

2005年3月期 中間決算説明会

2004年11月

株式会社レオパレス21

本説明会及び参考資料にある内容には、将来に対する見通しが含まれている場合がありますが、実際の業績は様々な重要要素により、これら見通しと大きく異なる結果となりえることをご了承ください。

【市場環境と中間業績】

市場環境	3
当社グループの中間業績	4
請負・賃貸事業の中間実績	5

【中間決算の概要と今期予想】

中間決算ハイライト(連結)	7
中間決算ハイライト(単体)	8
単体及び主要子会社の中間決算ハイライト	9
バランスシートの概要(連結)	10
キャッシュフローの概要(連結)	11
主要な事業セグメント別損益(連結)	12

【今期後半の事業戦略と今後の財務・事業戦略】

今期の後半戦略について	14
今後の財務・事業戦略について	15
有利子負債と自己資本比率(連結)について	16

【主な周辺事業の状況について】

ブロードバンド事業 1	18
ブロードバンド事業 2	19
グアムリゾート事業の中期計画	20

【付属資料】

マーケットデータ(供給)	22
マーケットデータ(ストックと建替え)	23
マーケットデータ(需要)	24
マーケットデータ(利用)	25
株主構成の推移	26

市場環境と中間業績



国内ワンルームマーケット

請負事業部門

供給

貸家新設着工戸数
(30㎡以下)
当社のシェアは37%!

後掲 資料集 22P

1Rストック

当社1Rストックシェアは7%!

後掲 資料集 23P

賃貸事業部門

需要

35歳未満単身世帯層の
当社管理戸数シェア5.6%!

後掲 資料集 24P

利用

高齢者層にも広がる
マンスリーの利用目的!

後掲 資料集 25P

貸家建替え動向

過去5年間で、約240万戸の古い物件が滅失し、
新たに、約246万戸の新築物件に建て替わっている

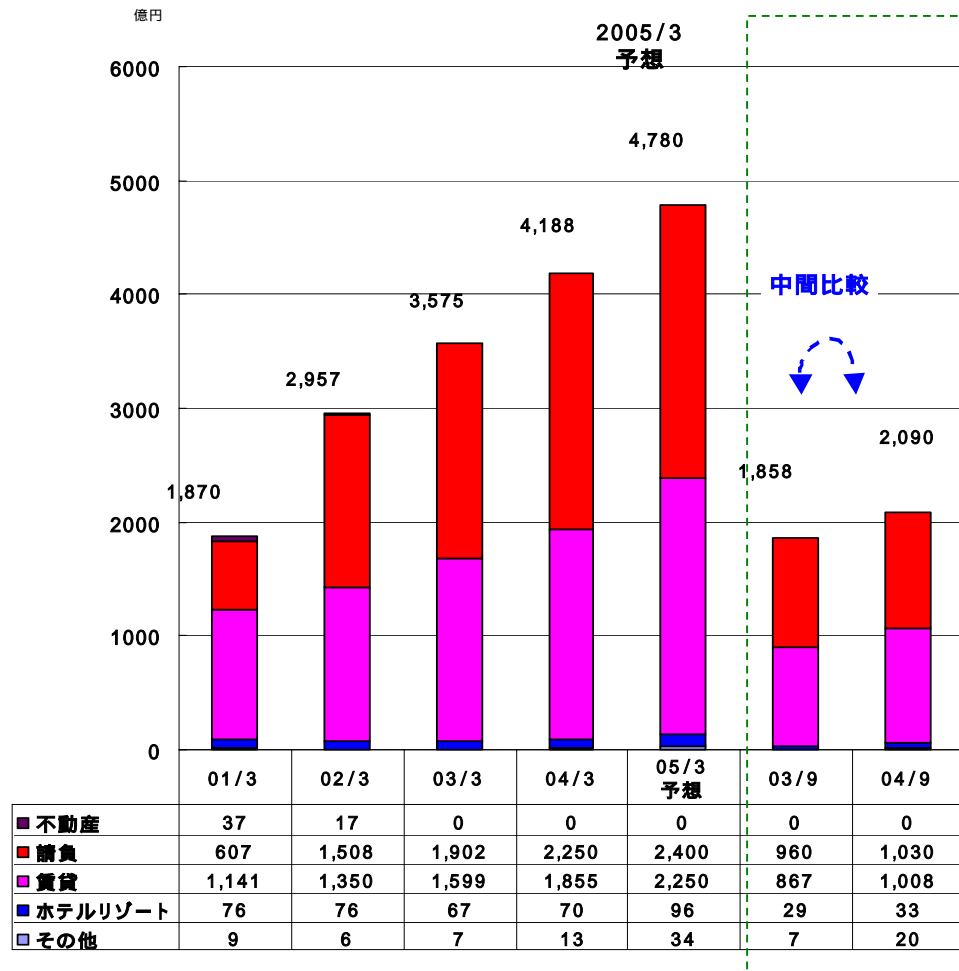
後掲 資料集 23P

当社グループの中間業績(連結)

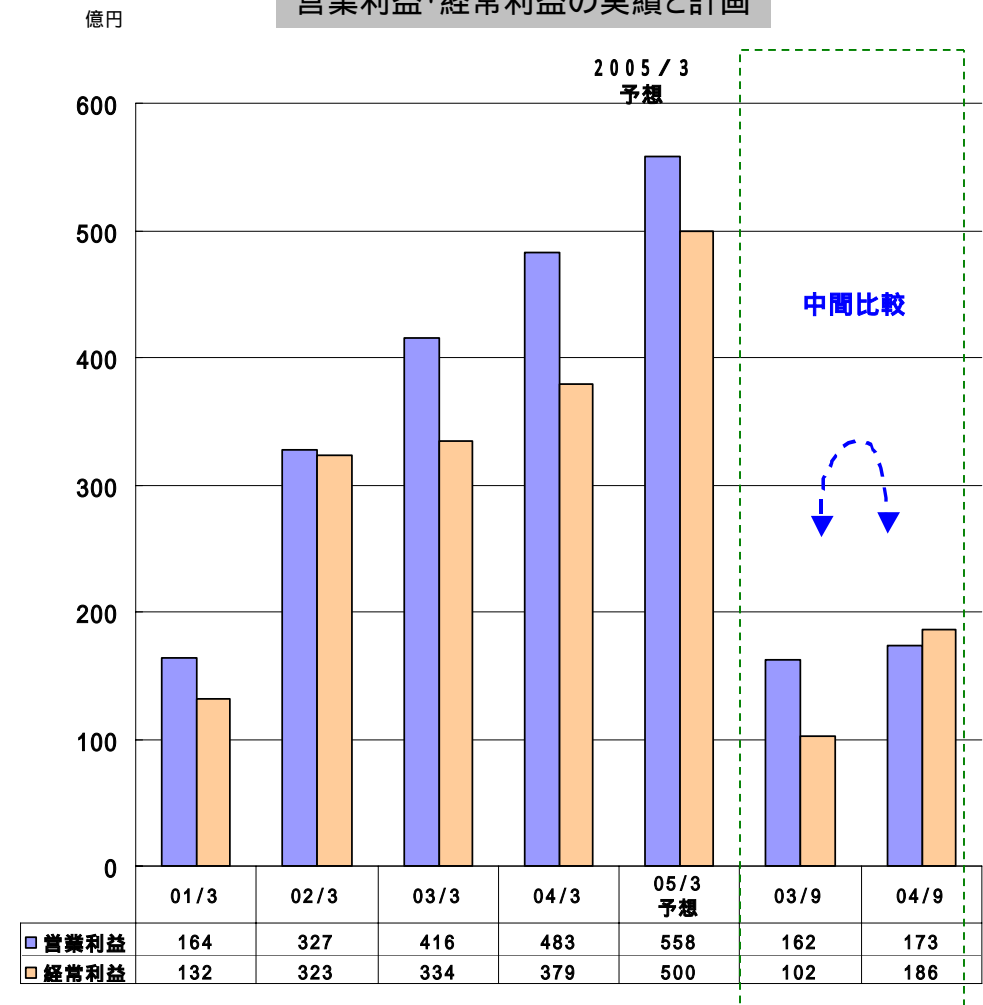
売上高・営業利益・経常利益は3期連続で過去最高値を更新中！

当中間期も通期計画通りに推移中！

売上高の実績と計画

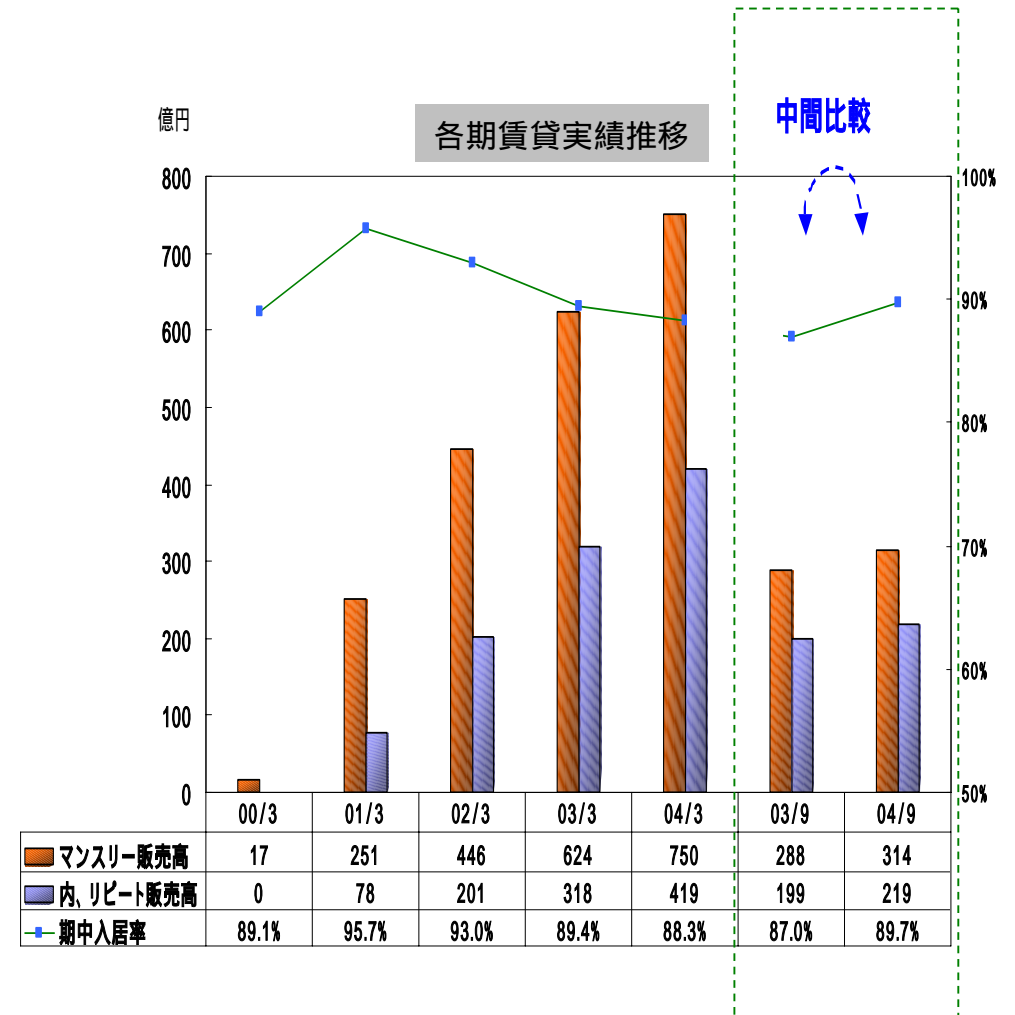
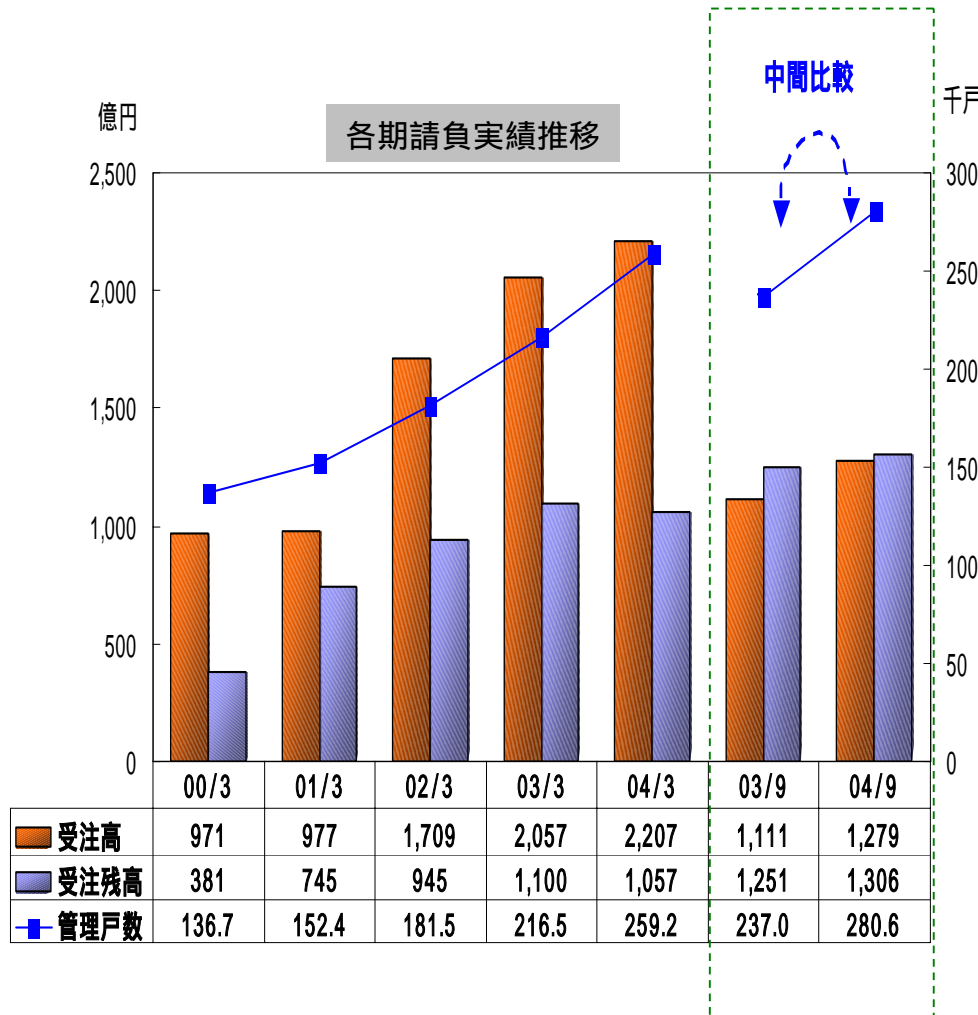


営業利益・経常利益の実績と計画



請負事業の中間実績：上期受注高は前中間比較で15.1%アップ！

賃貸事業の中間実績：上期入居率は前中間比較で2.7%アップ！



中間決算の概要と今期予想

 **Leopalace21**

中間決算ハイライト(連結)

(単位:百万円)	2004年9月 当中間期	2003年9月 前中間期	増減額	増減率	2005年3月 通期予想
売上高	209,062	185,816	23,246	12.5%	478,000
売上総利益	49,522	43,023	6,499	15.1%	122,200
売上総利益率(%)	23.7%	23.2%	0.5%		25.6%
販売管理費	32,188	26,809	5,379	20.1%	66,400
営業利益	17,334	16,214	1,120	6.9%	55,800
営業利益率(%)	8.3%	8.7%	-0.4%		11.7%
経常利益	18,656	10,289	8,367	81.3%	50,000
経常利益率(%)	8.9%	5.5%	3.4%		10.5%
中間(当期)純利益	12,139	5,681	6,458	113.7%	27,000

● 為替差益 26億円

中間決算ハイライト(単体)

(単位:百万円)	2004年9月 当中間期	2003年9月 前中間期	増減額	増減率	2005年3月 通期予想
売上高	205,831	183,593	22,238	12.1%	470,000
売上総利益	49,135	42,603	6,532	15.3%	120,000
売上総利益率(%)	23.9%	23.2%	0.7%		25.5%
販売管理費	31,726	26,499	5,227	19.7%	64,700
営業利益	17,408	16,104	1,304	8.1%	55,300
営業利益率(%)	8.5%	8.8%	-0.3%		11.8%
経常利益	15,795	13,609	2,186	16.1%	50,500
経常利益率(%)	7.7%	7.4%	0.3%		10.7%
中間(当期)純利益	10,150	9,454	696	7.4%	28,400

● 為替差益 5億円

単体及び主要子会社の中間決算ハイライト

(単位:百万円)		2004年9月 当中間期	2003年9月 前中間期	増減額	増減率	2005年3月 通期予想	2004年9月 減価償却費	2003年9月 減価償却費
レオパレス21	売上高	205,831	183,593	22,238	12.1%	470,000	1,489	1,352
	経常利益	15,795	13,609	2,186	16.1%	50,500		
MGC	売上高	3,304	2,126	1,178	55.4%	6,890	1,297	997
	経常利益	1,159	4,206	5,365		1,400		
	うち為替差損益	2,129	3,236	5,365		..		
TPH	売上高	943	1,019	76	-7.5%	2,160	124	122
	経常利益	157	118	39		160		
その他及び消去	売上高	1,016	922	94		1,050	6	7
	経常利益	1,858	1,004	854	85.1%	1,060		
連結合計	売上高	209,062	185,816	23,246	12.5%	478,000	2,904	2,464
	経常利益	18,656	10,289	8,367	81.3%	50,000		
	うち為替差損益	2,694	3,863	6,557				

(注1) MGC : MDI Guam Corporation(グアム現地子会社)

* 2005年3月期の通期予想には、為替差損益を織り込んでおりません

(注2) TPH : Trianon Palace Hotel De Versailles S.A.(フランス現地子会社)

バランスシートの概要(連結)

(単位:百万円)	2004年9月 当中間期	2003年9月 前中間期	増減額	増減率	2004年3月末
< 資産の部 >					
流動資産	112,452	111,502	950	0.9%	130,210
現金預金	28,037	28,835	798	-2.8%	30,735
売掛金及び 完工未収金	26,441	25,939	502	1.9%	31,699
営業貸付金	14,611	18,700	4,089	-21.9%	16,737
未成工事支出金	4,562	4,475	87	1.9%	3,747
固定資産	291,357	277,346	14,011	5.1%	281,283
建物及び構築物	118,054	96,058	21,996	22.9%	114,790
土地	107,025	105,181	1,844	1.8%	106,458
資産の部合計	404,136	389,385	14,751	3.8%	411,925
< 負債の部 >					
流動負債	159,811	139,225	20,586	14.8%	166,278
固定負債	101,350	167,026	65,676	-39.3%	151,505
負債の部合計	261,162	306,252	45,090	-14.7%	317,784
< 資本の部 >					
資本金	55,640	37,500	18,140	48.4%	37,500
資本剰余金	33,772	15,407	18,365	119.2%	15,495
利益剰余金	46,476	23,110	23,366	101.1%	36,428
資本の部合計	125,097	65,235	59,862	91.8%	76,458
株主資本比率	31.0%	16.8%	14.2%		18.6%

キャッシュフローの概要(連結)

(単位:百万円)	2004年9月 当中間期	2003年9月 前中間期
営業活動からのキャッシュフロー	8,358	7,378
税金等調整前中間純利益	17,601	10,340
減価償却費	2,904	2,469
為替差損益	2,694	3,863
売上債権の増()減額	10,667	6,763
棚卸資産の増()減額	545	933
長期前払費用の増()減額	4,485	7,084
仕入債務の増減()額	12,595	7,400
法人税等の支払額	16,765	13,351
投資活動からのキャッシュフロー	3,327	4,458
有形固定資産の取得と売却	3,505	6,558
投資有価証券の取得と売却	434	3,200
関係会社株式・社債の取得
財務活動からのキャッシュフロー	8,885	556
短期借入と短期借入金返済	11,681	6,428
長期借入と長期借入金返済	34,549	19,164
新株発行による収入	36,260	..
私募債発行による収入	..	15,761
少数株主の払込	225	56
配当金支払額	2,090	2,091
現金及び現金同等物の増加	2,697	12,502
現金及び現金同等物の中間期末残高	28,037	28,715

主要な事業セグメント別損益(連結)

(単位:百万円)	2004年9月期	売上比	2003年9月期	売上比	増減額	増減率	2005年3月 通期予想
請負事業部門							
売上高	103,049		96,029		7,020	7.3%	240,000
売上総利益	35,491	34.4%	32,464	33.8%	3,027	9.3%	78,300
営業利益	21,670	21.0%	21,061	21.9%	609	2.9%	51,500
賃貸事業部門							
売上高	100,793		86,743		14,050	16.2%	225,000
売上総利益	15,492	15.4%	12,794	14.7%	2,698	21.1%	44,900
営業利益	573	0.6%	101	0.1%	472	467.3%	12,900
ホテルリゾート事業部門							
売上高	4,687		2,912		1,775	61.0%	9,600
売上総利益	929	19.8%	51	1.8%	878	..	2,000
営業利益	1,982	..	1,718	..	264	..	3,400

請負事業部: 上期の粗利率は、期初予想に比べて、部材値上がりの影響がずれ込み34.4%を確保できた。
店舗数は、125カ店 (+18カ店)

賃貸事業部: 入居率が、計画対比0.3%未達となった。
店舗数は、260カ店 (+48カ店)

ホテル・リゾート事業部: 粗利益段階では、ほぼ計画通り。

(*各数値はセグメント間取引消去前)

今期後半の事業戦略と今後の財務・事業戦略



期初戦略

国内アパート事業戦略

【請負事業部門】
受注活動の強化

【賃貸事業部門】
営業力の強化

上期

【請負中間評価】
・店舗展開が完了
・新商品の投入

【賃貸中間評価】
継続的な営業力強化
・店舗展開の継続
・客付け業者の活用

【リゾート中間評価】
・エージェント営業スタート

下期

【当期計画は不変】
受注高 2千6百億円の達成！

【50万戸への戦略スタート】
量の拡大策：業者客付け拡大
質の強化策：各種制度見直し
(利用料制度、値引制度)

【当期計画は不変】
エージェント営業の拡大・強化！
2006年12月MGC黒字化を目指す！

グアムリゾート事業戦略

【グアム事業部門】
営業力の強化

企業価値の強化

事業戦略

コア事業の強化

請負部門 年間受注 3千億円 (6万戸)
賃貸部門 管理戸数 50万戸 (売上4千億円)

賃貸事業の徹底強化

新ビジネスモデルの立上げ

財務戦略

有利子負債の圧縮
早期に1千億円以下へ

入居者及びアパートオーナー
という経営資源の活用

都市中心部でのマンスリーフラット、
マンスリーホテルの展開

大都市圏での請負受注強化

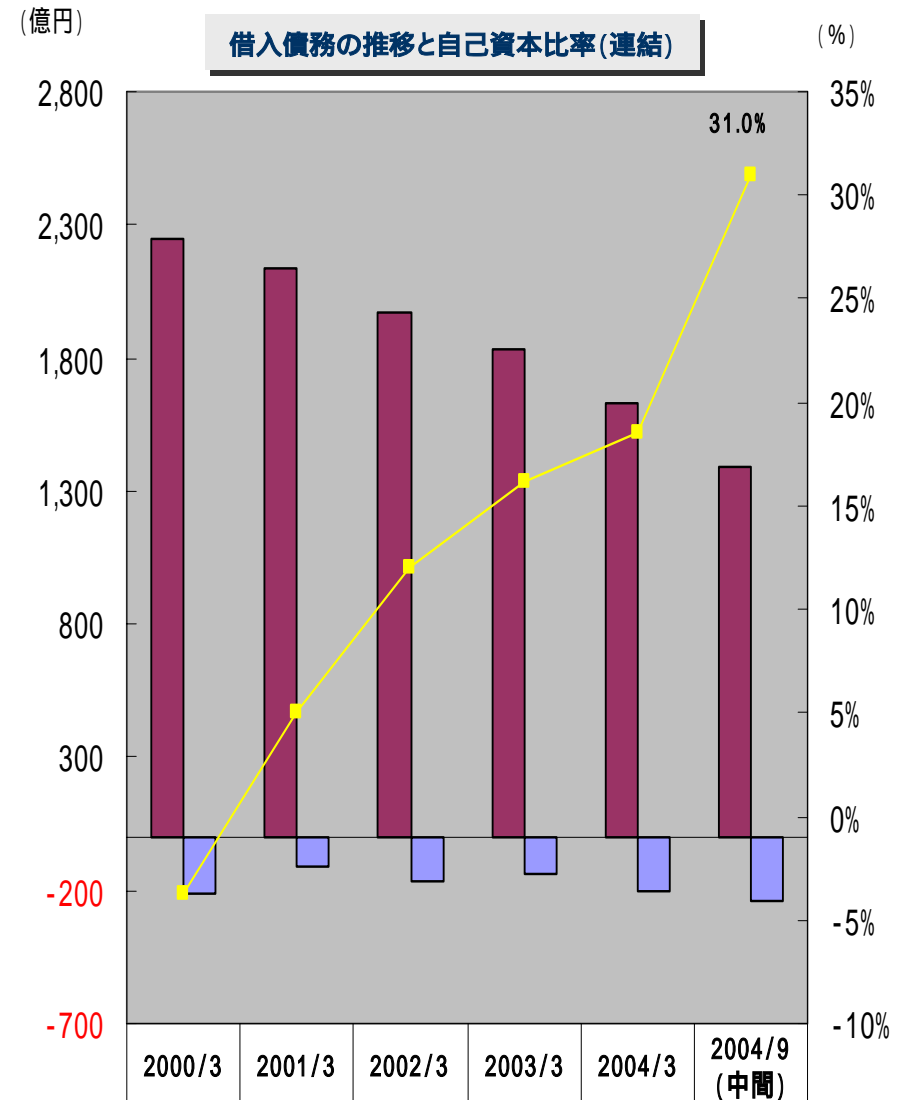
有利子負債と自己資本比率(連結)

自己資本(株主資本)について

当社は、事業の成長持続のため、有利子負債の削減と自己資本の増強を加速し、今後に備える強固な財務基盤をより早く実現させることを目的として、平成16年9月に20百万株の公募増資を実施いたしました。

有利子負債の圧縮について

増資手取額360億円は、全額を有利子負債の削減に当てさせて頂きましたが、当中間期は納税資金の借入(約205億円)が、一時的に発生し、中間期末の借入金等残高は、1,391億円(前期末比で236億円減)となりました。通期では引続き借入金の圧縮に努めてまいります。



借入債務(含む社債)	2,251	2,138	1,972	1,830	1,627	1,391
(借入前期末対比)	209	113	166	142	203	236
自己資本比率	-3.7%	5.1%	12.0%	16.1%	18.6%	31.0%

主な周辺事業の状況について



<平成14年8月より、全国の入居者向けブロードバンド事業を開始>
 入居者への新たなサービスとして始めた快適ブロードバンドサービス積極展開中



2004年9月末現在

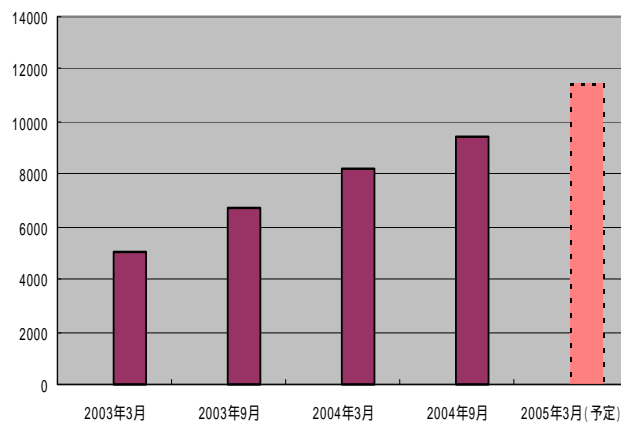
- ・レオネット設置棟数 約 9,400 棟
- ・端末設置台数 約 128,000 台
- ・ユーザ数 約 80,000 名



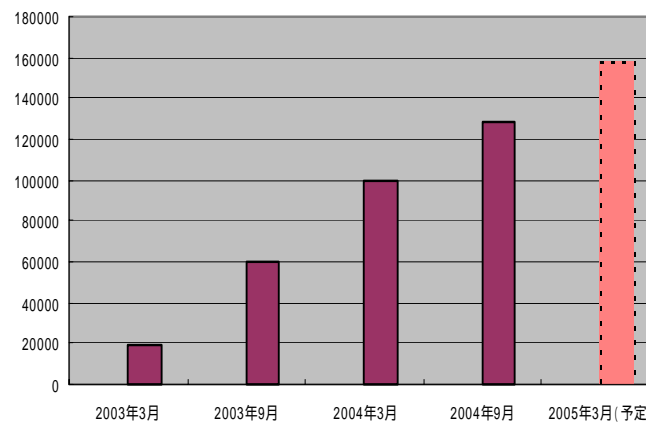
2005年3月末計画

- ・レオネット設置棟数 約 11,400 棟
- ・端末設置台数 約 158,000 台
- ・ユーザ数 約 120,000 名

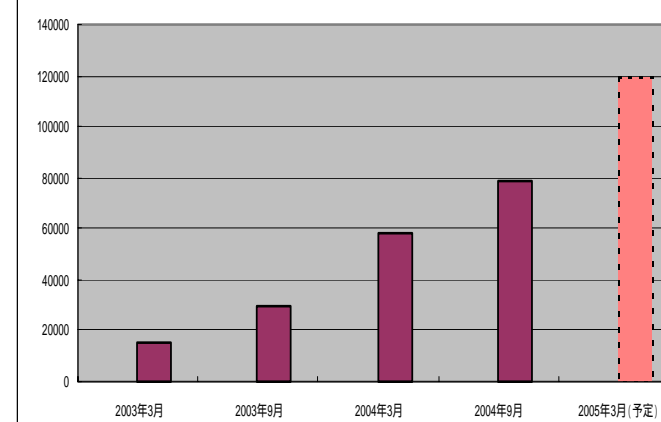
開通棟数



端末設置数



ユーザ数



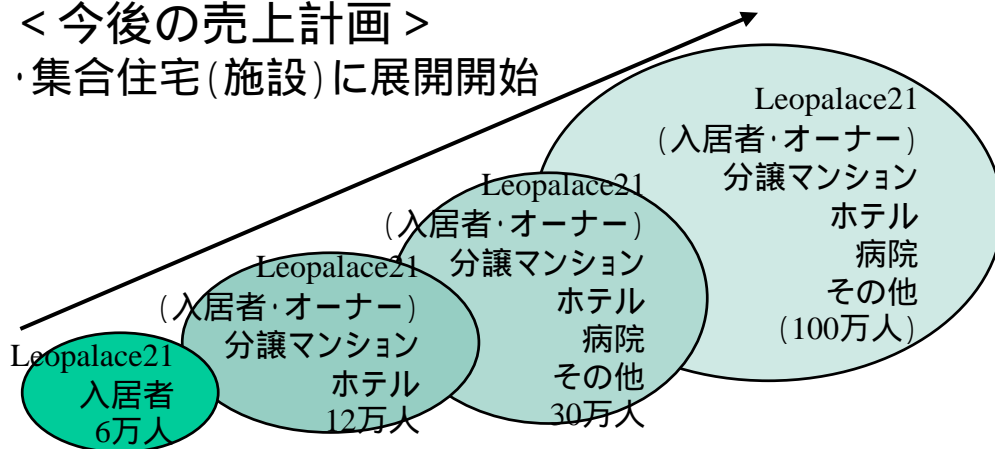
<レオパレス21が提供するブロードバンドサービス「LeopalaceBB」>

- 1. デジタルレンタルビデオ(有料) (保有タイトル数は約3,000タイトル。映画以外も導入)
- 2. CS放送(無料・有料) (一般のCSチャンネルと同じ番組再送信)
- 3. インターネットサービス(無料) (24時間常時接続環境の提供)
- 4. IP電話「LEO-PHONE」 (電話加入権不要。入居者同士は無料)
- [NEW]**
- 6. コンテンツガイド「SEEK」創刊 (テーマ別入居者向け広告出稿型フリーペーパー)
- 7. TVマーケティングプログラム開始 (TVを利用したSP・マーケティング用アンケートツール)



<今後の売上計画>

・集合住宅(施設)に展開開始



	2004/3	2005/3 計画	2006/3 計画	2007/3 計画
利用者(万人)	6	12	20	30
売上(億円)	17	40	80	100

<今後の展開内容>

- コンテンツ強化
 - ・レンタルビデオ(音楽・教育・ビジネス・SP)
 - ・各種情報(地域情報・グルメ・ショッピング等)
- マーケティング
 - ・アンケート調査・モニタリング
- 参加型イベント
 - ・公開オーディション・生放送・勝ち抜きクイズ
- メディアミックス
 - ・Web・携帯・紙媒体との連動



1) 集客力アップに向けた事業インフラの整備 (2003年12月 第2期工事完成)

レオパレス・リゾート、ウエスティン・リゾートの両施設の第2期工事は、集客力のアップを目指して、ホテル、コンドミニアム等の宿泊施設の増強を図りました。また、近年需要が着実に増えている「ブライダル事業」の本格展開と、トップアスリートが利用可能な「スポーツ・パラダイス」をテーマとした施設の新設を実施、両施設の相互利用による補完体制の強化も図りました。

2) 集客のための仕掛け作りを強化

ブライダル需要、ゴルフ需要へ積極対応

ブライダル事業は、国内3ヶ所(東京・大阪・名古屋)のブライダルサロンによる直販営業と旅行代理店企画販売、ゴルフ需要も直販、代理店によるコンペ企画の積極展開を実施しております。

スポーツ団体、修学旅行、企画ツアーの取込強化

第2期工事の、テーマのひとつであった「スポーツ・パラダイス」はグアム随一のクオリティを誇る総合スポーツ施設です。従来の直販営業に加えて、旅行代理店によるツアー集客を積極的に展開しております。

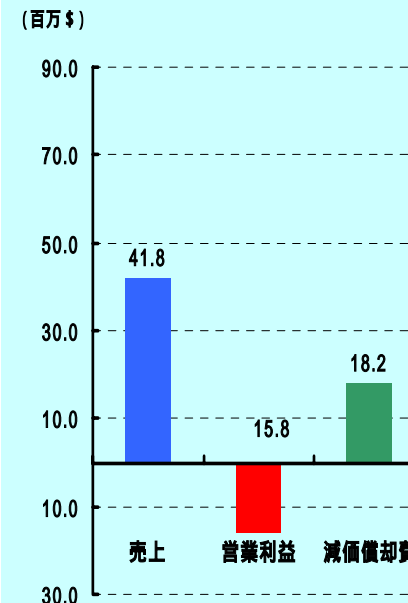
レオパレス・リゾート部門

ホテル施設(208室)
 コンドミニアムの新設(従来109室 現在416室)
 チャペルの新設(新設ホテルに併設)
 ゴルフコースの増設(従来27ホール 現在36ホール)
 各種スポーツ施設の新設(野球場、競泳プール他)

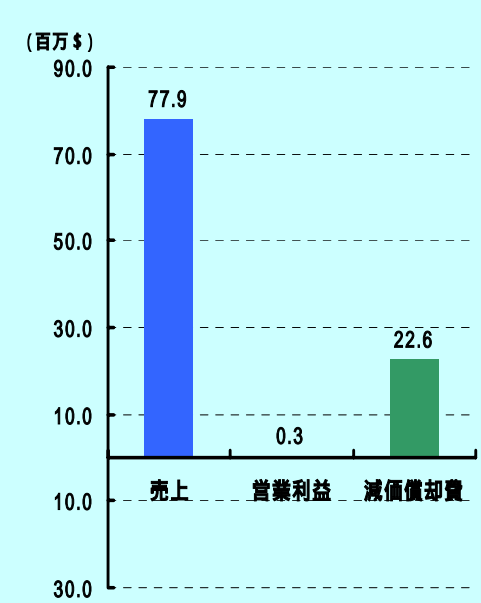
ウエスティン・リゾート部門

スイートルーム10室の追加
 セント・レオチャペルの新設

MGC 2003年度12月期実績



MGC 2006年度12月期計画



資料集

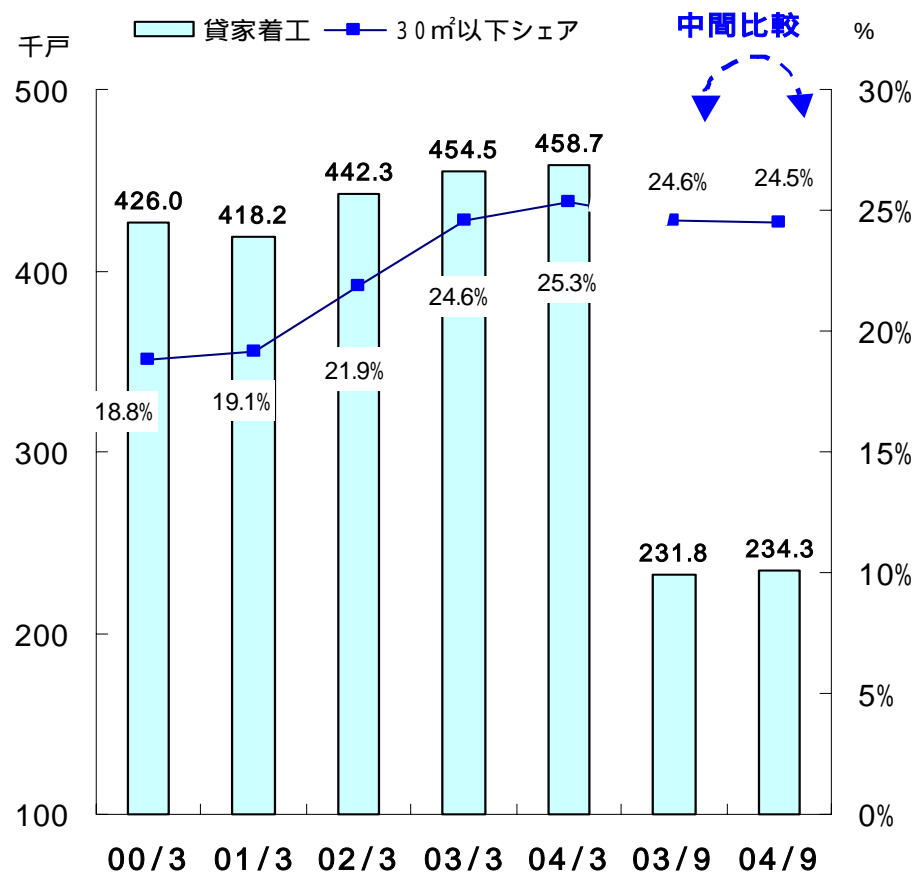
 **Leopalace21**

前期(2004/03)の、貸家新設住宅着工戸数(年度ベース)全体の伸び率は、前期比0.9%と横ばいの状況にあるが、内30㎡以下の貸家着工数は4.1%と引続き高い伸びを示し、全体に占めるシェアも0.7%拡大して、25.3%に達している。

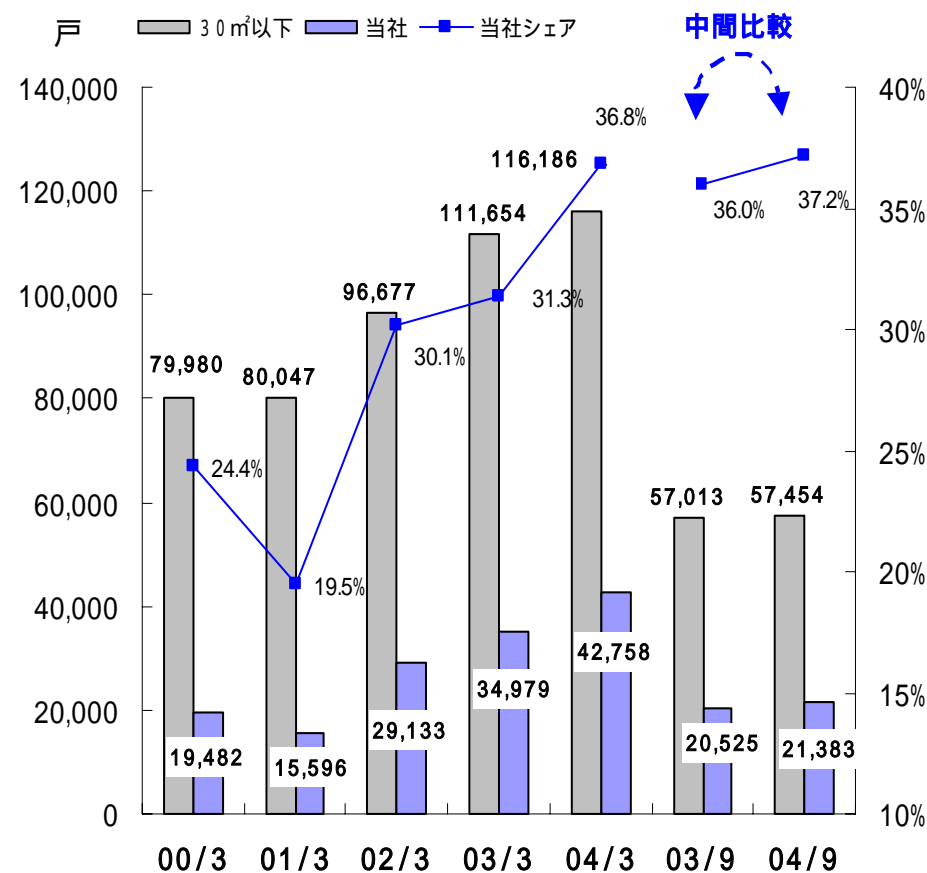
当社1Rアパート(請負事業)の、新規供給戸数は、当中間期も全供給戸数の37%のシェアを維持している。

(国土交通省 住宅着工統計 年度ベース)

貸家新設着工戸数全体と30㎡以下のシェア推移

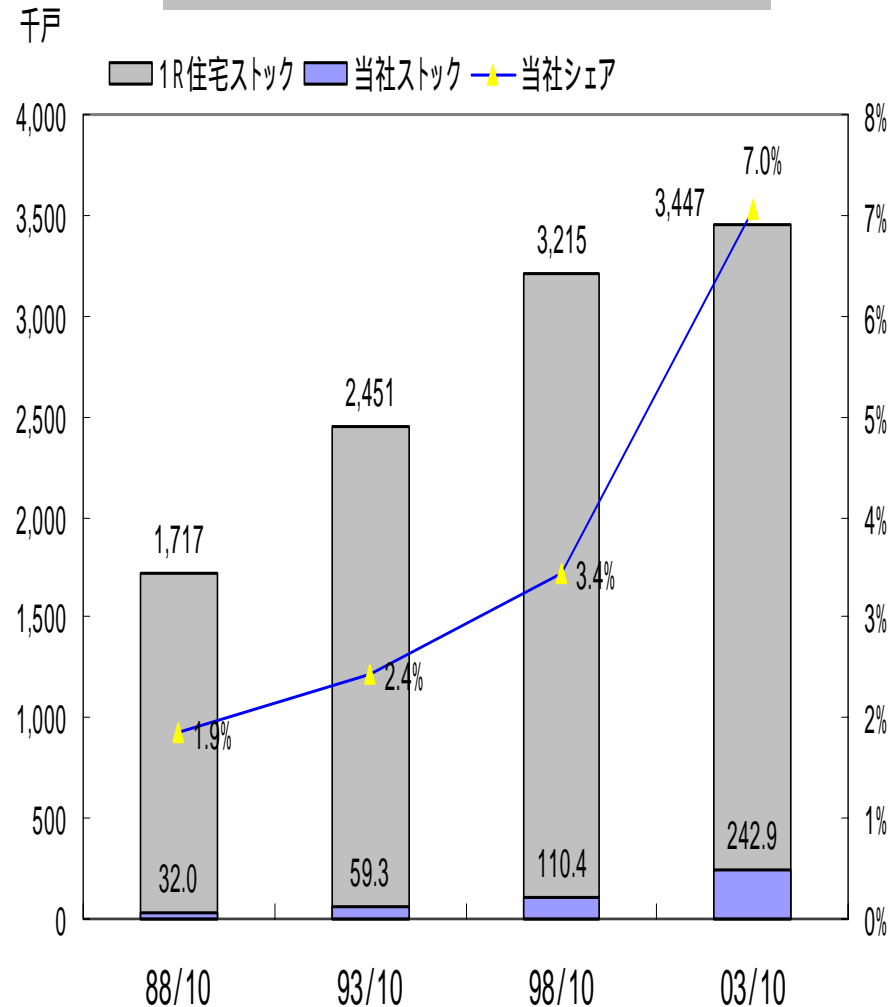


30㎡以下の貸家新設着工戸数と当社シェア推移

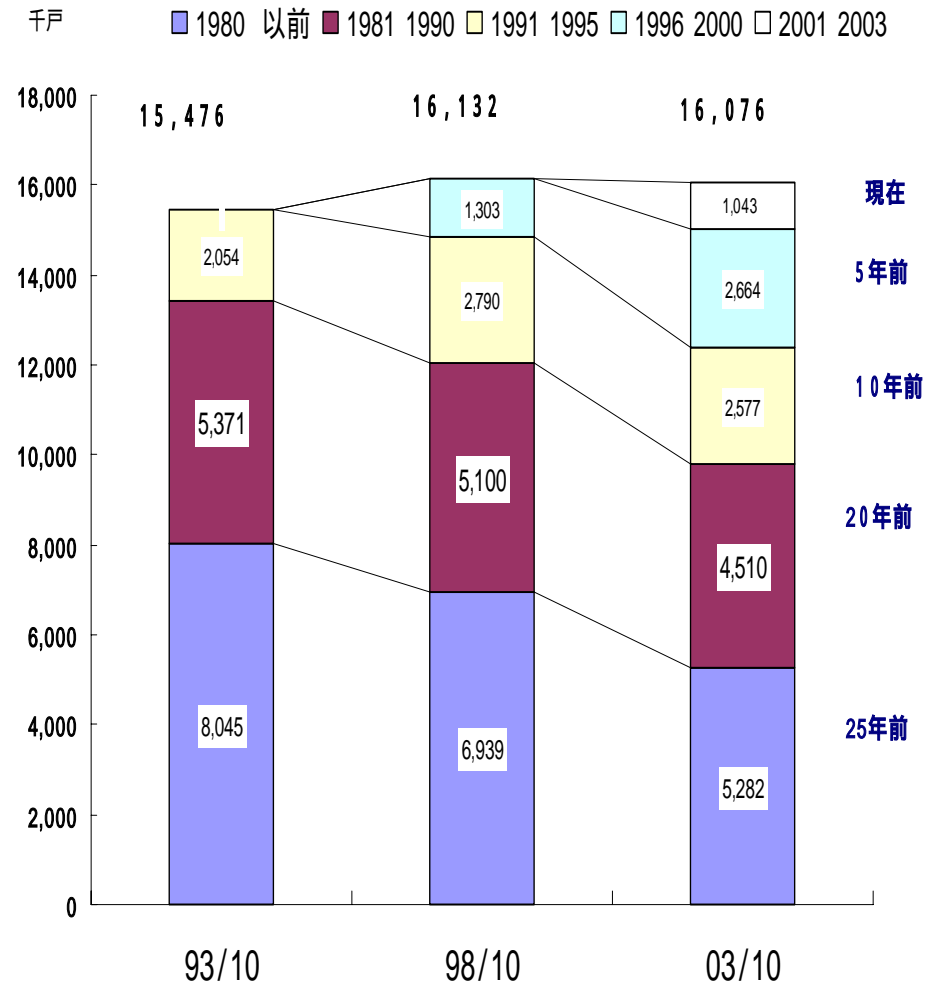


ワンルームの新規供給を受けて、マーケットストックは、過去5年間で 8.1%伸びて約340万戸に拡大、当社のストックシェアも、7% に拡大している。また、その間、5年で、1995年以前に建築された貸家が、約240万戸減失し、新たに約246万戸の新築物件に建て替わっている。
 （平成15年度 総務省 住宅・土地統計）

1R住宅戸数と当社戸数・シェア推移



借家住宅建築時期別推移

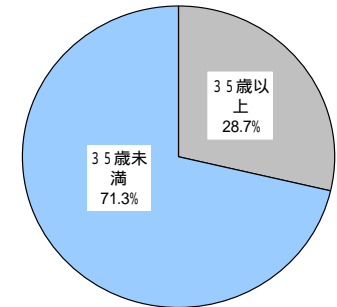


35歳未満単身者は約500万人の巨大市場となるが、2004年10月時点での当社管理戸数との比較では、シェア5.6%となり、ニーズ面からの裏付けを示している。

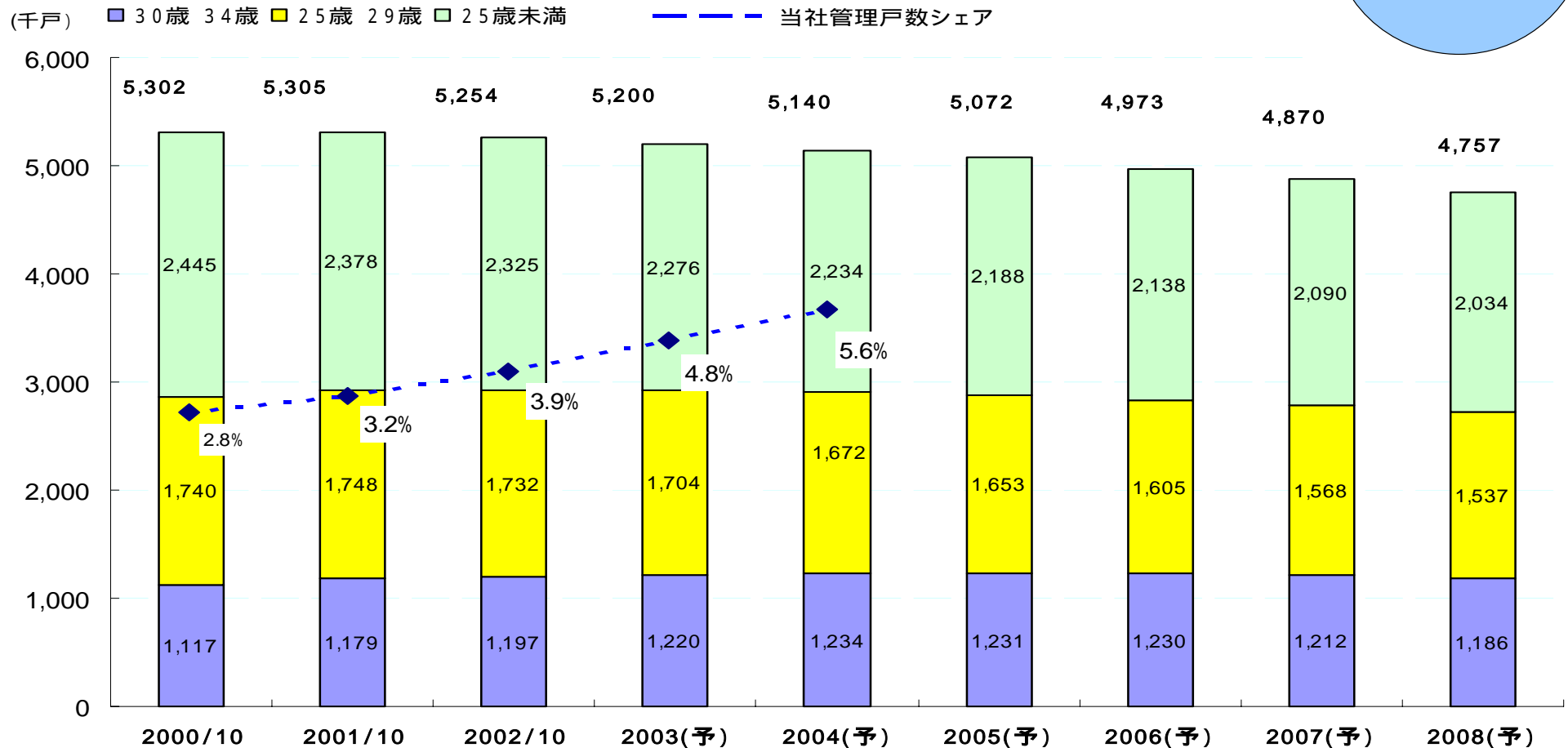
ターゲット人口は逡減傾向ながら、市場開拓の余地は十分な巨大マーケットである。

平成12年度(2000年度)国勢調査及び平成15年度人口問題研究所「世帯数と将来の推計」より

会員制の年齢別構成比 '04/9/末



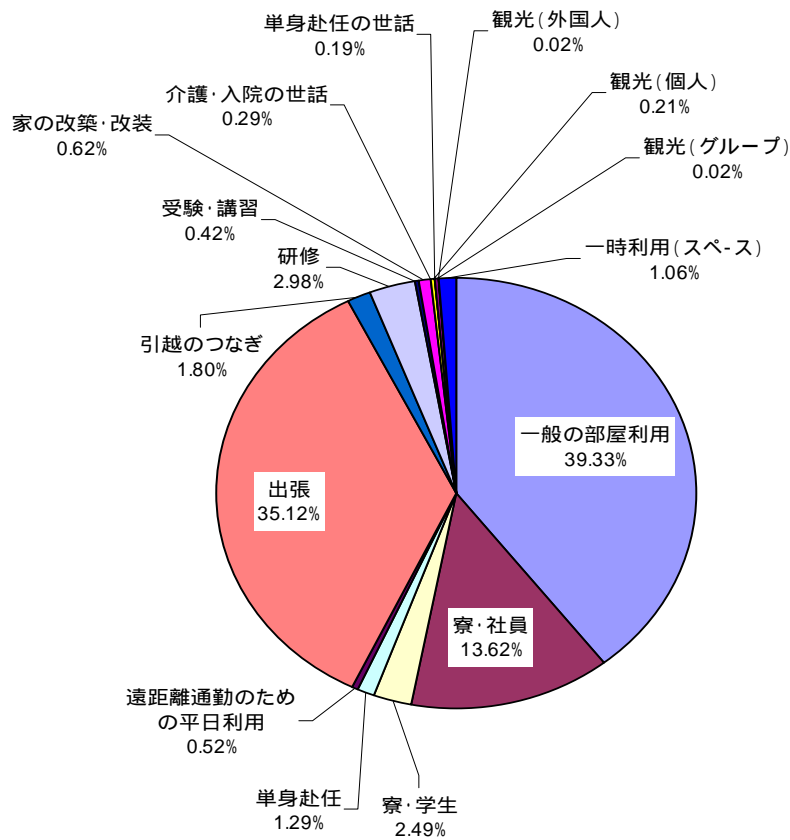
35歳未満の単身世帯数の推移と予測



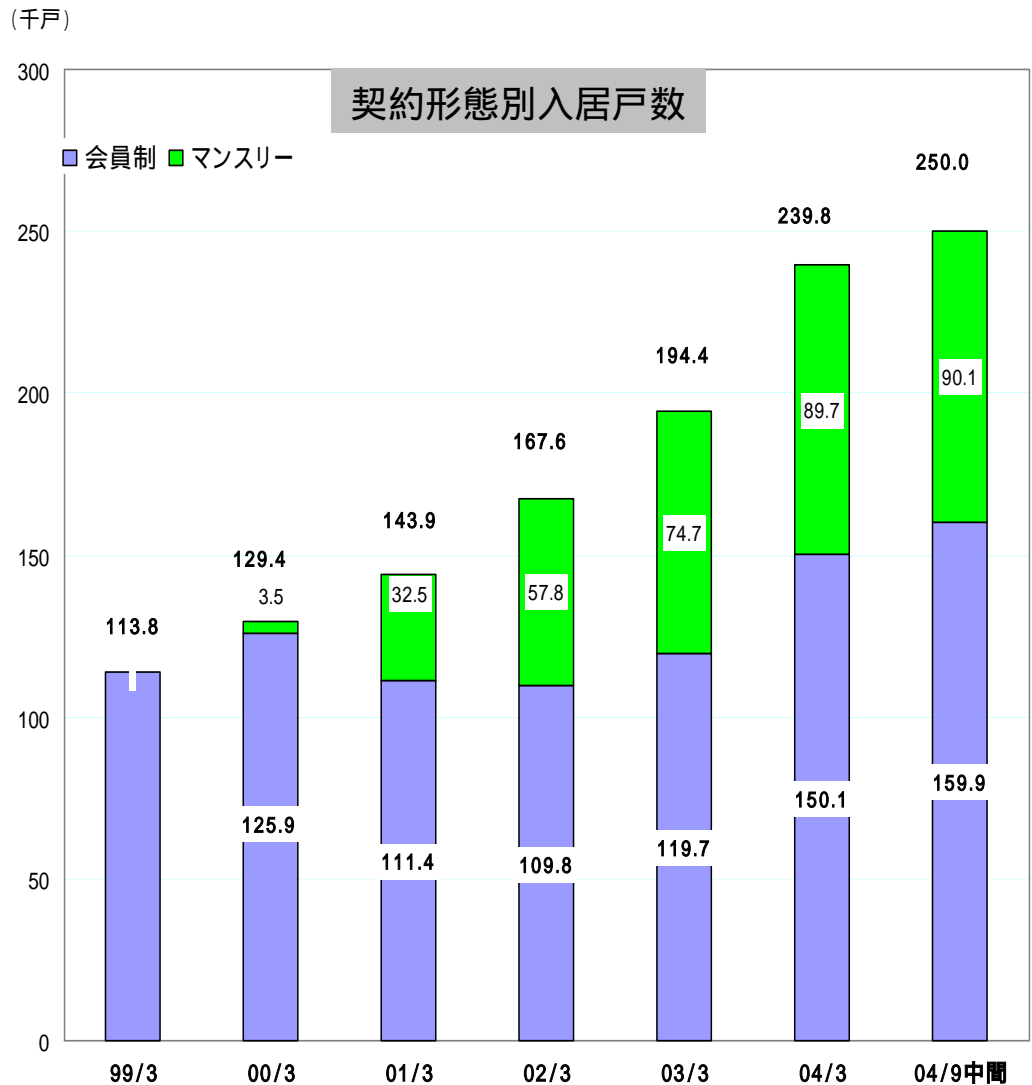
マンスリーの利用目的の拡大により、新たな市場開拓が進んでいる。
 多様なニーズを取り込み、新たな利用層は、着実に拡大している。

(2004年9月末 社内資料)

マンスリー利用目的別構成比 (2004年9月)

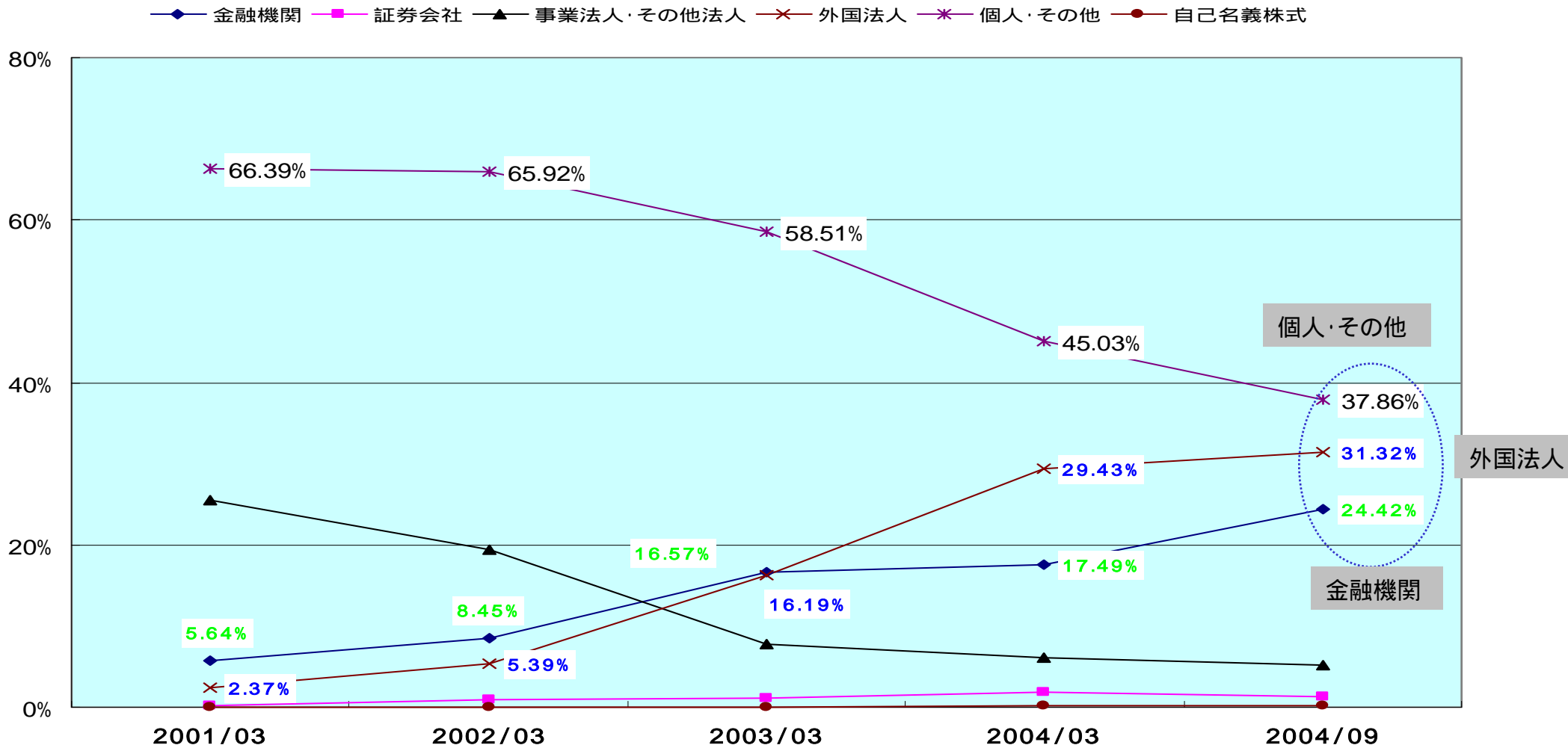


契約形態別入居戸数



株主構成の推移

各期株主構成推移



欧米では一般的なマンスリーフラットの商品性は、每期着実な海外サイドのシェアアップに繋がり、当社ビジネスモデルの海外での理解も進んでいる。