



創造力で、さらに前へ。

株式会社レオパレス21

中期経営計画

Creative Evolution 2020

2017年5月



創造力で、さらに前へ。

Leopalace21

1.レオパレスについて



当社グループの紹介

基本情報

代表取締役社長	深山 英世	資本金	752億8,236万円
設立	1973年8月17日 (昭和48年8月17日)	発行済株式総数	2億6,744万株
従業員	連結7,705名、単体6,599名	上場市場	東京証券取引所 市場第一部 (2004年3月25日)

財務情報

損益計算書 (PL)

(億円)	15/3期	16/3期	17/3期
売上高	4,832	5,115	5,204
営業利益	148	210	228
E B I T D A	225	308	326
当期純利益	151	196	204

キャッシュフロー

(億円)	15/3期	16/3期	17/3期
営業 C F	157	221	275
投資 C F	△175	△110	△86
フリーキャッシュフロー	△18	111	188
財務 C F	17	13	△140

貸借対照表 (BS)

(億円)	15/3期	16/3期	17/3期
現金及び預金	752	880	1,044
総資産	3,088	3,276	3,378
有利子負債	444	508	499
負債合計	1,839	1,827	1,789
純資産合計	1,249	1,448	1,588

経営指標

	15/3期	16/3期	17/3期
自己資本比率	40.4%	44.2%	47.0%
R O E	13.2%	14.6%	12.0%
E P S	57.7円	74.7円	77.6円
R O A	5.1%	6.2%	6.6%



▶ 企業理念・社是

「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.

お客さまの喜びを、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。

社是

常に
変革し

絶えず
創造し

更に
価値を
高め

全て
社会の
為に

平成二十八年十二月十六日
制定

▶ 当社グループのビジネスモデル

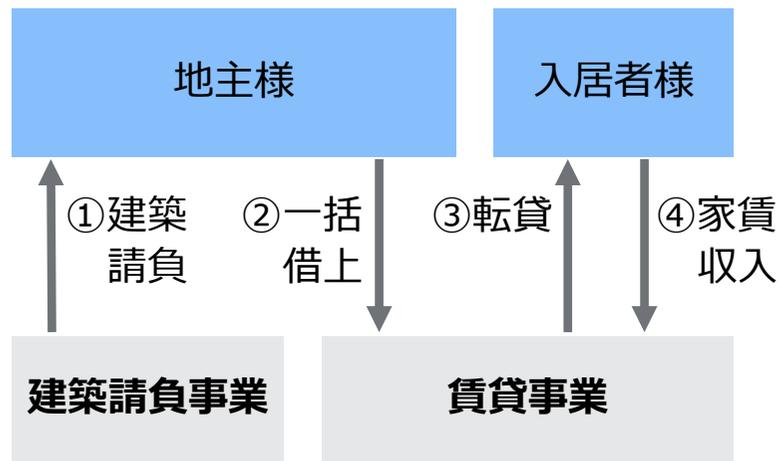
▶ 地主様ニーズへの対応

- ▶ 相続税対策・次世代への資産継承
- ▶ 空室の有無にかかわらず、一括借上げ賃料を支払う「30年一括借上げシステム」を採用
- ▶ 建築から管理・運営を完全サポート

▶ 入居者様ニーズへの対応

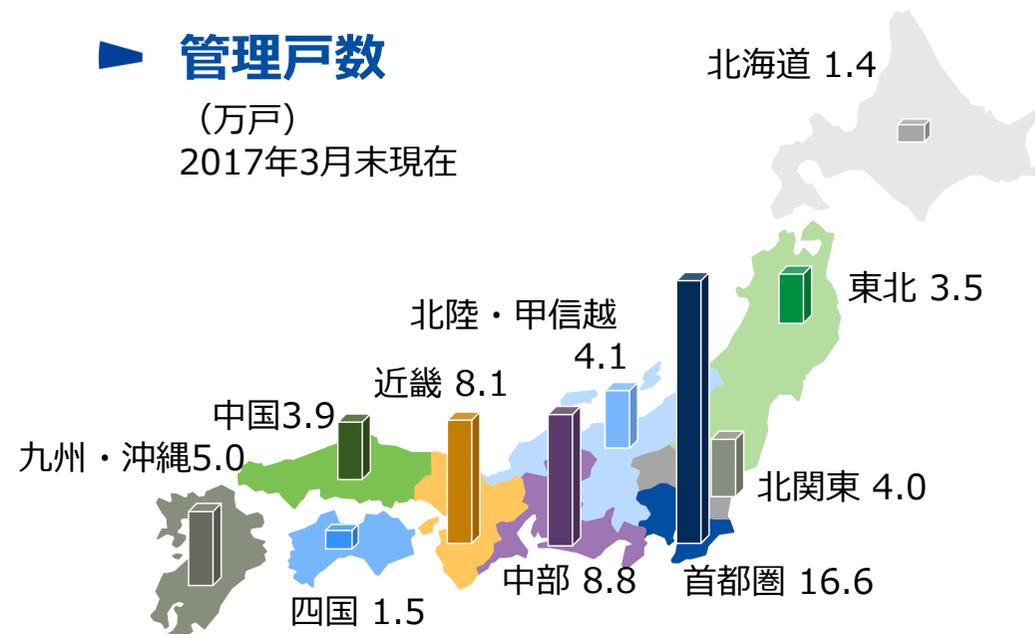
- ▶ 入居需要の高い三大都市圏を中心に全国展開
- ▶ 家具家電付き・IoT化等、高付加価値の提供
- ▶ 仲介手数料不要（当社が直接の貸主）

▶ ビジネスモデル



▶ 管理戸数

(万戸)
2017年3月末現在



单身賃貸住宅の管理戸数 **日本NO.1 (57万戸)**

▶ 当社グループの魅力 (実績数値は2017年3月末現在)

▶ 法人に強い

- ▶ 法人契約シェア 56.4%
- ▶ 上場企業の約80%の利用実績

▶ 革新的な取り組み

- ▶ ロフト特許取得 (1991年)
- ▶ 家具家電付き賃貸 (1999年)
- ▶ マンスリー契約 (定期借家契約) (1999年)
- ▶ ブロードバンド通信事業
(現LEONET) 開始 (2002年)
- ▶ セキュリティシステム導入 (2011年)
- ▶ 太陽光システム導入 (2011年)
- ▶ 「お部屋カスタマイズ」
(現my DIY) 開始 (2012年)
- ▶ IoT化開始 (Leo Remocon他) (2016年)

▶ 都市部に強い

- ▶ 三大都市圏の管理戸数 33.5万戸
シェア 58.9%
- ▶ 三大都市圏での竣工戸数5.9千戸
シェア 72.8%

▶ 強固な財務基盤

- ▶ 自己資本比率 47.0%
- ▶ NDEレシオ $\Delta 0.44$ 倍 ※1

今後の成長投資・株主還元の充実を目指す

※1 有利子負債にはリース債務を含まず

事業ポートフォリオのプロフィール（新セグメント）

賃貸事業



4,213 4,546



17/3期 (実績) 20/3期 (計画)

232 265



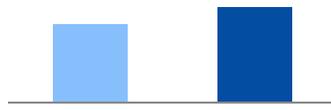
17/3期 (実績) 20/3期 (計画)

入居者サービスとして「少額短期保険事業」、物件価値向上として「屋根借り太陽光発電事業」を移管

開発事業



803 982



17/3期 (実績) 20/3期 (計画)

58 60



17/3期 (実績) 20/3期 (計画)

「建築請負事業」と「不動産開発事業」を統合

シルバー事業



115 147



17/3期 (実績) 20/3期 (計画)

2



17/3期 (実績) 20/3期 (計画)

変更なし

ホテル・リゾート・その他事業



(億円)

73 95



17/3期 (実績) 20/3期 (計画)

△8 △9

17/3期 (実績) 20/3期 (計画)

ホテル・リゾート事業は2017年3月期にウェスティンリゾートグアムと旭川・岡山のホテルを売却

売上高

営業利益

2017年3月期実績は新セグメントに組み替え



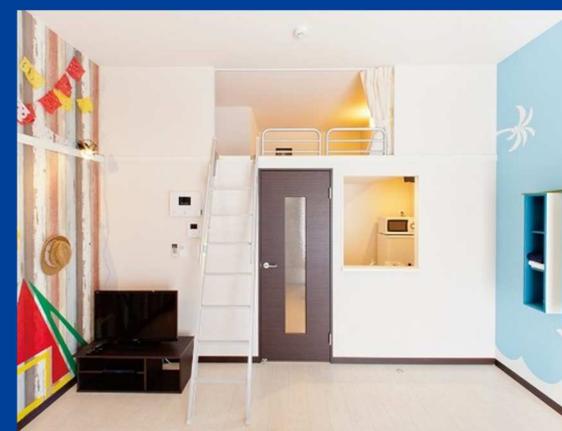
創造力で、さらに前へ。



創造力で、さらに前へ。

Leopalace21

2. 中期経営計画概要



▶ 外的環境の認識、当社グループの取り組むべき課題・機会

外的環境の認識

▶ 人口動向

- ▶ 総世帯数は減少見込みだが、当社ターゲットである単身の生産年齢人口（15歳～64歳）は**今後20年近く横ばい**の見通し（詳細p37参照）
- ▶ 三大都市圏では**人口の転入超過**が続いている（詳細p38参照）
- ▶ 2025年までに**65歳以上が人口の約30%**に達する（「2025年問題」）（詳細p39参照）

▶ 賃貸・建築

- ▶ 2016年度の**貸家新設住宅着工は前年度比+11.4%**と好調に推移（詳細p40参照）
- ▶ 日本の賃貸住宅の**空き家数は一貫して増加**（詳細p41参照）
- ▶ 2015年1月の相続税改正により基礎控除が引き下げられ、**課税対象者が大幅に増加**（詳細p42参照）

取り組むべき課題・機会

- ▶ 単身世帯数の増加に対応し、マーケット環境を的確に捉えた**商品・サービスの開発強化**
- ▶ 当社は**賃貸需要が高い三大都市圏を中心にアパートを供給**
- ▶ 高齢化社会に合わせ、シルバー事業の拡大と黒字化を図る（**介護施設の新設**）

- ▶ 物件供給数の増加に対応し、**他社との差別化が重要**
- ▶ **賃貸需要が高い三大都市圏に限定した供給**
- ▶ 相続税課税対象者の増加により、**アパート建築の需要は中長期的に増加**

前中期経営計画の振り返り

▶ 達成点

▶ 利益計画達成

(ストック事業の基盤確立)

3カ年営業利益：

計画560億円⇒実績588億円

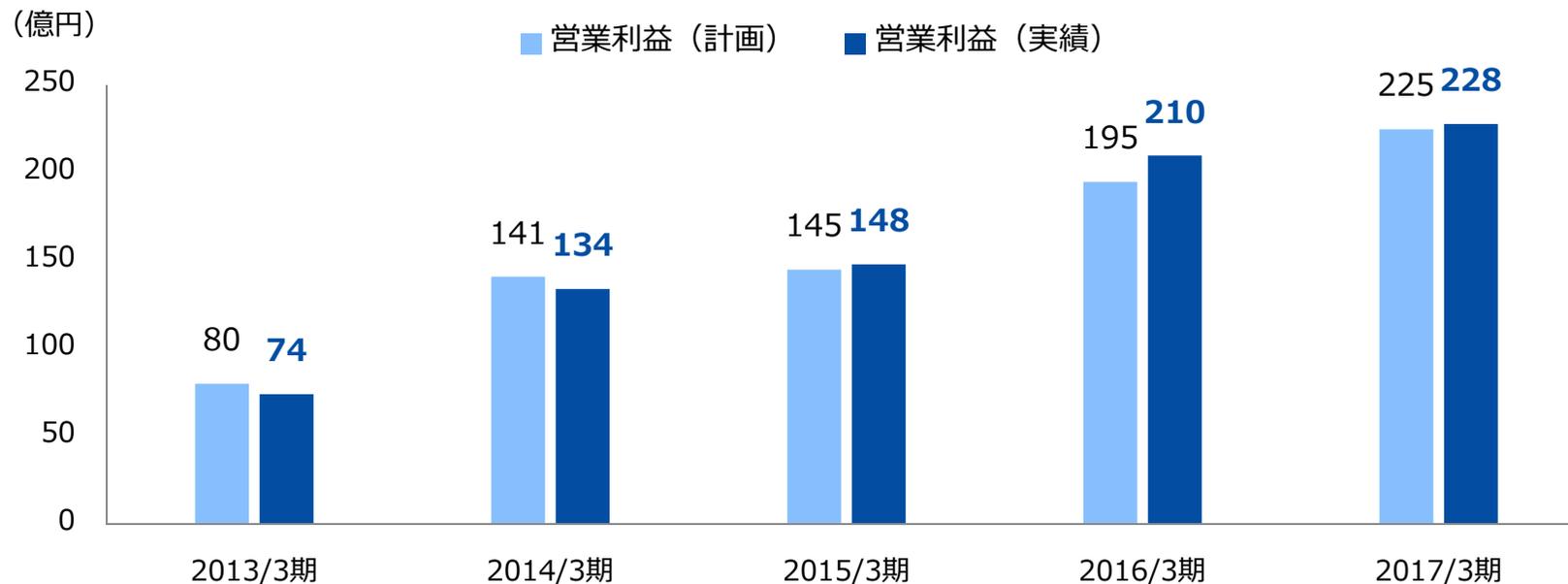
▶ 復配実行 (2016年3月期より)

▶ 課題点

▶ 成長領域の基盤確立
(シルバー事業、国際事業)

▶ 関係会社の利益貢献

▶ BSの改善
(資産・資本の効率化)



Creating Future

Expanding Value

▶ 基本方針

- ▶ 企業価値の更なる向上に資する
コア事業の継続的成長と成長分野の基盤構築

▶ 事業戦略（キャッシュフロー創出による価値創造）

- ▶ コア事業・・・物件供給と管理運営のバランス、集中化と多様化
- ▶ 成長事業・・・人口減を見据えた注力事業（シルバー事業・国際事業）
黒字化達成

▶ 財務戦略（バランスシート・マネジメントによる価値創造）

- ▶ ROIC（投下資本利益率）を主要指標として導入
- ▶ 保有資産の見直し（「資産と資本の効率経営」）
- ▶ 株主還元の充実

	2017/3期 (実績)	2018/3期 (計画)	2019/3期 (計画)	2020/3期 (計画)
売上高	5,204億円	5,400 億円	5,560 億円	5,750 億円
営業利益	228億円	235 億円	245 億円	260 億円
当期純利益	204億円	142 億円	150 億円	160 億円
調整後当期純利益 ※1	184億円	184 億円	190 億円	200 億円
ROIC ※2	7.1%	—	—	8%~10%
調整後 ROE ※3	12.0%	—	—	12%維持

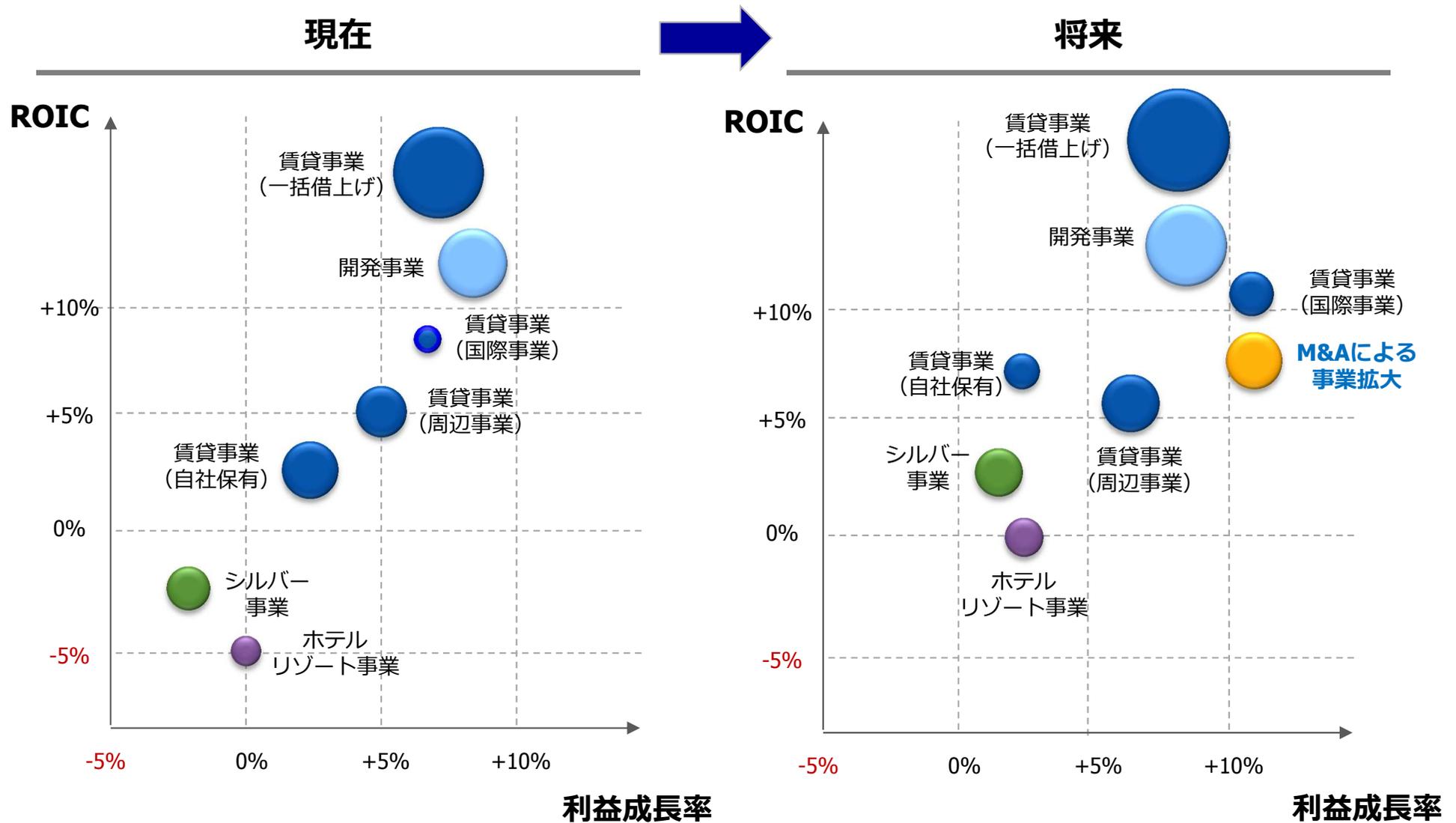
当社グループでは計画期間において繰延税金資産の取崩を見込んでおり、経営指標は一時的な損益を除外した正常収益により測ることとします。

※1 調整後当期純利益：当期純利益に法人税等調整額を加減算

※2 ROIC（投下資本利益率）：税引き後営業利益（NOPLAT）／（有利子負債＋純資産）

※3 調整後ROE：調整後当期純利益／期首期末平均純資産

▶ ポートフォリオの構造改革イメージ



各事業が価値創造を実現する構造にシフトしていく

●のサイズ：
売上高の大きさ



創造力で、さらに前へ。

Leopalace21

3. 事業戦略



賃貸事業

外的環境

- ▶ 総世帯数は減少見込みだが、当社ターゲットである単身の生産年齢人口（15歳～64歳）は**今後20年近く横ばい**の見通し
- ▶ 三大都市圏では**人口の転入超過**が続いている

価値創造と競争優位性

- ▶ 既存物件の価値向上策

部屋を自分好みに変えられる
「my DIY」



STBデバイス「Life Stick」



「Leo Remocon」によるIoT化



課題・機会

- ▶ 日本全国での**ワンストップソリューション**
- ▶ 家具家電付き、インターネット（LEONET）、アパートIoT化（Leo Remocon等）の**付加価値**の提供により差別化を図る
- ▶ 賃貸契約・マンスリー契約に続く**第三の貸し方**を検討

- ▶ 入居者サービス

セキュリティシステム



入居者専用サイト
MY PAGE



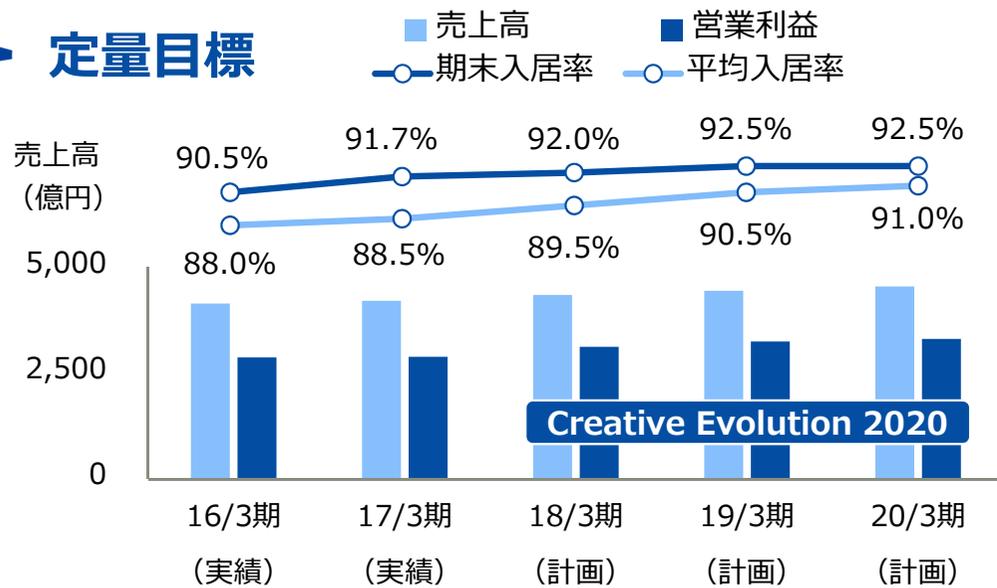
外的環境

- ▶ 人手不足による企業の採用増

課題・機会

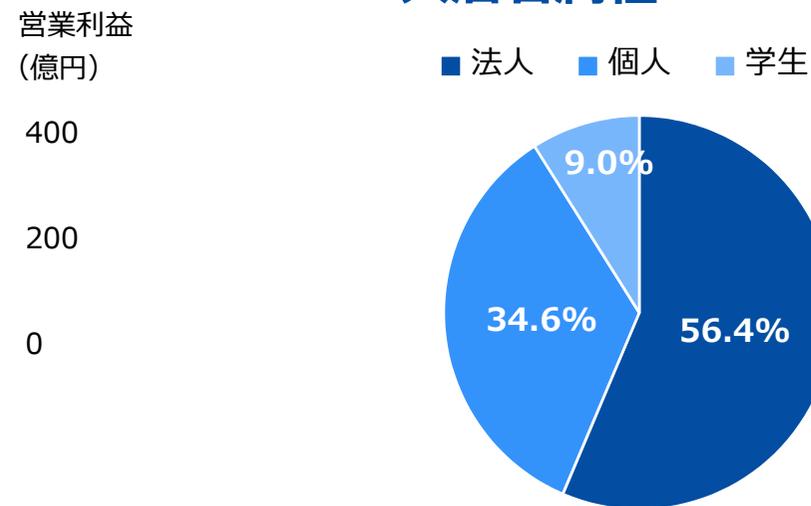
- ▶ 企業の社宅需要の取り込み
- ▶ 業種毎に専門の法人営業
- ▶ 契約窓口一本化により法人企業の業務負担を軽減

定量目標



(億円)	16/3期 (実績)	17/3期 (実績)	18/3期 (計画)	19/3期 (計画)	20/3期 (計画)
売上高	4,149	4,213	4,350	4,450	4,550
営業利益	230	231	250	260	265
期末入居率	90.5	91.7	92.0	92.5	92.5
平均入居率	88.0	88.5	89.5	90.5	91.0

入居者属性



上場企業の
約80%との取引実績

▶ 開発事業 (建築請負事業 + 不動産開発事業)

▶ 外的環境

- ▶ 貸家新設住宅着工は好調に推移
- ▶ 日本の賃貸住宅の空家数は一貫して増加
- ▶ 相続税改正により課税対象者が大幅に増加

▶ 課題・機会

- ▶ 高品質・高付加価値の商品・サービスの提供
- ▶ 賃貸住宅の供給は入居需要の高い大都市圏に限定
- ▶ 建築の多様化

▶ 立地区分 (建築エリアの集中化)



▶ 建築の多様化



アパート



高齢者施設



複合型建物



注文戸建住宅 (もりぞう)



商業施設



一棟売り
レジデンス

開発事業 (建築請負事業 + 不動産開発事業)

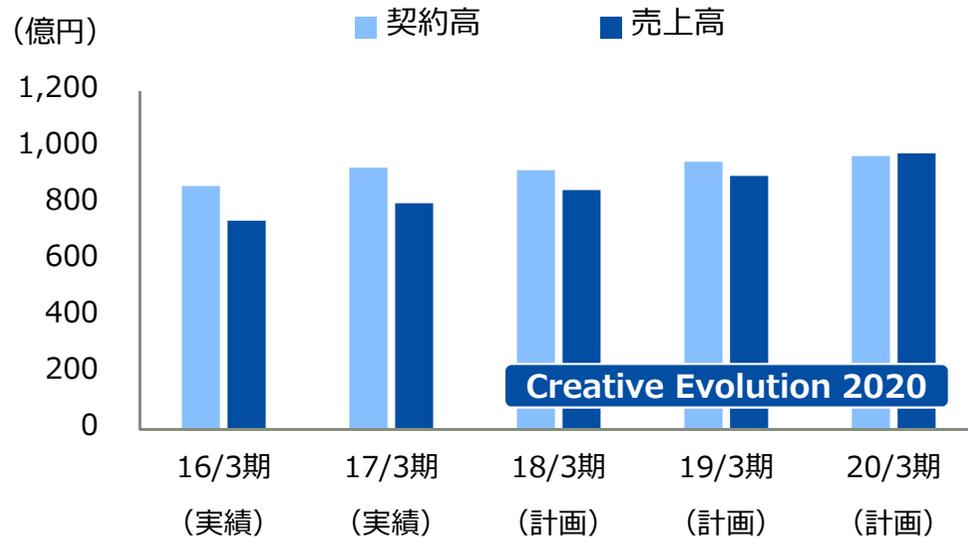
外的環境

- ▶ 東京オリンピック・パラリンピック開催に向けた**建設需要の高まり**および**建築コスト増**

課題・機会

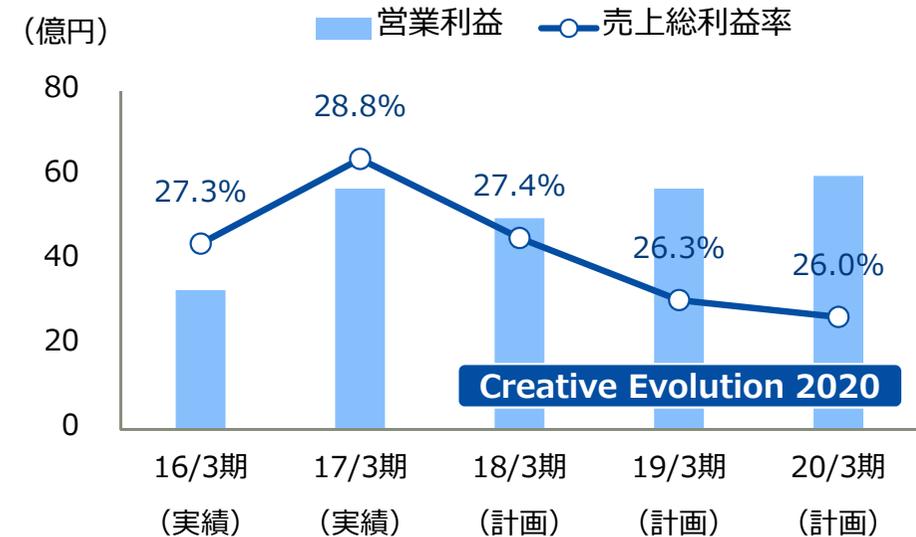
- ▶ **首都圏**での**物件供給を加速化**
- ▶ 労務費・資材費の**コスト増**を利益計画に織り込むも、ベトナム人実習生の受入等の施策を展開 (資材の分離発注等によるコストの引き下げ)

定量目標



(億円)	16/3期 (実績)	17/3期 (実績)	18/3期 (計画)	19/3期 (計画)	20/3期 (計画)
契約高	864	929	920	950	970
売上高	742	803	850	900	980

※契約高は建築請負事業の受注高と不動産開発事業の契約高の合計



(億円)	16/3期 (実績)	17/3期 (実績)	18/3期 (計画)	19/3期 (計画)	20/3期 (計画)
売上総利益率	27.3%	28.8%	27.4%	26.3%	26.0%
営業利益	33	57	50	57	60



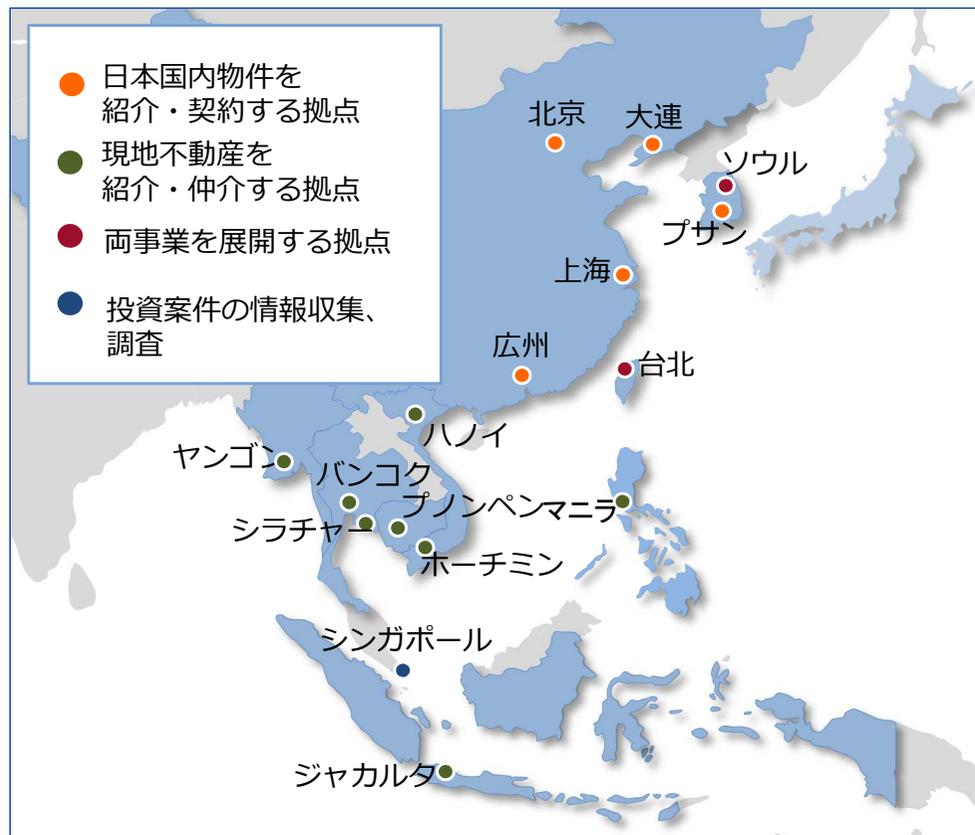
▶ 国際事業 (セグメントは賃貸事業)

▶ 外的環境

- ▶ 「**チャイナプラスワン**」として、ASEANの発展が期待される
- ▶ 人口増に加えて**労働生産性の伸び**によるASEANの成長性

▶ 課題・機会

- ▶ 人口減の日本から**ASEANの成長**を取り込む
- ▶ **日本での取引法人**による需要の獲得
(日本国内での法人営業によるワンストップソリューション)



国際事業 (セグメントは賃貸事業)

▶ 外的環境

- ▶ ASEANへの進出企業の増加

▶ 課題・機会

- ▶ 高品質の建物・設備・サービスの提供
- ▶ 仲介業はフロー型のため、**収益不動産の管理運営を拡大** (一定期間でのEXIT方針)

▶ サービスアパートメント概要



タイ・シラチャーSA

運営開始： 2015年11月
 概要： 地上8階 72部屋
 稼働率： 87.5% (2017年3月末現在)



ハノイSA

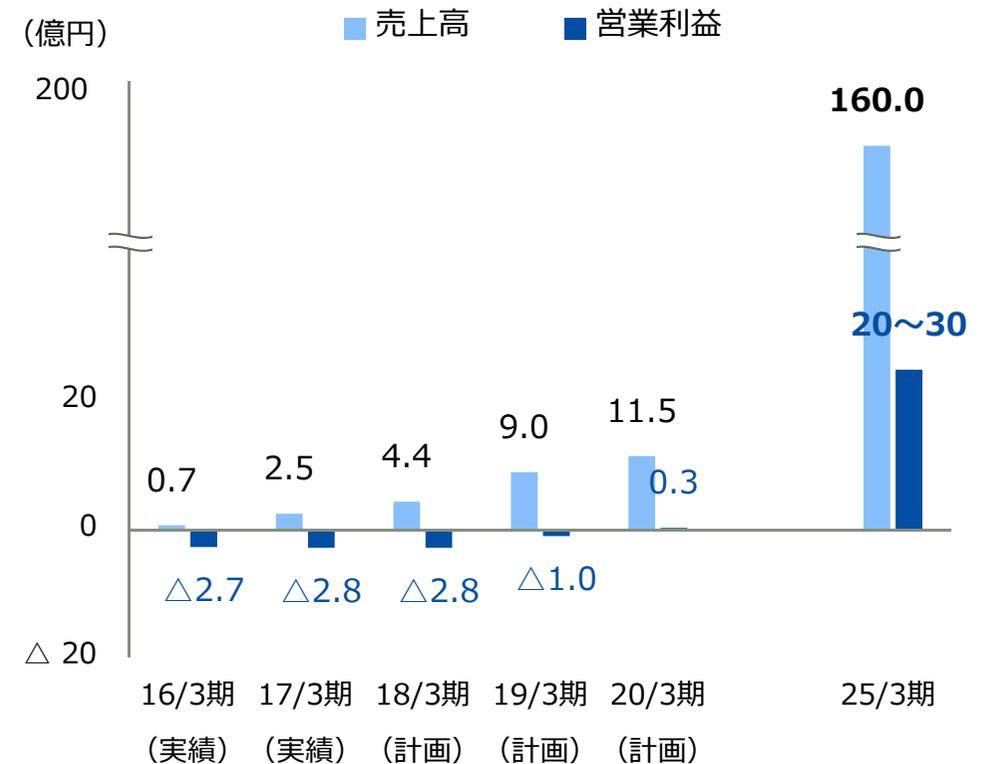
運営開始： 2016年8月
 概要： 地下1階地上10階
 56部屋
 稼働率： 92.9% (2017年3月末現在)



プノンペンSA

運営開始： 2017年夏予定
 概要： 地下1階 地上14階
 56部屋

▶ 定量目標



シルバー事業

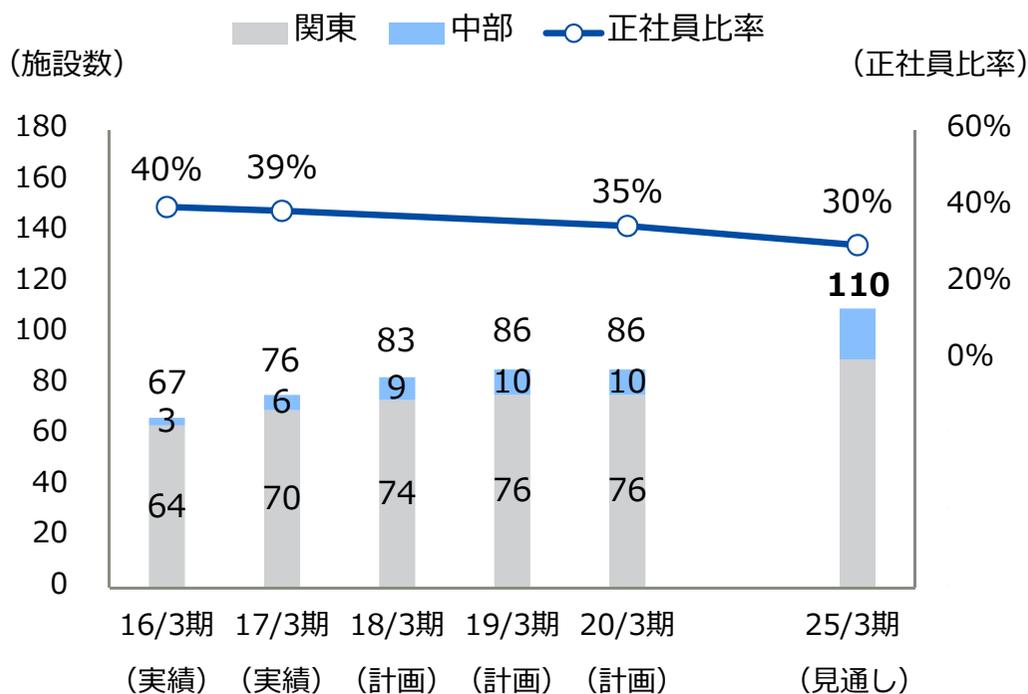
外的環境

- ▶ 2025年までに65歳以上が人口の約30%に達する（「2025年問題」）

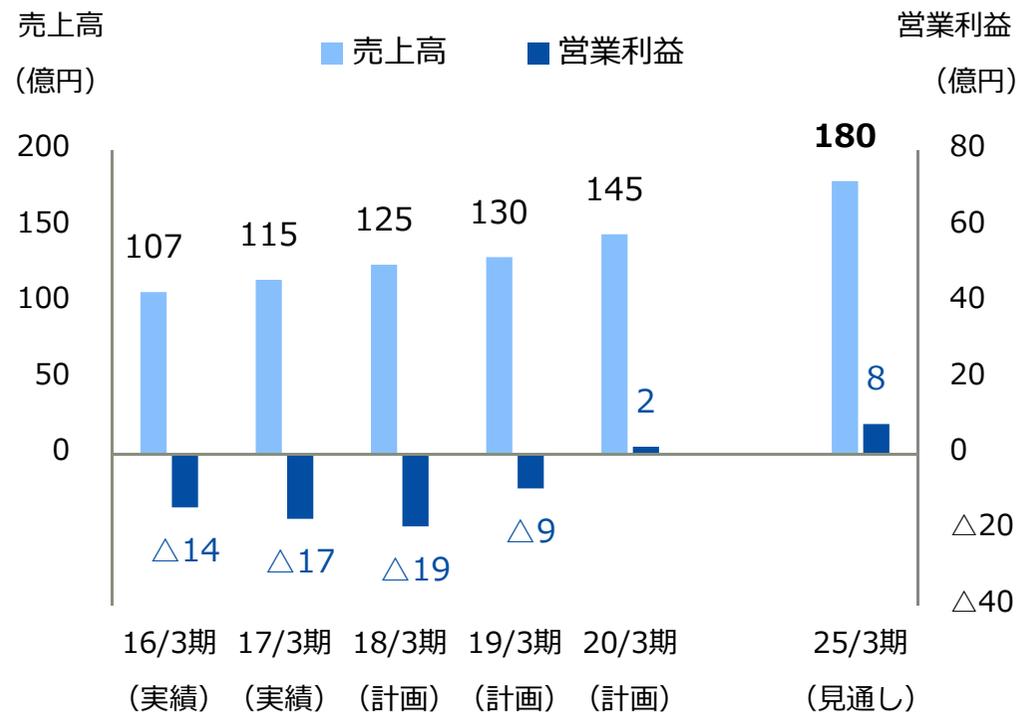
課題・機会

- ▶ シルバー事業を**成長戦略事業**と位置づけ
- ▶ 損益分岐点に到達するまでの**開設赤字**が続くため、今中計期間では新規施設は2019年3月期開業までの受注（累計86施設）に留める
- ▶ **適正な人員構成**により既存施設の収益力を改善

施設数・正社員比率



定量目標



▶ ホテルリゾート事業

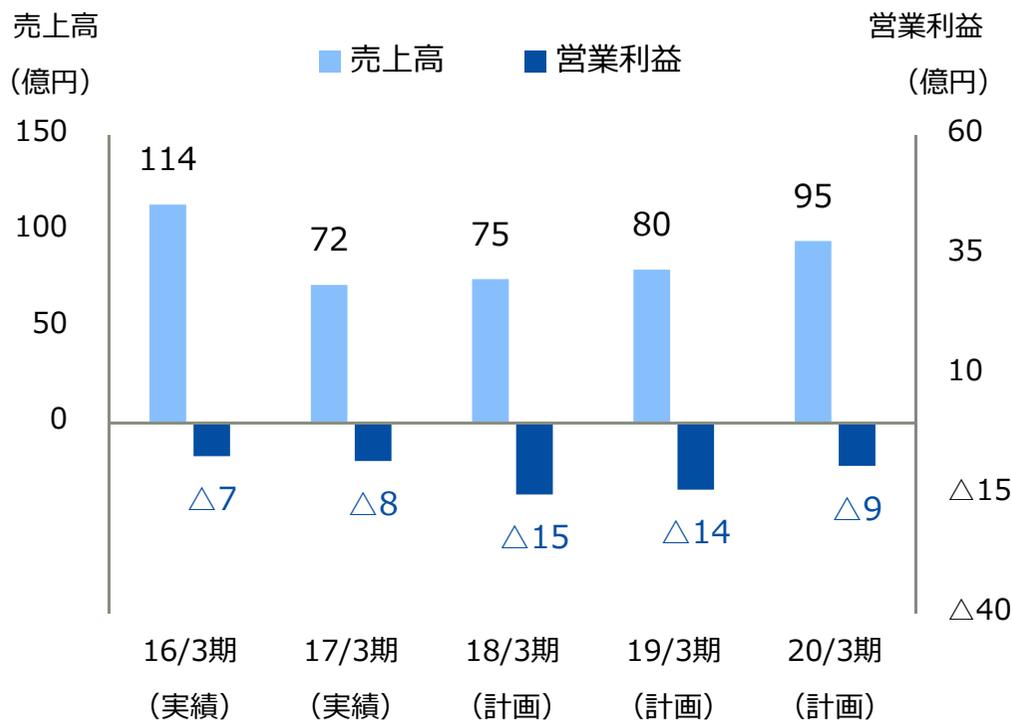
▶ 外的環境

- ▶ 日本国内は景気拡大とインバウンド需要により**ホテル業界は活況**
- ▶ グアムは日本人渡航者が安定していることに加え、**韓国マーケットが著しい伸長**を示している

▶ 課題・機会

- ▶ 2017年3月期にウェスティンリゾートグアム、旭川・岡山を売却したため**減収減益**

▶ 定量目標



▶ ホテルレオパレス札幌の新館開業 (2017年10月予定)

- ▶ 客室数の増加によりインバウンド需要 (団体客等) の取り込みが可能になる

2017年3期末

86室

客室数

2020年3期

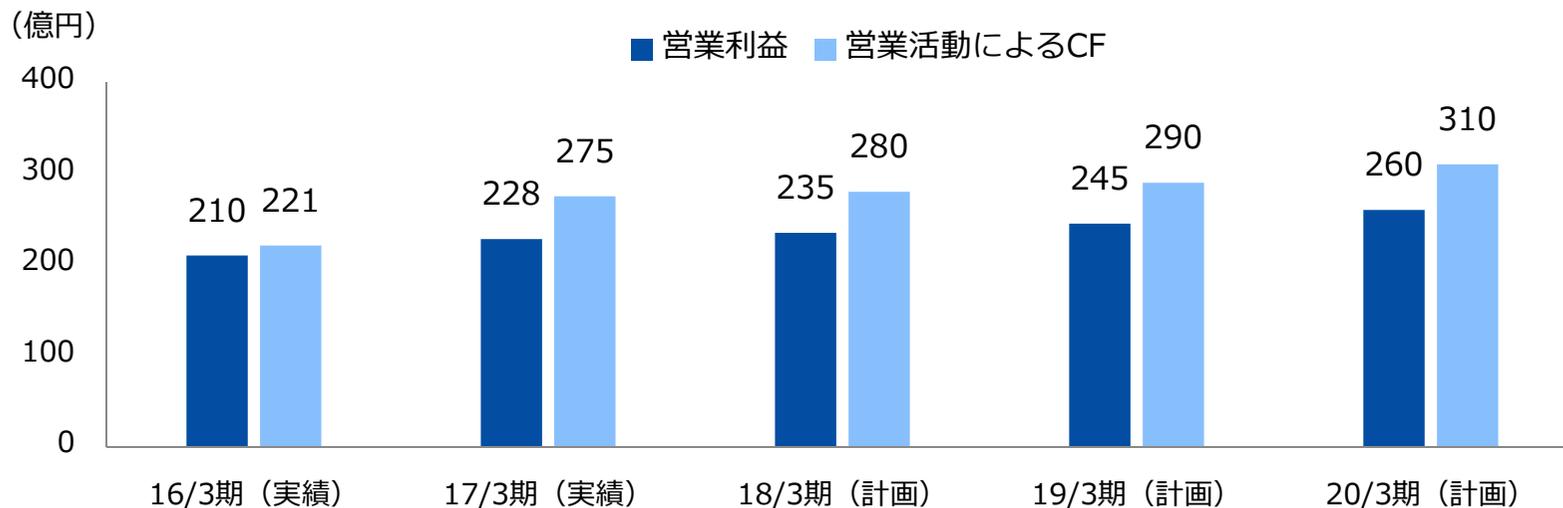
195室

▶ レオパレスリゾートグアムのリニューアル

- ▶ LEOPALACE HOTEL (2018年3月完了予定)
※「メダリオンフロア」2017年4月オープン
- ▶ ゴルフクラブハウス (2019年完了予定)

▶ キャッシュフローの創造力

▶ 営業利益と営業活動によるキャッシュフロー



Creative Evolution 2020

▶ セグメント別営業利益

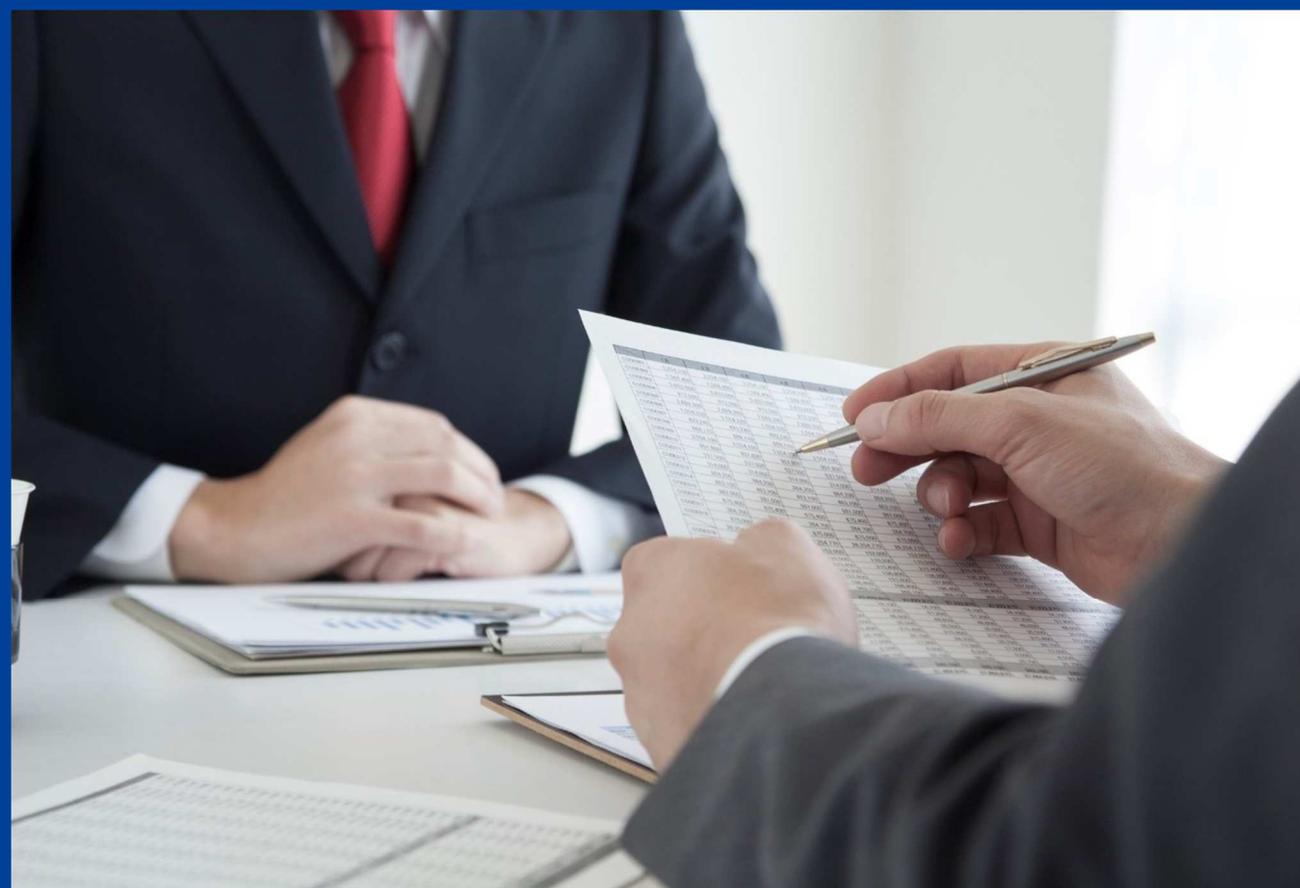
(億円)	16/3期 (実績)	17/3期 (実績)	18/3 (計画)	19/3期 (計画)	20/3期 (計画)
賃貸	231	232	250	260	265
開発	33	58	50	57	60
シルバー	△14	△17	△19	△9	2
ホテル・リゾート・その他	△7	△8	△15	△14	△9
営業利益	210	228	235	245	260



創造力で、さらに前へ。

Leopalace21

4.財務戦略



▶ ROIC経営の導入

- ▶ 新たな経営指標ROICの導入
PL重視の経営から、BSマネジメントによる価値創造を目指す
- ▶ 投資・資産売却のハードルレートとしても活用

▶ 「資産と資本の効率経営」の推進

- ▶ バランスシート・マネジメント（低効率資産の売却）
※前中計での売却実績：
ウェステインリゾートグアム、国内ホテル4件、アパート33棟
- ▶ 保有資産の入替え

▶ 株主還元の実現

- ▶ 総還元性向の導入
- ▶ 自社株買いの実行

	2017年3月期 (実績)	2020年3月期 (方向性)
ROIC	7.1%	8%~10%
調整後ROE	12.0%	12%維持
自己資本比率	47.0%	最低40%確保
調整後EPS成長率	12.3%	10%前後

▶ **ROIC** : 保有資産の見直しにより改善を図る

※ROIC = 税引き後営業利益 ÷ (有利子負債 + 純資産)

▶ **調整後ROE** : 繰延税金資産の取崩しが見込まれるため正常収益による資本効率を検討

※調整後ROE = (当期純利益 + 法人税等調整額) ÷ 期首期末平均純資産

▶ **調整後EPS成長率** : のれん償却費や法人税等調整額等の一時的な要因を除外した税引き後経常利益により、資本効率のある成長性を検討

※調整後EPS成長率 = (経常利益 + のれん償却費) ÷ 発行済株式数

▶ 基本方針

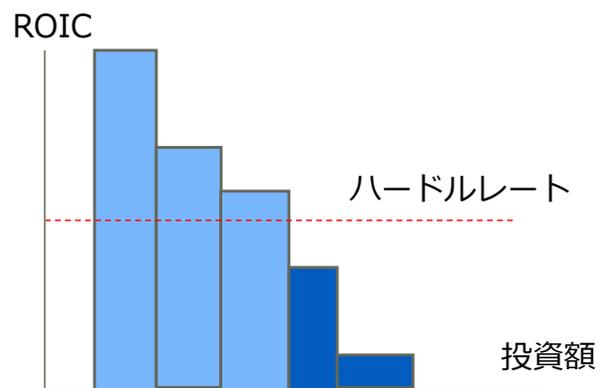
- ▶ PL重視の経営から、BSマネジメントによる価値創造を目指す

ROICの経営指標化

- 従来のROEに加えて新たに経営指標として導入
- BS改善も含めた価値創造を定量的に把握

投資・資産売却の判断

- 資本コストを踏まえたハードルレートを設定し、投資判断・資産売却に活用



最適資本構成

- 配当・自社株買いによる株主還元と、一定水準の自己資本比率の維持
- 将来的には負債の活用による資本コストの抑制も視野に

基本方針

- ▶ 営業CFと資産売却によるCFを成長投資（設備投資・M&A）と株主還元とに積極的に活用

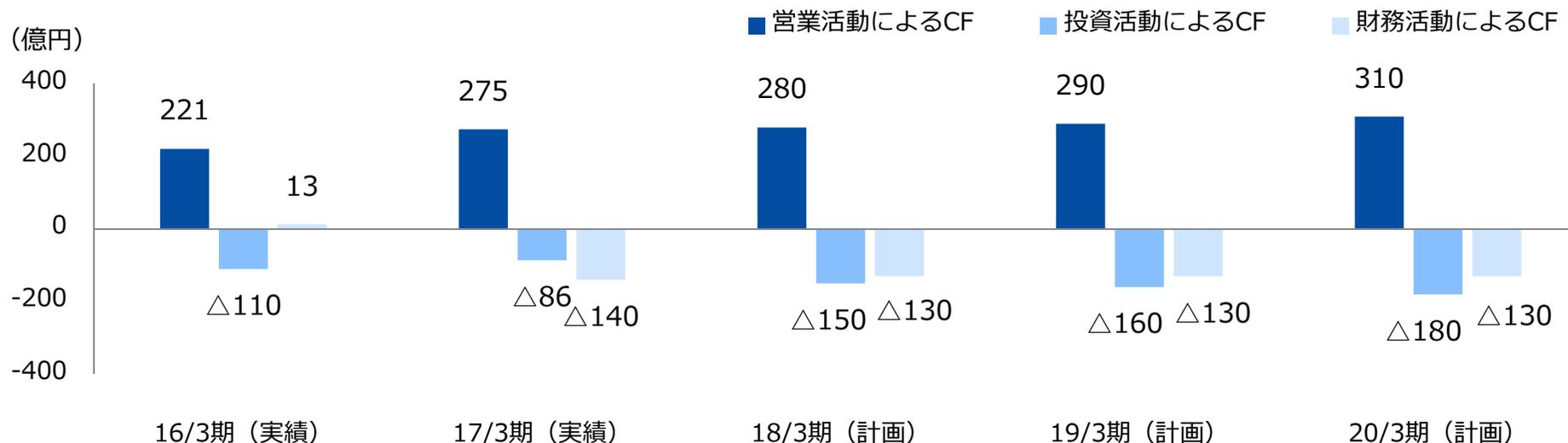
事業による価値創造



「資産と資本の効率経営」の推進

積極的なキャッシュフロー活用

▶ 営業活動によるCFはフルに活用する



Creative Evolution 2020

▶ 投資活動によるCFの使途内訳

(億円)	16/3期	17/3期
固定資産取得	△98	△53
子会社株式取得	-	△54
投資有価証券取得 (開発SPC等)	△14	△27
固定資産売却	7	167
定期預金預入 (正味)	△5	△106
その他	△1	△13
合計	△110	△86

▶ 財務活動によるCFの使途内訳

(億円)	16/3期	17/3期
有利子負債の返済	△288	△92
有利子負債の調達	301	4
配当金支払	-	△52
自己株式取得	△0	△0
その他	0	-
合計	13	△140



▶ 株主還元の基本方針

- ▶ 総還元性向の導入

50% 目標

(2020年3月期)

▶ 自社株買いの方針

- ▶ 源泉は「資産売却によるCF」（利益の配分は「配当」と「成長投資」）
- ▶ 株価動向を見ながら機動的に実行

▶ 自社株買いの実行 (2017年5月15日発表)

- ▶ 自社株消却 **400万株** (発行済株式数の1.5%)
- ▶ 自社株買い **上限1,300万株** (発行済株式数の4.95%)
上限80億円



創造力で、さらに前へ。

Leopalace21

5. 価値創造企業としての取組み



▶ アラインメントの強化（業績重視の報酬体系）

▶ 価値創造に向けた役職員一人一人の行動の一致

▶ レオパレス21役員

- ▶ 業績連動比率の引上げ（賞与・SO報酬）【改定】
標準 25% → 40%（社長は47%）
- ▶ 中期経営計画インセンティブの設定【新規】

▶ グループ会社役員

- ▶ 業績連動賞与・SO報酬の設定【新規】

▶ グループ従業員

- ▶ ポスト・職務主義の人事制度（2015年3月期より実施中）
- ▶ 業績連動賞与（2012年3月期より実施中）
- ▶ 従業員持株会加入率73.3%（2017年5月10日現在）

▶ ガバナンスの強化（社外役員の実充）

▶ 持続的な価値創造のためのチェック機能の強化

社外取締役3名全員が
企業経営者

社外取締役の
企業経営者比率

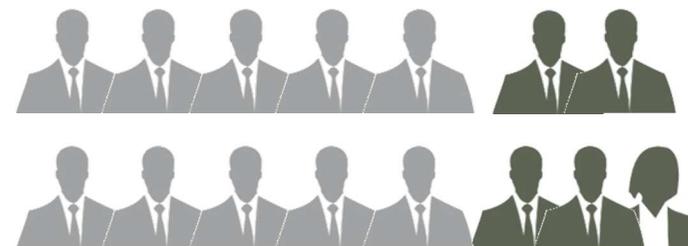
100%



社外取締役・監査役比率を
徐々にアップ

取締役会・監査役会における
社外役員の割合

33%

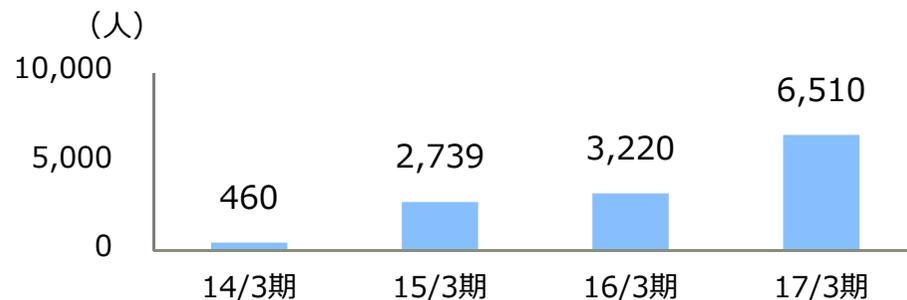


※7月に社外役員が5名から6名へ（社外比率40%）

▶ 人材育成の強化（研修と働き方改革）

▶ 価値創造の源泉となるソリューション・付加価値の向上

▶ 研修延べ参加人数



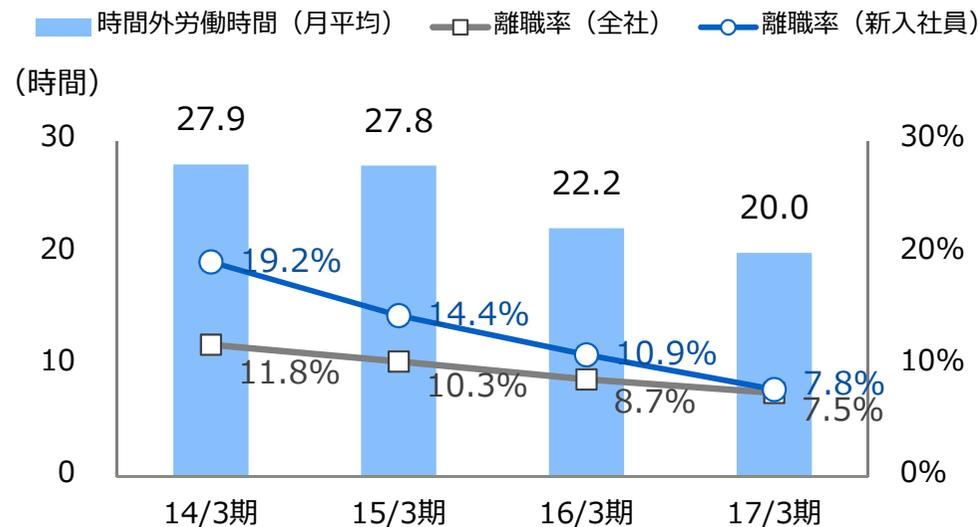
▶ 健康優良経営ホワイト500選定

(2017年2月)

- ▶ 取組み：
 - 「専門家活用による健康支援」
 - 「健康フォーラム」
 - 「ワークライフバランス」の推進



▶ 離職率・時間外の削減



▶ 準なでしこ銘柄の選定 (2017年3月)

- ▶ 取組み：
 - 「女性活躍推進研修の実施」
 - 「テレワーク（在宅勤務）の導入」
 - 「ダイバーシティフォーラムの実施」
 - 「男性社員の育児休業取得促進」
 - 「ワークライフバランスの推進」

▶ 新たなサービスの強化（快適な暮らしの提供）

▶ イノベーションによる価値創造と社会的課題の解決

レオパレス21は、「**新しい価値の創造**」という企業理念のもと、企業市民として、お客様をはじめ、あらゆるステークホルダーのご期待に応え、ともに発展することを目指すとともに、持続可能な社会づくりに貢献します。「CSR基本方針」

▶ 代表的な取組み

オープン型宅配ロッカー

いつでも荷物を受け取れる宅配便ロッカーの設置

『PUDOステーション』はオープン型の宅配便ロッカーで、フランスのネオポスト SHIPPING と日本のヤマト運輸株式会社が共同で設立した Packcity Japan 株式会社 が運営しています。受け取り側は、送付先に PUDOステーション を指定し、到着後にパスワードを入力するだけで荷物を受け取ることができます。当社では、2016年に9月に『レオパレスRX 中野坂上』に初めて導入し、2017年3月現在、12棟に設置しています。ロッカーは近隣住民の皆様にご利用いただけることから、入居者様の利便性向上だけでなく地域への貢献にもつながります。今後も設置数を増加し、2018年3月末に100カ所設置を計画しています。



スマートアパート推進

スマートロック『Leo Lock』の導入

当社は、株式会社グラモが開発するスマートロックをレオパレス21仕様にカスタマイズした『Leo Lock』を共同で開発しました。2017年4月より受注した10月の完成物件より順次搭載することで、当初年間約1万戸への導入を予定しています。ネットワーク連携型スマートロックと家電制御機能を搭載した賃貸住宅としては国内最大規模となる見込みです。『Leo Lock』機能では、鍵のシリンダー交換や受け渡し、紛失時の対応等の管理業務を遠隔で行うため、入居者様の利便性向上に加え、管理コストを大幅に削減可能です。

『Leo Remocon』を 新築全戸に標準搭載

2016年10月完成物件よりに順次搭載している『Leo Remocon』は、スマートフォンを用いた赤外線リモコン対応家電の遠隔操作や、室内の温度・湿度・明るさの情報を表示する機器です。『Leo Lock』との連動で、施錠、開錠を遠隔で確認し、鍵の開け閉めで室内電灯を自動的に点灯、消灯することが可能です。



『Life Stick』の用いた 新たなサービスの提供

入居者様向けインターネットサービス『LEONET』の基盤上において、新しく開発したAndroid TV対応のSTBデバイス『Life Stick』を2016年7月より全国56万戸のレオパレス21物件に導入しています。天気などの生活情報の提供、Wi-Fiアクセスポイント機能など、スマートデバイスによる消費者のライフスタイルの多様化に合わせたサービスの提供を目指しています。



資料集



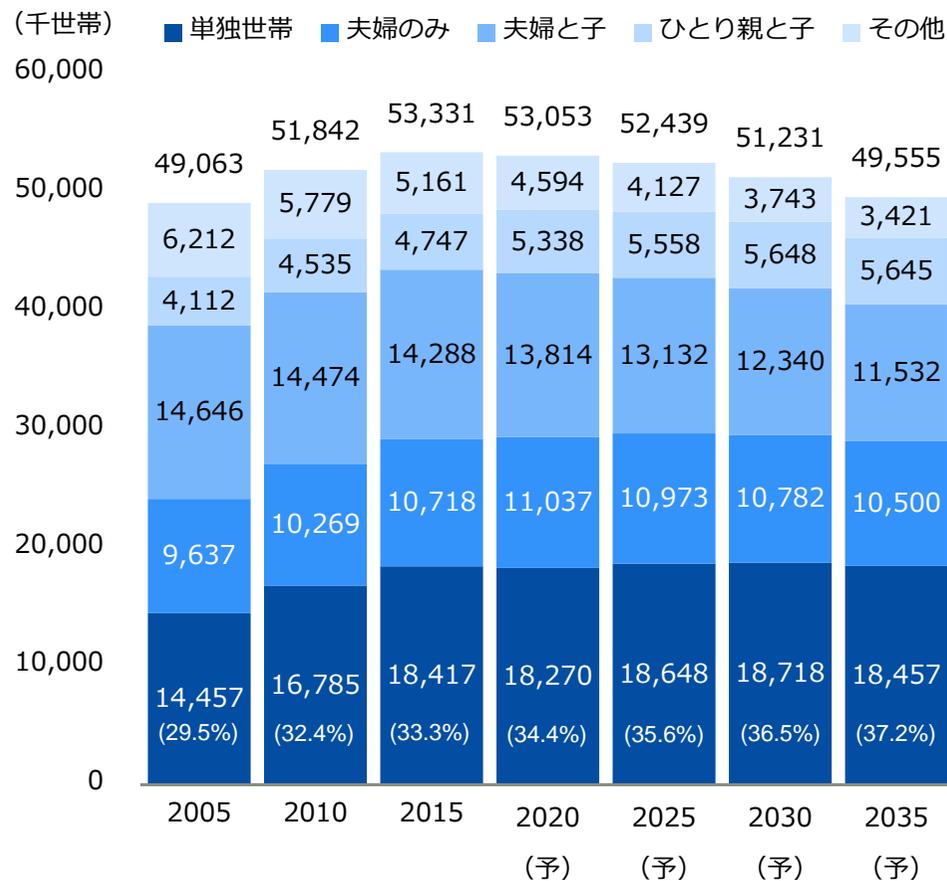
創造力で、さらに前へ。

Leopalace 21

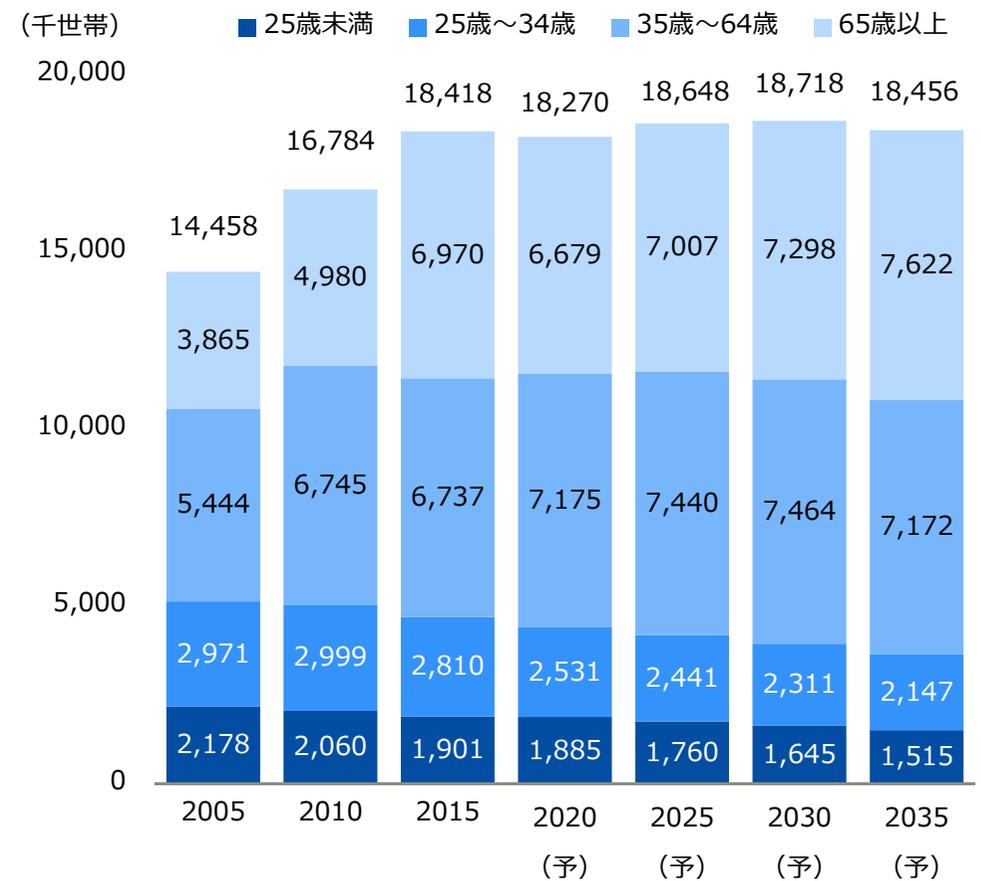
▶ 世帯数の将来推計

- ▶ 総世帯数は減少の見通しだが、単身世帯数は今後も増える見込み。
- ▶ 当社のターゲットである単身の生産年齢人口（15歳～64歳）の世帯数は1,100万世帯と今後20年近く横ばいの見通し。

▶ 家族類型別 一般世帯数の将来推計



▶ 年齢別 単身世帯数の将来推計



出典：平成25年(2013年)国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計」および総務省「住民基本台帳人口移動報告」より



▶ 転入転出

- ▶ 三大都市圏では人口の転入超過が続いており、当社は賃貸需要が高い当エリアを中心にアパートを供給

▶ 三大都市圏 転入超過数

(△は転出超過)

(人)

	建築請負支店数	2014年	2015年	2016年
東京都	20	76,027 (88%)	84,231 (89%)	74,324 (93%)
埼玉県	8	18,375	18,077	21,702
神奈川県	8	14,887	17,276	16,093
千葉県	3	6,759	8,039	13,163
首都圏	39	116,048 (77%)	127,623 (78%)	125,282 (78%)
愛知県	4	7,978	10,518	8,968
大阪府	4	△1,666	906	404
京都府	1	△1,529	△638	△1,028
兵庫県	2	△7,407	△7,366	△6,305
三大都市圏	50	113,424	131,043	127,321

*カッコ内は20-39歳の転入超過構成比

▶ 当社支店展開エリア 転入超過数

(△は転出超過)

(人)

	建築請負支店数	2014年	2015年	2016年
仙台市	2	2,050	1,140	615
名古屋市	3	4,442	6,252	5,934
京都市	1	721	917	△121
大阪市	3	6,525	11,076	8,846
神戸市	1	△1,129	△396	△550
岡山市	1	345	△162	△667
広島市	1	△528	289	119
福岡市	4	6,564	7,680	7,287

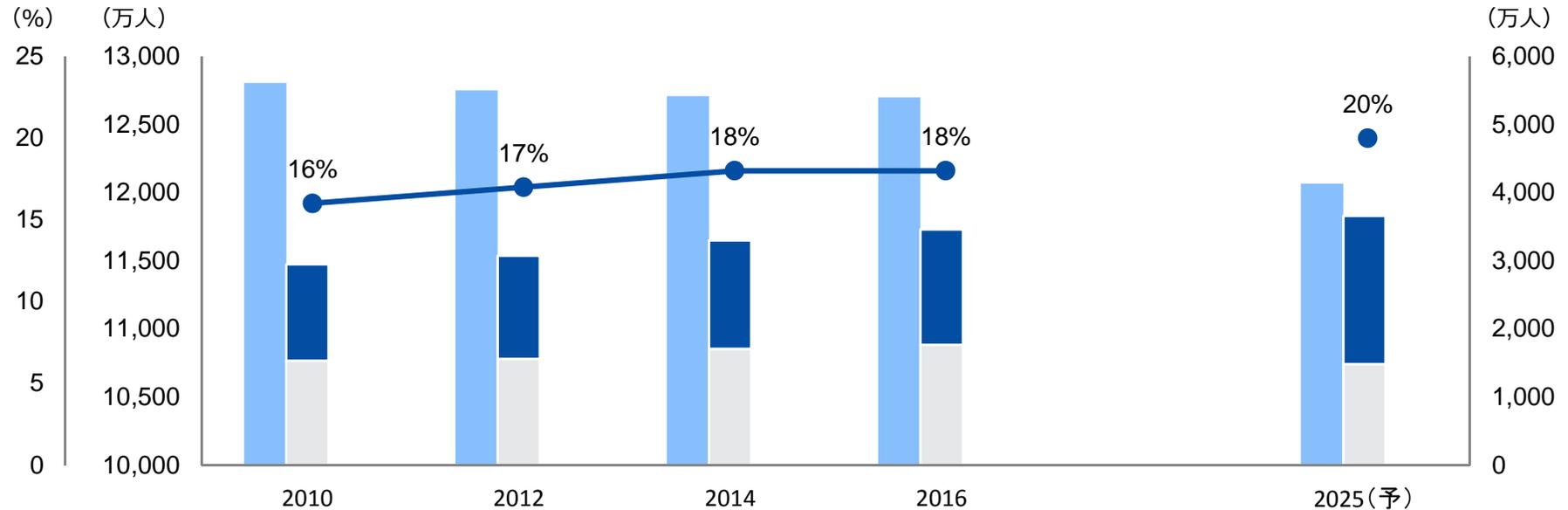
*首都圏除く

出典：総務省「住民基本台帳人口移動報告」

▶ 高齢者人口

▶ 日本の高齢者人口、および要介護要支援者認定者の割合は増加見込み

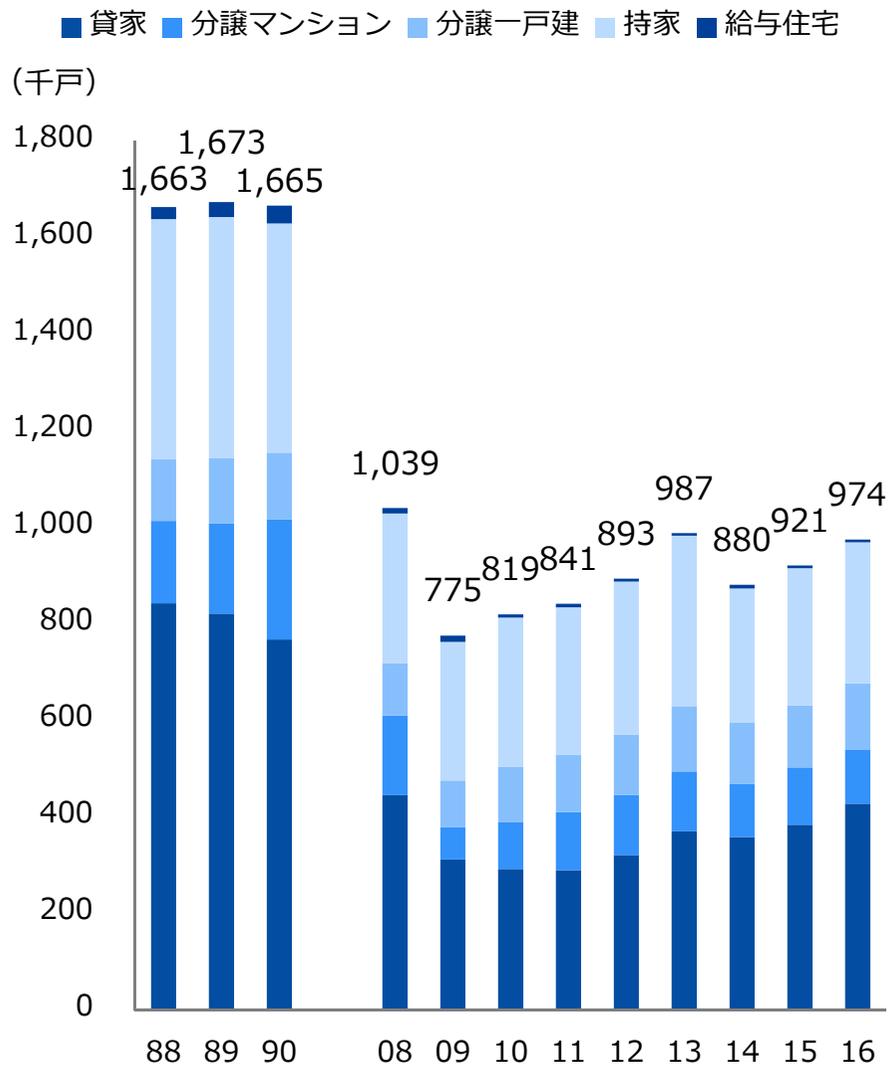
▶ 日本の高齢者人口



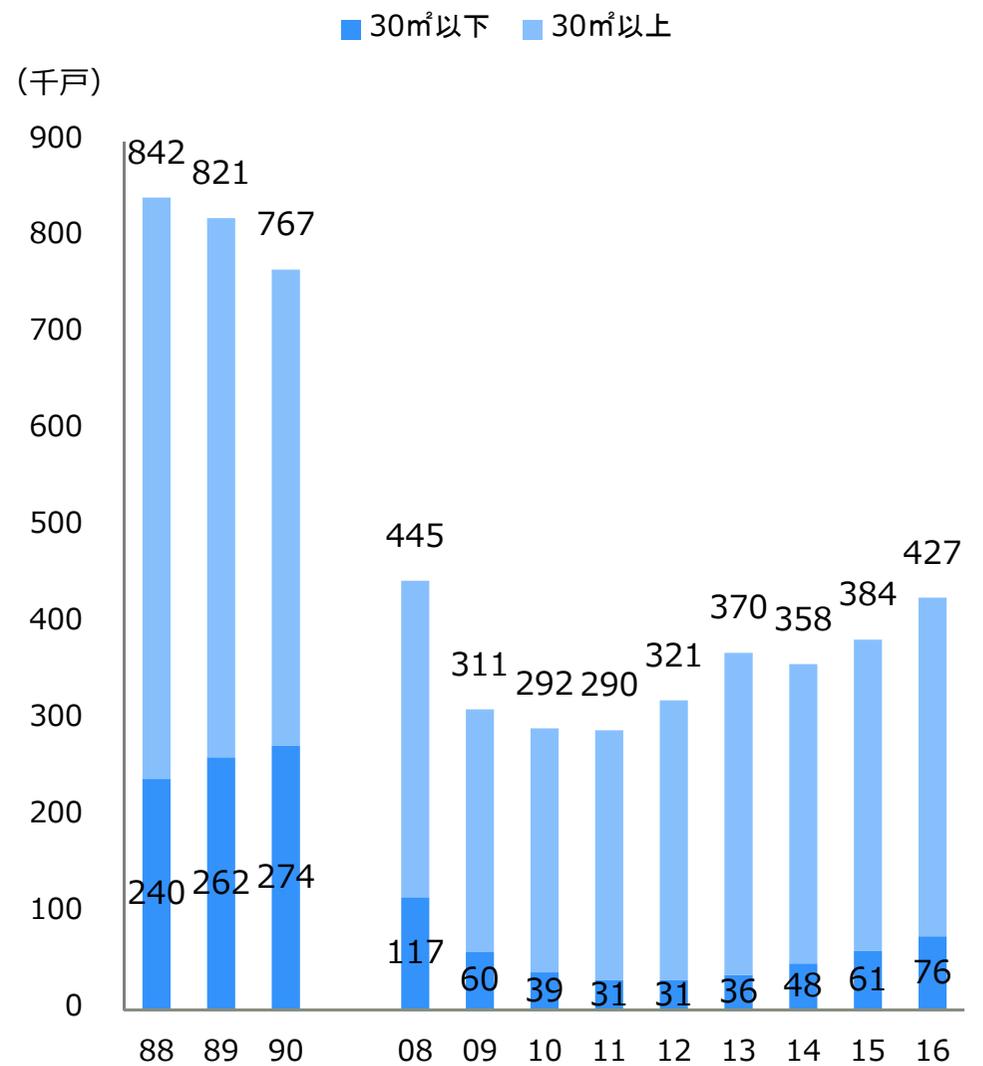
	2010	2016	2025	2016年比
総人口	12,805 万人	12,700 万人	12,065 万人	△635万人
65歳以上	2,948 万人	3,461 万人	3,657 万人	+196 万人
うち75歳以上	1,419 万人	1,697 万人	2,179 万人	+482 万人
要介護要支援認定者	487 万人	621 万人	715 万人	+94万人
人口比	23%	27%	30%	+3p
65歳以上比	16%	18%	20%	+2p

▶ 新設住宅着工戸数

▶ 全体



▶ 貸家



出典：国土交通省「新設住宅着工統計」

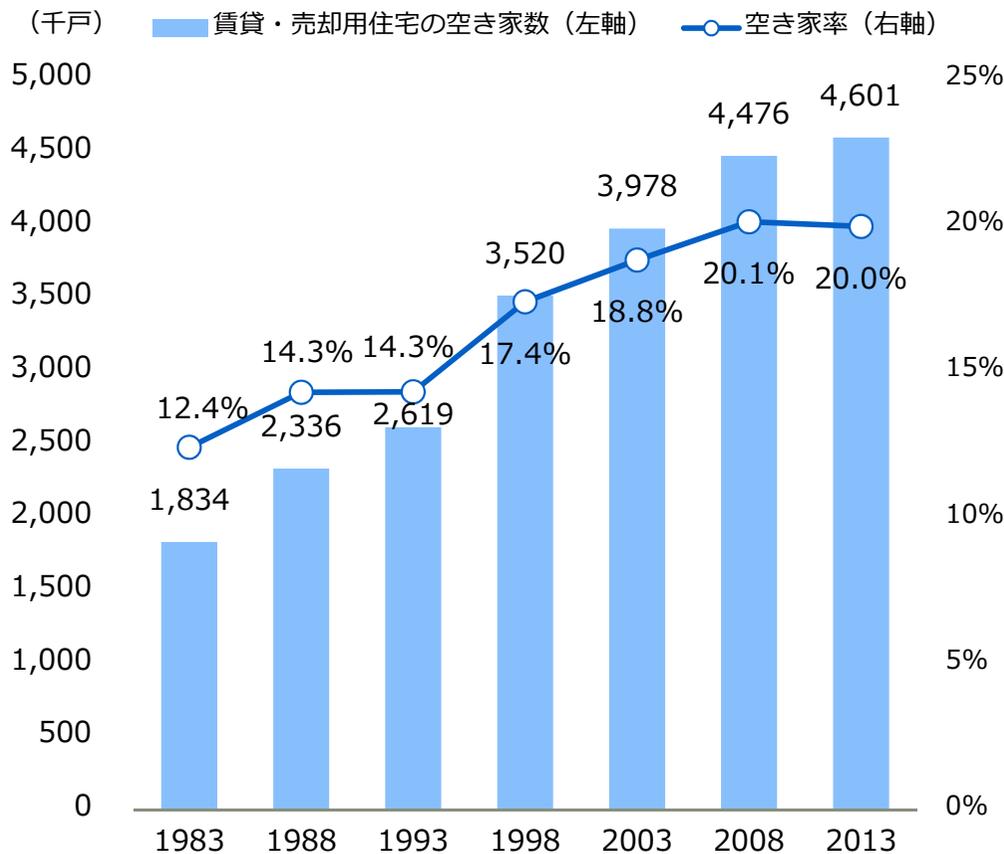


創造力で、さらに前へ。

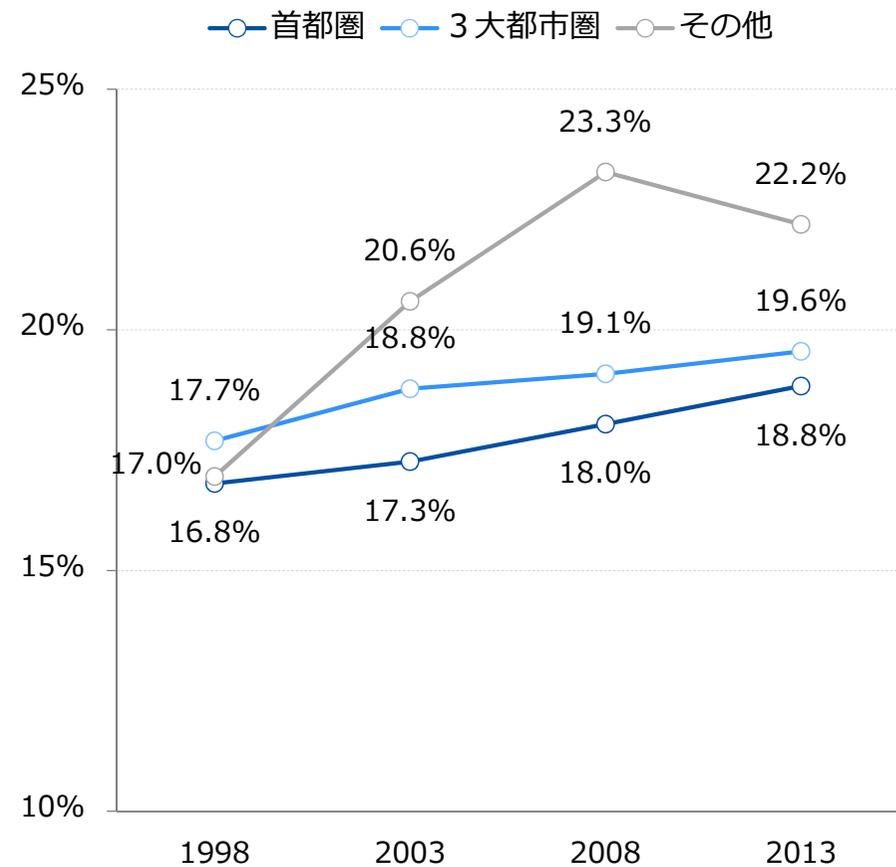
賃貸住宅の空き家数と空き家率

- ▶ 日本の賃貸住宅の空き家数は一貫して増加。
- ▶ 全国的な需要回復が難しい中、高い入居率が見込めるエリアへの物件供給、差別化商品の投入、および入居者ニーズを捉えた物件価値向上施策が重要。

▶ 全国の空き家数と空き家率



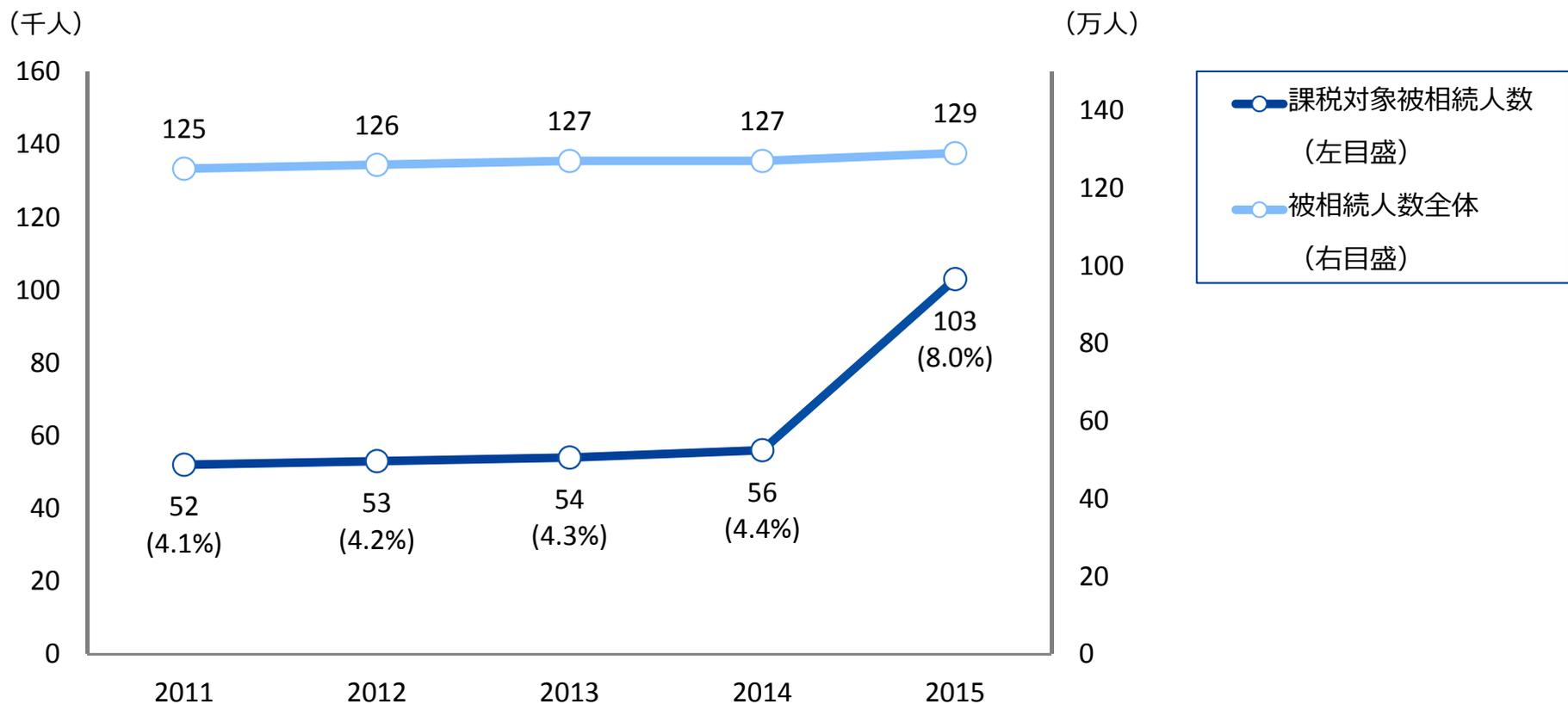
▶ エリア別の空き家率



出典：平成25年度（2013年度）総務省「住宅・土地統計調査」



被相続人の推移



▶ 2014年分は、2015年11月2日※までに提出された申告書（修正申告書を除く）データに基づいて作成している。

※申告期限の日が日曜日・祝日などの休日又は土曜日に当たるときは、これらの日の翌日が申告期限になることから、2014年12月31日に亡くなられた方についての相続税の申告期限は2015年11月2日（月）になる。

▶ 2015年分は、2016年10月31日までに提出された申告書（修正申告書を除く）データに基づいて作成している。

▶ 「被相続人数（死亡者数）」は、厚生労働省政策統括官（統計・情報政策担当）「人口動態統計」による。

出典：国税庁「平成27年分の相続税の申告状況について」

▶ エリア別貸家着工およびレオパレス21竣工数

▶ エリア別 貸家新設住宅着工戸数

(戸)

	2014年度	2015年度	2016年度
北海道	17,809	19,539	21,810
東北	26,250	27,082	26,587
北関東	16,382	18,473	19,824
首都圏	125,560	134,912	153,742
北陸・甲信越	13,671	13,794	17,629
中部	33,414	37,711	40,915
近畿	53,563	54,153	59,866
中国	16,242	17,610	19,819
四国	7,052	7,267	8,789
九州・沖縄	48,397	53,137	58,294
全国	358,340	383,678	427,275

▶ エリア別 レオパレス21竣工戸数

(戸)

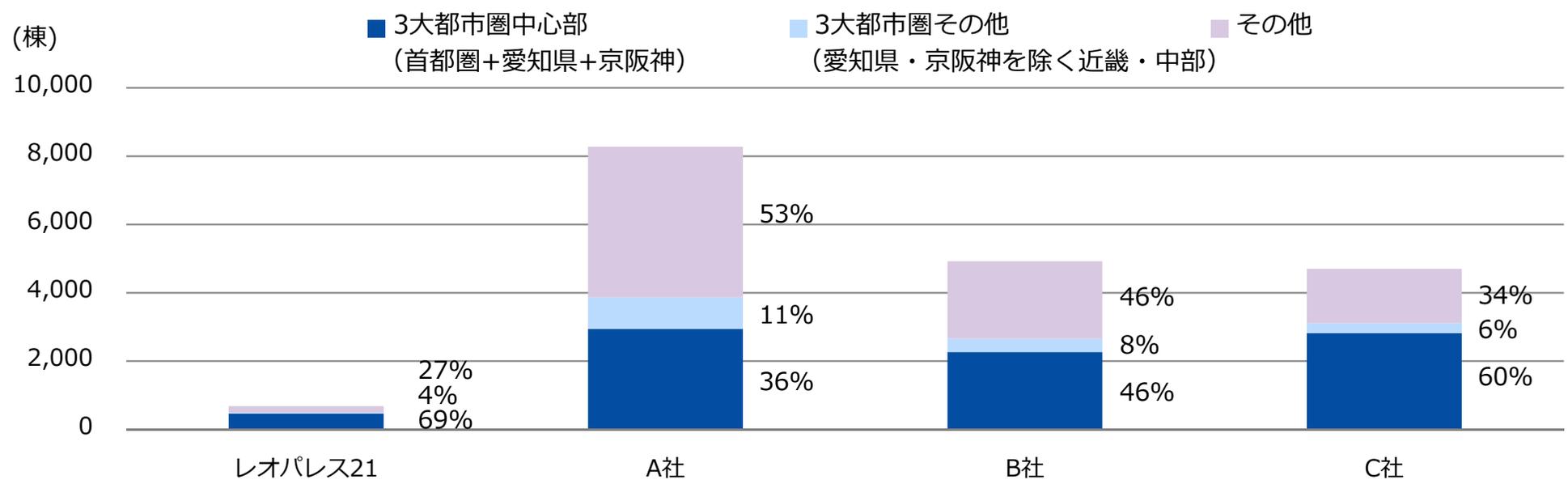
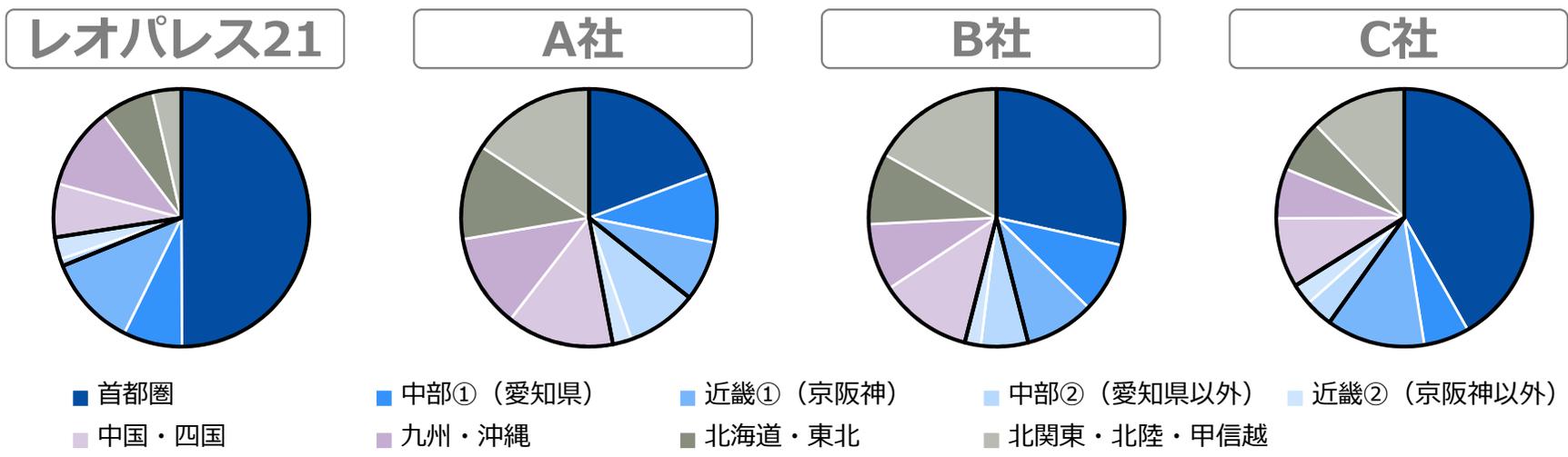
	2014年度	2015年度	2016年度
北海道	0	0	0
東北	589	633	352
北関東	370	264	346
首都圏	3,232	4,007	4,267
北陸・甲信越	50	64	58
中部	736	708	536
近畿	1,101	1,267	1,146
中国	727	575	450
四国	40	94	166
九州・沖縄	710	986	843
全国	7,555	8,598	8,164

出典：国土交通省「新設住宅着工統計」および社内資料



創造力で、さらに前へ。

サブリース大手 エリア別アパート竣工棟数 (2015年度実績)

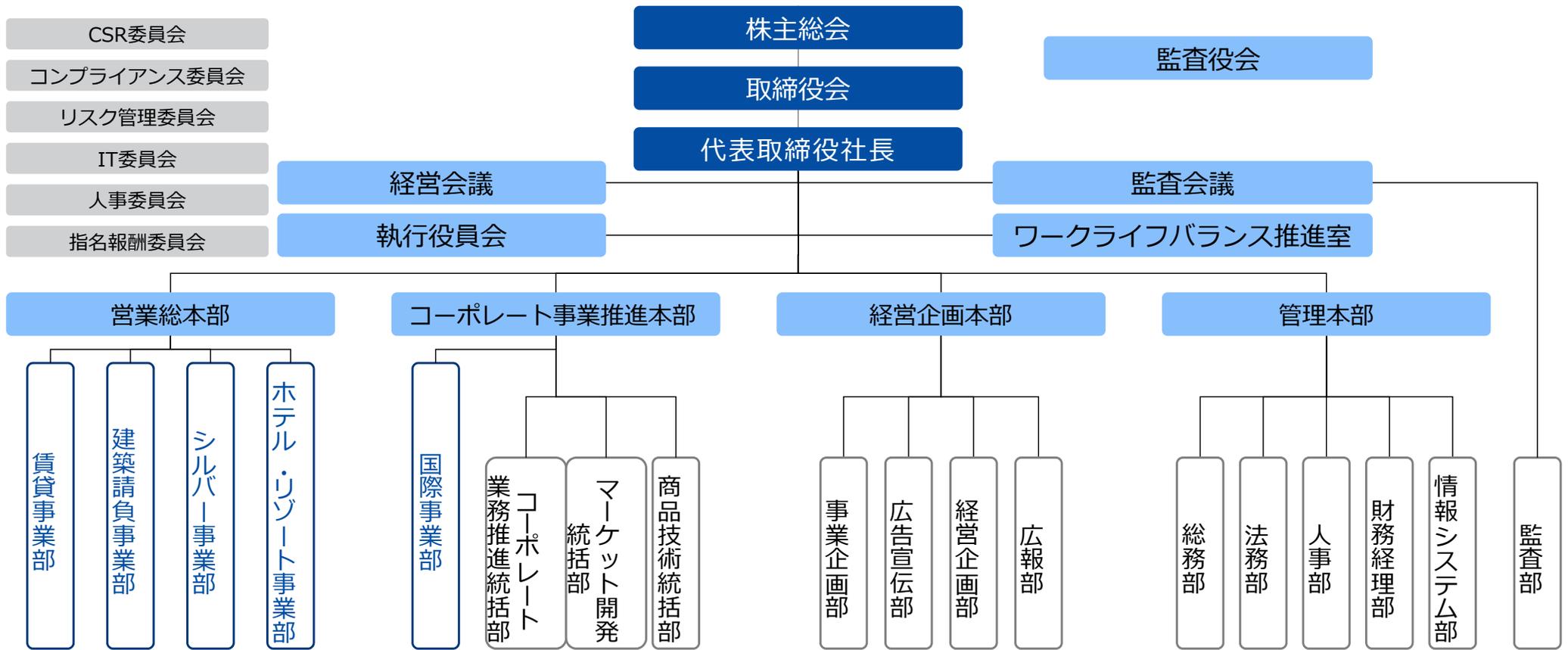


出典：株式会社住宅産業研究所「'16住宅メーカーの競争力分析」



創造力で、さらに前へ。

当社グループの組織図



▶ 賃貸事業

Leopalace Leasing 社宅代行	PLAZA Guarantee 家賃保証	WooriLeoPMC 韓国 賃貸管理	ASUKA SSI 入居者家財保険	レオパレス21 ビジネスコンサルティング (上海) 有限公司 入居者斡旋
LEOPALACE21 VIETNAM CO., LTD. ベトナム 不動産仲介	Leopalace21 (Thailand) CO., LTD. タイ 不動産紹介	Leopalace21 (Cambodia) Co., Ltd. カンボジア 不動産紹介	PT. Leopalace Duasatu Realty インドネシア 不動産紹介	LEOPALACE21 PHILIPPINES INC. フィリピン 不動産紹介
Leopalace21 Singapore Pte. Ltd. 投資コンサルティング	Leopalace Power 発電事業	Leopalace Energy 新電力会社		

▶ 開発事業

本誓ひのきの家 株式会社もりぞう 戸建注文住宅	LifeLiving 不動産開発	アス・ライフケア 介護事業
---------------------------------------	----------------------------	-------------------------

▶ ホテル・リゾート事業・その他

Leopalace Guam Corporation リゾート事業	wing mate 旅行事業	Leopalace Smile 特例子会社
---	--------------------------	---------------------------------

主なグループ会社