

よりよい暮らしのナビゲーター読本

JOINT NAVI

街角だよりー千葉みなと
都市型ガーデンモール「b6」オープン

(ビーロク)

シリーズ不動産業務ー第4回

「用地仕入れ」のポイント

Close up~ 湯河原的脱日常生活



JOINT CORPORATION
株式会社ジョイント・コーポレーション

街角だより 千葉みなと

Chibaminato

穏やかな
海と空に囲まれた
未来的な都市空間です。



東京駅までは京葉線快速1本で40分弱、
千葉駅までは徒歩や自転車ですぐの距離が何よりもうれしい。
外房・内房に行くにも便利な場所で、
東京ディズニーランドや船橋のららぽーとも目と鼻の先です。
ここなら、毎日の通勤がラクなだけでなく、
週末のレジャーも思う存分エンジョイできます。
もちろん、街自体が海に面している点も大きなポイント！





- ① ちょっと特別な日のディナーだけでなく、毎日のように利用したいのがホテルのレストラン。お昼なら、好きな料理を2品選べるセットランチがお得です。
- ② 海のそばで暮らしたい。そんな願いを叶えてくれる、この街。千葉港からは、観光船も出ているので、家族やお友達と海の上のお散歩を楽しめます。
- ③ 千葉県民500万人突破を記念して、1986年に建てられた千葉ポートタワー。広い公園、千葉ポートパークの中にあります。展望台にのぼれば、東京湾や富士山まで見られるとか。
- ④ 千葉に関わりのある芸術家を中心に、約2,200点もの作品をコレクション。日本画の東山魁夷や彫刻家の高村光太郎の作品などもあります。人の少ない時間帯にゆったりと芸術鑑賞なんて素敵ですよ。
- ⑤ 京葉線の千葉みなとの駅を降りたら、目の前に超個性的なビルを発見。某通信系企業のビルでした。近未来を感じさせるデザインに思わず釘付けです。
- ⑥ とにかくこのエリアには、公園が点在しています。その内のひとつ、みなと公園は、入り口や園内の池にモダンなおブジェがあるおしゃれな場所。ここで遊ぶ子供たちは、芸術的なセンスが身に付きそうです。
- ⑦ ポートタウンの中に、1000円均一ショップを発見！インテリア雑貨から洋服や靴まで掘り出し物がいっぱいありました。流行のアロマセットも、もちろん1,050円(税込)！

Contents

- 01 街角だより
- 03 社長メッセージ
- 05 都市型ガーデンモール「b6(ビーロク)」オープン
- 07 シリーズ不動産業務第4回「用地仕入れ」のポイント
- 11 財務諸表
- 13 Close up~ 湯河原の脱日常生活
- 14 株主掲示板



代表取締役社長 東海林 義信

社長メッセージ

株主の皆さまには、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。平素より、格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

株式会社ジョイント・コーポレーションは、第21期営業年度の上半期(2006年4月1日から2006年9月30日)においても好調な業績を維持し、計画を上回る結果を残すことができました。

この9月に創業20周年を迎え、良好な事業環境を追い風に、当社グループは今後も着実な成長を目指します。

当中間期の業績報告

2007年3月中間期の連結業績は、売上高が前年同期比3.1%増の764億円、経常利益が同23.7%増の95億円、当期(中間)純利益が同40.4%減の53億円となりました。流動化事業において当初予算に計上していなかった物件の販売が増加したこと、物件の販売価格が想定以上となったことにより、売上、利益ともに当初の計画を大幅に上回りました。当期(中間)純利益については、前中間期は子会社である株式会社エルカクエイの更生債権早期弁済差益76億円を特別利益として計上したため、前期比では減少していますが、前中間期の特別要因を除いて比較すれば、大幅な増益となっています。

不動産流動化事業では、市場への活発な資金流入および地価上昇を背景として、前年同期比で売上を約5%伸ばしました。不動産分譲事業でも、売上は若干増加しました。

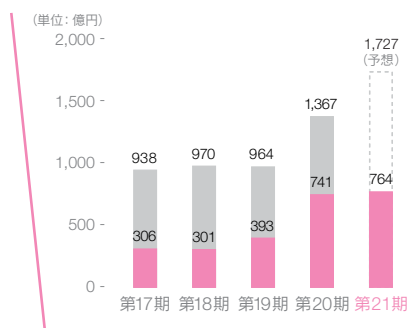
着実な利益確保に向けて

東京都の公示地価が15年ぶりに上昇に転じ、不動産業界では活況が続いています。一方で、都心では用地の仕入れ競争が激化しており、取得コストが上昇し、用地確保が一層困難となっています。当社では、基盤にしていた都心・城南地区からいち早く活動エリアを拡大し、用地の取得を進めています。

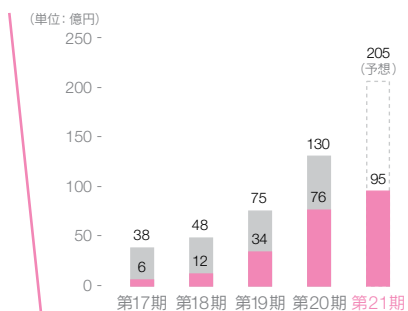
不動産流動化事業では、昨年から今年にかけて相次いで開設した大阪、沖縄、名古屋の営業所を基点として全国展開を積極的に推進しておりますが、施策は順調に進捗しています。

老舗J-REITの運用会社が金融庁より業務改善命令を受けたことを機に、金融庁はJ-REIT運用会社の調査に入っています。そのため一部で、今後、金融庁による規制が厳しくなりJ-REIT市場の成長が悪化するのではないか、という憶測が流れ、マーケットの不安材料となっています。しかし、J-REITをはじめと

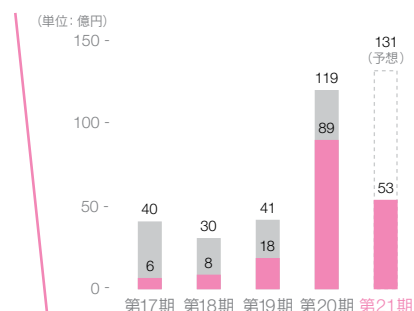
売上高推移



経常利益推移



当期(中間)純利益推移



* 第21期通期の予想数字は、当報告書作成時点での当社の判断であり、実現・達成を保証するものではありません。

する流動化市場に資金は流入し続けており、資金を運用するための物件ニーズは引き続き堅調です。それは、当社グループの上期の実績に明白に表れています。金融庁の調査については、市場の透明性や健全性をより高めるもので、中長期的に見れば、業界の発展にプラスに働くものと考えています。当社グループにとっても、成長をより確実なものにする好機と見えています。

不動産分譲事業では、安定した優良物件の供給による事業の着実な成長を目指し、利益率を重視した無理をしない取り組みを継続していきたいと考えています。デフレーション環境下でのマンション販売は、時間が経つとマンション価値が下がるという観点から、早く売り切ることが利益率を維持するひとつの手立てでした。そのため、特に競争の激しいエリアでは、競合物件の販売が始まる時期になると価格を低めに設定して、売却益の確保を急ぐこともありました。現在は、長いデフレーションから脱却し、地価も上昇していることから、今後、分譲マンションの販売価格の上昇が見込まれます。販売方法も一転して、価格を維持したままゆっくりと時間を掛けて売却するようになりました。販売ペースは落ちますが、利益率を維持しながら、着実に販売していきます。

今後の見通し

当中間期は不動産流動化事業が好調で、特に利益面で計画を大きく上回りました。また、不動産分譲事業においても首都圏エリアでの展開を進め、着実な成長を継続できる体制となっています。

こうした事業の好調さにより、当社では業績予想を大幅に上方修正し、2007年3月期の業績は、売上高で1,727億円(旧計画1,600億円)、経常利益で205億円(同165億円)、当期純利益で131億円(同94億円)と予想しています。

株主の皆さまにおかれましては、今後とも、一層のご支援、ご理解を賜りますようお願い申し上げます。

2006年9月

代表取締役社長

東海環義信

都市型ガーデンモール 「b6」^(ビーロク)オープン

2006年10月1日、ジョイントグループの株式会社エルカクエイが「b-town」シリーズの集大成として手がけた最新の商業施設「b6 (ビーロク)」がグランドオープンしました。集客力の高い青山・神宮前地区での商業施設の開発は、これで4件目になります。



beat
わくわくする・
どきどきする



be Natural
あるがまま・自然に

bura-bura歩き

高い将来性と収益価値

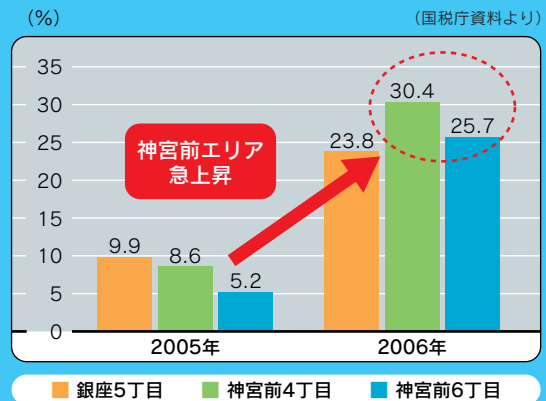
「明治神宮前」駅から徒歩3分と恵まれた立地にある「b6」は、ジョイントグループが有する商業施設開発の経験と神宮前地域におけるノウハウを活かして取り組んできたプロジェクトです。

日本の平均路線価は、バブル崩壊以来2006年にはじめて前年比で上昇しましたが、神宮前エリアの路線価はひと際著しい上昇を見せています。2008年からは地下鉄の都営13号線が「明治神宮前」を通る予定となっており、この地域の路線価は一層の上昇が予想されています。しかし、当社グループは地価高騰前に「b6」の用地を取得しており、健全な収益構造の確保に成功しています。

「b6」の信託受益権の33%はジョイント・リート投資法人へ売却しました。ジョイント・リート投資法人に入ってくる賃料

は、配当金としてジョイントグループに分配されます。また、売却先がグループ内に収まることで、ジョイントグループは管理業務を確保することができ、「b6」は今後も長期的にグループの収益に貢献することが見込まれます。

路線価の上昇率比較



「b6」の魅力

「b6」は「都市型ガーデンモール」をコンセプトに、商業施設でありながら、自然に包まれた中、散歩感覚で“ぶらぶら”歩きを楽しみながらショッピングをする、そんな新しいスタイルを提案します。

都市と自然との共生を目指しており、テラスや屋上、壁面など敷地面積の約1/4にあたるスペースが緑の空間となっていて、奥には自然豊かな「ガーデン」が配されています。ドアのないエントランスやガラス張りの半屋根で風を通し、共用部に大きな照明を設けず店舗からの光を活かすなど、自然を感じながら「街」の探索が楽しめるようになっています。

ファッショングッズからフード、ビューティーサービスなど、オリジナリティに富むテナントが39店舗。そのうち新ブランドが7店、新業態が6店、日本初上陸ブランドが1店、都内1号店が4店と、集客力の点でも期待できます。



「b6」のロケーション



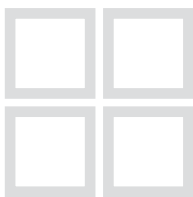
b6は、明治通りと表参道の交差点から渋谷方面にすぐの場所に位置しています。そのロケーションを表したのがコミュニケーション・マークです。



コミュニケーション・マーク

JR山手線「原宿」駅表参道口より徒歩約7分。

地下鉄 東京メトロ千代田線「明治神宮前」駅4番出口より徒歩約3分。



シリーズ不動産業務——第4回

「用地仕入れ」のポイント



その華やかさから、とかく完成した建物に注目が集まりがちな不動産開発業務。しかし、縁の下の力持ちとして重要な役割を担っているのが、用地の仕入れです。用地の仕入れは、いわば、メーカー企業が素材・原材料を調達するようなもの。素材のよしあしが製品の完成度を左右するように、用地の仕入れは、不動産開発業務全般の成否を決めるといっても過言ではありません。用地仕入れのスペシャリスト岡田さんに、業務内容を解説してもらいました。

開発事業本部 開発第一部 開発第二課

岡田聖次

用地仕入れ 大まかな流れ

Step 1

情報収集

仕入れ業務の第一歩。情報の鮮度、スピード、さらにはエリアの選定がポイントです。

Step 2

情報の検討

特に重要なのは場所と価格。情報を最大限に活かすことを心がけます。

Step 4

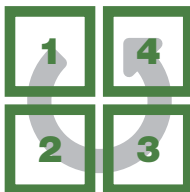
取得決定

迅速かつ適切な意思決定が求められる最後の難関。厳しい交渉を乗り越えれば、用地の仕入れが完了します。

Step 3

現地調査

「道路付け」「周辺の建物」をはじめ、チェック項目は45以上になります。





1

Step 1 情報収集

エリアを絞った情報集めがポイント

不動産ビジネスの中で、用地の仕入れというのは「入口」にあたります。いわば「無から有を掘り起こす」といった仕事であり、大事な一歩といえるでしょう。仕入れ業務の中で、まずスタートとなるのが「情報収集」です。情報の収集については、情報先を積極的に開拓し、いかに鮮度の高い情報を集められるかがポイントとなります。また、同業他社との競争に勝って仕入れを進めるには、情報を集める上でのスピードも欠かせません。

もう1つのポイントがエリアの選定です。常に市場の動向を的確に見極め、外部の専門業者の協力も受けながら、情報収集エリアをしっかりと絞っていくことが不可欠です。ジョイントグループにおいて用地の仕入れは順調に進捗してお

り、グループの強みとなっていますが、他社との競争が激化する中、従来、東京都心・城南エリアを中心に進めていた開発地域を、今では、首都圏や地方都市へ拡大しています。

ジョイントグループには毎日約50件、月間で1,000件ほどの土地に関する情報が集まってきます。ジョイントの成長にあわせて、今では、外部から情報を寄せていただくケースが増えました。とはいえ、情報源の開拓を少しでも怠ると、質・量ともに低下するのが情報というものです。スピーディーかつ鮮度の高い情報を集めるには、各地域の方々と良好な人間関係を築く地道な活動に加え、自分たちが求めるタイプの土地について不動産関係者へ積極的にアナウンスしていくことが、非常に重要なポイントといえます。

Step 2 情報の検討

2

判断の決め手は場所と価格

たくさん集めた情報の中身を選別していく上で決め手となるのは、ほとんどの場合、場所と価格です。用地に関する情報は、通常、紙で受け取るのですが、その内容から判断する限り、場所に関して特に問題がなければ、あとは金額面を考慮して現地調査に踏み切るかどうか結論を出します。用地の仕入れに関する情報を非常に大切に扱うのは、仕入れ業務における基本ですが、担当部署のメンバーは、手元に集めた情報をなんとか業務に活用できないか検討しながら、案件の一つひとつを細かく精査します。

情報には、自分たちが希望する用途に基づいて集めてきたものもあれば、情報が提供された土地にふさわしい用途をあてはめて検討する場合があります。ジョイントグループの場合、実際には後者のケースが多いです。用地仕入れの競争は本当に激

しいので、用途を絞ってしまうと、条件にあう情報がなかなか得られないのです。それに、やはり、情報は大切にしてい極力活かしたいですからね。

また、情報の中身を見る上で、法律や条例の確認も欠かせません。法律や条例は、年度単位で改正が行われるケースが多く、仕入れ担当者は常にアンテナを張って、法律や条例の変更に関するニュースを追いかけています。ほとんどの行政組織がホームページを作成しているので、インターネットを介して逐次、情報を確認しているほか、外部の設計事務所や働く人たちの情報交換によって教えてもらうケースもあります。最近は、規制が緩和されるケースも増えつつありますが、いずれにせよ、情報を検討していく上で知っておかなければならない重要なものです。

Step 3 現地調査

3

お客様の視点で細かく厳しくチェック

▲ 検討の結果、用地獲得を目指すことに決まった案件については、現地調査を行います。件数としては、だいたい週に10件ほどが目安です。現地調査でチェックするポイントは、それぞれ45以上あるのですが、大きいものでいえば、「道路付け」「周辺の建物」といったものが挙げられます。

「道路付け」というのは、道路に接する土地の状況で、接している道路の幅は広いのか狭いのか、また、道路に接している部分の長さはどのぐらいなのか確認します。「周辺の建物」ですが、特に隣接する建物は、どの方角に、どれぐらいの高さのものが建っているのかを調べます。南側に高い建物がある場合、やはり一般的に土地の評価は低くなります。逆に、北側であれば評価は異なります。水道・電気・ガス・下水道といったインフラもチェックはしますが、最近では整備されているところがほとんどです。

現地調査で何より忘れてならないのは、お客様の視点です。たとえば、分譲マンションであれば、最終的にマンションを購入するお客様の立場で厳しくチェックします。仮に法律的には何の問題がなくても、その土地で生活するお客様が騒音で悩まされる心配はないか、満足して気持ちよく暮らすことができるのか。そういった点に注意を払います。そのため、現地では近隣の方にヒアリングを行う場合もあります。

現場に向くと、当初、図面から想像していたとは異なるケースが少なくありません。たとえば、騒音についても、幹線道路沿いではあるものの、実際には歩道を広くとって緑地帯も整備しているため、音がそれほど気にならない場所など、図面だけでは判断できないところがあります。

このように、大きなものから細かいものまで、確認すべき点はたくさんありますが、事業の採算性を正確に判断するためにも、現地調査には欠かせないものばかりです。

そういえば
こんなことも
ありました…。



私が所属する開発事業本部は、スタッフはデスクに座っているよりも、現場に外出しているほうが多い部署です。昼間は、現地調査をはじめ、外部の人と会ったり役所を訪問したりして、その後、オフィスに戻って事務仕事を片付けます。

J-REITなど不動産流動化市場の拡大で、当社の事業内容も大きく変化しました。用地の仕入れについても、これまでは基本的に分譲マンションや賃貸マンション用地が主でしたが、現在では、商業施設やオフィスなどさまざまな用地を確保するようにな

仕入れ
完了!

4

Step 4 取得決定

早ければ情報入手から3日のケースも

現地調査によって問題がないと判断されれば、いよいよ用地の取得に向けた最終ステージに突入します。調査結果について他部署と話し合いを行うケースもありますが、用地の仕入れという業務は何より決断までのスピードが要求されるため、ジョイントグループでは通常、同業務を担当する開発事業本部の中で結論を出します。土地の情報を手に入れてから取得の意思決定をするまで、早ければ3日、遅くとも1週間。売買契約を締結するまでだと、細かい条件を詰めるので、だいたい2~3週間というのが通常のスケジュールです。このスピードはジョイントグループのアドバンテージでもあり、スタッフの充実により実現しているものです。

売主との交渉はタフで、他社との競争も激しいのですが、交渉は金額のみで決まるわけではありません。付随するさまざま

な条件をクリアしなければならず、このあたりの駆け引きには豊富な経験が求められます。

また、土壌汚染をはじめ、土地の瑕疵担保責任についても明確にしておくことが重要です。土地の売買契約を締結した後に問題が顕在化するケースも想定されるので、土地の取得時にはクリアしておかなければならない大事な問題です。

最近、地価は上昇傾向に転じつつあり、数年前の販売事例で考えていると、用地取得のチャンスを逃すリスクがあります。用地の仕入れに携わる者には、質の高い情報をつかむ不断の努力や、適切かつスピーディーに決断する能力、さらには豊富な経験が、これまで以上に求められるようになっていきます。

りました。展開エリアも全国へと拡大し、現地調査を行う私たちの移動距離も随分大きくなりました。こうなると、いかに貴重な時間を無駄にすることなく業務を進められるかが重要です。

現地調査に足を運ぶと、図面で見えたものより実際の土地はマイナス要素のほうが多いものです。しかし、中には、あると思っていた工場がなくなり、代わりに公園ができていたり、プラス要素に出会うケースもあります。現地調査の実務については、ある程度マニュアル化が進んでおり、誰でも確実に調査できるシス

テムを築いています。ですが、安心して仕事を任せられるようになるまでには、やはり3年ぐらひはかかりますし、細かい部分に目配りができるまでには、一定の経験が必要ですね。

基本的に仕事は土日が休みですが、平日は、関係業者の方々や地主さんと会っていることが多いため、休日を利用して気になる土地を見て回ることも多いです。プライベートで歩いていても、ついつい売地に目が行ってしまいます。これからも、当社ならではの、他社とは差別化した物件を仕入れられるように頑張ります。

財務諸表

中間連結貸借対照表

科目	期別 当中間期 2006年 9月30日現在	前中間期 2005年 9月30日現在
(資産の部)		
I 流動資産	242,985	174,313
1.現金及び預金	30,679	40,104
2.受取手形及び売掛金	1,364	2,449
1 3.たな卸資産	194,607	121,618
4.販売用不動産出資金等	1,765	3,570
5.前渡金	4,089	1,546
6.繰延税金資産	690	751
7.その他の流動資産	9,885	4,357
貸倒引当金	△97	△84
II 固定資産	12,754	12,683
1.有形固定資産	4,679	4,827
(1)建物及び構築物	1,870	1,964
(2)土地	2,498	2,612
(3)建設仮勘定	56	-
(4)その他の固定資産	253	251
2.無形固定資産	473	494
3.投資その他の資産	7,602	7,361
資産合計	255,740	186,997

POINT 1

用地仕入れの順調な進捗により、前期と比較して、60.0%増の194,607百万円となりました。

(単位:百万円)

科目	期別 当中間期 2006年 9月30日現在	前中間期 2005年 9月30日現在
(負債の部)		
I 流動負債	124,191	63,717
1.支払手形及び買掛金	11,234	11,537
2 2.短期借入金	90,470	31,255
3.その他の流動負債	22,486	20,924
II 固定負債	64,309	79,529
1.社債	11,477	10,600
2.長期借入金	44,974	61,652
3.その他の固定負債	7,857	7,277
負債合計	188,500	143,247
(少数株主持分)		
少数株主持分	-	941
(資本の部)		
I 資本金	-	7,746
II 資本剰余金	-	7,629
III 利益剰余金	-	27,464
IV 其他有価証券評価差額金	-	144
V 自己株式	-	△177
資本合計	-	42,808
負債、少数株主持分及び資本合計	-	186,997
(純資産の部)		
I 株主資本	66,428	-
1.資本金	15,800	-
2.資本剰余金	15,765	-
3.利益剰余金	34,883	-
4.自己株式	△20	-
II 評価・換算差額等	△75	-
1.其他有価証券評価差額金	△69	-
2.繰延ヘッジ損益	△5	-
III 少数株主持分	886	-
純資産合計	67,239	-
負債及び純資産合計	255,740	-

POINT 2

用地仕入の積極化により、前期と比較して、189.5%増の90,470百万円となりました。

中間連結損益計算書

(単位:百万円)

科目	期別	当中間期	
		(自 2006年4月 1 日 至 2006年9月30日)	(自 2005年4月 1 日 至 2005年9月30日)
I 売上高		76,405	74,136
II 売上原価		56,671	58,684
売上総利益		19,733	15,451
III 販売費及び一般管理費		8,804	6,385
3 営業利益		10,929	9,066
IV 営業外収益		255	117
V 営業外費用		1,668	1,492
経常利益		9,516	7,990
VI 特別利益		25	7,937
VII 特別損失		16	5
税金等調整前中間純利益		9,524	15,622
4 中間純利益		5,318	8,930

中間連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

科目	期別	当中間期	
		(自 2006年4月 1 日 至 2006年9月30日)	(自 2005年4月 1 日 至 2005年9月30日)
5 I 営業活動によるキャッシュ・フロー		△42,084	3,890
II 投資活動によるキャッシュ・フロー		△2,421	△539
III 財務活動によるキャッシュ・フロー		43,010	4,126
IV 現金及び現金同等物の増減額		△1,496	7,477
V 連結範囲の変更による現金及び現金同等物の受入		51	-
VI 現金及び現金同等物の期首残高		31,995	31,747
VII 現金及び現金同等物の中間期末残高		30,550	39,224

中間連結株主資本等変動計算書

(単位:百万円)

科目	株主資本					評価・換算差額等			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	繰延ヘッジ 損益	評価・換算 差額等合計		
2006年3月31日残高	15,800	15,687	30,230	△105	61,612	△28	-	△28	1,043	62,627
中間連結会計期間中の変動額										
剰余金の配当	-	-	△545	-	△545	-	-	-	-	△545
前期利益処分による役員賞与	-	-	△115	-	△115	-	-	-	-	△115
中間純利益	-	-	5,318	-	5,318	-	-	-	-	5,318
自己株式の取得	-	-	-	△0	△0	-	-	-	-	△0
自己株式の処分	-	77	-	84	162	-	-	-	-	162
連結範囲の変動	-	-	△4	-	△4	-	-	-	-	△4
株主資本以外の項目の中間連結 会計期間中の変動額(純額)	-	-	-	-	-	△41	△5	△46	△157	△203
中間連結会計期間中の変動額合計	-	77	4,653	84	4,816	△41	△5	△46	△157	4,612
2006年9月30日残高	15,800	15,765	34,883	△20	66,428	△69	△5	△75	886	67,239

POINT 3

不動産流動化事業の業績拡大により、前期と比較して、20.6%増の10,929百万円となりました。

POINT 4

前期に(株)エルカクエイの更生債権の早期弁済による特別利益を計上していたことにより、前期と比較して、40.4%減の5,318百万円となりました。

POINT 5

用地仕入れによるたな卸資産の増加により、3,890百万円から△42,084百万円となりました。

Close up

湯河原的脱日常生活

～アデニウム湯河原～

古くは万葉集に詠まれ、源頼朝の源氏再興に関わるなど、歴史の表舞台に度々登場してきた湯河原は、明治から大正・昭和にかけて、夏目漱石や国木田独步、島崎藤村の執筆活動の拠点ともなり、由緒ある温泉地として広くその名をとどろかせてきました。万病に効くといわれた優れた泉質はもとより、富士と相模灘を臨む風光明媚な環境と、四季を通して温暖な気候。そんな文人墨客に愛された相模の小京都一湯河原に、ジョイント・コーポレーションは風流な暮らしを提供する物件を開発しております。「湯河原的脱日常生活」をコンセプトに、静穏な時に満ちた大人のリゾートを提案します。

A DENIUM

アデニウム



和の趣が漂う中庭や坪庭を
プランニングしました。
美しい花や木が新しい日々を
風情豊かに彩ります。

趣向を凝らした2つの大浴場をはじめ、
家族風呂やサウナなど多彩な温泉風呂が
日々の疲れを癒してくれます。

Healing
(癒し) & Refreshment
(活力)

リビング・ダイニングに寄り添うように、
最大奥行3.0mと開放感あふれるバルコニーを提案。

プラスアルファの空間が、
暮らしに心地よい風と
光を招き入れます。

相模灘を臨む砂浜が暮らしのそばに。
時間や四季を通じて変化してゆく海の表情を
愉しむことができます。

■「日経IRフェア2006夏 STOCK WORLD」に出展

去る7月21日、22日に、東京有明の東京ビッグサイトにて個人投資家向けIRフェア「日経IRフェア2006夏 STOCK WORLD」(日本経済新聞社主催)が開催され、ジョイント・コーポレーションは会社紹介ブースを出展しました。22日には説明会会場にて会社説明会を行い、社長から会社の紹介や今後の戦略などのお話をいたしました。

ブースでは、ジョイントグループの会社概要や事業内容のご紹介を行い、当社のことをよくご存じなかった方も含めて、たくさんの方に当社へのご理解を深めていただくことができたかと思います。ブースにご来場いただいた方へ行ったアンケートからは、フェアを通じて当社への投資に興味をお持ちになった方が多数いらしたと、多くの既存株主の皆さまが継続して保有を希望、または買い増しを検討されていることなどがわかりました。お忙しい中、ブースにお立ち寄りいただきました皆さまに、心から感謝いたします。貴重なご意見や、中には励ましの言葉なども頂戴し、大変有意義な2日間となりました。いただいたご意見は、今後のIR活動に活かしてまいりたいと思います。今後もこのような場に限らず、積極的に投資家の皆さまとコミュニケーションを図っていく所存です。



■「ジョイスクエア湯河原」オープン

10月6日、ジョイント・コーポレーションが開発する商業施設<ジョイスクエア>シリーズの第一弾として、「ジョイスクエア湯河原」がオープンしました。

土地は国道135号に面し、JR東海道本線「湯河原」駅からも近い、湯河原の中心スポットです。地上2階建ての同施設は、ドラッグストアや電器量販店、レストランなどの6店舗がテナントとして入り、駐車場も完備されています。また、併設されているアデニウムリゾート・マンション情報館では、アデニウム湯河原やリゾート物件の紹介を行っています。



会社概要 (2006年9月30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 15,800,178千円
従業員 236名

役員	代表取締役社長	* 東海林 義 信	取締役	廣 瀬 駒 雄
	専務取締役	* 関 根 達 也	執行役員	江 口 日出登
	常務取締役	* 鈴 木 均	常勤監査役	鈴 木 忠 男
	取締役	* 山 下 孝 二	監査役	妙 中 厚 雄
	取締役	* 加 藤 有 作	監査役	高 山 富 雄
	取締役	* 岩 谷 健 一 郎	監査役	水 野 勝
	取締役	* 大 野 敏 信		
	取締役	* 織 部 壽		

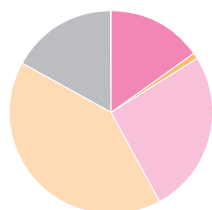
* は執行役員兼務

株式情報 (2006年9月30日)

発行可能株式総数 151,320,000株
発行済株式総数 43,812,400株
(自己株式36,450株を含む)

株主数 4,742名

株式数構成比(%)



金融機関	6,631千株	(15.13)
証券会社	422千株	(0.96)
その他の法人	11,373千株	(25.96)
外国法人等	17,947千株	(40.98)
個人その他	7,401千株	(16.89)
自己名義	36千株	(0.08)
合計	43,812千株	(100.00)

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	4,298	9.8
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	2,036	4.7
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,715	3.9
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 アカウント	1,365	3.1
バンク オブ ニューヨーク ジーシーエム クライアント アカウツ イー アイエスジー	1,290	2.9
ゴールドマン・サックス・インターナショナル	980	2.2
メロン バンク トリーティー クライアント オムニバス	835	1.9
インベスターズ バンク	821	1.9
ルクセンブルグ オフショア ジャスティック レンディング アカウント	695	1.6

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) [http://www.sumitomotrust.co.jp/STA/retail/
service/daiko/index.html](http://www.sumitomotrust.co.jp/STA/retail/service/daiko/index.html)
ホームページURL) 住友信託銀行株式会社 本店及び全国各支店
同取次所 日本経済新聞
公告掲載新聞 当社のホームページに掲載する。
公告の方法 <<http://www.jointcorporation.co.jp/ir/kessan>>
上場証券取引所 東京証券取引所市場第一部

JOINT CORPORATION
株式会社ジョイント・コーポレーション

R100

古紙配合率100%再生紙を使用しています