

心豊かなプロフェッショナルとして、
新たな価値と感動を

プロフィール

トーセイ株式会社は、新たな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する会社として新たなスタートを切りました。

トーセイグループは、心豊かなプロフェッショナル集団として、常に「モノづくり」へのこだわりを持ち、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
ステークホルダーの皆さまへ	2
特 集	5
成長と拡大に向けて	6
企業ブランドの確立に向けて	8
事業別レビュー	10
不動産流動化事業	11
不動産開発事業	12
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
トーセイの社会的責任 (CSR)	15
コーポレートガバナンスの充実	16
財務分析	18
連結貸借対照表	22
連結損益計算書	23
連結キャッシュ・フロー計算書	23
会社情報	24
株主情報	25

トーセイグループ 新企業理念体系

〔存在理念〕

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。

〔経営理念〕

人を経営の根幹とし、
心豊かな真のプロフェッショナルを育成し続ける。

ベンチャー精神を持ってリスクに立ち向かい、
既成の概念を打破することで、連続的なイノベーションを起こし続ける。

不動産と金融を融合させたポートフォリオ・マネジメントにより
最適投資を実践する。

モノづくりにこだわり、グローバルなフィールドに価値を求め、
共創の輪を拡げ続ける。

世界に通用する経営品質を追求し、フェアプレイで実行し続ける。

〔行動理念〕

私たちは、プロフェッショナルとしての
意識と知識と技術の研鑽を怠らない。

私たちは、学習する組織を目指し、常に考えながら連繋する。

私たちは、有言実行を常とし、果敢に決断し、迅速に行動する。

私たちは、互いを尊重し、チームワークを重視し、
楽しく前向きな社風をつくる。

将来の見通しの記述について

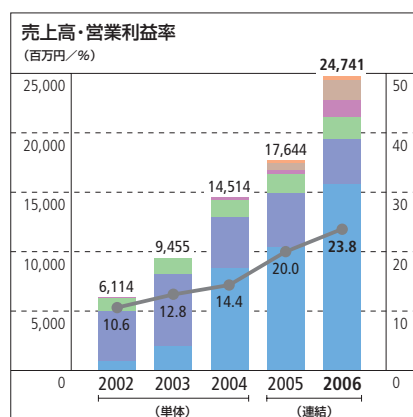
本冊子にある計画、戦略、業績予想などに関する記述は、記述した時点で当社が入手できた情報に基づいたものです。これらの予想・予測には、当社を取り巻く経済情勢、競合環境、関連法規、事業開発計画、為替レートなど不確実な要素が含まれており、これらの予想・予測を覆す潜在的なリスクが顕在化する可能性もあります。したがって、将来の実績・事業環境などが本冊子の記述と異なったものとなる可能性があることをご承知おきください。

財務ハイライト

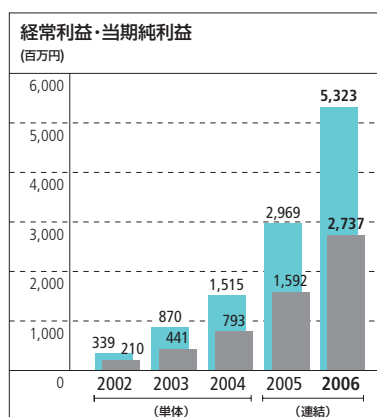
トーセイ株式会社及び連結子会社
11月30日に終了した会計年度

	単位：百万円		増減率(%)
	2006	2005	2006/2005
会 計 年 度：			
売 上 高.....	¥ 24,741	¥ 17,644	40.2%
営 業 利 益.....	5,900	3,536	66.9
経 常 利 益.....	5,323	2,969	79.3
当 期 純 利 益.....	2,737	1,592	71.9
1 株 当 たり 情 報(円)：			
当 期 純 利 益.....	¥ 7,412.80	¥ 4,664.46	58.9%
配 当 金.....	1,400	450	211.1
純 資 産.....	40,414.50	24,018.05	68.3
会 計 年 度 末：			
総 資 産.....	¥ 60,136	¥ 40,406	48.8%
純 資 産.....	15,229	8,293	83.6
従 業 員 数(人).....	134	107	
主 な 指 標：			
営 業 利 益 率.....	23.8%	20.0%	
総 資 産 利 益 率(ROA).....	5.4%	3.9%	
自己資本当期純利益率(ROE).....	23.3%	19.2%	

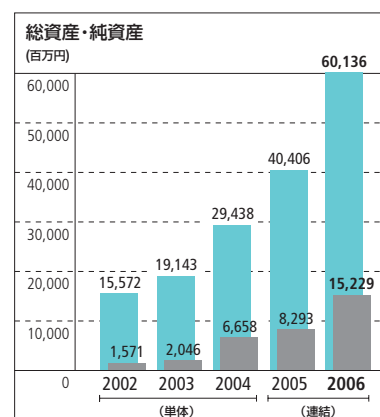
注：百万円未満の金額については切り捨てて表示しています。また、パーセント表示については四捨五入して算出しています。



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



■ 経常利益
 ■ 当期純利益



■ 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

**トーセイグループは新たなステージの一步を踏み出しました。
新たな企業理念のもと、さらなる成長を目指します。**

当社グループは「企業規模の倍増」と「企業ブランドの確立」を機軸とする中期経営計画「GROWING UP 2008」（2006年11月期～2008年11月期）を推進しています。計画初年度にあたる2006年11月期の業績は利益計画を大きく上回ることができました。

2006年10月1日には、商号を東誠不動産株式会社よりトーセイ株式会社に変更するとともに、新企業理念を制定しました。また、2006年11月22日に東京証券取引所第二部に上場することができ、ジャスダック市場と重複上場することになりました。東証二部上場は、当社にとりまして2004年2月のジャスダック証券取引所上場以来の飛躍となります。これもひとえに株主さまをはじめ、これまでお力添えいただいた多くの皆さま方の温かいご支援の賜物と心より感謝申し上げます。

当社グループは不動産を中核としながらも、その枠を超えた幅広い事業展開を推進することで一層の企業価値向上を実現していくこと、同時に企業グループとしての総合的なブランド力を強化していくことを命題に掲げています。新企業理念は当社グループの基本的な価値観を表しており、多くのステークホルダーの皆さまの期待と信頼に、いかにお応えしていくかという点についての重要な指針です。

今後も、「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。」の実践を通じて、生活シーンやビジネスシーンで人々にとってより身近で、なくてはならない企業となり、さらなる成長を目指します。

代表取締役社長
山口 誠一郎

2006年11月期の業績概況について

日本経済は、実質GDPが4年連続のプラス成長となり、戦後最長のいざなぎ景気を上回ったと発表されました。不動産業界においては、2006年の路線価が全国平均で14年ぶりに上昇に転じ、地価回復傾向が顕著になっています。今回の不動産価格の上昇は、景気回復による都心オフィス需要の増加、SPC法の改正、REIT市場の整備などを背景としており、バブル期とは異なり、収益性をベースとした合理的な価格形成が浸透しているため、物件間格差は拡大しながらも、マーケットの拡大はさらに続くと思われます。

こうした環境のもと、当期は東京都区部を中心とする不動産の価値再生を目的に、当社グループの成長分野である不動産流動化事業、不動産ファンド事業、充実した事業ノウハウを保有する不動産開発事業、不動産賃貸事業の4事業に、トーセイ・コミュニティ(株)が行う不動産管理事業、トーセイ・リバイバル・インベストメント(株)が行うオルタナティブインベストメント事業を加えた6事業の相乗効果を高めつつ事業を推進し、グループ企業価値の拡大に全力を尽くしました。その結果、売上高は24,741百万円(前期比40.2%増)、利益については、営業利益5,900百万円(同66.9%増)、当期純利益2,737百万円(同71.9%増)となりました。

中期経営計画「GROWING UP 2008」の進捗状況について

当社グループは、中期経営計画「GROWING UP 2008」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。

(1) 企業規模の倍増への取り組み

不動産市場が活況を呈しており、当社グループの事業エリアである東京都区部における事業用地や中古のオフィスビル、賃貸マンションなど、優良物件の取得競争は激しさを増しています。このような中で、成長の源泉である仕入を強化するため、2006年11月より従来からの仕入ネットワークを一層強化した投資物件情報システム「VIP MAP SYSTEM」の運用を開始しました。

不動産流動化事業においては、1981年竣工のマンションを新築同様にバリューアップした、「パームス五反田」(品川区)の販売をはじめ、デザイン性、収益性の向上といったバリューアップ能力の強化による物件供給を行っ

	2005年11月期 実績	2006年11月期 実績	2007年11月期 目標	2008年11月期 目標
売上高	176億円	284億円 →247億円	— →515億円	405億円 →540億円
経常利益	29億円	40億円 →53億円	— →67億円	60億円 →77億円
自己資本比率	20.5%	— →25.3%	— →23.3%	30.0% →26.3%
自己資本当期純利益率 (ROE)	19.2%	— →23.3%	— →21.2%	18.3% →21.2%
総資産利益率 (ROA)	3.9%	— →5.4%	— →5.1%	5.5% →5.3%
ファンド残高	202億円	413億円 →412億円	850億円 →1,158億円※3	1,300億円 →1,658億円※3

※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。

※3 ファンド残高はREITにおける予定運用残高を含みます。(2007年11月期 398億円、2008年11月期 598億円)

てきました。さらに不動産開発事業においては、2006年7月に竣工した虎ノ門トーセイビルの開発などにより、マンション、戸建住宅、オフィスビル、リテール店舗用ビルなど、より多様なラインアップでの物件供給を行うことが可能となりました。また、当期は世田谷区桜の環境配慮型マンション(108戸)をはじめとした高付加価値で差異性のある商品の開発を進めています。

不動産ファンド事業においては、当社グループが行う自己勘定での不動産投資(オンバランス事業)とともに、ファンドでの投資(オフバランス事業)の双方を拡大することにより、より多くの開発、バリューアップ、保有運営、アセットマネジメント、プロパティマネジメントなどの不動産取引の機会を得るように取り組んでいます。

また、当社グループの今後の資産規模拡大に向けた財務体質の強化を目的に、2006年2月に欧州の機関投資家に向けて新株を発行することにより、4,347百万円の増資を実施し、財務体質の安定化に努めました。

(2) 企業ブランドの確立への取り組み

当社グループは、企業グループとしての総合的な「ブランドの確立」を伴った「企業規模の倍増」を目指しています。「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、そのために最も重要と位置付けているのがコーポレートガバナンスの充実です。コーポレートガバナンスにおいては、「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」を重要課題として取り組んでいます。さらに、会社法・証券取引法などの遵守にとどまらず、社会要請に応えるべく内部統制システムの一層の充実を図ります。

また、グループの存在理念・経営理念・行動理念を再定義し、グループの基本的な価値観と経営の方向性を内外に発信し、新商号・新ロゴ・新企業理念を連動させたコミュニケーション展開によるブランド構築を推進していきます。さらに、企業規模拡大に向け優秀な人材確保と育成に注力し、2008年11月期の人員目標を当初の170名から211名に増員することとしています。

これらの対応により、中期経営計画初年度である当期は、当初目標としていた計画値に対して予想以上の結果となったことから、2008年11月期の目標は、連結売上高で40,500百万円を54,078百万円(当初目標比33.5%増)に、連結経常利益で6,000百万円を7,700百万円(当初目標比28.3%増)に上方修正しました。

ステークホルダーの皆さまからのさらなる信頼向上を目指して

当社グループは、企業理念「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。」を実践し、上記の戦略目標を確実に実行することにより、不動産ニーズの多様化を好機ととらえ、当社グループの総合力と相乗効果を十分発揮し、継続的な収益成長を実現していきます。

利益配分については、安定的な配当を経営上の最重要課題と認識し、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、および業績の推移、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、配当性向は単体当期純利益の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。

2007年2月24日

代表取締役社長

山口誠一郎

GROW STRATEGICALLY AS SEASONED PROFESSIONALS

心豊かなプロフェッショナルとして、 さらなる成長に向けて

中期経営計画「GROWING UP 2008」は、「企業収益の増大と経営品質の向上の両立が当社グループの企業価値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。トーセイグループは、不動産と金融との融合を本格的に推進することで、事業領域の拡大とビジネスモデルの革新を図り、さまざまなステークホルダーの皆さまから期待され、信頼される企業ブランドとしてさらなる飛躍を目指します。

成長と 拡大に向けて

売上高・経常利益の
企業規模倍増を目指す

仕入先・販売先の
拡充を図りながら、
ブランド戦略を推進する

事業の成長と財務

顧客と取引先

企業ブランドの 確立に向けて

企業規模倍増に対応した
適切な人財を
確保するとともに
業務スキルの向上を推進

コーポレートガバナンス・
コンプライアンスを
強化するとともに
業務プロセスを効率化

人財の質と量

業務と組織運営

中期経営計画「GROWING UP 2008」

2008年11月目標数値（対2006年11月期実績値）

売上高

+119%

2006年 247億円 → 2008年 540億円

物件仕入の増強と
バリューアップ・
エンジニアリングの
展開強化

経常利益

+45%

2006年 53億円 → 2008年 77億円

高付加価値商品・
差異性ある商品の
供給による安定利益の確保

ファンド残高

+302%

2006年 412億円 → 2008年 1,658億円

J-REITと私募ファンド
双方によるファンド残高の
積み上げの加速

人員数

+57%

2006年 134名 → 2008年 211名

ブランド戦略と連動した
積極的なメディア展開
による人財採用の強化

EXPAND SCALE OF BUSINESS

成長と拡大に向けて

中期経営計画の初年度は大幅に超過達成することができましたが、さらなる成長と拡大を果たすため、数値目標を上方修正しました。今後は新数値目標の達成に向け、当社グループの強みの1つである「バリューアップ・エンジニアリング」を最大活用し、企業規模の倍増を果たしていきます。

▶ 数値目標の見直し

当期は、不動産市場の好況による影響に加え、激化する仕入競争を勝ち抜き、開発力とデザイン性、収益性の向上といったバリューアップ能力を強化したことが奏功し、好業績を上げることができました。今後、不動産市場の好況感は緩やかに安定していくと予想していますが、当社グループの東京都区部の中小型物件の取り扱いにおけるノウハウや、仕入ネットワークの優位性は磐石なものであり、さらなる成長を果たすことが可能であると判断し、数値目標を上方修正しました。当初計画と比較すると最終年度の売上高は33.5%、経常利益は28.3%の上方修正となります。

(百万円)

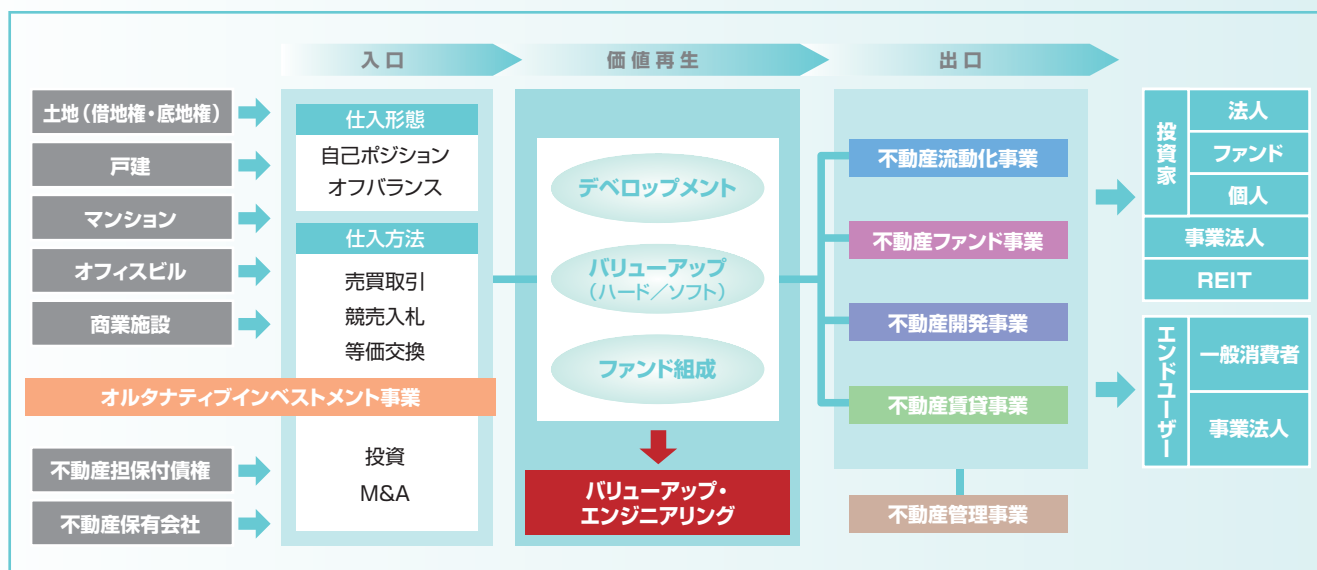
	2006年11月期			2007年11月期(予想)			2008年11月期(目標)		
	売上高	営業利益	営業利益率	売上高	営業利益	営業利益率	売上高	営業利益	営業利益率
不動産流動化事業	15,650	4,040	25.8%	30,834	5,030	16.3%	30,831	5,579	18.1%
不動産開発事業	3,842	513	13.4%	13,756	1,462	10.6%	14,123	1,812	12.8%
不動産賃貸事業	1,838	985	53.6%	2,554	1,438	56.3%	2,787	1,599	57.4%
不動産ファンド事業	1,419	1,117	78.7%	1,305	864	66.2%	1,923	1,433	74.5%
不動産管理事業	1,904	122	6.4%	2,249	137	6.1%	2,834	148	5.2%
オルタナティブインベストメント事業	335	277	82.7%	1,044	544	52.1%	1,786	592	33.1%
(内部取引及び消去)	△250	△1,155	—	△216	△1,661	—	△206	△1,953	—
合 計	24,741	5,900	23.8%	51,527	7,817	15.2%	54,078	9,210	17.0%

注：事業別の売上高には、内部売上高が含まれています。

▶ 当社グループの事業構造と強み

当社グループは、「入口」として新築および中古マンション、戸建住宅、オフィスビルをはじめ、土地や不動産担保付債権、不動産保有会社の株式などを仕入れ(取得し)、バリューアップやファンド組成などを行うことにより価値再生を図り、「出口」として投資家や事業法人、エンドユーザー、J-REITなどに売却・販売することで事業を展開しています。ここで重要になるのが「入口」で物件を仕入れる時点で、いかに適正な出口を決定できるか、という投資判断力であり、これが信頼性ある仕入の実践と利益確保を実現することになります。このバリューアップ・エンジニアリングが当社グループのバリュードライバーの1つであると認識しており、この強みを最大限に発揮することにより、企業規模の倍増を実現しさらなる成長を遂げていく考えです。

トーセイグループの事業構造と強み



▶ 当社グループの強み「バリューアップ・エンジニアリング」の発揮

「バリューアップ・エンジニアリング」を最大限に発揮するための基盤として、豊富な「入口」を確保するための「物件仕入の増強」と「資金調達の安定化」を目指していきます。

「物件仕入の増強」においては、今後は投資物件情報システム「VIP MAP SYSTEM」の活用範囲を拡大し、より機動的で的確な仕入活動を実践するとともに、従来、当社の仕入ネットワークの根幹となっていた「200社500人リスト」の拡大・深耕を図り、より密接で強力な仕入情報ネットワークを構築していきます。

「資金調達の安定化」については、平均資金調達コストの低減を目指すとともに、安定的な有利子負債の積極的かつ安定的な利用を図っていきます。具体的には、金利の固定範囲の拡大やコミットメントラインの契約・活用などを行います。

そして、「バリューアップ・エンジニアリング」を高めるためには、ニーズに適応した商品を提供する能力が必要となります。そして、高付加価値商品や差異性のある商品の供給を実現するため、2006年12月1日には、個別物件ごとの最適利用方法と投資効率を的確に検証できる体制を意図した組織に改編しました。また、商品企画力の強化を目指した「新バリューアップラボ」を本社内に開設するとともに、常設モデルルームを設置しました。このラボを、バリューアップ・ノウハウの発信地として、研究・商品企画を実施するとともに、各種セミナーや研究会を開催することにより、ニーズ把握力の強化を図っていきます。

さらに、出口の取引機会を拡充するためには、自己勘定で売買を行うオンバランス事業だけでなく、オフバランスでの取引拡大も必要になります。欧米諸国との比較においても、日本の不動産ファンド市場は成長余力があると見込めるため、2007年11月期中に当社グループがスポンサーとなる投資法人の、J-REIT市場への上場を目指し、資産残高の拡大を図っていきます。加えて、ファンド事業の資産残高やオルタナティブインベストメント事業の債権残高の積み上げを加速し、不動産と金融を融合したビジネスを拡大していく予定です。これらの取り組みにより、J-REITにおける予定運用残高も含めた2008年11月期末の不動産ファンド運用残高は1,658億円を目標としています。

BUILD CORPORATE BRAND

企業ブランドの確立に向けて

当社グループでは、「革新と挑戦」と「安心と信頼」を兼ね備えた企業ブランドを確立し、社会的に存在意義のあるグループとなることを目指しています。そのため、企業理念の浸透・具現化をはじめ、コーポレートガバナンスの充実、人財の拡充と育成など、経営トップからグループ社員の全員が一丸となって推進していきます。

▶ 企業理念の浸透とブランド戦略の推進

グループロゴマーク

T O S E I

-  は無限大(∞)の成長性と可能性を表現
-  は不動産と金融の融合とグローバルなビジネスフィールドを表現
-  はフレキシビリティ(柔軟性)を表現

企業ブランドの確立を図るため、2006年10月に、企業グループの存在意義に対する認識を共有するとともに、企業グループとしての方向性を明確にすべく、新企業理念を制定しました。あわせて、不動産を中核としながら、より幅広い事業展開の推進により、一層の企業価値向上の実現と企業ブランドの強化を目的として、社名を従来の「東誠不動産」から「トーセイ」へ変更するとともに、新ロゴマークの制定を行いました。

今期は、これらの企業理念やブランド戦略を事業活動によって具現化していくことが必要であると考えています。そのため、社員の各種社内研究活動や社外研修への出席を促進するとともに、「新バリューアップラボ」を対外的なコミュニケーションスペースとしても活用し、社外の講師を招聘したオープンセミナーを開催するほか、各種研究会を開催し当社グループのノウハウや研究成果の発信なども行っていく計画です。

また企業ブランドの浸透施策として、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く、という当社グループの姿勢を表すメッセージとして、「都市に、心を。」という企業メッセージを策定しました。今後は、この企業メッセージのもと、積極的なプロモーション展開を図っていきます。

企業メッセージの意味

都市に、心を。

トーセイは、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「都市創造業」として、都市の魅力を高めることを目指しています。魅力的な都市をつくるためには、すべてを壊して建て替えるのではなく、それぞれの土地が持つ個性に合わせた柔軟な取り組みが必要であると考えています。新たな価値と感動を創造するため、心を込めて、都市をつくりあげていく——「都市に、心を。」は、こうした思いを表しています。



「モノづくり」へのこだわりやバリューアップ・ノウハウの発信地として、2007年1月に本社ビル9階に、「バリューアップラボ」をリニューアルオープンしました。



「バリューアップラボ」は、100m²住宅のモデルルーム(写真)を併設するなど、当社の商品企画への展開や顧客ニーズへのより細かい対応を目指しています。



フローリング、タイル、天然大理石、天然御影石などのサンプル約200種類を展示。さらに、各種セミナーの開催など情報発信スペースとして活用しています。

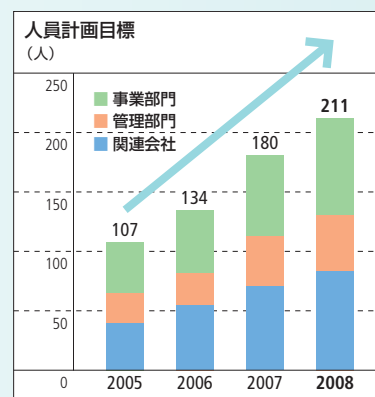
▶ 人財の拡充と育成

「GROWING UP 2008」の達成に向けて、企業規模倍増を目指すためには、適切な人財を確保し、業務スキルの向上を図っていくことが重要となります。当社グループの成長・発展の原動力は「人財」であり、組織拡大のための人財拡充と、一人ひとりの育成をさらに強化していく計画です。

採用面においては、従来まで隔年採用であった新卒採用を、当期より毎年採用することにしました。今後は、積極的なメディア展開を強化するとともに、新卒採用者と中途採用者のさらなる拡大を図っていきます。

育成面においては、当社グループが必要とする人財を明確に定義し、各階層の教育体系を整備するとともに階層別研修の拡充を図っていきます。また、自己啓発援助制度を導入するとともに、福利厚生制度の充実を図っていきます。

以上の取り組みにより、2006年11月期末現在では134名の人員体制を、2008年11月期末で211名とする計画です。



ポートフォリオマネージャーとしてのスキルアップを促進するとともに、従業員満足度の向上に取り組んでいます。

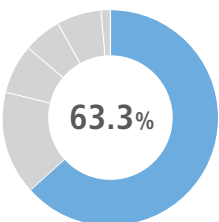
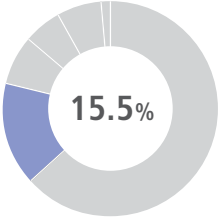
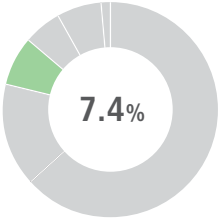
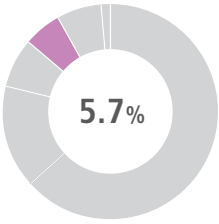
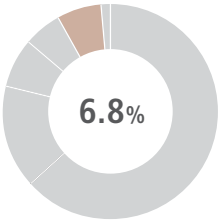
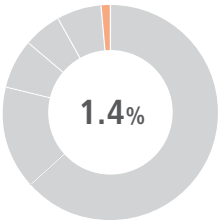
▶ コーポレートガバナンスと内部統制システムの整備

企業ブランドの構築と浸透は、あらゆる事業活動を通じて企業グループの姿勢をステークホルダーの皆さまに提示していくことによって実施すべきであると認識しています。

当社グループでは、コーポレートガバナンスの充実および内部統制システムの整備を、企業ブランドの確立における最も重要な課題と位置付けています。

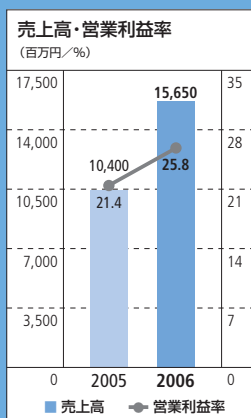
今後は、グループ経営の透明性をより高めるため、取締役と常勤監査役からなる「コーポレートガバナンス会議」の活動強化と充実を行い、日本版SOX法へ積極的に対応していく方針です。特にコンプライアンス意識の徹底、リスクマネジメントの強化、適時開示の実践については委員会制度を充実し、当社独自の取り組みが必要との考えから、重点的に取り組んでいく予定です。

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	 63.3%	→ 資産価値の劣化した物件を、エリアの特性やニーズに合わせバリューアップを行い再生不動産として販売 → 東京都心を中心に事業展開し、中小型物件の取り扱いに強み → 一級建築士事務所として、企画・デザイン力を駆使し、「モノづくり」ノウハウに根ざしたバリューアップが強み
不動産開発事業	 15.5%	→ 購入した用地に「開発プラン」を決定し、投資家・エンドユーザーなどにオフィスビル・商業施設や住宅開発を行い販売 → 利便性を最優先し、東京都区部を中心に事業展開 → 分譲マンション「THEパームス」シリーズ、戸建住宅「パームスコート」シリーズを展開
不動産賃貸事業	 7.4%	→ グループの成長戦略の中で、安定収入源事業としての位置付け → 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し、バリューアッププランの一層の充実を図る
不動産ファンド事業	 5.7%	→ 不動産ファンドの運営により、アキュイジションフィー・アセットマネジメントフィー・ディスポジションフィー・インセンティブフィーなどを得る → ファンドによる購入物件は、バリューアップを行いアセットマネジメントを受託 → 新たな安定収入源としての位置付け
不動産管理事業	 6.8%	→ 2005年4月に子会社化したトーセイ・コミュニティ(株)にて運営 → マンション・ビルなどの管理運営・保安警備および改修・改装工事の請負など、総合的なプロパティマネジメントを展開
オルタナティブインベストメント事業	 1.4%	→ 2005年3月に設立した100%子会社トーセイ・リバイバル・インベストメント(株)により展開 → 不動産担保付債権や不動産保有会社への投資、および同投資ファンド組成と、それらに対するアドバイザリーならびにアセットマネジメントを実施

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



- ▶ 当社グループの再生プランは単なるリニューアルにとどまらない、総合的な不動産の“バリューアップ”を実現
- ▶ J-REITの新規上場および私募ファンドの積極的な物件取得により、マーケットは活況
- ▶ オフィス需要の逼迫感により、自己使用のための物件を高利益率で販売



「恵比寿ビル」(渋谷区)

2006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、エリア特性やニーズに合わせた不動産再生プランを検討、実施した後に主に投資家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。

再生プランには、物件そのものに関わる「ハードの再生」と、物件の収益性およびデザイン性の追求などにより、オーナーやエンドユーザーの満足度を高める「ソフトの再生」があり、当社ではさまざまな角度からの検討結果をもとにコストパフォーマンスを意識した再生プランを実施します。当社グループの再生プランは単なるリニューアルにとどまらず、総合的な不動産の“バリューアップ”を実現することが最大の特徴です。

「ハードの再生」プランの特徴は、対象物件の多様性に柔軟に対応した最適なプランの採用を行い、魅力ある商品への転換を可能にしている点にあります。

「ソフトの再生」プランでは、当該物件の空室リーシングはもとより、総合的なマネジメントを実践することで、その不動産の有するパフォーマンスの最大化を実現します。また、都心部では未だに数多く存在する借地権付建物などの複雑な権利関係を有する物件についても、当社グループがソリューションを提供し、新たな価値を有する不動産へと再生することが可能です。

不動産売買市場では、私募ファンドのみならず、投資目的法人がJ-REITの新規上場に併い積極的に物件を取得していることが起因して、当市場は依然活況を呈しています。

このような環境のもと、積極的な事業展開を推進した結果、2006年11月期の不動産流動化事業では都心5区を中心に東京23区内において計27物件を販売しました。その内訳はオフィス・

商業ビルが11件、空きビル7件、マンション4件、その他5件となっています。販売件数のうち約25%を占める空きビルは、オフィスビル需要の逼迫感から本社ビルなど自己使用の需要であり、高利益率での販売(粗利益率31.2%)となりました。

2007年11月期の展開

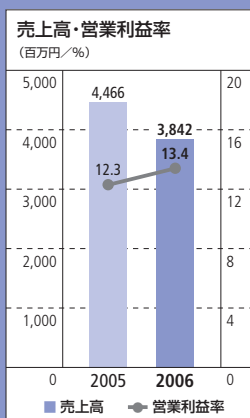
今期においては、東京温泉(株)再生支援の一環として取得予定の銀座ウォールビルなどをはじめとし、高井戸における写真スタジオ再生、東上野におけるオフィスビル開発ノウハウを事業主へ提供することによる開発型アセットマネジメントの受託など、多様な物件を手がけます。

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、差別性のある物件として再生し、不動産価値向上に取り組みます。



1981年竣工の物件で、外壁、エントランス、外構計画を含めた共用部分を完全リニューアルすることで新築同様に再生した「パームス五反田」(品川区)

不動産開発事業



- ▶ 東京都心・都区部を中心に
利便性・快適性の高い物件を
開発
- ▶ 投資家向け販売物件、個人向
け分譲物件ともに好調に推移
- ▶ 今後も、オフィスビル・商業
ビルの開発を積極的に推進



「虎ノ門トーセイビル」(港区)

2006年11月期の実績

当事業は、分譲マンション「THEパームス」シリーズや戸建住宅「パームスコート」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。

マンション開発においては、近年の購入者のニーズが利便性を最優先していることに着目し、事業用地の選定を都心部に限定し、利便性と快適性を兼ね備えた付加価値の高い商品開発を行うとともに、自然の素材を随所に取り入れ、洗練されたクオリティの高い住環境の提供に努めています。戸建開発では、戸建住宅としての独立性を確保しながら、事業用地に応じた多様なプランを用意して、居住者のライフスタイルを最優先させた商品開発に努めています。さらに当社グループは、ここ数年の不動産ファンドを中心とした不動産の取得が活況を呈する中、そのニーズに応えるべく不動産ファンドや投資法人向けに賃貸マンションやオフィスビル、商業施設の開発も手がけ、販売しています。

2006年の首都圏におけるマンション分譲市場は、発売開始月の契約率は好調で、住宅着工件数も高い水準にあります。販売価格の先高感から分譲各社が売り急がない姿勢を強めており、年間販売戸数は8年ぶりに8万戸を下回りました。

このような環境のもと、当社初の商業施設開発プロジェクトとなる「新宿4丁目ビル」を、新宿駅南口徒歩1分という好立地を生かして優良テナントの誘致に成功し、個人投資家に売却しました。さらに、賃貸マンション「THEパームス都立大学」(総戸数36戸)を不動産ファンドに売却しました。エンドユーザー向けの分譲物件として

は、大田区内における戸建開発分譲では1983年以降で最大となる(不動産経済研究所調べ)戸建分譲「THEプレミアムコート大田中央」を当期は26戸販売し、総戸数43戸を完売しました。また、世田谷区・中町において、総戸数25戸のデザイナーズマンション「THEパームス用賀」の販売を開始し、16戸を販売しました。

2007年11月期の展開

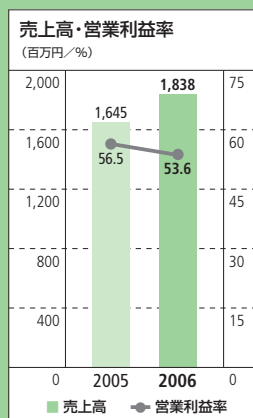
今期の主な取り組みとして、エンドユーザー向け分譲マンションでは、世田谷区・桜において環境配慮型マンション「THEパームス世田谷桜」(総戸数108戸)と、文京区・本駒込において「THEパームス本駒込」(総戸数35戸)の販売を、投資家向け販売物件としては、「THEパームス田園調布」(総戸数30戸)をはじめ合計5物件の販売を予定しています。そのほか、「神田東松下町ビルプロジェクト」(地上6階建)が竣工、「神田小川町3丁目ビルプロジェクト」(地上9階建)も順調に工事進捗しています。また、吉祥寺駅至近の立地において商業ビルプロジェクトに着手するなど、オフィス・商業ビル開発も積極的に取り組んでいきます。



戸建住宅・分譲マンションからオフィス・商業ビル開発など幅広く取り組んでいます。
(写真左は「THEパームス用賀」(世田谷区)、写真右は「新宿商業ビル」(新宿区))



不動産賃貸事業



▶ グループの成長戦略の中で、安定収益源事業として位置付け

▶ 不動産流動化事業の拡大とともに、流動資産の取り扱いが倍増

▶ 2007年3月に取得予定の銀座ウォールビルのサブリースによる賃料収入が収益に貢献

※ 2006年11月期の売上高は、2百万円の内部売上高を含みます。

2006年11月期の実績

当事業は、東京都区部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する事業です。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、「ハイクオリティ」な空間を実現するとともに、ビル投資を通じて培った確かな「目利き」により、収益性の高い中小規模の物件を仕入れることで、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、安定的な賃料収入による事業収益を計上しています。

都心5区のオフィスビル賃貸市場は平均空室率が低下しており、特に大型オフィスビルは貸手市場を反映して、賃料相場の上昇傾向が続いています。このような環境のもと、流動資産が36棟(前期比8棟増)、安定収入源として保有する優良固定資産が21棟(前期比3棟増)の総物件57棟に加え、2007年3月に取得予定である銀座ウォールビルのサブリースによる賃料収入が収益に貢献しました。

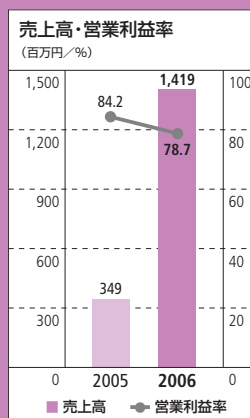
2007年11月期の展開

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、安定収益事業としての事業展開を図ります。



「銀座ウォールビル」(中央区)

不動産ファンド事業



▶ 当社独自の「バリューアップ」能力を背景に、2003年の取り組みから高い成長率を実現

▶ 証券化スキームを利用した仲介手数料が当期業績に大きく寄与

▶ ファンド残高の積み上げが順調なことから、2008年11月期のファンド残高目標を1,300億円から1,658億円に上方修正

※ 2006年11月期の売上高は、14百万円の内部売上高を含みます。

2006年11月期の実績

当事業は、主に投資家から匿名組合出資を募り、収益不動産などを購入することにより、不動産ファンドの運営を行う事業です。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、ディスポジションフィー、インセンティブフィーなどを得ています。

当社グループの不動産ファンド事業は、2006年11月末時点におけるファンド残高が約412億円、連結子会社(有)ペガサス・キャピタルが保有する物件(2006年12月に私募ファンドに売却)を含む実質的なファンド残高は約480億円となりました。また、当期は証券化スキームを利用した物件仲介の成約が当事業の業績に大きく寄与し、売上高は前期比306.6%増収となりました。

2007年11月期の展開

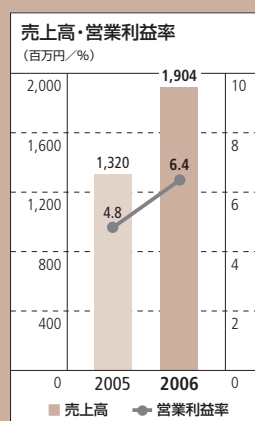
今後は、2008年11月期までの資産残高目標を見直すとともに、100%子会社である投資運用会社、トーセイ・リート・アドバイザーズ(株)にJ-REIT市場の参入に向け、本格的に推進していきます。

■ファンド残高積み上げ目標の修正

	2006年 11月期実績	2007年 11月期目標	2008年 11月期目標
当初計画	413億円	850億円	1,300億円
実績 修正計画	412億円	1,158億円 (398億円)	1,658億円 (598億円)

()内はREITにおける予定運用資産残高。修正計画は()内の数値を含みます。

不動産管理事業



- ▶ 長年のノウハウをもとに、ビル・マンションなどの総合的なプロパティマネジメントを展開
- ▶ 全管理物件のうち、80%以上が当社グループ以外からの受託
- ▶ 中期経営計画において、「新管理体制への改革」を実施

※ 2005年11月期の実績はトーセイ・コミュニティ(株)の中間実績と下半期の不動産管理事業売上高を合算して記載しています。実際の不動産管理事業の売上高は658百万円、営業利益は40百万円です。
※ 売上高は、2005年11月期95百万円、2006年11月期233百万円の内部売上高を含みます。

2006年11月期の実績

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・改装工事の請負など、総合的なプロパティマネジメントを展開。当社グループは、マンションやビルのパートナーとして、オーナーの立場に立ち、キャッシュ・フローの最大化と資産価値を高めるサービスを提供しています。

不動産管理事業におけるマーケットは、私募ファンドやJ-REITによる不動産保有の進展に伴う収益引下げ圧力が増しているものの、東京都区部は市場規模が大きく、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。

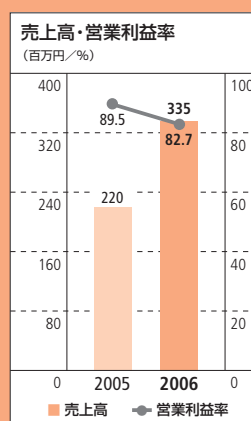
このような環境のもと、2006年11月期は大型物件(学校施設)の管理を受注するなど、新規契約の獲得に努めた結果、期末管理物件数はマンション128棟、ビル291棟、合計419棟(前期比40棟増)となり、そのうち80%以上が当社グループ以外からの受託となりました。

2007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



- ▶ 不動産取得の入口多様化を担う事業として展開
- ▶ 不動産担保付債権ファンドのクローズに伴う、フィー収入ならびに配当金が当期の業績に大きく寄与
- ▶ 今後は、不動産事業の枠を超えた「再生」ビジネスの拡大を目指す

2006年11月期の実績

当事業は当社の100%子会社トーセイ・リバイバル・インベストメント(株)により、不動産担保付債権や不動産保有会社への投資、同投資ファンド組成および不動産周辺業務を中心としたM&Aと、それらに対するアドバイザーならびにアセットマネジメントを展開しています。

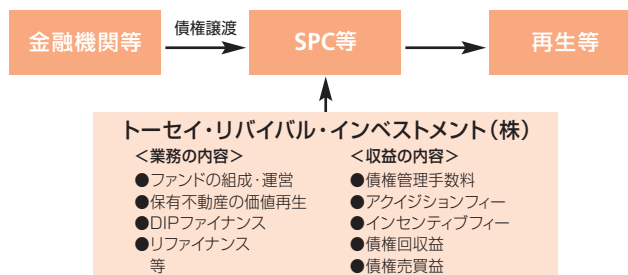
大手金融機関の不良債権処理が一段落し、大幅な割安案件は見当たらないものの、M&A・不動産担保付債権市場は依然活況を呈しており、債権価格が上昇基調に転じている中、付加価値を高めるノウハウを持つことが重要となってきています。

このような事業環境のもと、不動産担保付債権ファンドであるオルフェウス・キャピタルのアセットマネジメントフィーならびにクローズに伴うインセンティブフィーおよび匿名組合出資の配当金が当期の業績に大きく寄与し、2006年11月期は前期比52.3%の増収となりました。

2007年11月期の展開

今期は、保有不動産の取得を主たる目的としたM&Aも実施する方針であり、将来的には企業再生をも含めた広義での「再生事業」に取り組みます。

■オルタナティブインベストメント事業の流れ



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、ならびに保有する全ての物件を対象に、原則的に屋上緑化を推進しています。

屋上緑化とは、建物の屋上に樹木や草花を植栽するものです。ヒートアイランド現象の緩和や大気浄化、省エネルギー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言われています。

2006年6月より第1期として当社保有の固定資産9棟の屋上緑化を開始し、



「高輪東誠ビル」(港区)

8月までに工事を終了しました。屋上緑化事業は2006年10月～2007年2月において、新たに10棟の工事を進めています。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、原則として全て緑化を継続する方針です。

これまでも、当社は環境配慮に対する取り組みとして、新築マンション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。現在は世田谷区・桜において環境配慮型のマンション「THEパームス世田谷桜」を建築中です。同マンションでは周辺の環境との調和に配慮した外観デザインとし、敷地内や沿道に積極的に緑化を推進することで、生態系の維持やエネルギーロスの軽減に努めています。さらに、非常用として使用できるマンホールトイレや発電機、非常用食料や飲用水の備蓄倉庫を設置するなど、災害時にも住民の方々に安心していただける設備を整えています。

当社が初めて開発した新築オフィスビルであり、現在は本社として利用している「虎ノ門トーセイビル」も、屋上緑化を施しているほか、断熱ガラスを使用することで冷暖房効率を高めるなど、環境や省エネルギーに配慮した建物となっています。

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掲げ、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

当社の建築企画部は、2004年にISO9001 (品質マネジメントシステム) の認証を取得するとともに、「ISO品質マニュアル」に基づいた施工段階における14項目からなる独自の厳しい品質管理基準「PQC (パームス・クオリティ・チェック) システム」を導入しています。

PQCシステムは、当社の一級建築士により、建築過程における主要な部分 (建物配置・基礎配筋・各階配筋・コンクリート出来型) の検査立会いに加え、14項目からなるチェックリストに基づき、施工監理者が検査を行ったレポートのチェックを工程ごとに行います。

品質管理の厳格化だけでなく、鉄筋の配筋状態をはじめ、マンション完成後では確認が困難な各工事プロセスの状況を写真パネルで紹介するなど、お客さまに最高の安心を提供しています。



コーポレートガバナンスの充実

(2007年1月12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持続することが、株主、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、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て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4名で構成され、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。全監査役は社外監査役であり、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6名が取締役会の決定に基づき、代表取締役より委譲された業務執行を行っています。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、取締役4名と常勤監査役2名からな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徹底を主目的とする「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、両委員会から確認を求められる事項につき、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

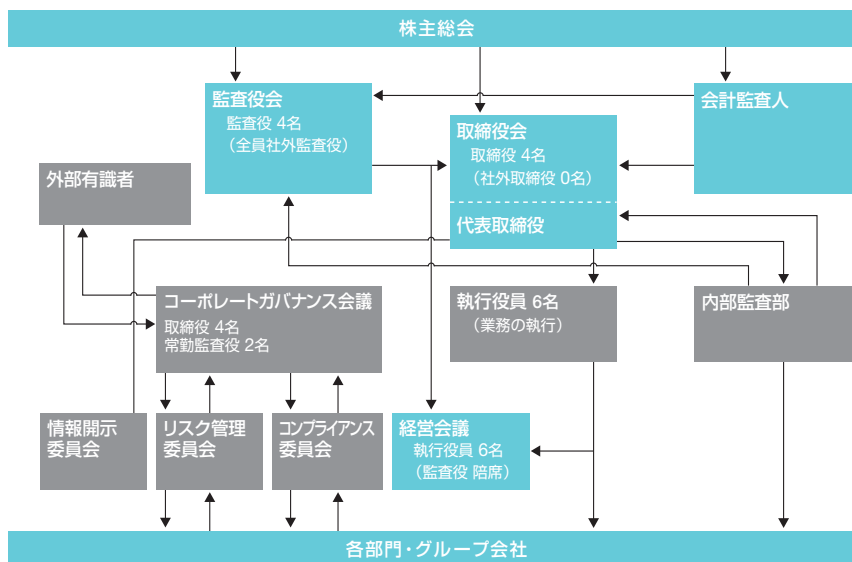
執行役員社長直属の内部監査部が年度計画に基づいてグループ全体の監査を実施し、不備事象については被監査部門に是正勧告を行うことにより、改善を求めています。是正必要事項については、被監査部門と協議し、具体的な指導を行うなどのフォローを充実させることで実効性の高い監査を実施しています。

▶ 情報開示

当社では、「会社法」および「証券取引法」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法定の情報開示にとどまらず、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「証券取引法」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。年度末、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。





(左から) 保田 良平、平野 昇、山口 誠一郎、小菅 勝仁、内藤 俊一郎、稲塚 実

取締役、監査役および執行役員

代表取締役社長 兼 執行役員社長
山口 誠一郎

取締役 兼 専務執行役員 事業部門統括
小菅 勝仁

取締役 兼 専務執行役員 管理部門統括
総務人事部・財務経理部担当
総務人事部長
平野 昇

取締役 兼 常務執行役員
アセットソリューション事業1部・2部・3部・4部
事業推進部担当
アセットソリューション事業推進部長
内藤 俊一郎

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 建築企画部担当
稲塚 実

執行役員 経営企画部担当
経営企画部長
保田 良平

(2006年11月現在)

▶ 内部統制システムに関する基本的な考え方

当社は、2006年5月25日開催の取締役会において「内部統制システム構築に関する基本的な考え方」を決議しました。その主な内容は以下の通りです。

(1)「取締役の職務の執行が法令および定款に適合することを確保するための体制」については、グループコンプライアンス規範、コーポレートガバナンス会議により取締役各人の意識の徹底を図りつつ、相互に職務執行を監督し、また定期的に外部有識者からも助言を得ることとします。

(2)「取締役の職務の執行に係る情報の保存および管理に関する体制」については、社内規程に基づき、適切かつ確実に検索性の高い状態で保存および管理を行い、閲覧可能な状態を維持します。

(3)「損失の危険の管理に関する規程その他の体制」については、リスク管理規程を制定し、リスクカテゴリー毎の担当部門を定める等によりリスク管理体制を明確化するとともに、内部監査により定期的なリスク管理状況をチェックすることとします。また、不測の事態に対しては、外部のアドバイザー・チームと連携しつつ速やかに損害拡大防止体制を整えます。

(4)「取締役の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制」については、中期経営計画を定め取締役毎の業績目標を明確化することで効率的な職務執行を図ることとします。なお、会社の重要事項は定時または臨時の取締役会で意思決定しますが、一定の業務執行は社内規程に基づき取締役会で選任した執行役員が迅速な意思決定を行います。

(5)「使用人の職務の執行が法令および定款に適合することを確保するための体制」については、コンプライアンスマニュアルの制定、コンプライ

アンス教育により使用人のコンプライアンス意識の徹底を図りながら、あわせて、内部通報制度による問題の早期発見体制を充実させます。

(6)「当社および子会社から成る企業集団における業務の適正を確保するための体制」については、内部通報窓口の利用や各種会議への出席等、当社における基準を子会社にも適用しつつ、当社内部監査部による内部監査に基づく指導・助言、当社経営企画部による経営管理状態の調査に基づく指導・助言を行うこととします。

(7)「監査役がその職務を補助すべき使用人を置くことを求めた場合における当該使用人に関する体制」については、その求めに応じて早期にその体制を整備し、必要な人員を配置することとします。

(8)「前号の使用人の取締役からの独立性に関する事項」については、当該使用人の人事異動、人事評価、賞罰に関しては、監査役会の事前の同意を得ることとします。

(9)「取締役および使用人が監査役（監査役会）に報告するための体制その他の監査役（監査役会）への報告に関する体制」については、重大な損失、違法・不正行為等、監査役に報告すべき事項が発生したとき、発生していなくてもそのおそれが生じたときは、速やかに監査役に報告するほか、監査役の出席する会議においても報告することとします。また内部通報があったものについては早急に監査役に報告されるようにします。

(10)「その他監査役（監査役会）の監査が実効的に行われることを確保するための体制」については、監査役会の定める年度監査役監査計画の実行を支援し、当社およびグループ全体の業務状況について定期的に説明を行う一方、監査役からの指摘事項については積極的に改善に努めることとします。

財務分析

損益の状況

▶ 売上高

国内の企業収益が高水準に推移する中、設備投資が増加し、雇用者所得の緩やかな増加とともに個人消費も増加基調にあるなど、景気回復局面が続いています。当社グループの属する不動産業界においては、堅調なオフィス需要や不動産市場への投資資金の流入などが、地価上昇を牽引し、2006年8月1日に発表された路線価の全国平均は14年ぶりに上昇に転じ、大都市圏における地価の回復傾向が地方にも波及しつつあります。

こうした環境のもと、当社グループは当期を初年度とする中期経営計画「GROWING UP 2008」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40.2%増の24,741百万円となりました。

▶ 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29.7%増の16,584百万円となりましたが、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、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68.0%増の8,157百万円となりました。

一方、販売費及び一般管理費は前期比70.9%増の2,256百万円となりました。これは、さらなる成長を目指した積極的な人員の増強により人件費が前期比63.8%増の1,298百万円となったことに加え、新商号の策定および本社移転などに伴う費用が合わせて64百万円発生したことによるものです。

以上の結果、営業利益は前期比66.9%増の5,900百万円となり、営業利益率は前期に比べ3.8ポイント増加の23.8%となりました。

▶ セグメント情報

不動産流動化事業

活況を呈した不動産市場を背景に、当社独自の「バリューアップ」を

行い、不動産価値を高めた積極的な事業展開が好調に推移し、当期は計27物件の販売を行いました。その結果、不動産流動化事業の売上高は、前期に比べ50.5%増加の15,650百万円となりました。営業利益は、一部の利益率の高い物件が収益性の向上を牽引し、前期に比べ81.9%増加の4,040百万円となりました。

不動産開発事業

当期より新築オフィスビルおよび新築商業ビルをラインアップに加え、2棟の投資家向け販売と、2物件の個人向け分譲販売を行いました。しかし、不動産流動化事業をはじめ、他セグメントの粗利益率が好調で、グループの当期目標利益額を順調に達成したため、不動産開発事業においては、「虎ノ門トーセイビル」他数物件の販売時期を来期以降に変更しました。この結果、不動産開発事業の売上高は、前期に比べ14.0%減少の3,842百万円、営業利益は前期に比べ6.4%減少の513百万円となりました。

不動産賃貸事業

固定資産として保有している賃貸物件の空室率が改善したことに加え、たな卸資産である不動産流動化事業用の賃貸物件が増加したことにより、不動産賃貸事業の総物件数は57棟となり、売上高は前期に比べ11.7%増加の1,838百万円、営業利益は、前期に比べ6.0%増加の985百万円となりました。

不動産ファンド事業

新規物件取得の増加により、ファンド残高が拡大し、アクイジションフィーおよびアセットマネジメントフィーが増加したことや、好調な運用成績に伴うインセンティブフィーが発生したこと、また証券化スキームを使った物件仲介の成約が当期の業績に大きく寄与し、不動産ファンド事業の売上高は、前期に比べ306.6%増加の1,419百万円となり、営業利益は前期に比べ279.9%増加の1,117百万円となりました。なお、期末のファンド残高は前期末の20,244百万円から103.8%増加の41,251百万円となりました。さらに、2007年12月にファンドに組み入れるため、連結子会社(有)ペガサス・キャピタルにおいて保有し

2006年11月期 事業セグメント別売上高と営業利益

(百万円)

	2006		2005	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益
不動産流動化事業	15,650	4,040	10,400	2,221
不動産開発事業	3,842	513	4,466	548
不動産賃貸事業	1,838	985	1,645	929
不動産ファンド事業	1,419	1,117	349	294
不動産管理事業	1,904	122	658	40
オルタナティブインベストメント事業	335	277	220	197
(消去または全社)	(250)	(1,155)	(95)	(695)
連結計	24,741	5,900	17,644	3,536

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。

ていた物件を含めた実質的な残高は、48,063百万円となりました。

不動産管理事業

ビル管理市場ではビル所有者の変更に伴う解約が見られる中、当社グループでは新規契約の獲得に努め、マンション管理でも1棟の新規受託を果たしたことから、期末管理物件数は前期から40棟(10.6%)増加の419棟となりました。その結果、不動産管理事業の売上高は、前期に比べ189.4%増加の1,904百万円となり、営業利益は、前期に比べ205.0%増加の122百万円となりました。なお、当事業は2005年5月から連結対象となったため、前年同期の収益寄与期間は6カ月となっています。

オルタナティブインベストメント事業

当社がアセットマネジメント業務を受託している不動産担保付債権ファンドがクローズを迎えたことから、各種フィー収入の増加および匿名組合出資に対する配当収入等の計上により、オルタナティブインベストメント事業売上高は、前期に比べ52.3%増加の335百万円となり、営業利益は前期に比べ40.6%増加の277百万円となりました。

▶ 営業外損益・経常利益

営業外収益は解約手付金100百万円などがあつたことから109百万円となり、営業外費用は支払利息590百万円などの計上により687百万円となりました。

以上の結果、経常利益は前期に比べ79.3%増加の5,323百万円となりました。経常利益率は前期から4.7ポイント増の21.5%で、社員1人当たりの経常利益額は、前期比39.2%増の39百万円となりました。

▶ 税金等調整前当期純利益・当期純利益

本社移転に伴う固定資産除却損25百万円があつたことなどから、特別損益(純額)は26百万円の損失を計上し、税金等調整前当期純利益は前期に比べ77.7%増加し5,297百万円となりました。

その結果、当期純利益は前期に比べ71.9%増加の2,737百万円となり、1株当たり当期純利益は前期の4,664.46円に対し7,412.80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、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。2006年11月期からスタートした中期経営計画では、配当性向は単体当期純利益の20%を目標としています。

こうした考えに基づき、当期の1株当たり配当金は前期の450円から1,400円としました。

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。なお、取引銀行との貸出コミットメント契約の総額は8,750百万円で、当期に当契約に基づく借入は行っておりません。

▶ キャッシュ・フロー

キャッシュ・フローサマリー

(百万円)

	2006	2005
営業活動による キャッシュ・フロー	(10,857)	(8,839)
投資活動による キャッシュ・フロー	471	(606)
財務活動による キャッシュ・フロー	14,339	9,360
現金および 現金同等物の増減額	3,954	(84)

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8,839百万円の支出から10,857百万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5,297百万円を計上した一方、不動産流動化事業および不動産開発事業の物件の新規取得により、たな卸資産が増加し14,980百万円を計上したことによるものです。

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606百万円の支出から471百万円の収入となりました。これは主に、オルタナティブインベストメント事業および不動産投資ファンドからの匿名組合出資金の回収711百万円があつたことによるものです。

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9,445百万円の支出から10,386百万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9,360百万円の収入から14,339百万円の収入となりました。これは主に、海外における募集による株式発行収入4,329百万円、新規物件取得にかかる借入金による収入(25,482百万円+短期借入金収入額)があつた一方で、物件売却に伴う借入金の返済(11,645百万円+短期借入金返済額)があつたことによるものです。

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3,954百万円増加し6,484百万円となりました。

▶財政状態

資産

当期末の総資産は前期末に比べ48.8%増加の60,136百万円となり、総資産利益率(ROA)は前期末から1.5ポイント増加の5.4%となりました。

流動資産は前期末に比べ57.8%増加の51,384百万円となりました。これは主に、現金及び預金が前期末から148.8%増加の6,644百万円となったこと、および不動産流動化事業の拡大に伴う物件仕入などによりたな卸資産が前期末から50.6%増加し40,041百万円となったことによるものです。

固定資産は前期末に比べ11.8%増加の8,752百万円となりました。これは、流動資産からの振り替えにより固定資産が差し引き2件増加し、有形固定資産が前期末に比べ21.4%増加の8,090百万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24.7%増加の18,632百万円となりました。これは、短期借入金が前期末に比べ79.3%減少し910百万円となった一方で、1年以内返済予定の長期借入金が前期末に比べ62.0%増加し12,975百万円となったことなどによるものです。

固定負債は、新規物件取得のため、長期借入金が前期に比べ57.3%増加の24,340百万円となったことなどにより、53.0%増加の26,274百万円となりました。

なお、当期末の有利子負債残高は前期末に比べ35.8%増加の38,547百万円となりました。

純資産

当期末の純資産は、前期末に比べ83.6%増加の15,229百万円となりました。これは2006年2月に、海外における募集による30,000株の増資、および新株予約権の権利行使による1,980株の新株発行を行ったことにより、資本金および資本剰余金に合わせて4,364百万円増加したことに加え、当期純利益2,737百万円を計上したことによるものです。

自己資本比率は前期末から4.8ポイント増加の25.3%となり、自己資本当期純利益率(ROE)は前期末から4.1ポイント増加の23.3%となりました。

リスク情報 (2007年1月12日時点)

当社グループの経営成績、株価および財政状況等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)物件の引渡時期等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、引渡時期遅延等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)自然災害等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、その他自然災害等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等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)金融情勢等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収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、サービスの不具合等が発生した場合は、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、不動産保有会社等のM&Aが行えない場合、ならびに既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等は、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等により、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、売却のコスト増加等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、当社の匿名組合出資比率や支配力等の影響度を鑑みて、個別に連結、非連結を決定しています。関係各機関において会計のルールのある方が議論されていますが、連結についての解釈が従前と異なる可能性があり、会計処理方法が変更された場合には、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無くなった場合等、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等に基づき策定されていますが、必要な情報を全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. 構造計算書偽造問題について

1999年5月以降、当社が開発を行った全ての分譲物件について、姉歯建築設計事務所の構造設計への関与の有無について調査を実施し、一切関係がないことを確認しています。さらに国土交通省発表の「構造計算書の偽造があった物件等について(2006年8月31日現在)」に記載のある同事務所以外の関係者の関与についてもあわせて調査を実施しており、取引実績が一切ないことを確認しています。また、今回の問題では指定確認検査機関に対する不信感も広がったこと、また当社物件のうちイーホームズ(株)による建築確認が9件、日本ERI(株)による建築確認が1件あったことから、1999年5月以降、行政機関、民間検査機関に関わらず、建築確認を受けた当社が分譲したマンション全物件の構造計算書に関して、建築設計時に委託した設計事務所以外の設計事務所による再確認を行い、当該事務所より全物件に関して「構造計算書の偽造の可能性について照査した結果、構造計算書に強度偽造は行われていないと判断される」旨の報告を受けています。今後、構造計算書偽造事件を契機に関連法規制の強化や、工期の長期化等により、コストの増加を招く可能性があり、その場合には、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。

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、土壌汚染調査等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
2005年及び2006年11月30日現在

単位：百万円

	2006年	2005年
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	6,644	2,670
受取手形及び売掛金	266	147
有価証券	10	10
販売用不動産	20,777	12,606
仕掛販売用不動産	19,263	13,976
買取債権	1,985	1,722
貯蔵品	0	1
繰延税金資産	212	129
その他	2,235	1,307
貸倒引当金	△11	△4
流動資産合計	51,384	32,568
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	2,128	1,725
工具器具備品	55	33
土地	5,905	4,906
有形固定資産合計	8,090	6,664
無形固定資産		
ソフトウェア	61	30
電話加入権	1	2
無形固定資産合計	63	32
投資その他の資産		
投資有価証券	261	903
長期貸付金	2	3
繰延税金資産	82	68
その他	251	160
貸倒引当金	△0	△0
投資その他の資産合計	598	1,135
固定資産合計	8,752	7,831
繰延資産		
社債発行費	—	6
繰延資産合計	—	6
資産合計	60,136	40,406

単位：百万円

	2006年	2005年
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	1,181	371
短期借入金	910	4,390
1年以内償還予定社債	24	194
1年以内返済予定長期借入金	12,975	8,007
未払法人税等	1,985	1,081
前受金	624	383
賞与引当金	10	9
役員賞与引当金	20	—
その他	901	503
流動負債合計	18,632	14,941
固定負債		
社債	298	322
長期借入金	24,340	15,471
繰延税金負債	23	22
退職給付引当金	34	31
役員退職慰労引当金	190	151
連結調整勘定	4	5
その他	1,383	1,167
固定負債合計	26,274	17,171
負債合計	44,906	32,113
純資産の部		
株主資本		
資本金	4,148	1,966
資本剰余金	4,231	2,049
利益剰余金	6,841	4,270
評価・換算差額等	8	7
純資産合計	15,229	8,293
負債純資産合計	60,136	40,406

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
2005年、2006年11月期

	単位：百万円	
	2006年	2005年
売上高	24,741	17,644
売上原価	16,584	12,787
売上総利益	8,157	4,856
販売費及び一般管理費	2,256	1,320
営業利益	5,900	3,536
営業外収益		
固定資産税還付金	—	8
解約手付金	100	7
その他	9	8
営業外費用		
支払利息	590	528
社債利息	4	5
新株発行費	—	0
株式交付費	33	—
社債発行費償却	6	6
解約違約金	—	16
支払手数料	35	—
雑損失	15	33
経常利益	5,323	2,969
特別利益		
貸倒引当金戻入益	0	—
会員権売却益	—	2
保険解約返戻金	—	9
投資有価証券売却益	1	—
特別損失		
固定資産売却損	—	0
固定資産除却損	25	0
その他	2	—
匿名組合損益分配前 税金等調整前当期純利益	5,297	2,981
匿名組合損益分配額	△0	△0
税金等調整前当期純利益	5,297	2,981
法人税、住民税及び事業税	2,657	1,434
法人税等調整額	△97	△45
当期純利益	2,737	1,592

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
2005年、2006年11月期

	単位：百万円	
	2006年	2005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	5,297	2,981
減価償却費	207	180
連結調整勘定償却額	△1	△0
引当金の増加額	70	38
受取利息及び受取配当金	△1	△0
支払利息及び社債利息	595	533
匿名組合評価益	△87	△24
売上債権の増加額	△118	△30
買取債権の増加額	△262	△1,722
たな卸資産の増加額	△14,980	△7,062
前渡金の増加額	△474	△1,094
仕入債務の増減額	809	△1,082
前受金の増減額	241	△453
預り保証金の増加額	216	25
その他	△17	262
小計	△8,506	△7,449
利息及び配当金の受取額	23	57
利息の支払額	△618	△541
法人税等の支払額	△1,755	△905
営業活動によるキャッシュ・フロー	△10,857	△8,839
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の増減額	△19	44
有形固定資産の取得による支出	△89	△144
無形固定資産の取得による支出	△39	△30
投資有価証券の取得による支出	△6	△3,864
投資有価証券の売却による収入	4	3,320
投資有価証券の回収による収入	711	77
連結範囲の変更を伴う新規 子会社株式の取得による支出	—	△6
出資金取得による支出	△5	△12
その他	△85	9
投資活動によるキャッシュ・フロー	471	△606
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の増減額	△3,480	1,041
長期借入れによる収入	25,482	14,570
長期借入金の返済による支出	△11,645	△6,262
社債の償還による支出	△194	△24
株式の発行による収入	4,329	76
配当金の支払額	△153	△40
財務活動によるキャッシュ・フロー	14,339	9,360
現金及び現金同等物の増減額	3,954	△84
連結範囲変更に伴う連結子会社の 現金及び現金同等物の期首残高	—	15
現金及び現金同等物の期首残高	2,530	2,600
現金及び現金同等物の期末残高	6,484	2,530

会社情報 (2006年11月30日現在)

商 号	トーセイ株式会社	沿 革	
代 表 者	山口 誠一郎	1950年 2月	ユーカリ興業(株)設立(本社:大分県大分市)
設 立	1950年2月2日	1952年 4月	本社を東京都江東区亀戸に移転
所 在 地	東京都港区虎ノ門四丁目2番3号	1964年 6月	不動産の売買、仲介、賃貸、管理業を開始
資 本 金	41億4,801万1,500円	1968年 5月	本社を東京都千代田区外神田に移転
従 業 員	83名(単体)、134名(連結)	1969年 7月	(株)ユーカリに商号変更
事 業 内 容	不動産流動化事業、マンション・戸建住宅・商業店舗・オフィスビルの開発事業、社有ビル・マンション賃貸経営事業、不動産ファンド事業	1983年 3月	東誠ビルディング(株)に商号変更
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、有価証券に係る投資顧問業、信託受益権販売業者	1994年 6月	代表取締役社長に山口誠一郎が就任
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10社)	1994年 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)
役 員	代表取締役社長 兼 執行役員社長 山口 誠一郎 取締役 兼 専務執行役員 事業部門統括 小菅 勝仁 取締役 兼 専務執行役員 管理部門統括 総務人事部・財務経理部担当 総務人事部長 平野 昇 取締役 兼 常務執行役員 アセットソリューション事業1部・2部・3部・4部 事業推進部担当 アセットソリューション事業推進部長 内藤 俊一郎 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 建築企画部担当 稲塚 実 執行役員 経営企画部担当 経営企画部長 保田 良平	1995年 9月	(株)神田淡路町ビル設立
		1996年 3月	東誠不動産(株)に商号変更
		1997年 12月	本社を東京都千代田区神田淡路町に移転
		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
		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)
		2001年 2月	アセットマネジメント事業を開始
		3月	LBO(レバレッジド・バイアウト)方式によるM&Aを実施
		4月	一般建築士事務所東京都知事登録(第46219号)
		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
		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
		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)
		12月	子会社の(株)神田淡路町ビルを吸収合併
		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
		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
		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
		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
		9月	トーセイ・リート・アドバイザーズ(株)設立
		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
		11月	東京証券取引所市場第二部に上場

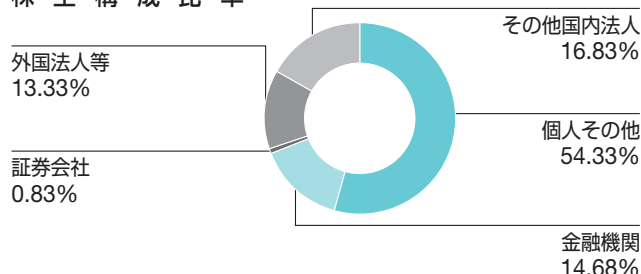
株主情報 (2006年11月30日現在)

会社が発行する株式数 1,379,000株

発行済株式数 376,838株

株主数 7,233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)	31,720	8.41
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・リミテッド	11,507	3.05
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	7,453	1.97
野村信託銀行株式会社(投信口)	6,549	1.73
ビーエヌピー パリバ セキュリティーズ サービス ルクセンブルク ジャスティック セキュリティーズ	6,100	1.61
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운ツ イーアイエスジー	5,599	1.48
住友生命保険相互会社(特別勘定)	2,985	0.79
モルガン・スタンレーアンドカンパニー インク	2,378	0.63

1単元の株式数 1株(単元株制度は採用していません
(端株制度会社))

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

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

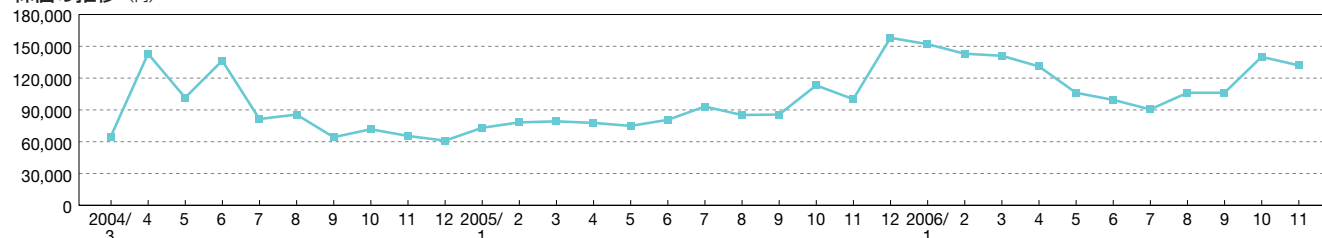
公告の方法 当社の公告は、電子公告により行います。
但し、電子公告によることができない事故
その他のやむを得ない事由が生じたときは、
日本経済新聞に掲載します。

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合せくだ
さい。

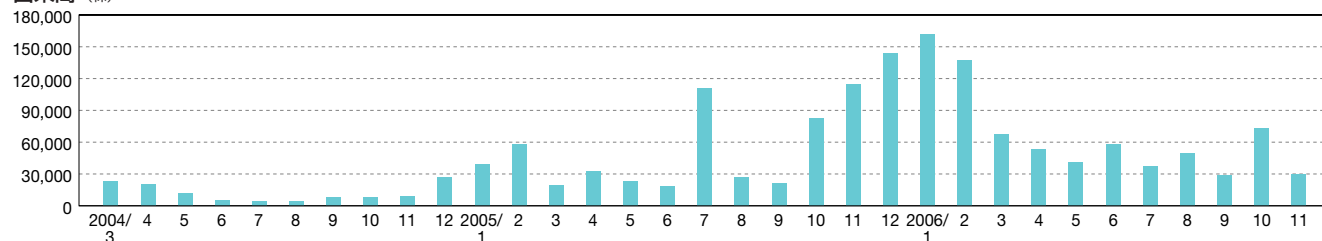
電話お問合せ・郵便物送付先

〒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、東証とJASDAQの合算により算出しています。



<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



この冊子は再生紙を使用しています。

Printed in Japan