

The cover features a vertical white stripe on the left side. Overlapping circles of various sizes are scattered across the page. One circle on the left contains a dark wood grain texture. The rest of the circles are solid black. The background is a light gray gradient.

Investors Guide 2008

MORIMOTO

証券コード：8899

Open the

時代を覚醒させるデザイン。

未来を魅了するストラテジー。

MORIMOTOが拓くいくつものNEXT。

そこにはビジネスを触発する

多様な価値が存在しています。

Good is not enough.

MORIMOTO

NEXT

発想力で新しい不動産価値を創り出し、都市のポテンシャルを高めます。

都市は人が集い、安らぎ、響き合うステージを求めています。

環境との共生、景観との調和、人と人のエネルギー。

都市の息吹を文化へと昇華させるには、既成概念を超えていく力が必要です。

商業施設、オフィスビル、ホテル、マンションの新しい形、あり方をデザインする
モリモトの発想力が、都市の進化を推進する力になります。

デザインの思想が居住空間に感動を与えます。

人が暮らしや住まいに求める理想、

夢や希望や願いまでも推考して創り出す居住空間。

それが、一人ひとりの心にフォーカスして空間をデザインするモリモトの思想です。

その一貫したスタイルは不動産の未来をたくましく切り拓いていきます。

デザインの力が高価値＝高収益のビジネスモデルを生み出します。

「空間や生活をデザインする」方法論を不動産に定着させたビジネスモデルは
モリモトの哲学とも言えるものです。

不動産ビジネスに有機的な関係をつくりだすとともに、

ビジネス空間や居住空間に高質で高益な価値を産出します。

それは必ずや時代のムーブメントになることでしょう。

ネクストを拓く意志

Will that opens the NEXT



空間という器をつくることではもの足りません。
もっと豊かな都市生活の実現に
アプローチし続ける企業を目指します。

夢を抱き続けること。

「Carry a Dream」(キャリー・ア・ドリーム)

それが私たちの理念です。

それぞれが思い描く夢の実現に向けて、

あらゆる方法を探り、常に挑戦してきました。

都市で暮らすすべての人々の夢。私ども社員一人ひとりの夢。

その夢を実現するには、どうすれば良いのか。

その答を考え続けてきたと言ってもいいでしょう。

めまぐるしく変化する都市環境。多様化する人々のライフスタイル。

刻一刻と変化する時代という流れの中、これからの不動産デベロップメントには、

良質な社会資本の創出とストックとに貢献するとともに、

「利用価値」・「資産価値」の創造へ、

さらなる独創的なアイデアが求められるようになってくるでしょう。

「住まいの文化」を考えてきた私たちの経験を、

都市というフィールドで立体的に活かすことで、

そこに生きる人の営みをもっと豊かにしたい。

これは私たちモリモトが抱き続けてきた夢のカタチなのです。

「都市の居住空間を考える企業」から、「都市の生活そのもの考える企業」へ。

私どもは総合不動産デベロッパーとして、もう既に新たなスタートを切っています。

今という時代に生きる、様々なライフスタイルをもったお客さまの

限りない要望に応えたプランを提案していくこと。

次の時代を展望した新しいコンセプトを創造していくこと。

これが私たちの使命であり、それをできる経験とノウハウの蓄積は、

私たちにしかない強みであると自負しています。

これからも社会的責任を自覚し、

社会に評価される企業を目指して多彩な事業を展開してまいります。

多様な夢、発想、個性がぶつかり合う私たちモリモトグループは、

皆さまのご期待に応え、満足いただけるものを提供していくことを約束いたします。

代表取締役社長 森本浩義

MORI MOTO

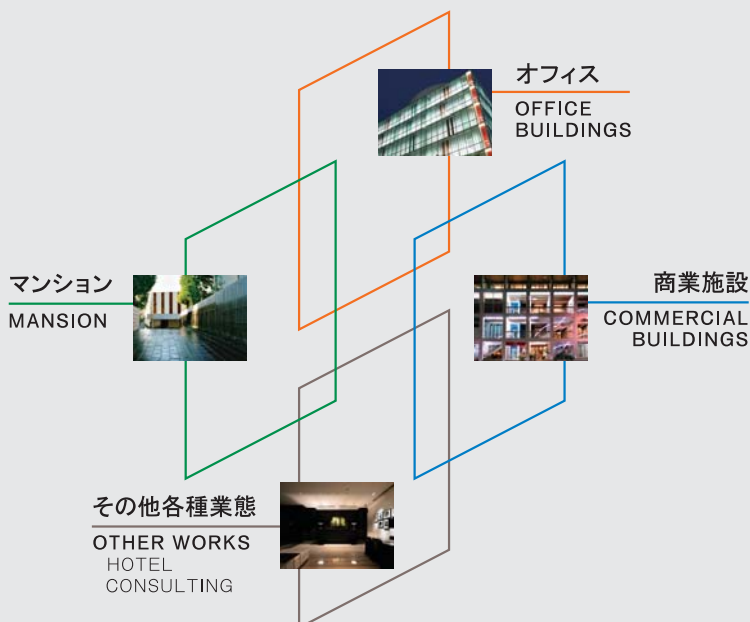
「個」にフォーカスし、オリジナルを創造する。 新しい総合不動産デベロッパー モリモト。

株式会社モリモトは1983年7月設立。翌年には戸建住宅の分譲を開始。1988年にはマンション事業に着手し、それ以降は分譲物件各シリーズの開発・販売や賃貸不動産開発事業に取り組むなど、その事業領域を着々と拡大してきました。

誰よりもそこで過ごす人のことを考え、ただひとつの場所に、ただひとつのものを創りつづけていくこと。それが、25年の事業活動の中で常に思い描いてきたテーマです。その場にひとつしかない価値づくりを目標に、オフィスビルや商業施設、分譲・賃貸マンションを開発し、提供してきました。総合不動産デベロッパーとしてのさらなる飛躍。新しい時代に向かって、当社はすでに歩み出しています。多様なニーズに応える事業グループを有する独創的な企業として、常に変革の先頭に立ち、真に価値のあるデベロップメントを展開していきます。



Good is not enough.

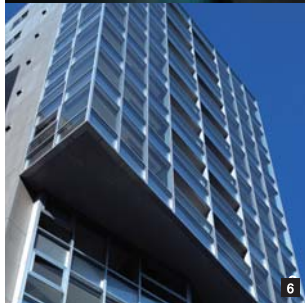
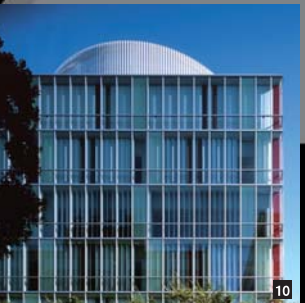
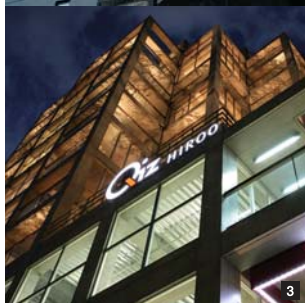
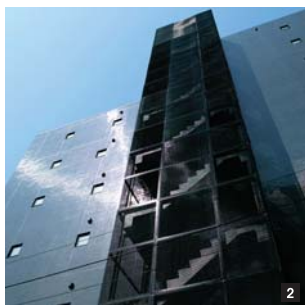


モリモトの誇る3つの強み

ドミナントエリアを核にした価値創造力

不動産開発の質が問われる時代。
モリモトは半歩先を行く思想で、
企業としての総合力を発揮しています。

人の感覚を大切にすること。すべてはそこから始まると考えています。美しさ、使いやすさ、ここちよさ…都市生活を刺激するデザインこそ、私たちが大切にすることです。MORIMOTOブランドのデザインポリシーは、「シンプル」・「モダン」・「スタイリッシュ」。この3つのポリシーが商業施設でも住居でも、あるいはオフィスでも高いクオリティのもとに一貫して表現されています。確固たるひとつの個性を保持しながらも常に変革し、時代を先取りしていく。今という時代の空気をしっかりとおさえながら、その半歩先を行く思想が現代に生きる人々に受け入れられていると深く自負しています。



グッドデザイン賞 受賞作品

- 2004 ネクストフォルム西麻布
- 2005 IPSE都立大学
Qiz恵比寿
代官山プロジェクト
- 2006 IPSE大塚
Qiz青山
- 2007 IPSE学芸大学
IPSE新丸子

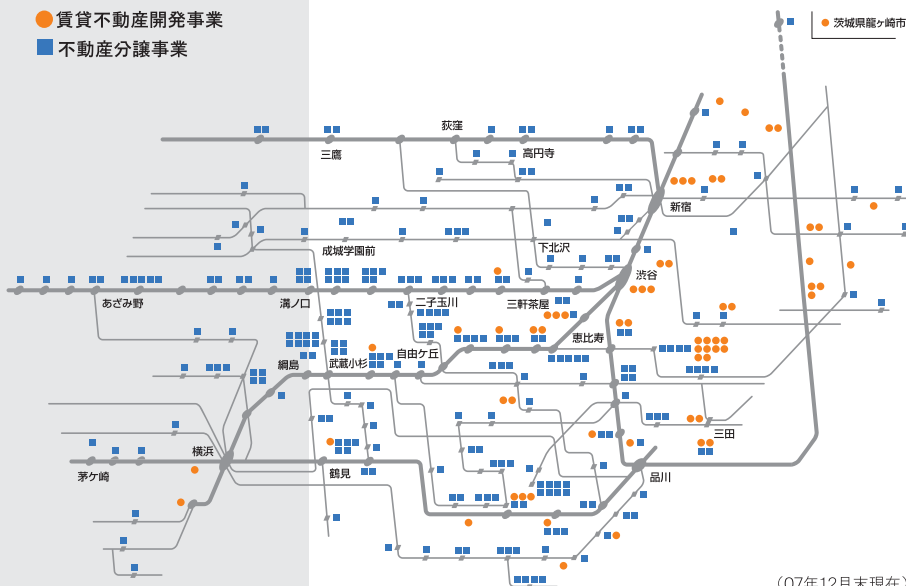
1 ドミナントエリアの確立

不動産物件への厳しい選択眼を持つ都心部・城南、横浜・川崎エリアをドミナントとした開発実績

当社は25年に渡り、生活レベルの高い都心部・城南、横浜・川崎エリアをドミナントとして事業を展開してきました。事業エリアを集中することで各種金融機関や不動産会社との緊密な情報網を築き、有力な用地情報の入手をより早く確実なものにしています。さらに事業を通じて収集してきた様々なお客さまの意見やデータ、お客さまのニーズをつかむノウハウの蓄積は、事業拡大の礎ともなる大きな財産です。立地条件にあわせた事業を展開するには、どれだけそこで生活するお客さまに接しているか、どれだけ情報を集めているかが最大のカギになります。その中で、最適なプランとともに立地状況に合わせたソフトも含めて提案できることは当社の強みであり、ドミナントエリアの確立そのものが安定成長を支える事業基盤となっています。

肥沃なマーケットで培った25年の実績。

● 賃貸不動産開発事業
■ 不動産分譲事業



(07年12月末現在)

2 追従できないデザイン力

単なる表面的なデザインではなく、奥深いマーケティング力に支えられたブランドクオリティの確立

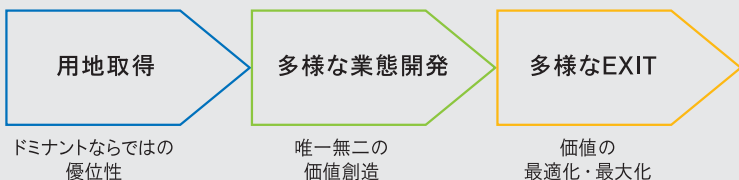
都心部・城南、横浜・川崎エリアという恵まれたエリアをドミナントとしてきた当社は、意識の高いユーザーの要求に常にレベルの高い結果で応えることを責務としてきました。そのコアとなるのが高いデザイン力。そのデザイン力は単に色、形に留まるものではなく、人々が働き、集い・住まい・安らぐためのあらゆる生活提案にまで及ぶデザインです。単にグレードやクオリティが高いということにとどまらず、人々のイメージネーションやインスピレーションまでも刺激する当社の空間創りの手腕は他の追従を許しません。4年連続のグッドデザイン賞受賞の実績、あるいは才能溢れる建築家やデザイナー達が当社とのコラボレーションに非常に意欲的である事も、企業ブランド力の客観的な証明のひとつです。

3 多彩な開発・EXIT戦略

用地取得を支える幅広い業態の開発力、賃貸不動産開発、不動産証券化、分譲など多様なEXIT戦略を保有

各種金融機関との強い信頼関係に支えられた用地情報収集力や資金調達力を背景に、当社はドミナントエリアで土地の仕入れを着実に進行させています。さらにエリアに精通する強みを生かし、土地の規模、周辺環境、ユーザーニーズなどの条件を見極めた上で最適なプランを立案。商業施設・オフィス・マンションなど多彩な業態の開発を推進しています。

また、賃貸不動産開発・不動産証券化、分譲など多彩な選択肢を有し、物件ごとに自在なEXIT戦略を行使することで開発及び事業の幅を広げています。



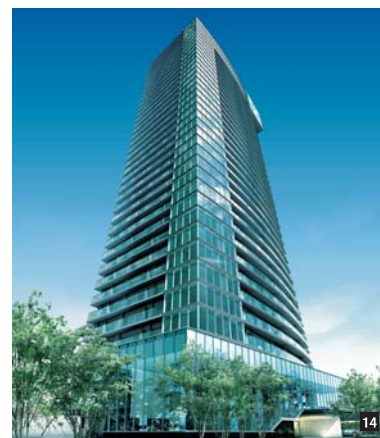
Good is not enough.

MORIMOTO

ドミナント戦略の拡充と開発業態の多様化を推進



ビジネスエリアみなとみらい地区に誕生する大型オフィスビル「(仮称)MM21プロジェクト」



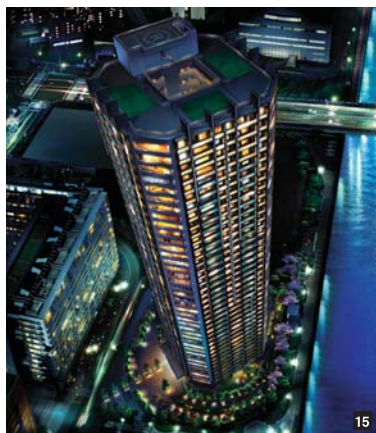
川崎駅前の新・ランドマーク「クレセント川崎タワー」

**賃貸不動産開発を成長ドライバーとして、
既存ドミナントエリアの深耕、新戦略エリアの開拓、
開発業態のラインアップ強化を推進して行きます。**

流儀や経験を軽んじては新しいものは生まれない。新しい価値を生み出すには、足元をしっかりと固める周到さと、果敢にチャレンジしていく勇気が必要だと自認しています。賃貸不動産開発事業、不動産分譲事業、不動産サービス事業。独自のドミナント戦略を駆使しながら、この3つの事業の連携を図ると同時に相互に刺激し合うことで、新しい価値の創造を成し遂げることが大きな命題。その実現のためにモリモトは不動産分譲事業をコアコンピタンスに、賃貸不動産開発事業を将来に向かっての成長ドライバーと位置づけ一貫したバリューチェーンの構築によって総合不動産デベロッパーとしてのさらなる躍進を加速します。

Good is not enough.

MORIMOTO



人気居住エリア豊洲地区での大型JVプロジェクト「BEACON Tower Residence」



横浜駅周辺の再開発地区での大型オフィスビルプロジェクト「CONCURRED横浜」

1 ドミナントエリアの深耕

当社の優位性の源泉となるドミナントエリアを深耕し、
着実な成長を磐石なものに

ドミナントエリアの中であらゆる条件・案件に対して深く掘り下げていく手法が、これまで、そしてこれからも変わらないモリモトの成長戦略です。当社のドミナントエリアである都心部・城南は、富裕層の割合が高く比較的生活レベルの高い土地柄であり、まだまだ開発の可能性が潜在しているエリアです。当社は、これまでの数々の実績と高い評価をベースにこのエリアの掘り下げ、つまり深耕戦略を優位に展開しています。そして今後もこの方針を貫いていくことで、過大な拡大戦略を必要としない着実な成長を重ね、事業を磐石なものにしてまいります。

2 政令指定都市を中心に新戦略エリアを開拓

新しいドミナント戦略のエリアとして

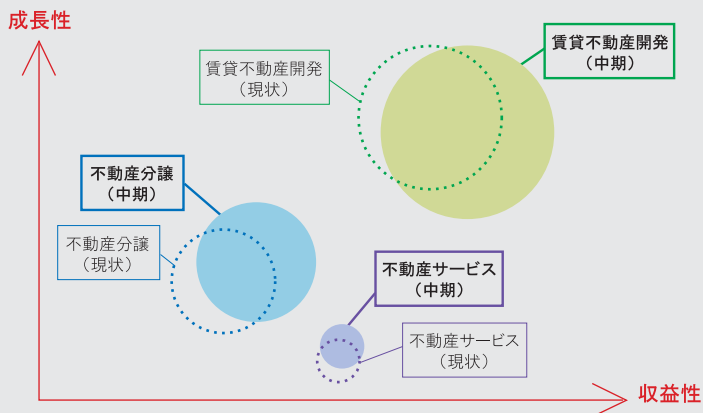
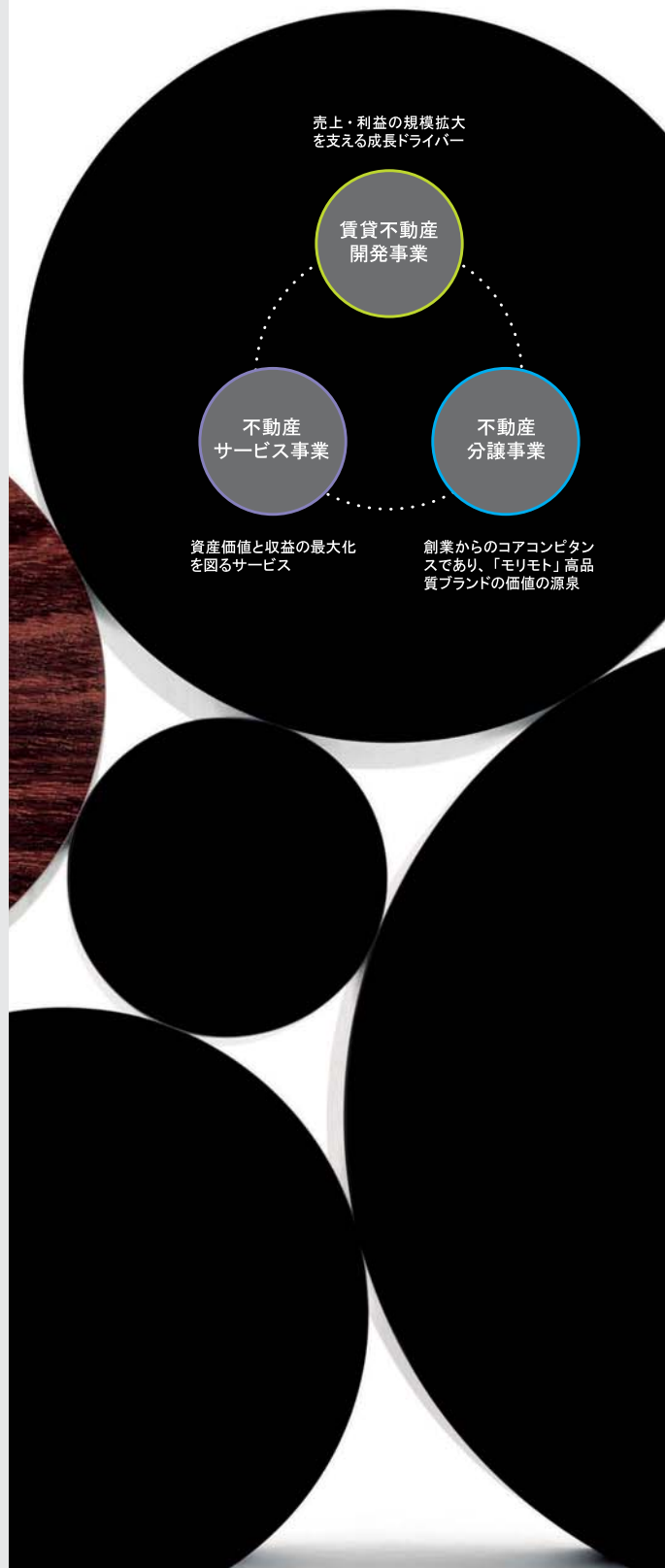
当社の競争優位性が発揮できるエリアを開拓

創業以来展開してきたドミナント戦略に基づくマーケティングは、政令指定都市を中心とした全国の主要都市においても新たなビジネスモデルとして活用、展開できるものと考えています。これはあらゆる変化の中、長年にわたってひとつのマーケットをじっくり読み解き、生み出してきた実績からの自信です。次の展開として、「東京・神奈川をベースとした広域首都圏」「札幌都市圏」「関西都市圏」「名古屋都市圏」「福岡都市圏」など、都心部や城南エリアと同じ性質をもつエリアを厳選し、マーケットをしっかりと精査した上で、各種事業の展開を拡大していきます。

3 開発業態のラインアップ強化

持てる力を開発案件の大型化・複合化に注ぎ、
総合不動産デベロッパーとして、収益性を最大化

創業からのコア事業である不動産分譲事業では、タワーマンションや中規模のファミリー向けマンション、デックス・デュクスに向けた都市型コンパクトマンション、希少好立地の“億ション”など全ての住居ニーズに対応する開発を。一方、売上・利益の規模拡大を支える賃貸不動産開発事業では、快適性を付加したビジネス空間やシティホテルなどの新しい形態の開発、大規模かつ高機能な複合施設の開発プロジェクトまで。資産価値の維持、最大化を目的とする不動産サービス事業では、より質の高いサービスを充実。それぞれの事業をダイナミックに推進しながら、持てる力を統合してよりスケールアップした物件開発へ。このダイナミズムこそ、これからの事業のベクトルのひとつ。従来型のデベロップメントにこだわらないモリモトの発想と挑戦が、夢を届けるパワーになります。



Good is not enough.

MORIMOTO

会社概要 (2008年3月末現在)

■社名	株式会社モリモト (MORIMOTO Co., Ltd.)
■設立	1983年7月
■本社所在地	東京都渋谷区恵比寿南3-7-4
■資本金	5,771百万円
■従業員数	382名 (連結) / 285名 (単体)
■売上高	1,176億円 (連結) / 1,150億円 (単体)
■関連会社	株式会社オー・エム・サービス モリモト・アセットマネジメント株式会社 合同会社モリモト飛鳥山MSP 有限責任中間法人WP4 合同会社WP4 (以上、連結子会社) 有限会社フォレスト・ビー・ツーを営業者とする匿名組合 (持分法適用会社)
■事業内容	商業施設、オフィスビル、住居などの賃貸物件の開発、販売 / 分譲マンションの開発、販売 / 賃貸管理業務、分譲管理業務、投資法人の資産運用受託業務

主な沿革

創世期	
1983年7月	株式会社モリモトを設立
1984年9月	戸建住宅分譲を開始
変革期	
1988年7月	マンション事業に着手 株式会社オー・エム・サービスを設立
1992年6月	ファミリータイプ分譲物件「クレッセント」シリーズを販売開始
成長期	
1995年2月	ファミリータイプ分譲物件「ディアナガーデン」シリーズを販売開始
1996年6月	ファミリータイプ分譲物件「ディアナコート」シリーズを販売開始
1996年11月	ディンクス向け分譲物件「ビヴァーチェ」シリーズを販売開始 (現「ピアース/ピアースコード」)
2000年12月	本店を代官山に移転
拡大期	
2003年1月	賃貸不動産開発事業第1号案件を売却引渡
2004年9月	モリモト・アセットマネジメント株式会社を設立
2004年11月	賃貸不動産開発事業「IPSE」シリーズ第1号案件竣工
2005年3月	賃貸不動産開発事業「Qiz」シリーズ第1号案件竣工
2006年3月	ピ・ライフ投資法人が東証 不動産投資信託証券市場に上場
2007年10月	賃貸不動産開発事業「CONCURRED」シリーズ第1号案件竣工
2008年2月	東証市場第二部に株式上場

MORIMOTO Investors Guide
掲載物件

1. ピアース西麻布
2. IPSE雪谷
3. Qiz広尾
4. ディアナガーデン代官山
5. ピアースコードニ子玉川
6. 代官山プロジェクト
7. IPSE大塚
8. クレセント川崎タワー
9. ディアナガーデン広尾
10. CONCURRED博多
11. ピアースコード三軒茶屋
12. ピアース四谷
13. (仮称)MM21プロジェクト
14. クレセント川崎タワー
15. BEACON Tower Residence
16. CONCURRED横浜



DIANA
GARDEN

DIANA
COURT

PIAS

CRESCENT



株式会社 モリモト

本社/〒150-0022 東京都渋谷区恵比寿南3-7-4
TEL.03-5724-1100 (代表) FAX.03-5724-1119

