



2024年1月12日

各位

会社名 トーセイ株式会社  
代表者名 代表取締役社長 山口誠一郎  
(コード番号 8923 東証プライム市場)  
(コード番号 S2D シガポール証券取引所メインボード)  
問合せ先 取締役専務執行役員 平野 昇  
(TEL 03 - 5439 - 8807)

## 長期ビジョンおよび中期経営計画策定のお知らせ

当社は、9年後の2032年11月期に向けた「トーセイグループ長期ビジョン2032」および2024年11月期を初年度とする3カ年の中期経営計画「Further Evolution 2026」を策定いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

### 1. 策定の背景と目的

当社グループを取り巻く事業環境は、気候変動問題の深刻化や地政学的リスクの顕在化、国内では少子高齢化社会の進行やコロナ禍をきっかけとした行動変容の加速、デジタル技術の急速な進歩など大きな変革が起きており、不確実性が高まっています。このような事業環境の変化に適応し、当社グループが将来に亘って成長を続け、持続可能な社会の実現への貢献を通じて企業価値向上を実現していくために、当社グループの競争優位の源泉となるコア・コンピタンスに立脚した「目指す方向性（ありたい姿）」を明確にし、グループ丸となってビジョン実現に取り組むことを目的として「トーセイグループ長期ビジョン2032」を策定しました。

### 2. トーセイグループ長期ビジョン2032の概要

**トーセイグループ 長期ビジョン2032**

**多様なソリューション力を持つ  
ユニークな不動産ポートフォリオマネージャーとして、  
持続可能な社会の実現に貢献する**

**トーセイグループのコア・コンピタンスをさらに強化・発展させ、事業成長と社会への貢献を両立**






<p><b>不動産 ソリューション力</b></p> <hr/> <p>▶不動産投資技術により不動産の潜在価値を顕在化するソリューション力</p>	<p><b>ポートフォリオ・ マネジメント力</b></p> <hr/> <p>▶特性の異なる複数事業及び多種多様なアセットを取り扱うポートフォリオを、事業環境に応じて、柔軟に変化させるマネジメント力</p>	<p><b>グローバル・ リーチ力</b></p> <hr/> <p>▶世界品質でのサービスの提供 ▶国内外投資家の信頼を獲得するAM</p>
---	--	---

トーセイグループは、6事業からなる不動産関連事業を通じて、不動産の潜在価値を顕在化する様々なソリューションを提供してまいりました。また、事業特性の異なる複数事業を組み合わせることによりリスクを低減しながら事業領域を広げており、多種多様なアセットを取り扱うことが出来るポートフォリオマネージャーとして不動産投資技術の研鑽を続けております。アセットマネジメントの分野では、世界の不動産投資家に信頼される世界品質でのサービスを提供しており、これらの「不動産ソリューション力」・「ポートフォリオ・マネジメント力」・「グローバル・リーチ力」を当社のコア・コンピタンスとして更に発展させながら、事業成長と長期ビジョン2032の実現に取り組んでまいります。

### 3. 中期経営計画「Further Evolution 2026」の概要

長期ビジョン 2032 の実現に向けた 9 年間のうちの当初 3 年間（第 1 フェーズ）として、中期経営計画「Further Evolution 2026」（2023 年 12 月～2026 年 11 月）を策定致しました。本計画では、以下の大方針および 5 つの基本方針に基づく各施策の実行によってトーセイグループの競争力を高めるとともに、サステナブルな社会の実現に貢献してまいります。

#### (1) 大方針・基本方針

大方針	
<b>サステナブルな社会の実現に貢献できる独自性のある 総合不動産会社として、更なる進化を目指す</b>	
基本方針	
	<b>サステナビリティ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 環境・社会課題へのソリューション提供の拡大とサステナビリティ経営の推進</li> <li>▶ グループの将来の成長に向けた施策への投資を拡大</li> <li>▶ 非財務情報開示によるトーセイブランドの確立と浸透</li> </ul>
	<b>事業</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 事業ポートフォリオの進化と成長</li> <li>▶ 6 事業のシナジー追求による不動産ソリューション力の強化</li> </ul>
	<b>人材・組織</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 多様な社員が個性を活かし、力を発揮できる環境の整備</li> <li>▶ 豊富な経験・知識・強いリーダーシップを持ち、企業理念への深い造詣を併せ持つ人材を育成</li> </ul>
	<b>DX</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ IT・デジタル活用による商品・サービスの差別化、業務効率化を推進</li> </ul>
	<b>財務戦略・ 資本政策</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 持続的な成長に向けた資金調達力の強化</li> <li>▶ 資本コストを上回る資本収益性の維持および BS マネジメントの継続</li> </ul>

#### (2) 定量計画

	初年度 2024 年 11 月期	2 年目 2025 年 11 月期	3 年目（最終年度） 2026 年 11 月期
連結売上高	921 億円	1,178 億円	1,232 億円
連結税引前利益	165 億円	177 億円	190 億円
ROE	13.0%	12.7%	12.5%
安定事業比率 (営業利益ベース)	45%以上		
自己資本比率	35%程度		
ネット D/E レシオ	1.4 倍程度		
配当性向 ※	31.5%	33.0%	35.0%

※株主還元について、配当性向を 30%から 35%へ 3 年間で段階的な引き上げを目指すとともに、自己株式の取得については経営環境や株価動向、株主価値向上等を総合的に判断し実施検討してまいります。

### (3) 具体的な取り組み

本計画では、トーセイグループの企業価値の源泉である「不動産ソリューション力」・「ポートフォリオ・マネジメント力」・「グローバル・リーチ力」を強化し、各事業のサービス領域の拡大やグループ間シナジーの最大化によって、既存6事業のポートフォリオの進化と成長を目指します。

不動産再生事業・不動産開発事業では、サステナビリティを意識した環境配慮商品の提供や既存不動産ストックの活用促進、取扱商品領域の拡大等による差別化を図り、トーセイブランドの確立と浸透を目指します。また、仕入における競争力を高めるべく、物件査定効率化に向けた研究やM&Aの活用を促進します。

安定事業では、不動産賃貸事業におけるテナント需要に沿った設備仕様の研究、不動産ファンド・コンサルティング事業や不動産管理事業におけるサービス機能強化とバックオフィス業務の効率化、ホテル事業ではトーセイホテルココネの差別化訴求によるブランド浸透と規模拡大に努めます。

また、DX分野では、業務プロセスの効率化を促進するとともに、自社再生物件、開発物件の出口戦略の多様化に向けて、不動産・金融・DXが融合した不動産テックビジネスである不動産クラウドファンディングやセキュリティ・トークン発行、区分マンション販売のデジタルマッチングに取り組み、新たな顧客層へ不動産投資機会を提供してまいります。

成長を支える事業基盤の強化においては、人材育成と多様な社員が個性を活かして力を最大限に発揮できる人事制度・組織体制・職場環境の構築に注力し、社員とのエンゲージメントを深めてまいります。また、財務面・資本配分については、資金調達力を強化し、事業規模および保有資産残高の拡大を下支えするとともに、健全な財務体質を維持しながら資本効率を意識した成長投資の継続と利益還元向上を目指してまいります。

なお、本計画の詳細につきましては、本日当社HPに掲載予定の2023年11月期決算説明資料をご参照ください。<https://www.toseicorp.co.jp/ir/irlibrary/>

上記に記載する将来の業績見通しに関する事項につきましては、発表日現在において入手可能な情報に基づき判断したものであり、実際の業績は諸々の要因により見通しとは異なる可能性があります。

以上