

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

- 東建ホームメイドカップ入場券(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


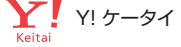



証券銘柄コード 1766
単元株式数 10株
公告掲載方法 日本経済新聞
株主名簿管理人 東京都港区芝三丁目33番1号
中央三井信託銀行株式会社
同事務取扱場所 〒460-8685
名古屋市中区栄三丁目15番33号
中央三井信託銀行株式会社
名古屋支店 証券代行部
TEL. 0120-78-2031 (フリーダイヤル)

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
有益な情報が満載です。

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

 iモード	 Y! ケータイ	 EZweb
メニューリスト	メニューリスト	カテゴリ(メニューリスト)
企業・ブランド	企業・ブランド	住宅・健康・暮らし
不動産 / 建設		住宅
		



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/>

第34期
中間

株主・投資家のみなさまへ
東建グループ報告書
2009年5月1日 ~ 2009年10月31日

東建

CORPORATION



TOKEN 東建コーポレーション株式会社

証券コード: 1766

「攻め」と「守り」のバランスを重視し、 企業体質の強化をはかります。



代表取締役社長 左右田 稔

「守り」を固めて企業体質を強化し 市場環境の回復に備える

第34期上半期(当上半期)の連結業績につきましては、経営環境が厳しいなか前年同期より微増となる売上高を確保しましたが、営業利益は入居率の低下の影響を受け、大幅に減少しました。事業別では、建設事業では前期から続く受注高の減少とそれに伴う完成工事高の減少により売上高が減少する一方で、調達コストを抑えて営業利益は改善しました。不動産賃貸事業ではサブリース物件の家賃収入が増加する一方で、入居率が低下したことで土地オーナー様への支払いが重くなり、営業利益が大幅に減少しました。この厳しい状況はしばらく続くと思われま

す。当社は、連結売上高3,000億円という大きな目標達成を掲げていますが、それに向けて今まで以上の経営努力を行う必要性を痛切に感じています。目下、当期のスローガン「ビルド&スクラップによる企業体質の強化」のもと、グループ丸となって「攻め」と「守り」のバランスを重視しながら企業体質の強化に取り組んでいます。

当期は特に「守り」を重視しています。当社は35年前に創業して以来、何度となく押し寄せる不況の波に耐え、乗り越えながら成長してきましたが、今回の世界的な景気後退における規模とスピードは尋常ではなく、「攻め」の戦略のみを続けるべきではないと慎重に判断しています。この時期を市場の需要が回復・拡大へと向かう調整期間として捉えて、現在、そして近い将来において想定し得るリスクの管理を徹底し、「攻め」と呼応して、足元の「守り」を固めて企業体質の強化に努めていきます。

「営業人員の増強」で戦う基盤を整備する

「守り」と「攻め」は同時に推進しなければなりません。「攻め」の戦略については、当期のスローガンに掲げた「ビルド」に向けて「営業人員の増強」に取り組んでいます。積極的な新規出店に対して営業人員の増強と育成が遅れ、受注高が伸びませんでした。「土地活用」は営業活動の開始から売上が計上されるまで長い時間のかかる仕事です。将来の売上

のためには先行投資として戦う基盤の整備、つまり営業人員の適切な水準への増加が不可欠です。営業人員を増やせばコストが上がりますが、その反面、大きな事業所では営業人員一人当たりの経費負担率は下がる傾向にあります。この施策により、新規出店だけではなく、今後の成長が見込まれる既存店舗へも新たな人員を配置し、受注増加に向けて生産性を向上させていきます。

「守り」の戦略でバランスを維持

ただ、「営業人員の増強」をはかるうえでは量と質を両立させることが必要です。そのための「守り」の施策として、新しい人材を短期間に戦力化する教育・研修制度の整備が欠かせません。管理役職者の「人を育てる力」を強化するために「マネジメント研修」や「新任事業所長研修」などを実施し、一人ひとりの社員が能力を十分発揮できるような環境づくりに注力しています。また、「営業人員の増強」を進める一方で「仲介人員の適正化」にも着手しています。

さらに、「スクラップ」にも取り組んでいます。現在、関東圏を中心とした新規店舗展開を推進していますが、バランスを維持するため、赤字事業所の撤退、不採算業務の発生防止と

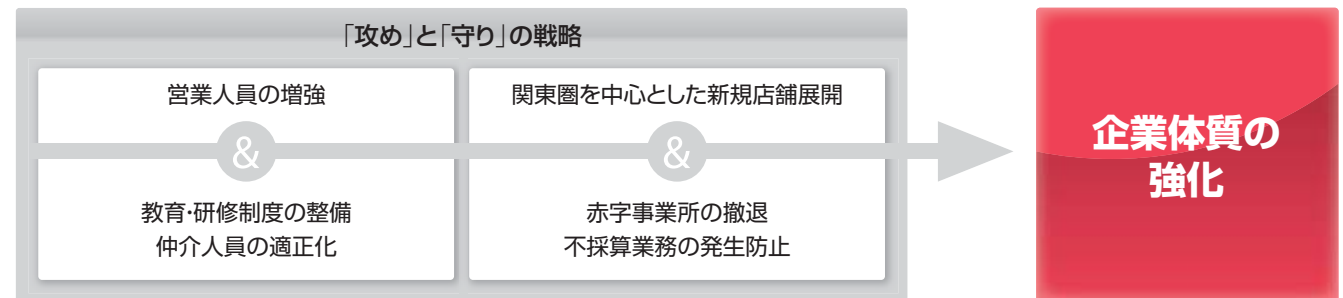
早期是正に努めています。このように「攻め」と「守り」を表裏一体で進めています。

ビジネスモデルの両輪を生かして 将来の成長への基盤を強化

当社は創業以来35年間、土地オーナー様のさまざまなニーズに対応して土地活用のあらゆる工程を一手に引き受ける体制を整備し、すべての工程で付加価値を生み出すビジネスモデルを構築しました。現在、当社の建設事業の受注高は減少していますが、業界全体がそのような状況にあります。しかし、当社には車の両輪のように不動産賃貸事業もあります。これまで供給過剰の状態にあった賃貸住宅の物件数が適正化されれば、入居様を獲得しやすい状態になり、不動産賃貸事業の入居率の改善、さらには建設事業の受注の増加が見込めます。入居率が高まる地域では新規建設の機運も高まるからです。

現在はある意味で需給バランスの調整期といえます。ビジネスモデルの両輪を生かし、「攻め」と「守り」の施策をバランスよく追求することで、企業体質の強化に努めます。

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。



第34期の経営方針と各施策

当社のビジネスモデルの特徴と課題への対応

建設事業と不動産賃貸事業の両面から オーナー様の賃貸事業を総合的にサポート

日本は昔から資産形成のために土地所有を重視する傾向が強く、土地は長きにわたって価格が上昇し続ける最も有利な資産でした。しかし、90年代はじめのバブル崩壊と同時に「土地神話」は崩れてしまいました。今や地価上昇による収益は期待できず、土地オーナー様は所有する土地を有効活用する必要性に迫られています。

そこで、建設事業と不動産賃貸事業の両面をカバーする当社独自のビジネスモデルが強みを発揮しています。それは、節税しながら収益を上げたいと考えているオーナー様に対し、アパートや賃貸マンションの設計・施工だけでなく、その前段階の事業計画立案から資金の調達、完工後の入居仲介・管理に加えて、住宅設備や建材の生産といったメーカー機能も含めて賃貸事業を総合的にサポートする、業界でも数少ないビジネスモデルなのです。

オーナー様のニーズに応えた結果、 グループを形成し収益機会拡大へ

賃貸事業を始めようとするオーナー様は煩雑で面倒な手続きに追われることとなります。そのプロセスを簡単に、安心して行いたいというニーズに対して、当社は専門性の

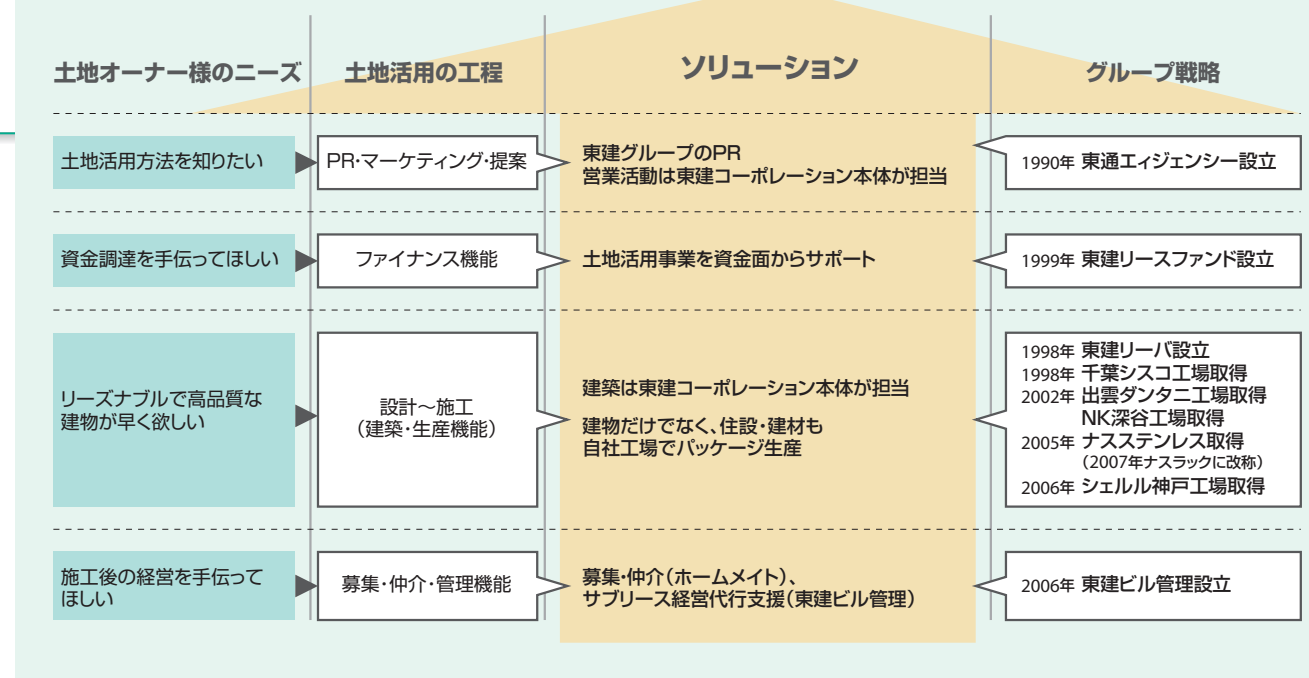
高いグループ会社を設立することで応え、サービスを拡充してきました。その結果、資金の調達をお手伝いする東建リースファンドをはじめ、サブリース経営代行システムを担う東建ビル管理を設立し、さらに総合住設メーカーのナスラックを核とした住設・建材事業も兼ね備え、東建グループ全体で土地活用にかかわるすべてのニーズに対応しています。サービス領域を広げてオーナー様に提供するサービスの付加価値を高めることで、結果として東建グループの安定成長と収益構造の強化につながっています。このように、土地活用のあらゆる工程で収益機会を創出する総合的なサービスこそが、当社が35年かけて構築したビジネスモデルの強みなのです。

取り組むべき課題は、事業環境に合わせた ビジネスモデルの運用方法の調整

自社グループ内で建設事業、不動産賃貸事業、住設・建材事業が連携することによって全国の土地オーナー様、各エリアの入居者様、建設業界関係各社様という3つの強固な顧客基盤をもっています。事業領域を拡大し、グループを形成しながら進化し続けたこのビジネスモデルこそが、当社の最大の経営資産といえるでしょう。しかし、現状においてこのビジネスモデルが完全に機能していない部分も

東建コーポレーションのビジネスモデル

付加価値の最大化



あります。システムが拡張するスピードに運用する側が追いついていないことも原因のひとつです。現場における運用方法を改善していくことにより収益性を高めて、さらに成長できるだけの余地は十分にあります。

事業環境や社会のトレンド、お客様のニーズを敏感にキャッチしながらフレキシブルに対応し、細部のバージョンアップをはからなければなりません。そのうえで、社員一人ひとりの能力を十分に発揮できる環境を整えることが、当社の取り組むべき課題なのです。

「攻め」と「守り」のバランスをとり、 経営を健全化し、事業拡大の基盤を固める

当社は、今後も数年間は厳しい事業環境が続くと予測し、「ビルド&スクラップによる企業体質の強化」というスローガンのもと、「攻め」を中心とした経営戦略に加えて、赤字事業所部門の改善と削減、新規出店計画の抑制を実施して、「守り」を固め、経営の健全化をはかっています。この「選択と集中」によって経営資源の効率化を目指します。

「攻め」と「守り」の戦略について

入居率の向上による「攻め」と「守り」 利益減少の最大の要因への取り組み

当上半期の利益減少の最大の要因は不動産賃貸事業における入居率の低下による採算の悪化でした。サブリース物件の家賃収入の増加以上に、入居率の低下によるオーナー様への支払い負担の増加が大きく上回り、採算が悪化しました。入居率低下の最大の原因は、製造業の不振により工場周辺の入居者様の退去が相次いだことです。しかし、賃貸住宅はある一定の底堅い需要があり、入居需要が回復する時期も来ると考えられます。それに備えて広告展開の積極化や、当社の既存物件のリフォーム、不動産ネットワークの強化(当社物件の他社への売り込み)などの「攻め」と、「守り」として仲介人員の適正化などに取り組んでいます。

店舗戦略の「攻め」と「守り」 有望市場への出店と統廃合を同時に実施

新規出店については、「入居需要があり、自社仲介ができる」「区画整理地(またはその予定地)がある」などの出店基準をクリアすることが前提になります。

現在の出店計画においては、人口が集中し、路線価の高い地域が多い関東圏は、中部圏を中心にビジネスを展開してきた当社が一層飛躍をするために重要な市場です。新規出店は同圏に集中させ、新たな収益基盤の創造を目指します。

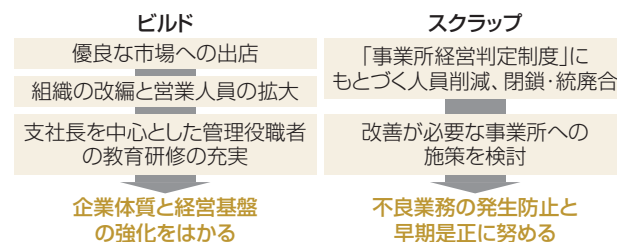
「攻め」と「守り」の両面を追求するため、店舗の新規出店と同時に統廃合を行っています。その判断基準として「事業所経営判定制度」を設けて、各事業所の業績に応じて、「人員拡大」「人員調整」「人員削減(採用停止)」「閉鎖」

	2009年4月末	2009年10月末
支店(営業所含む)		
全国	174	171
関東圏	60	61
ホームメイト		
全国	48	46
関東圏	8	6
全事業所(全国)	222	217

について判定します。さらに、不採算店舗については、対応策を協議し、不良業務の発生防止と早期是正に努めています。この判断基準にもとづき赤字事業所を統廃合した結果、2009年4月末から10月末の半年間で全国の事業所の数は、222店舗から217店舗へと減少しています。

人員戦略の「攻め」と「守り」 営業人員の増強と仲介人員の適正化

店舗戦略とともに営業人員の増強を含めた人員の適切な配置をしなければなりません。当社は急速な出店を続けてきたため、営業人員の増加と育成がやや遅れ、建設事業の受注低下につながっています。当社の事業は、営業マンの受注活動開始から、受注、工事、完工後の売上計上まで長い時間を要します。そのため、将来の売上確保、既存店の売上向上のためにも受注体制の強化の先行投資として営業人員の強化が急務です。その一方で、仲介人員については適正な水準に削減する方針です。店舗立地、賃貸入居需要、自社管理物件数などにもとづいて効率的な人員体制を整備します。



社員教育による「守り」 管理役職者のレベルアップと部門ごとに社内外の資格取得を促進

当社が企業体質と経営基盤の強化を実現するには、社員一人ひとりが職責に応じて日常的な業務のレベルを上げる必要があります。そのため、直接部門人員である営業人員と間接部門人員の適正配置と同時に、人員の生産性向上のための教育・研修制度を充実すべく、部門ごとにプログラ

ムを設定し、資格取得やスキルアップを推進しています。

管理者教育

「強い店舗」を作るためには、管理役職者の能力を強化しなければなりません。階層別の「マネジメント研修」を事業ブロック別に行うほか、「新任事業所長研修」などの管理者研修を実施しています。

営業開発部員教育

「東建ファイナンシャルプランナー社内資格制度」を導入して資格取得試験を継続して行い、営業開発部員のスキルアップをはかっています。また、新入社員向けに「事業所研修」「ブロック研修」「本社総合研修」の3回の新人研修を行い、早期戦力化を目指しています。

建築技術部員・設計事業部員教育

部員のレベルアップを目的として「東建ATD(アーキテクチャー・テクニカル・ディレクター)資格」などの社内資格試験を実施しています。さらに、現場でのOJTを効率的に行い、公認の一級・二級の建築資格の取得率を上げています。

仲介管理部員教育

仲介管理部にとって必須の資格である「宅地建物取引主任者資格(宅建)」取得を促進するために専門学校と提携して、受験が有利になる登録講習の受講を推奨しています。さらに、入居者様への家財保険の取り次ぎ業務を行うために必要な「損害保険募集人資格」の取得率向上のため、コンプライアンス研修や保険会社による説明会を実施しています。

組織改編による「守り」 「支社長制」できめ細かい対応

「守り」を実践するインフラ、いわばハード面を整備するため、地域ごとの状況に合わせて柔軟な対応ができるように、全国を分ける事業ブロックの境界線を再編するとともに、「支社長制」を導入しています。各事業ブロックを複数のエリアに分けて、そのエリアの中心的な存在である支店長を「支社長」に任命し、管轄するエリア全体の支店に、きめ細かな管

理・指導を行い、受注の促進、生産性の向上、不良業務の防止に努めています。

業務改善による「守り」 効率化とリスク管理を徹底するためのさまざまな業務改善計画を実施

当社は、業界の範として透明性・客観性の高いガバナンスと、お客様および社会からの信頼を獲得するためのコンプライアンスを徹底するべく、グループ内のさまざまな業務をチェックし、改善計画を進めています。これらの業務改善は、効率化を進めて収益性を高めると同時に、業務上のリスクを管理するうえで重要な役割を果たしています。

労務管理体制の強化

社員のモチベーションを高めて生産性を向上するためには、働く環境の整備が重要です。就業規則の改正および関連諸規定の整備に加えて、労務管理体制の強化と正しい運用の定着をはかっています。

内部統制の改善・運用

前期から適用された「内部統制報告制度」にもとづき、業務の改善や変更に伴い内部統制の整備・運用を適時見直し、正しい運用を心がけています。法令に従い社内評価をして、外部の監査を受けています。

全社経費削減運動

全社を挙げて車両燃料費、コピー費用、旅費交通費など、きめ細かな経費削減施策に取り組んでいます。また、グループ会社のナスラックにおいては、在庫管理の徹底や購買発注機能の強化により一層のコスト削減に努めています。

当社は、「土地活用」の総合的なサービスを提供し、その全工程で付加価値を生み出すビジネスモデルを確立しました。しかし、時代に合わせてその実践方法を調整する必要があります。「攻め」と「守り」のバランスのとれた戦略を実施し、将来の成長への基盤を再強化していきます。

連結財務諸表

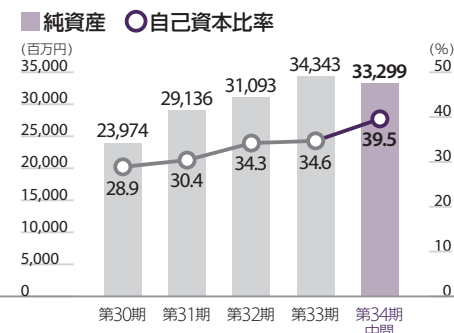
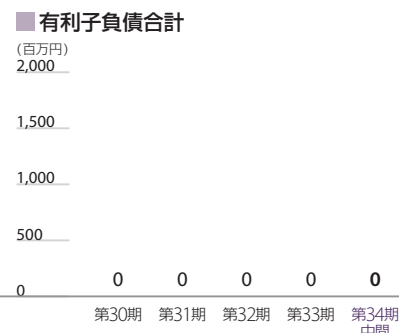
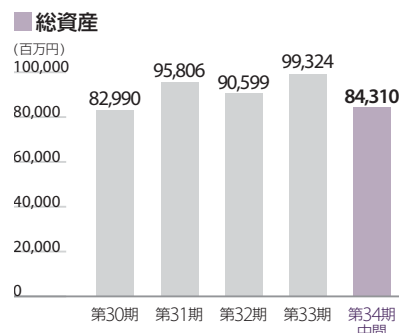
CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

連結貸借対照表の要約

(単位:百万円)

	当中間期末 2009年10月31日	前中間期末 2008年10月31日	前期末 2009年4月30日
資産の部			
流動資産	37,448	41,045	52,690
現金及び預金	22,003	22,371	34,646
受取手形・完成工事未収入金等	9,145	5,774	7,464
有価証券	500	1,033	1,534
未成工事支出金	1,035	6,442	3,467
その他のたな卸資産	1,532	2,439	2,067
その他	3,229	2,983	3,509
固定資産	46,862	46,627	46,633
有形固定資産	35,092	35,946	35,550
建物及び構築物(純額)	14,019	14,504	14,262
土地	15,020	15,020	15,020
その他(純額)	6,052	6,421	6,267
無形固定資産	2,651	2,526	2,632
投資その他の資産	9,118	8,154	8,449
資産合計	84,310	87,673	99,324

	当中間期末 2009年10月31日	前中間期末 2008年10月31日	前期末 2009年4月30日
負債の部			
流動負債	32,994	41,449	47,302
支払手形・工事未払金等	21,476	23,244	26,982
未払法人税等	183	694	4,378
未成工事受入金	1,682	7,360	4,191
その他	9,651	10,150	11,751
固定負債	18,016	16,659	17,678
長期預り保証金	14,660	14,199	14,792
その他	3,355	2,459	2,886
負債合計	51,011	58,108	64,981
純資産の部			
株主資本	33,339	29,634	34,429
資本金	4,800	4,800	4,800
資本剰余金	16	16	16
利益剰余金	28,525	24,820	29,615
自己株式	△ 2	△ 2	△ 2
評価・換算差額等	△ 46	△ 76	△ 92
その他有価証券評価差額金	△ 46	△ 76	△ 92
少数株主持分	6	6	6
純資産合計	33,299	29,564	34,343
負債純資産合計	84,310	87,673	99,324



現金及び預金などが減少し、総資産は前期末より減少。ただ、いずれも前年同期比の減少は小幅に留まる。

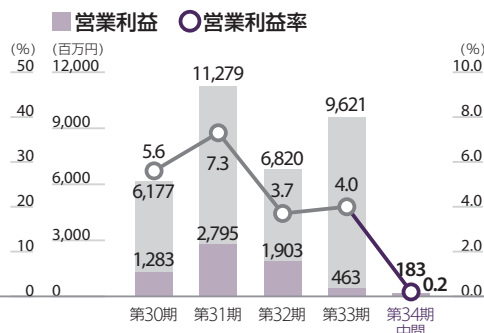
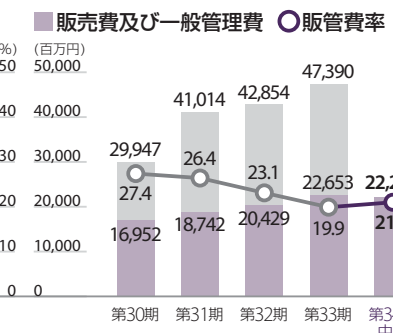
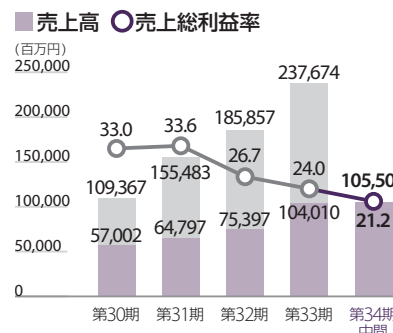
有利子負債はゼロで無借金経営。

純資産が減少するも、流動負債も減少し、自己資本比率は前期末より上昇。

連結損益計算書の要約

(単位:百万円)

	当中間期 2009年5月1日～ 2009年10月31日	前中間期 2008年5月1日～ 2008年10月31日	前期 2008年5月1日～ 2009年4月30日
売上高	105,507	104,010	237,674
売上原価	83,122	80,893	180,661
売上総利益	22,385	23,117	57,012
販売費及び一般管理費	22,201	22,653	47,390
営業利益	183	463	9,621
営業外収益	355	518	934
営業外費用	83	328	403
経常利益	455	653	10,153
特別利益	260	117	185
特別損失	406	457	1,115
税金等調整前四半期(当期)純利益	309	312	9,223
法人税、住民税及び事業税	125	628	4,842
法人税等調整額	263	103	△ 533
四半期(当期)純損益	△ 79	△ 419	4,914



前年同期比で、売上高は微増となるも、売上総利益率はサプリース物件の収支の悪化により低下。

コスト削減努力により販売管理費及び一般管理費は前年同期より減少。

入居率の低下によりサプリース物件の収支が悪化し、営業利益は前年同期より減少。

* 第30期は10ヵ月の変則決算となっております。

CSR活動の一環として ゴルフを通じた青少年の育成に貢献しています。

当社が主催している「東建ホームメイトカップ」は、男子プロゴルフ開幕戦としてファンの方々にはお馴染みの大会となりました。石川遼プロの活躍や2016年にブラジルで開催されるオリンピックの正式種目に採用されるなど、ゴルフへの注目度が高まり、人気が急速に上昇しています。

当社は、こうした状況に先駆けてCSR(企業の社会的責任を果たす)活動の一環として、「スナッグゴルフ対抗戦」JGTO(日本ゴルフツアー機構)カップ全国大会」に2006年から特別協賛し、ゴルフを通じた青少年の育成に取り組んでいます。これは、小学生によるスナッグゴルフの全国大会で、2009年6月に行われた第7回大会には地区予選を勝ち抜いた20校の子供たち約120人が参加し、熱戦を繰り広げました。大会終了後に子供たちから届いた手紙は、スポーツの楽しさや充実感を味わえたという喜びにあふれていました。「JGTOカップ」は年々参加校が増えて、大会は回を重ねるごとに盛り上がっています。

また、2008年と2009年に、自社で所有する「東建多度カントリークラブ・名古屋」において東建ホームメイトカップの付帯イベントとして開催された「桑名スナッグゴルフ大会」を後援し、スナッグゴルフの普及・浸透に努めています。

青少年や高齢の方々を招待している「東建ホームメイトカップ」を軸として、今後も次世代を担う青少年を育てるスナッグゴルフ大会をサポートし、スポーツを通じた社会貢献活動へ積極的に取り組んでいきます。



スナッグゴルフとは?

スナッグゴルフは2001年にアメリカのプロゴルファーが開発した新しいスポーツです。スナッグ(SNAG)という名前は、"Starting New At Golf"("ゴルフを始めるために")の頭文字に由来しています。ルールも易しいためゴルフの経験にかかわらず、未経験者や子供でもコースプレイを楽しむことが可能です。学校の校庭や体育館といった場所でもプレイできるため、日本でも約200校の小学校がクラブ活動や体育の授業に取り入れています。当社は、スポーツによる青少年の育成を推進するため、スナッグの普及活動も支援しています。

「東建ホームメイトカップ」無料招待のご案内

当社主催の「東建ホームメイトカップ」には15歳以下・65歳以上の方および学生の方や、ホームメイトカードをお持ちの方を無料で招待しています。

詳しくは公式ホームページ

<http://www.token-cup.com/>
をご覧ください。

会社情報

CORPORATE DATA

会社概要

(2009年10月31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	5,364人(パートおよび嘱託社員を含む)
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	●土地所有者向け一般リース建築事業(ブリッジシステム) ●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) ●アパート・マンションの仲介事業(ホームメイトシステム)
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 *2008年11月1日にナスラック株式会社と東建リーバ株式会社は合併を行っております。(存続会社はナスラック株式会社)

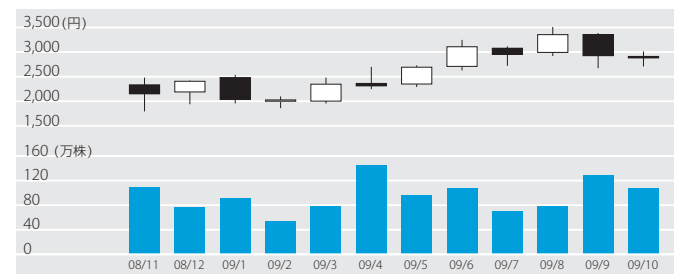
役員

(2009年10月31日現在)

代表取締役社長	左右田 稔
専務取締役	田内 守和
常務取締役	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	上野 敏彦
取締役	経営管理副本部長 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

(2008年11月~2009年10月 月足)



株式の状況

(2009年10月31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	15,323名

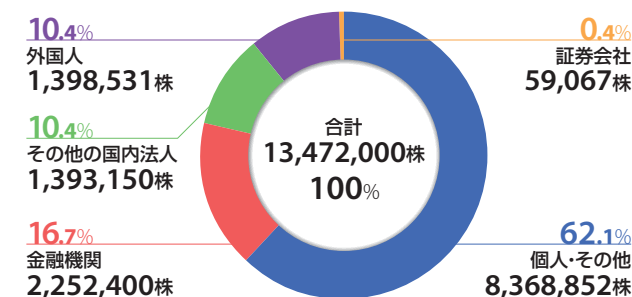
大株主

(上位5人)

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%
日本マスタートラスト信託銀行(株)(信託口)	3,841	2.9%
日本トラスティ・サービス信託銀行(株)(信託口)	2,736	2.0%
メロン バンク エービーエヌ アムロ グローバル カस्टディ エヌアイ	1,448	1.1%

株式の分布状況

(2009年10月31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円を予想しております。

*2004年6月期の配当金は、2004年8月20日に1:2の分割をしており、これに伴い修正した金額です。
*()の金額は、分割による修正前の金額です。

