

株式会社レオパレス21 2022年3月期 決算説明資料

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

50th
Re・connect



第1章	2022年3月期 決算概要・2023年3月期 計画	2
第2章	コスト構造の適正化	14
第3章	入居率向上施策	18
第4章	DX化の活用	24
第5章	ガバナンスの強化・グリーン化の推進	29
第6章	施工不備対応	32
	Appendix	34

第1章

2022年3月期 決算概要・2023年3月期 計画

不断の構造改革

- ◆ 入居率向上施策の実施により、入居率を向上
外国籍：特定技能実習生、留学生の契約件数を増加
法人：「社宅戦略のプレーン」の地位確立
個人：仲介業者・WEB集客の活用
- ◆ 入居率の向上およびコスト構造の適正化により利益を創出し、自己資本を増強

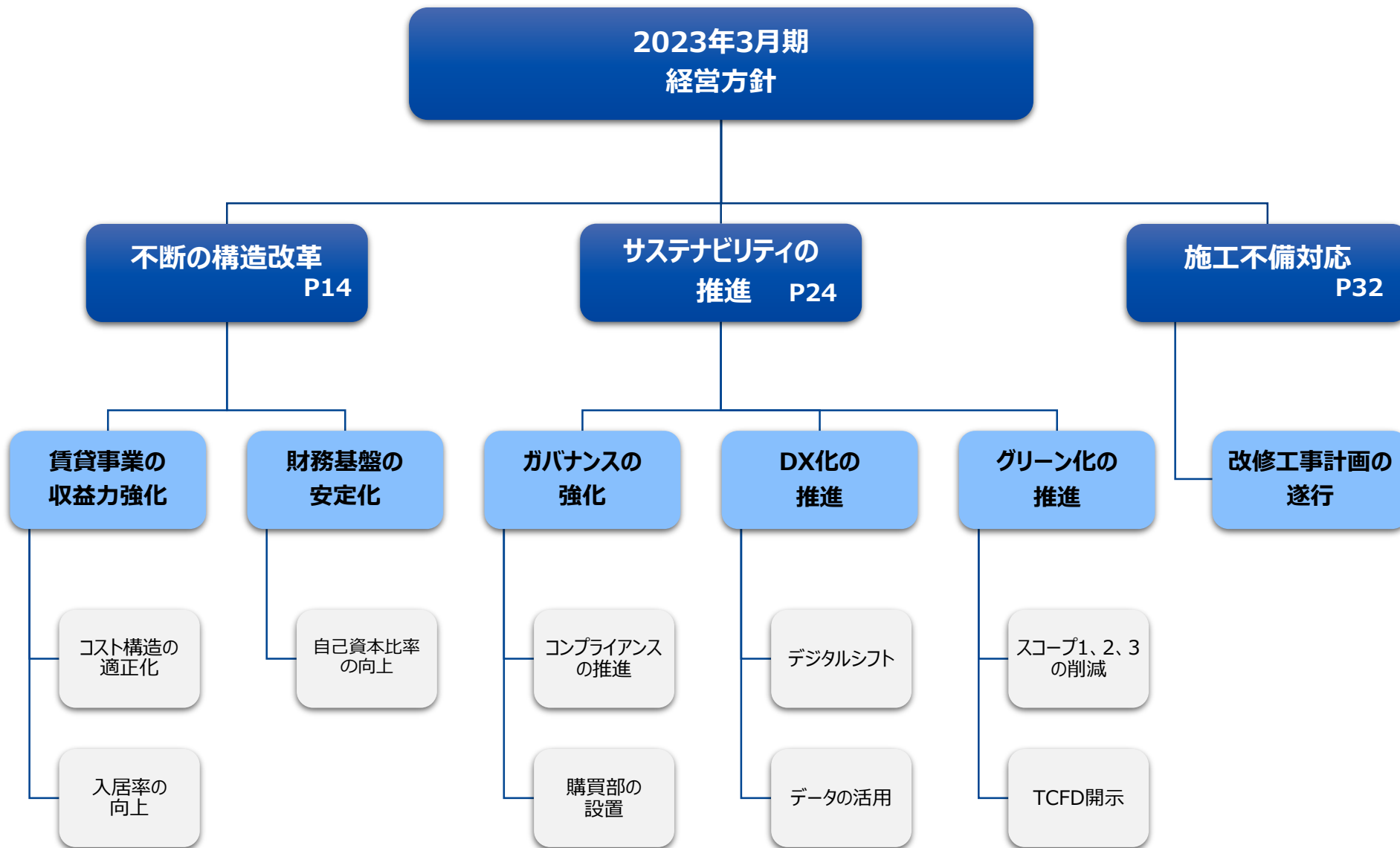
2023/3期
経営方針

サステナビリティの推進

- ◆ 環境・社会・経済の持続可能性へ配慮した事業活動により、事業自体のサステナビリティ（持続可能性）を向上
- ◆ 寮・社宅の提供という事業活動とともに、サステナビリティの推進に取り組み、持続的な成長と中長期的な企業価値を向上

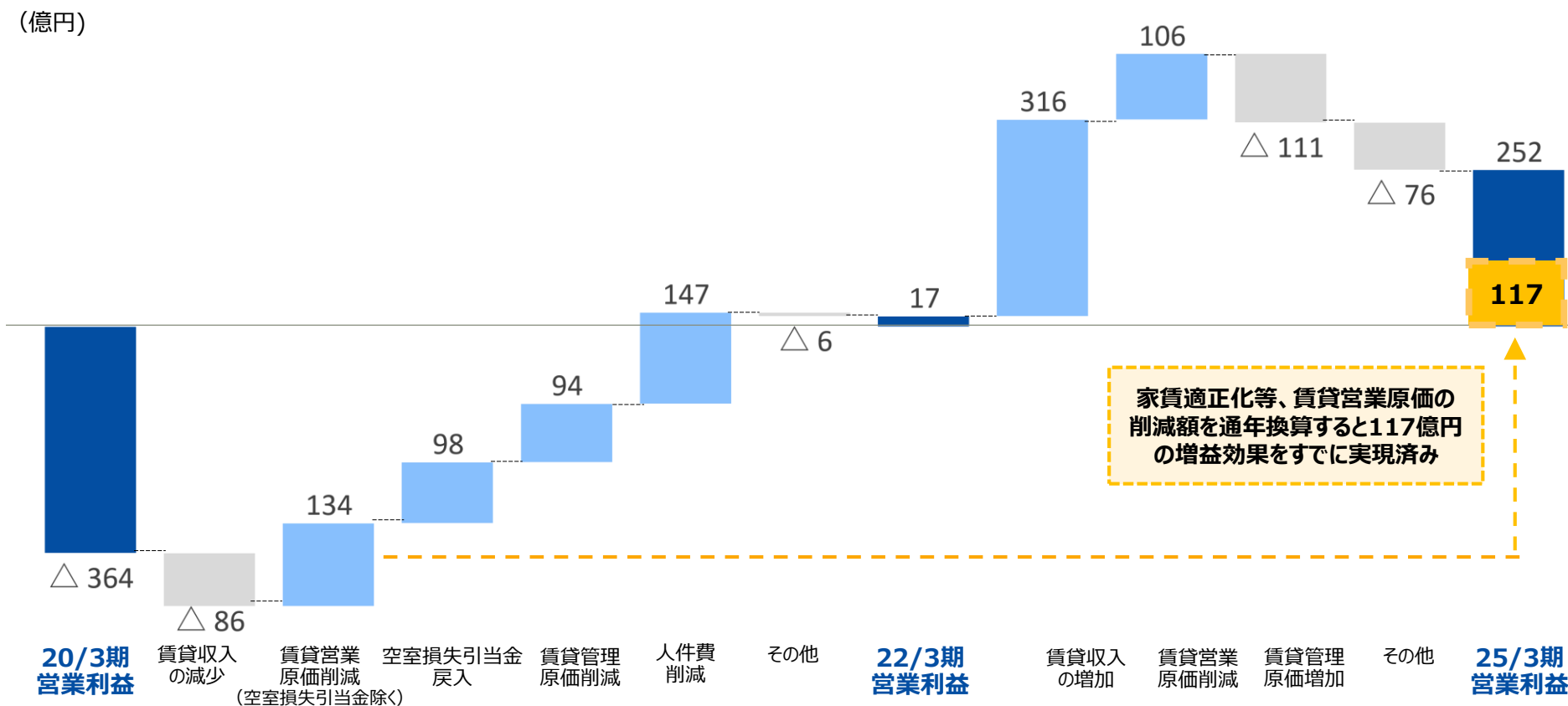
施工不備対応

- ◆ 引き続き財務基盤の立て直しを図りつつ、着実に施工不備の改修を実施
- ◆ 2024年末までに明らかな不備の解消を目指す



構造改革に継続して取り組み、20/3期から381億円の営業利益を改善。すでに実現した原価削減額を通年換算するとさらに117億円、合計で498億円の営業利益の改善を完了。さらなる構造改革、営業努力やその他取り組みにより、25/3期には252億円の営業利益を見込む。

営業利益の増益要因



構造改革の進捗により各利益項目は前期比大幅にプラス。コロナ影響により売上高から経常利益までは計画を若干下回ったものの、補修工事関連損失引当金の戻入れや繰延税金資産の計上により、純利益は前期比355億円の増加。

決算ハイライト

(百万円)	21/3期 実績	22/3期 2月修正計画	22/3期 実績			増減要因
				前期比	計画比	
売上高	408,959	399,400	398,366	△10,592	△1,033	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	387,872	353,200	352,289	△35,583	△910	
売上総利益	21,086	46,200	46,077	+24,990	△122	空室損失引当金△66億円(1Q△12億、2Q△13億、3Q△25億、4Q16億)の計上、家賃適正化の進捗により、売上総利益は前期比プラス
%	5.2%	11.6%	11.6%	+6.4p	△0.0p	
販管費	50,269	43,600	44,302	△5,966	+702	
営業利益	△29,182	2,600	1,774	+30,957	△825	人件費の減少を主因に営業利益は前期比大幅プラスも、販管費における貸倒引当金繰入額の計上により計画比はマイナス
%	△7.1%	0.7%	0.4%	+7.6p	△0.2p	
経常利益	△34,170	△1,800	△2,151	+32,018	△351	特別利益において補修工事関連損失引当金戻入額119億円、繰延税金資産の計上による法人税等調整額△44億円(△は益)の計上により、純利益は前期比・計画比ともに大幅プラス
純利益*	△23,680	1,800	11,854	+35,535	+10,054	
平均入居率	78.9%	81.2%	81.2%	+2.3p	△0p	入居率向上施策の実施により、平均入居率は前期比大幅にプラス
EPS	△84.88円	5.47円	36.04円	+120.92円	+30.57円	

*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

23/3期は入居率の向上、構造改革によるコストカット効果の発現により、前期比増収増益の見込み。
24/3期・25/3期と売上高及び営業利益は持続的な成長の見通し。

決算ハイライト

(百万円)	23/3期 計画	増減要因		24/3期 計画(参考)	25/3期 計画(参考)
		前期比			
売上高	410,800	+12,433	入居率の向上により賃貸事業売上が大幅プラス	423,100	429,300
売上原価	348,800	△3,489		353,400	350,100
売上総利益	62,000	+15,922	物件価値維持のためのメンテナンス実施により、 賃貸管理原価が増加の一方で、家賃適正化に継続し て取り組み、原価は減少	69,700	79,200
%	15.1%	+3.5%		16.5%	18.4%
販管費	50,300	+5,997		52,200	54,000
営業利益	11,700	+9,925	賞与引当金の計上や営業施策の実施により、 人件費を中心に販管費は増加も、 入居率の向上、原価の減少により増益	17,500	25,200
%	2.8%	+2.4%		4.1%	5.9%
経常利益	6,800	+8,951	特別利益・特別損失の計上は見込まず、 業績回復に伴い、複数年の繰延税金資産計上を見込 むことから、純利益は大幅プラス	12,900	22,100
純利益*	24,900	+13,045		13,400	19,400
平均入居率	85.1%	+3.8p	入居率は18/3期と同様な推移を見込む 発行済株式総数は22/3期と変わらず、 純利益の増加によりEPSも増加	88.3%	91.3%
EPS	75.71円	+39.66円		40.74円	58.99円

*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

四半期別

(百万円)	1Q (4-6月)		2Q (7-9月)		3Q (10-12月)		4Q (1-3月)	
	22/3期 実績	23/3期 計画	22/3期 実績	23/3期 計画	22/3期 実績	23/3期 計画	22/3期 実績	23/3期 計画
売上高	100,244	100,400	99,305	102,000	97,920	103,300	100,895	105,100
売上原価	90,472	88,100	87,131	87,900	84,660	87,300	90,024	85,500
売上総利益	9,771	12,300	12,174	14,100	13,259	16,000	10,871	19,600
販管費	11,059	11,800	10,076	12,000	9,794	11,200	13,371	15,300
営業利益	△1,287	500	2,097	2,100	3,465	4,800	△2,500	4,300
経常利益	△2,241	△800	909	900	2,777	3,600	△3,596	3,100
純利益*	△957	△1,400	1,605	400	5,217	3,300	5,988	22,600

増減要因

- ・23/3期の入居率は、22/3期よりも高い水準で推移することから、売上高は毎四半期YoYプラス
- ・家賃適正化の効果により売上原価はQoQマイナスで推移
- ・4Qは繁忙期であることから営業施策の実施により販管費が増加
- ・23/3期は特別利益および特別損失の計上を見込まないことから、1-3Qの純利益はYoYマイナス
- ・23/3期は複数年の繰延税金資産計上を見込むことから、4Qの純利益はYoY大幅プラス

*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

22/3期末の自己資本+新株予約権は1,425百万円となり、**東証基準の債務超過は解消**。

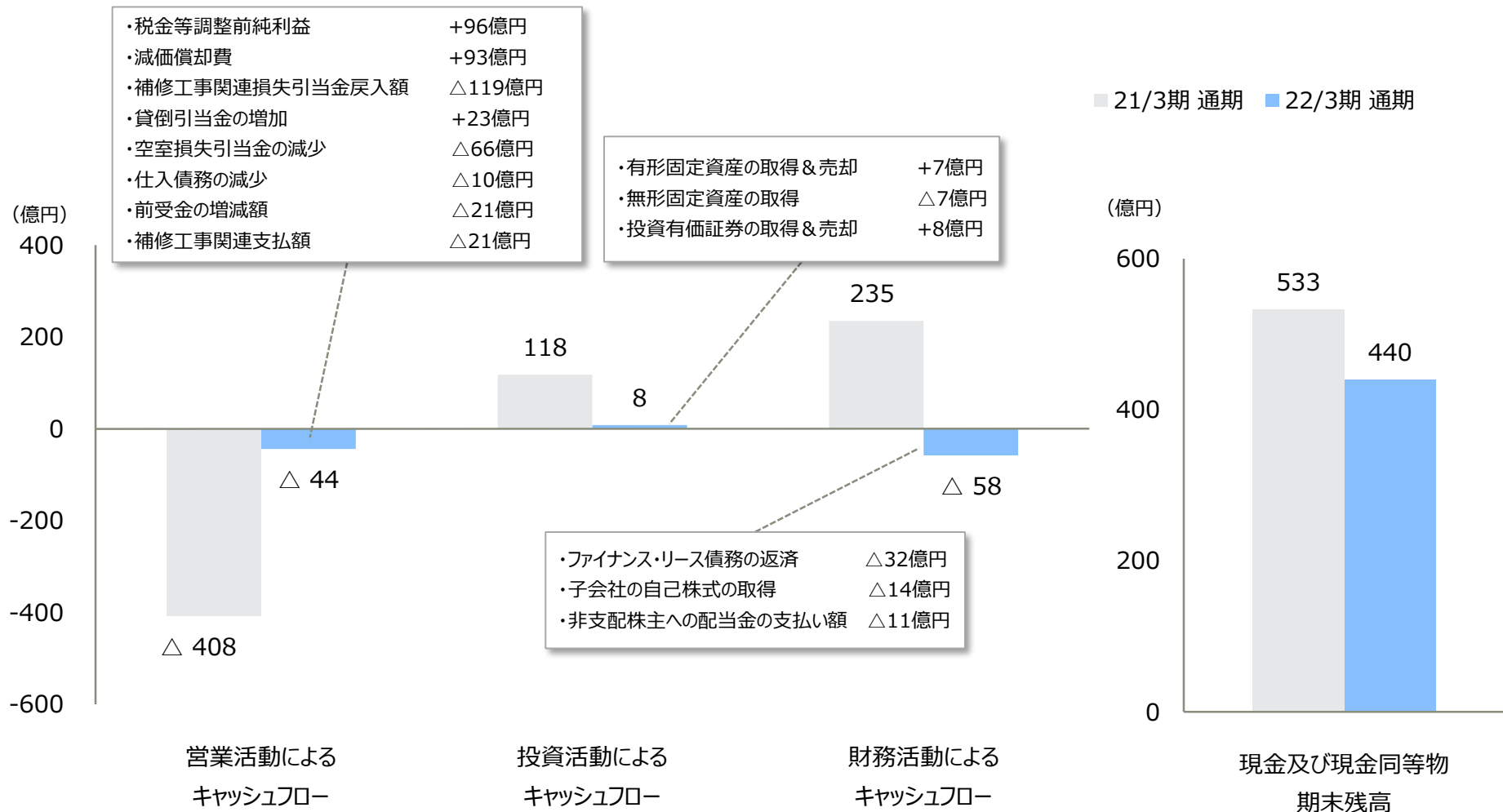
バランスシート 主な項目

(百万円)	21/3期末	22/3期3Q末	22/3期末	増減要因
現金及び預金	54,863	44,130	45,523	■現金及び預金 通年では現金及び預金は減少したものの、構造改革の効果が徐々に表れ始め、22/3期下半期のキャッシュフローはプラス。
資産合計	161,708	143,137	145,430	
有利子負債*	35,409	33,351	33,045	
補修工事関連損失引当金	33,509	25,103	18,086	■補修工事関連損失引当金 （流動19億円、固定161億円） 改修の進捗による34億円の取崩し、効率化等による119億円（1Q19億、2Q14億、3Q28億、4Q58億）の戻入れにより、21/3期末から154億円減少。 工事内製化、単価の見直し、ベンダーからの見積もり取得、社内リソースの活用などの工夫・努力により、19/3期末の507億円から180億円まで減少。
空室損失引当金	12,262	7,249	5,632	
負債合計	158,431	138,927	134,396	
資本金	81,282	100	100	■空室損失引当金 （流動42億円、固定14億円） 物件収支の改善、契約期間満了による管理戸数減少などにより、66億円（1Q12億、2Q13億、3Q25億、4Q16億）の戻入れ。
資本剰余金	55,174	136,345	136,345	
利益剰余金	△142,586	△141,685	△135,749	
株主資本	△6,474	△5,542	392	■自己資本 3Qまでマイナスで推移も、4Q四半期純利益59億円の計上による利益剰余金の増加、円安の影響によるその他の包括利益累計額の増加によりプラス転換。
その他の包括利益累計額	△2,019	△91	675	
自己資本	△8,494	△5,634	1,068	
新株予約権	388	357	357	■純資産 自己資本の増加により、プラスを維持。
非支配株主持分	11,383	9,486	9,608	
純資産合計	3,277	4,209	11,034	
負債純資産合計	161,708	143,137	145,430	

*有利子負債=借入金+リース債務

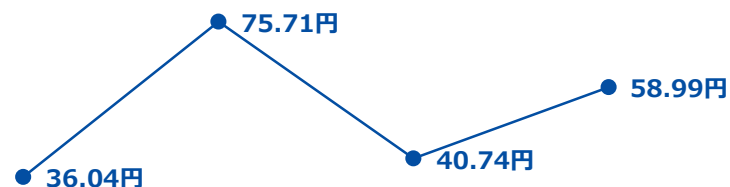
改修工事の実施や運転資金の支出などにより営業CFは△44億円であったものの、本業の収益改善によりYoY+364億円。投資CFは、ASEAN子会社の資産売却、非上場株式の売却などにより+8億円。財務CFはレオパレスパワーの自己株式取得などにより△58億円。CF合計は△92億円。

キャッシュフロー



構造改革の継続やBSの改善等により、EPS・ROE・ROIC・自己資本比率の各主要指標は25/3期には高水準に到達。当社の強みであるCCCは今後もマイナスで推移し、高い資金効率を維持。

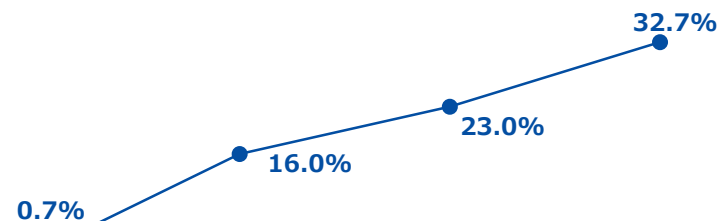
一株当たり当期純利益（EPS）



22/3期 23/3期 24/3期 25/3期
 計画 計画(参考) 計画(参考)

*EPS = 当期純利益 ÷ 発行済株式総数

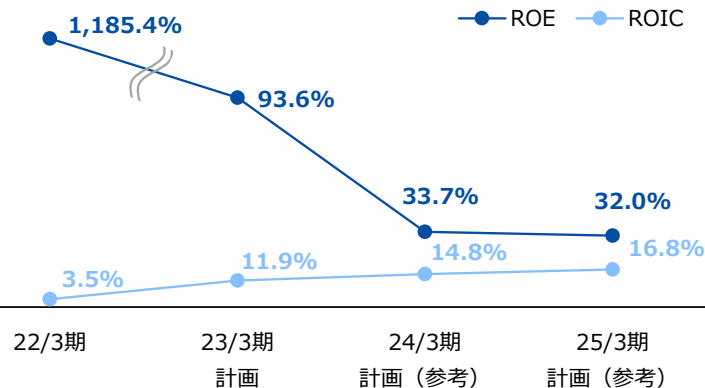
自己資本比率



22/3期 23/3期 24/3期 25/3期
 計画 計画(参考) 計画(参考)

*自己資本比率 = 自己資本 ÷ 総資本（負債 + 純資産） × 100

自己資本利益率（ROE）・投下資本利益率（ROIC）

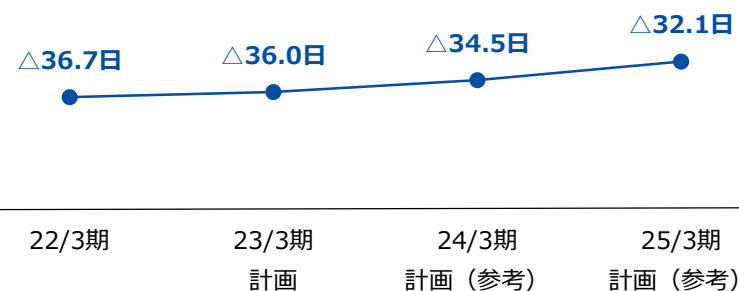


22/3期 23/3期 24/3期 25/3期
 計画 計画(参考) 計画(参考)

*ROE = 当期純利益 ÷ 自己資本

*ROIC = NOPAT(税引き後営業利益) ÷ 投下資本(有利子負債 + 株主資本)

キャッシュ・コンバージョン・サイクル（CCC）

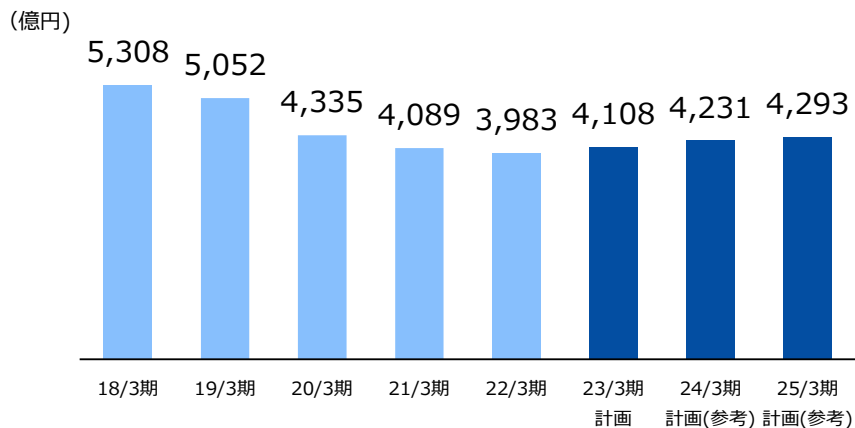


22/3期 23/3期 24/3期 25/3期
 計画 計画(参考) 計画(参考)

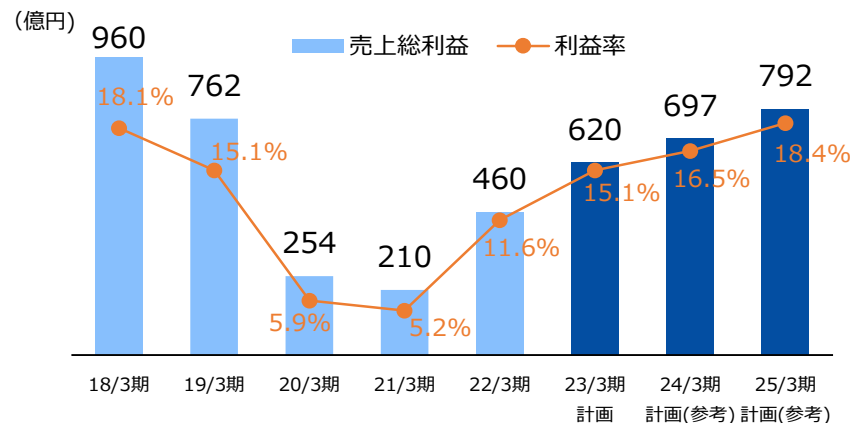
*CCC：現金支出から現金収入までの日数を示す、資金効率を見るための指標
 CCC = 売上債権回転日数 + 棚卸資産回転日数 - 仕入債務回転日数

収益構造の改善により、営業利益は20/3期以降右肩上がり推移。
 不断の構造改革に取り組むことで、25/3期には18/3期を超える利益率まで上昇。

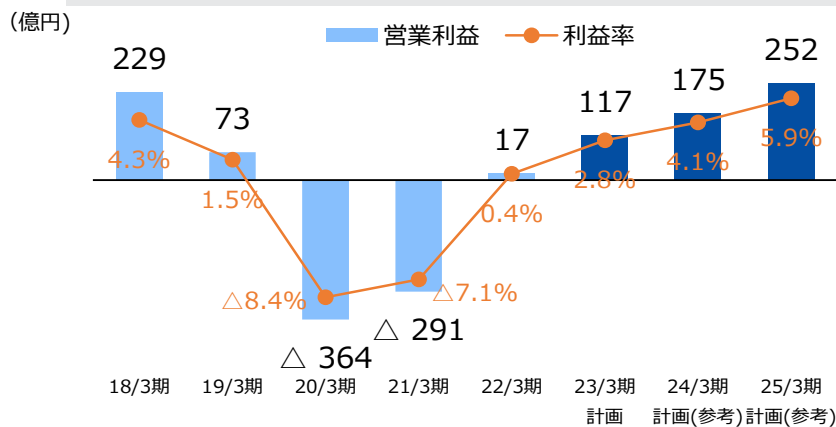
売上高



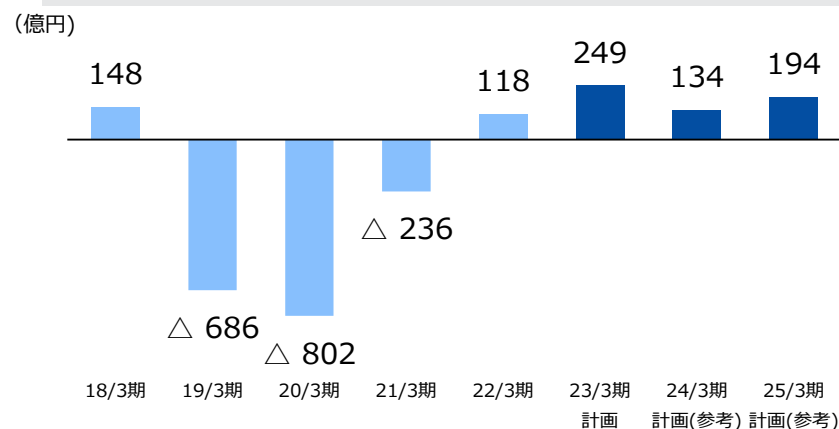
売上総利益



営業利益

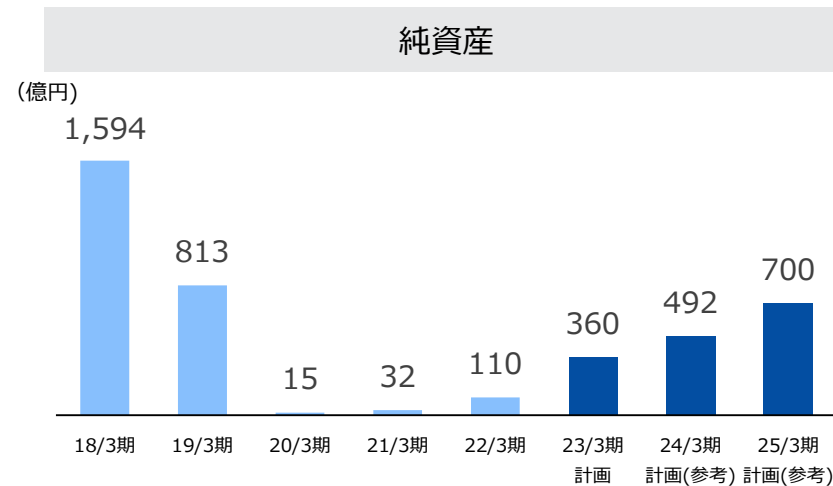
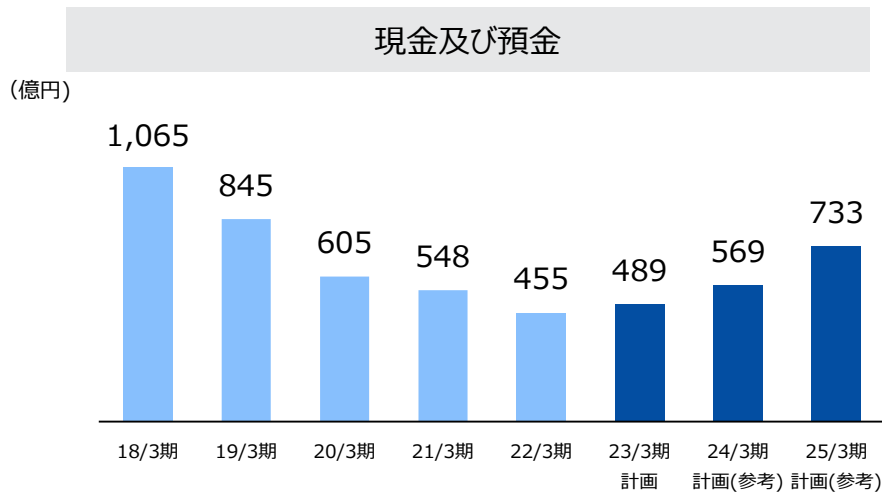
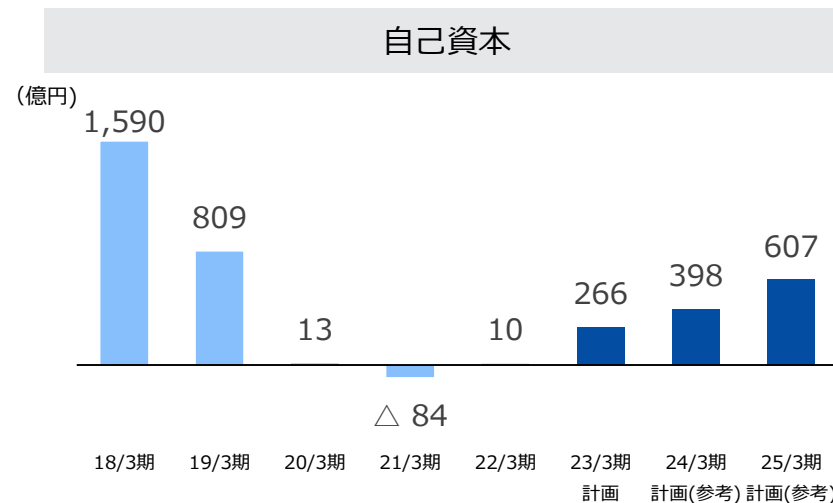
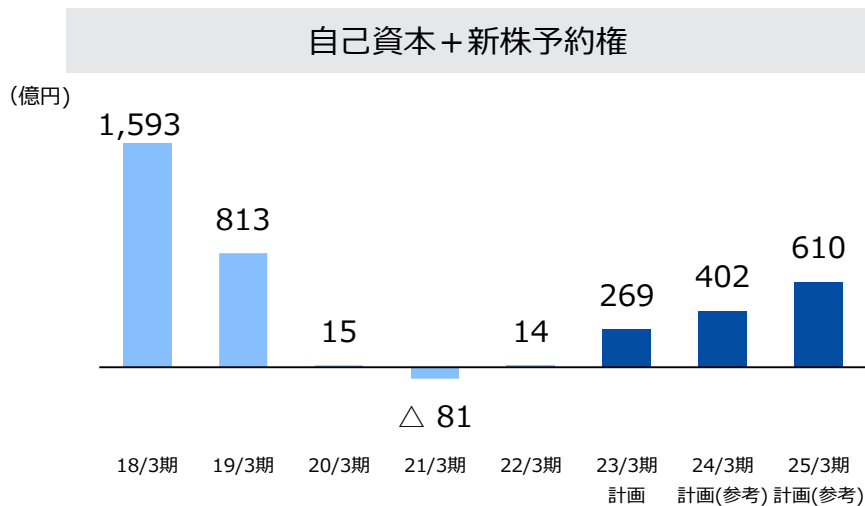


純利益



*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

東証基準の債務超過は22/3期末に解消。23/3期から25/3期は、純利益の計上により資本の強化を図るとともに、株主還元（復配・自社株買い）の実施について検討を進める。



第2章 ▶ コスト構造の適正化

痛みを伴うコストカットや業務フローの見直しによる効率化に取り組み、原価・販管費はYoY△415億円と計画を達成。

22/3期 2月修正計画

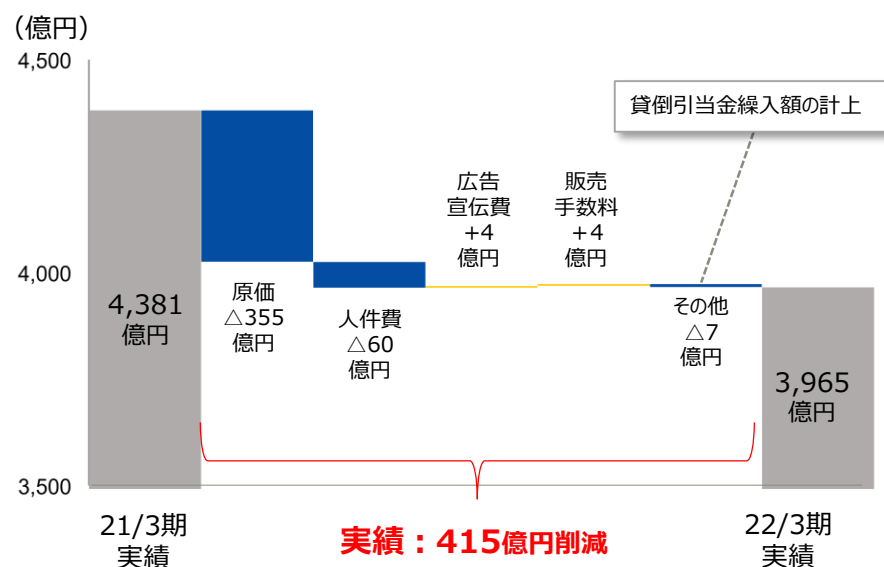
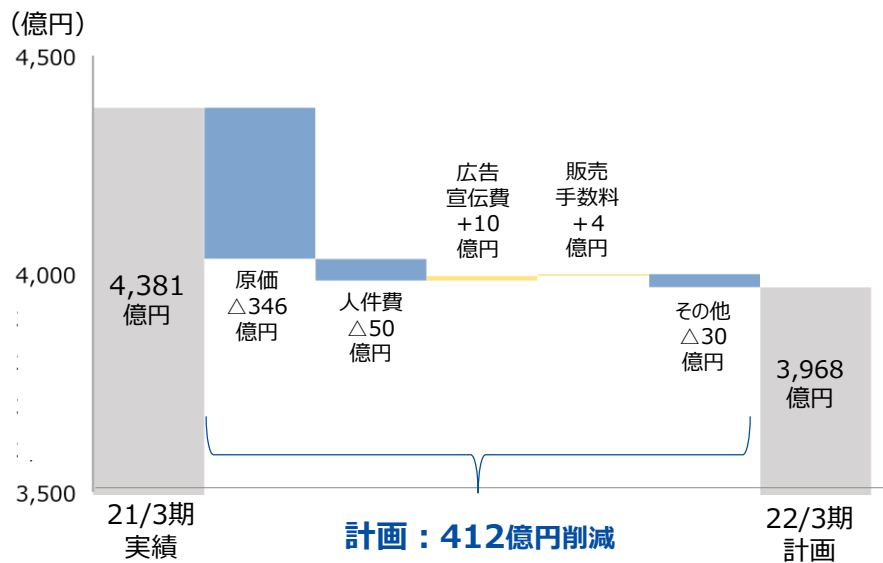
22/3期 実績

◆ 原価の削減 (22/3期 2月修正計画)

- ・賃貸営業原価 △約122億円
- ・賃貸管理原価 △約65億円
- ・建築、不動産原価 △約109億円 等

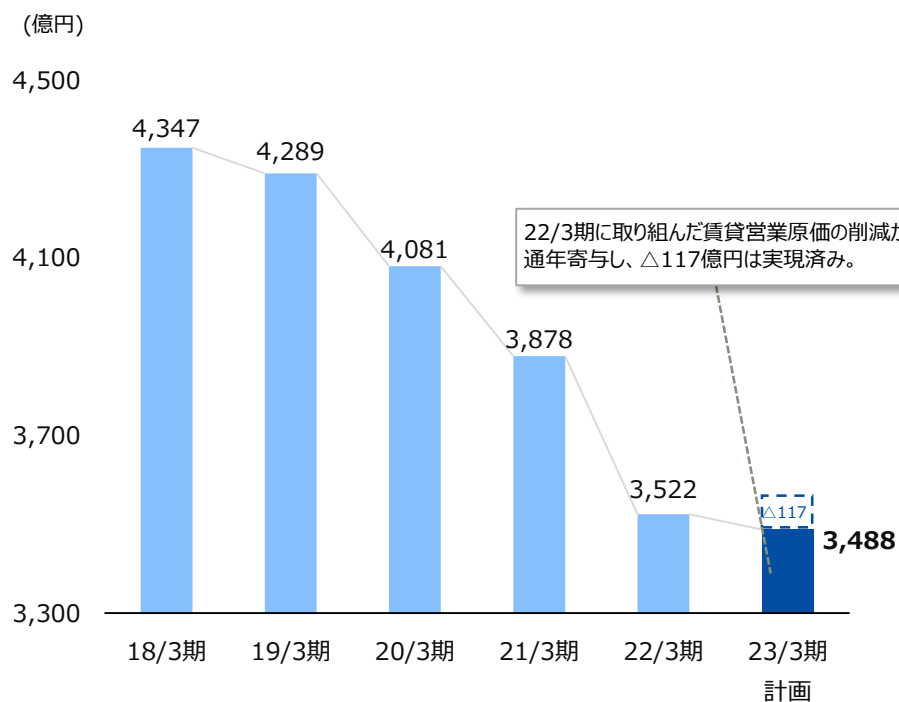
◆ 原価の削減

- ・賃貸営業原価 △約159億円
- ・賃貸管理原価 △約65億円
- ・建築、不動産原価 △約109億円 等



23/3期は将来に備えた管理物件の予防メンテに注力する為、賃貸管理原価は増加を見込むが、家賃適正化の進捗等により、前期比減少が続く。

原価計画



- 18/3期-23/3期 減少額 : 約859億円
- 22/3期-23/3期 減少額 : 約34億円

主な原価の増減

◆ **賃貸営業原価** : YoY Δ 約83億円

- ・22/3期からの家賃適正化の継続により、家賃原価は大幅減少
- ・空室損失引当金 (Δ は益)
22/3期 : Δ 66億円、23/3期 : Δ 30億円
(YoY + 36億円)
- ・入居率の上昇、電気ガスの値上がりにより、
マンスリー水光熱費はYoY + 12億円

◆ **賃貸管理原価** : YoY + 約63億円

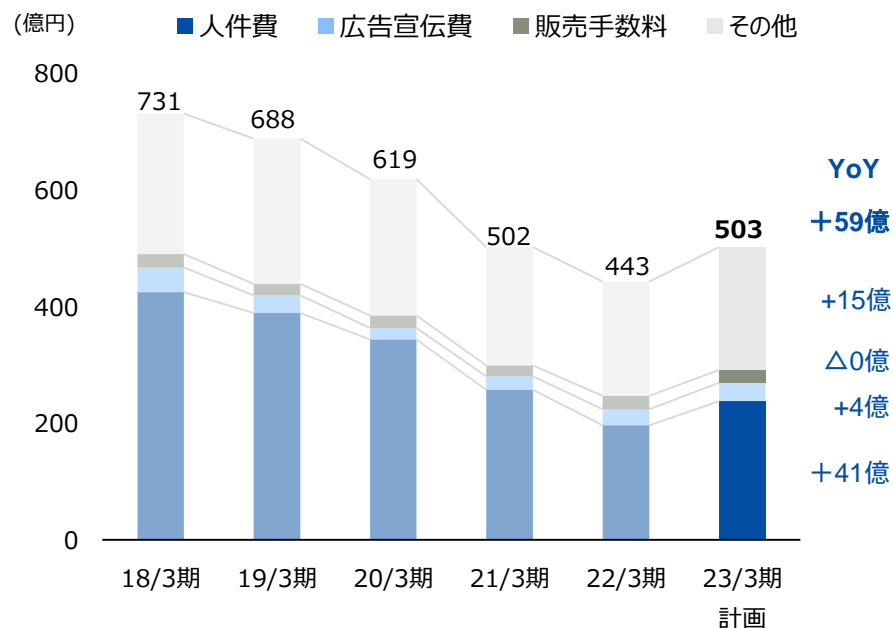
- ・前期取り組んだオペレーションの改善は継続するものの、
メンテナンス件数の増加により、大幅増加

◆ **建築・不動産原価** : YoY Δ 約3億円

- ・前期同様、新規受注の停止によりほぼ横ばい

人件費は賞与引当金の計上により増加、その他販管費は租税公課・支払手数料などの増加を見込む一方で、業務効率化によるコスト削減に取り組み、選択と集中によるコスト構造の適正化を推進。

販管費計画



- 18/3期-23/3期 「人件費」減少額 **約186億円**
- 21/3期-22/3期 80店舗閉鎖（21/3期：50店舗、22/3期：30店舗）
年間賃料約4億円の削減
- 主な「その他の販管費」
租税公課、支払手数料、賃借料、修繕維持費、減価償却費 等

業務効率化の取り組み

◆業務セントラル化

- ・全国各支店で行っていた契約事務を首都圏の拠点に集約化
- ・非正規雇用割合を高め、人員配置と業務の効率化を図る
- ・23/3期中に埼玉・大阪の2拠点に集約予定
- ・集約後の効果
業務時間削減：12万時間/年

◆コールセンター外注化

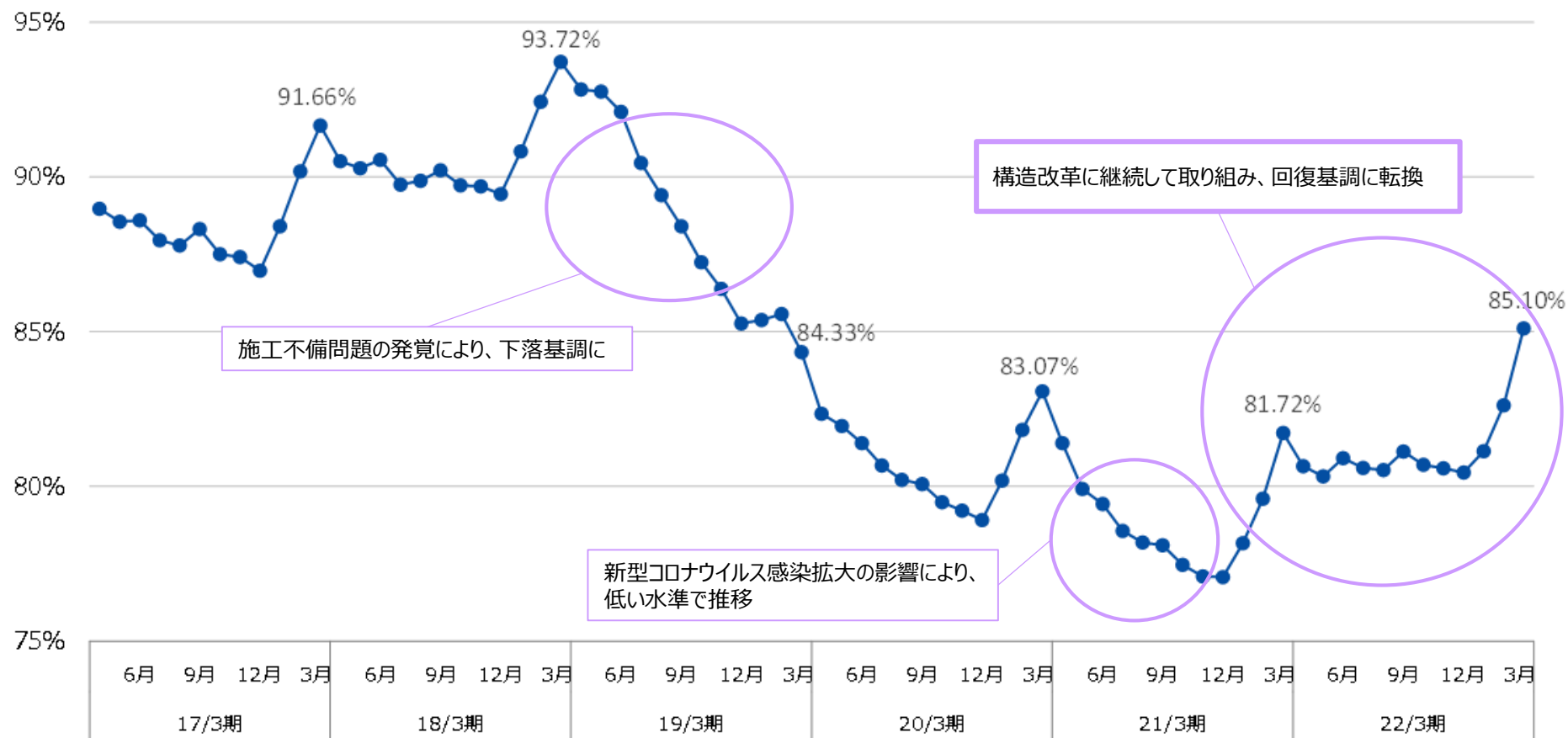
- ・24時間365日体制を維持し最少人員運営を実施
- ・最少人員でコールセンター業務運営を行うため、一部時間帯での外注化を実施
- ・外注化による効果
 1. コスト削減：約1.2億円/年（22/3期 実績）
 2. 外注化による少人化でシステムライセンス削減
 3. 応答率品質を一定数保持

第3章

入居率向上施策

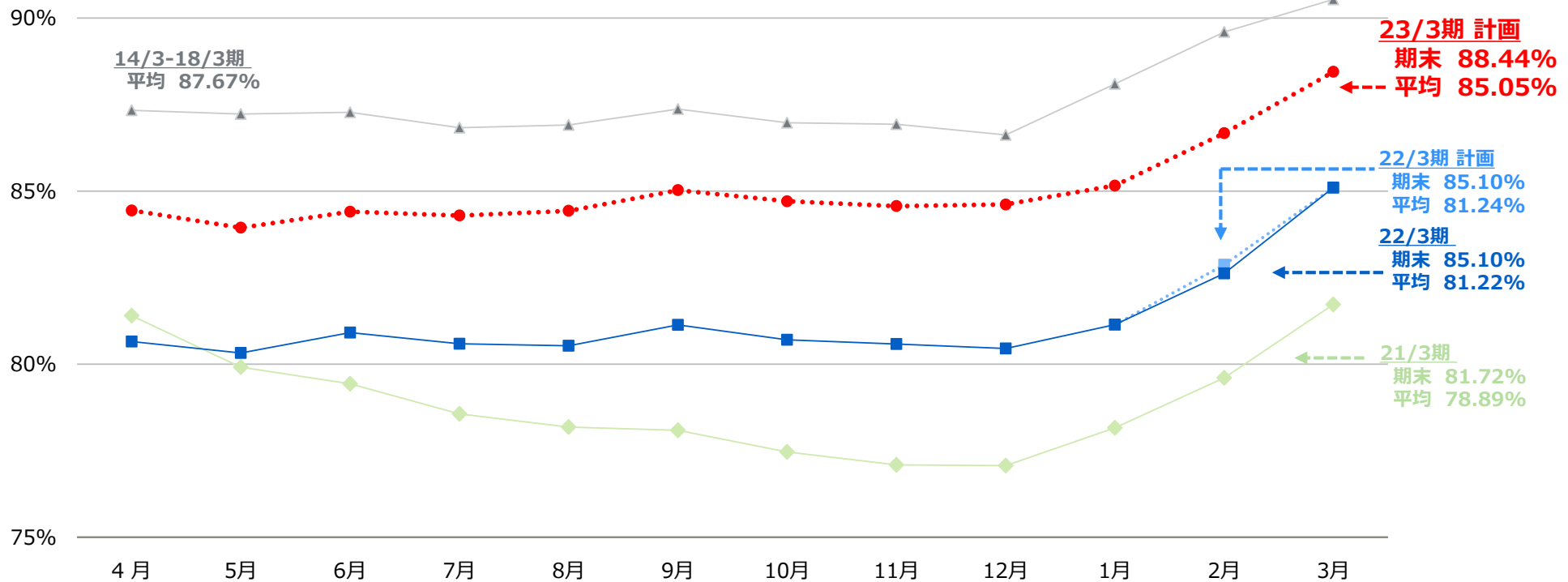
リーマンショック以降18/3期まで上昇を続けてきたが、施工不備問題の発覚・コロナ影響により19/3期から右肩下がり推移。入居率向上施策の実施により、21/3期12月で底を打ち、回復基調に転換。

入居率推移



コロナ影響が緩和傾向であることに加え、入居率向上施策の実施により、21/3期から22/3期にかけて入居率は改善。23/3期も入居率向上施策の継続により、期末88.44%、期中平均85.05%と、従前水準への回復を目指す。

入居率



① 4-8月	② 9-12月	③ 1-3月
法人顧客は、新入社員の研修終了に伴うまとまった退室が発生、個人顧客は、進学需要・就職需要等が一段落する為、入居率はやや下降トレンド。	9月は異動と留学生の秋入学需要が発生し、若干の上昇トレンドだが、10-12月は、明確な需要が存在しないシーズンとなるため、入居率はほぼ横ばいで推移。	新年度に向けた企業の異動、新入学生・新社会人の新生活に向けた部屋探しなど、需要が高まるシーズン。 4Qで約3.8pの上昇を目指す。

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

属性毎（法人顧客・個人顧客）に入居率向上施策を実施し、入居率計画の達成を目指す。
23/3期は入国制限の緩和が進むことから、特定技能人材・留学生を中心に外国籍顧客の獲得に注力。

シェアアップによる部屋利用残の増加（法人）

「社宅戦略のブレイク」の地位確立

- ◆ **トップ営業の実行**
経営陣によるトップ営業を推進し、顧客の課題解決を図る。
- ◆ **営業体制の強化**
首都圏を中心に営業本部を増設。5本部から8本部への体制変更により、行動量の増加を図る。
- ◆ **個社別戦略**
顧客の特性・ニーズに合った戦略を策定・推進することで部屋利用の促進を目指す。

**特定5業種（派遣/建設/運輸/飲食/流通）を中心に
シェアアップにより部屋利用残の増加を図る**

特定技能人材の利用増加 *2

外国人材支援企業とのアライアンスによる販路拡大、特定技能支援機関との関係強化により、「**特定技能人材**」の利用増加を図る。

仲介業者・WEB集客の活用（個人）

国内仲介業者との連携・協業

- ◆ 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、仲介業者への営業活動を強化。
- ◆ **22/3期実績**
 - ・仲介業者契約件数：35,576件（YoY+34.2%）
 - ・個人契約における仲介業者契約比率：38.9%（YoY+6.9p）

WEB集客の強化 *1

デジタルマーケティングの強化
⇒ホームページの導線改善による反響増加を目指す

留学生の利用増加 *2

入国緩和により今後新規入国の増加が予想される「**留学生**」をメインターゲットに、7拠点のIFCによる対応に加え、仲介業者や留学センターとの関係を強化。

*1 詳細はP25参照

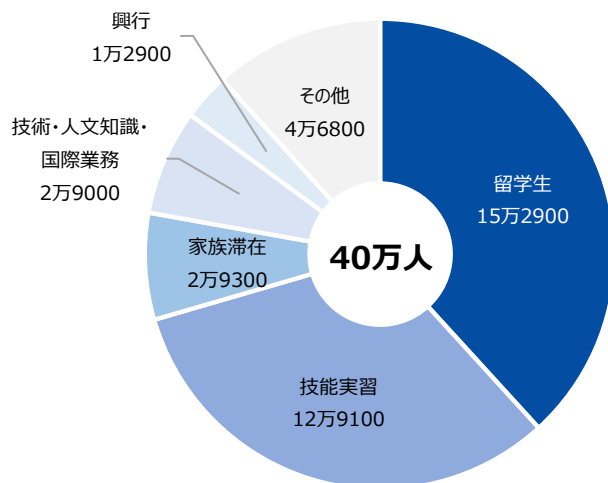
*2 詳細はP22参照

入国制限の緩和により、外国籍の入国者数は徐々に増加する見込み。
属性別にターゲットを設定し、コロナ拡大前である20/3期水準の利用獲得を目指す。

2023年3月期 計画

- ▶ 外国籍契約件数（個人契約）
約13,000件 獲得（YoY+65%）

▼「在留資格認定証」発行済み未入国者数(2022年1月4日時点)



ターゲット

反響経路

留学生

- 大学、専門学校、日本語学校
- **仲介業者**
- 留学センター

一般就労

- **仲介業者**
- 人材エージェント

特定技能人材

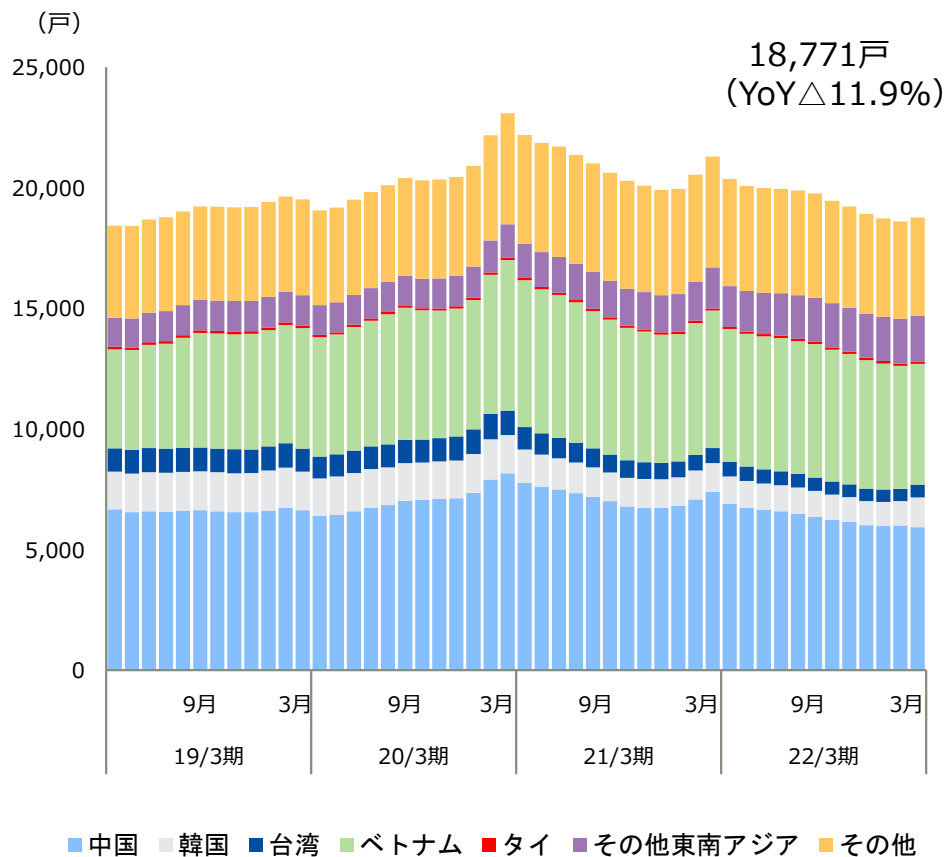
- **特定技能支援機関**
- **仲介業者**
- **受入企業**

技能実習生

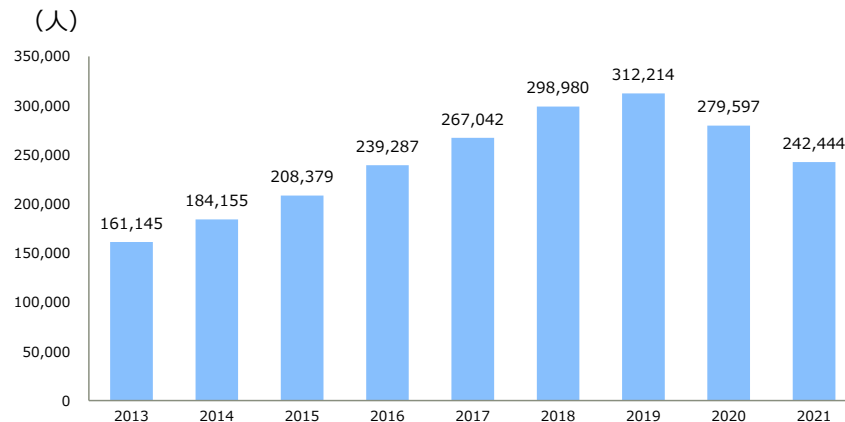
- 監理団体
- 受入企業

個人契約の約1.8万戸に法人契約の約1.4万戸を加えると外国籍入居者全体は約3.3万戸であり、契約戸数全体の6.9%相当。(YoY : △0.7p、QoQ : △0.1p)

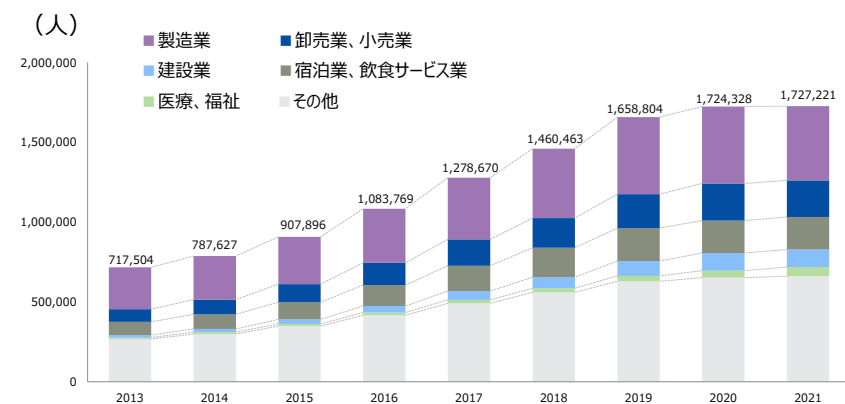
外国籍 当社契約戸数 (個人契約のみ)



外国人留学生数の推移*1



外国人労働者数*2



*1 独立行政法人日本学生支援機構(JASSO)「2021(令和3)年度外国人留学生在籍状況調査結果」より

*2 厚生労働省「外国人雇用状況」の届出状況まとめ(令和3年10月末現在)より

第4章 DX化の推進

23/3期は効率的な費用投入により、デジタルマーケティングを強化。また、賃貸サイトは多言語対応とすることにより、外国籍も含めて反響数・成約数の増加を図る。

デジタルマーケティングの最適化

2023年3月期 主な取組み

1

新規メディアの追加及び
お部屋探しサイトのフルリニューアルに着手

2

トラッキングを整理し、各メディアの収益性を適切に管理

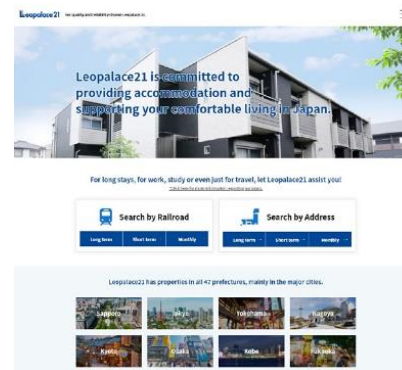
3

不動産ポータルサイトへの積極的な掲載



22/3期において、
サイト利用者はYoY + 46%、コンバージョン(問合せ数)はYoY + 61%。
23/3期も更なるデジタルマーケティングの強化を図る。

賃貸サイトの多言語対応



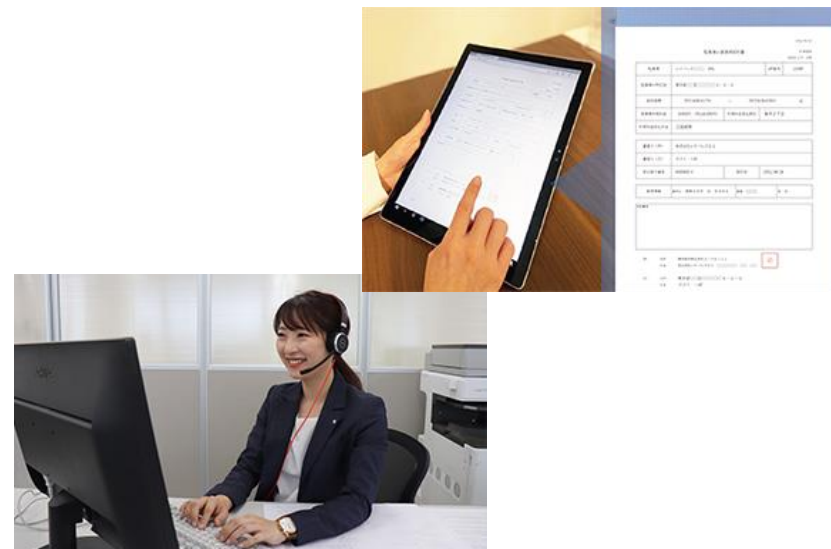
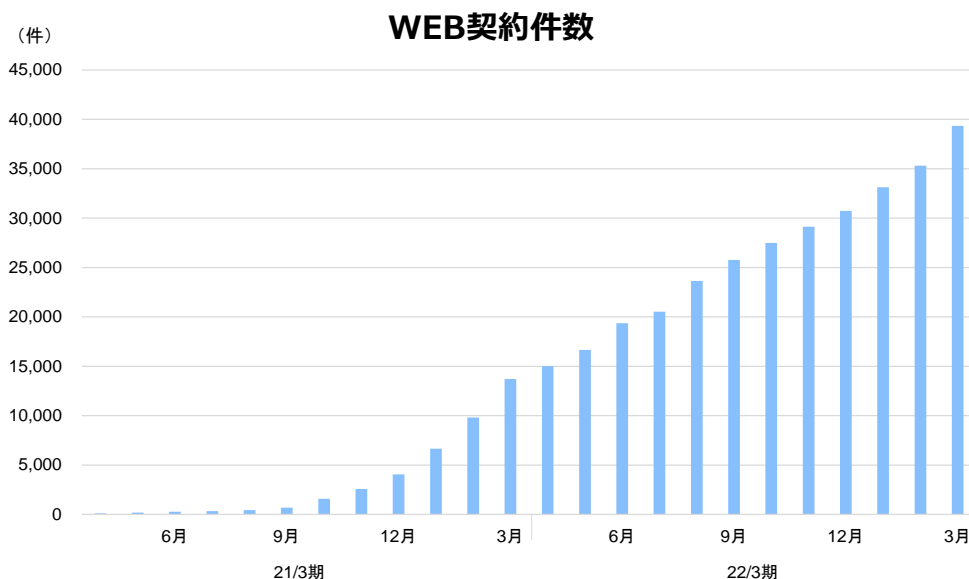
◆ 英語・中国語（簡体字/繁体字）・韓国語・ベトナム語の
計5言語対応

◆ 当社ホームページを通して、
世界各地から日本でのお部屋探し~お申込みまでが可能

◆ 外国籍の方の住居探しにおける「**言語障壁**」という課題を解決し、
多様化するニーズに対応

書面交付が法律で義務付けられている定期借家契約を除き、顧客との間で取り交わす一連の賃貸契約手続きを全て電子化。お部屋探しから契約までが非対面で完結可能に。

WEB契約の変遷



◆ 2015年～ Leo-sign

2015年より導入の電子契約サービス。脱はんこのニーズの高まりにマッチ。22/3期は全法人契約のうち、34.0% (56,546件) で採用。

◆ 2019年～ WEB契約

2019年6月より導入開始。非対面で契約締結が可能。22/3期 計画：25,000件 実績：25,641件

◆ 2020年～ WEB接客・WEB内見

2020年10月より導入開始。テレビ電話を利用し、接客や内見が可能。WEB契約やLeoLockと合わせて利用いただくことで、来店せず全ての手続きが可能。

◆ 2021年～ eKYC

2021年1月より導入開始。「駐車場契約」における“本人確認書類のアップロードの受付”と“WEB面談による審査”が可能。

従前より提供していたサービスに加えて、23/3期はスマートロックの運用を開始。レオネットは接続方式の変更により、回線遅延が起きにくい大容量方式を採用。

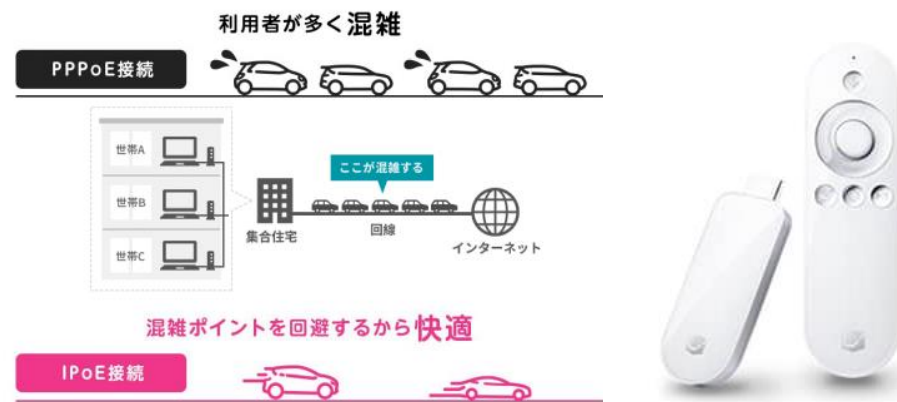
スマートロック

- ◆ 当社が管理する賃貸物件の約8割に相当する**44万戸**を対象に、2022年6月から順次導入。
- ◆ お部屋探しの内見の際や入居契約後、鍵を受け取るための**来店が不要**に。感染症対策に有効な**非対面化も実現**。
- ◆ スマートフォンやICカード、テンキーでの暗証番号入力など、複数の認証手段で玄関扉の解錠ができるため、**鍵の紛失リスクが軽減**。



LEONET

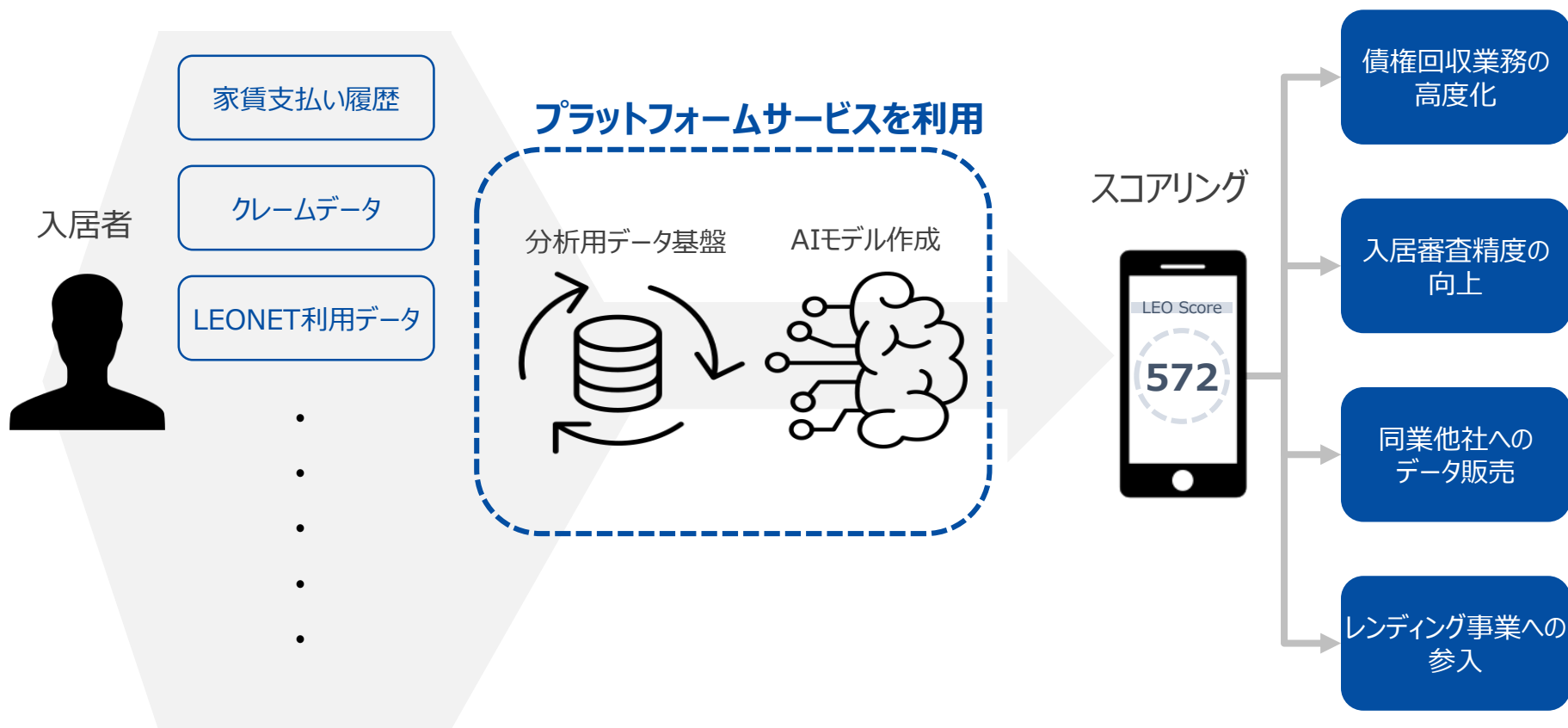
- ◆ 物件に標準装備されているインターネット環境及びコンテンツサービス。CSチャンネル、ショッピング等、様々なサービスが利用可能。
- ◆ 23/3期は、接続方式を「PPPoE方式」から「IPoE方式」に順次変更。**回線遅延が起きにくい大容量方式**にすることで、入居者様の**利便性向上**を図る。



AI技術を利用し、賃貸事業の運営により蓄積された莫大なデータを活用。
AI信用スコアリングサービスのスキーム構築により、将来的にはプラットフォームビジネスへの展開を検討。

プラットフォームビジネスへの展開

AI信用スコアリングサービスのスキーム構築を図る



第5章

ガバナンスの強化・グリーン化の推進

各部門のリスク管理担当者・コンプライアンス担当者の機能を強化し、全役職員のリスク感度及びコンプライアンス意識をさらに向上させる。2022年1月には購買部を設置。より一層強固なガバナンス体制を構築し、CSR調達ガイドラインの運用強化を推進する。

コンプライアンス推進

コンプライアンスファーストをベースに
自ら考え行動する企業風土への変革を目指す

2023年3月期 方針

◆ リスク感度及びコンプライアンス意識の向上

コンプライアンス推進部により、これまで蓄積してきた様々なリスク・コンプライアンスの具体的事例や役職員の声を反映した教材開発・研修を通して、役職員のリスク感度やコンプライアンス意識の向上を図る。

◆ 各部門のリスク管理担当者・コンプライアンス担当者の機能強化

各部門が主体的にリスク・コンプライアンス事案に対応する事により、自走式対応力の向上を図ると同時に、各部門のリスク感度及びコンプライアンス意識の向上を図る。

購買部および購買管理委員会の設置

「レオパレス21グループ CSR調達ガイドライン」に基づき、
商品・サービス等の調達や取引先選定を厳格化

購買部

- ◆ 「CSR調達ガイドライン」の運用を強化するため、2022年1月26日付で「経営管理本部」内に新設。
- ◆ 今後は購買部が入札等の購買プロセスの企画や実行等を進め、取引の種類・調達製品の種類ごとに入札等の透明かつ厳格な購買プロセスに基づき調達を行う。

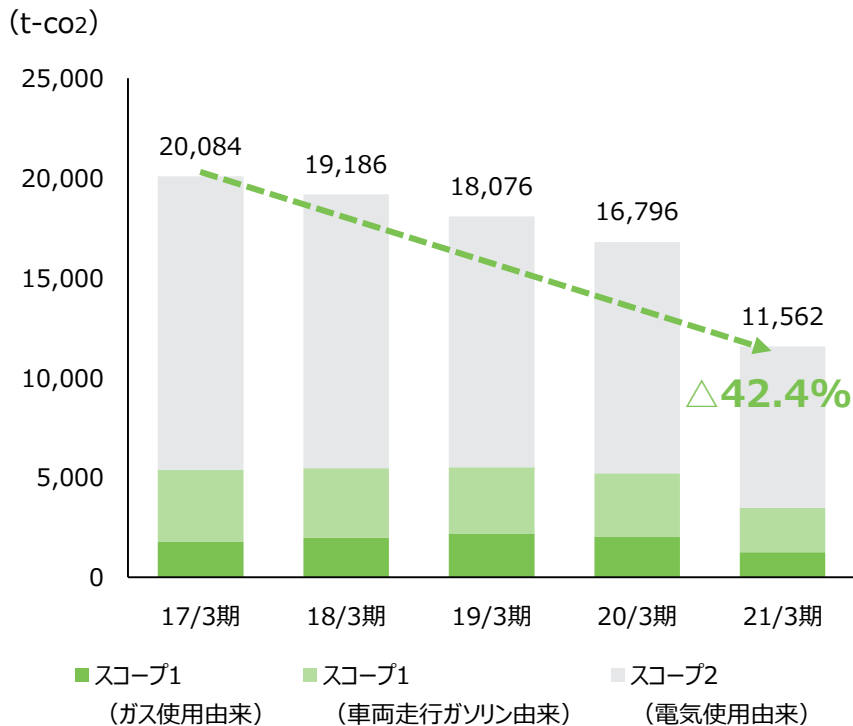
購買管理委員会

- ◆ 代表取締役社長を委員長とし、経営管理本部長、コンプライアンス推進本部長、社内管理部門組織長で構成。
- ◆ 購買に係る重要事項を審議・決定し、適切な品質確保と取引先選定の厳格化を図る。

日本政府は、2020年以降の温室効果ガス排出削減目標として、「2030年度に2013年度比46%削減」を掲げる。
 当社は、当社関連施設から排出されるスコープ1、2（電気・ガス・ガソリン由来）のCO2排出量26%削減の目標を設定。

CO₂排出量（スコープ1、2）

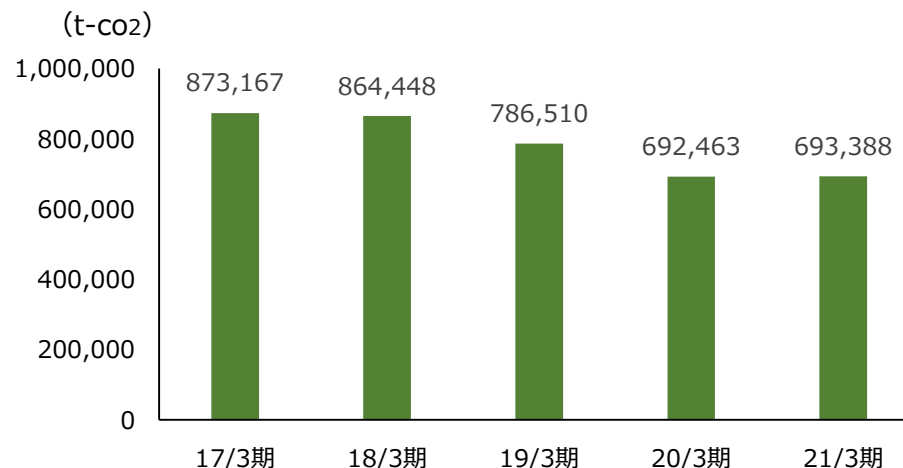
当社目標：
2030年度に2016年度（17/3期）対比26%削減



TCFDフレームワークに基づく開示

- ◆ 22/3期にTCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)の提言に賛同を表明するとともに、TCFDコンソーシアムに参画。
- ◆ TCFDフレームワークに基づく開示に向けて、プロジェクトチームを発足。
- ◆ 23/3期6月にホームページおよびコーポレートガバナンス報告書にて、開示を予定。

CO₂排出量（スコープ3）



第6章 施工不備対応

今後予測される改修戸数：約38,000戸

「要改修等」から「改修完了」を差し引いた98,200戸のうち、すでに調査により明らかな不備が判明した住戸22,606戸と、未調査住戸でこれまでの調査結果を踏まえ不備が予測される住戸約15,000戸を合わせた、約38,000戸の改修を見込む。

(2022年4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		予測改修戸数
				要改修等	改修完了	
ネイル・6シリーズ	15,283	7,764	121,952	90,401	45,209	22,000
その他シリーズ	23,802	4,630	72,086	58,598	5,640	16,000
合計	39,085	12,394	194,038	148,999	50,849	38,000

引き続き財務基盤の立て直しを図りつつ、着実に施工不備の改修を実施。
2024年末までに明らかな不備の解消を目指す。

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

* 再発防止策の進捗状況：<https://www.leopalace21.co.jp/info/pdf/2021/progress.pdf>



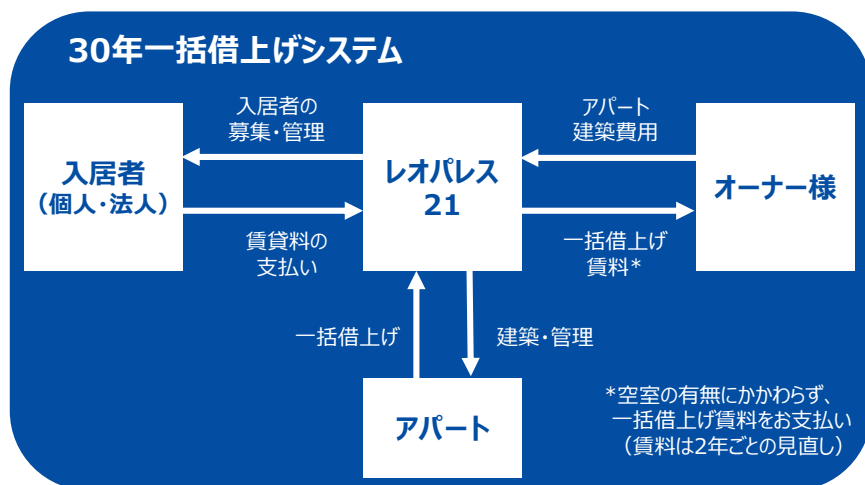
Appendix

会社データ (2022年3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 4,356名 単体 3,589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	50,972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



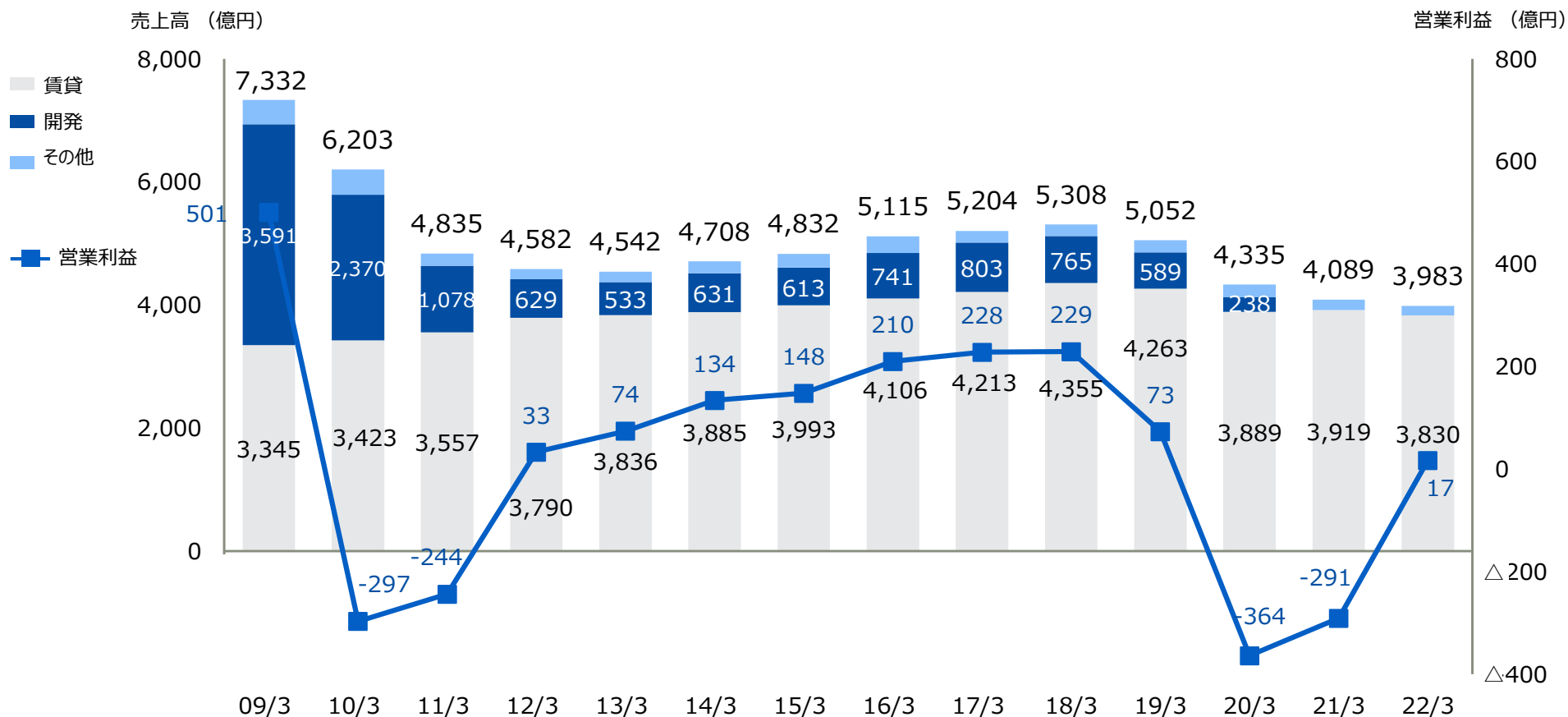
グループ会社 (2022年3月末現在)

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	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	ウリレオPMC 韓国 賃貸管理
国際事業	Leopalace21 Singapore Pte. Ltd. 投資事業統括	LEOPALACE21 PHILIPPINES INC. サービスオフィス運営	
開発事業	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」

10/3期・11/3期は、リーマンショックの影響により、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、賃貸事業中心のビジネスモデルにシフト。19/3期に施工不備問題発覚、21/3期からは構造改革に取り組むも、コロナ影響を受け、20/3期から2期連続の営業損失を計上。22/3期は構造改革の継続により、営業利益がプラスに転換。

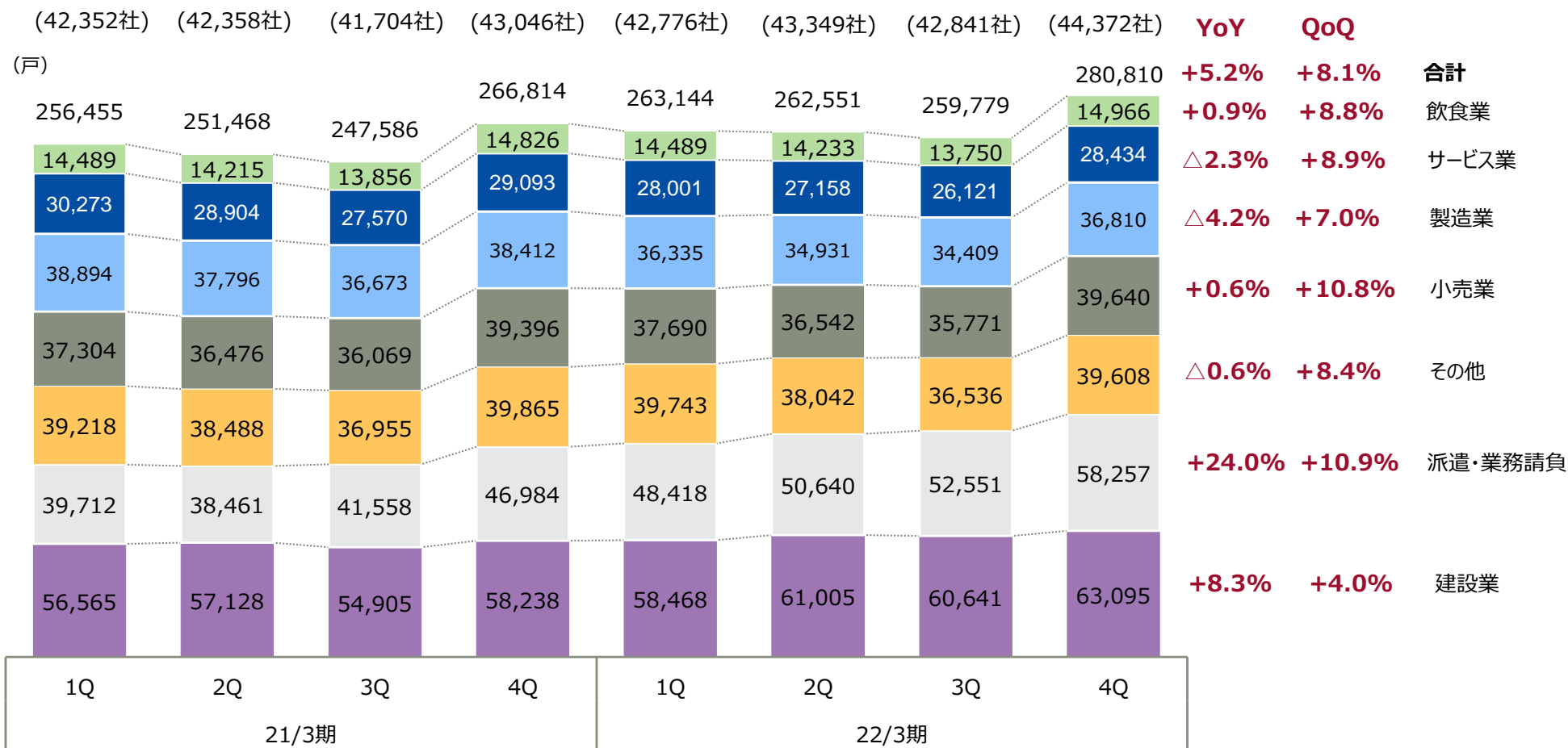
業績推移



全国上場企業の約80%が当社を利用。

派遣・業務請負、建設業は1-3Qから引き続き4Qも増加したことに加え、コロナ影響の緩和により、飲食業、サービス業、小売業も4Qは高い増加率で推移。

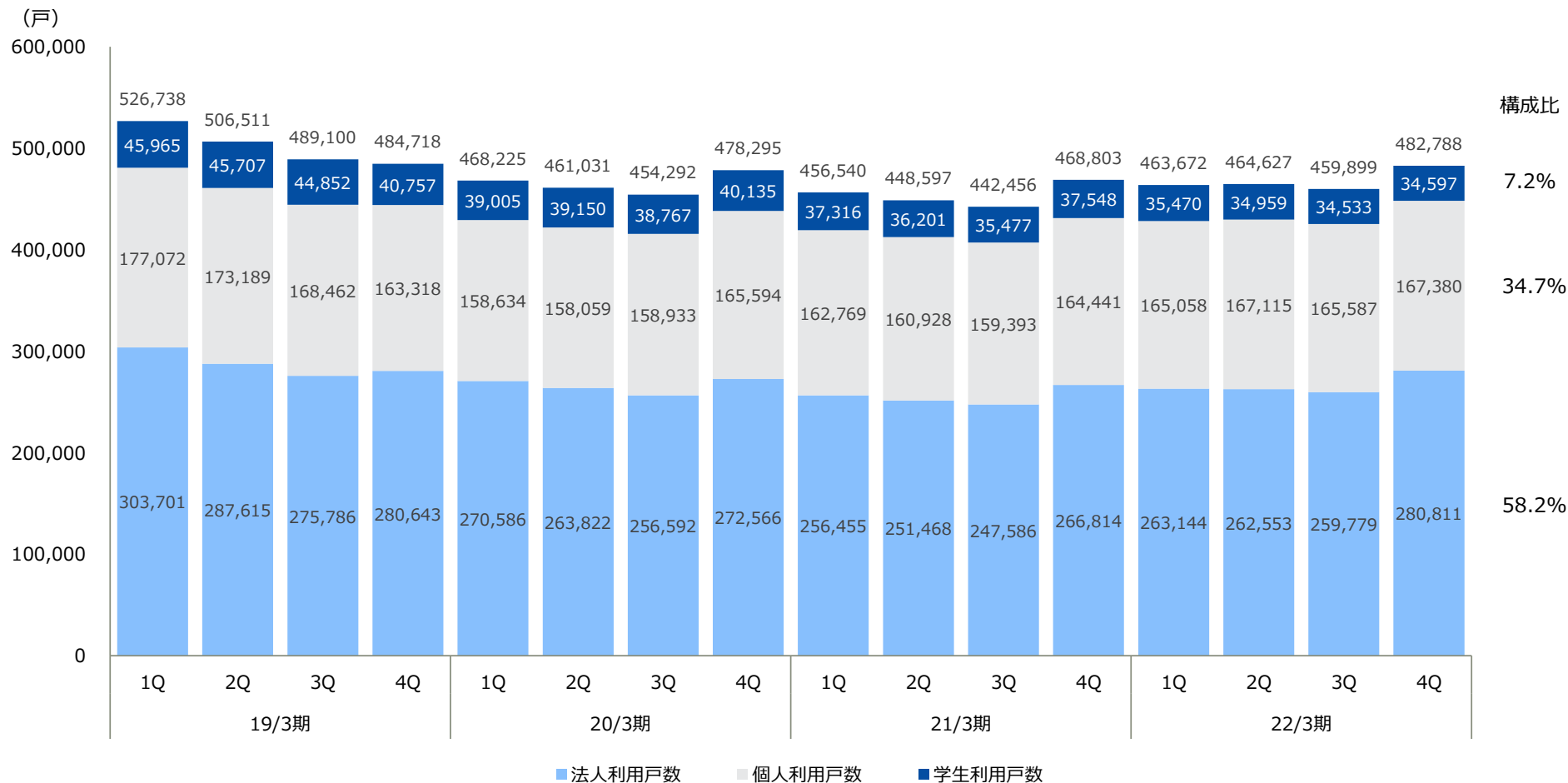
法人業種別契約戸数



*YoY : 前年同期比 (21/3期4Qとの比較) 、QoQ : 前四半期比 (22/3期3Qとの比較)

入居率向上施策の実施、コロナ影響の緩和により、法人・個人の契約戸数はYoYプラス。
 学生は、入国制限による留学生の減少からYoY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

入居率向上施策の実施、コロナ影響の緩和により、徳島を除く全県の入居率がQoQプラス。
22/3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。

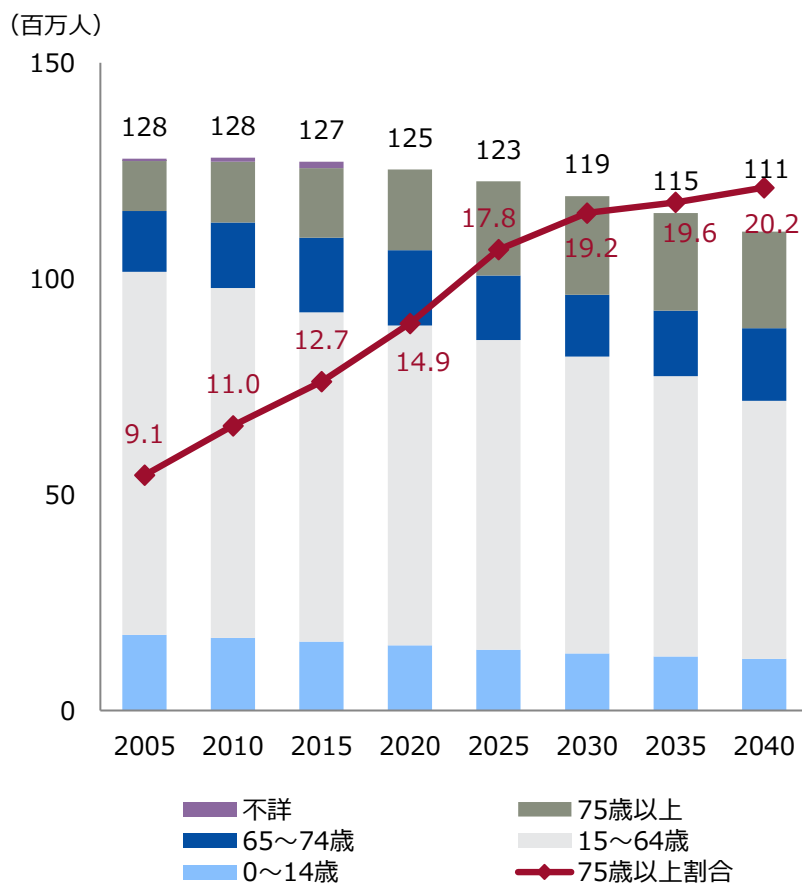
エリア別管理戸数（千戸）と入居率

(千戸、%)	22/3期 4Q				(千戸、%)	22/3期 4Q				(千戸、%)	22/3期 4Q			
	管理戸数	入居率	YoY	QoQ		管理戸数	入居率	YoY	QoQ		管理戸数	入居率	YoY	QoQ
北海道	13	78%	+8p	+6p	福井	4	94%	+1p	+5p	岡山	12	84%	±0p	+3p
青森	4	84%	+1p	+1p	山梨	4	86%	+5p	+3p	広島	14	88%	+2p	+5p
岩手	3	94%	+5p	+2p	長野	11	86%	+6p	+3p	山口	7	90%	+3p	+7p
宮城	10	84%	+3p	+5p	新潟	9	79%	+1p	+2p	徳島	2	89%	+6p	△1p
秋田	2	94%	+8p	+8p	岐阜	7	87%	+4p	+5p	香川	5	80%	△1p	+5p
山形	4	83%	±0P	+3p	静岡	25	77%	+2p	+4p	愛媛	4	86%	+1p	+3p
福島	10	82%	±0P	+5p	愛知	41	89%	+5p	+4p	高知	2	86%	+4p	+4p
茨城	15	84%	+6p	+5p	三重	12	85%	+9p	+5p	福岡	20	87%	+2p	+5p
栃木	11	84%	+7p	+4p	滋賀	8	94%	+8p	+6p	佐賀	3	91%	+4p	+6p
群馬	12	78%	±0P	+1p	京都	9	89%	+4p	+5p	長崎	2	93%	+1p	+4p
埼玉	46	85%	+3p	+4p	大阪	31	83%	+3p	+5p	熊本	7	90%	+5p	+5p
千葉	34	80%	+2p	+5p	兵庫	22	85%	+3p	+5p	大分	4	84%	+1p	+4p
東京	45	86%	+3p	+6p	奈良	3	87%	+5p	+4p	宮崎	2	84%	△1p	+4p
神奈川	41	90%	+6p	+7p	和歌山	3	77%	±0p	+4p	鹿児島	3	86%	±0p	+3p
富山	5	80%	+4p	+6p	鳥取	2	91%	△2p	+3p	沖縄	5	94%	±0p	+2p
石川	5	75%	△3p	+4p	島根	2	96%	+3p	+3p	合計	567	85%	+3p	+5p

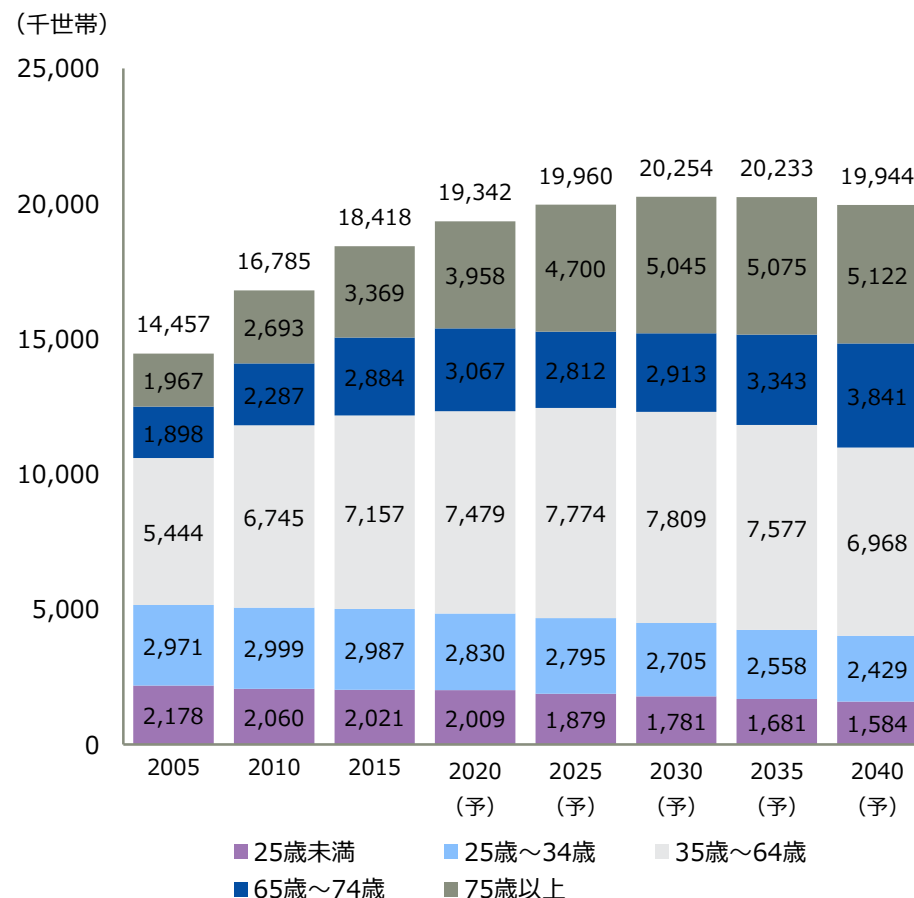
*YoY：前年同期比（21/3期4Qとの比較）、QoQ：前四半期比（22/3期3Qとの比較）

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

■ 投資家情報・CSRに関するお問い合わせはこちら

株式会社レオパレス21 経営企画部 IR課

TEL : 050-2016-2907

E-mail : ir@leopalace21.com



*受付時間 : 9:00-18:00 (土日祝日および当社休業日を除く)

© Leopalace21 Corporation. ALL RIGHTS Reserved.

