

株式会社オールエイジ

2007年10月期 決算説明会

2007年12月19日

CONTENTS

◆会社概要

会社概要 2007年10月末現在	4
当社のビジネスコンセプト	5
3事業のシナジー	6
業績推移および来期計画		
【04年10月期～08年10月期(計画)】	7

◆2007年10月期 決算概要(連結)

2007年10月期 決算概要(損益計算書)	9
各セグメントの状況	10
2007年10月期 売上高構成比	11
不動産管理運営事業	12・13

不動産開発販売事業	14～19
不動産仲介コンサル事業	19

◆2008年10月期 通期業績予想(連結)

各セグメントにおける重点施策

2008年10月期 通期業績計画	21
不動産管理運営事業	22・23
不動産開発販売事業	24・25

貸借対照表 キャッシュフロー計算書	26
株主還元について	27
お問い合わせ先	28

会社概要

会社概要 2007年10月末現在

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
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)	: 39名 他契約社員・パート・アルバイト等19名
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)

当社のビジネスコンセプト

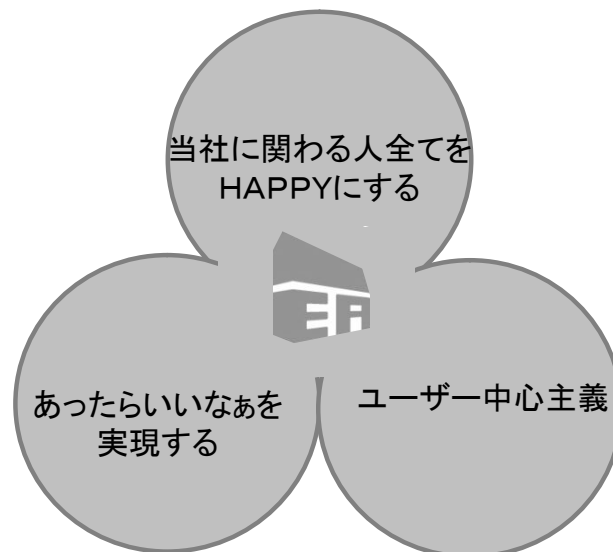
オールエイジのビジネスコンセプトは空間サービス業です。

空間 kūkan Creation Consulting & Company

当社グループは「空間 kūkan Creation Consulting & Company」を標榜し、不動産サービス業を空間サービス事業と捉え、その価値の創造とコンサルティングに注力して取り組んでおります。

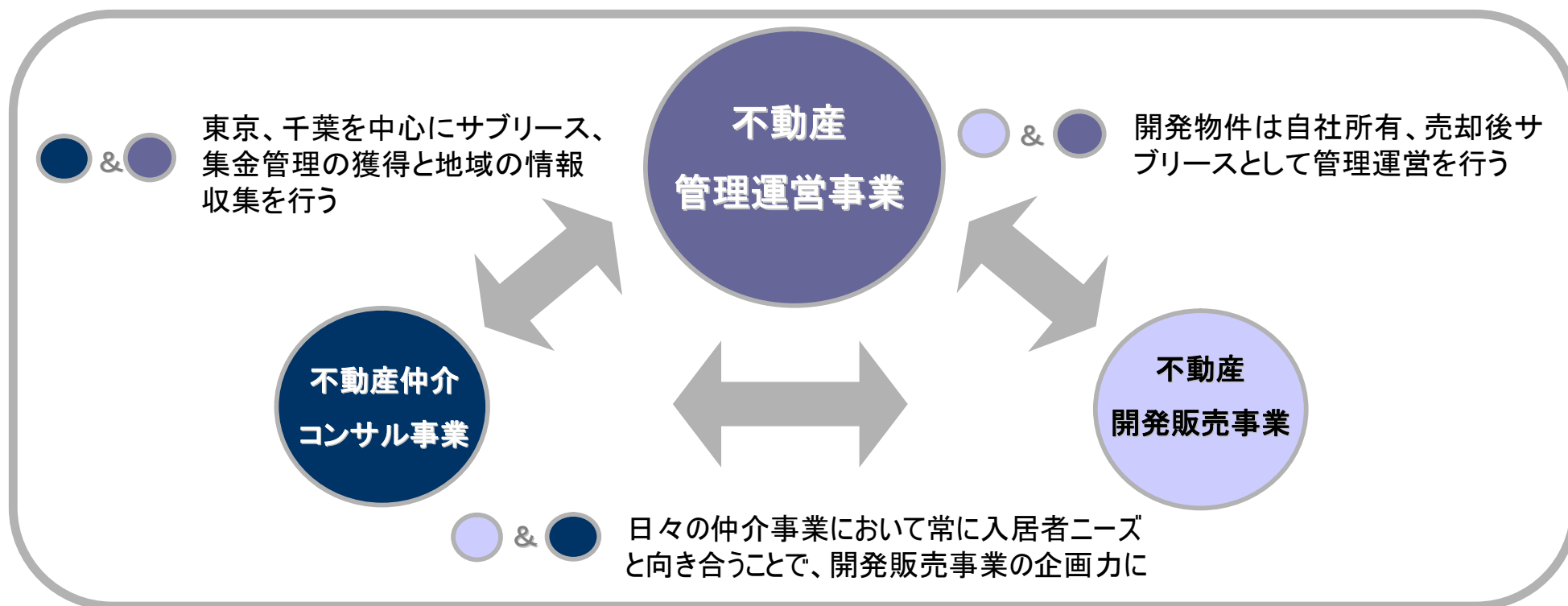
世の中の空間をお客様の視点に立って常に創造し、「あったらいいなあ」を社会に提供し続けるべく徹底したお客様（入居者）中心主義を基本方針としています。

新しい使い方や住まい方を創造し、そこに関わるオーナー様を始めとした全ての関係者にとっての最適な提案を行い、その満足度に合わせ適切な収益を確保していくという考え方が当社グループのビジネスコンセプトであります。



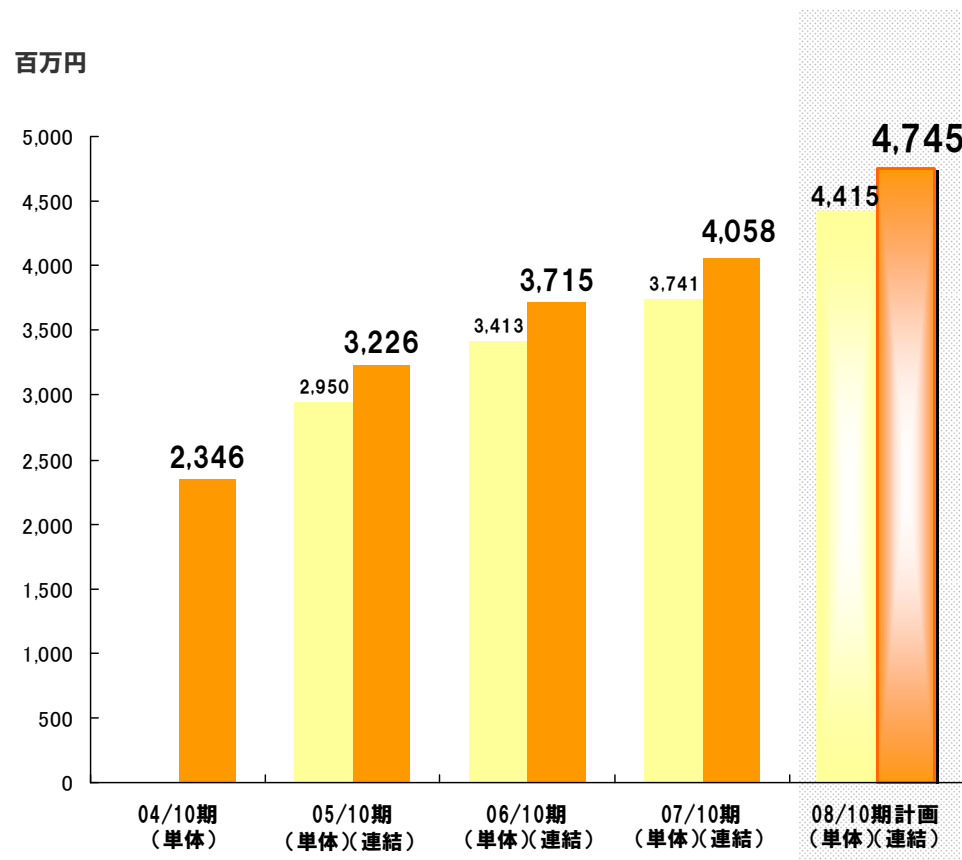
3事業のシナジー

ストック型の不動産管理運営事業をコア事業とし、その他2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。

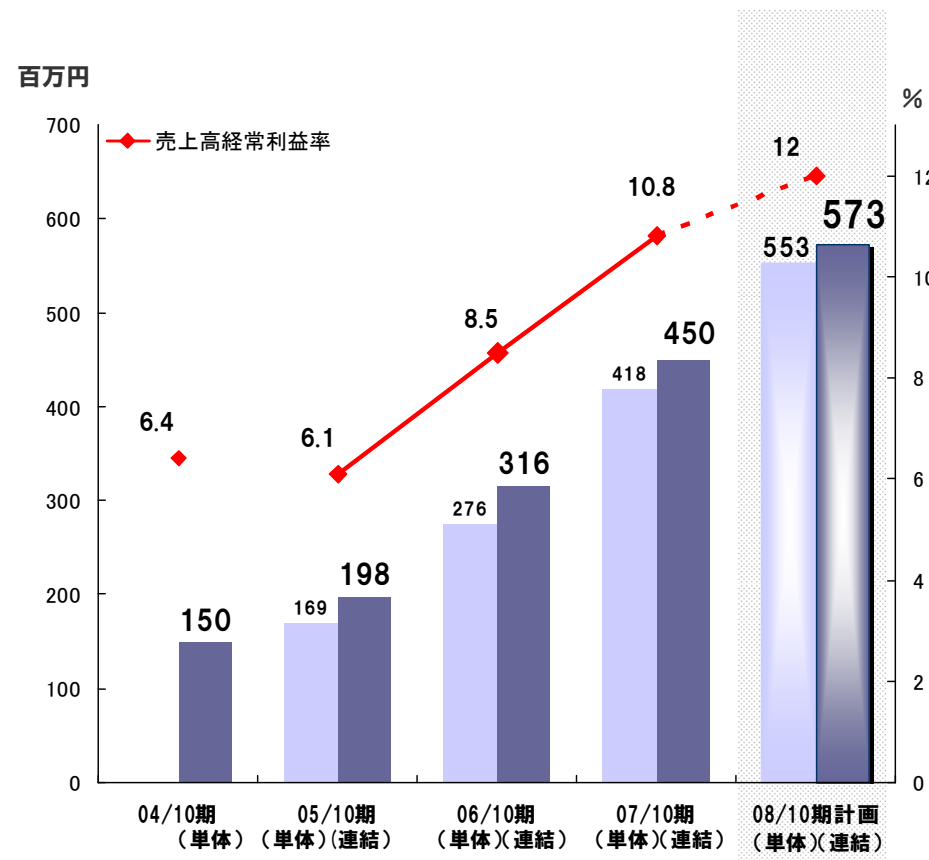


業績推移および来期計画 【04年10月期～08年10月期(計画)】

売上高



経常利益



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

2007年10月期
決算概要(連結)

2007年10月期 決算概要(損益計算書)

売上高 4,058百万円(前年同期比109.2%)
 経常利益 450百万円(前年同期比142.4%) の増収増益を達成

(単位:百万円)

	2006年10月期 (ご参考)	2007年10月期 実績	2007年10月期 計画	計画比 (%)	前期比 (%)
売上高	3,715	4,058	4,038	100.4	109.2
不動産管理運営	2,285	2,447	2,441	102.4	107.1
不動産開発販売	1,177	1,369	1,352	101.2	116.3
不動産仲介コンサル	252	241	245	98.3	95.6
営業利益	339	484	473	102.3	142.7
経常利益	316	450	437	102.9	142.4
当期純利益	172	255	252	101.2	148.2

各セグメントの状況

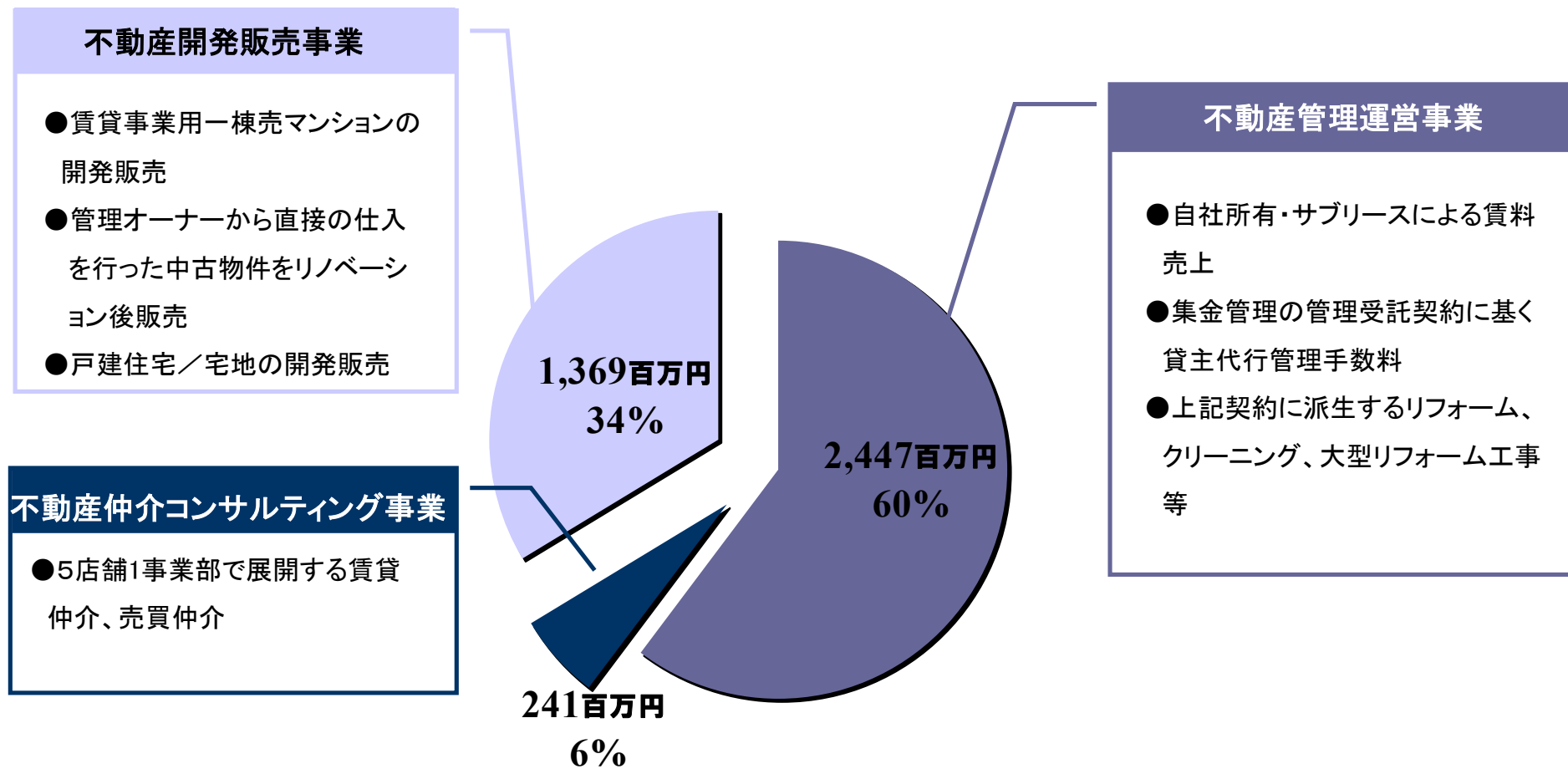
- 【不動産管理運営事業】 自社開発物件の売却後のサブリース・管理受託契約の受注による室数増加および自社所有物件の増加
- 【不動産開発販売事業】 企画開発物件の売却が好調9棟65室(前期比6棟24室増)

(単位:百万円)

	2006年10月期 (ご参考)	2007年10月期 実績	売上高 営業利益率(%)	前期比 (%)
売上高	3,715	4,058	—	109.2
不動産管理運営	2,285	2,447	—	107.1
不動産開発販売	1,177	1,369	—	116.3
不動産仲介コンサル	252	241	—	95.7
営業利益	339	484	—	142.7
不動産管理運営	269	353	14.4	131.1
不動産開発販売	137	262	19.1	191.6
不動産仲介コンサル	57	53	22.2	92.5

管理室数(賃貸マンション)	3,793室	4,046室	—	253室増
管理室数(駐車場)	3,457台	3,260台	—	197台減
売却物件数	3棟41室	9棟65室	—	6棟24室増

2007年10月期 売上高構成比



2007年10月末現在実績

不動産管理運営事業

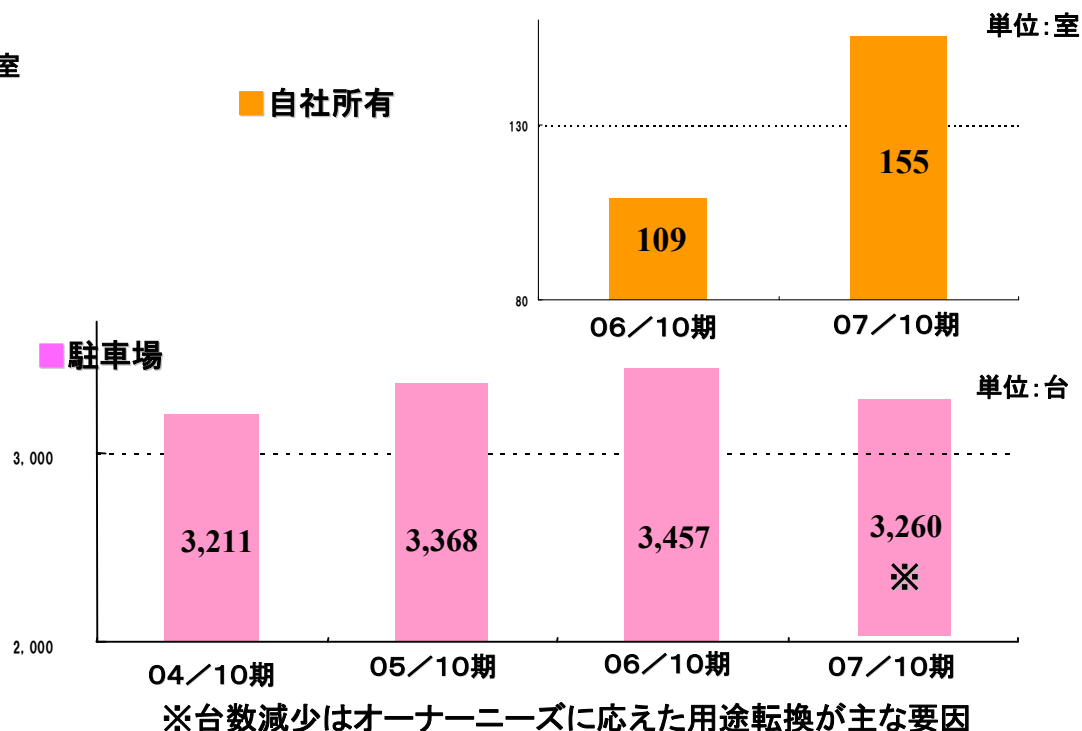
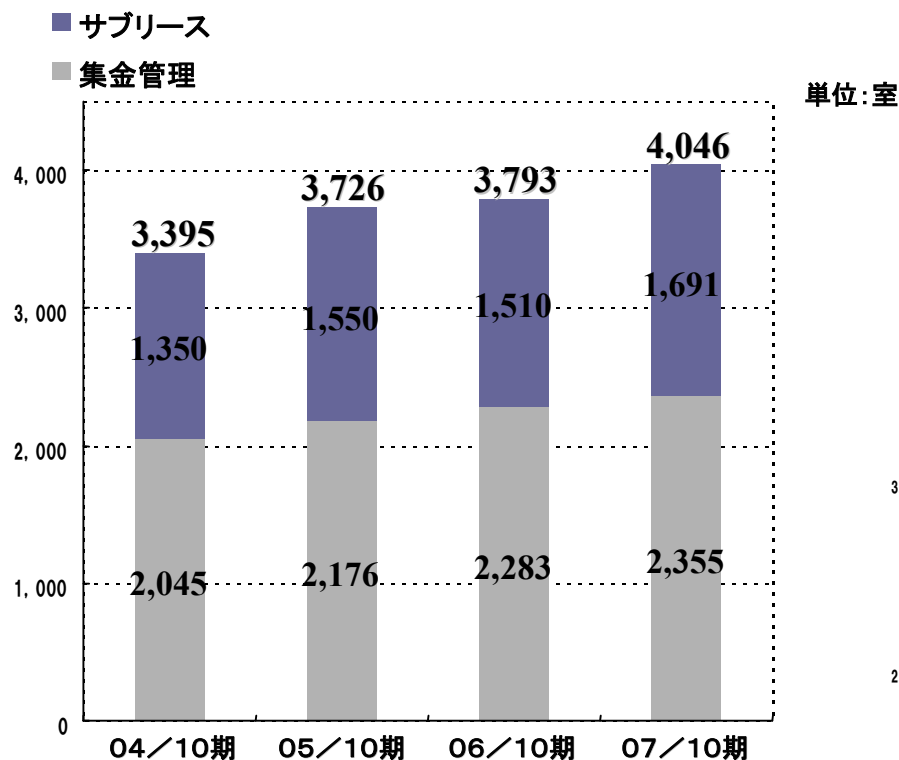
07/10期実績

売上高 2,447百万円(前期比 107.1%)

営業利益 353百万円(前期比 131.1%)

サブリース・集金管理 総室数4,046室(253室増) 駐車場3,260台(197台減※) 自社所有155室(46室増加)

- 1 自社開発物件の販売によりサブリース、集金管理室数が増加。(65室)
- 2 仲介コンサル事業による他社開発新築物件、中古物件のサブリース、集金管理受託を行い室数が増加。(188室)
- 3 自社開発物件の保有、またオーナー様からの直接仕入により自社所有室数の増加。(46室)



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。

月間管理報告書



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				2	2	2
ゴミステーション整理	済	済	済	済	済	2						
ゴミステーション洗浄												
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。

不動産開発販売事業

07/10期実績

売上高 1,369百万円(前期比 116.3%)

営業利益 262百万円(前期比 191.6%)

販売実績

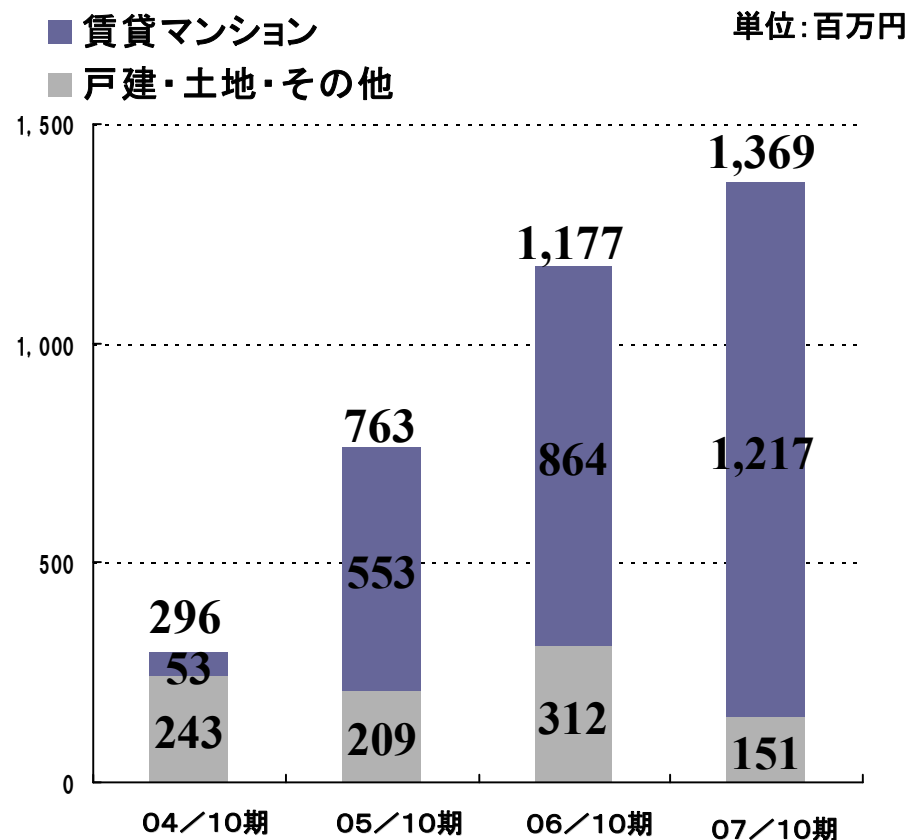
賃貸マンション売却 9棟(65室)
土地・戸建 5区画

【売却済み一棟売り賃貸マンションの内訳】

名称	棟数	部屋数
企画開発物件	5	43
中古物件(オーナー直仕入)	4	22

※企画物件は売却後全て当社にて管理運営を行っております。
中古物件はリノベーション後、販売しております。

【5年間の売上高内訳】



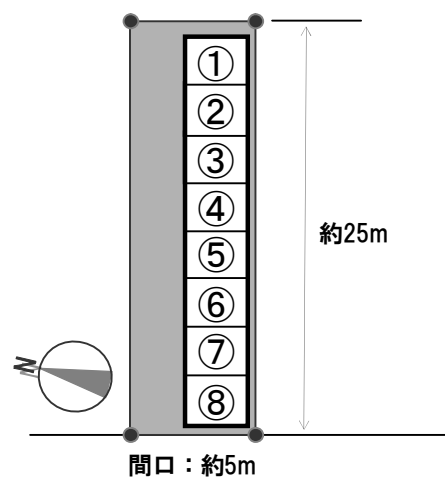
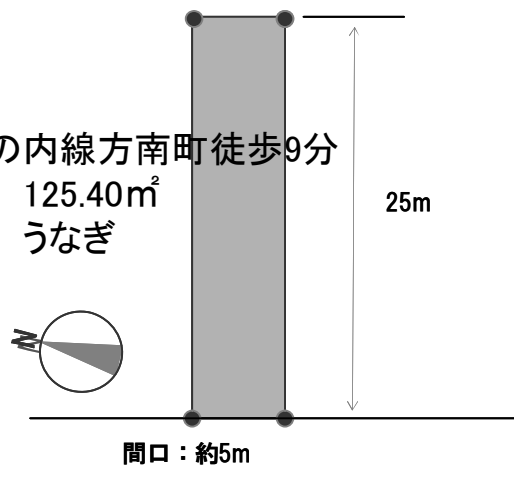
仕入れの特徴

- 1 狭小地、変形地など価格競争になりにくい割安な土地を更にディスカウントして取得する仕入れを行う。
- 2 渋谷区、港区といった地価の急激な高騰に影響を受けるエリア以外(杉並区、世田谷区等)で個人が購入しやすい2億円以下(土地建物)の仕入を行う。

仕入地の特徴

開発後

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



室数 : 8室
賃料 : 1室あたり¥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



企画の特徴

1 賃貸住宅はストックの増加という構造的変化、またユーザーである主たる居住層(20歳~34歳)のライフスタイルの変化などを背景に、画一的な供給側のスタンスでは通用しない時代になっています。ユーザー満足なくして、高稼働を求めるオーナー満足はありません。多様化するユーザーの所得、利用形態、趣向等、ターゲット層の違いを明確に認識したマーケティングを基にしたユーザー満足の為のソリューションが最も重要であると考えます。

事例 1) バイカーズマンション

・・・バイクを大切にしたい人向け

2) セカンドハウスマンション

・・・自宅以外の特別な用途の空間を必要とする人向け
(書斎、執務室、勤務先近くの宿泊施設として)

3) クリエイターのためのマンション

・・・クリエイター向け

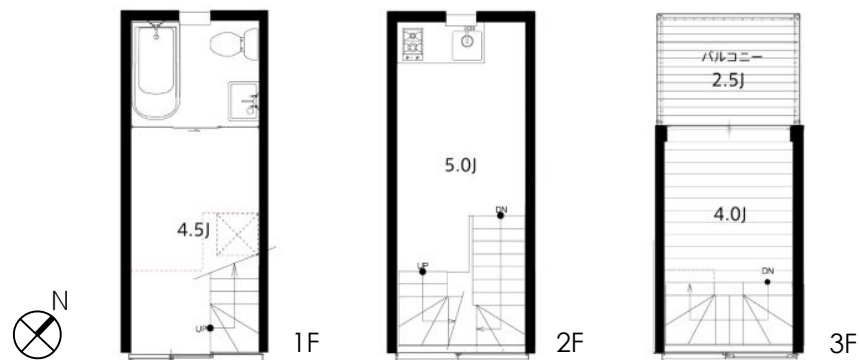
2 構造は、耐震性・防音性・担保評価に優れる鉄筋コンクリート造がメイン。

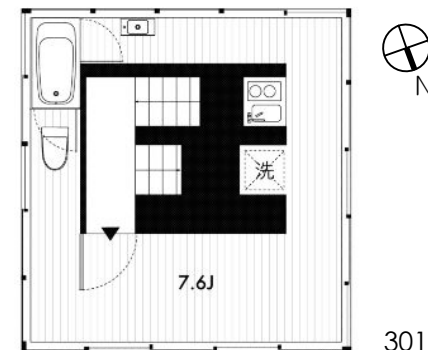
入居者の居住性を一番に考えています。

3 設計者には、気鋭の若手建築家を採用。



Bikers Mansion Project
At Shimokitazawa





販売の特徴

- 1 管理運営事業で取引のある信頼関係が構築されたオーナー様へ販売。
- 2 現在取引中のオーナー数約450名から販売先予備軍の拡大を図る。
- 3 自社においてリーシングを行い、賃料収入を確保した上での販売を行う。

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



非管理物件は、仲介コンサル事業において、1部屋のリーシングからスタートし、継続して実績を積み上げていく事でオーナーとの信頼関係を構築し、管理受託獲得へ繋げる。

管理受託物件は、日々の管理運営業務、仲介コンサル業務の積み上げにより結果的にオーナーとの信頼関係が進展し、「販売先予備軍」(購入希望者)となる。

2008年10月期通期業績予想(連結)
各セグメントにおける重点施策

2008年10月期 通期業績計画

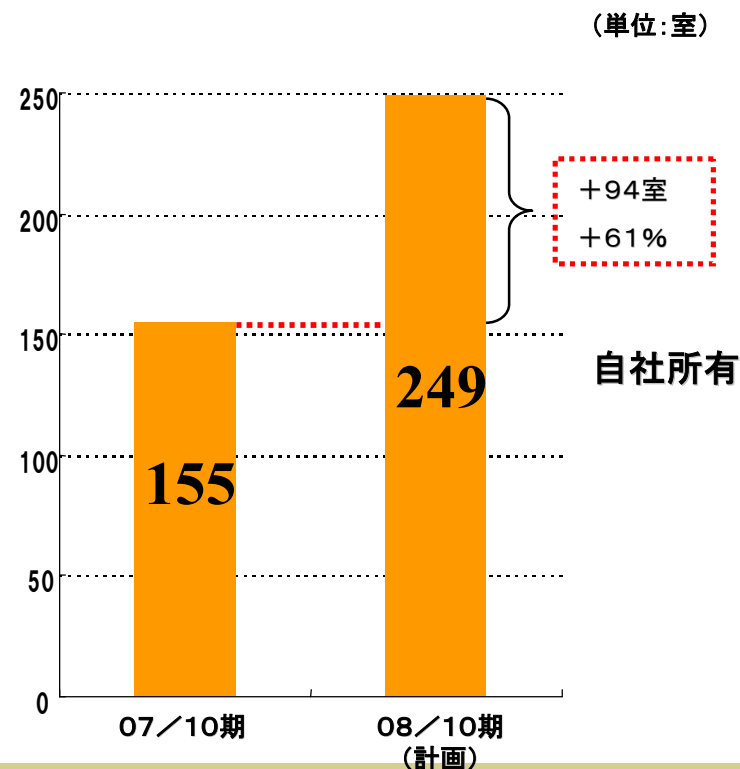
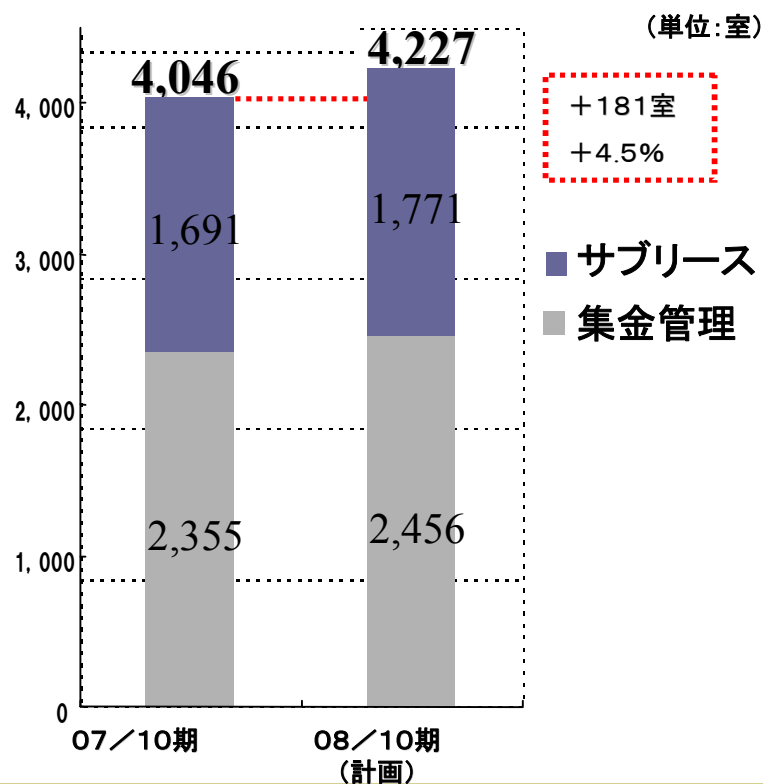
売上高 4,745百万円 (前年同期比 116.9%)
経常利益 573百万円 (前年同期比 127.2%) の増収増益を計画

(単位:百万円)

	2007年10月期 実績	2008年10月期計画			前期比 (%)
		上期	下期	通期	
売上高	4,058	2,330	2,415	4,745	116.9
不動産管理運営	2,447	1,256	1,275	2,531	103.4
不動産開発販売	1,369	935	1,035	1,970	143.9
不動産仲介コンサル	241	140	103	244	101.2
営業利益	484	347	280	627	129.4
経常利益	450	320	253	573	127.2
当期純利益	255	166	142	308	120.4

	2007年10月期 実績	2008年10月期計画		前期比
		上期	下期	
管理室数(賃貸マンション)	4,046室	4,227室		181室増
自社所有物件数	10棟155室	12棟249室		2棟94室増
売却物件数	9棟65室	6棟82室		3棟減17室増

- 1 自社開発物件の販売によりサブリース、集金管理が増加。(6棟82室)
(うち2棟34室はリノベーション物件)
- 2 仲介コンサル事業による他社開発新築物件、中古物件のサブリース、集金管理受託を行い室数が増加。(40室)
- 3 土地所有者より物件建築に際し、企画依頼案件の増加により室数増加。(59室)
- 4 08年3月竣工「津田沼プロジェクト」等による自社所有室数増加。(94室)



仮称)津田沼プロジェクト



エントランス(イメージ)

物件設備 他

- | | | |
|----------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> オートロック | <input type="checkbox"/> モニター付インターホン | <input type="checkbox"/> ルーフバルコニー |
| <input type="checkbox"/> 防犯カメラ | <input type="checkbox"/> カードキー | <input type="checkbox"/> 浴室乾燥機 |
| <input type="checkbox"/> 非接触キー | <input type="checkbox"/> バス・トイレ別 | <input type="checkbox"/> ウォークインクローゼット |
| <input type="checkbox"/> 宅配BOX | <input type="checkbox"/> 独立洗面台 | |
| <input type="checkbox"/> エレベーター | <input type="checkbox"/> システムK(ガス-3口) | |
| <input type="checkbox"/> 駐輪場 | <input type="checkbox"/> エアコン | |
| <input type="checkbox"/> PET足洗い場 | <input type="checkbox"/> CATV | |
| | <input type="checkbox"/> 床:フローリング | |

プロジェクトの特徴

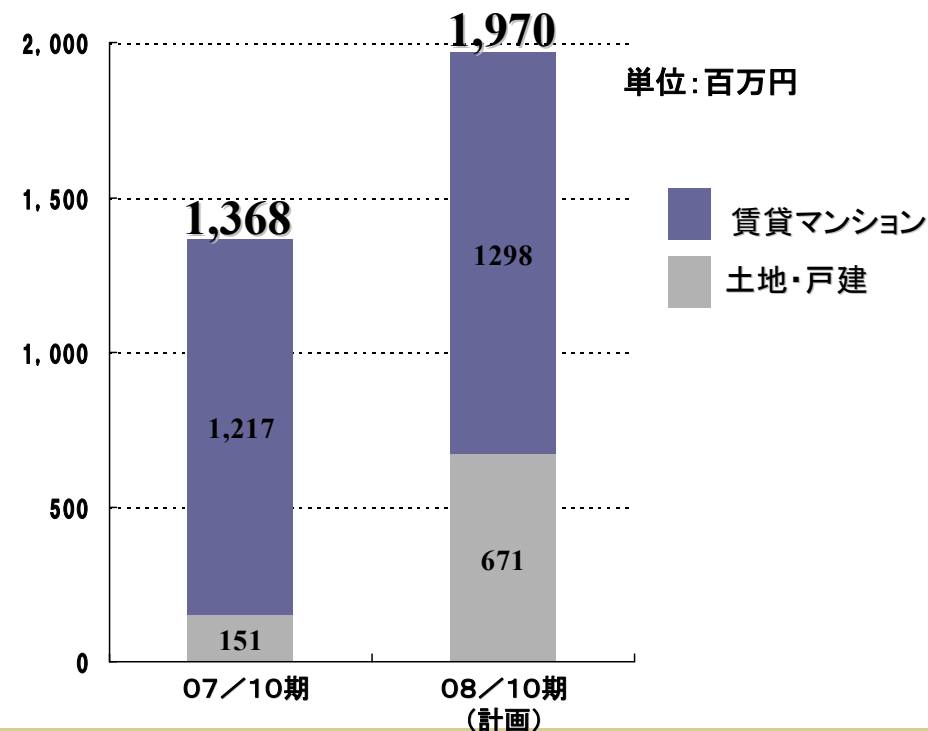
- JR総武線・津田沼駅 徒歩3分 の好立地
- 住居83室 テナント2室 の大型開発物件
- 自社所有=賃料収入:98,796,000円/年
- 1Fテナント=自社「津田沼店」利用
- 2008年3月中旬完成 RC造8階建

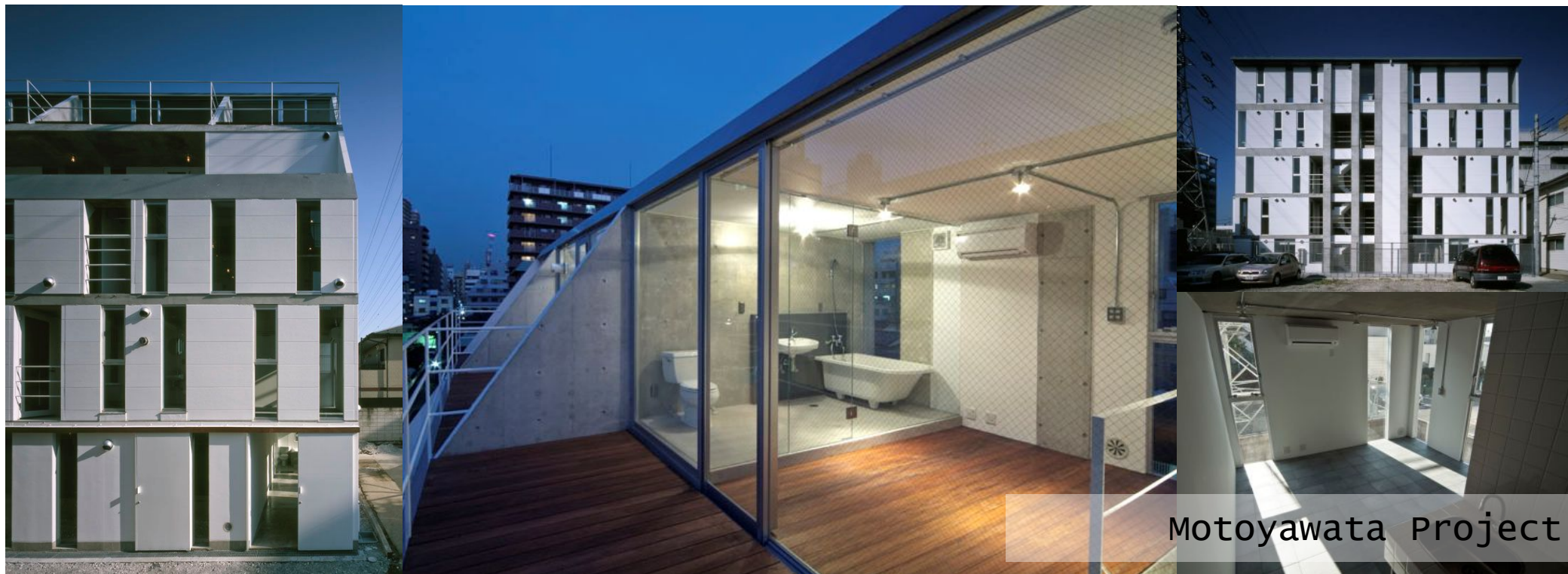


- 1 賃貸マンション6棟(82室)売却予定。
- 2 建築基準法の改正による確認審査期間長期化の問題は、現段階では直接業績に与える影響は軽微。
- 3 鎌倉・横須賀の「海に見えるロケーション」の土地、戸建8区画を販売予定。

◆賃貸マンション売却	6棟(82室)
→企画開発物件	4棟(48室)
(全て建築確認許可申請取得済み)	
→中古マンション (リノベーション)	2棟(34室)
◆土地・戸建	8区画
→土地	5区画
→戸建	3棟

売上高 内訳





貸借対照表

キャッシュフロー計算書

(単位:百万円)

	2007年 10月期 実績	2006年10月 期 実績	対前年 比 増減
流動資産	3,142	2,285	857
現金及び預金	503	511	▲8
棚卸資産	2,513	1,667	846
(販売用不動産)	1,348	821	527
(仕掛不動産)	1,164	847	317
固定資産	1,295	1,108	186
資産合計	4,437	3,393	1,044
流動負債	1,537	748	788
固定負債	1,939	2,035	▲96
負債合計	3,476	2,783	692
純資産	961	609	352
負債・純資産合計	4,437	3,393	1,044

■ 棚卸資産 2,513百万円
販売用不動産の積極的な取得により
845百万円増加(前年比50.7%増)

■ 流動負債 1,537百万円
短期借入金 657百万円が増加
営業未払金 92百万円が増加

■ 固定資産 1,295百万円
主に「津田沼プロジェクト」の進捗による建設仮
勘定134百万円の増加

- 営業活動のCF…主にたな卸資産の増加による支出856百万円
- 投資活動のCF…主に津田沼プロジェクトの進捗による支出134百万円
駐車場設備投資による支出34百万円
- 財務活動のCF…主に公募増資による収入96百万円 短期借入金による収
入657百万円、長期借入金による収入240百万円
長期借入金返済による支出321百万円

(単位:百万円)

	2007年10月 期実績	2006年10月 期実績	増減
営業活動によるキャッシ ュフロー	▲478	▲220	▲257
投資活動によるキャッシ ュフロー	▲202	▲712	510
財務活動によるキャッシ ュフロー	672	769	▲97
現金及び現金同等物の 増加額	▲8	▲164	156
現金及び現金同等物の 期首残高	507	671	▲164
現金及び現金同等物の 期末残高	498	507	▲9

株主還元について

2007年10月期より、期末時点の株主さまに対して配当を開始します。

当社は、株主様への利益還元を経営上の重要な課題と認識しております。
今後も中長期的な事業計画に基づき、将来の事業展開のための内部留保も踏まえながら業績に応じた安定的な配当を行っていく予定です。

	2007年10月期	2008年10月期予定
1株当たり 期末配当金	2,000円	2,500円
配当性向	11.0%	12.6%

<配当金の内訳>

2007年10月期期末 普通配当1,500円 記念配当500円

2008年10月期期末 普通配当2,500円

お問い合わせ先

株式会社アールエイジ

【 経営企画室 】

TEL:03-6866-5678

FAX:03-5575-5591

MAIL:ir@early-age.co.jp

▲本資料についてのご注意▲

本資料に記載された業績予想ならびに将来予測は、資料作成時点で入手可能な情報に基づき判断した予想であり、不確実な要素を含んでいます。実際の業績は、様々な要因及び業況の変化により、記載されている予想とは大きく異なる可能性があることをご了承ください。

本資料及びデータの無断転用はご遠慮ください。