



よりよい暮らしのナビゲーター読本

JOINT NAVI

シリーズ不動産業務—第5回

運用担当者に聞く

「J-REIT」の運用 P.07

物件情報

当期、引渡し物件のご紹介

P.01

Close up

信濃川のほとりに住まうという誇り
アデニウムタワー萬代橋

P.13



JOINT CORPORATION
株式会社ジョイント・コーポレーション

第21期事業報告書
(2006年4月1日～2007年3月31日)

証券コード 8874

物件情報

当期、完成引渡し物件の一部をご紹介します。

ADENIUM

アデニウム



アデニウム熱海翠光園
〈静岡県 熱海市〉



アデニウム吉祥寺
〈東京都 三鷹市〉



アデニウム
熱海オーシャンスイート
〈静岡県 熱海市〉



アデニウム町田
〈神奈川県 相模原市〉



アデニウム小田急相模原
〈神奈川県 相模原市〉



アデニウム横浜反町
〈神奈川県 横浜市〉

よりよい暮らしのナビゲーター読本

JOINT NAVI CONTENTS

物件情報

01

連結財務
ハイライト

02

社長
インタビュー

03



シリーズ
不動産業務 第5回

07



財務諸表

11

Close up

13

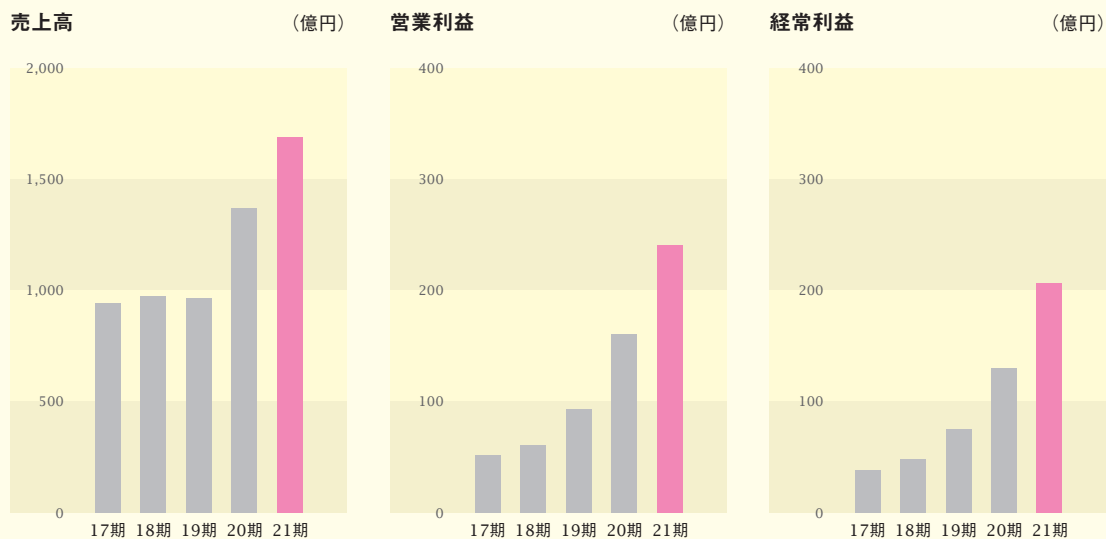


会社・株式情報

14

連結財務ハイライト

	17期 (2003年3月期)	18期 (2004年3月期)	19期 (2005年3月期)	20期 (2006年3月期)	21期 (2007年3月期)
売上高 (百万円)	93,893	97,021	96,470	136,720	168,526
営業利益 (百万円)	5,200	6,197	9,372	16,072	24,043
経常利益 (百万円)	3,817	4,871	7,536	13,009	20,641
当期純利益 (百万円)	4,030	3,063	4,174	11,928	12,934
総資産 (百万円)	137,468	135,124	182,840	217,625	291,817
純資産 (百万円)	27,534	29,969	33,670	61,584	74,879
1株当たり純資産 (円)	1,473.00	1,620.08	1,807.69	1,408.92	1,687.41



社長インタビュー

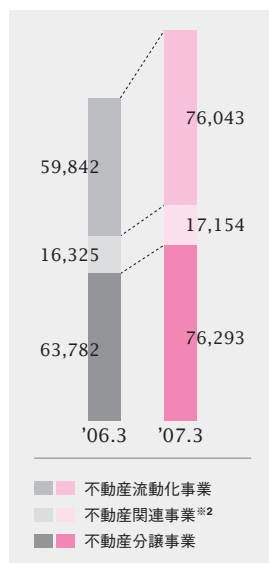


代表取締役
東海林 義信

過去最高の売上高・利益を達成するとともに
将来にわたって成長を続けるための
仕組みづくりに大きな成果を得ました。

Q.1 | 初めに、2007年3月期の業績とその手応えをお聞かせください。

連結売上高推移^{※1} (百万円)



※1 事業別の売上高はセグメント間消去および配賦不能分を含んだ数字です。

※2 短信セグメント情報の賃貸事業、管理事業、その他の事業の合計です。

当期の事業環境は、不動産流動化市場では東証のREIT市場が最高値を更新し、不動産分譲市場でも首都圏を中心に高水準の供給が続くなど、全体として好調に推移しました。こうした中で当社グループは、収益物件の開発を順調に進め、不動産投資家の需要に応えると同時に、ニーズにきめ細かく対応した分譲物件の供給に努めました。その結果、売上高1,685億円(前期比23.3%増)、経常利益206億円(同58.7%増)、当期純利益129億円(同8.4%増)と、前期に続き過去最高の売上高・利益を達成することができました。

事業別に見ると、不動産流動化事業の売上高が760億円(前期比27.1%増)、不動産分譲事業が762億円(同19.6%増)となりました。グループの成長のドライバーと位置づけている

流動化事業が期待以上に伸び、分譲事業と並ぶもう1本の柱に成長したと実感しています。

当期の手応えとしては、こうした数字面はもちろん、用地の仕入れや拠点網の拡充など、今後の成長に向けた骨組みを築けたことが大きな収穫でした。知らない土地で不動産事業を成功させるには、地元のさまざまな関係者とのネットワークづくりが重要です。これには時間と手間がかかります。私たちは数年前から地道にそのための努力を続け、ようやくその成果が形になり始めました。今や流動化事業の土地仕入れ残高の半分近くは地方都市ですし、2007年5月には関東圏(熱海市を含む)以外で初めて、新潟市で分譲マンションの販売を開始しました。流動化事業を中心に、このような地方主要都市での事業をこれから本格化していきます。

Q.2 | 現在の事業環境と、今後の展望について教えてください。

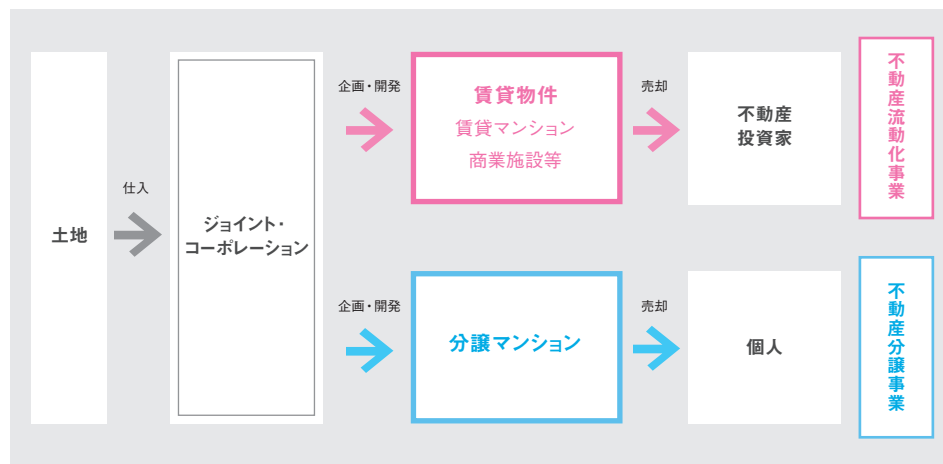
最近、地価の上昇が進み、用地の仕入れ環境は厳しさを増しています。それに伴い、マンション販売価格の上昇が話題になっていますが、実際には15年ほど前の水準にも達していませんし、金利も抑えられているので、分譲物件はまだお客さまにとって現実的な価格が維持できています。地価の上昇もそろそろピークに近づいているように思われます。これ以上地価が高騰すると、分譲マンションのお客さまはもとより、投資家も購入を敬遠するでしょうから、今後は上げ下げの繰り返しを繰り返して行くのではないのでしょうか。

ただ、もう一つ難題となっているのが、人件費や資材・機材など建築コストの高騰です。これ

については当社グループ全体のスケールメリットを活かしてコスト削減に努めたいと考えています。

不動産流動化事業については現在、非常に好調なわけですが、この勢いは今後も数年は続くと思います。外資を中心とした不動産投資家の投資意欲が旺盛なため、不動産流動化市場は拡大傾向にあります。しかし、マーケットが好調だけに新規参入も多く、競争も厳しくなってきました。賃貸物件を供給する不動産流動化事業では、供給した後の運営や管理能力によっても物件価値に大きな差がつきます。当社グループはこれまでに培った開発ノウハウに加え、運営管理ノウハウを身につけることによって、競争を勝ち抜いていきます。

ビジネスフローチャート



Q.3 | 2008年3月期の取り組み課題は？また見通しを教えてください。

不動産流動化事業では、物件の大型化が進んでいるので、施設の運営管理がより一層重要になってきます。そうしたノウハウは一朝一夕で身につくものではないので、必要なところは社外の専門企業とも積極的に連携して運営力を高める考えです。

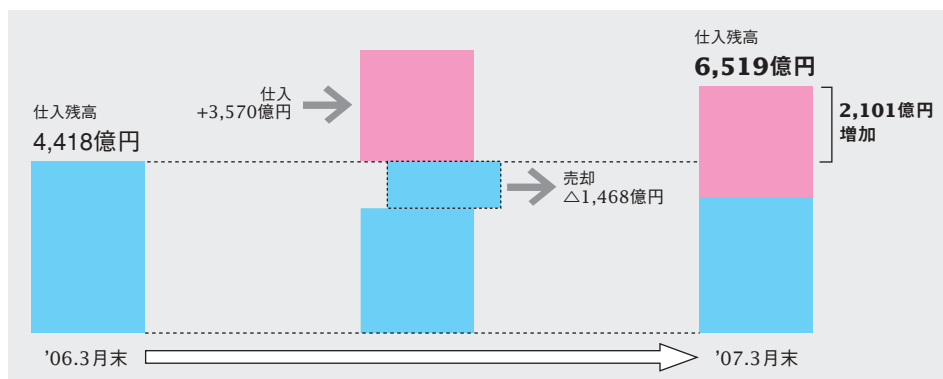
不動産分譲事業については、開発コストが上昇する中であって販売価格と利益をどうバランスさせていくかが、今後の課題になると思います。一口に分譲と言っても、お客さまご自身が住宅として使う実需や、リゾート型の物件などがあり、当社グループでも幅広い物件に取り組んでいます。そうした特性を見極め、最適な商品企画や開発計画により販売価格と利益のバランスを図っていきます。

拠点を整備し、エリアの開発方針も固まり、

成長のための骨組みができあがりました。今後3年間は安心できる用地仕入れもできています。そこで、今後は、量的な成長だけでなく、質的な成長に重点を置いた経営に取り組みたいと考えています。デベロッパーは土地を買わなければ当然、売上がたちません。しかし、売ってしまったらそこで終わり。土地を仕入れるところから繰り返し返さなければいけません。有望な物件は、目先の一時的な利益にとらわれず、保有して賃料を長く得る方が得策ではないか。今は焦らず、中期計画中にその辺りを見極め、模索していきたいと思います。

こうした方針により2008年3月期は、売上高1,993億円、営業利益287億円、経常利益235億円、当期純利益135億円を見込んでおります。

土地仕入の状況（売上換算）



Q.4 | グループの今後の方向についてはどのような構想をお持ちですか。

成長を続けてきた結果、グループ会社も従業員数も増えました。そこで、再び筋肉質の体質に引き締めるグループ経営の見直しも2008年3月期からの大きなテーマです。この4月に取り組みを始めたばかりで、将来的にはセグメント別のシンプルな形にグループを再構築するのが良いのではないかと考えています。そのための人事交流をすでに開始しました。

また、不動産の開発では建築コストのウエイトが非常に高いので、建築関係の発注は本社で一元管理し、効率化を図る体制を整えました。

さらに、海外での事業展開の可能性についても探っていきたいと考えています。個人的には、中国や韓国での商業施設やリゾート物件の開発に魅力を感じています。不動産は他の産業に比べ、グローバル化が遅れている業界なので、海外への進出はグループを活性化させる良い刺激にもなるはずです。



Q.5 | 最後に、株主・投資家の皆さまへのメッセージをお願いします。

この数年、さまざまな企業で経営の根幹を揺るがすような問題が起き、投資先のガバナンスや内部統制について株主・投資家の皆さまの関心が集まっています。

当社は以前から、社外取締役の招聘や監査法人とのアドバイザー契約などにより、経営の透明性を高めてきました。また、2009年3月決算期から施行が予定される日本版SOX法についても、本社内に3人体制のチームを設け早くより準備を進めてきました。問題が発生した際の対応はもちろんですが、発生する前の管理体制が重要だと考え、権限分けやマニュアル

化を進め、チェック機能の強化に努めています。

株主の皆さまへの利益還元に関しては、業績に裏付けられた適正な利益配分を継続することを基本方針としております。つきましては、株主の皆さまの日頃のご支援に感謝し、当期の1株当たりの期末配当金を12.50円から15.00円へと増配いたしました。

ジョイント・グループは、これからも環境の変化に対応しながら成長することで、株主の皆さまのご期待に応えてまいります。株主・投資家の皆さまには、今後ともご支援賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役

東海林 義信

「J-REIT」の運用



株式会社 ジョイント・キャピタル・
パートナーズ 投資運用部

渡辺 重雄

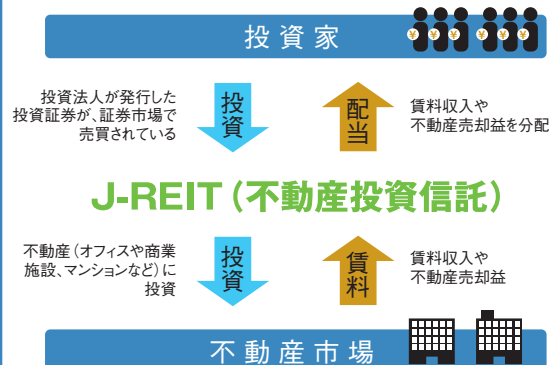
これまで日本では、不動産は“所有”するものという観念が強く、“活用”という考え方は一般的ではありませんでした。売買も容易でないことから、“投資”だの“運用”だのという概念もほんの一部の専門家のものでした。しかし、今では様々な方法で不動産は活用されています。最近よく聞く「J-REIT(ジェイ・リート)」も代表例の一つです。J-REITとは、株式と同じような小口化した証券を公開市場で発行し、幅広く資金を集めて不動産を購入・運用するというもの。ジョイント・グループも2005年、新たにJ-REITを立ち上げました。今回はJ-REITを運用しているジョイント・キャピタル・パートナーズの渡辺さんに、J-REITに関することや業務内容について解説してもらいました。



「J-REIT」とは？

REITとはアメリカで発達した不動産ファンドの一つで、J-REITは「日本版不動産投資信託」とも呼ばれます。2001年3月、東京証券取引所に市場が開設されました。上場した投資法人は、投資家から集めた資金で賃貸マンションや商業施設などの不動産を購入し、そこから得た賃料収入や売却益を配当として還元します。株のように一口数十万円の単位から投資でき、売買の自由度も高いため、新たな投資商品として注目を集めています。

J-REITのスキーム



「J-REIT」の運用とは・・・

「J-REIT(ジェイ・リート)」の運用にあたっては、実際にはいくつかの会社関わっています。ジョイント・グループのJ-REITの場合は、まず投資家の方々から資金を集めるジョイント・リート投資法人があり、ジョイント・リート投資法人から委託され集まった資金の運用を担っているのが私たちジョイント・キャピタル・パートナーズです。具体的には、1)投資する不動産を選定し購入する、2)購入した不動産から得られる収益や資産価値を高めるよう運営する、という2つが主に重要な仕事になります。

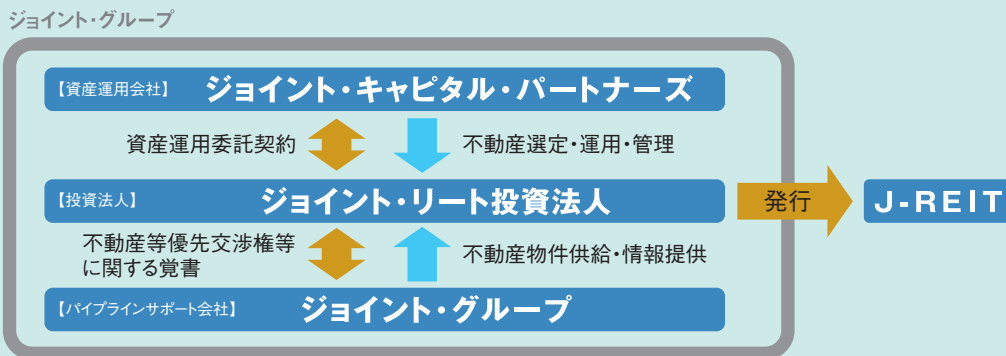
投資する不動産の多くは、ジョイント・コーポレーションをはじめとするグループ会社から優先的に供給を受け、不動産の実質的な管理業務も

大方、グループ会社が行います。

ちょっと複雑ですが、投資法人が資金を集める“器”で、私たちが資金をどう活用するかを考える“頭脳”。一方、購入した不動産の運営については、私たちが“経営”を管理する“株主代表”で、管理会社が“経営”の役割を務めていると考えていただければよいかもしれません。

私たちの役割は、まずは価値の高い物件を見極めて購入するのが、第一。さらに、年を経るにつれて価値が下がる不動産物件に対して、ハード面の適切なメンテナンスを行ったり、商業施設であればイベントなどにより集客力を強化して、配当のもととなる賃料をより高く維持することがREIT運用会社の腕の見せどころになるのです。

■「J-REIT」と ジョイント・グループ



例えば、商業施設の運用とは・・・

先ほど、私たちの会社の業務には「物件の選定・購入」と「購入物件の運営」の2つがあるとお話しましたが、私は後者の、物件を運営するチームに所属しています。その中でも、商業施設が私の担当です。

具体的な仕事としては、商業施設全体の活性化を図るイベントを企画したり、適切な修繕計画を立て実施したり、保有している不動産の陳腐化や賃料の低下を防ぐよう次々に手を打っています。

また、REITでは複数の物件を保有し今も規模を拡大しているので、不動産の購入を担当するチームに今後の取得の参考になる情

報を提供したり、提言したりするのも重要な仕事です。

ジョイント・リートは、より高く安定した配当を実現するために、賃貸マンションと商業施設、場合によってはオフィスと、特性の異なる物件をバランスよく組み入れる複合型REITです。商業施設にしても、都市型と郊外型を組み合わせさせて運用しています。一般的に商業施設は、賃貸マンションよりもテナントとの賃貸借契約期間が長いので、収益の安定性が見込めます。賃料を払い続けられる力のあるテナントと契約を結ぶためにも、集客を図り、施設の魅力を維持する運営が大切なポイントとなるのです。



株式会社 ジョイント・キャピタル・
パートナーズ 投資運用部

渡辺 重雄

今、仕事にはまっています。。。

建設会社に勤めていた頃、再開発事業で不動産証券化の業務に携わり、この分野に興味を持ちました。ジョイント・グループに入社して半年ほど経った頃からJ-REIT立ち上げの準備が始まったのですが、その最初の段階から東証への上場までに関われたことは貴重な経験になりました。今は担当する商業施設を盛り立てるため、メンテナンスやイベントの実施に取り組んでいます。運用

担当者としては、管理会社やテナントさんたちの中になんか深く入っている方だと思います。その連帯感が仕事のやりがいや面白さになっています。また、商売の最前線にいる方たちと共に仕事をすることで、商業施設を運営する上で大切なことを学ばせてもらっていると感じています。今後も確かな運用で投資家の方たちの信用を広げ、ジョイント・リートをもっと大きくしたいと思っています。

J-REITの現状と今後の見通し

東京証券取引所に初めてJ-REIT市場が開設されたのが2001年3月。ジョイント・リートは2005年7月に22番目のJ-REITとして上場しました。今では40銘柄以上のJ-REITが上場していますが、上場した順番や運用規模の点から、中堅REITの位置にあると認識しています。

J-REIT市場全体については、外資や個人の投資家を中心に、市場へ資金が流入しており、まだまだ拡大余地はあると思います。私見ですが、あと3～5年は成長が続き、各REITの規模も拡大していくだろうと予想しています。

一方で、かつての土地神話のような、不動産を持たば持つほど価値が上がっていくということはないため、保有する施設をいかに良好に管理して収益性を高めていくかが、より重要になっていくと思います。

■ 「J-REIT」市場成長のポイント

ポイント-1

優良な物件の供給

ポイント-2

様々なタイプのJ-REIT上場

ポイント-3

多様な資金の流入

J-REIT市場成長

ジョイント・キャピタル・パートナーズの今後の戦略

今のところジョイント・リートは成長段階にあり、物件の新規購入が中心になっていますが、今後、運用資産が増えていけば、古いものを売却して新しい物件に入れ替える作業も始まると思います。J-REITには、より多くの配当を安定的に出すことが期待されるため、戦略的な不動

産運用でその期待に応えていくことが目標です。

物件の主な供給元であるジョイント・グループの不動産開発力と、我々の運用力を共に磨き、ジョイント・リートを投資家の方々にもっと魅力を感じていただけるJ-REITにしたいと思っています。



財務諸表

連結貸借対照表(要約)

(単位:百万円)

	当期 2007年 3月31日現在	前期 2006年 3月31日現在
<資産の部>		
流動資産	278,421	205,209
現金及び預金	39,107	32,730
1 たな卸資産	216,276	156,727
その他の流動資産	23,152	15,847
貸倒引当金	△115	△96
固定資産	13,396	12,416
有形固定資産	5,113	4,794
建物及び構築物	2,017	1,980
土地	2,614	2,539
その他	482	274
無形固定資産	361	535
投資その他の資産	7,921	7,086
資産合計	291,817	217,625

会計基準の改正について

2006年5月施行の会社法により、以下のような対応をとっています。

貸借対照表

「資本の部」が廃止され、「純資産の部」が新設されました。これは貸借対照表上、資産性を持つものを「資産の部」、負債性を持つものを「負債の部」に記載し、それらに該当しないものを資産と負債の差額として「純資産の部」に記載するものです。

Point 1

デベロッパーにとって、土地はいわば商品の原材料に当たり、売上をあげるためには土地の確保が不可欠です。さらに建物の開発は最低でも1年から1年半はかかりますから、ある程度先行して取得しておかなければいけません。物価が低下傾向にあるデフレーション期にあまり過剰に土地を仕入れると、不動産の価値がどんどん下がってしまい、取得時の計画よりも利益が薄くなる可能性があります。逆に、物価が上昇傾向にある時期には、土地の価格があまり高くないうちに仕入れた土地は、取得時の計画より利益が大きく上回る可能性があります。そこで、一般的にデベロッパーは、デフレーション期には土地の仕入ペースを抑え、インフレーション期には仕入れを積極化する傾向にあります。当社では、デフレーション期からの脱却が見え始めた2年程前から積極的に土地の仕入れを進めており、そのためたな卸資産が大幅に増加しています。土地の取得競争が激化する中、おかげ様で土地の仕入れは好調に進み、当期売上の4年分弱の売上をカバーする土地の確保ができています。

(単位:百万円)

	当期 2007年 3月31日現在	前期 2006年 3月31日現在
<負債の部>		
流動負債	138,743	90,367
固定負債	78,195	64,630
2 負債合計	216,938	154,998
<少数株主持分>		
少数株主持分	—	1,043
<資本の部>		
資本金	—	15,800
資本剰余金	—	15,687
利益剰余金	—	30,230
その他有価証券評価差額金	—	△28
自己株式	—	△105
資本合計	—	61,584
負債、少数株主持分及び資本合計	—	217,625
<純資産の部>		
株主資本	73,601	—
資本金	15,821	—
資本剰余金	15,808	—
利益剰余金	41,973	—
自己株式	△1	—
評価・換算差額等	383	—
少数株主持分	893	—
純資産合計	74,879	—
負債純資産合計	291,817	—

Point 2

土地を仕入れるためには、まとまった資金が必要です。当社は土地の仕入れを拡大しており、その結果、負債比率が上昇しています。Point 1で説明したとおり、土地価格が上昇している状況での仕入れの積極化は、デベロッパーとしては当然のことと考えています。事業拡大とともに、以前と比べてプロジェクトが大型化していることもあります。環境的な要因と当社の成長時期が重なり、負債比率は今後も高いレベルで推移することが考えられます。

連結損益計算書(要約)

(単位:百万円)

	当期	前期
	自2006年4月1日 至2007年3月31日	自2005年4月1日 至2006年3月31日
売上高	168,526	136,720
売上原価	127,063	107,741
売上総利益	41,463	28,978
販売費及び一般管理費	17,419	12,906
3 営業利益	24,043	16,072
営業外収益	566	225
営業外費用	3,968	3,288
経常利益	20,641	13,009
特別利益	2,085	8,367
特別損失	22	28
税金等調整前当期純利益	22,704	21,348
法人税等	9,769	9,419
4 当期純利益	12,934	11,928

Point 3

外資を中心とした多くの資金が不動産ファンドやJ-REITに投資され、投資された資金を運用するための収益不動産(賃貸マンション、商業施設、オフィスなど)の獲得競争が激しくなっています。土地価格の上昇ともあいまって、不動産ファンド向けの収益不動産の価格は大きく上昇しており、当社が開発した物件も利益率が大幅に上昇しました。分譲事業、不動産関連事業も順調に推移し、当期の営業利益率は前期を2.5ポイント上回る14.3%となり、営業利益は前期比49.6%の増益となりました。

Point 4

前期は更生会社だった子会社、株式会社エルカクエイが更生債権を早期に弁済し、更生計画を終結させました。その際、更生債権の早期弁済分の割引を受け、割引分81億円は特別利益として計上されました(純利益相当額45億円)。そのため、営業利益の伸びに比べて、当期純利益の伸びが8.4%と小さくなっています。また、当期はエルカクエイの一部事業譲渡に伴い、営業譲渡益20億円が特別利益として計上されています(純利益相当額11億円)。特殊要因である特別利益を差し引いた純利益は、前期7,352百万円、当期11,769百万円となり、実質的には60.1%の増益となります。

連結キャッシュ・フロー計算書(要約)

(単位:百万円)

	当期	前期
	自2006年4月1日 至2007年3月31日	自2005年4月1日 至2006年3月31日
5 営業活動によるキャッシュ・フロー	△60,339	△18,851
投資活動によるキャッシュ・フロー	8,355	△2,698
6 財務活動によるキャッシュ・フロー	58,342	21,799
現金及び現金同等物の増減額	6,358	249
連結範囲の変更による現金及び現金同等物の受入	618	—
連結除外による現金及び現金同等物の減少	—	△1
現金及び現金同等物の期首残高	31,995	31,747
現金及び現金同等物の期末残高	38,972	31,995

Point 5

土地仕入れの拡大によるたな卸資産の増加等に伴い、営業キャッシュ・フローは△18,851百万円から△60,339百万円となりました。当社は成長段階にあり、今後も成長を続けていくためには、営業収入を上回る投資が必要な時期であると考えています。

Point 6

負債の増加により、財務キャッシュ・フローは21,799百万円から58,342百万円となりました。借入金の返済やCP・社債の償還が1,800億円あった一方で、新たな借入金、CP・社債の発行が2,392億円ありました。

Close up

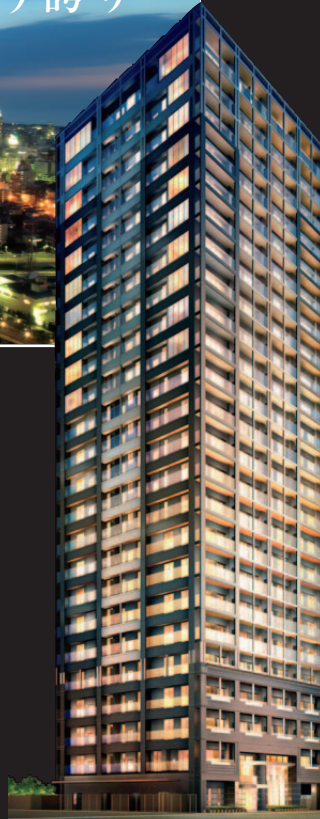
アデニウムタワー 萬代橋

信濃川のほとりに住まうという誇り



信濃川沿い、萬代橋を望む人気エリア立地

ジョイント・コーポレーションは、近年、不動産流動化事業の全国展開を本格化させていますが、もう一つの柱である不動産分譲事業でも、地方の主要都市へと開発の範囲を広げ始めています。そして2007年5月、熱海を含む関東エリア以外で初の開発物件となる「アデニウムタワー 萬代橋」(新潟県新潟市)の販売を開始しました。新潟市は2007年4月の市町村合併で政令指定都市となった、本州日本海側で最大の経済都市です。アデニウムタワー 萬代橋は街の象徴でもある萬代橋を臨む信濃川沿いにあり、特に人気の高いエリアに立地しています。



「耐震」から「免震」へ

2004年10月に起きた新潟県中越地震での被害を教訓に、「アデニウムタワー 萬代橋」では「免震構造」を採用しました。従来の、地震の揺れに耐える「耐震」ではなく、地震のショックを緩やかに逃す「免震」構造を採用。建物全体のダメージを最小限に抑えるとともに、各住戸の揺れを低減して住む方たちに安心を提供します。

ADENIUM

アデニウム

立地の魅力をさらに高める 印象的なデザイン

「アデニウムタワー 萬代橋」が目指したのは、「個性」と「重厚感」を同時に印象づけるデザイン。ジョイント・コーポレーションのマンションシリーズ「アデニウム」が貫く「Healing(癒し)& Refreshment(明日への活力)」のコンセプトを踏襲しつつ、都市生活を志向する方々にふさわしい住居空間をつくりあげています。



Healing 「癒し」
&
Refreshment 「活力」

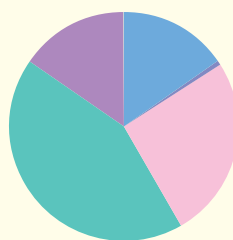
会社・株式情報

会社概要 (2007年6月23日現在)

商号	株式会社ジョイント・コーポレーション																										
所在地	本社： 東京都目黒区目黒二丁目10番11号 大阪営業所： 大阪府大阪市中央区谷町三丁目1番17号 沖縄営業所： 沖縄県宜野湾市伊佐二丁目20番5号 名古屋営業所： 愛知県名古屋市中区栄一丁目3番3号																										
URL	http://www.jointcorporation.co.jp																										
設立	1986年9月																										
資本金	15,821,747千円																										
従業員	246名 (2007年3月31日現在)																										
役員	<table> <tr> <td>代表取締役</td> <td>東海林 義信</td> </tr> <tr> <td>取締役</td> <td>関根 達也</td> </tr> <tr> <td>取締役</td> <td>鈴木 均</td> </tr> <tr> <td>取締役</td> <td>山下 孝二</td> </tr> <tr> <td>取締役</td> <td>岩谷 健一郎</td> </tr> <tr> <td>取締役</td> <td>加藤 有作</td> </tr> <tr> <td>取締役</td> <td>大野 敏信</td> </tr> <tr> <td>取締役</td> <td>織部 壽</td> </tr> <tr> <td>取締役</td> <td>廣瀬 駒雄</td> </tr> <tr> <td>常勤監査役</td> <td>鈴木 忠男</td> </tr> <tr> <td>監査役</td> <td>妙中 厚雄</td> </tr> <tr> <td>監査役</td> <td>高山 富雄</td> </tr> <tr> <td>監査役</td> <td>水野 勝</td> </tr> </table>	代表取締役	東海林 義信	取締役	関根 達也	取締役	鈴木 均	取締役	山下 孝二	取締役	岩谷 健一郎	取締役	加藤 有作	取締役	大野 敏信	取締役	織部 壽	取締役	廣瀬 駒雄	常勤監査役	鈴木 忠男	監査役	妙中 厚雄	監査役	高山 富雄	監査役	水野 勝
代表取締役	東海林 義信																										
取締役	関根 達也																										
取締役	鈴木 均																										
取締役	山下 孝二																										
取締役	岩谷 健一郎																										
取締役	加藤 有作																										
取締役	大野 敏信																										
取締役	織部 壽																										
取締役	廣瀬 駒雄																										
常勤監査役	鈴木 忠男																										
監査役	妙中 厚雄																										
監査役	高山 富雄																										
監査役	水野 勝																										

株式情報 (2007年3月31日現在)

発行可能株式総数	151,320,000株
発行済株式総数	43,848,200株 (自己株式2,741株を含む)
株主数	3,780名
株式数構成比(%)	



大株主

株主名	持株数 (千株)	議決権比率 (%)
株式会社ジョイントリビングサービス	10,990	25.1
東海林義信	4,273	9.7
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,718	3.9
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,711	3.9
ゴールドマン・サックス・インターナショナル	1,328	3.0
インベスターズバンク	983	2.2
ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー	866	2.0
メロン バンク トリーティー クライアーツ オムニバス	732	1.7
ザ チェース マンハッタン バンク エヌ エイ ロンドン		
エス エル オムニバス アカウト	725	1.7
ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー 505103	665	1.5

株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月開催
基準日	定時株主総会 毎年3月31日 期末配当金 毎年3月31日 中間配当金 毎年9月30日 そのほか必要があるときは、あらかじめ公告して定めた日。
単元株式数	100株
株主名簿管理人	大阪市中央区北浜四丁目5番33号 住友信託銀行株式会社
同事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番4号 住友信託銀行株式会社 証券代行部
(郵便物送付先)	〒183-8701 東京都府中市日鋼町1番10 住友信託銀行株式会社 証券代行部
(電話照会先)	住所変更等用紙のご請求 TEL. 0120-175-417 その他のご照会 TEL. 0120-176-417
(インターネット ホームページURL)	http://www.sumitomotrust.co.jp/STA/retail/service/daiko/index.html
同取次所	住友信託銀行株式会社 本店及び全国各支店
公告掲載新聞	日本経済新聞
公告の方法	当社のホームページに掲載する。 (http://www.jointcorporation.co.jp/ir/kessan)
上場証券取引所	東京証券取引所市場第1部

JOINT CORPORATION

株式会社 ジョイント・コーポレーション