

# 2010年度決算説明会

## 目次

- 経営環境・市場動向 ……1
- 2010年度 連結決算概要 ……6
- 2011年度 連結予想 ……12
- 新中期経営計画について ……20

## 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。

## 経営環境・市場動向

## 外部環境

国内景気は、新興国の成長や政府による政策効果に支えられ、回復基調にあったものの、東日本大震災の影響が生産や輸出、消費など広い範囲に及んでいることから、下ブレリスクが強まっており、先行きは極めて不透明

## 不動産業界

### ＜震災の影響＞

震災は不動産の買い手のマインドに影響を与えており、足元では新築、中古ともに取引が停滞

### 【売買仲介市場】・・・リテールは3月、4月に成約件数が大幅減少、売り物件の新規登録は増加基調

ホールセールは、リファイナンス等により物件放出が限定的、買い手は慎重な姿勢継続

- リテール
  - ・ 中古マンションの成約件数は12月より増加傾向にあったものの、震災の影響により3月、4月は減少（東日本レインズ）
  - ・ 売り物件の新規登録は増加しており、売却依頼は増加基調（東日本レインズ）
  
- ホールセール
  - ・ 震災の影響は折衝中の案件については限定的。新規案件は売り手・買い手ともにしばらく様子見
  - ・ リートの物件取得は堅調、新規組成の私募ファンドは散見されるが、物件取得に慎重姿勢
  - ・ リファイナンスや融資期限の延長により、市場への物件放出は限定的、新規融資は慎重姿勢継続

### 【新築市場】・・・2010年の供給は6年ぶりに増加、2011年も増加見込みであるが、供給の先送り懸念

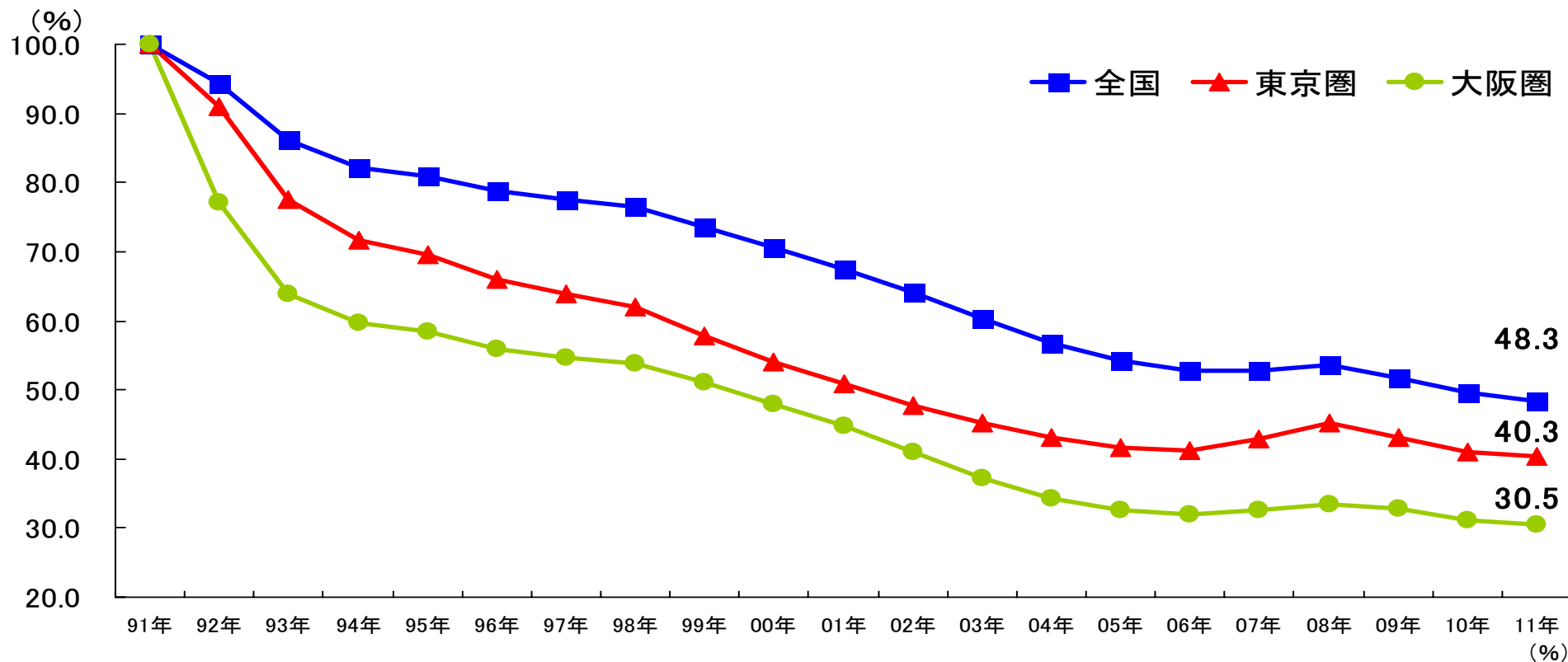
- マンション
  - ・ 2010年の首都圏の供給戸数は4万4千戸と前年比22.4%増加し、6年ぶりの増加（不動産経済研究所）
  - ・ 3月の供給は横ばいであったものの、4月は大幅に減少
  - ・ 2011年の供給は5万戸となり、前年比12.3%増加する見込みだが、建築資材の不足等の要因により、供給先送りが懸念（不動産経済研究所）

### 【賃貸市場】・・・賃貸住宅は、着工戸数は低水準。賃貸オフィスは空室率の上昇に伴い賃料下落が継続

- 賃貸住宅
  - ・ 貸家の新設住宅着工戸数は、6ヶ月連続で減少しており、低い水準が継続（国土交通省）
  - ・ 首都圏の成約件数は増加傾向にあったものの、震災の影響により減少。賃料は弱含み傾向
  
- 賃貸オフィス
  - ・ 都心5区の空室率は9%前後の高い水準で推移（三鬼商事）
  - ・ 都心5区の平均賃料は下落傾向継続（三鬼商事）

# ●公示地価 住宅地の推移(ピーク比)

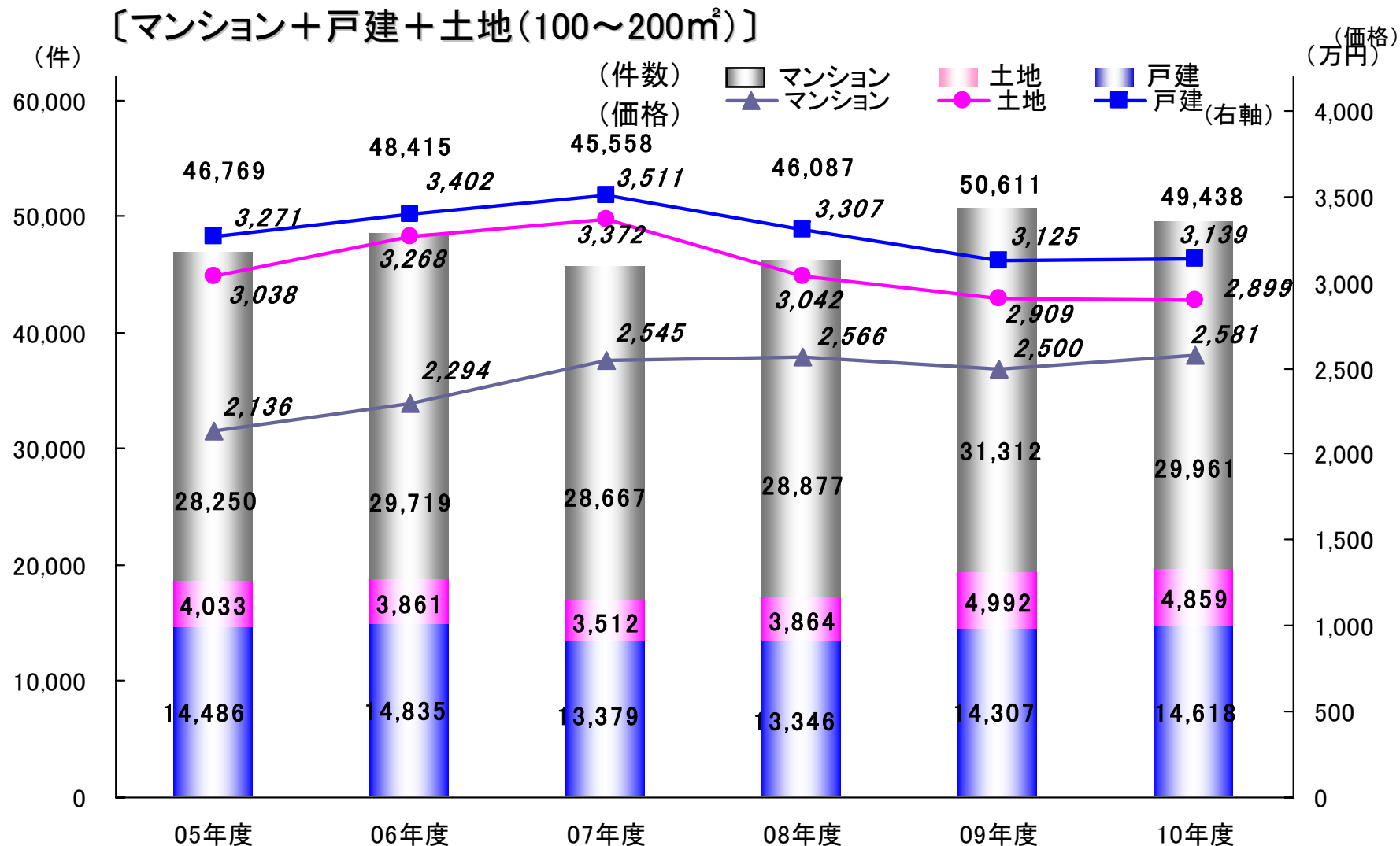
■リーマンショック以降、全国的に下落基調が続いたが、下落率は縮小



		91年	92年	93年	94年	95年	96年	97年	98年	99年	00年	01年	02年	03年	04年	05年	06年	07年	08年	09年	10年	11年
ピーク比	全国	100.0	94.4	86.2	82.1	80.8	78.7	77.5	76.4	73.5	70.5	67.5	64.0	60.3	56.8	54.2	52.8	52.8	53.5	51.8	49.6	48.3
	東京圏	100.0	90.9	77.6	71.6	69.5	66.0	63.8	61.9	57.9	54.0	50.8	47.8	45.2	43.0	41.7	41.3	42.8	45.1	43.1	41.0	40.3
	大阪圏	100.0	77.1	63.9	59.6	58.4	55.9	54.7	53.9	51.1	48.0	44.7	40.9	37.3	34.3	32.5	32.0	32.6	33.5	32.8	31.2	30.5
対前年比	全国	10.7	△ 5.6	△ 8.7	△ 4.7	△ 1.6	△ 2.6	△ 1.6	△ 1.4	△ 3.8	△ 4.1	△ 4.2	△ 5.2	△ 5.8	△ 5.7	△ 4.6	△ 2.7	0.1	1.3	△ 3.2	△ 4.2	△ 2.7
	東京圏	6.6	△ 9.1	△ 14.6	△ 7.8	△ 2.9	△ 5.0	△ 3.4	△ 3.0	△ 6.4	△ 6.8	△ 5.8	△ 5.9	△ 5.6	△ 4.7	△ 3.2	△ 0.9	3.6	5.5	△ 4.4	△ 4.9	△ 1.7
	大阪圏	6.5	△ 22.9	△ 17.1	△ 6.8	△ 1.9	△ 4.3	△ 2.2	△ 1.5	△ 5.2	△ 6.1	△ 6.7	△ 8.6	△ 8.8	△ 8.0	△ 5.2	△ 1.6	1.8	2.7	△ 2.0	△ 4.8	△ 2.4

# ●首都圏中古物件成約件数・平均価格推移

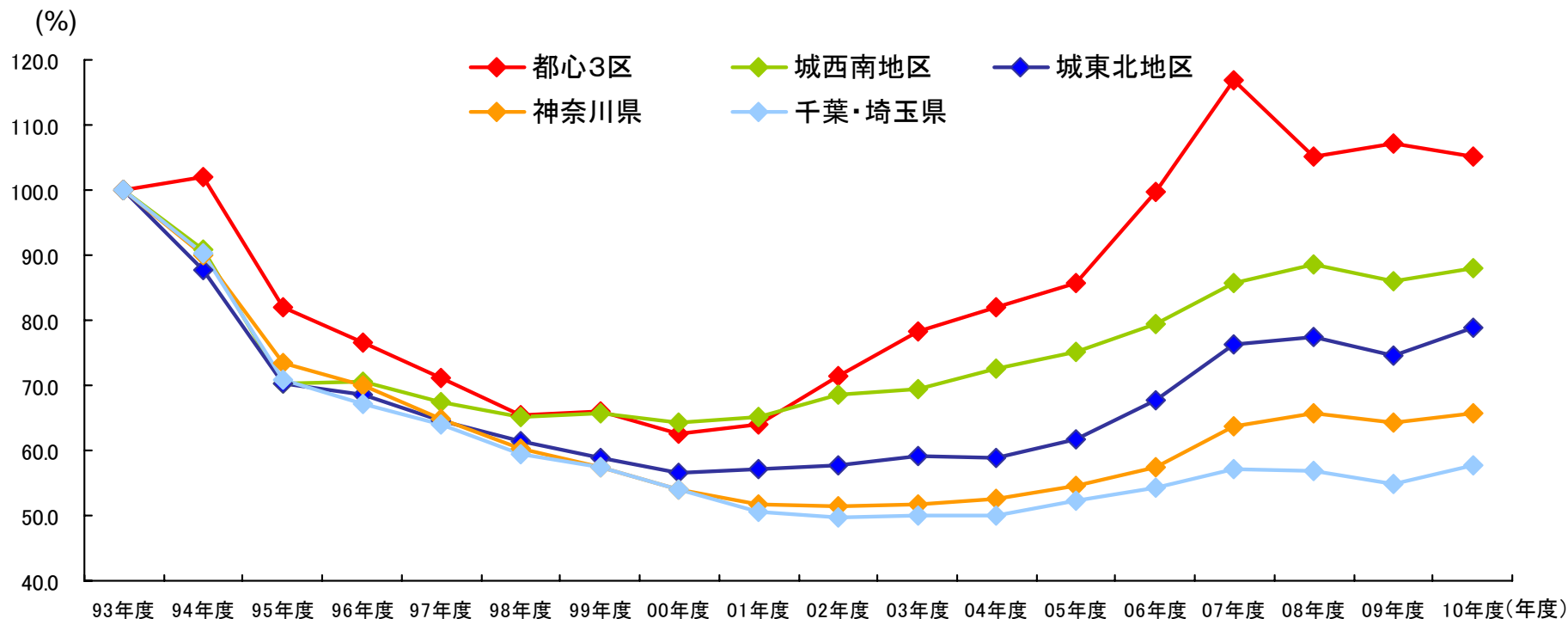
■成約件数は戸建てが増加したものの、マンション・土地が減少。平均価格はマンション・戸建てが上昇し、土地は下落。



# ●首都圏中古マンション地域別平均価格推移

■都心3区は、下落に転じ、城西南、城東北、神奈川、千葉・埼玉が上昇に転じた。

成約ベース



(万円)

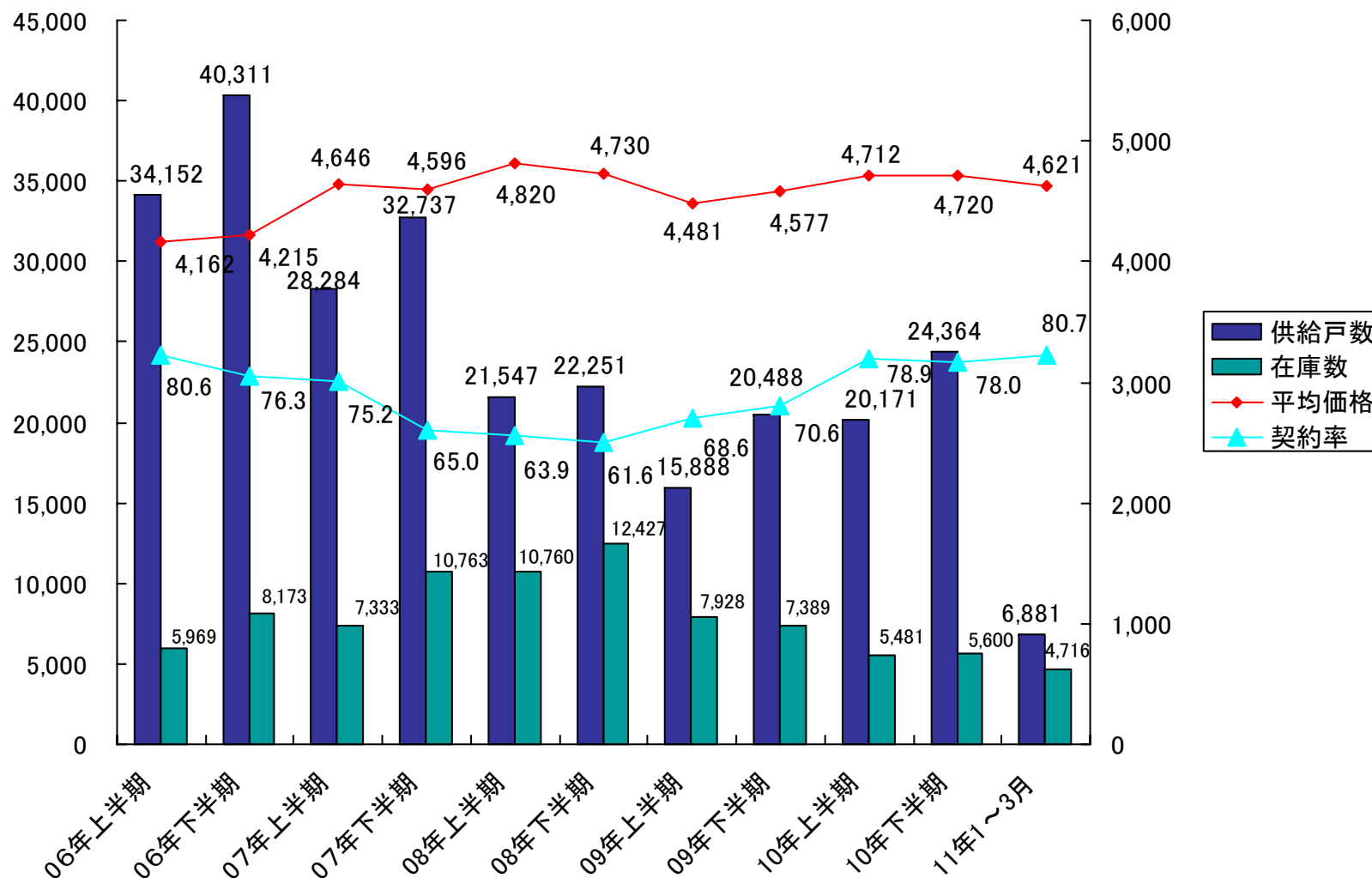
	93年度	94年度	95年度	96年度	97年度	98年度	99年度	00年度	01年度	02年度	03年度	04年度	05年度	06年度	07年度	08年度	09年度	10年度
都心3区	4,427	4,519	3,636	3,394	3,149	2,893	2,916	2,767	2,834	3,154	3,467	3,626	3,790	4,409	5,179	4,653	4,746	4,653
城西南地区	4,175	3,790	2,931	2,954	2,809	2,717	2,745	2,688	2,723	2,863	2,895	3,028	3,138	3,313	3,573	3,693	3,588	3,676
城東北地区	3,673	3,225	2,580	2,521	2,374	2,257	2,165	2,081	2,099	2,118	2,172	2,162	2,270	2,492	2,805	2,839	2,745	2,893
神奈川県	3,688	3,318	2,704	2,582	2,394	2,225	2,116	1,995	1,903	1,892	1,906	1,940	2,013	2,118	2,346	2,419	2,370	2,427
千葉・埼玉県	2,998	2,704	2,130	2,011	1,915	1,779	1,719	1,621	1,513	1,490	1,496	1,498	1,570	1,626	1,711	1,706	1,649	1,730

# ●首都圏新築マンション市場動向

■契約率は80%を越え、販売は順調。在庫は減少継続。

(供給戸数)

(価格)

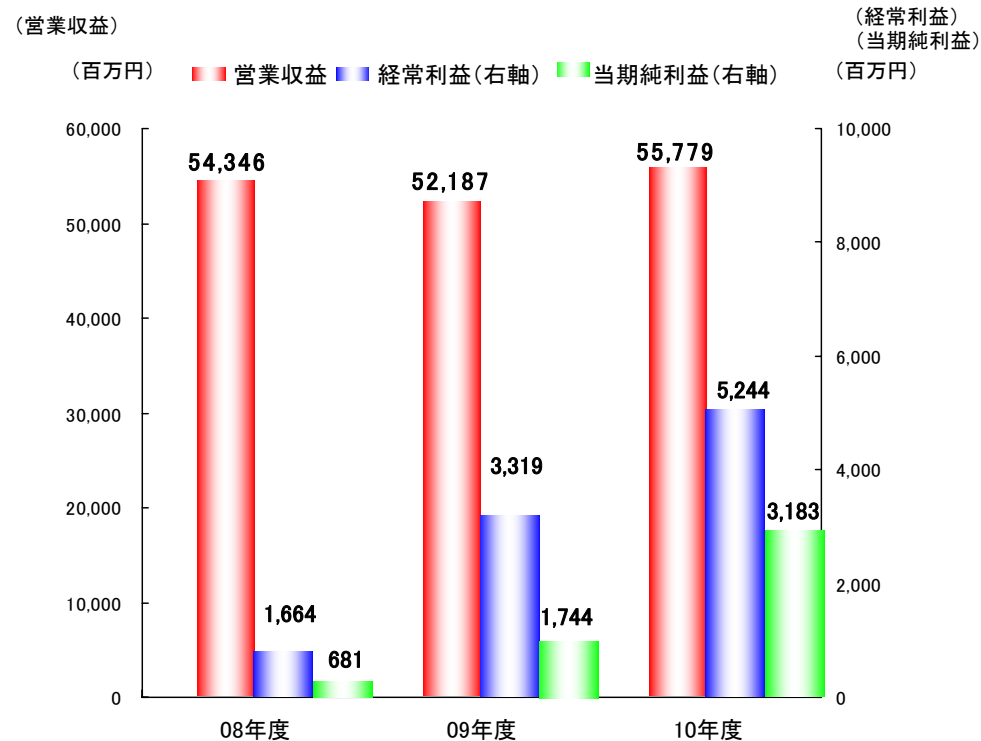


## 10年度 連結決算概要



# ●10年度実績(連結P/L)

	10年度 実績	前年度比 (増減率)	10/29発表 修正予想比 (増減率)
営業収益	55,779	3,592 ( 6.9%)	1,779 ( 3.3%)
営業利益	5,175	1,925 ( 59.3%)	725 ( 16.3%)
経常利益	5,244	1,924 ( 58.0%)	744 ( 16.5%)
特別損益	478	553 (-)	0 (-)
当期純利益	3,183	1,439 ( 82.5%)	523 ( 19.7%)



## 【連結子会社9社】

仲介業	東急リバブル札幌、東急リバブル東北、東急リバブル名古屋、東急リバブル九州、ティ・エル
販売受託業	東急リバブルスタッフ、エル・スタッフ
賃貸業	リバブル・ピーエイ、リバブルアセットマネジメント

# ●10年度実績(セグメント別)

## 営業収益

(百万円)

	10年度実績	構成比(%)	前年度比(増減率)	10/29発表修正予想比(増減率)
合計	55,779	100	3,592 ( 6.9%)	1,779 ( 3.3%)
仲介	31,323	56.2	3,523 ( 12.7%)	251 ( 0.8%)
販売受託	4,556	8.2	806 ( 21.5%)	267 ( 6.2%)
賃貸	11,370	20.4	676 ( 6.3%)	△34 (△0.3%)
不動産販売	8,462	15.2	△1,389 (△14.1%)	1,313 ( 18.4%)
その他	174	0.3	△23 (△11.8%)	5 ( 3.3%)

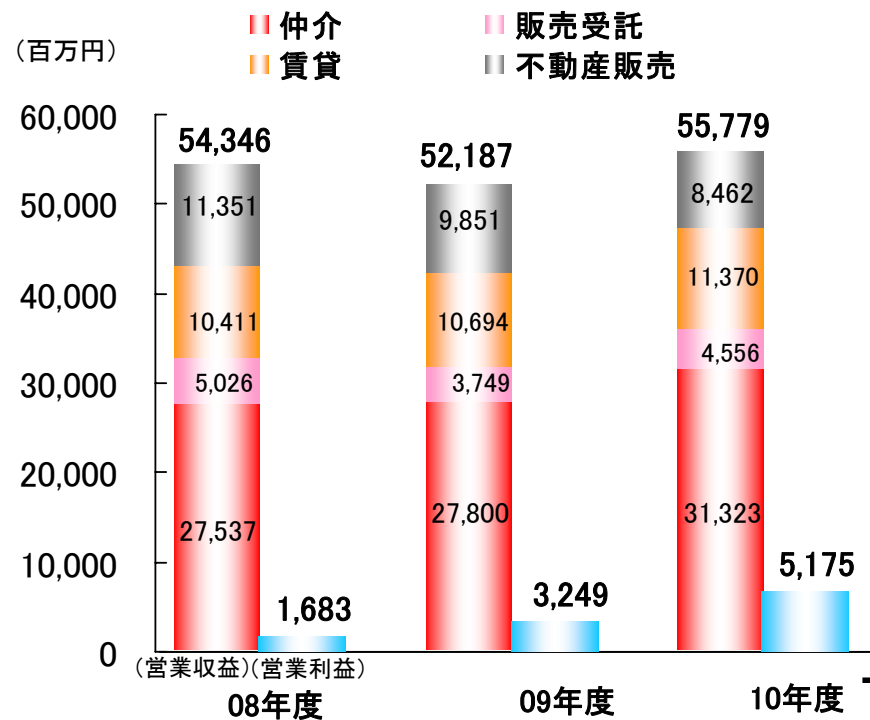
## 増減要因(対前年度比)

- 仲介** :リテール 取引件数の増加(+2.4%)、大口取引の増加により平均価格が上昇(+2.7%)  
:ホール 取引件数の増加(+14.9%)、大型取引の増加により平均価格が上昇(+53.6%)
- 販売受託** :計上件数の増加(+103件)、高単価の大型物件の引渡しにより増収
- 賃貸** :借上、代行の管理戸数増加により増収
- 不動産販売** :バルク案件を中心に事業機会が減少し、減収
- その他** :SPCの配当減等により減収

## 営業利益

(百万円)

	10年度実績	前年度比(増減率)	10/29発表修正予想比(増減率)
合計	5,175	1,925 ( 59.3%)	725 ( 16.3%)
仲介	5,064	1,629 ( 47.4%)	355 ( 7.5%)
販売受託	1,153	918 ( 390.4%)	468 (68.3%)
賃貸	1,766	230 ( 15.0%)	60 ( 3.5%)
不動産販売	961	△473 (△33.0%)	159 ( 19.9%)
その他	△5	3 (-)	△43 (-)
消去又は全社	△3,765	△ 382 (-)	△ 275 (-)



# ●売買仲介主要営業指標

	リテール		ホールセール		全社計	
	10年度実績	前年度比	10年度実績	前年度比	10年度実績	前年度比
収益(百万円)	22,788	1,611 (7.6%)	6,536	1,934 (42.0%)	29,325	3,545 (13.8%)
うち首都圏	18,784	1,601 (9.3%)	6,073	1,889 (45.1%)	24,858	3,490 (16.3%)
件数(件)	14,113	337 (2.4%)	1,026	133 (14.9%)	15,139	470 (3.2%)
うち首都圏	10,253	477 (4.9%)	824	125 (17.9%)	11,077	602 (5.7%)
取扱高(百万円)	465,861	23,075 (5.2%)	185,863	80,539 (76.5%)	651,724	103,614 (18.9%)
うち首都圏	384,331	22,570 (6.2%)	173,734	77,581 (80.7%)	558,066	100,152 (21.9%)
平均価格(百万円)	33.0	0.9 (2.7%)	181.2	63.2 (53.6%)	43.0	5.7 (15.2%)
うち首都圏	37.5	0.5 (1.3%)	210.8	73.3 (53.3%)	50.4	6.7 (15.2%)
手数料率(%)	4.7%	0.1	3.3%	△ 0.7	4.3%	△ 0.2
店舗数(店、期末)	110	△ 2	5	0	115	△ 2
うち首都圏	80	0	3	0	83	0

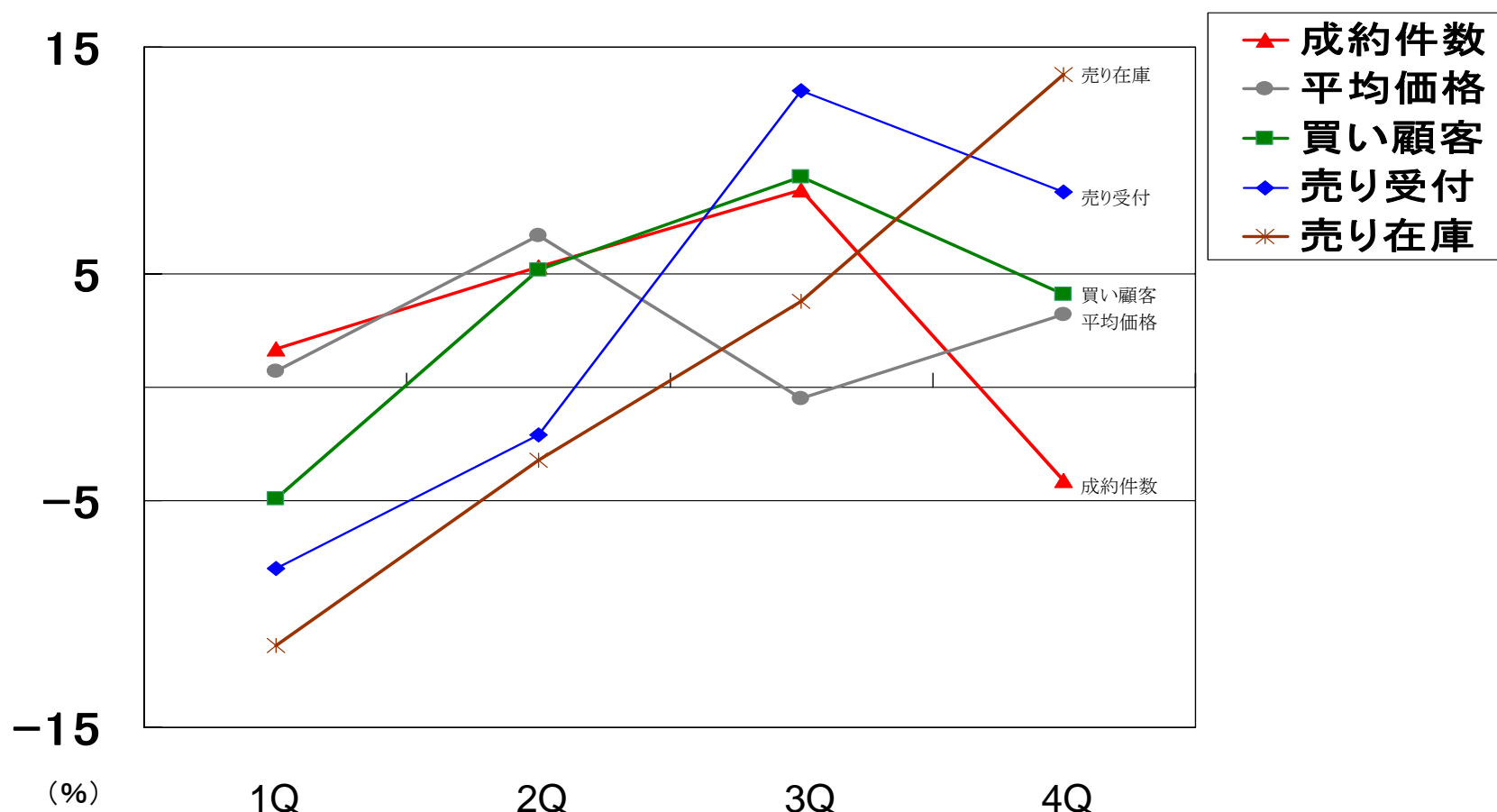
※前頁(P.7)仲介収益313億円との差額19億98百万円は、賃貸仲介収益によるものです。

# ● 売買仲介リテール(首都圏)

## 売り買い顧客動向・対前年増減率の推移

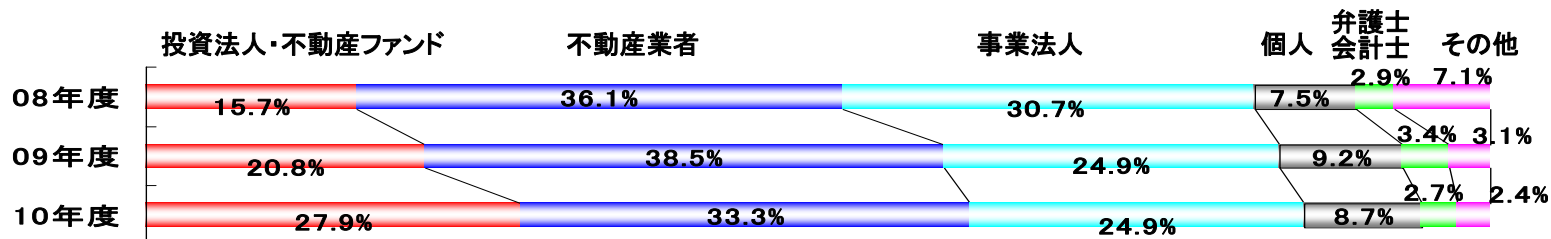
- 成約件数は2月まで増加基調にあったものの、3月の落ち込みにより、4Qは減少
- 買顧客は4Qにおいてプラスとなったものの、3月は減少
- 売り受付は堅調、売り在庫は増加傾向

\* 当社首都圏リテールの契約ベースの実績

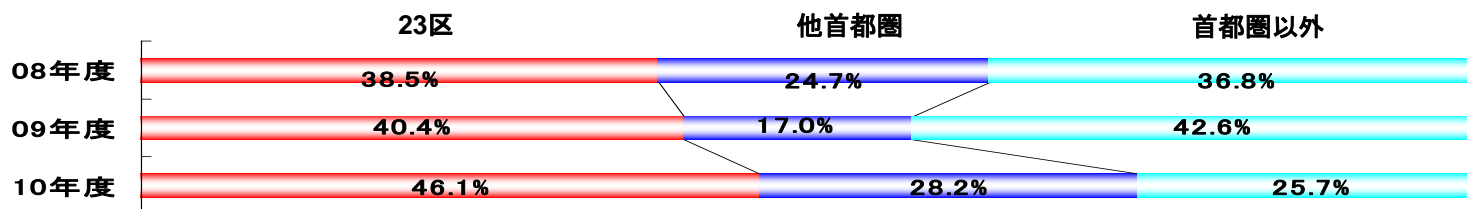


# ●売買仲介ホールセール

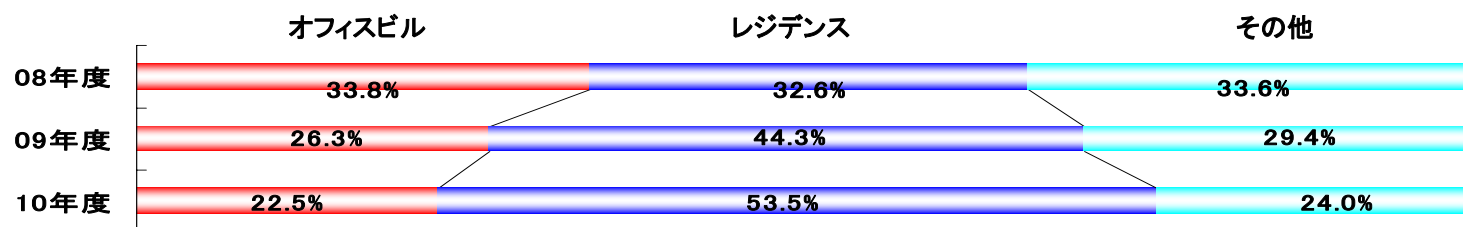
## 顧客別



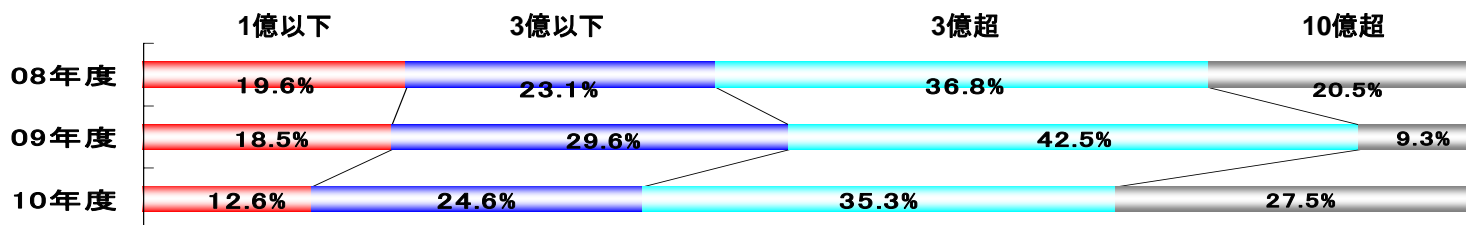
## 地域別



## 物件種別



## 価格帯別



※ソリューション事業本部実績、いずれも契約ベースの収益

# ●10年度末実績(連結B/S)

(百万円)

	10年度末 実績	09年度末比	増減率
資産	57,429	△ 1,816	△ 3.1%
現預金等	20,599	△ 2,417	△ 10.5%
うち資金運用分	9,515	△ 1,353	△ 12.5%
たな卸資産	8,148	669	8.9%
有形固定資産	10,775	261	2.5%
負債	32,016	△ 4,491	△ 12.3%
借入金	6,580	△ 1,968	△ 23.0%
未払金	3,096	1,025	49.5%
受託預り金	8,701	△ 2,013	△ 18.8%
退職給付引当金	2,343	△ 1,851	△ 44.1%
純資産	25,413	2,674	11.8%

## 増減要因

資産 (対09年度末 △18億)

: 現預金等 △24億

: たな卸資産 7億  
( 取得76億 売却等69億 )

: 有形固定資産 2.6億  
( 取得等8.6億 償却4.6億 除却等1.4億)

負債 (対09年度末 △44億)

: 受託預り金 △20億

: 借入金 △19億

純資産 (対09年度末 26億)

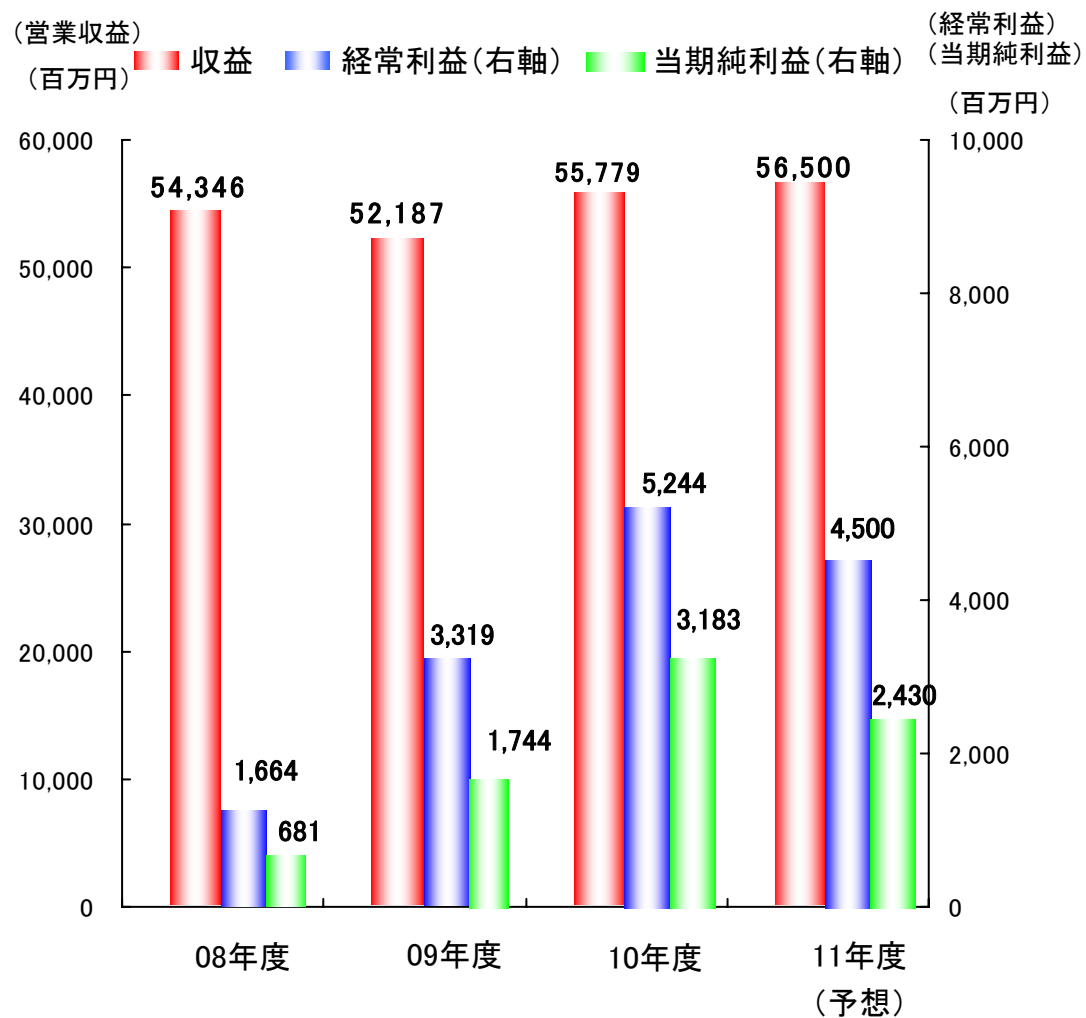
: 自己資本比率 44.3%

## 11年度 連結予想

# ●11年度連結予想(連結P/L)

(百万円)

	11年度 予想	前年度比 (増減率)
営業収益	56,500	720 (1.3%)
営業利益	4,530	△645 (△12.5%)
経常利益	4,500	△744 (△14.2%)
特別損益	—	△478 (-)
当期純利益	2,430	△753 (△23.7%)





## (1)リテール市場

- 震災の影響により、一時的に取引は減少するものの、第2四半期頃から回復傾向へ
- 地価の下落幅は縮小し、おおむね底入れ。今後は人気の高いエリアでは若干上昇、その他の地域では横ばいに向かうと予想されるが、湾岸部においては下落が懸念

## (2)ホールセール市場

- 震災の影響による売り手・買い手の様子見傾向は徐々に解消へ
- 企業業績の悪化にともなう資金需要により、物件の売却ニーズが増加
- ローンの償還時期のピークは過ぎたものの、リファイナンスに伴う資産の一部売却は地方・小型物件を中心に継続する見込み

## (3)新築マンション市場

- 震災の影響でエリア・構造などにおいて、消費者の選別が一層厳格化
- 今後も大手・都区部中心の供給が継続し、大幅な供給増は見込めず、資材等の不足による供給への影響が懸念

## (4)オフィス市場

- 震災による企業業績の悪化にともない、オフィスの移転需要が縮小する一方で、新規オフィスの供給が増加することから空室率悪化が懸念

# 11年度予想(セグメント別)

## 営業収益

(百万円)

	11年度 予想	構成比 (%)	前年度比 (増減率)
合計	56,500	100	720 (1.3%)
仲介	32,307	57.2	983 (3.1%)
販売受託	2,862	5.1	△1,694 (△37.2%)
賃貸	12,213	21.6	842 (7.4%)
不動産販売	9,037	16.0	575 (6.8%)
その他	161	0.3	△12 (△7.4%)

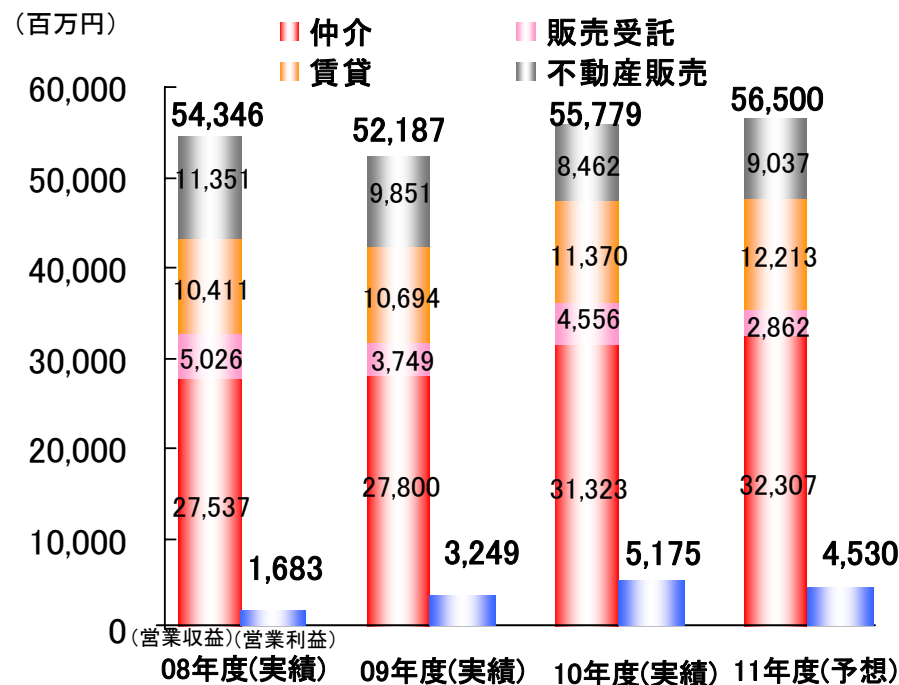
## 増減要因(対前年度比)

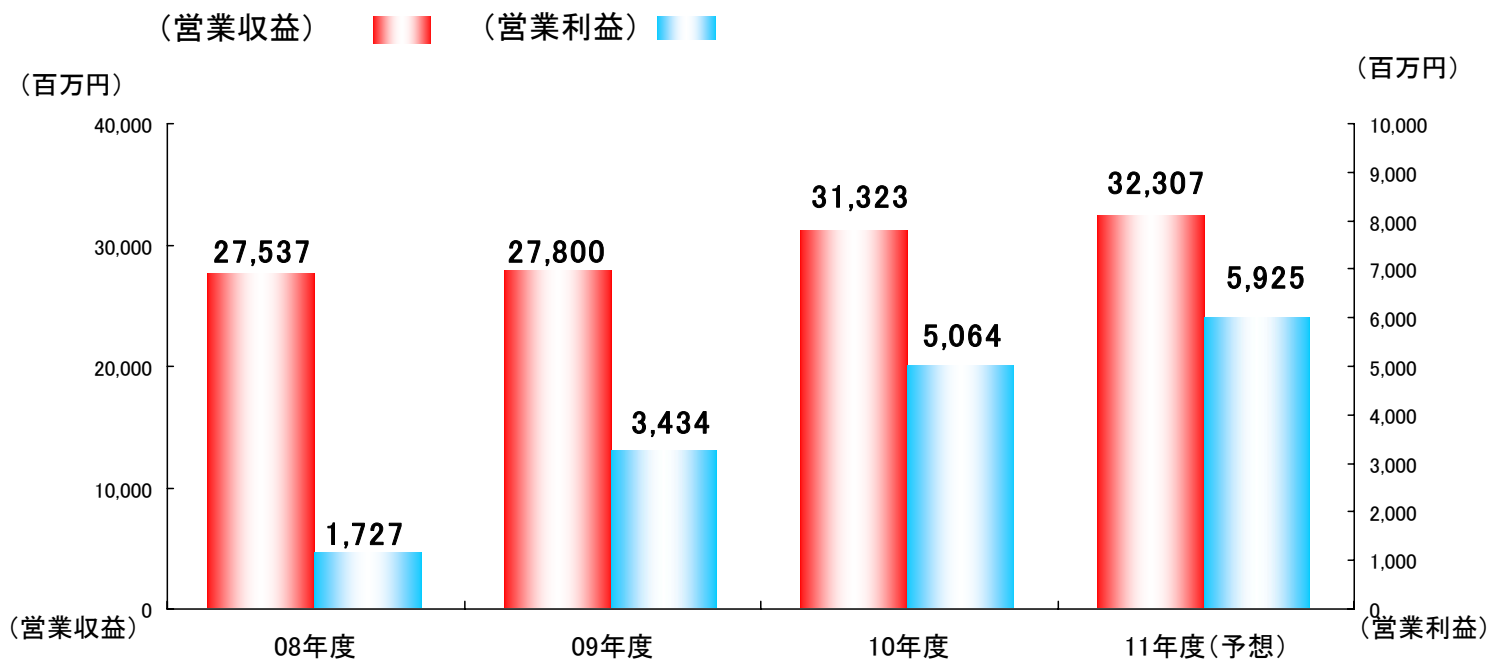
- 仲介** : リテール・エンド取引を中心とした成約件数拡大を見込み増収  
: ホール・成約件数の減少を見込み減収
- 販売受託** : 大型物件などの引渡しが減少(△932件)したことにより大幅な減収
- 賃貸** : 借上、代行の管理戸数増加により増収
- 不動産販売** : 事業機会の増加を見込み増収

## 営業利益

(百万円)

	11年度 予想	前年度比 (増減率)
合計	4,530	△645 (△12.5%)
仲介	5,925	861 (17.0%)
販売受託	△546	△1,699 (-)
賃貸	1,833	66 (3.8%)
不動産販売	604	△356 (△37.1%)
その他	63	68 (-)
消去又は全社	△3,351	414 (-)





## リテール <積極的な新規出店によるシェア拡大>

- 新規出店（旗の台、桜新町など合計6店）による東急ブランドエリアを中心とした城西南エリアでのシェア拡大
- 地域深耕の徹底、リピート（紹介・再契約）営業推進等によるエンド取引拡大
- インターネット営業の強化

## ホール <市場変化への的確な対応による事業機会の拡大>

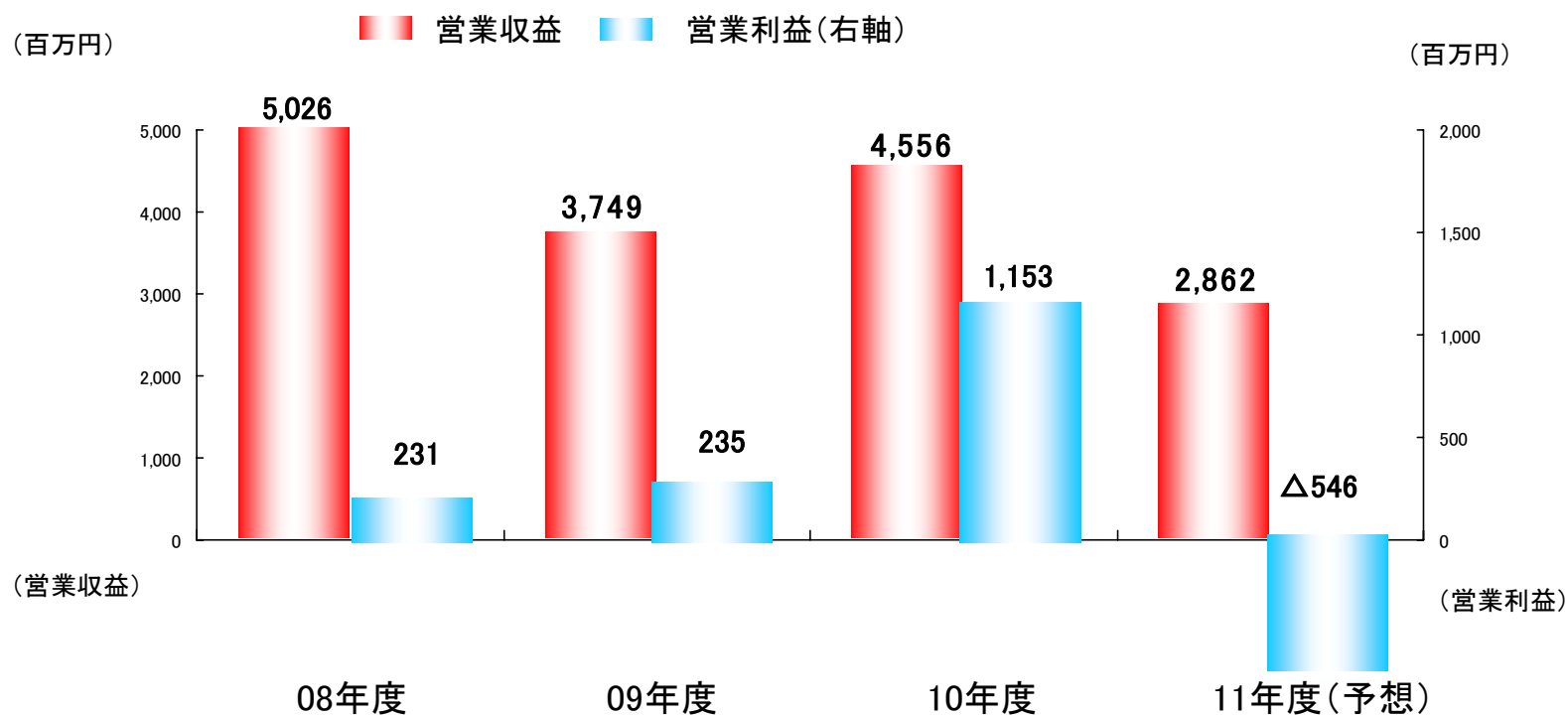
- レンダー、AM会社や企業再生案件からの売却需要の取り込み
- ファンドへの継続的なアプローチ、金融機関経由の紹介ルートの拡大
- 東アジア投資家へアプローチするための基盤の整備

# ●売買仲介主要営業指標

	リテール		ホールセール		全社計	
	11年度(予想)	前年度比	11年度(予想)	前年度比	11年度(予想)	前年度比
収益(百万円)	23,815	1,027 (4.5%)	6,158	△ 378 (△ 5.8%)	29,974	649 (2.2%)
うち首都圏	19,607	823 (4.4%)	5,744	△ 329 (△ 5.4%)	25,352	494 (2.0%)
件数(件)	14,955	842 (6.0%)	998	△ 28 (△ 2.7%)	15,953	814 (5.4%)
うち首都圏	10,890	637 (6.2%)	826	2 (0.2%)	11,716	639 (5.8%)
取扱高(百万円)	501,866	36,005 (7.7%)	183,706	△ 2,157 (△ 1.2%)	685,573	33,849 (5.2%)
うち首都圏	419,332	35,001 (9.1%)	173,386	△ 348 (△ 0.2%)	592,719	34,653 (6.2%)
平均価格(百万円)	33.6	0.5 (1.7%)	184.1	2.9 (1.6%)	43.0	△ 0.1 (△ 0.2%)
うち首都圏	38.5	1.0 (2.7%)	209.9	△ 0.9 (△ 0.4%)	50.6	0.2 (0.4%)
手数料率(%)	4.7	0.0	3.3	0.0	4.3	0.0
店舗数(店、期末)	116	6	5	0	121	6
うち首都圏	85	5	3	0	88	5

※前頁(P14,15)仲介収益323億7百万円との差額23億33百万円は、賃貸仲介収益によるものです。

# ●販売受託セグメント



## 〈安定利益の計上に向けた収支構造の基盤を構築〉

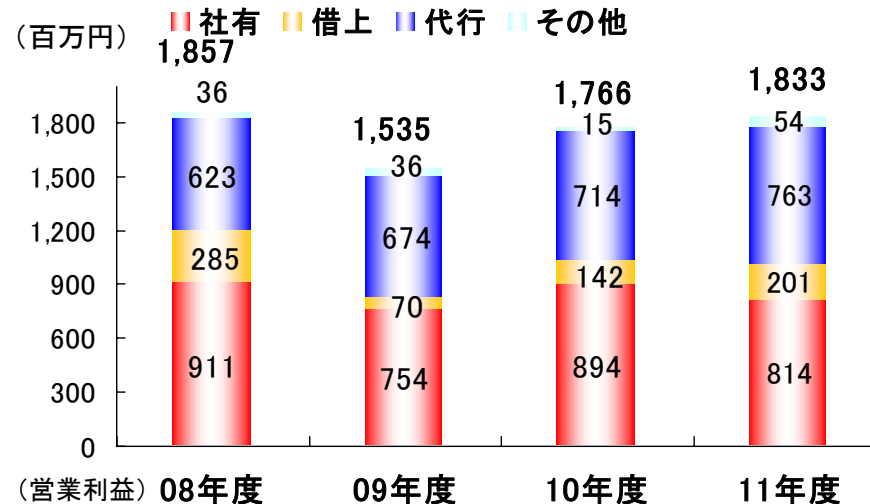
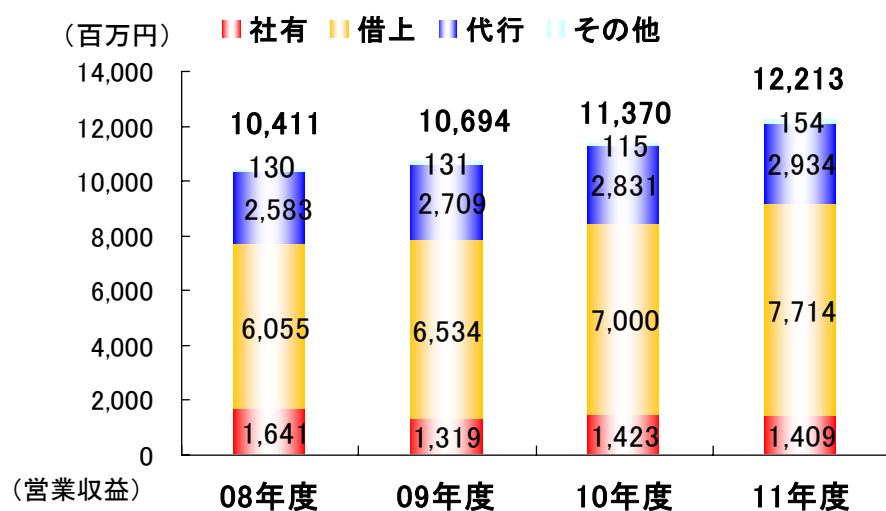
●効率的な販売体制による計上物件の積上げ

●情報開発機能拡充による受託物件の確保

(単位:戸)

	08年度 (実績)	09年度 (実績)	10年度 (実績)	11年度 (予算)
計上戸数	3,840	2,449	2,552	1,620
うち東急 グループ	2,093 (54.5%)	1,603 (65.5%)	1,777 (69.6%)	1,003 (61.9%)

# ● 賃貸セグメント



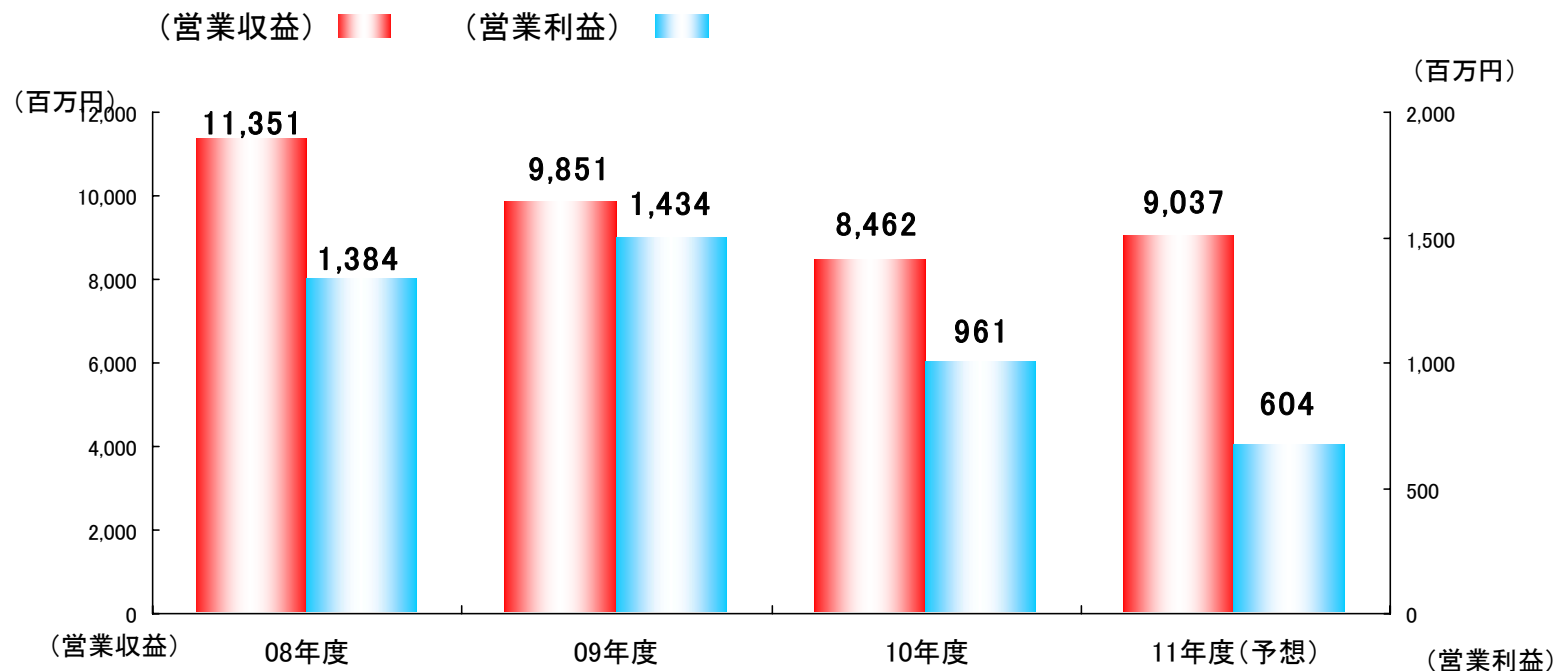
## 〈ノンアセットストックの規模拡大〉

- 管理代行を中心とした管理戸数の規模拡大
- 運営生産性、稼働率向上による利益率の向上

(単位: 戸)

	08年度(実績)	09年度(実績)	10年度(実績)	11年度(予算)
借上(住戸)	4,813	5,406	5,658	6,208
管理代行	59,739	64,052	68,059	77,239
うち一般代行	20,064	21,993	22,427	24,754
うち社宅代行	39,675	42,059	45,632	52,485

# ●不動産販売セグメント



## 〈事業機会の確実な収益化〉

- 売却ニーズを的確に捉え、慎重な投資スタンス継続
- 早期売却を前提とした短期買取再販の実施

仕入れ 時期	買取戸数	再販戸数	10年度末 残戸数	うち		
				賃貸中 物件	契約済 未引渡	販売中
05年度	202	201	1	1	0	0
06年度	380	361	19	14	3	2
07年度	447	423	24	21	0	3
08年度	256	220	36	32	0	4
09年度	174	143	31	29	0	2
10年度	184	66	118	77	6	35
計	1,643	1,414	229	174	9	46

## 新・中期経営計画について



# 前中計「NEXT STAGE 2010」総括

08年度に事業環境の激変を受け、増収増益とする前中計の方針を転換

市況に左右されない安定的利益体質を構築

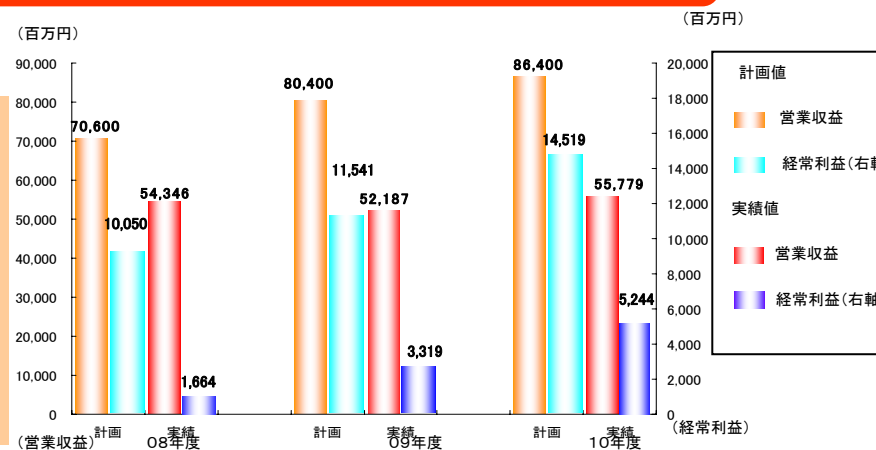
リテール仲介拡大による  
安定的な収益の確保

固定費を中心とした  
費用削減

次期中計において成長路線へシフトするための基盤を構築

## 収支構造改革の実施結果

- ・首都圏リテールエンド取引成約件数・・・+11%(対08年度比)
- ・固定費削減・・・▲17億(対08年度比)
- ・売上高経常利益率・・・+6.3P(対08年度比)



## 基本方針: 成長路線へ転換⇒事業規模拡大と利益率の向上

