

Corporate Information

会社情報 (2005年3月31日現在)

会社概要

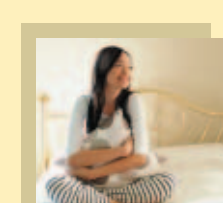
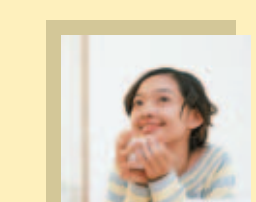
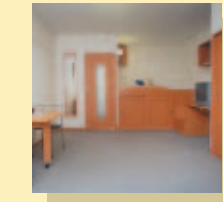
会社名 株式会社レオパレス21
本社 東京都中野区本町2丁目54番11号
 電話 03-5350-0001(代)
代表取締役社長 深山 祐助
設立 1973年8月17日
資本金 556億4,066万円
発行済株式総数 1億5,954万株
事業内容 レオパレス21アパートの建築請負及び賃貸管理、リゾート施設運営、住宅事業、シルバー事業、ホテル事業 他
従業員 連結 6,457名 単体 5,341名
宅地建物取引業者免許 国土交通大臣免許(8) 第2846号
建築工事業許可 国土交通大臣許可(特-15) 第11502号
一級建築士事務所登録 東京都知事登録 第36122号
貸金業登録 関東財務局長登録(7) 第00581号
加盟団体 社団法人日本住宅建設産業協会
 社団法人東京都貸金業協会
 社団法人プレハブ建築協会

役員

代表取締役社長 深山 祐助
 取締役副社長 大場 富夫
 専務取締役 北川 芳輝
 専務取締役 深山 英世
 専務取締役 笹原 邦昭
 常務取締役 西田 次郎
 常務取締役 上原 義則
 取締役 篠崎 敬一郎
 取締役 木村 鋼
 取締役 坂口 康英
 取締役 三池 嘉一
 取締役 阿部 聡
 取締役 北川 洋輔
 取締役 深山 忠広
 常勤監査役 香田 義隆
 常勤監査役 片山 勝
 常勤監査役 古畑 克巳
 監査役 土橋 榮一

Leopalace21 Investors Guide 2005

For the year ended March 2005



グループ編成

株式会社レオパレス21

アパート建築請負事業

トーヨーミヤマ工業(株) (住宅部材製造販売業) (50.0%)

賃貸事業

特定目的会社 レオパレス・リート (不動産賃貸業) (37.5%)

特定目的会社 レオパレス・リート・ツー (不動産賃貸業) (33.3%)

特定目的会社 レオパレス・リート・スリー (不動産賃貸業) (25.0%)

ホテルリゾート関連事業

MDI Guam Corporation (ホテル・リゾート業/グアム) (100.0%)

(株)ミヤマトラベル (旅行業) (100.0%)

Trianon Palace Hotel De Versailles S.A. (ホテル業/フランス) (100.0%)

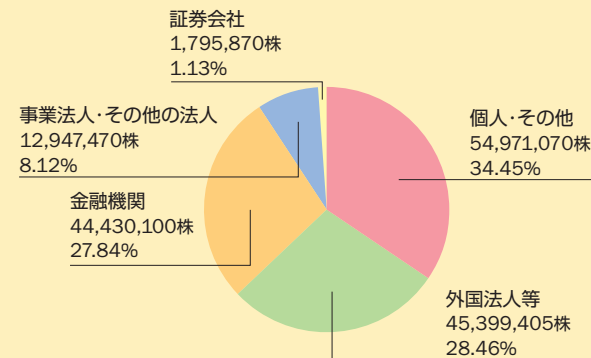
その他事業

ダイア建設(株) (マンション分譲販売業) (36.4%)

- 国内連結子会社
- 海外連結子会社
- 持分法適用関連会社

注-1: ()内は当社持株比率
注-2: 上記以外に、許認可会社(間接100%出資)が3社あります。

所有株式数別の株式分布状況



大株主の状況(上位10名)

株主氏名	株数	シェア
深山 祐助	23,949,774	15.01%
日本トラスティ・サービス信託銀行(株)(信託口)	14,482,400	9.08%
日本マスタートラスト信託銀行(株)(信託口)	11,763,500	7.37%
バンクオブNY GCMクライアントアカウント EISG	5,418,987	3.40%
有限会社エムアール21	5,000,000	3.13%
トーヨーカネツ(株)	2,745,900	1.72%
ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー505103	2,738,016	1.72%
ザチェアスマンハットンバンクエヌエイロンドンエスエルオムニバスアカウント	2,188,931	1.37%
資産管理サービス信託銀行(株)(年金信託口)	1,840,200	1.15%
モルガンスタンレー&CO, INC	1,636,880	1.03%

株式会社 レオパレス21

〒164-0012 東京都中野区本町2丁目54番11号
TEL.03-5350-0001(代) FAX.03-5350-0058

株式会社 レオパレス21
証券コード: 8848
<http://www.leopalace21.com>

常に業界の先駆者として 「新しい価値の創造」に挑戦し続け、 更なる飛躍を目指してまいります。



代表取締役社長

深山 祐助

事業環境は今、かつてない大きな変化の只中にございます。一方では、人々のライフスタイルや価値観が多様化し、また、急速な技術革新が全産業的に進行しております。他方、次代の環境に合った社会と企業の新しい関係も模索されております。

当社は創業以来常に、業界の先駆者として既成概念を打破し、独創的な商品やサービスを開発・提案することにより「新しい価値の創造」に挑戦し続けてまいりました。当社名ともなっております「レオパレス21」事業は、賃貸住宅の貸し手であるオーナー様と借り手である入居者の皆様との共生を実現する画期的なトータルシステムとして、賃貸住宅の従来の概念を塗り替えました。また、欧米型の新しい賃貸住宅のスタイルとして「マンスリーレオパレスフラット」を開発し、より幅広い市場ニーズに対応してまいりました。

弊社では、これまで培ってきたノウハウ・ネットワークをもとに、新たに都市圏を中心に建売の戸建住宅やマン

ションの開発・販売を行う「住宅事業」を、また本格的な高齢化社会の到来を背景に、高齢者層を対象とした介護サービス事業を展開する「シルバー事業」といった新規事業への参入を行います。そして不動産証券化事業、ブロードバンド事業、国内外のホテル・リゾート事業などと併せて、引続き、新しい価値の事業化を次々に推進してまいります。

当社は、これからも「新しい価値の創造」を基本理念に、総合生活産業企業として「企業価値の進化」をスタートさせ、更なる飛躍を目指してまいります。また、上場企業としての自覚と認識を新たに、株主様・オーナー様・入居者様・お取引先・従業員など全てのステークホルダーの皆様を視野に入れた企業価値の最大化を図ってまいります。そのために、コーポレート・ガバナンスの更なる徹底、CSR（企業の社会的責任）に立脚した経営を推進してまいります。皆様のより一層のご支援、ご愛顧を賜りますよう、お願い申し上げます。

企業理念

住まいを通して「新しい価値の創造」を目指す。

基本方針

1. アパート事業を「土地の有効活用」と「良質の住宅供給」という2つのテーマを同時に実現できる社会的事業として捉える。
2. 「賃貸あつてのapartment経営」という基本的考え方を社業として実践。
3. 新しいことへの挑戦を基本姿勢とし、創意工夫による独創的な商品を開発・提供。
4. 顧客第一主義の営業と、スピード重視・組織的な攻めの経営を実践。

中期経営の目標

請負部門 売上高 3,000億円(年間受注 約6万戸)

賃貸部門 売上高 4,000億円(管理戸数 50万戸)

財務戦略 有利子負債 1,000億円以下を目指す

中期経営戦略

1. コア事業の強化

当社グループのコア事業である「アパート建築請負事業」(以下、請負事業)と「賃貸事業」の両事業を個々に強化し、請負と賃貸のシナジーモデルをより強固なものにしていきます。

請負事業においては「賃貸適地選別」を重視した受注力強化を継続的に図ります。また、賃貸事業においては店舗拡充と営業人員増強等により営業力を強化し、入居者確保による粗利確保を図ります。

2. 新たな取り組みの展開

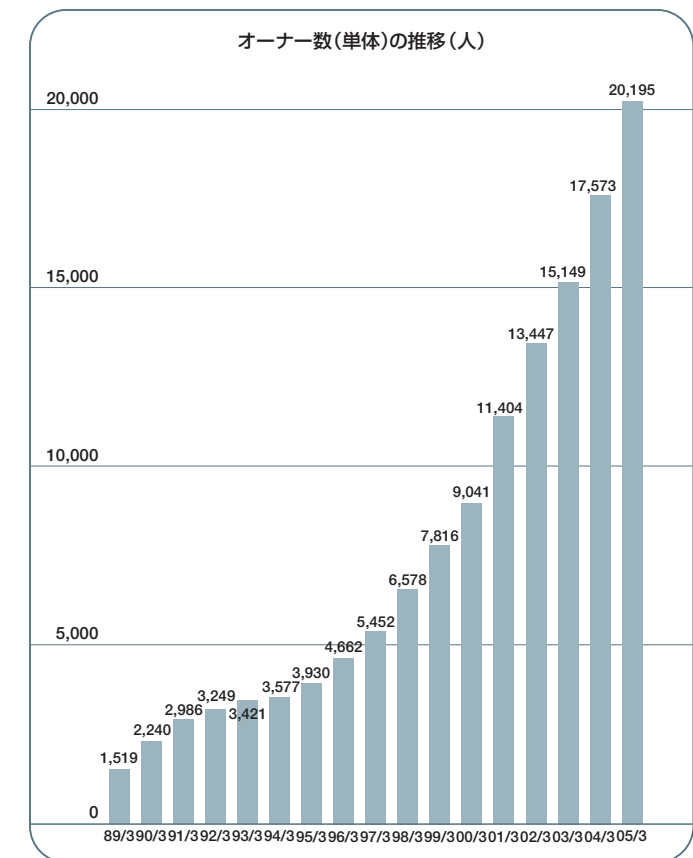
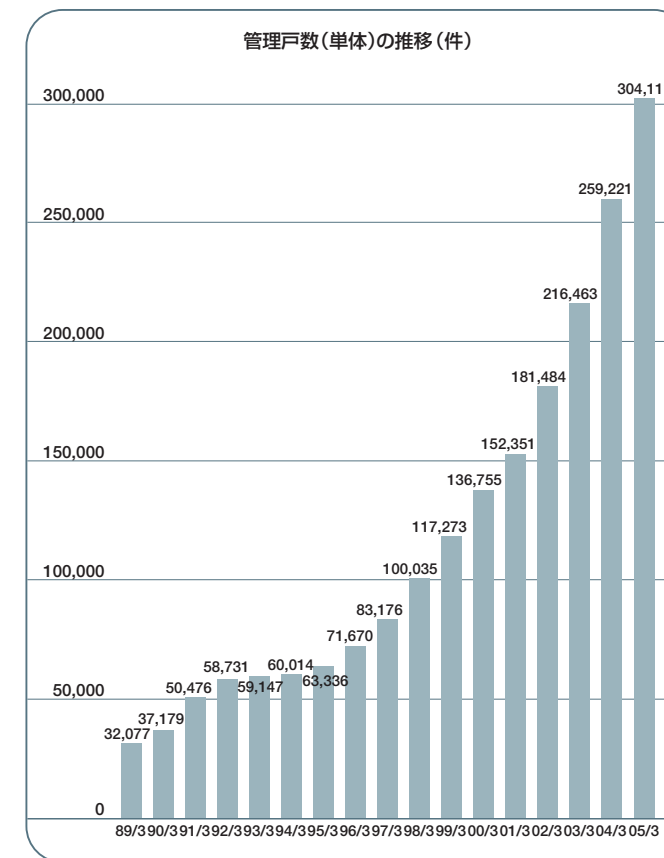
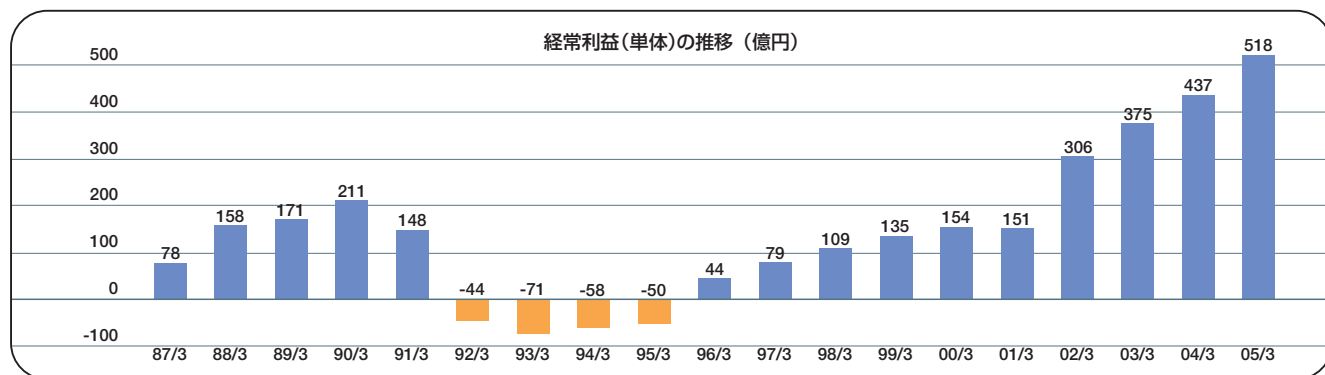
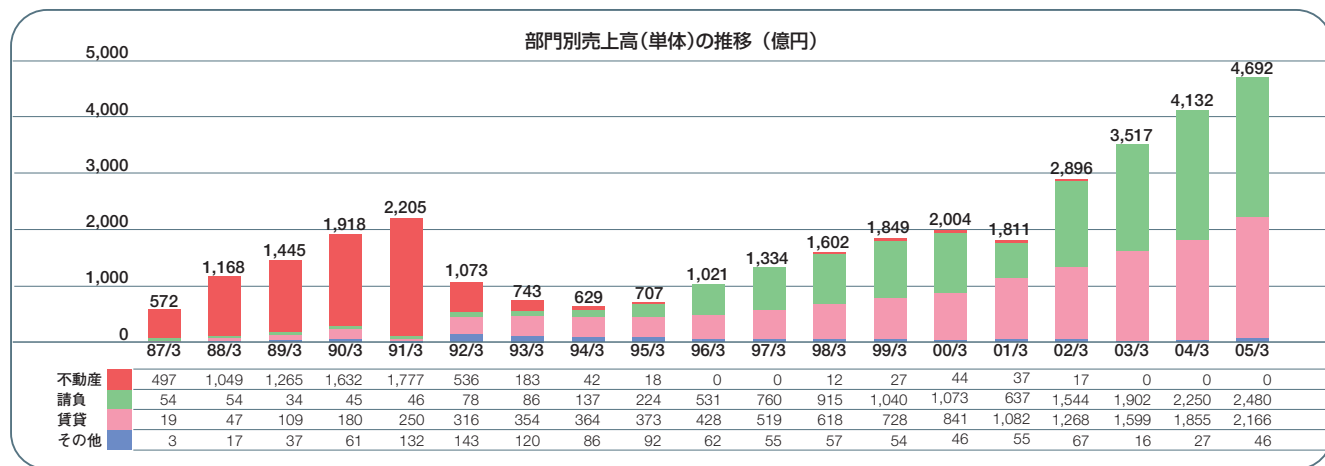
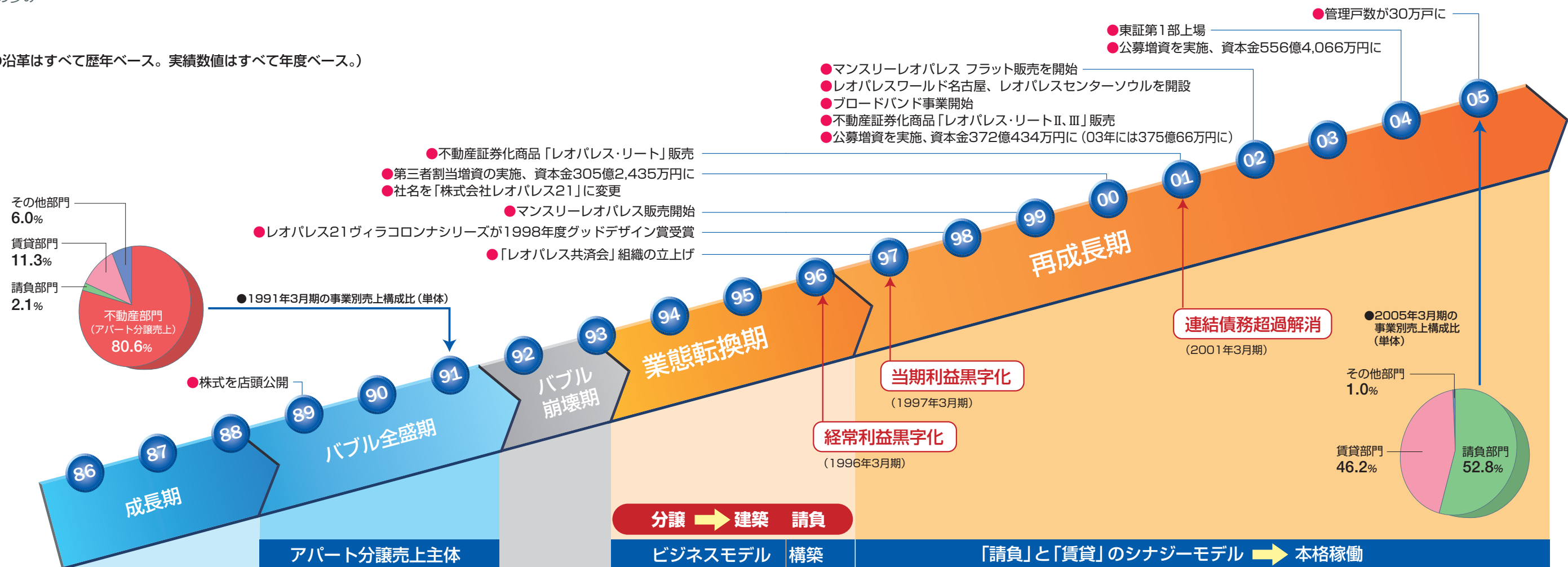
①住宅事業・シルバー事業を新たに立ち上げ、周辺事業・付加価値事業を更に拡大

コア事業の取り組みによって「新しい価値」として提案が可能な周辺事業や付加価値事業について、積極的な事業化を推進する中、当社は新たに「住宅事業」(先行展開の不動産証券化事業を含む)と「シルバー事業」を立ち上げました。既に展開中のブロードバンド事業、国内ホテル事業と合わせ、今後、これらの新規事業の展開により、既存顧客の深耕と新規顧客の獲得を進め、総合生活産業への進化を果たしてまいります。

②海外リゾート事業の展開(連結子会社)

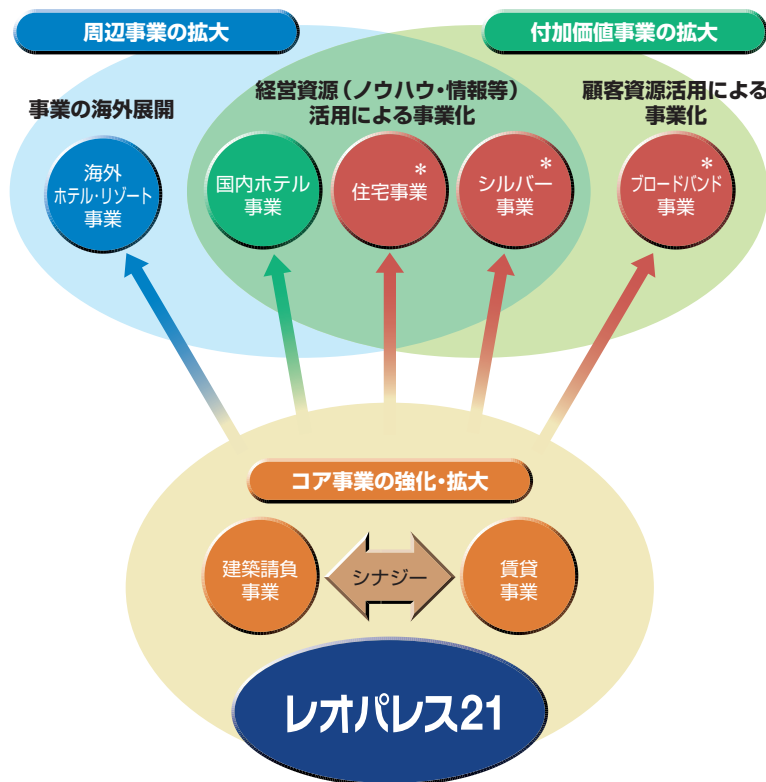
1993年に開業を果たしたグアムリゾート事業は、当社の新しい挑戦であり、顧客層拡大策の一環となっています。現在、第2期工事(2000年10月～2003年12月)で整備・強化した施設・設備を最大活用し、差別化の推進と集客力アップを図り、運営収支の改善と期間損益の早期黒字化を目指しております。

(●の沿革はすべて歴年ベース。実績数値はすべて年度ベース。)



事業拡大の状況

アパート経営のトータルサポートを行う請負・賃貸の2事業をコアとしながら、これまで培ってきた経営資源の活用による周辺事業及び付加価値事業の展開により、既存顧客の深耕と新規顧客層の拡大を推進する「効率的な事業拡大」を図っています。



コア事業の強化・拡大

当社経営の基礎となっているのが「請負事業」と「賃貸事業」の強力なシナジーです。事業運営において、この2事業をコアとしながら、需要(入居率)と供給(受注)をバランス良く強化・拡大していくことにより、当社は安定的成長を果たしていくことができます。

付加価値事業の拡大

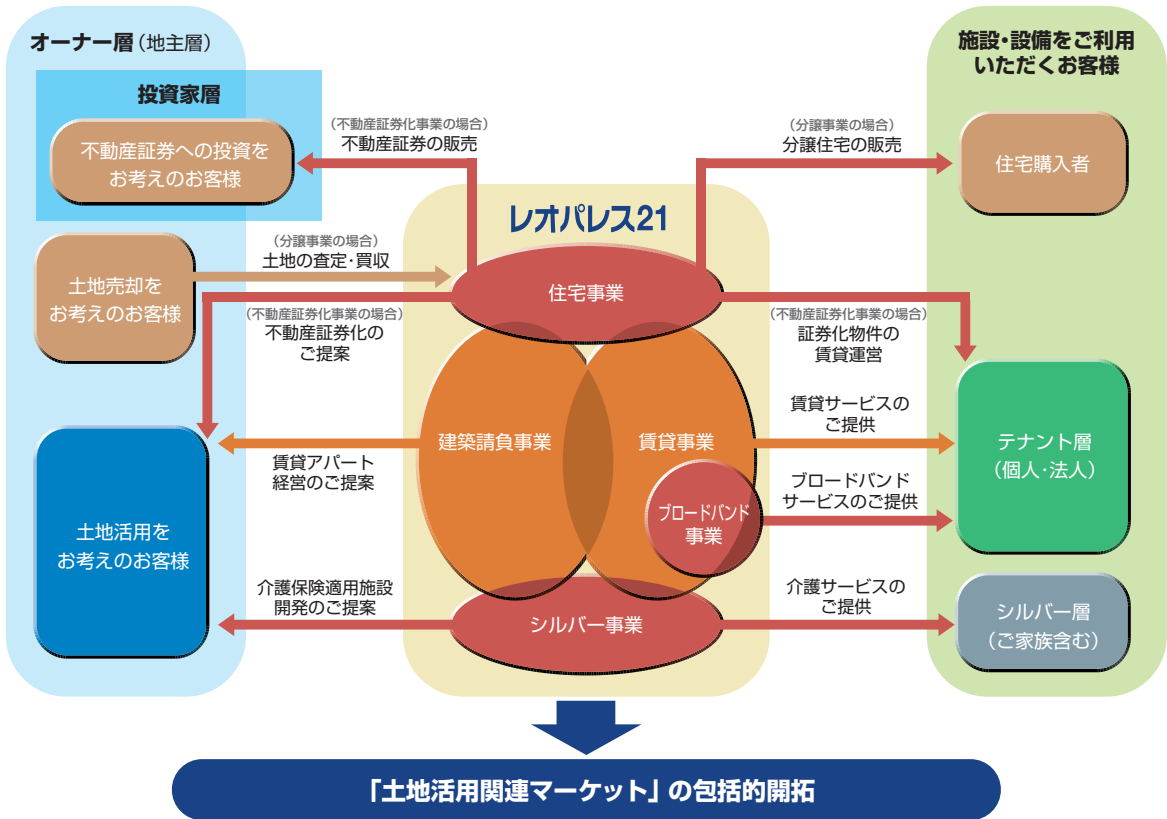
2つのコア事業の展開を通じて築いてきた経営資源(顧客・ノウハウ・情報等)を有効活用し、収益機会の拡大を図るべく、新たな事業展開を推進しています。入居希望者への魅力ある多様な情報サービスを提供する「ブロードバンド事業」、オーナー層への提案の幅を広げる「国内ホテル事業」「住宅事業」「シルバー事業」など、コア事業の付加価値を高める事業の展開により、既存顧客に対する多面的アプローチを拡大中です。

周辺事業の拡大

当社の事業規模拡大のポテンシャルを一層大きなものとするべく、コア事業周辺の将来有望マーケットへの参入を図っています。「国内ホテル事業」「住宅事業」「シルバー事業」では、既存顧客に加え、新規顧客層の取り込みを積極的に推進し、また、海外ホテル・リゾート事業の展開により、日常生活の枠を超えた事業創造を推進しています。

事業展開の全体像 (海外事業を除く)

広く「土地活用関連マーケット」全般を包括的ターゲットと捉え、「所有サイド」と「利用サイド」の両方のお客様に対して複合的な事業アプローチを展開しています。



2事業をコアに、顧客資源の最大活用を目指したビジネスモデルを構築

当社は「請負事業」と「賃貸事業」をコアとして、資産を所有する側のお客様と、当社が建築・運営する施設・設備を利用する側のお客様の間に立って、様々な角度からの事業アプローチを行っています。

その中でコアとなっているのが「請負事業」と「賃貸事業」の2つの事業です。所有サイドのお客様と利用サイドのお客様の双方に対する高い信頼と知名度を確保することにより、他の周辺事業に対するシナジーは極めて高く、顧客資源の最大活用を目指したビジネスモデルとなっています。

両サイドのお客様は、事業の入口と出口の関係にあるだけでなく、共に事業収益をもたらす重要な経営資源と位置づけることができます。

所有サイドに対する多様なアプローチで、ビジネスチャンスの最大化を実現

所有サイドのお客様に対するアプローチとしては、コアとなる「請負事業」のほか、新規事業である「住宅事業」と「シルバー事業」があります。

お客様のニーズは、「土地を有効に活用したい」「土地を売却したい」「不動産証券に投資をしたい」など、様々なご要望がございます。そこで当社は、この3事業の展開により、土地活用をお考えのお客様にはニーズに合わせて「賃貸アパートの経営」「不動産の証券化」「介護保険適用施設の開発」等の提案を行い、また、売却をお考えのお客様からは「土地の査定・買取」を行い、さらに不動産証券への投資にご興味のあるお客様に対しては「住宅事業」で開発した住宅(戸建及びマンション)を販売し、要介護者(ご家族を含む)に対しては「シルバー事業」の展開を通して各種介護サービスを提供してまいります。

こうした多様なアプローチにより、当社は、ビジネスチャンスの最大化を実現しています。

利用サイドに対するアプローチの多様化により、顧客層の拡大を推進

利用サイドのお客様に対するアプローチは、コアとなる「賃貸事業」に加え、「ブロードバンド事業」「住宅事業」「シルバー事業」の計4つの事業で行います。

「賃貸事業」で運営する物件に加え、「住宅事業」で証券化した物件についても当社が賃貸運営を行い、個人・法人のテナント層に対して賃貸サービスの提供を展開します。また、このテナント層に対しては、無料・有料様々な「ブロードバンド事業」(Leopalace B.B.)を展開することで、賃貸物件の魅力を一層高めると同時に、新しい事業収益の獲得にも繋がっています。また、住宅購入希望者に対しては、「住宅事業」で開発した住宅(戸建及びマンション)を販売し、要介護者(ご家族を含む)に対しては「シルバー事業」の展開を通して各種介護サービスを提供してまいります。

これらの展開により、利用サイドの顧客層を拡大し、収益の多様化を推進しています。

各事業の概要

建築請負事業
低コスト・省エネ・高耐久性など賃貸住宅に求められる様々な高性能、ハイセンスなデザインや使いやすい機能性など、総合力の高い商品の提供に注力すると共に、土地オーナー様の賃貸住宅経営を強力にバックアップする独自のトータルサポートシステムを展開しています。

賃貸事業
敷金・礼金ゼロをはじめとした「レオパレス21賃貸システム」の賃貸と、週単位・月単位で家具・家電付のお部屋を提供する「マンスリーレオパレス フラット」を展開しています。入居希望者の幅広いニーズに対応し常に高い入居率を確保しています。

海外ホテルリゾート事業 (連結子会社)
当社100%子会社のMDIグアムを通じて、グアム島の中央部と北西部の2カ所で大型リゾート事業を展開しています。

シルバー事業
高齢化社会の本格化に対応し、地域密着型の「グループホーム」「デイサービス」の展開、「介護付有料老人ホーム」「ショートステイ(指定短期入所生活介護)」の企画・開発・運営・管理など、様々な介護施設・サービスを提供してまいります。

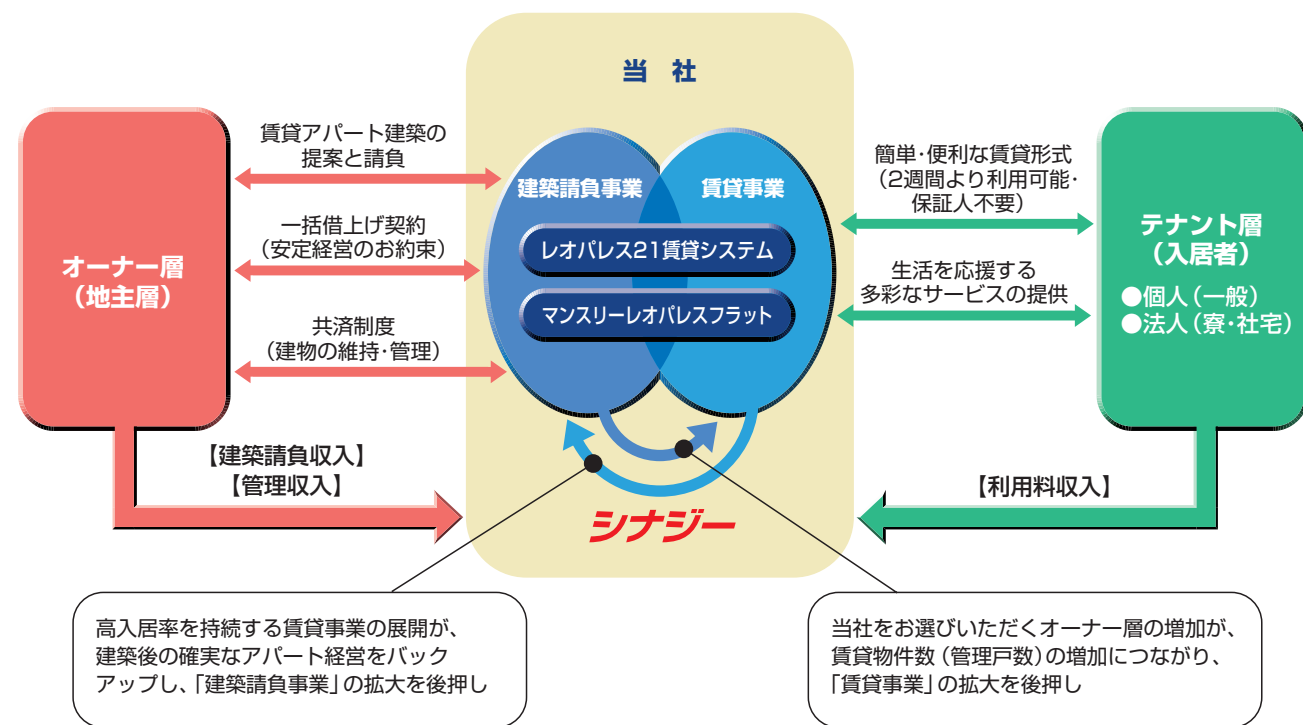
住宅事業
都市圏を中心とした「戸建住宅分譲事業」「分譲マンション事業」、都市型中高層ワンルームマンション「レオパレスFlat(フラット)事業」、レオパレス・リートなどの「不動産証券化事業」を展開してまいります。

国内ホテル事業
時代に即した新しいサービスや機能、リーズナブルな価格設定等により、利用しやすいホテルの運営を目指して全国主要都市でホテル事業を展開しています。

ブロードバンド事業
当社管理の全国賃貸アパートの入居者に対して、デジタルレンタルビデオ、CS放送、インターネットサービス、IP電話などのブロードバンド事業「Leopalace B.B.」を展開しています。

コアとなるビジネスモデル

「請負と賃貸のシナジーモデル」が当社の基本的な強み



高入居率を持続する賃貸事業の展開が、建築後の確実なアパート経営をバックアップし、「建築請負事業」の拡大を後押し

当社をお選びいただくオーナー層の増加が、賃貸物件数(管理戸数)の増加につながり、「賃貸事業」の拡大を後押し

「賃貸あつてのアパート経営」という発想から、請負事業と賃貸事業が融合した独自のビジネスモデルを構築

当社は、アパートの建築と賃貸管理は不可分の事業と考え、「賃貸あつてのアパート経営」という基本方針に基づいて事業を構築しています。オーナー様の立場から考えると、アパート建築の決断に当たっての最大の心配事は「長年にわたって十分な入居者を確保し続けることができるか」ということです。そこで当社は、自らの手で賃貸事業を運営し、高入居率を維持できる体制を構築し、その上でオーナー様に「一括借上げシステム」を提供。オーナー様のアパート経営の不安を解消し、安心して当社にアパート建築を依頼できる仕組み、すなわち「請負と賃貸のシナジーモデル」を実現しています。

このように、請負と賃貸を融合した独自の仕組みを持つことにより、当社の事業運営は極めて高い安定性を実現しています。

オーナーメリットと入居者メリットの両立により、業界内で極めて強い競争力を発揮

当社のお客様は、土地を所有するオーナー層と入居を希望するテナント層の両方です。「請負と賃貸のシナジーモデル」の強みは、この双方のメリットを最大化する様々な仕組みから生まれています。

オーナー層に対しては、一括借上げシステムや共済制度などにより、入居者の募集・管理だけでなく、建物の維持・管理までを総合的に支援する当社独自の「アパート経営トータルシステム」を築き上げています。

また、テナント層に対しては、デザイン性や機能性に優れた賃貸物件の開発・提供に加え、保証人不要の簡単な手続き、家具家電付の部屋など、現代の多様なライフスタイルに対応した賃貸形式(「レオパレス21賃貸システム」「マンスリーレオパレスフラット」)を提供しています。

この双方に大きなメリットをもたらす当社のビジネスモデルは、極めて強い競争力を発揮しています。

学生向け賃貸住宅市場拡大を目指し、アライアンスによるビジネスモデルの補完を実施

当社賃貸事業の主力ターゲットは「35歳未満の単身借家世帯」ですが、その中で、利用率拡大傾向にある学生を対象とした仕組みづくりを新たに行いました。

その一つが、小・中・高と幅広い学生を対象とした通信教育講座事業で多数の学生会員を有する企業との間で結んだ販促提携です。これは、同社の学資ローンの契約者に対し、当社が管理・運営する賃貸アパート「レオパレス21」への入居時の契約金を特別割引するシステムです。

また、クレジットカード会社との業務提携により、「マンスリーレオパレスフラット」利用に際して必要な入居費用を家賃感覚で毎月分割払いすることができるコースを新設し、新生活を始める学生の負担を軽減する仕組みを開発しました。

これらの新しい仕組みにより、学生向け賃貸住宅市場の更なる拡大を目指しています。

当社の請負・賃貸シナジーモデルの特徴

ワンルーム(30㎡未満)が当社請負部門の主力商品

賃貸住宅経営では、20年～30年の長期を見据え、時代のニーズを的確に捉えることが重要となります。当社は、賃貸物件の入居者の多くを占める「単身者」をメイン・ターゲットとした商品を中心に開発。ワンルーム(30㎡未満)を主力商品として展開しています。オーナー様への提案に当たっては、もちろん、綿密なエリア・マーケティングにより需要が見込める地域に絞った物件開発を行っています。

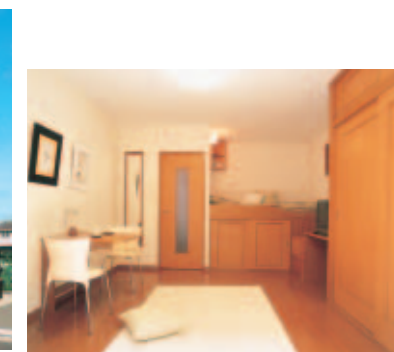


「レオパレス21シリーズ」外観

長期「居住目的の賃貸システム」と短期「一時利用目的のマンスリーレオパレスフラット」が賃貸部門の2大主力商品

賃貸部門では、利用期間で見ると大きく「長期」と「短期」の2つの利用方法に対応した商品を提供しています。前者は、全国に住み替え可能な「レオパレス21賃貸システム」により、長期居住目的に対応し、後者は、家具・家電付、水光熱費不要の「マンスリーレオパレスフラット」により、様々な一時利用目的にも対応しています。

近年の利用者ニーズの多様化に対応して、当社は居住目的に加え、一時利用目的の視点からの利便性や快適性を追求した商品開発にも取り組んでいます。



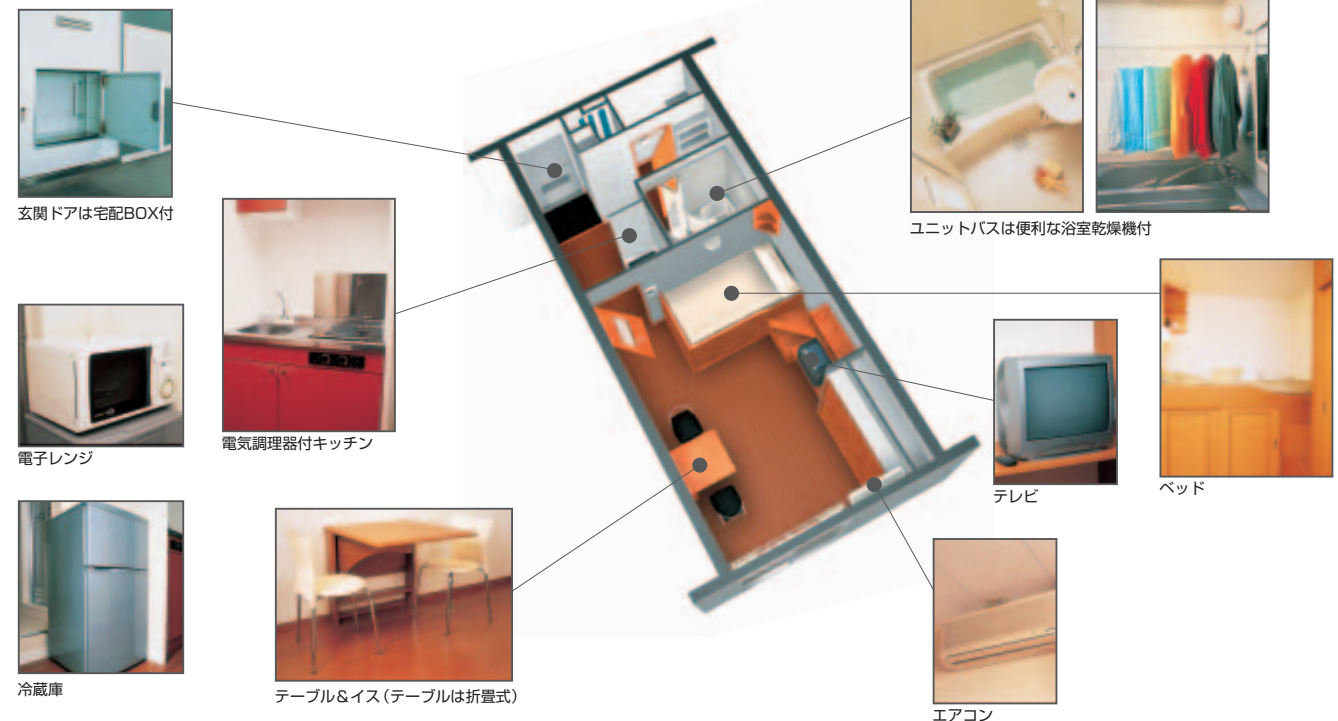
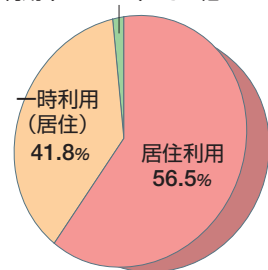
室内

企業の寮、出張利用、個人の多目的一時利用でマンスリーの利用形態が拡大中

近年拡大傾向にあるマンスリーでの利用を目的別に分類して見ると、「居住利用」と「一時利用」が約6:4の割合となっています。前者は一般の部屋利用、社員や学生の寮、単身赴任などで、後者は出張が最も多い他、研修、受験・講習、引越や家の増改築のためのつなぎ、観光など様々です。マンスリーでの利用形態は、こうした多様なニーズに対して当社が的確に対応してきたことで拡大してきました。

●マンスリーの利用目的別構成比(2005年3月期)

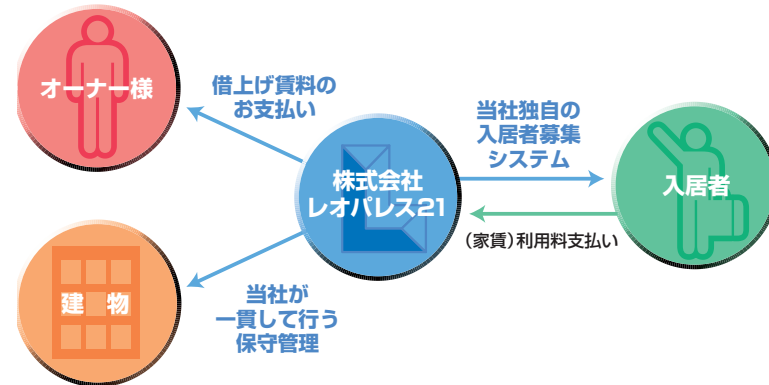
一時利用(スペース)・その他 1.7%



特徴と強み① 「一括借上げシステムと共済制度による維持管理のバックアップ体制」

独自の供給計画を背景に、30年の安定経営をお約束

「賃貸あつてのアパート経営」を基本に、当社は業界に先駆けて、30年の安定経営をお約束する「一括借上げシステム」を導入しております。まず全国を987地区に細分化して、立地の市場性や地区入居希望者のニーズといったマーケティングに基づき供給計画(受注計画)を立案します。この計画に基づいた提案を土地オーナー様に行い、建築から運営管理に至る「アパート経営のトータルサポート」を展開しております。最長30年にわたる賃料収入を確実にする「一括借上げシステム」と維持管理を確実なものとする「レオパレス共済会」をはじめとするサポートシステムが当社アパート事業の要です。



一括借上げシステムを支える3つの独自性

多彩な募集システム

確実な入居者確保がなければ、アパート経営は成立しません。当社では綿密なマーケティングによる市場性の調査に基づき、自社による全国規模の募集が可能です。全国の店舗、インターネット、専門情報誌、テレビCMなど多彩な媒体を通じて確実な入居者確保に繋がっています。また入居希望者も、いつでもどこでも全国規模でのお部屋探しが可能です。

斬新な賃貸形式

当社の商品は、従来の長期居住目的の利用だけでなく、短期滞在にも対応した独自のシステムです。これに加え、敷金・礼金ゼロ、保証人不要など革新的な手法を実現。個人や法人の多様なニーズに対応することで、他社の追随を許さない幅広い需要層を獲得しています。

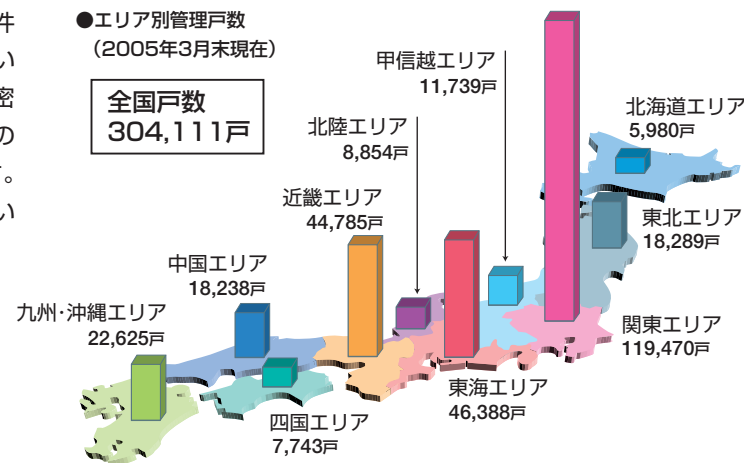
確実な管理・運営

当社では、建物管理から入居者の管理まで、オーナー様に代わって代行します。きめ細やかなアフターケアによって建物の資産価値を高く維持し、安心したアパート経営を支えています。また、長期にわたるアパートビジネスの建物メンテナンスは、「レオパレス共済会」が不測の事態からオーナー様の生涯設計を守る制度で、バックアップしています。

特徴と強み② 「全国を結ぶ物件、店舗のオンライン網」

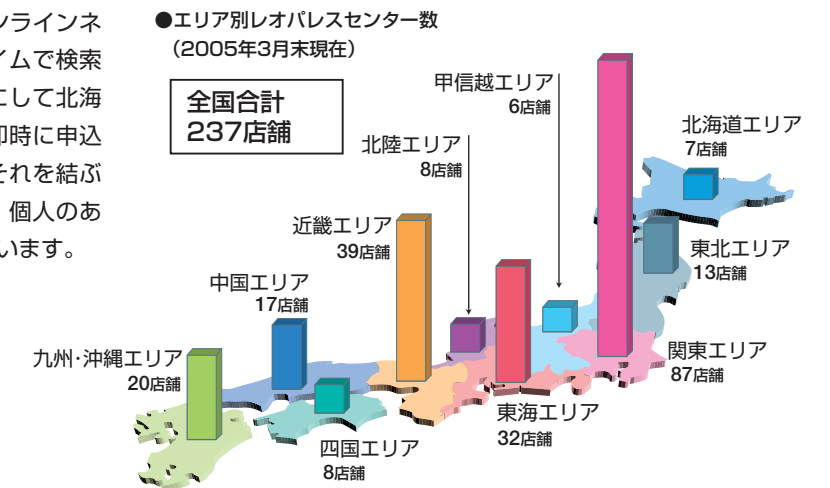
全国に広がる当社の一括借上げ物件

当社が建築を請負い、管理を行っている一括借上げ物件は、北は北海道から南は沖縄に至る全国各地にわたっています。全国に、約30万室に及ぶこれらの物件は全て、綿密な市場調査により需要が見込めるエリアに開発されたもので、入居希望者のニーズに確実にお応えできる体制です。単独企業でこれだけのワンルーム物件を全国に展開している企業は当社を置いて他にありません。



国内237ヶ所のレオパレスセンター店舗網

全国237店舗のレオパレスセンターでは、オンラインネットワーク網により全国の物件情報をリアルタイムで検索することが可能です。例えば、東京に居ながらにして北海道や九州など他のエリアの最新情報を検索し、即時に申込み、契約を行うことができます。全国拠点網とそれを結ぶオンライン網の複合ネットワーク展開が、法人、個人のあらゆるニーズに即時に対応することを可能にしています。



特徴と強み③ 「日本全国いつでもどこでもリアルタイムなWeb検索が可能」

全国展開だからパワーを発揮するオンライン検索

当社はWeb上でも全国の物件情報をリアルタイムに検索し、その場で申込・契約まで行えます。全国に約30万室の物件を展開し、いつでもどこでも、携帯電話からでも、希望物件を「リアルタイム検索」できる機能を持っている企業は当社だけです。



携帯電話でも可能

当社のリアルタイム検索は、携帯電話からのご利用も可能です。物件の検索や問い合わせの閲覧から、クレジットカード決済まで、ほぼホームページ同様の機能を提供しています。



請負と賃貸のシナジーモデルを追求してきた結果、当社には、新事業としての展開が可能な「新しい価値」が生まれつつあります。入居者様、アパートオーナー様、全国店舗網、賃貸オンライン網など当社の経営資源は年々確実に充実しています。こうした経営資源を最大限に活用し、周辺事業・付加価値事業の事業化を推進し、新たなビジネスモデルの構築を図っていきます。



1 住宅事業

当社は新規事業として、都市圏を中心に建売の戸建住宅やマンションの開発・販売を行う「住宅事業」を開始しました。同事業は、「戸建住宅分譲事業」「分譲マンション事業」「レオパレスFlat（フラット）事業」「不動産証券化事業」の4事業で構成されています。

戸建住宅分譲事業・分譲マンション事業

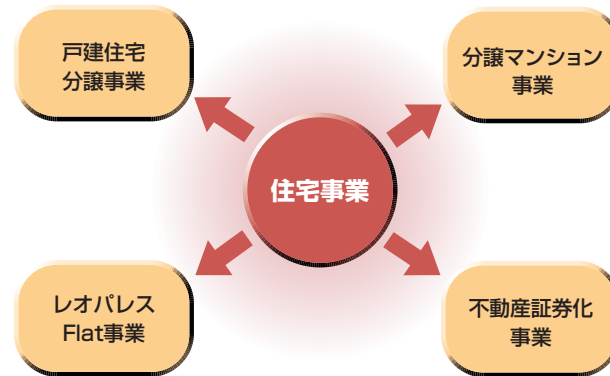
多くのオーナー層と入居者層に支持されてきた請負事業と賃貸事業の経営資源を活かし、「ロケーション」「高品質な建物」「ニーズに合った価格設定」など快適で利便性に富んだ住まいを企画・開発・販売していきます。開発物件の開拓のため、現在、土地オーナー様から売却検討中の土地情報の収集を積極的に展開しています。

レオパレスFlat事業

当社が都市部で展開しているワンルームタイプの中高層賃貸マンション「レオパレスFlat」の企画・開発は、今後、「住宅事業」という位置づけの中で積極的な開発を進め、都市部単身者の幅広いニーズに対応すると共に、賃貸事業とのシナジーを一層高めていきます。

不動産証券化事業

当社は早い段階からSPC（特定目的会社）を利用した不動産証券化事業を展開し、2001年の「レオパレス・リート」をはじめ既に3件（全265棟・証券化総額320億円）の実績があります。当社は、所有・開発・管理受託など様々な形態で多数の不動産を有しており、今後、この経営資源の有効活用を更に進めるべく、不動産証券化事業を積極的に推進していきます。



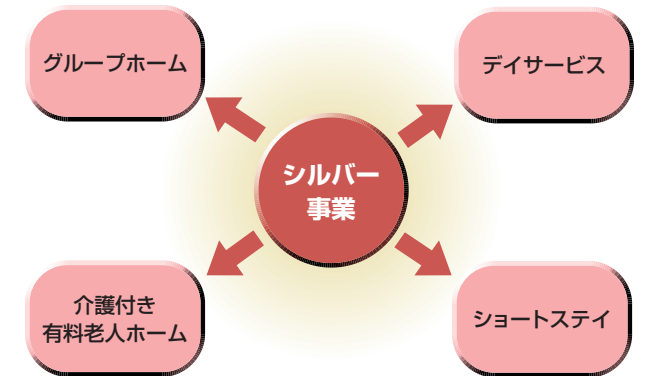
●これまでに実施されたレオパレス・リート

	対象不動産	証券化総額	第1優先出資 (一般募集分)	口数 (一口5万円)
レオパレス・リート (2001年8月実施)	79棟	80億円	50億円	100,000口
レオパレス・リートII (2002年9月実施)	114棟	180億円	80億円	160,000口
レオパレス・リートIII (2002年12月実施)	72棟	60億円	45億円	90,000口

*レオパレス・リートIIの証券化総額には、ノンリコース借入60億円が含まれています。

2 シルバー事業

高齢化社会が本格化する中で高齢者に対する快適な住環境の整備が求められています。当社は、全国展開のきめ細かなネットワークと30万戸に及び賃貸住宅を一括管理するノウハウをもとに、地域社会に密着した「グループホーム」「デイサービス」「介護付有料老人ホーム」「ショートステイ」など、介護対応型物件の開発とその運営・管理、更には介護サービスの提供を行っていきます。



3 ブロードバンド事業

当社管理の全国賃貸アパートの入居者様は、当社の大きな経営資源の一つです。

2002年より当社管理物件の入居者様対象にブロードバンド事業をスタートさせました。各部屋に設置したSTB（LEO-NET端末）を介して7つのCSチャンネルやレンタルビデオ（視聴料別途）の視聴、インターネット常時接続、メールサービスなどの各種情報サービスが利用できる「LEO-NET」の他、オプションで有料CSチャンネル「CSPlus」（11チャンネル）や電話加入権不要のIP電話「LEO-PHONE」等多彩なサービスが受けられます。2005年3月末現在のSTB設置室数は15万室を突破しています。

また、入居者向けのテーマ別広告出稿型フリーペーパー「SEEK」の創刊、テレビを利用したマーケティング用アンケートシステムの開発などにより、新たな収益源として試験的な取り組みも開始しています。同サービスは、他社へのOEM供給などによる展開も進める計画です。



●セット・トップ・ボックス（STB）

4 国内ホテル事業

当社は、アパート運営のノウハウを活かし、全国主要都市にホテル事業を展開（国内7拠点）。時代に即した新しいホテルのあり方を追求し、リーズナブルな価格で、ビジネスユースのお客様だけでなく長期滞在のお客様やホテル周辺にお住まいの方のお役に立つコミュニティホテルの運営を目指しています。

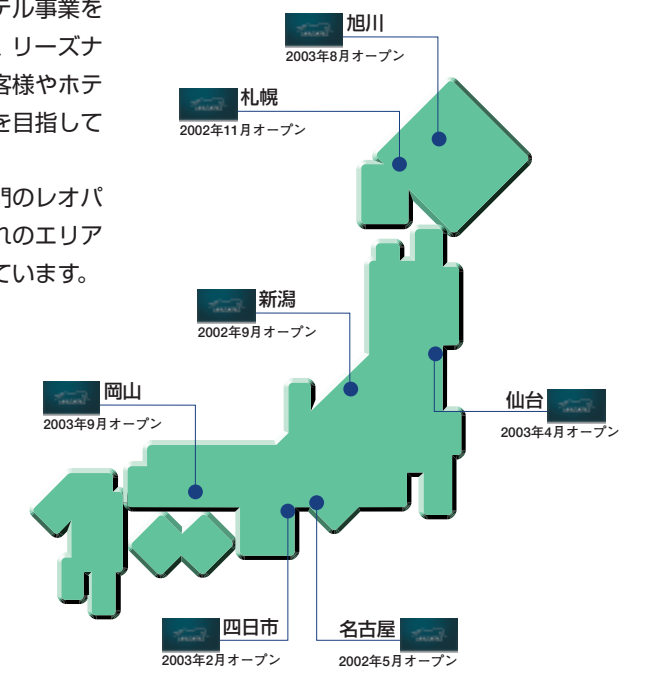
また、ホテル内には、当社の請負事業部門の支店、賃貸事業部門のレオパレスセンターを組み込み、そのエリアの営業拠点として、それぞれのエリアのオーナー様、入居者の皆様とのパートナーシップの構築を図っています。



●ホテルレオパレス新宿



●ホテルレオパレス仙台



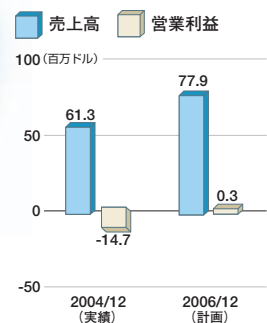
事業の概要

日本から3時間半、常夏の島、グアムにおいて当社は100%子会社であるMDIグアムを通じて、大型リゾート事業(レオパレス・リゾートとウエスティン・リゾート)を経営。グアム島中央部にある「レオパレス・リゾート」は1993年に第1次オープンし、北西部のビーチフロントにある「ウエスティン・リゾート」は1996年にオープンしました。

両部門は、キャパシティ不足の解消と施設充実を図るため、2000年に第2期工事をスタートさせ2003年12月をもって完了いたしました。この事業インフラの整備により、2006年12月期には、MDIグアムの売上高で77.9百万ドル、営業利益段階での黒字化達成を目指しております。



●グアムリゾート事業の実績と目標
(レオパレス・リゾート+ウエスティン・リゾート)



レオパレス・リゾート部門

約520万m²(約160万坪)という広大な敷地面積を有し、ホテル、コンドミニアム等の多彩な宿泊施設、野球・サッカー・テニス・水泳等の各種スポーツ施設、ゴルフ場等が点在する総合リゾート施設です。グアム島において、同施設に匹敵する総合的な施設を展開しているところは他にありません。



ウエスティン・リゾート部門

世界的なホテルチェーンであるスターウッドグループに運営を委託したグアム屈指のホテルです。「南の島のエレガントリゾート」をコンセプトに、ゲストへの高品質でこまやかな気配りと最上級の室内環境を演出。文字通りトップブランドホテルのサービスを提供しています。



中期計画達成に向けた主な戦略

1) 個人の旅行需要の取り組み

ホテル、コンドミニアムといった旅行の目的に合わせた宿泊施設、多彩なレストランと南国リゾートを醸し出すプール等のアクティビティ施設が完備され、当社のステークホルダー様の需要取り込みは無論のこと、大手旅行代理店によるツアー集客により、安定的な稼働を図っていきます。

2) ブライダル需要への対応

高まる海外ウェディング熱に対応すべく、ウエスティン・リゾートとレオパレス・リゾートに各々チャペルを新設しました。国内3カ所(東京・大阪・名古屋)に設置した「レオ・ブライダルサロン」を拠点として、直販営業及び大手旅行代理店による集客を進めていきます。

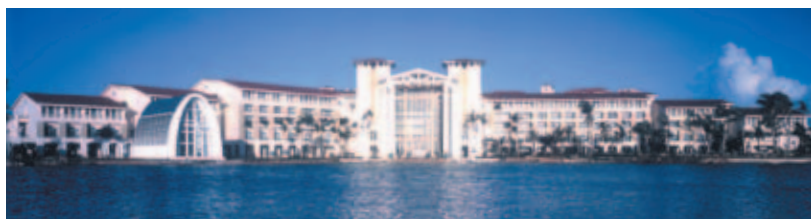
3) ゴルフ需要への対応

グアム唯一の全36ホールという充実した施設をベースに、既にグアムではトップの集客コースとなっています。今後も、大手旅行代理店による集客とともに、コンペ開催等によるイベントも加えて集客を図っていきます。

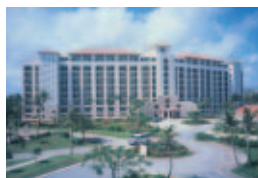
4) スポーツ団体・修学旅行・社員旅行・企画ツアーなど団体客の取り組み

「スポーツ・パラダイス」をテーマの一つとして実施した第2期工事によって、グアム随一の総合スポーツ施設が完成しました。既に、プロ野球やJリーグは無論のこと、競泳、シンクロ、ソフトボールの各オリンピックチームの強化合宿をはじめとしたトップアスリートのご利用、そして幅広いアマチュア層のご利用など、各方面からのご利用をいただいています。また、宿泊施設の充実により修学旅行の取り組みも活発化しており、今後、多彩なアクティビティ施設の充実により社員旅行や企画ツアー等の団体企画ツアーを積極的に取り込んでいきます。

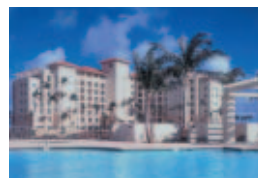
宿泊施設 (レオパレス・リゾート)



ホテル・ベルヴェデーレ



ラ・クエスタB



ラ・クエスタC



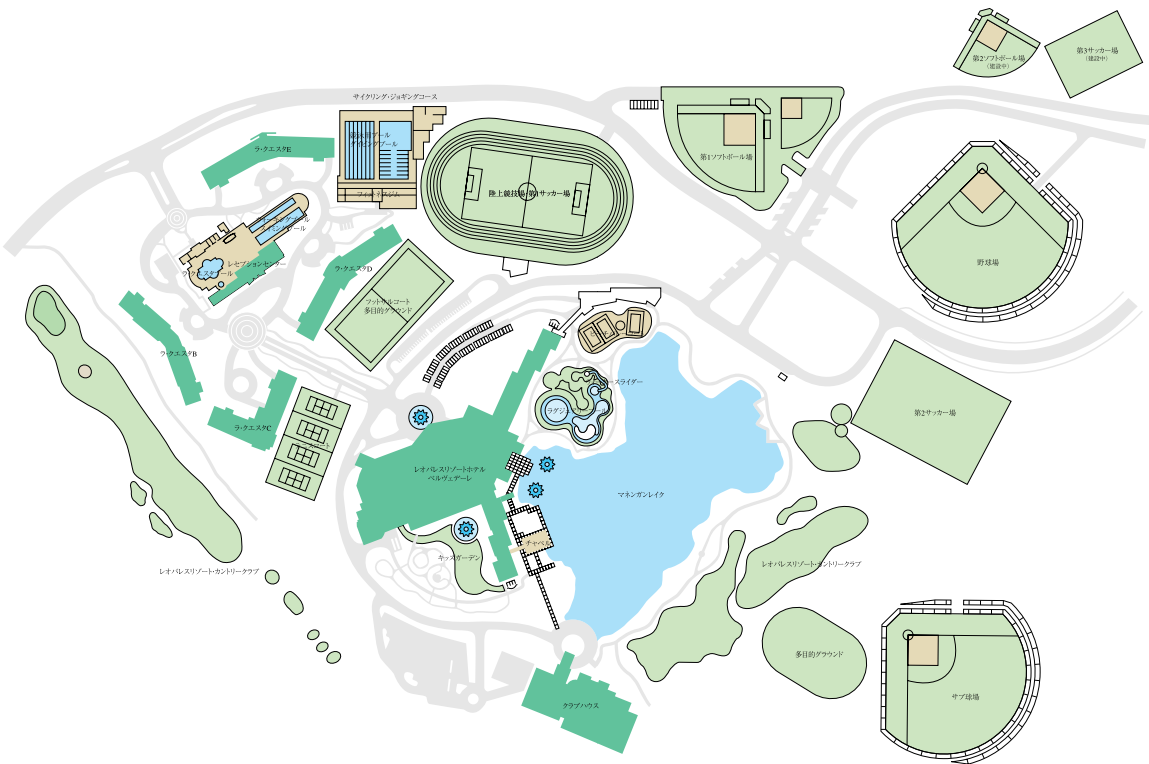
ラ・クエスタD



ラ・クエスタE



フェアウェイヴィラ・デュプレックス



スポーツ施設 (レオパレス・リゾート)



野球場



陸上競技場・サッカー場



ローンテニスコート



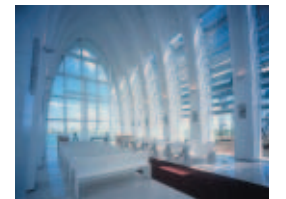
クラブハウス



競泳用プール

セント・レオ・ディラネーロ・チャペル

(レオパレス・リゾート)



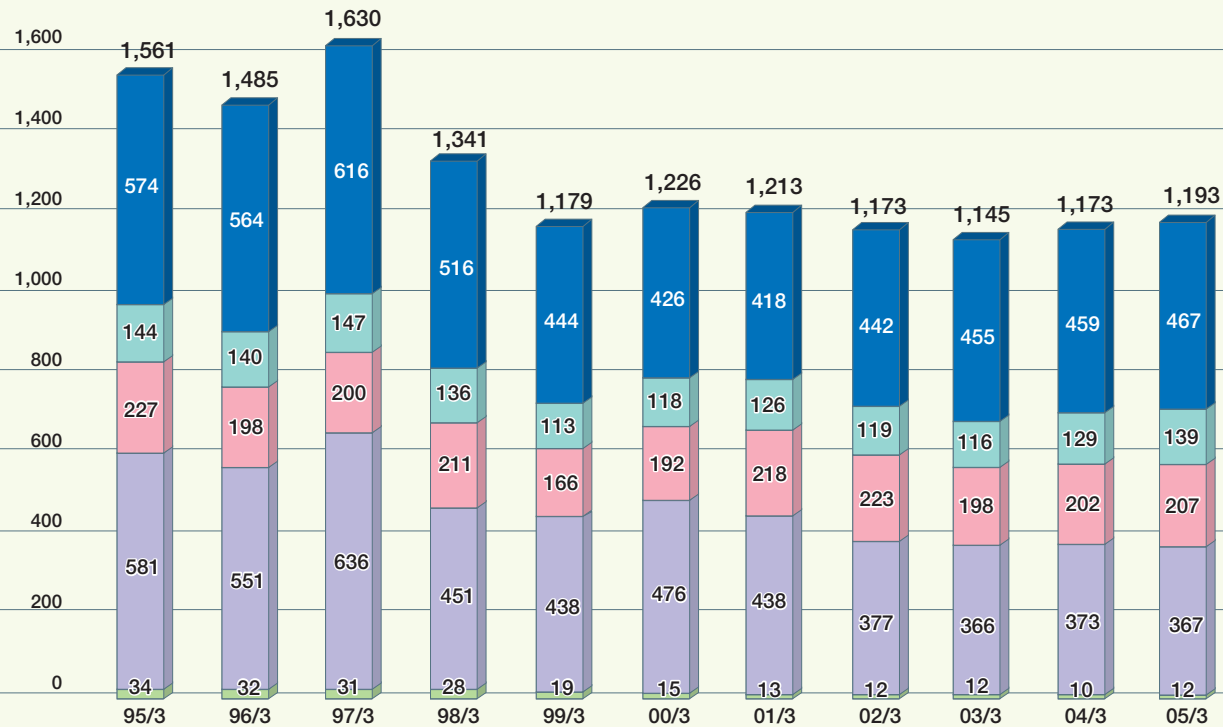
Market Trend-1

市場動向① — 供給（住宅建築市場）

新設住宅着工戸数（利用関係別）

貸家
分譲一戸建て
分譲マンション
持家
給与住宅その他

(千戸)
1,800



注：平成16年度（2004年度）国土交通省「住宅着工統計」より

住宅の供給状況（新設住宅着工）は、穏やかな回復基調ながら構成シェアが変化している

国土交通省の新設住宅着工統計によれば、この10年間の住宅全体の供給状況、新設住宅着工戸数は、1996年度（1997/3）の1,630千戸をピークに、1998年度（1999/3）には、1,179千戸となり、その後、1,200千戸前後で横ばい状態を続けており、直近2年間は、穏やかな回復基調を示しています。

しかしながら、この間、持家は減少を続け、貸家、分譲一戸建てが増加し、構成シェアは大きく変化しております。

住宅供給（新設住宅着工）の構成シェアが変化している主役は、貸家、分譲住宅の増加と持家の減少である

近年の新設住宅着工戸数の動向を利用関係別に見ると、全体の穏やかな回復基調を支えているのが、貸家住宅と分譲住宅であることがわかります。分譲住宅のうち、分譲マンションは微増ながら、分譲一戸建ては2003年度（2004/3）に前期比11.2%増、2004年度（2005/3）7.8%増と大幅な伸びを示しています。また、貸家住宅は、2001年度（2002/3）以降、緩やかながらも4年連続の増加を記録しており、2004年度（2005/3）現在の全新設住宅着工戸数に占める構成比は39.1%と最も高いシェアとなっています。

Market Trend-2

市場動向② — 供給（賃貸住宅建築市場）

30m²以下貸家住宅新設着工戸数

貸家住宅着工件数
30m²以下着工件数
30m²以下貸家住宅シェア

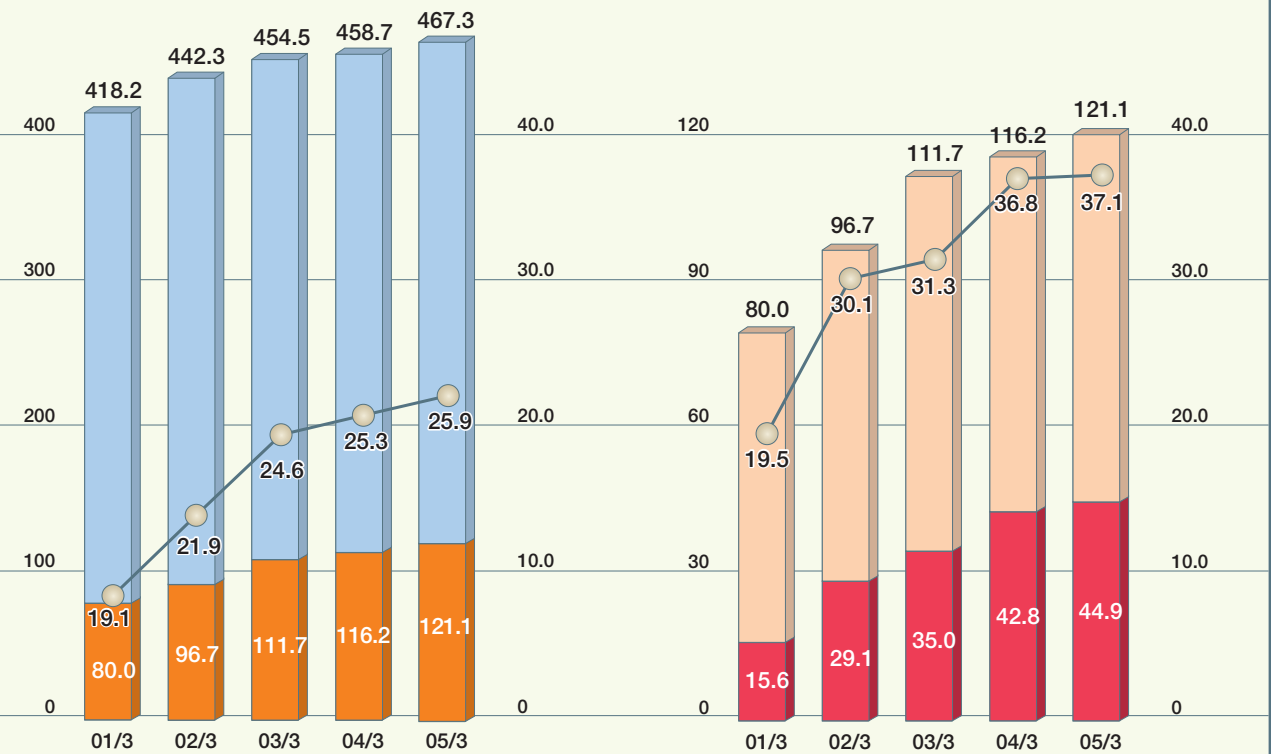
30m²以下貸家住宅着工件数
当社供給件数
当社シェア

(千戸)
500

(%)
50.0

(千戸)
150

(%)
50.0



注1：平成16年度（2004年度）国土交通省「住宅着工統計」より
注2：数値はすべて年度ベース

30m²以下の貸家の着工戸数は着実に回復

貸家住宅の中でもここ数年著しい増加ぶりを見せているのが、当社の主力分野である30m²以下の貸家物件です。30m²以下の貸家住宅の着工件数は1999年度（2000/3）の73千戸をボトムに急回復し、2001年度（2002/3）には97千戸、2002年度（2003/3）には10万戸の大台を回復しました。また、全体の貸家住宅着工件数に占める30m²以下住宅のシェアも着実に上昇しており、2004年度（2005/3）には同シェアは25.9%に達しています。

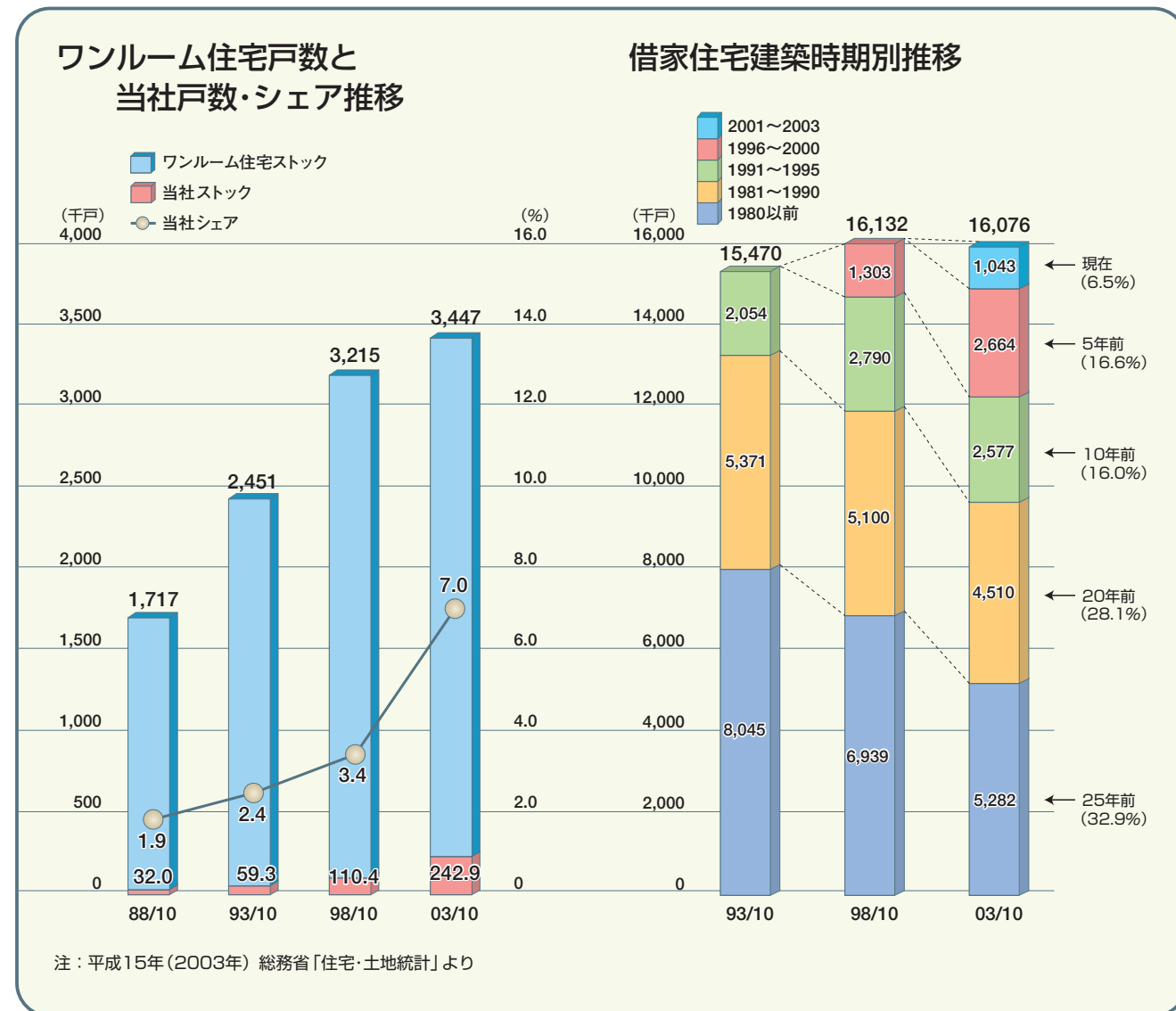
当社のワンルーム供給シェアは37.1%

貸家住宅のなかでも30m²以下のコンパクトな貸家住宅が増加しているのは、若年層の単身世帯を中心に都市部で新しいライフスタイルを求める層が増加していることに加えて、企業の寮・社宅のアウトソーシングといった新たな需要が生まれていることがその背景にあります。

更に、右のグラフは、30m²以下の貸家新設着工に占める当社のワンルーム・アパート（請負事業）の新規供給戸数を示したデータですが、2004年度（2005/3）も0.3ポイントシェアがアップして、全供給戸数の37.1%のシェアを維持し、この分野で圧倒的なシェアを有していることがわかります。

Market Trend-3

市場動向③ — ストックと建替え(賃貸住宅建築市場)



増加するワンルーム住宅ストック

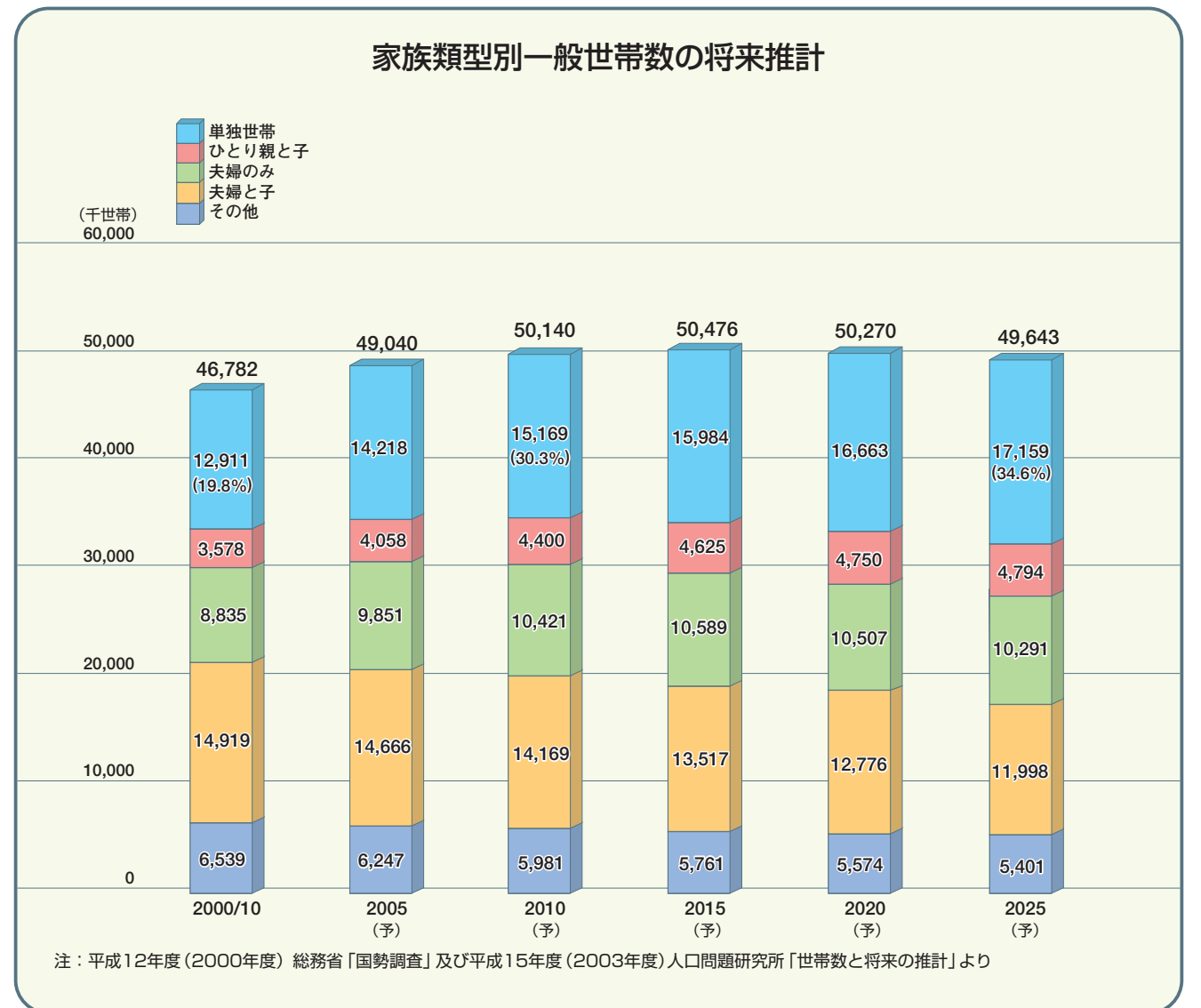
一方、ワンルーム住宅のストックも着実な増加傾向を示しています。総務省が5年おきに行っている住宅・土地統計調査によりみると、2003年10月時点のワンルーム住居数は3,447千戸。10年前に比べ996千戸増加しました。伸び率では40.6%の増加と、同期間の住宅ストック全体の伸び率(17.6%)と比較しても際立っています。また、当社のマーケットストックシェアも、7.0%に拡大しています。

貸家の建替えマーケットは、貸家建築の巨大な潜在マーケットである

右のグラフは、貸家住宅全体の建築時期別の推移を示したデータですが、過去5年は、全体の戸数は横ばいながら、その5年間で、1995年以前(10年前)に建築された貸家が、約246万戸減失し、新たに約240万戸の新築物件に建て替わっており、今後の建替え需要の規模が、巨大なマーケットであることを示しています。

Market Trend-4

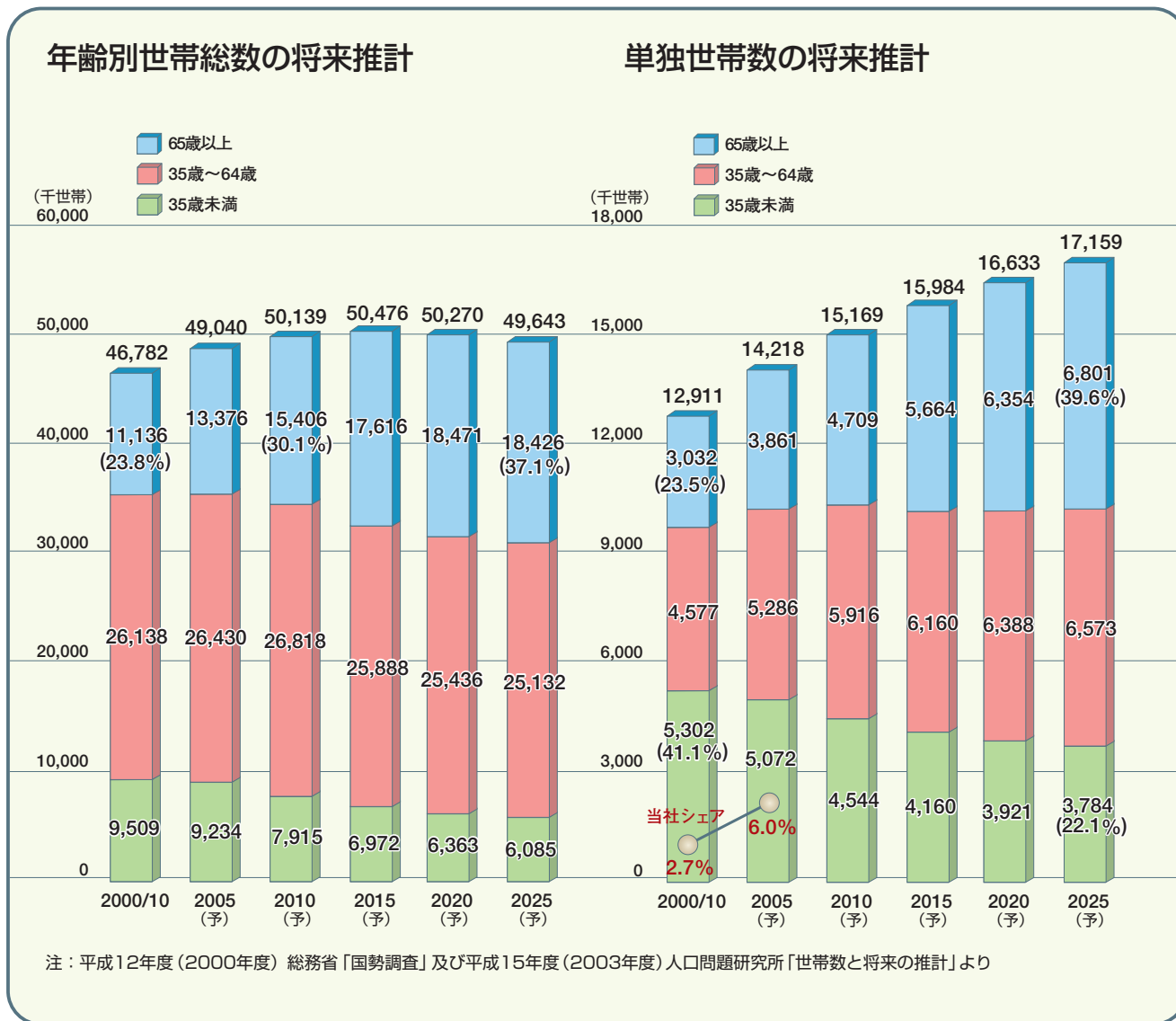
市場動向④ — 需要(賃貸市場)



ワンルームに対するマーケットニーズは大きく、且つ長期的に確保されている

少子化が進行し、人口減少と高齢化が課題となる日本の人口問題を、世帯の家族類型別で見ると、単独世帯層は、2000年に1千291万世帯、構成シェアは19.8%となっていますが、2010年に1千516万世帯となり、構成シェアが30.3%を突破することが予想されています。更に2025年の推計では、約1千715万世帯、構成シェアが34.6%に達し、この間、一貫して増加しています。これは、日本の世帯構成が、速いスピードで、巨大な単独世帯層を形成していくことを意味しています。

この将来推計データから、当社のワンルームに対するマーケットニーズは大きく、且つ長期に亘って確保されていることが分かります。



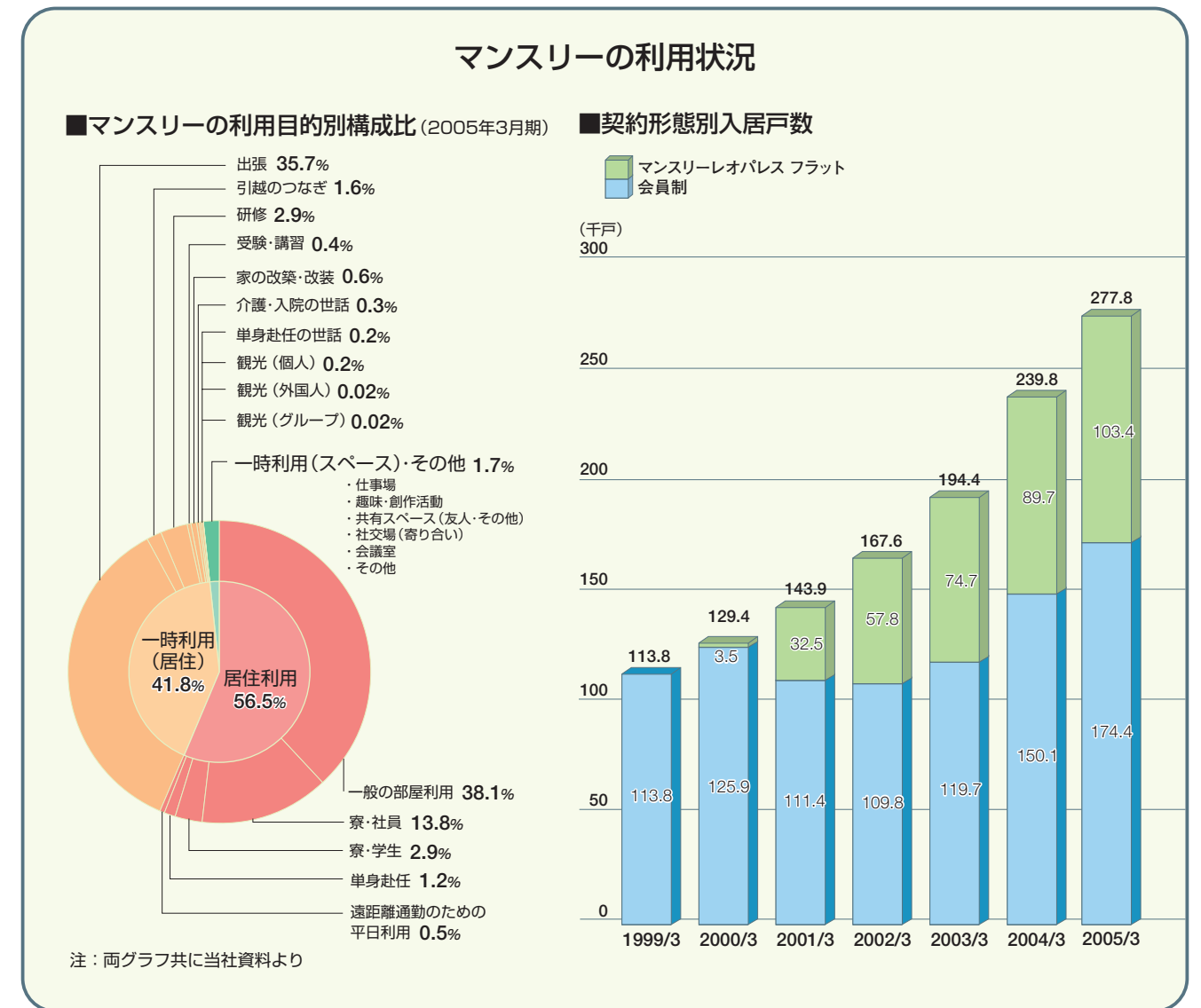
年齢別世帯総数の将来推計からは巨大なシルバーマーケットが出現する

左のグラフは、18ページの「家族類型別一般世帯数の将来推計」を年齢別で見たデータですが、65歳以上のシルバー層は、2010年で、構成シェア30%を突破し、2025年には構成シェアが37.1%に達し、実に3世帯に1世帯以上がシルバー世帯となる、巨大なシルバーマーケットが出現いたします。

単独世帯層を年齢別に分類すると、当社コア事業のターゲットとして35歳未満に加えシルバー層が浮上

更に、右のグラフは、18ページの「家族類型別一般世帯数の将来推計」のうち、単独世帯層を取り出して、年齢別で分類したデータですが、従来のワンルームネットワークを重視する、35歳未満の法人利用者層と、趣味や介護での活用方法が拡大している65歳以上のシルバーマーケットのターゲット層が浮かび上がってきます。

このうち、35歳未満の単独世帯層マーケットにおける、当社シェアは、2000年で2.7%、2005年で6.0%の水準にあります。



マンスリーにより新たな市場を開拓

当社では長期入居者向け「会員制システム」に加え、短期から長期まで様々な目的で利用できる「マンスリーレオパレス」を導入することにより従来の賃貸市場以外の新しい市場を開拓しています。マンスリーの利用目的は「居住利用」と「一時利用」に分けられますが、居住利用では「一般の部屋利用」以外に「寮（社員や学生）」「単身赴任」「遠距離通勤のための平日利用」等へと利用目的が広がっています。また、「一時利用」でも、最も多い「出張」を筆頭に、引越しのつなぎや研修、受験・講習から観光まで多様な目的で利用されています。

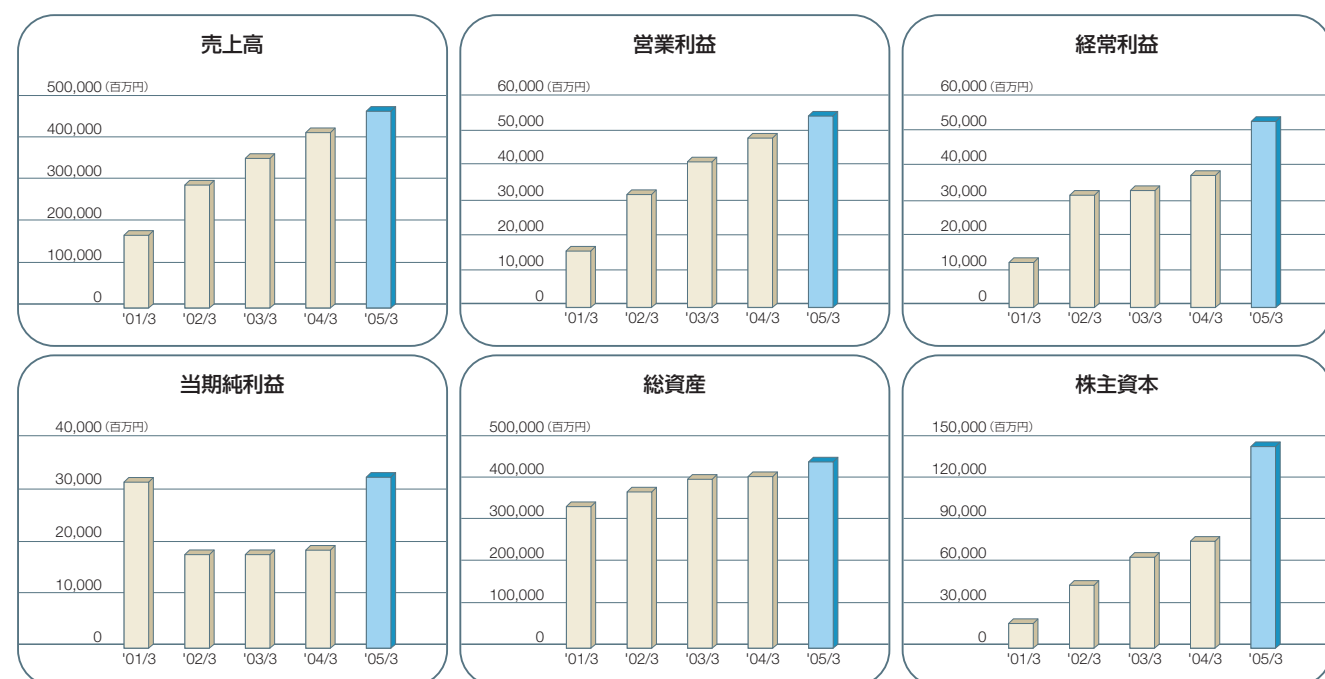
多様なニーズを取り込みマンスリーの利用層は着実に増加

契約形態別の入居者数の推移を見ると、家具、家電、水光熱費付の「マンスリーレオパレス」をスタートさせた2000年3月以降、マンスリーの販売戸数が急増し、市場ニーズにマッチしたことが見てとれます。更に、2002年3月期には入居期間を細分化した商品「マンスリーレオパレス フラット」を発売して、変化する市場ニーズに的確に対応し、2005年3月期には103.4千戸まで拡大しています。

Financial Highlights

財務ハイライト

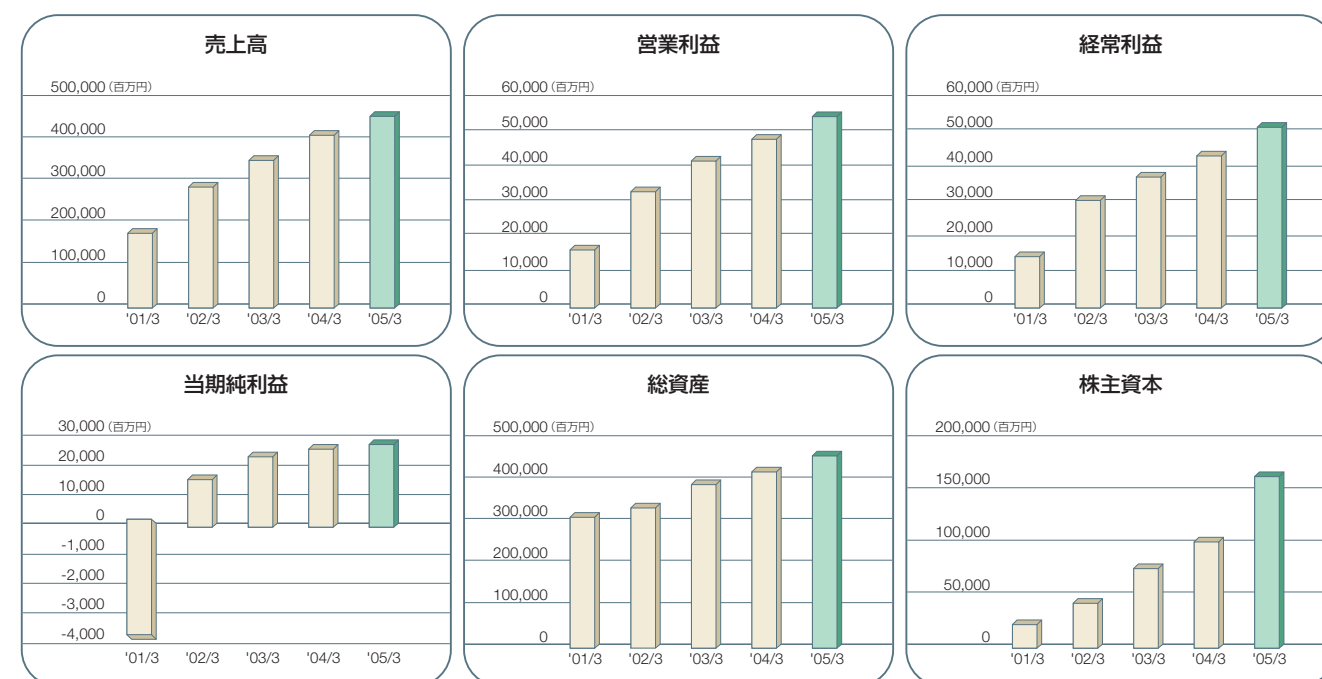
連結



(単位: 百万円)

	2001/3	2002/3	2003/3	2004/3	2005/3
売上高	186,991	295,683	357,496	418,873	476,266
営業利益	16,394	32,672	41,650	48,317	54,682
経常利益	13,176	32,255	33,442	37,905	53,227
当期純利益	32,843	18,763	18,781	18,999	33,250
総資産	343,039	372,954	404,853	411,925	444,095
株主資本	17,386	44,759	65,307	76,458	144,825
資本金	31,134	33,274	37,500	37,500	55,640
1株当たり株主資本(円)	158.73	363.00	470.44	550.12	909.82
1株当たり当期純利益(円)	307.86	155.12	147.36	136.80	220.71

単体

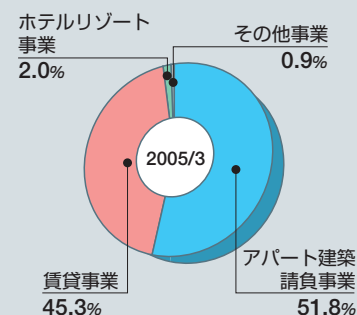


(単位: 百万円)

	2001/3	2002/3	2003/3	2004/3	2005/3
売上高	181,078	289,562	351,775	413,239	469,181
営業利益	16,910	33,514	42,017	48,429	54,879
経常利益	15,060	30,613	37,516	43,710	51,779
当期純利益	△39,644	15,831	23,733	25,883	28,738
総資産	316,556	340,183	396,220	423,314	460,128
株主資本	24,496	44,083	76,446	100,607	163,483
資本金	31,134	33,274	37,500	37,500	55,640
発行済株式総数(千株)	109,606	123,412	139,543	139,543	159,543
1株当たり株主資本(円)	223.49	357.52	548.34	721.80	1,025.74
1株当たり当期純利益(円)	△371.40	130.88	185.32	185.68	190.39
1株当たり配当金(円)	0.00	0.00	15.00	15.00	15.00

セグメント情報

売上高構成比(連結)



	2001/3	2002/3	2003/3	2004/3	2005/3
アパート建築請負事業	60,711	150,842	190,216	225,011	248,032
賃貸事業	114,114	135,026	159,896	185,516	216,593
ホテルリゾート事業	7,611	7,582	6,688	7,056	9,561
その他事業	4,995	2,774	1,458	2,590	4,361
消去又は全社	(441)	(542)	(764)	(1,300)	(2,282)
合計	186,991	295,683	357,496	418,873	476,266

(単位: 百万円)

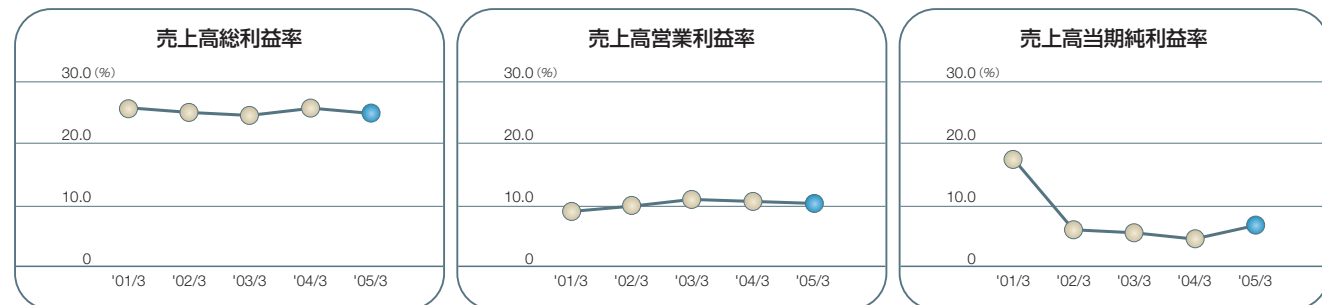
営業利益(連結)

	2001/3	2002/3	2003/3	2004/3	2005/3
アパート建築請負事業	8,428	26,250	41,433	54,090	57,051
賃貸事業	10,786	11,047	6,579	4,136	7,243
ホテルリゾート関連事業	△2,101	△3,569	△2,736	△3,849	△3,928
その他事業	221	371	△1,234	△3,514	△2,640
消去又は全社	(941)	(1,427)	(2,391)	(2,545)	(3,043)
合計	16,394	32,672	41,650	48,317	54,682

(単位: 百万円)

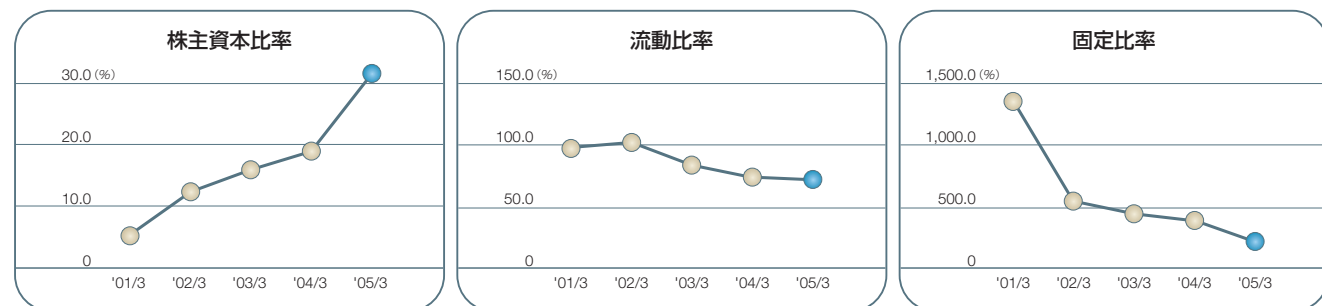
連結

Profitability【収益性】



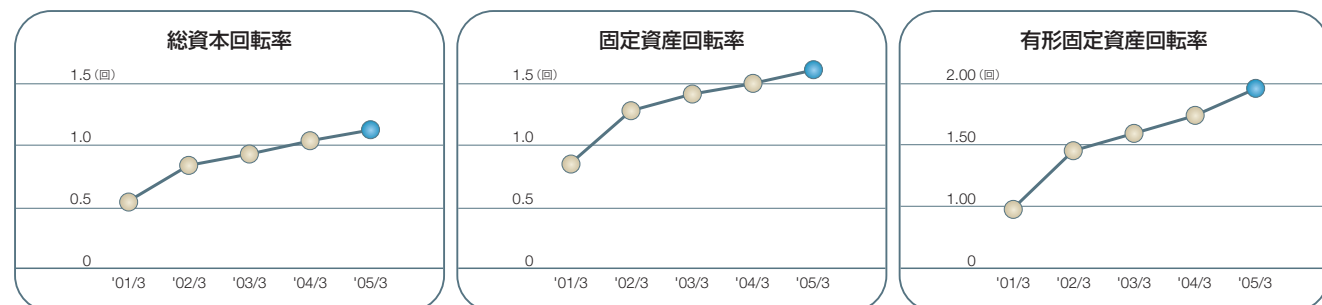
	2001/3	2002/3	2003/3	2004/3	2005/3
売上高総利益率 (%)	25.45	25.32	24.79	25.25	24.92
売上高営業利益率 (%)	8.76	11.04	11.65	11.53	11.48
売上高当期純利益率 (%)	17.56	6.34	5.25	4.53	6.98

Stability【安全性】



	2001/3	2002/3	2003/3	2004/3	2005/3
株主資本比率 (%)	5.06	12.00	16.13	18.56	32.61
流動比率 (%)	98.39	103.52	87.21	78.30	78.20
固定比率 (%)	1,333.70	518.85	423.30	367.89	203.31

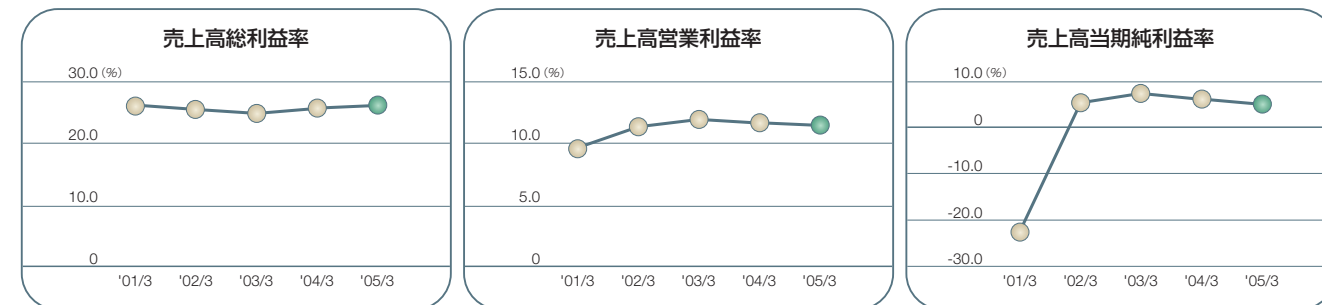
Efficiency【効率性】



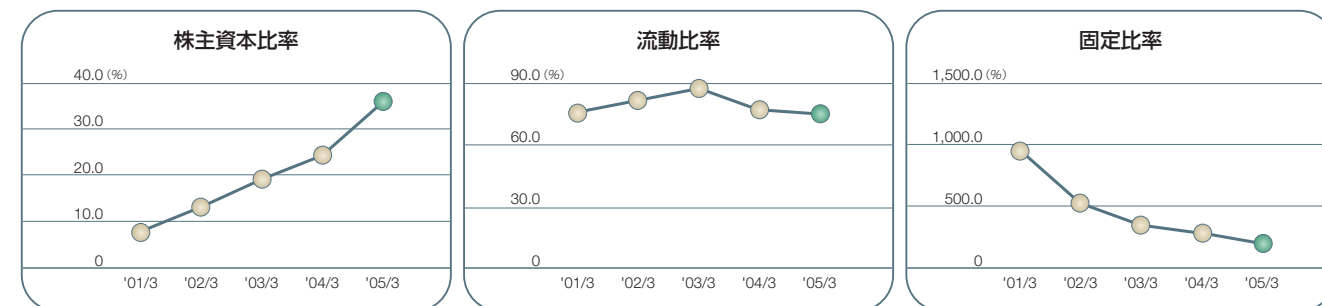
	2001/3	2002/3	2003/3	2004/3	2005/3
総資本回転率 (回)	0.54	0.82	0.91	1.02	1.11
固定資産回転率 (回)	0.84	1.27	1.40	1.50	1.65
有形固定資産回転率 (回)	0.96	1.46	1.58	1.73	1.97

注) 総資本・固定資産及び有形固定資産は、期首・期末の平均値で算出。

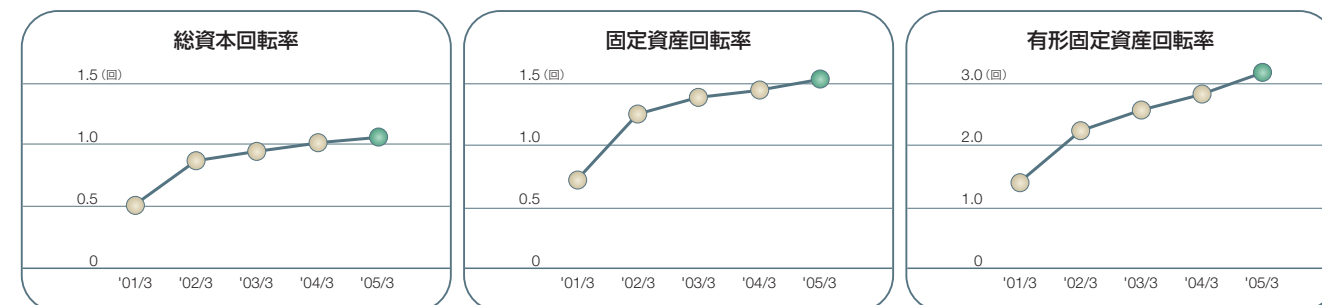
単体



	2001/3	2002/3	2003/3	2004/3	2005/3
売上高総利益率 (%)	26.03	25.76	24.94	25.28	25.64
売上高営業利益率 (%)	9.33	11.57	11.94	11.71	11.69
売上高当期純利益率 (%)	△21.89	5.46	6.74	6.26	6.12



	2001/3	2002/3	2003/3	2004/3	2005/3
株主資本比率 (%)	7.73	12.95	19.29	23.76	35.52
流動比率 (%)	76.54	82.99	87.59	77.96	76.93
固定比率 (%)	950.33	522.66	354.12	294.33	192.29

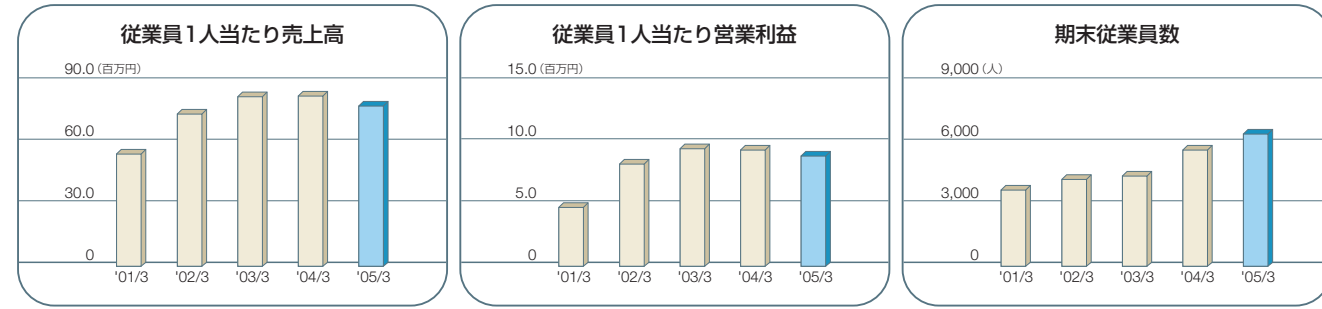


	2001/3	2002/3	2003/3	2004/3	2005/3
総資本回転率 (回)	0.52	0.88	0.95	1.00	1.06
固定資産回転率 (回)	0.70	1.25	1.40	1.45	1.53
有形固定資産回転率 (回)	1.42	2.26	2.58	2.83	3.13

注) 総資本・固定資産及び有形固定資産は、期首・期末の平均値で算出。

連結

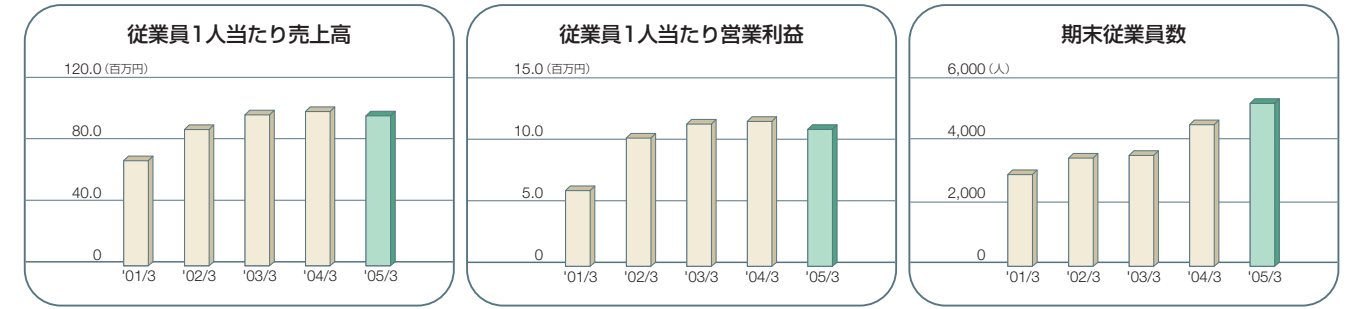
Productivity【生産性】



	2001/3	2002/3	2003/3	2004/3	2005/3
従業員1人当たり売上高(百万円)	56.28	74.65	83.01	83.05	78.33
従業員1人当たり営業利益(百万円)	4.93	8.24	9.67	9.58	8.99
期末従業員数(人)	3,693	4,228	4,385	5,702	6,457

注) 従業員1人当たり売上高及び従業員1人当たり営業利益は、期中平均従業員数で算出。

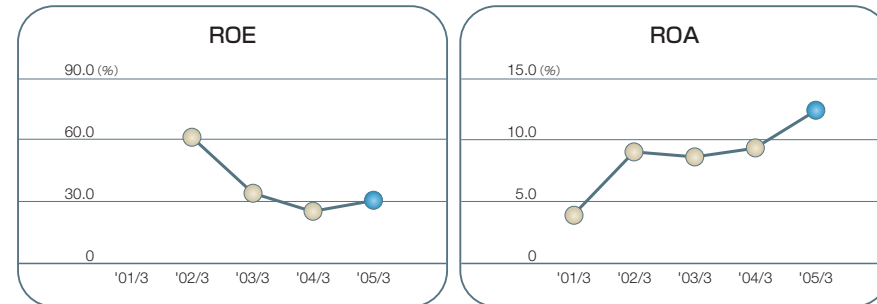
単体



	2001/3	2002/3	2003/3	2004/3	2005/3
従業員1人当たり売上高(百万円)	68.53	88.78	97.97	100.38	94.65
従業員1人当たり営業利益(百万円)	6.40	10.27	11.70	11.76	11.07
期末従業員数(人)	3,003	3,520	3,661	4,572	5,341

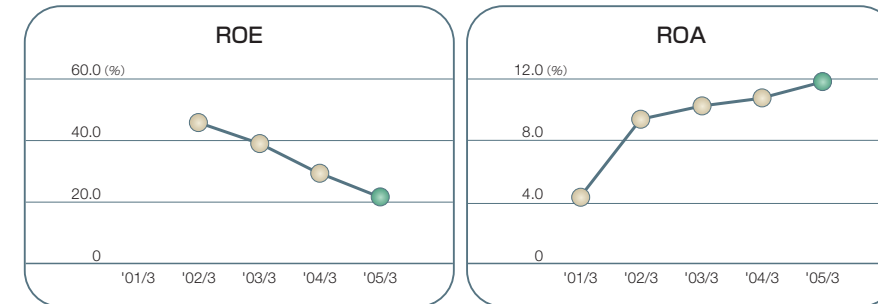
注) 従業員1人当たり売上高及び従業員1人当たり営業利益は、期中平均従業員数で算出。

Investment Indices【投資指標】



	2001/3	2002/3	2003/3	2004/3	2005/3
株主資本利益率 [ROE] (%)	—	60.38	34.12	26.80	30.05
総資本経常利益率 [ROA] (%)	3.87	9.00	8.59	9.28	12.43

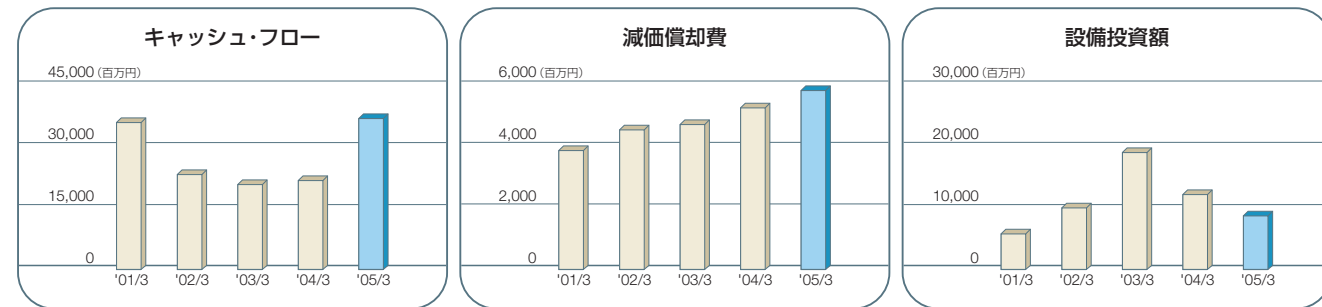
注) 総資本及び株主資本は、期首・期末の平均値で算出。



	2001/3	2002/3	2003/3	2004/3	2005/3
株主資本利益率 [ROE] (%)	—	46.16	39.38	29.23	21.76
総資本経常利益率 [ROA] (%)	4.35	9.32	10.18	10.66	11.72

注1) 総資本及び株主資本は、期首・期末の平均値で算出。 注2) 2001/3期は当期純損失を計上したため、ROEは掲載しておりません。

Cash Flows【キャッシュ・フロー】

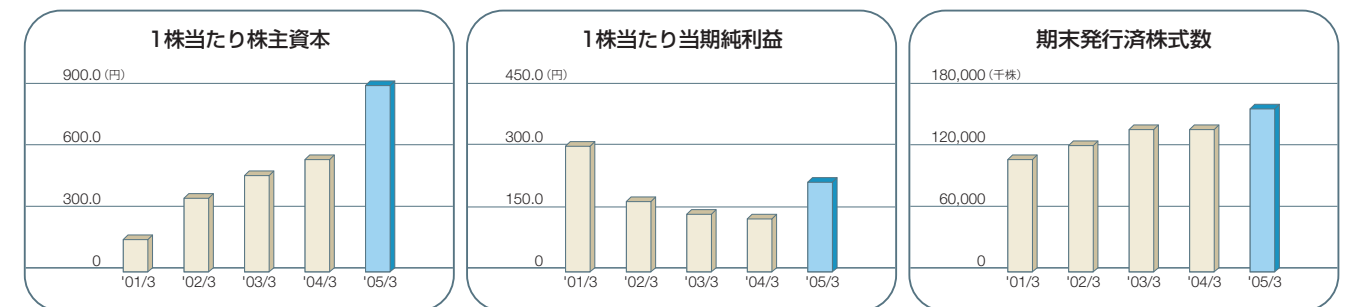


	2001/3	2002/3	2003/3	2004/3	2005/3
キャッシュ・フロー(百万円)	36,754	23,318	21,397	22,160	37,015
減価償却費(百万円)	3,911	4,555	4,707	5,251	5,855
設備投資額(百万円)	5,239	10,020	19,023	12,715	8,919

注) キャッシュ・フロー＝当期純利益＋減価償却費－配当金－役員賞与

連結

Per Share Data【1株当たり指標】



	2001/3	2002/3	2003/3	2004/3	2005/3
1株当たり株主資本(円)	158.73	363.00	470.44	550.12	909.82
1株当たり当期純利益(円)	307.86	155.12	147.36	136.80	220.71
期末発行済株式数(千株)	109,533	123,303	138,821	138,984	159,180

Balance Sheets

貸借対照表

	連結			単体		
	2003/3	2004/3	2005/3	2003/3	2004/3	2005/3
	(単位：百万円)					
資産の部						
流動資産	128,351	130,210	149,418	125,505	126,804	145,555
現金預金	41,367	30,735	39,991	39,219	28,168	37,225
売掛金及び完成工事未収入金	29,241	31,699	41,588	28,898	31,038	40,654
営業貸付金	20,137	16,737	13,142	20,137	16,737	13,142
有価証券	19	164	151	19	124	151
販売用不動産／仕掛販売用不動産	—	133	477	—	133	477
未成工事支出金	3,716	3,747	3,248	3,716	3,747	3,248
貯蔵品	—	—	—	295	552	261
前払費用	—	—	—	7,728	13,518	16,032
その他の棚卸資産	480	746	455	—	—	—
繰延税金資産	6,064	9,493	2,466	6,063	9,493	2,466
未収入金	19,820	24,017	29,412	19,703	24,016	29,409
その他	9,208	14,358	19,660	1,408	884	3,650
貸倒引当金	△1,705	△1,623	△1,175	△1,686	△1,612	△1,163
固定資産	276,450	281,283	294,456	270,714	296,117	314,376
有形固定資産	243,644	238,655	243,010	143,544	147,492	151,427
建物及び構築物	96,445	114,790	117,004	38,859	41,314	42,971
土地	105,127	106,458	109,740	101,493	102,710	105,927
建設仮勘定	39,977	14,053	12,697	2,026	1,707	719
その他	2,093	3,353	3,568	1,163	1,759	1,808
無形固定資産	619	570	579	609	563	564
投資その他資産	32,186	42,056	50,866	126,560	148,061	162,384
投資有価証券	6,436	7,697	9,815	6,431	4,591	5,401
関係会社株式	—	—	—	68,161	70,061	64,293
関係会社社債	—	—	—	—	1,200	1,200
長期貸付金	2,567	2,444	2,415	531	735	738
従業員長期貸付金	—	—	—	6	4	1
関係会社長期貸付金	—	—	—	34,700	45,886	56,673
固定化営業債権	17,100	15,821	10,979	17,100	15,821	10,979
長期前払費用	18,525	26,119	32,827	14,322	22,532	29,062
繰延税金資産	246	1,330	2,164	246	1,330	2,164
その他	3,246	3,560	3,341	3,272	3,508	3,354
貸倒引当金	△15,936	△14,918	△10,676	△18,212	△17,612	△11,485
繰延資産	51	431	220	—	392	196
創立費	51	39	24	—	—	—
社債発行費	—	392	196	—	392	196
資産合計	404,853	411,925	444,095	396,220	423,314	460,128

	連結			単体		
	2003/3	2004/3	2005/3	2003/3	2004/3	2005/3
	(単位：百万円)					
負債の部						
流動負債	147,164	166,278	191,061	143,285	162,640	189,182
買掛金及び工事未払金	59,771	72,921	91,046	59,585	72,732	90,805
短期借入金	33,042	24,203	30,098	18,568	8,459	14,857
一年内返済予定の長期借入金	—	—	—	13,557	14,815	14,941
一年内償還予定の社債	—	1,435	1,435	—	1,435	1,435
未払金	9,677	10,572	10,102	7,613	8,557	9,294
未払費用	59	52	48	45	41	40
未払法人税等	13,323	16,755	12,416	13,319	16,750	12,412
前受金	14,232	21,699	28,274	14,090	21,657	28,215
未成工事受入金	11,602	10,418	8,732	11,602	10,418	8,732
預り金	—	—	—	2,688	3,832	4,390
賞与引当金	1,423	1,689	2,224	1,423	1,689	2,224
その他	4,030	6,531	6,683	787	2,249	1,831
固定負債	174,864	151,505	90,555	176,489	160,066	107,461
社債	—	14,197	12,762	—	14,197	12,762
長期借入金	150,004	122,829	64,489	132,355	109,493	59,464
関係会社長期借入金	—	—	—	25,532	22,154	22,126
退職給付引当金	1,429	1,958	2,556	1,417	1,944	2,541
預り敷金保証金	17,183	12,276	10,566	17,183	12,276	10,566
長期未払金	6,201	201	—	—	—	—
その他	45	42	179	—	—	—
負債合計	322,028	317,784	281,616	319,774	322,707	296,644
少数株主持分						
少数株主持分	17,516	17,683	17,653	—	—	—
資本の部						
資本金	37,500	37,500	55,640	37,500	37,500	55,640
資本剰余金	15,407	15,495	33,759	15,375	15,375	33,495
利益剰余金	19,519	36,428	67,123	23,733	47,525	74,173
その他有価証券評価差額金	△106	291	258	△106	291	266
為替換算調整勘定	△6,649	△12,964	△11,761	—	—	—
自己株式	△364	△293	△195	△56	△85	△91
資本合計	65,307	76,458	144,825	76,466	100,607	163,483
負債・少数株主持分及び資本合計	404,853	411,925	444,095	396,220	423,314	460,128

Statements of Income

損益計算書

	連結			単体		
	2003/3	2004/3	2005/3	2003/3	2004/3	2005/3
	(単位：百万円)					
経常損益の部						
売上高	357,496	418,873	476,266	351,775	413,239	469,181
請負事業売上高	190,216	225,011	248,032	190,216	225,011	248,032
賃貸事業売上高	159,893	185,513	216,590	159,925	185,524	216,599
その他事業売上高	7,386	8,349	11,643	1,633	2,704	4,550
売上原価	268,856	313,084	357,546	264,037	308,734	348,882
請負事業売上原価	130,049	147,266	163,176	130,049	147,266	163,176
賃貸事業売上原価	130,950	154,080	177,671	131,934	156,036	179,507
その他事業売上原価	7,856	11,737	16,698	2,053	5,430	6,198
売上総利益	88,639	105,788	118,720	87,737	104,505	120,299
販売費及び一般管理費	46,989	57,471	64,038	45,720	56,075	65,419
広告宣伝費	7,863	8,004	7,889	7,736	7,999	7,867
販売手数料	1,358	1,555	2,401	2,859	3,492	5,124
貸倒引当金繰入額	210	118	387	210	118	387
役員報酬	375	358	364	365	347	353
給料手当及び賞与	15,735	19,485	23,161	15,063	18,595	22,711
賞与引当金繰入額	1,029	1,105	1,518	1,029	1,105	1,518
退職給付引当金繰入額	375	487	590	373	485	589
福利厚生費	—	—	—	3,031	3,474	4,616
支払手数料	—	—	—	2,724	4,171	4,194
賃借料	2,520	3,031	3,928	2,514	3,061	3,947
減価償却費	1,910	2,407	1,585	1,082	1,501	1,584
租税公課	1,133	1,999	2,135	940	1,769	1,735
その他	14,476	18,918	20,075	7,786	9,952	10,787
営業利益	41,650	48,317	54,682	42,017	48,429	54,879
営業外損益の部						
営業外収益	973	1,521	3,270	671	1,306	1,201
受取利息	73	52	24	72	53	27
受取配当金	—	—	—	130	336	261
有価証券売却益	27	299	100	27	299	100
持分法による投資利益	351	321	1,481	—	—	—
リゾート会員権解約収入	199	26	28	199	26	28
請負工事解約収入	86	121	293	86	121	293
為替差益	—	—	915	—	—	192
金利スワップ評価益	—	268	52	—	268	52
その他	235	431	374	156	200	245
営業外費用	9,181	11,932	4,725	5,172	6,026	4,301
支払利息	4,457	5,113	3,902	3,927	4,454	3,352
社債利息	—	—	—	—	82	155
社債発行費償却	—	—	—	—	196	196
為替差損	4,207	6,405	—	743	1,084	—
その他	517	413	822	501	208	598
経常利益	33,442	37,905	53,227	37,516	43,710	51,779
特別損益の部						
特別利益	215	1,479	1,011	209	1,461	1,678
固定資産売却益	85	22	7	85	22	6
投資有価証券売却益	—	1,439	—	—	1,439	—
貸倒引当金戻入益	35	17	4	30	—	671
債務免除益	94	—	1,000	94	—	1,000
特別損失	3,527	2,733	1,662	3,159	2,532	6,279
固定資産売却損	84	17	6	84	16	6
固定資産除却損	251	762	373	240	761	335
投資有価証券評価損	1,207	30	—	1,207	30	—
子会社株式評価損	—	—	—	—	—	5,768
貸倒引当金繰入額	1,667	1,393	1,109	1,467	1,193	—
退職給付会計基準変更時差異償却	157	157	157	157	157	157
役員退職慰労金	—	300	—	—	300	—
その他	159	72	15	1	72	11
税金等調整前当期純利益	30,129	36,651	52,577	34,567	42,639	47,179
法人税、住民税及び事業税	13,231	21,491	12,243	13,223	21,468	12,230
法人税等調整額	△2,389	△4,713	6,210	△2,389	△4,713	6,210
少数株主利益	505	873	873	—	—	—
当期純利益	18,781	18,999	33,250	23,733	25,883	28,738
当期繰越利益	—	—	—	—	21,642	45,435
当期末処分利益(△当期末処理損失)	—	—	—	23,733	47,525	74,173

Statements of Cash Flows

キャッシュ・フロー計算書

	連結		
	2003/3	2004/3	2005/3
	(単位：百万円)		
営業活動によるキャッシュ・フロー			
税金等調整前当期純利益	30,129	36,651	52,577
減価償却費	4,707	5,251	5,855
貸倒引当金の増減額(減少：△)	1,495	1,252	1,454
受取利息及び受取配当金	△78	△68	△61
支払利息	4,971	5,579	4,268
債務免除益	△94	—	△1,000
為替差損益(差益：△)	4,207	6,405	△915
持分法による投資利益	△351	△321	△1,481
有形固定資産売却損	84	17	6
有形固定資産除却損	251	762	373
投資有価証券売却益	—	△1,439	—
投資有価証券評価損	1,207	30	—
有価証券売却損	△27	△299	△100
売上債権の増減額(増加：△)	△12,576	△3,684	△12,841
棚卸資産の増減額(増加：△)	1,398	△449	452
長期前払費用の増減額(増加：△)	△14,551	△14,358	△8,794
仕入債務の増減額(減少：△)	11,005	13,514	19,949
未成工事受入金の増減額(減少：△)	—	—	△1,685
前受金の増減額(減少：△)	2,946	6,383	6,558
預り保証金の増減額(減少：△)	△1,677	△3,348	△1,855
未払消費税の増減額(減少：△)	△257	160	△705
その他	1,372	2,975	△920
小計	33,909	55,014	61,133
利息及び配当金の受取額	332	72	55
利息の支払額	△11,446	△5,530	△3,992
法人税等の支払額	552	△18,064	△16,900
営業活動によるキャッシュ・フロー	23,347	31,492	40,295
投資活動によるキャッシュ・フロー			
有形固定資産の取得による支出	△19,023	△12,715	△8,919
有形固定資産の売却による収入	204	56	45
有形固定資産除却手数料等	△56	△52	△16
関連会社株式取得による支出	—	△1,800	—
関連会社債取得による支出	—	△1,200	—
投資有価証券の取得による支出	△3,632	△1,099	△1,743
投資有価証券の売却による収入	378	4,949	952
貸付による支出	△1,634	△1,499	△1,020
貸付金の回収による収入	3,234	1,487	1,466
その他	△481	△658	△689
投資活動によるキャッシュ・フロー	△21,011	△12,532	△9,925
財務活動によるキャッシュ・フロー			
短期借入による収入	563	28,754	39,405
短期借入金の返済による支出	△1,673	△36,357	△46,434
長期借入による収入	14,500	18,908	10,000
長期借入金の返済による支出	△27,649	△47,325	△54,346
長期工事未払金の返済による支出	△7,339	△6,325	△1,436
新株発行による収入	8,452	—	36,260
私募債発行による収入	—	15,761	—
私募債定時償還による支出	—	△717	△1,435
少数株主の払込による収入	12,500	—	—
少数株主への配当金の支払額	△350	△706	△875
自己株式の取得による支出	△13	△29	△6
株主の配当金支払額	—	△2,091	△2,090
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,010	△30,129	△20,959
現金及び現金同等物に係る換算差額	△9	686	△154
現金及び現金同等物の増加額	1,316	△10,482	9,256
現金及び現金同等物の期首残高	39,901	41,217	30,735
現金及び現金同等物の期末残高	41,217	30,735	39,991