

アニュアルレポート2011

2011年3月期



Change for NEXT

Leopalace21

株式会社レオパレス21

当社の事業内容について初めてご覧になる方へ

基礎編

10年間の連結財務ハイライト	2
事業内容と事業活動の推移	4
時代を先取りしたサービスと商品	5
ビジネスモデルの変遷とこれからの方向性	6
当社の特徴と強み	8
社長インタビュー	10

当社について詳しくご覧になりたい方へ

上級編

新戦略	14
新中計と初年度のレビュー	14
39期の施策	16
持続的な事業活動を支える経営体制	20
CSRに基づく経営体制	20
社会への貢献	22
危機管理とリスク情報	24

会社概要	26
-------------	-----------



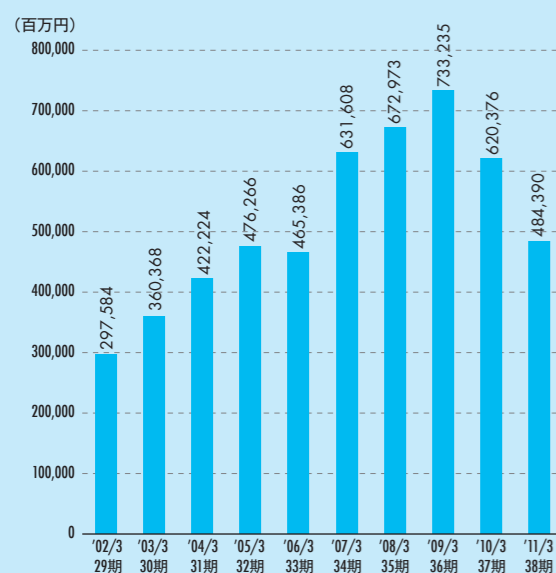
10年間の連結財務ハイライト

会計年度 (3月31日に終了した各会計年度) (単位: 百万円)	2002 29期	2003 30期	2004 31期	2005 32期	2006 33期	2007 34期	2008 35期	2009 36期	2010 37期	2011 38期
売上高	¥297,584	¥360,368	¥422,224	¥476,266	¥465,386	¥631,608	¥672,973	¥733,235	¥620,376	¥484,390
アパート建築請負事業	150,842	190,216	225,011	248,032	195,202	316,117	327,540	359,154	237,062	107,821
賃貸事業	136,923	162,766	188,863	216,590	249,695	277,163	302,731	334,560	342,316	356,606
ホテルリゾート関連事業	7,043	5,927	5,759	7,281	8,339	7,140	6,071	5,610	6,734	6,491
住宅等不動産販売事業	—	—	—	140	1,745	14,150	11,281	11,468	24,643	4,688
その他	2,774	1,458	2,590	4,221	10,404	17,037	25,348	22,440	9,619	8,783
売上原価	220,806	268,856	313,084	357,546	353,928	474,713	511,053	589,833	570,749	448,392
販売費及び一般管理費	42,202	46,986	57,468	64,038	70,683	80,887	90,516	93,244	79,354	59,605
営業利益 (損失)	34,574	44,525	51,670	54,682	40,775	76,007	71,402	50,156	(29,727)	(23,607)
EBITDA	39,130	49,232	56,922	60,538	45,340	80,566	76,565	55,939	(23,432)	(17,155)
当期純利益 (損失)	19,901	20,464	20,960	33,262	(16,582)	37,358	342	9,951	(79,075)	(40,889)
会計年度末 (単位: 百万円)										
総資産	¥374,397	¥410,340	¥421,163	¥453,434	¥412,803	¥454,819	¥493,956	¥467,300	¥396,511	¥298,274
純資産	46,077	68,308	81,419	149,798	133,622	185,784	170,155	146,442	70,979	33,040
有利子負債	197,258	183,047	162,665	108,786	64,513	53,159	49,710	44,188	61,318	43,858
1株当たりデータ (単位: 円)										
1株当たり純資産	¥ 373.69	¥ 492.06	¥ 585.82	¥ 941.06	¥ 839.44	¥1,054.99	¥1,036.43	¥ 967.40	¥ 466.76	¥ 195.91
1株当たり当期純利益 (損失)	164.53	160.56	150.91	220.79	(104.17)	234.68	2.15	63.54	(521.91)	(261.03)
1株当たり配当金	—	15.00	15.00	15.00	15.00	50.00	80.00	30.00	—	—
指標 (単位: %)										
自己資本比率	12.3	16.7	19.3	33.0	32.4	37.0	33.4	31.3	17.9	11.1
自己資本利益率 (ROE)	62.5	35.8	28.0	28.8	(11.7)	24.8	0.2	6.4	(72.8)	(78.7)
総資産利益率 (ROA)	5.5	5.2	5.0	7.6	(3.8)	8.6	0.1	2.1	(18.3)	(11.8)
配当性向	—	9.3	9.9	6.8	—	21.3	3,720.9	47.2	—	—
負債比率	4.3	2.7	2.0	0.7	0.5	0.3	0.3	0.3	0.9	1.3
従業員数 (単位: 人)	4,228	4,385	5,702	6,457	6,868	7,409	8,678	9,926	8,582	7,114

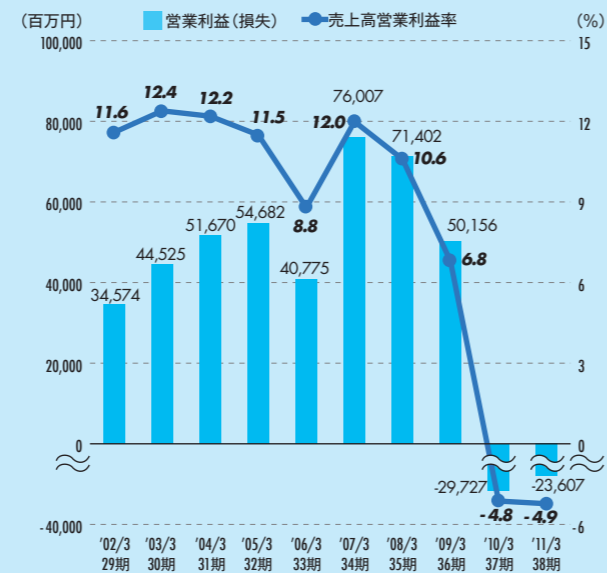
(注)

- 「住宅等不動産販売事業」は2009年3月期から「その他」から独立して区分表示しています。それに合わせて2005年3月期から2008年3月期に「その他」に存在していた同事業の数値を参考値として算出しています。
- 2004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。
- 2006年3月期の「当期純損失」は有形固定資産の減損に関する新会計基準適用後に発生した減損損失を反映しています。
- EBITDA = 営業利益 + 減価償却費
- 総資産利益率 (ROA) = 当期純利益 / 総資産 × 100
- 負債比率 = 有利子負債 / (純資産 - 少数株主持分)

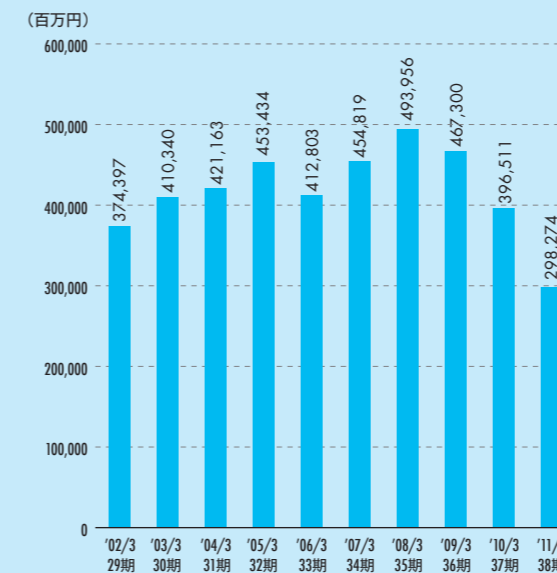
売上高



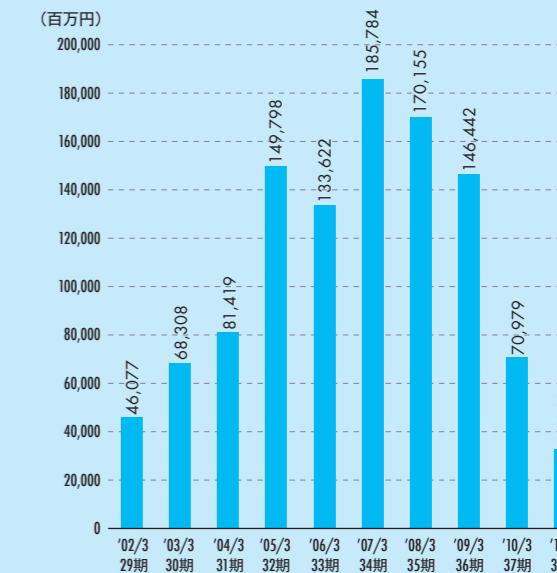
営業利益 (損失) と売上高営業利益率



総資産



純資産

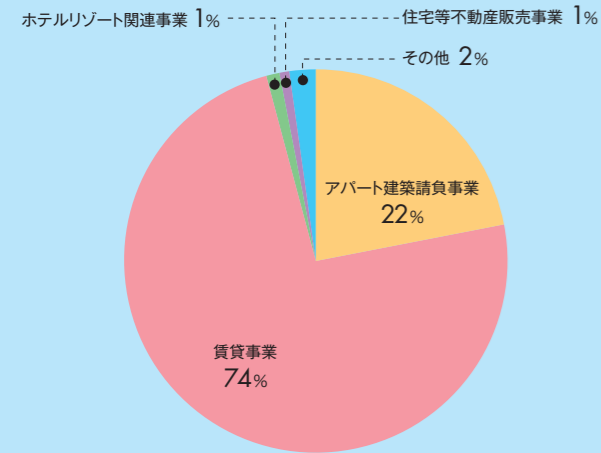


事業内容と事業活動の推移

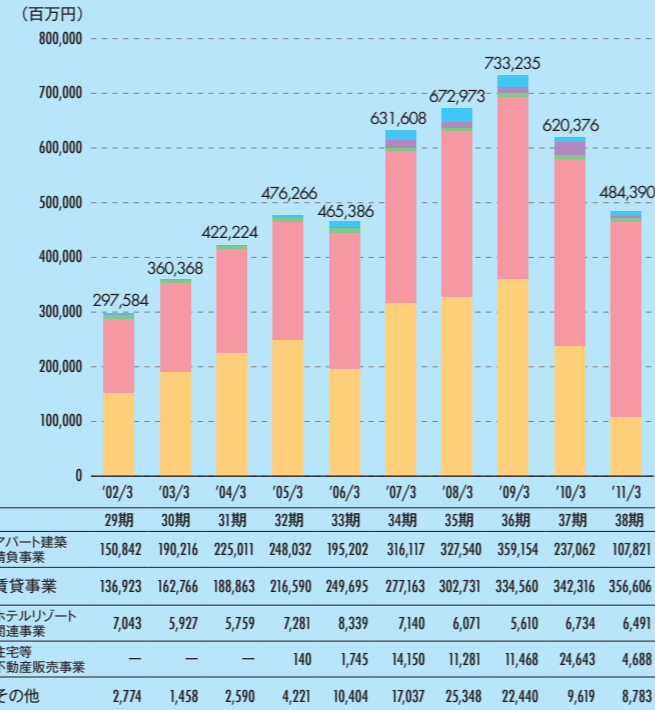
●不動産に関するあらゆるサービスをワンストップで提供

当社は、アパート建築請負事業と賃貸事業をコア事業とし、2つの事業が互いに融合した独自のビジネスモデルを構築しています。請負事業は、土地の有効活用方法としてアパートを建設し、土地オーナー様のために収益機会を創出します。賃貸事業は、入居者を募集し、アパートの管理・運営の全般を行います。このように、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することで両コア事業がシナジー効果を発揮するビジネスモデルを構築しています。今後は、賃貸事業を強化することで、既存のアパート（ストック）からの収益機会を増強するストック型ビジネスモデルの構築に注力していきます。

2011年3月期の事業別売上構成比（連結）

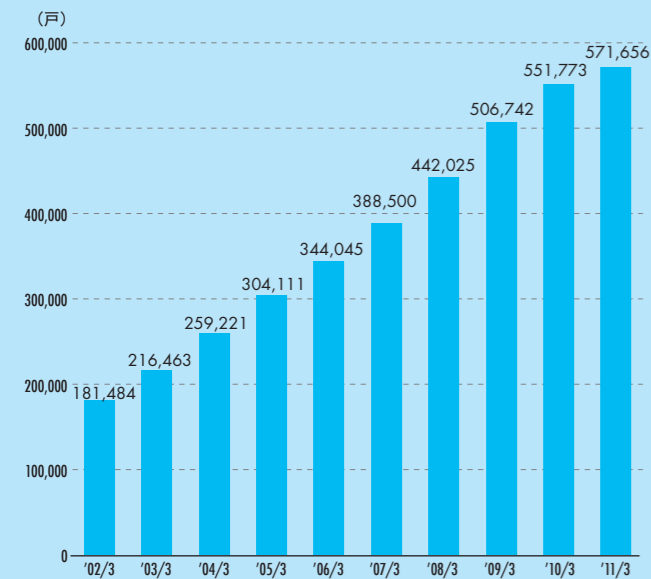


部門別売上高（連結）の推移

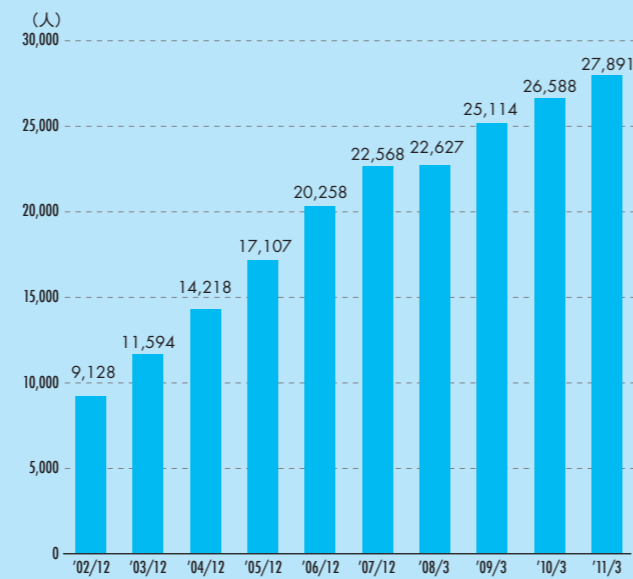


※「住宅等不動産販売事業」は2009年3月期から「その他」から独立して区分表示しています。それにあわせて2005年3月期から2008年3月期に「その他」に存在していた同事業の数値を参考値として算出しています。

管理戸数の推移



オーナー数の推移



時代を先取りしたサービスと商品

●先進的なサービスを展開するレオパレス21

当社では、常に不動産業界で先駆けとなる事業に取り組んでいます。通常、賃貸アパートは2年間の契約が一般的です。しかしながら、「出張の際に使用したい」「研修の間だけ使用したい」という短期ニーズも多く、当社では1999年より、「マンスリー契約」の提供も開始しました。家具・家電付き、30日間から利用が可能であり、靴1つで入居することが可能なサービスです。

また、近年では、太陽光発電システムやセキュリティシステムを導入し、入居者様の安心・安全のサポートに取り組み、アパートの付加価値を積極的に高めています。



賃貸契約
通常の2年契約。



マンスリー契約
30日間からの利用が可能な短期契約。



家具・家電付きの部屋
靴1つで入居できるように生活必需品が完備。

●入居対象者や機能性を重視した魅力的な商品を投入

当社のアパート建築請負事業では付加価値の高い新商品の開発に戦略的に取り組み、受注促進を目指しています。また、入居者様と土地オーナー様の双方にメリットが生じるよう、エリアや立地、ターゲットに応じた外観、居室面積などのタイプを細分化し、耐震性能など機能性にも優れた商品を投入しています。幅広い商品ラインナップの一部を紹介します。



CON GRAZIA
(コングラツィア)
2000年登場
短期入居も可能な、手軽に住める家具・家電付きのワンルームタイプ



VILLA SUPERIO
(ヴィラ・スペリオ)
2006年登場
入居率の高いエリアを狙った、都市型4階建て



VILLA SCELTE
(ヴィラ・シエルテ)
2006年登場
DINKSをターゲットとした、40㎡以上の広めな部屋



LEO GRANDIR
(レオグランディール)
2007年登場
メゾネット形式で、屋根裏を活かしたグルニエを設けたファミリータイプ



Lavo cerna
(ラヴォ・セルナ)
2008年登場
賃貸部分とオーナーの住宅部分、それぞれの独立性を確保した賃貸併用住宅



Lavo familia
(ラヴォ・ファミリア)
2008年登場
若いファミリー層向けのメゾネットタイプ



Leffect
(レフェクト)
2009年登場
今まで活用が難しかった都市部狭小地に対応

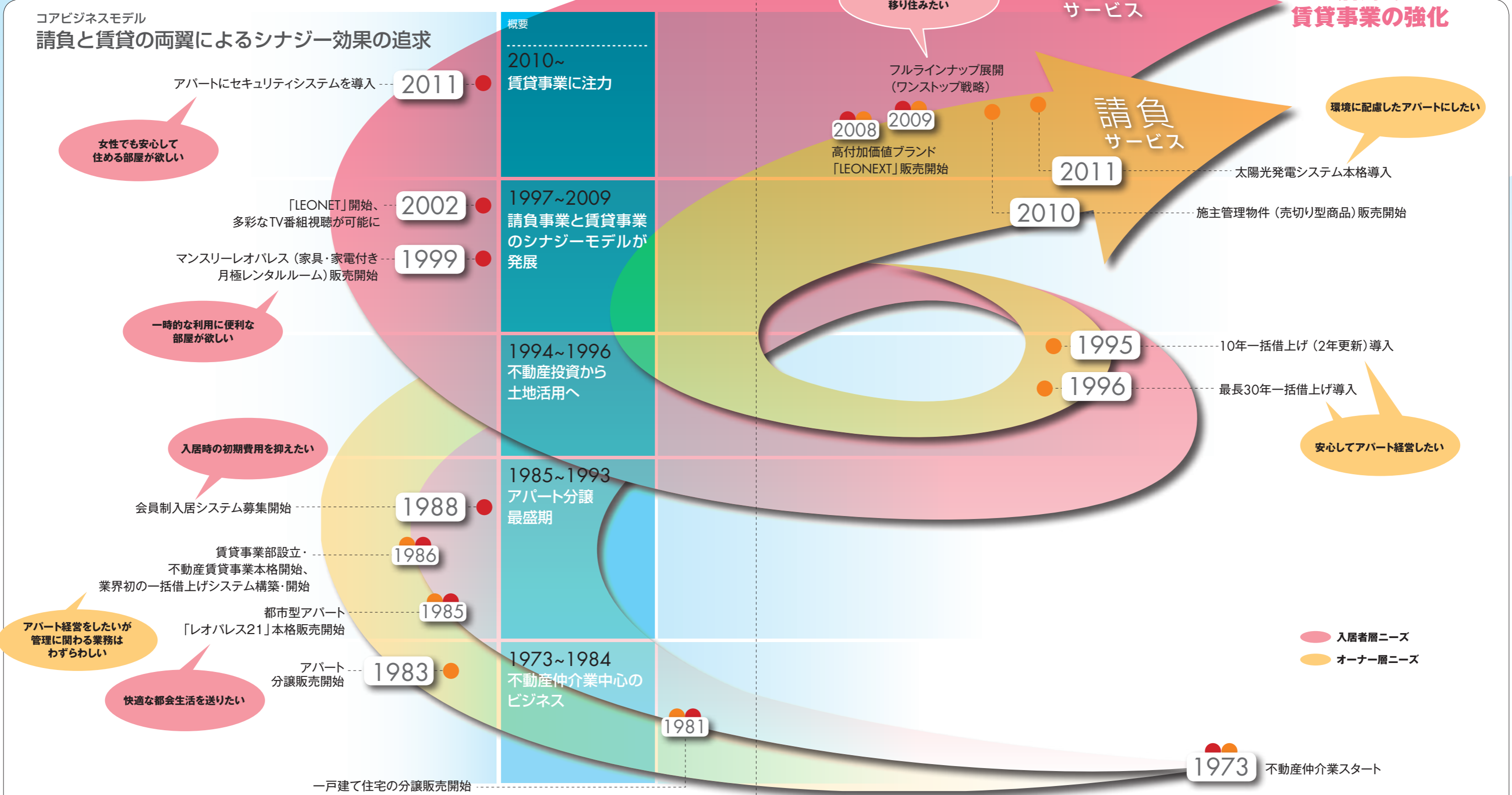


VERDURE
(ヴェルデュール)
2010年登場
都市部中高層エリアを対象とした、10階建てまで可能な、当社初の都市型デザイナーズ賃貸マンション

ビジネスモデルの変遷とこれからの方向性

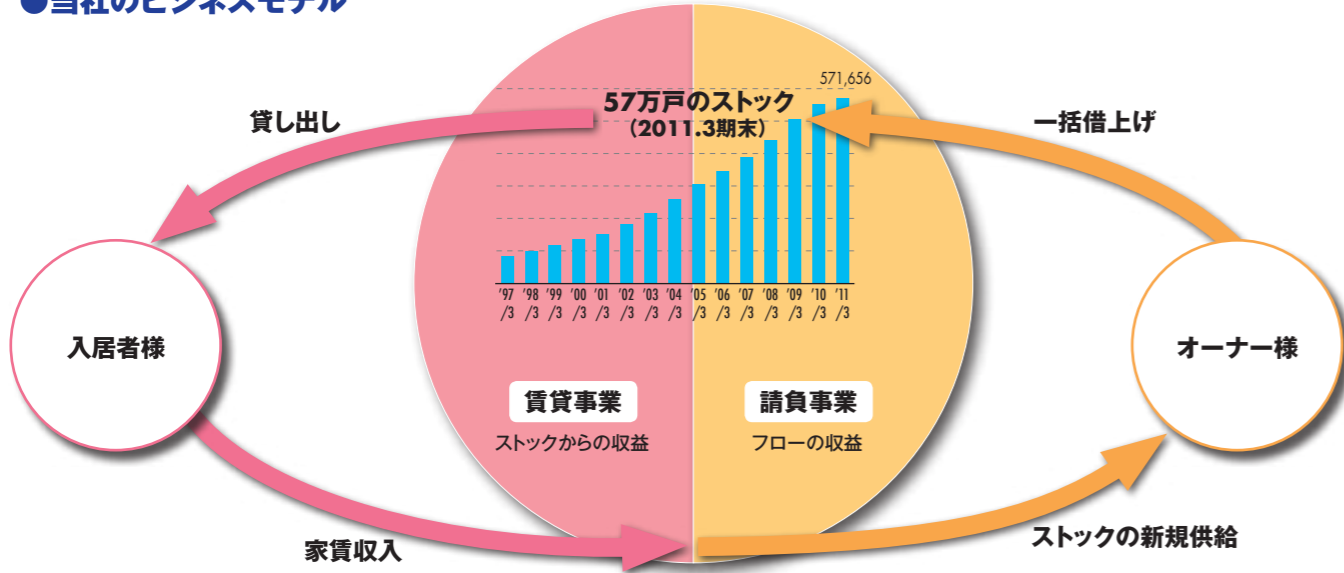
当社は不動産仲介業で創業しました。80年代前半からはアパート分譲を開始、銀行借入→土地の仕入→アパート建築→アパート販売のサイクルが年を追うごとに拡大していきました。しかし90年代のバブル崩壊とともに、そのサイクルが崩れ、当社の分譲形式のアパート事業が暗礁に乗り上げるきっかけとなりました。そこで、自社で土地を仕入れず、土地オーナーから建築工事を請負うスタイルに転換しました。

これからは、既存のアパート（ストック）の価値を高める施策によって賃貸事業を強化していきます。これにより事業の収益バランスを取り、安定的な収益体質へ転換し、請負事業と賃貸事業の効果的な発展を目指します。





●当社のビジネスモデル



●30年一括借上げ制度を導入

アパート建築請負事業では、業界の先駆けとして最長30年の安定経営をお約束する「一括借上げシステム」を導入しており、土地オーナー様に対して確かな安心感をお届けしています。この強みを背景に、当社が建築を請負い、一括借上げしている物件は北は北海道から南は沖縄まで全国各地にわたり、2011年3月末で57万戸を超えています。単独企業としてこれだけの物件を自社で建築し、管理している例は他にありません。

●全国57万戸のネットワーク

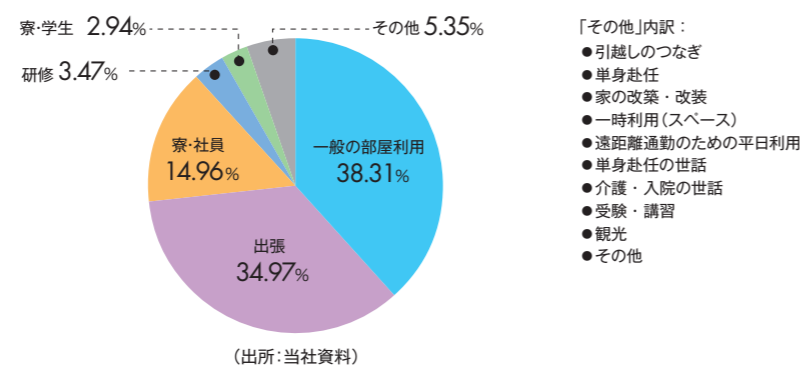
約57万戸の管理物件は、全国に展開している直営店のレオパレスセンター（2011年3月末に156店舗）に加え、2010年6月から開始したレオパレスパートナーズという加盟店でもご契約いただけます。また、パソコンや携帯電話のWEBサイトからでも、全国の物件検索から申し込み・契約まで一連の流れを一括で行うことができます。これらのネットワークは法人のニーズも捉え、企業様の寮・社宅としての需要も取り込み、安定した実績を伸ばすことができました。

●当社の状況

短期利用者のためにマンスリー契約を提供

当社では、長期居住などを目的とした一般的な「賃貸契約」に加え、短期や一時利用目的の「マンスリー契約」を導入することにより、従来の賃貸市場とは異なる新しい市場を開拓してきました。マンスリー契約は居住目的から出張、寮、研修など多様な目的で利用されています。

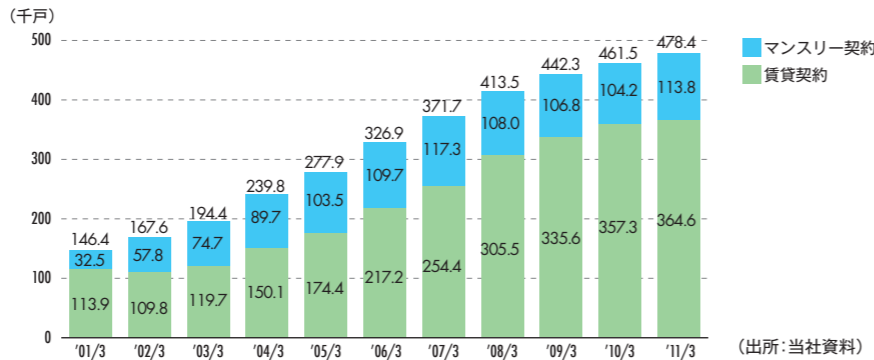
利用データ：マンスリー利用目的別構成比 (2011年3月末現在)



マンスリー契約による入居者様は着実に増加

「マンスリー契約」をスタートさせた2000年3月期以降、マンスリーの販売戸数が増加しており、市場ニーズをつかんだことを証明しました。変化する市場ニーズに的確に対応した結果、2005年3月期以降、100千戸を超える高い水準で推移しています。

利用データ：契約形態別入居戸数



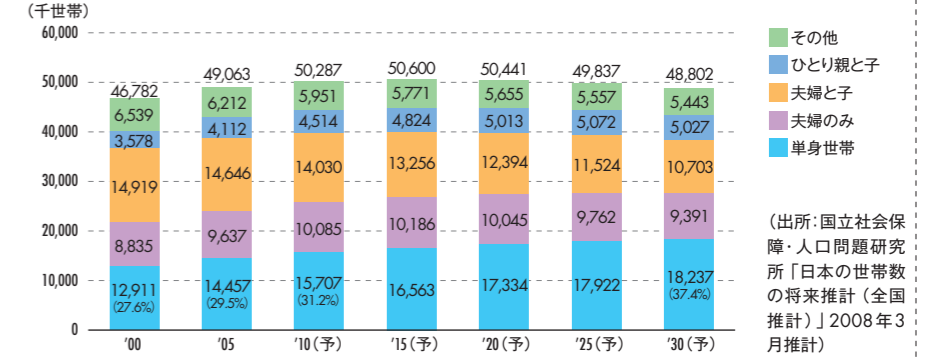
●市場動向は当社に有利

日本の住宅市場では単身世帯が増えていく傾向にあります。そのような市場環境において、単身者向けワンルーム住宅の需要は長期的に継続することが見込まれます。今後も、社会的必要性の高い、良質な住宅の供給に努めます。

単身世帯は増加傾向

ワンルーム住宅を主力商品としている当社にとっては、単身世帯の将来推計は重要な意味を持ちます。国立社会保障・人口問題研究所の推計によると、単身世帯は2030年まで、数、全体に占めるシェアともに、着実に拡大していくことが予測されています。これにより、当社の主力商品のワンルーム住宅の市場は今後も成長し続けることが見込まれます。

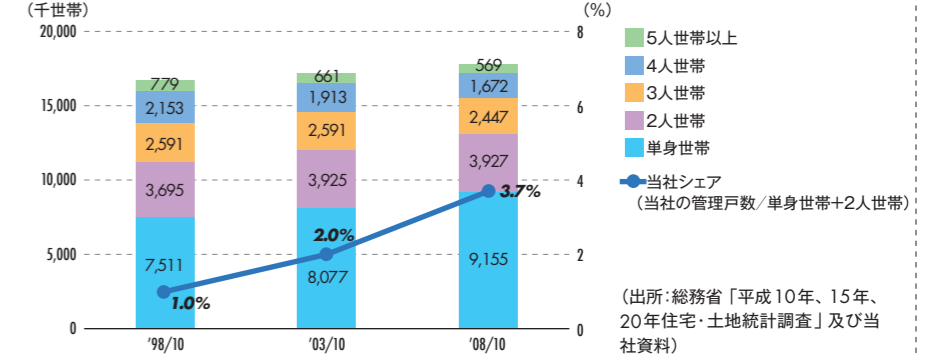
需要データ：家族類型別一般世帯数の将来推計



借家に住む単身世帯は増加

単身世帯の数とシェアの増加だけでなく、単身世帯の借家需要も当社にとって重要な指標です。総務省の「住宅・土地統計調査」によると、2008年までの10年間で借家に住む世帯数は増加しており、その中で当社のターゲットである単身世帯や2人世帯の数とそれらの世帯の全世帯におけるシェアが着実に拡大しています。また、この10年間で単身世帯および2人世帯における当社管理戸数のシェアは増加傾向にありました。今後も単身世帯や2人世帯の数や全世帯におけるシェアは増加が継続と予想しています。

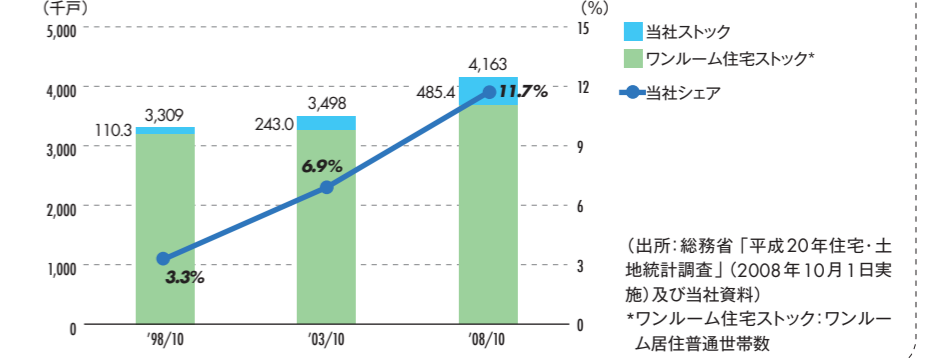
需要データ：借家に住む世帯数と当社シェア (単身世帯+2人世帯)



ワンルーム住宅は増加傾向、当社のシェアもアップ

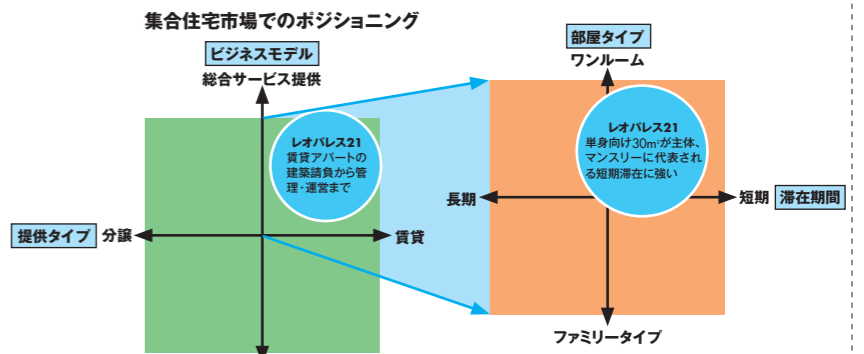
2008年までの10年間にわたり、日本国内に供給されているワンルーム住宅の総戸数(ストック)は増加傾向にあります。5年ごとに実施される総務省の統計によると、2008年10月1日現在、ワンルーム住宅の供給戸数は4,163千戸で、10年前と比較し25.8%増加しています。その中で当社の供給戸数のシェアが11.7%に拡大しています。

ストックデータ：ワンルーム住宅戸数と当社戸数・シェア推移



●当社のポジション

当社は、集合住宅市場においては、賃貸住宅に特化し、しかも、アパート建設から管理・運営までをトータルで行う総合サービス提供型のビジネスモデルを確立しました。さらに同様のビジネスモデルを持つ業種の中でも、単身者向けかつマンスリーに代表される短期滞在型の部屋タイプを多数供給することで他社との差別化に成功しました。今後も当社の特徴と強みを活かし、市場でのポジショニングを盤石なものにして、将来のさらなる成長を実現していきたいと考えています。



ビジネスモデルのシナジー効果を 再び発揮させるため、 ストック収益の徹底強化戦略をスタート



代表取締役社長
深山英世

中期経営計画の始動

Q: 中期経営計画がスタートした2011年3月期(以下、「38期」)を振り返った感想をお聞かせください。
A: 新しい基本方針のもと事業構造改革に着手し、成長への基盤構築が着実に進行していると考えています。

2010年5月、当社は新しい中期経営計画をスタートさせました。ビジネスモデルのあり方を是正し、方針転換を図るためです。コア事業であるアパート建築請負事業と賃貸事業のうち、これまでは部屋が足りないエリアもあり、アパートの新規供給を優先してきました。しかし、リーマンショックを機に賃貸住宅需要が一時的に急減し、アパート入居率が下がり、両コア事業のシナジー効果が得にくい状態になっていました。

そこで、両事業の収益バランスを取ることで安定的な収益体質へ転換するという新しい基本方針を掲げ、事業構造改革に着手しました。具体的には、アパート建設を優先する「プロダクトアウト」から、マーケット需要を重視するという「マーケットアウト」へと発想を転換しました。さらに、アパートの新規供給ではなく、賃貸事業へ軸足をシフトし、既存のアパート(ストック)で収益を稼ぐ施策を続々とスタートさせました。

38期の当社の連結業績については、国内景気の低迷の長期化や繁忙期である3月に発生した東日本大震災の影響を受けたほか、従来直営店で対応していた個人向けアパート契約を新しく導入したフランチャイズ加盟店で対応するという方針に転換することが予定よりも遅れ、アパー

ト供給戸数を大幅に見直したことなどから、連結売上高は4,843億90百万円(前期比21.9%減)となりました。連結営業利益は236億7百万円の損失となりました。

しかし、業績に表れない部分で成長への基盤構築は着実に進行しています。事業構造改革の理念は新たな施策に反映され、全役職員が一丸となって難局に当たる体制ができ上がったと考えています。部分的には成果が表れているものもあり、法人とのアパート契約済み戸数は2011年3月末に過去最高を記録し、個人契約においては学生との契約済み戸数も順調に伸びています。

2012年3月期の戦略

Q: 2012年3月期(以下、「39期」)の基本方針について教えてください。
A: 賃貸事業へのシフトを強化するため、「ストック収益の徹底強化」を39期の基本方針としています。

昨年からスタートした「プロダクトアウト」から「マーケットアウト」への発想転換、さらに、賃貸事業への軸足のシフトという方針に沿って、入居者に既存アパート(ストック)の価値を訴求することが重要なポイントと考えています。38期に新たな打ち手として成功した賃貸管理物件(ストック)の価値向上策に注目し、39期はストックから得られる収益の最大化を図ることとしました。

Q: 39期に取り組む施策について具体的に教えてください。
A: 39期の基本方針に則り、①「物件価値向上施策の本格化」、②「賃貸コストの削減とサービスの向上」、③「客付け力の強化」に取り組めます。

物件価値向上施策の本格化

まず、ストック収益を強化するための直接的な方法は、物件価値の向上だと考えています。そのため、太陽光発電システムやセキュリティシステムの導入に39期から本格的に取り組んでいます。

太陽光発電システムは環境保全への貢献が期待でき、また、発電した電気は共用部で利用し、売電する余剰電力の利益は、全額アパートオーナー様の収益となります。

また、セキュリティシステムについてはセコム様や総合警備保障様と提携し、不在時でも、在宅時でも安心して生活できる住環境の提供を行っていきます。全戸への導入を計画しており、賃貸アパートとしては画期的なことだと考えます。これは特に女性の入居者様へアピールできると考えています。これにより、入居率のさらなる向上が期待できます。

さらに、(株)住生活グループ様と提携し、建築年数15年以上の建物の外観と室内のリフォーム事業も39期の下期より取り組む予定です。

物件価値向上施策は、オーナー様、入居者様、当社がwin-win-winの関係を構築できる施策です。今後はいずれ

も、既存物件・新規物件の両方を対象に、受注を拡大していきます。

賃貸コストの削減とサービスの向上

コスト削減とサービスの向上への取り組みも強化します。清掃作業の効率化を図るなどして管理業務の見直しなどを行うとともに、オーナー様への支払い賃料の適正化にも着手します。これに加え、38期からの施策である、ブロードバンド運営に関わる保守契約や家具家電総合メンテナンスサービスについてもオーナー様との話し合いの上、引き続き取り組んでいきます。

客付け力の強化

さらに、賃貸契約件数を伸ばすため、入居者を獲得する窓口を増やす施策として、フランチャイズの加盟店の増強、法人需要への対応の強化、他社との協力関係の構築に取り組めます。

個人向けアパート契約の業務は従来直営店で行っていましたが、入居者様を増やすためにはそれだけでは不十分なため、「レオパレスパートナーズ」というフランチャイズ加盟店を増強していきます。同時に自社直営店は減らし、コスト削減を推進します。

また、法人需要への対応も強化します。当社の管理物件における法人利用戸数は2011年3月末日で20万戸を超えて過去最高を記録しました。全戸数に占める割合は同日時点で約35.4%に及びます。このように法人需要の取り込みの強さは当社の特徴のひとつです。これをさらに強化する



賃貸へのシフトこそが 将来は国内で培った

環境や特性を活かして介護施設や賃貸住宅と商業施設との複合施設といった請負事業も積極的に推進しています。

Q：請負事業の抑制、賃貸事業へのシフトにより、偏りが発生するのではないのでしょうか？

A：むしろ、そのことで、両コア事業のシナジー効果が再び発揮されると考えています。

ために、法人のお客様からご要望のあるファミリー向けの社宅を増やします。現在はワンルームが約95%、ファミリー向けが約5%ですが、これをワンルーム約80%、ファミリー向け約20%にしていきます。

入居者様の取り込みのためには、自社だけでなく他の不動産会社様とのネットワークも重要です。当社は(株)住生活グループ様と協力関係を結び、2011年1月から3月の間に、同社の不動産部門の加盟店を通じた当社物件の契約数は前年同期の1.5倍になりました。今後もこのような提携先を増やしていけるよう、不動産会社様との協力関係の構築に取り組んでいきます。

ビジネスモデルのシナジー効果

Q：賃貸事業へのシフトで請負事業はどうなりますか？

A：請負事業は受注選別をしながら継続します。

請負事業は入居需要の高いエリアに限定し受注を続けることで、当社管理物件の新規供給の総件数は抑制気味にします。しかし、1985年（昭和60年）から多くのアパートを建設してきましたから、今後はリニューアル、リフォーム、そして建替え需要が高まってくるので、請負事業は安定収益源としての役割を担っていきます。

また、ご自身でアパート経営をいくつも手がけていらっしゃる方、当社管理物件の入居者様とは異なる層を対象とするアパートには、当社内で蓄積した賃貸住宅のノウハウを活かして、当社が一括借上げしないアパート（施主管理物件）の建築請負も手がけています。さらに、物件の立地

実は、賃貸事業へシフトすることこそが、両コア事業からなるビジネスモデルのシナジー効果を再び発揮させることになると考えています。当社の課題は、アパート供給を優先し、入居が追いつかなかったことです。このことは、新規のアパート建設受注も抑制することになり、当社事業を縮小均衡させることに向っていました。しかし、物件価値向上施策を始めとする入居者様のニーズを取り込むとともに、客付け力の強化策を推進することで、当社アパートの入居人気が高まり、その評判から請負事業への波及効果が表れてくると考えています。

賃貸事業へのシフトは、両コア事業からなるビジネスモデルを再活性化し、シナジー効果を再び発揮させることになります。

東日本大震災の対応

Q：東日本大震災における対応についてお聞かせください。

A：過去の経験を活かし、即座に状況確認を行いました。

この2011年3月11日に発生した東日本大震災では、被災した当社管理物件は137棟（2,373戸）ありましたが、地震により倒壊したり、津波で流されたものはありません。ただ、津波により居住不可能となったものはあります。現地の当社支店は大きな被害はありませんでした。

震災後は、ただちに監理技術者を中心とした約130名の専門家チームを結成し、物件の調査を行いました。具体的には、建物外部のクラック、ズレ、および土台、さら

賃貸と請負のシナジーを発揮。 賃貸のノウハウの輸出も視野に。

に室内の状況をチェックしました。問題のある物件からは入居者様に退去をお願いしています。なお、空き室については問題なく住めるかどうかを確認してから入居募集をしています。このような体制がうまく機能したのは、阪神・淡路大震災（1995年）、また新潟県中越地震（2004年）の経験を活かすことができたからです。

Q：震災における社会貢献についてお聞かせください。

A：住宅を提供するという本業を通じて、できる限りのことを行いました。

当社は地震の発生直後、国土交通省から当社管理物件に関する緊急対応要請を受け、被災地の県に管理物件の部屋をご提供いたしました。また、仮設住宅の建設も行いました。6月中旬までに合計300戸を宮城県と福島県で建設しました。

一方、行政からの要請はなかったものの、被災した皆様のために、当社管理物件の家賃を下げるという支援も行いました（短期居住の方には家賃半額、長期居住の方には初期費用免除など）。他には、募金や、救援物資を提供しました。

長期的な戦略

Q：長期的な視点で、今後どのような新たな展開をしたいと考えていますか？

A：これまで培った賃貸のノウハウを海外に輸出していきたいと考えています。

当社の戦略の目は海外にも向いています。当社は、中国、台湾、韓国から日本に来る方へのアパートの斡旋を行っていますので、今後は、中国や韓国にある現地支店のネットワークをフル活用し、日本から海外に行く方に現地の物件を斡旋する業務を行いたいと考えています。

海外戦略としては、さらに踏み込んだことも視野に入れています。海外では日本とは異なり、賃貸アパートや賃貸マ

ンションという住宅文化がない国もあるようです。例えば韓国では財閥グループの分譲マンションがあるだけです。入居時に一括して保証金を支払うというシステムになっており、日本のような賃貸のシステムがなく、家賃を支払わない人が出てきた場合の保証会社や賃貸住宅用の火災保険の会社すらありません。しかし当社には少額短期保険の会社や回収システムの会社の子会社としてあります。将来的には、海外では当社がアパートを建設するのではなく、日本で培った賃貸業のノウハウを提供したいと考えています。つまり、モノではなく、ノウハウを輸出したいと考えています。

株主・投資家の皆様へ

Q：最後に株主還元の方針についてお聞かせください。

A：今後も業界のリーダーとして君臨し続けるために、あらゆる努力を続けていきます。

株主の皆様におかれましてはここ2年間無配の状態が続いており、誠に申し訳ございません。当社は、ストックを活用して収益をあげるという方針のもと、全社をあげて事業構造改革に取り組んでいます。今後も、業界のリーダーとして君臨し続けるためにあらゆる努力を続けていきますので、株主・投資家の皆様には、当社の長期的な成長性にご期待いただき、今後ともご理解とご支援をいただけますようお願い申し上げます。

2011年8月

株式会社レオパレス21
代表取締役社長

深、山、世



経営環境の激変に対して、柔軟かつ的確に対応するために

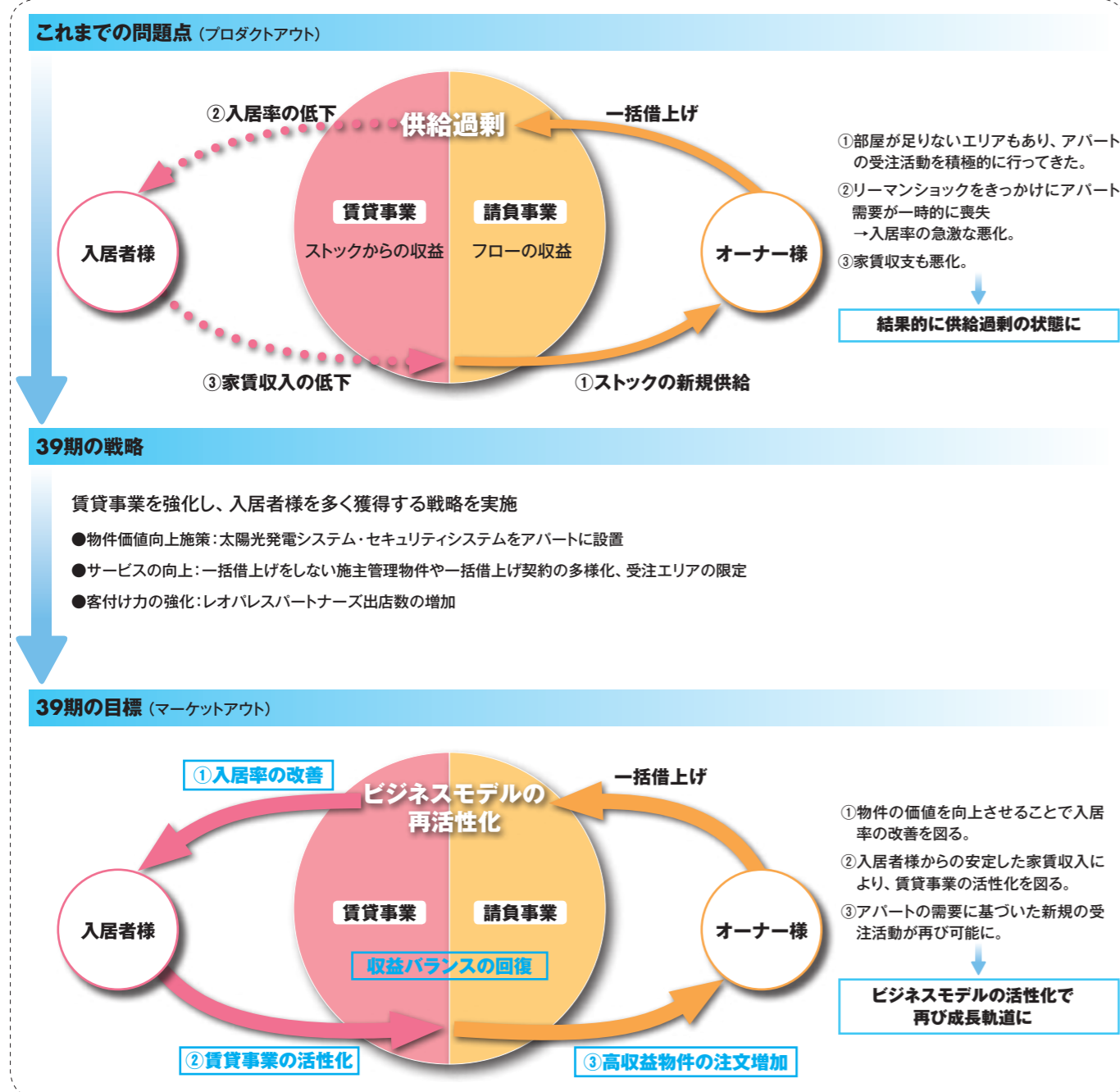
●新戦略の背景

当社は、2011年3月期（38期）から中期経営計画をスタートさせました。この中計によって当社のビジネスモデルは大きな方向転換を図ります。正確に言えば、ビジネスモデル自身を変えるのではなく、その活用方法を変えていきます。当社は90年代から、

アパート建築請負事業と賃貸事業を両立させ、当社が建築したアパートに入居者様を募集し、アパートの管理・運営も一貫して行うビジネスモデルを実践してきました。しかし、2008年のリーマンショックの影響を受け、日本全体で失業率が増加するとともに、

法人契約が多かった当社のアパートから退去が相次ぎ、入居率を回復させることが課題となりました。これを機会に、新規アパートの供給のペースを調整し、入居者の取り込みを最優先にすることになりました。

両コア事業のバランスの取れた発展を目指す



●38期のまとめ

中期経営計画の1年目である38期は「請負事業と賃貸事業の収益バランスを取った安定的な収益体質への転換」を基本方針とし、主に「賃貸部門の早期黒字化」を目標として次の3つの施策を実施してきました。

まず、「客付け営業の強化」策に着手しました。これは入居率の改善を目標としたものです。そのために、法人営業の強化、直営

店に加えて「レオパレスパートナーズ」という加盟店の展開、アパート物件の競争力の向上に取り組み始めました。

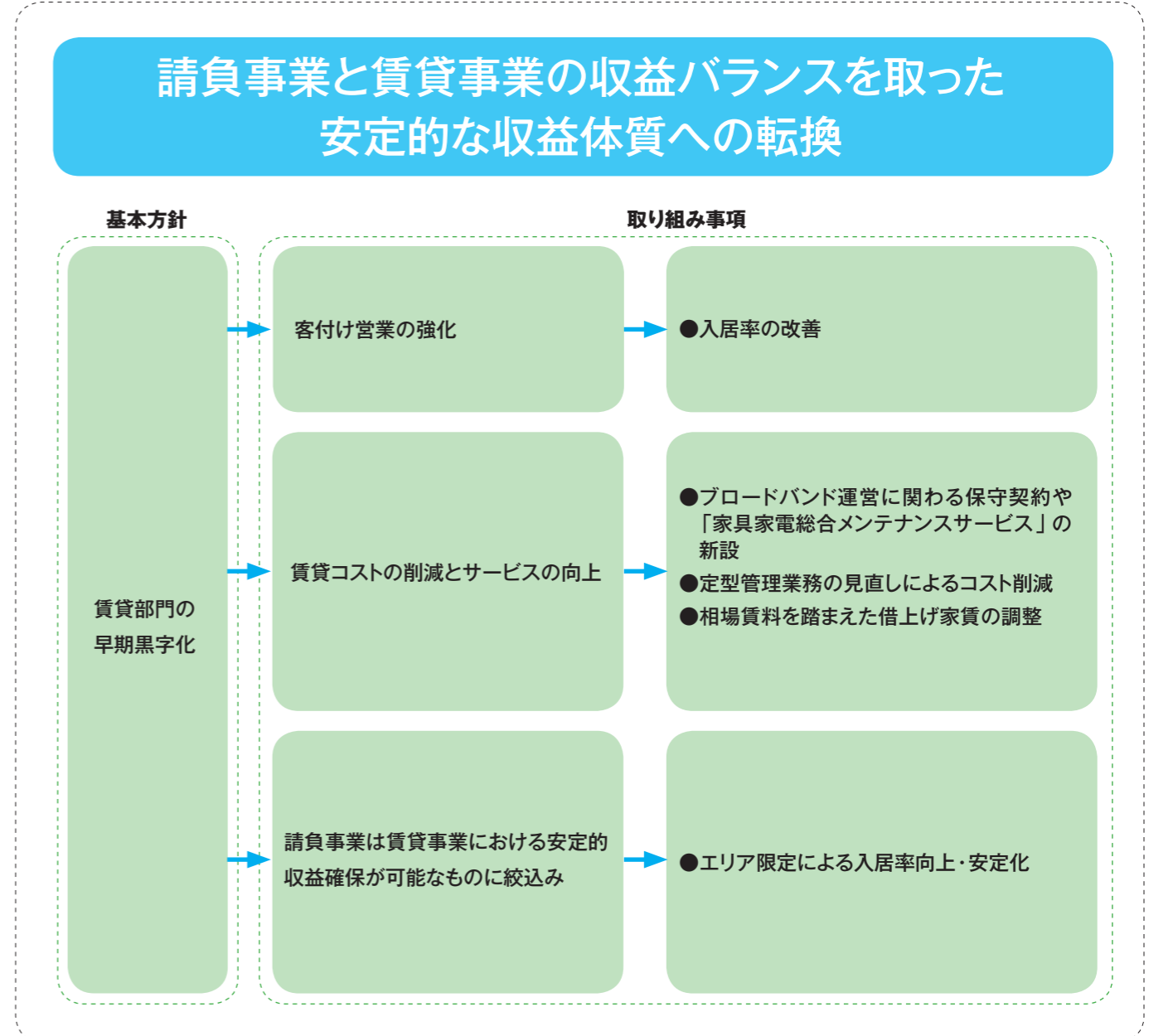
また、「賃貸コストの削減とサービスの向上」策にも着手しました。効率的なアパート管理・運営を行うとともに、オーナー様へのサービスの向上策も導入しました。

さらに、請負事業の受注活動については、

入居率の向上と安定化を見込むことができるエリアに限定する戦略を導入しました。

いずれも、38期を振り返り、確実に改善が進んできましたが、同時に今後の課題が浮かび上がりました。2012年3月期（39期）はそれらを踏まえ、より強固な経営基盤を築く戦略を実行していきます。

38期のレビュー





●2012年3月期（39期）基本方針「ストック収益の徹底強化を推進」

ストック ストック
モノづくりからモノを活かした経営へ

当社は、これまで請負事業として賃貸アパート・マンションを建設することで多くの収益をあげてきました。そして現在の管理戸数は57万戸を超え、需要に十分応えられ

るまでに成長しています。今後は、この膨大な管理戸数の資産（ストック）を活用した賃貸事業の強化により、請負事業の収益だけに頼らない収益性の確保を推進し、請負事

業と賃貸事業というビジネスモデルの両翼を羽ばたかせていきます。

39期基本方針

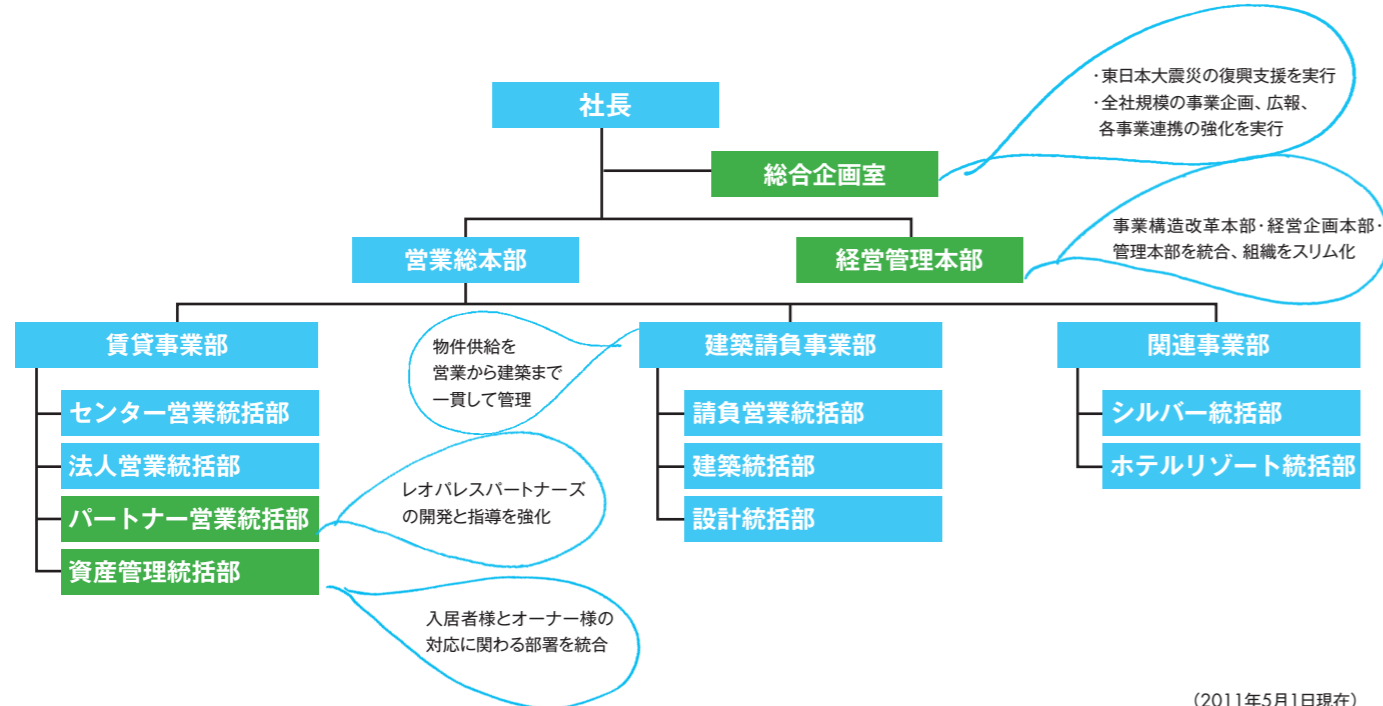
- 2012年3月期（39期）は「ストック収益の徹底強化」を推進する。
- 「物件価値向上施策の本格化」「賃貸コストの削減とサービスの向上」「客付け力の強化」の3つの柱を確実に実行することで計画の実現を目指す。すでに2011年5月に組織変更を実施し、計画の実行体制の強化を図った。
- 販管費については現状の施策を、強化・徹底する。

●新組織体制

営業総本部と経営管理本部の二本部制へ

当社は、業務効率化をさらに図っていくために、2011年5月に組織改編を行いました。従来の3つの本部（事業構造改革本部、経営企画本部、管理本部）を集約し、経営管理本部を新設したほか、社長直轄となる総合企画室を新設しました。

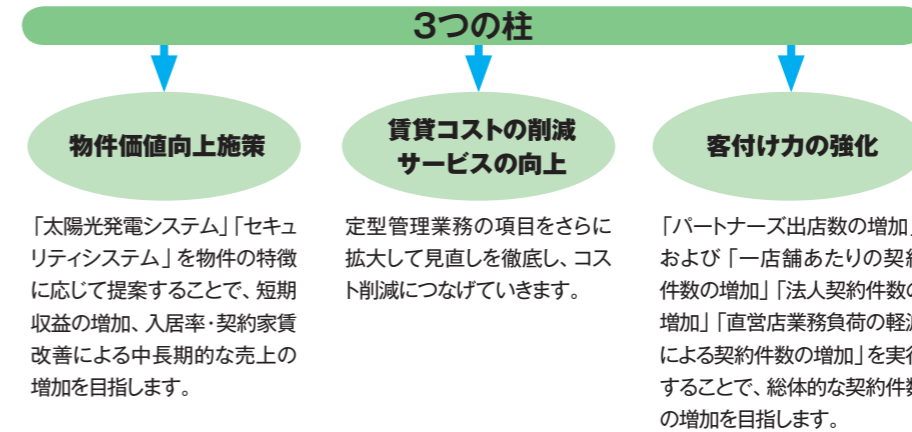
総合企画室の中には震災対応のための復興支援グループを設置し、東日本大震災の復興支援を実行しています。また、入居者様、オーナー様のニーズに対応するための資産管理統括部、FC制度拡充のためのパートナー営業統括部をそれぞれ新設しました。



(2011年5月1日現在)

●39期の施策の3つの柱

ビジネスモデルの変革を推進する3つの柱



●賃貸事業の重点戦略について

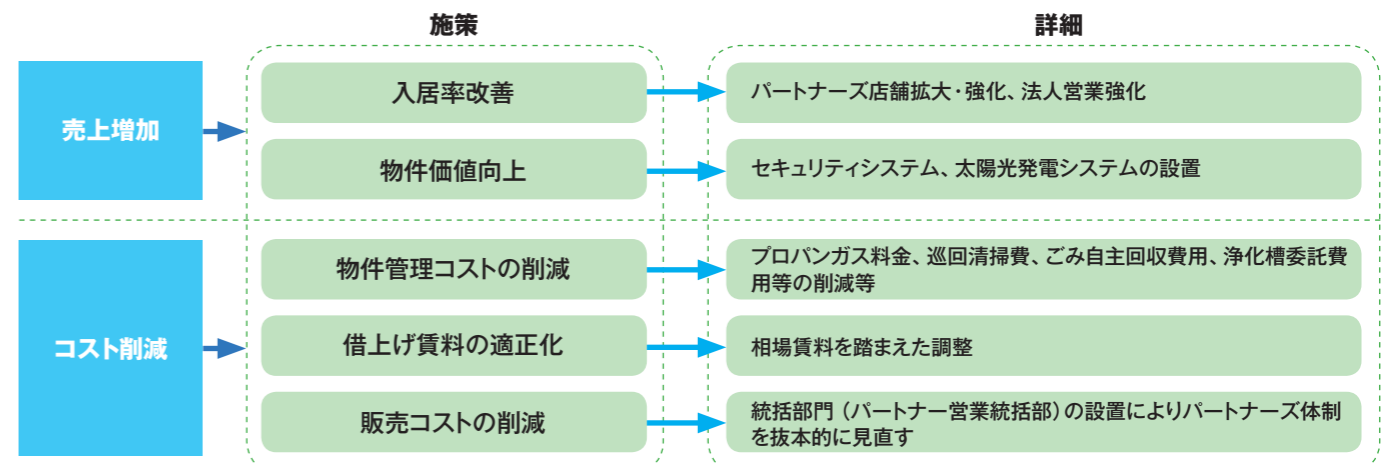
売上増加とコスト削減の二軸で変革を促す

当社はストックの活用を中心として賃貸事業における収益の改善に取り組んでいます。そのために、売上増加とコスト削減の両面から様々な取り組みを行っています。物件の入居率改善を第一に固定費の削減などに積極的に取り組み、より筋肉質な経営体質で賃貸事業の強化を図っていきます。

売上増加の戦略としては、安定した収益確保のため、入居者様獲得の窓口を増やす施策を実施し、入居率の改善に努めます。従来の直営店に加え、加盟店舗レオパレスパートナーズを拡大します。また、当社の強みである法人営業をさらに強化し、社宅や一時的なビジネス利用の需要を取り込んでいきます。さらに、物件価値向上のため、セキュリティシステムと太陽光発電システムを導入していきます。いずれも賃貸アパートとしては非常に画期的なサービスです。特にセキュリティシステムについては既存の管理物件の約57万戸すべてに導入することを計画しています。

削減、当社管理物件の借上げ賃料の適正化、販売コストの削減に努めます。当社が建築請負した多くの物件は、当社がアパートの管理・運営を代行し、オーナー様には30年間一括借上げのシステムを適用していますが、オーナー様へ当社がお支払いする賃料や契約形態については選択肢をご提供し、オーナー様のニーズも踏まえて見直ししていくことを検討しています。

コスト削減策としては、物件管理コストの





●戦略トピックス

安定収益を確実にするストックビジネスの構築を目指して

賃貸事業を中心とした収益構造づくりに向け、様々な強化施策を行っています。

加盟店制度「レオバレスパートナーズ」の強化

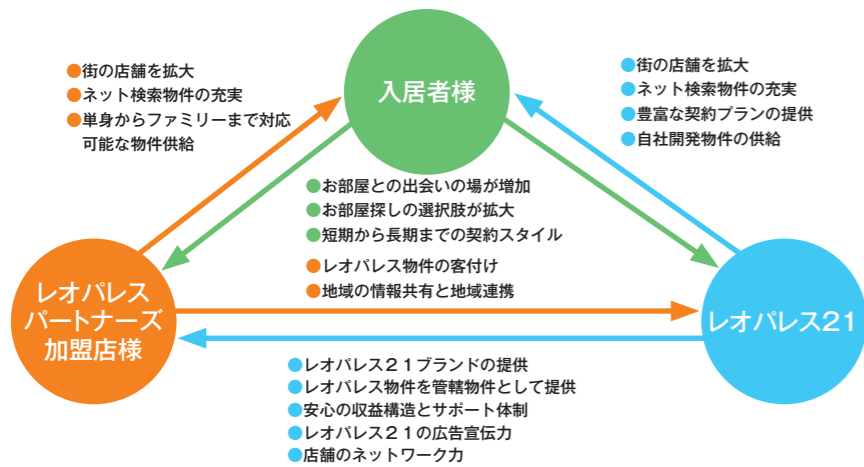
2010年6月より、入居者様獲得の新チャンネルとして、当社の独自の加盟店制度「レオバレスパートナーズ」の運営を開始しました。この制度は、加盟店様・入居者

様・当社の3者がwin-win-winの関係となることを目指すものであり、当社社員の独立開業を支援する、社員独立制度も含めた賃貸戦略です。

コストのかかる直営店の増加を抑える一方で、パートナーズ店舗を拡大させることにより、集客窓口増加による入居率の向上と安定化、固定費の変動費化、販管費の削減につなげていきます。店舗数については、2011年3月末の121店から順次拡大してい

きます。直営店舗は客付け力の低下を防ぐためにこの2012年3月期においては2011年3月末比1店舗減の155店を維持する予定です。アパートの契約戸数は、パートナーズ店舗を導入した2010年6月から着実に伸長しています。また、パートナーズ出店を後押しするため、この2011年5月には「パートナー営業統括部」を新設しています。

レオバレスパートナーズの仕組み

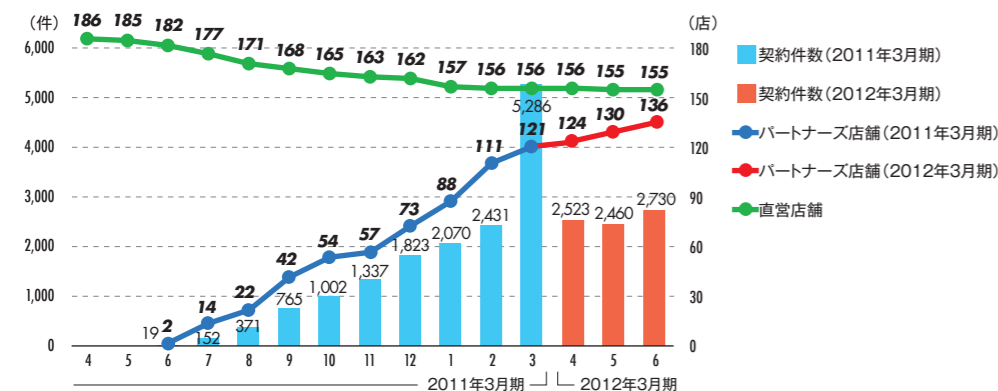


パートナーズ名古屋南店



パートナーズ霧島店

直営・パートナーズ店舗数と契約件数の推移 (2010年6月～2011年6月)

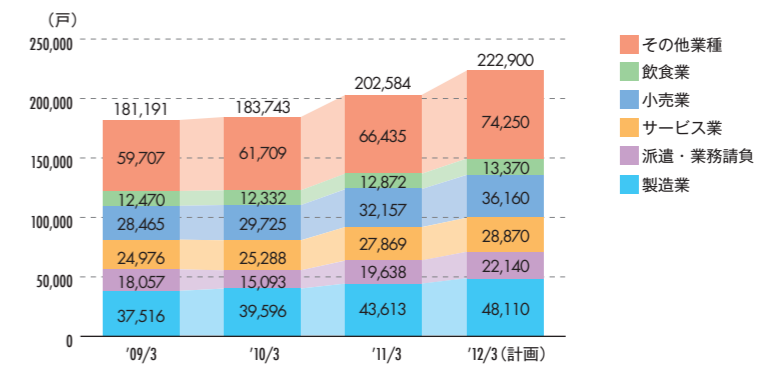


法人営業強化

当社は賃貸住宅業界の中でも法人営業に強い会社であるという特徴があります。寮や社宅を保有していない企業様はもちろんのこと、保有している企業様からも、老朽化した施設の改築や新規建設のコストを省くために、外注化したいとのニーズがあります。リーマンショック後、法人利用は一時期落ち込んだものの、2011年3月末時点で、当社の管理戸数571,656戸のうち、法人契約戸数は202,584戸(約35.4%)となり、過去最高を記録しました。

法人営業の展開においては、独自の需要動向調査を行い、今後の需要が見込まれる業種(サービス業・小売業・飲食業・製造業など)に対して、トップセールスを中心とした営業アプローチを強化していきます。また、社宅代行業者を営む子会社「レオバレス・リーシング」との連携を強化し、さらに、ファミリータイプのアパートを導入するなどにより、法人顧客の利便性向上による囲い込み策を推し進めていきます。

法人利用業種別利用戸数推移



法人契約戸数は、リーマンショック時18万戸⇒2011年3月末で20.2万戸となり、過去最高

①法人顧客への独自の需要動向調査を実施

今後需要が見込まれる業界・業種：
サービス業・小売業・飲食業・製造業

需要の見込める業種への営業アプローチ強化

②社宅代行業【レオバレス・リーシング】との連携強化

社宅代行サービスの提供：
利便性を向上・法人顧客を囲い込み
ファミリータイプ志向の顧客獲得

法人営業部門と社宅代行業の連携による営業力強化

物件価値向上施策

当社にとって最大の課題ともいえる入居者様の獲得のためには、競争の激しい賃貸住宅の市場で物件そのものが借り手に「選ばれる物件」でなければなりません。常に物件価値を向上させるため、この2012年3月期から賃貸住宅では画期的な施策を導入しています。

①アパートセキュリティシステム

「24時間、365日の安全・安心」をテーマに、大手警備会社2社と連携して新築物件のほか、全国の管理物件にセキュリティシステム(防犯・火災監視・非常通報)を設置して、安心で快適な生活を提供します。また、ご高齢者の1人暮らしの安心を守るオプションサービスも提供しています。セキュリティシステムは既存の管理物件の約57万戸全部に設置する計画です。これは賃貸住宅としては画期的なことです。

②太陽光発電システム

「地球環境の安心・安全」をテーマに、太陽光発電システムを新築物件のほかに全国の管理物件に導入することを推進しています。発電電力はアパート共用部で利用され、余剰電力は売却することで、オーナー様の収益となります。このシステムは、当社のアパートだけでなく、オーナー様の住宅や他社管理アパートへの導入も同時に進めます。太陽光発電の導入により、自らの事業の拡大と同時に、世界共通のテーマであるCO₂の削減にも貢献していきます。



セキュリティシステムイメージ図



太陽光発電システム

持続的な事業活動を支える経営体制

CSRに基づく経営体制

●CSR

当社の事業は、人間が生活するための最も基本的なインフラである住宅を提供するという大きな社会的使命を担っています。当社事業は入居者様、オーナー様ともに、長いスパンで関わりを持っているため、企業として安定的な成長を持続することが求められています。そのためには、社会から信頼される存在でなければなりません。良

き企業市民として社会との調和ある成長を果たすべく、自らの経営体制や事業活動のチェックと改善、地球環境保全への取り組み、地域社会への貢献など、様々な取り組みを行っています。事業活動においては近年、1人暮らしの方々への生活支援として、入居後の予期せぬトラブルにも迅速に対応できる体制を整

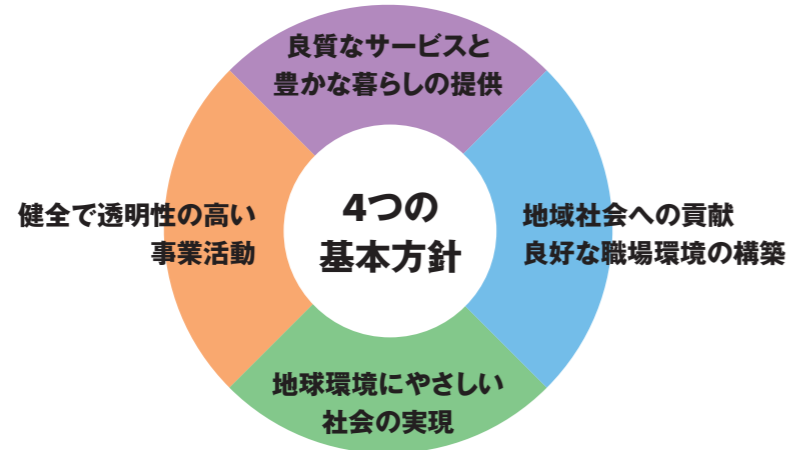
備したり、セキュリティシステムによる安心・安全な住環境の提供に努めています。さらには、外国籍の方々、ファミリーや高齢者の方々にも快適なお住まいを提供できるように商品の選択肢を広げるなどの対応も進め、誰もが安心・安全に暮らせる環境づくりを進めています。

CSR宣言

私たちは、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、共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の基本方針

私たちは企業市民としての自覚を持ち、持続可能な社会づくりに貢献していくために4つの基本方針を定めています。



① 良質なサービスと豊かな暮らしの提供

新しいライフスタイルの提案を通じて、お客様に安全、安心、快適な暮らしを提供しています。

② 地域社会への貢献 / 良好な職場環境の構築

社会貢献活動に参加することを通じて、社会の皆様とのコミュニケーションを深めるとともに地域社会の発展に貢献します。また、社員が働きやすい職場環境をつくります。

③ 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、企業活動の全域で環境負荷の低減を図り、持続可能な社会の実現を目指します。

④ 健全で透明性の高い事業活動

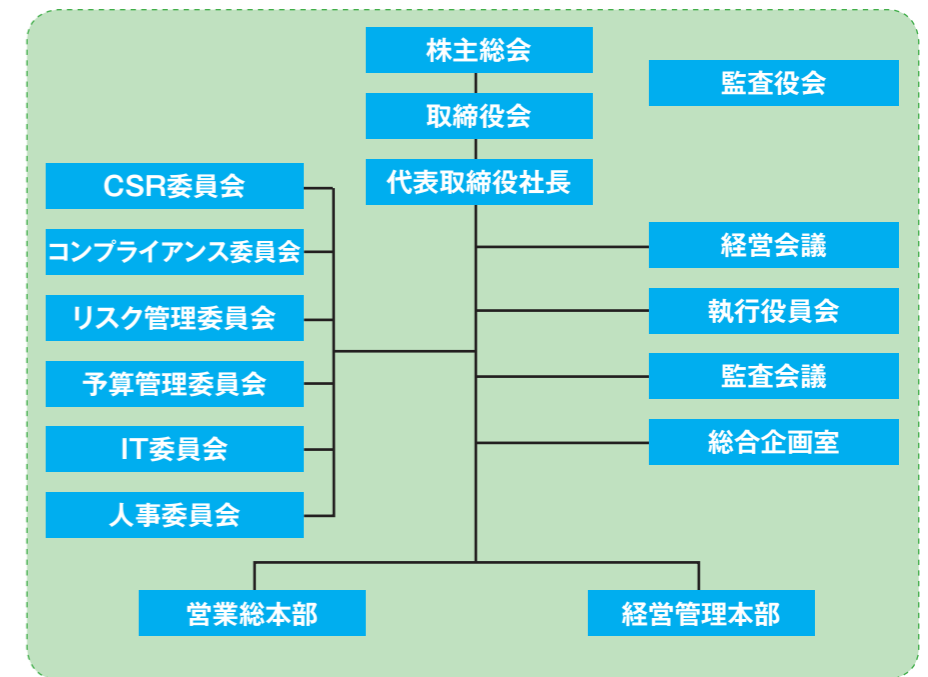
社会に対する説明責任を果たすため、コーポレート・ガバナンスを強化、コンプライアンスを徹底し、健全で透明性の高い事業活動を行います。

●CSRに基づく経営体制

コーポレート・ガバナンス

当社は、コーポレート・ガバナンス、コンプライアンスやリスク管理など、CSRに基づく経営体制の充実・強化に取り組んでいます。効率的で、公正、かつ透明性の高い経営体制の確立、すべてのステークホルダーにとってより高い企業価値の実現を目指して、コーポレート・ガバナンスを整備、強化してきました。その一環として、意思決定機関である取締役会が行う業務執行の内容を監査役会が監視することにより、意思決定に対する牽制機能の強化を図っています。

コーポレート・ガバナンス体制 (2011年6月29日現在)



CSR推進体制

当社は、CSR活動を経営の重要課題と位置づけて、CSRの基本方針を定めて、CSRの推進に努めています。CSR委員会、コンプライアンス委員会、リスク管理委員会が連携し、いかに社会の要請に応えていくべきかを念頭に置き、様々な施策を実施しています。

コンプライアンス

事業活動のためにはコンプライアンスの徹底が必要不可欠です。そのため、事業活動が法令に遵守しているかを監督する体制を構築しています。社内では企業倫理憲章を制定、内部通報制度を確立しているほか、コンプライアンス委員会を設置し、コンプライアンスの実務を担っています。また、各事業部および各部においてもコンプライアンス担当者を選任し、コンプライアンスを現場レベルで徹底することに努めています。

リスク管理体制

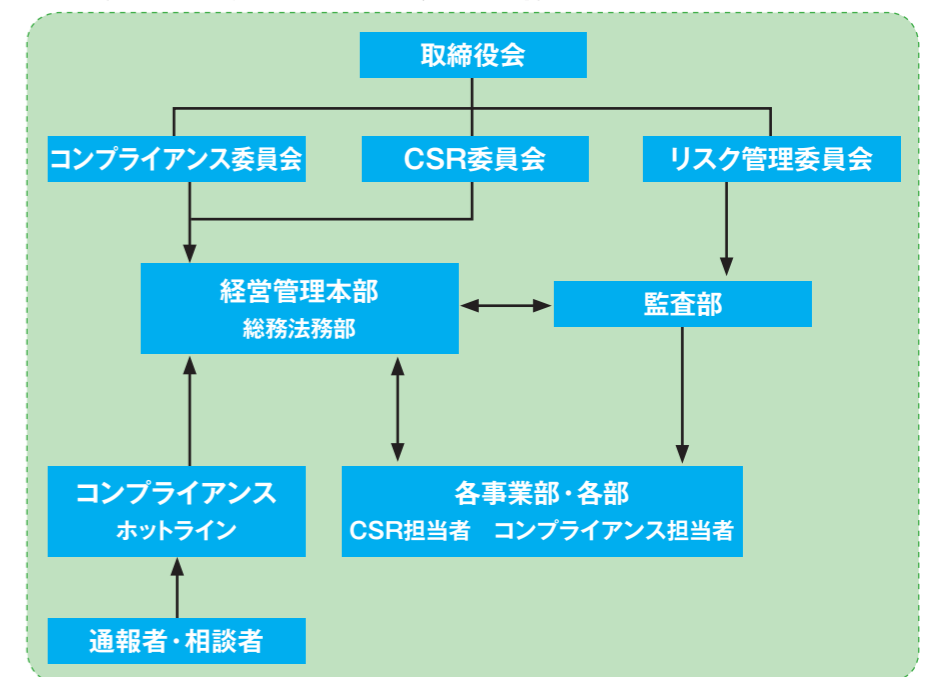
事業において存在するリスクを統括的に把握・管理するためリスク管理委員会を設置し、全社的なリスク管理を行っています。また、監査部と監査役が各部門のリスク管理状況を監査して経営陣やリスク管理委員会に報告し、是正措置や対策の検討に活かしています。

内部監査体制

各部支店の業務部門から独立した内部監査部門として監査部を設置しています。監査部は従来より代表取締役社長直轄の組織とすることで機能の強化を目指していました

が、さらに監査会議を設置し、より一層の機能強化を図り、内部統制システムに係る基本方針に基づき、その有効性の検証と評価および改善を行っていきます。

CSR推進・コンプライアンス・リスク管理体制 (2011年6月29日現在)





●社会貢献活動:より良き企業市民として

当社は、住まいという生活の最も根本的なインフラを提供する企業として、社会から信頼される良き企業市民となることを目指して、地域社会を含めたあらゆるステークホルダーのために何をすべきかを常に意識しながら、様々な社会貢献活動を推進しています。

震災における対応:緊急時こそ、本業を通じたCSR(住居支援)を推進

2011年3月11日に発生した東日本大震災は、東北・関東の都県に甚大な被害をもたらしました。当社は、地震発生直後からホテルレオパレス仙台のロビーを近隣住民の方々に開放したり、義援金を送ったほか、長い期間対応する支援活動として、被災対応商品の提供を行っています。

具体的には、被災地域から当社の管理物件に転入居される方で、短期居住の方には家賃半額、長期居住の方には初期費用免除の施策を打ち出しています。また、6月中旬までに仮設住宅も約300戸建設し、各自治体に引き渡しました。

私たちは、被災地から避難する方々、あるいは災害復旧支援で被災地入りする方々から、大きな期待を寄せられています。住宅事業に関わる企業として、こうした方々に少しでも安心して暮らしていただける住居を提供することで、当社はこれからも被災地の救助や復興のお役に立てるよう奮闘していきます。



仮設住宅の建設

■外国籍の方々にもご対応

日本への留学生の皆様、見知らぬ土地で、言葉も十分に通じないなどの不安を抱えながら生活しています。そんな留学生の皆様をサポートするべく、外国籍の方々専用のサポート窓口を国内で10カ所開設しています。また、日本への渡航前の住まい探しには、中国などの8つの海外支店で相談を受け付けています。

良質なサービスと豊かな暮らしの提供

■アパート管理の24時間受付

給排水管が壊れたり、鍵をなくしたりなど、1人暮らしには予期せぬトラブルが起きることもあります。そのような場合、24時間電話での相談を受け付ける体制ができています。対応できるものについては現場急行サービスも行っています。



埼玉コールセンター

地域社会への貢献

■街の清掃活動

地域で事業を営む当社のスタッフ1人ひとりがそれぞれの街や地域への愛情を持ち、そして、オーナー様やそのご家族、近隣の皆様、取引先企業様との交流を深めるために街の清掃活動を続けています。

2010年度の清掃活動実績

- | 地域 | 実施回数 | 延べ人数 |
|-----|--------|---------|
| 東日本 | 1,976回 | 13,200人 |
| 中日本 | 989回 | 6,845人 |
| 西日本 | 527回 | 3,433人 |



岡山支店の清掃活動

■寄付や募金、献血活動

当社の全支店では、ペットボトルのキャップ(エコキャップ)の回収を進め、NPO法人エコキャップ推進協会を通じて、発展途上国の子どもたちを救うワクチン代^{※1}として寄付しています。また、若い社員が多い当社ならではの活動として献血を実施したり、古本回収(「レリリの募金」)やボランティア・ベンダー^{※2}募金にも力を入れています。



エコキャップ



レリリ(Leo Recycle Reading)の募金



ボランティア・ベンダー

- ※1 キャップ400個で10円のポリオワクチン代ができます。ワクチン代は1人分20円。
- ※2 このシステムを採用する自動販売機で飲み物を購入すると自動的に3円の募金につながります。

地球環境にやさしい社会の実現

■節電への取り組み

当社は、約57万戸の住まいを運営していますが、小さな節電の積み重ねも約57万戸分ともなれば大きな力になるとの考えから、入居者様、オーナー様のご理解・ご協力のもと、節電の工夫を続けています。

具体的には、アパート共用部の照明を白熱灯から、順次、蛍光灯やLEDへと切り替えています。また、入居者様の環境行動を促進するため、お部屋のコンセントには省エネ喚起シールを貼付しました。エアコンも使用後3時間で自動的に電源が切れるオリジナルの装置を設置しています。加えて、当社自身も電力需給対策削減目標の達成と電力不足緩和への貢献を果たすべく、クールビズ、ウォームビズを全支店で実施しているほか、社有車のアイドリングストップへの取り組みも続けています。



コンセントに貼付した省エネ喚起シール

■その他の取り組み

国内8つのホテルでは、アメニティをまったく使用しなかった宿泊者様から「エコグリーンカード」をご提出いただいた場合、削減した費用の一部を公益財団法人オイスカに寄付しています。また当社の使用済みアナログテレビやカーテン、電子レンジについてはリサイクルを行っています。その他に、建築資材や商品のグリーン購入を推進しており、グリーン購入法における特定調達品15品すべてにおいて調達完了しています(2011年3月末現在)。



エコグリーンカード

健全で透明性の高い事業活動

■従業員への教育研修

当社は、すべてのステークホルダーの方々からの信頼を得るために、コーポレート・ガバナンスの強化とコンプライアンスの徹底を推進しています。特にコンプライアンスについては、社内・社外の講師による集合研修や、Eラーニングによるオンデマンド研修の定期的実施、コンプライアンスに関する社内広報誌の発行などを通じて、従業員1人ひとりにコンプライアンスの意識と知識を徹底することに努めています。



従業員対象のCSRセミナー

■経営の透明性を高めるために

当社は、社会に対する説明責任を果たし、すべてのステークホルダーの方々からの信頼を得るために、コーポレート・ガバナンスの強化とコンプライアンスの徹底を推進し、健全で透明性の高い事業活動を営むことに努めています。

※詳細はP.21の「CSRに基づく経営体制」をご覧ください。



●危機管理対策：緊急時の対応

東日本大震災の被害状況確認

事業活動を支える経営体制のもと、様々な危機管理対策が講じられています。2011年3月11日に発生した東日本大震災においては、まず当社の被害状況の確認を行います。

被災物件は137棟2,373戸（うち福島第一原子力発電所30km圏内32棟）で、家具・家電、自社物件修繕（30棟）などを合わせると12億62百万円の特別損失となりました。

県別被災物件（被災物件／管理物件）

（2011年5月31日現在）
宮城県63棟／588棟
福島県45棟／623棟
（うち原発30km圏内32棟）
茨城県12棟／1,059棟
千葉県17棟／2,297棟

トピックス

地震発生後の状況

3月11日	・地震発生 ・ホテルレオパレス仙台ではロビーを近隣住民に開放
3月12日	・災害対策本部設置 ・ホームページに第1報をリリース
3月13日	・ホームページに第2報をリリース
3月14日	・対策本部が現地入り ・当社社員の全員無事を確認
3月17日	・監理技術者による調査チーム約130名が順次、物件調査を開始 調査対象は震度6以上の都市にある2,342棟 ・国土交通省より空室情報提供の要請
3月18日	・当社の取り組みをホームページにリリース
3月19日	・プレハブ建築協会より仮設住宅建設の要請 ・栃木県、群馬県、埼玉県の物件調査を完了（391棟）
3月22日	・被災オーナー様、社員家族の支援を決定
3月24日	・調査活動継続中 岩手県 調査完了（88棟） 宮城県 39%調査終了 茨城県 48%調査終了 ・安否確認調査継続中 オーナー様 94%確認 入居者様 63%確認
3月29日	「復興支援グループ」の設置
3月31日	災害対策本部を「復興支援グループ」に引継ぎ

●リスク情報

当社グループ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、すべてのリスクを網羅したものではなく、有価証券報告書提出日（2011年6月29日）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おります。

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) 為替差損益について

当社グループは、海外において子会社を通じてホテルリゾート関連事業を展開しているため、為替変動の影響を受けます。当社の連結子会社Leopalace Guam Corporationは、当社から設備資金調達を目的とした借入金債務を有しておりますが、アメリカドルの為替変動に伴い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す。従って、今後も為替相場の変動によって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。

(4) 有形固定資産および販売用不動産

当社グループが保有している有価証券、販売用不動産、固定資産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。

(5) 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。

(6) 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。

(7) 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借上げ運営管理をしております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、グアムリゾート事業に係るレオパレスリゾート会員権の預託金があり、平成5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。

(8) 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、当社の連結もしくは単体の純資産、連結もしくは単体の有利子負債額、単体営業損益が当該財務制限条項に定める水準を下回るようになった場合には、金融機関の請求により、当該借入れについて期限の利益を喪失する可能性があります。さらに、当社が当該財務制限条項に抵触する場合、社債その他の借入れについても期限の利益を喪失する可能性があります。

当社は事業計画の実行により業績改善を図るとともに、当該財務制限条項への抵触及びこれによる期限の利益喪失を回避するための施策を最大限継続的に行っていく所存ですが、万一、当社が上記借入れについて期限の利益を喪失する場合、当社の事業運営に大きな影響を及ぼす可能性があります。

(9) 提出会社の経営に重要な影響を及ぼす事象

当社グループは、当連結会計年度において、営業損失236億7百万円（前期297億27百万円）、当期純損失408億89百万円（前期790億75百万円）を計上する結果となりました。

(10) 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をはじめとして、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。

(11) 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。

会社概要

会社データ (2011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	565億6,286万円
事業内容	アパート・マンション・住宅等の建築・ 賃貸管理及び販売、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 7,114名 単体 6,240名

役員 (2011年6月30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	宮田 博之	
取締役	三池 嘉一	
取締役	木村 鋼	
取締役	山元 文明	
取締役	関谷 譲	
取締役(社外)	田矢 徹司	
監査役		
常勤監査役	渡邊 真也	
常勤監査役	岩壁 真澄	
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)

(2011年3月31日現在)

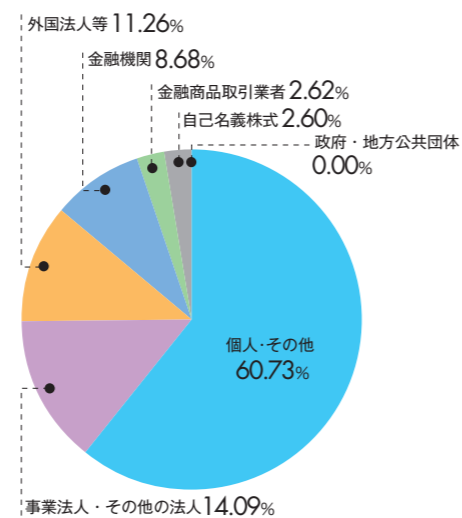
株主名	株数	シェア
1 住生活リアルティ(株)	15,900,000	9.06%
2 深山 祐助	11,810,974	6.73%
3 レオパレス21取引先持株会	5,680,300	3.24%
4 (株)レオパレス21	4,568,950	2.60%
5 モルガンスタンレーアンドカンパニーインターナショナルビーエルシー 常任代理人 モルガン・スタンレーMUFG証券(株)	4,092,965	2.33%
6 トーヨーカネツ(株)	2,745,900	1.57%
7 ゴールドマンサックスインターナショナル 常任代理人 ゴールドマン・サックス証券(株)	2,489,000	1.42%
8 (株)三井住友銀行信託口	2,298,900	1.31%
9 バンクオブニューヨーク ジーシーエム クライアント アカウ ン ジエイピーアールディーアイエスジーエフイーエイシー 常任代理人 (株)三菱東京UFJ銀行	2,026,144	1.15%
10 レオパレス21従業員持株会	1,932,290	1.10%

株式の状況 (2011年3月31日現在)

発行可能株式総数	250,000,000株
発行済株式総数	175,443,915株
株主数	44,369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 (2011年3月31日現在)

株式数別分布状況



グループ会社

(2011年3月31日現在)

社名	議決権の所有割合(%)	主要な事業内容
連結子会社		
Leopalace Guam Corporation	100	ホテルリゾート関連事業
Leopalace Guam Distributing Corporation ※	100 (間接)	ホテルリゾート関連事業
Leopalace Guam Service Corporation ※	100 (間接)	ホテルリゾート関連事業
(株)レオパレストラベル	100	ホテルリゾート関連事業
(株)レオパレス・リーシング	100	賃貸事業
プラザ賃貸管理保証(株)	100	賃貸事業、その他事業
レオパレス少額短期保険(株)	100	その他事業
レオパレス21ビジネスコンサルティング(上海)有限公司	100	賃貸事業
(株)レオパレス・スマイル	100	その他事業
持分法適用関連会社		
トーヨーミヤマ工業(株)	50	アパート建築請負事業

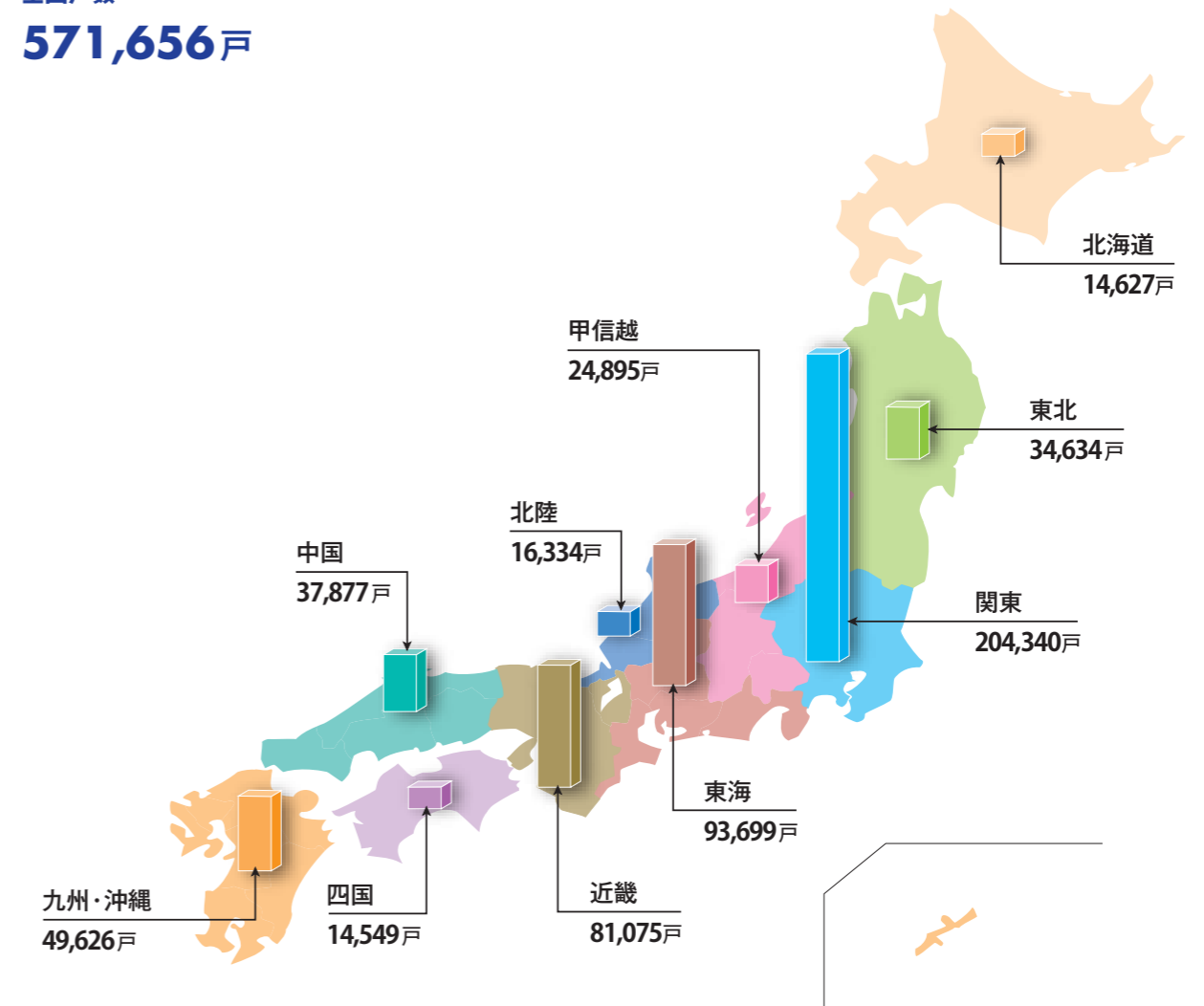
※ グアムの法律に基づく酒類販売許可可法人

管理戸数の地域分布

(2011年3月31日現在)

全国戸数

571,656戸



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/>

ECO-PULP



エコパルプ

エコパルプは、
北越製紙の登録商標です。



植林紙

植林紙は、
北越製紙の登録商標です。



©Leopalace21 Corporation 2011

Printed in Japan