



## 2008年10月期 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

# CONTENTS



## I. 会社概要

会社概要	4
ビジネスモデル(3事業)	5
業績推移 【04年10月期～08年10月期(計画)】	6

## II. 2008年10月期 決算概要(連結)

決算サマリー	8
貸借対照表 キャッシュフロー計算書	9

## III. 2008年10月期決算セグメント別概要(連結)

売上高に占める各セグメントの構成比率	11
各セグメントの状況	12
不動産管理運営事業①	13
不動産管理運営事業②	14
不動産管理運営事業③	15
不動産開発販売事業	16
不動産仲介コンサル事業	17

## IV. 2009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

2009年10月期 通期業績計画	19
2009年10月期 室数計画	20
不動産管理運営事業①	21
不動産管理運営事業②	22
不動産管理運営事業③	23
不動産管理運営事業④	24
不動産開発販売事業①	25
不動産開発販売事業②	26
不動産開発販売事業③	27
不動産開発販売事業④	28
お問い合わせ先	29

# I. 会 社 概 要

# 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	165,635,750円 (2008年10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)	44名 他契約社員・パート・アルバイト等22名
事業内容	<ul style="list-style-type: none"><li>①不動産管理運営事業</li><li>②不動産開発販売事業</li><li>③不動産仲介コンサル事業</li></ul>
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)

あつらいいなあを実現する  
当社に関わる人全てをHAPPYにする  
ユーザー中心主義



あつらいいな こんなマンション  
空間 Kukan Creation Consulting

## コア事業＝不動産管理運営事業(ストック事業)

■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  
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。

管理戸数 4,344室 (サブリース:1,904室 集金管理:2,440室)

自社所有 225室 駐車場:3,473台 ※2008年10月末現在



- 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  
⇒バイカーズマンション、セカンドハウス、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=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3,000万円～1億円前後が中心

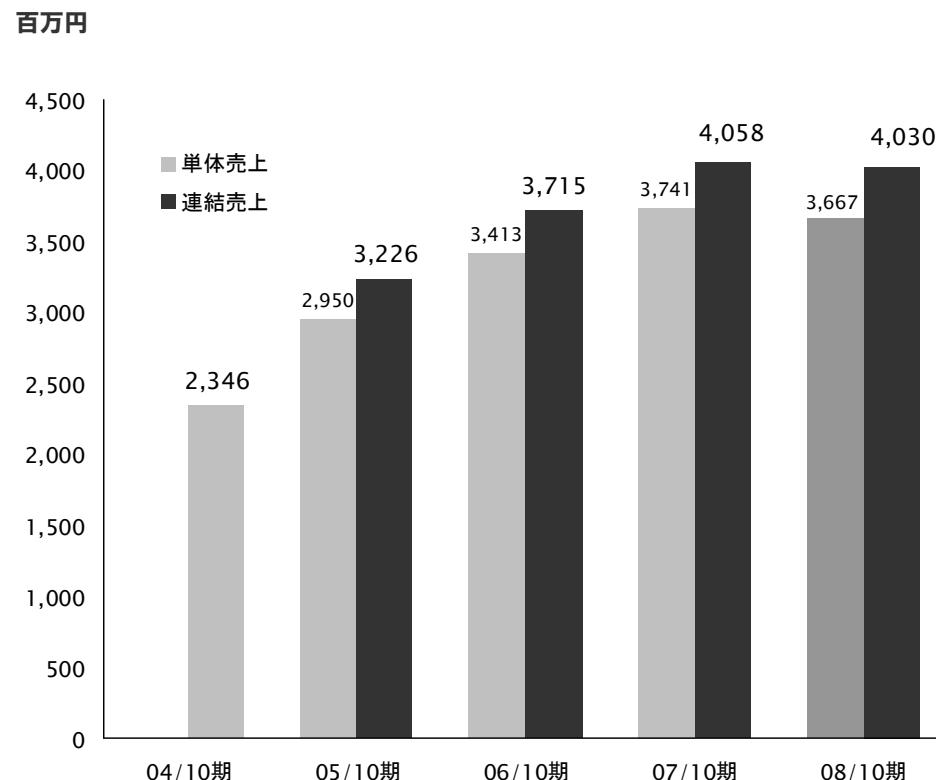
☆中型開発物件はコンサル型にシフトしつつ、市況感を慎重に見極めつつ判断していきます。

- 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  
オーナーの新規物件建築、取得ニーズの窓口

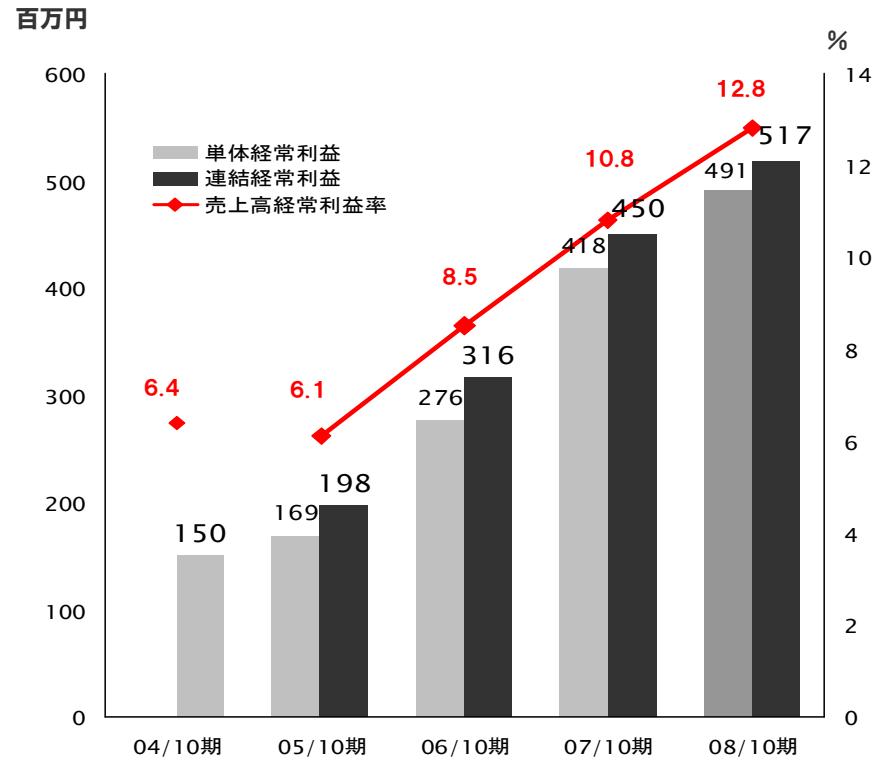


# 業績推移 【04年10月期～08年10月期】

## 売上高



## 経常利益



※2005年10月期より(株)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月期決算の概要(連結)

◆売上高	4,030百万円	(対計画比 84.9%(未達成))	前年同期比 99.3%)
◆営業利益	546百万円	(対計画比 87.0%(未達成))	前年同期比112.8%)
◆経常利益	517百万円	(対計画比 90.2%(未達成))	前年同期比114.8%)

(百万円)

	対前年同期 比較			対計画 比較	
	2007年10月 (実績)	2008年10月 (実績)	対前年 同期比	2008年10月 (計画)	対計画比
売上高	4,058	4,030	99.3%	4,745	84.9%
不動産管理運営事業	2,447	2,746	112.2%	2,531	108.4%
不動産開発販売事業	1,369	1,036	75.6%	1,970	52.5%
不動産仲介コンサル事業	241	246	102.0%	244	100.8%
営業利益	484	546	112.8%	627	87.0%
経常利益	450	517	114.8%	573	90.2%
当期純利益	255	287	112.5%	308	93.1%

	(百万円)		
	2007年 10月期	2008年 10月期	増減
流動資産	3,142	2,837	▲305
現金及び預金	503	620	117
棚卸資産	2,513	2,106	▲410
固定資産	1,295	2,202	907
資産合計	4,437	5,039	602
負債合計	3,476	3,819	343
流動負債	1,537	694	▲843
固定負債	1,939	3,124	1,185
純資産	961	1,220	258
負債・純資産合計	4,437	5,039	602

■ 棚卸資産 2,106百万円  
販売用不動産の売却に伴い410百万円減少

■ 固定資産 2,202百万円  
「津田沼プロジェクト」完成及び「船橋プロジェクト」事業進捗による有形固定資産886百万円増加

■ 流動負債 694百万円  
短期借入金 902百万円減少  
長期借入金 163百万円増加  
(短期から長期ヘシフト)

■ 純資産 1,220百万円  
当期純利益287百万円計上  
株主配当31百万円支払

- 営業活動のCF…増加 287百万円  
たな卸資産減少による収入
- 投資活動のCF…減少 574百万円  
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 409百万円  
長期借入金借入による資金増加 1, 948百万円

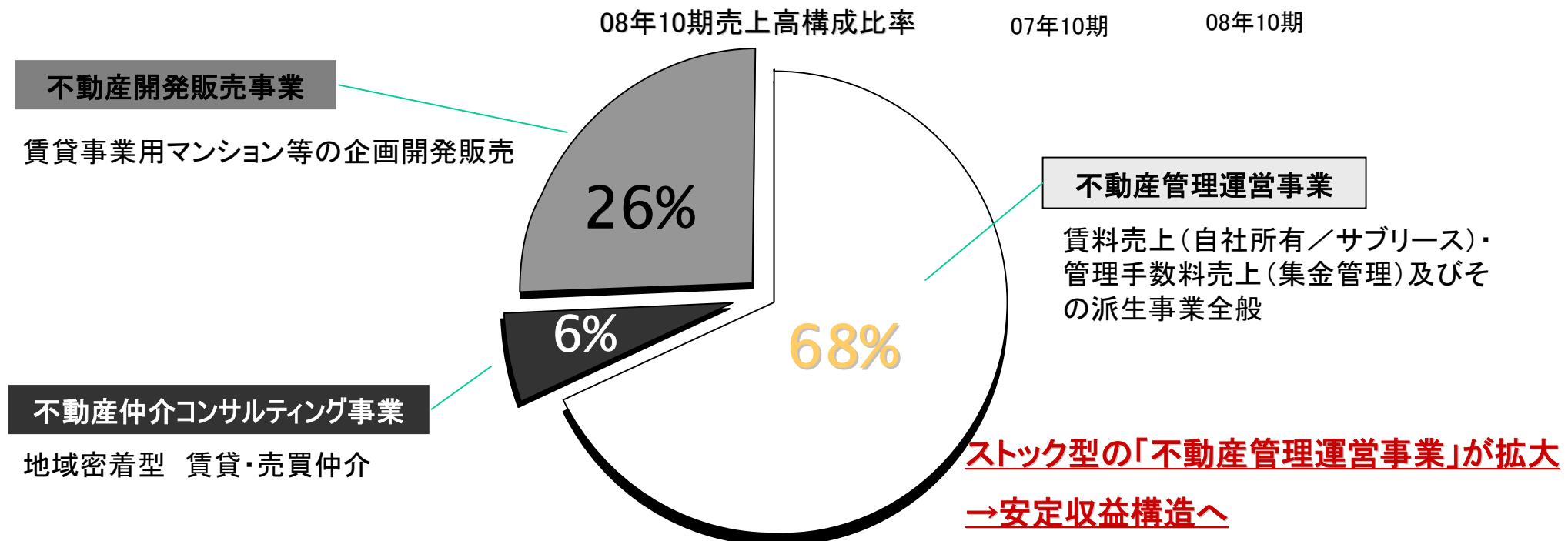
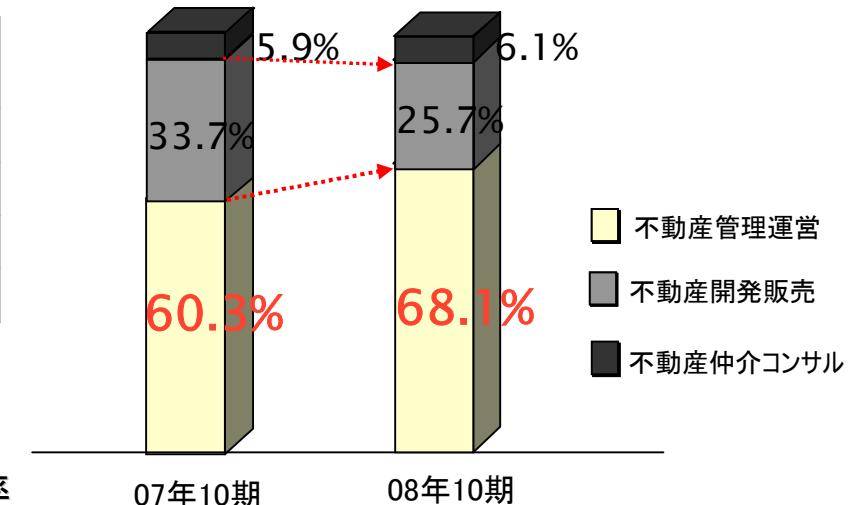
	2007年10月 期実績	2008年10月 期実績	増減
営業活動による キャッシュフロー	▲478	287	765
投資活動による キャッシュフロー	▲202	▲574	▲372
財務活動による キャッシュフロー	672	409	▲262
現金及び現金同等物の 増加額	▲8	122	130
現金及び現金同等物の 期首残高	507	498	▲8
現金及び現金同等物の 期末残高	498	620	122

自己資本 比率(%)	05年10月	06年10月	07年10月	08年10月
14.3	18.0	21.7	24.2	

### III. 2008年10月期決算セグメント別概要(連結)

# 売上高に占める各セグメントの構成比率

	(百万円)			
	07年10月期	構成比	08年10月期	構成比
売上高	4,058	100.0%	4,030	100.0%
不動産管理運営	2,447	60.3%	2,746	68.1%
不動産開発販売	1,369	33.7%	1,036	25.7%
不動産仲介コンサル	241	5.9%	246	6.1%



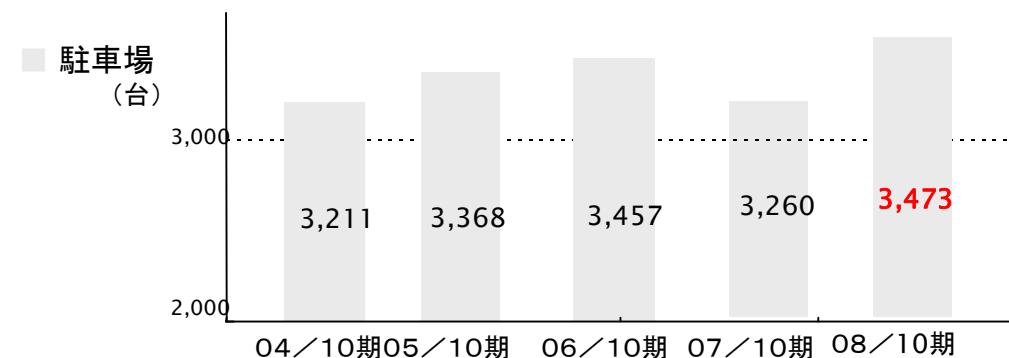
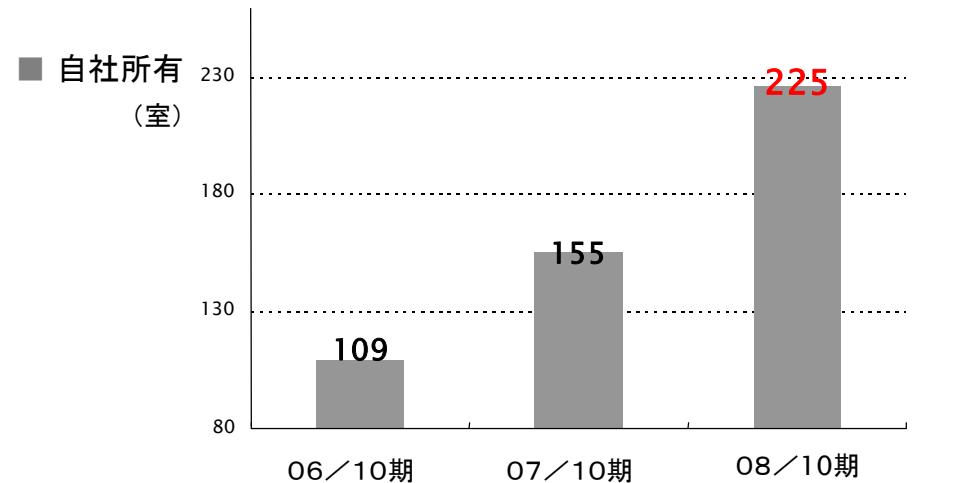
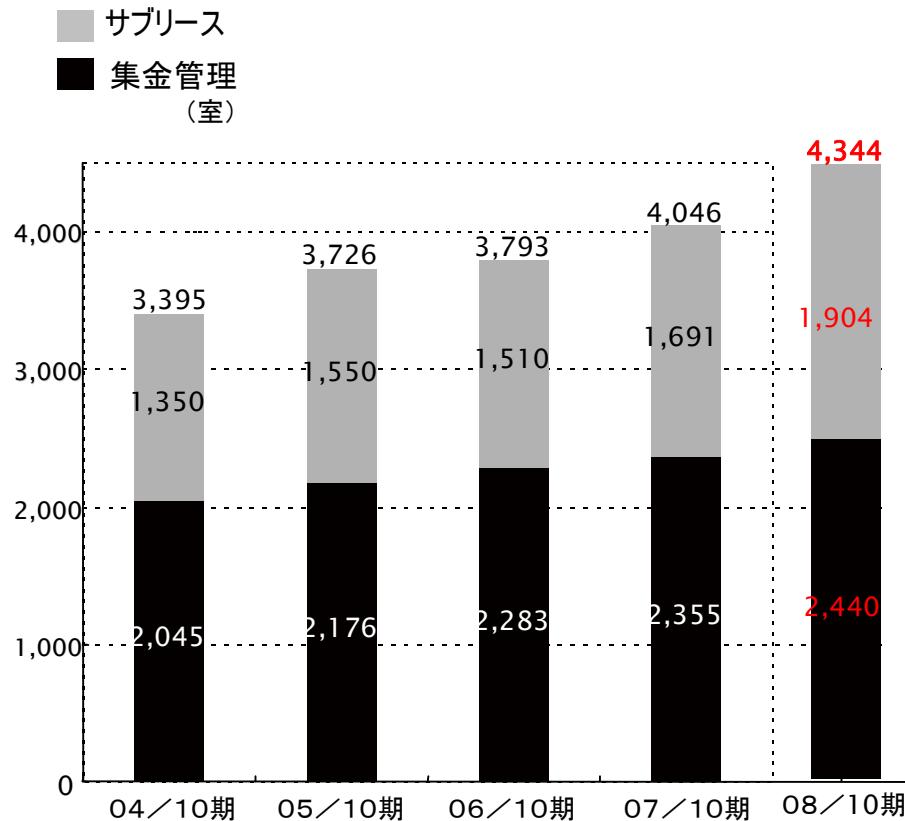
# 各セグメントの状況

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 新規サブリース、集金管理受託による室数増加	により計画を上回る達成(計画比108.4%)
不動産開発販売事業……市況の不透明感による購買意欲の低減と、 購入希望者の資金調達力の低下から収益物件の販売計画が予定を下回り未達成(計画比52.5%)	
不動産仲介コンサル事業……ほぼ計画通り達成(計画比100.8%)	

(百万円)

	2007年10月期	2008年10月期	売上高営業利益率	前期比
売上高	4,058	4,030	—	99.3%
不動産管理運営	2,447	2,746	—	112.2%
不動産開発販売	1,369	1,036	—	75.6%
不動産仲介コンサル	241	246	—	102.0%
営業利益	484	546	—	112.8%
不動産管理運営	353	477	17.3%	135.1%
不動産開発販売	262	207	19.9%	79.0%
不動産仲介コンサル	53	66	26.8%	124.5%
管理室数(賃貸マンション)	4,046室	4,344室	—	298室増
管理室数(駐車場)	3,260台	3,473台	—	213台増
自社所有数	10棟155室	10棟225室	—	70室増
売却物件数	9棟65室	7棟58室2区画	—	2棟7室減

- 1 自社所有物件 → 当社企画開発物件竣工後の保有等により自社所有室数が増加(70室)
- 2 サブリース・集金管理物件 → 各営業所(1事業部5店舗)による新規受注により室数が増加(298室)
- 3 駐車場 → 各営業所(1事業部5店舗)による新規受注により台数が増加(213台)



自社所有大型物件 津田沼PJ.=『プライムコート』稼動開始 1F=自社使用(津田沼店舗)



【 住居=83戸 テナント=2戸(うち1戸自己使用) 】

2008年3月完成、稼動開始

賃料収入(満室時総額)= 9,028,350円／月  
108,340,200円／年

現在満室稼働中 ※2008年12月現在

※2009.10月期は、12月に仮称)船橋PJ.竣工 住居=42戸  
概要は別頁で説明させていただきます。



**他社企画開発物件(サブリース・集金管理)4,344室 前期比107%と堅調に推移**

サブリース 1,691室 → 1,904室 (前期比 +213室 112%)

集金管理 2,355室 → 2,440室 (前期比 +85室 103%)

---

合 計 4,344室 (前期比 +298室 107%)

駐車場 3,260区画 → 3,473区画 (前期比 +213区画 106%)

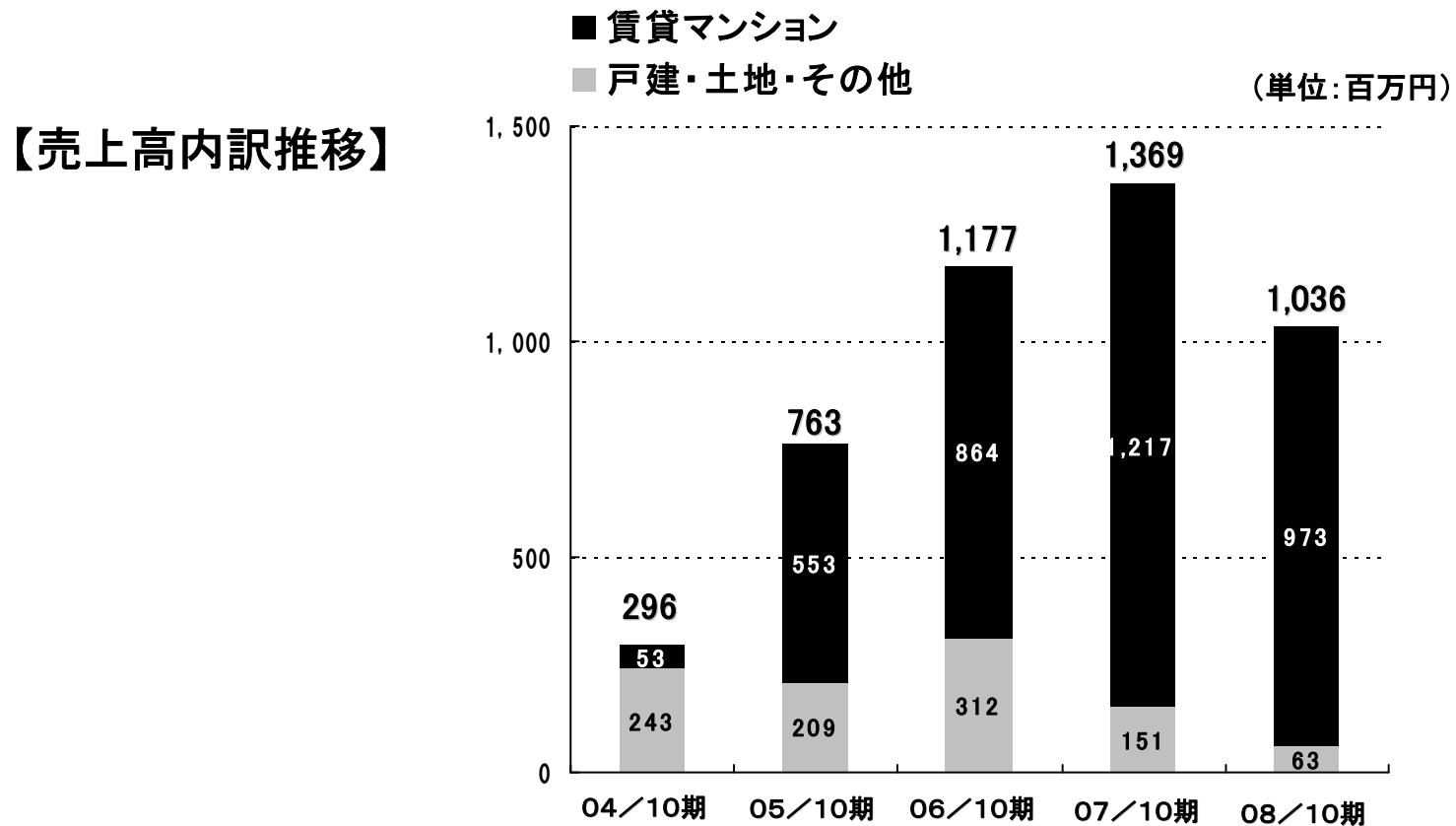
**サブリース・集金管理物件の増加分のうち、約8割(240室)は既存オーナー様が所有されている他社管理物件を当社管理へ移行**

→既存管理物件において、当社グループが一体となった提案型物件コンサルによる高稼働率維持、きめ細かな入居者対応等の全般管理体制等々をご評価頂き、当社にて追加受託

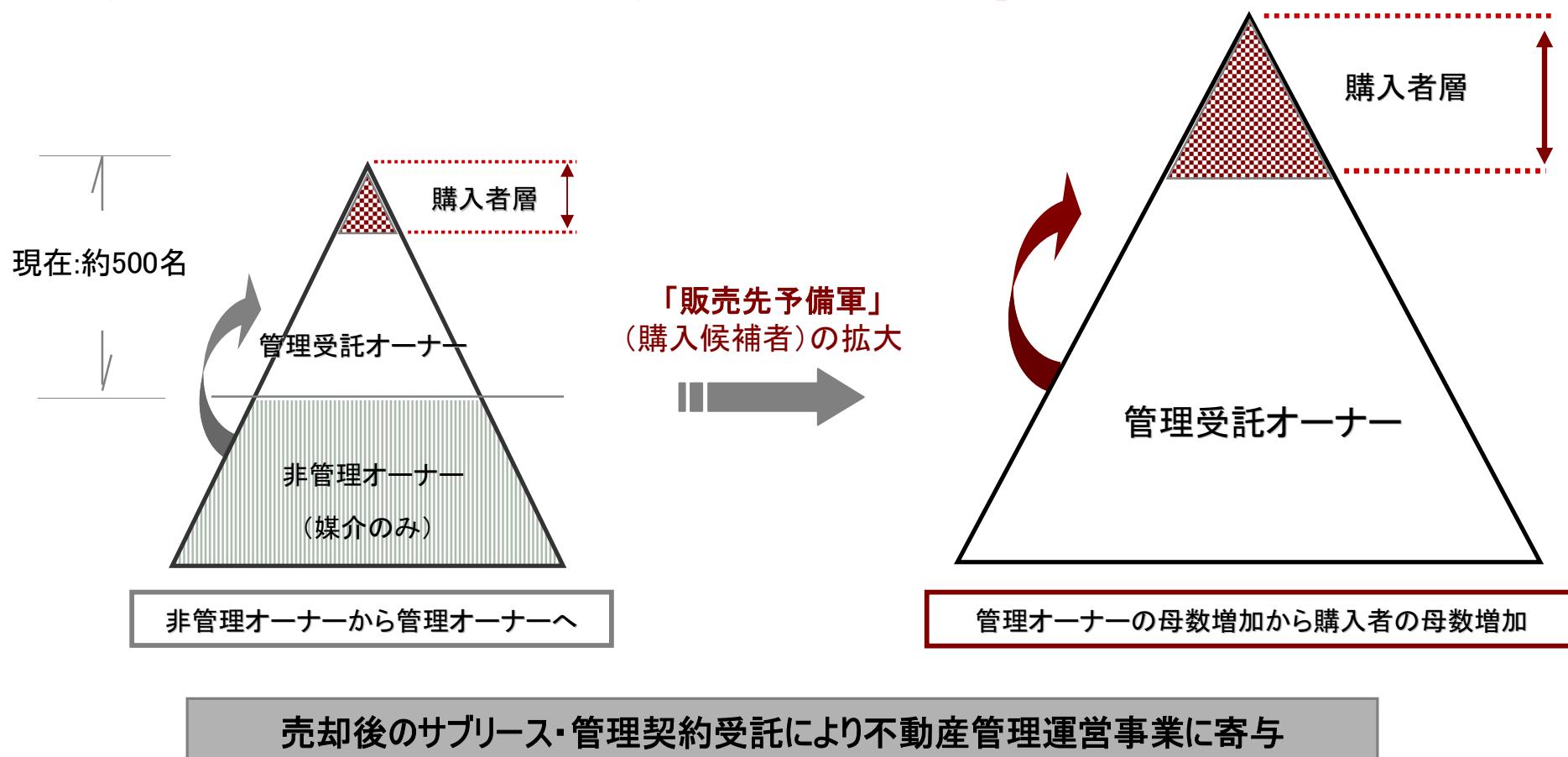
## 賃貸マンション7棟(58室)、土地・戸建2区画を売却

前年比24.3%減

市況の不透明感による購買意欲の低減と、  
金融機関の融資姿勢の引締めで潜在購入者の資金調達力に影響が生じた為



- 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、高稼働実現により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=売買仲介、建築コンサル、不動産開発販売事業における「お客様、販売先予備軍(購入候補)」へ

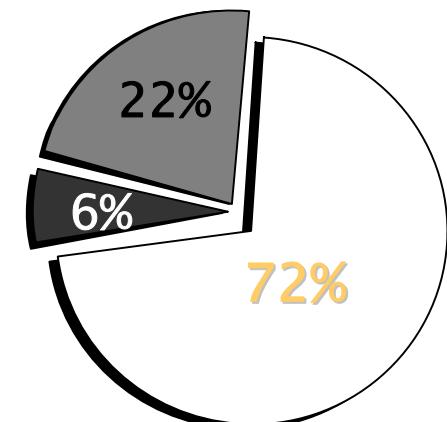


## IV. 2009年10月期通期業績予想(連結) 各セグメントにおける重点施策

売上高: 4,104百万円 (前年比101.8%) 経常利益: 420百万円 (前年比 81.2%)

	2008年10月期 実績	2009年10月期 計画	前期比 (%)
売上高	4,030	4,104	101.8%
■ 不動産管理運営	2,746	2,944	107.2%
■ 不動産開発販売	1,036	908	87.6%
□ 不動産仲介コンサル	246	250	101.6%
営業利益	546	479	87.7%
経常利益	517	420	81.2%
当期純利益	287	235	81.8%

09年10期 売上高構成比率  
(計画)



	2008年10月期実績	2009年10月期 計画	前期比
管理室数(賃貸マンション)	4,344室	4,499室	155室増
自社所有物件数	10棟225室	15棟293室	5棟68室増
売却物件数	7棟58室	5棟44室	2棟14室減

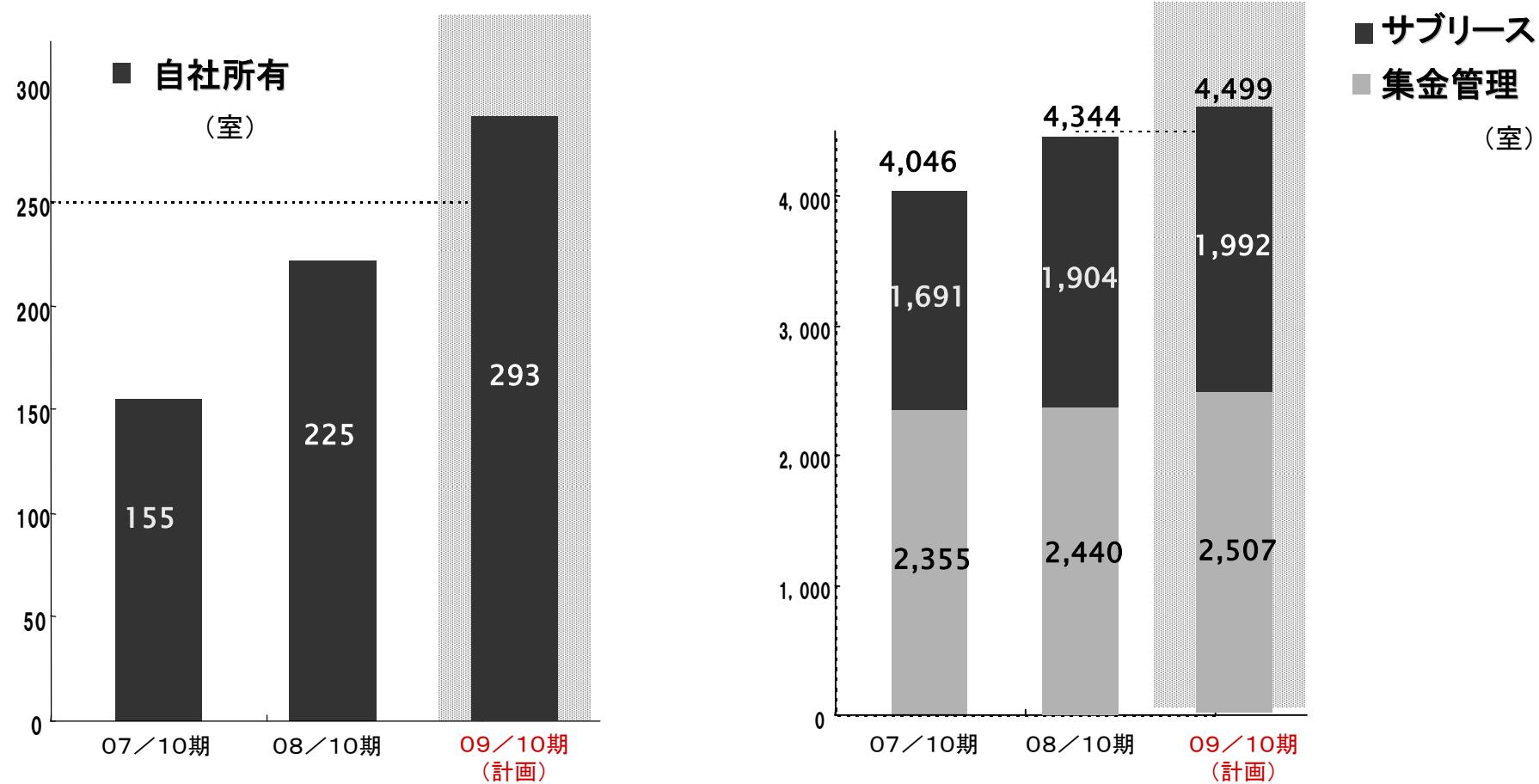
売上高の72%を管理運営事業が占める計画

## 堅調な推移を計画 サブリース・集金管理 計4, 499室 (前期比 103%)

	2007年10月	2008年10月	2009年10月 (計画)	(室) 対計画比
サブリース	1, 691	1,904	1,992	+88 (104%)
集金管理	2, 355	2,440	2,507	+64 (102%)
自社所有	155	225	293	+68 (130%)
駐車場(区画)	3, 260	3,473	3,497	+24 (100%)

今期も地域密着の徹底した営業スタンスを継続し、オーナー様との信頼関係の構築、発展をきっかけに管理受託数を広げていく

- 1 自社所有物件 → 09年10月期末増加68室のうち仮)船橋PJ.(住居42世帯)が08年12月に竣工し稼動開始
- 2 集金管理 → 戸数3%増見込む(前期比:67室増加)
- 3 サブリース → 戸数5%増見込む(前期比:88室増加)



## 毎月送付

## 「月間管理報告書」

物件の状況を詳細に記録。  
契約項目の清掃チェック及び  
きめ細かいサービス対応

## 毎月送付

入居者斡旋以降は、毎月の家賃の集金、送金、滞納時の立替支払、滞納督促、クレーム対応等をオーナーに変わって全て行い、マンション経営の煩わしさを軽減。  
物件の快適維持向上の為の巡回清掃及びその報告も行う。

## 「月間支払報告書」

送金明細、入居者の解約予定、  
更新予定状況を詳細に紙面  
で報告。

物件状況報告書											
主事由中											
→ -5 建 全27戸 戸属駐車場 = 有 駐輪場 = 有 CVTV 月											
共用部掃除	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
ゴミステーション整理	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
ゴミステーション洗浄	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
ポスト拭き	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
ドア・インターホン・ドア鍵き	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
エントランスドア拭き	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
手摺上部拭き	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
駐輪場・駐輪場掃除	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
※月ごとの清掃回数を表しています											
大規模修繕履歴											
2003年10月 井戸ポンプ交換 2004年 4月 防水・外壁修繕工事 2005年 3月 水中ポンプ交換											
月間報告書											
6月（月間スケジュール）											
入居者対応報告											
○○○○○○○○○○○○											
共用部掃除	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
ゴミステーション整理	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
ゴミステーション洗浄	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
ポスト拭き	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
ドア・インターホン・ドア鍵き	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
エントランスドア拭き	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
手摺上部拭き	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
駐輪場・駐輪場掃除	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
今月(5/21～6/20)は上記の1件です。											
御報告											
・ 外観に劣化が見受けられます。											
御提案											
・ 外壁修繕工事を御提案させて頂く予定です。											

## 「年間收支管理表」

## オーナー様の確定申告にて ご活用頂く

# 毎年1月に送付

毎月一回行う当社  
グループ全社員に  
による巡回清掃



H20.11.11実施  
風景

管理の基本→清掃！

### 仮称)船橋PJ. の竣工

▼竣工前現地写真



#### 物件設備 他

- |         |               |               |
|---------|---------------|---------------|
| □オートロック | □モニタ付インターホン   | □ミストサウナ(1LDK) |
| □防犯カメラ  | □カードキー        | □ウォークインクローゼット |
| □非接触キー  | □バス・トイレ別      |               |
| □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         |               |
|         | □CATV         |               |
|         | □床:フローリング     |               |

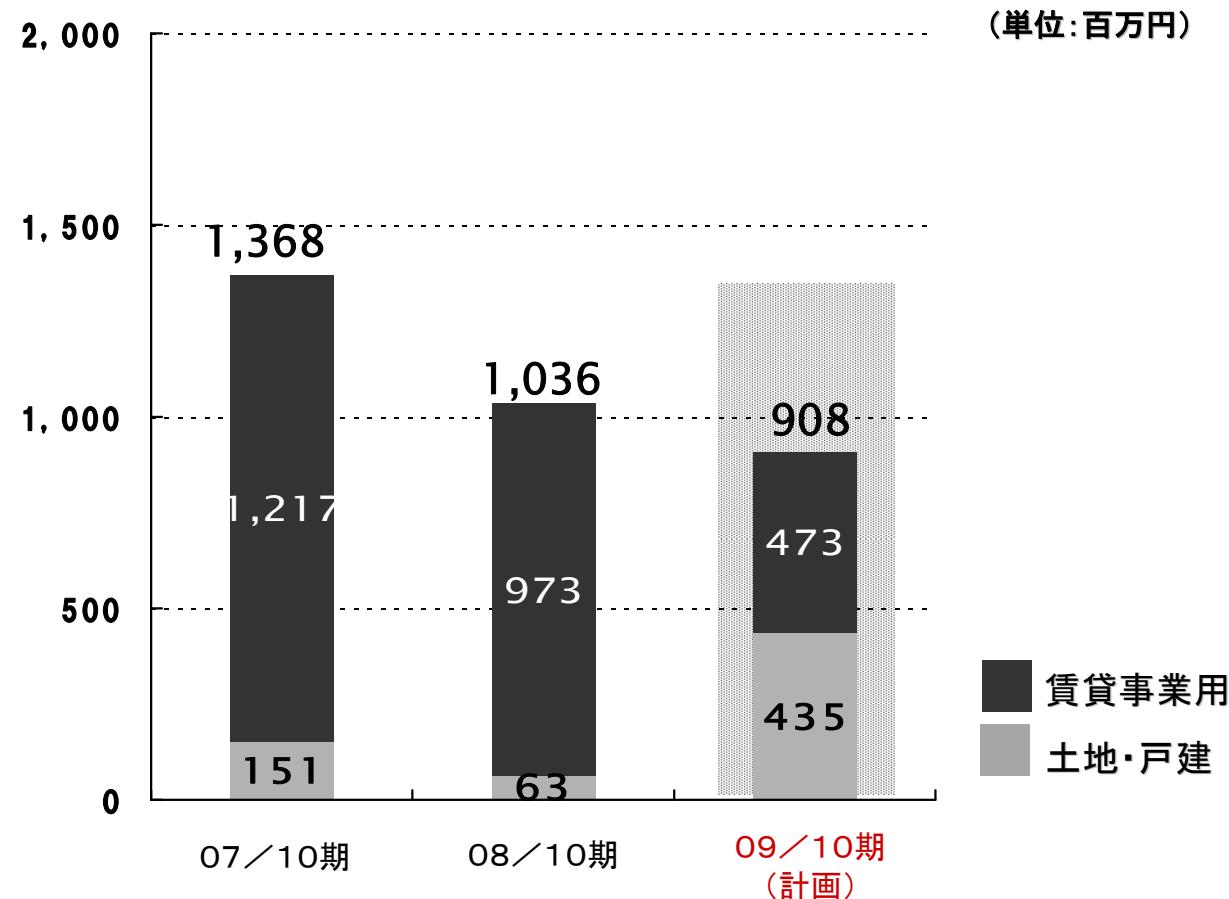
- JR総武線・船橋駅 徒歩4分 の好立地
- 10階建、住居42室の大型開発物件
- 自社所有=賃料収入:43,356,000円／年
- 2008年12月下旬竣工 RC造10階建



▲完成イメージ

金融機関の引締められた融資姿勢が復旧するまでには、まだ相応の時間を要するものと思われる。その間は、購入者も資金調達力のある顧客層に限定される為、賃貸事業用物件に関しては、前期実績比の半減で見込んでいる。

## 売上高 内訳



## 1 仕入計画

これまでの基本スタンスは変えないながらも、金融不安を背景にした先行きの不透明感から、仕入れには慎重なスタンスを取っていきたい。現状は市況を静観している。

▼基本スタンス

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。

## 2 企画・開発

ユーザーの「あつたらいいなあ」を実現する為に企画力を自社の開発に用いてきたが、今後は個人オーナーの事業に対してのコンサルで関わるケースも増加していく。

## 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) 低賃料良質アパート

### ■開発コンセプト■

主要駅徒歩圏内の低賃料良質アパートへの潜在ニーズに応える。一室の専有面積は10m<sup>2</sup>前後+ロフト付。また、グロスの張らない低価格物件の取得を希望するオーナーニーズにも応える。

### ■敷地の特性■

地積:10坪前後の狭小地を利用。

単独では効率的利用が難しいとされる土地を取得。

### ■販売■

管理運営事業で信頼関係のある既存オーナーのうち、グロスの張らない物件を希望されるオーナーへ販売。

### ■売却後■

所有権移転と同時にサブリース契約受託  
→管理運営事業へ



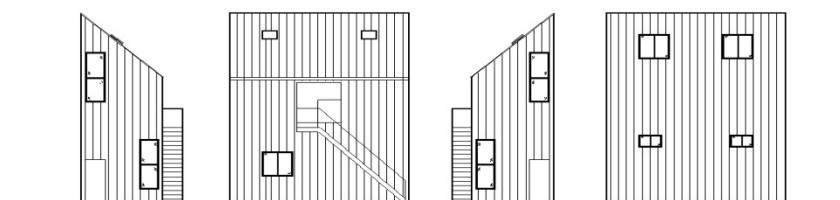
WILL中野坂上



WILL船橋

08年12月上旬に完成。  
完成と同時に全4室が  
満室稼動開始。  
既存オーナーと商談中。

08年3月に完成。  
完成と同時に全4室が  
満室稼動開始。  
既存オーナーに販売後、  
サブリース受託。



立面図(WILL中野坂上)

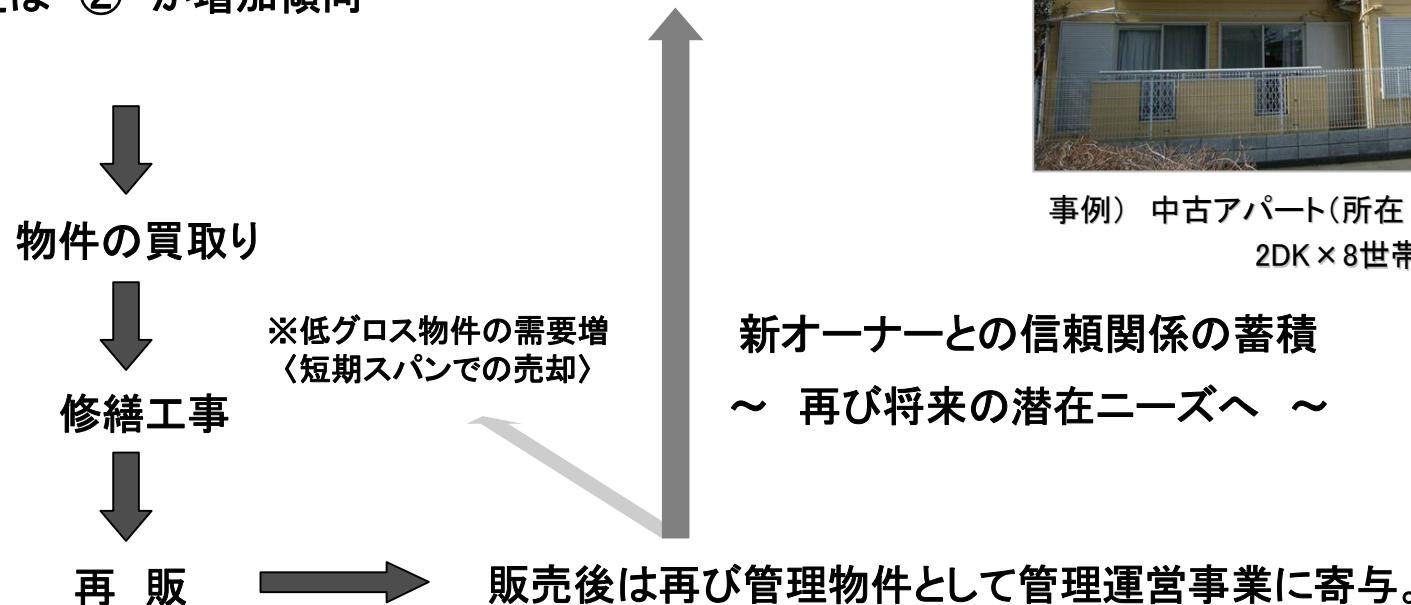
事例) 管理物件(経年) → 買取り → 再販 → 管理物件

### 《物件の経年》

⇒建物、設備の経年による修繕、設備改修費等維持費の増加

⇒潜在ニーズ = ①買い替え ②売却 ③再建築

⇒ここ最近は ② が増加傾向



事例) 中古アパート(所在:千葉県松戸市)  
2DK × 8世帯

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。