

8848

レオパレス21

創造力で、さらに前へ。  
Leopalace 21

取締役執行役員 宮尾 文也 氏



～ 外部環境を“追い風”に当社ビジネスに磨きをかけ着実な成長へ ～

レオパレス21とは

● **会社概要**

- ・当社は1973年に設立され、2004年3月に東証1部に上場、今年で45周年を迎えました。
- ・アパート等の開発事業と賃貸事業がコア事業で売上高全体の95%を占めます。
- ・平均入居率は90%程度、管理戸数は約57万戸で業界3位(ワンルームでは業界1位)
- ・法人契約戸数は約29万戸・シェア56.4%で日本一
- ・売上高全体の5%は、シルバー事業と国際事業
- ・シルバー事業は「あずみ苑」の名称で老人ホームを展開、国際事業はASEAN6ヶ国・16都市で展開

● **エベレストの標高と同じ証券コード**

- ・当社の証券コード「8848」は、世界最高峰のエベレストの標高と同じです。

● **2017年3月期業績(連結)**

- ・売上高:5,204億円、営業利益228億円

新中期経営計画2018-2020

● **コア事業の継続的成長と成長事業の黒字化が目標**

- ・コア事業である「アパート事業」は、当社の競争優位性をベースに、物件供給と管理運営のバランスをとりながら継続的成長を図ります。
- ・成長事業であるシルバー事業と国際事業は早期黒字化を目指します。

● **7期連続の増収、10期連続の増益を計画**

- ・今後3年間の売上高の平均成長率は3.5%、営業利益の平均成長率は4.6%と、確実性を重視した業績計画です。
- ・2020年3月期の連結売上高目標は5,750億円(3年間で+546億円)です。
- ・営業利益目標は260億円(3年間で+32億円)です。

● **目標とする経営指標(2020年3月期)**

- ・ROICは8～10%、調整後ROE\*は12%維持が目標

\*法人税額調整後の当期純利益/期首期末平均純資産

ビジネスモデル・外部環境

● **ビジネスモデル ～ 30年一括借上げシステム**

- ・地主からアパート等の建築を請け負い、当社が30年間一括で借り上げ、地主に代わって入居者へ部屋を貸し出すビジネスモデルです。
- ・建築請負(フロー事業)と賃貸(ストック事業)がセットになった資産を抱えない事業です。
- ・売上高の内訳は、開発事業が1,000億円弱、賃貸事業が約4,000億円です。
- ・当事業は、2015年1月の相続税強化が追い風に

● **外部環境と当社の競争優位性**

- ・以下の外部環境は当社ビジネスにとって“追い風”

【外部環境】	【競争優位性】
①単身世帯が増加傾向	⇒ ワンルームに特化
②法人の採用意欲の高まり	⇒ 法人契約の増加
③大都市圏への人口流入	⇒ 3大都市圏の管理戸数が約70%
④全国の空き家率の増加(差別化が必要な環境)	⇒ 「my DIY」等、差別化商品・サービスの提供

株主還元への取り組み

● **基本方針**

- ・総還元性向は\*50%が目標(2020年3月期)です。
- ・自社株買いは資産売却によるCFで、株価動向を見ながら機動的に実行します。\*配当+自社株買い

● **配当/自社株取得枠の設定**

- ・2016年3月期に7年ぶりに復配(1株あたり10円)
- ・2017年3月期は、1株あたり22円の配当を実施
- ・2018年3月期は、1株あたり22円の配当を予定
- ・上限1,300万株、80億円の自社株取得枠を設定

● **株主優待制度**

- ・①グアム島のリゾート施設の無料宿泊券
- ・②レオパレスホテルズ(国内4ヶ所)50%割引券を以下の保有株数に応じて半期毎に贈呈
- ・100株以上:3年未満①2枚②2枚、3年以上①3枚②3枚
- ・1,000株以上:3年未満①2枚②8枚、3年以上①3枚②12枚
- ・その他:300株以上1年以上保有の株主に年間1回の特典あり