

2012年度決算説明会

目次

- 2012年度 決算 …… 1
- 2013年度 業績予想について…10

東急リバブル株式会社 (証券コード: 8879)

本資料に掲載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は今後の様々な要因により大きく異なる可能性があります。

2012年度 連結決算概要

12年度連結決算



(百万円)

	12年度 実績	前年同期比		10/29発表修正予想比	
		増減額	増減率	増減額	増減率
営業収益	63,905	9,728	18.0%	4,905	8.3%
仲介	36,029	3,643	11.2%	852	2.4%
販売受託	4,056	1,091	36.8%	△153	△3.6%
賃貸	13,133	954	7.8%	△12	△0.1%
不動産販売	10,733	4,168	63.5%	4,250	65.6%
その他	120	△76	△38.6%	24	25.4%
消去又は全社	△168	△53	-	△54	-
営業利益	6,383	1,745	37.6%	833	15.0%
仲介	7,643	1,446	23.3%	491	6.9%
販売受託	600	927	-	△139	△18.9%
賃貸	1,822	55	3.1%	△42	△2.3%
不動産販売	425	43	11.5%	△66	△13.5%
その他	△305	△422	-	49	-
消去又は全社	△3,802	△305	-	540	-
経常利益	6,452	1,770	37.8%	952	17.3%
特別利益	0	0	-	0	-
特別損失	50	50	-	50	-
当期純利益	3,900	1,510	63.2%	710	22.3%

前年同期比<増収増益>

〔営業収益〕

- ・仲介業、不動産販売業がけん引し、大幅な増収

〔営業利益〕

- ・その他業が減益となるも、仲介業がけん引し、増益(上期にその他業にてエクイティ出資案件の資産売却に伴う損失を計上)

修正予想比<増収増益>

〔営業収益〕

- ・不動産販売業の大幅増収が寄与し増収。

〔営業利益〕

- ・仲介業及び費用の効率的な使用により増益

セグメント別実績(仲介業)①

リテール・ホールセールともに増収増益

(百万円)

	リテール		ホールセール		合計	
	12年度実績	前年同期比	12年度実績	前年同期比	12年度実績	前年同期比
営業収益	25,884	2,881 (12.5%)	7,897	739 (10.3%)	33,782	3,620 (12.0%)
営業利益	4,839	1,230 (34.1%)	2,950	280 (10.5%)	7,789	1,511 (24.1%)
件数	15,631	1,648 (11.8%)	984	55 (5.9%)	16,615	1,703 (11.4%)
取扱高	516,801	48,348 (10.3%)	216,415	15,990 (8.0%)	733,216	64,338 (9.6%)
平均価格	33.1	△0.4 (△1.3%)	219.9	4.1 (1.9%)	44.1	△0.7 (△1.6%)
手数料率	4.9%	0.1P	3.5%	0.1P	4.5%	0.1P

前頁の仲介収益360億29百万円との差額22億47百万円は賃貸仲介収益によるものです。

リテール

前年同期比<増収増益>

- 成約件数の増加により、平均価格の下落をカバー
- 出店・・・7店舗(純増5店舗)
4月に3店舗(飯田橋、中目黒、経堂)を出店済み
- あんしん仲介保証の全国展開

ホールセール

前年同期比<増収増益>

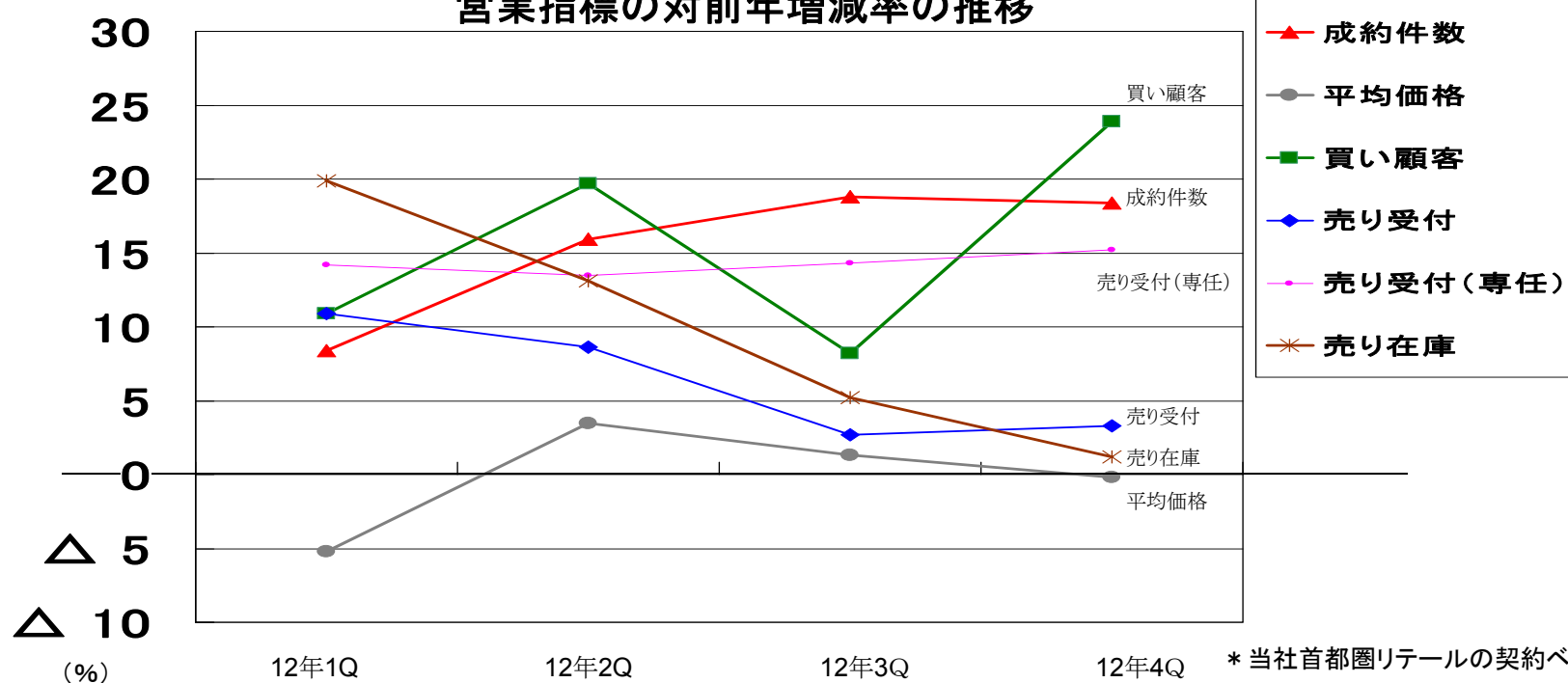
- 成約件数が増加し、平均価格も若干上昇
- GBD(グローバル・ビジネス・デベロップメント・グループ)による、海外ネットワーク構築。
- 海外投資家向け英語サイトリニューアル、海外投資家向けニュースレター配信

セグメント別実績(仲介業)②

売買仲介リテール(営業指標)

- 買顧客は、4Qに入り、増加幅が拡大傾向。
- 成約件数は増加傾向、6月より2桁増が10ヶ月継続し、2012年度は過去最高を記録
- 売り受付は伸び悩むものの、専任の物件の受任は、一定の増加率を維持
- 売り在庫は成約件数増加に伴い、増加幅が縮小傾向(12年1Q+19.9% 12年4Q+1.2%)

営業指標の対前年増減率の推移



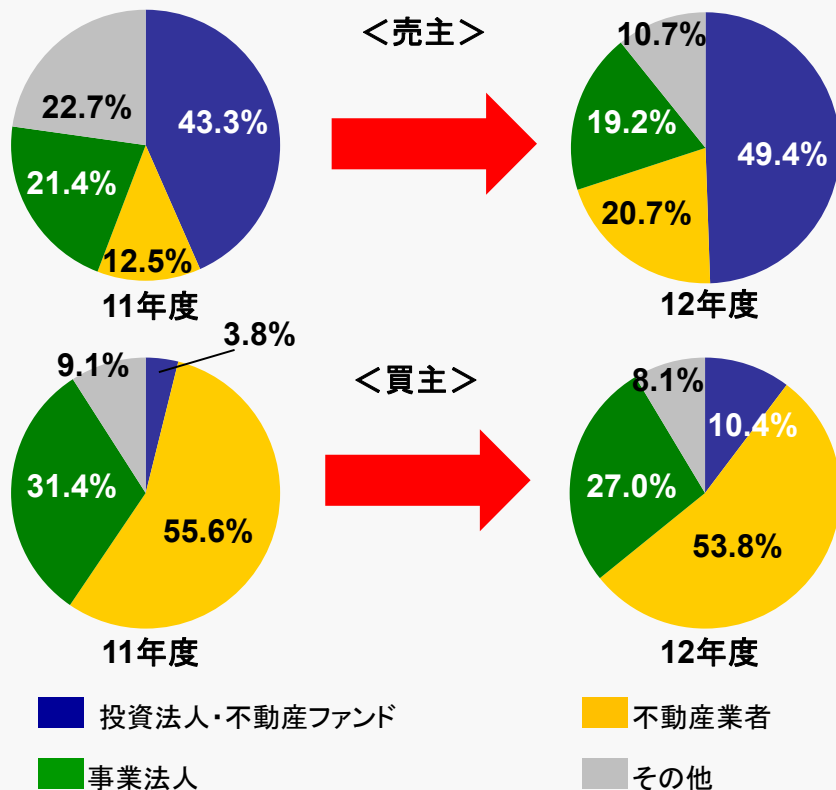
* 当社首都圏リテールの契約ベースの実績

セグメント別実績(仲介業)③

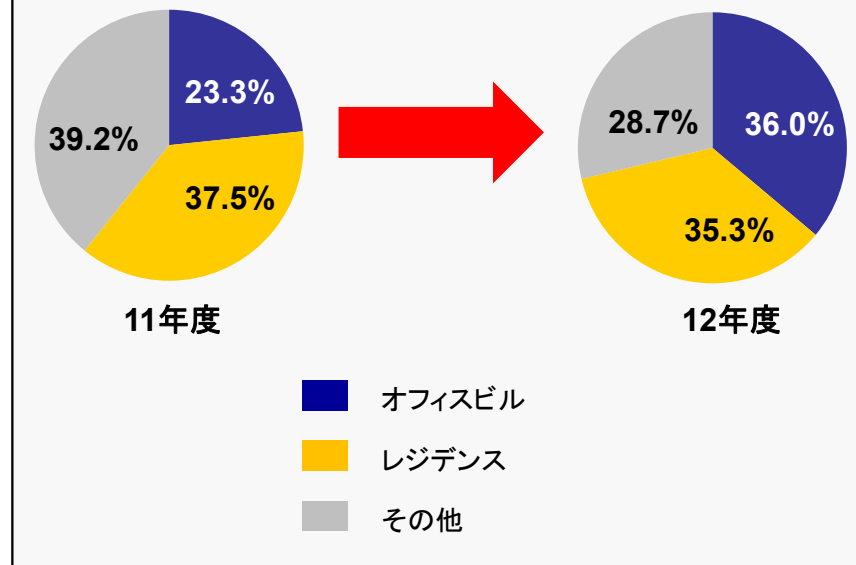
売買仲介ホールセール

- 顧客別では、売主・買主ともに投資法人・不動産ファンドからの収入シェアが上昇
- 物件種別では、オフィスビルの収入シェアが上昇

顧客別実績(収入ベース)



物件種別実績(収入ベース)



* 当社ソリューション事業本部の契約ベースの実績

セグメント別実績(販売受託業)



販売受託業

前年同期比<増収増益>

- 大型物件の引渡し計上が寄与し、増収。前年赤字から黒字転換
- 当期の主な引渡し物件・・・クロスエアタワー、ワテラストワー、エクラストワー武蔵小杉



クロスエアタワー(池尻大橋)



ワテラストワーレジデンス(淡路町)



エクラストワー武蔵小杉

(百万円)

	11年度 実績	12年度 実績	増減率
営業収益	2,965	4,056	36.8%
営業利益	△326	600	-
営業利益率	-	14.8%	-

	11年度 実績	12年度 実績	増減率
計上戸数	1,574	2,016	28.1%
うち東急 グループ	944 (60.0%)	1,013 (50.2%)	7.3% (△9.8P)

セグメント別実績(賃貸業)

賃貸業

前年同期比<増収増益>

- 借上、代行の管理戸数の増加に伴い、増収増益
- 当期の主な新規開発物件・・・上期にリート保有物件12棟616戸、下期に私募ファンド保有物件10棟354戸の管理開始

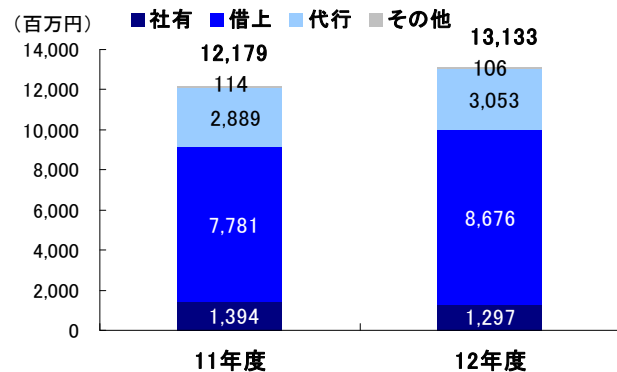
(単位:戸)

(百万円)

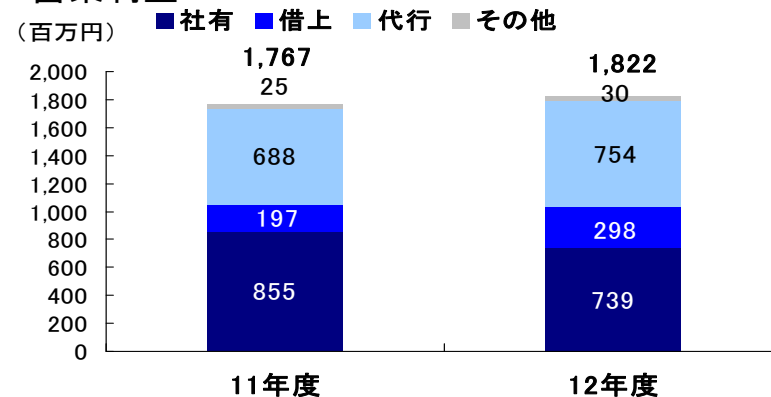
	11年度 実績	12年度 実績	増減率
営業収益	12,179	13,133	7.8%
営業利益	1,767	1,822	3.1%
営業利益率	14.5%	13.9%	△0.6P

	11年度 実績	12年度 実績	増減率
借上(住戸)	6,455	7,174	11.1%
管理代行	76,927	77,169	0.3%
一般代行	23,785	24,702	3.9%
社宅代行	53,142	52,467	△1.3%

営業収益



営業利益



不動産販売業

前年同期比<増収増益>

- 大型バルク2案件の短期買取再販が寄与し、大幅な増収
- 今期購入した中短期再販物件、ルジェンテリベル日本橋浜町の売れ行き好調

(百万円)

	11年度 実績	12年度 実績	増減率
営業収益	6,564	10,733	63.5%
営業利益	381	425	11.5%
営業利益率	5.8%	4.0%	△1.8P



ルジェンテリベル日本橋浜町

12年度BS(連結)



(百万円)

	12年度	11年度末比	増減率
資産	93,517	35,160	60.3%
現預金等	56,714	34,611	156.6%
うち資金運用分	15,506	5,000	47.6%
たな卸資産	5,838	△ 1,607	△ 21.6%
立替金	4,457	466	11.7%
有形固定資産	11,930	643	5.7%
負債	63,164	31,744	101.0%
借入金	4,488	△ 231	△ 4.9%
未払金	3,133	1,028	48.8%
受託預り金	38,290	29,409	331.1%
未払法人税等	2,337	323	16.1%
純資産	30,353	3,416	12.7%

増減要因

資産 (対11年度末 351.6億)

：現預金等 346.1億

：たな卸資産 △16.1億

：有形固定資産 6.4億

負債 (対11年度末 317.4億)

：受託預り金 294.1億

：借入金 △2.3億

純資産 (対11年度末 34.2億)

：自己資本比率 32.5%

2013年度業績予想について

基本方針

将来ビジョン「3つの業界No.1」の実現に向け、事業規模拡大による成長戦略推進

お客様評価No.1

- 店舗出店(純増10店舗)
- あんしん仲介保証のサービス拡充
- HP、WEB販促強化

生産性No.1

- 関連収益(リフォーム・保険)取り組み強化
- ITシステム・SNSを活用した営業効率向上
- 業務改善推進

働きやすさNo.1

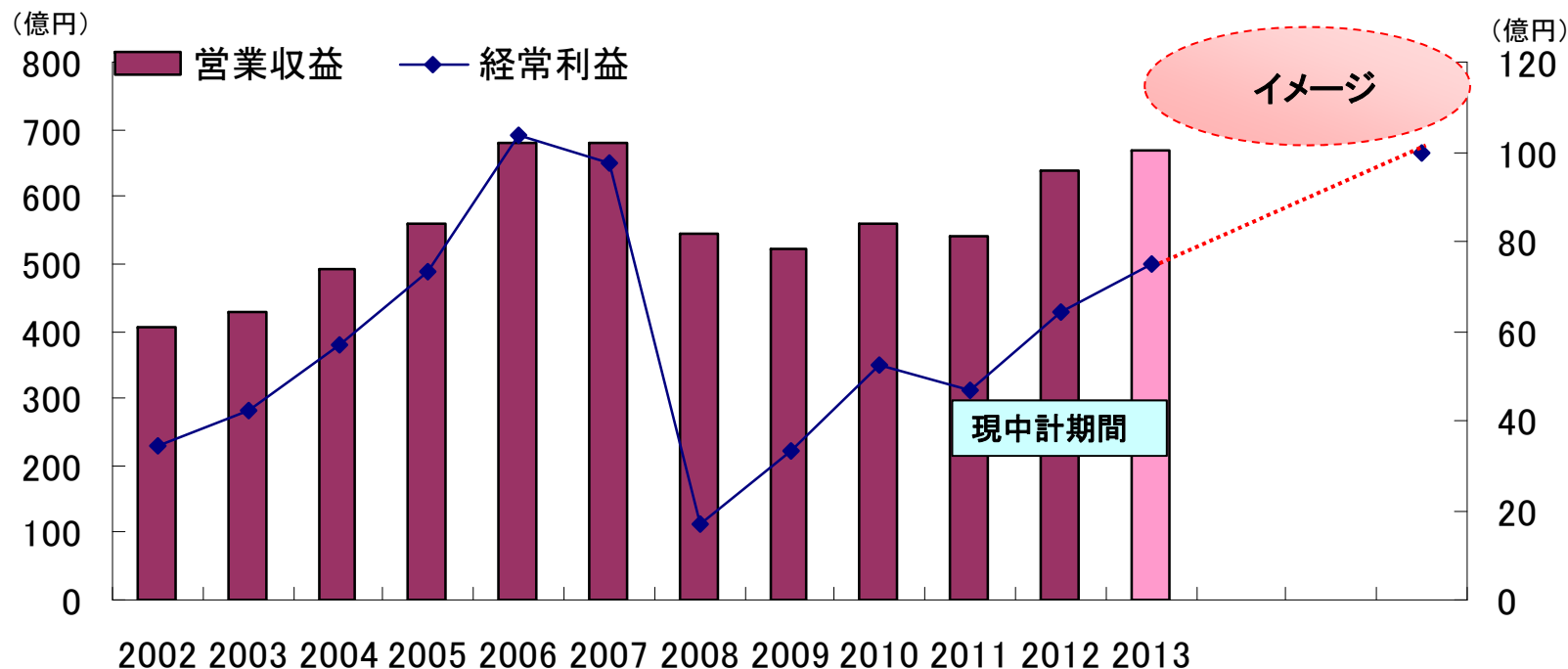
- 本部間異動、人材活用策の推進
- ダイバーシティ戦略の推進

中計最終年度の目標を上方修正(売上620億→670億、経常利益65億→75億)

2013年度の基本方針(2)



2013年度までに成長基盤を作り、2014年度からの飛躍的成長へ



第1フェーズ(～2013年度)
 構造改革、成長に向けた投資により、
 基盤の整備を完了

第2フェーズ(2014年度～)
 投資効果の刈取り、更なる積極的な投
 資により、飛躍的な成長へ

投資の加速・・・店舗政策

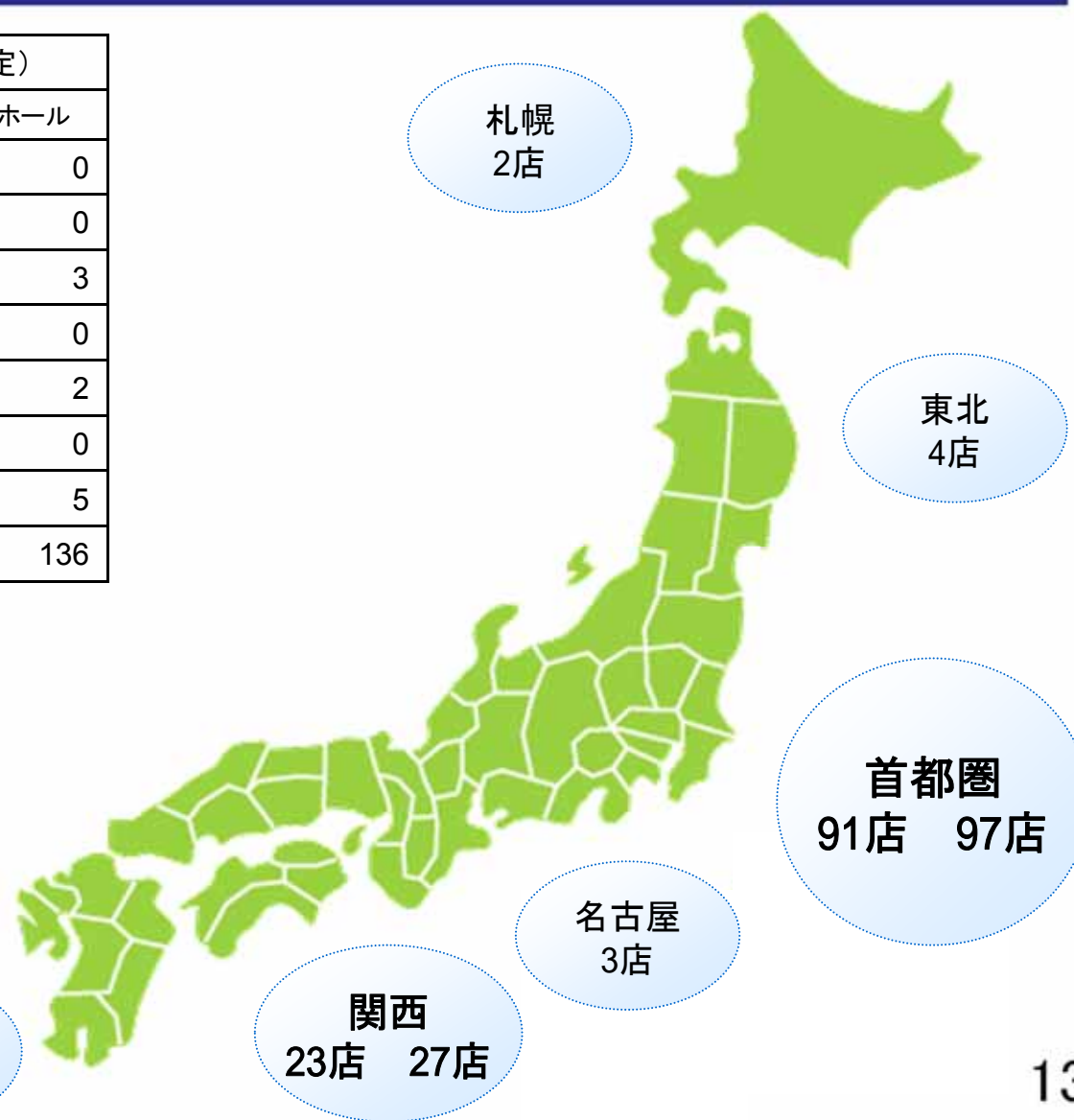


首都圏、関西圏への出店加速(年間+10店舗)。移設、改装も積極推進

	13/3		14/3(予定)	
	リテール	ホール	リテール	ホール
札幌	2	0	2	0
東北	4	0	4	0
首都圏	88	3	94	3
名古屋	3	0	3	0
関西	21	2	25	2
九州	3	0	3	0
合計	121	5	131	5
	126		136	

2013年度末の店舗数(予定)

136店舗(純増10店)



2013年度連結予想



(百万円)

	13年度 予想	前年同期比	
		増減額	増減率
営業収益	67,000	3,094	4.8%
仲介	38,546	2,516	7.0%
販売受託	4,892	835	20.6%
賃貸	14,404	1,271	9.7%
不動産販売	9,177	△1,555	△14.5%
その他	104	△16	△14.0%
消去又は全社	△125	43	-
営業利益	7,500	1,116	17.5%
仲介	8,398	755	9.9%
販売受託	965	364	60.7%
賃貸	1,973	150	8.3%
不動産販売	540	115	27.1%
その他	74	379	-
消去又は全社	△4,452	△650	-
経常利益	7,500	1,047	16.2%
特別利益	0	0	-
特別損失	0	△50	-
当期純利益	4,410	509	13.1%

前年同期比<増収増益>

〔営業収益〕

・仲介業、販売受託業、賃貸業が不動産販売業、その他業の減収をカバーし、増収

〔営業利益〕

・事業拡大に伴う費用投下により、全社経費が増加するも、他のセグメントの増益を見込み増益

仲介業

リテール <件数積み上げと積極的な店舗展開による市場シェア拡大>

- 首都圏・関西における出店加速、店舗の移設、改装推進
- あんしん仲介保証の制度拡充、売却保証制度活用による優良売物件の確保

ホール <新たなビジネスフィールドの開拓による事業領域の拡大>

- グローバル投資家とのネットワーク構築、シンガポール法人との業務提携
- オペレーショナルアセットへの対応強化

(百万円)

	リテール		ホールセール		合計	
	13年度 予想	前年度比	13年度 予想	前年度比	13年度 予想	前年度比
営業収益	27,738	1,854 (7.2%)	8,484	586 (7.4%)	36,223	2,440 (7.2%)
営業利益	5,165	326 (6.7%)	3,331	381 (12.9%)	8,497	707 (9.1%)
件数	17,173	1,542 (9.9%)	1,046	62 (6.3%)	18,219	1,604 (9.7%)
取扱高	571,975	55,173 (10.7%)	245,230	28,815 (13.3%)	817,206	83,989 (11.5%)
平均価格	33.3	0.2 (0.7%)	234.4	14.5 (6.6%)	44.9	0.7 (1.6%)
手数料率	4.8	△0.0P	3.4	△0.1P	4.4	△0.1P

前頁の仲介収益385億46百万円との差額23億23百万円は賃貸仲介収益によるものです。

販売受託業

〈今年度計上予定商品の更なる契約促進、受託物件の拡大〉

- 効率的な販売体制による計上物件の積み上げ
- 継続事業主へのアプローチ強化、受託機会獲得のための分譲事業への一部出資



ドレッセ鷺沼の杜



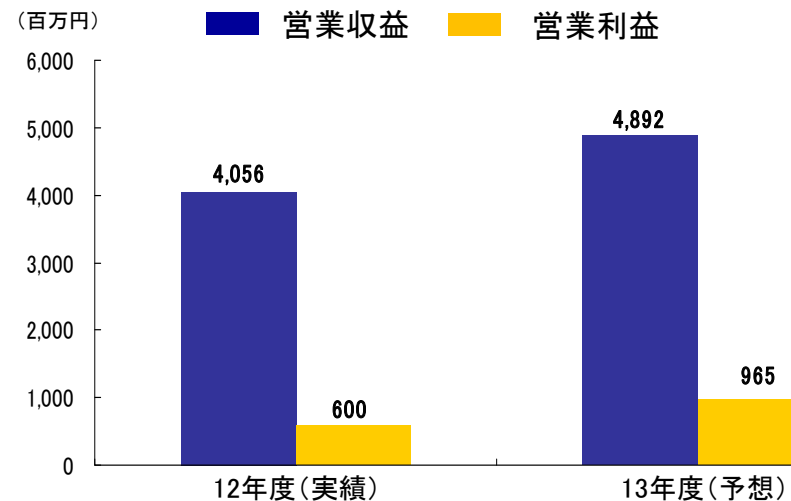
フランス四番町



サウスゲートタワー-川口

(単位: 戸)

	12年度 (実績)	13年度 (予想)	増減率
引渡し戸数	2,016	2,608	29.4%
うち東急 グループ	1,013 (50.2%)	1,721 (66.0%)	69.9% (15.8P)



賃貸業

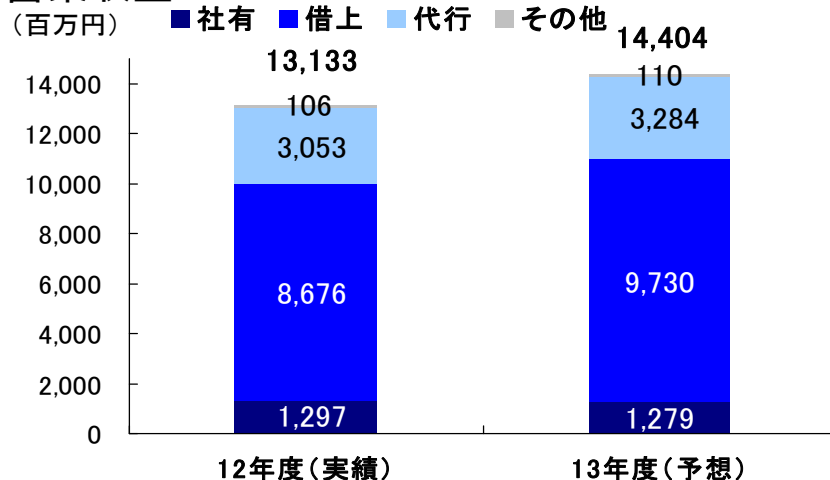
〈ノンアセットストックの開発強化による安定利益の拡大〉

- あんしん賃貸サポートを活用したノンアセットストックの拡大
- 運営生産性、稼働率向上による利益率の向上

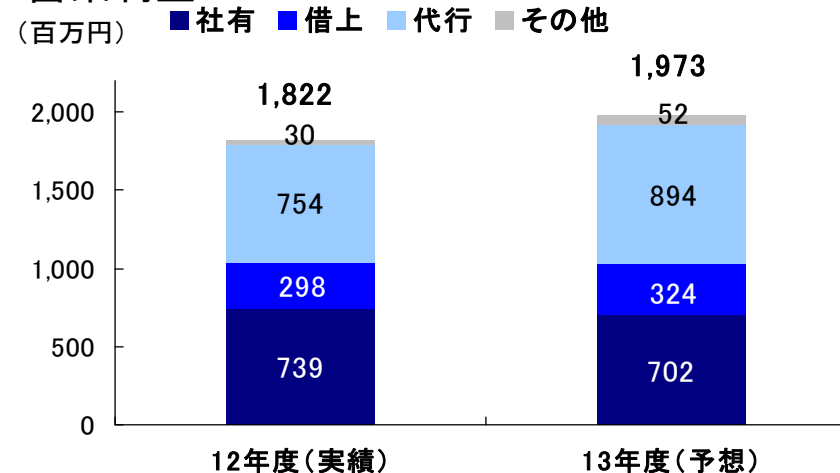
(単位:戸)

	12年度(実績)	13年度(予想)	増減率
借上(住戸)	7,174	7,865	9.6%
管理代行	77,169	84,192	9.1%
うち一般代行	24,702	27,678	12.0%
うち社宅代行	52,467	56,514	7.7%

営業収益



営業利益



不動産販売業

〈中長期的な成長基盤の整備〉

- 自社分譲マンション「L' GENTE (ルジェンテ)」ブランドの基盤整備
- 案件を厳選した中短期回転型の買取再販の継続

〈主な分譲案件・計上予定時期〉

	プロジェクト	事業形態
2013年度	新中野	等価交換事業
	代々木上原	等価交換事業
2014年度	赤坂	共同事業(70%)

〈L' GENTEの概要〉

	L' GENTE	L' GENTE LIBER	L' GENTE VALU
形態	新築マンション	リノベーションマンション	収益用マンション
コンセプト	都心で働き、アクティブに生活を謳歌する女性のための「安心」「快適な」都市型コンパクトマンション	エリアにこだわる人々へ「今までにない新しい選択肢」を提供するリノベーションマンション	単なる投資商品ではなく、住宅としての資産価値を訴求したコンパクトマンション
ターゲット	働く女性やディンクスを中心とした、1~2人までの小世帯	ファミリー層	個人投資家・投資ファンド(REIT)

