

アニュアルレポート
2013 2013年3月期

*The challenge of
new growth*

新たな成長への挑戦

プロフィール

レオパレス21は、単身者向けを中心にアパートを建築する「建築請負事業」、建築後のアパートを運営する「賃貸事業」の2つをコア事業とする不動産会社です。

「賃貸事業」の収益性強化により、収益を安定的に獲得することができるストック型ビジネスモデルの構築を推進するとともに、「ホテル・リゾート事業」、「シルバー・その他事業」を手がけ、不動産に関するあらゆるサービスをワンストップで提供しています。



目次

Who we are	What our strategy is	How CSR supports our management
1 ステークホルダーの皆様へ	12 対談: レオパレス21の経営について	32 CSRに基づく経営体制
2 レオパレス21 外部環境	18 特集: 中期経営計画の進捗	
3 レオパレス21 競争優位性		
4 レオパレス21 戦略	What our businesses are	Financial Section & Corporate Data
5 レオパレス21 新事業	24 事業概要:	38 連結財務諸表
6 レオパレス21の沿革	24 At a Glance	42 会社概要
8 ビジネスモデルの変遷	26 賃貸事業	
10 10年間の連結財務ハイライト	28 建築請負事業	
	30 ホテル・リゾート事業	
	31 シルバー・その他事業	

見直しに関する注意事項

本アニュアルレポートに記載されているレオパレス21の現在の計画、戦略、業績見通し等、既存の事実でない内容は、将来に関する見通しであり、リスクや不確定要因を含んでいます。実績がこれらの内容と乖離する要因となりうるものとして、レオパレス21の事業領域をとりまく経済情勢、市場におけるレオパレス21の商品・サービスに対する需要動向や競争激化による価格下落圧力、厳しい競争市場においてレオパレス21が引き続き顧客に受け入れられる商品・サービスを提供できる能力、為替レートの変動等があります。ただし、これらに限定されるものではありません。

ステークホルダーの皆様へ

ステークホルダーの皆様におかれましては、益々
ご清祥のこととお慶び申し上げます。

2013年3月期の日本経済は、先行き不透明な状況
が続きましたが、新政権誕生後には円安・株高基調が
鮮明になるなど、景気回復に向けた明るい兆しが見
え始めました。住宅業界でも、新設住宅着工戸数が3
年連続で増加し、貸家の着工戸数も4年ぶりに増加し
ました。

当期の売上高は、建築請負事業の減収等により、
前年同期比1.1%減の4,542億円となりました。営
業利益は、賃貸事業における入居率の改善および賃
貸原価の削減による収支改善等により、前年同期比
61.7%増の74億円となりました。大幅な円安進行
による為替差益の計上等で、経常利益は前年同期比
372.1%増の110億円、当期純利益は減損損失21億
円を計上した一方、繰延税金資産の積み増しにより
法人税等調整額が△46億円となったこと等により、
前年同期比739.2%増の133億円と昨年から大幅に
増加致しました。

当期はまた、中期経営計画のスタート年でもあり
ましたが、目標とした「コア事業の競争力強化」「既
存事業の新規領域への取り組み」については、いずれ
も着実に実績を残すことができました。

2014年3月期は、中計の2年目として、「新たな成
長ステージへの挑戦の年」をテーマに、サービスの強
化・管理物件の競争力向上を通じて収益の最大化を
図っていきます。営業利益は141億円、当期純利益は
110億円を目指していきます。

今後も、倍旧のご支援・ご鞭撻を賜りますよう、心
よりお願い申し上げます。

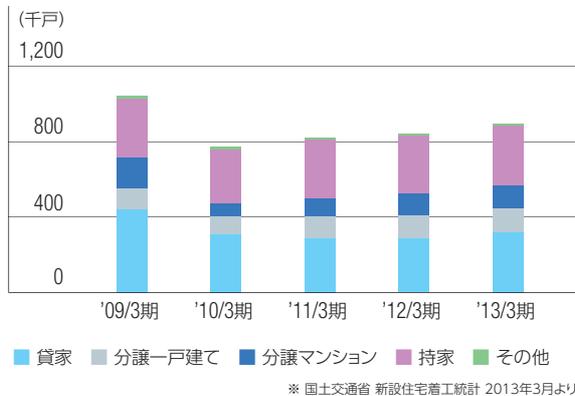
2013年6月
代表取締役社長

深、山、苅、世



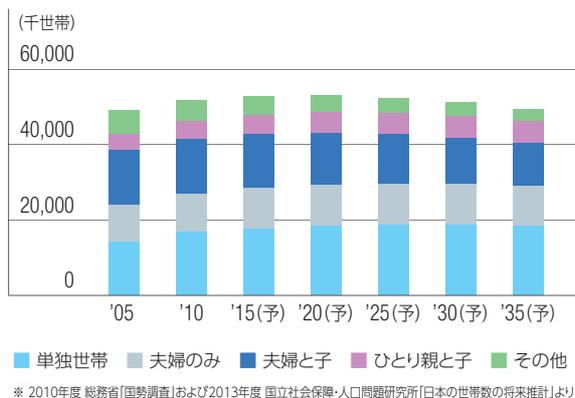
レオパレス21 外部環境

新設住宅着工戸数(利用関係別戸数)



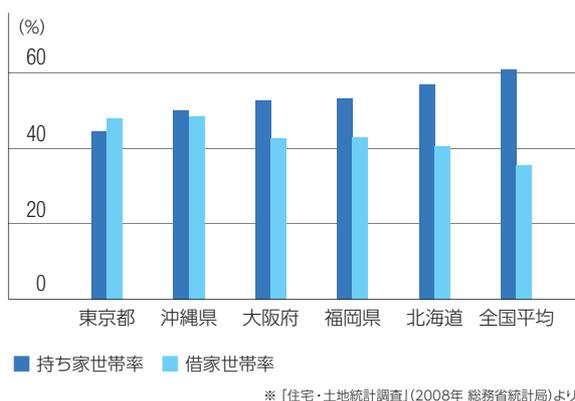
新設住宅着工は、リーマンショックによる景気低迷の影響を受け、2009年3月期から2010年3月期にかけて、大幅に落ち込みました。その後の着工は、住宅投資に向けた政策支援などが実施された結果、徐々に回復に向かい、2013年3月期は89万3,000戸まで増加しましたが、リーマンショック以前の水準には戻っていません。その中で、比較的順調なのは貸家の着工です。リーマンショックによって、いったんは落ち込みましたが、その後約30万戸の水準で安定した動きとなっています。なお、2013年3月期は32万戸で4年ぶりの増加となりました。

世帯数の推移



日本の人口減少に伴って、今後は世帯数もゆるやかに減少することが予測されています。一方で、単独世帯は今後もしばらくは増加していく見通しです。将来予測によると、単独世帯は、2010年の1,678万世帯から増加を続け、世帯数の合計が減少に転じる2025年以降も増加し、2030年までは増え続ける見通しです。この結果、2035年には2010年の世帯数と比較して、167万世帯多い1,845万世帯となり、世帯数の合計に占める比率も2010年の32.4%から2035年には37.2%まで4.8ポイント上昇すると予測されています。

持ち家世帯率と借家世帯率



住宅総数を所有の関係で見ると、最新(2008年)の調査では、持ち家が61.1%、借家が35.8%となっており、持ち家の比率は1973年の調査以降60%前後で推移しています。この傾向は、地域別にばらつきがあり、一般に大都市圏では持ち家比率が低く、借家比率が高くなっています。都道府県別の持ち家比率下位5都府県を見ると、1位の東京都、3位の大阪府、4位の福岡県は大都市圏です。この3都府県は人口上位トップクラスでもあり、借家の需要は東京、大阪、福岡をはじめとする大都市圏に集中しているといえます。

レオパレス21 競争優位性

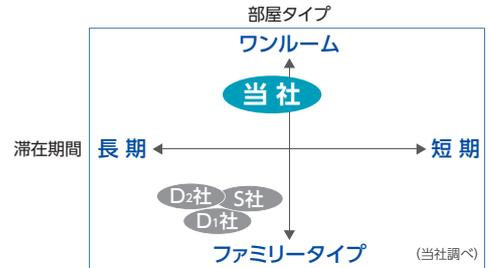


管理戸数

546,204戸

(2013年3月末時点)

市場でのポジショニング

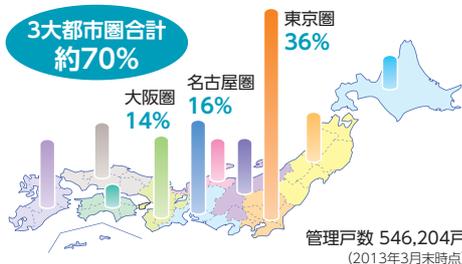


ワンルーム・家具家電付が特徴の当社のアパートは、日本全国に約55万室あります。単身世帯数の増加とともに入居者のニーズを着実に捉え、ここまで成長しました。今では一人暮らしの学生、会社員はもちろん、出張などの短期滞在用として、契約の約半数は社宅や寮としての法人利用となっています。

物件エリア別割合
3大都市圏合計
約70%

(2013年3月末時点)

全国の物件数および主要エリア別割合



レオパレス21の管理物件は3大都市圏に集中しており、東京圏で全体の36%、名古屋圏で16%、大阪圏で14%、合わせて約70%が3大都市圏の物件です。人口の転入超過が続く3大都市圏を中心に、人が集まるところに管理物件を集中させることで安定した入居率を維持しています。



レオパレス21 戦略

ホームセキュリティシステム 136,107戸

設置率: 24.9% (2013年3月末時点)

セキュリティシステム設置戸数

(戸)

150,000

100,000

50,000

0

4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月 1月 2月 3月
'13/3 40期

レオパレス21は、そこに住まうお客様の安全・安心を何よりも重視しています。オートロックゲートやモニター付インターホンに加え、警備会社との提携によって24時間・365日の安全・安心を実現するホームセキュリティを装備した管理物件を拡大しています。



「お部屋カスタマイズ マイコレプラン」契約総数

5,714件

(2013年3月末時点)

「お部屋カスタマイズ マイコレプラン」契約総数

(件)

6,000

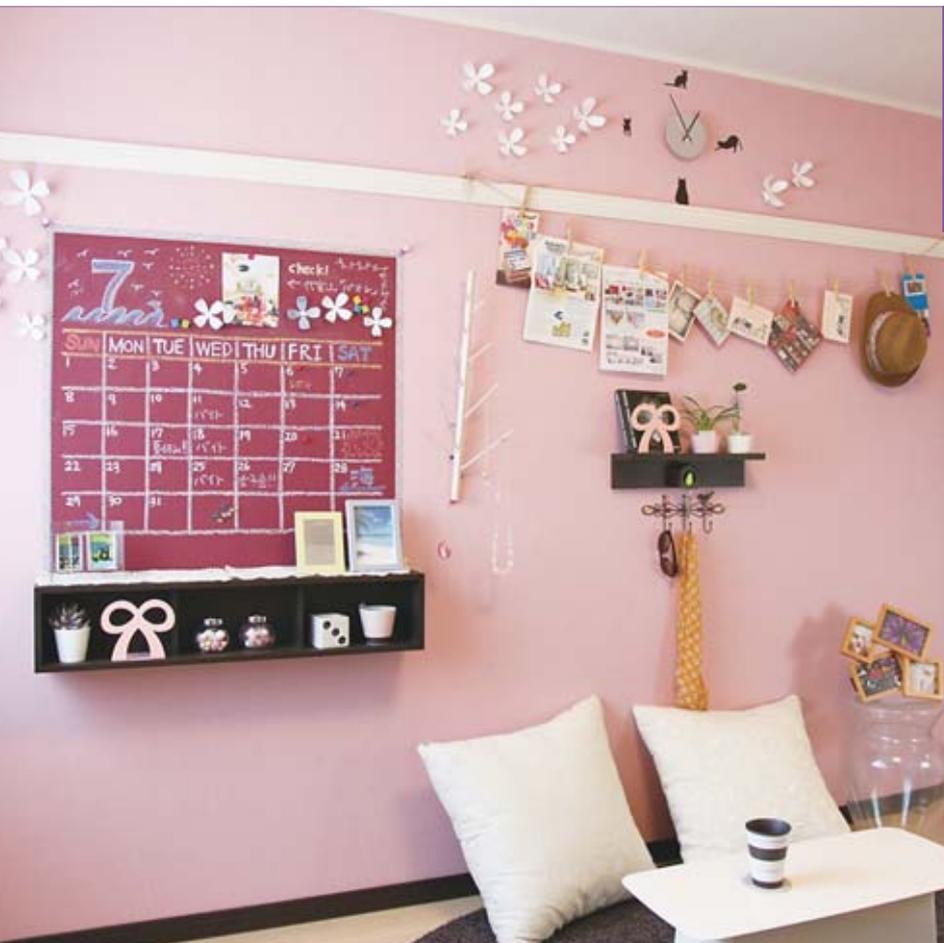
4,000

2,000

0

5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月 1月 2月 3月
'13/3 40期

賃貸住宅でも住まいに個性を表現したいというお客様は増えています。レオパレス21では、無料で壁紙1面を貼り替えることのできる「お部屋カスタマイズ マイコレプラン」や、消臭・吸放湿・光触媒セルフクリーニング等の機能を持った壁紙を選択できる「コンフォートプラン」(有料)などを備えています。



レオパレス21 新事業



当社グループは、新規事業の目玉として、太陽光発電システムに注目しています。事業の成長性や将来性などをにらみながら、さまざまな形態での取り組みを進めており、大きく3つのプロジェクトを実施しています。

その一つは、当社管理アパートに太陽光パネルを設置するプロジェクトです。これは、当社の物件価値向上策としての位置づけであり、2013年3月末時点で、約5,900棟への設置を完了しました。これは当社管理アパートで太陽光発電システムが設置可能な約22,000棟の約27%に相当します。

次に進めているのは、富士通と共同で福島県下において実証実験を開始した「仮想型太陽光発電所」です。これは、当社子会社が、アパートオーナー様所有の当社管理物件の屋根を借りて賃貸料を支払い、「再生可能エネルギーの固定価格買取制度」を活用して売電収入を得るとともに、住宅用太陽光発電の普及を促進するという実証モデル事業となります。

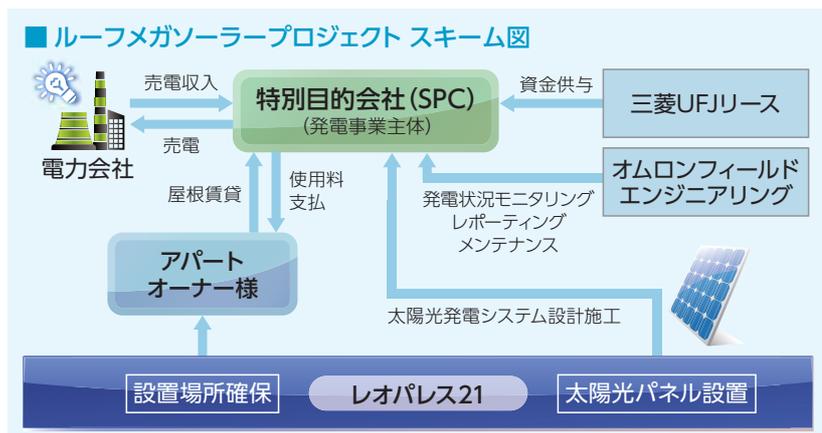
最後の一つは、当社管理物件の屋根を借りて太陽光発電を行い、発電した電力を電力会社に売電する「屋根借り太陽光発電事業（ルーフメガソーラープロジェクト）」です。その第一弾として、三菱UFJリース株式会社、オムロンフィールドエンジニアリング株式会社と3社共同で、発電した電力を販売する特別目的会社（SPC）を設立。2013年3月から事業を開始し、7,000棟（100メガワット）の設置を目指しています。

太陽光発電システム

5,931棟

(設置率: 27.1%)

太陽光発電システム設置数



レオパレス21の沿革

1973

・設立



1985

・都市型アパート「レオパレス21」の本格販売開始
・資本金1億3,200万円に増資

1986

・資本金4億5,200万円に増資

1987

・資本金7億6,000万円に増資
・資本金27億4,000万円に増資

部門別売上構成比



- 不動産部門 80.6%
- 建築請負部門 2.1%
- 賃貸部門 11.3%
- その他部門 6.0%

1991

・ロフト特許取得

1993

・「レオパレスリゾート グラム」オープン

1997

当期利益黒字化

・「レオパレス共済会」組織の立ち上げ

1998

・管理戸数が10万戸に
・「レオパレス21」1998
グッドデザイン賞を受賞

1999

・家具・家電付「マンスリー
レオパレス」販売開始



成長期

バブル全盛期

バブル崩壊期

業態転換期

再成長期

アパート分譲売上主体

ビジネスモデル構築
(分譲→建築請負)

請負と賃貸のシナジーモデル→本格稼働

1988

・入居者を会員制にした
独自の組織を発足
・建物・入居者のオンライン
コンピュータ管理開始

1989

・資本金44億1,700万円に増資
・株式を店頭公開
・社名を「株式会社エムディアイ」
(MDI)に改称

1990

・資本金224億8,450万円に増資

1995

・法人会員営業
スタート

1996

経常利益黒字化

2000

・第三者割当により、資本金
305億2,435万円に増資
・社名を「株式会社レオパレス21」
に改称

2001

連結債務超過解消

・不動産証券化商品「レオパレス・
リート」発売開始

業態転換期の
ビジネスモデル



事業別売上構成比

2007年
3月期

事業別売上構成比

事業別売上構成比

2013年
3月期

2002

- ・公募により、資本金372億434万円に増資
- ・ブロードバンド通信事業開始



- ・「レオパレスセンターソウル江南」開設
- ・「マンスリーレオパレスフラット」販売開始
- ・管理戸数が20万戸に

2008

- ・オーナー様会員組織「クラスエル」サービススタート

2009

- ・管理戸数が50万戸に
- ・「レオパレス21ビジネスコンサルティング(上海)」設立、北京支店開設

2010

- ・管理戸数が55万戸に
- ・レオパレスパートナーズ(加盟店制度)スタート
- ・第三者割当により、資本金565億6,286万円に増資
- ・上海法人大連支店・広州支店開設

世界同時不況期
リーマンショック東日本
大震災

再成長の開始

ストック収益の徹底強化

新たな成長ステージの確立 中期経営計画「Creating Future」策定

2004

- ・株式を東証一部に上場
- ・公募により、資本金556億4,066万円に増資

2005

- ・管理戸数が30万戸に
- ・住宅事業・シルバー事業開始

2006

- ・「レオパレスセンター台北・釜山」開設

2007

- ・管理戸数が40万戸に
- ・「レオパレスセンター鐘路」開設



2011

- ・アパート向け「セキュリティシステム」本格導入開始
- ・「太陽光発電システム」本格販売開始

2012

- ・当期利益黒字化
- ・「お部屋カスタマイズ」スタート



- ・富士通と福島県での仮想型太陽光発電所の実証事業を開始
- ・韓国で「ウリレオPMC株式会社」設立
- ・第1回新株予約権行使完了、資本金583億1,441万円に増資
- ・韓国で物件紹介事業開始

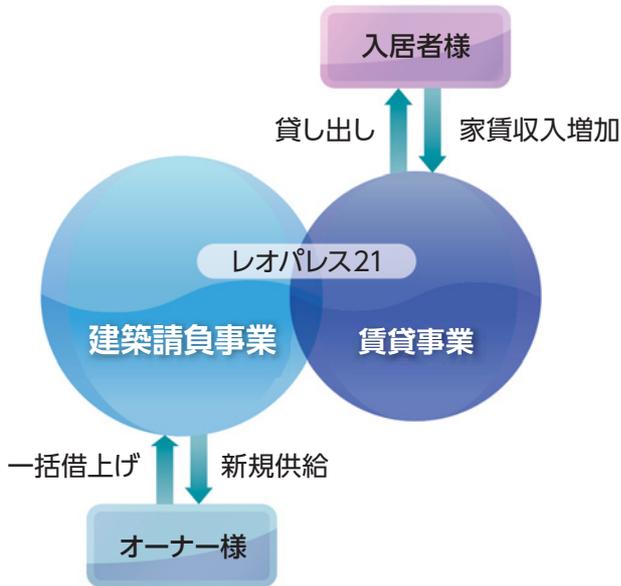
2013

- ・「屋根借り太陽光発電事業」を全国展開
- ・第2回新株予約権行使完了、資本金604億1,591万円に増資
- ・第3回新株予約権行使完了、資本金628億6,736万円に増資
- ・台湾で仲介事業開始

ビジネスモデルの変遷

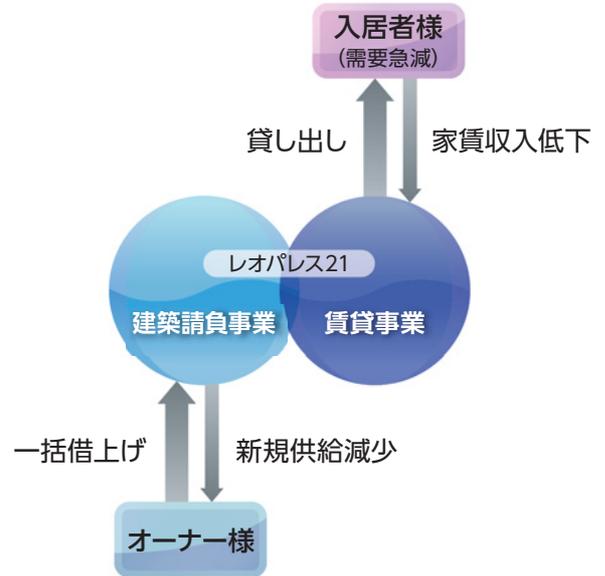
従来のビジネスモデル

収益向上サイクル



バブル崩壊後の再成長期には、単身赴任者向けや社員寮としてのアパート需要が増大しました。当社は、このニーズを着実にとらえると同時に、「一括借上げシステム」により空室リスクを気にする土地オーナー様の不安を解消することで、大幅に新規供給を増やし、請負事業を成長させてきました。賃貸事業も法人ニーズの好調な伸びに支えられ、利用室数とともに、家賃収入を増加させることができました。この間は、請負事業主導で、賃貸事業でも成長をもたらす「収益向上サイクル」を実現していました。

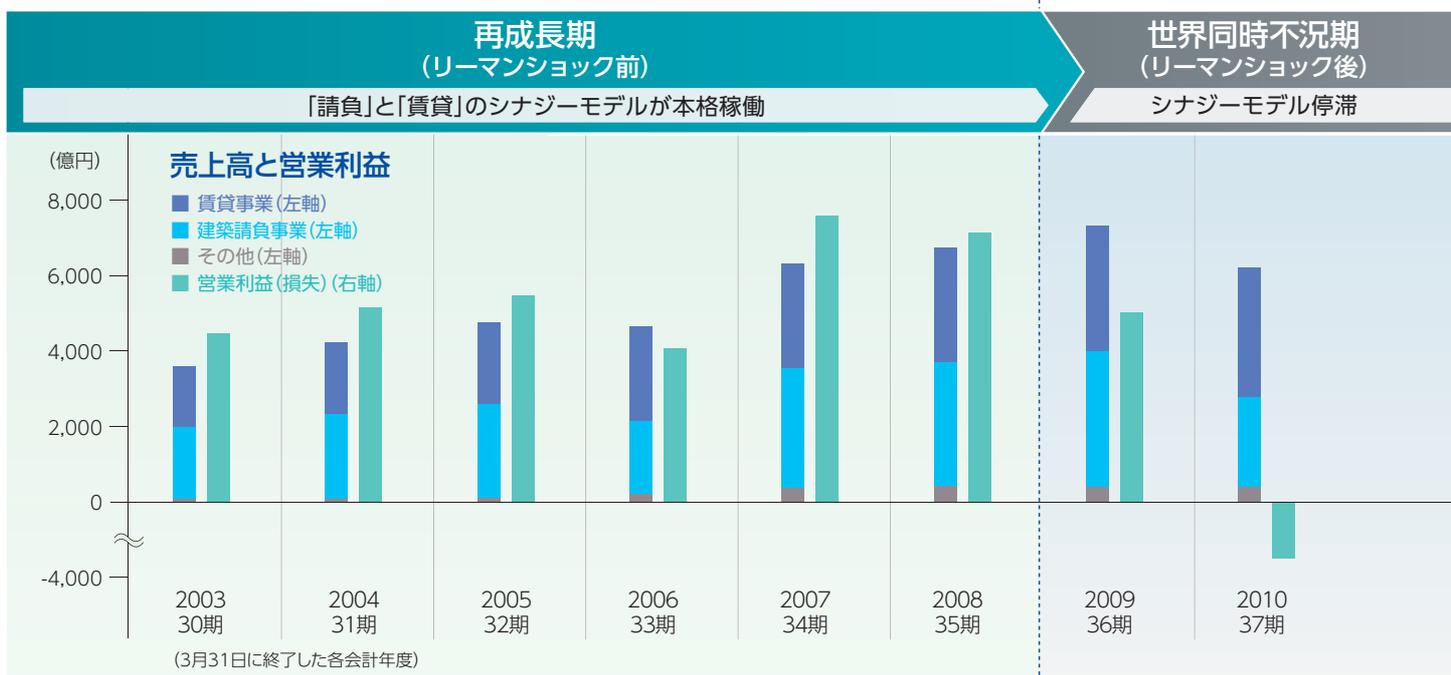
収益低下サイクル



2008年のリーマンショックに端を発した金融危機により日本全体で失業率が増加した結果、アパート需要も低迷しました。当社でも法人契約物件を中心に退去が相次ぎ、家賃収入低下、賃貸事業の収益悪化を引き起こしました。また、金融危機は金融機関のローン審査の厳格化をもたらし、同時に、入居率の改善のため借上げアパートの供給を抑制し、請負事業の受注を減少させました。入居者様の減少に端を発した賃貸事業の収益悪化に、請負事業の縮小が連鎖する「収益低下サイクル」に陥りました。

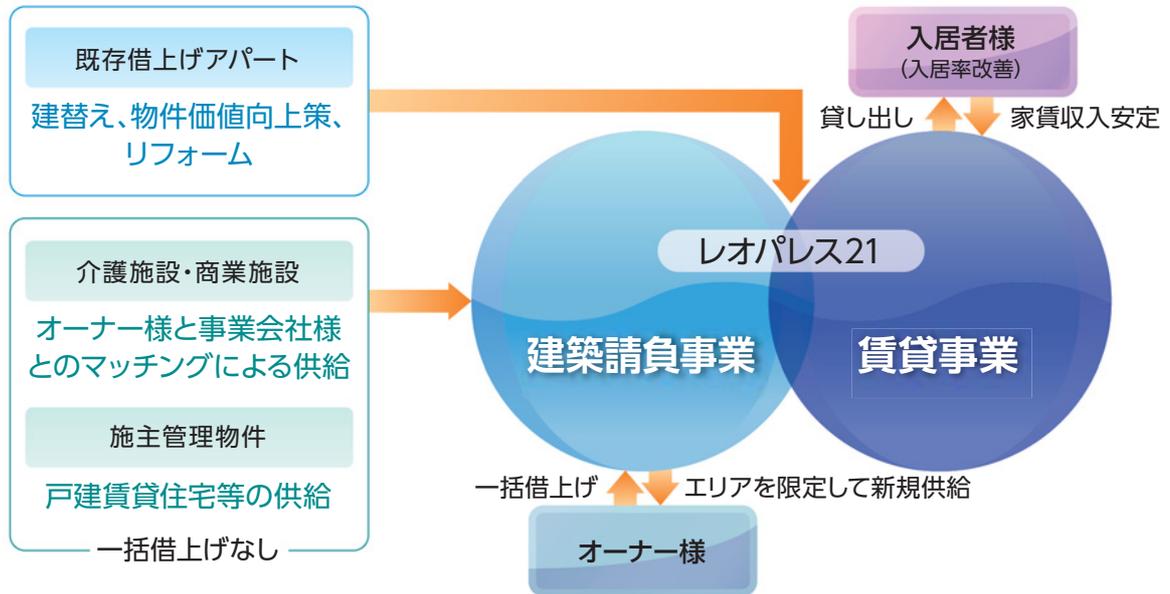
【一括借上げシステム】最長30年、当初「10年」固定家賃、以後2年更改

▼ マクロ環境と業績推移



今後のビジネスモデル

収益安定サイクル



現在のマクロ環境を見ると、景気の先行きは不透明でアパート需要全体としての回復は望みが薄い一方で、人気の高いエリアや付加価値の高い物件の需要は回復の兆しがあります。このような環境のもと、当社では、エリアを限定した新規供給と、セキュリティ・太陽光発電システムといった時代を先取りした付帯設備を標準化することで請負事業の受注拡大を図っています。同時に、魅力あるアパートを増やすことで、高い入居率に基づく安定した家賃収入確保による賃貸事業の収益向上を目指しています。請負事業においてはこれらの施策に加え、新たにオーナー様と事業会社様とのマッチングによる介護施設・商業施設の受注活動も行い、今後は、請負、賃貸の両事業で安定した収益が見込める「収益安定サイクル」を実現していきます。

[一括借上げシステム] 最長30年、当初**[2年]**固定家賃、以後2年更改

景気回復期 (現状およびこれから) ストック収益の徹底強化

新中期経営計画
最終年度(2015年3月期)
目標

▶売上高

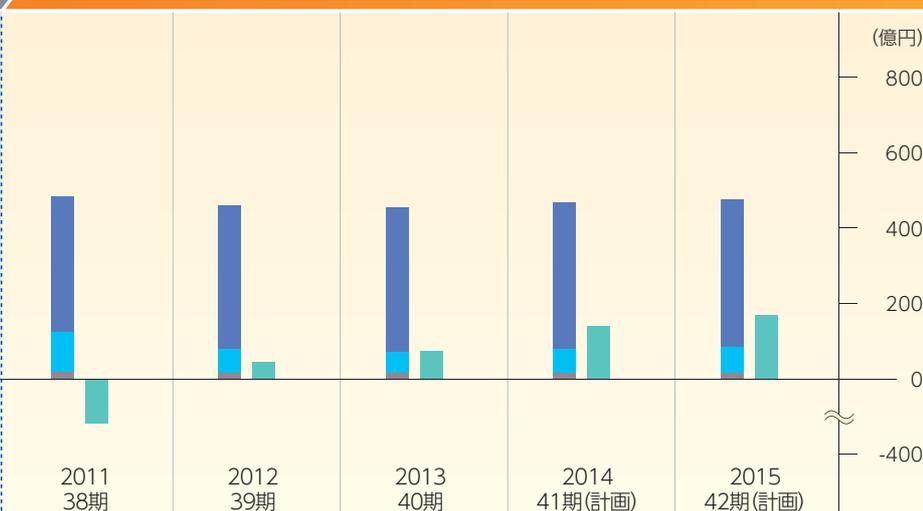
4,765億円

▶営業利益

169億円

▶ROE

20.0%



10年間の連結財務ハイライト

会計年度: (3月31日に終了した各会計年度) (単位:百万円)	2004 31期	2005 32期	2006 33期	2007 34期
売上高	¥ 422,224	¥ 476,266	¥ 465,386	¥ 631,608
賃貸事業	188,863	216,590	249,695	277,163
建築請負事業	225,011	248,032	195,202	316,117
ホテル・リゾート事業	5,759	7,281	8,339	7,140
シルバー・その他事業	2,590	4,361	12,149	31,187
売上原価	313,084	357,546	353,928	474,713
販売費及び一般管理費	57,468	64,038	70,683	80,887
営業利益(損失)	51,670	54,682	40,775	76,007
賃貸事業	7,428	7,243	8,079	7,031
建築請負事業	54,153	57,051	39,452	74,614
ホテル・リゾート事業	△3,849	△3,928	△2,667	△2,628
シルバー・その他事業	△3,516	△2,640	△393	1,091
EBITDA	56,922	60,538	45,340	80,566
当期純利益(損失)	20,960	33,262	△16,582	37,358

会計年度末: (単位:百万円)	2004 31期	2005 32期	2006 33期	2007 34期
総資産	¥ 421,163	¥ 453,434	¥ 412,803	¥ 454,819
純資産	81,419	149,798	133,622	185,784
有利子負債	162,665	108,786	64,513	53,159

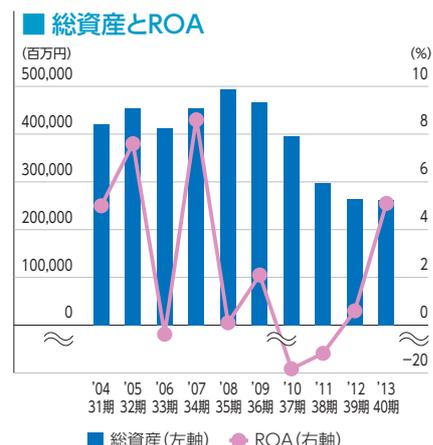
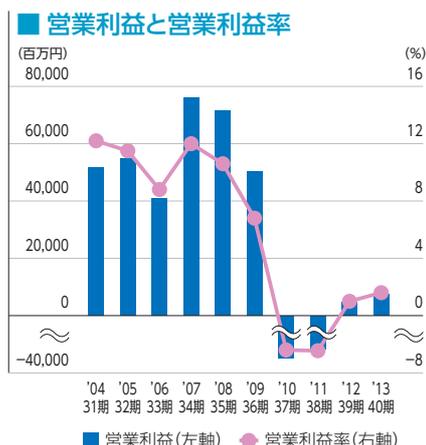
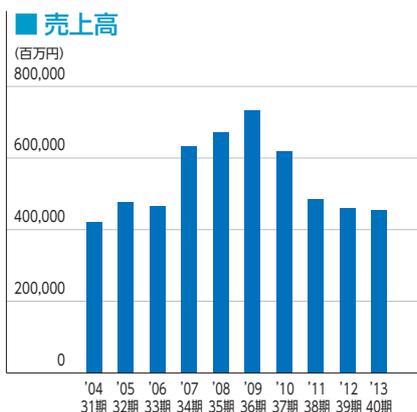
キャッシュフロー: (単位:百万円)	2004 31期	2005 32期	2006 33期	2007 34期
営業キャッシュフロー	¥ 35,032	¥ 40,348	¥ 56,971	¥ 63,308
投資キャッシュフロー	△13,363	△8,978	△11,266	△15,930
財務キャッシュフロー	△30,129	△20,959	△47,946	△17,018
フリーキャッシュフロー	21,669	31,370	45,705	47,378

1株当たりデータ: (単位:円)	2004 31期	2005 32期	2006 33期	2007 34期
1株当たり純資産	¥ 585.82	¥ 941.06	¥ 839.44	¥ 1,054.99
1株当たり当期純利益	150.91	220.79	△104.17	234.68
1株当たり配当金	15.00	15.00	15.00	50.00

指標: (単位:%)	2004 31期	2005 32期	2006 33期	2007 34期
自己資本比率	19.3	33.0	32.4	37.0
株主資本利益率(ROE)	28.0	28.8	△11.7	24.8
総資産利益率(ROA)	5.0	7.6	△3.8	8.6
配当性向	9.9	6.8	-	21.3
負債比率	2.0	0.7	0.5	0.3
従業員数(単位:人)	5,702	6,457	6,868	7,409

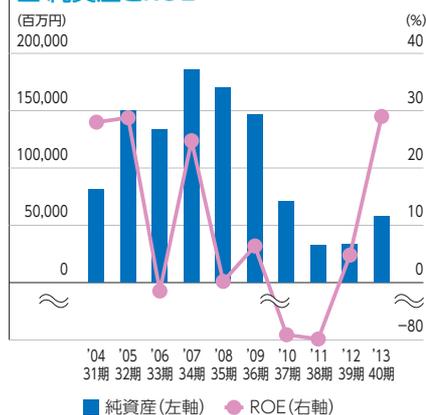
(注) 1. 2004年3月期から2006年3月期の「純資産」は、各時点の「株主資本」を表示しており、少数株主持分を含めていません。

- EBITDA=営業利益+減価償却
- 株主資本利益率(ROE)=当期純利益/期中平均株主資本x100
- 総資産利益率(ROA)=当期純利益/期中平均総資産x100
- 負債比率=有利子負債/(純資産-少数株主持分)



	2008 35期	2009 36期	2010 37期	2011 38期	2012 39期	2013 40期
¥ 672,973	¥ 733,235	¥ 620,376	¥ 484,390	¥ 459,436	¥ 454,222	
302,731	334,560	342,316	356,606	380,307	383,574	
327,540	359,154	237,062	107,821	62,913	53,369	
6,071	5,610	6,734	6,491	6,228	6,657	
36,629	33,908	34,263	13,472	9,987	10,620	
511,053	589,833	570,749	448,392	403,572	396,508	
90,516	93,244	79,354	59,605	51,278	50,299	
71,402	50,156	△29,727	△23,607	4,585	7,413	
3,036	△1,538	△47,875	△30,094	5,248	8,687	
73,267	70,112	29,744	11,971	4,309	2,747	
△1,116	△805	△1,324	△1,974	△1,663	△1,005	
645	△12,829	△6,776	△1,222	△892	△706	
76,565	55,939	△23,432	△17,155	10,632	13,097	
342	9,951	△79,075	△40,889	1,588	13,335	
¥ 493,956	¥ 467,300	¥ 396,511	¥ 298,274	¥ 264,783	¥ 261,649	
170,155	146,442	70,979	33,040	33,831	58,151	
49,710	44,188	61,318	43,858	51,654	49,026	
¥ 11,745	¥ 62,843	¥ △12,990	¥ △28,337	¥ △3,174	¥ 6,069	
148	△10,048	△8,889	13,143	△3,537	△6	
△26,779	△33,885	15,281	△15,890	7,245	9,148	
11,893	52,794	△21,879	△15,193	△6,712	6,063	
¥ 1,036.43	¥ 967.40	¥ 466.76	¥ 195.91	¥ 199.73	¥ 274.80	
2.15	63.54	△521.91	△261.03	9.40	74.50	
80.00	30.00	-	-	-	-	
33.4	31.3	17.9	11.1	12.8	22.2	
0.2	6.4	△72.8	△78.7	4.8	29.0	
0.1	2.1	△18.3	△11.8	0.6	5.1	
3,720.9	47.2	-	-	-	-	
0.3	0.3	0.9	1.3	1.5	0.8	
8,678	9,926	8,582	7,114	6,165	6,277	

■ 純資産とROE



■ EBITDA



■ 有利子負債



対談:

レオパレス21の経営について

深山 英世

レオパレス21 代表取締役社長

田矢 徹司

レオパレス21 社外取締役
(株式会社経営共創基盤 取締役 マネージングディレクター)

事業構造改革の状況、中期経営計画の進捗状況、今期の戦略、コーポレート・ガバナンスといった経営全般について、社長と社外取締役の対談を実施しました。

◆ 事業構造改革について

Q: 最初に、近年進められてきた事業構造改革について聞かせてください。一定の収益を上げてきた会社でなぜ構造改革が必要だったのか、その理由が明確になるように、レオパレス21とは、何を目指してきた会社で、何が強みかを教えてください。

市場の変革期において、建築請負事業と賃貸事業のバランスを取るための構造改革です。

深山: 当社は、主に単身者向けのアパートを建築する建築請負事業と、それを貸し出す賃貸事業を行っている会社です。自社で建築し、賃貸も行うというのが他社にない特徴です。

私は、レオパレス21の強みは、営業力とそれに伴うスピードだと思います。スピードが持ち味の会社ですから、右肩上がりの時期には、営業が取ってきた受注によって、建築請負事業の売上をどんどん増やしていき、賃貸事業の売上も、全体の利益もそれに応じて増えていくという状況でした。

しかし、それが急激な円高進行による生産調整と雇用減などマクロ環境の変化により、建築請負事業と賃貸事業のバランスが崩れたことでうまくいかなかった。そして、両方の事業のバランスを取る構造改革が必要になったというわけです。

田矢: 私から見て、この会社の強さは、ゼロから始めて、これまでの規模に成長したことだと思います。そういう企業には共通要因があり、営業力が強く、アクセルの踏み方がうまい。具体的には、意思決定の早さであるとか、実行力であるとか。細かい面で見ても、非常にイノベーティブなことをやってきたと思います。

ところが事業というのは、一定のライフサイクル、成長期と成熟期がある。この会社の強みは成長期におけるアクセルの踏み方でしたが、成熟期にはアクセルを弱めなければいけない、またはブレーキを少し踏まなければいけない。それが事業構造改革に至った根本的な原因ではないでしょうか。

営業力が強く、アクセルの踏み方がうまいところが、レオパレス21の強みだと思います。

Q: 具体的な事業構造改革は、どのような内容だったのでしょうか。また、田矢取締役は其中でどんな役割を果たしていますか？

深山: 一言でいうと、市場の変革期において、建築請負事業と賃貸事業の新たなバランス構築を目指しています。

日本の賃貸住宅市場は飽和状態になりつつあり、量の拡大により建築請負事業で稼いでも、賃貸事業で入居率が確保できなければ持続的成長は見込めません。そこで当社は、質の改善により、賃貸事業の収益の最大化を図るために、事業構造改革を実施しています。具体的には、賃貸事業への物件供給となる建築請負事業を縮小すると同時に、賃貸物件の付加価値の向上および原価削減に取り組み、賃貸事業の収益性回復を目指しています。

田矢: 事業構造改革における私の役割は、経営者の判断に対して、個々の事業について利害関係のない立場からブレーキ役を務めることです。部分最適でなく、全体最適のためのバランスサーとでもいえばいいのでしょうか。特に建築請負事業は、それ自体では利益を上げていましたから、「会社全体としてどうあるべきか」ということを判断するための手助けをしてきたつもりです。

物件の質の改善により、賃貸事業の収益の最大化を図ります。

利害関係のない立場からブレーキ役を務めることが私の役割です。

◆ 中期経営計画について

Q: 事業構造改革は引きつづき進めておられますが、同時に成長を目指した中期経営計画を2012年度からスタートさせました。こちらの目標を聞かせてください。

ストックによる安定的な収益と新規事業による売上増加を目指します。

深山: 先の事業構造改革で、賃貸事業の収益回復を主眼とした諸施策を進めました。その結果、ストックで収益を安定的に取っていくということに関しては十分に成果を収めつつあると思いますが、売上を見ると、まだ成長の余地があります。そこをカバーするのが中期経営計画です。

今回の中期経営計画では、成長戦略を織り込みながら、「賃貸事業と建築請負事業の収益バランスを取った安定的な収益構造の確立」を図っていくことを基本方針としています。2年後の2015年3月期に前期の2倍強にあたる営業利益169億円を目標としています。

Q: それでは、中期経営計画において、1年目の成果や2年目の取り組みについて、聞かせてください。



深山: 建築請負事業においては、新たに開始した太陽光発電システムの販売が好調に進み、屋根借り太陽光発電事業(ルーフメガソーラープロジェクト)も始動しました。また、当社の主力であるアパートでは、女性目線で企画した新商品などを発売しています。賃貸事業では、「お部屋カスタマイズ」を開始し、長期入居促進に力を入れました。これら両事業で開始した土台をもとに、サービスの強化・管理物件の競争力向上を通じて、今年度はさらなる収益性の改善に努めます。

また、海外での賃貸事業へも布石を打ちました。韓国企業との合弁会社「ウリレオPMC」の立ち上げも昨年度の成果の一つです。

◆ 2013年度の重点施策について

Q: 中期経営計画2年目である
2013年度の重点施策については、
どうなりますか。

深山: 中期経営計画の残る2年間、2013年度、2014年度は、コア事業の継続的成長を目指すとともに、昨年度にできた土台をもとに「新たなステージに立つ」年にしようと考えています。中でも、2013年度は、付加価値の向上について重点的に取り組んでいきます。

当社は、これまでもアパートへのセキュリティ・システムの導入や、太陽光発電システムを設置するなど、物件価値向上に努めてきましたが、今年度も引き続きそれに注力します。一方で、賃貸事業においては、入居者の満足度向上のため、各種クレーム対応からレオパレスのさまざまなサービス案内までをシームレスにつなぐ、「賃貸コンシェルジュ」のサービスを設けます。

建築請負事業では、建築バリエーションを拡大させるとともに、アパートの品質向上、特に遮音性能に優れたアパートの供給に取り組みます。

同時に、競争力の源泉となるような世の中に先駆けた商品を次々と提案できるようにしたいと考えています。

また、2013年度は、海外での事業展開にも力を入れます。昨年11月に、韓国で管理戸数がトップであるウリ管理という会社と合併会社をつくりました。現在、事業計画を立案中で、今年の7月くらいから具体的に営業を始めていこうと考えています。韓国には、物件を管理する事業者がいないので、日本式のノウハウというものを韓国に持っていき、管理戸数を増やし、しっかりと軌道に乗せようと考えています。

田矢: 今回の韓国のケースは、管理という当社が持っているノウハウを活用でき、しかも競争関係がないというめったにないケースです。日本は今後、人口減少や成熟化が進み、建築請負事業の成長が大きく望めない状況にあるので、外に成長を求めるといっては、考え方としては正しく、海外展開の良い先例になればと思います。



付加価値向上に重点的に取り組み「新たなステージ」を目指します。

◆ コーポレート・ガバナンスについて

Q: 田矢さんは、社内で一人しかいない社外取締役です。外部の視点で見ても、レオパレス21のコーポレート・ガバナンスの状況はどう見えますか？
また、深山社長は、田矢取締役の果たす役割について、どのように考えていますか。



田矢: 私は今回、社外取締役に引き受けるにあたって、社外という立場の弱みである情報の非対称性を取り除くために、可能な限り日常の意思決定の場である会議や委員会に出席できることや、その意思決定に対するアドバイスができるよう必要な情報にきちんとアクセスできる仕組みを準備してもらおうことをお願いしました。そのことについては、ちゃんとできていると思います。

また、ガバナンス強化のためには、第三者も関与した内部統制体制の構築・コンプライアンス体制が確保されることが重要であると思いますが、それらにおいても、しっかり取り組まれています。総合的に見て、レオパレス21のコーポレート・ガバナンスはきちんと機能していると思います。

総合的に見て、レオパレス21のコーポレート・ガバナンスはきちんと機能していると思います。

さらにいうと、ガバナンスは、それ自体を強化することが目的ではなく、特定の経営者の独善的な意思決定を回避する仕組みをきちんと機能させることにより企業価値を向上させるための考え方だと思っています。当社は、社長を含む経営陣のリーダーシップのもとで、企業価値向上のための事業構造改革に取り組んでいますが、順調に進んでいる、すなわちガバナンスもきちんとできていると評価してよいのではないのでしょうか。

深山: われわれの社外取締役は田矢取締役一人ではありますが、当社がどういう方向に進むべきか、ということに関して、客観的に意見を言っただけなので、非常にありがたいと考えています。

経営の意思決定において、同じ会社の中で連携してきた人間だけでは、どうしても意見が偏りがちななかで、田矢取締役から「そうではないのではないか」という意見をいただくこともあるので、本当に当社の社外取締役によるチェックはきちんと機能していると私は理解しています。

社外取締役による客観的な意見が経営に役立っています。

◆ 長期ビジョンについて

Q: 長期的な視点で見て、レオパレス21の目指す姿とはどのようなものでしょうか。

深山: 当社は「住まい」という生活に欠かせないインフラを提供しています。

現在の当社のビジネスは、若い世代を中心とした単身者向けのものから、片方ではシルバーのものもやっていますが、今後も建物に関するバリエーションを総合的に展開していきたいと考えています。その際には、前期に発売した女性目線で企画したアパートのように、これまでになかったような商品であるとか、暮らしの提案であるとか、住まいに関する「新しい価値の提供」を進めていく必要があると考えています。

そして、将来的には海外も視野に入れて事業を展開していきます。現在進めている韓国企業との合併事業だけでなく、アジアの他の国々でも賃貸管理ビジネスを広められればと考えています。

「住まい」という生活に欠かせないインフラを、国内外で総合的に展開したい。

◆ 株主・投資家の皆様へ

Q: 黒字回復を果たし、復配も視野に入ってきていると思います。復配の実施については、どのように考えていますか。

深山: 株主に対する利益還元は経営の重要課題であり、復配はできるだけ早い段階でしなければならないと認識しています。現在は利益剰余金もマイナスの状態です。鋭意努力を重ね、その道筋をつけたいと考えています。

当社は40年の歴史の中で、厳しい時期を2回乗り越えてきました。その経験の中での反省として、今回の改革は慎重に進めていかなければならないと考えています。2、3年のうちには期待に応えられるようにしますので、どうかそれまで長い目で見ていただくことをお願いしたいと思います。



株主の皆様の期待に応え、2、3年内の復配への道筋をつけていきます。

特集:

中期経営計画の進捗

中期経営計画「Creating Future」の概要と実績

概要

中期経営計画「Creating Future」は、2013年3月期を初年度とする3カ年の経営計画です。計画の最終年度にあたる2015年3月期の業績目標として、売上高4,765億円、営業利益169億円、当期純利益135億円を掲げています。

この計画は、「賃貸事業と建築請負事業の収益バランスを取った安定的な収益構造の確立」を基本方針としており、期間中の売上高はほぼ同レベルを保ちながら、営業利益、特に賃貸事業における利益確保を目指しています。

具体的な取り組みを定めたアクションプランにおいては、2013年3月期には「成長に向けた土台づくり」に取り組み、2014年3月期、2015年3月期については「新たな成長ステージ」への飛躍に向けた施策を実施していきます。

実績

「Creating Future」の初年度にあたる2013年3月期は、売上高4,542億円(当初計画は4,639億円)、営業利益74億円(同80億円)、当期純利益133億円(同55億円)となりました。売上高、営業利益ともに計画には及びませんでした。売上高、営業利益ともに計画には及びませんが、個人入居者向けの営業施策「お部屋カスタマイズ」やセキュリティシステムの設置率向上などの物件価値向上策が奏功して入居率が改善したことなどから、中計において目標とした賃貸事業の収支改善は着実に実行することができました。

なお、当期純利益については、期末に大幅な円安が進行したことで為替差益55億円が発生したことや、繰り延べ税金資産の積み増しによって法人税等調整額が△46億円となったことなどにより、計画を大幅に上回る数字となりました。

■ 中期経営計画の計画と実績

(単位: 億円)	2013/3期			2014/3期	2015/3期
	計画	実績	計画比	計画	計画
売上高	4,639	4,542	△96	4,674	4,765
営業利益	80	74	△5	141	169
当期純利益	55	133	78	110	135
純資産	428	581	153	580	765
自己資本比率(%)	17.0	22.2	5.2	23.1	29.5
営業キャッシュフロー	24	60	36	120	133
ROE(%)	14.3	29.0	14.7	21.8	20.0
EPS	29.2	74.5	45.3	54.2	62.4
ROA(%)	2.2	5.1	2.9	4.4	5.2
総受注高	768	730	△38	801	789
期中平均入居率(%)	83.0	82.94	△0.06	85.0	85.8

事業ごとのアクションプラン (2013年3月期:成長に向けた土台づくり)

2013年3月期には、コア事業の競争力強化と既存事業の新規領域への取り組みを中心に、「成長に向けた土台づくり」を行いました。

具体的な施策としては、賃貸事業ではチャンネルの拡大によって営業力強化を図ると同時に、物件価値向上策による魅力ある商品づくりで入居率改善を推進し、その結果として、空室損失引当金戻入を除いた営業黒字の達成を目指しました。

建築請負事業では、受注抑制策に基づき、受注ターゲットとなるエリアの絞り込み、およびアパート以外の施設の受注拡大施策を推進することで一層の収益改善を目指しました。

関連事業については、リピーターの増加を狙い、既存施設を最大限に活用するなど、顧客の囲い込みに注力しました。

これらを総括して、初年度の取り組みとしては、次年度以降につながる着実な進展があったと考えています。

コア事業の競争力強化 既存事業の新規領域への取り組み

	成長に向けた土台づくり	
	アクションプラン	実績(2013年3月期)
賃貸事業	収益体質の確立	
	チャンネル拡大	前期末と比較し、国内直営店舗は25店舗増加し、174店舗となりました。2店舗増加したパートナーズ店舗と合わせて、国内における賃貸店舗数は、366店舗(前期末は349店舗)にまで増加しています。
	空室損失引当金戻入を除いた営業黒字	空室損失引当金は、収益改善と残存期間が経過したことから、2012年3月期末と比較して、52億円の戻入が発生しました(計画では25億円の戻入)。計画を上回る戻入となりましたが、目標とした空室損失引当金戻入を除いた営業黒字は達成できました。
建築請負事業	新規領域への取り組み	
	高入居率エリアでの受注拡大	首都圏、近畿、中部の3大都市圏を中心に今後も高い入居率が見込めるエリアでの受注活動を推進した結果、建築請負受注の55%が首都圏となり、3大都市圏での受注は73%となりました。
	アパート以外(高齢者施設・店舗)の受注拡大	2012年3月期後半から高齢者施設・商業施設などアパート以外の事業用建物の建築請負を開始しています。2年目にあたる当期は、高齢者施設の受注額34億円、商業施設の受注額4億円と順調に受注を拡大することができました。
関連事業	顧客の囲い込み	
	顧客の囲い込み	賃貸事業における法人顧客への利用促進活動等、事業部間での連携強化によりホテル・リゾート事業、シルバー事業ともに稼働率が向上し、売上・粗利ともに計画を上回りました。特にシルバー事業では一部施設の業態転換を実施したこともあり、初の月間黒字を達成しました。

事業ごとのアクションプラン (2014年・2015年3月期:新たな成長ステージ)

2014年3月期、2015年3月期は、それまで築いた「成長に向けた土台づくり」をベースにして、新たな成長ステージを目指す2年間と考えています。

事業別では、賃貸事業において、高収益化をさらに推進します。そのために、管理物件の競争力向上や入居者サービスの強化に取り組むほか、入居者のニーズが高いセキュリティ設置も引き続き推進していきます。

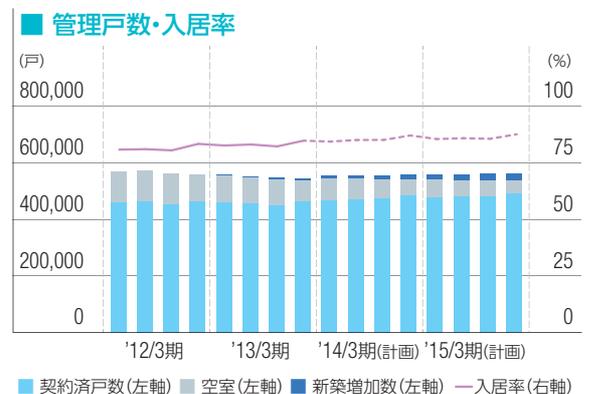
建築請負事業は、新たな収益基盤となる商品や事業領域の確立を急ぎます。高齢者向け施設、商業施設などの受注拡大を推進するほか、太陽光発電システム設置や売電を事業化していく取り組みを進めます。さらに、ホテル・リゾートやシルバーなどの関連事業については、既存施設を活かしつつ、収益最大化に向けて、運営・管理体制の効率化を図っていきます。

コア事業の継続的成長 新規事業への取り組み

賃貸: 高収益事業としてのさらなる展開

(1) 管理戸数は最大57万戸とし、管理物件の競争力を向上

アパート管理戸数は546,204戸と、業界トップのポジションにあります。今後は好立地での新規アパート建築の難易度が増すと同時に、既存アパートのスクラップ&ビルドを行っていく必要があります。このため、管理戸数については最大57万戸に設定し、管理物件の見直し、競争力の向上などによって、空室率を減少させ、入居率を現在の82.9% (2013年3月期) から改善させていくことで利益増大につなげていきます。



(2) 入居者向けサービスの強化

個人入居者の高いニーズを受けて、入居者向けサービス強化の一環で行っているのが、賃貸住宅でありながら、部屋を自分好みに変えられる「お部屋カスタマイズ」です。無料で壁紙1面を替えられる「マイコレプラン」は、壁紙の種類が100種類以上に、また、消臭・吸放湿・光触媒セルフクリーニングなどの機能を持つ「コンフォートプラン」などの品ぞろえを強化していきます。



(3) セキュリティシステム設置

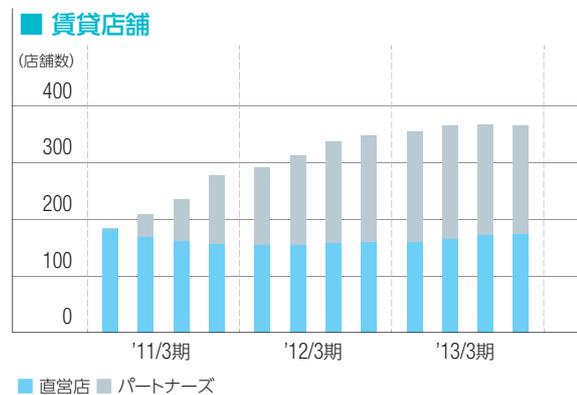
当社では、法人および女性顧客にニーズの高いセキュリティシステムを積極的に導入しています。セキュリティシステム設置済みアパートの戸数を、2013年3月末時点の設置戸数136,107戸（設置率24.9%）から、2015年3月末までに190,000戸（同35.0%）に引き上げる計画を実施中です。



(4) 賃貸店舗400店体制へ

賃貸事業では、収益力強化のために店舗増強を続けています。中でも、今後も高い入居率が見込める首都圏、近畿、中部の3大都市圏において、積極的に新規出店を行っています。

当社の店舗は、直営店舗に加え、FC制度によるパートナーズ店舗の2形態で展開しています。今後は、パートナーズ店舗については現在の規模を維持しながら、顧客ニーズの高い地域に直営店舗を増やします。2013年3月末時点の366店舗から増強を図り、2015年3月期末までに400店舗体制構築を目指しています。



建築請負: 新たな収益基盤となる商品・事業領域の確立と展開



(1) 建築バリエーションの拡大(省エネ・高齢者向け・店舗など)

当社にとって、アパート建築を通じて生み出された地主とのネットワークや賃貸住宅を利用される法人様とのネットワークは強みの一つとなっています。これらのネットワークでは、未活用の土地にアパートだけでなく、高齢者施設や商業施設を建築したいというニーズが発生しています。このため、高齢者向け、店舗施設向けなど建築バリエーションの拡大を図っています。

さらに、アパートに関しても、環境配慮型のエコ住宅「Sky-Stage」(スカイステージ)を開発・販売するなど、これからのニーズに合った製品についても品ぞろえを拡充していくことで、地主に対する提案力を高めています。



(2) 太陽光発電システム設置30%

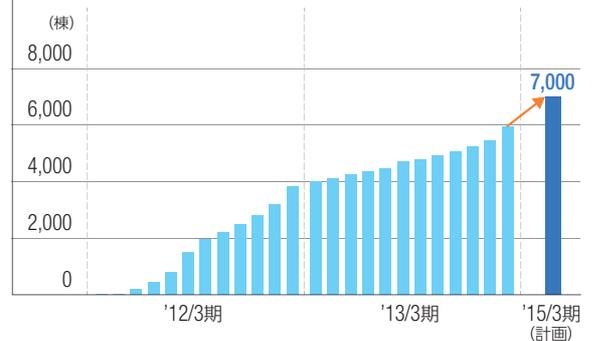
太陽光発電システム関連ビジネスの一つとして、アパートオーナーの発注による太陽光パネルの設置事業を進めています。これまでに設置してきた太陽光パネルは累計5,931棟(設置率27.1%)となり、発電容量は64MWに達します。これは一般家庭約2万世帯分の電力に相当します。

アパートでの設置が増加しているのは、2012年7月に施行された「再生エネルギーの固定価格買い取り制度」において、発電容量10kW以上の大型の案件の設置に拍車がかかったことが要因と考えられます。

環境への配慮などから、今後も太陽光発電システムの搭載を希望するアパートオーナーは増えると予想されます。J-PEC(太陽光発電普及拡大センター)による発電容量10kW未満の案件に対する補助金制度も継続することから、2015年3月末時点までに設置棟数7,000棟(設置率30%)を目指して取り組みを進めていきます。



■ 太陽光発電システム設置棟数



ルーフメガソーラープロジェクト開始

複数のアパートオーナーから屋根部分を借りて太陽光発電パネルを設置し、発電した電力を電力会社に売却するルーフメガソーラープロジェクトを開始しています。

その第一弾として、必要な設備のリースを行う三菱UFJリース株式会社、運用・保守および発電量などのモニタリングを行うオムロンフィールドエンジニアリング株式会社と当社の3社で発電事業の主体となるSPC(特定目的会社)を設立し、事業をスタートさせました。

太陽光発電パネルの設置については、当社の管理物件の屋根部分を借りる計画にしており、将来的には全国規模で展開し、7,000棟(発電容量100MW、一般家庭約3万世帯分の電力に相当)の規模にまで育成していく考えです。



関連:収益の最大化

運営・管理体制の効率化

ホテル・リゾート事業では、引き続き賃貸事業の顧客への利用促進等、事業部間での連携を強化します。加えて、グアムリゾートはスポーツ施設としての魅力もアピールし、運営・管理体制の効率化を図っています。その例として、当社のプールがJOCによって競技強化センターに指定されたことや、ゴルフ場が日本ゴルフ協会強化指定コースに認定されたことで、施設単体としての魅

力を高めると同時に、隣接するホテルの稼働率向上に寄与していることが挙げられます。

一方、シルバー事業では、運営する施設の一部について、住宅型有料老人ホームから介護付有料老人ホームへと、より収益の見込める業態に変更したり、利用者が利用しやすいように料金プランを改定するなどの効率化を進めています。

新規事業への取り組み

韓国企業との合併による住宅賃貸管理業務への進出

韓国の大手住宅管理会社ウリ管理(管理戸数36万戸)と合併会社を設立し、韓国での賃貸住宅管理業務に進出しました。海外での賃貸管理事業としては初めての取り組みであり、日本国内で培ったノウハウを現地に導入することで、事業の速やかな立ち上げを図ります。

韓国では、チョンセと呼ばれる独特の賃貸契約システムが普及してきましたが、近年は日本の賃貸契約に近いウォルセという賃貸契約システムに移行しつつあり、賃貸住宅市場の活性化が予想されます。システムの移行にあたり、企業による体系化された賃貸管理サービスが存在しないことから、当社のノウハウの提供によって現地でのビジネスが成功する可能性は非常に高いとみています。



■ チョンセとウォルセの比率の推移



韓国・台湾で賃貸仲介業務を開始

韓国のレオパレスセンター鐘路(チョンノ)支店に続き、2013年3月には台湾のレオパレスセンター台北支店で仲介事業を開始しました。両支店が現地において、契約手続きのサポートや入居後のアフターサポートを行うことで、顧客である日系企業の海外進出の成功や、安全で快適な住居の提供を支援していきます。

事業概要:

At a Glance

賃貸事業

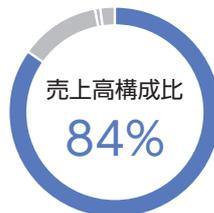
▶26P



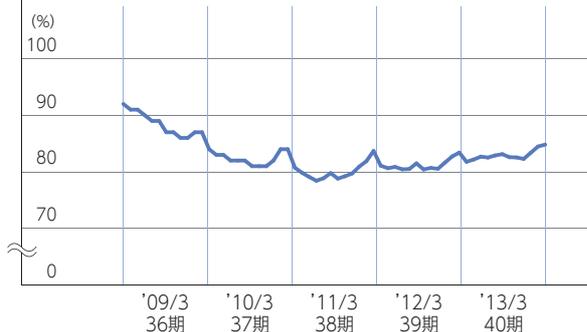
一括借上した管理物件の賃貸や管理などを行っています。利用料は月払いで初期費用の負担を軽減した「賃貸契約」と、利用料は一括前払いで全室家具・家電付き、水道・光熱費不要の「マンスリー契約」を展開しています。また、昨年(2012年11月)韓国で設立した合弁会社「ウリレオPMC」を通じて、賃貸管理事業の海外展開も視野に入れています。

主要子会社・関連会社

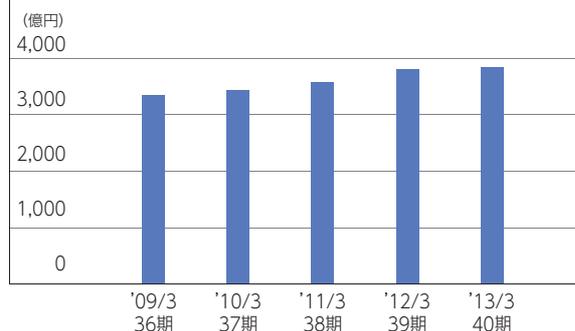
- 株式会社レオパレス・リーシング
(社宅代行・不動産仲介業)
- プラザ賃貸管理保証株式会社
(家賃保証業)
- レオパレス21ビジネスコンサルティング
(上海)有限公司(コンサルティング業)
- 株式会社LIXILリニューアル
(メンテナンス業)
- ウリレオPMC株式会社(賃貸管理サービス業)



入居率



売上高推移



建築請負事業

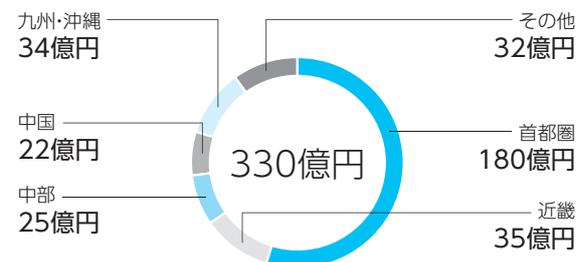
▶28P



アパートなどの建築請負を行っています。昨年度(2013年3月期)は太陽光発電システムの販売が好調で、その他アパート以外では、商業施設や介護施設の建築請負も拡大しています。また、遮音性に優れたアパートや、女性目線で企画したアパートなど、商品の開発・品質向上にも力を入れています。



アパート竣工売上高 (2013年3月期)



売上高推移



ホテル・リゾート事業 ▶30P



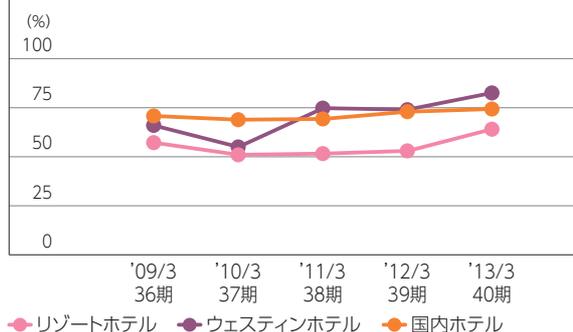
海外子会社レオパレスグアムコーポレーションを通じて、グアム島でゴルフ場や野球場などのスポーツ施設やホテル、コンドミニアムなどのリゾート施設を運営しています。また、国内では全国8カ所で開催しています。

主要子会社・関連会社

- LEOPALACE GUAM CORPORATION
(ホテル・リゾート業/グアム)
- 株式会社レオパレストラベル
(旅行業)



グアム・国内ホテル稼働率 (年平均)



売上高推移



シルバー・その他事業 ▶31P



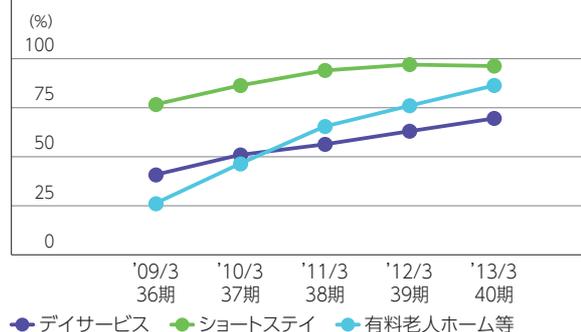
「あずみ苑」の名称により関東58カ所での「有料老人ホーム」や「デイサービス」、「ショートステイ」、「グループホーム」の運営、訪問介護・居宅介護支援などの地域社会に根差した介護事業を行っています。また、子会社を通じて賃貸入居者様向けに家財の少額短期保険を提供しています。

主要子会社・関連会社

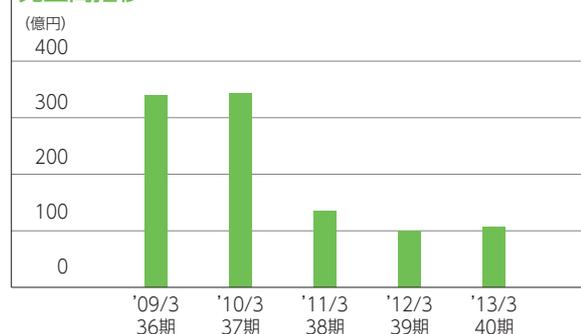
- レオパレス少額短期保険株式会社
(少額短期保険業)
- 株式会社レオパレス・スマイル
(事務代行業/特例子会社)
- 株式会社レオパレス・パワー
(大規模発電事業)



シルバー施設稼働率 (年平均)



売上高推移



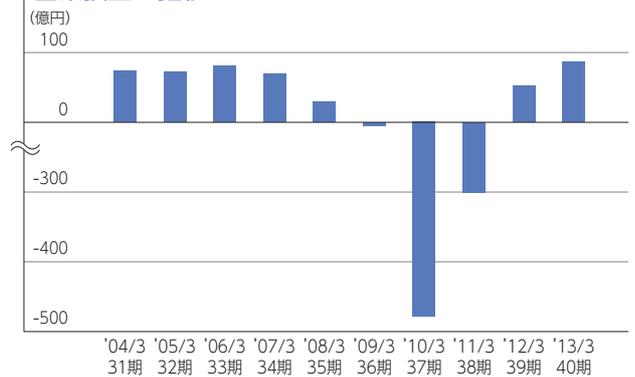
事業概要: 賃貸事業



業績

賃貸事業の2012年度は、売上高3,835億74百万円(前期比0.9%増)、営業利益86億87百万円(前期比65.6%増)となりました。当期は、加盟店(レオパレスパートナーズ)の拡大による集客窓口の増強、法人営業の強化に加えて、安定した入居需要が見込めるエリアに絞り込んだ物件供給による管理戸数の抑制などを図りました。その結果、期末の管理戸数は54万6,000戸(前期末比1万戸減)、期末の入居率は84.81%(前期末比+1.41ポイント)、期中の平均入居率は82.94%(前期比+1.78ポイント)となりました。

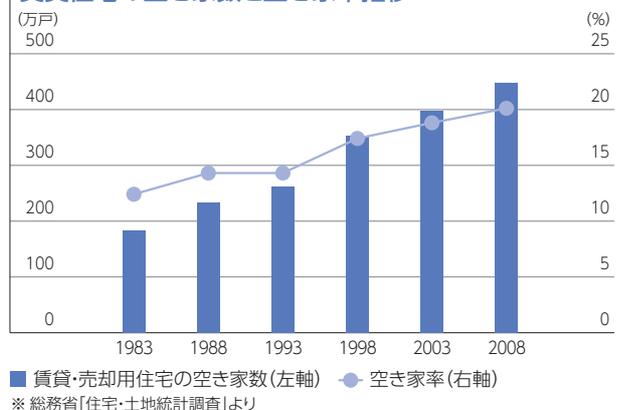
営業損益の推移



事業環境および課題

賃貸住宅市場は、人口減少や空き家の増加などを要因としてすでに飽和状態にあり、今後全国的な需要回復を望むのは難しい状況にあるとみています。このため、当社グループの賃貸事業においては、ワンルーム・家具家電付等当社独自の強みを活かしながら、サービスの差別化を徹底し、厳しい競争環境においても入居者を獲得できるような取り組みをします。また、安定した入居率を確保するためにも退室の抑制を図ると同時に、相場賃料を踏まえた借上家賃の適正化、定型的な物件管理業務の見直し等によるコスト削減を進めていく必要があります。

賃貸住宅の空き家数と空き家率推移



戦略

長期入居促進・退室の抑制:

安定した入居率を確保するためには、入居者を増やすだけでなく、退室者を減らすことも重要です。そのために、退室予定者には予め連絡し、住み替えのご提案をしています。また「お部屋カスタマイズ」等、サービス面でも工夫しています。

法人営業:

一つの業種に偏らないような営業体制を構築し、景気の影響に左右されにくいポートフォリオにします。また、提携法人向けには専用サイト「LAMシステム」を開設・運営することで、既存取引先の深掘りと新規取引先の開拓を行い、法人営業を強化します。

女性入居者の取り込み:

当社の入居者属性を見ると、女性の割合はわずか30%

です。防犯対策や女性でも住みやすいお部屋づくりをすることで女性入居者を取り込み、入居率のさらなる向上を目指します。例えば収納がたっぷりあるお部屋、料理が楽しめるお部屋等、一人暮らしの女性をターゲットにしたサービスを充実させます。

外国人留学生の取り込み:

海外支店(中国4店舗、韓国3店舗、台湾1店舗)やコールセンターに加え、提携学校向けの専用サイト「LAMスクール」を活用し、留学生需要の取り込みを強化します。

海外事業の展開:

今までは海外に店舗を出して日本にあるお部屋の紹介をしていましたが、今後は賃貸管理業の海外展開や現地での仲介業務も行い、日本での法人営業とのタイアップを図ります。

主要商品・サービス

お部屋カスタマイズ:

賃貸物件であっても自分好みにカスタマイズできる画期的なサービスです。無料で壁紙1面が変更できる「マイコレプラン」は契約件数5,000件を突破しました。お部屋に愛着を持ってもらい、長期入居促進につなげます。

マンスリー契約:

最短30日からの短期の利用が可能な賃貸契約です。家具・家電付きの物件で、毎月の水道・光熱費は不要になっており、長期出張や研修などのニーズに適しています。

セキュリティ設備:

「24時間、365日の安全・安心」をテーマに、全国展開する大手警備会社2社と提携して管理物件にセキュリティ設備を設置しています。設置戸数は13万戸を突破しました。

海外店舗:

中国4店舗、韓国3店舗、台湾1店舗で展開する支店では主に海外から日本に来る方のお部屋探しをしています。今後は現地での不動産仲介事業も積極化し、日本企業の海外進出ニーズを住宅の面からお手伝いします。



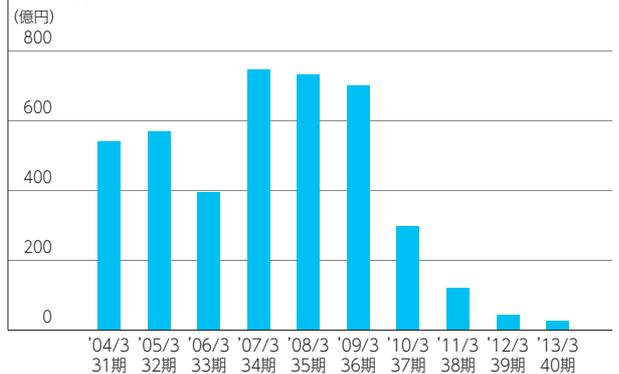
事業概要: 建築請負事業



業績

建築請負事業の2012年度は、売上高533億69百万円(前期比15.2%減)、営業利益27億47百万円(前期比36.2%減)となりました。当期は、賃貸事業の収益改善を優先するため、確実な入居需要が見込まれる地域に特化した受注活動を行ったほか、物件価値向上にもつながる太陽光発電システムの設置等を推進しました。この結果、2012年度の受注高は730億6百万円(前期比46.0%増)、期末の受注残高は474億61百万円(前期末比12.9%増)となりました。

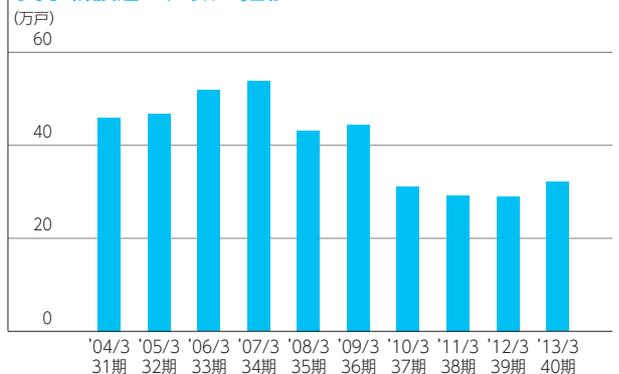
営業利益の推移



事業環境および課題

国内景気および当社業績の回復を受けて建築請負事業を取り巻く事業環境は、改善傾向にあります。一方、貸家の新設着工戸数は2006年度の53万7,943戸をピークに減少を続けている通り、賃貸住宅市場は全国で見ると飽和状態にあります。このような環境下で当社は、高い入居率が見込めるエリアを見極め、3大都市圏の中でもより詳細な供給計画に基づいて受注を拡大していきます。商品面では入居者目線、特に女性目線を重視した商品開発や、遮音対策・防犯対策により「商品力」を強化します。

貸家新設着工戸数の推移



※ 国土交通省「新設住宅着工統計」より

戦略

エリアを限定した積極的なアパート供給:

築浅物件の入居率は高く、中でも3大都市圏などでは、非常に高い需要が今後も見込めるため、この地域を中心としたアパート供給を拡大します。入居需要に基づく営業体制を確立するため、4月には愛知県豊田市と福島県郡山市に支店を開設しました。

商品力の強化:

既に導入している「遮音フローリング」「高遮音界壁」「遮音配水管」のほか、一般的な木造建築より2ランク以上遮音性能を向上した「ノンサウンドフロア」を標準仕様として騒音対策に積極的に取り組みます。「レオパレスの物件＝壁が薄い」というイメージを払拭し、快適に過ごせる高品質のアパート建築を目指します。

新商品による市場の拡大:

女性目線で企画した商品を投入し、女性入居者を増やします。また、自宅と賃貸住宅を組み合わせで設計する賃貸併用住宅を発売し、土地活用の新たな市場を開拓します。従来は木造中心であったアパートですが、RC造の新商品の企画もしています。

太陽光発電システムの販売:

前期は物件価値向上施策の一環で既存アパートへの太陽光発電システムの販売に注力してきました。今期からは、屋根借り太陽光発電事業に軸足を移し、引き続き物件価値向上施策に取り組みます。

アパート以外の事業用建物の請負:

今後需要が高まる高齢者施設や、店舗・商業施設などアパート以外の事業用建物の請負を拡大していきます。

主要商品・サービス

「Arma-L(アルマーレ)」:

当社初、「女性目線のお部屋」をコンセプトにしたアパートです。ホテルを思わせる壁面収納や大型ミラー付きカウンター型壁面化粧台、カウンター型オープンキッチンが特徴です。



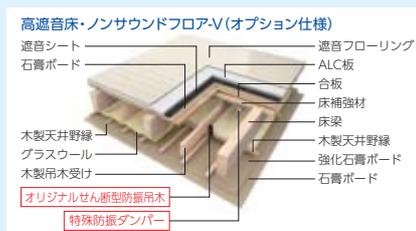
「Smaio(スマイオ)」:

鉄骨ブレース工法の賃貸併用住宅です。自宅部分は自由に設計することができ、併設された賃貸住宅は当社が一括借上げすることで、オーナー様は安定した家賃収入を得ることが可能です。



遮音性に優れた「ノンサウンドフロア-V」:

木造賃貸住宅の業界最高水準となる遮音床で、すべてのアパート商品でオプションとして選ぶことが可能です。重量・軽量衝撃音性能において、現状より3ランクアップ、音は1/3まで減少します。



事業概要:

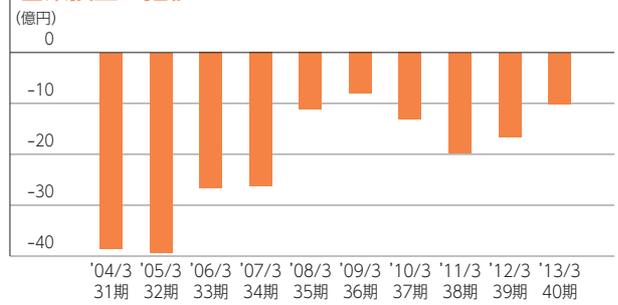
ホテル・リゾート事業



業績

ホテル・リゾート事業(グアムリゾート施設および国内ホテル)の2012年度の売上高は、日本からの海外旅行者数の増加、また海外からの観光客数の増加により、66億57百万円(前期比6.9%増)、営業損益は前期と比べ6億57百万円改善して、10億5百万円の損失でした。

営業損益の推移



事業環境および課題

日本から海外への旅行者数の増加に伴い、グアムリゾートを取り巻く環境も好転しています。また国内では、アジア諸国(韓国・中国・台湾)からの観光客の取り込みが順調なうえ、景気の回復とともに国内需要、特に出張ニーズが増加しています。

戦略

グアムリゾートは「ゴルフリゾート」としても知名度を高め、シルバー層の長期滞在を促します。また、アジアからの旅行者の取り込みにも力を入れます。国内ホテルは施設内にあるイベントホールを活用し、スポーツ団体や企業研修での利用を促します。日本各地で開催されるスポーツイベントの際は全国8カ所にある当社ホテルに滞在頂けるよう積極的に営業活動を行います。

主要商品・サービス

レオパレスホテルズ:

国内8カ所(札幌・旭川・仙台・新潟・名古屋・四日市・岡山・博多)に展開しています。レストランは自社運営、またランドリー施設を無料でご提供し、長期・短期両目的で利用できるホテルを目指しています。



レオパレスリゾートグアム:

レオパレスリゾートは、国際基準を満たしたスポーツ施設を完備しており、水泳では「JOC認定(水泳)競技強化センター」に、ゴルフ場は「日本ゴルフ協会強化指定ゴルフコース」に認定されています。リゾートとしてのご利用だけでなく、スポーツ選手の合宿先としてもご利用いただいています。



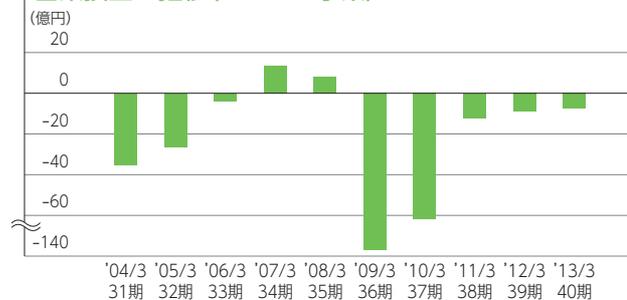
事業概要: シルバー・その他事業



業績

当社グループが展開する介護施設「あずみ苑」などによるシルバー事業の2012年度の売上高は94億82百万円（前期比7.2%増）、営業損益は前期比1億12百万円改善して、7億42百万円の損失でした。

営業損益の推移(シルバー事業)



事業環境および課題

シルバー事業を取り巻く事業環境は、要介護の人口が増加し、マーケットが拡大する一方で、それに伴い施設数も増加しており、同業他社間での競争が激化しています。このような環境の中、確実に需要を取り込むためにも新規施設の展開を検討するほか、既存施設においてはサービスの工夫、充実により黒字化の早期実現を目指します。

戦略

稼働率が低い施設については、施設ごと・提供するサービスごとに工夫を凝らして細かな戦略を立てることで稼働率向上を目指します。稼働率が高い施設では、周辺のマーケット調査のもと、サービス拠点を増やします。従来は当社が建てた施設を借り上げて運営していましたが、今後は、他社物件でのサービス展開も開始します。

主要商品・サービス

あずみ苑:

当社グループが経営する「あずみ苑」は関東に58カ所を展開しています。各施設では、家族的な雰囲気の中で暮らしをサポートする有料老人ホーム、きめ細かな介護で生活をサポートするグループホーム、在宅で生活しているご高齢者が日帰りでの利用や臨時的の宿泊が可能なデイサービス・ショートステイなどのサービスを実施しています。

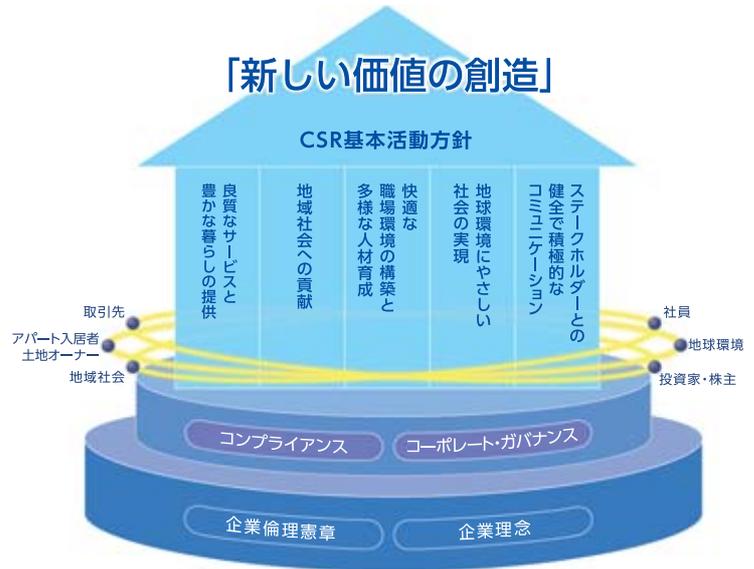


CSRに基づく経営体制

レオパレス21の新CSR活動基本方針

レオパレス21は、時代のニーズの変化、およびISO26000をはじめとする各種ガイドラインなどへの対応を踏まえ、2009年に策定した4つのCSR基本方針の見直しを行いました。事業を通じたCSR活動のさらなる発展のため、新たな基本活動方針を5つに定め、それらの取り組みを実行しています。

コンプライアンス、コーポレート・ガバナンスを基盤とし、この基本方針に即したCSR活動の推進により、あらゆるステークホルダーとともに、「新しい価値の創造」を目指していきます。



コーポレート・ガバナンス体制

経営体制の特徴

意思決定機関である取締役会は、事業ならびに経営環境の変化に機動的に対応して、適切かつ迅速な意思決定により業績向上を図ると同時に、取締役の業務執行の監督機関として監査役会を設置し、経営監視機能の強化に努めています。取締役会は社外取締役1名を含む8名の取締役で構成されています。

2012年4月1日には、企画機能の強化を目的とした総合企画本部を新設し、営業総本部、経営管理本部と併せ三本体制としています。責任と権限の明確化を図るとともに、一層の体制強化・ガバナンス強化に努めています。

また、当社グループ全体にわたるガバナンスの徹底を図るべく、当社および関係会社の管理は経営管理本部長が統括し、円滑な情報交換とグループ活動の促進を担い、また、各関係会社の所管部署担当取締役が経営計画に基づいた施策と効率的な業務遂行に則ったCSR推進体制、コンプライアンス体制およびリスク管理体制の確立にあたっています。

運用面の工夫

効率的な経営を行うために

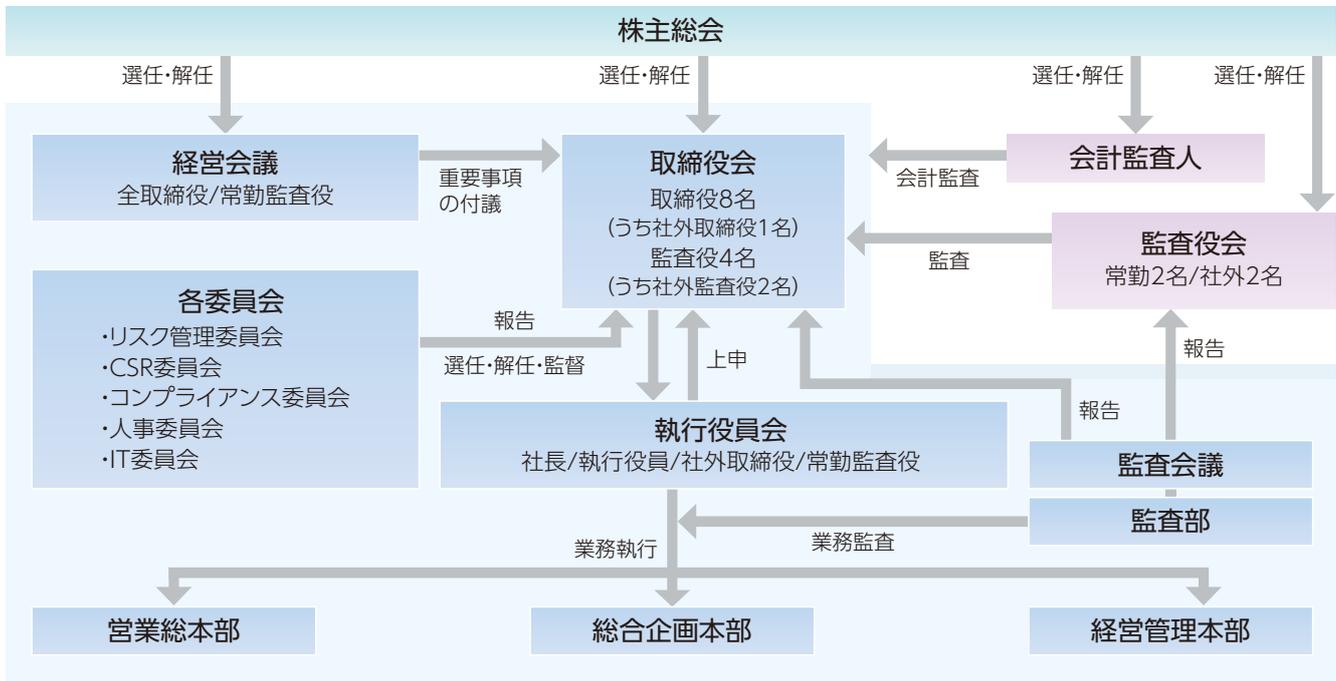
取締役会は、月1回の定例会の他にも必要に応じて随時機動的に開催し、経営に関する重要事項を決定するとともに業務遂行状況をチェックしています。また、経営会議および執行役員会を随時開催し、経営に関する重要事項の審議、業務執行方針とその実施に関する協議、対策の検討を行っています。

公正な経営を行うために

監査役会を設置し、監査役が監査計画に基づき取締役会などの重要会議への出席や業務状況の調査を通じて経営の実効性を上げる体制をとっています。また、経営監視機能の客観的中立性を確保するため、監査役4名のうち2名を社外監査役としています。

代表取締役社長の直属部署である監査部が監査役と連携して監査を行い、その結果を毎月の取締役会で報告しています。

● コーポレート・ガバナンス体制図



取締役 (2013年6月27日現在)



左から 取締役(社外)/ 田矢 徹司、取締役/ 原田 博行、取締役/ 関谷 譲、代表取締役社長/ 深山 英世、
取締役/ 深山 忠広、取締役/ 三池 嘉一、取締役/ 木村 鋼、取締役/ 田尻 和人

地域社会への貢献

都市化と過疎化の進行は、昔から築かれてきた地域のつながり、絆といったものをますます希薄にしています。当社は、事業を展開している各地域において、オーナー様、取引先企業と共同でのクリーンキャンペーンの実施や、当社の介護施設「あずみ苑」での職場体験の受け入れ、子ども110番の家への協力、除雪作業の手伝いなどを通じて、広くステークホルダーの皆様との交流を深め、社会に絆と連帯をもたらすような地域貢献活動を目指しています。

このほか日常的な社会貢献活動として、献血への協力、

ペットボトルのキャップを回収するエコキャップ運動、古本回収による収益を日本赤十字社に寄付する「レリリの募金」、自販機の売上の一部を福祉団体に寄付するボランティアベンダーなども行っています。



● クリーンキャンペーンを開催

快適な職場環境の構築と多様な人材育成

少子高齢化の進行、労働力人口の減少に伴い、ワークライフバランスはこれまで以上に重要になっています。そのため



● 新たに立ち上げた女性企画室のスタッフ

企業は、多様な働き方の推進や労働時間の見直しなど、さまざまな制度や取り組みを進めることが求められ

ています。当社では、育児休暇、短時間勤務、介護休暇などの制度を導入し、労働時間の短縮や多様化を推進するなどして、ワークライフバランスを推進しています。また、障がい者雇用、外国籍者雇用を積極化し、女性が働きやすい職場づくりを推進することで、多様性への配慮も実施しています。

これらの取り組みによって、社員一人ひとりが多様な個性と能力を発揮できる、働きやすく快適な職場環境づくりを目指しています。

地球環境にやさしい社会の実現

その一つは、東日本大震災から発した電力問題を解決することです。その問題解決の一助となるべく、太陽光発電システムの設置を推進しています。既存アパートの屋根に太陽光パネルを設置する事業を推進する一方で、2013年3月からは特別目的会社を設立して発電事業を行う「屋根借り太陽光発電事業（ルーフメガソーラープロジェクト）」を推進しています。

もう一つは、増加傾向にある温室効果ガスの削減への取り組みです。賃貸住宅の環境性能に対する実測調査によ

て未来のエコ賃貸住宅開発への貢献を目指したり、環境配慮型住宅の開発に注力するなど、企業活動全域で環境負荷低減への貢献を目指しています。



● 環境性能実測調査の様子



CSR に関する活動の詳細に関しては、CSR レポート (<http://www.leopalace21.co.jp/corporate/csr/>) をご覧ください。

リスク情報

当社グループの経営成績および財政状態に影響を及ぼす可能性があるリスクには、次のようなものがあります。ただし、当社グループの事業に関する全てのリスクを網羅したものではありません。なお、文中における将来に関する事項は、当連結会計年度末現在において当社グループが判断したものであります。

(1) 売上高について

当社物件は単身者のご利用が多く、法人契約の場合には出張などの短期滞在用や社員寮などとしてご利用頂いています。従って、景気や企業業績などを背景とした雇用状況や出張ニーズなどの変動が、当社物件の利用状況に影響を与える可能性があります。

また、当社は、顧客との建物建築請負契約の締結をもって受注計上しておりますが、その遂行において顧客の金融機関借入、即ちローン利用可否は重要なファクターとなります。金融機関の貸出姿勢、土地担保評価や金利動向等の情勢が変化した場合には、売上高の変動を通して当社業績に影響が及ぶ場合があります。

(2) 売上原価について

当社は、オーナー様との建物賃貸借契約に基づき対象物件の一括借上げを行い、当初契約時に定められた期間において、同じく定められた固定賃料をオーナー様にお支払いしています。従って、この期間中に当社が受け取る住居人からの家賃収入に変動が発生した場合には、当社の収益性に影響が及ぶ可能性があります。

(3) 有形固定資産および販売用不動産

当社グループが保有している有価証券、固定資産及びその他の資産は、時価の下落等による減損または評価損の計上によって、当社グループの業績及び財務状況に影響を与える可能性があります。また、ホテル・リゾート関連事業などの設備更新・維持については、今後も継続的な投資を行う必要性があり、この結果、減価償却費の変動に伴う業績への影響が生じる可能性があります。

(4) 貸倒引当金および貸倒損失

当社グループは、ファイナンス事業を行っているため、アパートローンや不動産担保貸付金等の営業貸付金残高があります。また、住宅ローンや会員権ローン等を利用する顧客のために金融機関に対して債務保証を行っております。返済懸念先となったアパートローン等は、固定化営業債権として区別し、個別貸倒引当金を計上しておりますが、今後の回収不能の発生あるいは債務保証の履行によって、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。

(5) 空室損失引当金

当社は、空室拡大による損失リスクにあらかじめ備えるべく、合理的な見積可能期間内に発生が見込まれる損失の額に対して「空室損失引当金」を設定しております。空室損失引当金は、個別賃貸物件毎の設定家賃、世帯数及び個別に算定された将来予測入居率に基づいて算出しているため、これらの計数が悪化した場合、引当額の増加につながり、賃貸事業部門の業績に影響を与える可能性があります。

(6) 長期預り敷金保証金

当社にはアパート修繕に備えるためのオーナー様からの長期預り金があります。これは主にレオパレス共済会の解散に伴う、各オーナー様からの将来の修繕費用の一部としての預り金であります。当社は、賃貸事業としてオーナー様から一括で借上げ運営管理をしているアパートの維持管理体制には万全を期しており、定期修繕費用についても綿密な長期計画に基づく予算化を行っておりますが、予想外の大規模修繕等が発生した場合には、当社の財政状態に影響を与える可能性があります。

また、グアムリゾート事業に係るレオパレスリゾート会員権の預託金があり、平成5年7月の開場以来、預託されているものであります。当社グループでは会員の利用向上のため、施設の充実や会員向けサービスの向上を図っておりますが、今後、予想外の預託金償還請求が発生した場合には、当社の財政状態に影響を与える可能性があります。

(7) 財務制限条項

当社が複数の金融機関との間で締結している借入れに係る契約には財務制限条項が定められております。従って、当社の連結および単体の純資産、連結および単体の有利子負債額、単体営業損益等の項目が当該財務制限条項に抵触した場合には、金融機関の請求により、当該借入れ並びに社債その他の借入れについて期限の利益を喪失し、当社の事業運営に影響を及ぼす可能性があります。

(8) 情報漏洩

当社グループは、お客様など取引先の同意や機密保持契約に基づいて入手した個人情報ははじめとして、多くの情報を保有しております。情報セキュリティ管理の実現のために必要な行動指針を定め、コンプライアンス委員会を主体として役員、社員への教育と徹底に努めておりますが、万一、何らかの情報漏洩が発生した場合には、当社グループの信頼性を損なうこととなり、業績に影響を与える可能性があります。

(9) その他

当社グループは、事業展開上、様々なリスクがあることを認識し、それらを出来る限り防止、分散あるいは回避するように努めております。

しかしながら、当社グループが事業を遂行するにあたり、経済情勢、不動産市況、金融・株式市況、法的規制や災害およびその他の様々な影響が発生した場合には、当社グループの業績および財政状態に影響を与える可能性があります。

連結財務諸表

連結貸借対照表

(百万円)	前連結会計年度 (平成24年3月31日)	当連結会計年度 (平成25年3月31日)	増減
資産の部			
現金及び預金	¥ 41,477	¥ 56,681	¥ 15,203
売掛金	4,541	4,360	△180
完成工事未収入金	1,004	2,231	1,227
営業貸付金	2,419	1,879	△539
前払費用 ^{*1}	18,997	12,772	△6,225
繰延税金資産	3,093	4,273	1,180
未収入金	1,152	1,017	△135
その他	10,821	8,025	△2,795
貸倒引当金	△446	△346	100
流動資産合計	83,061	90,896	7,834
建物及び構築物(純額)	55,116	54,740	△376
土地	82,105	80,780	△1,325
その他	4,790	3,477	△1,313
有形固定資産合計 ^{*2}	142,013	138,997	△3,015
無形固定資産合計	7,079	6,613	△466
投資有価証券	6,489	7,176	687
固定化営業債権	2,837	1,900	△937
長期前払費用 ^{*1}	18,295	8,127	△10,167
繰延税金資産	3,318	6,586	3,267
その他	5,016	3,910	△1,106
貸倒引当金	△3,390	△2,606	783
投資その他の資産合計	32,567	25,094	△7,472
固定資産合計	181,659	170,705	△10,954
繰延資産	61	48	△13
資産合計	¥ 264,783	¥ 261,649	¥ △3,133

※1 前払費用・長期前払費用の主たるものはオーナー様に対する「一括借上前払家賃」であり、当連結会計年度では、前払費用のうち11,058百万円、長期前払費用のうち7,466百万円がそれにあたります。

※2 主な有形固定資産の内訳は以下の通りです。

(百万円)	前連結会計年度	当連結会計年度
居住用賃貸不動産	¥ 62,688	¥ 59,657
国内ホテル	14,473	13,872
本社等事業所	24,301	24,036
グアムホテル		
レオパレスリゾート	18,735	20,171
ウェスティン	11,042	11,816
レオパレスリゾート ^{*3}	\$ 241,447	\$ 233,431
ウェスティン ^{*3}	144,793	139,092

※3 千米ドル

(百万円)	前連結会計年度 (平成24年3月31日)	当連結会計年度 (平成25年3月31日)	増減
負債の部			
買掛金	¥ 2,791	¥ 2,670	¥ △120
工事未払金	13,313	14,307	993
短期借入金等	46,265	15,374	△30,890
リース債務	1,348	1,097	△250
未払金	14,208	13,252	△956
前受金 ^{※1}	58,301	49,036	△9,265
未成工事受入金	2,957	3,807	850
完成工事補償引当金等	620	529	△91
その他	5,717	5,069	△648
流動負債合計	145,524	105,144	△40,379
社債	2,040	1,480	△560
長期借入金	0	30,020	30,020
リース債務	2,000	1,054	△946
退職給付引当金	8,041	8,634	593
空室損失引当金 ^{※2}	19,207	13,950	△5,256
長期預り敷金保証金 ^{※3}	9,853	8,984	△869
長期前受金 ^{※1}	42,680	32,357	△10,322
その他	1,605	1,872	267
固定負債合計	85,427	98,353	12,925
負債合計	230,951	203,498	△27,453
純資産の部			
資本金	56,562	62,867	6,304
資本剰余金	33,883	39,424	5,540
利益剰余金	△44,963	△31,018	13,944
自己株式	△4,959	△4,726	232
株主資本合計	40,523	66,546	26,022
その他の包括利益累計額合計	△6,719	△8,413	△1,693
新株予約権	26	18	△8
純資産合計	33,831	58,151	24,319
負債純資産合計	¥ 264,783	¥ 261,649	¥ △3,133

※1 当連結会計年度における前受金・長期前受金の主たるものは以下の通りです。

前受金: マンスリー利用料28,637百万円、アパート家賃14,806百万円、家具・家電メンテナンス費用3,817百万円

長期前受金: マンスリー利用料14,714百万円、建物修繕費用12,094百万円、家具・家電メンテナンス費用5,549百万円

※2 賃貸事業において、一括借上契約による空室損失の発生に備えるため、個別賃貸物件毎の設定家賃及び将来予測入居率に基づき、合理的な見積可能期間内に発生が見込まれる損失の額を空室損失引当金に計上しております。なお、四半期毎に洗い替えを行い、賃貸事業の売上原価にて繰入・戻入処理をしております。

※3 当連結会計年度における長期預り敷金保証金の主たるものはグアムリゾートにかかる会員権預託金4,344百万円と修繕一時金3,135百万円です。

連結損益計算書

(百万円)	前連結会計年度 (自平成23年4月1日 至平成24年3月31日)	当連結会計年度 (自平成24年4月1日 至平成25年3月31日)	増減
売上高	¥ 459,436	¥ 454,222	¥ △5,214
売上原価	403,572	396,508	△7,063
売上総利益	55,864	57,713	1,849
販売費及び一般管理費	51,278	50,299	△978
広告宣伝費	2,615	2,905	289
販売手数料	2,025	2,242	217
給与等	22,806	22,829	23
賃借料	2,860	2,424	△436
減価償却費	1,783	1,570	△212
租税公課	3,400	2,988	△411
その他	15,785	15,338	△447
営業利益	4,585	7,413	2,827
営業外収益	1,284	6,036	4,751
為替差益 ^{※1}	0	5,592	5,592
その他	1,284	443	△840
営業外費用	3,520	2,358	△1,161
支払利息	1,375	1,423	48
支払手数料	632	548	△84
為替差損 ^{※1}	580	0	△580
その他	932	386	△545
経常利益	2,349	11,091	8,741
特別利益	1,729	138	△1,591
特別損失	2,726	2,258	△468
減損損失 ^{※2}	2,610	2,172	△437
その他	115	85	△30
税金等調整前当期純利益	1,352	8,971	7,618
法人税、住民税及び事業税	205	313	107
法人税等還付税額	△13	△6	6
法人税等調整額	△428	△4,670	△4,241
法人税等合計	△236	△4,364	△4,127
当期純利益	¥ 1,588	¥ 13,335	¥ 11,746

※1 当社グループは、海外において子会社を通じてホテル・リゾート関連事業を展開しているため、為替変動の影響を受けます。当社の連結子会社Leopalace Guam Corporation(LGC)は、当社から設備資金調達を目的とした借入金債務を有しておりますが、アメリカドルの為替変動に伴い毎決算日の為替相場で換算することから為替差損益が発生しております。ただし、2013年3月26日付のLCGに対する債権の株式化(DES)を実行し、為替変動の影響を極小化しました。

※2 各会計年度の主な減損損失は以下の通りです。

(百万円)	前連結会計年度	当連結会計年度
居住用賃貸不動産	¥ 2,607	¥ 1,903
除却予定資産	3	0
休止固定資産(遊休地)	0	269
合計	¥ 2,610	¥ 2,172

連結キャッシュフロー計算書

(百万円)	前連結会計年度 (自平成23年4月1日 至平成24年3月31日)	当連結会計年度 (自平成24年4月1日 至平成25年3月31日)	増減
税金等調整前当期純利益	¥ 1,352	¥ 8,971	¥ 7,618
減価償却費	6,046	5,683	△363
空室損失引当金の増減額(△は減少)	△13,398	△5,256	8,141
役員退職慰労未払金の増減額(△は減少)	△1,185	0	1,185
為替差損益(△は益)	580	△5,592	△6,173
減損損失	2,610	2,172	△437
売上債権の増減額(△は増加)	3,867	△102	△3,969
長期前払費用の増減額(△は増加)	20,616	16,299	△4,317
仕入債務の増減額(△は減少)	3,483	△503	△3,986
未成工事受入金の増減額(△は減少)	△1,098	850	1,948
前受金の増減額(△は減少)	△11,006	△19,587	△8,580
預り保証金の増減額(△は減少)	△16,385	△1,033	15,352
未払消費税等の増減額(△は減少)	△1,081	74	1,155
その他	2,990	4,545	1,555
法人税等の支払額	△567	△454	113
営業活動によるキャッシュ・フロー	△3,174	6,069	9,243
有形固定資産の取得と売却	△565	△707	△141
無形固定資産の取得による支出	△238	△183	54
投資有価証券の取得と売却	△49	84	134
定期預金の預入による支出	△800	△300	500
定期預金の払戻による収入	380	600	219
その他	△2,264	500	2,764
投資活動によるキャッシュ・フロー	△3,537	△6	3,531
短期借入れと短期借入金返済	16,213	△27,029	△43,242
長期借入れと長期借入金返済	△7,238	25,466	32,705
株式の発行による収入 ^{※1}	0	12,551	12,551
その他	△1,729	△1,840	△110
財務活動によるキャッシュ・フロー	7,245	9,148	1,903
現金及び現金同等物に係る換算差額	△147	292	439
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	385	15,503	15,118
現金及び現金同等物の期首残高	40,492	40,877	385
現金及び現金同等物の期末残高	¥ 40,877	¥ 56,381	¥ 15,503

※1 2012年2月27日に発行した、第三者割当による第1回～第3回新株予約権の全額行使によるものです。

会社概要

●会社データ

(2013年3月31日現在)

会社名	株式会社レオパレス21
本社	東京都中野区本町2丁目54番11号 TEL.03-5350-0001(代)
設立	1973年8月17日
資本金	628億6,736万円
事業内容	アパート・マンション・住宅等の建築・賃貸管理 及び販売、リゾート施設の開発・運営、ホテル事 業、ブロードバンド通信事業、介護事業他
従業員数	連結 6,277名 単体 5,390名

●役員

(2013年6月27日現在)

取締役	代表取締役社長	深山 英世
	取締役	深山 忠広
	取締役	関谷 譲
	取締役	三池 嘉一
	取締役	木村 鋼
	取締役	田尻 和人
	取締役	原田 博行
	取締役(社外)	田矢 徹司
監査役	常勤監査役	岩壁 真澄
	常勤監査役	山田 睦裕
	監査役(社外)	藤原 浩一
	監査役(社外)	中村 正彦

●大株主の状況(上位10名)

(2013年3月31日現在)

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
1 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	19,700	9.25
2 ゴールドマンサックスインターナショナル	13,254	6.22
3 ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー 505019	12,973	6.09
4 株式会社LIXILリアルティ	10,500	4.93
5 レオパレス21取引先持株会	6,853	3.21
6 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	6,030	2.83
7 MSIP CLIENT SECURITIES	3,562	1.67
8 高橋 新	3,229	1.51
9 クレディ・スイス・セキュリティーズ(ヨーロッパ) リミテッド メインアカウント	3,123	1.46
10 MSCO CUSTOMER SECURITIES	3,030	1.42

- (注) 1. 当社は自己株式4,569千株を保有しておりますが、上記大株主からは除外しております。
 2. 上記所有株式数のうち、信託業務に係る株式数は次のとおりであります。
 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口) 19,670千株
 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口) 6,030千株
 3. 持株比率は、自己株式を控除して計算しております。

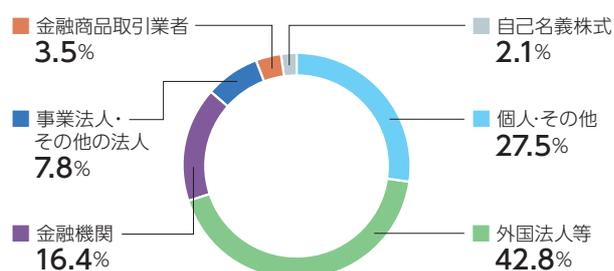
●株式の状況

(2013年3月31日現在)

発行可能株式総数	500,000,000株
発行済株式総数	217,443,915株
株主数	35,586名
上場市場	東京証券取引所 市場第一部
株式名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社

●株主構成

(2013年3月31日現在)



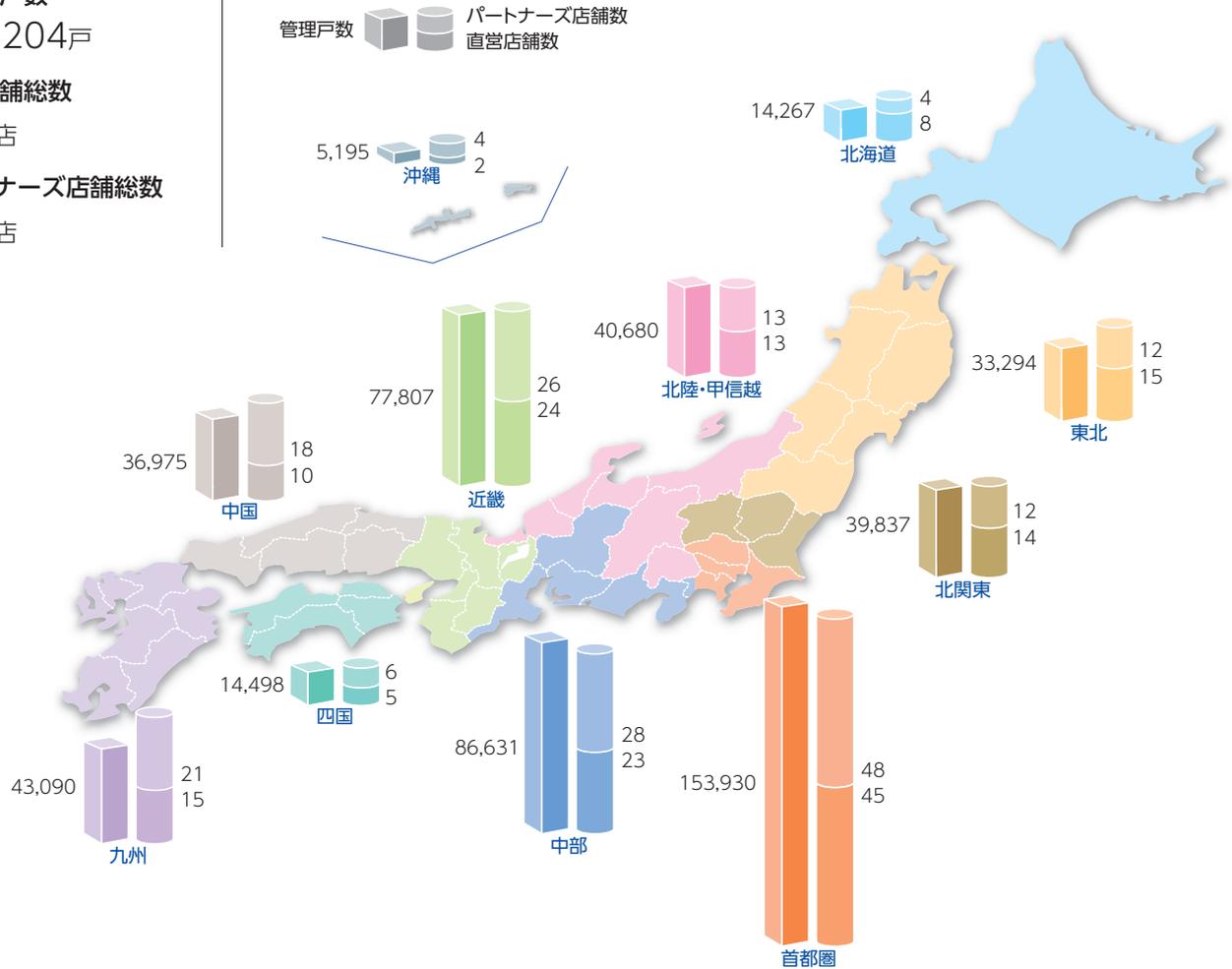
● 地域別管理戸数と賃貸店舗数

(2013年3月31日現在)

総管理戸数
546,204戸

直営店舗総数
174店

パートナーズ店舗総数
192店

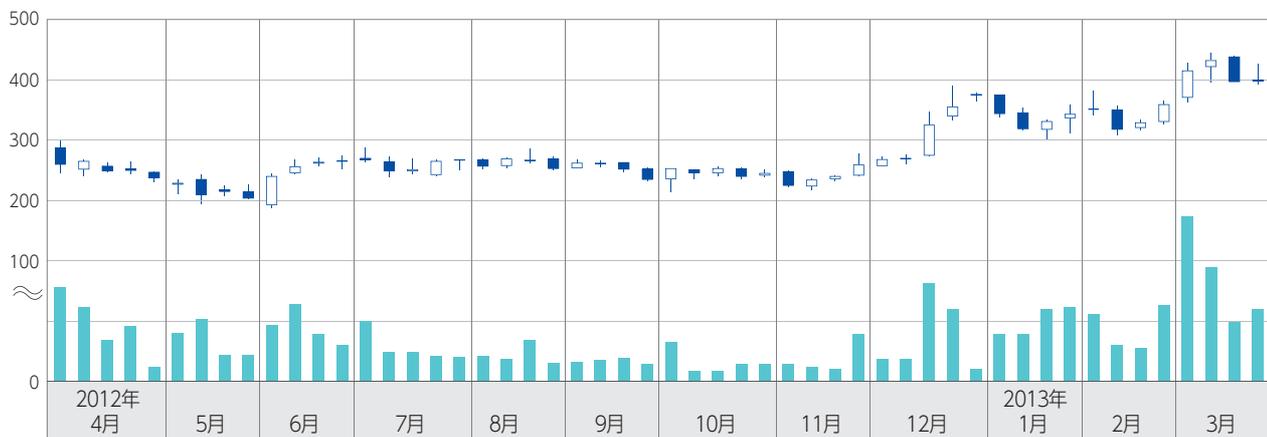


● 株価と出来高の推移

(2013年3月31日現在)

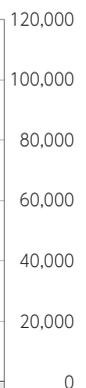
株価の推移

(円)



出来高の推移

(千株)



株式会社 レオパレス21

〒164-8622 東京都中野区本町2丁目54番11号

電話:03-5350-0001(代)

<http://www.leopalace21.co.jp/>



本冊子は適切に管理された木材を原料としてつくられた「FSC®認証紙」に、環境にやさしい植物油インキを使い印刷しています。

©Leopalace21 Corporation 2013
Printed in Japan