

# 第40期(2017年11月) 第2四半期決算説明会資料



2018年 1月18日      リベステ株式会社

## 第40期(2017年11月) 第2四半期決算説明会

### ◇ 一部

#### 第40期 決算概要 報告

- ・ 市場動向を捉えた当社の取り組みについて
- ・ 経営計画(2018年5月期)
- ・ 損益計算書(予実績)
- ・ 計画差異の要因について
- ・ セグメント概要及び売上実績
- ・ 棚卸資産及び事業構築状況
- ・ セグメント売上高(構成比)
- ・ 貸借対照表
- ・ 業績推移

### ◇ 二部

#### 当社の戦略

- ・ 当社の取組みについて(1)、(2)、(3)

第2四半期累計期間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。

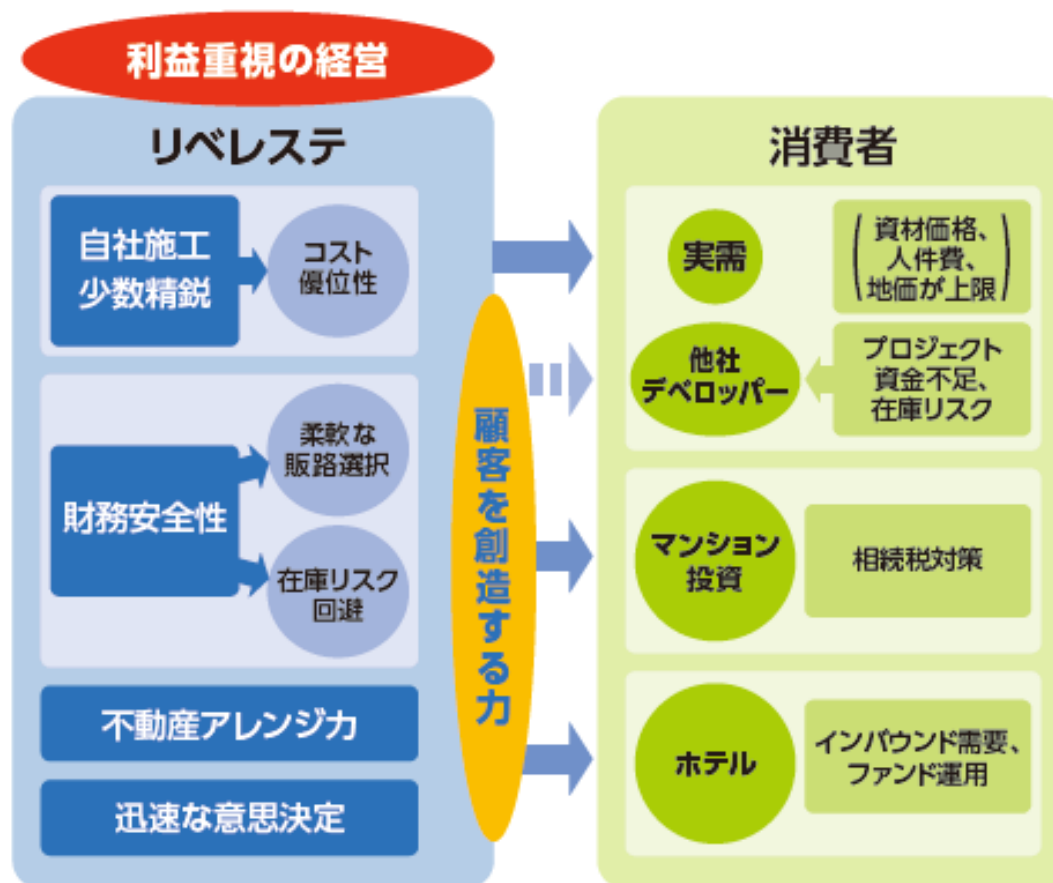
当社の属する不動産業界につきましては、物件価格の高止まりにより実需が伸び悩んでおり首都圏のマンション総販売戸数は、概ね横ばいとなっております。

このような環境の中、状況判断を重視し常に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に応じるため、開発事業及び不動産販売事業に資源を集中してまいりました。これらの結果として、不動産販売事業案件の期ずれ差異を除いては、計画に沿って順調に推移しております。

今後におきましても、都心開発における市場のニーズを捉えた、販売用不動産及び一般不動産の仕入れと、ビジネスホテルなど市場環境を見据えながら事業構築を行っているところです。常に当社の特徴を駆使して、着実に業績確保を目指し、株主様への還元はもとより皆様方への期待に応えられる様、役職員一同、一丸となって邁進する所存です。

## “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！



## ◇ 経営計画 (2018年5月期)

(単位:百万円)

	2016/11月 39期中間実績	2017/5月 39期通期実績	2017/11月 40期中間計画	2018/5月 40期通期計画
売上高	4,892	8,289	3,300	8,500
売上総利益	1,119	1,896	1,098	2,113
一般管理費	431	826	406	884
営業利益	687	1,070	691	1,229
経常利益	744	1,054	846	1,426
四半期純利益	598	872	623	1,017

## ◇ 損益計算書 (予実績)

(単位:百万円)

	2017/11月 40期中間計画	2017/11月 40期中間実績	計画比	
			差	率
売上高	3,300	1,919	△1,380	(△41.8%)
売上総利益	1,098	673	△424	(△38.6%)
一般管理費	406	392	△14	(△3.5%)
営業利益	691	281	△410	(△59.3%)
経常利益	846	359	△486	(△57.5%)
当期純利益	623	387	△235	(△37.8%)

## ◇ 計画差異に関する要因について

### 〔売上高〕

- ・ 不動産販売事業の売上期ズレが主な要因である
- ・ その他事業の管理事業売上及び不動産仲介料売上が伸びる

### 〔売上総利益〕

- ・ 不動産販売事業の売上未達による影響

### 〔営業利益〕

- ・ 上記の要因による影響

### 〔経常利益〕

- ・ 上記の要因による影響

### 〔特別利益〕

- ・ 固定資産の収益物件及び保養所の売却

### 〔四半期純利益〕

- ・ 上記の要因による影響

## ◇ セグメント概要及び売上実績

(単位:百万円)

事業別	セグメント別	売上実績	構成比
開 発 事 業	マンション分譲及び共同住宅分譲	1,125	58.6%
不 動 産 販 売 事 業	戸建区画分譲/佐久平&桜ヶ丘	126	21.5%
	マンション再販分譲/柏	80	
	不動産売買/文京区小石川外	205	
建 築 事 業	建築請負/民間受注	45	6.7%
	型枠工事/(自社施工は計上外)	83	
そ の 他 事 業	管理事業/賃貸管理&サブリース案件	131	13.2%
	仲介及びその他/本社&東京支店	121	



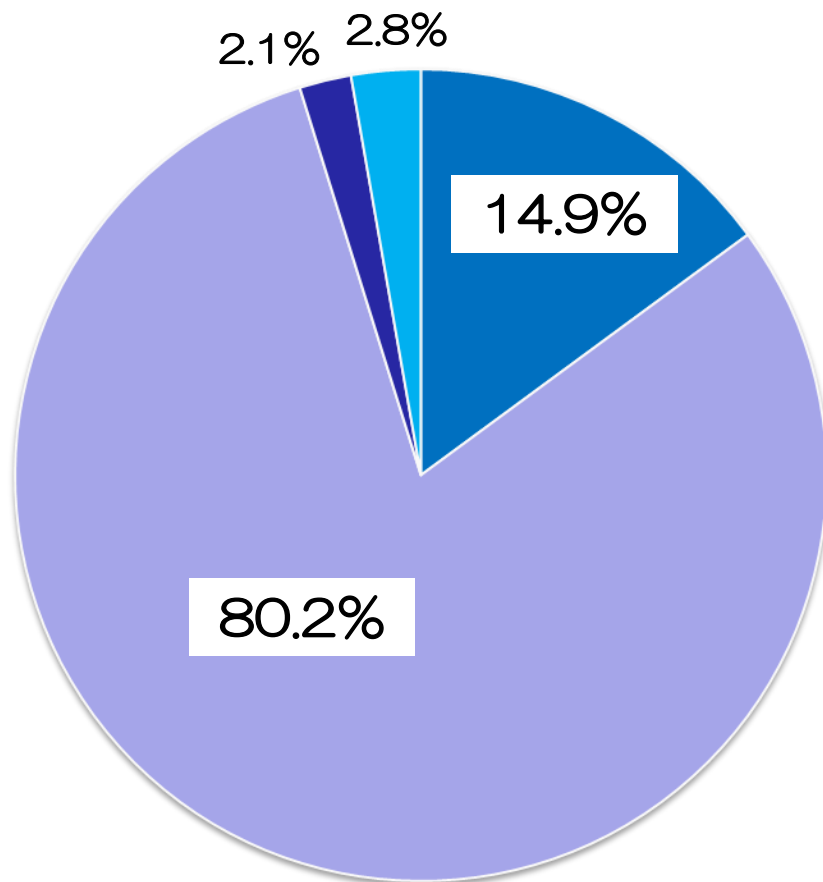
## ◇ 棚卸資産及び事業構築状況

(単位:百万円)

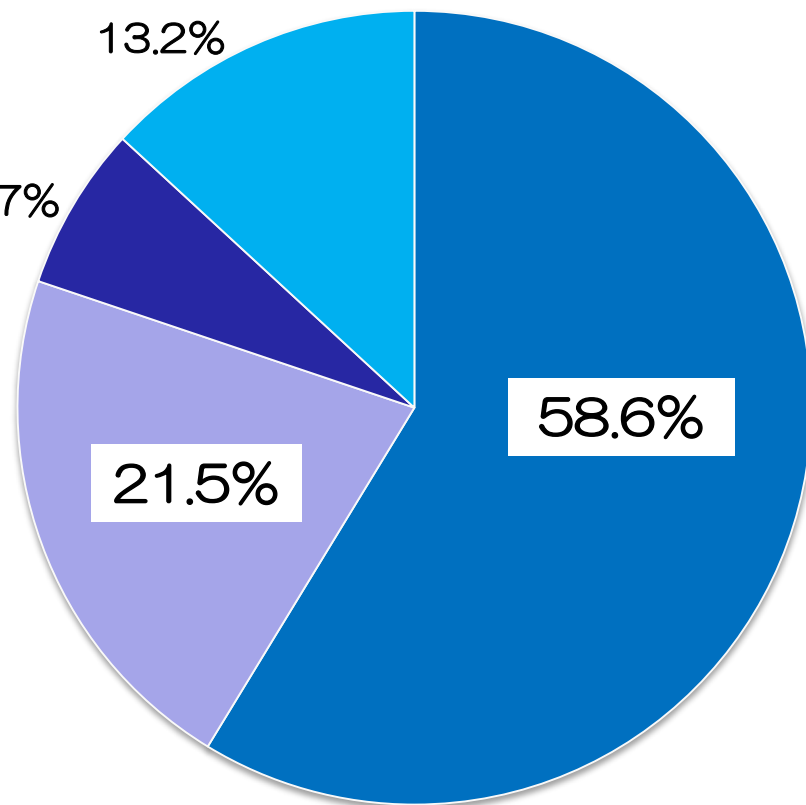
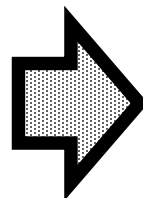
項目	事業構築区分	金額
開発用不動産	開発用地(大宮区外)	2,007
	開発用地(マンション及び戸建)	331
	開発用地(ビジネスホテル)	527
一般不動産販売	商業ビル・ビジネスホテル(イーホテル外)	1,461
	マンション・戸建(1棟・区分及び区画)	1,220
	その他不動産(土地)	84
	その他不動産(山林)	13
販売用不動産	マンション再販分譲&戸建分譲	1,005
未成工事支出金/貯蔵品	支出金(建築請負&型枠請負)/貯蔵品(石材及び合板等、他)	351

## ◇ 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



2016年11月期

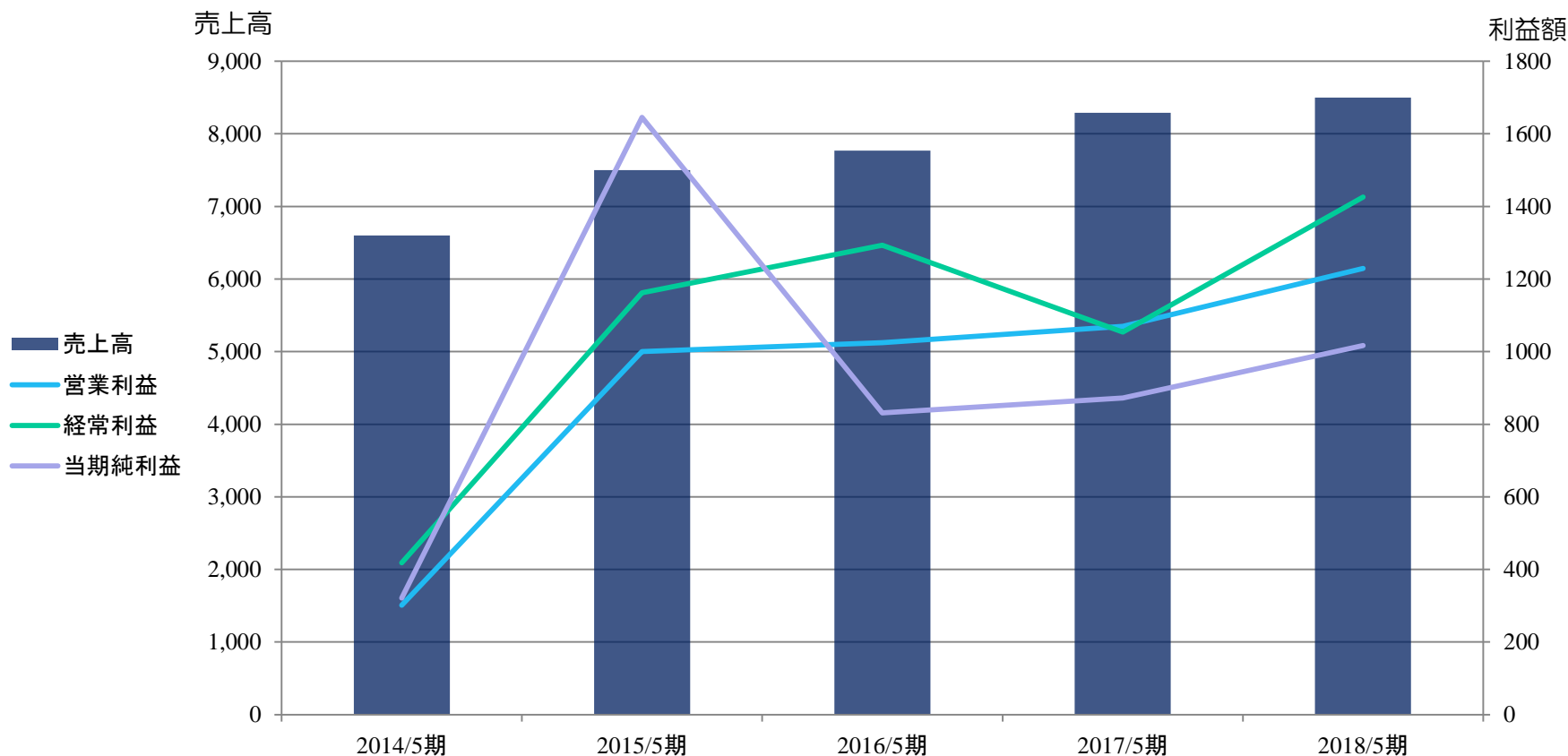


2017年11月期

## ◇ 貸借対照表

(単位:百万円)

科 目	2016/11月期	2017/5月期	2017/11月期
流 動 資 産	13,513	13,140	12,895
(現 預 金)	(5,641)	(5,353)	(4,289)
(棚 卸 資 産)	(6,522)	(6,654)	(7,004)
固 定 資 産	3,355	3,243	2,771
(有形固定資産)	(2,601)	(2,567)	(2,046)
流 動 負 債	3,249	3,571	2,878
(短期有利子負債)	(2,387)	(2,827)	(2,212)
固 定 負 債	2,856	1,999	1,808
(長期有利子負債)	(2,202)	(1,391)	(1,205)
純 資 産	10,763	10,813	10,979



	2014/5期	2015/5期	2016/5期	2017/5期	2018/5期 (計画)
売上高	6,601	7,501	7,767	8,289	8,500
営業利益	301	1,000	1,025	1,070	1,229
経常利益	422	1,162	1,293	1,054	1,426
当期純利益	321	1,645	831	872	1,017

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
  - ・ オリンピック関連、都心の再開発事業がピーク
  - ・ 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 / 低金利の状況が活性化させている
  - ・ 不動産買取り業者の活動が活発（都心の物件）
  - ・ ホテル需要の増加（ビジネス需要、インバウンド、オリンピック需要）
  - ・ 実需顧客のニーズと不動産流通価格の動向の見極めが重要
- 3) 住宅産業の動向 / 都心と郊外の二極化
  - ・ 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、相続対策）
  - ・ 郊外の物件は求心力の強い駅、街に集中（顧客目線に価格乖離）
  - ・ 購入者の目が肥えてきた（情報社会、適正価格に落ち着く）

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 / 大規模組織対応）
  - ・ 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

## 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

- ・ ホテル事業者向け1棟売り(越谷・橋本・熊谷等)
- ・ 富裕層への相続、節税対策(ビジネスホテル1棟売り)
- ・ イーホテル小山(環境を捉えて売却)

### 2) 開発事業マンション分譲投資機会

#### 環境を見据えながら、求心力のある地域の取込み

- ・ 自社施工のコストパフォーマンスを最大限活用

### 3) 都心の投資機会

#### ニッチな不動産運用ニーズの取込み

- ・ 富裕層への相続、節税対策(収益物件1棟売り)
- ・ ニッチを狙った再投資対応(東神田ビル1棟売り)

### 4) 海外の投資機会

#### 新たな海外事業(台湾)の取込み

- ・ 観覧車事業への投資 (国内で投資経験の業務)



越谷駅前ビジネスホテル

