

## 株主メモ

決算期	毎年1月31日
定時株主総会	毎決算期の翌日から3ヵ月以内
配当金	利益配当金受領株主確定日 1月31日 中間配当金受領株主確定日 7月31日
株式名義書換	
名義書換代理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社
同事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
同 取 次 所	三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店 野村證券株式会社 全国本支店
株式関係のお手続き用紙のご請求は、次の三菱UFJ信託銀行の電話及びインターネットでも24時間承っております。	
電話（通話料無料）	0120-244-479（本店証券代行部） 0120-684-479（大阪証券代行部）
インターネットホームページ	<a href="http://www.tr.mufg.jp/daikou/">http://www.tr.mufg.jp/daikou/</a>
公告の方法	日本経済新聞に掲載

貸借対照表及び損益計算書に係る情報につきましては、下記のホームページでご覧いただけます。

<http://www.aspir.co.jp/kessan/8875/8875.html>




東京都西東京市芝久保町四丁目26番3号  
Tel. 0424-63-8845（総務部広報課直通）



[www.touei.co.jp](http://www.touei.co.jp)

当社はホームページにおいても最新のトピックスをはじめ、業績報告や会社情報など、さまざまな情報をご案内しております。



TOUEI HOUSING CORPORATION 55<sup>TH</sup>  
INTERIM BUSINESS REPORT  
**第55期 中間事業報告書**

平成17年2月1日から平成17年7月31日まで

# Top Interview



代表取締役社長  
佐々野 俊彦

## 株主の皆様へ

株主の皆様におかれましては、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。ここに第55期中間事業報告書をお届けするにあたり、一言ご挨拶申し上げます。

当中間期の当社を取り巻く市場環境は厳しいものがあり、事業開始以来おおむね順調に業績を伸ばしてきた当社では、当初の上期目標を下回る不本意な結果となりました。しかし、これを大きなチャンスと捉え、これまでのビジネスモデルに欠けていたものを補い、販売強化に向けて社員一丸となって取り組んでおります。そしていま、企業力をさらに高め、総合住宅企業「東栄住宅」の次なるステージを創造してまいります。

株主の皆様におかれましては、何卒一層のご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

## 下期に向けて販売力を徹底強化。次なるステージの創生へ。

平成11年の株式公開以来、平成14年の東証一部指定を経て、成長を続けてきた東栄住宅。当中間期の不本意な実績も次世代創生の契機と捉え、下期そして次なる飛躍に向けてすでにスタートした数々の施策や取り組みについて、佐々野社長に伺いました。

### まず当中間期の業績とその評価についてお聞かせください。

当中間期は、当初の利益目標に対して6割強の達成率となり、株主の皆様のご期待に沿えなかったことを、お詫び申し上げます。

事業計画が目標どおり達成できなかった一番の要因は、住宅市場に広がる競争が一段と激しさを増したことにあります。新規参入組も加わり、また消費者の選別志向も高まり、収益が圧迫される厳しい経営環境となりました。販売件数についても計画値に対して、いま一步届かずといった状況でした。しかしそれ以上に、厳しい価格競争の中で早期販売を意識した価格調整によって、1棟あたりの利益が

#### 〈個別〉

	中間期（予想）		中間期（実績）	
	件数	金額(百万円)	件数	金額(百万円)
戸建分譲	2,179	71,977	1,928	60,555
土地分譲	100	2,500	163	5,598
マンション分譲	51	1,383	53	1,407
その他	—	940	—	927
計	2,330	76,800	2,144	68,489

当初予想を下回ったことにより、中間期の業績に大きく影響いたしました。

### 下期に向けてどのように取り組んでいかれますか。

まず、価格競争に巻き込まれないような付加価値のある商品企画を提案し、他社との差別化を明確に打ち出しております。また、当社の主力商品「ブルーミング・ガーデン」ブランドを確立させ、商品価値の向上を図ってまいります。さらに、販売力強化を最重要課題に掲げ、利益確保ができる販売体制の構築、また社員教育の充実を図り、社員のレベルアップに注力してまいります。特に営業面でいえば、ベテラン営業マンから経験の浅い営業社員への販売手法を中心としたOJT、商品知識向上のための社内セミナー等、きめ細かな教育指導をおこなってまいります。

この下期は1棟あたりの利益確保に重点を置くと同時に引き続き着工済在庫の早期販売～回転率重視を目指してまいります。

### 販売子会社設立は、販売力強化にどのように貢献していきますか。

販売力強化の取り組みのひとつとして、7月1日付で子会社「ブルーミング・ガーデン住宅販売株式会社」を設立いたしました。

現状は、販売センターとして既存のインターネット経由の集客のうち、各支店がフォローしきれていない顧客を対象にした営業活動をメインとしております。

販売センターからの移行の後、従来とは違う新たなビジ

ネスチャンスへの取り組みをおこなってまいります。当面は当社の主力商品であるブルーミング・ガーデンの販売代理をメインとしてまいります。他社物件の仲介業務、不動産の買取りやコンサルティングのほか、インターネットを活用した販売手法の確立を通じて、将来的には新たなグループの収益基盤を担ってまいります。

### 新シンボルキャラクター制作の狙いはどんなところにありますか。

このシンボルキャラクターは、販売力強化の取り組みのひとつとして制作いたしました。厳しい市場環境を勝ち残っていくためには、PR活動による商品ブランドイメージの確立、また企業認知度の向上も販売力強化の要素と捉え、積極的に推進していくべきだと判断いたしました。このシンボルキャラクターには、お客様に向けた当社からのメッセージが込められており、デザインとカラーは当社のメインターゲットである20～30歳代の顧客層を意識しております。また、しばらく中断していたTVCMもこのロゴの完成と同時に再開しております。今秋よりメディアへの露出度を高めてまいります。広告、PR活動にも力を入れていきたいと考えております。



# Top Interview

## 今回の組織改革についてお話しください。

いま当社は変革のときを迎えていると思います。変える、変わる、変わろうということ、会社全体が感じることが必要だと考え、今回は組織を大きく改革いたしました。

まず、事業本部を2本部制にし、各事業部の機動性の向上、統括機能の細分化による管理体制の強化を図りました。また、戸建分譲事業以外の企画・開発を担う開発企画部、コンプライアンスへの対応とお客様相談室の窓口となる法務部、販売関連のリサーチやマーケティング、PRなどの営業支援を行う販売促進部を新設いたしました。さらに業務内容を見直して名称変更するなど、各セクションにおいて機動力が発揮できるように業務の明確化を図りました。今後は新たな新体制のもと、将来的な市場環境の変化にも耐え得る強固な経営体質づくりに取り組んでまいります。

## 今後の開発企画部はどのような役割を担うのでしょうか。

開発企画部は、従来のマンション事業に携わっていた部署を発展させ、戸建分譲事業以外の事業を企画提案するセクションとして設置いたしました。少子高齢化やラ

イフスタイルの多様化にいち早く対応していくことが、今後の経営に要求されることであり、取り組むべき大きな課題といえます。斬新な発想と企画力、またそれを実現できる実行力を備え、これまでとは違った新たなビジネスチャンスを生み出す部署として活躍を期待しております。

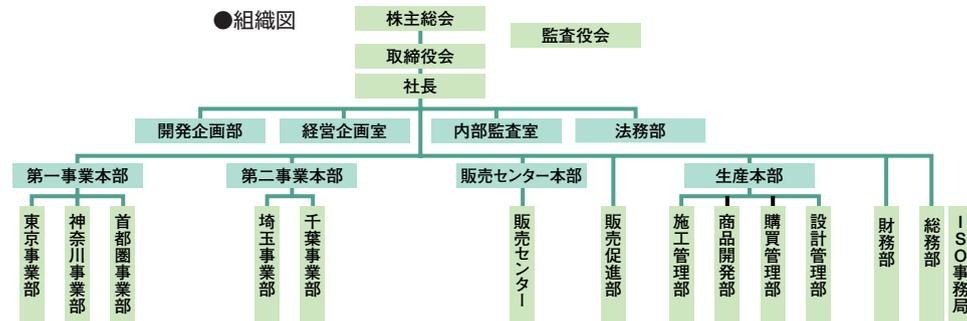
## 企業の情報開示についてお考えをお聞かせください。

情報開示については、今後も積極的に取り組んでまいりたいと考えております。

業績状況など企業情報を適時的確に開示してお伝えすることは、お客様や投資家の皆様の利益を守ることになりますし、さまざまな出来事に対する当社の対応や判断をご理解いただくためにも非常に有効だからです。

大切なのは、投資家の皆様に当社の優位性や成長性、事業基盤をしっかりと判断していただくこと。そのためには当社が全社一丸となってしっかりと事業成果を出し、それを情報開示や広報活動、IR活動などを通じて、皆様に十分ご理解いただくことだと思っています。

当社ですすでに下期に向けて新たな施策と取り組みをスタートさせていますので、今後の当社の事業展開にぜひご注目とご期待をいただきたいと思います。



平成17年7月26日改組



## 東栄流を貫きつつ、上場企業としてあるべき姿を確立。

### TOUEI Report

担当役員インタビュー 取締役 経営企画室長 亀田 元司

株式公開から6年。業績の伸長はもちろん、上場企業としての社会的責任など求められるものが年々増大しております。今後、経営陣の意思や東栄住宅の状況を社内外に十分に伝えて理解を得るためにどのような取り組みをおこなっていくのか、経営企画室の亀田取締役にお話を伺いました。

## パワーとスピード感のある経営を。評価はついてくる。

### まず現在の株価水準の推移について、どのようにお考えですか。

株価は市場の評価ですし、住宅産業を取り囲む環境を考えればやむなしというところですが、このところ「供給過剰」、「価格調整」など、投資家の皆様や証券市場から見るとあまり好ましくない情報が広がっていることが、大きく影響しているように思います。そのことは私どもも十分理解し受け止めております。

しかし、このままであってはいけませんし、それを払拭するような結果を示さなければなりません。そのためには結果を出す。それも短期業績だけではなく、中長期にわたり安定的な結果を示すことが投資家の皆様にご評価いただけることであると確信いたしております。これからも継続的にご評価いただける安定した企業となるべく努力してまいります。

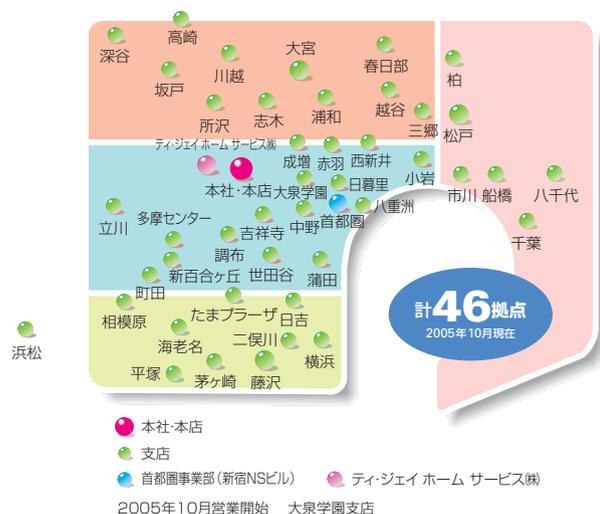
## 事業スケールを広げながら、組織効率も高めていく。

**新規開設支店を含め首都圏45支店体制となりましたが、現状と今後の成長についてお聞かせください。**

第54期（前期）から当中間期の1年半において、新規に13支店と思い切った支店展開をいたしました。支店は当社ビジネスの基本となる土地仕入れの拠点でありまますから、当社の事業は支店展開と比例して成長してきたというもいでしょう。

新規支店のうち多摩センター支店、茅ヶ崎支店は1年目から業績をあげておりますし、他の支店も順調に伸びています。反面、既存支店の中でパフォーマンスの低い支店

### ●事業所分布



については、統廃合なども迅速におこなっています。（※）

現在、首都圏45支店体制となり、まだまだ開拓可能なエリアは数多くあるのですが、営業力・販売力の面で適正な人材配置のバランスを考慮する必要があります。今後は新規出店の速度を調整しながら、効率よく実績につなげていけるよう充実した支店網を構築してまいります。（※）久米川・浦安支店閉鎖（2005年7月26日）

### 下期及び通期には利益率の回復を。

当社の事業計画は、前年の土地仕入れ実績をベースにして正確な着工棟数が算出されて出る数値ですから、これまで確実に達成してきたわけです。ただ当中間期については、着工棟数はほぼ計画通りにもかかわらず、価格競争に巻き込まれてしまいました。その結果、中間期、通期と業績の見直しをご報告するに至りました。しかしながら、新たな目標達成に向けて、すでに組織改革を含む具体的な対応策を進めておりますし、下期はとにかく販売力強化に注力し、利益を確保していくことに重点を置いてまいります。

## 経営陣の意思を内外にアナウンスし理解を得ることが重要。

### IR活動をはじめとする広報活動の取り組みについてお聞かせください。

取締役会及び社内的重要会議において決定される当社の方針をしっかりと社内に浸透させたい、また同じことをお客様や投資家の皆様などの関係者にもきちんとお伝えして、当社への理解と評価を得たいという思いが強くあります。その点で、今後は社内外の広報活動、株主様や証券市場に対するIR活動、ユーザーに対する広告・宣伝・PR活動を積極的に展開し、当社の優位性や経営方針をアピールしていくことで、ステークホルダーの皆様との関係をより緊密に築きたいと考えております。

当社に対する証券市場の評価も、こうした努力を積み重ねることで、当社本来の企業力と、市場から見た評価が一致していくものと考えております。

### コーポレートガバナンスについてお聞かせください。

企業統治、法令遵守、あるいは企業の社会的責任（CSR）など、上場企業に対して求められるものが非常に高いレベルになってきております。他の企業と同様に当社にとっても、これは重要な課題であり、社内全体で

重点的に対応する考えです。

取り組むべき優先順位を整理して効率的に進めていきたいと考えていますが、これらの課題は相互に密接に関係しているため、全体的な視野のもとで順次体制を整えていく必要があります。

コーポレートガバナンス、コンプライアンスといったも、基本は健全な経営であることが大前提です。一部上場企業として社会的責任など社会に求められるものが年々増大しています。

言葉だけで理解して形だけを整えるより、それらの課題にまずは「東栄流」でクリアにしていくことが重要であると考えております。

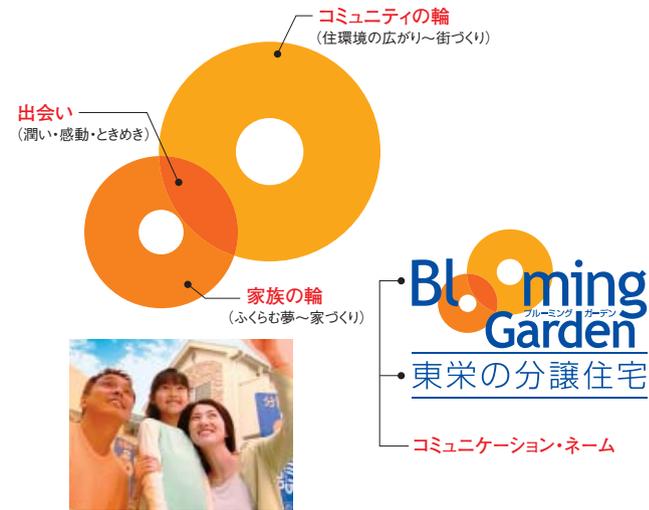


## トピックス

# 新シンボルキャラクターとTVCMで東栄ブランド確立へ！

当社の主力商品「ブルーミング・ガーデン」の新たなシンボルキャラクターを制作いたしました。コミュニケーションネームを「東栄の分譲住宅Blooming Garden（ブルーミング・ガーデン）」とし、ブランドイメージ向上を担うランドマークシンボルとして、広告チラシや看板をはじめとした、現場ツール等に幅広く使用してまいります。シンボルキャラクターは、コミュニティの輪と家族の輪が重なり合うデザインを、家族の幸せ、信頼感や若々しさ等をイメージしたカラーで表現しております。

また今秋より本格的に首都圏主要局で当社の新TVCMがスタートしました。放映されているのは「ブルーミング・ガーデン編（15秒／30秒）」「東栄住宅販売センター編（15秒／30秒）」。新シンボルキャラクター発表と同時期に集中的にPR活動を行うことで、ブランドをしっかりと確立して販売力強化の推進力とすることが狙いです。当社では今後もマスメディアを活用した広告・PR活動に力を入れてまいります。



# 建設性能評価で第1位、設計性能評価第2位獲得！

住宅性能表示とは第三者機関が評価する制度で公正な住宅性能がわかる尺度ともいえます。当社では、国が定める住宅性能表示制度に従って、2種類の性能表示を実施しています。そしてこのほど、着工から竣工までに4回の検査で評価を受ける「建設性能評価」で第1位（評価戸数約4,000戸）を、また、住宅性能を設計段階で評価する「設計性能評価」で第2位（評価戸数約4,000戸）を獲得いたしました\*。とくに建設性能評価戸数では昨年に引き続き2年連続第1位の取得状況となっております。当社の住宅が客観的に「高性能」であると認められたことを励みとして、今後もお客様が満足できる住まいづくりに取り組んでまいります。

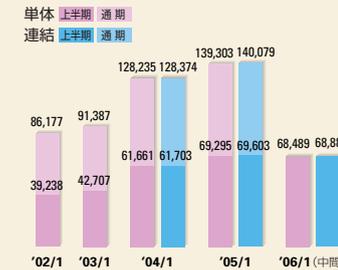


住宅の性能は「設計住宅性能評価書」と「建設住宅性能評価書」の2つに分けてお客様に詳細に報告されます。

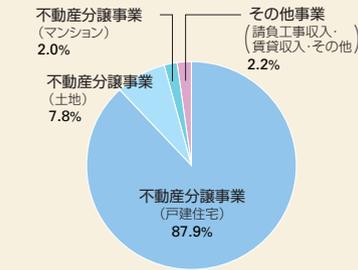
\*※日刊木材新聞社調べ 1面平成17年9月6日掲載

# 財務ハイライト

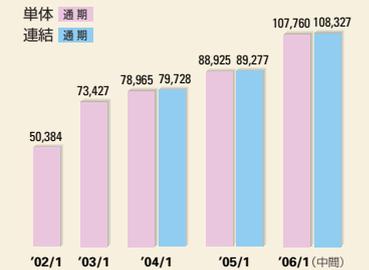
売上高 (単位: 百万円)



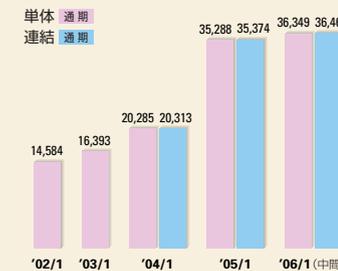
事業別連結売上高構成比



総資産 (単位: 百万円)



株主資本 (単位: 百万円)



営業利益 (単位: 百万円)



経常利益 (単位: 百万円)



中間(当期)純利益 (単位: 百万円)



1株当たり株主資本 (単位: 円)



1株当たり中間(当期)純利益 (単位: 円)



# 中間決算(連結)の概況

## 中間連結貸借対照表(要旨)

(単位：百万円)

	当中間期	前中間期	前期		当中間期	前中間期	前期
	2005.7.31現在	2004.7.31現在	2005.1.31現在		2005.7.31現在	2004.7.31現在	2005.1.31現在
<b>■ 資産の部</b>				<b>■ 負債の部</b>			
流動資産	98,931	86,733	80,784	流動負債	70,882	60,329	53,166
現金及び預金	11,525	20,669	9,824	支払手形及び営業未払金	16,321	15,787	14,518
受取手形及び売掛金	51	116	41	短期借入金	51,209	39,457	34,484
たな卸資産	85,317	62,600	68,327	未払法人税等	1,299	2,806	2,696
その他	2,037	3,347	2,590	賞与引当金	71	83	87
固定資産	9,396	8,242	8,492	その他	1,980	2,195	1,378
有形固定資産	7,521	6,667	6,892	固定負債	980	800	736
土地	5,365	4,890	4,943	長期借入金	175	94	—
その他	2,155	1,777	1,949	退職給付引当金	397	301	345
無形固定資産	183	105	105	役員退職引当金	407	404	390
投資その他の資産	1,691	1,469	1,495	負債合計	71,862	61,129	53,903
その他	1,739	1,517	1,543	<b>■ 資本の部</b>			
貸倒引当金	△ 48	△ 48	△ 48	資本金	7,749	7,720	7,740
<b>1 資産合計</b>	<b>108,327</b>	<b>94,975</b>	<b>89,277</b>	資本剰余金	8,041	8,012	8,032
				利益剰余金	20,519	17,818	19,423
				その他有価証券評価差額金	190	310	212
				自己株式	△ 35	△ 16	△ 33
				資本合計	36,465	33,846	35,374
				<b>2 負債・資本合計</b>	<b>108,327</b>	<b>94,975</b>	<b>89,277</b>

(注) 記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

## POINT

### 1 資産合計(前期末比)

資産の部においては、主に下半期以降の売上高に寄与するたな卸資産が確保された結果、総資産は、前期末に比べ190億50百万円増加いたしました。

### 2 負債・資本合計(前期末比)

負債の部においては、主に土地仕入等の増加により短期借入金が前期末と比べ167億25百万円増加いたしました。資本の部は、前期末比10億90百万円増加しましたが、総資産の増加により株主資本比率は33.7%に減少いたしました。

### 3 売上高

主に既存店の調布、志木支店、前期開設新支店の多摩センター、高崎支店等が順調に販売し戸建住宅は前中間期に比べ1億45百万円増加しましたが、中高層住宅(マンション)等が減少したため、売上高は前中間期に比べ7億17百万円減少いたしました。

## 中間連結損益計算書(要旨)

(単位：百万円)

	当中間期	前中間期	前期
	2005.2.1～2005.7.31	2004.2.1～2004.7.31	2004.2.1～2005.1.31
<b>3 売上高</b>	<b>68,886</b>	<b>69,603</b>	<b>140,079</b>
売上原価	59,250	58,789	119,435
売上総利益	9,636	10,814	20,643
販売費及び一般管理費	6,204	5,331	10,781
営業利益	3,431	5,482	9,861
営業外収益	24	32	70
営業外費用	329	475	804
支払利息	287	369	680
新株発行費	1	65	68
その他	40	41	56
<b>4 経常利益</b>	<b>3,125</b>	<b>5,039</b>	<b>9,127</b>
特別利益	—	752	752
特別損失	—	—	99
税金等調整前中間(当期)純利益	3,125	5,792	9,780
法人税、住民税及び事業税	1,237	2,796	4,551
法人税等調整額	74	△ 122	△ 112
<b>4 中間(当期)純利益</b>	<b>1,813</b>	<b>3,118</b>	<b>5,342</b>

(注) 記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

### 4 経常利益・中間(当期)純利益

企業間の価格競争の激化等により、前中間期に比べ経常利益は19億14百万円、中間純利益は13億5百万円減少いたしました。

## 中間連結剰余金計算書(要旨)

(単位：百万円)

	当中間期	前中間期	前期
	2005.2.1～2005.7.31	2004.2.1～2004.7.31	2004.2.1～2005.1.31
(資本剰余金の部)			
資本剰余金期首残高	8,032	2,586	2,586
資本剰余金増加高	9	5,426	5,445
資本剰余金中間期末(期末)残高	8,041	8,012	8,032
(利益剰余金の部)			
利益剰余金期首残高	19,423	15,260	15,260
利益剰余金増加高	1,813	3,118	5,342
中間(当期)純利益	1,813	3,118	5,342
利益剰余金減少高	717	560	1,179
配当金	643	440	1,059
役員賞与	73	120	120
自己株式処分差損	0	—	0
利益剰余金中間期末(期末)残高	20,519	17,818	19,423

(注) 記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

## 中間連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位：百万円)

	当中間期	前中間期	前期
	2005.2.1～2005.7.31	2004.2.1～2004.7.31	2004.2.1～2005.1.31
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 14,109	△ 140	△ 5,123
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 462	△ 150	△ 344
財務活動によるキャッシュ・フロー	16,272	9,552	3,885
現金及び現金同等物の増加・減少(△)額	1,700	9,261	△ 1,582
現金及び現金同等物の期首残高	9,824	11,407	11,407
現金及び現金同等物の中間期末(期末)残高	11,525	20,669	9,824

(注) 記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

# 中間決算(単体)の概況

## 中間貸借対照表(要旨)

(単位:百万円)

	当中間期	前中間期	前 期
	2005.7.31 現在	2004.7.31 現在	2005.1.31 現在
<b>■ 資産の部</b>			
流動資産	98,651	86,472	80,546
現金及び預金	11,297	20,451	9,601
受取手形	—	88	—
売掛金	0	—	—
たな卸資産	85,289	62,588	68,314
その他	2,063	3,343	2,631
固定資産	9,109	8,226	8,378
有形固定資産	6,670	5,971	6,170
無形固定資産	108	96	97
投資その他の資産	2,330	2,158	2,110
<b>資産合計</b>	<b>107,760</b>	<b>94,698</b>	<b>88,925</b>
<b>■ 負債の部</b>			
流動負債	70,636	60,124	52,927
支払手形	7,965	7,483	7,029
営業未払金	8,115	8,168	7,289
短期借入金	51,190	35,913	34,484
1年内返済予定長期借入金	—	3,544	—
未払法人税等	1,264	2,778	2,648
賞与引当金	63	76	80
その他	2,037	2,159	1,395
固定負債	775	776	709
長期借入金	—	94	—
退職給付引当金	367	277	319
役員退職引当金	407	404	390
<b>負債合計</b>	<b>71,411</b>	<b>60,901</b>	<b>53,636</b>
<b>■ 資本の部</b>			
資本金	7,749	7,720	7,740
資本剰余金	8,041	8,012	8,032
利益剰余金	20,403	17,770	19,337
その他有価証券評価差額金	190	310	212
自己株式	△ 35	△ 16	△ 33
<b>資本合計</b>	<b>36,349</b>	<b>33,797</b>	<b>35,288</b>
<b>負債・資本合計</b>	<b>107,760</b>	<b>94,698</b>	<b>88,925</b>

(注) 記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

## 中間損益計算書(要旨)

(単位:百万円)

	当中間期	前中間期	前 期
	2005.2.1～ 2005.7.31	2004.2.1～ 2004.7.31	2004.2.1～ 2005.1.31
売上高	68,489	69,295	139,303
売上原価	58,989	58,564	118,887
売上総利益	9,499	10,730	20,416
販売費及び一般管理費	6,122	5,293	10,666
営業利益	3,376	5,436	9,749
営業外収益	34	36	71
営業外費用	329	467	797
支払利息	287	362	673
その他	41	105	123
経常利益	3,081	5,005	9,023
特別利益	—	752	752
特別損失	—	—	99
税引前中間(当期)純利益	3,081	5,757	9,676
法人税、住民税及び事業税	1,208	2,770	4,489
法人税等調整額	90	△ 110	△ 97
中間(当期)純利益	1,783	3,098	5,283
前期繰越利益	11,939	7,990	7,990
自己株式処分差損	0	—	0
中間配当額	—	—	618
中間(当期)未処分利益	13,722	11,088	12,655

(注) 記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

# 会社概要

(2005年7月31日現在)



社 名	株式会社東栄住宅
設 立	昭和26年3月10日
資 本 金	7,749,930,100円
代 表 者	代表取締役社長 佐々野俊彦
本 社 所 在 地	〒188-0014 東京都西東京市芝久保町四丁目26番3号
従 業 員 数	673名(連結)
登 録	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 宅地建物取引業者登録/国土交通大臣(5)第3564号</li> <li>・ 建設業者登録/国土交通大臣許可(特-16)第18352号</li> <li>・ 一級建築士事務所/東京都知事第33876号</li> <li>・ (財)住宅保証機構/登録番号10021599</li> <li>・ (社)全日本不動産協会 会員</li> <li>・ (社)不動産保証協会 会員</li> <li>・ (社)東京都不動産関連業協会 会員</li> <li>・ (社)日本住宅建設産業協会 会員</li> <li>・ (社)日本ツーバイフォー建築協会 会員</li> <li>・ (社)首都圏不動産公正取引協議会 加盟業者</li> <li>・ (財)東日本不動産流通機構 会員</li> <li>・ ISO9001 JIS Q 9001 : 2000 登録番号JSAQ1322</li> </ul>
事 業 内 容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 戸建住宅分譲事業</li> <li>・ マンション分譲事業</li> <li>・ 注文住宅事業</li> <li>・ リフォーム事業</li> </ul>

役 員	代表取締役社長	佐々野 俊彦
	専務取締役	三浦 春治
	常務取締役	高田 和幸
	取締役	亀田 元司
	取締役	柴田 英夫
	取締役	武井 澄夫
	取締役	仲里 明章
	常勤監査役	北川 雅章
	監査役	藤田 浩司
	監査役	本間 周平
	監査役	豊田 武久
主要取引銀行	みずほ銀行、三井住友銀行、横浜銀行、東京三菱銀行、UFJ銀行、商工組合中央金庫	
子会社	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ティ・ジェイ ホーム サービス 株式会社</li> <li>本 社 〒187-0002 東京都小平市花小金井三丁目1番1号</li> <li>事業内容 ・ 住宅の定期検査業務、アフターサービス業務及びリフォーム事業</li> <li>・ 不動産賃貸業</li> <li>・ ブルーミング・ガーデン住宅販売株式会社</li> <li>本 社 〒160-0023 東京都新宿区西新宿一丁目7番1号</li> <li>事業内容 不動産の売買並びに仲介、不動産の賃貸及び管理、金銭の貸付及び債務保証、前各号に附帯、関連する一切の業務</li> </ul>	

## TOUEI IR カレンダー (2006年1月期)



## ● 株式の状況 (2005年7月31日現在)

■ 会社が発行する株式の総数..... 107,346,224株

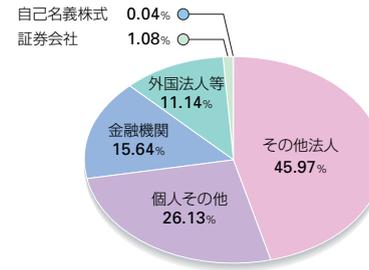
■ 発行済株式の総数..... 26,850,456株

■ 株主数..... 7,531名

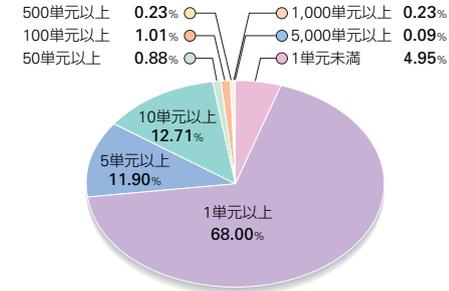
### ■ 大株主

株主名	持株数	議決権比率
株式会社バンブーフィールド	7,488,000株	28.09%
有限会社一商事	3,760,322	14.10
佐々野 俊彦	2,374,531	8.90
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	1,022,100	3.83
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	1,019,700	3.82
モルガンスタンレーアンドカンパニーインク	933,266	3.50
みずほキャピタル株式会社	560,924	2.10
資産管理サービス信託銀行株式会社	449,100	1.68
エイチエスピーシーバンクピーエルシー クライアンツノンタックストリーティ	391,300	1.46
飯田 一男	338,582	1.26

### ■ 株式の所有者別分布状況



### ■ 株主の所有株数別分布状況



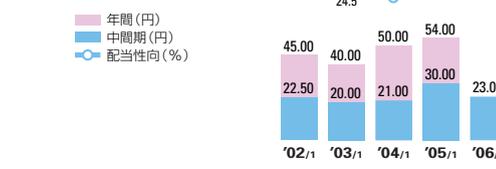
## ● 中間配当金のご案内

平成17年9月16日開催の当社取締役会におきまして、第55期（平成17年2月1日から平成18年1月31日まで）の中間配当金に関し、次のとおり決議いたしました。

1. 配当金 1株につき **23**円
2. 支払請求権効力発生日 平成17年10月17日(月)  
ならびに支払開始日

当社は、今後も株主の皆様への安定した利益還元に努めてまいります。

### 配当金・配当性向の推移



## ● 株主優待のご案内

当社では、株主の皆様が、全国各地でご使用いただけるJCBギフトカードを贈呈・送付させていただいております。今後も皆様のご支援にお応えできるよう、積極的な株主還元を実施してまいります。

### JCBギフトカード

当社保有株式数	優待金額
100株以上500株未満	2,000円相当
500株以上1,000株未満	3,000円相当
1,000株以上	5,000円相当



毎年1月末日現在の株主の皆様を対象に、4月の定時株主総会後にお送りいたします。

## アンケートへのご協力、ありがとうございます。第54期事業報告書アンケート 集計結果のご報告

第54期事業報告書のアンケート調査には多くのご回答と温かいメッセージをいただき、ありがとうございました。アンケートの結果をご報告させていただきます。今後も株主の皆様からのご意見には真摯に耳を傾け、当社のビジネスを一層発展させるための糧としてまいります。

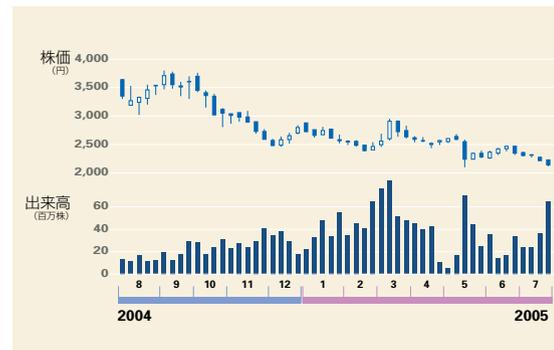
### ■ ご興味のある記事はどれでしょうか (複数回答可)



### ■ 当社株式を買い付けられた理由は何でしょうか (複数回答可)



## ■ 株価チャート (週足)



## 単元未満株式の買取・買増請求について

当社は単元未満株式の買取、買増請求制度を採用いたしております。買取請求制度は、単元未満株式の買取を当社に対して請求できる制度です。また、買増請求制度は、単元未満株式が単元株式となるよう不足分株式の買増を当社に対して請求できる制度です。各種お手続きの詳細は、名義書換代理人（三菱UFJ信託銀行株式会社証券代行部）へお問い合わせ下さい。