

第40期(2018年5月) 通期決算説明会資料



2018年 7月19日 リベレステ株式会社

第40期(2018年5月) 通期決算説明会

◇ 一部

第40期 決算概要 報告

- ・ 売上利益及び予実績
- ・ 棚卸資産及び事業構築状況
- ・ セグメント売上高(構成比)
- ・ 財務指標概要(B/S)
- ・ 業績推移(グラフ)
- ・ 市場動向を捉えた当社の流れ
- ・ 第41期利益計画(概要)

◇ 二部

当社の戦略

- ・ 当社の取組みについて(1)、(2)、(3)

当事業年度における我が国経済は、企業収益や雇用等の改善を背景に、全体として緩やかな回復基調が続いております。

当社の属する建築・不動産業界におきましては、首都圏を中心に、地価上昇や人件費高騰に伴う住宅価格の上昇により実需が伸び悩んでおり、首都圏マンション総販売戸数も弱含んでおります。

このような環境の中、当社は利益重視の経営の下、在庫リスクを回避しながら、相続税対策やインバウンドに伴う、ホテルの需要及びリノベーションに応じるため、引き続き開発事業及び不動産販売事業に資源を集中して参りました。

当社は、市場や事業を取り巻く外部環境が大きく変化する中、市場の変化に迅速かつ的確に対応し、経営の効率化、収益力の強化を図って参ります。

株主の皆様におかれましては、今後とも、なお一層のご支援、ご協力を賜りますよう、心からお願い申し上げます。

◇ 売上利益及び予実績

(単位:百万円)

	2017/5月実績	2018/5期計画	2018年5期実績	計画比	
				差	率
売上高	8,289	8,500	5,788	△2,711	(△31.9%)
売上総利益	1,896	2,113	1,726	△387	(△18.3%)
一般管理費	826	884	818	△65	(△7.5%)
営業利益	1,070	1,229	907	△321	(△26.2%)
経常利益	1,054	1,426	1,079	△347	(△24.3%)
当期純利益	872	1,017	894	△123	(△12.1%)

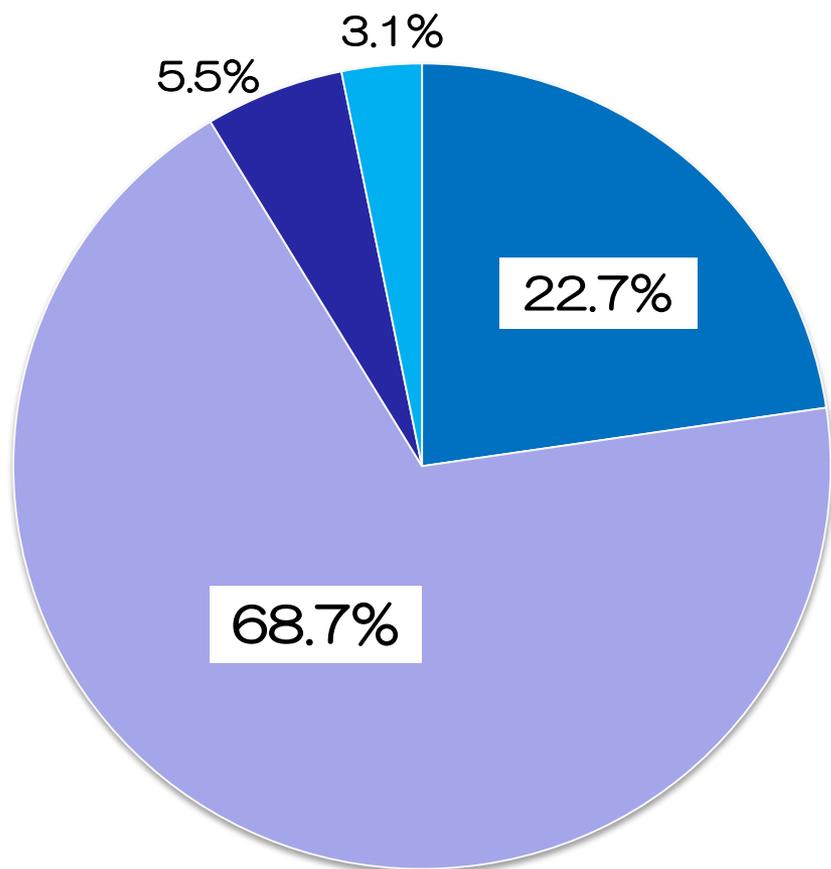
◇ 棚卸資産及び事業構築状況

(単位:百万円)

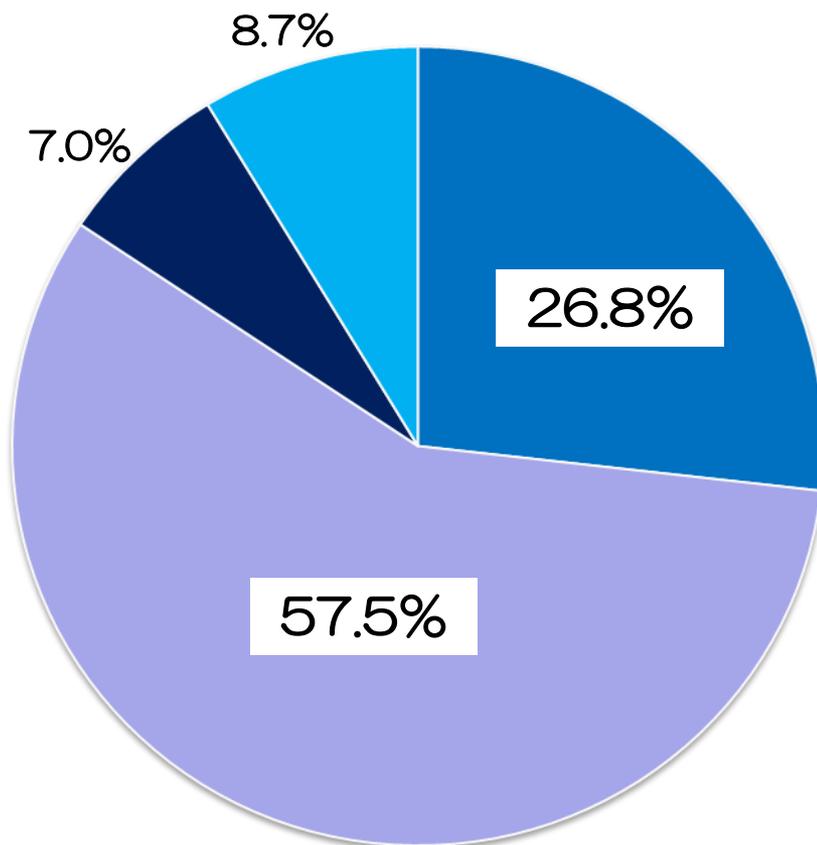
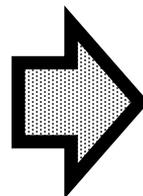
項目	事業構築区分	金額
開発用不動産	開発用地(大宮区外)	1,151
	開発用地(マンション及び戸建)	336
	開発用地(ビジネスホテル)	527
販売用不動産	分譲マンション及び戸建	697
一般不動産販売	商業収益ビル(芝/西新橋)	546
	マンション・戸建(1棟・区分及び区画)	970
	その他不動産(土地)	1,538
未成工事支出金	建築工事出来高(一般請負&型枠請負)	893
貯蔵品	建設資材等(石材及び合板等、他)	26

◇ セグメント売上高(構成比)

- 開発事業
- 不動産販売事業
- 建築事業
- その他事業



2017年5月期

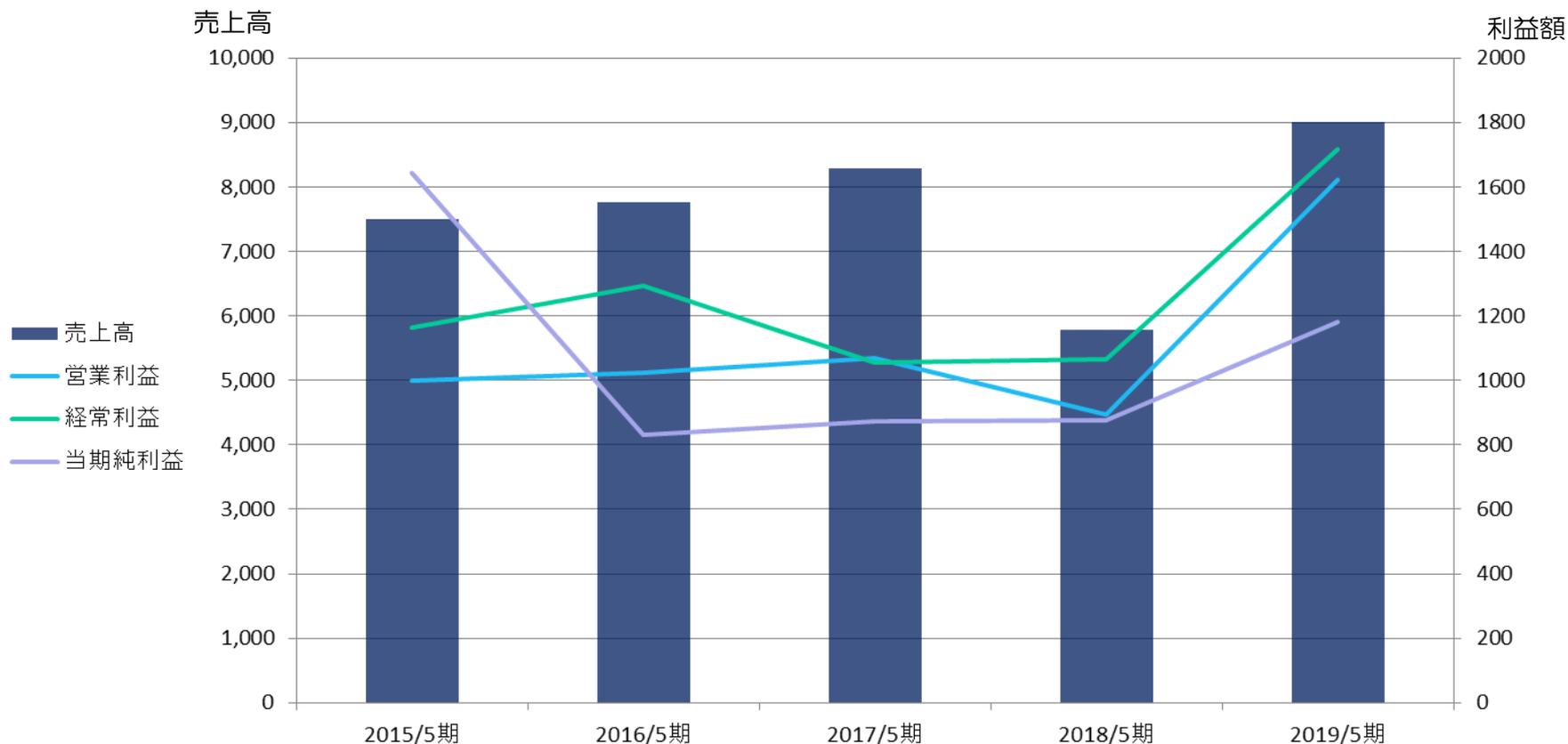


2018年5月期

◇ 財務指標概要 (B/S)

(単位:百万円)

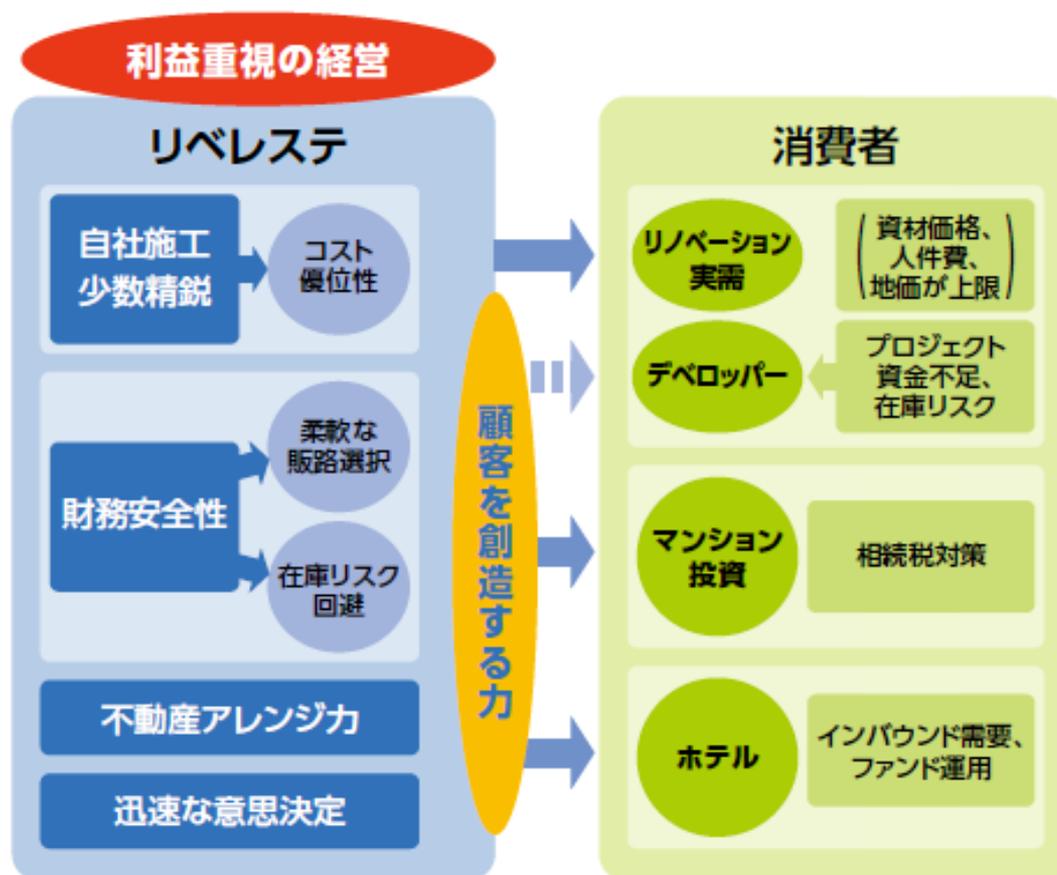
科 目	2016/5月期	2017/5月期	2018/5月期
流 動 資 産	13,091	13,140	13,466
(現 預 金)	(3,247)	(5,353)	(4,359)
(棚 卸 資 産)	(8,614)	(6,654)	(6,685)
固 定 資 産	3,504	3,243	2,960
(有形固定資産)	(2,798)	(2,567)	(2,033)
流 動 負 債	3,670	3,571	3,693
(短期有利子負債)	(3,139)	(2,827)	(2,803)
固 定 負 債	2,515	1,999	1,488
(長期有利子負債)	(1,863)	(1,391)	(893)
純 資 産	10,411	10,813	11,245



	2015/5期	2016/5期	2017/6期	2018/5期	2019/5期 (計画)
売上高	7,501	7,767	8,289	5,788	9,000
営業利益	1,000	1,025	1,070	907	1,622
経常利益	1,162	1,293	1,054	1,079	1,716
当期純利益	1,645	831	872	894	1,180

“環境変化に対応した、利益重視の経営”

創造力と感性を磨き、積極的な事業展開を 当社にはチャンス！



第41期(2019年5月) 利益計画(概要)

◇ 利益計画 (P/L)

(単位:百万円)

	2017/5期 実績		2018/5期 実績		2019/5期 計画	
売上高	8,289		5,788		9,000	
売上総利益	1,896	22.9%	1,726	29.8%	2,542	28.2%
一般管理費	826	10.0%	818	14.1%	920	10.2%
営業利益	1,070	12.9%	907	15.7%	1,622	18.0%
経常利益	1,054	12.7%	1,079	18.6%	1,716	19.1%
(特別損益)	205		199		6	
当期純利益	872	10.5%	894	15.5%	1,180	13.1%

外部環境を踏まえて、積極的な事業構築

外部環境－機会(Opportunity)

1) 原価の動向 / コストアップが続いている

- ・ 働き方改革により、更なる人手不足が深刻
- ・ 原油価格が上昇傾向、関連製品への影響

2) 不動産市場の動向 / 低金利時代から新たな展開へ

- ・ 富裕層の不動産運用ならびに節税対策、相続対策需要
- ・ ホテル需要の増加（民泊を含めて、インバウンド、オリンピック需要）
- ・ 量的緩和政策、ゼロ金利政策解除を見据えた金利上昇による負担増の意識

3) 住宅産業の動向 / 都心と郊外、取得者の二極化

- ・ 都心の物件は需要旺盛（共稼ぎ世帯増加、高齢者の都心回帰）
- ・ 郊外の物件は求心力の強い駅、街に集中（二極化）
- ・ 購入者の目が肥えてきた（ネット社会、ニーズ対応）
- ・ 中古市場、不動産買取り業者の活動が活発（都心の物件）
但し、売主物件（買取業者）の在庫が増えているリスク
- ・ 少子化、人口減少、一人世帯が増加している

当社の強み、経営資源を活用し、積極的な事業構築

内部経営環境(Strength)

1) 精度の高い情報の収集

- ・ 取引実績の積上げによる、情報ネットワークの活用
- ・ 信用力を駆使し、優良情報が集まる仕組みの構築

2) 機敏な投資判断

- ・ 経営陣による即決即断（スピード重視）
- ・ 建設業及び不動産業の現場主義（創業 / もの造りの会社）

3) 潤沢な投資資金

- ・ 利益重視の財務安全性維持

4) 建築部門の存在

- ・ 自社施工によるコスト削減(躯体型枠事業など)
- ・ 瑕疵物件等をバリューアップする能力

5) 柔軟な販路選定

- ・ エンド向け ⇔ 業者向け 1棟売り ⇔ 個人向け 1棟売り(相続対策)

外部環境を踏まえ、経営資源を活用し、積極的な事業構築

3. ニッチな投資機会 (Opportunity) を捉える

1) 郊外の投資機会

郊外ビジネスホテル需要の取込み

- ① ホテル事業者向け1棟売り(越谷・橋本・熊谷案件等)
- ② 富裕層の相続対策(越谷ビジネスホテル1棟売り)

2) 都心のリノベーション事業展開

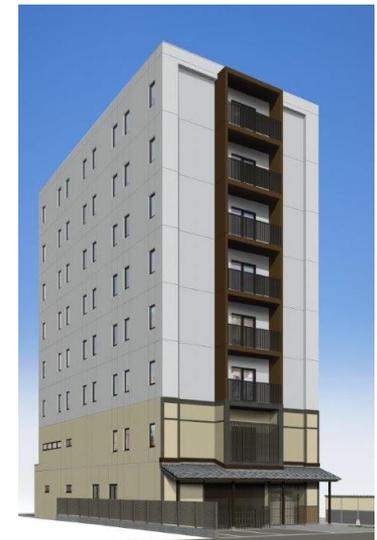
賃貸収益から再販、開発事業への取り組み

- ① 中古マンション区分及び1棟の取得
- ② 賃貸収益から、再販事業及び開発事業の構築

3) 海外の投資機会

成長する新興国需要の取込み

- ① 観覧車、ホテル等
- ・但し、当面は国内で投資経験のある業務



越ヶ谷二丁目ビジネスホテル



熊谷駅前ビジネスホテル



橋本駅前ビジネスホテル