

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
証券銘柄コード	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。

単元株式数の変更に関するご案内

2013年7月26日開催の当社第37回定時株主総会において、「定款一部変更の件」が承認可決されたこととともない、2014年4月1日付をもって1単元の株式数が10株から100株に変更されております。

単元株式数の変更にとともない、2014年4月1日以降は、100株未満の株式は単元未満株式となっております。単元未満株式は、取引所市場で売買することができないことや、株主総会の議決権を有しないことなどの制約がありますが、以下の制度をご利用いただくことができます。

- (1)単元未満株式の買増制度
株主様がご所有の単元未満株式とあわせて1単元(100株)となるよう、当社に対し、当社株式を売り渡すことを請求することができる制度です。
- (2)単元未満株式の買取制度
会社法第192条第1項の規定に基づき、当社に対し、株主様がご所有の単元未満株式を買い取ることを請求することができる制度です。

みんなの投稿で作る地域情報サイト

施設検索 ホームメイtrサーチ

パソコン、タブレット、スマホ、
ケータイからアクセスできます。

施設検索

ホームメイtrサーチ

facility.homemate-navi.com

特許
取得

「施設検索／ホームメイtrサーチ」の検索機能
「地域から施設検索」の賃貸物件検索機能が、
発明名称「賃貸物件検索サーバ装置」として、
特許を取得しました。(特許第5674208号)

お部屋も探せる！
賃貸物件検索

施設も探せる！
施設検索

施設検索／ホームメイtrサーチ
LINE公式アカウント

「友だち登録」をして
お得情報GET!!

東建コーポレーション株式会社

〒460-0002 愛知県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

TEL. 052-232-8027(広報IR室) FAX. 052-232-8061 URL <http://www.token.co.jp/>

株主・投資家の皆様へ



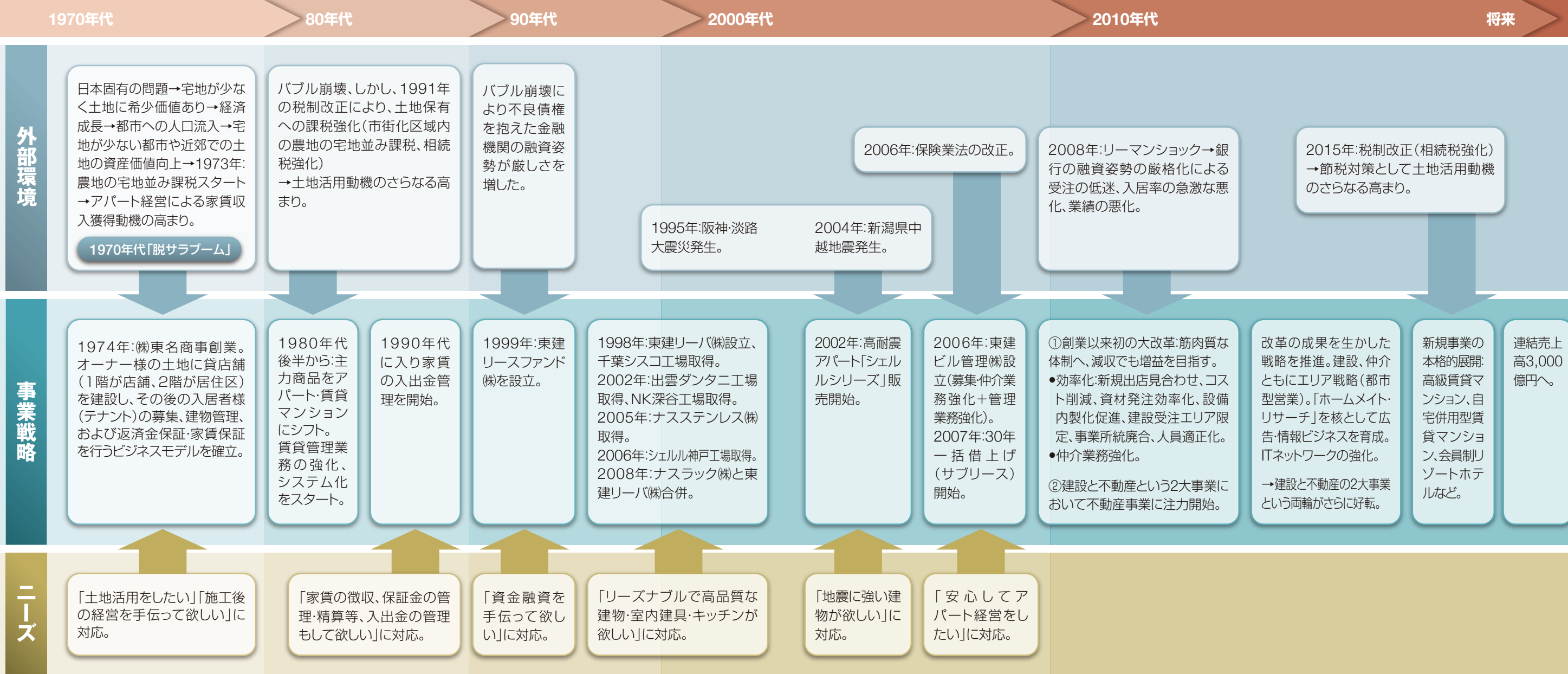
第39期

東建グループ報告書

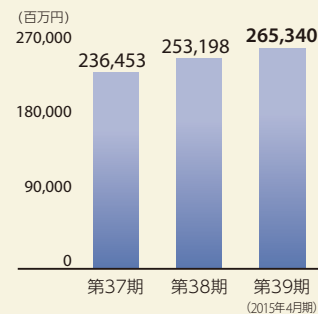
2014年5月1日～2015年4月30日

TOKEN 東建コーポレーション株式会社

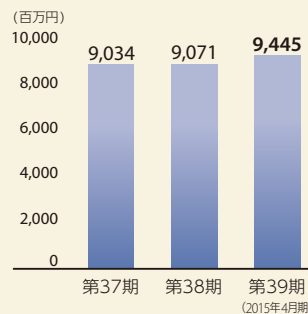
証券コード:1766



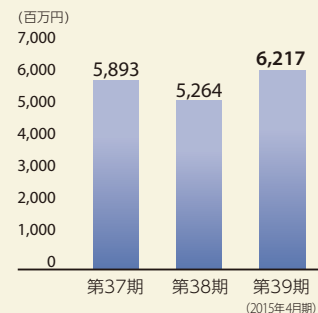
■売上高



■営業利益



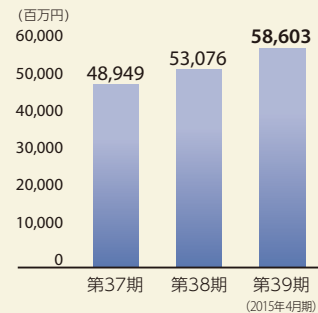
■当期純利益



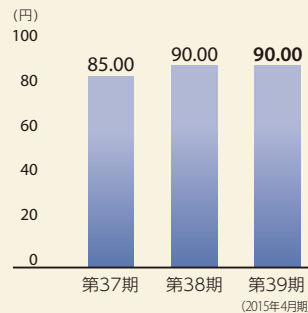
■総資産



■純資産



■1株当たり配当金



経営の大改革の成果が定着。いよいよ攻めの経営戦略に転換。大規模な投資で新規事業にも進出し、中長期的な成長を目指す。

創業40周年を迎えた第39期を振り返って：経営の大改革の成果が定着し増収増益、期末入居率は近年最高水準

第39期(2015年4月期)中の2014年9月に、当社は創業40周年という大きな節目を迎えました。連結業績については、建設事業では、新設住宅着工戸数が前期比で減少している市場環境において、当社の完成工事高は増加しました。労務費の上昇や資材価格の高止まりなどにより、完成工事総利益率は低下しましたが、完成工事高の増加で営業利益額は増加しました。

また、不動産賃貸事業については、管理物件数の増加により入居者様からの家賃収入が増加しました。「施設検索 ホームメイト・リサーチ」の機能拡充などにより仲介競争力が増し、2015年4月期末の入居率は98.2%に達し、2008年のリーマンショック以降最高水準となりました。

売上高は2,653億4千万円(前期比4.8%増)と4期連続増収で過去最高、営業利益は94億4千5百万円(前期比4.1%増)、経常利益は102億7千2百万円(前期比7.7%増)、当期純利益は62億1千7百万円(前期比18.1%増)となりました。この結果は、リーマンショック以降筋肉質な会社となることを目指して進めてきた経営の大改革の成果が定着した証といってもいいでしょう。

いよいよ攻めの経営戦略へ転換、大規模な投資で新規事業にも進出

しかし、この第39期の結果に満足しているわけではありません。この数年間、贅肉をそぎおとし、新規出店をしない守りの経営を実践してきたため、本来当社が持つ能力を発揮していたわけではありません。ただ、その結果、資金に余裕ができ、大きな飛躍に向けた基盤が固まり、いよいよ攻めの経営戦略へ転換できる状況となりました。これから、新規出店の本格的な再開に加え、周辺分野の新規事業にも進出します。また、広告・情報ビジネスの強化にも取り組みます。

効率性を重視した出店戦略

この数年、守りの経営を実践してきたことから、新規出店を差し控えてきましたが、本来の力を発揮するべく、新規出店を本格的に再開します。それにあたっては、守

りの経営で培った、データに基づく効率性を重視した出店戦略に取り組みます。市場データや当社業績データを組み合わせて賃貸需要を分析し、出店場所、出店形態(店舗の業務内容)を検討します。さらに、建設受注の可否を判断するために2010年に本社に設置された事業監理部が出店戦略の調査・審査業務も担当することで、出店戦略の精度向上につなげます。



代表取締役社長兼会長
左右田 稔

事業の拡大でコスト抑制につなげる

これから新規出店の加速により、事業の拡大に努めていきます。また、事業の拡大により効率性を高めることで、コストの抑制にもつなげていきます。建設作業員の労務費や資材価格が上昇する傾向にありますが、これらを抑制するには発注量を増やすことが不可欠です。

ナスラック(株)のNK深谷工場のリニューアル、千葉シスコ工場での新規ロボットの導入など、生産能力を高める準備が整いましたので、これから、工場の稼働時間を長く

して生産量を増やすことを検討しています。工場の稼働率を1.2倍、建設事業の売上を1.5倍にすることを目標にし、大量発注でコストの抑制にも努めます。

新規事業への進出:高級賃貸マンション

建設事業においてはこの数年都市部での建設受注に注力していますが、この都市型戦略に新たな大きな柱を立てていきます。その一環として、今後都市部で200億円を限度に高級賃貸マンションの建設に投資します。この資金は借入れではなく自己資金で賄います。千種タワーヒルズ(名古屋市千種区、2007年竣工)に続き、2016年に栄タワーヒルズ(仮称、名古屋市中区)の着工を予定しているほか、名古屋市中区丸の内にも高級賃貸マンションの建設を計画しています。

新規事業への進出:自宅併用型賃貸マンション

このほかにも都市部向けの戦略としては、商業地域の土地オーナー様から自宅併用型賃貸マンション建設の受注を推進します。都市部の商業地域は容積率が高いにもかかわらず、その利点を活用した建物が建っていない場合が多くあるからです。しかも2015年1月1日からの相続税の基礎控除額の引き下げにより、都市部で新たに課税対象となる人が増え、相続税対策としての賃貸物件建設需要も高まっています。そこで、東京、大阪、名古屋などの都市部の商業地域で容積率の大きい土地の

オーナー様の安定収入と節税対策需要を取り込むため、高い容積率を活用した自宅併用型賃貸マンションの建設の提案を積極化し、この事業を大きな柱に育成していきます。

「ホームメイト・リサーチ」で入居者様の獲得と、 広告・情報ビジネスを強化

当社の事業は建設事業と不動産賃貸事業から成り立っていますので、これまでお話しした賃貸物件を建てるための施策だけでは十分ではなく、入居者様を獲得し、入居率を維持・向上させる戦略も必要です。そこで、今後一層重要な役割を担うのが「施設検索 ホームメイト・リサーチ」です。これは、2012年に開設した、日常生活で利用するあらゆる生活施設の情報を検索できるサイトで、従来のサイトのように駅を起点とするのではなく、お店や会社施設を起点として賃貸物件を検索することもできます。開設以来、機能を拡充し、アクセス数も順調に伸び、他社との差別化に大きく寄与しています。また、この「施設から賃貸物件を探す」施設検索機能は、特許も取得しています。今後もこの機能を一層拡充し、当社の存在感を示すことで入居者様の獲得につなげます。さらに、有料掲載情報を多く獲得することで広告・情報ビジネスの強化にもつなげます。

ステークホルダーの皆様との好循環の関係を維持しながら、持続的な成長へ

リーマンショック以降の経営の大改革の成果が定着してきた今、いよいよ攻めの経営戦略を遂行していきますが、一過性では意味がありません。中長期的に持続的な成長を遂げる会社でありたいと考えています。

これまでに述べた成長戦略を遂行するにあたり、何よりも重視するのがステークホルダーの皆様との関係です。当社は賃貸物件を建ててそれで終わりとは考えていません。オーナー様とは長期契約を締結しますから生涯の顧客と考えています。オーナー様・入居者様双方に喜ばれる賃貸物件の建設と運営に今後も努めていきます。

さらに、持続的な成長を遂げるための基盤の強化、会社への信頼性確保のため、このたび社外取締役を新たに1名選任しています。

成長戦略の遂行、ステークホルダー様重視の経営によって当社自身の企業価値を高め、株主・投資家の皆様にも利益を還元していく、このような好循環の関係をステークホルダーの皆様と維持することで、持続的な成長を遂げたいと考えています。

株主の皆様には、これからの成長戦略にご期待いただき、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。



企業価値向上への取り組み

企業価値の源泉：トータルサービスの提供により収益機会が多様化されたビジネスモデル

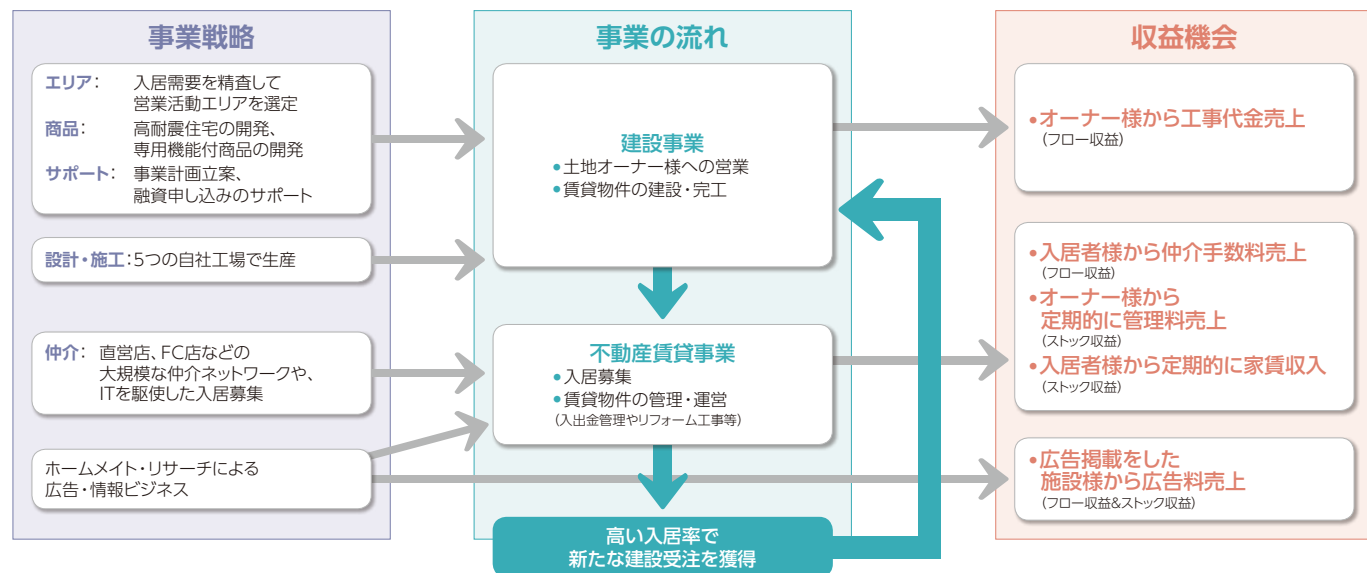
〈企業価値の源泉〉

当社は創業以来40年間、アパート・賃貸マンションの建設（建設事業）から、仲介・管理・運営（不動産賃貸事業）に至るまで、土地活用のトータルサービスを提供できる会社として、企業価値を向上させ、成長してきました。この源泉は、年月をかけて構築されたビジネスモデルです。

〈特長①：トータルサービス〉

当社のビジネスモデルの特長は、まず、オーナー様と入居者様の双方に対して、あらゆるサービスが提供できることです。オーナー様には、設計・施工、事務手続き、入居者様の募集、運営・管理、入居者様には、お部屋探しから、入居手続き、その後の相談などのサポートをしています。

当社のビジネスモデル



〈特長②：循環性〉

このトータルサービスの提供により、当社は高い入居率を誇り、それが評判を呼び、新たな建設受注にもつながるといった循環性も持っています。

〈特長③：収益機会の多様化〉

トータルサービスの提供により、収益機会が多様化され、オーナー様と入居者様の双方からフロー収益とストック収益を得ることができています。

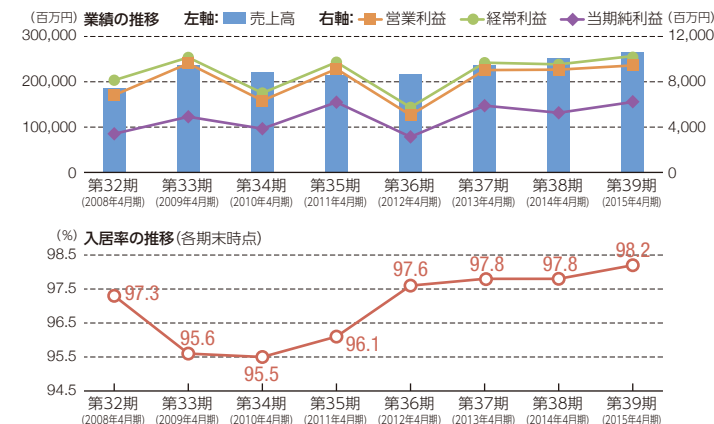
〈特長④：さらなる成長性〉

さらに、世の中のあらゆる施設の情報を掲載した「施設検索ホームメイット・リサーチ」の本格展開により、広告・情報ビジネスという新たな事業が進展しています。このサイトの広告収入の獲得と、仲介業務との相乗効果を目指しています。

逆境での企業価値向上の取り組み：経営の大改革

当社は創業以来、年月をかけてビジネスモデルを構築していき、その過程で成長を遂げてきました。しかし、その過程では、いくつかの荒波にさらされ、特に影響が大きかったのが2008年のリーマンショックでした。

それ以降、当社は創業以来初となる大規模な経営改革を断行してきました。新規出店の見合わせ、赤字事業所の閉鎖、コスト削減、資材発注の効率化、人員の適正化、都市型営業、建設受注活動エリアの選別、仲介ネットワークの強化、ITの活用など、様々な施策に取り組みました。それが実り、賃貸物件の新規受注の増加、入居率の回復と高位安定、そして業績の回復につながっています。



企業価値の維持・向上を支える現場レベルの取り組み

〈トータルな工程管理〉

当社は、現場レベルでも企業価値の維持・向上に取り組んでおり、契約、設計・施工、仲介・管理・運営という工程において、徹底したリスク管理に努めています。独自の管理システムで、営業、建築、仲介に至る業務の進捗状況を一元的に管理し、契約の不備や工事の遅延など、様々なリスクを管理しています。また、各工程で必要な書類を確認できるシステムも構築し、ミスの防止に努めています。

〈技術の向上〉

当社の企業価値を体現しているのは建築商品であり、当社商品は高い耐震性能を誇っています。この高い性能は骨組みの強さに裏付けられており、その技術の特許も取得しています。日々それら技術の一層の向上に取り組むことで企業価値の向上につながっています。

〈品質管理と安全操業〉

当社の建築物の品質管理は、当社と建築協力で徹底して

います。社内では徹底した検査体制を整備しており、組織的に現場レベルでの監視を有効に機能させています。

また、建築作業現場では、建設作業員の負傷や、工期の遅れなどを招かないよう、事故の防止、現場での安全の確保を徹底しています。

〈コンプライアンス・情報管理〉

当社にとって、オーナー様や入居者様の信用を失墜することは最大のリスクとなります。この事態を避けるため、東建リスク・コンプライアンス委員会を軸に、あらゆるリスク管理に努めています。具体的には、契約において将来的に誤解が生じないようにマニュアルに従って契約内容を丁寧に説明したり、その他の場面でも個人情報保護委員会を通じて個人情報の保護・管理に努めています。

今後も、トータルな企業価値の維持・向上に努め、さらなる成長を目指します。

攻めの経営に舵を切るべく、 新しい発想で大規模に新規事業を推進しています

大規模な自己資金を投入：高級賃貸マンション事業への進出

この数年の経営の大改革により、当社において守りの経営から攻めの経営に舵を切る土台が整備されました。その象徴ともいべき新規事業として、今後、自己資金で200億円を限度に高級賃貸マンション事業に投資していきます。

当社は過去にも高級賃貸マンションを建設したことがありますが、このたびは、経営の大改革で取り組んできた都市型戦略の流れもくんだ上で、大規模かつ本格的に同事業に進出することになりました。

直近では、2016年に栄タワーヒルズ(仮称、名古屋市中区)を着工し、2018年から2019年にかけての完成を予定しています。建設地は映画館「ヘラルドプラザ」の跡地で、敷地面積は3,095平方メートルです。建物は地上28階建てで、部屋数は約160戸となる予定です。1カ月の家賃は15万円から20万円で、100万円以上の部屋も用意します。低階層部分は当社のオフィスやショールームが入居します。

他には、名古屋市中区丸の内にも高級賃貸マンションの建設を計画しています。



栄タワーヒルズ(仮称)

立地条件の特徴を活かしたプロジェクト：自宅併用型賃貸マンションを提案

都市型戦略の推進の一環として、都市部の商業地域における土地のオーナー様に対して、その立地条件の特徴を活かした自宅併用型賃貸マンションなどを建設する提案活動に注力しています。

都市部の商業地域では建物の容積率が高く設定されていますが、それを活かしてない建物がかかり存在しています。また、場合によっては、空き家がそのまま放置されているケースもあります。居住していなくても更地にするよりも固定資産税が6分の1で済むからです。

そのような建物が建っている土地のオーナー様に対して、当社独自の都市型活用システム(「市街地再開発容積率活用システム」)を活用した建て替え(「USEプロジェクト」)を促進します。建物の選択肢としては、自宅併用型賃貸マンションのほか、津波避難マンション、子育て賃貸住宅などの専用機能付賃貸物件の提案も積極的に推進し、土地の立地条件の特徴を活かした有効活用を提案していきます。

特に、2015年1月1日からの法改正により、都市部で新たに相続税の課税対象となる人が増えたことで節税対策として賃貸物件建設への関心は高まっています。この「USEプロジェクト」は、オーナー様が賃貸マンションを経営することで安定収入の獲得と節税効果を実現することになります。また、空き家問題という社会問題の緩和も期待できます。



RC・ユニヴァリイ

周辺分野での新規事業の展開

〈複数選択肢の提案〉

新規事業の展開については、既存のコア事業の周辺部分を新たに開拓していくことが主体となります。

まず、建設事業の周辺分野としては、都市部においては、賃貸物件建設の提案と、当社による土地の買収の提案という複数選択肢の提案をしていきます。買収した土地は分譲事業、または直営による賃貸マンション経営事業に活用します。

これらの新しい手法の導入により、当社は複合的なビジネスを展開できることとなります。

〈分譲事業〉

分譲事業は創業期に営んでいた時期がありますが、その後撤退しました。改めて分譲事業を再開するにあたり、事業規模は売上比率で約10%を目指す程度と想定しています。分譲マンションについては売れ残った部屋は貸し出すことも計画しています。そうすれば既存のコア事業との相互補完・相乗効果も期待できます。

〈会員制リゾートホテル〉

当社グループのゴルフ・リゾート事業の拡大を目的として、東建多度カントリークラブ・名古屋(三重県桑名市)の敷地内に、1部屋を複数名でシェアする方式を採用した会員制リゾート

ホテル「ホテル多度温泉 レジデンス新館」がこの2015年10月にオープンします。地上8階建ての建物の中に13部屋を用意し、30年間の施設利用権を販売しています。会員権の発売当初から売れ行きは順調に進展しています。



ホテル多度温泉 レジデンス新館

連結財務諸表

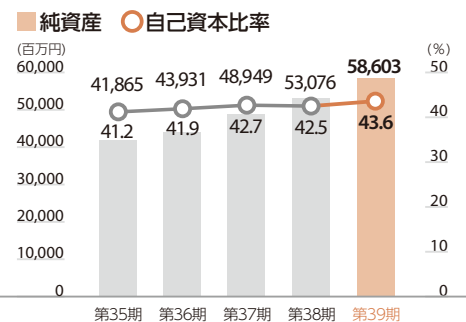
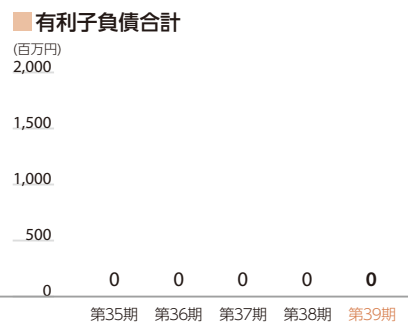
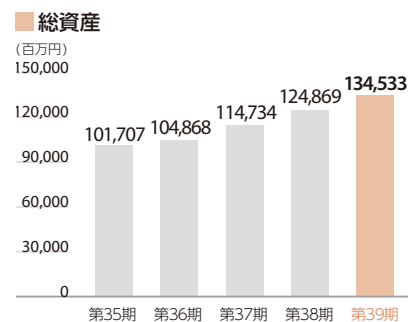
*百万円未満の金額は切り捨てて表示しています。

連結貸借対照表の要約

(単位:百万円)

資産の部	第39期 2015年4月30日現在	第38期 2014年4月30日現在	前期比増減額
流動資産	90,276	81,560	8,715
現金預金	79,802	70,261	9,541
受取手形・完成工事未収入金等	5,596	6,216	△ 619
未成工事支出金	771	626	145
繰延税金資産	1,328	1,433	△ 104
その他	2,776	3,022	△ 246
固定資産	44,257	43,309	947
有形固定資産	31,096	30,021	1,075
建物・構築物(純額)	10,722	11,082	△ 359
土地	15,498	14,524	974
その他	4,874	4,414	460
無形固定資産	1,047	994	52
投資その他の資産	12,113	12,293	△ 180
長期貸付金	5,781	6,286	△ 504
その他	6,331	6,007	324
資産合計	134,533	124,869	9,663

負債の部	第39期 2015年4月30日現在	第38期 2014年4月30日現在	前期比増減額
流動負債	51,555	47,835	3,720
支払手形・工事未払金等	23,845	24,274	△ 428
未払法人税等	2,673	2,913	△ 239
未成工事受入金	7,978	6,084	1,893
その他	17,058	14,562	2,495
固定負債	24,374	23,957	417
長期預り保証金	17,954	17,394	559
その他	6,420	6,562	△ 142
負債合計	75,930	71,792	4,137
純資産の部			
株主資本	58,148	52,895	5,252
資本金	4,800	4,800	—
資本剰余金	16	16	—
利益剰余金	53,389	48,096	5,292
自己株式	△ 57	△ 17	△ 39
その他の包括利益累計額	448	174	273
その他有価証券評価差額金	375	162	212
退職給付に係る調整累計額	73	12	60
少数株主持分	6	6	—
純資産合計	58,603	53,076	5,526
負債純資産合計	134,533	124,869	9,663



現金預金の増加により、流動資産が増加。

有利子負債は継続してゼロ。

利益剰余金が増加し純資産は増加、自己資本比率も上昇。

連結損益計算書の要約

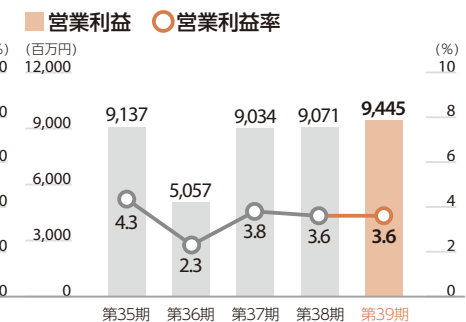
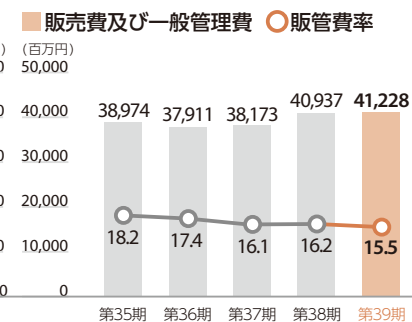
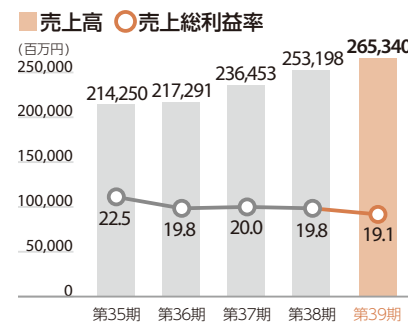
(単位:百万円)

	第39期 2014年5月1日~ 2015年4月30日	第38期 2013年5月1日~ 2014年4月30日	前期比増減額
売上高	265,340	253,198	12,142
売上原価	214,666	203,189	11,477
売上総利益	50,674	50,009	664
販売費及び一般管理費	41,228	40,937	290
営業利益	9,445	9,071	374
営業外収益	971	773	198
営業外費用	145	302	△ 157
経常利益	10,272	9,541	730
特別損失	24	150	△ 125
税金等調整前当期純利益	10,247	9,391	855
法人税、住民税及び事業税	3,742	3,887	△ 144
法人税等調整額	287	239	47
少数株主損益調整前当期純利益	6,217	5,264	953
当期純利益	6,217	5,264	953

連結株主資本等変動計算書

(単位:百万円)

2014年5月1日~2015年4月30日	株主資本					その他の包括利益累計額			少数株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券評価差額金	退職給付に係る調整累計額	その他の包括利益累計額合計		
当期首残高	4,800	16	48,096	△ 17	52,895	162	12	174	6	53,076
会計方針の変更による累積的影響額			287		287					287
会計方針の変更を反映した当期首残高	4,800	16	48,384	△ 17	53,183	162	12	174	6	53,364
当期変動額										
剰余金の配当			△ 1,212		△ 1,212					△ 1,212
当期純利益			6,217		6,217					6,217
自己株式の取得				△ 40	△ 40					△ 40
自己株式の処分			0	0	1					1
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)						212	60	273	—	273
当期変動額合計	—	0	5,004	△ 39	4,965	212	60	273	—	5,238
当期末残高	4,800	16	53,389	△ 57	58,148	375	73	448	6	58,603



売上高、売上総利益ともに増加する一方で、建設技能労働者の労務費の上昇などにより、売上総利益率は若干低下。

広告宣伝活動や建設事業の営業人員への先行投資とともに、経費削減にも努め、販売費及び一般管理費は微増。

売上総利益の増加、販売費及び一般管理費の抑制が奏功し、営業利益は増加。

TOPICS

「耐震壁面収納」で室内の安全を確保

当社の建築商品は骨組みが強く、高度な耐震性能を誇っています。しかし、建物の耐震性が強くても、室内の家具の転倒の恐れは免れません。室内の安全確保のため、グループ会社のナスラック㈱は壁面に固定するタイプの「耐震壁面収納」を開発、販売開始しました。

一般的な置き家具は転倒防止器具を設置する必要があり、その設置方法が不適切な場合は機能を果たさず、室内の美観も損なわれます。

しかし、ナスラック㈱の「耐震壁面収納」は、壁面に固定しているため転倒の恐れがなく、さらに、収納物の飛散防止対策として開き戸や引き出しが開かないように金具を改良しており、室内の美観も損なわれません。

厳しい耐震試験もクリアし、マグニチュード9級の地震にも耐える高い耐震性能を誇る商品で、住人の安全・安心に貢献します。当商品は、建築業者などへの外販や、当社の賃貸物件での展開により、供給しています。



耐震壁面収納

会員制リゾートホテル「ホテル多度温泉 レジデンス新館」まもなくオープン



ホテル多度温泉 レジデンス新館

2015年10月、東建多度カントリークラブ・名古屋に、ゴルフを一層楽しんでいたがための会員制リゾートホテル「ホテル多度温泉 レジデンス新館」がオープンします。

ゴルフリゾートで過ごす「最上級のくつろぎ」がコンセプトで、全室に天然温泉が楽しめる内風呂がついており、館内には室内温泉プール、サウナ、フィットネスゾーン、レセプションルーム、ゴルフ練習場などの設備が充実しています。

会員権発売当初から売れ行きは順調で、現在も、会員権を発売中です。ご利用いただくためのシステムとしては、1部屋を12人（12口）でシェアする方式「タイムシェアリング方式」により、1口あたりの年間利用日数は30泊となっています。入会金のお支払いにより、30年間の施設利用権が得られます。

会社情報

会社概要

(2015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	6,256人(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び企業向けリース建築事業(キャッチシステム) ●アパート・マンションの仲介事業(ホームメイトシステム)
主なグループ会社	株式会社東通イジェンシー 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

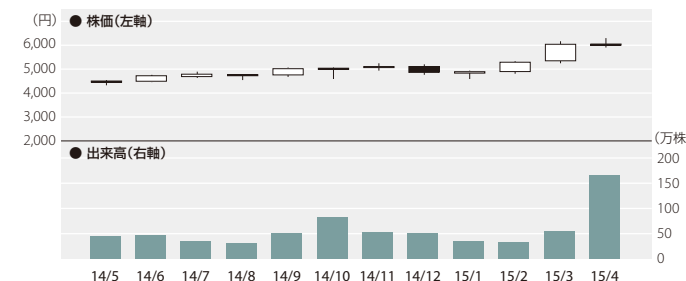
(2015年7月29日現在)

代表取締役社長兼会長	左右田 稔
常務取締役 営業本部長	左右田 善猛
常務取締役 事業監理部長/業務管理本部管掌	英 昇
常務取締役 建築担当/ナスラック担当	米村 宗浩
取締役*	志田 行弘
常勤監査役	日比 喜代美
監査役*	三箭 正博
監査役*	北村 明美

*印は、社外取締役および社外監査役です。

株価・出来高の推移

(2014年5月~2015年4月 月足)



株式の状況

(2015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	26,666名

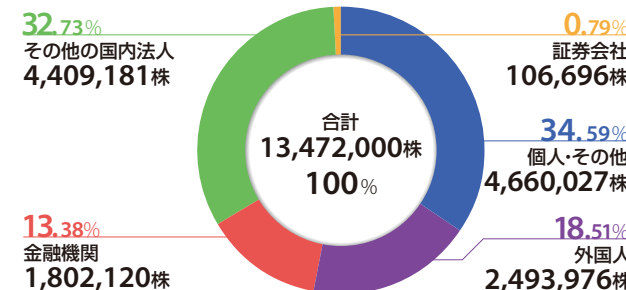
大株主 (上位5人)

(2015年4月30日現在)

株主名	持ち株数	持ち株比率
株東名商事	4,100,000	30.43%
左右田 稔	1,546,400	11.47%
ビービーエイチ フォー フィデリティー 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)	950,540	7.05%
左右田 善猛	404,000	2.99%
日本トラスティ・サービス信託銀行(株) (信託口)	139,500	1.03%

株式の分布状況

(2015年4月30日現在)



(自己株式12,342株を個人・その他に含めています)

配当金

当社では、業績に応じた積極的な利益還元を行うことを基本方針としております。2015年4月期は、1株当たり年間配当金を90円としました。なお、2016年4月期は、1株当たり年間配当金を5円増配し、95円とする予定です。

