



株式会社レオパレス 21

2025 年 3 月期 決算説明会

2025 年 5 月 9 日

登壇

綾部：本日はお忙しい中、株式会社レオパレス 21、2025 年 3 月期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

司会を務めさせていただきます、綾部でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

本日のスピーカーは、代表取締役社長の宮尾文也、取締役経営管理本部長の竹倉慎二の 2 名です。

本説明会は、決算報告の後、中期経営計画のご説明、質疑応答のお時間を設けております。終了時刻は 18 時を予定しております。

それではこれより、経営管理本部長の竹倉より、2025 年 3 月期決算についてご説明いたします。よろしくお願いいたします。

竹倉：本日はお忙しい中ご参加いただき、ありがとうございます。竹倉でございます。

私からは、2025 年 3 月期の決算について、ご説明させていただきます。

エグゼクティブサマリー



PL	家賃単価の上昇により、 営業利益・経常利益が前期比大幅増益 通期の営業利益としては、 リーマンショック後最高益 営業利益：292億円（YoY+25.4%） 経常利益：269億円（YoY+38.3%）
BS	収益の安定化により、 現金及び預金は884億円 まで増加（YoY+197億円） 自己資本比率は37.5% まで上昇（YoY+6.3p）
賃貸	法人契約がけん引したことにより、25/3期の 成約家賃単価は上昇基調 で推移 通期平均の成約家賃単価（指数）は108（YoY+6） 25/3期末時点の法人利用戸数は、308,613戸と、期末時点としては18/3期に次ぐ水準
リファイナンス	2025年3月14日に みずほ銀行から借入金300億円のリファイナンス を実行 金利負担の軽減に加え、無担保・無保証となったことで、財務の安定性と柔軟性が向上
配当	25/3期は、中間配当 1株当たり5円 を実施 期末配当は、 1株当たり5円の予定であり、年間10円 と増配の計画

*成約家賃単価：新規契約の平均家賃
*稼働家賃単価：入居中の平均利用料

初めに、エグゼクティブサマリーをご説明いたします。

2025 年 3 月期の決算は、家賃単価の上昇を背景に、営業利益・経常利益ともに、前期比で大幅な増益となりました。通期の営業利益としては、リーマンショック後最高益です。

こうした収益の安定化により、現金及び預金は 884 億円、自己資本比率は 37.5%まで上昇しています。

賃貸事業においては、法人契約が牽引する形で、2025 年 3 月期の成約家賃単価が上昇基調で推移し、2017 年 3 月期の 4 月を 100 とした通期平均の成約家賃単価指数は 108 となりました。期末時点の法人利用戸数は 30 万 8,613 戸となりまして、期末ベースでは、2018 年 3 月期に次ぐ高水準となっております。

配当については、2025 年 3 月期は中間配当 1 株当たり 5 円を実施し、期初の計画通り、期末配当も同じく 1 株当たり 5 円を予定しております。これにより年間配当は 10 円となり、前期からの増配を計画しております。

それでは、2025 年 3 月期の業績についてご説明します。5 ページをお開きください。

第1章 1：PL

Leopalace21

家賃単価の上昇により、売上総利益から経常利益にかけて前期比プラス。
純利益は計画比+3.2%と、計画を上回る着地。

(百万円)	増減率 増減額		24/3期 実績	25/3期 実績	25/3期 修正計画	増減額 増減率		増減要因
	増減率	増減額				増減額	増減率	
売上高	+2.2%	+9,159	422,671	431,831	433,300	△1,468	△0.3%	■売上高 法人契約を中心に家賃単価が高水準で推移したことにより、前期比大幅プラス 法人向けサービスに関する収益化期間の見直しなどにより、計画比マイナス
売上原価	+0.2%	+700	353,836	354,537	354,700	△162	△0.0%	
売上総利益	+12.3%	+8,458	68,835	77,293	78,600	△1,306	△1.7%	■売上原価 予防メンテナンスの強化などにより、前期比若干のプラスも、ほぼ計画並み
%	+1.6p	—	16.3%	17.9%	18.1%	—	△0.2p	
販管費	+5.6%	+2,541	45,521	48,062	47,600	+462	+1.0%	■販管費 賃与の増加に伴い、人件費が計画比若干のプラス
営業利益	+25.4%	+5,917	23,313	29,231	31,000	△1,768	△5.7%	
%	+1.3p	—	5.5%	6.8%	7.2%	—	△0.4p	■営業外費用 2023年12月のリファイナンスにより、支払利息が14億円に減少 (24/3月期の支払利息は36億円) 2025年3月のリファイナンスに伴い、資金調達費用10億円を計上
EBITDA	+17.0%	+4,759	27,974	32,734	34,500	△1,765	△5.1%	
経常利益	+38.3%	+7,459	19,476	26,936	29,800	△2,863	△9.6%	
純利益	△57.5%	△24,200	42,062	17,861	17,300	+561	+3.2%	■純利益 特別利益に補修工事関連損失引当金戻入額13億円を計上 法人税等調整額87億円を計上
EPS	△57.1%	△74.69円	130.91円	56.22円	54.45円	+1.77円	+3.3%	

売上高は 4,318 億円。法人向けサービスに関して収益化の期間を見直し、より実態に即した処理を行ったことと個人契約の減少などにより計画比はマイナスでしたが、家賃単価が高水準で推移したことにより、前期比ではプラス 91 億円と、大幅な増収となりました。

原価および販管費については、物件のメンテナンス費用や人件費が前期比で増加したものの、概ね計画通りに推移いたしました。

以上の結果、営業利益は 292 億円となり、前期比で 25.4%増のプラス 59 億円の増益となりました。

また、営業外費用においては、2023 年 12 月のリファイナンスにより、支払利息が前期比で 22 億円と大幅減少した一方で、2025 年 3 月のリファイナンスに伴う資金調達費用として 10 億円を計上しております。

経常利益は前期比で 38.3%増益となりましたが、純利益は 178 億円、これは前期比減益ですが、内容は税効果会計の影響によるもので、前期は繰延税金資産の 265 億円を積み増しておりましたが、今期は 2025 年 3 月期として繰延税金資産 87 億円を取り崩している影響によるものでございます。

収益力自体は、家賃単価の上昇などにより安定化が進んでおり、実質的な収益基盤の強化が進んでいるとご理解いただければと思います。

(百万円)	24/3期末	25/3期 3Q末	25/3期末	YoY	QoQ	増減要因
現金及び預金	68,627	78,050	88,408	+19,781	+10,357	■現金及び預金 収益の安定化により、YoY+197億円
売掛金	7,670	6,758	7,913	+242	+1,154	
資産合計	205,000	204,043	216,625	+11,625	+12,581	
有利子負債*	30,879	30,775	31,630	+750	+854	■完成工事補償引当金 補修工事関連損失引当金から振替を実施 流動負債18億円、固定負債53億円の計71億円
補修工事関連損失引当金	15,339	8,664	-	△15,339	△8,664	
完成工事補償引当金	19	65	7,177	+7,157	+7,112	■空室損失引当金 一部物件の収益の改善に伴い、 YoY△3億円、QoQ△3億円 流動負債32億円、固定負債11億円の計43億円
空室損失引当金	4,683	4,683	4,337	△346	△346	
負債合計	133,320	121,158	128,356	△4,963	+7,197	
資本金	100	100	100	±0	±0	■自己資本 純利益の計上により、利益剰余金がYoY+146億円 円安進行の影響により、為替換算調整勘定 (その他の包括利益累計額)がYoY+27億円
資本剰余金	30,121	30,120	30,120	△1	±0	
利益剰余金	32,867	45,020	47,490	+14,622	+2,469	
自己株式	△4,359	△4,359	△4,359	△0	±0	
株主資本	58,729	70,880	73,350	+14,621	+2,469	
その他の包括利益累計額	5,175	5,136	7,918	+2,743	+2,782	
自己資本	63,904	76,017	81,269	+17,364	+5,252	
(自己資本比率)	31.2%	37.3%	37.5%	+6.3p	+0.2p	
新株予約権	242	391	391	+149	±0	
非支配株主持分	7,532	6,476	6,607	△925	+131	
純資産合計	71,679	82,885	88,268	+16,588	+5,383	

*有利子負債=借入金+リース債務

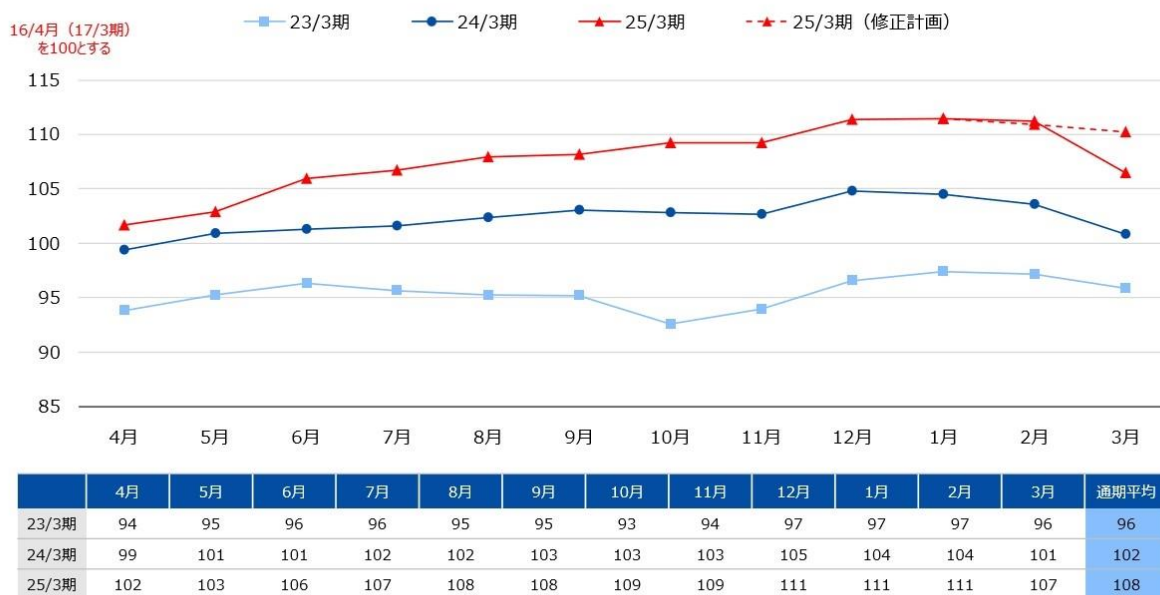
続いて、バランスシートについてです。9 ページをご覧ください。

補修工事関連損失引当金として計上していた費用および付帯費用の発生に備えた見積額については、施工不備問題に一定の目途をつけたことを受け、完成工事補償引当金へと項目の振替を実施いたしました。計上額としては、流動負債として18億円、固定負債として53億円の計71億円となっております。

前回の決算説明会でも説明を差し上げた通り、引き続き残る一部の入居者様および建物所有者様のご要望に対応できる体制を維持し、誠実に対応を進めてまいります。

また、冒頭でも触れましたが、現金及び預金は884億円、自己資本812億円、自己資本比率は37.5%となっております。収益力の安定化に伴い財務基盤も着実に強固になりつつあります。

単身向けアパート市場における家賃上昇やプライシング戦略の継続により、高水準を維持。



*月次データ：<https://www.leopalace21.co.jp/ir/finance/monthly/index.html>

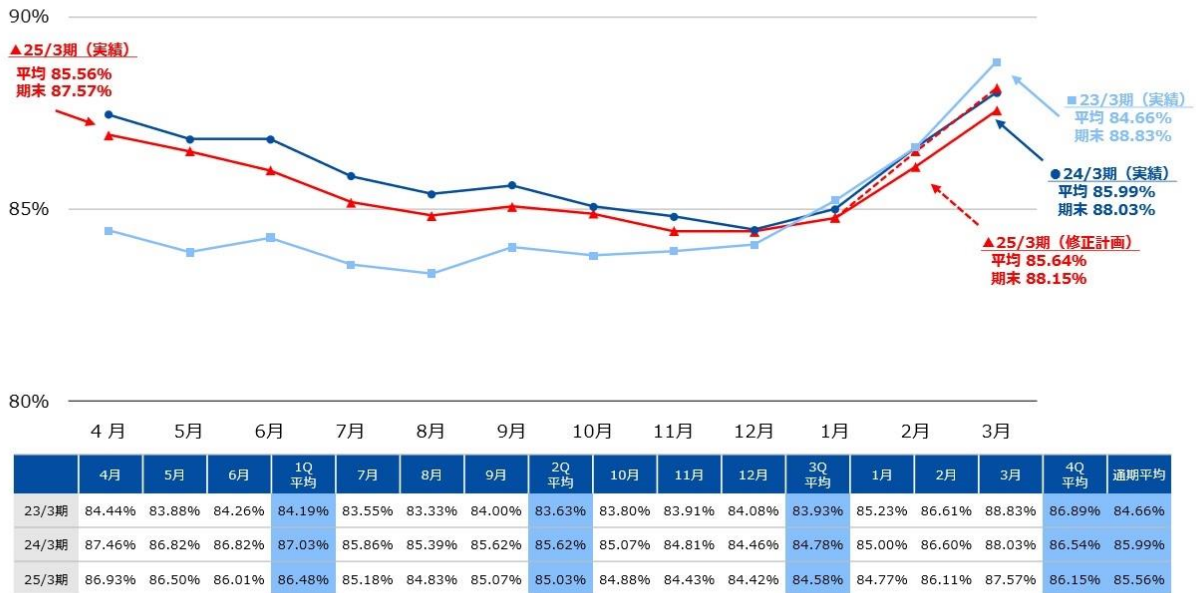
12

賃貸事業の状況ですが、まずは成約家賃単価について、12 ページをご覧ください。

適切な価格設定でありますプライシング戦略の継続によりまして、前期に引き続き今期も成約家賃単価は上昇基調で推移いたしました。また、地域によりますがアパート市場全体としても、家賃の上昇傾向が見られたこともあり、単価の押し上げに寄与しております。

例年通り、3 月単月は季節要因により下落が見られましたけれども、通期では高水準を維持することができました。

収益力向上に向けたプライシング戦略の実行と、マンスリー契約を2年間で2.71%抑制した結果、25/3期の平均入居率は85.56%（YoY△0.43p）、期末入居率は87.57%（YoY△0.46p）。



*月次データ：<https://www.leopalace21.co.jp/ir/finance/monthly/index.html>

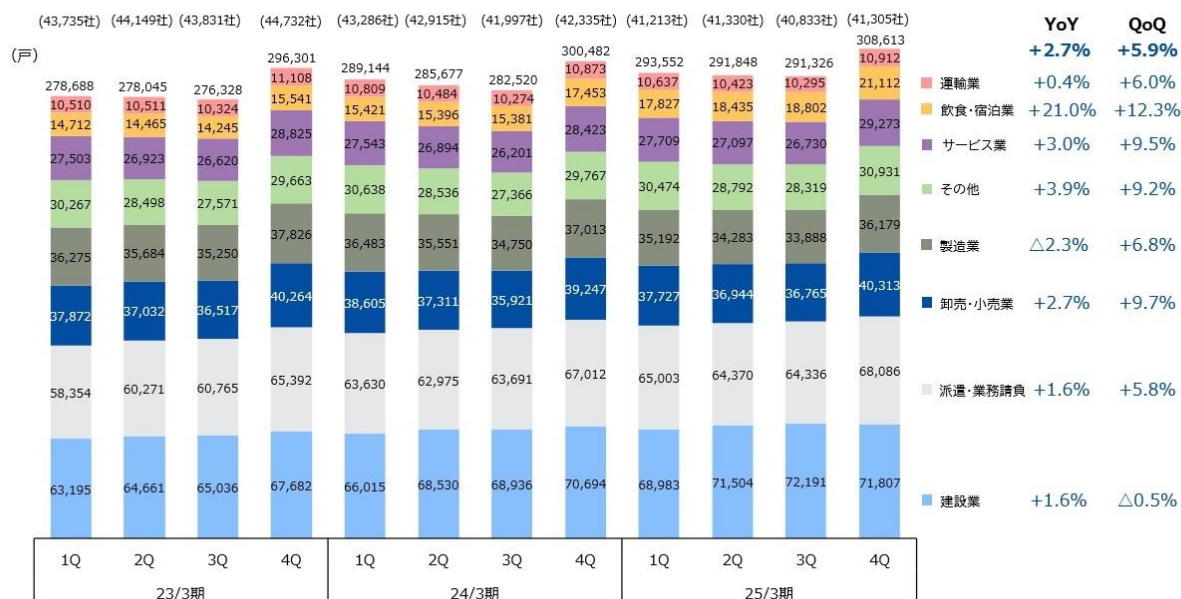
入居率について、13 ページをご覧ください。

2025 年 3 月期の入居率は平均入居率 85.56%、期末入居率が 87.57%となりました。

先ほど申し上げたプライシング戦略の継続により、家賃単価の上昇を維持する一方で、個人契約の減少もあり、入居率は 2024 年 3 月期をやや下回る結果となりました。

しかしながら先ほど申し上げた通り、家賃単価の上昇によって、1 戸あたりの収益力が向上したことで、全体としてはさらなる収益力の強化が図られた 1 年となりました。

派遣・業務請負、飲食・宿泊業の利用戸数は過去最大。



最後に、家賃単価上昇の原因となった法人契約について、業種別の動向をご説明いたします。16ページをご覧ください。

企業の採用活動が活性化したことを背景に、ほとんどの業種で前期比、また前四半期ともにプラスとなりました。

中でも飲食・宿泊業、および派遣・業務請負は、過去最大の利用戸数を記録しておりまして、法人全体としての利用戸数も冒頭申し上げた通り、2018年3月期の水準まで引き上がりました。

外国籍利用戸数は過去最大の54,648戸となり、利用戸数全体の11.4%を占める。
飲食・宿泊業を中心に、法人契約における外国籍が増加基調で推移。



17

飲食・宿泊業の大幅増加については、17 ページにもありますが、外国籍人材の雇用増加が背景としてございます。

人手不足を背景に、各企業において外国籍人材の雇用が増加する中、我が社では主に住まいの面から外国籍人材の受け入れを支援しておりまして、行政やサポート企業などとの協業も通じて、外国籍人材が安心して生活を始められる環境づくりに取り組んでおります。

全国で事業活動を行う法人様に対して、必要な場所に、必要な戸数を、必要な時期に。

このようにお部屋を全国で提供できるという弊社の強みを生かし、住のインフラを担う企業として、今後も社会貢献と企業価値の向上を目指してまいります。

この後、代表取締役社長の宮尾より、中期経営計画 New Growth 2028 についてご説明させていただきます。

私からの説明は以上となります。ご清聴ありがとうございました。

綾部：続いて、代表取締役社長の宮尾より、中期経営計画についてご説明いたします。よろしくお願いいたします。

宮尾：代表取締役社長の宮尾でございます。私からは、当社の中期経営計画について説明いたします。

Mission

新しい価値の創造と
笑顔あふれる暮らしの想造

Vision

“住”自在に、人・企業・地域をつなぎ、
あらゆる人の人生を輝かせる
「ひとり暮らし」の未来をデザインする

Core-Value (普遍的DNA)

「ひとり暮らし」
専門インテリジェンス
Specialized Intelligence

「顧客直結」
D2C ビジネスモデル
D2C Business Model

「55万戸」
圧倒的な単身賃貸インフラ
Supply Capability

「慣習打破」
イノベータースピリッツ
Innovator Spirits

Credo（行動指針）

1	誰かの指示を待たない。 私たちは、自ら考え、自ら動く。
2	ただ「こなす」を仕事にしない。 私たちは、ワクワクしながら目指す姿を追い求める。
3	会社目線に陥らない。 私たちは、徹底的に顧客に向き合い、課題を解決しつづける。
4	社内の常識にとらわれない。 私たちは、社会や市場の変化を捉え、自らを進化させつづける。
5	情報の宝を眠らせない。 私たちは、関わるあらゆる人、社会のために、情報を最大限活用する
6	「やりっぱなし」にしない。 私たちは、行動の結果を評価し、改善しつづける。
7	会社は一つのチーム。 私たちは、互いに、立場を尊重し合い、感謝し合い、協力し合い、高め合う。
8	公明正大。 私たちは、胸を張り、堂々と正しいことを行う。

5

かねてよりご報告しておりました通り、当社は施工不備問題などにより毀損したブランドを再構築するためのリブランディングを進めるにあたり、新たな企業理念体系である Mission、Vision、Value、Credo を制定しました。新たな決意とともに、新生レオパレスとして、今後も企業価値向上に努めてまいります。

2020年3月期 - 2025年3月期 経営改革の振り返り

- プライシング戦略およびトップ営業による賃貸事業の収益力強化
- ノンコア・不採算事業の譲渡・撤退、要員最適化・コスト適正化を含む事業のスリム化

	主要KPI	20/3期	25/3期	増減	要因
収益力強化	期中平均入居率	80.78%	85.56%	+4.78p	
	成約家賃単価指数*1	97	107	+10	◆ プライシング戦略の実行による契約の質の改善
	法人利用戸数*2	272,566戸	308,613戸	+36,047戸	
	法人構成比率*2	57.0%	64.6%	+7.6p	◆ 既存法人顧客へのトップ営業
構造改革	営業利益率	△8.4%	6.8%	+15.2p	◆ ITを駆使したオペレーションの効率化
	連結従業員数*2	7,043名	3,909名	△3,134名	◆ 1,067名の希望退職実施
	売上原価（百万円）	408,112	354,537	△53,574	◆ ノンコア・不採算事業の譲渡・撤退
	販管費（百万円）	61,915	48,062	△13,852	
	自己資本比率	0.7%	37.5%	+36.8p	

*1 2017年3月期4月を100とした場合の指数
*2 期末時点

7

続いて7ページですが、まずは中期経営計画の説明に入る前に、当社が取り組んできた経営改革について、総括させていただきます。

当社は、施工不備問題への対応や新型コロナウイルス感染拡大による影響から、筋肉質な収益構造への転換と財務体質の強化を目指し、抜本的な構造改革に取り組んでまいりました。

経営改革については、主に二つの方針を掲げました。

まずは、賃貸事業における収益力の強化であります。特に注力したのは、法人顧客向けのトップ営業、そして契約の質の向上を目指したプライシング戦略にあります。

トップ営業では、お客様の社宅戦略のブレーンとしての地位を確立し、企業特性に応じたプランの提案により、取引先を拡大することで入居率の向上につなげました。

入居率の改善が見込まれた2023年3月期下期より、契約の質の改善に取り組みました。旺盛な法人需要を背景に各種施策が功を奏し、成約家賃単価は施工不備問題発覚直前期である2018年3月期を上回る形で推移しました。2025年3月期も高水準で推移し、トップライン回復の原動力となりました。

また、コスト適正化にも注力してまいりました。ノンコア・不採算事業の譲渡・撤退の方針を定め、2020年8月には1,067名の希望退職を実施するなど、要員最適化やコスト適正化を含む、事業と組織の両面から抜本的に見直し、会社全体をスリム化しました。

一方で、スマートロックや電子契約など、ITを活用したオペレーション効率化は継続的に推進し、持続可能な体制を築き上げました。

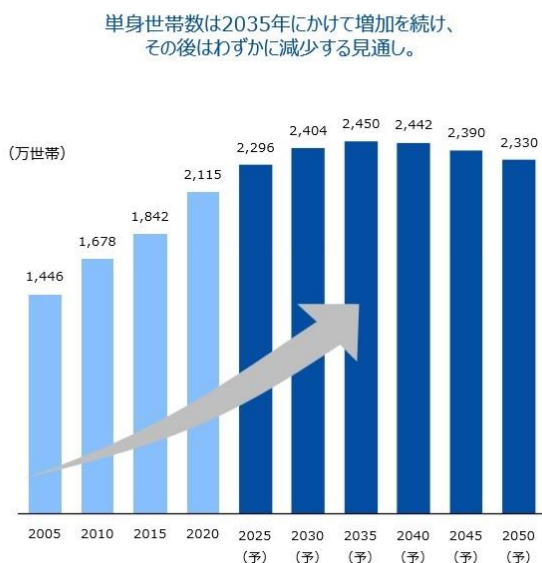
これらの構造改革の結果、収益力と財務健全性を向上させることができました。

事業環境：単身世帯の将来見通し

Leopalace21

当社の主要ターゲットである「単身世帯」は、今後も増加が見込まれており、賃貸事業の持続的な成長を支える外部環境が継続する見通し。

単身世帯数の推移*1



*1 出典：国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計（全国推計） 令和6（2024）年推計」（<https://www.ipss.go.jp/pp-ajsetai/j/hprj2024/t-page.asp>）
*2 出典：国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計（都道府県別推計） 令和6（2024）年推計」（<https://www.ipss.go.jp/pp-pjsetai/j/hpjp2024/t-page.asp>）
※上記データをもとに当社にて作成

都道府県別 単身世帯割合（2050年）*2

2020年と比較すると、2050年には全ての都道府県において、単身世帯割合が増加する推計。

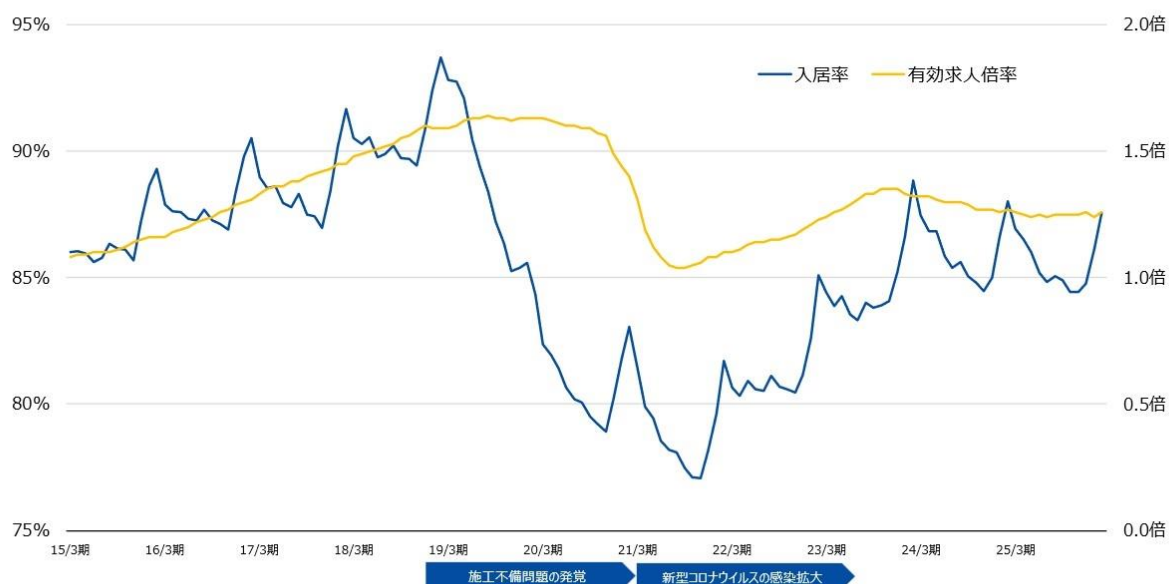
	2020年	2050年		2020年	2050年		2020年	2050年
北海道	40.5%	45.7%	石川県	34.7%	40.2%	岡山県	35.6%	41.4%
青森県	33.1%	39.9%	福井県	29.7%	35.5%	広島県	37.3%	42.6%
岩手県	33.3%	39.9%	山梨県	32.6%	39.7%	山口県	36.5%	42.6%
宮城県	36.9%	43.1%	長野県	31.0%	37.3%	徳島県	35.6%	42.9%
秋田県	30.6%	37.8%	岐阜県	29.4%	36.2%	香川県	34.4%	41.1%
山形県	28.4%	34.5%	静岡県	31.9%	37.7%	愛媛県	37.5%	44.4%
福島県	33.1%	40.5%	愛知県	36.3%	42.0%	高知県	39.1%	44.7%
茨城県	32.6%	40.4%	三重県	33.0%	39.5%	福岡県	40.7%	46.4%
栃木県	32.9%	39.4%	滋賀県	31.9%	38.7%	佐賀県	30.3%	36.9%
群馬県	32.4%	39.3%	京都府	41.2%	47.0%	長崎県	34.4%	41.4%
埼玉県	34.0%	41.2%	大阪府	41.8%	47.4%	熊本県	33.9%	40.8%
千葉県	36.3%	43.0%	兵庫県	35.9%	43.1%	大分県	36.0%	42.1%
東京都	50.2%	54.1%	奈良県	29.3%	37.7%	宮崎県	35.8%	42.3%
神奈川県	39.2%	45.6%	和歌山県	32.5%	39.3%	鹿児島県	38.9%	45.4%
新潟県	30.9%	37.2%	鳥取県	32.2%	38.4%	沖縄県	37.4%	44.9%
富山県	29.7%	35.5%	島根県	33.2%	39.0%	全国平均	38.0%	44.3%

（全国平均は加重平均を用いて算出）

続いて、当社を取り巻く外部環境についてご説明いたします。単身世帯の推移となりますが、まずは当社の主要ターゲットである単身世帯の将来の見通しです。

単身世帯は2035年にかけて増加を続け、その後はわずかに減少する見通しです。2050年には、全ての都道府県において、単身世帯割合が増加する見込みです。単身者向け賃貸住宅の需要は、今後も高い水準で推移すると見込まれます。

企業の採用活動の活性化に伴い、当社物件に対する需要は拡大。
 コロナ影響が緩和され、採用市場は活況であり、
 寮・社宅としての利用が多い当社管理物件の需要は、今後さらに拡大していく見通し。



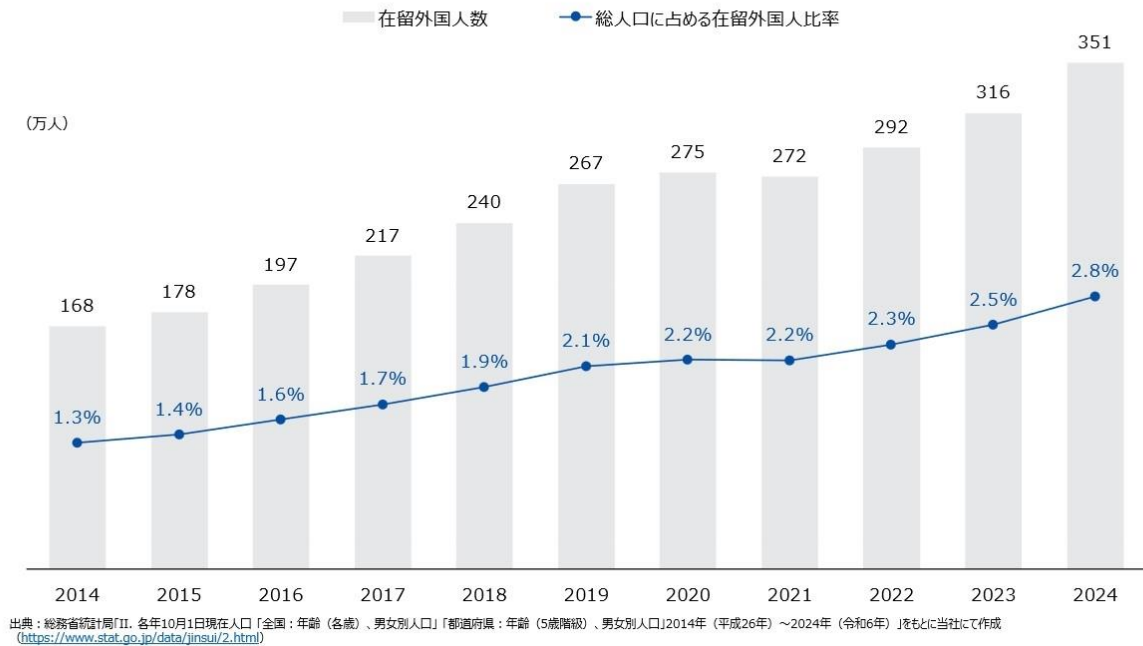
出典：e-Stat「一般職職紹介状況 有効求人倍率（実数、季節調整値）」をもとに当社にて作成
<https://www.e-stat.go.jp/stat-search/files?page=1&layout=datalist&toukei=00450222&tstat=000001020327&cycle=1&tclass1=000001228445&tclass2val=0>

9

次に 9 ページでは、当社の入居率と有効求人倍率の推移を示しております。

当社の入居率は、企業の人材採用に伴う寮・社宅としての需要から、有効求人倍率と連動して推移する傾向があります。現在、採用市場は活況であり、今後も法人顧客による寮・社宅需要の拡大が見込まれます。

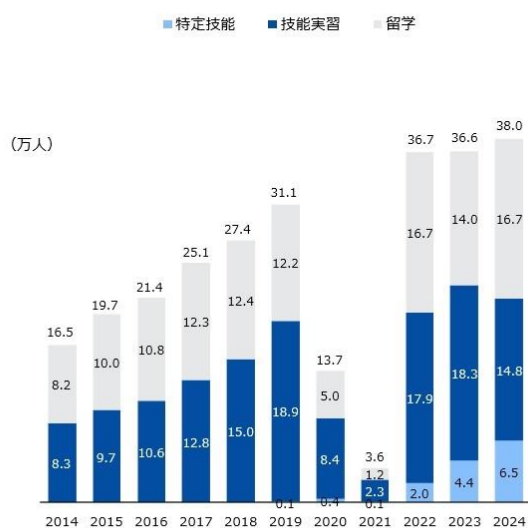
日本人の生産年齢人口が減少を続ける一方で、在留外国人数は増加傾向。
在留外国人が日本の総人口に占める割合は、2070年には10%に達すると見込まれる。



また、当社の入居者の約10%が外国籍のお客様です。我が国の生産年齢人口が減少を続ける中、在留外国人は増加傾向にあります。2024年の在留外国人数は約351万人と、3年連続で過去最高を更新しております。2070年には日本の総人口の約10%が外国人となる推計です。

労働力不足や留学生の増加を背景に、外国人の入国・在留が拡大。
当社管理物件は外国籍入居者が約10%を占めており、今後も追い風となるマーケット環境が継続する見通し。

外国人新規入国者数の推移*1



在留外国人数の推移*2



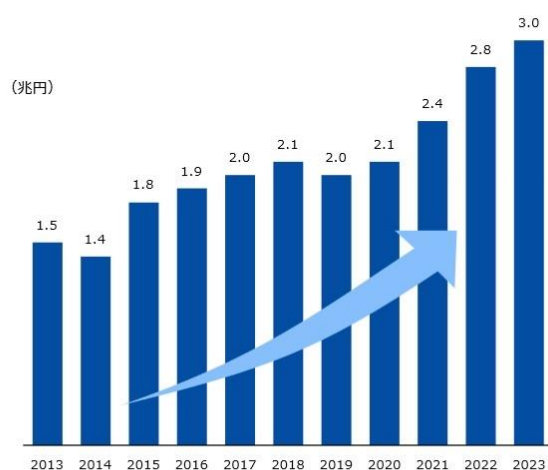
*1 出典：出入国在留管理庁「令和6年入国者数等」(https://www.moj.go.jp/isa/publications/press/13_00051.html)、e-Stat「出入国管理統計」(<https://www.e-stat.go.jp/dbview?sid=0003288049>)
 *2 出典：出入国在留管理庁「令和6年末在留外国人数」(https://www.moj.go.jp/isa/publications/press/13_00052.html)、e-Stat「在留外国人統計」(<https://www.e-stat.go.jp/dbview?sid=0004019020>)
 ※上記データをもとに当社にて作成

11

労働力不足や留学生の増加を背景に、外国人の入国・在留は拡大しております。2019年4月に特定技能制度が導入され、以降、特定技能人材の受け入れが進んでおります。こうした状況から、当社にとって、今後も追い風となるマーケットが継続する見通しです。

税制改正や高齢化の進行を背景に、相続税額および課税件数は年々増加傾向。
相続対策の重要性が高まることにより、土地活用に対する需要も拡大傾向。

相続税額の推移



課税件数と課税割合の推移



出典：財務省「相続税・贈与税に係る基本的計数に関する資料」(https://www.mof.go.jp/tax_policy/summary/property/e07.htm)
 国税庁「令和5年度 2 直接税」(<https://www.nta.go.jp/publication/statistics/kokuzeicho/sozoku2023/sozoku.htm>)
 国税庁「令和5年分 相続税の申告実績の概要」(https://www.nta.go.jp/information/release/kokuzeicho/2024/sozoku_shinkoku/index.htm)
 ※上記データをもとに当社にて作成

12

続いて、開発事業を取り巻く背景の一つである、相続税の動向についてご説明いたします。

2015 年の税制改正によって、相続税の基礎控除額が引き下げられ、課税対象が拡大されました。この改正により、相続税額が年々増加傾向にあります。さらに日本の高齢化が進む中で、相続が発生する件数も増加しております。

以上の事業環境を踏まえ、本中期経営計画を策定いたしました。

正常化に向けた 業績回復期

外部環境

- ◆ 新型コロナウイルス感染拡大
- ◆ サプライズ新法の公布
- ◆ 世界的なインフレによる物価上昇

- 要員最適化・コスト適正化
- 賃貸事業における収益力強化
- 2018年に発覚した施工不備物件における明らかな不備の解消

エリア支社制に向けた 事業基盤の強化

外部環境

- ◆ AI技術革新
- ◆ 外国人採用の増加
- ◆ 特定技能制度の改正

- 適正管理戸数と賃料の策定
 - 開発事業の再開
 - AI家賃査定への導入
- 財務基盤の強化
 - 入居率向上
 - 稼働家賃単価の向上

高度に安定した 持続可能な事業活動

- ◆ 単身世帯数の増加
- ◆ 相続税問題
- ◆ 新リース会計基準の適用

- 収益拡大に向けた組織の構築
 - エリア支社制の導入
 - 適正コストの維持
- サステナビリティ経営
 - 環境配慮への取り組み
 - 人的資本経営の推進



それでは、当社の中期経営計画についてご説明いたします。

まず、2026年3月期からの3カ年は、エリア支社制に向けた事業基盤の強化に取り組む重要な期間となります。

また、近年はAI技術の進化により、新しい挑戦が求められる時代に突入しています。当社では、この技術革新を機会と捉え、AIを活用した業務の効率化などを進め、事業基盤のさらなる強化に取り組んでまいります。社会の変化に柔軟に対応できる体制を整え、安定した事業活動を継続します。

持続可能な社会の為に
レオパレス21の続けること

レオパレス21の価値創造で、賃貸住宅を中心とする住まいの領域において、
イノベーターで持続可能なサービスの提供を続け、社会に必要とされる企業であり続けます。

経済価値	社会価値
基盤戦略 エリア戦略の実行 （入居率および稼働家賃単価の向上）	基盤戦略 DX・人的資本経営の推進 による 持続可能な組織体制の整備
成長戦略 開発事業の本格再開 （管理物件ポートフォリオの最適化）	成長戦略 ZEH物件の供給 による 脱炭素社会への貢献

15

このビジョンを達成し、あるべき姿へ到達するため、経済価値・社会価値の両面で、基盤戦略と成長戦略を策定しました。変わりゆく社会の中で、これからも社会に必要とされる企業であるために、長期的な企業価値向上を目指してまいります。

家具・家電付き、インターネット環境標準装備のアパートを全国展開。
上場企業の73%が当社アパートを寮・社宅として利用。

全国約55万戸の家具・家電付きワンルームを提供



薄型テレビ



ダブルカーテン



電子レンジ



洗濯機



ローテーブル



エアコン



冷蔵庫



インターネット環境

当社が寮・社宅として選ばれる理由

窓口の一本化

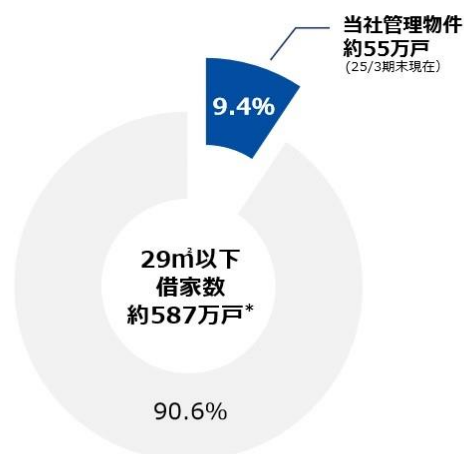
全国同一水準

経費の削減

上場企業の73%が
当社アパートを利用

市場シェア

当社管理物件と同程度の面積である29㎡以下の貸家は、約587万戸存在。
当社の管理戸数は約55万戸であり、単身者向け賃貸住宅市場におけるシェアは9.4%に達する。



出典：住宅・土地統計調査（総務省統計局）「住宅の種類(2区分)、建築の時期(10区分)、住宅の所有の関係(6区分)別延べ面積(18区分)別住宅数及び1住宅当たり延べ面積～全国」をもとに当社にて作成
(https://www.e-stat.go.jp/stat-search/files?page=1&layout=datalist&toukei=00200522&tstat=000001207800&cycle=0&tclass1=000001207808&tclass2=000001207809&stat_infid=000040209872&tclass3val=0)

17

続いて、事業戦略です。

当社は全国に約 55 万戸の単身者向けアパートを展開しており、家具・家電付きワンルームを中心に、インターネット環境も標準装備することで、かばん一つで即入居、即生活が可能な利便性を提供しています。

これにより、企業様の寮・社宅としても広く活用されており、上場企業の約 73%にご導入いただいている実績があります。

賃貸管理業の基盤の再構築および賃貸事業の体制をより強化し、再成長軌道を描くことで、総合賃貸管理業としての地位を確立する。



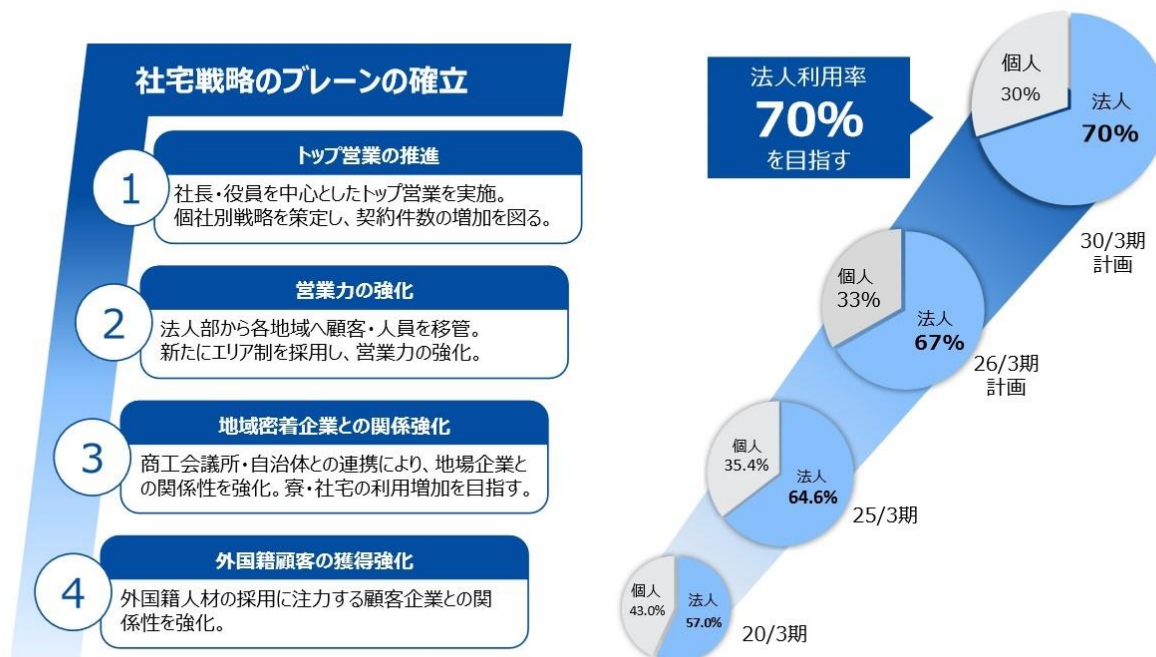
18

賃貸事業においては、「建てる」「貸す」「管理する」を総合的に行う、住のインフラとしての地位を確立していく3年間になると考えております。

2026年3月期は、新生レオパレス初年度と位置づけ、リーシング営業の強化、賃貸管理業としての課題追求、オーナーリレーションシップ強化を行ってまいります。

2027年3月期にはエリア支社制プレスタート、2028年3月期にはエリア支社制を開始し、地域ごとの収益性を最大化。これらの取り組みを通じて、総合賃貸管理業としての地位を確立してまいります。

企業の人的資本戦略のサポートを軸に、社宅戦略のプレーンとしての地位確立を推進。
各地域の企業との関係性強化を図り、2030年3月期は法人利用率70%を目指す。



賃貸事業における法人様のご利用については、利用の拡大を目指してまいります。

ご覧の通り、2025年3月期末は法人利用率64.6%でした。さかのぼる2020年3月期には、ご覧の通り57.0%と拡大をしてまいりましたが、2030年3月期には70%を目指してまいります。

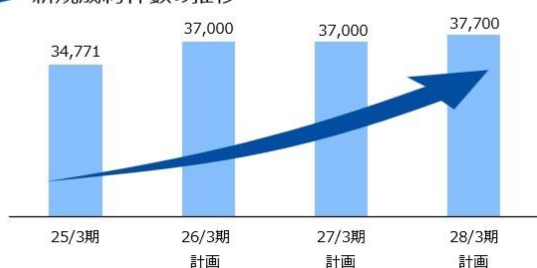
トップ営業は継続する一方、各エリアへ人員の移管を行い、エリア制による営業力強化を目指してまいります。

商工会議所や自治体との連携を通じて、地場企業との関係を深めるほか、とりわけ外国籍人材の受け入れに積極的な企業との関係を強化し、利用率の向上を図ってまいります。

個人契約の増加を目指し、自治体との連携、学生市場の開拓を推進。



■ 新規成約件数の推移



■ 企業との取り組み

Renxa

引っ越しに伴う、ライフラインの利用手続きの負担軽減、利便性向上を目的に Renxaと協業し、ライフラインなどの手続きを一括で代行するサービスを提供。

TRYT

医療・福祉業界における人手不足や厳しい労働環境などの課題解決に向けた支援強化を目的に、業務提携を締結。

一方、個人契約の増加を図ることで、賃貸事業のさらなる安定化を図ってまいります。特に学生向けには、生協、日本語学校との関係性を強化してまいります。

加えて、地方創生にも貢献すべく、自治体や地元企業と連携し、住まいの面から各地域の活性化に貢献してまいります。

さらに、需要に応じた柔軟な価格設定を行うダイナミックプライシングを導入し、入居率と収益性の両面の向上を目指してまいります。

今後も外国籍人材や留学生の需要拡大が見込まれる中、
当社の強みとノウハウを活かし、自治体や企業と連携を通じて、外国籍入居者の獲得を図る。



▶ 企業との取り組み



外国籍人材の運転免許切り替えサービスを提供するZIPLUSと協業することで、企業の福利厚生を強化し、人材定着を支援。



外国人材の受入促進に係る取り組みの充実を図るため、大阪府と「外国人材の受入促進に係る連携・協力に関する協定」を締結。



学校法人が抱える留学生に対する住まいの課題解決を目指し、家賃・敷金保証サービスを提供するQuantsと業務提携を締結し、住環境の整備を図る。



企業の外国籍人材の受け入れに関する課題と受け入れ後の住まいに関する課題の解決を目指し、業務提携を締結。

特に、外国籍人材については、日本の労働市場の国際化に伴い、今後も需要は拡大すると見込んでおります。当社は、これまでの豊富な経験とノウハウを生かし、引き続き専用窓口の設置や多言語対応を継続するとともに、福利厚生に課題を抱える法人のお客様へソリューション営業を展開してまいります。住まいに関するソリューションにとどまらず、パートナー企業との連携を通じて、外国籍人材を取り巻く課題解決にも取り組んでまいります。

協力業者との連携強化や品質向上により、物件価値の維持と顧客満足度の向上を図る。

賃貸管理業の基盤再構築

協力業者との連携強化

協力業者と連携を深め、物件価値の維持・向上に向けた取り組みを共に推進。

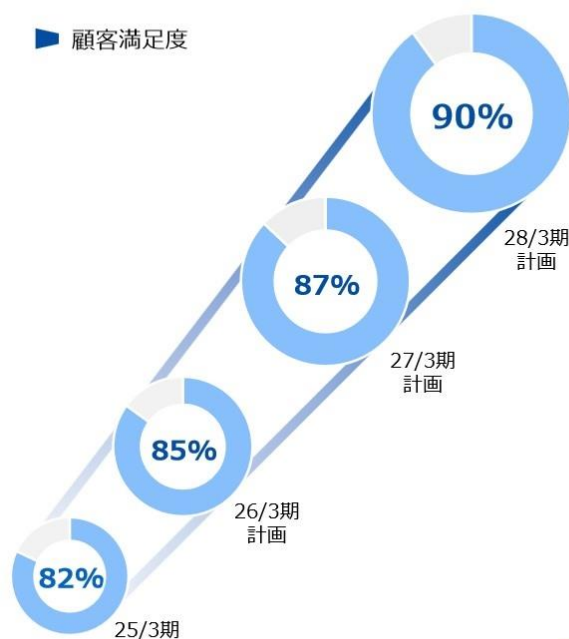
顧客満足度の向上

入居前点検を含む各種点検・顧客対応を強化し、快適な住空間提供を目指す。顧客アンケートを通じて継続的な業務改善に取り組む。

オーナー様との関係構築

適切な建物維持管理運営によりオーナー様の将来を見据えた建物資産形成へのサポートを提供。

顧客満足度



22

賃貸管理業では、協力業者様との連携による業務効率化とサービス品質の向上を行いつつ、入居者様の声を収集し、業務改善を進めていきます。

また、オーナー様との定期的なコミュニケーションに加え、資産運用やリスク管理の支援を通じて、満足度向上と長期的な関係強化を図ってまいります。

これらを通じて、信頼される総合賃貸管理業としての地位の確立を目指してまいります。

プライシング戦略とコスト適正化を徹底し、1戸当たりの利益最大化を図る。
2028年3月期は、期中平均入居率87.56%、期末入居率90.35%を目指す。

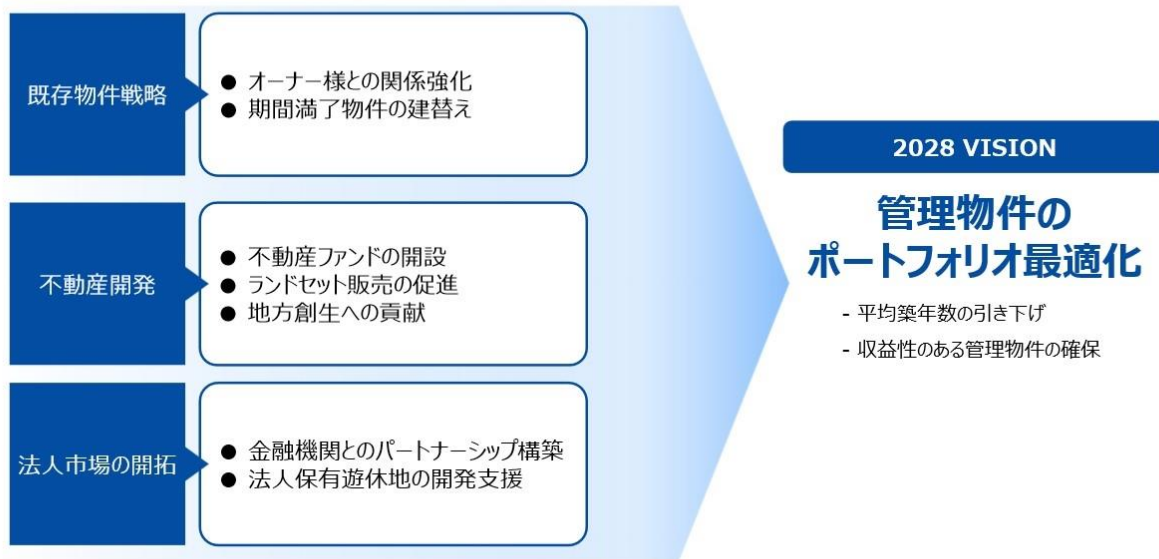
■ 入居率					■ 成約家賃単価（指数）				
	25/3期	26/3期 計画	27/3期 計画	28/3期 計画	25/3期	26/3期 計画	27/3期 計画	28/3期 計画	
期中平均	85.56%	85.95%	86.87%	87.56%	108	109	109	109	
期末	87.57%	89.00%	89.60%	90.35%					

入居率・成約家賃単価の推移



賃貸事業における成約家賃単価は、2016年4月を100とした指数で表しておりますが、高水準を維持しつつ、入居率については、2028年3月期末で90%を目指してまいります。

2026年3月期より開発事業を本格再開。施工不備対応への体制を維持しつつ、老朽化が進む既存物件の建替えに加え、不動産開発や法人市場を通じて、新規物件の供給に積極的に取り組む。



一方、今期 2026 年 3 月期より、開発事業を本格的に再開し、収益性の高い管理物件の確保と新たな事業基盤の構築に取り組んでまいります。

まずは、ターゲット顧客とエリアを明確にし、管理物件の質を戦略的に高めてまいります。

既存のオーナー様には建替え提案を行い、資産価値と収益性の向上を支援いたします。それ以外にも、土地の売買と建物の建築請負をセットで提案する、ランドセット販売の提案も同時に行ってまいります。

さらに、新たに法人市場では、法人様保有の遊休地開発支援も進め、新規物件の供給に積極的かつ多様的に取り組んでまいります。

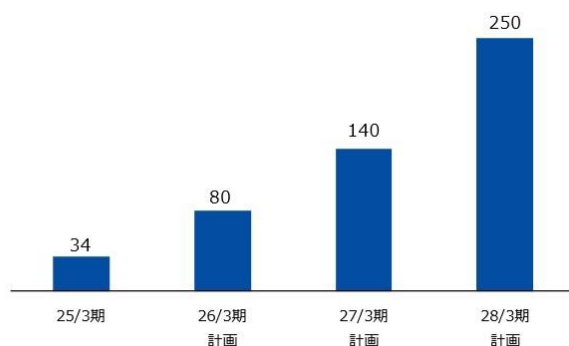
こうした取り組みにより、管理戸数の維持や平均築年数の引き下げ、新築需要の獲得を図り、持続可能で収益性の高い事業運営を目指してまいります。

建替えとランドセット販売等により、2028年3月期には受注棟数250棟を計画。
管理戸数の減少ペース抑制と平均築年数の引き下げを推進。

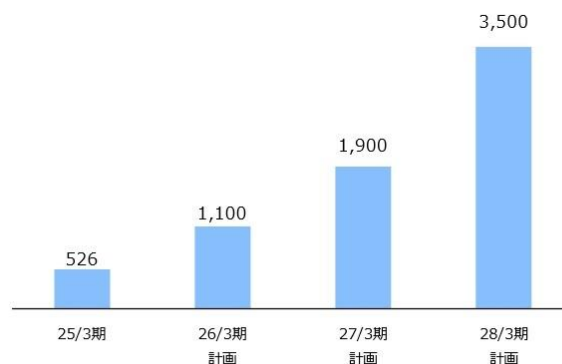
▶ 管理戸数の推移



▶ 受注棟数



▶ 受注戸数



25

この受注計画であります、今期は 80 棟の建替え受注を目標とし、来期より建替え以外の需要にも取り組んで、2028 年 3 月期には年間 250 棟の受注を目指してまいります。これにより、管理戸数の減少鈍化と平均築年数の引き下げが図られることになります。

▶ シルバー事業

地域社会に密着した「グループホーム」「デイサービス」「ショートステイ」「介護付き・住宅型有料老人ホーム」を85施設運営。訪問介護・居宅介護支援なども提供。

方針

稼働率の向上と運営の安定化により、早期の黒字化を実現。



売上高構成比
3.2%
2025年3月期

▶ その他事業

グアム島においてゴルフ場やホテルなどを運営するレオパレスリゾートグアムを展開。

方針

譲渡・撤退の方針。
稼働向上により採算性を改善。



売上高構成比
0.3%
2025年3月期

その他関連事業でございますが、まずシルバー事業では、グループホームや有料老人ホーム、デイサービス、ショートステイなど 85 施設を運営しており、訪問介護や居宅介護支援にも対応しております。まだまだ損益的な面で不満が残る事業ではございますが、今後、稼働率の向上と運営の安定化を図り、スタッフ教育や設備改善を通じて、早期の黒字化と持続可能な運営を目指してまいります。

その他事業においては、レオパレスリゾートグアムは、譲渡・撤退の方針は変えておりませんが、まずは稼働向上による採算性の改善を図ってまいります。

「攻め」の営業活動への転換による、持続的な増収増益

「守り」から「攻め」の経営へ転換し、人的資本やDX推進を中心とした成長投資を実施。入居率と稼働家賃単価の更なる向上により、3カ年を通して増収増益の計画。

28/3期 営業利益 計画

413億円

賃貸事業の成長による安定的な株主還元の実現

賃貸事業の成長によって創出したキャッシュを活用し、安定した株主還元を実施。成長投資と株主還元のバランスを図りながら、安定的な配当の継続を目指す。

28/3期 配当性向 計画

30%

28

続きまして、3カ年の財務戦略についてご説明いたします。28ページをご覧ください。

財務戦略の基本方針は、持続的な増収増益と、安定的な株主還元の二つを柱といたします。守りから攻めの経営へ転換し、人的資本やDX推進などの成長投資を実施することで、入居率と稼働家賃単価を向上させ、3カ年を通じた持続的な増収増益を目指します。また、3年後を見据えて、こうした人的資本などへの成長投資の種まきをしっかり行うということの側面もございます。

株主還元の強化については、賃貸事業の成長によって創出したキャッシュを活用し、安定した配当の継続を目指してまいります。

入居率および稼働家賃単価の向上により、3カ年を通して増収増益の計画。

		新中期経営計画						
(百万円)	25/3期 実績	26/3期 計画	27/3期 計画	28/3期 計画	3カ年 増減率 (25/3→28/3)	CAGR (年平均成長率)	要因	
売上高	431,831	441,400	456,300	468,000	+8.4%	+2.7%	■売上高 入居率および稼働家賃単価の向上により、 右肩上がりで推移	
原価	354,537	355,300	362,100	368,900	+4.1%	-		
売上総利益	77,293	86,100	94,200	99,100	+28.2%	+8.6%	■売上原価 物件価値の維持・向上を図り、 予防メンテナンスをさらに強化	
%	17.9%	19.5%	20.6%	21.2%	+3.3 p	-		
販管費	48,062	53,700	55,700	57,800	+20.3%	-	■販管費 賃貸営業の人員数増加、開発事業再開に伴う 人員拡充により、人件費が増加	
営業利益	29,231	32,400	38,500	41,300	+41.3%	+12.2%		
%	6.8%	7.3%	8.4%	8.8%	+2.0 p	-	■営業外費用 2025年3月にみずほ銀行ヘリファイナンスを実行し、 支払利息が軽減	
経常利益	26,936	30,900	37,300	40,100	+48.9%	+14.2%		
純利益	17,861	18,100	22,100	23,900	+33.8%	+10.2%	■純利益 28/3期までは繰越欠損金の活用により税負担は 軽微となる一方、繰延税金資産の取り崩しにより 法人税等調整額を計上見込み	

* 2028年3月期から適用予定の新リース会計基準は考慮せず。

29

続きまして、収益の見通しについてご説明いたします。29 ページをお開きください。

入居率と稼働家賃単価の向上に注力し、2028 年 3 月期に売上高 4,680 億円、営業利益 413 億円の達成を目標といたします。

コストの計画ですが、売上原価については物件価値を向上するため、予防メンテナンスの拡充による増加を見込んでおります。また、販管費に関しましては、賃貸事業・開発事業の人員拡充など、人的資本への積極的な投資を計画しており、成長に向けたコスト投資を継続する見通しであります。

効率性・収益性・安全性に関する各指標は、いずれも高水準を維持して推移する見通し。

		25/3期 実績	26/3期 計画	27/3期 計画	28/3期 計画
効率性	ROE	24.6 %	21 %	21 %	20 %
	ROIC	19.7 %	19 %	19 %	18 %
収益性	EPS	56.22円	56.97円	69.56円	75.23円
	EBITDA (百万円)	32,734	35,400	41,000	43,300
安全性	DEBT/EBITDA倍率	0.97 倍	0.9 倍	0.8 倍	0.7 倍

*ROE = 当期純利益 ÷ 期中平均自己資本

*ROIC = NOPAT(税引後営業利益) ÷ 期中平均投下資本(有利子負債 + 株主資本)

*EPS = 当期純利益 ÷ 発行済株式数 (期中平均)

*EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

*DEBT/EBITDA倍率 = 期末有利子負債 ÷ EBITDA

* 2028年3月期から適用予定の新リース会計基準は考慮せず。

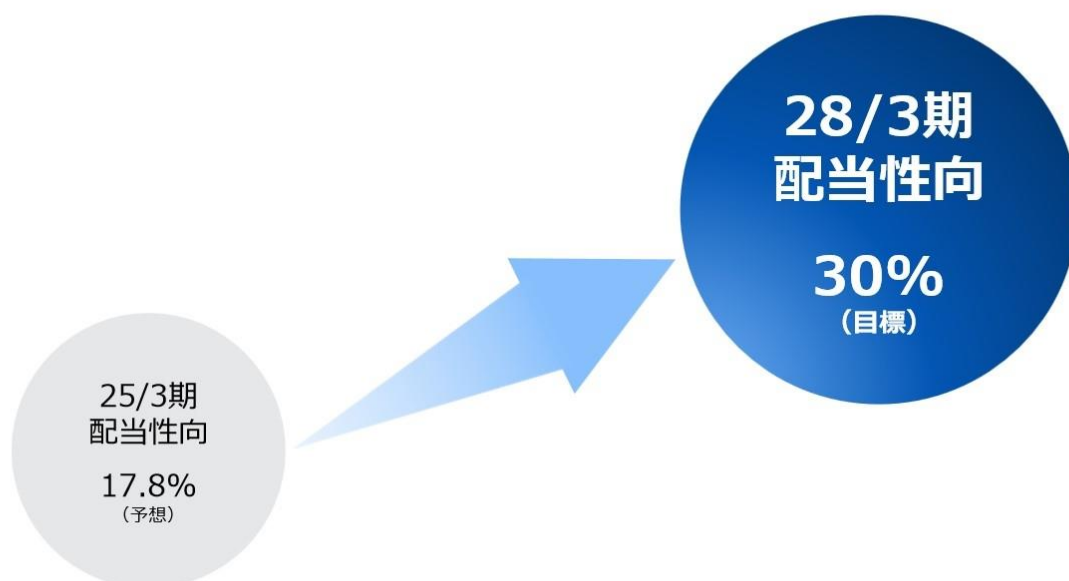
30

次に、経営指標の見通しを 30 ページに示しております。

効率性・収益性および安全性における各指標を、いずれも高い水準で維持することを見込んでおります。

株主資本の増加が見込まれる中で、最適な資本効率を意識した経営に取り組み、2028 年 3 月期に ROE 20%、ROIC 18%、EBITDA 433 億円の達成を目指してまいります。

業績動向・財務状況等を総合的に勘案し、継続的かつ安定的な配当の実施を図る。
2028年3月期の配当性向の目標を**30%**と定め、株主還元の強化に努める。

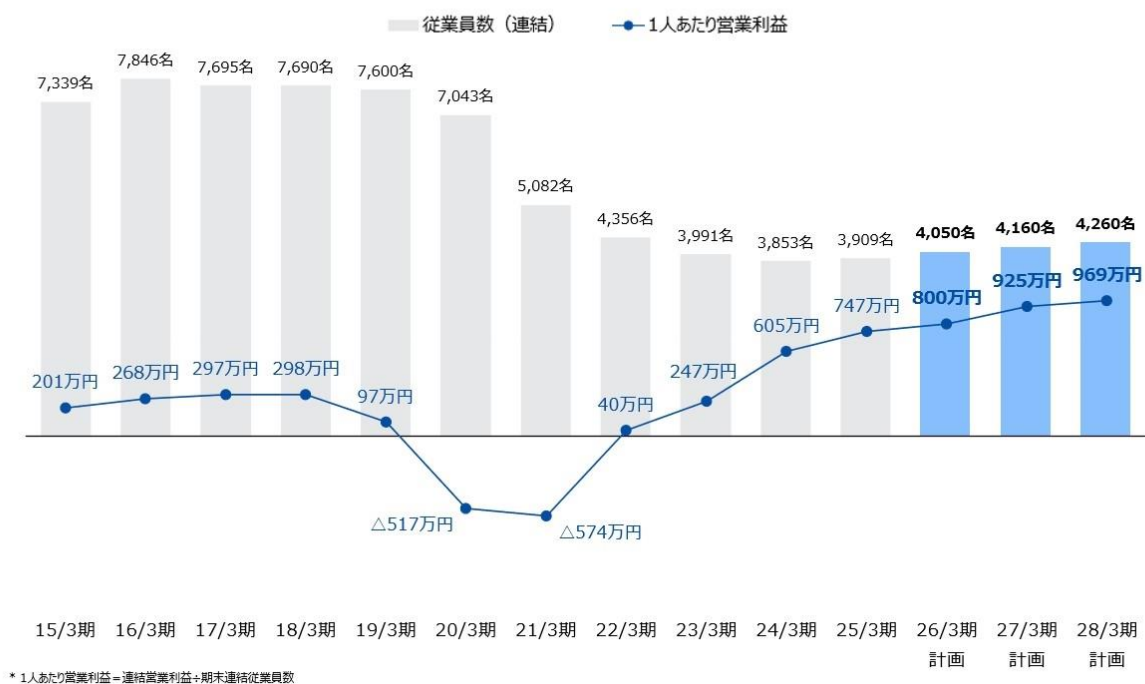


31

また、株主還元の計画については、31 ページにお示ししております。

賃貸事業の成長によって創出される営業キャッシュフローを活用し、安定的かつ継続的な配当の実施を計画します。同時に財務状況と成長投資のバランスを考慮し、2028 年 3 月期、最終年度においては配当性向 30%の達成を目標に、株主還元の強化に取り組んでまいります。

10年間で従業員数は半分ほどに減少したものの、構造改革やDX推進により生産性が向上。



次に、効率性という観点から従業員数と1人あたりの営業利益を32ページにお示ししております。

10年間で従業員数は半分ほどに減少しましたが、一方で、構造改革やDX推進によって生産性が大きく向上しております。今後もさらに、1人あたり営業利益を増加させてまいります。

マテリアリティ

取り組み

- 環境に対する取り組み

E

- Scope1、2のCO₂排出量削減(2030年度に2016年度対比46%削減)
- レオパレスグリーンエネルギープロジェクトを通じたCO₂排出量削減(計画戸数 600,000戸)
- 環境配慮型物件の推進

- 安定した賃貸住宅の提供
- 不動産テックの推進
- 働き方改革・人材育成
- 人権尊重
- ステークホルダーとの対話

S

- 多彩な人材の戦略的獲得・活躍支援(新卒採用 100名、キャリア採用 200名)
(Leopalaceキャリア自立プログラム修了者数 1,500名)
- コンプライアンスと倫理観の醸成
- ウェルビーイング経営の推進

- ステークホルダーとの対話
- コーポレート・ガバナンスの実効性確保
- コンプライアンス強化

G

- 顧客満足度調査の実施
- サクセッションプランの実施
- 取締役会の実効性評価

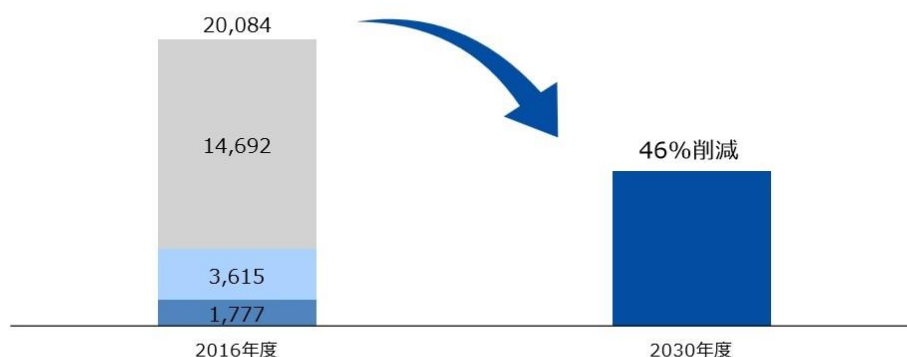
ここからは、サステナビリティ経営についてのご説明とさせていただきます。

当社は持続的な成長を果たすため、2030 年を見据え 8 つのマテリアリティを特定し、各マテリアリティに対して3カ年の取り組みを定め、進捗を管理しております。

特に注力しているのは、環境配慮への取り組みと、人的資本経営の推進であります。

2030年度までに、2016年度（2017年3月期）対比で46%削減の計画。

(t-CO₂) ■ スコープ1(ガス使用由来) ■ スコープ1(車両走行ガソリン由来) ■ スコープ2(電気使用由来)



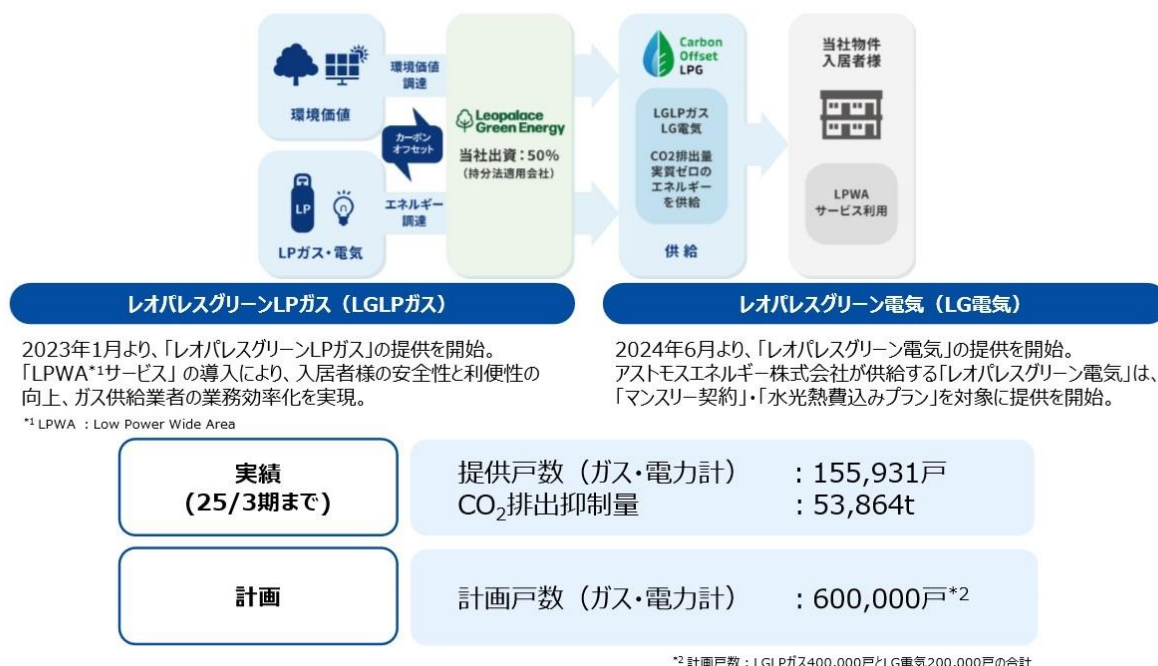
Scope1+2、3の実績

	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期*	24/3期
スコープ1+2 (t-CO ₂)	20,084	19,186	18,075	16,796	11,564	10,518	11,341	11,747
スコープ1+2 17/3期対比	-	-4.5%	-10.0%	-16.4%	-42.4%	-47.6%	-43.5%	-41.5%
スコープ3 (t-CO ₂)	873,167	864,448	786,510	692,463	693,388	748,745	540,558	491,433

* スコープ2は23/3期からマーケット基準による算定値
* 25/3期は算出中

環境面ではまず、当社関連施設からの CO₂排出量のうち、スコープ 1、2 に該当する排出量を 2030 年度に 2016 年度対比で 46%削減することを目指しています。

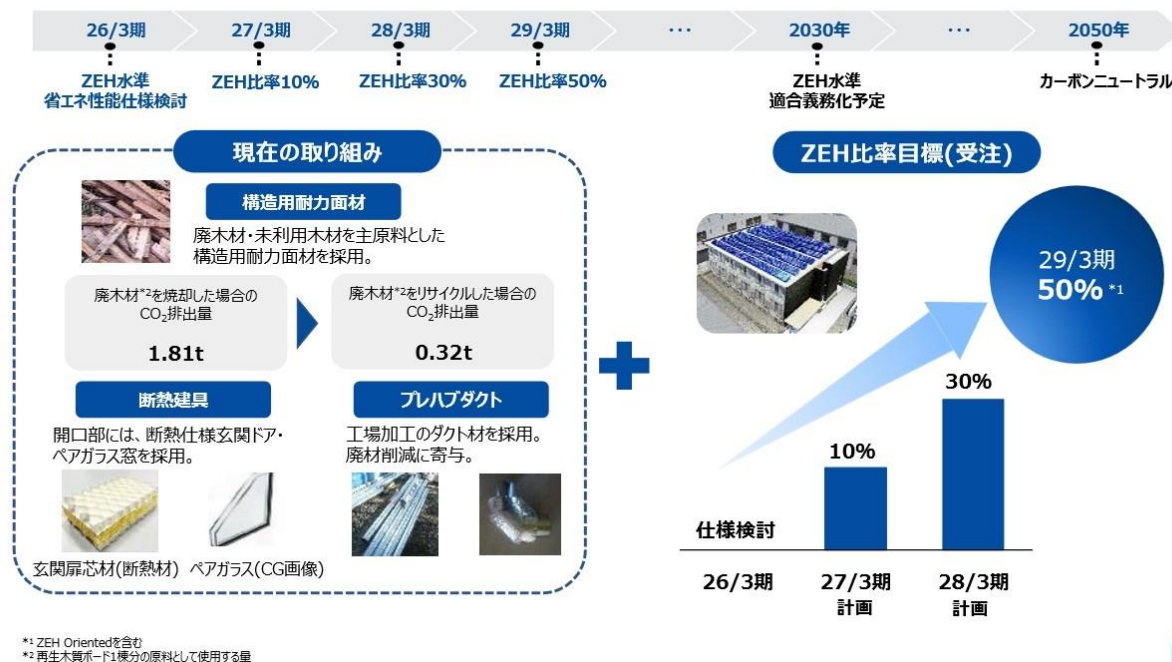
LGLPガス・LG電気の提供により、CO₂排出量実質ゼロの賃貸住宅経営が可能に。



一方、スコープ3に関しては、2023年に設立したレオパレスグリーンエネルギー株式会社による、CO₂排出量実質ゼロのレオパレスグリーンLPガス、レオパレスグリーン電気の供給を進めることで、CO₂排出量実質ゼロの賃貸住宅経営を可能にしております。2028年3月期までに、電気・ガス合わせて60万戸への供給を目指します。

環境配慮に向けた現在の取り組み（CO₂排出量削減・省エネ配慮・廃材削減）に加えてZEHを推進。

ZEH水準の省エネ性能仕様は2026年3月期内に検討完了し、
2029年3月期には建築請負契約におけるZEH比率50%^{*1}を目指す。



また、開発事業においても 2050 年のカーボンニュートラル達成に向けて、CO₂排出量の削減や省エネ、廃材の削減に取り組んでおります。

さらに 2030 年の ZEH 水準義務化予定を見据え、2026 年 3 月期には ZEH 水準の省エネ性能仕様の検討を完了し、2029 年 3 月期には建築請負契約における ZEH 比率 50%を目指します。



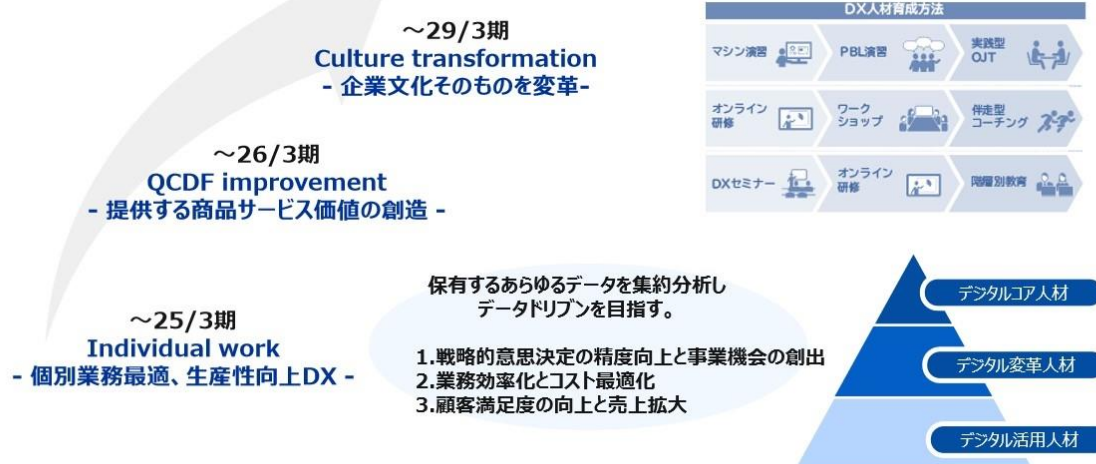
お客様への価値創造を拡大し、従業員が主役になる会社をデジタルを使い実現

事業変革に向けた取り組み

事業変革から企業文化そのものの変革に至るために必要となる、迅速な意思決定を行うデータドリブン経営が可能な基盤の構築を目指す。

デジタル人材の育成

デジタル人材を3つのレベルに分けて定義し、それぞれに応じた育成を実施するとともに、人材を適所に配置する。



38

続いて、社会面では、特に DX と人的資本経営の推進に力を入れております。

これまでも、デジタル化に取り組むことで、生産性の向上や省力化に向けた業務効率の改善を実現してまいりました。今後はさらに、顧客や社会のニーズ、そして社員の声を反映させることで、製品やサービス、ビジネスモデルの変革を進めます。競争上の優位性を確立するとともに、データ基盤を活かしたシステム変革に取り組むデータドリブン経営を目指し、データを活かす人材の育成にも力を入れてまいります。

人材育成方針

社長自らが先頭に立って人的資本経営・ウェルビーイング経営を推進しており、人材ビジョンと6つのテーマを軸に、個人の更なる成長と企業文化の定着を目指す。



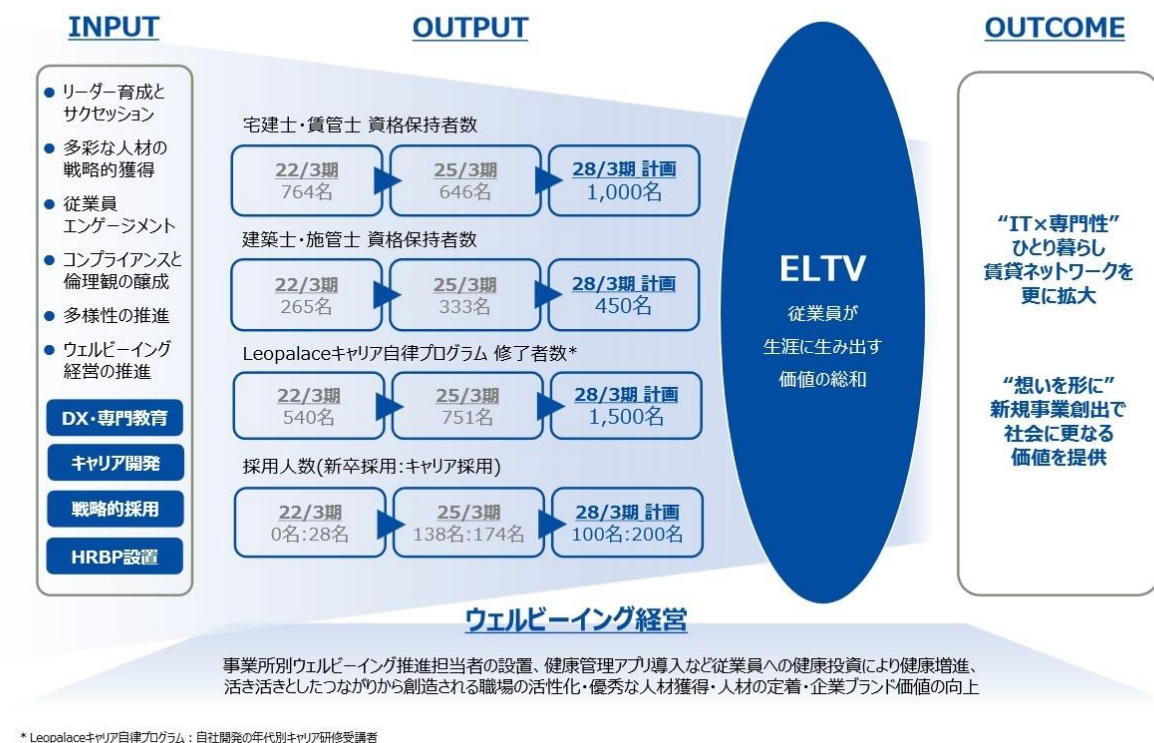
* 2025年5月8日付「厚生労働省『人材の確保・定着に成功した企業の取組事例集』に、レオパレス21の取組が掲載」

組織カルチャー変革に向けたロードマップ

組織カルチャーの変革を実現し、持続可能な成長と多様性推進、女性活躍推進、売上利益の向上を目指す。



人材戦略においては、社員がキャリア形成に意欲的に取り組み、自身の選択に覚悟と責任を持ち行動する。そして会社がそれを後押しすることで、社員1人ひとりが生み出す価値が積み重なり、結果としてレオパレスのブランド価値向上につながっていく。そんな社員が主役の会社へと変革を遂げるために、人的資本経営に取り組んでまいります。



このスライドでは、組織が達成すべき成果とそれを社員のアウトプットがどう支えるかを示しております。アウトプットに示した4つの重点項目には3年後の目標値を設定し、ウェルビーイング経営を基盤とした、攻めの人的資本経営を推進します。

中でも注力しているのは、有資格者の獲得・育成です。賃貸不動産経営管理士は、賃貸事業の従事者の保有率40%を目指し、業界トップ水準の取得率を掲げております。

また、採用面では新卒とキャリア採用の両軸で人材を確保しておりますが、当社のキャリア採用の取り組みは、2025年4月に厚生労働省より発表された採用活動の成功事例にも選ばれました。これは昨日付けでニュースリリースとして開示しております。

今後も人的資本経営を推進し、社員1人ひとりが主役となる企業を目指し、全社一丸となって努力を続けてまいります。皆様のご支援を心よりお願い申し上げます。

以上で、私からのご説明とさせていただきます。ご清聴いただき、誠にありがとうございました。

質疑応答

綾部 [Q]：それでは、質疑応答に入ります。では、みずほ証券の橋本様の一つ目のご質問。

ワラントの行使期限が半年後の 11 月に迫っていますが、会社として基本スタンスは。

宮尾 [A]：橋本様のご質問の通り、ワラントの行使期限が半年後になっているわけですが、いずれにしましても会社の基本スタンスは変わりございません。

まずもって、我々の会社の経営としては中期的に株主価値の向上に資する、そうした行動をするというのが基本スタンスであります。この基本スタンスに基づいて、今後どのような行動に移るかということは、追って決まり次第ご報告することにはなろうかと存じます。

綾部[Q]：ありがとうございました。続きまして、橋本様の二つ目のご質問。

収益基準見直しの影響、2025 年 3 月期と 2026 年 3 月期で教えてください。

竹倉 [A]：本業のぶれは一切ございません。会計上の実態に即した、より精度の高いものに内容を切り替えたものでございます。賃貸の貸し方で、いわゆる法人限定プランというものがございます。

こちらのプランに関して、法人の入居者の方が退出されたときに、一般の入居者と同じように退室した、解約したという認識を持って、収益認識の処理をしておりました。

それによって、退室と同時に 30 カ月とか 20 カ月などで、均等で計上したものを前倒しして計上することになるわけなのですが、この法人限定プランというのは、いわゆる窓口の法人ですので、法人の契約はいわゆる解約ではなく、違う部屋を借りていただいて、続いています。

したがって、入居者が出たということで解約処理をするというよりも、法人限定プランが解約されたときに解約をするというトリガーに切り替えたことで、いわゆるマイナスに計上していたものを元に戻す行為を今回行ったものです。その金額が 10 億円弱なのですが、それが今回の会計の変更でございました。したがって、内容について冒頭に申し上げた本業のぶれはございません。

綾部[Q]：ありがとうございました。続きまして橋本様の三つ目のご質問。

改修工事は、2025 年 3 月末でほぼ完了との認識ですか。その影響、改修工事の部隊が新築に従事できるなど、新中計での影響などを教えてください。

宮尾 [A]：

当社施工物件の改修について

Leopalace21

入居者様および建物所有者様のご協力が得られた明らかな不備のすべてについて、調査および改修などの対応が完了

明らかな不備棟の総戸数176,240戸の対象物件のうち175,282戸を調査し、調査完了率は99.5%。
また、明らかな不備が判明した79,171戸のうち77,638戸の改修等対応を完了し、対応完了率は98.1%。

(2025年3月末現在)

	明らかな不備 棟数	明らかな不備棟 総戸数 ①	調査完了戸数 ②	要調査戸数 ③ (①-②)	明らかな不備 総戸数 ④	改修完了等対応 完了戸数⑤	要改修戸数 ⑥ (④-⑤)
自社管理物件	8,389	140,877	140,838 (99.9%)	39	59,364	58,811 (99.1%)	553
他社管理物件	2,882	35,363	34,444 (97.4%)	919	19,807	18,827 (95.1%)	980
合計	11,271	176,240	175,282 (99.5%)	958	79,171	77,638 (98.1%)	1,533

・自社管理物件：レオパレス21が施工した物件で、入居者募集から建物管理までレオパレス21が自社で行っている物件

・他社管理物件：レオパレス21が施工した物件で、レオパレス21以外の他社の管理会社等で入居者募集から建物管理までを行っている物件

当社は引き続き入居者様および建物所有者様の要望に対応できる体制を維持し、特定行政庁との協議の上、入居者様および建物所有者様の個別の事情に配慮した丁寧な対応を行い、各物件の状況に応じた対応計画に基づき、改修等を進めてまいります。

* 改修進捗状況： <https://www.leopalace21.co.jp/info/pdf/2025/progress.pdf>

44

今お示しているスライドの通りではございますが、3 月末において、調査の完了については 99.5% になりました。内訳でいきますと、当社が管理しております自社管理物件については 99.9%、残り 39 戸でございます。一方、他社の管理会社が管理している物件に関しましては 97.4%で、合算して 99.5%行ったものでございます。

また、明らかな不備が判明した部屋の改修等々につきましては、全体で 98.1%の対応完了率となっております。数字については記載の通りでございます。そういう面では、橋本様がおっしゃる通り、ほぼという意味ではほぼ完了との認識であります。

ただ、継続的に体制は維持しておりますので、入居者様および建物所有者様との打ち合わせなどに応じて、逐次対応させていただくということは変わりございません。

一方、個別事情に配慮した対応になりますので、日常的な対応の中でアクションを起こすことから、その分、ご質問にあった通り改修工事の部隊が新築に従事できるというふうになっております。

綾部[Q]：ありがとうございました。続きまして、SBI 証券の小澤様、一つ目のご質問。

法人向け家賃上昇が続いているようですが、外国人も特定技能などで同様に上昇していますか。

竹倉 [A]：法人向け家賃上昇の観点から申しますと、同じように特定技能の方々も法人の窓口で利用していただいておりますので、基本賃料としては法人と同じでございます。

11%以上の方々が今ご利用いただいておりますが、そのうち半分強が法人契約でございますので、こちらのほうについては、同じ家賃の上昇、すなわち必要な場所に、必要な戸数を、必要な時期という、私どもが強みを持っている貸し方によってプライシング戦略を行って、賃料の設定をさせていただいているとお話差し上げたいと思います。

綾部 [Q]：ありがとうございました。次に SBI 証券の小澤様、二つ目のご質問。

開発事業再開について、請負粗利益率はどの程度見込んでいますか。家賃が上がっているので、コストアップを価格転嫁してもオーナーの需要、金融機関の融資姿勢にマイナスとならないですか。

竹倉 [A]：ご指摘の通り、資材関係・人件費ともに上がっております。今回、棟数の計画を公表しましたが、今期については、約 5 年ぶりの建築でございますので、金額にして大体 100 億円以上の受注は取っていただくということで、まず体制づくりを中心に動いております。

開発事業については、かつて 20%以上あった利益率は、15%から 10%くらいでスタートし、まず施工管理の体制や、もう 2 度と起こしてはいけない施工不備の問題などを確実にこなしながら、今期掲げた数字の受注を行い、その間に背景にあります体制づくりを行い、来期そして再来期の受注増の体制を整えてまいります。受注残がどんどん増えていきますと、いわゆるボリュームによってコストダウンが図れますので、ボリュームディスカウントができるようになってきたときに、さらに上を目指していこうと考えております。

また、金融機関の融資姿勢については、むしろ今回 1 月以降、施工不備問題の一つの大局的な明らかな不備の目途をつけ、リファイナンスを行った後に、金融機関の融資姿勢については私どもの言葉で言うと劇的に変わってまいりました。今後において、弊社のアパート建築のパートナーとなるべく、地方銀行が賛同いただいている状況になってまいりましたので、あとは場所・地域による家

賃と資材の関係を踏みながら計画を立て、行っていくことによって、融資姿勢そのものにはマイナスにならないと判断をしております。

綾部 [Q]：ありがとうございました。続きまして、SMBC 日興証券の濱田様のご質問。

中計資料 23 ページ、成約単価は横ばいの見通し、今後 3 年間は入居率の引き上げに注力という理解でよろしいのでしょうか。家賃のアップサイドの考え方について教えていただけますでしょうか。

宮尾 [A]：まず家賃のところですが、今のインフレ率をストレートに反映させているわけではなく、結果的には 1%程度の上昇というふうにご覧いただければと思います。

法人は確かに伸ばしてはまいります、先ほど説明の中にありました通り、個人契約を改善しようという考え方があります。個人契約がなかなか伸びていない、あるいは減少している要因は、プライシング戦略と言うと少し聞こえはいいのですが、実際には個人の方にとっては、少し手の届かない領域に入ってきているというところがございます。

それに対して、今後、ダイナミックプライシングのような考えを取り入れて、適宜、その個人向けの特定の物件、部屋を販売していくという戦略をとってまいります。

綾部[M]：ありがとうございました。

それでは、終了予定時刻前ではございますが、追加のご質問がないようですので、これにて質疑応答および説明会を終了させていただきます。

本日は、株式会社レオパレス 21、2025 年 3 月期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございました。

[了]