

会社の概況 (2022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	5,183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"> ● 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・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) 								
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 (2022年7月28日現在)		
代表取締役社長兼会長	左右田	稔
取締役副社長	左右田	善猛
取締役	住野	隆典
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

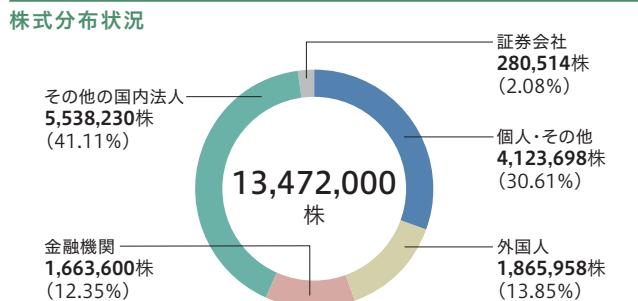
※印は、社外取締役及び社外監査役です。

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 (2022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	14,824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	998,600	7.41
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	751,500	5.57
ビービーエイチフォーフィデリティロープライズドストックファンド(プリンシパルオールセクターサポートフォリオ)	592,089	4.39

(注)持株比率は自己株式(27,408株)を控除して計算しております。



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"> ・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。 ・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。

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 46th

～株主・投資家の皆様へ～

第46期 東建グループ報告書

2021年5月1日→2022年4月30日

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、東北地方や北海道を中心に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

全部門で電子化とオンライン化を推進し、 デジタルイノベーション

を推進

第46期連結業績

アフターコロナで増収となったものの、
建設資材や住宅設備機器が高騰し減益に。
年間配当は250円に増配。

第46期(2022年4月期)の国内建設業界は、新型コロナウイルス感染症による社会経済活動の制約が徐々に緩和され各種住宅取得支援策が功を奏し、新設住宅着工戸数は前期比6.2%増、新設貸家着工戸数も前期比8.1%増となりました。

このような状況のなか、当社グループの連結業績は、売上高は3,115億8千6百万円(前期比0.6%増)と前期を上回りました。利益面では、営業利益150億3千9百万円(前期比3.4%減)、経常利益153億6千1百万円(前期比6.9%減)、親会社株主に帰属す

る当期純利益102億7千5百万円(前期比1.9%増)となりました。

建設事業では、需要の急激な変動によるサプライチェーンの混乱により工期が延長傾向にあることなどから完成工事高は前期を下回りました。利益面では、ウッドショックやウクライナ情勢等の影響から建設資材や住宅設備機器が高騰し、減益となりました。

一方、不動産賃貸事業では、管理物件数の増加に伴うサブリース経営代行システム(一括借り上げ制度)による入居者様からの家賃収入及び管理料収入等の増加と、全国不動産会社情報ネットワークを構築し、仲介競争力の強化と高い入居率を維持したことで増収増益となりました。

当期末の配当金につきましては、前期末から30円増配し、1株当たり250円とさせていただきます。



第47期の経営戦略

デジタルイノベーションの推進

第47期(2023年4月期)の経営スローガンは、「デジタル イノベーションの推進」です。イノベーションとは、新しい何かを創出する、新しい何かに挑戦するという意味を持ちます。当社はオリジナルの業務支援システムの構築や、これまでに無かった新しいWebサイトの開発など、現在に至るまで長く電子化・デジタル化に取り組んできました。

第47期は、これらの電子化、デジタル化を融合・連携させ、事業活動や経営活動にイノベーションを起こすことを目指します。現状を否定し、新しい形を作ること、挑戦すること、というスタンスに立ち、デジタルな思考をもって当社のDX化を進め、デジタル社会に適合した企業に生まれ変わります。

また、前期と同様に人口減少が進む現在においては、優良ストック獲得のための都市部攻略は、当社事業の重要な経営課題です。DX化と共に新たな商品戦略を導入し、都市部における受注増大、優良ストックの確保を目指していきます。

営業部門

受注促進に向け、ネットからの集客する仕組みを導入

営業部門では、当社独自のテレビ会議システムを使用して、オンラインでお客様との商談を行う「オンライン相談」がスタートし、飛び込み営業を中心とする“足を使った営業活動”にプラスして、“ネットから集客する仕組み”が加わります。

また、『東建セールスPA』を軸に、関連システムの連携を図り、データ分析結果を営業活動に反映させ、営業活動の新たな価値を創造していきます。2021年9月、『東建CRM』において、

所有土地数や経営状況等をもとに、リピート提案が可能なオーナー様を抽出できる機能をリリースしました。第47期は、リピート受注の更なる強化を目的に『東建CRM』と『東建セールスPA』を連携し、リピート提案可能な案件の進捗を管理できるようにして、リピート提案の可否は、営業・建築・仲介で情報共有し、三部一体での受注促進を図ります。

仲介部門

全業務を電子化し、ユーザーの利便性と満足度を向上

仲介部門では、既にお客様とオンラインでの入居仲介、内見案内を行う仕組みが構築されています。これに加え第47期は、申込受付後の手続きをWeb上で行う「電子申込」と、重要事項説明書・賃貸借契約書の署名をクラウド上で行う「電子契約」を導入し、賃貸借契約に関するすべての業務を電子化し、更なる仲介業務の効率化、及びユーザーの利便性と満足度の向上を図ります。

オンライン仲介では、「SUCCESS21」や「お部屋探しNAVI」との連携により、更なる利便性を実現すると共に、各支店を「核」とした地域密着型Web情報サイト「ホームメイト・リサーチ」との連携を強化することで、お部屋探しに新たな価値を創造し、入居件数の増加を目指します。

建築部門

業務の効率化のみならず、工事の安全と品質を担保

建築部門においては、第47期より「建築オンライン検査システム」による遠隔地への現場施工検査が開始されました。従来の建築社内検査は、検査員が建築現場へ赴き、設計図書と照合

しながら建築諸法規・当社規格の適合可否を検査しているため、検査員は建築現場への移動に時間が取られていました。建築検査のオンライン化により、移動時間を検査時間に充てることのできるため、業務の効率化はもちろん、一つの現場により多くの時間をかけて入念な検査を実施することが可能になり、工事の安全や品質の強化を担保することができます。

また、当社とお施主様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『東建 e-契約』を導入し、書面への署名・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。また、施工業者との新規取引開始時の契約手続きについて、「協力業者マスター登録票」の電子化、及び「建築設計外注取引基本契約書」や「秘密保持契約書」への署名を電子署名に変更し、オンライン上で契約締結できるようにします。これらの電子化で、契約書類の原本保管が不要となります。

都市部攻略

都市部での受注拡大に資する3つの商品戦略

前期に引き続き、都市部(市街地)攻略を推進してまいります。人口減少が進む現在においては、優良ストック獲得のための都市部攻略は必須であり、第47期においては、「高級賃貸住宅」、「家具付き賃貸マンション」、「ホテルライク賃貸マンション」の3つの商品戦略で、都市部における受注増大、優良ストックの確保を目指します。

高級賃貸住宅

高級賃貸エリアには、駅前や商業地域などの「都市型高級賃貸エリア」と、郊外の高級住宅街などの「郊外型高級賃貸エリア」の2種類があり、それぞれニーズやターゲットが異なります。そこで、それぞれ担当する事業所を指定して、各高級賃貸エリ

アの立地特性を生かした顧客満足(ステータス)につながる営業活動を推進します。

家具付き賃貸マンション

身軽さとシェアリングのライフスタイルが定着している単身者をメインターゲットとした、家具付き賃貸マンション商品を開発します。

ホテルライク賃貸マンション

デザインやステータス性を重んじる富裕層の土地オーナー様に人気の高い、ホテルライク賃貸マンションの商品開発・販売戦略を推進します。

デジタルイノベーションが拓く未来

20年前から推進してきたDXは、当社グループに業務の効率化や生産性の向上をもたらしてくれました。昨今では、新たな技術が次々と開発され、業務の電子化やオンライン化が進み、これまでになかった活用法を模索できるようになりました。これらのフォローアップを受けて、業務そのものやプロセスの変革を促すとともに、コロナ禍を経て、大きく変化したお客様の意識や消費行動に対する対策にも注力することができました。

当社では、デジタルを積極的に活用し、電子化・オンライン化による経営体質の強化をより一層進めていくことで、アフターコロナの勝ち組に相応しい未来を目指す企業グループへの変革に邁進していきます。

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。

名古屋刀剣博物館「名古屋刀剣ワールド」



名古屋刀剣博物館「名古屋刀剣ワールド」は、2020年6月に開館を予定しておりましたが、社会情勢を鑑み、開館を延期しております。現在は、開館を楽しみにしているお客様への期待に応えるべく、展示内容や展示方法の検討を進め、よりよい博物館となるように開館準備を進めています。

本博物館は、東建グループのCSR活動として、博物館運営と併設のカフェレストラン「有楽」によるレストラン事業、ミュージアムショップでのグッズ販売などの文化事業と位置づけています。特にミュージアムショップについては、開館に先行してオンラインでの販売を開始し、お客様から好評を博しており、刀剣・日本刀ファンのみならず、歴史に興味がある方にもご来館いただける名古屋の新たな観光スポットとなることを目指します。



SNS戦略



現代、情報を収集する際には、スマートフォンやタブレットでインターネット検索をする人が非常に増えており、当社もインターネットによるPR活動に力をいれております。

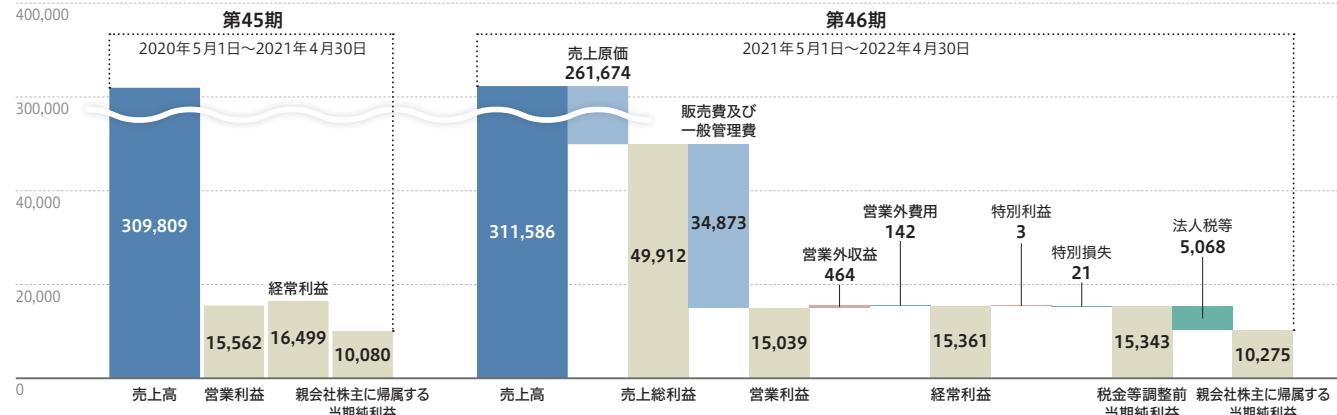
従来は、SEO対策(Google検索における上位表示対策)によってインターネットでのPRを推進してきました。今期は、これに加えて、①ツイッターや②フェイスブック、③インスタグラム、④ユーチューブなどを活用した「SNSによるPR」を強化していきます。具体的には、ホームメイト・リサーチや刀剣ワールド関連の公式アカウントを増設し、投稿頻度を高めることで当社の認知度を高めると共に、SNSからサイトへの集客力向上を図ります。また、各店舗における公式アカウントの運用なども検討し、現場社員が自ら店舗をPRする仕組みを構築して、さらなる集客を目指す計画です。

「土地活用」専門サイトの公開

キーワード「土地活用」での上位表示を目指すべく、新たなWebサイト「ホームメイトの土地活用」を2022年6月に公開しました。本サイトは、コーポレートサイトや「ホームメイト」内のコンテンツではなく、独立した専門サイトとして公開し、アパート・賃貸マンション経営に関する基礎知識から、資金調達に関するアドバイスなど、土地活用に関するお役立ち情報を順次制作・公開しております。“土地活用のパイオニア”としての知名度を持つ当社が、専門的な情報を集約したコンテンツを発信することで、資料請求、オンライン相談へと繋がります。



■連結損益計算書 (単位:百万円)

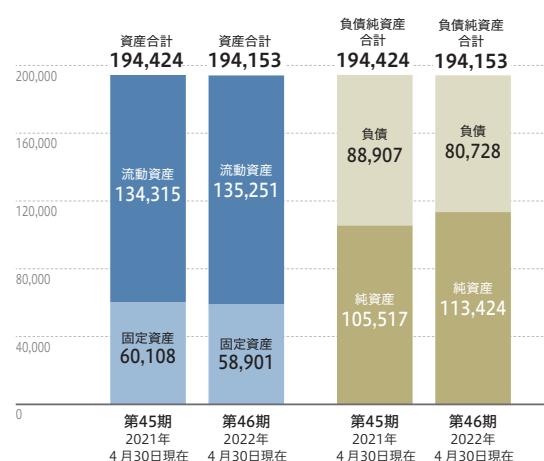


売上高
建設事業では経済活動の制限、工期延長の影響から完成工事高が前期を下回り減収。一方、不動産賃貸事業では、管理物件数の増加に伴う家賃収入及び管理料収入等の増加で増収。グループ全体では、前期比で0.6%の増収となっております。

営業利益
販売費及び一般管理費の抑制に努めましたが、完成工事高の減少、原価高騰に伴う売上総利益の減少を補うにはならず、営業利益は前期比で3.4%減少しております。

親会社株主に帰属する当期純利益
前期に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が、当期はその反動により特別損益が改善、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比で1.9%の増益となっております。

■連結貸借対照表 (単位:百万円)



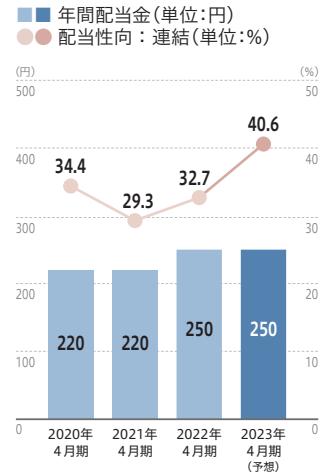
財政状態
総資産は現金預金の減少が有り、前期比で0.1%の減少。負債は支払手形・工事未払金等が減少したことから前期比で9.2%の減少。純資産は、利益剰余金が増加したことから前期比で7.8%の増加となっております。その結果、自己資本比率は58.4%と前期比で4.1ポイント上昇しております。

■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、主に「税金等調整前当期純利益」153億4千3百万円、「減価償却費」22億3千3百万円によるものであり、29億3千8百万円の収入となりました。

■1株当たり配当金の推移



配当について
第46期の1株当たり年間配当金は250円となりました。第47期においては、第46期と同様の250円の1株当たり年間配当金を予定しております。