

トーセイのビジネスモデルと成長戦略

2019年3月25日

トーセイ株式会社

東京証券取引所第一部 証券コード: 8923
シンガポール証券取引所 証券コード: S2D

執行役員経営管理部担当
藤原 宣人

本日のご説明

I. 会社概要	…P3
II. ビジネスモデル	…P8
III. 業績動向	…P19
IV. 環境認識と成長戦略	…P25
V. 株主還元	…P31

I. 会社概要

『私たちは、グローバルな発想を持つ
心豊かなプロフェッショナル集団として、
あらゆる不動産シーンにおいて
新たな価値と感動を創造する。』



会社概要(2019年2月28日現在)

商号	トーセイ株式会社	ガバナンス体制	◆取締役会 : 取締役7名で構成 (うち、独立社外取締役2名) ◆監査役会 : 監査役4名で構成 (常勤2名、非常勤2名 全員社外監査役且つ独立役員) ◆組織体制: 監査役会設置会社 ◆指名報酬諮問委員会設置
所在地	東京都港区虎ノ門4丁目2番3号		
設立	1950年2月2日(1994年 第二創業)		
資本金の額	65億5,413万円		
代表者	代表取締役社長 山口 誠一郎		
事業年度の末日	11月末	関係会社	トーセイ・コミュニティ株式会社 トーセイ・アセット・アドバイザーズ株式会社 トーセイ・リバイバル・インベストメント株式会社 Tosei Singapore Pte.Ltd トーセイ・アーバンホーム株式会社 トーセイ・ホテル・マネジメント株式会社 トーセイ・ホテル・サービス株式会社 (連結16社)
従業員数	184名(単体) 435名(連結)		
上場	東証第一部 (2011年) シンガポール証券取引所メインボード (2013年)		
株式の状況 (2018年11月30日現在)	■発行済み株式総数／ 48,544,800株 ■株主数／ 5,395名 ■所有株数別株主構成比／ ・個人・その他 38.43% (18,655,444株) ・外国法人等 34.60% (16,796,647株) ・その他法人等 12.68% (6,153,710株) ・金融機関 12.56% (6,096,000株) ・証券会社 1.74% (842,894株) ・自己株式 0.00% (105株)	上場リート	トーセイ・リート投資法人(2014年)※ 【証券コード: 3451】 ※トーセイ100%子会社トーセイ・アセット・アドバイザーズが 資産運用を受託する投資法人

(参考)不動産業 税引前利益ランキング(第1位～第30位)

上場不動産業130社より当社集計

	企業名	区分	売上高 (億円)	税引前利益 (億円)	総資産 (億円)	純資産 (億円)	ROE	ROA	税引前利益 3年平均成長率
1	三井不動産	総合型	17,511	2,247	62,847	22,877	7.2%	3.8%	11%
2	三菱地所	総合型	11,940	1,914	58,014	18,790	6.6%	3.4%	25%
3	住友不動産	総合型	9,484	1,764	51,671	11,149	11.1%	3.5%	11%
4	飯田グループHLDG	分譲戸建	13,353	1,003	12,805	7,094	10.2%	8.2%	19%
5	ヒューリック	賃貸	2,875	720	15,264	4,041	12.6%	5.0%	17%
6	野村不動産HLDG	総合型	6,237	677	16,730	5,149	9.1%	4.1%	6%
7	東急不動産HLDG	総合型	8,661	594	21,732	4,753	7.6%	2.8%	15%
8	オープンハウス	分譲戸建	3,907	454	3,933	1,134	32.3%	14.0%	31%
9	イオンモール	賃貸	2,881	450	11,237	3,855	8.2%	4.2%	2%
10	東京建物	総合型	2,733	401	14,515	3,565	7.7%	2.8%	24%
11	テーオーシー	賃貸	186	368	1,266	892	29.6%	27.9%	152%
12	パーク24	賃貸	2,985	217	2,831	948	16.0%	8.0%	6%
13	スターツコーポレーション	管理	1,688	205	2,342	829	17.8%	9.6%	7%
14	いちご	ファンド	578	201	2,965	927	15.9%	7.1%	46%
15	プレサンスコーポレーション	マンション開発	1,340	198	2,453	751	20.4%	9.2%	18%
16	東建コーポレーション	分譲戸建	3,285	192	1,851	841	16.0%	10.8%	24%
17	日本空港ビルデング	賃貸	2,259	165	2,393	1,361	9.0%	7.3%	16%
18	ケネディクス	ファンド	633	163	1,889	966	12.5%	8.6%	15%
19	リログループ	管理	2,254	160	1,259	428	26.1%	14.3%	20%
20	レオパレス21	賃貸	5,308	151	3,371	1,594	9.3%	4.5%	10%
21	ユニゾHLDG	賃貸	524	125	7,384	869	10.4%	1.8%	24%
22	サムティ	流動化	842	124	1,625	624	16.7%	7.6%	27%
23	シノケングループ	アパート開発	1,113	108	1,011	325	25.1%	11.3%	21%
24	タカラレーベン	マンション開発	1,108	108	1,775	429	18.5%	6.8%	11%
25	ゴールドクレスト	マンション開発	428	107	1,815	1,137	6.2%	5.8%	65%
26	サンフロンティア不動産	流動化	474	107	917	488	17.6%	13.8%	26%
27	レーサム	流動化	442	107	764	482	20.7%	15.2%	25%
28	ダイビル	賃貸	404	105	3,512	1,576	4.7%	3.0%	9%
29	日本エスコン	マンション開発	543	104	1,097	273	29.6%	10.6%	63%
30	トーセイ	総合型	615	101	1,387	520	14.0%	7.8%	20%

(注)区分は当社による分類

出所:Tomson Reuters (2019年3月6日時点)

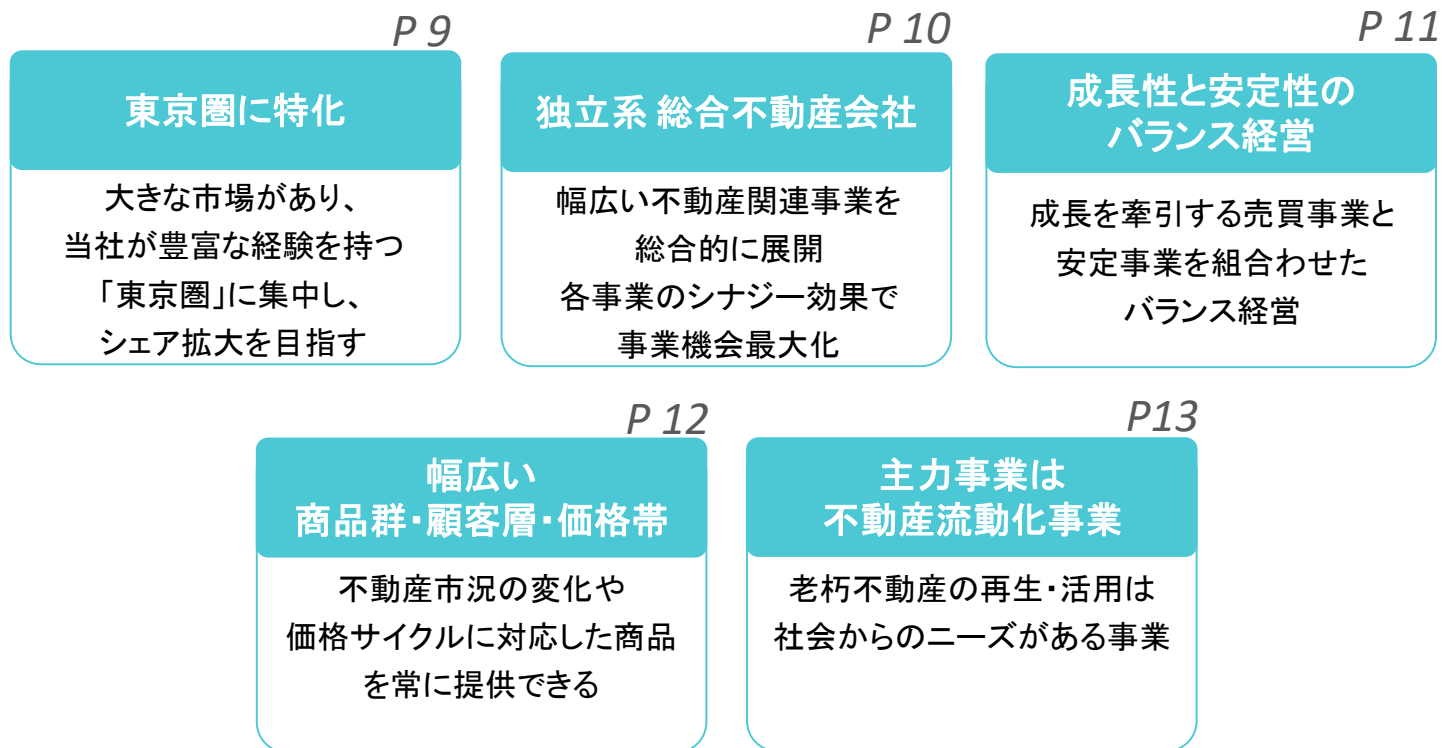
(参考)不動産業 税引前利益ランキング(第31位～第60位)

	企業名	区分	売上高 (億円)	税引前利益 (億円)	総資産 (億円)	純資産 (億円)	ROE	ROA	税引前利益 3年平均成長率
31	日本アセットマーケティング	賃貸	191	90	1,790	1,032	7.8%	5.6%	40%
32	平和不動産	総合型	326	78	3,002	1,049	5.2%	2.6%	21%
33	エフ・ジェー・ネクスト	マンション開発	670	72	634	393	12.5%	11.8%	17%
34	フージャースHLDG	マンション開発	633	69	1,353	425	13.6%	5.8%	26%
35	カチタス	分譲戸建	692	68	383	153	34.0%	19.4%	-
36	日本エスリード	マンション開発	483	67	633	388	11.7%	10.9%	29%
37	東祥	賃貸	241	65	581	281	14.6%	12.2%	16%
38	日神不動産	マンション開発	815	65	999	517	9.5%	6.8%	22%
39	フジ住宅	分譲戸建	1,038	61	1,355	348	12.5%	4.9%	13%
40	ケイアイスター不動産	分譲戸建	641	52	600	138	26.5%	10.9%	75%
41	ムゲンエステート	流動化	539	52	667	221	16.2%	8.3%	1%
42	京阪神ビルディング	賃貸	147	51	1,229	622	5.9%	4.4%	8%
43	穴吹興産	マンション開発	902	50	794	220	14.5%	6.8%	19%
44	ファーストブラザーズ	ファンド	218	46	480	142	22.3%	10.6%	24%
45	コスモスイニシア	マンション開発	1,008	43	1,153	258	15.4%	3.8%	54%
46	ファースト住建	分譲戸建	409	37	473	313	8.5%	8.4%	3%
47	空港施設	賃貸	227	36	879	544	4.1%	4.2%	9%
48	ディア・ライフ	マンション開発	207	36	230	123	24.9%	17.7%	31%
49	ティーケーピー	賃貸	286	33	345	86	31.6%	11.6%	134%
50	日本駐車場開発	賃貸	227	33	233	109	21.0%	13.9%	0%
51	THEグローバル社	マンション開発	387	32	458	93	23.8%	8.4%	64%
52	スター・マイカ	流動化	302	32	635	171	13.2%	5.5%	23%
53	ジェイ・エス・ビー	管理	389	30	299	126	19.0%	10.8%	32%
54	シーアールイー	管理	335	29	422	169	12.8%	7.6%	19%
55	日本商業開発	流動化	312	29	672	203	9.7%	4.8%	23%
56	日本管理センター	管理	431	28	117	57	37.8%	26.0%	18%
57	ビーロット	流動化	202	28	242	60	39.1%	13.0%	65%
58	パラカ	賃貸	136	27	307	132	15.0%	9.3%	16%
59	グランディハウス	分譲戸建	447	27	472	195	9.7%	5.8%	3%
60	明和地所	マンション開発	481	24	625	224	9.4%	3.9%	4%

(注) 区分は当社による分類

出所:Tomson Reuters (2019年3月6日時点)

II. ビジネスモデル



◆ 大きなマーケットをもつ東京圏に事業エリアを特化



	全国	東京圏
人口 (2017年10月現在)	1億2670万人	3,643万人
世帯数 (2015年10月現在)	5,344世帯	1,626世帯
事業所数 (2014年7月現在)	568万事業所	142万事業所
労働者 (2015年10月現在)	6,152万人	1,702万人

出所:総務省

都市別不動産投資総額ランキング

順位	都市	2018年 (10億円米ドル)
1	ロンドン	36.3
2	ニューヨーク	31.4
3	パリ	28.5
4	ソウル	21.7
5	上海	20.5
6	香港	18.4
7	ロサンゼルス	18.0
8	東京	17.9
9	シカゴ	13.1
10	ワシントンDC	12.7

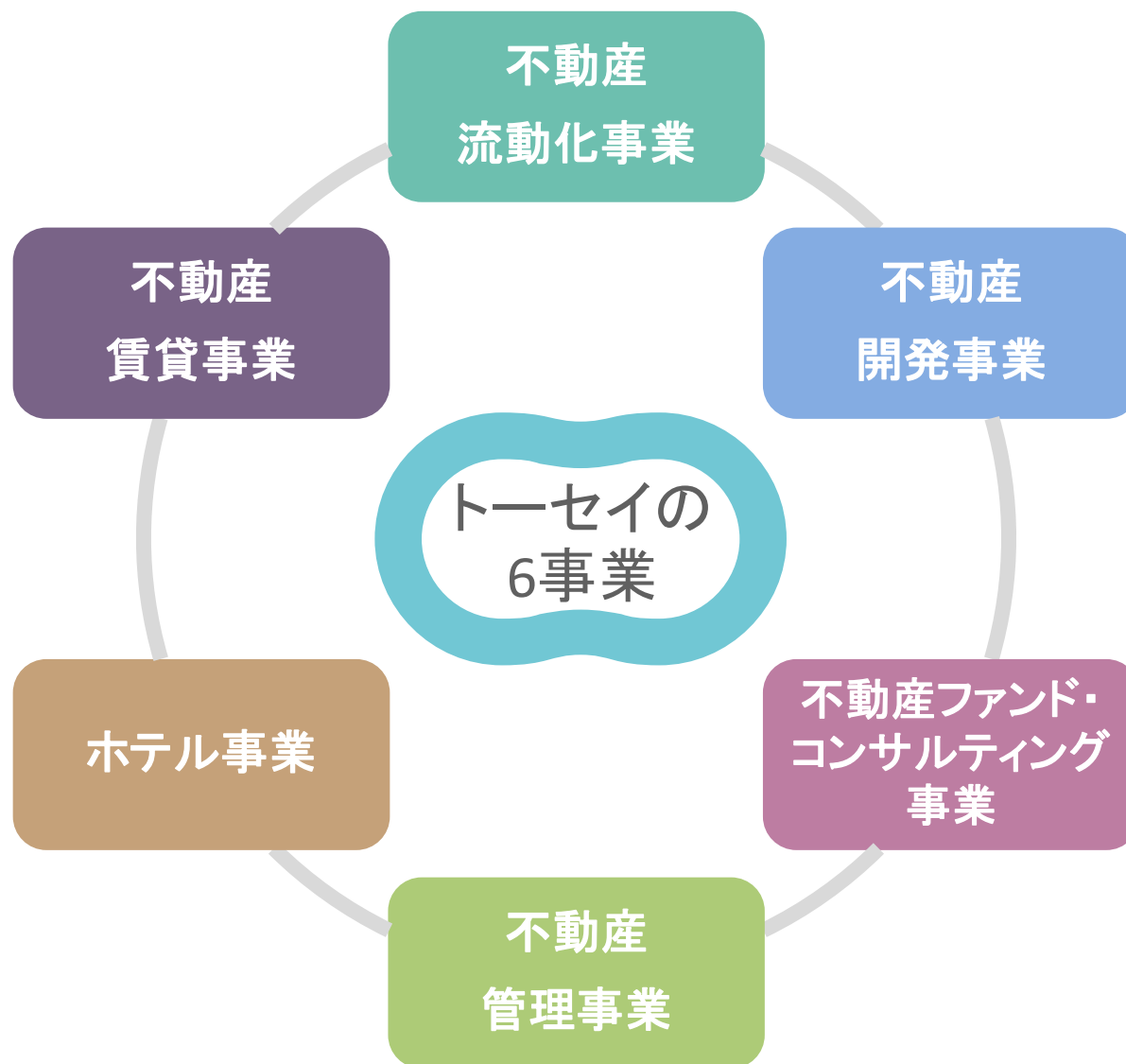
出所:ジョーンズラングラサール

都市別域内総生産額 (GDP)ランキング

順位	都市	2014年 (10億円米ドル)
1	東京	1,617
2	ニューヨーク	1,403
3	ロサンゼルス	860
4	ソウル-仁川	845
5	ロンドン	835
6	パリ	822
7	大阪-神戸	595
8	上海	594
9	シカゴ	563
10	モスクワ	553

出所:Global Metro Monitor". Brookings Institution. 2016年10月閲覧

◆ 各事業のシナジー効果で、事業機会を最大化

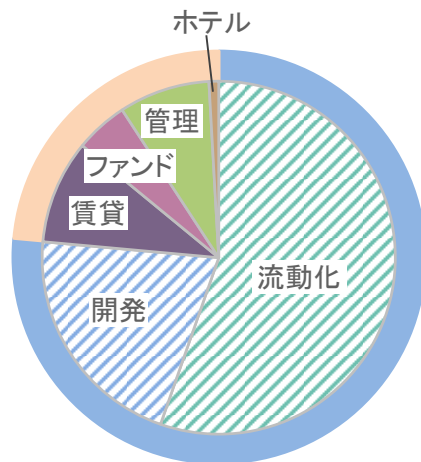


◆「成長を牽引する売買事業」と「安定事業」のバランスを取りながらビジネスを展開

売上高 615億円

(2018年11月期)

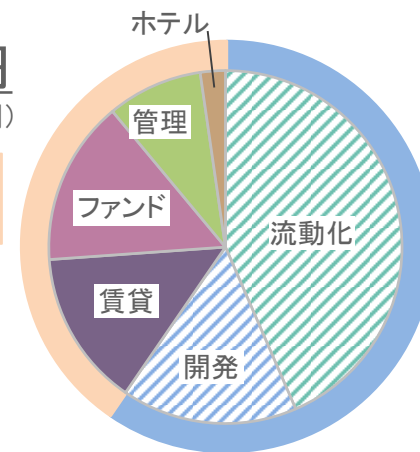
安定事業
約25%



売上総利益 187億円

(2018年11月期)

安定事業
約40%



売買事業
約75%

売買事業
約60%

トーセイの6事業

売買事業

不動産流動化事業

資産価値の毀損した中古物件を取得し、改修工事等を実施し、物件価値を高めたのちに販売する不動産再生事業

不動産開発事業

オフィス・マンション・商業施設・分譲マンション等の開発事業

不動産賃貸事業

保有物件から賃貸収入を得る事業

安定事業

不動産ファンド
・コンサルティング事業

不動産私募ファンドの組成やJ-REIT・私募ファンドの運営受託（私募ファンドの受託残高は業界でトップクラス）、企業不動産のコンサルティング、仲介業務等を行う事業

不動産管理事業

不動産の管理・清掃・改修工事等を行う事業

ホテル事業

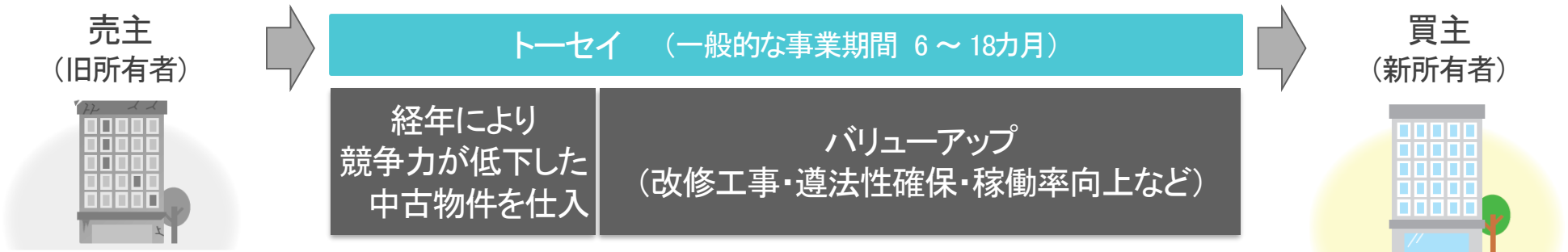
ホテルの運営や保有ホテルを賃貸する事業

強み 幅広い商品群・顧客層・価格帯

- ◆ 取り扱い物件の種類は幅広く、変動する不動産市況、ニーズの変化に対応できる
- ◆ 顧客ニーズに沿う最適物件を供給できる

顧客 イメージ	分譲戸建	分譲 マンション	一棟 マンション	一棟 オフィス	ホテル	商業施設	物流施設
投資家 (J-REIT ファンド) 売上高シェア 約40%	物件規模(20億円～100億円)						
			 投資用	 投資用	 投資用	 投資用	 投資用
法人 売上高シェア 約30%	物件規模(1億円～20億円)						
			 投資用	 投資用 自己利用	 投資用	 投資用 自己利用	 投資用 自己利用
個人 売上高シェア 約30%	物件規模(3千万円～1億円)		物件規模(1億円～5億円)				
	 居住用	 居住用	 投資用	 投資用			

◆ 旧所有者から価値の毀損した中古物件を取得し、バリューアップにより新たな価値を生み出し、新所有者へ優良な物件をバトンタッチする事業



バリューアップ事例

外部改修工事
(エントランス)

Before



After



共用スペースの新設
(居室の1室をカフェ風スタディールームへ改修)

Before



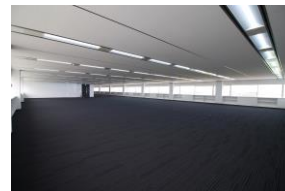
After



内部・設備改修工事
(エントランス改修、アスベスト処理、
防災・省エネ・セキュリティ設備導入)



現状回復
(専有フロア)



違法建築物撤去



小規模な用途変更
(店舗をSOHO仕様に)



成長ドライバー 不動産流動化事業(続き)

バリューアップ事例 大規模な用途変更

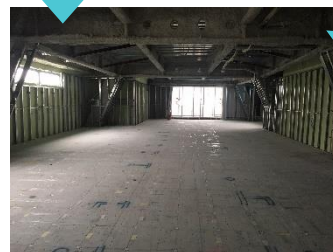
・オフィスビルをホテルへ



Before



取得時
(オフィスフロア)



工事

After



フロント



レストラン



客室

・社宅を音楽対応マンションへ

Before



取得時
(居室)

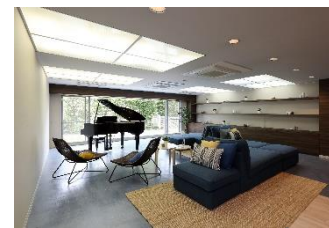


工事

After



居室



パーティールーム(共用部分)



居室

成長ドライバー 不動産流動化事業-取り扱い物件の一例-

オフィス



商業施設

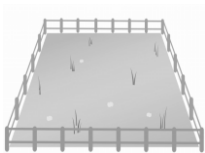


マンション



◆ 旧所有者から開発用地を取得し、その立地に最適な物件を建築し、新所有者へ提供する事業

売主
(旧所有者)



トーセイ (一般的な事業期間 12~24ヵ月)

立地やニーズに合わせて、開発商品を企画設計
(オフィスビル・マンション・戸建・商業施設・ホテル・物流施設)

買主
(新所有者)



既存建物
解体工事



建築工事



Point

収益用不動産の場合は
開発後にテナント付け
も実施



街並み設計



建築工事



成長ドライバー 不動産開発事業-取り扱い物件の一例-

オフィス



商業施設



ホテル



分譲マンション

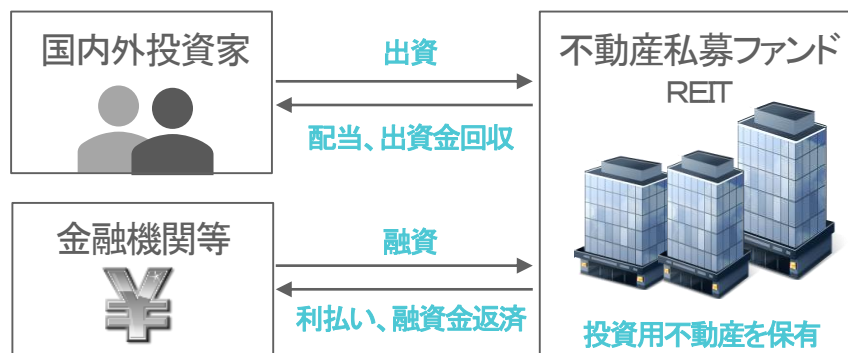


物流施設



- ◆ 投資家の不動産資産を運用・管理・コンサルティングする事業
- ◆ 不動産運用のプロとしての実績を評価され、預り資産残高※は国内第1位

(※金融商品取引法上の一任契約資産の残高)



トーセイ・アセット・アドバイザーズ (アセット・マネージャー)

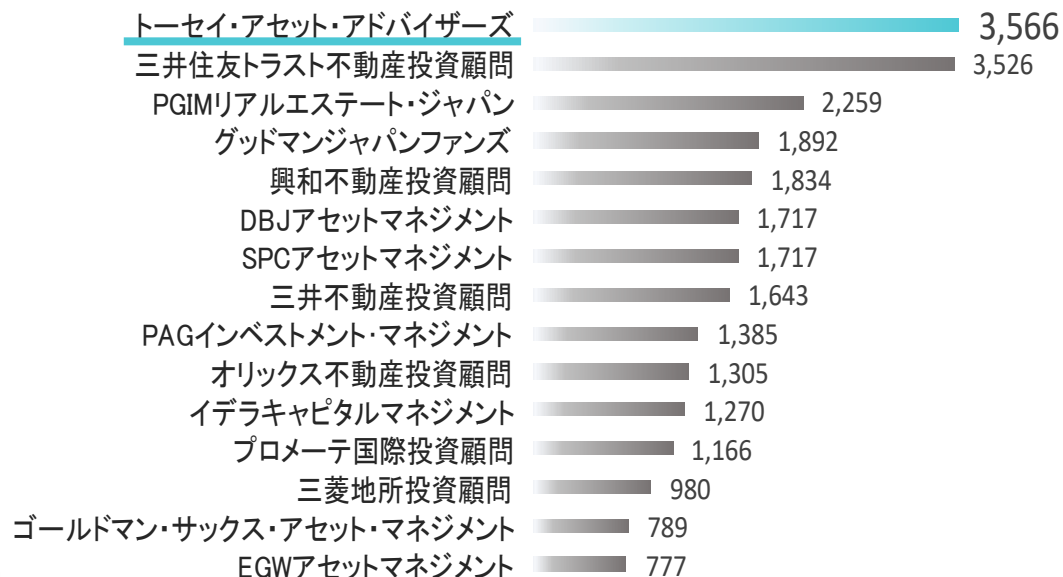
運用会社として要求される、高いコンプライアンス遵守態勢を維持

- ① ファンド組成
- ② 物件組み入れ(調達)
- ③ 期中運営(運営管理、収益性向上、コストコントロール、投資家への配当、運営報告)
- ④ 組み入れ物件の入れ替え・売却

不動産関連特定投資運用業 預り資産残高ランキング

(2018年12月末時点)

(億円)



(注) トーセイ・アセットアドバイザーズは投資運用業を行うトーセイの100%子会社

出所: 投資顧問業協会「契約資産状況」

Ⅲ. 業績動向

P 20

売上高・売上総利益 推移（長期）

持続的な成長を実現
安定事業の利益で販管費をカバーする
収益構造で、黒字経営を継続

P 22

直近の業績

	2018年度	2019年度
売上高	615億円(+6.6%)	715億円(+16.2%)
税引前利益	101億円(+12.4%)	112億円(+10.4%)

P 23

バランスシート推移 （財務健全性の確保）

潤沢な手元流動性を意識、
自己資本比率は35%を目安
財務健全性を確保しながら
バランスシートを拡大

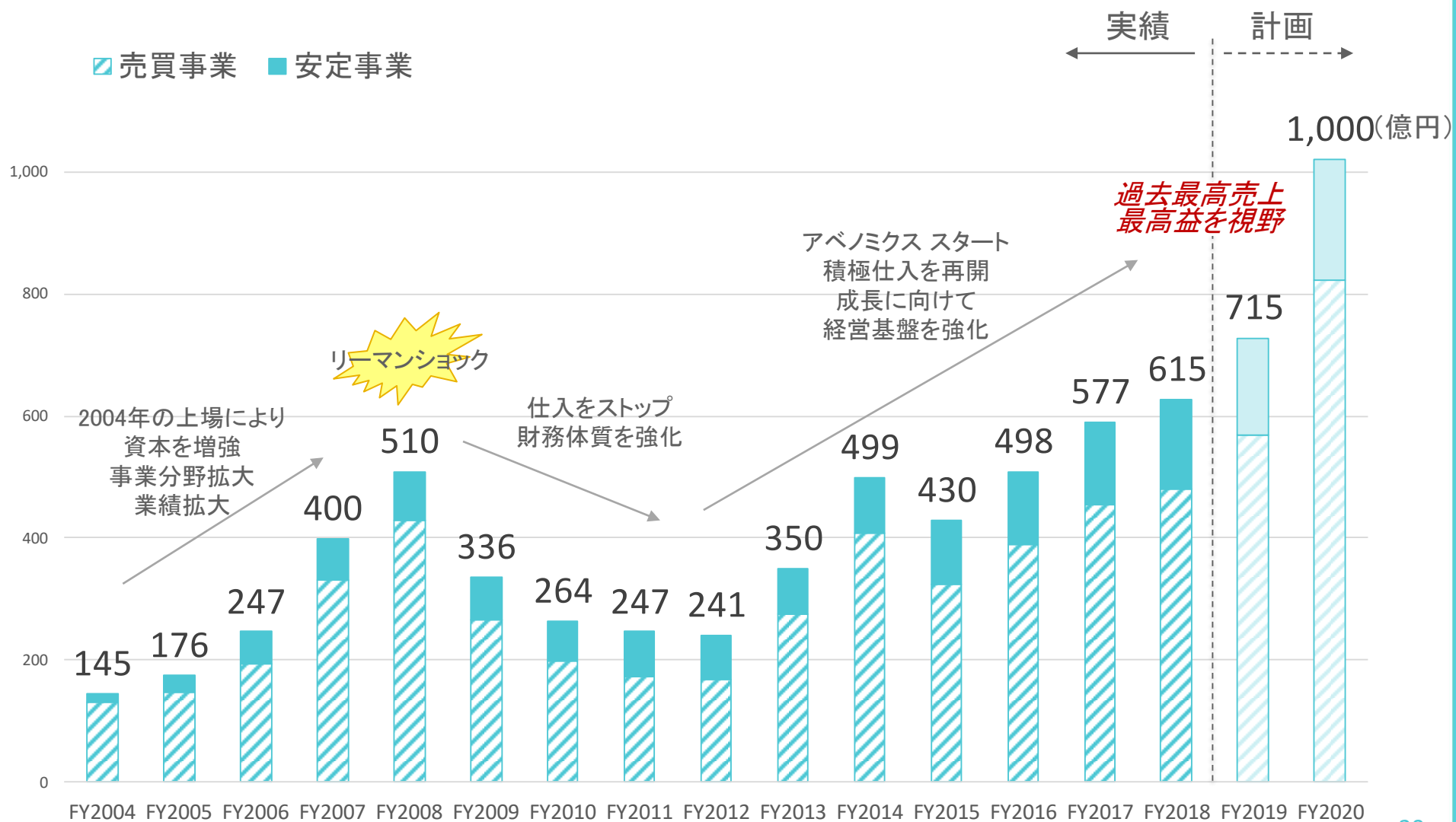
P 24

今後の成長に向けた 在庫の確保状況

安定的に約2年間分の
在庫を保有

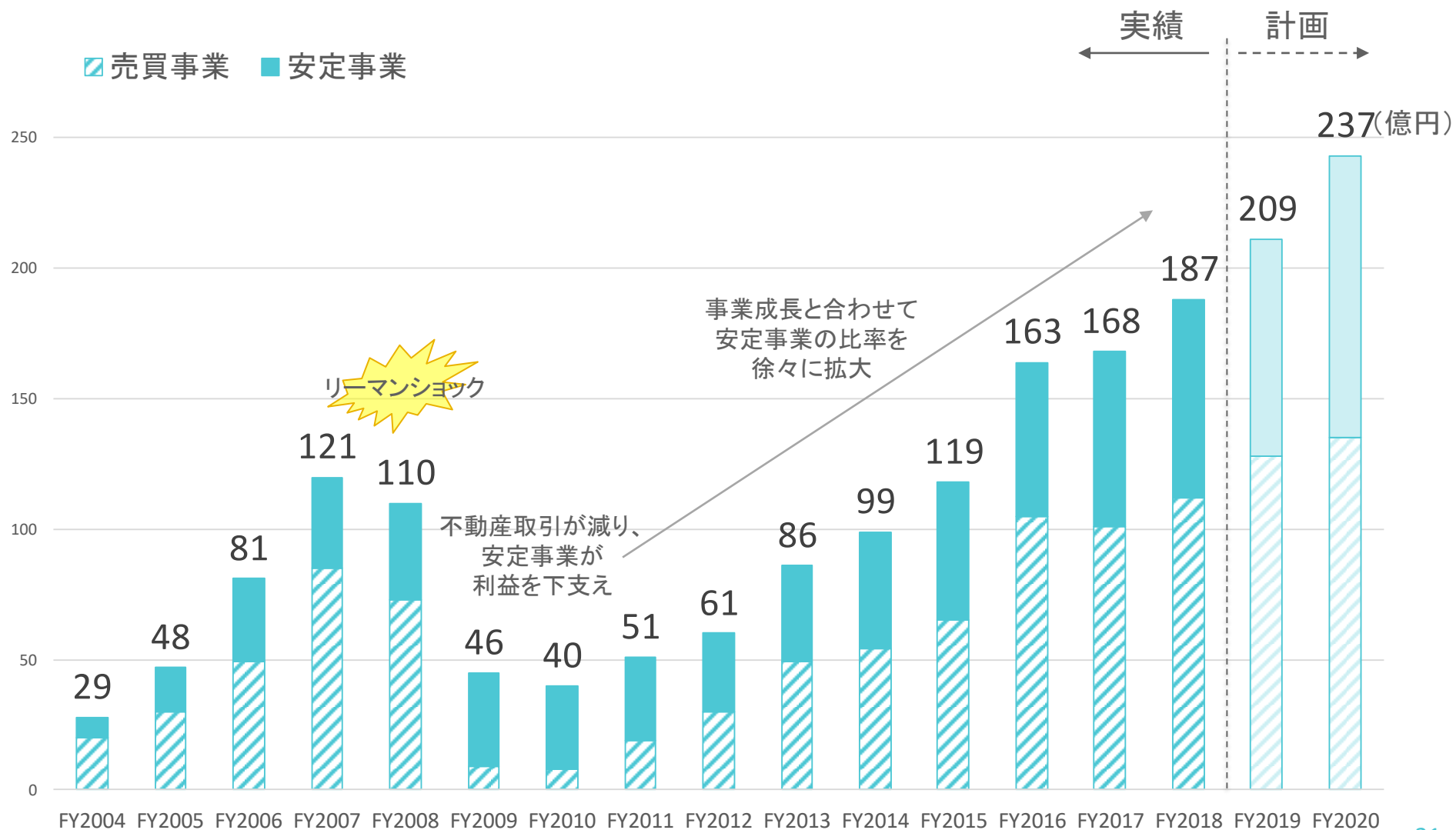
売上高 推移（長期）

◆ 堅実に持続的な成長を実現



売上総利益 推移（長期）

◆ 安定事業の収益のみで販管費をカバーできる収益構造で、黒字経営を継続



直近の業績動向

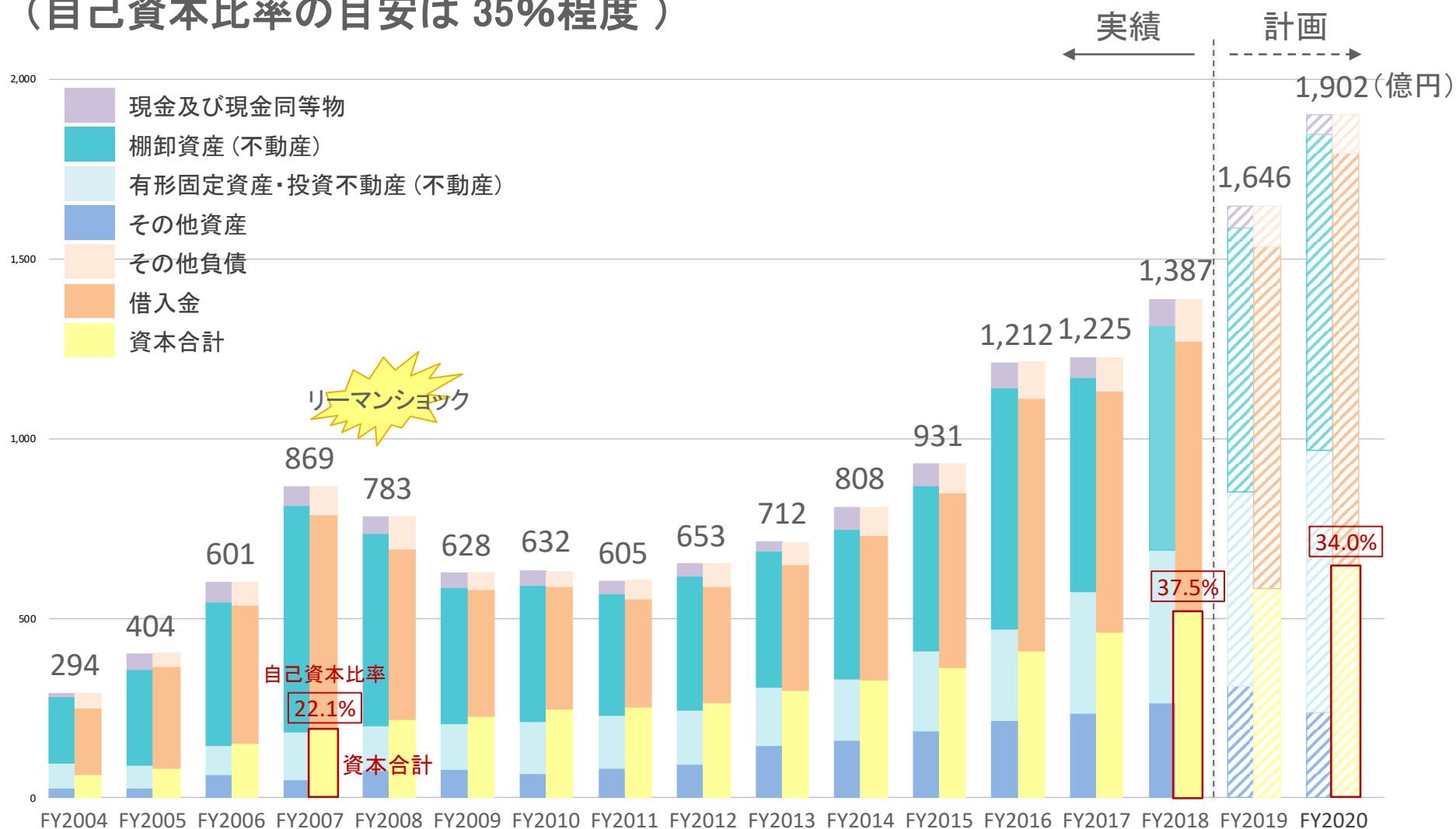
◆ 2019年11月期は10%の増益を目指す

	2018年11月期(実績)		2019年11月期(計画)	
		前年比		前年比
売上高	615億円	+6.6%	715億円	+16.2%
売上総利益	187億円	+11.3%	209億円	+11.9%
営業利益	108億円	+10.6%	120億円	+10.8%
税引前利益	101億円	12.4%	112億円	+10.4%
当期利益	68億円	+11.3%	77億円	+12.5%
ROE	14.0%	-0.1%	14.0%	+0.0%

(注) ROE＝当期利益÷(前期末資本合計+当期末資本合計)÷2

バランスシートの推移（財務健全性を確保）

- ◆ 自己資本比率の向上・潤沢な手元流動性（キャッシュ）で財務健全性を確保
- ◆ 財務健全性を保ちながらバランスシートを拡大
（自己資本比率の目安は 35%程度）



今後の成長に向けた在庫の確保

- ◆ 将来の収益の源泉となる商品在庫として、売上高1,053億円分相当の在庫を保有
- ◆ 仕入の難易度が高まるなか、約2年先まで売買事業の収益源を確保

◆ 無理な仕入は行わず、優良不動産を厳選取得

(情報入手1,600件/月のうち、厳選して5~6件/月を取得)

売上高想定で
1,053億円分に
相当

内訳	売上想定 金額
オフィスビル・商業施設	318億円
マンション	416億円
ホテル	146億円
物流施設	25億円
分譲戸建	85億円
その他	60億円
合計	1,053億円



2018年11月末

IV. 環境認識・成長戦略

P 26

不動産マーケットは崩れず、
価格高止まりで推移すると予想

不動産価格は高止まり中
若干の調整局面に入る可能性もあるが、
今後も高止まりで推移すると予想

P 28

成長戦略

中小規模不動産に注力
再生ビジネス推進
さらなる物件タイプの拡大

P 29

中期経営計画
「Seamless Growth 2020」 推進中

2020年11月期 税引前利益 120 億円
3年平均利益成長 10%以上
3年平均ROE 12%以上

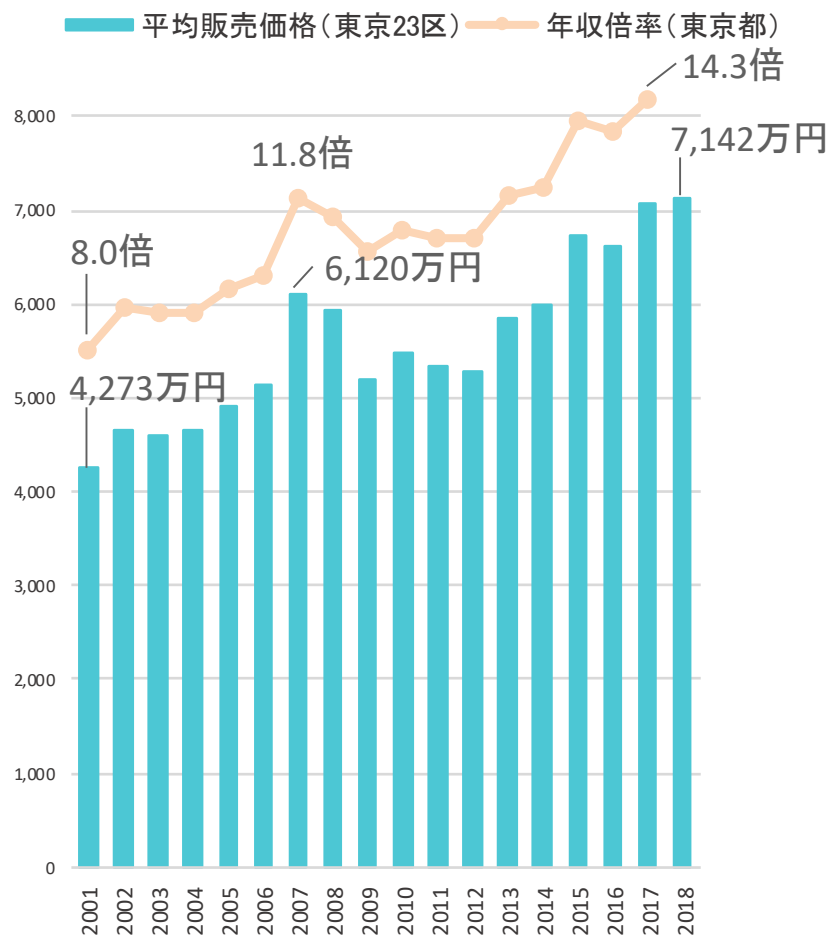
住宅市場（エンドユーザー市場）

◆ 東京圏の新築分譲マンションは、価格高騰の影響で一部では販売低迷

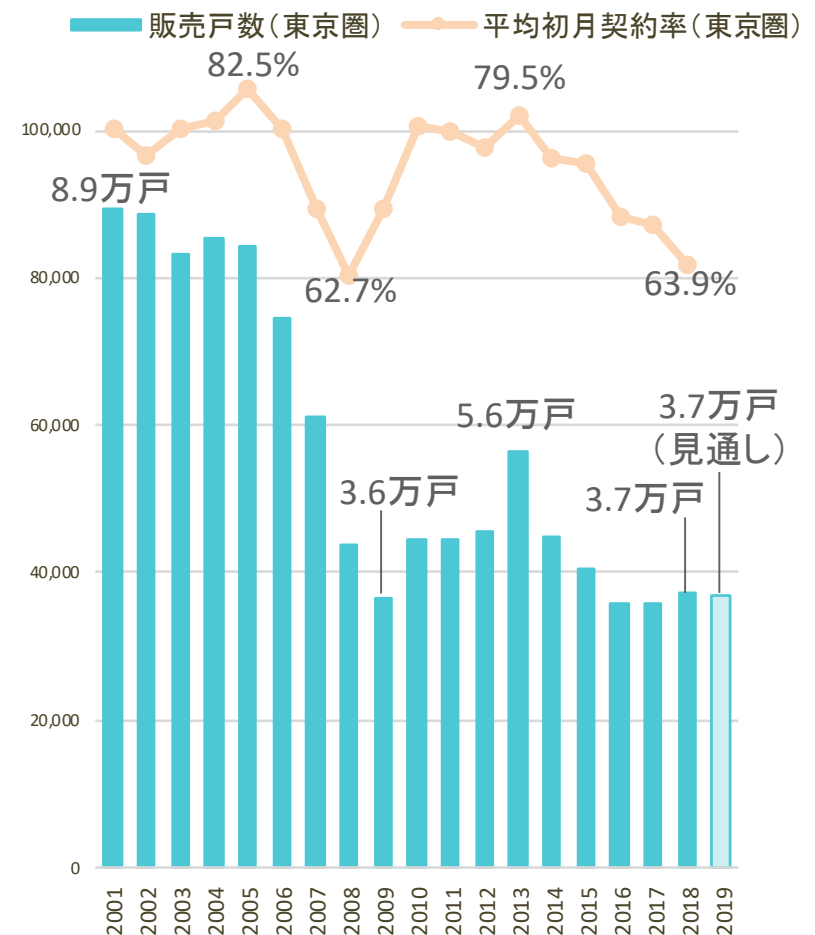
戦略

- ・分譲マンション開発は立地を厳選して取り組み
- ・比較的価格が割安で需要が堅調な分譲戸建の開発にも注力

マンション平均販売価格と年収倍率



マンション販売戸数と平均初月契約率



(注) 東京圏: 東京都・神奈川県・千葉県・埼玉県

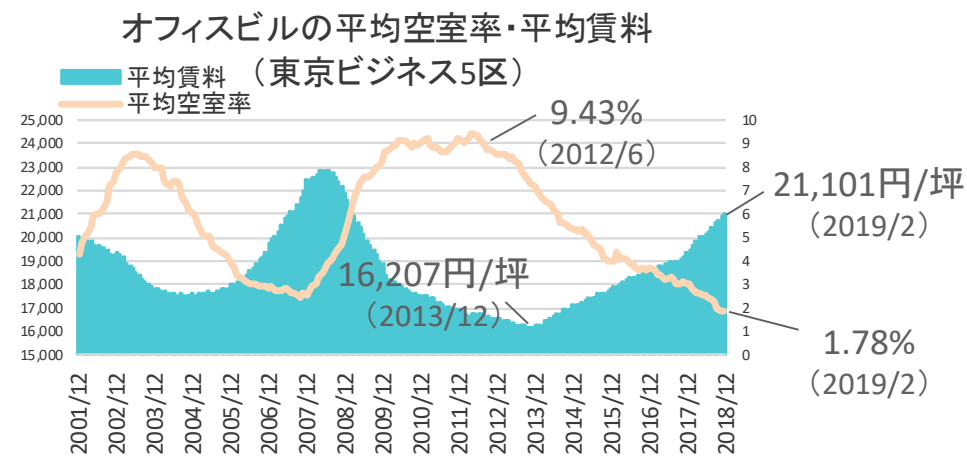
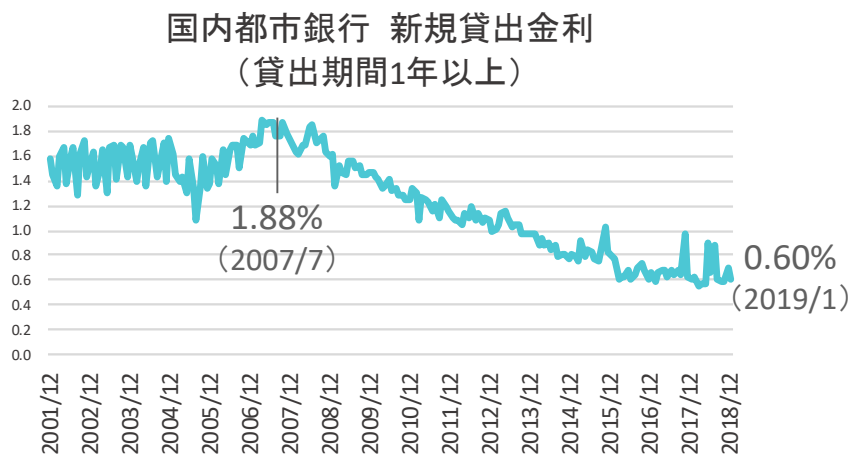
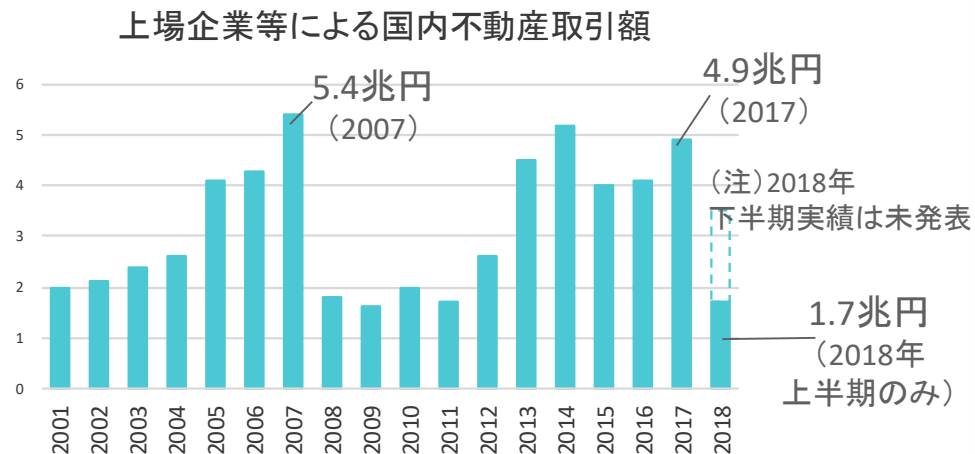
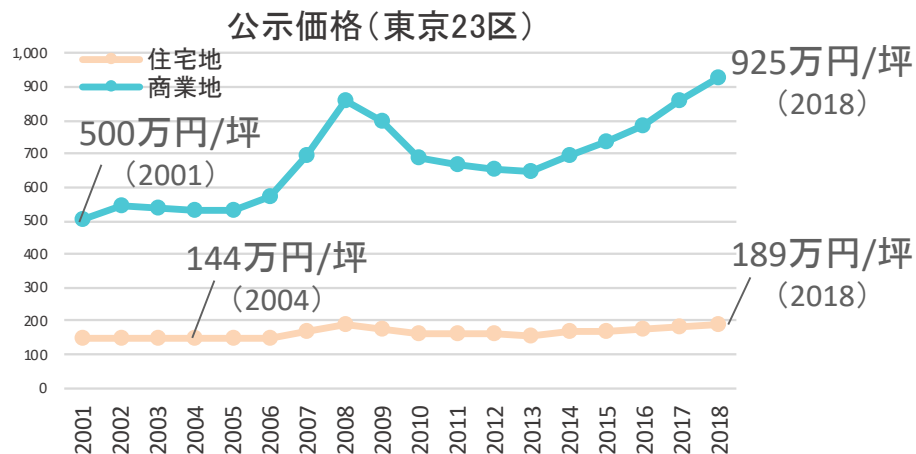
出所: 不動産経済研究所、東京都

投資用不動産流通市場(主にオフィス・商業ビル市場)

- ◆ 世界の都市と比べると、東京圏の不動産は割安で魅力的
- ◆ 品薄・価格高止まり・不正融資問題を背景に、一部で弱さも見受けられるが、投資家の投資意欲は引き続き旺盛。企業の事業拡大に伴う不動産ニーズもある。

戦略

・市況を注視しながら、東京圏特化でシェア拡大を目指す



(注) 国内都市銀行: みずほ銀行、三菱UFJ銀行、三井住友銀行、りそな銀行、埼玉りそな銀行
東京ビジネス5区: 千代田区・中央区・港区・新宿区・渋谷区

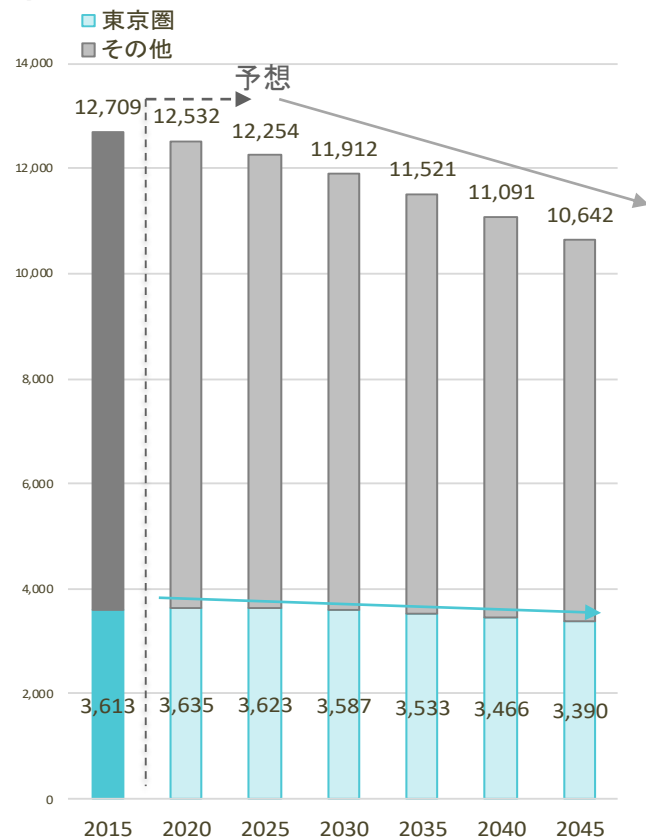
中小規模不動産流通市場（既存不動産）

- ◆ 日本の総人口は減少するが、東京圏では概ね横ばいの見通し
- ◆ ①大規模オフィスの新規供給は多い。一方、②中小規模オフィスの供給は少ない。
- ③中小規模オフィスは賃貸ニーズが高く、④築20年～30年の中古オフィスはストックが豊富

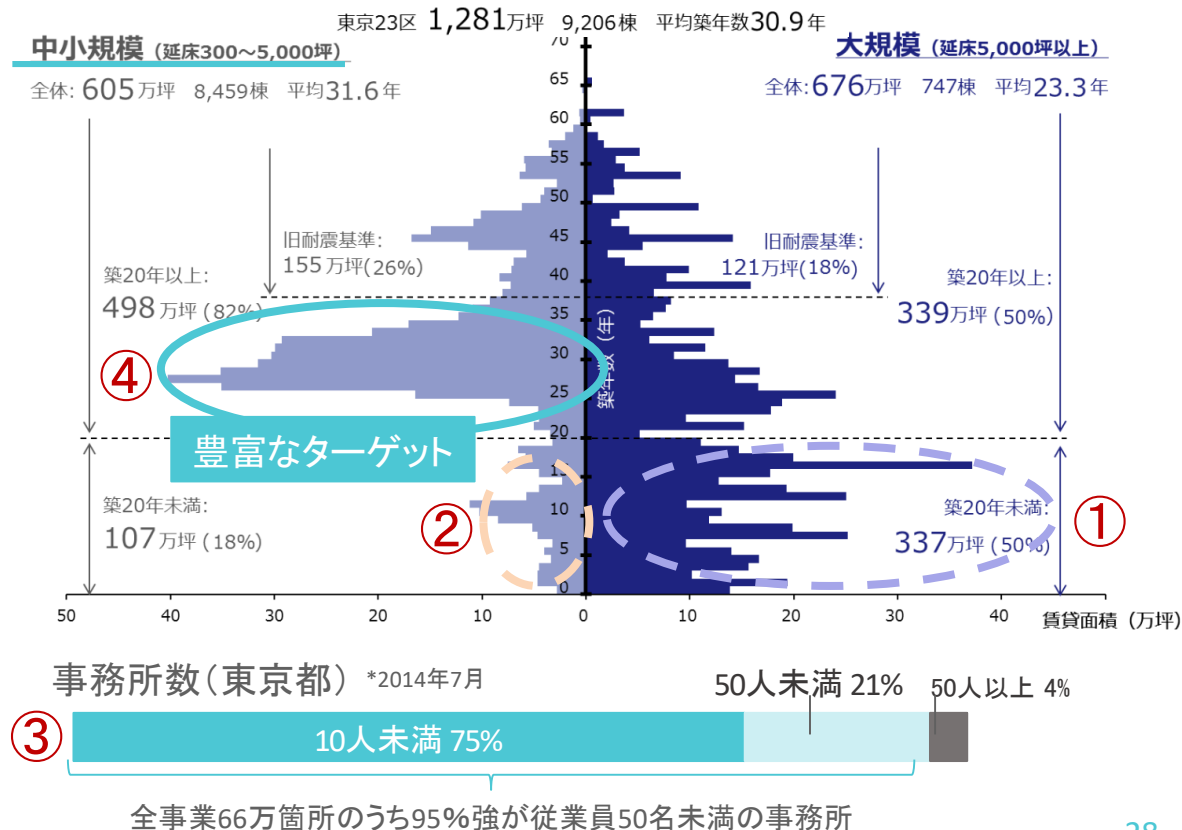
戦略

築年を経た中小規模不動産の再活用は、社会的にもニーズがある事業トーセイの強みである“不動産再生”を積極的に推進していく

人口予想



東京23区 築年別のオフィスビル（賃貸面積ベース）

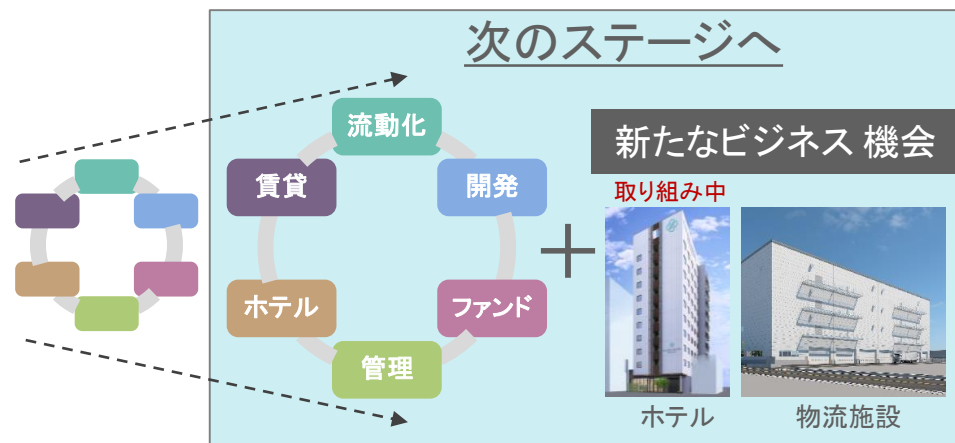


成長戦略

◆ 不動産市況は価格高止まりのなか、トーセイの強みを活かして持続的に成長していく

独自の強み	
東京圏に特化	幅広い商品群・顧客層・価格帯
幅広い事業展開	
不動産ソリューション力	

戦略
得意の中小型市場でシェア拡大
不動産再生ノウハウで付加価値を創造
物件タイプの拡大



中期経営計画「Seamless Growth 2020（2018年～2020年）-2018年1月公表-

経営指標ガイダンス

【収益成長】

- ✓ 2020年11月期 連結売上高 1,000 億円
- ✓ 2020年11月期 連結税引前利益 120 億円
- ✓ 3年平均利益成長 10%以上
- ✓ 3年平均ROE 12%以上

【財務健全性】

- ✓ 安定事業比率の拡大(売買事業・安定事業の売上総利益50:50の実現)※
- ✓ 自己資本比率は35%程度を目安とする

※本計画における売買事業の売上総利益は、“販売費及び一般管理費”に計上される物件売上に掛かる販売経費を控除したものです

成長戦略（数値計画）

中期経営計画「Seamless Growth 2020」

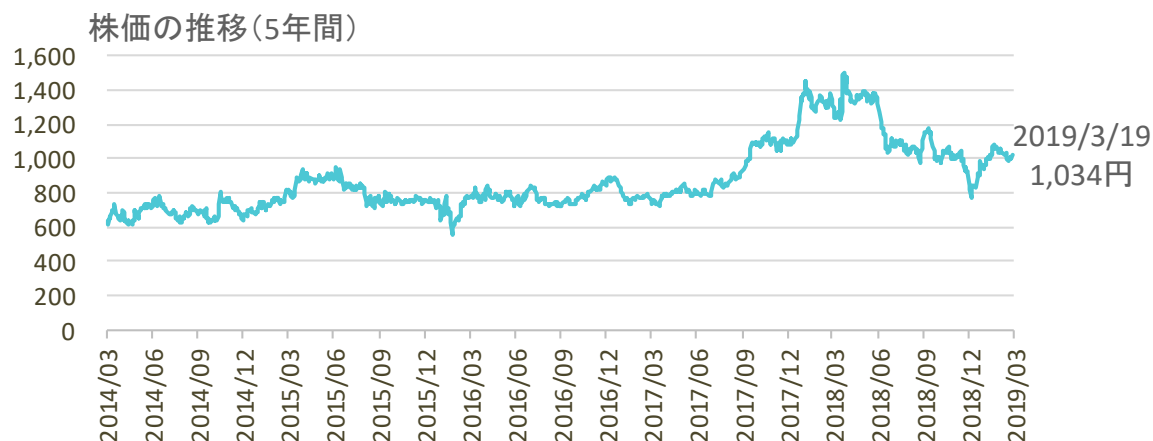
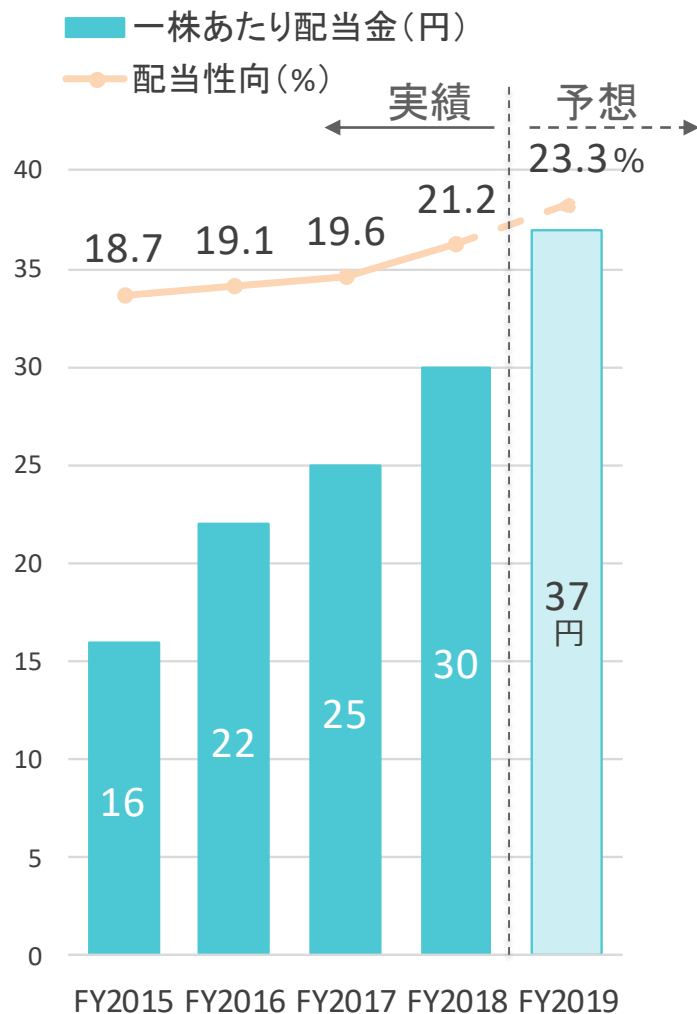
（単位：億円）

			FY2016（実績）			FY2017（実績）			FY2018（実績）			FY2019（計画）			FY2020（計画）		
			売上高	売上 総利益	利益率	売上高	売上 総利益	利益率	売上高	売上 総利益	利益率	売上高	売上 総利益	利益率	売上高	売上 総利益	利益率
売上高 売上総利益			498	163	32.8%	577	168	29.1%	615	187	30.4%	715	209	29.3%	1,000	237	23.7%
売買 事業	流動化事業		258	52	20.2%	402	91	22.8%	347	82	23.6%	417	96	23.1%	608	95	15.6%
	開発事業		131	53	40.4%	51	9	18.8%	132	30	22.9%	150	31	21.0%	214	40	18.8%
			389	105	27.0%	454	101	22.4%	480	112	23.4%	568	128	22.6%	823	135	16.5%
安定 事業	賃貸事業		53	26	50.2%	62	28	45.9%	59	27	45.2%	64	31	48.6%	94	53	56.8%
	ファンド・コンサルティング事業		23	21	94.2%	28	25	90.6%	30	28	93.8%	28	27	95.1%	29	28	95.4%
	管理事業		40	10	27.2%	46	13	29.3%	52	16	31.6%	56	16	29.2%	62	17	27.1%
	ホテル事業		0	0	-	0	0	-	5	4	77.5%	10	8	79.8%	0	0	-
	その他		3	0	4.3%	0	0	-	0	0	-	0	0	-	9	9	95.0%
			120	59	49.7%	136	67	49.4%	148	76	51.6%	160	83	52.2%	197	108	55.1%
内部消去			-11	-1	-	-13	-1	-	-13	-1	-	-13	-2	-	-20	-6	-
販売費及び一般管費、		物件販売経費		18	3.6%		14	2.5%		16	2.6%		19	2.7%		31	3.1%
その他収益費用		上記以外		52	10.6%		55	9.6%		62	10.1%		69	9.7%		72	7.2%
営業利益				92	18.6%		98	17.0%		108	17.7%		120	16.9%		133	13.4%
税引前利益				84	17.0%		90	15.7%		101	16.5%		112	15.7%		122	12.2%
当期利益				55	11.1%		61	10.7%		68	11.1%		77	10.8%		81	8.2%

V. 株主還元方針

株主還元方針

- ◆ 2019年11月期は一株あたり配当金37円、配当性向23.3%を予想
- ◆ 総額10億円の自己株式取得を実施中（2019年2月5日発表、取得期間2019年2月7日～8月31日）



株価(2019/3/19)

1,034 円

配当利回り(予想)

3.6%

東証1部企業
平均 1.89%

PBR

0.96倍

東証1部企業 平均 1.2倍
東証1部不動産業 平均 1.2倍

PER(予想)

6.51倍

東証1部企業 平均 16.0倍
東証1部不動産業 平均 10.1倍

VI. 本日のまとめ

東京圏に特化

大きな市場があり、
当社が豊富な経験を持つ
「東京圏」に集中し、
シェア拡大を目指す

独立系 総合不動産会社

幅広い不動産関連事業を
総合的に展開

成長性と安定性の バランス経営

成長を牽引する売買事業と
安定事業を組合わせた
バランス経営

成長戦略

中小規模不動産に注力
再生ビジネス推進
さらなる物件タイプの拡大

利益成長 10%以上 ROE12%以上

中期経営計画ではさらなる
利益成長を目指す

8期連続増配を予定

2019年11月期は
一株あたり37円の配当を予定
株主還元を強化

今後ともよろしく願いいたします。



— IRに関するお問い合わせ先 —

経営管理部

TEL: 03-3435-2865

FAX: 03-3435-2866

URL : <https://www.toseicorp.co.jp/>

当資料取り扱い上の注意

当資料に記されたトーセイ株式会社の現在の計画・見通し・戦略等のうち歴史的事実でないものは、将来の業績に対する見通しであります。将来の業績に対する見通しは、将来の営業活動や業績に関する説明における「確信」、「期待」、「計画」、「戦略」、「見込み」、「予測」、「予想」その他これらの類義語を用いたものに限定されるものではありません。これらの情報は、現在において入手可能な情報から得られたトーセイ株式会社の経営者の判断に基づいております。実際の業績は、様々な重要な要素により、これらの業績見通しとは大きく異なる結果となる場合があります。このため、これらの業績見通しのみにより全面的に依拠して投資判断されることは、お控えいただくようお願いいたします。また、新たな情報、将来の事象、その他の結果にかかわらず、常にトーセイ株式会社が将来の見通しを見直すとは限りません。

当資料は、あくまでトーセイ株式会社をより深く理解していただくためのものであり、必ずしも投資をお勧めするためのものではありません。