



株式会社レオパレス 21

2026 年 3 月期 3Q 決算説明会

2026 年 2 月 13 日

登壇

坂元：本日はお忙しい中、株式会社レオパレス 21、2026 年 3 月期第 3 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、坂元でございます。どうぞよろしくお願いたします。

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 3 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。

PL

3Q累計業績は、売上高から純利益まで計画を達成

・売上高 : 3,327億円 (計画比+0.2%) ・営業利益 : 286億円 (計画比+0.5%)
 ・経常利益 : 278億円 (計画比+2.3%) ・純利益 : 100億円 (計画比+4.3%)

賃貸

3Qにおいても、成約家賃単価・稼働家賃単価がともに上昇
 法人契約がけん引し、12月の成約家賃単価 (指数) は過去最高の118

開発

26/3期より新規受注を本格再開し、3Q累計で79棟・1,140戸・104億円を受注
 受注戸数・受注高は3Q時点で通期計画を達成

*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、今回の決算のエグゼクティブサマリーです。

第3四半期累計の業績は、売上高 3,327 億円、営業利益 286 億円、経常利益 278 億円、純利益 100 億円と、売上高から純利益まで計画を上回って進捗しました。

賃貸事業においては、第3四半期も変わらず法人需要が牽引し、家賃単価の上昇が継続しております。12月の成約家賃単価の指数は 118 と過去最高を更新しました。

そして開発事業は、第3四半期累計で 79 棟、1,140 戸を受注。受注高は 104 億円となりました。受注戸数・受注高については通期計画を達成し、受注棟数についても、通期計画をほぼ捉える結果となりました。

(百万円)	25/3期3Q累計		26/3期3Q累計 実績	26/3期3Q累計 11月修正計画	増減		増減要因	
	増減率	増減額			増減額	増減率		
売上高	+2.7%	+8,739	323,970	332,710	332,200	+510	+0.2%	■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	+0.2%	+485	264,482	264,968	264,500	+468	+0.2%	
売上総利益	+13.9%	+8,254	59,488	67,742	67,700	+42	+0.1%	
%	+2.0p	-	18.4%	20.4%	20.4%	-	△0.0p	
販管費	+14.9%	+5,066	34,031	39,097	39,200	△102	△0.3%	■販管費 待滞改善・従業員数の増加により、 前期比大増プラス
営業利益	+12.5%	+3,188	25,456	28,645	28,500	+145	+0.5%	
%	+0.7p	-	7.9%	8.6%	8.6%	-	+0.0p	
EBITDA	+10.4%	+2,923	28,131	31,054	30,800	+254	+0.8%	■営業外費用 支払利息7億円（YoY△4.2億円）を計上
経常利益	+11.8%	+2,932	24,880	27,813	27,200	+613	+2.3%	■特別損失 1Qに自己新株予約権売却損100億円を計上
純利益	△34.9%	△5,376	15,391	10,014	9,600	+414	+4.3%	■純利益 法人税等71億円を計上
EPS	△38.3%	△18.57円	48.45円	29.88円	28.64円	+1.24円	+4.3%	

5

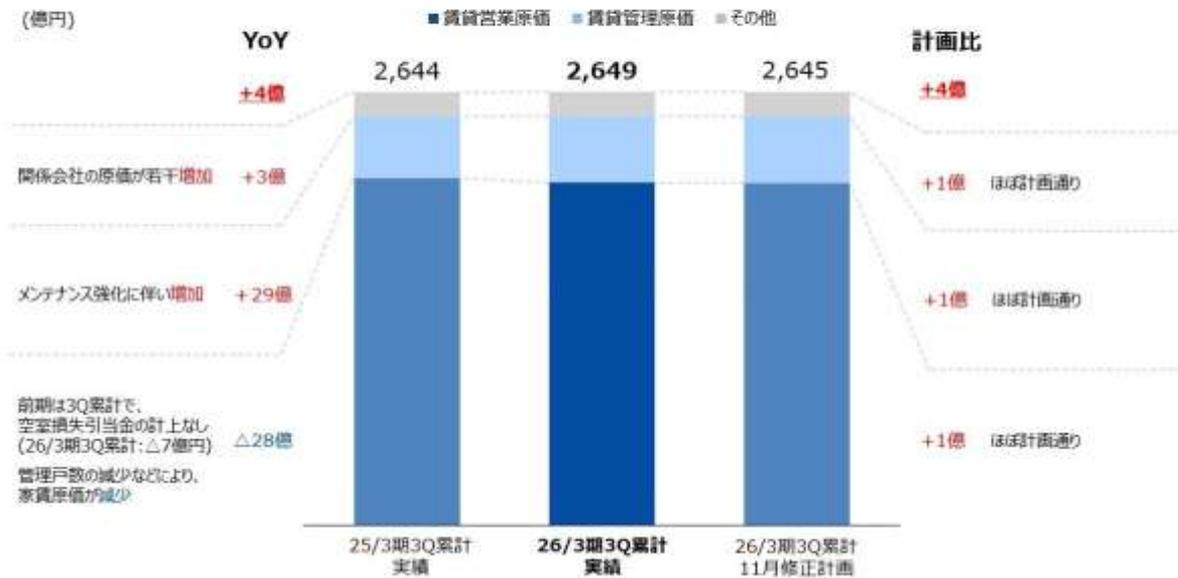
それでは、第3四半期累計の業績について、ご説明いたします。5ページをご覧ください。

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、第1四半期に自己新株予約権消却損100億円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が、売上高から経常利益まで、前期比プラスで着地いたしました。

まず、売上高は3,327億円です。平均入居率は前期並みでしたが、家賃単価の上昇基調が継続したことにより、前期比プラス2.7%、計画比ではプラス0.2%でございます。売上原価は、物件メンテナンスの強化により、前期比・計画比ともにプラス4億円ですが、増減率はともにプラス0.2%であり、ほぼ計画どおりと捉えております。

一方で、販管費もほぼ計画どおりですが、人件費の増加により、前期比ではプラス14.9%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12.5%、計画比プラス0.5%の286億円となりました。そして、資金調達の計上により、営業外費用は前期比で若干増加しましたが、昨年3月のリファイナンスにより、支払利息は4億円減少しており、経常利益は278億円となりました。純利益は第1四半期の自己新株予約権の消却により前期比マイナスですが、計画比ではプラス4.3%の100億円となりました。

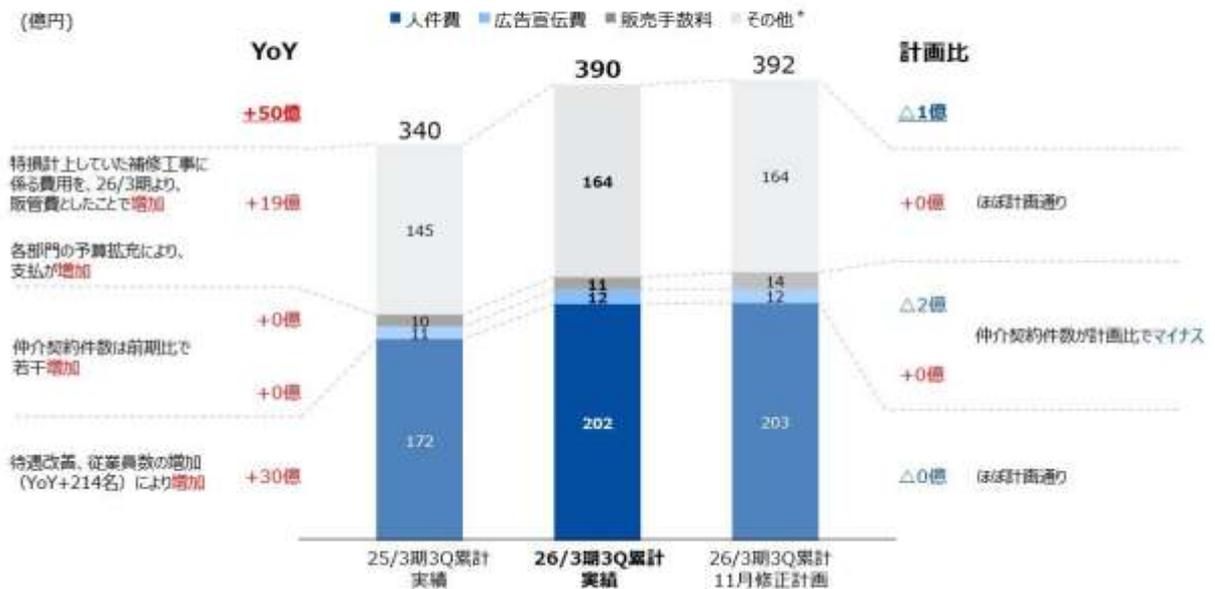
賃貸管理原価は、メンテナンス強化により前期比で増加。



7 ページ、8 ページがコストの状況です。

売上原価については、物件メンテナンス費用などが計画比でわずかにプラスでしたが、ほぼ計画どおりです。前期比では物件メンテナンス費用が大幅に増加しておりますが、管理戸数減少や空室損失引当金の戻入により、総額ではほぼ前期並みとなりました。

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、計画比マイナス1億円とほぼ計画どおりとなりました。前期比では第2四半期までの傾向が変わらず、従業員数の増加、株式報酬制度の実施などの待遇改善により、人件費が大幅増加、支払手数料や修繕維持費などのその他販管費が増加となっております。

(百万円)	25/3期末	26/3期 2Q末	26/3期 3Q末	QoQ	増減要因
現金及び預金	88,408	41,100	46,515	+5,414	■現金及び預金 賃貸事業における収入等により、QoQ+54億円
売掛金	7,913	7,133	6,815	△318	
資産合計	216,625	160,748	164,147	+3,399	
有利子負債*	31,630	31,437	31,829	+391	■空室損失引当金（流動27億円、固定7.7億円） 物件収支改善により、QoQ△0.9億円
完成工事補償引当金	7,177	6,968	6,593	△375	
空室損失引当金	4,337	3,651	3,561	△90	
負債合計	128,356	124,602	124,799	+197	
資本金	100	100	100	+0	■利益剰余金 四半期純利益の計上により、QoQ+37億円
資本剰余金	30,120	15,015	15,015	△0	
利益剰余金	47,490	17,729	21,430	+3,701	
自己株式	△4,359	△8,753	△8,749	+4	
株主資本	73,350	24,091	27,796	+3,705	
その他の包括利益累計額	7,918	5,739	6,043	+303	
自己資本	81,269	29,830	33,839	+4,009	
(自己資本比率)	37.5%	18.6%	20.6%	+2.0p	
新株予約権	391	26	22	△3	
非支配株主持分	6,607	6,289	5,485	△803	
純資産合計	88,268	36,145	39,347	+3,201	

*有利子負債=借入金+リース債務

続いて、バランスシートについてです。

第2四半期までは、自己株式の公開買付けや自己株式および自己新株予約権の消却など、資本政策の実施があり、株主資本が大きく変動しましたが、第3四半期については大きな動きはありません。

営業キャッシュフローの計上により、現預金は465億円まで増加。純利益の計上により、利益剰余金も増加しております。この結果、自己資本は338億円、自己資本比率は20.6%と、20%を上回る水準となりました。上期に実施した資本政策の影響により、自己資本比率は一時的に低下いたしました。下期の利益計上により、期末に向けては着実に改善しております。

今期はこうした財務状況を踏まえ、今後の資金面・資本面のあり方について社内で整理を進めているところであり、検討内容については順次公表してまいります。

法人契約の家賃単価がけん引し、
3Q末の成約家賃単価（指数）は過去最高の118を記録。

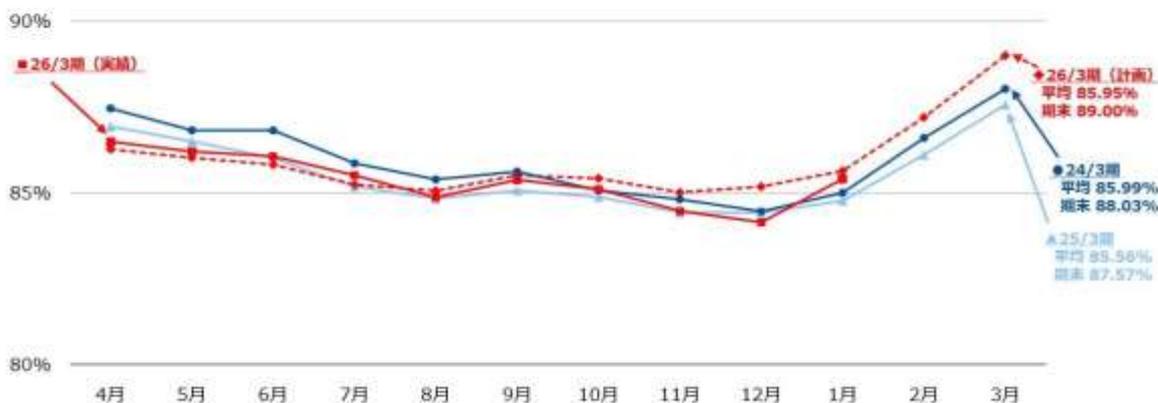


月次データ：<https://www.leopalace21.co.jp/ir/finance/monthly/index.html>

それでは、賃貸事業についてご説明いたします。

まず、成約家賃単価の状況です。第3四半期も上昇基調は継続し、四半期末である12月の指数は118と過去最高を更新しております。また、繁忙期においては、長期空室物件の解消に向け、物件ごとの需要動向に応じた柔軟な対応も検討しておりますが、直近1月の指数は119と、入居率向上・単価上昇が両立して実現できており、底堅い需要が継続していると認識しております。

個人契約が減少した一方、法人契約が堅調に推移したことから、3Q累計平均の入居率は前期と同水準を維持。

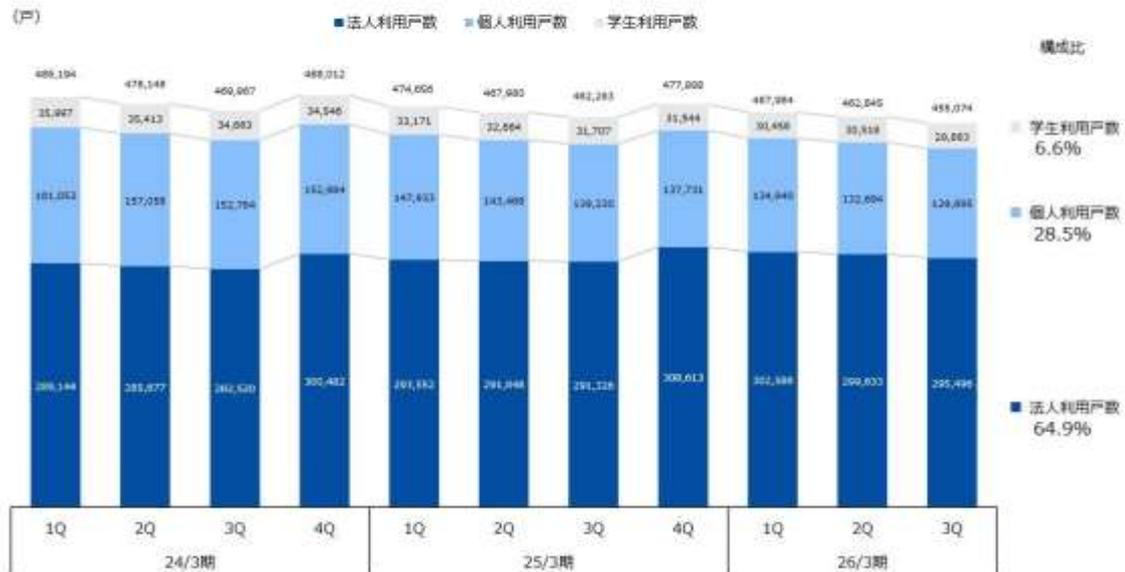


	4月	5月	6月	1Q 平均	7月	8月	9月	2Q 平均	10月	11月	12月	3Q 平均	3Q 累計平均	1月	2月	3月	通期平均
24/3期	87.46%	86.82%	86.82%	87.07%	85.86%	85.39%	85.62%	85.62%	85.07%	84.81%	84.48%	84.78%	85.81%	85.00%	86.60%	88.03%	85.99%
25/3期	86.93%	86.50%	86.01%	86.48%	85.18%	84.83%	85.07%	85.03%	84.88%	84.43%	84.42%	84.58%	85.36%	84.77%	86.11%	87.57%	85.56%
26/3期	86.49%	86.20%	86.06%	86.25%	85.51%	84.87%	85.38%	85.25%	85.11%	84.47%	84.14%	84.57%	85.36%	85.41%	-	-	-

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

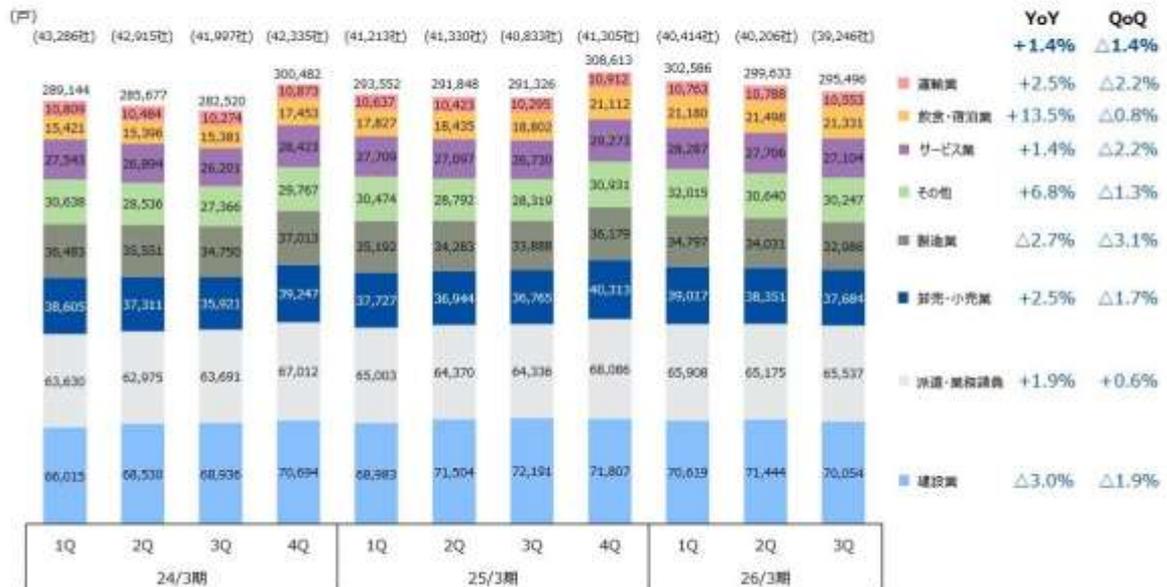
続いて、入居率の推移です。東北・九州エリアにおいて、建設プロジェクトの完了が重なった影響により、12月の入居率が前年同月を下回ったことから、第3四半期累計の平均入居率は前期並みとなりました。これは需要減退というよりは、案件完了タイミングの影響が大きく、1月は新卒需要を着実に取り込むことができ、家賃単価を上昇させながらも、入居率は前期を大きく上回る水準となりました。新卒需要については、例年2月に最も集中する傾向があるため、この需要を確実に取り込むことで、さらなる入居率向上を図ってまいります。

法人利用の構成比は過去最大の64.9%。
(YoY+1.9p、QoQ+0.2p)



属性別では、法人利用の構成比が64.9%と過去最高を更新しております。前期比ではプラス1.9ポイント、前四半期比でもプラス0.2ポイント上昇しております。法人需要が高水準で安定推移していることに加え、プライシングの影響が生じやすい個人・学生領域の構成が相対的に低下したことによるものです。

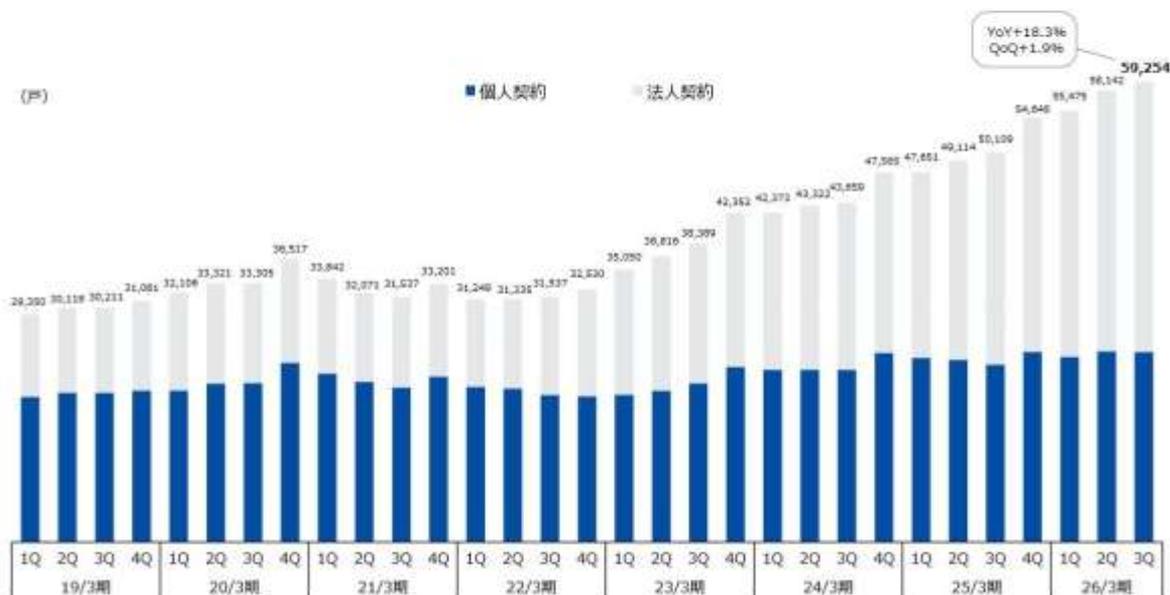
飲食・宿泊業は、外国籍人材の採用増加を背景にYoY大幅プラスを維持。
 マイナストレンドである3Qにおいても、派遣・業務請負はQoQ若干プラス。



続いて、法人業種別の利用状況です。国内の雇用環境は引き続き人手不足基調が継続しており、各業種の人材需要、人材確保に伴う寮・社宅の需要は底堅く推移しております。

まず、飲食・宿泊業については、外国籍人材の採用拡大を背景に、前年同期比で大幅なプラスを維持しております。慢性的な人手不足を補う形で、外国籍人材需要が継続していることが背景にあります。また、マイナストレンドである第3四半期においても、派遣・業務請負は前四半期比でプラスとなりました。一方で、建設業については、第3四半期は弱含みとなっております。先ほど申し上げましたとおり、九州エリアを中心に一部大型建設プロジェクトの終了が重なった影響が出ておりますが、1月の利用戸数は着実に増加しており、底堅い需要状況にあると認識しております。

外国籍利用は59,254戸と利用戸数全体の13.0%を占めており、ともに過去最大。
飲食・宿泊業、卸売・小売業を中心に、法人契約の外国籍利用が堅調に推移。



次ページが、外国籍利用戸数の推移です。状況は変わらず堅調に推移し、外国籍利用戸数は59,254戸。全体の13%を占め、利用戸数・構成比ともに過去最高を更新しました。外国籍利用の拡大については、短期的な景気要因というより、国内労働人口減少を背景とした構造要因の影響が大きいと認識しており、今後もこのトレンドは継続していくと考えております。

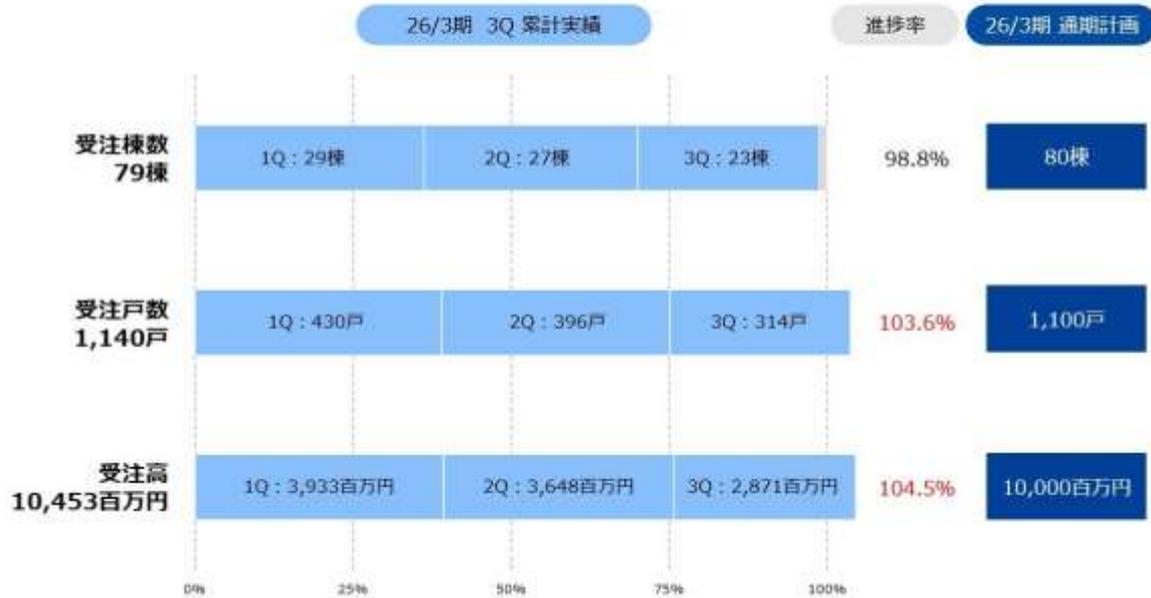
一都三県は底堅い法人需要により、YoY・QoQともにプラス。
 東北エリア・九州エリアは工事の終了に伴う退室で入居率が減少。

26/3期 3Q末	管理戸数 (千戸)	入居率	YoY	QoQ	26/3期 3Q末	管理戸数 (千戸)	入居率	YoY	QoQ	26/3期 3Q末	管理戸数 (千戸)	入居率	YoY	QoQ
北海道	13	81%	△3p	△6p	石川県	5	86%	+4p	△5p	岡山県	11	79%	△1p	+0p
青森県	3	76%	+7p	△7p	福井県	4	78%	△6p	△9p	広島県	13	82%	△1p	△1p
岩手県	3	83%	+0p	△4p	山梨県	4	91%	△2p	△3p	山口県	7	75%	△11p	△2p
宮城県	9	76%	△2p	△1p	長野県	10	84%	△3p	△5p	徳島県	2	72%	△1p	△0p
秋田県	2	82%	+7p	△7p	岐阜県	7	79%	△3p	△1p	香川県	4	76%	△0p	△2p
山形県	3	75%	△5p	△5p	静岡県	23	77%	△1p	△0p	愛媛県	4	70%	△10p	△2p
福島県	9	79%	△4p	△2p	愛知県	40	85%	△1p	△2p	高知県	2	84%	+5p	+3p
茨城県	15	87%	+0p	+2p	三重県	11	70%	+1p	+1p	福岡県	19	85%	△1p	△0p
栃木県	11	78%	△2p	+0p	滋賀県	8	86%	△2p	△3p	佐賀県	3	72%	△9p	+1p
群馬県	11	79%	△2p	△0p	東京都	8	89%	+0p	△2p	長崎県	2	76%	+2p	△3p
埼玉県	44	90%	+3p	+0p	大阪府	29	85%	+1p	△2p	熊本県	7	73%	△15p	△6p
千葉県	32	91%	+4p	+1p	兵庫県	21	84%	△2p	△1p	大分県	4	79%	△2p	△1p
東京都	42	95%	+4p	+0p	奈良県	3	84%	+1p	+2p	宮崎県	2	74%	△14p	△9p
神奈川県	39	90%	+1p	+0p	和歌山県	3	72%	△0p	+1p	鹿児島県	3	78%	+0p	△2p
新潟県	8	74%	△5p	△7p	鳥取県	2	79%	+2p	△3p	沖縄県	5	98%	△1p	+0p
富山県	5	79%	△0p	△7p	島根県	2	93%	+7p	△2p	合計	540	84%	△0p	△1p

続いて、都道府県別の入居状況です。先ほどご説明したとおり、東北エリアおよび九州エリアについては、工事終了に伴う退室影響により、入居率が低下しております。また、北海道、青森、秋田などでは、冬季の工事中断の影響もありましたが、こちらは例年のトレンドとなっております。

一方で、高知県では、昨年6月に締結した協定の影響もあり、外国籍契約が増加し、前年同期比、前四半期比ともに増加しております。さらに、一都三県についても、底堅い法人需要を背景に、前年同期比、前四半期比ともにプラスとなっており、高水準の入居率を維持しております。

受注戸数と受注高は3Q時点で通期計画を達成し、本格再開初年度の26/3期は順調な進捗。



19 ページからは、開発事業の状況についてです。受注棟数は 79 棟で、進捗率 98.8%。受注戸数は 1,140 戸で、進捗率 103.6%。受注高は約 104 億円で、進捗率 104.5%となっております。受注戸数および受注高は、第 3 四半期時点で通期計画達成となりました。第 4 四半期も引き続き、賃貸需要や施工管理体制とのバランスを考慮しつつ、着実に受注を積み上げてまいります。

さらに、受注活動に加え、来期以降のエリア拡大を見据えた営業体制の強化を進めるとともに、アパートオーナー様との関係をより一層深めるべく、オーナー会組織の再構築、および各種サービス内容の刷新を図ってまいります。

「クラスエル」と呼ぶオーナー様との組織でございますが、共存共栄のプラットフォームとして、より一層進化させるため、資産・健康・趣味を軸とした様々なプログラムやコンテンツの提供、DX を活用した接点強化を計画しております。

その一つとして、全世代がご参加いただける、一生の記憶に残るような特別な体験の機会を多数ご用意していく予定です。また、オーナー様が新しい発見や新しい繋がりを見出していただけるような企画や交流機会を、全国各地で提供してまいります。そして、オーナー様の資産を守り育てるとともに、企業価値を向上させる組織へと強化してまいります。



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。



次のスライドは、新商品『ArLk（アルク）』についてです。今期受注した案件については、基本的に本商品を採用しております。

前回の決算説明会でもご説明しましたが、本商品はホテルライクな外観・内観デザインを取り入れた新商品となっております。空間効率を高めるため、テレビは可動式の壁掛けタイプとし、キッチンには卓上型のIHヒーターを採用しました。これにより、用途に応じて自由にレイアウトできるような仕様としております。加えて、室内の建具を減らし、オープンクローゼットや水回りの一体設計を取り入れることで、開放感のある空間と建築コストの抑制を実現しました。

昨年11月には、神奈川県小田原市にて、機関投資家およびアナリストの皆様向けに、竣工した物件の見学会を実施いたしました。来月3月13日、東京都国立市において、同様に見学会の実施を予定しております。

ご参加をご希望される方がいらっしゃいましたら、IR担当までご連絡いただければと思います。

2026年2月27日、利息低減を目的にリファイナンスを実施予定。

	旧 借入金	新 借入金
借入先	株式会社みずほ銀行	株式会社みずほ銀行
借入金額	300億円	300億円
契約期間	コミットメント期間 ・初回貸付実行日から1年間 タームローン期間 ・コミットメント期間の末日から3年間	2026年2月27日より3年間
利率	コミットメントライン ・日本円Tibor+2.50% タームローン ・日本円Tibor+3.50%	日本円Tibor+1.10%
返済方法	期日一括弁済	期日一括弁済
担保・保証	無担保・無保証	無担保・無保証

26

最後に、本日適時開示で公表いたしましたリファイナンスについてです。借入先は既存ローンと変わらず、みずほ銀行でございます。

既存ローンは、昨年2025年3月に借入を実行し、1年間はコミットメントライン契約、2年目からは3年間のタームローン契約に切り替え可能としておりました。来月でその1年を終えるにあたり、タームローンに切り替わるタイミングでもありましたが、今回のリファイナンスにより、来期の支払利息は約7億円減少する見通しとなっております。契約期間は、既存ローンも新たなローンも3年間であり、3年累計で約21億円の利息減少となる見通しです。

今回のリファイナンスは、当社の信用力の回復が、金融市場においても着実に評価されてきている結果であると認識しております。なお、返済方法や担保・保証など、その他条件については変更ありません。

私からの説明は以上となります。今期も残り2カ月を切りました。2月・3月は、賃貸事業における最繁忙期でもありますので、全社一丸となり、計画以上の成果を上積みできるよう邁進してまいります。

ご清聴ありがとうございました。

質疑応答

坂元 [Q]：それでは、質疑応答を始めてまいります。では、SBI証券、小澤様のご質問。

本格再開の開発受注が順調ですが、受注採算・受注属性、リピート・新規などアップデートください。

宮尾 [A]：前回の決算報告会でご説明した内容と、基本的には変わりございません。

具体的に申し上げますと、79棟の受注になっていますが、レオパレスの既存物件の建替が大体65%ぐらいです。そして、残りの35%については、オーナー様が所有されている、他社で管理しているアパート等の建替、もしくは駐車場等の更地での建築という内容となっております。ちなみに、79棟は全て既存のアパートオーナー様からのリピートとなっております。

また動機面で言いますと、相続税対策が50%超、残りは物件の老朽化、もしくは収益改善のためと、土地の有効活用といった面が占めている内容で、これも特に大きな変化はございません。

坂元 [Q]：では次に、SBI証券、小澤様のご質問。

成約家賃単価が順調に上昇していますが、法人業種別・外国人・個人などで上昇率に差がありますか。

竹倉 [A]：成約家賃単価においては、法人、外国人、個人の順番で貸出賃料が高い順位でございます。外国籍の方におきましては、全体で6万室ほど利用いただいている中の58%が法人の雇用の中で外国籍の方にお住まいいただいている状況になり、そこで単価上昇率が個人より上がっている状況がございます。

個人と法人との差は、私も法人営業の現場と一緒に同行したときに、やはり感じたのは、私どもの提供差し上げている部屋を法人からご覧になっていただいたときの利便性の良さ、例えば100室をこの時期にこの場所でということ、さっとまとめられるというのは、企業の人事・総務の方々からは便利にお使い頂けるのだろうかということでした。そういった利用に基づいた、いわゆる利便価値を買っていただく中で、法人契約の単価が上がっている状況が実際でございます。法人に需要のある地区は様々な企業様のニーズが集中する傾向もあり、その差額は大体6,000円から8,000円と、地域によっても違うのですが、個人ニーズの強い地域と比べると金額と上昇率に差が出ている状況でございます。

坂元 [Q]：では次に、SMBC 日興証券、田澤様のご質問。

家賃指数が 1 月は 119 とさらに上昇。ここからのさらなる伸びしろの考え方について。

宮尾 [A]：現在も基本的には、家賃設定いわゆる募集家賃については、積極的な値付けで行っております。

ここから先の動向ですけれども、11 ページのスライドを見ていただきますと、基本的には 1 月から 2 月、3 月にかけて弱含みがある過去のトレンドですが、今年はこのトレンドに抗うことを進めているところであります。

2 月、3 月に少し下がる要因としては、学生を中心として、卒業や入学に合わせて、お部屋の利用が発生するのですが、学生に提供するお部屋については周りの賃貸物件に合わせて、募集家賃が少し低価格になっているところもあります。個人のお客様は、価格に対して神経を使っているところがありますので、従来はこうではありましたが、このトレンドを少しでも覆すように今行っているところではあります。

坂元 [Q]：では次に、SMBC 日興証券、田澤様のご質問。

受注戸数は好調とのこと。一方、1 戸当たり単価が 1 億 3,200 万円と、競合他社に比べかなり低い印象だが、マージンなどは確保できているか。

竹倉 [A]：受注につきましては、最初のスタートとしては今期バックオフィス、つまりは施工管理体制の充実とともに進めてまいりましたので、100 億円程度の数字で目標値として達成したところでございます。

この 1 棟当たりの単価は、競合他社も 1 億 4,000 万円ほどの数字だったと思いますので、1 棟単価そのものは 1 億 3,000 万円、1 億 3,200 万円前後ぐらいの段階で取れておりまして、これは地域等の背景もあり、大きな差はないものであると理解をしております。

その上で、私どもの場合は単身向けでやっているが故に、ファミリー向けと比べ水回りインフラ費用が倍かかるものですので、単価が高くなる反面、面積当たりの家賃が取れるところもあり進めております。

以前と比べた場合にこのマージン、つまりは粗利益等につきましては、前回からお話をさせていただいていますように、大体 15%から 10%という形で、調節をしながら徐々に変更している状況でございます。

これは私どもが、やはり賃貸に軸足を置いた経営を進めておりますので、地域によって高家賃の取れない地区もありますが、全国で部屋の準備が可能であることが法人の部屋利用促進力を持っていることも事実で、それらも含めた上で賃貸事業に寄与できる物件の創出を進めております。

坂元 [Q]：では次に、SMBC 日興証券、田澤様のご質問。

財務体質は改善しているが、本格的な増配に向けた考え方。28年3月期配当性向30%へ向け、対応加速できるか。

宮尾 [A]：この配当性向30%に向けた道筋ですが、今期資本政策に伴って、自己資本比率がかなり低下したところからの回復の一途をたどっています。大体我々が意図したような形で上がってきているという認識です。

また、今期のこの成約家賃単価の上昇に伴って、来期以降の売上もしくは利益の改善も視野に入ってきていますし、みずほ銀行のリファイナンスによる利息の金額の減少も鑑みて、配当性向をどう上げていくのかの議論をスタートさせたいと考えております。

坂元 [Q]：では次に、Panview Capital、邦様のご質問。

修繕費用について、今後拡大していくのでしょうか。

竹倉 [A]：こちらにつきましては、中期経営計画の中に修繕計画を含んでおりますので、劇的に大きく変わることはございません。

ご心配をおかけしました施工不備問題の兼ね合いから、一部の抑えていた分について盛り込んでおりますので、地域によっては修繕を加速させる部分もありますが、そこは計画的営繕の中で進めていく予定でございます。

坂元 [Q]：では次に、SMBC 日興証券、田澤様のご質問。

レオパレス・パワーの優先株式100億円に対する取り組み方針。今後も、自社株買いなどで対応を継続するか、株主還元よりも本件を優先的に進めたいか。

宮尾 [A]：レオパレス・パワーの優先株式の取得は、当面はこれまでどおり継続するものと考えております。

特に本件と株主還元のどちらを優先かというのは、今の段階では特に考えてないところであります、個別で検討をするものという認識です。

坂元 [Q]：では次に、Panview Capital、邦様のご質問。

受注のうち、ランドセット販売の割合は今後どのように変化していきますか。

竹倉 [A]：この件につきましては今準備をしておりますが、お察しのとおり、市場の土地価格等が非常に高まっているところがございますので、今期については基本的に全て請負型受注で完了する予定でございます。

来期、中計で掲げている2年目においても、ほぼ私どもの顧客のオーナー様等のご要望をしっかりと受け止めて行うことで進む数字だと認識していきまして、ここにはランドセットは入っておりません。

再来期、3カ年目におきましては、ランドセットの数字を入れていきまして、大体1割5分からの数字は入れたいと思っています。

ただ、先ほど冒頭に申し上げましたとおり一般の市場の、特に賃貸ニーズの高い三大都市圏についての土地価格等の上昇がありますので、そこで無理して非常に厳しい事案を取り入れるつもりはなく、お客様に意味のある材料としてしっかりと時代を見ながら取り組んでいきたいと考えております。

坂元 [Q]：では次に、みずほ証券、橋本様のご質問。

補修工事の進捗を教えてください。2026年3月末にはどのぐらいまで減りますか。

宮尾 [A]：明らかな不備の補修残としては、公表している数字が12月末ですと、1,169戸という内容になっています。

このうち、大体1,000戸近くが当社の管理ではない、他社管理の物件になっておりまして、目下のところ他社管理の所有者の方向けに、空室になった都度の調査、そして必要な場合には改修工事を進める方針で、行政とも打ち合わせをしながら、行っておるところであります。

ご質問の3月末にはどれぐらいかですが、会社としては3月末、何とか3桁に持っていければと考えているところであります。この2月、3月は退室が多いシーズンになりますので、他社管理の

所有者の方々が調査もしくは改修工事等に応じていただけるチャンスがあるかなとは期待しているのですが、一方でその退室から入居までの期間がどれぐらいの期間になるかによっては、レオパレスへの協力は繁忙期が過ぎてからという所有者様も出てくるかなと思っています。

坂元 [Q]：では次に、みずほ証券、橋本様のご質問。

リファイナンスの効果、3年間で21億円とのこと。利益面でもプラスですが、来期の株主還元に関する、現時点でのIRコメントを確認させてください。

6：株主還元

Leopalace21

2025年3月期は年間10円と増配を実施。
2026年3月期も同額の配当を予定しており、2028年3月期には配当性向30%を目指す。



竹倉 [A]：配当性向に関しましては、27 ページに記載がございますが、現状としては今まだ 17.8% であること、2028 年 3 月期には 3 割という目標を掲げており、進めてまいります。

今期は資本政策として還元ともなる資金を投入しましたので現状のままであり、想定で話を差し上げるわけにはいきませんが、申し上げるとすれば、来期この 30% 目標に向けて、一つ進めていく所存でございます。

坂元：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 3 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]