



株式会社レオパレス21

# 2022年3月期 第2四半期決算概要

2021年11月

本説明資料にある内容には、将来に対する見通しが含まれている場合がありますが、実際の業績は様々な重要要素により、これら見通しと大きく異なる結果となりえることをご了承ください。

※18/3期及び21/3期よりセグメント変更を致しました

第1章	レオパレス21について	2
第2章	2022年3月期 2Q決算概要・通期計画	5
第3章	構造改革・入居率向上施策	14
第4章	賃貸事業関連データ	21
Appendix		27

# 第1章 レオパレス21について



# 1-1: 会社概要

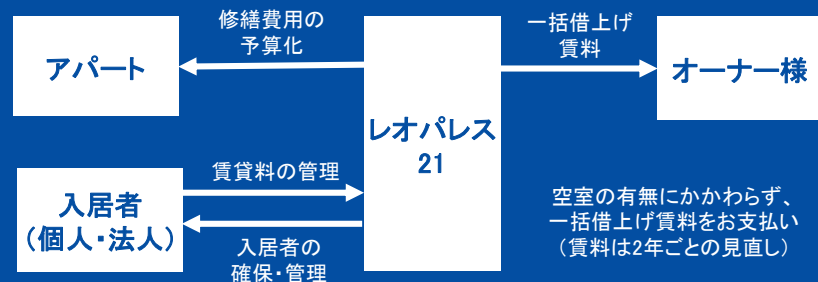
## 会社データ (2021年9月末現在)

設立	1973年8月17日		
資本金	1億円		
代表者	代表取締役社長 宮尾 文也		
従業員数	連結	4,645名	単体 3,810名
発行可能株式総数	750,000,000株		
発行済株式総数	329,389,515株(他、潜在株式数159,748,700株)		
株主数	51,690名		

## ビジネスモデル

全国で約57万戸の家具家電付きワンルームを提供  
全国上場企業の約80%が当社を利用

### 30年一括借上げシステム



## グループ会社 (2021年10月末現在)

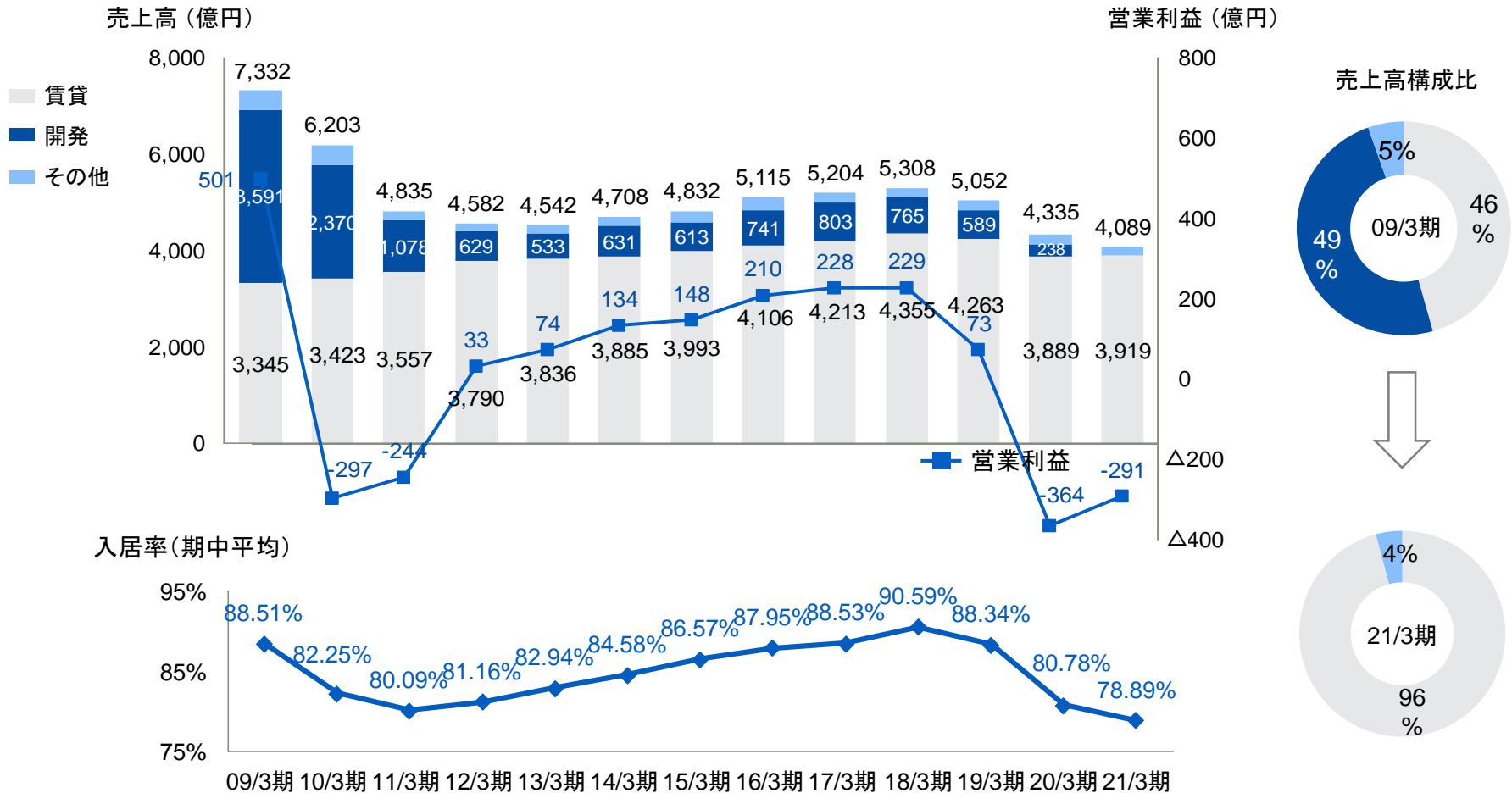
賃貸事業	レオパレス・リーシング 社宅代行	プラザ賃貸管理保証 家賃保証	あすか少額短期保険 入居者家財保険
	レオパレス・パワー 発電事業		
国際事業*	レオパレス21ビジネスコンサルティング(上海)有限公司 入居者斡旋	Leopalace21 Singapore Pte. Ltd. 投資事業統括	LEOPALACE21 PHILIPPINES INC. サービスオフィス運営
	ウリレオPMC 韓国 賃貸管理		
事業開発*	もりぞう 戸建注文住宅		
シルバー事業	アズ・ライフケア シルバー事業		
その他事業	Leopalace Guam Co. リゾート事業	レオパレス・スマイル 特例子会社	

\*国際事業、開発事業の会計セグメントは「賃貸事業」

# 1-2:レオパレス21の業績推移

2010年3月期・2011年3月期において、リーマンショックによる入居率・貸出家賃の低迷およびアパート新規供給の急減により、2期連続の営業損失を計上。以降中長期的に安定的な収益体質を目指して、賃貸事業中心のビジネスモデルにシフト。2020年3月期は、施工不備問題による事業収益の悪化を主因に大幅営業赤字を計上。構造改革を実施も2021年3月期は新型コロナウイルス感染拡大の影響による2期連続の営業損失を計上。

## 業績推移



## 第2章 2022年3月期 2Q決算概要・通期計画



入居率向上施策の実施のほか、原価・販管費の削減、引当金戻入等により、1Q同様、売上高から純利益まで計画比プラスで着地。営業利益・純利益は黒字転換。2021年11月8日には2Q業績予想および通期業績予想の修正を公表。

## 決算ハイライト

(百万円)	21/3期 2Q 実績	22/3期 2Q 期初計画	22/3期 2Q 実績	増減要因		
				前期比	計画比	
売上高	208,647	198,000	<b>199,550</b>	△9,096	+1,550	建築請負売上の減少を主因に前期比はマイナス
売上原価	194,662	180,700	<b>177,603</b>	△17,059	△3,096	空室損失引当金△25億円（1Q11億、2Q13億）の計上、その他原価の大幅削減により、売上総利益は前期比・計画比ともにプラス
売上総利益	13,984	17,300	<b>21,946</b>	+7,962	+4,646	
%	6.7%	8.7%	<b>11.0%</b>	+4.3p	+2.3p	
販管費	26,600	24,700	<b>21,136</b>	△5,463	△3,563	人件費を中心に販管費を削減 営業利益は黒字転換
営業利益	△12,616	△7,400	<b>809</b>	+13,425	+8,209	
%	△6.0%	△3.7%	<b>0.4%</b>	+6.5p	+4.1p	
経常利益	△12,854	△9,700	<b>△1,332</b>	+11,521	+8,367	支払利息22億円等により経常赤字も赤字幅は縮小
%	△6.2%	△4.9%	<b>△0.7%</b>	+5.5p	+4.2p	
純利益*	△17,571	△11,500	<b>647</b>	+18,218	+12,147	補修工事関連損失引当金戻入額33億円を計上（1Q19億、2Q14億）

\*本資料では「親会社株主に帰属する当期純利益」を「純利益」と表記

## 2-2: PL(四半期別)

### 四半期別

(百万円)	1Q (4月-6月)		2Q (7月-9月)		3Q (10月-12月)		4Q (1月-3月)	
	21/3期実績	22/3期実績	21/3期実績	22/3期実績	21/3期実績	22/3期修正計画	21/3期実績	22/3期修正計画
売上高	103,986	100,244	104,660	99,305	99,679	99,700	100,632	101,300
売上原価	97,016	90,472	97,646	87,131	92,447	87,100	100,762	88,600
売上総利益	6,969	9,771	7,014	12,174	7,231	12,600	△129	12,700
販管費	13,797	11,059	12,802	10,076	11,201	11,600	12,467	12,500
営業利益	△6,827	△1,287	△5,788	2,097	△3,969	1,000	△12,597	200
経常利益	△6,848	△2,241	△6,005	909	△7,707	100	△13,607	△1,700
純利益*	△14,123	△957	△3,447	1,605	△7,432	100	1,322	△2,200

#### 増減要因

入居率は計画を上回る水準で推移  
コストカット効果と補修工事関連損失引当金戻入れ等により2Q単体は黒字転換

入居率上昇の一方で、家賃単価の下落と関係会社減収により売上高は前期と同水準。4Qは繁忙期により賃貸管理原価および販管費が増加傾向であることから純損失を計上

\*本資料では「親会社株主に帰属する当期純利益」を「純利益」と表記



## バランスシート 主な項目

(百万円)	21/3期末	22/3期1Q末	22/3期2Q末
現金及び預金	54,863	45,774	43,852
<b>資産合計</b>	<b>161,708</b>	<b>150,332</b>	<b>145,255</b>
有利子負債*	35,409	34,496	33,951
補修工事関連損失引当金	33,509	30,373	28,505
空室損失引当金	12,262	11,067	9,749
<b>負債合計</b>	<b>158,431</b>	<b>151,590</b>	<b>144,624</b>
資本金	81,282	81,282	100
資本剰余金	55,174	55,174	136,346
利益剰余金	△142,586	△148,518	△146,903
株主資本	△6,474	△12,364	△10,759
その他の包括利益累計額	△2,019	△359	△314
自己資本	△8,494	△12,723	△11,074
新株予約権	388	357	357
非支配株主持分	11,383	11,108	11,347
<b>純資産合計</b>	<b>3,277</b>	<b>△1,257</b>	<b>630</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>161,708</b>	<b>150,332</b>	<b>145,255</b>

\*有利子負債=借入金+リース債務

## 増減要因(前期末比)

## ■現金及び預金

運転費用、施工不備対応等の支出により110億円減少

■補修工事関連損失引当金(流動12億円、固定272億円)  
改修の進捗による16億円の取崩し、効率化による33億円(1Q19億、2Q14億)の戻入れにより50億円減少

■空室損失引当金(流動67億円、固定29億円)  
25億円(1Q11億円、2Q13億円)の戻入れ

## ■資本金・資本剰余金

8/10減資の効力発生により、資本金の811億円を資本剰余金へ振替え

## ■利益剰余金

新収益認識基準の適用により期首49億円の減額の一方で、純利益6億円(1Q△9億円、2Q16億円)計上分は増加

## ■非支配株主持分

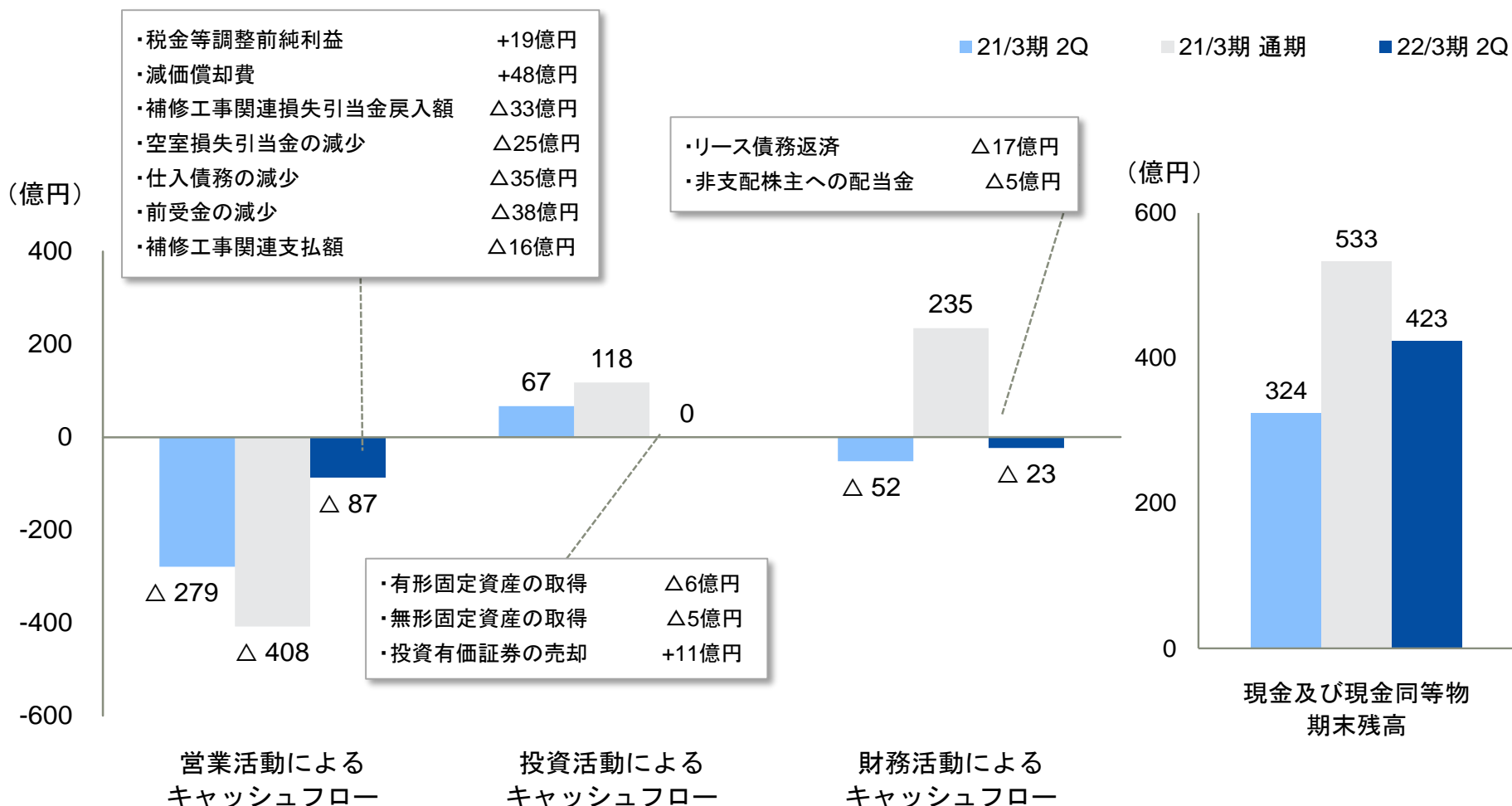
レオパレスパワーの純利益計上も、非支配株主への配当支払い、海外子会社の利益剰余金減少等により横ばい

## ■純資産

1Q末時点でマイナスも、2Qの黒字計上によりプラスに転換し、2Q末時点は6億円

2022/3期2Qは、営業CF△87億円、投資CF+6百万円、財務CF△23億円。  
前年同期比152億円改善の合計△111億。

### キャッシュフロー



## 2-5:ロードマップ

2021年11月8日に2022年3月期 2Q業績予想および通期業績予想の修正を公表。  
2022年3月期は入居率向上施策・コストカットの継続により、営業利益は黒字転換。2023年3月期も各施策を継続し純利益が黒字転換、自己資本+新株予約権、純資産はプラスの見込み。

### 計画

(百万円)	18/3期 実績	19/3期 実績	20/3期 実績	21/3期 実績	22/3期 修正計画	23/3期 修正計画(参考)
売上高	530,840	505,223	433,553	408,959	<b>400,600</b>	421,200
売上原価	434,762	428,988	408,112	387,872	<b>353,400</b>	349,300
売上総利益	96,077	76,235	25,441	21,086	<b>47,200</b>	71,900
%	18.1%	15.1%	5.9%	5.2%	<b>11.8%</b>	17.1%
販管費	73,147	68,844	61,915	50,269	<b>45,200</b>	49,500
営業利益	22,930	7,390	△36,473	△29,182	<b>2,000</b>	22,400
%	4.3%	1.5%	△8.4%	△7.1%	<b>0.5%</b>	5.3%
経常利益	22,354	7,063	△36,341	△34,170	<b>△2,900</b>	17,200
純利益*	14,819	△68,662	△80,224	△23,680	<b>△1,500</b>	15,400
平均入居率	90.59%	88.34%	80.78%	78.89%	<b>81.62%</b>	86.62%
自己資本	159,044	80,915	1,303	△8,494	<b>△16,300</b>	△200
自己資本+新株予約権	159,328	81,320	1,572	△8,105	<b>△15,900</b>	200
純資産	159,438	81,338	1,589	3,277	<b>△2,700</b>	12,900

\*本資料では「親会社株主に帰属する当期純利益」を「純利益」と表記

# 2-6:22/3期 通期業績予想の修正

## 売上高

(億円)

△0.6%

4,029

4,006

22/3期  
期初計画

22/3期  
修正計画

- 家賃単価の減少
- 関係会社の減収

## 売上原価

(億円)

+0.4%

3,519

3,534

22/3期  
期初計画

22/3期  
修正計画

- 賃貸営業原価削減の遅延

## 売上総利益

(億円)

△7.6%

511

472

22/3期  
期初計画

22/3期  
修正計画

- 減収および原価の上昇

## 販管費

(億円)

△7.9%

491

452

22/3期  
期初計画

22/3期  
修正計画

- 従業員の減少
- 減資による租税公課の減少

## 営業利益

(億円)

±0%

20

20

22/3期  
期初計画

22/3期  
修正計画

- 販管費抑制の一方、売上総利益が減少

## 純利益

(億円)

△56

+41億円

△15

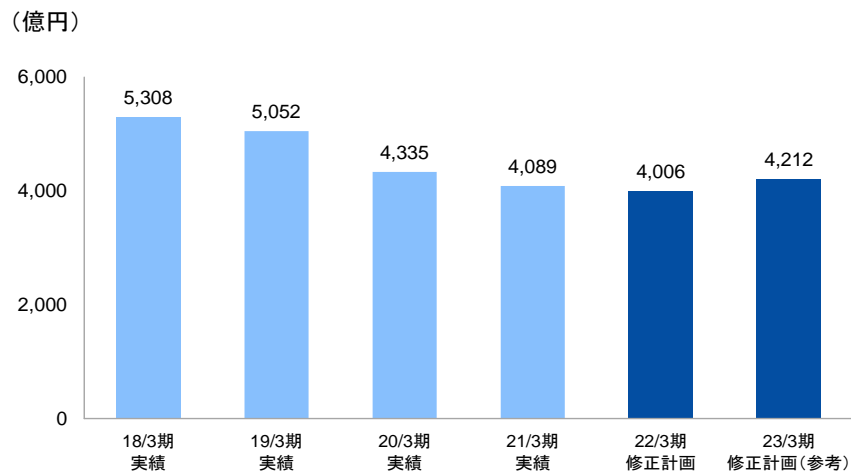
22/3期  
期初計画

22/3期  
修正計画

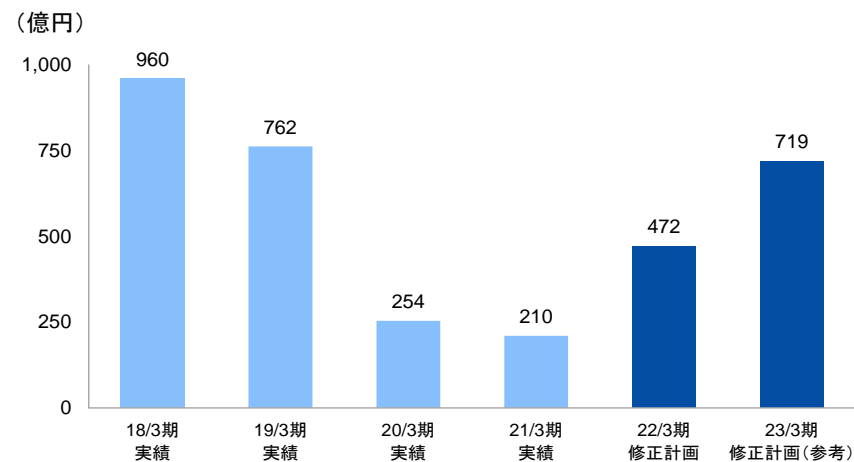
- 補修工事関連損失引当金の戻入れ
- 海外子会社の譲渡・撤退費用抑制

# 2-7: ロードマップ(PL-グラフ)

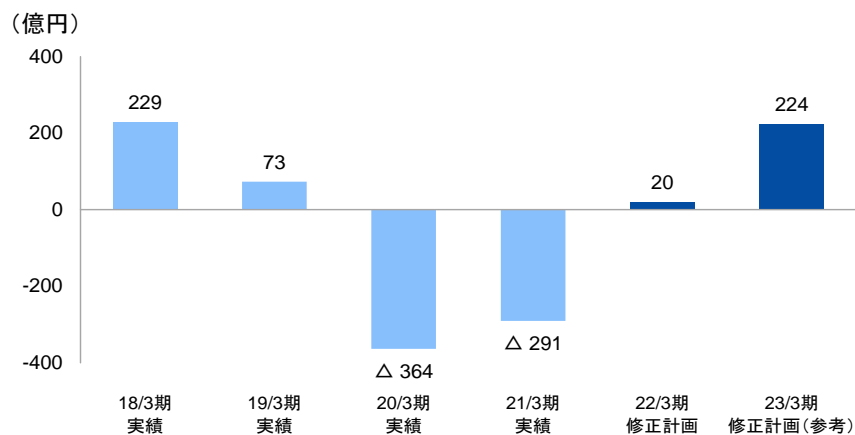
## 売上高



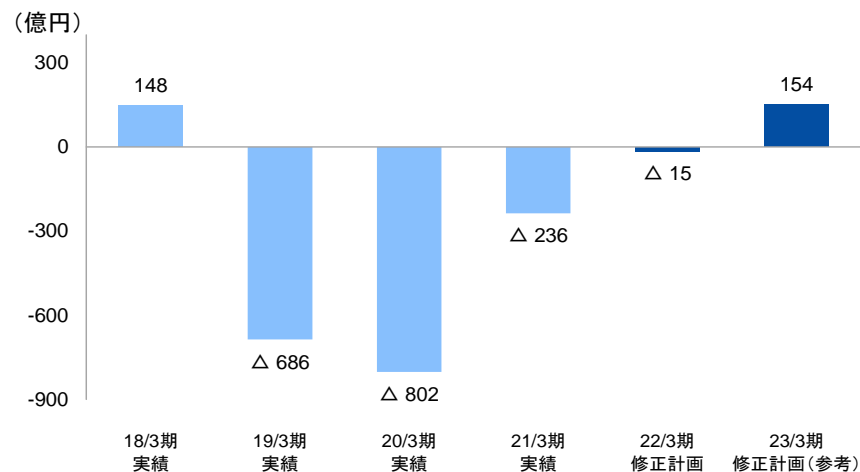
## 売上総利益



## 営業利益



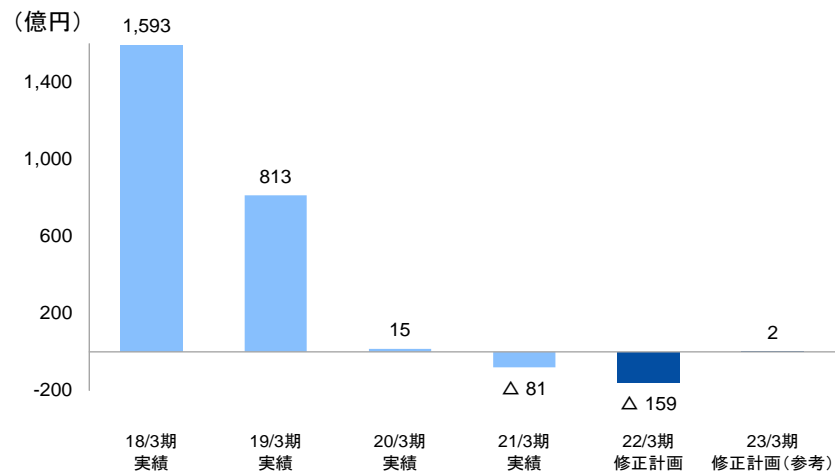
## 純利益



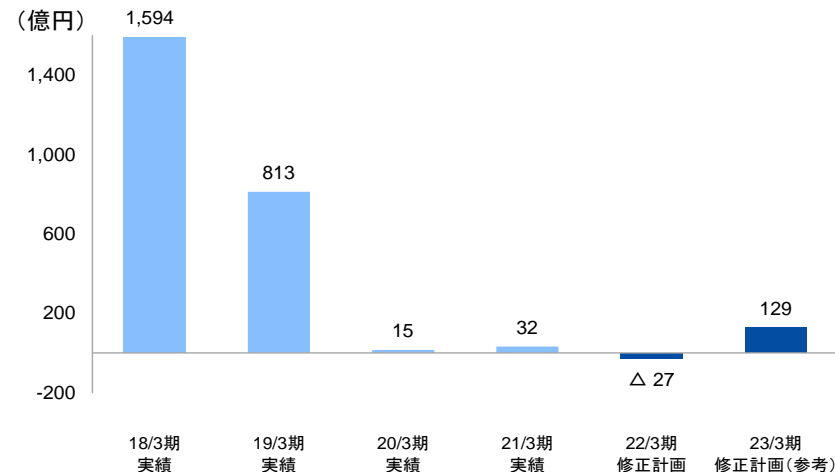
\*本資料では「親会社株主に帰属する当期純利益」を「純利益」と表記

# 2-8: ロードマップ (BS-グラフ)

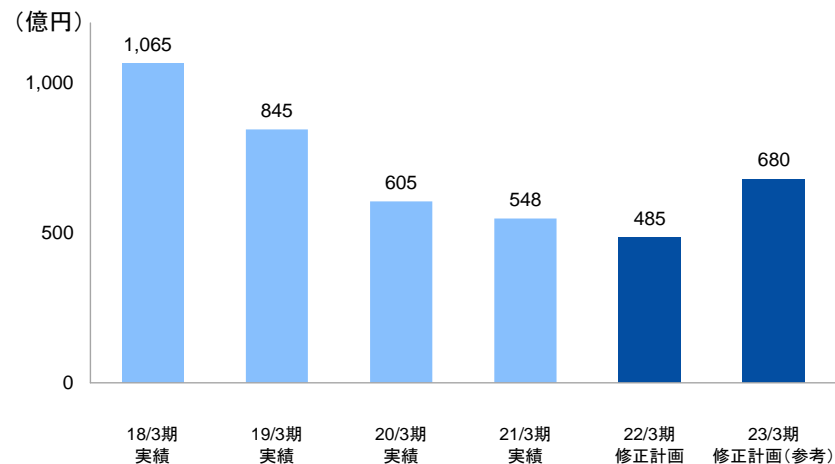
## 自己資本+新株予約権



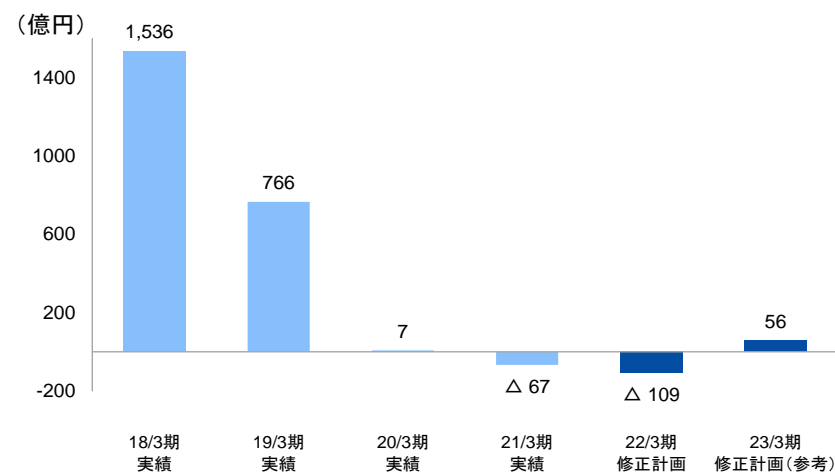
## 純資産(連結)



## 現金及び預金



## 純資産(単体)



## 第3章 構造改革・入居率向上施策



## 3-1: 債務超過解消計画の進捗状況

### ◆ 抜本的構造改革の継続

- 抜本的構造改革として前期から継続しているノンコア・不採算事業の譲渡・撤退、人件費構造の見直し、賃貸事業における営業原価・管理原価の抑制や店舗の統廃合による固定費の圧縮等、全ての費用の見直しと削減による効果が顕在化。
- 2022年3月期2Qにおいては、営業利益809百万円となったが、計画を上回る利益水準で進捗。
- 2022年3月期2Qの売上原価は、計画比△3,096百万円の177,603百万円、販売費及び一般管理費は計画比△3,563百万円の21,136百万円となり、計画を上回る削減を達成。

### ◆ 入居率の向上

- 事業計画で掲げている賃貸事業への経営資源の集中投入、エリア体制への変更を実施するとともに、WEB上での接客・内見・契約といった電子化への取り組みや仲介業者ネットワークからの客付け強化等の営業戦略を実施。
- 2022/3期2Q累計の平均入居率は80.69%と、計画比+0.21p、前年同期比+1.43pを達成。

\*2021年3月期の債務超過は、新型コロナウイルス感染症の影響に起因するものであるため、上場廃止基準(債務超過)に係る猶予期間が、1年から2年に延長され、2023年3月31日までとなっております。

\*2021年5月14日に「債務超過解消に向けた取り組みについて」、2021年6月29日に「債務超過の猶予期間入りに関するお知らせ」をHPIにて公表しております。



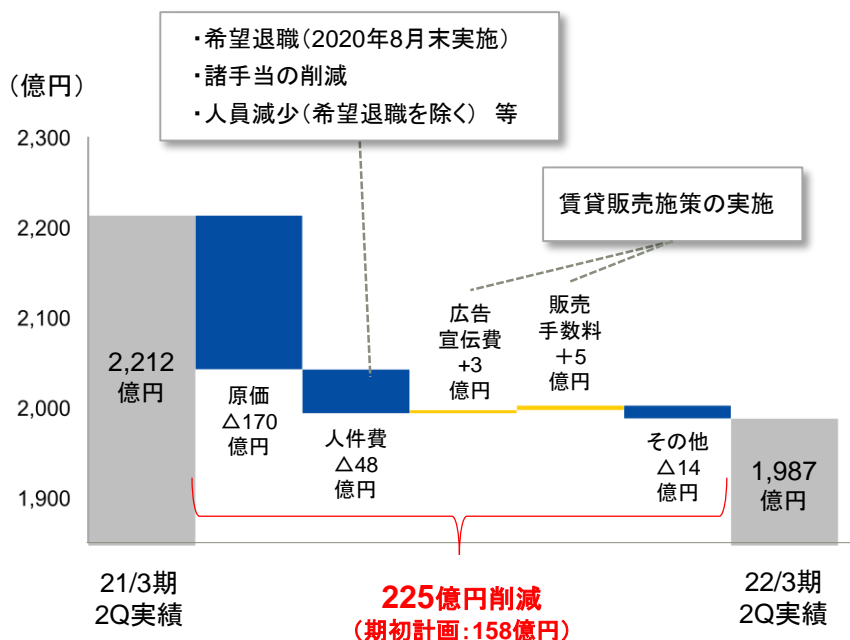
# ▶ 3-2:コストカット(原価・販管費)

2Qは原価・販管費ともに計画比大幅削減。通期修正計画は、賃貸営業原価削減が遅延の見込みである一方で、人件費(期初計画は△26億円)・その他販管費(期初計画は△8億円)は削減額拡大。

## 2Q実績

### ◆ 原価の削減

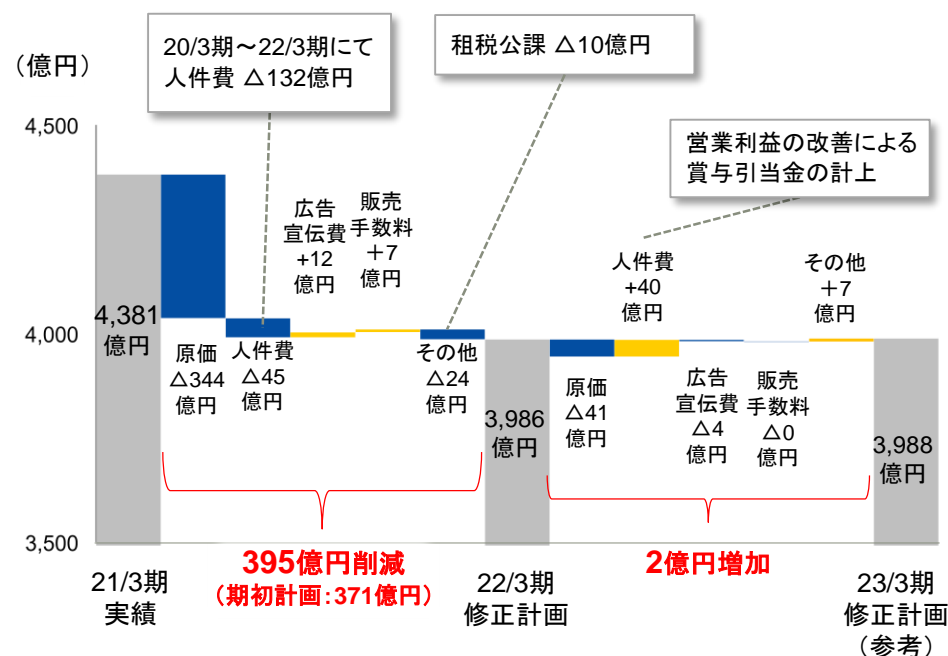
- ・賃貸営業原価 △約30億円 (期初計画は△約8億円)
- ・建築、不動産原価 △約61億円 (期初計画は△約62億円)
- ・賃貸管理原価 △約59億円 (期初計画は△約43億円) 等



## 通期計画

### ◆ 原価の削減

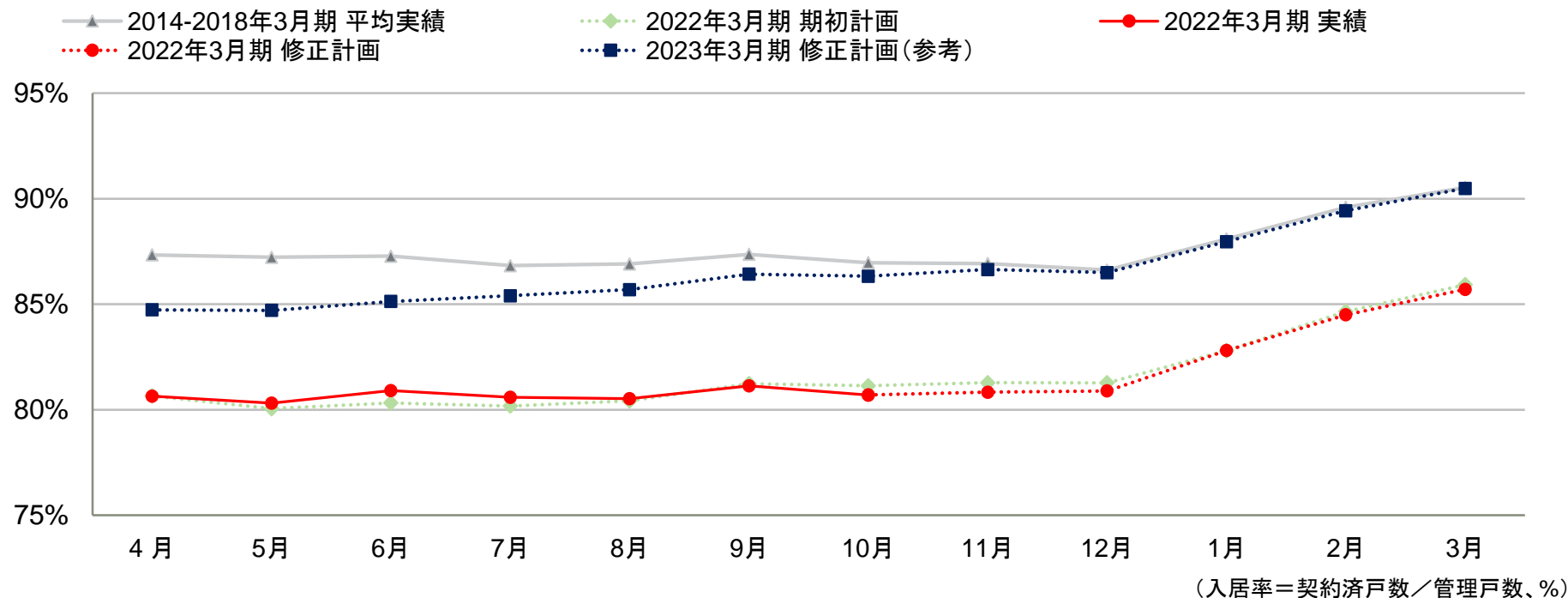
- ・賃貸営業原価 △約118億円 (期初計画は△約136億円)
- ・建築、不動産原価 △約109億円 (期初計画は△約110億円)
- ・賃貸管理原価 △約68億円 (期初計画は△約56億円) 等



# 3-3: 入居率推移

入居率向上施策やコロナ影響の緩和により2Qは計画比プラスで推移。10月の下降トレンドを受け入居率計画を修正。22/3期は期末85.70%（期初計画比△0.22p）、期中平均81.62%（期初計画比△0.03p）を目指す。

## 入居率推移



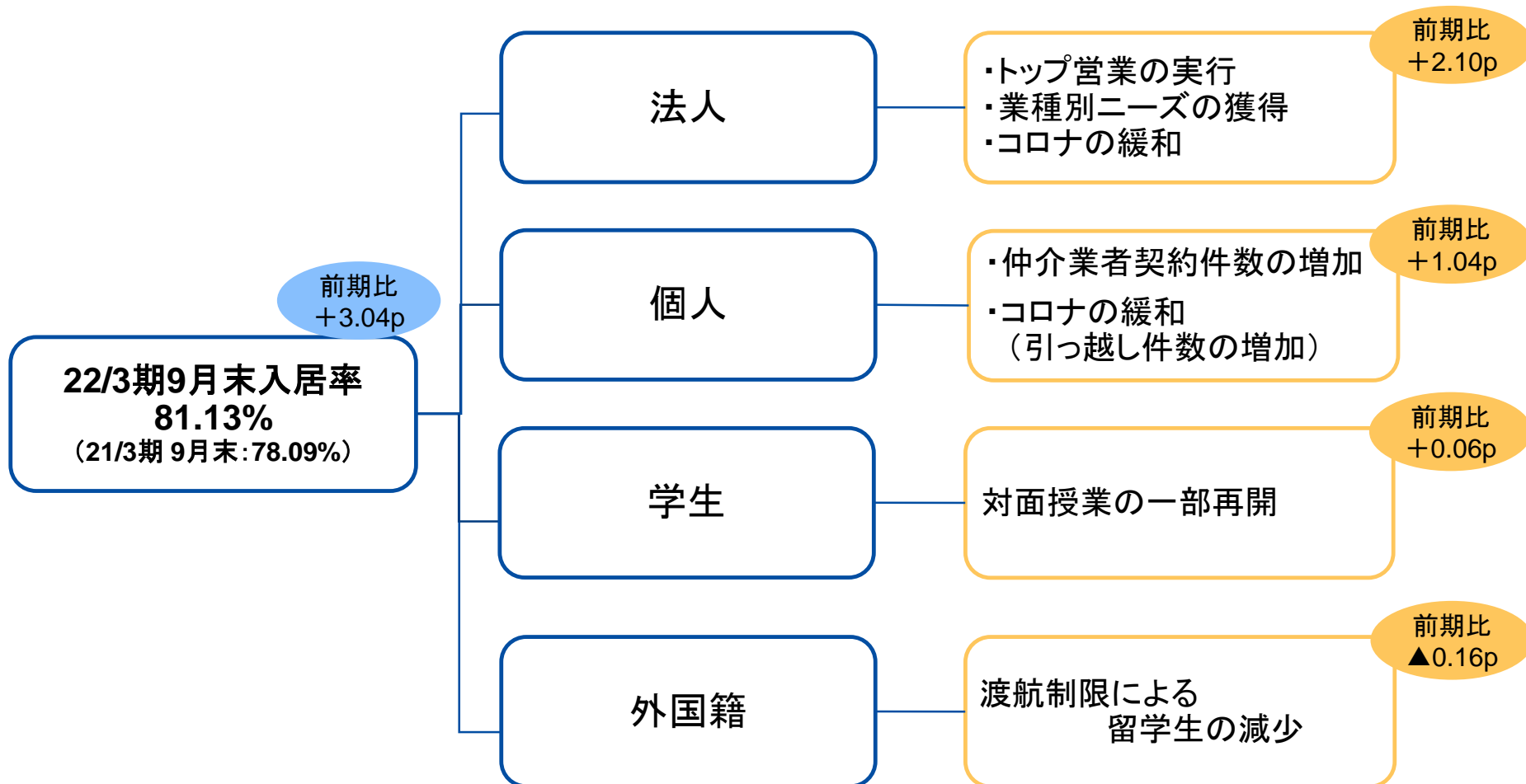
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	4-9月 平均	10月	11月	12月	1月	2月	3月	通期 平均
14/3-18/3期	87.37	87.26	87.31	86.86	86.94	87.40	<b>87.07</b>	87.00	86.96	86.65	88.12	89.62	90.56	<b>87.67</b>
22/3期	80.65	80.32	80.91	80.59	80.53	81.13	<b>80.69</b>	80.70						<b>80.69</b>

\*月次データ: <https://www.leopalace21.co.jp/ir/finance/getsuji.html>

# 3-4: 入居率の要因分析

顧客属性に応じた入居率向上施策の実施により、2022年3月期第2四半期は第1四半期と同様に概ね計画通りに入居率が推移。インバウンド需要は前期からのコロナ影響が続くものの、国内マーケットは法人顧客を中心に回復傾向。

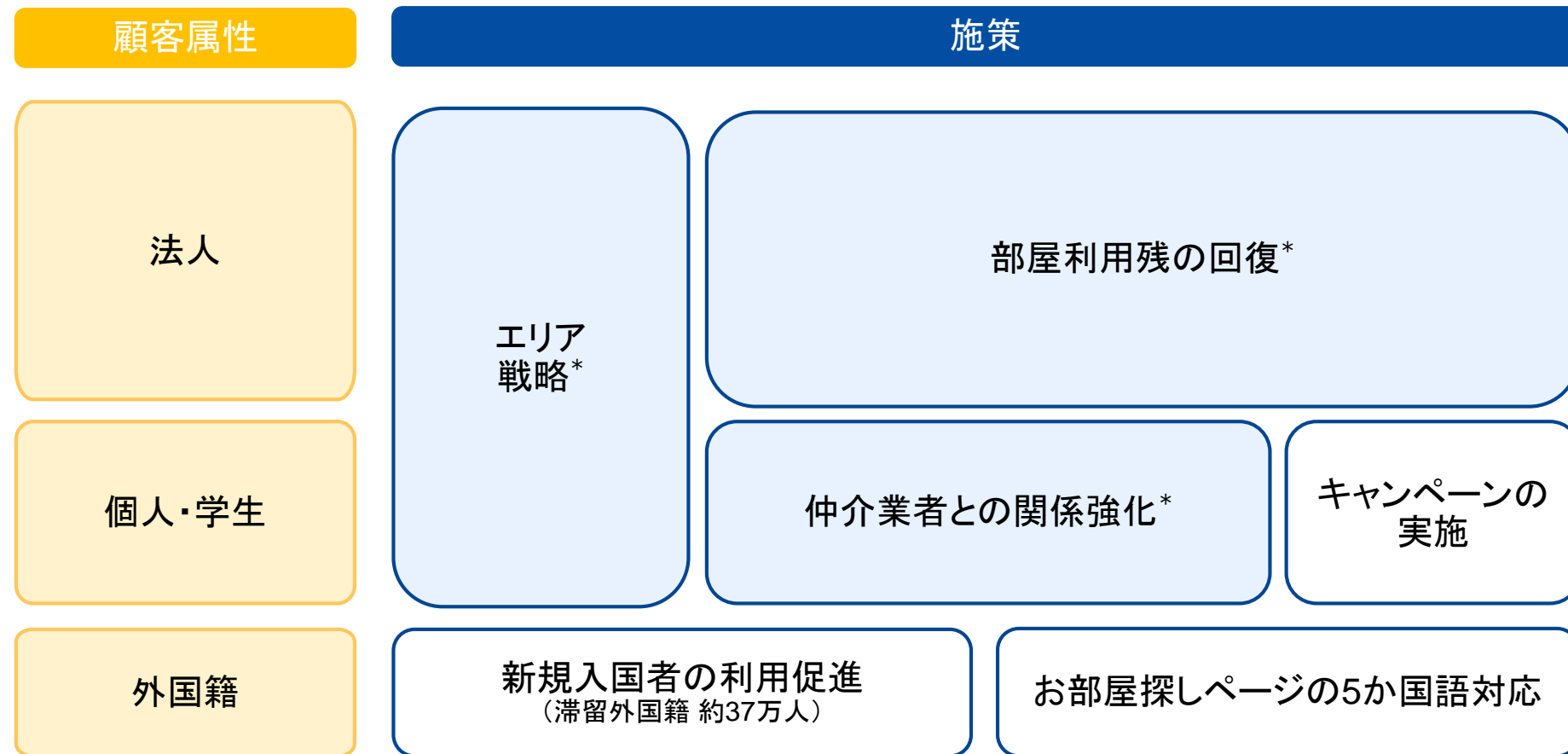
## 要因分析(前期比)



# ▶ 3-5: 入居率向上施策①

全国を7エリアに分けて収支管理をするエリア戦略を中心に、法人・個人・外国籍に分けた戦略を展開。

## 施策



\*詳細はP20参照。

## 3-6: 入居率向上施策②

特に注力する施策は「エリア戦略」「部屋利用残の回復(法人)」「仲介業者との関係強化(個人)」。  
法人・個人ともに契約件数および契約済戸数の増加を図る。

### エリア戦略

- ◆ 全国の拠点を**7エリア**に分け、各エリアにエリアCEOの役割を担う責任者を配置。
- ◆ **一律の戦略でなく**各エリアの特性に応じた戦略・プロモーションを実行することで、**最適パフォーマンスの創出**を図る。
- ◆ エリア毎に**収支管理**を行い、売上・利益の向上のための入居率改善に取り組む。

### 部屋利用残の回復(法人)

- ◆ **トップ営業の実行**  
「社宅戦略のブレーン」としての地位確立を目指す。
- ◆ **個社別戦略の策定・推進**  
顧客の特性・ニーズに合った戦略の策定・推進することで部屋利用の促進を目指す。
- ◆ **社宅代行業者との関係強化**  
自社完結型から移行し、社宅代行業者との協業体制への戦略推進。

### 仲介業者との関係強化(個人)

- ◆ 大手仲介業者およびフォートレス傘下の**ビレッジハウスと連携・協業**し、レオパレス物件を紹介して頂ける仲介業者への営業活動を強化。
- ◆ 2022年3月期2Q実績  
・仲介業者契約件数 : 15,152件(前年同期比+56.3%)

## 第4章 賃貸事業関連データ

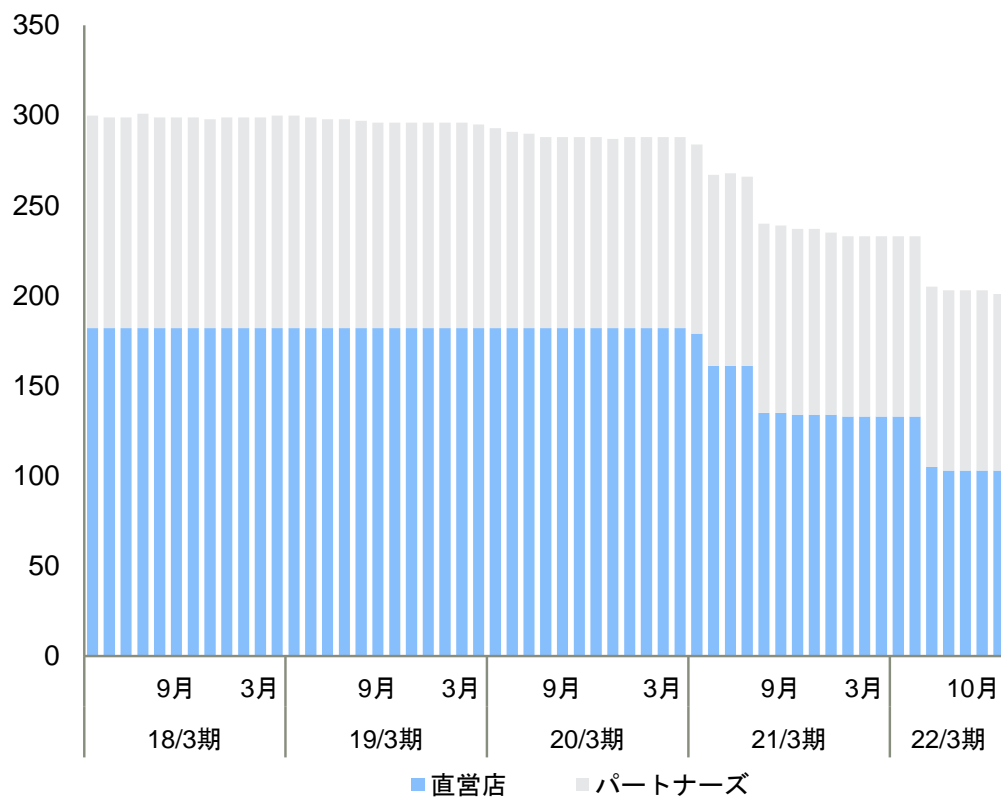


# 4-1: 店舗展開

国内直営店は2021年3月期に49店舗を周辺店舗に集約し、2021年3月末時点で133店舗であった。2022年3月期は6月に28店舗、7月に2店舗を集約し、さらに営業効率・生産性を高めた。

## 賃貸店舗推移

(店舗数)



	21/3期 2Q 実績	21/3期 実績	22/3期 2Q 実績
合計店舗数	246店	239店	<b>209店</b>
直営店舗 (国内)	135店	133店	<b>103店</b>
直営店舗 (海外)	7店	6店	<b>6店</b>
パートナーズ店舗	104店	100店	<b>100店</b>
法人営業課数	51課	51課	<b>48課</b>
単体従業員数	2,771名	2,547名	<b>2,469名</b>
うち、営業	1,126名	1,047名	<b>1,403名</b>

## 4-2: エリア別管理戸数と入居率

入居率向上施策の実施や新型コロナウイルス感染拡大の影響が緩和してきたことにより全エリアの入居率が前期比でプラス。2022年3月期からは全国を7つのエリアに分け、エリア毎に収支を管理。

エリア別管理戸数(千戸)と入居率

7 エリア	(千戸、%)	20/3期		21/3期		22/3期					
		2Q		2Q		1Q		2Q			
		管理 戸数	入居率	管理 戸数	入居率	管理 戸数	入居率	管理 戸数	入居率	YoY	QoQ
①	北海道	14	72%	14	73%	14	73%	13	77%	+4p	+4p
	東北	36	82%	35	80%	35	83%	35	84%	+4p	+1p
	北関東	41	76%	40	73%	40	77%	40	78%	+5p	+1p
②	首都圏	171	81%	171	77%	170	81%	170	80%	+3p	△1p
③	北陸・甲信越	40	75%	40	78%	40	80%	40	81%	+3p	+1p
④	中部	88	80%	88	77%	88	80%	88	81%	+4p	+1p
⑤	近畿	81	78%	81	78%	81	81%	81	81%	+3p	+0p
⑥	中国	39	85%	39	84%	39	85%	39	84%	+0p	△1p
	四国	15	81%	15	80%	15	82%	15	82%	+2p	+0p
⑦	九州・沖縄	52	85%	51	83%	51	85%	51	84%	+1p	△1p
	合計	576	80%	574	78%	573	81%	573	81%	+3p	+0p

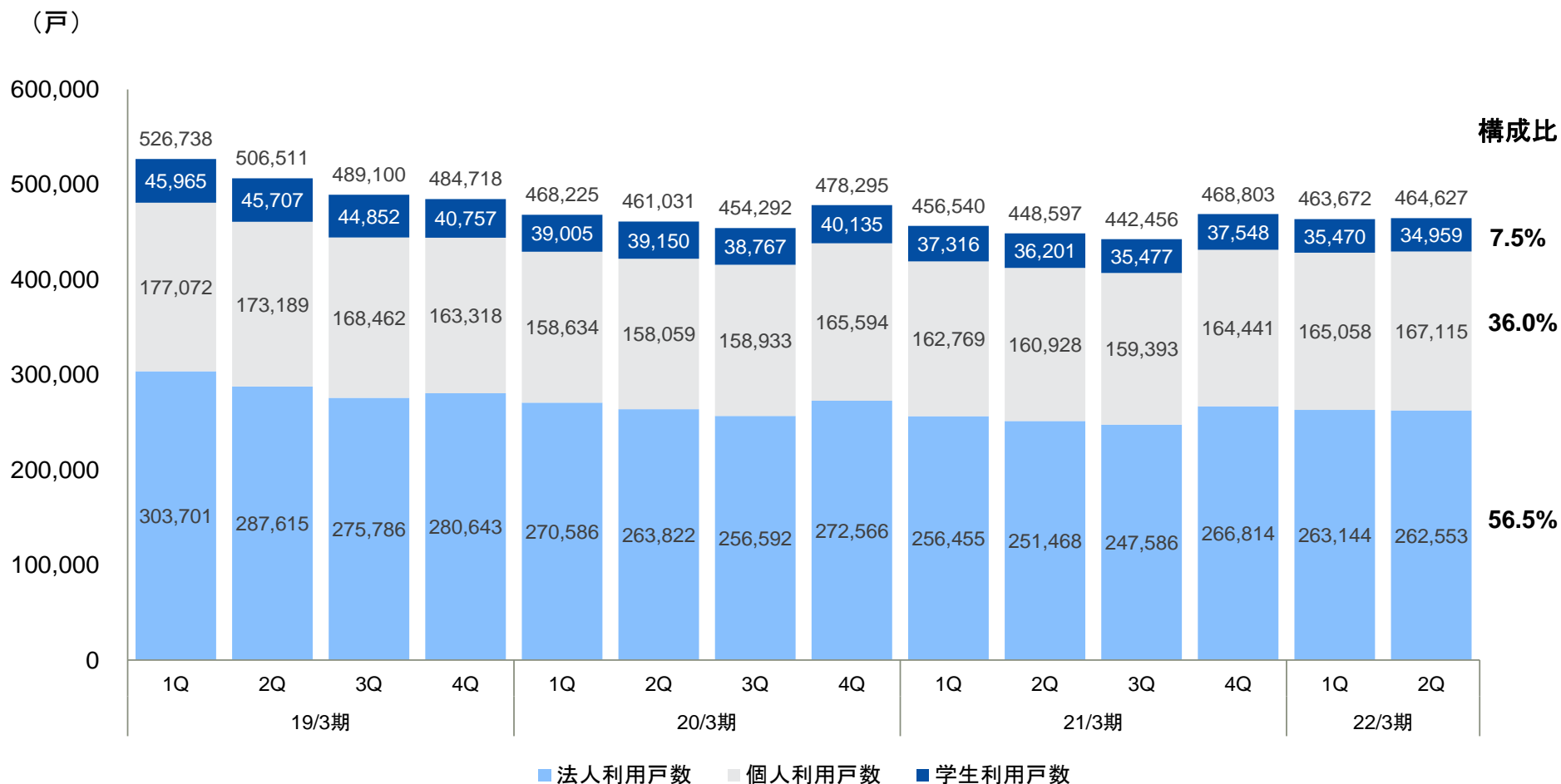
\*YoY: 前年同期比(2021/3期2Qとの比較)、QoQ: 前四半期比(2022/3期1Qとの比較)



## 4-3: 属性別契約戸数

コロナ影響の緩和や入居率向上施策の成果により、法人および個人の契約戸数は前年同期比プラス。一方、留学生の減少やリモート授業の実施により、学生の契約戸数は前年同期比マイナス。

### 属性別契約戸数シェア



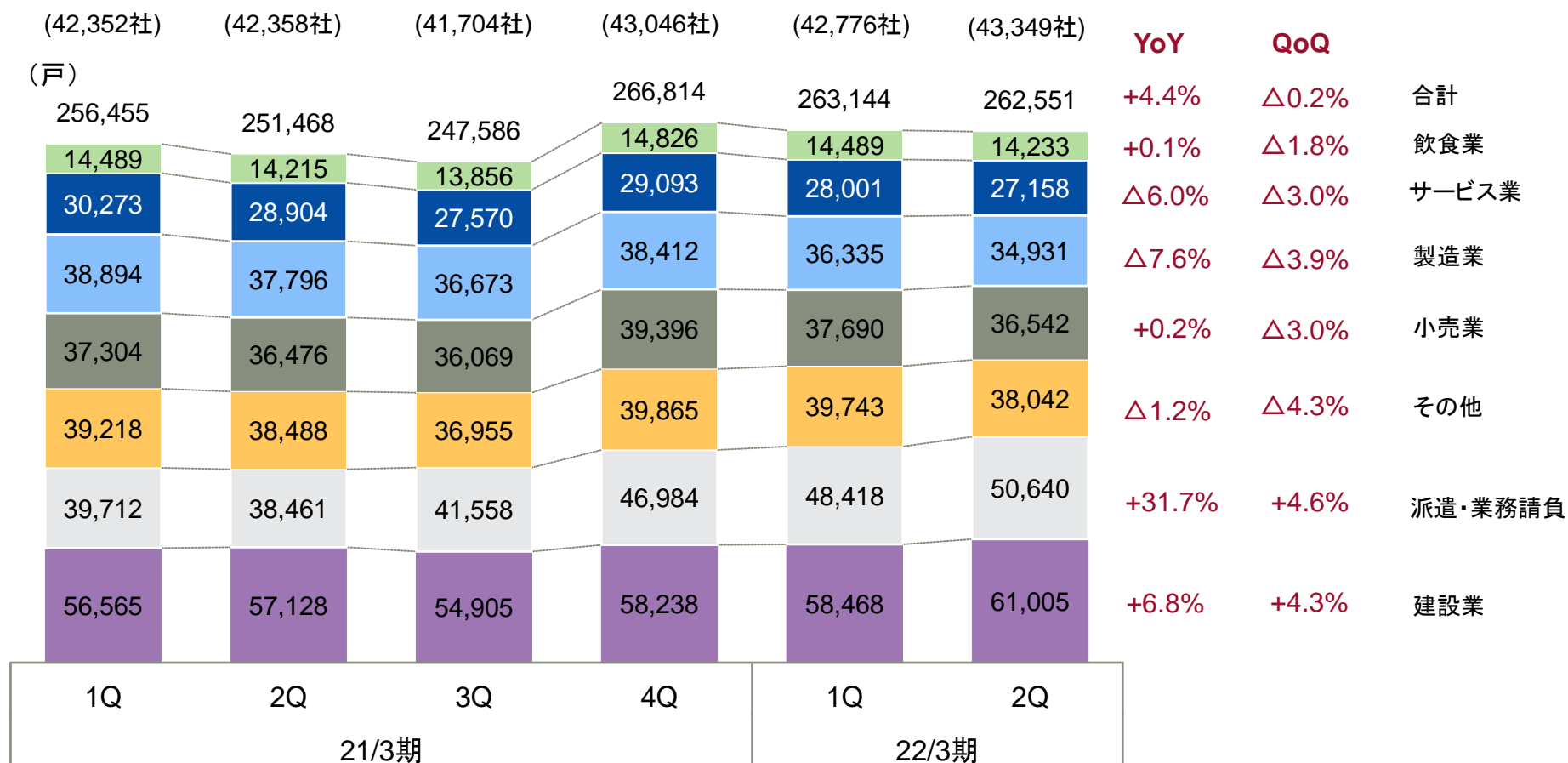
\*各契約戸数は、各期間の最終月末の数値。

# 4-4: 法人業種別契約戸数

全国上場企業\*の約80%が当社を利用。

2022年3月期に入り、新型コロナウイルス感染拡大の影響が徐々に緩和。派遣・業務請負、建設業は顕著に増加。

### 法人業種別契約戸数

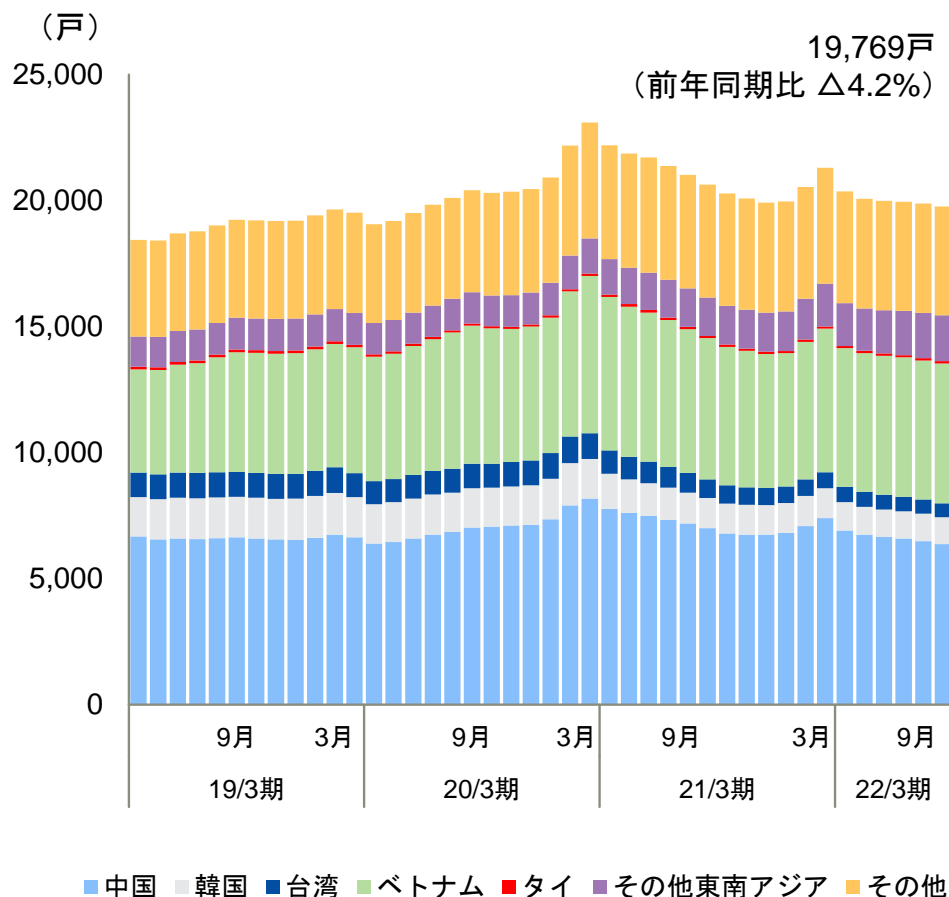


\*YoY: 前年同期比(2021/3期2Qとの比較)、QoQ: 前四半期比(2022/3期1Qとの比較)

# 4-5: 外国人契約状況

法人の外国籍契約数約1.3万戸を加えると外国籍入居者全体は約3.3万戸と契約済み戸数全体の7.1%相当。  
 (2020年9月末:7.6%、2021年6月末:7.2%)

## 外国籍 当社契約戸数 (個人契約のみ)



## 賃貸事業の海外展開 (9拠点)

※2021年10月末現在



サービスアパートメント	ミャンマー(ヤンゴン)
サービスオフィス	フィリピン(マニラ)、ミャンマー(ヤンゴン)、韓国(ソウル)

# Appendix



# ▶ 1: 当社施工物件の改修について

ゴール: 2024年末までに明らかな不備棟の解消

## 改修進捗状況

- 2020年9月-12月末までの改修目標 約2,000戸 ⇒ 2,183戸完了
- 2021年1月-6月末までの改修目標 約6,000戸 ⇒ 6,002戸完了
- 2021年7月以降は、2024年末までに明らかな不備の解消を目指す計画については変更せず、施工不備問題対応の確実な遂行を図る。

(2021年10月末現在)

シリーズ	全棟数	明らかな不備棟数	明らかな不備棟総戸数	要改修等*	
					改修完了
ネイル・6シリーズ	15,283	7,761	121,877	94,495	44,468
その他シリーズ	23,802	4,872	76,065	67,344	4,893
合計	39,085	12,633	197,942	161,839	49,361

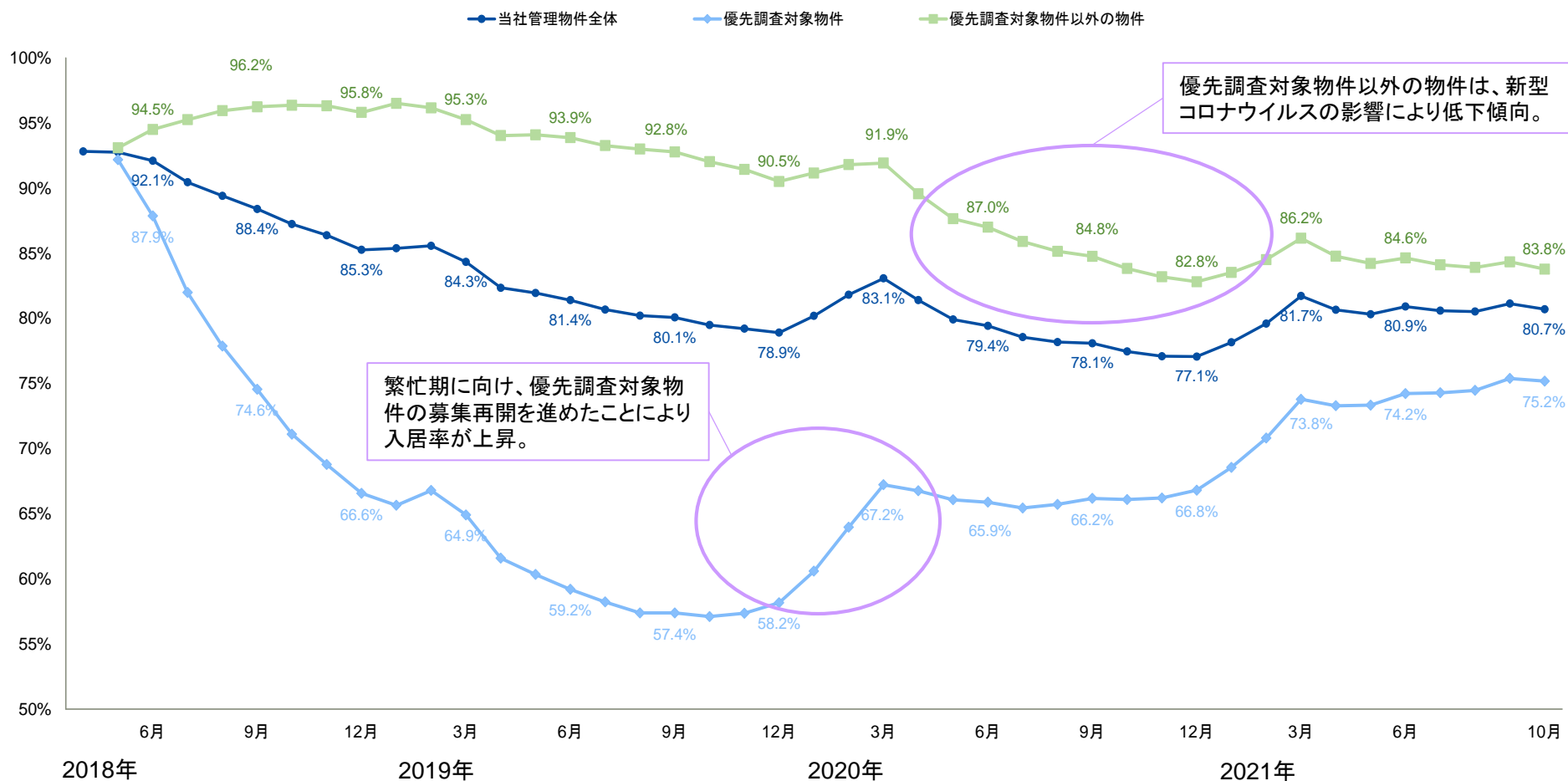
\*要改修等は未調査含む

\* 改修進捗状況: <https://www.leopalace21.co.jp/info/pdf/2021/progress.pdf>

## 2: 施工不備発覚後における物件類型別入居率推移

当社物件の施工不備発覚以降、優先調査対象物件は新規入居募集を保留し、入居率が低下していたが、改修及び募集再開を進めたことにより2020年1月に60%台に回復。優先調査対象物件以外の物件は、新型コロナウイルス感染拡大の影響により、2020年4月以降低下傾向。2021年1月以降は賃貸施策の実施により優先調査対象・優先調査対象以外ともに回復傾向。

### 物件類型別入居率推移

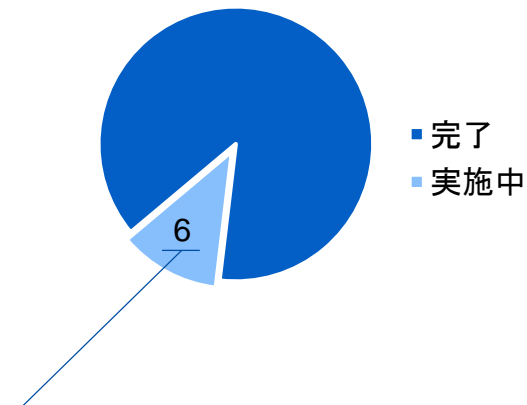


# 3:再発防止策の施策と進捗状況

## 再発防止策の進捗

詳細: <https://www.leopalace21.co.jp/saihatsuboushi/>

	完了	実施中	着手	合計	
1. 企業風土の抜本的改革	13	3	0	16	
2. コンプライアンス・リスク管理体制の再構築	9	3	0	12	
3. 建築請負事業体制の見直し	22	0	0	22	
2021年5月末現在	合計	44	6	0	50



### ◆ コンプライアンス・リスク管理

#### コンプライアンス委員会

- ・毎月1回計12回開催
- ・社外取締役の中から委員長を互選し、弁護士等の社外専門家を含めた委員で構成。
- ・ガバナンス強化策の一環として教育研修や情報管理体制の充実・強化などコンプライアンスに係る施策を企画・立案するとともに、監視体制の強化、問題点の把握と改善を図る。

#### リスク管理委員会

- ・毎月1回計12回開催
- ・代表取締役社長を委員長とし、弁護士等の社外専門家を含めた委員で構成。
- ・リスク管理状況の確認を行うとともに、研修等を企画実行し、リスクの低減および未然防止を図る。

### ◆ 実施中の6項目

#### 1. 顧客本位の企業風土の醸成

経営陣と従業員の交流の場である「地域スモール会議」を継続して実施予定。

#### 2. 内部通報受付窓口担当者の育成

担当者のセミナー参加、コンプライアンス資格取得等により、引き続き対応力の向上を図る

#### 3. 内部通報制度に関する認証制度の導入

2021年8月登録完了に向け、実務を実行中。

#### 4. コンプライアンス委員会の運営方法の見直し

委員会構成の見直し、社内情報発信ルールの策定を実施。  
関係会社も含めたガバナンス強化策を実施中。

#### 5. コンプライアンス担当者制度の見直し

関係会社も含めコンプライアンス責任者の設置や社内認定制度の制定を検討予定。

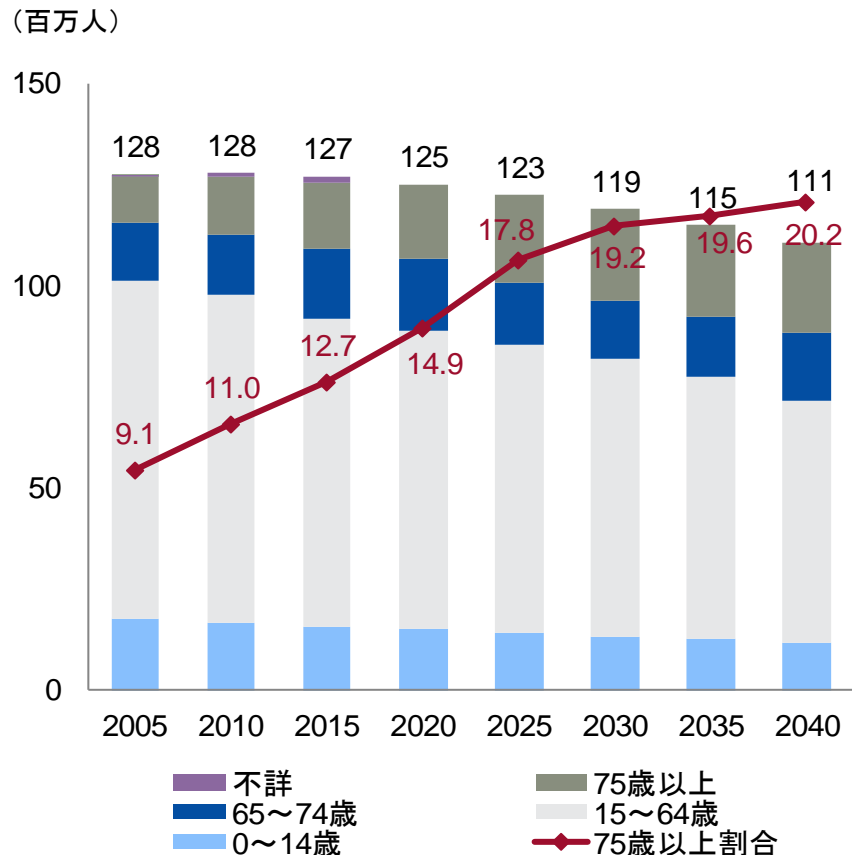
#### 6. クレーム対応マニュアルの整備

リスク管理委員会で共有されたクレーム内容を評価・分析・対応・モニタリング実施するPDCAサイクルを構築中。

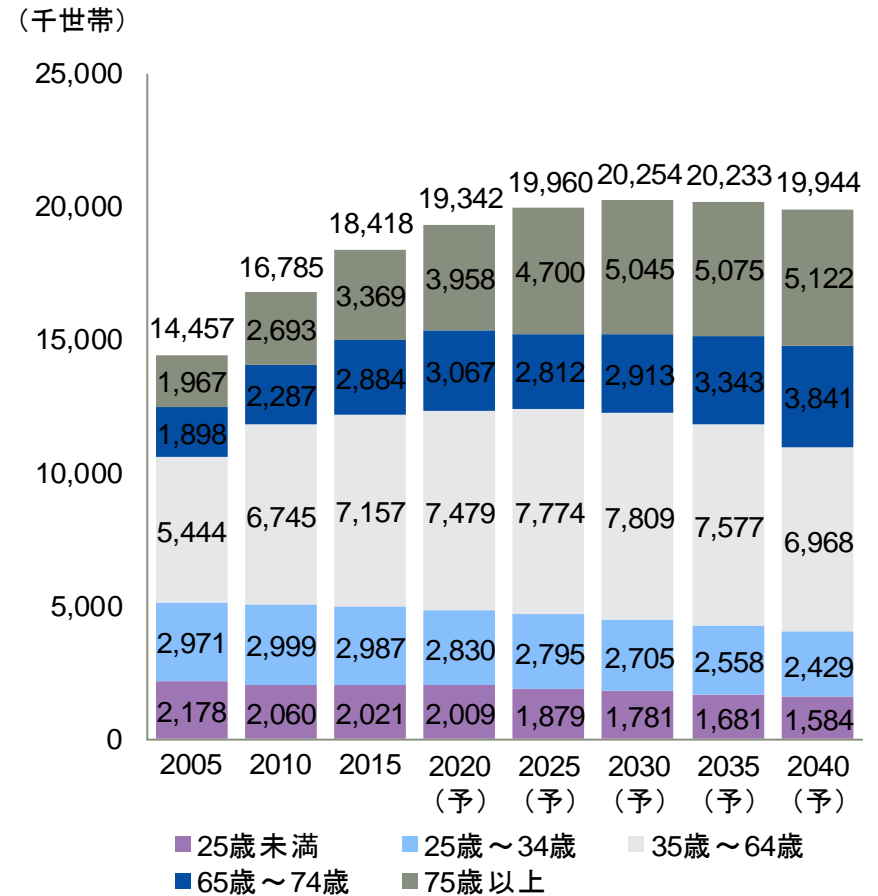
# 4: マーケットデータ①(日本の将来推計人口・単独世帯数)

総人口は2040年には1億1,092万人に減少し、少子高齢化が加速。  
一方、当社のターゲットである単身世帯数は今後も増加予想。

### 日本の将来推計人口



### 年齢別 単独世帯数の将来推計



\*内閣府 令和3年版「高齢社会白書」より

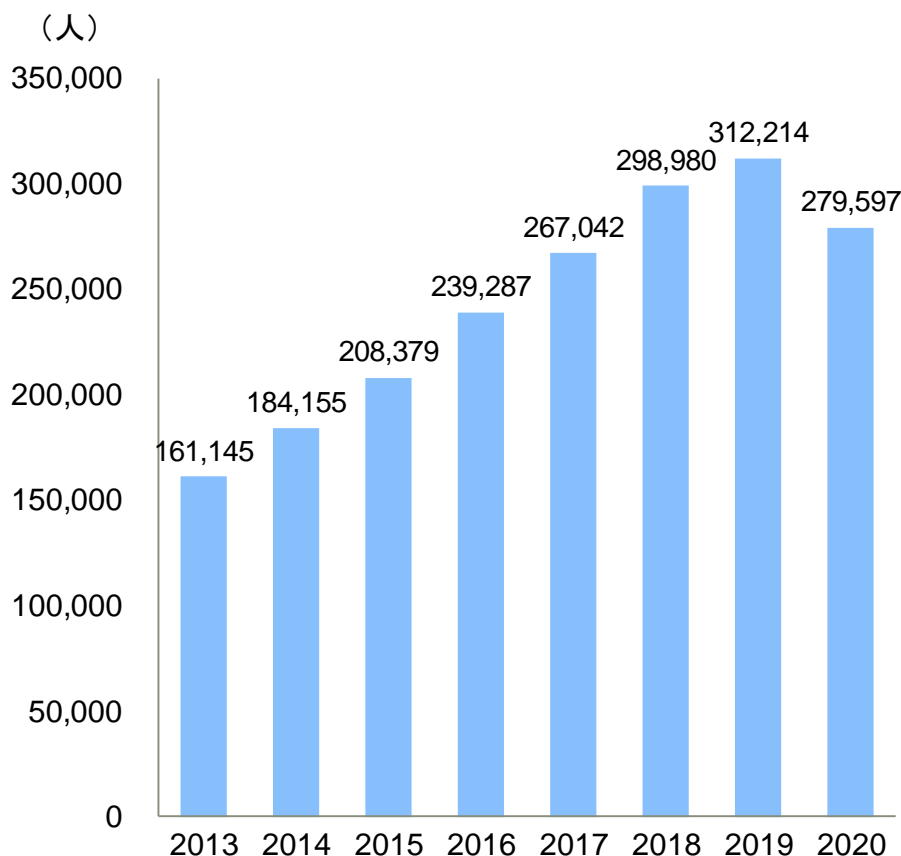
\*平成30年(2018年)国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計」より



## 5: マーケットデータ②(外国籍顧客需要)

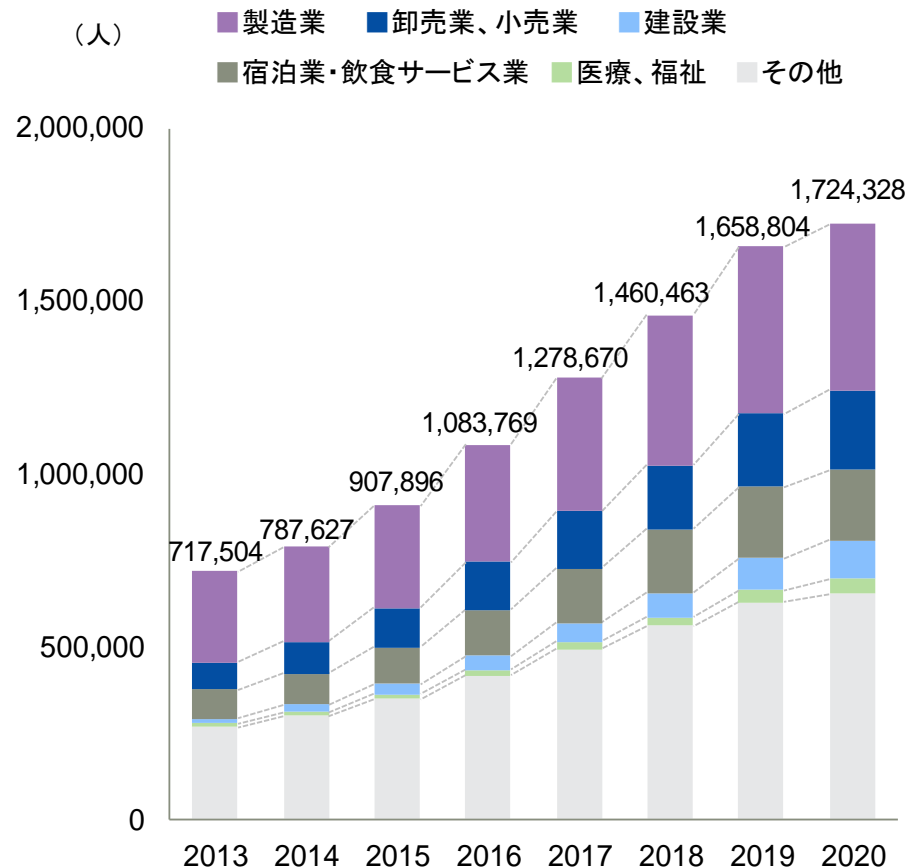
外国人留学生の在籍人数は年々増加傾向。2017年度は11.6%増、2018年度は12.0%増、2019年度は4.4%増。法人企業および外国籍における賃貸需要は底堅い。法人企業は以前より、維持コストの増加等を原因に社有社宅から借上げ社宅へ移行。

### 外国人留学生数の推移



\*独立行政法人日本学生支援機構(JASSO)  
「2020(令和2)年度外国人留学生在籍状況調査結果」より

### 外国人労働者数



\*厚生労働省  
「外国人雇用状況」の届出状況まとめ(令和2年10月末現在)」より