



8848

レオパレス21

～ニッポンの未来を豊かにする企業～

SMBC日興
IRフォーラム2018summer取締役 常務執行役員
宮尾 文也 氏

セミナー会場



～創造力で、さらに前へ。～

レオパレス21とは

- **ビジネスモデル 30年一括借上げシステム**
 - ・当社が地主様からアパート建築を請負い、30年間一括借上げ。このビジネスモデルにより、以下2つの事業から収益を獲得
 - ・開発事業: 地主様からアパート建築費用をいただくフロー事業
 - ・賃貸事業: アパートを入居者様へ貸し出し、毎月家賃をいただくストック事業
- **数字で見るレオパレス21**
 - ・入居率(前期年間平均): 90.59%、管理戸数: 570,672戸で業界3位
 - ・法人契約戸数: 309,062戸でシェア57.8%
 - ・年間アパート完成戸数: 7,191戸(前期)
- **充実したサービス・商品(主な受賞歴)**
 - ・「攻めのIT経営銘柄2018」(経産省・東証が選定)を、二年連続受賞。「防犯優良賃貸」認定

戦略事業

- **シルバー事業**
 - ・成長戦略事業と位置づけ、施設拡大と既存施設の収益力を改善
 - ・背景は、日本の総人口は減少を続ける一方で、75歳以上の割合は増加傾向
 - ・当社シルバー事業の施設数は、2018年4月1日時点で83施設。2019年3月末までに87施設へ増加
- **国際事業**
 - ・海外での不動産仲介・紹介の他、グローバルな人事異動をトータルでサポート
 - ・海外拠点は16カ所
企業の海外進出と海外赴任のサポート、海外人事アウトソーシング、外国人社員受入サポート、ビジネストラベルマネジメントを提供
 - ・日系企業向けサービスアパートメント・オフィス事業をタイ、ベトナム、カンボジア、フィリピン、ミャンマー、韓国で展開

賃貸事業と開発事業

- **賃貸事業: 単独世帯と法人契約のニーズを捉える**
 - ・増える単独世帯のニーズを捉えた部屋を提供すべく、家具・家電付きのワンルームに特化
 - ・背景として、日本の総人口は減少を続ける一方、単独世帯が増加傾向で、生産年齢人口(19～64歳)は横ばい維持
 - ・他方、法人企業の採用意欲は上昇傾向にあり、採用意欲の高い法人企業の寮・社宅ニーズを確実に捉え、全上場企業の約80%が当社利用
 - ・契約システムの特徴・強みは、窓ロー本化(業務負担軽減)、全国同水準の物件(社員間の不公平感がない)、仲介手数料不要(経費削減)
- **開発事業: 大都市圏に供給集中、アパートの差別化**
 - ・大都市圏に人口流入が続いており、入居需要の高いエリアに物件供給を集中
 - ・サービス・商品の拡充で他社と差別化。具体的にはインテリアの工夫、セキュリティ強化、IoT化等

中期経営計画・株主還元/優待

- **中期経営計画**
 - ・2019/3期計画は、売上高5,530億円、営業利益245億円、当期純利益115億円
 - ・期中平均入居率は91.5%を計画
 - ・2020/3期計画は、売上高5,750億円、営業利益260億円、当期純利益160億円
- **株主還元、株主優待制度の充実**
 - ・総還元性向は最低50%。保有資産の売却金を源泉に、自社株買いを実施
 - ・2019/3期予想配当は22円(中間10円、期末12円)で配当金総額5,500百万円。自社株買い8,000百万円を予定し、総還元性向は90.3%
 - ・株主優待として、レオパレスリゾートホテルの無料宿泊券と国内ホテル50%割引券を所有株式数と所有期間に応じて、半期毎に贈呈