



**株式会社レオパレス 21**

2026 年 3 月期 2Q 決算説明会

2025 年 11 月 14 日

## 登壇

---

**坂本**：本日はお忙しい中、株式会社レオパレス 21、2026 年 3 月期第 2 四半期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

司会を務めさせていただきます、坂本でございます。どうぞよろしく願いいたします。

本日の説明会では、代表取締役社長の宮尾文也より、決算の概要と事業の状況についてご説明いたします。

その後の質疑応答につきましては、宮尾に加え、取締役経営管理本部長の竹倉慎二より、ご回答申し上げます。終了時刻は 18 時を予定しております。

それではこれより、代表取締役社長の宮尾よりご説明いたします。

**宮尾**：本日はお忙しい中、ご参加いただきありがとうございます。代表取締役社長の宮尾でございます。

私からは、2026 年 3 月期第 2 四半期決算と、賃貸事業および開発事業の状況について、ご説明させていただきます。

<b>PL</b>	2Q累計業績は、 <b>売上高から純利益まで計画を達成</b> 、純利益は <b>計画比+37.6%</b> ・売上高 : 2,220億円                      ・営業利益 : 200億円 ・経常利益 : 190億円                      ・純利益 : 46億円
<b>賃貸</b>	成約家賃単価・稼働家賃単価ともに上昇し、9月の成約家賃単価（指数）は <b>過去最高の114</b> 入居率は <b>6月以降YoYプラスで推移</b> し、2Q末入居率は85.38%
<b>開発</b>	26/3期より新規受注を本格再開し、2Q累計で <b>56棟・826戸・75億円を受注</b> 通期計画である受注高100億円の達成に向けて、順調な進捗
<b>業績予想修正</b>	足元の業績動向を踏まえ、 <b>通期業績予想を上方修正</b> ・売上高 : 4,441億円 (+0.6%)              ・営業利益 : 348億円 (+7.4%) ・経常利益 : 330億円 (+6.8%)              ・純利益 : 130億円 (+12.1%)
<b>財務戦略</b>	2025年6月、取得した <b>自己新株予約権をすべて消却</b> 、 2025年9月、 <b>自己株式132,046,640株を消却</b> し、希薄化懸念を解消 26/3期は中間配当 <b>1株当たり5円</b> を実施、 <b>期末配当も同額</b> を予定し、 <b>年間10円の計画</b>

\*成約家賃単価：新規契約の平均家賃  
 \*稼働家賃単価：入居中の平均利用料

はじめに、第2四半期のエグゼクティブサマリーです。

第2四半期累計の業績は、売上高 2,220 億円、営業利益 200 億円、経常利益 190 億円、純利益 46 億円と、売上高から各利益まで計画を上回って進捗しました。

賃貸事業において、法人需要が牽引し、成約家賃単価・平均入居率ともに、第2四半期累計で計画を上回ったことが主な要因です。9月の成約家賃単価は過去最高の114、入居率は6月以降前年を上回る推移を見せております。

そして開発事業については、第2四半期累計で56棟、826戸、75億円の受注となり、通期計画の達成に向け、順調な進捗を示しております。

これらの動向を踏まえ、本日、通期業績予想の上方修正を公表いたしました。

売上高は、27億円増加の4,441億円、営業利益は24億円増加の348億円、経常利益は21億円増加の330億円、純利益は14億円増加の130億円を見込んでおります。

また、第1四半期の決算でも申し上げた通り、6月に自己新株予約権の消却を実行しました。そして第2四半期に入り、9月には自己株式約1億3,000万株の消却を実行しました。

配当については、期初に発表した通り、1株当たり5円の間配当の実施を本日決議しております。期末配当も同額を予定しており、年間10円の配当の計画であります。

(百万円)	25/3期2Q累計実績		26/3期2Q累計実績	26/3期2Q累計修正計画	26/3期2Q累計修正計画		増減要因	
	増減率	増減額			増減額	増減率		
売上高	+2.7%	+5,845	216,165	<b>222,010</b>	219,500	+2,510	+1.1%	■売上高 法人契約を中心に家賃単価が高水準で推移
売上原価	△0.3%	△604	176,082	<b>175,478</b>	176,100	△621	△0.4%	■売上原価 空室損失引当金6.8億円を戻入 (前期・計画ともに計上なし)
売上総利益	+16.1%	+6,450	40,082	<b>46,532</b>	43,400	+3,132	+7.2%	
%	+2.5p	-	18.5%	<b>21.0%</b>	19.8%	-	+1.2p	
販管費	+16.9%	+3,828	22,655	<b>26,484</b>	25,400	+1,084	+4.3%	■販管費 従業員数の増加・待遇改善により、 前期比プラス
営業利益	+15.0%	+2,621	17,426	<b>20,048</b>	18,000	+2,048	+11.4%	
%	+0.9p	-	8.1%	<b>9.0%</b>	8.2%	-	+0.8p	
EBITDA	+12.4%	+2,382	19,272	<b>21,655</b>	19,600	+2,055	+10.5%	■営業外費用 支払利息4.7億円 (YoY△2.6億円)、 支払手数料6.6億円を計上
経常利益	+13.7%	+2,297	16,729	<b>19,027</b>	17,100	+1,927	+11.3%	
純利益	△55.9%	△5,918	10,596	<b>4,678</b>	3,400	+1,278	+37.6%	■純利益 特別損失に、 自己新株予約権消却損100億円を計上 法人税等37億円を計上
EPS	△59.2%	△19.75円	33.35円	<b>13.60円</b>	9.89円	+3.71円	+37.5%	

それでは、第2四半期累計の実績について、ご説明いたします。5ページをご覧ください。

先ほど申し上げました通り、売上高から純利益まで計画比プラスとなりました。前期比では増収増益ですが、第1四半期に自己新株予約権消却損を特別損失として計上したことにより、純利益は減益となっております。

まず売上高ですが、こちらは2,220億円です。第2四半期累計の平均入居率は前期と同じ数値となりましたが、家賃単価の上昇基調が継続したことにより、前期比でプラス2.7%の増収となりました。また、計画比ではプラス1.1%となっております。

売上原価は、空室損失引当金をマイナス6.8億円計上し、これによって売上原価が引き下げられたことから、前期比・計画比ともにマイナスとなっております。一方、販管費につきましては、人件費の増加により、前期比・計画比ともプラスとなっております。これらの結果、営業利益は前期比プラス15%、計画比プラス11.4%の200億円となりました。

そして資金調達費用の計上により、営業外費用は前期比で若干増加しましたが、リファイナンスにより支払利息は2.6億円減少しており、経常利益は190億円となりました。第1四半期の自己新株予約権の消却により、純利益は減益ですが、計画比ではプラス37.6%と、大幅なプラスとなっております。

1Qから2Qにかけて家賃単価が上昇したことから、通期業績予想を上方修正。

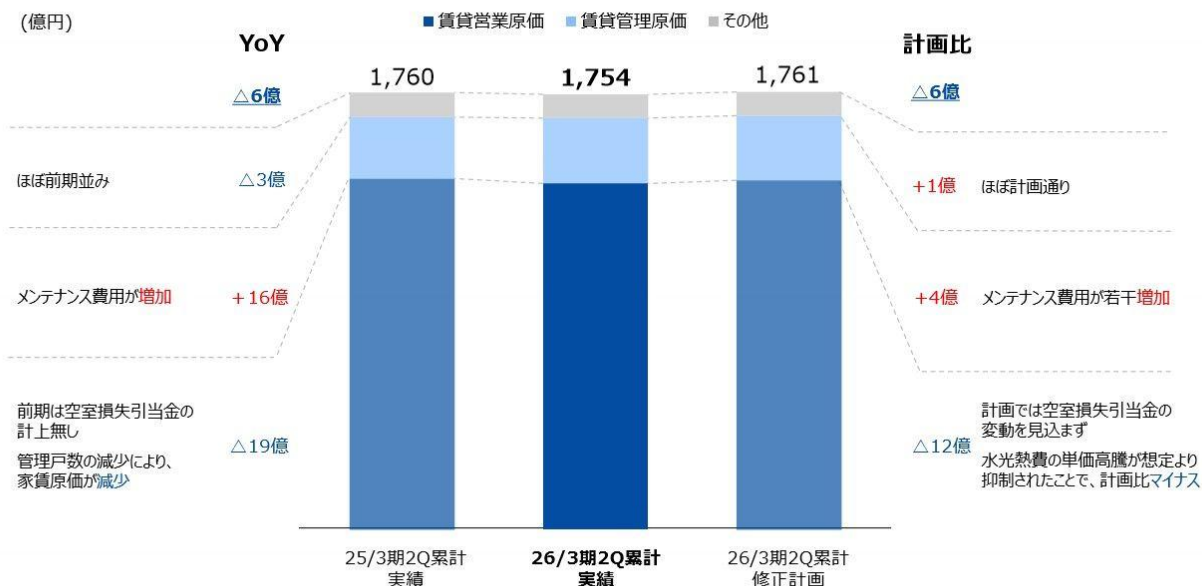
(百万円)	25/3期				26/3期								
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q		3Q		4Q		通期	
	実績	実績	実績	実績	実績	5月 修正計画	実績	5月 修正計画	11月 修正計画	5月 修正計画	11月 修正計画	5月 修正計画	11月 修正計画
売上高	108,917	107,247	107,805	107,860	111,717	109,500	110,293	110,000	110,200	111,900	111,900	441,400	<b>444,100</b>
売上原価	87,519	88,563	88,399	90,054	86,659	88,800	88,818	88,700	89,000	90,500	90,400	355,300	<b>354,900</b>
売上総利益	21,398	18,683	19,405	17,805	25,058	20,700	21,474	21,300	21,200	21,400	21,500	86,100	<b>89,200</b>
販管費	11,108	11,546	11,375	14,031	12,851	12,900	13,632	12,800	12,700	15,500	15,200	53,700	<b>54,400</b>
営業利益	10,289	7,137	8,030	3,774	12,206	7,800	7,841	8,500	8,500	5,900	6,300	32,400	<b>34,800</b>
経常利益	10,244	6,484	8,151	2,055	11,516	7,400	7,510	8,100	8,200	5,700	5,800	30,900	<b>33,000</b>
純利益	6,084	4,511	4,795	2,469	525	4,200	4,152	4,800	4,900	3,400	3,400	11,600	<b>13,000</b>

次ページの四半期ごとの業績推移スライドでは、通期業績予想の修正についてご説明いたします。

第1四半期、第2四半期と家賃単価が上昇基調で推移したこともあり、売上高が計画比で上振れて推移しました。販管費は若干の増加があったものの、各段階利益も計画比でプラスとなりました。通期の業績予想は、この上期の上振れが主な修正内容となっており、第3四半期、第4四半期に関しては軽微な調整を行ったものであります。

下期の業績予想につきましては、各業種における来期に向けた社宅事業など繁忙期の動向を慎重に見極めている段階であります。新卒の獲得等による社宅需要というのが当社のマーケットになるわけですが、ここの見極めをすることもあり、大幅な修正は行っておりません。とはいえ、足元の業績は堅調であり、計画は保守的な水準であると考えております。着実に法人需要を捉え、計画以上の成果を目指してまいります。

メンテナンスの強化により、賃貸管理原価が増加も、  
物件収支改善による空室損失引当金6.8億円の戻入などにより、概ね計画通りの着地。

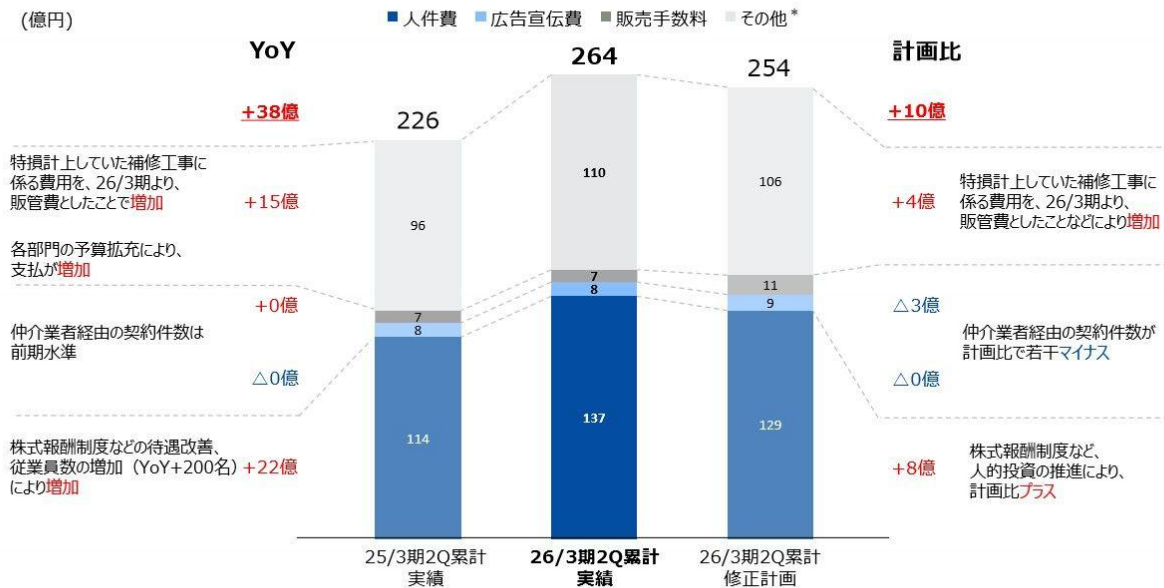


続いて7ページ、8ページが、売上原価および販管費といったコストの状況です。

売上原価については、同様に建物メンテナンスに注力したことにより、賃貸管理原価が増加しておりますが、空室損失引当金の戻入額6.8億円の計上や、水光熱費の単価高騰が想定よりも下回ったことなどにより、概ね計画通りで着地しております。

開発事業の本格再開により、新築物件の供給が徐々に増加してまいります。既存の物件についても物件価値の向上を図るべく、今後も建物のメンテナンスには継続して力を入れてまいります。

人的資本経営の推進により、人件費が前期比で増加。



\*その他：支払手数料、租税公課、修繕維持費、賃借料、交通費、減価償却費等

販管費については、前期、計画比ともにプラスですが、従業員の増加、株式報酬制度の実施などの待遇改善により、人件費が増加したことによるものです。これは、単なるコスト増というよりは、今後の事業成長を支える人材に対しての投資と捉えています。今後も、人的資本経営の一環として、様々な施策を講じていこうと考えております。

人件費以外では、その他の販管費が前期比で増加しておりますが、支払手数料や修繕維持費など、これまで財務状況に応じて抑制していた各部門の予算を、企業規模や各部門の取り組みに応じて、適切な水準へと見直した結果であり、計画通りの推移となっております。

(百万円)	25/3期末	26/3期 1Q末	26/3期 2Q末	QoQ	増減要因
現金及び預金	88,408	105,460	<b>41,100</b>	△64,359	■現金及び預金 自己株式の公開買付けなどにより、QoQ△643億円 (決済日：2025年7月16日)
売掛金	7,913	7,119	<b>7,133</b>	+14	
資産合計	216,625	229,047	<b>160,748</b>	△68,299	
有利子負債*	31,630	31,528	<b>31,437</b>	△90	■空室損失引当金(流動27億円、固定8.8億円) 物件収支改善により、QoQ△0.8億円
完成工事補償引当金	7,177	7,143	<b>6,968</b>	△175	
空室損失引当金	4,337	3,737	<b>3,651</b>	△86	
負債合計	128,356	124,904	<b>124,602</b>	△301	
資本金	100	9,717	<b>100</b>	△9,617	■資本金 2025年6月26日開催の定時株主総会にて、 「資本金および資本準備金の額の減少」を決議し、実行 (効力発生日：2025年7月31日)
資本剰余金	30,120	39,736	<b>15,015</b>	△24,720	
利益剰余金	47,490	46,396	<b>17,729</b>	△28,667	■資本剰余金 減資、株式報酬信託による増加の一方で、 自己株式の消却により、QoQ△247億円
自己株式	△4,359	△4,359	<b>△8,753</b>	△4,393	
株主資本	73,350	91,490	<b>24,091</b>	△67,399	■利益剰余金 四半期純利益計上の一方で、 自己株式の消却により、QoQ△286億円
その他の包括利益累計額	7,918	6,668	<b>5,739</b>	△928	
自己資本	81,269	98,158	<b>29,830</b>	△68,328	■自己株式 自己株式の公開買付け△715億円、 自己株式の消却+678億円、株式報酬信託△6億円 により、QoQ△43億円
(自己資本比率)	37.5%	42.9%	<b>18.6%</b>	△24.3p	
新株予約権	391	26	<b>26</b>	±0	
非支配株主持分	6,607	5,958	<b>6,289</b>	+330	
純資産合計	88,268	104,143	<b>36,145</b>	△67,997	

\*有利子負債=借入金+リース債務

続いて、バランスシートに関してご報告いたします。

当社は、5月28日から6月24日にかけて、自己株式の公開買付けを実施しましたが、決済日が7月16日であったことから、9月末時点の現預金は、前四半期末と比較して減少の、411億円となっております。

そして、純資産の部については、複数の施策の実行により、大きく変動を見せております。

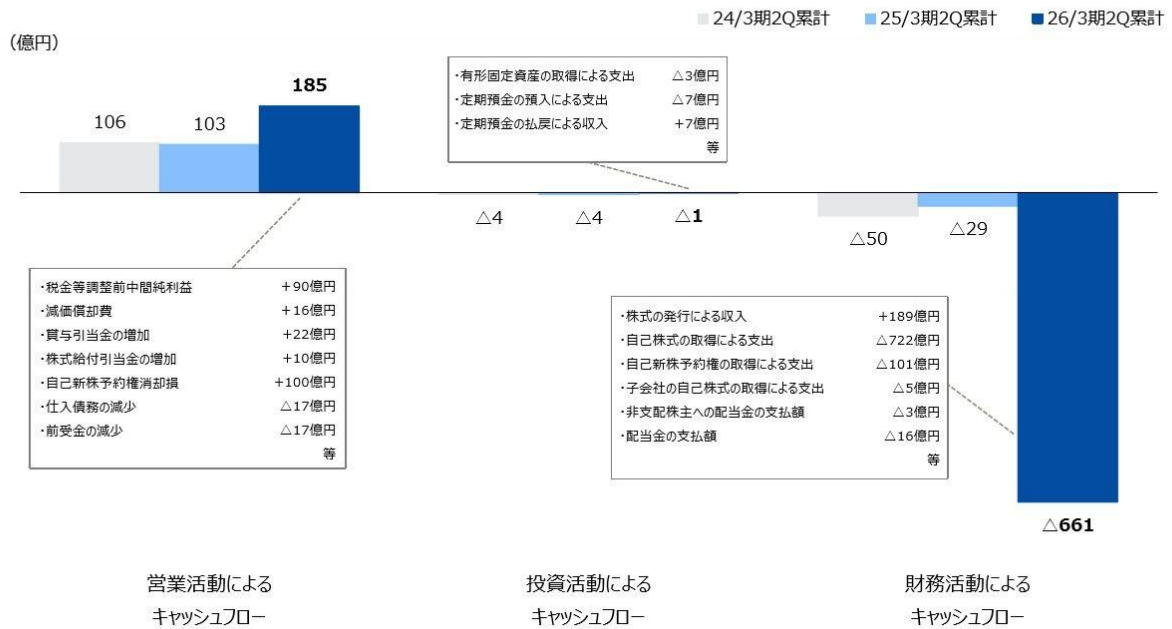
まず、定時株主総会で決議した減資の効力発生日が7月末であり、資本金は1億円まで減少しております。

資本剰余金については、今申し上げた減資と、株式報酬信託による増加の一方で、9月実施の自己株式の消却により減少となっております。

利益剰余金も、利益計上の一方で、こちらも自己株式の消却により減少しております。自己株式は消却があった一方で、公開買付けや株式報酬信託により、ネットでは増加しております。



フリー・キャッシュ・フローは184億円（YoY+85億円）。  
自己株式の公開買付けなどにより、財務キャッシュフローが大幅マイナス。



10 ページ目、キャッシュフローについてです。

営業キャッシュフローは、185 億円となります。前期、前々期に比べ大幅プラスであり、賃貸事業を中心に収益力が着実に改善している成果が表れております。投資キャッシュフローは大きな動きはなく、財務キャッシュフローは、自己株式の公開買付け等の実施により、大幅なマイナスとなっております。

以上が、決算の概略でございます。

法人契約の家賃単価がけん引し、  
2Q末の成約家賃単価（指数）は過去最高の114を記録。



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

12

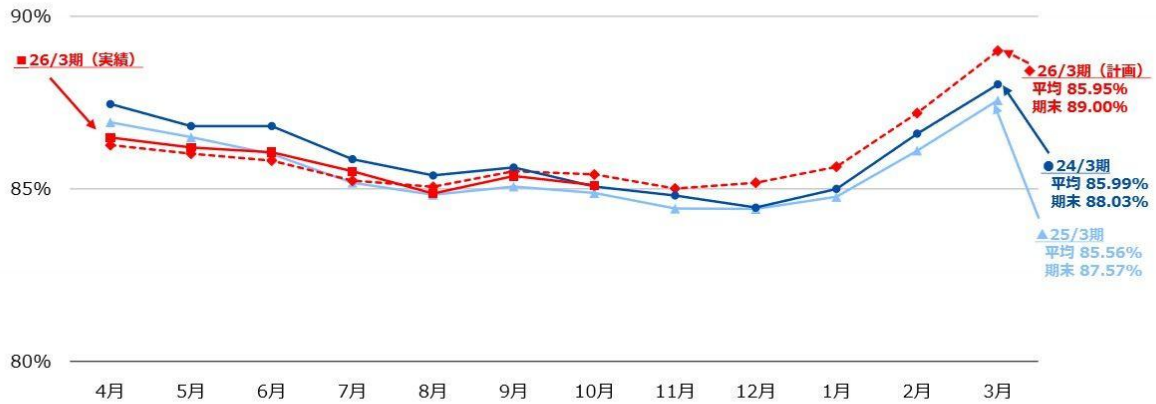
それでは事業の面で、まず賃貸事業についてご説明をさせていただきます。

成約家賃単価の状況でございますが、上昇基調は第2四半期も継続し、四半期末である9月の指数は114。本日公表しました10月の指数は115と、過去最高を更新しております。

法人需要が手堅く継続している中、プライシング戦略の効果が着実に表れており、過度な値下げに依存しない営業方針が浸透しています。

一方で、繁忙期においては、長期空室物件の解消に向け、状況に応じた柔軟な対応を検討しており、入居率とのバランスを精査しながら、引き続き全体の収益性を高めてまいりたい所存です。

法人契約を中心に外国籍利用の獲得が好調。  
26/3期2Qの入居率は、YoYプラスを維持して推移。



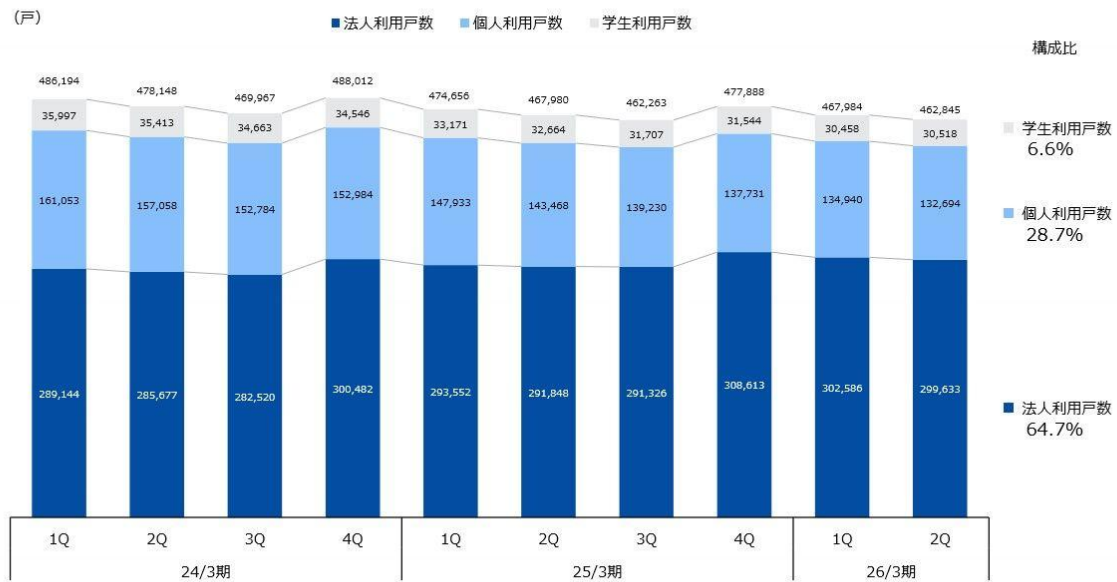
	4月	5月	6月	1Q 平均	7月	8月	9月	2Q 平均	2Q 累計平均	10月	11月	12月	1月	2月	3月	通期平均
24/3期	87.46%	86.82%	86.82%	87.03%	85.86%	85.39%	85.62%	85.62%	86.33%	85.07%	84.81%	84.46%	85.00%	86.60%	88.03%	85.99%
25/3期	86.93%	86.50%	86.01%	86.48%	85.18%	84.83%	85.07%	85.03%	85.75%	84.88%	84.43%	84.42%	84.77%	86.11%	87.57%	85.56%
26/3期	86.49%	86.20%	86.06%	86.25%	85.51%	84.87%	85.38%	85.25%	85.75%	85.11%	-	-	-	-	-	-

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

続いて、入居率の推移です。6月以降は、前期比でプラスを維持し、9月末の入居率は85.38%、第2四半期累計の平均入居率は85.75%となりました。

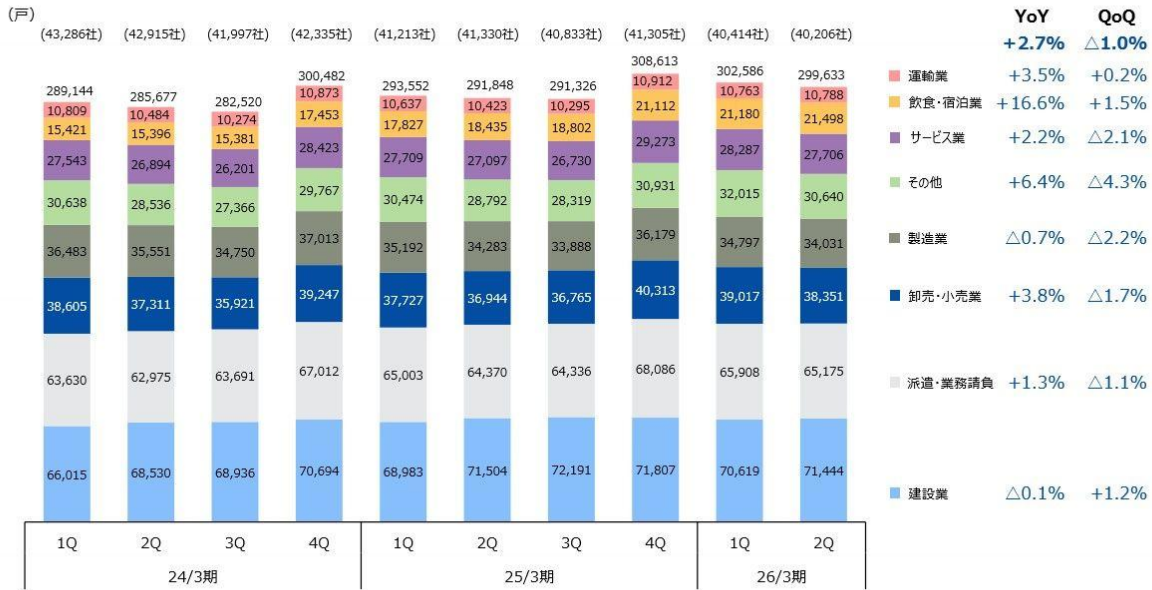
トレンドとしては、第1四半期から継続している内容でございますが、企業の人手不足を背景に、各業種で特に外国籍人材の採用が進んでいることが、法人契約の増加に並行していると言えるかと思えます。

法人利用の構成比は過去最大の64.7%。  
(YoY+2.3p、QoQ+0.0p)



属性別の構成比は大きな動きはなく、法人利用構成比は64.7%と、第1四半期の水準を維持しました。引き続き、企業の寮・社宅需要を確実に取り込みつつ、個人契約や学生契約についても、需要が限定的な地域での価格戦略を強化し、利用戸数の増加を図ってまいります。

外国籍人材の増加を背景に、採用市場は引き続き活況。  
飲食・宿泊業は1Qに続き、YoYで大幅な伸び。



続いて、この64.7%のシェアである法人の、業種別の利用状況となります。特に、上から二つ目のオレンジ色のところですが、飲食・宿泊業は、前年同期比でプラス16.6%と大幅な伸びを示しております。また卸売・小売業、サービス業も堅調に推移しております。飲食・宿泊業、あるいは卸売・小売業、サービス業については、次のスライドでデータをご覧くださいますが、外国籍の雇用増加がこの背景にあるというところでございます。

一方で、建設業は一部地域で工事終了に伴う退室が見られますが、再開発や新工場建設に伴う需要流入があり、前四半期比ではプラスとなっております。

外国籍利用は58,142戸と利用戸数全体の12.6%を占めており、ともに過去最大。  
飲食・宿泊業、卸売・小売業、サービス業を中心に、法人契約の外国籍利用が堅調に推移。



次のページが、外国籍の利用戸数の推移です。外国籍の利用戸数は58,142戸、全体の利用戸数に対するシェアは12.6%と過去最大となっております。

先ほど申し上げました、飲食・宿泊業、卸売・小売業、サービス業を中心に、法人契約における外国籍人材の利用が引き続き増加していることが要因であります。外国籍利用の内訳としては、約6割が法人契約となっております。

首都圏エリアは底堅い法人需要により、YoYプラス。  
 青森県・秋田県・鳥取県・島根県は工場や発電所の建設需要が増加し、YoY・QoQともにプラス。  
 山口県・九州エリアは工事の終了に伴う退室で入居率が減少。

26/3期 2Q末	管理戸数 (千戸)	入居率	YoY	QoQ	26/3期 2Q末	管理戸数 (千戸)	入居率	YoY	QoQ	26/3期 2Q末	管理戸数 (千戸)	入居率	YoY	QoQ
北海道	13	87%	△4p	+0p	石川県	5	90%	+3p	+2p	岡山県	11	78%	△2p	△2p
青森県	3	83%	+3p	+6p	福井県	4	87%	+5p	△3p	広島県	13	83%	△1p	△1p
岩手県	3	87%	+1p	+1p	山梨県	4	94%	△1p	△2p	山口県	7	77%	△14p	△1p
宮城県	9	77%	△1p	△1p	長野県	11	89%	+1p	△1p	徳島県	2	72%	△0p	△1p
秋田県	2	89%	+4p	+2p	岐阜県	7	81%	△2p	+0p	香川県	4	77%	△2p	+1p
山形県	3	79%	△1p	△2p	静岡県	23	77%	△2p	△1p	愛媛県	4	72%	△3p	+0p
福島県	9	81%	△3p	+1p	愛知県	40	87%	+1p	△1p	高知県	2	81%	+2p	+2p
茨城県	15	85%	△0p	△1p	三重県	11	69%	△2p	△2p	福岡県	19	85%	△1p	△2p
栃木県	11	78%	△1p	△2p	滋賀県	8	89%	+1p	+1p	佐賀県	3	71%	△15p	△6p
群馬県	11	79%	△1p	△1p	京都府	8	91%	+3p	+1p	長崎県	2	79%	+4p	+3p
埼玉県	44	90%	+3p	+0p	大阪府	29	87%	+2p	△0p	熊本県	7	79%	△7p	△5p
千葉県	32	90%	+4p	△1p	兵庫県	21	85%	△0p	△1p	大分県	4	80%	+2p	△3p
東京都	42	95%	+4p	△1p	奈良県	3	82%	△2p	+1p	宮崎県	2	83%	△9p	△4p
神奈川県	39	89%	+3p	△2p	和歌山県	3	72%	△1p	+0p	鹿児島県	3	80%	△3p	+1p
新潟県	8	81%	△6p	+1p	鳥取県	2	82%	+3p	+4p	沖縄県	5	98%	△0p	△2p
富山県	5	86%	△1p	+3p	島根県	2	94%	+6p	+2p	合計	542	85%	+0p	△1p

続いて、都道府県別の入居状況です。地域別では、首都圏が堅調な推移を示しております。人口の流入と合わせて、当社の部屋利用が、堅調な推移を示しているところであります。

一部エリアでは、工事完了等に伴う退室の影響が見られる一方、青森・秋田などの東北、鳥取・島根などの山陰で、工場・発電所関連の需要流入が確認できる点もあり、入居率の改善に寄与しております。引き続き、地域別の需要動向を精緻に捉え、価格・販売施策を適切に運用してまいります。

通期受注計画の達成に向けて、順調な進捗。  
 本格再開の初年度である26/3期は、首都圏・名古屋にて受注活動を展開。



19 ページからは、開発事業の状況です。

第2 四半期も順調に進捗し、第2 四半期累計では、56 棟 826 戸、75 億円の受注となりました。通期計画に向けた進捗率は、いずれの項目も 70%を超過しております。

需要動向や金融機関の融資姿勢も含め、市場環境は良好な状況が続いておりますが、当社としましては、まずもって施工品質の維持を最優先とし、施工管理体制、あるいは第三者チェックを含む品質ガバナンスを徹底し、無理のないペースで受注から着工・竣工へと着実に繋げてまいります。

また、本格再開初年度である今期は、首都圏・名古屋圏を中心に受注活動を展開しておりますが、今後のエリア拡大に向け、体制の強化を図ってまいります。

ちなみに、この上期の 56 棟の約 7 割が当社の既存物件の建替えによるものです。そして半分以上が相続税対策、30%ほどが物件の老朽化等に対応すべく受注したものです。





### デザインしたのは、ひとり暮らしの新次元。

ワンルームのトッププランナーとして培ってきた当社のノウハウをベースにして、これまでの常識にとらわれることなく新たな発想でつくり上げた賃貸住宅をリリース。



#### ▶ ひとり暮らしの新たなスタイルに対応

空間を広く使える壁掛けテレビを標準装備。壁掛け金具は可動式であり、ライフスタイルに合わせて調整可能。また、調理スタイルの変化に合わせて、キッチンの加熱機器は、お手入れも簡単な卓上IHクッキングヒーターを採用。



ヒーターを移動するとワークトップを広く使用可能

#### ▶ 室内建具の少ない設計

建具レスにより、旧商品と比較して建築コストを抑制。空間をシームレスにつないでことで、寒暖差なく過ごせる一体空調の設計。居住スペースが広く感じられ、高いスペースパフォーマンスを実現。



オープンクローゼット

サニタリー

#### ▶ 強化天井の採用

火災時の延焼を防止する強化天井を採用。遮音性の確保、防火性能の向上に加え、施工性の改善も促進。



次のスライドでは、今期より竣工が進んでおります、新商品の内容でございます。商品名は、ArLk（アルク）と名付けております。

この商品は、従来の単身者向け住宅に比べて、デザイン性と機能性を両立させた新しいコンセプトを採用し、ひとり暮らしの新しいライフスタイルに対応する新商品となっております。

まず、空間性能を高める設計により、ライフスタイルに合わせた快適な居住空間をデザインしました。例えば、居室のテレビは、空間を広く効率的に使えるよう、壁掛けにしております。壁掛けの金具は可動式であるため、視聴する場所やライフスタイルに合わせて、調整することも可能です。

また、最近メディアでも取り上げられておりますが、コンロ離れの加速というのがございまして、この対応をすべくキッチンのIHクッキングヒーターは、可動式の卓上のものでしました。ヒーターを移動させることによって、キッチンを広く利用できるといった利便性もございまして、例えば居室のほうで鍋などを温めることもできます。

それから、室内建具の少ない設計としております。これによって開放感を重視した空間作りを行いました。例えば左側の収納スペースですが、従来は扉付きのクローゼットでしたが、新商品ではオープンクローゼットを採用しております。また水回りについては、一つの空間として設計して、ホ

テルライクに仕上げております。こうした建具の数を少なくするといったことから、旧商品と比較すると、建築コストの抑制にも、少なからず繋がっています。

そして、構造面としては、強化天井を採用しております。強化天井は、先進的で自由度の高い設計を可能とする仕様となっております。遮音性を確保しつつ、防火性能と施工性の向上を図ったものです。

今後も、ひとり暮らしの新たな価値を創出する商品 ArLk（アルク）を通じて、開発事業の強化を図ってまいります。

#### 4：フォートレスに係る資本政策の全体像(2020-2025)

Leopalace21

新株予約権行使に係る希薄化懸念の抑制を企図し、『自己株式の公開買付け』及び『自己新株予約権の取得・消却』、『自己株式の消却』を実行。

	1. 第三者割当増資 約120億円	2. 新株予約権付きローン 約302億円		3. 子会社レオパレスパワー 優先株式 150億円
2020年	<ul style="list-style-type: none"> <li>●発行新株数 普通株式 84,507,000株</li> <li>●発行価額 142円</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●【新株予約権】</li> <li>●新株予約権の総数 159,748,700個</li> <li>●潜在株式数 163,196,513株*</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●【ローン】</li> <li>●借入金額 300億円</li> <li>●みずほ銀行にてリファイナンス ※2025年3月7日</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●発行新株数 A種優先株式 750,000株</li> <li>●配当 7%</li> </ul>
2025年	<ul style="list-style-type: none"> <li>●一部売却 34,000,000株</li> <li>●売却実行日 2025年9月30日</li> <li>●売却後 保有株式数 50,507,600株</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●自己株式の公開買付け 取得総額：約716億円</li> <li>●公開買付価格 522円</li> <li>●取得数 137,072,803株 (取得数①：新株予約権 134,176,899個に相当)</li> <li>●2025年9月29日 自己株式132,046,640株を消却</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●自己新株予約権の取得 取得総額：約100億円</li> <li>●取得価格 383円</li> <li>●潜在株式数 26,123,710株* (取得数②：新株予約権 25,571,801個)</li> <li>●2025年6月30日 取得した自己新株予約権をすべて消却</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●レオパレスパワーによる 自己株式の取得</li> <li>●取得済株式数 244,500株</li> <li>●未取得株式数 505,500株</li> <li>●※2025年9月30日時点</li> </ul>

\* 第5回新株予約権発行要項に基づき、新株予約権に対し、追加で発行される株式数を考慮後。

26

ここからは、財務戦略に関するトピックとして、資本政策についてご説明いたします。26 ページでは、まず上段で、2020 年に実施した資金調達の全体像について、ご説明をさせていただいております。

当社では、2020 年に総額約 572 億円の資金調達を実行し、この段階で財務の健全性を確保しましたが、その一方で新株予約権の行使期限である今期については、株式の希薄化懸念が続いております。この懸念を解消するため、当社は複数の施策を計画的に実行したものであります。

まず、希薄化と直接関係はいたしません、「新株予約権付きローン」については、今年3月にみずほ銀行でローン部分の借換えを行いました。また、5月から6月にかけては、希薄化懸念に対応すべく、「自己株式の公開買付け」と、「自己新株予約権の取得と消却」を進めました。

さらに、9月には取得した自己株式、約1億3,200万株の消却を実施しております。TOBで取得した株式は一時的に金庫株として保有しましたが、この9月の消却により希薄化懸念は完全に払拭することができたものと考えております。

また2020年に、第三者割当を実施して、フォートレスの関連事業体である千鳥合同会社が筆頭株主となっておりますが、9月末に株式が3,400万株売却されました。現時点での保有は5,050万株となり、これによって筆頭株主の異動が生じております。

なお、一番右側の子会社優先株式については、発行体である太陽光発電の子会社でございます、レオパレスパワーにおいて、定期的に自己株式の取得を行っており、現時点では優先株式を発行した75万株に対して、現時点では50万株余りが、まだ残っているという状況になっております。

私からの説明は、以上とさせていただきます。

12月から、本格的な繁忙期の入口を迎えます。特に、各企業における新卒の対応が12月から本格化してまいりますので、上期についてはビジネスモデルの両輪である賃貸事業、開発事業ともに、計画以上の成果を出すことができましたが、1~3月の繁忙期に向けて、気を抜くことなく、全社で取り組んでまいります。

ご清聴ありがとうございました。

## 質疑応答

---

坂本[Q]：それでは、質疑応答を始めてまいります。では、SMBC 日興証券、田澤様のご質問。

今回の上方修正、営業利益プラス 24 億円、当期純利益プラス 14 億円引き上げた。上期の計画上振れ分（営業利益プラス 20.4 億円、当期純利益プラス 12.7 億円）をそのまま通期計画に加算したような上方修正だが、下期は上期ほど期初計画比で上振れしないのか。その理由を教えて欲しい。

宮尾 [A]：当社の場合、特に下期の獲得については、各企業の新卒の動向、これが一番です。

今のところ聞き取りベースでは、新卒の採用予定数は、昨年よりも増えるという回答がありますが、それはあくまで計画の段階でありまして、実際に採用できる確度の高いところの数値、今の段階は内定という形だと思っておりますが、ここの数値を各企業様にヒアリングをしているところです。

ここの部分で、当初の想定を上回るような数値というのがまだ出てきているわけでもありませんので、数値的には下期は当初の予定通りというのを基本に置いたものです。ただ、先ほど申し上げました通り、これは保守的な水準かと考えておりますので、これを当然ながら上回ることを考えて、営業活動に邁進してまいります。

坂本[Q]：では次に、SMBC 日興証券、田澤様のご質問。

今回、配当計画は年間 10 円を据え置いた。今後の還元の考え方、希薄化対応により、自社株買い、減資などを実施し自己資本が大きく減った。連結、単体の自己資本の状況も踏まえつつ、株主還元の制約などもあるか教えて欲しい。

竹倉 [A]：配当性向の件、および株主還元の件につきましては、本日の取締役会中でも議論が重ねられたものでございました。弊社としては、2028 年 3 月期に配当性向の 30%の方向性は現状として変えておりません。

今期については、新株予約権の買付けと消却という、特別なイベントもあり、上期だけの数字で見ますと、一時的ではありますがほぼ 29%に近い配当性向となっております。

株主還元の方向性としましては、自己株 TOB 等のイベントがありました故に総還元性向は 1,200%ぐらいの特殊な数字が出ているわけですが、今期の新しい見通しと最終着地、その回復と

ともに、配当性向については、先ほど申し上げた時期に、その数字の達成をしっかりと行っていくものでございます。

今後において、弊社のビジネスモデルに対し、成長の資金用途が明確にあり、その内容について企業価値を上げると判断したときには果敢にそちらに投資し、申し上げた配当性向は着実に達成する形で進めてまいります。

**坂本[Q]**：では次に、SMBC 日興証券、田澤様のご質問。

**外国人の入居者が増えており、全体の 12.6%。今後増加ペースは加速するか。一方、高市新政権の外国人規制の議論が出てきたが、何らかの影響はあるか。**

**宮尾 [A]**：まずファクトとして、外国人の新規入国者の数というのが、2022 年以降年間で 30 万人の後半という内容となっております。

ここで言う外国人の新規入国者は、あくまでも特定技能、技能実習、留学生、当社のお部屋を使う可能性のある対象を捉えているわけですが、36 万人とか 38 万人に対して、現時点での当社の入居者数は、6 万人程度です。

この入国者の推移が大きく減少することはないと思いますので、そういった面での外国籍の入居者の数は増えていくものと考えています。

ただ、今おっしゃられた高市新政権の、外国人規制云々というのは概してございますが、どちらかという、わが国の不動産を取得すること等々の問題点というのが中心かと思います。

また、私どものところは特に留学生、あるいは企業で働いている方ということですので、ビザの関係ですとか、不法滞在とか、そういった問題はありませんので、そういった面で大きな影響はないと思います。

われわれもずっと外国籍の社員を雇用し、外国籍の入居者向けに直接母国語でコンタクトを取って、周り近所も含めて問題がないように進めておりますので、そういったことをまだこれからも継続しながら、問題が生じないしっかりとした運営をしてまいります。

**坂本[Q]**：では次に、SMBC 日興証券、田澤様のご質問。

**プレゼン資料 12 ページ、成約賃料が計画比かなり上振れ、成約賃料の指数は 115 まで上がったが、今後はインフレ（年率 2-3%）に沿った形で上げていけるか。**

**竹倉 [A]**：成約単価の計画を、むしろ修正するぐらいじゃないかというお話に関しましては、今回上方修正をかけさせていただいた「通期業績予想の修正に関するお知らせ」の中の本文に記載もがございます。

底堅い法人需要を的確にとらえたことで、家賃単価が上昇基調に推移したという言葉を使わせていただきましたが、まさにこの通りでありまして、現状として人気物件から始めて、強気のプライシングを的確にやることによって、トップ営業を含めた戦略の成果がこの賃料結果となりました。成約単価を修正までしなかった背景としましては、むしろ残る空室が比較的単価が低めの物件が多いということでもあります。

また、一部の長期空室物件もありますので、さらにこの入居をしっかりと入れることで、マスターリースの金額が支出されている背景の中で、募集賃料を見直してでも促進することで最終的な損益の改善が見込めます。最終的な繁忙期の市場動向も踏まえ、あえて修正をしなかったということもございます。

インフレの効用もありながら、私どもとしては、最善の対策を継続するという形で進めているところでございます。

**坂本 [Q]**：では次に、SBI 証券、小澤様のご質問。

**上期受注 76 億円の利益率はどの程度ですか。**

**宮尾 [A]**：利益率は大体 15%程度でございます。

コストの上昇に対して、受注は先ほど申し上げました通り、主としてレオパレス物件の建替えということがあります。

場所によってはオーナー様にお支払いする賃料は大きく変わっていない一方で、25 年前あるいは 30 年前に建てたときの、一戸当たりのコストというか、受注金額を考えると、オーナー様からすると、前は非常に高い利回りだったのが、半分になっているぐらいのものですから、なかなかまだ利益率のところには反映できていないかと思えます。

ただ今後われわれとしても、今年再開したようなものですから、この数を、仮の話ですけど 10 倍と増やすことによって、コストコントロールをまずしなければならないと考えております。ですから、今の段階の利益率というのは、最低限のところ、今後受注活動がどんどん活発化することによって、ボリュームディスカウントを狙ってまいりたいと考えております。

坂本 [Q]：では次に、SBI 証券、小澤様のご質問。

**開発事業の再開で、2026 年 3 月期は先行費用による減益要因はどの程度ですか。**

竹倉 [A]：先ほど開発の数字がございましたが、結論から申しますと、もう既に織り込みをしております。昨年度、2024 年 9 月末と、弊社の 2025 年 9 月末だと、販管費が 38 億円上振れていたと思います。

この多くが資料に記載があるように、これは人件費のところでありまして、開発事業を立ち上げるにあたって、売上計上する前に人の増加もありますし、または賞与やベースアップ等が重なった者も含めており、改めてここから減益要因として PL のほうに影響が及ぶことはございません。

2026 年 3 月期以降も、請負をしていく中に、改めて開発事業部と名付けているのは、ニーズの非常に強い地域については自社投資を行うにあたり、その際に先行して資金が支出することはございます。

とはいえ、現状進んでおりますのは請負の形でありますので、手元の資金が流出することはほぼない形で運営させていただいております。先行の費用による減益要因は、既に織り込まれているとご理解いただければと思います。

坂本 [Q]：では次に、SBI 証券、小澤様のご質問。

**成約家賃指数が過去最高水準ですが、オーナー様に支払う家賃も、今後の更新タイミングで上昇しますか。**

宮尾 [A]：成約家賃指数が、過去最高水準の内容として、法人契約が牽引したというふうに申し上げましたが、特に上半期で言うと、県別の入居率のところを見ていただくとわかりますけれども、首都圏、1 都 3 県は、管理戸数が一番多い地域です。都道府県別の管理戸数は埼玉県が一番多く、東京都が 2 番目で、神奈川県が 4 番目。こういった代表県の首都圏エリアで入居率がアップしています。

この首都圏は家賃が他地域に比べて高いため、法人利用という言い方をしましたけれども、結果的にこういった家賃の高いところでの的確な家賃設定で契約ができたことが、全体の押し上げになっているということです。

今後については、別途申し上げました通り、地方についての拡販が進みますと、契約家賃の指数としては全体的にはちょっと下がる傾向もあろうかと思えます。

一方で、オーナー様の部分ですけれども、われわれの成約家賃が上がったから、オーナー様に払う家賃が変動するという契約ではございません。ましてや、サブリース新法等も含めて、基本的には近傍同種の建物等の賃料を基準にして、オーナー様との支払家賃を設定していますが、日本全国で一律に地域に関わらず家賃が上がっているかということ、そうとは言えません。

近傍同種と言っているところには、当然ながら築年数も対象に入っていますので、新築ではなくて築15年、築20年のアパートの家賃が上がっているかということ、それもございません。以上の点を、オーナー様にご説明・ご理解いただいて、家賃の設定をしていくということにはなりません。

ただし、相場家賃の上がっている物件については今後の更新タイミングで上昇することはあろうかと思えます。ですがこのような、家賃指数に合わせて10%上がっているとか、そんなようなものではなかろうというふうに考えておりますので、その点をご理解いただければと思えます。

**坂本[Q]**：では次に、SMBC日興証券、田澤様のご質問。

**受注につき、今期1,100戸の計画で好調に進捗。営業利益ベースで利益が出てくるには、どの程度の販売が必要か。そして、相応の利益が出てくるタイミングはいつごろと期待できるか。**

**竹倉[A]**：本格的に利益に寄与するにあたっては、3年ほど要すると見ております。

先ほど宮尾が申し上げた利益率で運転をする中で、本格的なディベロッパーと違いますのが、わが社がマスターリースをしている、いわゆる賃貸借をオーナーと結んで、建築竣工後一部屋から付帯も含めて少しずつ利益を確実に上げる点であります。

賃貸事業の利益に新築が非常に寄与することを皆様もご理解いただけると思うのですが、それら竣工後の利益も含めて安定した利益を上げられるように、今、工面をしているところでございます。

昨今で申しますと、建物の価格も様々な工夫を行って、建具を減らしたりとかして単価を下げております。その中でアナリストの方が、この前私どもの現場見学会を見に行かれたのですが、その際のレポートに「コスト面ではやや割高ではあるものの、強化天井も導入されており、不祥事を繰り返さないという同社の意志が感じられた」という文章が記載されておりました。私どもの意を見抜いて頂いたと、この言葉が弊社の建築技術部を駆けぬけ、士気が上がっておりました。



繰り返しますが、私どもが徹底して取り組んでいることに関して、現場で感じていただいたことに、わが社の建築技術部が非常に沸きました。そういったコストもかけつつ現在進めておりますので、先ほど申し上げた時期になります。早期にセグメントで開示をしてでも見ていただける数字にする予定でございます。

**坂本[Q]**：では続いて、SMBC 日興証券、田澤様のご質問。

**高市政権で不動産を活用した相続税対策が過剰と認識されており、昨日も日経新聞で報道され、何らかのルール変更が議論される可能性があると思うが、御社のアパート受注にどのような影響が出るか。**

**宮尾 [A]**：先ほどの回答の通り、当社がアパートの契約をした要因的には、相続税対策というのが5割ちょっとといったことから、相続税対策がアパートの受注と密接な関係性にあるということは、言を俟たないところです。

一方で、過剰感と言われているところのものと、実際にどのような不動産なのかというところがまだ見えてこないところがございます。どちらかと言うと、元々言われていたのが高層マンション等々も含めたところかと認識しております。われわれのような2階建て、3階建てのアパートにどのような影響が出てくるかについては、これから慎重にその推移を見てまいりたいと思っております。

**坂本 [Q]**：では次に、みずほ証券、橋本様のご質問。

**下期の会社計画が見直される条件について、保守的とのことですが、上期程度の上振れの可能性はあるか、あるいは入居率、コストなどでリスクはあるか。**

**竹倉 [A]**：保守的とありましたけども、家賃の内容としてはご説明差し上げた内容でございます。戦略が功を奏してうまくいっている中で、単価が比較的低めの物件が多いということ等を鑑み、今回の計画は変更せずに出させていただきます。

いわゆる政治的な不透明な市場要因もあって、日本の主たる工業であります自動車関連、その下請けの会社様の動きは、実際には底堅いものはございますが、この4月5月ぐらいまでは、いわゆるアイドリング状況です。私どもの法人営業による市場の感触は、横ばいであろうという認識を今持っております。新入社員採用は私どもが触れている企業様は、昨年比の数字が上振れている状況であり、これらを鑑みて改めて現状の数字でご理解いただければと思います。

坂本[Q]：では次に、みずほ証券、橋本様のご質問。

**千鳥合同会社による株式売却の可能性について、どう見えていますか。**

宮尾 [A]：可能性はあると思います。ただ時期も含めて、それはわれわれにはわからないというのが正直なところであります。

坂本 [Q]：では次に、みずほ証券、橋本様のご質問。

**開発事業、今期の受注 100 棟程度にならないですか。来期の計画 140 棟、160～200 棟にならないか。**

竹倉 [A]：仰せの通りで 100 棟程度は届くかもしれません。重要なのは、受注させていただいた物件そのものが、着工して竣工する時期でもあります。

弊社としては、元々最初に 100 億円前後の受注であると発表したのは、やはり着工、いわゆるバックオフィス、建築士を始めとするその体制作りが目下、非常に重要です。受注に関してはこの数字を目指したいと思います。

坂本[Q]：では次に、みずほ証券、橋本様のご質問。

**ArLk（アルク）について、良いデザインとかの開示だけではなく、旧来指摘された防音や施工不備にも対応した良い商品と、もっと顧客にアピールしては。**

宮尾 [A]：実際に商品の提案をする際、あるいはパンフレットにおいても、音とか、先ほど品質がバナンスという言い方をしましたけれども、着工から竣工にかけて、どのような調査を行うか、そういったものについても説明を加えているところであります。

特に防音については、2013 年から防音効果の高い形で進めております。その前の、25～30 年前の商品が、防音的にはまだまだ弱かったと思いますが、2013 年からは、防音もしっかりとできておりますので、そういった面は引き続き顧客にアピールをしてみたいと思います。

坂本 [Q]：では次に、みずほ証券、橋本様のご質問。

**18 ページの県別の入居率、青森・秋田の電力工事などの動きのほか、鳥取の上昇、佐賀県・熊本県の低下の背景についてお伺いしたいです。**

**竹倉 [A]**：これは、周期的なものが非常に強いところもございますが、青森に関しましては、現場需要、いわゆる原発再処理の施設の敷地内の需要だとか、航空自衛隊の関係の、大型空調工事等の需要が一気に伸びたことで、青森は数字が持ち上がりました。

秋田についても、地熱発電の現場の需要等ございまして、プラスに転じております。

鳥取・島根、実は安定しています。バイオマス発電の建設需要等が一定してあること、あと山陰道の手直し等に含めた建設の需要が、入居の底上げを図っております。

反対に佐賀の入居が少し下がったものは、建設現場のまとまった終了がありまして、あと自衛隊等の駐屯地の関連工事終了に伴う建設法人の退去などもございました。

また、半導体関係が一部あるのですが、工事が終了したというものです。バイオマスも同様、発電所の建設工事が完全に終了したということによる、退去が重なって入居ポイントが落ちたというところがございます。

逆にこれまで好調だった熊本に関しても、いわゆる工事が予定通りではない、本来だったらもう既に着工しているはずの現場の状況が反映されています。経済が活況な地域でございますので、これは時間とともに入居率の回復が見込めるものと考えております。

昨今動いていく経済の動向や各企業の状況、出店や出張等を企業様に事前にお聞かせいただくことで、お部屋を先回りで準備する体制をもって企業様にお使いいただいております。これも国内全域にあるレオパレスという部屋の統一仕様も含めた一定の利便性をご理解いただいていることによるものです。

**坂本**：ありがとうございました。

それでは、終了予定時刻前ではございますが、追加のご質問がないようですので、これにて質疑応答および説明会を、終了させていただきます。

本日は、株式会社レオパレス 21、2026 年 3 月期第 2 四半期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございました。

[了]