

トーセイのビジネスモデルと成長戦略

2020年10月22日

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

執行役員経営管理部担当
藤原 宣人

～本日のご説明～

- ・2020年11月期は、コロナショックの影響で10期ぶりの減益へ
 - ・市場の混乱の収束と、ビジネスモデル・強みにより再成長をめざす
-

I. 会社概要	…P3
II. ビジネスモデル	…P7
III. 業績動向と成長戦略	…P18
株主還元方針	…P28
(ご参考)	
トーセイグループのESG	…P31

I. 会社概要

会社概要 (2020年8月31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9名で構成 (うち、独立社外取締役3名)
所在地	東京都港区虎ノ門4丁目2番3号		◆監査役会 : 監査役4名で構成 (常勤2名、非常勤2名 全員社外監査役且つ独立役員)
設立	1950年2月2日(1994年 第二創業)		◆組織体制: 監査役会設置会社
資本金の額	66億376万円		◆指名報酬諮問委員会設置
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		
従業員数	196名(単体) 510名(連結)	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 トーセイ・アーバンホーム株式会社 トーセイ・ホテル・マネジメント株式会社 トーセイ・ホテル・サービス株式会社
上場	東証第一部 (2011年) シンガポール証券取引所メインボード (2013年)		
株式の状況 (2020年5月31日現在)	<ul style="list-style-type: none"> ■発行済み株式総数／ 48,635,300株 ■株主数／ 5,073名 ■所有株数別株主構成比／ <ul style="list-style-type: none"> ・個人・その他 34.32% (16,691,782株) ・外国法人等 38.41% (18,681,503株) ・その他法人等 12.41% (6,037,010株) ・金融機関 11.17% (5,433,100株) ・証券会社 1.01% (490,700株) ・自己株式 2.68% (1,301,205株) 	上場リート	<p>トーセイ・リート投資法人(2014年)※ 【証券コード: 3451】</p> <p>※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</p>

(参考)不動産業 税引前利益ランキング

上場不動産業 約150社より当社集計

	銘柄名	決算期	売上高	営業利益	税引前利益	当期利益	総資産	純資産	ROE	ROA
1	三井不動産	2020年3月	19,056	2,806	2,612	1,839	73,953	24,865	7.5%	3.7%
2	三菱地所	2020年3月	13,021	2,407	2,239	1,484	58,582	19,412	7.6%	3.9%
3	住友不動産	2020年3月	10,135	2,343	2,058	1,409	53,176	12,949	11.3%	3.9%
4	ヒューリック	2019年12月	3,572	883	842	588	17,762	4,618	13.6%	5.1%
5	飯田グループHLDG	2020年3月	14,020	835	787	537	15,365	7,946	6.9%	5.4%
6	野村不動産HLDG	2020年3月	6,764	819	730	488	18,012	5,651	8.8%	4.1%
7	東急不動産HLDG	2020年3月	9,631	793	630	386	24,873	5,942	6.6%	2.6%
8	オープンハウス	2019年9月	5,403	577	556	394	4,459	1,380	31.3%	13.3%
9	イオンモール	2020年2月	3,241	607	540	342	13,812	4,045	8.6%	4.2%
10	東京建物	2019年12月	3,230	524	453	297	15,640	3,842	8.0%	3.0%
11	プレサンスコーポレーション	2020年3月	2,240	326	319	218	3,107	1,166	20.7%	10.4%
12	スターツコーポレーション	2020年3月	2,090	239	223	150	2,480	1,064	15.0%	9.2%
13	パーク24	2019年10月	3,174	223	193	123	2,930	907	13.3%	6.7%
14	いちご	2020年2月	873	277	165	82	3,337	1,016	8.0%	5.1%
15	サンフロンティア不動産	2020年3月	732	165	160	106	1,302	648	17.7%	13.3%
16	ケネディクス	2019年12月	703	159	160	106	1,719	996	10.9%	8.9%
17	サムティ	2019年11月	855	153	142	97	2,188	716	14.5%	7.5%
18	東建コーポレーション	2020年4月	3,233	128	130	86	1,899	979	9.0%	6.8%
19	トーセイ	2019年11月	607	126	120	84	1,618	583	15.3%	8.0%
20	レーサム	2020年3月	549	122	120	79	915	490	17.2%	14.3%
21	日本エスコン	2019年12月	721	129	118	81	1,326	335	26.8%	9.7%
22	ダイビル	2020年3月	428	115	114	79	3,834	1,578	5.1%	3.1%
23	ゴールドクレスト	2020年3月	347	115	113	75	1,890	1,225	6.3%	6.0%
24	リログループ	2020年3月	3,130	178	112	38	2,279	521	7.2%	6.0%
25	エフ・ジェー・ネクスト	2020年3月	848	104	103	67	867	503	14.1%	13.0%
26	平和不動産	2020年3月	466	109	99	70	3,395	1,073	6.5%	3.0%
27	東祥	2020年3月	344	96	98	58	754	375	16.7%	13.8%
28	三栄建築設計	2019年8月	1,210	104	94	60	1,279	431	14.9%	7.8%
29	タカラレーベン	2020年3月	1,684	119	93	53	1,954	511	10.8%	4.9%
30	シノケングループ	2019年12月	957	97	90	58	859	374	16.8%	9.7%

『私たちは、グローバルな発想を持つ
心豊かなプロフェッショナル集団として、
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。』



II. ビジネスモデル

P 8

【強み】
東京圏に特化

P 9

【強み】
独立系
総合不動産会社

P 11

【強み】
幅広い商品群・
顧客層・価格帯

P12

【成長ドライバー】
不動産流動化事業

P14

【成長ドライバー】
不動産開発事業

P16

【不動産×金融】
不動産ファンド・
コンサルティング事業

強み 東京圏に特化

◆ 大きなマーケットをもつ東京圏に事業エリアを特化



	全国	東京圏
人口 (2020年1月現在)	1億2,427万人	3,675万人
世帯数 (2020年1月現在)	5,907世帯	1,796世帯
事業所数 (2014年月現在)	568万事業所	142万事業所
労働者 (2020年現在)	6,676万人	2,044万人

出所:総務省

都市別不動産投資総額ランキング

順位	都市	2020年1-3月 (10億円米ドル)
1	東京	9.6
2	ニューヨーク	9.2
3	ロンドン	6.0
4	パリ	5.7
5	ロサンゼルス	5.7
6	ダラス	5.2
7	ソウル	4.3
8	ポストン	4.0
9	ワシントンDC	3.5
10	デンバー	3.3

出所: ジョーンズラングラサール

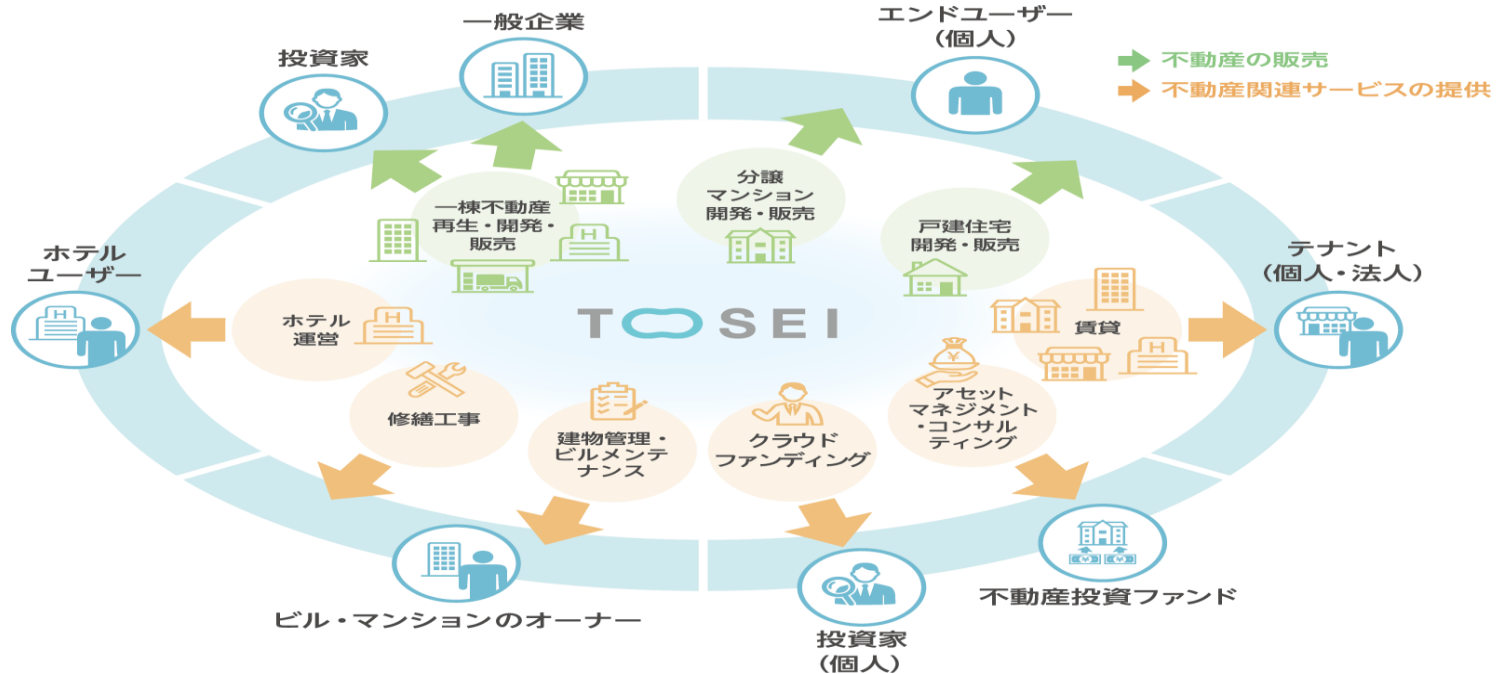
都市別域内総生産額 (GDP)ランキング

順位	都市	2014年 (10億円米ドル)
1	東京	1,617
2	ニューヨーク	1,403
3	ロサンゼルス	860
4	ソウル-仁川	845
5	ロンドン	835
6	パリ	822
7	大阪-神戸	595
8	上海	594
9	シカゴ	563
10	モスクワ	553

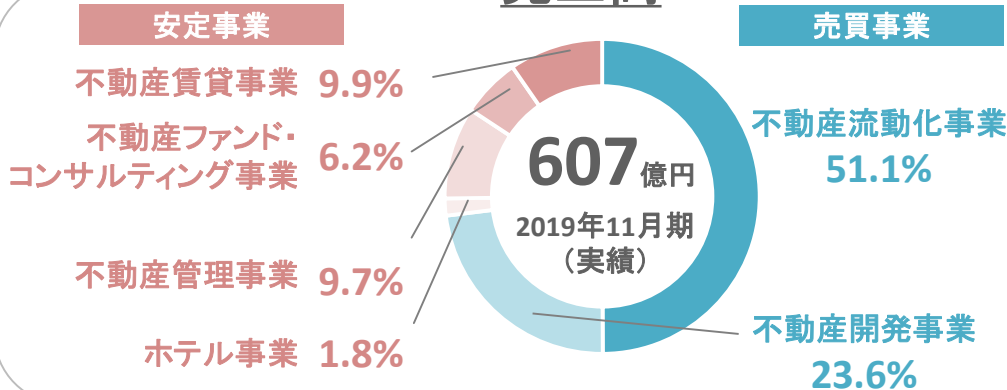
出所: Global Metro Monitor". Brookings Institution. 2016年10月閲覧

強み 独立系 総合不動産会社

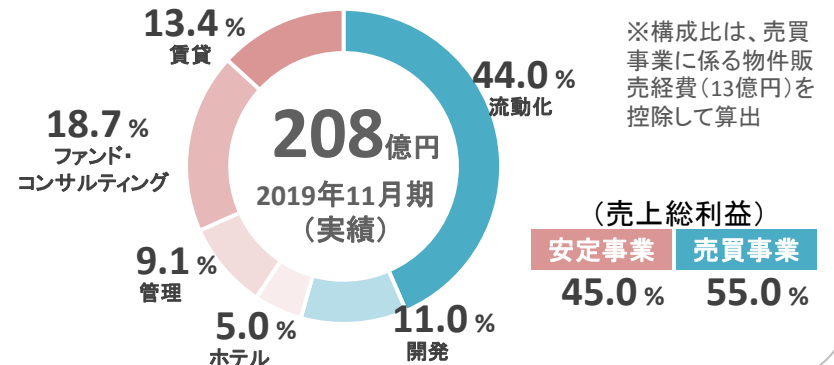
- ◆ 成長を牽引する「売買事業」と「安定事業」のバランスを取りながらビジネスを展開
- ◆ 関連事業へのシナジー効果により、事業機会の最大化を目指す



売上高



売上総利益



強み 独立系 総合不動産会社

- ◆ 6事業によるシナジー効果で事業機会を最大化している
- ◆ ノンセグメント体制で推進できることが当社の強み

	流動化 (1棟 建物)	賃貸	開発					ファンド		PM (管理)	ホテル	インフラ
			オフィス	MS	戸建	物流 施設	ホテル	私募 ファンド	REIT			
トーセイ	◎	○	○	○	○	○	○	◎	○	○	○	
A社	◎	○	○				○	○		○	○	
B社	◎	○								○	○	
C社	◎	○	○	○			○		○	○	○	
D社	◎	○								○		
E社	◎	○						○	◎	○	○	○
F社	○	○						○	◎	○		
G社	○	○		○	◎							
H社	○	○		◎	○			○		○		○
I社	○	○		◎	○			○	○	○		○

強み 幅広い商品群・顧客層・価格帯

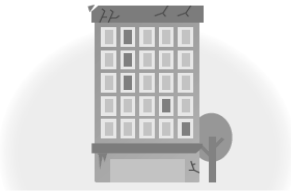
- ◆ 取り扱い物件の種類は幅広く、変動する不動産市況、ニーズの変化に対応できる
- ◆ 顧客ニーズに沿う最適物件を供給できる

顧客イメージ	開発事業(新築)		流動化事業(再生)・開発事業(新築)							
	分譲戸建	分譲マンション	賃貸マンション	オフィス	商業施設	ホテル	物流施設			
投資家 (J-REIT・ファンド) 2019年度 取扱いシェア 約30%			物件規模(10億円~100億円~)							
								投資用	投資用	投資用
一般法人 2019年度 取扱いシェア 約40%			物件規模(5億円~20億円)							
								投資用	投資用/自己利用	投資用/自己利用
個人 2019年度 取扱いシェア 約30%	物件規模(3千万円~1億円/戸)		物件規模(1億円~10億円)							
										
	居住用	居住用	投資用	投資用						

成長ドライバー 不動産流動化事業

◆ 旧所有者から価値の毀損した中古物件を取得し、バリューアップにより新たな価値を生み出し、新所有者へ優良な物件をバトンタッチする事業

売主(旧所有者)



トーセイ (一般的な事業期間 6 ~ 18カ月)

経年により、競争力が
低下した中古物件を仕入

バリューアップ



買主(新所有者)



バリューアップ事例

Before



After



外部改修工事 (エントランス)


Before



After



共用スペースの新設 (居室の1室をカフェ風スタディールームへ改修)

トーセイ
バリューアップ
Point 

・ 改修による機能回復、資産価値向上、テナント満足度向上

外観・エントランス改修
(エントランス、エレベーターホール、植栽等)

内部・設備改修
(防災・省エネ・セキュリティ設備導入)

・ 賃貸収益力向上

小規模用途変更
(ビルの旧オーナー住居⇒オフィス仕様等)

テナントリーシング
(稼働率改善による収益性向上)

・ 買主ニーズへの対応

投資適格物件化(遵法性是正)
(違法建築物撤去、避難通路確保など)

成長ドライバー 不動産流動化事業(続き)

バリューアップ事例 大規模な用途変更

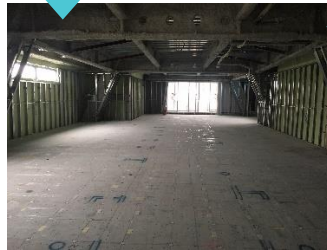
・オフィスビルをホテルへ



Before



取得時
(オフィスフロア)



工事

After



フロント



レストラン



客室

・社宅を音楽対応マンションへ

Before



取得時
(居室)



工事

After



居室



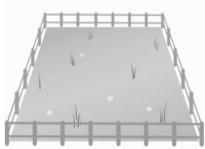
パーティールーム(共用部分)



居室

◆ 旧所有者から開発用地を取得し、その立地に最適な物件を建築し、新所有者へ提供する事業

売主
(旧所有者)



トーセイ (一般的な事業期間 12~24カ月)

立地やニーズに合わせて、開発商品を企画設計
(オフィスビル・マンション・戸建・商業施設・ホテル・物流施設)

買主
(新所有者)



▶▶▶
既存建物
解体工事



▶▶▶
建築工事



Point 

収益用不動産の場合は
開発後にテナント付け
も実施



▶▶▶
街並み設計



▶▶▶
建築工事



成長ドライバー 不動産開発事業-取り扱い物件の一例-

オフィス



商業施設



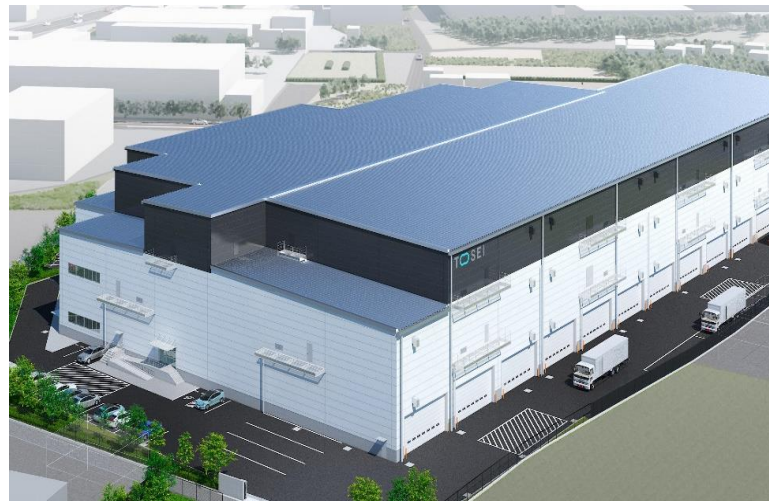
ホテル



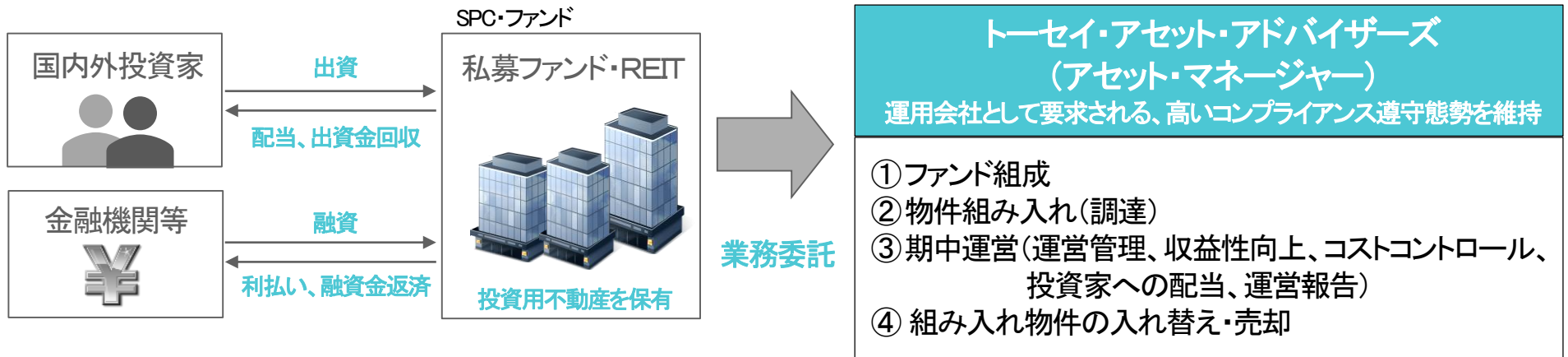
分譲マンション



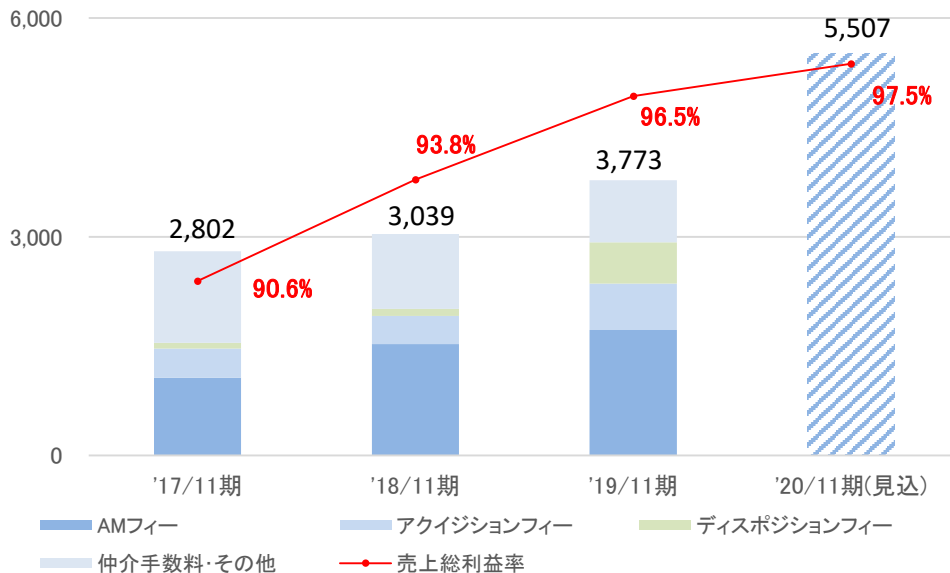
物流施設



◆ 投資家の不動産資産を運用・管理・コンサルティングする事業



【ファンド・コンサルティング事業 売上高推移】



ファンド事業拡大による効果

高い専門性・サービスで、国内・海外投資家からの業務委託が拡大

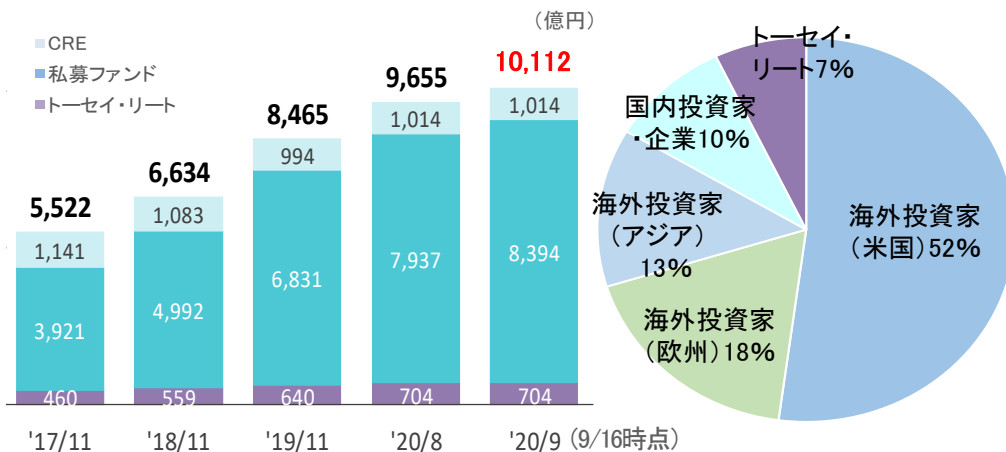
- ・国内外のプレイヤーとのリレーション強化
- ・他の事業とのシナジー効果 (物件の売買・管理事業の拡大等)
- ・マーケットの動向・嗜好の把握
- ・認知度向上によるさらなる事業機会の拡大

◆ グループの受託資産残高は9月に1兆円を突破、預り資産残高^{*}は国内第1位

(^{*}金融商品取引法上の一任契約資産の残高)

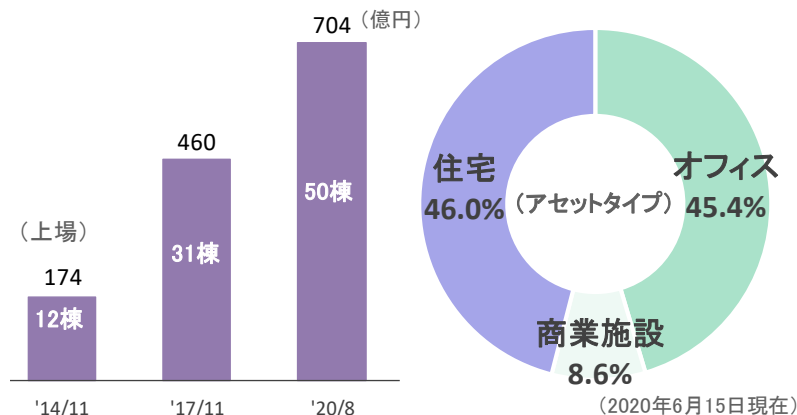
グループ受託資産残高

高品質の運用実績を積み重ね、幅広い投資家層から資産管理を受託



トーセイ・リート投資法人

上場以降、成長を継続し資産規模は704億円に到達



不動産関連特定投資運用業 預り資産残高ランキング



組入物件例 東京経済圏を中心とした総合型リート



(ご参考)トーセイ・リート投資法人

1口当たり分配金(第11期実績)	3,696円
投資口価格(2020年10月14日時点)	113,200円
配当利回り(年率換算)	6.5%

Ⅲ. 業績動向と成長戦略

P 19

長期スパンでの業績動向

P 22

直近の業績動向

P 25

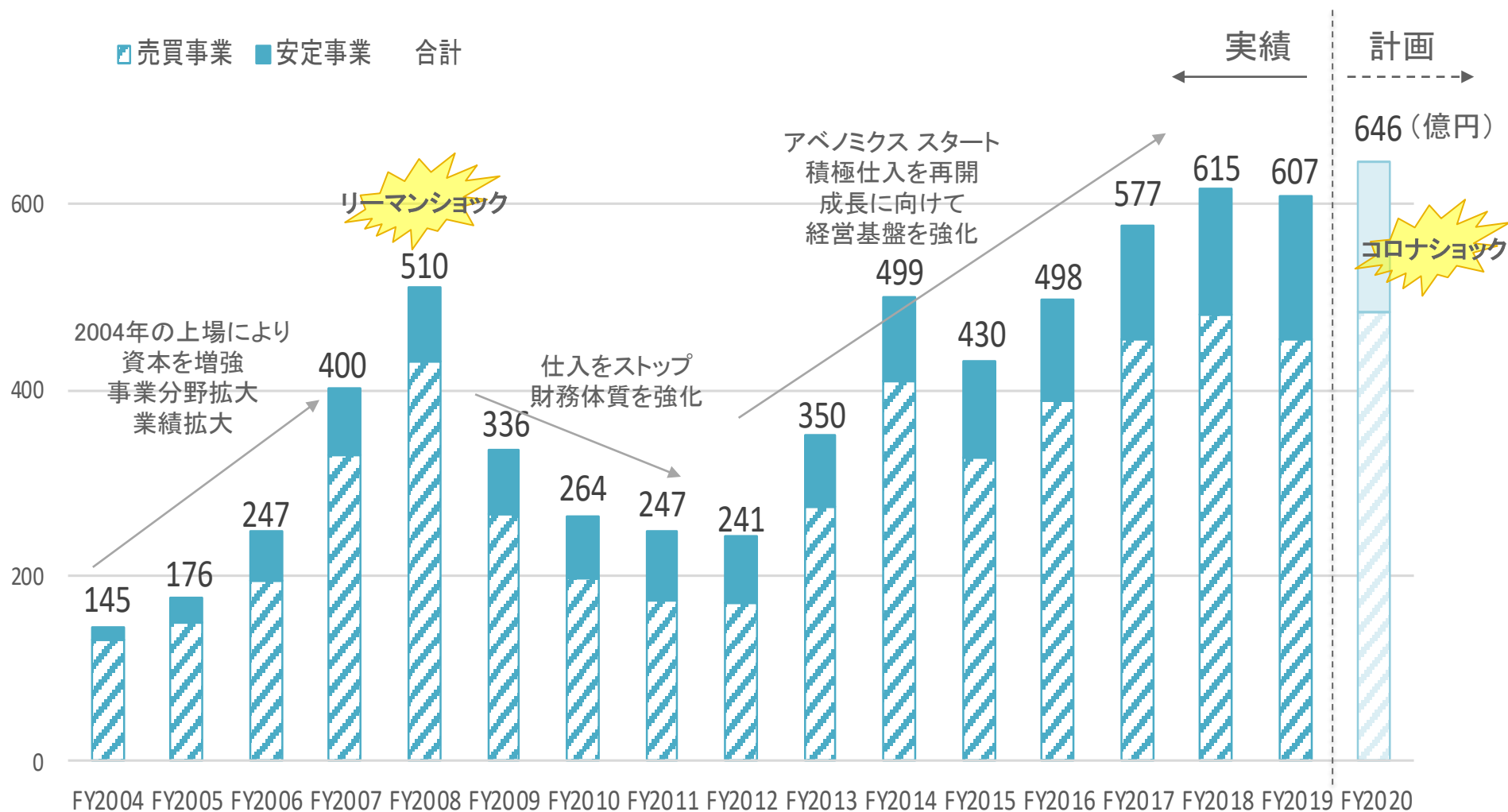
今後の回復・成長
シミュレーション

P 26

新規事業への取り組み

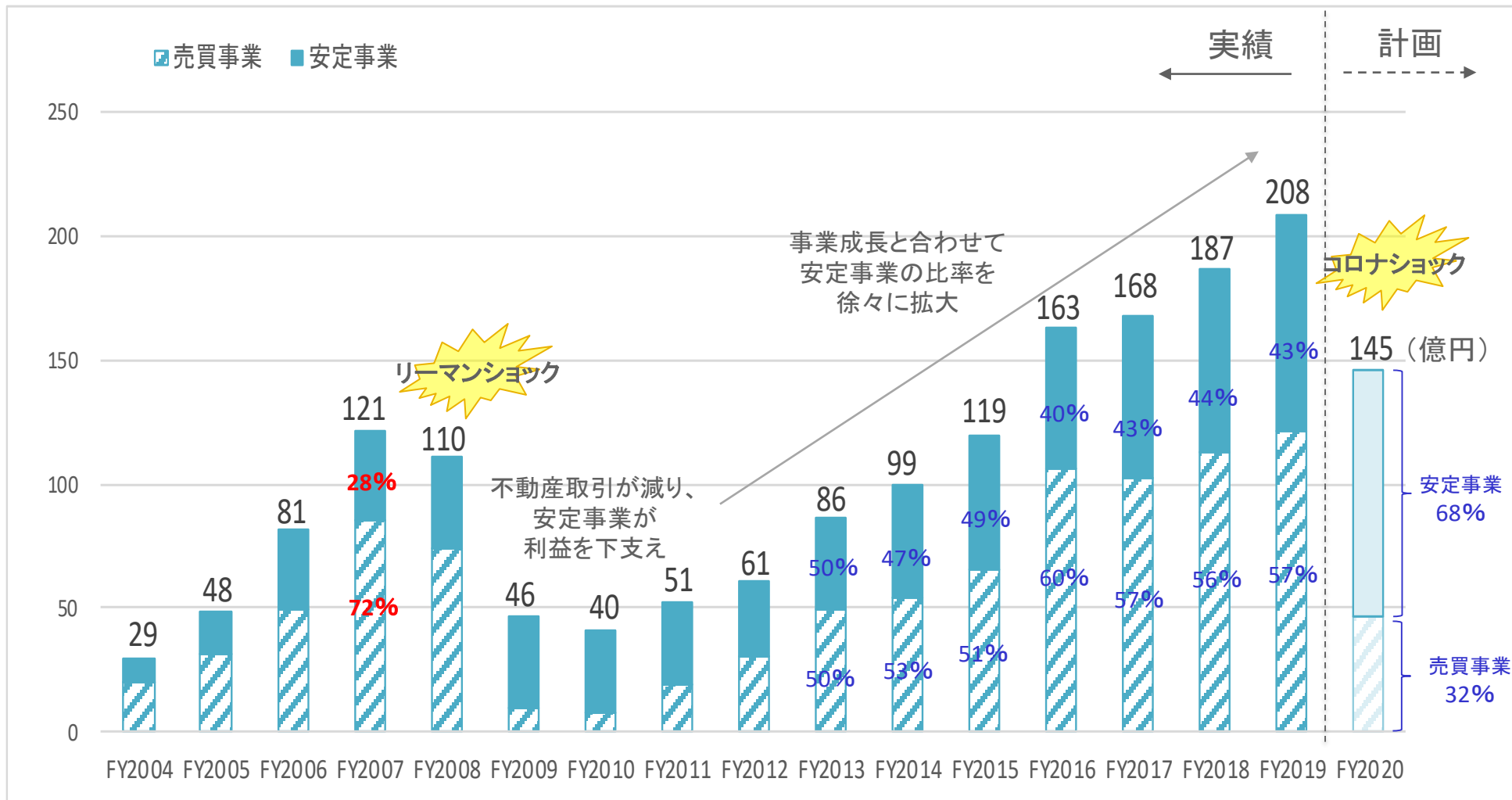
長期スパンでの業績動向 ①売上高の推移

◆ 堅実に持続的な成長を実現



長期スパンでの業績動向 ②売上総利益の推移

- ◆ 安定事業の利益で販管費をカバーする収益構造で黒字経営を継続
- ◆ 右肩上がりで利益は増大したが、コロナショックにより今期は減益予想

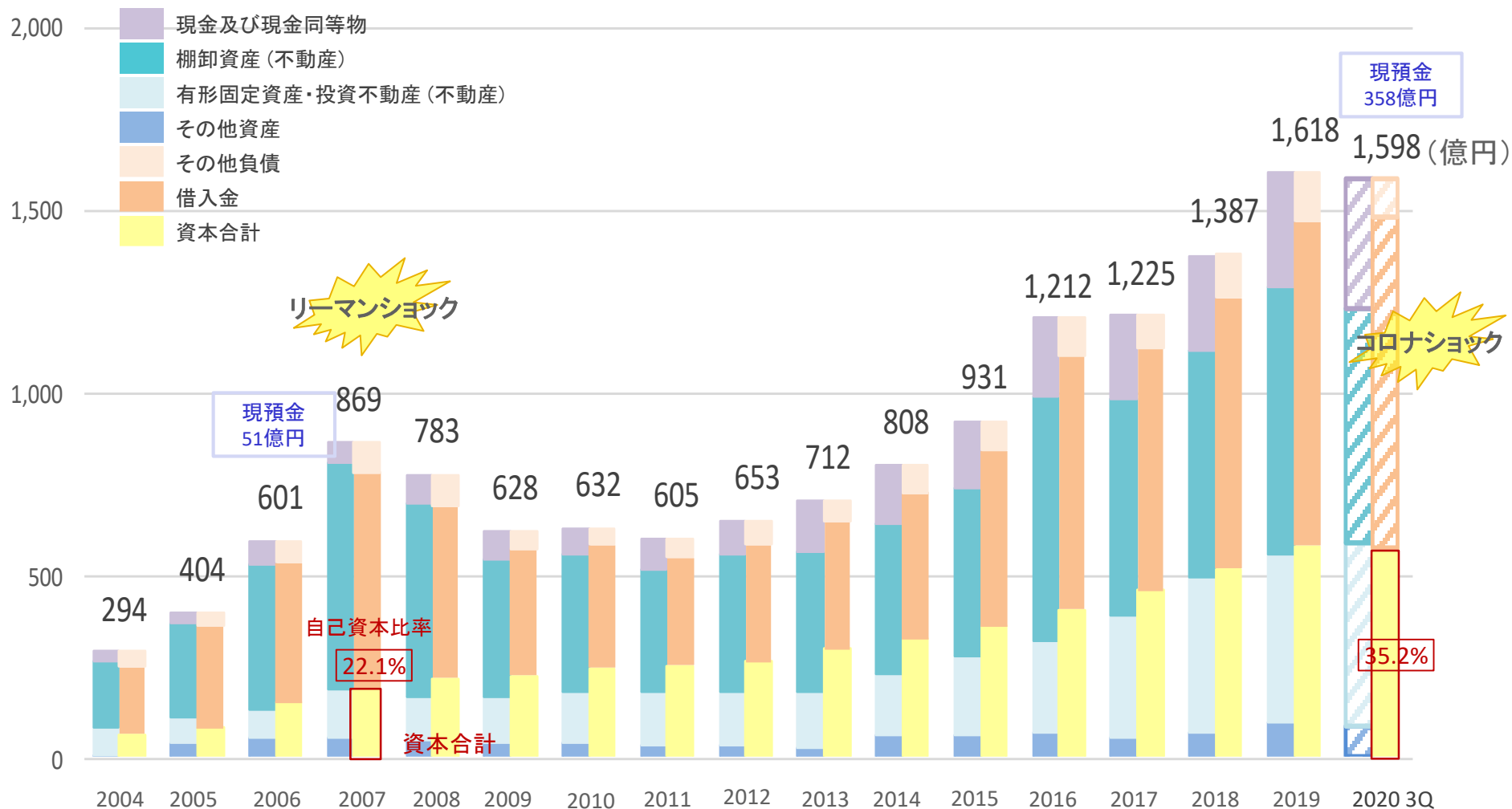


(注) 2012年度までの決算は日本基準(JGAAP)、2013年度以降の決算は国際会計基準(IFRS)に基づき表示しています。

物件売買にかかる直接経費(仲介手数料・広告宣伝費等)は日本基準では売上原価、国際会計基準(IFRS)では販売管理費に計上されます。

長期スパンでの業績動向 ③ バランスシートの推移

- ◆ 自己資本比率の向上・潤沢な手元流動性(キャッシュ)で財務健全性を確保
- ◆ 財務健全性を保ちながらバランスシートを拡大
(自己資本比率の目安は 35%程度)



直近の業績動向

- ◆ 2020年11月期はコロナショックの影響により増収・減益の見込み
- ◆ ホテル・商業施設の評価を保守的に見積もり、評価損76億円を計上したため

	2018年11月期(実績)		2019年11月期(実績)		2020年11月期(予想)	
		前年比		前年比		前年比
売上高	615億円	+6.6%	607億円	▲1.3%	646億円	+6.5%
売上総利益	187億円	+11.3%	208億円	+34.3%	145億円	▲30.1%
営業利益	108億円	+10.6%	126億円	+20.9%	56億円	▲55.4%
税引前利益	101億円	+12.4%	120億円	+19.9%	50億円	▲58.2%
当期利益	68億円	+11.3%	84億円	+13.9%	29億円	▲65.2%
ROE	14.0%	▲0.1P	15.3%	+1.3P	5.1%	▲10.2P

(注)ROE=当期利益÷(前期末資本合計+当期末資本合計)÷2

直近の業績動向(セグメント別内訳)

	'18/11期		'19/11期		'20/11期 (予想)		増減	
		構成比	【A】	構成比	【B】	構成比	【B-A】	増減率
売上高	61,543	100.0%	60,727	100.0%	64,646	100.0%	3,918	6.5%
不動産流動化事業	34,793	56.5%	31,012	51.1%	32,677	50.5%	1,665	5.4%
不動産開発事業	13,261	21.5%	14,346	23.6%	15,777	24.4%	1,431	10.0%
不動産賃貸事業	5,979	9.7%	5,993	9.9%	5,809	9.0%	-184	-3.1%
不動産ファンド・コンサルティング事業	3,038	4.9%	3,773	6.2%	5,506	8.5%	1,733	45.9%
不動産管理事業	5,232	8.5%	5,888	9.7%	5,792	9.0%	-96	-1.6%
ホテル事業	557	0.9%	1,089	1.8%	406	0.6%	-683	-62.7%
内部取引	-1,319	-	-1,375	-	-1,323	-	52	-
売上総利益	18,723	30.4%	20,840	34.3%	14,572	22.5%	-6,268	-30.1%
販売費及び一般管理費	7,860	12.8%	8,203	13.5%	8,912	13.8%	709	8.6%
その他の収益・費用(純額)	12	0.0%	53	0.1%	-4	0.0%	-58	-21.9%
営業利益	10,875	17.7%	12,690	20.9%	5,664	8.8%	-7,026	-55.4%
不動産流動化事業	6,770	19.5%	7,754	25.0%	5,624	17.2%	-2,130	-27.5%
不動産開発事業	1,487	11.2%	1,528	10.7%	-3,792	-24.0%	-5,321	-348.1%
不動産賃貸事業	2,453	41.0%	2,367	39.5%	2,353	40.5%	-13	-0.6%
不動産ファンド・コンサルティング事業	1,616	53.2%	2,365	62.7%	3,964	72.0%	1,599	67.6%
不動産管理事業	453	8.7%	504	8.6%	612	10.6%	108	21.5%
ホテル事業	36	6.5%	99	9.1%	-873	-215.2%	-973	-977.3%
本社経費等	-1,942	-	-1,928	-	-2,223	-	-295	-

※オレンジ枠の部分は、営業利益率を表示しております

'20/11期

<流動化事業>

低価法適用(14億円)の影響により利益減少
販売物件を翌期以降に先送り

<開発事業>

ホテル・商業施設(62億円)を中心に低価法を適用したことにより利益減少

<賃貸事業>

コロナショックの影響によるテナント賃料減免の影響は軽微。

<ファンド・コンサルティング事業>

AUMを順調に積み増して、営業利益は期初予想比倍増の見通し

<管理事業>



















受託ホテルの低稼働の影響はあるが、物流施設のPM受託があり、営業利益は微増の見込み

<ホテル事業>

コロナショックの影響により減収減益の見込み
下期は稼働率を10~15%程度で見積もり

環境認識

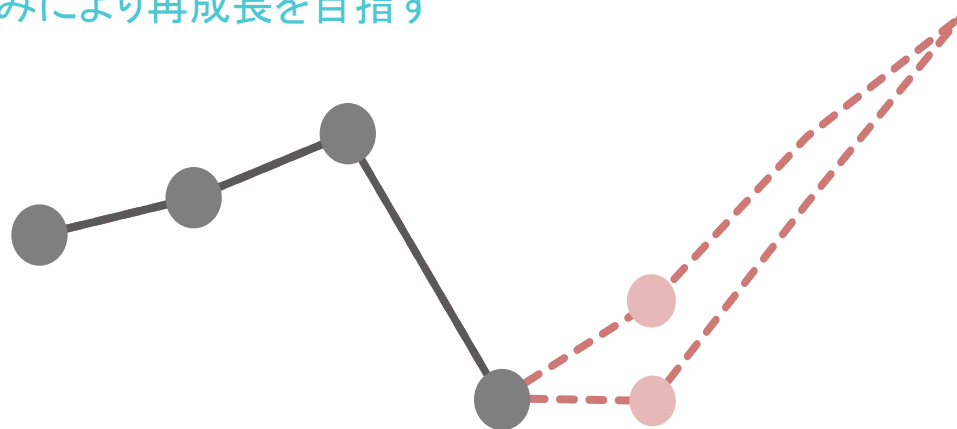
- ◆ 世界的な金融緩和状態が続く中で、不動産投資マネーは依然として旺盛
不動産市況が大幅に下落する可能性は低いとの見方が広がっている
- ◆ 物流施設の需要は堅調。オフィスは景気の悪化とともに空室率が上昇。コロナショックを契機としたテレワーク定着による需要減も懸念されているが、顕在化はしていない
- ◆ エンドユーザー向け住宅は、郊外型の比較的面積の広い住戸に注目が集まっている

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、下落を続けていた空室率が上昇に転じる。 ・テレワークの拡大やオフィス移転など、オフィスでの働き方を見直す企業が出てきており、注視が必要。
分譲マンション				<ul style="list-style-type: none"> ・コロナショックの影響により、4月は大幅に発売戸数が減少したが、徐々に増加している。
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。 ・Go To キャンペーンによる需要喚起が期待される。
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"> ・コロナショックの影響が相対的に小さい物流施設特化REITや住宅REITが評価された一方、ホテルや商業REITは厳しい展開が続く
融資環境				<ul style="list-style-type: none"> ・リーマンショック時は金融機関の資産圧縮から、不動産業向け融資が急減し、不動産価格は急落。 ・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・金融収縮は見られない。

- ◆ コロナショックの影響により、不動産価格は調整局面だが、海外投資家の投資意欲は依然として旺盛で、日本の不動産は期待されている

2021年以降の回復シミュレーション(税引前利益)

⇒2020年11月期に評価損を計上し、コロナショックにいち早く対応。市場の混乱の収束と、ビジネスモデル・強みにより再成長を目指す



＜シミュレーションの仮定は以下の通り＞

- ①追加の評価損計上は無い想定
- ②安定事業で販管費と金利を賄う
- ③売買事業は、新旧の商品在庫の入れ替わりと市況回復により、売上総利益率の改善と売買量回復を見込む

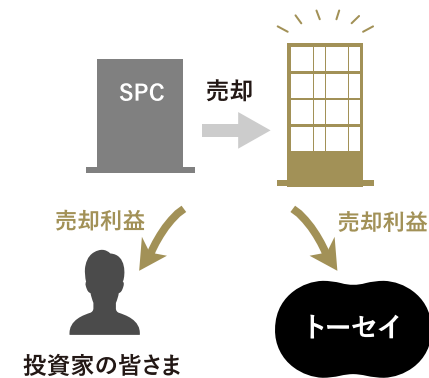
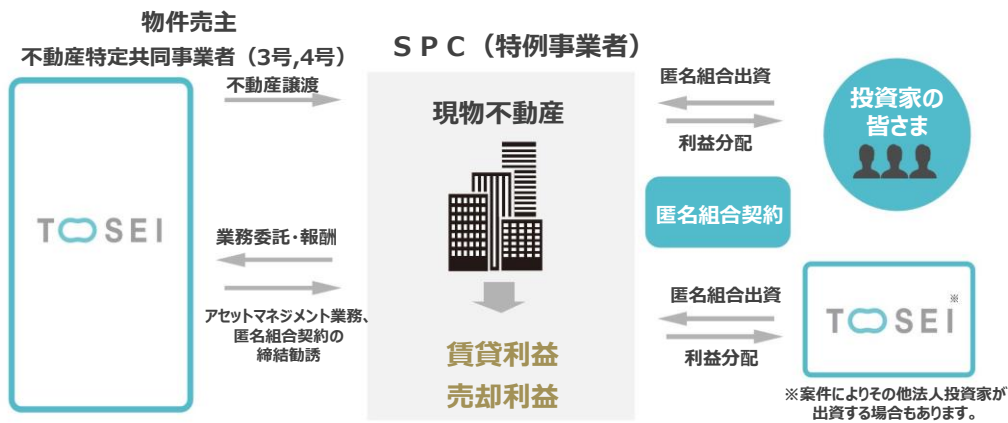
(2Q末時点の棚卸在庫の売上想定価格を保守的に評価すると、売上総利益率は13.5%)

FY2017 FY2018 FY2019 FY2020 FY2021 FY2022 FY2023

※来期以降の計画は現在策定中

新規事業への取り組み：クラウドファンディング事業

- ◆ 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」。
受託残高100億円規模への成長を目指す。
- ◆ 第一号案件は、募集開始後約1時間で募集完了



■ TREC FUNDING第1号ファンド 概要



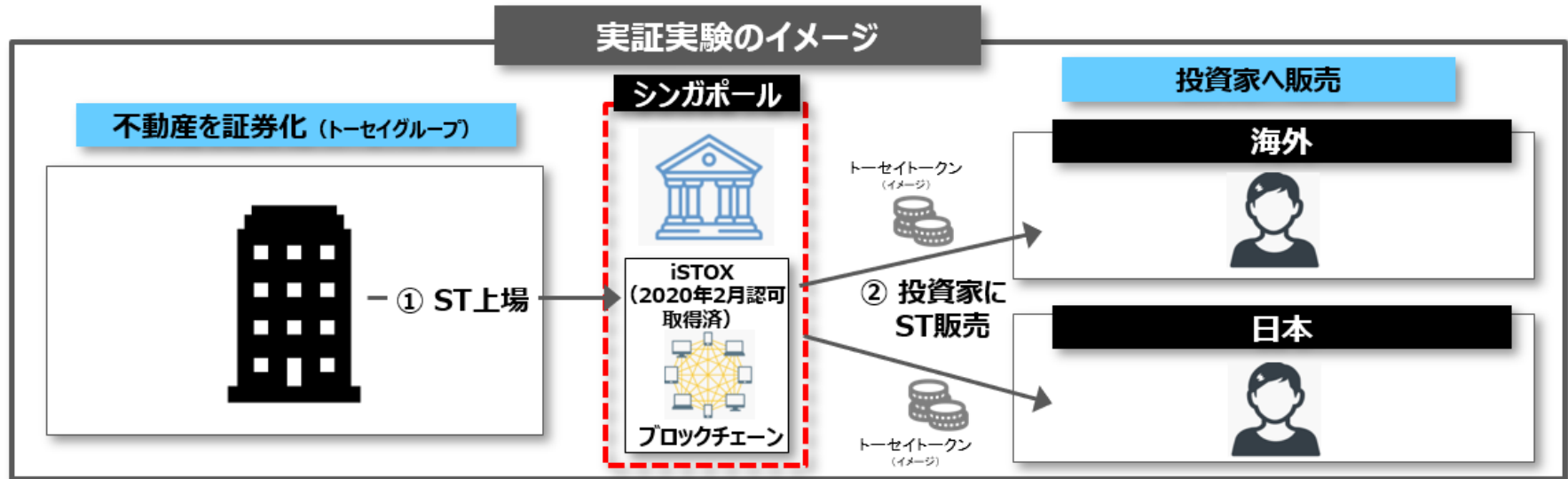
ファンド名	TREC1号 世田谷区用賀マンション投資ファンド(募集完了)
物件種別	1棟収益マンション(一部事務所)
募集金額	1億6,200万円
予定分配率	(年率)7.00%
予定運用期間	3年(36ヶ月)
最低出資金額	100,000円(1口1万円×10口)
詳細URL	https://trec-funding.jp/investment/fund_detail/1

新規事業への取り組み：デジタル証券

- ◆ 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
- ◆ 不動産とデジタルトランスフォーメーション(DX)を融合させたビジネス機会の創出ならびに不動産証券化事業のさらなる拡大を目指す

■ 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

株主還元方針

株主還元方針

- ◆ 2020年11月期は一株あたり配当金16円、配当性向25.8%を予想
- ◆ 自社株買いを前期10億円、今期5億円実施
- ◆ 前期より株主優待制度を導入(QUOカード1,000円)

	FY2016	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020	
					旧予想(7/6発表)	新予想(10/5発表)
一株あたり当期利益(EPS)	114.89円	127.48円	141.36円	176.40円	50.72円	62.05円
一株あたり配当金	22円	25円	30円	42円	13円	16円
配当性向	19.1%	19.6%	21.2%	23.8%	25.6%	25.8%
ROE	14.4%	14.1%	14.0%	15.3%	4.1%	5.1%
※自社株買い	-	-	-	10億円	(4/6発表)5億円	
※自社株買込みの総還元性向	-	-	-	35.5%	42.6%	



株価(2020/10/12)

1,079 円

配当利回り(予想)

1.5%

東証1部企業平均 1.97%

PBR

0.88倍

東証1部企業
平均 1.2倍

東証1部不動産業
平均 1.0倍

PER(予想)

17.39倍

東証1部企業
平均 21.2倍

東証1部不動産業
平均 11.5倍

～本日のご説明～

2020年11月期は、コロナショックの影響で10期ぶりの減益へ
市場の混乱の収束と、ビジネスモデル・強みにより再成長をめざす



～本日のまとめ～

「コロナショックからの回復・成長へのポイント」

1. 安定事業を有している
(賃貸、ファンドコンサル、管理)
2. ポートフォリオがあり成長機会を捉えられる
(複数の事業、多様な物件タイプ)
3. 強固な財務基盤
(自己資本比率、キャッシュ、資金調達力、いち早く評価損を計上)

(ご参考)トーセイグループのESG

1. ESGレポート、企業HP ESGセクションをリニューアル



2020年2月にESGレポートを発行、5月に企業HP ESGセクションをリニューアルし、内容を充実させました。

2. DBJ Green Building 認証取得



自社開発し保有している虎ノ門トーセイビル、小石川トーセイビルにおいて、(株)日本政策投資銀行による「DBJ Green Building 認証」を取得しました。

3. THEパームスコートひばりが丘にてSDGsへの貢献を目指した商品を企画



人にも地球にも優しい発想の住まいづくりで、SDGsへの貢献を目指しました。

4. 新型コロナウイルス感染拡大防止に向け、募金活動を実施



東京の医療現場と医療従事者を支援する「東京コロナ医療支援基金」へ義援金を寄付しました。

2020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、SDGsの達成に向けた当社グループの重要課題(テーマ)を設定し、取り組みを推進してまいります。



トーセイグループのESG 環境 E への取り組み

「トーセイグループ エコ宣言」を制定し、3つの行動方針であるエコミッションに基づいて事業活動を展開。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。

■GRESBリアルエステート評価

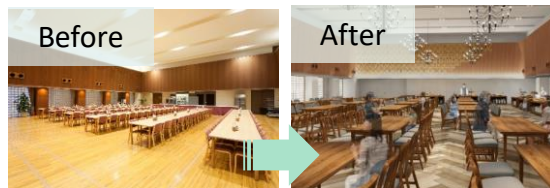
2019年GRESBリアルエステート評価に参加し、総合スコアでの相対評価「GRESBレーティング」で「1スター」を取得しました。



■ホテル再生・開発

2020年3月にオープンした「トーセイホテル&セミナー幕張」では、老朽化した研修施設をバリューアップし、幅広いニーズに応えるホテルへ再生しました。また、2020年7月にオープンした「トーセイホテルココネ上野御徒町」「トーセイホテル浅草蔵前」では、館内照明にLEDを採用し、省エネルギーに努めています。

トーセイホテル&セミナー幕張(食堂をリニューアル)



※画像はイメージです。実際と異なる可能性があります。

トーセイホテルココネ上野御徒町 トーセイホテルココネ浅草蔵前



フロント



フロント



ジャパニーズモダンルーム

■DBJ Green Building 認証取得

自社開発し、保有している虎ノ門トーセイビルと小石川トーセイビルにてオフィスビルにおけるESGの取り組みを評価する「DBJ Green Building 認証」を取得しました。(2020年5月取得)

虎ノ門トーセイビル



小石川トーセイビル



■ネットゼロエネルギーハウス(ZEH)の推進

グループ会社のトーセイ・アーバンホームは、経済産業省が推進しているZEH支援事業の「ZEHビルダー」に登録し、2020年までに年間の自社供給物件の60%をZEHにすることを目標としており、2019年11月末の時点で約50%まで進捗しています。



トーセイグループのESG 社会 S への取り組み

少子高齢化やライフスタイルの多様化、自然災害など社会環境の変化によって起こる課題に対して、「快適な住まいづくり」「働きやすい環境づくり」「被災地支援」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への貢献を目指す分譲戸建

「THEパームスコートひばりが丘」では、人と地球にやさしい住まいづくりで、SDGsへの貢献を目指しています。「緑の保全」「省エネとゴミの削減」「節水と水資源の保全」「防犯と防災」の4つをテーマに設定し、6つのSDGsへの貢献を目指しています。



【貢献を目指すSDGsの目標】



■分譲マンションに多様なコミュニティスペースを創出

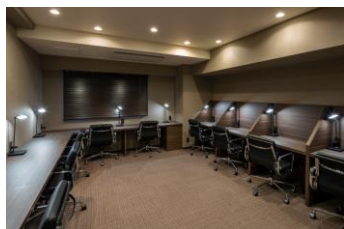
2020年5月に完売した新築分譲「THEパームス相模原」では、共用部にコンセプトの異なるコミュニティスペースを創出しました。子どもの遊び場として家族や住民同士が集う「ママ&キッズラウンジ」やワークスペースとしての活用に最適な「スタディールーム」など、様々なライフスタイルの住民が快適に過ごせる環境づくりに努めています。



フォレストラウンジ



ママ&キッズラウンジ



スタディールーム

従業員への取り組み

■時間外労働の削減への取り組み

従業員の長時間労働抑制のため、「ノー残業デーの導入」「原則21時以降の残業禁止」「朝方勤務の奨励」等を実施し、時間外労働の削減への取り組みを推進しています。

■家族参観を継続して実施

子どもに親の仕事や職場を理解してもらうことを目的に、年に1度家族参観日を継続して設けております。今期は20組62名の家族が参加し、社員と家族同士の交流の場にもなっています。



地域・社会への取り組み

■被災地支援活動

2011年より、東日本大震災の被災地（宮城県）でボランティア活動を継続しています。また、2019年9月と10月に発生した台風被害支援として赤十字を通じて寄付を行いました。



被災地のイベント運営サポート

■環境意識啓発活動

ESG推進を狙う「ESGプロジェクト」の下部組織として「チャレンジ25プロジェクト」を設け、社内のエコ活動の推進や、社外でのボランティア活動を実施しました。



清掃イベントへの参加

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。

ESG推進体制の構築

70期からESGを経営の重要課題として取り組むべく「ESG推進会議」を設置し、隔月でESGに関する方針や活動計画の審議、決定などを行っています。同会議は、管理部門統括を議長とし、取締役2名と取締役会で決定された執行役員3名で構成されています。会議で審議した結果は取締役会に報告し、経営計画や事業活動に反映しています。

＜70期ESG推進会議で審議した主なテーマ＞

- ・LED改修工事対象物件の選出、工事進捗確認
- ・エネルギー及び廃棄物モニタリング
- ・グリーンリース契約の検討
- ・テナントアンケートの実施及び結果報告
- ・GRESB申請及び結果報告 他

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。

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

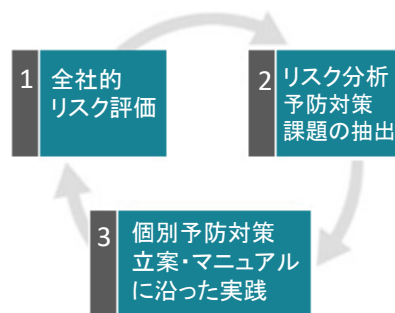


- ・インサイダー研修、反社会勢力対応研修、メンタルヘルス研修等の実施
- ・コンプライアンス標語のポスター掲示
- ・意識醸成に向けたメールマガジン発信

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: 03-3435-2865

FAX: 03-3435-2866

URL :<https://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。