

2016年11月期決算説明資料

トーセイ株式会社

東京証券取引所第一部 証券コード: 8923

シンガポール証券取引所 証券コード: S2D

2017/1/11

I. 2016年11月期の決算概要 -P. 2

II. 2017年11月期の事業展開 -P. 18

III. トーセイの中長期成長ビジョン -P. 23

IV. 資料編 トーセイをはじめてご覧になる方へ -P. 38

<別冊> 不動産市況の状況

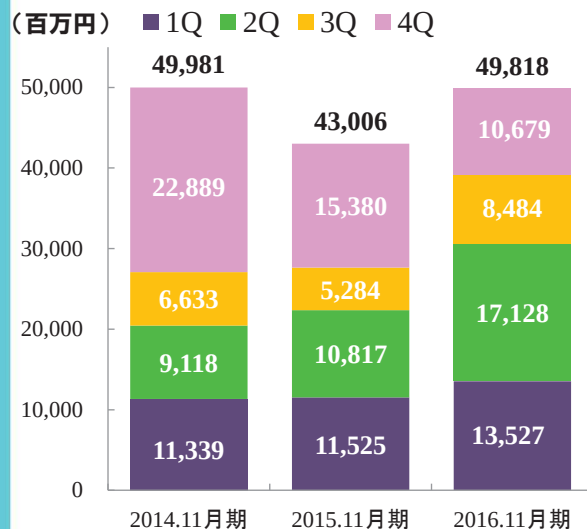
I. 2016年11月期の決算概要

2016年11月期 連結決算 業績ハイライト

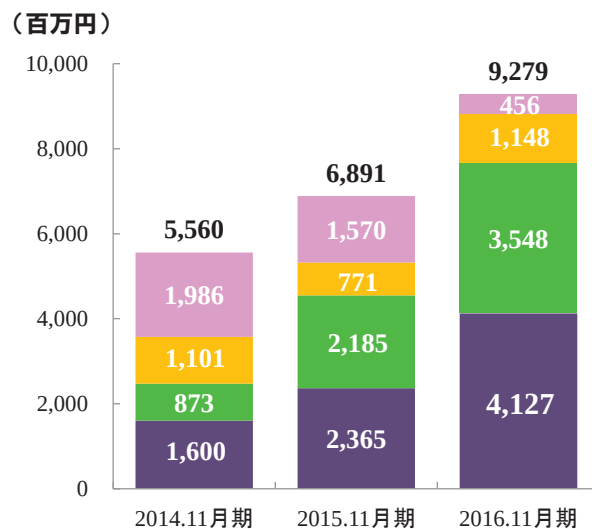
◆売上高は498億円（前期比15.8%増）

◆営業利益は92億円（同34.6%増）、当期利益は55億円（同34.1%増）と大幅な増益を達成

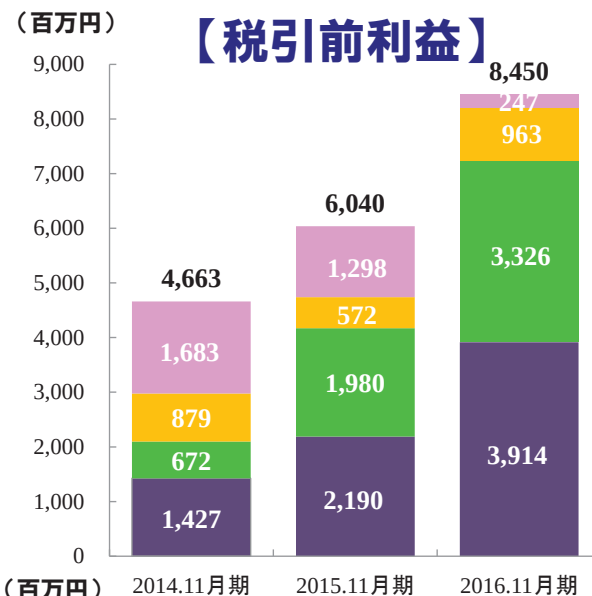
【売上高】



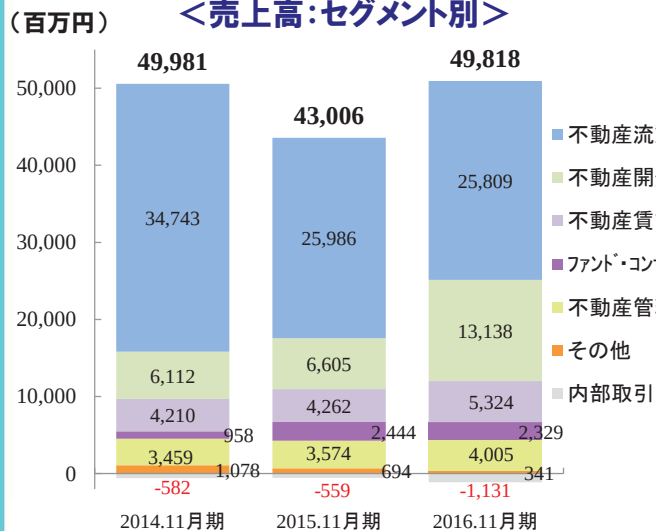
【営業利益】



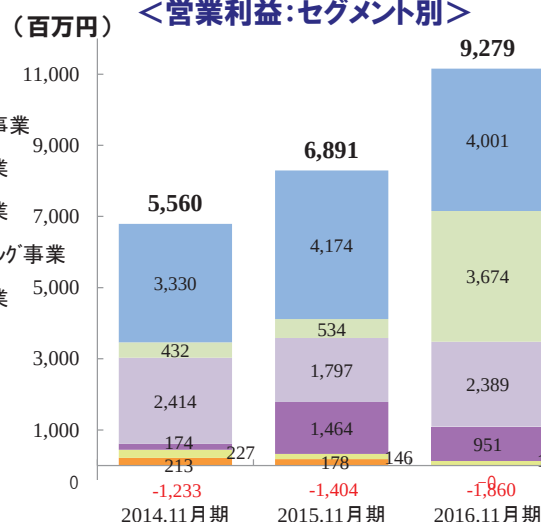
【税引前利益】



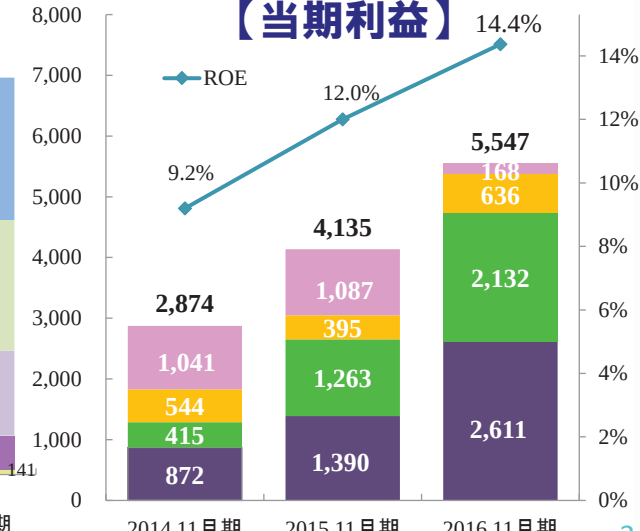
<売上高:セグメント別>



<営業利益:セグメント別>



【当期利益】



※2016.11月期より「オルタナティブ・インベストメント事業」セグメントを廃止し、5つのセグメントに変更いたしました。比較の為、当資料における2015.11月期のセグメント情報は、変更後の区分にて表示しています。

2016年11月期 連結決算概要

(百万円)

	'15.11期 (累計)		'16.11期 (累計)		増減	
		構成比		構成比		増減率
売上高	43,006	100.0	49,818	100.0	6,811	15.8
売上原価	31,091	72.3	33,468	67.2	2,376	7.6
売上総利益	11,915	27.7	16,349	32.8	4,434	37.2
販管費等	5,023	11.7	7,070	14.2	2,046	40.7
営業利益	6,891	16.0	9,279	18.6	2,387	34.6
金融収益・費用(純額)	-851	-	-829	-	21	-2.6
税引前利益	6,040	14.0	8,450	17.0	2,409	39.9
法人所得税	1,904	-	2,902	-	998	52.4
当期利益	4,135	9.6	5,547	11.1	1,411	34.1
当期包括利益	4,081	9.5	5,509	11.1	1,427	35.0
EPS(円)	85.66		114.89		29.23	34.1
ROE(%)	12.0		14.4		2.4P	
ROA(%)	6.9		7.9		0.9P	

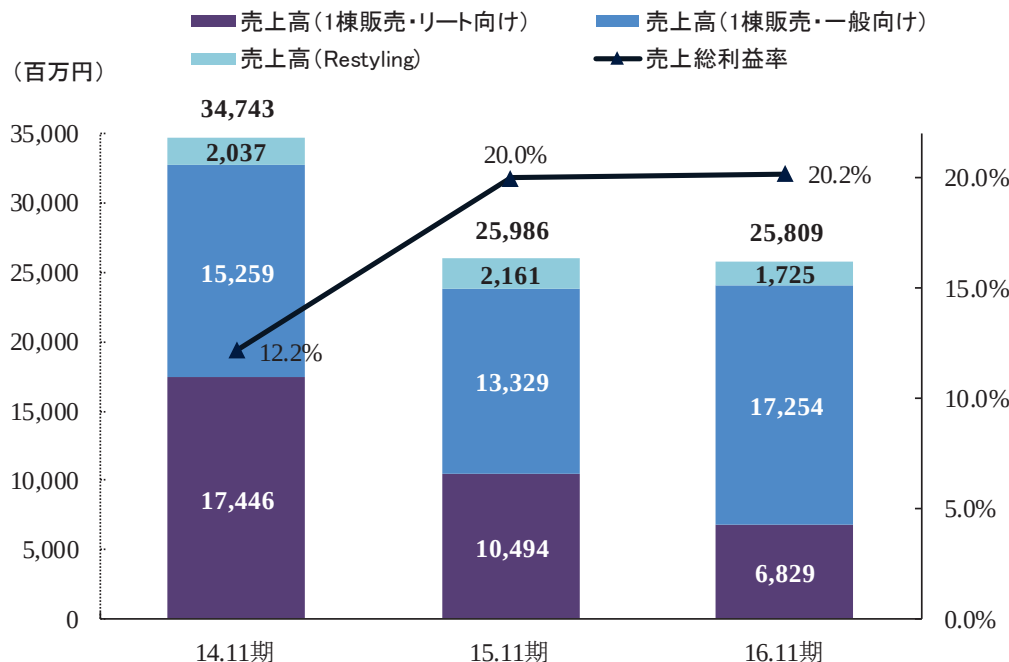
※ROE=当期利益 ÷ ((前期末資本 + 当期末資本) ÷ 2)

※ROA=税引前利益 ÷ ((前期末資産 + 当期末資産) ÷ 2)

不動産流動化事業

- ◆ 1棟販売: 錦糸町トーセイビル、中野区収益ビルなどのオフィスビル、マンションを32棟販売(うち、第4四半期は6棟)
- ◆ Restyling: “ヒルトップ横浜根岸” “ヒルトップ横浜東寺尾” 等6物件で計57戸を販売(うち、第4四半期は9戸)

売上高・売上総利益率



(単位: 百万円)	'14.11期	'15.11期	'16.11期
	通期	通期	通期
売上高	34,743	25,986	25,809
売上総利益	4,226	5,192	5,214
営業利益	3,330	4,174	4,001
引渡(Restyling)	58戸	68戸	57戸
引渡(1棟他)	35棟	24棟	32棟

※売上総利益は、以下の低価法適用額が売上原価に計上されています。
 【'14.11期】▲260百万円、【'15.11期】▲27百万円、【'16.11期】▲25百万円

主な販売物件



横浜市青葉区 商業施設



中野区 収益ビル



鎌ヶ谷市 収益マンション



錦糸町トーセイビル
(ホテルコンバージョン プラン)

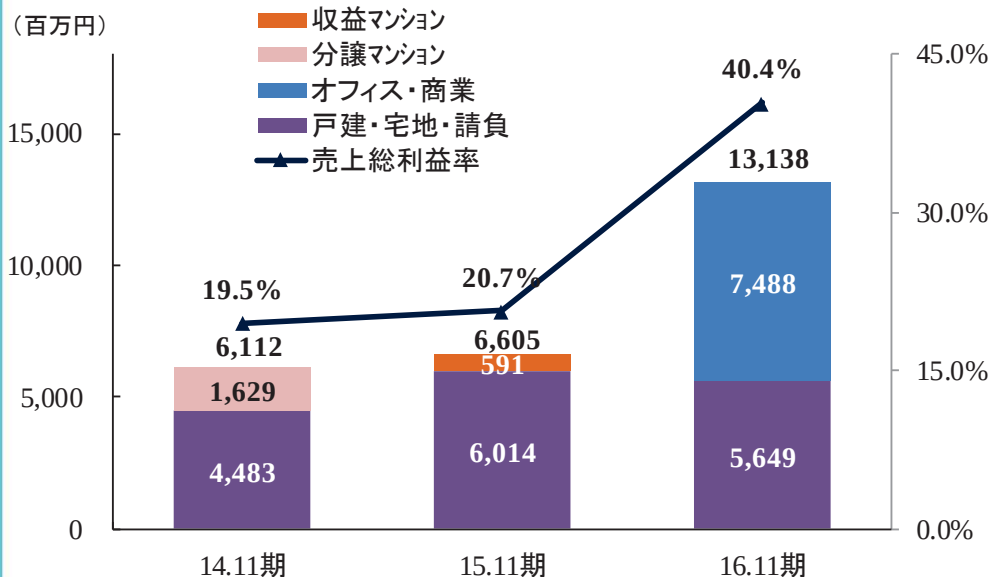


国分寺市 収益マンション

不動産開発事業

- ◆収益商業ビルT's BRIGHTIA南青山、T's BRIGHTIA綱島が開発事業の売上・利益を牽引
- ◆THEパームスコート柏初石、THEパームスコート三鷹大沢(完売)、THEパームスコート橋本(完売)などの戸建住宅119戸(21プロジェクト)、宅地等を販売(うち第4四半期の戸建住宅は45戸)

売上高・売上総利益率



	16.11期		
(単位:百万円)	'14.11期	'15.11期	'16.11期
	通期	通期	通期
売上高	6,112	6,605	13,138
売上総利益	1,192	1,364	5,302
営業利益	432	534	3,674
引渡(分譲)	111戸	105戸	119戸
引渡(1棟)		1棟	2棟

※売上総利益は、以下の低価法適用額が売上原価に計上されています。
 【'14.11期】▲24.8百万円、【'15.11期】▲43.8百万円、【'16.11期】▲66.5百万円

主な販売物件など



T's BRIGHTIA南青山



THEパームスコート越谷レイクタウン



THEパームスコート柏初石



THEパームスコート三鷹大沢(完売)



THEパームスコート橋本(完売)

不動産流動化・開発 仕入進捗 <仕入額・在庫の状況>

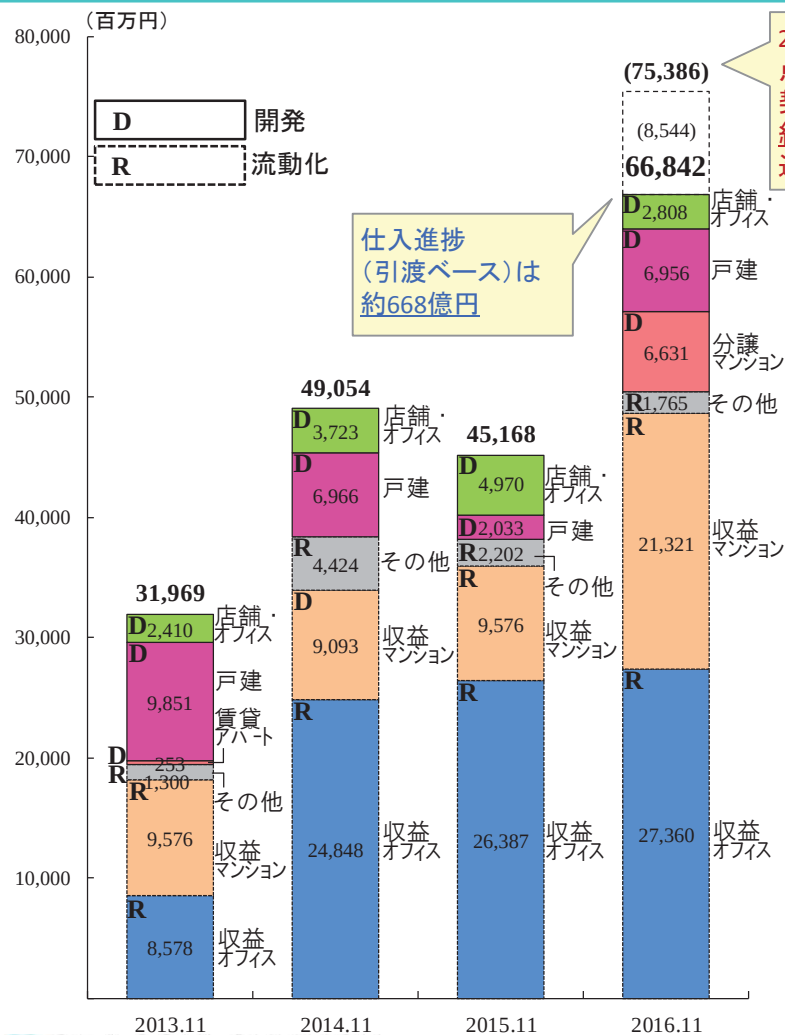
◆仕入総額は、引渡ベースで668億円相当※(売上想定)

※固定資産 1棟20億円含む

(流動化63物件[オフィスビル23棟、収益マンション32棟※、土地8件]、開発9物件[オフィス・商業3PJ、分譲マンション1PJ、戸建・土地分譲5PJ])

◆契約ベースでは、11月末時点で753億円相当まで進捗。

年間仕入額の推移(引渡ベース、売上想定)



棚卸資産の状況 (売上想定規模の推移)

- ✓ 収益オフィス中心に投資向け物件の取得を拡大
- ✓ エリア拡大および物件の大型化を意識
- ✓ Value upやリーシング力を強みに低稼働ビルも積極取得
- ✓ 不動産M&Aを通じた物件取得も展開



墨田区 収益ビル



浦安市 収益マンション

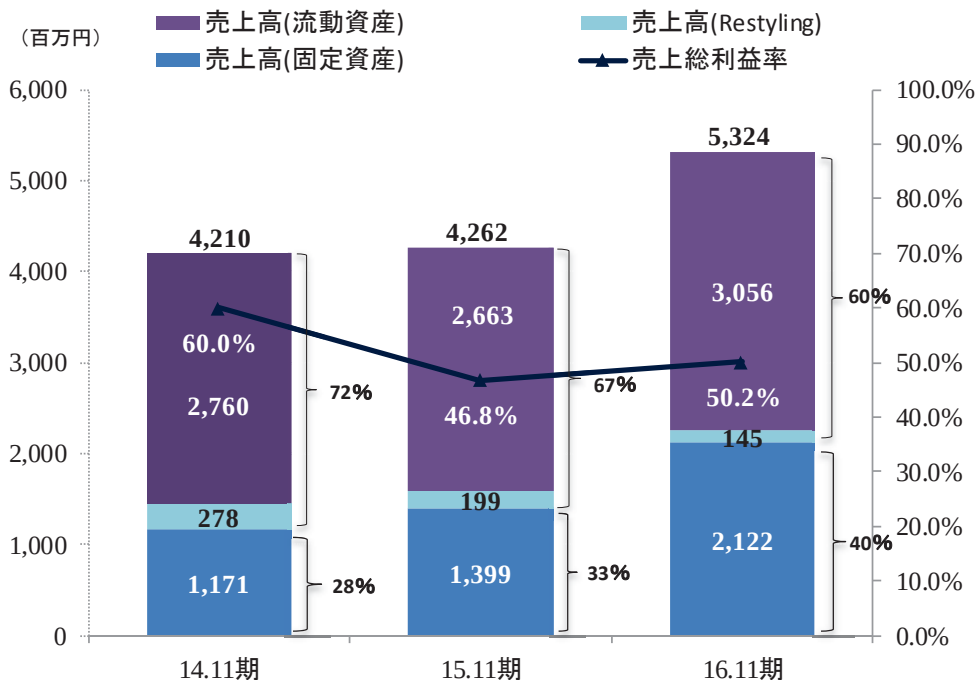
(百万円)

	2014年 期末	2015年 期末	2016年 期末
オフィス・商業	27,185	34,998	37,820
ホテル	—	2,336	4,151
マンション	13,881	23,497	39,573
戸建	15,247	11,184	13,673
その他	4,243	2,348	4,208
合計	60,557	74,365	99,428

不動産賃貸事業

- ◆収益オフィスビル・マンションを積極的に取得し、保有する収益物件は83物件(前期末+31物件)
- ◆固定資産からの賃料収入が全体の40%に拡大

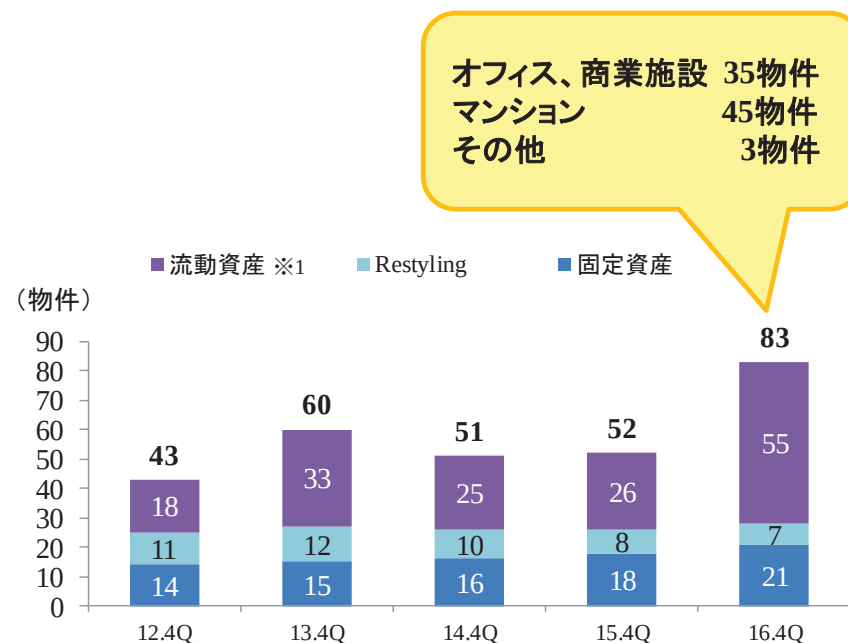
売上高・売上総利益率



(単位:百万円)	'14.11期	'15.11期	'16.11期
	通期	通期	通期
売上高	4,210	4,262	5,324
売上総利益	2,526	1,995	2,670
営業利益	2,414	1,797	2,389

※売上高は、内部売上高を含みます。

保有物件の内訳



※1 流動資産のうち賃貸収入がある物件

【前期末15.4Qからの増減】

新規取得による増加	+51物件
売却による減少	-21物件
賃貸募集開始(空マンション⇒賃貸マンション)による増加	+1物件
差引合計	+31物件

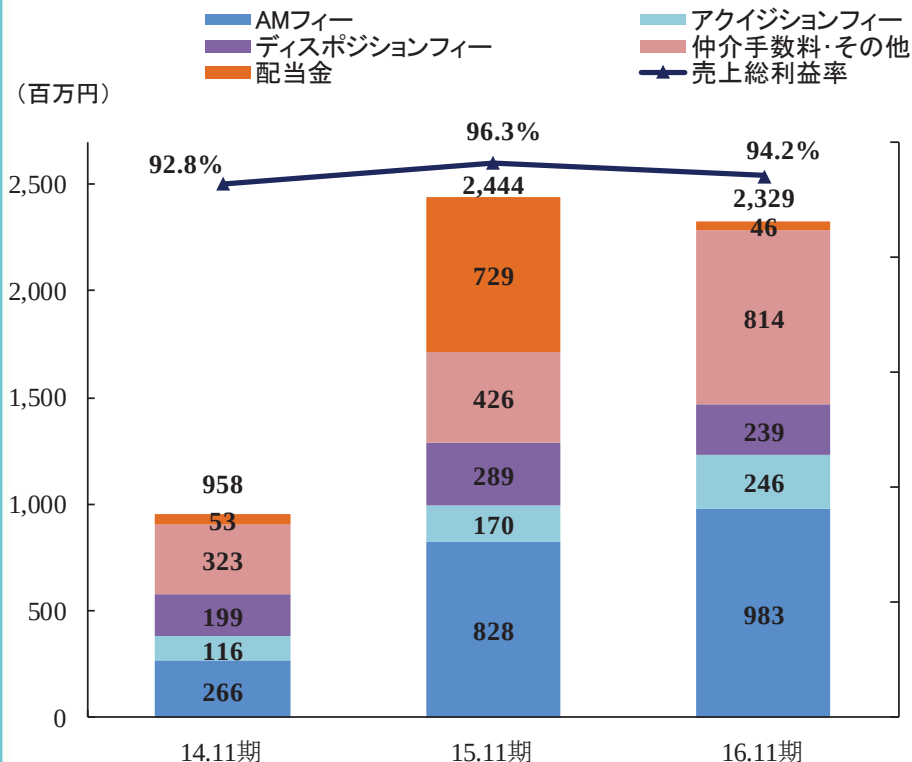
不動産ファンド・コンサルティング事業

◆受託資産残高は4,481億円まで伸張(トーセイ・リートからの受託361億円を含む)

【純増:263億円(内訳 増加:1,008億円、減少:744億円)】

◆CRE受託企業等よりの仲介手数料が寄与

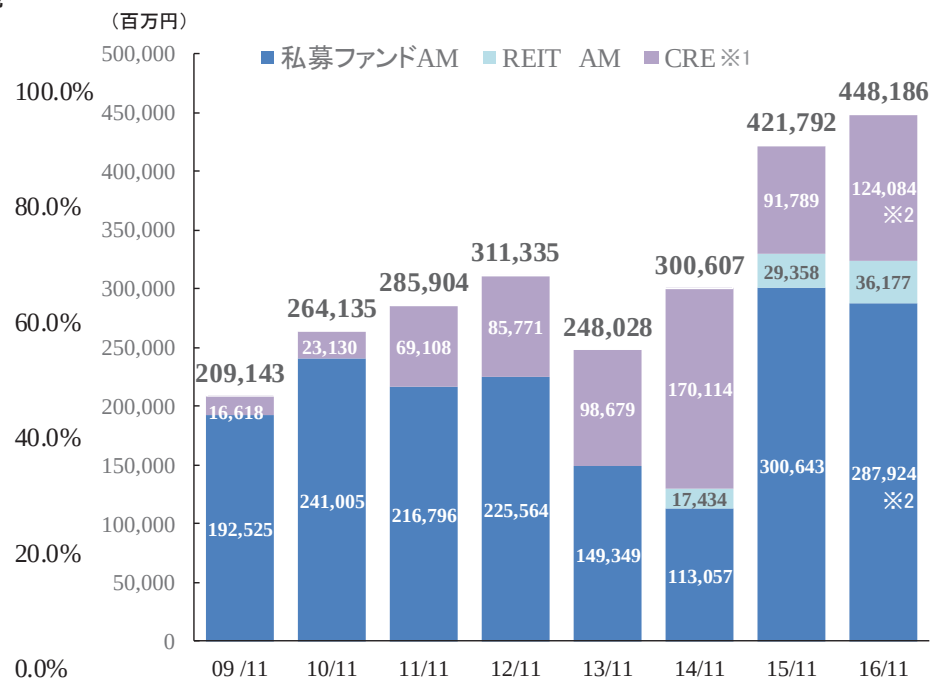
売上高・売上総利益率



(単位:百万円)	'14.11期	'15.11期	'16.11期
	通期	通期	通期
売上高	958	2,444	2,329
売上総利益	889	2,353	2,193
営業利益	174	1,464	951

※売上高は、内部売上高を含みます。

アセットマネジメント受託資産残高の推移



※1 グラフの紫色部分は、CREの残高を表示しています。

当社においてCRE受託は、「企業価値最大化を目指して長期的・全社的な経営戦略の視点に立ち、企業不動産を最適かつ効率的に運用する方針・技術」に関して、不動産のプロフェッショナルの観点で総合的なコンサルティングを行うことと定義しています。

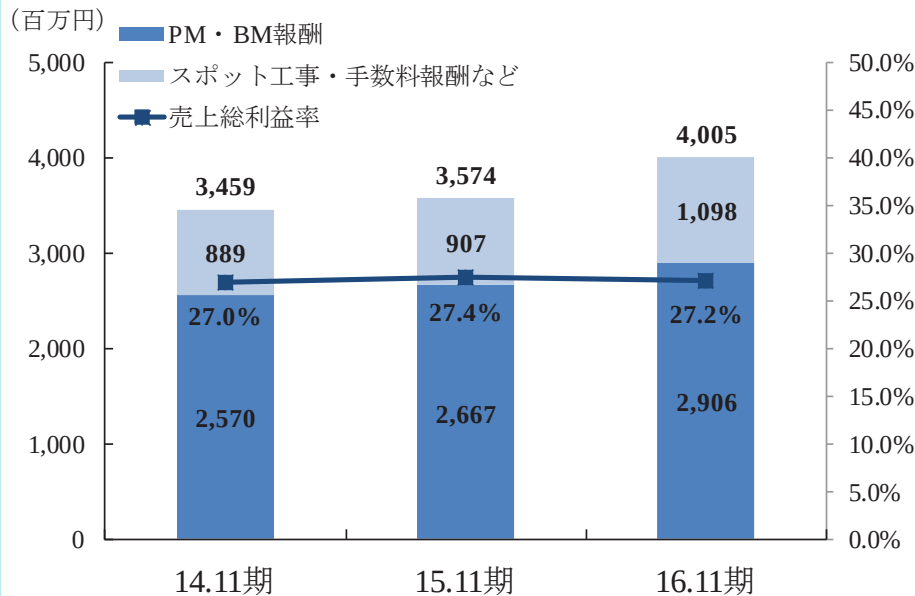
※2 受託内容の見直しを行ったことから、2016年11月末に私募ファンドAMからCREへ450億円分の振替を行っています。

不動産管理事業

◆管理棟数は約590棟

◆サービスの拡充に加えて新規業務受託、既存契約の維持に努め、安定的な収益を確保

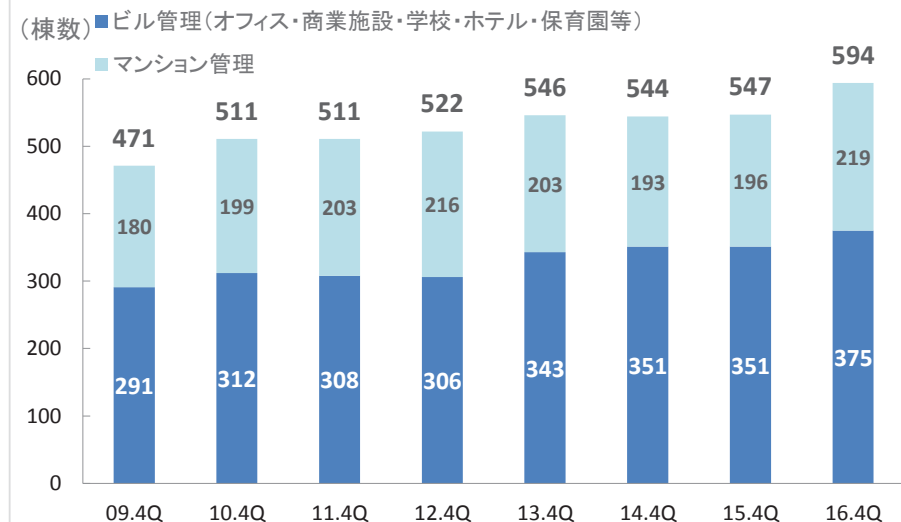
売上高・売上総利益率



(単位:百万円)	'14.11期	'15.11期	'16.11期
	通期	通期	通期
売上高	3,459	3,574	4,005
売上総利益	934	980	1,090
営業利益	227	146	141

※売上高は、内部売上高を含みます。

管理棟数の推移



【管理受託物件例】



マンション



オフィス



商業施設



学校施設



ホテル



保育園

バランスシート要旨(連結)① -資産の部-

(百万円)

	2015年 11月末	減少	増加	2016年 5月末	減少	増加	2016年 11月末	年間累計	
								減少	増加
資産合計	93,196	+18,834		112,030	+9,245		121,276	+28,080	
現金及び 現金同等物	18,791	+3,836		22,627	-986		21,640	+2,849	
棚卸資産 (不動産)	46,156	-16,248	+29,987	59,895	-15,918	+23,322	67,298	-32,167	+53,309
投資不動産・ 有形固定資産	22,101	-145	+1,962	23,918	-2,571	+3,978	25,324	-2,717	+5,940
その他資産	6,147	-557		5,589	+1,422		7,012	+865	

A: 現金及び現金同等物の増減

- 現金及び現金同等物は前期末比2,849百万円の増加

B: 棚卸資産の増減

- 新規仕入(不動産M&Aを含む)と建築費等が物件売却を219億円上回ったが、棚卸資産の一部を固定資産に振り替え、前期末比211億円の増加

(単位: 百万円)		年間累計	
増加要因	新規仕入		+44,354
	建築費/VU等		+5,804
	アーバンホームM&A		+727
	振替・その他		+2,423
減少要因	売却	-28,179	
	振替・その他	-3,987	
計		-32,167	+53,309

C: 投資不動産・有形固定資産の増減

- 新規取得および棚卸資産からの振替等による固定資産増加(増加4棟、減少1棟)により、前期末比3,222百万円の増加

バランスシート要旨(連結)② -負債・資本の部-

	2015年 11月末	減少	増加	2016年 5月末	減少	増加	2016年 11月末	(百万円) 年間累計	
								減少	増加
負債・資本合計	93,196	+18,834		112,030	+9,245		121,276		+28,080
負債合計	56,967	+14,856		71,823	+8,442		80,266		+23,298
借入金	48,668	-19,843	+32,344	61,169	-14,596	+23,586	70,159	A	-34,440 +55,930
短期借入金	9,492	-7,046	+4,744	7,191	-4,175	+6,371	9,387		-11,221 +11,115
長期借入金	39,175	-12,797	+27,599	53,978	-10,421	+17,214	60,772		-23,218 +44,814
その他負債	8,299	+2,355		10,654	-547		10,106		+1,807
資本合計	36,228	+3,978		40,206	+803		41,010	B	+4,781
自己資本比率(%)	38.9	-3.0		35.9	-2.1		33.8		-5.1
ネットD/Eレシオ(倍)	0.82	+0.13		0.96	+0.22		1.18		+0.36

A: 借入金の増減

- ・新規仕入72物件※(簿価:約459億円)に対する新規借入として、約424億円を調達

※固定資産1物件(簿価:約16億円)を含みます

- ・一方、売却による借入返済は204億円
その結果、借入金は前期末比214億円増加

		(単位:百万円)	年間累計
短期	増加要因	新規仕入	+2,388
		長期→1年内長期	+8,233
		アーバンホームM&A	+487
		その他借入(借換等)	+6
	減少要因	売却返済	-6,757
		その他返済(借換・約定等)	-4,464
長期	増加要因	新規借入	+40,090
		アーバンホームM&A	+229
		その他借入(借換等)	+4,495
		売却返済	-13,689
	減少要因	その他返済(借換・約定等)	-1,296
		長期→1年内長期	-8,233
計			-34,440 +55,930

B: 資本の増減

- ・利益の積上げ55億円による利益剰余金の増加、ならびに配当金の支払い7億円による利益剰余金の減少等の結果、資本は前期末比47億円増加

棚卸資産の状況<内訳>

2016年11月末
棚卸資産残高

67,298百万円 (102件)

想定売上規模

99,428百万円

棚卸資産残高の内訳

(百万円)

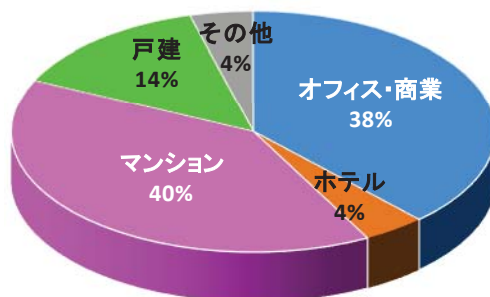
物件タイプ別 内訳	棚卸資産		簿価合計	想定売上規模		想定売上規模 合計
	不動産流動化	不動産開発		不動産流動化	不動産開発	
オフィスビル・商業	26,319 (26件)	1,678 (3件)	27,997	34,897	2,923	37,820
ホテル	1,281 (1件)	900 (1件)	2,181	1,800	2,351	4,151
マンション	21,453 (45件)	5,153 (2件)	26,607	26,641	12,932	39,573
戸建	- (-)	7,668 (14件)	7,668	-	13,673	13,673
その他	2,842 (10件)	- (-)	2,842	4,208	-	4,208
合計	51,896 (82件)	15,401 (20件)	67,298	67,547	31,880	99,428

※ 上記売上想定額は、期末現在において入手可能な情報から得られた当社の判断に基づいており、実際の業績は、様々な要素により、大きく異なる結果となる場合があります。

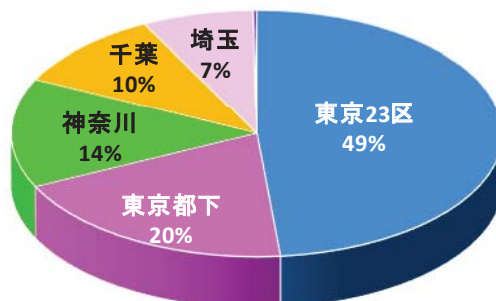
※ 上記棚卸資産は、期末現在の簿価であり、今後、バリュアップ及び建築費用等により増加いたします。

※ 戸建、分譲マンションの件数は、1プロジェクトにつき1件とカウントしております。

物件タイプ(売上想定金額ベース)

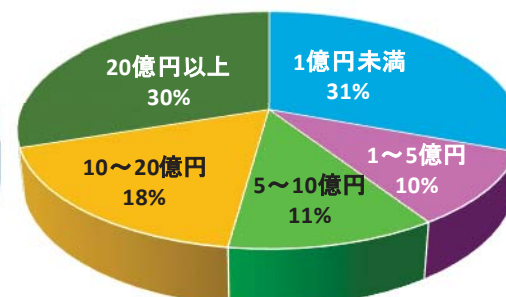


エリア分布(売上想定金額ベース)



物件規模(売上想定金額ベース)

※ 戸建および分譲中のマンションは、1住戸あたりの金額で分類しております。



棚卸資産の状況＜売上想定推移＞

◆ 2016年期末の棚卸資産(売上想定)は994億円。

◆ 物件タイプ別ではマンションが前期比+160億円(流動化+91億円、開発+69億円)と大幅増加。

(百万円)

	2008年 期末	2009年 期末	2010年 期末	2011年 期末	2012年 期末	2013年 期末	2014年 期末	2015年 期末	2016年 期末
オフィスビル ・商業	60,487	31,264	22,251	15,206	18,595	18,497	27,185	34,998	37,820
ホテル	—	—	—	—	—	—	—	2,336	4,151
マンション	14,327	12,844	30,589	26,627	23,476	22,709	13,881	23,497	39,573
戸建	—	—	558	3,727	7,701	13,225	15,247	11,184	13,673
その他	1,672	479	220	1,021	354	393	4,243	2,348	4,208
合計	76,487	44,588	53,620	46,581	50,127	54,825	60,557	74,365	99,428

キャッシュ・フロー計算書要旨(連結)

(百万円)

	'15.11期 ①	'16.11期 ②	増減 ②-①
営業活動によるキャッシュ・フロー	-4,443	※1 -7,472	-3,029
税引前利益	6,040	8,450	2,409
減価償却費	222	333	110
棚卸資産の増減額	-8,845	-15,971	-7,125
その他	-1,860	-284	1,575
投資活動によるキャッシュ・フロー	481	※2 -8,193	-8,675
有形固定資産の増減額	-71	-54	17
投資不動産の増減額	-750	-1,743	-993
その他	1,302	-6,396	-7,699
財務活動によるキャッシュ・フロー	6,661	※3 18,522	11,861
借入金の増減額	8,258	20,228	11,969
配当金の支払額	-578	-771	-193
利息の支払額	-1,015	-926	89
その他	-3	-7	-4
現金及び現金同等物の増減額	2,699	2,856	156
現金及び現金同等物の期首残高	16,100	18,791	2,690
現金及び現金同等物に係る換算差額等	-9	-6	2
現金及び現金同等物の期末残高	18,791	21,640	2,849

営業活動による

キャッシュ・フロー ※1

当期の営業キャッシュ・フローは▲74億円となった。税引前利益84億円の計上と、棚卸資産の増減による▲159億円が主要因。

投資活動による

キャッシュ・フロー ※2

投資キャッシュ・フローは▲81億円となった。投資不動産の取得▲17億円、M&Aによる子会社株式の取得▲32億円が主要因。

財務活動による

キャッシュ・フロー ※3

当期の財務キャッシュ・フローは185億円のプラスとなった。借入金の純増202億円と配当金支払い▲7億円、利息の支払い▲9億円による増減が主要因。

セグメント別業績概要(連結)① -売上高・売上原価-

(百万円、%)

売上高	'15.11期 (累計)		'16.11期 (累計)		増減	
		構成比		構成比		増減率
合計	43,006	100.0	49,818	100.0	6,811	15.8
不動産流動化事業	25,986	60.4	25,809	51.8	-176	-0.7
不動産開発事業	6,605	15.4	13,138	26.4	6,532	98.9
不動産賃貸事業	4,262	9.9	5,324	10.7	1,062	24.9
不動産ファンド・コンサルティング事業	2,444	5.7	2,329	4.7	-114	-4.7
不動産管理事業	3,574	8.3	4,005	8.0	431	12.1
その他事業	694	1.6	341	0.7	-352	-50.8
内部取引	-559	-	-1,131	-	-572	-

売上原価	'15.11期 (累計)		'16.11期 (累計)		増減	
		売上原価率		売上原価率		増減率
合計	31,091	72.3	33,468	67.2	2,376	7.6
不動産流動化事業	20,793	80.0	20,595	79.8	-198	-1.0
不動産開発事業	5,241	79.3	7,836	59.6	2,595	49.5
不動産賃貸事業	2,266	53.2	2,653	49.8	386	17.1
不動産ファンド・コンサルティング事業	90	3.7	136	5.8	45	50.4
不動産管理事業	2,593	72.6	2,915	72.8	321	12.4
その他事業	576	83.1	327	95.7	-249	-43.3
内部取引	-470	-	-995	-	-524	-

セグメント別業績概要(連結)② ー売上総利益・営業利益ー

(百万円、%)

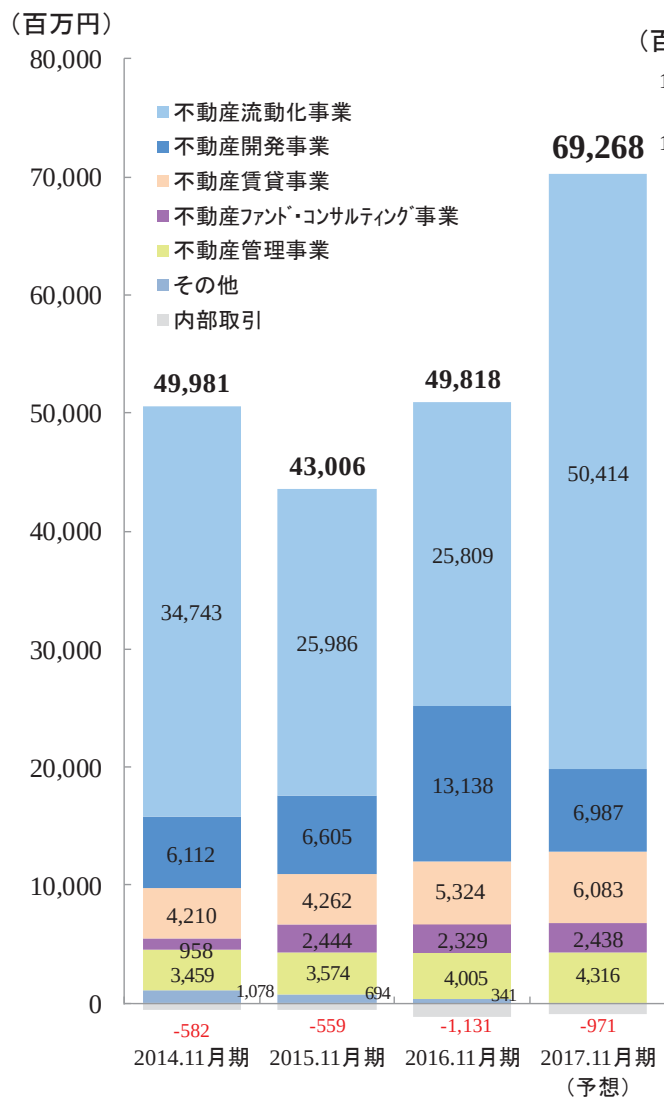
売上総利益	'15.11期 (累計)		'16.11期 (累計)		増減	
		売上総利益率		売上総利益率		増減率
合計	11,915	27.7	16,349	32.8	4,434	37.2
不動産流動化事業	5,192	20.0	5,214	20.2	22	0.4
不動産開発事業	1,364	20.7	5,302	40.4	3,937	288.6
不動産賃貸事業	1,995	46.8	2,670	50.2	675	33.8
不動産ファンド・コンサルティング事業	2,353	96.3	2,193	94.2	-159	-6.8
不動産管理事業	980	27.4	1,090	27.2	109	11.2
その他事業	117	16.9	14	4.3	-102	-87.6
内部取引	-88	-	-136	-	-47	-

営業利益	'15.11期 (累計)		'16.11期 (累計)		増減	
		営業利益率		営業利益率		増減率
合計	6,891	16.0	9,279	18.6	2,387	34.6
不動産流動化事業	4,174	16.1	4,001	15.5	-172	-4.1
不動産開発事業	534	8.1	3,674	28.0	3,139	586.8
不動産賃貸事業	1,797	42.2	2,389	44.9	592	33.0
不動産ファンド・コンサルティング事業	1,464	59.9	951	40.8	-513	-35.0
不動産管理事業	146	4.1	141	3.5	-5	-3.8
その他事業	178	25.7	-17	-5.2	-196	-110.0
本社経費等	-1,404	-	-1,860	-	-456	-

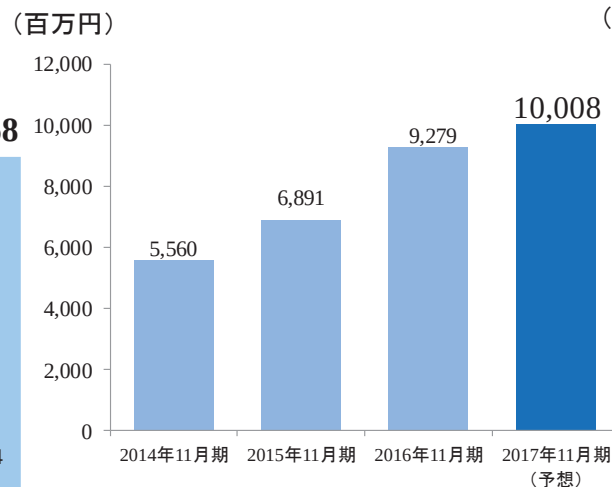
II. 2017年11月期の事業展開

2017年11月期の業績予想 ～売上・利益項目概要～

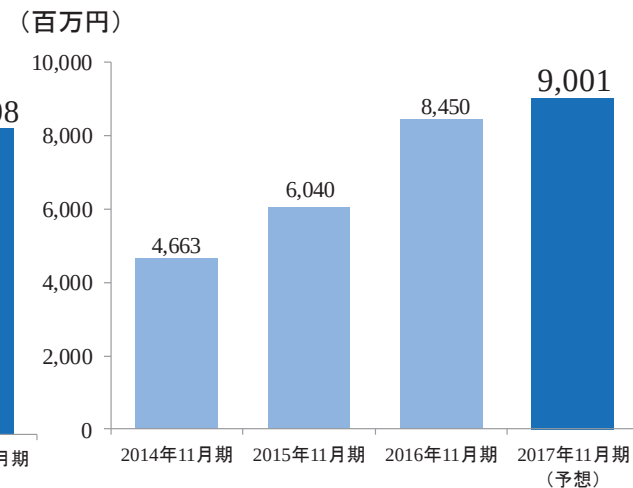
売上高



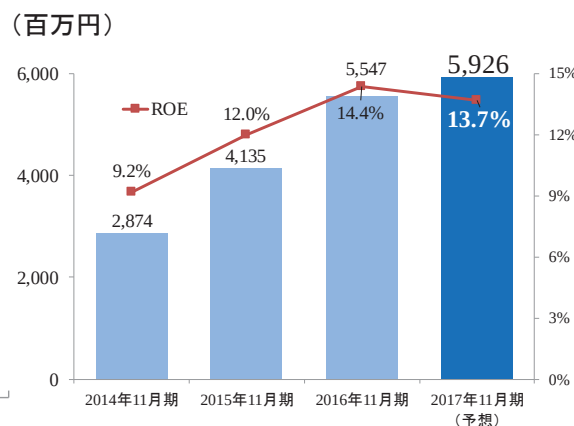
営業利益



税引前利益



当期利益



配当金



2017年11月期の業績予想 ～セグメント概要～

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

(百万円、%)

◆ 2017.11期 ◆

【流動化事業】

- ・前期比で売上げ増の計画
- ・10億円未満の小規模物件を中心に販売
- ・売上総利益率は21.1%

【開発事業】

- ・1棟物件の販売が無いため、売上減少(戸建販売のみ)
- ・開発中の分譲マンションやホテル等の1棟物件は、次期(2018.11期)に竣工予定
- ・売上総利益率は17.8%

※オレンジ枠の部分は、売上総利益率、営業利益率を表示しております

2017年11月期の事業戦略・施策

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

流動化事業

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

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

開発事業

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

- 68期は戸建販売と1棟建物の開発に注力

戸建住宅

- ・販売計画 約160戸(前期比+40戸)
- ・建築内製化により利益率向上を図る

1棟開発

- ・分譲マンション、ホテル、商業施設を開発中

- 多様な商品群を活かして幅広く用地検討し、利益率の高いホテル・商業等の開発機会を狙う

◆ 仕入目標 ◆

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

【引渡しベース仕入額】

※記載金額は 売上想定換算

2015年度
451億円

2016年度
668億円

2017年度
800億円
(計画)



(開発中)分譲マンション
世田谷区祐天寺
2017年3月販売開始予定



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

※画像はイメージであり、変更になる可能性があります

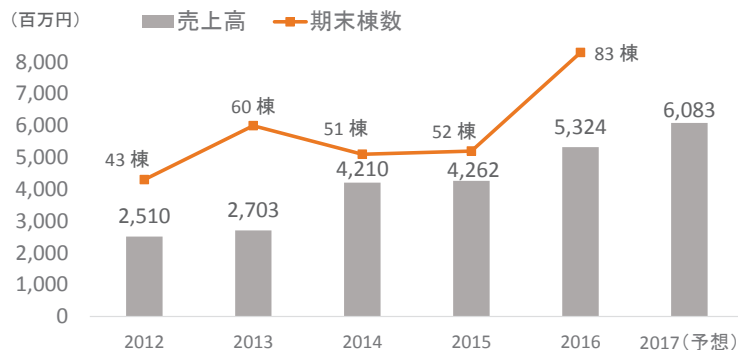
2017年11月期の事業戦略・施策

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

賃貸事業

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

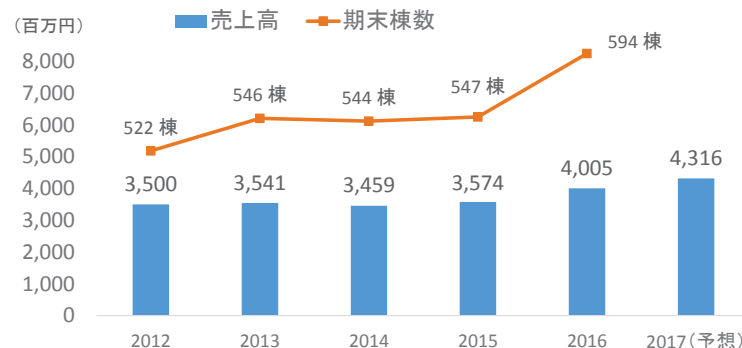
- 保有資産(棚卸資産・固定資産)を積み上げ
- コンバージョンやリーシングで収益性を早期向上



管理事業

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

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



ファンド・コンサル

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

- AM受託資産残高拡大に向けて取組みを推進

※トーセイ・リート投資法人(証券コード3451)

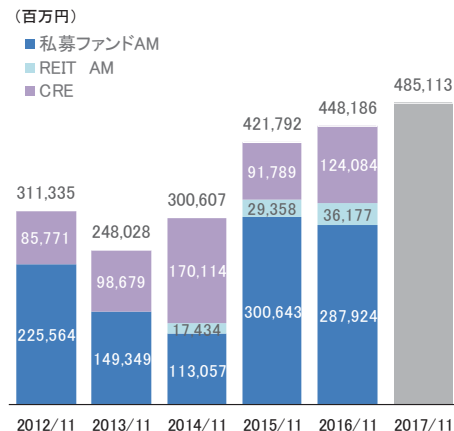
- ✓ 2014年上場。東京経済圏を中心に、オフィス、商業施設、住宅、ホテルへ投資する総合型リート
- ✓ 築年数を経た既存建築ストックへ積極投資



【運用物件例】



アセット・マネジメント受託資産残高



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

私募ファンドAM
・新ファンド組成
・海外マネー誘致

III. トーセイの中長期成長ビジョン

— トーセイグループの存在理念 —

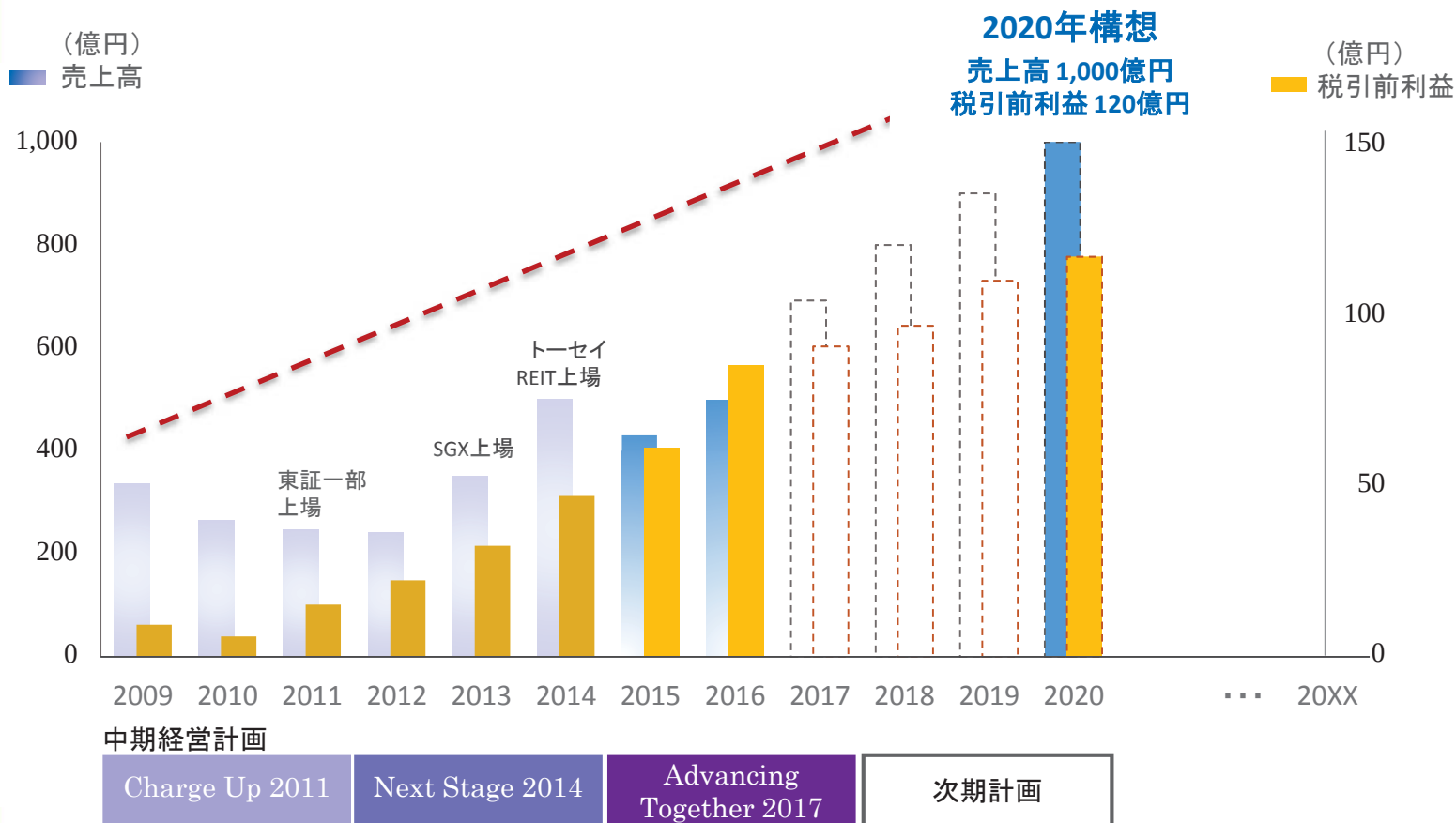
『私たちは、グローバルな発想※¹を持つ
心豊かなプロフェッショナル集団※²として、
あらゆる不動産シーン※³において
新たな価値と感動※⁴を創造する。』



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

トーセイの中長期成長ビジョン

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



外部環境認識

- ◆ マイナス金利を背景に不動産投資への資金流入は続き、不動産市況は下支えされている
- ◆ 中長期的には、価格上昇や少子化等により、不動産をとりまく事業環境は弱含みの可能性あり

<マクロ環境>

- ➡ GDPは回復基調にあるも、低成長が続く見込み
- ➡ 少子高齢化・人口減少社会
- ➡ 中古不動産の活用は社会の要請

<エンド市場>

- ➡ 消費増税見送り⇄駆込み需要が発生せず
- ➡ 戸建は価格上昇期待は薄い、堅調な需要が継続
- ➡ 中古住宅流通促進の動き
(住宅診断意向確認の義務化、空き家対策に政府補助)
- ➡ 建築費高騰は高値圏を維持
- ➡ 新築分譲マンションは価格高騰により成約率低下、在庫増、供給戸数減

<投資市場>

- ➡ マイナス金利や大規模緩和を背景としたイールドギャップ効果で、投資家の投資意欲は高い
- ➡ 銀行の不動産業向け融資は約70兆円と過去最高に
- ➡ 個人の貸家業向け貸出(アパートローン)の急増に対し、供給過剰感を懸念して金融庁・日銀が監視を強化
- ➡ 今後の大型オフィス供給は過去平均を上回るが、需要増加で市場は吸収の見込み
- ➡ CAPレートは2007年を下回る水準まで低下し、大型物件では高値圏で推移、取引量減少。マーケットは過熱感を警戒する動き
- ➡ J-REITは、低金利環境の継続やオフィス賃料の回復等によりファンダメンタルズは引き続き好調であり、底堅い

課題認識

～景気や金融経済の動向によって需要が変動する不動産市場～

現況は金融危機時のような市況の総崩れは考えにくい、高値圏で推移する現在の不動産環境には、調整期が到来する可能性がある。

調整期への備え

成長機会

“安定的で磐石な経営基盤”および、“不動産価格の上昇に頼らない事業構造”を構築

市況の変化に柔軟に対応。
当社の強みである価値再生・開発力を活かし、持続的な成長を目指す

基本戦略

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

重点施策

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

※当社では、以下を目安に物件サイズを認識しています

小型物件 1億円以上～10億円未満

中型物件 10億円以上～30億円未満

大型物件 30億円以上～

重点施策① 機動的かつ柔軟なポートフォリオ運用

機動的な ポートフォリオ

- 市場の需要の変化に応じた、機動的なポートフォリオ運用（投資市場向け ⇄ エンドユーザー向け）
- 多様な商品ラインナップで、成長に向けた事業機会を広く獲得する

トーセイの 商品種別 売上高推移（流動化事業・開発事業）

<2005～2008> 投資市場 好況期

投資市場が活況に。
商業施設や収益オフィス、事業用オフィスを中心に取り扱いし、事業規模を拡大



開発オフィス



開発 収益マンション



開発 商業施設



流動化 商業施設

<2009～2012> 投資市場 低迷期

投資市場向けからエンド向け商品へシフト

- ・需要がいち早く回復した分譲マンションの仕入を再開、リスタイリング事業開始
- ・エンドユーザー向け商品を拡充しフルラインナップへ



開発 分譲マンション



中古分譲マンション



開発戸建

<2013～> 投資市場 回復→好況期

投資市場回復に合わせて、
投資用物件や事業法人向けオフィスの取り扱いを拡大。
エンド向け商品もボリュームを減らずに継続

T'S BRIGHTIA



開発商業施設



流動化オフィス



開発 ホテル(開発中)

(ホテルへ用途変更)

売上高
(百万円)

60,000

50,000

40,000

30,000

20,000

10,000

0

エンド向け
投資市場向け

2005

2006

2007

2008

2009

2010

2011

2012

2013

2014

2015

2016

2017(計画)

■①オフィス・商業ビル ■②収益マンション ■③土地・その他 ■④リスタイリング(中古MS分譲) ■⑤分譲(土地・戸建) ■⑥分譲(マンション)

エンド市場向け
戸建等

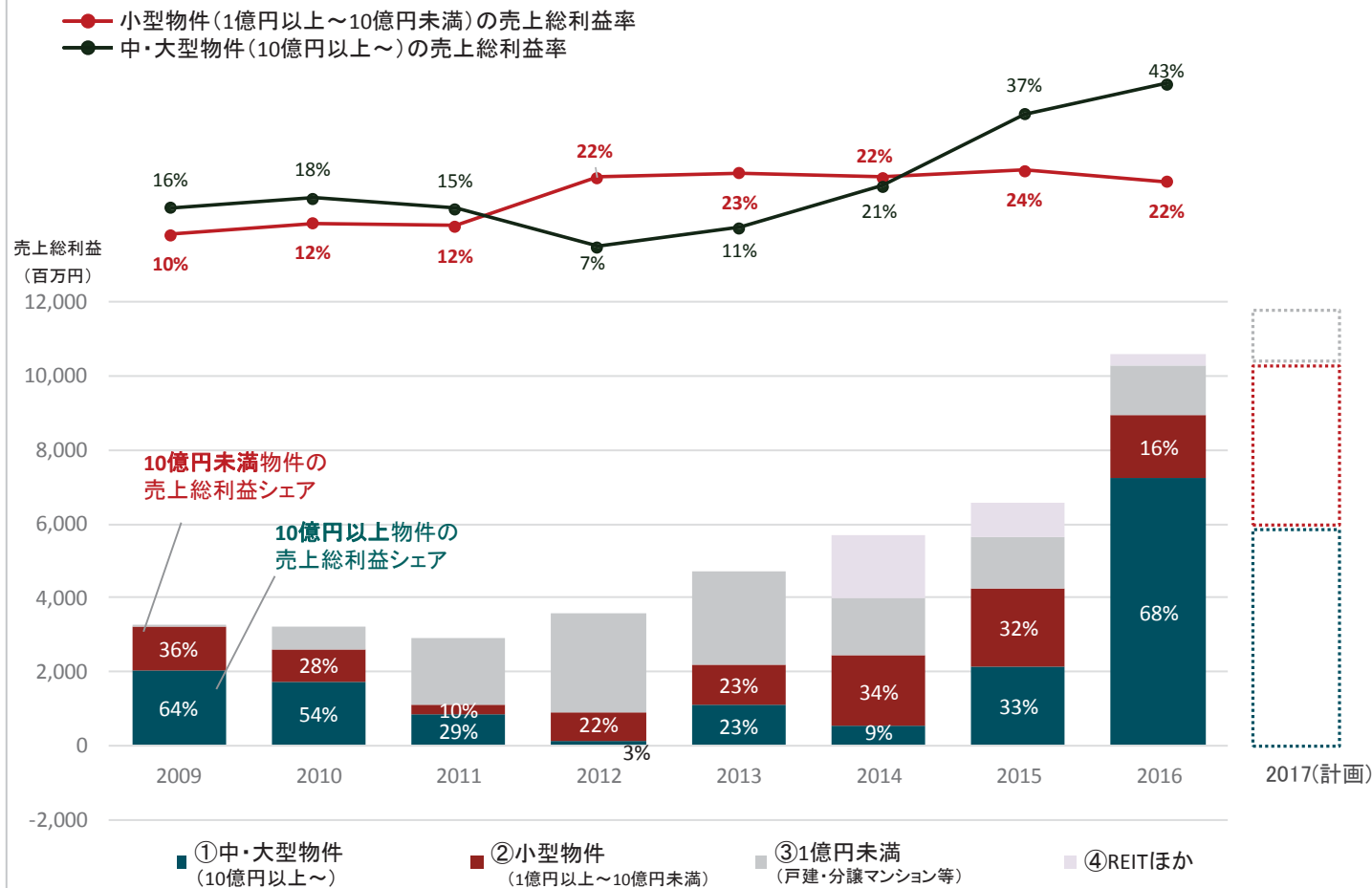
投資市場向け
商業、オフィス、
マンション等

重点施策② 小型物件の供給拡大

-参考資料(1)トーセイの物件規模別供給実績-

➤ 1億円未満のエンド向け物件から、ファンド向けの30億円超の物件まで、幅広い価格帯の物件を供給

トーセイの物件規模別 売上総利益推移 ※ (流動化事業・開発事業)



小型物件(1億円以上～10億円未満)

・投資市場が低迷期でも利益は比較的安定している

中・大型物件(10億円以上～)

・市場低迷期には流動性・利益率が低下し、ボラティリティが大きい
・一方で、投資市場好況期には利益を大きく牽引できる



小型物件と中・大型物件について、それぞれ機動的に取組み、成長を目指す

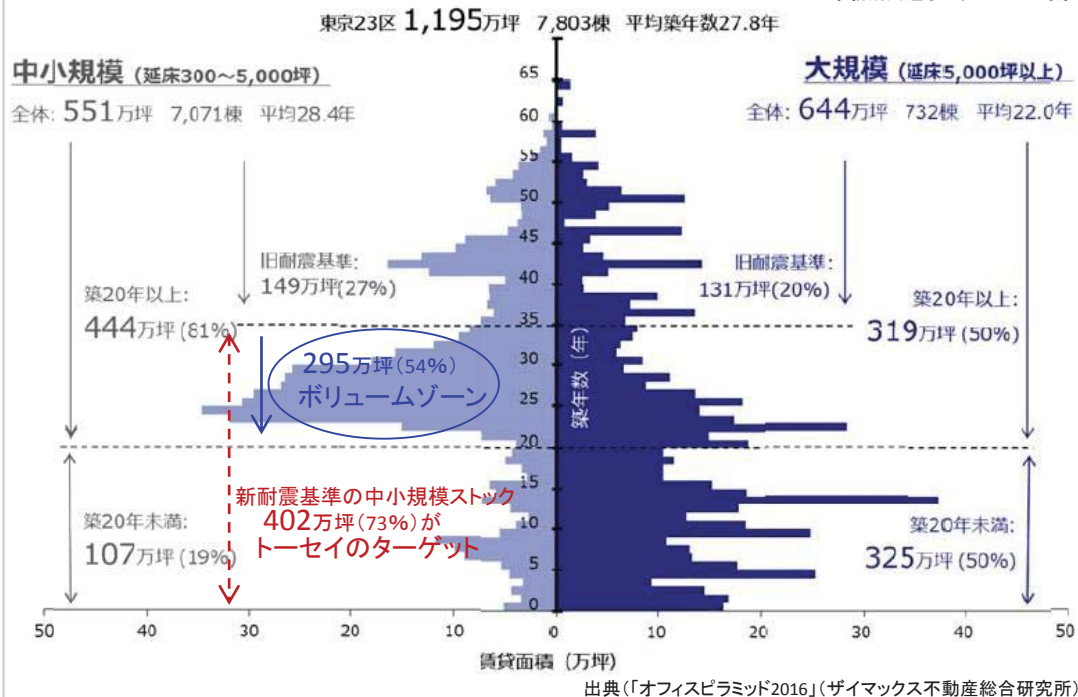
※本グラフは、売却物件の物件規模別売上総利益内訳であり、低価法による評価損は集計に入れておりません

重点施策② 小型物件の供給拡大

- 参考資料 (2) 小型物件の市場環境 -

【資料① 東京23区 築年別オフィスストック※】

※ 1946年以降に竣工した延床300坪以上の事務用途オフィスビルが対象



➤ オフィスストック

左記グラフ(資料①)によると、

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

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

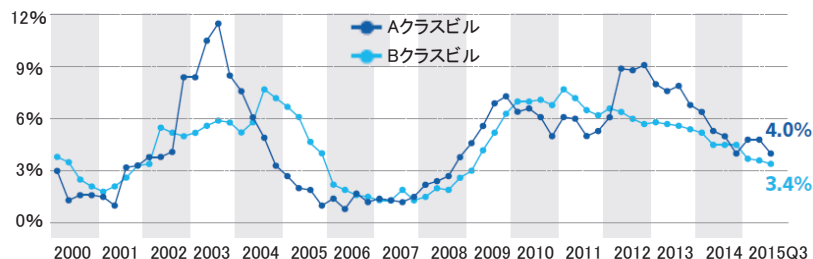
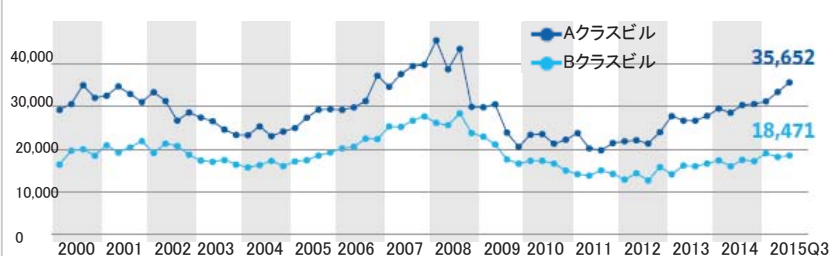
⇒ データに含まれない、延床300坪以下の小物件は更に膨大な在庫があるであろうと推測される

➤ オフィス賃貸市場

下部グラフ(資料②)によると、

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

【資料② 東京都心部 オフィス賃料(坪/円)・空室率】



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

出典「オフィスレントデータ2016」(三幸エステート株式会社)

重点施策② 小型物件の供給拡大

10億円未満の小型物件

市場規模

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

⇒**小型物件は市場規模が大きく、流動性が高い**

競合

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

⇒**中型・大型物件と比べて、競合が少ない**

商品特性

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

⇒**安定的な購入需要があり、当社の強みが活かせる**

**市場規模が大きく、競合が少ないため、
今後も高い成長が見込める**

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

供給拡大に向けた施策

【当社の仕入ステップ】

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

強化

供給増強に向けて、取り組みを推進

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

重点施策③ 中・大型物件の仕入拡大

中・大型物件の仕入拡大

【仕入方針】

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

強化

仕入増強に向けた取り組み

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

【供給事例】

開発 50～100億円



商業ビル T'S BRIGHTIA 南青山

2016

> > >

2015

> > >

2014

流動化 30～50億円

流動化 10～30億円

流動化 10～30億円

流動化 10～30億円

流動化 10～30億円



錦糸町オフィスビル



中野オフィスビル



東陽町オフィスビル



新宿6丁目オフィスビル



新宿オフィスビル

2013

2012

2011

2010

2009

2008

2007

2006

流動化 30～50億円

開発 50～100億円

開発 10～30億円

開発 10～30億円

開発 30～50億円

開発 50～100億円

流動化 200億円超～

開発 100億円超～

流動化 10～30億円



目黒オフィスビル



蒲田トーセイビル



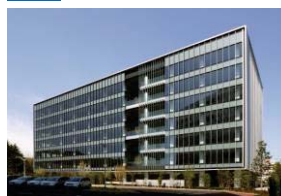
日本橋本石町トーセイビル



新宿トーセイビル



パームス日本橋横浜町



平和島トーセイビル



銀座商業ビル



上野トーセイビル



恵比寿オフィスビル

トーセイの価値再生

価値再生

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

競争力を失ったビル



稼動低下
賃料下落

トーセイの
ノウハウを活かした
価値再生

設備
安全性能
省エネ性能
改善

稼働率
収益性
改善

再生されたビル



収益性向上
不動産価値UP

I 再生により付加価値を生み出す事業スキーム

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

II トーセイの価値再生ポイント "ValueUp32"

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

①設備(老朽・劣化)・安全・省エネ性能

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



Security

安心 & 安全

防犯や防災、コミュニティ活性や保全に向けたバリューアップ



Design

洗練 & 快適

景観、美観、アメニティや利便性向上に資するバリューアップ



Eco friendly

サステナブル & エコロジー

持続可能な省エネ、省コスト、省資源につながるバリューアップ



東陽町トーセイビル
【平成5年築 事務所】



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



②稼動・収益性対策、遵法性は正等

◆ テナントニーズに合わせたフロア改修 (用途・間取り変更)

例

＜商業・オフィス 改修＞

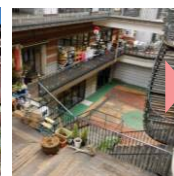
- ・オフィス ⇒ホテルへ
- ・学習塾 ⇒オフィスへ
- ・店舗 ⇒SOHO仕様へ

＜賃貸マンション改修＞

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



グロブナー・スクエア
【平成2年築 店舗・事務所・住居】



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



ハウス北柏マンション
【平成4年築 社宅】



ファミリー層を意識し、
居室を共有部に



Study Room
スタディ ルーム

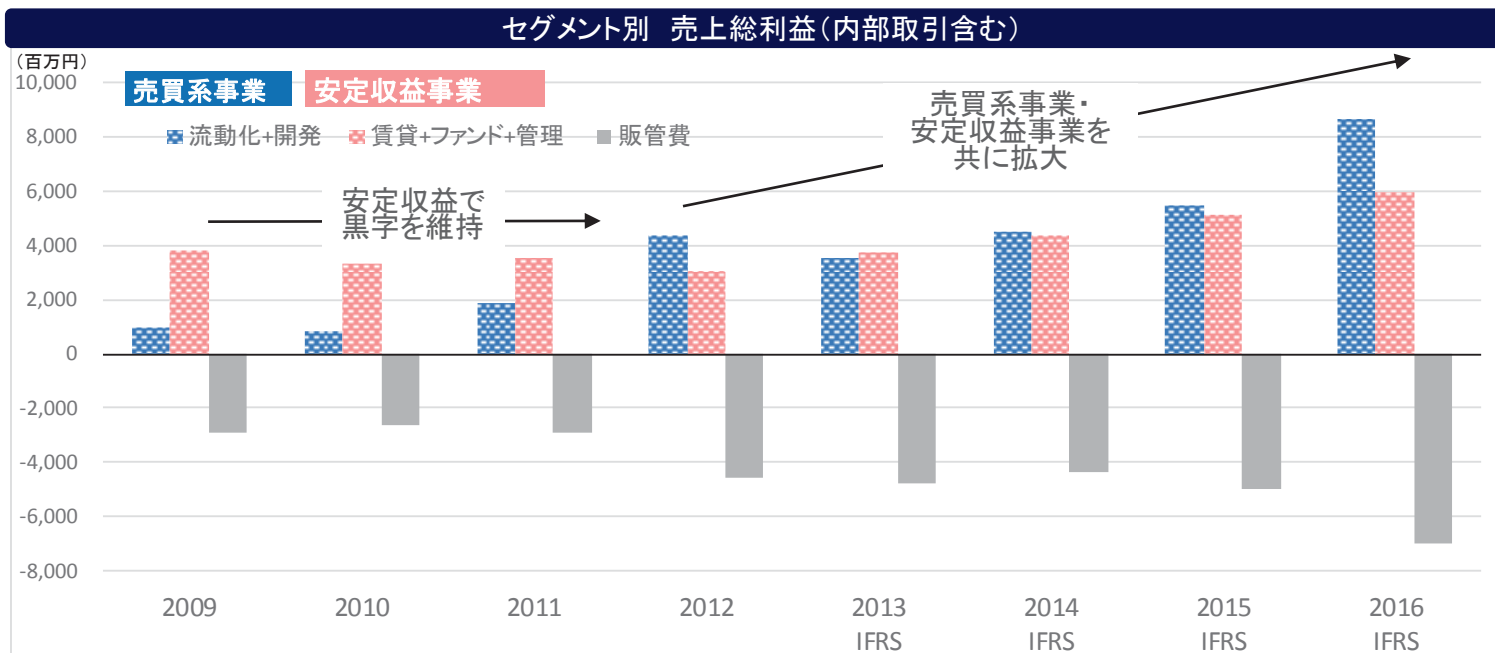
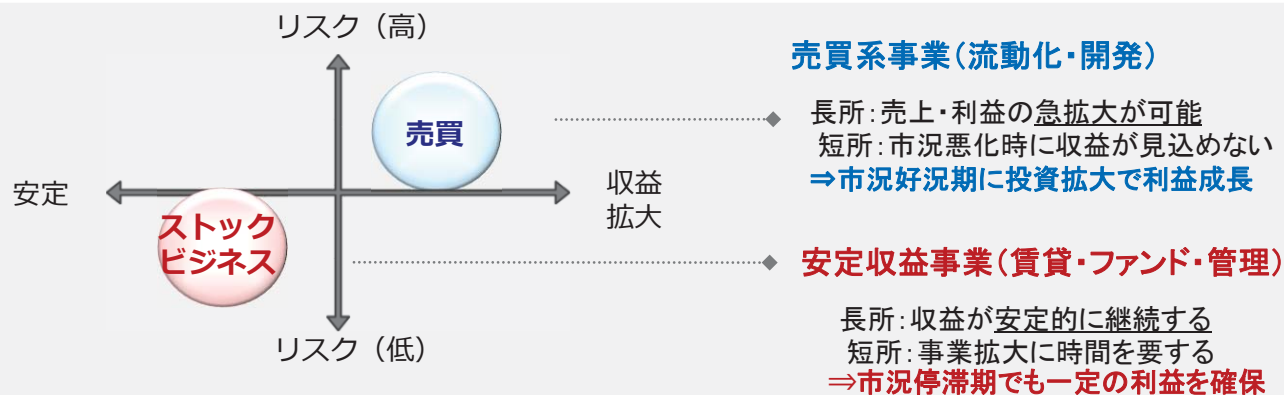


Kids Room
キッズルーム

重点施策④ 安定収益の拡大

安定収益 の拡大

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



トーセイの中長期成長ビジョン

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

売買系事業

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

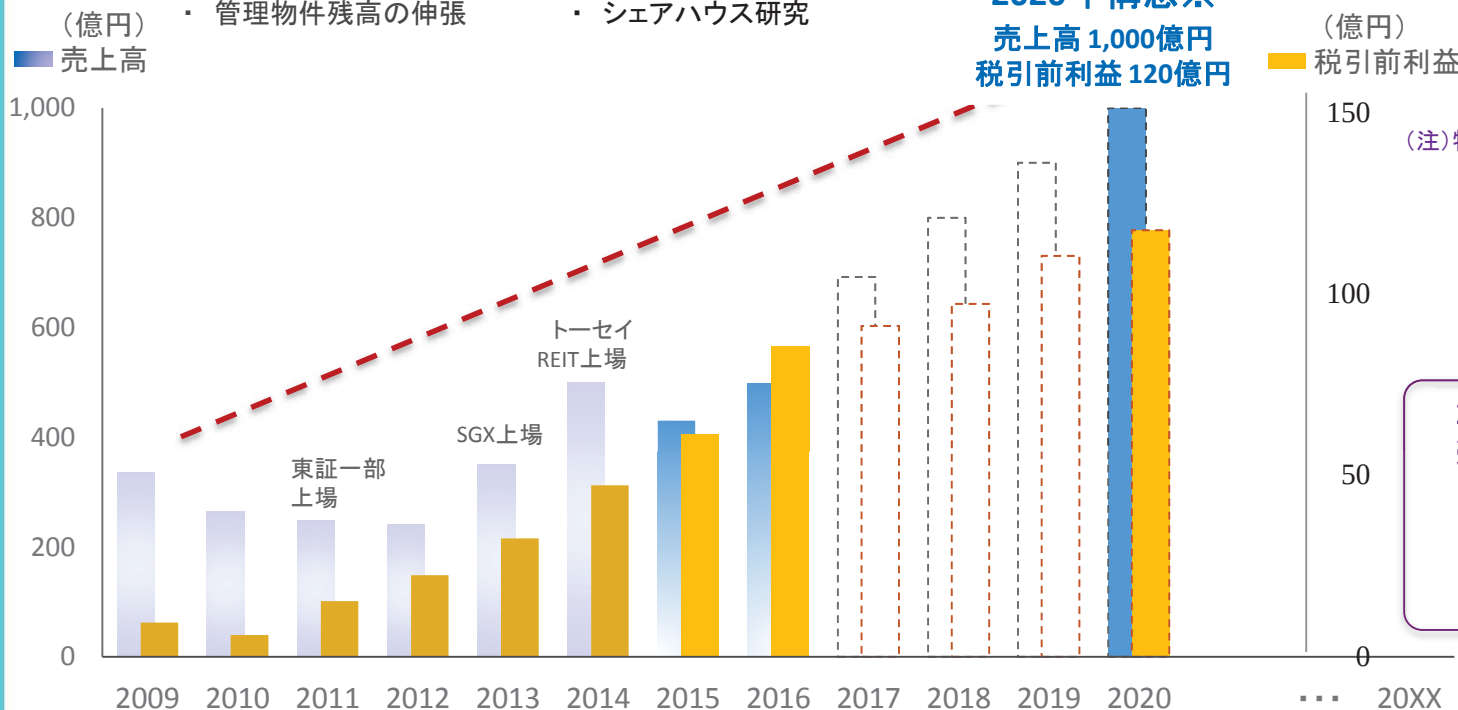
安定事業

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

周辺事業

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

2020年構想※
売上高 1,000億円
税引前利益 120億円



<※売上総利益の内訳>
(注) 物件売買の販売経費を除いた売上総利益

2016年
 売買系事業 60% 安定事業 40%

2020年には、
 売買系事業 50% 安定事業 50%
 となるように、
 安定収益比率を引き上げ

中期経営計画

Charge Up 2011

Next Stage 2014

Advancing
Together 2017

次期計画

2020年構想に向けたシミュレーション - バランスシート拡大 -

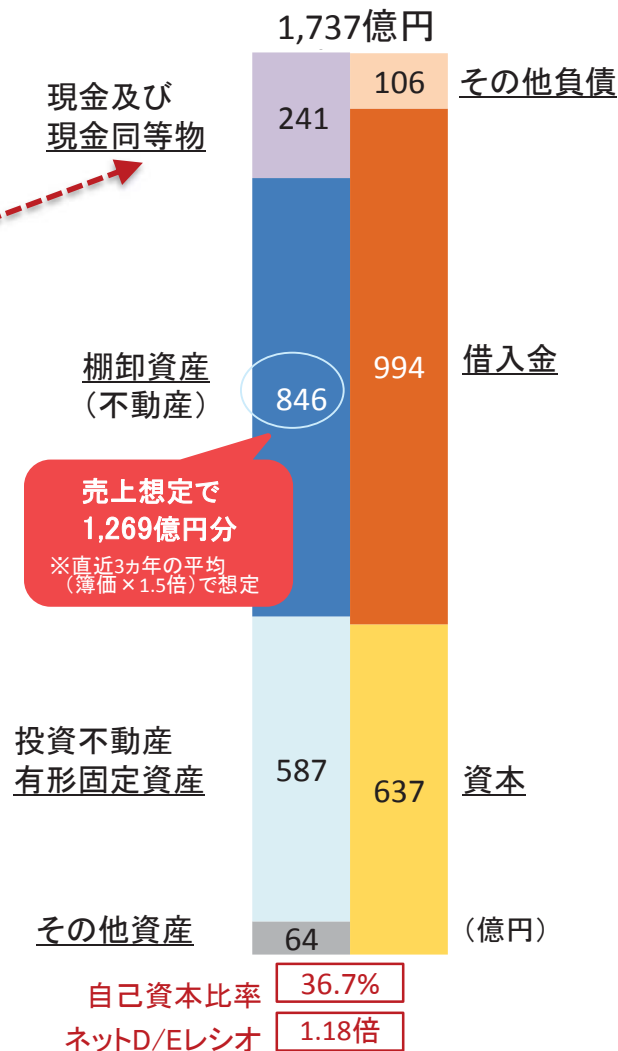
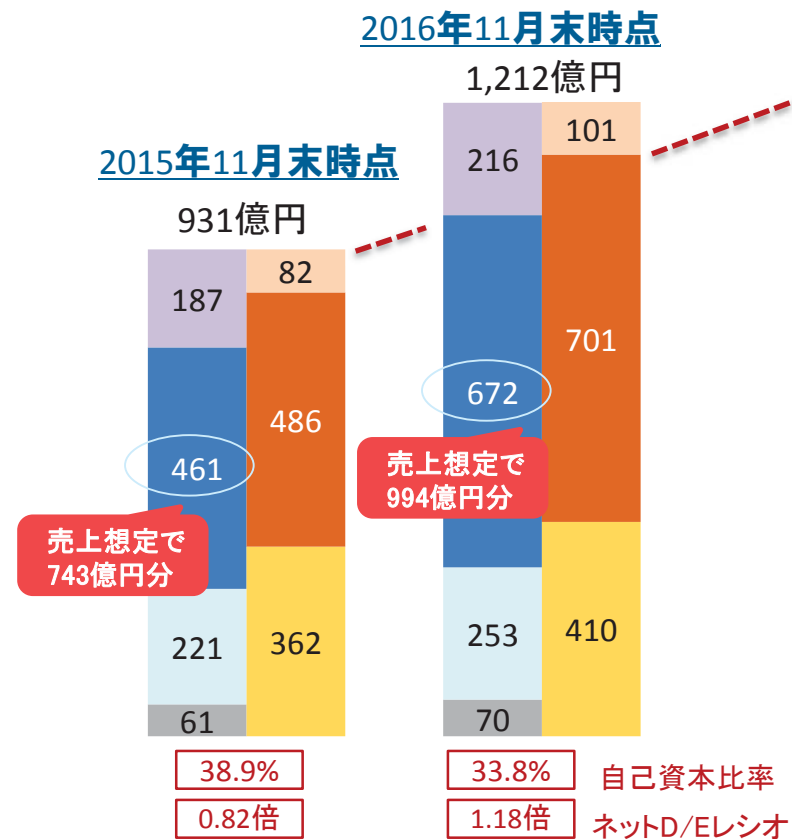
バランスシートシミュレーション

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

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

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

2020年11月期末時点 売上高 1,000億円



還元方針

配当推移

	2011年11月期	2012年11月期	2013年11月期	2014年11月期	2015年11月期	2016年11月期 (予想)	2017年11月期 (予想)
一株あたりの 配当金(円)	* 5.00	* 6.00	8.00	12.00	16.00	22.00	25.00
配当性向(%)	30.4	18.7	18.6	20.2	18.7	19.1	20.4

*当社は、2013年7月1日を効力発生日として、1株につき100株の割合で株式分割を行いました。比較のため、2012年11月期以前の一株あたりの配当金は当該株式分割後の数値にて記載しています。

株価現状認識

[1] 時価総額 (2017年1月4日時点)	[2] 簿価純資産 (2016年11月末)	[1]÷[2] PBR (2017年1月4日時点)	実質 PBR ※	PER (予想)
427.8億円	410.1億円		※投資不動産の含み益 152.3億円を考慮した場合	
株価 (同上)	一株あたり純資産 (同上)	1.04	0.76	7.22
886.00円	849.35円			

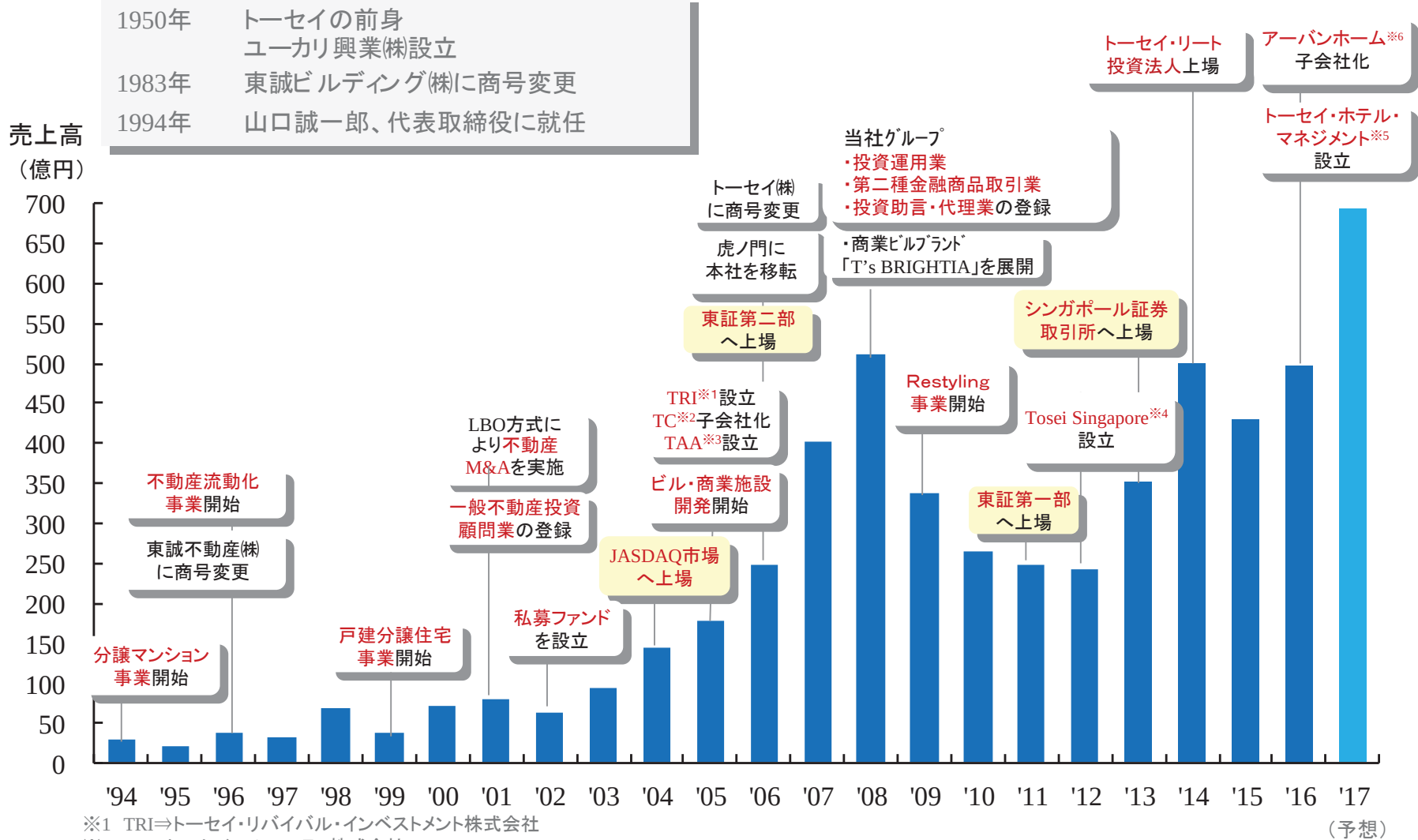
IV. 資料編 トーセイグループの概要 －トーセイをはじめてご覧になる方へ－

- グループ概要 - P.39
- 沿革 - P.40
- 事業概要 - P.41
- 販売物件の概要 ー規模別・売上高ベースー - P.42
- 販売物件の概要 ー物件種類別・件数ベースー - P.43
- 棚卸資産の内訳 ー期末保有物件ー - P.44
- トーセイグループのCSR - P.45

グループ概要

2016年11月30日現在

商号	トーセイ株式会社	ガバナンス 体制	◆取締役会 : 取締役5名で構成 (うち、独立社外取締役2名) ◆監査役会 : 監査役5名で構成 (常勤2名、非常勤3名。 全員社外監査役且つ独立役員) ◆組織体制: 監査役会設置会社 ◆指名報酬諮問委員会設置
所在地	東京都港区虎ノ門4丁目2番3号		
設立	1950年2月2日		
資本金の額	64億2,139万円		
代表者	代表取締役社長 山口 誠一郎		
事業年度の末日	11月末	主要な 関係会社	トーセイ・コミュニティ株式会社 トーセイ・アセット・アドバイザーズ株式会社 トーセイ・リバイバル・インベストメント株式会社 Tosei Singapore Pte.Ltd 株式会社アーバンホーム トーセイ・ホテル・マネジメント株式会社
従業員数	152(単体) 368名(連結)		
上場	東証第一部 【証券コード: 8923】 シンガポール証券取引所メインボード 【証券コード: S2D】		
株式の状況	■発行済み株式総数／ 48,284,000株 ■株主数／6,339名 ■所有株数別株主構成比／ ・個人・その他 42.10% (20,326,953株) ・外国法人等 29.83% (14,405,385株) ・その他法人等 14.41% (6,956,900株) ・金融機関 12.36% (5,968,000株) ・証券会社 1.30% (626,762株)	上場リート	トーセイ・リート投資法人 【証券コード: 3451】※ ※トーセイ100%子会社トーセイ・アセット・アドバイザーズが資産運用を受託する投資法人



※1 TRI⇒トーセイ・リバイバル・インベストメント株式会社

※2 TC⇒トーセイ・コミュニティ株式会社

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

※4 Tosei Singapore⇒Tosei Singapore Pte. Ltd.

※5 トーセイ・ホテル・マネジメント株式会社

※6 株式会社アーバンホーム

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

5 Businesses

売
買
系
事
業

●不動産流動化事業

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

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

●不動産開発事業

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

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

安
定
収
益
事
業

●不動産賃貸事業

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

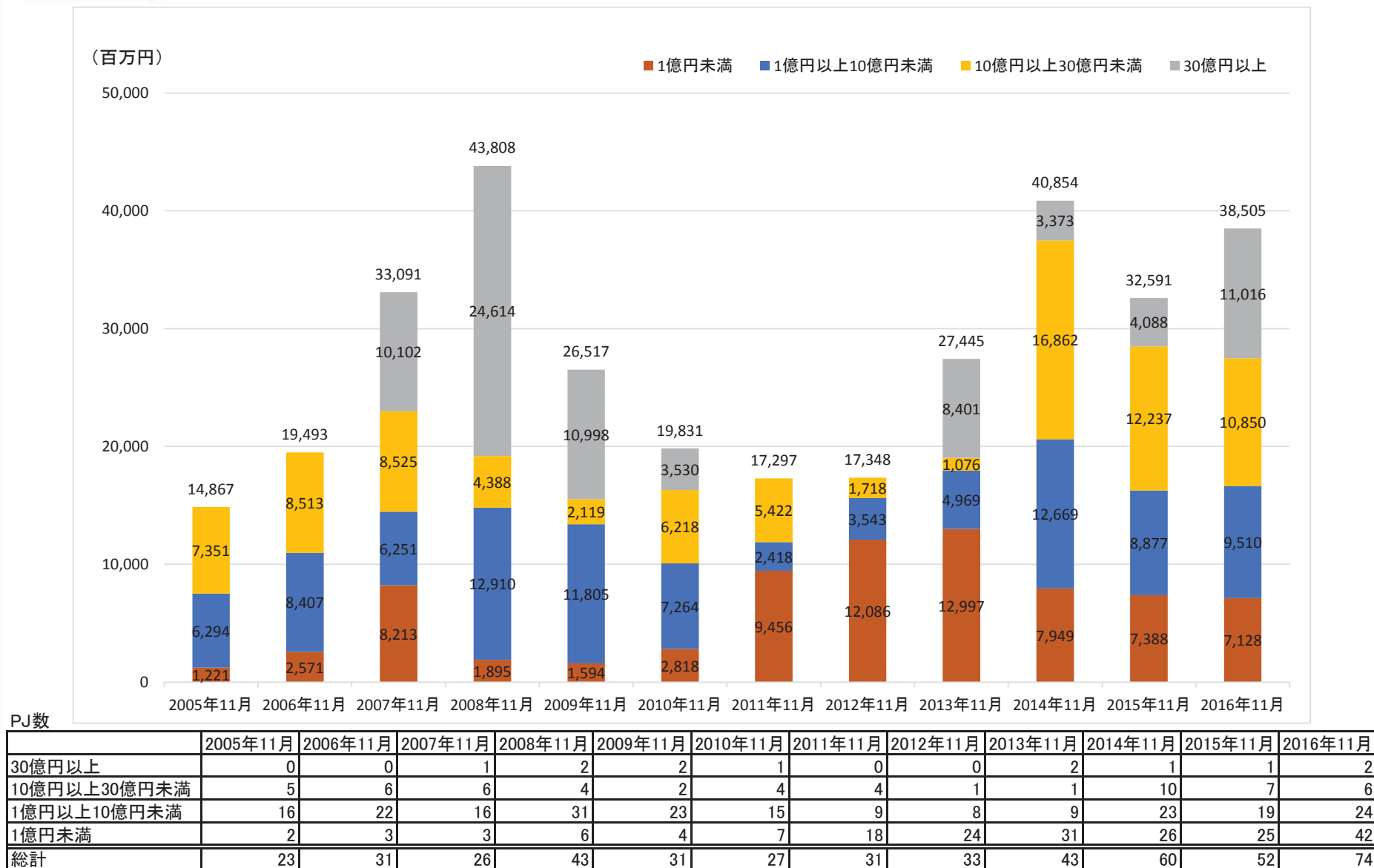
●不動産管理事業

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

●不動産ファンド・コンサルティング事業

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

販売物件の概要 ー規模別・売上高ベースー

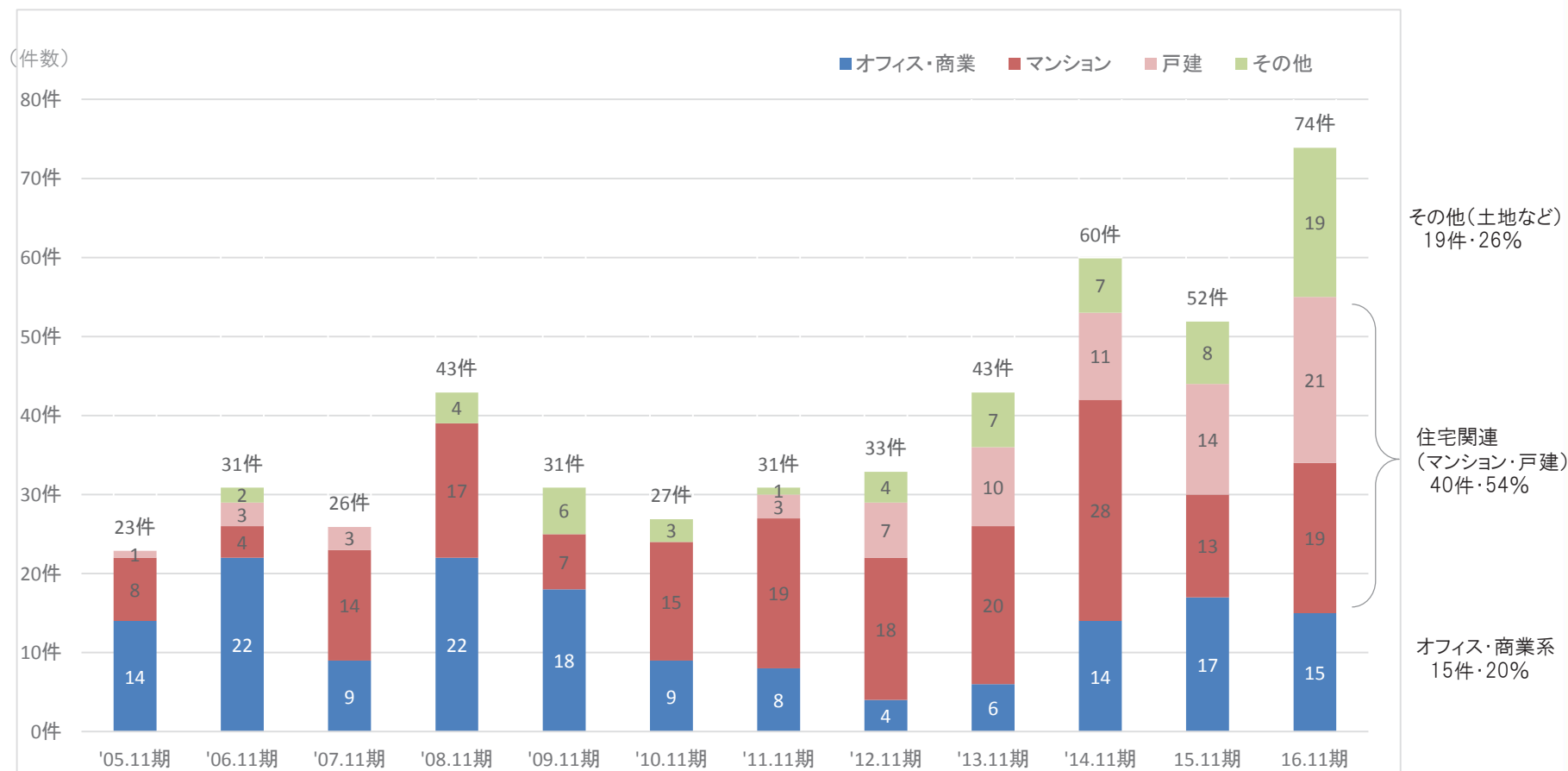


注1) 分譲マンション、戸建、Restyling案件は、1プロジェクトにつき1件とカウントしています
 注2) 戸建および分譲中のマンションは、1住戸あたりの金額で分類をしています
 注3) 過去実績において、オルナティブ・インベストメント事業にて販売した案件も含めて算出しています

販売物件の概要 ―物件種類別・件数ベース―

物件種類別の販売状況

➤ 2016年11月期においてはオフィスの販売が減少するもマンションの販売が拡大。

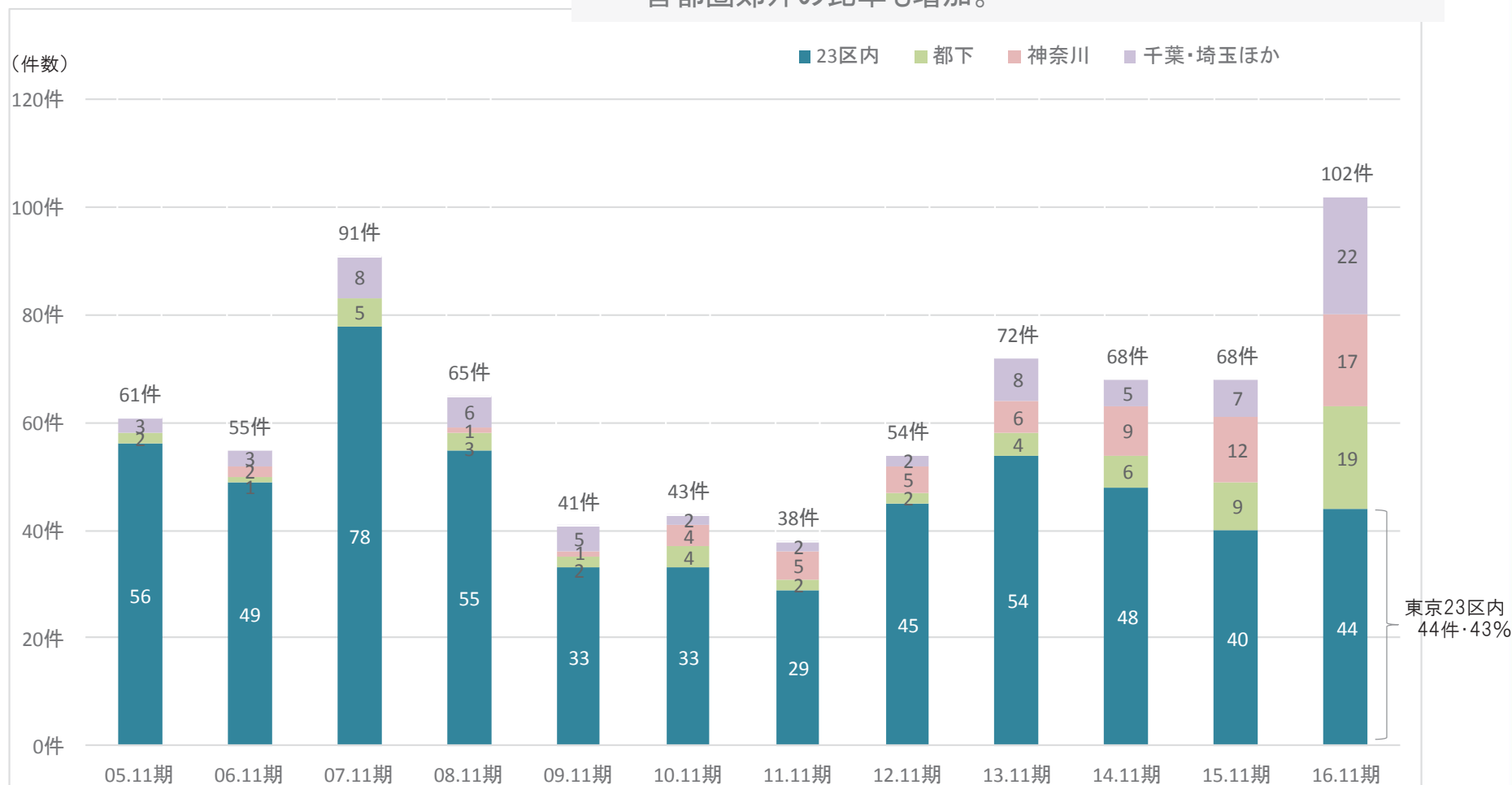


注) 分譲マンション、戸建、Restyling案件は、1プロジェクトにつき1件とカウントしています

棚卸資産の内訳 ー 期末保有物件 ー

保有物件の所在エリア (棚卸資産)

- 2016年11月末における棚卸資産の総数は102件。
取り扱い物件エリアは東京23区を中心に、都下や神奈川など
首都圏郊外の比率も増加。



注) 分譲マンション、戸建、Restyling案件は、1プロジェクトにつき1件とカウントしています

トーセイグループのCSR

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



健全な成長を維持するための 経営基盤強化の主な取り組み

➤コーポレート・ガバナンス

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

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



コンプライアンス研修



ホームページの充実(情報開示)



地域社会への貢献活動

➤事業を通じた取り組み

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

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

➤被災地支援活動

東日本大震災の被災地(宮城県)にてボランティア活動を継続



社員によるエコ活動

➤環境意識啓発活動

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



屋上菜園の苗植え活動



フロアの室温管理



清掃イベントへの参加

トーセイグループのCSR

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



トーセイグループエコ宣言

トーセイグループは、あらゆる不動産シーンにおいて
新たな価値と感動を創造するという企業理念を掲げ、
“都市に、心を。”の実現に向けて、人と環境に優しい
企業活動を推進し、地球環境の負荷軽減に努めることを
宣言します。



屋上緑化の推進

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



壁面緑化



屋上緑化



環境配慮型再生・開発

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

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



平和島トーセイビル
CASBEE Aランク認証



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

今後ともよろしく願いいたします。



— IRに関するお問い合わせ先 —

経理部

TEL: 03-3435-2865

FAX: 03-3435-2866

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

当資料取り扱い上の注意

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

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