株式会社レオパレス 21

2025 年 3 月期 2Q 決算説明会

2024 年 11 月 8 日

登壇

金子：本日はお忙しい中、株式会社レオパレス 21、2025 年 3 月期第 2 四半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、金子でございます。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、質疑応答のお時間を設けております。終了時刻は 17 時を予定しております。

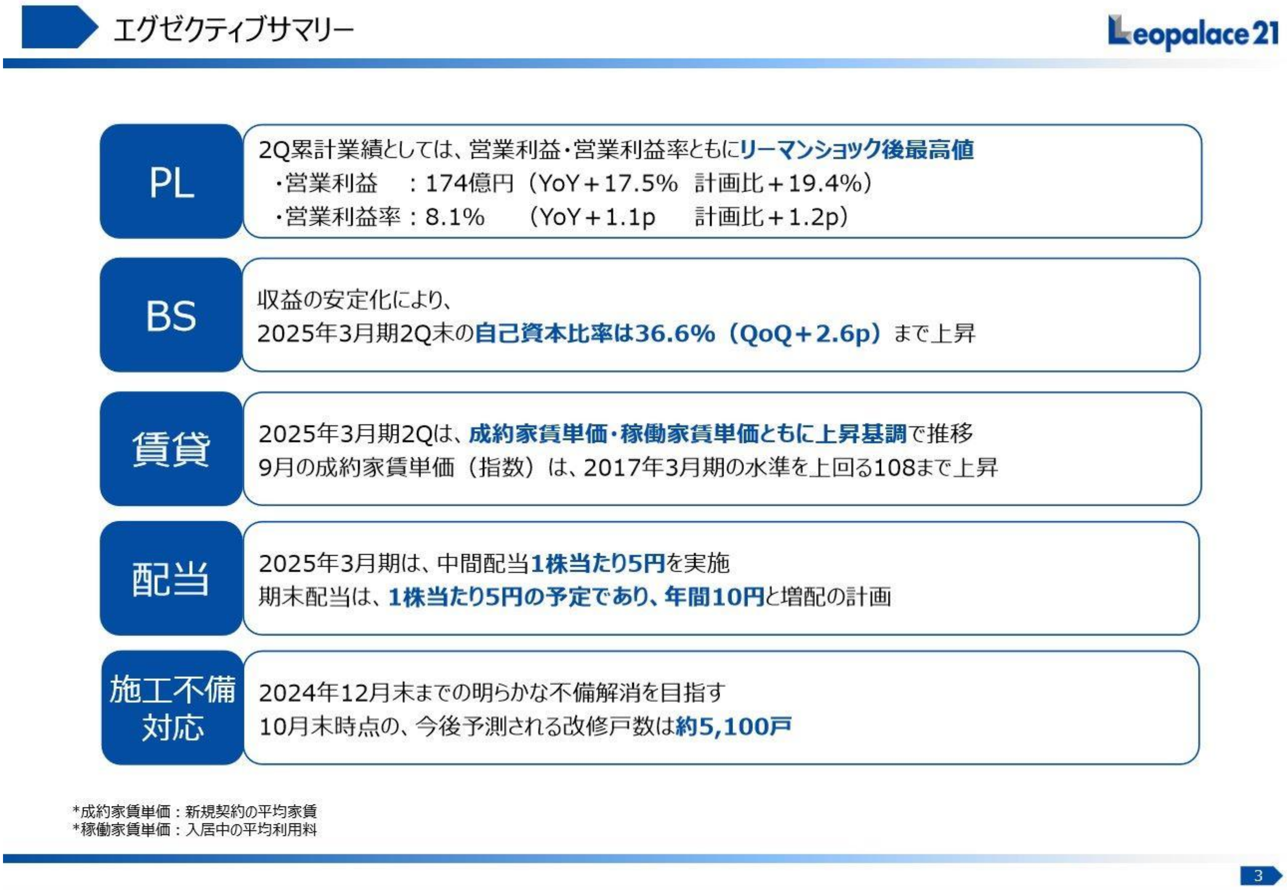
それではこれより、代表取締役社長の宮尾よりご説明いたします。

宮尾：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。代表取締役社長の宮尾でございます。

まず、2025 年 3 月期第 1 四半期決算短信の一部訂正についてご説明いたします。繰延税金資産については、期末で取り崩す方針をとっておりましたが、上期の業績が好調に推移していることもあり、四半期ごとに取り崩す必要があると判明しました。

よって、既に発表しておりました第 1 四半期の決算内容も訂正し、従来、期末で取り崩す前提で作成した計画につきましても、四半期ごとに取り崩す前提で計画を再策定し、このたび開示させていただいた次第であります。

なお、この訂正に関しては、税効果の計上処理の訂正であるため、通期計画、業績予想へ影響があるものでもなく、またキャッシュフローにも影響がないものであります。



それでは、エグゼクティブサマリーについてご説明いたします。

2025 年 3 月期第 2 クォーターの決算は、営業利益が 174 億円と、リーマン・ショック以降最高益となりました。その結果、9 月末に純利益を計上することにより、自己資本は 762 億 7,000 万円と、自己資本比率は 36.6%となり、前期末より 5.4 ポイント改善しております。

また、当社は株主様に対する利益還元を経営の重要課題の一つと位置付け、業績動向、財務状況などを総合的に勘案し、継続的かつ安定的な配当を実施する方針としておりますが、中間配当は 5 円を実施。既に公表しております通り、期末配当は 5 円を予定しており、今期の年間配当金は、前期より 5 円の増配である 10 円としております。

賃貸事業につきましては、成約家賃単価・稼働家賃単価ともに上昇基調で推移しております。引き続き、適時適切にプライシングを行い、利益の最大化を図ってまいります。

施工不備対応につきましては、引き続き、2024 年 12 月末までの明らかな不備解消を目指し、スピード感をもって解消に取り組んでおります。今後の予測改修戸数は約 5,100 戸となっております。

Leopalace21

2Q累計業績としては、営業利益・営業利益率ともにリーマンショック後最高値。

(百万円)	増減率	増減額	24/3期2Q累計実績	25/3期2Q累計実績	25/3期2Q累計計画	増減額	増減率	増減要因
売上高	+2.0%	+4,317	211,848	**216,165**	213,100	+3,065	+1.4%	■売上高 入居率は計画を下回ったものの、成約家賃単価の上昇により、前期比＋43億円、計画比＋30億円
売上原価	+0.0%	+2	176,080	**176,082**	175,100	+982	+0.6%	
売上総利益	+12.1%	+4,314	35,768	**40,082**	38,000	+2,082	+5.5%	■売上原価 新規物件の着工や災害復旧工事の実施などにより、計画比若干のプラス
%	+1.6p	−	16.9%	**18.5%**	17.8%	−	+0.7p	
販管費	+8.2%	+1,715	20,940	**22,655**	23,400	△744	△3.2%	■販管費 ベースアップ等の待遇改善により、前期比＋17億円
営業利益	+17.5%	+2,598	14,828	**17,426**	14,600	+2,826	+19.4%	
%	+1.1p	−	7.0%	**8.1%**	6.9%	−	+1.2p	■営業外費用 前期実行の借入金300億円のリファイナンスにより、支払利息が7.3億円まで減少 （24/3期2Q累計の支払利息は21.9億円）
EBITDA	+11.4%	+1,970	17,301	**19,272**	16,500	+2,772	+16.8%	
経常利益	+27.6%	+3,617	13,111	**16,729**	13,800	+2,929	+21.2%	
純利益	△10.6%	△1,253	11,850	**10,596**	7,900	+2,696	+34.1%	■純利益 特別利益に補修工事関連損失引当金戻入額14億円を計上 法人税等69億円を計上
EPS	△8.6%	△3.12円	36.47円	**33.35円**	24.87円	+8.48円	+34.1%	

*下線部：税効果の計上処理における誤りを訂正

5

5 ページ、2025 年 3 月期第 2 クォーターの実績の詳細についてご説明いたします。

売上高は YoY で 2%増の 2,161 億円となります。入居率は計画比を下回りましたが、前期からのプライシング戦略実行により、成約家賃単価は施工不備問題発覚前の水準まで回復し、今期はそれが稼動家賃単価の上昇に寄与したため、前期比、計画比ともにプラスとなっております。

販管費は増加で推移したものの、営業利益は YoY で 17.5%増の 174 億 2,600 万円。同様に EBITDA は 11.4%増の 192 億 7,200 万円です。

また、営業外費用は、昨年 12 月に実行したリファイナンスによる支払利息の減少などにより、YoY で 13 億円強減少。純利益は法人税等を 69 億円計上したことで、YoY10.6%減の 105 億 9,600 万円となりました。

第1章 2：PL（四半期）

25/3期の通期計画達成に向けて、順調な進捗。

(百万円)	24/3期				25/3期						
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q		2Q		3Q	4Q	通期
	実績	実績	実績	実績	計画	実績	計画	実績	計画	計画	計画
売上高	106,375	105,472	104,728	106,095	106,900	108,917	106,200	**107,247**	106,700	108,800	428,600
売上原価	88,308	87,771	87,627	90,128	87,200	87,519	87,900	**88,563**	88,400	89,200	352,700
売上総利益	18,066	17,701	17,100	15,966	19,700	21,398	18,300	**18,683**	18,300	19,600	75,900
販管費	10,444	10,495	11,918	12,662	11,600	11,108	11,800	**11,546**	11,900	14,000	49,300
営業利益	7,622	7,205	5,181	3,304	8,100	10,289	6,500	**7,137**	6,400	5,600	26,600
経常利益	6,851	6,259	3,455	2,909	7,700	10,244	6,100	**6,484**	6,000	5,100	24,900
純利益	6,627	5,222	3,028	27,183	<u>4,400</u>	<u>6,084</u>	<u>3,500</u>	**4,511**	<u>3,600</u>	<u>3,000</u>	14,500

*下線部：税効果の計上処理における誤りを訂正

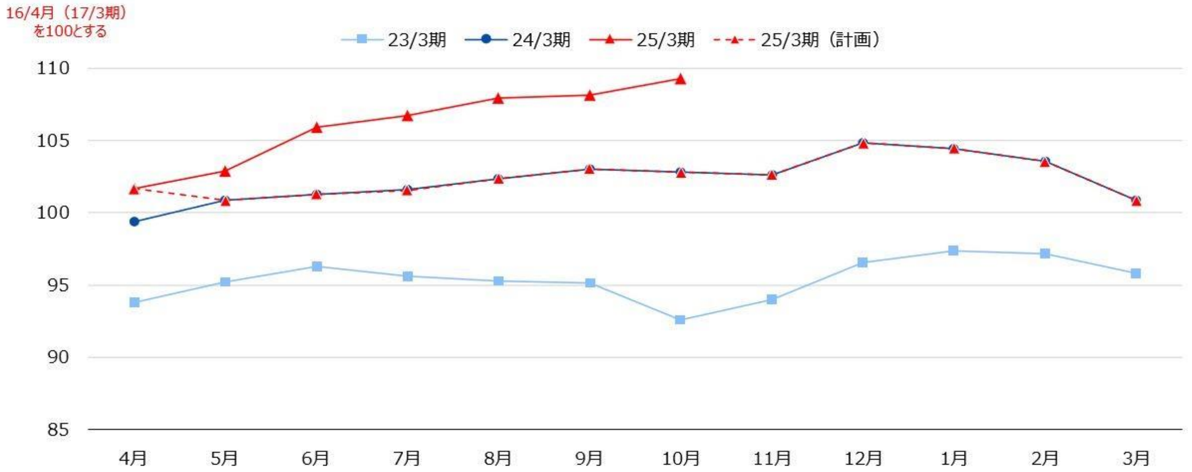
6

なお、冒頭ご説明させていただいた通り、税効果の計上処理を訂正したため、四半期ごとの計画も訂正しております。

第 2 クォーターまでの実績に関しては、計画比 134%と順調に推移しております。

第2章 1：成約家賃単価の推移

成約家賃単価は、法人契約が高水準で推移したことにより、上昇基調を維持。



	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
23/3期	94	95	96	96	95	95	93	94	97	97	97	96
24/3期	99	101	101	102	102	103	103	103	105	104	104	101
25/3期	102	103	106	107	108	108	109	-	-	-	-	-

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

12

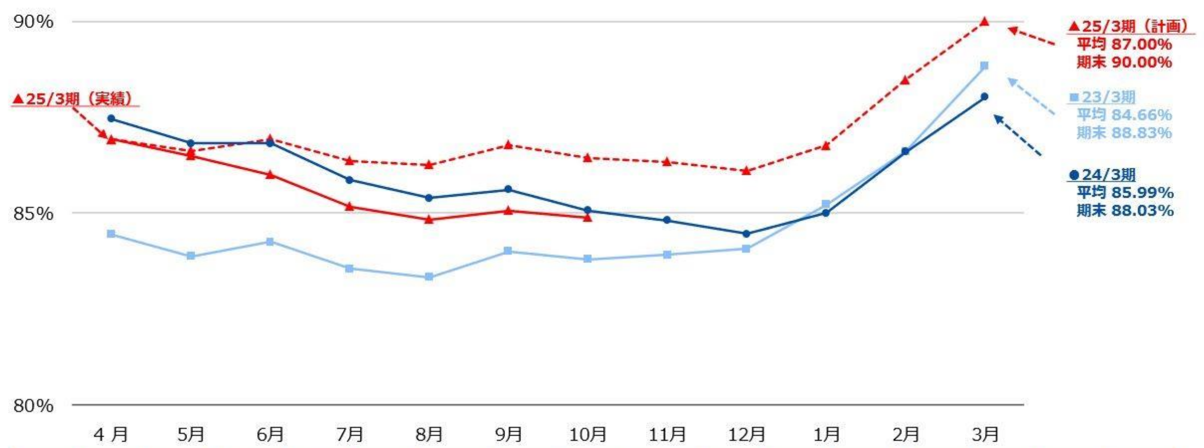
続いて、賃貸事業についてご説明いたします。12 ページは、成約家賃単価をグラフとして示したものです。

プライシング戦略やトップ営業の継続など法人需要を獲得した結果、前期に引き続き、成約家賃単価の向上につながっております。特に 9 月は 2016 年 4 月を 100 とする指数が 108、直近の 10 月は 109 となり、直近 2 期分では最高値の指数となりました。

今後もプライシング戦略を継続し、成約の質を上げていくとともに、売上に直結する高稼働、家賃単価の維持に努めてまいります。

Leopalace21

25/3期2Q累計の平均入居率は85.75%（計画比△0.90p）。



	4月	5月	6月	1Q 平均	7月	8月	9月	2Q 平均	2Q 累計	10月	11月	12月	1月	2月	3月	通期平均
23/3期	84.44%	83.88%	84.26%	84.19%	83.55%	83.33%	84.00%	83.63%	83.91%	83.80%	83.91%	84.08%	85.23%	86.61%	88.83%	84.66%
24/3期	87.46%	86.82%	86.82%	87.03%	85.86%	85.39%	85.62%	85.62%	86.33%	85.07%	84.81%	84.46%	85.00%	86.60%	88.03%	85.99%
25/3期	86.93%	86.50%	86.01%	86.48%	85.18%	84.83%	85.07%	85.03%	85.75%	84.88%	-	-	-	-	-	-

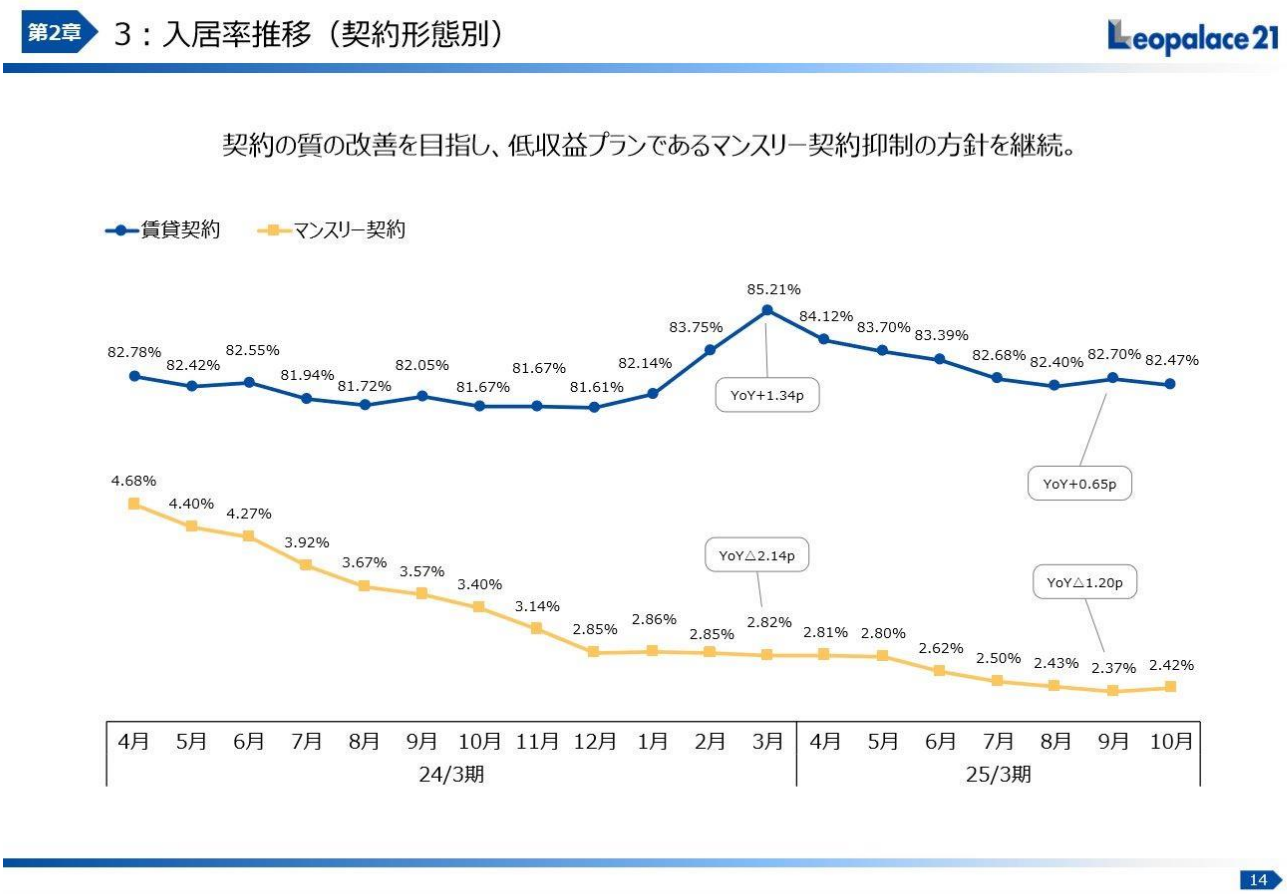
*月次データ：https://www.leopalace21.co.jp/ir/finance/monthly/index.html

13

一方で、入居率の推移ですが、13 ページに入居率の推移をお示ししております。

入居率計画は、第 2 クォーター終了時に平均入居率が 85.03%となり、計画比 1.44 ポイントのマイナスとなりました。要因は、プライシング戦略を取ったことによる個人契約の減少などありますが、現状では成約ごとの収益性を追い求めることにプライオリティを置いており、成約の質を上げていく方針に変更はございません。

当社としては、そのような状況の中、引き続き法人の部屋利用増加に注力するなど、プライシング戦略を継続し、収益性を維持しつつ、入居率の向上を図り、さらなる利益成長を目指します。そのために、各エリア、物件ごとの収益を見える化し、きめ細かくプライシング戦略を実行していけるような体制も構築しております。



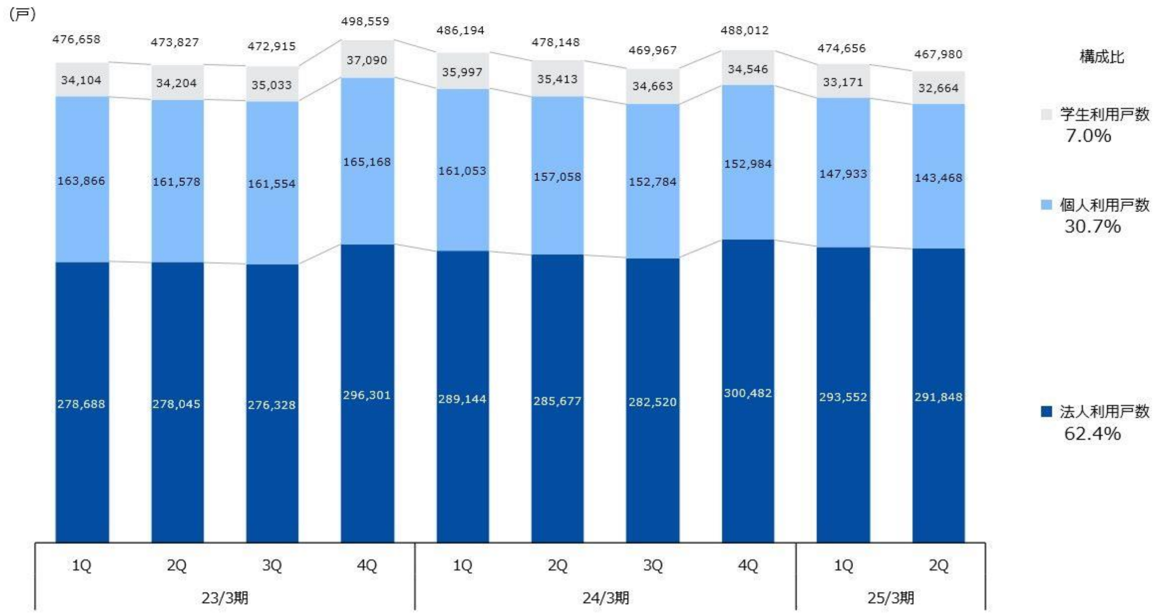
なお、成約の質を上げるという観点では、収益性の高い賃貸契約を重要視しております。当社の契約プランには、普通借家契約である賃貸契約と、定期借家契約であるマンスリー契約があります。

マンスリー契約は 30 日から借りられるなど、出張や単身赴任など使い勝手の良いプランではありますが、短期利用ということもあり、入退去のサイクルが多く発生し、その分コストも上がることにより、低収益のプランになっております。よって、賃貸契約を増加させることにより収益性を高め、質の向上に努める方針であります。

第 2 クォーター終了時点では、賃貸契約の入居率は YoY でプラス 0.65 ポイント、マンスリー契約の入居率はマイナス 1.2 ポイントと、方針通りの結果となっております。

第2章 4：属性別利用戸数

法人利用の構成比は、過去最大である62.4%。



15

また、利用戸数を法人、個人、学生の属性別で見てみると、法人の利用戸数が過去最大の 62.4%となりました。YoY でもプラス 2.7 ポイントで推移しております。

第2章 5：法人業種別利用戸数

Leopalace21

外国籍人材の受け入れ活発化に伴い、飲食・宿泊業がYoY・QoQともに大幅プラス。
建設業は、土木業の利用拡大により、利用戸数は過去最大。

業種別で見ますと、飲食・宿泊業が YoY でプラス 19.7 ポイントと大幅に伸びており、派遣・業務請負業、建設業も、第 1 クォーターから引き続き堅調に推移しております。

これらの業種は、生産年齢人口の減少による外国籍人材の受入れ活発化に伴うものであると認識しております。特に建設業においては、土木業の部屋利用の拡大の他、ゼネコン各社の協力会社の利用拡大も主要因となっております。

今後も業種に関わらず、企業のサプライチェーンまでアプローチを行い、部屋利用の拡大を図ってまいります。

なお、YoY でマイナスの業種に関しても、マイナス幅は縮小しております。

第2章 6：外国籍利用戸数

Leopalace21

法人契約の増加により、外国籍利用戸数は過去最大の49,114戸（YoY+13.4%、QoQ+3.1%）。
利用戸数全体の10.5%（YoY+1.4p、QoQ+0.5p）を外国籍入居者が占める。

17

続きまして、先ほど触れました増加している外国籍利用戸数の推移をご説明いたします。

第 2 クォーター終了時点では、全体の部屋利用戸数の 1 割を外国籍入居者が占め、利用戸数は過去最大の 4 万 9,114 戸となりました。2019 年 3 月期においては 3 万 1,061 戸でありましたので、当時と比較し、58%ほど伸びた次第であります。

また、顕著なのが法人契約の増加です。先ほど説明した通り、現在、各企業は外国籍人材の受入れを活発化させております。2019 年 3 月期の法人契約では 1 万 1,542 戸だったものが、この第 2 クォーター終了時点では 2 万 5,672 戸となり、5 年ほどで倍以上の伸びを示しております。

技能実習生などの外国籍人材は、企業が住居や生活するための環境を用意する必要があります。当社の物件は、家具・家電やインターネット、鍵についてもスマートロックが備え付けられ、いつ入居してもすぐに生活ができる環境が、初めから整えられております。このような利便性が各企業に支持され、法人契約における外国籍利用戸数の大幅な増加につながっております。

この分野は今後も伸びていく需要と考えておりますので、引き続き、法人契約における外国籍利用戸数増加を施策として実行してまいります。

第2章 7：県別入居率

東北エリア・九州エリアは、工場や発電所などの建設プロジェクト終了に伴い、YoYマイナス。
山梨県・宮崎県は、インフラ系の工事需要に伴い、YoY大幅プラス。

25/3期 2Q末	管理戸数（千戸）	入居率	YoY	QoQ
北海道	13	91%	+0p	+2p
青森県	4	80%	△3p	+1p
岩手県	3	86%	△7p	+2p
宮城県	9	78%	△5p	△1p
秋田県	2	86%	△6p	△4p
山形県	4	80%	△7p	+0p
福島県	10	85%	+1p	+1p
茨城県	15	85%	△0p	△2p
栃木県	11	79%	△3p	△2p
群馬県	11	80%	△2p	△2p
埼玉県	45	87%	△0p	△1p
千葉県	33	86%	+4p	△2p
東京都	42	91%	+1p	△2p
神奈川県	39	87%	△0p	△1p
新潟県	8	86%	+1p	△1p
富山県	5	87%	△4p	△1p

25/3期 2Q末	管理戸数（千戸）	入居率	YoY	QoQ
石川県	5	87%	+0p	△5p
福井県	4	82%	△0p	△1p
山梨県	4	94%	+9p	+1p
長野県	11	88%	△4p	+0p
岐阜県	7	83%	+0p	+2p
静岡県	24	79%	△2p	△1p
愛知県	40	86%	△1p	△1p
三重県	11	71%	△2p	+1p
滋賀県	8	88%	△2p	△1p
京都府	9	88%	+2p	△1p
大阪府	30	86%	+2p	△1p
兵庫県	21	85%	+1p	△0p
奈良県	3	85%	△5p	△2p
和歌山県	3	73%	△4p	△2p
鳥取県	2	79%	△4p	△1p
島根県	2	88%	△7p	+0p

25/3期 2Q末	管理戸数（千戸）	入居率	YoY	QoQ
岡山県	11	80%	△2p	+2p
広島県	13	85%	△3p	△2p
山口県	7	92%	+4p	+0p
徳島県	2	72%	△5p	△0p
香川県	4	79%	+0p	△2p
愛媛県	4	75%	△7p	△1p
高知県	2	78%	△4p	△0p
福岡県	19	86%	△1p	△1p
佐賀県	3	87%	△1p	+0p
長崎県	2	75%	△15p	△6p
熊本県	7	86%	△7p	+1p
大分県	4	78%	+1p	△2p
宮崎県	2	92%	+7p	+3p
鹿児島県	3	83%	△6p	△0p
沖縄県	5	98%	+2p	+0p
合計	550	85%	△1p	△1p

18

18 ページは、都道府県別の入居率推移を示したものとなります。

全体では YoY でマイナス 1 ポイントとなっておりますが、特にマイナス幅が大きい県においては、建設プロジェクトなどの終了に伴い、退出が集中したことが要因となっております。

一例として、長崎県を挙げますと、西九州新幹線開業後の長崎駅周辺開発工事関連や、長崎スタジアム建設工事が終了したことが要因となり、大幅なマイナスとなっております。一方、山口県や宮崎県は、工場建設需要などが引き続き堅調に推移しており、山梨県はこれらに加え、大学の留学増加による個人需要が伸びております。

引き続き、好調な建設業や派遣・業務請負関連企業の事業を先行して取り組むことや、各企業の新卒採用、現高校 3 年生などの進学需要を獲得し、入居率の向上に努めてまいります。

第4章 1：当社施工物件の改修について

Leopalace21

今後予測される改修戸数：約5,100戸

「要改修等」のうち、すでに調査により明らかな不備が判明した住戸**4,675戸**と、
未調査住戸でこれまでの調査結果を踏まえ不備が予測される住戸**約440戸**を合わせた、**約5,100戸**の改修を見込む

（2024年10月末現在）

シリーズ	全棟数	明らかな不備棟数	明らかな不備棟総戸数	要改修等	改修完了等	予測改修戸数
ネイル・6シリーズ	15,283	7,508	117,966	62,397	58,841	2,900
その他シリーズ	23,802	3,763	58,274	19,494	16,179	2,200
合計	39,085	11,271	176,240	81,891	75,020	5,100

空室の調査と改修工事は遅れることなく進捗の一方で、
入居者様の入室拒否や他の管理会社が管理する物件の所有者様および入居者様への対応難航が課題。

粘り強く訪問や交渉を進め、調停など中立な第三者の意見も参考に、**2024年末までに明らかな不備の解消**を目指す。

*改修進捗状況：https://www.leopalace21.co.jp/info/pdf/2024/progress.pdf

25

最後に、施工不備対応についてご説明いたします。

10 月末時点で、今後予測される改修戸数は 5,100 戸まで減少しております。

空室の調査と改修工事は遅れることなく進捗しておりますが、いまだ入居者様がご利用中の部屋については、一部交渉が難航し、調査が出来ない、改修工事が進められないケースが若干出てきております。

また、当社が施工した物件で、現在は当社ではなく他社が管理されている物件においても、オーナー様および入居者様への対応が難航しているケースなどがございます。期初よりご説明差し上げた通り、施工不備への対応は、当社の経営方針の最優先課題であります。

今後とも、これらの難航しているケースについては、入居者様、オーナー様とスピード感を持って粘り強く交渉し、引き続き難航する場合には、中立な第三者のご意見等も参考に、2024 年末までの明らかな不備の解消を目指して、努力してまいります。

現在当社は、足元では施工不備に関して、2024 年末までの明らかな不備解消を最優先事項として取り組んでおります。また、賃貸事業を中心とした収益最適化戦略の実行を通じ、収益の最大化を図っており、今後の事業拡大を見据え、建築の受注等も徐々にではありますが再開しております。

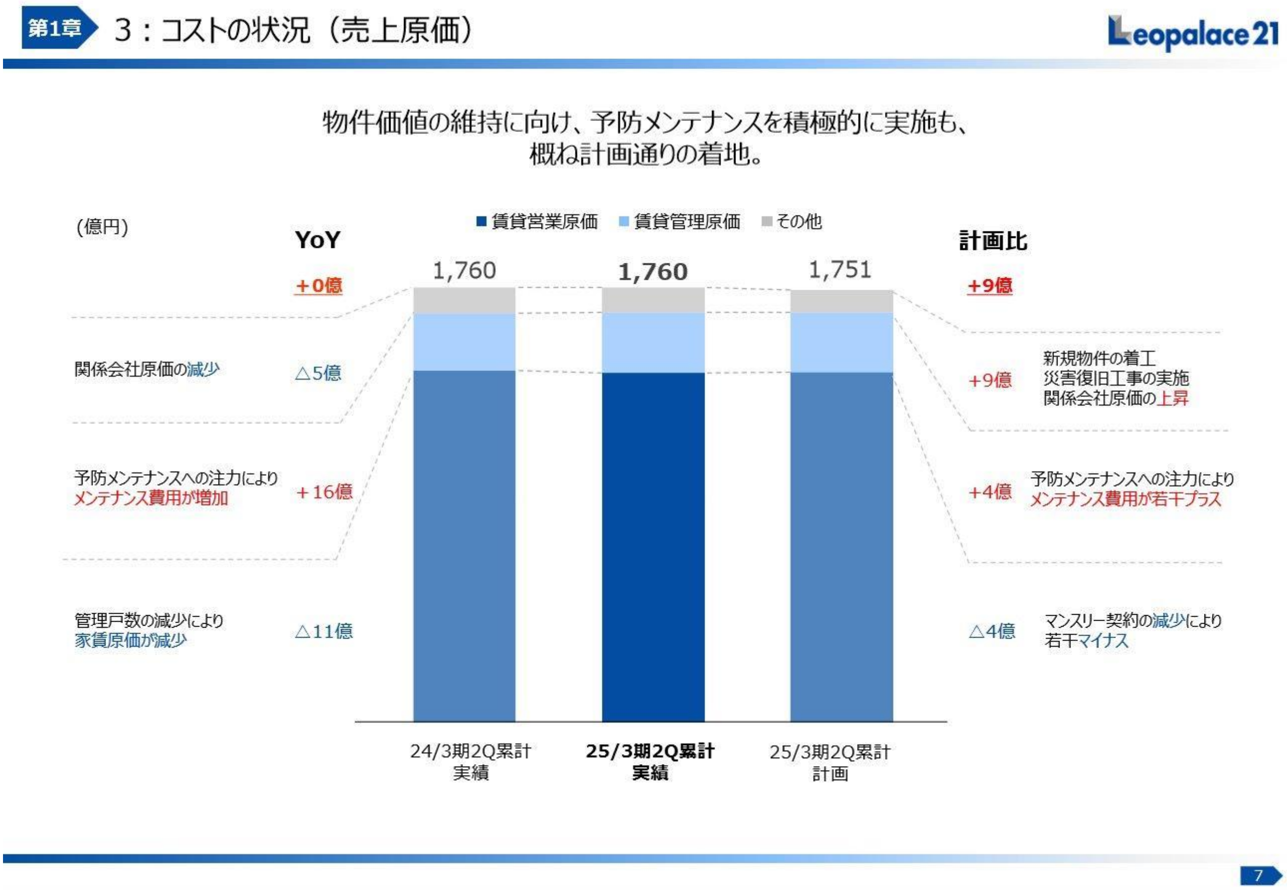
また、前回の決算説明会でもお話させていただきましたが、施工不備問題などにより毀損（きそん）したブランドを再構築するためのリブランディングに着手しており、これは経営陣によるトップダウンを行うものではなく、社員が主体となって作り上げていくものとしております。

このような中長期的な課題に対しても、役職員全員が取り組める環境を整え、企業価値向上に努めてまいる所存であります。

この後、竹倉より、コストの状況やサステナビリティの進捗状況などを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。

金子：続いて、経営管理本部長 竹倉よりご説明いたします。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まして、ありがとうございます。竹倉でございます。私からは、今お話がございました、コストとサステナビリティの進捗状況についてご説明をさせていただきます。



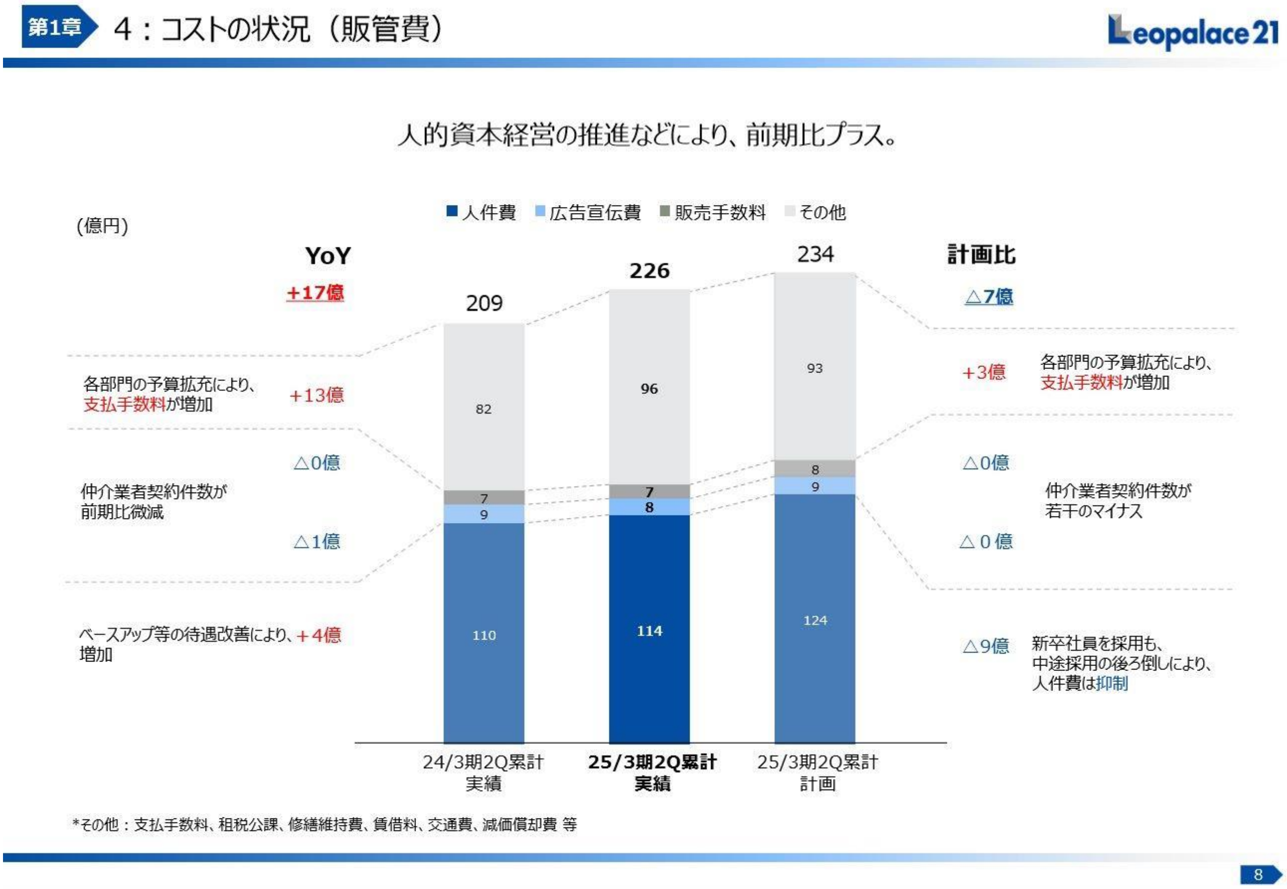
資料の 7 ページをご覧ください。

売上原価につきましては、計画比 0.6%、9 億円のプラスでした。ほぼ計画通り推移し、前期においてはメンテナンス等の工事の時期ずれ込みが発生して原価の発生の期ずれが生じましたが、今期においてそれも解消され、計画通りに進行しております。

プレゼンテーション資料に記載の通り、災害の復旧工事、特に水害ですが、保険等対応前の一時的なこれらの工事原価の発生に加え、徐々にではありますが、建替えを中心としました新築の賃貸物件の受注が再開したことによって、原価が増加・発生しております。

また、第 1 クォーターの決算説明会でも説明させていただきました通り、物件価値の維持、あと入居者様への快適な住まいを提供するために、物件メンテナンスに注力した結果 4 億円ほど計画比プラスとなりました。

なお引き続き、低収益なマンスリー契約は抑制を継続しておりまして、これらの原価は抑えられております。今後とも適正な原価管理を進めてまいります。



8 ページ、こちらは販管費の状況となります。

販管費につきましては YoY で 17 億円のプラスになっておりますが、キャリア採用の後ろ倒しによって人件費が抑制されたことによって、計画では現状マイナス 7 億円となっており、概ね計画通りに推移しております。

当社は、サステナビリティ経営の推進を経営方針に掲げており、その中でも、昨今の時流であるからというわけではなく、人的資本経営は後にご説明する DX 等の推進と同様に、最重要課題だと認識しております。

特に新卒採用については今年 4 月より入社が再開して、来年 4 月についても既に 150 名弱が内定し、入社を控えております。新卒人材育成も含めて、人的資本としての投資を中長期的な観点から継続してまいります。

第1章 5：BS

Leopalace21

(百万円)	24/3期末	25/3期1Q末	25/3期 2Q末	QoQ
現金及び預金	68,627	72,967	**76,580**	+3,612
売掛金	7,670	7,070	**7,139**	+68
資産合計	205,000	205,314	**208,137**	+2,822
有利子負債*	30,879	30,721	**30,698**	△22
補修工事関連損失引当金	15,339	13,950	**11,001**	△2,949
空室損失引当金	4,683	4,683	**4,683**	±0
負債合計	133,320	128,335	**124,198**	△4,137
資本金	100	100	**100**	±0
資本剰余金	30,121	30,120	**30,120**	±0
利益剰余金	32,867	37,332	**41,844**	+4,511
自己株式	△4,359	△4,359	**△4,359**	△0
株主資本	58,729	63,194	**67,705**	+4,511
その他の包括利益累計額	5,175	6,559	**8,564**	+2,005
自己資本	63,904	69,753	**76,270**	+6,517
(自己資本比率)	31.2%	34.0%	**36.6%**	+2.6p
新株予約権	242	242	**391**	+149
非支配株主持分	7,532	6,983	**7,276**	+293
純資産合計	71,679	76,979	**83,939**	+6,959

増減要因

■現金及び預金
賃貸事業における収入により、QoQ＋36億円

■補修工事関連損失引当金
(流動28億円、固定81億円)
改修の進捗、補修工事関連損失引当金戻入額14億円の計上により、QoQ△29億円

■空室損失引当金（流動0億円、固定46億円）
QoQ±0億円
家賃収支の安定化に伴い、
今後も大きく増減しない見通し

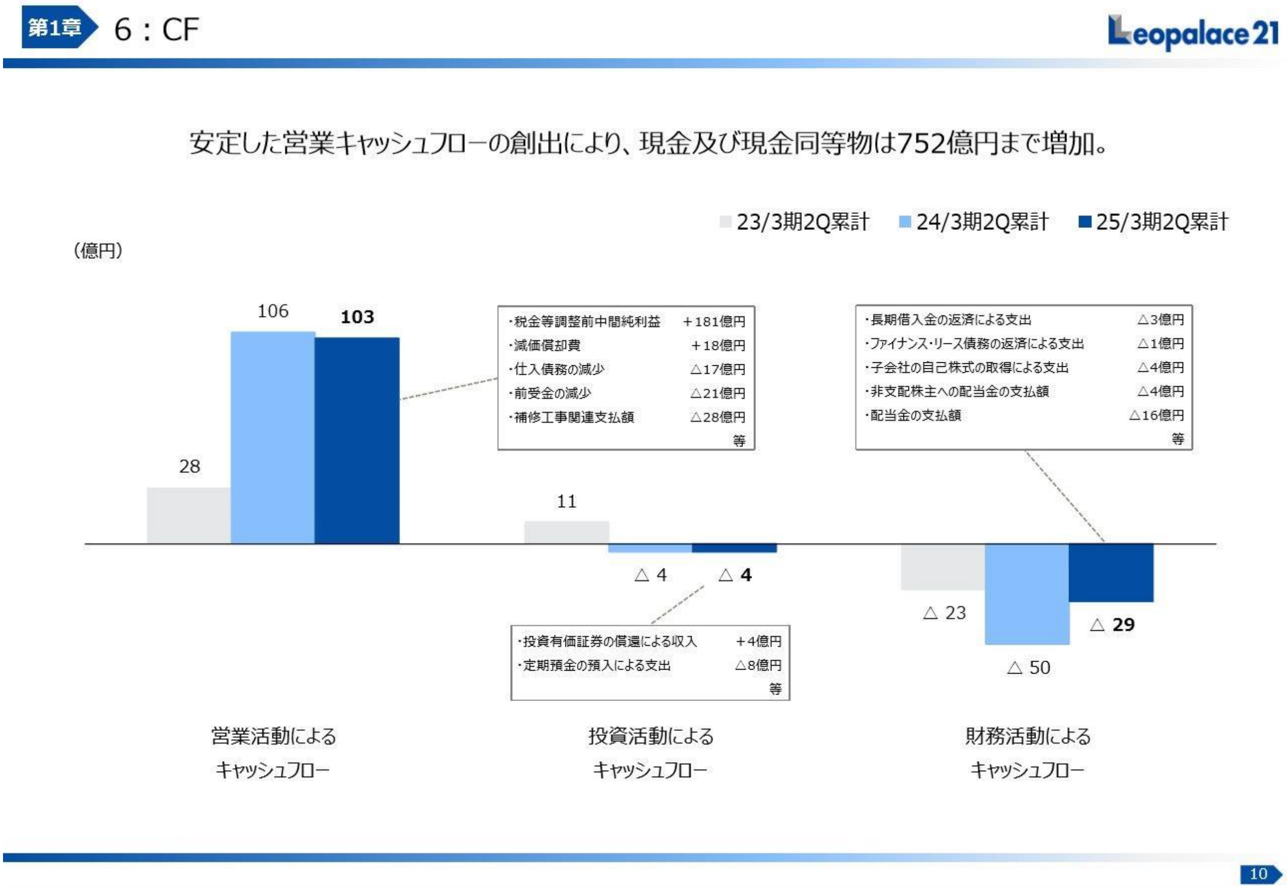
■利益剰余金
純利益の計上により、QoQ＋45億円

■その他の包括利益累計額
円安の影響により、
為替換算調整勘定がQoQ＋20億円

*有利子負債=借入金+リース債務
*下線部：税効果の計上処理における誤りを訂正

9

9 ページは BS の実績となります。本業が堅調に今継続できておりますので、利益剰余金は QoQ でプラス 45 億円となりまして、先ほど宮尾がご説明差し上げました通り、自己資本比率は 36.6%となりました。引き続き財務の安定に努めてまいります。



10 ページは、キャッシュフローとなります。現金および現金同等物は、前期末比で 71 億円のプラス、752 億円となりました。今後、適切な自己資本比率の策定をした後に、株主還元等も含めた企業価値向上策に資する資金の活用方法を詰めてまいります。

サステナビリティの進捗状況としまして、20 ページから 23 ページをご覧ください。

2024年9月末のスマートロック設置戸数は約28万戸。

顧客利便性の向上

店舗への立ち寄り無しで新生活を開始

スマホアプリ・ICカード・テンキーで解錠可能

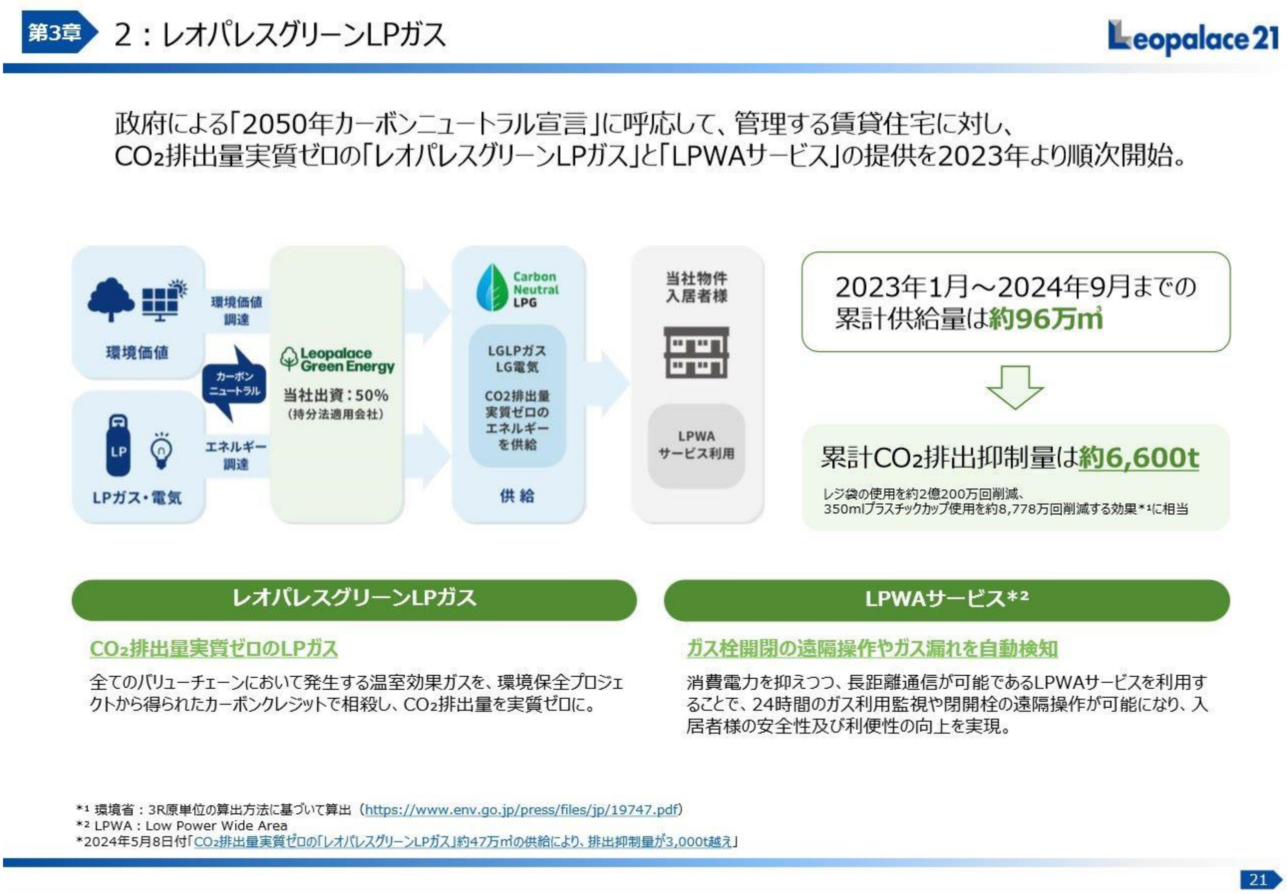
鍵の紛失リスク軽減

オートロック機能でセキュリティ強化

生産性の向上

業務	作業内容
鍵交換に関する業務	交換用の鍵作成
	鍵の仕分け業務
	取引業者への鍵の引き渡し
新しい鍵に関する業務	システムへの登録
	キーボックスへの格納
	引き渡し店舗への郵送
鍵の引き渡しに関する業務	書類の準備
	接客業務
	引き渡し完了の登録
鍵を利用した店舗の業務	内見時の当社社員の同行

20 ページからは、2022 年から導入を進めてきたスマートロックになります。設置戸数は当社管理戸数の約半分強の 28 万戸を突破しました。今期ご契約いただいたお客様のうち、スマートロックの設置対象部屋は 93%となっております。また、スマートロックの設置は、業務時間短縮等にも非常につながっており、生産性向上に非常に寄与している状況です。

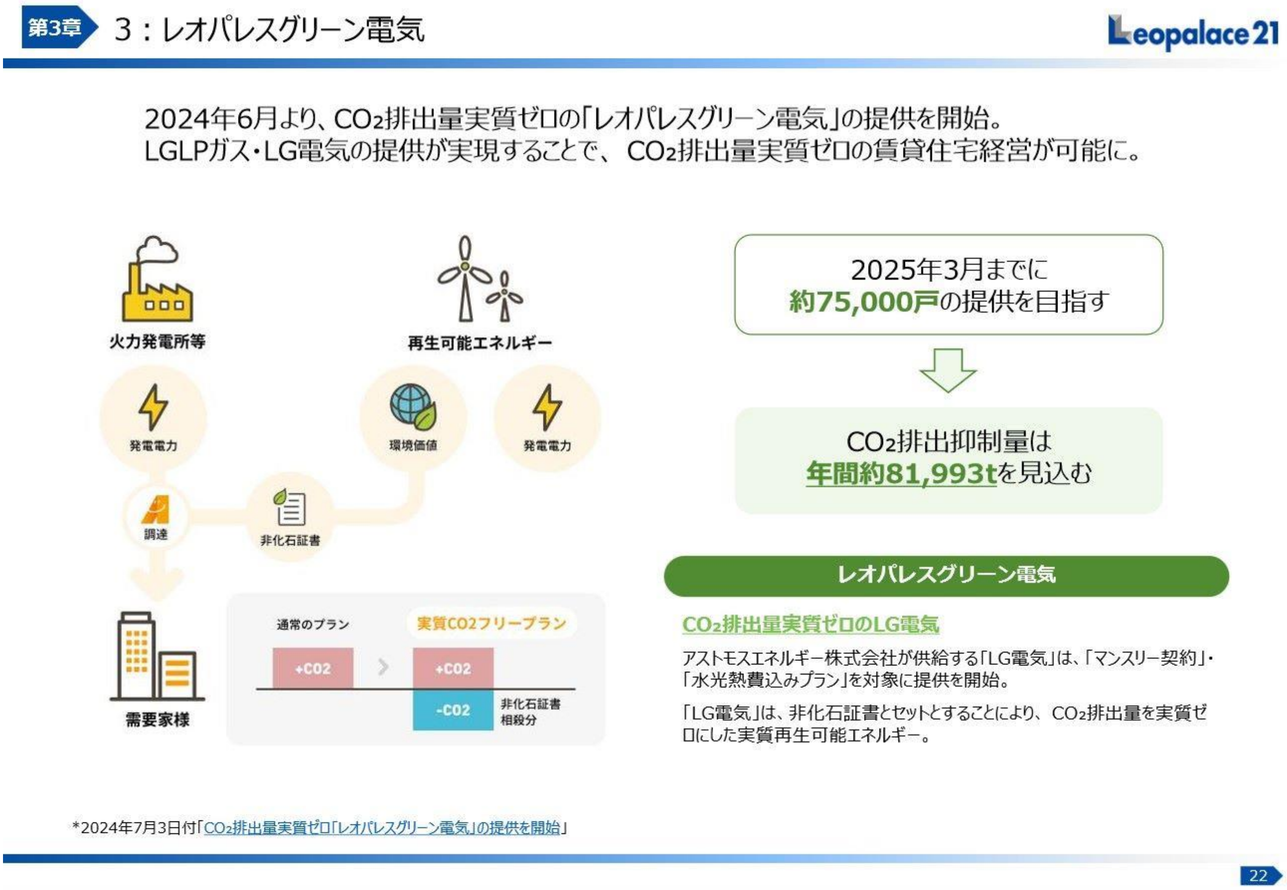


21 ページは、レオパレスグリーン LP ガスの取組み状況となっております。

以前にも触れました、当社では温室効果ガス削減に向けて、当社が管理する物件を対象に CO_2 排出量実質ゼロのレオパレスグリーン LP ガスの供給と、ガスメーターを遠隔操作可能な LPWA サービスへの変更を行っております。

レオパレスグリーン LP ガスはカーボンクレジットで発生する CO_2 を相殺し、実質排出量をゼロにすることができます。また、LPWA サービスを利用することで、ガスについては利用監視や遠隔で閉開栓の操作等も可能となっています。

これらの実行によって 2023 年 1 月より 2024 年 9 月までに、CO_2 の排出抑制量は累積約 6,600 トンとなりました。



また 22 ページにお示しの通り、レオパレスグリーン電気の供給を 2024 年 6 月より開始、非化石証書とセットにすることによって、電気の使用においても CO_2 発生を実質ゼロにしております。

レオパレスグリーン LP ガスとレオパレスグリーン電気の供給を行うことで、CO_2 排出量実質ゼロの賃貸住宅を提供してまいります。この取組みは、当社管理物件を寮や社宅にご利用いただいている企業様に非常に強い関心を持っていただいていまして、且つご利用いただいている状況です。

今期においては 7 万 5,000 戸近い供給を行って、年間 8 万 1,993 トンの CO_2 排出を抑制する見込みとなっています。

第3章　4：レオパレス21　奨学制度

Leopalace21

近年の学費高騰や奨学金の長期的返済などの社会問題解決を目指し、「レオパレス21　奨学制度」を設立。
2025年4月の入学生を対象に、物件の無償貸与or給付型奨学金の支給により進学を支援。

支給内容	①物件の無償貸与 最大120万円/年 ②給付型奨学金 36万円/年

支給期間	在籍する学校、学部、学科の正規の在学年数

*2023年10月2日付「『レオパレス21　奨学制度』25年度奨学生の募集を開始」

23

23 ページにおいては、返済工面などが社会問題となりつつある、奨学金制度についての当社の取組み状況です。

住というインフラを扱う当社にとって、可能な限り「賃貸物件の無償貸与」によって、学生進学を支援すること、志ある優秀な人材が経済的問題で進学を諦めることがないよう、この社会問題の解決を目指して取組みを続けてまいります。

対象となる 2025 年 4 月の新入学生については現在最終選考をしておりまして、次年度 2026 年 4 月の新入学生についても募集を開始する予定となっています。詳細は決まりましたら、当社コーポレートサイトなどでお知らせする予定となっています。

一般に単身物件と呼ばれる 29 平米以下の賃貸住宅は日本で 540 万世帯、そのうち 55 万世帯はレオパレス、すなわち、日本の国内にある 10 世帯に 1 世帯がレオパレス 21 です。この現状を鑑みて、社会の役に立つ企業を目指して、企業価値の向上に邁進してまいります。

以上で私からの説明を終了させていただきます。ご清聴ありがとうございました。

質疑応答

金子 [Q]：それでは、質疑応答を始めてまいります。では、みずほ証券の橋本様の一つ目のご質問。

1Q の営業利益 103 億円から、2Q は 71 億円となっていますが、稼働率など季節要因以外で、費用面で特殊要因ありますか。

宮尾 [A]：6 ページ目に四半期ごとの数値が掲げられております。1Q の売上原価と 2Q の売上原価、あるいは販管費も同様ですが、特に大きな数字の差はないというところをご覧いただければと思います。そういう面で、特に特殊要因はございません。

金子 [Q]：では次に、みずほ証券の橋本様、二つ目のご質問。

10 月末で改修は残り 5,100 戸まで来ました。月間 1,500 から 1,600 戸の改修で残り 500 から 200 戸、12 月末まで残る可能性ありますが、25 年 3 月末にはほぼなくなりますか。

竹倉 [A]：施工不備の改修状況につきましては、お話の通り、現状予想される改修戸数は 5,100 戸となっています。

実態としまして、12 月末までに対象戸数においては、入居者の方々がお住まいになっていて連絡差し上げても移動頂けず工事に入れないなど、そういった状況の部屋がございます。これらにおいては、いわゆる第三者機関の調停等も行って、入居者の方にご理解頂き、ご移動していただくなど、丁寧な対応の中で工事を進めております。

しかし、最終的にいくつかのお部屋については、まだ確定ではないため具体的にここでお話することはできませんが、12 月末で残るという状況になってくるかと思います。

これは一部屋一部屋、全て私どものほうで完全な対応管理をしておりまして、入居者の方が移動ないしは退去をしていただいたことによって、すぐ工事に入れる体制を保持しつつ、入居の方に移動のお願いを重ねている状況となっております。

12 月末までにできることの全てについては行っていくという状況で、最終完了を目指している状況でございます。

金子 [Q]：では次に、SMBC 日興証券の田澤様のご質問。

提示後、上半期計画に対し、かなり上振れにも見えるが、数値計画を据え置いた理由、下期計画に何らかの下振れ要因があるのか。

宮尾 [A]：通期計画の据え置いた理由としては、特に下期に何か見えている、いわゆる下振れの見えているものがあるということではありません。上半期の 20 億余りのプラスに、下期が予定通りの計画であったとすると、全体感といえば、通期で言えばそれほど大きな値の増加もないものですから、まだそこまで通期計画を見直しする、あるいは修正をするという確度にはまだないなと判断しただけであります。

おそらく、去年もそうですけれども、上期の段階というよりも、やはり 1 月以降の、第 3 クォーター以降に通期計画の見直しができるかどうかというのが、だんだん見えてくるものと考えております。

金子 [Q]：続きまして、田澤様二つ目のご質問。

12 ページ、30 ページ、31 ページ、家賃は上昇基調だが、工場・現場での労働力ひっ迫や外国人実習生の受入れなど、マクロ環境を考慮すると、賃料上昇余地はまだ大きいか。どの程度まで賃料単価や戸当たりの営業利益が伸びる可能性があると見ているか。

竹倉 [A]：資料の 30 ページに、成約家賃単価の記載がありますように、大体 2017 年 3 月期、コロナ等の一連の事象がある前までは、戻ってまいりました。

ここから、関東圏と、あと特需に今沸いております九州の一部については、マーケットの単価はまだ基調として上昇しておりますが、他の地区についてはほぼ平準通り、むしろ今は入居されていて、この後 2 年ごとに家賃の更新があり、その 2 年後の更新時に、基本となる単価より低い賃料でお貸し出ししている方々の賃料改定を進めていくという形で、この下半期については単価上昇とともに、特に入居率を確保するよう動いていくと考えております。

金子 [Q]：続きまして SMBC 日興証券の田澤様、三つ目のご質問。

来年 5 月の本決算時に、期間 3 年の中計のようなものを示すか。その際には、利益成長の見通し、還元（配当性向 30～40%など）を示すイメージか。管理戸数の確保が課題と話していたが、対応策は見えてきたか。

宮尾 [A]：来年 5 月の本決算時、3 年かどうかは別として、中長期の経営計画を出したいと考えております。イメージとしては記載の通り、田澤様がおっしゃっているようなことが中心になるかと思っております。

また管理戸数の確保については、今期、開発事業の再開の体制を構築しているところであります。基本的には、2 万 6,000 人ほどのオーナーの方がいらっしゃいますが、築年数がかなり経過している物件で、賃貸需要の先行きの見込みが高いところについては、建替えを進めております。既存物件の建替えを中心に、管理戸数の確保をしてまいりたいという考えであります。

金子 [Q]：続きまして SMBC 日興証券の田澤様、四つ目のご質問。

ノンコア事業売却の進展、シンガポールの子会社（JV などで 3 つ）と、グアムの状況について教えてほしい。

竹倉 [A]：今おっしゃいましたこの海外事業については、現状としては動いてはおりません。特にシンガポールの子会社は、実質的にはほぼ同じ会社と組んで進めている内容でして、場所についてはインドネシアになるのですが、粛々と、今現地の委任している弁護士事務所と打ち合わせをしながら、ノンコアの事業でございますので、撤退方針の手段を講じながら、進めている最中でございます。

グアムにおいては、現状として入島の数がまだ増えておりませんので、ここについては再度、会社のほうで撤退方針も含めながら、内容について再度、強化も含めて今検討しているところでございますので、改めてまた確定内容として決まりましたら報告差し上げたいと思います。

金子 [Q]：続きまして、みずほ証券の橋本様のご質問。

開発事業再開の体制整備とは、改修工事が終われば、年間 200～300 億円の工事再開可能と考えられますが、それでいいのでしょうか。

宮尾 [A]：まず、開発事業再開の体制整備という中には、基本的には二つありまして、一つは営業体制、そしてもう一つが施工体制になるかと思います。

まず営業体制につきましては、多くの社員が施工不備の解消に携わっておりますので、もう一度建築営業に戻る人間が来年から発生します。

ただ、現在ではまだ、オーナー対応の人数が非常に少なくて、1 人の営業マンがオーナーに対応する数というのは、もう 1 年じゃとても間に合わないというところなので、ここの営業体制の構築が、まず一つ必要になってきております。

一定の部分は、今回の施工不備が終わった段階で補えると思うのですけれども、それでもちょっとまだ足りないなというのが今の考えでございまして、新卒採用や中途採用、あるいは部署異動も含めて、この体制整備を図ります。

そして、もう一つの施工体制ですけれども、新築の工事を請け負う、いわゆる協力会社というのが必要になっています。それぞれの地域の工務店のようなところになるわけですけれども、皆さん、年間に数棟の新築を出してくれるところとはやはりパイプがどんどん強くなっておりますので、言ってみれば当社のように新築をもう過去 4 年 5 年作っていないというところがもう一度お願いしたいと言っても、なかなかすぐ振り向いてくれてないというところが、まずあります。

今、受注残の数も一定程度になっていますので、ここの数が伸びるのと並行して、そういう施工体制の再構築を図っていこうと考えているところであります。

金子 [Q]：続きまして、みずほ証券の橋本様のご質問。

ブランド戦略策定の検討状況、若手社員も入り、検討チームが立ち上がっているのですか。

竹倉 [A]：仰せの通りでございまして、弊社の中で半年前から、いわゆるトップダウンではなくて、今社長の宮尾が社内でよく申し上げておりますけども、社員が主役として動くべき会社に変えようということで、社員の若手が中心になって、今ブランド戦略の策定をしております。

特に根本的に私どもが、目指すべき会社としてどうあるべきか、というところから、いわゆるミッション、ビジョン、バリュー等、その構築についてはほぼ終わりつつありまして、年内には、最終的に社内で機関決定し、まとまる予定でございます。

それを基に今度は、橋本さんが前おっしゃっていらっしゃった、いわゆる企業名を本当に変えるべきかどうかも議論し、今後の会社の施工不備問題の解決以降においての会社のあるべき姿をしっかりと描いて、ブランディング活動を表に出していく予定でございますので、ぜひ楽しみにご覧になっていただければと思っております。

金子 [Q]：続きまして、SMBC 日興証券の田澤様のご質問。

フォートレスの新株予約権（行使期限 25 年 11 月）への対応に関する議論の進捗について。

宮尾 [A]：まずこの件で言えば、特に進捗はございません。

私どももフォートレスも、お互いそれぞれ考えていることはあるのかもしれませんが、特にまだ議論のテーブルには乗っていません。

金子 [Q]：続きまして、SMBC 日興証券の田澤様のご質問

建築請負の状況、足元の受注の状況のアップデート（25 年 3 月期目標 50 棟以上）、現在の施工能力はどの程度か。

竹倉 [A]：建築請負の状況において、今期においては、前期建替え受注をいたしました 25 棟のうち、やっと着工に入るものが始まって、今期の決算においては、実質 8 億前後ぐらいしか、まだ寄与している状況ではございません。

一番のポイントは先ほど宮尾が申し上げました、やはり私ども施工不備体制に相当な人材を割いて、資金も投下しており、設計工事をはじめとして、お客様とやりとりをする社員も加わっておりますので、ほぼ営業活動としては行えていない状況で前期から建替えの受注を中心に進めてきたという状況になっております。

施工不備の終了後においては、施工不備対応組織から戻った社員を中心にもう 1 回組織組成を行い、計画的にこの開発の体制というのを作って、オーナー様にも納得いただく物件の再建築を行っていく予定でございます。楽しみにお待ちいただけたらと思います。

金子 [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 月期第 2 四半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］