



2018年3月期 第2四半期決算説明会 質疑応答

(賃貸事業について)

Q1. 入居率が好調ですが、まだ上昇余地はありますか。

A1. 今期の期中平均入居率は89.5%を計画しており、今上期の平均入居率は90.20%と前年同期比+1.84ポイント、10月入居率は前年同月比+2.23ポイントと、着実に上昇しています。なお、中期経営計画最終年度2020年3月期の期中平均入居率は91%を計画しており、その目標に向けて改善を図ってまいります。一方、空き部屋が不足しているのも事実で、入居希望者とのマッチングが必要となってきます。

Q2. 賃貸物件のIoT化について、導入実績を教えてください。

A2. 新築物件から導入を開始しておりますが、レオリモコンの導入は昨年10月からなので約1万戸です。レオロックは4月の受注物件から導入を開始したため、10月竣工物件から順次導入が進んでいるところです。

Q3. 個人契約の手応えはありますか。

A3. 昨年後半に個人契約獲得に向けた販売施策の見直しを行った結果、新規の個人契約は前年比110%と回復傾向にあります。一方、企業側の福利厚生制度が拡充している中、借上げ社宅として個人契約から法人契約に切り替わるケースも増えています。

(開発事業について)

Q4. 受注が厳しそうですが、セグメント全体では不動産特定共同事業商品の販売等、オーナー様向サービスの拡充を図る予定ですか。

A4. これまでの「ライフステージサポート」に加えて、不動産特定共同事業商品の販売や、「レオパレス21 オーナー持株会」発足等のオーナー様へのサービス拡充を進めます。不動産特定共同事業や、子会社のもりぞう、ライフリビングを含めたセグメント全体で収益確保を図ります。但し、受注エリアの限定とマスコミ報道の影響で受注高の回復まで時間がかかる見込みです。

(シルバー事業について)

Q5. 上期の粗利・営業利益がマイナスの要因は何ですか。また、黒字化の目途を教えてください。

A5. シルバー事業の売上原価は人件費が最も大きく、次いでオーナー様への一括借上げ賃料となります。当社のシルバー事業は、正社員比率が競合他社に比べて高く、それに伴って人件費比率も高いため、現在は適正な人員配置、多様な働き手の確保やロボットの導入等により収益性の改善を図っているところです。黒字化は中期経営計画で示している通り、2020年3月期を予定しておりますが、施設開設による先行投資を抑えるためにも、施設の供給は来期で一旦停止する計画としております。

(その他について)

Q6. 通期業績予想を変更しなかった理由を教えてください。

A6. 下期のハードルが高いとは感じておりませんが、市場環境・事業環境を考慮し、数値に落とし込むのが難しかったため、業績予想は据え置きとさせていただきました。定量的な見直しにはもう少し時間を要すると思います。

Q7. 株主還元が大きく投入したが、成長投資を加速すべきではありませんか。

A7. 保有資産の売却手取り金の使途については、中期経営計画の方針に従って、成長投資を重視したいと考えており、特にASEAN諸国での投資案件やM&A案件は常日頃検討をしております。但し、既存事業とのシナジーや投資基準との適合性や検証等の検討に時間をかけているところです。

Q8. 民泊への取り組みについて教えてください。

A8. 東京都大田区にて自社保有アパート3棟をリノベーションの上、実証実験を間もなくスタートいたします。当社の物件は、ソフト面・ハード面ともに民泊に最適だと思っておりますが、周辺との問題もあるため、慎重に検討を進めてまいります。大田区は特区のため通年営業が可能ですが、特区以外では180日の営業日数制限があることも考慮し、各行政の動向や他社事例を見ながら検討を進めます。

以上