

## 会社情報

CORPORATE DATA

### 会社の概況 (2021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	5,283名(連結) (注)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・賃貸マンションの仲介管理事業(ハッピー・オーナーズシステム)</li> </ul>								
グループ会社	<table border="0"> <tr> <td>株式会社東通エージェンシー</td> <td>東建リゾート・ジャパン株式会社</td> </tr> <tr> <td>東建リースファンド株式会社</td> <td>上海東販国際貿易有限公司</td> </tr> <tr> <td>株式会社東通トラベル</td> <td>ナスラック株式会社</td> </tr> <tr> <td>東建多度カントリー株式会社</td> <td>東建ビル管理株式会社</td> </tr> </table>	株式会社東通エージェンシー	東建リゾート・ジャパン株式会社	東建リースファンド株式会社	上海東販国際貿易有限公司	株式会社東通トラベル	ナスラック株式会社	東建多度カントリー株式会社	東建ビル管理株式会社
株式会社東通エージェンシー	東建リゾート・ジャパン株式会社								
東建リースファンド株式会社	上海東販国際貿易有限公司								
株式会社東通トラベル	ナスラック株式会社								
東建多度カントリー株式会社	東建ビル管理株式会社								

### 役員 (2021年7月29日現在)

代表取締役社長兼会長	左右田	稔
専務取締役	左右田	善猛
常務取締役	英	昇
取締役*	志田	行弘
常勤監査役	堀田	栄一郎
監査役*	三箭	正博
監査役*	北村	明美

※印は、社外取締役及び社外監査役です。

### 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
証券コード	1766
単元株式数	100株
公告掲載方法	日本経済新聞
株主名簿管理人及び特別口座管理機関	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
電話照会先	TEL. 0120-782-031 (フリーダイヤル)

### 株式の概況 (2021年4月30日現在)

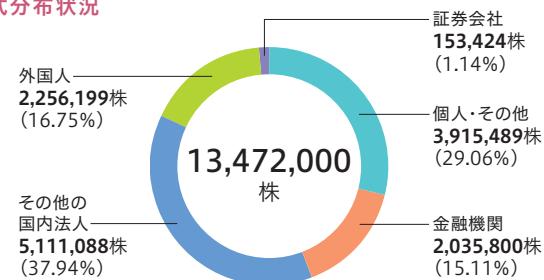
発行可能株式総数	53,888,000株
発行済株式総数	13,472,000株
株主数	14,865名

### 大株主

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
株式会社東名商事	4,100,000	30.43
左右田 稔	1,546,400	11.47
光通信株式会社	762,500	5.65
ピービーエイチフォーフィデリティロープライズストックファンド(プリンシパルオールセクターサポートフォリオ)	597,701	4.43
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	421,500	3.12

(注)持株比率は自己株式(26,842株)を控除して計算しております。

### 株式分布状況



### 諸手続きのお申し出先

未払い配当金の支払い	株主名簿管理人にお申し出ください。
住所変更、単元未満株式の買取・買増、配当金受取方法の指定等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・証券会社等で口座を開設されている株主様 ⇒お取引がある証券会社等にお申し出ください。</li> <li>・特別口座に記録されている株主様 ⇒三井住友信託銀行株式会社にお申し出ください。</li> </ul>

事業内容や財務情報の詳細は当社WEBサイトをご参照ください。

<https://www.token.co.jp/>

TO SHAREHOLDERS AND INVESTORS

# TOKEN GROUP REPORT

≡≡≡ The 45th ≡≡≡

～株主・投資家の皆様へ～





新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様及び関係者の皆様に、心よりお見舞い申し上げます。感染症との戦いにご尽力いただいている皆様には心からの敬意を表します。一日も早くこの未曾有の事態が収束することを祈念しております。

また、日本列島を相次ぎ襲った集中豪雨などの自然災害によって被災された皆様にも、心よりお見舞い申し上げますとともに、早期の復興をお祈り申し上げます。

代表取締役社長兼会長  
左右田 稔

電子化とオンライン化で経営体質を強化し、

# DX対応をさらに加速

## 【第45期連結業績】

コロナ禍で減収となるも、  
工事利益率の改善などが奏功し増益に。  
年間配当は220円を維持

第45期(2021年4月期)の連結業績は、新型コロナウイルス感染症の影響による着工戸数の落ち込みが響き、売上高は3,098億9百万円(前期比4.2%減)と前期を下回りました。一方で利益面においては、原価低減への取り組みや不動産賃貸事業の増収効果などによって、営業利益は155億6千2百万円(前期比21.4%増)、経常利益は164億9千9百万円(前期比24.4%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は100億8千万円(前期比17.1%増)と、各段階で増益となりました。

建設事業では、前期から当上半期にかけての受注が伸び悩んだことにより、完成工事高は前期と比較して減少しましたが、原価管理徹底の取り組みなどによって完成工事総利益率は改善し、当セグメントの営業利益は増益となりました。

一方、不動産賃貸事業においては、コロナ禍によって仲介料収入が伸び悩んだものの、管理物件数の増加に伴うサブリース経営代行システムによる家賃収入及び管理料収入などが増加したことで、増収増益となりました。「オンライン仲介」の導入など仲介競争力の強化を図った結果、賃貸建物の期末入居率は98.9%と高い水準を維持しております。

当期末の配当金につきましては、前期末と同額の1株当たり220円とさせていただきます。

## 【第46期の経営戦略】

### 電子化・オンライン化による経営体質の強化

第46期(2022年4月期)の経営スローガンは、「電子化・オンライン化による経営体質の強化」です。コロナ禍によって従来の生活様式や業務スタイルが大きく変化し、企業活動においてもニューノーマルの時代に合わせた仕組みづくりが求められています。その中でも、電子化・オンライン化は、DX(デジタル



トランスフォーメーション)の第一歩として最優先に取り組むべき課題であると考えています。電子化・オンライン化を一層推進することで、新たな時代に対応した事業スタイルを確立するとともに、これらの仕組みを有効に活用することで経営体質を強化し、社員一人あたりの生産性向上につなげてまいります。

#### 【業務の電子化】

### DXの第一歩としてあらゆる業務を電子化

これまで紙書類などで行っていたあらゆる分野の業務について、DXの基本的な考え方である、「ITの活用でビジネスを変革すること」を目的として、電子化を推進します。今こそDXという用語が一般的になりましたが、他社にさきがけて20年前から、営業・建築・仲介における業務の電子化・システム化を自社開発で推進してまいりました。また、各種システムと連携し、顧客情報を「東建CRM(顧客情報管理システム)」や「Customer Report(入居者データ入力システム)」で管理してきました。今後もDXをさらに推進し、経営活動に生かしてまいります。

#### 領収書発行の電子化

領収書発行を電子化し、入居者様から領収書発行のご要望があった際に、事業所にて領収書を即時発行できるようにしま

す。本社への申請を不要にすることで業務を簡素化しつつ、システム管理により不正発行を防止します。また、家賃の二重払いなどの過入金が発生した際に発生する本社への返金依頼手続きも電子化し、業務の簡素化と返金までのスピードアップを実現します。

#### 融資事前確認報告書の電子化

現在は契約前の融資事前確認業務を紙ベースで運用しているため、担当者や事業所では、業務の進捗を把握しにくい状況です。そこで、「融資事前確認報告書」を電子化するとともに、社内の各種システムと連携させます。これによって融資事前確認内容や業務進捗状況を可視化し、確認業務を厳格化するとともに、業務効率の向上を図ります。

#### 工事請負契約の電子契約化

当社と施主様の間で締結する工事請負契約について、当社独自の電子契約システムを導入し、紙への署名・捺印から、電子データへの電子署名に変更します。これにより、紙や印紙代等の経費削減、業務の効率化を図ります。

#### 本社業務の電子化

現在、情報システム部が中心となって社内書類の電子化を進めており、今期も、引き続き電子化を推進していきます。本社業務については、データ入力や集計業務等のルーチンワークやチェック作業等をロボットが代行する「RPA」の導入を進めます。順次、各部門と連携しながら適用範囲を広げ、本社全体の事務作業の工数を削減します。

#### 【業務のオンライン化】

### あらゆる対面業務を非対面に

これまで対面で実施していたあらゆる分野の業務について、オンライン化(非対面)を進めます。営業部門では土地活用の

オンライン相談や賃貸経営のWebセミナーの開催、営業同行支援などのオンライン化を推進します。建築部門では設計積算から原価管理、請求処理までを一貫してオンラインで行えるようにIT化を進めます。仲介部門では仲介や内見のオンライン化に取り組み、管理部門においても会議や面接、社内研修などをオンライン化していく方針です。

#### 営業同行支援のオンライン化

iPadを使ったテレビ会議システムを活用して、営業同行支援をオンラインで行う仕組みを構築します。営業課長や事業所長はもちろん、建築部員や仲介管理部員、東建税理士交流会所属の税理士による同行などもオンライン上で可能にすることで、営業活動の効率化、生産性の向上を図ります。

#### ネット広告におけるオンライン販売体制の確立

「施設リサーチ/ホームメイト/リサーチ」の新規有料カテゴリの拡大を見据えて、オンライン営業とWeb申込みによる販売体制を確立します。オンライン営業については、申込み獲得までの一連の流れに最適な営業ツールを作成するとともに、業務マニュアルを整備します。併せてWeb申込みを導入し、新規申込みの促進を図ります。

#### オンラインによる事業所検査、事業所指導会の実施

第45期にオンライン事業所検査を取り入れ、72回の事業所検査を完了しました。第46期は100回を目標に、引き続きオンライン事業所検査を実施します。また、不良業務を未然に防ぐためのオンライン事業所指導会を事業所検査と並行して実施し、受注・着工精度の向上を図ります。

#### 当社オリジナルのオンライン仲介システムの構築

お部屋探しの相談から契約までをオンラインで実施できるオンライン仲介について、既存システムを利用せず、「Success21

お部屋探しNAVI」に当社オリジナルのオンライン仲介システムを組み込み、接客できる仕組みを構築します。さらにその後は、専用の物件紹介ページを作成し、見やすいページでお客様に情報配信できるようにします。

### DXの取り組みと今後の目指す姿

当社では20年前から全方位でDXを推進しており、業務の効率化や生産性の向上といった果実を手にしてきました。しかし、従来の取り組みは、既存の業務をデジタル化しているに過ぎず、業務そのものや組織、プロセス、企業文化や風土を変革することで、競争上の優位性を確立する段階までには、残念ながら至っていませんでした。

当社のDXを次のステージへ進めるには、全体を俯瞰する発想が必要となります。決して手当たり次第に何でも電子化すればよいという訳ではなく、投資対効果を考えて対応が必要です。コロナ禍が企業のDXを加速させ、デジタルを積極的に活用する企業にチャンスをもたらし、逆にデジタル化に後れる企業は時代に取り残されてしまうでしょう。このような時代の変革期にある今、当社は電子化・オンライン化による経営体質の強化によってDX対応をさらに進化させ、新しい時代に対応できる企業へと変革してまいります。

株主の皆様には、今後とも一層のご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。



TOPICS 1 高強度・高品質の賃貸住宅『シェルル・スターテラス』の販売を開始

当社はこのたび、高耐震鉄骨造の賃貸住宅『シェルル・スターテラス』の販売を開始しました。耐震等級2の性能を誇る高強度・高品質な高耐震鉄骨造「ハードフレーム工法」や、厚さ15cmの耐圧盤で高い耐震性を確保した「高耐力基礎」を採用。意匠性サイディングを用いた高級感のある外観や、インナーテラスを採用してスペースを有効活用できる室内空間も特徴です。

当社は今後も、オーナー様や入居者様の多様なニーズに応えるべく、商品開発を推進してまいります。



TOPICS 2 開館に備える名古屋刀剣ワールド



刀剣の専門サイト「刀剣ワールド」

名古屋市中区栄に開館予定の名古屋刀剣博物館「名古屋刀剣ワールド」(メーハク)では、コロナ禍収束後の開館に向け、着々と準備が進んでいます。

本博物館は、刀剣類を最大200振、甲冑を約50領、浮世絵を約150枚、その他馬具や女乗物などを展示する“美術品展示エリア”と、デジタル機器によるインタラクティブ映像や日本刀の重さ体験、フォトスポットなどがある“体験・体感エリア”という2つのエリアで『誰もが楽しめる日本文化との出会いの場』を目指しています。

「名古屋刀剣ワールド」は、当社グループのCSR活動の一環であるだけでなく、入館料収入や、併設のレストラン事業、グッズ販売などによる収益を見込んだ文化事業です。また、当社グループの知名度向上や、ホテル事業・旅行事業・広告事業との連携による相乗効果も目的としています。

コロナ禍が収束し、観光需要が回復してからのオープンとなりますが、刀剣ファンのみならず、歴史好きの方々を取り込み、名古屋の新たな観光拠点としてスタートを切れるよう、万全の準備をしております。



名古屋刀剣博物館「名古屋刀剣ワールド」外観パース

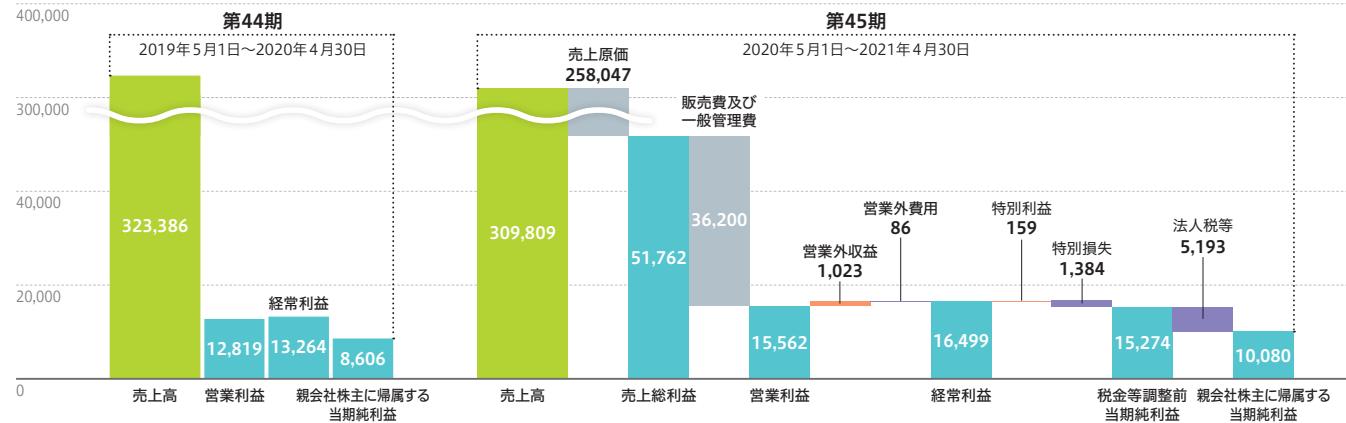
TOPICS 3 検索サイトの有料化を推進

当社が提供する施設検索サイト「施設リサーチ/ホームメイド・リサーチ」では、掲載の有料化を推進しています。すでに有料化済みの接骨院・整骨院検索サイト「接骨ネット」、老人ホーム検索サイト「ホームメイド・シニア」、柔道整復師専門学校検索サイト「柔整ナビ」に加え、証券会社検索サイト「カブガイド」、ショッピング施設検索サイトの中でカーディーラー(自動車販売店)に特化した「カーディーラー/マーケットピア」の有料化を準備しています。多数の施設カテゴリでアクセス数・ユーザー数とともに好調に増加していることなどから、今後も有料化カテゴリの拡大を進める方針です。



接骨ネット ホームメイド・シニア 柔整ナビ

連結損益計算書 (単位:百万円)



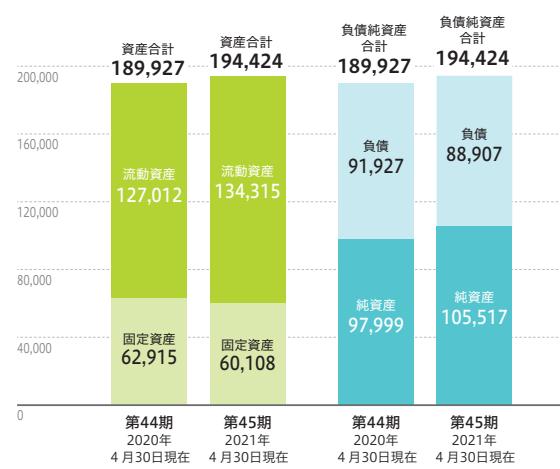
**売上高** 建設事業では、受注高、完成工事高が伸び悩むも、不動産賃貸事業では、管理物件数の増加、入居率の高位安定などにより、売上高は4.2%減となりました。

**営業利益** 建設事業における受注高、完成工事高の伸び悩みがあるものの、経営の合理化効果により販売費及び一般管理費の減少があり、21.4%の営業増益となりました。

**特別損失** 保有するゴルフ場固定資産の一部について、減損処理による特別損失12億円を計上しております。

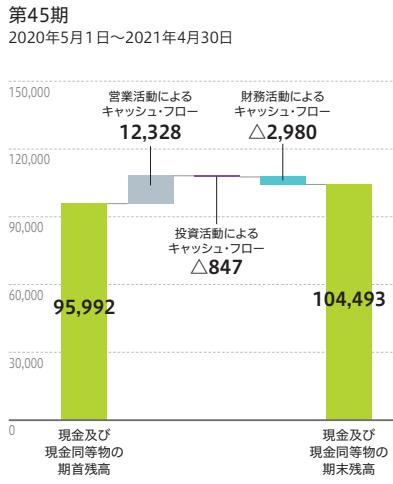
**親会社株主に帰属する当期純利益** 売上高が前期比で減少したものの、経営の合理化効果により営業利益が上昇、それに伴い経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益も前期比で上昇しております。

連結貸借対照表 (単位:百万円)



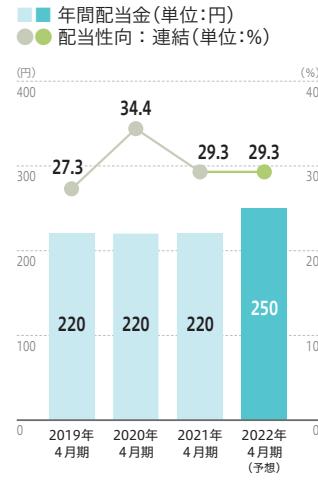
**財政状態** 総資産、純資産ともに増加し、自己資本比率も54.3%と前期比で2.7ポイント上昇しました。

連結キャッシュ・フロー計算書 (単位:百万円)



**営業活動によるキャッシュ・フロー** 営業活動によるキャッシュ・フローは、123億2千8百万円の収入となりました。前期との比較では、104億8千9百万円の収入増となりました。

1株当たり配当金の推移



**配当について** 第45期の1株当たり年間配当金は220円となりました。第46期においては、前期比13%増の250円を予定しております。