

株式会社レオパレス21
2023年3月期 決算説明資料

50th
Re・connect



エグゼクティブサマリー	3
第1章 2023年3月期 決算概要・2024年3月期 経営計画	4
第2章 コスト構造の適正化	15
第3章 入居率および入居率向上施策	19
第4章 サステナビリティ推進	27
第5章 施工不備対応	32
Appendix	34

*本説明資料にある内容には、将来に対する見通しが含まれている場合がありますが、実際の業績は様々な重要要素により、これら見通しと大きく異なる結果となりえることをご了承ください

入居率

絶え間なき入居率向上施策の実施により、
23/3期末の入居率は**計画比+0.39p**の**88.83%**で着地

PL/BS

純利益198億円(YoY + 79億円)を計上し、**自己資本比率14.5%**(YoY + 13.8p)。
現預金は535億円(YoY + 80億円)と大幅改善。
EBITDAは164億円(YoY + 53億円)であり、25/3期には300億円を達成する見込み

CF

賃貸事業収入の改善により、**営業CFが+105億円 (YoY + 150億円)**と大幅改善。
通期の**営業CFプラスは5期ぶり**

施工不備
対応

改修工事は予定通りに進捗し、2022年4月末から2023年4月末にかけて
明らかな不備7,452戸の改修を実施。今後の予測改修戸数は**約29,400戸**。
改修スピードの向上に向け、入居中の部屋についても入居者と協議・改修の実施に着手。

資本
再構成

資本の再構成により、配当原資となる繰越利益剰余金の欠損を解消し、自社株買いや復配など、
柔軟かつ機動的な株主還元資本政策を早期に実現できる体制を確保

第1章

2023年3月期 決算概要 ・ 2024年3月期 経営計画

1

収益構造と財務基盤の安定化

収益力の強化により自己資本を増強し、
株主還元の実現に向けて資本の再構成を図る

期中平均入居率
87.20%

営業利益
139億円

自己資本比率
17.8%

期末入居率
91.40%

当期純利益
74億円

2

構造改革とDXの推進

不断の構造改革を継続するとともに、
デジタル技術の活用により、顧客利便性向上と業務効率化を図る

ノンコア・不採算事業の
譲渡撤退

人材戦略の推進

スマートロック設置
の推進

3

施工不備改修の実施

2024年12月末までの「明らかな不備の解消」を目指して
施工不備の改修を継続

施工不備対応体制を強化し、
全社をあげて改修を実行

ガバナンスの強化

入居率の向上およびコスト構造の適正化により、営業利益は前期比 + 457%

(百万円)	22/3期 実績	23/3期 計画	23/3期 実績	増減要因		
				前期比	計画比	
売上高	398,366	410,800	406,449	+8,082	△4,350	■売上高 子会社もりぞうの計画外譲渡、ガムのコロナ影響、7-8月の入居率ビハインドにより、計画比マイナス
売上原価	352,289	348,800	353,163	+874	+4,363	
売上総利益	46,077	62,000	53,285	+7,208	△8,714	■売上原価 一部家電の設置時に関する会計処理方法の見直しにより+14億円、水道光熱費や資材単価・労務単価が高騰していること、空室損失引当金の戻入れが△20億円(計画△30億円)と想定を下回ったことにより、計画超過
%	11.6%	15.1%	13.1%	+1.5p	△2.0p	
販管費	44,302	50,300	43,406	△895	△6,893	■販管費 貸倒引当金繰入額を9億円計上の一方で、コスト抑制意識の継続により、計画比大幅マイナス
営業利益	1,774	11,700	9,879	+8,104	△1,820	
%	0.4%	2.8%	2.4%	+2.0p	△0.4p	■経常利益 営業外費用の支払利息43億円により営業黒字幅縮小も、営業外収益の為替差益3億などにより計画比のプラス幅は拡大。
EBITDA	11,127	18,300	16,449	+5,322	△1,850	
経常利益	△2,151	6,800	6,526	+8,678	△273	■純利益 特別損失において、補修工事関連損失25億円、ガムリゾート及びその他固定資産の減損8億円などを計上
純利益	11,854	24,900	19,810	+7,956	△5,089	
平均入居率	81.22%	85.05%	84.66%	+3.44p	△0.39p	複数年の繰延税金資産を計上したものの計画には届かなかった為、純利益は前期比大幅プラスの一方で計画比マイナス
EPS	36.04円	75.71円	60.22円	+24.18円	△15.49円	

24/3期は、保守的な見通しとして繰延税金資産の積み増しは見込まず。
営業利益、EBITDAは順調に回復し、25/3期には施工不備問題発覚前の水準に到達。

(百万円)	24/3期 計画	前期比	増減要因	25/3期 計画(参考)	前期比
売上高	419,800	+13,351	入居率の向上により賃貸事業売上が大幅プラス	432,200	+12,400
売上原価	355,400	+2,237	22/3期から取り組んだ家賃適正化が一巡し、家賃原価が減少	353,000	△2,400
売上総利益	64,400	+11,115	水光熱費の高騰によりマンスリー契約原価、 資材単価・労務単価の高騰により原状回復費やメンテナンス 原価が上昇	79,200	+14,800
%	15.3%	+2.2p	空室損失引当金の残高は±0を見込む	18.3%	+3.0p
販管費	50,500	+7,094		55,400	+4,900
営業利益	13,900	+4,021	ベースアップや賞与引当金の計上等、人件費が増加	23,800	+9,900
%	3.3%	+0.9p	システム投資、新卒採用活動の再開等により、 その他販管費が増加	5.5%	+2.2p
EBITDA	20,500	+4,050		30,400	+9,900
経常利益	9,400	+2,874	特別利益・特別損失の計上は見込まず	20,100	+10,700
純利益	7,400	△12,410	繰延税金資産の積み増しは見込まず (23/3期は185億円を計上)	18,100	+10,700
平均入居率	87.20%	+2.54p		89.62%	+2.42p
EPS	22.49円	△37.73円	入居率は堅調な推移	55.01円	+32.52円

23/3期4Qは、売上原価において水光熱費・資材単価・労務単価の高騰、空室損失引当金の繰入れの計上、販管費においては貸倒引当金繰入額の計上等があり、コストが増加。賃料や共益費、マンション利用料の値上げ等を実施し、水光熱費・労務単価やその他費用の高騰に対処する予定

(百万円)	23/3期								24/3期			
	1Q		2Q		3Q		4Q		1Q	2Q	3Q	4Q
	計画	実績	計画	実績	計画	実績	計画	実績	計画	計画	計画	計画
売上高	100,400	101,406	102,000	101,053	103,300	101,056	105,100	102,931	104,900	104,200	104,400	106,300
売上原価	88,100	86,908	87,900	87,597	87,300	87,315	85,500	91,341	88,500	88,300	88,600	90,000
売上総利益	12,300	14,498	14,100	13,456	16,000	13,740	19,600	11,590	16,400	15,900	15,800	16,300
販管費	11,800	10,919	12,000	10,073	11,200	9,934	15,300	12,479	12,000	12,300	12,400	13,800
営業利益	500	3,579	2,100	3,383	4,800	3,806	4,300	△889	4,400	3,600	3,400	2,500
経常利益	△800	2,643	900	2,790	3,600	3,014	3,100	△1,921	3,200	2,500	2,300	1,400
純利益	△1,400	1,630	400	2,061	3,300	1,857	22,600	14,261	2,500	2,000	1,900	1,000

(百万円)	22/3期末	23/3期 3Q末	23/3期末
現金及び預金	45,523	48,149	53,560
売掛金	8,618	7,981	8,121
資産合計	145,430	148,282	166,548
有利子負債*	33,045	32,867	32,831
補修工事関連損失引当金	18,086	16,498	17,583
空室損失引当金	5,632	2,947	3,590
負債合計	134,396	127,309	133,625
資本金	100	100	100
資本剰余金	136,345	136,240	136,240
利益剰余金	△135,749	△130,128	△116,006
株主資本	392	6,005	20,128
その他の包括利益累計額	675	6,273	3,986
自己資本	1,068	12,279	24,115
(自己資本比率)	(0.7%)	(8.3%)	(14.5%)
新株予約権	357	284	284
非支配株主持分	9,608	8,408	8,522
純資産合計	11,034	20,972	32,922
負債純資産合計	145,430	148,282	166,548

増減要因
<p>■現金及び預金 営業CFの改善により、4Qは+54億円。通期で+80億円</p>
<p>■補修工事関連損失引当金（流動60億円、固定115億円） 改修の進捗により、通期で△5億円</p>
<p>■空室損失引当金（流動0億円、固定35億円） 残存期間の経過により、3Qまでに26億円の戻入れ。 4Qは一部物件の収益悪化により6億円繰入れ。 (1Q:△5億円、2Q:△9億円、3Q:△11億円、4Q:+6億円)</p>
<p>■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通期で+33億円</p>
<p>■自己資本 純利益の計上による利益剰余金の増加、 その他の包括利益累計額の増加により、通期で+230億円</p>
<p>■非支配株主持分 レオパレスパワーの自己株式取得と配当実施等により、 通期で△10億円</p>

*有利子負債=借入金+リース債務

資本の再構成により、配当原資となる利益剰余金の欠損を解消。

▼株主資本（単体）

(億円)	振り替え前	→	振り替え後
資本金	1		1
資本剰余金	1,312		1,312
資本準備金	512	100億	100
その他資本剰余金	799	412億	1,212
			143億
利益剰余金	△1,068	△1,068	0
			1,068億

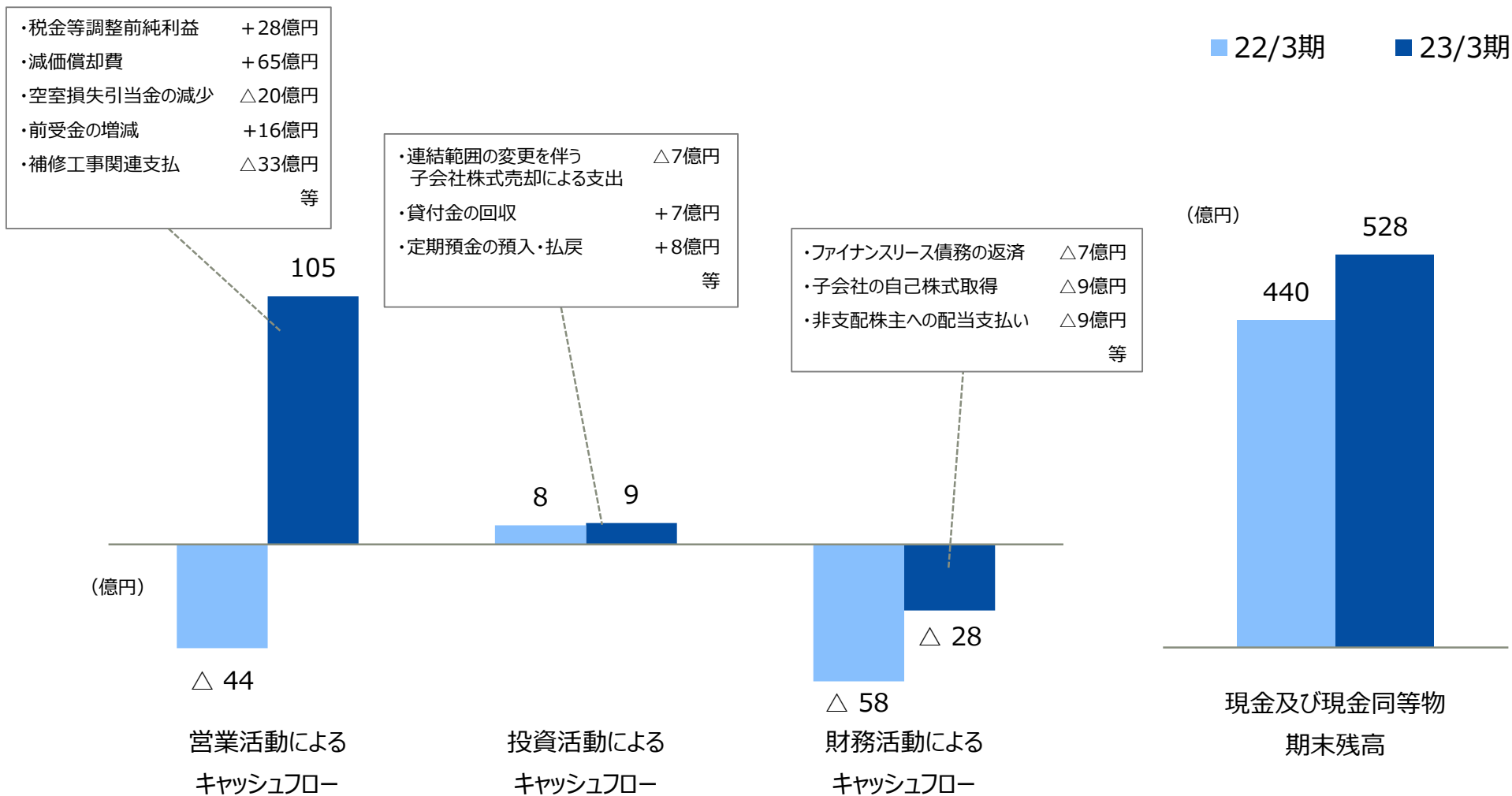
- 1 「資本準備金」から412億円を「その他資本剰余金」へ振り替え
- 2 「その他資本剰余金」から1,068億円を「利益剰余金」へ振り替え
- 3 「利益剰余金」が**0円**になり、欠損が解消

今後の柔軟かつ機動的な資本政策
や早期に復配できる体制を確保

*2023年6月29日開催予定の第50期定時株主総会において付議予定

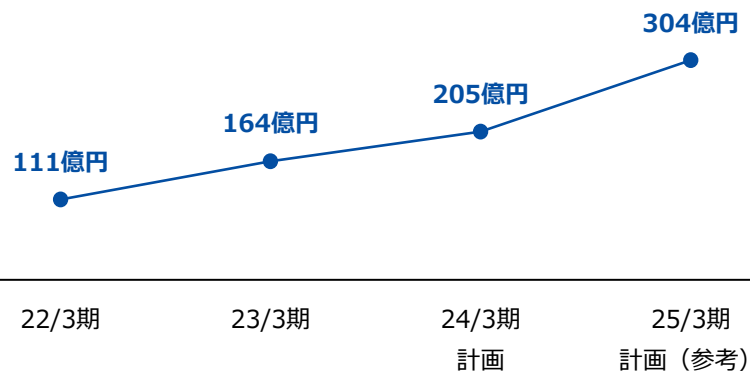
*効力発生日：2023年6月29日（予定）

賃貸事業収入の改善により、営業CFが+105億円（YoY+150億円）と大幅改善。
 通期の営業CFプラスは5期ぶり。



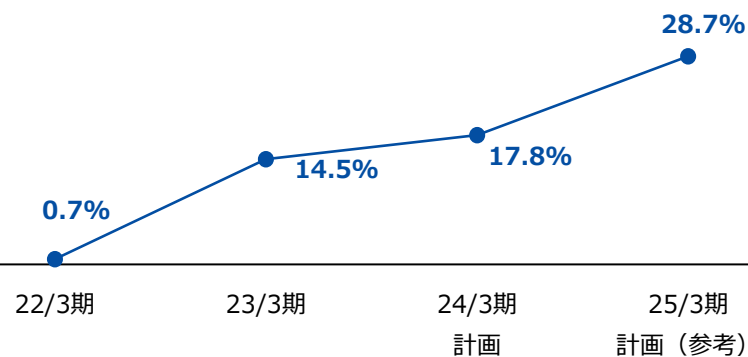
賃貸事業および財務基盤の強化により、各主要指標は25/3期には高水準に到達。

EBITDA



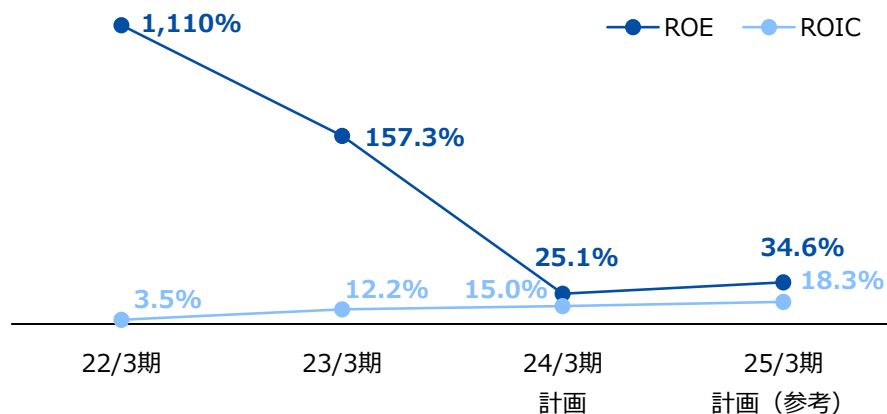
*EBITDA：営業利益＋減価償却費

自己資本比率



*自己資本比率 = 自己資本 ÷ 総資本 (負債 + 純資産) × 100

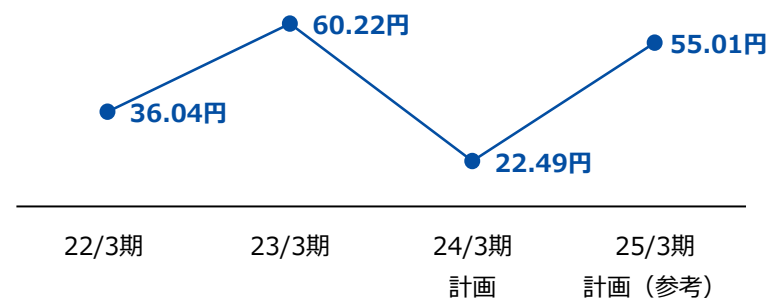
自己資本利益率 (ROE) ・投下資本利益率 (ROIC)



*ROE = 当期純利益 ÷ 自己資本

*ROIC = NOPAT (税引き後営業利益) ÷ 投下資本 (有利子負債 + 株主資本)

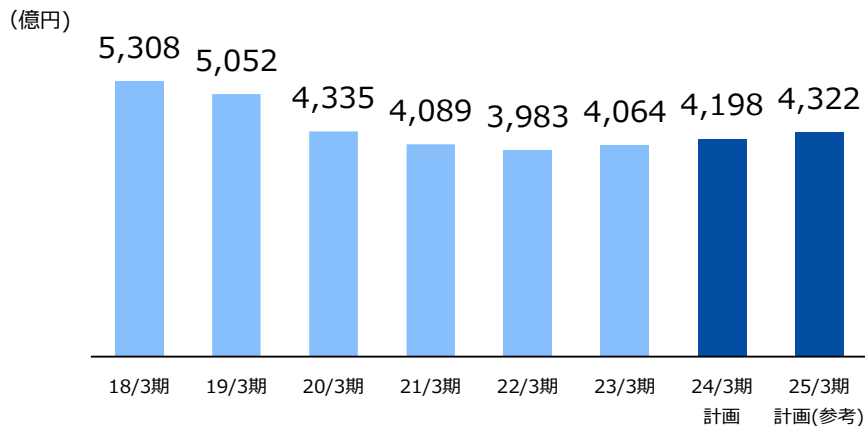
一株当たり当期純利益 (EPS)



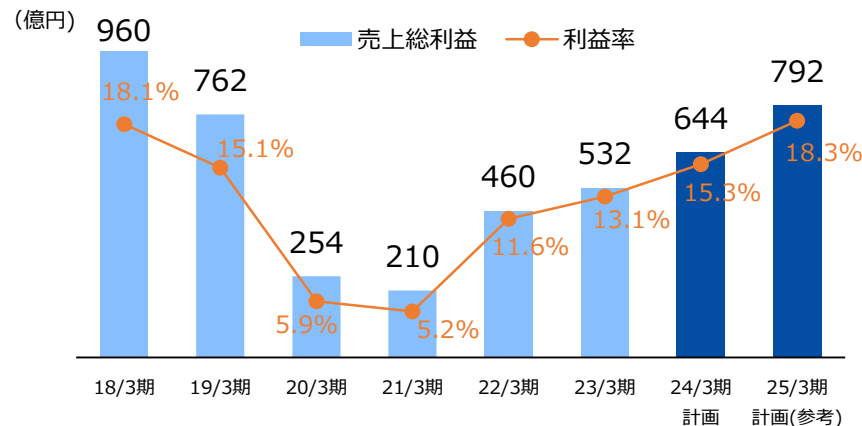
*EPS = 当期純利益 ÷ 発行済株式総数

収益構造の改善により、営業利益は20/3期以降右肩上がりで推移。
 不断の構造改革に取り組むことで、25/3期には18/3期を超える利益率まで上昇。

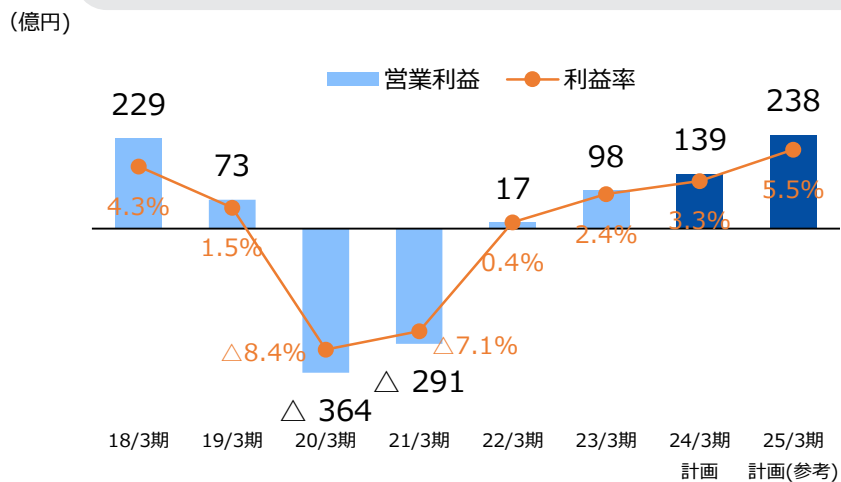
売上高



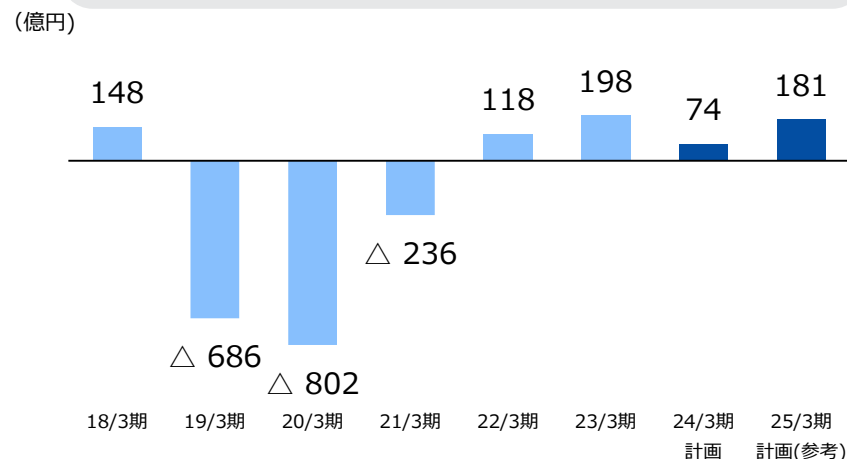
売上総利益



営業利益

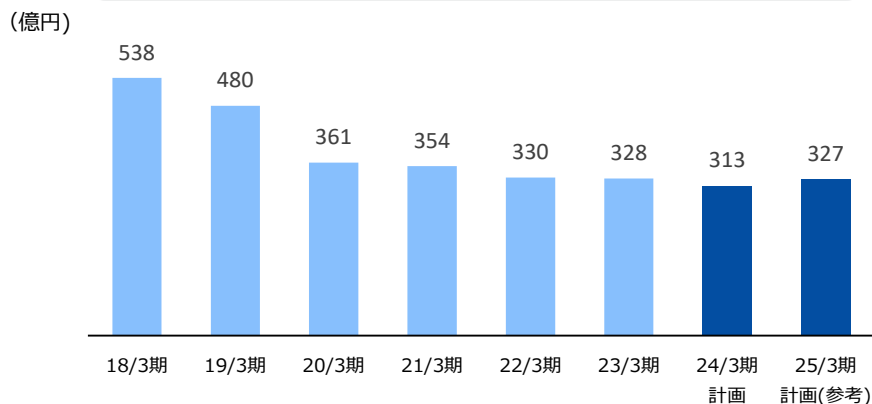


純利益

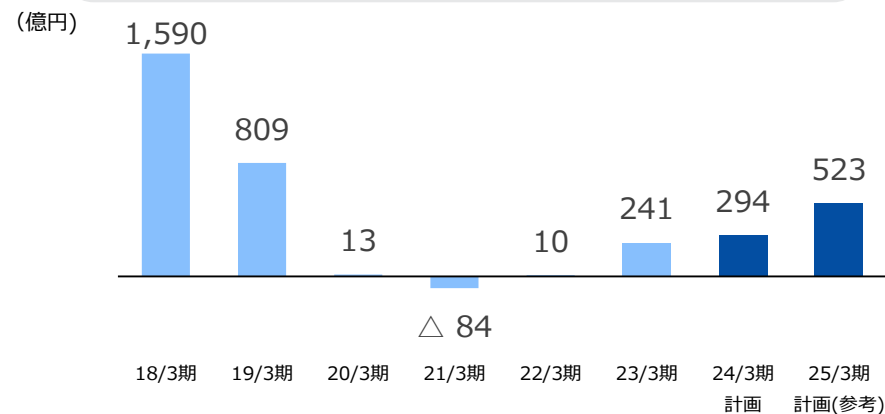


収益力向上により自己資本の強化を行い、株主還元（復配・自社株買い）の実施に向けて進捗を図る。

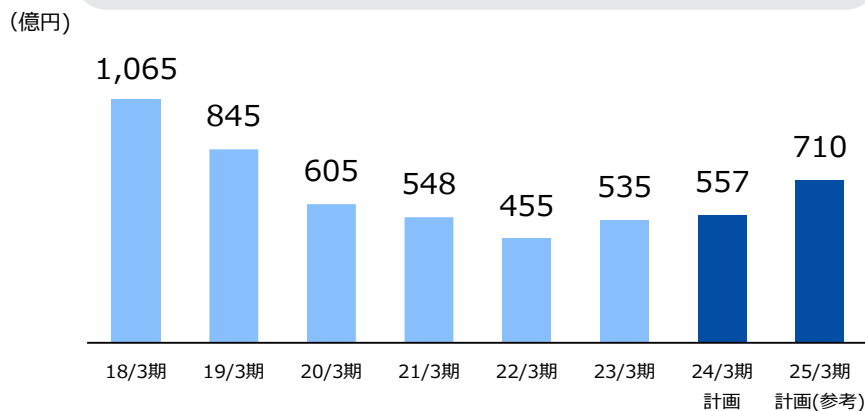
有利子負債*



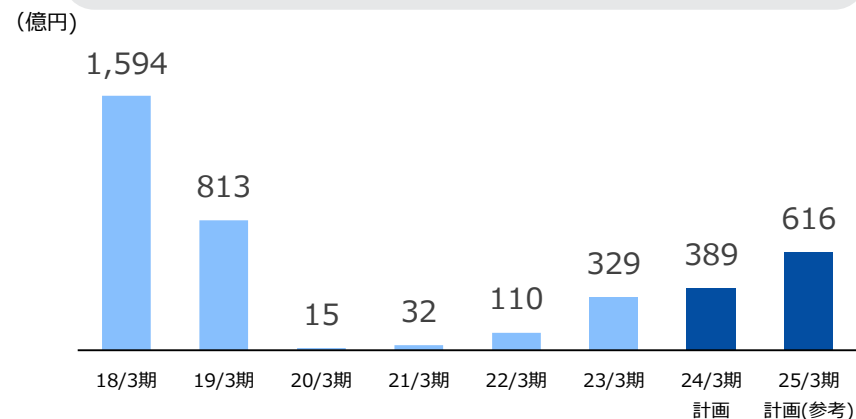
自己資本



現金及び預金



純資産



*有利子負債=借入金+リース債務+社債

*借入金の期限前弁済やリファイナンス、新株予約権の転換は織り込まず

第2章 ▶ コスト構造の適正化

水光熱費・資材単価・労務単価の高騰、空室損失引当金の繰入れ等により、23/3期4Qの売上原価が増加。

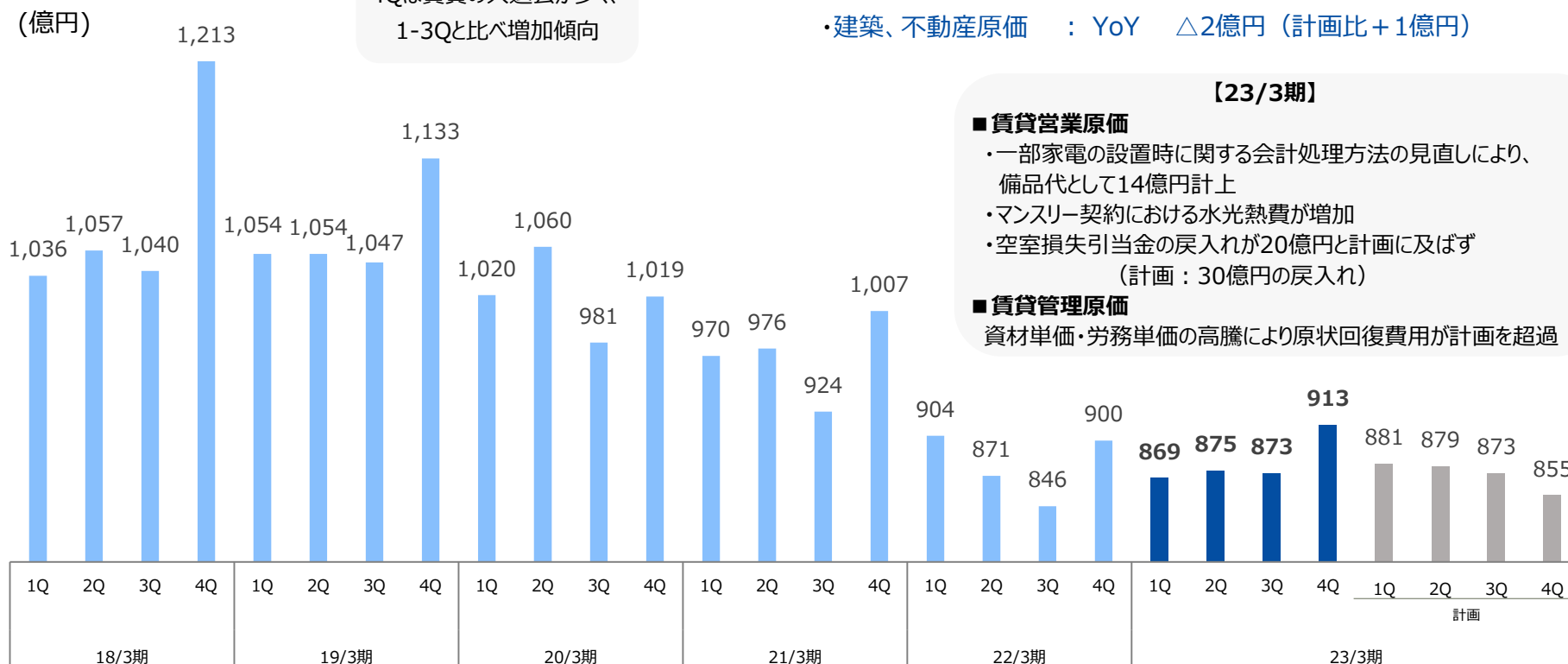
売上原価の四半期推移

◆ 主要原価の増減 (23/3期 実績)

- ・賃貸営業原価 : YoY Δ 49億円 (計画比+33億円)
- ・賃貸管理原価 : YoY +73億円 (計画比+9億円)
- ・建築、不動産原価 : YoY Δ 2億円 (計画比+1億円)

【18/3-22/3期】

4Qは賃貸の入退去が多く、
1-3Qと比べ増加傾向



【23/3期】

■ 賃貸営業原価

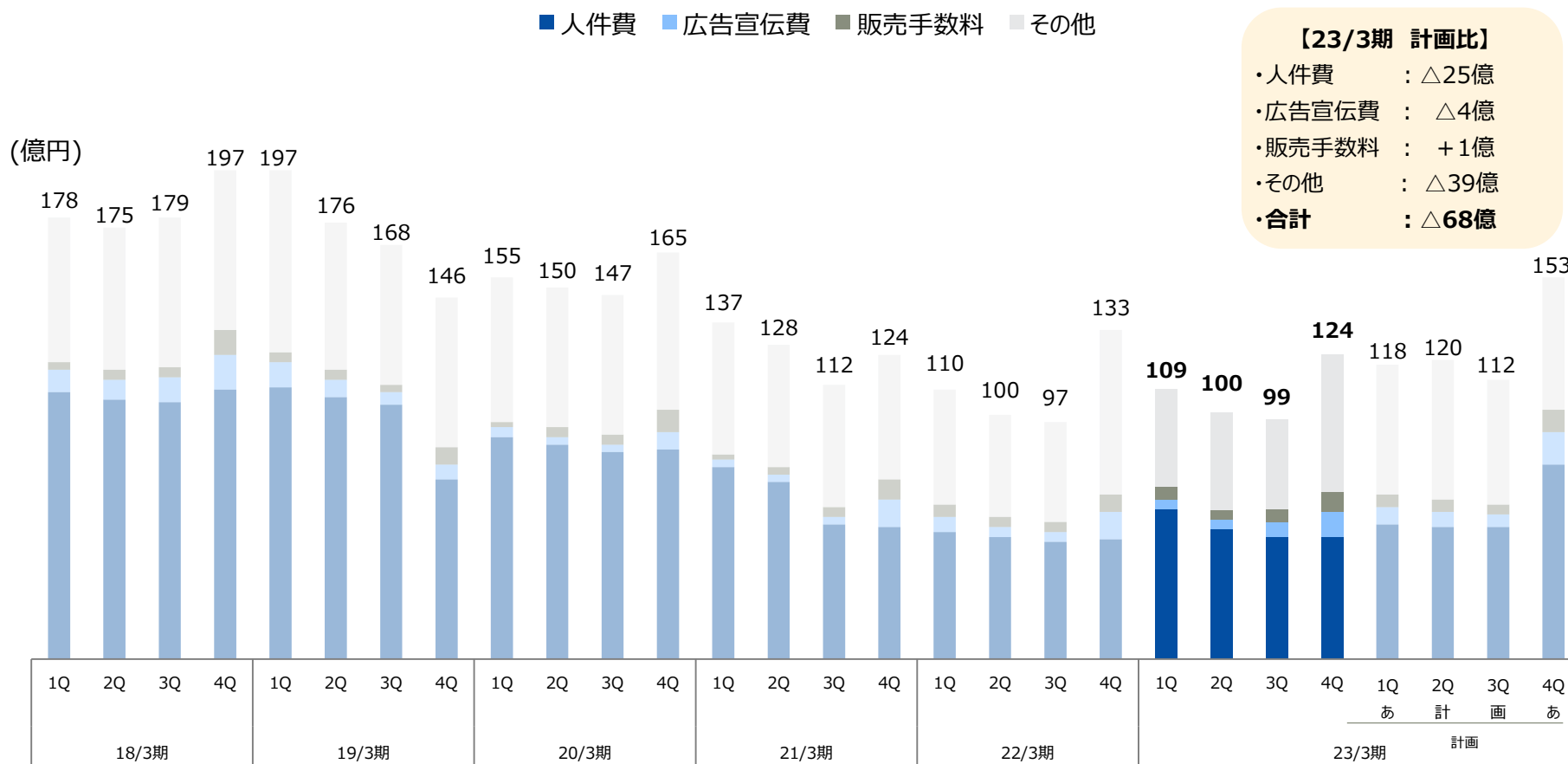
- ・一部家電の設置時に関する会計処理方法の見直しにより、備品代として14億円計上
- ・マンスリー契約における水光熱費が増加
- ・空室損失引当金の戻入れが20億円と計画に及ばず (計画：30億円の戻入れ)

■ 賃貸管理原価

資材単価・労務単価の高騰により原状回復費用が計画を超過

従業員の採用遅れによる人件費の減少、その他の販管費各項目の大幅な抑制により、販管費は計画比大幅マイナス。

販管費の四半期推移



*「その他」販管費：租税公課、支払手数料、賃借料、修繕維持費、減価償却費 等

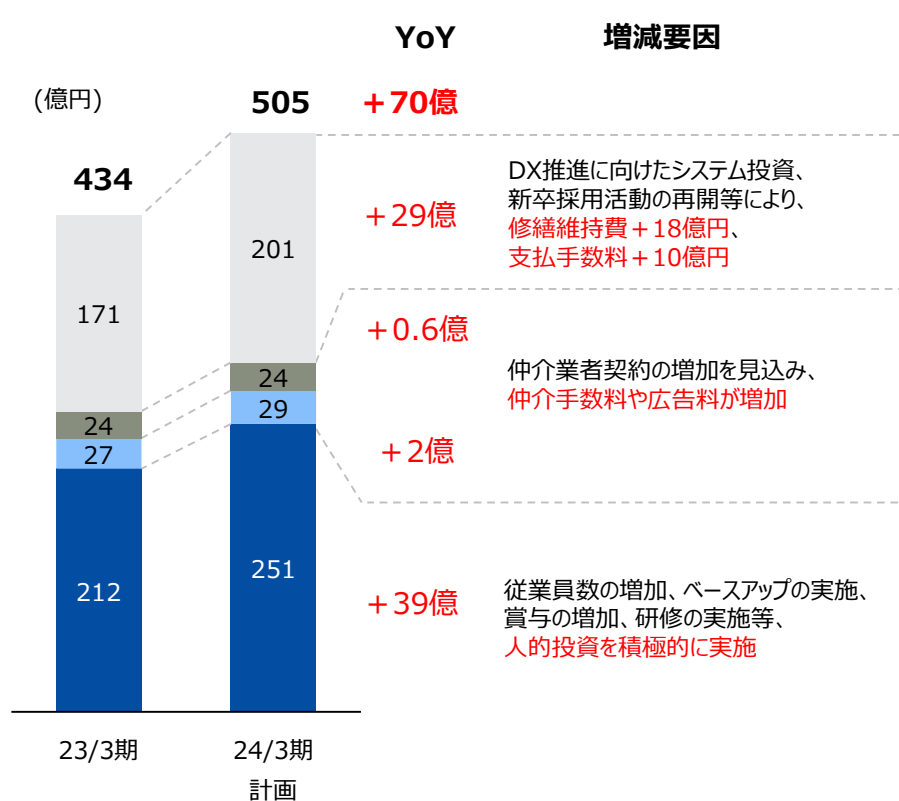
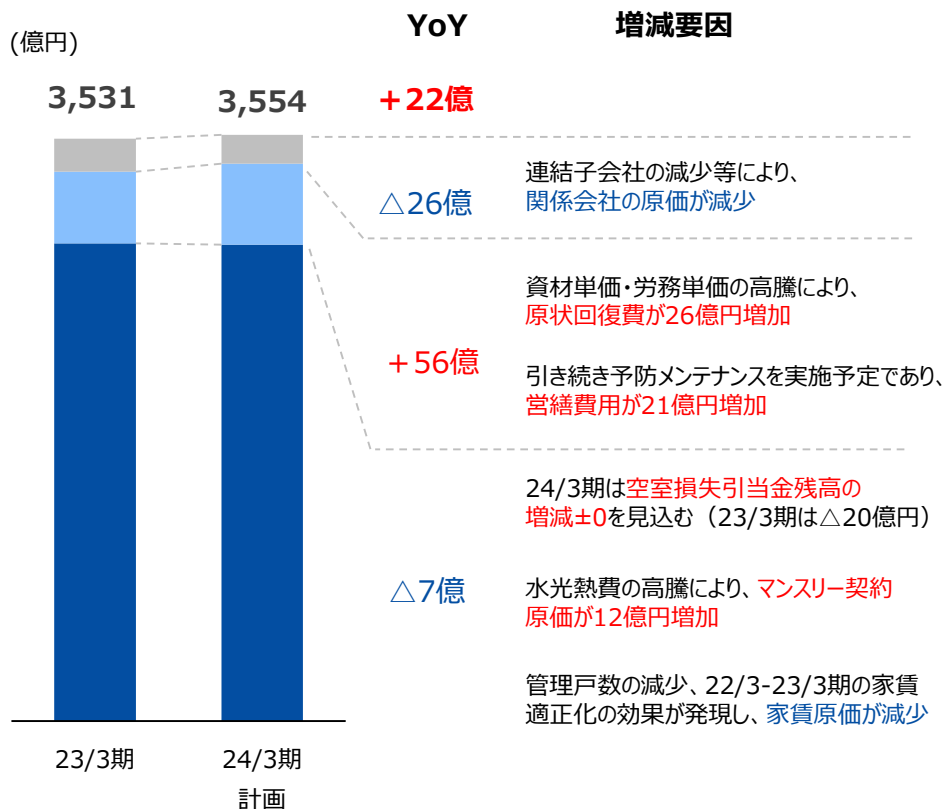
施工不備問題の発覚以降、聖域なきコストカットを継続してきたが、持続的な成長を目指し、23/3期以降は選択と集中によるコストの最適化に注力

売上原価

販管費

■ 賃貸営業原価 ■ 賃貸管理原価 ■ その他原価

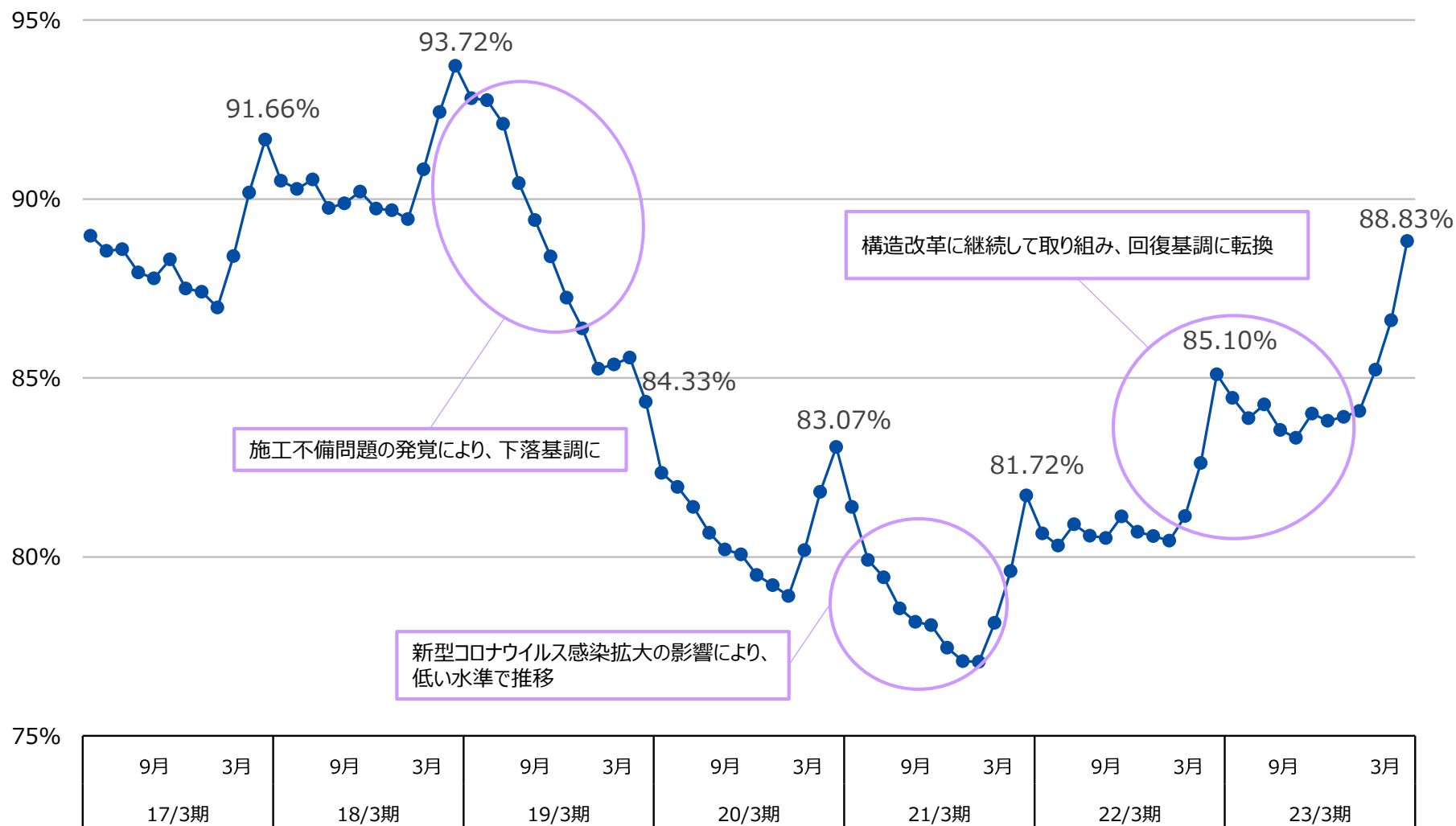
■ 人件費 ■ 広告宣伝費 ■ 販売手数料 ■ その他



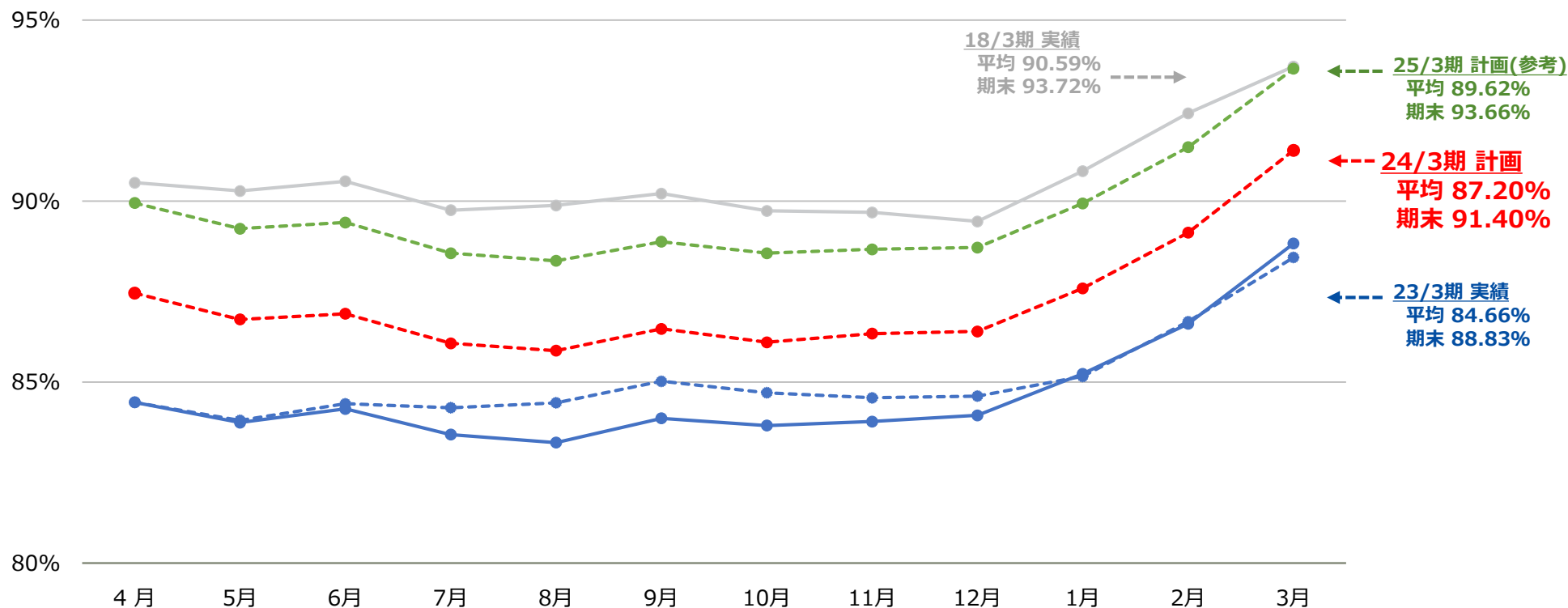
第3章

入居率および入居率向上施策

リーマンショック以降18/3期まで上昇を続けてきたが、施工不備問題の発覚・コロナ影響により19/3期から右肩下がりで推移。入居率向上施策の実施により、21/3期12月で底を打ち、回復基調に転換。



23/3期は期末入居率計画を達成。
25/3期末には施工不備問発覚直前である18/3期水準への回帰を目指す。



	18/3期	23/3期		24/3期	25/3期			
		計画比	YoY	計画	YoY	計画(参考)		
期中平均	90.59%	84.66%	△0.39p	+3.44p	87.20%	+2.54p	89.62%	+2.42p
期末	93.72%	88.83%	+0.39p	+3.73p	91.40%	+2.57p	93.66%	+2.26p

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

前期の入居率向上施策をブラッシュアップし、24/3期の入居率計画達成を目指す。

シェアアップによる部屋利用残の増加（法人）

「社宅戦略のブレイク」の地位確立

- ◆ **トップ営業の実行**
経営陣によるトップ営業を推進し、顧客の課題解決を図る。
- ◆ **営業体制の強化**
首都圏を中心に営業本部を増設。8本部から11本部への体制変更により、行動量の増加を図る。
- ◆ **個社別戦略**
顧客の特性・ニーズに合った戦略を策定・推進することで部屋利用の促進を目指す。

【広域法人部】

特定6業種(派遣/建設/運輸/飲食/流通/介護)との関係強化

【エリア法人部】

各エリアにおける、地場企業との関係構築

外国籍人材の利用増加

外国人材支援企業との関係強化により、販路拡大を図る。

※ 外国籍“法人”名義契約件数 (24/3期 計画) : 約10,000件

仲介業者・WEB集客の活用（個人）

国内仲介業者との連携・協業

- ◆ 大手仲介業者およびフォートレス傘下の**ビレッジハウスと連携・協業**し、仲介業者への営業活動を強化。
- ◆ **23/3期 実績**
 - ・仲介業者契約件数 : 39,728件 (YoY+11.7%)
 - ・個人契約における仲介業者契約比率 : 43.3% (YoY+4.4p)

留学生の利用増加

今後新規入国の増加が予想される「**留学生**」をメインターゲットに、7拠点のIFCによる対応に加え、仲介業者や留学センターとの関係を強化。

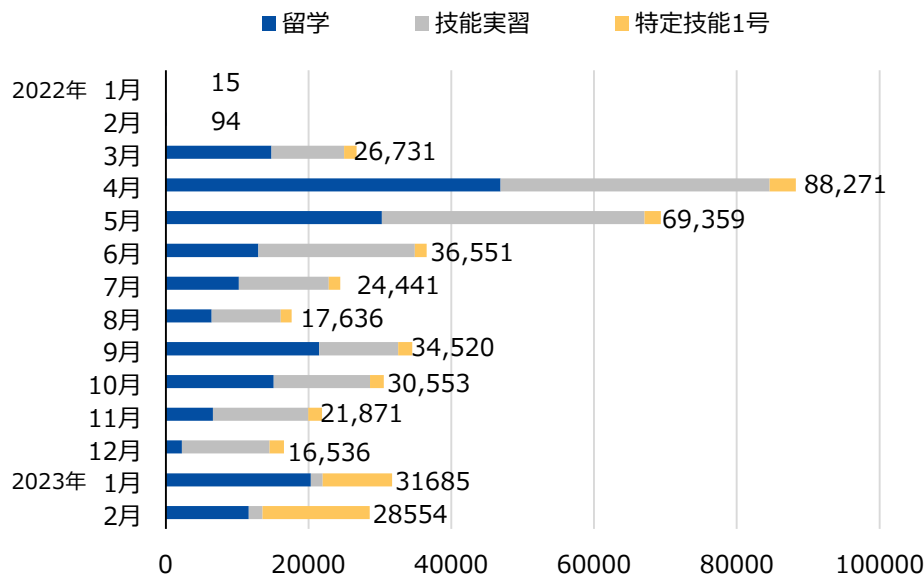
※ 外国籍“個人”名義契約件数 (24/3期 計画) : 約12,000件

個人契約の約2.3万戸に法人契約の約2万戸を加えると外国籍入居者全体は約4.3万戸であり、利用戸数全体の8.5%相当。(YoY：+1.6p、QoQ：+0.1p)

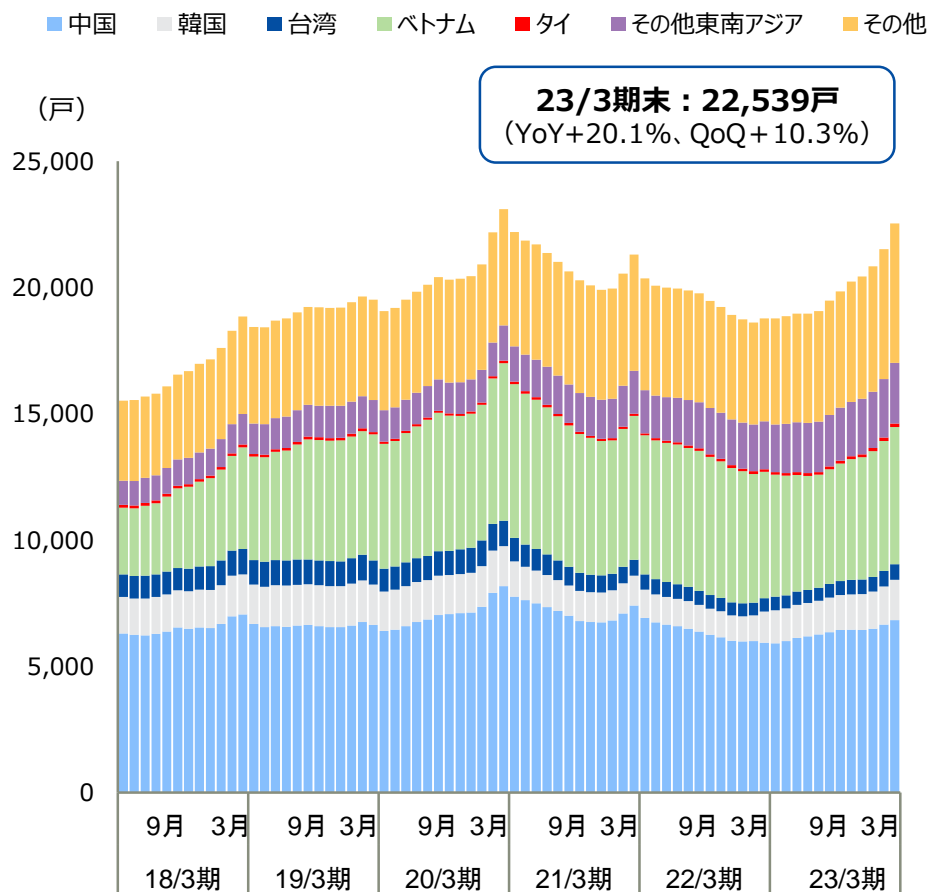
外国籍契約件数（個人契約）

▶ 23/3期 実績：12,011件
(計画比△989件、YoY+3,902件)

▼外国人入国者数の推移*

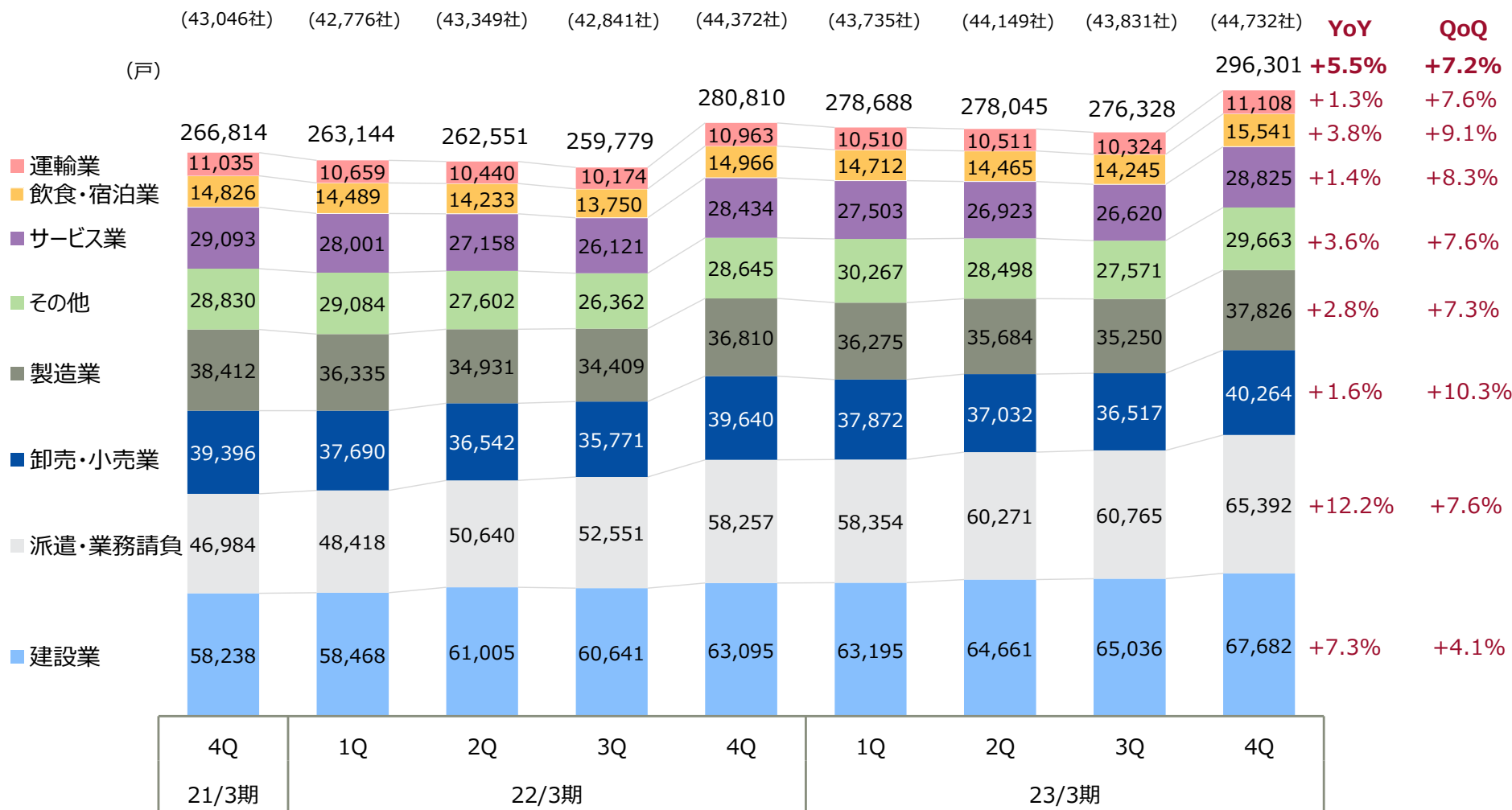


外国籍利用戸数（個人契約）の推移



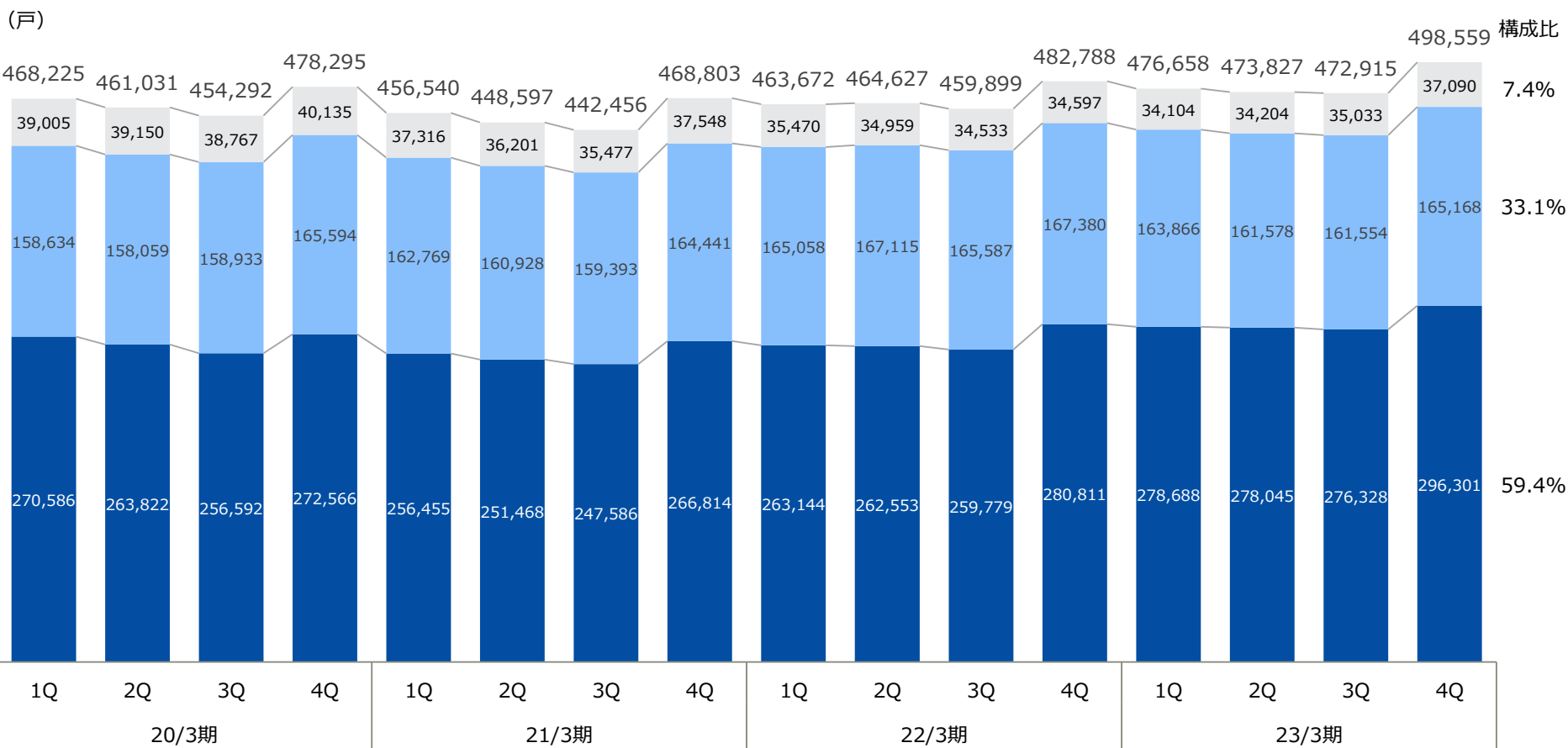
*出入国在留管理庁「外国人入国者数および日本人帰国者数の推移」、「出入国管理統計 / 出入（帰）国者数」より

全国上場企業の約80%が当社を利用。23/3期4Q末は全ての業種がYoY・QoQともにプラス。



23/3期末時点の法人利用戸数29万6,300戸は、過去最高である18/3期末の30万9,062戸に次ぐ数値。

■ 法人利用戸数 ■ 個人利用戸数 ■ 学生利用戸数



新幹線工事や駅前再開発などの需要により、北海道がYoY+5p、QoQ+6p。
製造業の工場新設に伴う建設業の増加から、熊本がYoY+5p、QoQ+2p。

(千戸、%)	23/3期 4Q			
	管理戸数 (千戸)	入居率	YoY	QoQ
北海道	13	83%	+5p	+6p
青森	4	83%	△1p	+2p
岩手	3	93%	△1p	+2p
宮城	10	89%	+5p	+4p
秋田	2	92%	△2p	+8p
山形	4	89%	+6p	+6p
福島	10	86%	+3p	+3p
茨城	15	89%	+6p	+5p
栃木	11	87%	+3p	+3p
群馬	12	84%	+7p	+4p
埼玉	46	90%	+5p	+6p
千葉	33	87%	+7p	+6p
東京	44	93%	+8p	+7p
神奈川	40	93%	+4p	+6p
富山	5	85%	+4p	+10p
石川	5	81%	+6p	+7p

(千戸、%)	23/3期 4Q			
	管理戸数 (千戸)	入居率	YoY	QoQ
福井	4	88%	△7p	+3p
山梨	4	91%	+5p	+3p
長野	11	93%	+7p	+4p
新潟	9	87%	+8p	+6p
岐阜	7	87%	±0p	+3p
静岡	24	82%	+5p	+3p
愛知	41	91%	+1p	+5p
三重	11	77%	△8p	±0p
滋賀	8	96%	+2p	+2p
京都	9	92%	+3p	+5p
大阪	31	88%	+5p	+6p
兵庫	22	89%	+4p	+3p
奈良	3	91%	+4p	+5p
和歌山	3	82%	+5p	+4p
鳥取	2	87%	△4p	+1p
島根	2	94%	△3p	△2p

(千戸、%)	23/3期 4Q			
	管理戸数 (千戸)	入居率	YoY	QoQ
岡山	12	84%	△1p	+4p
広島	13	91%	+3p	+4p
山口	7	90%	+1p	+5p
徳島	2	79%	△10p	+2p
香川	5	82%	+2p	+5p
愛媛	4	83%	△3p	+4p
高知	2	87%	+1p	+3p
福岡	20	89%	+3p	+4p
佐賀	3	91%	+1p	+3p
長崎	2	95%	+2p	+4p
熊本	7	95%	+5p	+2p
大分	4	84%	±0p	+3p
宮崎	2	88%	+4p	+4p
鹿児島	3	92%	+6p	+5p
沖縄	5	97%	+4p	+4p
合計	561	89%	+4p	+5p

第4章

サステナビリティ推進（DX推進・人材戦略・カーボンニュートラル）

2022年11月1日付で、経済産業省が定めるDX認定制度に基づき「DX 認定事業者」として認定。

DX
VISION

想いをつなげるDXで新しい価値を創造する

2022年8月5日「DX戦略」を公表

Leopalace21
DX 戦略

2022年11月1日「DX 認定事業者」に認定

DX 認定

2025年迄の「DX銘柄」選定を目指し、DX推進を継続

DX 銘柄
Digital Transformation

DX戦略テーマ

顧客接点の強化

提供価値の進化

意思決定の高度化

新収益モデルの創出

DX基盤

プロセス

データ

人

プロセスのデジタル化

データの一元化・可視化

DX推進人材の育成



安心安全なデータ利活用を支えるセキュリティガバナンスの確立

スマートロックの設置数が9万戸を突破。2023年2月からは入居者様からの問い合わせ対応にAI音声対話とチャットボットを導入。WEB契約は2023年4月から、個人入居契約の全てが電子化対応に。

Leopalace21
DX

スマートロック

- ◆ 管理物件**44万戸**を対象に、2022年6月から順次導入。
- ◆ お部屋探しの内見の際や、鍵を受け取るための**来店が不要**に。
- ◆ スマートフォンやICカード、テンキーでの暗証番号入力など、複数の認証手段で玄関扉の解錠ができるため、**鍵の紛失リスクが軽減**。



AI音声対話・チャットボット

- ◆ 入居者からの問い合わせに24時間365日、迅速・正確に回答。



WEB契約

◆ 2015年～ Leo-sign

2015年より法人向けに導入。
23/3期実績は全法人契約のうち、
37.5%で採用。

◆ 2019年～ WEB契約

2019年6月より導入。
23/3期 実績：16,415件

◆ 2020年～ WEB接客・WEB内見

2020年10月より導入。
テレビ電話により、接客や内見することで
来店せず全ての手続きが可能。

◆ 2021年～ eKYC

2021年1月より導入。
「駐車場契約」における“本人確認書類のアップロードの受付”と
“WEB面談による審査”が可能。

◆ 2023年～

連帯保証人付きを含む
全ての個人契約が電子化対応に



人材を重要な経営資本の一つとして位置づけ、取締役会主導で推進。

レオパレス21の人的資本経営を6項目に整理。詳細は6月末に有価証券報告書にて、9月末に統合レポートにて公表予定。

ウェルビーイング経営の推進

- ◆ 社長自らが最高責任者となりウェルビーイング経営を推進
- ◆ 健康力向上・いきいきとした職場活性化がイノベーションを生み出す源
- ◆ ウェルビーイング情報は各事業所や衛生委員会等で共有・報告

多様性の推進（D&I）

- ◆ 多様な属性を認め、受け入れ、尊重することで人材の能力を最大限に引き出す
- ◆ 離職率の低下や従業員満足度の向上等が実現できる環境を整備

コンプライアンスと倫理観の醸成

- ◆ 労働時間管理や衛生管理の徹底等を通じ、顧客・従業員・社会全体に信頼される健全な風土を醸成
- ◆ 企業の社会的責任を果たす

従業員のエンゲージメント向上

- ◆ 従業員一人ひとりの意欲を高める
- ◆ 会社への愛着を育み、従業員と会社が一体となって相互に成長し合う関係性を構築

多彩な人材の戦略的獲得

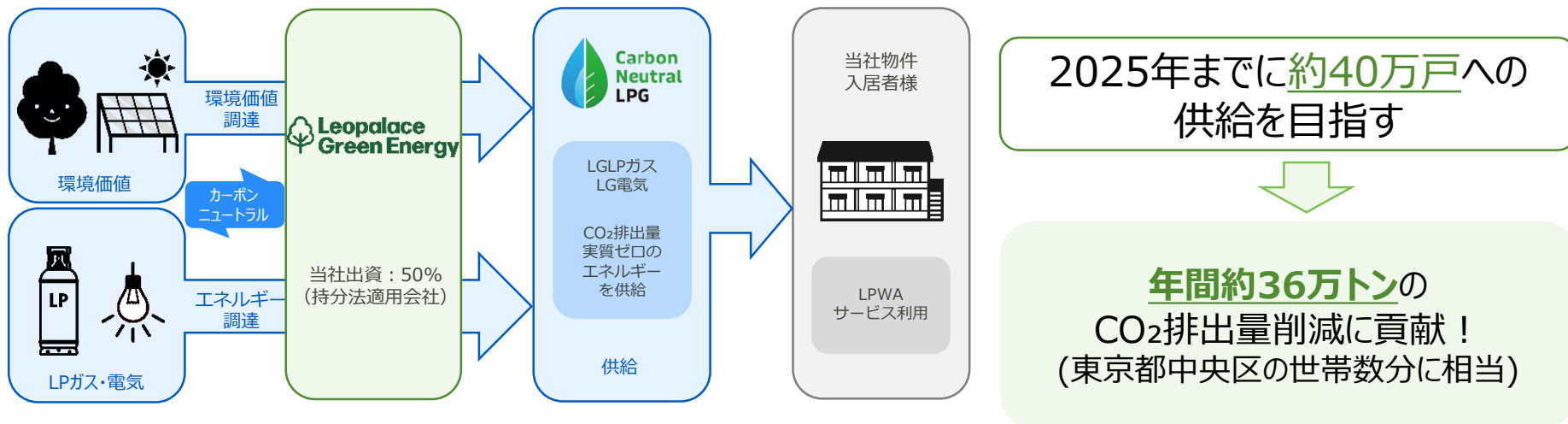
- ◆ 新卒採用、カムバック採用、高度専門人材人事制度、パートタイマーの活用などを推進
- ◆ 当社の未来を切り開く多彩な人材を戦略的に獲得

リーダー育成とサクセッション

- ◆ 従業員一人ひとりの会社人生における持続的な成長を促進
- ◆ 企業の未来を担う経営人材の創出を力強く推進

政府による「2050年カーボンニュートラル宣言」に呼応して、管理する賃貸住宅に対し、CO₂排出量実質ゼロの「レオパレスグリーンLPガス」と「LPWAサービス」の提供を2023年より順次開始。

レオパレスグリーンエネルギープロジェクト



レオパレスグリーンLPガス

CO₂排出量実質ゼロのLPガス

全てのバリューチェーンにおいて発生する温室効果ガスを、環境保全プロジェクトから得られたカーボンクレジットで相殺し、**CO₂排出量を実質ゼロ**に。

LPWAサービス*1

ガス栓開閉の遠隔操作やガス漏れを自動検知

開栓のWEB受付、WEB請求、24時間のガス利用監視など、**利便性と安全性の向上**に向けて、**公平性・透明性の高いLGLPGガス料金体系**を目指す。

レオパレスグリーン電気*2

発電時のCO₂排出量が実質ゼロ

非化石証書(発電時に二酸化炭素を排出しないという価値を証書化したもの)をセットにすることで、**CO₂排出量を実質ゼロ**に。

*1 LPWA : Low Power Wide Area

*2 「レオパレスグリーン電気」は準備が整い次第供給予定

第5章 施工不備 改修進捗状況

今後予測される改修戸数：約29,400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**18,878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10,530戸**を合わせた、**約29,400戸**の改修を見込む

(2023年4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		予測改修戸数
				要改修等	改修完了	
ネイル・6シリーズ	15,283	7,722	121,289	83,948	48,562	17,520
その他シリーズ	23,802	4,554	70,904	45,535	9,404	11,880
合計	39,085	12,276	192,193	129,483	57,966	29,400

■ 2022年7月-2023年3月の改修計画

約6,000戸の改修工事を実施。(2022年7月-2023年3月の改修実績：6,002戸)

引き続き財務基盤の立て直しを図りつつ、着実に施工不備の改修を実施。**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/2023/progress.pdf>



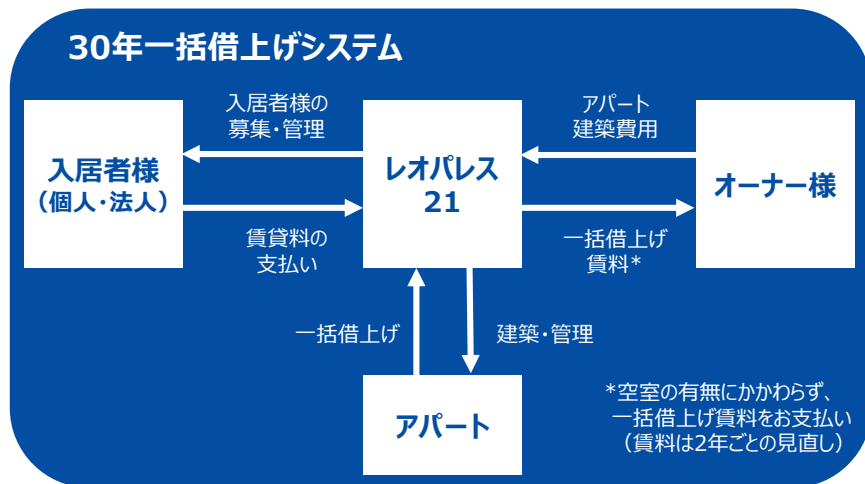
Appendix

会社データ (2023年3月末現在)

設立	1973年8月17日
資本金	1億円
代表者	代表取締役社長 宮尾 文也
従業員数	連結 3,991名 単体 2,804名
発行可能株式総数	750,000,000株
発行済株式総数	329,389,515株 (他、潜在株式数159,748,700株)
株主数	47,232名

ビジネスモデル

全国で約56万戸の家具・家電付きワンルームを提供
 全国上場企業の約80%が当社を利用



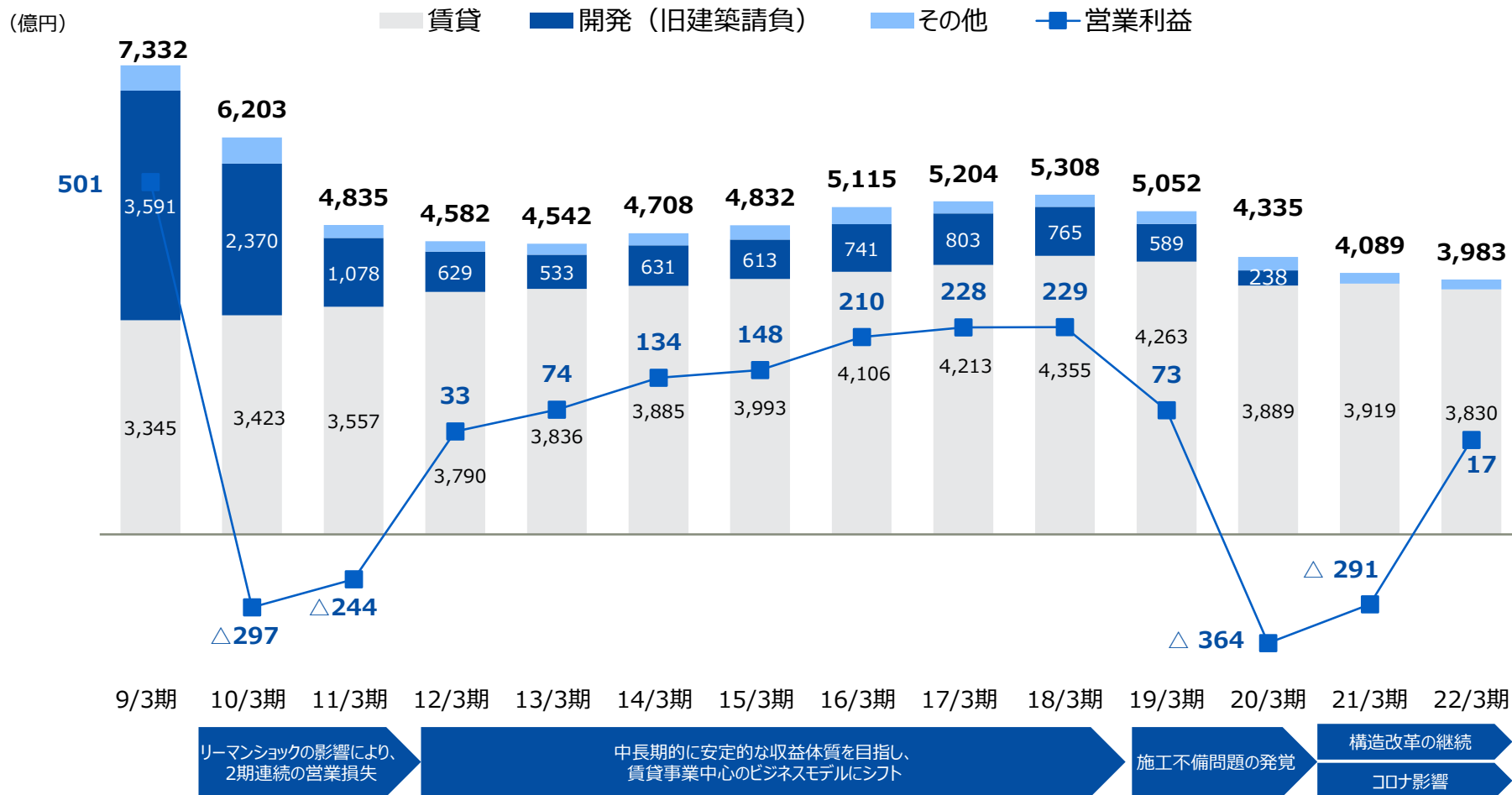
グループ会社 (2023年3月末現在)

賃貸事業	レオパレス・リーシング 社宅代行	プラザ賃貸管理保証 家賃保証	あすか少額短期保険 入居者家財保険
	レオパレス・パワー 発電事業	レオパレス21ビジネスコンサルティング (上海) 有限公司 入居者斡旋	レオパレスグリーンエネルギー 環境
事業国際	Leopalace21 Singapore Pte. Ltd. 投資事業統括		
事業シルバー	アズ・ライフケア シルバー事業		
事業その他	Leopalace Guam Co. リゾート事業	レオパレス・スマイル 特例子会社	

* 国際事業の会計セグメントは「賃貸事業」

リーマンショック以降は賃貸事業中心のビジネスモデルにシフト。

19/3期に施工不備問題発覚、21/3期からはコロナ影響を受けるも、構造改革の継続により、22/3期は営業利益がプラス転換。



■ 投資家情報・サステナビリティに関するお問い合わせはこちら

株式会社レオパレス21 経営企画部 IR課

TEL : 050-2016-2907

E-mail : ir@leopalace21.com



*受付時間 : 9:00-18:00 (土日祝日および当社休業日を除く)

© Leopalace21 Corporation. ALL RIGHTS Reserved.

