



**株式会社レオパレス 21**

2025 年 3 月期 3Q 決算説明会

2025 年 2 月 14 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 3 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 時半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。

私からは、2025 年 3 月期第 3 四半期決算の総括、収益の柱でもある賃貸事業の状況や施工不備の対応について、ご説明させていただきます。

<b>PL</b>	<p>3Q累計業績としては、<b>リーマンショック後最高益</b></p> <p>売上高 : 3,239億円 (計画比+1.3%)      営業利益 : 254億円 (計画比+21.2%)                  経常利益 : 248億円 (計画比+25.7%)      純利益 : 153億円 (計画比+33.8%)</p>
<b>賃貸</b>	<p>3Qにおいても、<b>成約家賃単価・稼働家賃単価ともに上昇基調</b>で進捗</p> <p>法人契約がけん引し、12月の成約家賃単価 (指数) は111と高水準を維持</p>
<b>業績予想修正</b>	<p>足元の業績動向を考慮し、通期業績予想を<b>上方修正</b></p> <p>売上高 : 4,333億円 (+1.1%)      営業利益 : 310億円 (+16.5%)                  経常利益 : 298億円 (+19.7%)      純利益 : 173億円 (+19.3%)</p>
<b>配当</b>	<p>2025年3月期は、中間配当<b>1株当たり5円</b>を実施</p> <p>期末配当は、<b>1株当たり5円の予定</b>であり、<b>年間10円</b>と増配の計画</p>
<b>施工不備対応</b>	<p>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、調査および改修等対応が完了</p> <p>2024年12月末時点で、<b>調査完了率は99.4%、対応完了率は97.3%</b></p>

\*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

はじめに、第3クォーターのエグゼクティブサマリーです。

2025年3月期第3クォーターの決算は、各段階利益が増収増益。特に営業利益と経常利益が、前期比・計画比ともに大幅プラスとなりました。

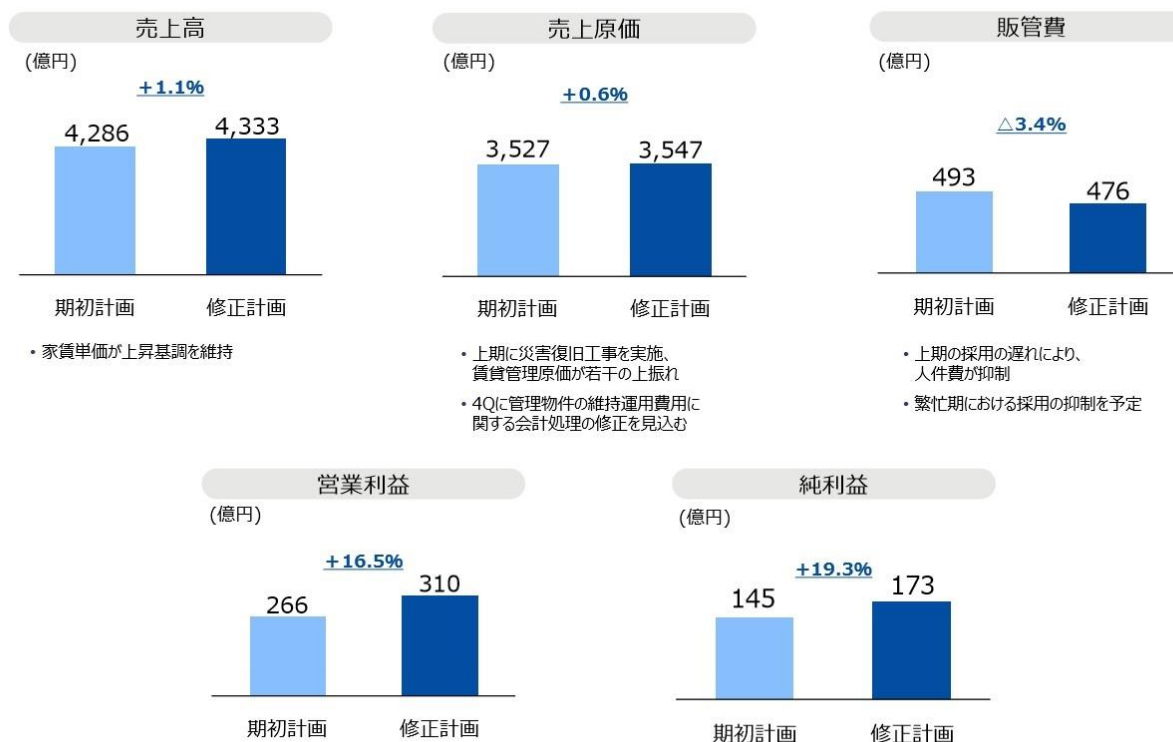
これは、賃貸事業における、成約家賃・稼働家賃双方の単価が引き続き堅調に推移し、利益を押し上げたことが主な要因です。

また、この業績の推移を考慮し、本日公表の通り、通期業績予想を上方修正いたしました。詳細については、後ほどご説明させていただければと思います。

配当に関しては、期初の計画通り、1株当たり5円の期末配当を実施する予定です。すでに実施した中間配当と合わせ、年間10円を予定しております。

施工不備対応につきましては、本年1月17日に公表の通り、昨年末をもって、入居者様および建物所有者様のご協力が得られた物件における、明らかな不備の全ての調査および改修等の対応を完了いたしました。

様々な事情により、未調査・未改修の住戸につきましても、引き続き真摯に対応し、早期の解消を図ってまいります。



続いて、通期の見込みについて、ご説明させていただきます。

本日公表しました通り、足元の業績動向を考慮し、通期の業績予想を上方修正いたしました。第1クォーター、第2クォーターと、計画に対して利益は上振れて推移してはいましたが、当社賃貸事業は、今のこの第4クォーターが最繁忙期であるところ、一定の見通しが立ってきたことから、今回の上方修正に至った次第です。

修正の内容ですが、売上高は期初計画比47億円増加の4,333億円と、期初計画比プラス1.1%、ならびに前期比プラス2.5%、営業利益は期初計画比44億円増加の310億円と、期初計画比プラス16.5%、ならびに前期比ではプラス33.0%、経常利益は期初計画比49億円増加の298億円と、期初計画比プラス19.7%、ならびに前期比プラス53.0%の予想に、それぞれ修正しております。

売上高に関しては、入居率が計画を下回って推移しておりますが、旺盛な法人需要と物価高騰を背景とした家賃単価の上昇基調が維持できる見通しから、増加を見込んだ次第です。

売上原価は、管理物件の維持運用費用に関する会計処理の修正等により増加を見込むものの、上期までの中途採用の遅れにより、販管費が結果的に抑制となり、営業利益においても増加を見込んだ次第です。

経常利益においては、営業利益の増加に加えて、2023年12月に実行した、借入金300億円のリファイナンス効果が大きく寄与いたしました。

また、税引前利益が増加していることから、繰延税金資産の取り崩しが期初計画より増加するものの、最終利益は、期初計画比28億円増加の173億円と、期初計画比プラス19.3%としております。

それでは、ここから、この2025年3月期第3クォーターの累計実績について、ご説明に移りたいと思います。

## 第1章 1：PL



3Q累計業績としては、リーマンショック後最高益。  
経常利益はYoY+50.2%と大幅増益。

(百万円)	24/3期3Q累計実績		25/3期3Q累計実績	25/3期3Q累計計画			増減要因	
	増減率	増減額		増減額	増減率	増減率		
売上高	+2.3%	+7,394	316,576	<b>323,970</b>	319,800	+4,170	+1.3%	■売上高 入居率は計画を下回ったものの、法人契約の家賃単価が高水準で推移
売上原価	+0.3%	+774	263,707	<b>264,482</b>	263,500	+982	+0.4%	■売上原価 予防メンテナンスの注力により、計画比若干のプラス
売上総利益	+12.5%	+6,619	52,868	<b>59,488</b>	56,300	+3,188	+5.7%	
%	+1.7p	-	16.7%	<b>18.4%</b>	17.6%	-	+0.8p	
販管費	+3.6%	+1,172	32,859	<b>34,031</b>	35,300	△1,268	△3.6%	■販管費 上期の採用の遅れにより、計画比マイナス
営業利益	+27.2%	+5,447	20,009	<b>25,456</b>	21,000	+4,456	+21.2%	
%	+1.6p	-	6.3%	<b>7.9%</b>	6.6%	-	+1.3p	■営業外費用 2023年12月実行の借入金300億円のリファイナンス等により、営業外費用は11億円（YoY△32億円）を計上
EBITDA	+19.1%	+4,504	23,626	<b>28,131</b>	23,700	+4,431	+18.7%	
経常利益	+50.2%	+8,313	16,566	<b>24,880</b>	19,800	+5,080	+25.7%	■純利益 特別利益に補修工事関連損失引当金戻入額11億円を計上 法人税等100億円を計上
純利益	+3.4%	+512	14,878	<b>15,391</b>	11,500	+3,891	+33.8%	
EPS	+5.0%	+2.31円	46.14円	<b>48.45円</b>	36.20円	+12.25円	+33.8%	

6

6 ページをお開きください。先ほど申し上げました通り、売上高および各段階利益は、計画比・前期比ともにプラス。第3クォーター累計業績としては、リーマン・ショック後最高益となりました。

売上高は、前期比プラス2.3%の3,239億円となりました。平均入居率は計画を下回りましたが、注力してきた法人契約を中心に、成約家賃単価が高水準で推移したことで、全体の稼働家賃も上昇基調で推移し、前期比・計画比ともにプラスとなっております。

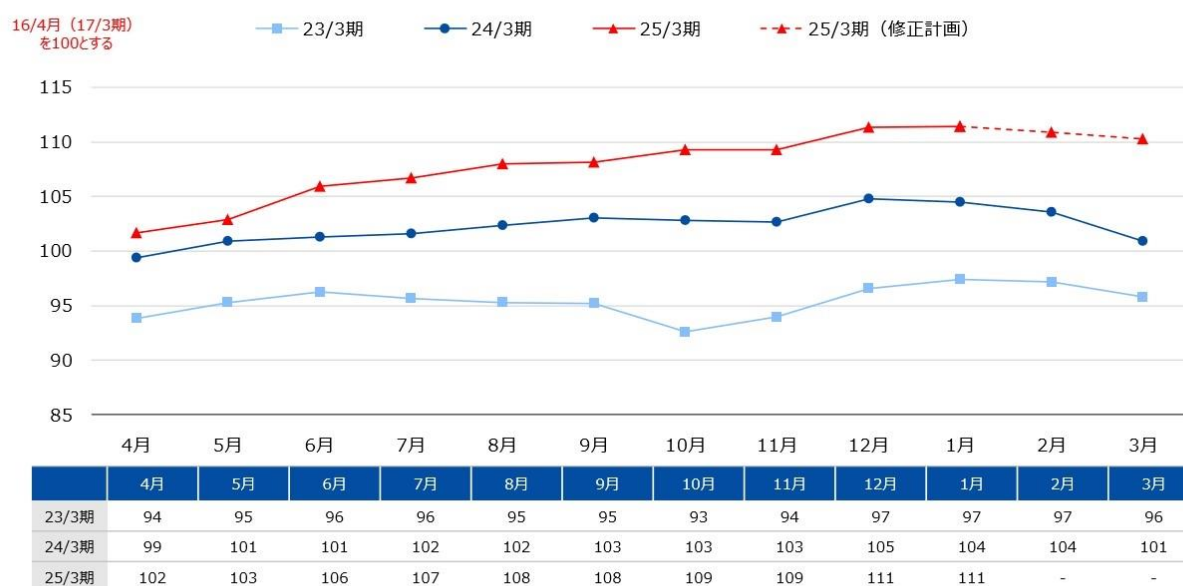
売上高・販管費は、前期比で増加したものの、ほぼ計画通りに推移し、営業利益は、前期比プラス27.2%の254億円となりました。

また、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効果により、営業外費用は前期比で 32 億円のマイナス。

加えて、施工不備改修工事が順調に推移したこともあり、その引当金戻入、さらには法人税等を計上した結果、純利益は前期比 3.4% プラスの 153 億円となりました。

## 第2章 1：成約家賃単価の推移

法人契約を中心に高水準で推移が続くことから、前期水準としていた期初計画を上方修正。



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

賃貸事業についてご説明いたします。12 ページで、成約家賃単価のグラフをご覧くださいと思います。

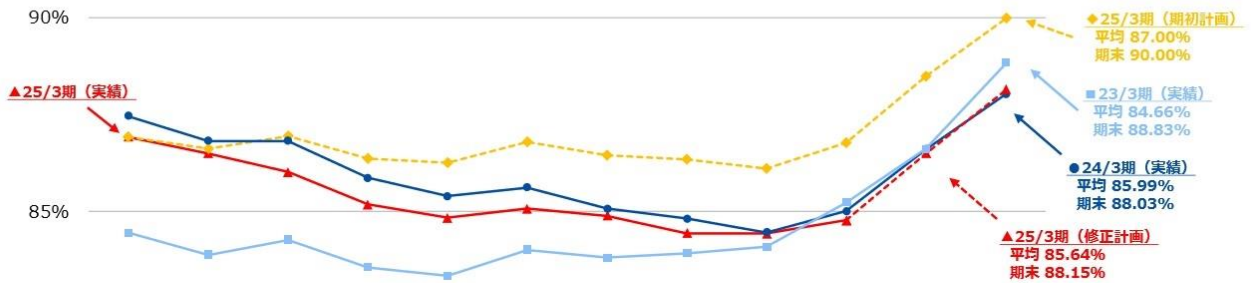
私どもでは、エリアごとの細かいプライシング戦略を徹底させ、トップ営業による、法人需要の深掘りを継続しております。成約家賃単価の上昇基調を維持してきた結果、計画を大きく上回る水準で推移しております。

1 月においても、2016 年 4 月を 100 とした場合の指数は 111 と、期初から 9 ポイントほど上昇しております。元々、前期実績水準を今期計画としておりましたが、法人需要が活況でもあり、特に都心を中心に家賃が上昇していることもあり、足元の状況を考慮した単価計画に引き上げております。

賃貸事業においては、第4クォーターが繁忙期となり、成約件数を追うあまり成約家賃単価が下落する傾向がありますが、今期に関しては、プライオリティをプライシング戦略に置き、繁忙期においても、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。

第2章 2：入居率推移

プライシング戦略やマンスリー契約抑制の方針により、計画を下回って推移も、法人契約が好調に推移したことにより、3Q末時点の入居率は前期並みで着地 (YoY△0.04p)。



	4月	5月	6月	1Q平均	7月	8月	9月	2Q平均	10月	11月	12月	3Q平均	3Q累計平均	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%	83.80%	83.91%	84.08%	83.93%	83.92%	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%	85.07%	84.81%	84.46%	84.78%	85.81%	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%	84.88%	84.43%	84.42%	84.58%	85.36%	84.77%	-	-	-

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

一方で、量である入居率となりますが、13ページに、入居率の推移をお示ししております。

入居率は、1月末時点で84.77%と、計画を下回っており、このままでは期初の期末入居率の計画達成が難しいことも踏まえ、入居率計画については、期末の数字を88%に修正しました。

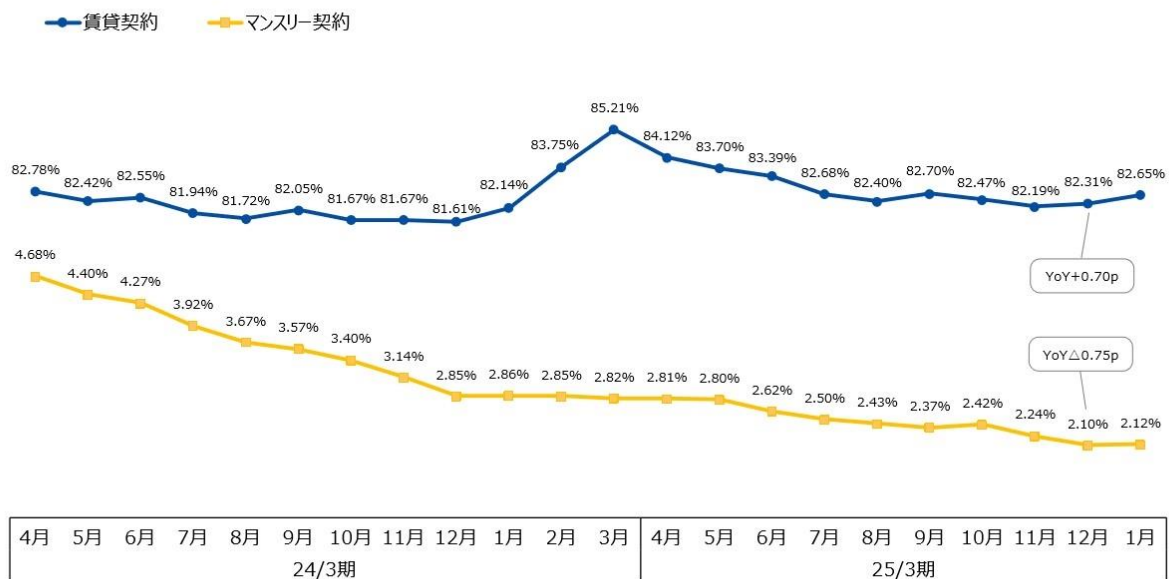
この入居率の動向としては、プライシング戦略をとっていることにより、個人契約の減少というのが挙げられますが、先ほどお伝えした通り、契約ごとの収益性を追い求めることにプライオリティを置き、成約の質を上げていく方針に、変更はございません。

引き続き、法人の部屋利用増加に注力するなど、エリアごとの細かいプライシング戦略を徹底させ、収益性を維持しつつ、各エリア・物件ごとの需要を見極めて、適切なプライシングを実行してまいります。

なお、第4クォーターにおいては、新入学生などの部屋探しが、ピークを迎えることもあります。ここで、減少している個人契約を補えるよう、学校や学生へのアプローチを、これまでも行ってまいりました。例えば、前期より募集を開始した当社の奨学制度など、学校や学生などとの接点をさらに増やし、当社物件をご利用いただけるように、さらに努めてまいります。

## 第2章 3：入居率推移（契約形態別）

契約の質の改善を目指し、低収益プランであるマンスリー契約抑制の方針を継続。



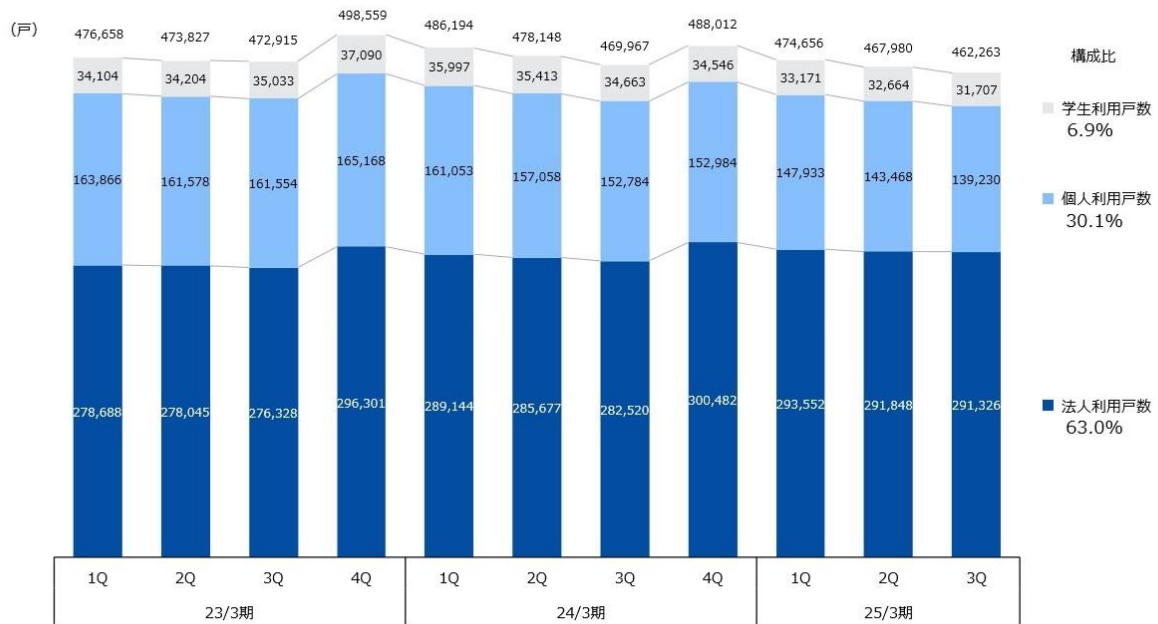
14 ページでは、契約形態別の入居率推移をお示ししております。こちらも引き続き、成約の質を上げるという目的のもと、収益性の高い賃貸契約を重要視しております。

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日から借りることができるため、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、入退室のサイクルが多く発生し、その分コストも上がるということから、当社にとっては低収益のプランになっているところであります。

使い勝手の良さという面から、特に法人からの引き合いが強いプランではありますが、その需要に応えられる最低限の規模を維持し、引き続き、賃貸契約を中心とした契約の質の改善を継続してまいります。

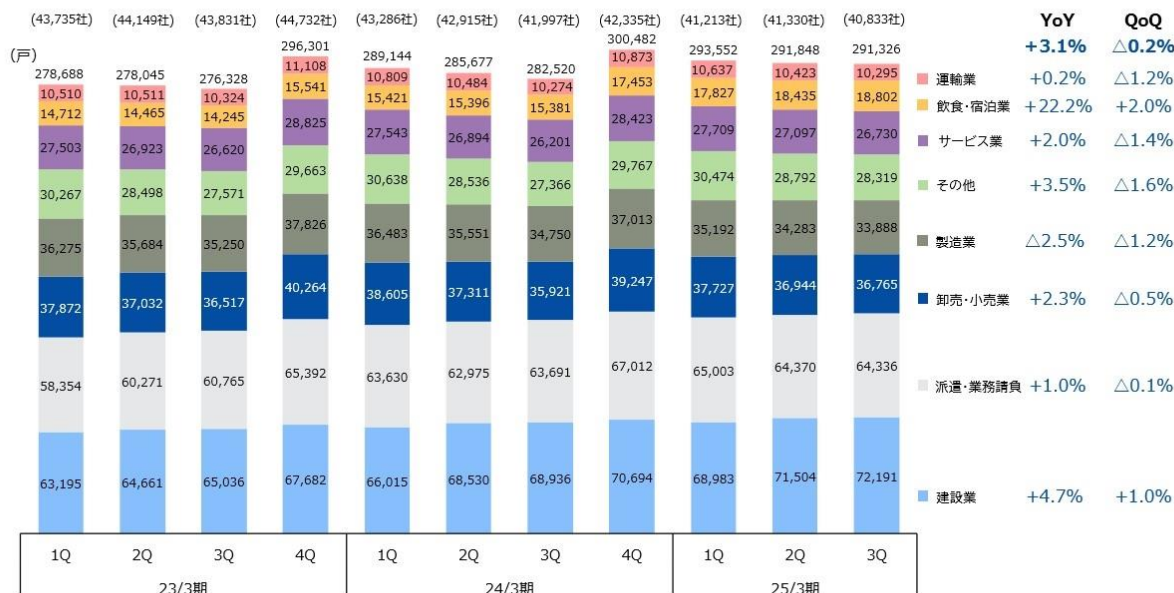


法人利用の構成比は、過去最大である63.0%。



また、ご覧の通り、利用戸数を、法人・個人・学生の属性別で見ると、法人の利用戸数割合が、過去最大の63%となっております。

マイナストレンドである3Qにおいても、飲食・宿泊業と建設業は、QoQプラスと好調を維持。  
 飲食・宿泊業は、外国籍人材の受け入れ活発化に伴い、YoY大幅プラス（YoY+22.2%）。  
 建設業は、土木業の利用拡大により、利用戸数が過去最大。



その法人利用戸数の業種別推移を 16 ページにお示ししております。

製造業以外の全ての業種が、前期比プラスで進捗をしております。特に、外国籍人材の受入れを積極的に行っている飲食・宿泊業や建設業が大幅な伸びを見せており、今後もこの動きは継続するものと考えております。

建設業においては、土木業の利用拡大を図っている他、ゼネコン各社の協力会社の利用拡大も主要因の一つとなっております。

今後は、この経験を生かして、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広げ、部屋利用の拡大を図ってまいりたいと考えております。

なお、第 2 クォーターまでは前期比マイナスだった運輸業や卸売・小売業もプラスに転じましたし、同様に、前期比でマイナスだった製造業も、そのマイナス幅が 1.1 ポイント縮小、改善してきており、法人全体の需要が底堅いものだと認識しておるところであります。

飲食・宿泊業を中心に法人契約が増加し、外国籍利用戸数は過去最大の50,109戸。利用戸数全体の10.8%（YoY+1.5p、QoQ+0.3p）を外国籍入居者が占める。



続きまして、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。17 ページにその推移をお示ししております。

現在、全体の部屋利用戸数の約 1 割を外国籍入居者が占め、利用戸数は、過去最大の約 5 万戸となりました。2019 年 3 月期末においては 3 万 1,000 戸ですので、当時と比較すると、60%以上の伸びを示しております。

その中でも特に顕著なのが、法人契約における、外国籍入居戸数の増加です。ご覧のページでは、このグレーのところですね。

企業活動の拡大と人手不足の中で、各企業が外国籍人材の受入れを活発化させており、当社においても、2019 年 3 月期末時点の法人契約における外国籍入居戸数は 1 万 1,000 戸程度であったものが、この第 3 クォーター終了時点では 2 万 7,000 戸強と、外国籍利用全体の 54%を占めるようになり、戸数全体としても 1 万 1,000 戸から 2 万 7,000 戸と、2 倍強の伸びを示している状況になっています。

技能実習生、特定技能などの外国籍人材においては、特に技能実習生ですが、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られており、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。

今後もまだまだ伸びていくと判断しておりますので、外国籍入居者の方に日本で安心安全にお過ごしいただけるサービスの提供、そして、それを受け入れる企業にとっても、外国籍入居者の方々が存分に仕事に励めるような環境の提供に努めてまいりたいと思っております。

## 第2章 7：県別入居率

東北エリアは建設プロジェクトの冬季作業停止、北陸エリアは震災復旧対応の縮小により、QoQマイナス。島根県・長崎県は、建設プロジェクトなどの終了により、YoYマイナス。

25/3期 3Q末	管理戸数 (千戸)	入居率	YoY	QoQ	25/3期 3Q末	管理戸数 (千戸)	入居率	YoY	QoQ	25/3期 3Q末	管理戸数 (千戸)	入居率	YoY	QoQ
北海道	13	83%	+0p	△7p	石川県	5	82%	△2p	△5p	岡山県	11	80%	△0p	△1p
青森県	3	69%	△5p	△11p	福井県	4	84%	+6p	+2p	広島県	13	84%	△2p	△1p
岩手県	3	83%	△1p	△3p	山梨県	4	93%	+7p	△1p	山口県	7	86%	△3p	△6p
宮城県	9	78%	△2p	△0p	長野県	11	86%	△2p	△2p	徳島県	2	73%	△1p	+1p
秋田県	2	75%	△4p	△11p	岐阜県	7	83%	+2p	△0p	香川県	4	76%	△2p	△4p
山形県	3	79%	+0p	△1p	静岡県	24	78%	△4p	△1p	愛媛県	4	80%	+2p	+5p
福島県	9	83%	△1p	△1p	愛知県	40	86%	△1p	△0p	高知県	2	78%	△3p	+0p
茨城県	15	86%	+1p	+1p	三重県	11	69%	△2p	△2p	福岡県	19	86%	△1p	△0p
栃木県	11	80%	△1p	+1p	滋賀県	8	88%	+0p	△0p	佐賀県	3	81%	△8p	△5p
群馬県	11	81%	△0p	+1p	京都府	9	89%	+3p	+1p	長崎県	2	73%	△15p	△1p
埼玉県	45	87%	+0p	△0p	大阪府	30	84%	+2p	△1p	熊本県	7	87%	△2p	+2p
千葉県	32	87%	+5p	+1p	兵庫県	21	86%	+1p	+0p	大分県	4	81%	+4p	+2p
東京都	42	91%	+2p	+0p	奈良県	3	83%	△7p	△2p	宮崎県	2	88%	△2p	△4p
神奈川県	39	89%	+2p	+2p	和歌山県	3	72%	△3p	△0p	鹿児島県	3	78%	△3p	△5p
新潟県	8	79%	△1p	△8p	鳥取県	2	77%	△8p	△2p	沖縄県	5	99%	+2p	+1p
富山県	5	80%	△0p	△7p	島根県	2	86%	△11p	△3p	合計	547	84%	△0p	△1p

18 ページは、都道府県別の入居率を示したものとなります。

全体では、前期比で若干のマイナス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う退室が集中したことが要因となっております。

例を挙げますと、一番右の列にあります長崎県となりますが、まず、長崎市における、新幹線開業後の長崎駅周辺開発工事、あるいは長崎スタジアム建設工事、こういったものの終了がありますし、また大村市においても、工場の増設工事の終了、あるいは新大村駅前の複合施設の工事の終了といったものが要因で、退室が集中した結果が、このようになっております。

ただ、工事終了により、一時的に退去が増えるという面はありますけれども、先ほどの 16 ページ目で、法人業種別利用戸数でお示した通り、建設業の利用戸数は、依然として右肩上がりになっております。

すなわち、当社の利便性を支持していただいておりますので、どこかのプロジェクトで工事が終了しても、次の工事現場で、引き続き当社の利用を継続していただいているというところが、われわれの利用全体の、建設業が伸びているところで見とれるというようにご覧いただければと思います。

また一方、人口が流入している首都圏は、前期比プラスで推移しております。先ほど申し上げた新入学生に加え、新卒社員用の部屋確保において、早期に動き出す法人が増えておりますので、各クライアント等のコミュニケーションを密に行い、的確に提案を行ってまいります。

#### 第4章 1：当社施工物件の改修について



##### 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175,119戸を調査し、調査完了率は**99.4%**。  
また、明らかな不備が判明した79,362戸のうち77,196戸の改修等対応を完了し、対応完了率は**97.3%**。

(2024年12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)	明らかな不備棟総戸数 ④	改修等対応完了戸数⑤	要改修戸数 ⑥ (④-⑤)
自社管理物件	8,452	141,793	141,735 (99.9%)	58	59,995	59,103 (98.5%)	892
他社管理物件	2,819	34,447	33,384 (96.9%)	1,063	19,367	18,093 (93.4%)	1,274
合計	11,271	176,240	175,119 (99.4%)	1,121	79,362	77,196 (97.3%)	2,166

・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

\*2025年1月17日付「[施工不備物件への対応についてのお知らせ](#)」

25

賃貸事業の説明は以上までとして、続いて、施工不備対応についてご説明申し上げますが、冒頭でお伝えしました通り、入居者様および建物所有者様のご協力が得られた、明らかな不備の全てについて、調査および改修などの対応が完了しました。

調査については、明らかな不備等の総戸数 17 万 6,000 戸の対象物件のうち、17 万 5,000 戸を調査し、調査完了率は 99.4%となっております。

自社管理物件、他社管理物件の内訳は、ご覧の通りです。

また、今申し上げました調査の結果、明らかな不備が判明した住戸は、全体で7万9,000戸になりますが、このうち7万7,000戸の改修等の対応が完了しました。対応完了率は97.3%となっております。

同様に、自社管理物件、他社管理物件の状況は、ご覧の通りとなっております。

これまでの経営方針に掲げました通り、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。この昨年12月末までに、明らかな不備の解消ということを第一のゴールとして掲げて、全社一丸となって取り組んでまいりました。

確かに、いまだ入居者様や建物所有者様の様々なご事情により、調査・改修等に至っていない住戸がまだ残ってはありますが、これについても引き続き真摯に対応し、それぞれのご事情に合わせて、解消を目指してまいります。

また、その他の不備が解消されていない住戸等につきましても、入居者様、建物所有者様のご要望に対応する体制は維持しておりますので、特定行政庁との協議を進め、引き続き真摯に対応をしてまいり所存でございます。

## 2：2025年3月期 経営方針

Leopalace21

### 1. 施工不備への対応

**2024年末までの  
明らかな不備解消**

### 2. 収益力の強化

**『収益最適化戦略』  
の実行**

●入居率（修正計画）	●単価（修正計画）
平均：85.64%	成約家賃：YoY+5.9%
期末：88.15%	稼働家賃：YoY+4.7%

### 3. サステナビリティ経営の推進

**DX推進**

**人的資本経営  
の推進**

### 4. 中長期的な成長に向けた体制作り

**開発事業再開  
の体制整備**

**ブランド戦略の  
策定**

なお、当社が経営の方針の中で掲げておりました中では、中長期的な戦略に向けてということで、28 ページ右下のところではございますが、開発事業再開の体制整備があります。

現在、当社は賃貸事業を中心として、収益最適化戦略、プライシング戦略の実行を通じて、収益の最大化を図っておりますけれども、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、再開しているところであります。

資材高騰、あるいは当社のマンパワーが限られている中で、当社が管理しているアパートの建替えの提案を一部進めているところではありまして、今期においても、現段階では 22 棟ほどの建替え受注をいただいております。

中長期的な成長に向けて、この開発部門の組織をさらに拡大させ、本格的な開発事業を、来期再開する考えで臨んでまいりたいと思っております。

また、その隣ではございますけれども、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ておるところであります。

そのリブランディングの実施においては、様々なステークホルダーにアンケートを実施するなど、具体的な施策を、現在とり進めている最中でございます。

当社は 2018 年以降、抜本的な事業戦略再構築として、一つ目には、選択と集中による収益力強化、二つ目には、構造改革とガバナンス強化、そして三つ目には、施工不備解消に代表されるような信用回復、これらに取り組んできましたが、今後、さらなる再成長のステージに向けて、経営陣のトップダウンではなくて、社員が能動的に主体となって、現在リブランディングを進めておるところであります。

これは、中長期的な経営課題に対して、役職員全員が取り組める環境を整え、役職員一人ひとりの力が最大限発揮されるような、社員が主役の会社と言っておるところであります。こういった会社のステージに生まれ変わることによって、企業価値の向上を実現してまいりたいと思っております。

最後にですが、2 月 10 日に、当社ホームページにはリリースいたしましたが、来期に向け、人事制度の改定を発表したところであります。

若手・非管理職社員、最大 9%のベースアップや、優秀人材である管理職を中心に、最大 6%の年俸の引き上げを行い、採用競争力の強化や組織活性化を図ってまいります。

また、1 月 27 日にもリリースをしましたが、当社が、前期の有価証券報告書にて開示した人的資本に関する記載が、金融庁より公表された、記述情報の開示の好事例として掲載されました。

会社の元になるのは、やはり人でございますので、人的資本経営の推進におけるビジョンとして、社員の働きやすさ、働きがいをさらに一層高め、社員によって、新たな価値の創造・創出がなされるような、そういった社員が主役の会社を進めることで、一層の企業価値向上を図ってまいりたいと考えております。

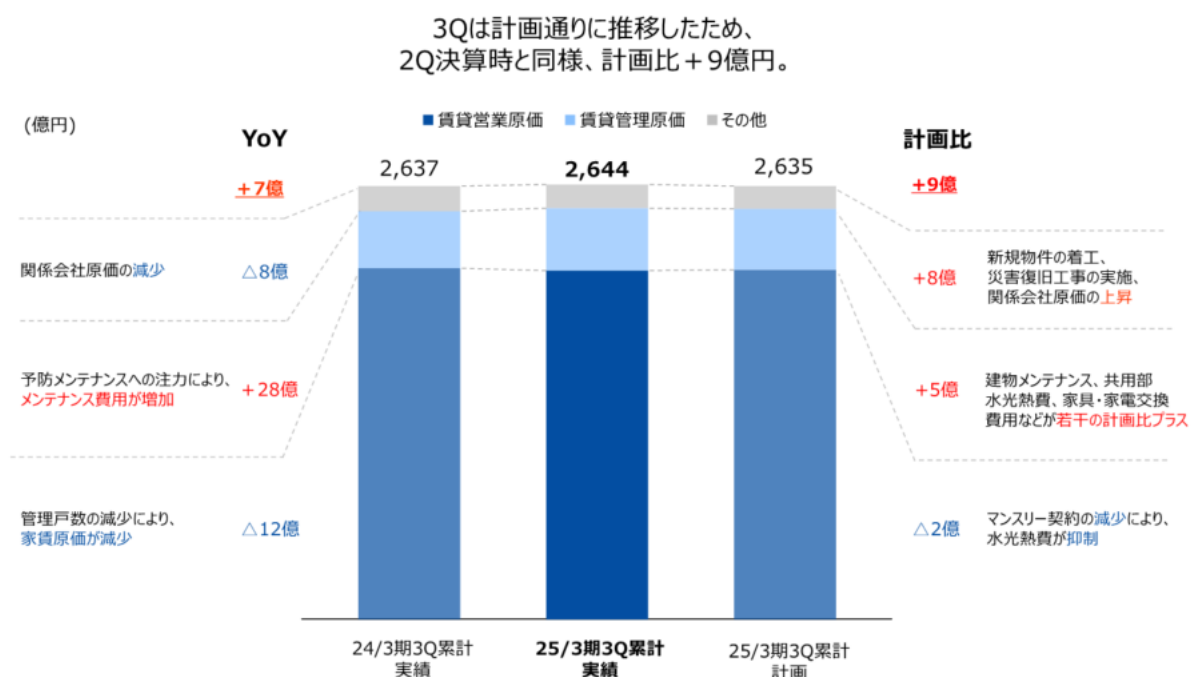
この後、竹倉より、コストの状況やサステナビリティの進捗状況をご説明させていただきます。

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、説明会に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。私から主に、コスト面とサステナビリティの進捗状況について、ご説明差し上げたいと思います。

### 第1章 3：コストの状況（売上原価）



まず、資料 8 ページをご覧ください。原価についての内容でございます。

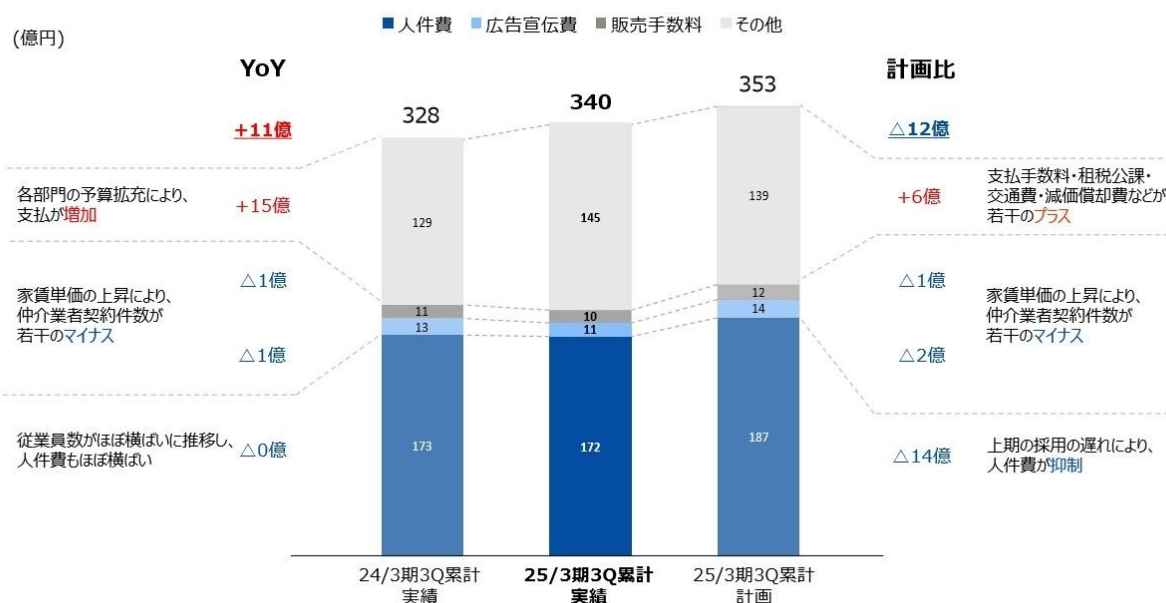
第 3 クォーター累計の原価、計画比は、第 2 クォーターの決算とほぼ同様、9 億円のプラスになりました。第 3 クォーターについては、ほぼ予定通りの原価となっております。



第4クォーターの売上原価につきましては、累計で上期の災害復旧工事の実施また賃貸関連の細かな上振れ、例えばエネルギー費用の高騰による共用部の水道・光熱費や、家具・家電の交換費用に加えて、管理物件の維持運用費用において、適切な会計処理に修正することによる増加を見込んでおりまして、通期の修正計画では売上の増加とともに、原価は3,547億円となり、最終前期比プラス8億円、期初計画比プラス20億円の着地予定となっております。

第1章 4：コストの状況（販管費）

財務基盤の安定化に伴う各部門の予算拡充により、YoYでプラス。  
 上期の採用の遅れにより、計画比ではマイナス。



\*その他：支払手数料、租税公課、修繕維持費、賃借料、交通費、減価償却費等

販管費についてご説明申し上げます。9ページをお開きください。

第3クォーターまでは、計画比で支払手数料による若干のプラスはあったものの、上期において人材採用が抑制されたことで、累積12億円のマイナスとなりました。業績改善に伴い各部門の支払手数料が若干増加したため、前期比では11億円のプラスでした。

なお、人材採用においては、キャリア採用と新卒採用で昨今人材争奪の話題が多く出ておりますが、弊社においては下半期以降ほぼ年間の計画通りの進捗となっております。

第4クォーターにおいては、DX、例えばお客様のお問い合わせに対してAIがチャットボットで対応する内容や、この後ご説明するスマートロックの採用などによって業務効率化が進んだことで、非正規社員の採用が抑制されまして、通期の修正計画では期初の計画比マイナス17億円の476億円での着地を今現在見込んでいるところでございます。

2025年1月末のスマートロック設置戸数は約30万戸。



サステナビリティの進捗状況につきましては、20 ページをご覧ください。

2022 年度から導入を進めてきたスマートロックですが、本年度 2025 年 1 月末現在で、ひとつの会社が設置・管理するスマートロックの戸数としては業界最大規模となります、30 万戸を突破いたしました。

スマートロックを設置した物件につきましては、お客様が入居いただく際、店舗に立ち寄る必要がなくなりスムーズに新生活を開始することができます。また当社においても、鍵の引き渡しが削減されるなど非常に大きな時間の削減ができて、生産性向上にもつながっております。

実際、法人利用を中心に、全国のビジネスホテルの長期利用に代えることのできる、唯一と言っても良いほどの、数少ない手段の一環としてご利用いただくにあたって、利用者様にさらに快適さを体験いただくために引き続き推進してまいります。

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。学生の皆さまが自由な進路選択を行えるよう支援するため、25年度に続き、26年度奨学生の募集を決定。



<p><b>支給内容</b></p>	<p>①物件の無償貸与 最大120万円/年</p> <p>②給付型奨学金 36万円/年</p>	<p><b>支給期間</b></p>	<p>在籍する学校、学部、学科の 正規の在学年数</p>
--------------------	---	--------------------	----------------------------------

\*2025年1月6日付「『レオパレス21 奨学制度』26年度奨学制度 募集要項を公開」

23 ページです。レオパレスの奨学制度についてのご説明です。

この奨学制度を始めることを以前からお知らせ差し上げておりましたが、この度、昨年 12 月に 2025 年度の奨学生内定者を決定いたしました。

また 2025 年度の募集で多数の応募を頂いたこともあり、引き続き、社会の財産であります若者の、奨学金延滞という社会課題の解消に貢献すべく、2026 年度についても奨学生の募集を決定いたしました。すでに本年の 1 月 6 日に募集要項を公開しておりまして、4 月 1 日に募集を開始する予定です。

一般的な単身者向け 29 平米以下の賃貸住宅において、国内の 10 世帯に 1 世帯がレオパレスの物件であるという事実を踏まえ、住のインフラを扱う企業として引き続き社会に貢献し、企業価値の向上を目指してまいります。

私の説明は以上でございます。ありがとうございます。

## 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ご質問。

**改修工事 97.3%まで進んだこと、新聞広告などで、アピールしては。文書としてはお詫び、内容は改修が進み、レオパレスのアパートの部屋にまた明かりがとっている写真を載せるなど、イメージアップになり、入居者、金融機関、施主との関係にプラスかと思えます。**

**宮尾 [A]**：陰徳の美を私としては追求したほうがいいかなと、今のところ判断しております。実需の面等々で、しっかり対応していきたいと思っています。

具体的には、施工不備で、レオパレスなんてもう使えないよと言われたクライアントもありましたが、全てのクライアントに、このプレスリリースの内容をちゃんとご説明し、クライアントから相応のご理解・ご賛同をいただいています。

新聞広告といった形よりも、やはり、社員がちゃんとクライアントのところに行って説明するという姿勢のほうが、今われわれにとってはプラスになっているのではないかなと考えています。

**金子[Q]**：ありがとうございました。では次に、SMBC 日興証券の田澤様のご質問。

**通期計画を上方修正したが、配当は据え置き。増配は検討できなかったか。**

**竹倉 [A]**：ご質問の通り、当然ながら増配については、会社の株主還元の一として検討を十分にしている内容でございます。

その上で、弊社としましては直近でまず、私どもがお借りしている 300 億円のあり方についての協議、そしてこの後、私どもの資本の入替えに関する協議、そして先ほど宮尾が申し上げた、来期に携わる開発事業の推進ということについて、手元の資金が必要になる可能性のある時期であるという判断のもとで、今回については現状の配当とさせていただいている次第です。

当然ながら、株価および企業価値向上にて、株主の皆様の期待にはお答えしてまいります。

**金子 [Q]**：ありがとうございました。続きまして、SMBC 日興証券の田澤様のご質問。

**7 ページ、4Q の利益見通しを下方修正した理由、特に、当期利益を大きく下げた理由。**

**宮尾 [A]**：まず 7 ページ、ご覧の通り、各段階利益としては、ほぼほぼ予定通り。一方、純利益については 30 億が 19 億と 11 億下がっているところですが、ここは、税効果会計の点で、課税所得が増えることから法人税等調整額が増加するためです。

**金子 [Q]**：ありがとうございました。続きまして、SMBC 日興証券田澤様のご質問。

**12 ページ、成約家賃単価は上昇基調で推移。来期以降に、さらなる伸びしろはどの程度あるか。**

**竹倉 [A]**：結論から申しますと、金額においては申し上げられませんが、まだ若干はございます。特に、法人の旺盛なニーズに対応した結果により期待にお答え差し上げることになると思いますが、来期は法人よりは単価の控えめな個人の入居の促進にも地域により力を入れて参りますので、そことバランスをとりながら、家賃単価の調整を図るとご理解いただければと思います。

**金子 [Q]**：ありがとうございました。続きまして、中期経営計画の状況について、2 名の方からご質問をいただいています。

まず 1 問目、SMBC 日興証券の田澤様のご質問。

**5 月に新中計を発表するスケジュールか。さらに、力強い利益成長と本格的な株主還元が検討できる状況になってきたか。**

2 問目のご質問、みずほ証券の橋本様より。

**次期中計の準備状況、3 年後の利益目標、還元方針などを検討中でしょうか。**

**宮尾 [A]**：中計につきましては、5 月に発表する予定です。おそらく期間は 3 年になろうかと思いますが、ただいま利益計画等について、検討を進めているところです。

その利益計画に基づいて、株主還元等についても、発表できる準備を進めていきたいと考えています。

**金子 [Q]**：ありがとうございました。続きまして、こちらも 2 問同時に読ませていただきます。

まず 1 問目、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 2025 年 11 月に向けて、御社として準備していること。**

2 問目、みずほ証券の橋本様より。

**フォートレス社との対話状況、コメントありますか。**

**竹倉 [A]**：都度ご質問いただき新株予約権、ワラントにつきましては、私どもが権利を持っているわけではありませんので話を差し上げることはないのですが、企業として、会社の株式価値として最大限にするにあたっては何があるかということで、全てのものをテーブルに並べて、会社としては対応させていただく所存です。

**金子 [Q]**：ありがとうございました。続いてのご質問、みずほ証券の橋本様より。

**建設業向け、土木向けを強化とは。ダム工事など、賃貸住宅がないケースもあるので、マイクロバスでの送迎など、工夫しているという意味でしょうか。**

**宮尾 [A]**：ここは、具体的に言うと道路関連です。各地で道路の新設や拡張といったいろんな工事があり、この領域に今年から着手したという意味です。

**金子 [Q]**：ありがとうございました。続きまして、みずほ証券の橋本様からのご質問。

**リブランドの検討結果、発表時期、できれば中計と一緒にいいと思います。**

**竹倉 [A]**：おっしゃる通り、中計と同じ時期もよろしいかと思います。よく名前を変えるのかとご質問を頂きますが、今それはこの分野専門の社内外のチームと打ち合わせをして、実質的なニーズをしっかりと捉えて、進めさせていただいている状況です。

社長の宮尾と話をしておりますが、私ども今回、施工不備そのものを永年忘れることはありませんので、私ども本社の中に、施工不備のいわば記録の部屋を作り、そういった、単に名前を変えるだけで変わるものではないという志のもとで、施工不備の記録を私ども社内の中で忘れない体制をとり、そのうえでリブランディングにつきましては、本当に力強い話として差し上げるように進めてまいります。

時期については、また改めてご報告申し上げます。

**金子 [Q]**：ありがとうございました。続きまして、外国籍の方の動向について、2 問まとめてお答えさせていただきます。

まず1問目、SBI証券の小澤様のご質問。

**17 ページの外国籍増加ですが、成約家賃単価も、12 ページのようなトレンドで上昇していますか。**

**金子 [Q]**：2 問目、Panview Capital の邦様のご質問。

**外国人効果に再び注目ですが、成約単価に、どのように影響していきますか。**

**宮尾 [A]**：特に、外国籍だからとか、日本籍だからとかいうふうに、家賃設定を分けているわけではありません。家賃設定を事細かに設定しながら営業活動を行っており、一番はやっぱりエリア、その次に物件単位の設定のところが、いわゆるノウハウになるかと思います。

**金子 [Q]**：ありがとうございました。では次に、Panview Capital、邦様のご質問。

**外国人の入居エリアに、トレンドはありますか。また、入居率の低いエリアには、プラス効果は期待できますか。**

**竹倉 [A]**：入居エリアはやはり三大都市圏を中心に、非常に強いニーズがございます。

先月の1月29日に発表させていただいたのですが、例えば西日本で申しますと、大阪府と外国人材の受入促進に関わる提携、協力に関わる協定というものを結ばせていただきました。弊社がいわゆる多言語対応など、多くの外国籍の方の入居促進に対応できる企業の一つであるということで、進めさせて頂いております。

これらを見ても、やはり都市部に対して大きな需要があると考えております。またニーズは点在しますが入居率の低いエリアにもプラス効果は期待できます。

**金子 [Q]**：ありがとうございました。続きまして、SMBC 日興証券の田澤様のご質問。

**上場メリットとデメリットを考慮した場合、今後も上場にこだわるか。**

**宮尾 [A]**：社内で大きな議論をしたことはないのですが、私の個人的な見解としてご理解いただければと思いますが、私どもの会社のお取引先は、企業様もあれば、個人の方もあり、あるいは地主の方等、色々といらっしゃいますけれども、当社の信用力の補完になる大きなものがやはり上場が維持されていることなのかなと思います。

上場することのメリットというわけではないかもしれませんが、非上場に比べて、例えば監査法人の会計監査が行われていること。今期から、われわれ監査法人を変えましたけれども、勉強になっ

ています。いろいろと変革が起きています。そういうことが得られるのは、やはり上場のメリットになるかと思います。

また、人材の採用、新卒あるいは中途もそうかもしれませんが、そういう信用力の一つとして、上場というものが大きな効果があると思っていますので、私は今の段階では、メリットがデメリットを大きく上回っているものと思っています。

**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 3 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]