

# 2009年12月期 決算説明会



東京建物不動産販売

2010年2月19日

## I 2009年12月期 決算概要………… 2

## II 2010年12月期 業績見通し …… 14

- この資料には、東京建物不動産販売の現在の計画、確信及びその業績に関する将来の見通しが含まれています。
- これらの見通しは、将来の業績を完全に見通したものであるとは限らず、将来の業績に影響を与えうるリスクや不確実な要素が含まれています。実際の業績は、さまざまな要素により、これらの見通しとは異なることがあります。

## I 2009年12月期 決算概要

---

## 全社

### ■前期比 増収減益、利益率が大幅減

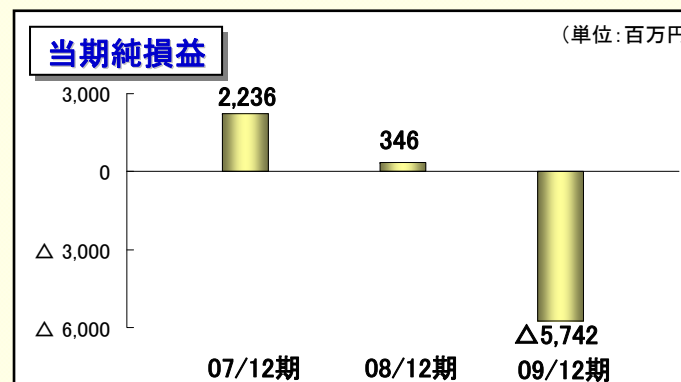
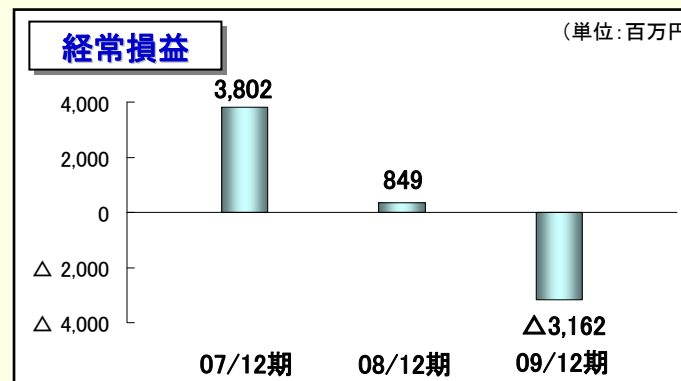
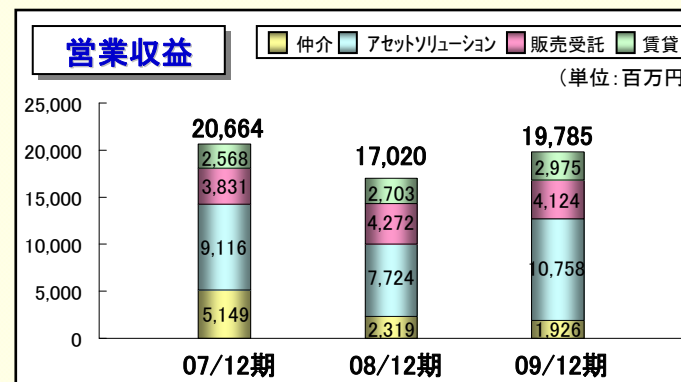
- ・ 仲介事業は法人向け大型不動産取引が成立せず、手数料が減少
- ・ アセットソリューション事業は、販売用不動産の売却等で増収だが評価損で減益
- ・ 販売受託事業は大規模物件の引渡しにより増益
- ・ 賃貸事業は、順調に受託拡大で増収増益
- ・ 全社的に諸経費を削減

### ■不動産市況悪化により評価損を計上

- ・ 低価法によるたな卸資産評価損 売上原価 30億5百万円、特別損失 12億9千4百万円
- ・ 投資有価証券評価損 (特別損失) 10億3千6百万円

(単位:百万円)	08/12期	09/12期	前期比	
			増減額	増減率
<b>営業収益</b>	<b>17,020</b>	<b>19,785</b>	<b>2,765</b>	<b>16.2%</b>
仲介	2,319	1,926	△392	△16.9%
アセットソリューション	7,724	10,758	3,034	39.3%
販売受託	4,272	4,124	△148	△3.5%
賃貸	2,703	2,975	271	10.1%
<b>営業損益</b>	<b>1,387</b>	<b>△2,486</b>	<b>△3,873</b>	-
仲介	23	△376	△400	-
アセットソリューション	2,079	△2,151	△4,231	-
販売受託	339	624	284	83.9%
賃貸	503	536	33	6.6%
消去又は全社	△1,559	△1,119	440	-
<b>経常損益</b>	<b>849</b>	<b>△3,162</b>	<b>△4,012</b>	-
<b>当期純損益</b>	<b>346</b>	<b>△5,742</b>	<b>△6,088</b>	-

※「消去又は全社」は、主に管理部門にかかる費用



## 仲 介

(単位:百万円)	08/12期	09/12期	増減率
営業収益	2,319	1,926	△16.9%
営業損益	23	△376	-
営業利益率	1.0%	-	-

### ■大型取引の減少で、手数料収入が減少

- 金融機関の不動産案件に対する融資姿勢の厳格化等の影響により、法人向けの大型不動産取引が成立せず、手数料収入が減少。

#### < 法人仲介 >

##### ・件数は増加、平均取扱高は大幅に低下→手数料は減少

※取扱件数	08/12期 172件	⇒	09/12期 192件
※取扱高	08/12期 32,746百万円	⇒	09/12期 26,094百万円
※仲介手数料(売買)	08/12期 930百万円	⇒	09/12期 807百万円
※平均取扱高	08/12期 190百万円	⇒	09/12期 135百万円

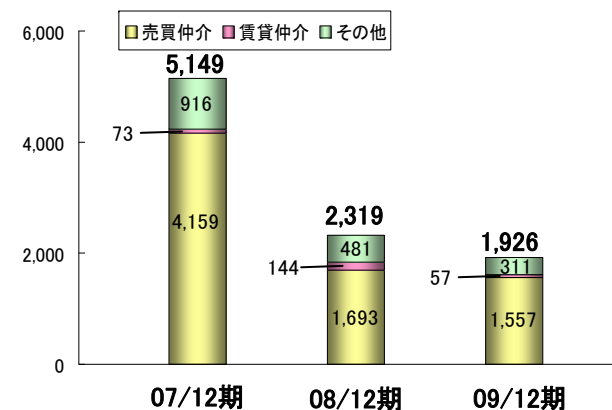
#### < 個人仲介 >

##### ・件数は増加、平均取扱高の低下により手数料は微減

※取扱件数	08/12期 616件	⇒	09/12期 674件
※取扱高	08/12期 18,355百万円	⇒	09/12期 17,630百万円
※仲介手数料(売買)	08/12期 762百万円	⇒	09/12期 749百万円
※平均取扱高	08/12期 29百万円	⇒	09/12期 26百万円

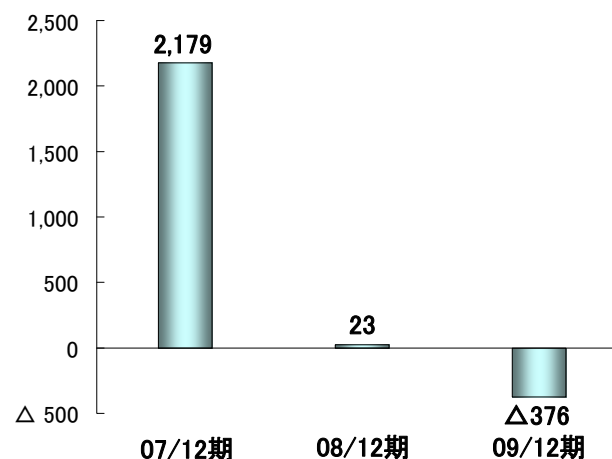
### 営業収益

(単位:百万円)



### 営業損益

(単位:百万円)



# 2009年12月期 セグメント別概況

(単位:百万円)	08/12期		09/12期		前期比	
	金額	比率	金額	比率	増減額	増減率
<b>営業収益</b>	<b>2,319</b>	<b>100.0%</b>	<b>1,926</b>	<b>100.0%</b>	<b>△392</b>	<b>△16.9%</b>
<b>売買仲介</b>	<b>1,693</b>	<b>79.2%</b>	<b>1,557</b>	<b>80.9%</b>	<b>△135</b>	<b>△8.0%</b>
<b>賃貸仲介</b>	<b>144</b>	<b>3.1%</b>	<b>57</b>	<b>3.0%</b>	<b>△86</b>	<b>△60.2%</b>
<b>その他</b>	<b>481</b>	<b>17.6%</b>	<b>311</b>	<b>16.2%</b>	<b>△170</b>	<b>△35.4%</b>

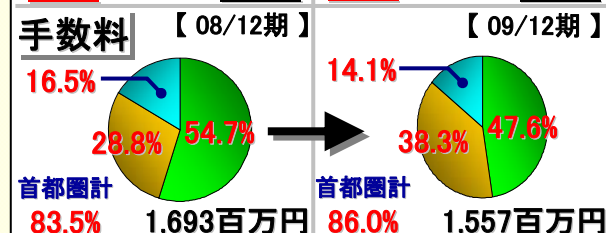
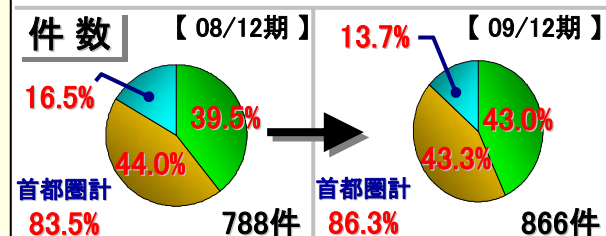
## <売買仲介内訳>

<b>仲介手数料</b>	<b>1,693</b>	<b>100.0%</b>	<b>1,557</b>	<b>100.0%</b>	<b>△135</b>	<b>△8.0%</b>
法人仲介	930	54.9%	807	51.9%	△122	△13.2%
個人仲介	762	45.1%	749	48.1%	△12	△1.7%
<b>取扱件数</b>	<b>788件</b>	<b>100.0%</b>	<b>866件</b>	<b>100.0%</b>	<b>78件</b>	<b>9.9%</b>
法人仲介	172件	21.8%	192件	22.2%	20件	11.6%
個人仲介	616件	78.2%	674件	77.8%	58件	9.4%
<b>取扱高</b>	<b>51,102</b>	<b>100.0%</b>	<b>43,724</b>	<b>100.0%</b>	<b>△7,377</b>	<b>△14.4%</b>
法人仲介	32,746	64.1%	26,094	59.7%	△6,652	△20.3%
個人仲介	18,355	35.9%	17,630	40.3%	△725	△4.0%
<b>平均取扱高</b>	<b>64</b>		<b>50</b>		<b>△14</b>	<b>△22.1%</b>
法人仲介	190		135		△54	△28.6%
個人仲介	29		26		△3	△12.2%
<b>手数料率</b>	<b>3.3%</b>		<b>3.6%</b>		<b>0.3p</b>	
法人仲介	2.8%		3.1%		0.3p	
個人仲介	4.2%		4.3%		0.1p	

## 売買仲介の詳細

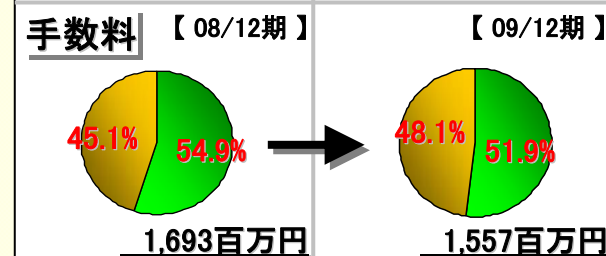
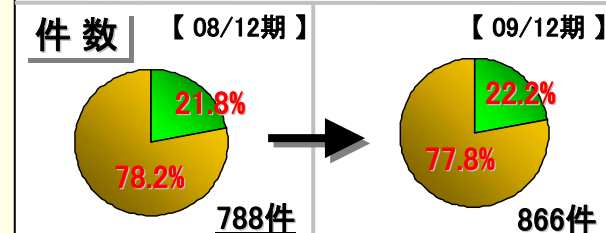
### ①地域別

■東京都 ■その他首都圏 ■その他



### ②法人個人構成比

■法人仲介 ■個人仲介

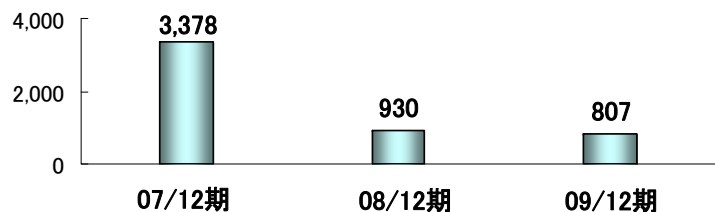


# 2009年12月期 セグメント別概況

## 法人仲介(ホールセール)の詳細

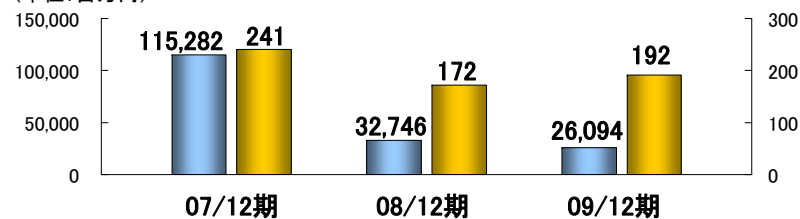
### 仲介手数料

(単位:百万円)



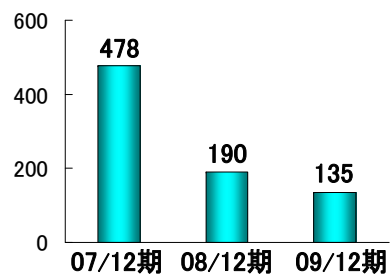
### 取扱高・取扱件数

(単位:百万円)

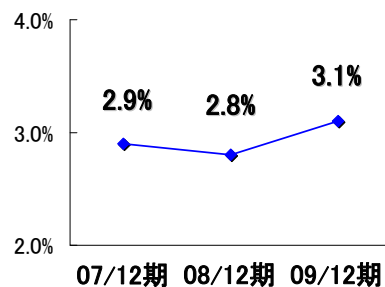


### 平均取扱高

(単位:百万円)

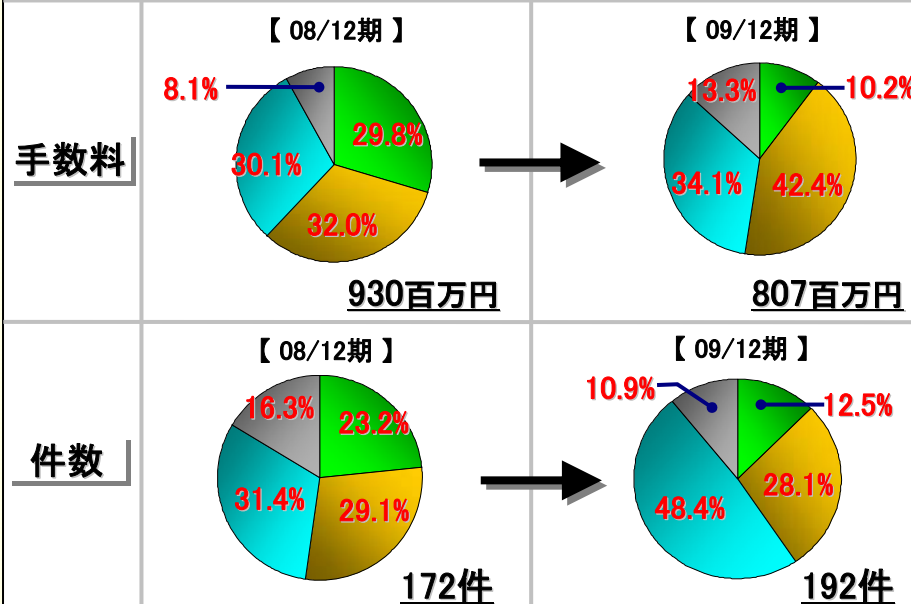


### 手数料率の推移



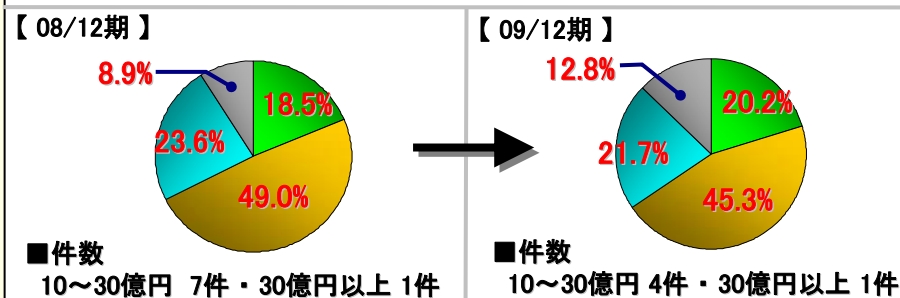
### 物件種別

■ 開発用地 ■ 収益不動産 ■ 自己利用 ■ その他



### 手数料の価格帯別内訳

■ 1億未満 ■ 1億以上 ■ 10億以上 ■ 30億以上



## アセットソリューション

(単位:百万円)	08/12期	09/12期	増減率
営業収益	7,724	10,758	39.3%
営業損益	2,079	△2,151	—
営業利益率	26.9%	—	—

### ■収益不動産等の売却、ガレリア ヴェールの販売は ほぼ計画通り進捗するも、評価損30億円計上で利益減

#### ●収益不動産等 売上27億円

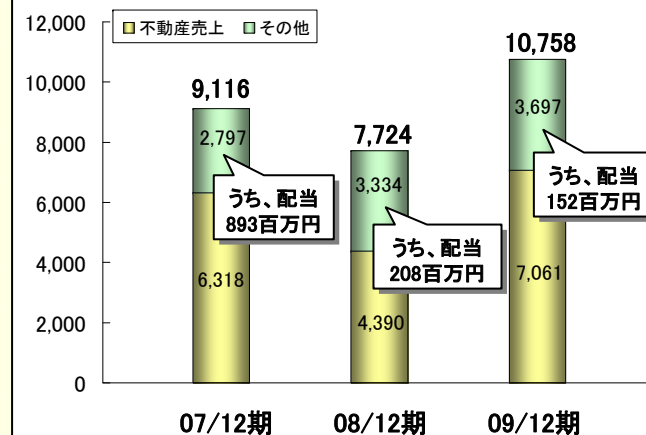
主な 売却案件	板橋プロジェクト	マンション	売却先:法人
	四谷プロジェクト	オフィス	売却先:法人
	杉並プロジェクト	マンション	売却先:個人
	鷺沼プロジェクト	マンション	売却先:法人

#### ●ガレリア ヴェール 売上43億円

引渡済戸数176戸

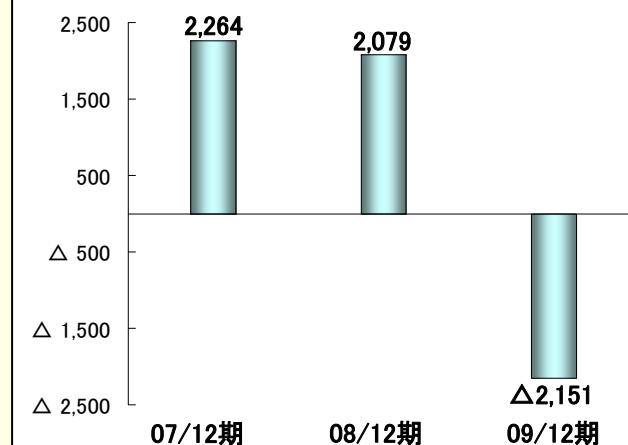
### 営業収益

(単位:百万円)

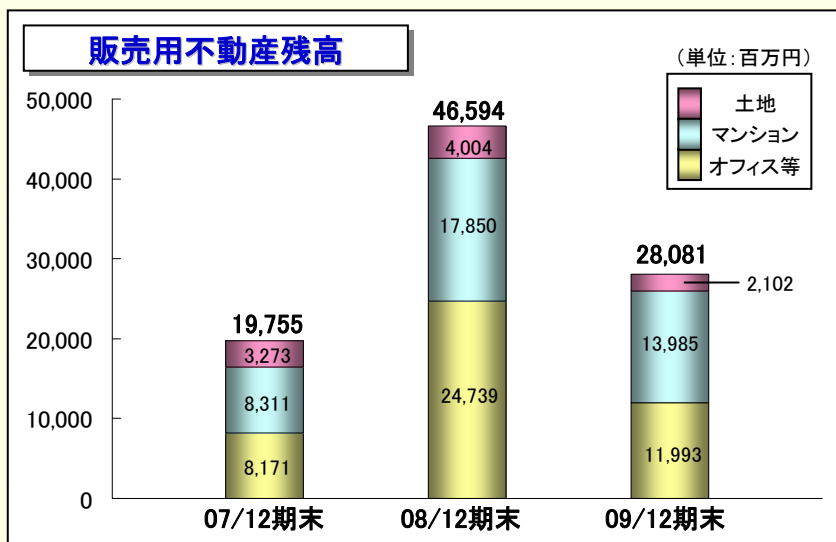


### 営業損益

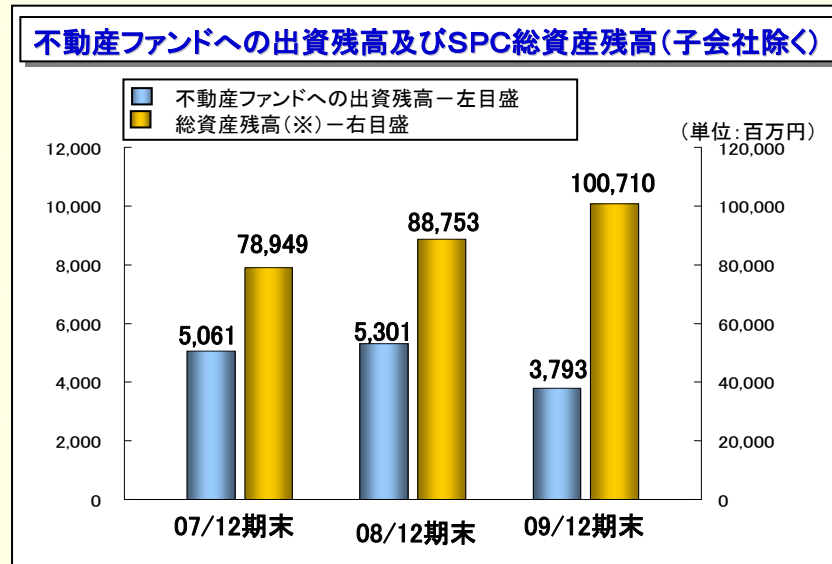
(単位:百万円)







※当社及び連結子会社保有分の合計



※総資産残高は各不動産ファンド等の直近決算資料などから算出(他社出資分含む)

**09/12期 販売用不動産133億円を有形固定資産へ振替  
⇒販売用不動産等残高は185億円(39.7%)減**

**投資有価証券評価損等で出資残高減少  
⇒前期末比15億円減**

## 09/12期 主な売却物件

**板橋プロジェクト**  
RC造8階建  
延床面積 1,571㎡

**四谷プロジェクト**  
SRC造8階建  
延床面積 1,227㎡

**鷺沼プロジェクト**  
SRC造7階建  
延床面積 2,834㎡

## 販売受託

(単位:百万円)	08/12期	09/12期	増減率
営業収益	4,272	4,124	△3.5%
営業利益	339	624	83.9%
営業利益率	8.0%	15.1%	-

### ■大規模物件引渡しにより利益率が上昇

- 引 渡 戸 数 **2,885戸** (前年同期比 **53戸**増)
- 竣工済未契約戸数 **381戸** (前期末比 **35戸**増)  
(内訳: 首都圏 97戸 関西 284戸)
- 主な引渡物件

『 Brillia Mare 有明 』 (1,085戸) ※当社主幹事 販売シェア90%

『 THE TOYOSU TOWER 』 (825戸) ※販売シェア20%

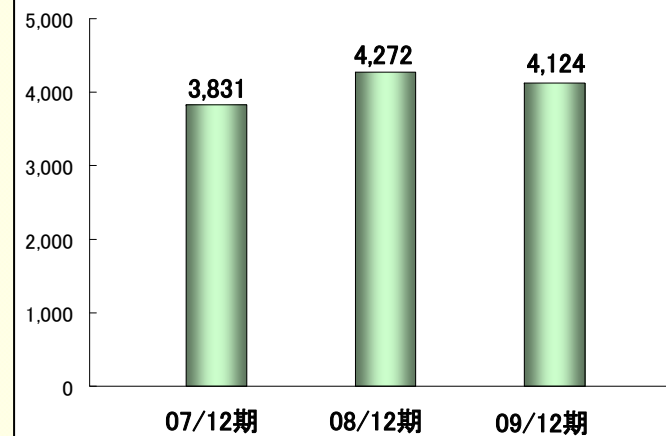
『 Brillia 稲毛 』 (164戸) ※販売シェア100%

『 Brillia 琵琶湖大津京 』 (314戸) ※販売シェア100%

※各物件の戸数は販売シェア按分前

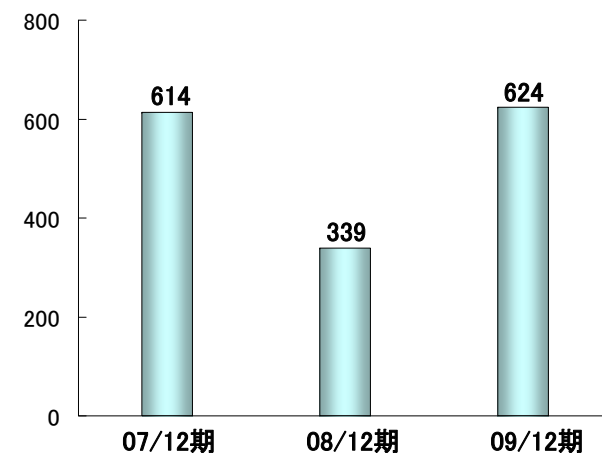
### 営業収益

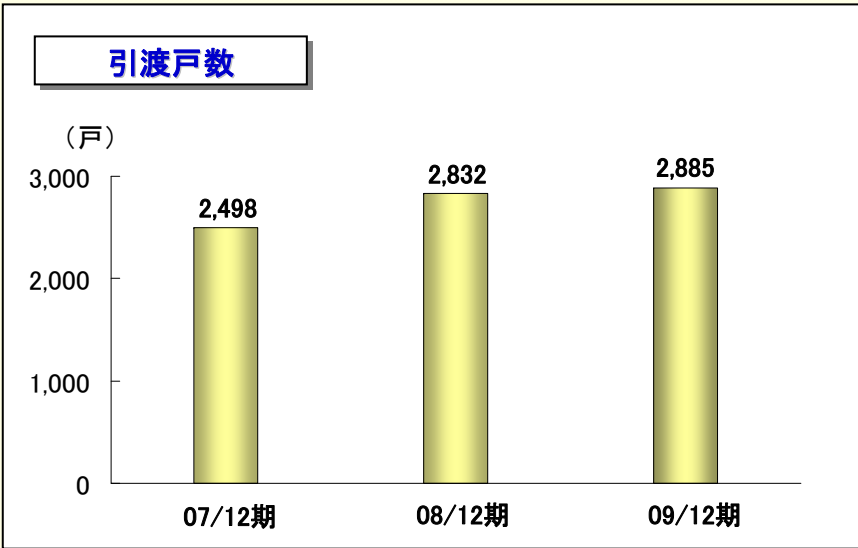
(単位:百万円)



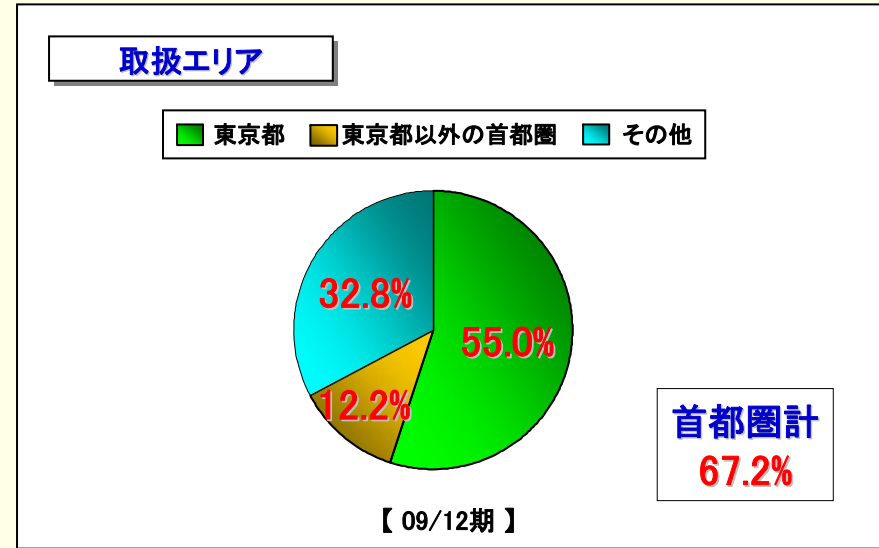
### 営業利益

(単位:百万円)





※上記引渡戸数は戸建等も含み、共同事業の場合は販売シェア按分で算出



※上記の比率は引渡戸数ベースで算出

## 09/12期 主な引渡物件

Brillia Mare 有明



1,085戸  
(09年3月竣工)

※当社主幹事・販売シェア90%

THE TOYOSU TOWER



825戸  
(09年3月竣工)

※販売シェア20%

Brillia 稲毛



164戸  
(09年6月竣工)

※販売シェア100%

Brillia 琵琶湖大津京



314戸  
(09年7月竣工)

※販売シェア100%

## 賃貸

(単位:百万円)	08/12期	09/12期	増減率
営業収益	2,703	2,975	10.1%
営業利益	503	536	6.6%
営業利益率	18.6%	18.2%	-

### ■不動産オーナーへの積極的な提案営業により順調に受託拡大

#### 賃貸管理戸数の実績

13,845戸 (純増 1,201戸)

[内訳]

代行 12,972戸 (+1,052戸) ※社宅管理代行含む

転貸 873戸 (+149戸)

・事務所等の管理面積 99,233㎡ (+4,984㎡)

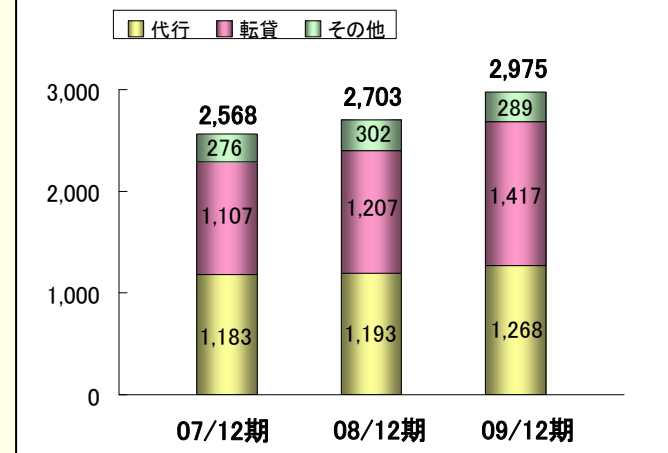
### ■日本レンタル保証による、賃貸保証件数は順調に増加

08/12期 1,776件 ⇒ 09/12期 2,387件 (+611件)

※戸数、面積、件数は期末時点の数字

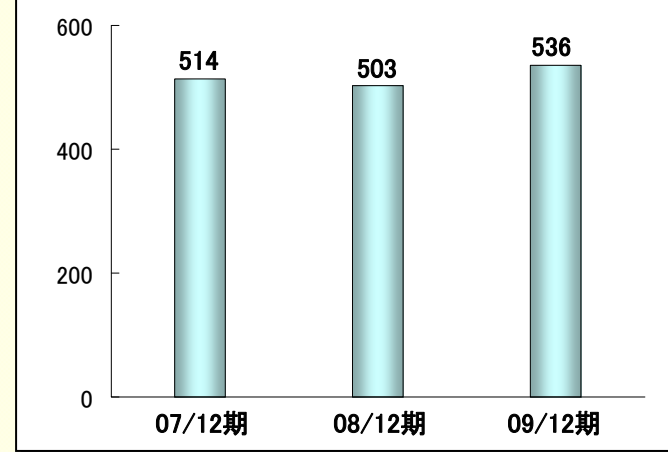
### 営業収益

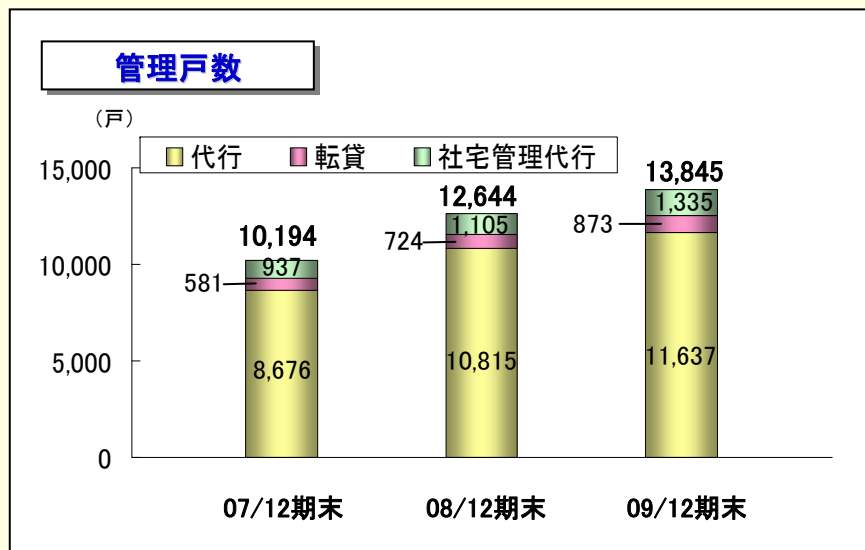
(単位:百万円)



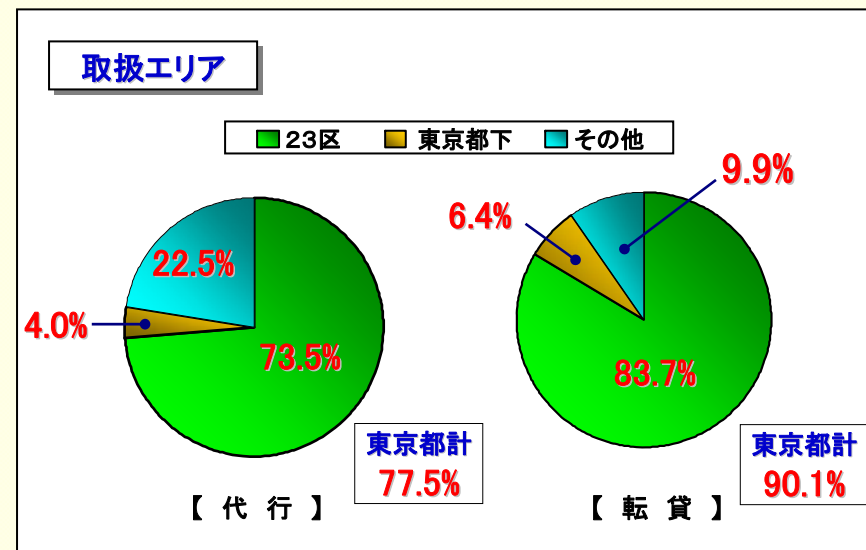
### 営業利益

(単位:百万円)





※上記管理戸数は住宅系の管理戸数の総数で、社宅管理代行戸数を含む

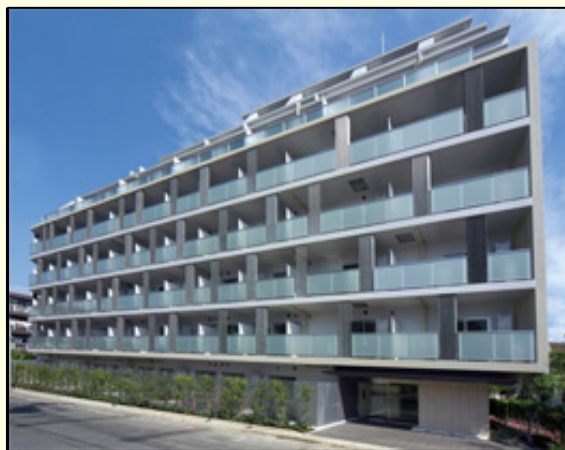


※上記は社宅管理代行を除いた住宅系の管理戸数にて算出

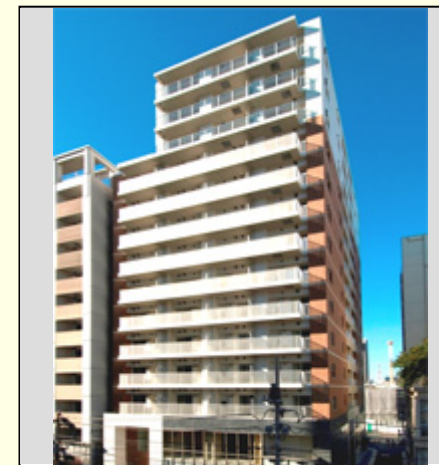
## 主な管理物件



**LINX荻窪**  
40戸 (2009年3月竣工)



**アパートメンツ南雪谷**  
76戸 (2009年9月竣工)



**グレイプス浅草 (高齢者専用賃貸住宅)**  
99戸 (2009年12月竣工)

# 2009年12月期 貸借対照表概況

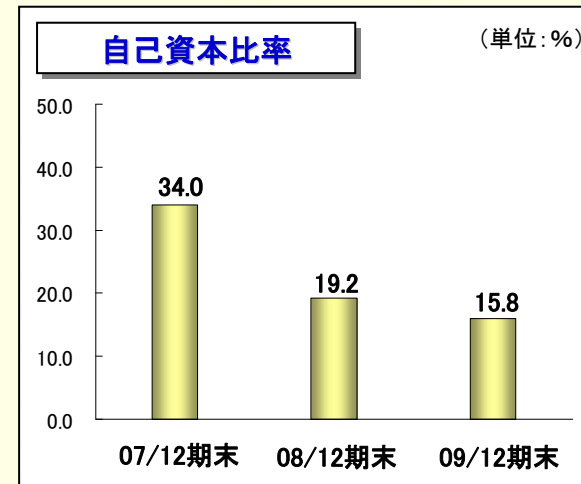
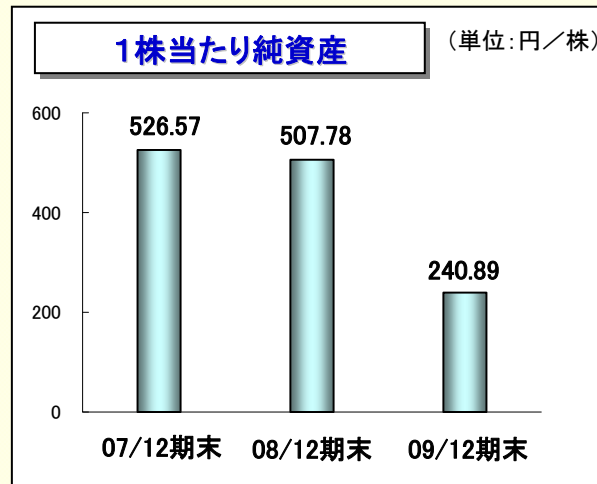
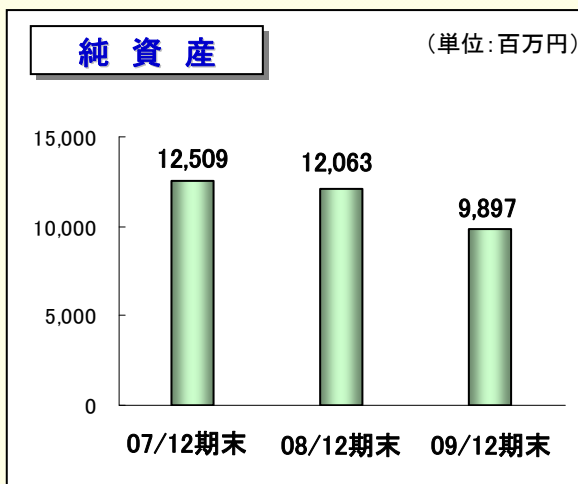
(単位:百万円)	08/12期末	09/12期末	増減額	増減率
<b>資産</b>	62,733	62,698	△34	△0.1%
現金同等物	3,141	3,163	21	0.7%
CMS貸付金	1,103	2,856	※1 1,752	158.8%
販売用不動産	46,594	28,081	※2 △18,513	△39.7%
有形固定資産	348	14,908	※2 14,559	—
投資有価証券等	5,399	4,078	△1,320	△24.4%
その他	6,145	9,611	3,466	56.4%
<b>負債</b>	50,669	52,800	2,130	4.2%
社債・借入金	37,873	37,803	△69	△0.2%
受託預り金	2,406	4,690	2,284	94.9%
前受金	1,886	609	△1,277	△67.7%
その他	8,504	9,698	1,193	14.0%
<b>純資産</b>	12,063	9,897	※3 △2,165	△17.9%

※1 東京建物アメニティサポートの子会社化による増加

※2 販売用不動産133億3千5百万円を、保有目的の変更により有形固定資産に振り替え

※3 当期純損失57億円、東京建物アメニティサポート子会社化に伴う株式交換による増加38億円

※投資有価証券等は投資有価証券と出資金の合計



## Ⅱ 2010年12月期 業績見通し

---

## 全社

### ■前期比 営業収益79億増・営業利益45億増

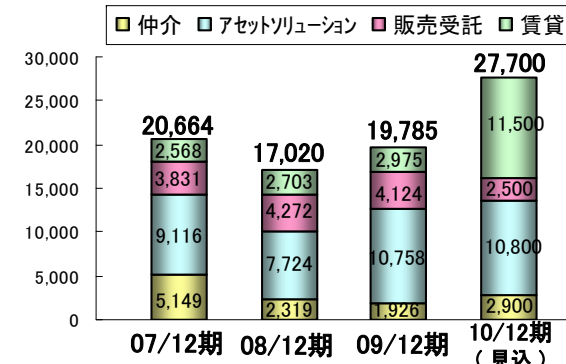
- 東京建物アメニティサポートの子会社化による収益・利益増  
営業収益74億円 営業利益8億円
- AS事業 たな卸評価損を見込まず営業利益30億円増加
- 仲介事業 営業推進部による企業アプローチを推進し、法人仲介強化  
⇒ 営業収益 19億円 (09/12期 実績) → 29億円 (10/12期 見込)

(単位:百万円)	09/12期 実績	10/12期 見込	前期比	
			増減額	増減率
<b>営業収益</b>	<b>19,785</b>	<b>27,700</b>	<b>7,915</b>	<b>40.0%</b>
仲介	1,926	2,900	974	50.6%
アセットソリューション	10,758	10,800	42	0.4%
販売受託	4,124	2,500	△1,624	△39.4%
賃貸	2,975	11,500	8,525	286.6%
<b>営業損益</b>	<b>△2,486</b>	<b>2,000</b>	<b>4,486</b>	<b>-</b>
仲介	△376	650	1,026	-
アセットソリューション	△2,151	850	3,001	-
販売受託	624	0	△624	△100%
賃貸	536	1,800	1,264	235.8%
消去又は全社	△1,119	△1,300	△181	-
<b>経常損益</b>	<b>△3,162</b>	<b>1,400</b>	<b>4,562</b>	<b>-</b>
<b>当期純損益</b>	<b>△5,742</b>	<b>800</b>	<b>6,542</b>	<b>-</b>

※「消去又は全社」は、主に管理部門にかかる費用

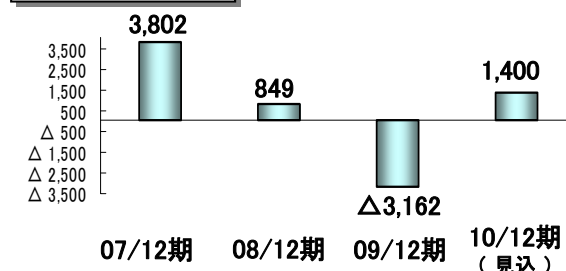
### 営業収益

(単位:百万円)



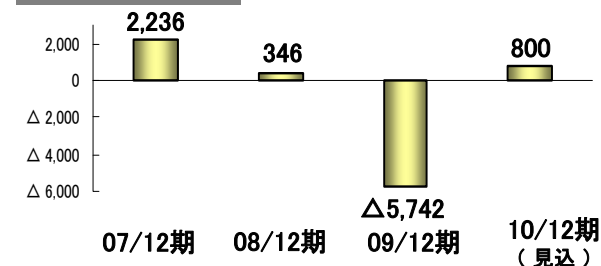
### 経常損益

(単位:百万円)



### 当期純損益

(単位:百万円)





## 仲 介

(単位:百万円)	09/12期 実績	10/12期 見込	増減率
営業収益	1,926	2,900	50.6%
営業損益	△376	650	-
営業利益率	-	22.4%	-

■情報基盤・顧客基盤を拡大し仲介事業黒字化へ  
⇒ 営業推進部(2009年10月発足)による企業アプローチを更に強化

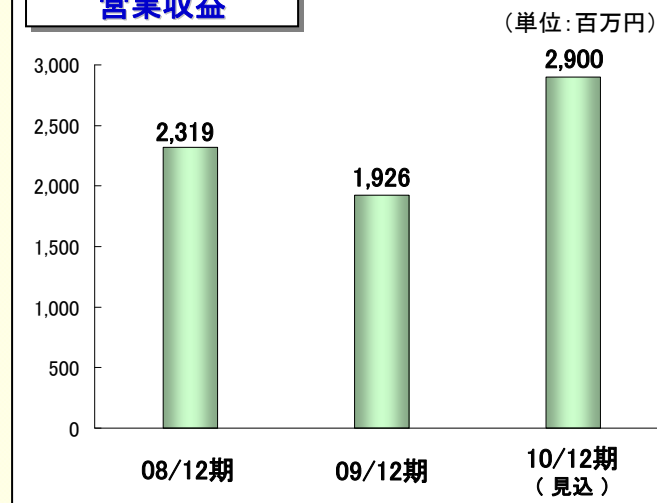
### <法人仲介>

- CRE(企業不動産)戦略支援等の強化による特定法人顧客の増強
- 芙蓉グループ企業への積極的アプローチ
- 情報基盤の拡大とコンサルティング営業の強化

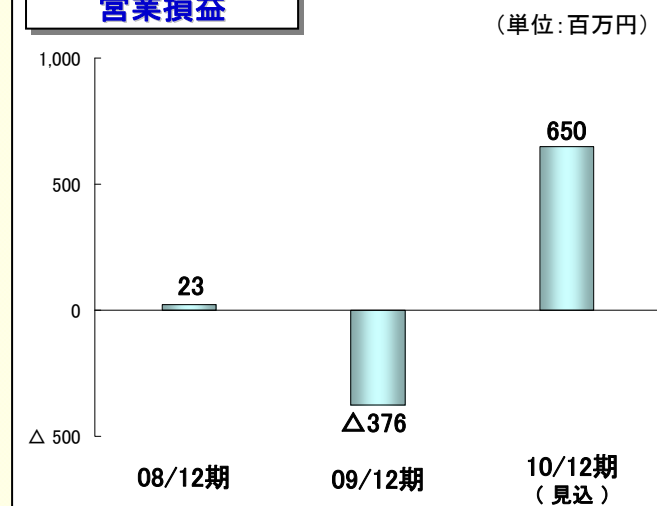
### <個人仲介>

- 東京建物アメニティサポートとの協業による個人仲介強化  
→ 同社が管理しているマンション住居者からの住替えニーズ対応
- 地域密着型営業による安定的な営業基盤の強化

### 営業収益



### 営業損益



## アセットソリューション

(単位:百万円)	09/12期 実績	10/12期 見込	増減率
営業収益	10,758	10,800	0.4%
営業損益	△2,151	850	-
営業利益率	-	7.8%	-

### ■販売用不動産の売却活動を強化し資産の圧縮を着実に進める

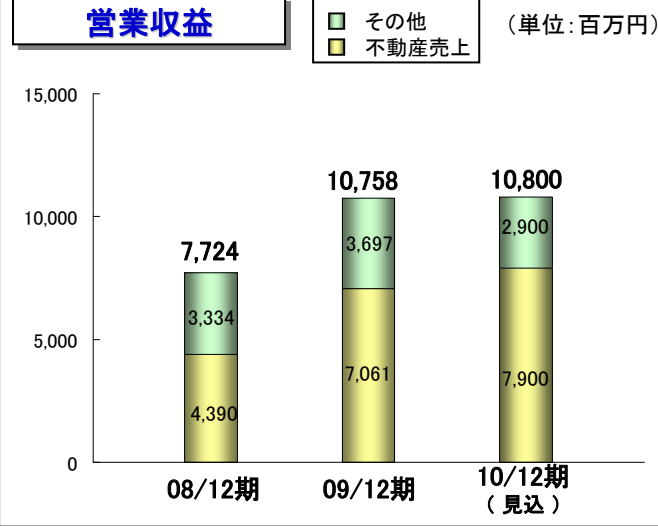
- ガレリア ヴェール 売上目標37億円(165戸の引渡し)  
収益不動産等 売上目標42億円
- 2010年12期末 販売用不動産残高目標 220億円(▲約60億円)

### ■区分所有マンション等の買取仲介を計画

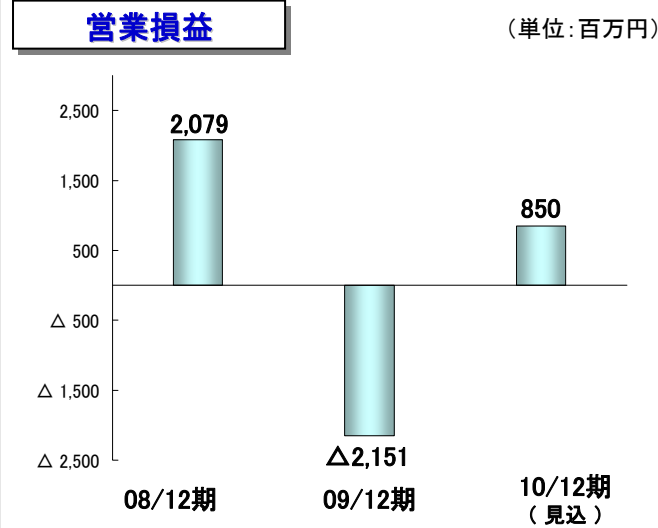
### ■販売用不動産の一部を固定資産へ振替(資産総額133億円)

- アセットソリューション事業→賃貸事業へ

### 営業収益



### 営業損益



## 販売受託

(単位:百万円)	09/12期 実績	10/12期 見込	増減率
営業収益	4,124	2,500	△39.4%
営業利益	624	0	△100%
営業利益率	15.1%	-	-

■マーケットに即した価格提案の徹底及び迅速な販売対策による収益性向上を目指す。引渡し戸数の大幅減により収益、利益共に減少を見込む。

- 引渡し見込戸数 **2,000戸** (※) [前期比 885戸減]  
(※) 今期引渡し予定物件のうち **約 37%** が契約済 (09年12月末時点)

- 供給戸数減少に対応する為のコストコントロールの徹底

主な引渡し予定物件 『Brillia巢鴨 北山手竇館』(112戸)  
※販売シェア100%

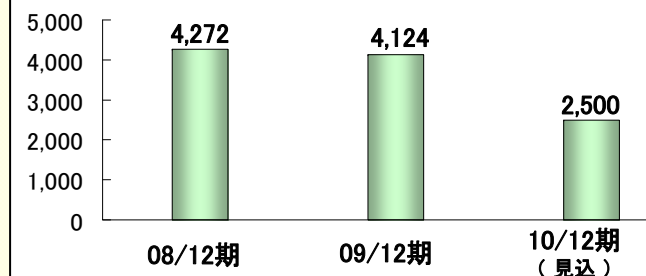
『Brillia越谷レイクタウン』(228戸)  
※販売シェア100%

『Brillia e-SQUARE』(129戸)  
※販売シェア100%

※各物件の戸数は販売シェア按分前

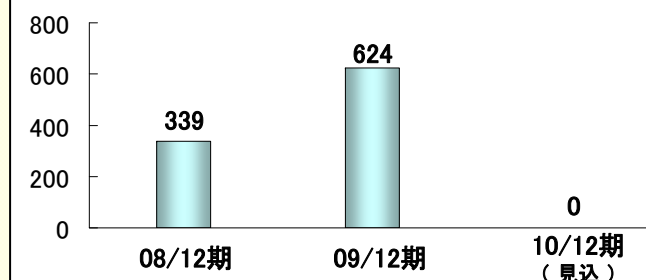
### 営業収益

(単位:百万円)



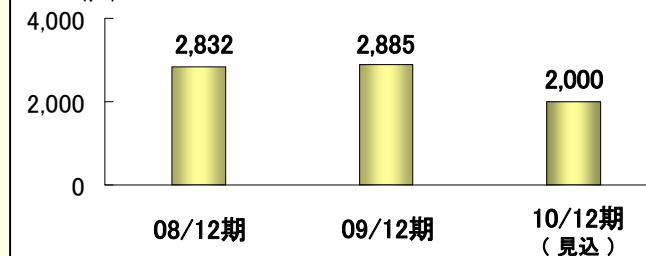
### 営業利益

(単位:百万円)



### 引渡し戸数

(戸)



## 賃貸

(単位:百万円)	09/12期 実績	10/12期 見込	増減率
営業収益	2,975	11,500	286.6%
営業利益	536	1,800	235.8%
営業利益率	18.0%	15.6%	-

### ■賃貸管理の事業拡充により、収益力の強化を図る

- 不動産有効活用を含む総合的な提案による収益機会の拡大
- 高齢者専用賃貸住宅(99戸)の賃貸管理業務を開始

#### 賃貸管理戸数目標

13,845戸 (09/12期末) ⇒ 15,000戸 (純増1,155戸)

[内訳] 代行 14,100戸 (+1,128戸) ※社宅管理代行等含む  
 転貸 900戸 (+27戸)

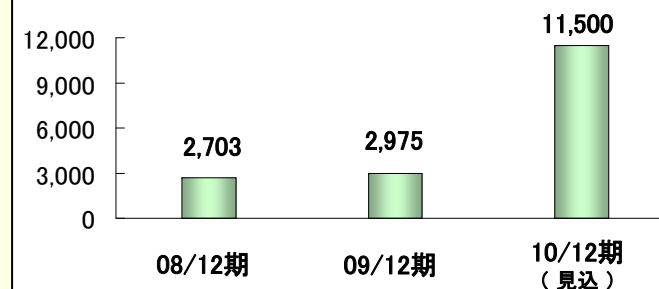
### ■固定資産振替分賃料収入9億円

### ■東京建物アメニティサポートの収益合算

営業収益74億円 営業利益8億円

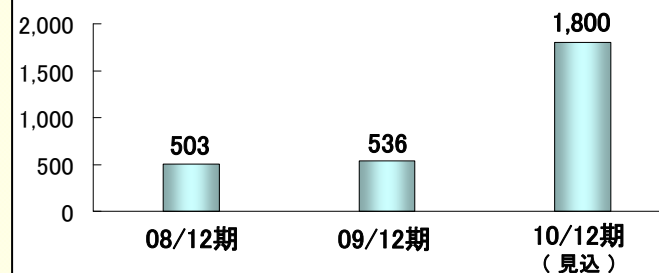
### 営業収益

(単位:百万円)



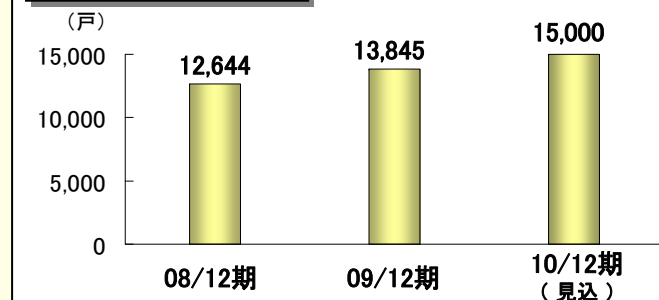
### 営業利益

(単位:百万円)



### 管理戸数

(戸)



## 東京建物アメニティサポート

(単位:百万円)	09/12期 実績	10/12期 見込	増減率
営業収益	7,235	7,400	2.3%
営業利益	825	830	0.6%
営業利益率	11.4%	11.2%	-

※2010年より当社連結数字へ合算

### ■事業効率の向上・更なる業容拡大 営業収益74億円 営業利益8億円の貢献

#### ●事業毎のコラボレーション

販売受託事業 — 販売・管理一体化による顧客サービス向上

賃貸事業 — ソフト管理・ハード管理直結による事業の円滑化

仲介事業 — 管理物件からの仲介収益の更なる増加

販売受託・賃貸事業 — 保険受注強化

#### ●マンション管理戸数目標

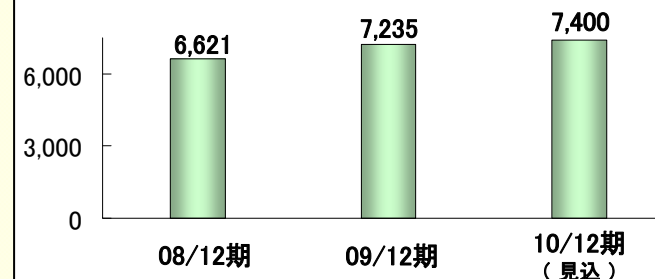
34,522戸 (09/12期末) ⇒ 37,000戸 (純増2,478戸)

#### ●ビル清掃面積目標

692,000㎡ (09/12期末) ⇒ 695,000㎡ (純増3,000㎡)

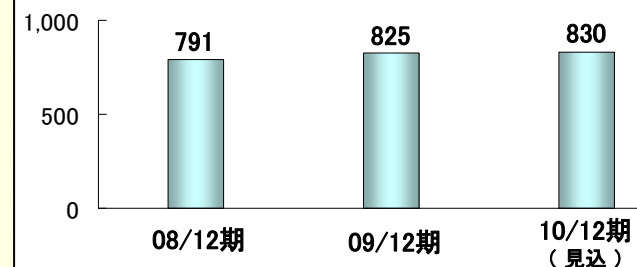
#### 営業収益

(単位:百万円)

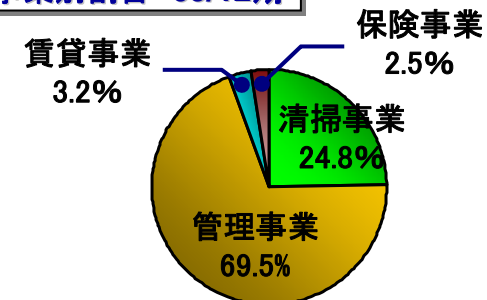


#### 営業利益

(単位:百万円)



#### 事業別割合 09/12期



## 首都圏の不動産マーケット

10年地価動向	10年不動産投資	10年住宅マーケット	10年賃貸マーケット
<p>下落基調が続くが、主要都市では下落幅の縮小が見られる</p> <p>地域や用途による地価の個別化が進行</p>	<p>一部に回復の兆しが見られるものの、<sup>*</sup>金融機関の融資姿勢は引き続き厳しく、好転には時間を要する</p> <p><sup>*</sup>J-REITにおける公募増資物件取得が一部で再開</p>	<p><b>首都圏分譲マンション</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>年間予測 43,000戸 (+18.2%)</li> <li>※不動産経済研究所調べ</li> <li>⇒大手中心で市場は推移</li> </ul> <p>※2009年供給状況</p> <p>供給戸数 36,376戸 (△16.8%) 平均価格4,535万円 (△5.0%)</p> <p><b>中古住宅流通</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>価格の下止まりにより、成約率上昇が見込まれる。経済政策による購買意欲の持ち直しに期待</li> </ul>	<p><b>首都圏賃貸マンション</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>募集賃料は弱含み</li> <li>高額物件は解約増の傾向</li> </ul> <p><b>都心5区オフィス</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>空室率の上昇、平均賃料の下落が続く。</li> <li>テナントの誘致競争の激化。</li> </ul>

<p>■ 仲介</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>法人仲介⇒基盤拡大によるCRE営業の強化</li> <li>個人仲介⇒マンション管理子会社との提携で、収益増</li> </ul>	<p>■ アセットソリューション</p> <p>資産圧縮のため、再販活動の強化</p> <p>■ 販売受託</p> <p>供給は低水準で推移 管理会社との連携で顧客サービス向上に取り組む</p>	<p>■ 賃貸(賃貸管理)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>管理戸数の拡充による収益力の強化</li> <li>ソフト管理・ハード管理直結による事業の円滑化</li> </ul>
--	---	--

商号	東京建物不動産販売株式会社
創業	1980年5月
本社	東京都新宿区西新宿1丁目25番1号
資本金	31億850万円
代表者	代表取締役社長 坪井 和重

事業年度	1月1日から12月31日まで	
上場市場	東証一部（証券コード3225）	
株主構成	東京建物(株)	75.8%
	個人	20.3%
	外国法人等	0.7%
	金融機関	2.9%
	その他	0.3%

事業内容	<b>■ 仲介事業</b> 売買仲介・賃貸仲介・コンサルティング
	<b>■ アセットソリューション事業</b> 収益不動産等の取得および再販
	<b>■ 販売受託事業</b> 新築分譲マンションの販売
	<b>■ 賃貸事業</b> 不動産の賃貸・管理・賃貸保証業務

会社沿革	
1980年	<ul style="list-style-type: none"> <li>東京建物(株)の不動産流通部門を担って『東建住宅サービス(株)』として営業を開始</li> <li>第1号支店、相模原支店（現：町田支店）設置 …『仲介』事業開始</li> </ul>
1983年	<ul style="list-style-type: none"> <li>受託営業部（現：賃貸営業部）設置 …『賃貸』事業開始</li> </ul>
1988年	<ul style="list-style-type: none"> <li>東京建物(株)が開発・分譲する物件の販売受託を開始 …『販売受託』事業開始</li> </ul>
2003年	<ul style="list-style-type: none"> <li>法人営業部内にアセットソリューション営業室（現：アセットソリューション営業部）を設置 …『アセットソリューション』事業を本格的に開始</li> </ul>
2006年	<ul style="list-style-type: none"> <li>東京証券取引所市場第二部上場</li> </ul>
2007年	<ul style="list-style-type: none"> <li>東京証券取引所市場第一部指定替え</li> </ul>
2009年	<ul style="list-style-type: none"> <li>株式交換により(株)東京建物アメニティサポートを完全子会社化</li> </ul>

従業員数 (連結)	仲介事業	177名
	アセットソリューション事業	14名
	販売受託事業	193名
	賃貸事業	482名
	全社（共通）	50名
<b>合計</b>		<b>916名</b> （前年比405名増）

\* 賃貸事業には、東京建物アメニティサポート396名と日本レンタル保証1名を含む。

（2009年12月31日現在）

## IRに関するお問い合わせ先

部署	東京建物不動産販売株式会社 経営企画部 企画グループ
電話	(03)4335-7170
FAX	(03)3349-0822
E-mail	ir@ttfuhan.com