

2017年11月期 事業戦略説明会

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

2017/2/24

I. 2017年11月期 の事業展開 -P. 2

II. トーセイの中長期成長ビジョン -P. 7

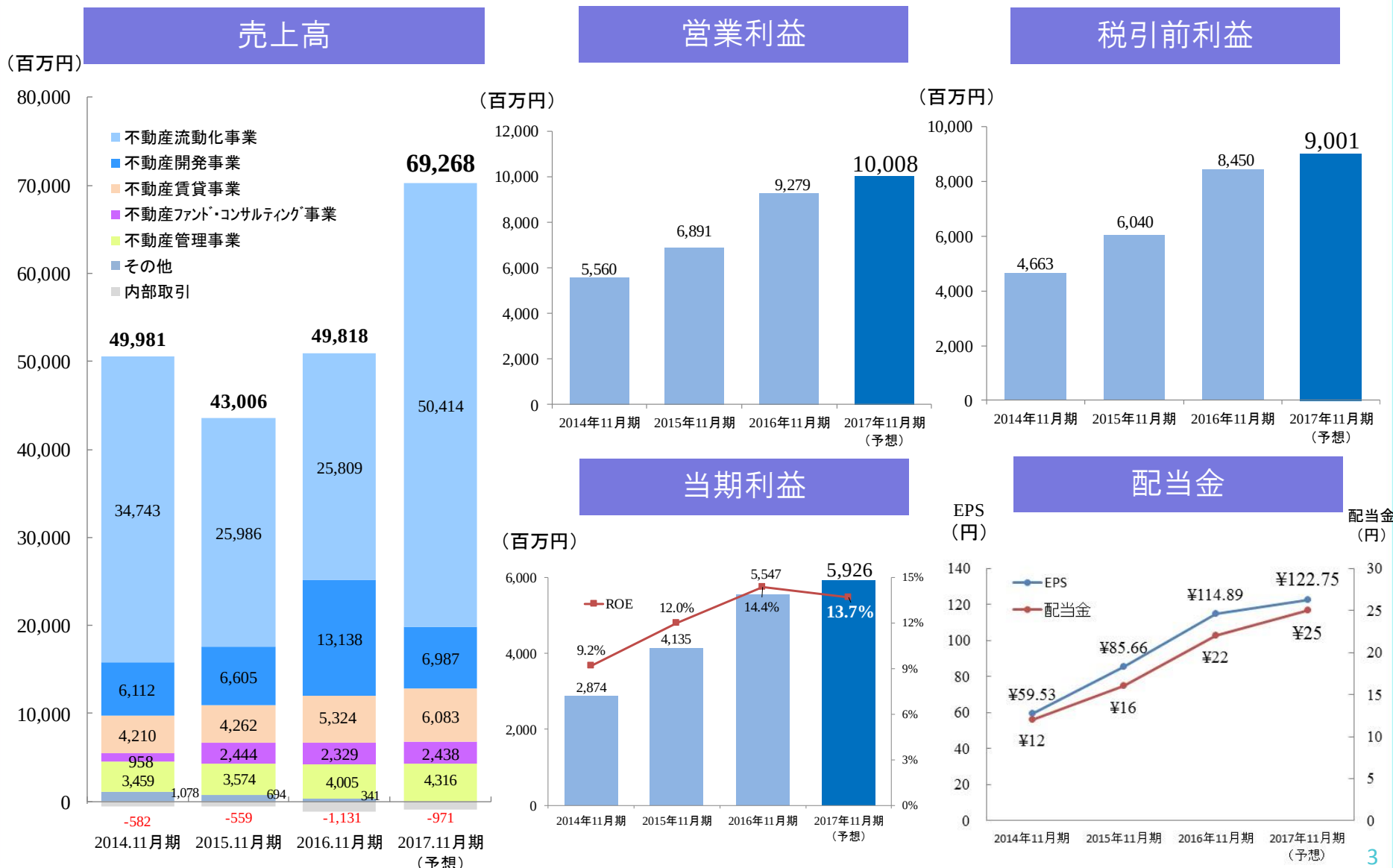
III. 資料編 トーセイをはじめてご覧になる方へ -P. 20

I. 2017年11月期の事業展開

2017年11月期の業績予想 ～売上・利益項目概要～

◆売上高予想は692億円(前期比39.0%増)

◆営業利益は100億円(同7.8%増)、当期利益は59億円(同6.8%増)の増収増益の計画



2017年11月期の業績予想 ～セグメント概要～

◆セグメント別では、流動化事業を前期比で売上倍増させる計画

◆前年度に収益を牽引した開発事業は、戸建以外の1棟開発物件の販売が翌期以降になることから、当期は売上減少

	2015年11月期		2016年11月期【A】		2017年11月期(予想)【B】		増減【B-A】		(百万円、%)
		構成比		構成比		構成比		増減率	
売上高	43,006	100.0	49,818	100.0	69,268	100.0	19,450	39.0	
不動産流動化事業	25,986	60.4	25,809	51.8	50,414	72.8	24,604	95.3	
不動産開発事業	6,605	15.4	13,138	26.4	6,987	10.1	-6,151	-46.8	
不動産賃貸事業	4,262	9.9	5,324	10.7	6,083	8.8	759	14.3	
不動産ファンド・コンサルティング事業	2,444	5.7	2,329	4.7	2,438	3.5	108	4.7	
不動産管理事業	3,574	8.3	4,005	8.0	4,316	6.2	310	7.7	
その他	694	1.6	341	0.7	0	0.0	-341	-100.0	
内部取引	-559	-	-1,131	-	-971	-	160	-	
売上総利益	11,915	27.7	16,349	32.8	18,314	26.4	1,964	12.0	
不動産流動化事業	5,192	20.0	5,214	20.2	10,646	21.1	5,431	104.2	
不動産開発事業	1,364	20.7	5,302	40.4	1,242	17.8	-4,059	-76.6	
不動産賃貸事業	1,995	46.8	2,670	50.2	3,036	49.9	365	13.7	
不動産ファンド・コンサルティング事業	2,353	96.3	2,193	94.2	2,389	98.0	195	8.9	
不動産管理事業	980	27.4	1,090	27.2	1,197	27.7	106	9.8	
その他	117	16.9	14	4.3	-111	-	-126	-865.6	
内部取引	-88	-	-136	-	-86	-	50	-	
販売費及び一般管理費、その他収益費用	5,023	11.7	7,070	14.2	8,306	12.0	1,236	17.5	
販売管理費：物件販売経費部分(A)	1,063	2.5	1,806	3.6	2,303	3.3	496	27.5	
販売管理費：物件販売経費を除いた部分(B)	3,960	9.2	5,263	10.6	6,002	8.7	739	14.0	
営業利益	6,891	16.0	9,279	18.6	10,008	14.4	728	7.8	
不動産流動化事業	4,174	16.1	4,001	15.5	8,414	16.7	4,412	110.3	
不動産開発事業	534	8.1	3,674	28.0	-40	-0.6	-3,714	-101.1	
不動産賃貸事業	1,797	42.2	2,389	44.9	2,714	44.6	324	13.6	
不動産ファンド・コンサルティング事業	1,464	59.9	951	40.8	1,008	41.3	56	6.0	
不動産管理事業	146	4.1	141	3.5	191	4.4	50	35.4	
その他	178	25.7	-17	-5.2	-116	-	-98	550.4	
本社経費等	-1,404	-	-1,860	-	-2,163	-	-302	-	
金融収益・費用(純額)	-851	-	-829	-	-1,006	-	-176	-	
税引前利益	6,040	14.0	8,450	17.0	9,001	13.0	551	6.5	
法人所得税	1,904	-	2,902	-	3,074	-	172	-	
当期利益	4,135	9.6	5,547	11.1	5,926	8.6	379	6.8	

※オレンジ枠の部分は、売上総利益率、営業利益率を表示しております

2017年11月期の事業戦略・施策

- ◆ 流動化事業は、**売上倍増**(前期258億円⇒当期504億円)。小型物件を中心に販売棟数を拡大(前期32⇒60棟超)。
- ◆ 開発事業は、戸建住宅を販売。翌期に向けて商業施設・マンション等を開発中

流動化事業

売上高	売上総利益	売上総利益率	売上総利益構成
504億円	106億円	21.1%	58%

- 流動性が高く、当社の強みが発揮できる
10億円未満の小型物件の供給力を強化(25棟⇒49棟)
- 国内外投資家・ファンド向けの中・大型物件(10億円超)の供給も継続
- 中古再生による付加価値の創造で、不動産価格上昇に頼らない事業モデルを推進
(セキュリティ改善・デザイン性向上・環境性能向上)

開発事業

売上高	売上総利益	売上総利益率	売上総利益構成
69億円	12億円	17.8%	7%

- 68期は戸建販売と1棟建物の開発に注力
 - 戸建住宅
 - ・販売計画 約160戸(前期比+40戸)
 - ・建築内製化により利益率向上を図る
 - 1棟開発
 - ・分譲マンション、ホテル、商業施設を開発中
- 多様な商品群を活かして幅広く用地検討し、利益率の高いホテル・商業等の開発機会を狙う

◆ 仕入目標 ◆

- キャッシュポジション、自己資本比率を意識しつつ段階的に拡大
- M&Aなどの多様な手法を用いて効率的に仕入れ
- 自社の再生力を強みに、低稼働・空ビル・築古などの再生潜在力が高い優良不動産を積極的に取得

【引渡しベース仕入額】

※記載金額は 売上想定換算

2015年度
451億円

2016年度
668億円

2017年度
800億円
(計画)



(開発中)分譲マンション
世田谷区祐天寺
2017年3月販売開始予定



(開発中)当社第1号ホテル
TOSEI HOTEL COCONE
千代田区神田
2017年冬頃オープン予定

※画像はイメージであり、変更になる可能性があります

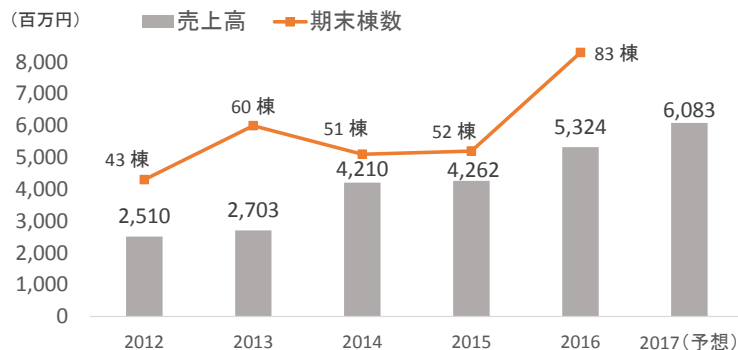
2017年11月期の事業戦略・施策

◆ 市場転換期にも揺るがない経営基盤作りを推進。当社が安定事業として位置づける“賃貸・管理・ファンド事業”の収益拡大により、グループ全体の販売管理費をカバー

賃貸事業

売上高 60億円 売上総利益 30億円 売上総利益率 49.9% 売上総利益構成 17%

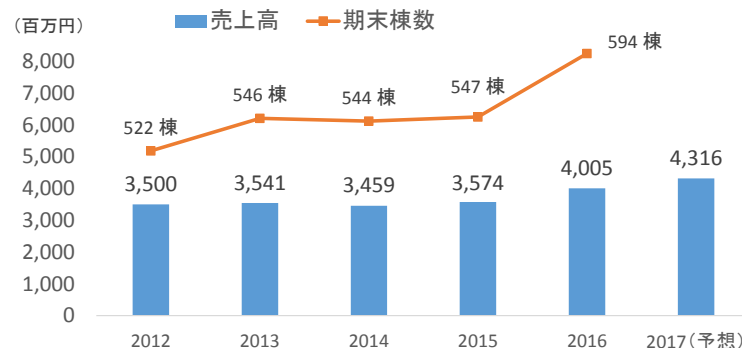
- 保有資産(棚卸資産・固定資産)を積み上げ
- コンバージョンやリーシングで収益性を早期向上



管理事業

売上高 43億円 売上総利益 12億円 売上総利益率 27.7% 売上総利益構成 7%

- 受託アセットの拡大、サービス拡充による新規業務受託
(受託アセット: ホテル、物流施設、学校施設、公共施設、医療施設等)
(サービス: プロパティマネジメント、ビルメンテナンス、賃貸保証等)
- 顧客満足度・業務品質の向上、管理効率の改善



ファンド・コンサル

売上高 24億円 売上総利益 23億円 売上総利益率 98.0% 売上総利益構成 13%

- AM受託資産残高拡大に向けて取組みを推進

※トーセイ・リート投資法人(証券コード3451)

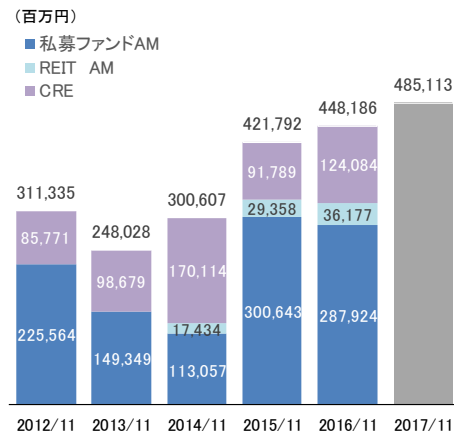
- ✓ 2014年上場。東京経済圏を中心に、オフィス、商業施設、住宅、ホテルへ投資する総合型リート
- ✓ 築年数を経た既存建築ストックへ積極投資



【運用物件例】



アセット・マネジメント受託資産残高



トーセイ・リート※AM
・外部成長、内部成長をサポート
(物件供給、収益向上)

私募ファンドAM
・新ファンド組成
・海外マネー誘致

II. トーセイの中長期成長ビジョン

— トーセイグループの存在理念 —

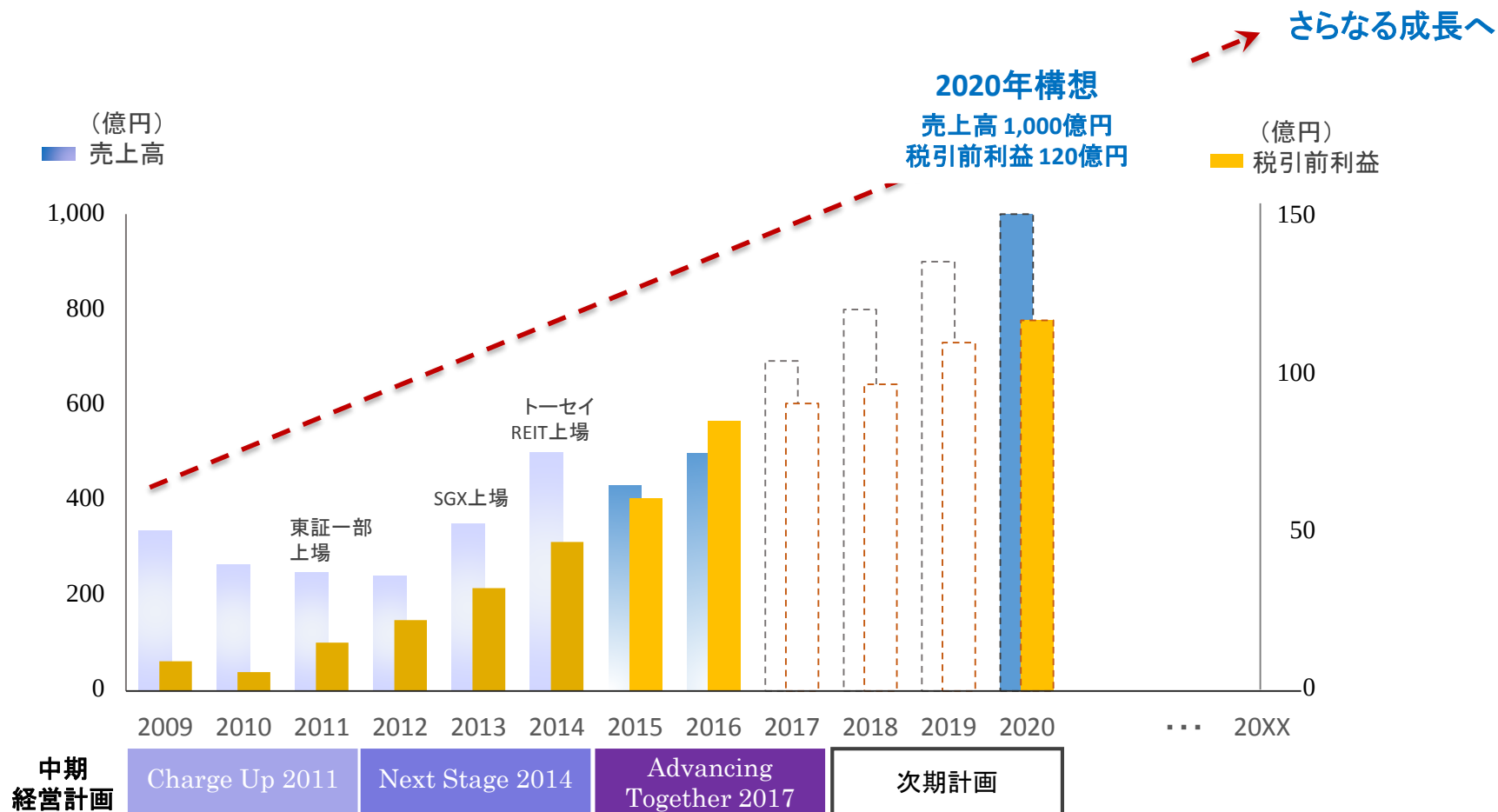
『私たちは、グローバルな発想※¹を持つ
心豊かなプロフェッショナル集団※²として、
あらゆる不動産シーン※³において
新たな価値と感動※⁴を創造する。』



※1 グローバルな発想	✓ シンガポール証券取引所に重複上場、日本へのインバウンド投資誘致、アウトバウンド投資検討 ✓ 国際会計基準（I F R S）への対応、開示資料の日本語・英語同時開示
※2 プロフェッショナル	✓ 東京経済圏に特化し取引事例を熟知。エリア特性・賃貸ニーズ・投資家ニーズ・投資家売買動向・期待利回り等を把握 ✓ 長年で培ったスキルとノウハウを活かし、お客様にとって最適な再生プラン・開発プランを企画 ✓ 自社に一級建築士事務所機能を保有
※3 あらゆる不動産シーン	✓ 幅広い商品群（オフィスビル、商業施設、ホテル、マンション、戸建住宅） ✓ 幅広い顧客層（不動産ファンド、リート、一般事業法人、個人富裕層、エンドユーザー） ✓ 多様な仕入手法（信託受益権、不動産M&A、不動産担保付債権）
※4 新たな価値と感動	✓ 築古不動産のハード・ソフト面にわたる再生で収益性向上。既存不動産に付加価値を創造する ✓ 環境に優しく、安心安全で洗練された住環境・オフィス環境を提供 ✓ 事業を通じ、持続可能な社会に貢献（地域活性化、まちづくり、高齢化・多様化社会への対応）

トーセイの中長期成長ビジョン

2020年構想（売上高1,000億円、税引前利益120億円への成長）の実現に向けて、事業を推進



現中期経営計画 Advancing Together 2017(2015-2017年の3カ年計画)

既存事業の拡大と、周辺事業領域への進出、長期にわたり競争優位性を維持できる
高品質経営を通じて、さらなる企業価値向上を目指す

基本戦略

不動産市場の変動に耐えうる事業基盤を備えつつ、
変化に柔軟に対応出来る事業体制で持続的な成長を目指す

重点施策

- ①市場の需要の変化に応じた機動的かつ柔軟なポートフォリオ運用
- ②需要が安定的で、当社の強みを活かせる小型物件※の供給を積極的に拡大
- ③ファンドや内外投資家の需要が大きい中・大型物件※の仕入にも注力
- ④市況反転時に備え、グループの安定収益比率を高める（40%→50%へ）

※当社では、以下を目安に物件サイズを認識しています

小型物件 1億円以上～10億円未満

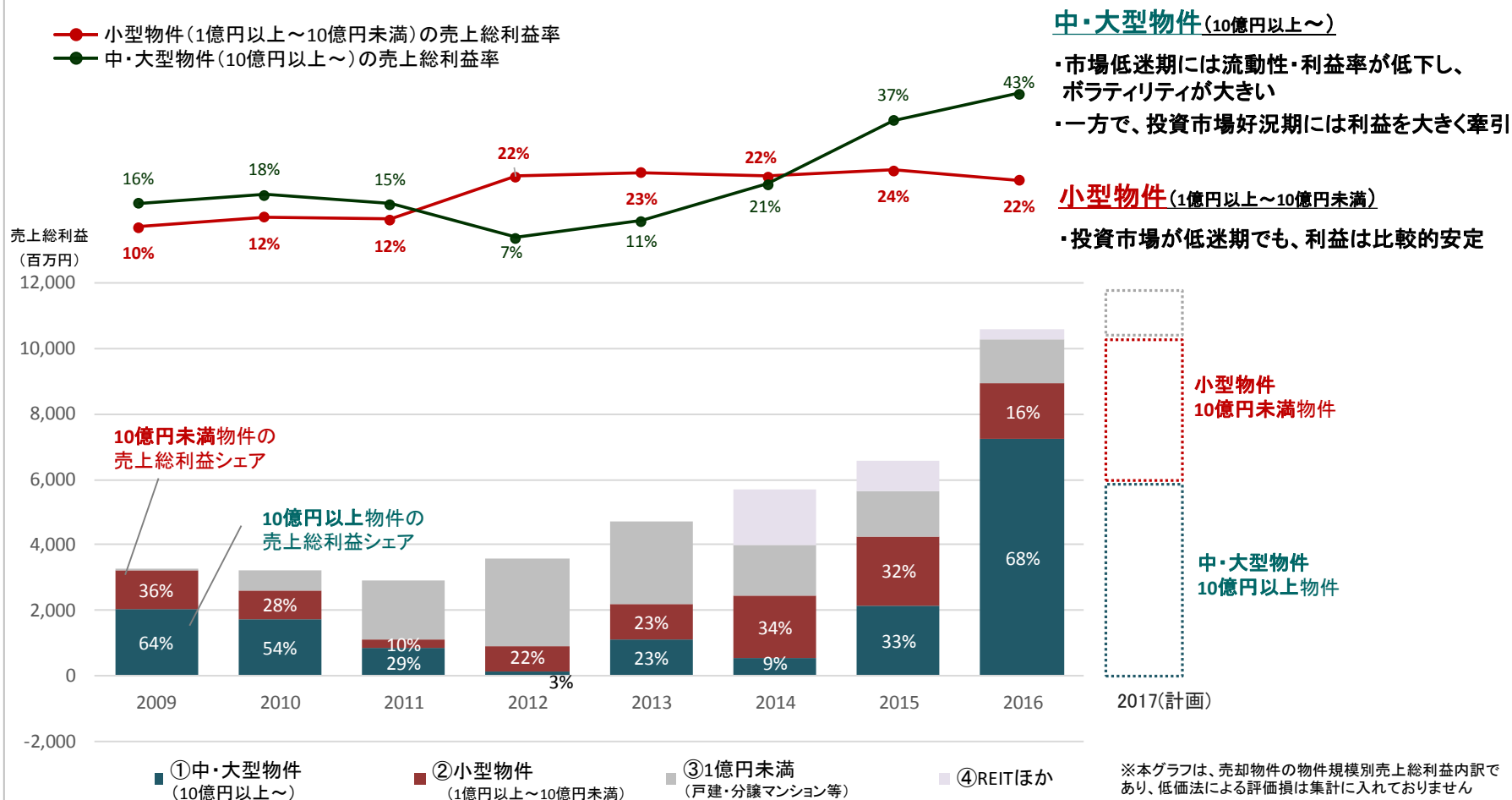
中型物件 10億円以上～30億円未満

大型物件 30億円以上～

重点施策② 小型物件の供給拡大 - (1)トーセイの物件規模別供給実績-

- 1億円未満のエンド向け物件から、ファンド向けの30億円超の物件まで、幅広い価格帯の物件を供給
- 物件規模別(小型物件、中・大型物件)に、それぞれ戦略的かつ機動的に取組み、事業成長を目指す

トーセイの物件規模別 売上総利益推移 ※ (流動化事業・開発事業)



重点施策② 小型物件の供給拡大 - (2) 小型物件の特性分析と拡大施策 -

10億円未満の小型物件の特性

市場規模

- ・東京23区の既存不動産は**約12.4万棟**
- ・新耐震基準以降のオフィスストックは**402万坪**
- ・当社試算では、首都圏の流通規模は**年間約10兆円相当**

⇒**小型物件は市場規模が大きく、流動性が高い**

競合

- ・サイズが小さく手間が掛かるため、**大手企業は参入しにくい**
- ・仕入時に競合対象となるのはエンドユーザー（個人富裕層等）だが、物件の価値再生ノウハウや改修資金の点で当社に強み

⇒**中型・大型物件と比べて、競合が少ない**

商品特性

- ・賃貸収入や物件価格が比較的安定している
- ・顧客である個人富裕層にとって、投資しやすい価格帯
- ・小型物件には築古物件が多く、当社の強みである目利き力や再生ノウハウなどの優位性が活かしやすい

⇒**安定的な購入需要があり、当社の強みが活かせる**

**市場規模が大きく、競合が少ないため、
今後も高い成長が見込める**

自社の仕入れ体制強化により 情報入手量・検討量を増幅
出来れば、売上を容易に拡大できる

小型物件 供給拡大に向けた施策

【当社の仕入ステップ】

- ① 仲介会社や信託銀行との連携により、**月1000件以上**の情報を入手
- ② 情報を選別し、詳細調査・取得検討⇒**月100～150件程度**
- ③ 交渉成約により物件取得⇒**5～10件程度**（厳選投資）

強化

供給増強に向けて、取り組みを推進

- **営業人員の増強**
(2016年度末112人⇒2020年末167人へ拡大)
- **営業人員のスキル向上**
(法令知識、販売、開発、物件再生、M&A等にかかる営業スキル)
- **営業拠点拡大構想**(支店設立)
- **エリア専門制を導入し、投資判断者を育成**
(投資権限設定、エリア別マーケットデータベースの構築)
- **効率的仕入手法である、不動産M&Aを活用**

重点施策③ 中・大型物件の仕入拡大

中・大型物件の仕入拡大

【仕入方針】

- 市場環境・流動性を見極め、10億円以上の中・大型物件への投資を継続
- あらゆる不動産シーンに携わることで得られる事業機会を活かし、物件取得を目指す
- 無理な仕入れはせず、当社の多様な取り扱い商品群・再生力を強みに柔軟に検討する

強化

仕入増強に向けた取り組み

- 不動産M&Aや不動産担保付債権、信託受益権などの金融的手法を最大限に活用
- 用途変更(オフィス⇒ホテル)、間取り変更、空ビルニーズへの対応、大規模改修等、当社のノウハウを活かした多様なソリューションを用いる

【供給事例】

開発 50～100億円



商業ビル T'S BRIGHTIA 南青山

2016

流動化 30～50億円



錦糸町オフィスビル

<<<

流動化 10～30億円



中野オフィスビル

2015

流動化 10～30億円



東陽町オフィスビル

<<<

流動化 10～30億円



新宿6丁目オフィスビル

2014

流動化 10～30億円



新宿オフィスビル

2013

流動化 30～50億円

開発 50～100億円



目黒オフィスビル

2012

開発 10～30億円



蒲田トーセイビル

2011

開発 10～30億円



日本橋本石町トーセイビル

2010

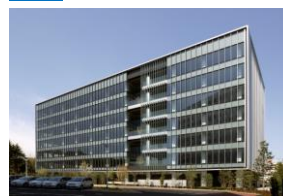
開発 30～50億円



パームス日本橋横山町

2009

開発 50～100億円



平和島トーセイビル

2008

流動化 200億円超～



銀座商業ビル

2007

開発 100億円超～



上野トーセイビル

2006

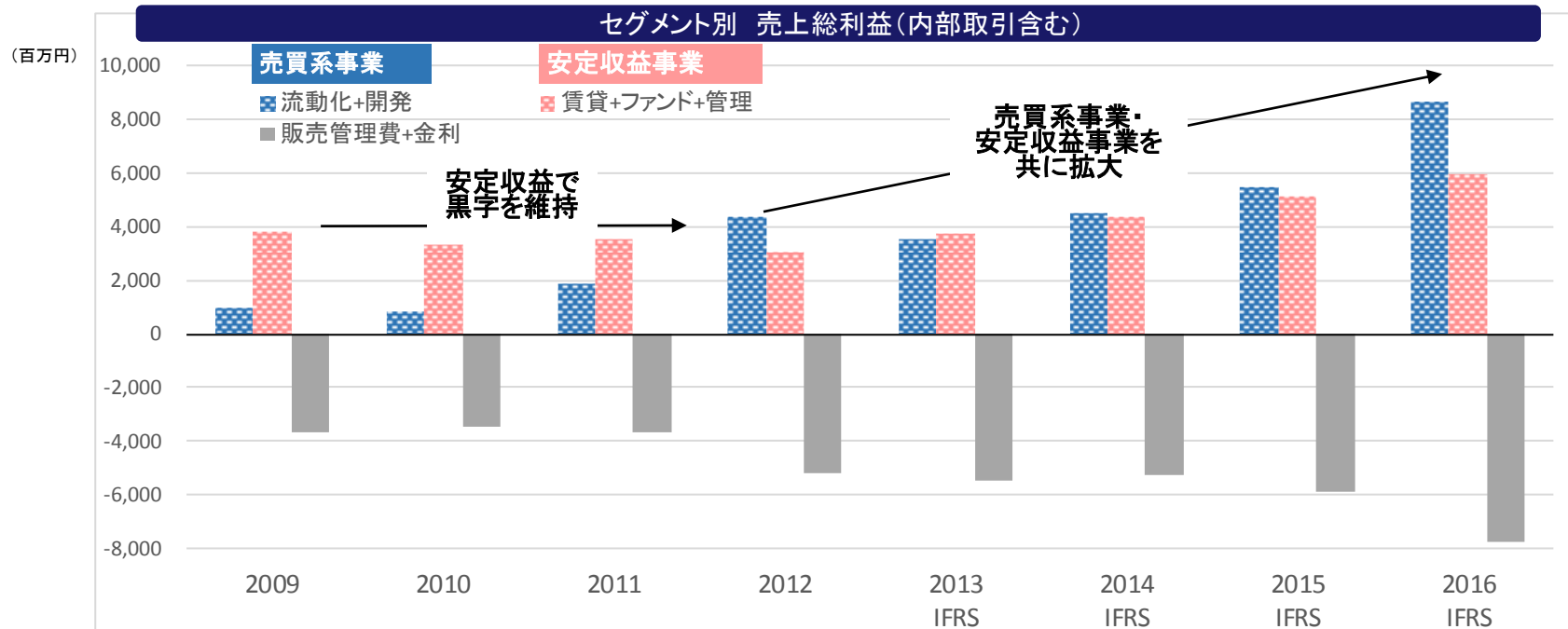
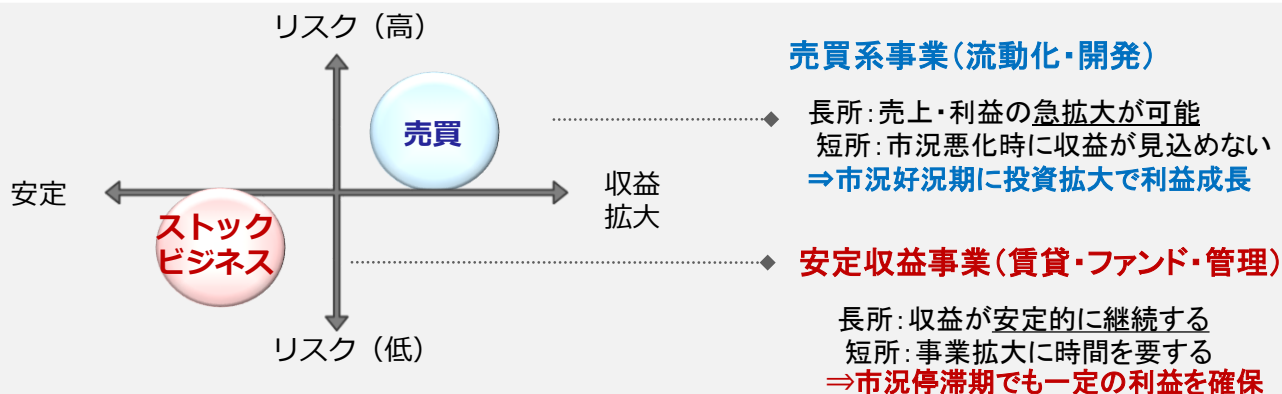
流動化 10～30億円



恵比寿オフィスビル

重点施策④ 安定収益の拡大

- 5セグメントによる安定と成長を意識したポートフォリオ経営
- 市況反転時に備えて、安定収益拡大に向けた事業基盤作りを推進
- 安定事業の比率を上げ、安定事業の収益で販管費と金利をカバー



トーセイの中長期成長ビジョン

◆ 既存事業の拡大と、周辺事業領域への進出、
長期にわたり競争優位性を維持できる高品質経営を通じて、さらなる企業価値向上を目指す

売買系事業

- ・ 小型物件の供給を拡大（人員増強、横浜支店構想）
- ・ 中・大型物件もコンスタントに供給していく（M&A等、金融的手法の活用）
- ・ 戸建住宅 300戸/年供給体制へ（建築内製化、保有在庫600戸へ）
- ・ 大型開発機会の獲得、開発技術や価値再生技術の維持・向上のため、開発事業を継続

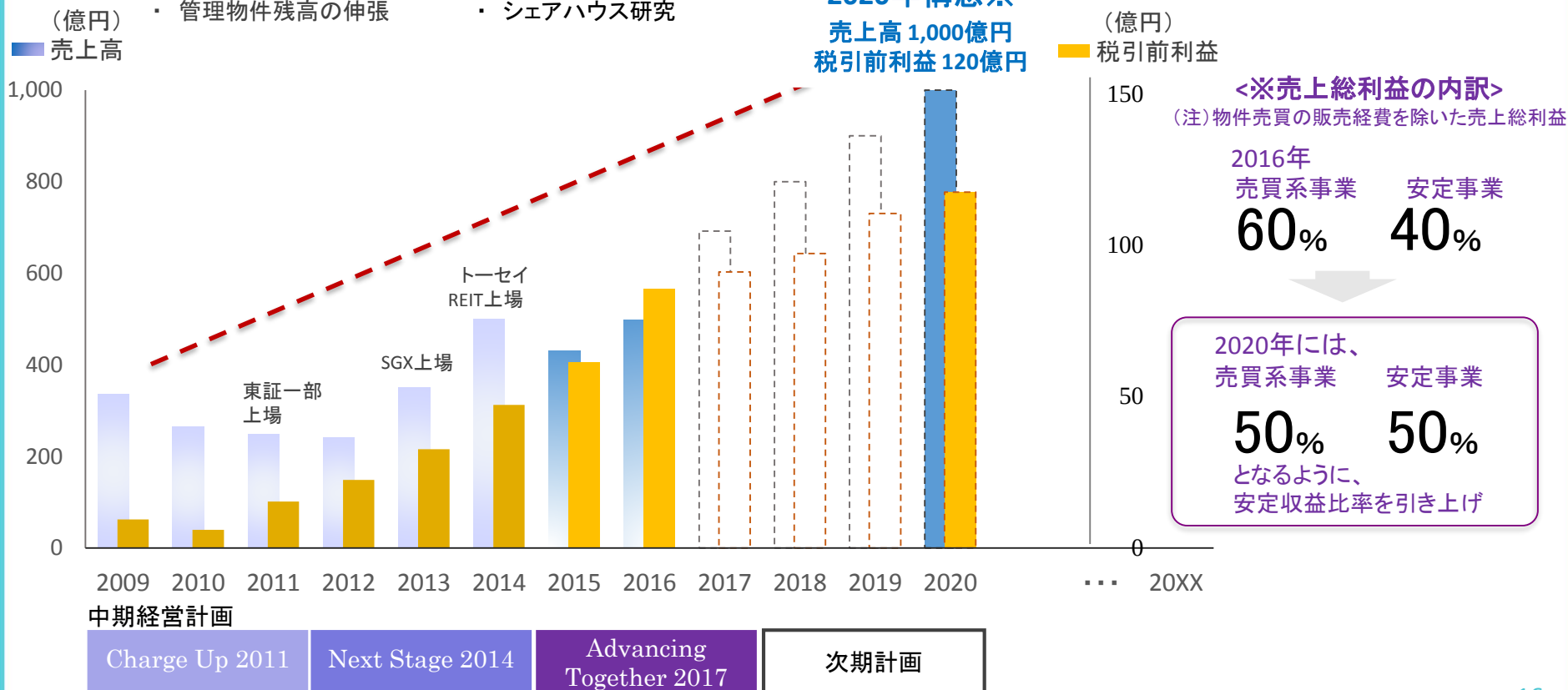
安定事業

- ・ 優良賃貸不動産を積み上げ
- ・ ファンド受託残高の伸張
- ・ 管理物件残高の伸張

周辺事業

- ・ ホテル業界への進出
- ・ クラウドファンディング研究
- ・ シェアハウス研究

さらなる成長へ



2020年構想に向けたシミュレーション - バランスシート拡大 -

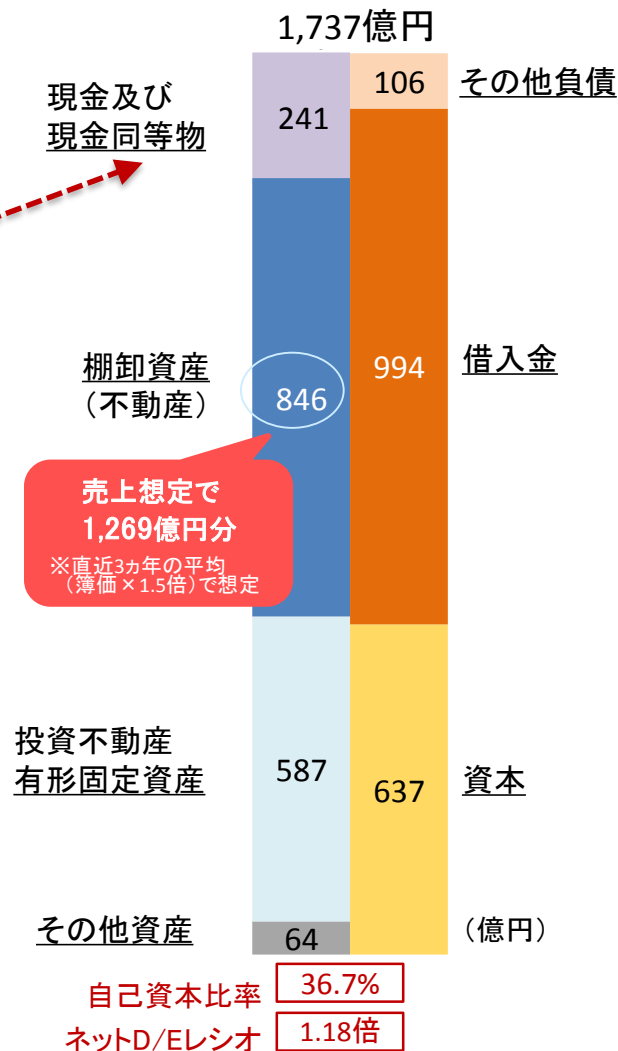
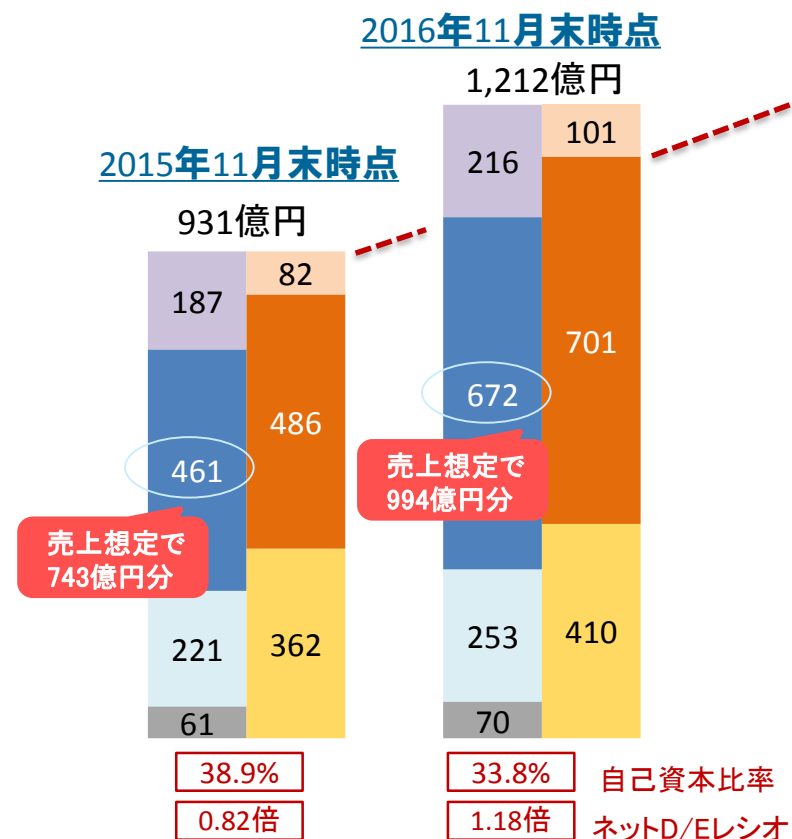
バランスシートシミュレーション

- 2020年売上高1,000億円に向けて資産規模を拡大
- 財務健全性を意識し、自己資本比率は30%台を維持

※本シミュレーションでは、法人税を2017年11月期より31.9%で計算しています

また、期末現在において入手可能な情報から得られた当社判断に基づいており、今後様々な要素により変更となる場合があります

2020年11月期末時点 売上高 1,000億円

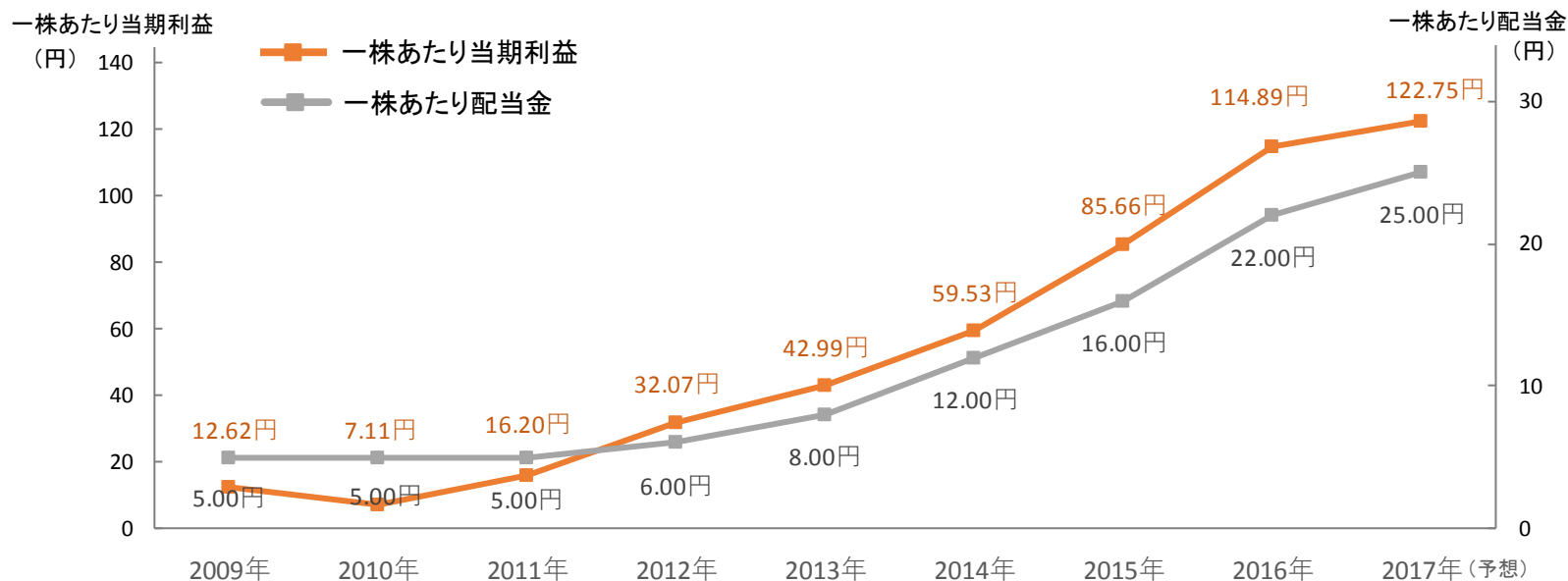


還元方針

配当推移

	2009年 ※	2010年 ※	2011年 ※	2012年 ※	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年11月期
一株あたりの 当期利益 (円)	12.62	7.11	16.20	32.07	42.99	59.53	85.66	114.89	(予想) 122.75
一株あたりの 配当金 (円)	5.00	5.00	5.00	6.00	8.00	12.00	16.00	22.00	(予想) 25.00
配当性向 (%)	39.6	70.3	30.9	18.7	18.6	20.2	18.7	19.1	20.4

※当社は、2013年7月1日を効力発生日として、1株につき100株の割合で株式分割を行いました。比較のため、2012年11月期以前の一株あたりの当期利益および配当金は当該株式分割が行われたことを仮定して記載しています。
※当社は、2013年11月期より国際会計基準(IFRS)で開示しています。本資料においては、全て遡及修正してIFRS基準にて記載しています。



株価現状認識

[1] 時価総額 (2017年2月17日時点)	[2] 簿価純資産 (2016年11月末)	[1]÷[2] PBR	実質 PBR ※	PER (予想)
371.7億円	410.1億円	<u>0.91</u>	※投資不動産の含み益 152.3億円を考慮した場合 <u>0.76</u>	<u>6.27</u>
株価 (同上)	一株あたり純資産 (同上)			
770.00円	849.35円			

TOPICS

◆ 「JPX日経中小型株指数」の構成銘柄に選出されました(2016年12月発表、3月13日より算出開始)。

- ・JPX日経中小型株指数は、日本経済新聞社と東京証券取引所が共同で開発した株価指数です。
時価総額の大きい大型銘柄を除外した中小型銘柄のなかから、投資者にとって投資魅力の高い会社を構成銘柄とするというコンセプトで200社を選出。
- ・資本の効率的活用や投資者を意識した経営を行っている企業を選定され、具体的には、ROEや営業利益などの収益力のほか、独立社外取締役の人数などのガバナンス等を意識した項目を評価します。

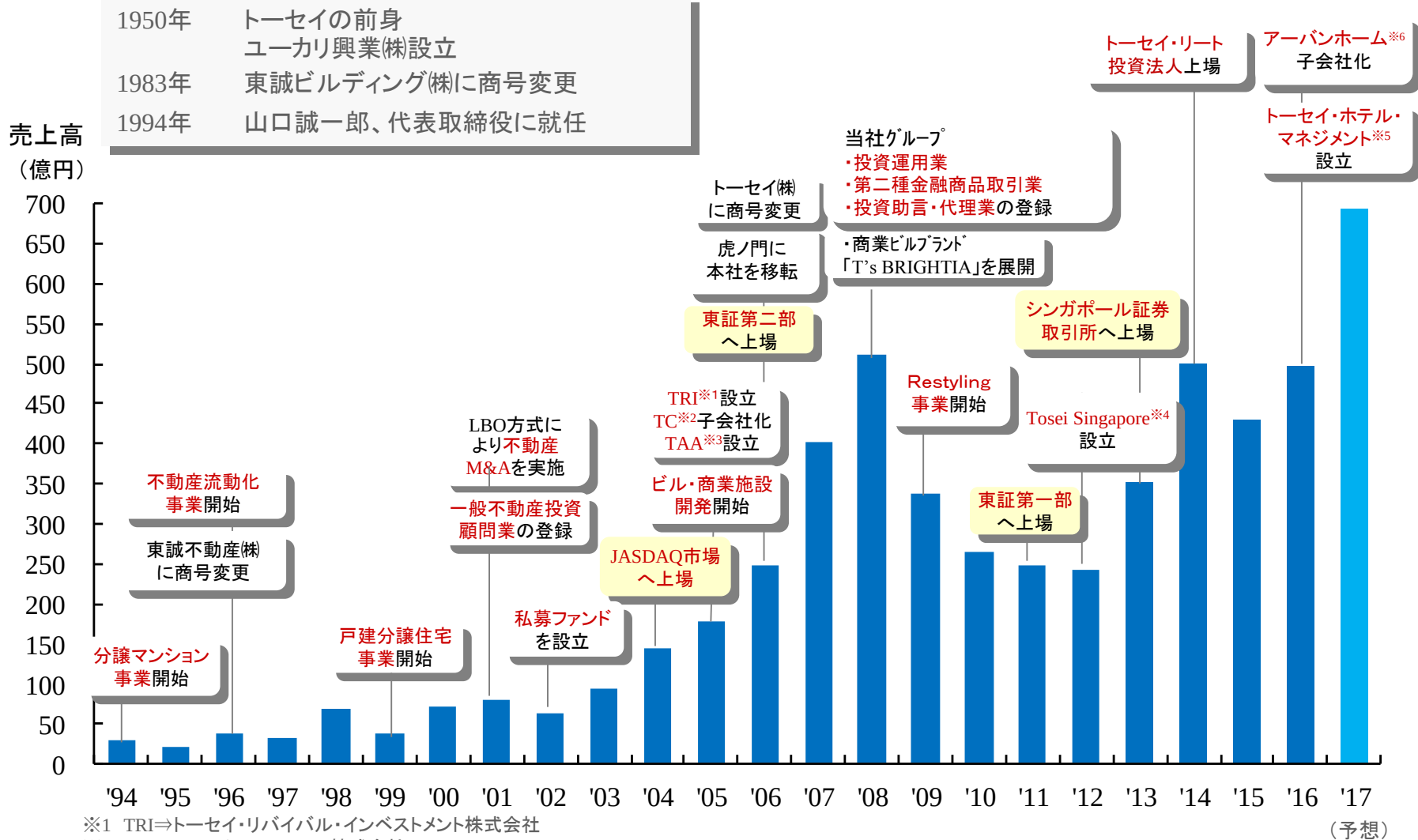
Ⅲ. 資料編 トーセイグループの概要 －トーセイをはじめてご覧になる方へ－

- グループ概要 - P.21
- 沿革 - P.22
- 事業概要 - P.23
- 商品ラインアップ - P.24
- トーセイの価値再生（バリューアップ） - P.25
- 不動産流動化市場環境 - P.26～P.27
- トーセイグループのCSR - P.28～P.29
- I R サイトのご紹介 - P.30

グループ概要

2016年11月30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5名で構成 (うち、独立社外取締役2名) ◆監査役会 : 監査役5名で構成 (常勤2名、非常勤3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		
資本金の額	64億2,139万円		
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	主要な関係会社	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 株式会社アーバンホーム トーセイ・ホテル・マネジメント株式会社
従業員数	152(単体) 368名(連結)		
上場	東証第一部 【証券コード: 8923】 シンガポール証券取引所メインボード 【証券コード: S2D】		
株式の状況	■発行済み株式総数／ 48,284,000株 ■株主数／6,339名 ■所有株数別株主構成比／ ・個人・その他 42.10% (20,326,953株) ・外国法人等 29.83% (14,405,385株) ・その他法人等 14.41% (6,956,900株) ・金融機関 12.36% (5,968,000株) ・証券会社 1.30% (626,762株)	上場リート	トーセイ・リート投資法人 【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



※1 TRI⇒トーセイ・リバイバル・インベストメント株式会社

※2 TC⇒トーセイ・コミュニティ株式会社

※3 TAA⇒トーセイ・アセット・アドバイザーズ株式会社 (08年4月にトーセイ・リート・アドバイザーズ(株)より商号変更)

※4 Tosei Singapore⇒Tosei Singapore Pte. Ltd.

※5 トーセイ・ホテル・マネジメント株式会社

※6 株式会社アーバンホーム

トーセイグループは東京経済圏に特化して不動産関連事業を総合的に展開
5つの事業で相互に補完し合いながら、市況の変化に柔軟に対応するポートフォリオ経営を推進

5 Businesses

売買系事業

●不動産流動化事業

資産価値の下がった不動産を取得し、デザイン・設備改修や法的是正、稼働率改善等のバリューアップを施した後に、一棟ごとに販売する再生販売事業。中古の賃貸マンションを再生して分譲販売するRestyling事業も行う。

- ・ 事業期間：半年～1年半
- ・ 規模・種別・エリア等のポートフォリオ構成バランスを意識
- ・ 収益最大化を目指し、物件ごとに販売時期やバリューアップ内容などを検討し、最適販売計画を策定

●不動産開発事業

開発用の用地を取得し、エリアやニーズの特性に合わせて、オフィスビル・マンション・戸建住宅・商業施設・ホテルなどの新築開発を行い販売する事業。社内に一級建築士事務所を設け、企画・デザイン力を駆使した品質にこだわった“モノづくり”を行う。

- ・ 事業期間：1年～2年
- ・ 多様な取扱い商品群による市況への対応力を意識（エンド向け・投資市場向け）
- ・ ユーザビリティを重視した競争力ある不動産の創出を目指す

●不動産賃貸事業

利便性の高い東京都区部を中心に、グループが所有するオフィスビルやマンションなどを賃貸し、安定的な収入を得る事業。
83物件の収益不動産を保有（2016年11月末時点）



●不動産管理事業

トーセイ・コミュニティ(株)により、マンションやビルの管理や清掃、改修、消防検査対応などの総合的なビルマネジメント、プロパティマネジメントを展開。2016年11月末時点において、ビル・ホテル・学校等375棟、マンション219棟、計594棟の物件を管理。



●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業務をはじめ、トーセイ・リートや私募ファンドのアセットマネジメント業務、事業法人に対する不動産コンサルティング、海外ネットワークを生かした売買・賃貸仲介業務よりフィー収入を得る事業。
2016年11月末時点の受託資産残高は、4,400億円超。

安定収益事業

トーセイの商品ラインナップ

流動化事業（再生）の商品ラインアップ

取扱商品イメージ



オフィスビル



商業施設



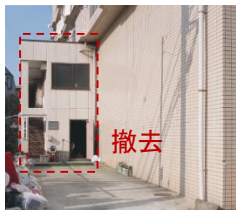
賃貸・分譲マンション

再生（バリューアップ）事例

オフィス等



設備改修（アスベスト処理）



違法建築物撤去



エントランス改修、防災設備、省エネ設備、セキュリティ導入

分譲マンション

Before



After



中庭改修

開発事業（新築）の商品ラインアップ

事業用～居住用



大型オフィスビル



オフィスビル



商業施設



賃貸マンション



分譲マンション



NEW: ホテル（建設中）



戸建住宅

トーセイの価値再生(バリューアップ)

価値再生

- 経年劣化して競争力を失った不動産ストックを仕入れ、トーセイ独自のノウハウで価値を再生。
再生した競争力ある商品を市場へ供給していく

競争力を失ったビル



稼動低下
賃料下落

トーセイの
ノウハウを活かした
価値再生

設備
安全性能
省エネ性能
改善

稼働率
収益性
改善

再生されたビル



収益性向上
不動産価値UP

I 再生により付加価値を生み出す事業スキーム

- ✓ 独自の再生項目『Value UP 32』を用いて価値を創出
- ✓ 常にコストパフォーマンスとデザイン性のバランスを重視
- ✓ 周辺のマーケット動向やテナントニーズを見極め、機動的にリーシングを実施。収益性向上

II トーセイの価値再生ポイント "ValueUp32"

立地や物件特性・ユーザーニーズを見極め、
そこで働く人や住まう人のユーザビリティを意識したバリューアップを実施。

①設備(老朽・劣化)・安全・省エネ性能

- ◆ お客様にとって最適な価値創造のための「安心&安全」
「洗練&快適」 「サステナブル&エコロジー」を提供



Security

安心 & 安全

防犯や防災、コミュニティ活性や保全に向けたバリューアップ



Design

洗練 & 快適

景観、美観、アメニティや利便性向上に資するバリューアップ



Eco friendly

サステナブル & エコロジー

持続可能な省エネ、省コスト、省資源につながるバリューアップ



東陽町トーセイビル
【平成5年築 事務所】



壁面緑化システム導入、ウッドデッキ敷設、
LED照明導入、EV防災キャビネット等



②稼動・収益性対策、遵法性は正等

◆ テナントニーズに合わせたフロア改修(用途・間取り変更)

例

<商業・オフィス 改修>

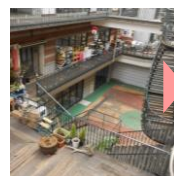
- ・オフィス ⇒ ホテルへ
- ・学習塾 ⇒ オフィスへ
- ・店舗 ⇒ SOHO仕様へ

<賃貸マンション改修>

- ・社宅 ⇒ 防音設備の楽器対応マンションへ
- ・社宅 ⇒ 貸室の一部を差別化できる共用部へ
- ・オーナー住宅 ⇒ 分割して賃貸用住宅へ



グロブナー・スクエア
【平成2年築 店舗・事務所・住居】



集客の仕掛けとして中心部のオープンスペースにウッドデッキを配し、
お客様がくつろげる空間を創出



ハウス北柏マンション
【平成4年築 社宅】



ファミリー層を意識し、
居室を共有部に



Study Room
スタディ ルーム



Kids Room
キッズルーム

不動産流動化市場環境①（23区/10億円未満物件の市場規模）

① 不動産ストック量

出所：国土交通省
「不動産証券化手法等による公的不動産（PRE）の活用と官民連携」

国内不動産ストック 約2,400兆円
（土地 約1,100兆円 建物等1,300兆円）

企業不動産 約470兆円
（オフィス・商業施設）

収益不動産 約208兆円

東京23区^{*1}
約98兆円

（REIT・私募ファンド
保有分除く）

REIT保有高^{*2}
約14.8兆円

私募ファンド
保有高^{*2}
約13.9兆円

公的不動産
約590兆円

地方公共団体所有
不動産
約450兆円

その他 約1,340兆円
（住宅、耕地、林地など）

② 不動産流通量

首都圏売買流通量（10億未満物件）
は **約10兆円**と推計^{*3}
（オフィス・マンション・商業施設・倉庫）

^{*3}
主要不動産流通各社
「売買仲介実績」、
法務省「不動産登記件数」、
当社の営業仕入情報より推計

中小・築古不動産市場の
ストックは膨大

市場占有率わずか **約1%**で

トーセイの売上は **1,000億円**を達成

^{*1}
ARES「ARES J-REIT Datebook」・
「J-REIT保有不動産の所在地別比率」、
野村総合研究所「日本の不動産投資市場 2016」
より当社推計

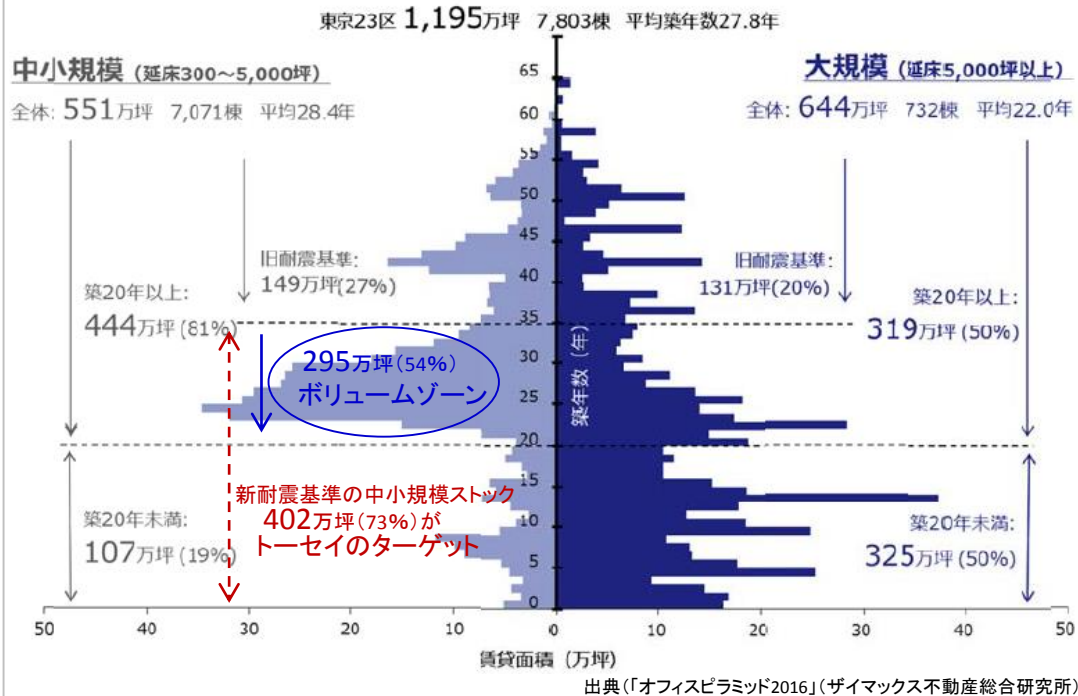
^{*2}
三井住友トラスト基礎研究所
「不動産私募ファンドに関する実態調査 2016年7月」

2016年本決算時点において入手可能な情報から推計した算定値のため、今後の入手情報等により変動致します。

不動産流動化市場環境②（23区/中小規模物件のオフィスストック・賃料）

【資料① 東京23区 築年別オフィスストック※】

※ 1946年以降に竣工した延床300坪以上の事務用途オフィスビルが対象



➤ オフィスストック

左記グラフ(資料①)によると、

・ 中小規模物件と大規模物件のオフィスストックは、延床ベースでほぼ半々。しかし、棟数ベースでは、**築20年以上の中小規模物件が全体の約8割**を占める

・ 中小規模物件のうち、ボリュームゾーンは**新耐震基準以降の築20年以上35年未満の物件(295万坪)**。さらに**築20年未満のストック(107万坪)**を加えた、**402万坪相当の物件**が当社のターゲットとなる

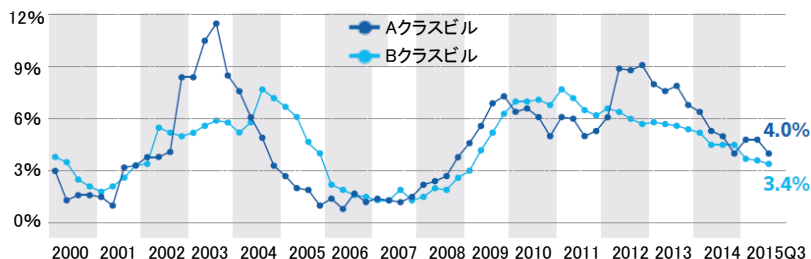
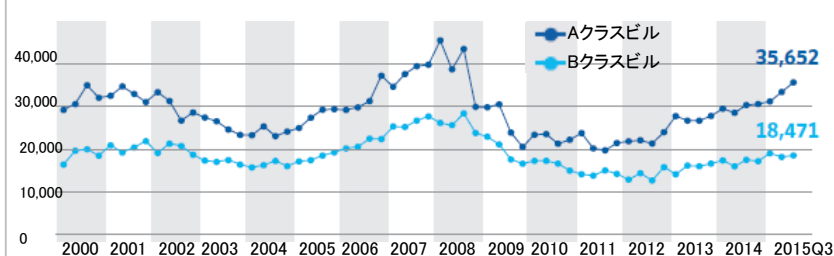
⇒データに含まれない、延床300坪以下の小物件は更に膨大な在庫があるであろうと推測される

➤ オフィス賃貸市場

下部グラフ(資料②)によると、

・ BクラスビルはAクラスビルに比べて賃料・稼動ともにボラティリティが少ない

【資料② 東京都心部 オフィス賃料(坪/円)・空室率】



※ Aクラスビル: 延床1万坪以上、1フロア面積300坪以上、築年15年以内
Bクラスビル: 延床面積制限なし、1フロア面積200坪以上、築年制限なし

出典「オフィスレントデータ2016」(三幸エステート株式会社)

トーセイグループのCSR

トーセイは企業理念に基づき、健全な成長を維持するための経営基盤強化、環境負荷軽減の取り組みなど、あらゆる企業活動を通じて社会からの要請に応じてまいります。
活動を継続することで社会的責務を果たし、より一層信頼される企業を目指します。



健全な成長を維持するための 経営基盤強化の主な取り組み

➤コーポレート・ガバナンス

経営環境の変化に迅速かつ的確に対応し、あらゆるステークホルダーに対して、『健全な成長を実現する事業活動を持続する』体制を整備。

コーポレート・ガバナンスにおける三大主要項目	
コンプライアンス	最重要事項と定め経営トップからグループ社員に至るまで周知徹底
リスクマネジメント	あらゆるリスクを想定し、平時と緊急時の対応を準備、実践
情報開示	投資家をはじめあらゆるステークホルダーに対し適時適切な開示を実践



コンプライアンス研修



ホームページの充実(情報開示)



地域社会への貢献活動

➤事業を通じた取り組み

少子高齢化やライフスタイルの多様化など社会環境の変化によって起こる課題に対して、戸建開発事業・流動化事業を通じて取り組みを進めています。

- ・快適な住まいづくり
- ・安心できる街づくり
- ・働きやすい環境づくり

➤被災地支援活動

東日本大震災の被災地(宮城県)にてボランティア活動を継続



社員によるエコ活動

➤環境意識啓発活動

各部署からメンバーを選出したプロジェクトチームが主体となり、社内のエコ活動を推進しています



屋上菜園の苗植え活動



フロアの室温管理



清掃イベントへの参加

トーセイグループのCSR

2009年に制定した「トーセイグループエコ宣言」のもと、
人と環境に優しい企業活動を推進することで、地球環境の負荷軽減に努めています。



トーセイグループエコ宣言

トーセイグループは、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という企業理念を掲げ、
“都市に、心を。”の実現に向けて、人と環境に優しい
企業活動を推進し、地球環境の負荷軽減に努めることを
宣言します。



屋上緑化の推進

2006年より保有不動産への屋上緑化を進め、2016年11月末時点で
累計75棟、合計3,670㎡の屋上緑化を実施。
新築開発物件のみならず、既存の中古オフィス、マンションへの緑化
も積極的に行っています。



壁面緑化



屋上緑化



環境配慮型再生・開発

オフィスビルや住宅の再生、開発において、40項目超の環境商品リ
ストから物件の特性にあわせて省エネルギー、省資源などの様々
な観点で環境商品を導入しています。

- 屋上緑化・屋上菜園・ガーデンテラス
- 太陽光発電・電力一括購入システム
- 省エネガラス・サッシ
- リサイクル素材の利用
- レンタサイクル・カーシェア
- CASBEE認証
 - ・平和島トーセイビル
 - ・蒲田トーセイビル
 - ・虎ノ門トーセイビル
- 省エネガス給湯器
- 節水型水栓・トイレ



平和島トーセイビル
CASBEE Aランク認証



環境配慮型マンション
THE パームス月島
太陽光発電システム
屋上菜園など導入

IRサイトのご紹介 (<http://www.toseicorp.co.jp/ir/>)

各種IRサイトランキングを受賞
経営計画や財務情報など、株主様・投資家向けのIR情報をご覧いただけます。

トーセイ IR

検索

【IR情報トップページ】

IR情報には社長メッセージや
決算説明会動画、各種IR資料を多数掲載

TOSEI トーセイ株式会社

HOME 企業情報 物件情報 ニュース 投資家情報 CSR 採用情報

HOME / 投資家情報

投資家情報

最新決算発表 2016年11月期 決算

決算短信 (PDF:794KB) ファクトブック (PDF:955KB)

決算説明資料 (PDF:2.8MB) 【補足資料】不動産市場の状況 (PDF:1.2MB)

株価情報

02月03日 15:00

東証1部: 735

現在値 735

前日比 -3 (-0.41%)

中期経営計画 Advancing Together 2017

社長メッセージ

業績・配当

事業別売上高

配当金推移

2016年11月期決算説明会

TOSEI トーセイ株式会社

代表取締役社長 山口 誠一郎

決算説明会動画 (46分)

個人投資家の皆さまへ

【個人投資家さま向けページ】

個人投資家さま向けコンテンツでは
不動産市場動向やトーセイの業績、
配当情報などをコンパクトに集約！

個人投資家の皆さまへ

投資家情報

IRニュース

経営方針

業績・財務

コーポレート・ガバナンス

IRライブラリー

株式・株主情報

個人投資家の皆さまへ

不動産市場・環境

これまでの業績

株主メリット

配当方針・配当情報

個人投資家向け会社説明会

最新IR資料

2016年11月期期末

一紙ダウンロード (7.7MB)

不動産市場・業界環境
トーセイの主力事業を取り巻く
市場環境についてご説明しま
す。

これまでの業績
トーセイの売上や利益推移につ
いてご説明します。

株主メリット
トーセイの株主になることで得
られるメリットについてご説明
します。

配当方針・配当情報
還元方針や配当についてご説明

個人投資家向け会社説明
会



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 —

経理部

TEL: 03-3435-2865

FAX: 03-3435-2866

URL : <http://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。