

2004年3月期中間決算説明

「フィービジネスを中心とした収益積層型の事業展開」

2003年12月19日



資産活用のトータル・ソリューション・カンパニー
スターツグループ

<p>I. 2004年3月期中間決算説明</p> <p>連結目標経営指標 P3</p> <p>決算概要 損益計算書 P4</p> <p>【連結】売上推移 P5</p> <p>【連結】営業利益推移 P6</p> <p>決算概要 貸借対照表 P7</p> <p>【連結】業績計画 P8</p> <p>販売用不動産・固定資産の推移 P9</p> <p>【連結】総資産・有利子負債・自己資本の計画 P10</p> <p>【個別】業績計画 P11</p> <p>【個別】総資産・有利子負債・自己資本の計画 P12</p>	<p>II. 2004年3月期事業戦略</p> <p>A) 事業トピックス</p> <p> スターツグループトピックス P15</p> <p> 地域密着の「ストック型収益積層ビジネス」 P16</p> <p> 営業利益セグメント別構成比 P17</p> <p>B) 建設受注事業戦略</p> <p> 建設受注事業の見通しと戦略 P19</p> <p> 建設受注事業の概要 P20</p> <p> エリア拡大と生活支援事業のスタート P21</p> <p>C) 不動産管理事業戦略</p> <p> 管理物件数の推移 P23</p> <p> 不動産管理事業の成長戦略 P24</p> <p> 時間貸し駐車場ナビパーク事業 P25</p> <p>D) 賃貸・売買仲介事業戦略</p> <p> 総合不動産店舗ピタットハウス P27</p> <p> ピタットハウス店舗網 P28</p> <p> 賃貸・売買仲介事業の見通しと戦略 P29</p> <p> 売買仲介手数料、賃貸仲介手数料の推移 P30</p> <p>E) 分譲事業</p> <p> 分譲事業 業績計画 P32</p>
---	---

I .2004年3月期中間決算説明

◆連結目標経営指標

	2003年3月期	2004年3月期中間期	2004年3月期見込み	2006年3月期
総資産	728億円	720億円	700億円	680億円
当期利益	13億円	4億円	17億円	26億円
ROA	1.8%	0.6%	2.4%	3.8%
配当金	中間3円+期末5円=8円	中間5円	中間5円+期末5円=10円	年配当10円以上を目指す
株主資本比率	8.4%	9.0%	11.2%	18.3%

安定収益の拡充と資産のスリム化により経営の健全性を高める

決算概要 損益計算書



【連結】

(単位:百万円)

	2003年3月期 中間期実績	2004年3月期 中間期予定額	2004年3月期 中間期実績	差異	前期比	2004年3月期 予想	2003年3月期 実績
売上高	24,204	26,000	27,702	1,702	3,498	68,500	67,589
営業利益	1,708	1,900	1,830	▲ 70	122	6,800	5,444
経常利益	1,300	1,400	1,518	118	218	5,400	4,549
中間(当期)純利益	397	450	425	▲ 25	28	1,700	1,311
EPS(円)	26.92	30.43	28.87	▲ 1.56	1.95	114.97	87.85

●連結売上高、営業利益、経常利益、中間純利益、増収増益

売上高 前期比14.5%up、営業利益 前期比7.2%up

経常利益 前期比16.8%up、中間純利益 前期比7.0%up

仲介・賃貸管理事業、建設事業を中心に、業績は堅調に推移

【個別】

(単位:百万円)

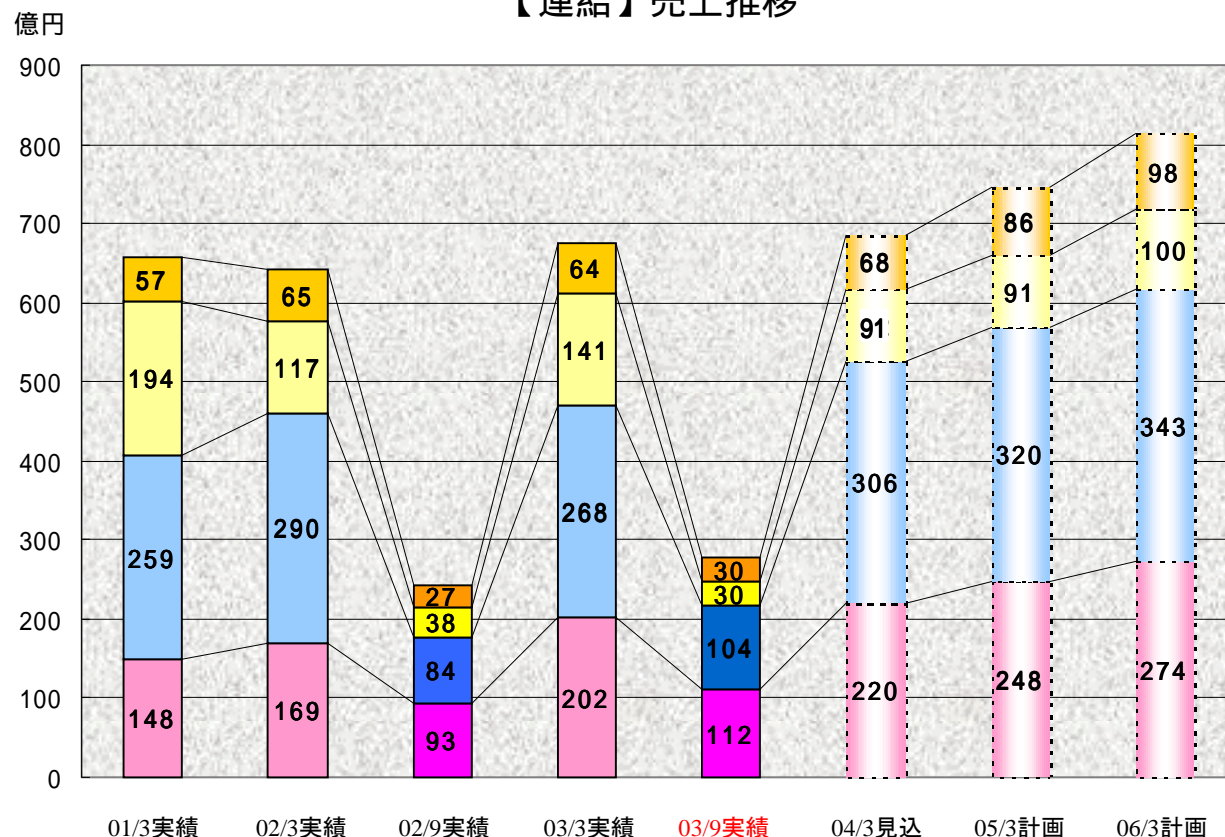
	2003年3月期 中間期実績	2004年3月期 中間期予定額	2004年3月期 中間期実績	差異	前期比	2004年3月期 予想	2003年3月期 実績
売上高	14,265	15,000	15,650	650	1,385	44,200	47,963
営業利益	738	700	596	▲ 104	▲ 142	3,450	3,420
経常利益	372	300	288	▲ 12	▲ 84	2,650	2,611
中間(当期)純利益	178	100	117	17	▲ 61	1,100	868
EPS(円)	12.08	6.76	7.97	1.21	▲ 4.11	74.39	57.90

●個別営業利益 予定との差異

ピタットハウス出店に伴う諸経費、人員採用による人件費など
当中間期において先行投資的に発生

全体としてはほぼ計画どおりに推移

【連結】売上推移



通期	■ 仲介賃貸管理	■ 建設事業	■ 分譲事業	■ その他
中間期	■ 仲介賃貸管理	■ 建設事業	■ 分譲事業	■ その他

《2004年3月期中間期概況》

1. 仲介賃貸管理事業

管理戸数の増加により手数料収入、賃貸収入などが前年同期比19億63百万円増(21.1%up)

□管理戸数

	賃貸	社宅代行	ナビパーク	その他	合計
住宅	57,596	18,280		7,276	83,152
駐車場	59,762	2,148	5,741		67,651

2. 建設事業

城西・神奈川地区を中心とした営業エリアの拡大、グループホーム等の高齢者施設、コンセプトマンション等の受注により堅調に推移。

前年同期比では、受注高は85億12百万円増(113.1%up)、完成工事高は19億43百万円(23.0%up)、受注残高は49億51百万円増(11.5%up)。受注残高のうち、202億円は2004年3月期完工予定。

(金額単位:百万円)

期	項目	種別	前期繰越高	当期受注高	完成工事高	受注残高
当中間 連結会計年度		一般住宅	2,128	1,425	1,048	2,505
		賃貸住宅	36,837	13,530	8,101	42,265
		その他	3,344	1,079	1,241	3,183
		計	42,311	16,035	10,392	47,954
前中間 連結会計年度		一般住宅	2,463	887	949	2,402
		賃貸住宅	38,737	6,285	6,334	38,688
		その他	2,726	350	1,165	1,913
		計	43,927	7,523	8,449	43,003

3. 分譲事業

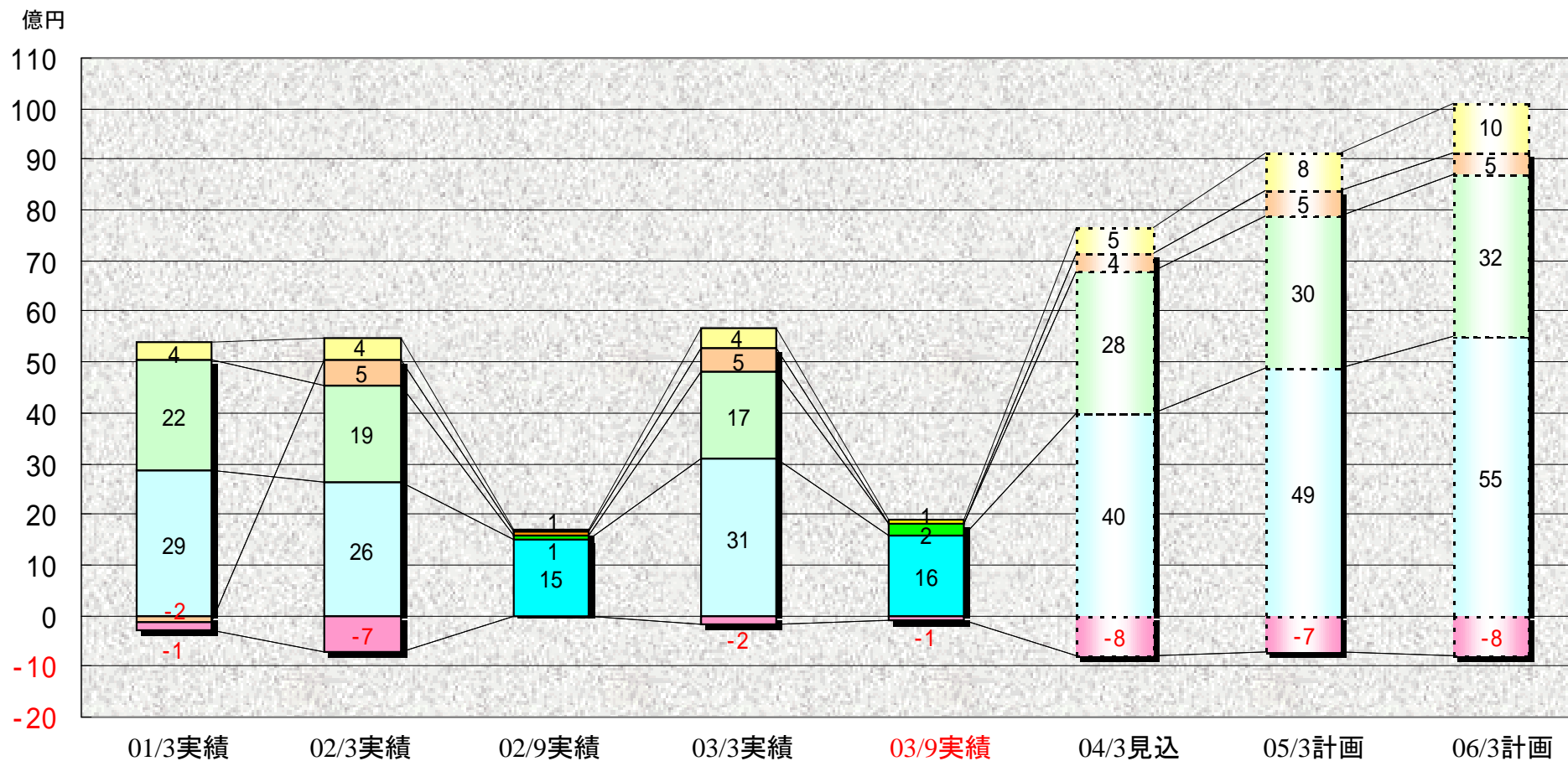
成田市・八千代市の戸建住宅が中心。

分譲マンション・アルファグランデ成田V番街販売中(総戸数101戸・2004年10月竣工予定)。

4. その他事業

連結子会社としてスターツ証券(株)が新たに加わり、流通事業ではモスバーガー等の新規出店、出版事業では書籍販売等が堅調に推移するなど、前年同期比3億36百万円増(12.5%up)。

【連結】営業利益推移



通期	□ 仲介賃貸管理	□ 建設事業	□ 分譲事業	□ 長期販売用不動産	□ その他
中間期	■ 仲介賃貸管理	■ 建設事業	■ 分譲事業	■ 長期販売用不動産	■ その他

決算概要 貸借対照表



【連結】 (単位:百万円)

	2004年3月期 中間期	2003年3月期 中間期	2003年3月期	2003年3月期比 増減
(資産の部)				
現預金	12,615	9,421	10,285	2,330
受取手形及び売掛金	5,043	4,570	9,509	▲ 4,466
販売用不動産	22,574	21,189	22,388	186
たな卸資産	6,573	5,448	5,160	1,413
その他	3,233	4,655	3,629	▲ 396
流動資産計	50,039	45,283	50,973	▲ 934
有形固定資産	15,767	17,079	15,720	47
無形固定資産	426	495	444	▲ 18
投資その他資産	5,831	6,517	5,677	154
固定資産合計	22,024	24,092	21,842	182
資産合計	72,064	69,375	72,816	▲ 752

- 建設事業、分譲事業における住宅金融公庫融資資金の回収により売掛金減少
- 建設事業の堅調に伴い、現預金、たな卸資産(未成工事支出金)およびその他流動負債(未成工事受入金)が増加
- 賃貸管理物件数の増加に伴い、現預金およびその他流動負債(家賃預り金)が増加
- 期中運転資金、分譲事業資金等の調達により、短期および長期借入金は増加(期末残高見込み390億円)

【個別】 (単位:百万円)

	2004年3月期 中間期	2003年3月期 中間期	2003年3月期	2003年3月期比 増減
(資産の部)				
現預金	6,413	6,223	5,173	1,240
受取手形及び売掛金	2,974	2,555	6,440	▲ 3,466
販売用不動産	18,574	21,189	18,472	102
たな卸資産	5,173	4,213	4,004	1,169
その他	2,782	4,243	2,840	▲ 58
流動資産計	35,917	38,423	36,931	▲ 1,014
有形固定資産	11,507	11,964	11,449	58
無形固定資産	320	363	317	3
投資その他資産	6,751	6,737	6,337	414
固定資産合計	18,579	19,066	18,104	475
資産合計	54,497	57,490	55,035	▲ 538

- 建設事業、分譲事業における住宅金融公庫融資資金の回収により売掛金減少
- 建設事業の堅調に伴い、現預金、たな卸資産(未成工事支出金)およびその他流動負債(未成工事受入金)が増加
- 期中運転資金、分譲事業資金等の調達により、短期および長期借入金は増加(期末残高見込み330億円)

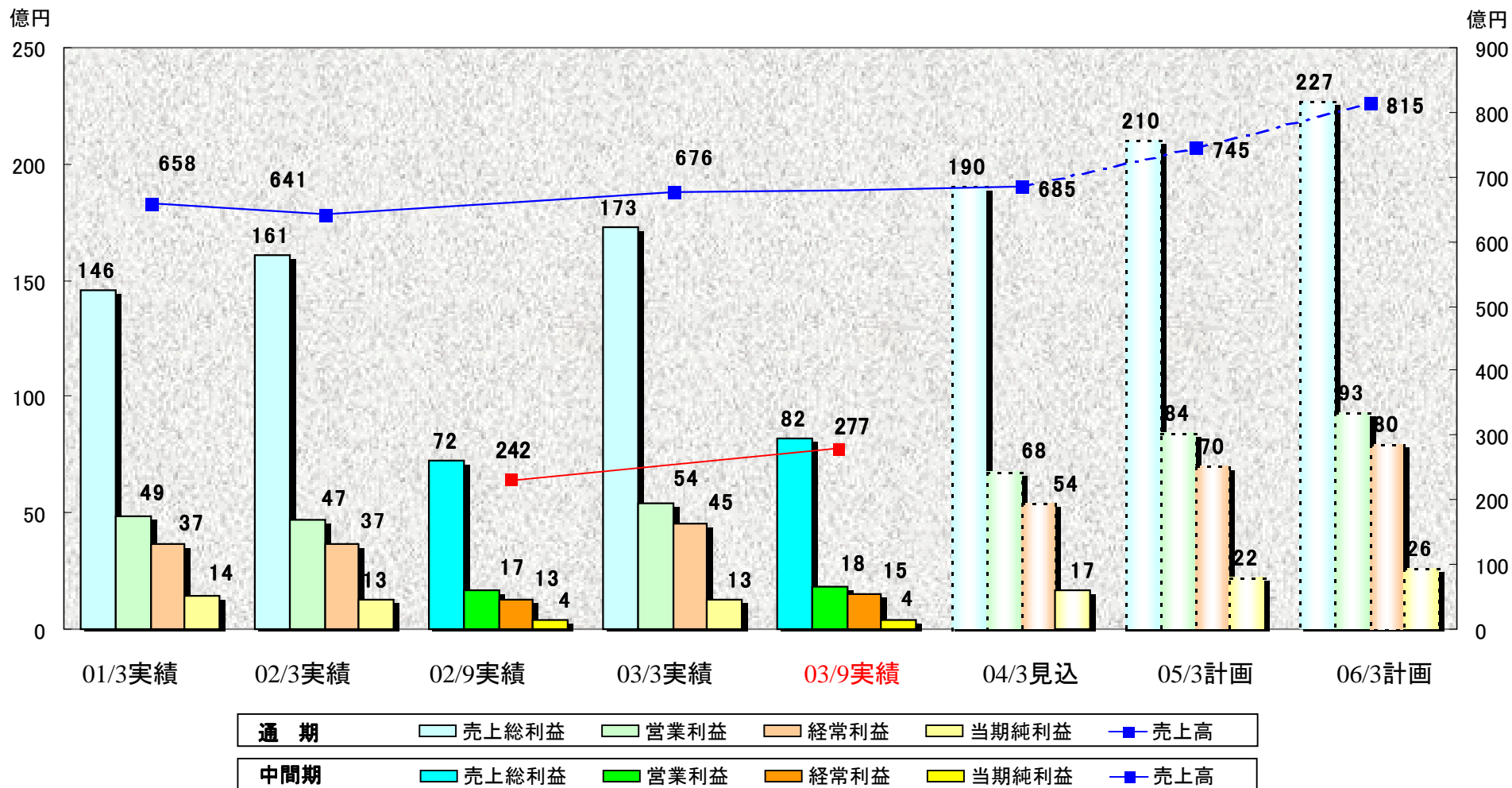
(単位:百万円)

	2004年3月期 中間期	2003年3月期 中間期	2003年3月期	2003年3月期比 増減
(負債の部)				
買掛金および工事未払金	5,420	8,825	13,730	▲ 8,310
短期借入金	24,346	23,101	21,557	2,789
その他	13,428	11,420	10,925	2,503
流動負債計	43,195	43,349	46,213	▲ 3,018
長期借入金	20,811	19,215	19,267	1,544
その他	491	453	476	15
固定負債計	21,303	19,670	19,743	1,560
負債合計	64,499	63,019	65,956	▲ 1,457
少数株主持分	1056	941	761	295
(資本の部)				
資本金	2,571	2,571	2,571	0
資本準備金	2,208	2,208	2,208	0
剰余金	3,032	2,676	2,694	338
再評価差額金	▲ 1,220	▲ 1,950	▲ 1,220	0
自己株式等	▲ 84	▲ 90	▲ 154	70
資本合計	6,508	5,414	6,098	410
負債、少数株主持分及び資本合計	72,064	69,375	72,816	▲ 752

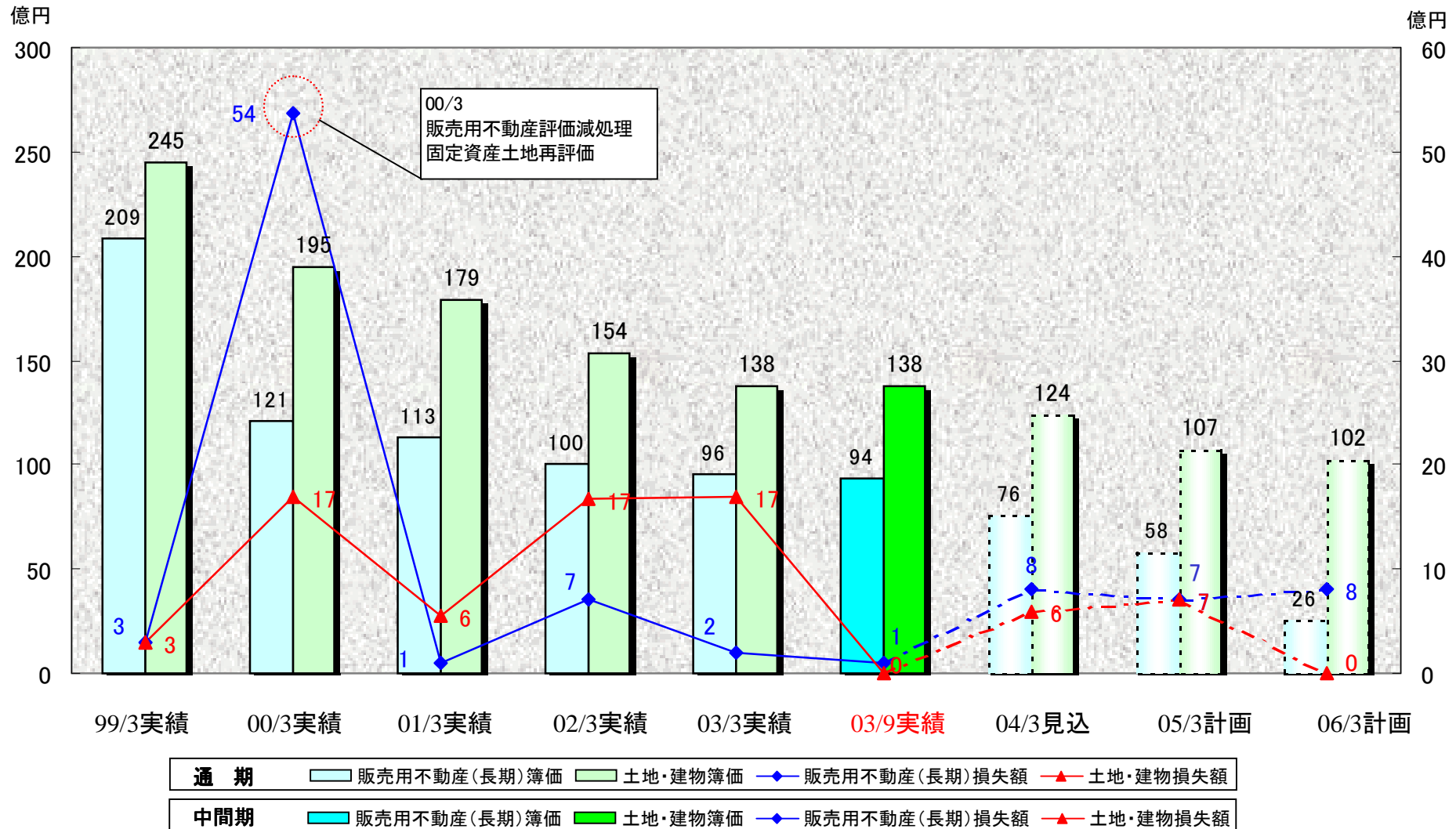
(単位:百万円)

	2004年3月期 中間期	2003年3月期 中間期	2003年3月期	2003年3月期比 増減
(負債の部)				
買掛金および工事未払金	2,480	5,933	9,678	▲ 7,198
短期借入金	23,049	21,654	20,147	2,902
その他	6,895	5,920	4,838	2,057
流動負債計	32,424	33,507	34,663	▲ 2,239
長期借入金	16,005	18,661	14,457	1,548
その他	287	247	271	16
固定負債計	16,292	18,909	14,728	1,564
負債合計	48,717	52,417	49,391	▲ 674
(資本の部)				
資本金	2,571	2,571	2,571	0
資本準備金	2,208	2,208	2,208	0
剰余金	2,224	2,305	2,194	30
再評価差額金	▲ 1,220	▲ 1,950	▲ 1,220	0
自己株式等	▲ 4	▲ 61	▲ 110	106
資本合計	5,780	5,072	5,644	136
負債及び資本合計	54,497	57,490	55,035	▲ 538

【連結】業績計画

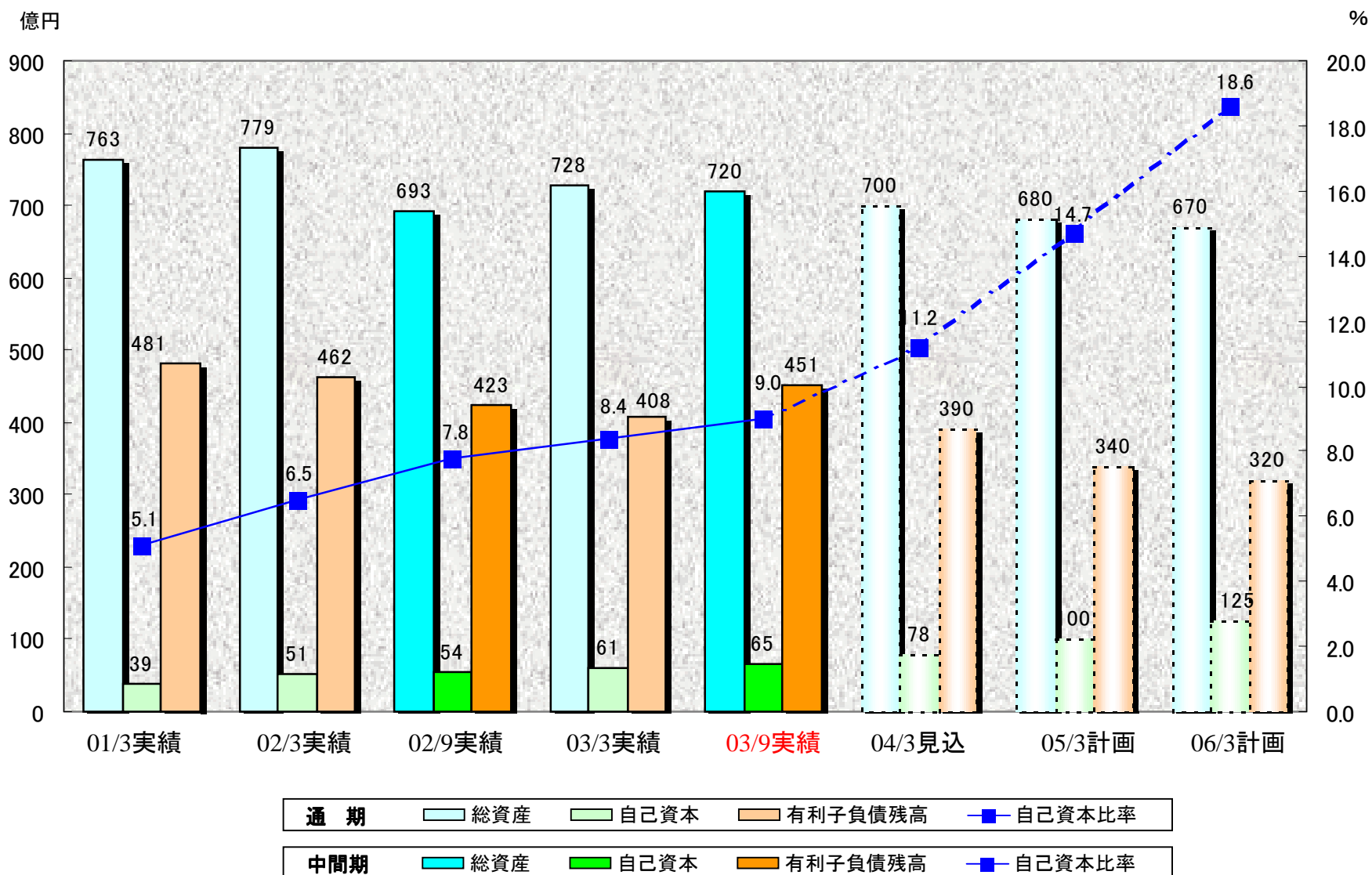


販売用不動産・固定資産の推移

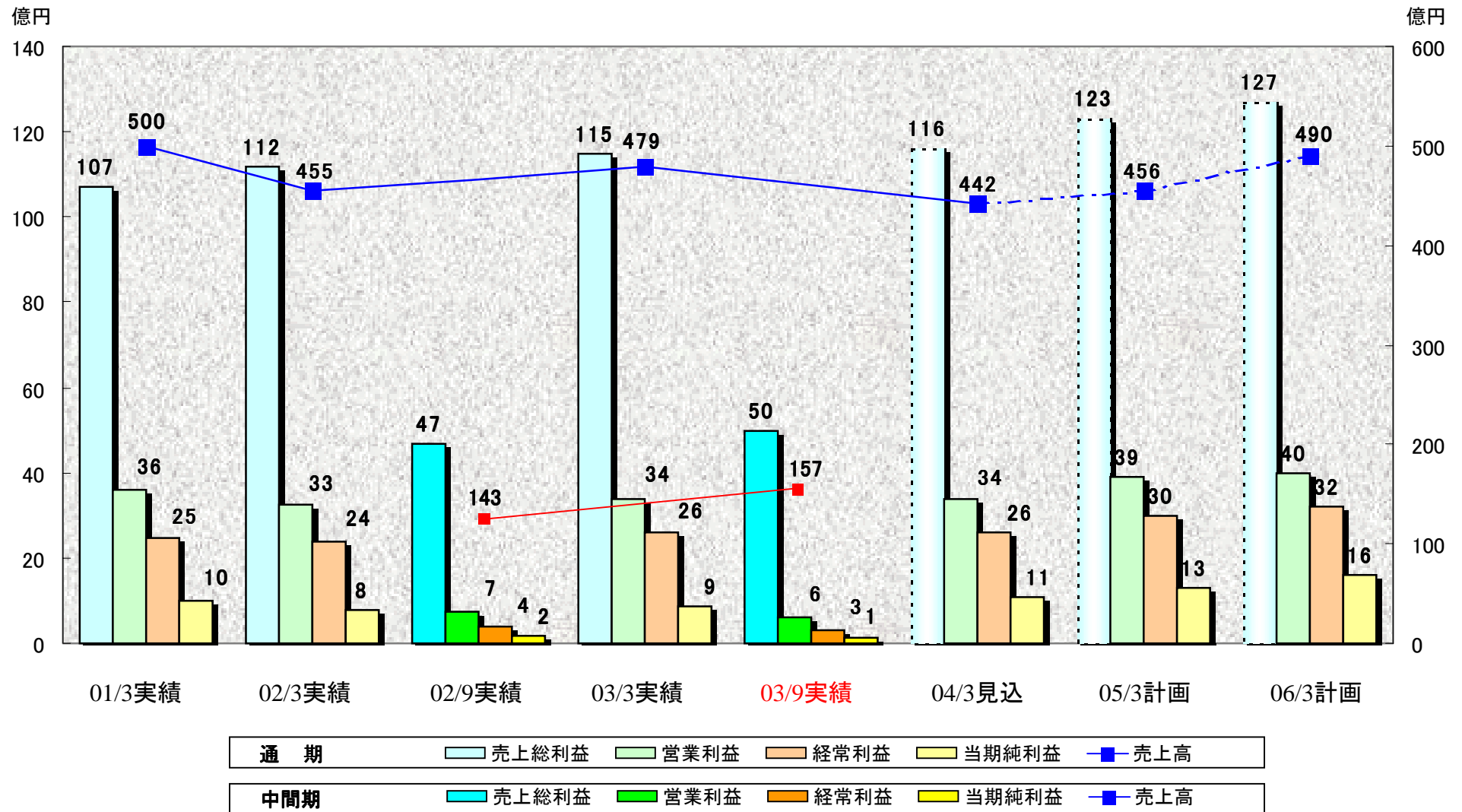


販売用不動産(長期)・固定資産(土地・建物)の売却 ⇒ 総資産・有利子負債を圧縮

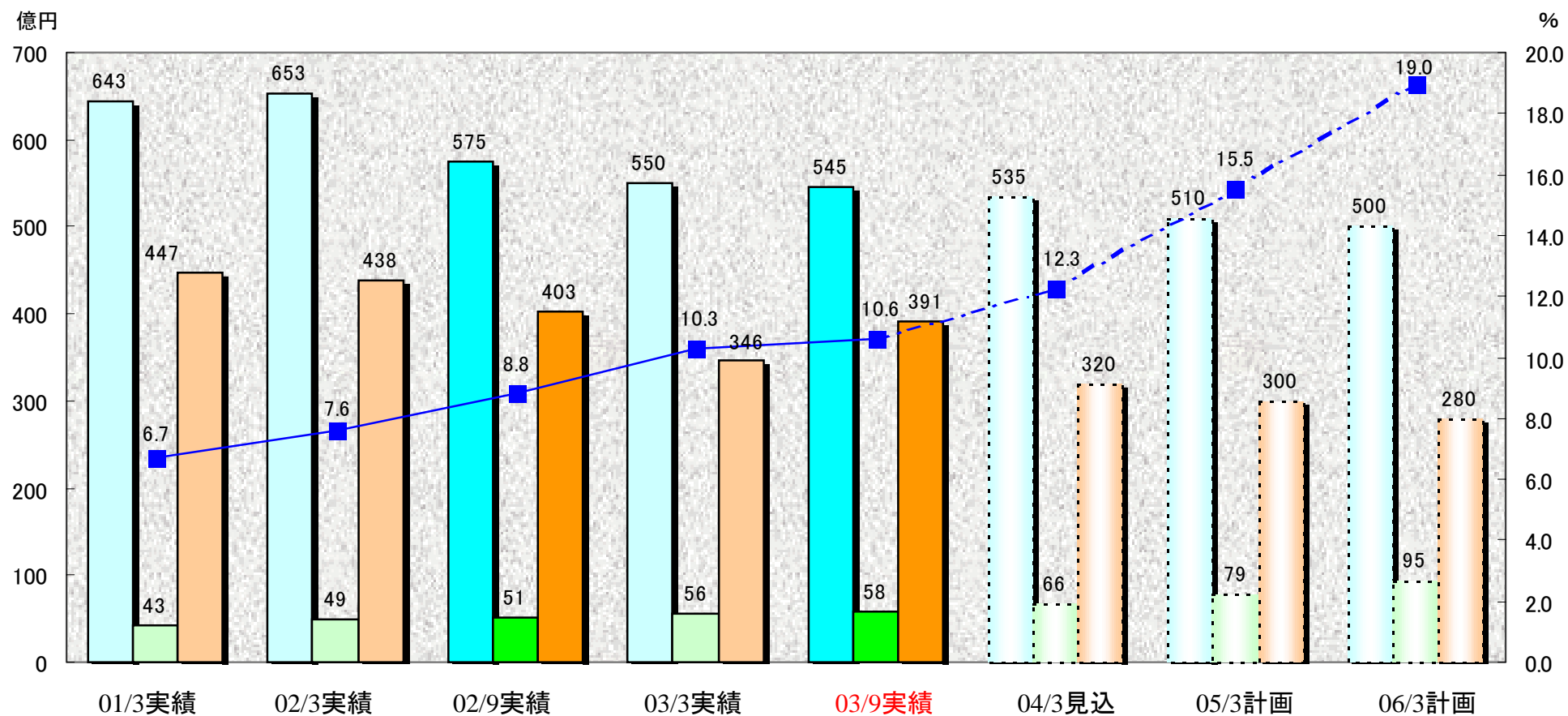
【連結】総資産・有利子負債・自己資本の計画



【個別】業績計画



【個別】総資産・有利子負債・自己資本の計画



通期	総資産	自己資本	有利子負債残高	自己資本比率
中間期	総資産	自己資本	有利子負債残高	自己資本比率

2004年3月期中間決算説明

「フィービジネスを中心とした収益積層型の事業展開」

2003年12月19日

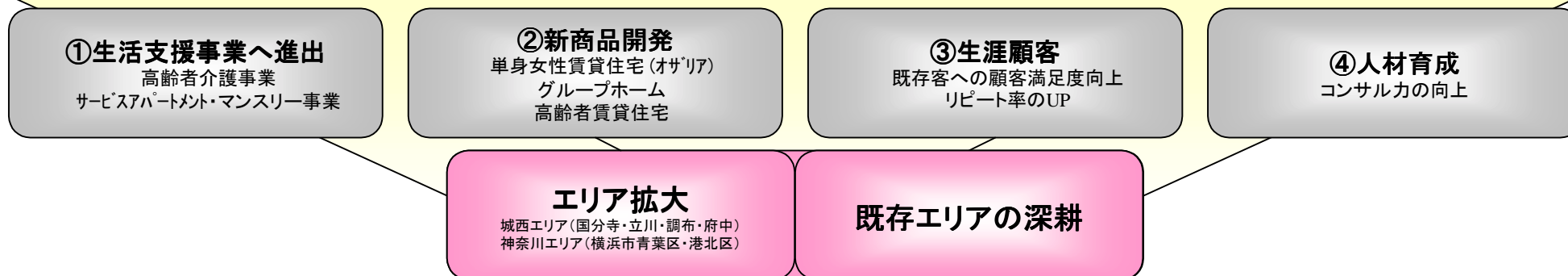
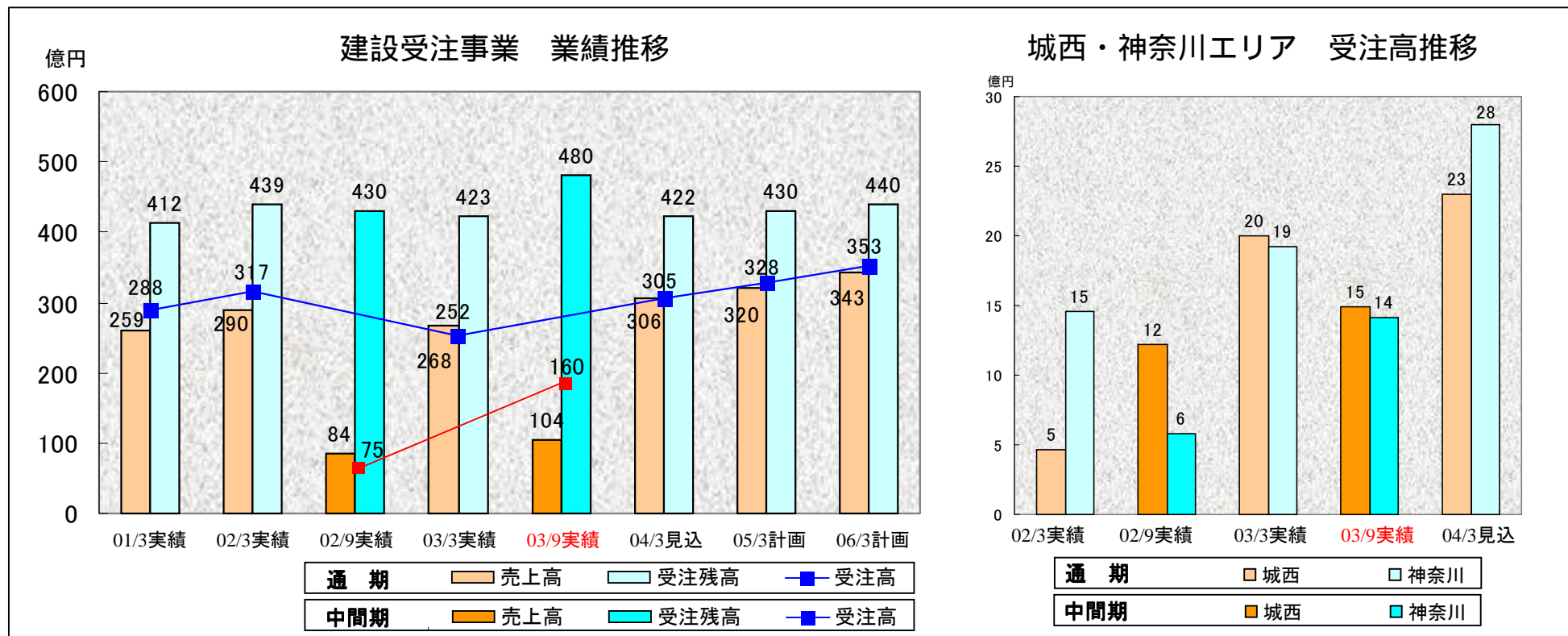


資産活用のトータル・ソリューション・カンパニー
スターツグループ

<p>I. 2004年3月期中間決算説明</p> <p>連結目標経営指標 P3</p> <p>決算概要 損益計算書 P4</p> <p>【連結】売上推移 P5</p> <p>【連結】営業利益推移 P6</p> <p>決算概要 貸借対照表 P7</p> <p>【連結】業績計画 P8</p> <p>販売用不動産・固定資産の推移 P9</p> <p>【連結】総資産・有利子負債・自己資本の計画 P10</p> <p>【個別】業績計画 P11</p> <p>【個別】総資産・有利子負債・自己資本の計画 P12</p>	<p>II. 2004年3月期事業戦略</p> <p>A) 事業トピックス</p> <p> スターツグループトピックス P15</p> <p> 地域密着の「ストック型収益積層ビジネス」 P16</p> <p> 営業利益セグメント別構成比 P17</p> <p>B) 建設受注事業戦略</p> <p> 建設受注事業の見通しと戦略 P19</p> <p> 建設受注事業の概要 P20</p> <p> エリア拡大と生活支援事業のスタート P21</p> <p>C) 不動産管理事業戦略</p> <p> 管理物件数の推移 P23</p> <p> 不動産管理事業の成長戦略 P24</p> <p> 時間貸し駐車場ナビパーク事業 P25</p> <p>D) 賃貸・売買仲介事業戦略</p> <p> 総合不動産店舗ピタットハウス P27</p> <p> ピタットハウス店舗網 P28</p> <p> 賃貸・売買仲介事業の見通しと戦略 P29</p> <p> 売買仲介手数料、賃貸仲介手数料の推移 P30</p> <p>E) 分譲事業</p> <p> 分譲事業 業績計画 P32</p>
---	---

B)建設受注事業戦略

◆建設受注事業の見通しと戦略



土地所有者へのコンサルティングによる建設受注の増大

◆建設受注事業の概要

事業ミッション

1. 資産活用コンサルティングを通じて、土地所有者（個人・法人）の諸問題（不安）を解消し、資産の最適投資の専門的なアドバイスを行う。
2. 企画設計・施工・募集・管理までの業務を通じて、建設市場、とりわけ賃貸住宅の新市場を創出し、また居住空間としての質的向上を目指す。
3. 地域に密着した土地活用事業を通して、街づくり、地域の活性化に貢献する。

コンサルティングから設計、施工、募集、管理まで一貫したトータルシステムの信頼性



従来からのターゲット・プラン

- ・個人 賃貸住宅
(自宅・テナント併用含む)
- ・法人 賃貸住宅(寮・社宅)
事務所・倉庫・店舗など
- ・時間貸駐車場 / 月極駐車場

+

新たなマーケットニーズの取り込み

- 短期滞在型賃貸住宅
- 高齢者向け施設
- 学校・幼稚園
- オフィス 住宅転用
- PFI

商品の差別化

コンセプトマンション

- ・ 単身女性向け(オザリア)
- ・ ペット共生(アルティア)
- ・ 子育て支援(アリアソワン)
- ・ 高齢者専用(アルビア)
- ・ デザイナーズマンション
- 免震構造マンション



中央区PFI事業(痴呆性高齢者グループホーム等の整備・運営事業)着工

◆2004年3月期 受注実績

- ・ 高齢者施設 27億円
- ・ コンセプトマンション 9億円

高齢者向け施設やPFIによる建設受注が業績に貢献

◆エリア拡大と生活支援事業のスタート

生活支援事業

サービスアパートメントや高齢者介護サービスなどの生活支援事業へも進出。施設建設（ハード）に加えて、運営・マネジメント（ソフト）も行うことで収益積層ビジネスを展開。

グループホームは、概ね身辺自立が可能な痴呆のある高齢者が、24時間の専門的な援助体制のもと、少人数で共同生活する施設です。



【千葉県柏市のグループホーム】



【東京都のサービスアパートメント】
※2004年1月オープン



【千葉県市川市のグループホーム】

付加価値提案型マンション

入居者が個々に抱く居住ニーズをターゲット別、カテゴリー別に分類した上で、的確なコンセプトマンションを開発。居住者像に焦点の合ったプランニングが根強い需要と高い入居定着率を実現。

- 単身女性向け賃貸住宅〔オザリア〕
- 子育てを支援マンション〔アリアソワン〕
- 江戸川エリア初の賃貸免震マンション
- 店舗併設賃貸マンション
- 有名建築家とのコラボレートによるデザイナーズマンション



千葉県柏市
店舗併設賃貸マンション
2003年優良賃貸住宅団地表彰
住宅金融公庫賞 受賞



千葉県浦安市
デザイナーズマンション



東京都江戸川区
単身女性向け賃貸マンション

エリア拡大

建設受注事業の対象エリアを拡大
城東・千葉・埼玉に加えて、城西・神奈川エリアに拡大

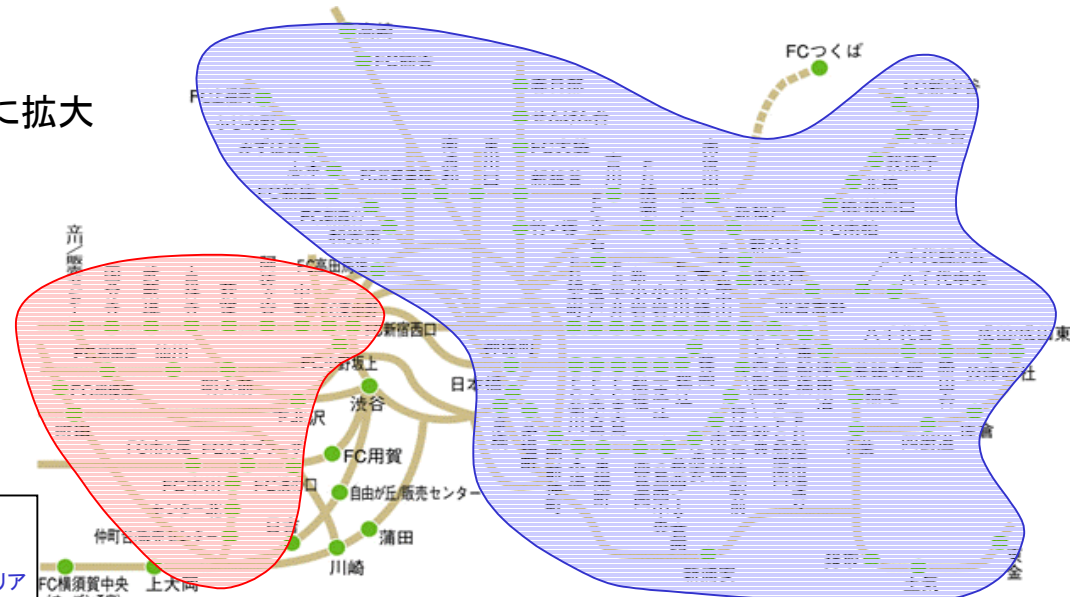
■ 城西エリア

三鷹市、調布市、吉祥寺、武蔵野市、国分寺市、府中市、立川市、町田市

■ 神奈川エリア

横浜市青葉区・港北区、川崎市中原区

- ピタットハウス店舗
- 新規拡大エリア
- 現在の主な営業エリア



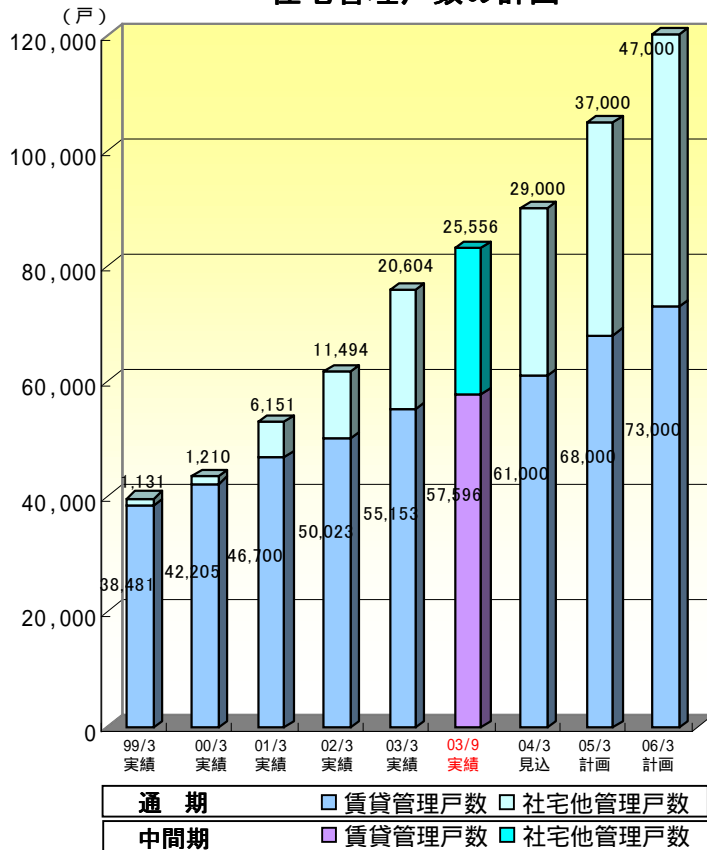
C)不動産管理事業戦略

管理物件数の推移

事業ミッション

1. 建物・駐車場の管理を通じて、顧客資産の収益極大化、資産価値の維持・更新をはかる。
2. きめ細かなネットワークで入居者の安心で快適な生活をサポートする。
3. 事業を通じて、住宅・駐車場などの社会基盤整備と維持管理を行い、地域社会に貢献する。

住宅管理戸数の計画



管理物件からの売上

	03/03実績	03/09実績	04/03計画
賃貸仲介手数料	28.7	13.6	32.5
賃貸管理手数料	72.9	45.1	77.5
(うち社宅管理代行手数料)	(2.2)	(1.5)	(3.5)
メンテナンス工事売上	53.0	26.9	60.0
ナビパーク売上	26.0	16.0	33.0
合計	180.6	101.7	203.0

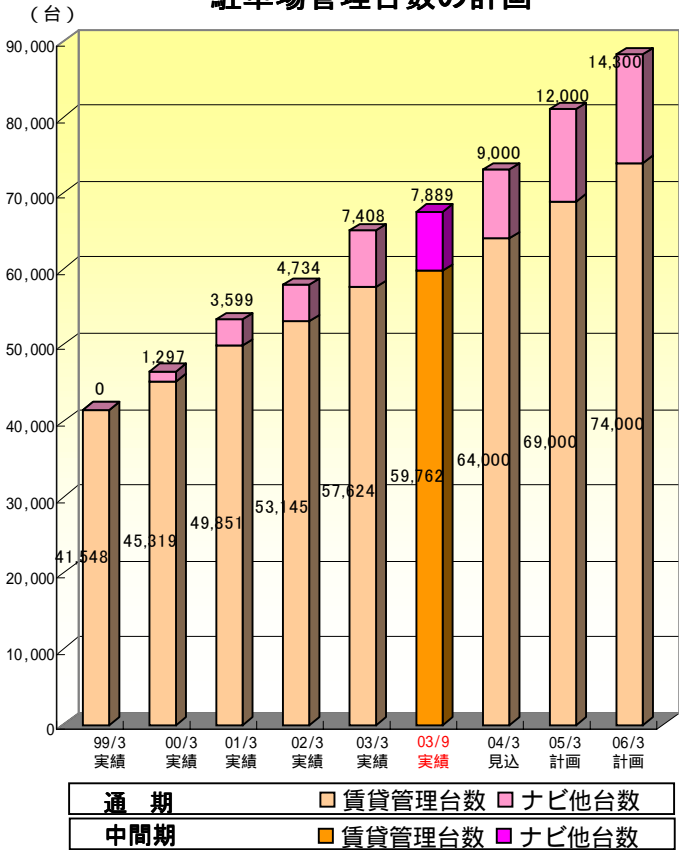
社宅管理受託先企業

- ・ヤクルト
- ・KDDI
- ・ボーダフォン
- ・あおぞら銀行
- ・ソフトバンク
- ・ジョンソン・エンド・ジョンソン
- ・伊藤園
- ・イオングループ
- ・JCB
- ・モスフードサービス
- ・INAX
- ・GE横河メディカルシステム
- ・ビジョンカンパニー

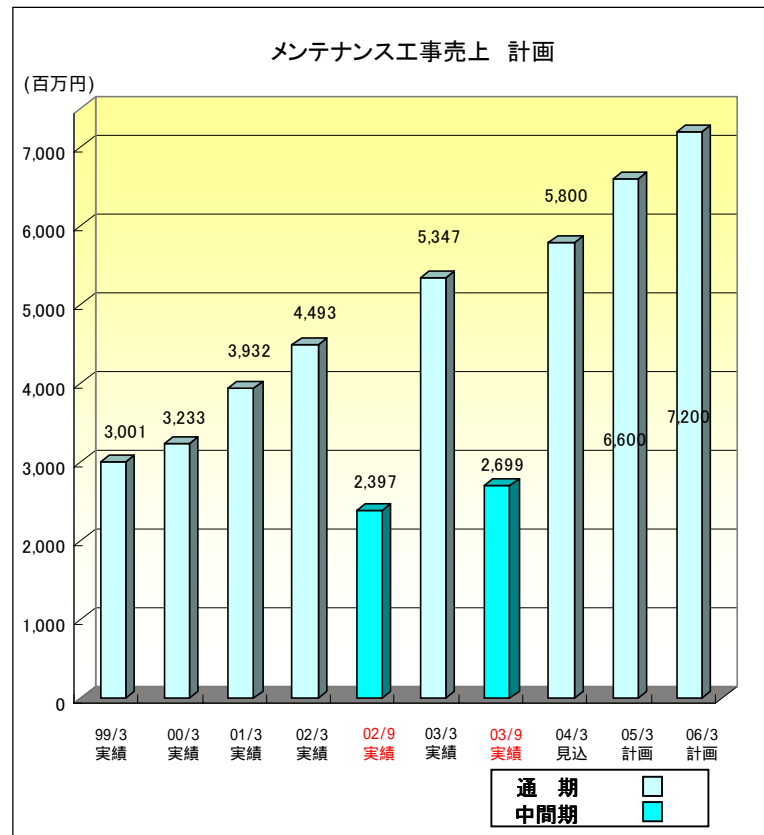
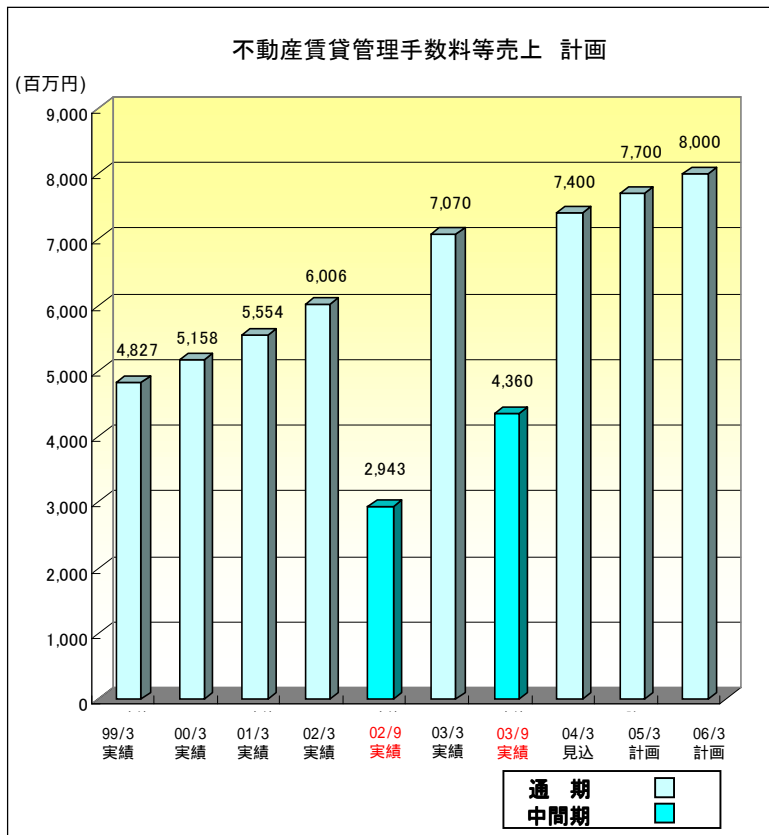
他

(2003年9月末現在)

駐車場管理台数の計画



管理戸数の増加に伴うストック型収益積層ビジネス構造の確立



事業方針

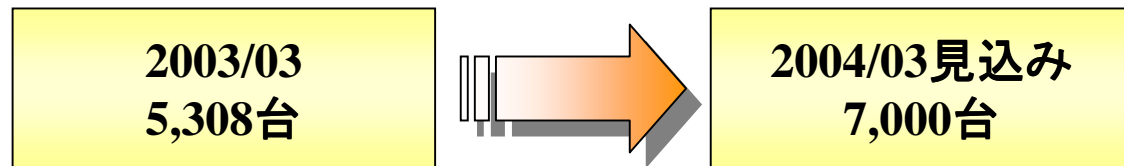
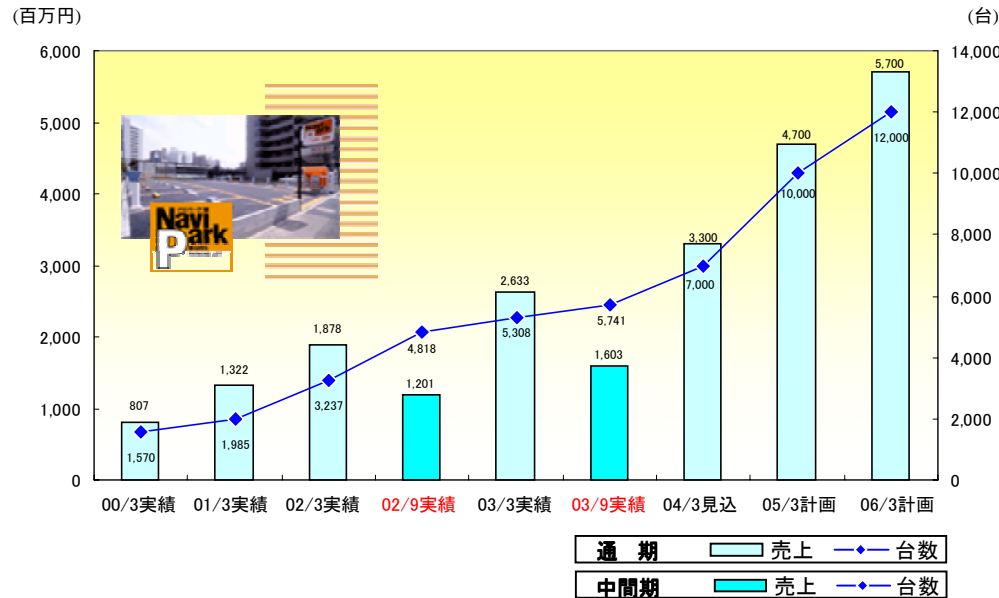
- ・管理物件の計画的な営繕提案によるメンテナンス収入の獲得
- ・管理受託機会の拡大
 - ・他社施工物件の受託
 - ・不動産証券化、REIT物件の受託
 - ・PFI等公共セクターの業務受託

管理手数料・メンテナンス工事料収入・地域密着の深耕とエリアの拡大

- ◆城西・城東エリアの営業強化
- ◆アクセスセンター利用受託による基盤拡大(入居者コール対応サービス)
- ◆工事の内製化によるコストダウン

◆時間貸し駐車場 ナビパーク事業

ナビパーク事業売上 計画



城西・城東エリアの営業強化
法人営業の営業強化

- ◆ 資産有効活用提案のメニュー
 - ・ 事業用地は当社の借上げ
 - ・ 月極め駐車場より好条件賃料
 - ・ 短期間契約
 - ・ オーナー設備投資なし
- ◆ 地域社会のニーズへ対応
 - ・ 駐車場不足
 - ・ 路上駐車撲滅
- ◆ 駅前、繁華街中心
 - ・ 高稼働率

時間貸し駐車場事業の特長

- ・ 賃貸住宅管理により整備したネットワークの共用による効率的な運営管理
- ・ 地域密着の展開による紹介に依存しない直接営業体制

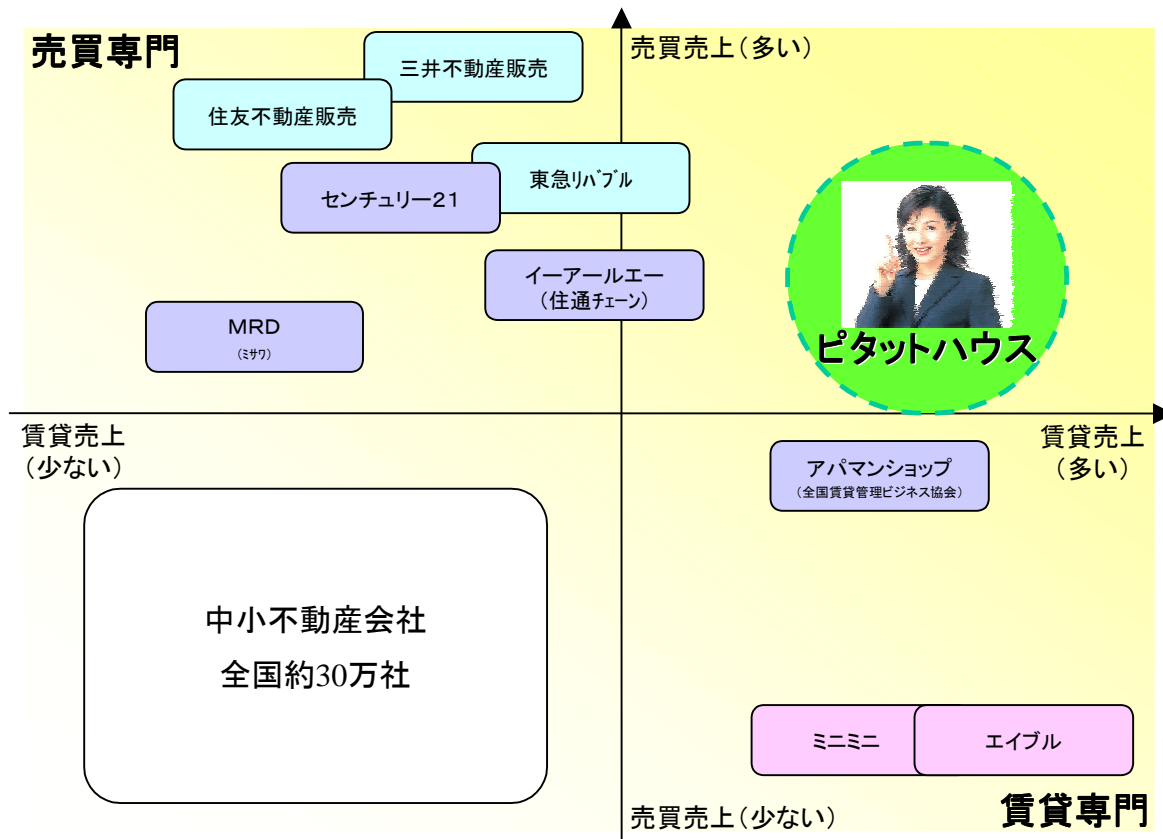
効率的な一時利用へのニーズに対応し、事業規模拡大
将来の建設受注事業における営業基盤的な要素も

D) 貸貸・売買仲介事業戦略

総合不動産店舗ピタットハウス

事業ミッション

1. 顧客の「あらゆる不動産等のニーズ」に的確に対応することを通じて、顧客の新しい生活に対する夢の実現をお手伝いし、満足していただく。
2. IT時代にふさわしい質の高い情報提供と新サービスの開発・提供を通じて、透明で公正な不動産取引市場づくりに貢献する。



地域ニーズに合わせて、売買仲介と賃貸仲介を
バランス
させる店舗戦略

中小不動産会社のFC化などによるネットワーク、
提携関係の構築

- ・ピタットハウスFCシステム

- ・不動産情報誌
「ピタットハウス」発行

- ・社宅代行提携業者
(提携業者数 328社 1,161店)

- ・SEAネットワーク(スターツ提携不動産会社ネットワーク)
(加盟業者数 77社 181店)

2003年12月1日現在



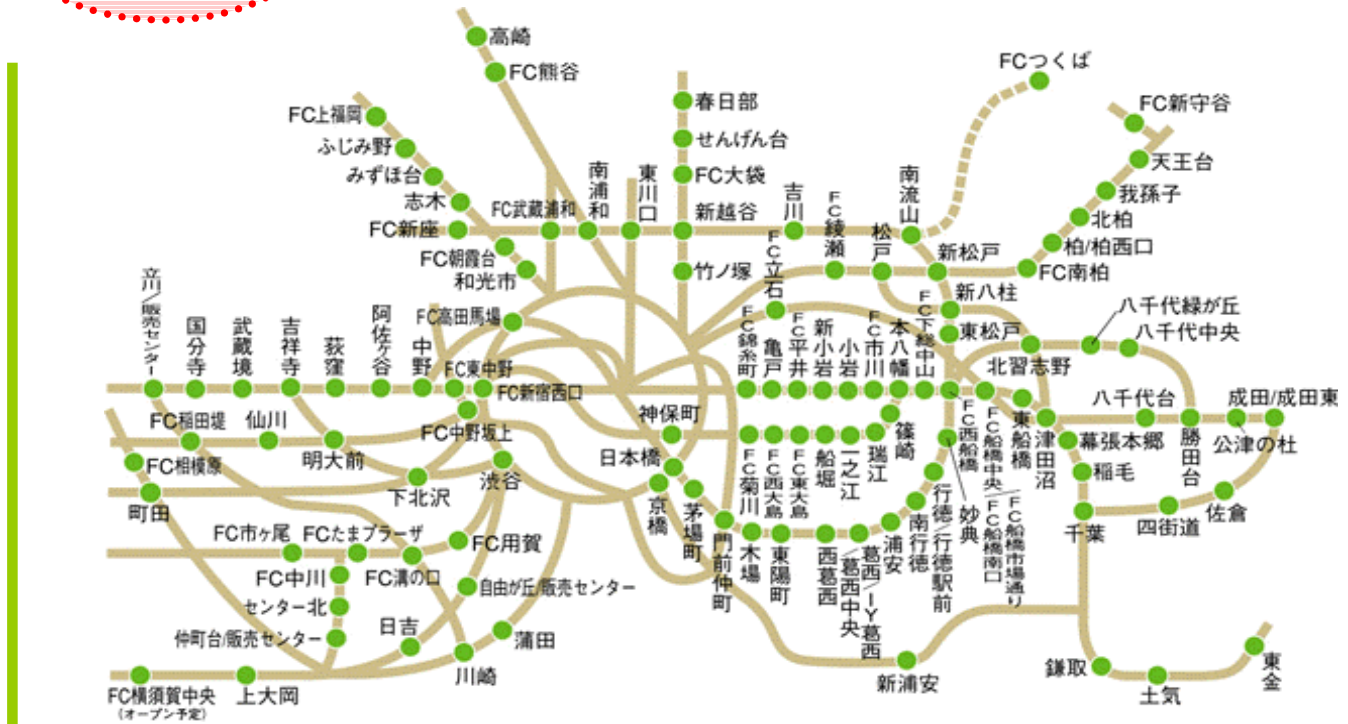
会報紙「SEAウインド」

売買仲介と賃貸仲介それぞれ「地域 1」を追求
現場社員の完全固定給制の採用
ホスピタリティーの向上

ピタットハウス店舗網

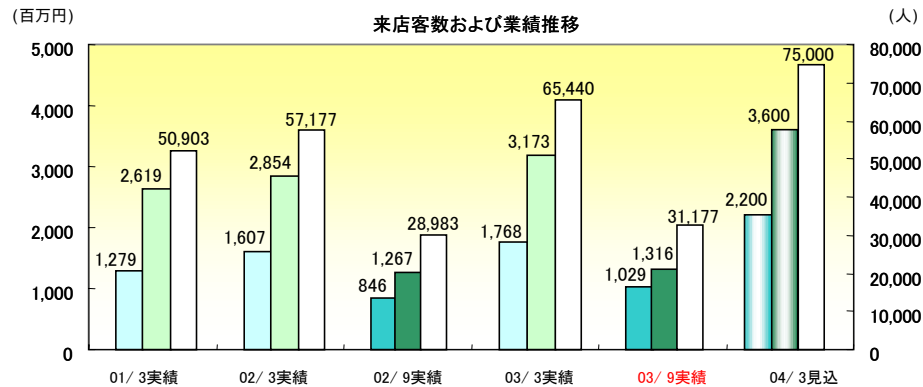
地方都市
23(12)
うち大阪地区
15(10)

首都圏
118(33)

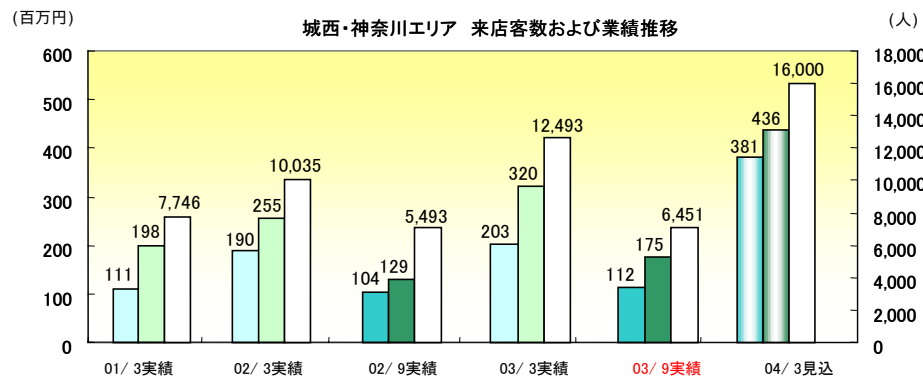


※2003年12月現在 店舗数合計**141店舗(FC45店舗)** 首都圏118店舗(FC33店舗)
※()は内数

東急沿線(東横線・田園都市線)・京王線・京浜東北線・埼玉高速鉄道沿線など
神奈川・城南・城西・埼玉方面および大阪地区が中心
点から線、線から面の店舗展開。(大阪地区の店舗ネットワークが拡充)



通期	売買仲介	賃貸仲介	来店客数
中間期	売買仲介	賃貸仲介	来店客数



通期	売買仲介	賃貸仲介	来店客数
中間期	売買仲介	賃貸仲介	来店客数

●ピタットハウス

積極出店による営業エリア拡大

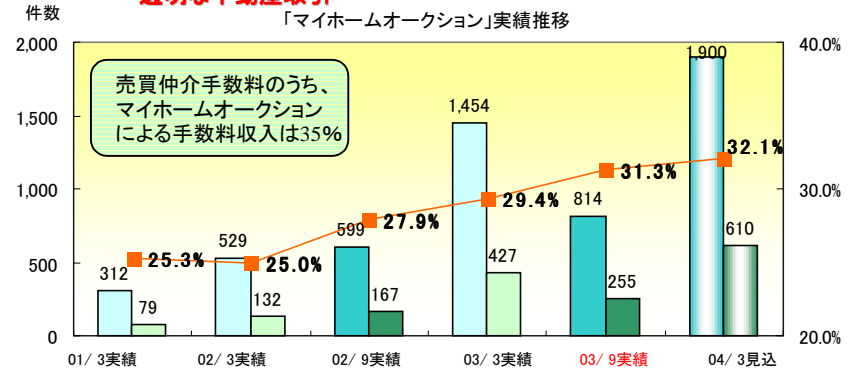
- ・毎年10店舗前後(直営)の出店
- ・新規出店展開は城東、千葉エリアから城南、城西、神奈川、大阪エリアが中心
- ・首都圏のほか、
- ・2003年度不動産仲介業全国第7位 (日経MJ・日経流通新聞)

●マイホームオークションの開催

「住宅オークションのパイオニア」

- ・毎月 首都圏8会場で開催
- ・競売形式の不動産売買システム
- ・公開制で期日入札・即日開札
- ・売主希望価格の公表
- ・事前の物件確認、
- ・売買事例データの公開

↓
**売主・買主ともに納得度の高い
 透明な不動産取引**



通期	出展数	落札数	落札率
中間期	出展数	落札数	落札率



【コールセンター】

①顧客満足度の向上

コールセンター
 既存客へのCM向上
 リピート率のUP

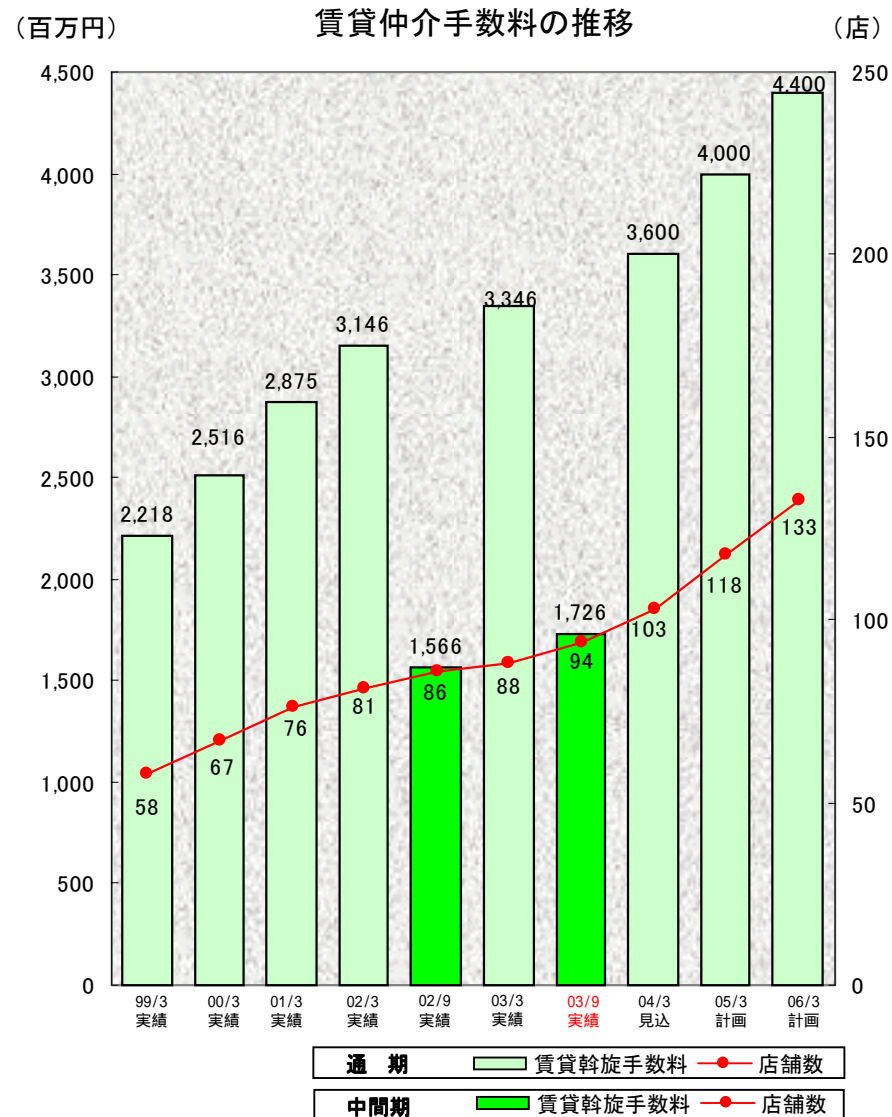
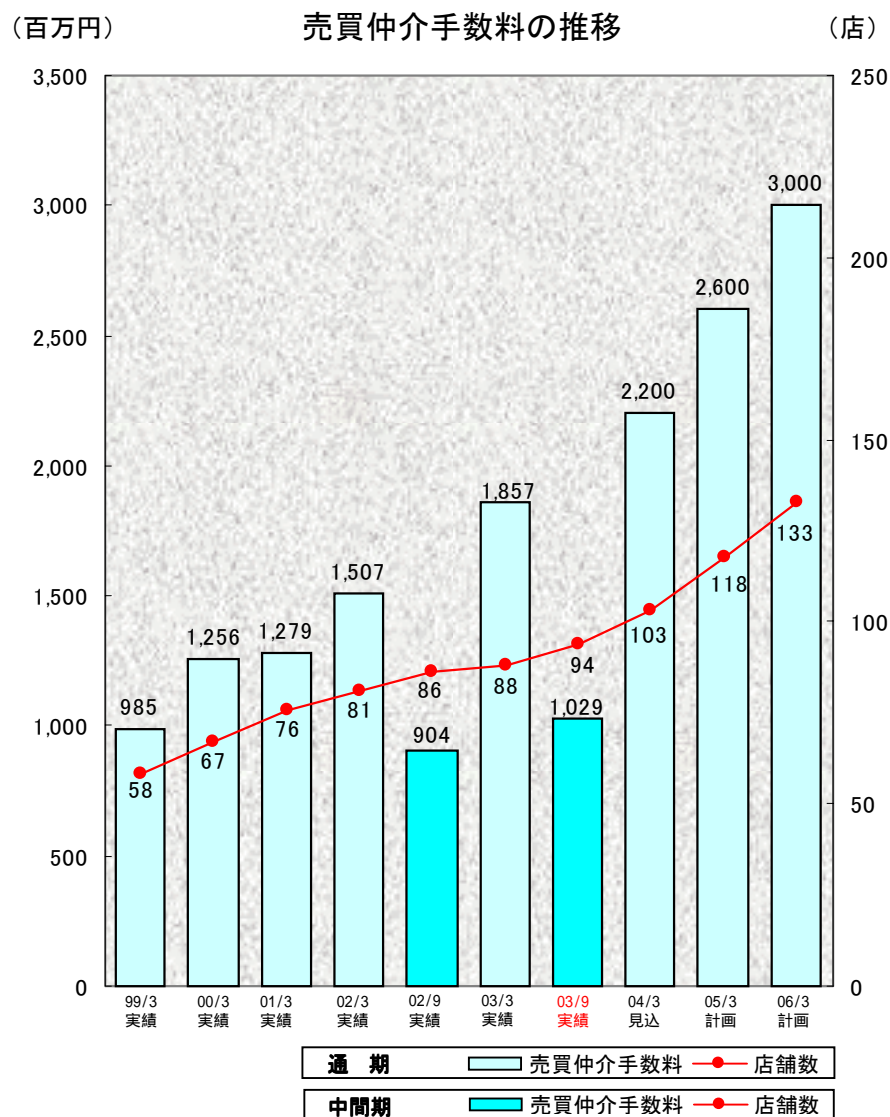
②店舗網の拡大

浦安・神保町・蒲田・津田沼
 明大前・亀戸・町田



【ピタットハウスプレミアム】

売買仲介手数料、賃貸仲介手数料の推移



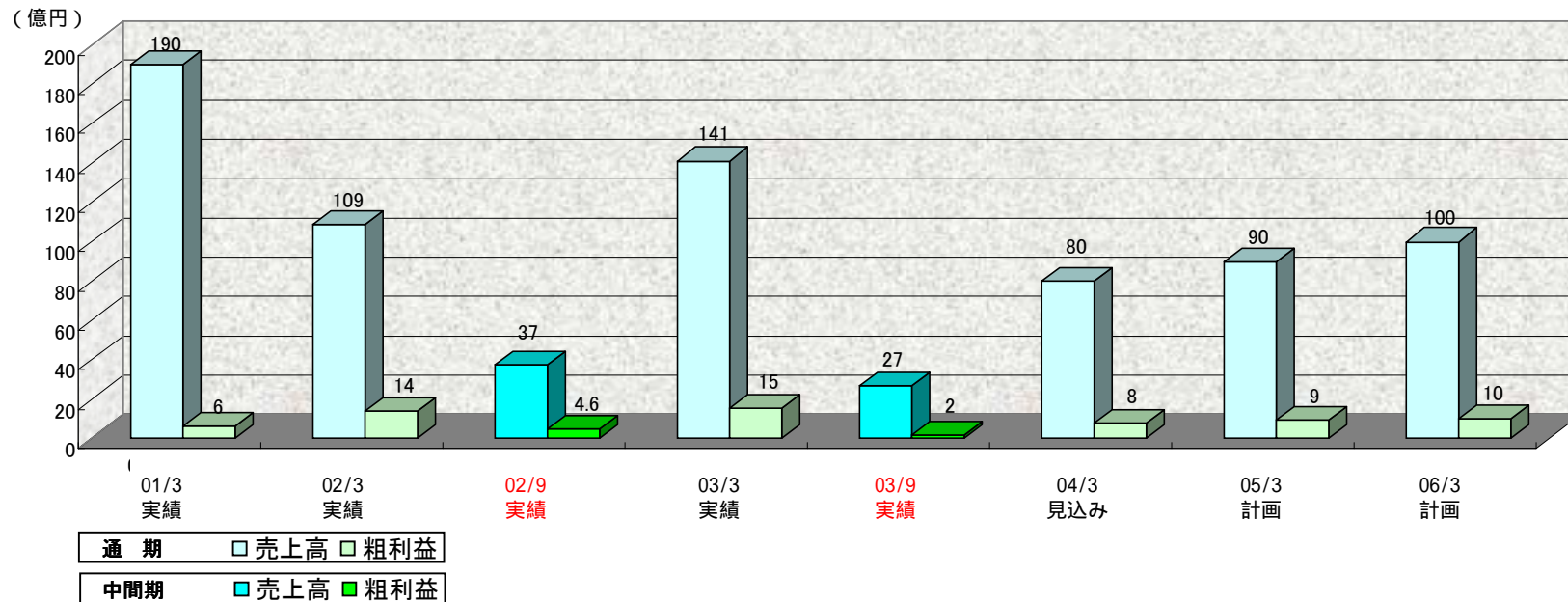
計画どおり店舗数増加、手数料収入増加

E)分讓事業

分譲事業 業績計画

事業ミッション

1. 地域密着の利点を活かし、住まう人の視点に立ったキメ細かな商品企画を行い、居住空間の質的向上を図る。
2. より良い住まいの提供を通して、街づくり・地域の活性化と共に、豊かな暮らしを創造する。



【クラシード葛西さくら公園】



【クラシード勝田台】



東京東部、市川市、浦安市、八千代市などのエリアに特化し、
用地仕入、事業化を図る