

株式会社共立メンテナンス ご質問へのご回答

9月6日、読売ブリッジサロンのアンケートにてご参加者の皆様からいただいたご質問への回答です。

Q1: 御社は数年前と比べるとかなり借入金が増えていますが、借入金の絶対額を今後増やすのか、減らすのかを含めて今後どのようにされていくのかを教えてください。個人投資家として財務の健全性についても気になるところです。

弊社のビジネスモデルは、「持たざる経営」という、寮やホテル等の建物を、オーナーから借り受け、運営をするという方法をとっております。

寮とビジネスホテルにつきましては、このモデルに基づき、リースによる開発が基本ですが、近年、第2の柱として育成すべく注力しているリゾートホテルにつきましては、事業の性格上、事業計画の段階で、土地オーナーや投資家に投資を仰ぐのは難しく、まずは自社で開発をし、ある程度経営が軌道に乗った段階で、リートやファンドに売却をし、改めてリースを受ける(セール&リースバック)方式を取っております。

しかしながら、昨今の不動産を取り巻く金融情勢のもと、当初の予定通りの売却が出来ないのが現状ですが、弊社コア事業である「寮事業」により、会社を運営していく上で必要なキャッシュフローは確保出来ております。従って、無理にホテルを売却する必要はありません。

ただし、当初計画していた資金回収が進まない場合は、新規の開発や借入金の返済が難しくなります。金融情勢が改善するまでは、リゾートホテルなどの売却を前提としたうえで開発されたホテルも保有を前提とした財務計画に変更し、その間の開発は、フリーキャッシュフローでまかなえる範囲内とする計画です。新たな借入金の増加を防ぐ一方、売上・利益を増加させる事により、全体から見た借入金の比率を下げて行く方針であります。

Q2: 寮事業をベースにした、安定成長と言うイメージが御社にはありますが、ホテル事業(特にリゾートホテル)に関する展望をもう少し詳しく教えていただけないでしょうか。

ご指摘の通り、弊社は今後も寮事業をベースにした安定成長を目指しております。寮事業は、その市場規模や、それに対する弊社のシェア等から見ても、今後も安定した成長が見込まれる事業です。ただ、安定した需要に対する現段階での弊社の寮の供給能力から想定した今後の寮事業の成長率は年5%程度と考えております。

一方、現在寮事業に続く第2の柱として育成すべく注力中のホテル事業は、団塊の世代の大量定年や、国策による外国人観光客の急増等、絶好のビジネスチャンスを迎えております。

ビジネスホテル事業に関しては、既にビジネスモデルが確立し、お客様からの一定のご評価もいただいております。今後も積極的(年に5棟~10棟)の開発を進めてまいります。

リゾートホテルに関しては、前期、前々期と開発が先行しましたが、当面は開発ペースをスローダウン(毎年1棟程度)し各棟ごとに変動費管理の強化等、利益の出る体質づくりに努めます。目標とする利益率は営業利益率で10%。今期の着地予想を売上250億、営業利益3億強としておりますが、2013年3月期には売上380億、営業利益35億程度を目標としております。

Q3:個人投資家に対するIRの姿勢を聞かせて下さい。

弊社における「最良の投資家」とは“弊社をよくご理解いただいた上で、弊社株式を長期保有していただける個人投資家”です。

個人投資家向けIRにつきましては、引き続き積極的に行っていく所存です。具体的には、個人投資家向け説明会への参加等に加え、リゾートホテル事業の告知を通じ、弊社をご認知していただく方法にも注力中です。来年からはTVでCMの他、より積極的にIRイベント等にも出席を予定しております。

また、証券会社とのリレーションを深める為に、昨年より各証券会社(準大手以上)の主要都市支店の訪問を続けており、東京・大阪・名古屋をはじめ1都1府1道13県、約150の支店訪問を実施し、ホテル中心にPR。さらに株主優待の紹介により、個人株主づくりを目指すIRを継続しております。個人投資家向けのIRは、何より地道な継続が重要と考えておりますので、今後も能動的に継続して行く所存であります。

以上

今後とも、株式会社共立メンテナンスをご贖賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。