

アニュアルレポート
2014 2014年3月期



EXPANDING VALUE

コア事業を基軸とし、新たな事業領域への挑戦

EXPANDING VALUE
Leopalace 21

企業理念

「新しい価値の創造」

一、
時代のニーズをしっかりと見据えながら、
柔軟な発想と活力のある全員参画のチームワークで当社にしかできない新しい価値を創造します。

二、
お客様の喜びを、自らの喜びとし、
常に商品、サービス、技術を進化させ企業として成長し続けます。

三、
業界のリーディングカンパニーとして、
より快適な暮らしと豊かな社会づくりに貢献し、社会全体に新しい価値をもたらします。

目次

Who we are	What our businesses are	Financial Section & Corporate Data
プロフィール 1	事業概要	連結財務諸表 62
10年間の連結財務ハイライト 2	At a Glance 32	レオパレス21 データ集 66
ステークホルダーの皆様へ 4	賃貸事業 34	レオパレス21の沿革 72
	建築請負事業 36	会社概要 74
	シルバー事業 38	
	ホテル・リゾート事業 39	
	その他事業 40	
	トピックス 41	
What our strategy is	How CSR supports our management	
新中期経営計画策定 6	新中期経営計画を支えるCSR活動... 42	
中期経営計画達成に向けて	レオパレス21のバリューチェーン	
レオパレス21のビジネス環境... 11	におけるCSR課題 44	
競争優位性 12	CSR基本活動方針	
商品力 14	良質なサービスと豊かな暮らしの提供 ... 46	
賃貸力 16	快適な職場環境の構築と多様な人材育成 ... 50	
管理能力 17	地球環境にやさしい社会の実現 52	
太陽光発電事業への参画 18	地域社会への貢献 54	
海外事業展開 19	ステークホルダーとの健全で積極的な	
シルバー事業の拡大 20	コミュニケーション 55	
人材力 21	コーポレート・ガバナンス 56	
当社のビジネスモデル 22	リスク情報 60	
ビジネス構造の変遷 24		
対談:レオパレス21の経営について... 26		

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、「シルバー事業」、「ホテル・リゾート事業」、「その他事業」を手掛け、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。



編集方針

当レポートでは、全てのステークホルダーの皆様にとってのメッセージをお伝えするとともに、経営戦略や重点施策および事業概況などをご報告し、さらにCSR活動についてもご理解いただくことを目指しました。この結果、当期からのレポートは、従来のアニュアルレポートにCSR報告書の要素も組み込んだ内容とさせていただきます。

報告対象期間は、2014年3月期(2013年4月1日～2014年3月31日)としており、報告対象範囲は、レオパレス21とその国内外の連結子会社としています。さらに、発行時点で最新の情

報も可能な限り記載し、これまでの推移が分かるようにデータ集の掲載も行っています。また、多くのステークホルダーの皆様とのコミュニケーションツールとなるよう、分かりやすい説明を心掛けています。

当社は現在、持続的な成長を目指し、「コア事業を基軸とし、新たな事業領域への挑戦」をテーマにした施策に取り組んでいます。当レポートを通して、当社へのご理解を深めていただけましたら幸いです。

参考にしたガイドラインなど

- ・ISO26000
- ・GRI(Global Reporting Initiative)
「サステナビリティ・レポート・ガイドライン 第4版」

見通しに関する注意事項

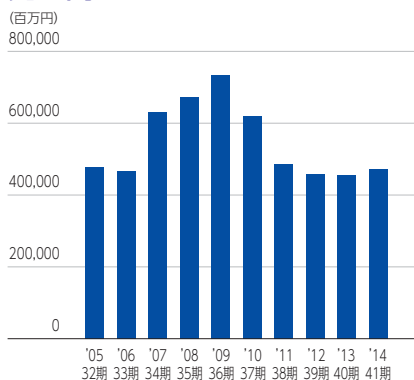
本アニュアルレポートに記載されているレオパレス21の現在の計画、戦略、業績見通し等、既存の事実でない内容は、将来に関する見通しであり、リスクや不確定要因を含んでいます。実績がこれらの内容と乖離する要因となりうるものとして、レオパレス21の事業領域を取り巻く経済情勢、市場におけるレオパレス21の商品・サービスに対する需要動向や競争激化による価格下落圧力、厳しい競争市場においてレオパレス21が引き続き顧客に受け入れられる商品・サービスを提供できる能力、為替レートの変動等があります。ただし、これらに限定されるものではありません。

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)	2005 32期	2006 33期	2007 34期	2008 35期
売上高	¥ 476,267	¥ 465,387	¥ 631,609	¥ 672,973
賃貸事業	216,591	249,696	277,163	302,731
建築請負事業	248,033	195,202	316,117	327,541
シルバー事業	-	2,433	5,345	11,173
ホテル・リゾート事業	7,282	8,340	7,141	6,072
その他事業	4,361	9,715	25,842	25,456
売上原価	357,546	353,928	474,713	511,054
販売費及び一般管理費	64,038	70,684	80,888	90,517
営業利益 (損失)	54,682	40,775	76,007	71,403
賃貸事業	7,244	8,079	7,031	3,037
建築請負事業	57,051	39,452	74,615	73,268
シルバー事業	-	257	308	1,261
ホテル・リゾート事業	△3,928	△2,668	△2,628	△1,117
その他事業	△5,685	△4,347	△3,319	△5,047
EBITDA (営業利益+減価償却)	60,538	45,340	80,567	76,566
当期純利益 (損失)	33,262	△16,582	37,358	342
会計年度末: (単位:百万円)				
総資産	¥ 453,434	¥ 412,804	¥ 454,820	¥ 493,956
純資産	149,798	133,622	185,785	170,156
有利子負債	108,786	64,513	53,160	49,711
キャッシュ・フロー: (単位:百万円)				
営業キャッシュ・フロー	¥ 40,349	¥ 56,972	¥ 63,308	¥ 11,746
投資キャッシュ・フロー	△8,979	△11,266	△15,930	148
財務キャッシュ・フロー	△20,959	△47,947	△17,019	△26,780
1株当たりデータ: (単位:円)				
1株当たり純資産	¥ 941.06	¥ 839.44	¥ 1,054.99	¥ 1,036.43
1株当たり当期純利益 (損失)	220.79	△104.17	234.68	2.15
1株当たり配当金	15.00	15.00	50.00	80.00
指標: (単位:%)				
管理戸数 (単位:戸)	304,111	344,045	388,500	442,025
入居率	89.12	92.41	92.84	92.36
受注高 (単位:百万円)	263,357	322,253	362,493	463,044
自己資本比率	33.0	32.4	37.0	33.4
株主資本利益率 (ROE)	28.8	△11.7	24.8	0.2
総資産利益率 (ROA)	7.6	△3.8	8.6	0.1
配当性向	6.8	-	21.3	3,720.9
負債比率	0.7	0.5	0.3	0.3
従業員数 (単位:人)	6,457	6,868	7,409	8,678

(注) 1. 2005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。
 2. 株主資本利益率 (ROE) = 当期純利益 / 期中平均株主資本 × 100
 3. 総資産利益率 (ROA) = 当期純利益 / 期中平均総資産 × 100
 4. 負債比率 = 有利子負債 / (純資産 - 少数株主持分)

売上高



営業利益と営業利益率



総資産とROA

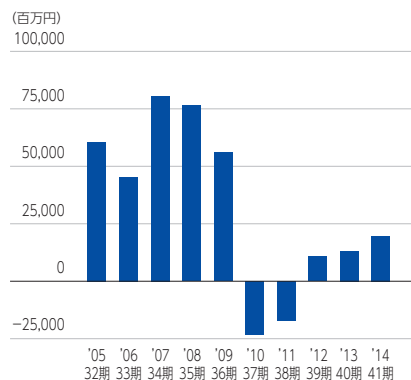


	2009 36期	2010 37期	2011 38期	2012 39期	2013 40期	2014 41期
	¥ 733,235	¥ 620,376	¥ 484,390	¥ 459,436	¥ 454,222	¥ 471,089
	334,561	342,316	356,606	380,307	383,574	388,768
	359,155	237,062	107,821	62,913	53,369	63,135
	7,952	8,812	7,785	8,845	9,482	10,171
	5,611	6,734	6,491	6,228	6,657	7,571
	25,956	25,451	5,686	1,142	1,137	1,442
	589,834	570,749	448,392	403,572	396,508	401,510
	93,245	79,355	59,605	51,278	50,299	55,906
	50,157	△29,728	△23,607	4,585	7,413	13,673
	△1,539	△47,876	△30,094	5,248	8,687	15,567
	70,113	29,745	11,971	4,309	2,747	2,954
	△1,539	△1,995	△1,510	△856	△742	△610
	△805	△1,324	△1,974	△1,663	△1,005	△1,118
	△16,073	△8,279	△2,000	△2,454	35	137
	55,939	△23,432	△17,156	10,631	13,097	19,666
	9,952	△79,076	△40,889	1,588	13,335	15,229
	¥ 467,300	¥ 396,512	¥ 298,274	¥ 264,783	¥ 261,649	¥ 287,459
	146,443	70,979	33,040	33,831	58,151	104,860
	44,189	61,318	43,859	51,652	49,026	37,227
	¥ 62,843	¥ △12,991	¥ △28,337	¥ △3,174	¥ 6,069	¥ 15,584
	△10,049	△8,889	13,143	△3,537	△6	△6,929
	△33,885	15,281	△15,890	7,245	9,148	8,848
	¥ 967.40	¥ 466.76	¥ 195.91	¥ 199.73	¥ 274.80	¥ 398.78
	63.54	△521.91	△261.03	9.40	74.50	67.17
	30.00	—	—	—	—	—
	506,742	551,773	571,656	556,207	546,204	548,912
	88.51	82.25	80.09	81.16	82.94	84.58
	337,883	250,247	80,338	50,019	73,006	81,139
	31.3	17.9	11.1	12.8	22.2	36.5
	6.4	△72.8	△78.7	4.8	29.0	18.7
	2.1	△18.3	△11.8	0.6	5.1	5.5
	47.2	—	—	—	—	—
	0.3	0.9	1.3	1.5	0.8	0.4
	9,926	8,582	7,114	6,165	6,277	6,758

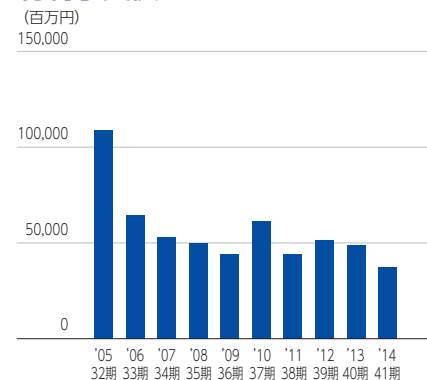
純資産とROE



EBITDA



有利子負債



ステークホルダーの皆様へ



Leopalace 21

コア事業を基軸とし、 新たな事業領域への挑戦を続けていきます。

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。

2014年3月期における日本経済は、政府による経済・金融政策を背景として円安・株高が進み、個人消費や雇用情勢にも改善の動きが見られるなど、緩やかな景気回復基調が続きました。住宅業界では、消費税率引き上げ前の駆け込み需要が発生した影響もあり、新設住宅着工戸数が大幅な増加となり、貸家の着工戸数も2年連続の増加となりました。

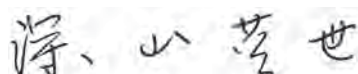
このような環境のもと、当社は中期経営計画の2年目にあたる当期を「新たな成長ステージへの挑戦の年」と位置付け、賃貸管理物件の競争力向上や入居者サービスの強化を通じた収益最大化に取り組んできました。

これらが着実に成果に結びついた結果、当期の売上高は前期比3.7%増の4,710億円となりました。営業利益も売上増に伴って増加し、同84.4%増の136億円となりました。このほか、経常利益は同4.4%増の115億円、当期純利益は同14.2%増の152億円となりました。

2015年3月期は当初、中期経営計画3年目の仕上げの年と想定していましたが、経済環境の劇的な変化で、より成長を目指す環境が整ってきたことから、新たな前提のもとで新中期経営計画を立案し、そのスタートを切る年と位置付けました。新中計では「コア事業を基軸とし、新たな事業領域への挑戦」をテーマに施策を推進していきます。初年度は、売上高は4,935億円、営業利益は145億円、当期純利益は120億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。

2014年6月
代表取締役社長



新中期経営計画策定

2013年3月期からスタートした中期経営計画「Creating Future」は、2015年3月期が最終年度でしたが、景気動向や取り巻く事業環境がこの2年の間に大きく変化したことから、新たに中期経営計画「EXPANDING VALUE」を策定し、2014年4月にスタートさせました。新中計では、景気回復が見込める事業環境を背景にして、成長をより意識した施策に注力しています。

新中期経営計画スローガン

EXPANDING VALUE

時代が求める次の価値へ、その活動領域を拡げてまいります。

<基本方針>

「コア事業を基軸とし、新たな事業領域への挑戦」

2015年3月期～2017年3月期の3カ年

前中期経営計画の振り返り

基本方針「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体制の確立」は達成することができました。

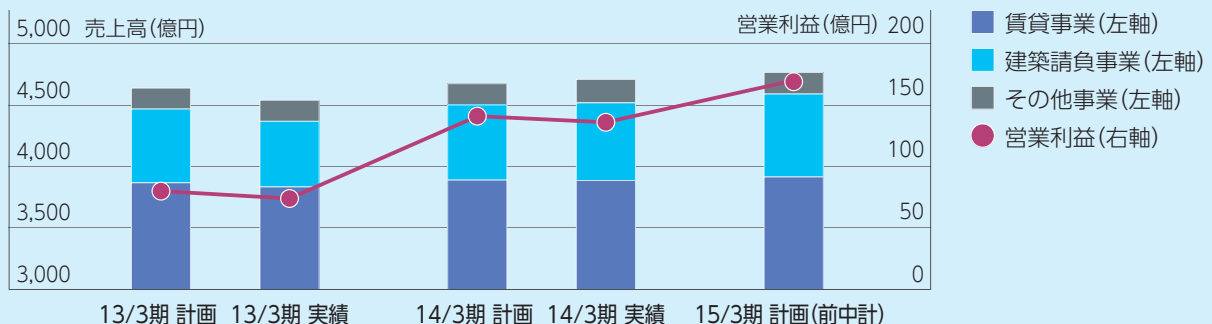
達成できた主要なポイント

- 賃貸収益改善などによる増益
- 太陽光発電システムなど物件価値向上施策の推進
- 高齢者施設などアパート以外の受注・建築の推進

達成に至らなかった主要な課題

- 個人入居者の獲得
- 建築請負事業の採算性向上
- 海外展開など新規事業の拡大
- シルバー事業の拡大

前中期経営計画の計画・実績

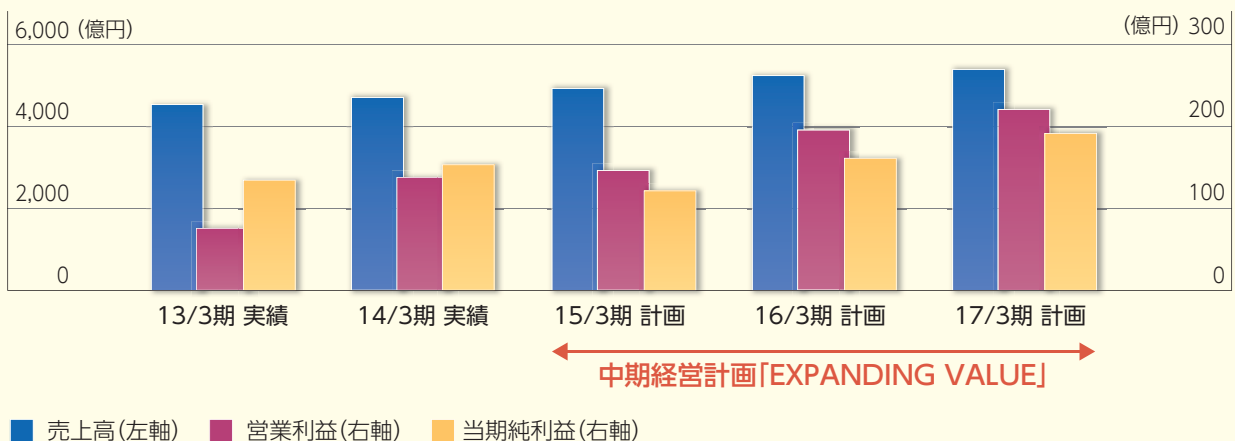


EXPANDING VALUE 定量目標

新中期経営計画「EXPANDING VALUE」では、コア事業を基軸とした業績向上によって、最終年度である2017年3月期には、2014年3月期対比で売上高14.6%増、営業利益60.9%増、当期純利益24.8%増を計画しています。売

上増に伴う利益増に加え、財務体質強化も引き続き推進していくことで、主要な経営指標としては、自己資本比率48.0%、ROE12.3%、EPS71.7円、ROA6.0%を目標にしてい

連結業績

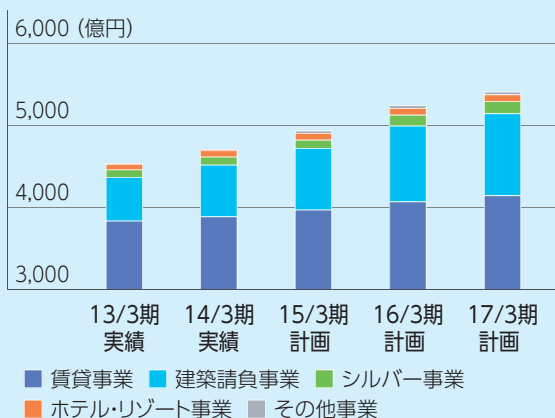


	13/3期 実績	14/3期 実績	15/3期 計画	16/3期 計画	17/3期 計画
売上高 (億円)	4,542	4,710	4,935	5,250	5,400
営業利益 (億円)	74	136	145	195	220
経常利益 (億円)	110	115	130	180	210
当期純利益 (億円)	133	152	120	160	190
自己資本比率 (%)	22.2	36.5	41.0	45.0	48.0
ROE (%)	29.0	18.7	10.0	12.0	12.3
EPS (円)	74.5	67.2	45.7	61.9	71.7
ROA (%)	5.1	5.5	4.2	5.5	6.0

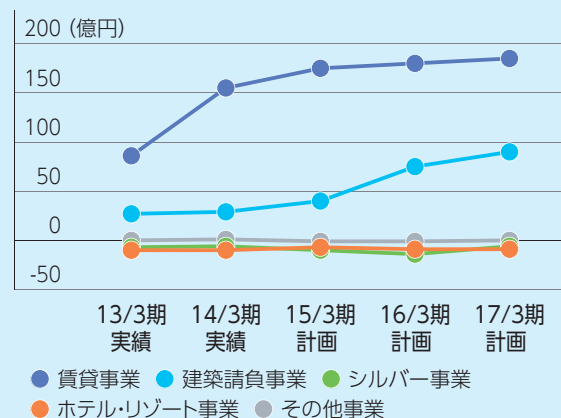
2015年3月期以降では税効果会計は見込んでいない

セグメント別の収益については、引き続き賃貸事業による安定的な収益を上げる一方で、需要拡大の兆しが見える建築請負事業での売上高増加を見込んでいます。

セグメント別売上高



セグメント別営業利益



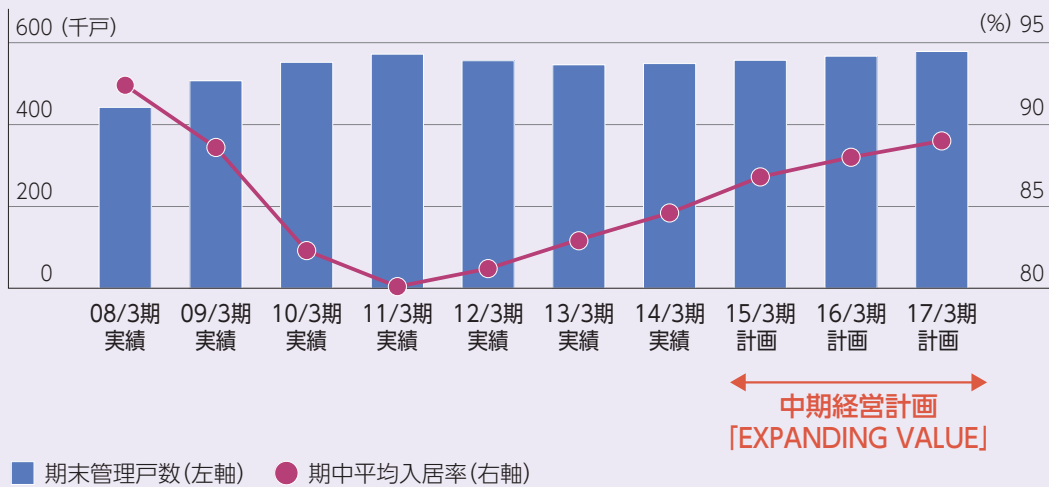
EXPANDING VALUE 定量目標

賃貸事業戦略

賃貸事業においては、安定的な収益確保のために、入居率の向上が欠かせません。このため直営店、フランチャイズ、協力不動産業者を活用した入居者確保とともに、入居

者向けサービスの拡充によって長期入居を促進する施策を推進し、3年間で平均入居率を4.4%向上させ、2017年3月期に89.0%を目指します。

管理戸数・期中平均入居率



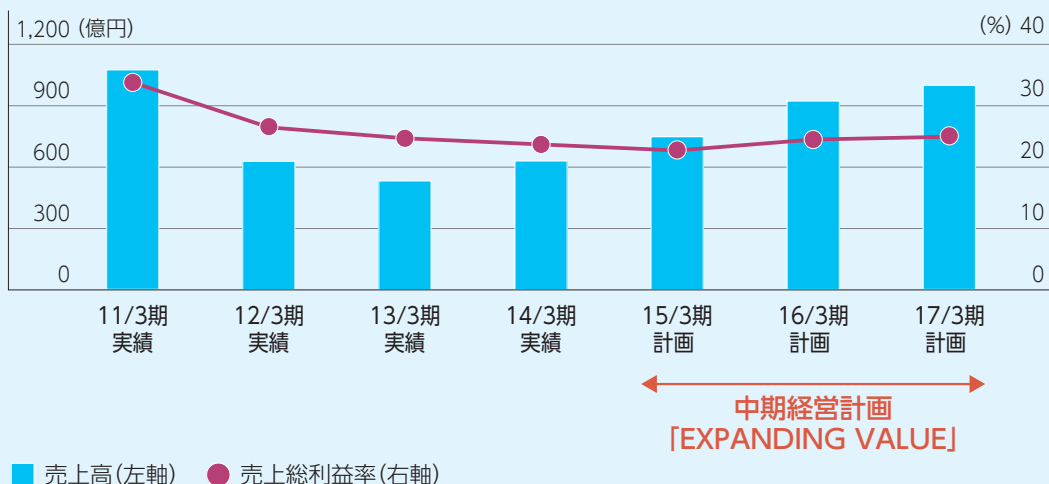
詳細情報は
34ページ
に掲載

建築請負事業戦略

建築請負事業においては、入居者ニーズに合致した新商品(アパート)の開発を進める一方で、アパート以外の施設の建築を希望する土地オーナー様のニーズにも対応して、

高齢者施設、商業施設、注文住宅など、建築バリエーションを拡大します。土地活用ニーズに広く応えることで、売上高を1,000億円規模まで引き上げます。

建築請負事業売上高



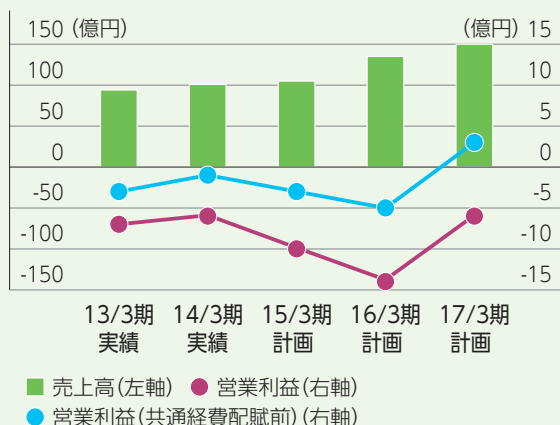
詳細情報は
36ページ
に掲載

シルバー事業戦略

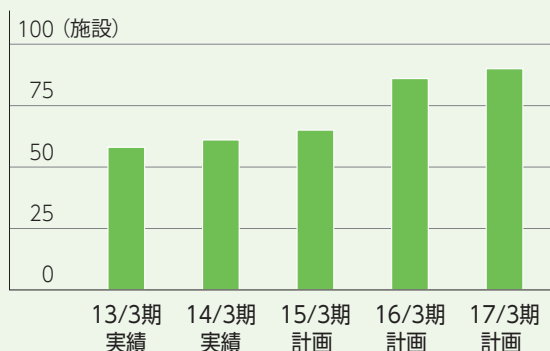
シルバー事業については、今後大きな成長が見込める分野として、新たに成長戦略事業と位置付けました。増大する高齢者人口に対応して、新規施設の開設を進めると同時

に、黒字化を推進していきます。この3年間で約30施設を増やし、2017年3月末時点で90施設にまで拡大させると同時に、共通経費配賦前営業利益で黒字化を目指します。

シルバー事業売上高・営業利益



介護施設数の推移



詳細情報は
38ページ
に掲載

ホテル・リゾート事業戦略

ホテル・リゾート事業については、量的な拡大は狙わず、ステークホルダーに対するサービスとホスピタリティ提供の場として活用します。国内のレオパレスホテルズは法人取引企業の出張や研修、グアムリゾートは入居者様、オーナー様の旅行、法人取引企業の福利厚生施設としての活用で、販促的役割を期待しています。



詳細情報は
39ページ
に掲載

太陽光発電事業戦略

太陽光発電事業では、アパートに当社が設備を設置し売電による収入を得る「屋根借り太陽光発電事業」を推進します。これまでは、アパートオーナー様の設備設置をサポートする事業、子会社を通じた「福島実証モデル事業」など多様な形式での事業を展開してきましたが、自社による屋根借りに注力していきます。



詳細情報は
40ページ
に掲載

海外事業戦略

海外事業では、日本で培ったノウハウをベースに、東南アジアを中心とする海外で賃貸事業を展開します。外国人に日本国内の物件を紹介する事業に加えて、韓国・台湾では、日本人、日系企業向けに現地不動産仲介を開始します。さらに韓国では、現地企業と合併で賃貸管理事業に参入しています。

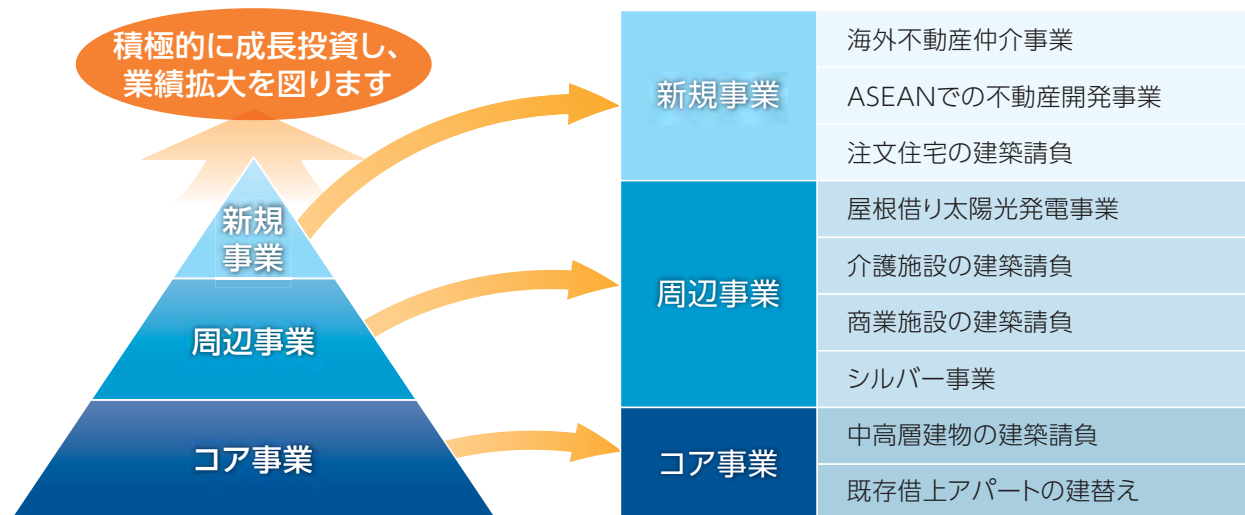


詳細情報は
19ページ
に掲載

新規事業への取り組み

今回の「EXPANDING VALUE」においては、追い風の経済環境にあり、大きく収益拡大を実現できる好機だと見て、積極的に成長投資を行っていく考えです。特にコア事業である賃貸事業、建築請負事業の周辺事業である

「屋根借り太陽光発電事業」「介護施設や商業施設の建築請負」「シルバー事業」に注力し、新規事業である「海外不動産仲介事業」「注文住宅の建築請負」などでも早期収益化を目指します。



新規事業事例

最高級の木曾ひのきを用いた注文住宅「大雅」を、株式会社もりぞうと共同開発



レオパレス21は、国産材の中でも最高級とされる木曾ひのきを用いた注文住宅を展開する株式会社もりぞう（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：津野浩一氏）と共同開発した自由設計の注文住宅「大雅-TAIGA-」の販売を開始しました。

当社はコア事業のひとつである建築請負事業のノウハウを活用できる周辺事業の拡大を続けており、介護施設、商業施設などの建築請負をスタートさせています。今回の株式会社もりぞうとの提携、共同開発による注文住宅「大雅-TAIGA-」の発売も、その一環です。今後もさらに建築バリエーション拡大につながるような施策を推進し、業容拡大を図ります。

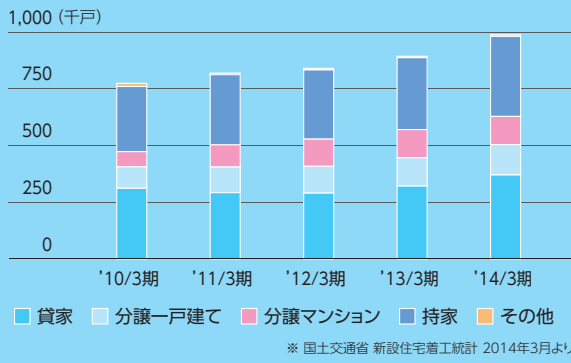
中期経営計画達成に向けて

レオパレス21は2014年4月、成長に軸足をのいた新たな中期経営計画をスタートさせました。ここでは、計画の前提となる今後の市場環境をどのように見ているのか、計画達成に役立つ自社の強みは何か、また、今後伸ばしていくべきものは何かなどについて、ご説明させていただきます。

レオパレス21のビジネス環境 ■ ビジネスに関連する市場環境を以下のように認識しています。

貸家の新設着工は順調に推移

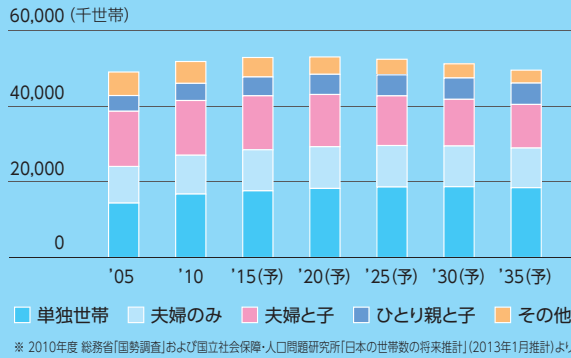
新設住宅着工戸数(利用関係別戸数)



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月期に大きく落ち込みました。その後は、住宅投資に向けた政策支援などが実施された結果、徐々に回復してきました。2014年3月期は景気回復に加えて、消費税率引き上げに伴う駆け込み需要が発生したことから、4期連続増加の98万7,254戸となりました。その中で貸家の着工についても2年連続で増加し、前期比15.3%増の36万9,993戸となりました。

単独世帯の増加傾向は続く

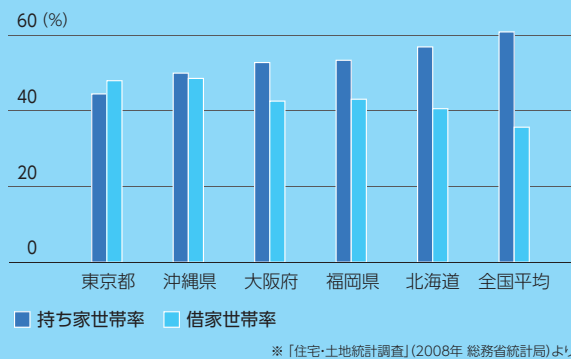
世帯数の推移



日本の人口減少に伴って、今後は世帯数も緩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。

借家比率は、大都市圏が高め

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都道府県を見ると、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都道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。

中期経営計画達成に向けて

競争優位性
1

管理戸数

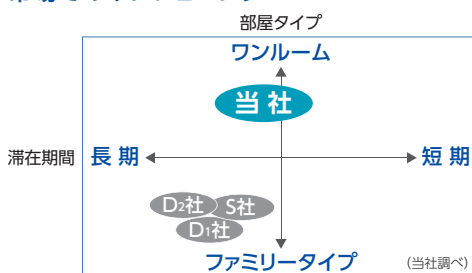
548,912戸

(2014年3月末現在)

賃貸管理業では、“入居者争奪戦を制する者が賃貸管理業を制す”と言われ、激しい競争が行われています。レオパレス21は、そのような環境を勝ち抜き、54万戸超の管理戸数を有する日本最大級の賃貸管理会社となっています。



市場でのポジショニング



レオパレス21は、住宅賃貸事業の中でもワンルームタイプを軸に据えており、同業大手の多くがファミリータイプを中心に事業展開しているのと同線を画しています。当社のアパートは、家具・家電付きが特長となっており、その特長をセールスポイントにして、一人暮らしの学生、会社員をはじめ増加を続ける単身世帯のニーズに応えることで成長を続けてきました。一方、出張などの短期滞在用ニーズにも応えており、その結果、契約の約半分は社宅や独身寮としての法人利用となっています。

中期経営計画達成に向けて

競争優位性
2物件エリア別割合
3大都市圏合計

(2014年3月末現在)

約70%

多くの管理戸数を有していても、入居者の増加が見込める地域に物件がなければ意味がありません。レオパレス21の管理物件のうち、約70%は3大都市圏に集中しています。

TOKYO



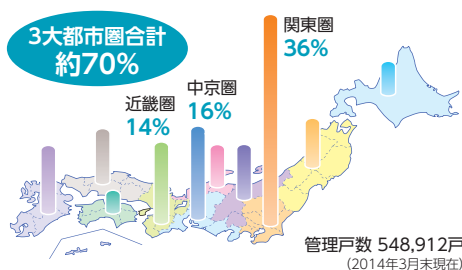
NAGOYA



OSAKA



全国の物件数および主要エリア別割合



賃貸住宅は、単身者向け、ファミリー向けではその造りも大きく異なり、それぞれの住宅のニーズが高い地域も分かれています。レオパレス21は、自社の得意とする単身者向け住宅のニーズが高い3大都市圏を中心に展開しています。全管理物件のうち、関東圏で全体の36%、中京圏で16%、近畿圏で14%、合わせて約70%が3大都市圏に集中しています。人口の転入超過が続く3大都市圏を中心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。

中期経営計画達成に向けて

商品力



高付加価値なアパートや設備など
入居者に選ばれる、
優れた「商品力」があります。

商品力1

快適な空間づくり

今後の賃貸住宅ニーズに応えた高付加価値かつ独自性のある設備・仕様の商品を開発し、入居者に快適な住空間をご提供しています。



Leopalace21



商品力2

環境や防災への配慮

太陽光発電システムなどの導入で環境への配慮を、耐震性・耐久性に優れた住宅の企画開発で防災への配慮を行っています。



商品力3

安全・安心の追求

住まいの基本ともいえる安全と安心をとことん追求し、どなたでも安心で快適に暮らせる住宅を提供しています。

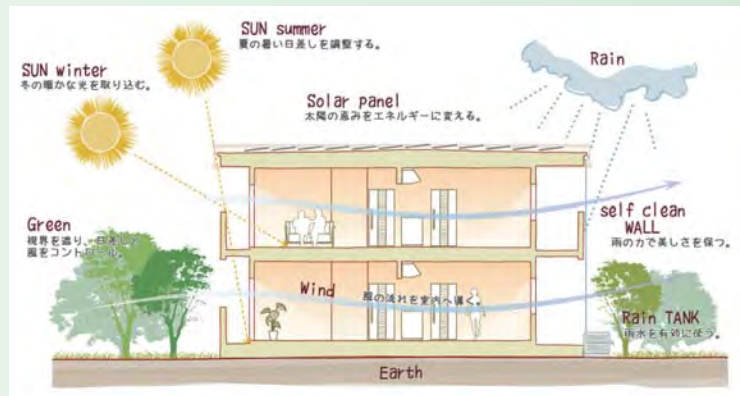


レオパレス21は業界のトップランナーとして、常に賃貸住宅市場のニーズを捉えた商品開発を行っています。特に入居者のニーズが高い「快適」「環境・防災」「安全・安心」の分野で優れた「商品力」を持つ住宅を提供しています。

レオパレス21は、入居者のニーズに応えるべく、常に高付加価値の商品開発に注力してきました。中でも隣室の騒音への対策として、建築基準法で定められた性能を上回る高遮音界壁、キッチンやトイレなどの水が流れる音を伝わりにくくする防音排水管などを開発、採用しています。



レオパレス21では、高い技術力をフル活用し、自然の熱や風を活かした設計によって電力消費を抑制しつつも快適な暮らしが実現できるパッシブ型の環境配慮住宅Lecoシリーズを展開しています。このほか、賃貸アパートに太陽光パネルを設置したりするなど広く環境に配慮した商品開発を行っています。



寮や社宅などとして利用する企業や、一人暮らしの女性入居者などにとって、住まいが安全であることは大きな要件です。レオパレス21では、大手警備会社と業務提携してアパート向けセキュリティシステムを導入するなど、入居者の安全・安心に向けて万全の備えをとっています。



中期経営計画達成に向けて

賃貸力



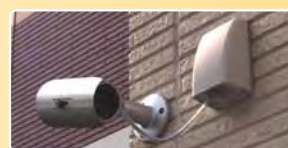
「多彩なサービス」と「独自の集客」がその秘訣

レオパレス21の賃貸住宅は、高い入居率を維持しています。当社がこのような高い入居率を維持できる要因は、市場やニーズの変化に対応した「多彩なサービス」と「独自の集客」による卓越した賃貸力にあります。

賃貸力1

多彩なサービス

多様なライフスタイルにきめ細かく対応する豊富なサービスを備え、同時に、「お部屋カスタマイズ」のような入居者に選ばれる独自性の高いサービスを提供しています。



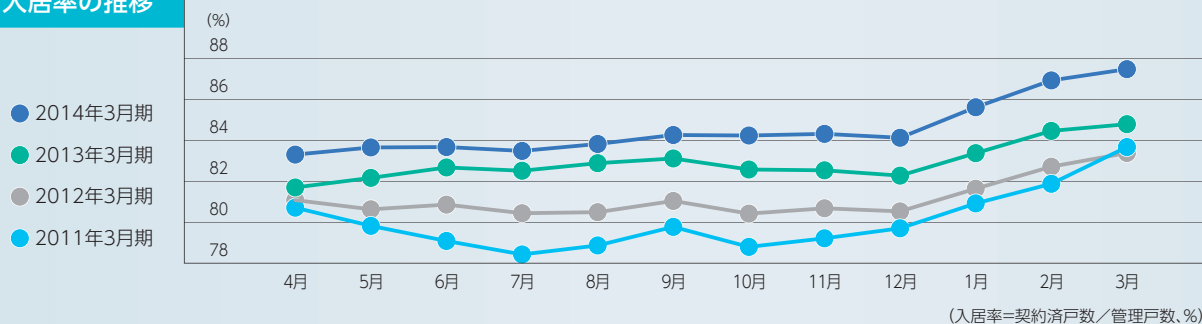
賃貸力2

独自の集客

店舗、インターネット、お部屋探し相談会など個人需要、法人需要、学生需要の全てに対応した集客システムを構築し、多様な情報提供や施策で高い集客効果を発揮しています。



入居率の推移



中期経営計画達成に向けて

管理力



万全の「管理力」を有しています。

レオパレス21は、賃貸管理業のリーダー企業として、30年以上にもわたるアパートのライフサイクルに徹底的に関わり、アパート経営に不可欠な管理業務を万全の体制で実行する「管理力」を有しています。

レオパレス 21 完全管理システム
万全の管理力

入居者管理

入居から退室までの
入居者に関わる管理業務

利用料の回収や退室時の立ち会い、
クレーム対応、各種入居者指導など。



環境管理

近隣や町内会に
関わる対応業務

ゴミ出し・違法駐車への対応、
近隣・町内会への交渉など。

サービスセンター稼働状況

2014年3月期	
スタッフ数	責任者 17名
	社員 53名
	派遣・バイト 41名
入電件数	609,877件

建物管理

清掃から点検まで
建物に関わる管理業務

巡回清掃や法定点検、建物点検、
建物診断、修繕の提案など。



建物メンテナンス制度

＋
家具・家電

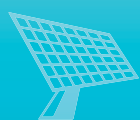
総合メンテナンス
サービス

修繕やメンテナンスにかかる費用を予算化。計画的に
実行し建物の性能を維持
する制度

家具・家電を常に良好な状
態に保つためのメンテナ
ンスサービス

きめ細かな入居者対応とアパートの資産価値を維持。
長期安定経営を実現！

中期経営計画達成に向けて

太陽光発電事業
への参画

太陽光発電システム

9,001棟 (125.8MW)

(設置率: 40.9%)

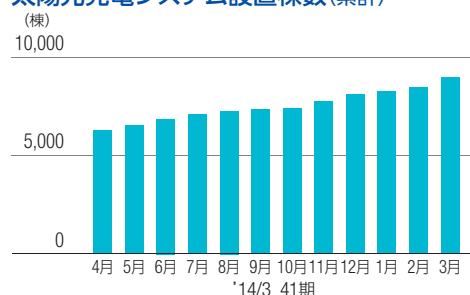
地球温暖化防止は、人類共通の課題です。レオパレス21は、自社管理アパートに太陽光パネルを設置するなどの様々な施策で太陽光発電事業へ参画し、自然エネルギーの活用による温暖化防止対策に取り組んでいます。



当社は、地球温暖化防止に取り組むと同時に、新規事業の目玉としても、太陽光発電システムに注目しています。オーナー様の投資による太陽光パネル設置ビジネス、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、遊休地を活用したメガソーラーの設計施工事業の3つを展開しています。

現在、注力しているのは、屋根借り太陽光発電事業です。この事業は、2012年9月にスタートさせましたが、すでに2,372棟に達しています。今後も、設置可能な屋根への設置を進めていきます。

太陽光発電システム設置棟数(累計)



太陽光発電事業への取り組み(2014年3月末現在)

取り組み			開始時期	累計実績
1	オーナー様投資による太陽光パネル設置	アパートオーナー様がパネルを設置し、売電収入を得る	2011年3月	6,629棟(79.7MW)
2	屋根借り太陽光発電事業	アパートオーナー様から屋根をお借りし、発電事業を展開	2012年9月	2,372棟(46.1MW)
	a 福島実証モデル事業	発電子会社レオパレス・パワーと環境省による実証事業	2012年9月	67棟(1.2MW)
	b 増資資金活用等による発電事業*	発電子会社レオパレス・パワーによる発電事業	2013年12月	1,047棟(20.3MW)
	c SPC型等提携事業	SPCや事業法人が発電事業主体に	2013年2月	1,258棟(24.6MW)
3	遊休地を活用したメガソーラー	土地活用のひとつとして、メガソーラーを設計施工	2013年9月	千葉県富里市(1.7MW)
			合計	9,001棟(125.8MW)

*公募増資資金による設置は、2015年3月期で完了予定

※詳細は「CSR基本活動方針 地球環境にやさしい社会の実現」(52-53ページ)をご参照ください。

中期経営計画達成に向けて

海外事業
展開

独自のノウハウを海外に移植

10拠点⇒20拠点

(2014年3月期)

(2017年3月期)

国内市場に依存した事業構造のままでは、人口減少による市場の縮小とともに自社のビジネスも縮んでしまいます。当社は長年蓄積した賃貸管理、請負に関連したノウハウを活用して賃貸管理市場が未成熟な海外での事業展開を実施していきます。

従来

外国人に
日本国内物件を紹介

中国・韓国・台湾で展開

今後の
展開

日本人・日系企業に
現地不動産を仲介

韓国・台湾・タイ・ベトナムで展開



出店計画 20拠点 (2017年3月期)

- 日本国内物件を紹介する拠点
- 上記に加え、現地不動産を仲介する拠点
- 今期進出予定の国

中期経営計画達成に向けて

シルバー
事業の拡大



地域社会に密着して事業を拡大

レオパレス21は、地域社会への密着をキーワードに、「グループホーム」や「デイサービス」、「介護付・住宅型有料老人ホーム」の運営をはじめとするシルバー事業の拡大を図っています。



グループホーム

- 認知症の高齢者を受け入れ、きめ細かい介護を行っています。
- 施設はプライバシーを守ることのできる完全個室が特長となっています。



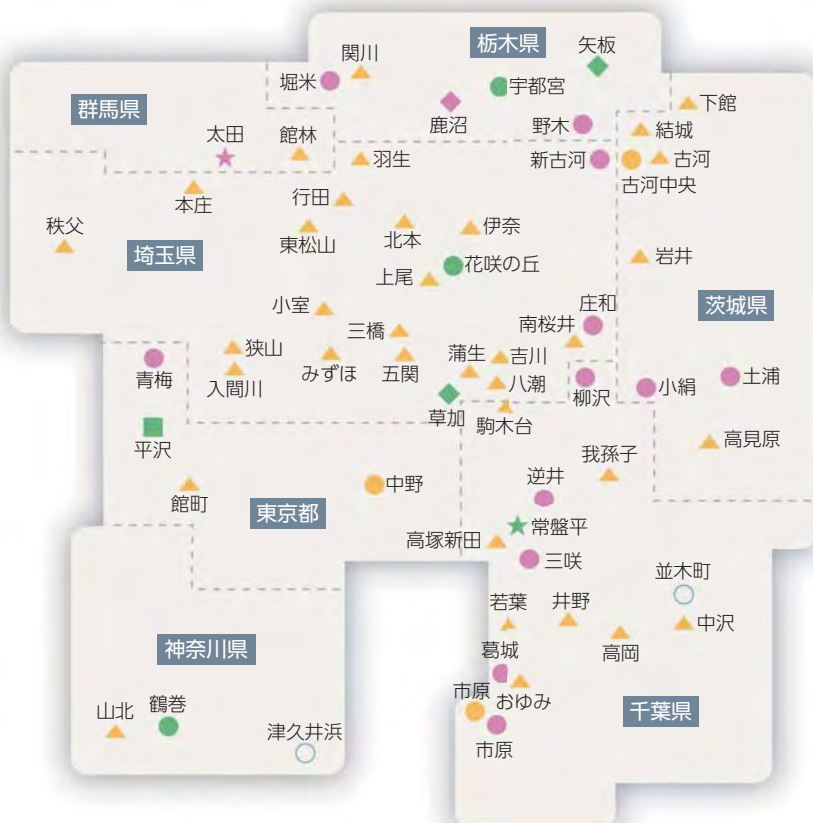
デイサービス・ショートステイ

- 日帰り、一泊二日から利用できる短期滞在型でサービスを提供しています。
- サテライト型のデイサービス施設を拡充しています。



介護付・住宅型有料老人ホーム

- 常駐スタッフが介護サービスを提供する定住型の居住施設です。



「あずみ苑」ネットワーク

	拠点数
グループホーム	2
デイサービスおよびショートステイ	38
有料老人ホームを含む拠点	21
合計	61

※2014年3月末現在

- ★ 介護付有料老人ホーム、住宅型有料老人ホーム、デイサービス、ショートステイ
- ◆ 介護付有料老人ホーム、住宅型有料老人ホーム、ショートステイ
- 介護付有料老人ホーム、住宅型有料老人ホーム、デイサービス
- 介護付有料老人ホーム
- ★ 住宅型有料老人ホーム、住宅型有料老人ホーム、デイサービス、ショートステイ
- ◆ 住宅型有料老人ホーム、住宅型有料老人ホーム、ショートステイ
- 住宅型有料老人ホーム
- グループホーム
- ▲ デイサービス、ショートステイ
- デイサービス

中期経営計画達成に向けて

人材力



競争力の源泉となる人材力強化を推進

レオパレス21は、人材を競争力の源泉と考えています。このため、社員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を目指し、ワークライフバランスの推進や多様な人材登用等の施策を推進しています。

人材力1

ワークライフバランスの推進

レオパレス21は、ワークライフバランスの推進を重要な課題と捉えています。このため、労働時間短縮や多様な働き方の推進など様々な施策を進めており、くるみんマーク取得のための取り組みも進めています。



人材力2

多様な人材の登用と育成

レオパレス21は、多様な人材の登用と育成に努めています。2014年3月末時点で、障がい者雇用率(連結)は2.07%(法定障がい者雇用率は2.0%)、女性社員率は27.6%、外国籍の社員数は162名です。

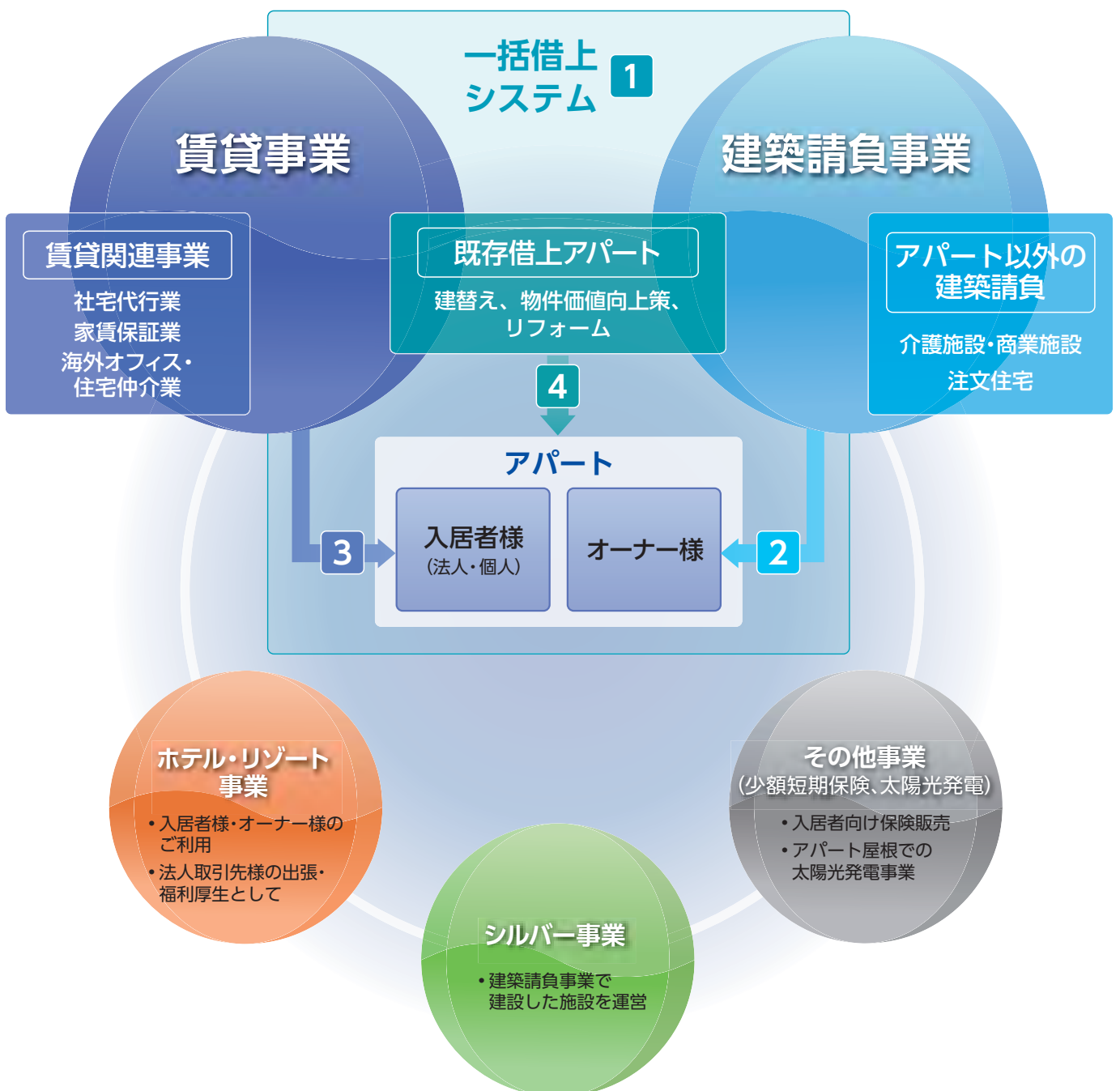


※詳細は「CSR基本活動方針 快適な職場環境の構築と多様な人材育成」(50-51ページ)をご参照ください。

当社のビジネスモデル

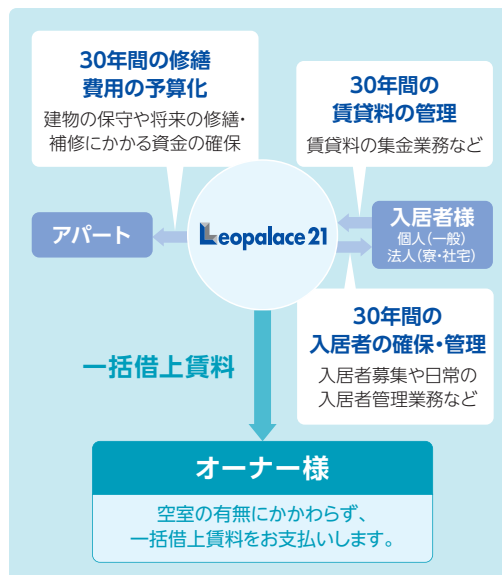
「30年一括借上システム」をベースに独自のビジネスモデルを構築

レオパレス21は、アパートの賃貸事業と建築請負事業をコア事業とし、この2つによって、アパートを提供する土地オーナー様の「土地の有効活用」と賃貸住宅を必要とする入居者様に対する「良質な住宅供給」というアパートにとって最も重要な2つのテーマを同時に実現しています。このコア事業を支える基盤となるのが、当社が業界に先駆けて始めた「30年一括借上システム」であり、これを土台にして他社にはない独自のビジネスモデルを構築しています。



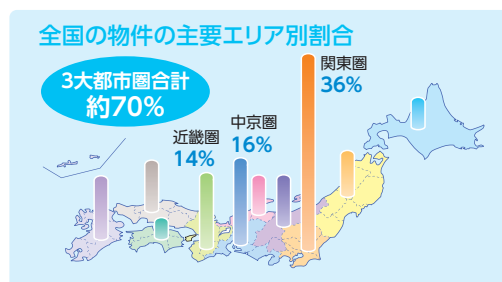
1 業界初の一括借上システムの構築・開始

当社アパートのオーナー様は、長期のアパート経営において、空室による賃料ゼロのリスクを最も嫌います。そこで当社は、最長30年間にわたり、賃貸住宅の建築から管理運営まで、オーナー様のアパート・マンション経営をトータルでサポートする業界初の「30年一括借上システム」を構築しました。これは、オーナー様に対する賃料のお支払いや管理業務・修繕の代行などを行うことでオーナー様のご負担を軽減し、安定収入の確保に貢献するシステムです。この「30年一括借上システム」は、想定以上の空室が発生した場合はリスクをもたらしますが、当社は、地域とお客様のニーズに合った物件を供給していくことや、内外装や設備など様々な面での物件の魅力向上や契約形態の多様化などの工夫を続けることで、リスクの軽減を図っています。



2 エリアを限定して新規供給

ビジネスを成功させる上で、自社の持つ資源の力を最大限発揮させるよう、資源配分の「選択と集中」は欠かせません。当社は、当社が得意とする単身者向けアパートのニーズが最も高い都市部にエリアを限定し、この部分に新規供給を集中させることで、自社の持つポテンシャルを最大化しています。



3 入居者獲得のチャネル戦略

賃貸事業は、アパートオーナー様の貸し手ニーズと、入居希望者様の借り手ニーズを引き合わせるマッチングビジネスでもあります。当社では、点在する入居希望者様を実際に入居者にしていくために、直営店、パートナーズ、提携不動産会社などの実物店舗、Webなど幅広いチャネルを展開することで、入居者獲得の機会を最大化しています。



4 既存物件の価値向上策

稼働率維持には、常に入居者様にとって魅力的な物件であることが必要です。当社では、安全・安心に配慮したセキュリティシステムや環境保全に貢献できる太陽光発電システムの導入、経年した物件の魅力向上させる「お部屋カスタマイズ」などの施策によって、既存物件の価値向上を図り、選ばれる物件づくりを行っています。

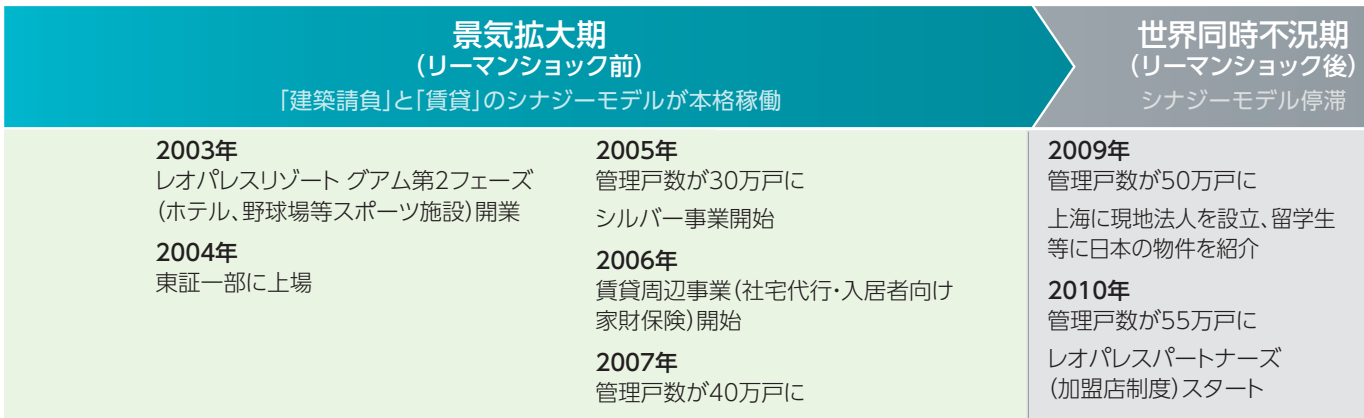


ビジネス構造の変遷

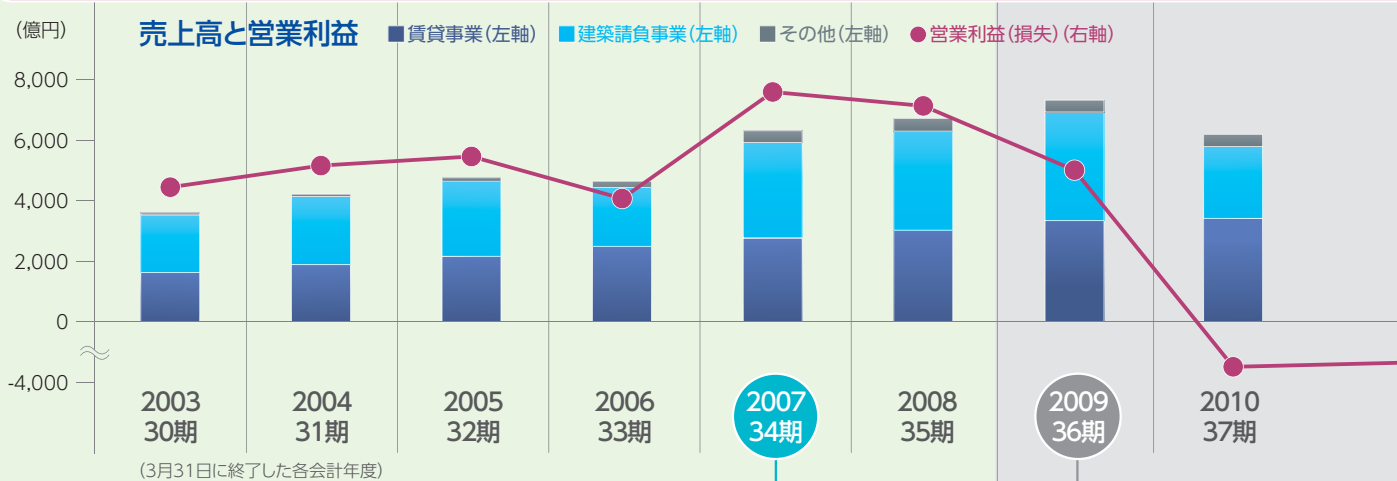
当社は、景気拡大期において、アパートの新規供給を大幅に増やし、建築請負事業中心に成長してきましたが、2008年のリーマンショックに端を発した金融危機により、建築請負事業の受注が減少し、営業損失に陥りました。

景気回復期である現在およびこれからは、賃貸事業、建築請負事業の収益バランスを取り、安定的な収益体質へ転換することで発展を目指します。

マクロ環境と業績推移



「30年一括借上システム」最長30年、当初「10年」固定家賃、以後2年更改



景気拡大期には、都市部のみならず地方においても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捉えると同時に、「30年一括借上システム」により土地オーナー様の空室不安を解消することで、大幅に新規供給を増やし、建築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、建築請負事業主導で、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。

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。当社でも地方の工場周辺の管理物件において退去が相次ぎ、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、建築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、建築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。

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

2011年
アパート向け「セキュリティシステム」本格導入開始
アパート向け「太陽光発電システム」本格販売開始

2012年
「お部屋カスタマイズ」スタート

2013年
「屋根借り太陽光発電事業」を全国展開
タイ、ベトナムに現地法人を設立、日系企業に現地物件を仲介
新株予約権行使により、資本金628億6,736万円に増資

2014年
公募および第三者割当により、資本金752億8,236万円に増資

[30年一括借上システム]最長30年、当初「2年」固定家賃、以後2年更改

新中期経営計画
最終年度(2017年3月期)
目標

▶売上高

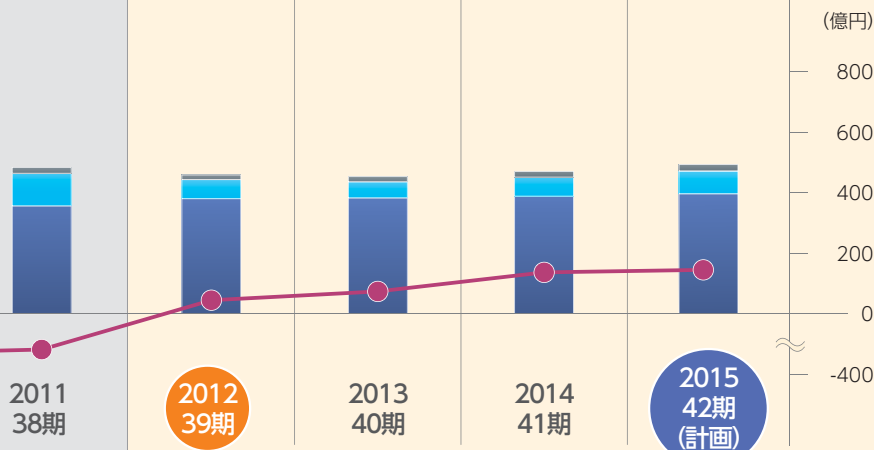
5,400億円

▶営業利益

220億円

▶ROE

12.3%



業績が低迷したリーマンショック後は、事業構造改革を実施。建築請負事業ではエリアを限定してアパートの供給を大きく絞り込む一方、賃貸事業の採算性回復に向けて、入居率改善による家賃収入の増加とともにコスト削減に取り組まれました。また、既築の管理物件に対する物件価値向上施策として、セキュリティ・太陽光発電システムの販売も開始しました。

このような構造改革に加え、2012年12月の安倍政権発足後の円安・株高基調によって企業マインドが改善し法人の住宅・寮需要が向上したことで、リーマンショック後の二期連続赤字から一転、2012年3月期には黒字を達成し、以降も賃貸事業を主軸とした安定的な収益構造を確立しました。

入居需要の高いエリアに限定したアパートの供給と、セキュリティ・太陽光発電システム(2011)や「お部屋カスタマイズ」(2012)、女性目線で開発したアパート「Arma-L」(2013)といった時代を先取りした商品やサービスの提供による入居率の向上に基づき、賃貸事業の安定的な収益向上を図りました。建築請負事業においても、従来のアパートに加えて、高齢者施設・商業施設・注文住宅などにも注力し建築商品の拡大を図っています。さらに、太陽光発電事業やアジアでの賃貸仲介事業といった新たな事業にも取り組んでいます。

対談:レオパレス21の経営について

事業構造改革の進捗状況、新中計における重点施策、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。

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)

事業構造改革について

■ 最初に、事業構造改革に関してどのような成果があったのか、そして、残った課題は何かを簡単に総括してください。

賃貸、ストック事業で収益を確実に上げていく仕組みがここで出来上がった。

深山: 賃貸、ストック事業で安定した収益を上げられる構造に変えていくというのが、事業構造改革の大きなテーマでしたが、これはほぼできたと思っています。当社は過去、建築請負事業で収益を上げることで成り立っていたわけですが、これから先は賃貸、ストック事業で収益を確実に上げていく仕組みがここで出来上がったと考えています。

収益構造を再構築する上でコストコントロールは計画以上にできました。もう1つ、管理戸数の稼働、つまり入居率を上げていくということも、ほぼ計画通りですが、期待値よりも若干低い数字で推移しています。

■ 稼働率に関して、期待値よりも低い推移というのは、どのような要因によるものだと分析していますか？

深山: 顧客獲得には、レオパレスセンターで個人のお客様の契約をとっていき方と、法人営業との2つがあります。法人が計画以上にうまくいった一方で、個人は若干計画を下回りました。このリテールでの個人客獲得が今後強化していかなければならない課題でしょう。

■ 社外取締役である田矢取締役にお聞きします。社外取締役の立場からこの2年間でどのように評価しますか？

田矢: 私の立場からいうと、経営において一番大事なことは計画を着実に実行することです。そういう意味では、従来収益の柱であった建築請負から賃貸に重点を移すという非常に大きな判断をして、しかも1年前倒しでそれをやり遂げたというのは大きく評価できると思います。

建築請負から賃貸に重点を移すことを1年前倒しでやり遂げたというのは大きく評価できる。

中期経営計画について

■ 事業構造改革はめどがついたということで、2014年4月から新たな中期経営計画「EXPANDING VALUE」を策定されています。この計画策定に至った外部環境の変化や今回の計画の目標について、ポイントをご説明いただけますか？

深山: 前中計は、経済が回復することを前提としていませんでした。その後、アベノミクスの効果もあって、明るい見通しがたってきており、今回の計画はそれを反映させたものになっています。

■ 前提となる経済環境が大きく違くと、事業計画として抜本的に見直さなければならない点も出てくると思いますが。

深山: そうですね。見直さなければならないのは、良い点も悪い点もあります。まず景気が良くなると、雇用面の改善とそれに連動して個人の収入も上がってきますので、いわゆるストック、賃貸に良い影響が出てきます。

一方で、2020年の東京オリンピックを控えて、さらにいろいろな公共工事も出てきて、深刻な職人不足という状況に陥っています。これが建築原価の押し上げ要因となっており、マイナスの影響を与えています。このままでは利益率が下がってくるというなかで、どうそれを計画に反映させていくかということが非常に大きなテーマだと思っています。

■ その対応策はありますか？

深山: 喫緊の課題として外国人技術者の受入を検討しているほか、職人不足が構造上の問題も抱えていることから、海外人材の育成を視野に入れ、現在積極的に進めている海外展開と絡めて対応を進めています。

■ 前中計にはなかった新しい取り組みについて教えてください。

深山: 1つは海外での拠点展開です。2014年3月期はベトナムとタイに進出していますが、さらにそれを加速させていきます。海外での不動産仲介と不動産に対する投資も状況によっては積極的に進めようと考えています。

■ 海外展開の中で、2013年から進めている韓国の状況はいかがですか？

韓国では初年度としては、管理戸数を1,000戸にするのが目標です。

深山: 韓国は確かに先行して進んでおり、不動産の管理事業を行うための現地法人、現地の会社と出資した合弁会社を設立しています。さらに2014年2月には、韓国の住宅法の改正がありまして、そこから本格的に管理事業をスタートさせました。初年度としては、管理戸数を1,000戸にするのが目標です。

■ 日本で行っているようなビジネスの仕方が、海外でも通用するとお考えですか？

深山: できると思います。韓国では、徐々に地元の文化を吸収している段階ですが、日本で行っていることを少しカスタマイズして、近い将来には建築の受注を始めようと考えています。中計の最後の年には、建築請負の受注実績もある程度残せるのではと期待しています。

■ 海外以外にも新しい取り組みはありますか？

深山: 国内では、シルバー事業です。シルバー事業はこれまでも手掛けていますが、施設を増やさずにきました。しかし、これまでの経験によりオペレーション手法が確立されたことから、今回の中計では施設数を増やしていくこととしました。今後3年間で29施設を開設し、90施設まで増やします。

■ シルバー事業は競争の厳しい事業であると思いますが、この事業に注力することを社外取締役としてどのように見えていますか？

田矢: 過去シルバー事業を進めたときに、建てることに重点を置き急拡大して失敗した経験から何をやるべきかが分かっており、それを踏まえて、拡大策に出るので心配はしていません。

当社の場合は事業規模が大きいので、新たな事業を始めるときにはある程度のボリュームがないと会社全体の収益に貢献しませんが、このシルバー事業は、レオパレス21の持つ良さであるスピードとパワーが見事に活かせる事業になると期待しています。

シルバー事業は、レオパレス21の持つ良さであるスピードとパワーが見事に活かせる新規事業になる。

■ 新しい取り組みとしては、これらの2点が大きいということですね。

深山: そうですね。あとは、太陽光発電事業です。これについては、子会社のレオパレス・パワーでその事業を開始しています。すでにオーナー様からの屋根借りの応諾も頂戴しており、今期・来期でレオパレス・パワーによる太陽光発電事業の実績が積み上がってくるという段階に入ってきています。

レオパレス・パワーによる太陽光発電事業の実績が積み上がってくる。

コーポレート・ガバナンスについて

■ 4月に新本部を設置されました。その狙いを教えてください。

深山: 当社は元来営業が強い会社で、縦割り主導でやってきました。その良さであるスピード感を維持したままで、組織力を引き上げていくのが、新本部の狙いです。つまり、スピードのある縦割り組織同士の部門間の連携を図るのが、新本部である「コーポレート業務推進本部」の役割です。

連携を高めて、組織全体の実力アップを図り、ガバナンス力を高めて、中計の実行力を上げると同時に、横串の組織体系によって、重複する業務などが明確になり、無駄な経費が削減できるというメリットもあるのではないかと考えています。



長期ビジョンについて

■ 新中計策定にあたって、長期ビジョンに対する考え方に変化はありますか？

深山: 日本にとどまらずもう少しグローバルに、全世界、特にASEANにおいて、賃貸物件をつくり、それにより収益を上げていくようなそういう会社になっていくべきだと考えています。

もちろん、国内はこれからも重要な市場ではありますが、今後収益を上げようとする、都市部のストックを急速に増やす必要があります。しかし、そこには限界を感じています。

そのため、東南アジアに活路を見出していくべきだと考えています。日系企業もどんどん進出していますので、その日系企業の入居者をベースとした賃貸事業を拡大させていきたいと考えています。

日本にとどまらずもう少しグローバルに、賃貸物件をつくり、それにより収益を上げていく。

当社の良さは、数十万戸にも及ぶ物件管理を一社でオペレーションできること。

■ 海外でも活かせるレオパレス21の良さは？

深山: やはり、数十万戸にも及ぶ物件管理を一社でオペレーションできることだと思います。日常的なオペレーションの積み上げは確立しており、海外に進出しても現地の従業員を雇用してビジネスをするのに、特に問題はないと考えています。

実際にそのテストを韓国でしていますが、99%は日本で実施しているオペレーションで行えています。残る1%というのは、法律のようにローカル市場の中での不動産賃貸の仕方の違いです。ですから、変えるべきはそこだけで、今後進出を検討しているASEANでも全く問題ないと思います。

統合報告について

■ 近年、財務情報と非財務情報を一体的に統合して開示する統合報告書を採用する企業が増えています。統合報告については、どのようにお考えですか？

深山: 統合報告ということだと、これまで投資家を中心に利益につながることにばかりにフォーカスされてきたなかで、それ以外のことも大事になってきたということでしょうか。

そういう視点でいうと、現在進めている海外での賃貸管理事業は、それまで現地になかった社会的なニーズを満たすという意味で、ビジネスそのものが社会貢献となっているのではないのでしょうか。というのも、住まいというのは、世界中の誰にとっても必要なものですし、賃貸管理というノウハウはグローバルに必要とされるものだと思うからです。

さらに、当社ではASEANでの事業展開を進めるにあたり、現地の人材の育成を行っていきます。これも新たに人材を育成するという意味で価値があると同時に、これにより日本における職人不足を解決することも可能で、当社にとってもメリットがあるものだと思います。

この人材の問題は、建築部門だけでなく、シルバー事業にも当てはまることではないかと思っています。



■ 田矢取締役は、統合報告について、どうお考えですか？

田矢: まず、大前提として統合報告で求められているような、社会的な責任を広く果たしていくには、企業が長期的な視点に立つてものを考えることができなければならないのではないかと思います。当社はこれまで生き残りに必死で、そういう意味での余裕が持てない状況でしたが、ようやく事業構造改革も一段落し、やるべきことを整理してそれに取り組める段階になったといえるのではないのでしょうか。今後は社会からの要請も一層強まると思いますので、自社の得意な分野を活かしながら、そういう取り組みを進めていければと思います。

そういう視点でいうと、例えば、当社の太陽光発電事業はまさに自社の得意な分野を活かした社会貢献ではないでしょうか。50万戸を超えるストックを利用して、分散型の太陽光発電事業を展開する。これは他社にはまねのできないことです。



株主・投資家の皆様へ

■ 最後に、配当、株主還元など株主価値向上に関するお考えをお話してください。

深山: まず、配当については、今までは利益剰余金が大幅なマイナスになっていたのが、実施できませんでしたが、収益を積み上げて、今回の中計期間中には復配を実現します。

その他の株主価値向上ということであれば、株価を上げるということだと思います。これについて即効薬はなく、やはり地道に業績を上げていくことに尽きると思います。この他には、いろいろな会社が自社株買いなどを行っていますけれど、我々としてはそれについては現段階では検討はしていません。まずは、復配を実現するということです。

まずは、復配を実現するということです。

事業概要

At a Glance

事業内容／主要子会社・関連会社

賃貸事業



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。自社店舗、フランチャイズ店舗、協力不動産業者などを活用した入居者確保と入居者満足度を高めるサービスの充実で稼働率向上を図っています。

- 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)
- Leopalace21(Thailand) CO., LTD.(不動産仲介業)・LEOPALACE21 VIETNAM CO., LTD.(不動産仲介業)

建築請負事業



アパートなどの建築請負を行っています。女性目線による企画商品、初めて一人暮らしをする若年層向け商品など商品力の強化を進めています。また、アパート以外に、商業施設や介護施設の建築請負も拡大しており、さらには注文住宅の建築請負も拡大していく方針です。

注文住宅の建築請負の拡大のために、高級注文住宅を展開する株式会社もりぞうと共同開発商品を販売開始するなど、建築バリエーションを増やしています。

シルバー事業



「あずみ苑」の名称により関東61カ所で「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。

ホテル・リゾート事業



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、コンドミニウ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カ所でホテル事業を行っています。

- 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)

その他事業



その他事業では、少額短期保険業、太陽光発電事業を中心とした事業を行っています。太陽光発電事業は、アパートの屋根を借りて、自社の資金で発電パネルを設置し、売電収入で収益を上げる事業(屋根借り太陽光発電事業)に注力しています。

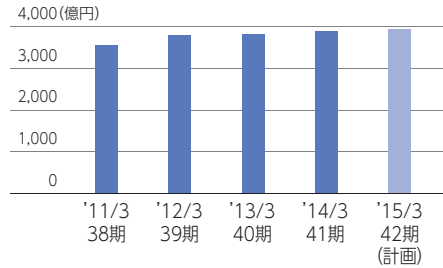
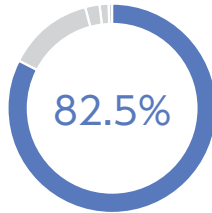
- あすか少額短期保険株式会社(少額短期保険業)
- 株式会社レオパレス・スマイル(事務代行業/特例子会社)
- 株式会社レオパレス・パワー(太陽光発電事業)

Key Data

2014年3月期 売上高構成比

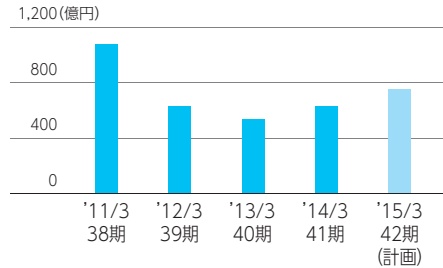
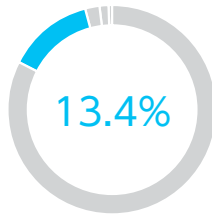
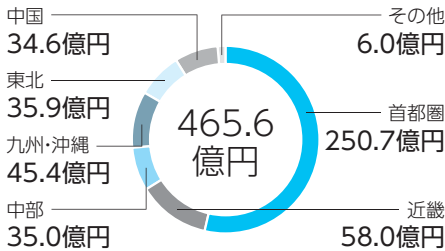
売上高推移

入居率



34
ページ

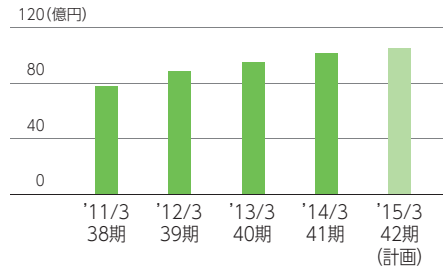
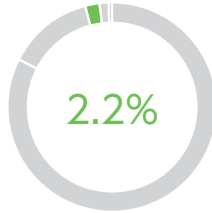
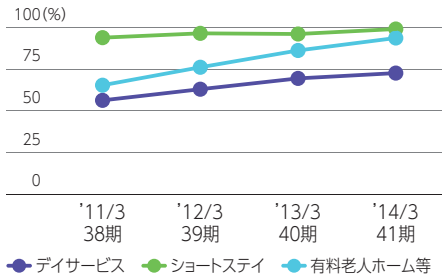
アパート等竣工売上高 (2014年3月期)



36
ページ

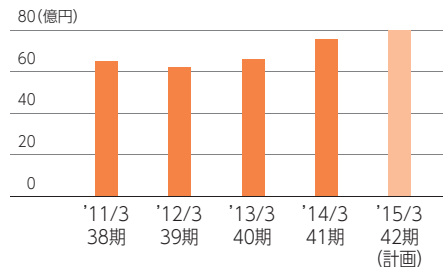
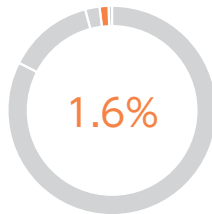
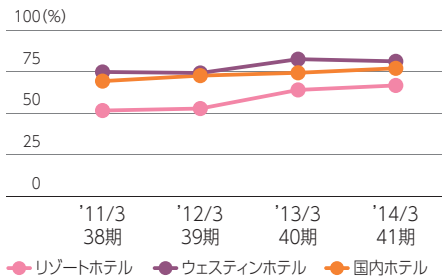
※ 完成工事基準、太陽光発電システムを除く

シルバー施設稼働率 (年平均)

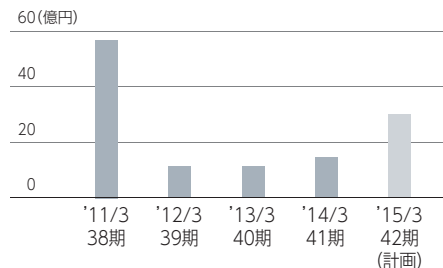
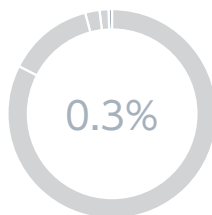


38
ページ

グアム・国内ホテル稼働率 (年平均)



39
ページ



40
ページ

事業概要

賃貸事業



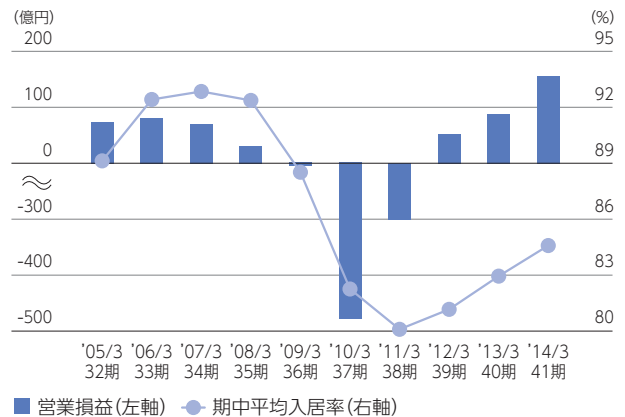
業績

賃貸事業の2013年度は、売上高3,887億68百万円(前期比1.4%増)、営業利益155億67百万円(前期比79.2%増)となりました。当期は、業種に偏りのない法人営業の推進、積極的な住み替え提案による退室抑制、「お部屋カスタマイズ」のバリエーション充実、セキュリティシステム設置済みアパートの拡大などによる安定した入居率の確保と長期入居促進を進めました。その結果、期末の管理戸数は548,912戸(前期末比2,708戸増)、期末の入居率は87.47%(前期末比+2.66ポイント)、期中の平均入居率は84.58%(前期比+1.64ポイント)となりました。

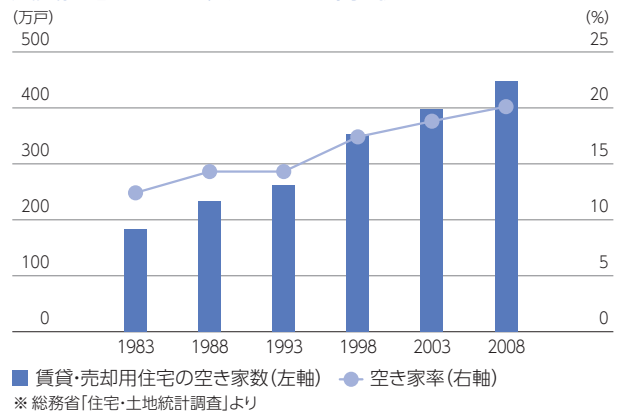
事業環境および課題

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見ています。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・家電付きなど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。

営業損益と期中平均入居率の推移



賃貸住宅の空き家数と空き家率推移



※ 総務省「住宅・土地統計調査」より

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」や「入居者専用サイト MY PAGE」等、サービス面でも工夫しています。

法人営業:

1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」を開発・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。

女性入居者の取り組み:

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組み:

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、留学生需要の取り組みを強化します。

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「お部屋カスタマイズ」は契約件数14,000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。

MY PAGE(入居者専用サイト):

取引企業とコラボレーションして制作した入居者向けの専用サイトです。インターネット利用が可能な「LEONET」、オンラインショッピング、お掃除サービス、宅配クリーニングなどの各種サービスの利用が可能なのに加えて、当社から様々なサービス、キャンペーン情報を発信しています。

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18万戸を突破しました。また、防犯カメラの設置にも注力し、設置棟数は3,000棟を突破しました。



事業概要

建築請負事業



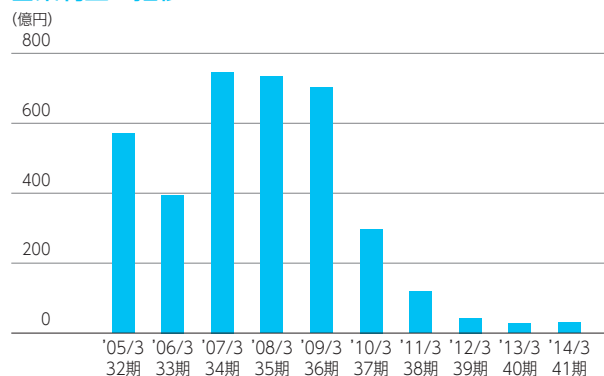
業績

建築請負事業の2013年度は、売上高631億35百万円(前期比18.3%増)、営業利益29億54百万円(前期比7.5%増)となりました。当事業では、賃貸事業の収益改善を優先するために、3大都市圏を中心に高い入居率が見込めるエリアに絞り込んだ受注活動を継続するとともに、太陽光発電システムの設置工事、介護・商業施設などアパート以外の建築請負に注力しました。この結果、2013年度の受注高は811億39百万円(前期比11.1%増)、期末の受注残高は444億69百万円(前期末比6.3%減)となりました。

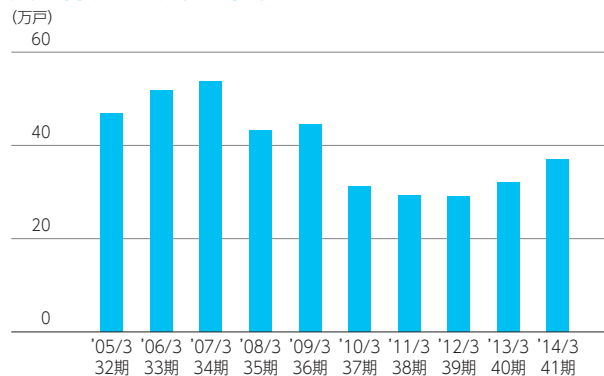
事業環境および課題

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。

営業利益の推移



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、2014年4月には首都圏を中心に5支店を新たに開設しました。

商品力の強化:

高遮音床「ノンサウンドフロア」、「高遮音界壁」「防音排水管」を組み合わせ、業界でも最高水準の遮音性を実現した「ノンサウンドシステム」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、若年層の初めての一人暮らしをターゲットにした商品の販売を開始しました。

太陽光発電システムの販売:

前期より屋根借り太陽光発電事業に軸足を移しましたが、引き続き物件価値向上施策として取り組みます。

建築バリエーションの拡大:

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。また、木曾ひのきを用いた注文住宅を展開する株式会社もりぞうとの共同開発商品「大雅-TAIGA-」を発売し、あらゆる土地活用ニーズに応えられる商品ラインナップを展開します。

主要商品・サービス

Arma-L tri-EL (アルマーレ・トライ-エル) :

3つのロフトを配して“1LDK”に匹敵する空間を確保し、「対面カウンターキッチン」・「大型ミラー付き洗面台型パウダースペース」など、“女性目線”を意識した機能を多数取り入れています。



UNI・BIRTH (ユニバース) :

若年層の初めての一人暮らしをターゲットに、専有面積は20-23平米に抑えつつ、無線LAN、セキュリティシステム、独立洗面台など初めての一人暮らしに役立つ設備を備え付けました。



大雅-TAIGA-:

最高級の木曾ひのきを用いた自由設計による注文住宅です。素材である木曾ひのきの耐久性に加えて、劣化を防ぐ換気システム、耐震性強化の工夫などによって、100年の住まいを提唱しています。



事業概要

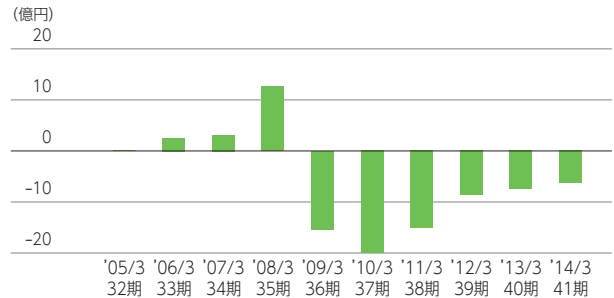
シルバー事業



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2013年度の売上高は101億71百万円（前期比7.3%増）、営業損益は前期比1億31百万円改善して、6億10百万円の損失でした。

営業損益の推移



事業環境および課題

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

今後はシルバー事業をコア事業（賃貸事業、建築請負事業）と同じく営業総本部に設置し、成長戦略事業と位置付けます。既存施設の稼働率が安定しているなか、業績向上のため建築請負事業との連携により新規施設の開設を進めます。

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61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。



事業概要

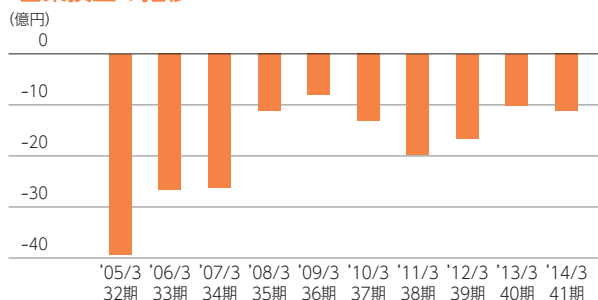
ホテル・リゾート事業



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2013年度の売上高は、賃貸事業の取引企業などへの利用促進のアプローチが奏功した結果、75億71百万円(前期比13.7%増)となりましたが、償却負担が重く、営業損益は前期と比べ1億12百万円損失が増加し、11億18百万円の損失でした。

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上、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。これら施設は株主様をはじめ、オーナー様、入居者様、取引企業様にご利用いただき、コア事業(賃貸事業、建築請負事業)の販促的役割を担います。

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

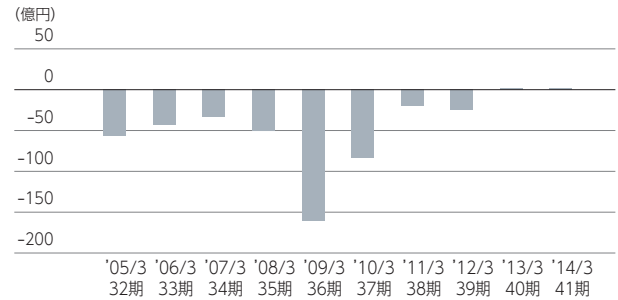
その他事業



業績

少額短期保険業、太陽光発電事業を含むその他事業の2013年度の売上高は、14億42百万円(前期比26.7%増)、営業利益は1億37百万円(前期比290.4%増)となりました。

営業損益の推移



事業環境および課題

2012年7月施行の「再生可能エネルギーの固定価格買取制度」により、太陽光、風力等の再生可能エネルギーを用いて発電された電気を電力会社が一定期間、固定価格で買い取ることが義務付けられています。設備費用の変動を考慮し買取価格は毎年見直され、太陽光発電に関しては年々減少しています。従って、早期設置による経済的なメリットも大きくなります。

戦略

前期より発電子会社レオパレス・パワーを通じた自社による太陽光発電事業を本格化し、2013年11月に発表した公募増資による調達資金の一部を活用して当社アパートの屋根に太陽光発電設備の設置を進めています。買取価格が20年間にわたり保証されるため、安定した収益の獲得を目指します。

主要商品・サービス

太陽光発電システム:

当社アパートの屋根は一般住宅に比べて面積が広く、大半が平らであるため、太陽光発電設備の設置に適しています。また、自社設計による企画商品のため、新たな耐加重調査等の必要がなく、余分なコストがかかりません。

また、太陽光発電設備の設置によるアパートへの影響にも十分配慮しています。パネルを設置する際、屋根に穴をあけないよう、当社で開発した「掴み金物」で屋根の山型部を挟み固定し、その上にパネルを設置します。こうすることで、雨漏りの心配はありません。



掴み金物

トピックス: ステークホルダーに向けた情報開示

当社は、株主・投資家を含むステークホルダーとの相互理解を深め、信頼関係を構築するためには、適切かつ積極的な情報開示が重要と考えて、ウェブサイトでの開示を中心にこれを推進しています。その開示内容は、機関投資家向けのものから、個人投資家向けの分かりやすさを追求したものまで多岐にわたっており、第三者機関からの表彰を受けるなど高く評価されています。

Gomez IRサイトランキングで2年連続銅賞

当社は、株主・投資家に向けた情報発信の場として、ウェブサイトを重視しています。このため、個人投資家向けの専用サイトを設け、財務・決算情報に加え、当社を取り巻く市場環境、戦略なども紹介しています。このような投資家の理解促進への取り組みが評価され、株主・投資家向け広報 (IR) サイトの使いやすさや情報の充実度を評価するモーニングスター株式会社主催の「Gomez IRサイトランキング」で2年連続銅賞 (不動産部門では2位) を獲得しています。



マンガでわかるレオパレス21

レオパレス21は、誰でも簡単に当社のご理解いただけるようなコンテンツとして「マンガでわかるレオパレス21」をホームページに公開しています。このページでは、ビジネスモデル、特長・強み、当社の主力事業である賃貸事業や建築請負事業について、4コママンガを活用して分かりやすくご紹介しています。マンガの下には取り組んでいる施策等をご紹介し、詳細ページへのリンクも掲載しています。

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



個人投資家向けのIR説明会

当社では、個人投資家向けのIR活動の一環として、実際に面と向かって投資家とコミュニケーションができる個人投資家説明会などへの参加を行っています。2014年3月期には、東京証券取引所主催の「東証IRフェスタ2014」や野村インベスター・リレーションズ株式会社主催の「野村IR個人投資家フェア」などに参加し、個別説明のほかミニ会社説明会などを実施しました。当期にはこれらを含めて合計9回の個人投資家向け説明会・イベントに参加しており、今後も継続的にIR説明会を行っていく考えです。



新中期経営計画を支えるCSR活動

レオパレス21は、企業理念である「新しい価値の創造」という企業理念のもと、あらゆるステークホルダーのご期待に応え、時代のニーズに沿った持続可能な社会づくりに貢献していきます。

新中期経営計画の実現を土台から支えるCSR活動

新中期経営計画『EXPANDING VALUE』の目標を達成するためには、財務活動を土台から支える、CSR活動も重要な役割を担う柱のひとつであると認識しています。

当社では、中期経営計画の各経営施策に関連するCSR活動の目標を定め、非財務活動をより発展させる取り組みを開始しています。



中計目標	関連するCSR領域	中期CSR指標
(1) コア事業のバランスが取れた持続的成長とグループ収益の最大化 (2) 新たな社会価値を創出する、新規領域や新規事業への取り組み (3) 低コスト構造の維持と、戦略的コストの選択と集中	<ul style="list-style-type: none"> •オーナー様、入居者様へのサービス向上 コア事業の主なサービス提供者への満足度の向上を図ることが求められます。 	サービスセンター入電件数
	<ul style="list-style-type: none"> •ダイバーシティマネジメント 多様な社会のニーズに対応するためには、社員も多様であることが求められます。 	女性管理職比率 外国人社員数
	<ul style="list-style-type: none"> •太陽光発電の推進 安全で安定したクリーンエネルギーの電力供給に貢献していきます。 	太陽光発電による発電量
	<ul style="list-style-type: none"> •ステークホルダーとの良好な関係の維持 オーナー様に対する近況報告会を実施していきます。 クリーンキャンペーンのさらなる推進を継続していきます。 	オーナー会開催数 クリーンキャンペーンの回数、参加者数

CSRマネジメント

当社のCSRマネジメントは、経営企画本部長を委員長とするCSR委員会のメンバーがまとめ役となり、各事業部や各部と連携を取りながら、それぞれの取り組みを行っています。

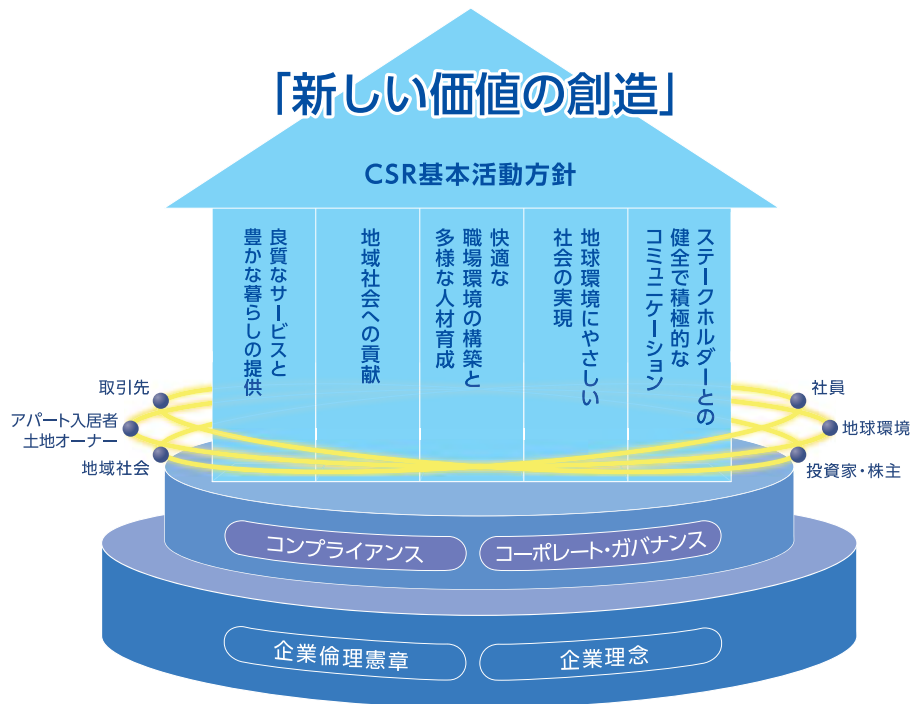
CSR委員会は年4回開催し、CSR基本活動方針に沿った取り組み内容の進捗状況の確認や、今後の方向性などを話し合い、CSR推進に向けた取り組みを行っています。

CSR基本活動方針

当社では、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、2013年に新たなCSR基本活動方針を策定しました。

事業を通じたCSR活動のさらなる発展のため、5つの基本活動方針を定め、着実に取り組みを実行していきます。

事業を支えるコンプライアンス、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。



CSR基本活動方針	ISO26000 中核主題など	主な活動	KPI(主要成果指標)
良質なサービスと豊かな暮らしの提供	消費者課題	<ul style="list-style-type: none"> 安全、安心で良質なサービスの提供 顧客へのさらなるサービスの向上 	セキュリティシステム設置戸数 防犯カメラ設置棟数
快適な職場環境の構築と多様な人材育成	人権 労働慣行	<ul style="list-style-type: none"> ワークライフバランスの推進 多様性の配慮 	社員研修参加者数 時間外労働時間
地球環境にやさしい社会の実現	環境	<ul style="list-style-type: none"> 太陽光発電事業 事業活動における環境への配慮 	太陽光発電システム設置棟数 CO ₂ 排出量削減効果
地域社会への貢献	コミュニティ参画	<ul style="list-style-type: none"> ステークホルダー参加の清掃活動 	清掃活動の実施回数、参加者数
ステークホルダーとの健全で積極的なコミュニケーション	ステークホルダー・エンゲージメント	<ul style="list-style-type: none"> 多様なステークホルダーとのコミュニケーション 	オーナー会開催数 入居者向けイベント開催数

レオパレス21のバリューチェーンにおけるCSR課題

レオパレス21の主力事業である、賃貸事業・建築請負事業においても、様々な配慮すべき社会的課題が挙げられます。私たちは、事業を通じた社会への貢献を目指し、5つのCSR基本活動方針に基づいた取り組みを実行していきます。



建築請負 設計・施工



建築請負、設計・施工におけるCSR課題

地主様の大切な土地を最大限に有効活用するため、アパートや建物の設計・施工にあたっては、建物の品質確保はもちろんのこと、現場の安全確保、環境への配慮、コンプライアンスへの配慮、CSR調達に加え、近隣の住民の皆様との円滑な関係など、様々なCSR課題に配慮する必要があります。

当社では、全ての工事案件において「建築施工管理技士」という国家資格を持つスペシャリストが施工管理を行い、品質の確保に努めています。

また、現場においては、「施工安全マニュアル」に則り、様々なリスクを事前に想定した上で、工事に携わる全ての人々と近隣の安全確保に最大限努めています。

<関連するCSR基本活動方針>

良質なサービスと豊かな暮らしの提供
 快適な職場環境の構築と多様な人材育成
 地球環境にやさしい社会の実現
 地域社会への貢献
 ステークホルダーとの健全で積極的なコミュニケーション

詳細はP46-55へ



賃貸営業 (カウンター) 法人営業



賃貸営業(カウンター)、法人営業におけるCSR課題

全国各地の店舗にてお部屋探しに来られた個人や、法人のお客様に賃貸物件をご案内する、賃貸営業・法人営業にあたっては、コンプライアンスへの配慮、プライバシーの保護、お客様対応における品質向上など、様々なCSR課題に配慮する必要があります。

個人情報については、コンプライアンス委員会が中心となり、管理本部長を統括責任者として、個人情報保護法をはじめ関係諸法令、および当社プライバシーポリシーに基づいた適切な利用・管理を行っています。万一、事故が発生した場合も迅速に対応できるよう体制の整備を図っています。

<関連するCSR基本活動方針>

良質なサービスと豊かな暮らしの提供
 快適な職場環境の構築と多様な人材育成

詳細はP46-51へ



賃貸管理



賃貸管理におけるCSR課題

全国にあるアパートの管理業務にあたっては、コンプライアンスへの配慮、プライバシーの保護、地球環境への配慮、オーナー様やお客様対応への品質向上、快適な暮らしをサポートするための品質確保に加え、地域社会との関係など、様々なCSR課題に配慮する必要があります。

オーナー様の大切な資産を守り、入居者様の快適な暮らしをサポートすることはもちろん、当社の事業やサービスを持続可能な形で継続・発展し続けるために、あらゆるステークホルダーの皆様とのより良い関係づくりに日々励んでいます。

<関連するCSR基本活動方針>

良質なサービスと豊かな暮らしの提供
 快適な職場環境の構築と多様な人材育成
 地球環境にやさしい社会の実現
 地域社会への貢献
 ステークホルダーとの健全で積極的なコミュニケーション

詳細はP46-55へ

CSR基本活動方針

良質なサービスと豊かな暮らしの提供①

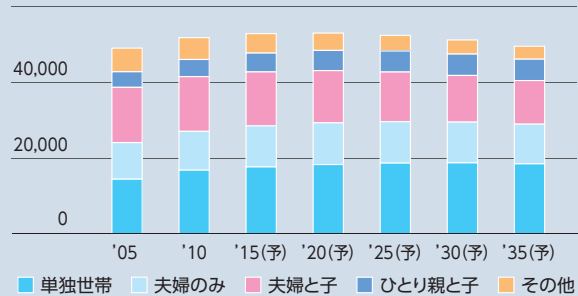
社会の多様化とともに賃貸住宅へのニーズもますます多様化する中、新しいライフスタイルの提案を通じて、入居者様に快適で住みやすい住空間を提供していきます。

社会的背景：暮らしの多様化

かつては、夫婦と子どもから成る世帯が標準的な家族構成とされてきましたが、時代の変遷により、単独世帯数が増え、世帯の小規模化が進行しています。それに伴い、賃貸住宅へのニーズの多様化もより一層進んでいます。

●世帯数の推移

60,000 (千世帯)



※ 2010年度 総務省「国勢調査」および国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計」(2013年1月推計)より

主な活動、KPI、目標と実績

主な活動：安全、安心で良質なサービスの提供、顧客へのさらなるサービスの向上
KPI(主要成果指標)：セキュリティシステム設置戸数、防犯カメラ設置棟数

2013年度の目標

- ・ **19万戸**
2015年3月末までのセキュリティシステム累計設置戸数

2013年度の実績

- ・ **187,756戸**
2014年3月末までのセキュリティシステム累計設置戸数

2014年度の目標

- ・ **約22万戸 KPI**
2015年3月末までのセキュリティシステム累計設置戸数
- ・ **4,500棟 KPI**
2015年3月末までの防犯カメラ累計設置数

- ・ 遮音仕様の商品ラインナップ展開

- ・ 遮音仕様の木造商品
ノンサウンドフロア仕様改定

- ・ L-Club Off(入居者専用優待)の拡充

- ・ 入居者専用サイト「MY PAGE」を開始、L-Club Offも含めたサービスを**20件**追加

- ・ 入居者専用サイト「MY PAGE」における入居者サービスをさらに**24件**拡充

取り組みの概要：自分らしい住まいの提案

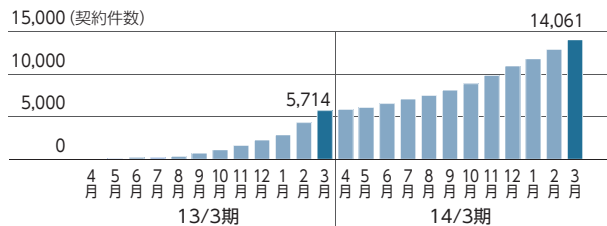
「お部屋カスタマイズ」による自分らしさの 実現によるサポート

賃貸物件でも、自分らしいお部屋で暮らしたい、そうしたご希望にお応えするため、当社の賃貸物件を自分好みにカスタマイズできる「お部屋カスタマイズ」サービスを、2012年5月より開始しています。

「お部屋カスタマイズ」では、入居者様がお好きな1面の壁紙を選べる上、変更した壁には、棚の取り付けやウォールステッカー、画びょうやテープなどの使用が可能です。ご入居中の物件も含めると全国約15万室のレオパレスのお部屋で対応しており、2014年3月末で、契約件数は14,061件に達しました。

戸建住宅やファミリー向け住宅とは異なり、一人暮らしの賃貸ならではの、自分らしさや、趣味・趣向を表現できるサービスとして、今後も内容の拡充を進めていきます。

● 累計契約件数



女性入居者様向けの「Arma-L」シリーズ

女性入居者様をターゲットとした大容量の収納家具付きアパート「Arma-L」に加え、当社の主力商品である2つのロフトを配した「DUAL-L」の商品特長を融合させた「Arma-L tri-EL」を開発・発売しました。

1LDKに匹敵する贅沢な空間を実現し、居室内にパウダースペースを配したほか、壁面収納やカウンターキッチンを採用し、女性目線のアイデアが盛り込まれている商品となっています。

都市部を中心に女性の一人暮らし比率が高まる中、賃貸物件の女性入居者様はますます増加すると予想されます。今後も、当社は女性にも暮らしやすい住まいの提供により、社会のニーズにお応えしていきます。



Stakeholder's Voice

賃貸営業企画統括部 統括部長 佐々木 竜也

2012年5月よりスタートしている「お部屋カスタマイズ」は、気軽に部屋を自分好みに変えられるサービスとして入居者様からご好評いただき、約2年間で14,000件を突破しました。レオパレス21は企業理念である「新しい価値の創造」のもと、従来ロフトの特許取得、家具・家電付き、ブロードバンドなど賃貸住宅における多くの新しいサービスを発信してきました。その一環で、「お部屋カスタマイズ」を導入し、部屋に愛着を持っていただくことで長期入居を促進します。

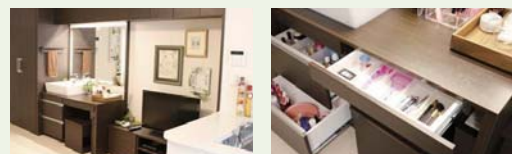
また、全国の空室に社員が手作りで仕上げたカスタマイズのモデルルームを入居希望者様に実際に見ていただくことで、販売促進効果に加え社員の営業力の向上にもつながっています。

TOPICS 「Arma-L期間限定@cosmeモデル」を開発

株式会社リクルート住まいカンパニーの運営する住宅・不動産総合サイト『SUUMO』と、株式会社アイスタイルの運営する日本最大の化粧品・美容の総合サイト『@cosme (アットコスメ)』により、「美容・健康と住まいに関する意識調査」が2014年2月に発表されました。

その結果の一部では、全体の約7割が「ながら美容」をすると回答し、中でも「テレビを見ながら」が一番であったり、自宅での場所や設備についての不満を尋ねた質問では、洗面所の収納や照明、居室の照明や採光、バスルームの収納などが多く挙げられていました。

この結果をもとに、これまで以上に女性目線による「Arma-L」をリニューアルしました。



CSR基本活動方針

良質なサービスと豊かな暮らしの提供②

取り組みの概要：「安全で安心」な住まいの提案

セキュリティシステムによる防犯強化

大手警備会社のSECOM・ALSOKの2社と業務提携し、セキュリティシステムの新築アパートへの標準設置および既存物件への導入を進めています。2014年3月末の設置済戸数は187,756戸(設置率34.2%)となりました。



Stakeholder's Voice

総合警備保障株式会社 城北支社
営業部 担当課長 小川 健太郎 様



ライフスタイルや多様化する個人ニーズに適した当社サービスがレオパレス21様のビジネスモデルにマッチングできるとの思いが始まりました。お客様からは「安心して一人でも暮らせます」「防犯カメラを設置してから不法投棄・無断駐車がピタリとなくなった(オーナー様)」等、沢山のうれしい言葉を頂戴しています。

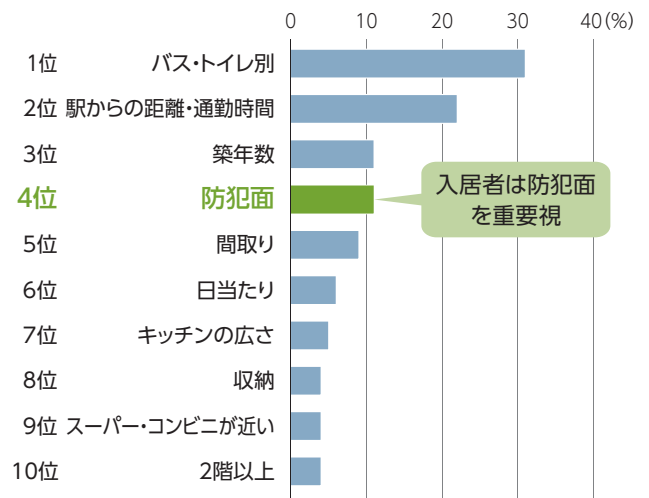
防犯カメラなどのホームセキュリティによる安心の提供

一人暮らしをする際、家賃以外の大切な要素として「防犯面」が重視されています。当社では、2011年より新築および既存のアパートに、侵入者や不審者を監視・記録する防犯カメラの本格導入を開始し、設置棟数は全国で3,000棟(49,203世帯)を超えています(2014年3月末現在)。

今後も防犯カメラの導入を進め、当社アパートのみならず近隣住民の安心・安全を守る環境づくりに貢献します。



●一人暮らしをするとき、家賃以外に重要視するポイント



資料：2010年10月 COBS ONLINE 回答者432名

取り組みの概要：良質なサービスで顧客満足度を向上

お部屋探しの利便性を高め、スムーズなご入居をサポート

レオパレス21の賃貸ウェブサイトでは、インターネット上でお部屋探しからお申し込みまで完結でき、忙しい方や遠隔地にお住まいの方に多くご利用いただいています。

外国籍のお客様向けには、原則として母国語での対応を心掛けています。現在のところ賃貸ウェブサイトは英語、中国語、韓国語、ポルトガル語の4カ国語で表示しているほか、コールセンターではベトナム語を加えた5カ国語で対応。これに加え、国内のレオパレスセンター等への外国籍スタッフ配置(2014年3月末162人)により、母国語でのお部屋探しから入居後のサポートを行っています。

また、中国・韓国・台湾に計8カ所の海外店舗を設けており、来日前に現地にて、お部屋探しや契約ができる体制を整えています。近年ますます増加する、留学や就職で来日される方々のため、便利なお部屋探しや快適な暮らしのサポートを続けています。

様々な入居者様向けサービスを拡充

入居者専用サイト「MY PAGE」を2013年4月より立ち上げ、入居者様からのリクエストに応えるコンシェルジュサービスなど、賃貸住宅の常識を破る豊富な入居者様向けサービスを各種取り揃えています。



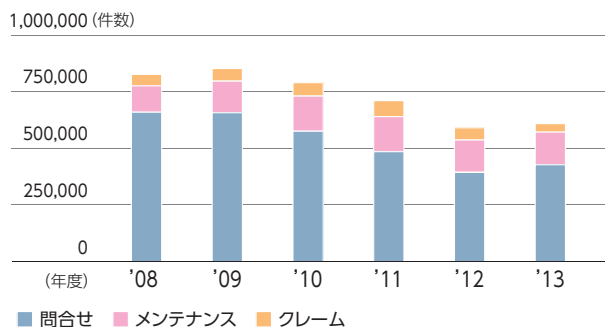
サービスセンターが入居後のサポートを完全に

レオパレス21では、ご入居後の様々な「困った!」や緊急のトラブルにも迅速に対応できる体制を整えています。サービスセンターでは、専門のコミュニケーターがお客様一人ひとりの相談に丁寧に耳を傾け、お客様のご要望を正確にヒアリングし、それに合わせた対応を心掛けています。問合せ内容を分析し、ホームページの「よくあるご質問」を随時追加・更新することにより、お客様の疑問や不安を解消し満足度を高め、安心して快適なアパート生活を提供します。

また、「ライフサポートサービス※」にご加入いただいているお客様には、鍵の紛失や水まわり修繕などのトラブルに24時間体制でお応えしています。

※「ライフサポートサービス」はオプションになります。

●サービスセンター入電件数推移



CSR基本活動方針

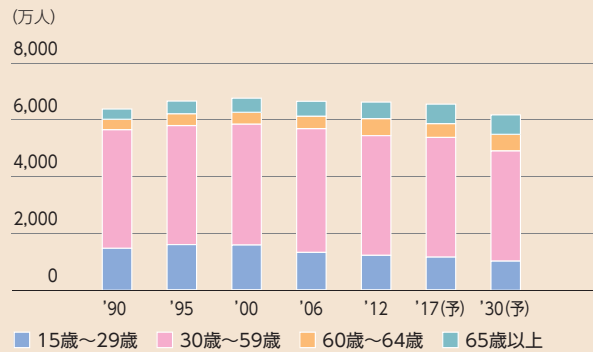
快適な職場環境の構築と多様な人材育成

企業理念「新しい価値の創造」の担い手である「人材」を重要と考え、社員一人ひとりが多様な個性と能力を発揮し、働きやすく快適な職場環境の構築を目指しています。

社会的背景：働き方の多様化

少子高齢化に伴う労働力人口の減少をはじめ、経済的な事情や女性の社会進出を背景に、働き方が多様化しています。ワークライフバランスがますます重要となり、企業にも多様な働き方の推進や労働時間の見直しなど、様々な制度や取り組みが求められています。

●労働力人口の推移



資料：1990、1995、2000、2006年は総務省統計局「労働力調査」、
2012年以降はJILPT「平成19年労働力需給の推計」。

主な活動、KPI、目標と実績

主な活動： ワークライフバランスの推進、多様性の配慮

KPI(主要成果指標)： 社員研修参加者数、時間外労働時間

2013年度の目標

- ・ 次回行動計画の達成(2013年度中に半休制度の導入)

2013年度の実績

- ・ **1,582人**
7月1日より開始した半休制度の利用者数

2014年度の目標

- ・ **3,200人** **KPI**
計画的な社員育成の実施(社員研修参加者)
- ・ **7%削減** **KPI**
時間外労働削減に向けた取り組みの実施(時間外労働時間前期比削減率)

- ・ 特例子会社レオパレス・スマイルの講演活動、会社見学・実習受入の継続

- ・ **365人**
会社見学者数
- ・ **71人**
実習受入者数

- ・ **2.0%**
障がい者雇用率の遵守基準

- ・ **2.07%** (2014年3月末現在)
障がい者雇用率

取り組みの概要：働きやすい職場づくり

ワークライフバランスの推進

当社は、ワークライフバランスの推進を重要課題と捉え、多様な働き方の推進や労働時間の短縮など、様々な取り組みを進めています。

働きやすい環境づくりのため、厚生労働省の「次世代育成支援対策推進法に基づく行動計画」に基づき、「次世代認定マーク(くるみんマーク)」を取得し、下記の行動計画を策定し、取り組みを継続しています。



くるみんマーク

■ 行動計画(2013年1月～2015年1月)の内容

- 目標① 育児休業を取得しやすい環境整備
(男性:期間中1名以上の取得、女性:取得率80%以上)
- 目標② 所定外労働時間の削減のための措置を行う
- 目標③ 半休制度導入の検討を行う

TOPICS ワークライフバランス推進室を新たに設置

社員一人ひとりの成長と労務管理面での意識改革を図るとともに、社員個人の能力や可能性を最大限に発揮できる職場環境の構築に取り組むため、社長直轄の新組織を2014年1月より設置しました。

これまで以上に働きやすい環境づくりのため、組織一丸となって励んでいきます。



ワークライフ
バランス推進室
のメンバー

取り組みの概要：多様な人材育成

多様な人材の登用

当社は、研修制度を通じて社員一人ひとりの能力開発をサポートすることで、組織力アップを図り、新たな成長の実現を目指しています。

当社の研修制度は、大きく分けて「階層別研修」と「事業部別研修」があります。「階層別研修」は、賃貸事業、建築請負事業、シルバー事業、国内ホテル事業・リゾート事業などの全ての事業部を対象とし、新入社員から経営層までを7つの階層に分けて、各階層に期待される役割や求められる能力(知識やノウハウなど)の習得を目指しています。事業部にかかわらず、レオパレス21の社員なら、誰でも求められる知識や能力の習得を段階的に行います。

「事業部別研修」は、各事業部ごとに専門的な知識や技術を習得するための研修を実施し、専門性を磨くことにより、お客様満足度の向上を目指しています。

	2013年度実績	2014年度計画
研修プログラム数	3	9
参加者人数	460人	3,200人
一人当たり研修費用	76,326円	約85,000円
受講延べ日数	70日	173日

Stakeholder's Voice

人事部長 石倉 達志



今期(2015年3月期)から開始した新たな中期経営計画を達成するためには、強い組織、そして強い人材を育てる必要があります。具体的には現場力をアップさせる営業力強化研修などを新たに加え、管理職のマネジメント力をアップさせる管理者養成研修を拡充します。お客様に一番近い現場の社員のスキルアップを図ることで顧客満足度の向上、またリーマンショック後は縮小していた研修制度を拡充することで社員満足度の向上を図ります。

CSR基本活動方針

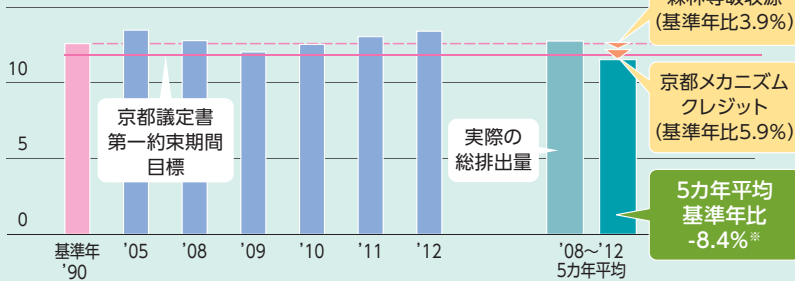
地球環境にやさしい社会の実現

事業活動が地球環境に与える影響の大きさを認識し、環境にやさしい住まいづくりを追求し続けるとともに、企業活動全体で環境負荷の低減を実現していきます。

社会的背景：地球環境の悪化とクリーンエネルギーへの需要の高まり

2012年度の日本の温室効果ガスの総排出量は、13億4,300万トン(二酸化炭素換算)。2011年度比2.8%、3,660万トンの増加)となりました。地球環境の悪化が深刻となる中、より安全で持続可能なエネルギーである、太陽光発電への関心がさらに高まっています。

● 我が国の温室効果ガス排出量と京都議定書の達成状況

15 排出量(億トンCO₂換算)

※ 最終的な排出量・吸収量は、2014年度に実施される国連気候変動枠組条約および京都議定書下での審査の結果を踏まえ確定する。また、京都メカニズムクレジットも、第一約束期間の調整期間終了後に確定する(2015年後半以降の見通し)。

※ 環境省日本の温室効果ガス排出量の算定結果確定値(2014年4月)

主な活動、KPI、目標と実績

主な活動： 太陽光発電事業、事業活動における環境への配慮

KPI(主要成果指標)： 太陽光発電システム設置棟数、CO₂排出量削減効果

2013年度の目標

・ 7,000棟

2015年3月末までの太陽光発電累計設置数

2013年度の実績

・ 9,001棟

2014年3月末までの太陽光発電累計設置棟数

2014年度の目標

・ 3,000棟 **KPI**

太陽光発電年間設置数
(38,370,634kWh、CO₂排出量削減効果12,068トン-CO₂)

・ 複合機入れ替えによる消費電力やCO₂排出量削減 **KPI**

・ エコカー導入によるガソリン消費量削減

・ 「Lecoシリーズ」商品の拡充・改善

・ 「Sky-stage」6棟、
「Li-stage」3棟竣工

・ **20%削減**
建築資材の廃棄物減量

・ 建築資材のロフト材のプレカット化を1現場で実施検証

取り組みの概要：太陽光発電事業の推進

当社は2011年3月から、①オーナー様投資による太陽光パネル設置、②屋根借り太陽光発電事業、③遊休地を活用したメガソーラーの3つの施策により、太陽光発電事業に積極的に取り組んでいます。2014年3月末現在、累計9,001棟への設置が完了、合計発電容量は125.8MWとなりました。

今後も、安全で持続可能なエネルギーとして、太陽光発電への取り組みを継続して推進していきます。



千葉県富里市のメガソーラー

TOPICS

神奈川県と「屋根貸し」による太陽光発電事業の普及に関する協定を締結しました。

当社は、2013年6月に神奈川県と太陽光発電事業の普及を図る協定を締結しました。

神奈川県は「屋根貸し」による太陽光発電事業の普及啓発を広く行い、当社が管理する神奈川県内のアパート約2,900棟のうち700棟を目標（発電量見込みは8.4MW）に同事業による太陽光発電設備を設置します。

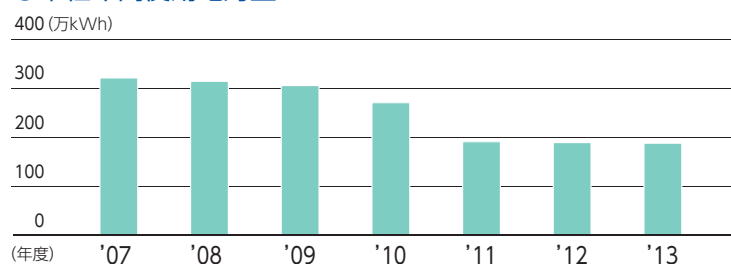


レオパレス21代表取締役社長
深山英世(左)と
神奈川県黒岩祐治知事(右)

取り組みの概要：事業活動による環境負荷の低減

当社の事業活動における環境負荷の低減に取り組んでいます。2013年度は右記の施策を実施しました。2014年度では、リース車両におけるエコカーの導入をさらに進めていく予定です。今後も、地球環境に与える影響の大きさを認識し、積極的な取り組みを継続していきます。

●本社年間使用電力量



●2013年度に実施の施策

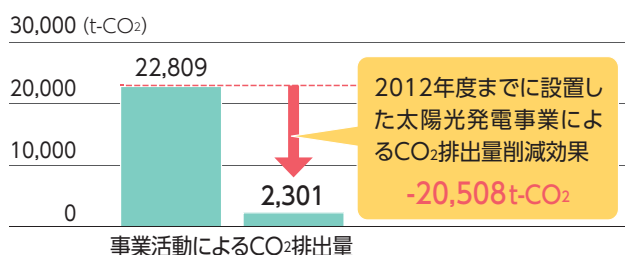
アパートの省エネルギー化
クールビズ、ウォームビズの実施
節水への取り組み
エコカード、エコグリーンカード
節電への取り組み

取り組みの概要：太陽光発電事業による実質的な地球環境負荷低減に向けて

当社では、事業活動によるCO₂排出量をできるだけ抑制する一方(上記参照)、太陽光発電事業での創エネルギーによるCO₂排出量削減効果を大きく拡大することにより、地球環境への負荷を実質的に相殺し、将来的にはさらなる地球環境負荷に向かう取り組みを推進しています。

太陽光発電事業によるCO₂排出量削減効果は、2014年3月までの累計で37,967トン-CO₂となり、これからの発展が見込まれます。

●2012年度レオパレス21事業所によるCO₂排出量



CSR基本活動方針

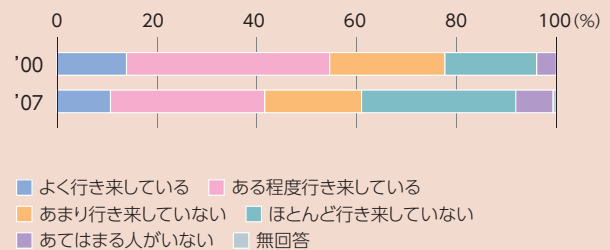
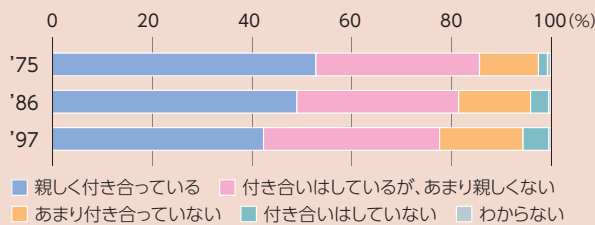
地域社会への貢献

安心して暮らせる街をつくるため、住まいを提供する企業として、身近なところから地域の皆様とともに活動を続けていきます。

社会的背景：地域社会のつながりの希薄化

都市集中化と地方過疎化の進行による地域のつながりがますます希薄化するにつれ、お年寄りの孤独死や子どもを狙う犯罪の増加など、様々な課題が浮かび上がってきています。特に、有事の際においては地域のコミュニケーションの重要性が認識されている一方、対策があまり進んでいないのが現状です。

●近所付き合いの程度の推移



資料：内閣府「社会意識に関する世論調査」(1975、86、97年)により作成、および「国民生活選好度調査」(2000、2007年)により特別集計。

主な活動、KPI、目標と実績

主な活動：ステークホルダー参加の清掃活動

KPI(主要成果指標)：清掃活動の実施回数、参加者数

2013年度の目標

- ・全社一斉のクリーンキャンペーンの継続
- ・全8ホテルにて職場体験の受入
- ・「ウルトラマン基金」への募金活動推進

2013年度の実績

- ・全社一斉：計3回、3,040棟、3,642人参加
- ・建築現場周辺：1,995現場、9,561人参加
- ・4ホテルで計21校受入
- ・募金額213,238円、参加人数326人

2014年度の目標

- ・全社一斉：KPI 4回開催(約1,000棟/回)
- ・建築現場周辺：2,000現場、1万人参加

取り組みの概要：クリーンキャンペーンによる住みよい地域づくり

地域で事業を営む当社のスタッフがそれぞれの街や地域への愛情を持つために、またステークホルダーの方々との交流を深めるために、当社は街の清掃活動を続けています。

クリーンキャンペーン	実績
全社一斉(3回)	3,040棟にて3,642人参加
建築現場周辺	1,995現場にて9,561人参加

取り組みの概要：本業を活かした多様なチャネルによる取り組み

当社の本業を活かし、様々な形で地域社会へ貢献しています。当社が運営する介護施設やホテルでの職場体験受入や、「こども110番」への協力、除雪作業のお手伝いをはじめ、社員参加型の社会貢献活動を積極的に実施しています。



CSR基本活動方針

ステークホルダーとの健全で積極的なコミュニケーション

事業活動を通して、ステークホルダーの皆様との積極的な情報開示と対話を行い、健全でより良いパートナーシップを構築しています。

主な活動、KPI

主な活動: 多様なステークホルダーとのコミュニケーション
KPI(主要成果指標): オーナー会開催数、入居者向けイベント開催数

当社は、各ステークホルダーとの良好な関係構築のため、様々な取り組みを実施しています。



第三者意見ーレオパレス21のCSRに寄せてー



(株) サステナビリティ
会計事務所
代表取締役 福島隆史

レオパレス21のCSRフレームは明快だ。新中期経営計画『EXPANDING VALUE』の目標達成に向けCSRが重要な役割を担う柱のひとつと認識され、5つの基本活動方針それぞれにKPIを掲示、バリューチェーン各プロセスにおけるCSR課題整理も試みられている。基本活動方針ごと、社会的背景を切り口に当年度目標→実績→次年度目標をチャート形式で提示するなど、取り組みの意義や進捗を把握しやすい。

CSR委員会に2回ほど陪席させていただいたが、各部門のCSR取り組みにトップ層から様々な指摘がなされていた。紙面上の都合で本レポートでは一部しか紹介されていないことが残念なぐらい『新しい価値の創造』に向けた取り組みが現場において真摯に実践されている。

今後はさらに、各部門の取り組みを5つの基本活動方針のもと横串をさすように集約し、KPIの設定が活動進捗の目安として機能するよう、CSRを発展させていただきたい。

コーポレート・ガバナンス

レオパレス21は、コーポレート・ガバナンスの整備、強化を最も重要な経営課題のひとつと位置付けており、その体制整備に加え、体制が機能するような経営組織や経営システムの整備、情報開示などを行っています。

コーポレート・ガバナンスの考え方

当社は、コーポレート・ガバナンスの構築・強化を最も重要な経営課題のひとつと位置付けており、全てのステークホルダーにとってより高い企業価値を実現するため、効率的で、公正、かつ透明性の高い経営を目指すことを企業活動の基本的な考えとしています。

この考えに基づき、意思決定に対する牽制機能の強化、株主や取引先等との良好な関係の構築など、経営組織体制や経営システムの整備に努めています。

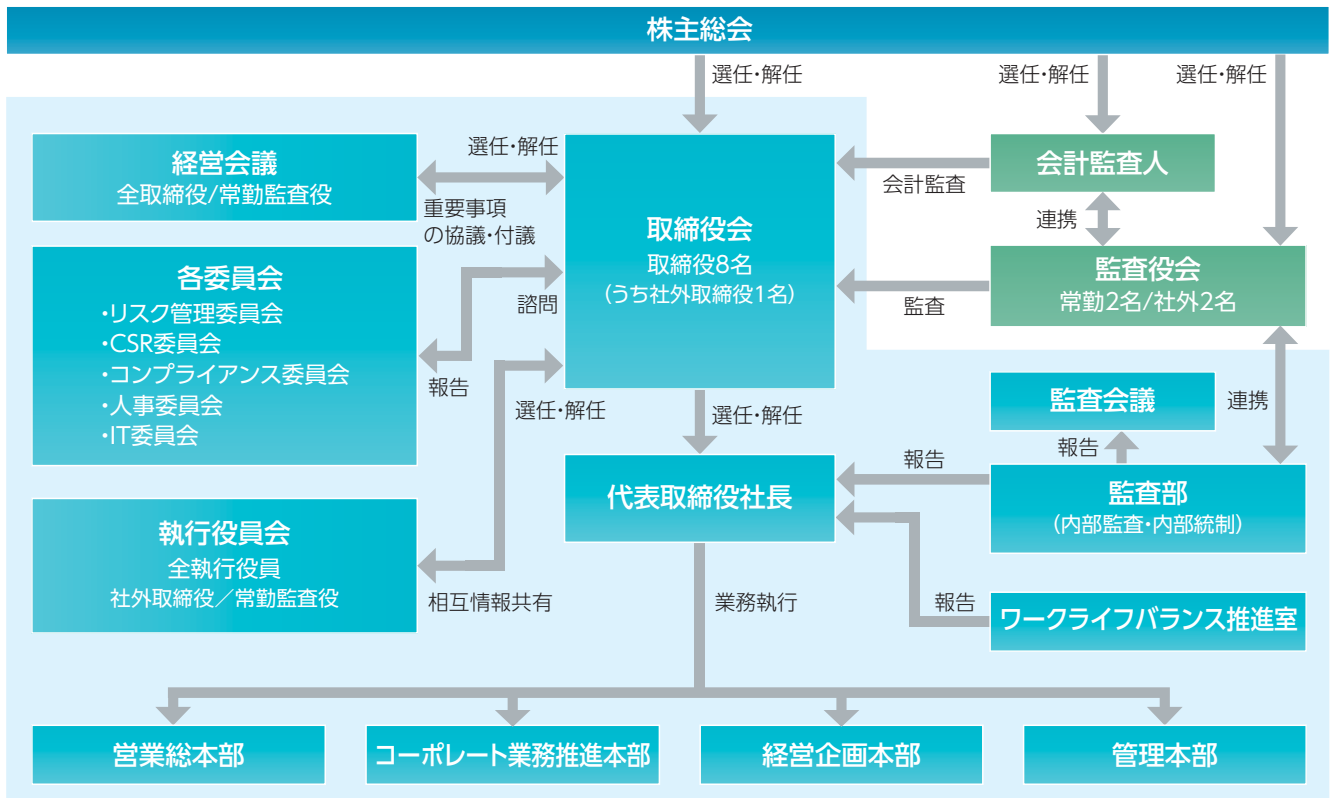
具体的には、取締役会を設置し、事業ならびに経営環境の変化に機動的に対応して、適切かつ迅速な意思決定により業績向上を図ると同時に、取締役の業務執行の監督機関として監査役会を設置し、経営監視機能の強化に努めています。さらに、取締役会の諮問機関である委員会を通じて、コンプライアンス体制およびリスク管理体制の確立にあ

たっています。

2014年度より事業部間の連携を高める組織としてコーポレート業務推進本部を設置し、これまでの営業総本部、経営企画本部（総合企画本部から改称）、管理本部（経営管理本部から改称）と合わせて四本部制としています。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、当社は経営企画部広報グループを通じて、積極的な情報開示活動を推進しています。ホームページでの情報開示の充実を図るとともに、個人投資家説明会やIRフェアへの参加による情報開示活動を進めています。国内在住のアナリストや機関投資家向けには定期的な説明会を実施しているほか、経営トップなどが必要に応じて北米・アジア・欧州へ投資家訪問を実施しています。

●コーポレート・ガバナンス体制図



ガバナンス体制と取り組み

取締役会

意思決定機関である取締役会は、社外取締役1名を含む8名の取締役で構成され、月1回の定例取締役会のほか、必要に応じて随時機動的に取締役会を開催し、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、経営会議を定期的で開催し、業務執行方針およびその実施に関して協議、対策の検討を行っています。

監査役会

取締役の業務執行の監督機関として監査役会(常勤監査役2名および非常勤監査役2名)を設置し、監査計画に基づき、重要な意思決定のプロセスや取締役業務の執行状況を把握するため取締役会等の重要会議に出席するとともに、業務状況調査や代表取締役社長との定期的な意見交換等を通して監査の実効性を上げる体制を取っています。

社外取締役／社外監査役

当社は、社外取締役および社外監査役の選任により、取締役会の意思決定および業務執行の適法性を監督する機能を強化して経営の透明性・公正性の確保を図るとともに、その経歴を通じて培った豊富な知識・経験ならびに経営者としての見識に基づく客観的な立場からの提言および監督機能を強化する役割を期待しています。また、社外取締役または社外監査役を選任するための当社からの独立性に関しては、人的・資金的関係または取引関係その他の利害関係のないことならびに一般株主と利益相反が生じる恐れのないことを方針としています。

●社外取締役の取締役会への出席状況

田矢 徹司	取締役会 16回中15回
-------	--------------

●社外監査役の取締役会・監査役会への出席状況

藤原 浩一	取締役会 16回中14回
	監査役会 10回中 8回
中村 正彦	取締役会 16回中15回
	監査役会 10回中10回

内部監査

代表取締役社長に直属する部署として内部統制機能と内部監査機能を統括した監査部を設置して関係会社を含めた

監査を実施するとともに、健全な内部統制を維持するために監査会議を設置し、経営活動のモニタリングやリスクマネジメントを行い、ガバナンス強化を実施しています。

会計監査

公認会計士監査は太陽ASG有限責任監査法人に依頼しており、会社法監査と金融商品取引法監査について監査契約を締結しています。公認会計士監査の状況については、定期的に監査役会に報告されています。

役員報酬

取締役の報酬等は、基本報酬、ストックオプションおよび賞与の3種類で構成され、以下の方針に基づき決定しています。監査役の報酬等は、株主総会で決議された総額の範囲内で監査役が相互に協議して決定しています。

(基本報酬)

取締役の役位ごとに、その担当部門の性質、業務範囲および業績達成度等を総合的に勘案して決定します。

(ストックオプション)

株価変動のメリットとデメリットを株主と共有し、会社業績の向上を目的として株式報酬型ストックオプションを導入しています。支給額につきましては、会社業績および株価を勘案し、支給の有無を含め内規に基づいて計算した金額とします。なお、社外取締役にはストックオプションを支給しません。

(賞与)

会社業績等の定量的要素、経営基盤の強化等の定量的要素を鑑み、各取締役の貢献度等を総合的に勘案して、支給の有無と支給額を決定します。なお、社外取締役には賞与を支給しません。

●取締役、監査役の報酬額

(百万円)

	報酬等の 総額	報酬等の種類別の総額		
		基本報酬	ストック オプション	賞与
取締役(社外取締役を除く)8名	234	234	—	—
監査役(社外監査役を除く)3名	31	31	—	—
社外役員3名	19	19	—	—

※ 上記には、2013年6月27日をもって退任した取締役1名、監査役1名を含んでいます。

コンプライアンス体制およびリスク管理体制

当社の内部統制システムの基本方針では、法令遵守と社会倫理の遵守を企業活動の原点と定め、適宜問題点の把握と改善に努め、さらなる内部統制体制の充実・強化に努めています。

コンプライアンス体制に関しては、企業倫理憲章および内部通報制度の制定をはじめ、取締役会の諮問機関としてコンプライアンス委員会を設置して体制強化を図っています。コンプライアンス委員会は、代表取締役社長を委員

長とし、弁護士等の社外専門家を含めた委員で構成され、ガバナンス強化策の一環として教育研修や情報管理体制の充実・強化などコンプライアンスに係る施策を企画立案するとともに、監視体制の強化、問題点の把握と改善に努めています。コンプライアンスに係る施策を各事業部の業務執行現場で積極的に実行する体制として、各事業部および各部署はコンプライアンス担当者を選任し、その役務にあたっています。

●コンプライアンスに関する具体的取り組み(2014年3月期)

内容	テーマ	開催数
E-learning	「契約について」など	2回
E-learning (新入社員、中途入社社員を対象とした研修)	「情報管理」など	2カ月単位
コンプライアンス研修	「通報者保護と内部通報制度の活用」など	2回
コンプライアンス研修(役員を対象とした研修)	「取締役の法的責任」など	2回
コンプライアンス研修(管理職を対象とした研修)	「ハラスメントについて」など	3回
コンプライアンス研修(新入社員を対象とした研修)	「コンプライアンスの基本」など	1回
東京証券取引所の講師によるセミナー	「インサイダー取引規制の基礎と具体例」	1回

リスク管理体制に関しては、全社的なリスクを統括的に把握・管理するため、取締役会の諮問機関としてリスク管理委員会を設置して体制強化を図っています。リスク管理委員会は、代表取締役社長を委員長とし、弁護士等の社外専門家を含めた委員で構成され、リスク管理状況の確認を行うとともに、研修等を企画実行し、リスクの低減および

未然防止に努めています。各部門は担当する業務に関し、リスクを抽出・分析し、リスク対策を立てて管理し、これをリスク管理委員会に報告します。リスク管理委員会では、各部門のリスク管理について、適正な管理となるよう協議・指導を行っています。

取締役 (2014年4月1日現在)



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

執行役員 (2014年4月1日現在)



上段左から 執行役員/蘆田 茂、執行役員/鮫島 健一郎、執行役員/篠崎 正司、執行役員/宮尾 文也、執行役員/大石 基善、執行役員/水野 靖
下段左から 執行役員/佐藤 不二雄、常務執行役員/阿部 聡、専務執行役員/武田 浩、常務執行役員/北川 洋輔、常務執行役員/持田 直道、
執行役員/松永 英樹

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有価証券

当社グループが保有している有形固定資産、有価証券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、ホテルリゾート関連事業に係るレオパレスリゾート会員権の預託金があり、1993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 (2013年3月31日)	当連結会計年度 (2014年3月31日)	増減
資産の部			
現金及び預金	¥ 56,681	¥ 74,767	¥ 18,085
売掛金	4,360	5,490	1,129
完成工事未収入金	2,231	1,651	△580
営業貸付金	1,879	1,429	△449
前払費用 ^{*1}	12,772	6,679	△6,092
繰延税金資産	4,273	4,147	△126
未収入金	1,017	1,584	567
その他	8,025	6,795	△1,229
貸倒引当金	△346	△221	124
流動資産合計	90,896	102,324	11,428
建物及び構築物(純額)	54,740	57,073	2,333
土地	80,780	81,800	1,020
その他 ^{*2}	3,477	13,628	10,151
有形固定資産合計 ^{*3}	138,997	152,503	13,505
無形固定資産合計	6,613	6,601	△11
投資有価証券	7,176	7,257	80
固定化営業債権	1,900	1,420	△480
長期前払費用 ^{*1}	8,127	3,719	△4,407
繰延税金資産	6,586	12,152	5,566
その他	3,910	3,600	△310
貸倒引当金	△2,606	△2,153	452
投資その他の資産合計	25,094	25,996	901
固定資産合計	170,705	185,100	14,395
繰延資産	48	34	△13
資産合計	¥ 261,649	¥ 287,459	¥ 25,809

※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5,165百万円、長期前払費用のうち3,291百万円となります。

※2 当連結会計年度におけるその他の有形固定資産の主たるものは、太陽光発電システム5,961百万円とリース資産5,167百万円です。

※3 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	¥ 59,657	¥ 57,830
国内ホテル	13,872	13,410
本社等事業所	24,036	23,910
グアムホテル		
レオパレスリゾート	20,171	23,783
ウェスティン	11,816	13,773
レオパレスリゾート(千米ドル)	\$ 233,060	\$ 225,674
ウェスティン(千米ドル)	136,904	130,693

(百万円)	前連結会計年度 (2013年3月31日)	当連結会計年度 (2014年3月31日)	増減
負債の部			
買掛金	¥ 2,670	¥ 2,685	¥ 15
工事未払金	14,307	12,128	△2,178
短期借入金等	15,374	3,500	△11,874
リース債務	1,097	1,575	477
未払金	13,252	16,001	2,749
前受金 ^{※1}	49,036	45,051	△3,985
未成工事受入金	3,807	5,242	1,434
完成工事補償引当金等	529	814	285
その他	5,069	5,561	491
流動負債合計	105,144	92,560	△12,584
社債	1,480	920	△560
長期借入金	30,020	27,077	△2,942
リース債務	1,054	4,154	3,100
退職給付引当金	8,634	—	△8,634
空室損失引当金 ^{※2}	13,950	9,352	△4,597
退職給付に係る負債	—	10,050	10,050
長期預り敷金保証金 ^{※3}	8,984	8,492	△491
長期前受金 ^{※1}	32,357	27,628	△4,729
その他	1,872	2,362	489
固定負債合計	98,353	90,037	△8,316
負債合計	203,498	182,598	△20,900
純資産の部			
資本金	62,867	75,282	12,415
資本剰余金	39,424	51,501	12,076
利益剰余金	△31,018	△15,788	15,229
自己株式	△4,726	△3,660	1,066
株主資本合計	66,546	107,334	40,787
その他の包括利益累計額合計	△8,413	△2,504	5,908
新株予約権	18	18	—
少数株主持分	—	13	13
純資産合計	58,151	104,860	46,709
負債純資産合計	¥ 261,649	¥ 287,459	¥ 25,809

※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24,604百万円、アパート家賃13,083百万円、家具・家電メンテナンス費用2,698百万円

長期前受金：マンスリー利用料13,258百万円、建物修繕費用11,576百万円、家具・家電メンテナンス費用2,793百万円

※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4,195百万円と修繕一時金2,882百万円です。

連結損益計算書

(百万円)	前連結会計年度 (自 2012年4月 1日 至 2013年3月31日)	当連結会計年度 (自 2013年4月 1日 至 2014年3月31日)	増減
売上高	¥ 454,222	¥ 471,089	¥ 16,867
売上原価	396,508	401,510	5,001
売上総利益	57,713	69,579	11,866
販売費及び一般管理費	50,299	55,906	5,606
広告宣伝費	2,905	3,291	386
販売手数料	2,242	3,038	795
給与等	22,829	25,768	2,938
賃借料	2,424	2,329	△95
減価償却費	1,570	1,605	34
租税公課	2,988	3,117	129
その他	15,338	16,754	1,416
営業利益	7,413	13,673	6,259
営業外収益	6,036	301	△5,734
為替差益 ^{※1}	5,592	10	△5,582
その他	443	291	△151
営業外費用	2,358	2,399	40
支払利息	1,423	1,574	151
支払手数料	548	550	2
その他	386	274	△112
経常利益	11,091	11,574	483
特別利益	138	0	△137
特別損失	2,258	793	△1,464
減損損失 ^{※2}	2,172	778	△1,394
その他	85	14	△70
税金等調整前当期純利益	8,971	10,781	1,810
法人税、住民税及び事業税	313	768	455
法人税等還付税額	△6	△31	△24
法人税等調整額	△4,670	△5,181	△511
法人税等合計	△4,364	△4,444	△80
少数株主損益調整前当期純利益	13,335	15,226	1,891
少数株主損失(△)	-	△3	△3
当期純利益	¥ 13,335	¥ 15,229	¥ 1,894

※1 当社の連結子会社Leopalace Guam Corporation (LGC)は、当社からの借入金債務を有していたため、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した。ただし、2013年3月26日付のLGCに対する債権の株式化(DS)を実行し、当連結会計年度より為替変動の影響を極小化しました。

※2 各連結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	¥ 1,903	¥ 778
休止固定資産(遊休地)	269	-
合計	¥ 2,172	¥ 778

連結キャッシュ・フロー計算書

(百万円)	前連結会計年度 (自 2012年4月 1日 至 2013年3月31日)	当連結会計年度 (自 2013年4月 1日 至 2014年3月31日)	増減
税金等調整前当期純利益	¥ 8,971	¥ 10,781	¥ 1,810
減価償却費	5,683	5,993	309
空室損失引当金の増減額(△は減少)	△5,256	△4,597	658
為替差損益(△は益)	△5,592	△10	5,582
減損損失	2,172	778	△1,394
売上債権の増減額(△は増加)	△102	△193	△91
長期前払費用の増減額(△は増加)	16,299	10,067	△6,232
仕入債務の増減額(△は減少)	△503	△2,513	△2,009
未成工事受入金の増減額(△は減少)	850	1,346	496
前受金の増減額(△は減少)	△19,587	△8,718	10,869
預り保証金の増減額(△は減少)	△1,033	△533	499
未払消費税等の増減額(△は減少)	74	△519	△594
その他	4,545	4,187	△358
法人税等の支払額	△454	△486	△31
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,069	15,584	9,515
有形固定資産の取得と売却	△707	△5,477	△4,770
無形固定資産の取得による支出	△183	△963	△780
投資有価証券の取得と売却	84	△196	△280
定期預金の預入による支出	△300	△700	△400
定期預金の払戻による収入	600	400	△200
その他	500	7	△492
投資活動によるキャッシュ・フロー	△6	△6,929	△6,923
短期借入れと短期借入金返済	△27,029	△11,874	15,154
長期借入れと長期借入金返済	25,466	△2,942	△28,409
株式の発行による収入 ^{※1}	12,551	24,708	12,156
その他	△1,840	△1,042	798
財務活動によるキャッシュ・フロー	9,148	8,848	△300
現金及び現金同等物に係る換算差額	292	265	△26
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	15,503	17,768	2,264
現金及び現金同等物の期首残高	40,877	56,381	15,503
現金及び現金同等物の期末残高	¥ 56,381	¥ 74,150	¥ 17,768

※1 前期は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。

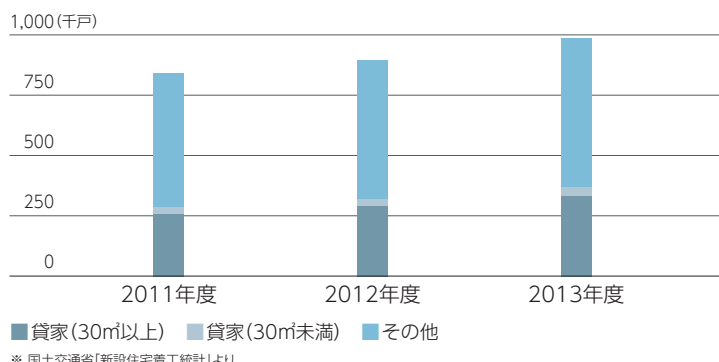
当期は2013年12月12日の公募による新株式発行、および2014年1月7日の第三者割当による新株式発行によるものです。

レオパレス21 データ集

外部環境

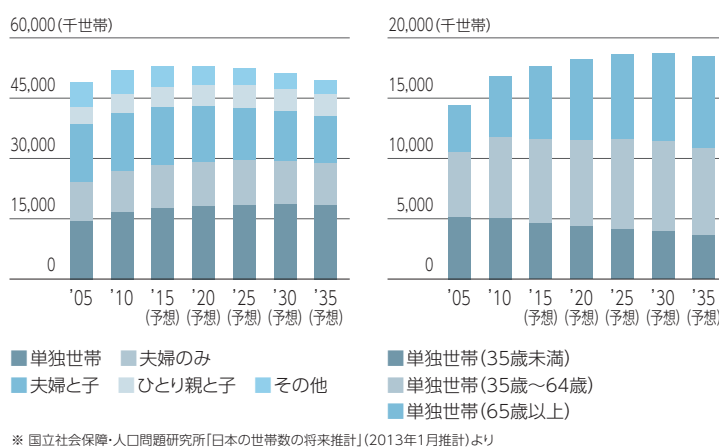
新設住宅着工戸数

2013年度の貸家の着工戸数は2期連続で増加し、前期比15.3%増の36万9,993戸となりました。そのうち単身者向けを中心とした30平方メートル未満は、前期比17.8%増の3万6,217戸でした。



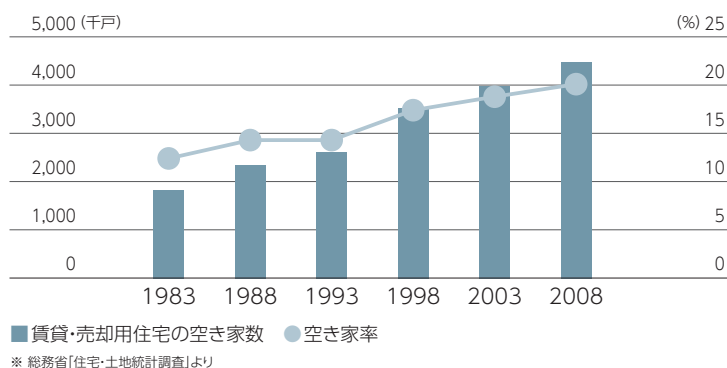
世帯数

日本国内の世帯数は、少子高齢化という人口トレンドを背景に、2020年以降は減少が予測されています。その一方で、単独世帯、中でも年齢35歳以上の世帯については、今後も増加していく見通しです。



日本全国の空き家数

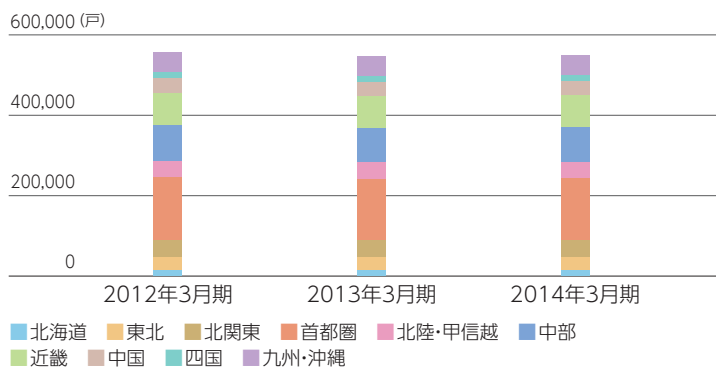
人口の都心集中等を背景にして、特に地方での空き家数が増加しています。最新の2008年度「住宅・土地統計調査」によると、賃貸・売却用物件の5軒に1軒にあたる447万6,000戸が空き家となっています。



賃貸事業 関連データ

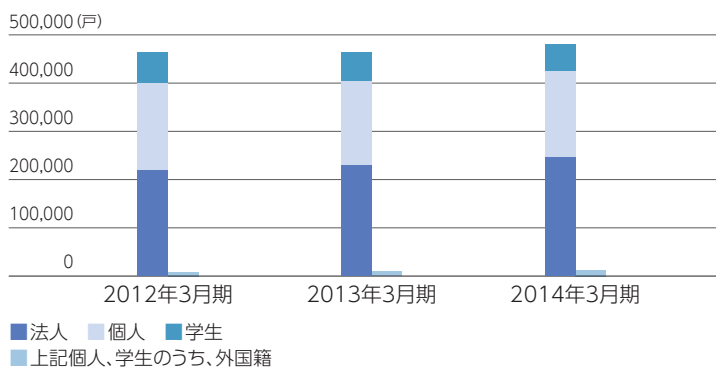
管理戸数

賃貸事業の収益基盤となる賃貸住宅管理戸数は、2014年3月末時点で54万8,912戸となり、2期ぶりに増加に転じました。地域別に見ると、注力エリアである関東、中部、近畿で全体の約70%を占めています。



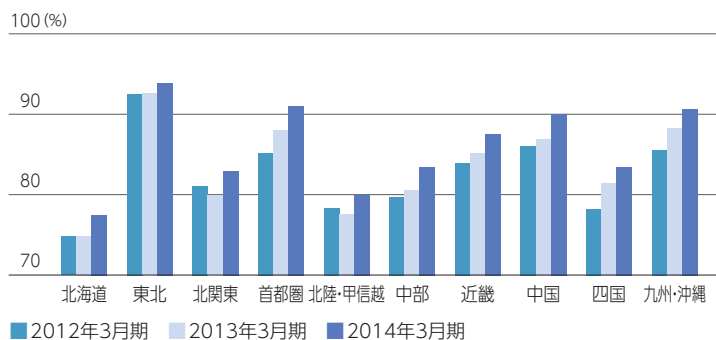
属性別契約戸数

長期かつ安定的な収益が見込める法人向けを対象とした営業を強化しています。その成果から、2014年3月期末の法人契約戸数は前期比7.7%増の24万6,272戸となり、構成比も51.3%と5割を超えています。



エリア別期末入居率

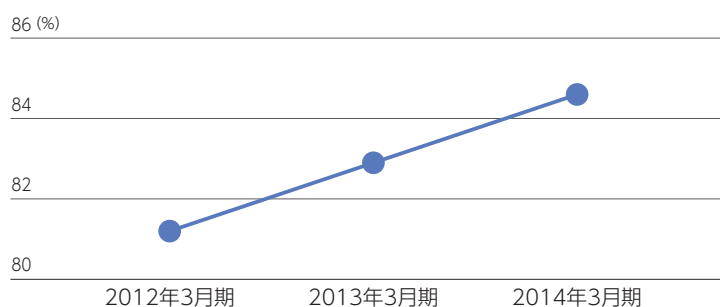
リーマンショックによる低迷を完全に脱し、2014年3月末時点での入居率は、前期比で2.7ポイント改善して87.5%でした。中でも東北、首都圏、中国、九州・沖縄では入居率90%を超える高い水準となっています。



賃貸事業 関連データ

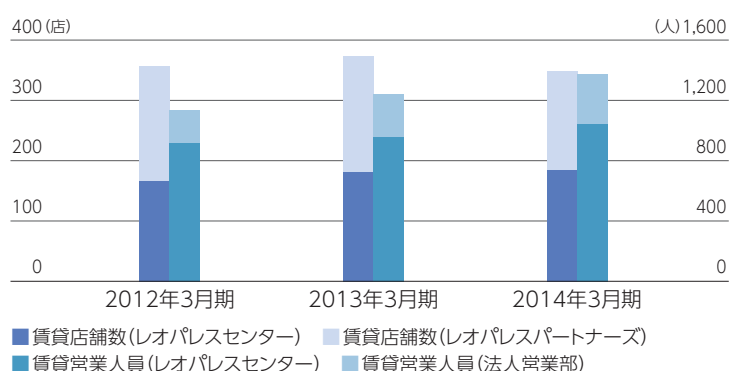
期中平均入居率

期末の入居率同様、期中の平均入居率も回復を見せています。2014年3月期の期中平均入居率は84.6%であり、3期連続の増加となりました。これは長期賃貸契約によって入居期間の長期化などが進んだためです。



賃貸店舗数、賃貸営業人数

賃貸事業において直営店舗とFC店舗でバランスのとれた体制構築を進めています。一方で、営業人員は一貫して増強しており、2014年3月期末時点では前期比10.2%増の1,371人にまで増加しました。

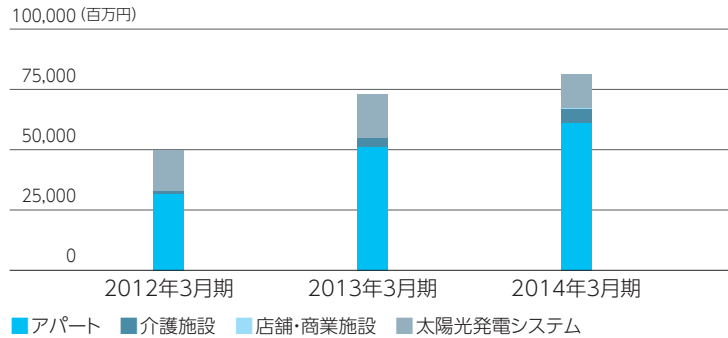


	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期
セキュリティシステム設置戸数(累計、戸)	60,734	136,064	187,756
防犯カメラ設置棟数(累計、棟)	0	1,326	3,145
サービスセンター入電数(件)	710,898	590,867	609,877
(うち、問合せ)	485,735	394,075	428,293
(うち、メンテナンス関連)	154,663	143,476	144,059
(うち、クレーム)	70,500	53,316	37,525
高校三年生向け入居相談会開催数	3,757	8,454	8,626
インターネットからの入居反響件数(新規契約のみ)	99,339	105,011	97,523

建築請負事業 関連データ

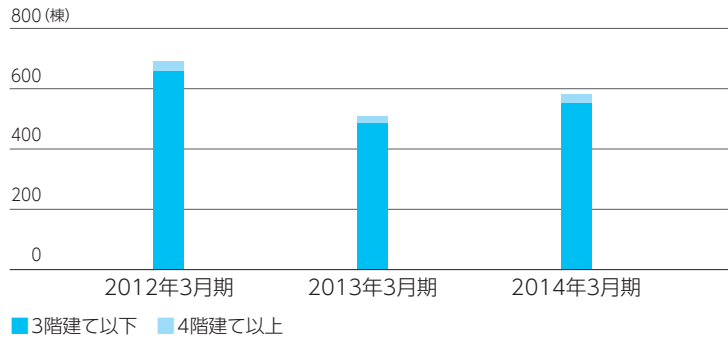
受注高

2014年3月期の受注高は、2期連続で増加し、前期比11.1%増の811億39百万円でした。アパート受注に回復の兆しが見られるのに加え、介護施設、店舗・商業施設など新分野の開拓が進みました。



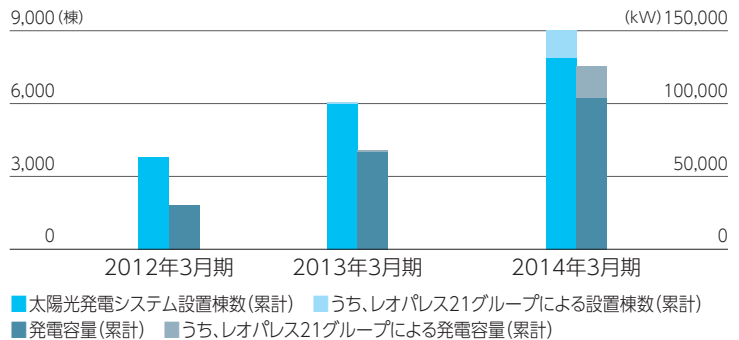
竣工アパート数

アパートの竣工数は、2014年3月期において前期比14.3%増の582棟でした。内訳では3階建て以下の低階層物件が依然主力となっています。一方で、4階建て以上の物件も5%程度を占め、物件の多様化が進んでいます。



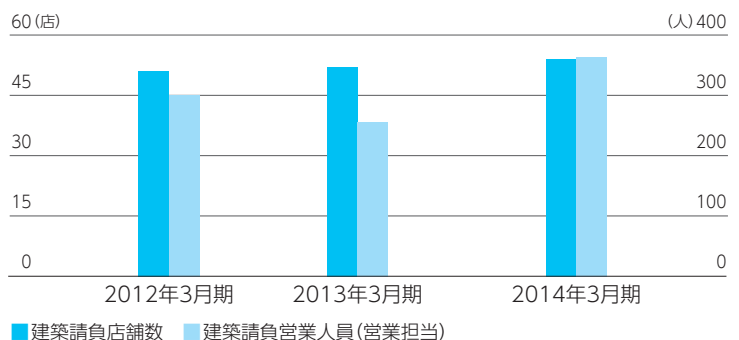
太陽光発電システム設置棟数、発電容量

建築請負事業では、収益拡大の一環として太陽光発電システムの設置を進めています。2014年3月期末時点での太陽光発電システム設置棟数は累計で9,001棟となり、発電容量も12万5,836kWに達しました。



建築請負店舗数、営業人員

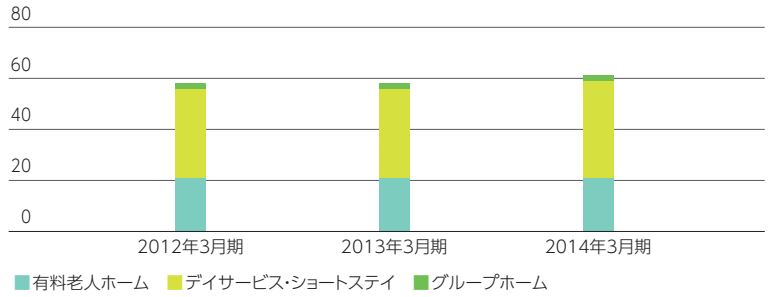
賃貸事業に軸足をおくための事業構造改革に向け、これまで建築請負を担当する店舗、営業人員は抑制傾向にありましたが、アベノミクス効果による需要回復を受け、再び店舗・人員の増強を進めています。



シルバー事業 関連データ

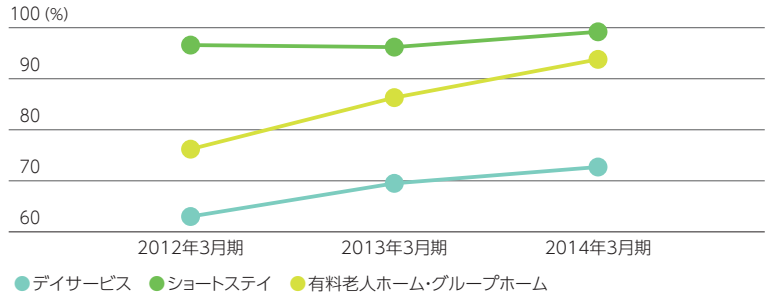
拠点数

シルバー事業は首都圏を中心に展開しており、拠点数は60程度で推移しています。2014年3月期は収益の見込めるデイサービス・ショートステイで新たに3拠点を開設しました。



稼働率

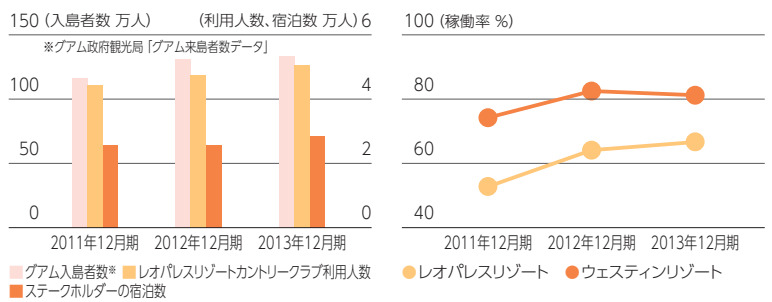
黒字化に向けて稼働率向上に取り組んでいます。その成果により、デイサービス、ショートステイ、有料老人ホーム・グループホーム全てのサービスで稼働率が向上しました。



ホテル・リゾート事業 関連データ

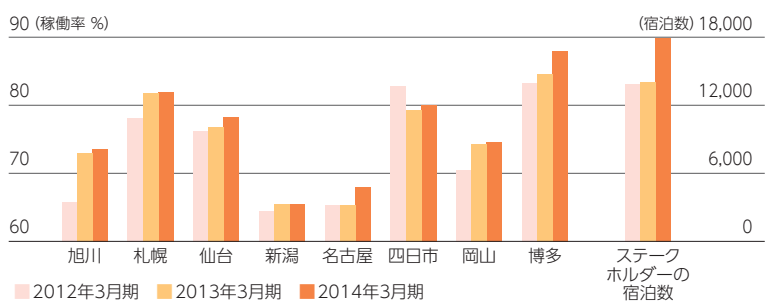
レオパレスリゾート グアム

グアムで展開するリゾート施設であるレオパレスリゾート グアムでは、法人顧客などステークホルダーの利用促進策などによって稼働率が向上しています。



レオパレスホテルズ

国内8カ所でビジネスホテルを運営するレオパレスホテルズでも、ステークホルダーの利用促進を進めており、2014年3月期は前期比27.7%増の17,922泊の利用がありました。



社会性指標

外国籍社員数、外国籍管理職

当社は、今後の成長の方向性としてASEANを中心とする海外でも賃貸事業を展開することを目指しています。将来のグローバル展開をにらみ、外国籍社員の採用数を増やしており、管理職も漸増ながら増加させています。

社員関連データ(単体)	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期
社員数	5,361	5,390	5,781
平均年齢	35.7	36.2	35.9
女性社員比率	25.6	26.0	27.6
女性管理職比率	2.8	3.0	3.3
障がい者雇用率(連結)	2.06	2.07	2.07
外国籍の社員数	107	144	162
外国籍管理職比率	1.2	1.2	1.3
育児休業取得者数	50	70	77
短時間勤務利用者数	44	44	68
介護休業取得者数	5	1	15
労働災害発生件数	45	43	39

女性社員比率

当社は、持続可能な社会づくりに企業市民として貢献するための取り組みとして、外国人や女性を含む多様な人材登用を目指しています。このうち女性社員比率は2014年3月期で27.6%であり、ここ数年上昇を続けています。


社員構成比(単体)	29歳以下	30歳~39歳	40歳~49歳	50歳~59歳	60歳以上	合計
合計	1,634	2,625	940	492	90	5,781
(うち、男性)	952	2,083	727	346	75	4,183
(うち、女性)	682	542	213	146	15	1,598

CSR取り組み	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期
グリーンキャンペーン参加人数	9,574	17,166	13,203
(うち、既存物件周辺)	75	5,274	3,642
(うち、建築現場周辺)	9,499	11,892	9,561
こども110番への登録	186	193	228
(うち、レオパレスセンター)	130	135	133
(うち、レオパレスパートナーズ)	56	58	65
(うち、あずみ苑)	0	0	30
アパートオーナー会開催回数	9	138	211
物件見学フェア開催回数	0	1	5
エコキャップ回収個数	1,580,986	1,434,459	328,661
(ポリオワクチン提供人数)	1,976	1,793	411
国内ホテル体験学習受入人数	59	50	50
特例子会社レオパレス・スマイルの見学・実習受入	82	123	436

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



1991年
3月期

- 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%

1997 ▶


- ・「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・家電付き「マンスリーレオパレス」販売開始





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

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

1995 ▶

- ・法人会員営業スタート

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

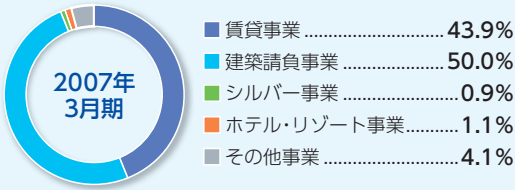
2001 ▶

- ・不動産証券化商品「レオパレス・リート」発売開始

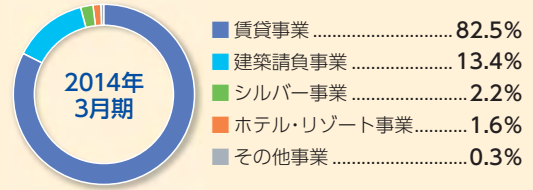
業態転換期の
ビジネスモデル



事業別売上構成比



事業別売上構成比



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

景気回復期

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

- ・「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
- ・遮音性を高めた「ノンサウンドシステム」をアパートに標準装備
- ・タイ、ベトナムに現地法人を設立、日系企業に現地物件を仲介

2014

- ・公募および第三者割当により、資本金752億8,236万円に増資

会社概要

会社データ

(2014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	752億8,236万円
事業内容	アパート・マンション・住宅等の建築・賃貸管理 および販売、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 6,758名 単体 5,781名

役員

(2014年4月1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	田尻 和人
	取締役	三池 嘉一
	取締役	木村 鋼
	取締役	原田 博行
	取締役(社外)	田矢 徹司
	監査役	常勤監査役
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)

(2014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)	25,352	9.48
2 ゴールドマンサックスインターナショナル	16,213	6.06
3 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	15,587	5.83
4 株式会社LIXILリアルティ	10,500	3.93
5 ゴールドマン・サックス・アンド・カンパニーレギュラーアカウント	9,805	3.67
6 UBS SECURITIES LLC-HFS CUSTOMER SEGREGATED ACCOUNT	9,614	3.59
7 ドイツェ バンク アーゲー ロンドン ピービー ノントリティー クライアンツ 613	7,162	2.68
8 レオパレス21取引先持株会	5,791	2.16
9 ビービーエイチ フォー ファイデリティ ロー プライズド ストック ファンド (プリンシパル オール セクター サポートフォリオ)	5,000	1.87
10 株式会社レオパレス21	4,569	1.71

(注) 上記所有株式数のうち、信託業務にかか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) 25,034千株
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口) 15,587千株

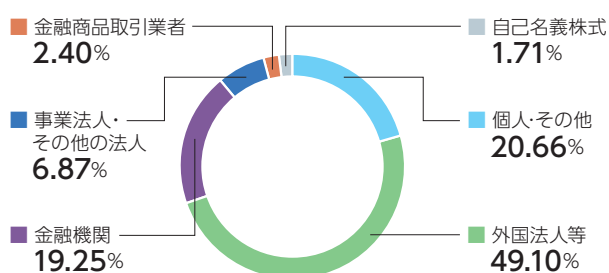
株式の状況

(2014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	267,443,915株
株主数	39,166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

(2014年3月31日現在)



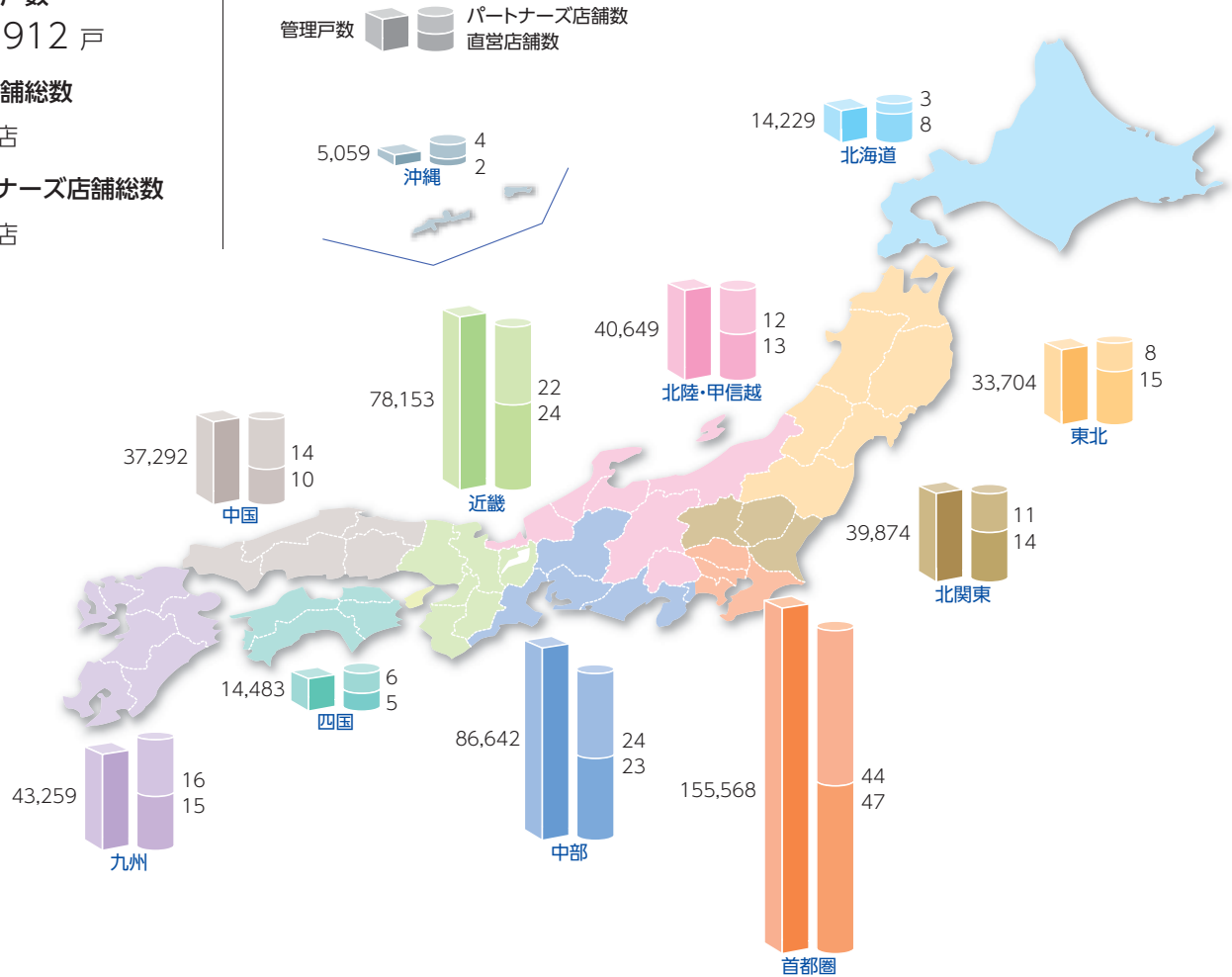
地域別管理戸数と賃貸店舗数

(2014年3月31日現在)

総管理戸数
548,912 戸

直営店舗総数
176店

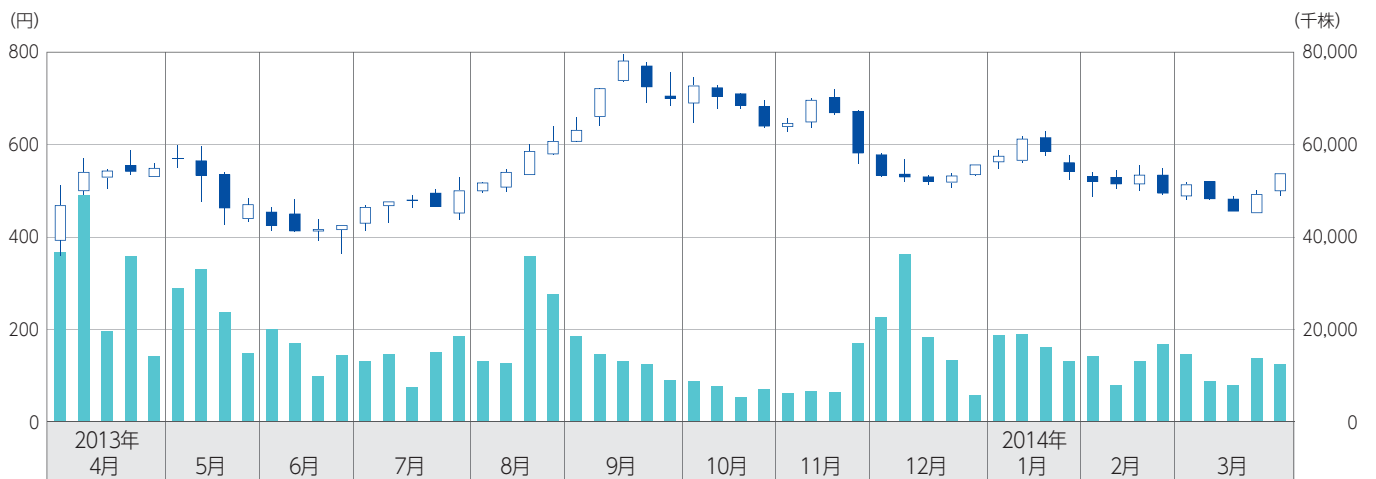
パートナーズ店舗総数
164店



株価と出来高の推移

(2014年3月31日現在)

株価の推移



出来高の推移

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 2014
Printed in Japan