

現場規模の構成 (07/2~08/1)

Project scale (Feb. 2007-Jan. 2008)

決算期	Fiscal year ended	Jan. 2004	Jan. 2005	Jan. 2006	Jan. 2007	Jan. 2008
1現場当たりの平均棟数 (全店戸建分譲)	Average number of units per site	5.3	5.2	5.0	4.5	5.1

決算期	Fiscal year ended	Jan. 2004	Jan. 2005	Jan. 2006	Jan. 2007	Jan. 2008
平均土地面積 (坪)	Average land area	36.3	36.5	39.5	39.9	42.8
平均建物面積 (坪)	Average building area	29.5	29.0	28.7	29.8	31.1

坪数	Number of tsubo (approx. 3.3m ²)	under 25.0	25.1 to 30.0	30.1 to 35.0	35.1 to 40.0	40.1 and up
戸建分譲住宅の土地面積の構成比 (07/1)	Breakdown of single-unit housing sold by land area (Jan. 2007)	4.8%	4.3%	33.6%	24.5%	32.8%
戸建分譲住宅の土地面積の構成比 (08/1)	Breakdown of single-unit housing sold by land area (Jan. 2008)	4.5%	3.2%	26.7%	23.2%	42.4%

注1) 1現場当たりの平均棟数は、着工時点の1現場当たりの棟数で算出しております。

注2) 平均土地面積は、販売物件を基準に算出しております。

注3) 平均建物面積は、販売物件を基準に算出しております。

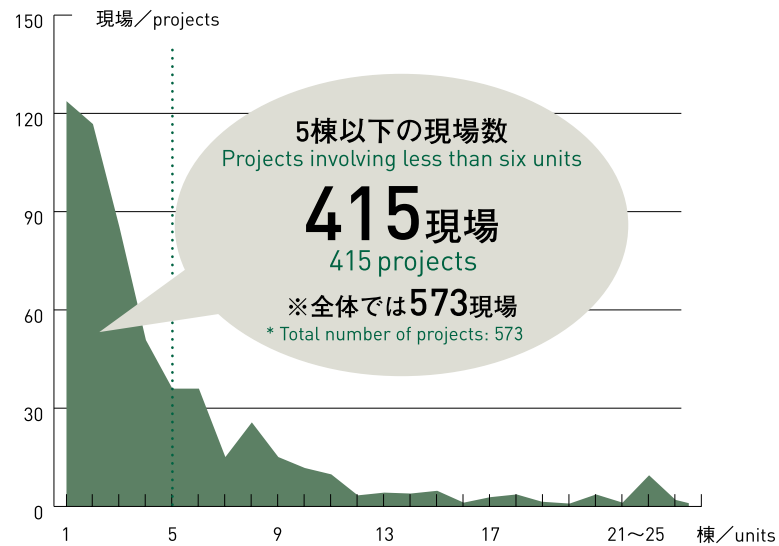
Note 1: Average number of units per site is based on the number of units per site at the commencement of construction.

Note 2: Average land area is based on the land areas of properties offered for sale.

Note 3: Average building area is based on the building areas of properties offered for sale.

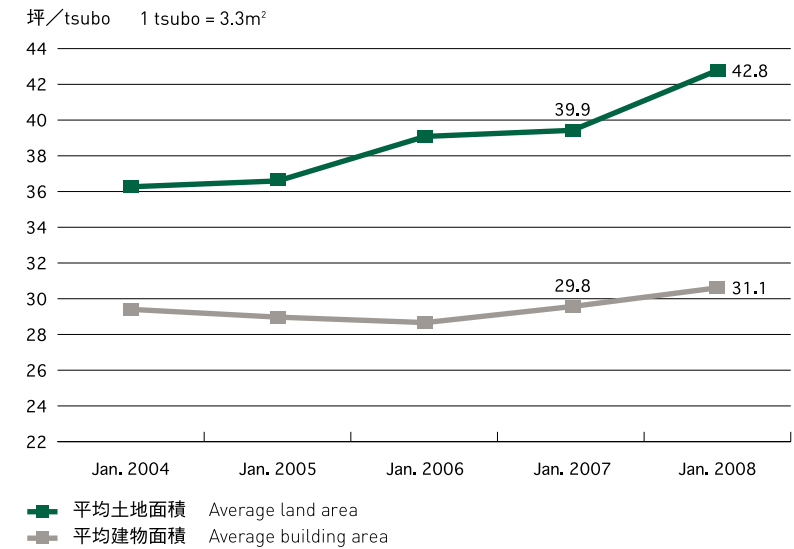
1現場当たりの平均棟数(全戸建分譲)

Average number of units per site



戸建分譲住宅の平均土地面積と平均建物面積

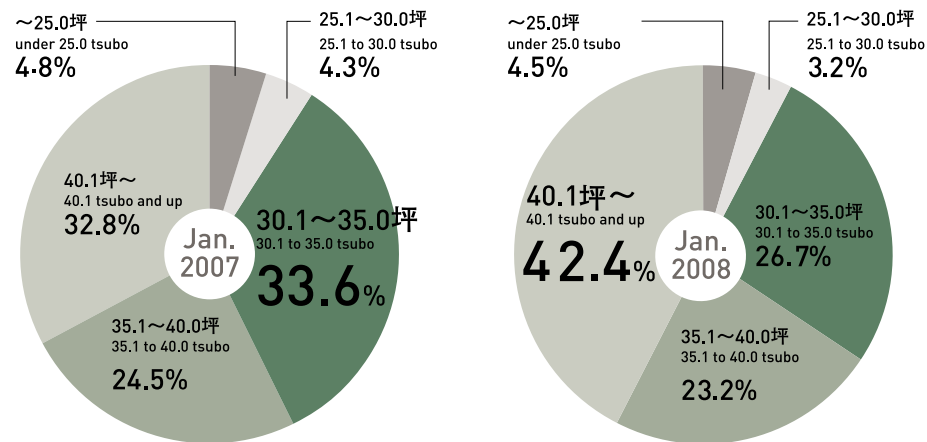
Average land area · Average building area



戸建分譲住宅の土地面積の構成比

Breakdown of single-unit housing sold by land area

1 tsubo = 3.3m²



顧客構成・広告反響数 Breakdown of customers · Number of questionnaire respondents

連結(Consolidated)

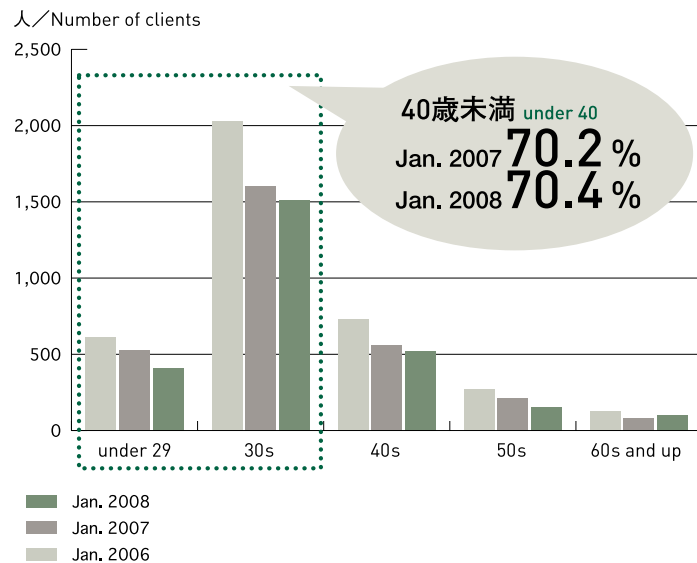
決算期	Fiscal year ended	Jan. 2004	Jan. 2005	Jan. 2006	Jan. 2007	Jan. 2008
広告反響数(土地分譲+戸建分譲)	Number of questionnaire respondents (Land + Single-unit housing)	15,330	16,742	16,157	11,878	9,969
販売件数(土地分譲+戸建分譲)	Number of units sold (Land + Single-unit housing)	3,652	3,949	4,024	3,255	2,538
自社販売件数(土地分譲+戸建分譲)	Number of units directly sold (Land + Single-unit housing)	2,357	2,382	2,183	1,770	1,483
比率(自社販売件数/広告反響数)	Ratio (Number of units directly sold / Questionnaire respondents)	15.4%	14.2%	13.5%	14.6%	14.9%
当社 → 一般顧客	Touei → End-users	59.3%	56.9%	49.5%	51.3%	52.2%
当社 → 仲介業者 → 一般顧客	Touei → Brokers → End-users	40.7%	43.1%	50.5%	48.7%	47.8%

注) 広告反響数は、当社物件広告による集客(来場者)のうち、実際に記名いただき購入見込み客となったお客様の数です。

Note : Questionnaire respondents represents the number of persons saw one of our advertisements, visited the site, and registered their names.

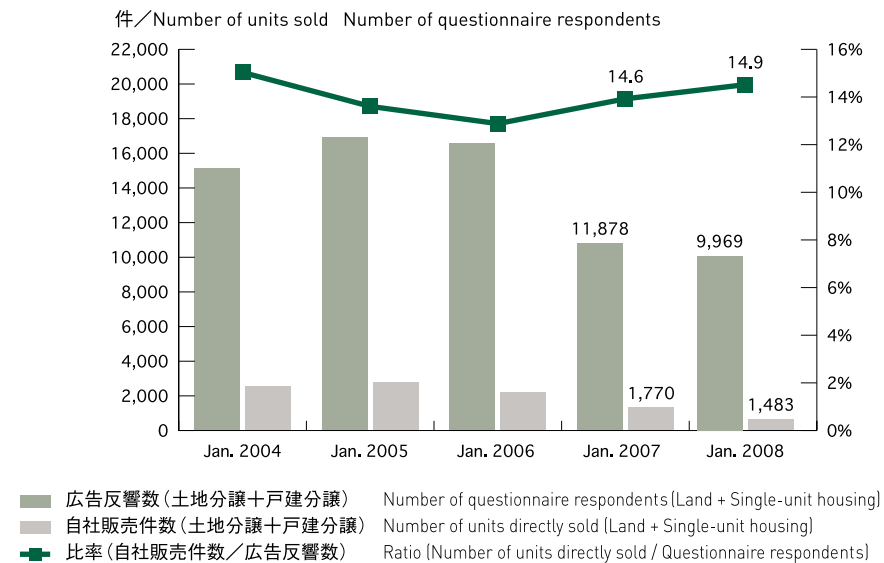
顧客構成

Breakdown of customers by age



広告反響数と販売件数の推移

Trends in questionnaire respondents and units sold

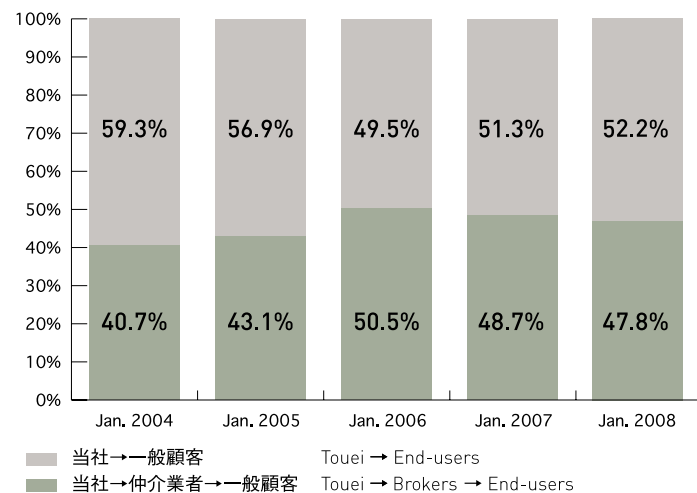


販売経路別販売高構成比

Sales breakdown by sales channel

注) 表は不動産販売高による構成比です。

Note: The above graph represents the breakdown of real estate sales.

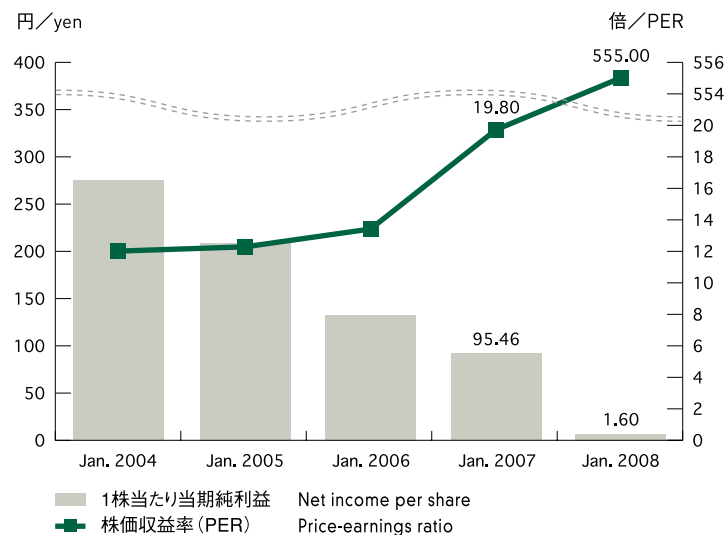


株価収益率 (PER)・株価純資産倍率 (PBR) Price-earnings ratio (PER)・Price-book value ratio (PBR)

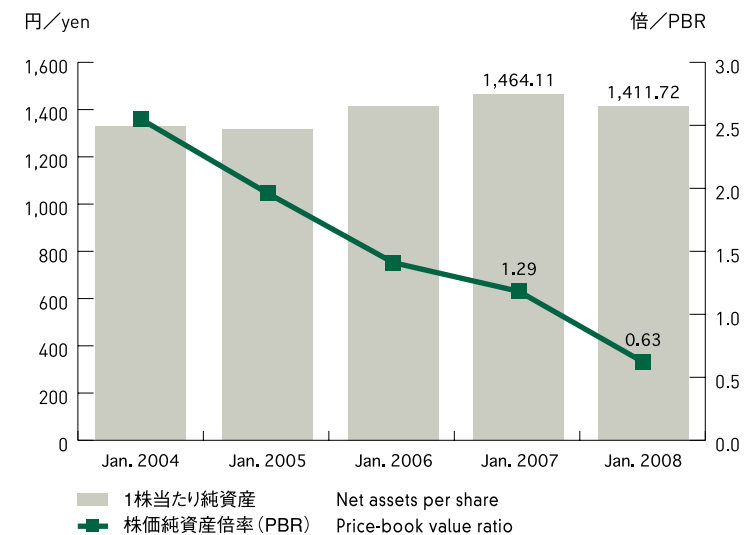
連結 (Consolidated)

決算期	Fiscal year ended	Jan. 2004	Jan. 2005	Jan. 2006	Jan. 2007	Jan. 2008
期末株価 (円)	Closing stock price	3,390	2,575	1,999	1,890	888
1株当たり当期純利益 (円)	Net income per share	272.55	205.82	144.57	95.46	1.60
株価収益率 (PER)	Price-earnings ratio (PER)	12.44	12.51	13.83	19.80	555.00
1株当たり純資産 (円)	Net assets per share	1,328.93	1,315.92	1,414.09	1,464.11	1,411.72
株価純資産倍率 (PBR)	Price-book value ratio (PBR)	2.55	1.96	1.41	1.29	0.63
配当性向 (連結)	Dividend payout ratio (consolidated)	—	—	—	—	2,500.0%
配当性向 (単体)	Dividend payout ratio (non-consolidated)	18.5%	26.5%	32.2%	45.6%	401.2%

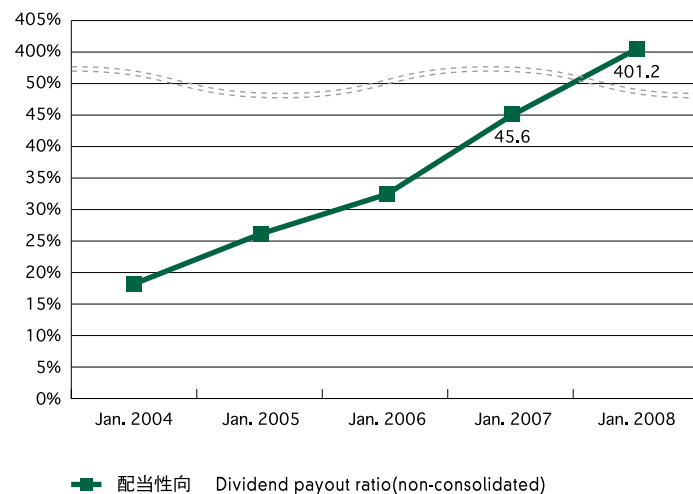
1株当たり当期純利益・株価収益率 (PER) Net income per share・Price-earnings ratio (PER)



1株当たり純資産・株価純資産倍率 (PBR) Net assets per share・Price-book value ratio (PBR)



配当性向 (単体) Dividend payout ratio (non-consolidated)



企業メッセージ

当社は、1979年より首都圏での戸建分譲事業を開始し、今日に至るまで主力事業として業容の拡大を計り、その累積販売棟数は33,000棟を超えました。

全国の戸建分譲住宅市場の約50%を占める首都圏マーケットに経営資源を集中させ、経営の効率化を図ってまいります。今後、マーケットに大きな影響を与える世帯構造や購買力の変化を捉え、ファミリー層のみならず、単身世帯や夫婦のみの世帯、シニア層等、ターゲットとする顧客層の獲得拡大を図るべく、商品バリエーションと事業分野の枠組みを広げてまいります。

また、当社の強みである耐震性・耐久性に優れたパネル工法、グループ一貫体制による徹底した品質管理、設計・建設2種類の住宅性能評価書を取得した「安心・安全な住宅」に加え、「住まい」から「暮らし」を創造する企業として、ご入居後のサポートまでご満足いただける付加価値の高いサービスをご提供してまいります。

当社は、これらを通じて社会に貢献し、株主の皆様をはじめとした全てのステークホルダーの信頼を得るために経営の効率化、透明性、健全性を確保すべく、より強固な体制の確立を目指してまいります。

また、株主重視の観点から株主資本利益率(ROE)15%以上を目標とする経営指標を掲げており、継続的な利益還元を実施するよう取り組んでまいります。

Blooming Garden ブルーミングガーデンについて

Bloom・ing

1. 花の咲いた、花盛りの
2. <人・顔などが>若々しく美しい、青春の
3. <事業などが>隆盛の、繁盛している

緑や花に囲まれた生活・笑顔のあふれる空間・家族が幸せに暮らせること。

そんなありふれた日常を大切にしていきたいと考えています。

「暖かい日差しの中かで、木々や花が成長していくように」

家族がゆっくりと自然に成長していける、そんな空間をめざして家作りをしています。

そして、5年、10年、20年後もずっと家族が幸せであるようにという想いを

「ブルーミングガーデン」というこの家に込めています。

Corporate message

Toueï Housing entered the home sales market in the Tokyo metropolitan area in 1979. Home sales has remained our main line of business and continued to grow since then, with a cumulative total of 33,000 homes sold since the company's inception.

We will continue to focus our business resources on the Tokyo metropolitan area - which accounts for around 50% of the home sales market in Japan - so as to maximize operating efficiency. We will continue striving to expand our product portfolio and business domains, endeavoring to capitalize on changes in the composition of households and purchasing power, and working to expand beyond our mainstay market of two-parent households to reach customers in single-person households, double-income households, and senior citizen households.

We provide housing that is safe and secure. Harnessing proven research and development capabilities, we have developed panel construction techniques that are highly resistant to earthquakes and our high-quality homes are performance certified. By providing housing and services with outstanding levels of value-added, we hope not only to improve living spaces but to enhance the quality of life of our customers as well.

We are committed to being a good corporate citizen and a trusted partner to our shareholders and other stakeholders by working constantly to enhance the efficiency, transparency, and soundness of our business.

Toueï Housing places a strong emphasis on returns to shareholders, and aiming to maintain a sustainable dividend payment, has set a target for return on equity of 15% or more.

About “Blooming Garden”

Life surrounded by trees and flowers. Living spaces filled with joy.

Families united by love.

These everyday values are the dearest to our hearts.

Just as trees and flowers grow and bloom in the warmth of the sunlight, we hope to see families grow and flourish in the living spaces we create.

The Blooming Garden name symbolizes these values and our sincere desire to give ever-lasting happiness.

商 号	株式会社 東栄住宅	Name	Touei Housing Corporation
設 立	1951年3月10日	Established	March 10, 1951
資 本 金	7,809,369,700円	Capital	7,809,369,700 yen
本 社	東京都西東京市芝久保町四丁目26番3号	Head Office	4-26-3, Shibakubo-cho, Nishi Tokyo City, Tokyo
役 員	<div> <div>代表取締役会長</div> <div>代表取締役社長</div> <div>取締役副社長</div> <div>取締役</div> <div>取締役</div> <div>取締役</div> <div>取締役</div> <div>常勤監査役</div> <div>監査役</div> <div>監査役</div> <div>監査役</div> </div> <div> <div>佐々野 俊彦</div> <div>西 野 弘</div> <div>柴 田 英夫</div> <div>亀 田 元司</div> <div>仲 里 明</div> <div>宮 関 辰也</div> <div>三 嵩 潤一郎</div> <div>北 川 雅章</div> <div>藤 田 浩司</div> <div>本 間 周平</div> <div>吉 野 賢治</div> </div>	Officers	<div> <div>Chairman</div> <div>President</div> <div>Executive Vice President</div> <div>Director</div> <div>Director</div> <div>Director</div> <div>Director</div> <div>Auditor</div> <div>Auditor</div> <div>Auditor</div> <div>Auditor</div> </div> <div> <div>Toshihiko Sasano</div> <div>Hiroshi Nishino</div> <div>Hideo Shibata</div> <div>Motoji Kameda</div> <div>Akira Nakazato</div> <div>Tatsuya Miyazeki</div> <div>Junichiro Mishima</div> <div>Masaaki Kitagawa</div> <div>Kouji Fujita</div> <div>Shuhei Homma</div> <div>Kenji Yoshino</div> </div>
事 業 内 容	<div>戸建分譲事業</div> <div>マンション分譲事業</div> <div>注文住宅事業</div> <div>土地分譲事業</div>	Business lines	<div>Single-unit property sales</div> <div>Condominium sales</div> <div>Custom-built housing</div> <div>Subdivision of land</div>
取 引 金 融 機 関	みずほ銀行 三井住友銀行 三菱東京UFJ銀行 横浜銀行 商工組合中央金庫	Main financial institutions	Mizuho Bank, Ltd. Sumitomo Mitsui Banking Corporation The Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ, Ltd. The Bank of Yokohama, Ltd. The Shoko Chukin Bank
グ ル ー プ 会 社	<div>ティ・ジェイ ホームサービス株式会社</div> <div>ブルーミング・ガーデン住宅販売株式会社</div>		



www.touei.co.jp