1、S 3
・ 社内運動会や部活動、ノー残業デー、Super Escon Wednesday、その他各種行事などの開催 ・ ITによる業務効率化や産前産後休業及び育児休業、有給休暇の取得率向上の推進	E 3
・ 女性、高齢者、障害者の積極的な採用及び活躍の促進	S 2
・ 「こども本の森 中ノ島」やがん免疫療法「WT1がんワクチン※3」研究への支援	S 3
・ 事業活動や経営状況のタイムリーな開示の実施	G 1
・ リスク管理委員会の定期的かつ緊急時の実施及び有事またはその発生懸念がある場合のリスク管理委員会への報告の徹底	G 3
・ GRESB※4評価向上への取組を通じた全社的なESGの推進	全項目

※1 対応項目は前ページのE: 環境 (Environment)、S: 社会 (Social)、G: ガバナンス (Governance) の各項目番号との対応としております。

※2 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がゼロとすることを旨とした住宅」です。

※3 WT1がんワクチンは注射するだけでがんに対する免疫力を高め、がんを治療するがん免疫療法です。

※4 GRESBとは、不動産セクターの環境・社会・ガバナンス (ESG) 配慮を測る年次のベンチマーク評価及びそれを運営する組織であり、欧州の主要年金基金グループを中心に 2009年に創設されました。

配当政策・資本政策

配当性向	30%以上
1株当たり配当額	引続き「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

引続き、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。

配当推移	2017年12月期 (実績)	2018年12月期 (実績)	2019年12月期 (見込)	累進的配当政策とは
1株当たり配当額	18.0円	32.0円	36.0円	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、原則として「減配なし、配当維持もしくは増配のみ」とする配当政策であります。 当社におきましては、2016年11月の前中期経営経営計画(IDEAL to REAL 2019)の公表とともに導入いたしました。
配当性向	22.0%	30.2%	30.4%	
自己株式取得	449百万円	—	40百万円	
総還元性向	30.9%	30.2%	31.2%	

Information



株式会社日本エスコ 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

※2019年10月21日に移転いたしました。

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



日本エスコ公式
Instagram, Facebook

Follow us!