

都市に、心を。

T O S E I

トーセイ株式会社



Strategies for Stable and Strong Growth

アニュアルレビュー 2007

2007年11月期

プロフィール

トーセイグループは、「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。」というグループ企業理念のもと不動産を中核としながらもその枠を超えて、無限大の成長と可能性を追求しています。

トーセイグループは、不動産と金融とモノづくりをキーワードにかかげ、10年、20年後を視野に入れた不動産などの価値再生を行うことで社会に貢献し、グループ企業価値の向上を目指しています。

目次

財務ハイライト	1	トーセイの社会的責任(CSR)	15
ステークホルダーの皆さまへ	2	コーポレートガバナンスの充実	16
特集: Strategies for Stable and Strong Growth		財務分析	18
Stable Growth	6	連結貸借対照表	22
Strong Growth	8	連結損益計算書	23
事業別レビュー	10	連結キャッシュ・フロー計算書	23
不動産流動化事業	11	会社情報	24
不動産開発事業	12	株主情報	25
不動産賃貸事業	13		
不動産ファンド事業	13		
不動産管理事業	14		
オルタナティブインベストメント事業	14		

将来の見通しの記述について

本冊子にある計画、戦略、業績予想などに関する記述は、記述した時点で当社が入手できた情報に基づいたものです。これらの予想・予測には、当社を取り巻く経済情勢、競合環境、関連法規、事業開発計画、為替レートなど不確実な要素が含まれており、これらの予想・予測を覆す潜在的なリスクが顕在化する可能性もあります。したがって、将来の実際の業績・事業環境などが本冊子の記述と異なったものとなる可能性があることをご承知おきください。

財務ハイライト

トーセイ株式会社及び連結子会社
11月30日に終了した会計年度

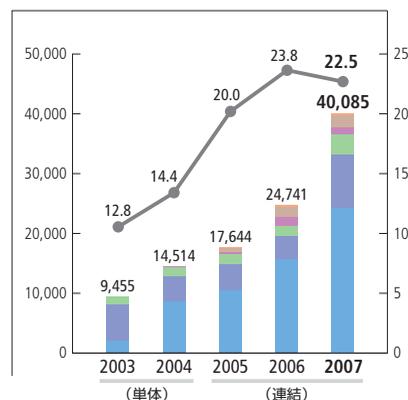
	単位:百万円			増減率(%)
	2007	2006	2005	2007/2006
会計年度:				
売上高	¥ 40,085	¥ 24,741	¥ 17,644	62.0%
営業利益	9,006	5,900	3,536	52.6
経常利益	7,949	5,323	2,969	49.3
当期純利益	4,557	2,737	1,592	66.5
1株当たり情報(円):				
当期純利益	¥12,095.04	¥ 7,412.80	¥ 4,664.46	63.2%
配当金	2,200	1,400	450	57.1
純資産	51,089.15	40,414.50	24,018.05	26.4
会計年度末:				
総資産	¥ 86,922	¥ 60,136	¥ 40,406	44.5%
純資産	19,252	15,229	8,293	26.4
従業員数(人)	194	134	107	
主な指標:				
営業利益率	22.5%	23.8%	20.0%	
総資産当期純利益率(ROA)	6.2%	5.4%	3.9%	
自己資本当期純利益率(ROE)	26.4%	23.3%	19.2%	

注: 百万円未満の金額については切り捨てて表示しています。また、パーセント表示については四捨五入して算出しています。

売上高・営業利益率

(百万円/%)

5年連続増収増益。
当期売上高は前期比62.0%増。

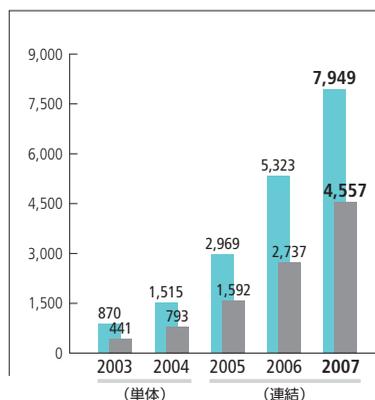


■ 不動産流動化事業 ■ 不動産管理事業
■ 不動産開発事業 ■ オルタナティブインベストメント事業
■ 不動産賃貸事業 ● 営業利益率(右軸)
■ 不動産ファンド事業

経常利益・当期純利益

(百万円)

当期の経常利益は前期比49.3%増、当期純利益は前期比66.5%増。

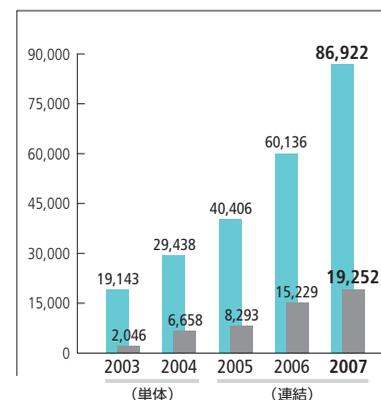


■ 経常利益
■ 当期純利益

総資産・純資産

(百万円)

当期の総資産は前期比44.5%増、純資産は26.4%増。



■ 総資産
■ 純資産

注: 2005年11月期から連結決算を行っています。

ステークホルダーの皆さまへ



代表取締役社長
山口 誠一郎

勝ち組企業としての確固たる基盤を整備し、さらなる成長を果たすことにより、新たな価値と感動の創造を目指します。

2007年11月期の業績

当期は予想以上の業績を達成し、大幅な増益となりました

当期の不動産業界は、2007年8月に発表された路線価を見ると全国の標準宅地平均価格が2年連続で上昇し、特に東京都内では標準宅地平均で前年比17.1%（国税庁発表）上昇するなど、地価の上昇傾向は引き続き力強く推移しました。また、東京23区のオフィスビル賃貸市場では、2007年11月時点の空室率は2006年12月と比較して0.8ポイント低下の1.8%となったほか、平均募集賃料でも2006年12月から6%上昇となるなど、好調に推移しました。2005年9月を基点として2年間の賃料上昇を指数化すると、東京圏の住宅賃貸市場は、オフィスが前年比11.5%上昇と高い成長を示したのに対し、同0.2%上昇にとどまりました。

こうした事業環境のもと、当社グループは、長年培ってきた「東京23区の中小型物件におけるモノづくり・不動産流動化・アセットマネジメントのノウハウの蓄積」という強みを最大限に発揮し、事業活動の拡大を図りました。中核事業である不動産流動化事業と不動産開発事業による収益の牽引をはじめ、不動産ファンド事業におけるファンド運用残高の着実な積み上げ、不動産賃貸事業や不動産管理事業の堅調な収益の推移を果たし、当初の計画以上の成果を達成しました。その結果、当期の連結業績は、売上高40,085百万円（前期比62.0%増）、営業利益9,006百万円（同52.6%増）、経常利益7,949百万円（同49.3%増）、当期純利益4,557百万円（同66.5%増）と、大幅な増収増益を計上することができました。

中期経営計画「GROWING UP 2008」の進捗

当期の目標は大幅に超過。中期経営計画の最終目標を1年前倒しで達成し、3期目に当たる最終期(2008年11月期)の目標数値をさらに上方修正しました

当社グループは、中期経営計画「GROWING UP 2008」(2006年11月期～2008年11月期)を策定し、目標達成に向けて邁進しています。当中期経営計画は、「企業収益の増大と経営品質の向上の両立が企業価値の向上に不可欠である」との基本方針のもと、「企業規模の倍増」と「企業ブランドの確立」の2つを基軸に企業基盤を確固たるものにし、さらなる成長の礎を築くことを目的としています。「企業規模の倍増」の面では、事業活動の加速と市場の好況の結果、当初の計画を大幅に超過達成し、当期においては当中期経営計画最終期(2008年11月期)の当初利益目標を1年前倒しで達成することができました。また、2008年11月期の数値目標についても、成長の源泉である現在のたな卸資産残高などから考慮し、売上高目標を56,872百万円(前期比41.9%増、当初設定目標の140%に相当)、経常利益目標を12,090百万円(同52.1%増、同202%に相当)としました。

企業ブランドの確立に向けて

あらゆるステークホルダーとの信頼関係を深めることで、「革新と挑戦」・「安心と信頼」を兼ね備えたブランドを構築していきます

当中期経営計画のもう一つの柱が「企業ブランドの確立」です。「革新と挑戦」・「安心と信頼」を兼ね備えたブランドの構築により、あらゆるステークホルダーとの信頼関係を深めることが、継続的な成長の必要条件と認識しています。そのため、当期は2006年10月に制定したグループ理念体系の浸透に向けた社内研究・研修活動を積極的に実施したほか、「コンプライアンス意識の徹底」、「リスクマネジメントの強化」、「適時開示の実践」を重要課題として、コーポレートガバナンスの充実に努めました。また、人材の拡充と育成においては、採用の強化を図るとともに、社員の満足度・能力向上に向けた取り組みを実施しました。さらに、環境配慮に対する取り組み

「中期経営計画「GROWING UP 2008」(2006年11月期～2008年11月期)の数値目標」

	2005年11月期 実績	2006年11月期 実績	2007年11月期 実績	2008年11月期 目標
売上高	176億円	284億円 →247億円	— →400億円	405億円 →568億円
経常利益	29億円	40億円 →53億円	— →79億円	60億円 →120億円
自己資本比率	20.5%	— →25.3%	— →22.1%	30.0% →25.2%
自己資本当期純利益率 (ROE)	19.2%	— →23.3%	— →26.4%	18.3% →30.4%
総資産当期純利益率 (ROA)	3.9%	— →5.4%	— →6.2%	5.5% →7.2%
不動産ファンド運用残高	202億円	413億円 →412億円	850億円 →936億円	1,300億円 →1,661億円
人員計画	107人	139人 →134人	157人 →194人	170人 →250人

※1 上段：従来目標、下段：実績および新規目標

※2 「GROWING UP 2008」では、策定時において適切と考えられる情報収集および分析などに基づき策定されていますが、必要な情報をすべて収集できるとは限らず、また、事業変化その他さまざまな要因により目標を達成できない可能性もあります。

として、屋上緑化を推進しています。屋上緑化は、ヒートアイランド現象の緩和をはじめ、CO₂の削減、建物の耐久性向上や入居者のリラクゼーション効果など、多様な効果が認められており、当社グループが展開する事業そのものを通じて社会に貢献できる取り組みとして認識しています。2006年6月に「原則、保有するすべての物件に屋上緑化を実施する」という方針を発表後、積極的に取り組んでおり、当期末までに屋上緑化を施した物件は35物件となっています。

さらなる成長に向けて

来期以降の一層の成長を実現するため、勝ち組企業足りえる基盤整備を推進します

2008年11月期の数値目標の達成はもとより、中長期的に着実な成長を遂げていくことが肝要です。しかし、当社グループを取り巻く環境については大きな変化のうねりの中にあり、楽観視はできない状況です。

従来の不動産市場は、全体的な規模拡大と価格の上昇傾向にありましたが、今後はこうした一律的な伸長は期待できません。不動産の証券化がますます進み、市場の拡大は継続すると見られるものの、エリアや用途の特性によって、物件ごとに格差が出始めてきている状況で、今後はこの傾向がより鮮明になってくると思われます。また、不動産業界の動向についても、市場自体の成長により全体的な好況を享受できていた状況から、大きく変化するものと想定されます。これは、金融商品取引法をはじめとする法令の厳格化や金融機関による不動産融資の貸出先選別の目が厳しくなってきたことから、コーポレートガバナンス、投資判断力、開発力、技術力、販売力、資金調達力などの差によって、プレイヤー（不動産企業）の淘汰が進行すると考えられるためです。

当社グループにとっては、競合が減少し、当社の市場シェアが拡大する可能性が広がることから、二極化が予想される環境変化をビジネスチャンスと捉えています。この成長機会を確固たるものにし、勝ち組企業としてさらなる成長を果たしていくためには、当社グループの中核市場である「東京23区」というエリアの優位性と、「中小型物件へのノウハウ」という当社のコアコンピタンスを最大限に生かすとともに、勝ち組企業足りえる事業基盤を整備することが必要と考えています。

さらなる成長に向けた基盤整備の推進

不動産市場の動向：物件ごとで格差

不動産業界の動向：プレイヤーの淘汰が進行

- ・現在のたな卸資産残高から2008年11月期の収益は十分確保できると判断
- ・勝ち組企業としての安定基盤を構築し、さらなる成長を目指す

基盤整備の推進

① 安定的な中小型物件に加え、利益率の高い大型物件の仕入拡大による収益の確保

③ ファンド・賃貸・管理事業のフィー収入増加による安定収益源の確保

② 多彩な開発メニューによるポートフォリオマネジメント

④ 優良企業としての社内体制の整備

こうした状況のもと、2008年11月期においては前述のように現在のたな卸資産残高から十分な収益確保が可能であることから、2008年11月期には次の基盤整備に向けた4つの取り組みを推進することにより、来期以降の成長を磐石なものとしていく方針です。

1. 大型物件の仕入注力による収益拡大

安定的な収益を獲得できる中小型物件で確実に利益を積み上げるとともに、利益率の高い20億円以上の中型・大型物件の取り組みを拡大することにより、高い収益の確保を狙います。

2. 多彩な開発メニューによるポートフォリオマネジメント

オフィスビルをはじめ、収益マンション・分譲マンション、商業施設など、多彩な開発メニューによって構成された当社グループのポートフォリオを、不動産市場やエリア動向などに応じて柔軟にマネジメントすることで、物件価値の最大化を図り、収益の伸長を図ります。

3. フィー収入の増加による安定収益の獲得

不動産賃貸事業や不動産管理事業におけるフィー収入を着実に確保していくとともに、従来の外資系投資家に加え、三菱商事(株)、日本政策投資銀行といった大手企業との協業によるファンドを戦略的に拡大し、不動産ファンド事業の運用資産残高の積み上げを加速することで、安定収益源を獲得していきます。

4. コーポレートガバナンス強化のための社内体制の整備

金融商品取引法や改正建築基準法などに高次元で対応するため、リスクマネジメント体制の強化、コンプライアンス意識の徹底に向けた体制・制度の整備、適時情報開示体制のチェック機能の充実、J-SOX対応、金融商品取引法対応をはじめとした社内基盤の強化を図っていきます。

心豊かなプロフェッショナルとして

新たな価値と感動の創造を実践し、継続的な成長を実現していきます

「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。」という理念の実践を目指すとともに、さらなる企業規模の拡大と企業ブランドの確立に取り組むことにより、継続的な成長を実現していきます。

利益配分については、安定的な配当の継続に努めていくとともに、収益性の高い事業機会の獲得による長期的な企業価値向上のために必要な内部留保と配当のバランス、業績の推移、今後の経営環境、事業計画の展開を総合的に勘案して決定することを基本方針としています。配当性向はグループ経営の進展に鑑み、2008年11月期から配当性向を連結純利益の20%（当期は個別純利益の20%）を目標としています。

今後とも皆さまのより一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2008年2月

代表取締役社長

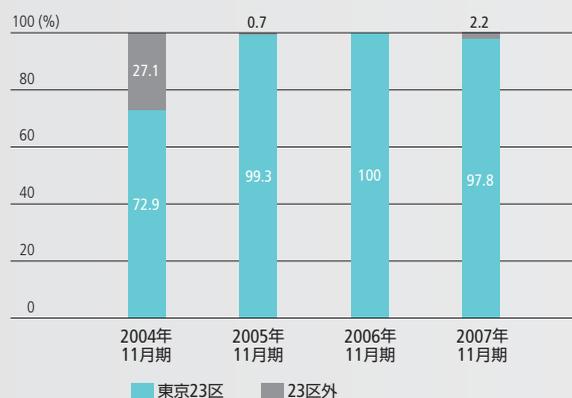
山口 誠一郎

Stable Growth

from Small to Medium-sized Properties

当社グループは、中長期的な安定成長を確保するため、東京23区の中小型物件市場で培ったノウハウ、強みを発揮し、着実な事業活動を展開していきます。

不動産流動化事業・不動産開発事業の
エリア別売上高推移



当社グループは、「東京23区の中小型物件」を主たるターゲットとし、10年以上にわたる経験をもとに投資判断力、開発力、技術力、販売力といった多様なノウハウを培ってきました。当該市場は、エリアの優位性が高いと同時に、バリューアップ力を有する当社にとっては潜在市場規模が大きく、景気に左右されにくい安定成長を続ける市場と考えています。

▶ 東京23区の市場成長力は魅力的な市場

東京23区は企業・住居の集積度が高いことはもとより、他の都市と比較しても高い成長力を有しています。2007年9月時点での東京23区のオフィスビル空室率は、1.7%※1（前年同期比1.1ポイント低下）となっており、依然として低下傾向にあります。大阪市の5.7%（同0.9ポイント低下）、名古屋市の6.6%（同0.1ポイント上昇）と比較しても大きな差があります。賃料においても力強い上昇傾向が続いており、2007年9月時点での新規募集平均賃料は、13,370円/坪※1（前年同期比5.4%増加）となっており、大阪市の8,820円/坪（同0.1%減少）、名古屋市の9,600円/坪（同0.7%増加）と比べても好況を維持していることが分かります。日本の景気が緩やかな拡大を続ける中、こうした傾向は今後も継続し、東京23区のエリア優位性はますます高まるものと見られています。

▶ 中小型物件市場は潜在市場規模と安定性に強み

当社グループにとって、東京23区の中小型物件市場はビジネスチャンスの大きい市場です。東京23区のオフィスのうち、従業員30人未満の中小事業所の割合は全体の93.7%※2を占めるほか、東京23区の非木造賃貸住宅に住む世帯のうち、年収300万円～1,000万円の中間所得世帯が53.3%※3を占めるなど、圧倒的なボリュームとなっています。また、大規模物件とは異なり、中小型物件には、建築基準法などの法令を遵守していない物件が数多くあり、こうした遵法性は正とといった面でも、当社グループのようなバリューアップ力を保有する企業にとっては、潜在市場は膨大です。

市場規模が大きい一方で、大手不動産企業が参入しにくいことなどから、東京23区の中小型オフィスビル着工量は、1994年以来大きな増加が見られず、供給量は限定的で、競争が激化しにくい市場といえます。さらに、好況期には飛躍的に賃料が上昇するものの、不況期には賃料が大きく下がる大型オフィスビル市場と比較すると、中小型オフィスビル市場は、賃料の騰落率が低く、安定的な市場であるといえます。

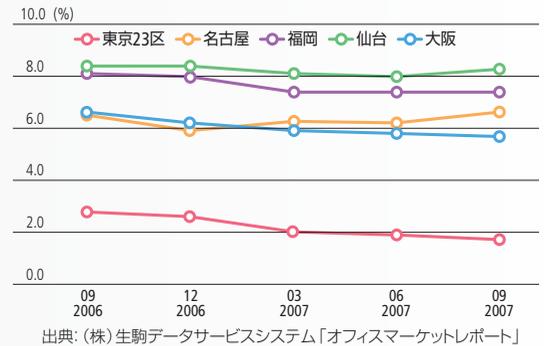
こうした市場の特徴を背景に、当社グループは、長年培ってきた「東京23区の中小型物件におけるノウハウ」という強みを最大限に発揮することで、中長期的な安定成長を図っていきます。

出典 ※1 (株)生駒データサービスシステム「オフィスマーケットレポート」

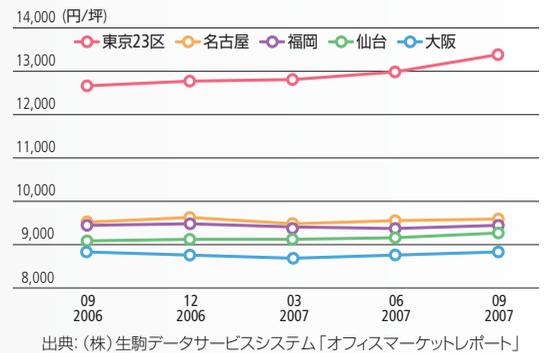
※2 総務省統計局「平成16年事業所・企業統計調査」

※3 総務省統計局「平成15年住宅・土地統計調査」

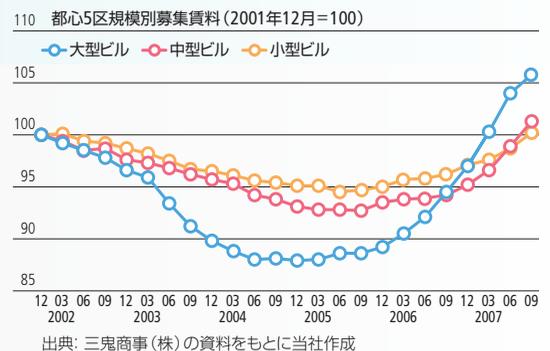
都市別空室率の推移



都市別平均募集賃料の推移



都心5区規模別募集賃料



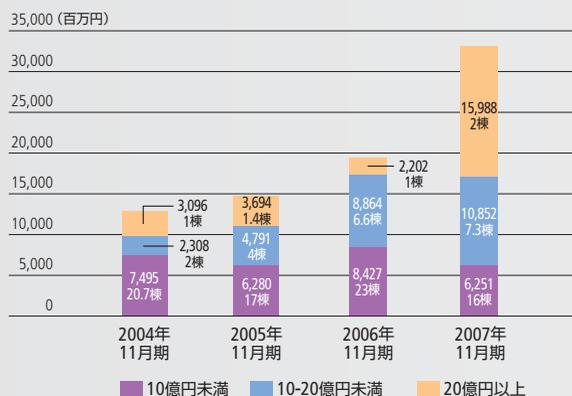


Strong Growth

from Large-Scale Properties

当社グループは、さらなる成長を果たすため、
利益率の高い中型・大型物件の取り組みを積極的に推進していきます。

不動産流動化事業・不動産開発事業の
規模別売上高推移



エリアや用途などの特性により物件ごとで格差が出始めている状況の中、ポテンシャルのある物件を見極めることで、競争力のある優良物件をつくりあげ、販売していくことが重要です。当社グループは、当期においても、中小型物件で安定的な収益を確保する一方、流動性や利益率の高い競争力ある中型・大型物件の取り組みを拡大し、売上高の飛躍的な成長を実現しました。

注：本資料は、物件規模の棟数推移を分かりやすくするため、分譲マンションおよび分譲戸建は1プロジェクトを1単位とし、期をまたいで販売を行う物件に関しては、各期の売上高にて按分して棟数を表示しています。

▶ 中型・大型物件の高い収益性

安定的な中小型物件市場が底堅く推移することが予想される一方、景気の影響を受けやすい中型・大型物件市場は、大企業を中心に企業業績が好調に推移していることなどを背景に、流動性、利益率ともに、引き続き高水準で推移するものと見込まれます。しかし、エリアや用途などの特性により物件ごとで格差が出始めている状況で、競争力のある優良物件の優位性はますます高まっています。

こうした状況から、当社グループでは、安定的な収益を獲得できる中小型物件で確実に利益を積み上げるとともに、開発物件、流動化物件のいずれにおいても、高い競争力を有する利益率の高い中型・大型物件に取り組むことで、高い収益性を確保していきます。

▶ 中型・大型物件における取り組み

現在取り扱っている物件においても、当社の強みを活用した取り組みにより、競争力のある物件を販売することができ、高い収益性を獲得しています。

例えば、コンストラクションマネジメントを含むアドバイザリー業務を受託して、竣工後に取得した「上野トーセイビル」では、当社グループの開発やリーシングにおけるノウハウを発揮し、高い賃料を獲得することができました。ハイスペックと、当該エリアでは希少な1フロア550m² (166.4坪)を超える高機能オフィスビルという点が旺盛な需要を喚起し、当初想定賃料(17,000円/坪)より約30%高い、21,000~26,000円/坪という賃料で成約することができました。主なテナントはハウスメーカーやIT・通信関連企業であり、100%の稼働率を実現しています。

また、企業再生支援の一環として取得した「銀座ウォールビル」は、銀座6丁目に位置する大型複合ビルで、当社グループが長年培ってきた目利き力や技術力を発揮し、リニューアルやリースアップなどを施しました。こうした取り組みにより、大きな収益を生む店舗フロア部分の平均賃料は、取得時点の約25,000円/坪から約80%増加となる約45,000円/坪を達成することができ、また、ビル全体においても稼働率は90%以上を維持しています(2007年4月時点)。

当社グループでは、こうした優良中型・大型物件の取り組みを拡大することにより、力強い成長を目指していきます。



「上野トーセイビル」(台東区)

延床面積： 7,170m²

階 数： 地上10階

内 容： (株)アスコットに対し、オフィスビル開発における事業スキームの構築、建物基本プランニング、隣接地の買収、設計会社・施工業者の管理、完成建物のリースアップなどのアドバイザリー業務を推進。2007年5月の竣工後、2007年6月に信託受益権にて購入(当社アセットマネジメント受託ファンドに組み入れ)



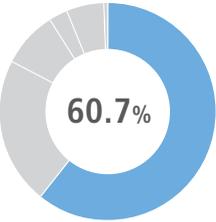
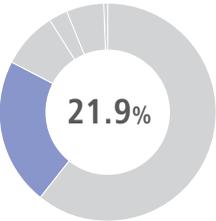
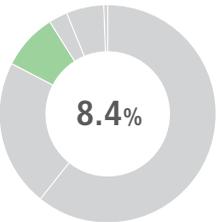
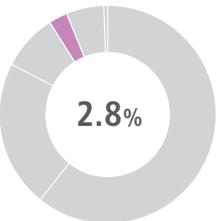
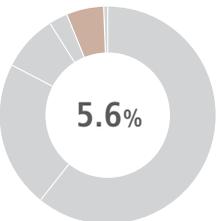
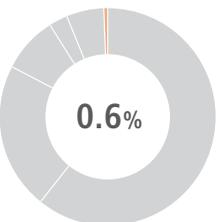
「銀座ウォールビル」(中央区)

延床面積： 16,949m²

階 数： 地上12階、地下3階

内 容： 店舗部分の区画変更、アプローチ、および中階段設置などを含めた大規模リニューアルのほか、法令遵守面でのバリューアップも併せて実施

事業別レビュー

事業部門	売上構成比 (%)	事業内容
不動産流動化事業	 <p>60.7%</p>	<p>資産価値の劣化したオフィスビルや商業施設、賃貸マンションなどを取得し、エリアの特性やテナントのニーズを取り込んだ「バリューアッププラン」を検討し、最適と判断したバリューアップを施した「再生不動産」を投資家・不動産ファンド・自己利用目的のエンドユーザーなどに販売しています。</p>
不動産開発事業	 <p>21.9%</p>	<p>取得した土地のエリア・地型・用途・ニーズ・賃料・販売価格などを検証し、その土地の価値最大化につながる開発・新築を行い、一棟販売あるいは分譲販売しています。</p> <p>開発メニューは、オフィスビル、商業・複合ビル、マンション（「THEパームス」シリーズ）、戸建住宅（「パームスコート」シリーズ）と多彩な対応を可能としています。</p>
不動産賃貸事業	 <p>8.4%</p>	<p>当社グループでは、東京23区内を中心に、オフィスビル・マンションなどを所有し、エンドユーザーに賃貸しています。</p> <p>自ら貸主となることで、テナントのニーズを迅速かつ正確に収集することができ、当該ニーズの把握により「バリューアッププラン」の一層の充実を図っています。</p>
不動産ファンド事業	 <p>2.8%</p>	<p>投資家の出資により組成された不動産ファンドに対して、投資家ニーズに合致した不動産の発掘、調査を実施し、ファンドの不動産購入・保有・処分に関するアドバイスなどを行っています。</p> <p>アキュイジションフィー、アセットマネジメントフィーなどが収入の中心となっています。</p>
不動産管理事業	 <p>5.6%</p>	<p>マンション・ビルなど建物・施設の事務管理、施設管理、清掃、保安警備およびマンション・ビル専用部分の建物・設備改修工事、オフィス内の改装工事の請負業務など、多様な不動産ニーズに対応した総合的なプロパティマネジメントを展開しています。</p>
オルタナティブインベストメント事業	 <p>0.6%</p>	<p>不動産担保付債権を取得し、担保不動産の所有者兼債務者との調整により、債権の回収や代物弁済による担保物件を取得するほか、不動産保有会社や不動産関連ビジネスを行う事業会社などをM&Aなどにより取得しています。</p>

注：事業別の売上高構成比は、内部売上高を含まない外部顧客に対する売上高に基づいて算出しています。

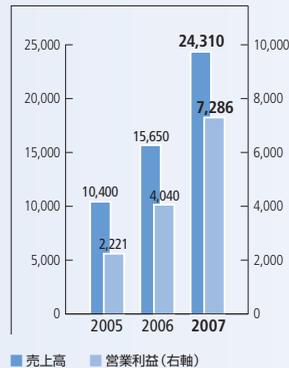
不動産流動化事業

中小型物件で着実な収益を確保しながら、
収益性の高い中型・大型物件で成長を加速していきます。



「上野トーセイビル」(台東区)

売上高・営業利益
(百万円)



2007年11月期の実績

当事業は、資産価値が劣化した不動産物件を当社が一時的に保有し、エリア特性やテナントニーズを取り込んだ「バリューアッププラン」を検討し、最適と判断したバリューアップを施した「再生不動産」を投資家・不動産ファンド・自己利用目的のエンドユーザーなどに売却するもので、当社グループの売上高の60%以上を占める中核事業です。当社グループのバリューアッププランは、利便性や機能性の向上だけでなく、その不動産を所有する人の「満足」やそこで働く人々の「誇り」を提供することも重視しており、単なるリニューアルに終わらせず、総合的な不動産の“価値再生”の実現に努めています。

当期の不動産売買市場は、地価の高騰や企業業績の堅調な推移を背景とした旺盛なオフィスビル需要により、依然活況を呈しました。投資不動産取得競争の激化や不動産価格上昇による利回り低下などにより、上場企業などが開示した売買件数は減少した一方で、大都市中心部での再開発やオフィスビルの建替を目的とする高額物件の売買事例が多く見られたことにより、売却金額は前年から増加の傾向となりました(民間調査会社調べ)。このような環境のもと、当社グループでは、東京23区を中心に中小型物件で安定的に利益を積み上げながら、利益率の高い中型・大型物件の販売で売上高、営業利益の伸長を果たしました。当期に販売した物件数は22件で、中でも、オフィスビルや空ビルについては、需要の逼迫感から本社ビル用などの自己使用の需要もあり、高い利益率での販売となりました。

2008年11月期の展開

今期においては、引き続き、中小型物件で着実な収益を確保しながら、収益性の高い中型・大型物件で成長を加速していきます。企業再生支援の一環として取得した大型物件である銀座ウォールビルの販売(当社がアセットマネジメントを受託しているファンドへの組み入れ)を行うほか、新たな展開として、東京23区周辺部の駅前商業ビルへの取り組みも実施します。これまでに培ったバリューアップノウハウを活用して積極的に推進することにより、ビジネスフィールドの拡大を図ります。

今後も、そこに働く人や住む人の視点に立って、より一層高いクオリティを追求し、独自性、差異性のある物件として再生し、不動産価値向上に取り組めます。



写真左:「日本橋浜町市田ビル」(中央区)
写真右:「成瀬MSセンタービル」(町田市)

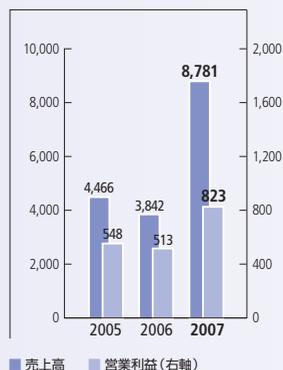
不動産開発事業

中型・大型オフィスビルや分譲、収益マンション開発に続き、駅前立地の商業・複合ビルへの取り組みにより、さらなる成長を図ります。



「平和島4丁目ビルプロジェクト」(大田区)

売上高・営業利益
(百万円)



2007年11月期の実績

当事業は、今後も堅調な成長が見込まれる東京23区を中心に、その土地の価値最大化につながる開発を目指し、分譲マンション「THEパームス」シリーズや戸建住宅「パームコート」シリーズをはじめ、賃貸マンション、オフィスビルや商業施設の開発を行っています。社内に一級建築士事務所を有するとともに、独自の品質管理基準「パームス・クオリティ・チェック(PQC)システム」を導入し、徹底的に「モノづくり」と「品質」にこだわり、お客さまに最高の価値と感動を提供しています。

当期の首都圏マンション分譲市場は、地価と建築費用の高騰により、マンション販売の価格が上昇したことなどから、2007年の年間供給数は14年ぶりの低水準となる約6万戸となりました(民間調査機関調べ)。オフィスビル開発市場においては、地価およびオフィス賃料が上昇する一方、需要も旺盛で、今後も堅調に推移することが予想されます。

オフィスビル開発市場が好調であることから、今期はリースアップを図ることに注力し、新築オフィスビルを今期以後の販売計画としました。その結果、当期の売上は住居系物件のみとなりました。この内訳は、エンドユーザー向けの物件として、「THEパームス世田谷桜」の販売を開始し、総戸数108戸を完売したほか、「THEパームス本駒込」、「THEパームス用賀」の販売を行いました。投資家向け販売物件では、「THEパームス田園調布」(総戸数30戸)を販売しました。

2008年11月期の展開

今期の主な取り組みとして、オフィスビルでは2007年5月に竣工した「神田トーセイビル」をはじめ、「神田小川町トーセイビルⅡ」、

「西池袋5丁目ビルプロジェクト」も順調に工事が進捗しています。また、不動産ファンド事業とのシナジーが生んだプロジェクトとして、「平和島4丁目ビルプロジェクト」を推進中です。これは、築浅で収益性の高いオフィスビルと老朽化した倉庫を一体型プロジェクトとして展開するもので、当社がアセットマネジメントを行うファンドに対して収益ビル部分の購入を提案するとともに、老朽化した倉庫部分は不動産開発用として当社が取得・開発を行うものです。この事業間コラボレーションにより、他社より好条件での取得が可能になりました。エンドユーザー向け分譲マンションでは、「THEパームス大田中央」、「THEパームス竹の塚」の販売を行うほか、投資家向けマンションとしては「THEパームス学芸大学」、「THEパームス新小岩」などの販売を計画しています。さらに、不動産流動化事業と同様に商業系に取り組み、駅前立地の商業・複合ビルの開発を行います。2008年2月に竣工した「吉祥寺商業ビル」は、地上3階・地下1階建の物件で、人気ブランドの「エディー・パウアー」とのテナント契約を締結しています。そのほか、「国立複合ビルプロジェクト」、「代沢5丁目商業ビルプロジェクト」、「ときわ台商業ビルプロジェクト」など、積極的な取り組みを推進しています。



写真左: 「THEパームス世田谷桜」(世田谷区)

写真右: 「吉祥寺商業ビルプロジェクト」(三鷹市)



※プロジェクト名称は完成時に変更になる場合があります。

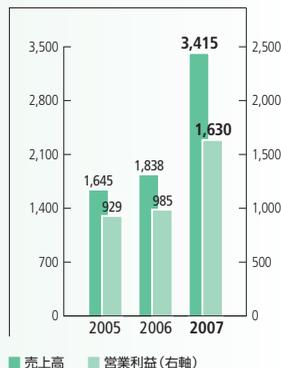
不動産賃貸事業

固定資産と流動資産のバランスに配慮しつつ、積極的な安定収益源の拡大を目指します。



「虎ノ門トーセイビル」(港区)

売上高・営業利益
(百万円)



※ 売上高は、内部売上高を含みます。
(2006年11月期2百万円、2007年11月期39百万円)

2007年11月期の実績

当事業は、オフィスビル・マンションなどを所有し、エンドユーザーに賃貸する事業です。確かな「目利き」によって収益性の高い物件を仕入れ、約半世紀にわたるビル賃貸事業のノウハウを最大限に活用した運用を行うことで、周辺物件と比較しても常に高い入居率を維持することが可能となり、安定的な賃料収入を上げています。

当期の東京23区オフィスビル賃貸市場は、平均空室率が2007年11月時点で、前年12月と比較して0.8ポイント低下の1.8%と依然として低下しており、平均募集賃料も上昇を続けています。

このような環境のもと、当社グループの当期末の総運営棟数は67棟(前期末比10棟増)となり、これらが高稼働率で推移したことにより、安定的な賃料収入による事業収益を計上することができました。運営棟数の内訳としては、販売用不動産の仕入が順調に推移したことから流動資産が44棟(前期末比8棟増)、経営の安定化を図る目的で流動資産から2棟を固定資産に組み替えたことにより、固定資産は23棟(前期末比2棟増)となりました。



「高井戸トーセスタジオ」(杉並区)

今後、当事業は固定資産と流動資産のバランスに配慮しつつ、着実な運営棟数の増加を図り、積極的な安定収益源の拡大を目指します。

2008年11月期の展開

今後も、当事業は固定資産と流動資産のバランスに配慮しつつ、着実な運営棟数の増加を図り、積極的な安定収益源の拡大を目指します。

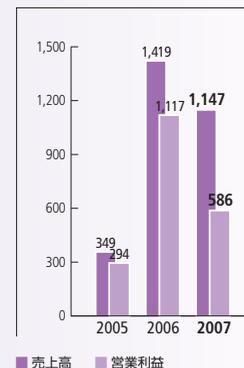
不動産ファンド事業

個別ファンドの残高の積み上げと新規ファンドにより、運用資産残高の伸長を図ります。



「富士見イースト・ウエスト」(千代田区)

売上高・営業利益
(百万円)



※ 売上高は、内部売上高を含みます。
(2006年11月期14百万円、2007年11月期27百万円)

2007年11月期の実績

当事業は、投資家の出資により組成された不動産ファンドに対して、投資家ニーズに合致した不動産の発掘、調査を実施し、ファンドの不動産購入・保有・処分に関するアドバイスなどを行っています。不動産ファンドにおいて購入した物件は、「ハード」および「ソフト」の両面から不動産の価値再生を行い、アセットマネジメントを受託することにより、アキュジションフィー、アセットマネジメントフィー、ディスプレイフィー、インセンティブフィーなどのフィー収入を得ています。

当期末における不動産ファンド運用残高は、当社がアセットマネージャーを務めるファンドの物件購入が順調に進み、前期末から52,440百万円(127.1%)増加の93,691百万円と、大幅な伸長を果たすことができました。

2008年11月期の展開

今期は、従来の外資系投資銀行に加え、三菱商事(株)および日本政策投資銀行との協業による「都心収益不動産特化型ファンド」(2007年12月末時点のファンド残高は約210億円)の拡大など、個別ファンドの残高の積み上げとメジャー企業との取り組み拡大により、今期末の不動産ファンド残高は166,151百万円を目標としています。

■不動産ファンド運用残高積み上げ目標の上方修正

	2006年 11月期実績	2007年 11月期実績	2008年 11月期目標
当初計画	41,300	85,000	130,000
実績修正計画	41,251	93,691	166,151

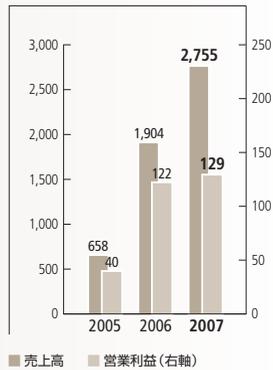
(単位:百万円)

不動産管理事業

サービス提供体制の強化と品質向上を図り、安定収益源としての基盤確立を目指します。



売上高・営業利益
(百万円)



※ 売上高は、内部売上高を含みます。
(2006年11月期233百万円、2007年11月期516百万円)

2007年11月期の実績

当事業は、当社の100%子会社トーセイ・コミュニティ(株)により、マンションやビルなどの管理運営、保安警備および改修、改装工事の請負、テナントリーシングなど、総合的なプロパティマネジメントを展開しています。

当期の不動産管理市場は、国内経済の回復とともに、23区での再開発物件を中心に建設需要が拡大し、ビル管理市場は2007年3月時点で3.9兆円と、前年比4.6%の高い成長率となりました(民間調査機関調べ)。一方、競争環境も激化しており、効率的な業務やサービスの提供、技術力の開発、周辺事業への多角化やプロパティマネジメント能力の強化など、企業努力による差別化が進んでいます。

こうした環境のもと、当社グループでは管理の質的向上と厳格な内部管理体制の構築を図るとともに、管理棟数の増加に加え、大型案件の獲得に取り組みました。その結果、当期末の管理棟数は、オフィスビルなどで300棟(前期末比9棟増)、住居で138棟(前期末比10棟増)となり、総管理棟数は438棟(前期末比19棟増)となりました。

2008年11月期の展開

今後は、中期経営計画における「新管理体制への改革」を実行し、大量供給に対する体制の確立を推進するとともに、サービスの品質向上で顧客満足度のアップを図ります。

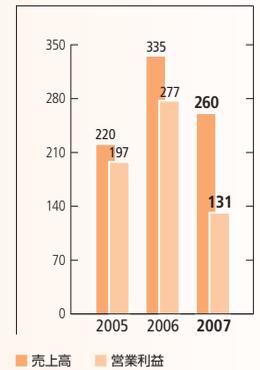


オルタナティブインベストメント事業

取得案件の商品化と新規案件の取得に取り組み、事業展開の加速を目指します。



売上高・営業利益
(百万円)



2007年11月期の実績

当事業は100%子会社トーセイ・リバイバル・インベストメント(株)が不動産担保付債権を取得し、担保不動産の所有者兼債務者との調整により、債権の回収や代物弁済による担保物件を取得するほか、不動産保有会社や不動産関連ビジネスを行う事業会社などをM&Aなどにより取得しています。

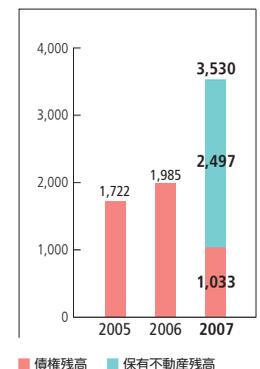
大手金融機関の不良債権処理が一段落し、不良債権の処理が堅調に進んでいることから、収益性があり付加価値の高い案件の争奪競争は激しさを増しています。また、業界再編が活況を呈していることから、M&A市場も大型案件の取引が増加し、市場規模は拡大しています。

こうした環境のもと、当期は取得案件の商品化と新規案件の取得に注力し、積極的な事業展開を進めました。M&Aにおいては、保有不動産の取得を目的として2社を取得したほか、債権購入を3件、また取得済み債権について債務者との調整を行い、代物弁済により不動産を2件取得しました。

2008年11月期の展開

今期は、当社グループの持つ不動産の価値再生能力を最大限に生かし、取り組み案件の多様化に努めます。M&Aにおいては、不動産業を中心に地方案件、再生案件、非上場企業など、検討案件業種の多様化を図るとともに、不動産担保付債権の取得においては、ホテルや倉庫など物件種類の多様化も検討し、事業展開の加速を目指します。

債権残高と
保有不動産残高の推移
(百万円)



トーセイの社会的責任(CSR)

当社グループは、「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。」の理念のもと、グループ各社が展開する事業そのものを通して社会に貢献することこそ企業の最も重要な使命であるという基本的な認識から、CSRに積極的に取り組んでいます。

屋上緑化への取り組み

当社グループでは、各社が展開する事業そのものを通して社会に貢献することこそ企業の最も重要な使命であるという基本的な認識から、CSRの取り組みについても1つ1つのプロジェクトや物件において、着実に具体的な活動を実施していきたいと考えています。

その第一歩として、当社が新築、バリューアップ、ならびに保有するすべての物件を対象に、原則的に屋上緑化を実施していくことを、当社の屋上緑化方針として2006年6月に発表しました。屋上緑化は、ヒートアイランド現象の緩和やCO₂の削減、建物の耐久性向上効果があるだけでなく、景観の向上やリラクゼーション効果など、そこに働き、生活する人々への心理的効果も高いといわれています。こうした効果を実証

値で検証するため、屋上緑化を施した「高輪東誠ビル」に温度センサーを設置・測定したところ、建築物の温度上昇を緩和する効果が確認できました。このような実験データを伴った当社の屋上緑化の取り組みが注目を浴び、テレビをはじめとする10本以上のメディアに取り上げられています。屋上緑化実施物件は2007年11月末までに35件



「高輪東誠ビル」(港区)

となっていますが、今後も、新築物件・中古物件ともに緑化可能な物件については、原則としてすべて緑化を継続する方針です。

屋上緑化以外についても、当社はこれまで新築マンションなどの開発において、空中庭園やスカイガーデンなどの企画を実施してきました。現在では、環境配慮型マンションとして2007年2月に竣工した「THE パームス世田谷桜」では、敷地内や沿道に積極的に緑化を推進して生態系の維持やエネルギーロスの軽減に努めるほか、マンホールトイレや食料、飲用水の備蓄倉庫を設置するなど、災害時にも対応できる設備を整えています。また、大田区・平和島で大規模なオフィスビル開発を計画しており、隣接する平和の森公園と連続した植栽計画をはじめ、大平面屋根の

熱負荷を低減するダブルルーフと屋上緑化を導入するなど、「人と自然に優しい」をテーマにした建築計画を推進しています。

今後も当社グループは、「都市に、心を。」という企業メッセージをかかげ、都市の魅力を引き出し、都市で暮らす人の心と環境に配慮した新しい都市づくりを目指していきます。

知的財産戦略

▶ PQC (パームス・クオリティ・チェック) システム

当社は、品質管理の厳格化とお客さまにご安心いただくことを目的に、「ISO品質マニュアル」に基づく独自の品質管理基準「PQC (パームス・クオリティ・チェック) システム」を設けています。当社が開発する物件は、設計から施工まで、PQC標準仕様を基に設計監理者や施工管理者により厳しくチェックされています。例えば、施工段階では14のチェック項目で、部位ごとに監理者が検査を実施し、報告書の内容を当社がさらに確認するダブルチェック体制を行っています。PQCシステムは、ISO9001の認証を取得しており、年2回の(財)日本品質保証機構の定期的なチェックを受けるなど、管理体制も整っています。

(PQCシステムの詳細は当社ホームページ(www.toseicorp.co.jp)をご参照ください)



コーポレートガバナンスの充実

(2007年11月30日現在)

コーポレートガバナンスに関する基本的な考え方

当社グループは、経営環境の変化に迅速かつ的確に対応し、健全な成長を実現する事業活動を継続することが、株主、投資家、従業員、顧客、取引先などのあらゆるステークホルダーからの信頼にお応えすることであり、経営における重要な課題であると認識しています。そのため、コンプライアンス意識の徹底を図ること、多様な経営リスクを早期に把握し、予防対策ができる体制を構築すること、法定の要請範囲にとどまらず積極かつ適切な情報開示を行うこと、内部経営監視機能を強化し、透明性の高い経営を推進することに注力しており、それに必要な組織体制や諸制度を構築・運用することをコーポレートガバナンスに関する基本的な考え方としています。

コーポレートガバナンスに関する施策

▶ 取締役会

当社の取締役会は5名で構成されています。2007年2月27日の第57回定時株主総会で、社外取締役1名を選任しており、取締役のうち1名は社外取締役となっています。取締役会は、取締役会規程に基づき、毎月1回の定例取締役会に加え、必要に応じて臨時取締役会を開催し、経営の最高意思決定機関として経営方針ならびに重要案件の決議を行うとともに、取締役の職務執行を監督しています。

▶ 監査役会

当社は監査役制度を採用し、常勤監査役2名、非常勤監査役2名の計4名で構成される監査役会を、原則毎月1回開催しています。全監査役が社外監査役であり、客観性と実効性の高い監査体制を構築しています。

▶ 執行役員制

当社は執行役員制を採用しており、取締役会にて選任された執行役員7名が取締役会の決議によるもののほか、社内規程に従って、会社の業務を執行、統制しています。また、執行役員社長は経営会議を原則毎月2回開催し、執行役員社長の行う重要な意思決定に関する事前諮問を行っています。

▶ コーポレートガバナンス会議

継続的にコーポレートガバナンスを強化するため、常勤取締役と常勤監査役で構成されるコーポレートガバナンス会議を原則毎月2回開催し、企業価値向上のための企業統治上

の懸案事項や内部統制に関する事項の確認・協議を行い、必要に応じて顧問弁護士・公認会計士などの外部有識者のアドバイスを受けています。また、同会議の下部組織として、当社グループのコンプライアンス意識の醸成を主目的とする「コンプライアンス委員会」と、グループのリスクに関する対策を検討する「リスク管理委員会」を設けており、両委員会からの報告に基づき検討を要する事項につき、法令の遵守にとどまらず企業倫理や社会貢献の観点をも踏まえた対処方法を協議・検討しています。

▶ 内部監査

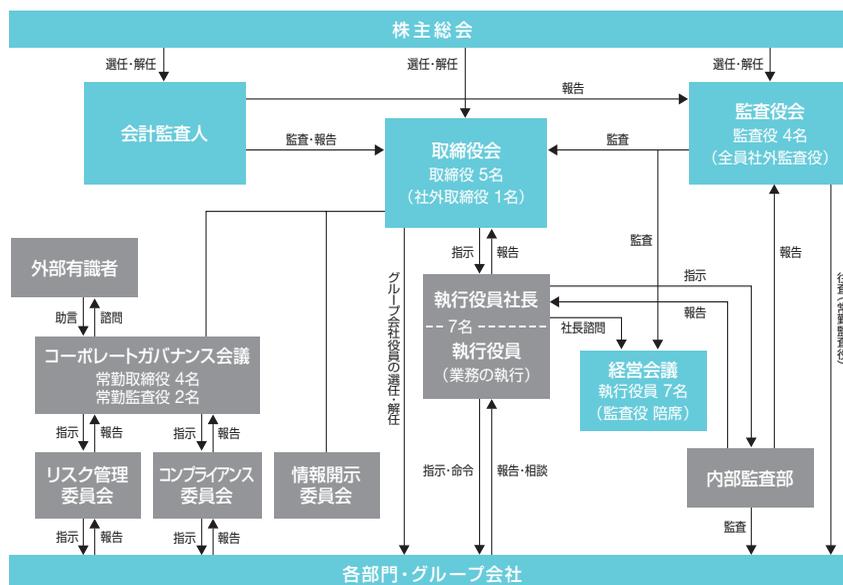
執行役員社長直属の内部監査部が年度計画に基づいてグループ全体の監査を実施し、不備事象については被監査部門に是正勧告を行うことにより、改善を求めています。是正必要事項については、被監査部門と協議し、具体的な指導を行うなどのフォローを充実させることで実効性の高い監査を実施しています。

▶ 情報開示

当社では、「会社法」および「金融商品取引法」などの法令で定められた書類などの作成や、証券取引所の定める規則に基づく情報の開示にとどまらず、IR活動やホームページなどを通じて株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆さまに対し、適時適切な企業情報の提供を行っています。

▶ 会計監査

当社の会計監査は、「会社法」および「金融商品取引法」に基づく監査契約を締結している新日本監査法人が、年間の監査計画に従い、監査を実施しています。期末、中間期末の監査に加え、第1四半期末、第3四半期末のレビューも実施されています。



取締役、監査役および執行役員

代表取締役社長 執行役員社長
山口 誠一郎

取締役専務執行役員 事業部門統括
アセットソリューション事業1部・2部・4部担当
小菅 勝仁

取締役専務執行役員 管理部門統括
平野 昇

取締役常務執行役員 管理部門副統括
経営企画部・総務人事部担当 総務人事部長
内藤 俊一郎

社外取締役
神野 吾郎

監査役
(常勤) 本田 安弘
(常勤) 原田 公雄
(非常勤) 山岸 茂
(非常勤) 迫本 栄二

常務執行役員 事業部門副統括
アセットソリューション事業3部・建築企画部担当
稲塚 実

常務執行役員 事業部門副統括
アセットソリューション事業推進部担当
アセットソリューション事業推進部長
保田 良平

執行役員 財務経理部担当 財務経理部長
川端 一郎

(2007年12月1日現在)



(前列左から) 平野 昇、山口 誠一郎、小菅 勝仁 (後列左から) 神野 吾郎、保田 良平、内藤 俊一郎、稲塚 実、川端 一郎

リスク管理

コーポレートガバナンス会議の下部機関としてリスク管理委員会を設置し、当社グループのリスク管理を統括しています。リスク管理委員会では、リスクカテゴリーごとの責任部門を定め、グループ全体のリスクを網羅的、統括的に管理し、リスク管理体制を明確化したリスク管理規程を制定しています。また、リスク管理に係る実施状況の監督を行い、その結果をコーポレートガバナンス会議に定期的に報告しています。また、内部監査部では、責任部門ごとのリスク管理状況を監査し、監査結果を執行役員社長および監査役会に報告しています。

不測の事態(リスク)が発生した場合には、速やかに危機管理対策本部を設け、適時的確な情報収集を行うとともに、迅速な開示を行うことにより、被害の拡大を抑え、また、顧問弁護士などの外部アドバイザーと連携し、適切な対応を早期に実施することとしています。

事業推進に伴うリスク管理については、今後、担当部門ごとに、具体的なマニュアルなどの作成を行う予定です。また、グループ全体に係るリスクについての個別対応策を検討する場合には、部門横断的な委員会を設けて委員を選任し、検討を行うこととしており、「個人情報漏洩対策」についてはすでに検討し、マニュアル作成を行いました。

コンプライアンス

コンプライアンスの強化は、当社グループが持続的に発展していくために必要不可欠な最重要課題であるとの認識のもと、コー

ポレートガバナンス会議の下部機関としてコンプライアンス委員会を設置し、コンプライアンスの強化に努めています。コンプライアンス委員会では、「グループコンプライアンス規範」を定めて全取締役および全社員への周知徹底を図っているほか、ひとりひとりの具体的な行動の指針を示す「コンプライアンスガイドブック」を全員に配布し、全社員対象の研修説明会を実施しています。併せて、グループ全体のコンプライアンス意識向上のための諸施策の検討、教育研修を継続して実施しています。

また、内部通報制度に基づき、当社グループの役員・社員が法令違反の疑義を発見した場合に、速やかに通報できる社内窓口および社外窓口を設けています。全社員に対して制度の主旨の周知徹底を図り、問題を早期に発見し解決する体制を整えています。

買収防衛策

当社グループでは、第58回定時株主総会(2008年2月26日開催)の承認を受け、当社の企業価値ひいては株主共同の利益に反する当社株式の大量買付行為を抑止する枠組みとして、買収防衛策を導入しました。この買収防衛策は、当社株式の大量取得が行われる場合に、株主の皆さまが適切な判断をするために必要・十分な情報と時間を確保するとともに、買収者との交渉の機会を確保することなどを通じて、当社の企業価値・株主共同の利益に反する買収を抑止し、当社の企業価値・株主共同の利益を確保し、向上させることを目的としています。

(買収防衛策の詳細は当社ホームページ(www.toseicorp.co.jp)をご参照ください)

財務分析

損益の状況

▶ 売上高

国内の企業収益が堅調に推移し、設備投資が引き続き増加基調にある中で、景気は緩やかな拡大が続くと見込まれているものの、米国のサブプライム問題、原材料価格の高騰、法令の厳格化による経済への影響は留意が必要とされています。当社グループが属する不動産業界においては、景気拡大により、2007年8月に発表された路線価では、全国の標準宅地の平均価格が2年連続で上昇しました。特に東京都内における住宅、商業、工業地を含む標準宅地価格平均では、前期比17.1%（国税庁発表）上昇しました。

こうした環境のもと、当社グループは中期経営計画「GROWING UP 2008」（2006年11月期～2008年11月期）を着実に遂行させており、「企業規模の倍増」と「企業ブランドの確立」により企業価値を向上させるという目標を達成するため、グループ総合力を発揮した事業展開に注力してきました。その結果、当期の売上高は好調に推移し、前期比62.0%増の40,085百万円となりました。

▶ 売上原価・販売費及び一般管理費・営業利益

売上高の増加に伴い、売上原価は前期比68.6%増の27,968百万円となりましたが、不動産市場全体が好調に推移し売却価格が上昇したことと、利益率を重視した当社グループの取り組みが奏効し、売上総利益は前期比48.5%増の12,117百万円となりました。一方、販売費及び一般管理費は前期比37.9%増の3,110百万円となりました。これは、積極的な人員の増強により、人件費が前期と比べて499百万円増加したことに加え、ブランド構築に向けた取り組みの一環として、新聞、雑誌広告などの展開により、広告宣伝費が前期から97百万円増加したことなどによるものです。

以上の結果、営業利益は前期に比べ52.6%増加の9,006百万円となり、営業利益率は前期に比べ1.4ポイント減少の22.5%となりました。

▶ セグメント情報

不動産流動化事業

「上野トーセイビル」、「千駄ヶ谷ビル」、「戸根木ビル」など22棟のバリューアップ物件の販売により、不動産流動化事業の売上高は前期に比べ55.3%増加の24,310百万円となり、営業利益は前期に比べ80.3%増加の7,286百万円となりました。

不動産開発事業

「THEパームス世田谷桜」、「THEパームス本駒込」、「THEパームス用賀」におけるマンション分譲（151戸）、「THEパームス田園調布」の販売により、不動産開発事業の売上高は前期に比べ128.5%増加の8,781百万円となり、営業利益は前期に比べ60.4%増加の823百万円となりました。

不動産賃貸事業

販売用不動産の仕入が順調に推移したことによる賃料収入の増加に加え、固定資産として保有している賃貸物件が高稼働率で推移したことにより、不動産賃貸事業の売上高は前期に比べ85.8%増加の3,415百万円となり、営業利益は前期に比べ65.5%増加の1,630百万円となりました。

不動産ファンド事業

当社がアセットマネージャーを務めるファンドの物件購入が順調に進み、運用残高は順調に増加しましたが、不動産ファンド事業の売上高は前期に比べ19.2%減少の1,147百万円となり、営業利益は前期に比べ47.5%減少の586百万円となりました。対前期比減収減益の要因は、前期に仲介手数料などの一時的な増収増益要因が含まれていたためです。運用残高は前期末の41,251百万円から93,691百万円と、順調に積み上がっており、それに伴いアセットマネジメントフィー収入は増加しています。

2007年11月期 事業セグメント別売上高と営業利益

(百万円)

	2007		2006	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益
不動産流動化事業	24,310	7,286	15,650	4,040
不動産開発事業	8,781	823	3,842	513
不動産賃貸事業	3,415	1,630	1,838	985
不動産ファンド事業	1,147	586	1,419	1,117
不動産管理事業	2,755	129	1,904	122
オルタナティブインベストメント事業	260	131	335	277
(消去または全社)	△584	△1,582	△250	△1,155
連結計	40,085	9,006	24,741	5,900

注：セグメント別の売上高は内部取引売上高を含み、営業利益は全社配賦営業費用控除前の金額です。

不動産管理事業

ビル管理については、ビル所有者の変更に伴う解約が見られる中、新規契約に努め、ビル・駐車場などの期末管理棟数は前期末比9棟増加の300棟となりました。マンション管理では、他社が分譲・販売している分譲マンションや賃貸マンションを新たに受託し、期末管理棟数は前期末比10棟増加の138棟となりました。その結果、期末管理棟数合計は前期末比19棟増加の438棟となり、不動産管理事業の売上高は前期に比べ44.7%増加の2,755百万円、営業利益は前期に比べ6.3%増加の129百万円となりました。

オルタナティブインベストメント事業

グループの持つ不動産の価値再生能力を最大限生かした案件の取得および債権回収を行うとともに、不動産M&A市場では、後継者不在などの不動産保有会社を2社取得するなど、積極的な事業展開を進めました。また、企業再生支援による債権回収益および利息収入などが計上されましたが、前期より減収減益となり、オルタナティブインベストメント事業の売上高は前期に比べ22.4%減少の260百万円となり、営業利益は前期に比べ52.7%減少の131百万円となりました。

▶ 営業外損益・経常利益

営業外収益は受取利息と消費税等還付金で25百万円などがあつたことから63百万円となり、営業外費用は支払利息1,094百万円などの計上により1,120百万円となりました。

以上の結果、経常利益は前期に比べ49.3%増加の7,949百万円となりました。経常利益率は前期から1.7ポイント減の19.8%となり、社員1人当たりの経常利益額は、前期比2.6%増の40百万円となりました。

▶ 税金等調整前当期純利益・当期純利益

投資有価証券売却益11百万円の計上などにより、特別損益(総額)は10百万円の利益を計上し、税金等調整前当期純利益は前期に比べ50.3%増加し7,960百万円となりました。

以上の結果、当期純利益は前期に比べ66.5%増加の4,557百万円となり、1株当たり当期純利益は前期の7,412.80円に対し12,095.04円となりました。

株主還元の方針

当社の利益配分については、安定的な配当を経営上の重要課題と認識し、収益性の高い事業機会の獲得による長期的な企業価値向上のために必要な内部留保とのバランスについて、業績の推移、今後の経営環境および、事業計画の展開を総合的に勘案して決定することを基本方針としています。2008年11月期を最終年度とする中期

経営計画では、配当性向は単体当期純利益の20%を目標としており、当期の1株当たり配当金は前期の1,400円から2,200円とさせていただきます。

また、2008年11月期から、グループ経営の進展により、配当性向の目標を連結当期純利益の20%とすることとし、2008年11月期の1株当たり配当金は3,500円を予定しています。

流動性と財政状態

▶ 流動性マネジメント

当社グループは、事業活動のための適切な資金確保、流動性の維持、ならびに健全な財政状態を目指しています。特に、不動産流動化事業、不動産開発事業、およびオルタナティブインベストメント事業は、不動産や不動産担保付債権などを仕入れるために多額の資金を必要としているため、積極的かつ安定的な有利子負債の利用が不可欠であると考えており、資金ニーズに合わせた金利の固定化やコミットメント契約などによるタイムリーな資金調達に努めています。

▶ キャッシュ・フロー

キャッシュ・フロー・サマリー (百万円)

	2007	2006
営業活動による キャッシュ・フロー	△19,543	△10,857
投資活動による キャッシュ・フロー	△2,066	471
財務活動による キャッシュ・フロー	20,312	14,339
現金および 現金同等物の増減額	△1,297	3,954

営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動によるキャッシュ・フローは、前期の10,857百万円の支出から19,543百万円の支出となりました。これは主に、税金等調整前当期純利益7,960百万円を計上した一方、不動産流動化事業および不動産開発事業における新規物件取得により、たな卸資産が26,759百万円増加したことなどによるものです。

投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動によるキャッシュ・フローは、前期の471百万円の収入から2,066百万円の支出となりました。これは主に、不動産流動化事業における差入敷金保証金が1,000百万円増加したこと、ならびにオルタナティブインベストメント事業における子会社株式取得によるものです。営業活動によるキャッシュ・フローと投資活動によるキャッシュ・フローを合わせたフリー・キャッシュ・フローは、前期の10,385百万円の支出から21,609百万円の支出となりました。

財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動によるキャッシュ・フローは、前期の14,339百万円の収入から20,312百万円の収入となりました。これは主に、不動産流動化事業および不動産開発事業における物件の売買に伴う、借入金の増減によるものです。長期借入金の返済により26,927百万円支出がありました。長期借入れにより45,121百万円の収入がありました。

以上の結果から、当期の現金及び現金同等物の期末残高は、期首残高に比べ1,303百万円減少し5,181百万円となりました。

▶ 財政状態

資産

当期末の総資産は前期末に比べ44.5%増加の86,922百万円となり、総資産当期純利益率(ROA)は前期末から0.8ポイント増加の6.2%となりました。

流動資産は前期末に比べ39.4%増加の71,631百万円となりました。これは主に、たな卸資産が前期末から57.1%増加し、62,905百万円となったことによるものです。この内訳としては、販売用不動産が前期末から72.5%増加の35,830百万円、仕掛販売用不動産が前期末に比べ40.5%増加の27,074百万円となったことなどによるものです。

固定資産は前期末に比べ74.7%増加の15,290百万円となりました。これは従来、販売用不動産として保有していた「虎ノ門トーセイビル」および「高井戸トーセイスタジオ」の賃貸物件2棟を事業方針の変更に伴い固定資産へ振り替えたことにより、建物及び構築物が前期末に比べ89.2%増加の4,027百万円となったことなどによるものです。

負債

流動負債は前期末に比べ171.7%増加の50,620百万円となりました。これは、短期借入金が前期末に比べ298.5%増加し3,626百万円となるとともに、1年以内返済予定の長期借入金が前期末に比べ223.2%増加し41,937百万円となったことなどによるものです。

固定負債は、長期借入金が前期に比べ43.2%減少の13,829百万円となったことなどにより、35.1%減少の17,049百万円となりました。

なお、当期末の有利子負債残高は前期末に比べ54.8%増加の59,690百万円となりました。

純資産

当期末の純資産は、前期末に比べ26.4%増加の19,252百万円となりました。これは好調な業績により、利益剰余金が4,030百万円増加したことによるものです。

自己資本比率は前期末から3.2ポイント減少の22.1%となり、自己資本当期純利益率(ROE)は前期末から3.1ポイント増加の26.4%となりました。

リスク情報 (2008年1月11日時点)

当社グループの経営成績、株価および財政状況などに影響を及ぼす可能性が考えられる事項には以下のようなものがあります。

※詳細は、決算短信をご参照ください。

1. 事業環境

①不動産流動化事業・不動産開発事業

(i) 不動産市況の影響について

当社グループの中核事業である不動産流動化事業および不動産開発事業は、自己勘定により物件を取得し、バリューアップまたは開発後に売却するまでに通常6カ月から2年を要しています。その間に地価動向、金利動向、金融情勢などのマクロ経済に変動が生じ、これに伴い不動産市況が悪化した場合には、当社グループの経営成績や財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

(ii) 物件の引渡時期などによる業績の変動について

当該2事業は、物件売却額を売上計上するため1取引当たりの金額が大きく、また当該2事業は物件の引渡しを行った時点で売上計上を行う「引渡し基準」であることから、引渡時期遅延などにより当社グループの経営成績や財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

(iii) 自然災害などによる工事遅延および建設コストの増加について

当社グループでは具体的な仕入計画や販売計画に基づく積み上げ方式により合理的な年間総合予算の策定に努めていますが、自然災害など予期せぬ事態による工事遅延やそれに伴う建築・改修コスト増加により、当社グループの経営成績や財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

②不動産賃貸事業

当社グループの安定収益事業である不動産賃貸事業は、一般経済情勢や金利動向、競合物件の出現などで賃料の下落や大量の空室が生じた場合において、当社グループの経営成績や財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

③不動産ファンド事業

(i) ファンドの運用成績について

不動産ファンドはあくまでも投資家の自己責任原則を前提とした投資商品であり、運用成績について当社は保証責任を負っていないものの、対象不動産の賃貸状況などにより投資家の期待する十分なパフォーマンスが上がらない場合は、アセットマネジメント会社としての評価が下がり、当社グループの経営成績や財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

(ii) 金融情勢などによる投資家の動向について

不動産ファンドは投資手法の1つであり、金融情勢や世界的なマクロ経済の動向により投資家が不動産ファンドへの出資を撤回また

は手控えた場合、当社グループの経営成績や財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

④不動産管理事業

(i) 管理委託費の低下について

現在、マンション・オフィスビルの管理委託費は競合他社との競争激化や顧客からのコストダウン圧力により低下傾向が継続しており、業務効率化やコスト削減などに努めていますが、今後一層の単価引下げや解約が多発した場合には、当社グループの経営成績や財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

(ii) 業務上の事故などについて

業務遂行やサービス提供に関しては、ISO9001を取得し、業務品質ならびにサービスの向上に努めていますが、不可避の社会的な規模の業務遂行上の事故、建物・設備の異常、サービスの不具合などが発生した場合は、当社グループの経営成績や財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

⑤オルタナティブインベストメント事業

不良債権市場が縮小し、不動産担保付債権が取得できない場合や、不動産保有会社などのM&Aが行えない場合、ならびにすでに取得した債権や会社株式の投下資金回収が予定通り進まない場合は、当社グループの経営成績や財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

2. 有利子負債の依存度の高さおよび金利の動向

当社グループの事業に係る土地、建物取得費および建築費などは、主として金融機関からの借入金によって調達しているため、総資産に占める有利子負債の比率が常に一定程度あることから、将来において、金利が上昇した場合には、資金調達コストが増加することにより当社グループの経営成績や財務状況に影響を及ぼす可能性があります。資金調達については、突発的な内外環境の変化などにより、資金調達ができなかった場合は、事業着手の遅延や事業の実施ができなくなるなど、当社グループの経営成績や財務状況に影響を及ぼす可能性があります。また、案件の売却時期の遅延、売却金額が当社の想定を下回った場合には、当社グループの資金繰りに影響を及ぼす可能性があります。

3. 会計基準・税制について

(i) 会計基準・不動産税制の変更について

会計基準、不動産税制に関する変更があった場合、資産保有および取得、売却のコスト増加などにより当社グループの経営成績、財務状況に影響を及ぼす可能性があります。特に2003年10月31日に企業会計基準委員会から「固定資産の減損に係る会計基準の適用指針」が公表され、2005年4月1日以降開始する会計年度から減損会計が適用されるようになったことで固定資産の減損が発生する可能性があります。

(ii) 不動産ファンドの連結範囲について

当社がアセットマネジメントを行う不動産ファンドについては、投資事業組合に対する支配力基準および影響力基準を適用し、個別に連結、非連結を判断しています。今後、連結についての解釈に変更が生じ、会計監査人などの見解が変わってきた場合、当社グループの連結の範囲に変更が生じ、当社グループの経営成績、財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

4. 瑕疵担保責任・アフターサービス保証について

当社グループは独自の「アフターサービス業務基準」に則ったアフターサービス保証（項目により1～10年の保証）を顧客に行っていますが、何らかの原因で当社グループの供給物件に瑕疵が発生した場合、仕入先に瑕疵担保責任を負担させることができない、または仕入先および外注先の保証能力が全くなかった場合など、当社グループが費用負担することとなり、当社グループの経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

5. 人材について

当社グループの求める人材を十分に確保、育成できない場合、または現在在職しているマネジメント層が流出した場合には、事業活動に大きな影響を及ぼす可能性があります。

6. 中期経営計画について

中期経営計画では、一定の定量目標を掲げ、進捗状況を逐次確認しながら目標達成に向け取り組んでおり、策定時において適切と考えられる情報収集および分析などに基づき策定されていますが、必要な情報をすべて収集できるとは限らず、また、事業環境の変化その他のさまざまな要因により目標を達成できない可能性もあります。

7. 建築基準法の改正について

2007年6月20日に改正建築基準法が施行され「指定構造計算適合性判定機関の指定」により、同機関による審査が義務付けられました。今後、当該審査に伴う工事着工までの期間の長期化、コストの増加などにより、当社グループの経営成績、財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

8. その他

当社グループでは中古の物件を取得する際に、建物の構造やアスベストの使用、土壌汚染調査などを実施していますが、ほとんどの建物において構造設計関連図書が保存されていないことや、アスベストが使用されている建物を解体する場合の対応、土壌改良などにより、事業遂行が一時的に中断または長期化した場合、当社グループの経営成績、財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

連結貸借対照表

トーセイ株式会社および連結子会社
2006年および2007年11月30日現在

単位：百万円

	2007年	2006年
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	5,181	6,644
受取手形及び売掛金	351	266
有価証券	10	10
販売用不動産	35,830	20,777
仕掛販売用不動産	27,074	19,263
買取債権	1,032	1,985
貯蔵品	2	0
繰延税金資産	571	212
その他	1,582	2,235
貸倒引当金	△6	△11
流動資産合計	71,631	51,384
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	4,027	2,128
機械装置及び運搬具	0	—
工具器具備品	72	55
土地	9,393	5,905
建設仮勘定	6	—
有形固定資産合計	13,499	8,090
無形固定資産		
のれん	66	—
ソフトウェア	88	61
電話加入権	1	1
無形固定資産合計	156	63
投資その他の資産		
投資有価証券	93	261
長期貸付金	2	2
繰延税金資産	273	82
その他	1,265	251
貸倒引当金	△0	△0
投資その他の資産合計	1,634	598
固定資産合計	15,290	8,752
資産合計	86,922	60,136

単位：百万円

	2007年	2006年
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	689	1,181
短期借入金	3,626	910
1年以内償還予定社債	24	24
1年以内返済予定長期借入金	41,937	12,975
未払法人税等	2,743	1,985
前受金	112	624
賞与引当金	51	10
役員賞与引当金	—	20
その他	1,436	901
流動負債合計	50,620	18,632
固定負債		
社債	274	298
長期借入金	13,829	24,340
繰延税金負債	23	23
退職給付引当金	42	34
役員退職慰労引当金	221	190
連結調整勘定	—	4
負ののれん	9	—
その他	2,649	1,383
固定負債合計	17,049	26,274
負債合計	67,669	44,906
純資産の部		
株主資本		
資本金	4,148	4,148
資本剰余金	4,231	4,231
利益剰余金	10,872	6,841
評価・換算差額等	0	8
純資産合計	19,252	15,229
負債純資産合計	86,922	60,136

注：百万円未満の金額については切り捨てて表示しています。

連結損益計算書

トーセイ株式会社および連結子会社
2006年、2007年11月期

単位:百万円

	2007年	2006年
売上高	40,085	24,741
売上原価	27,968	16,584
売上総利益	12,117	8,157
販売費及び一般管理費	3,110	2,256
営業利益	9,006	5,900
営業外収益		
受取利息	11	0
消費税等還付金	13	—
その他	38	109
営業外費用		
支払利息	1,094	590
社債利息	4	4
株式交付費	0	33
社債発行費償却	—	6
支払手数料	—	35
雑損失	20	15
経常利益	7,949	5,323
特別利益		
貸倒引当金戻入益	0	0
解約精算金	4	—
投資有価証券売却益	11	1
特別損失		
固定資産除却損	1	25
出資金売却損	3	—
その他	—	2
匿名組合損益分配前		
税金等調整前当期純利益	7,960	5,297
匿名組合損益分配額	0	△0
税金等調整前当期純利益	7,960	5,297
法人税、住民税及び事業税	3,946	2,657
法人税等調整額	△544	△97
当期純利益	4,557	2,737

連結キャッシュ・フロー計算書

トーセイ株式会社および連結子会社
2006年、2007年11月期

単位:百万円

	2007年	2006年
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	7,960	5,297
減価償却費	445	207
連結調整勘定償却額	—	△1
のれん償却額	3	—
負ののれん償却額	△2	—
引当金の増加額	75	70
受取利息及び受取配当金	△14	△1
支払利息及び社債利息	1,099	595
匿名組合評価益	△9	△87
売上債権の増加額	△83	△118
買取債権の増減額	881	△262
たな卸資産の増加額	△26,759	△14,980
前渡金の増減額	1,212	△474
仕入債務の増減額	△492	809
前受金の増減額	△511	241
預り保証金の増加額	1,248	216
その他	△387	△17
小計	△15,334	△8,506
利息及び配当金の受取額	38	23
利息の支払額	△1,052	△618
法人税等の支払額	△3,195	△1,755
営業活動によるキャッシュ・フロー	△19,543	△10,857
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の増減額	159	△19
有形固定資産の取得による支出	△148	△89
無形固定資産の取得による支出	△39	△39
投資有価証券の取得による支出	△51	△6
投資有価証券の売却による収入	21	4
投資有価証券の回収による収入	161	711
連結範囲の変更を伴う 子会社株式の取得による支出	△500	—
貸付金の実行による支出	△650	—
出資金取得による支出	△1	△5
差入敷金保証金の増加額	△1,000	—
その他	△16	△85
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,066	471
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の増減額	2,667	△3,480
長期借入れによる収入	45,121	25,482
長期借入金の返済による支出	△26,927	△11,645
社債の償還による支出	△24	△194
株式の発行による収入	0	4,329
配当金の支払額	△525	△153
財務活動によるキャッシュ・フロー	20,312	14,339
現金及び現金同等物の増減額	△1,297	3,954
現金及び現金同等物の期首残高	6,484	2,530
連結除外に伴う		
現金及び現金同等物の減少	△5	—
現金及び現金同等物の期末残高	5,181	6,484

会社情報 (2007年11月30日現在)

<p>商号 トーセイ株式会社</p> <p>代表者 山口 誠一郎</p> <p>設立 1950年2月2日</p> <p>所在地 東京都港区虎ノ門四丁目2番3号</p> <p>資本金 41億4,802万0,000円</p> <p>従業員 132名(単体)、194名(連結)</p> <p>事業内容 不動産流動化事業、マンション・戸建住宅・オフィスビル・商業店舗の開発事業、社有ビル・マンション賃貸経営事業、不動産ファンド事業</p> <p>登録資格 許可：特定建設業、不動産特定共同事業 免許：宅地建物取引業 登録：一級建築士事務所、一般不動産投資顧問業、第二種金融商品取引業、投資助言・代理業</p> <p>連結子会社 トーセイ・コミュニティ株式会社 トーセイ・リバイバル・インベストメント株式会社 トーセイ・リート・アドバイザーズ株式会社 (他13社)</p> <p>役員 (2007年12月1日現在) 代表取締役社長 執行役員社長 山口 誠一郎 取締役専務執行役員 事業部門統括 アセットソリューション事業1部・2部・4部担当 小菅 勝仁 取締役専務執行役員 管理部門統括 平野 昇 取締役常務執行役員 管理部門副統括 経営企画部・総務人事部担当 総務人事部長 内藤 俊一郎 社外取締役 神野 吾郎 監査役 (常勤) 本田 安弘 (常勤) 原田 公雄 (非常勤) 山岸 茂 (非常勤) 迫本 栄二 常務執行役員 事業部門副統括 アセットソリューション事業3部・建築企画部担当 稲塚 実 常務執行役員 事業部門副統括 アセットソリューション事業推進部担当 アセットソリューション事業推進部長 保田 良平 執行役員 財務経理部担当 財務経理部長 川端 一郎</p>	<p>沿革</p> <p>1950年 2月 ユーカリ興業(株)設立(本社：大分県大分市)</p> <p>1952年 4月 本社を東京都江東区亀戸に移転</p> <p>1964年 6月 不動産の売買、仲介、賃貸、管理業を開始</p> <p>1968年 5月 本社を東京都千代田区外神田に移転</p> <p>1969年 7月 (株)ユーカリに商号変更</p> <p>1983年 3月 東誠ビルディング(株)に商号変更</p> <p>1986年 4月 本社を東京都千代田区岩本町に移転</p> <p>1994年 6月 代表取締役社長に山口誠一郎が就任</p> <p>10月 「THEパームス」シリーズの分譲マンション販売を開始(マンション事業開始)</p> <p>1995年 9月 (株)神田淡路町ビル設立</p> <p>1996年 3月 東誠不動産(株)に商号変更</p> <p>4月 不動産流動化事業開始</p> <p>12月 本社を東京都千代田区神田淡路町に移転</p> <p>1997年 12月 ビル管理業に付帯する改修、原状回復などの工事請負を開始</p> <p>1999年 7月 「パームスコート」シリーズの戸建分譲住宅販売を開始(戸建事業開始)</p> <p>2001年 2月 アセットマネジメント事業を開始</p> <p>3月 LBO(レバレッジド・バイアウト)方式によるM&Aを実施</p> <p>4月 一級建築士事務所東京都知事登録(第46219号)</p> <p>11月 ビル管理部を東誠コミュニティ(株)(現 トーセイ・コミュニティ(株))に分割譲渡</p> <p>12月 不動産証券化ビジネスへの本格参入を目指し、証券化事業部を新設</p> <p>2002年 8月 当社組成による不動産投資ファンドの第1号として、賃貸マンションを投資対象とした信託受益権化方式の私募ファンド「アルゴ・ファンド」を立ち上げ(不動産証券化事業開始)</p> <p>12月 子会社の(株)神田淡路町ビルを吸収合併</p> <p>2004年 2月 日本証券業協会に店頭売買有価証券として新規登録</p> <p>12月 日本証券業協会へ店頭登録を取り消し、ジャスダック証券取引所に株式を上場</p> <p>2005年 3月 企業再生、事業再生を目的とした子会社トーセイ・リバイバル・インベストメント(株)(現 トーセイ・リバイバル・インベストメント(株))設立</p> <p>4月 東誠コミュニティ(株)(現 トーセイ・コミュニティ(株))を連結子会社化</p> <p>9月 トーセイ・リート・アドバイザーズ(株)設立</p> <p>2006年 10月 トーセイ(株)に商号変更、本社を東京都港区虎ノ門に移転</p> <p>11月 東京証券取引所市場第二部に上場</p> <p>2007年 10月 トーセイ・アセットマネジメント(株)設立</p>
--	---

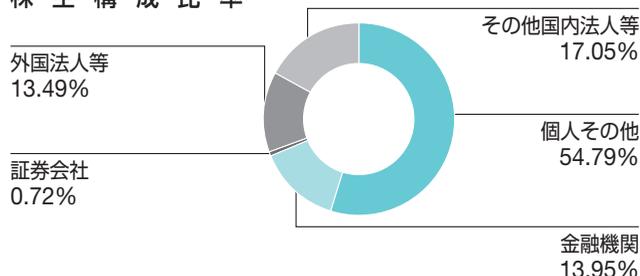
株主情報 (2007年11月30日現在)

会社が発行する株式数 1,500,000株

発行済株式数 376,840株

株主数 6,871名

株主構成比率



大株主の状況

株主名	持株数 (株)	議決権比率 (%)
山口 誠一郎	138,855	36.84
有限会社ゼウスキャピタル	60,000	15.92
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	30,923	8.20
ザ バンク オブ ニューヨーク トリーティー ジャスデック アカウント	8,916	2.36
モルガン・スタンレー・アンド・カンパニー・ インターナショナル・ピーエルシー	8,212	2.17
野村信託銀行株式会社(投信口)	5,657	1.50
ピーエヌビー パリバ セキュリティーズ サービス ルクセンブルグ ジャスデック セキュリティーズ	5,100	1.35
モルガン・スタンレー・アンド・カンパニー・ インク	4,974	1.31
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	4,845	1.28
バンク オブ ニューヨーク ジーシーエム クライアント アカウন্ツ イー アイエスジー	4,593	1.21

1単元の株式数 1株 (単元株制度は採用していません)

証券コード 8923

上場取引所 東京証券取引所市場第二部
ジャスダック証券取引所 (2008年1月上場廃止)

決算期 11月

定時株主総会 毎年2月下旬

期末配当金 11月30日の最終の株主名簿および実質株主名簿に記載または記録された株主または質権者に期末配当金をお支払します。

株主名簿管理人 東京都中央区八重洲一丁目2番1号
みずほ信託銀行株式会社

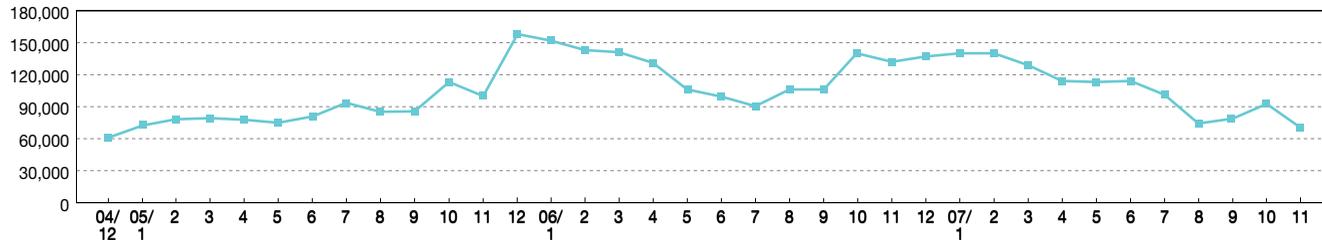
公告の方法 当社の公告は、電子公告により行います。但し、電子公告によることができない事故その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に掲載します。

株式に関する諸手続き いずれも株主名簿管理人までお問い合わせください。

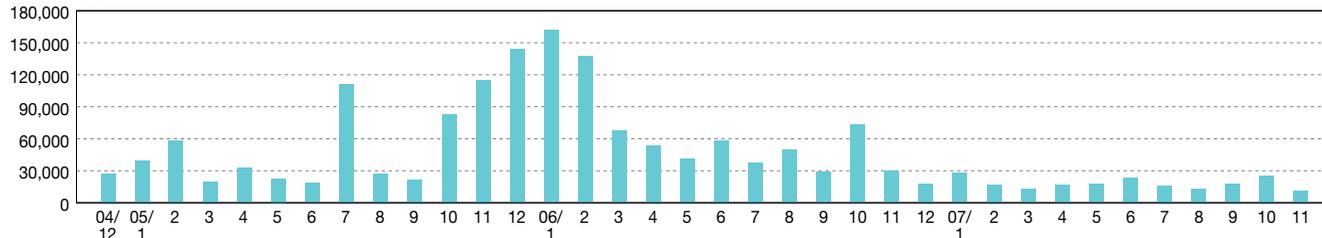
電話お問い合わせ・郵便物送付先

〒135-8722 東京都江東区佐賀一丁目17番7号
みずほ信託銀行株式会社 証券代行部
TEL: 0120-288-324
(携帯電話・PHSからもお使いいただけます)

株価の推移 (円)



出来高 (株)



注：2006年11月以降の出来高は、11月22日に東京証券取引所市場第二部に上場したため、東京証券取引所とジャスダック証券取引所の合算により算出しています。

T O S E I

<http://www.toseicorp.co.jp>

トーセイ株式会社

〒105-0001 東京都港区虎ノ門四丁目2番3号 虎ノ門トーセイビル
お問い合わせ：経営企画部 Tel: 03-3435-2864 Fax: 03-3435-2866



本冊子は、FSC認証紙を使用し、「Non-VOC」の大豆油を主体とした植物油系インキを使い、「水なし印刷」で印刷しています。