

平成 20 年 10 月 9 日

各 位

東京都港区赤坂一丁目11番44号
株式会社リサ・パートナーズ
代表取締役社長 井無田 敦
(コード番号：8924 東証1部)
問合せ先 経営戦略部長 石館 幸治
電話番号 03(5573)8011(代表)

当社業況に関するご説明

当社の現在の営業状況に関しまして、下記の通りQ&Aを作成しましたのでお知らせいたします。

記

Q: 最近の営業状況全般について教えてください。

A: 当社は、Ⅰプリンシパル投資事業(自己勘定による投資)、Ⅱファンド事業(外部資金の運用管理および投資)、Ⅲインベストメントバンキング事業(役務提供による手数料ビジネス)の3つの事業セグメントを設け、さらに各セグメントを、①企業関連、②債権関連、③不動産関連の3つのドメインに分けることによって、従来よりリスクバランスを意識した事業運営を行っております(下図参照)。各セグメントやドメインにおける最近の営業状況は以下の通りです。

【当社の事業セグメントと事業ドメイン】

		セグメント		
		Ⅰプリンシパル投資事業	Ⅱファンド事業	Ⅲインベストメントバンキング事業
ド メ イ ン	① 企業	企業投資	ソリューションファンド	ファイナンシャル・アドバイザー ソリューション
	② 債権	債権投資	地域企業再生ファンド	デューデリジェンス サービシング
	③ 不動産	不動産投資	不動産共同投資	不動産ソリューション

Ⅰプリンシパル投資事業について

- ① 企業投資は、エクイティ出資を通じて企業そのものに投資をするものです。これまでにホテルや旅館等への投資を行い収益基盤の安定化に寄与しています。直近では、平成20年5月に購入したホテルJALシティ那覇の収益が、本年度下半期から売上に貢献してくる見込みです。
- ② 債権投資では、金融機関から持ち込まれる不良債権をもとの債権額以下で購入し、当社連結子会社のサ

ービサーが、債務者からの約定弁済、保証人からの回収、不動産売却、リファイナンス等の多様な回収手段を用いることにより回収額の最大化を図り堅調な利益を上げています。金融機関からは、定期的に債権売却のプロセスにお声掛けを頂いております。

- ③ 不動産投資では、最近の売買マーケットの停滞を踏まえて、投資収益構成の見直しを図っております。具体的にはキャピタルゲインの獲得を狙う姿勢から、賃料収入という安定したインカムゲインの獲得へより比重をおく形へと移行しています。なお、収益物件全体では平均 7%以上のネット利回りが確保できています。

II ファンド事業について

- ① ソリューションファンドでは、本年度上半期で既に 1 号ファンドの投資が完了し、2 号ファンドの組成も順調に進んでいます(当初見込みの総額300億円は達成できる見通し)。また、1号ファンドの投資先の中には、年内EXIT(投資回収)を目指せるものも見えてきました。
- ② 地域企業再生ファンドでは、ファンドを通じて、多くの地域金融機関との関係を維持しつつ、安定的に管理報酬を受領できています。
- ③ 不動産共同投資においてキャピタルゲイン、アセットマネジメント報酬、EXIT(売却)時の成功報酬という収益を予算に盛り込んでおりました。しかしながら最近の金融市場の収縮に伴う混乱により、年内の売却を目論んでいた物件について期ずれの可能性が出てきたため、キャピタルゲインと成功報酬について今期予算を見直しました。実際には現在複数の物件について、複数の国内事業会社等と鋭意交渉中であります。ベースのアセットマネジメント報酬については当初予定通りの収益を見込んでいます。また新規の投資については、共同投資家であるグローブ・インターナショナル・パートナーズと協働しながら、良質な案件を厳選した上で検討をすすめております。

III インベストメントバンキング事業について

- ① ファイナンシャル・アドバイザー業務では、本年度上半期の大型案件(保有資産リストラ、内外資産の大型リファイナンス)に加えて、戦略子会社の(株)フロンティア・マネジメントを中心に、業績を拡大しております(同社は、平成 20 年 10 月 2 日にトムソン・ロイターが発表した平成 20 年 1 月～9 月の国内M&Aランキング(件数ベース)で 8 位と躍進)。取引金融機関からの案件紹介のペースも順調に推移しています。
- ② デューデリジェンス業務では、連結子会社の(株)リファスを中心に財務デューデリジェンスや事業デューデリジェンス業務をコンスタントに受注できています。また、サービシング部門では新たな投資家からの管理回収受託を受けるべく、契約交渉を開始しています。
- ③ 不動産仲介、アセットマネジメント等の不動産ソリューションの収益貢献は前年並みとまずまずですが、来期に向けて、日本に進出予定の海外投資家への投資助言業務の推進も行っています。

Q: 投資銀行を標榜しているのに何故不動産セクターに入っているのか?

A: 当社は、企業、債権、不動産の各事業ドメインでさまざまな事業を展開する投資銀行業務を行っていますが、これまで不動産ドメインからの売上が多数を占めるという理由で東京証券取引所の基準では不動産セクターに分類されてきました。しかしながら、昨今は企業まわりや債権まわり等不動産以外の部門成長

が著しいこと、また、会計上の理由により債権部門の回収額のうち利益部分だけが売上に計上されているアンバランス等を考慮すれば、必ずしも不動産セクターに分類されている必要はないと認識しています。なお、関東財務局へは「その他サービス」業として届け出ております。

Q：本年度上半期で、棚卸資産が増加しているのは何故か？

A：ひとつは、平成20年5月に共同投資家との共同開発を前提として、東京都東上野のオフィス・ホテル開発用地約1000坪を購入したためです。また、1年程度で販売する不動産を棚卸資産、長期保有するものを固定資産として計上し、期末ごとにシナリオの見直しを行っていますが、本年度中間期末に長期保有から1年以内の販売へとシナリオの見直しを行った物件が1件あったためです。

Q：本年度上半期で、営業キャッシュフローのマイナスが増加しているのは何故か？

A：前述の平成20年5月の大型物件（東上野土地）の購入が主な理由です。

Q：本年度上半期で、固定資産が増加しているのは何故か？

A：平成20年5月にホテルJALシティ那覇を購入したことによる増加が主な要因です。ホテルJALシティ那覇は、安定的な収益をもたらす優良物件として購入しました。地の利もよく、那覇市内ではトップクラスの稼働率を誇っており、本年度下半期からの収益に貢献しています。

Q：本年度上半期で、長期借入金が増加しているのは何故か？

A：前述大型物件（東上野土地）とホテルJALシティ那覇の購入資金の多くを、借入金により調達したことが主な要因です。

Q：資金調達の状況は？金融機関からの借入は問題無く継続できているのか？

A：はい。年初来、6行との新規取引を始めた他、大型案件を含む新規物件購入でも好条件の借入を行える等、良好な関係を築いています。上場前からの取引行である中小企業金融公庫への完済案件を除き、全ての金融機関との取引を通常通り継続できております。金融機関とりわけ地域金融機関は不良債権処理や企業再生、法人ソリューションの提供等総合的な取引をおこなっている当社の大切な顧客グループであり、そのことが資金調達面での安定した関係につながっていることはいまでもありません。

Q：金融機関からの資金調達にあたり、金利等の借入条件は厳しくなっていないのか？

A：いいえ。平成20年1月～9月までの当社の平均調達金利は約2.06%となっております。最近の例でいえば、平成20年5月に購入した大型物件（東京都東上野）についてはLTVで約85%、期間3年での調達

を行いました。また、ホテルJALシティ那覇の購入にあたってはLTVで約90%、期間7年での調達を行いました。いずれも適用金利は2%内外の水準で、これらの安定した資金調達の背景には、当社の金融機関との良好な関係がございます。

Q：直近の手元の現預金は幾らあるのか？

A：平成20年6月末の連結中間決算で約73億円の現預金を保有していました。平成20年7月末で約85億円、平成20年8月末で約96億円、平成20年9月末で約71億円と、手元資金として余裕のある水準を維持しております。

Q：8月に増資を発表し中止したが、代わりの資金調達はどうしているのか？

A：増資はこれから訪れるであろうさまざまな投資チャンスに対応するために行おうとしたものです。市場の混乱により中止を余儀なくされたので、新規投資を抑制気味にコントロールすることで中止の影響を相殺して参ります。また、必要に応じて金融機関や共同投資家の協力をえて投資を行う姿勢は従来と変わりはありません。

Q：今後の増資の予定はあるのか？

A：当面ございません。

Q：平成20年12月期通期業績の見通しは？

A：別途、業績予想の修正を発表させて頂いておりますので、そちらをご覧ください。

Q：販売用不動産の低価法の適用はいつから行うのか？

A：別途公表させて頂いております業績予想の修正においては、販売用不動産に対する低価法の早期適用を前提としています。

Q：リーマン・ブラザーズ向けの債権は保有しているのか？

A：一切ございません。

以上