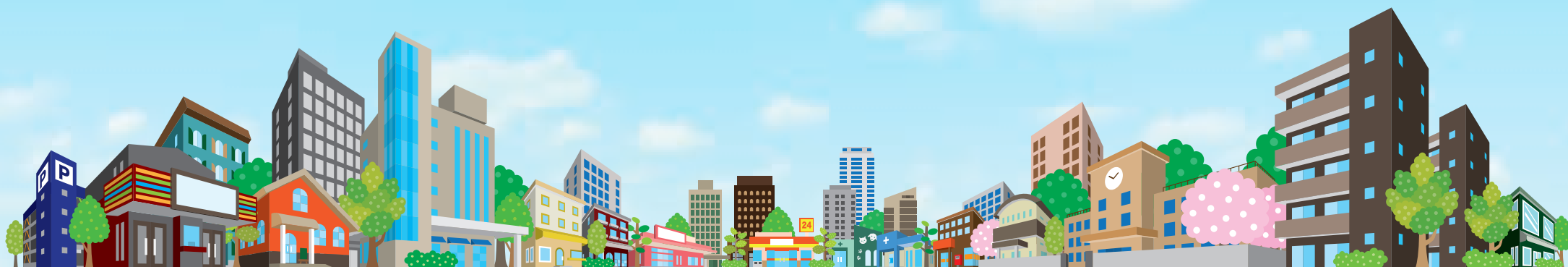


～ 株 主 ・ 投 資 家 の 皆 様 へ ～

第47期 東建グループ報告書

2022年5月1日→2023年4月30日



東建コーポレーション株式会社

証券コード:1766



市場と戦力の集中により
競争力を向上。

Web戦略も推進し、
さらなる
効率化を追求。

株主の皆様におかれましては、日頃より当社の事業、経営に対するご理解を賜り心よりお礼申し上げます。

事業環境の厳しさが増す中、当社は、これまで培ってきた強みを最大限に発揮し、経営陣から現場までが一体となり、各種施策の実行に徹底して取り組み、成果創出につなげてまいりました。

以下、第47期の連結業績並びに第48期の経営戦略、部門別重点戦略、業績目標についてご報告並びにご説明申し上げます。

代表取締役社長兼会長 左右田 稔



第47期連結業績

厳しい事業環境の中、増収を確保。建設資材の高騰などが響き営業利益は減益に。年間配当は250円を維持

第47期(2023年4月期)の国内建設業界は、住宅価格の上昇などを受けて新設住宅着工が減少する中、当社における売上高は3,168億4千9百万円(前期比1.7%増)となり、前期を上回りました。

一方で利益面につきましては、建設資材や住宅設備機器の高騰によって完成工事総利益率が低下したことなどを受け、営業利益は97億3千8百万円(前期比35.2%減)、経常利益は100億9千1百万円(前期比34.3%減)、親会社株主に帰属する当期純利益は52億3千9百万円(前期比49.0%減)となりました。

建設事業では、工期延長の傾向が見られたことなどから完成工事高は前期と比較して減少しました。完成工事総利益率の低下に伴い、当セグメントの営業利益も減少しました。

不動産賃貸事業は、管理物件数の増加に伴って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。入居者募集活動の充実に加え、全国不動産会社情報ネット

ワークの構築による仲介競争力の強化などに取り組んだ結果、賃貸建物の期末入居率は98.8%と、引き続き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250円とさせていただきました。

第48期の経営戦略

市場と戦力の集中

第48期(2024年4月期)の経営スローガンは、「市場と戦力の集中」です。これまで日本では、様々な地域で都市の規模拡大や、ニュータウン開発などの都市拡散が行われてきました。しかし、少子高齢化が進む現在においてはその反対に、都市機能を一定の範囲内に集中させるコンパクトシティ構想が進められています。このような局面においては、賃貸需要が長期に見込める有望な市場(営業エリア)の見極めと、戦力(営業部員)の集中が重要となります。

第48期は、このような市場と戦力の集中を具現化するため、有力市場への出店と、市場規模に応じた人員配備を追求した経営を推進します。また、間接部門においても、重要業務へ人員戦力を集中させると共に、コスト削減、生産性向上を目的とした業務の見直し、無駄の排除を推進します。

〔市場と戦力の集中〕

人口減少と少子高齢化が進む日本の賃貸市場に対応するには、賃貸需要が豊富な有力エリアに経営資源を集中し、受注獲得力を向上させ、建築受注と仲介管理の好循環を作り上げることが重要な戦略となります。

第48期は、都市部(市街地)における受注と仲介管理の好循環を作り上げるため、営業活動と入居仲介活動の拠点機能を持つ店舗の出店、移転、及び統廃合を推進します。また、有力エリアへの出店を強化し、営業戦力を集中させることで、市場競争力を高めてまいります。

〔Web戦略(土地活用)〕

インターネットを介した新規顧客開拓を今まで以上に推進します。SEO対策の強化によってWeb集客力の向上を図り、「東建の土地活用」「ホームメイトの土地活用」の2つの土地活用専門サイトへの訪問を促します。土地活用に関する豊富なコンテンツを提供することで、訪問ユーザーを資料請求やメール問合せ、オンライン相談へと誘導します。Webサイトを「24時間365日稼働し続ける営業担当者」と位置付け、Web経由で取得した情報を事業所営業部門に繋げ、受注増大を図ります。



〔 Web戦略と営業力強化 〕

情報化社会の現在、多くの方がインターネットを介してアパート経営や賃貸マンション経営に関する情報のインプットやアウトプットを行っており、お客様は知りたい情報を能動的に調査できる環境です。しかし一方で、アパートを始めとする賃貸住宅は高額商品であり、インターネット上で調べた情報だけを根拠に、簡単に購入を決定できるものではなく、依然として、頼れるビジネスパートナーが必要であることは変わりません。

当社のWeb戦略では、自社サイトを多角的に展開し、それぞれにSEO対策を施すことで集客力を拡大します。営業力強化においては、人材獲得から教育・育成、業務効率の向上を推進し、デジタルとアナログの両利きの営業力を備えることで、受注増大を図ります。

第48期の部門別重点戦略

〔 営業開発部 〕

業務効率の向上と受注獲得力の強化のため、業務の電子化と業務環境の整備を推進します。重点営業エリアへ投入する営業部員の人員配置を最適化するとともに、「重点営業エリア報告書」を電子化し、人員配置情報を営業部員に可視化することで、受注獲得力の向上、売上増大につなげます。このほか、建替え受注の

促進、リピート受注の強化などにも引き続き取り組みます。

〔 建築技術部／設計積算部 〕

建築部員の事務作業の軽減を図り、本業である施工管理の時間を増やすことができるよう、本社サポートセンターを拡充します。施工センターの80%以上に対して事務支援ができる体制を整え、工事期間の短縮、建物品質の向上につなげます。資材高騰が続く中、工事原価の適正化にも引き続き取り組みます。

〔 仲介管理部 〕

第48期は賃貸借契約に関するすべての業務を電子化し、さらなる仲介業務の効率化とお客様の利便性向上を図ります。2023年8月から自社仲介の「電子申込」の全社運用が始まりました。また、現在は外部サービスを利用して運用している自社仲介の「電子契約」についても、紙の書類を必要としない契約手続きの完全電子化を実現します。さらに、他社仲介の契約手続きについても電子申込・電子契約に対応できるようシステムを改修します。このほか、退去補修工事の定額料金制度の構築などにも新たに取り組みます。

〔 商品開発室 〕

入居者やオーナー、地域社会に喜ばれる建築商品の

提供を目的として、商品価値や品質の向上を追求するとともに、アフターコロナの多様化するニーズに対応する間取りや仕様、デザインの新コンセプト商品の開発を推進します。商品競争力の強化や建築商品のコストダウンと改善にも引き続き取り組みます。

第48期の業績目標

コスト管理の徹底などで増収増益を目指す

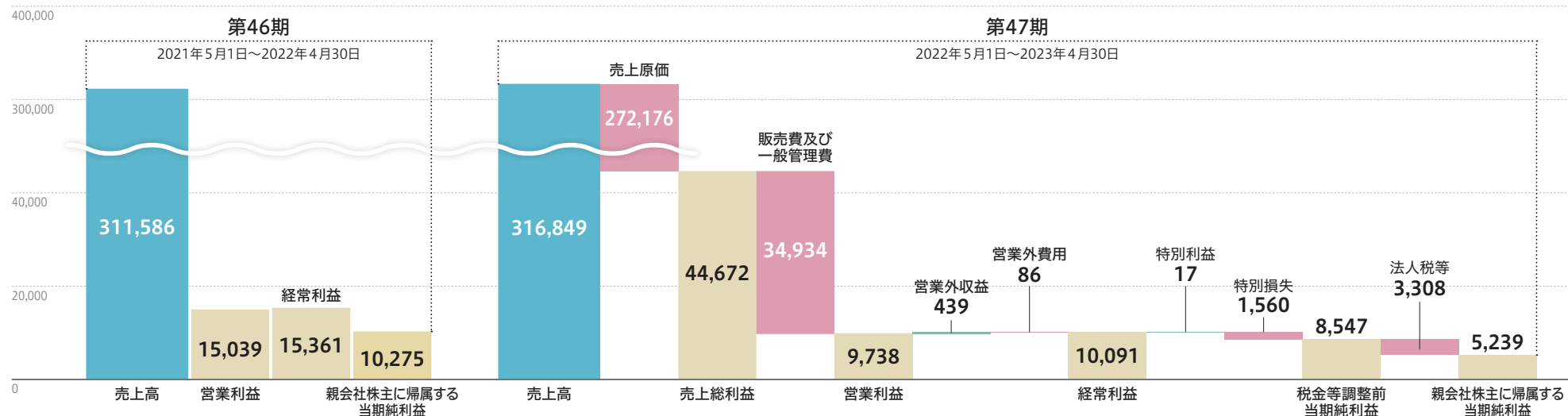
2024年4月期の連結業績につきましては、売上高3,389億1千7百万円(当期比7.0%増)、営業利益100億4百万円(当期比2.7%増)、経常利益103億7千1百万円(当期比2.8%増)、親会社株主に帰属する当期純利益66億4千9百万円(当期比26.9%増)をそれぞれ見込んでおります。

建設事業においては、売上高は増加に転じる見通しですが、建設資材価格の高止まりの状態が続くことが予想されることなどから、完成工事総利益率は低い水準が続くと予想しております。一方、不動産賃貸事業では、管理物件数の増加に伴い各種手数料収入が増加し、増収となる見通しです。利益面につきましては、入居率が年間を通じて好調を維持していくものの、経費の増加により微減となる見通しです。

株主の皆様には、今後も一層のご支援をいただけますよう、お願い申し上げます。



連結損益計算書 (単位:百万円)



■売上高

建設事業では、期初の受注残高は前期を上回っていたものの、工期延長の傾向がみられたことなどから、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で増収。グループ全体では、前期比で1.7%の増収となっております。

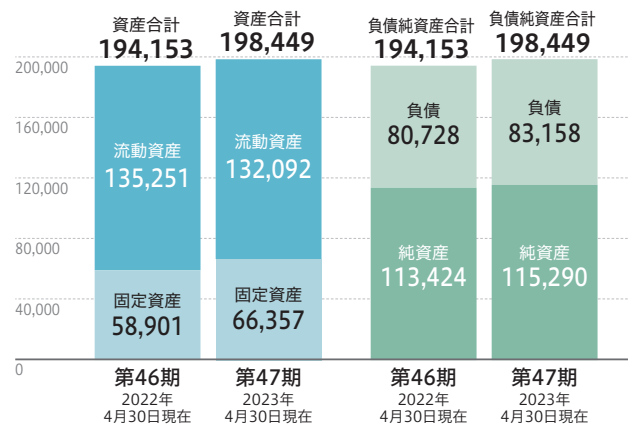
■営業利益

販売費及び一般管理費の抑制に努めましたが、建設資材や住宅設備機器の高騰に伴う売上総利益の減少を補うにはいたらず、営業利益は前期比で35.2%減少しております。

■親会社株主に帰属する当期純利益

建設資材や住宅設備機器の高騰に伴う売上総利益の減少、保有する賃貸用不動産について減損処理による特別損失15億円を計上したこと等により親会社株主に帰属する当期純利益は前期比で49.0%減少しております。

連結貸借対照表 (単位:百万円)

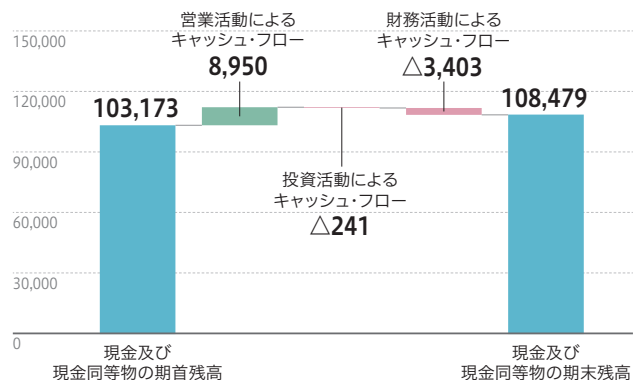


■財政状態

総資産は長期預金の増加等があり、前期比で2.2%の増加。負債は預り金及び未成工事受入金が増加したこと等により前期比で3.0%の増加。純資産は、利益剰余金が増加したこと等により前期比で1.6%の増加となっております。その結果、自己資本比率は58.1%と前期比で0.3ポイント下がっております。

連結キャッシュ・フロー計算書 (単位:百万円)

第47期 2022年5月1日～2023年4月30日

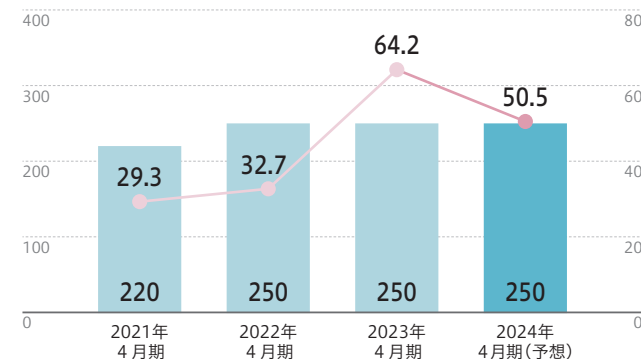


■営業活動によるキャッシュ・フロー

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」85億4千7百万円、「減価償却費」22億2千1百万円によるものであり、89億5千万円の収入となりました。

1株当たり配当金の推移

■年間配当金(単位:円) ●配当性向:連結(単位:%)



■配当について

第47期の1株当たり年間配当金は250円となりました。第48期においては、第47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。

会社の概況（2023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	5,341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	● 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)
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 東建ビル管理株式会社

役員（2023年7月27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	更 科	幸 弘
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。

株式の概況（2023年4月30日現在）

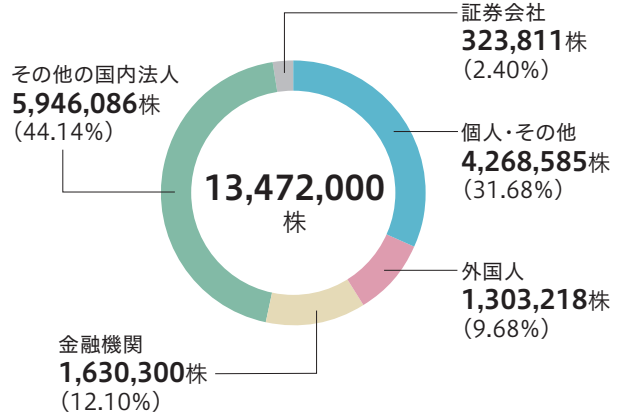
発行可能株式総数	53,888,000株
発行済株式総数	13,472,000株
株主数	15,074名

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	30.4
左右田 稔	1,546,400	11.5
光通信株式会社	994,600	7.3
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	787,800	5.8
株式会社 UH PARTNERS 2	617,300	4.5

(注)持株比率は自己株式(27,931株)を控除して計算しております。

株式分布状況



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)

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	・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/>