

会社情報

会社概要

(2007年3月31日現在)

会社名 株式会社レオパレス21
 本社 東京都中野区本町2丁目54番11号
 電話 03-5350-0001(代)
 代表取締役社長 北川 芳輝
 設立 1973年8月17日
 資本金 556億4,066万円
 発行済株式総数 1億5,954万株
 事業内容 アパート・マンション・住宅等の建築・賃貸管理及び販売、
 リゾート施設の開発・運営、ホテル事業、ブロードバンド
 通信事業、介護事業、他
 従業員 連結 7,409名 単体 6,489名
 宅地建物取引業者免許 国土交通大臣免許(8) 第2846号
 建築工事業許可 国土交通大臣許可(特-15) 第11502号
 一級建築士事務所登録 東京都知事登録 第36122号
 貸金業登録 関東財務局長登録(7) 第00581号
 加盟団体 社団法人日本住宅建設産業協会
 社団法人東京都貸金業協会
 社団法人プレハブ建築協会

役員

(2007年6月28日現在)

代表取締役社長 北川 芳輝
 専務取締役 深山 英世
 専務取締役 梅田 明彦
 常務取締役 西田 次郎
 常務取締役 上原 義則
 常務取締役 山口 仁司
 取締役 木村 鋼
 取締役 三池 嘉一
 取締役 深山 忠広
 取締役 阿部 聡
 取締役 北川 洋輔
 常勤監査役 香田 義隆
 常勤監査役 片山 勝
 常勤監査役 古畑 克巳
 監査役 土橋 榮一

グループ編成

(2007年3月31日現在)

株式会社レオパレス21

アパート建築請負事業

トーヨーミヤマ工業(株)
 (住宅部材製造販売業) (50.0%)

賃貸事業

特定目的会社 レオパレス・リート
 (不動産賃貸業) (37.5%)

特定目的会社 レオパレス・リート・ツー
 (不動産賃貸業) (33.3%)

特定目的会社 レオパレス・リート・スリー
 (不動産賃貸業) (25.0%)

ホテルリゾート関連事業

MDI Guam Corporation
 (ホテル・リゾート業/グアム) (100.0%)

(株)ミヤマトラベル
 (旅行業) (100.0%)

その他事業

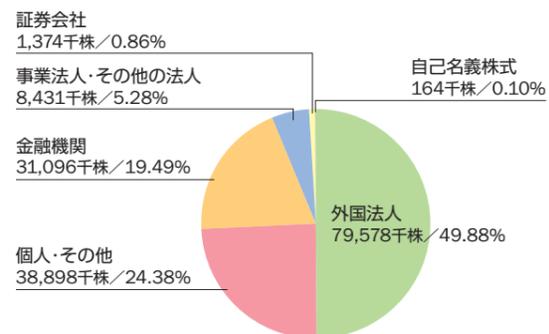
ダイア建設(株)
 (マンション分譲販売業) (33.3%)

- 国内連結子会社
- 海外連結子会社
- 持分法適用関連会社

注-1: ()内は当社持株比率
 注-2: 上記以外に、許認可会社(間接100%出資)
 が3社あります。

所有株式数別の株式分布状況

(2007年3月31日現在)



大株主の状況(上位10名)

(2007年3月31日現在)

株主名	株数	持株比率
深山 祐助	21,251,774株	13.32%
日本マスタートラスト信託銀行(株)(信託口)	10,227,700株	6.41%
日本トラスティ・サービス信託銀行(株)(信託口)	6,566,600株	4.11%
ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー	4,362,449株	2.73%
ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー-505103	3,400,722株	2.13%
ビービーエイチルクスフィデリティファンズジャパンファンド	3,093,500株	1.93%
トーヨーカネツ(株)	2,745,900株	1.72%
エイチエスピーシーファンドサービスズパークスアセットマネジメントコーポレイテッド	2,691,200株	1.68%
(有)MDI	2,350,000株	1.47%
メロンバンクエヌエーアズエージェントフォーイッツクライアントメロンオムニバスユーエスベンション	2,336,295株	1.46%

株式会社 レオパレス21

〒164-8622 東京都中野区本町2丁目54番11号
 TEL.03-5350-0001(代) FAX.03-5350-0058

2007



United Spirit
Leopalace 21
Investors Guide
 For the year ended March 2007

株式会社 レオパレス21
 証券コード: 8848
<http://www.leopalace21.co.jp>

未来を見据えた中期経営計画を推進し、「新しい価値の創造」のより一層の追求と、信頼と評価に値する企業ブランドの構築を目指してまいります。



代表取締役社長
北川 芳輝

1973年の創業以来、当社は常に業界の先駆者として既成概念を打破し、独創的な商品やサービスを開発・提案することにより「新しい価値の創造」に挑戦し続けてまいりました。そして、コンプライアンスに基づいた経営の中で企業活力の最大化をより積極的に追求していきける新体制「3本部体制」への移行(2006年6月)を受けて、2006年12月に『中期経営計画～United Spirit～』を策定・発表し、2011年3月期を最終年度とした新たなスタートを切っております。この『中期経営計画～United Spirit～』は、10年後・20年後の未来の「当社の姿」を展望し、今やらなければならないことは何かを明確化し、5カ年の経営計画として策定したものです。

その大前提として、まず、この5年間で追求していく中心的テーマを『コーポレート・ビジョン』として定め、全社員が向かうべき経営の基本指針を示しております。それは主に、①一層の事業推進により「トータル・サポート企業」を目指すこと、②あらゆるステークホルダーの信頼と評価に値する「企業ブランド」を構築すること、の2点です。

この『コーポレート・ビジョン』のもと、当社は、計画最終年度である2011年3月期における達成目標(連結)として、「売上高1兆円」「経常利益1,000億円」「自己資本比率50%」「ROE15%」「配当性向30%」を目指し、2次にわたる計画を推進してまいります。第1次(2007年3月期～2009年3月期の3カ年)は、「経営基盤確立期」と位置付けてコア事業の収益基盤と戦略3事業の成長基盤の整備を推進いたします。そして、第2次(2010年3月期～2011年3月期)は、「シナジー拡大期」と位置付けて各事業基盤が最大のシナジーを発揮する段階への移行を図ってまいります。

中期経営計画の初年度となった2007年3月期は、コア事業は6,000億円近い規模となり、また、戦略3事業も計画通りに立ち上がり、順調な滑り出しを見せております。未来を見据えた当社の挑戦は、必ずや皆様のご期待に沿えるものと確信しております。今後とも、ステークホルダーの皆様のより一層のご支援、ご愛顧を賜りますよう、お願い申し上げます。

企業理念

住まいを通して「新しい価値の創造」を目指す。

基本方針

1. アパート事業を「土地の有効活用」と「良質の住宅供給」という2つのテーマを同時に実現できる社会的事業として捉える。
2. 「賃貸あつてのアパート経営」という基本的考え方を社業として実践する。
3. 新しいことへの挑戦を基本姿勢とし、創意工夫による独創的な商品を開発・提供する。
4. 顧客第一主義の営業と、スピード重視・組織的な攻めの経営を実践する。

コーポレート・スローガン

夢をひとつに。心をひとつに。
United Spirit
Leopalace 21

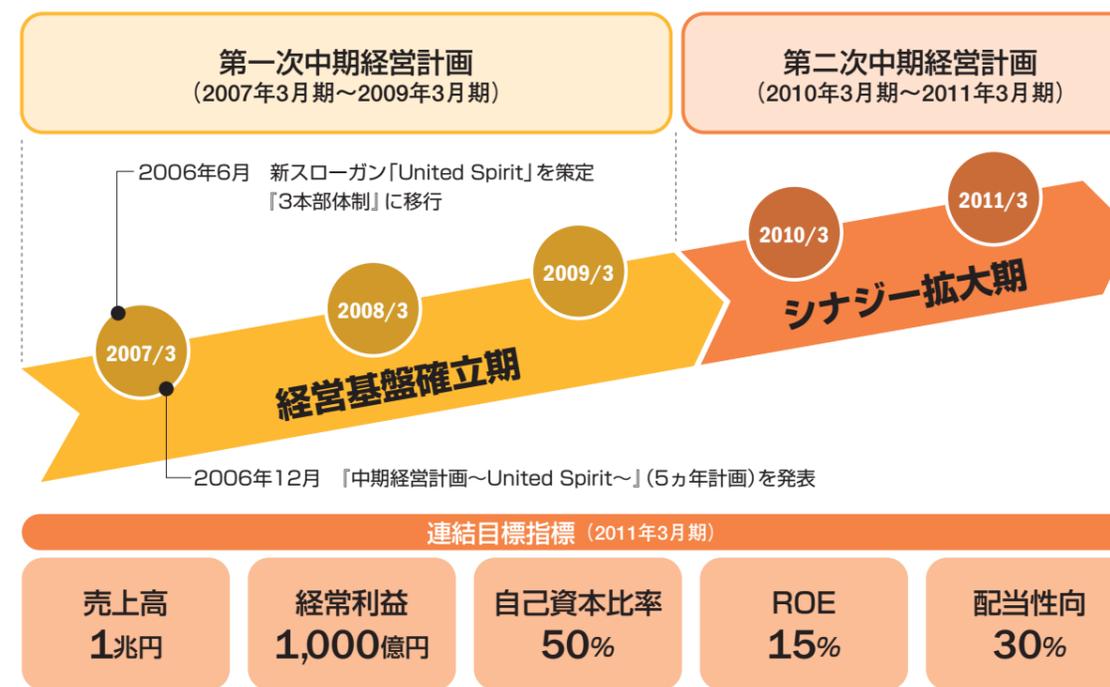
次々と求められる新しい価値や、めまぐるしく変化する時代の流れへ、ひとつになって挑む精神「United Spirit」。

心をひとつに、お客様の夢をかなえること。
心をひとつに、快適な未来を築くこと。
心をひとつに、新しい目標へ向かって挑むこと。
新しいレオパレス21は、
社員の心をひとつに、そして、お客さまと心をひとつに、
豊かで快適な暮らしを実現していきます。

コーポレート・ビジョン

1. 「土地の活用」と「住まい」に関するソリューションと市場ニーズに即した多様な商品・サービスを提供するトータル・サポート企業を目指す。
2. マーケットリーダーに相応しい業容・財務内容を具備するとともに、「企業市民」として社会的責任に応えられる「企業品質」を醸成し、信頼と評価に値する「企業ブランド」を構築する。

中期経営計画ロードマップと目標指標

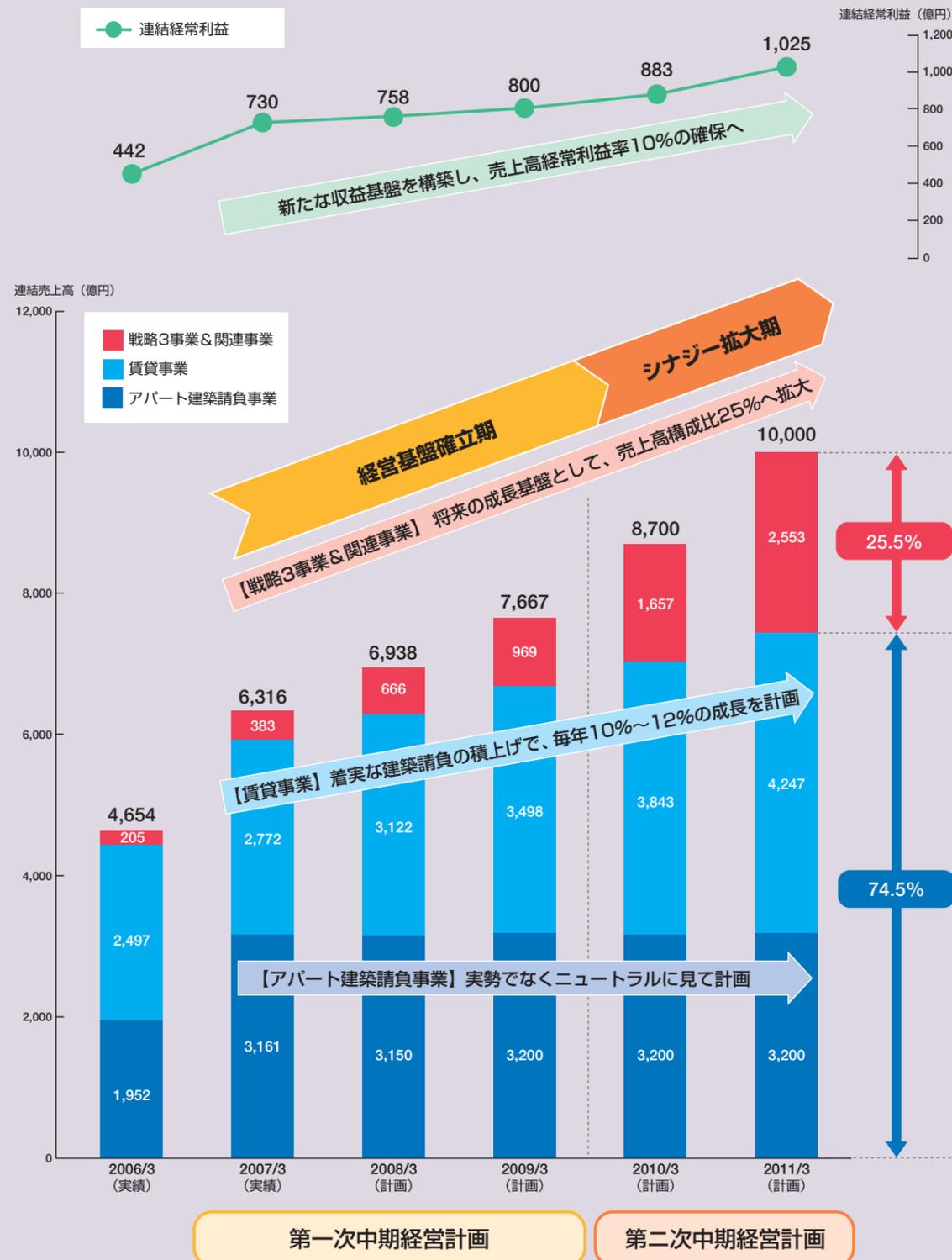


中期経営戦略

- ①【全体戦略】住まいのトータル・サポート企業への飛躍
コア事業の成長性と収益性を維持・向上させつつ、戦略3事業(住宅事業、シルバー事業、ブロードバンド事業)を中心にコア事業以外の事業の大幅な拡大を図り、「住まいのトータル・サポート企業」への飛躍を目指す。
- ②【コア事業戦略】居住系プロパティ・アセット・マネジメント会社への転換
コア事業(アパート建築請負事業・賃貸事業)における量的拡大策と質的向上策を同時に推進し、日本最大の「居住系プロパティ・アセット・マネジメント会社」を目指す。

中期経営計画の全体像

【連結】事業別売上高および経常利益の推移(計画)



ポイント-1 【アパート建築請負事業】実勢でなくニュートラルに見て計画

中期経営計画初年度の2007年3月期におけるアパート建築請負事業の売上高は、前期の決算月である2006年3月に竣工予定物件が集中し竣工時期の期ズレ物件が大量に発生したことから、大きく膨らむ結果となっています。この大量の期ズレが発生しなかったと仮定した場合の売上高をスタート台とし、当社の近年の受注実勢(年率10%程度)に基づいて計画すると、最終年度におけるアパート建築請負事業の売上高は4,000億円規模となります。

しかし、これを計画に盛り込むと、アパート建築請負事業の収益性が他の事業に比べて高いことから、中長期的な未来を見据えた重要な経営課題が埋没してしまうと当社は考えました。そこで、今回の中期経営計画の策定に当たっては、アパート建築請負事業の売上高については、受注実勢を見込まずにニュートラルに見て計画(約3,200億円規模の維持を計画)しています。

ポイント-2 【賃貸事業】着実な建築請負の積上げで、毎年10%~12%の成長を計画

アパート建築請負事業をニュートラルに見た計画策定を行った場合でも、同事業によって建築されたアパートのほとんどが、毎年、オーナー様からの一括借上げシステムにより管理が委託され、当社のアパート管理戸数は着実に積上げられていきます。

このアパート管理戸数の実勢に基づいて賃貸事業の売上高の推移を計画すると、ほぼ毎年10%~12%の成長を確保することが可能となり、2011年3月期には、4,000億円を超える水準に達することが見込まれます。

ポイント-3 【戦略3事業】将来の成長基盤として、売上高構成比25%へ拡大

今後、当社は、10年後・20年後の未来を展望し、「住まいのトータル・サポート企業」への飛躍を目指し、コア事業以外の事業の売上高構成比を高めていきます。その中心となるのが「戦略3事業」です。これが事業化される前の2005年3月期におけるコア事業以外の事業の売上高構成比は僅かに2%にとどまっていたが、中期経営計画最終年度の2011年3月期には25%程度の水準まで高め、将来の成長基盤を確立していきます。

ポイント-4 【関連事業】レオパレス共済会の業態転換と“LEO-REIT”事業の立上げ

コア事業以外の事業の売上高構成比を高めていくための他の手段として、レオパレス共済会の業態転換による連結対象企業化(2009年3月期を計画)、1,000億円規模の戦略不動産投資による“LEO-REIT”事業の立上げなど、強力な補完要素を活用したバックアップも計画しています。加えて、国内ホテル事業における着実な運営収益の確保、海外リゾート事業の収益の安定化などについても引き続き取り組み、下支えしていきます。

ポイント-5 新たな収益基盤を構築し、売上高経常利益率10%の確保へ

中期経営計画の期間中において当社は、上記の「戦略不動産投資」(約1,000億円)に加え、「居住系プロパティ・アセット・マネジメント会社」への転換を図るための基盤となる「戦略システム投資」(約100億円)を行うなど、積極的な投資を推進していきます。加えて、財務基盤の強化に向け、実質無借金経営を目指して有利子負債の削減を計画的に行っていきます。

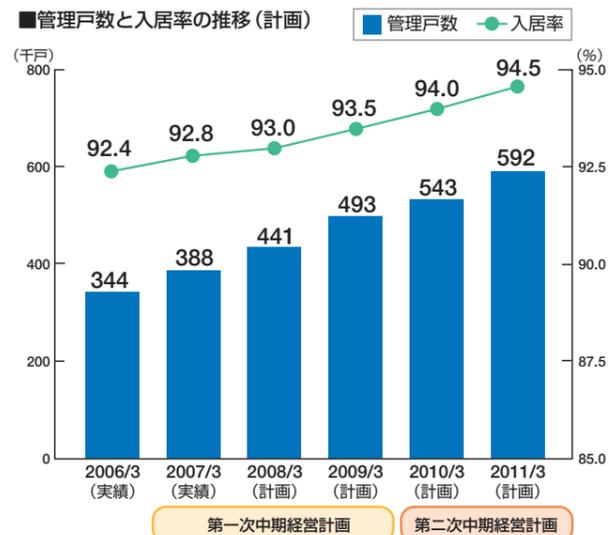
こうした積極的な投資と無借金化の取り組みの中であって、当社は、前述のような事業計画を推進することにより新たな収益基盤を構築し、売上高経常利益率10%の確保(最終年度の連結経常利益1,000億円)を目指します。

コア事業の戦略

「居住系プロパティ・アセット・マネジメント会社への転換」に向け、コア事業の量的拡大策と質的向上策を同時に推進

「賃貸あつてのアパート経営」という考え方のもと、当社はこれまで、アパート建築請負事業で竣工させたアパートの管理を積極的に受託しストック（管理戸数）の拡大に努めてきました。その結果、2001年3月末から2006年3月末までの5年間で、当社のアパート管理戸数は152千戸から344千戸へと約2.3倍に拡大し、ストックの厚みが急速に増してきました。

今後は、ストックビジネスの強みを発揮できる新たな事業基盤の構築が不可欠であると判断し、当社は、コア事業で目指すべき方向として「居住系プロパティ・アセット・マネジメント会社への転換」を掲げ、ストックビジネスのスケールメリットを高めるための「量的拡大策」と、効率性・生産性を高めるための「質的向上策」を同時に推進していきます。



①【量的拡大策-1】アパート新商品、新サービスの投入

量的拡大策の1つめの方策は、今後のストックの厚みを更に増すための原動力となるアパート建築請負事業の強化です。アパート経営の重要なカギとなる高い入居率を確保するためには、入居者ニーズに合致した物件やサービスの提供が不可欠です。現在、当社は、スタンダードシリーズだけでも20種に及び物件タイプを取り揃え、2人暮らし、ペット共生、セキュリティ充実など近年増加傾向にあるニーズに対応した商品の充実も図っています。今後もアパート新商品や新サービスの投入を積極的に行い、安定的な受託拡大を図っていきます。

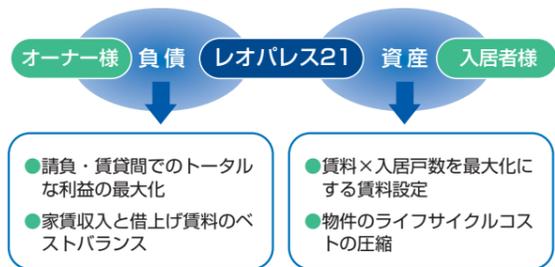
②【量的拡大策-2】賃貸事業部門の400店舗体制・営業要員2,400名体制の確立

量的拡大策の2つめの方策として、今後増え続ける管理戸数に呼応して賃貸事業部門の体制強化を推進していきます。2007年3月末現在、当社の賃貸事業の営業店舗（レオパレスセンター）数は280店舗、営業要員数は1,850名という状況にありますが、2011年3月期を目処に、全国営業拠点400店舗・営業要員2,400名の体制へと強化し、高入居率確保を図ります。

③【質的向上策】賃貸ALMシステムの完成（第一次計画）と本格運用（第二次計画）

一方、質的向上策として、計画最終年度（2011年3月期）には約592千戸にまで拡大する見込みとなっている当社管理アパート（＝オーナー様からの預り資産）について運用収益の極大化を図るための新たな事業基盤「賃貸ALMシステム」の構築を進めています。第一次計画期間中（2009年3月期まで）に同システムを完成させ、第二次計画がスタートする2010年3月期より本格的な運用を開始することを目指しています。

同システムは、20年余のアパート業務から蓄積された豊富な管理データと外部のマーケットデータを有機的に結合して、巨大な預り資産の最適運用をコントロールするものですが、当社は、これを金融事業会社並みの高度な水準のシステムとして構築することで、質量共にストックビジネスの強みを発揮していくことを目指しています。



戦略3事業の戦略-1：住宅事業とシルバー事業

第一次計画で3大都市圏における事業基盤を確立し、次の収益の柱として早期に育成

中期経営戦略における全体戦略として、当社は「住まいのトータル・サポート企業」への飛躍を目指していますが、そのための重要な役割を担う事業が住宅事業とシルバー事業です。当社は、コア事業を通じて若年単身層やヤング・ファミリー層を中心に賃貸アパートの形で住まいを提供していますが、今後は、住宅事業を通じてファミリー層への持ち家の提供、シルバー事業を通じてシルバー世代への介護施設の提供を図ることで、あらゆる層に対して、それぞれにマッチした形態の住まいの提供を総合的に行っていきます。

住宅事業とシルバー事業は共に、住宅や介護施設を建設し、これを販売又は運営する構造であることから、コア・ビジネスモデルの延長線にある事業です。そのため両事業は、既存の事業インフラ（賃貸・請負店舗、管理アパートの集積地、アパートオーナー集積地など）を基礎とした効率的かつ確実な事業拡大が可能です。

①【住宅事業】既に3大都市圏への進出を果たし、現在、基盤構築を推進中

住宅事業のコア・ターゲットは、当社コア事業のワンルームアパート卒業生「団塊ジュニア世代（1971年～75年生まれ）」です。同人口の64%に当たる約630万人が3大都市圏に集中（2005年時点の推計値）していることから、当社では、まず、この3大都市圏への進出、そして同エリアでの事業基盤の構築を図っていきます。

2006年3月末には関東圏の販売予定棟数が約300棟に達し、2007年3月期には中部圏・近畿圏への進出も果たすなど、計画が順調に進んでいます。今後は、各エリアでの展開を加速させ、強固な事業基盤を築き上げていきます。

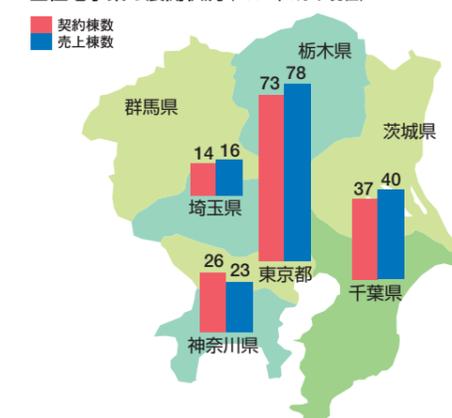
②【シルバー事業】早期に3大都市圏への進出を果たし、実績の積上げへ

シルバー事業のターゲットとなる「シルバー世代（65歳以上）」は、同人口の56%に当たる約1,400万人が3大都市圏に集中（2005年時点の推計値）しています。そのため、当面は、3大都市圏及びその周辺部における展開に注力し、確実な事業拡大に努めます。

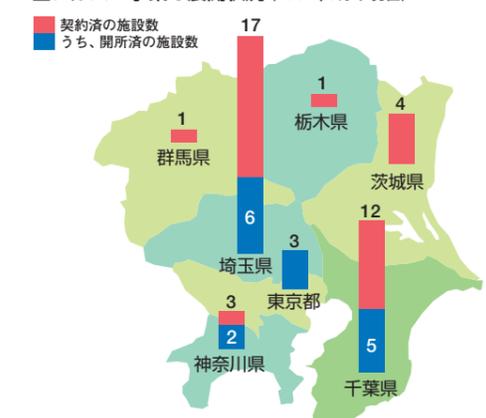
シルバー事業は、施設竣工後の運営が事業成功のカギを握ることから、第一次計画期間中は運営ノウハウ構築に専念し、エリア拡大のスピードは住宅事業よりも緩やかな展開を計画しています。

注) 上記の3大都市圏における団塊ジュニア世代とシルバー世代の人口は、平成17年度（2005年度）総務省「国勢調査」のデータを基に当社で推計。

■住宅事業の展開状況（2007年3月末現在）



■シルバー事業の展開状況（2007年3月末現在）



注) 上記の他、近畿圏実績が契約棟数4棟、売上棟数3棟となっております。

戦略3事業の戦略-2：ブロードバンド事業

ストックビジネスの一環として、コア事業がもたらした巨大なスケールメリットの収益への転換を推進

賃貸事業が管理アパートというハードを媒介としたストックビジネスであるとするれば、ブロードバンド事業は、ブロードバンドというソフト(ないしはIT)を媒介としたストックビジネスであると言えます。当社ではかねてから、当社管理アパートを中心とした入居者への独自のブロードバンドサービス「Leopalace BB」の提供のため、STB(LEO-NET端末)の設置を進めてきましたが、2007年3月末現在、管理戸数の約83.3%(32万4千戸)への設置が完了しています。これは、管理アパートへの居住者を視聴者とする当社独自の巨大マーケットであり、今後、管理戸数の増加とSTB設置率の向上により、その規模は一層巨大化していきます。加えて、当社シルバー施設への導入、ホテルや病院などへのシステムの外販などにより、その規模と対象の拡大が一層進むこととなります。

当社は現在、この巨大なスケールメリットの収益への転換を推進すべく、居住者向けの有料サービス、メディア価値を活用した企業向けサービスなどを順次開発・導入しています。

■ブロードバンド事業における主なサービス内容

	居住者向けのサービス	無料	<ul style="list-style-type: none"> ●インターネット常時接続 ●CSベーシック(MTV等4チャンネル) ●各種情報提供サービス(ニュース・天気・占い・地図等) ●ゲーム、ショッピング、出前サービス等 ●入居者参加型番組制作、配信
		有料	<ul style="list-style-type: none"> ●VOD/ビデオ・オン・デマンド(約3,000タイトル) ●CS Plus(WOWOW等4チャンネル)
	メディア価値を活用した企業向けサービス	展開中	<ul style="list-style-type: none"> ●マンションやホテル、病院等へのシステム販売 ●レオネットやプログラムガイド「LEO-NET BOOK」を使った広告 ●CM運動販促プログラム(CM後、資料請求やアンケートに移行するツール) ●TV&携帯連動プログラム(携帯電話を利用した文字入力ツール)
		計画中	<ul style="list-style-type: none"> ●各種配信サービス(地域情報、企業情報等)

セットトップボックス(STB)

関連事業の戦略-1：アパート・トータル・サポート事業への業態転換

オーナー様に対する全てのサービスを一貫した事業と捉え、レオパレス共済会を制度から事業へと転換

土地オーナー様のアパート経営リスクに対する不安を解消し、長期にわたって安定したアパート経営をお約束するための手段として、当社は、賃料収入を確実にする「一括借上げシステム」と、維持管理を確実にする「共済制度(レオパレス共済会)」を展開しています。「一括借上げシステム」は賃貸事業の基本構造として展開され、システム自体が事業に組み込まれていますが、一方、「レオパレス共済会」は、不測の事態に備えるための制度として、事業運営とは切り離す形で運営されてきました。

しかし、今後は、オーナー様に対する全てのサービスを一貫した事業と捉え、全ての経営資源(ヒト・モノ・カネ・情報)の一元管理を目指します。そこで、レオパレス共済会を新たに「アパート・トータル・サポート事業」と位置づけ、2009年3月期を目処に連結対象企業に組み入れていく方針です。

関連事業の戦略-2：戦略不動産投資による“LEO-REIT”事業

約1,000億円の戦略不動産投資により、7%の事業利回りを目指した“LEO-REIT”事業を立上げ

当社は2007年3月末現在、全国に7ヶ所のホテル(2007年4月には博多がオープン)と14ヶ所の高層アパート「レオパレス・フラット」を所有し、コア事業の全国ネットワークを補完しシナジー効果を発揮しています。今後、日本経済のデフレ脱却を捉え、当社事業インフラの整備・拡充と固定資産の質的向上を目的に、2011年3月期までに約1,000億円の戦略不動産投資を実施していきます。

投資対象は、駅前立地のホテルや高層アパートに加え、コア事業の営業店舗(アパート建築請負事業、賃貸事業)や戦略事業の施設整備(シルバー事業、ブロードバンド事業)、さらには各種イベント施設の整備など、全社的な取り組みとしても推進していく方針です。また、同投資によって誕生した施設については可能な限り積極的に不動産証券化を実施し“LEO-REIT”事業として立上げ、7%の事業利回りの確保を目指します。

■戦略不動産投資の概要

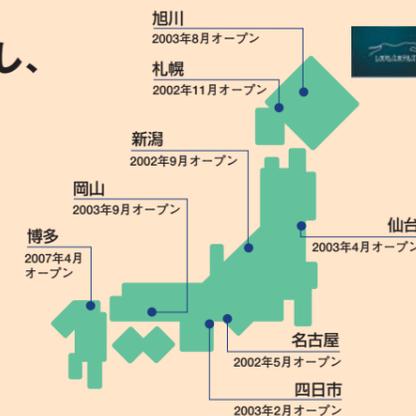
- 投資規模：約1,000億円(2011年3月期まで)
(事業キャッシュ・フローの50%程度)
- 投資基準：ROI 7%程度

関連事業の戦略-3：国内ホテル事業

戦略不動産投資の一環として拠点を随時増加し、コア事業とのシナジーを拡大

2007年4月に国内ホテル8拠点目となる「ホテルレオパレス博多」をオープンしました。国内ホテル事業では、アパート経営のノウハウが有効に活かされており、観光・出張など通常の利用形態のほか、長期滞在に対してはアパート同様に「マンスリー・レオパレス・フラット」として契約しています。また、ホテル内にはコア事業の拠点が併設され、エリアの営業拠点として活用されています。

今後も、前述の戦略不動産投資により拠点を随時増加し、コア事業の地域密着の強化にも寄与するなどシナジーの拡大を図っていきます。



関連事業の戦略-4：海外リゾート事業

安定成長軌道に乗り始めた海外リゾート事業の収益拡大へ

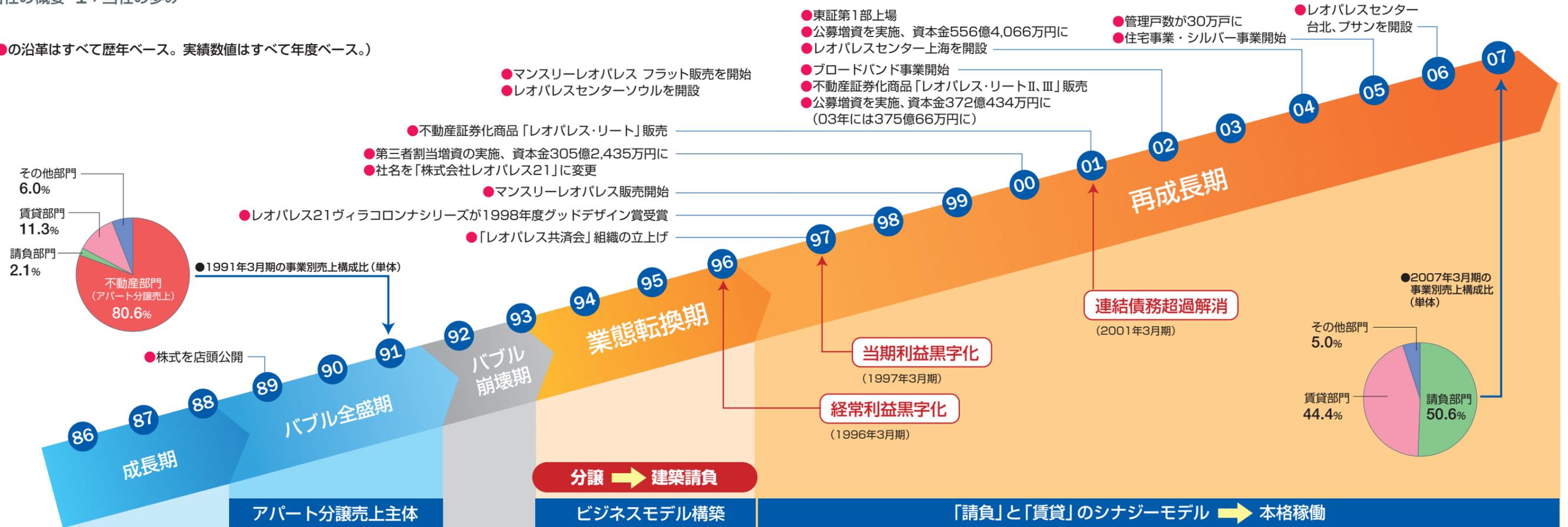
100%子会社MDIグアムを通じて展開している海外リゾート事業(グアム)は、2005年までに一連のインフラ整備を完了させ、大手旅行代理店との提携や独自の企画展開などにより集客が拡大基調で推移するなど、安定成長の軌道に乗り始めています。2007年3月期のレオパレス・リゾート平均稼働率は59.9%、稼働客室数は延べ136,258室で、アパートオーナー様28.1%、株主様2.7%のご利用があります。コア事業とのシナジー拡大に加え、今後は長期滞在型のシルバー施設の展開も視野に入れていきます。



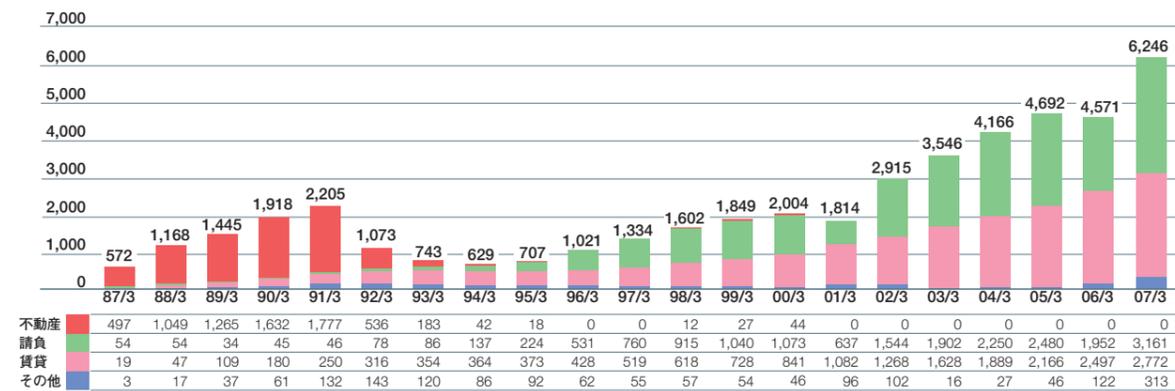
ウェスティン・リゾート レオパレス・リゾート

当社の概要-1：当社の歩み

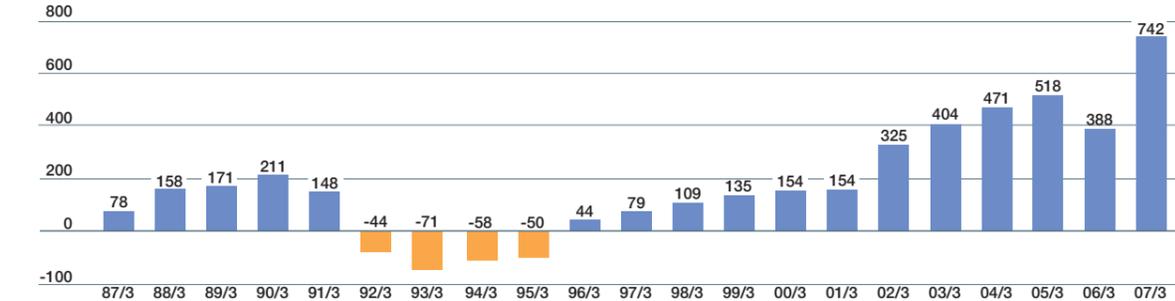
(●の沿革はすべて歴年ベース。実績数値はすべて年度ベース。)



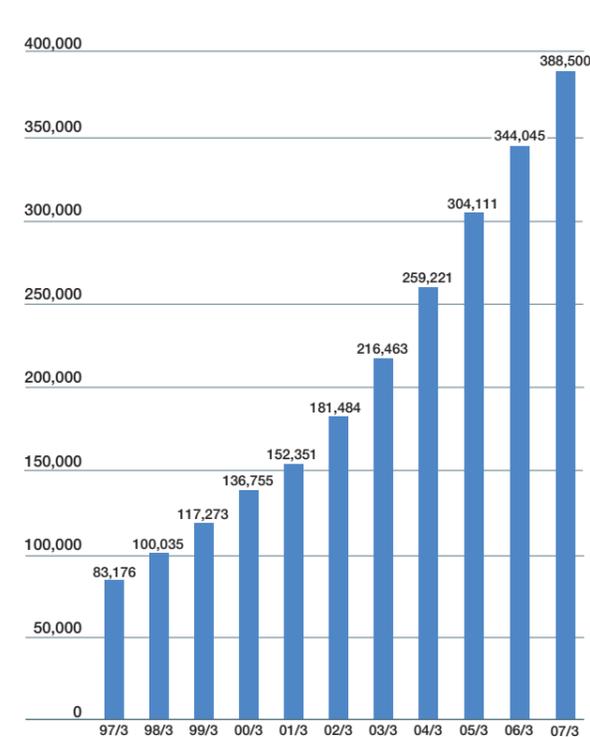
■部門別売上高(単体)の推移(億円)



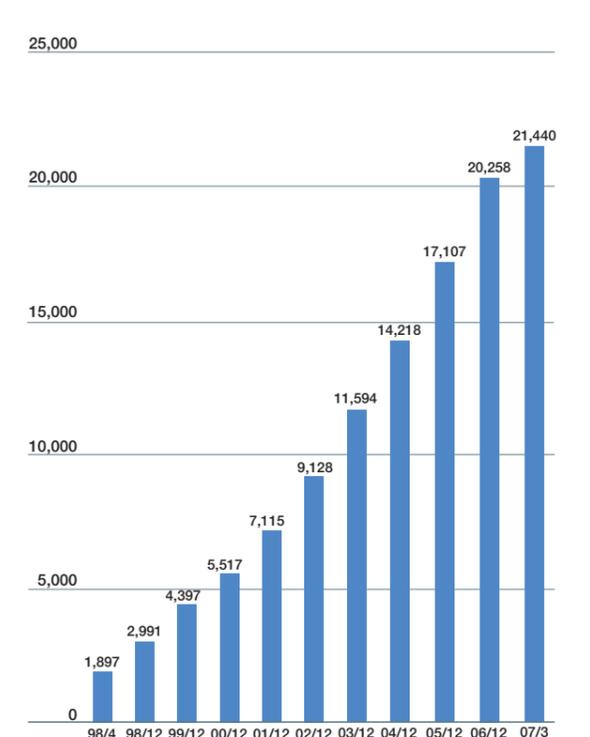
■経常利益(単体)の推移(億円)



■管理戸数(単体)の推移(件)



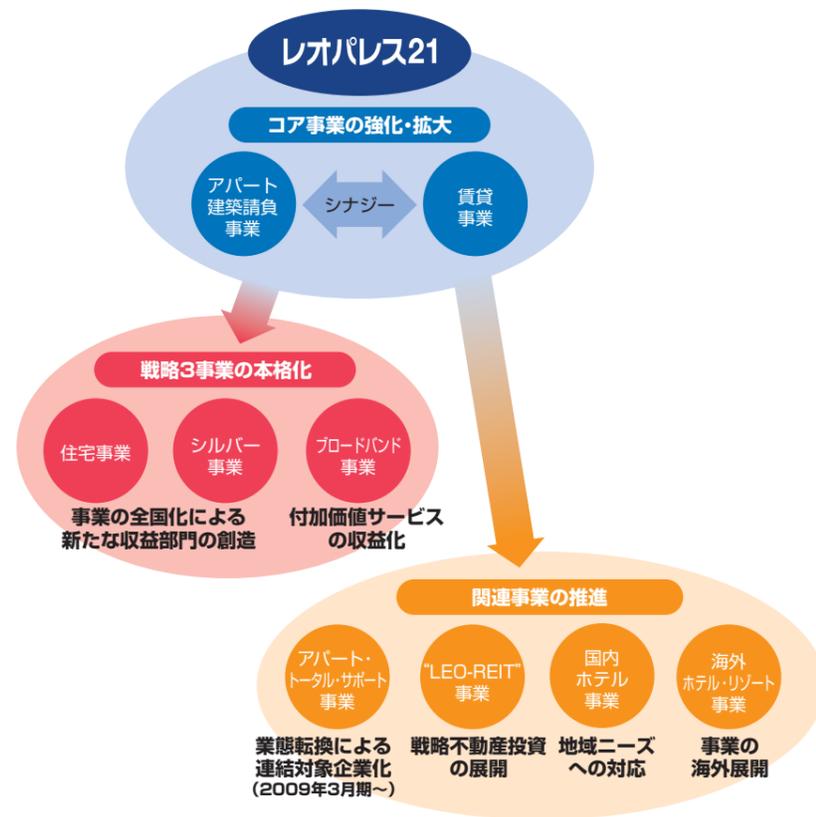
■レオパレス共済会加入者数(単体)の推移(人)



当社の概要-2：事業内容

事業拡大の状況

アパート経営を総合的にバックアップする請負・賃貸の2事業をコアとしながら、戦略3事業と関連事業の展開を強化し、あらゆる顧客層のための住まいのトータル・サポート企業への飛躍を進めています。



コア事業の強化・拡大

当社経営の基礎となっているのが「アパート建築請負事業」と「賃貸事業」の強力なシナジーです。ストックの拡大と効率的な運用という両事業の関係を基本に、『賃貸ALMシステム』による新たな経営基盤を構築し、コア事業の一層の強化・拡大を進めています。

戦略3事業の本格化

「住宅事業」「シルバー事業」「ブロードバンド事業」はコア事業の延長線上にあり、既存の事業インフラを有効活用した効率的かつスピーディな事業拡大が可能です。2005年に新規事業としてスタートし、現在、戦略3事業として展開が本格化しています。

関連事業の推進

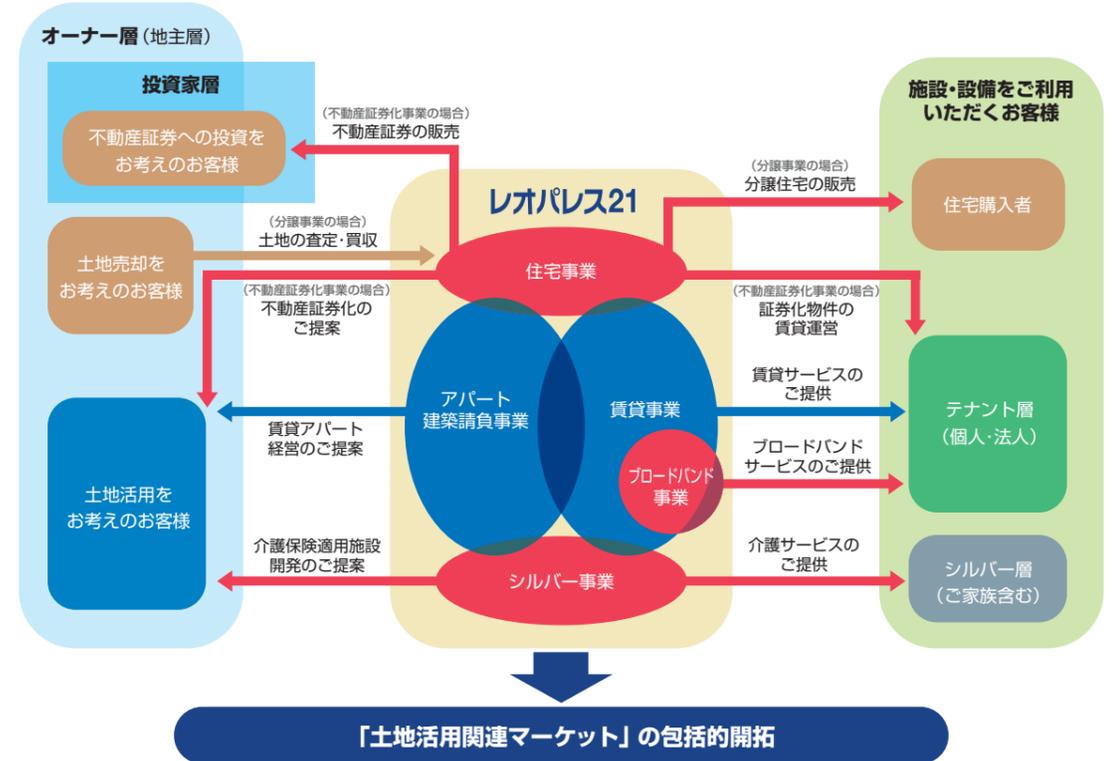
経営資源を活かした展開が可能な関連事業として「国内ホテル事業」と「海外ホテル・リゾート事業」を推進し、新たな顧客層の取り込みやコア事業の機能補完など、コア事業や戦略3事業のすき間を埋める役割を果たしています。これに加え、現在、「アパート・トータル・サポート事業」と「LEO-REIT事業」の立上げに向け準備を進めています。

各事業の概要

アパート建築請負事業	低コスト・省エネ・高耐久性など賃貸住宅に求められる様々な高性能、ハイセンスなデザインや使いやすい機能性など、総合力の高い商品の提供に注力すると共に、土地オーナー様の賃貸住宅経営を強力にバックアップする独自のトータル・サポートシステムを展開しています。
賃貸事業	敷金・礼金ゼロをはじめとした「レオパレス21賃貸システム」と、週単位・月単位で家具・家電付のお部屋を提供する「マンズリーレオパレス フラット」を展開しています。入居希望者の幅広いニーズに対応し常に高い入居率を確保しています。
ブロードバンド事業	当社管理の全国賃貸アパートの入居者に対して、デジタルレンタルビデオ、CS放送、インターネットサービスなどのブロードバンド事業「Leopalace BB」を展開しています。
シルバー事業	高齢化社会の本格化に対応し、地域密着型の「グループホーム」「デイサービス」の展開、「介護付有料老人ホーム」「ショートステイ(指定短期入所生活介護)」の企画・開発・運営・管理など、様々な介護施設・サービスを提供していきます。
住宅事業	都市圏を中心とした「戸建住宅分譲事業」「分譲マンション事業」、都市型中高層ワンルームマンション「レオパレスFlat(フラット)事業」、「不動産開発事業」を展開していきます。
アパート・トータル・サポート事業	オーナー様向けの支援策の一環としてアパートの維持管理を確実にする「共済制度」として展開している「レオパレス共済会」を、新たに「アパート・トータル・サポート事業」と位置づけ、事業化する予定です(事業化予定：2009年3月期)。
"LEO-REIT"事業	今後の大規模な戦略不動産投資によって誕生する各種施設について、随時積極的な不動産証券化を実施していきます(中期経営計画期間中に最初の証券化が実施された段階で、事業として正式に立ち上げ予定)。
国内ホテル事業	時代に即した新しいサービスや機能、リーズナブルな価格設定等により、利用しやすいホテルの運営を目指して全国主要都市でホテル事業を展開しています。
海外ホテル・リゾート事業	当社100%子会社のMDIグアムを通じて、グアム島の中央部と北西部の2カ所で大型リゾート事業を展開しています。

事業展開の全体像(関連事業を除く)

広く「土地活用関連マーケット」全般を包括的ターゲットと捉え、「所有サイド」と「利用サイド」の両方のお客様に対して複合的な事業アプローチを展開しています。



2事業をコアに、顧客資源の最大活用を目指したビジネスモデルを構築

当社は、資産を所有する側のお客様と、当社が建築・運営する施設・設備を利用する側のお客様の間に立って、様々な角度からの事業アプローチを行っています。

その中でコアとなっているのが「アパート建築請負事業」と「賃貸事業」の2つの事業です。所有サイドのお客様と利用サイドのお客様の双方に対する高い信頼と知名度を確保することにより、他の周辺事業に対するシナジーは極めて高く、顧客資源の最大活用を目指したビジネスモデルとなっています。

両サイドのお客様は、事業の入口と出口の関係にあるだけでなく、共に事業収益をもたらす重要な経営資源と位置づけることができます。

所有サイドに対する多様なアプローチで、ビジネスチャンスの最大化を実現

所有サイドのお客様に対するアプローチとしては、コアとなる「アパート建築請負事業」のほか、戦略事業である「住宅事業」と「シルバー事業」があります。

お客様のニーズは、「土地を有効に活用したい」「土地を売却したい」「不動産証券に投資をしたい」など、様々なご要望がございます。そこで当社は、この3事業の展開により、土地活用をお考えのお客様にはニーズに合わせて「賃貸アパートの経営」「不動産の証券化」「介護保険適用施設の開発」等の提案を行い、また、売却をお考えのお客様からは「土地の査定・買取」を行い、さらに不動産証券への投資にご興味のあるお客様に対してはレオパレス・リートなどの「不動産証券の販売」を行ってまいります。

こうした多様なアプローチにより、当社は、ビジネスチャンスの最大化を実現しています。

利用サイドに対するアプローチの多様化により、顧客層の拡大を推進

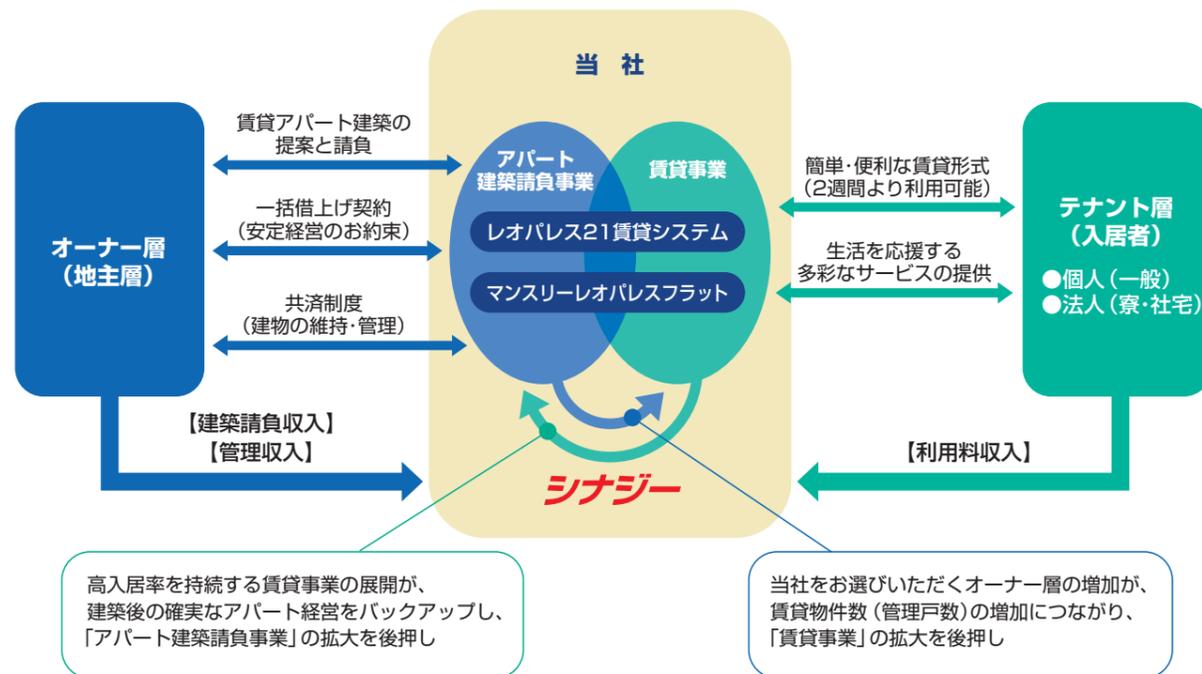
利用サイドのお客様に対するアプローチは、コアとなる「賃貸事業」に加え、「住宅事業」「シルバー事業」「ブロードバンド事業」の計4つの事業で行います。

「賃貸事業」で運営する物件に加え、「住宅事業」で証券化した物件についても当社が賃貸運営を行い、個人・法人のテナント層に対して賃貸サービスの提供を展開します。また、このテナント層に対しては、無料・有料様々な「ブロードバンド事業」(Leopalace BB)を展開することで、賃貸物件の魅力を一層高めると同時に、新しい事業収益の獲得にも繋がっています。また、住宅購入希望者に対しては、「住宅事業」で開発した住宅(戸建及びマンション)を販売し、要介護者(ご家族を含む)に対しては、「シルバー事業」の展開を通して各種介護サービスを提供してまいります。

これらの展開により、利用サイドの顧客層を拡大し、収益の多様化を推進しています。

コアとなるビジネスモデル

請負と賃貸のシナジーモデルが当社の基本的な強み



高入居率を持続する賃貸事業の展開が、建築後の確実なアパート経営をバックアップし、「アパート建築請負事業」の拡大を後押し

当社をお選びいただくオーナー層の増加が、賃貸物件数(管理戸数)の増加につながり、「賃貸事業」の拡大を後押し

「賃貸あつてのアパート経営」という発想から、請負事業と賃貸事業が融合した独自のビジネスモデルを構築

当社は、アパートの建築と賃貸管理は不可分の事業と考え、「賃貸あつてのアパート経営」という基本方針に基づいて事業を構築しています。オーナー様の立場から考えると、アパート建築の決断に当たっての最大の心配事は「長年にわたって十分な入居者を確保し続けることができるか」ということです。そこで当社は、自らの手で賃貸事業を運営し、高入居率を維持できる体制を構築し、その上でオーナー様に「一括借上げシステム」を提供。オーナー様のアパート経営の不安を解消し、安心して当社にアパート建築を依頼できる仕組み、すなわち「請負と賃貸のシナジーモデル」を実現しています。

このように、請負と賃貸を融合した独自の仕組みを持つことにより、当社の事業運営は極めて高い安定性を実現しています。

オーナーメリットと入居者メリットの両立により、業界内で極めて強い競争力を発揮

当社のお客様は、土地を所有するオーナー層と入居を希望するテナント層の両方です。「請負と賃貸のシナジーモデル」の強みは、この双方のメリットを最大化する様々な仕組みから生まれています。オーナー層に対しては、一括借上げシステムや共済制度などにより、入居者の募集・管理だけでなく、建物の維持・管理までを総合的に支援する当社独自の「アパート経営トータルシステム」を築き上げています。また、テナント層に対しては、デザイン性や機能性に優れた賃貸物件の開発・提供に加え、家具・家電付の部屋など、現代の多様なライフスタイルに対応した賃貸形式(「レオパレス21賃貸システム」「マンズリーレオパレスフラット」)を提供しています。この双方に大きなメリットをもたらす当社のビジネスモデルは、極めて強い競争力を発揮しています。

業務提携による学生向け賃貸市場の拡大と、法人営業強化による入居率向上

新たな需要拡大策を積極的に展開することで、入居率の一層の向上に努めています。まず、学生の入居者囲い込み策として、2005年より通信教育講座事業で多数の学生会員を有する企業と販促提携を始めています。また、クレジットカード会社との業務提携により、通常は全額一括して前払いする必要がある「マンズリーレオパレスフラット」を家賃感覚で毎月分割払いすることができ、新生活を始める学生の負担を軽減する仕組みを開発し、需要拡大を図っています。さらに、法人取引の拡大策として、2006年4月に全国住み替え可能な「法人限定プラン」を新たに発売し、2007年3月期の法人取引社数は約19,160社(前期比31.2%増)と順調に増加しています。また、2007年4月より法人営業拠点を約40拠点増設し、67法人体制とすることで、取引の拡大と入居率の更なる向上を図ります。

当社の請負・賃貸シナジーモデルの特徴

ワンルーム(30m²未満)が当社請負部門の主力商品

賃貸住宅経営では、20年～30年の長期を見据え、時代のニーズを的確に捉えることが重要となります。当社は、賃貸物件の入居者の多くを占める「単身者」をメイン・ターゲットとした商品を中心に開発。ワンルーム(30m²未満)を主力商品として展開しています。オーナー様への提案に当たっては、もちろん、綿密なエリア・マーケティングにより需要が見込める地域に絞った物件開発を行っています。

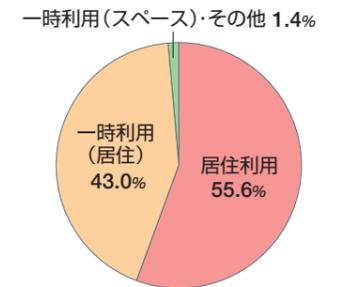
長期居住目的の「レオパレス21賃貸システム」と短期一時利用目的の「マンズリーレオパレスフラット」が賃貸部門の2大主力商品

賃貸部門では、利用期間で見ると大きく「長期」と「短期」の2つの利用方法に対応した商品を提供しています。前者は、敷金・礼金不要の「レオパレス21賃貸システム」により、長期居住目的に対応し、後者は、家具・家電付、水光熱費不要の「マンズリーレオパレスフラット」により、様々な一時利用目的にも対応しています。近年の利用者ニーズの多様化に対応して、当社は居住目的に加え、一時利用目的の視点からの利便性や快適性を追求した商品開発にも取り組んでいます。

企業の寮、出張利用、個人の多目的一時利用でマンズリーの利用形態が拡大中

近年拡大傾向にあるマンズリーでの利用を目的別に分類して見ると、「居住利用」と「一時利用」が約6:4の割合となっています。前者は一般の部屋利用、社員や学生の寮、単身赴任などで、後者は出張が最も多い他、研修、受験・講習、引越や家の増改築のためのつなぎ、観光など様々です。マンズリーでの利用形態は、こうした多様なニーズに対して当社が的確に対応してきたことで拡大してきました。

●マンズリーの利用目的別構成比(2007年3月期)



「レオパレス21シリーズ」外観



室内

*未設置物件も有

当社の概要-4：コア事業の特徴と強み

特徴と強み① 「一括借上げシステムと共済制度による維持管理のバックアップ体制」

独自の供給計画を背景に、30年の安定経営をお約束

「賃貸あつてのアパート経営」を基本に、当社は業界に先駆けて、30年の安定経営をお約束する「一括借上げシステム」を導入しております。まず全国を1,140地区に細分化して、立地の市場性や地区入居希望者のニーズといったマーケティングに基づき供給計画(受注計画)を立案します。この計画に基づいた提案を土地オーナー様に行い、建築から運営管理に至る「アパート経営のトータル・サポート」を展開しております。最長30年にわたる賃料収入を確実にする「一括借上げシステム」と維持管理を確実なものとする「レオパレス共済会*」をはじめとするサポートシステムが当社アパート事業の要です。



一括借上げシステムを支える3つの独自性

多彩な募集システム

確実な入居者確保がなければ、アパート経営は成立しません。当社では綿密なマーケティングによる市場性の調査に基づき、自社による全国規模の募集が可能です。全国の店舗、インターネット、専門情報誌、テレビCMなど多彩な媒体を通じて確実な入居者確保に繋がっています。また入居希望者も、いつでもどこでも全国規模でのお部屋探しが可能です。

斬新な賃貸形式

当社の商品は、従来の長期居住目的の利用だけでなく、短期滞在にも対応した独自のシステムです。これに加え、敷金・礼金ゼロ、家具・家電付など革新的な手法を実現。個人や法人の多様なニーズに対応することで、他社の追随を許さない幅広い需要層を獲得しています。

確実な管理・運営

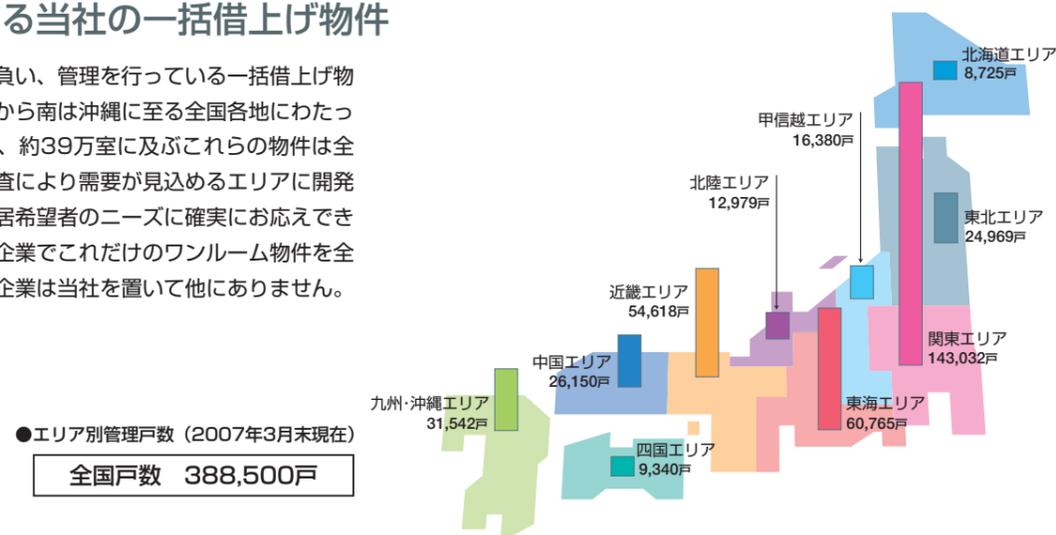
当社では、建物管理から入居者の管理まで、オーナー様に代わって代行します。きめ細やかなアフターケアによって建物の資産価値を高く維持し、安心したアパート経営を支えています。また、長期にわたるアパートビジネスの建物メンテナンスは、「レオパレス共済会*」が不測の事態からオーナー様の生涯設計を守る制度で、バックアップしています。

*「レオパレス共済会」は、現在、2009年3月期の「アパート・トータル・サポート事業」への業態転換に向け準備を進めています。

特徴と強み② 「全国を結ぶ物件、店舗のオンライン網」

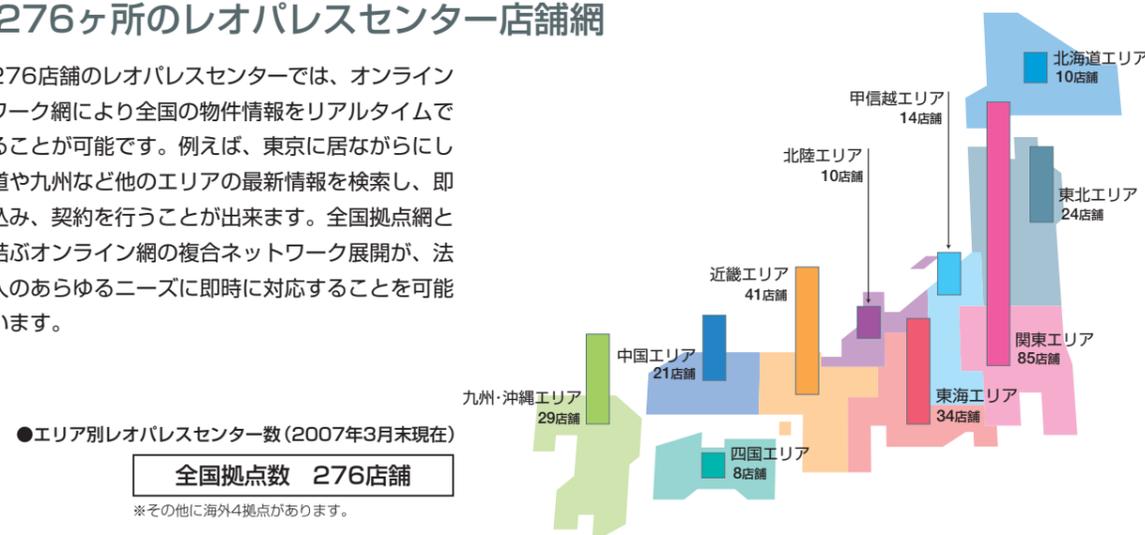
全国に広がる当社の一括借上げ物件

当社が建築を請負い、管理を行っている一括借上げ物件は、北は北海道から南は沖縄に至る全国各地にわたっています。全国に、約39万室に及びこれらの物件は全て、綿密な市場調査により需要が見込めるエリアに開発されたもので、入居希望者のニーズに確実に応え得る体制です。単独企業でこれだけのワンルーム物件を全国に展開している企業は当社を置いて他にありません。



国内276ヶ所のレオパレスセンター店舗網

全国276店舗のレオパレスセンターでは、オンラインネットワーク網により全国の物件情報をリアルタイムで検索することが可能です。例えば、東京に居ながらにして北海道や九州など他のエリアの最新情報を検索し、即時に申込み、契約を行うことができます。全国拠点網とそれを結ぶオンライン網の複合ネットワーク展開が、法人、個人のあらゆるニーズに即時に対応することを可能にしています。



特徴と強み③ 「日本全国いつでもどこでもリアルタイムなWeb検索が可能」

全国展開だからパワーを発揮するオンライン検索

当社はWeb上でも全国の物件情報をリアルタイムに検索し、その場で申込・契約まで行えます。全国に約39万室の物件を展開し、いつでもどこでも、携帯電話からでも、希望物件を「リアルタイム検索」できる機能を持っている企業は当社だけです。



携帯電話でも可能

当社のリアルタイム検索は、携帯電話からのご利用も可能です。物件の検索や間取り図の閲覧から、クレジットカード決済まで、ほぼホームページ同様の機能を提供しています。

市場動向 ①

供給(住宅建築市場)

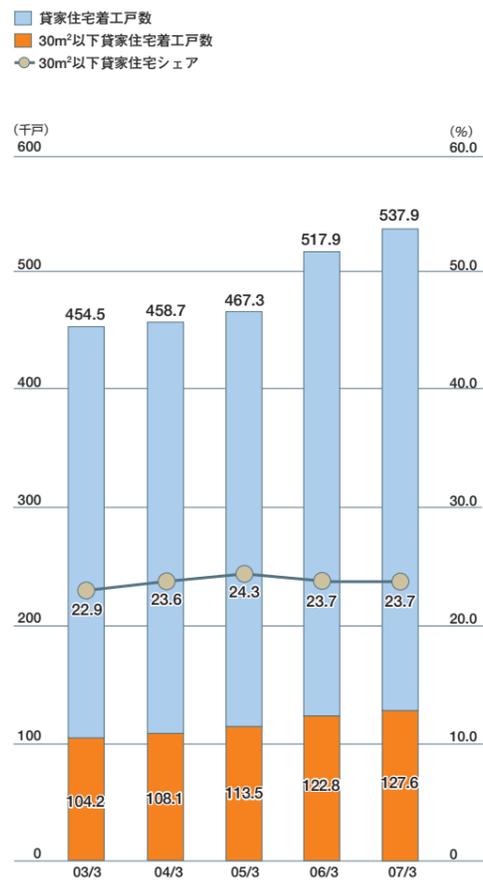
■新設住宅着工数(利用関係別)



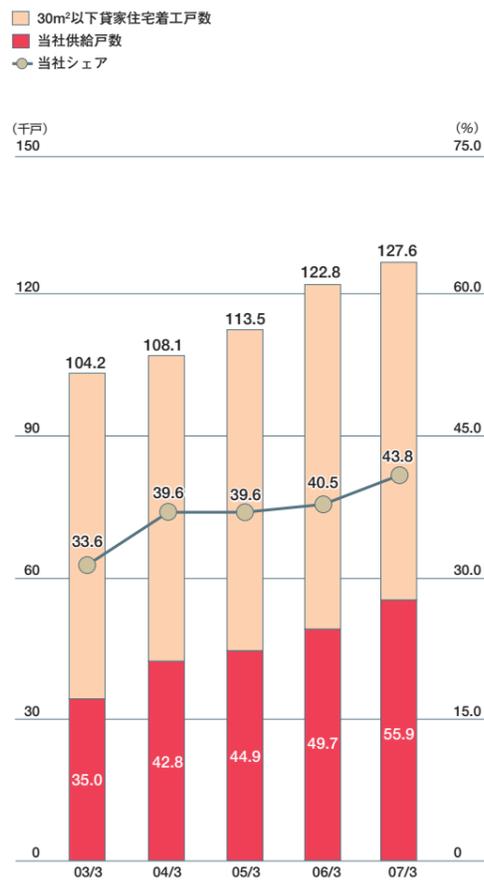
注：平成18年度(2006年度)国土交通省「住宅着工統計」より

供給(賃貸住宅建築市場)

■30m²以下貸家住宅新設着工数



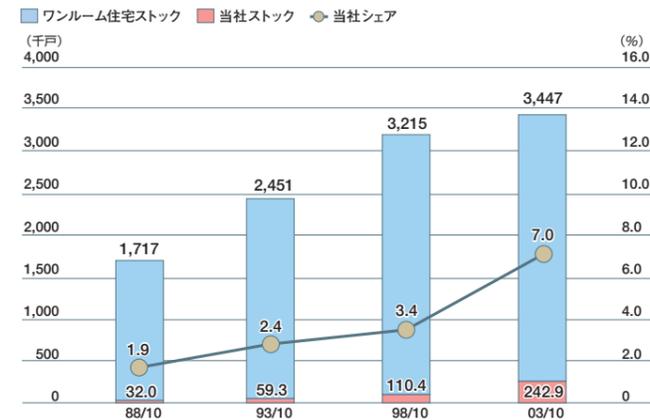
注1：平成18年度(2006年度)国土交通省「住宅着工統計」より
注2：数値はすべて年度ベース



注：2007年3月期の当社供給戸数は、実質供給戸数

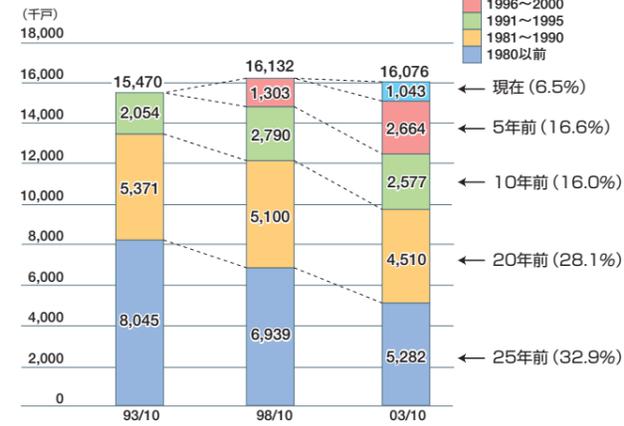
ストックと建替え(賃貸住宅建築市場)

■ワンルーム住宅戸数と当社戸数・シェア推移



注：平成15年(2003年)総務省「住宅・土地統計」より

■借家住宅建築時期別推移



住宅の供給状況(新設住宅着工)は、4年連続の回復基調の中で構成シェアが変化している

国土交通省の新設住宅着工統計によれば、この10年間の住宅全体の供給状況、新設住宅着工数は、1996年度(1997/3)の1,630千戸をピークに、1998年度(1999/3)には、1,179千戸となり、その後、1,200千戸前後で横ばい状態を続けており、直近4年間は、穏やかな回復基調を示しています。

この間、持家は直近でやや持ち直したものの減少傾向にあり、貸家及び分譲マンションが増加し、構成シェアは大きく変化しております。

住宅供給(新設住宅着工)の構成シェアが変化している主役は、貸家、分譲住宅の増加

近年の新設住宅着工数の動向を利用関係別に見ると、全体の回復基調を支えているのが、貸家住宅と分譲住宅であることがわかります。分譲住宅のうち、分譲一戸建ては直近の3年間140千戸近い高水準で推移しており、分譲マンションは4年連続で増加し2006年度(2007/3)には2002年度(2003/3)の22.2%増となっています。また、貸家住宅は、2001年度(2002/3)以降、6年連続の増加を記録しており、2006年度(2007/3)現在の全新設住宅着工数に占める構成比は41.9%と最も高いシェアとなっています。

30m²以下の貸家の着工数は着実に回復

貸家住宅の中でもここ数年著しい増加ぶりをみせているのが、当社の主力分野である30m²以下の貸家物件です。30m²以下の貸家住宅の着工件数は1999年度(2000/3)の73千戸をボトムに急回復し、2002年度(2003/3)には10万戸の大台を回復しました。2006年度(2007/3)には127.6千戸まで増加しています。また、全体の貸家住宅着工数に占める30m²以下住宅のシェアは、2004年度(2005/3)まで拡大してきましたが、直近2年間は、30m²以上住宅が30m²以下住宅を上回る伸びを示したことから若干低下したものの、同シェアは23.7%と約4分の1を占めています。

当社のワンルーム供給シェアは43.8%

貸家住宅のなかでも30m²以下のコンパクトな貸家住宅が増加しているのは、若年層の単身世帯を中心に都市部で新しいライフスタイルを求める層が増加していることに加えて、企業の寮・社宅のアウトソーシングといった新たな需要が生まれていることがその背景にあります。

更に、上のグラフは、30m²以下の貸家新設着工に占める当社のワンルーム・アパート(アパート建築請負事業)の新規供給戸数を示したデータですが、2006年度(2007/3)には、全供給戸数の43.8%と高シェアを維持・向上しており、この分野で圧倒的なシェアを有していることがわかります。

増加するワンルーム住宅ストック

一方、ワンルーム住宅のストックも着実な増加傾向を示しています。総務省が5年おきに行っている住宅・土地統計調査によりますと、2003年10月時点のワンルーム住居数は3,447千戸。10年前に比べ996千戸増加しました。伸び率は40.6%の増加と、同期間の住宅ストック全体の伸び率(17.6%)と比較しても際立っています。また、当社のマーケットストックシェアも、7.0%に拡大しています。

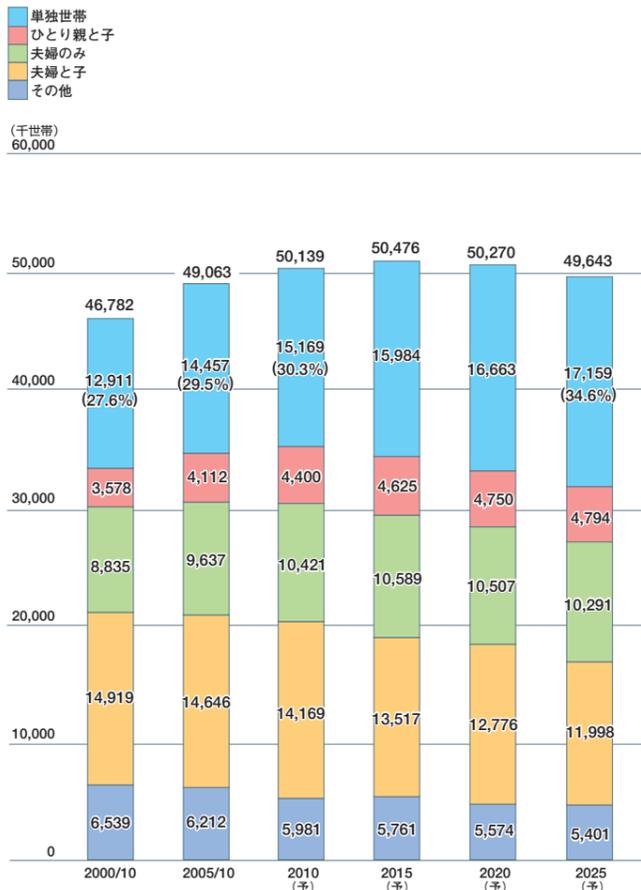
貸家の建替えマーケットは、貸家建築の巨大な潜在マーケットである

上のグラフは、貸家住宅全体の建築時期別の推移を示したデータですが、過去5年は、全体の戸数は横ばいながら、その5年間で、1995年以前(10年前)に建築された貸家が、約246万戸減失し、新たに約240万戸の新築物件に建て替わっており、今後の建替え需要の規模が、巨大なマーケットであることを示しています。

市場動向②

需要(賃貸市場)

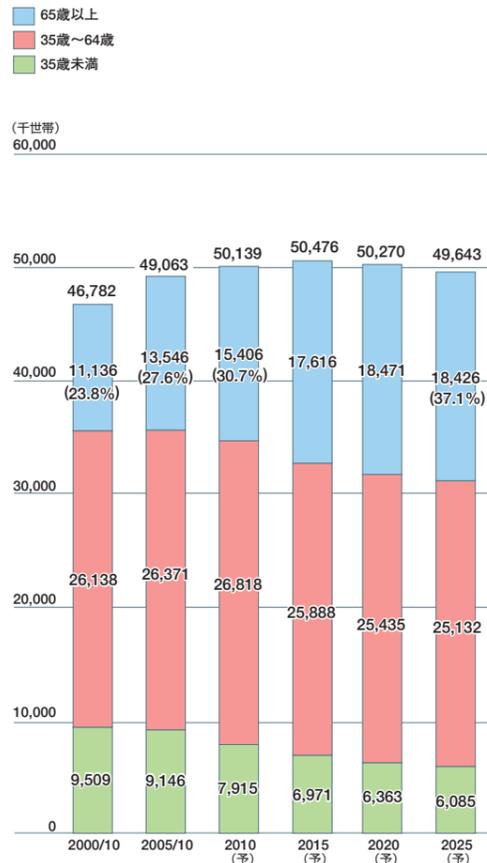
■家族類型別一般世帯数の将来推計



注：平成17年度（2005年度）総務省「国勢調査」及び平成15年度（2003年度）人口問題研究所「世帯数と将来の推計」より

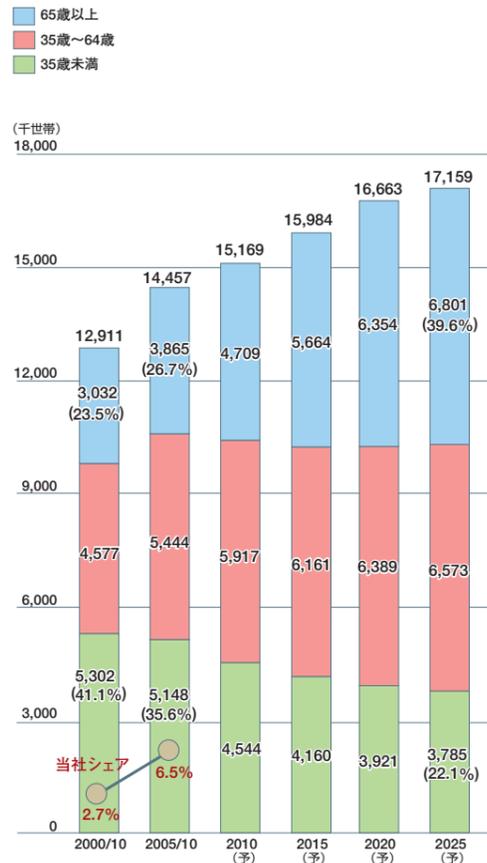
需要(住宅建築・住宅賃貸市場)

■年齢別世帯総数の将来推計



注：平成17年度（2005年度）総務省「国勢調査」及び平成15年度（2003年度）人口問題研究所「世帯数と将来の推計」より

■単独世帯数の将来推計



当社シェア
2000/10: 2.7%
2005/10: 6.5%

ワンルームに対するマーケットニーズは大きく、且つ長期的に確保されている

少子化が進行し、人口減少と高齢化が課題となる日本の人口問題を、世帯の家族類型別で見ると、単独世帯層は、2005年に1,445万世帯、構成シェアは29.5%となっていますが、2010年に1,516万世帯となり、構成シェアが30.3%を突破することが予想されています。更に2025年の推計では、約1,715万世帯、構成シェアが34.6%に達し、この間、一貫して増加しています。これは、日本の世帯構成が、速いスピードで、巨大な単独世帯層を形成していくことを意味しています。

この将来推計データから、当社のワンルームに対するマーケットニーズは大きく、且つ長期に亘って確保されていることが分かります。

年齢別世帯総数の将来推計からは巨大なシルバーマーケットが出現する

上のグラフは、右上の「家族類型別一般世帯数の将来推計」を年齢別で見たデータですが、65歳以上のシルバー層は、2010年で、構成シェア30%を突破し、2025年には構成シェアが37.1%に達し、実に3世帯に1世帯以上がシルバー世帯となる、巨大なシルバーマーケットが出現いたします。

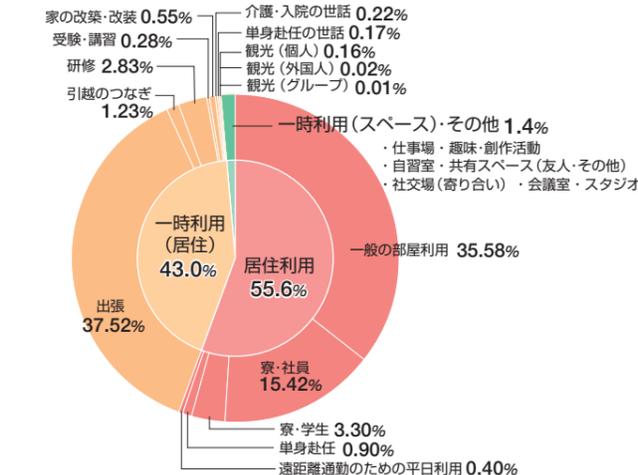
単独世帯層を年齢別に分類すると、当社コア事業のターゲットとして35歳未満に加えシルバー層が浮上

更に、上のグラフは、19ページの「家族類型別一般世帯数の将来推計」のうち、単独世帯層を取り出して、年齢別で分類したデータですが、従来のワンルームネットワークを重視する、35歳未満の法人利用者層と、趣味や介護での活用方法が拡大している65歳以上のシルバーマーケットのターゲット層が浮かび上がってきます。

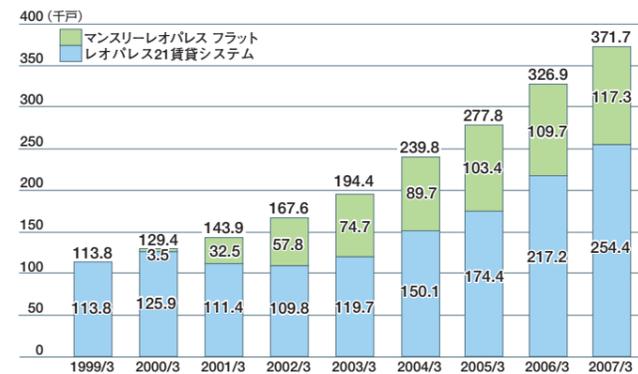
このうち、35歳未満の単独世帯層マーケットにおける、当社シェアは、2000年で2.7%、2005年で6.5%の水準にあります。

利用(賃貸住宅)

■マンスリーの利用目的別構成比(2007年3月期)



■契約形態別入居戸数



注：両グラフ共に当社資料より

マンスリーにより新たな市場を開拓

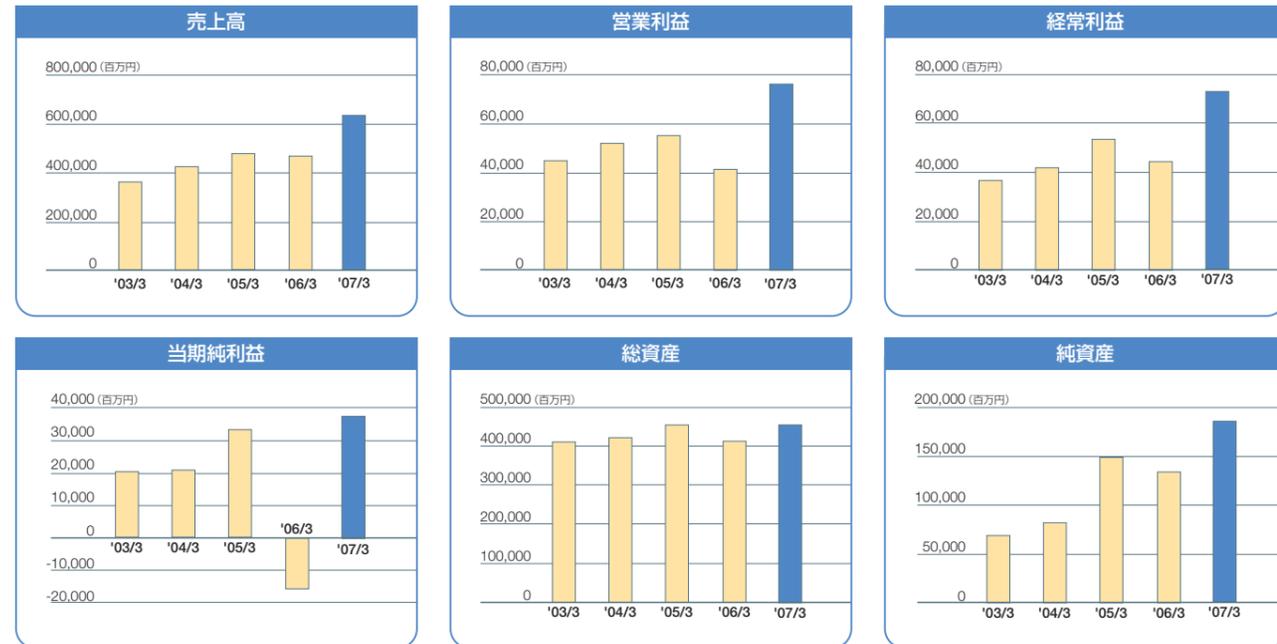
当社では長期入居者向け「レオパレス21賃貸システム」に加え、短期から長期まで様々な目的で利用できる「マンスリーレオパレス」を導入することにより従来の賃貸市場以外の新しい市場を開拓しています。マンスリーの利用目的は「居住利用」と「一時利用」に分けられますが、居住利用では「一般の部屋利用」以外に「寮(社員や学生)」「単身赴任」「遠距離通勤のための平日利用」等へと利用目的が広がっています。また、「一時利用」でも、最も多い「出張」を筆頭に、引越しのつなぎや研修、受験・講習から観光まで多様な目的で利用されています。

多様なニーズを取り込みマンスリーの利用層は着実に増加

契約形態別の入居者数の推移を見ると、家具、家電、水光熱費付の「マンスリーレオパレス」をスタートさせた2000年3月期以降、マンスリーの販売戸数が急増し、市場ニーズにマッチしたことが見てとれます。更に、2002年3月期には入居期間を細分化した商品「マンスリーレオパレスフラット」を発売して、変化する市場ニーズに的確に対応し、2007年3月期には117.3千戸まで拡大しています。

財務ハイライト

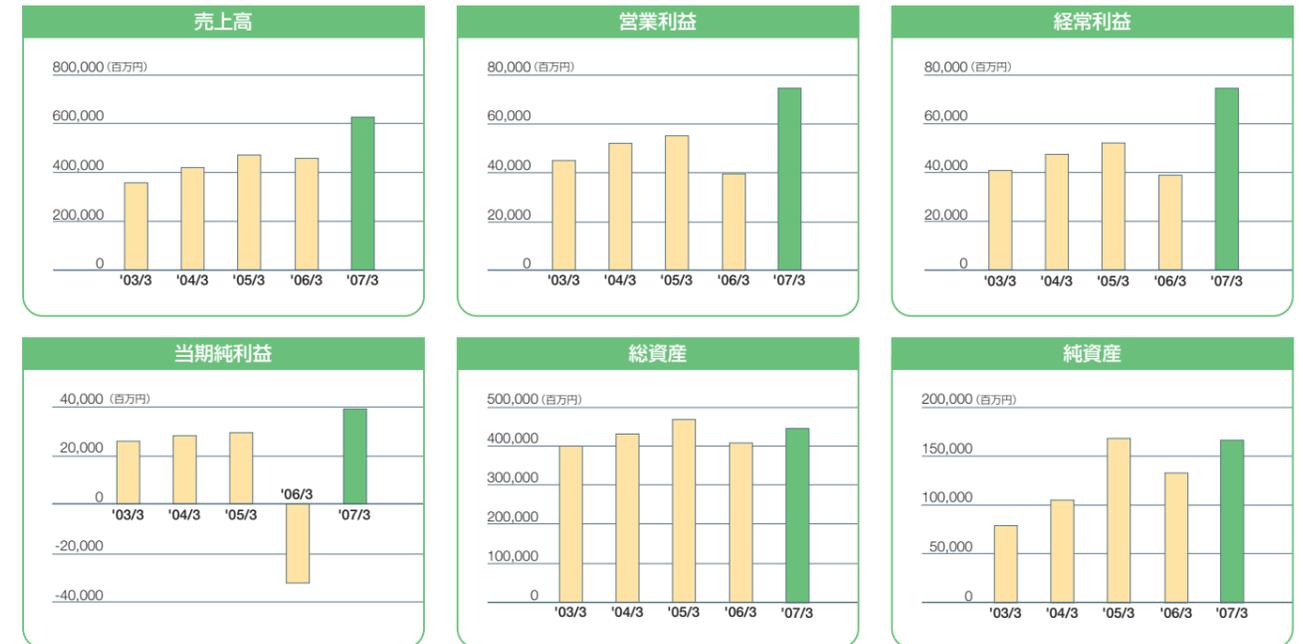
連結



(単位: 百万円)

	2003/3	2004/3	2005/3	2006/3	2007/3
売上高	360,368	422,224	476,266	465,386	631,608
営業利益	44,525	51,670	54,682	40,775	76,007
経常利益	36,345	41,299	53,265	44,151	73,002
当期純利益	20,464	20,960	33,262	△16,582	37,358
総資産	410,340	421,163	453,434	412,803	454,819
純資産	68,308	81,419	149,798	133,622	185,784
資本金	37,500	37,500	55,640	55,640	55,640
1株当たり純資産(円)	492.06	585.82	941.06	839.44	1,054.99
1株当たり当期純利益(円)	160.56	150.91	220.79	△104.17	234.68

単体

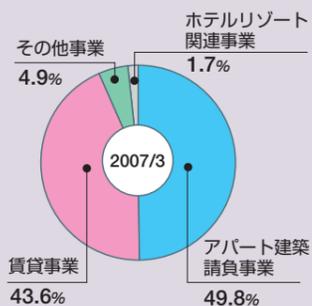


(単位: 百万円)

	2003/3	2004/3	2005/3	2006/3	2007/3
売上高	354,647	416,590	469,181	457,135	624,553
営業利益	44,892	51,783	54,879	39,534	74,745
経常利益	40,419	47,104	51,817	38,752	74,183
当期純利益	25,416	27,843	28,750	△33,346	39,597
総資産	401,708	432,552	469,467	409,721	444,020
純資産	79,447	105,568	168,457	133,106	167,796
資本金	37,500	37,500	55,640	55,640	55,640
発行済株式総数(千株)	139,543	139,543	159,543	159,543	159,543
1株当たり純資産(円)	569.87	757.39	1,056.95	835.15	1,052.81
1株当たり当期純利益(円)	198.46	199.74	190.47	△209.23	248.45
1株当たり配当金(円)	15.00	15.00	15.00	15.00	50.00

セグメント情報

■売上高構成比(連結)



(単位: 百万円)

	2003/3	2004/3	2005/3	2006/3	2007/3
アパート建築請負事業	190,216	225,011	248,032	195,202	316,117
賃貸事業	162,769	188,866	216,593	249,699	277,166
ホテルリゾート関連事業	6,688	7,056	9,561	10,869	10,842
その他事業	1,458	2,590	4,361	12,149	31,187
消去又は全社	(764)	(1,300)	(2,282)	(2,532)	(3,704)
合計	360,368	422,224	476,266	465,386	631,608

■営業利益(連結)

(単位: 百万円)

	2003/3	2004/3	2005/3	2006/3	2007/3
アパート建築請負事業	41,484	54,153	57,051	39,452	74,614
賃貸事業	9,404	7,428	7,243	8,079	7,031
ホテルリゾート関連事業	△2,736	△3,849	△3,928	△2,667	△2,628
その他事業	△1,235	△3,516	△2,640	△393	1,091
消去又は全社	(2,391)	(2,545)	(3,043)	(3,695)	(4,101)
合計	44,525	51,670	54,682	40,775	76,007

主な経営指標

連結

Profitability [収益性]



	2003/3	2004/3	2005/3	2006/3	2007/3
売上高総利益率 (%)	25.39	25.84	24.92	23.94	24.84
売上高営業利益率 (%)	12.35	12.23	11.48	8.76	12.03
売上高当期純利益率 (%)	5.67	4.96	6.98	△3.56	5.91

Stability [安全性]



	2003/3	2004/3	2005/3	2006/3	2007/3
自己資本比率 (%)	16.64	19.33	33.03	32.36	36.96
流動比率 (%)	88.08	80.09	80.25	79.50	86.00
固定比率 (%)	407.66	348.97	197.84	186.44	159.50

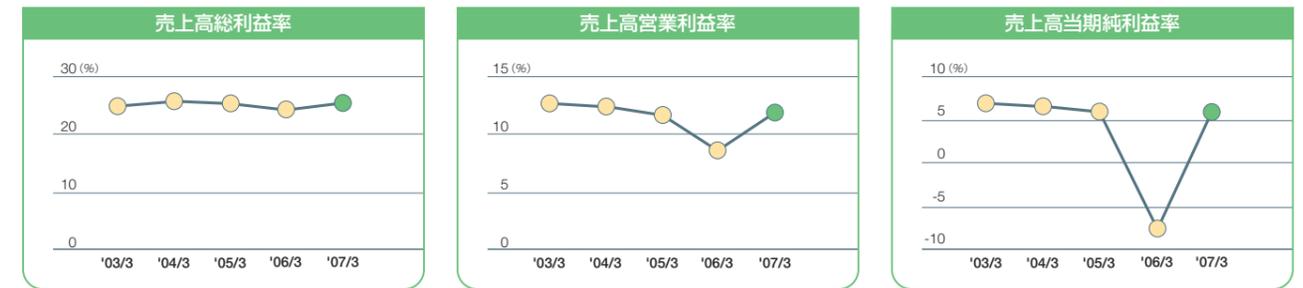
Efficiency [効率性]



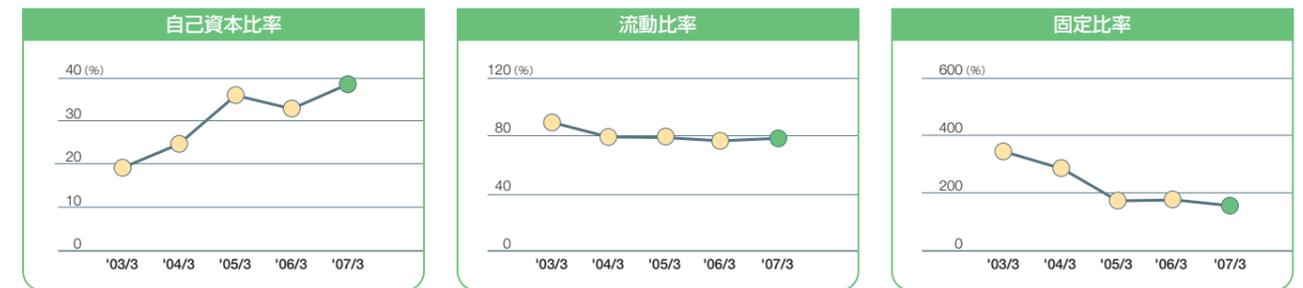
	2003/3	2004/3	2005/3	2006/3	2007/3
総資産回転率 (回)	0.91	1.01	1.08	1.07	1.45
固定資産回転率 (回)	1.40	1.50	1.64	1.70	2.44
有形固定資産回転率 (回)	1.60	1.75	1.97	2.11	3.12

注) 総資産・固定資産及び有形固定資産は、期首・期末の平均値で算出。

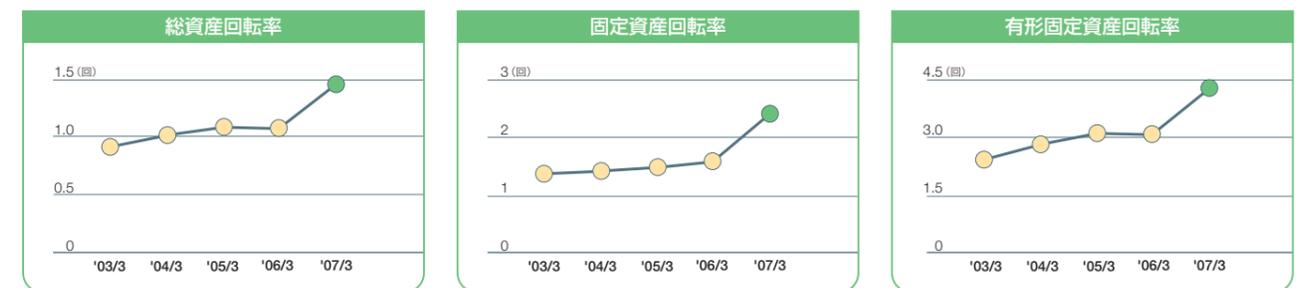
単体



	2003/3	2004/3	2005/3	2006/3	2007/3
売上高総利益率 (%)	25.54	25.89	25.64	24.46	25.34
売上高営業利益率 (%)	12.65	12.43	11.69	8.64	11.96
売上高当期純利益率 (%)	7.16	6.68	6.12	△7.29	6.34



	2003/3	2004/3	2005/3	2006/3	2007/3
自己資本比率 (%)	19.77	24.40	35.88	32.48	37.79
流動比率 (%)	88.47	79.79	79.04	78.30	79.53
固定比率 (%)	343.28	283.19	187.75	188.05	160.54



	2003/3	2004/3	2005/3	2006/3	2007/3
総資産回転率 (回)	0.95	0.99	1.04	1.03	1.46
固定資産回転率 (回)	1.40	1.45	1.52	1.61	2.40
有形固定資産回転率 (回)	2.60	2.86	3.13	3.13	4.23

注) 総資産・固定資産及び有形固定資産は、期首・期末の平均値で算出。

主な経営指標

連結

Productivity [生産性]



	2003/3	2004/3	2005/3	2006/3	2007/3
従業員1人当たり売上高(百万円)	83.68	83.71	78.33	69.85	88.47
従業員1人当たり営業利益(百万円)	10.33	10.24	8.99	6.12	10.64
期末従業員数(人)	4,385	5,702	6,457	6,868	7,409

注) 従業員1人当たり売上高及び従業員1人当たり営業利益は、期中平均従業員数で算出。

単体



	2003/3	2004/3	2005/3	2006/3	2007/3
従業員1人当たり売上高(百万円)	98.77	101.20	94.65	82.74	102.41
従業員1人当たり営業利益(百万円)	12.50	12.57	11.07	7.15	12.25
期末従業員数(人)	3,661	4,572	5,341	5,708	6,489

注) 従業員1人当たり売上高及び従業員1人当たり営業利益は、期中平均従業員数で算出。

Investment Indices [投資指標]



	2003/3	2004/3	2005/3	2006/3	2007/3
自己資本当期純利益率 [ROE] (%)	35.78	27.99	28.77	△11.70	24.75
総資産経常利益率 [ROA] (%)	9.26	9.93	12.18	10.19	16.82

注) 総資産及び自己資本は、期首・期末の平均値で算出。



	2003/3	2004/3	2005/3	2006/3	2007/3
自己資本当期純利益率 [ROE] (%)	40.71	30.09	20.98	△22.11	26.31
総資産経常利益率 [ROA] (%)	10.87	11.29	11.48	8.81	17.37

注) 総資産及び自己資本は、期首・期末の平均値で算出。

Cash Flows [キャッシュ・フロー]



	2003/3	2004/3	2005/3	2006/3	2007/3	
連結キャッシュ・フロー計算書(百万円)	営業CF	23,347	31,492	40,348	56,971	63,308
	投資CF	△21,011	△12,532	△8,978	△11,266	△15,930
	財務CF	△1,010	△30,129	△20,959	△47,946	△17,018
減価償却費(百万円)	4,707	5,251	5,855	4,565	4,559	
設備投資額(百万円)	19,023	12,715	8,919	13,193	21,830	

注) フリー・キャッシュ・フロー=営業CF+投資CF

連結

Per Share Data [1株当たり指標]



	2003/3	2004/3	2005/3	2006/3	2007/3
1株当たり純資産(円)	492.06	585.82	941.06	839.44	1,054.99
1株当たり当期純利益(円)	160.56	150.91	220.79	△104.17	234.68
期末発行済株式数(千株)	138,821	138,984	159,180	159,180	159,379

貸借対照表

	連 結			単 体		
	2005/3	2006/3	2007/3	2005/3	2006/3	2007/3
	(単位：百万円)					
資産の部						
流動資産	156,847	163,518	186,555	152,984	159,258	174,558
現金預金	46,852	44,612	75,166	44,086	41,769	59,872
売掛金及び完成工事未収入金	41,588	8,114	9,594	40,654	7,222	8,865
営業貸付金	13,142	10,426	8,501	13,142	10,426	8,501
有価証券	151	155	29	151	13	29
販売用不動産	477	7,524	27,765	—	1,955	8,974
仕掛販売用不動産	—	—	—	477	5,568	18,791
未成工事支出金	3,248	35,249	8,818	3,248	35,249	8,818
貯蔵品	—	—	—	261	350	544
その他の棚卸資産	455	638	722	—	—	—
前払費用	—	—	21,819	16,032	18,984	22,024
繰延税金資産	2,796	10,827	5,076	2,796	10,827	5,076
未収収益	—	—	—	90	47	25
未収入金	29,415	22,564	22,075	29,412	22,561	22,068
預け金	—	—	—	—	—	5,288
その他	19,894	24,893	8,273	3,793	5,762	6,964
貸倒引当金	△1,175	△1,487	△1,289	△1,163	△1,481	△1,289
固定資産	296,366	249,128	268,190	316,286	250,316	269,388
有形固定資産	243,010	196,512	207,112	151,427	140,663	154,103
建物及び構築物	117,004	83,666	80,626	42,971	39,613	38,805
土地	109,740	107,216	118,255	105,927	97,862	108,929
建設仮勘定	12,697	1,964	4,397	719	1,555	4,331
その他	3,568	3,665	3,832	1,808	1,629	2,035
無形固定資産	579	579	569	564	565	565
投資その他資産	52,776	52,035	60,509	164,294	109,087	114,718
投資有価証券	9,815	11,046	7,934	5,401	6,185	5,713
関係会社株式	—	—	—	64,293	5,755	2,980
関係会社社債	—	—	—	1,200	1,200	—
長期貸付金	4,315	2,930	2,281	938	1,877	1,781
従業員長期貸付金	—	—	—	1	0	—
役員長期貸付金	—	—	—	1,700	—	—
関係会社長期貸付金	—	—	—	56,673	56,242	53,923
固定化営業債権	10,979	2,835	2,125	10,979	2,835	2,125
長期前払費用	32,826	33,035	42,727	29,062	33,618	43,068
繰延税金資産	2,174	1,901	3,074	2,174	1,893	2,834
その他	3,341	3,349	4,942	3,354	3,349	5,001
貸倒引当金	△10,676	△3,064	△2,575	△11,485	△3,871	△2,709
繰延資産	220	156	73	196	146	73
創立費	24	9	—	—	—	—
社債発行費	196	146	73	196	146	73
資産合計	453,434	412,803	454,819	469,467	409,721	444,020

	連 結			単 体		
	2005/3	2006/3	2007/3	2005/3	2006/3	2007/3
	(単位：百万円)					
負債の部						
流動負債	195,427	205,674	216,914	193,548	203,376	219,475
買掛金及び工事未払金	91,046	81,231	77,392	90,805	80,846	77,330
短期借入金	30,098	20,348	16,518	14,857	2,042	3,778
一年内返済予定の長期借入金	—	—	—	14,941	18,005	12,740
一年内返済予定の関係会社長期借入金	—	—	—	—	—	4,199
一年内償還予定の社債	1,435	1,435	1,126	1,435	1,435	1,126
未払金	10,517	9,503	13,287	9,709	8,508	12,755
未払費用	48	23	30	40	17	23
未払法人税等	16,367	4,423	27,021	16,363	4,419	27,008
前受金	28,274	37,626	46,744	28,215	37,510	46,603
未成工事受入金	8,732	42,061	23,529	8,732	42,061	23,529
預り金	—	—	—	4,390	5,457	6,950
賞与引当金	2,224	2,487	2,798	2,224	2,487	2,798
その他	6,683	6,534	8,465	1,831	585	627
固定負債	90,555	55,855	52,120	107,461	73,238	56,747
社債	12,762	11,327	8,194	12,762	11,327	8,194
長期借入金	64,489	31,402	27,320	59,464	26,752	27,320
関係会社長期借入金	—	—	—	22,126	22,126	4,645
退職給付引当金	2,556	3,246	4,111	2,541	3,229	4,091
役員退職慰労引当金	—	—	2,986	—	—	2,986
借上賃料引当金	—	—	533	—	—	533
預り敷金保証金	10,566	9,801	8,974	10,566	9,801	8,974
その他	179	76	—	—	—	—
負債合計	285,982	261,530	269,035	301,010	276,615	276,223
少数株主持分						
少数株主持分	17,653	17,651	—	—	—	—
資本の部						
資本金	55,640	55,640	—	55,640	55,640	—
資本剰余金	33,759	33,759	—	33,495	33,495	—
利益剰余金	72,096	53,123	—	79,146	43,409	—
その他有価証券評価差額金	258	714	—	266	654	—
為替換算調整勘定	△11,761	△9,418	—	—	—	—
自己株式	△195	△197	—	△91	△93	—
資本合計	149,798	133,622	—	168,457	133,106	—
負債・少数株主持分及び資本合計	453,434	412,803	—	469,467	409,721	—
純資産の部						
株主資本	—	—	175,348	—	—	167,264
資本金	—	—	55,640	—	—	55,640
資本剰余金	—	—	34,104	—	—	33,495
利益剰余金	—	—	85,700	—	—	78,225
自己株式	—	—	△96	—	—	△96
評価・換算差額等	—	—	△7,205	—	—	532
その他有価証券評価差額金	—	—	532	—	—	532
為替換算調整勘定	—	—	△7,737	—	—	—
少数株主持分	—	—	17,641	—	—	—
純資産合計	—	—	185,784	—	—	167,796
負債及び純資産合計	—	—	454,819	—	—	444,020

損益計算書

	連 結			単 体		
	2005/3	2006/3	2007/3	2005/3	2006/3	2007/3
	(単位：百万円)					
経常損益の部						
売上高	476,266	465,386	631,608	469,181	457,135	624,553
請負事業売上高	248,032	195,202	316,117	248,032	195,202	316,117
賃貸事業売上高	216,590	249,695	277,163	216,599	249,702	277,168
その他事業売上高	11,643	20,488	38,328	4,550	12,230	31,267
売上原価	357,546	353,928	474,713	348,882	345,319	466,251
請負事業売上原価	163,176	129,397	209,395	163,176	129,397	209,395
賃貸事業売上原価	177,671	203,664	228,119	179,507	205,480	230,065
その他事業売上原価	16,698	20,866	37,197	6,198	10,441	26,790
売上総利益	118,720	111,458	156,895	120,299	111,816	158,301
販売費及び一般管理費	64,038	70,683	80,887	65,419	72,281	83,556
広告宣伝費	7,889	8,265	8,564	7,867	8,245	8,548
販売手数料	2,401	2,909	3,429	5,124	5,565	6,693
貸倒引当金繰入額	387	1,653	1,035	387	1,653	1,035
役員報酬	364	425	547	353	414	543
給料手当及び賞与	23,161	25,714	30,218	22,711	25,249	29,791
賞与引当金繰入額	1,518	1,752	1,983	1,518	1,752	1,983
退職給付引当金繰入額	590	861	999	589	859	996
役員退職慰労引当金繰入額	—	—	196	—	—	196
福利厚生費	—	—	—	4,616	5,982	7,173
支払手数料	—	—	—	4,194	3,763	4,770
賃借料	3,928	4,101	4,580	3,947	4,112	4,593
減価償却費	1,585	1,293	1,246	1,584	1,292	1,245
租税公課	2,135	2,391	3,455	1,735	1,909	2,974
その他	20,075	21,314	24,628	10,787	11,479	13,008
営業利益	54,682	40,775	76,007	54,879	39,534	74,745
営業外損益の部						
営業外収益	3,308	6,493	1,497	1,239	2,156	1,584
受取利息	62	53	50	64	55	47
受取配当金	—	—	—	261	429	411
投資有価証券売却益	100	125	166	100	125	166
持分法による投資利益	1,481	512	—	—	—	—
リゾート会員権解約収入	28	11	19	28	11	19
請負工事解約収入	293	174	70	293	174	70
金利スワップ評価益	52	233	122	52	233	122
為替差益	915	4,780	501	192	903	281
その他	374	601	566	245	222	465
営業外費用	4,725	3,116	4,502	4,301	2,938	2,146
支払利息	3,902	2,300	1,332	3,352	2,051	1,121
その他金融費用	—	—	606	—	—	606
持分法による投資損失	—	—	2,320	—	—	—
社債利息	—	—	—	155	96	58
社債発行費償却	—	—	—	196	269	73
その他	822	815	242	598	521	286
経常利益	53,265	44,151	73,002	51,817	38,752	74,183
特別損益の部						
特別利益	1,011	68	3,725	1,678	39	4,121
固定資産売却益	7	13	7	6	7	1
関係会社株式売却益	—	31	2,514	—	31	549
関係会社社債売却益	—	—	1,119	—	—	1,680
貸倒引当金戻入益	4	24	83	671	—	932
債務免除益	1,000	—	—	1,000	—	—
関係会社借入償還益	—	—	—	—	—	958
特別損失	1,662	66,963	7,397	6,279	79,173	7,386
固定資産売却損	6	10	16	6	10	16
固定資産除却損	373	453	215	335	452	215
減損損失	—	65,480	3,009	—	18,348	3,009
投資有価証券評価損	—	—	210	—	—	210
関係会社株式評価損	—	—	—	5,768	59,342	—
貸倒引当金繰入額	1,109	831	710	—	831	700
退職給付会計基準変更時差異償却	157	—	—	157	—	—
役員退職慰労引当金繰入額	—	—	2,789	—	—	2,789
借上賃料引当金繰入額	—	—	446	—	—	446
その他	15	187	—	11	187	—
税金等調整前当期純利益(△税金等調整前当期純損失)	52,615	△22,743	69,329	47,217	△40,381	70,917
法人税、住民税及び事業税	12,282	261	26,437	12,269	251	26,425
法人税等更正額	—	729	—	—	729	—
法人税等調整額	6,197	△8,023	4,662	6,197	△8,016	4,894
少数株主利益	873	871	871	—	—	—
当期純利益(△当期純損失)	33,262	△16,582	37,358	28,750	△33,346	39,597
前期繰越利益	—	—	—	50,396	76,756	—
当期末処分利益	—	—	—	79,146	43,409	—

キャッシュ・フロー計算書

	連 結		
	2005/3	2006/3	2007/3
	(単位：百万円)		
営業活動によるキャッシュ・フロー			
税金等調整前当期純利益(△税金等調整前当期純損失)	52,615	△22,743	69,329
減価償却費	5,855	4,565	4,559
貸倒引当金の増減額(減少：△)	1,454	1,737	159
役員退職慰労引当金の増減額(減少：△)	—	—	2,986
受取利息及び受取配当金	△99	△256	△136
支払利息	4,268	2,518	1,332
債務免除益	△1,000	—	—
為替差損益(差益：△)	△915	△4,780	△501
持分法による投資損益(利益：△)	△1,481	△512	2,320
有形固定資産売却損	6	10	16
有形固定資産除却損	373	453	215
減損損失	—	65,480	3,009
関係会社株式売却益	—	△31	△2,514
関係会社社債売却益	—	—	△1,119
投資有価証券売却益	△100	△125	△166
投資有価証券評価損	—	—	210
売上債権の増減額(増加：△)	△12,841	42,237	914
棚卸資産の増減額(増加：△)	452	△39,212	—
販売用不動産の増減額(増加：△)	—	—	△18,554
未成工事支出金の増減額(増加：△)	—	—	26,430
長期前払費用の増減額(増加：△)	△8,794	△7,345	△12,366
仕入債務の増減額(減少：△)	19,949	△10,208	△2,571
未成工事受入金の増減額(減少：△)	△1,685	33,328	△18,531
前受金の増減額(減少：△)	6,558	9,294	9,093
預り保証金の増減額(減少：△)	△1,855	△1,761	△780
未払消費税の増減額(減少：△)	△705	△1,166	2,923
その他	△893	699	2,769
小計	61,160	72,181	69,028
利息及び配当金の受取額	81	228	129
利息の支払額	△3,992	△2,356	△1,290
法人税等の支払額	△16,900	△13,081	△4,559
営業活動によるキャッシュ・フロー	40,348	56,971	63,308
投資活動によるキャッシュ・フロー			
有形固定資産の取得による支出	△8,919	△13,193	△21,830
有形固定資産の売却による収入	45	914	8
有形固定資産除却売却手数料等	△16	△34	△119
関係会社株式取得による支出	—	—	△1,100
連結範囲の変更を伴う関係会社株式売却による収入	—	—	4,109
関係会社社債売却による収入	—	—	2,880
投資有価証券の取得による支出	△1,743	△2,827	△792
投資有価証券の売却による収入	952	2,835	1,000
貸付による支出	△1,020	△1,381	△1,378
貸付金の回収による収入	2,414	2,843	3,646
その他	△690	△422	△2,355
投資活動によるキャッシュ・フロー	△8,978	△11,266	△15,930
財務活動によるキャッシュ・フロー			
短期借入による収入	39,405	17,750	34,190
短期借入金の返済による支出	△46,434	△28,564	△32,454
長期借入による収入	10,000	10,680	13,000
長期借入金の返済による支出	△54,346	△42,703	△22,655
長期工事未払金の返済による支出	△1,436	—	—
新株発行による収入	36,260	—	—
私募債発行による収入	—	13,259	—
私募債買入消却による支出	—	△13,667	△2,006
私募債定時償還による支出	△1,435	△1,435	△1,435
少数株主への配当金の支払額	△875	△873	△873
自己株式の取得による支出	△6	△1	△2
配当金の支払額	△2,090	△2,390	△4,781
財務活動によるキャッシュ・フロー	△20,959	△47,946	△17,018
現金及び現金同等物に係る換算差額	△154	0	195
現金及び現金同等物の増加額(減少：△)	10,256	△2,240	30,554
現金及び現金同等物の期首残高	36,596	46,852	44,612
現金及び現金同等物の期末残高	46,852	44,612	75,166