

2006年11月期 中間決算説明会



東誠不動産株式会社

Tokyo Value up Partner

(証券コード：8923)

◆2006年11月期 中間決算のポイントと今期見通し

(代表取締役社長 山口 誠一郎)

- I. 2006年11月期中間決算のポイントと今期見通し —P2
- II. 環境認識 —P11
- III. 中期経営計画の進捗 —P14

◆2006年11月期 中間決算概要

(取締役専務執行役員 平野 昇)

- IV. 2006年11月期 中間決算概要 —P21

(資料編)

- I. 東誠不動産グループの概要 —P39
- II. 東誠不動産グループの特徴 —P45
- III. 2006年11月期中間決算補足資料 —P51
- IV. 中期経営計画の補足資料 —P58
- V. 物件事例 —P67

I .2006年11月期 中間決算のポイントと今期見通し

2006年11月中間決算概要(連結)

(百万円、%)

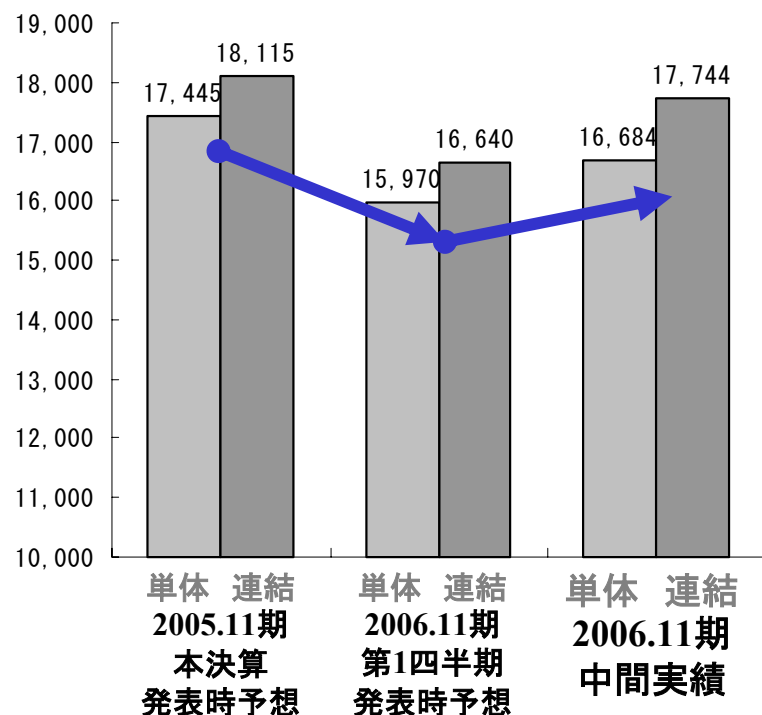
	2005年11月期 中間(連結)	2006年11月期 中間(連結)	増減	
			金額	比率
売上高	13,047	17,744	4,697	136.0
営業利益	2,663	4,591	1,927	172.4
経常利益	2,409	4,313	1,903	179.0
中間純利益	1,265	2,264	999	179.0
ROE (自己資本当期純利益率)	16.1	19.7	+3.6P	
ROA (総資産当期純利益率)	3.7	5.1	+1.4P	
潜在株式調整後 EPS(円)	3,661.61	6,251.46	2,589.85	170.7
従業員1人当たり 経常利益	42	35	-7	83.3

中間決算 当初見込みの上方修正要因(連結・単体)

エンドユーザー向け分譲物件の販売時期遅延により、当初見込みから減収となったものの、
各販売物件の粗利率向上、ファンドの順調な積上げによるフィー収入の増加や
不動産担保付債権ファンドの予想を上回る高収益によるインセンティブフィーの増加等により大幅増益

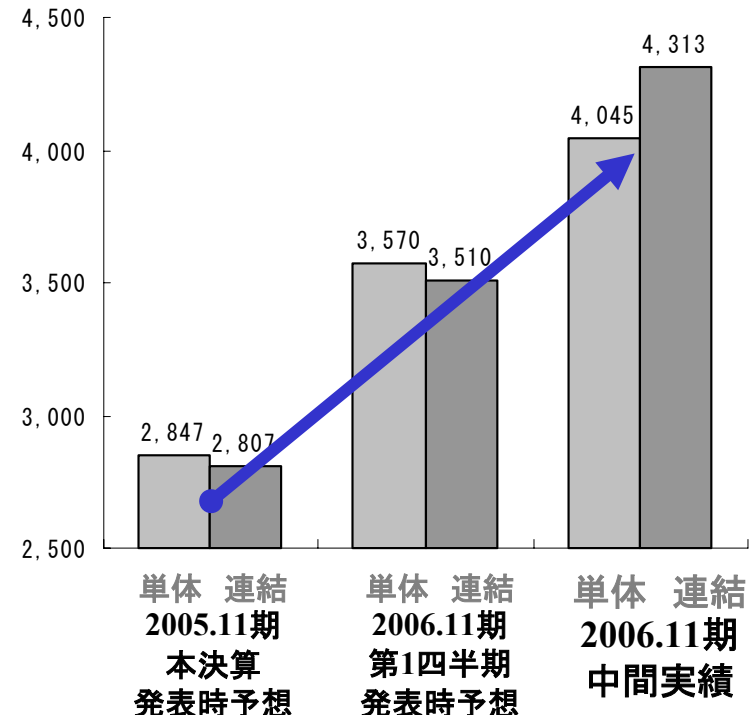
売上高

(百万円)



経常利益

(百万円)



通期の業績予想(単体・連結)

(百万円、%)

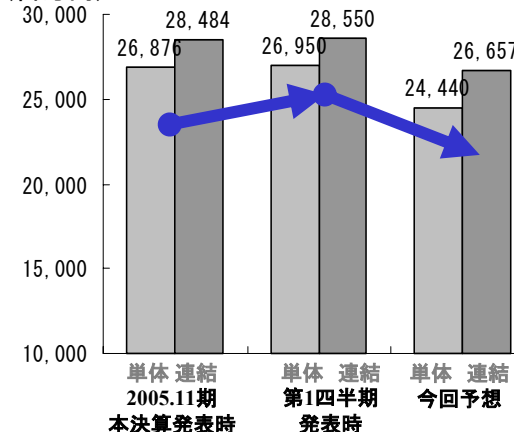
	2006年11月期 連結				2006年11月期 単体			
	中間実績		期末予想		中間実績		期末予想	
		達成率		前期比		達成率		前期比
売上高	17,744	66.6	26,657	151.1	16,684	68.3	24,440	145.2
経常利益	4,313	90.8	4,750	160.0	4,045	88.5	4,570	164.8
当期純利益	2,264	92.0	2,460	154.5	2,141	88.7	2,414	161.4

業績予想のポイント

- 不動産開発事業において、当期販売予定の物件が一部来期の販売となったことにより、減収
- 不動産流動化事業において、物件の売却価格が予定を上回ったことにより、増収
- オルタナティブインベストメントの、当初予想を上回るインセンティブフィーによる増収
- 支払利息の削減等、コストダウンに努めたことにより、増益に寄与

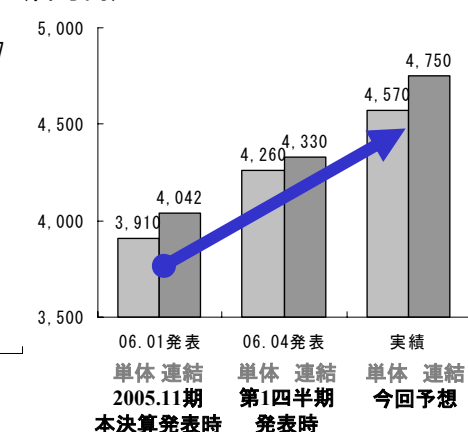
売上高

(百万円)



経常利益

(百万円)



今期の取り組み概要(1)

強みの中小型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図る

不動産流動化事業

- 「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
 - ・ 上野公園ビル: 大手生保所有のビルを取得。当社のバリューアップにより賃料坪単価を約50%アップした上でリースアップ
 - ・ THEパームス南雪谷: 1991年築のマンションのファサードを見直し、デザイン性を向上
 - ・ 下石神井フラワーマンション: 防水張替えなど、設備仕様の更新を行うとともに、既存不適格建築物(倉庫)を撤去し、駐車場を整備
 -
 - ・ 銀座ウォールビル: 東京温泉(株)への再生支援の一環として、B1F~B2F合計約600坪にテナントを誘致
 - ・ 東上野4丁目オフィスビル: (株)アスコットに対する開発型アセットマネジメント及びアドバイザー業務契約。
- 2006/11期中間期末の不動産流動化事業棚卸資産の期末残は163億円、これは売上206億円に相当

今期の取り組み概要(2)

モノづくりノウハウの蓄積により、幅広いラインアップで
市場ニーズに対応した商品を開発

不動産開発事業

➤ 物件タイプ別の取り組み

エンドユーザー向け分譲マンション開発

- ・ 文京区本駒込:総戸数35戸の分譲マンション着工。2007年1月販売開始、2月末竣工予定

ファンド向け賃貸マンション開発

- ・ 日本橋横山町:収益用賃貸SOHO開発。2006年末竣工予定
- ・ 用地仕入済み

両国、神田佐久間町、鷺ノ宮、新小岩、赤羽

オフィスビル開発

- ・ 虎ノ門に続く新築ビルプロジェクト、順次進行中
- 神田東松下町ビルプロジェクト:2007年5月竣工予定
- 小川町3丁目ビルプロジェクト:用地仕入済み

- 2006/11期中間期末の不動産開発事業棚卸資産の期末残は122億円、これは売上241億円に相当

今期の取り組み概要(3)

オンバランス・オフバランス双方における安定収入源の拡大により、
経営の安定性を一層強化

不動産賃貸事業

- 固定資産と流動資産のバランスに配慮しつつ、安定収益としての位置づけ
- 2006/11期中間期末保有棟数は44棟(流動資産26棟、固定資産18棟)(P29参照)
※2005/11期末保有棟数44棟(流動資産28棟、固定資産16棟)

不動産ファンド事業

- 2006/11期 413億円の残高積上げ目標 (P60参照)
- 個別ファンドの資産残高積上げおよび新規ファンド組成による残高の積上げ
 - ・ 2006/11期中間期末時点で8ファンド350億円超を達成(P31参照)

今期の取り組み概要(4)

不動産ファンド事業の強化→プロパティマネジメント
事業展開の多様化→オルタナティブインベストメント

不動産管理事業

東誠コミュニティ株式会社

- 当社以外からの管理受託は90%以上
- 大口契約(学校施設の総合管理)を受注(2006年5月より)
- 2006年5月末管理件数 418件(ビル等 293件、マンション 125件)
2005年11月末管理件数 379件(ビル等 254件、マンション 125件)

オルタナティブインベストメント事業

トーセイリバイバル インベストメント株式会社

- 取組み案件の多様化
M&A…検討案件の業種多様化(不動産業以外、地方案件、再生案件、非上場企業等)
不動産担保付債権…物件種類の多様化(ホテル、倉庫等)

今期のセグメント別業績予想(連結)

(百万円、%)

	2005年11月期		2006年11月期		増減	
	(連結)	構成比	(連結)	構成比		増減率
売上高 (百万円)	17,644	100.0	26,657	100.0	9,012	151.1
不動産流動化事業	10,400	58.9	17,515	65.7	7,115	168.4
不動産開発事業	4,466	25.3	4,271	16.0	-195	95.6
不動産賃貸事業	1,645	9.3	1,809	6.8	164	110.0
不動産ファンド事業	349	2.0	1,077	4.0	728	308.5
不動産管理事業	658	3.7	1,813	6.8	1,155	275.6
オルタナティブ・インベストメント事業	220	1.3	335	1.3	115	152.4
内部取引	-95	-0.5	-166	-0.6	-70	-
営業利益(百万円)	3,536	20.0	5,356	20.1	1,820	151.5
不動産流動化事業	2,221	21.4	3,960	22.6	1,738	178.3
不動産開発事業	548	12.3	513	12.0	-35	93.6
不動産賃貸事業	929	56.5	967	53.4	37	104.1
不動産ファンド事業	294	84.4	767	71.3	473	260.6
不動産管理事業	40	6.1	108	6.0	68	270.3
オルタナティブ・インベストメント事業	197	89.5	286	85.3	89	145.4
本社経費等	-695	-	-1,247	-	-552	-
経常利益 (百万円)	2,969	16.8	4,750	17.8	1,780	160.0
当期純利益 (百万円)	1,592	9.0	2,460	9.2	868	154.5

※ 営業利益欄の構成比(背景がオレンジの部分)は、営業利益率を示しております。
不動産管理事業は2005年11月期下半期より連結したため、売上高・営業利益は下半期分のみを記載しています。

Ⅱ.環境認識

東誠不動産グループを取り巻く環境の変化



予見される環境の変化に対応して中期的な取り組みを推進
(中期経営計画の取り組み内容)

(1)日本経済全体の動向

- 上昇が予測される金利
(低金利時代の終焉)



中期経営計画における取り組み

事業の成長と
財務

財務体質の強化

- ・ 自己資本比率の向上

資金調達力の強化

- ・ エクイティファイナンスをはじめとする資金調達手段の見直し、およびLTVの引き下げ

- 度重なる不祥事による企業
経営に対する信頼性の低下
(株価の下落)



業務と
組織運営

コーポレートガバナンスの強化

- ・ コーポレートガバナンス体制及びコンプライアンス体制構築の推進

内部統制システムの整備

- ・ 会社法、J-SOX法、金融商品取引法に対応した内部統制制度の整備に向けた取り組み

東誠不動産グループを取り巻く環境の変化



(2)不動産業界の動向

●仕入市場の激化

- ・CAPレートの低下※
 - Aクラス 3.5～4%
 - Bクラス 5%内外
 - Cクラス 5.5～6%
- ・仕入価格の上昇

●都心回帰の傾向

- ・都心就労人口の増加
- ・オフィス空室率の低下
- ・分譲マンションの供給動向は近郊へ（ドーナツ化現象）

●ファンドへの資金流入の加速

- ・当社ファンドへの資金流入の継続

●不動産業界における労働市場の逼迫化

中期経営計画における取り組み

顧客と取引先

成長の源泉となる仕入の加速

- ・仕入活動の拡大・加速
- ・法人ニーズの的確な把握
- ・仕入情報ネットワークの拡大と深耕

取引先と顧客と

REIT上場への取り組み加速

- ・2007年11月期中の上場を目標

人財の質と量

人財の拡充に向けた採用戦略の強化

- ・事業規模の成長・拡大に対応した人員の拡大
- ・ハイスpekク人財の積極採用と採用力の強化

※ CAPレートは、マーケットデータ(REITを含む)、当社事例などを元に当社が独自で推計したものです。

Ⅲ.中期経営計画の進捗

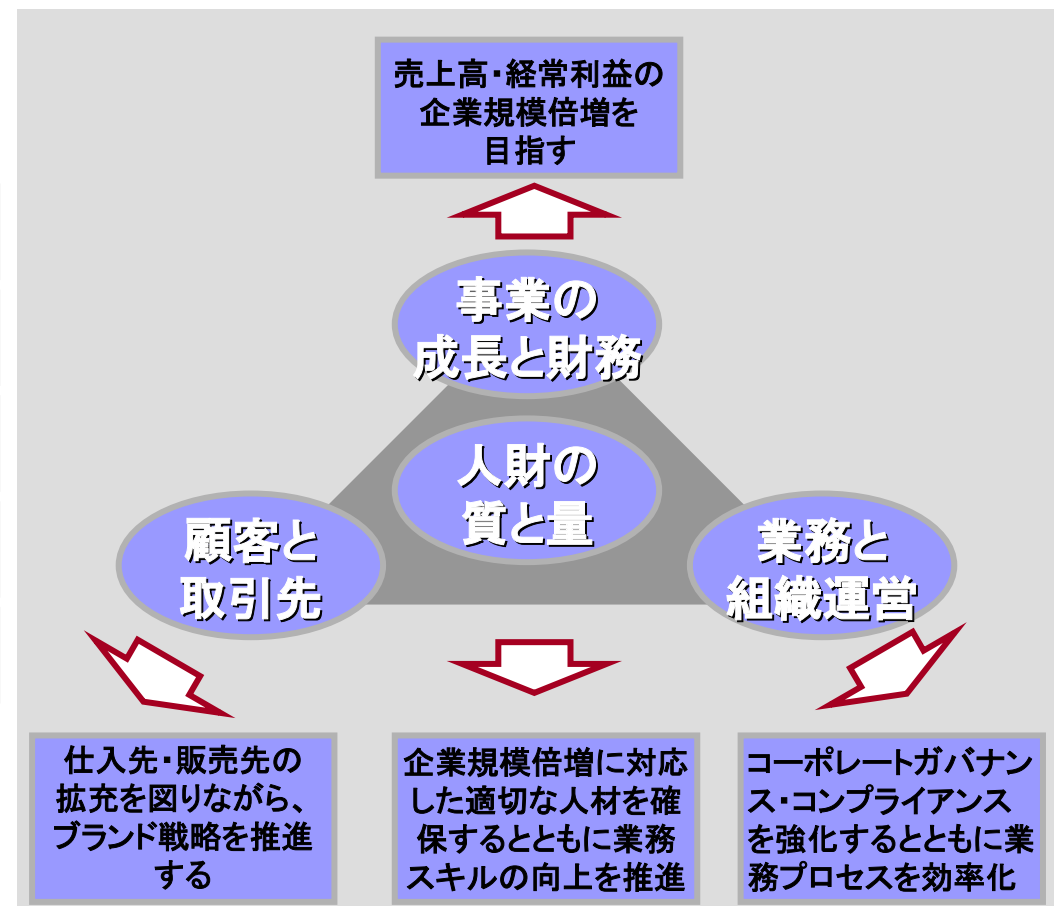
中期経営計画の全体像

「成長と拡大」・「企業ブランド確立」を推進

GROWING UP 2008

	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
自己資本比率	20.5%	30.0%
自己資本利益率 (ROE)	19.2%	18.3%
総資産利益率 (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



中期経営計画の進捗 (1)事業の成長と財務①

今期予想では、売上高・経常利益ともに2008年11月期目標の65%以上を達成
ファンド残高も、当初予定通り順調に積上げ

	2006年11月期 中間実績	2006年11月期 期末予想	達成率	2008年11月期 (目標)
売上高	177億円	266億円	65.8%	405億円
経常利益	43億円	47億円	79.2%	60億円
自己資本比率	30.6%	—	—	30.0%
自己資本利益率 (ROE)	19.7%	—	—	18.3%
総資産利益率 (ROA)	5.1%	—	—	5.5%
ファンド残高	354億円	413億円	31.8%	1,300億円

中期経営計画の進捗 (1)事業の成長と財務②

財務体質の強化に向けて

- ・「企業規模倍増(売上高・利益)」達成に向けた強固な財務基盤の形成
- ・不動産流動化事業・不動産開発事業のための資金増強



2006年2月に新株発行増資を実施

- 今後の資産規模拡大に向けた財務体質の強化
自己資本比率: **30.6%** (2006年11月中間期)
(2005年11月期から+10.1p)

● 新株発行増資の概要

- ・発行新株式数: 30,000株
- ・発行価額総額: 43億47百万円
- ・引受会社の総額買取引受による欧州を中心とする海外(米国を除く)における募集

調達資金の使途予定

- ・不動産流動化事業の物件購入資金: 約25億円
- ・不動産開発事業の物件購入資金: 約17億円

資金調達力の強化に向けて

- ・資本コストの低減
- ・資金調達手段の拡充
- ・資金調達戦略の再検討



借入金利の抑制に向けた取り組み

- LTVの引き下げによる支払金利の低減
- 短プラベースの借入からTIBORベースの借入にシフトすることで、ベース金利を抑制
- 金利上昇への対応策として、今後固定資産のための借入を固定化
- 2006年5月末の平均借入金利は
2005年11月末に比べ**0.26p**の低減
上場直前(2003年11月末)に比べ**0.96p**の低減

中期経営計画の進捗 (2)顧客と取引先

成長の源泉となる仕入の加速

- 仕入活動の加速・拡大
- 法人ニーズの的確な把握
- 仕入情報ネットワークの拡大と深耕



競合の少ない仕入活動の加速

- 当中間期の仕入(土地代のみ):87億円
(売上規模116億円想定)
- 競合の少ない相対取引の加速
(相対取引比率:87.2%(2006年11月中間期))
- 投資物件情報システム「VIP MAP
SYSTEM」により的確でリアルタイムな情報
把握のための取り組み

REIT上場への取り組み

- 2007年11月期中でのREIT上場を目指す
- 上場当初の運用資産目標は300億円超



REIT上場にむけた組織体制の確立

- 2005年9月にトーセイ・リート・アドバイザーズ
(株)(TRA)を設立
- TRAは現在9名で、事業の準備を本格的に推
進中

不動産以外の再生事業の展開

- 不動産の枠組みを超えた再生ビジネス
の展開
- 企業再生ビジネスへの取り組み



再生ビジネスの拡大

- トーセイリバイバル インベストメント(株)(TRI)
による債権投資の加速と実績の積上げ
- M&A案件を含め取り組み案件の増加

中期経営計画の進捗 (3)業務と組織運営



コーポレートガバナンスの強化

- ・コーポレートガバナンス制度の強化
- ・コンプライアンスの意識昂揚



ガバナンス組織体制の整備・強化

- コーポレートガバナンス会議の活動強化
 - ・取締役と常勤監査役で月2回実施
 - ・監査役出席率100%
- コンプライアンス委員会の取り組み強化
 - ・「コンプライアンス規程」の制定
 - ・「コンプライアンス規範」の制定
 - ・「コンプライアンス・ガイドブック」の制定
- コーポレートガバナンス会議+下部組織(コンプライアンス委員会、リスク管理委員会)の設置

内部統制システムの整備

- ・内部統制・監視強化の推進
- ・会社法、J-SOX法、金融商品取引法への対応



会社法に対応した内部統制制度の整備

- 内部統制の整備に関する取締役会決議
- リスクマネジメント委員会による全社的リスクマネジメントの推進
(内部通報制度、個人情報クライシスマニュアルの整備など)
- 内部監査部の強化(人員拡充)
- 会社法、J-SOX法、および金融商品取引法への対応

中期経営計画の進捗 (4)人財の質と量

人財の拡充に向けた 採用戦略の強化

- ・ 事業規模の成長・拡大に対応した人員の拡大
- ・ 労働市場の逼迫化に対応した採用戦略の構築
- ・ ハイスペック人材の積極採用と採用力の強化



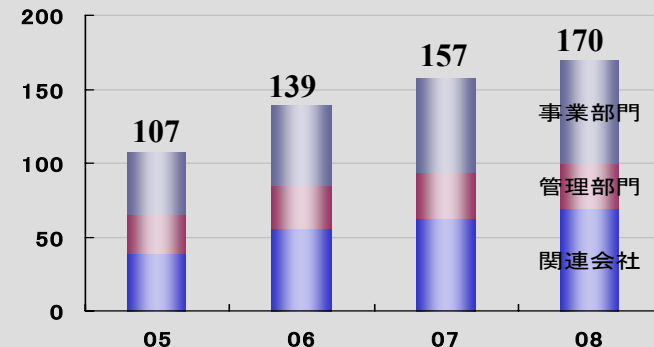
採用数の拡大

現状の進捗

- 当中間期における採用実績:20名

2008年11月期目標

- 2008年11月期要員目標:170名



2008年11月期目標の達成に向けて

- ブランド戦略と連動させた積極的なメディア展開の強化
- 人材紹介会社等の採用間口を倍増⇒紹介者数の倍増
- 新卒採用強化 隔年採用から毎年採用へ

スキル向上・従業員満足向上 に向けた取り組み

- ・ 階層別教育、研修の強化
- ・ モチベーション向上の施策



現状の進捗

- 今後当社が必要とする人材を定義し、各階層の教育体系を整備
- 社員アンケートを実施し、社員が感じる問題点を整理、改善策の検討
- 自己啓発援助制度の導入

IV.2006年11月期 中間決算概要

2006年11月期上半期のトピックス

2006年11月期上半期の活動実績

- 2005年12月 ・世田谷区・桜に環境配慮型マンション(108戸)着工
- 2006年2月 ・(株)アスコットとオフィスビル開発に関する基本協定を締結
 (事業規模48億円)
- ・欧州の機関投資家に向けての新株式発行により、約43億円の
 エクイティファイナンスを実施
- 2006年3月 ・当社が1999年5月※以降に開発した物件全ての構造計算書の再チェック
 が完了 ※民間検査機関による建築確認検査業務を認める改正建築基準法の施行時
- 下半期以降 ・屋上緑化の取り組み(2006年11月期末中に固定資産9棟の屋上緑化を実施)

➤株主構成比の推移

	2005年11月末		2006年5月末	
・個人・その他	58.46%	⇒	55.37%	(－3.09p)
・金融機関	15.88%	⇒	11.79%	(－4.09p)
・証券会社	1.04%	⇒	3.27%	(＋2.23p)
・外国法人	6.45%	⇒	12.69%	(＋6.24p)
・その他法人	18.17%	⇒	16.82%	(－1.35p)

業績概要(連結)

(百万円、%)

	2005年11月期中間		2006年11月期中間		増減	
	(連結)	構成比	(連結)	構成比		比率
売上高	13,047	100.0	17,744	100.0	4,697	136.0
売上原価	9,869	75.6	12,170	68.6	2,300	123.3
売上総利益	3,177	24.4	5,574	31.4	2,397	175.4
販管費	513	4.0	982	5.5	469	191.3
営業利益	2,663	20.4	4,591	25.9	1,927	172.4
経常利益	2,409	18.5	4,313	24.3	1,903	179.0
中間純利益	1,265	9.7	2,264	12.8	999	179.0
EPS(円)(潜在株式調整後)	3,661.61		6,251.46		2,589.85	170.7
ROE(%)	16.1		19.7		+3.6P	
ROA(%)	3.7		5.1		+1.4P	
1人当たり経常利益	42		35		-7	83.3

ROE: 自己資本当期純利益率

ROA: 総資産当期純利益率

業績概要(単体)

(百万円、%)

	2005年11月期中間		2006年11月期中間		増減	
	(単体)	構成比	(単体)	構成比		比率
売上高	13,047	100.0	16,684	100.0	3,636	127.9
売上原価	9,869	75.6	11,637	69.7	1,767	117.9
売上総利益	3,177	24.4	5,046	30.3	1,869	158.8
販管費	503	3.9	744	4.5	240	147.8
営業利益	2,674	20.5	4,302	25.8	1,628	160.9
経常利益	2,420	18.6	4,045	24.3	1,624	167.1
中間純利益	1,276	9.8	2,141	12.8	864	167.7
EPS(円)(潜在株式調整後)	3,694.25		5,910.28		2,216.03	160.0
ROE(%)	17.5		18.8		+1.3P	
ROA(%)	4.1		5.1		+1.0P	
1人当たり経常利益	42		※56		14	133.3

ROE: 自己資本当期純利益率

ROA: 総資産当期純利益率

※2006年11月期中間の1人当たり経常利益は、出向者9名を除く72名で算出しています

業績概要(費用項目の解説)

(百万円、%)

	2005年11月期中間		2006年11月期中間		増減	
	(連結)	構成比	(連結)	構成比		比率
売上高	13,047	100.0	17,744	100.0	4,697	136.0
売上原価	9,869	75.6	12,170	68.6	2,300	123.3
売上総利益	3,177	24.4	5,574	31.4	2,397	175.4
販管費	513	4.0	982	5.5	469	191.3
営業利益	2,663	20.4	4,591	25.9	1,927	172.4
営業外収益	8	0.1	60	0.3	51	676.8
営業外費用	263	2.0	339	1.9	76	128.9
経常利益	2,409	18.5	4,313	24.3	1,903	179.0

人員の増加に伴う人件費の増加

+322百万円(215%)

・期中平均人員

2005年中間期 51名

2006年中間期114名(223%増)

借入増に伴う支払い利息の増価

+23百万円(110%)

・借入平均残高

2005年中間期 203億円

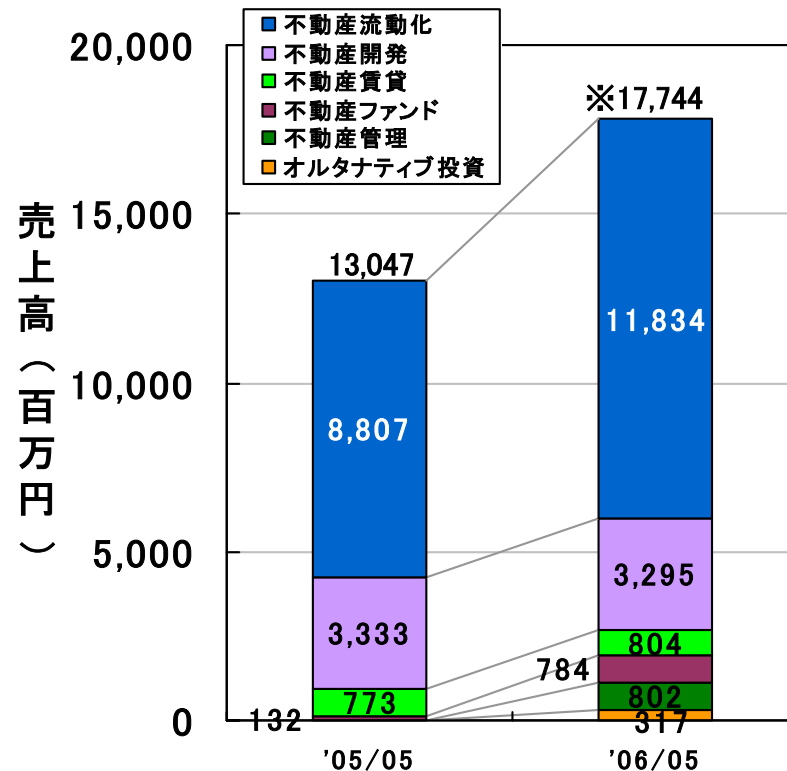
2006年中間期 279億円(138%)

調達金利は大幅引下げ

セグメント別売上高構成比(連結)

不動産市場の流動性の高まりから流動化事業を主軸とした、
事業ポートフォリオを構築

セグメント別売上高(連結)



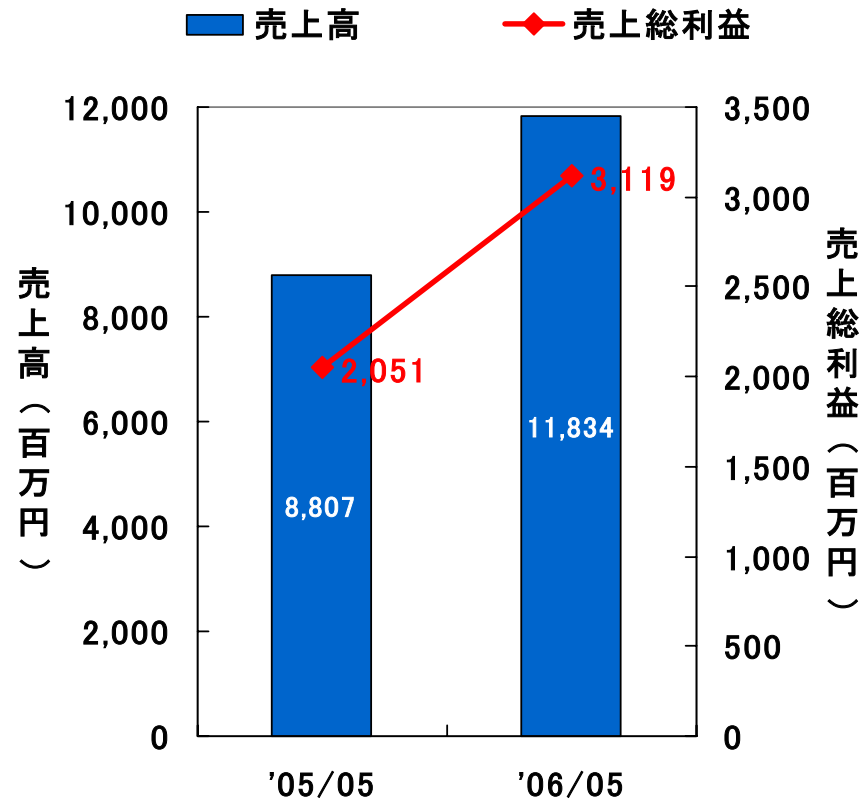
- 不動産市場の流動性の高まりにより不動産流動化事業の顕著な成長をベースに収益計上を実現
- ラインアップ増加による幅広い種類の物件開発への取り組み
- ファンド運用資産残高拡大によるフィー収入増加
- 自社組成ファンド以外の不動産ファンドのアセットマネジメントも受託
- 優良固定資産の保有による不動産賃貸事業からの安定収益

※2006年11月期中間期連結売上高合計は、管理事業における内部売上高(92百万円)を差し引いた数値です

不動産流動化事業

予想を上回る不動産市場の活況により
不動産流動化事業のマーケットは好調

不動産流動化事業 売上高・売上総利益



◆主な販売実績

前期に引き続き取扱い物件エリアは都心に集中

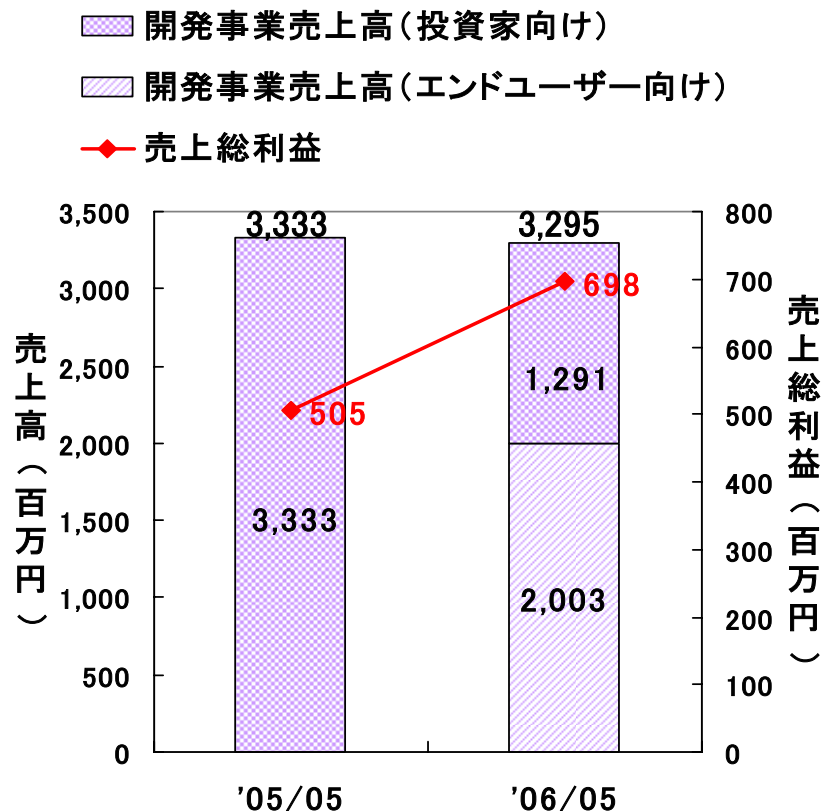
- 都心5区(計11件)
 - ・千代田区:3件(オフィス他)
 - ・中央区:4件(オフィス)
 - ・渋谷区:3件(オフィス)
 - ・新宿区:1件(オフィス)
- 都心以外都区部(計10件)
 - ・オフィス: 5件
 - ・マンション:2件
 - ・その他:3件
- 他:0件

(計21件)

不動産開発事業

不動産開発事業は、東誠不動産のモノづくりへのこだわり
(開発分譲事業と開発型流動化事業を統合)

➤不動産開発事業 売上高・売上総利益



◆主な販売実績

(投資家向け販売物件)

- 新宿商業ビル
個人投資家に売却
当社初の新築商業施設開発。新宿駅南口徒歩1分という好立地を生かし、高収益テナントを誘致。
- THEパームス都立大学
私募ファンドに売却
20~30㎡台(1R~1DK)が中心の賃貸マンション。

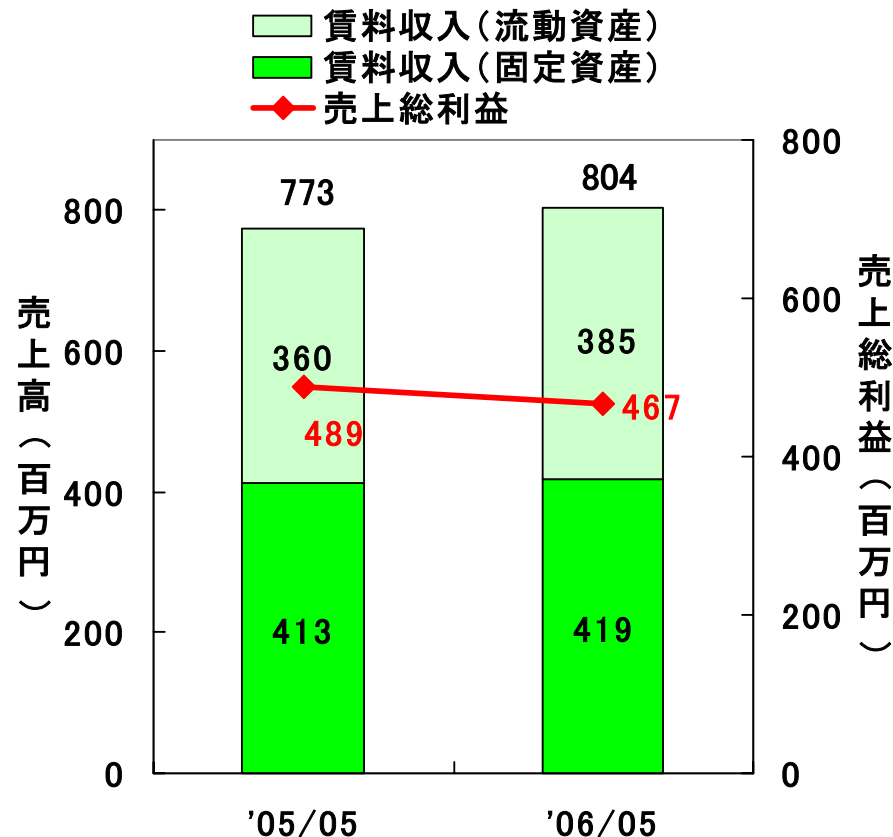
(個人向け分譲物件)

- THEプレミアムコート大田中央
大田区中央に1983年以降最大の戸建開発
総戸数43宅地中、41戸販売済み
- THEパームス用賀
多彩な間取りや天井高(一部)3mなど、快適さを追求したデザイナーズマンション。総戸数25戸

不動産賃貸事業

優良資産を保有することにより、確実な安定収入源を確保する

➤不動産賃貸事業 売上高・売上総利益



◆不動産賃貸事業の概況

➤ 保有総物件数: 44棟

➤ 流動資産: 26棟

不動産流動化事業用の物件であり、最終的には売却を目的としているが、売却が完了するまでは貴重な賃料収入源

➤ 固定資産: 18棟(倉庫・駐車場等3棟含む)
安定収入源として有料物件保有

◆主な賃料収入資産

➤ 目黒東誠ビル(固定)

➤ 高輪東誠ビル(固定)

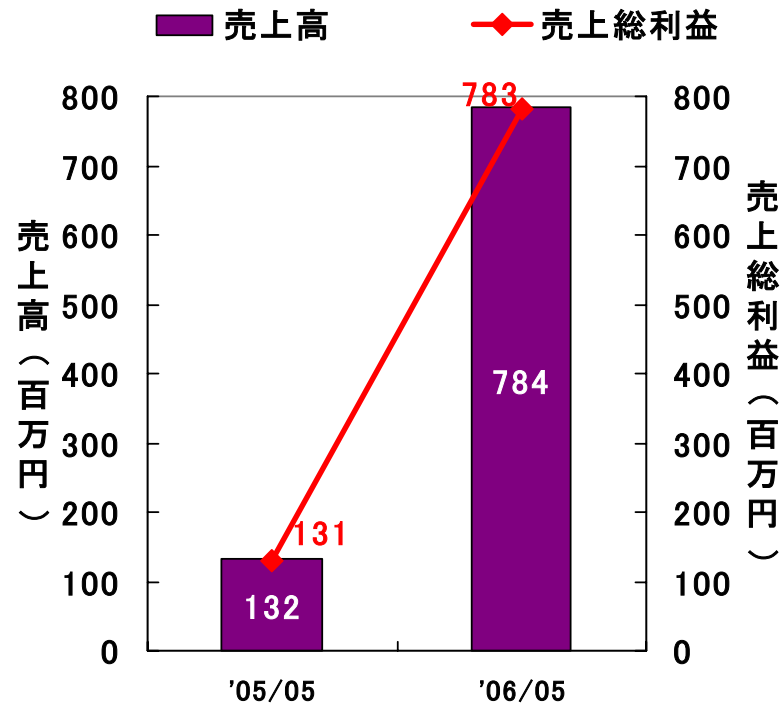
➤ 湯島1丁目(流動)

➤ 高田3丁目ワコズビル(流動)

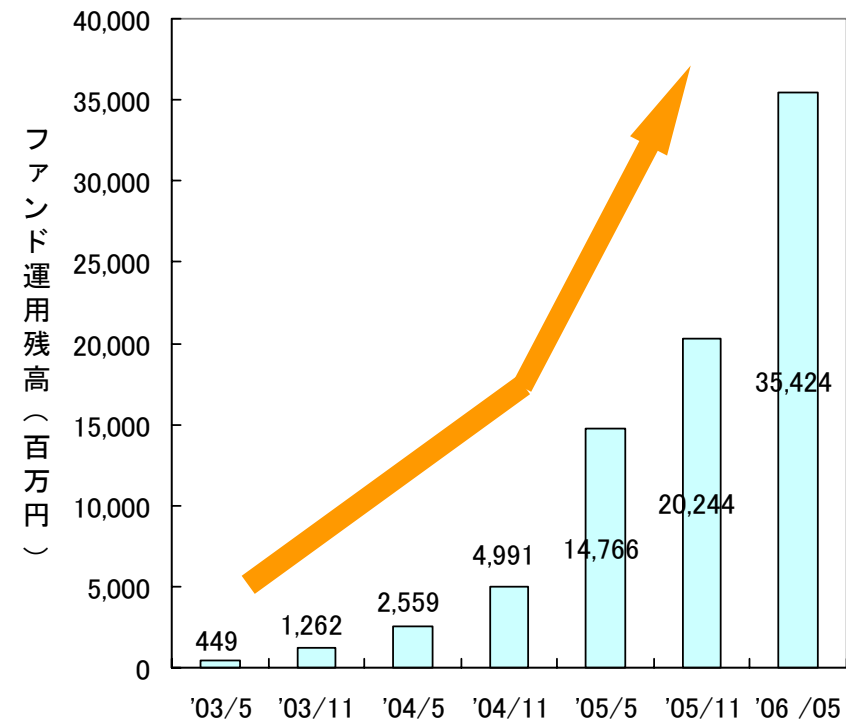
不動産ファンド事業

ファンド運用資産の残高は急速に拡大中
運用資産残高伸長によるフィー収入増

不動産ファンド事業 売上高・売上総利益



ファンド運用資産残高



不動産ファンド事業 ファンドタイプ別資産規模



投資家層の拡大と商品ラインナップの多様化を推進

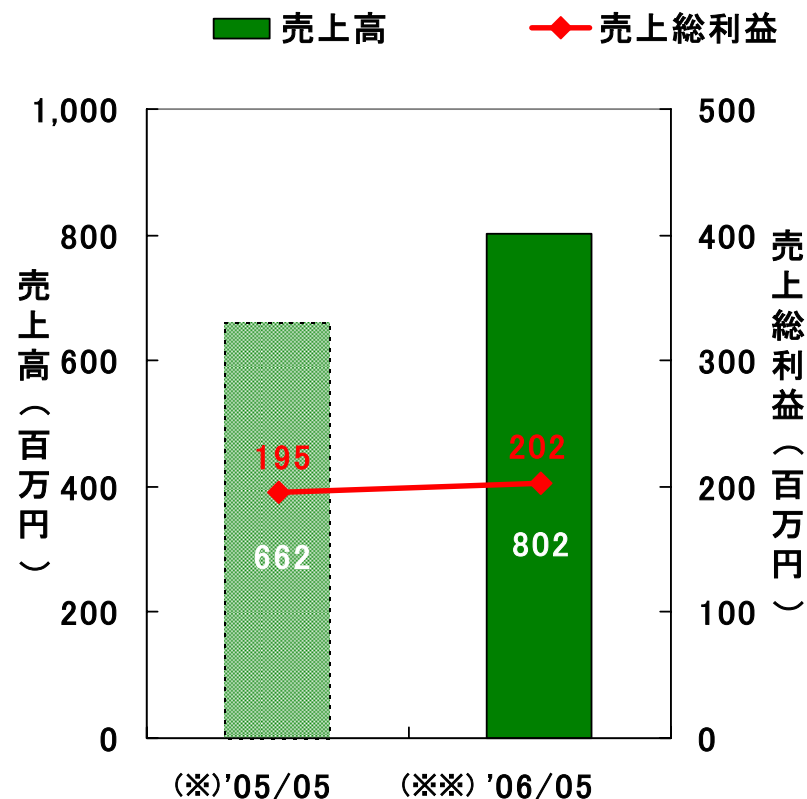
既存ファンドのラインナップ		エクイティ出資者	2006年11月期中間 資産残高
不動産ファンド	アルゴ・ファンドⅡ	個人富裕層・国内機関投資家・当社	809百万円
	ポセイドン・ファンド	外資系金融機関・当社	6,265百万円
	REO・ファンド	外資系金融機関	970百万円
	エムズ・ファンド	国内事業会社	2,560百万円
	ヘリオス・ファンド	外資系投資ファンド	10,337百万円
	ガイア・ファンド	外資系投資ファンド	10,157百万円
	イリス・ファンド	国内金融機関	2,725百万円
	エム・シー・アール・ツーファンド	外資系投資ファンド	1,600百万円

不動産ファンド合計 35,424百万円

不動産管理事業

ビルオーナーの変更に伴う解約が見られる中、
東誠コミュニティの営業努力により管理棟数は上半期で39棟増加

不動産管理事業 売上高・売上総利益



◆主な管理実績

- 管理棟数418件
(ビル:293件、マンション:125件)
うち、90%以上が当社グループ以外からの受託
- 大型物件(学校施設)の管理を受注

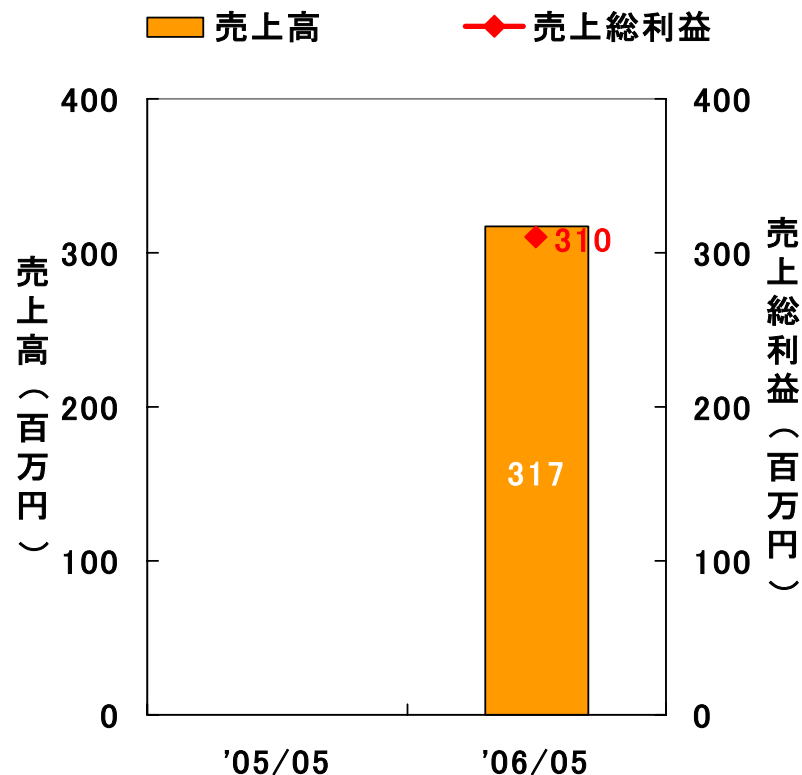
※左記売上高・売上総利益推移グラフにおいて、2005年11月期中間期の実績は、非連結だったため、東誠コミュニティ(株)の2005年中間実績を参考値として記載しています。

※※2006年11月期中間期の売上高は、内部売上高(92百万円)を含みます。

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が当初計画を上回る価格でクローズを迎えたことにより、計画以上のインセンティブ及び配当収入を実現

➤オルタナティブインベストメント事業 売上高・売上総利益



◆主な実績

- オルフェウス・キャピタル(組成日:2005年6月21日)のクローズに伴う、AMフィー及びインセンティブフィー並びにTK出資の配当金が、上半期の増収に寄与
- 既存ファンド残高 533百万円
- 既存ファンド
 - ヘスティア・キャピタル (組成日:2005年9月27日)
 - 不動産担保付債権ファンド
 - イカロス・キャピタル (組成日:2005年4月28日)
 - 東京温泉株式会社再生支援

棚卸資産の内訳

(百万円)

2006年11月期中間 棚卸資産残高	28,557	➡	想定売上規模	44,795
			銀座ウォールビル	13,000
			想定売上規模 (銀座ウォールビルを含む合計)	57,795

➤ 棚卸資産残高の内訳

事業別内訳			想定 売上規模	物件タイプ別内訳			想定 売上規模
不動産流動化 事業用物件	16,334	➡	20,612	オフィスビル	15,313	➡	20,947
不動産開発 事業用物件	12,223	➡	24,183	マンション	13,050	➡	23,648
				戸建住宅	139	➡	156
				その他	55	➡	44
合計	28,557	➡	44,795	合計	28,557	➡	44,795

バランスシート要旨(1)

(百万円、%)

	2005年11月期 (連結)	減少	増加	2006年11月期 中間(連結)
資産合計	40,406	78,602	86,435	48,240
現金及び預金	2,670	64,305	69,942	8,307
棚卸資産(不動産)	26,583	11,666	13,639	28,557
固定資産(不動産)	6,631	36	7	6,602
その他資産	4,521	2,594	2,845	4,772
* (内ファンド関連出資金)	(880)	(460)	(40)	(460)

順調に進む販売と仕入

- 不動産残高は前期末残高の約4割強に相当する11,665百万円が減少 (=販売)
- 今期仕入目標178億円の約50%を達成(土地代のみで87億円仕入れ済)

現在の棚卸資産は

- 予想売上約44,795百万円に相当(銀座ウォールビル予想売上約13,000百万円を加えると約57,000百万円の売上規模に相当)

ファンド関連出資金

880百万円から460百万円に減少

バランスシート要旨(2)

(百万円、%)

	2005年11月期 (連結)	減少	増加	2006年11月期 中間(連結)
負債・純資産合計	40,406	36,293	44,127	48,240
有利子負債(短期)	12,591	10,358	*7,653	9,886
有利子負債(長期)	15,793	*8,809	10,720	17,703
その他負債	3,728	17,125	19,289	5,893
純資産	8,293	0	6,463	14,756
自己資本比率	20.52			30.59

自己資本比率の推移

- ・中期経営計画の目標値30.0%を達成
 - ⇒ 好調な業績による利益の積上げ
 - ⇒ 2006年2月にエクイティファイナンスを実施

*には、長期から1年以内長期借入金及び1年以内返済予定社債への振替額4,954百万円(内社債12百万円)が含まれております。

キャッシュフロー計算書要旨



(百万円)

	2005年11月期 (連結)	2006年11月期中間 (連結)	増減
営業活動によるキャッシュフロー	-8,839	1,893	10,732
税引前当期純利益	2,981	4,313	1,331
減価償却費	180	95	-85
資産及び負債の増減額	-11,420	-1,832	9,588
その他	-581	-682	-101
投資活動によるキャッシュフロー	-606	343	950
固定資産の取得による支出	-174	-31	143
投資有価証券の増減額	-467	444	912
その他	36	-69	-105
財務活動によるキャッシュフロー	9,360	3,380	-5,979
社債・借入金の増減額	9,325	-794	-10,119
配当金支払い	-40	-155	-114
株式発行による収入	76	4,330	4,254
現金・現金同等物の増減額	-84	5,617	5,702
連結範囲の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	-	-15
現金及び現金同等物の期首残高	2,600	2,530	-69
中間期末残高	2,530	8,148	5,617

資料編

<資料編>

I．東誠不動産グループの概要

グループ概要



商号	東誠不動産株式会社
所在地	東京都千代田区神田淡路町2丁目3番地
設立	1950年2月2日
資本金の額	41億4,792万6,500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
上場	2004年2月27日 JASDAQ市場へ上場
株式の状況	■発行済み株式総数／ ■株主数／ ■所有株数別株主構成比／ 376,818株 8,084名 ・個人・その他 ・金融機関 ・証券会社 ・外国法人 ・その他法人 55.37% 11.79% 3.27% 12.69% 16.82% (208,675株) (44,432株) (12,320株) (47,808株) (63,379株)
従業員数	81名(単体) 120名(連結)
主要な 関係会社	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

(2006年5月末現在)

沿革

売上高
(百万円)

32,000

28,000

24,000

20,000

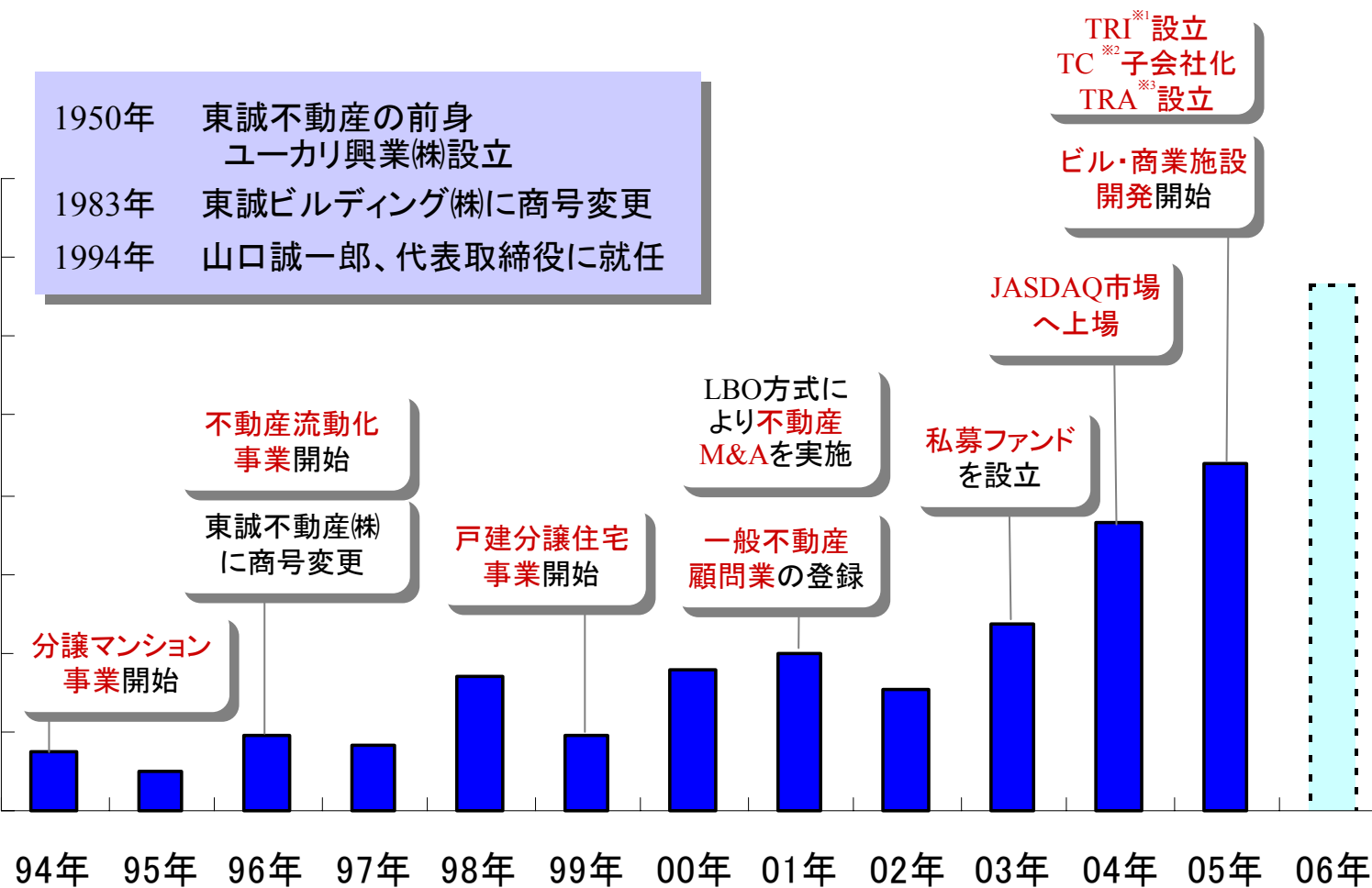
16,000

12,000

8,000

4,000

0



※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:東誠コミュニティ株式会社

※3 TRA:トーセイ・リート・アドバイザーズ株式会社

東誠不動産グループのVISION



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、提供すること」

コーポレートスローガン

“Tokyo Value up Partner”

不動産の価値再生「ポートフォリオ・マネージャー」

■東京の都市再生

- 10年、20年後を視野に入れた不動産価値再生の取り組み
- 東京の中小物件に特化

■「モノづくり」(バリューアップ)へのこだわり

- 価値創造=事業

■不動産シーンを拡充 (従来の事業+不動産管理&オルタナティブ投資)

不動産再生  総合的な再生ビジネスへの展開

東誠不動産グループ事業セグメントの変更

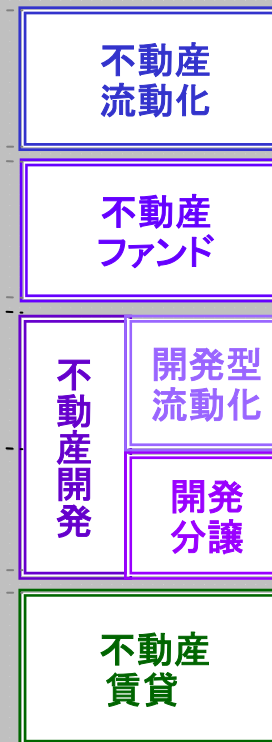
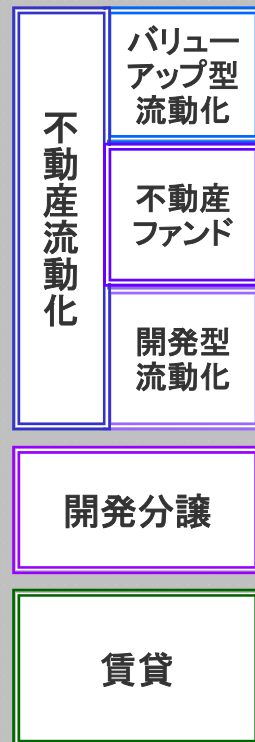


旧事業セグメント

新事業セグメント

東誠不動産グループ

東誠不動産



不動産流動化事業
バリューアップ＆
トレーディング事業

不動産ファンド事業
ファンド組成及び
アセットマネジメント事業

不動産開発事業
住居・オフィス・商業
施設等の開発事業

不動産賃貸事業
保有不動産の賃貸事業

東誠コミュニティ株式会社

不動産管理

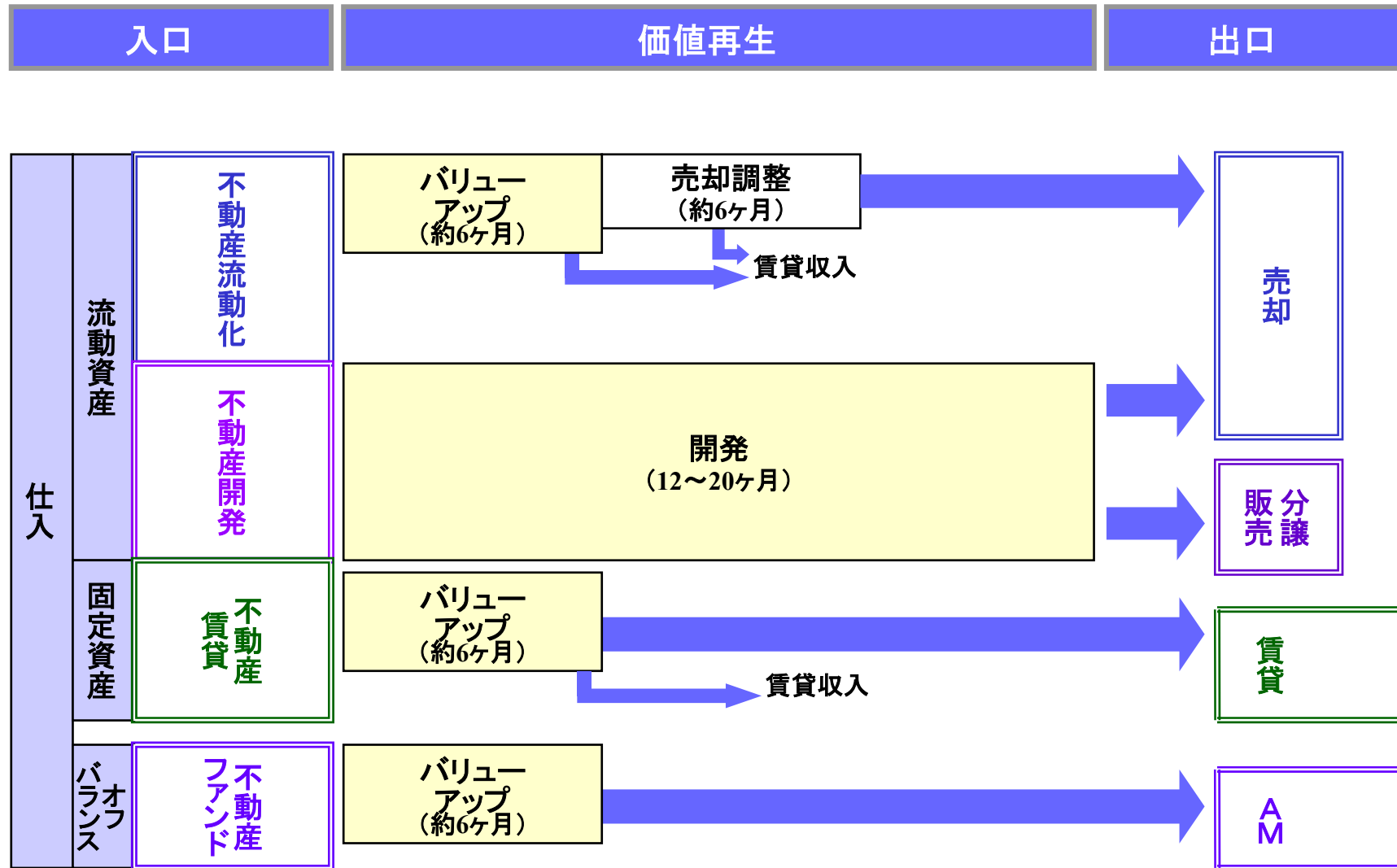
不動産管理事業
プロパティマネジメント

トーセイリバイバル インベストメント株式会社

オルタナティブ
インベストメント

オルタナティブ投資事業
M&A、不動産担保付債権投資

東誠不動産グループの時間軸事業フロー



<資料編>

Ⅱ．東誠不動産グループの特徴

(1) 事業領域の広さと対応力

不動産業界各社と事業領域を比較すると
東誠不動産の幅広く一貫した対応力は、確固たる優位性を発揮

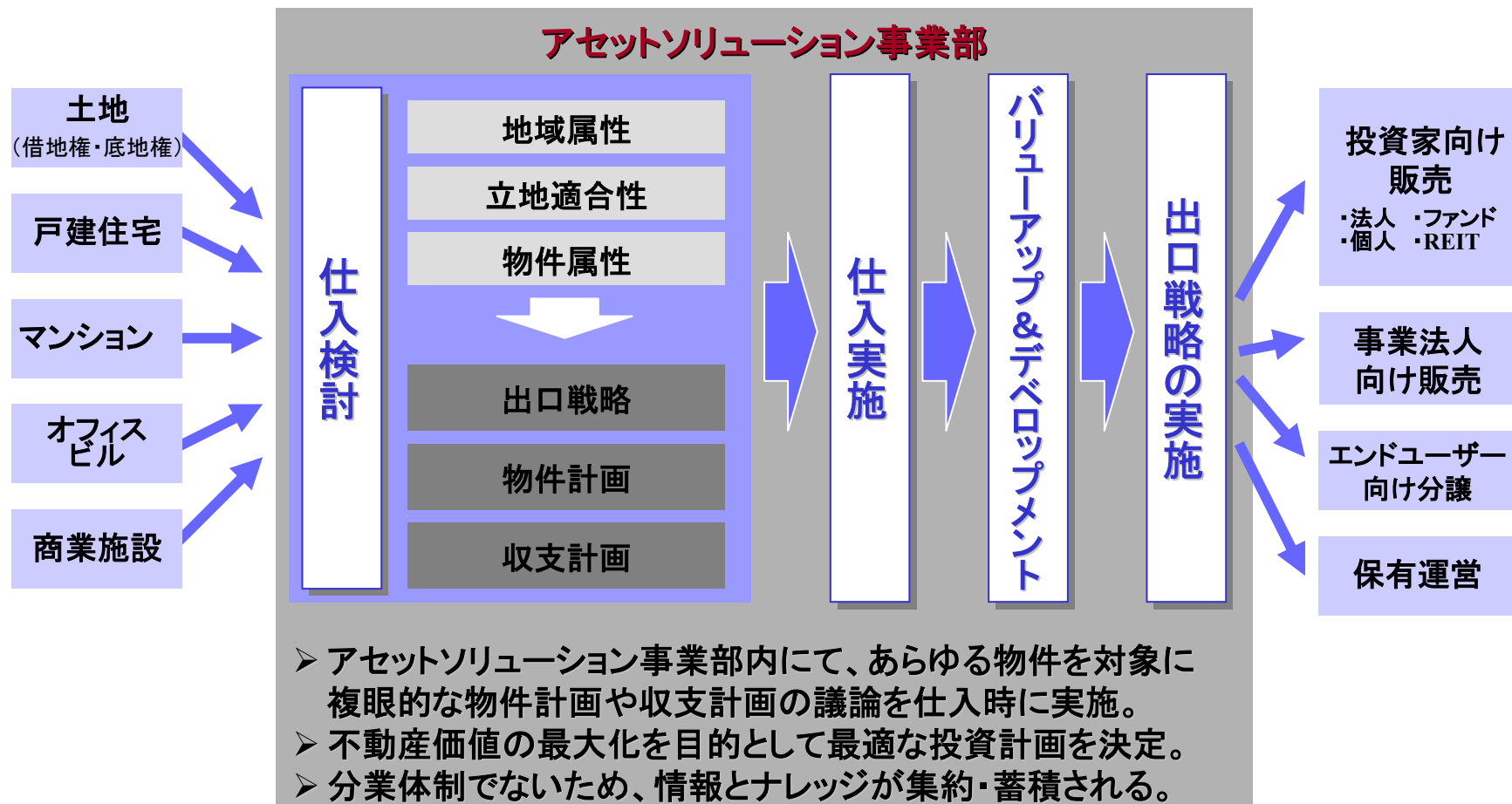
～Only One Business Model～

アセットソリューション事業部1部門による各事業のトータルマネジメント

事業展開 企業	不動産 流動化	不動産ファンド		不動産開発			不動産 賃貸	不動産 管理	オルタナ ティブ 投資
	バリュー アップ	ファンド アレンジ	アセット マネジメン ト	マンション	戸建住宅	オフィス 商業施設	保有 運営	管理 PM	
東誠不動産	○	○	○	○	○	○	○	○	○
デベロッパー				○	○	○			
転売事業系	△								
自己ポジション + ファンド系	○	○	○			△			△
ファンド系	△	○	○			△			○
賃貸・その他	△		△				○	○	

(2) ポートフォリオマネージャーとしての展開

縦割り組織の弊害を排除し、アセットソリューション事業部内にて
不動産価値の最大化を目指したマネジメントを行う



(3) 仕入の優位性

東誠不動産は相対取引が*87.2%と多く、独自の仕入ルートを保有
他社とは異なる「事業展開」「スピード」そして「実績」から仕入の優位性を発揮

【東誠不動産独自の仕入の強み】

物件仲介の一流プレイヤーとの信頼関係がキーポイント

事業展開上の特徴

中小物件に強み

あらゆる物件に対応

「決断のスピード」
「約束を守ってきた実績」

信頼関係の構築
「200社500人リスト」

1. 中小物件は①費用効果の面、②中小法人および個人保有物件が多い、などの理由から入札にはなりにくい
1. 中小物件の仲介者は、仲介業者間での競争において「早く決断し」「必ず買ってくれる」ところに物件の情報を持ち込む

*相対仕入比率は2006年11月期中間期実績ベース(含むファンド物件の仕入件数)

(4)「モノづくり」へのこだわり①

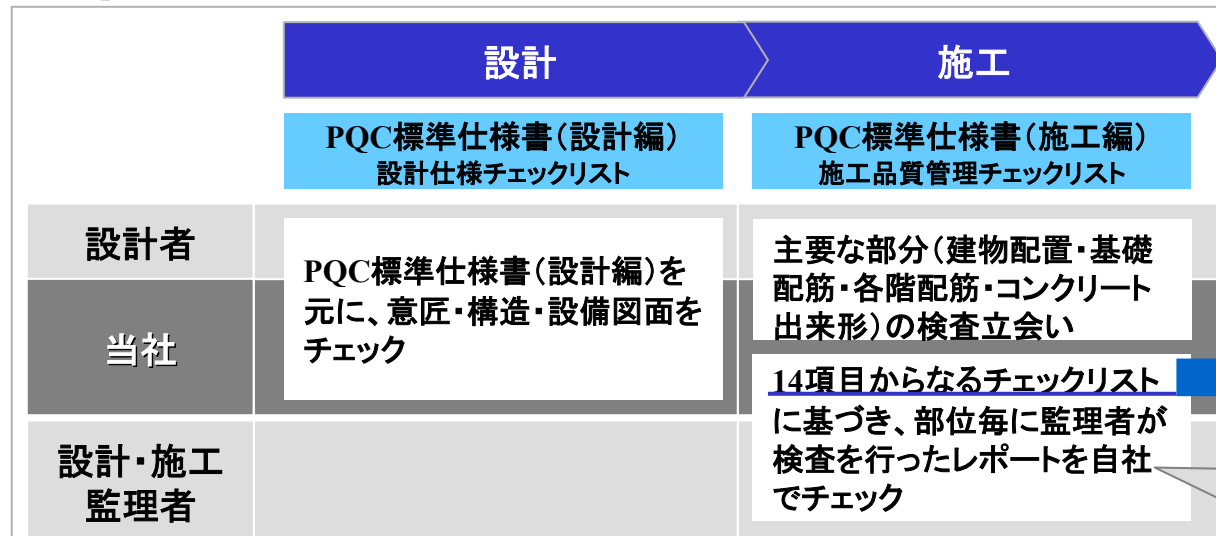
ISO9001の認証を取得した独自基準「PQCシステム」にて
厳格なダブルチェックを行い品質管理を徹底

PQC (パームス・クオリティ・チェック)システム

「ISO品質マニュアル」に基づいた、
当社独自の厳格な品質管理基準



➤PQCシステムのフロー



パームス・クオリティ・チェック (PQC) システム

- | | |
|--------------------------------------|-----------------------------------|
| 1. 建物配置
✓配置、配線等を現地でチェック | 8. 配管
✓管の材質配管のチェック |
| 2. 杭工事
✓適切に杭が設置されているかチェック | 9. 防火区画穴埋め処理
✓シャフト廻りのすき間処理チェック |
| 3. 基礎配筋
✓適切な配筋、溶接が行われているかチェック | 10. 断熱工事
✓断熱材の仕様、範囲のチェック |
| 4. 鉄骨建方
✓柱、梁に不具合はないかチェック | 11. 内装
✓ホルムアルデヒド対策のチェック |
| 5. 各階配筋
✓適切な配筋、溶接が行われているかチェック | 12. 遮音床
✓遮音床の仕様、範囲のチェック |
| 6. コンクリートの品質調査
✓コンクリートの品質、強度のチェック | 13. 外漏
✓植栽計画のチェック |
| 7. 防水工事
✓屋上の外断熱防水のチェック | 14. 社内最終調査
✓引き渡し前の総チェック |

・品質重視の観点から当社では、構造計算偽造問題への対応として、99年以降民間チェック機関の当社開発マンションの構造再計算をいち早く実施。
・現在着工中および今後着工の物件に関しては一定期間、構造計算のダブルチェックを行う予定です。

ISO9001認証のメンテナンスのため、「ISO品質マニュアル」に基づき、年2回、(財)日本品質保証協会の定期検査を受けることにより、外部機関からのチェック体制も整えられている。

(4)「モノづくり」へのこだわり②

商品企画力の強化を目指したバリューアップラボにより
住宅建材やインテリアの充実化を実現

バリューアップラボ

- 商品企画における研究室として、本社内に2005年6月開設
- 住宅建材・インテリア関連・建築材料全般のカタログや、フローリング・タイル・天然石のサンプル約30～50種類を常設し、新商品が出る毎に更新
- 木製建具、輸入品の洗面化粧台をはじめ、システムキッチン、ユニットバス等の実物サンプルも展示し、每期入替
- インテリア・建築関連図書・これまでの供給物件の竣工図書・竣工写真も展示し、社員教育のためのスペースとしても活用



<資料編>

Ⅲ. 2006年11月期中間決算補足資料

セグメント別業績概要(1)売上高・売上原価(連結)

(百万円、%)

売上高	2005年11月期中間		2006年11月期中間		増減	
	(連結)	構成比	(連結)	構成比		前期比
合計	13,047	100.0	17,744	100.0	4,697	136.0
不動産流動化事業	8,807	67.5	11,834	66.7	3,026	134.4
不動産開発事業	3,333	25.5	3,295	18.6	-38	98.9
不動産賃貸事業	773	5.9	804	4.5	30	104.0
不動産ファンド事業	132	1.0	784	4.4	651	591.5
不動産管理事業	-	-	802	4.5	802	-
オルタナティブ・インベストメント事業	-	-	317	1.8	317	-
内部取引	-	-	-92	-0.5	-92	-

売上原価	2005年11月期中間		2006年11月期中間		増減	
	(連結)	売上原価率	(連結)	売上原価率		前期比
合計	9,869	75.6	12,170	68.6	2,300	123.3
不動産流動化事業	6,756	76.7	8,714	73.6	1,958	129.0
不動産開発事業	2,827	84.8	2,597	78.8	-230	91.8
不動産賃貸事業	284	36.8	336	41.9	52	118.4
不動産ファンド事業	1	1.0	1	0.1	0	81.4
不動産管理事業	-	-	599	74.7	599	-
オルタナティブ・インベストメント事業	-	-	6	2.2	6	-
内部取引	-	-	-85	-	-85	-

セグメント別業績概要(2) 売上総利益・営業利益(連結)



(百万円、%)

売上総利益	2005年11月期中間		2006年11月期中間		増減	
	(連結)	粗利益率	(連結)	粗利益率		前期比
合計	3,177	24.4	5,574	31.4	2,397	175.4
不動産流動化事業	2,051	23.3	3,119	26.4	1,067	152.0
不動産開発事業	505	15.2	698	21.2	192	138.1
不動産賃貸事業	489	63.2	467	58.1	-21	95.6
不動産ファンド事業	131	99.0	783	99.9	651	596.5
不動産管理事業	-	-	202	25.3	202	-
オルタナティブ・インベストメント事業	-	-	310	97.8	310	-
内部取引	-	-	-6	-	-6	-

営業利益	2005年11月期中間		2006年11月期中間		増減	
	(連結)	営業利益率	(連結)	営業利益率		前期比
合計	2,663	20.4	4,591	25.9	1,927	172.4
不動産流動化事業	1,981	22.5	3,041	25.7	1,060	153.5
不動産開発事業	452	13.6	585	17.8	132	129.3
不動産賃貸事業	443	57.3	452	56.3	9	102.1
不動産ファンド事業	112	85.1	663	84.5	550	587.4
不動産管理事業	-	-	56	7.0	56	-
オルタナティブ・インベストメント事業	-10	-	299	94.4	309	-
本社経費等	-316	-	-506	-	-190	-

主な経営指標の推移(連結・単体)

(百万円、%)

5カ年の経営指標推移

項目	単体					連結	
	2002年	2003年	2004年	2005年	2006年	2005年	2006年
	11月期	11月期	11月期	11月期	11月期中間	11月期	11月期中間
売上高営業利益率	10.59%	12.76%	14.42%	19.75%	25.79%	20.04%	25.88%
売上高経常利益率	5.55%	9.21%	10.44%	16.48%	24.25%	16.83%	24.31%
売上高当期純利益率	3.44%	4.67%	5.46%	8.88%	12.83%	9.02%	12.76%
自己資本当期純利益率(ROE)	14.48%	24.39%	18.22%	20.13%	18.84%	19.20%	19.65%
総資産当期純利益率(ROA)	1.35%	2.31%	3.26%	4.41%	5.12%	3.94%	5.11%
自己資本比率	10.09%	10.69%	22.62%	21.38%	32.04%	20.52%	30.59%
1人当たり売上高(百万円)	157	242	330	247	231	165	147
1人当たり経常利益(百万円)	9	22	34	41	56	28	35
1株当たり当期(中間)純利益(EPS)(円)	1,047.36	2,149.08	2,577.65	4,291.79	5,910.28	4,571.59	6,251.46
1株当たり純資産(BPS)(円)	7,667.24	9,943.59	19,829.73	23,739.56	38,578.86	24,018.05	39,161.76
発行済み株式総数(株)	1,025,000	20,580	335,800	344,858	376,818	344,858	376,818

※1株当たり当期純利益(EPS)は潜在株式調整後の数値を掲載しています。

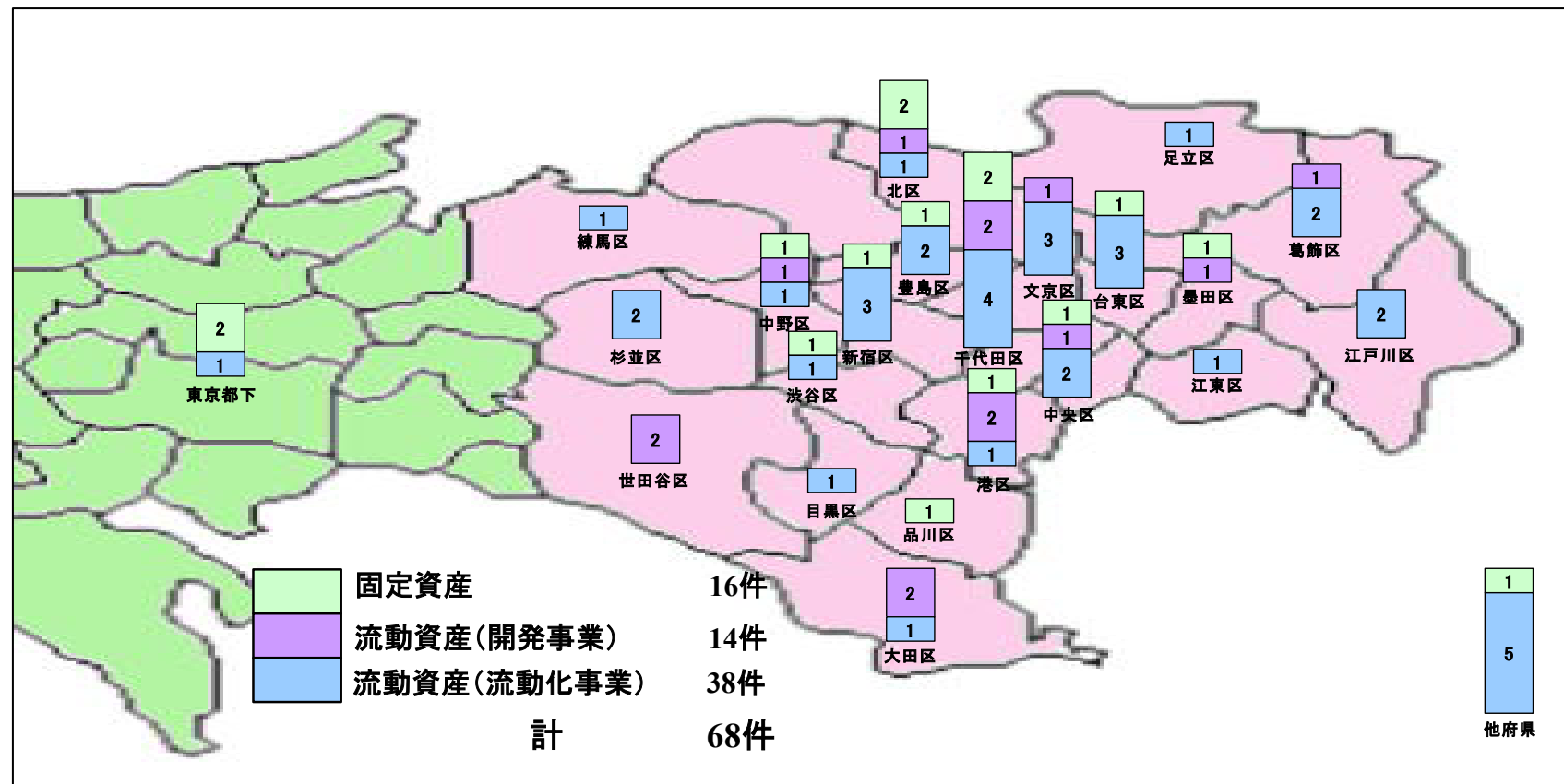
2006年11月期中間の1人当たり売上高・1人当たり経常利益は、出向者9名を除く72名で算出しています。

取り扱い物件概要(1)

地域別の状況

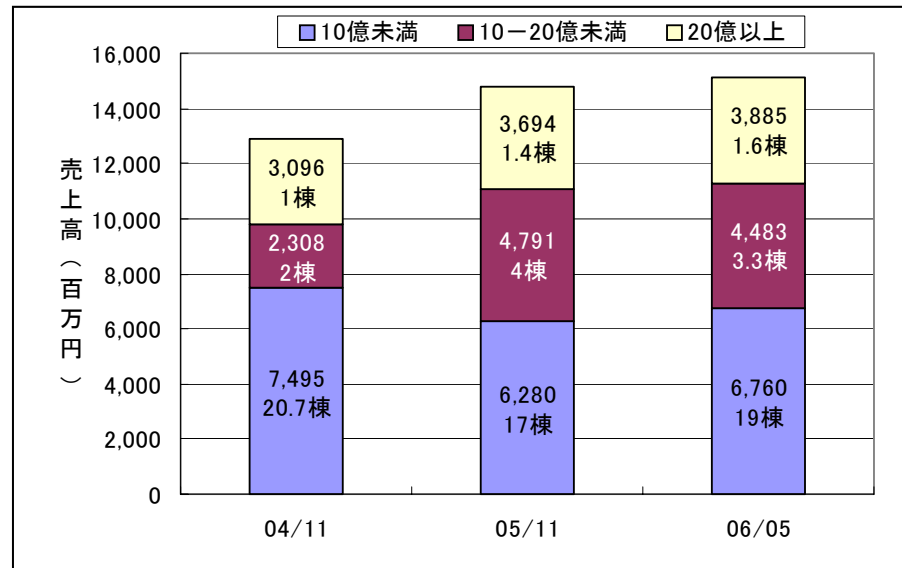
➤ 取り扱い物件エリアは都心に集中

2006年11月期中間期末における、保有・仕入済物件の総数が68件
そのうち東京23区内は59件(約86.8%)



取り扱い物件概要(2)

規模別の状況



- 当社の強みである10億円規模未満の物件が中心
- 大型の物件を積極的に追加することにより成長を加速

注)本資料は、物件規模の棟数推移をわかり易くするため、分譲マンション及び分譲戸建は1プロジェクトを1単位としておりますが、期をまたいで販売を行う物件に関しては、各期の売上にて按分して棟数を表示しております。

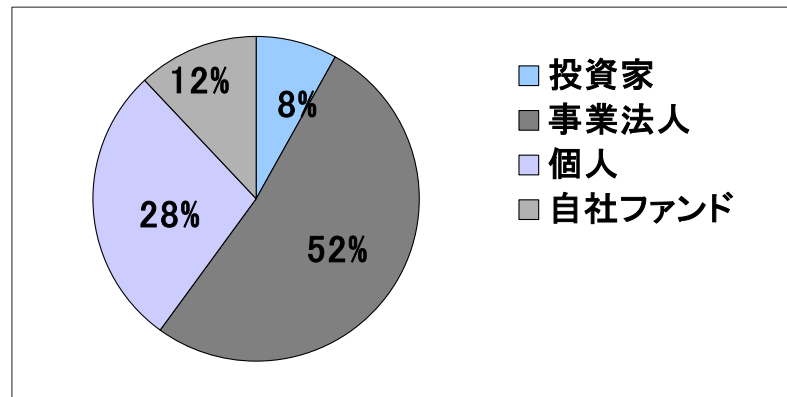
	2004年11月期		2005年11月期		2006年11月期中間		06年11月期中間 棚卸残高 (棟数)
	売上高 (百万円)	棟数	売上高 (百万円)	棟数	売上高 (百万円)	棟数	
20億以上	3,096	1	3,694	1.4	3,885	1.6	3.0
10-20億未満	2,308	2	4,791	4	4,483	3.3	8.7
10億未満	7,495	20.7	6,280	17	6,760	19	39
計	12,899	24	14,765	22	15,129	23.9	50.7

取り扱い物件概要(3)

販売先の状況

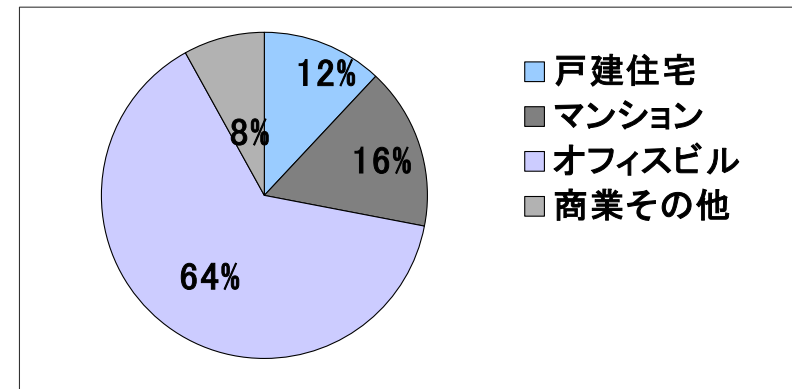
- 当期の取り扱い物件の売却先は、法人向け販売が約50%であるが、次いで個人が約30%を占め販売先の分散が図られている
- 当期より、販売先のラインアップに自社ファンドが追加。当中間期実績は3件
- 物件タイプ別ではオフィスビルが64%と多い

➤売却先別件数および比率



売却先	件数	比率
投資家(他社ファンド含む)	2件	8.0%
法人(不動産会社含む)	13件	52.0%
個人※	7件	28.0%
自社ファンド	3件	12.0%
計	25件	100.0%

➤物件タイプ別件数および比率



物件タイプ	件数	(新築)	比率
戸建て※	3件	(1件)	12.0%
マンション※	4件	(2件)	16.0%
オフィスビル	16件	(0件)	64.0%
商業施設その他	2件	(1件)	8.0%
計	25件	(4件)	100.0%

※分譲マンションおよび分譲戸建住宅に関しては1プロジェクトを1件とカウントしています

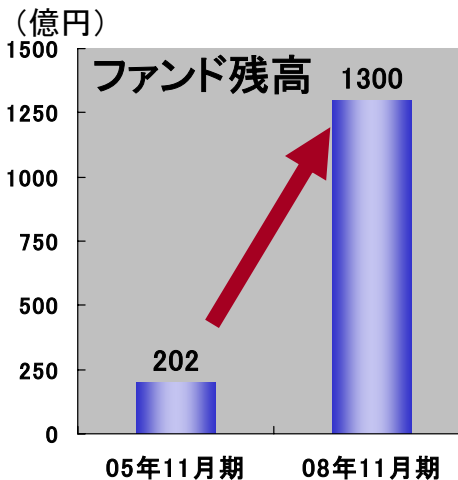
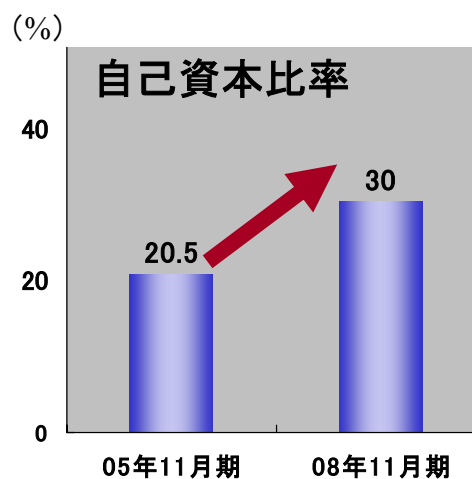
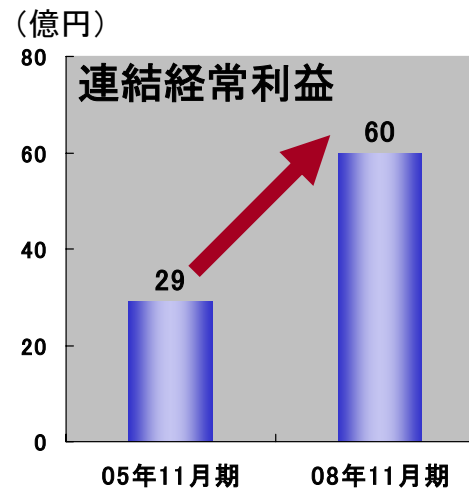
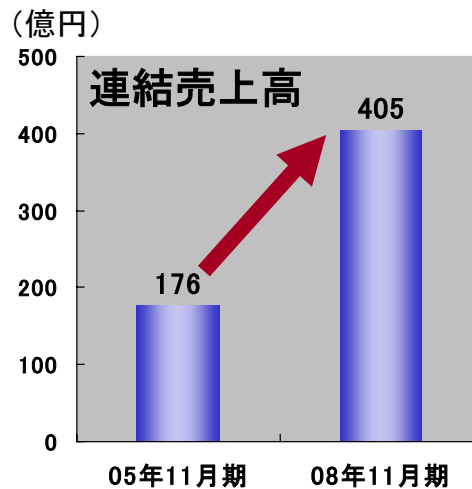
<資料編>

IV. 中期経営計画の補足資料

中期経営計画 戦略目標1—(1)

1. 事業の成長と財務

(百万円、%)

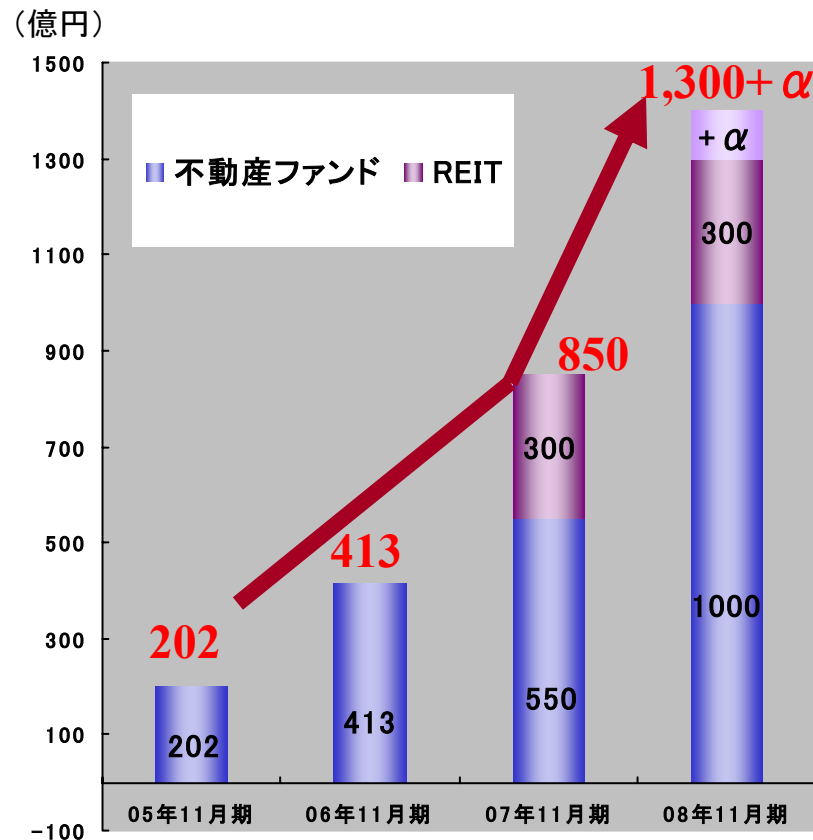


	2005年 11月期	2008年 11月期	増減率
売上高	17,644	40,500	129.5%
経常利益	2,969	6,000	102.1%
自己資本比率	20.5%	30.0%	9.5p
不動産ファンド 残高	20,244	130,000	542.2%

- 売上高は連結で230%、経常利益は連結で202%の伸長率を計画
- 自己資本比率は利益の積上げにより30%を目指す
- 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す

中期経営計画 戦略目標1ー(2)

ファンド運用資産残高の目標



(億円、%)

	2005年 11月期	2006年 11月期	2007年 11月期	2008年 11月期
不動産 ファンド	202	413	550	1000
REIT	-	-	300	300
合計	202	413	850	1,300

自社組成ファンドの積極展開

- 物件大型化による運用資産残高の積み上げ加速
- 不動産担保付債権ファンドの更なる展開

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

中期経営計画 戦略目標1—(3)

(百万円、%)

2005年11月期 セグメント別実績(連結)	売上高	粗利益	粗利益率
不動産流動化事業	10,400	2,405	23.1%
不動産開発事業	4,466	691	15.5%
不動産ファンド事業	349	347	99.5%
不動産賃貸事業	1,645	1,025	62.3%
グループ会社	781	387	49.5%
売上合計	17,644	4,856	27.5%



2008年11月期 セグメント別目標(連結)	売上高	粗利益	粗利益率
不動産流動化事業	24,000	4,800	20.0%
不動産開発事業	11,000	1,650	15.0%
不動産ファンド事業	1,453	1,448	99.6%
不動産賃貸事業	2,016	1,228	60.9%
グループ会社	2,031	774	38.1%
売上合計	40,500	9,900	24.4%

既存事業の拡大

- 「バリューアップ能力」を十分に活用した不動産流動化事業の拡大
- 「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
- 不動産ファンド運用残高増大

事業領域の拡大

- J-REIT上場によるフィービジネスの拡大
- 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

収益の拡大

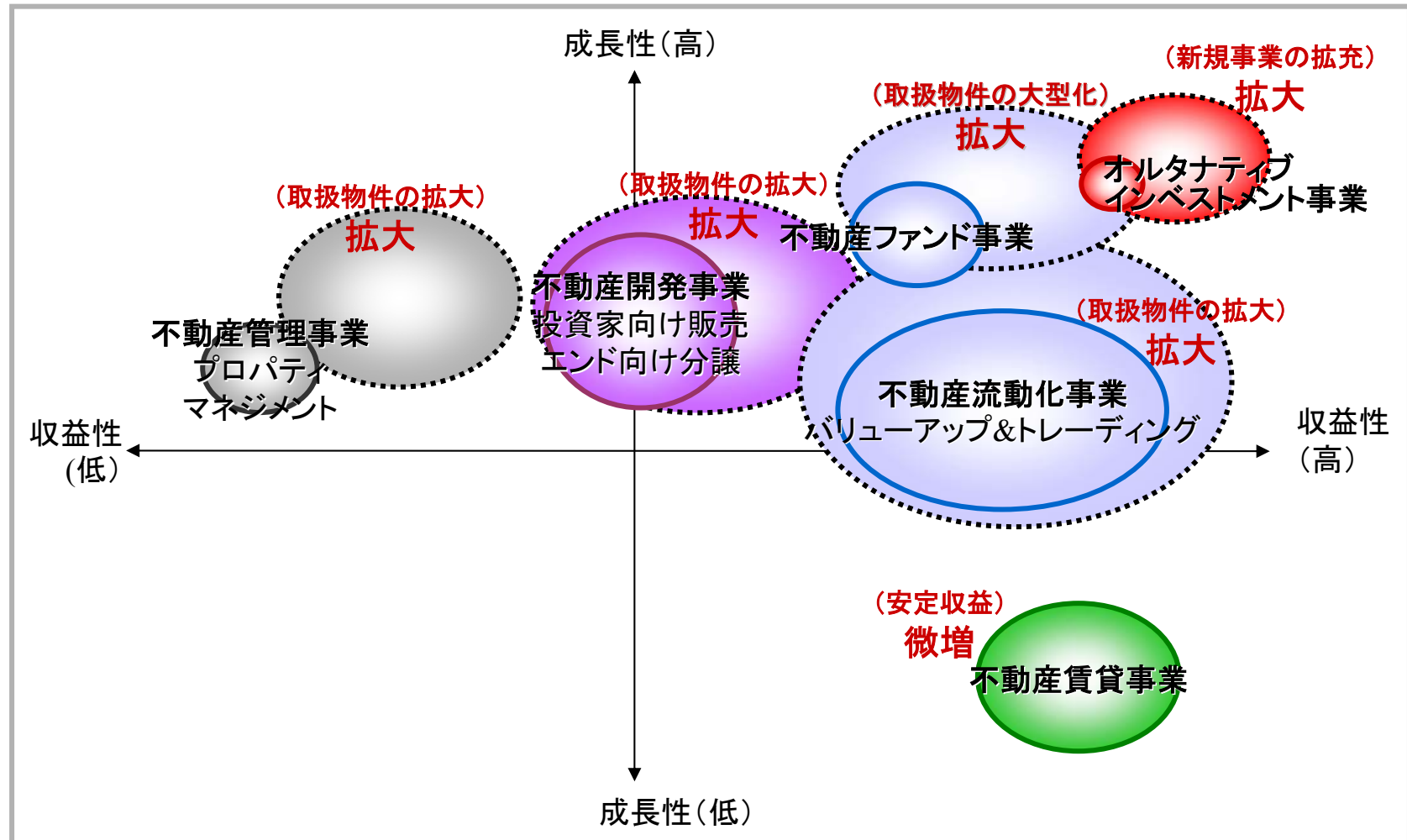
- 商品企画の高付加価値化
- 適正な原価管理と外注業者の見直し・拡充
- 生産性(1人当たり経常利益)の向上

効率的な資金調達の推進

- 資本コストに対する意識の昂揚と金融収支管理の徹底
- 資金調達手段の継続的な研究

中期経営計画 戦略目標1—(4)

事業ポートフォリオイメージ



中期経営計画 戦略目標2

2. 顧客と取引先

成長余力の源泉となる仕入の増強

- 法人ニーズの的確な把握
- データ管理と活用強化
- 仕入情報ネットワークの拡大と深耕(VIP MAP SYSTEM: 投資物件情報システム)

多様な出口戦略による販売先の拡充

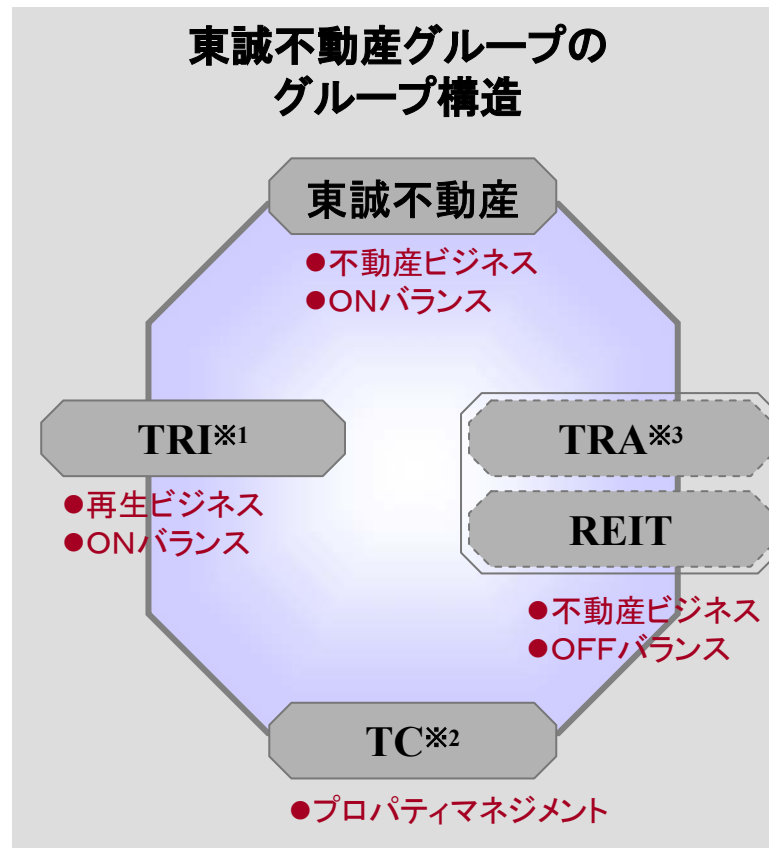
- 直接営業の拡大と商品ラインアップ拡充
- 流動化賃貸(バリューアップ物件)の空室率改善
- リーシング機能の拡充

商品ブランド戦略の推進

- 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
- 引渡し後の顧客満足度と信頼性向上
- 顧客のライフスタイルを含めたマーケティングの推進

中期経営計画 戦略目標3

3. 業務と組織運営



※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: 東誠コミュニティ株式会社

※3 TRA:トーセイ・リート・アドバイザーズ株式会社

コンプライアンスの意識高揚

- コンプライアンス委員会の活動強化
(年4回社員向けコンプライアンス・ブック配布)
- コンプライアンス規程と全社行動指針の制定

コーポレートガバナンスの向上

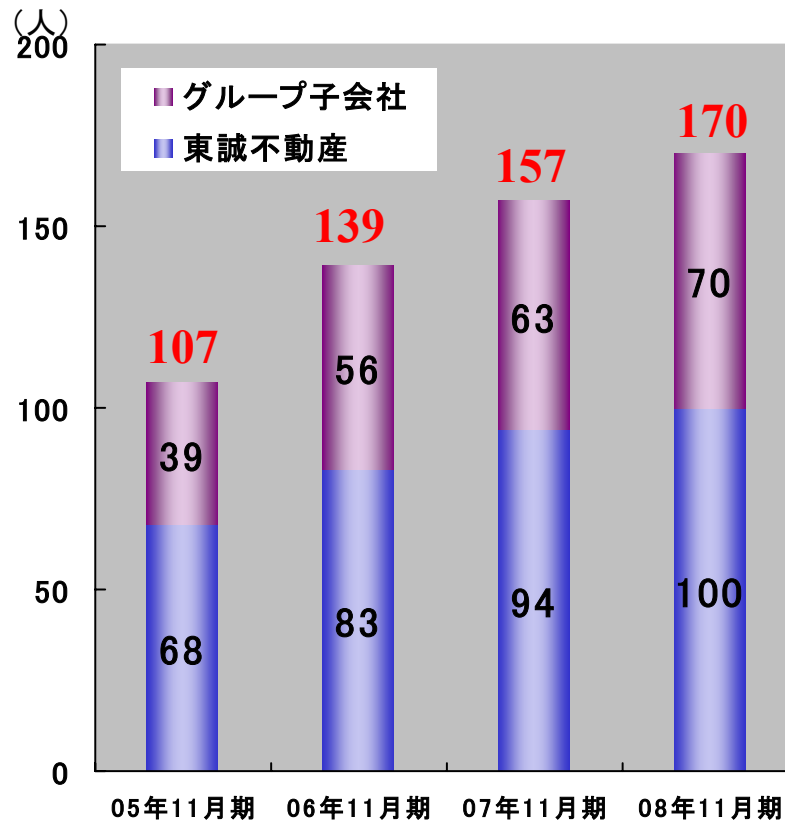
- 内部統制・監視強化の推進
- 役員評価制度の見直し・改善
- IR活動の強化と決算情報の開示時期の短縮化
- 三様監査の充実を図るべく、監査役・会計監査人との緊密な連携の保持

業務プロセスの効率化

- 基幹システムの構築による会計処理能力の向上
- 業務マニュアルの再整備による処理フローの定型化

中期経営計画 戦略目標4

4. 人財の質と量



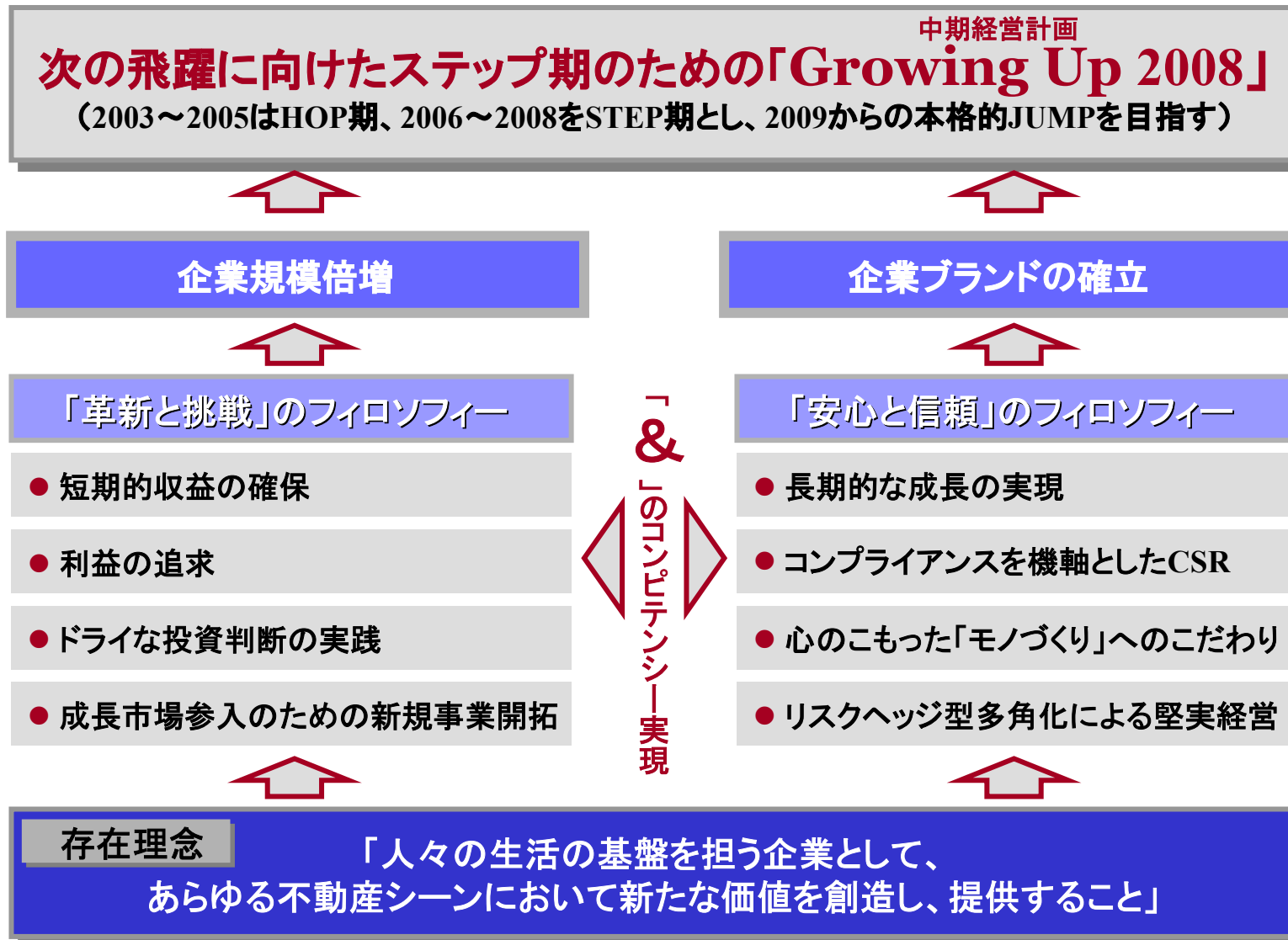
人員の拡大

- 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
- 新規事業軸を担うグループ企業におけるハイスペック人財の積極採用
- ブランド戦略・メディア戦略と融合した採用力の強化

スキル向上と従業員満足度の向上

- ポートフォリオマネージャーとしてのスキルアップの促進
- ゼネラリストの育成
- 階層別教育・研修の強化
- 成果主義の更なる強化
- モチベーション向上の施策

中期経営計画 総括



<資料編>

V. 物件事例

東誠不動産の物件事例(1)

不動産流動化事業 — オフィスビルのバリューアップ



音羽ビル

◆物件概要

所在地: 東京都文京区音羽1丁目
敷地面積: 278.08㎡(84.11坪)
延床面積: 1,680.98㎡(508.49坪)
近隣環境: 「江戸川橋」駅前
用途: (VU前)事務所、住居
(VU後)オフィス

◆ポイント

- 8、9、10階の住宅部分をオフィスにコンバージョン
- 周辺は述べ床面積500坪以上の事務所ビルが少なく、文京エリアの本社ビルニーズに合致



看山ビル

◆物件概要

所在地: 東京都新宿区高田馬場4丁目
敷地面積: 874.52㎡(264.54坪)
延床面積: 4,137.11㎡(1,251.47坪)
近隣環境: 学術系を業務とする事務所と住居の混在するエリア
用途: (VU前)事務所、店舗、住居
(VU後)変更なし

◆ポイント

- 法的整備を行い、私募ファンドに売却

東誠不動産の物件事例(2)

不動産流動化事業 — オフィスビルのバリューアップ



銀座ウォールビル

(2007年取得予定)

◆物件概要

所在地: 東京都中央区銀座6丁目
敷地面積: 1,819.62㎡(550.43坪)
延床面積: 15,880.47㎡(4,803.84坪)
近隣環境: 地下鉄「銀座」駅徒歩3分。
松坂屋銀座店に近接。店舗が
多く立ち並ぶエリア
用途: 事務所、店舗

◆ポイント

- 東京温泉(株)再生支援の一例
- 当社が建物の引渡しを受けるまでの期間、一部テナント部分についてサブリース契約を締結(家賃保証)をすることにより、東京温泉(株)の再生計画を後押し
- B1F～B2F(合計約600坪)にアミューズメント施設を誘致

東誠不動産の物件事例(3)

不動産流動化事業 — 住宅のバリューアップ



バリューアップ前



バリューアップ後

THEパームス南雪谷

◆物件概要

所在地: 東京都大田区南雪谷5丁目
敷地面積: 495.00㎡(149.73坪)
延床面積: 814.30㎡(246.32坪)
近隣環境: 閑静な住宅街
用途: (VU前)住居
(VU後)変更なし

◆ポイント

- 1991年竣工の物件のエンタランス周りを大規模リニューアル
- 立体感を意識したゲートの設置



バリューアップ前



バリューアップ後

パームス五反田

◆物件概要

所在地: 東京都品川区五反田3丁目
敷地面積: 729.80㎡(220.76坪)
延床面積: 3,267.57㎡(988.43坪)
近隣環境: ビル・住宅が併存するエリア
用途: (VU前)店舗、事務所、住居
(VU後)変更なし

◆ポイント

- 1981年築の物件を新築同様にバリューアップ
- 外壁3面総貼替え
- エントランス、外構計画を含めた共用部の完全リニューアル
- エントランス内には光壁を設置

東誠不動産の物件事例(4)

不動産開発事業—オフィス・商業施設の新築



(仮称)虎ノ門ビル

◆物件概要

所在地: 東京都港区虎ノ門4丁目
敷地面積: 616.58㎡(186.51坪)
延床面積: 4,522.40㎡(1,368.02坪)
近隣環境: 地下鉄「神谷町」徒歩3分。
利便性の高いオフィス街

◆ポイント

- 当社初の新築オフィスビル開発
- カーテンウォールを採用したデザイン性の高い外観
- 屋上緑化や断熱ガラスの採用など、環境や省エネに配慮した仕様
- 2006年7月竣工予定



新宿ビル

◆物件概要

所在地: 東京都新宿区新宿4丁目
敷地面積: 44.68㎡(13.51坪)
延床面積: 73.19㎡(22.13坪)
近隣環境: 新宿駅南口目の前(新宿高島屋向かい)

◆ポイント

- 当社初の新築商業施設開発
- ジュエリーショップを誘致。内装は黒のモノトーン調で美術館をイメージ。照明効果で商品の良さを引き出す演出

東誠不動産の物件事例(5)

不動産開発事業 — マンションの新築(分譲)



THE パームス 世田谷桜

◆物件概要

所在地: 東京都世田谷区桜1丁目
敷地面積: 3,697.44㎡(1,118.47坪)
延床面積: 9,879.09㎡(2,988.42坪)
近隣環境: 東急世田谷線「上町」徒歩5分
緑豊かで閑静な高台の住宅街
総戸数: 108戸
竣工: 平成19年2月末日(予定)

◆ポイント

- 屋上・沿道等に、生態系やエネルギーロスに配慮した緑化
- マンホールトイレや食料・飲用水等の備蓄倉庫を設置し、災害時に対応



THE パームス 用賀

◆物件概要

所在地: 東京都世田谷区中町5丁目
敷地面積: 963.61㎡(291.49坪)
延床面積: 1,620.61㎡(490.23坪)
近隣環境: 東急田園都市線「用賀」徒歩11分
閑静な住宅街
総戸数: 25戸
竣工: 平成18年2月下旬

◆ポイント

- 総戸数25戸に対し、19戸の多彩な間取りや天井高(一部)3m、パティオの設置など、快適さを隅々まで追求したプラン

東誠不動産の物件事例(6)

不動産開発事業 — マンションの新築



THE パームス 都立大学

◆物件概要

所在地: 東京都目黒区八雲
敷地面積: 489.95㎡(148.20坪)
延床面積: 1,333.57㎡(403.40坪)
近隣環境: 目黒通りに面する。閑静な住宅街の一角
売却先: 自社ファンド

◆ポイント

- 東急東横線「都立大学」徒歩5分という利便性に優れた立地
- 分譲仕様の充実した設備

不動産開発事業—宅地開発・戸建分譲



THE プレミアムコート 大田中央

◆物件概要

所在地: 東京都大田区中央
5丁目
開発
敷地面積: 5,604.53㎡
(1,695.37坪)
近隣環境: 第1種低層住居専用地域の良好な住宅街

◆ポイント

- 全43宅地。大田区内における1983年以降最大の戸建開発分譲地(不動産経済研究所調べ)

今後ともよろしくお願いいたします。



Tokyo Value up Partner
— IRに関するお問い合わせ先 —

経営企画部

TEL: 03-5256-3693

FAX: 03-5256-3688

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

当資料取り扱い上の注意

当資料に記された東誠不動産の現在の計画・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東誠不動産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より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、常に東誠不動産が将来の見直しを見直すとは限りません。

当資料は、あくまで東誠不動産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。