

Change for NEXT Leopalace 21

2010年 3月 個人投資家向け説明会

株式会社レオパレス21

(東証一部 8848)

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。

戦後、日本の住宅政策は「家族向け」が中心

独身者や単身世帯の住まいは・・・

社宅の整備は公的機関の団地よりもかなり早かった
(すでに明治時代から工場と共に建設されていた)

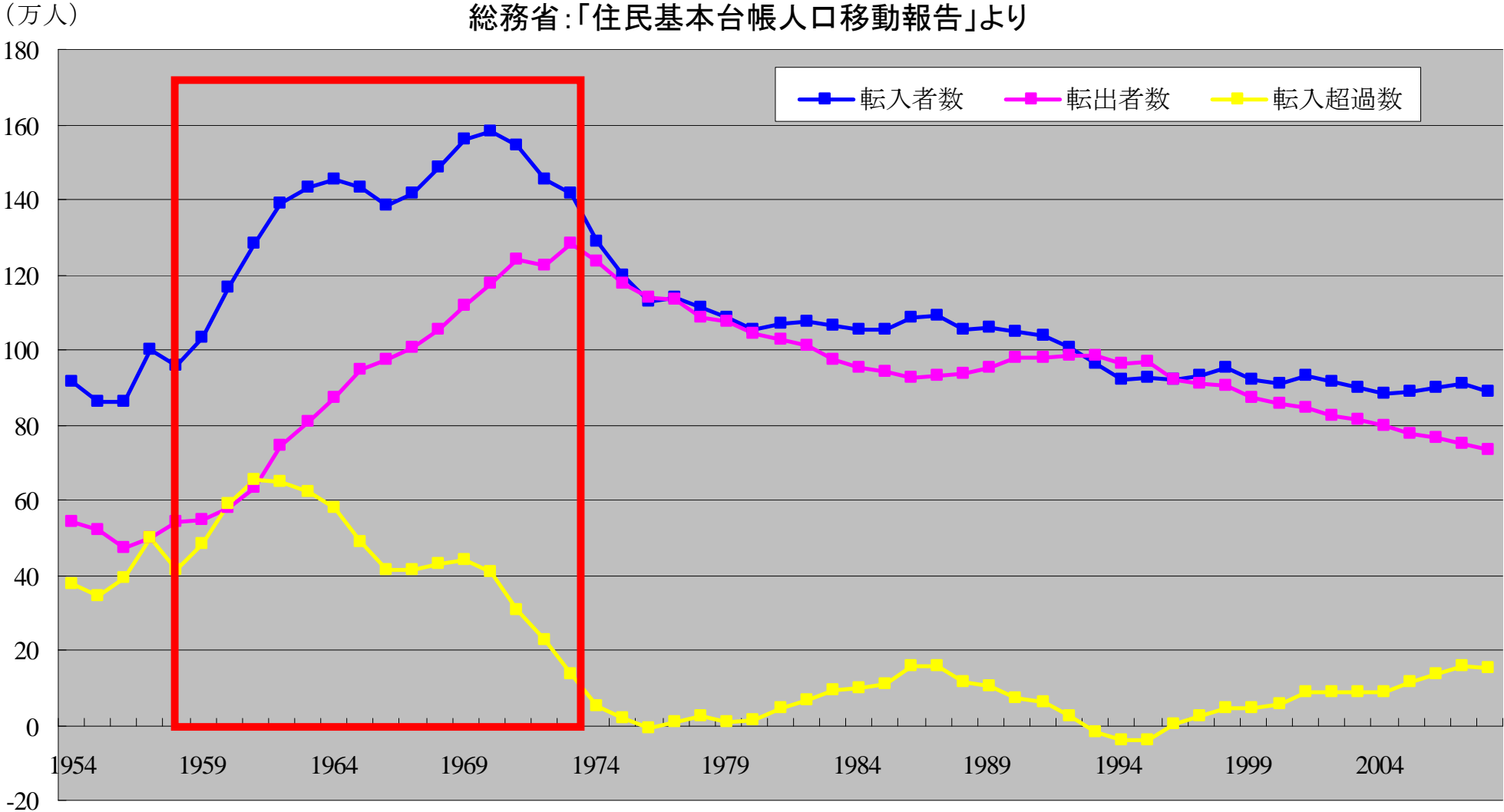
著作権の関係で表示できません。
スライドをご覧ください。
(イメージ:明治時代の企業団地の風景)

人口は大都市に集中

50年代以降、より多くの人々が雇用機会を求めて大都市に集中。

【三大都市圏への人口移動】

総務省：「住民基本台帳人口移動報告」より



近年の政府の施策は「家族向け」が中心

- 1950年代～都市部に「ニュータウン」の建設相次ぐ
- 住宅政策は住宅取得者への税制やローン優遇が中心に

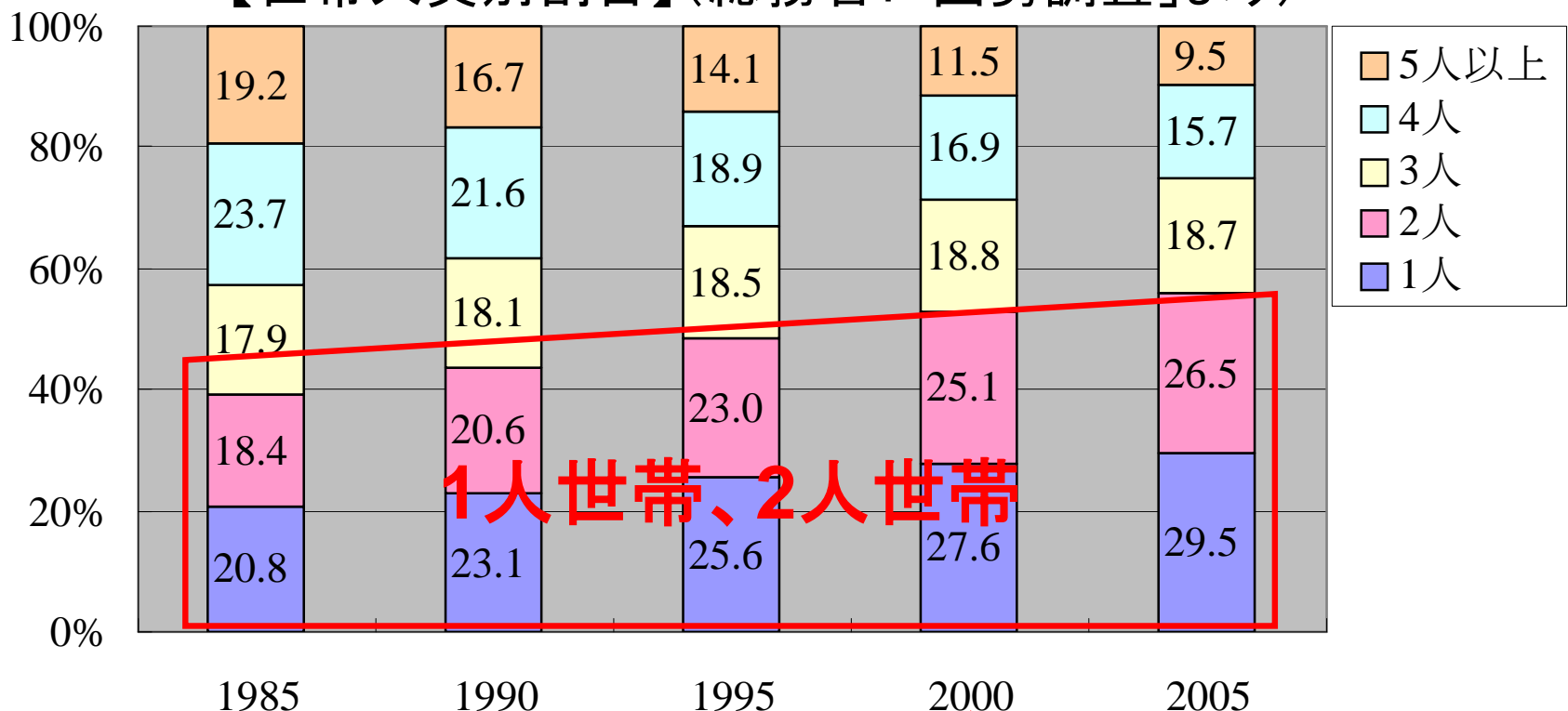
著作権の関係で表示できません。
スライドをご覧ください。
(イメージ:ニュータウンの風景)

では、今、住宅を利用する人たちと
彼らを取り巻く環境の実態は
どうなっているのでしょうか？

1人世帯の増加 ①国勢調査

- 1人世帯および、2人世帯は増加傾向
- 2005年の1人世帯は29.5%、2人世帯は26.5%

【世帯人員別割合】(総務省:「国勢調査」より)



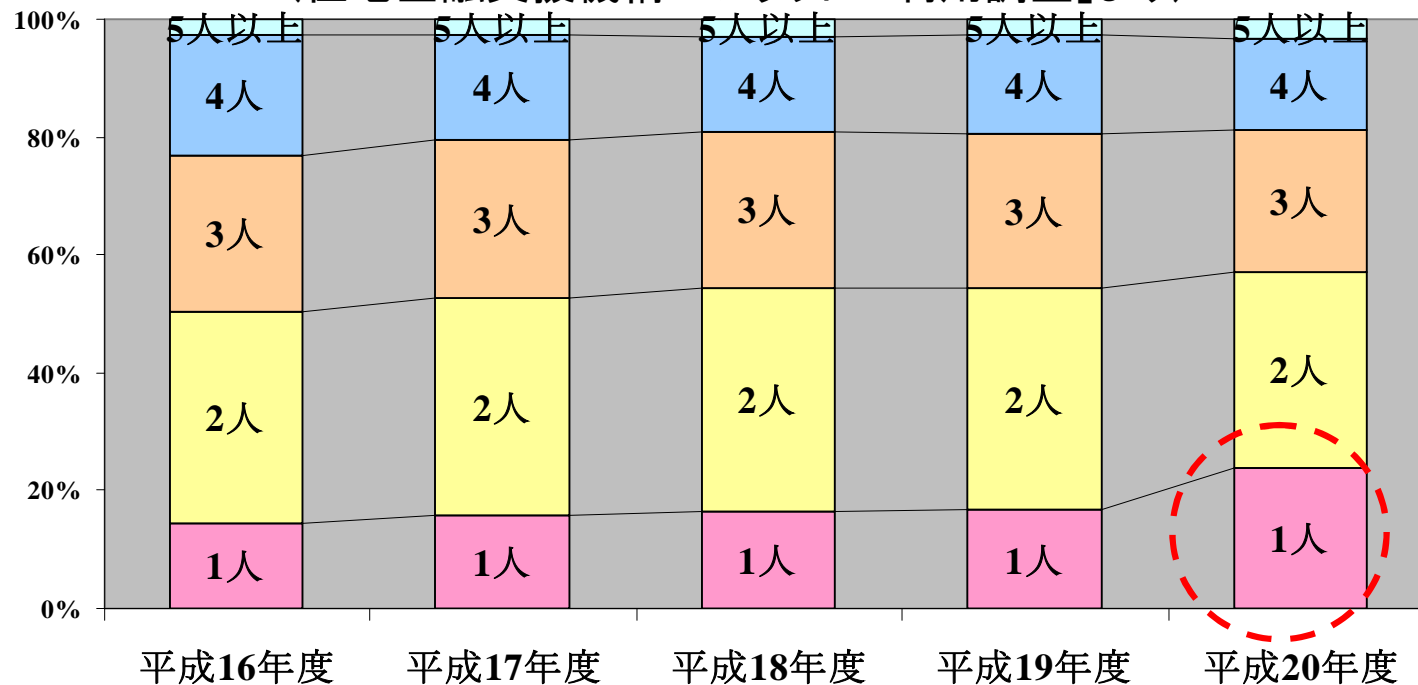
→ 1人世帯、2人世帯はそれぞれ世帯数全体の1/4以上を占め、さらに増加傾向にある

1人世帯の増加 ②住宅金融支援機構調査 **Leopalace 21**

1人世帯の構成比が新築マンション全体で19年度の16.7%から20年度は23.7%へと上昇。中でも、男性40歳代では19年度の16.8%から20年度は24.1%となり、構成比が最も高い。

【新築マンションの家族構成の変化】

(住宅金融支援機構:「フラット35利用調査」より)



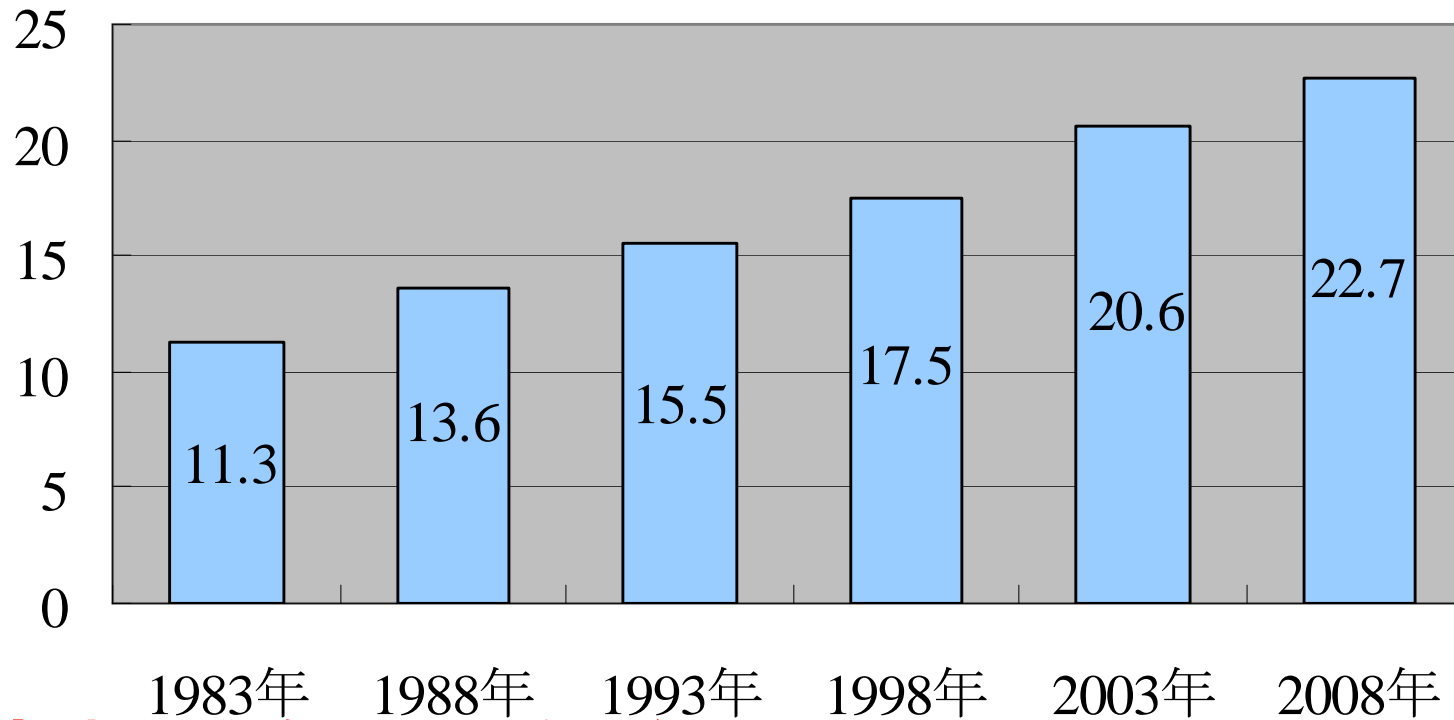
→ **ミドルエイジの単身世帯も増加**

1人世帯の増加 ③住宅・土地統計調査

高齢単身世帯は414万世帯。実数(平成15年比76万世帯増)および高齢者のいる世帯全体に占める割合(22.7%)のいずれにおいても過去最高を記録。

【高齢者のいる世帯に占める高齢単身世帯の割合の推移】

(%) (総務省:「平成20年住宅・土地統計調査速報結果」より)



→ **高齢単身世帯も増加**

一方で社宅や独身寮は減少...

2000年以降、老朽化や維持管理コスト、社員間の不公平などの問題から独身寮や社宅を統合・廃止した企業が増加

%,(%)

区分	社有独身寮				社有社宅			
	規模計	1,000人以上	300～999人	300人未満	規模計	1,000人以上	300～999人	300人未満
合計	325社	129社	110社	86社	324社	129社	109社	86社
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
統合・廃止した	29.8	51.2	25.5	3.5	25.6	40.3	22.9	7.0
	(49.5)	(58.4)	(40.6)	(21.4)	(58.5)	(64.2)	(50.0)	(54.5)
統合・廃止していない	30.5	36.4	37.3	12.8	18.2	22.5	22.9	5.8
	(50.5)	(41.6)	(59.4)	(78.6)	(41.5)	(35.8)	(50.0)	(45.5)
もともと保有していない	39.7	12.4	37.3	83.7	56.2	37.2	54.1	87.2

(注) ()内は、「もともと保有していない」企業を除いた統合・廃止状況である。

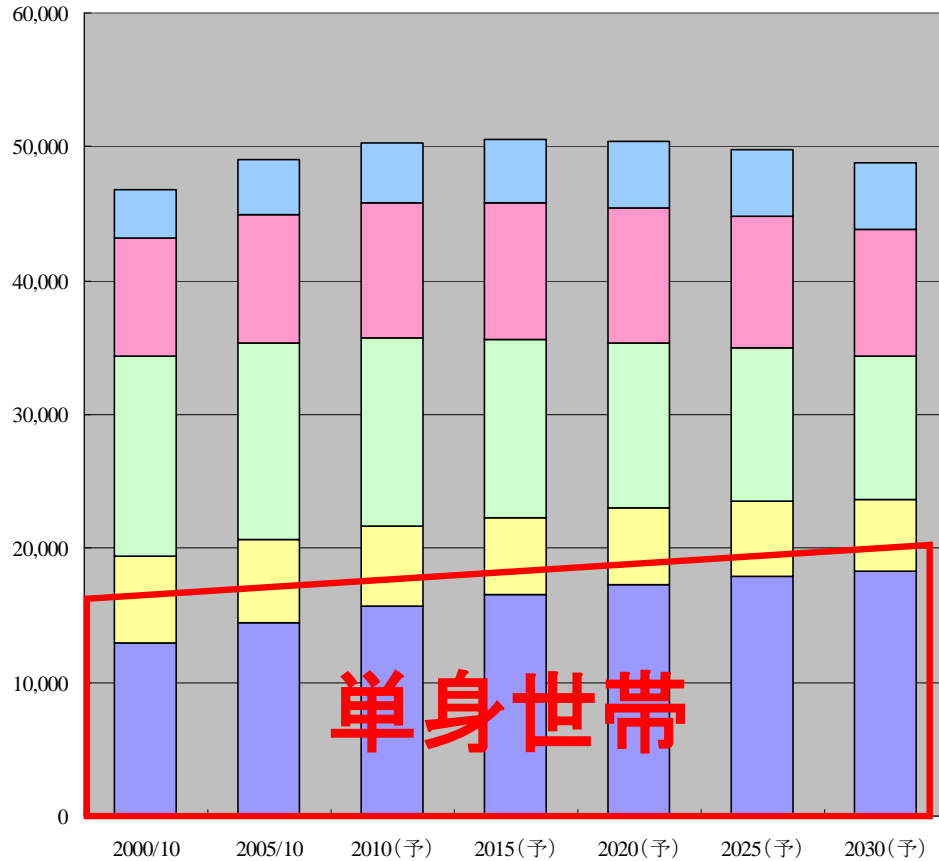
労務行政研究所:「社宅・独身寮の最新動向」より

レオパレス21の役割とは？

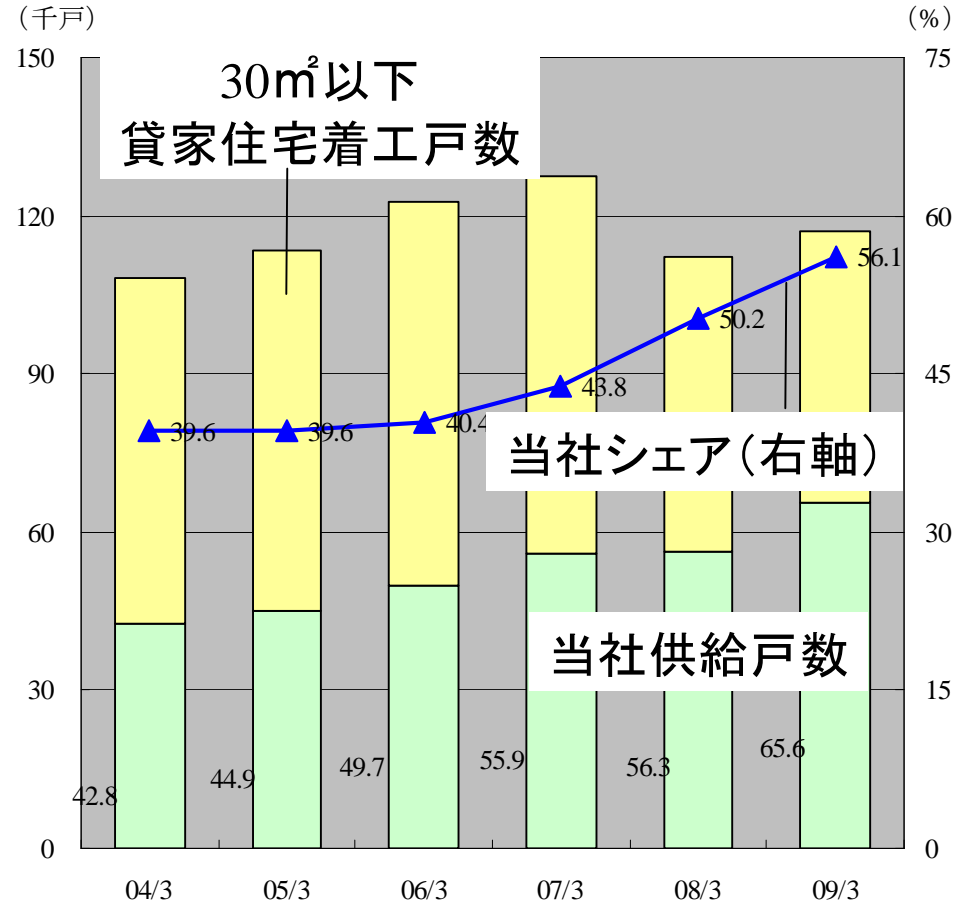
レオパレス21の役割とは:

【家族累計別一般世帯数の将来推計】 【30㎡以下貸家住宅新設着工戸数】

(千世帯) (総務省:「国勢調査」、人口問題研究所「世帯数と将来の推計」より)



(国土交通省:「住宅着工統計」、社内資料より)



増え続ける単身世帯に、そして企業の社宅用に、
利用しやすい形で住まいを提供し続けていくこと。

個人のこんなニーズにお応えしています

- 受験の間の仮住まいに
- 学生時代の住まいに
- 転勤時/単身赴任時の住まいに
- 職業や居住地の変更にとまなう急な住まい探しに
- よりよい部屋を探す、あるいは家を購入するまでのつなぎに

**カバンひとつですぐに入居できるお部屋を、
全国規模で提供している「頼もしい大家さん」**

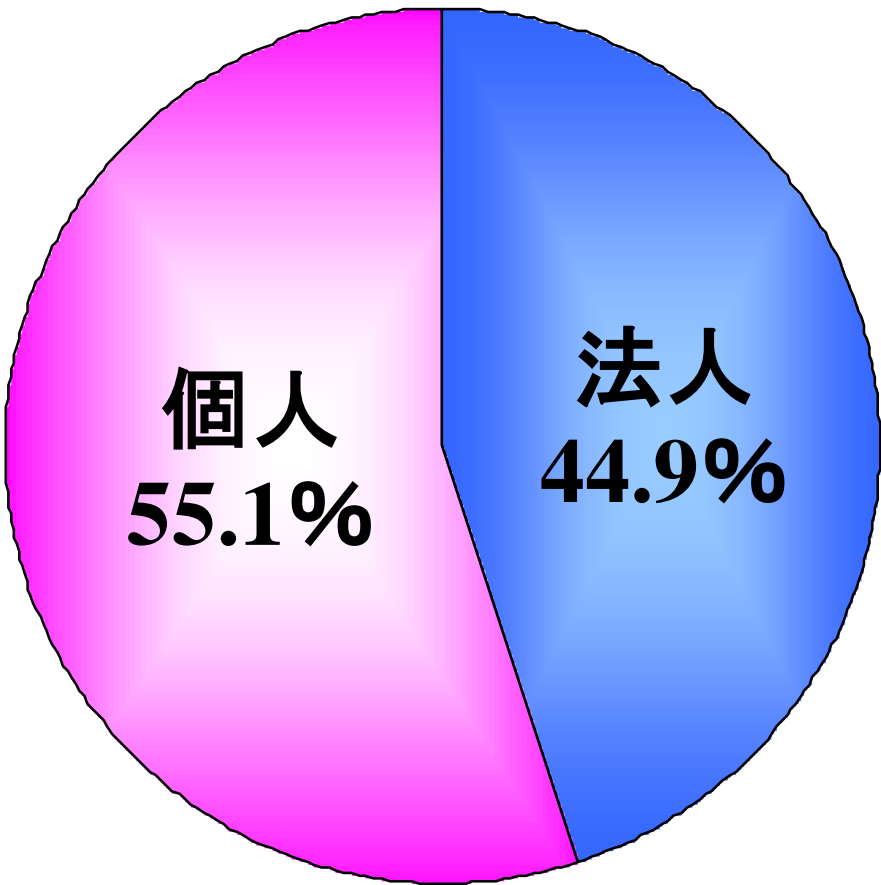
企業のこんなニーズに対応しています

- 出張にともなう宿泊先を安定的に確保したい
- 全国の工場や拠点近くにまとまった数の社宅を確保したい
- 社員間の不公平感をなくして社宅や独身寮を整備したい
- 社宅管理に関する事務負担を減らしたい
- 宿泊や社宅に関するコストを減らしたい

**出張時の宿泊先から寮・社宅まで、コスト削減と
事務負担の軽減の両立を実現する
「頼れるパートナー」**

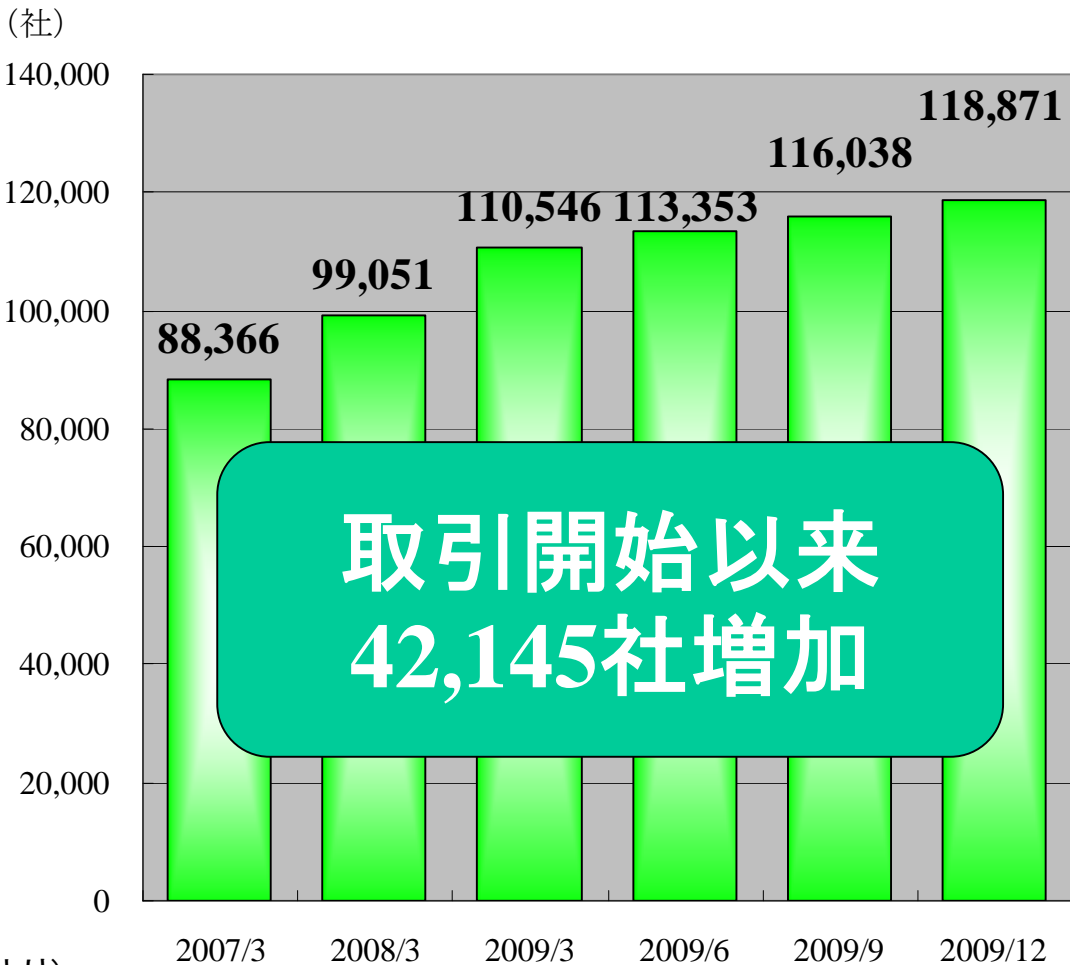
個人・法人ともに支持が拡大

【法人・個人契約比率】 (マンスリー)



(平成21年12月末時点、社内資料より)

【法人取引先社数推移】 (マンスリー)



レオパレス21のビジネスモデル(1/2)

賃貸事業部門

お住まいを
お探しの方

レオパレス21

部屋の貸し出しをします



請負事業部門

土地をお持ちの
地主層
(オーナー様)

アパート建築をします



安定経営を支える一括借上げシステム

私たちの「30年一括借上げシステム」の特長は…

建築候補地の将来性と経営のリスクを徹底調査

安定した入居率を保持

修繕費用は予め積み立て、追加費用負担を軽減

煩雑なアパート管理は弊社が代行し、
オーナー様の負担を軽減

レオパレス21のビジネスモデル(2/2)

賃貸事業部門

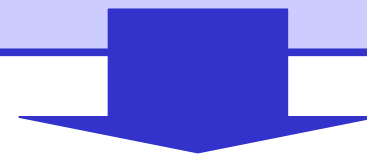
- 簡単・便利な賃貸
⇒ 多様なニーズに対応
- 多彩なサービスの提供
⇒ かばん一つで入居可能



安定した入居率を確保！

請負事業部門

- 賃貸アパートの建築
⇒ 相続税対策に
- 一括借上げのご提案
⇒ 安定経営のお約束



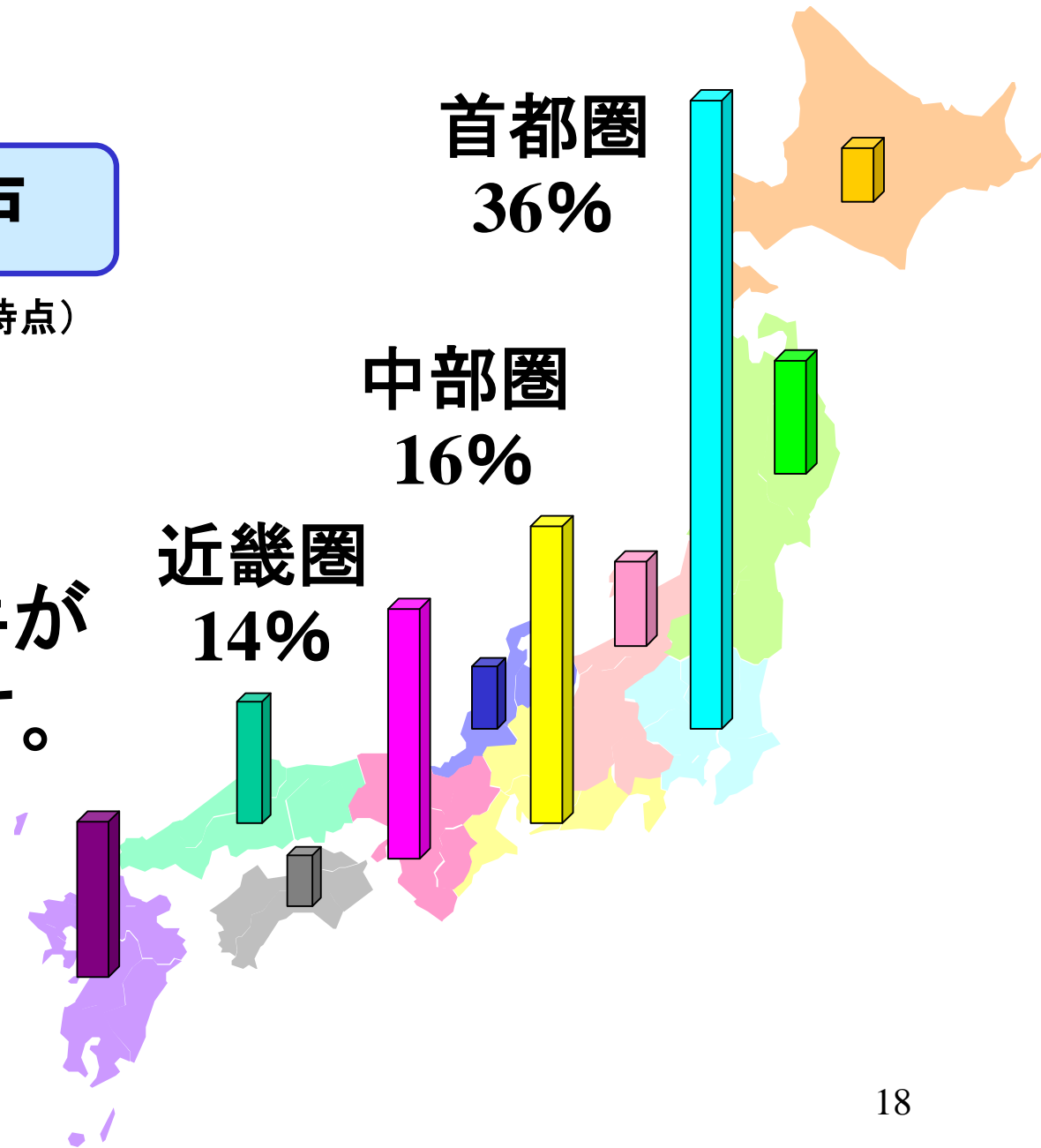
毎年約5万室、
一定量のアパートを
常に供給！

その結果、供給戸数は50万戸を超え・・・

全国戸数 539,109戸

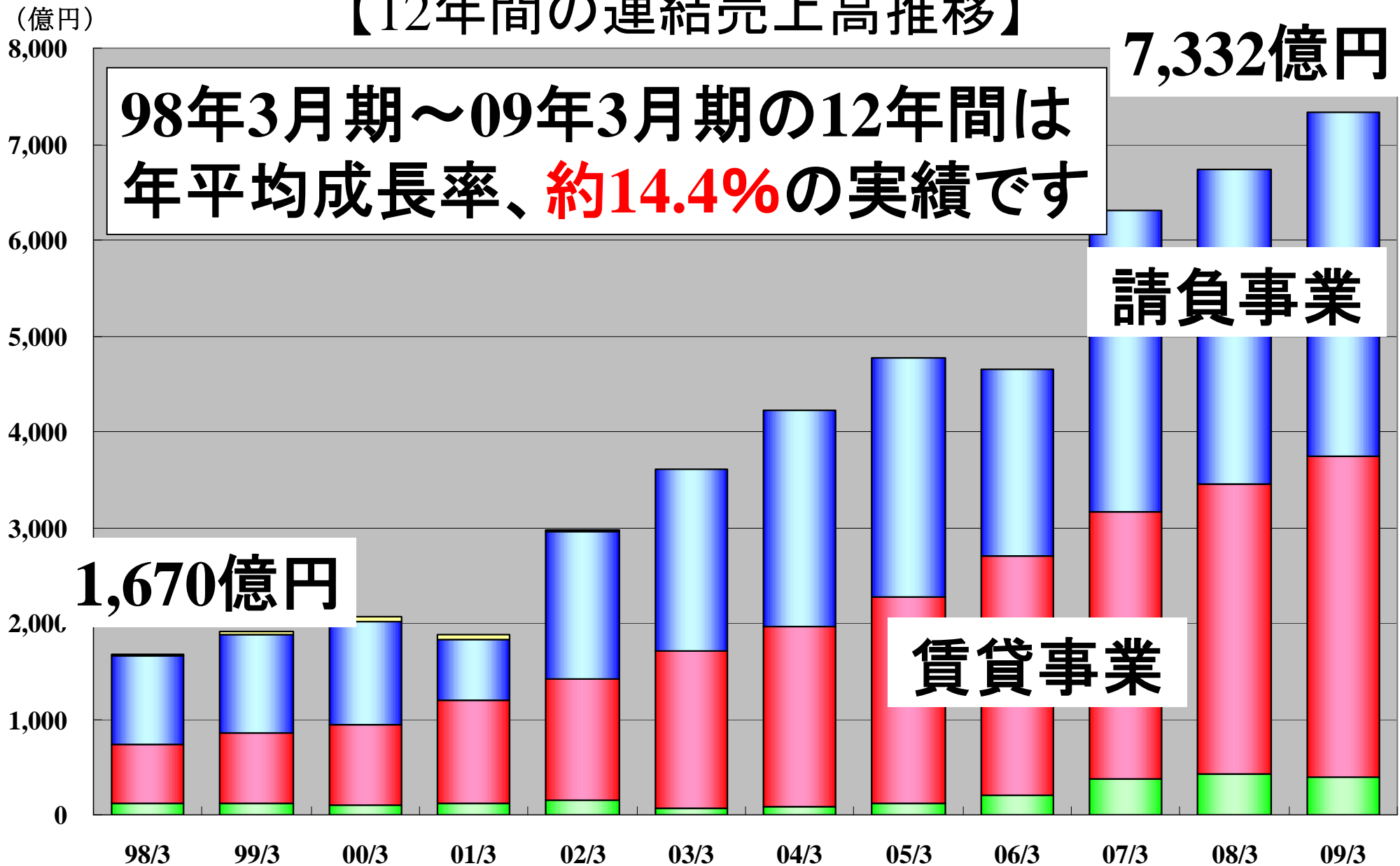
(平成21年12月末時点)

うち、3大都市圏の物件が
約70%を占めています。



連結売上高では7,000億円を超えました

【12年間の連結売上高推移】



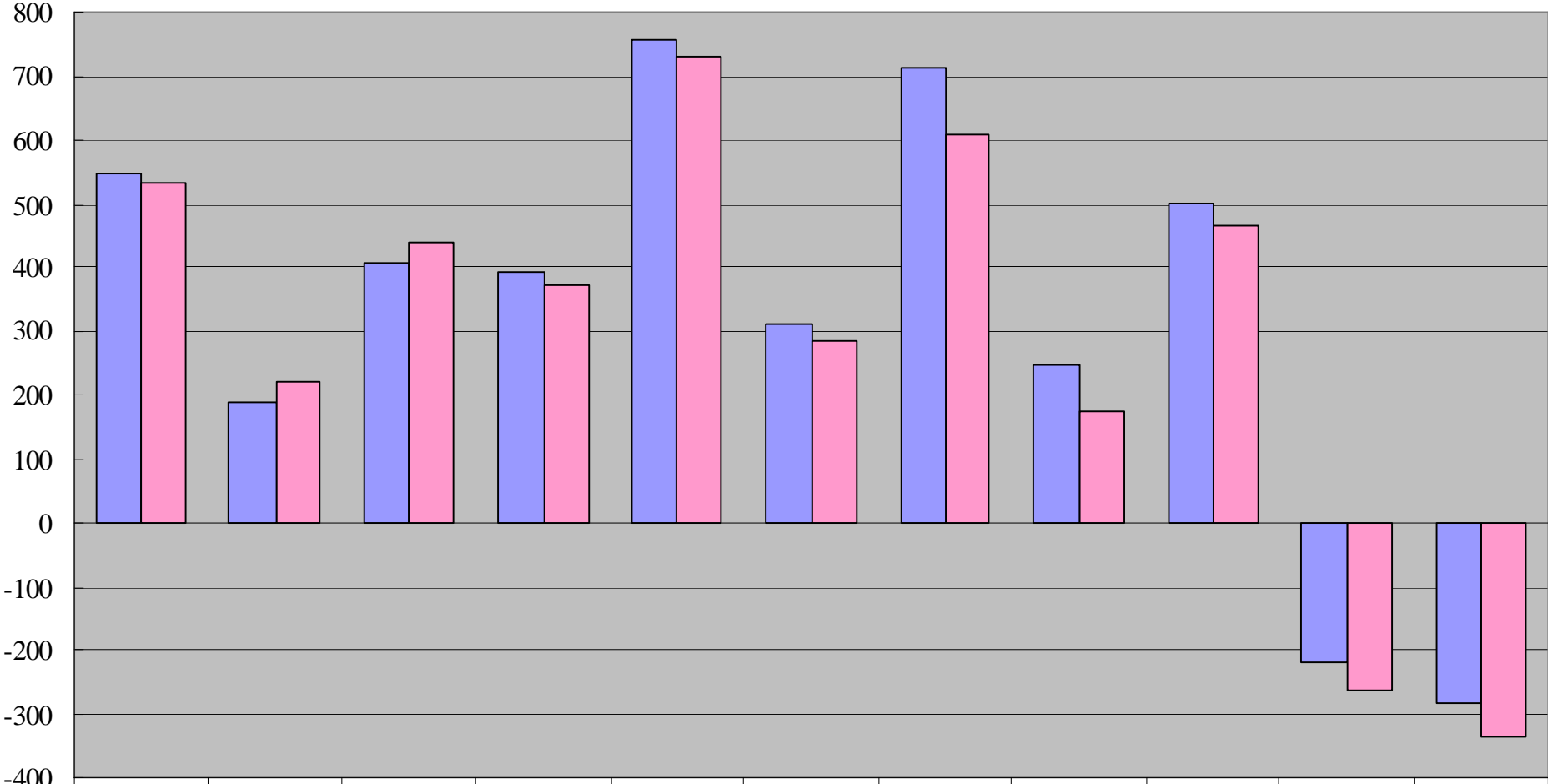
皆様からよくいただくご質問

①現在の業績不振は何が原因なのか？

過去および当第3四半期の業績

【営業利益・経常利益の推移(連結)】

(億円)



期	05/3	05/12	06/3	06/12	07/3	07/12	08/3	08/12	09/3	09/12	10/3 計画
営業利益	547	191	407	395	760	310	714	248	502	-220	-282
経常利益	532	220	441	372	730	285	608	176	468	-263	-333

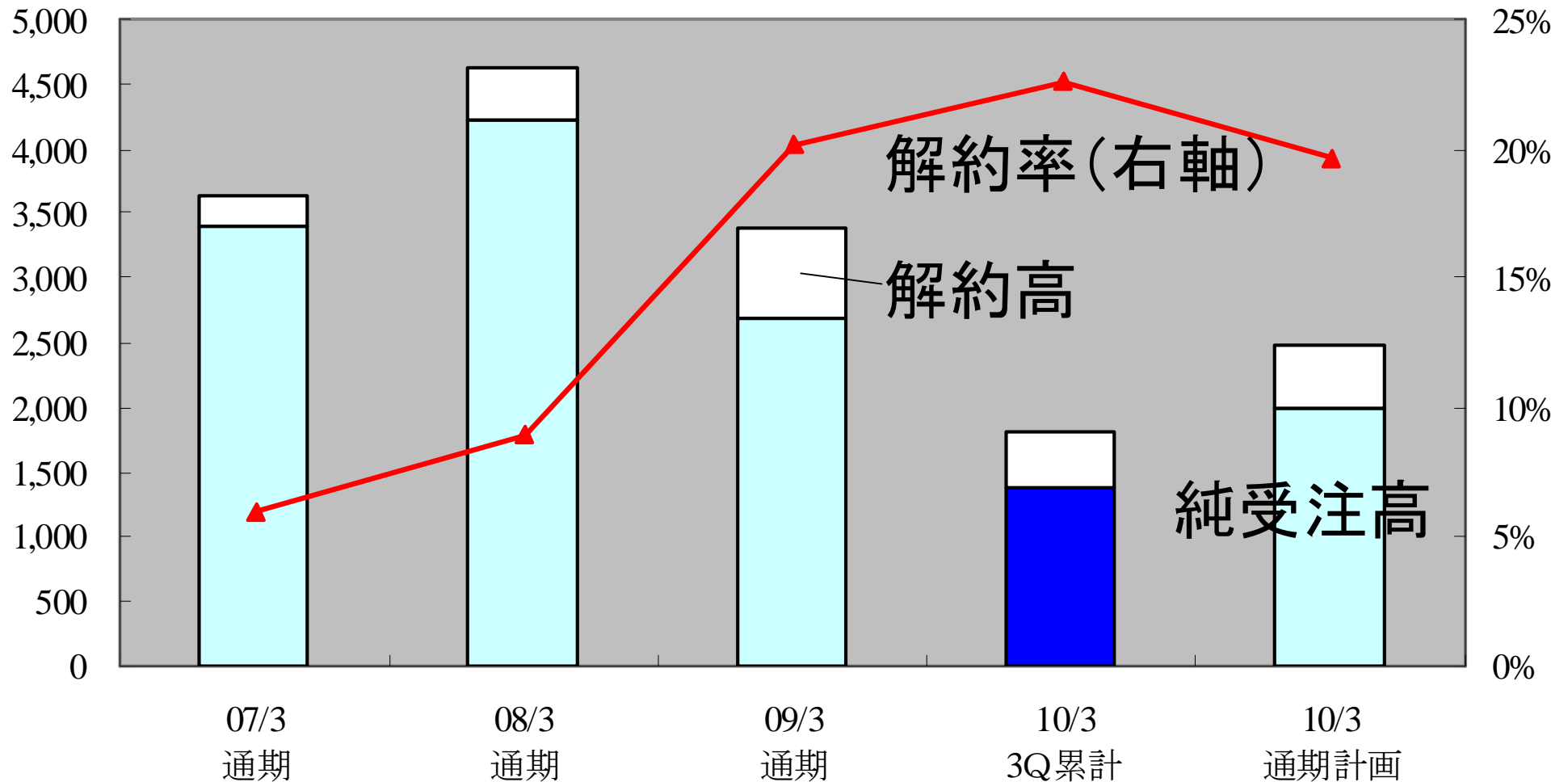
キーワード

- ①受注高：金融機関の融資姿勢の慎重化が影響
- ②入居率：法人の雇用環境が悪化
- ③環境変化に備え空室損失引当金を積み増し

受注高：金融機関の融資姿勢の慎重化

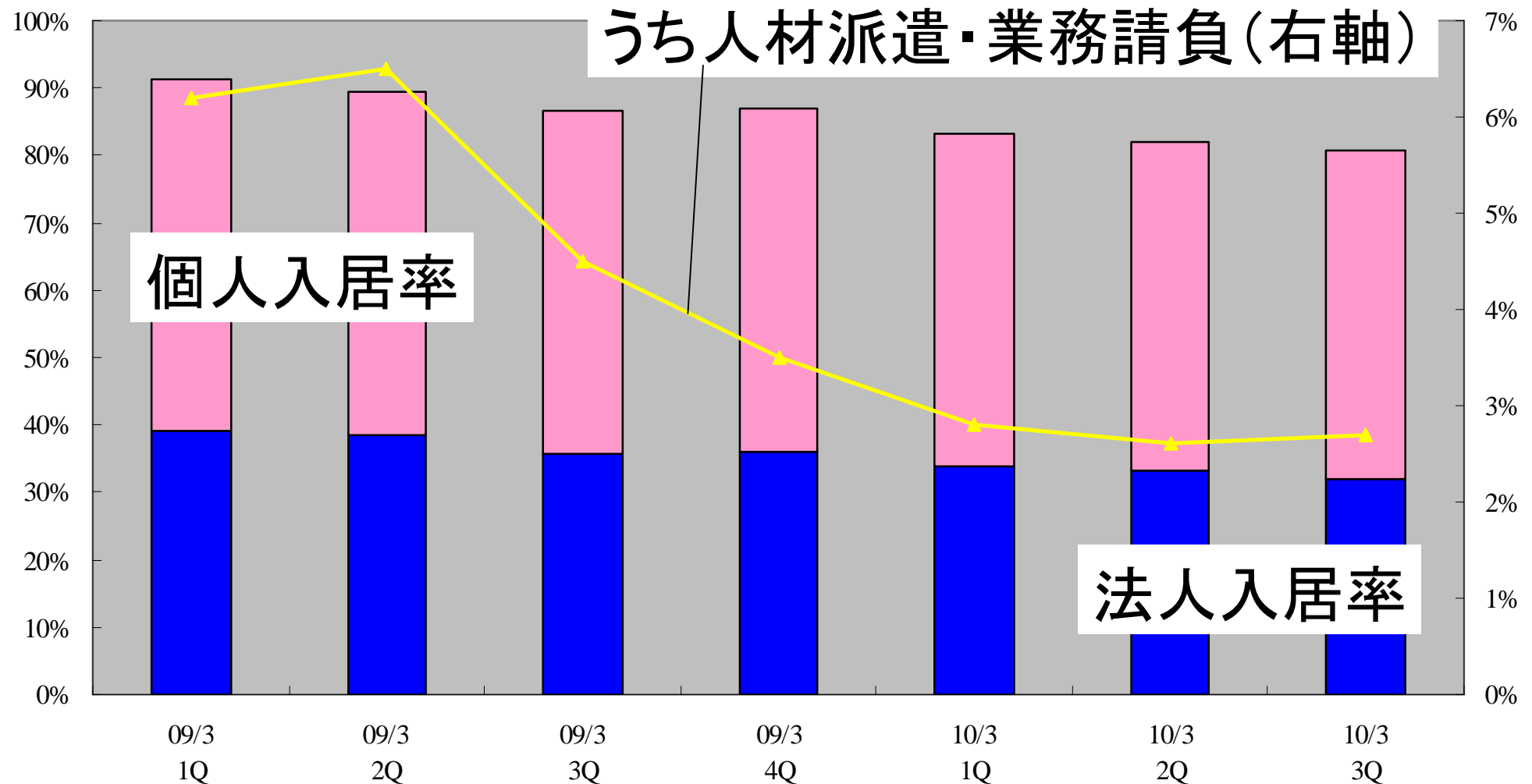
前期より、アパートローン審査が通らず、解約となる案件が発生。

(億円)



入居率の状況①: 法人の雇用悪化が影響

法人利用者数の減少、その中でも特に人材派遣・業務請負の落ち込みが、全体の入居率を押し下げています。

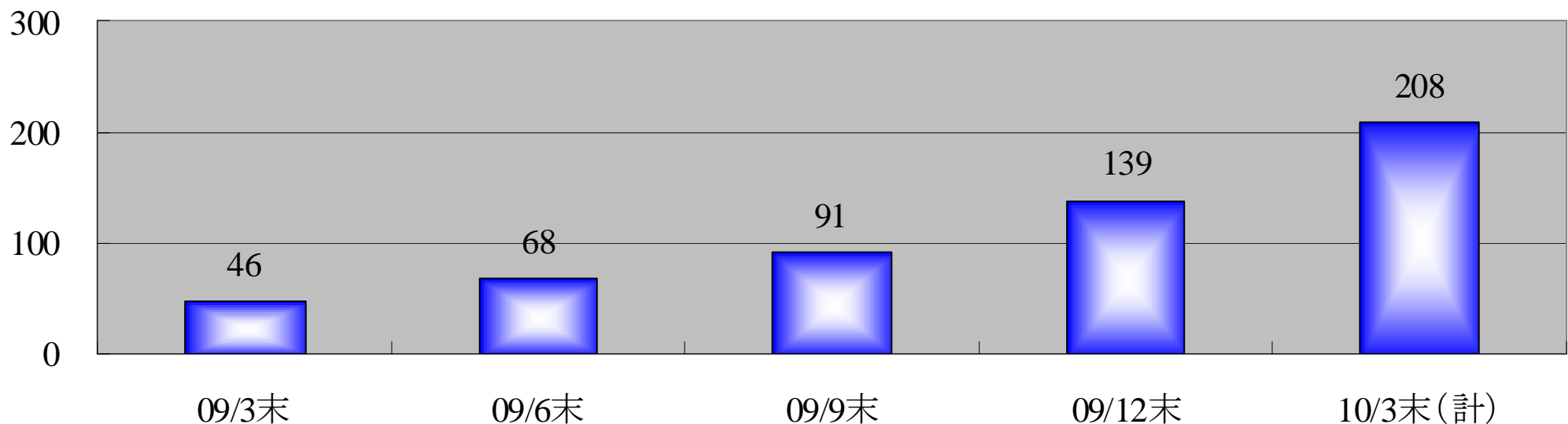


環境変化に備え空室損失引当金を積み増し

空室損失引当金とは、空室が拡大し「オーナー様に支払う借上賃料」よりも「入居者から貰う家賃」が少なくなるリスクに備える為に、将来の赤字額を想定して予め設定している引当金です。個別物件毎の家賃及び入居率の実績に基づいて算出し、四半期毎に洗替を行います。

(億円)

【設定時からの空室損失引当金設定額推移】



皆様からよくいただくご質問
②どのように業績を向上させるのか？

キーワード

最重要課題

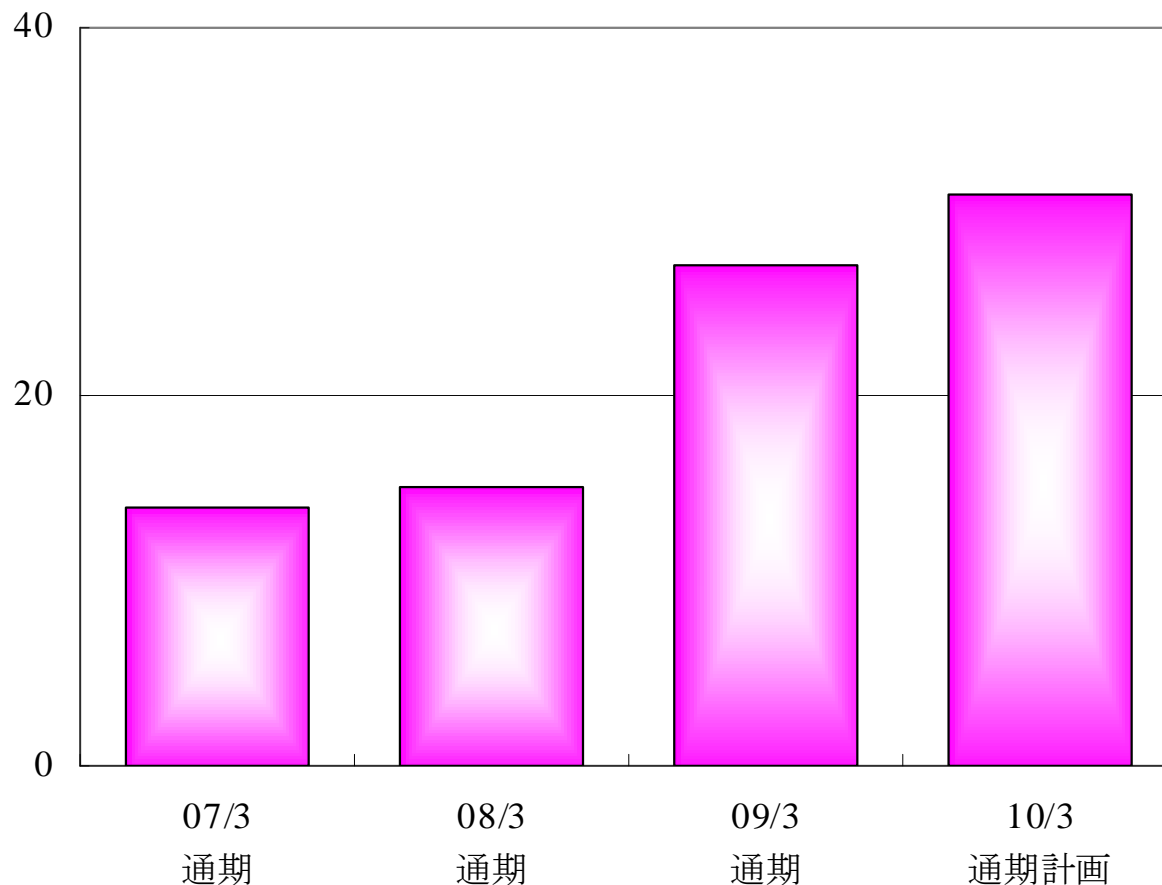
- ① 賃貸事業部：入居率の向上と固定費の削減
- ② 請負事業部：商品戦略と適地選別の強化

【賃貸戦略①】販路の多様化・固定費の削減 **Leopalace 21**

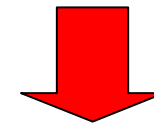
●賃貸仲介業者契約の拡大

【業者契約件数の推移】

(千件)



業者契約の増加



自社店舗を減らし、
固定費を削減

露出を増やし
選択肢として検討
する人の増加

【賃貸戦略②】新規顧客層の開拓

●テレビコマーシャルの変更



幅広い年代層に支持される俳優・松平健さんを起用し、「お探しですか」シリーズを放映

【賃貸戦略③】海外市場の開拓

●中国などアジアでの店舗展開

上海本店の様子



海外にも店舗を構え、日本に来る外国人留学生等の需要にお応え

【請負戦略①】商品ラインナップの充実

●「LEO NEXTシリーズ」



「Leffect」レフェクト

都心部の狭小地にも建築可能



「VERDURE」ヴェルデュール

都市型の高層賃貸マンション

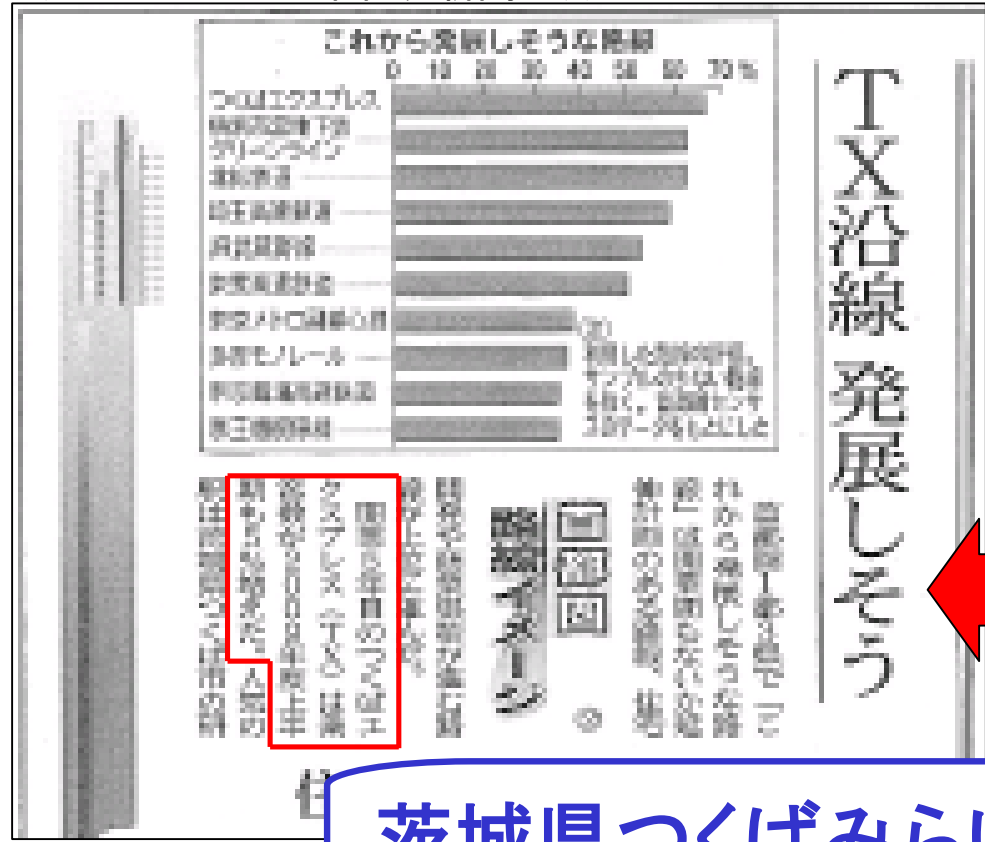


「Lavo familia」ラヴォ・ファミリア

戸建感覚として注目のメゾネットタイプ

【請負戦略②】「適地選別」の強化

(2009/12/09付日本経済新聞より)



つくばエクスプレス●●駅
徒歩●●分圏内、●棟。

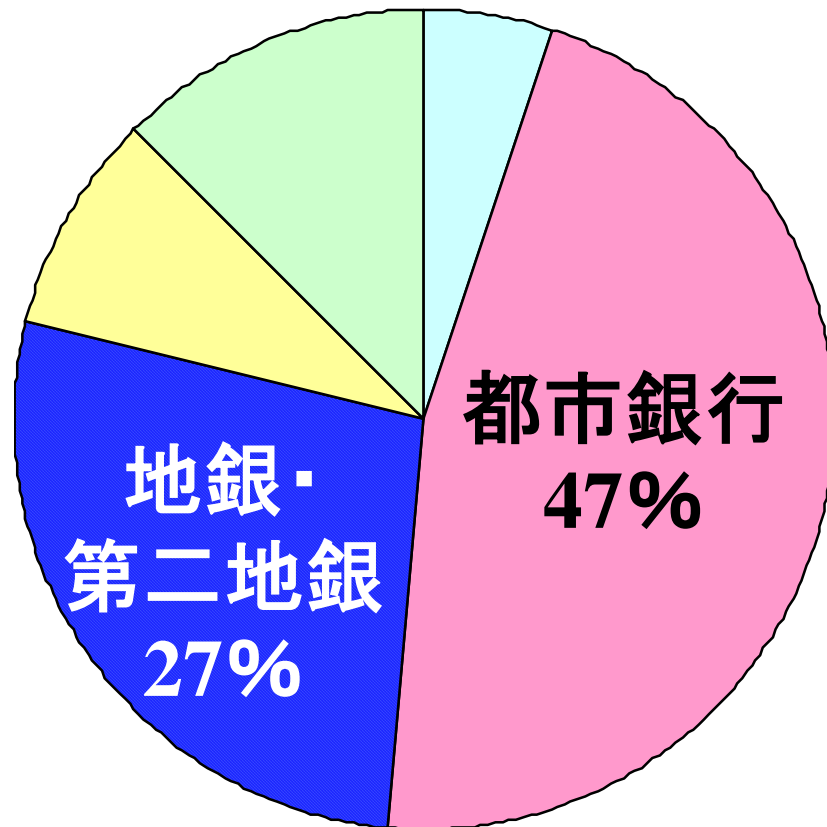
茨城県つくばみらい市

日本全国をエリア毎に細分化したうえで、
交通インフラ等に目を向け、人の集まりそうな地域
に需要を見極めて物件を供給する

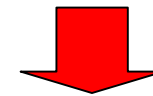
【請負戦略③】金融機関様との連携を強化

金融機関様との連携を強化し、アパートローン融資の安定化を図ります

【2010年3月期第3四半期累計
金融機関別ローン実行額シェア】



都市銀行(メガバンク)
だけでなく地銀様へも
アプローチ



**安定した
受注高・売上高の確保へ**

皆様からよくいただくご質問
③この不況を切り抜けられるのか？

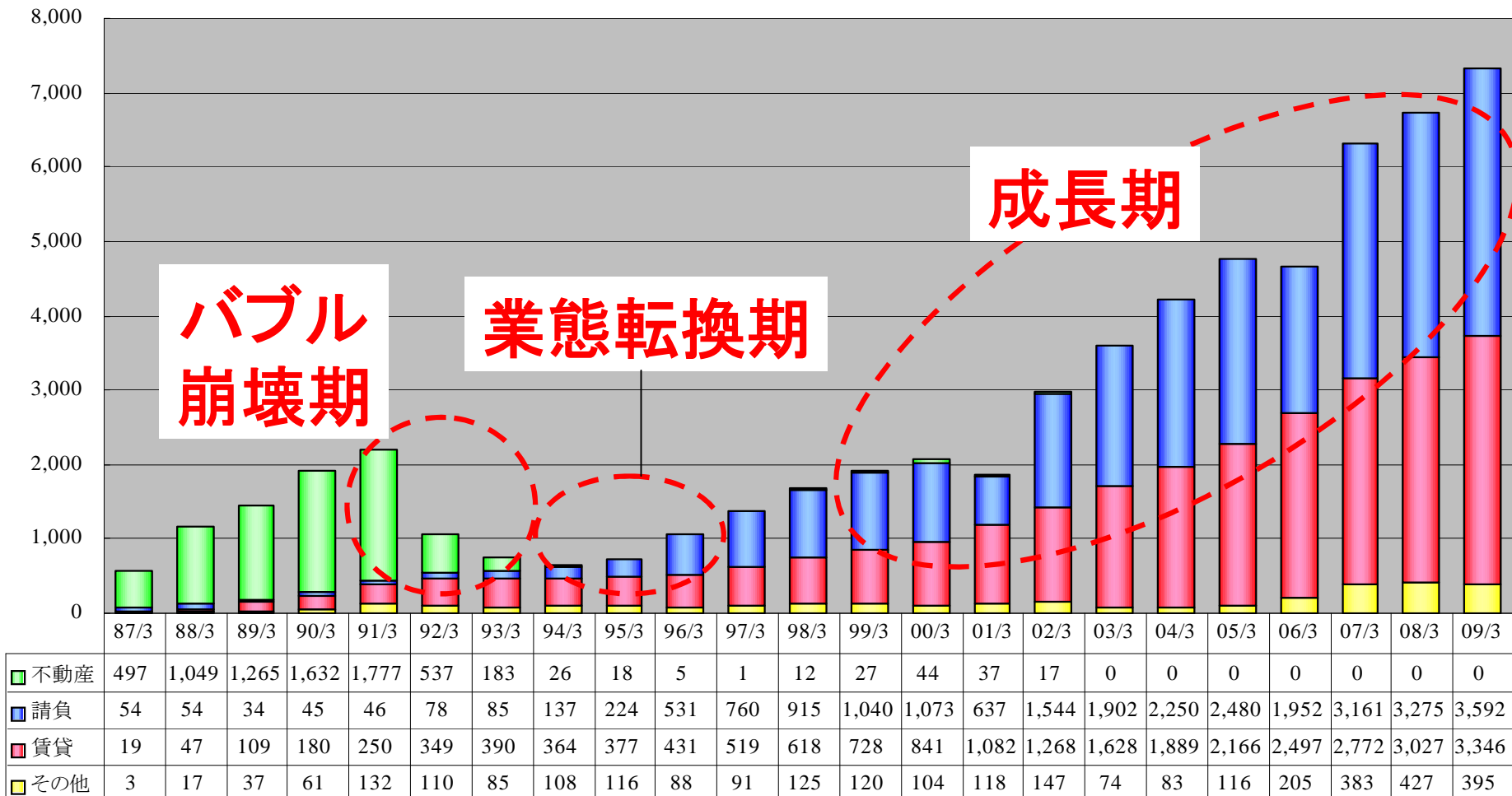
キーワード

- ① 「持たざる経営」が原点
- ② 有利子負債の削減を進めてきた
- ③ コア事業への集中を推進中

当社の特長は「持たざる経営」です。

当社の成長は、バブル崩壊後から始まっている。
 (「持たざる経営」でリスクを最小化)

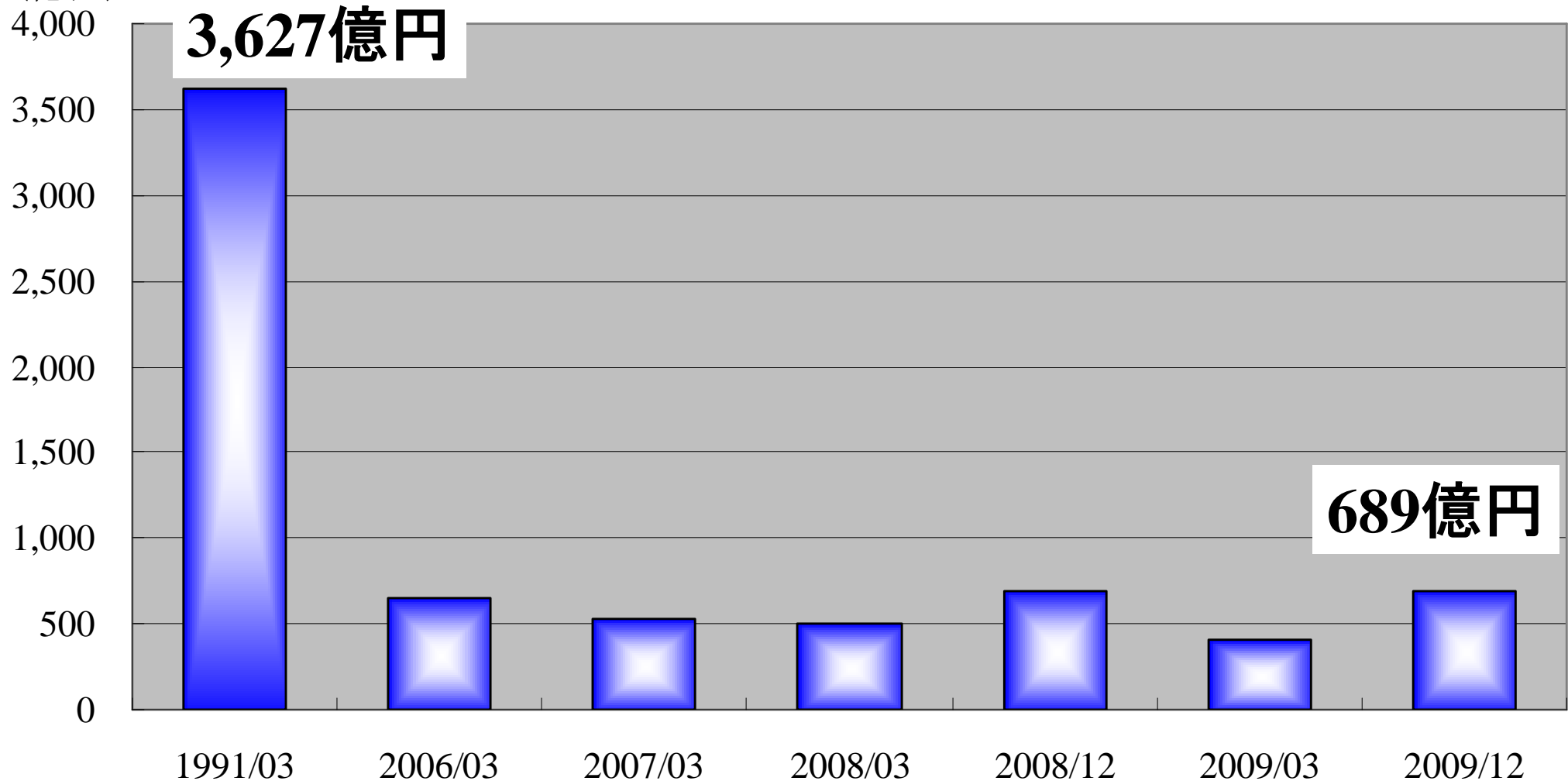
(億円)



有利子負債の返済も急ピッチで進めています

1991年から2009年12月までに約3,000の有利子負債を返済

(億円)



→経営の安定性が向上

Change for NEXT

(2009年4月～2012年3月の3カ年計画)

基本戦略

- ▶ 経営資源をコア(＝請負・賃貸)事業に集中
... コア事業の成長を最優先に
- ▶ コスト構造を抜本的に見直し
... 業務フローの見直しによるコスト削減
- ▶ 「もたざる経営」への原点回帰
株主配当と「システム投資」以外の投融資を原則凍結

ご清聴ありがとうございました。

今後ともレオパレス21を

よろしくお願い致します。

本資料に関するお問い合わせ

株式会社レオパレス21 広報室

TEL:03-5350-0216