

株式会社アルデプロ

「中古不動産再活事業」のリーディングカンパニーへ
～事業再生計画の完了から新たな成長計画へ～

2013年12月7日
個人投資家様向け説明会

株式会社アルデプロ
(東証マザーズ:8925)

<http://www.ardepro.co.jp/>

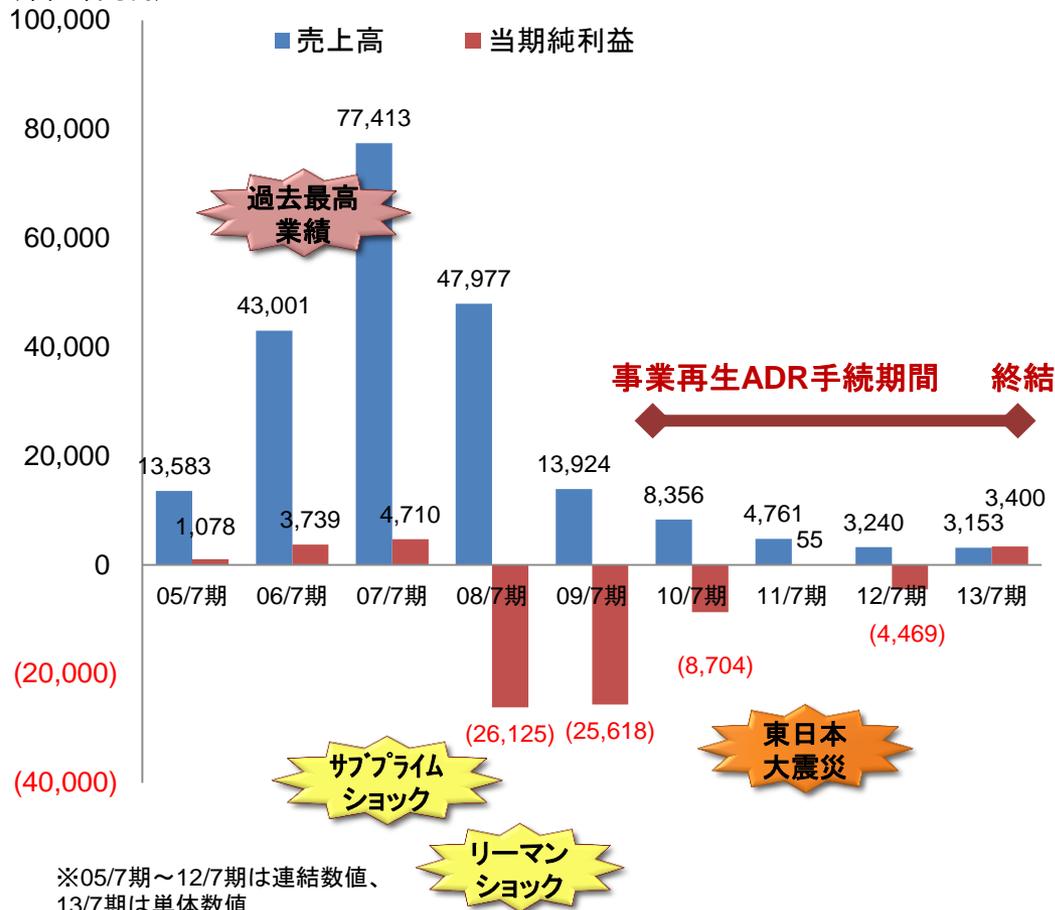
再活

不動産再活事業を推進します

事業再生の軌跡 — 業績推移と沿革

- 2004年3月東証マザーズ上場
- 2010年6月事業再生ADR手続成立、事業再生への取り組み
- 2013年7月事業再生ADR手続終結、中期経営計画の発表

(単位:百万円)

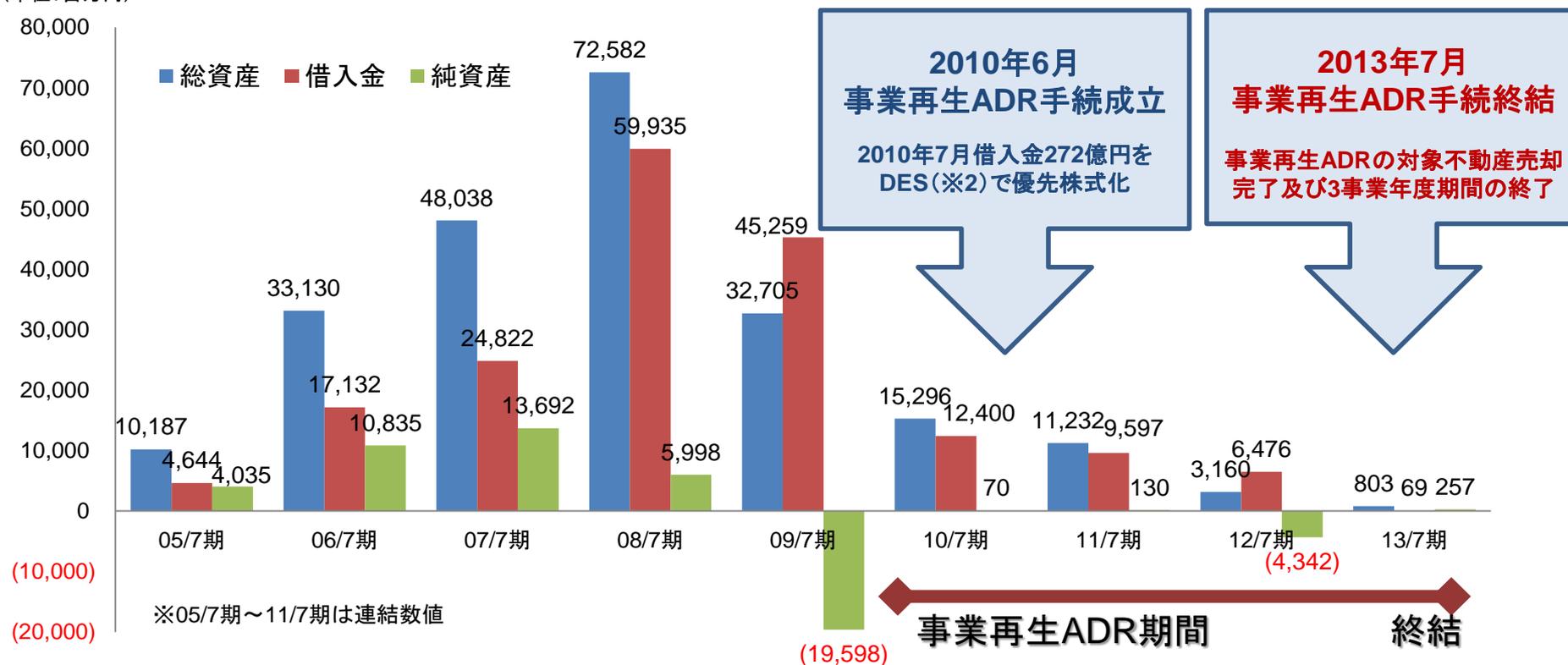


年	月	概要
1988年	3月	内装事業を主軸として創業
2001年	12月	中古マンション再活事業へ進出
2002年	1月	商号を株式会社アルデプロへ変更
2004年	3月	東証マザーズ市場に上場 【IPO】
2004年	9月	大阪支店の開設をかわきりに全国展開開始
2007年	7月	07/7期過去最高売上・利益を実現
2007年	8月	ゴールドマンサックス証券より300億円調達 (第三者割当+CB)
2007年	8月	サブプライムショック
2007年	9月	第二種金融商品取引業者登録
2008年	9月	リーマンショック
2010年	6月	事業再生ADR手続成立
2010年	10月	広島支店を閉鎖、各拠点の整理完了
2011年	3月	東日本大震災
2013年	7月	事業再生ADR手続終結
2013年	9月	中期経営計画の発表

事業再生の軌跡 — 財務内容の改善

- 2010年6月事業再生ADR手続成立(※1) ⇒ 2013年7月事業再生ADR手続終結
- 保有不動産の売却を約3年で完了

(単位:百万円)



(※1)事業再生ADR(Alternative Dispute Resolution)・・・民事再生法や会社更生法の申し立てによる法的手続きに替え、中立な第三者機関であるADR事業者の手によって、債権者・債務者間の話し合いをもとに私的な整理手続きによって経営再建の問題解決を図る手続きの事。法務大臣より認証紛争解決事業者としての認証を受けた事業者が、経済産業大臣より事業再生ADRの認定を受けて行う。

(※2)DES(Dead Equity Swap;デッド・エクイティ・スワップ)・・・企業のDebt(=債務)とEquity(=資本)をSwap(=交換)することで、債務の株式化を意味する。金融機関が保有する貸付金を株式に振り返ることによって企業の財務内容を改善(債務超過状況を解消)して再建を図る手段として、用いられる。

2013年7月期決算 財務ハイライト

- 事業再生ADR手続に伴う不動産の売却を完了し、残債務の免除益計上により純資産257百万円

〔貸借対照表〕

(単位:百万円)

	2009年7月期	2010年7月期	2011年7月期	2012年7月期
現金・預金	209	1,200	98	211
在庫	26,182	13,929	10,341	2,703
有利子負債	45,259	12,400	9,607	6,476
純資産	△19,598	70	130	△4,342
総資産	32,705	15,296	11,232	3,160

(単位:百万円)

2013年7月期
777
16
69
257
803

債務超過解消

第三者割当増資12億円
(うちDES4.5億円)

〔損益計算書〕

(単位:百万円)

	2009年7月期	2010年7月期	2011年7月期	2012年7月期
売上高	13,924	8,356	4,761	3,240
販売費 一般管理費	2,247	1,179	787	475
経常利益	△18,611	△9,214	△551	△5,176
当期純利益	△25,618	△8,704	55	△4,469

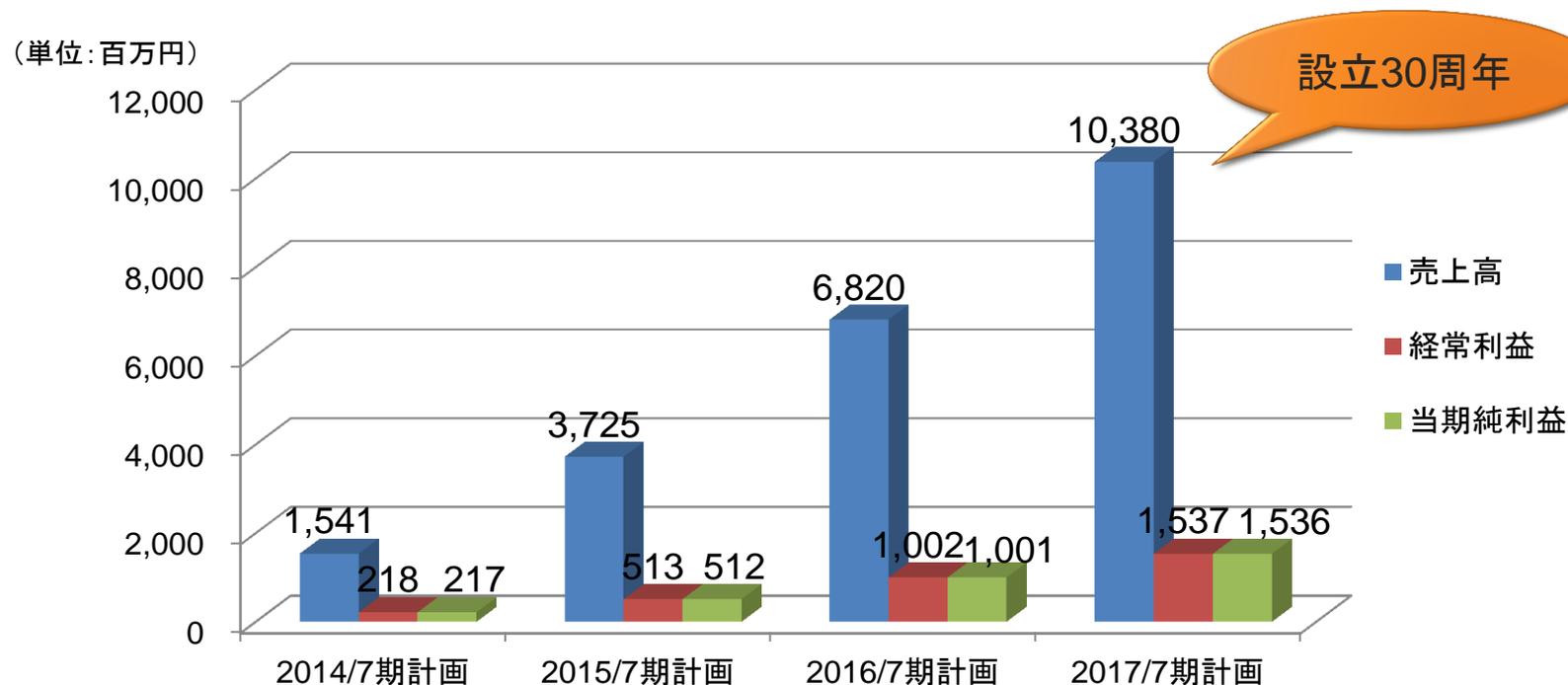
(単位:百万円)

2013年7月期
3,153
451
△532
3,400

特別利益計上
債務免除益39億円

中期経営計画 重点施策と数値目標

- 業界における長年のノウハウ・ネットワークを武器に、「中古不動産再活事業」の本格化へ
- 事業再生ADR手続き終結に伴い、2013年8月に営業部新設
- 積極的な資金調達により、積極的な仕入れを実現
- M&A、資本・業務提携によるグループ体制構築
- 税負担が無いいため、経常利益≒当期純利益 ⇒ 株主価値の積み上げが加速される



基本戦略 「中古不動産再活事業」のリーディングカンパニーへ

マクロ市況

中古住宅市場の拡大・首都圏への人口集中

仕入
ターゲット

相続不動産の有効活用への需要

販売
ターゲット

東京圏の富裕層に集中

不動産業界における
長年のノウハウ・人脈

税理士・会計士・弁護士
ネットワーク

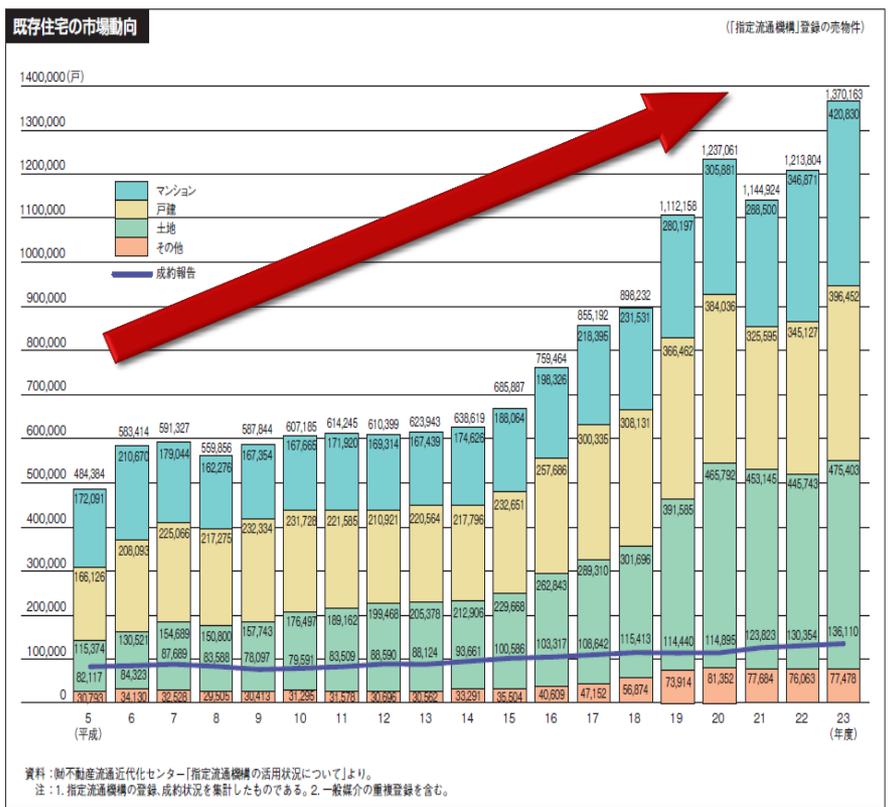
数々の危機を乗り越えて
きた経営陣の経験値

当 社 の 強 み

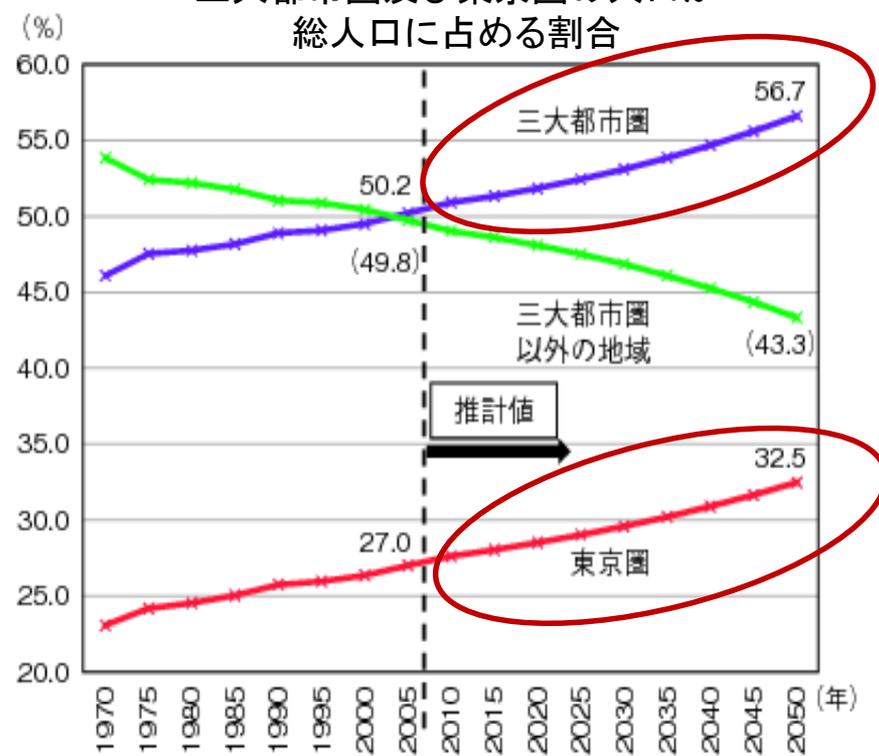
マクロ市況 — 中古住宅市場の拡大・首都圏への人口集中

- ・リーマンショック時には減少したものの、既存住宅市場は毎年増加
- ・日本の人口は、首都圏を筆頭に大都市圏への集中が加速
- ・2020年開催予定の東京オリンピック・パラリンピックに向けた経済的波及効果に伴い、東京圏の不動産取引は活性化が見込まれる

既存住宅の市場動向



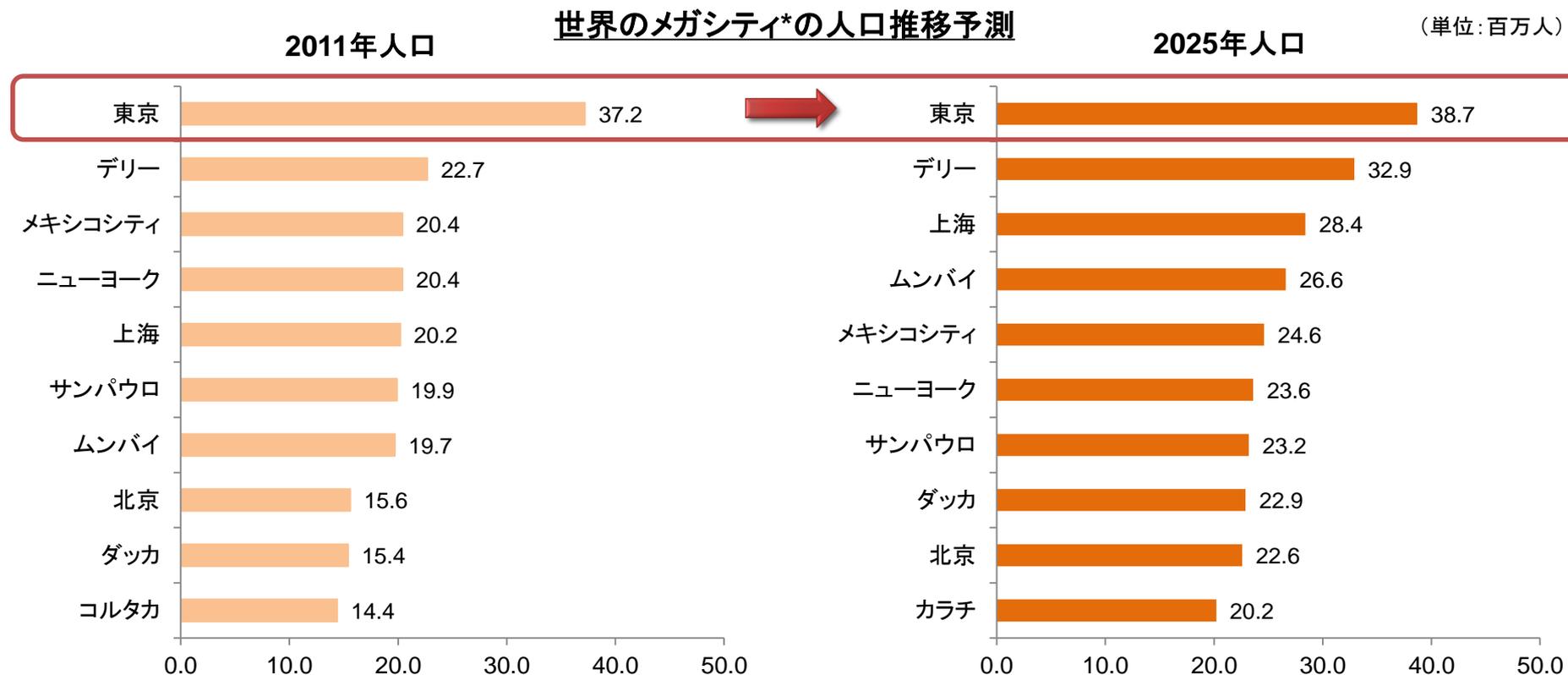
三大都市圏及び東京圏の人口が
総人口に占める割合



(総務省WEBサイトより)

マクロ市況 — 東京メガシティ

- 不動産投資においては、国全体ではなく“都市”選びが重要なポイント。
- 2011年の東京人口は約3700万人。圧倒的な世界最大メガシティ。
- 2025年においても、東京は依然として世界第1位の人口圏であると予測されている(By国連)。



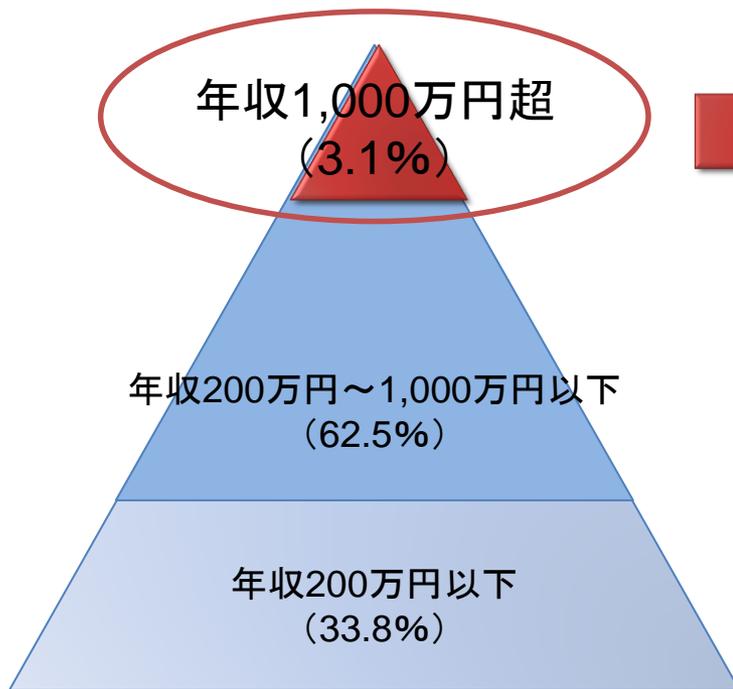
*1,000万人以上の都市

(国連統計局 World Urbanization Prospects:The 2011 Revisionをもとに当社にて作成)

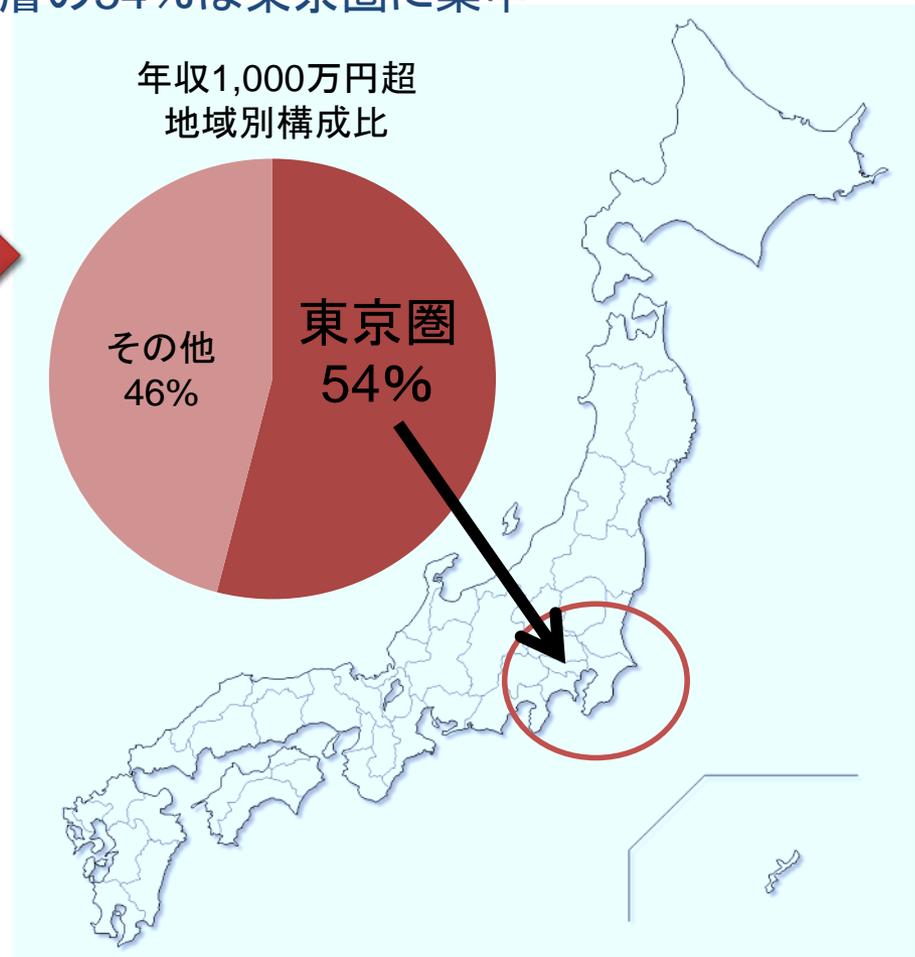
販売ターゲット — 富裕層は東京圏に集中

- 年収1,000万円以上が当社ビジネスモデルの顧客層
- 日本で年収1,000万円以上を稼ぐ富裕層の54%は東京圏に集中

全国給与所得者分布の状況



年収1,000万円超
地域別構成比

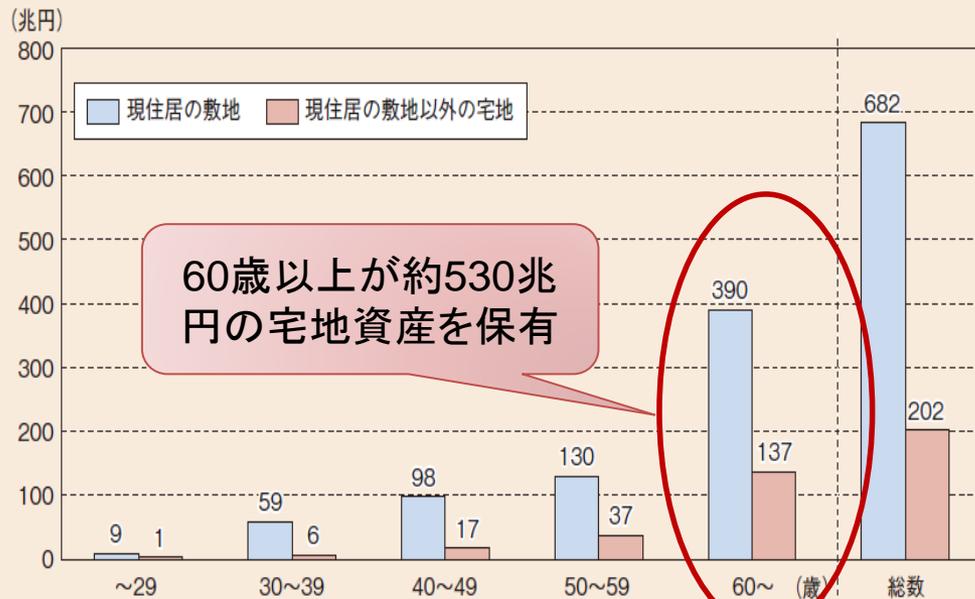


(国税庁「民間給与実態統計調査」(平成21年分)もとに当社作成)

仕入ターゲット — 相続不動産の有効活用への需要増

- 60歳以上の高齢者が宅地資産の約60%、約530兆円の宅地資産を保有
- 少子高齢化の進行に伴い、相続をきっかけに有効活用されない不動産の増加が見込まれる

世帯主の年齢別宅地資産保有額



資料：総務省「全国消費実態調査」「国勢調査」、国土交通省「土地基本調査」より作成

相続不動産の利用状況等の調査報告

	自分で住む(利用)	未利用	貸す
相続した住宅の利用状況	47.0%	16.8%	11.5%
相続した土地の利用状況	37.2%	32.2%	13.3%
相続可能性のある住宅の居住意向	39.3%	21.9%	8.1%
相続可能性のある土地の利用意向	30.7%	35.8%	11.4%

相続不動産の「未利用」比率の多さ

市場へ放出

出所：国土交通省「人口減少・高齢化社会における土地利用の実態に関する調査」より

ビジネスモデル

1棟仕入1棟販売

投資物件 → 競合少、チャンス大

賃貸マンション
1棟仕入

バリューアップによる収益化
(リフォーム、入居率向上)

販売

1棟仕入区分販売

実住・投資物件 → 今期以降事業化

- ・1棟全室空室、空室・賃貸中混在の1棟マンション仕入
- ・リフォーム工事、入居率向上等 → 販売(その他物件の居住者、投資家)

ポイント

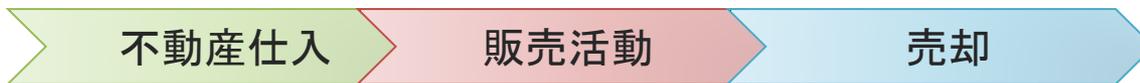
再活事業はロットが小さく流動化や証券化には適さないため、大手不動産業者が参入しにくい
仕入から販売まで煩雑かつ専門性が要求されるため、参入障壁は高い

販売スキーム

ポイント

煩雑な業務を「迅速に」処理できるオペレーション体制

仕入から売却までの流れ



仕入から売却までの期間が短く、資金回収が早い

再活事業は仕入れから売却までの期間が短く、投資関連事業、開発事業と比較して
資金回収が早い

当社の再活事業の仕入販売期間



不動産仕入

基礎工事

建築

売却

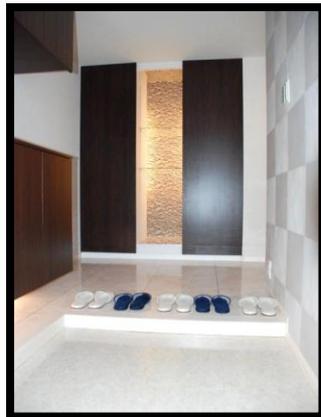
一般的な開発業者の仕入販売期間

販売活動

平均24カ月

リノベーション過去実績

- ・ マンションから一棟ビルディングまで、リノベーションにより短期間で“再活”するノウハウと実績



SWOT分析

強み (Strength)

- ・諦めないこと（「理念」と「利益」の追求）
（数々の危機を乗り越えて来た経験）
- ・低コスト構造
- ・弁護士・会計士・税理士等とのネットワーク
- ・M&Aや連結体制構築の経験
- ・最小限の管理部門での業務運営能力

弱み (Weakness)

- ・営業体制の圧倒的不足
- ・金融機関とのネットワークの縮減
- ・情報収集力の低下

機会 (Opportunity)

- ・日本銀行による量的・質的金融緩和対策
- ・アベノミクス（政府によるデフレ脱却策・成長戦略）
- ・東京オリンピック・パラリンピックの開催
- ・設備投資減税・法人税の減税

脅威 (Threat)

- ・長期的な人口の減少と高齢化
- ・消費税の段階的引き上げ
- ・相続税の増税

“再活”ドライバー ① マネジメントチームプロフィール

不動産業界及び企業経営における深い経験値を武器に!!

代表取締役 久保 玲士

1992年7月	小堀会計事務所入所
2002年1月	当社入社
2002年2月	当社取締役管理本部長
2002年11月	当社常務取締役
2007年10月	当社代表取締役社長
2008年10月	当社取締役副社長
2010年2月	当社取締役経営管理部長
2012年7月	当社代表取締役社長(現任)

取締役 保坂 光二

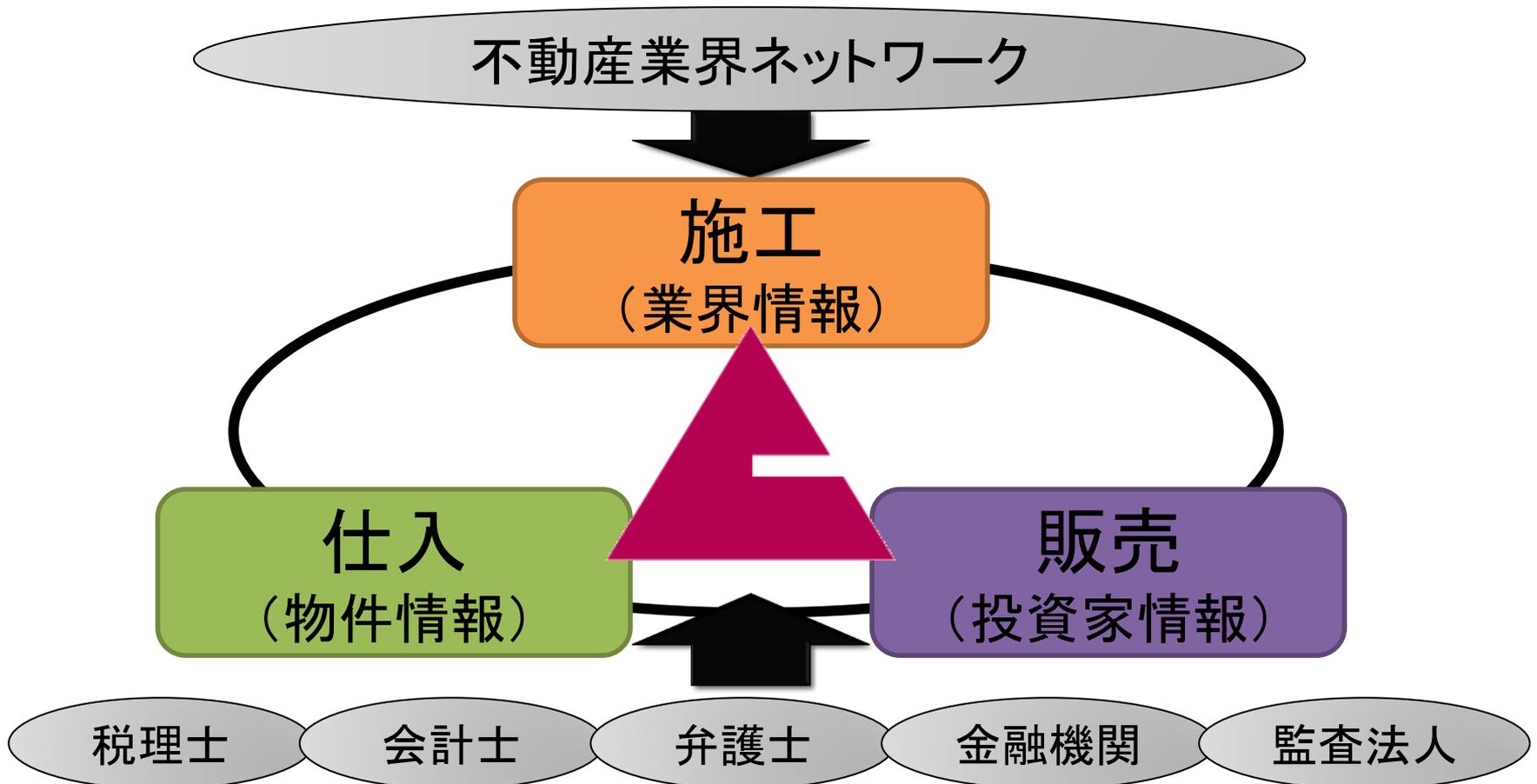
1995年4月	株式会社ヒューネット(現株式会社RISE) 入社大阪支店
1999年4月	同社取締役大阪支店長
2001年6月	同社常務取締役
2001年11月	同社専務取締役
2003年6月	同社代表取締役社長
2013年8月	当社入社執行役員営業部長
2013年10月	当社取締役営業部長(現任)

営業部長 高橋 康夫

1979年5月	株式会社長谷工コーポレーション入社
2005年4月	当社入社執行役員事業本部長
2005年8月	当社取締役事業本部長
2008年10月	当社取締役兼株式会社アルデプロ住宅販売 代表取締役社長
2009年10月	当社代表取締役社長
2013年8月	当社営業部長(現任)

“再活”ドライバー ② 成長ネットワーク

長年にわたる不動産業界及び周辺領域のネットワーク活用により、
“スピーディーな不動産再活事業”の拡大!!

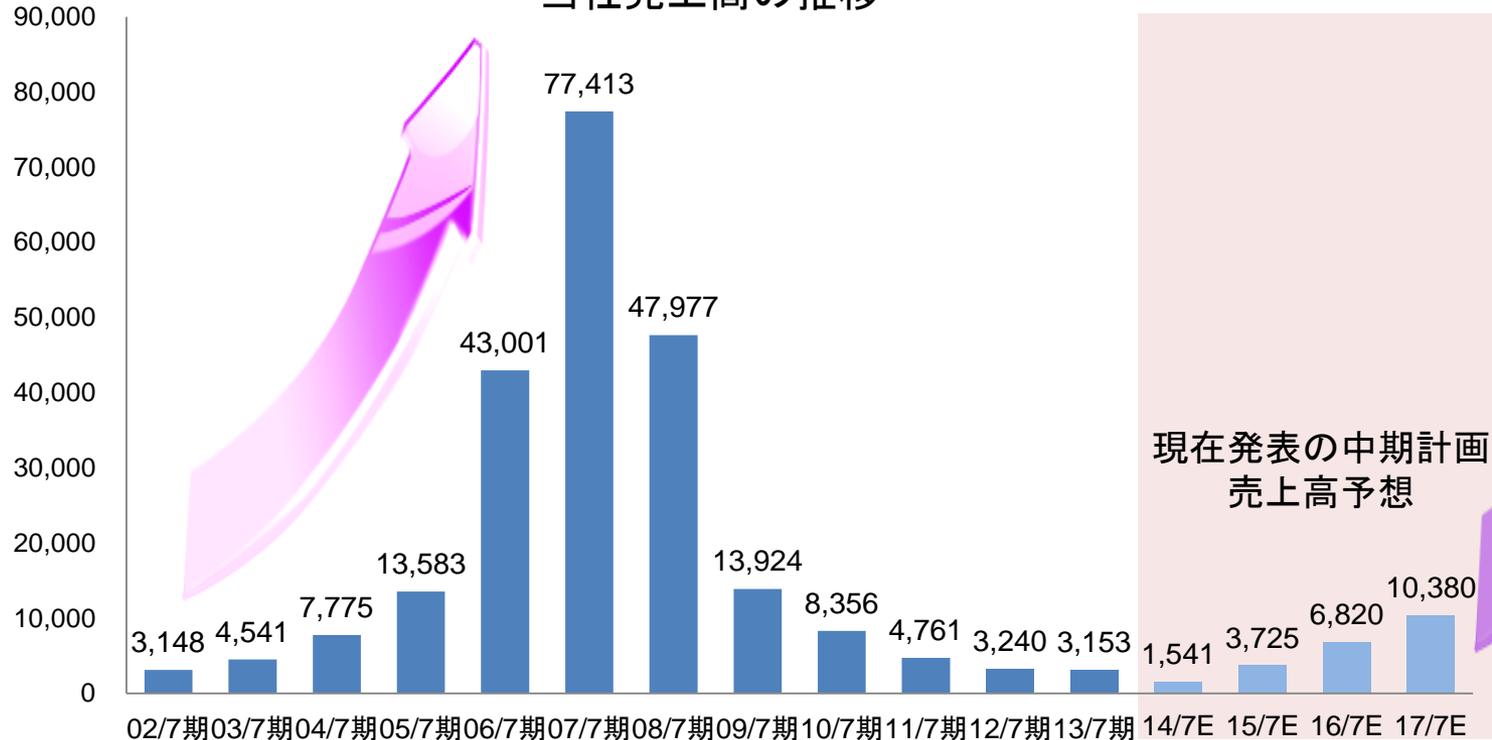


Reborn アルデプロ 新たな成長ステージへ！

過去の経験値・ネットワークを最大限活用し、
過去最高業績を超える“再活”を目指して！

(単位：百万円)

当社売上高の推移



会社概要①

商号	株式会社アルデプロ
設立	1988年3月1日
所在地	東京都新宿区新宿三丁目1番24号 京王新宿三丁目ビル2階
代表者名	久保 玲士
資本金	7億8円(平成25年10月31日現在)
発行済株式数	21,279,263株(普通株式)(平成25年10月31日現在)
決算月	7月末
従事員数	8名(平成25年10月31日現在)
事業内容	不動産再活事業
所属団体	社団法人 東京都宅地建物取引業協会 東京都不動産協同組合 社団法人 全国宅地建物取引業保証協会
免許・登録	宅地建物取引業者免許 東京都知事(1)第92582号 第二種金融商品取引業 関東財務局長(金商)第1203号

会社概要②

主 要 株 主		
1. 秋元 竜弥	57.83%	14,167,556株
2. (株)夢真ホールディングス	3.52%	750,000株
3. (有)佐藤総合企画	3.52%	750,000株
4. 山崎 一弘	1.60%	340,587株
5. (株)エムエルエス	1.02%	218,939株
6. 井 康彦	0.75%	160,417株
7. 牧間 次夫	0.57%	123,000株
8. 日本証券金融(株)	0.47%	101,931株
9. (株)SBI証券	0.31%	66,026株
10. 當麻 勝子	0.30%	65,483株

株 主 数	24,564名(比率は議決権ベース)
-------	--------------------

(2013年10月31日現在)



この資料は当社に関する情報提供のために作成したもので、当社の有価証券への投資勧誘を直接的な目的としたものではありません。本資料は2013年10月現在のデータに基づいて作成されており、記載された予測等については資料作成時点での当社の判断により、掲載情報の正確性、完全性を保証、確約するものではありません。また本資料内容は予告なく変更される可能性があります。