

2023年11月期 事業戦略説明会

トーセイ株式会社

東京証券取引所プライム市場 証券コード: 8923

シンガポール証券取引所 証券コード: S2D

2023/2/24



I .2023年11月期 事業環境認識

2023年11月期 事業環境認識

不動産マーケット

- ◆ 足元の不動産投資市場は好調だが、金利や景気動向など先行き不透明感あり
- ◆ Withコロナのステージとなり、商業施設・ホテルの回復期待が高まる

タイプ		前回	足元	環境認識
オフィス				<ul style="list-style-type: none"> ・ 投資市場は依然として好調。 ・ 空室率上昇は一服し、賃料低下傾向も鈍化。一方で、今年2023年と2025年に大量供給が予定されている。
賃貸マンション				<ul style="list-style-type: none"> ・ 賃貸マンションの稼働率は96%程度の高稼働率が続いている（J-REIT保有物件）。 ・ 首都圏のワンルームマンションの賃料は低調に推移。
分譲マンション				<ul style="list-style-type: none"> ・ 首都圏の新築マンションの発売戸数は底堅く推移しているが、販売価格の上昇傾向は一服感。 ・ 首都圏の中古マンションの販売価格は上昇傾向にあり、新築との価格差が縮小。
分譲戸建				<ul style="list-style-type: none"> ・ 首都圏の戸建は、2022年1-10月の着工数が49,452戸（前年同期比6.0%増）と堅調な需要が継続。 ・ 長期金利上限引き上げにより住宅ローン固定金利の上昇圧力が強まる。住宅取得需要への影響懸念あり。
ホテル				<ul style="list-style-type: none"> ・ 国内宿泊者数は、行動制限緩和により2022年3月以降増加しており、2019年並みに回復。 ・ 外国人旅行者の訪日条件緩和が大幅に進んでおり、今後の回復が期待される。
商業施設				<ul style="list-style-type: none"> ・ 社会経済活動が正常化に向かうなか、個人消費の増加により需要回復が見られている。また、規制緩和によるインバウンド需要に向けて小売業者の出店需要が増えることが期待される。
物流施設				<ul style="list-style-type: none"> ・ 首都圏の賃貸物流施設は供給過多であり、2022年10月末時点の空室率は4.0%に上昇（前年同月比2.3ポイント上昇）。 ・ 募集賃料は引き続き上昇傾向にあるが、高値警戒感も強まりつつある。
ファンド市場	私募			<ul style="list-style-type: none"> ・ 国内ファンド市場規模は26.5兆円まで拡大（2022年6月末時点） ・ 低金利かつ収益性が安定している日本不動産の優位性は持続している。足元では円安環境もあって海外投資家の投資需要が継続しているが、2022年12月に行われた日銀長期金利引き上げの影響に注視。
	J-REIT			<ul style="list-style-type: none"> ・ REITの運用資産額は2022年6月時点で21.5兆円（前年同月比0.8兆円の増加）まで拡大。 ・ 東証REIT指数は米国や日銀の金融政策に影響されて不安定に推移。
融資環境				<ul style="list-style-type: none"> ・ 不動産業向け融資は116兆円まで伸長し、総貸出残高（721兆円）に対する比率は16.2%と高水準（2022年9月末時点）。 ・ 一部金融機関からは、不動産マーケットの先行きを懸念する声が出始めているものの、良好な貸出態度はある程度維持されている。

マクロ環境

好調要因(マクロ環境)

- 日本の投資用不動産の魅力は継続
- 国内外不動産プレイヤーは、概ね積極的な投資姿勢を維持している
- 私募ファンド市場も引き続き拡大傾向
- オフィス賃貸市場は空室率底打ち
- Withコロナ段階となり、人流回復・インバウンド回復期待

懸念材料

- 世界景気の後退、量的引き締め強化
- 日銀の更なる金利引き上げ、金融政策の急転換
- 流通不動産の在庫不足・価格高止まり
- 建築費高止まり

当期戦略・注力事項

- 不動産投資環境の変化・需給動向に注意しつつ、仕入・販売量を拡大
- ホテル事業の営業黒字化、(仮称)トーセイホテル ココネ築地開業
- 不動産とDXの融合、グループのDX推進を継続
(クラウドファンディング、セキュリティトークン、マーケティングオートメーション)
- 事業を通じた社会貢献、サステナビリティ経営の推進を継続

II. 2023年11月期の事業戦略・施策

2023年11月期 中期経営計画の進捗および最新予想

中期経営計画の進捗 ～Infinite Potential 2023～ (2021/11～2023/11)

- ◆ 初年度、2年目は当初利益計画を上回って着地。2023年も最高益を目指す
- ◆ 非財務施策面では、ESG推進体制や情報開示の強化、IT環境整備や人事系施策などの業務効率向上、従業員満足度向上施策を継続実施中

<2023年11月期 最新予想>

- 物件の販売計画見直しを実施。従前計画の税引前利益は維持したまま、売上高を下方修正
- 売買事業が伸びるため、安定事業比率は約4割にとどまる見込み

(百万円)		2020/11 実績	Infinite Potential 2023				2023/11 ※2022.1.12 公表計画	2023/11 最新予想
			2021/11 期初計画	2021/11 実績	2022/11 期初計画	2022/11 実績		
成長性	売上高	63,939	69,535	61,726	80,000	70,953	100,000	👉 <u>85,000</u>
	税引前利益	5,901	8,001	10,302	12,000	12,753	14,000	👉 14,000
資本効率	ROE	6.1%	8.5%	10.8%	11.6%	12.5%	12%以上	👉 12%以上
安定性	安定事業比率	77.8%	47.5%	40.7%	43.5%	43.0%	50%程度	👉 <u>42%以上</u>
財務健全性	自己資本比率	36.5%	35.7%	33.8%	33.3%	34.3%	35%程度	35%程度
	ネットD/Eレシオ	0.91倍	1.01倍	1.23倍	1.35倍	1.29倍	1.3倍程度	1.3倍程度
株主還元	配当性向	25.0%	26.2%	26.7%	28.2%	28.1%	30%程度	<u>30.2%</u>

*下線部を修正しております

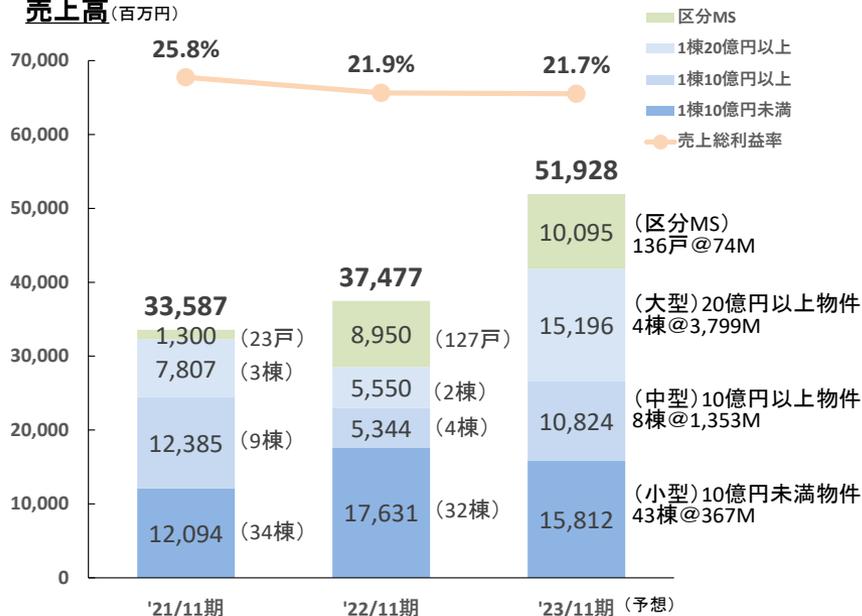
2023年11月期の事業戦略・施策（①不動産再生事業）

再生事業

- ◆ 当期は販売量を大きく伸ばす計画
- ◆ 足元の不動産投資市場は、需要は継続しているが事業環境に不透明感もあり

販売計画

売上高 (百万円)



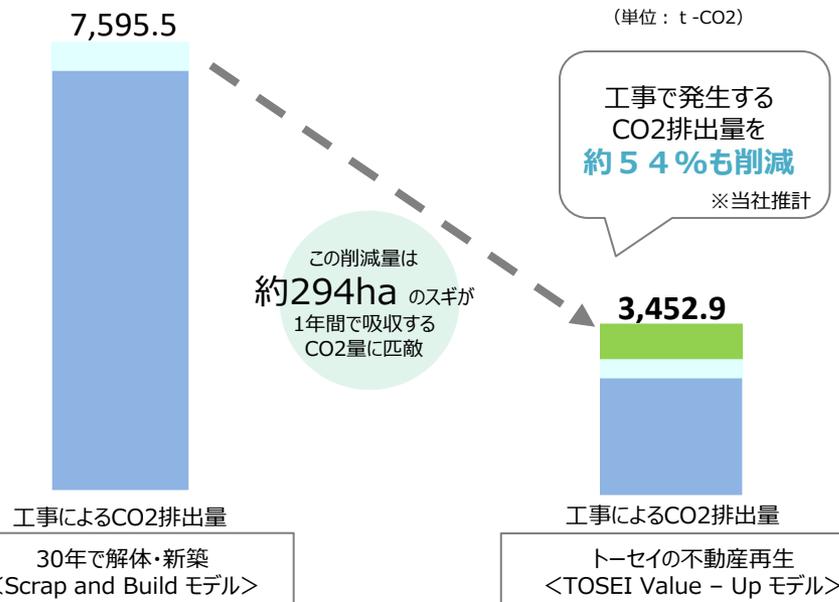
(単位: 百万円)	'21/11期 通期	'22/11期 通期	'23/11期 通期予想
売上高	33,587	37,477	51,928
売上総利益	8,675	8,205	11,248
営業利益	7,203	6,102	8,597
引渡 (区分MS)	23戸	127戸	136戸
引渡 (1棟他)	46物件	38物件	55物件

トーセイの不動産再生ビジネス

様々な不動産再生を通じて既存建物の長期活用・再活用に繋げ、CO2排出量の削減をはじめとした環境負荷軽減や、地域活性化を推進

工事で発生するCO2排出量(100年間で比較)*当社試算

■ 長寿命化改修工事 ■ 修繕工事 ■ 新築・解体工事



* 詳細は21ページをご参照ください

2023年11月期の事業戦略・施策（②不動産開発事業）

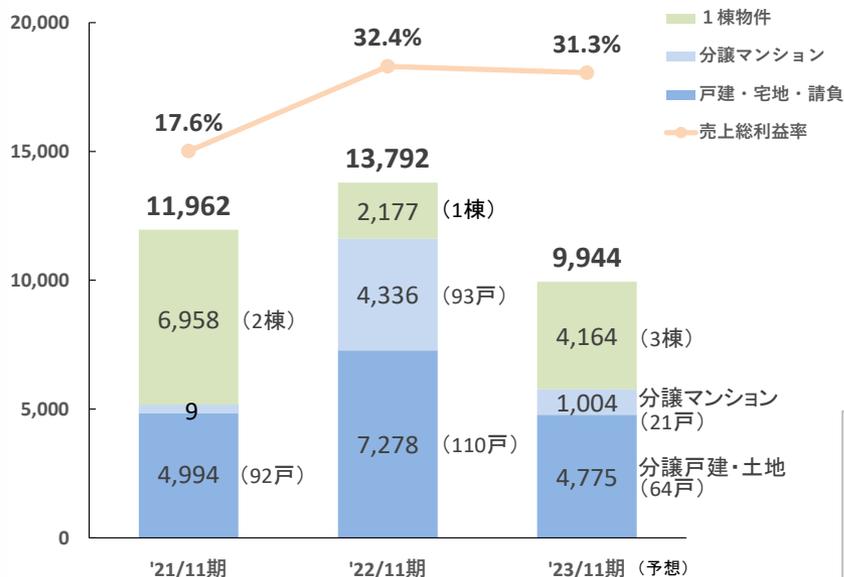
開発事業

- ◆ 建築コストは高止まり、商品企画の工夫で開発機会を創出
- ◆ 豊富な優良在庫を保有、来期以降の販売に向けてリーシングに注力

販売計画

- 当期は99億円の販売計画
- 期初時点の開発在庫として568億円分保有*。テナント誘致を進めて来期以降に業績寄与予定
* 売上想定ベースかつ、トーセイホテルココネ築地を除く。内訳は次ページ記載

売上高(百万円)



当期販売予定物件の一例



THE パームスコート三鷹ヴェール(分譲戸建)



THE パームス戸田マスターグレイス (分譲マンション、全114戸、2022年10月竣工)

社内の一級建築事務所機能を活用し、商品企画を推進

- エンドユーザー向けは、価格設定・利便性・環境性能・安心安全を意識
- 投資家向けは、環境不動産取得ニーズに応えるべく不動産認証取得も検討
⇒ 以下2物件で、BELSの最高ランクである5つ星を取得



T's Logi 青梅



T's Logi 佐野



*画像はイメージであり、変更になる可能性があります

(単位: 百万円)	'21/11期	'22/11期	'23/11期
	通期	通期	通期予想
売上高	11,962	13,792	9,944
売上総利益	2,102	4,463	3,108
営業利益	1,060	2,958	1,789
引渡(戸建・土地)	92戸	110戸	64戸
引渡(分譲MS)	-	93戸	21戸
引渡(1棟)	2棟	1棟	3棟

2023年11月期の事業戦略・施策（②不動産開発事業）-今後の開発計画-

開発パイプライン(竣工済保有中/竣工予定)

	竣工済	2023年11月期			棟数
		2023年11月期	2024年11月期	2025年11月期以降	
物流施設	・T's Logi 青梅	・T's Logi 佐野			2棟 13,847百万円
分譲マンション	・THEパームス戸田 マスターグレイス				1棟 1,004百万円
賃貸マンション/ アパート	・THE PALMS町田 ・THE PALMS柏	<ul style="list-style-type: none"> ・T's Cuore西荻窪 ・THE PALMS千葉中央 ・品川区 東大井マンション計画 ・調布市 上石原マンション計画 ・豊島区 椎名町アパート計画 ・北区 浮間舟渡アパート計画 	<ul style="list-style-type: none"> ・町田市 中町マンション計画 ・墨田区 江東橋マンション計画 ・横浜市 港南区マンション計画 ・横浜市 磯子区マンション計画 ・三鷹市 上連雀マンション計画 	<ul style="list-style-type: none"> ・調布市 西調布マンション計画 ・江東区 大島マンション計画 	15棟 17,622百万円
賃貸オフィス/ 商業施設	<ul style="list-style-type: none"> ・T'S BRIGHTIA 吉祥寺Ⅱ ・T'S BRIGHTIA 尾山台 ・T'S BRIGHTIA 自由が丘 	<ul style="list-style-type: none"> ・千代田区 麴町ビル計画 ・T'S BRIGHTIA自由が丘Ⅱ 	<ul style="list-style-type: none"> ・台東区 浅草ビル計画 ・江東区 永代橋ビル計画 ・町田市 森野ビル計画 	<ul style="list-style-type: none"> ・千代田区 富士見ビル計画 	9棟 14,428百万円
ホテル		<ul style="list-style-type: none"> ・トーセイホテルココネ築地 			1棟 10,695百万円

当期竣工予定物件の一例



T's Logi 佐野



THE PALMS 千葉中央



品川区東大井マンション計画



千代田区麴町ビル計画

分譲戸建	133戸
	9,926百万円
↓	
合計	28棟+133戸
	67,524百万円

*名称は変更になる可能性があります
 *画像はイメージであり、変更になる可能性があります
 *戸建の開発計画は記載していません

2023年11月期の事業戦略・施策（①再生事業②開発事業）-仕入計画-

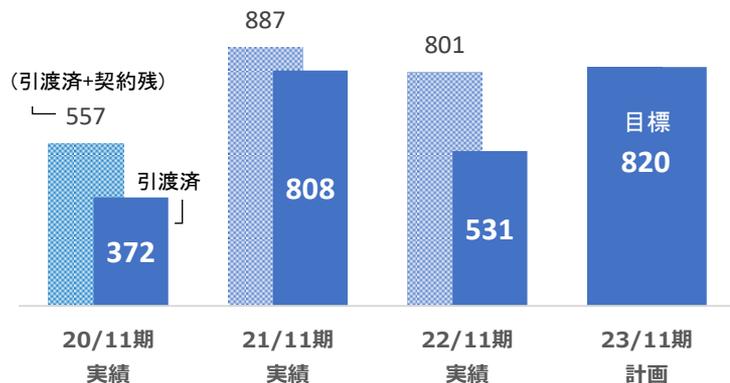
仕入目標

引渡ベース仕入目標 **820億円**

*記載金額は売上想定換算

- 再生事業(固定資産含む): 570億円
- 開発事業: 250億円

(億円)



出口戦略

◆ 出口ルート開拓

- 顧客開拓におけるグループ連携強化、マーケティングオートメーション(MA)導入推進
- クラウドファンディング拡大(小型物件、区分マンション)
- 不動産を裏付けとしたセキュリティトークン発行研究(中型~大型物件)

仕入戦略

➤ 国内金融政策の動向、銀行貸出姿勢の変化などを注視し、仕入スピードを調整しながら優良アセットの取得を進める

◆ 注カアセットタイプ・エリア

- レジ>オフィス>物流施設
- 流動性の高い都心や郊外駅近立地
- 自社の固定資産向けは、立地と長期的リターンに拘り厳選

◆ 仕入機会創出

- あらゆるアセットタイプを柔軟に検討
- 不動産M&Aの活用
- 空物件や低稼働物件、借地権案件等、商品化まで時間を要する案件も取扱い

◆ 開発用地仕入

⇒住宅ローン・資材コスト動向を踏まえて注意深く査定

- 仕様・設計プランの工夫、開発時期調整
- エンドユーザー向け商品は商品価格設定を工夫
- 投資用物件は競争力強化に向けて環境配慮仕様を検討

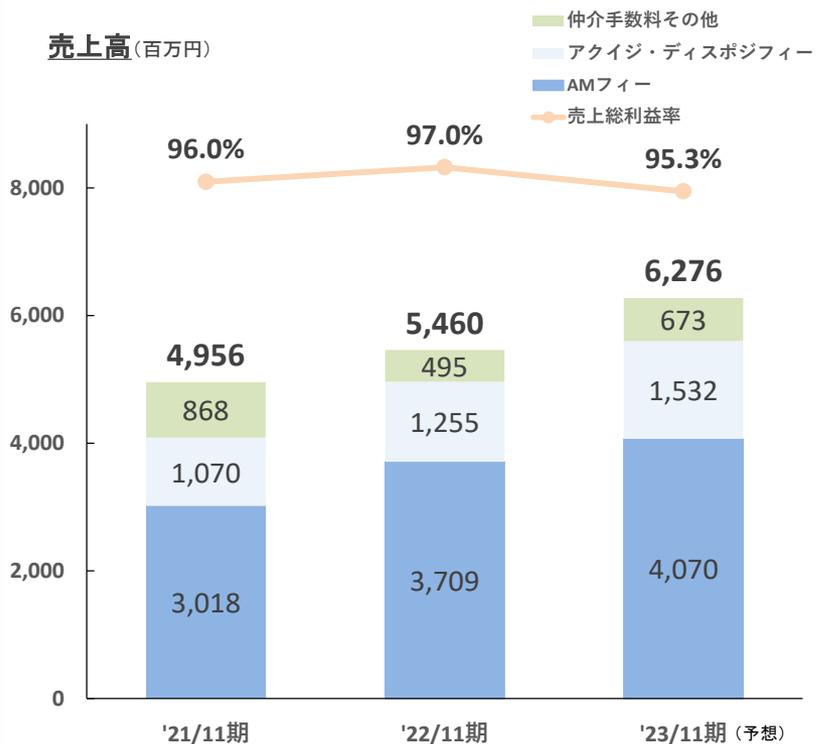


2023年11月期の事業戦略・施策（③不動産ファンド・コンサルティング事業）

ファンド・コンサルティング事業

- ◆ 多様なファンドアレンジに対応できるスキルを構築していく
- ◆ 組織強化により投資家の旺盛な投資需要を取り込める環境を整え、AUM残高のさらなる拡大を目指す

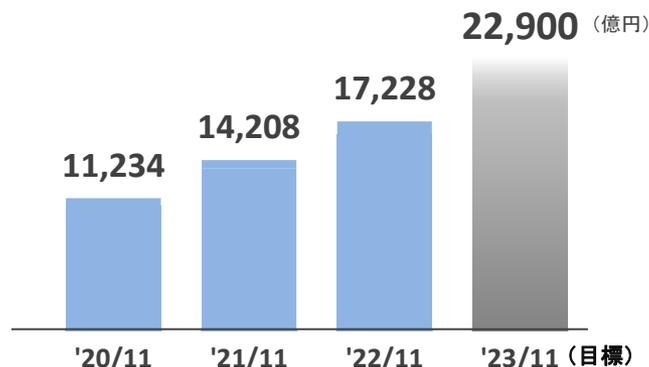
売上高(百万円)



(単位: 百万円)	'21/11期	'22/11期	'23/11期
	通期	通期	通期予想
売上高	4,956	5,460	6,276
売上総利益	4,757	5,296	5,982
営業利益	3,137	3,218	3,670

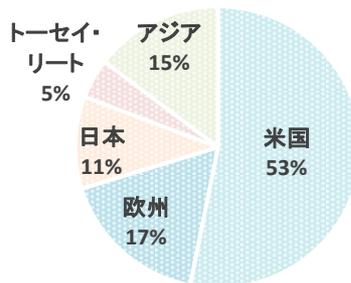
アセットマネジメント受託残高

当期目標: 約2.3兆円

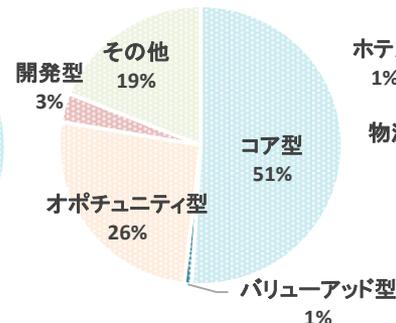


受託状況内訳

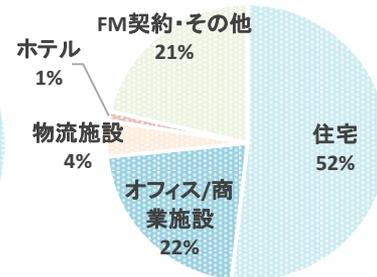
投資家国別
(2022/11末時点)



運用スタイル別
(2022/11末時点)



アセットタイプ別
(2022/11末時点)



2023年11月期の事業戦略・施策（③不動産ファンド・コンサルティング事業）

強み

不動産と金融のプロ

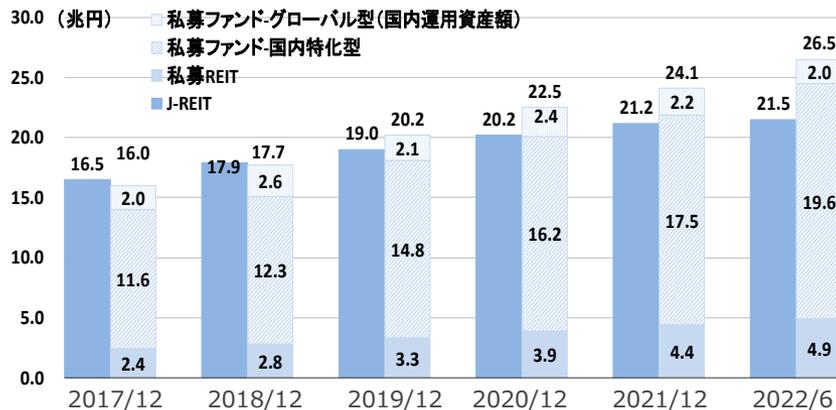
- 受託不動産の価値を最大化する知見と実行力
- 投資家の求めるファンドアレンジを行う専門知識
- 東京都心を中心とした強固な業界ネットワーク

信頼されるパートナー

- Hands On のプロフェッショナルなアセットマネージャーとして、グローバルな大手投資家をはじめとする国内外投資家から業務受託中

国内不動産ファンド市場

～市場規模は26.5兆円。拡大が続いている～



出所：三井住友トラスト基礎研究所「不動産私募ファンドに関する実態調査」
ARES「私募リート・クォーターリー」より当社作成

国内で過去最大規模、4,000億円超の不動産取引となった大型物件「大手町プレイス」をTAAがAM受託

- 2022年9月に実施された、大型複合ビル「大手町プレイス」のイーストタワーを中心とした政府保有分の売却入札において、トーセイ・アセット・アドバイザーズ(TAA)を代表とするグループが落札(取引額 税込4,364億円)
- 本物件を取得するSPCをTAAが組成し、2022年12月よりTAAが本SPCのAM業務を受託開始

< 大手町プレイス >



- 日本を代表するビジネスエリアに立地
- 地下鉄5路線が乗り入れる「大手町」駅直結
- 2018年竣工の築浅物件
- 最高水準の環境性能、耐震性能、BCP機能を兼ね備えた高い競争力を持つ物件であり、イーストタワー棟には主要テナントとして住友商事株式会社が入居

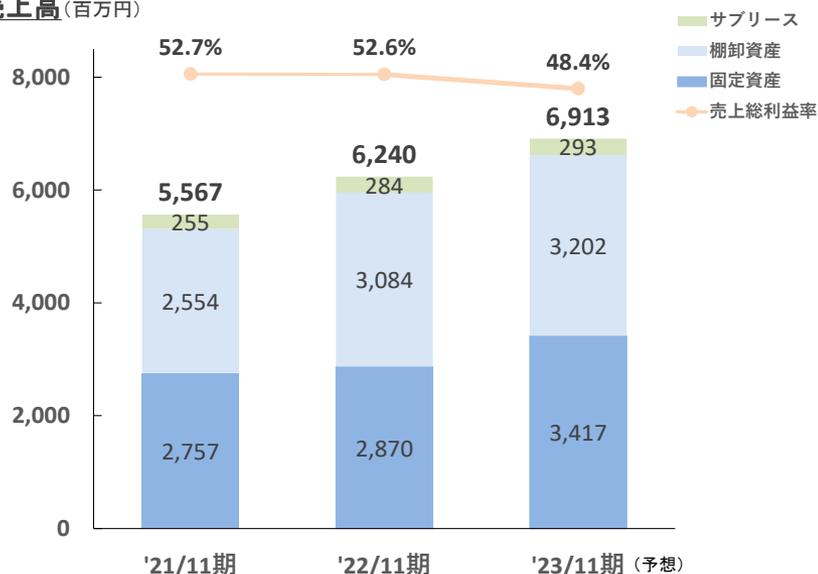
2023年11月期の事業戦略・施策（④不動産賃貸事業 ⑤不動産管理事業）

賃貸事業

竣工済収益物件や取得した低稼働物件の早期収益化に向けてリーシングを推進

- ほぼ空室で取得した「八丁堀トーセイビル」や、自社開発物件（商業施設・物流施設など）のリーシングを強化中
- 固定資産の運用専任部として、アセットマネジメント部を創設

売上高(百万円)



(単位:百万円)	'21/11期	'22/11期	'23/11期
	通期	通期	通期予想
売上高	5,567	6,240	6,913
売上総利益	2,934	3,281	3,347
営業利益	2,700	3,041	3,062
棚卸資産*1	62棟	70棟	
(稼働率)*2	83%	82%	
固定資産*1	22棟	21棟	
(稼働率)*2	87%	87%	

*1 棟数は、棚卸資産および固定資産のうち賃貸収入がある物件をカウント

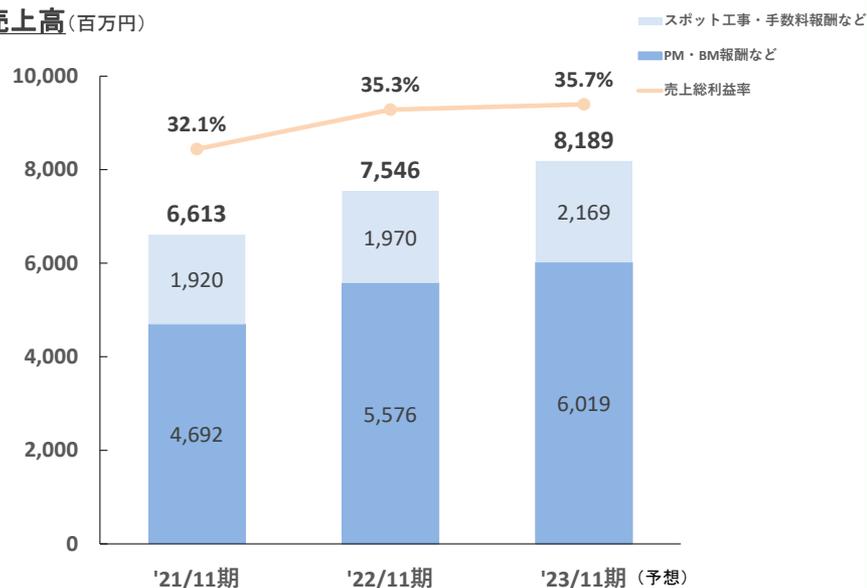
*2 稼働率は室数ベース

管理事業

対応可能なアセットタイプの広さを活かして新規案件獲得を目指す

- 物流施設等のコンサルティングに特化したトーセイ・ロジ・マネジメントとの連携により、拡大するロジ案件の需要を取り込み

売上高(百万円)



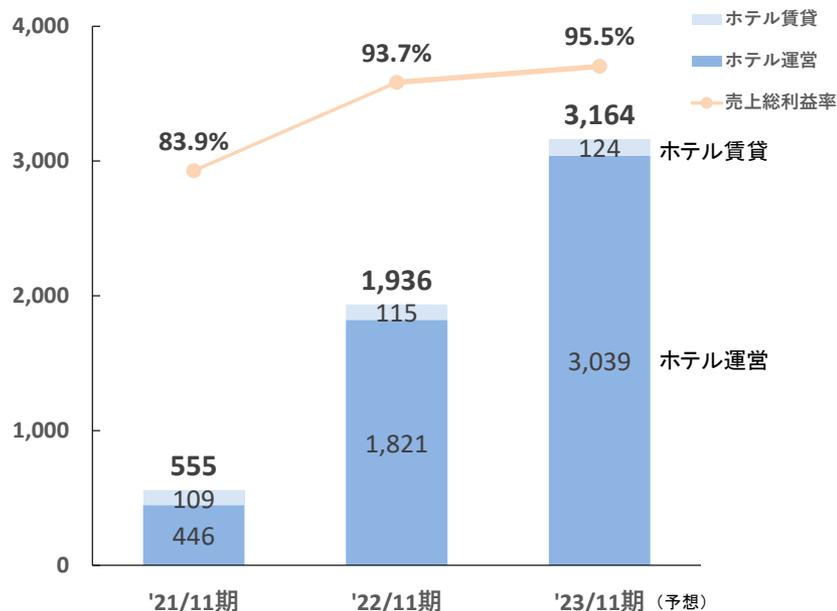
(単位:百万円)	'21/11期	'22/11期	'23/11期
	通期	通期	通期予想
売上高	6,613	7,546	8,189
売上総利益	2,121	2,662	2,924
営業利益	672	878	893
管理棟数	758棟	793棟	

2023年11月期の事業戦略・施策（⑥ホテル事業）

ホテル事業

- ◆ “トーセイホテルココネ”シリーズの稼働率は、足元概ね90%台まで回復(2022年12月時点)
- ◆ 築地ホテル開業準備および、ADR(平均客室単価)引き上げのステージに向けて取り組みを進める

売上高(百万円)



➤ '23/11期は営業利益黒字化

— 前回予想との比較では、'23/11期は築地開業費追加発生の影響で営業利益の黒字幅が減少(355M⇒49M)

➤ '24/11期はGOP22億円超、営業利益12億円超を見込む

— 詳細は左下の'24/11シミュレーションご参照

(仮称)トーセイホテルココネ築地 (9月開業予定)



コンセプトは和モダン、日本の四季、招福旅や日頃の疲れを癒すひと時をご提供

- 都営大江戸線「築地市場」駅から徒歩5分
東京メトロ地下鉄日比谷線「築地駅」から徒歩7分
ビジネスや観光の拠点として好立地に所在
- 客室数205室、収容人数:534人
多彩な客室タイプをご用意 (2名用洋室、4名用和モダン等)
- バー併設のレストラン、宴会場、会議室、
大浴場(サウナ、炭酸泉を完備)

《参考》

(単位:百万円)	'21/11期	'22/11期	'23/11期	'24/11期
	通期	通期	通期予想	シミュレーション
売上高	555	1,936	3,164	4,678~4,967
売上総利益	466	1,815	3,023	4,456~4,735
ホテル営業利益 (GOP)	-142	510	1,211	2,248~2,438
営業利益	-838	-315	49	1,224~1,414

* '24/11期シミュレーションの上限値は、コロナ禍前水準へ回復する想定にて算出
下限値は、GOPがコロナ禍前水準の9割程度へ回復する想定にて算出



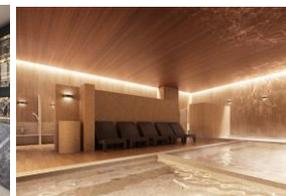
スイートルーム

*名称は変更になる可能性があります



レストラン

*画像はイメージであり、変更になる可能性があります



大浴場

<トピックス> トーセイグループの事業間シナジー

- ◆ 不動産ファンド・コンサルティング事業、不動産管理事業は、**売買事業とのシナジー**により、トーセイグループの持続的成長を支える中核事業と認識
- ◆ トーセイグループにあるからこそ発揮される事業間シナジーを以って、各事業のキャッシュ創出力を持続的に向上 ⇒トーセイがベストオーナーとして機能

①ファンド事業⇒売買事業への寄与

- 不動産ファンドとの
売買取引機会の拡大
- 不動産投資市場のトレンドや
投資家の物件嗜好へのアンテナが高まり、
トーセイの投資判断の精度が向上

②売買事業⇒ファンド事業への寄与

- **アキュイジション・ディスポジション**
業務サポート
- **インハウスの一級建築士事務所**による
改修・開発ノウハウサポート

③ファンド事業⇒管理事業への寄与

- ファンド投資家からの
業務受託機会拡大

④管理事業⇒ファンド事業への寄与

- PM、BMを含めた**期中管理のワンストップ**
サービスを投資家へ提供可能

⑥売買事業⇒管理事業への寄与

- トーセイからの安定的な業務受託
- トーセイの売却先(新オーナー)からの
継続受託

⑤管理事業⇒売買事業への寄与

- **高品質な管理業務**により、
トーセイ物件のブランド力向上に寄与
- **豊富なリーシングノウハウ**の提供により、
物件の収益性向上、物件価値向上

不動産
ファンド・コンサルティング
事業
(TAA*)

売買事業・賃貸事業
(トーセイ)

不動産管理事業
(PM・BM)
(TC*)

* トーセイ・アセット・アドバイザーズ株式会社(TAA)
トーセイ・コミュニティ株式会社(TC)

<トピックス> トーセイグループの潜在的株主価値

◆ ファンド・コンサルティング事業(TAA)、不動産管理事業(TC)の潜在的株主価値と、固定資産の含み益も考慮すると、グループの潜在的株主価値は1,637億円相当と試算

両事業の潜在的株主価値は 合計698億円相当と試算*

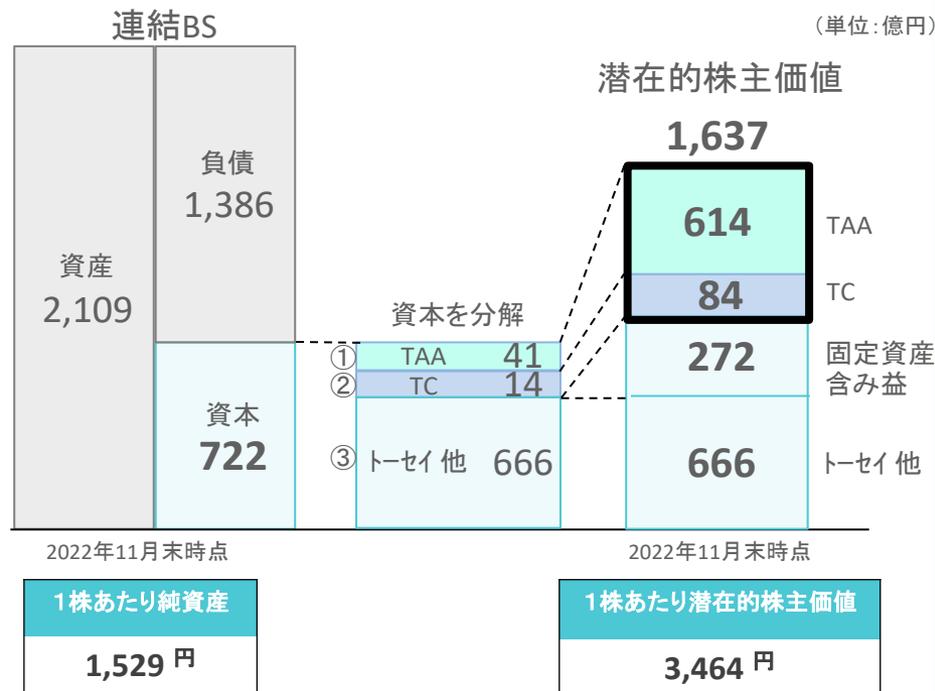
グループの潜在的株主価値は合計 **1,637**億円相当*

<両事業の潜在的株主価値算定における想定>

(単位: 億円)	EBITDA (A)	EBITDAマルチプル (B)	潜在的株主価値 (A) × (B)
ファンド事業 (TAA)	30.7	20 倍	614
管理事業 (TC)	8.4	10 倍	84

EBITDA = 営業利益+減価償却費
ただし、いずれも2022年11月期(2021年12月~2022年11月)の数値

- ① ファンド・コンサルティング事業を主要事業とする、
トーセイ・アセット・アドバイザーズ株式会社(TAA)の純資産(2022年11月末時点)
- ② 不動産管理事業を主要事業とする、
トーセイ・コミュニティ株式会社(TC)の純資産(2022年11月末時点)
- ③ 計算式=連結BS資本の部-(TAAの純資産+TCの純資産)
いずれも2022年11月末時点数値



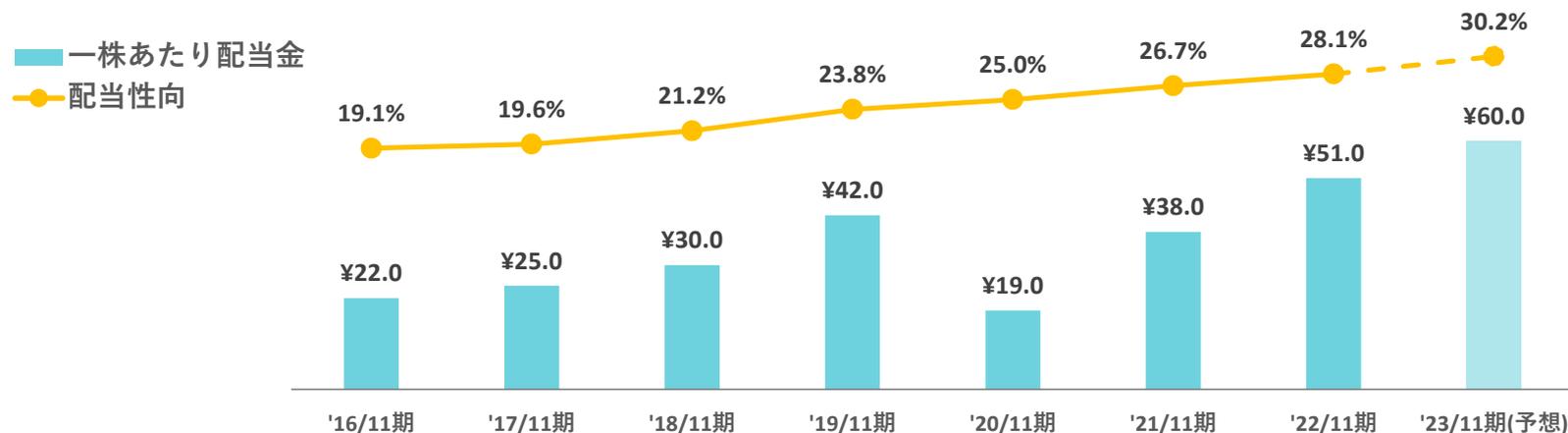
* このページに記載した財務数値については未監査です。また、固定資産の含み益、EBITDA、想定企業価値に関する数値は監査法人による監査やレビューの対象ではありません。

* 本試算に関する説明、その他特記事項は以下となります。

- (1) 一般的に企業価値算定の方法は、マーケット・アプローチ、インカム・アプローチ、コスト・アプローチに大別されますが、本資料では客観性担保の観点や各事業の特性を鑑みマーケット・アプローチ(類似会社比較法)を採用しています。
- (2) EBITDAマルチプルは、不動産アセットマネジメント業務または不動産管理業務を営む類似企業の公表された決算等をもとに、当該類似企業のEBITDAマルチプルを試算したうえで、当該類似企業とTAAおよびTCとの比較を踏まえ、当社において設定したものです。ただし、類似企業の決算等の情報は必ずしも十分な情報を得られておらず、よって当社が試算したEBITDAマルチプルが正しい保証はありません。また、そのような類似企業に関する試算に基づき設定した当社の各事業のEBITDAマルチプルは、各事業の株主価値を必ずしも正確に反映するものではない点にご留意ください。
- (3) 固定資産含み益は、「不動産鑑定評価基準」を参考にした方法等により自社で算定した固定資産の公正価値と、2022年11月末時点における簿価の差額として計算したものです。
- (4) 当該試算は、当社グループの包含する株主価値をより深くご理解頂くため、様々な仮定のうえでご参考として計算したものであり、当該試算のとおり株主価値の評価がなされることを保証するものではありません。また、本資料は、当社株式に対する投資をお勧めするためのものではありません。

株主還元

- ◆ 持続的な利益成長と配当性向引き上げにより、当期は前期末比9円増の60円の予想
- ◆ 自己株式の取得については、経営環境、株価動向、株主価値向上等を総合的に判断し実施検討



当期利益*1(百万円)	5,547	6,155	6,852	8,447	3,602	6,721	8,607	9,388
一株あたり当期利益 (EPS)	114.89円	127.48円	141.36円	176.40円	76.05円	142.56円	181.66円	198.66円
一株あたり配当金	22円	25円	30円	42円	19円	38円	51円	60円
配当性向	19.1%	19.6%	21.2%	23.8%	25.0%	26.7%	28.1%	30.2%
自社株買い実績	-	-	-	10億円	5億円	5億円	8.9億円	1.1億円
自社株買い含む総還元性向*2				35.5%	38.8%	34.5%	38.3%	-

*1 親会社所有者に帰属する当期利益

*2 総還元性向=(配当総額+自社株買い総額)÷当期利益で計算。自己株式処分については考慮しておりません。

インデックスへの組み入れ状況

- ◆ 6年連続して「JPX 日経中小型株指数」に選定
(2022年8月発表)



- ◆ GPIFが運用するESGインデックスのベンチマークの一つである、「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」に初選定
(2022年12月19日より組み入れ開始)



FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index

株価現状認識

時価総額 (2023年2月21日時点)	当期利益 予想 (2023年1月12日発表)	連結純資産(資本合計) (2022年11月末)	含み益(税引後) (2022年11月末)	Net Asset Value * (2022年11月末)
681.1 億円	93.8 億円	722.9 億円	272.1 億円	995.0 億円
株 価 ①	1株あたり 当期利益 (EPS) ②	1株あたり 連結純資産 (BPS) ③	1株あたり 含み益 (税引後)	1株あたり NAV* ④
1,443.00 円	198.66 円	1,529.65 円	575.80 円	2,105.44 円
	PER ①÷②	PBR ①÷③		P/NAV倍率* ①÷④
	7.26 倍	0.94 倍		0.69 倍

*Net Asset Value = 純資産(資本合計) + 固定資産含み益(税引後)

*固定資産の公正価値は、「不動産鑑定評価基準」を参考にした方法等により自社で算定しております。

*含み益は現時点において実現しているものではなく、また将来この含み益が実現する保証もありません。

*法人税率は33%で計算しています。

経営効率指標

ROE (2022年11月期末実績)	12.5%
ROA (2022年11月期末実績)	6.3%
ROIC (2022年11月期末実績)	4.8%

潜在的株主価値

連結純資産 (ただしTAA・TCを除く)	+	含み益(税引後) (2022年11月末)	+	ファンド事業(TAA) 潜在的株主価値	+	管理事業(TC) 潜在的株主価値	=	トーセイグループ 潜在的株主価値
666.9 億円		272.1 億円		614.0 億円		84.0 億円		1,637.1 億円
1株あたり BPS		1株あたり 含み益(税引後)		1株あたり 潜在的株主価値		1株あたり 潜在的株主価値		1株あたり 潜在的株主価値
1,411.17 円		575.80 円		1,299.38 円		177.82 円		3,464.17 円

* 詳細は16ページをご参照ください

ご参考:トーセイグループのESG

1. ESG推進体制のさらなる強化



気候変動問題や様々な社会的課題に対して一層の取り組み強化を図るべく、2022年1月に「人権方針」、3月に「トーセイグループ環境ポリシー」、9月に「気候変動に関連するリスクマネジメント規則」を制定しました。

2. TCFD提言に基づく情報開示を発表、GHG排出量削減目標を策定し、開示情報を充実



2022年9月28日、TCFD提言に基づく情報開示を発表しました。上期にはESGページの全面改修を行い、環境・社会・ガバナンスに関連するパフォーマンスデータを充実させました。今後も社会の要請にこたえるESG開示とさらなる充実を目指してまいります。

3. 環境不動産認証の取得



「新田一丁目倉庫」・「四谷トーセイビル」・「虎ノ門トーセイビル」・「田町トーセイビル」・「T's Logi 佐野」・「T's Logi 青梅」の6物件において、環境不動産認証を取得しました。

2023年11月期の計画

持続可能な成長と社会貢献を実現するために、中期経営計画においてSDGsの達成に向けた当社グループの重要課題(テーマ)を選定し、事業活動を通じた貢献を推進してまいります。

2022年11月期ESG開示評価取得実績

- ・「Gomez ESGサイトランキング2022」
優秀企業
- ・「GRESB開示評価」 Aレベル



「トーセイグループ エコ宣言」を発展させた、
「トーセイグループ 環境ポリシー」を制定。
あらゆる企業活動において環境への
取り組みを推進します。

トーセイグループ 環境ポリシー

1. 低炭素社会の形成に向けた取り組みの推進

省エネルギーに資する施策を積極的に導入し、エネルギー使用量や温室効果ガス排出量を削減することで、低炭素社会の形成に寄与します。

2. 循環型社会の形成に向けた取り組みの推進

環境汚染の防止およびリデュース・リユース・リサイクルをはじめとする省資源を推進し、水使用量や廃棄物排出量の削減に努め、環境負荷の低減と循環型社会の形成に寄与します。

3. 環境との共生を意識した取り組みの推進

生物多様性に配慮し、自然と調和した都市環境を創出することで、豊かで持続可能な社会の形成に貢献します。

4. 環境法規制の遵守・環境保全意識の向上

環境法令・規則を遵守するとともに、環境教育・啓発活動を実施し、グループ社員の環境保全に対する意識向上を図ります。

5. 環境コミュニケーションの推進

広く社会に向けて環境への取り組み状況等を開示し、さまざまなステークホルダーとの対話に努めます。

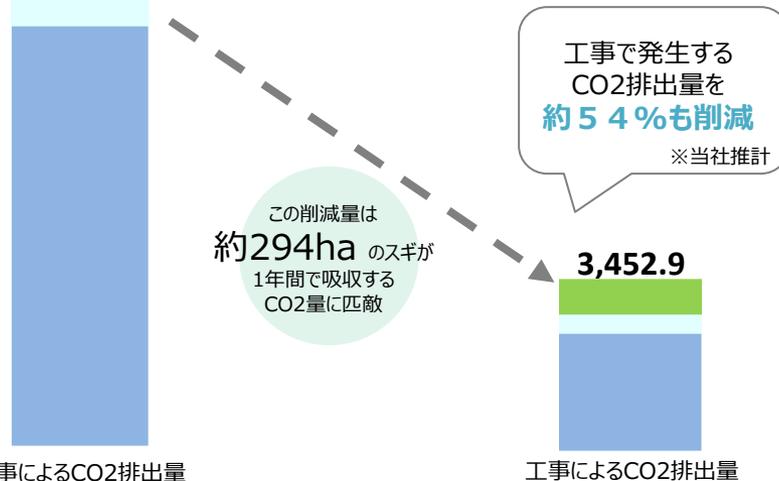
(2022年3月制定)

既存建物を建て替えずに長期活用することで、
工事で発生するCO2量を大きく削減可能

※当社推計

■ 長寿命化改修工事 ■ 修繕工事 ■ 新築・解体工事

7,595.5 (単位: t-CO2)



工事によるCO2排出量

30年で解体・新築
<Scrap and Build モデル>

工事によるCO2排出量

トーセイの不動産再生
<TOSEI Value - Up モデル>

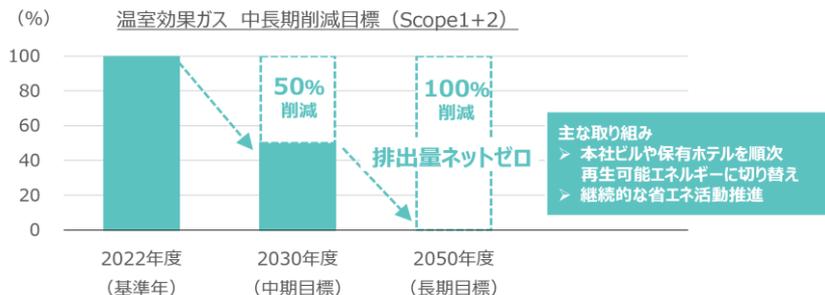
■前提条件

- 新築したオフィスビル(延床面積10,000㎡、鉄骨鉄筋コンクリート造)を100年間(*1)維持することを想定 <TOSEI Value - Up モデル>
- ・10年ごとに修繕工事(計8回)、30~40年に1回 長寿命化工事(計2回)実施
- ・長寿命化工事とは、空調や水回り、エレベーターの整備、節水トイレ設置等を想定した大規模修繕工事 <Scrap and Build モデル>
- ・10年ごとに修繕工事(計9回)、30~40年に1回 既存建物を解体し、同様の建物を新築(計2回)
- (*1) 100年間までの躯体寿命にあたっては、躯体の中性化診断とその処置が対応できているものとする
また、中性化診断とその処置に係る工事のCO2排出量は考慮していない

TCFD提言に基づく情報開示を公表、
温室効果ガス排出削減目標達成に向けた取り組みを推進しています。

TCFD提言に基づく情報開示

2022年9月、TCFD提言に基づき、気候変動のリスク・機会に関するガバナンス・戦略・リスク管理・指標と目標について情報開示しました。当社グループは当開示において、パリ協定における1.5°C未満目標達成のため、Scope1・2における2050年度温室効果ガス排出量をネットゼロとする目標を新たに掲げました。



上記目標の達成に向け、固定資産の全館LED改修工事を実施するとともに、環境関連認証の取得を推進するほか、省エネ性能の高い物件開発等に継続して取り組んでまいります。また、固定資産における再生可能エネルギーの導入も進めてまいります。



全館LED改修を実施した
新田一丁目倉庫



分譲戸建てに採用した
エネルギー計測器

※「TCFD提言に基づく情報開示」の詳細は[こちら](#)

環境関連認証取得の推進

全館LED照明導入などをはじめとする省エネルギー改修を推進しています。また、不動産の環境性能や社会性を評価する外部認証の取得を推進し、保有資産の価値向上、テナントリーシングに活用しています。

<BELS>

「新田一丁目倉庫」・「四谷トーセイビル」・「虎ノ門トーセイビル」・「T's Logi 佐野」・「T's Logi 青梅」において、不動産の省エネルギー性能を評価する建築物省エネルギー性能表示制度(BELS)を取得しました。



新田一丁目倉庫

四谷トーセイビル

虎ノ門トーセイビル



T's Logi 佐野

T's Logi 青梅

<DBJ Green Building 認証>

当社グループの本社ビルである田町トーセイビルにおいて、不動産のESGに関する取り組みを評価する「DBJ Green Building 認証」を取得しました。



田町トーセイビル

社会環境の変化によって起こるさまざまな課題に対して、「サステナブルな住まいづくり」「快適な環境づくり」「地域・社会貢献」など幅広い活動に取り組んでいます。

お客様への取り組み

■SDGsへの貢献を目指す住宅供給

戸建やマンションの開発・再生において、人と地球にやさしいサステナブルな住まいづくりを推進しています。戸建住宅へは水資源保全に役立つ雨水タンクやタッチレスキー、防犯機能を備えたインターフォン等を導入し、お客様からも評価いただいています。マンションの敷地内には、災害時にかまどとして使用できるかまどベンチや植栽の樹種が分かるQRコードを設置しています。



雨水タンク



タッチレスキー



樹種が分かるQRコード



かまどベンチ

入居テナントへの取り組み

■テナント満足度調査の実施

保有する固定資産物件に入居するテナントに対し、テナント満足度調査を実施しました。「建物の明るさ」や「清掃状況」、「管理会社とのコミュニケーション」等に関する満足度や希望について調査するもので、毎年1回実施しています。今回の調査結果を参考にしながら、テナント満足度向上のための施策を検討してまいります。

■テナント啓発の実施

保有する固定資産物件に入居するテナントに対し、「サステナビリティ・ガイド」の配布やポスター掲示による省エネ啓発を実施しています。



地域・社会への取り組み

■ホテル事業を通じた地域社会貢献活動

「トーセイホテル&セミナー幕張」では、地域住民に向けたイベントを2021年8月から定期的に開催しております。2022年は3月・8月にアートイベントを開催し、累計21組70名の方にご参加いただきました。



「アートな春休み」の様子

■社会福祉活動

2021年より、埼玉県羽生市の児童養護施設あゆみ学園への支援を行っています。2022年は餅つきイベント、夏休み旅行、学園祭の運営を支援しました。



2022年10月に開催された、ノーマライズをテーマとした「スポーツ×文化」の祭典「スポーツ・オブ・ハート2022」に協賛しました。



トーセイグループのESG ガバナンス **G** への取り組み

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」体制の維持・強化に努めています。

コーポレート・ガバナンスの充実

トーセイグループは、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により、株主、従業員、取引先をはじめとする社会全体のあらゆるステークホルダーに対して、「存在意義のあるグループであり続けたい」と考えています。また、現在取締役9名のうち社外取締役は3名で、独立社外取締役比率は1/3と高いガバナンス水準となっております。

トーセイ取締役会構成

社内取締役
6名

社外取締役
3名

33%

コーポレート・ガバナンスにおける3つの主要項目

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

■コンプライアンス教育の実施

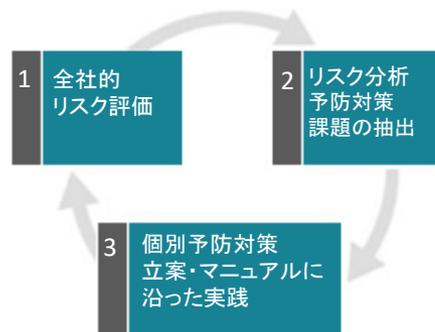


- ・インサイダー研修、反社会勢力対応研修、メンタルヘルス研修等の実施
- ・意識醸成に向けたメールマガジン発信

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

■リスク管理・予防対策サイクルの実践



- ・リスク・コンプライアンス委員会の設置・運営
- ・リスク管理状況モニタリングの実施
- ・事業継続計画(BCP)の策定

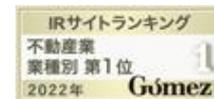
適時開示

株主・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

■適時適切な適時開示



- ・決算説明会の実施
- ・適時開示の日本語・英語同時開示
- ・ホームページによる情報開示の充実と外部機関による高評価



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 —

経営管理部

TEL: 03-5439-8807

FAX: 03-5439-8809

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

E-mail: ir-tosei@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で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。