

2021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

2021/2/25

I . 新中期経営計画 Infinite Potential 2023

前中期経営計画 ～Seamless Growth 2020～ 振り返り



















- ◆ 中期経営計画2年目に、最終年度の税引前利益目標120億円を前倒しで達成。アセットタイプの多様化や複数の事業ポートフォリオ経営が奏功し、業績は順調に拡大
- ◆ 最終年度も税引前利益で136億円まで進捗したが、ホテル・商業施設などの開発物件を中心に評価損77億円を計上し、最終年度は税引前利益59億円、ROEは6.1%となった

		Seamless Growth 2020					
< 数値計画 >	中期経営計画 当初計画	2017/11 実績	2018/11 実績	2019/11 実績	2020/11 実績	(ご参考) 2020/11 (低価法抜)	
売上高 (百万円)	2020年度 <u>100,000</u>	57,754	61,543	60,727	<u>63,939</u>	63,939	
税引前利益 (百万円)	2020年度 <u>12,000</u>	9,049	10,171	12,090	<u>5,901</u>	13,686	
< 指標 >							
ROE	3年平均 <u>12%以上</u>	14.1%	14.0%	15.3%	<u>6.1%</u>	14.7%	3年平均 <u>11.8%</u>
税引前利益 成長率	3年平均 <u>10%以上</u>	7.1%	12.4%	18.9%	<u>-51.2%</u>	13.2%	3年平均 —
安定事業比率*1	2020年度 <u>50%</u>	43%	44%	45%	<u>76%</u>	48%	
自己資本比率	<u>35%程度</u>	37.7%	37.5%	36.0%	<u>36.5%</u>	—	

*1 安定事業比率は、安定4事業の売上総利益合算÷(売上総利益合計-売買事業に係る直接経費)にて算出しています

事業環境認識(不動産マーケット)

- ◆ 世界的な金融緩和状態が続く中で、不動産投資プレイヤーの投資意欲は依然として旺盛（不動産市況が大幅に下落する可能性は低いとの見方が広がっている）
- ◆ 新たなトレンドの影響を注視する必要がある
 - ・DX(デジタルトランスフォーメーション)やITを含むテクノロジーの進展
 - ・コロナ禍を契機とした新しい働き方、ライフスタイルの変化
 - ・地球温暖化への対応、自然災害リスク等、社会の持続性や企業の社会的責任に対する意識の高まり

タイプ		コロナ前	足元	環境認識
オフィス				<ul style="list-style-type: none"> ・コロナショックを機に空室率が上昇に転じる。 ・テレワークの拡大(特にAクラスビル)など、オフィスでの働き方を見直す企業が出てきている。
分譲マンション				<ul style="list-style-type: none"> ・コロナショックの影響等により、2020年は前年比21.9%減の2.4万戸の見込み。2021年は前年比31.1%増の3.2万戸の見通し。
分譲戸建				<ul style="list-style-type: none"> ・コロナショックの影響によるテレワークの浸透で、郊外の戸建が見直されている。
ホテル				<ul style="list-style-type: none"> ・コロナショックにより、訪日外国人・国内需要ともに激減。
商業施設				<ul style="list-style-type: none"> ・新型コロナウイルス感染症の影響による休業要請によりテナントの収益が悪化。
物流施設				<ul style="list-style-type: none"> ・首都圏の賃貸物流施設は、空室率も依然として低く、募集賃料も上昇が続いている。 ・外出自粛等の影響により、ECを通じた商品購入も増加しており、引き続き強い需要が見込まれる。
ファンド市場	私募			<ul style="list-style-type: none"> ・世界的な金融緩和が継続する中、海外投資家の日本不動産への投資意欲は旺盛。 ・当社グループも海外コアファンドからの新規受託が拡大。
	J-REIT			<ul style="list-style-type: none"> ・コロナの影響が相対的に小さい物流施設系や住宅系が評価されていた。足元では出遅れていたオフィス・商業施設系が物色されたが、感染再拡大の影響により上昇は限定的。
融資環境				<ul style="list-style-type: none"> ・不動産業向け銀行融資は過去最高の106兆円となり、融資シェアは全業種向け融資(687兆円)の15.5%まで拡大(2020年9月末時点)。 ・コロナショックにおいては、ホテル・商業施設・投資用アパートなどの一部アセットに対しては慎重な融資姿勢も見られるが、全体的な信用収縮は見られない。

大方針

あらゆる不動産シーンにおいて、グループの無限大の成長可能性を追求し、総合不動産会社としての新たなステージを目指す

基本方針

事業活動

環境・社会的課題を意識した
既存事業の拡大、
営業利益の増大

DXによる既存事業拡充と
新たな収益モデルの創出

経営インフラ

事業規模拡大、保有資産増加、資本効率を意識したバランスシート戦略

ガバナンスと効率性の両立を意識したグループ戦略、組織戦略

IT活用促進による業務効率・事務効率の改善、生産性向上に資する従業員満足度の向上

サステナビリティを意識した事業マネジメント、ESG経営の推進

新中期経営計画 ～Infinite Potential 2023～ 目標とする経営指標

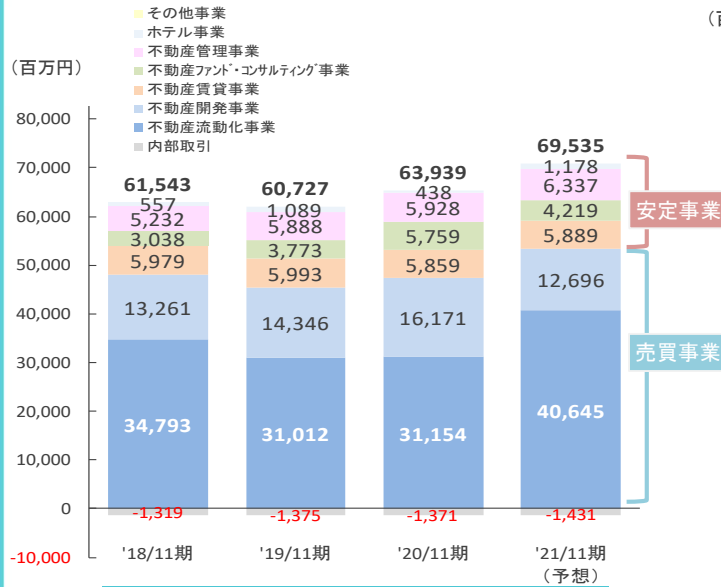
- ◆【前提】 2021年秋頃にコロナ禍が収束し、2022年11月期には不動産市況が回復すると想定しながら、足元では感染症が拡大しており、不確実性が高い状況を踏まえ、初年度の計画および目標とする下記指標のみを開示
- ◆【収益成長】 手元流動性・財務健全性を確保しながら、将来の成長に向けた仕入を拡大し、売買事業の回復・成長を図る
- ◆【株主還元】 3年間で配当性向を段階的に引き上げ

< 指標 >	2019/11 実績	2020/11 実績	(ご参考) 2020/11 (低価法抜)	2021/11 計画	中期経営計画 最終年度
ROE	15.3%	6.1%	14.7%	8.5%	<u>12%以上</u>
安定事業比率 (営業利益ベース)	36.5%	77.8%	40.3%	47.5%	<u>50%</u>
自己資本比率	36.0%	36.5%	—	35.7%	<u>35%程度</u>
ネットD/Eレシオ	0.99倍	0.91倍	—	1.01倍	<u>1.0倍程度</u>
< 還元 >					
配当性向	23.8%	25.0%	—	26.2%	<u>30.0%</u>

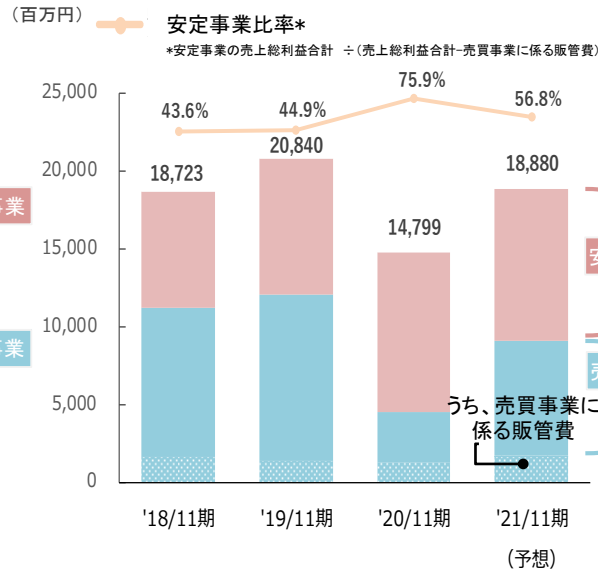
II. 2021年11月期の事業展開

2021年11月期の通期業績予想（主要P/L項目・配当）

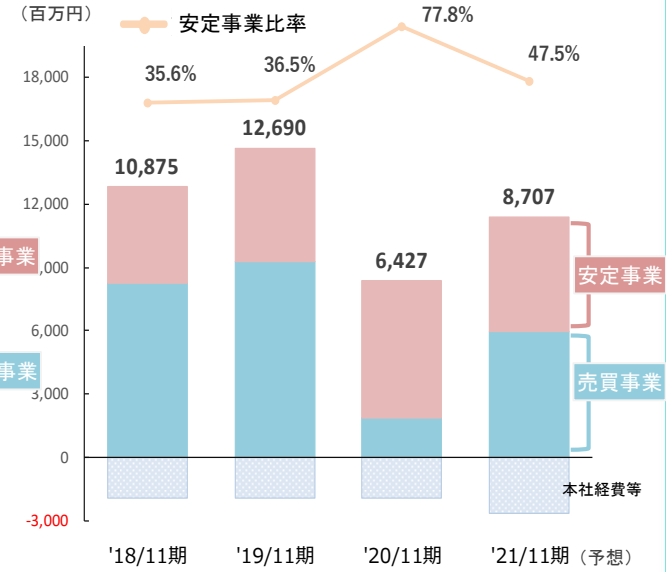
売上高



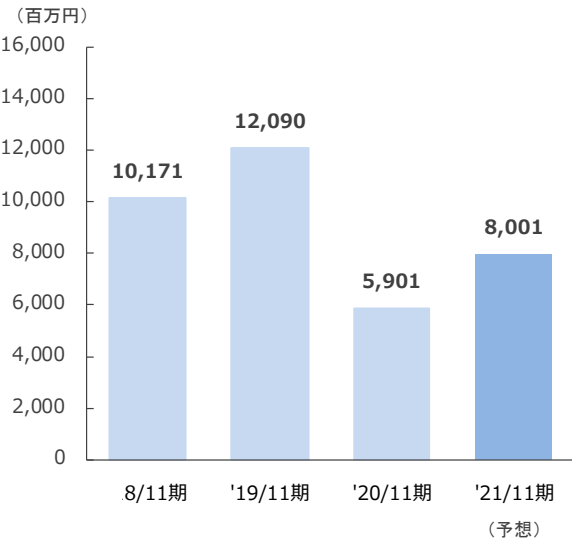
売上総利益



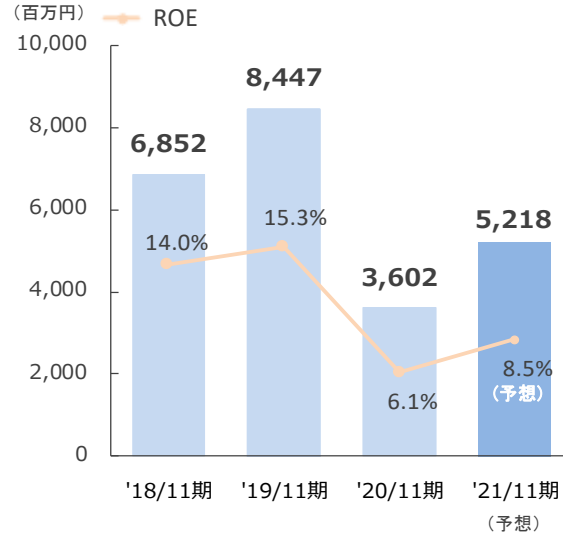
営業利益



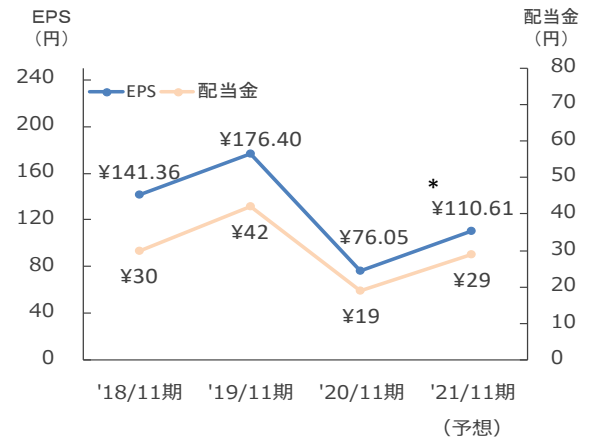
税引前利益



当期利益



配当金



*2021年11月期のEPSは、2020年11月末時点の株式数にて算出

2021年11月期の通期業績予想（セグメント）

	'19/11		'20/11		'21/11		前期比	
	金額	構成比	金額 [A]	構成比	金額 [B]	構成比	金額 [B-A]	増減率
売上高	60,727	100.0%	63,939	100.0%	69,535	100.0%	5,595	8.8%
不動産流動化事業	31,012	51.1%	31,154	48.7%	40,645	58.5%	9,491	30.5%
不動産開発事業	14,346	23.6%	16,171	25.3%	12,696	18.3%	-3,475	-21.5%
不動産賃貸事業	5,993	9.9%	5,859	9.2%	5,889	8.5%	30	0.5%
不動産ファンド・コンサルティング事業	3,773	6.2%	5,759	9.0%	4,219	6.1%	-1,539	-26.7%
不動産管理事業	5,888	9.7%	5,928	9.3%	6,337	9.1%	408	6.9%
ホテル事業	1,089	1.8%	438	0.7%	1,178	1.7%	740	168.8%
内部取引	-1,375	-	-1,371	-	-1,431	-	-60	-
売上総利益	20,840	34.3%	14,799	23.1%	18,880	27.2%	4,081	27.6%
不動産流動化事業	9,065	29.2%	6,947	22.3%	7,052	17.4%	105	1.5%
不動産開発事業	3,042	21.2%	-2,417	-14.9%	2,062	16.2%	4,479	-
不動産賃貸事業	2,601	43.4%	2,572	43.9%	2,966	50.4%	393	15.3%
不動産ファンド・コンサルティング事業	3,641	96.5%	5,625	97.7%	4,034	95.6%	-1,590	-28.3%
不動産管理事業	1,768	30.0%	1,973	33.3%	2,040	32.2%	66	3.4%
ホテル事業	951	87.4%	361	82.3%	1,066	90.5%	705	195.5%
内部取引	-229	-	-262	-	-342	-	-79	-
販売費及び一般管理費	8,203	13.5%	8,401	13.1%	10,115	14.5%	1,713	20.4%
販売管理費(物件販売経費)	1,388	2.3%	1,273	2.0%	1,697	2.4%	424	33.3%
販売管理費(物件販売経費を除く)	6,814	11.2%	7,128	11.1%	8,417	12.1%	1,289	18.1%
その他の収益	64	0.1%	116	0.2%	2	0.0%	-113	-97.5%
その他の費用	10	0.0%	86	0.1%	60	0.1%	-25	-29.8%
営業利益	12,690	20.9%	6,427	10.1%	8,707	12.5%	2,279	35.5%
不動産流動化事業	7,754	25.0%	5,596	18.0%	5,101	12.6%	-495	-8.8%
不動産開発事業	1,528	10.7%	-3,743	-23.1%	874	6.9%	4,618	-
不動産賃貸事業	2,367	39.5%	2,319	39.6%	2,727	46.3%	407	17.6%
不動産ファンド・コンサルティング事業	2,365	62.7%	4,193	72.8%	2,586	61.3%	-1,606	-38.3%
不動産管理事業	504	8.6%	667	11.3%	581	9.2%	-86	-12.9%
ホテル事業	99	9.1%	-673	-153.5%	-477	-40.5%	195	29.0%
本社経費等	-1,928	-	-1,933	-	-2,686	-	-753	-
金融収益・費用	-600	-	-526	-	-705	-	-27	-
税引前利益	12,090	19.9%	5,901	9.2%	8,001	11.5%	2,100	35.6%
法人所得税	3,643	-	2,298	-	2,783	-	484	-
当期利益	8,447	13.9%	3,602	5.6%	5,218	7.5%	1,615	44.9%

*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

売買事業

【流動化事業】

- ・61棟の販売を計画(前期は43棟)
- ・トーセイ・リート向けに12月に4棟売却
- ・2020/11期に評価損を計上した物件の売却もあり、売上総利益率は前年より低い17.4%の予想

【開発事業】

- ・1棟収益物件2棟(物流施設(売買契約済)、店舗)
- ・戸建109戸(前期は86戸)
- ・来期以降の販売物件の仕入に注力

安定事業

【賃貸事業】

- ・売上高は横ばいの計画。
- ・今期取得予定の大型案件(新川ビル)の今期収益は限定的、来期より売上寄与

【ファンド・コンサルティング事業】

- ・前期に収益を押し上げた、大型ファンドの物件取得・売却に係る仲介料は見込まず、売上高は前期比約27%減の計画

【管理事業】

- ・前期比で売上高約7%増の計画

【ホテル事業】

- ・今期は新たに2棟開業予定
- ・コロナの影響により、訪日外国人は戻ってきておらず、厳しい状況が続く

2021年11月期の事業戦略・施策（①不動産流動化事業）

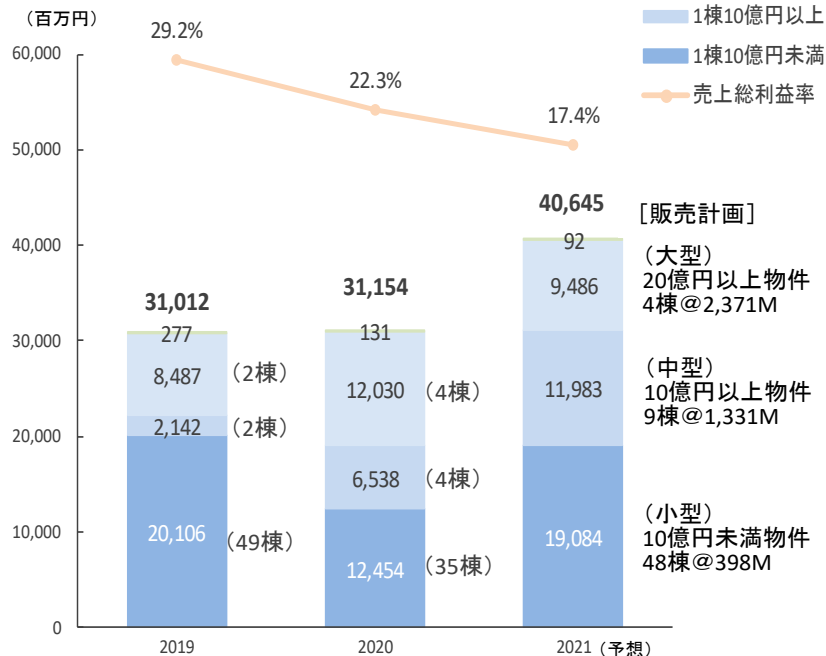
流動化事業

投資市場の動向を注視しつつ仕入販売を促進

2021年11月期は、前期に評価損を適用した物件の売却があるため、利益率はコンサバに想定

販売計画と施策

売上高



(単位:百万円)	'19/11期	'20/11期	'21/11期
	通期	通期	通期予想
売上高	31,012	31,154	40,645
売上総利益	9,065	6,947	7,052
営業利益	7,754	5,596	5,101
引渡 (Restyling)	11戸	4戸	3戸
引渡 (1棟他)	53物件	43物件	61物件

- 不動産投資市場の動向を注視し、仕入ターゲットや商品ポートフォリオ構成を柔軟に組み替え。コロナ禍でも影響の限定的なレジデンス・オフィスを中心に仕入を促進
- 取り扱いアセットタイプを拡大。事業機会最大化を目指す (空ビル、社員寮、社宅、倉庫、区分所有ビル、明け渡し案件などの他社が扱えない案件を割安に取得し、競争力の高い物件に再生する)
- ESGへの対応
E分野・S分野を意識したバリューアッププランの検討とESG顧客の開拓を含めた販売価格向上・ブランド価値向上の追求

当期販売予定物件の一例



文京区 収益ビル



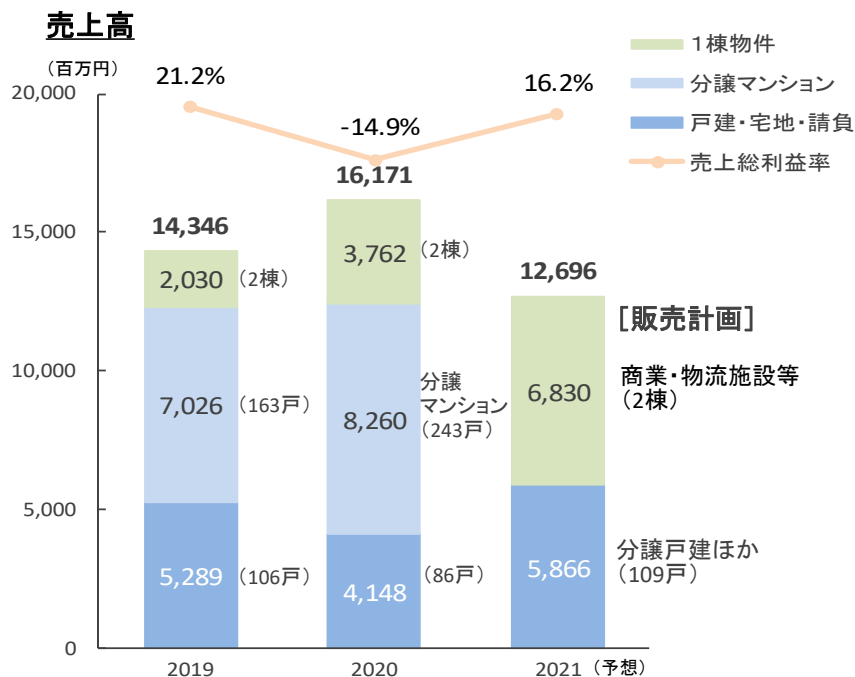
渋谷区 収益マンション

2021年11月期の事業戦略・施策（②不動産開発事業）

開発事業

蓮田市物流施設計画が2021年2月に竣工予定。テナント契約および売買契約は既に締結済
アセットクラスの多様化により用地取得機会を拡大。トーセイブランドとして顧客満足度の高い商品を提供

販売計画と施策



- 仕入ターゲットは、コロナ禍でも活況なロジスティクス、レジデンスを中心に用地獲得を狙う。ホテル・商業施設は当面見送り
- 当期の販売計画は、戸建・宅地等 109戸、物流施設1棟、店舗1棟 計2棟
- 来期以降に販売する物件のリーシングを推進（優良テナントを誘致）
- ESGへの対応
E分野・S分野を意識した商品企画の追求と供給
戸建・住宅：環境配慮型、在宅勤務対応商品の研究と供給
分譲マンション：環境・安心安全を意識したプランの採用

当期販売物件の一例



蓮田市物流施設計画
2021年2月竣工予定、販売契約済



THEパークスコートひばりが丘

*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)	'19/11期	'20/11期	'21/11期
	通期	通期	通期予想
売上高	14,346	16,171	12,696
売上総利益	3,042	-2,417	2,062
営業利益	1,528	-3,743	874
引渡(戸建等)	106戸	86戸	109戸
引渡(分譲MS)	163戸	243戸	-
引渡(1棟)	2棟	2棟	2棟

2021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-

開発計画（保有中 / 竣工予定）

2021年

物流施設 蓮田市物流施設計画（販売契約済）

ホテル トーセイホテルココネ 浅草

商業施設 吉祥寺2丁目店舗計画

2022年
以降

ホテル トーセイホテルココネ 鎌倉

賃貸マンション 町田市原町田5丁目マンション計画

ホテル トーセイホテル&セミナー 千葉みなと駅前

ホテル トーセイホテルココネ 築地

賃貸マンション 柏市マンション計画

商業施設 目黒区自由が丘店舗計画

分譲マンション 戸田市マンション計画

賃貸マンション 千葉市マンション計画

商業施設 世田谷区尾山台店舗計画

種類	棟数	想定売上規模(百万円)
商業施設	5棟	5,740
分譲マンション	1棟	10,082
賃貸マンション	3棟	
ホテル	4棟	15,907
物流施設	1棟	6,230
戸建	11PJ	9,811
計	14棟+戸建	47,772



T'S BRIGHTIA南青山 II



柏市マンション計画

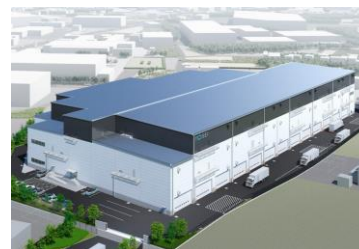
保有中(棚卸資産)

商業施設 T'S BRIGHTIA南青山 II

商業施設 THEパームス相模原 パークブライティア(分譲店舗部分)

開発済保有中

開発中、開発計画中



蓮田市物流施設計画



トーセイホテルココネ鎌倉

*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

2021年11月期の事業戦略・施策 - 棚卸資産の状況 (不動産流動化事業・開発事業) -

◆ 保有する棚卸資産は簿価654億円、売上高1,008億円に相当(当社想定)

2020年11月末 簿価	65,416百万円 (100件)
--------------	-------------------------

想定売上規模	100,847百万円
--------	-------------------

棚卸資産残高の内訳

物件タイプ別 内訳	簿価				簿価合計	完成時 予定簿価
	不動産流動化		不動産開発			
オフィスビル・商業	27,693	(37件)	3,685	(5件)	31,379	追加費用 (再生・建築費) 21,449
マンション	13,670	(26件)	2,769	(4件)	16,439	
ホテル	-	(-)	6,148	(4件)	6,148	
物流施設	-	(-)	3,293	(1件)	3,293	
戸建	-	(-)	5,630	(11件)	5,630	
その他	2,525	(12件)	-	(-)	2,525	
小計	43,889	(75件)	21,527	(25件)	65,416	

(百万円)

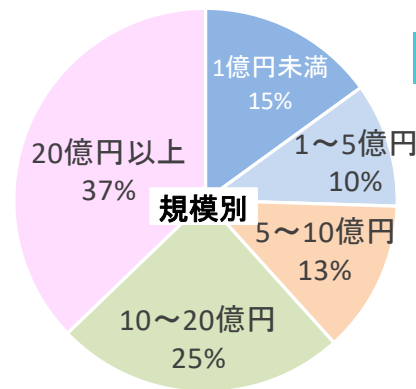
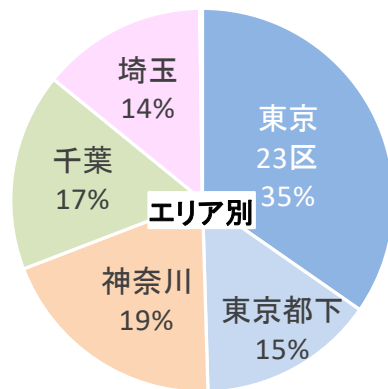
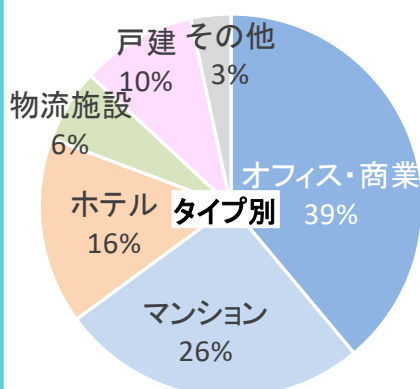
想定売上規模		想定売上規模 合計
不動産流動化	不動産開発	
33,502	5,740	39,243
16,164	10,082	26,247
-	15,907	15,907
-	6,230	6,230
-	9,811	9,811
3,407	-	3,407
53,074	47,772	100,847

* 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

* 戸建、分譲マンションの件数は、1プロジェクトにつき1件とカウントしています

想定売上総利益	13,980
想定売上総利益率	13.9%

* 想定売上基準



・ご参考

過去実績 売上総利益率	19.9%
-------------	--------------

※過去3期('18/11~'20/11期)の不動産流動化、開発事業の粗利率実績

* 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。

2021年11月期の事業戦略・施策 -仕入計画-

仕入

リーマンショック時とは異なり大幅な価格調整は起きていないが、慎重に注視が必要
物件タイプ、規模、エリア別の仕入基準をより明確化することにより、厳選しつつ仕入強化を図る

仕入戦略

【投資エリア】 首都圏を深堀（郊外は流動性・収益性を見極め）

【投資対象】 小型～大型物件（幅広い価格帯をターゲットとする）

物件種別は、コロナ禍でも影響が限定的な物件を優先

（レジデンシャル・ロジスティクス＞オフィス＞ホテル・商業施設）

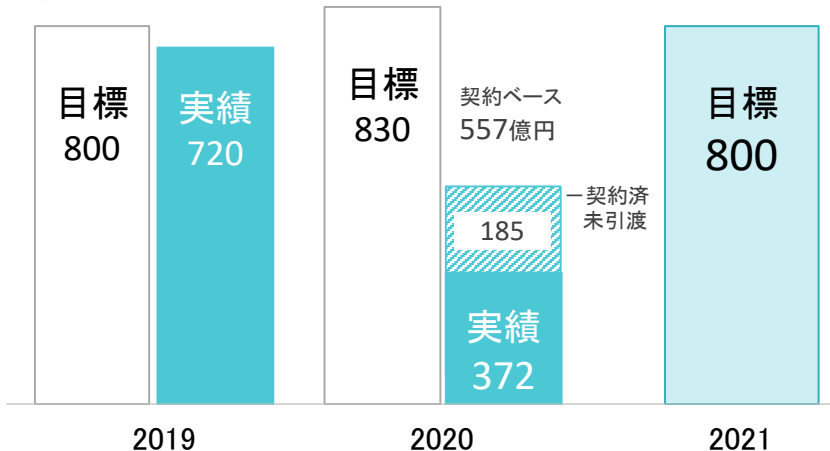
【施策】 他社が手掛けにくい難易度の高い物件や、取得手法（不動産M&Aなど）を活用して取得を進める
固定資産の取得ガイドライン（CAPレート・エリアなど）を策定し、取得促進を図る

【引渡ベース仕入額】 *記載金額は 売上想定換算

2021年 仕入目標:800億円

流動化 600億円(固定資産含む)、 開発 200億円

(億円)



仕入強化に向けた取り組み

<仕入判断力の強化・迅速化>

→IT活用による価格可視化システム(T-MAP)開発の推進

<効率化>

各専任チームを創設

→価格査定チーム

→物流倉庫チーム

→戸建開発チーム

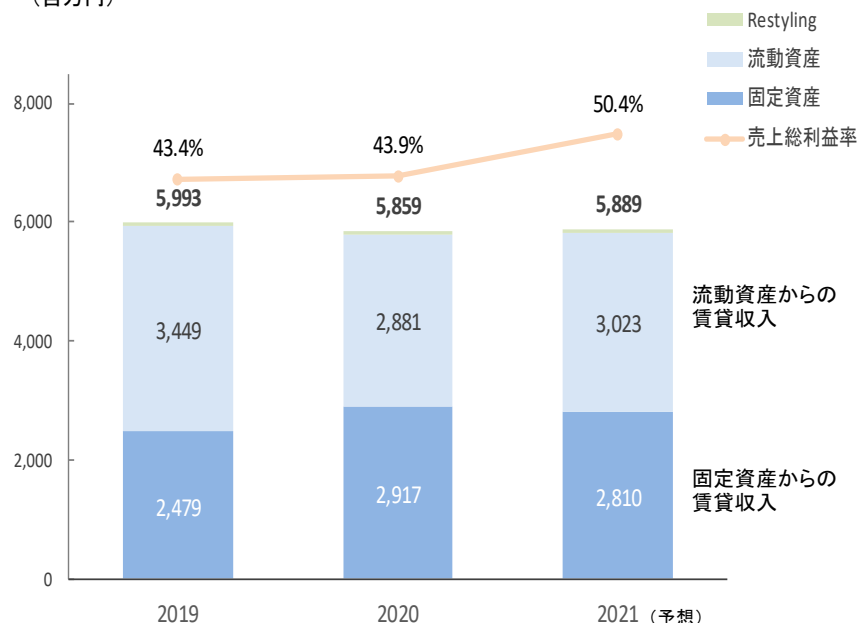
2021年11月期の事業戦略・施策（③賃貸事業）

賃貸事業

安定賃貸収益の拡大に向けて、固定資産の積み上げと高稼働維持を目指す

売上高

(百万円)



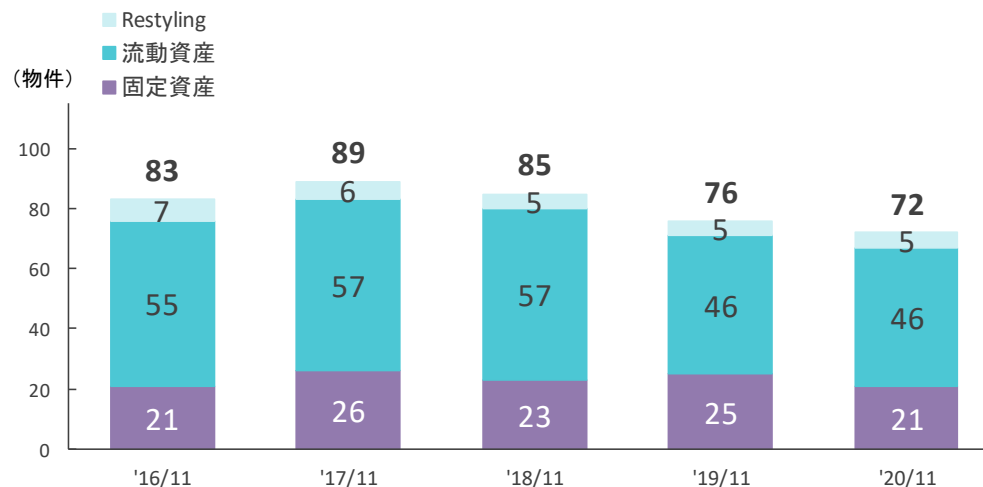
(単位: 百万円)	'19/11期	'20/11期	'21/11期
	通期	通期	通期予想
売上高	5,993	5,859	5,889
売上総利益	2,601	2,572	2,966
営業利益	2,367	2,319	2,727
流動資産*1	51棟	72棟	
(稼働率)*2	82%	87%	
固定資産*1	25棟	25棟	
(稼働率)*2	85%	96%	

*1 棟数は、流動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

保有物件の推移*

* 保有物件のうち賃貸収入がある物件



➤ 固定資産: 中計3年間で300億円(簿価ベース)の取得
固定資産取得のガイドライン(エリア・規模・利回りなど)の作成

➤ IT利用促進とDX活用による業務プロセスの変革
(賃貸契約業務の電子化着手、保有物件管理データのデータベース化とトラック情報へのアクセシビリティ向上)

➤ ESGへの対応
E分野・S分野を意識した固定資産の運用および認証取得の推進
(全フロアLED化・グリーンリース契約推進、エネルギーモニタリング体制の構築など)

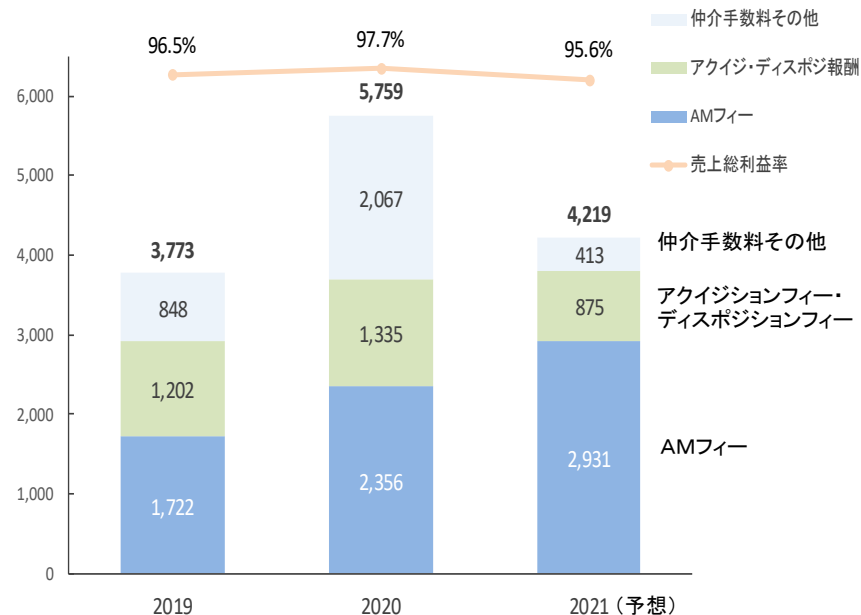
2021年11月期の事業戦略・施策（④ファンド・コンサルティング事業）

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
投資家の旺盛な投資需要を取り込み、AUM残高のさらなる拡大を目指す

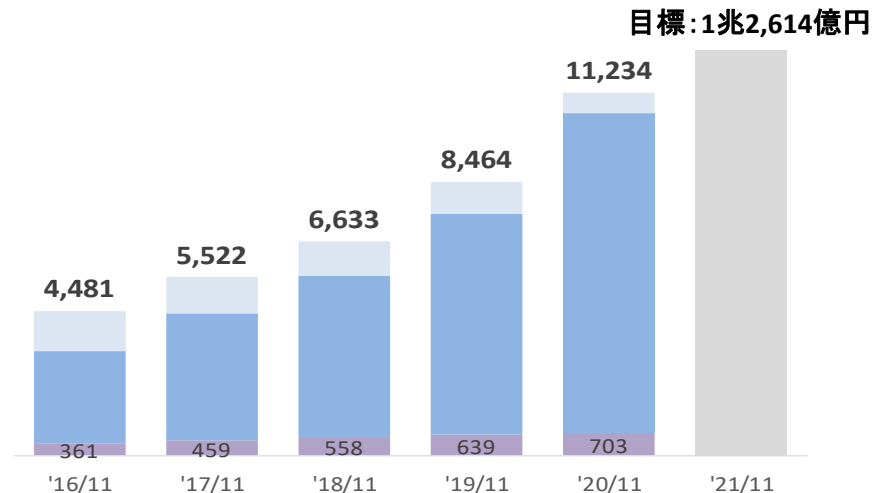
売上高

(百万円)



(単位:百万円)	'19/11期	'20/11期	'21/11期
	通期	通期	通期予想
売上高	3,773	5,759	4,219
売上総利益	3,641	5,625	4,034
営業利益	2,365	4,193	2,586

アセットマネジメント受託残高の拡大



ESGへの対応

不動産アセットマネジメント会社に求められるESG・SDGsへの取組体制構築

トーセイ・リート投資法人

■ 資産規模

703億円・50物件

(2020年11月時点)

*2020年12月に4棟取得し、12月時点の資産規模は733億円・54物件



■ スポンサーサポート

・2020年12月にトーセイの強みを活かした物件を4棟供給(29億円)

・セイムポート出資
(保有比率は9.11%)

2021年11月期の事業戦略・施策（⑤管理事業 ⑥ホテル事業）

管理事業

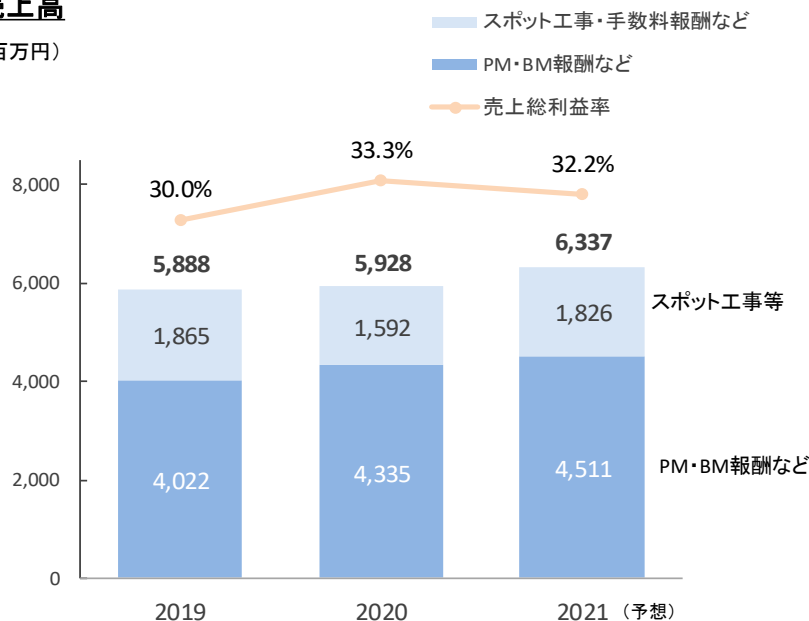
管理対応物件の種類を広げ、新規受託獲得を目指す

ホテル事業

新たに2棟の自社運営ホテルを開業予定（トーセイホテルココネ浅草、鎌倉（仮称））

売上高

(百万円)



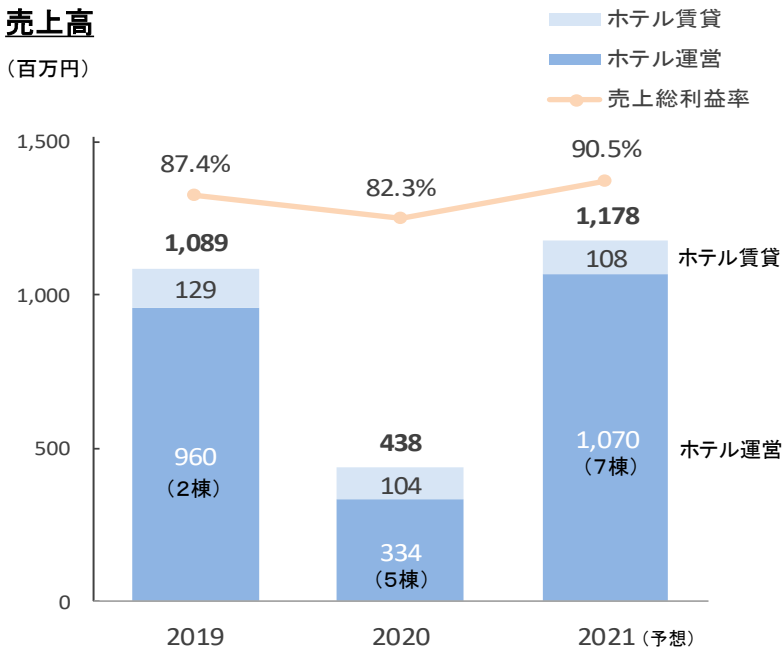
(単位: 百万円)	'19/11期	'20/11期	'21/11期
	通期	通期	通期予想
売上高	5,888	5,928	6,337
売上総利益	1,768	1,973	2,040
営業利益	504	667	581
管理棟数	659棟	695棟	

ESGへの対応

ビルオーナー・テナントに対するE分野・S分野を意識したサービスの提供、PM・BM会社としてのSDGsの意識の醸成と取組体制の確立（テナント啓蒙活動、グリーンリース契約推進など）

売上高

(百万円)



(単位: 百万円)	'19/11期 (通期)			'20/11期 (通期)			'21/11期 (通期予想)		
	運営	賃貸	計	運営	賃貸	計	運営	賃貸	計
売上高	960	129	1,089	334	104	438	1,070	107	1,178
売上総利益	926	24	951	321	39	361	1,028	38	1,066
ホテル営業利益 (GOP)	471	-	471	-27	-	-27	190	-	190
営業利益	74	24	99	-708	35	-673	-512	34	-477

ESGへの対応

E分野・S分野を意識した訴求力のあるメニュー提供、リピーター顧客の増大、客室単価の引き上げ（地産地消推進、SDGsを考慮したアメニティ調達先研究など）

【今後の展開】DXによる既存事業の拡充・新たな収益モデルの創出

◆不動産取引事例データの活用

- AI機能搭載のT-MAP価格可視化システムの構築により価格査定を効率化、投資判断力を強化

◆業務効率化

- ITを活用した営業支援ツールの一層の充実
- RPA(Robotic Process Automation)導入推進によるファンドマネジメント業務の効率化
- 賃貸契約業務・外注契約業務の電子化
- グループ間連携による、保有物件管理情報の一元管理

◆不動産クラウドファンディング事業の拡大

- 国内初の「不動産特定共同事業法に基づくSPCを活用したクラウドファンディングサービス」
- 第一号案件は、募集開始後約1時間で募集完了、12月より第二号案件の募集を開始
- 受託残高100億円規模への成長を目指す



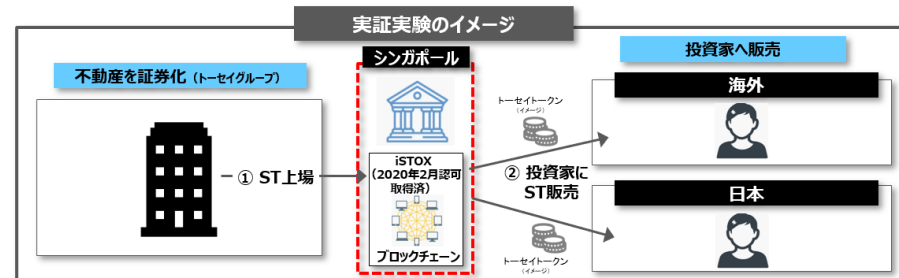
ファンド名	TREC2号 川崎オフィスビル投資ファンド
物件種別	1棟収益オフィスビル
募集金額	3億2,540万円
予定分配率	(年率)5.22%
予定運用期間	3年(36ヶ月)
最低出資金額	100,000円(1口1万円×10口)

◆セキュリティ・トークンによる不動産投資スキームの事業化

- 不動産を裏付けとしたデジタル証券の発行、セキュリティ・トークン取引所(iSTOX)への上場に向けた実証実験を開始

実証実験の概要

デジタル技術を活用し、保有する不動産をデジタル証券化し、セキュリティ・トークン(ST※)を発行、流通させることを目的とした実証実験を、東海東京フィナンシャル・ホールディングスと開始



※ST(セキュリティ・トークン): ブロックチェーン技術等により主に株式、債券、不動産などを裏付けとしてデジタル化した証券

◆データセンターの研究

- 取り扱いアセットタイプの拡大に向けて、DX時代を支える重要なITインフラであるデータセンターを研究

【今後の展開】 ESGへの取り組み



◆環境・社会的課題を意識した事業推進

- E・S分野を意識した再生・開発の企画推進、商品力向上
(不動産流動化事業・開発事業)
 - 環境負荷軽減、生物多様性への配慮
 - 快適性向上、多様な働き方への対応
 - 安心・安全、災害時への備え
 - 各種第三者認証取得

- 不動産ファンドマネージャー、管理会社に求められる ESG、SDGsへの取組体制の構築
(ファンド・コンサルティング事業・管理事業・ホテル事業)
 - 環境に配慮した物件運用・物件管理
 - テナント・オーナー・顧客に対するE・S分野を意識したサービスの提供

- 人と環境に配慮した賃貸物件運用(固定資産)
 - 全フロアLED化、エネルギーモニタリング、レジリエンス強化、グリーンリース契約推進、各種環境認証取得推進



◆従業員への取り組み

- 従業員のワークライフバランス・成長をサポート
(多様な働き方の確立、IT活用による生産性の向上、人事制度・評価制度・人材育成制度の見直し)

◆サステナビリティを意識したESG経営の推進

- ガバナンス水準の維持と強化
- ステークホルダーとの対話
- ESG社内啓蒙とESG開示の推進
- GRESBリアルエステート評価への参加継続

参考：前中計「Seamless Growth」(2018-2020)における主要な取り組み

- トーセイグループESG方針、ESG行動指針を策定
- ESG推進会議を設置し、ESG推進体制を構築
- GRESBリアルエステート評価に参加



G R E S B
★ ★ ★ ★ ★ 2019

- 【E】 ZEHに加えて、SDGsへの貢献意識した住まいづくりを開始、保有不動産における各種環境認証取得を推進
- 【S】 社員の健康増進プログラムや人材育成プログラムの整備、出産/育児休暇などライフステージに合わせた制度の整備
- 【G】 次世代経営陣育成に向けた取締役の増員、監視体制充実施策として社外取締役を増員し1/3水準へ
- 【G】 グループガバナンスの強化

III. 還元方針

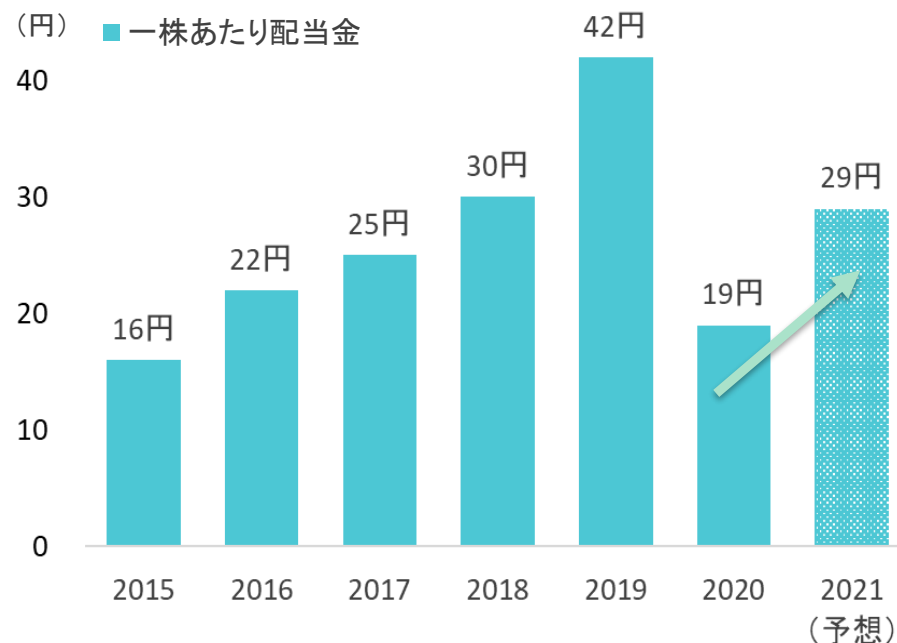
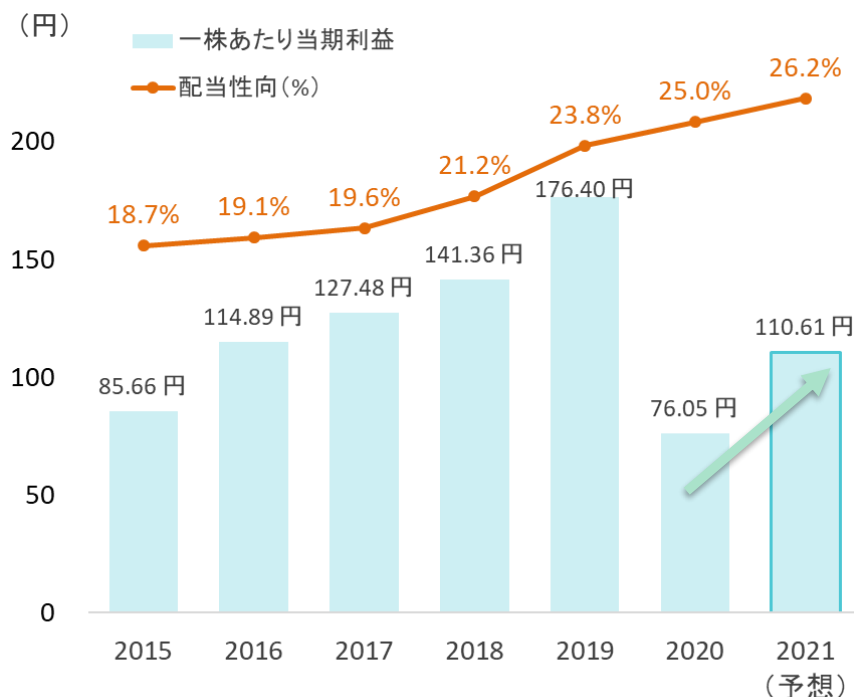
還元方針

還元方針

- ◆ 安定的な配当、持続的な利益成長による増配を目指す
- ◆ 配当性向に関する基本的な考え方を確立し、配当性向の段階的な引き上げを検討（中計期間3カ年で25%⇒30%）

配当予想

- ◆ 2021年11月期は配当性向26.2%、配当29円の予想

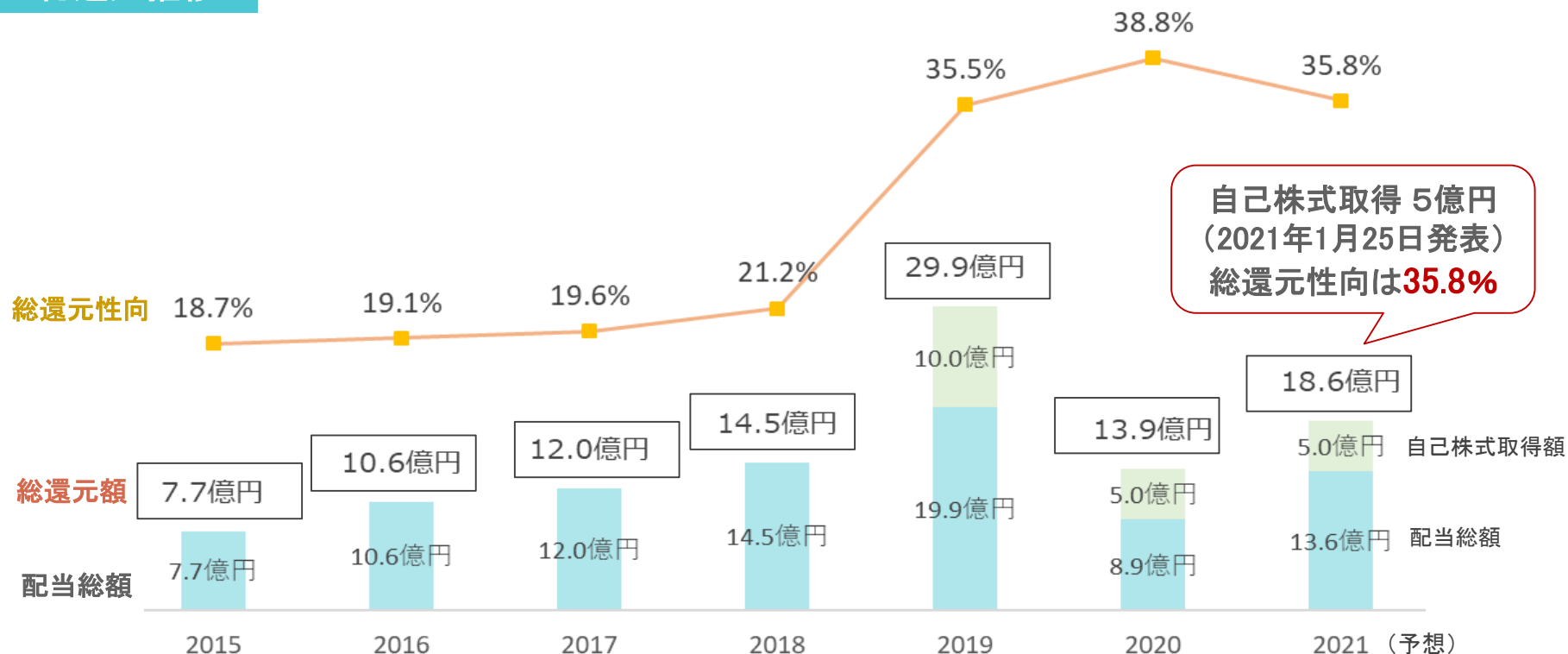


自己株式の取得

取得方針

- ◆ 2019年以降、毎年自己株式取得を実施
(2019年-2020年で累計15億円。2021年は上限5億円を取得中)
- ◆ 原則、成長への投資を優先するが、
経営環境、株価動向、株主価値向上などを総合的に判断し、都度検討する

総還元推移



株価認識

株価現状認識

時価総額 (2021年2月22日時点)	当期利益 予想 (2021年1月12日発表)	純資産 (2020年11月末)	含み益(税引後) (2020年11月末)	Net Asset Value ※ (2020年11月末)
484.4 億円	52.1 億円	589.6 億円	146.3 億円	735.9 億円
株 価 ①	一株あたり当期利益 ②	一株あたり純資産 ③	一株あたり含み益	一株あたりNAV※ ④
1,027.00 円	110.61 円	1,250.00 円	310.13 円	1,560.13 円
	PER ①÷②	PBR ①÷③		P/NAV倍率※ ①÷④
	9.28 倍	0.82 倍		0.66 倍

※Net Asset Value = 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」に準じた方法等により自社で算定しております。

※法人税率は33%で計算しています。

経営効率指標

ROE (2020年11月期実績)	ROA (2020年11月期実績)	ROIC (2020年11月期実績)
6.1%	3.6%	2.0%
株主資本コスト (2020年11月リフィニティブ数値)		加重平均資本コスト (2020年11月リフィニティブ数値)
7.6%		4.2%

今後ともよろしくお願ひいたします。



— IRに関するお問い合わせ先 —

経営管理部

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。