



2017年3月期 決算説明会 質疑応答

(賃貸事業について)

Q1. 現在のビジネス環境の認識と、レオパレス 21 の戦略について教えてください。

A1. 三大都市圏への転入超過が続いていることから、アパート供給は将来的に高い入居需要が見込める当エリアに限定しております。前期実績は8,164戸の供給のうち、首都圏が52%、三大都市圏が73%のシェアとなりました。(中期経営計画プレゼンテーション資料 P43)
地方部は人口の転出が多いため、今後もアパート供給は抑制します。

Q2. 前期入居率の振返りと今後の入居率改善戦略について教えてください。

A2. 前期平均入居率は計画が前期比+1.0p に対し実績+0.58p と計画未達で終わりました。2Q、3Qで個人契約の獲得が進まなかったことが原因ですが、社員の入社や異動により法人需要が高まる4Qに契約件数が増加したことで期末は91.66%と高い入居率を獲得できました。また、北海道と北関東以外のエリアは90%以上の入居率(決算プレゼンテーション資料 P53)となりました。
2017年4月の入居率は前年同月比+1.6p と発射台が高く、高い採用意欲により法人需要は継続して見込まれるため、今期の平均入居率目標89.5%の達成に向け、努めてまいります。

Q3. 法人需要について、業種別に教えてください。

A3. 現在、首都圏では建設業の需要が圧倒的に高くなっています。
全国では全業種ほぼ均等に需要が高まっていますが、人手不足により飲食業は今後伸びが見込めません。来年の3月末に法人契約のシェアが60%(2017年3月末56.4%)まで拡大するほどの需要はありますが、希望条件と部屋のマッチングがうまくいくかが重要になります。

(開発事業について)

Q4. 中期経営計画期間内での開発事業（建築請負事業+不動産開発事業）の営業利益はほぼ伸びない計画ですが、前提の考え方について教えてください。

A4. アパート以外の建築の多様化を進めること、並びに資材費・労務費の高騰を織り込み、建築請負事業の売上総利益率を低く予想しています。

(2017年3月期 28.8% ⇒ 2020年3月期 26.0%)

今後も、ベトナム人実習生の受入、分離発注等によるコスト削減策を追求していきますが、改善部分を定量的に見込めないため計画には織り込んでいません。

(財務について)

Q5. 中期経営計画では「ROIC 経営」の導入を予定されていますが、具体的にはどのようにバランスシートを見直すのでしょうか。

A5. 現在、国内ホテル4施設、グアム1施設、賃貸アパート約600棟とマンション10数棟を保有していますが、収益性と市場動向を鑑みて見直しを図っていきます。なお、資産売却により得られた資金は、より収益力の高い資産に再活用するとともに、最適資本構成にも配慮してまいります。

(その他について)

Q6. 株主還元について教えてください。

A6. 総還元性向を導入し、中期経営計画最終年度までには50%を達成します。また、資産売却により得られた資金を源泉として、自社株買いを機動的に実行してまいります。

以上