

株式会社大京 中期経営計画説明会 質疑応答（要旨）

- Q 株主還元方針のなかで自己株式の取得枠の設定を行っているが、流動性の問題は大丈夫なのか？また大株主からも買うのか、そして今後大株主との関係ではどうなるのか？
- A 中期経営計画策定のなかで大株主であるオリックスとは相当時間をかけて打ち合わせをし、株主還元方針についてもご了解を頂き、応援して頂いていると認識している。自己株式の取得については、市場からの通常の買付けを予定している。
- また、開示させて頂いた取得株式数上限及び取得金額上限の規模であれば、仮に流動性が低下したとしても、上場基準等への抵触については全く考慮するレベルでは無いと判断している。
- Q 業績目標について、21/3期の営業利益を280億円以上、今期から80億円増加する目標だが、部門別の内訳とそれがどういう事業から生み出されるか教えて欲しい。
- A 中期経営計画では、16/3期実績の営業利益183億円を5年後の21/3期に約100億円伸ばして280億円にする目標であります。管理事業と流通事業で着実に伸ばし、開発事業は現状のレベルを維持し、あまり無理に伸ばさない。但し、現在取り組んでいる再開発事業が20/3期や21/3期から通常部分にプラスオンする形で収益に寄与してくるイメージで考えている。
- Q 1,500億円の投資計画に対応する資金計画についてお聞きしたい。計画期間における当期純利益の累計額の50%を株主還元される方針ということだが、そうすると一方で、投資に振り向けられるキャッシュはある程度限定されると思うが、相当レバレッジを上げるいわゆる借入を増やすという理解でよいか？それとも外部からの調達ということでエクイティファイナンスもあり得るのか？
- A 当社はこれまでマンションデベロッパーでありながら、借入を返済する一方で、適切に財務レバレッジを使えていなかった。中期経営計画の資金需要に対して、金融機関の皆さまにはそれなりに応えて頂けるという感触は持っている。また、リーマンショックのような外的なショックが起こっても耐えられる強固な財務基盤と、リスクモニタリングの体制は整ったと考えている。
- これからは成長に向けた投資は積極的に行うが、一定の健全性は保持しながら進めていきたい。具体的にお示しすると、自己資本比率50%の水準はキープしていく。なお、エクイティファイナンスについては、本中期計画期間の中では考えていない。
- Q 投資の1,500億円はネットのイメージかグロスのイメージか？そして、どのようにリターンが生まれてくるのか？また投資案件によっては21/3期までにリターンが出ないものもあるのか？
- A 21/3期末には1,500億円投資してBSにカウントされている状態を計画している。たな卸不動産については16/3期の約1,000億円の残高を、1,000億円投資して2,000億円にしたいと考えている。投資する1,000億円のうち700億円は、利回りの出る賃貸用不動産で、賃貸収益を得られるようにしたい。投資の残り500億円は、M&Aや研究開発投資であり、中期計画期間中に収益貢献するものもあるかもしれないが、むしろその先を見据えた投資を行っていききたいと考えている。

- Q 管理事業を大きく伸ばしていく計画の中で、マンション修繕工事についての説明はあったが、通常のマンション管理や居住者向けサービスはどのように伸ばしていくのか？
- A マンション管理受託収入については、M&A 等がなければ大きく伸びるわけではない。そのような中で我々は現在管理組合ベースでの収益の見える化を行っているが、今後は、管理組合からのニーズに応じて、今まで以上に適切なサービスを提供し適正な収益を計上することが大切になってくる。また、管理組合向けだけではなく、個々の居住者さまからの要望等に応える商材やサービスを提供することや、居住者さまのリフォームや自宅売却等のニーズをグループ内にもっと還流する件数を増やすことで収益を伸ばすことができると考えている。
- Q マンション以外の施設管理は有望な分野だと思うが、オリックスとの連携も含めて中期経営計画ではどのようなようになるのか？
- A オリックスとは水族館や太陽光関連施設をはじめ様々な施設を管理させて頂いているが、今後も空港のコンセッションなどで連携を深めていけると考えている。また、オリックス関連以外のビルや施設管理の分野では、大学や病院など長期のお取引ができる分野の拡大に注力している。施設管理数の増加は、修繕等の請負工事の売上や委託手数料の増加に繋がるため、中期経営計画の期間においてもしっかりと成長させていく。
- Q 流通事業は大きく伸ばす計画で、中古リノベーション事業は 21/3 期には売上 2,500 戸を目標としているが、足元では利益率が低下しているうえに、今後他社の参入も増えると想定される。今後、どうやって利益率を維持し、成長させていくのか？
- A 足元利益率が前期比低下したのは、規模の拡大を図るなかで多少販売スケジュール管理が疎かになっていたところがあった。リノベーション事業は、販売期間が長期化すると収益率が低下することはわかっているため、社内ルールを今一度徹底しているところであり、これが定着化すれば利益率は一定程度回復し維持できるとみている。また、リノベーション業界は参入障壁が低く、三大都市圏での競合が増えてくるのは想定範囲内であり、われわれとしては全国各地に広がる拠点、営業ネットワークを活かしていきたい。地方都市は、空き家が増えていくが、今のところ競合が少ないのでプレゼンスを高め、マーケットシェアをアップさせて、リノベーションの分野で確固たる地位を築いていく。

以上