

株主・投資家のみなさまへ

第34期 東建グループ報告書

2009年5月1日～2010年4月30日

東建  
CORPORATION

東建

TOKEN 東建コーポレーション株式会社

証券コード：1766

# 巻頭特集

## バラエティに富んだ商品開発



1984年 重量鉄骨造  
パーソナルシリーズ販売開始



1986年 鉄筋コンクリート造  
イヴシリーズ販売開始



1999年 木造2×4工法  
バルディアシリーズ販売開始



2001年 高齢者対応重量鉄骨造 (RC  
造含む)リバーヒルズ販売開始

ニーズをとらえたビジネスモデルの構築により、  
付加価値の最大化を目指します。

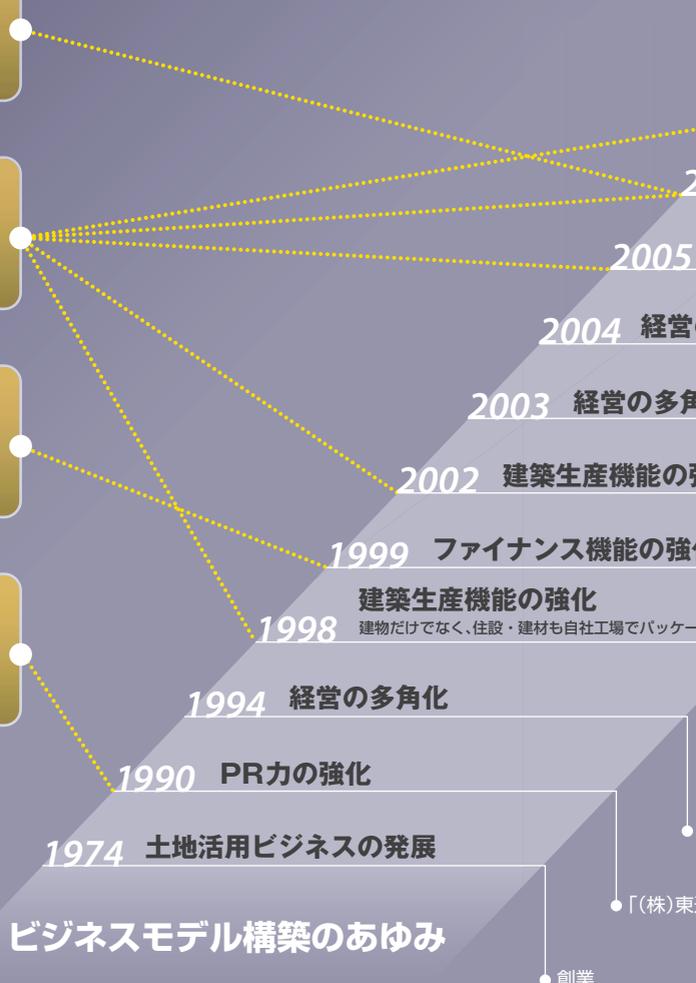
## 土地オーナー様のニーズ

施工後の経営を  
手伝ってほしい

リーズナブルで  
高品質な建物が  
早く欲しい

資金調達を  
手伝ってほしい

土地の活用方法を  
知りたい



### ビジネスモデル構築のあゆみ

# 付加価値の最大化

付加価値の最大化

## 2008 建築生産機能の強化

募集・仲介・管理機能の強化  
建築生産機能の強化

2006

建築生産機能の強化

の多角化

化

強化

化

生産

「(株)東通トラベル」を設立

通エイジェンシー」を設立

●「東建リーバ(株)」を設立、「千葉シスコ工場」を取得

●「東建リースファンド(株)」を設立

●「出雲ダンタニ工場」を取得、「NK深谷工場」を取得

●「東建多度カントリー(株)」を設立

●「東建リゾート・ジャパン(株)」を設立

●「ナスステンレス(株)」を取得(2007年「ナスラック(株)」に改称)

●「東建ビル管理(株)」を設立  
●「シェルル神戸工場」を取得

●「ナスラック(株)」と「東建リーバ(株)」が合併



2003年 高耐震重軽量鉄骨造  
シェルルシリーズ販売開始



2006年 木造2×4工法  
スターテラスシリーズ販売開始



2009年 木造制震工法  
リバーウッド販売開始



2009年 女性専用賃貸マンション  
レディベル販売開始(専用機能付商品)

## 財務ハイライト

## ■売上高



## ■営業利益



## ■当期純利益



## ■総資産



## ■純資産



## ■1株当たり配当金



## 社長メッセージ

## コア事業の相乗効果で ブランド力を確立し、 シェアの拡大を目指します。

### 第34期を振り返って

第34期(2010年4月期)は、当社にとって創業から35年という節目を迎えた年となりました。当社は、創業以来、設計・施工のみならず、事務手続きから入居仲介や管理まで、土地オーナー様が賃貸住宅を建てて運営するために必要なあらゆるノウハウをトータルに提供できる万能なビジネスモデルを構築し、順調に成長してきました。しかし、第34期は経営環境の厳しさを背景とした完成工事高の減少や入居率の低下などから、売上高は2,216億5千万円(前期比6.7%減)、営業利益は63億3千5百万円(前期比34.2%減)、経常利益は70億8百万円(前期比31.0%減)、当期純利益は38億5千9百万円(前期比21.5%減)となりました。この結果を受け、これからはビジネスモデルを一層効率的に機能させていく施策が必要であると考えています。

### 今後の事業展開について

#### 効率化の推進により次の成長への足場を固める

第34期の結果から、内的な課題を抽出することができ

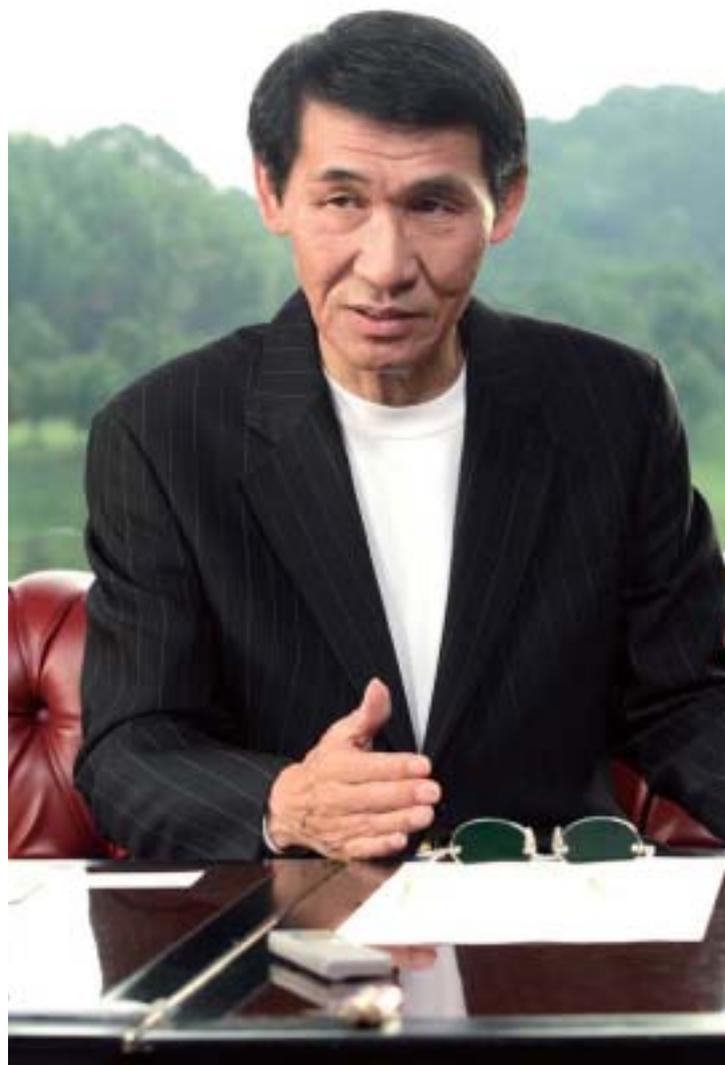
ました。それは、組織や業務の効率性の問題です。当社はバブル崩壊以降も右肩上がり成長を続けてきたため、他の会社のように効率化やコスト削減が必要な局面に向きあうことがありませんでしたし、営業部門の業務の効率化のためにIT化を早期から推進してきましたが、一方で間接部門が大きくなってしまいました。

そこでこれからは、筋肉質な経営体質へと変貌する施策を進めます。課題が見つかった今こそ改善のチャンスです。具体的には、営業部門への経営資源の集中、間接部門の人員体制の見直しと適正化や、不採算店舗の統廃合をはじめとする組織や業務の効率化を推進し、次なる成長への足場固めをしていきます。

### **仲介機能を強化し、入居率のさらなる向上を目指す**

効率化の一方で、伸ばすべきところは伸ばします。当社のビジネスモデルの中では、土地オーナー様に賃貸住宅を建てていただく建設事業と、賃貸物件を仲介・管理する不動産賃貸事業という2つのコア事業があります。「貸す側」と「借りる側」を対象としたこれらのコア事業が車の両輪のように存在します。

そのうち今注力しているのは、「借りる側」の顧客である入居者様の獲得です。第34期全体を通しては入居率が過去に比べて低い水準で推移しました。そこで各地



## 社長メッセージ

域の不動産会社様とのネットワークを強化しました。昨年12月に「ホームメイトRoom Search」というインターネットを使ったシステムを導入し、第34期の終盤には入居率の大幅改善につながりました。

今後はこの提携ネットワーク以外にも、入居希望者様にダイレクトに情報発信するシステムを強化していきます。不動産賃貸事業はいわば情報ビジネスですから、情報の受け手をいかに増やしていくかが重要です。そのため、現在の若い人たちの最重要ツールである携帯電話を使ったシステムの開発に取り組んでいます。

また、仲介を中心とした店舗開発を積極化します。三大都市圏では直営店を、その他の地域ではフランチャイズ店を強化していきます。

これらの施策によって高い入居率を獲得できれば、建設事業の顧客である土地オーナー様の土地活用意欲を刺激して、賃貸住宅建設の需要が喚起されると期待しています。これにより、当社のビジネスモデルにおいて新たな相乗効果を発揮していきます。

### ニーズに合わせた高付加価値な商品で差別化

事業の両輪のもう一方である建設事業については、さまざまな商品戦略を展開しています。

最近、比較的成本が安い在来工法による商品を市場

に投入しました。これは非常に好評で、急激に売上を伸ばしています。従来の在来工法を改善し、近代建築材料を駆使して、木造でありながら「耐震等級2」に相当する高い耐震性に加えて腐食やシロアリなどに強い、新しい商品が誕生しました。価格と品質のいずれも魅力的な商品として今後の受注増大に貢献していくでしょう。

また、高齢化社会に対応したバリアフリー住宅にも力を入れています。引き戸の扉など、高齢者にも優しい構造だった、昔ながらの日本式木造住宅の原点に戻って企画に取り組み、もう開発の最終段階を迎えています。バリアフリー住宅に、もう一步踏み込んで、障害の有無にかかわらず、小さなお子様から高齢者の方まで、誰もが安心・安全・快適に暮らすことができるユニバーサルデザインの発想も取り入れました。これも今後新たな主力商品として販売していく予定です。

エリア戦略としては、今までの郊外中心から、準市街地的な市場へとエリアを広げていきます。人口が多いところではニーズも多様化しています。当社が手がけている女性専用マンションも、デザインやセキュリティ、キッチンなどの施設について、女性の嗜好や要求に応える商品として開発しました。こうした人口密集地のさまざまなニーズに応じて、付加価値の高い商品を提供することにより、さらに建設事業のマーケットを拡大できると考えて

います。個人だけでなく、社宅や寮を廃止する企業が増えたことから、家具付アパートの法人需要も伸びていくと期待されます。これからは、画一的な物件を建てるのではなく、入居者様や地域に合わせた特色のある商品を供給し、他社との差別化を推進します。

## 長期的な展望について

### 東建ブランドを確立してマーケットシェアの拡大へ

将来的な不動産マーケットの縮小が危惧されていますが、人がいる限り住宅需要はあります。ただ、今までのように市場が拡大し続けることはないため、その中で競争と淘汰が進むでしょう。いかにシェアを拡大していくかが、今後の成長を左右します。そこで欠かせないのが、ブランド力です。そのためにあらゆる手段で仲介ネットワークを強化して、まず「仲介に強い東建」を目指します。ここで差別化をはかることで、建設事業の戦略も有利に展開できます。

現在、賃貸住宅建設の需要が悪化している中でも、当社の入居率はリーマンショック以前の水準に急回復しています。これは、建設と不動産賃貸というビジネスモデルの両輪を生かした戦略の成果だと認識しています。今後は、このビジネスモデルの両輪がさらなる相乗効果を発揮するように、効率化を進めながら、東建ブランドを確立

し、シェアの拡大を目指します。

株主の皆様におかれましては、引き続き当社の経営にご理解とご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

### これからの施策のポイント

#### 1. 効率化の推進による次の成長への足場固め

- 営業部門へ経営資源を集中
- 組織や業務の効率化

#### 2. 不動産賃貸事業の仲介機能の強化

- 他社との提携ネットワークの強化
- 入居希望者様へのダイレクトな情報発信
- 仲介を中心とした店舗開発
- 入居率の向上による建設受注への波及効果

#### 3. 高付加価値な商品による差別化

- 価格と品質で魅力的な商品の投入
- 入居者様や地域特性を捉えた商品の開発

#### 4. ビジネスモデルの両輪を生かした ブランド力の確立と、シェアの拡大

# 事業トピックス

## コア事業(建設事業・不動産賃貸事業)戦略

### 厳しい市場の変化に対応すべく 組織改革と経営基盤の強化を推進

#### 優良物件の受注促進とともに、 非効率業務の是正に取り組む

第34期の当社を取り巻く経営環境は、非常に厳しいものでした。世界的不況から完全に立ち直れないまま、新設住宅着工戸数は42年振りに100万戸<sup>注1</sup>を割り込み、住宅の空家率は過去最高の13.1%<sup>注2</sup>に到達しました。金融機関も融資に消極的で、土地オーナー様の投資マインドにもブレーキがかかり、雇用の悪化により賃貸入居需要も振るわない悪循環が続きました。

こうした厳しい環境の変化に対応するため、第34期は、出店と営業部員の増強をはかるビルド(攻め)とともに、店舗の統廃合や間接部門のコストの削減などスクラップ(守り)を行ってきました。

第35期も引き続き、この「ビルド&スクラップ」戦略を推進していきます。特に優良物件の受注を促進するとともに、非効率業務の是正に取り組みます。健全な企業体質に戻して、「変化に対応できる」強固な経営基盤を築きます。

#### 営業エリアの再設定と魅力的な商品開発、 他社仲介ネットワークの再構築が戦略の柱

この第35期は、優先的営業エリアの設定、商品開発、仲介ネットワークの再構築に注力します。

優良物件の受注促進策として、営業エリアの選別を慎重に判定して「受注促進エリア」を設定します。高い入居需要が見込めるエリアや、都市や準都市地域で戦略的に営業活動を展開します。



エリア戦略とともに、商品力も強化します。賃貸住宅商品の開発においては、収支競争力と入居競争力を重視して、品質を下げずにコストダウンをはかることができる設計方法を導入したり、快適仕様やECO仕様の商品を強化し、魅力ある商品づくりを追求します。他社との差別化を推進する「主力戦略商品」、入居者様のニーズを捉えた「機能戦略商品」、都心での生活の利便性を追求した「都心戦略商品」の3つの商品群を拡充します。

さらに、仲介促進策の強化に取り組みます。最も重要なのは、提携会社様との仲介ネットワークの強化により、入居者様の効率的な獲得を実現することです。第35期は、「共存共栄」「直営店との相乗効果」をキーワードに、①他社仲介依頼業務プロセスの明確化、②ホームメイト営業部における営業戦略を重点的に進めて、他社仲介ネットワークの再構築をはかります。

(注)1. 国土交通省『建築着工統計調査報告(平成21年計分)』  
2. 総務省『平成20年住宅・土地統計調査』

## 合併のシナジー効果を最大限に発揮するために、 営業と生産の重点施策に取り組む

### 木質建材商品の販売拡大にむけて 特販・直販へ営業戦略を転換

ナスラック(株)が東建リーバ(株)と合併し、総合住設建材メーカーとして新たな一歩を踏み出したのは、2008年11月のことでした。合併にともなって合理化を進め、現在に至るまでに事業所の統廃合を行い、販売効率を高めて経費の圧縮をはかり、一定の成果を得ることができました。

この成果を一層強固なものとするため、現在進行中の第35期(ナスラックでは第33期)は、水まわり商品と木質建材商品のセット販売を販売戦略の柱として、着実に収益を積み上げていきます。

この戦略において核となるのがナストピアTLD内装・住設ユニットシステムの普及ライン「SDシリーズ」です。「SD

シリーズ」は水まわり、収納家具、室内建具、内装建材などの商品で構成されています。水まわり商品とセット販売することにより、新築物件からリフォームまで、お客様のニーズにきめ細かく対応して売上高の増加を目指します。

また、営業の販売戦略については、「工務店への直接販売による利益の確保」と「大手ビルダーなどへの特販営業による売上の確保」の両輪の確立をはかってまいります。

### 稼働率の向上とコスト削減などにより 生産本部の効率化を実現

生産本部の重要課題としてあげられるのが効率化です。そのためのひとつの施策として稼働率の向上に取り組みます。商品を一単位生産するのに必要な時間を設定したり、故障などで生産設備が停止している時間を測定するなど指標を設定し、工場の稼働率を高めていきます。

また、あらゆるコスト削減に取り組みます。そのために、ナスラックと東建コーポレーションとの連携の強化による受注情報の精度の向上、発注ロットの見直し、原材料の値上がりによるコストアップの抑制、在庫管理の徹底をはかります。また、不可抗力で抱えてしまった在庫については、早期にアウトレット商品として販売するなど、損失の最小化に努めます。

物流費に関しては、「基幹倉庫・デポ倉庫の集約による保管料の削減」「配送ルートの見直しによる送料の削減」を行うことで、効率化を一層推進します。

#### SDシリーズの販売ターゲット

SDシリーズの主な「販売先」、及び「スペックイン活動対象」は、下記の通りです。

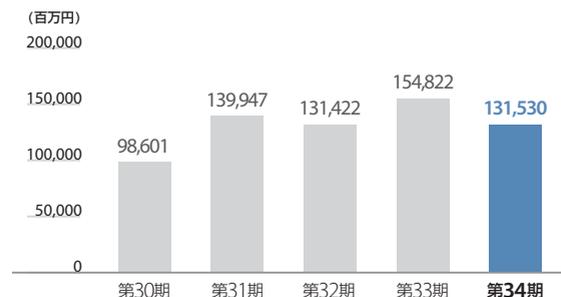


## 部門別概況(連結)

## 建設事業

第34期(当期)における建設事業の売上高は、第33期(前期)後半以降の受注高が前年を下回り、完成工事高が減少していることから、前期比15.0%減の1,315億3千万円となりました。その影響を受け、営業利益は前期比11.9%減の121億1千7百万円となりました。しかし、コストダウン効果、及び鋼材、建築資材の価格が低下傾向にあったことで利益率には改善傾向が見られました。

## ■売上高

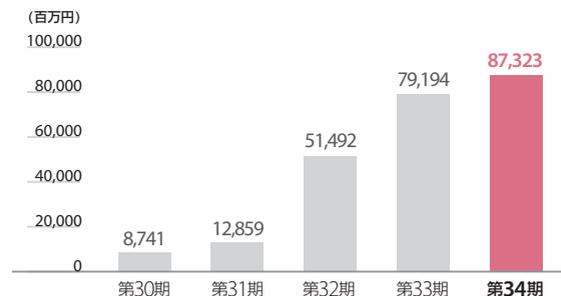


## 不動産賃貸事業

不動産賃貸事業においては、サブリース経営代行システムによる入居者様からの家賃収入の増加、及び管理物件数の増加により、当期の売上高は前期を上回り、前期比10.3%増の873億2千3百万円となりました。一方で、景気低迷の影響を受け、サブリース経営代行システムの収支の悪化により、営業利益は前期比48.1%減の8億6千万円となりました。

なお、当期後半より入居仲介促進のための各種施策に積極的に取り組んだ結果、賃貸建物の当期末の入居率は改善傾向にあります。

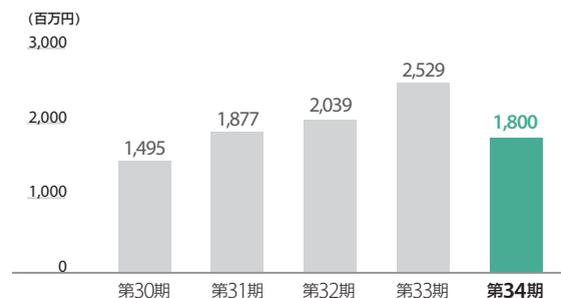
## ■売上高



## リゾート事業

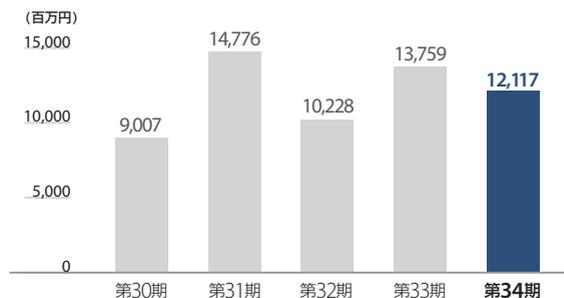
リゾート事業においては、消費活動の低下の影響を受け、「東建多度カントリークラブ・名古屋」及び「東建塩河カントリー倶楽部」の入場者数がそれぞれ前期を下回り、2008年10月より販売しているゴルフ会員権の売れ行きも伸び悩みました。その結果、売上高は前期比28.8%減の18億円、利益面では、前期は4億9千7百万円の営業利益がありました。が、当期は1千6百万円の営業損失となりました。

## ■売上高

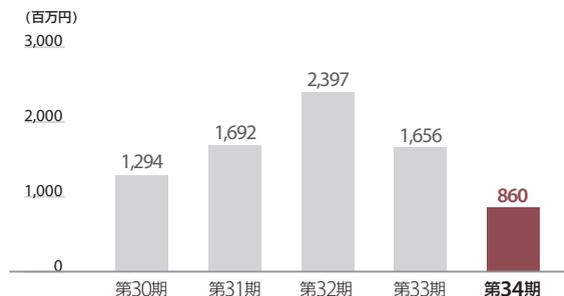


\* 百万円未満の金額は切り捨てて表示しています。

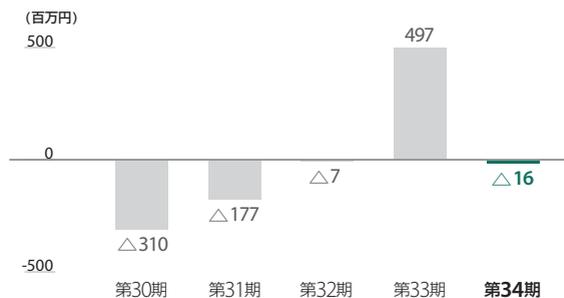
### ■ 営業利益



### ■ 営業利益

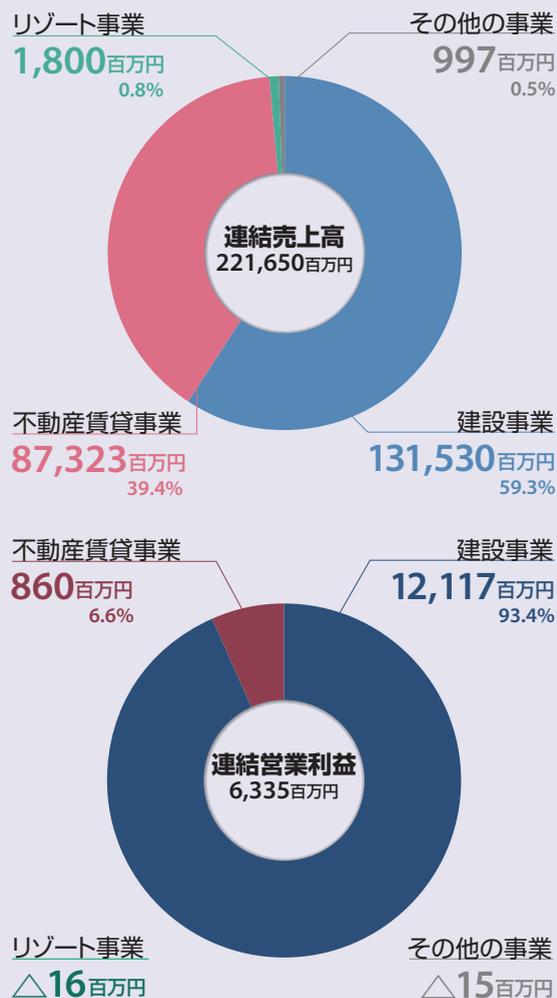


### ■ 営業利益



\* 第30期は10ヵ月の変則決算となっております。

### 第34期 部門別構成比率



\* 連結営業利益の構成比は、リゾート事業とその他の事業で営業損失を計上したため、建設事業と不動産賃貸事業の営業利益の合計を分母としています。また、連結営業利益は上記4事業の営業利益の合計から消去又は全社の金額を除いたものです。

## 連結財務諸表

## 連結貸借対照表の要約

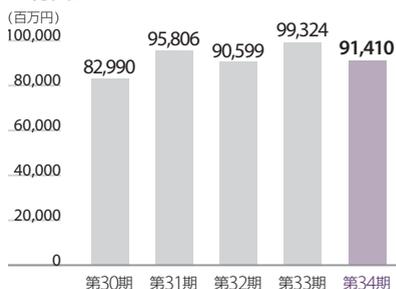
(単位:百万円)

	第34期 2010年4月30日	第33期 2009年4月30日	前期比増減額
<b>資産の部</b>			
<b>流動資産</b>	<b>44,896</b>	<b>52,690</b>	<b>△ 7,794</b>
現金及び預金	28,063	34,646	△ 6,583
受取手形・完成工事未収入金等	10,799	7,464	3,334
未成工事支出金	669	3,467	△ 2,798
繰延税金資産	2,003	2,000	2
その他	3,360	5,111	△ 1,750
<b>固定資産</b>	<b>46,514</b>	<b>46,633</b>	<b>△ 118</b>
<b>有形固定資産</b>	<b>33,885</b>	<b>35,550</b>	<b>△ 1,664</b>
建物及び構築物	13,469	14,262	△ 792
土地	14,500	15,020	△ 519
その他	5,915	6,267	△ 352
<b>無形固定資産</b>	<b>2,327</b>	<b>2,632</b>	<b>△ 305</b>
<b>投資その他の資産</b>	<b>10,302</b>	<b>8,449</b>	<b>1,852</b>
長期貸付金	5,521	4,069	1,452
その他	4,780	4,380	399
<b>資産合計</b>	<b>91,410</b>	<b>99,324</b>	<b>△ 7,913</b>

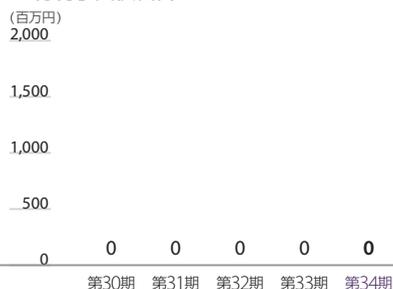
	第34期 2010年4月30日	第33期 2009年4月30日	前期比増減額
<b>負債の部</b>			
<b>流動負債</b>	<b>35,468</b>	<b>47,302</b>	<b>△ 11,834</b>
支払手形・工事未払金等	22,135	26,982	△ 4,846
未払法人税等	2,225	4,378	△ 2,152
未成工事受入金	1,179	4,191	△ 3,011
その他	9,927	11,751	△ 1,823
<b>固定負債</b>	<b>19,224</b>	<b>17,678</b>	<b>1,545</b>
長期預り保証金	15,291	14,792	498
その他	3,932	2,886	1,046
<b>負債合計</b>	<b>54,692</b>	<b>64,981</b>	<b>△ 10,288</b>
<b>純資産の部</b>			
<b>株主資本</b>	<b>36,739</b>	<b>34,429</b>	<b>2,310</b>
資本金	4,800	4,800	—
資本剰余金	16	16	—
利益剰余金	31,925	29,615	2,310
自己株式	△ 2	△ 2	—
<b>評価・換算差額等</b>	<b>△ 27</b>	<b>△ 92</b>	<b>65</b>
その他有価証券評価差額金	△ 27	△ 92	65
<b>少数株主持分</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>—</b>
<b>純資産合計</b>	<b>36,718</b>	<b>34,343</b>	<b>2,375</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>91,410</b>	<b>99,324</b>	<b>△ 7,913</b>

\* 第30期は10カ月の変則決算となっております。

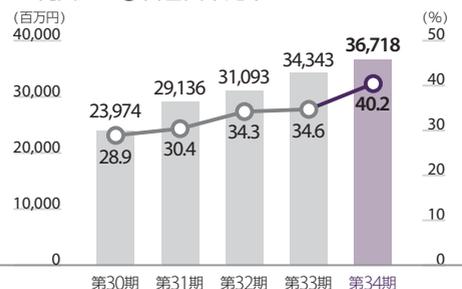
## ■ 総資産



## ■ 有利子負債合計



## ■ 純資産 ○ 自己資本比率



\* 有利子負債合計=短期借入金+1年以内返済予定の長期借入金+1年以内償還予定の社債+社債+長期借入金

\* 自己資本比率 = 自己資本 ÷ 総資本 × 100

完成工事高の減少に伴い、流動資産が減少。

有利子負債はゼロで無借金経営。

純資産が増加する一方で、流動負債は減少し、自己資本比率は上昇。

\* 百万円未満の金額は切り捨てて表示しています。

## 連結損益計算書の要約

(単位:百万円)

	第34期 2009年5月1日~ 2010年4月30日	第33期 2008年5月1日~ 2009年4月30日	前期比増減額
売上高	221,650	237,674	△16,023
売上原価	171,111	180,661	△9,549
売上総利益	50,538	57,012	△6,473
販売費及び一般管理費	44,203	47,390	△3,187
営業利益	6,335	9,621	△3,286
営業外収益	845	934	△89
営業外費用	172	403	△230
経常利益	7,008	10,153	△3,144
特別利益	387	185	201
特別損失	1,502	1,115	387
税金等調整前当期純利益	5,893	9,223	△3,330
法人税、住民税及び事業税	2,389	4,842	△2,453
法人税等調整額	△355	△533	178
当期純利益	3,859	4,914	△1,055

## 連結キャッシュ・フロー計算書の要約

(単位:百万円)

	第34期 2009年5月1日~ 2010年4月30日	第33期 2008年5月1日~ 2009年4月30日	前期比増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	△3,573	14,385	△17,958
投資活動によるキャッシュ・フロー	1,524	△6,638	8,163
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,557	△1,480	△77
現金及び現金同等物に係る換算差額	—	—	—
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△3,606	6,266	△9,872
現金及び現金同等物の期首残高	29,059	22,793	6,266
現金及び現金同等物の期末残高	25,453	29,059	△3,606

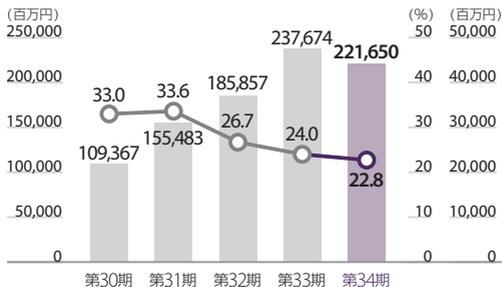
## 連結株主資本等変動計算書

(単位:百万円)

2009年5月1日~2010年4月30日

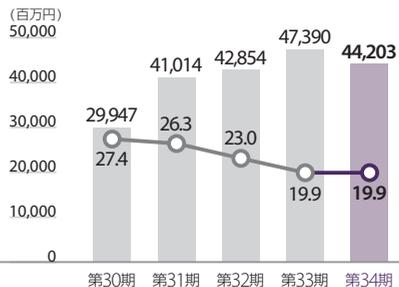
	株主資本					評価・換算差額等		少数株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他の債権証券評価差額等	評価・換算差額等		
前期末残高	4,800	16	29,615	△2	34,429	△92	△92	6	34,343
当期変動額									
剰余金の配当			△1,549		△1,549				△1,549
当期純利益			3,859		3,859				3,859
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)						65	65	—	65
当期変動額合計	—	—	2,310	—	2,310	65	65	—	2,375
当期末残高	4,800	16	31,925	△2	36,739	△27	△27	6	36,718

### ■売上高 ○売上総利益率



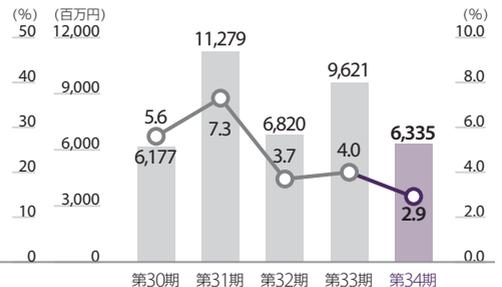
※売上総利益率 = 売上総利益 ÷ 売上高 × 100

### ■販売費及び一般管理費 ○販管费率



※販管费率 = 販管費 ÷ 売上高 × 100

### ■営業利益 ○営業利益率



※営業利益率 = 営業利益 ÷ 売上高 × 100

完成工事高の減少に伴い、売上高、売上総利益ともに低下。

コスト削減努力により販売費及び一般管理費は減少。

売上高の減少に伴い、営業利益も減少。

# TOPICS

## 東建多度カントリークラブ・名古屋にて 第5回桑名スナッグゴルフ大会が開催されました。

東建コーポレーションは、青少年のスポーツ振興に貢献するために、スナッグゴルフの普及をサポートしています。

スナッグゴルフは年齢や性別に関係なく誰でも楽しめることから、教育機関・自治体・ゴルフ団体・スポーツ施設で導入され、子供達の教育や、地域社会の健康・福祉・交流に活用されている新しいスポーツです。

日本でも各地で大会が開催されており、2010年4月18日「東建多度カントリークラブ・名古屋」において、社団法人日本ゴルフツアー機構（JGTO）が主催し、当社が後援する「第5回桑名スナッグゴルフ大会」が開催されました。

東建ホームメイトカップの終了直後に引き続き行われた大会では、プロの選手が

熱戦を繰り広げたホールを舞台に、最高のコンディションの芝の上で、地元の小学生たち65人が練習の成果を競いあいました。

今後も、スナッグゴルフを通じた青少年の育成活動をはじめ、社会貢献活動に積極的に取り組んでいきます。



スナッグゴルフはゴルフを学ぶ人のために2001年に開発されたスポーツです。ルールが易しく、未経験者や子供でもコースプレイを楽しむことができます。学校の校庭や体育館でもプレイが可能なので日本の教育現場にも取り入れられています。

## 新しい東建コーポレーションの顔は、 山下 泰裕さん、篠原 信一さんに決まりました。

2010年4月1日より、新しいイメージキャラクターとして、全日本柔道連盟理事の山下泰裕さんと、柔道男子日本代表監督の篠原信一さんの両名を起用することとなりました。

現在の日本柔道の礎となる活躍をされた両氏の力強さ、そして柔道にかける一途さを、わたしたちの事業に取り組む姿勢の範として、東建コーポレーションのさらなるイメージアップと知名度向上をはかってまいります。



**山下泰裕さん**  
1957年6月1日生まれ  
出身地 熊本県

1984年ロサンゼルスオリンピック金メダリスト。  
現在、全日本柔道連盟理事、日本オリンピックズ協会理事を務める。  
1984年国民栄誉賞受賞。



**篠原信一さん**  
1973年1月23日生まれ  
出身地 兵庫県

2000年シドニーオリンピック銀メダリスト。現在、天理大学准教授、同大学柔道部前監督。また、2008年11月から柔道男子日本代表監督を務める。

# 会社情報

## 会社概要

(2010年4月30日現在)

商号	東建コーポレーション株式会社 (英文社名:TOKEN CORPORATION)	
設立	昭和51年(1976年)7月17日	
資本金	48億円	
従業員数	5,345人(パート及び嘱託社員を含む)	
本社所在地	〒460-0002 名古屋市中区丸の内2丁目1番33号 東建本社丸の内ビル	
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>●土地所有者向け一般リース建築事業(ブリッジシステム)</li> <li>●土地所有者と企業を結ぶ企業向けリース建築事業(キャッチシステム)</li> <li>●アパート・マンションの仲介事業(ホームメイトシステム)</li> </ul>	
主なグループ会社	株式会社東通エージェンシー	東建リースファンド株式会社
	株式会社東通トラベル	東建多度カントリー株式会社
	東建リゾート・ジャパン株式会社	上海東販国際貿易有限公司
	ナスラック株式会社	有限会社東建大津通 A
	有限会社東建大津通 B	東建ビル管理株式会社
	有限会社東通千種タワー	

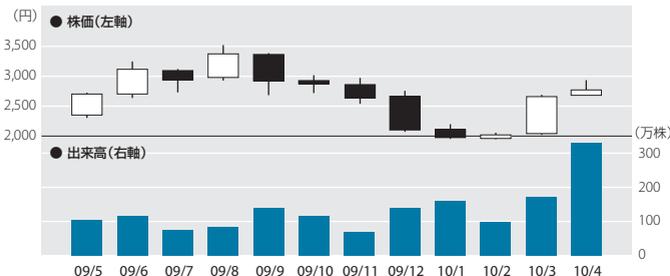
## 役員

(2010年7月28日現在)

代表取締役社長		左右田 稔
専務取締役	経営管理本部長	田内 守和
常務取締役	営業本部長	左右田 善猛
常務取締役		加藤 茂
取締役	業務管理本部長	石川 巖
取締役		宮本 慎也
取締役		米村 宗浩
常勤監査役		日比 喜代美
監査役		三箭 正博
監査役		青木 茂雄

## 株価・出来高の推移

(2009年5月~2010年4月 月足)



## 株式の状況

(2010年4月30日現在)

発行可能株式総数	53,888,000株
発行済株式総数	13,472,000株
株主数	19,285名

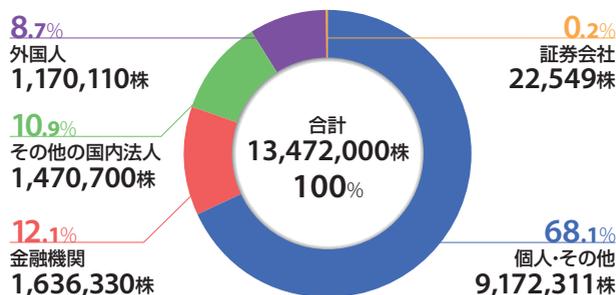
## 大株主 (上位5人)

(2010年4月30日現在)

株主名	持ち株数(百株)	持ち株比率
左右田 稔	49,504	36.7%
(株)東名商事	10,000	7.4%
ビービーエイチ フォー フィデリティー ロープライス ストック ファンド	3,500	2.6%
日本マスタートラスト信託銀行(株) (信託口)	1,528	1.1%
日本トラスティ・サービス信託銀行(株) (信託口)	1,474	1.1%

## 株式の分布状況

(2010年4月30日現在)



## 配当金

当社では、業績に応じた積極的な利益還元を行うことを基本方針としております。2010年4月期は、中間期40円、期末75円の年間115円とさせていただきます。2011年4月期は、年間60円(中間配当金は実施しません)を予想しております。



## 株主優待

当社は、日頃よりご支援いただいております株主の皆様に対しまして、感謝の気持ちを込めて、独自の株主優待制度を実施しております。全株主様共通の特典、所有株式数に応じた特典など、多彩な内容を取り揃えております。お役立ていただければ幸いです。

### 期末(4月末)の株主優待商品

- 魚沼産コシヒカリまたはミネラルウォーターまたは本格イモ焼酎のいずれかを贈呈
- 東建多度カントリークラブ・名古屋、東建塩河カントリー倶楽部 株主プレー優待またはハートマークショップ 優待割引券
- ホテル多度温泉 日曜・平日ペア無料ご宿泊券

### 中間(10月末)の株主優待商品

- 東建ホームメイトカップ入場券(ペア)
- ホテル多度温泉 ご宿泊30%割引券
- ハートマークショップ 優待割引券 いずれか2点

### 随時適用される株主優待商品

- 住設機器付与サービス
- アパート・賃貸マンション仲介手数料 割引サービス

※ ご所有株式数によって、優待内容は異なります。  
詳しくは弊社ホームページをご覧ください。IR課までご連絡ください。

## 株主メモ

事業年度 5月1日から翌年4月30日まで  
定時株主総会 7月中に開催  
基準日 定時株主総会については 4月30日  
期末配当については 4月30日  
中間配当については10月31日

証券銘柄コード 1766  
単元株式数 10株  
公告掲載方法 日本経済新聞  
株主名簿管理人 東京都港区芝三丁目33番1号  
中央三井信託銀行株式会社  
同事務取扱場所 〒460-8685  
名古屋市中区栄三丁目15番33号  
中央三井信託銀行株式会社  
名古屋支店 証券代行部  
TEL. 0120-78-2031 (フリーダイヤル)

2009年1月より株券が電子化されました。そのため、株式に関するお手続きに変更がある場合がございますのでご注意ください。詳しくは上記の中央三井信託銀行株式会社にお問い合わせください。  
なお、証券会社等をご利用の場合は、住所変更や買取・買増請求は引き続きご利用の証券会社へご連絡願います。未払配当金については、上記の中央三井信託銀行株式会社にお問い合わせください。

IR情報はケータイ電話でも  
ご覧いただけます。

東建のケータイサイトでは、  
IR情報を積極的に発信しております。  
株主様、投資家の皆様には  
有益な情報が満載です。

<http://www.token.co.jp/mobile/>



ケータイバーコード

QRコードからでもアクセスできます。  
対応できない携帯機種もございますので、ご注意ください。

※「iモード」はNTTドコモ、  
「Y!」のロゴマークは米国Yahoo!Inc.  
「EZweb」はKDDIの登録商標です。

# TOKEN CORPORATION

東建コーポレーション株式会社

〒460-0002 愛知県名古屋市中区丸の内2丁目1番33号 東建本社丸の内ビル  
TEL. 052-232-8027 (IR課) FAX. 052-232-8061 URL <http://www.token.co.jp/>