



2018年3月期 決算説明会 質疑応答

(賃貸事業について)

Q1. 入居率の上昇余地はどの程度ありますか。引き続き法人契約がけん引するのか、もしくは個人契約の改善も見込めるのでしょうか。

A1. 前期の年間平均入居率は90.59%でしたが、リーマンショック前の年間平均入居率のピークが93%であり、今の環境下では93%まで上昇が可能と考えています。けん引役は、福利厚生の実践や人手不足による採用増を背景とした需要が底堅い法人企業、および当社がサポートに注力している外国籍入居者です。

Q2. 2018年3月期4Qに実施した戦略的販促費投入の手応えはいかがでしょう。

A2. FCレオパレス・パートナーズをはじめとした不動産仲介会社へ集中的に販促活動を実施した他、インターネット広告の掲載数を増やしたり、フリーレントを実施することで、個人入居者獲得に注力しました。その結果、4月末の入居率は前年同月比+2.34pの92.82%を記録し、所期の成果が出たと感じています。今期以降は家賃以外の収入獲得も視野に入れ、入居者向けのサービスをさらに充実させて収益を確保してまいります。

(開発事業について)

Q3. 2019年3月期の開発事業は増収減益予想だが、その要因を教えてください。

A3. 建築請負は前期並みの売上高650億円を計画しておりますので、不動産開発の増加部分が増収相当額となります。一方、拡大を図る不動産開発には仲介や売買も含まれ、この売上構成の変化に伴い、売上総利益率は前期の27.9%から23.3%に低下します。なお、建築請負の売上総利益率は27%、不動産開発は15%を計画しております。

Q4. 上期の開発事業の利益低下の要因は、もしくは来期以降も持ち越す見込みでしょうか。

A4. 2018年3月期末の受注残高が前期比減少したため、今上期での完成売上が低くなったことから利益確保が下期になる計画としております。建築請負の総受注高計画は前期並みの750億円で

すが、前期は特に下期が落ち込んだ分、計画通りの受注ピッチを進めば、来期にむけた受注残高が蓄積できるため、建築請負のウェイトが上がって利益の確保ができる見込みです。

Q5. 不動産開発は都心部中心で行っていますが、前期のようにオーナーの資産配分に応える形で今期も案件を増やせる見込みはありますか。

A5. 前期に実施した不動産特定共同事業商品の販売を通じ、特に地方のオーナー様の相続税対策に向けた都内物件ニーズの高さを実感しました。今後もこのような案件を増やしたいと考えております。また、不動産特定共同事業や銀座8丁目ホテルPJでの開発型SPCの活用等の新規領域へも積極的に参画すると共に、先週金融庁から免許を取得した運用型信託会社のレオパレス信託を通じてオーナー様の資産承継のサポートに努めてまいります。

(関連事業について)

Q6. シルバー事業の来期黒字化、およびホテル・リゾート事業の利益改善について教えてください。

A6. シルバー事業は2020年3月期に黒字化を目指しており、施設数の増加と稼働率アップに加え、人員の適正化等、コスト面でもKPIを設定して定量化して取り組んでいます。なお、来期黒字化の目標のため、施設の増加は今期の4施設で一旦休止し、収益改善に努めます。ホテル事業について、ホテルレオパレス札幌での修繕費は一過性であり、今後は更なる生産性向上・効率化を図ってまいります。

(その他について)

Q7. 現預金の活用と適正水準について教えてください。

A7. M&Aや不動産投資といった前向きな成長投資、および経済の変動に備えて一定の現預金は確保する方針であり、今の水準をキープしたいと考えております。一方、営業キャッシュフローを使い、投資や株主還元等にアロケーションしていく方針です。

以上