

株式会社アールエイジ 会社説明資料

2007年9月

証券コード:3248

2007年10月15日 東証マザーズ上場予定



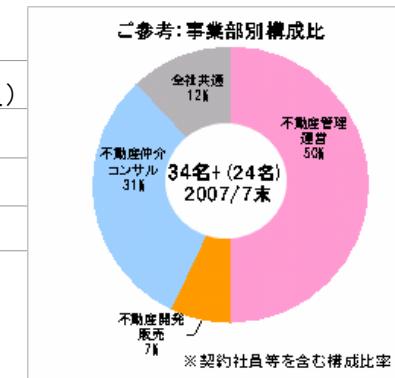
株式会社アールエイジ

この補足資料につきましては、回収させていただきますのでご了承ください

会社概要	… 3	不動産管理運営事業	… 18
沿革	… 4	—管理戸数推移	… 19
経営理念・会社基本	… 5	—管理報告書例(賃貸物件)	… 20
業績推移	… 6	—管理報告書例(駐車場物件)	… 21
—事業部別	… 7		
 不動産開発販売事業		 不動産仲介コンサル事業	… 22
—販売先の特徴	… 8	類似業者との比較	… 23
—仕入れの特徴	… 9	3事業部の関わり	… 24
—開発事例	… 10	賃貸入居者・戸建購入者の属性	… 25
—地域分布図	… 11～15	 今後の重点施策	… 26
—開発物件の内訳	… 16		
	… 17	 お問い合わせ先	… 27

会社名	株式会社アールエイジ
設立	1993年1月
資本金	1億1,615万円(2007年7月末現在)
代表者	代表取締役 向井山達也
宅地建物取引業免許	国土交通大臣(4)第5209号
建設業免許	東京都知事(般17)第125524号 1級建築士事務所設立認可

本社所在地	東京都港区赤坂2-11-7 ATT新館5階
従業員数(連結)	34名 他契約社員・パート・アルバイト等24名(年間平均人員)
事業内容	①不動産管理運営事業 ②不動産開発販売事業 ③不動産仲介コンサル事業
事務所	1事業部+5店舗 (空間事業本部／高円寺店／津田沼店／船橋店／西船橋店／松戸店)
連結子会社	(株)アールエイジ・テクニカル・サービス(100%出資)



1993年(平成5年)

- 11月 千葉県船橋市に本社事務所を設置
津田沼店・西船橋店を開設
12月 株式会社に改組(資本金10百万円)

1994年(平成6年)

- 1月 株式会社アールエイジに社名変更
6月 松戸店開設
7月 本社を東京都中央区に移転

1997年(平成9年)

- 5月 建物総合維持管理部門を分社化し、
有限会社アテックス(現社名:株式会社
アールエイジ・テクニカル・サービス=
現在連結子会社)を設立(資本金3百万円)

2001年(平成13年)

- 1月 高円寺店開設
5月 本社を千葉県船橋市に移転

2002年(平成14年)

- 12月 一級建築士事務所としての認可取得

2003年(平成15年)

- 4月 有限会社アテックスを株式会社へ改組し、
社名を株式会社アールエイジ・テクニカル・
サービスに変更

2005年(平成17年)

- 4月 資本金を5,000万円に増資
11月 本社を東京都港区に移転

2006年(平成18年)

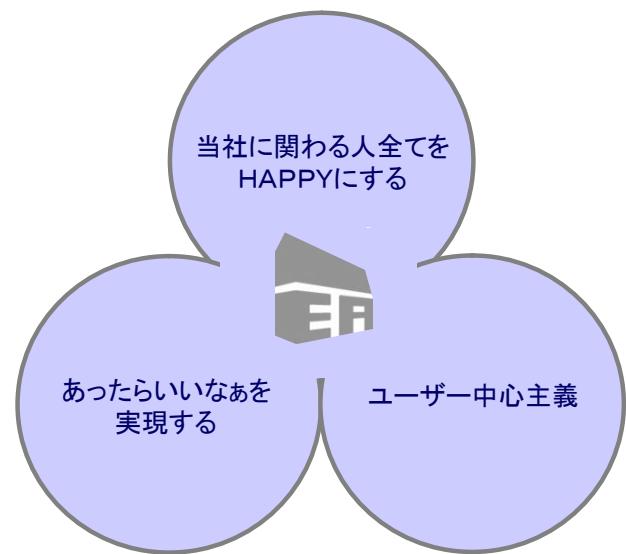
- 1月 資本金を1億115万円に増資
10月 資本金を1億1,615万円に増資

経営理念

- 当社を通じてお客様が幸せになること
- 当社を通じて社員が幸せになること
- 1人でも多くのお客様に求められる会社になること

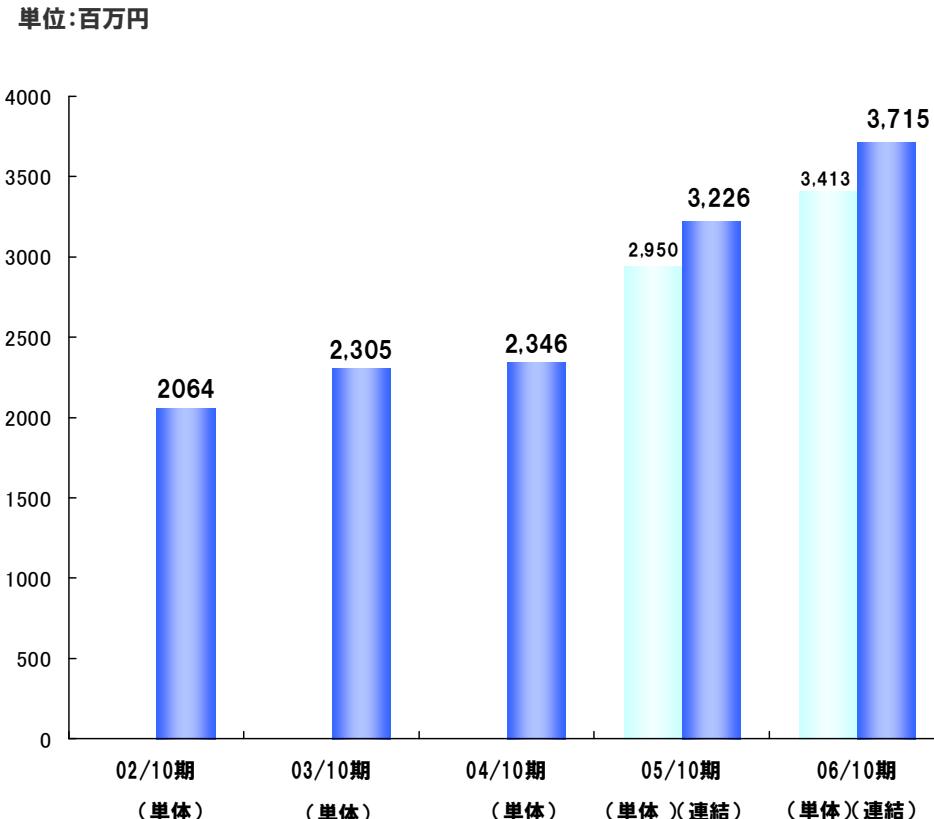
会社基本

「徹底したお客様中心主義、徹底した買い手主義」
「サービスとは面倒くさく手間のかかるものだ、だから売り手主義になるな」
「顧客が求める商品を具体的に提供できるチーム、会社の運営」

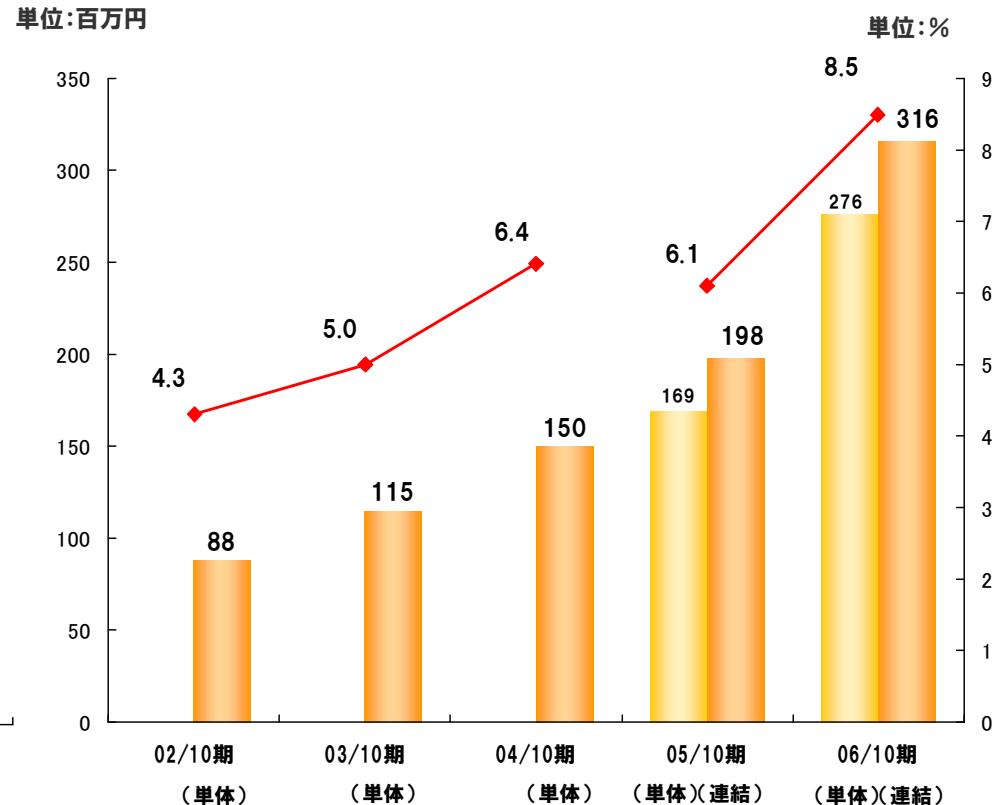


空間 Kukan Creation Consulting & Company

■売上高



■経常利益

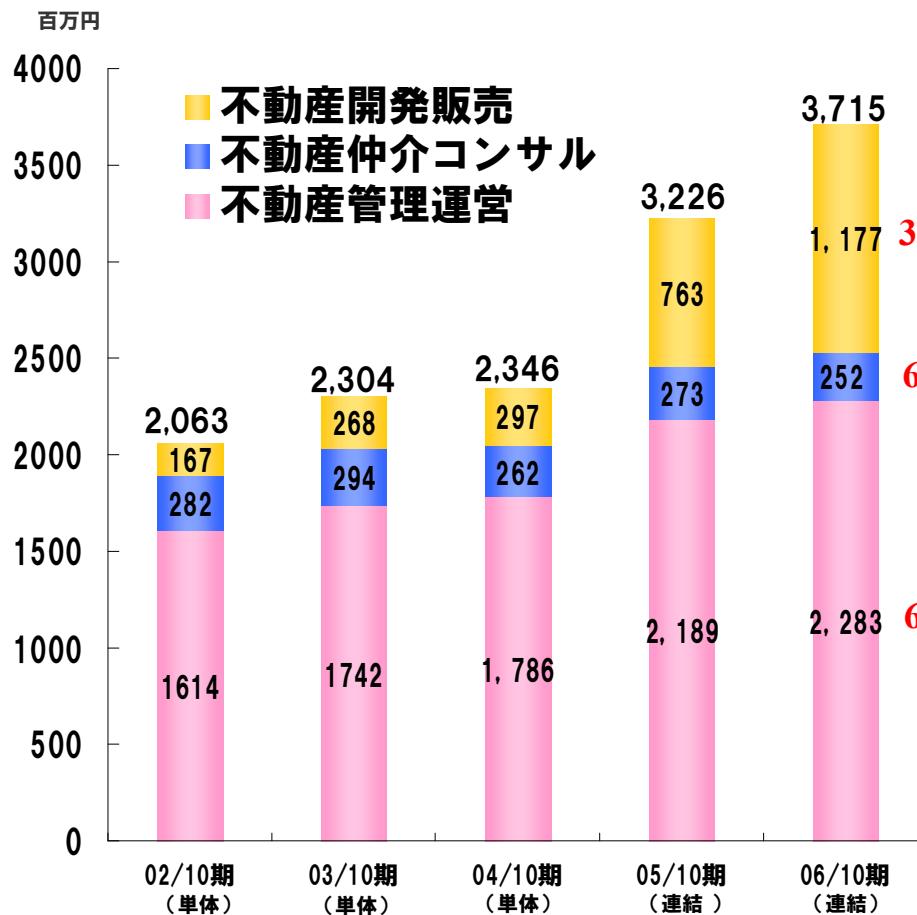


※2005年10月期より株式会社アールエイジ・テクニカル・サービスが連結子会社となっております。

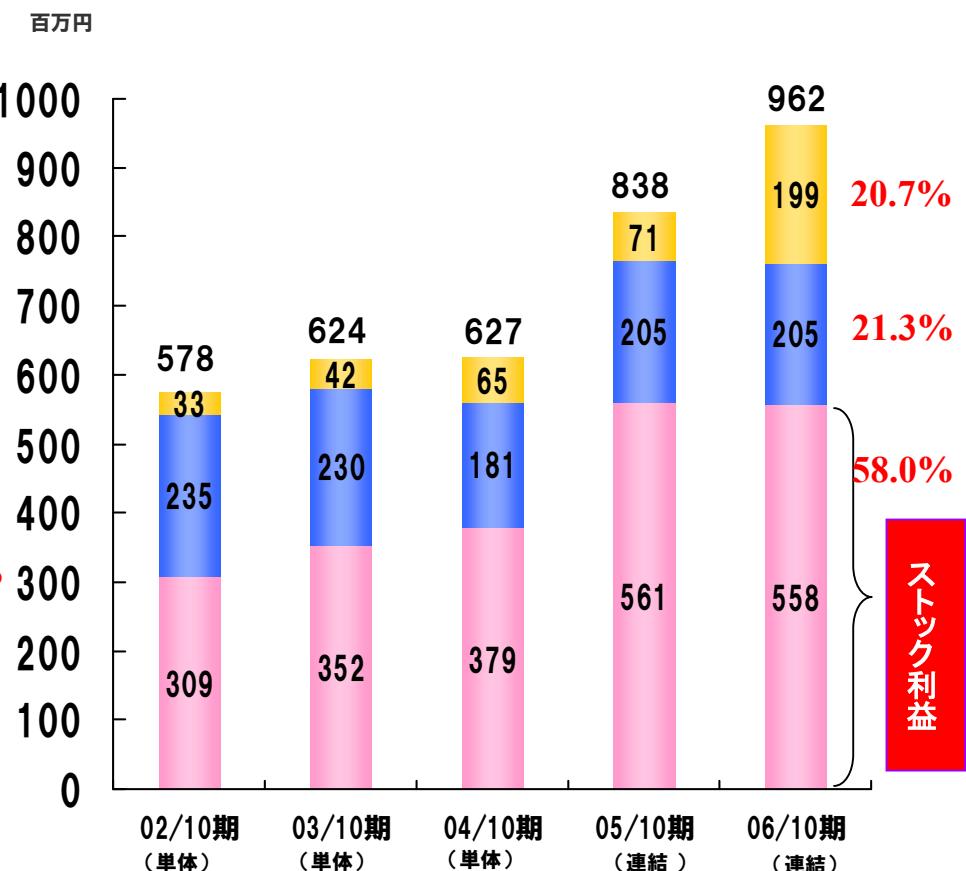
業績推移 - 事業部別

7

■売上高



■売上総利益



※2005年10月期より株式会社アールエイジ・テクニカル・サービスが連結子会社となっております。

不動産開発販売事業では、賃貸マンション・戸建開発・宅地開発販売を行っております

仕 入**超!狭小地・旗竿地→少ない仕入競合**

わずか15坪の超狭小地をディスカウント交渉のうえ取得する。

ユーザーニーズを柔軟な発想で具現化!

気鋭の建築家とのコラボレーションで実現

企画開発**1階が大人気の賃貸マンション!?**

一般的には敬遠されがちな1階が、バイカーズ仕様で高稼働維持

墓地隣接地→問題ナシ！企画設計で条件クリア！**販 売****売却先は当社管理オーナーである個人富裕層**

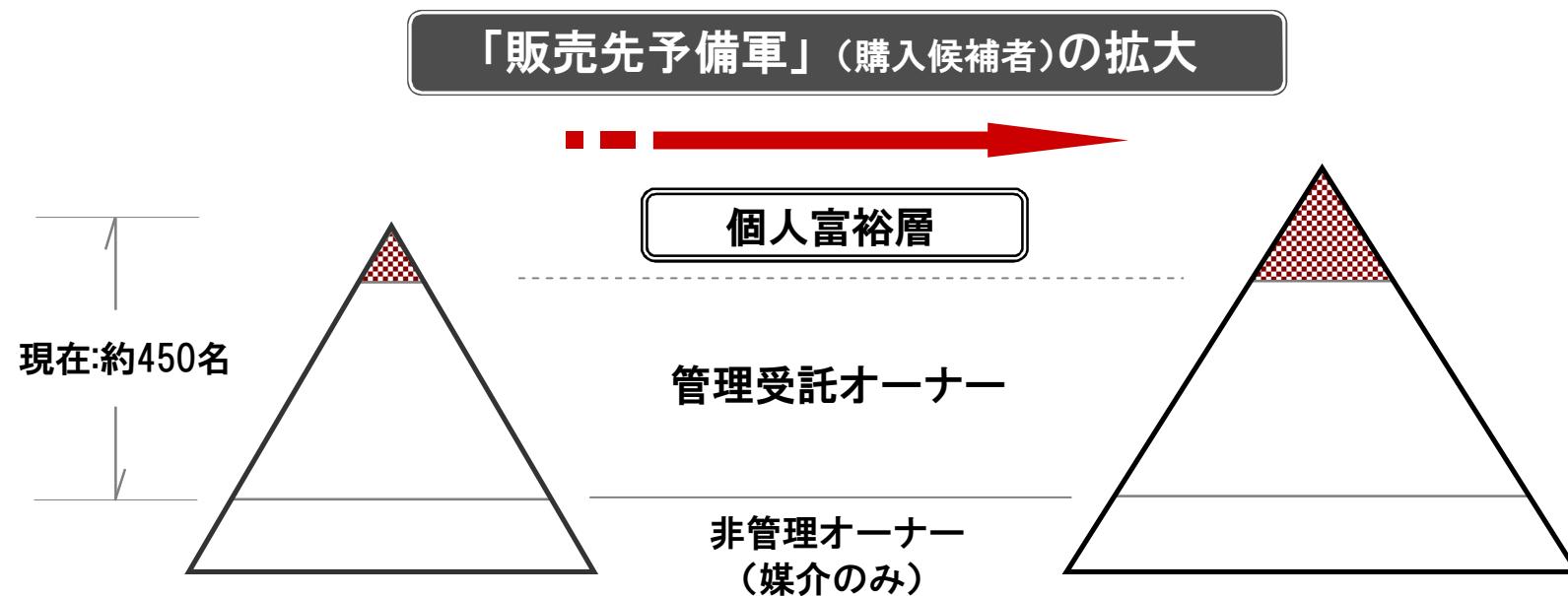
販売は原則自社にて行う。

■開発物件の出口（販売先）

管理受託オーナーのうち個人富裕層。管理運営事業と仲介コンサル事業での実績により信頼関係を構築したオーナーに販売しております。よって販売後も、サブリース及び管理受託物件となります。

■拡販戦略

管理受託オーナーの母数を増加させるべく、5店舗にて徹底した地域密着型の営業スタンスを採用。



他社では手がつけにくい土地の有効利用が得意
競合(入札)も少ない狭小地等を積極的に取得し収益物件へと開発



「大手ディベロッパー」にとっては大型マンション建設が不可能なニーズのない土地



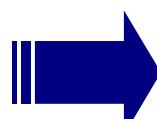
「住宅メーカー」にとっては戸建建設が不可能なニーズのない土地

超! 狹小地

土地形状

うなぎ

土地



旗竿敷地※1

土地

「長屋(ながや)※2」

として最適な土地活用を実現

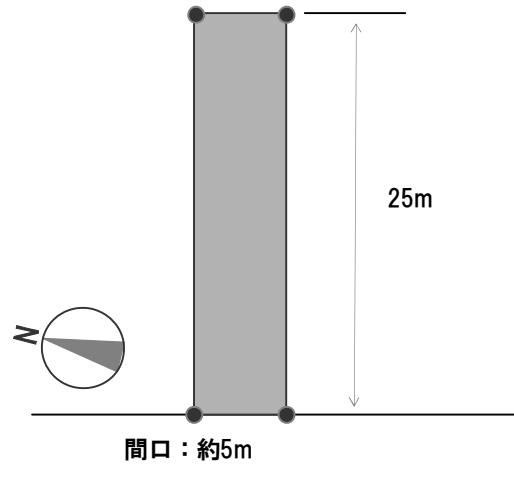
※1=旗竿敷地には原則特殊建築物(共同住宅、店舗など)は建てられないという規制がある。

※2=長屋とは、1棟の建物を水平方向に区分し、それぞれ独立した住戸とした物。各戸の玄
関が直接接道など外界に接しており、その玄関を他の住戸と共有していない建物。

開発前条件

立地：丸の内線方南町徒歩9分
敷地面積：125.40m²
土地形状：うなぎ

超! 帯状

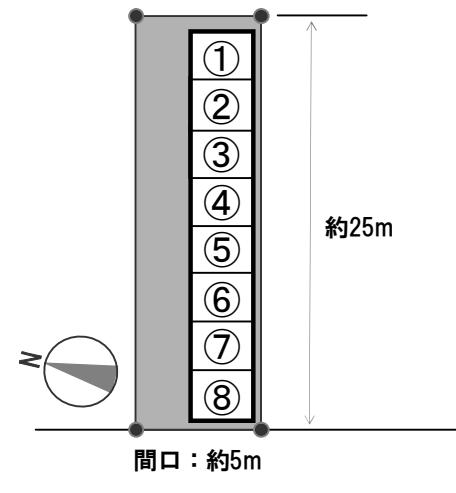


環七に近い立地→バイク
ズに好適→長屋で開発



開発後

戸数：8戸
賃料：1戸あたり¥67,000～¥99,000
現在：売却後管理運営受託中
売却価格：1億4,200万円



room1	room2	room3	room4	room5	room6	room7	room8
-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

タイプ: 25.39m²

ロフト 3.57m²+バルコニー 7.54m²

1階はバイクガレージ

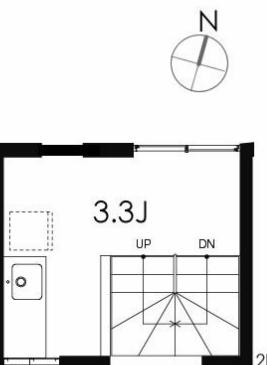
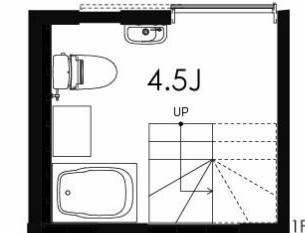
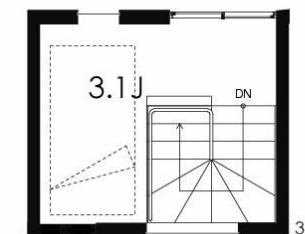


2F キッチン

1F バス・トイレ



3F 寝室

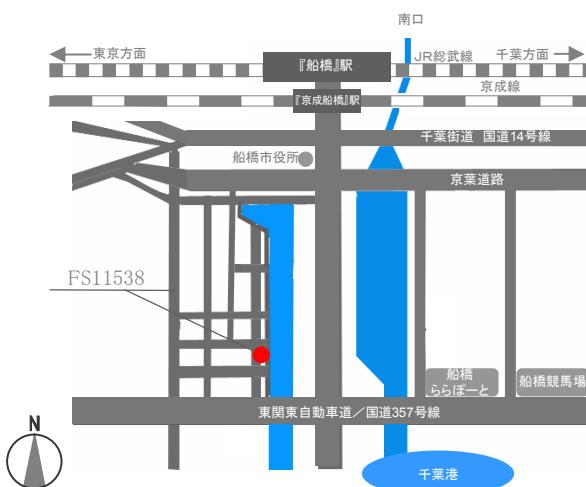


当社既存オーナーに販売済み。現在当社にて管理受託し、満室稼働中。



計画敷地の特徴

船橋駅より徒歩20分超と賃貸事業には適さぬ立地。



企画開発

隣接する運河兼マリーナを生かしバルコニーにウッドデッキを採用するなど、リゾートテイストとして企画。完成前に満室になる。

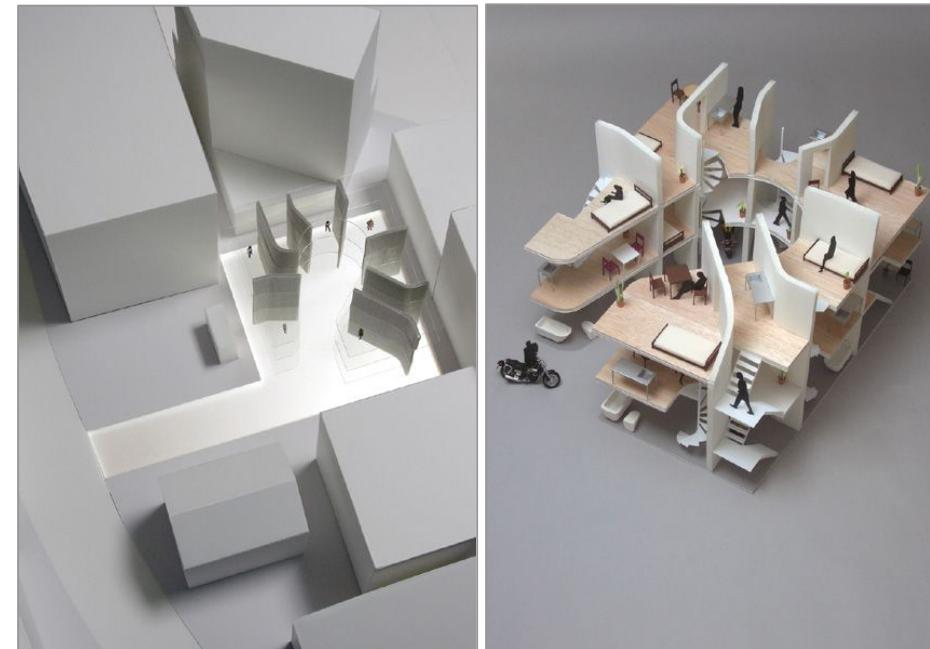
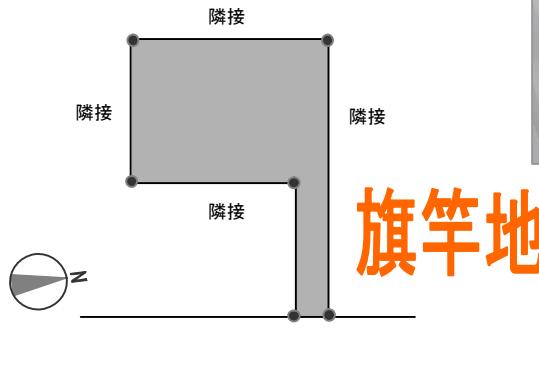
完成後

当社保有中。



計画敷地の特徴

法規上(都安全条例)
一般の共同住宅は建築できない旗竿形状の敷地。また、正味敷地部分が道路から奥まったところに位置し隣接に囲まれてしまうことから、一般宅地としてもニーズは薄い。



企画開発

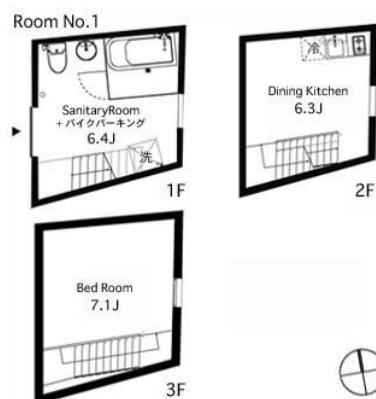
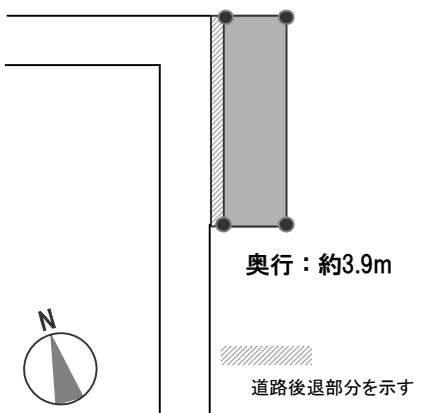
長屋であれば建築可能であることから、メゾネットタイプ(計7戸)で計画、かつバイクカーズマンションとしての機能も付与している。

現在建築工事中
平成19年12月完成予定

計画敷地の特徴

車輌の入れない路地裏に残された僅か13坪の土地、奥行きは道路幅員よりも狭い4m未満で一般的にはプランニングさえ難しい、ビルの狭間の土地。

超! 狹小地

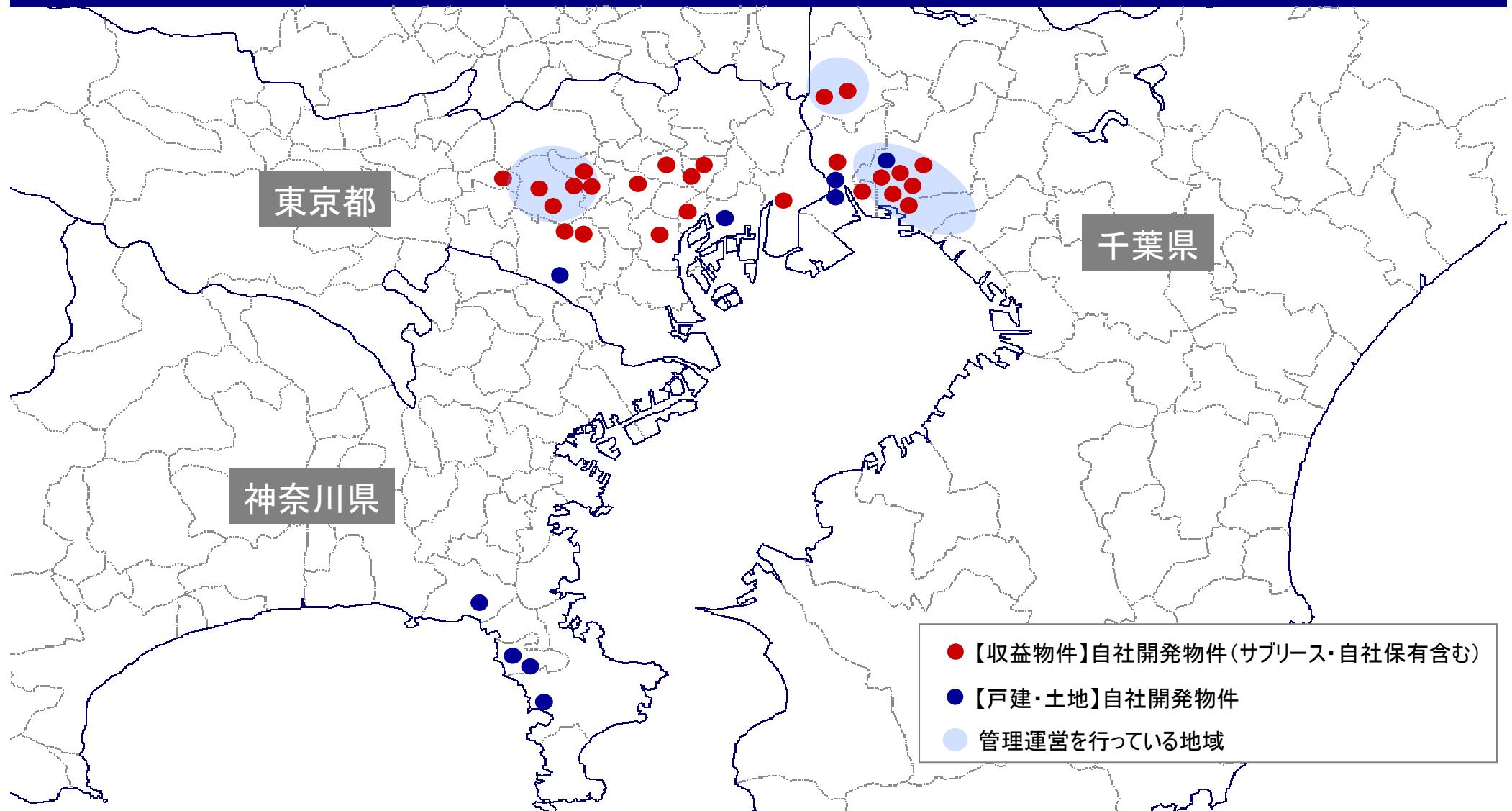


企画開発

敷地の悪条件をカバーする為、高機能化された普通の空間ではない全くの異空間を企画。屋根にはテフロン膜(ドームの屋根材)を採用し、膜を透した柔らかい光、優しい雨の音などビルの狭間に居ながら最も「自然」に近いられる空間をプロデュース。3層(3フロア) × 3戸の構成で、SOHOユースで実現。

完成後

完成後オーナーに販売済み、現在当社にてサブリース受託中。



百万円 ■ 不動産開発販売事業の売上高推移

■ 賃貸マンション
■ 戸建・土地・その他

1,000

500

0

167
167268
84
183297
53
243763
553
2091,177
864
312

02/10期

03/10期

04/10期

05/10期

06/10期

売却後100%がサブ
リース・集金管理物件
(管理運営事業へ)

宅地・戸建販売
のため売り切り

不動産管理運営事業では、
賃貸マンション・アパート・駐車場等をサブリース・集金管理物件として管理運営を行っています

地域密着！

仲介事業店舗のあるJR中央線・総武線沿線(高円寺・津田沼・船橋)が中心

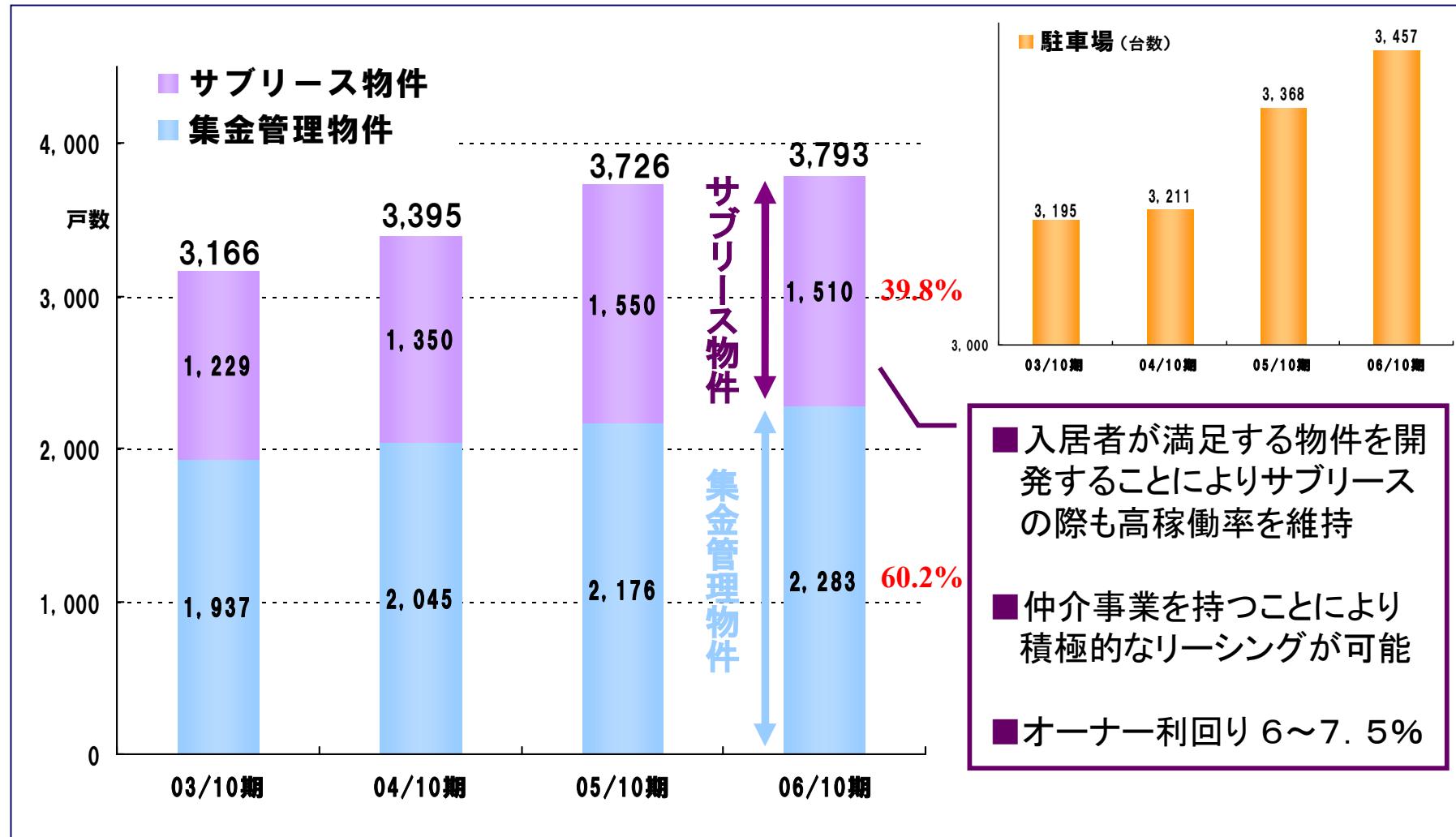
外注〇！

※浄化槽清掃・消防点検等の許認可事業、専門業務は除く

自社管理の徹底により、「月間管理報告書」にて全オーナーへの報告・
提案を行う。

管理の基本

「清潔・安心・安全」が管理の大原則



全ての管理物件を「月間管理報告書」で毎月詳細を記録
契約項目の清掃チェック及びきめ細かいサービス対応

入居者様対応報告

◆409号室

網戸が自然と破れたので張り替えて欲しい
→網戸の張替えを致しました。

今月(5/21~6/20)は上記の1件になります。



項目／月	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
共用部掃き	済	済	済	済	済	2	ドア・インターホン・PS エントランスドア拭き	済	済	2	2	2
ゴミステーション整理	済	済	済	済	済	2	本上部拭き	済	済	2	2	2
ゴミステーション洗浄							駐車場・駐輪場掃き	済	済			
ポスト拭き	済	済	済	済	済	2	2	2	2	2	2	2
照明拭き・蜘蛛の巣撤去	済	済	済	済	済	1	1	1	1	1	1	1
共用部デッキブラシ洗浄												
ドア・インターホン・PS拭き	済	済	済	済	済	1	1	1	1	1	1	1
エントランスドア拭き	済	済	済	済	済	1	1	1	1	1	1	1
手摺上部拭き	済	済	済	済	済	1	1	1	1	1	1	1
駐車場・駐輪場掃き	済	済	済	済	済	2	2	2	2	2	2	2

※月ごとの清掃回数を表しています

御報告

- ・ 外観に劣化が見受けられます

御提案

- ・外観修繕工事を御提案させて頂く予定です。

全ての管理物件を「月間管理報告書」で毎月詳細を記録
契約項目の清掃チェック及びきめ細かいサービス対応

6月〈月間スケジュール〉		12	26	
項目／実施日				
共用部掃き				
ゴミステーション整理				
ゴミステーション洗浄				
ホスト拭き				
窓明拭き・蜘蛛の巣撤去				
共用部デッキブラシ洗浄				
各種拭き				
手摺上部拭き				
駐車場掃き	(済)	(済)		



利用者様対応報告

今月(5/21～6/20)は0件になります。

御報告

- ・特にございません

御提案

- 特にございません

不動産仲介コンサル事業では賃貸マンション・アパート・駐車場の仲介を行っております

地域密着！

JR中央線・総武線沿線の高円寺・津田沼・船橋が中心

間取りを変える営業！

各店舗では単なる仲介営業だけではなく、間取り変更、リノベーション等の提案営業を行う

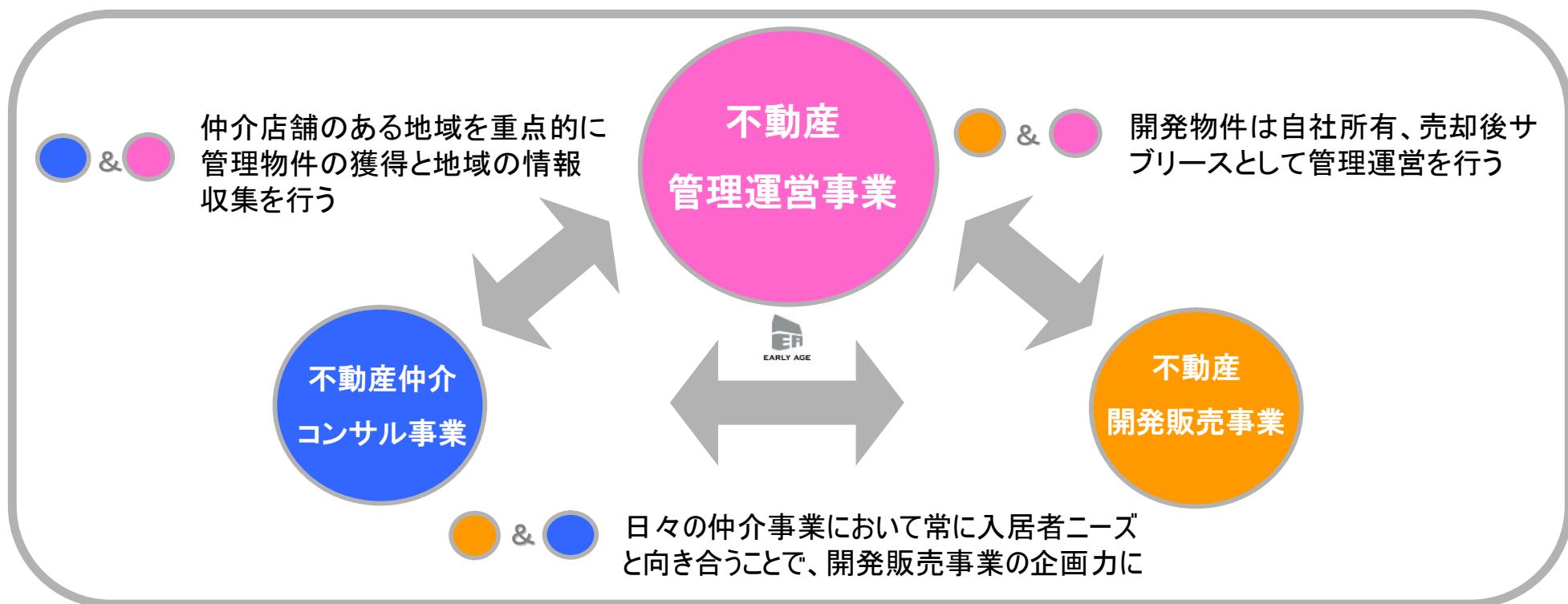
自社物件からの成約が80%

自社保有物件、サブリース物件、集金管理物件等の自社仲介による稼働率UPによりオーナーの満足度大！

賃料：5万円台～15万円台 広さ：15平米～30平米 単身、ファミリー、駐車場ニーズにも対応

	当社	ワンルーム分譲系	アパートメーカー系
【管理運営】	直接契約 直営管理	提携先等へ外注	提携先等へ外注
【仲介コンサル】	自社による賃貸仲介	提携先等へ外注	提携先等へ外注
【開発販売】 —物件規模—	千葉・都心周辺 1棟当たり2億円以下	都心立地 1戸20百万円前後	郊外主体 2階建アパートタイプ
【開発販売】 —用地仕入—	最小15坪からの狭小地 旗竿地などの変形地 競合少なし	整形地、面積50坪以上 など利用用途の多い条件 の為競合多い	地主へ営業
【開発販売】 —販売営業—	地域密着のため管理 オーナーがほぼ100%	広告反響→個別訪問	個別訪問

«3事業部を持つことで、よりそれぞれが有機的に機能しバリューチェーンを構成しています»



賃貸入居者・戸建購入者は、多様な価値観をもちあわせる団塊ジュニア世代を中心

団塊ジュニア世代の住宅ニーズに関する調査研究

本研究では、今後新たに住宅市場に対して大きなインパクトを及ぼすと考えられる団塊ジュニア世代に焦点をあて、団塊ジュニア世代の意識をより深くさぐるため、首都圏に在住する団塊ジュニア世代を対象にアンケート調査を行い、その結果を考察した。

団塊の世代は住宅市場に対し大きな需要を発生させ、そのライフステージに対応して住宅の供給が図られてきた。この場合、団塊の世代のライフステージはほぼ画一的に把えられ、賃貸住宅からの住み替えにより最終的には持ち家を取得するというパターンが想定されていた。これに対し本調査の結果、団塊ジュニア世代の場合は、彼らの住宅に対する価値観及び意識は多様であることが確かめられた。住宅市場において、多様な価値観に対応した多様な選択肢の提供が、今後一層求められよう。

(一部抜粋)

出所：国土交通省国土交通政策研究所 2005年3月
「団塊ジュニア世代の住宅ニーズに関する調査研究」

- ◆ 資金調達の多様化による物件供給量の拡大
- ◆ 集金管理／サブリース受託オーナー数の拡大
- ◆ 知名度向上による集客力のアップ
- ◆ 地域密着エリアの拡大
- ◆ 不動産管理運営事業を更に伸張させる為、開発販売事業による物件開発で、サブリース、集金管理物件を増加させる。
⇒管理運営会社としての基本的セグメント構成を継続保持。

本日はありがとうございました。

株式会社アールエイジ
【 経営企画室 】

TEL:03-5575-5590

FAX:03-5575-5591

MAIL:ir@early-age.co.jp