



Tokyo Value up Partner

アニュアルレビュー 2005
2005年11月期

TOSEI CORPORATION

プロフィール

当社グループは「人々の生活の基盤を担う企業として、あらゆる不動産シーンにおいて新たな価値を創造し、提供する」ことを存在理念として事業活動に取り組んでいます。さらに“Tokyo Value up Partner”をコーポレートスローガンに「モノづくり」にこだわり、不動産流動化、不動産開発、不動産ファンド、不動産賃貸、不動産管理、オルタナティブインベストメントの6事業の相乗効果により、10年、20年後を視野に入れた不動産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
事業概況	5
事業別レビュー	6
不動産流動化事業	6
不動産開発事業	7
不動産賃貸事業	8
不動産ファンド事業	8
不動産管理事業	9
オルタナティブインベストメント事業	9
コーポレートガバナンスおよびコンプライアンス	10
財務分析	11
連結貸借対照表	14
連結損益計算書	15
連結キャッシュ・フロー計算書	15
会社情報	16
株主情報	17

企業理念

存在理念

人々の生活の基盤を担う企業として、
あらゆる不動産シーンにおいて
新たな価値を創造し、提供する

経営理念

■
有言実行

■
問題解決最優先

■
目標達成への強いこだわり

■
たゆまぬ「質」の追求

■
仕事＝質×量×スピード

将来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、競争環境、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。

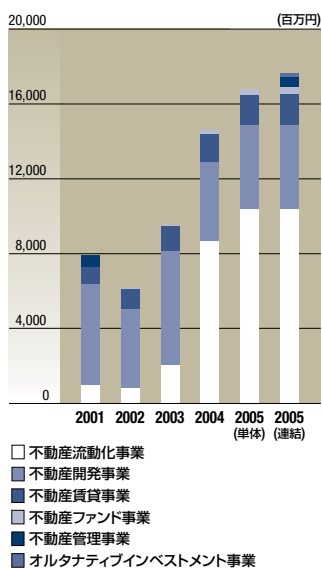
財務ハイライト

東誠不動産株式会社及び連結子会社
11月30日に終了した会計年度

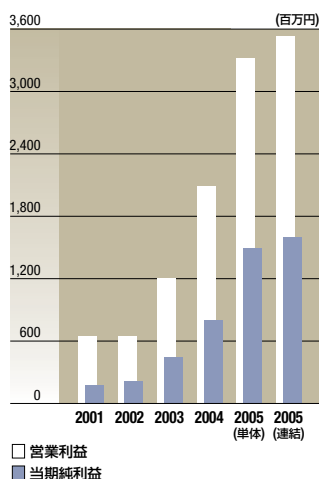
	連結		単体			
	単位:百万円	単位:千米ドル	単位:百万円	増減率	単位:千米ドル	
	2005	2005	2005	2004	2005/2004	2005
会計年度:						
売上高	¥ 17,644	\$ 147,453	¥ 16,828	¥ 14,514	15.9%	\$ 140,634
営業利益	3,536	29,552	3,323	2,093	58.8	27,775
経常利益	2,969	24,812	2,773	1,515	83.0	23,177
当期純利益	1,592	13,309	1,495	793	88.6	12,500
1株当たり情報(円および米ドル):						
当期純利益	¥ 4,571.59	\$ 38.20	¥ 4,291.79	¥ 2,577.65	66.5%	\$ 35.87
配当金	—	—	450	120		3.76
株主資本	24,018.05	200.72	23,739.56	19,829.73	19.7	198.39
会計年度末:						
総資産	¥ 40,406	\$ 337,680	¥ 38,335	¥ 29,438	30.2%	\$ 320,369
株主資本	8,293	69,309	8,197	6,658	23.1	68,507
総資本当期純利益率(ROA)	3.9%	—	4.4%	3.3%		—
株主資本当期純利益率(ROE)	19.2%	—	20.1%	18.2%		—
従業員数(人)	107	—	68	44		—

- 注: 1. 2005年11月期から連結決算を行っているため、2005年11月期のみ連結と単体の両方を掲載しております。
 2. 1株当たり当期純利益は、潜在株式調整後の数値です。
 3. 百万円以下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。
 4. 米ドルの金額は、読者の便宜のため、2005年11月30日現在の為替相場1米ドル=119.66円で換算し、千ドル単位で四捨五入して表示しています。

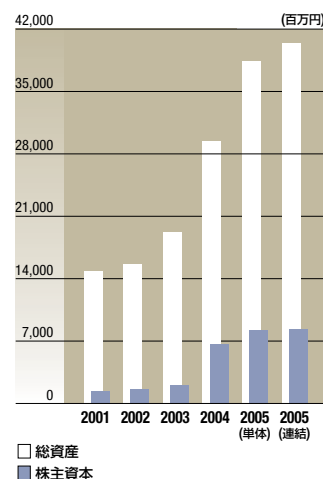
売上高



営業利益・当期純利益



総資産・株主資本



注: 2005年11月期から連結決算を行っているため、2005年11月期のみ連結と単体の両方を掲載しております。

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

「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」という基本方針のもと、新中期経営計画「GROWING UP 2008」を策定。企業規模倍増とコンプライアンス経営の推進による、企業ブランドの確立を図ることにより、さらなる成長の礎を築きます。

▶ 2005年11月期の業績概況について

日本経済全体の景気回復基調の中、不動産業界においては、不動産価格の上昇に伴う不動産投資利回りの低下などの懸念はあるものの、不動産の価格形成が、収益、キャッシュ・フローをベースとしたものを主流とし、合理的な市場メカニズムが機能していると考えられることから、余剰資金は継続して不動産投資市場に流入すると思われます。また、2005年11月末現在、国内市場に上場するJ-REIT数が28銘柄となり、私募ファンドもあわせた資産残高は推計で約6兆円と一層拡大傾向が続いております。

このような事業環境にあり当社グループは、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、不動産賃貸事業と当期より「東誠コミュニティ株式会社」の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式会社」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、事業ラインアップの拡充を推進することにより企業グループとしての総合力向上に全力を尽くしてきた結果、売上高は17,644百万円となりました。利益については、営業利益3,536百万円、経常利益2,969百万円、当期純利益1,592百万円となりました。

▶ 新中期経営計画「GROWING UP 2008」について

当社グループは、新中期経営計画「GROWING UP 2008」（2006年11月期～2008年11月期）を策定し、目標達成に向けて鋭意努力をしています。2008年11月期の目標は、2005年11月期実績より連結売上高230%、連結経常利益202%の伸長率を計画しております。さらに株主資本比率は利益の積上げにより30%を、ファンド残高は不動産ファンドで1,000億円、REITも含めて1,300億円の残高を目指しています。

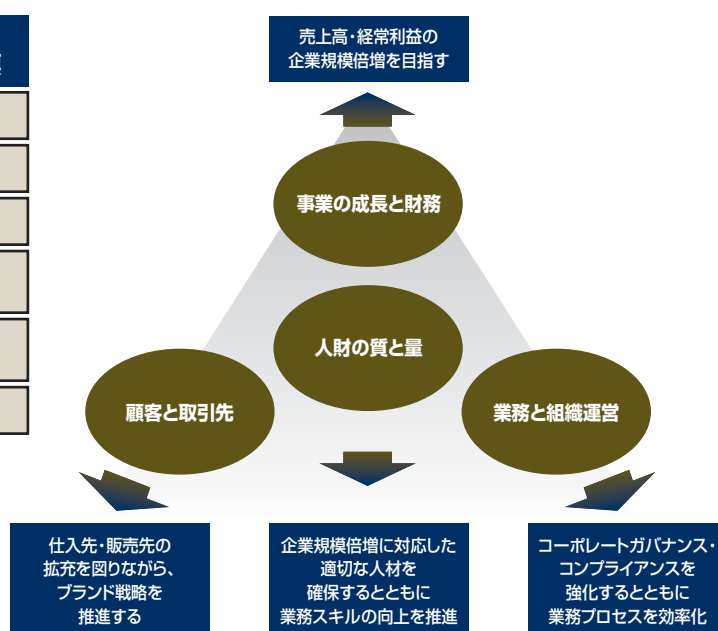
「GROWING UP 2008」は、企業規模倍増に対応した適切な人材を確保するとともに業務スキルの向上を推進する「**人財の質と量**」を中核とし、売上高・経常利益の企業規模倍増を目指す「**事業の成長と財務**」、コーポレートガバナンス、コンプライアンスを強化するとともに業務プロセスの効率化を推進する「**業務と組織運営**」、仕入先・販売先の拡充を図りながら、ブランド戦略を推進する「**顧客と取引先**」の3つを戦略目標として策定しています。

「**事業の成長と財務**」における戦略では、「モノづくり」へのこだわりを堅持した開発事業の積極的な取り組みや不動産ファンド運用残高増大など、「バリューアップ能力」を十分に活用した既存事業の拡大を図ります。また、商品企画の高付加価値化やトーセイ リバイバル インベストメント(株)による債権ビジネスへの展開やJ-REIT上場によるフィービジネスの拡大など、新たな事業領域の拡大も目指しています。さらに、資金調達手段の継続的な研究により、資本コストに対する意識の昂揚と金融収支管理を徹底し、効率的な資金調達の推進を図ります。

新中期経営計画「GROWING UP 2008」の方針

	2005年 11月期実績	2008年 11月期目標
売上高	176億円	405億円
経常利益	29億円	60億円
株主資本比率	20.5%	30.0%
株主資本利益率 (ROE)	19.2%	18.3%
総資本利益率 (ROA)	3.9%	5.5%
ファンド残高	202億円	1,300億円

※ファンド残高はREIT300億円を含む



*新中期経営計画では、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に基づき策定されておりますが、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。

「業務と組織運営」における戦略では、コンプライアンス委員会の活動を推進し、「コンプライアンス規範」と「コンプライアンス・ガイドブック」を制定するなど、コンプライアンス経営の取り組みを強化します。また、内部統制・監視強化の推進や役員評価制度の見直し・改善などにより、コーポレートガバナンスの向上を図ります。さらに、基幹システムの構築による会計処理能力の向上や業務マニュアルの再整備による処理フローの定型化により業務プロセスの効率化を強化します。

「顧客と取引先」における戦略では、法人ニーズの的確な把握やデータ管理と活用強化により、成長余力の源泉となる仕入活動を増強します。また、直接営業の拡大と商品ラインアップの拡充や流動化賃貸の空室率改善など、多様な出口戦略により販売先を拡充します。さらに、企業ブランドを意識しつつ顧客ニーズに対応した、複数商品ブランドの構築や顧客のライフスタイルを含めたマーケティングの推進によるブランドの構築を推進します。

「GROWING UP 2008」を達成するには、優秀な人材の確保と業務のスキルアップによる「人財の質と量」が不可欠となります。このために、ブランド戦略・メディア戦略と融合した採用力の強化により、企業規模の拡大に対応する人的資源の効率的採用と適切配分の実現を目指します。さらに、階層別教育・研修の強化や成果主義のさらなる強化などにより、不動産価値再生のポートフォリオ・マネージャーとして業務スキルの向上を促進します。

▶ ステークホルダーの皆さまからのさらなる信頼向上をめざして

これらの戦略目標を確実に実行することにより、不動産ニーズが多様化してきている状況において、当社グループが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するとともに、「人々の生活の基盤を担う企業として、あらゆる不動産シーンにおいて新たな価値を創造し、提供する」という理念を実践してまいります。

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。また、新中期経営計画「GROWING UP 2008」の確実な遂行による来期以降の業績見通しから、2007年11月期については、配当性向20%を目標にしています。

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。

2006年2月24日

代表取締役社長

山口誠一郎

事業概況

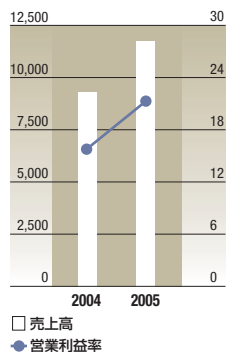
事業一覧

事業内容	売上構成比 (%)	2005年11月期の主な取り組み
不動産流動化事業 → 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	<p>58.9%</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 当社の中核事業として、「モノづくり」ノウハウをフル活用し、バリューアップ&トレーディングのさらなる拡大を実現 ▶ 「セントラル代官山」、「神田駅前ビル」など東京都心5区を中心に計19の物件を販売 ▶ 長年培ってきた業界における情報ネットワークを通じ、積極的な仕入活動を展開
不動産開発事業 → 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	<p>25.3%</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 強みの中小物件を安定的に拡大させながら、大型物件への取り組みによる成長を実現 ▶ 商業ビル、オフィスビルの取り扱いを開始したことから、ほぼフルラインでの事業展開 ▶ エンドユーザー向けでは17棟の戸建を分譲、投資家向けでは賃貸マンション3棟を販売 ▶ 世田谷区・桜に想定売上高55億円規模の分譲マンションを着工
不動産賃貸事業 → 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	<p>9.3%</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 保有物件数は44棟、うち16棟の固定資産物件は高稼働率を実現 ▶ 資産バランスを考慮し、中期的には固定資産を急拡大させず、堅調な事業展開の推進を目指す
不動産ファンド事業 → 不動産ファンドの組成・運営および組成したオリジナルファンドに匿名組合出資 → 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	<p>2.0%</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 既存ファンドの資産残高の積み上げとともに、新規ファンドの組成による資産残高の増大を実現 ▶ 当期末時点で6ファンド200億円超を達成 ▶ J-REITのアセットマネジメント会社としてトーセイ・リート・アドバイザーズ(株)を設立
不動産管理事業 → 2005年4月に子会社化した東誠コミュニティ(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	<p>3.2%</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 当期のビル・駐車場などの管理棟数は254件、マンション管理棟数は125件 ▶ 全管理物件のうち、約7%が当社の保有物件 ▶ 不動産ファンド事業、オルタナティブインベストメント事業の拡大に伴うプロパティマネジメントを担う事業として、さらなる展開を推進
オルタナティブインベストメント事業 → 2005年3月に設立した100%子会社トーセイ リババル 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ーならびにアセットマネジメントを実施	<p>1.2%</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 当期末の不動産担保付債権ファンドの運用資産残高は39億円を達成 ▶ 東京温泉(株)の再生支援として一種のDIPファイナンスを実施 同社の銀座ウォールビルを2007年3月に取得の予定

事業別レビュー

不動産流動化事業

売上高・営業利益率
(百万円/%)



- ▶ 不動産市場の流動性の高まりから、マーケットは極めて好調に推移
- ▶ 「モノづくり」ノウハウに根ざした「バリューアップ」により、当社独自の不動産価値再生を実現
- ▶ 今後も、当社グループの成長を牽引する事業としてさらなる取り扱い物件数の拡大を推進

当事業は、資産価値の劣化した物件などを取得し、エリアの特性やニーズに合わせ、不動産の「バリューアップ」を行い、「再生不動産」として販売するもので、当社グループの売上高の約60%を占める中核事業です。「バリューアップ」には、物件そのものに関わる「ハード」(設備の改善、IT・通信インフラの整備など)のバリューアップと、物件の収益性およびオーナーやユーザーの満足度を高める「ソフト」(リーシングによる稼働率向上、法的問題の解消など)のバリューアップおよび「デザイン性」の追求があります。当社グループは、こうした、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「バリューアップ」を行い、総合的な不動産の「価値再生」の実現に成功しています。これは、当社が不動産開発を得意とし、一級建築士事務所としての企画・デザイン力を駆使した「モノづくり」ノウハウに根ざしたバリュー

アップを行えることが大きな要因となっています。さらに賃貸事業を手がけていることにより、物件のオーナーとして、テナントのニーズやトレンドをリアルタイムで把握できる体制にあることも、再生価値の増大につながっています。

この不動産流動化事業のマーケットは、不動産金融商品が投資対象としての認知を得たため、市場参加者の増加や当該市場への資金流入が増加したことを背景とした、追い風の環境にあり、極めて好調に推移しています。

また、東京の都心部は一部地域の高層ビル群を除けばそのほとんどが中小型のビルであり、その数は膨大です。このような環境の下、当社は長年培ってきた業界における情報ネットワークを活用しながら、東京都心の中小型物件を中心に「モノづくり」ノウハウを活用した不動産の「再生」を行っています。このような他社との差異化を図った事業展開を行う当社にとって、現在の不動産市場は、引き続き高い成長性を維持できる経営環境となっています。

当期の不動産流動化事業は、こうした当社の特徴を背景に、積極的な事業展開を推進した結果、「セントラル代官山」(渋谷区)、「神田駅前ビル」(千代田区)など、東京都心5区を中心に計19件の販売を行いました。その内訳は、オフィス物件が13件、マンションが6件となっています。

今後においても、「モノづくり」ノウハウをフル活用したバリューアップを実践し、当社の成長を牽引する事業としてさらなる取り扱い物件数の拡大を図っていきます。



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に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)

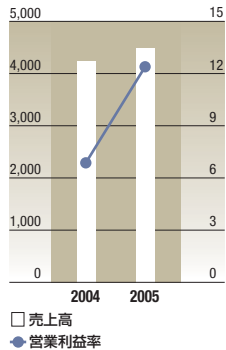


好立地を生かすとともに、ガラスウォールを使用するなど大規模リニューアルを行い、リニューアル後は稼働率100%を実現した「神田駅前ビル」(千代田区)

※当期より連結財務諸表を作成しているため、2004年11月期の売上高および営業利益は参考数値として掲載しています。

不動産開発事業

売上高・営業利益率
(百万円/%)



- ▶ 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
- ▶ 今期は、環境配慮型分譲マンションや新築オフィスビルの開発など、大型物件の取り扱いも増加する計画

当事業は、当社が購入した用地について「開発プラン」を決定し、投資家・不動産ファンド・エンドユーザー向けにビル・商業施設の開発・マンション・戸建住宅の新築を行い、販売する事業です。

当社が現在の経営体制となった1994年から手がけている事業であり、現在でも当社グループの売上高の約25%を占めています。当事業により培われた「モノづくり」ノウハウにより、不動産流動化事業における独自の「バリューアップ」が可能になると言うことができます。

当社グループでは、投資家およびエンドユーザーのニーズが、利便性を最優先していることに着目し、事業用地の選定を東京都心・都区部を中心としています。特に、分譲マンション「THEパームシリーズ」では、生活者のニーズに対応した付加価値サービスや「木・水・石」という自然の素材を随所に取り込んだ都会における「癒しの

空間」を提供することにより、「快適さと便利さを両立した商品開発」を行っています。また、戸建住宅「パームコートシリーズ」では、都市型戸建住宅として、利便性・機能性はもちろんのこと、生活する人の「誇り」を重視した、独自の企画と高品質の商品を提供しています。

当期の不動産開発事業は、投資家向け販売物件として、賃貸マンション「ニューシティレジデンス日本橋人形町I・II」(総戸数それぞれ32戸、38戸)を、またDINKS、ファミリー向けの「THEパームス代々木上原コスモテラス」(総戸数30戸)を不動産ファンドに売却しました。個人向けの分譲物件としては、大田区・中央に大田区内戸建開発分譲では1983年以降で最大となる(不動産経済研究所調べ)総戸数43宅地の戸建分譲「THEプレミアムコート大田中央」の販売を始めました。また事業ラインアップの拡充を積極的に推進するため、JR新宿駅前の商業地域に商業ビルを開発。さらに港区虎ノ門にオフィスビルを着工いたしました。これによりほぼフルラインアップでの事業展開が可能となりました。

今期の取り組みとしては、2006年春から世田谷区・桜に想定売上高55億円規模の環境配慮型分譲マンションを着工するほか、同じく2006年春から想定売上高11億円規模の分譲マンションの販売を開始する予定です。また、オフィス物件としても、中央区・日本橋に想定売上高34億円規模の収益用賃貸SOHOの開発を行うとともに、千代田区・神田に大型新築ビルを開発します。この千代田区・神田の新築ビルは、2006年7月竣工予定の「虎ノ門ビル」に続く、新築オフィスビル開発の第2段プロジェクトとなります。



大田区内では最大規模を誇る全43区画、南ひな段に位置する戸建開発「THEプレミアムコート大田中央」(大田区)。



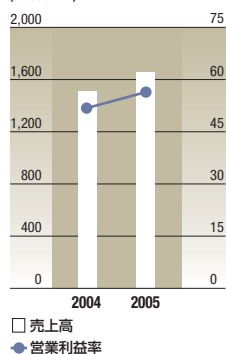
分譲仕様で充実設備の「ニューシティレジデンス日本橋人形町II」(中央区)



立地特性を最大活用した初の商業施設プロジェクト「新宿商業ビル」(新宿区)

不動産賃貸事業

売上高・営業利益率
(百万円/%)



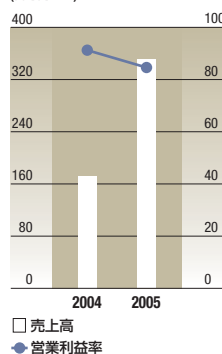
- ▶ グループの成長戦略の中で、安定収益源事業として位置付け
- ▶ 中期的には固定資産を急拡大させず、堅調な事業展開推進を目指す
- ▶ 固定資産の物件は高稼働率を維持

当事業は、当社グループの事業戦略において、安定的な収入源として位置付けています。昨今の不動産マーケットは極めて好調に推移していますが、当社グループでは、今後予想される景気の変動にも対応した確固たる収益基盤の確立が必要と考えています。不動産市況には、永続的な右肩上がりの成長はありえず、景気のサイクルが存在し、バブル崩壊時ほどの不況は考えられないものの、現在でも、都心を中心とした不動産取引価格の調整などが懸念されています。こうした環境予見を背景に、当社グループの不動産賃貸事業は、急激な拡大を目標とせず、資産バランスを勘案しながら保有固定資産残高の堅実な増加を目指すこととしています。

当事業の当期保有総物件数は44棟で、このうち、16棟ある固定資産は高稼働率を維持しています。

不動産ファンド事業

売上高・営業利益率
(百万円/%)

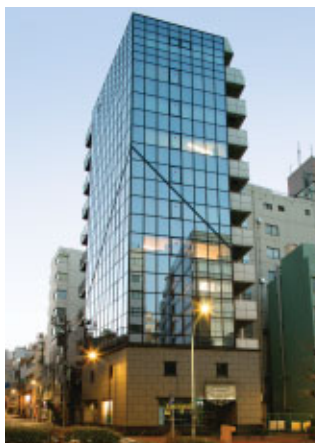


- ▶ 当社独自の「バリューアップ」能力を背景に、2003年の取り組みから高い成長率を実現
- ▶ 大型物件の取り扱いを加速し、資産残高の積み上げを加速
- ▶ 2007年11月期中にJ-REIT上場、2008年11月期には資産残高1,300億円の実現を目指す

当事業は、不動産ファンドの組成・運営および組成したファンドへ匿名組合出資を行う事業です。ファンドにおいて購入した物件は「ハード」、「ソフト」の両面から当社グループ独自の「バリューアップ」を行い、アセットマネジメントを受託することによる各種のフィー収入のほか、匿名組合出資に対する配当を得ています。

2003年から取り組みを開始した事業ですが、資産残高は非常に高い伸長を果たしており、当期の資産残高は202億円となりました。

今後は、2007年11月期中にJ-REITへの上場を目標とするほか、大型物件の取り扱いを加速し、2008年11月期には不動産ファンドで1,000億円、REITも含めて資産残高1,300億円を実現する計画です。

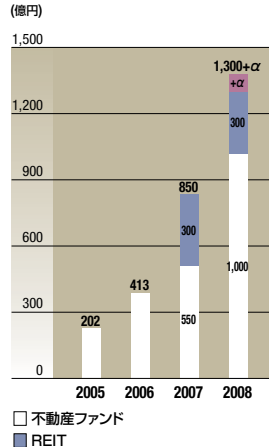


ガラスを基調としたファサードのオフィスビル「神田小川町東誠ビル」(千代田区)



恵比寿駅からの至近距離が魅力の「恵比寿ビル」(渋谷区)

ファンド運用資産残高の目標
(億円)



自社組成ファンドの積極展開

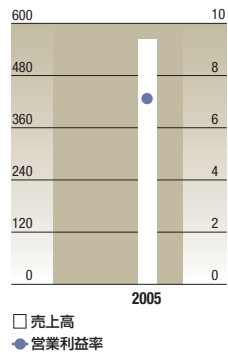
- ▶ 投資家層の拡大と商品ラインアップの多様化を推進
- ▶ 2006年11月期には資産残高413億円(前期比104.5%増)の積み上げを目標

REIT上場への取り組み

- ▶ 2007年11月期中のREIT運用開始を目標(スタート時運用残高目標:300億円以上)
- ▶ 2005年9月には、REITのアセットマネジメント会社としてトーセイ・リート・アドバイザーズ(株)を設立

不動産管理事業

売上高・営業利益率
(百万円/%)



- ▶ 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
- ▶ 全管理棟数のうち、93%が当社グループ以外からの受託
- ▶ 不動産ファンド事業の拡大に伴い、プロパティマネジメントを担う事業としてさらなる展開を目指す

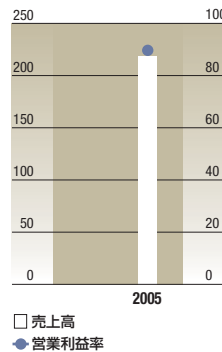
当事業は、2005年4月に子会社化した東誠コミュニティ(株)にて運営しています。マンション管理では、長年培ってきたノウハウを駆使し、区分所有者や管理組合にコンサルティングやアドバイスを行い、管理組合立ち上げからその後の円滑な組合運営までトータルにサポートしています。ビル管理では、ビルオーナーの経営の合理化を推進するために、建物保全管理・設備管理などのきめ細やかな管理サービスを提供し、ビルの資産価値を保ち続けます。

当期は、新規契約の獲得に努めた結果、マンション管理では4棟を新たに受託し期末管理棟数は125件、ビル管理の期末管理棟数は前期から105棟増加の254件となり、合計で379棟となりました。

今後は当社グループが行う不動産ファンド事業の拡大、オルタナティブインベストメント事業の推進などに伴うプロパティマネジメントを担う事業として、さらなる展開を目指しております。

オルタナティブインベストメント事業

売上高・営業利益率
(百万円/%)

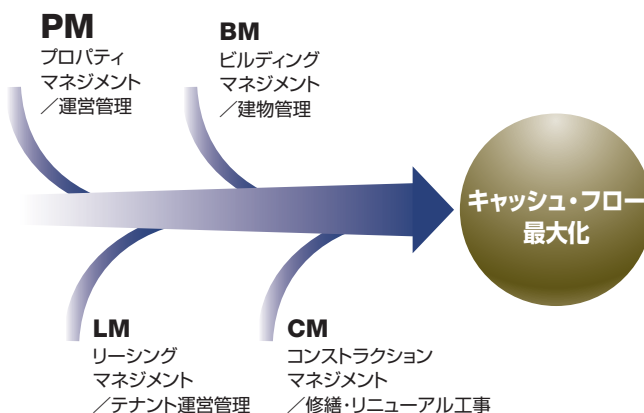


- ▶ 不動産取得の入口多様化を担う事業として展開
- ▶ 不動産ファンド事業、LBO、M&Aなど当社が蓄積してきたノウハウを活用
- ▶ 今後は、不動産事業の枠を超えた「再生」ビジネスの拡大を目指す

当事業は、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ーならびにアセットマネジメントを行う事業で、2005年3月に設立した当社100%子会社トーセイ リバイバル インベストメント(株)により展開しています。

現在は不動産取得のための入口の多様化を主たる事業目的として事業展開を行っていますが、中期的には、不動産ファンド事業やLBOによるM&Aならびに再生支援など、当社が蓄積してきたノウハウを活用し、不動産という枠にとらわれない新たな領域における再生ビジネスへの展開ができるよう、積極的に取り組んでいきたいと考えています。

なお、当期末の不動産担保付債権ファンドの運用資産残高は39億円となっています。



不動産管理事業は、プロパティマネジメントを事業戦略の一つとしてキャッシュ・フロー最大化と資産価値を高めるサービスを提供しています。



東京温泉(株)の再生支援の一環として、一種のDIPファイナンスを実施し、2007年3月に取得予定の「銀座ウオールビル」(中央区)

コーポレートガバナンスおよびコンプライアンス

(2006年5月31日現在)

東誠不動産グループは、コーポレートガバナンスを重要な経営課題ととらえ、経営環境の変化に迅速に対応し、健全かつ透明性の高い経営を行うことにより、持続的な成長を目指しています。

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、健全な事業活動を持続することが、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策を講じる体制を構築することをはじめ、法定の要請範囲に留まらず積極的かつ適切な情報開示を行うとともに、内部経営監視機能を強化し透明性の高い経営を積極的に推進しています。

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

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、客観性と公正性の高い監査機能を確保しています。

▶ 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、取締役と常勤監査役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ることなく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

2005年3月に設立した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。

▶ 内部統制システムに関する基本方針

当社は、法令遵守はもちろんのこと、公正かつ迅速に健全な経営を推進するための体制整備が取締役としての重要な責務であるとの認識のもと、内部統制システムの整備・強化に取り組んでいます。

中でも、コンプライアンスについては、当社グループの全取締役・従業員の行動規範として、「グループコンプライアンス規範」を定め、周知徹底を図るとともに、コーポレートガバナンス会議において取締役のコンプライアンス意識の徹底を図ることとしています。また、個人情報保護については、管理部門統括常務執行役員を個人情報管理責任者とし、個人情報保護事務局を総務人事部内に設置するとともに、各部門長を個人情報管理者に任命して管理の徹底を図っています。

リスク管理については、リスク管理委員会にて「リスク管理規程」を制定し、リスクカテゴリーごとの責任部門を定め、当社グループ全体のリスクを網羅的、統括的に管理し、リスク管理体制の明確化を推し進めます。

これらの内部統制システムに関する基本方針については、2006年5月25日開催の当社取締役会において決議しています。

財務分析

連結情報の記載について

当期より連結財務諸表を作成しているため、連結業績および連結財政状態についての前期比は記載していません。

損益の状況

▶売上高

当社グループを取り巻く市場環境は、国内景気の継続的な回復を背景に、不動産価格の上昇に伴う不動産投資利回りの低下等、一部に不動産市場の活況が減速するのではないかという懸念はあるものの、不動産投資市場への資金流入が継続し、活況を呈しています。

こうした環境のもと、当社グループは6事業の相乗効果を高め、事業ラインアップの拡充を推進することにより、企業グループとしての総合力向上に全力を尽くした結果、当期の売上高は好調に推移し17,644百万円となりました。当社グループの売上高の95.4%を占める単体売上高については、前期から15.9%増加の16,828百万円となりました。

▶売上原価・販売費及び一般管理費・営業利益

不動産市場全体が好調に推移したことと、利益率を重視した当社グループの取り組みが奏効し、売上原価は12,787百万円、売上総利益は4,856百万円となりました。一方、さらなる成長を目指し、積極的な人員の増強を図ったことなどから、販売費及び一般管理費は1,320百万円となりました。

以上の結果、営業利益は3,536百万円となり、営業利益率は20.0%となりました。

また、単体営業利益は、前期から58.8%増加の3,323百万円となりました。

▶セグメント情報

2005年11月期 事業セグメント別売上高と営業利益 (百万円)

	売上高	営業利益
不動産流動化事業	10,400	2,221
不動産開発事業	4,466	548
不動産賃貸事業	1,645	929
不動産ファンド事業	349	294
不動産管理事業	562	40
オルタナティブ インベストメント事業	220	197

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19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10,400百万円となり、営業利益2,221百万円となりました。

不動産開発事業

17棟の戸建分譲物件および3棟の賃貸マンション開発物件の販売があったことで、不動産開発事業の売上高は4,466百万円、営業利益548百万円となりました。

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、棚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、不動産賃貸事業の売上高は1,645百万円、営業利益929百万円となりました。

不動産ファンド事業

新規物件取得の増加により運用資産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などにより、不動産ファンド事業の売上高は349百万円、営業利益294百万円となりました。なお、期末の運用資産残高は、20,244百万円です。

不動産管理事業

不動産管理事業の売上高は562百万円、営業利益40百万円となりました。東誠コミュニティ(株)の株式を中間決算日にみなし取得したことに伴い連結子会社となったため、当事業は半期分の収益寄与となりました。

オルタナティブインベストメント事業

不動産担保付債権ファンドに係るアレンジメントフィーおよび債権管理フィー売上により210百万円、同社の子会社である有限会社イカロス・キャピタルの不動産担保付債権からの金利回収売上9百万円を計上しました。その結果オルタナティブインベストメント事業売上高は、220百万円、営業利益197百万円となりました。なお、期末の運用資産残高は、3,942百万円です。

▶ 営業外損益・経常利益

固定資産税還付金8百万円などがあったことから営業外収益は24百万円となり、支払利息528百万円などの計上により営業外費用は591百万円となりました。

以上の結果、経常利益は2,969百万円となりました。経常利益率は16.8%で、社員1人当たりの経常利益額は、28百万円となりました。

▶ 税金等調整前当期純利益・当期純利益

保険解約返戻金9百万円の特別利益があったことなどから、特別損益(純額)は12百万円の利益を計上し、税金調整前当期純利益は2,981百万円となりました。

その結果、当期純利益は1,592百万円となり、1株当たり当期純利益は4,571.59円となりました。

単体の当期純利益は前期から88.5%増加の1,495百万円となりました。

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。

こうした考えに基づき、当期の1株当たり配当金は450円とさせていただきます。

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。

▶ キャッシュ・フロー

キャッシュ・フローサマリー (百万円)

	2005年11月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	(8,839)
投資活動によるキャッシュ・フロー	(606)
財務活動によるキャッシュ・フロー	9,360
現金および現金同等物の期末残高	2,530

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、8,839百万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2,981百万円を計上した一方、不動産流動化事業の拡大によるバリューアップ型流動化物件の新規取得により、棚卸資産が7,062百万円増加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、606百万円の支出となりました。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当社組成の不動産投資ファンドへ匿名組合出資を行ったことによるものです。

営業活動によるキャッシュ・フローから投資活動によるキャッシュ・フローを差し引いたフリー・キャッシュ・フローは9,445百万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、9,360百万円の収入となりました。これは主に、長期借入金の返済により6,262百万円の支出があった一方で、不動産流動化事業および不動産開発事業拡大に伴う新規物件取得などを目的として、長期借入金による収入が14,570百万円となっ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84百万円減少し2,530百万円となりました。

▶ 財政状態

資産

当期末の総資産は40,406百万円となり、総資産当期純利益率(ROA)は3.9%となりました。

流動資産は、不動産流動化事業の拡大に伴う物件仕入およびオルタナティブインベストメント事業における買取債権の取得などにより、32,568百万円となりました。

固定資産は、不動産投資ファンドへの匿名組合出資などにより7,831百万円となりました。

負債

流動負債は、短期借入金が増加したこと、および1年以内返済予定の長期借入金が増加したことから14,941百万円となりました。

固定負債は、新規物件取得のため長期借入金が増加したことなどにより32,113百万円となりました。

なお、当期末の有利子負債残高は、28,384百万円となりました。

株主資本

当期末の株主資本は、当期純利益1,592百万円を計上したことなどにより8,293百万円となりました。株主資本比率は20.5%となり、株主資本当期純利益率(ROE)は、19.2%となりました。

リスク情報

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は、以下の通りです。

なお、文中における将来に関する事項は、当期末において当社が判断したものであり、リスク発生の可能性を認識したうえで、発生の回避と発生した場合の対応に努める方針です。また、以下の記載は、当社グループの事業もしくは当社株式への投資に関するリスクを完全に網羅するものではないことにご留意ください。

(1) 不動産市況に関するリスク

当社グループの中核的事業である、不動産流動化事業、不動産開発事業では、自己勘定による物件の取得、保有を行うことから物件の取得、売却の時期や金額により、当社グループの経営成績や財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

(2) 競合状況に関するリスク

当社グループは、東京都区部を主要マーケットとし、中小型物件を中心に投資を行っていますが、東京都区部における不動産市況の継続的な回復と特に不動産ファンド事業については同様の事業展開を行う新規企業参入が近年増加していることから、物件取得において競合がより激化する可能性があります。当社グループとしては、子会社による不動産管理事業、オルタナティブインベストメント事業の2事業を加えることにより一層柔軟な事業展開することで競争力を強化し、競合他社との差別化を推進していますが、当社グループにおけるこの優位性が保たれない場合は、当社グループの経営成績、財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

(3) 有利子負債の依存度および金利に関するリスク

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(ノンリコースローンを含む)

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高くなっています。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政状態に影響を及ぼす可能性があります。

資金調達については、特定の金融機関に依存することなく、案件ごとに複数の金融機関と交渉し、融資実行後にプロジェクトを着手する方針ですが、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政状態に影響を及ぼす可能性があります。

(4) SPVに対する会計基準に関するリスク

当社グループが不動産ファンド事業において設立するSPVについては、わが国におけるSPVに対する会計慣行が十分定まっておらず、現在のところ当該SPV毎に当社の匿名組合出資比率や支配力などの影響度を鑑みて、個別に連結、非連結を決定しています。今後、不動産ファンド事業が拡大する過程で、これらの形態でSPVを多数設立する可能性があり、わが国におけるSPVに対する会計慣行に基づく一定の指針が決定され、当社の会計処理方法に変更が生じた場合には、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、財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

(5) その他のリスク

当社グループは「モノづくり」へのこだわりを事業遂行のモットーとし、マンションについてはPQMシステム(PQC)、中古物件については「バリューアップ35項目」など独自の基準や仕様を設定し、品質管理については細心の注意を払っています。今般の構造設計計算書偽造問題についても、平成11年5月以降民間審査機関により建築確認を受けた当社開発マンションについて当該建物設計時に委託した事務所以外の設計事務所に再チェックを依頼し、いち早く「偽造の事実がない旨の確認」を行いました。住宅購入顧客の購買意欲の減退や法規制の強化によるコスト増加などにより当社グループの経営成績、財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

また、中古の物件については、ほとんどの建物において構造設計図書が保存されていないことやアスベスト問題や土壌汚染問題などにより不動産投資活動が中期的に停滞した場合、当社グループの経営成績、財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

連結貸借対照表

東誠不動産株式会社および連結子会社
2005年11月30日現在

	2005年11月期 (注1)	
	百万円	千米ドル (注2)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	2,670	22,318
受取手形及び売掛金	147	1,230
有価証券	10	84
販売用不動産	12,606	105,355
仕掛販売用不動産	13,976	116,805
買取債権	1,722	14,399
貯蔵品	1	11
繰延税金資産	129	1,085
その他	1,307	10,924
貸倒引当金	△4	△34
流動資産合計	32,568	272,176
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	1,725	14,416
工具器具備品	33	278
土地	4,906	41,000
有形固定資産合計	6,664	55,694
無形固定資産		
ソフトウェア	30	251
電話加入権	2	19
無形固定資産合計	32	270
投資その他の資産		
投資有価証券	903	7,553
長期貸付金	3	30
繰延税金資産	68	569
その他	160	1,340
貸倒引当金	△0	△7
投資その他の資産合計	1,135	9,486
固定資産合計	7,831	65,450
繰延資産		
社債発行費	6	54
繰延資産合計	6	54
資産合計	40,406	337,680

	2005年11月期 (注1)	
	百万円	千米ドル (注2)
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	371	3,107
短期借入金	4,390	36,687
1年以内償還予定社債	194	1,621
1年以内返済予定長期借入金	8,007	66,920
未払法人税等	1,081	9,038
前受金	383	3,204
賞与引当金	9	82
その他	503	4,211
流動負債合計	14,941	124,869
固定負債		
社債	322	2,691
長期借入金	15,471	129,292
繰延税金負債	22	188
退職給付引当金	31	263
役員退職慰労引当金	151	1,268
連結調整勘定	5	46
その他	1,167	9,754
固定負債合計	17,171	143,502
負債合計	32,113	268,371
資本の部		
資本金	1,966	16,431
資本剰余金	2,049	17,128
利益剰余金	4,270	35,686
その他有価証券評価差額金	7	64
資本合計	8,293	69,309
負債及び資本合計	40,406	337,680

注1：当期より連結財務諸表を作成しているため、前期以前の記載はしていません。

2：百万円以下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。

3：米ドルの金額は、読者の便宜のため、2005年11月30日現在の為替相場1米ドル＝119.66円で換算し、千ドル単位で四捨五入して表示しています。

連結損益計算書

東誠不動産株式会社および連結子会社
2005年11月期

	2005年11月期 (注1)	
	百万円	千米ドル (注2)
売上高	17,644	147,453
売上原価	12,787	106,869
売上総利益	4,856	40,584
販売費及び一般管理費	1,320	11,032
営業利益	3,536	29,552
営業外収益		
固定資産税還付金	8	74
解約手付金	7	61
その他	8	67
営業外費用		
支払利息	528	4,416
社債利息	5	47
新株発行費	0	8
社債発行費償却	6	54
解約違約金	16	141
雑損失	33	277
経常利益	2,969	24,812
特別利益		
会員権売却益	2	23
保険解約返戻金	9	83
特別損失		
固定資産除売却損	0	2
匿名組合損益分配前税金等調整前当期純利益	2,981	24,917
匿名組合損益分配額	△0	△0
税金等調整前当期純利益	2,981	24,917
法人税、住民税及び事業税	1,434	11,988
法人税等調整額	△45	△380
当期純利益	1,592	13,309

連結キャッシュ・フロー計算書

東誠不動産株式会社および連結子会社
2005年11月期

	2005年11月期 (注1)	
	百万円	千米ドル (注2)
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	2,981	24,917
減価償却費	180	1,511
連結調整勘定償却額	△0	△5
引当金の増加額	38	319
受取利息及び受取配当金	△0	△7
支払利息及び社債利息	533	4,462
匿名組合評価益	△24	△205
売上債権の増加額	△30	△258
買取債権の増加額	△1,722	△14,399
たな卸資産の増加額	△7,062	△59,019
前渡金の増加額	△1,094	△9,148
仕入債務の減少額	△1,082	△9,043
前受金の減少額	△453	△3,787
預り保証金の増加額	25	214
その他	262	2,192
小計	△7,449	△62,256
利息及び配当金の受取額	57	480
利息の支払額	△541	△4,528
法人税等の支払額	△905	△7,567
営業活動によるキャッシュ・フロー	△8,839	△73,871
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の減少額	44	376
有形固定資産の取得による支出	△144	△1,205
無形固定資産の取得による支出	△30	△257
投資有価証券の取得による支出	△3,864	△32,297
投資有価証券の売却による収入	3,320	27,745
投資有価証券の回収による収入	77	645
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	△55
出資金取得による支出	△12	△100
その他	9	80
投資活動によるキャッシュ・フロー	△606	△5,068
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増額	1,041	8,700
長期借入れによる収入	14,570	121,765
長期借入金の返済による支出	△6,262	△52,333
社債の償還による支出	△24	△201
株式の発行による収入	76	636
配当金の支払額	△40	△337
財務活動によるキャッシュ・フロー	9,360	78,230
現金及び現金同等物の減少額	△84	△709
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	125
現金及び現金同等物の期首残高	2,600	21,734
現金及び現金同等物期末残高	2,530	21,150

会社情報

<p>商号 東誠不動産株式会社</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 東京都千代田区神田淡路町2丁目3番地</p> <p>資本金 19億6,609万6,500円 (2005年11月30日現在)</p> <p>従業員 68名(2005年11月30日現在)</p> <p>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</p> <p>登録資格 宅地建物取引業、特定建設業、一級建築士事務所、一般不動産投資顧問業、不動産特定共同事業、有価証券に係る投資顧問業に係る許可、信託受益権販売業者登録</p> <p>関連会社 トーセイ リバイバル インベストメント株式会社 東誠コミュニティ株式会社 トーセイ・リート・アドバイザーズ株式会社</p> <p>役員 (2006年2月24日現在) 代表取締役社長 兼 執行役員社長 山口 誠一郎</p> <p>取締役 兼 専務執行役員 事業部門統括 小菅 勝仁</p> <p>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 平野 昇</p> <p>取締役 兼 常務執行役員 アセットソリューション事業部担当 アセットソリューション事業部長 内藤 俊一郎</p> <p>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</p> <p>常務執行役員 建築企画部担当 稲塚 実</p> <p>執行役員 経営企画部担当 経営企画部長 保田 良平</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)ユーカリに社名変更</p> <p>1983年 3月 東誠ビルディング(株)に社名変更</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)に社名変更</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 一般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)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))設立</p> <p>4月 東誠コミュニティ(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>
--	---

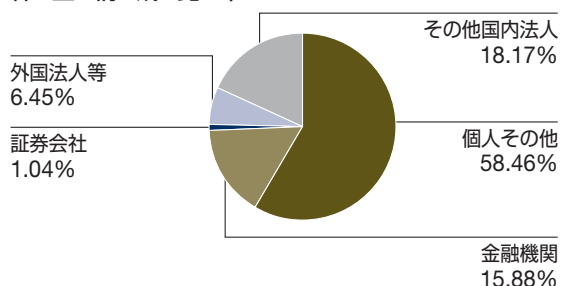
株主情報

会社が発行する株式数 800,000株

発行済株式数 344,858株
(2005年11月30日現在)

株主数 5,582名
(2005年11月30日現在)

株主構成比率



大株主の状況 (2005年11月30日現在)

株主名	持株数 (株)	議決権比率 (%)
山口 誠一郎	138,855	40.26
有限会社ゼウスキャピタル	60,000	17.39
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	16,570	4.80
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	13,205	3.82
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	9,275	2.68
野村信託銀行株式会社(投信口)	6,632	1.92
日本証券金融株式会社	6,028	1.74
住友生命保険相互会社(特別勘定)	3,113	0.90
資産管理サービス信託銀行株式会社 (証券投資信託口)	2,904	0.84
株式会社ニッシン	2,000	0.57
小菅 勝仁	2,000	0.57

1単元の株式数 1株(単元株制度は採用しておりません
(端株制度会社))

証券コード 8923

上場取引所 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月中

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いいたします。

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

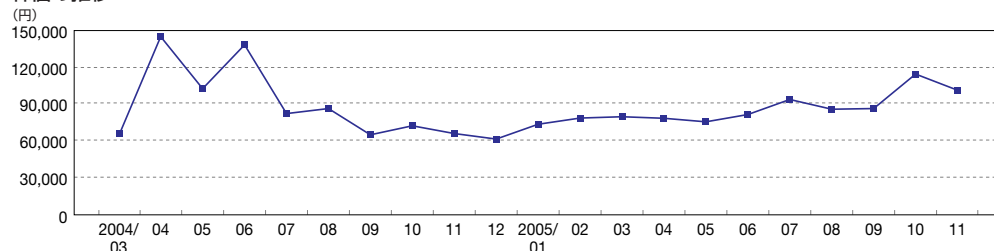
公告の方法 当社の公告は、電子公告により行います。但し、電子公告によることができない事故その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に掲載いたします。

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



出来高

