

TOUEI HOUSING CORPORATION INTERIM BUSINESS REPORT

第52期中間事業報告書

平成14年2月1日から平成14年7月31日まで



www.touei.co.jp

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	毎決算期における最終の株主名簿に記載のある株主又は質権者にお支払いいたします。
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3号 UFJ信託銀行株式会社
同事務取扱所	〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 電話 03(5683)5111
同取次所	UFJ信託銀行株式会社 全国各支店 野村證券株式会社 全国本支店営業所
公告掲載紙	日本経済新聞



www.touei.co.jp

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

地域密着型・自社一貫体制を貫き 確かなる総合住宅企業への躍進を続けてまいります。



代表取締役社長
佐々野 俊彦

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52期中間事業報告書をお届けするに際しまして、一言ご挨拶申し上げます。

おかげさまをもちまして、当社は平成14年1月4日に株式を東京証券取引所市場第一部に上場するに至り、これを機にさらに地域密着型・自社一貫体制の効率化を図るべく、営業・生産の機能を統合した事業部制をスタートさせました。その初年度にあたる当上半期は各事業部が一丸となって目標に取り組み、順調に成果を上げております。

とくに大手ハウスメーカーの廉価住宅販売が進んでいる昨今、原点に回帰し、当社の強みを活かした地域密着型の顧客ニーズをとらえた戸建分譲に注力すべきと考え、その拠点となる支店網の整備拡充にも積極的に取り組んでおります。また、戸建分譲住宅にこだわることなく、建築条件付き売地と土地分譲も加えることで、顧客のニーズにも対応しております。

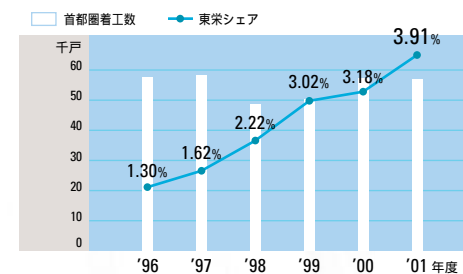
今後におきましても、20%成長の中期経営計画の達成に社員一丸となって取り組むと同時に、お客様から信頼される総合住宅企業へと躍進を続ける所存でございます。株主の皆様におかれましては、今後ともより一層のご支援を賜りますよう、心からお願い申し上げます。

市場実績

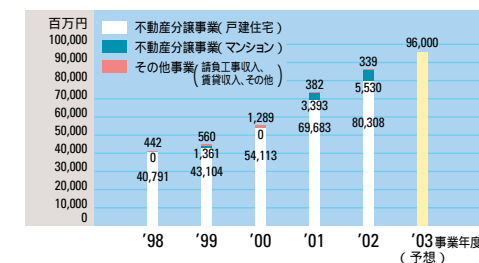
地域に密着した自社一貫体制が高く評価され、首都圏での市場シェアは毎年拡大し続けています。

各事業別に底力を蓄えながら、信頼される総合住宅企業に向けての力強い前進を続けています。

首都圏の戸建分譲マーケットの推移と当社シェア

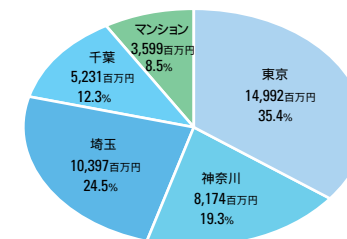


事業別営業収益推移



首都圏に特化した効率的な事業展開が、バランスの良い安定した事業部別の販売実績を確保しています。

事業部別販売構成比 (%)



戸建住宅の平均販売価格 (税抜価格)

3,592万円
(2002年2月~7月)

(注) 上記事業部別販売構成比に、その他事業(請負工事収入、賃貸収入、その他)は含まれておりません。



埼玉事業部長 インタビュー

境界線なき都心隣接圏としての魅力拡大中。 さいたまは今、注目の地域です。

埼玉事業部長 仲里 明

3市の合併によるビッグシティの誕生や交通アクセスの向上など、都心とのボーダーラインを超越して拡大し続ける都心隣接圏として、さいたまはますます元気です。当社戸建住宅分譲事業の中でも注目のエリアとして、独自の成長路線を確保する埼玉事業部長にお話を伺いました。

本年2月の組織改変により事業部制がスタートしたわけですが、埼玉事業部の現況は？

仲里：それまで私は4支店の仕入・販売を担当していたのですが、埼玉事業部長就任を以て、設計や施工を含めて埼玉全域と東京の一部を担当することになり、現在では9支店を統括する立場となりました。

就任直後に各支店長と統括課長を招集して、「各自与えられた目標を達成しよう」と、大いに発破をかけました。「6月までの土地仕入が勝負だ」ということで、いかに土地仕入を行うかの戦略を全員で検討したわけです。

今期の目標はほぼ達成することが出来ると予想していま



すが、上半期においては、とくに越谷支店が担当するエリアが好調でした。また、埼玉高速鉄道線の開通により首都圏へのアクセスが向上した影響もあって、鳩ヶ谷や川口など都心隣接圏の物件の伸張も著しいですね。

埼玉事業部としての基本戦略は？

仲里：やはり、地域性を一番重視することになりますね。郊外の物件では土地を広く取るようになりますし、第一次取得者層の方は共働きの方が多いので、車庫2台付きという物件が数多く出ています。都心隣接圏では、当然、その事情も違ってきますが.....。

こうした販売の基本戦略は企画会議において検討し、臨機応変に対応していきます。

ただ、現在のお客様の動向としては、まず物件価格が優先しています。住宅購入を検討しているほとんどが第一次取得者層の方で、2,000~3,000万円台の、月々の支払いが家賃並みの価格で購入できる物件が主流となっていますので、その顧客ニーズに沿った戸建住宅の提供をしていきたいと考えます。



埼玉事業部 川越支店



ブルーミングガーデン 東大宮
新通勤圏として注目されているさいたまの地で、全棟にカースペース2台分を確保。公園や商業施設に恵まれ、新都市型優良物件として好評です。



ブルーミングガーデン 朝霞溝沼
朝霞駅から徒歩16分。都市への躍動を秘めた緑豊かな閑静な地に佇む全20棟の木造造りは、まさに「永住」の地を語るにふさわしいゆとりの空間です。

大手ハウスメーカーによる低価格物件販売の影響は？

仲里：建売りをメインにしている当社と大手ハウスメーカーには業態的にもノウハウの面でも本質的な違いがありまして、影響は少ないものと考えます。

むしろ、当社と同じようなパワービルダーの動きに注意しています。同一地域に物件が飽和状態になると、どうしても価格競争に入らざるを得ず、両者にとって利益を圧迫することになってしまいますから。各地域毎に10棟くらいの棟数が、バランス的にも好ましいのではないのでしょうか。

7月に成増支店がオープンしましたが、今後の組織づくりの方針は？

仲里：成増はお客様の志向性が強い地域ですが、建売り販売の弱い地域であったため、それを強化する意味もありました。全社での目標である、5年後40拠点、首都圏での戸建分譲住宅のシェア9%、売上高2,000億円達成に向けて、埼玉地域におけるエリア展開の強化を図りたいと考えております。

埼玉事業部として成長を確保するための戦略は？

仲里：やはり、大宮を中心とした『さいたま新都心エリア』に注力したいですね。さいたま市の発足、それによる新都市としての機能が強化されたことから、地価も上がり、人の流れも集中するようになっていきます。

また、志木・朝霞にも注目しています。営団地下鉄と連絡する首都圏通勤ターミナルであると同時に、土地の仕入にも恵まれていますので、当事業部の有力拠点となっています。

埼玉地域は、今後も大きな発展が期待できそうですね。

仲里：大手ハウスメーカーは時間とお金をかけてじっくりやっているようですが、当社の決め手はやはり回転率の高さですから、スピードを上げていくことで勝負したいと思います。今期は全社着工ベースで2,300戸、売上高で960億円を見込んでおります。その中で当事業部の役割を十分認識して、全員で前向きに取り組んでいきますので、ご期待ください。



マンション事業部長 インタビュー

総合住宅企業への牽引車として、機動的な役割を果たします。

マンション事業部長 廣瀬 見人

総合住宅企業への転換を志向する当社にとって、'新しい住の可能性'を切り拓くことは大きな課題です。情報収集ノウハウを活かしたユニークな発想力とフレキシブルな機動力を武器に都市型潜在需要の開拓に果敢に挑み続けるマンション事業部長にお話を伺いました。

本年1月の東証一部上場以降、躍進を続ける東栄住宅の中にあって、マンション事業部の占めるポジションは？

廣瀬：現在、マンション事業部のスタッフは14名。ほぼ全員が、商品企画から販売まで携わっています。常日頃から企画会議において「こんなマンションがあったら」といった提案をストックし、それに合わせて用地仕入や、設計・建設といったアウトソーシングを行うわけですが、少人数だけに個々の発想が取り入れられやすく、臨機応変な対応が可能です。こういった面は成熟しすぎた大組織には真似の出来ない優位点であり、戦略的な機動力を持った販売展開が可能だと考えています。

また、新宿新都心のNSビル内に当事業部が置かれたことは、情報発信型展開の拠点として、総合住宅企業の尖兵となることが社内的にも期待されているものと解釈しております。

マンション事業部の基本戦略は？

廣瀬：都心に通いやすい周辺部ということで、通勤1時間圏内の15～20km内を用地取得の目安としております。通常のマンション物件は75～85m²が平均的なスタンスなのですが、当社の顧客層としては独身者や一戸建てを

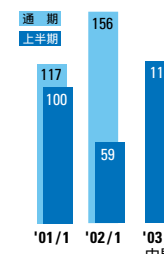
ご息に譲られて、マンションに移る高齢者の方が多いことから広さを必要としない方が多く、40～65m²が主流で、価格は2,500～2,600万円が中心ですね。

また、お客様はマンションを『投資物件』として見る傾向が強くなってしまっていて、お客様から月々の家賃収入としてどの程度見込めるかを尋ねられることもあります。当事業部ではファミリータイプで利回り5%以上を確保できる物件を中心に展開しております。現在マンションの潜在需要の先細りが指摘されていますが、ターミナル駅周辺の土地や赤坂・渋谷といった全国的にネームバリューのある土地での潜在的な需要は枯れることがないと思われまので、そうしたロケーションを重視したいと考えております。

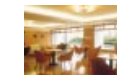
現在、お客様から好評を戴いている物件は？

廣瀬：『エスト・グランディール横濱関内』の人气が高いですね。3つの空中庭園、リーズナブルな料金でご利用いただけるゲストルームの設置など、共用施設の充実が評価されています。横浜という好立地に加え、これらの商品企画が受け入れられていることが、この物件の契約率を押し上げている要因だと思います。

マンション事業部
販売戸数推移



エスト・グランディール大和南



エスト・グランディール横濱関内

販売展開の面で好評を戴いたのが、『エスト・グランディール大和南』ですね。キッチンにディスポージャーやIHクッキングヒーターを搭載しているのですが、発売にあたって料理人の周富徳さんをゲストに迎えて、キッチンの火力をアピールするためのイベントを行い、注目を集めました。

今後はどのような形で、マンション市場をリードされますか？

廣瀬：個別企画としては、ペット共生住宅や屋上緑化、バルコニーと浴室を隣接させた全戸展望風呂が好評ですね。また、現在、廊下や階段などの共有部分を集中コントロール室から監視するシステムによるセキュリティ特化型商品を開発中ですし、様々なタイプの部屋を準備したイージーオーダー型の物件販売も検討しています。ただ、こういった設備やデザインなどの飾り物的なものより、土地プラス建物自体に本当の価値が見出せることがやはり常道と考えております。開発側の考えを押し付けるより、立地自体に価値観を感じさせたり、お客様の自由なライフスタイルをサポートする形の方が好まれるものと確信しています。

マンション事業部として成長を確保するための戦略は？

廣瀬：今後は建築基準法の地下緩和を有効利用したマンション建設や情報網の発達している建売用地の情報を活かして新しい住宅への発想へと展開できれば良いと考えております。

そのための第一の課題は、組織効率を良くすることですね。私は、マンション事業は商社みたいなものだと思っています。少人数でも成長が図れるよう、組織を効率化していくことで、ひとり当たりの利益の向上を目標にしたいと思います。

期待される事業部として、大きな飛躍の年となりそうですね。

廣瀬：当マンション事業部は、今年10月に設立3年を迎えます。今期は供給戸数で4棟、236戸、売上で70億円、来期は更に対前年比売上増を目標としています。この流れに乗って、5年後には当社事業構成比シェア15%達成を目指します。

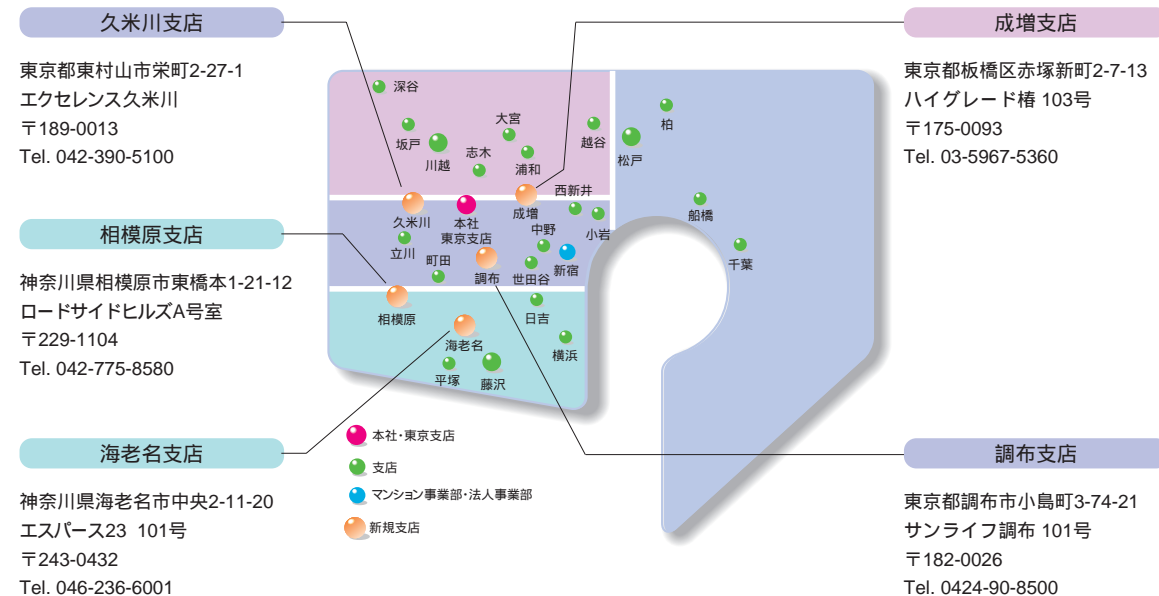
総合住宅企業・東栄住宅の牽引車になるべく、一丸となつてがんばりますので、大いにご期待ください。

トピックス

着実に進む、地域密着強化40支店体制。 当中間期は、新たに5支店がオープン。

当社では、より地域に密着した総合住宅企業への躍進を図るために、営業拠点の数を2007年度までに40拠点体制とする計画を進めています。これにより、首都圏での戸建分譲住宅のシェアを現在の約4%から9%へと拡大し、より強固な首都圏ドミナントを確立することが可能になります。

2002年の2月には相模原支店、5月に調布支店、久米川支店、海老名支店、7月には成増支店と、当中間期は5支店がオープンしました。各支店では、優良な土地の仕入れや戸建分譲住宅の販売を通して、地域のお客様との信頼の絆を強化していきます。



法人事業部の土地取得が好調 ～企業の遊休不動産の売却が加速～

昨年12月に開設した法人事業部の活動が好調です。同事業部では首都圏全域にて優良な土地売却情報を収集していますが、その数は月間約200件にのぼるなど、当初の予想を大きく上回る実績をあげています。開設後約半年にあたる2002年6月末には合計131区画（有効宅地面積約20,500㎡・約6,200坪）の土地を取得いたしました。このように土地取得が好調な背景には企業の決算対策として遊休不動産の売却が加速していることが挙げられま

すが、同事業部設立による情報収集力の強化も大きな要因です。法人事業部では今後もその機能を高め、総合住宅企業・東栄住宅躍進の羅針盤としての役割を積極的に果たしてまいります。

神奈川県大和市	4区画
東京都調布市	92区画
東京都杉並区	32区画
東京都練馬区	3区画

株主様優待のご案内

当社では、株主の皆様のご愛顧に応え、毎年1月末日現在の株主名簿及び実質株主名簿に記載された1単元（100株）以上保有の株主を対象に、100～999株保有の株主に対しては2,000円分の商品券を、1,000株以上保有の株主に対しては3,000円分の商品券を定時株主総会後に送付させていただいております。今後共末永くご支援の程、お願い申し上げます。

当中間期の営業概況

当中間会計期間におけるわが国経済は、輸出の増加等で一部には景気の回復予測もありましたが、設備投資の減少、個人消費の伸び悩み、相次ぐ企業の会計スキャンダル等による米国経済の先行き不透明感等が懸念され、依然厳しい状況で推移いたしました。

当不動産業界におきましては、引き続き低金利や住宅ローン減税等の好材料はあるものの、株価の低迷、雇用・所得環境の悪化により需要動向は低下しており、価格競争による厳しい状況で推移いたしました。

このような事業環境のもと、当社は経営組織の改革を行い、特色である一貫体制の強みを活かし、市場のニーズをいち早く取り入れた商品企画の充実と外注、材料購入の見直し等による建物原価管理に注力し、競争力のある分譲住宅を提案いたしました。

他方、営業面では、次期以降の不動産分譲事業のより一層の土地仕入及び販売体制の強化を図るため、新規店として相模原、調布、久米川、海老名、成増支店を開設いたしました。

当中間会計期間の営業収益は427億7百万円（前年同期比8.8%増）を達成し、経常利益は21億62百万円（前年同期比12.7%増）中間純利益は12億円（前年同期比20.0%増）となりました。

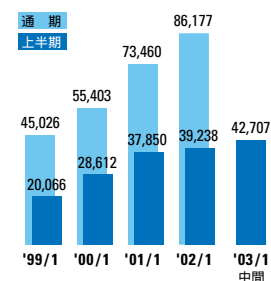
通期の見通し

今後の経済状況につきましては、米国経済が企業会計スキャンダルやテロ再発懸念等により株価を下落させており、世界経済の先行きは不透明感を漂わせております。また、わが国経済も景気が急速に回復する見込みはなく、個人消費におきましてはさらに減速する可能性もあり、当社を取り巻く経営環境はより一層厳しい状況が続くものと予想されます。

当社は、このような経営環境の中、経営組織の改革を行い、事業部制を導入したことにより、指示命令系統のスリム化によるスピーディーな業務進行と地域によって異なる顧客ニーズを商品企画に反映させることを可能としました。今後とも良い商品を早く提供する姿勢をさらに明確にし、競争力のある分譲住宅の提案に努めてまいります。

以上により、通期の業績見通しといたしましては、営業収益960億円（前期比11.4%増）、経常利益56億円（前期比35.4%増）、当期純利益30億円（前期比35.1%増）を予定しております。

営業収益（単位：百万円）

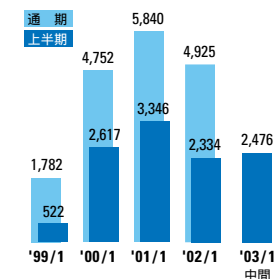


中間損益計算書（要旨）

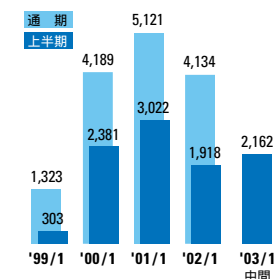
	（単位：百万円）		
	前中間期 2001.2.1～2001.7.31	当中間期 2002.2.1～2002.7.31	前期 2001.2.1～2002.1.31
営業収益	39,238	42,707	86,177
営業原価	33,706	36,308	74,222
営業総利益	5,532	6,398	11,955
販売費及び一般管理費	3,197	3,921	7,029
営業利益	2,334	2,476	4,925
営業外収益	21	27	38
営業外費用	437	342	829
経常利益	1,918	2,162	4,134
特別損失	98		150
税引前中間(当期)純利益	1,819	2,162	3,984
法人税、住民税及び事業税	811	950	1,805
法人税等調整額	8	11	41
中間(当期)純利益	1,000	1,200	2,220
前期繰越利益	2,866	2,842	2,866
中間配当額			340
中間配当に伴う利益準備金積立額			34
中間(当期)未処分利益	3,866	4,042	4,713

（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。

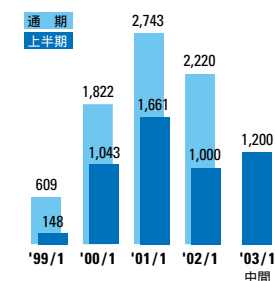
営業利益（単位：百万円）



経常利益（単位：百万円）



中間(当期)純利益（単位：百万円）



中間貸借対照表（要旨）

	（単位：百万円）				（単位：百万円）		
	前中間期 2001.7.31現在	当中間期 2002.7.31現在	前期 2002.1.31現在		前中間期 2001.7.31現在	当中間期 2002.7.31現在	前期 2002.1.31現在
資産の部				負債の部			
流動資産	54,090	51,480	43,762	流動負債	39,190	39,502	33,846
現金及び預金	7,836	9,446	9,191	支払手形	5,332	2,884	4,716
売掛金	0		246	営業未払金	6,629	6,120	4,514
棚卸資産	44,962	40,128	32,568	短期借入金	21,770	25,144	15,343
その他	1,291	1,904	1,755	1年内返済予定長期借入金	3,214	2,888	6,969
固定資産	6,647	6,657	6,622	未払法人税等	833	964	1,052
有形固定資産	5,817	5,916	5,880	賞与引当金	49	63	52
建物	1,251	1,356	1,328	その他	1,360	1,437	1,197
土地	4,469	4,469	4,469	長期借入金	7,281	2,709	1,357
その他	97	91	82	退職給付引当金	124	181	173
無形固定資産	25	40	27	役員退職引当金	429	315	422
投資その他の資産	804	700	713	負債合計	47,025	42,709	35,799
その他	833	752	765	資本の部			
貸倒引当金	29	51	51	資本金	2,208	2,208	2,208
				資本準備金	2,503	2,503	2,503
				利益準備金	145	179	179
				その他の剰余金	8,871	10,547	9,718
				その他有価証券評価差額金	15	8	24
				資本合計	13,712	15,428	14,584
資産合計	60,738	58,137	50,384	負債・資本合計	60,738	58,137	50,384

（注） 1．記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

2．有形固定資産の減価償却累計額	（前中間期） 448百万円	（当中間期） 558百万円	（前期） 513百万円
3．保証債務	（前中間期） 247百万円	（当中間期） 246百万円	（前期） 25百万円

中間キャッシュ・フロー計算書（要旨）

	（単位：百万円）		
	前中間期 2001.2.1～2001.7.31	当中間期 2002.2.1～2002.7.31	前期 2001.2.1～2002.1.31
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,281	6,342	11,638
投資活動によるキャッシュ・フロー	95	1,239	79
財務活動によるキャッシュ・フロー	762	6,730	9,699
現金及び現金同等物に係る換算差額			
現金及び現金同等物の増加額	613	1,627	1,859
現金及び現金同等物期首残高	5,959	7,819	5,959
現金及び現金同等物中間期末 期末 残高	6,573	9,446	7,819

（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。

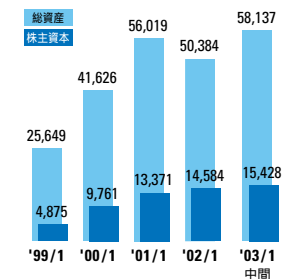
中間配当金のご案内

平成14年9月19日開催の当社取締役会におきまして、第52期（平成14年2月1日から平成15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。

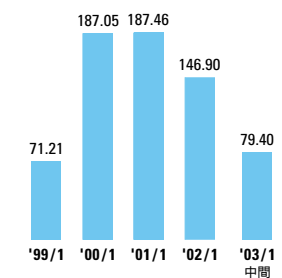
- 1．中間配当金 1株につき20円
- 2．支払請求権効力発生日ならびに支払開始日 平成14年10月15日（火）

当社は、今後も配当性向20%を目処に株主の皆様には、安定的な利益還元を努めたいと考えております。

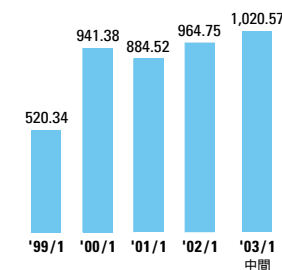
総資産/株主資本（単位：百万円）



1株当たり中間（当期）純利益（単位：円）



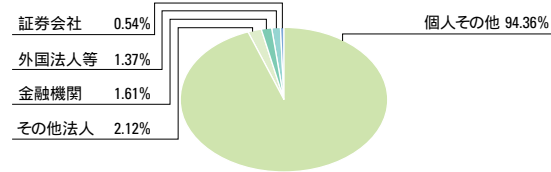
1株当たり株主資本（単位：円）



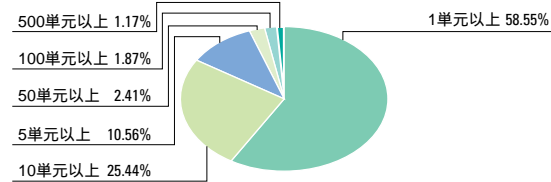
株式の状況 (2002年7月31日現在)

会社が発行する株式の総数 37,478,400株
 発行済株式の総数 15,117,440株
 株主数 2,406名

株主数の所有者別分布状況



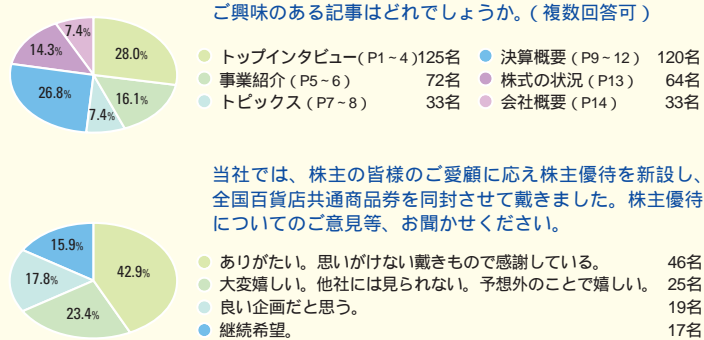
株主数の所有株数別分布状況



アンケートへのご協力、ありがとうございました。

第51期事業報告書アンケート 集計結果のご報告

第51期事業報告書のアンケート調査に際しましては、ご回答以外にもあたたかいメッセージをいただき、誠にありがとうございました。皆様のご意見を反映し、第51期事業報告書にてトップインタビューを掲載させて頂きました。また、前期より新設いたしました株主優待制度も大好評いただいております。今後も皆様からのご意見は、私どものビジネスの改善材料としてあらゆるシーンへ反映していく所存です。



会社概要 (2002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 22億800万円
 代表取締役 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 493名
 登録
 ・宅地建物取引業者登録 国土交通大臣(5)第3564号
 ・建設業者登録 国土交通大臣許可(特-11)第18352号
 ・一級建築士事務所 東京都知事第33876号
 <財>住宅保証機構 登録番号10021599
 <社>日本住宅建設産業協会会員
 <社>不動産保証協会会員
 事業内容
 ・ISO9001 JISZ9901:1998 登録番号 JSAQ1322
 ・戸建住宅分譲事業
 ・マンション分譲事業
 ・注文住宅事業
 ・リフォーム事業
 主要取引銀行
 みずほ銀行
 商工組合中央金庫
 UFJ銀行
 千葉銀行
 武蔵野銀行
 東京三菱銀行



役員

代表取締役社長 佐々野俊彦
 専務取締役 相馬茂俊
 常務取締役 三浦春治
 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
 常勤監査役 北川雅章
 監査役 鈴木隆
 監査役 藤田浩司

IRカレンダー (第52期)

平成14年 2月	
3月	決算発表(3月18日)
4月	定時株主総会(4月23日)
5月	第1四半期業績発表(5月17日)
6月	
7月	
8月	
9月	中間決算発表(9月19日)
10月	
11月	第3四半期業績発表(11月予定)
12月	
平成15年 1月	

ネットワーク (2002年9月30日現在)

