



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6回

商品企画・マーケティングの舞台裏を紹介!

分譲マンションが できるまで

P.07

中間期ハイライト

P.01

Close-up

都心の中の静寂に住まう

(仮称)スペース目黒タワー

P.13

JOINT CORPORATION

株式会社ジョイント・コーポレーション

第22期
中間事業報告書
(2007年4月1日～2007年9月30日)

証券コード 8874

中間期ハイライト

業績 ▶▶▶▶▶ 業績予想を上方修正いたしました

流動化事業の大幅増益が業績に貢献しました

経営 ▶▶▶▶▶ 経営の効率化を図るべく、グループ経営体制を強化

商品企画、設計・建築、販売関連業務をグループで統一しました

事業 ▶▶▶▶▶ 分譲マンションのブランドをグループで統一

「安心」「快適」「洗練」の<アデニウム>シリーズでブランド力を強化

配当 ▶▶▶▶▶ 2008年3月期の年間配当予想金額を30円に増配

1株当たり15.0円の中間配当を実施。期末配当金も15.0円とする予定です

よりよい暮らしのナビゲーター読本

JOINT NAVI CONTENTS

中間期
ハイライト

01

連結財務
ハイライト

02

社長
メッセージ

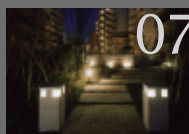


03

株主の
皆さまへ

05

シリーズ
不動産業務—第6回
分譲マンションができるまで



07

財務諸表

11

Close-up
(仮称)スパーシア目黒タワー



13

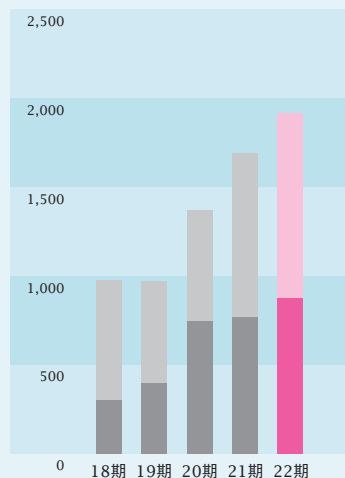
会社・
株式情報

14

連結財務ハイライト

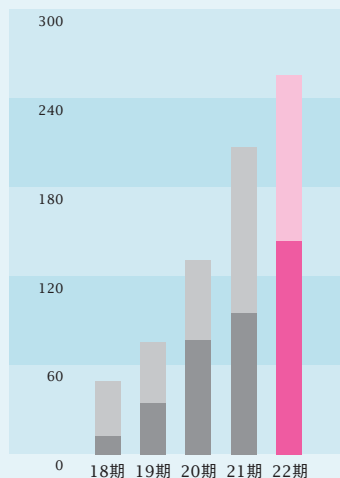
	18期 (2004年3月期)	19期 (2005年3月期)	20期 (2006年3月期)	21期 (2007年3月期)	22期中間 (2007年9月期)
売上高 (百万円)	97,021	96,470	136,720	168,526	87,374
営業利益 (百万円)	6,197	9,372	16,072	24,043	16,425
経常利益 (百万円)	4,871	7,536	13,009	20,641	14,357
当期純利益 (百万円)	3,063	4,174	11,928	12,934	8,331
総資産 (百万円)	135,124	182,840	217,625	291,817	319,083
純資産 (百万円)	29,969	33,670	61,584	74,879	79,096
1株当たり純資産 (円)	1,620.08	1,807.69	1,408.92	1,687.41	1,822.28

売上高 (億円)



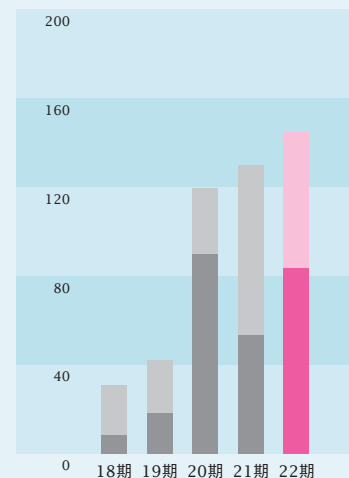
■ 中間 ■ 中間
■ 期末 ■ 期末(予想)

経常利益 (億円)



■ 中間 ■ 中間
■ 期末 ■ 期末(予想)

当期純利益 (億円)



■ 中間 ■ 中間
■ 期末 ■ 期末(予想)

社長メッセージ

当中間期は売上高・利益を上方修正

**グループの生産性と収益性の向上を目指して、事業セグメント別に会社を再編成
新規事業の導入で安定的な成長を継続することを検討**



代表取締役
社長執行役員

東海林 義信

当中間期の業績報告

2008年3月期中間の連結業績は、売上高が前年同期比14.4%増の873億円、経常利益が同50.9%増の143億円、中間純利益が同56.7%増の83億円です。これは2007年8月8日に上方修正したとおり、流動化事業において商業施設の売却が増加し、売上高は当初の計画に対して185億円、経常利益で89億円上回りました。

最近の市場環境と具体的な施策

米国のサブプライムローン(信用力の低い個人向け住宅融資)問題の影響で、株式市場は混乱が続いています。影響が心配された不動産流動化市場は、現状においてはオフィスや商業施設等の売買が活況を呈しており、さらなる市場の拡大が予想されます。こうした市場環境を受け、2007年9月には商業施設の運営会社を設立するなど、物件価値の向上と収益の最大化に取り組んできました。

一方、分譲マンション市場は、土地の値上がり、資材費や工事人件費の上昇による建築コストの上昇を反映させた物件の販売価格設定が、消費者の求める価格と釣り合わなくなってきており、市場全体の在庫水準が上昇傾向にあります。今後、6月に施行された改正建築基準法の影響やさらなる販売競争の激化が予想されますので、優良な物件開発、マーケットニーズ

に合った商品企画、迅速な事業展開をモットーに、工程・品質管理体制の強化による品質維持とコスト管理を徹底し、利益率の向上に努めています。

不動産市場では、都心部を中心とした地価の上昇が続く中、仕入れ環境はますます厳しくなっています。しかし、当社グループでは、不動産流動化事業と不動産分業事業を合わせて、今後約3年半分の売上に相当する約6,470億円分の土地仕入れを済ませています。そのため、今後は流動化事業を中心に厳選した土地の仕入れを行っていきます。

現在、当社グループの連結対象は11社を超える規模となり、業績の拡大に寄与してきました。そこで、グループの生産性と収益性の向上を目指して、事業セグメント別に会社を再編成し、グループ経営体制の整備を積極的に推し進めています。具体的には、仕入れ、商品企画、設計・建築など不動産開発に関わる業務を本社機能に集約しました。また、不動産分譲事業においては、グループ3社で別々に展開していたマンションブランドを「アデニウム」に統一し、ブランド力の強化による収益性の向上を図っています。さらに効率性を高めるべく、来年4月には事業統合を行う予定です。こういったグループ経営体制の見直しによって、グループ全体のコスト削減や効率的な経営につながっていきます。

安定的な成長を続けていくために

当社グループが、引き続き安定的な成長を実現させるため、新たに賃貸事業の導入を検討しています。高採算を見込める有望な賃貸物件について、すぐに売却せずに自社で保有し、賃料を安定的に得ることで収益を確保していく考えです。

もうひとつの新規事業として、海外事業を検討しています。国内の不動産市場は、将来的に少子化等の影響が現れてくることが予想され、今までのような急激な成長が見込めない環境にあると考えております。そこで、より成長の期待できる海外、特にアジアを中心に事業エリアを拡大することも検討しており、具体的な準備段階に入っております。

今後の見通しとして、2008年3月期の経常利益は当初予想に比べ20億円増の255億円、当期純利益は同9億円増の144億円となる見込みです。ただし、賃貸事業の具体的な取り組みとして、売却を予定していた一部の商業施設を保有することにしたため、売上高は当初予想に比べ83億円減の1,910億円を見込んでおります。今後も安定的に業績を伸ばし、さらなる成長を目指してまいります。

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。

代表取締役
社長執行役員

東海林 義信

株主の皆さまへ

中間期事業トピックス

分譲マンションブランドをグループで統一

ジョイント・グループは、(株)ジョイント・コーポレーション、(株)エルカクエイ、(株)ジョイント・ランドの3社が独自で展開していた分譲マンションブランドを、2007年9月より、＜アデニウム＞に統一いたしました。

分譲マンションの購買動機としてブランド力の有無は上位に挙げられる重要な要素で、当グループにおいても、ブランド力の向上が大きな課題となっています。そこで、分譲マンシ

ョンのブランドを＜アデニウム＞に統一し、供給量を増やすことにより、ブランドの浸透力を強化することいたしました。すでに、グループ体制として、商品企画、設計・建築、販売関連業務を統合し、品質・サービスのグループ内の均一化および効率化を図っており、今回のブランド統一により、グループを挙げてさらなるブランド向上に注力していきます。

目指したのは、 Healing & Refreshment

「アデニウム」とは、「Desert Rose(砂漠の薔薇)」という英名を持つ花の名前。この名前にジョイント・グループが込めたのは、ここに住まう方に、癒し(Healing)を感じ、明日への活力(Refreshment)を育むことができる住空間の創造というコンセプトです。

「アデニウム」は「安心」「快適」「洗練」という3方向のこだわりを軸に、住空間のクオリティを追求し、良質な住まいの提供を目指します。内装はインテリアコーディネーターと、外観意匠は建築デザイナーとのコラボレーションのもと、洗練され、環境と調和する居住空間の実現を図っています。

安心 安心して暮らしていただくための
住宅性能を重視。

快適 永く快適に過ごしていただくための
心地よさを追求。

洗練 住まう方の感性に応える洗練された
上質空間の創造。



IRトピックス

「日経IRフェア2007 STOCK WORLD」に出展

2007年8月31日、9月1日の2日間にわたり、東京ビッグサイトにおいて、日本経済新聞社主催の「日経IRフェア2007 STOCK WORLD」が開催され、当社も昨年に引き続き会社紹介ブースを出展いたしました。個人投資家の皆さまの声を直接伺うことができ、大変有意義な2日間となりました。また、9月1日に行われた弊社の会社説明会には、会場が満席となるほど多くの皆さまにご参加いただきました。ご来場くださった皆さまから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。



個人投資家説明会に参加

2007年9月29日(土)、大和インベスター・リレーションズ(株)主催の個人投資家向け会社説明会に参加いたしました。当日はあいにくの雨模様にもかかわらず、340名近い個人投資家の皆さまにご出席いただき、当社代表取締役社長執行役員・東海林義信によるプレゼンテーションの後に行われた質疑応答では、業界環境や当社の今後の事業展開について多くの質問が寄せられました。今後も当社の活動を投資家の皆さまにご理解いただくための機会を積極的に提供していきます。



次回の説明会は、2007年12月8日(土)に開催予定です。

詳しくは当社ホームページ「個人投資家説明会情報」をご覧ください。



ジョイント・グループのホームページで最新情報をチェック!

ジョイント・グループでは、この度ホームページをリニューアルいたしました。個人投資家の皆さまへ向けたページを設けておりますので、ぜひご覧ください。今後もジョイント・グループは皆さまにさまざまな情報をホームページを通じて、提供していきます。

<http://www.joint-group.co.jp/ir/>

シリーズ不動産業務 第6回

商品企画・マーケティングの舞台裏を紹介!

分譲マンションができるまで



昨年、日本全国で発売された分譲マンションは15万戸超。数え切れないほど多くのマンションデベロッパーが存在する中で、お客さまの心をとらえ、選ばれるマンションを企画・開発できるかが重要なポイントになります。

そこで今回は、実際にどのようにして分譲マンションがつくられていくのか、商品企画・マーケティングの舞台裏を、最近の市場環境や当社の成功事例などを交えてご紹介します。

最近のマンション市場動向

2006年度はマンション市場にとって大転換期となりました。首都圏の供給戸数が8年ぶりに8万戸を下回る7.4万戸と大幅に減少し、都心部の販売価格が急上昇し始めたのです。それに伴い、供給立地の郊外化が加速しました。そして、都心部ほどではありませんが、郊外でも販売価格が上昇しました。

また、6月の改正建築基準法施行により、建築確認業務が停滞している影響で、住宅着工戸数が急減し、不

動産業界のみならず、日本国内の景気にまで影響を与える可能性が心配されています。

こうした厳しい市場環境において、当社はリスクの高い超郊外*の物件供給は避け、都心近郊地域に的を絞ると同様に、商品企画の上でも、お客さまの納得のいく付加価値の高い商品に作り込むよう努めています。

*超郊外：東京都心から約30キロ圏外(国道16号線の外側)のエリア

▶▶▶▶ 分譲マンションの企画から完成までの流れを順を追って説明します。

STEP 1 ターゲット選定

購入した土地に分譲マンションを建てることを決めたら、地域特性に合ったマンションを企画するために、建設地周辺エリアで最近マンションを購入された方をはじめとした地元の方にアンケート調査を実施し、情報収集します。そして、収集した情報や先行販売事例、市場のトレンドなどをもとに「ターゲットの選定」を行います。例えば、同じ郊外立地でも、通勤に便利なターミナル駅近くであれば、都内に通勤するDINKS層*、駅から多少離れていても周辺環境が良い場所であれば、近隣に住むファミリー層をターゲットにするなど、立地のポテンシャルを考えて選定します。

*DINKS層：子供のいない共働きの夫婦

STEP 2 商品コンセプト決定

ターゲット顧客層が決まったら、次は実際の商品企画案を建築・設計部門と協議しながら作り上げます。商品を企画するうえで、最も重要なことは、お客さまが間取りやデザイン、設備・仕様などにどのようなニーズをお持ちなのか、つまり「ターゲットマインド」を探ること。アンケート結果を踏まえて想定したターゲットマインドをもとに建築・設計、営業部門と協議しながら商品コンセプトを決定します。

STEP 3 設計・建設

決定したコンセプトに基づき、建物のデザインテイストや間取り、配棟計画*などを決めます。それを外部の設計事務所に設計してもらい、当社では、実際に生活するユーザーの視点で事務所からの提案を検討します。そして、入念な打ち合わせを繰り返しながら図面を作成し、完成後、建設会社に発注します。同時に建築確認の申請を行い、許可が下り次第、工事がスタートします。

*配棟計画：建物の方向（南向きなど）や配置の計画



STEP 4 検査・内覧会

建物の施工業者の選定から完成・引渡しまで、独自の管理システムのもと、徹底した品質管理・施工管理を行います。



STEP 5 完成・引渡し



商品企画・マーケティングの舞台裏を紹介!

分譲マンションができるまで

- ▶▶▶▶ 分譲マンションの企画・マーケティング成功のポイントは、商品の差別化と、ターゲットマインドを的確にとらえることです。ここでは2つの成功例を紹介します。

CASE 1

アデニウム吉祥寺

バリ島テイストをテーマとした企画が人気

周辺のマンションは「武蔵野の森の再生」をテーマとするものが多かったのですが、それらと差別化するため、あえて非日常的なアジアリゾートをコンセプトにしました。北棟と南棟の2棟から成り、中庭をバリ風にしただけでなく、エントランスロビーやゲストルームなど共用部のデザインもバリ風にしました。コンセプトにアジアリゾートを選んだのは、人気の高い海外旅行先であるとともに、当社の分譲ブランド「アデニウム」のコンセプト「Healing & Refreshment」にぴったりと合ったからです。この狙いは当たり、全216戸を竣工前に完売することができました。マンションは眺望の良い南棟から売れていくのが普通ですが、このケースでは、中庭が見える北棟から売れていくという例外的な現象が起き、コンセプトがターゲットマインドをつかんだ成功例となりました。



アデニウム吉祥寺

アデニウム熱海オーシャンスイート



アデニウム熱海翠光園



CASE 2

アデニウム熱海オーシャンスイート、アデニウム熱海翠光園

セカンドライフ満喫のための付加価値を追求

主に団塊世代をターゲットとした、セカンドライフを楽しんでいただくためのリゾートマンションです。これまでのリゾートマンションでは「温泉」や「オーシャンビュー」だけを前面に出す例が多かったのですが、この2つのケースでは、デザイン性に優れた外観やインテリア、ハイグレードな設備を揃えました。また、海が一望できる丘の上のアデニウム熱海オーシャンスイートに比べて立地条件面が弱いアデニウム熱海翠光園では、樹齢300年を超える老松を残した日本庭園を作り込みました。花火を楽しめるスカイラウンジや屋上ジャグジーを設けたり、各住戸に奥行き3メートルのバルコニーを設けるなど、セカンドライフを満喫するための付加価値を追求しました。こうしたコンセプトが評価され、竣工前に完売することができました。

現在企画進行中

(仮称) アデニウムタワー熱海

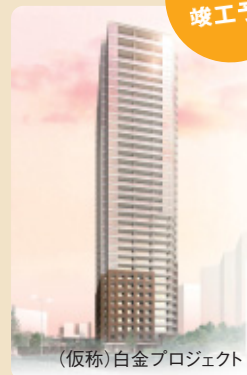
熱海駅前から徒歩3分の位置にある丘の上に敷地面積約3,000坪、総戸数約500戸(予定)の高層マンションを建設します。オーシャンビューで素晴らしい眺望が臨めます。つるやホテル跡地の大型商業施設も2008年秋のオープンを目指して開発中で相乗効果を図ります。



2011年
竣工予定

(仮称) 白金プロジェクト

港区白金6丁目の外苑西通り(通称プラチナ通り)沿いに、敷地面積約2,000坪、総戸数約300戸(予定)の超高級タワーマンションを計画しています。都心の夜景を満喫できる物件で、当社の主力マンションのひとつになると考えています。



2012年
竣工予定

企画担当者紹介



クリエイティブな発想は、仕事と遊びのバランスから

ジョイント・コーポレーションに入社前は、大手不動産会社で、広報、営業、マーケティング、商品企画など様々な職種を経験しました。不動産ひと筋で、その中でも、マーケティングと商品企画が専門になったわけです。

私は海外旅行が好きなので、分譲マンションの商品コンセプトやデザインの方向性を考えるとき、今まで旅行して気に入った場所をヒントに考えます。2007年5月に新潟市で発売した「アデニウムタワー 萬代橋」のアイデアは、信濃川に浮かぶ新潟島をマンハッタン島に見立てたところから商品化されました。

株式会社ジョイント・コーポレーション
グループ事業推進企画部 部長

小川 まなぶ

財務諸表

中間連結貸借対照表(要約)

(単位:百万円)

	当中間期 2007年 9月30日現在	前中間期 2006年 9月30日現在
<資産の部>		
流動資産	306,891	242,985
現金及び預金	36,843	30,679
1 たな卸資産	238,431	194,607
その他の流動資産	31,730	17,795
貸倒引当金	△115	△97
固定資産	12,192	12,754
有形固定資産	5,007	4,679
建物及び構築物	2,017	1,870
土地	2,614	2,498
その他	375	310
無形固定資産	351	473
投資その他の資産	6,832	7,602
資産合計	319,083	255,740
<負債の部>		
流動負債	143,682	124,191
固定負債	96,304	64,309
2 負債合計	239,987	188,500
<純資産の部>		
株主資本	78,498	66,428
資本金	15,830	15,800
資本剰余金	15,817	15,765
利益剰余金	49,647	34,883
自己株式	△2,796	△20
評価・換算差額等	△385	△75
少数株主持分	983	886
純資産合計	79,096	67,239
負債純資産合計	319,083	255,740

Point 1

デベロッパーにとって、土地はいわば製品の原材料にあたり、売上をあげるためには土地の確保が不可欠です。さらに、建物の開発期間は規模にもよりますが、最低でも1年半～2年程度かかるため、ある程度先行して取得しておかなければなりません。

物価が低下傾向にあるデフレーション期に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インフレーション期は、土地があまり高くならないうちに仕入れた土地は、取得時の計画より利益が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仕入のペースを抑え、インフレーション期には仕入を積極化する傾向にあります。

当社では、デフレーション期の脱却が見え始めたころから、土地の仕入を積極化しました。今後3～4年分の売上をカバーする土地の確保ができており、地価が高騰し、土地の取得競争が激化している現状においては、ポテンシャルの高い土地だけを厳選して仕入れています。

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。当社においては近年、積極的に土地を仕入れた結果、負債比率は比較的高い水準となっております。

加えて中間期は、期末に比べ一時的に負債比率が上昇します。通常、物件売却によって得られた収入で借入金の返済を行うため、分譲マンションのお客さまへの引渡しが集まる下期は返済を行うことが多くなります。このため、一般的にマンションデベロッパーは期末に比べ中間期の負債比率が高くなる傾向があります。

中間連結損益計算書(要約)

(単位:百万円)

	当中間期 自 2007年4月 1日 至 2007年9月30日	前中間期 自 2006年4月 1日 至 2006年9月30日
売上高	87,374	76,405
売上原価	62,726	56,671
売上総利益	24,647	19,733
販売費及び一般管理費	8,222	8,804
3 営業利益	16,425	10,929
営業外収益	367	255
営業外費用	2,434	1,668
経常利益	14,357	9,516
特別利益	—	25
特別損失	5	16
税金等調整前中間純利益	14,352	9,524
中間純利益	8,331	5,318

Point 3

サブプライムローン問題や金融商品取引法施行の影響が懸念されましたが、不動産私募ファンド市場が堅調に規模を拡大し、オフィス、商業施設等の売買は引き続き活況を呈しています。

そのような市場環境にあつて、当社の物件開発力が評価され、商業施設を中心とした収益不動産の物件売却が増加し、不動産流動化事業の収益が大幅に伸びました。この事業の貢献により、営業利益額は前年中間期を50.3%上回る164億円、営業利益率は同期比較4.5ポイント上回る18.8%となりました。

中間連結キャッシュ・フロー計算書(要約) (単位:百万円)

	当中間期 自 2007年4月 1日 至 2007年9月30日	前中間期 自 2006年4月 1日 至 2006年9月30日
4 営業活動によるキャッシュ・フロー	△35,518	△42,084
投資活動によるキャッシュ・フロー	△586	△2,421
5 財務活動によるキャッシュ・フロー	33,834	43,010
現金及び現金同等物の増減額	△2,269	△1,496
連結範囲の変更による現金及び現金同等物の受入	—	51
現金及び現金同等物の期首残高	38,972	31,995
現金及び現金同等物の中間期末残高	36,702	30,550

Point 4

営業活動によるキャッシュ・フローは、前年中間期との比較で△420億円から△355億円となりました。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、営業収入を上回る支出が必要な時期であると考えています。

Point 5

財務活動によるキャッシュ・フローは前年中間期との比較で430億円から338億円となりました。借入金の返済やコマーシャルペーパー・社債の償還が1,103億円あった一方で、新たな借入れやコマーシャルペーパー・社債の発行が1,476億円ありました。

都心の中の静寂に住まう

(仮称) スペーシア目黒タワー

目黒川沿いの好立地に建つ高級賃貸マンション

(株)ジョイント・コーポレーションの成長事業である不動産流動化事業は、J-REITなどの不動産投資家を対象に、商業施設や賃貸マンションを供給するのがメイン業務です。今回ご紹介する物件は、東京都心の目黒という好立地にこの春、竣工する高級賃貸マンション「(仮称)スペーシア目黒タワー」。都心でありながら目黒川沿いの自然豊かな立地で、春には満開の桜を楽しめる、価値ある物件です。この物件の最大の特徴は、賃貸マンションには珍しい「免震構造」を採用していること。これにより、暮らす人の安全はもちろん、建物の資産価値を守ることができます。周辺環境にも配慮した設計で、敷地の約30%は一般に開放されたオープンスペース。シラカシの木を配置した緑豊かな空間を提供しています。

物件の魅力を高める洗練されたデザイン

(仮称)スペーシア目黒タワーの魅力をさらに高めるため、デザインをマーク伊東氏にお願いしました。同氏はカリフォルニア在住で、ホテルを主に、「帝国ホテル大阪」や「日航ホテル東京」などを手掛けており、都市生活を志向する方々にふさわしい居住空間をデザインしています。

(仮称) スペーシア目黒タワー概要

・敷地面積	4,121.56m ²
・延床面積	21,926.98m ²
・構造/規模	RC造 地下2階 地上25階 免震構造
・戸数	183戸 42m ² - 1LDK ~ 230m ² - 3LDK
・駐車台数	94台
・主な設備	エントランス部ノンタッチキーエントリー ディスプレイ TV(スカパー!光)

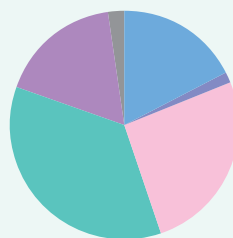
会社・株式情報

会社概要 (2007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.joint-group.co.jp		
設立	1986年9月		
資本金	15,830,414千円		
従業員	279名 (2007年9月30日現在)		
役員	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	

株式の情報 (2007年9月30日現在)

発行可能株式総数	175,249,600株
発行済株式総数	43,867,200株 (自己株式1,001,811株を含む)
株主数	6,708名
株式数構成比(%)	



大株主

株主名	持株数 (百株)	議決権比率 (%)
株式会社ジョイントリビングサービス	109,900	25.6
東海林義信	42,784	10.0
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	20,851	4.9
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	19,696	4.6
ドイチュバンクアーゲー ロンドンピービー アイリッシュ レジデント 619	9,691	2.3
モルガン・スタンレー アンド カンパニー インク	7,908	1.8
ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー 505019	7,280	1.7
メロン バンク トリーティアー クライアント オムニバス	6,928	1.6
ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー	6,642	1.5
ゴールドマン・サックス・インターナショナル	6,595	1.5

※当社は自己株式1,001,811株を保有しておりますが、上記大株主からは除いております。

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
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