



section1

レオパレス21の価値創造

創業以来、当社グループは、快適で安定した賃貸住宅の提供を通して、人と住まいに関わるさまざまな課題を解決してきました。本セクションでは、社会に必要とされる企業であり続けるための、当社グループの価値創造をご説明しています。

社長メッセージ	6
事業の全体像	12
価値創造の軌跡	13
At a Glance	14
長期ビジョン	15
レオパレス21の価値創造プロセス	16
レオパレス21の経営資本	17

MESSAGE FROM CEO
社長メッセージ

持続的な成長を実現し
社会に価値を届ける

代表取締役社長

宮尾 文也



「社員が主役」の会社に向けて 企業風土は着実に変化

強いリーダーシップを持つ創業者によって築かれた当社では、長年トップダウン式の経営が行われ、社員が主体的に考え、行動する風土が育まれてきませんでした。施工不備問題が発覚した際、問題の早期把握や是正を妨げた原因の一つとして指摘されたのも、こうした企業体質です。企業体質は経営者が代われば直ちに変わるものではなく、2019年に私が代表取締役役に就任した後も、必ずしも社員が主体的・自律的に行動する文化が定着しているとはいえませんでした。

こうした体質を変え、一人ひとりが自発的に考え、行動する「社員が主役」の企業文化を形成したいという思いから、2025年3月期には新生レオパレス21として前進していくためのMVVC(ミッション・ビジョン・バリュー・クレド)を制定しました。社員が中心となった策定プロセスも契機となり、現在は、会社が社員に主体的な行動を求めているという認識が浸透し、積極的な提案が出てくるようになりました。各部門の管理職がMVVCを話のきっかけとするなど、共通の価値観に基づく対話も増えています。まだ道半ばではありますが、自ら発言・行動する姿勢は、着実に根付き始めています。

人々の暮らしと企業を支える 社会インフラとしての役割

当社は、单身者向け賃貸住宅の提供を通じて、進学や就職、転勤など、入居者様の人生の新たな出発に寄り

添っています。人生の多様な段階で生じるひとり暮らしのニーズに応え、安心して生活できる住環境を提供する当社の事業は、社会インフラの一つであり、そこにこそ当社の存在意義があると認識しています。

こうした役割は、法人のお客様に広くご利用いただいていることにも表れています。企業が人事異動や事業拠点の新設などを行う際には、従業員の住まいに必要な地域で速やかに確保しなければなりません。一方で、企業が社宅や寮の自社保有を見直し、外部の賃貸住宅を活用する動きも進んでいます。このような中で、全国に展開する当社の物件ネットワークと、家具・家電を備えた一定水準の住環境は、法人顧客の住居手配に伴う負担を軽減し、円滑な人員配置を支えるものといえます。

また、住居費の負担が増える中、企業による従業員への住宅支援は、福利厚生の実施にとどまらず、人材の確保・定着や、従業員が安心して働ける基盤づくりの面でも重要性を増しています。当社は、こうした企業と従業員双方のニーズに応えています。

オーナー様に対しては、大切な資産を守り、将来にわたって資産価値を維持するとともに、次世代へ円滑に継承できるよう支援する使命があります。資産を適切に維持・管理し、单身者の住まいとして活用することは、オーナー様・入居者様双方への価値提供につながります。

さらに、地域の賃貸需要に応えるためには、必要な場所に適切な物件があり、良好な状態で維持されていることが前提となります。当社は、地域ごとの需要を踏まえて物件を建築し、運営・管理することにより、地域で働く人々の生活基盤と経済活動の一端を支えています。

経営の価値基準は収益性と未来志向

経営判断においては、収益性を前提としながら、将来の価値創出や持続的な成長につながる未来志向の視点を大切にしています。企業価値を高めるには、収益性や成長性といった経済価値と、事業を通じて生み出す社会価値を両立させることが不可欠です。そのため、当社が創出すべき社会価値を明確にし、その実現に向けて必要な施策を具体的な事業活動に落とし込むことを重視しています。

その一つが、单身者向け住宅の運営・管理の高度化です。入居者様に安全・安心な環境を提供しながら、賃貸管理業務の生産性を高めていくにあたり、DXは重要なテーマとなります。例えば、管理人が常駐していないアパートでは、トラブル等の発生時の初動対応に課題があります。この部分にデジタル技術を活用して管理機能を高度化し、問題の早期把握と迅速な対応を可能にすることで、より効率的な管理体制の構築ができると考えています。

2026年3月期を振り返って

2026年3月期の事業は順調に進展し、中期経営計画「New Growth 2028」を上回る業績で着地できました。賃貸事業では、入居率は計画にわずかに届かなかったものの、おおむね想定通りに推移しました。特に、インフレをはじめとする事業環境の変化を的確に捉え、家賃水準を維持しながら入居者を獲得できたことが、収益力の強化と生産性向上につながったと考えています。

将来的な管理戸数の維持・拡大に向けて本格的に再開した開発事業も、初年度から計画を大きく上回りました。受注のほとんどが既存物件のオーナー様からのもの

で、相続税対策を含む保有資産の運用ニーズに適切に対応できた結果だと捉えています。こうした需要は当面継続すると見込んでいます。

賃貸事業、開発事業ともに、初年度の進捗はおおむね計画どおり、あるいは計画を上回る水準となりました。この実績を踏まえ、中期経営計画の2年目、3年目については当初計画を上方修正しました。今後も増収増益の基本方針を維持しながら、上方修正後の計画達成に取り組んでいきます。

当社では中期経営計画「New Growth 2028」を、これまでの事業再生を確かなものとし、次の成長ステージに進むための経営基盤を構築するターンアラウンドと位置付けています。施工不備問題を経て業績回復を果たしつつある今、事業基盤と経営基盤を揺るぎないものにす

ることが重要です。初年度の実績を通じ、その基盤は着実に形成されつつあると実感しています。

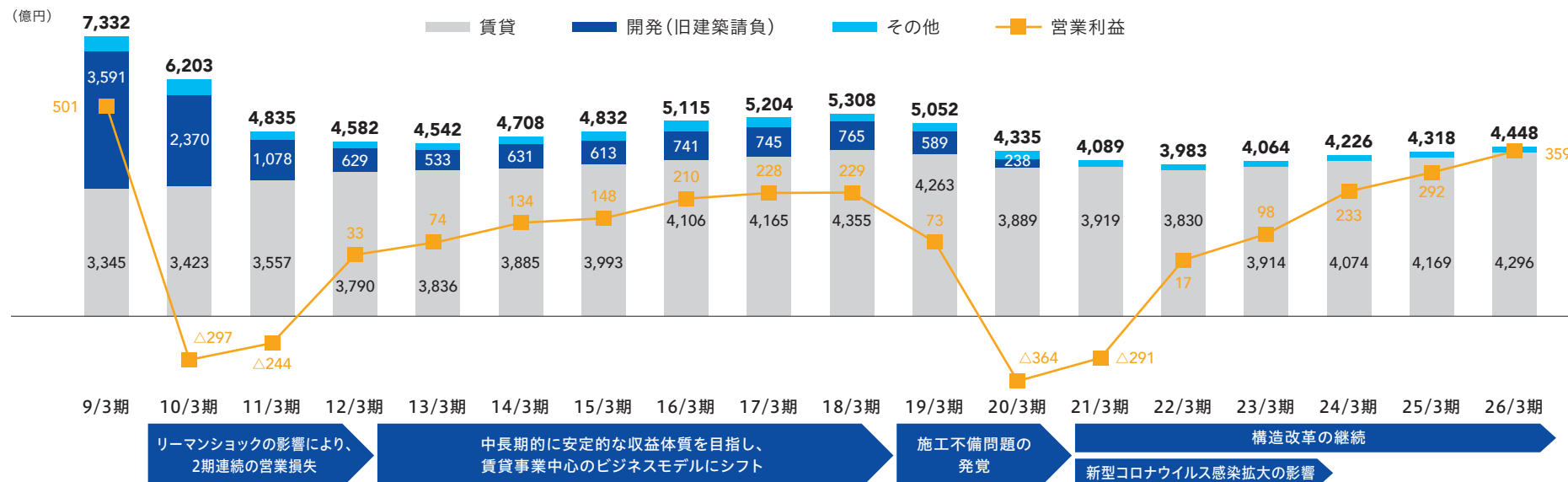
今年度の見通しと事業戦略

今年度の事業環境については、関税政策や為替変動などの不確実性はあるものの、事業活動への影響は限定的だと考えられます。そのため、基本的には前年度からの方針を継続し、着実な成長を図っていきます。一方、インフレへの対応は今後の経営における重要な課題であり、コスト上昇に適切に対応しながら、価格水準の適正化や生産性、業務効率の向上を進め、収益力を維持・強化していく必要があります。

賃貸事業では、企業の新卒採用や人事異動、事業拠点の拡充に伴う法人需要に加え、外国籍人材の住まいの確保というニーズも引き続き見込まれます。採用市場の売り手優位が続き、福利厚生の一環として社宅を確保する動きもあることから、単身者向け住宅の需要は底堅く推移すると予測しています。今年度も法人顧客の拡大を図ると同時に、個人では外国籍人材および大学生の利用促進に注力していきます。

開発事業においては、インフレがオーナー様の投資意欲に一定の影響を及ぼす可能性があります。資産価値の変化や相続への備えという観点から、不動産を活用した資産防衛のニーズは引き続き存在すると考えられます。こうした環境を的確に捉え、オーナー様の資産形成・承継ニーズに応じた提案を進めていきます。

業績推移





持続的成長を支える賃貸事業の 高度化と人材・組織力の強化

これまでの数年間は財務基盤の回復を最優先の経営課題として取り組んできましたが、現在は持続的成長に向けた最低限の基盤を整えることができたと認識しています。今後はこれをより強固なものとしていくため、賃貸事業の高度化と人材・組織力の強化に重点的に取り組みます。

賃貸事業には、トラブル対応やメンテナンス、オーナー様とのコミュニケーションなど、人の力を必要とする業務が数多くあります。そのため、人が担うべき業務を大切にしながら、デジタル技術を活用できる領域との役割分担を進め、サービスの質と生産性の双方を高度化することが重要です。特に、物件内のトラブルや設備の状態を遠隔で把握・管理する仕組みについては、積極的にDXを活用して構築していきます。当社物件に導入さ

れている独自の通信回線であるLEONETなど、既存インフラを有効に活用し、より効率的な管理体制の構築を目指します。

一方で、どれほどデジタル技術やAIが進展しても、事業を動かし、顧客との信頼関係を築くのは、やはり人間です。持続的成長を実現するためには、一人ひとりが会社の目指す方向を理解し、自律的に判断・行動できる組織をつくることが不可欠です。当社は、MVVCの浸透を通じて人間力を継続的に高め、より強く筋肉質な組織の構築を進めていきます。

人間力というとき、特に重視しているのが「現場力」です。現場力とは、業務を通じて培った知識や経験に加え、相手の立場や、自らの判断が及ぼす影響まで想像し、適切に行動する力とあってよいでしょう。こうした力を養うには、実務経験を重ね、振り返りや周囲からのフィードバックを通じて学びを深めて、次の行動につなげていく必要があります。そのため、事業環境や現場の課題に応

じて、研修や教育の内容も継続的に見直していきます。

また、入居者様やオーナー様だけでなく、取引先や協力会社を含むステークホルダーを顧客として捉え、それぞれの立場を尊重する姿勢も欠かせません。ステークホルダーの皆様とよりよい協力関係を築くことが、最終的には利用者様への提供価値の向上につながるのです。

こうした人材の力を企業価値向上につなげていくため、当社は人的資本経営やウェルビーイング経営にも力を入れています。その本質は、従業員の心身の健康や働きやすさを高め、一人ひとりの意欲や能力を組織としての成果に結びつけることにあります。2026年3月期には「健康経営銘柄」に初選定され、「健康経営優良法人 ホワイット500」にも6年ぶりに認定されました。これまでの施策や組織の変化が評価されたものと受け止めています。こうした評価を励みに、今後も、従業員が仕事や会社に誇りを持ち、力を発揮していける環境を整えていきます。

エリア支社制への転換で 自律型組織への脱皮を目指す

社員一人ひとりがクライアントファーストの視点で主体的に判断し、行動できる組織を実現するための具体策の一つが、2028年3月期に本格移行を予定しているエリア支社制です。各地域の経済活動やニーズの変化は、東京の本社にいたるだけでは十分に把握できません。地域の実情をよく知る現場の人々が自ら考え、迅速に判断し、適切に施策を実行できるよう、各地域への権限委譲を段階的に進めています。

今後は、各地域が目標や予算を設定し、地域ごとの課題に応じた活動を実践することで、自律的な運営を根付

かせていきます。各拠点の収益データはすでに揃っています。これを踏まえて、どのように生産性を高め、どのような活動に取り組んでいくのかを、現場の従業員が考え、責任を持って担う体制へ転換していきます。

社会課題を起点とした 新たな価値の創出

当社が目指すサステナビリティ経営とは、環境や社会課題を自社の事業と切り離さず、日々の事業活動を通じて社会価値と経済価値の双方を生み出していくことです。短期間で成果が表れるものではないため、中長期的な視点で継続して取り組むことが重要だと考え、「レオパレスグリーンエネルギープロジェクト」やZEH-Mの推進など、自社事業と関わりの深い領域から取り組みを進めています。こうした取り組みは、環境負荷の低減にとどまらず、既存事業や従来の仕事の枠組みを見直し、新たな価値創出へ踏み出す契機にもなるでしょう。環境・社会課題を起点に、顧客への提供価値を捉え直すことで、より効率的な働き方を支えるサービスや新たな事業の創出につなげていきます。

地域社会を支える取り組み

当社が社会や地域から必要とされ続けるには、当社の住宅や管理の基盤を生かし、地域課題に継続的に対応していくことが重要です。地域の活性化は当社の事業活動にとってもプラスになるため、地域に向けてどのような支援ができるかを考えていく必要があります。

その一環として取り組んでいるのが、行政と連携した外国籍人材への住まいの提供です。人手不足を背景に外国籍人材の採用を必要とする事業体が増える一方、住居の確保や地域での生活にはさまざまな課題があります。当社による生活サポートサービスの提供は、外国籍人材の受け入れを促進し、行政の人材政策の実効性を高めることにもつながります。行政や企業、日本語教育支援などを担う関係者と連携し、外国籍人材が安心して生活できる環境を整えることで、地域企業の人材確保と地域経済の活性化にも貢献していきます。

また、災害時などの一時的な住まいの提供も、当社の果たすべき役割の一つと考えています。これまでも災害発生時の一時的な住居の提供や、ウクライナからの避難民の受け入れなどに取り組んできました。これらは直接的な経済価値には結びつきませんが、当社の住宅を地域社会の生活支援に役立てることに、大きな社会的意義があると考えています。

取締役会における議論の進化

この1年間で、取締役会における議論は一層活性化してきたと実感しています。当社が危機的な状況にあった時期には、資金繰りをはじめとする足元の課題への対応が議論の中心でしたが、現在は、5年後、10年後を見据えた事業展開など、中長期的な視点から持続的成長や企業価値の向上について検討する機会が増えています。こうした議論において、非業務執行取締役の意見は非常に参考になります。特に、事業会社では議論が深まりにくい資本効率や資本配分のあり方について、多様な視点から議論できる意義は非常に大きいと感じています。

直近では、AIを業務効率や生産性の向上にどのように活用するかが重要なテーマの一つとなっており、他社事例や当社の取り組みを共有しながら、AI活用の可能性やリスクについても議論しています。取締役会で得られた視点を、実際の経営にどのように反映させていくかが重要だと認識しています。

社会に必要とされる企業であり続けるため
当社の住宅や管理の基盤を活かし
地域課題に継続的に取り組んでいきます。



企業価値向上に向けてガバナンスが果たす役割

ガバナンスの重要性は、経営上のリスクを適切に管理するとともに、将来の成長に向けて必要なリスクを取り、挑戦を後押ししていく点にあると考えています。この考え方は、経営レベルだけでなく、各部門における意思決定や権限委譲にも通じるものです。現場への権限委譲を進める際にも、適切な監督によるリスク管理と、自律的な運営を両立させていくことが重要です。

取締役会の実効性については、実効性を検証するた

めに取締役を対象に毎年アンケート調査を実施し、その結果をもとに課題を把握して、継続的な改善につなげる体制をつくっています。

今後の取締役会には、さらに多様な経験やバックグラウンドを持つ人材の参画が求められます。発想や視点の固定化を防ぎ、異なる領域で経験を積んだ取締役の意見を引き出して経営判断に生かしていくことが、取締役会のあるべき姿だと考えています。



ステークホルダーの皆様へ

当社は、財務面を含め、再生のステージをひとまず完了することができました。現在は新たな成長へ向け事業基盤を強化し、次の展開への準備を進めています。今後も賃貸管理事業を中核に、運営・管理の高度化を図るとともに、周辺領域へ事業の可能性を広げていきます。

新生レオパレス21が目指すのは、社会インフラとしての役割を果たしながら、持続的に成長していく企業です。その実現に向けて私が果たすべき役割は、事業基盤を強化するとともに、社員一人ひとりが力を発揮できる組織基盤を整備することだと考えています。

その基盤の上に、当社の将来の姿を形づくっていくのは、これからを担う一人ひとりの社員です。私は、社員が新たな発想を生み出し、挑戦を重ね、それを事業の成長へとつなげていける環境を整えていきます。また、人材の多様性を高め、異なる業界や分野の専門知識や知見を組織の力へと変えることで、当社の可能性を切り拓いていきたいと考えています。

当社には、なお多くの成長の余地があります。これまで築いてきた基盤を生かしながら、企業価値の持続的な向上を目指していきます。当社の次のステージに、ぜひご期待ください。

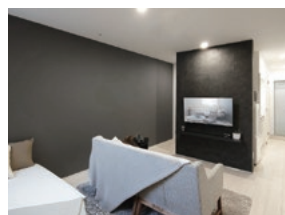
事業の全体像

当社グループの事業は、「賃貸事業」「シルバー事業」「その他事業」の3つに分類されます。

特に、単身者向け賃貸住宅の提供に特化した賃貸事業は、売上の90%以上を占めるコアビジネスです。

 **事業内容**

賃貸事業



売上高
4,296億円

建築請負したアパートを一括借上げし、賃貸および管理を行います。家具・家電付き、インターネット環境標準装備の単身者向け賃貸住宅を全国に展開しています。

開発事業

地主様の土地にアパートを建築するほか、都心部での不動産開発などを展開しています。2026年3月期に本格的に開発事業を再開、2027年3月期よりエリアを拡大し、今後さらなる成長を目指します。



※2021年3月期より
開発事業を賃貸事業
に統合しました。

連結業績

売上高
4,448億円
営業利益
359億円

2026年3月期

シルバー事業

売上高
136億円



超高齢社会のなかで、地域に密着した「デイサービス」「ショートステイ」「介護付・住宅型有料老人ホーム」「グループホーム」など85施設を運営しており、「訪問介護」「定期巡回・随時対応型訪問介護看護」「居宅介護支援」のサービスも提供しています。

その他事業

売上高
15億円



グアム島においてゴルフ場やホテルなどを運営するレオパレスリゾートを展開しています。ノンコア・不採算事業の譲渡・撤退の方針に基づき、早期の売却を目指しています。

価値創造の軌跡

1973年の設立から、当社は住まいに関する多くの課題やニーズに対応しつづけています。

課題 ニーズ

安心して
アパート経営をしたい

提供価値 30年一括借上げシステムの構築・開始

遊休地をお持ちの地主様からアパートの建築を請け負い、完成したアパートを借り上げる「一括借上げシステム」を提供しています。入居者の募集や管理業務を当社が一括して担い、建築から運営までを一貫して支援します。これにより、アパートオーナー様は所有権を持ったまま管理負担なく土地を活用でき、長期的で安定した資産運用が可能となります。



1995

手軽に転居したい・寮や社宅として利用したい

提供価値 家具・家電付き「マンスリーレオパレス」販売開始

賃貸住宅は従来、2年程度の契約期間を前提とした中期的な契約形態が主流でした。一方で、法人においては社員の長期出張や単身赴任、社員寮などのニーズ、個人においては住み替え時の一時的な利用や滞在期間に限られる場合など、短期的な住宅ニーズが存在していました。こうしたニーズに応えるべく、短期利用が可能な「マンスリーレオパレス」の販売を開始しました。



1999

提供価値 管理戸数50万戸突破
全国で賃貸住宅を提供

当社は、従来より全国で賃貸住宅の管理・提供を行い、各地域の住まいのニーズに対応してきました。2009年には管理戸数が50万戸を突破し、全国に広がる物件ネットワークを活かしながら、現在に至るまで、転勤や短期滞在など多様化する住まいのニーズに、安定的かつ柔軟に応えています。



2009

利便性の高い
住まいに住みたい

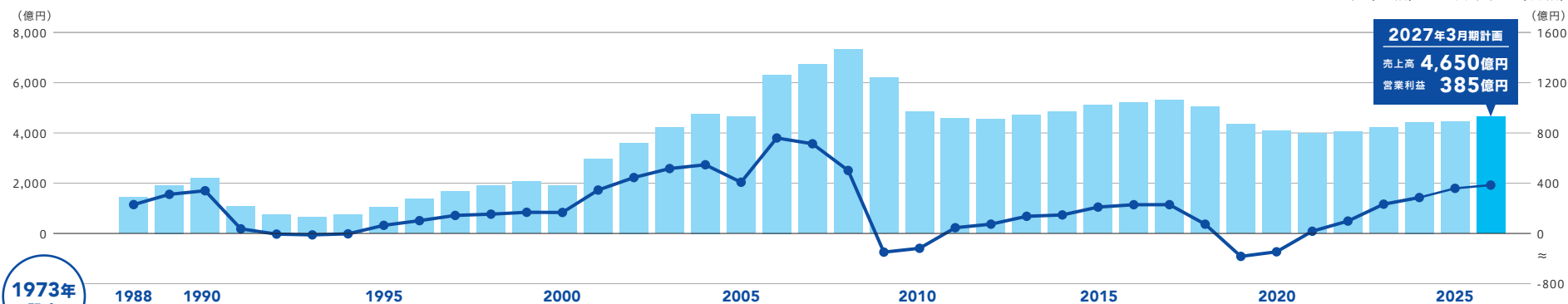
提供価値 「スマートロック」の導入

当社は、社会のDX化を見据え、不動産とITを融合した「不動産テック」の導入を推進してきました。賃貸契約手続きの電子化に加え、2022年にはスマートフォンなどで鍵の施解錠が可能な「スマートロック」を導入し、ほぼすべての手続きがオンラインで可能となりました。これらの先進的なDXの取り組みを、契約、管理などあらゆる面で今後も活用していきます。



2022

業績推移



高度成長期

バブル期

バブル崩壊期

景気拡大期

世界同時不況期

景気回復期

コロナ禍

コロナ収束

At a Glance (2026年3月31日現在)

レオパレス21について



管理戸数

約**54万戸**

設立

1973年上場企業の
利用実績割合※**72%**

入居率

期中平均 **85.78%**
 期末 **88.78%**



アパートオーナー数

約 **26,000名**スマートロック
設置戸数約**36万戸**

属性別利用戸数割合

法人 **66.5%**
 個人 **33.5%**



外国籍利用戸数割合

13.7%

※全国上場企業4,019社のうち、当社管理物件の利用実績がある企業の割合。

非財務情報



従業員数

連結 **4,150名**
 単体 **2,952名**



有給取得率※1

81.6%

障がい者雇用率※2

2.5%

取締役構成※3

社内 **5名**
 社外 **4名**



男性育休取得率※4

66.7%

CO2排出量※5

Scope1 **5,673t-CO₂**
 Scope2 **62,411t-CO₂**
 Scope3 **529,040t-CO₂**

※1 単体 ※2 本体+特例子会社、期中平均 ※3 2026年6月25日現在 ※4 単体、起算月を4月として算出 ※5 連結(グアム除く)

財務情報



売上高

4,448億円

営業利益

359億円

当期純利益

149億円

EBITDA

392億円

EPS

45.14円

自己資本比率

23.0%

長期ビジョン

当社グループは、2026年3月期を「新生レオパレス21」初年度と位置付け、「建てる」「貸す」「管理する」を一体的に提供する総合賃貸管理業として新たなスタートを切りました。新たに掲げたミッション「新しい価値の創造と笑顔あふれる暮らしの想造」のもと、賃貸事業および開発事業を中核とした事業基盤の強化を推進していきます。今後は、経済価値と社会価値の両立を実現する戦略を展開することで企業価値の向上を図るとともに、人と住まいに関するさまざまな課題の解決に取り組み、社会から必要とされる企業を目指していきます。

長期ビジョン

“住”自在に、人・企業・地域をつなぎ、
あらゆる人の人生を輝かせる
「ひとり暮らし」の未来をデザインする

New Growth 2028

2029年3月期
次期中期経営計画スタート

2026年3月期
総合賃貸管理業としての再出発

2027年3月期
総合賃貸管理業としての地位確立

2028年3月期
エリア戦略の強化

正常化に向けた 業績回復期

(2020年3月期～2025年3月期)

- 要員最適化・コスト適正化
- 賃貸事業における収益力強化
- 2018年に発覚した施工不備問題における明らかな不備の解消

新生レオパレス21始動

- 新しい企業理念体系「MVVC」を発表
- 2026年3月期 連結業績
 - 売上高:4,448億円
 - 営業利益:359億円
 - 当期純利益:149億円
- 賃貸事業における収益力強化
 - 成約家賃単価(指数):114(YoY +6p)
 - 平均入居率:85.78%(YoY +0.22p)
- 開発事業の本格再開
 - 受注棟数:107棟
 - 受注戸数:1,524戸
 - 受注高:141億円
- 資本政策の実施
 - 自己株式の公開買付けおよび一部消却
 - 自己新株予約権の取得および消却
 - みずほ銀行でのリファイナンス

さらなる事業基盤の強化

●中期経営計画の上方修正

2026年3月期の業績進捗を踏まえ、2026年5月に、中期経営計画「New Growth 2028」の2年目・3年目の見通しをアップデート

[New Growth 2028:中期経営計画の進捗](#)>>> p.19

●賃貸事業・開発事業のさらなる成長

賃貸・開発・管理の連携による入居率向上、顧客満足度向上、オーナー基盤の拡充を図り、総合賃貸管理業としての地位確立とエリア戦略の強化を推進

[賃貸事業本部長メッセージ](#)>>> p.25

[開発営業部門長メッセージ](#)>>> p.32

●マテリアリティの改定

外部環境の変化を踏まえ、マテリアリティを改定

環境・社会・ガバナンスの各領域において合計9項目のマテリアリティを特定

[マテリアリティ](#)>>> p.46

高度に安定した
持続可能な
事業活動

サステナビリティ
経営の深化

人的資本経営の
推進

財務体質の
さらなる強化

2025

2026

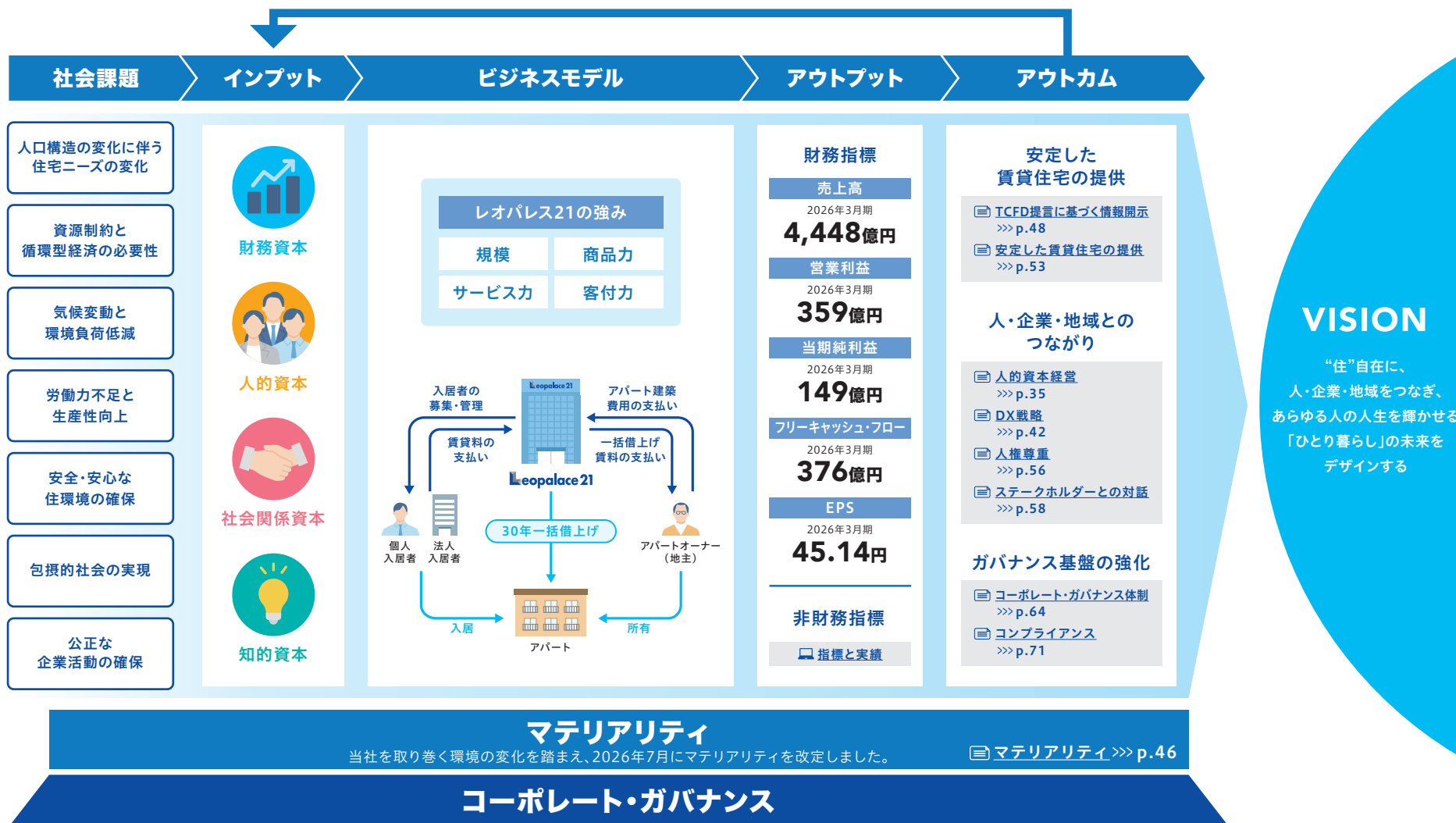
2027

2028

2029

レオパレス21の価値創造プロセス

賃貸住宅を中心とする住まいの領域で、時代の変化や多様化するニーズを的確に捉え、イノベティブなサービスの提供を通じて社会課題の解決に取り組んでいます。これにより、新たな価値創造とともに、ステークホルダーと価値共有を図りながら、レオパレス21の持続的な価値創造の実現を目指しています。



レオパレス21の経営資本

以下に示す主要な4つの経営資本は、当社の価値創造を支える基盤であり、中長期的な成長の主軸となるものです。

それぞれの資本の強みを最大限に引き出し、戦略的な組み合わせで活用することによって、企業価値の持続的向上と持続可能な社会の実現につなげていきます。

資本	各資本の説明	主な指標(2026年3月期)	関連ページ
 財務資本	賃貸事業が生み出すキャッシュを活用した持続的成長 賃貸事業の成長によって創出したキャッシュを、持続的な成長に向けた投資および株主還元へ適切に配分しています。資金調達へ過度に依存することなく、自社が生み出すキャッシュを活用することで、経営の柔軟性と成長の両立を図っています。今後も財務健全性を維持しながら、戦略的な資本配分を通じて企業価値の持続的向上を目指します。	■自己資本:406億円 ■有利子負債:326億円 ■営業キャッシュ・フロー:384億円	☰ 中期経営計画のアップデート >>> p.20 ☰ 経営管理本部長メッセージ >>> p.21
 人的資本	従業員が生涯にわたって生み出す価値の総和である「従業員生涯価値(ELTV)」 ELTV(Employee Lifetime Value)の考え方にに基づき、人的資本への投資を重視しています。積極的な人材採用・定着支援の取り組みにより、長く活躍できる人材が増加し、組織としての総力が高まっています。今後も教育・研修制度の拡充や働きがいのある職場づくりを推進し、従業員の成長と企業の競争力向上へとつなげていきます。	■連結従業員数:4,150名 ■単体従業員数:2,952名 ■平均勤続年数:13年2カ月 ■有資格者数:1,157名 ^{※1} ■エンゲージメントスコア[eNPS SM]*: △54(前期比+8p) ^{※2}	☰ 人的資本経営 >>> p.35
 社会関係資本	全国規模の賃貸住宅プラットフォームと、多様なステークホルダーとの信頼関係 約2万6千名のオーナー様、約48万名の入居者様をはじめとする多様なステークホルダーの皆様との信頼関係を基盤に、全国で事業を展開しています。約54万戸を管理する単身者向け賃貸住宅プラットフォームは、日本有数の規模となっており、地域社会と連携・協働しながら、持続的かつ安定した運営体制を構築しています。	■オーナー様数:約26,000名 ■管理戸数:約54万戸 ■入居者数:約480,000名 ■法人利用社数:約39,800社 ■オーナー様説明会開催数:139回	☰ 賃貸事業本部長メッセージ >>> p.25 ☰ 安定した賃貸住宅の提供 >>> p.53 ☰ ステークホルダーとの対話 >>> p.58
 知的資本	独自の賃貸運営ノウハウと先進的なテクノロジー活用 一括借上げシステムをはじめ、家具・家電付き、インターネット環境標準装備の住まいの提供を通じ、独自の賃貸運営ノウハウを築いてきました。近年では、スマートロックやオンライン相談・契約といったデジタル技術を導入し、利便性と管理効率の向上を実現しています。今後もAIやIoTなどの先進技術を積極的に取り入れ、社会やライフスタイルの変化に対応した、快適で付加価値の高い住環境の整備に取り組んでいきます。	■一括借上げシステム ■アパート経営ノウハウ ■スマートロック設置戸数:約36万戸	☰ DX戦略 >>> p.42 ☰ 安定した賃貸住宅の提供 >>> p.53