



株式会社レオパレス 21

2026 年 3 月期 決算説明会

2026 年 5 月 15 日

登壇

坂本：本日はお忙しい中、株式会社レオパレス 21、2026 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坂本でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

本日の説明会では、代表取締役社長の宮尾文也より、決算の概要と事業の状況、中期経営計画のアップデートについてご説明いたします。その後の質疑応答につきましては、宮尾に加え、取締役経営管理本部長の竹倉慎二よりご回答申し上げます。終了時刻は 18 時を予定しております。

それではこれより、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、2026 年 3 月期の決算概要と、賃貸事業および開発事業の状況、中期経営計画のアップデートについてご説明させていただきます。

PL

26/3期の業績は、売上高から純利益まで計画を達成

・売上高 : 4,448億円 (計画比+0.2%) ・営業利益 : 359億円 (計画比+3.4%)
 ・経常利益 : 348億円 (計画比+5.6%) ・純利益 : 149億円 (計画比+14.9%)

賃貸

法人契約がけん引したことにより、26/3期の成約家賃単価は高水準を維持

通期平均の成約家賃単価 (指数) は114 (YoY +6)
 入居率は平均85.78% (YoY+0.22p)、期末88.78%(YoY +1.21p) とともに前期比プラス

開発

本格再開初年度の26/3期は、受注棟数・受注戸数・受注高のいずれも通期計画を達成
 通期で107棟・1,524戸・141億円を受注

*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、今回の決算のエグゼクティブサマリーです。

2026年3月期の業績は、売上高 4,448 億円、営業利益 359 億円、経常利益 348 億円、純利益 149 億円と、売上高から純利益まで計画達成で着地いたしました。

賃貸事業においては、通期を通して成約家賃単価は高水準を維持し、指数としては 114。また、法人契約を中心に利用戸数が増加し、平均入居率は 85.78%と、単価、入居率ともに前期を上回る結果となりました。

そして開発事業でございますが、107 棟、1,524 戸を受注。受注高は 141 億円となりました。

受注棟数、戸数、受注高、いずれの項目も計画を大きく上回っております。

(百万円)	25/3期実績		26/3期実績	26/3期 11月修正計画	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	+3.0%	+12,989	431,831	444,820	444,100	+720	+0.2%	■売上高 法人契約を中心に家賃単価が高水準で推移
売上原価	+0.3%	+1,074	354,537	355,611	354,900	+711	+0.2%	■売上原価 メンテナンスの強化により賃貸管理原価が 前期比・計画比ともにプラス
売上総利益	+15.4%	+11,914	77,293	89,208	89,200	+8	+0.0%	
%	+2.2p	-	17.9%	20.1%	20.1%	-	△0.0p	
販管費	+10.8%	+5,179	48,062	53,242	54,400	△1,157	△2.1%	■販管費 待遇改善・従業員数の増加により、 前期比大幅プラス 仲介契約件数の減少などにより、 計画比ではマイナス
営業利益	+23.0%	+6,735	29,231	35,966	34,800	+1,166	+3.4%	
%	+1.3p	-	6.8%	8.1%	7.8%	-	+0.3p	
EBITDA	+19.8%	+6,477	32,734	39,211	37,800	+1,411	+3.7%	■営業外費用 支払利息9億円 (YoY△5.8億円) を計上
経常利益	+29.4%	+7,906	26,936	34,842	33,000	+1,842	+5.6%	■特別損失 1Qに自己新株予約権消却損100億円を計上
純利益	△16.4%	△2,927	17,861	14,933	13,000	+1,933	+14.9%	
EPS	△19.7%	△11.08円	56.22円	45.14円	37.80円	+7.34円	+19.4%	■純利益 法人税等調整額82億円を計上

それでは2026年3月期の業績についてご説明いたします。5ページをご覧ください。

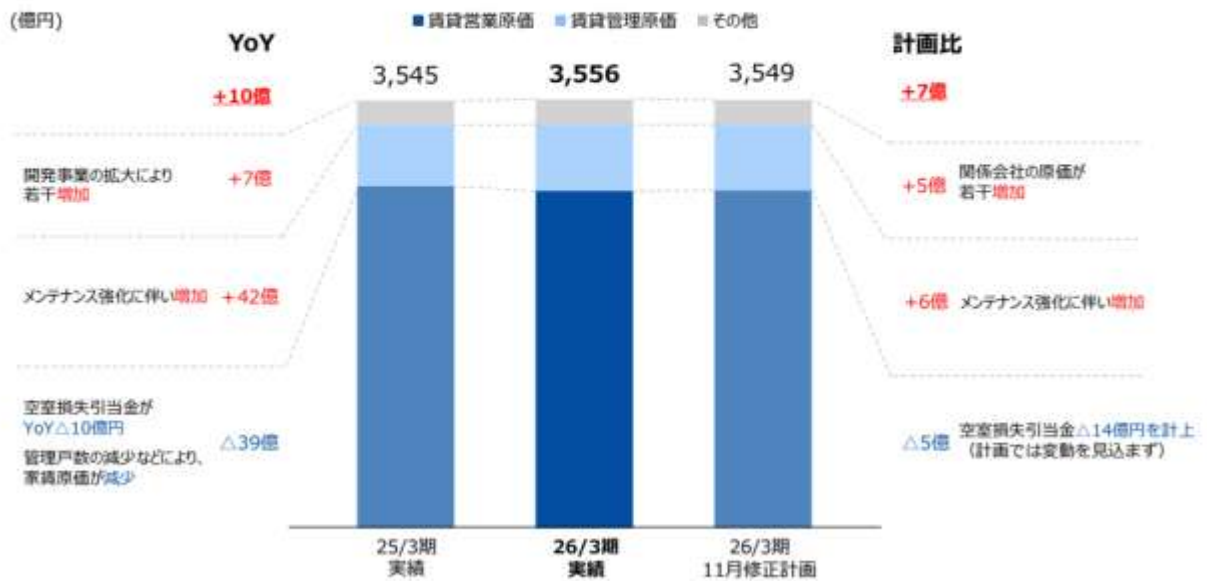
先ほどご説明した通り、売上高から純利益まで、計画比プラス。前期比では第1四半期に自己新株予約権消却損100億円を特別損失として計上したことにより、純利益は減益となっておりますが、売上高から経常利益まで、前期比プラスで着地いたしました。

まず、売上高は4,448億円です。家賃単価の上昇基調が継続したことを主因に、前期比プラス3.0%、計画比ではプラス0.2%です。売上原価は物件メンテナンスの強化により前期比、計画比ともに若干増加しております。

また、販管費は計画比でマイナス11億円である一方、人件費の増加により、前期比ではプラス51億円となっております。これらの結果、営業利益は前期比プラス23.0%、計画比プラス3.4%の359億円となりました。

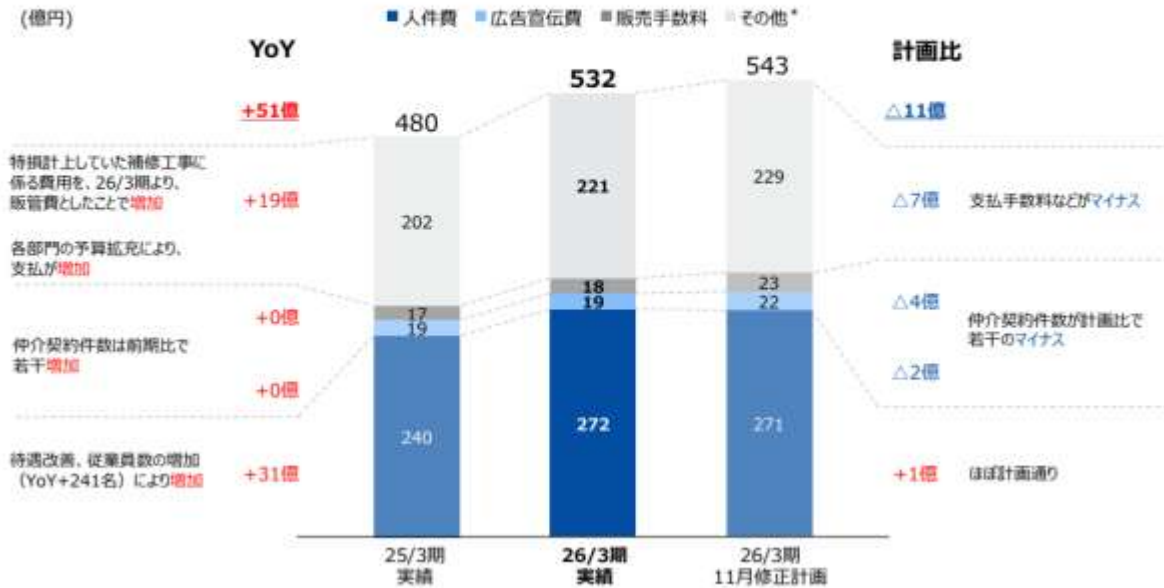
そして昨年3月のリファイナンスにより支払利息が減少したため、経常利益は348億円となりました。純利益は、第1四半期に自己新株予約権の消却により前期比マイナスですが、計画比ではプラス14.9%の149億円となりました。

26/3期の売上原価は、
メンテナンスの強化などにより前期比・計画比ともに微増。



7 ページ、8 ページがコストの状況です。売上原価については、物件メンテナンス費用などが増加したため、計画比ではわずかにプラスです。前期比では、物件メンテナンス費用が大幅に増加しておりますが、管理戸数減少や空室損失引当金の戻入により、総額では若干のプラスでとどまりました。

人件費の増加により、前期比では大幅プラス。
支払手数料などの諸経費抑制により、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

続く販管費ですが、仲介契約件数の計画比マイナスに伴い、広告宣伝費・販売手数料が抑制され、計画比ではマイナス 11 億円となりました。前期比では、従業員数の増加、株式報酬制度の実施などの待遇改善により、人件費が大幅増加、支払手数料や修繕費といったその他販管費も増加が一方で見られたところでもあります。

(百万円)	25/3期末	26/3期 3Q末	26/3期末	YoY	QoQ	増減要因
現金及び預金	88,408	46,515	57,908	△30,499	+11,393	■現金及び預金 賃貸事業における収入等により、QoQ+113億円
売掛金	7,913	6,815	7,927	+14	+1,112	
資産合計	216,625	164,147	176,574	△40,051	+12,426	
有利子負債*	31,630	31,829	32,600	+970	+771	
完成工事補償引当金	7,177	6,593	6,263	△913	△329	
空室損失引当金	4,337	3,561	2,913	△1,423	△647	■空室損失引当金（流動21.8億円、固定7.3億円） 物件収支改善により、YoY△14億円、QoQ△6億円
負債合計	128,356	124,799	130,180	+1,823	+5,380	
資本金	100	100	100	±0	±0	
資本剰余金	30,120	15,015	15,015	△15,105	±0	
利益剰余金	47,490	21,430	26,349	△21,140	+4,919	■利益剰余金 四半期純利益の計上により、QoQ+49億円
自己株式	△4,359	△8,749	△8,749	△4,389	△0	
株主資本	73,350	27,796	32,715	△40,634	+4,919	
その他の包括利益累計額	7,918	6,043	7,943	+24	+1,900	
自己資本	81,269	33,839	40,659	△40,610	+6,819	
(自己資本比率)	37.5%	20.6%	23.0%	△14.5p	+2.4p	
新株予約権	391	22	22	△369	±0	
非支配株主持分	6,607	5,485	5,712	△895	+226	
純資産合計	88,268	39,347	46,393	△41,875	+7,046	

*有利子負債=借入金+リース債務

続いてバランスシートに移ります。営業キャッシュフローの計上により、現金及び預金は579億円まで増加しました。また純利益の計上により、利益剰余金が増加したことから、自己資本は406億円、自己資本比率は23%まで改善いたしました。

前期比では株主資本が大きく変動しましたが、これは第2四半期までの自己株式の公開買付けや自己株式および自己新株予約権の消却によるものであります。

収益力の向上により、営業CFは384億円まで増加（18/3期の営業CFは273億円）。
フリー・キャッシュ・フローは376億円（YoY+123億円）。

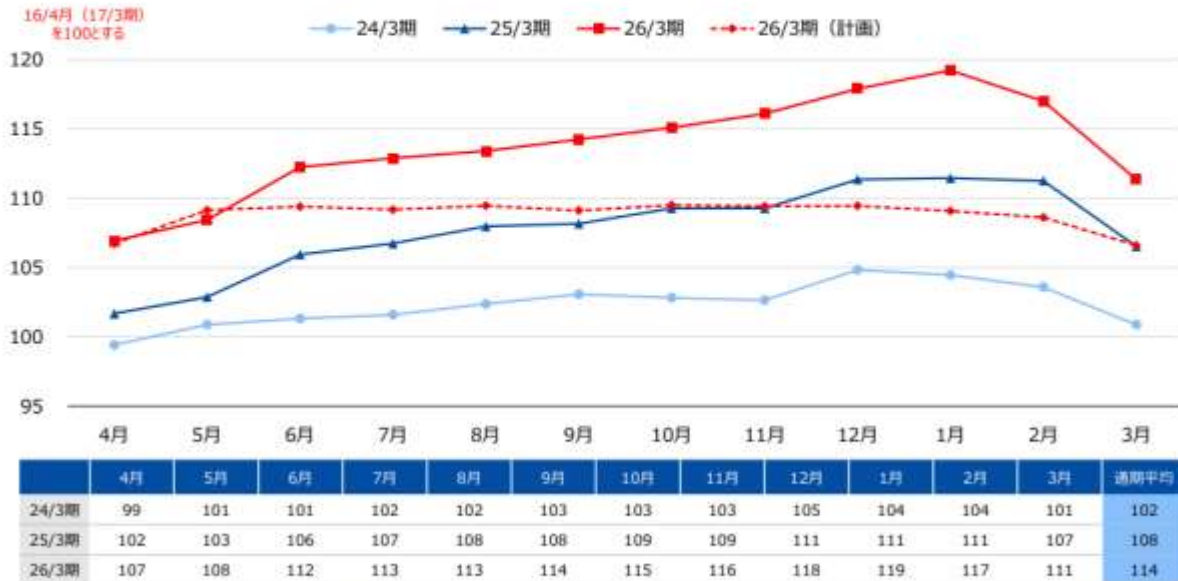


次ページがキャッシュフローについてです。まず営業キャッシュフローですが、賃貸事業の収益力向上を主因として384億円のプラスとなりました。入居率の改善や賃料水準の安定が着実にキャッシュ創出力の強化に繋がっております。

次に投資キャッシュフローにつきましては、大きな動きはなく、8億円のキャッシュアウトです。財務キャッシュフローは自己株式の取得や、自己新株予約権の取得など各種資本政策を実施した結果、687億円のキャッシュアウトとなっております。

2026年3月期は本業によるキャッシュ創出力を着実に高めつつ、資本政策を機動的に実行することで、持続的成長に向けた営業基盤の強化を進めることができたと考えております。

法人契約の家賃単価がけん引し、
26/3期の成約家賃単価（指数）は高水準を維持。



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

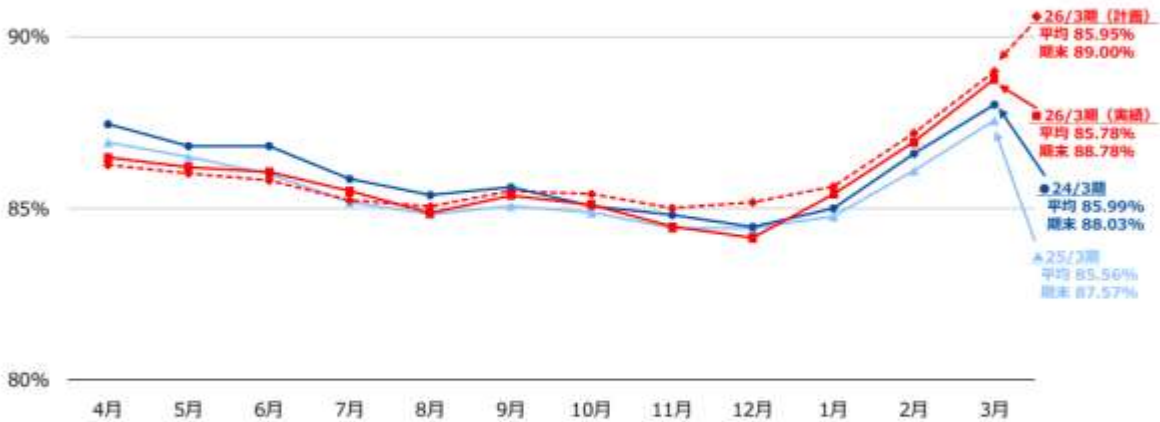
それでは賃貸事業についてご説明いたします。

まず成約家賃単価の状況です。4月時点で指数107と前期を上回る水準からスタートし、その後は法人需要の堅調さを背景に、期中にかけて着実な上昇が続きました。1月は繁忙期の法人契約を中心に高単価での成約が進んだことから、成約家賃単価の指数は119と過去最高水準を記録しました。

一方2月が117、3月が111と下落しましたが、その要因としては、相対的に家賃水準の低い物件を選択する個人契約が増加する傾向にあること、入居率が低迷しているエリアでダイナミックプライシングを実施したこと、加えて、賃料水準の高い一都三県においては、1月時点で空室が既に少ない状況だったため、賃料水準の低い周辺エリアへの入居を促進したことが挙げられます。

なお、今、下落とは申し上げましたが、前年同月との比較では引き続き高い水準を維持しております。このように、1月から3月の第4四半期においては、季節要因、あるいは営業施策による変動が見られたものの、2026年3月期全体として見ても、法人契約の家賃単価が高水準で安定した期であったと評価しております。

26/3期は外国籍を中心とした法人契約がけん引し、平均入居率は85.78% (YoY+0.22p)、期末入居率は88.78% (YoY+1.21p)。



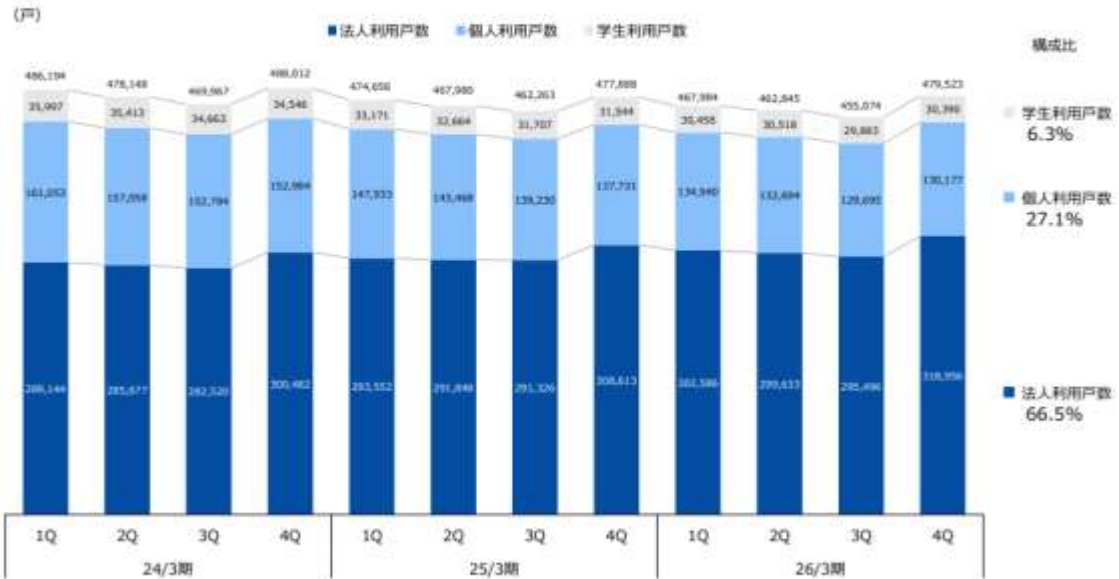
月次データ：<https://www.leopalace21.co.jp/ir/finance/monthly/index.html>

続いて、入居率の推移です。2026年3月期は、外国籍の利用を含め、法人契約の獲得が順調に進んだ結果、年間を通じて安定した入居率を確保することができました。期中平均入居率は85.78%と、前期比で0.22ポイントの改善。期末入居率は88.78%と、前年同期比1.21ポイントの改善となりました。

また、都道府県別のデータでご覧いただくように、管理戸数の多い首都圏で高い入居率を確保したことに加え、ダイナミックプライシングの導入により苦戦していた地方エリアでの入居が増加したことも、高い入居率の実現に繋がった一因と考えております。

以上のように、2026年3月期は家賃単価、入居率ともに前期を上回る水準となり、賃貸事業における収益基盤は、引き続き着実に評価されていると認識しております。

法人利用の構成比は過去最大の66.5%。
(YoY+1.9p、QoQ+1.6p)



属性別では、法人利用の構成比が 66.5%と、前期比ではプラス 1.9 ポイントの上昇となりました。過去最高値を更新し、2030 年 3 月期での法人利用率 70%に向けて着実な歩みを見せております。

新卒需要を着実に捉えたことから、各業種においてQoQ大幅プラス。
 飲食・宿泊業は、外国籍人材の採用増加を背景にYoY・QoQともに大幅プラスを維持。

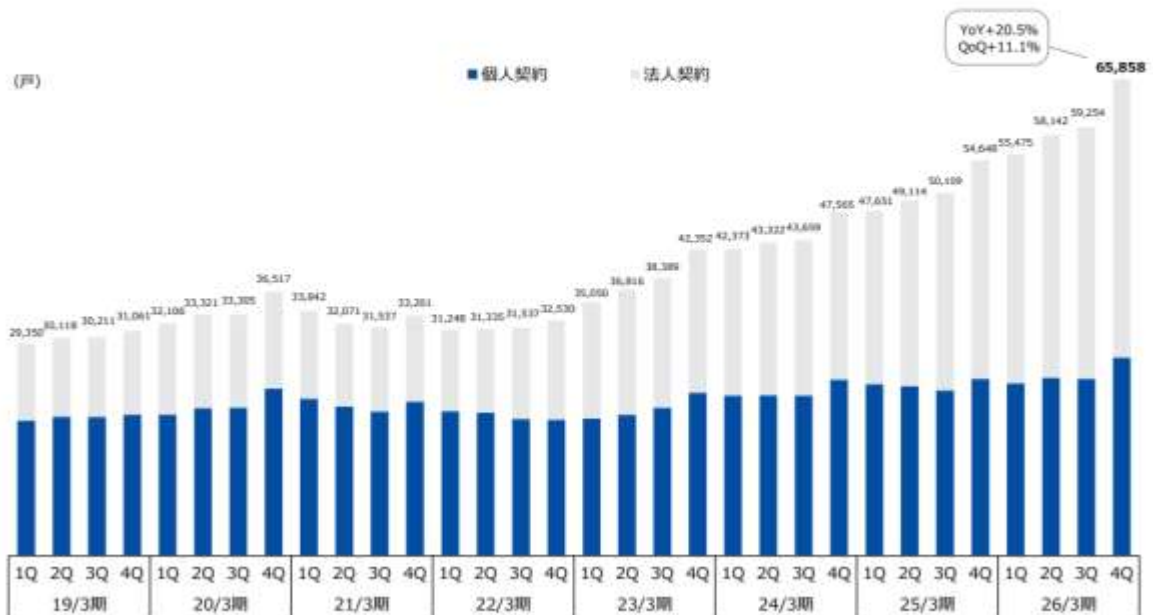


続くページが、法人業種別の利用状況となります。新年度に向けた採用や配置の動きが活発になる中で、第4四半期は法人需要を着実に取り込むことができました。

従来から建設業と派遣・業務請負で全体の半分近くを占めておりますが、飲食・宿泊業を中心に、運輸業やサービス業など、幅広い業種で利用戸数が増えております。中でも飲食・宿泊業では、外国籍人材の採用が引き続き順調に進み、法人利用戸数の伸びを牽引しました。

なお、製造業が前期比でわずかに減少しておりますが、人材需要自体は派遣・業務請負を通じて継続しており、製造業全体での需要は引き続き当社事業に寄与していると考えております。

外国籍利用は65,858戸と利用戸数全体の13.7%を占めており、ともに過去最大。
飲食・宿泊業、卸売・小売業を中心に、法人契約の外国籍利用が堅調に推移。



17

次ページが、外国籍利用戸数の推移です。外国籍利用戸数は6万5,858戸となり、利用戸数全体の13.7%を占めております。外国籍利用戸数、構成比ともに過去最大の水準となりました。特に法人契約による外国籍利用戸数は堅調に伸びており、法人契約のシェアは58%まで広がっております。

法人の業種別では、飲食・宿泊業が最大ですが、製造業、建設業、派遣・業務請負業、卸売・小売業も同じ水準を保っております。

一都三県は満室に近い水準まで入居率が上昇。
地方エリアにおいても、青森県・三重県・和歌山県など一部苦戦エリアの入居率が大幅改善。

26/3期 4Q末	管理戸数 (千戸)	入居率	YoY	QoQ	26/3期 4Q末	管理戸数 (千戸)	入居率	YoY	QoQ	26/3期 4Q末	管理戸数 (千戸)	入居率	YoY	QoQ
北海道	13	84%	△0p	+3p	石川県	5	89%	+3p	+4p	岡山県	11	83%	+0p	+4p
青森県	3	80%	+6p	+4p	福井県	4	84%	△6p	+6p	広島県	13	89%	+4p	+7p
岩手県	3	85%	△1p	+2p	山梨県	4	95%	△1p	+4p	山口県	7	81%	△3p	+6p
宮城県	9	81%	+2p	+5p	長野県	10	87%	△1p	+3p	徳島県	2	71%	△2p	△1p
秋田県	2	89%	+8p	+7p	岐阜県	7	82%	+0p	+3p	香川県	4	78%	+1p	+3p
山形県	3	78%	△2p	+4p	静岡県	23	80%	+0p	+3p	愛媛県	4	73%	△4p	+3p
福島県	9	83%	△1p	+4p	愛知県	40	88%	△1p	+3p	高知県	2	84%	+3p	+1p
茨城県	15	91%	+2p	+4p	三重県	11	79%	+8p	+8p	福岡県	19	89%	△0p	+4p
栃木県	11	84%	△0p	+6p	滋賀県	8	91%	+1p	+5p	佐賀県	3	81%	△3p	+9p
群馬県	11	83%	+0p	+4p	京都府	8	93%	△0p	+4p	長崎県	2	80%	+3p	+4p
埼玉県	44	96%	+5p	+6p	大阪府	29	92%	+3p	+7p	熊本県	6	74%	△15p	+2p
千葉県	32	96%	+5p	+6p	兵庫県	21	88%	△0p	+4p	大分県	4	84%	△0p	+5p
東京都	41	99%	+2p	+4p	奈良県	3	86%	+2p	+2p	宮崎県	2	75%	△13p	+1p
神奈川県	39	96%	+1p	+6p	和歌山県	3	78%	+3p	+5p	鹿児島県	3	79%	△3p	+1p
新潟県	8	79%	+1p	+5p	鳥取県	2	79%	+3p	+0p	沖縄県	5	99%	△0p	+2p
富山県	5	89%	+6p	+9p	島根県	2	97%	+7p	+4p	合計	540	89%	+1p	+5p

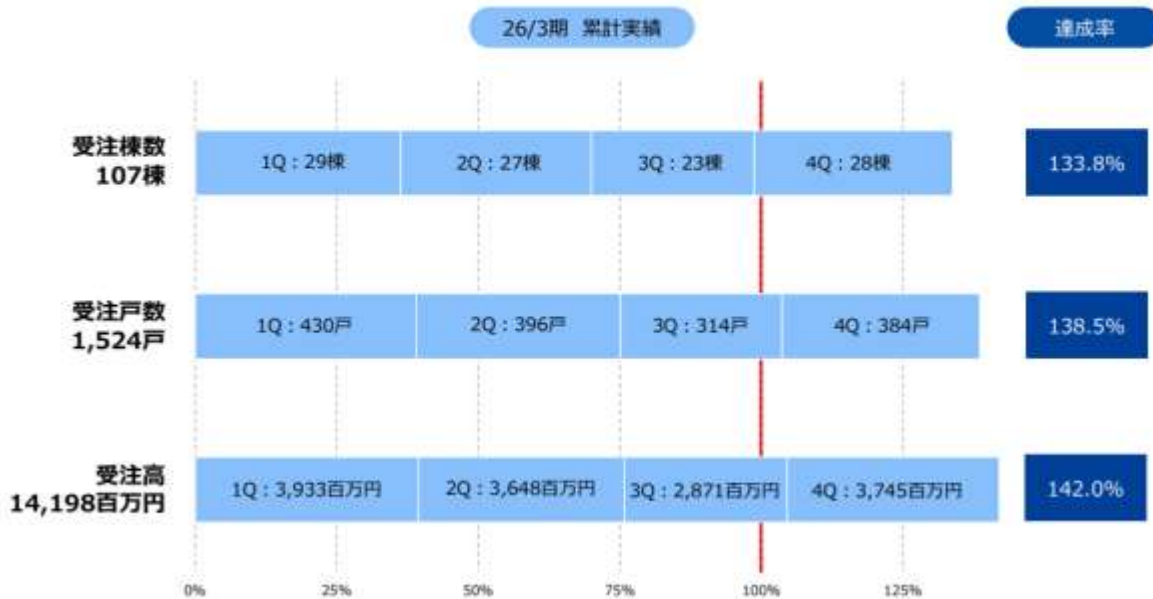
続いて、都道府県別の入居状況です。入居率のトレンド通り、ほとんどの県が第3四半期と比較してプラスとなりました。

中でも一都三県は大きく上昇しており、東京は99%、埼玉、千葉、神奈川はいずれも96%と非常に高い水準となっております。また関西圏におきましても、大阪府をはじめ、京都府、滋賀県はそれぞれ90%を超える水準となっております。

また、加えて地方エリアでも改善が進んだ地域がございました。例えば、三重県では、第3四半期末では入居率が70%と引き続き苦戦を強いられておりましたが、営業施策を的確に進めたことで、第4四半期では大幅な改善を見ることができた次第であります。

今後は、三重県と同様の施策を講じて、他の地域でも需要に応じた柔軟な施策を展開し、それぞれの地方エリアでの改善に繋げることで、全体の入居率底上げに取り組んでまいります。

本格再開初年度の26/3期は通期受注計画を達成。
27/3期より大阪府・広島県・福岡県に拠点を拡大し、さらなる受注件数の増加を図る。



19 ページからは、開発事業の状況についてです。

2026 年 3 月期は、本格再開初年度として、通期受注計画の達成を目標に取り組んでまいりましたが、計画を大きく上回る着地となりました。

まず、受注戸数および受注高につきましては、第 3 四半期の時点で通期計画を達成しておりましたが、受注棟数も第 4 四半期に入り計画を達成し、通期では 107 棟、計画比 133.8%となりました。

また通期の受注戸数は 1,524 戸、計画比 138.5%、受注高は 141 億 9,800 万円、計画比 142.0%となり、第 4 四半期もペースを落とさず受注を積み上げることができました。初年度としては非常に順調なスタートを切ることができましたが、2026 年 3 月期は営業拠点を首都圏および名古屋に絞った展開としていたため、業績全体への影響はまだ限定的なボリュームにとどまっております。

2027 年 3 月期に入ってから、大阪、広島、福岡への拠点拡充を行っており、引き続き体制強化を進めるとともに、さらなる受注獲得を目指してまいります。

ウェルビーイング経営の目的

- ◆従業員一人ひとりが高いパフォーマンスを安定的に発揮できる状態の確立
- ◆従業員のエンゲージメント向上や人材の定着
- ◆人的資本の価値向上による持続的な成長の実現

組織体制図

人事部をウェルビーイング経営部門と位置付け、各事業所や衛生委員会との連携を図りながら、各種施策を実施。



外部からの評価

ウェルビーイング経営の取り組みが評価され、「健康経営銘柄2026」に初選定、「健康経営優良法人 ホワイト500」も6年ぶりの認定。



第4四半期のトピックスとして、ウェルビーイング経営についてご説明いたします。

当社は従業員一人ひとりが高いパフォーマンスを安定的に発揮できる状態を実現することを目的として、ウェルビーイング経営に取り組んでおります。具体的には、従業員エンゲージメントの向上や人材の定着を通じ、人的資本の価値向上を図り、持続的な成長に繋げていく考えであります。

こうした取り組みの成果として、2026年3月、当社として初めて「健康経営銘柄2026」に選定されました。「健康経営銘柄」は、経済産業省と東京証券取引所が上場会社の中から選出するもので、今年44社が選出されましたが、不動産業では当社だけの選定となりました。

また同時に、6年ぶりに「健康経営優良法人ホワイト500」にも認定されました。今後も、従業員の心身の健康と働きがいの向上を重視した経営を継続し、企業価値の持続的な向上を目指してまいります。

2026年3月期は年間10円を予定しており、2027年3月期は年間15円に増配の予定。
2028年3月期には配当性向30%を目指す。



29

2026年3月期の1株当たりの配当は通期10円の予想。配当性向は22.2%の見通しであります。中間配当で5円、実施済みでございますので、期末の配当は5円となります。

来たる2027年3月期につきましては、中間配当が5円、期末配当10円の通期15円で、プラス5円の増配を予定しております。配当性向は21.5%の予想となり、中期経営計画でうたったように、2028年3月期での配当性向30%を目指してまいります。

中期経営計画

- New Growth 2028 アップデート -

株式会社レオパレス21
(証券コード：8848)

2026年5月15日

Leopalace 21

続いて、中期経営計画初年度となる 2026 年 3 月期の業績進捗を踏まえて、昨年 5 月に公表した中期経営計画「New Growth 2028」について、2 年目である今期、それから来期 3 年目の見直しを見直しましたので、ここからご説明いたします。

賃貸事業

2026年3月期の期末入居率を踏まえて入居率計画を調整。
また、法人需要を背景とした堅調な需要環境を反映し、
成約家賃単価の見直しを引き上げ。

28/3期 成約家賃単価（指数）計画

116

旧計画 109

収益の見直し

3か年を通し増収増益の計画は変わらず、2026年3月期に
おける成約家賃単価や開発事業の受注の計画比上振れ、
インフレ・人員拡充によるコストの増加（原価・人件費等）を
織り込み上方修正。

28/3期 営業利益 計画

431億円

旧計画 413億円

主なポイントは賃貸事業の KPI とコスト面の見直しであります。これにより、2027 年 3 月期、2028 年 3 月期ともに、売上高から純利益まで上方修正することといたしました。

2026年3月期における成約家賃単価の上昇および
期末入居率を踏まえて計画を調整。

	入居率				成約家賃単価（指数）			
	25/3期	26/3期	27/3期 計画	28/3期 計画	25/3期	26/3期	27/3期 計画	28/3期 計画
前中平均	85.56%	85.78%	86.49%	87.30%	108	114	116	116
期末	87.57%	88.78%	89.24%	89.88%				

入居率・成約家賃単価の推移



※下線部は前回公表値からの修正部分を示しております

まず賃貸事業についてですが、高水準の単価を維持しつつ、入居率を改善させていくという方針自体に変更はなく、入居率は2026年3月期末の実績を踏まえた調整を施したものであります。

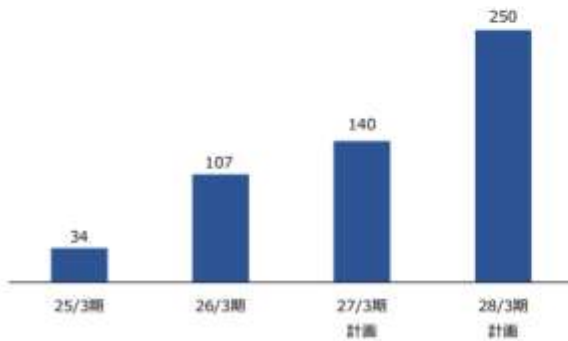
一方、成約家賃単価につきましては、足元のマーケット環境やこれまでの実績を反映し、2年目、3年目ともに指数を昨年の計画の109から116へと上方修正したものであります。

2026年3月期における受注が計画を上回った事を背景に、
2028年3月期の管理戸数計画を+1,000戸の上方修正。

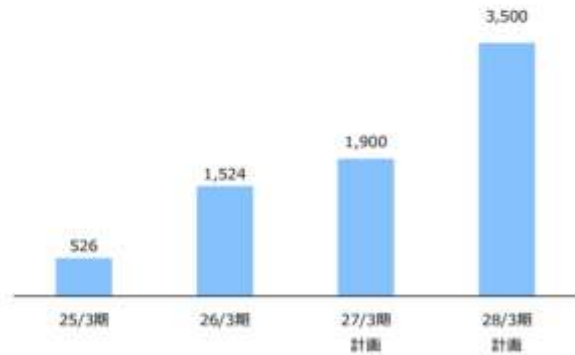
▶ 管理戸数の推移



▶ 受注棟数



▶ 受注戸数



※下線部は前回の公表値からの修正部分を示しております

開発事業におきましては、2026年3月期の受注が計画を上回って推移したことを踏まえ、2028年3月期の管理戸数の見通しをプラス1,000戸の53万4,000戸へと微調整させていただきました。

なお、受注計画そのものにつきましては、現時点で修正はございません。

(百万円)	旧計画		新計画		増減		要因
	27/3期	28/3期	27/3期	28/3期	27/3期	28/3期	
売上高	456,300	468,000	465,000	477,800	+8,700	+9,800	■売上高 27/3期 開発事業の26/3期における受注の上昇と、 賃貸事業の稼働率向上による上昇を反映
原価	362,100	368,900	368,200	374,600	+6,100	+5,700	28/3期 賃貸事業の稼働率向上による上昇を反映
売上総利益	94,200	99,100	96,800	103,200	+2,600	+4,100	■売上原価 27/3期 開発事業の受注上振れの影響による原価の上昇 や、インフレによるメンテナンス費用等、諸費用の 上昇を見込む
%	20.6%	21.2%	20.8%	21.6%	+0.2p	+0.4p	28/3期 インフレによるメンテナンス費用等、諸費用の上昇を 見込む
販管費	55,700	57,800	58,300	60,100	+2,600	+2,300	■販管費 人員拡充と給与引き上げによる人件費増加と、 その他経費の増加を反映
営業利益	38,500	41,300	38,500	43,100	+0	+1,800	
%	8.4%	8.8%	8.3%	9.0%	△0.1p	+0.2p	■営業外費用 2026年2月に実施したリファイナンスによる 金利低減の影響を反映
経常利益	37,300	40,100	38,100	42,700	+800	+2,600	
純利益	22,100	23,900	22,200	25,000	+100	+1,100	

* 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。

最後にこれを総括した業績面となります。まず、売上高についてですが、主に賃貸事業における家賃単価引き上げを背景に、旧計画を上回る水準での推移を見込んでおります。

加えて開発事業においては、2026年3月期の受注獲得が計画比でプラスとなったことから、順調に積み上がった受注残が、工事進捗を通じて、今後の売上に寄与していく見通しとなっております。

これらを踏まえ、売上高につきましては、2027年3月期は、旧計画比プラス87億円の4,650億円、2028年3月期は旧計画比プラス98億円の4,778億円へとそれぞれ修正しております。

コスト面につきましては、改めてインフレ影響を考慮し、売上原価ではさらに主としてメンテナンス費用の増加、販管費では人件費や各種費用の上昇を追加で織り込んだものであります。その上で2027年3月期の営業利益は385億円、2028年3月期は431億円を見込んでおり、2027年3月期は軽微ではありますが、特に2028年3月期は、売上成長に伴う増益を計画したものであります。

また、今年2月に公表いたしましたリファイナンスの効果を織り込み、利息の軽減によって経常利益は2027年3月期が381億円、2028年3月期が427億円を見込んでおります。そして当期純利益は、2027年3月期が222億円、2028年3月期で250億円と、いずれも旧計画を上回る水準を想定しております。

以上、簡単ではございますが、中期経営計画のアップデートの内容でございます。

中期経営計画の1年目にあたる前期は順調なスタートを切ることができました。引き続き2年目、3年目においても着実な成果の積み上げに努めるとともに、収益力と事業基盤の強化をさらに進めることで、次期中期経営計画に繋がる確かな成長軌道を描いてまいります。

ご清聴ありがとうございました。

質疑応答

坂本 [Q]：それでは質疑応答を始めてまいります。まず、株主還元について、2問まとめます。

みずほ証券、橋本様のご質問。

2028年3月期の利益計画の見直しに合わせて、株主還元の考え方を教えてください。

坂本 [Q]：続いて、SMBC 日興証券、田澤様のご質問。

色々な財務イベントをクリアしたので、2027年3月期に配当性向30%にすることも可能であるように思えるが、今期は20%強の水準とした理由は。

宮尾 [A]：まず、基本は2028年3月期の配当性向30%の目標を変えておりませんので、段階的に、ここに到達することとしての考えから、今期の水準と来期の30%というものを設定しております。

イラン情勢も含めて、不透明感があるところもございますので、今後の外的要因等のことも鑑みながら、将来的な検討は進めてまいりたいと考えております。

坂本 [Q]：では次に、SBI 証券、小澤様のご質問。

外食業分野における、特定技能の受け入れが上限になるそうですが、他業種へのシフトを含めて、御社に影響はありますか。

竹倉 [A]：このニュースがあった段階で取引先各社へのヒアリング、レオパレスを社宅として利用頂いている法人への出店計画等の確認を行いました。一定のニーズは十分に取れている状況でございました。飲食・宿泊業自体は当社の顧客ポートフォリオで、大体8%。飲食・宿泊業において、実際には人手不足とこれらの背景は変わらず、年度における特定技能は昨年から10万人増加をしていますので、その中の数%を取り込むだけでも当社の成長に十分寄与する余地がございまして、影響は限定的と認識しております。

坂本 [Q]：では次に、SMBC 日興証券、田澤様のご質問。

中期経営計画では、賃料の上昇ペースが鈍化する計画だが、さらなるアップサイドは難しいか。

宮尾 [A]：一定のインフレに呼応した価格転嫁というの也被えられるとは思いますが、自社の営業施策によるものか、インフレのような外的要因によるものかと両方向から考えなければならないと考えております。その点で鈍化というより、据え置きにしたというのが正直なところであります。

ただ個別物件としては、退室をしたら次に募集するときには、一番高い価格で募集するというのを、営業施策として行っておりますので、継続的にこの施策をやってまいります。

4 月については、当初計画したよりもプラスで終えたところですので、方針としてはきっちり貫いていきたいと考えております。

坂本 [Q]：では次に、SBI 証券、小澤様のご質問。

開発事業の粗利益実績、2027 年 3 月期の計画はどの程度ですか。

竹倉 [A]：現状、受注数字は先ほどご説明したとおりで、資材も数棟数億円の受注生産であった状況から、100 億円以上のいわゆるバイイングパワーを備えた状況に現状スライドさせているところでございます。2025 年の 12 月に全面施行された改正建設業法等のルールをしっかりと守りながら専門職への支払いも重ねている中では、私どもが今期やり取りした 15%から 10%のレンジで今期も進める予定でございます。

坂本 [Q]：では次に、SBI 証券、小澤様のご質問。

中期経営計画において、管理戸数を 1,000 戸増加しましたが、既存顧客の解約ペースも減っていますか。

宮尾 [A]：既存顧客の解約ペースという言い方でしたが、これは当社から期間中の解約をするということではなく、基本契約の 30 年一括借上げ契約期間が満了したことにより終了するといった内容です。

基本契約が満了になったら自動的に解約するというのではなく、入居需要や経年劣化の状況など、色々なものを背景に我々が判断しています。そういう面での解約ペースとおっしゃられた、管理戸数の減少について我々のほうでも基本契約の満了が来た段階で、建替え等の提案をしながら、オーナー様と延長も行ってまいりますので、前に比べると少し減りつつある状況です。

坂本 [Q]：では次に、SMBC 日興証券、田澤様のご質問。

中東情勢の影響は、計画に織り込んでいないか。建築の引き渡しが遅れる可能性はあるか。賃貸でも入居者入替時の原状回復工事などに影響が生じ、後継テナントを入れるタイミングが遅れるなどのリスクはないか。

竹倉 [A]：昨今の新聞でもそのニュースが出ておりますように弊社としましても、この第 1 クォーターの工事工程に伴う資材の確保はできている状況でございますが、これが 1 年以上長く続けば当然に影響が出てくると思っております。

その上で、建築引き渡しにつきましては、現在は私どもの直近着工棟数はまだ極めて少ないこと、賃貸においても、入れ替え時のタイミングでの営繕というものは、主として大きな資材を必要とするものがない清掃が多く、先ほど申し上げたとおり 1 年以上続いて資材が全く入ってこないという状況であれば当然ながら影響があるものの、一般的に言われておりますハウスメーカー等の売上および利益と比較すると、私どものほうはまだリスクは抑えられている状況であると判断しております。

坂本 [Q]：では次に、みずほ証券、橋本様のご質問。

4：フォートレスに係る資本政策の全体像（2020-2025）

新株予約権行使に係る希薄化懸念の抑制を企図し、
『自己株式の公開買付け』および『自己新株予約権の取得・消却』、『自己株式の消却』を実行。

	1. 第三者割当増資 約120億円	2. 新株予約権付きローン 約302億円	3. 子会社レオパレス・パワー 優先株式 150億円	
2020年	<ul style="list-style-type: none"> 発行新株数 普通株式 84,507,000株 発行価額 142円 	<div style="border: 1px solid red; padding: 2px;"> 【新株予約権】 ●新株予約権の総数 159,748,700個 ●潜在株式数 163,196,513株* </div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px; margin-top: 5px;"> 【ローン】 ●借入金額 300億円 みずほ銀行にてリファイナンス ※2025年3月7日 </div>	<ul style="list-style-type: none"> 発行新株数 A種優先株式 750,000株 配当 7% 	
2025年	一部売却 34,000,000株 <ul style="list-style-type: none"> 売却実行日 2025年9月30日 売却後 保有株式数 50,507,600株 	自己株式の公開買付け 取得総額：約716億円 <ul style="list-style-type: none"> 公開買付価格 522円 取得数 137,072,803株 (取得数①：新株予約権 134,176,899個に相当) 2025年9月29日 自己株式132,046,640株を消却 	自己新株予約権の取得 取得総額：約100億円 <ul style="list-style-type: none"> 取得価格 383円 潜在株式数 26,123,710株* (取得数②：新株予約権 25,571,801個) 2025年6月30日 取得した自己新株予約権をすべて消却 	レオパレス・パワーによる 自己株式の取得 <ul style="list-style-type: none"> 取得済株式数 272,500株 未取得株式数 477,500株 ※2026年3月31日時点

* 第5回新株予約権発行要項に基づき、新株予約権に対し、追加で発行される株式数を考慮後。

プレゼンテーション資料 26 ページ、大株主の株式売却に対応して、自社株買いなどの検討余地はございますか。

宮尾 [A]：検討余地という意味では、全く余地がないわけでもないかとは思いますが、ただ、今おっしゃられている大株主というのはフォートレスのことを指していると思いますが、フォートレスが現在持っていますのは、ほぼ 5,000 万株という形です。これに対応する当社の自己資本の金額等々も鑑みても、即時に何かを実行するという事はまだ考えられないかなと考えております。

坂本 [Q]：では次に、PANVIEW CAPITAL、邦様のご質問。

テクノロジー活用による販管費の抑制効果を教えていただきたい。今後は活用強化による販管費率の改善は可能でしょうか。

竹倉 [A]：昨今私どもの賃料の設定において、以前ダイナミックプライシングという言葉で触れさせていただきましたが、さらなる AI の特化を行いまして、今まで属人的に行っていたものを全て

テックへ振り向け、部屋の仕様・立地・経年、そういったものを正確に反映した家賃設定の仕組みを試験導入し始めている状況でございます。

管理本部も、人員を絞って活動してきましたが、テクノロジーの導入で資料作成作業から大きく変わってきます。これらに取り組むことが人件費・販管費の削減に繋がるものと考えております。

坂本 [Q]：では次に、みずほ証券、橋本様のご質問。

2027年3月期の会社計画での特別損益の前提、法人税の前提を教えてください。

宮尾 [A]：まず特別損益は設定しておりません。一方で法人税ですが、特にレオパレス 21 単体でいきますと、まだ繰越欠損金を抱えていることもございまして、実際は法人税等調整項目、いわゆる繰延税金資産の取り崩しが主たるところになります。

税率は約 35%を前提としております。

坂本 [Q]：では次に、SMBC 日興証券、田澤様のご質問。

入居率計画について、施工不備問題前の 2018 年 3 月期は入居率 93.7%程度であり、期中平均も 90.6%程度であった。中期経営計画の数値について、もう少し上を目指せないか。

竹倉 [A]：当然に目指してまいります。ここは家賃との相関関係を私どもとしては重要視しております。先ほど申し上げた家賃のダイナミックプライシングにより最適解を出すことで最善収益状況を作り出して参りますので、以前のように家賃を安価に設定し入居率だけを求めて促進していくことは今後ありません。関東一円がほぼ埋まってきた今、全国の入居率向上へ活動強化してまいります。

宮尾 [A]：付け加えると、人口の移動のことを考えますと、やはり地方においてはよく言われるように若年層の地方からの流出が続いております。さらに、外国籍の特定技能の方々も転職が可能になることで、東京等の大都市圏を目指してくるようになってくると、いかにこの地方部の入居需要を見つけていくのかというところが従前以上に厳しくなってくると予想しております。

ダイナミックプライシング等の導入によって、入居需要の喚起というのはしてまいりますけれども、そもそもその入居需要が枯渇してくるということも一定の部分はあるかと思えます。そこはいわゆる

る他のアパート、一般アパートとの競争でどう取っていくのか、他社にない付加価値と価格競争と両方のミックスでバランスをとっていきたいと考えているところでもあります。

坂本：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、2026 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]