



2008年10月期 中間決算説明会

株式会社アールエイジ

代表取締役社長 向井山 達也

I. 会社概要

会社概要 ビジネスコンセプト	4
ビジネスモデル(3事業)	5
業績推移および今期計画 【04年10月期～08年10月期(計画)】	6

II. 2007年10月期 決算概要(連結)

決算サマリー	8
損益計算書	9
貸借対照表 キャッシュフロー計算書	10
各セグメントの状況	11
売上高に占める各セグメントの構成比率	12
不動産管理運営事業	
①08/10期中間実績	13
②事例「月間管理報告書」	14

③基本「全社員による物件巡回清掃」	15
不動産開発販売事業	
①08/10期中間期実績	16
②特長	17
③事例	18
④販売事例1-3	19-21
不動産仲介コンサル事業	22

III. 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

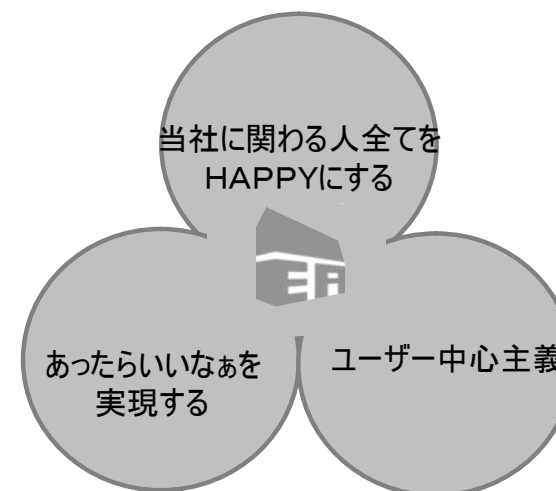
2008年10月期 通期業績計画	24
不動産管理運営事業(計画)	25
不動産管理運営事業 自社所有物件	26
不動産開発販売事業(計画)	27
お問い合わせ先	28

I. 会 社 概 要

会社名	株式会社アールエイジ
設立	1993年1月
資本金	164,465,500円(2008年4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	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)	30名 他契約社員・パート・アルバイト等29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)

ア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



コア事業＝不動産管理運営事業(ストック事業)

ユーザー(入居者)が「ずっと住み続けたい」と思う住環境の提供を使命とし、利便性、安全性、快適性の向上と維持に最も注力しております。

ポイント→**自分が住みたいと思える物件か!!**

■賃貸アパート・マンション及び駐車場のサブリース／集金管理／自社所有

管理戸数 4,247室 (サブリース:1,856室 集金管理 :2,391室)

自社所有 230室 駐車場 :3,286台

※2008年4月末現在

不動産
管理運営事業

不動産
開発販売事業

- ユーザーの「**欲求**」「**困っていること**」を商品化し、高水準の賃料設定、稼働率を可能にする
⇒バイクズマンション、SOHO等
- 完成後⇒自社所有もしくは既存オーナーへ販売(サブリース・管理契約は必須＝**ストック事業**へ)
- 開発規模⇒個人投資家が取得し易い販売価格2億円以下が中心
(最近の企画は更に低価格化の傾向)

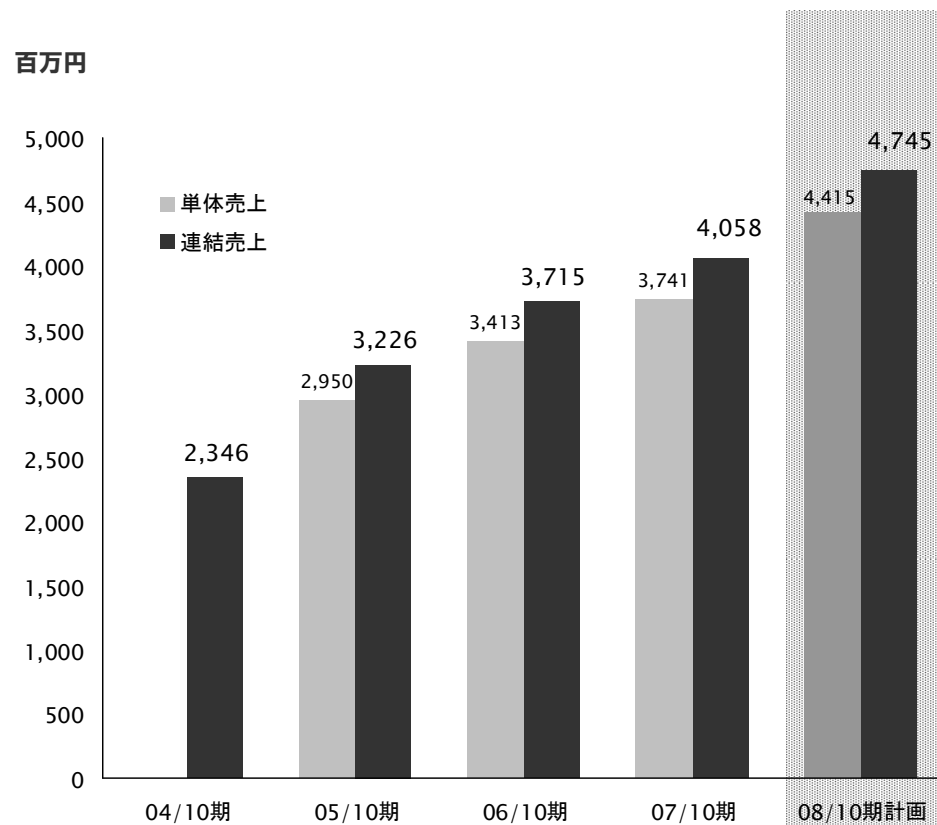
- 5店舗1事業部(東京2・千葉4)で、サブリース、集金管理物件のリーシングを行う
→常にユーザーとの徹底的な直接会話が基本。また、地域密着型のオーナーとの日々の会話を重視
⇒直接ユーザーの声(クレーム等も含む)を即座に**不動産管理運営事業、不動産開発販売事業**にフィードバック

不動産仲介
コンサル事業

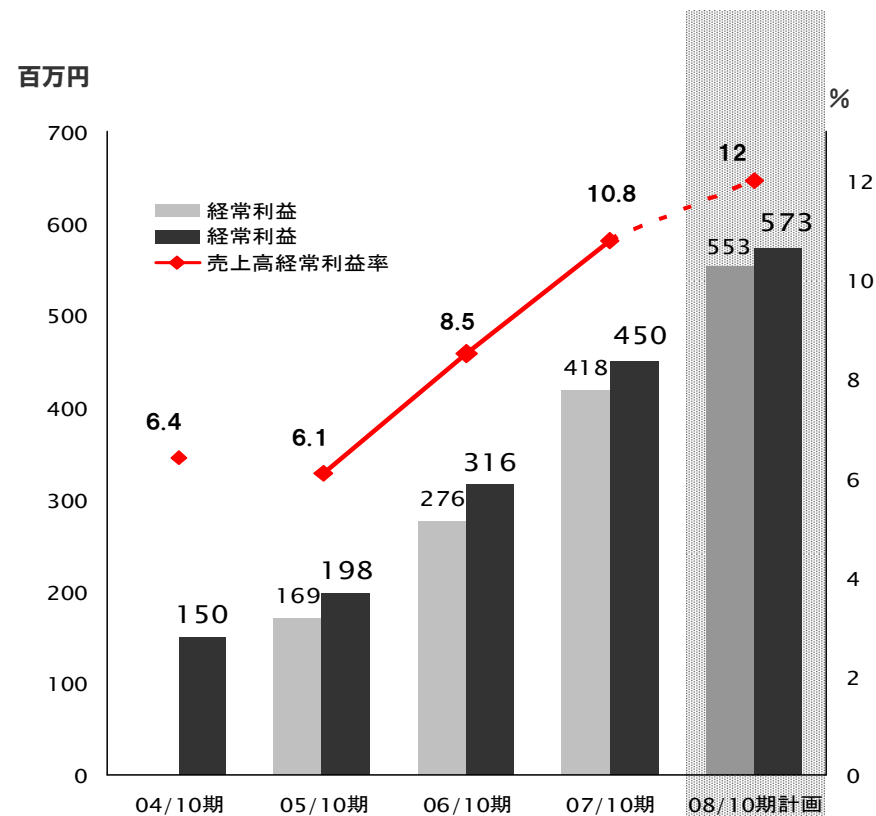
業績推移および今期計画【04年10月期～08年10月期(計画)】



売上高



経常利益



※2005年10月期より㈱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。

Ⅱ．2008年10月期中間決算の概要（連結）

売上、利益とも計画どおりに達成

売上高2,388百万円(前年同期比107.5%)、営業利益390百万円(前年同期比118.1%)
 経常利益 370百万円(前年同期比117.8%)の増収増益を達成

(百万円、%)

	2008年10月 中間(計画)	2008年10月 中間(実績)	対計画比	対前年 同期比
売上高	2,330	2,388	102.4%	107.5%
営業利益	347	390	112.3%	118.1%
経常利益	320	370	115.6%	117.8%
当期純利益	166	201	121.0%	122.0%

(百万円、%)

	前年同期 比較			今期計画と進捗	
	2007年10月 中間(実績)	2008年10月 中間(実績)	前年 同期比	2008年10月 (計画)	進捗率
売上高	2,221	2,388	107.5	4,745	50.3
不動産管理運営事業	1,206	1,313	108.9	2,531	51.8
不動産開発販売事業	886	925	104.3	1,970	46.9
不動産仲介コンサル事業	127	149	116.6	244	61.0
営業利益	330	390	118.1	627	62.2
経常利益	314	370	117.8	573	64.5
当中間期純利益	165	201	122.0	308	65.2

貸借対照表 キャッシュフロー計算書



(百万円)

	2007年10月 中間期実績	2008年10月 中間期実績	増減
流動資産	2,547	3,005	458
現金及び預金	426	635	209
棚卸資産	2,010	2,254	244
固定資産	1,193	1,709	515
資産合計	3,741	4,715	973
流動負債	1,057	941	▲116
固定負債	1,909	2,642	733
負債合計	2,966	3,583	616
純資産	774	1,131	356
負債・純資産合計	3,741	4,715	973

- 営業活動のCF…増加 549百万円
税金等調整前中間純利益の増、賃貸用不動産の売却によるたな卸資産減少による収入
- 投資活動のCF…減少 545百万円
有形固定資産への投資(津田沼プロジェクト)
- 財務活動のCF…増加 132百万円
長期借入金借入による収入

(百万円)

	2007年10月 中間期実績	2008年10月 中間期実績	増減
営業活動による キャッシュフロー	▲103	549	653
投資活動による キャッシュフロー	▲92	▲545	▲435
財務活動による キャッシュフロー	111	132	21
現金及び現金同等物の 増加額	▲85	136	221
現金及び現金同等物の 期首残高	507	498	▲8
現金及び現金同等物の 中間期末残高	422	635	213

- 棚卸資産 2,254百万円
販売用不動産の取得に伴い
244百万円増加
- 固定資産 1,709百万円
主に「津田沼プロジェクト」の完成による有形固定資産493百万円の増加
- 流動負債 941百万円
長期借入金 728百万円が増加
- 純資産 1,131百万円
利益剰余金 260百万円が増加

各セグメントの状況



不動産管理運営事業……………自社所有物件の竣工による室数増加
 不動産開発販売後のサブリース、集金管理契約による室数増加
 新規サブリース、集金管理受託による室数増加

不動産開発販売事業……………収益物件の売却によりほぼ計画通り達成

不動産仲介コンサル事業……………ほぼ計画通り達成

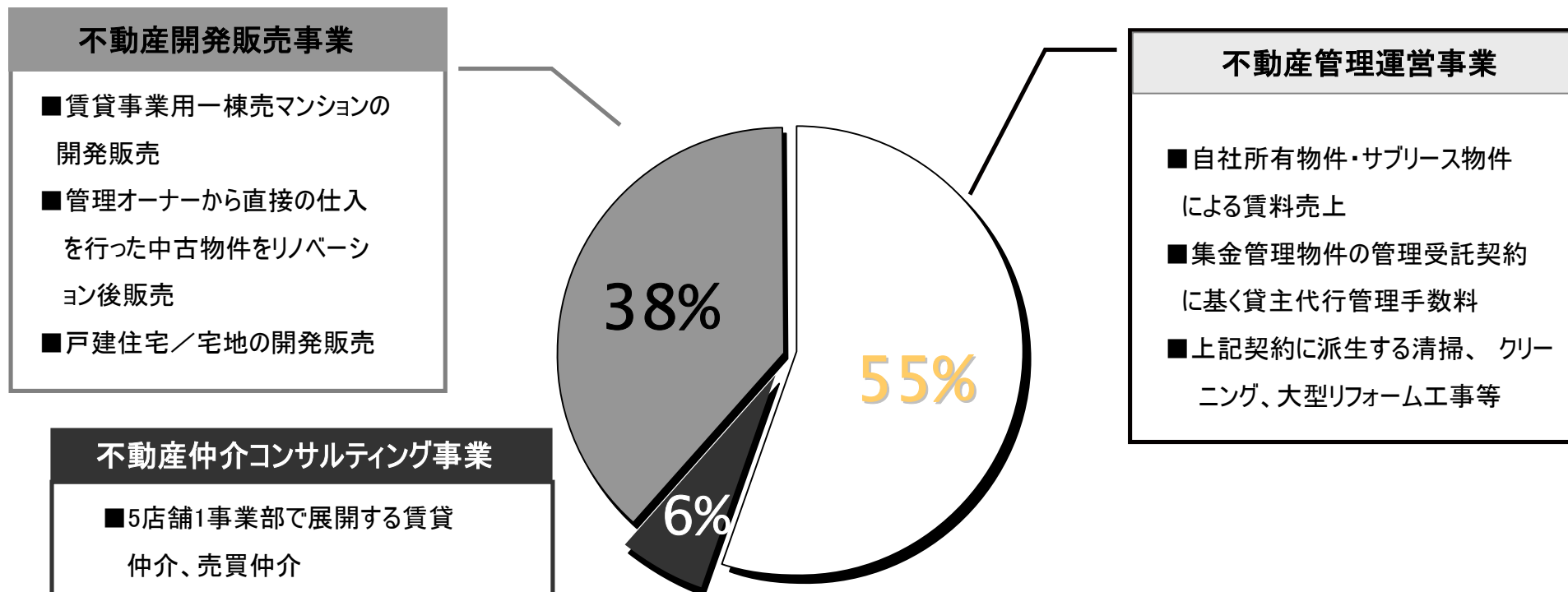
により計画を上回る達成

(百万円、%)

	2007年10月中間	2008年10月中間	売上高営業利益率	前期比
売上高	2,221	2,388	—	107.5
不動産管理運営	1,206	1,313	—	108.9
不動産開発販売	886	925	—	104.3
不動産仲介コンサル	127	149	—	116.6
営業利益	330	390	—	118.1
不動産管理運営	176	224	17.0	127.2
不動産開発販売	189	217	23.5	115.1
不動産仲介コンサル	36	55	37.2	152.6
管理室数(賃貸マンション)	4,107室	4,477室	—	370室増
管理室数(駐車場)	3,342台	3,286台	—	56台減
売却物件数	6棟49室	4棟45室2区画	—	2棟4室減

売上高に占める各セグメントの構成比率

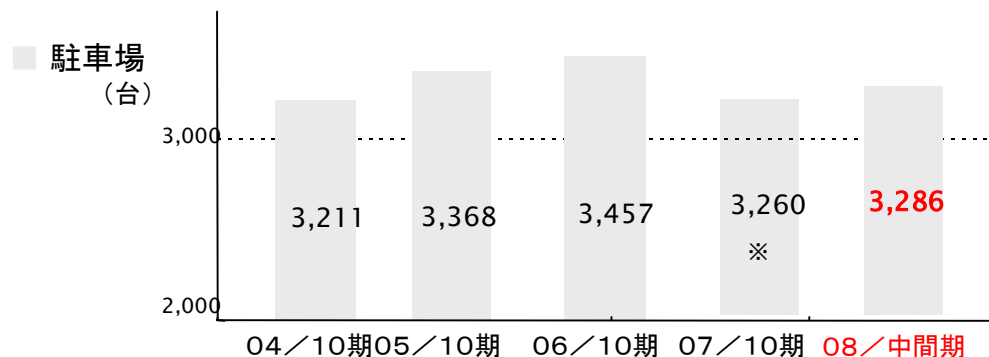
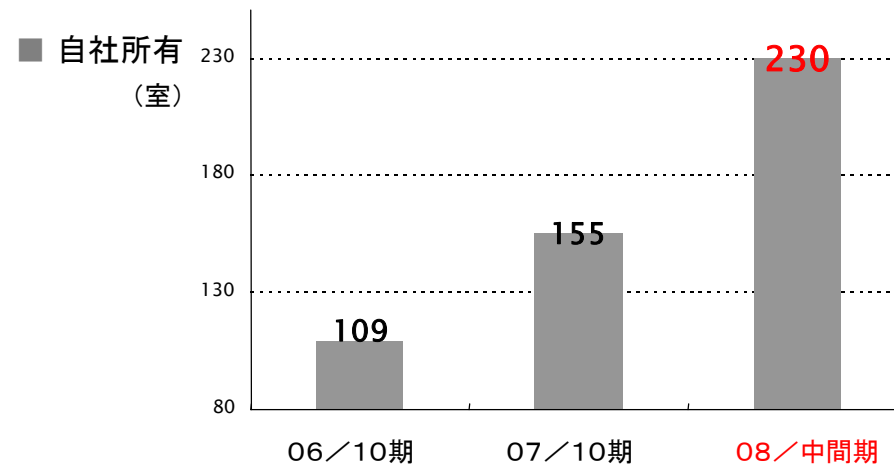
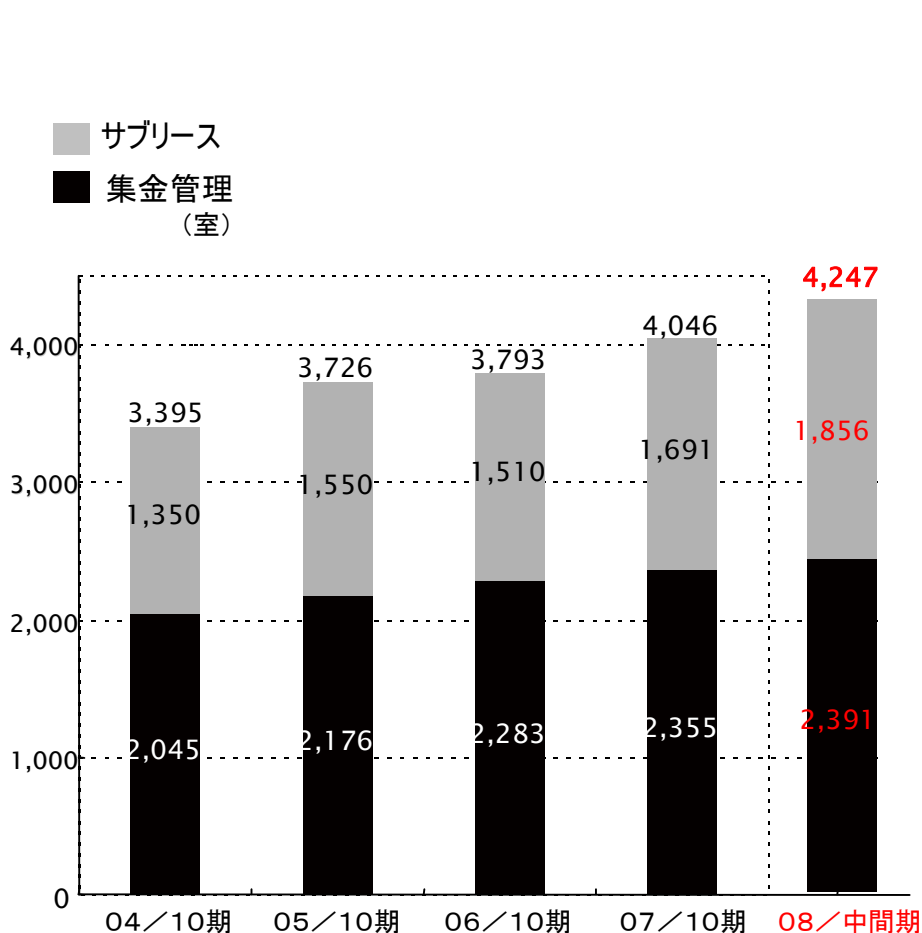
不動産管理運営事業の構成比率は今後も**50%超**を維持する予定



(百万円、%)

	07年10月期末	構成比	08年10月期中間	構成比	08年10月期末(計画)	構成比
売上高	4,058	100.0	2,388	100.0	4,745	100.0
不動産管理運営	2,447	60.3	1,313	55.0	2,531	53.3
不動産開発販売	1,369	33.7	925	38.7	1,970	41.5
不動産仲介コンサル	241	5.9	149	6.2	244	5.1

- 1 当社企画開発物件 → 竣工後売却によるサブリース、集金管理契約受託により室数が増加(46室)
竣工後の自社保有により自社所有室数が増加(75室)
- 2 他社ハウスメーカー等物件 → 各営業所(1事業部5店舗)による新規受注(サブリース、集金管理契約受託)により室数が増加(201室)



※台数減少はオーナーニーズに応えた用途転換が主な要因

物件状況報告書

貸主様氏名 = [] 御中
 建物名称 = []
 所在地(住居表示) = [] 0-5
 構造及び規模 = 鉄骨 4階建 全27戸 付属駐車場=有 駐輪場=有
 建物主要設備 = カードキー/CVTV
 竣工期/施工者 = 1990年10月

2008<年間スケジュール>

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	2	2	2
ゴミステーション整理	済	済	済	済	済	2	2	2	2	2	2	2
ゴミステーション洗淨												
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淨												
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

大規模修繕履歴

2002年10月 井戸ポンプ交換
 2004年 4月 防水・外部補修工事
 2005年 3月 水中ポンプ交換

月間情報

6月 <月間スケジュール>

項目/実施日	6	14	27
共用部掃き	済		済
ゴミステーション整理	済		済
ゴミステーション洗淨			
ポスト拭き	済		済
照明拭き・蜘蛛の巣撤去		済	
ドア・インターホン・PS拭き		済	
エントランスドア拭き		済	
手摺上部拭き		済	
駐車場・駐輪場掃き	済		済

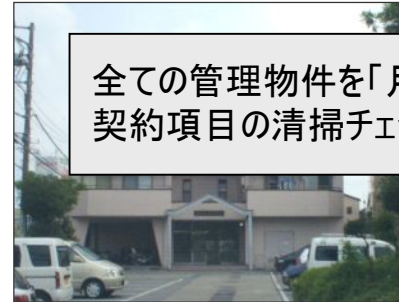
入居者様対応報告

◇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。

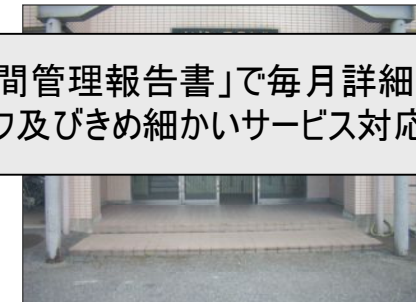
今月(5/21~6/20)は上記の1件です。

2008.06. Report

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



外観



入口



2階通路



駐車場

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。

株式会社アールエイジ
 東京都港区赤坂2-11-7 ATT新館5階
 【TEL】03-5575-5590

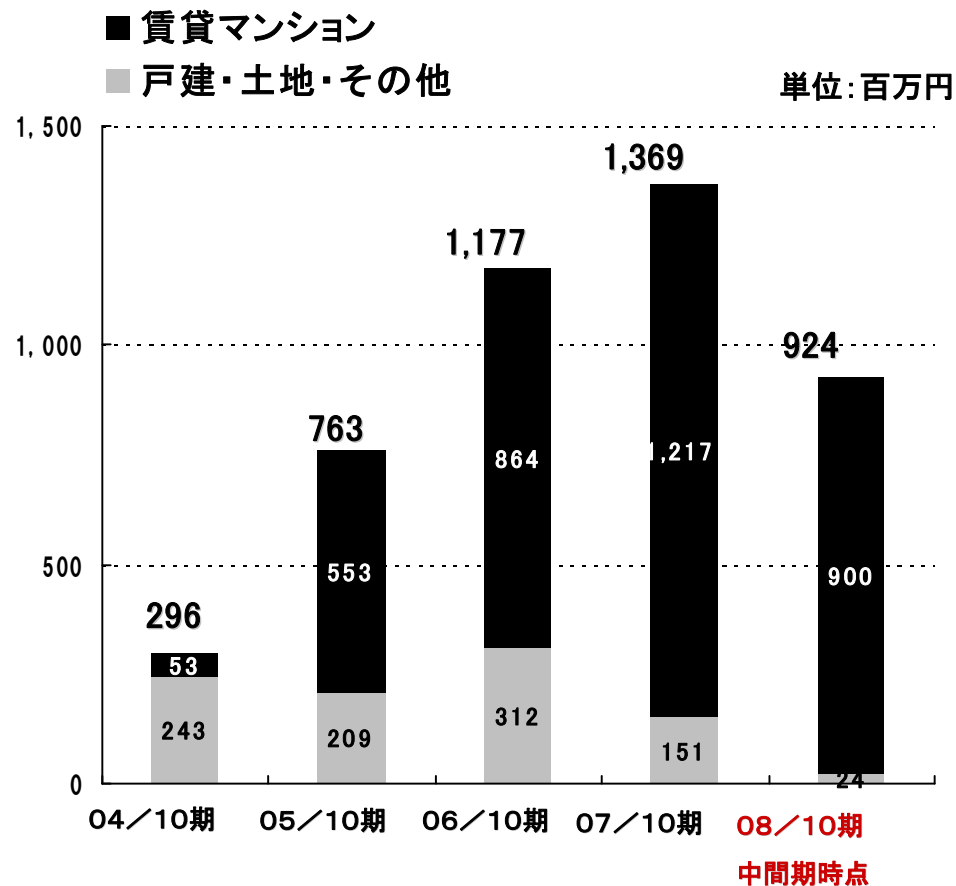
EARLY-AGE CO.,LTD.
 EARLY AGE <http://www.early-age.co.jp>



管理の基本→清掃！

賃貸マンション4棟(45室)、土地・戸建2区画を売却

【売上高内訳推移】



1 仕入

主たる出口が個人投資家である為、グロスが大型化せぬよう**10~30坪**程度の狭小地や変形地をメインとしている。その為、他の開発業者と競合し難く、有利な条件で取得し易い。

立地条件は**ユーザーにとって**魅力のあるマーケット(地域)に絞っている。

2 企画

土地毎に、エリア特性、ユーザー特性を見極めて企画する。シリーズ的な企画展開は行っていない。

世帯数が10世帯前後であるため、特徴あるコンセプトの企画が可能。**ユーザーの「あったらいいな」を実現する。**

ユーザーと同世代の社員が、企画~リーシング~管理までを一貫して行なうことにより、ユーザーの要望を実現する開発が可能になっている。**ユーザーの満足度を徹底的に追及する。**

3 販売

売却先は既に管理運営事業において取引のある個人オーナーが中心。

⇒売却後は、サブリース/管理受託物件となり、当社のコア事業である管理運営事業(ストック)に組み込み。

⇒継続的な物件管理、設備メンテナンスや、自社リーシングにより高稼働を保ち、オーナーとの信頼関係を進展。

事例) 下北沢 バイカーズマンション

■地型■

地積: 29.69坪の**変形地**、かつ建蔽率(※): 50%

効率的利用が難しい土地

(※)建蔽率: 敷地面積に対する建築面積の割合

■企画開発■

昨秋に竣工、稼動した企画物件の状況より、当エリアのバイクユーザーの潜在ニーズを実証済みであったことから、バイカーズとして企画。

空地となる50%の敷地は、各室の専用ガーデン、アプローチとして生かし、入居者満足度向上を図った

⇒相場に比し、より高い賃料設定で建物の**完成1ヶ月半前に満室に**

■売却■

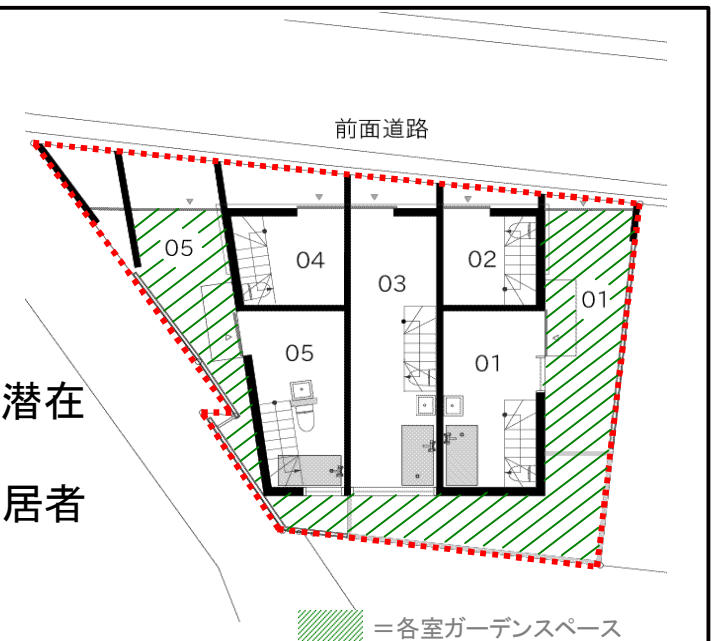
管理運営事業で信頼関係のあるオーナーへ販売済

■売却後■

竣工、引渡しと同時に所有権移転

同時にサブリース契約受託

⇒**管理運営事業へ**



《建物概要》

- 構造 RC造
- 規模 地上3階建
- 延床面積 44.47坪
- 戸数 5戸
- 交通 下北沢駅 9分



市川:18世帯 売却後サブリース 「Style&Relax」



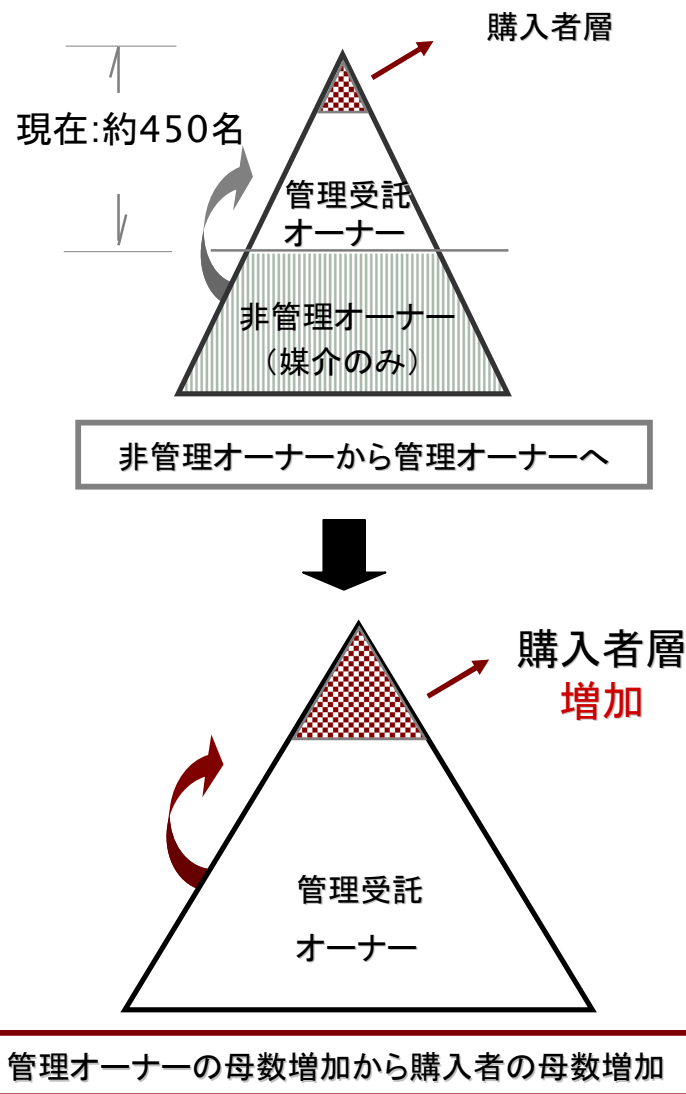
西永福:7世帯 売却後サブリース 「Byker's」



下北沢:5世帯 売却後集金管理 「Byker's」

開発販売事業＋仲介コンサル事業

- 1 1部屋のリーシングから実績を積み上げ、信頼関係を構築
- 2 地域密着かつ各物件に則したきめ細かなコンサルティング
(適正賃料、間取変更等の提案)を行い、
早期満室、高稼働を実現
非管理オーナーから管理受託オーナーへ
- 3 物件コンサルティング、資産コンサルティングの
日々の積上げの結果 信頼関係を進展
不動産開発販売事業における「販売先予備軍(購入候補)」へ



売却後のサブリース・管理契約受託により不動産管理運営事業に寄与

Ⅲ. 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

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**

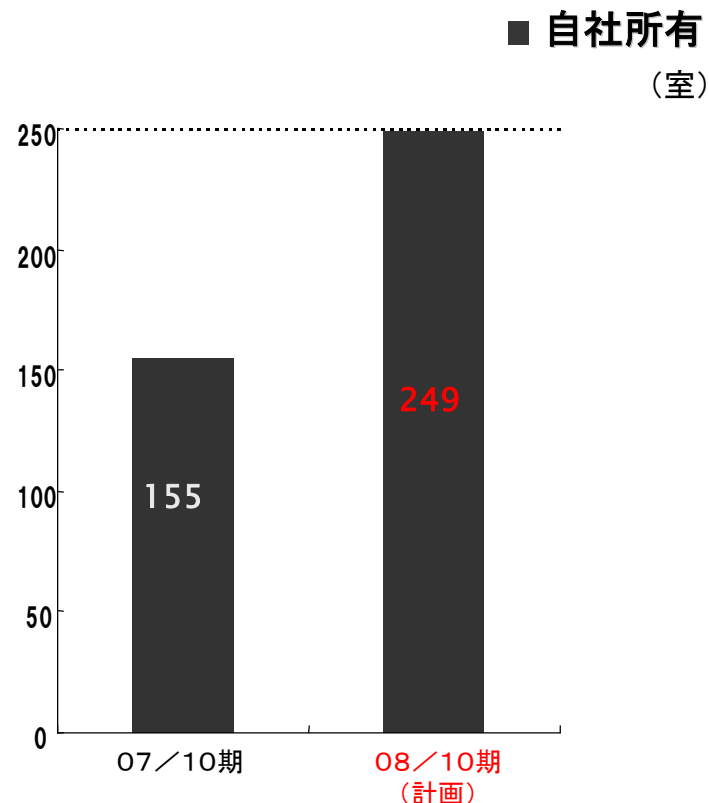
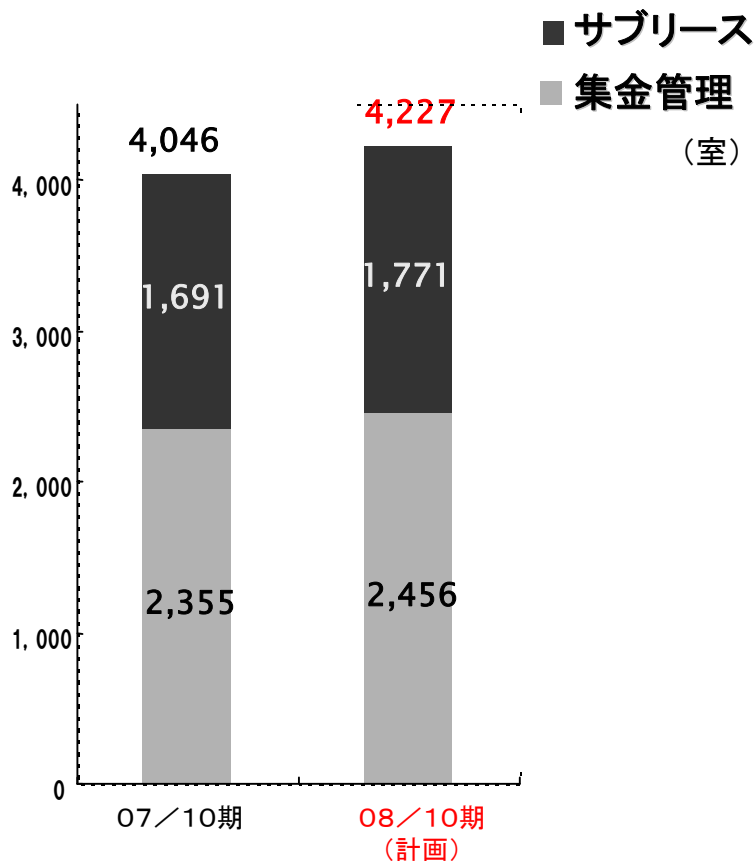
(百万円、%)

	2007年10月期実績	2008年10月期計画	前期比 (%)
売上高	4,058	4,745	116.9
不動産管理運営	2,447	2,531	103.4
不動産開発販売	1,369	1,970	143.9
不動産仲介コンサル	241	244	101.2
営業利益	484	627	129.4
経常利益	450	573	127.2
当期純利益	255	308	120.4

	2007年10月期実績	2008年10月期計画	前期比
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 今期の管理戸数増加計画が予定より前倒しで達成。下期の業績に寄与(進捗率100.4%)
- 2 自社所有物件(住居83世帯 テナント2世帯)の3月竣工により下期の賃料収入に寄与
- 3 今期より中古サブリース物件の獲得を開始、サブリース戸数の大幅増(前期末比165室増加)

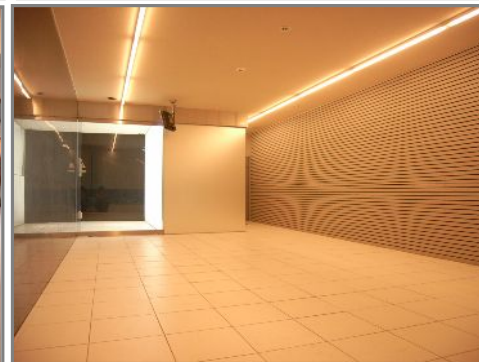




- JR総武線・津田沼駅 徒歩3分 の好立地
- 住居83室 テナント2室 の大型開発物件
- 自社所有＝賃料収入：98,796,000円／年
- 1Fテナント＝自社「津田沼店」利用
- 2008年3月20日竣工 RC造8階建

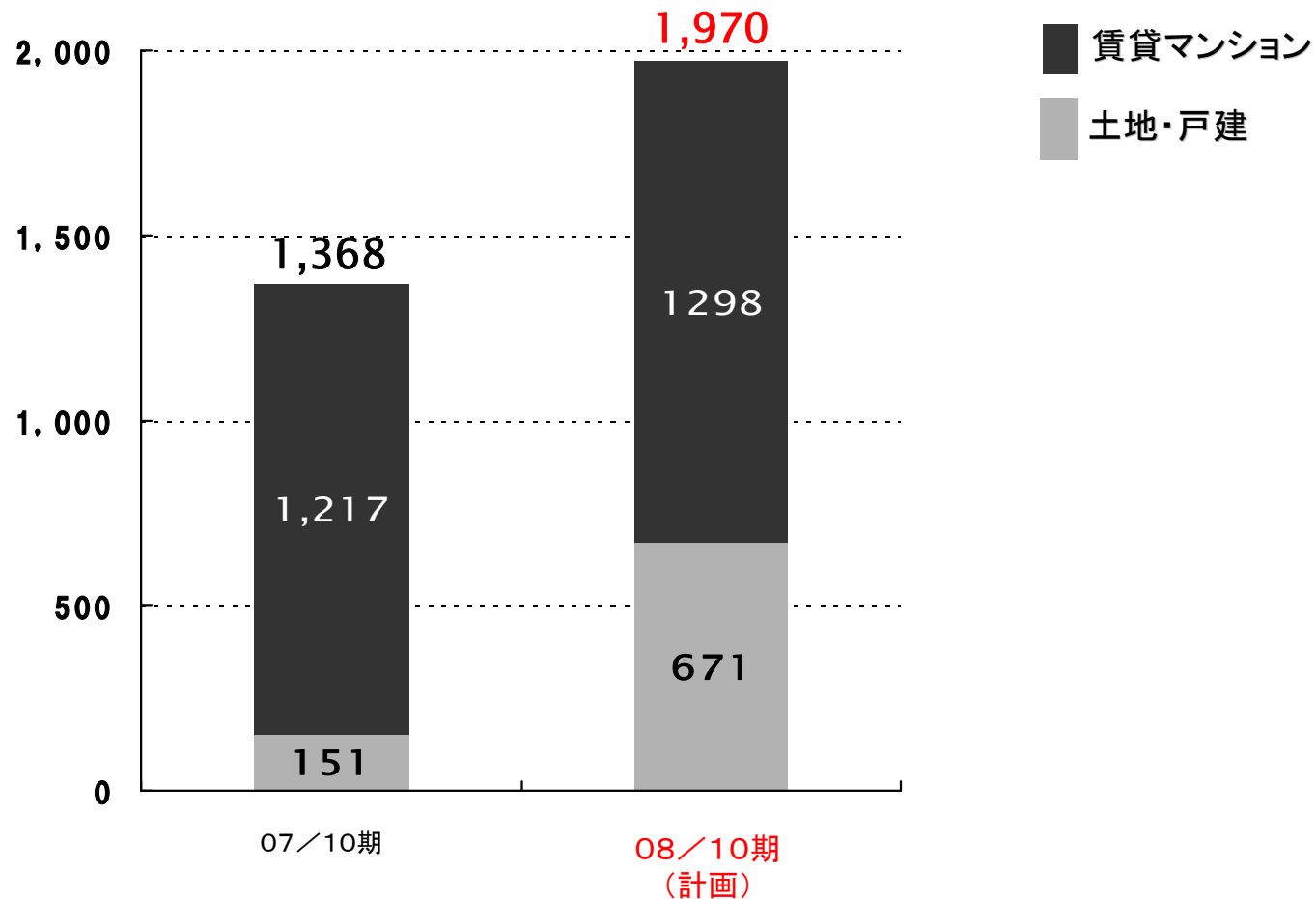
物件設備 他

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



売上高 内訳

単位:百万円



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。