

# 株式会社レオパレス21

## 2023年3月期 第1四半期 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

50<sup>th</sup>  
Re・connect



	エグゼクティブサマリー	2
第1章	2023年3月期1Q 決算概要	3
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化の推進	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

PL

- 売上高および各段階利益において計画を達成  
(売上高：1,014億円、営業利益：35億円、純利益16億円)
- 1Q決算の営業黒字は4期ぶり、最終黒字は5期ぶり

賃貸  
事業

- 平均稼働単価が上昇し、前期比・計画比ともにプラス
- 1Q平均入居率は84.19%と、YoY + 3.56の大幅上昇

コスト

- 売上原価は前期比35億円、計画比11億円マイナス。賃貸管理原価の期ズレにより計画を下回る水準で推移、前期比では家賃適正化の効果が大きく寄与
- コスト管理の徹底により、販管費は前期比1億円、計画比8億円マイナス

第1章

2023年3月期1Q 決算概要

### 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：特定技能人材、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

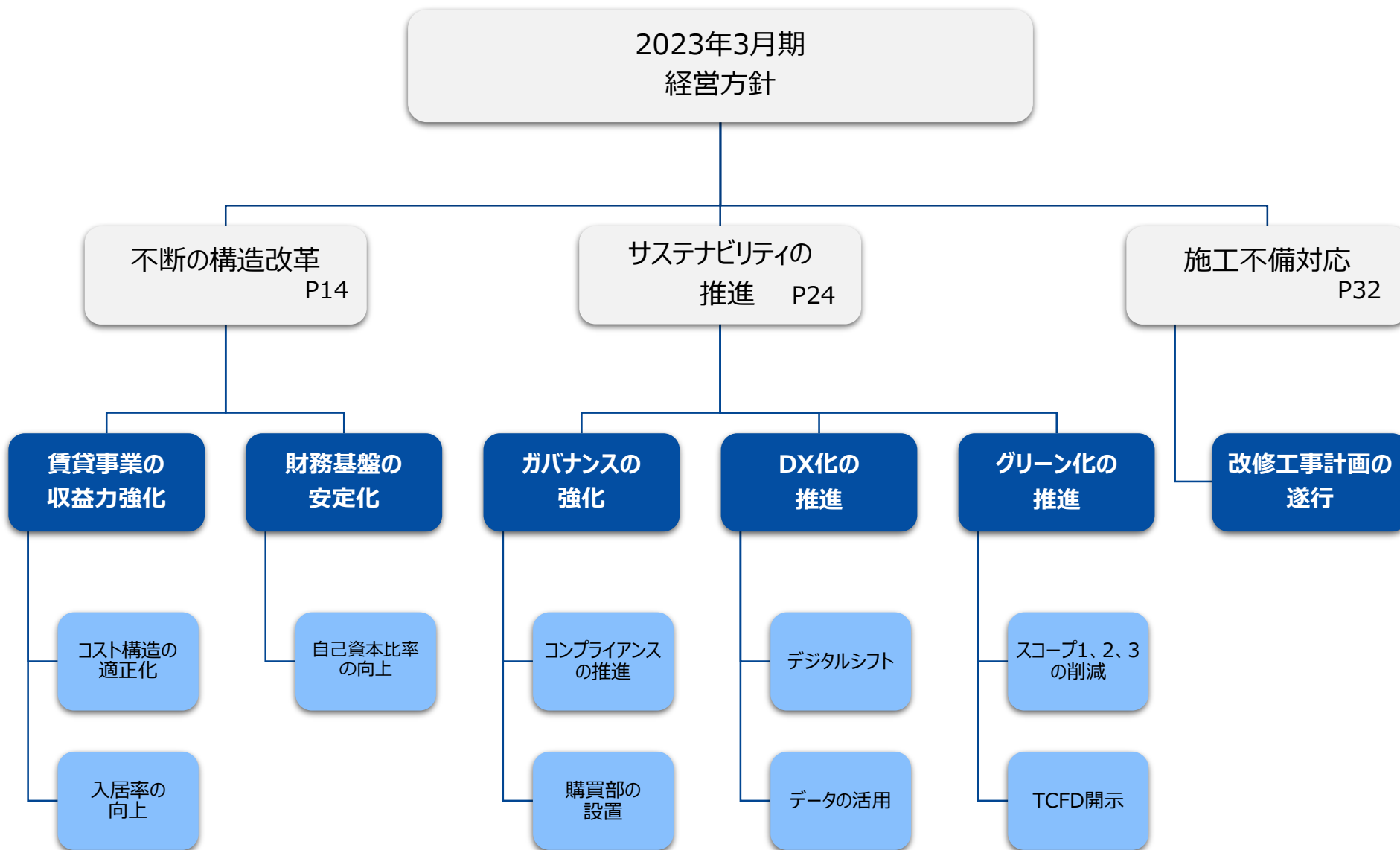
2023/3期  
経営方針

### 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

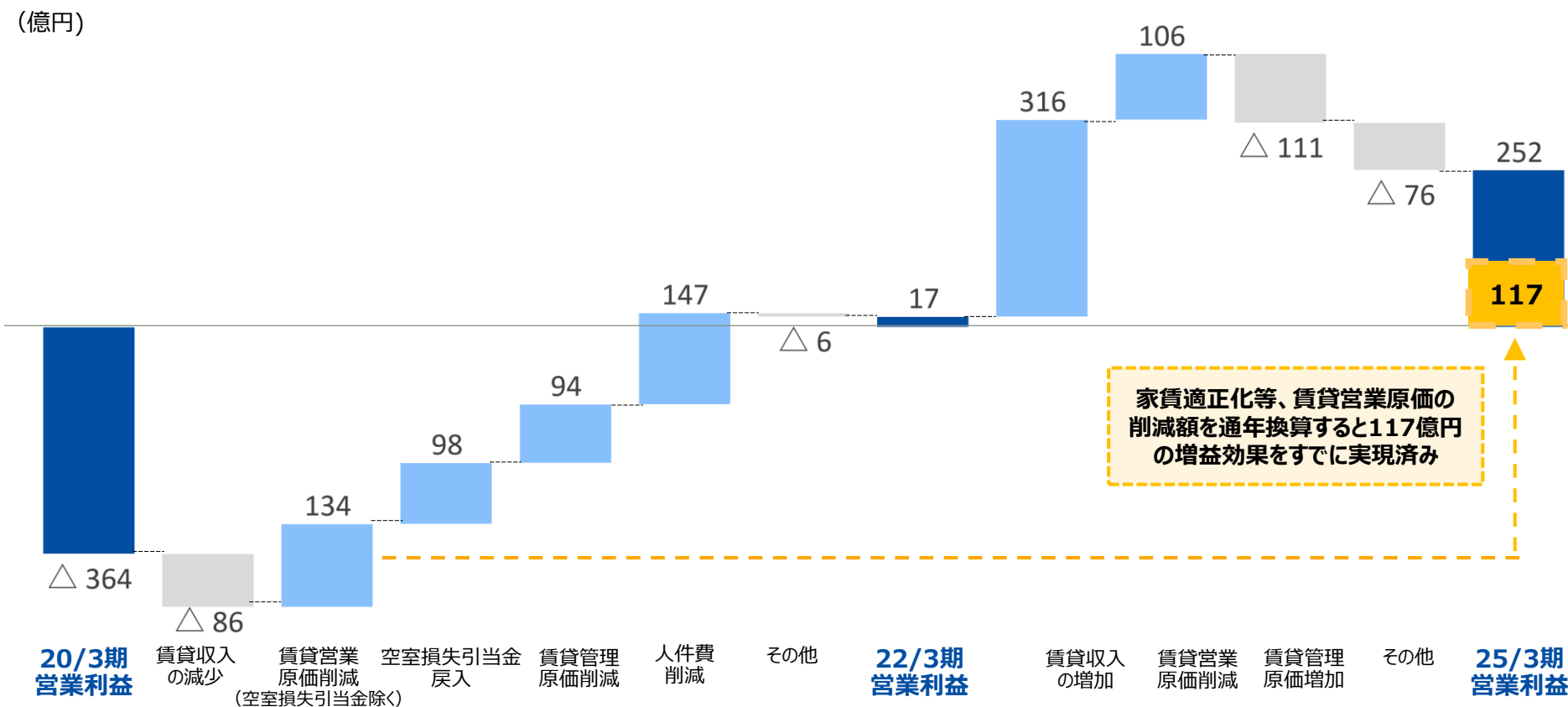
### 施工不備対応

- ◆ 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



入居率の向上、家賃単価の上昇により、1Q決算での増収は4期ぶり。

決算ハイライト

(百万円)	22/3期1Q 実績	23/3期1Q 計画	23/3期1Q 実績			増減要因
				前期比	計画比	
売上高	100,244	100,400	101,406	+1,162	+1,006	家賃単価の上昇により計画比プラス。
売上原価	90,472	88,100	86,908	△3,564	△1,191	家賃適正化の効果により、売上原価は前期比大幅マイナス。 空室損失引当金△5億円の計上、賃貸管理原価の期ズレにより、計画比もマイナス。
売上総利益	9,771	12,300	14,498	+4,727	+2,198	
%	9.7%	12.3%	14.3%	+4.5p	+2.0p	
販管費	11,059	11,800	10,919	△140	△880	売上総利益の増加に加え、広告宣伝費や支払手数料など販管費各項目の抑制により、営業利益は前期比・計画比ともにプラス。
営業利益	△1,287	500	3,579	+4,867	+3,079	
%	△1.3%	0.5%	3.5%	+4.8p	+3.0p	
経常利益	△2,241	△800	2,643	+4,885	+3,443	営業外費用において支払利息11億円、特別損失において補修工事関連損失2.4億円、固定資産除却損1.4億円を計上。
純利益	△957	△1,400	1,630	+2,587	+3,030	
平均入居率	80.63%	84.26%	84.19%	+ 3.56p	△0.07p	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改善。
EPS	△2.91円	△4.25円	4.96円	+7.87円	+9.21円	



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期と売上高およ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	前期比	増減要因	24/3期	25/3期
				計画(参考)	計画(参考)
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	88.3%	91.3%
EPS	75.71円	+39.66円	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	40.74円	58.99円

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 実績	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	101,406	99,305	102,000	97,920	103,300	100,895	105,100
売上原価	90,472	86,908	87,131	87,900	84,660	87,300	90,024	85,500
売上総利益	9,771	14,498	12,174	14,100	13,259	16,000	10,871	19,600
販管費	11,059	10,919	10,076	12,000	9,794	11,200	13,371	15,300
営業利益	△1,287	3,579	2,097	2,100	3,465	4,800	△2,500	4,300
経常利益	△2,241	2,643	909	900	2,777	3,600	△3,596	3,100
純利益	△957	1,630	1,605	400	5,217	3,300	5,988	22,600

増減要因	【売上高】	23/3期は入居率が前期よりも高い水準で推移することから、毎四半期YoYプラス
	【売上原価】	家賃適正化の効果により、QoQマイナスで推移
	【販管費】	4Qは繁忙期であることから、営業施策の実施により増加傾向
	【純利益】	22/3期は各Qにおいて補修工事関連損失引当金戻入額（特別利益）を計上 23/3期は特別利益の計上を見込まず、1Qは経常利益までの上振れによりYoYプラスであったが、2-3QはYoYマイナスの見通し
	【純利益】	23/3期4Qは複数年の繰延税金資産計上を見込むことから、YoY大幅プラス

\*期初公表の四半期別計画から変更せず。

利益剰余金の増加、その他の包括利益累計額の増加により、自己資本はQoQ + 30億円。  
23/3期1Q末の自己資本比率は2.9% (QoQ + 2.2p)。

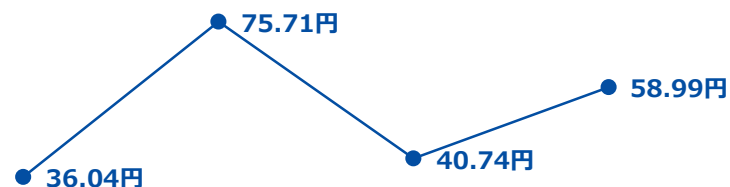
バランスシート 主な項目

(百万円)	22/3期末	23/3期1Q末	QoQ	増減要因
現金及び預金	45,523	<b>43,869</b>	△1,654	<b>■現金及び預金</b> 1Qは例年QoQマイナスのトレンド。支払いの抑制により減少幅は低減。
<b>資産合計</b>	145,430	<b>143,097</b>	△2,332	
有利子負債*	33,045	<b>32,991</b>	△ 54	<b>■補修工事関連損失引当金</b> (流動26億円、固定151億円) 改修の進捗により、QoQ3億円減少。  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、BS計上額が最も大きかった20/3期末の562億円から177億円まで減少。
補修工事関連損失引当金	18,086	<b>17,773</b>	△ 313	
空室損失引当金	5,632	<b>5,053</b>	△ 579	
<b>負債合計</b>	134,396	<b>129,817</b>	△ 4,579	<b>■空室損失引当金</b> (流動36億円、固定14億円) 残存期間の経過により、5億円の戻入れ。
資本金 資本剰余金 利益剰余金	100 136,345 △135,749	<b>100</b> <b>136,339</b> <b>△134,134</b>	±0 △5 +1,615	
株主資本	392	<b>2,020</b>	+1,628	<b>■その他の包括利益累計額</b> 円安の影響により、為替換算調整勘定が13億円増加。
その他の包括利益累計額	675	<b>2,061</b>	+1,386	
自己資本	1,068	<b>4,082</b>	+3,014	<b>■自己資本</b> 純利益の計上による利益剰余金の増加、その他の包括利益累計額の増加により、30億円増加。
新株予約権	357	<b>343</b>	△13	
非支配株主持分	9,608	<b>8,853</b>	△755	<b>■非支配株主持分</b> レオパレスパワーの自己株式取得と配当実施等により、7億円減少。
<b>純資産合計</b>	11,034	<b>13,279</b>	+2,245	
<b>負債純資産合計</b>	145,430	<b>143,097</b>	△2,332	

\*有利子負債=借入金+リース債務

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。

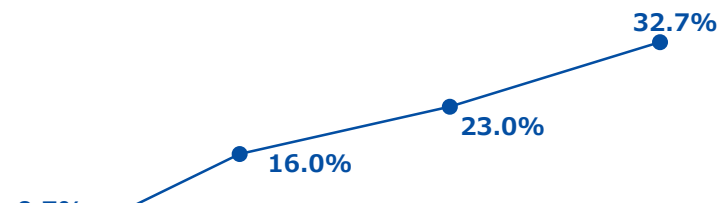
一株当たり当期純利益（EPS）



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

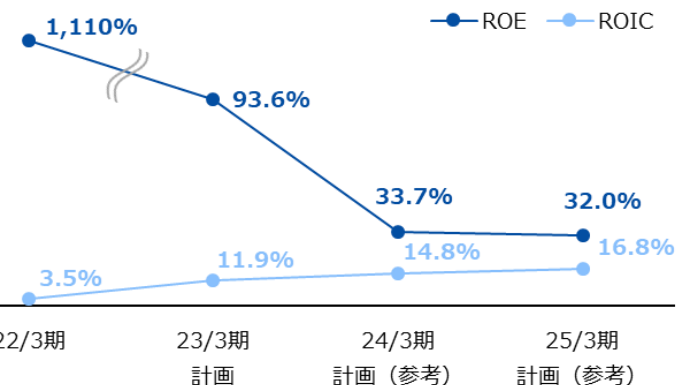
自己資本比率



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）

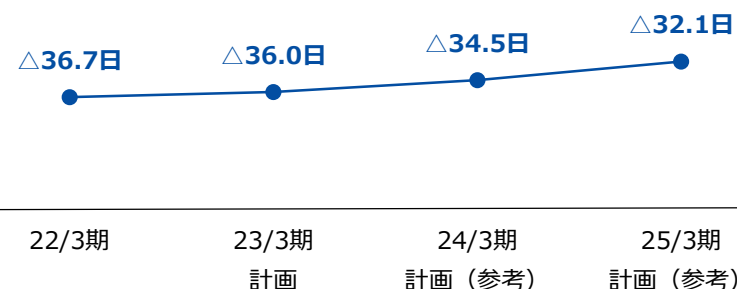


22/3期      23/3期      24/3期      25/3期  
 計画      計画(参考)      計画(参考)

\*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）

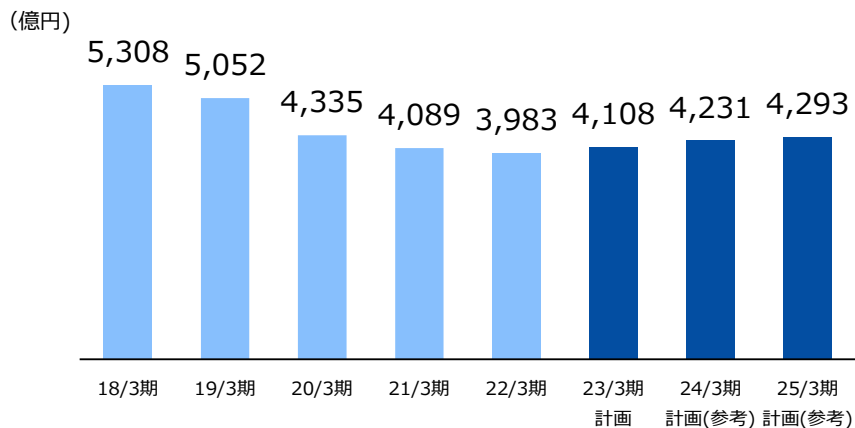


22/3期      23/3期      24/3期      25/3期  
 計画      計画(参考)      計画(参考)

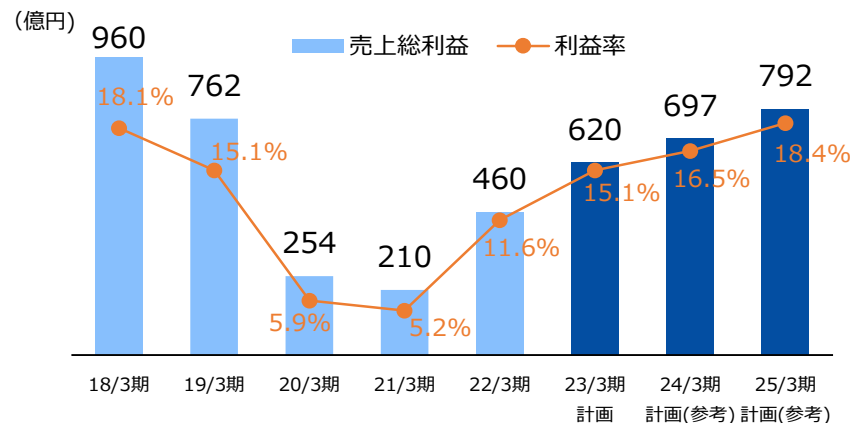
\*CCC：現金支出から現金収入までの日数を示す、資金効率を見るための指標  
 CCC = 売上債権回転日数 + 棚卸資産回転日数 - 仕入債務回転日数

収益構造の改善により、営業利益は20/3期以降右肩上がりで推移。  
 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。

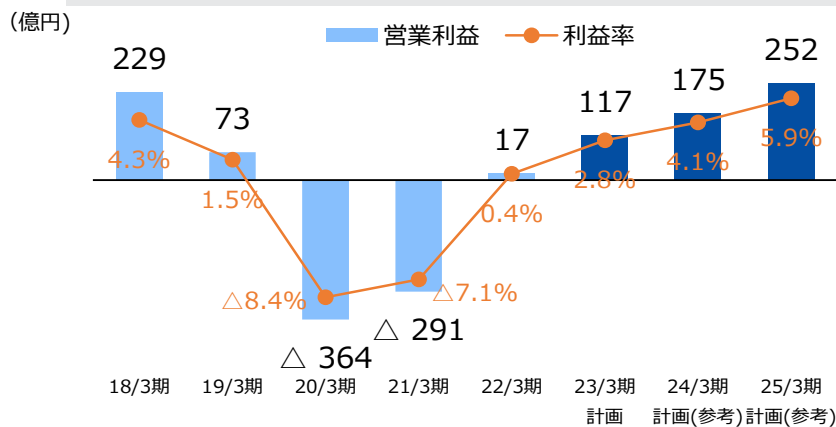
売上高



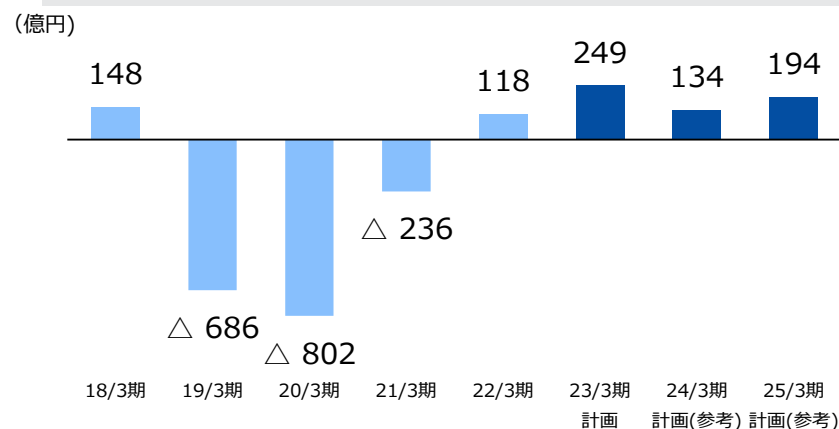
売上総利益



営業利益

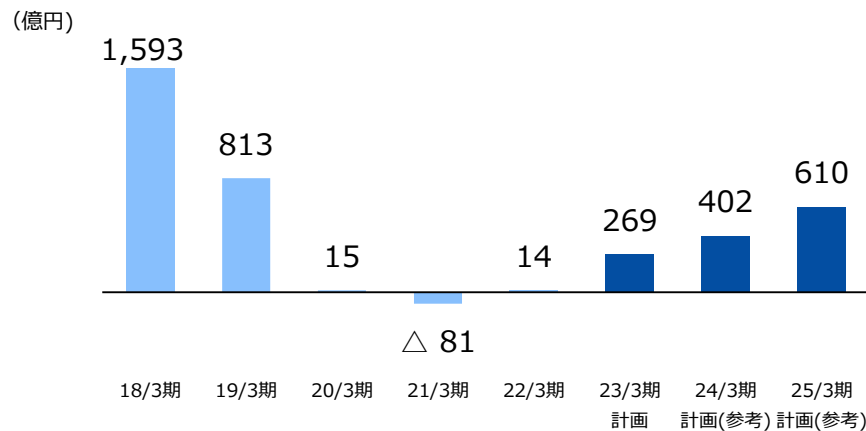


純利益

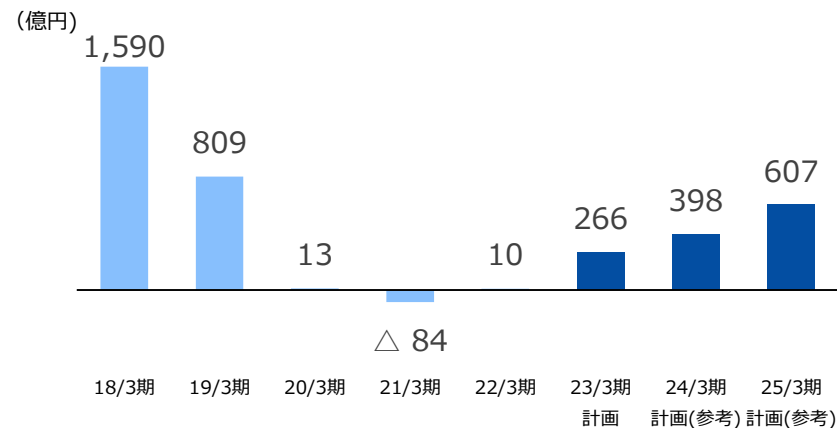


東証基準の債務超過は22/3期末に解消。23/3期から25/3期は、純利益の計上により資本の強化を図るとともに、株主還元（復配・自社株買い）の実施について検討を進める。

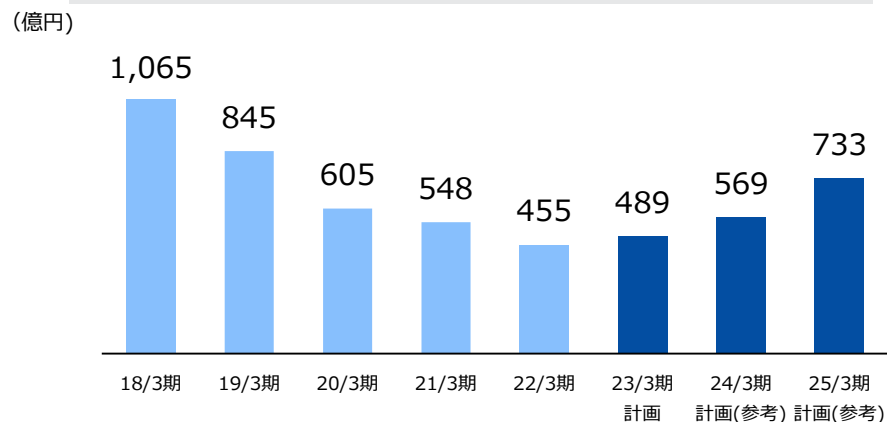
自己資本+新株予約権\*



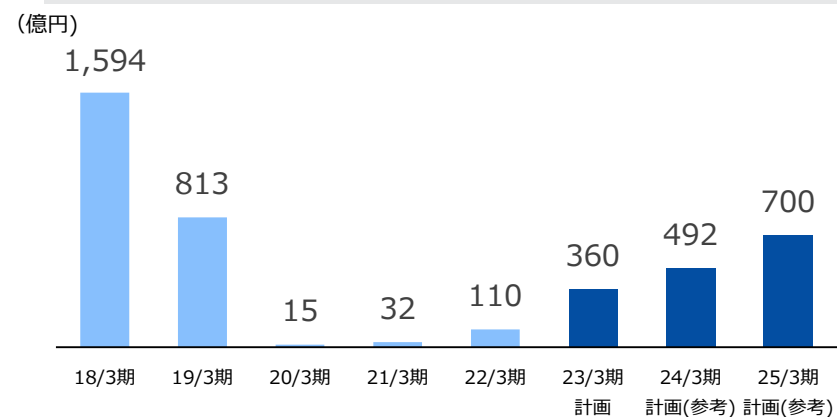
自己資本



現金及び預金



純資産



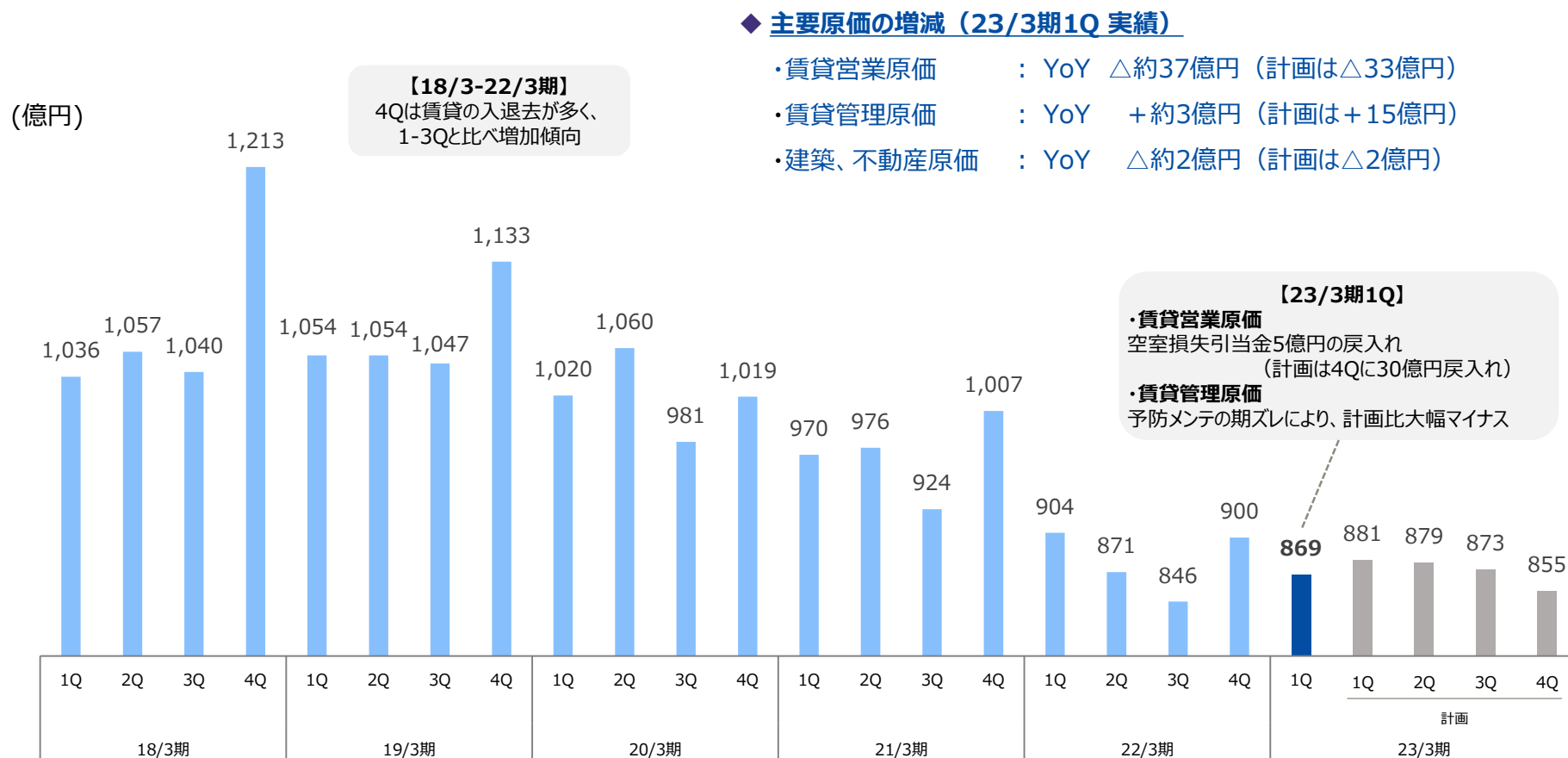
\*東京証券取引所の上場関係規則における純資産

## 第2章 ▶ コスト構造の適正化

---

23/3期1Qは予防メンテの期ズレにより賃貸管理原価が大幅抑制も、通期では計画比差異は縮小していく見通し。

### 売上原価の四半期推移



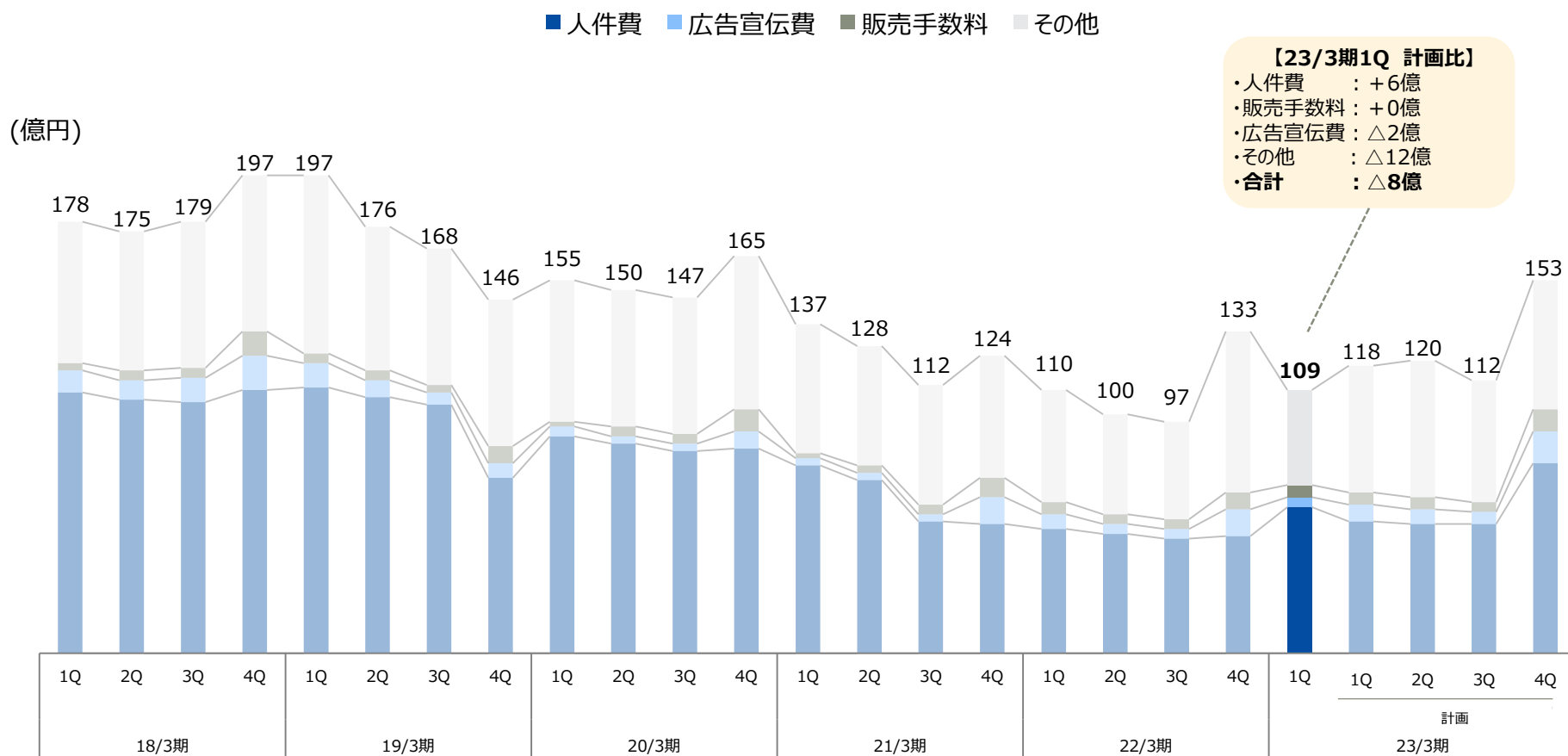
◆ **主要原価の増減 (23/3期1Q 実績)**

- ・賃貸営業原価 : YoY  $\Delta$ 約37億円 (計画は $\Delta$ 33億円)
- ・賃貸管理原価 : YoY +約3億円 (計画は+15億円)
- ・建築、不動産原価 : YoY  $\Delta$ 約2億円 (計画は $\Delta$ 2億円)



23/3期1Qは特別賞与の支給により「人件費」は計画を超過したものの、支払手数料や修繕維持費など、「その他」販管費各項目の大幅な抑制により、計画比マイナス。

販管費の四半期推移



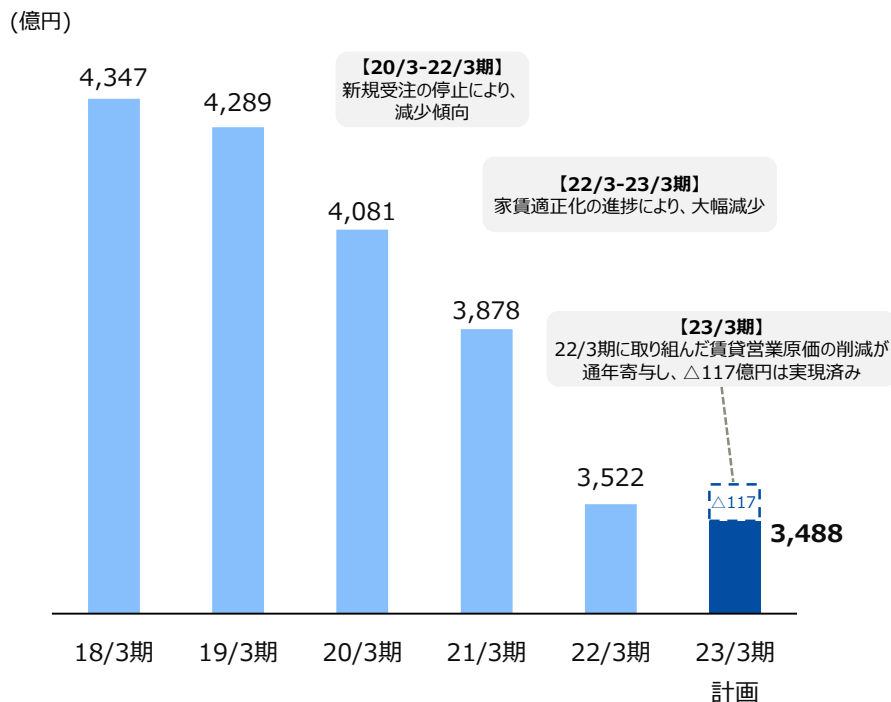
\*「その他」販管費：租税公課、支払手数料、賃借料、修繕維持費、減価償却費等

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。

売上原価

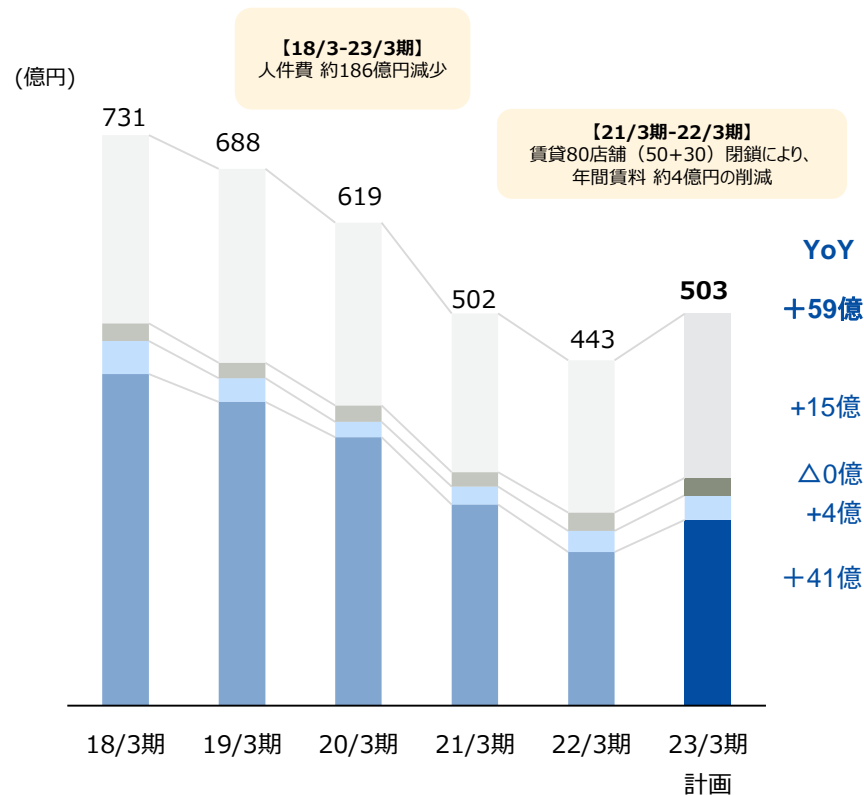
◆ 主要原価の増減（23/3期 計画）

- ・賃貸営業原価 : YoY △約83億円
- ・賃貸管理原価 : YoY +約63億円
- ・建築、不動産原価 : YoY △約3億円



販管費

- 人件費
- 広告宣伝費
- 販売手数料
- その他

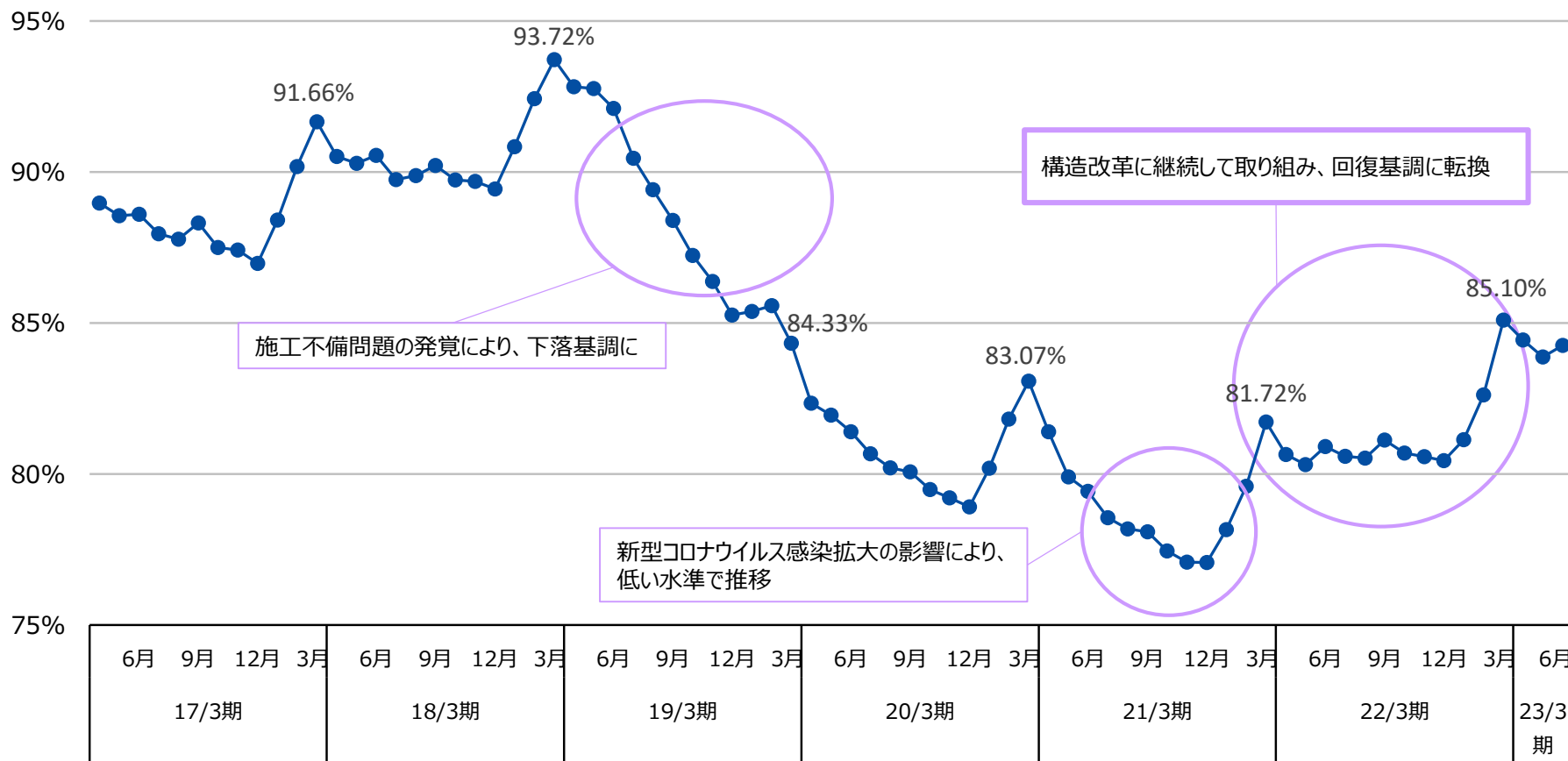


第3章

入居率向上施策

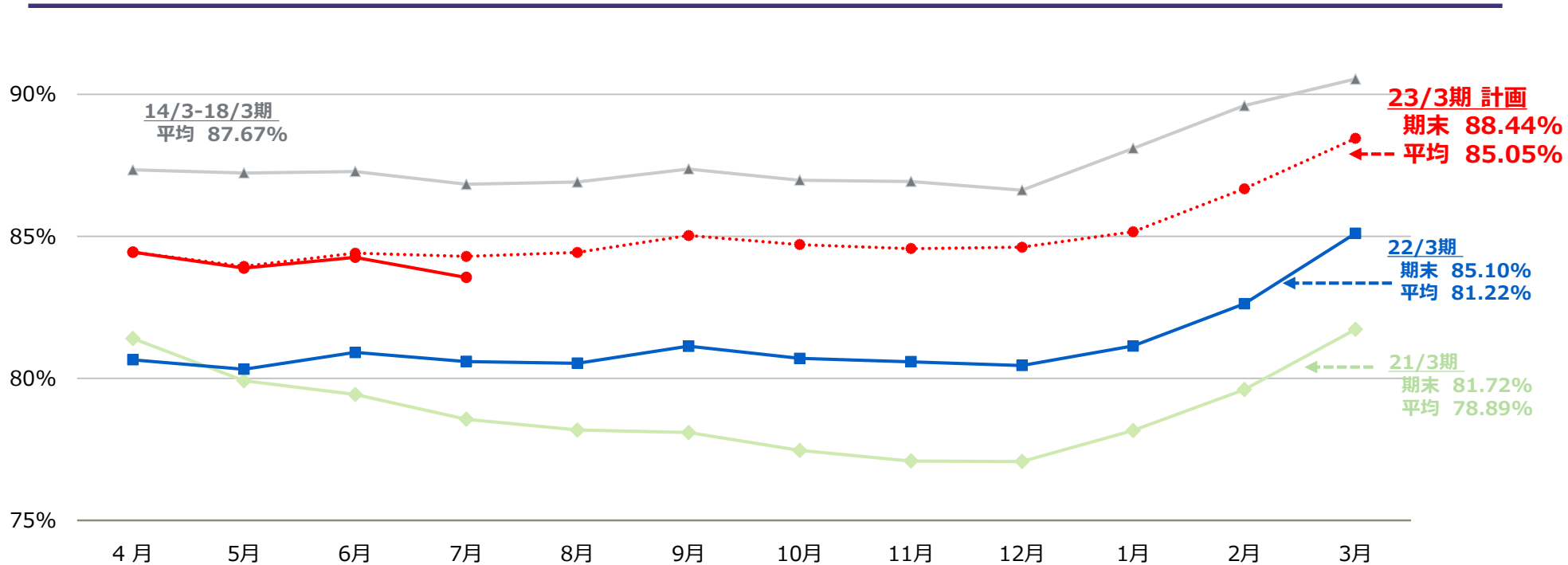
リーマンショック以降18/3期まで上昇を続けてきたが、施工不備問題の発覚・コロナ影響により19/3期から右肩下がり推移。入居率向上施策の実施により、21/3期12月で底を打ち、回復基調に転換。

### 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 4-7月 (実績)	② 8-12月	③ 1-3月
23/3期1Qの平均入居率は84.19% (計画比△0.07p)。法人営業体制の強化および入国制限の緩和により、入居率はほぼ計画通りに推移。7月はコロナ第7波の影響により計画比マイナスで着地。	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、例年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、例年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）

### 「社宅戦略のプレーン」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\*

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。
- ◆ **23/3期 1Q実績**
  - ・仲介業者契約件数：7,910件（YoY+3.5%）
  - ・個人契約における仲介業者契約比率：43.3%（YoY+5.3p）

### WEB集客の強化

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\*

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。

\* 詳細はP22参照

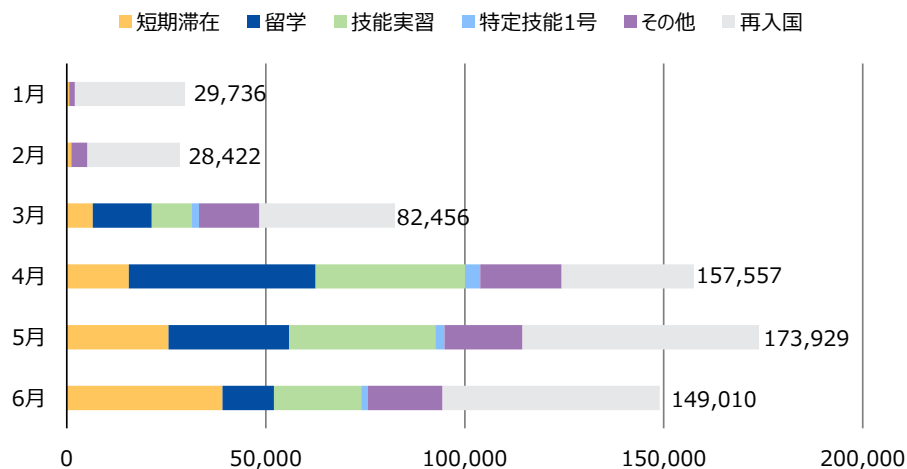
入国制限の緩和により、外国籍の入国者数は徐々に増加する見込み。  
 属性別にターゲットを設定し、コロナ拡大前である20/3期水準の利用獲得を目指す。

### ▶ 外国籍契約件数（個人契約）

▶ 23/3期 1Q実績  
 2,762件（計画比+756件）

▶ 23/3期 通期計画  
 約13,000件（YoY+65%）

### ▼ 外国人入国者数の推移\*



\*出入国在留管理庁「外国人入国者数および日本人帰国者数の推移」より

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

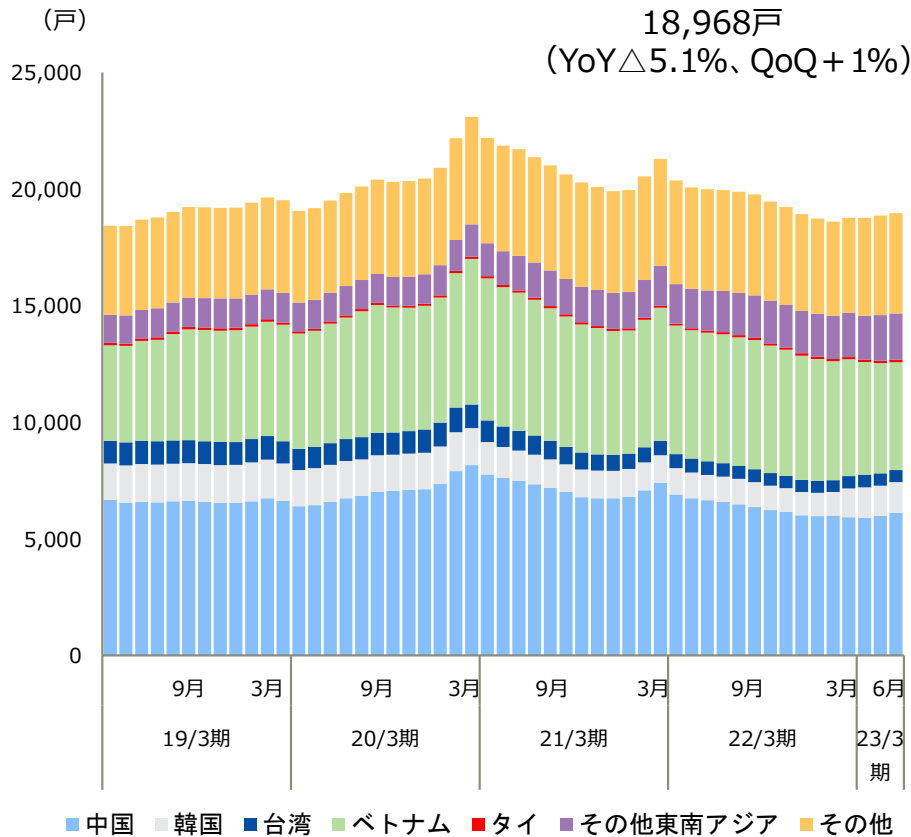
- **登録支援機関**
- **仲介業者**
- **受入企業**

技能実習生

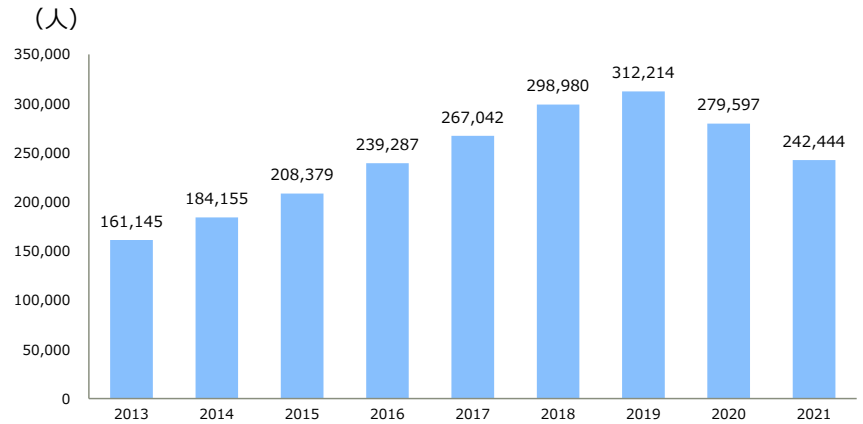
- 監理団体
- 受入企業

個人契約の約1.9万戸に法人契約の約1.7万戸を加えると外国籍入居者全体は約3.6万戸であり、契約戸数全体の7.5%相当。(YoY : +0.3p、QoQ : +0.6p)

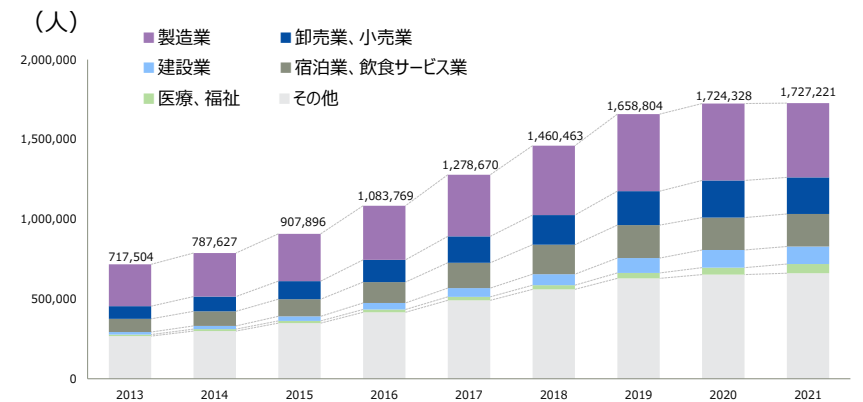
外国籍 当社契約戸数 (個人契約のみ)



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



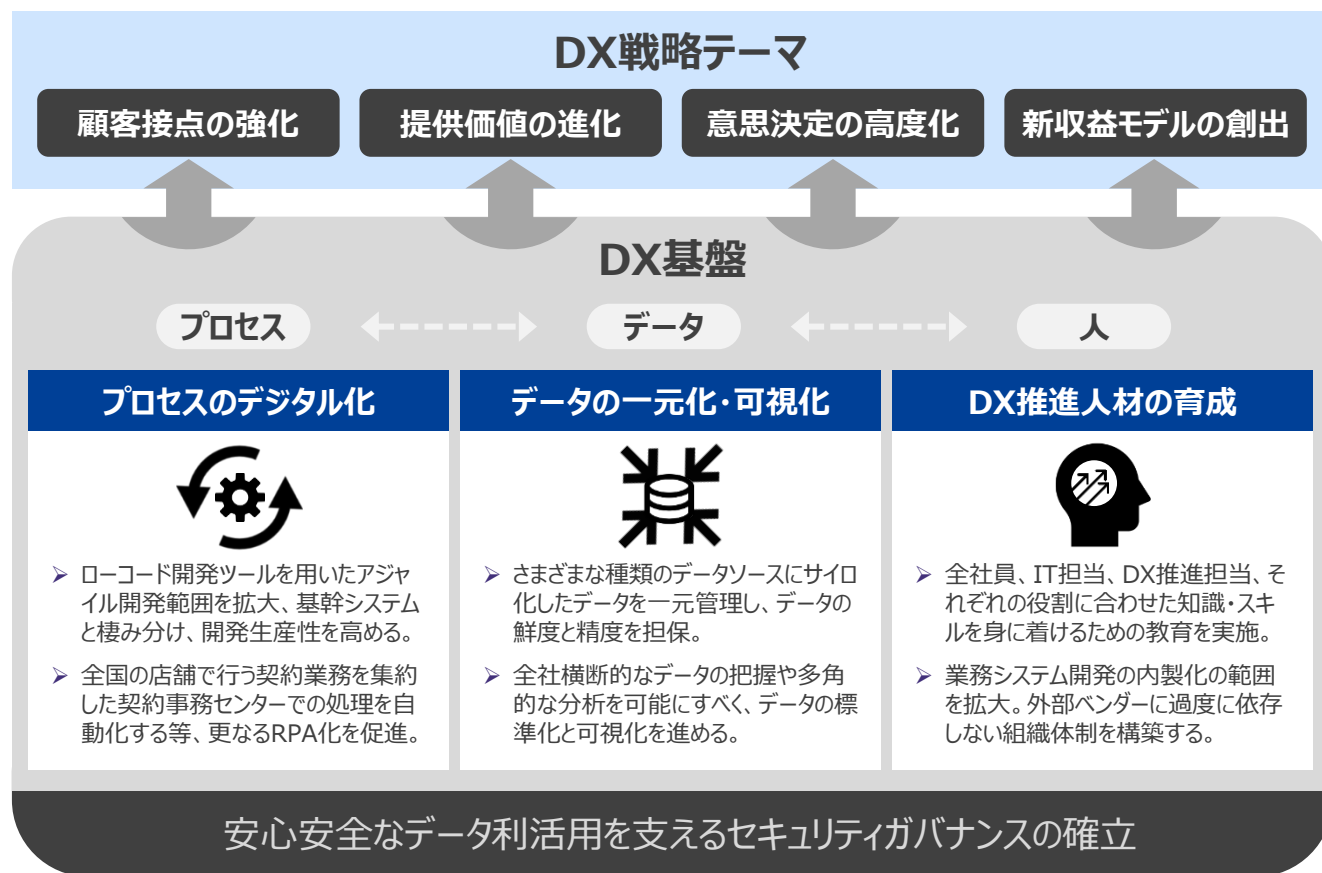
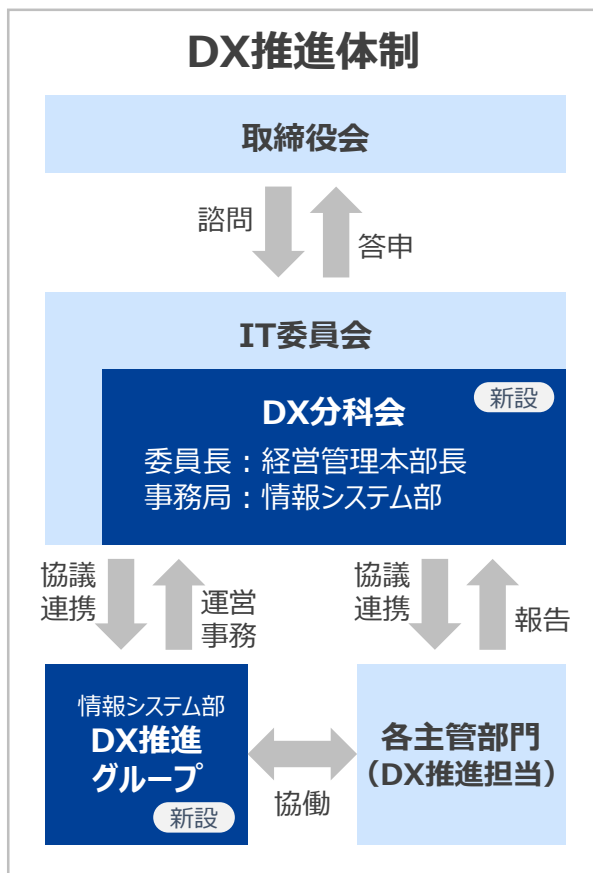
第4章

DX化の推進

さらなるDX推進に向けて、2022年8月5日に「DX戦略」を公表。  
DX推進体制を強化し、DX認定の取得・DX銘柄への選定を目指す。

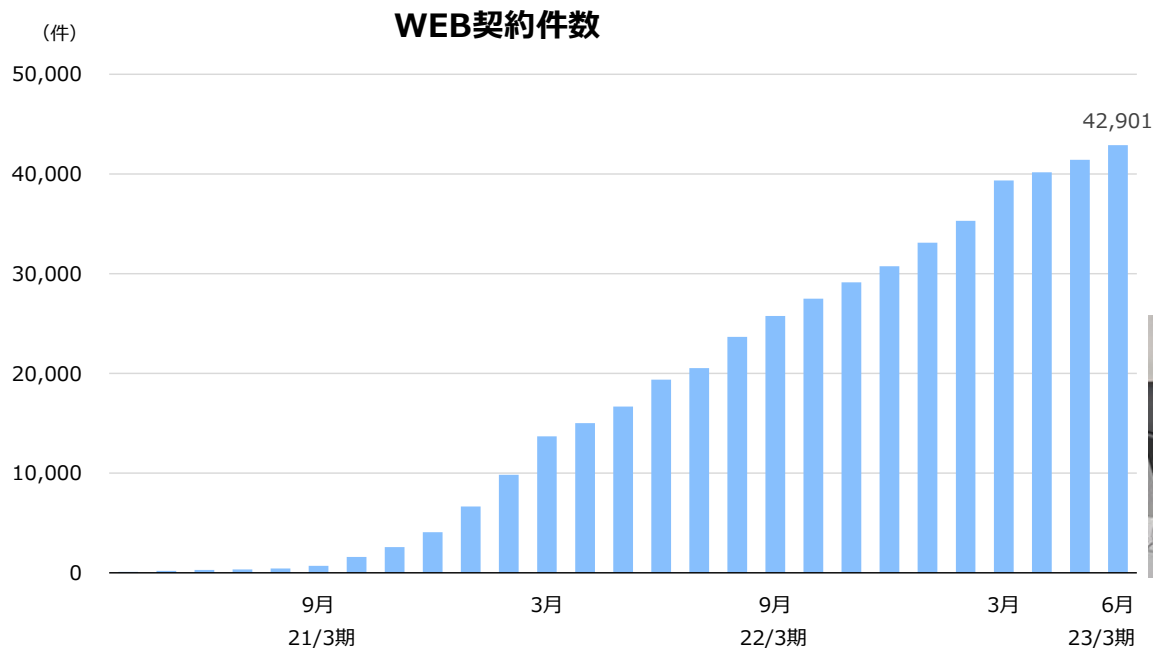
**DX**  
VISION

## 想いをつなげるDXで新しい価値を創造する



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。23/3期1Qは全法人契約のうち、35.1% (13,237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。23/3期 1Q実績：3,563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安定的な回線方式を採用。

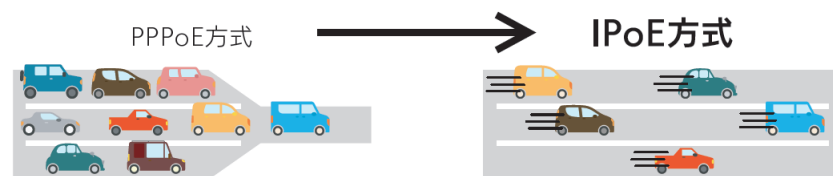
### スマートロック

- ◆ 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およびコンテンツサービス。動画配信、ショッピング等の様々なサービスが利用可能。
- ◆ 23/3期は、NTTコミュニケーションズ社の全面協力のもと回線の切り替えを実施。
- ◆ 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安定的な回線方式**にすることで、入居者様の**利便性向上**を図る。

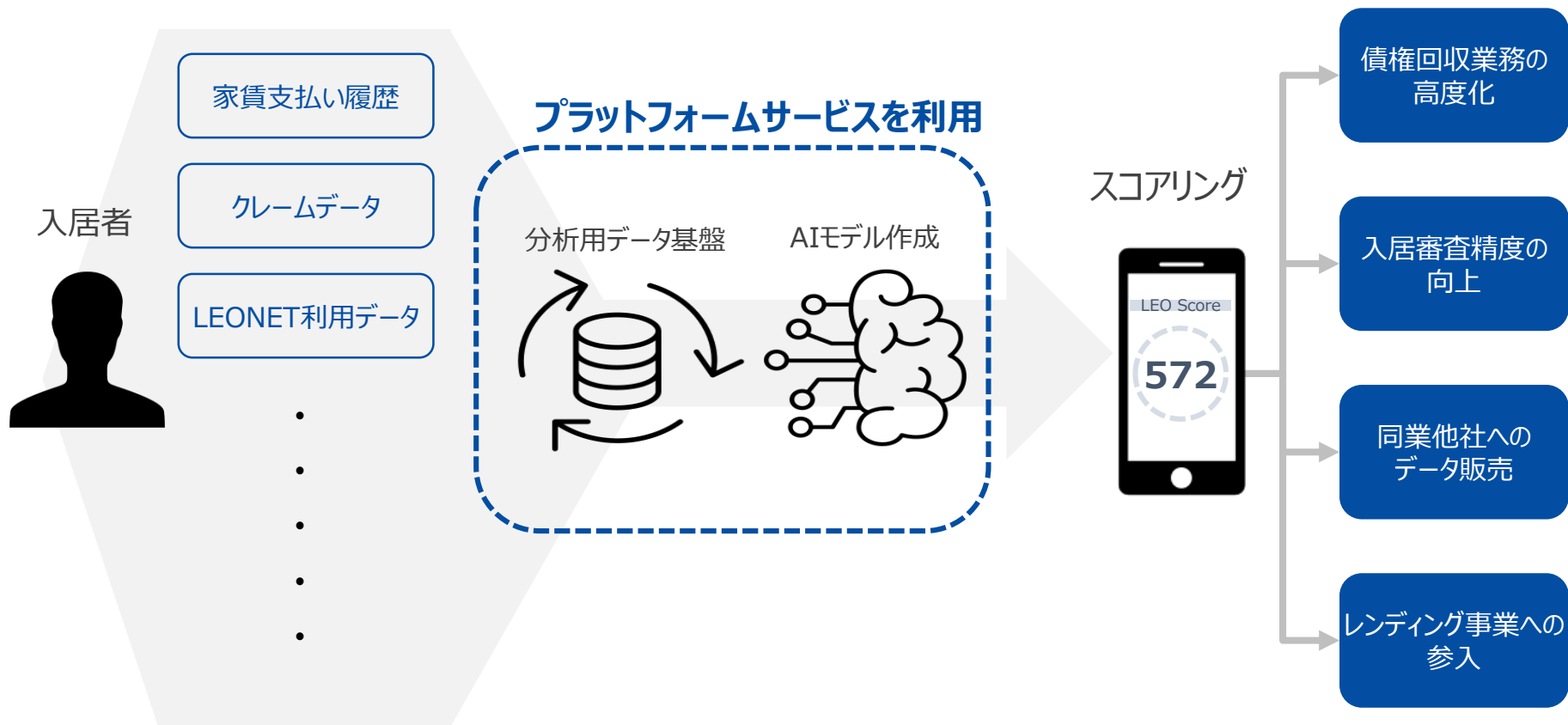


ゆとりをもたせた通信設備で安定的な接続を実現

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およ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

### 1Q実績

#### ◆ リスク感度およびコンプライアンス意識の向上

社内法務相談の有効活用方法や判例検索のシステムについての社内周知を実施。また、重要情報の取扱いやサブリース新法・改正公益通報対応における教育研修を実施。  
ハラスメント撲滅のため、管理職以上からハラスメントに関する宣言書を取得し、全役職員が閲覧可能に。

#### ◆ 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

リスク管理・コンプライアンス各委員会の運営見直しを行い、これまでの事務局主体から各部門のリスク管理・コンプライアンス各責任者、各担当者を主体とした報告に変更。各部門においては、問題点に対する原因分析や再発防止策立案についての協議を実施。

## 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。

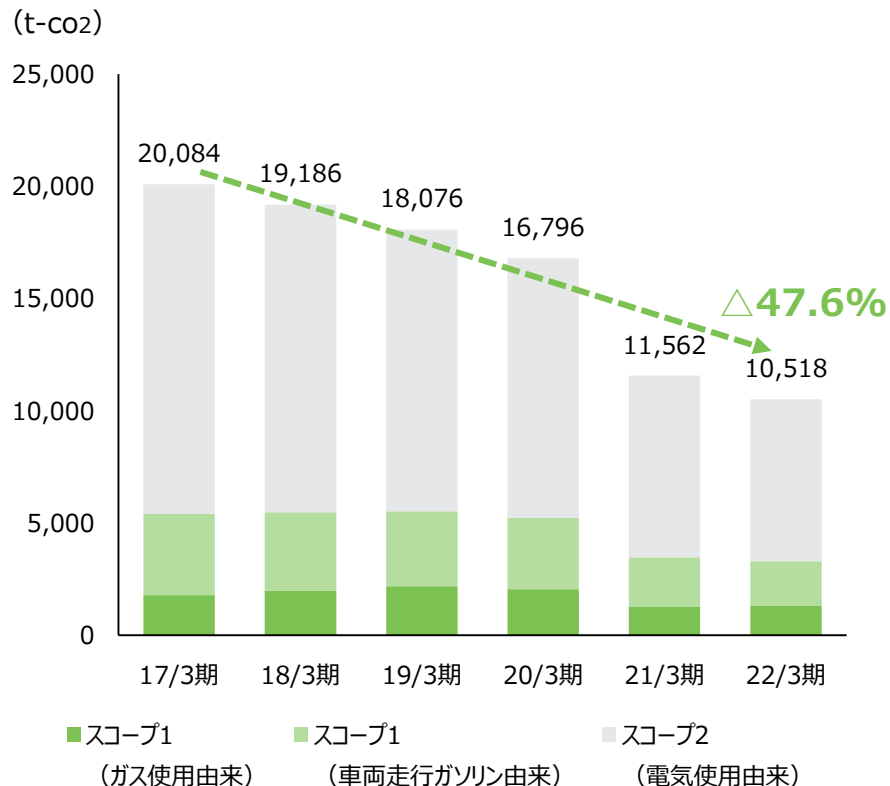
### 購買管理委員会

- ◆ 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。

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）におけるCO<sub>2</sub>排出量削減目標を達成。今年度から削減目標をアップデートし、2030年度に2016年度（17/3期）対比46%削減を目指す。

CO<sub>2</sub>排出量（スコープ1、2）

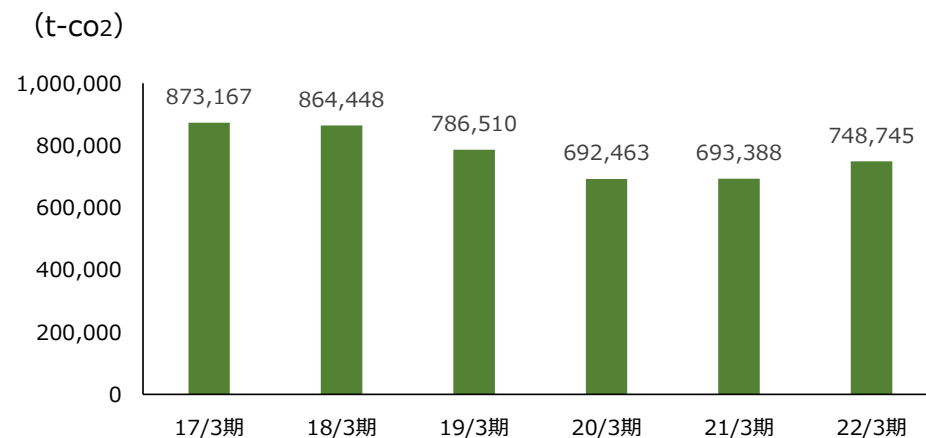
**当社目標：**  
2030年度に2016年度（17/3期）対比46%削減



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。
- ◆ 2022年7月にCG報告書にて開示。

CO<sub>2</sub>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36,000戸**

「要改修等」から「改修完了」を差し引いた89,303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22,611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13,300戸を合わせた、約36,000戸の改修を見込む。

(2022年7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	7,752	121,813	87,669	45,546	21,000
その他シリーズ	23,802	4,614	71,792	53,296	6,116	15,000
合計	39,085	12,366	193,605	140,965	51,662	36,000

#### ■ 2022年6月までの改修状況

新規の入居者募集を保留している明らかな不備棟の住戸の空室を優先に改修工事を進め、2022年6月末までに約51,000戸の改修工事を完了。

#### ■ 2022年7月以降の改修計画

2023年3月までに約6,000戸の改修工事を実施。

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/2022/progress.pdf>



Appendix

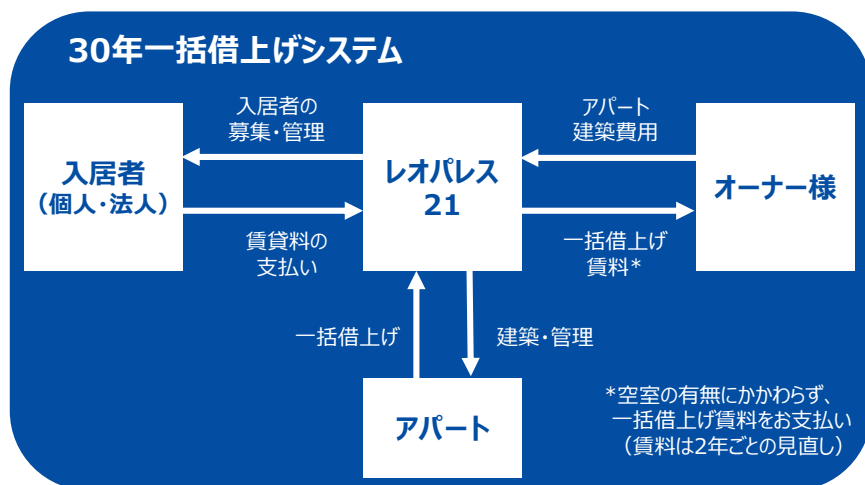
---

## 会社データ (2022年6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	4,265名	単体 3,514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 (2022年3月末現在)		

## 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



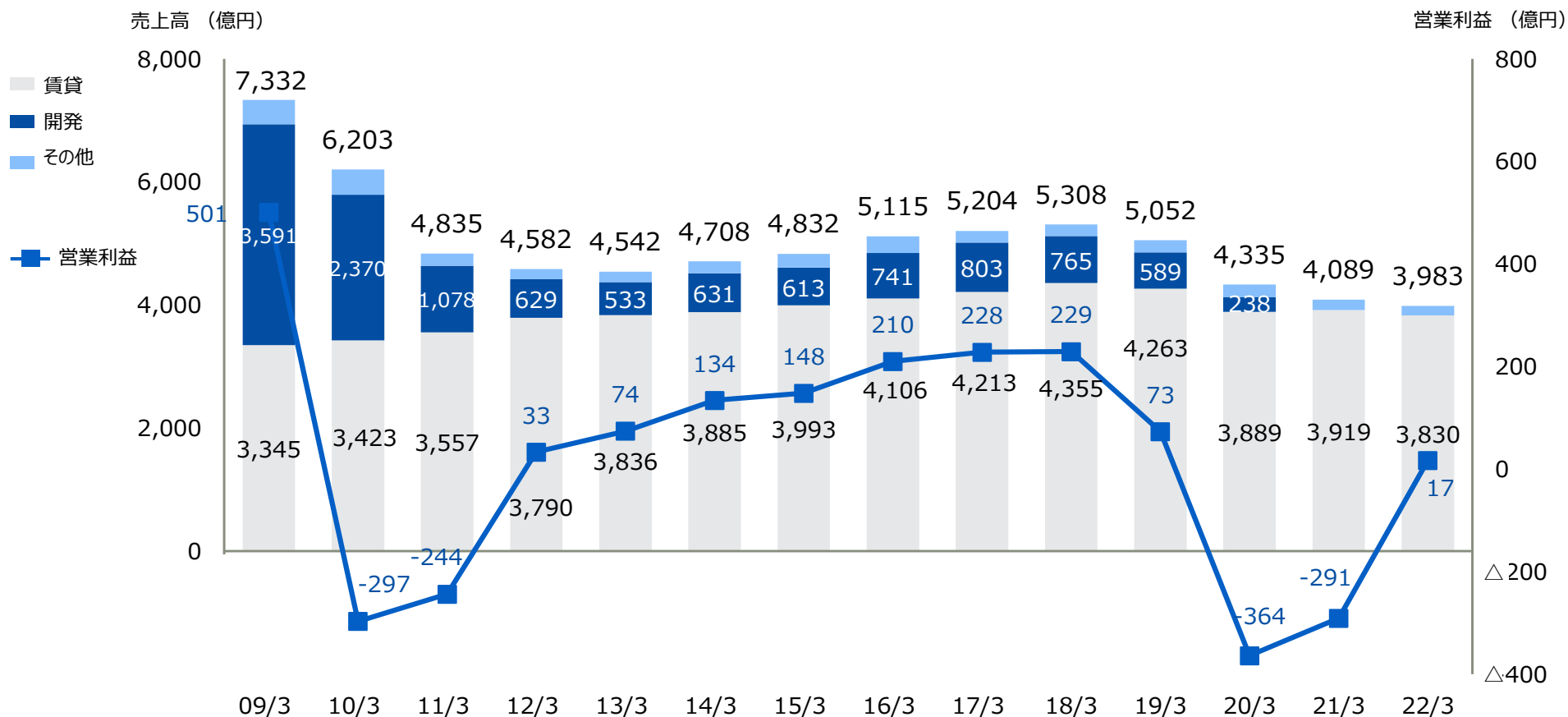
## グループ会社 (2022年6月末現在)

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
	レオパレスグリーンエネルギー 環境		
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。

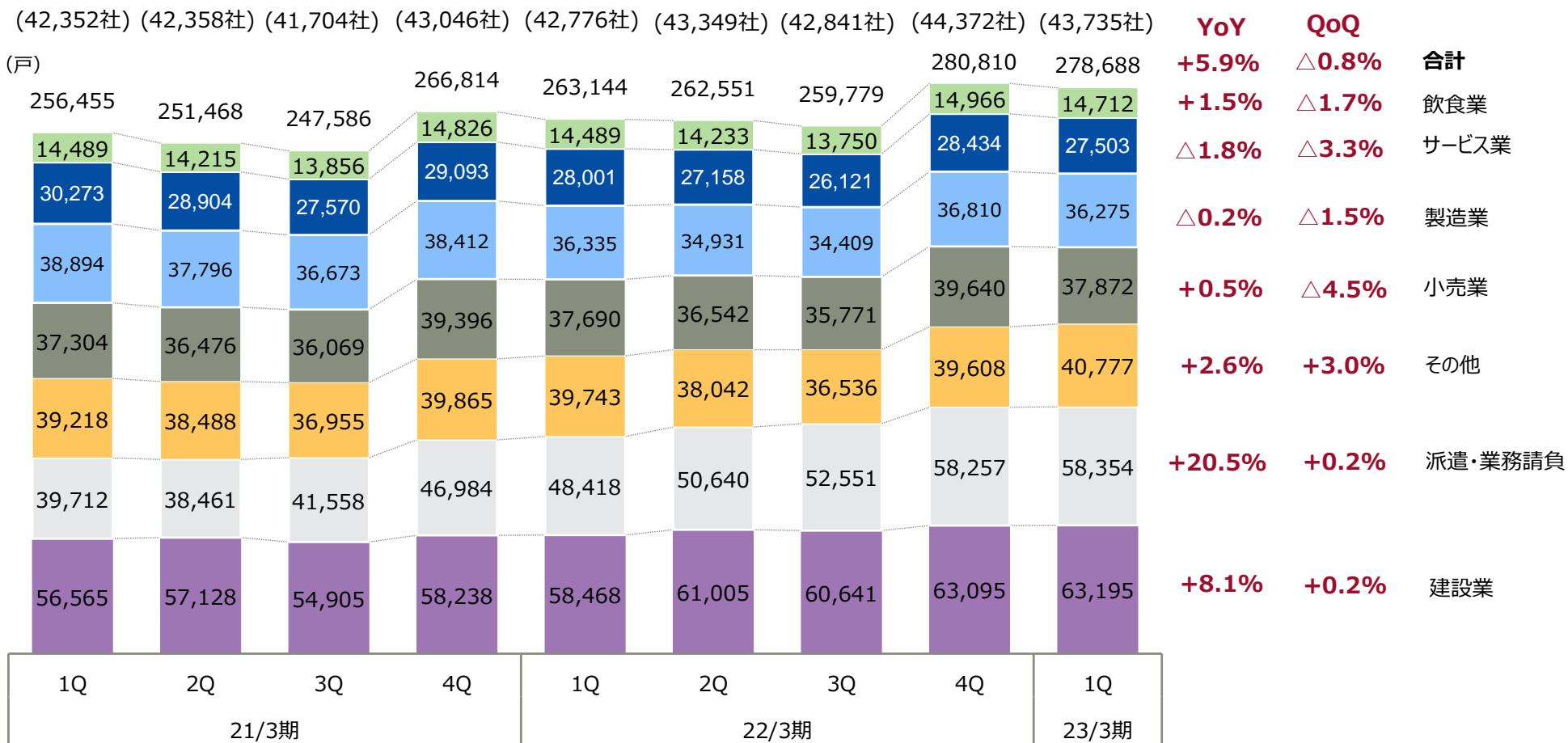
## 業績推移



全国上場企業の約80%が当社を利用。

「派遣・業務請負」、「建設業」は引き続き堅調に推移。「その他」業種は、入国制限の緩和により「教育」が大幅増加。

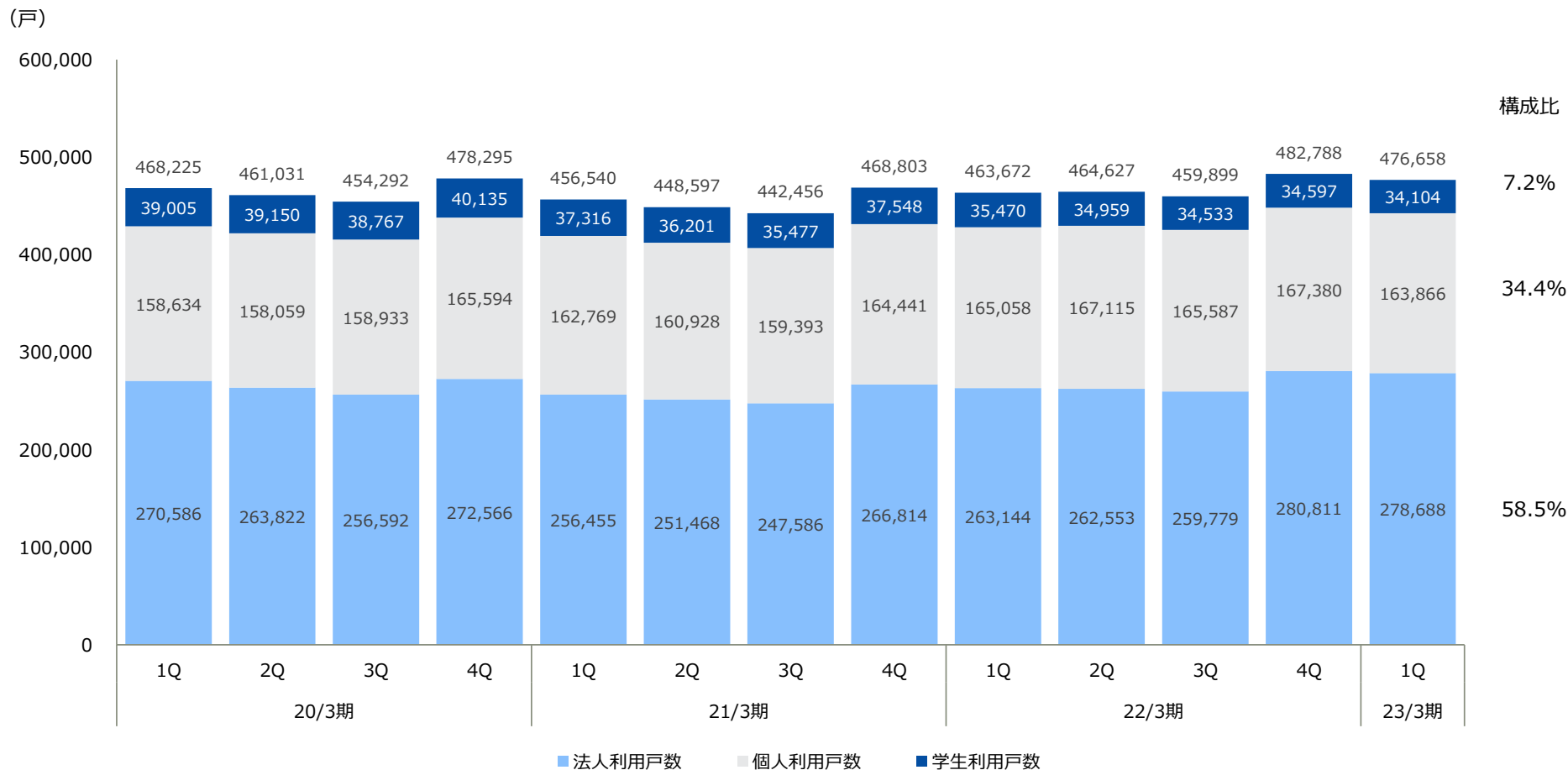
## 法人業種別契約戸数



\*YoY : 前年同期比 (22/3期1Qとの比較) 、QoQ : 前四半期比 (22/3期4Q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、法人の契約戸数がYoY大幅プラス。

### 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

閑散期によりQoQマイナスが目立つが、入居率向上施策の実施、コロナ影響の緩和により和歌山・鳥取・徳島・鹿児島以外はYoYプラス。23/3期も昨年度と同様に全国を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

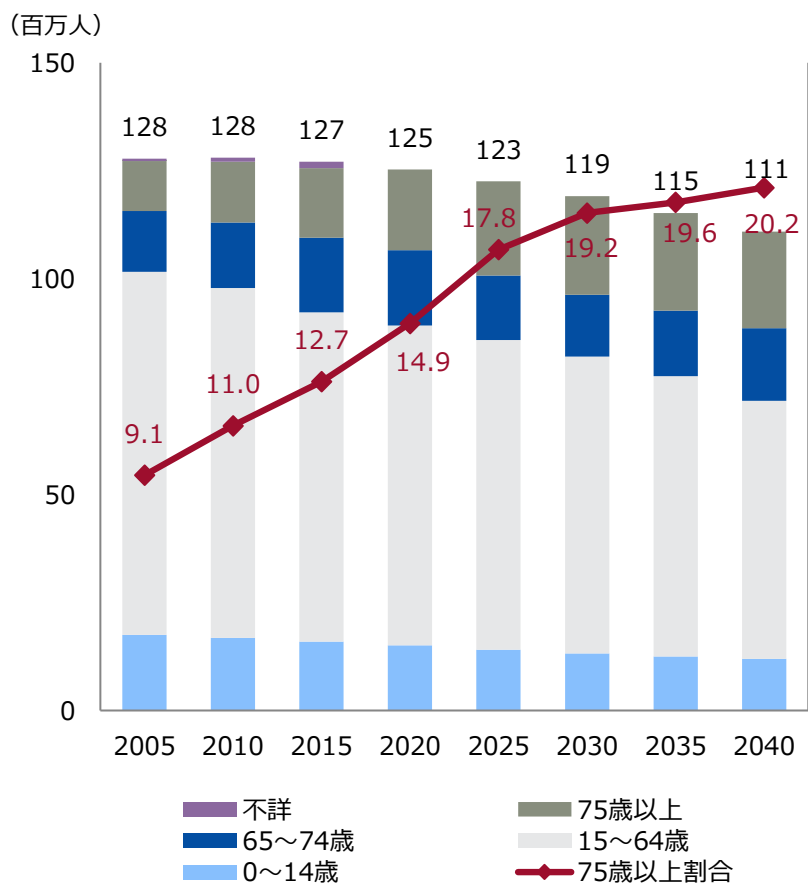
(千戸、%)	23/3期 1Q				(千戸、%)	23/3期 1Q				(千戸、%)	23/3期 1Q			
	管理戸数	入居率	YoY	QoQ		管理戸数	入居率	YoY	QoQ		管理戸数	入居率	YoY	QoQ
北海道	13	81%	+8p	+3p	福井	4	92%	+1p	△2p	岡山	12	82%	±0p	△2p
青森	4	86%	+1p	+2p	山梨	4	89%	+7p	+3p	広島	14	87%	+3p	△1p
岩手	3	92%	+1p	△2p	長野	11	87%	+5p	+1p	山口	7	89%	+4p	△1p
宮城	10	83%	+3p	△1p	新潟	9	80%	+2p	+1p	徳島	2	83%	△5p	△6p
秋田	2	96%	+6p	+2p	岐阜	7	85%	+4p	△2p	香川	5	81%	+4p	+1p
山形	4	86%	+2p	+3p	静岡	24	77%	+3p	±0p	愛媛	4	88%	+2p	+2p
福島	10	81%	+2p	△1p	愛知	41	87%	+3p	△2p	高知	2	81%	±0p	△6p
茨城	15	82%	+5p	△2p	三重	12	82%	+5p	△2p	福岡	20	86%	+2p	△1p
栃木	11	83%	+7p	△1p	滋賀	8	93%	+7p	△1p	佐賀	3	91%	+5p	±0p
群馬	12	77%	+1p	△1p	京都	9	88%	+5p	△1p	長崎	2	92%	+5p	△1p
埼玉	46	84%	+4p	△1p	大阪	31	82%	+4p	△1p	熊本	7	91%	+5p	+1p
千葉	34	78%	+1p	△1p	兵庫	22	84%	+2p	△1p	大分	4	84%	+1p	±0p
東京	45	85%	+4p	±0p	奈良	3	85%	+3p	△2p	宮崎	2	84%	±0p	±0p
神奈川	41	88%	+5p	△2p	和歌山	3	76%	△1p	△2p	鹿児島	3	85%	△1p	△1p
富山	5	78%	+2p	△2p	鳥取	2	85%	△7p	△6p	沖縄	5	93%	+3p	△1p
石川	5	78%	+7p	+3p	島根	2	96%	+3p	±0p	合計	565	84%	+3p	△1p

\*YoY : 前年同期比 (22/3期1Qとの比較) 、QoQ : 前四半期比 (22/3期4Qとの比較)

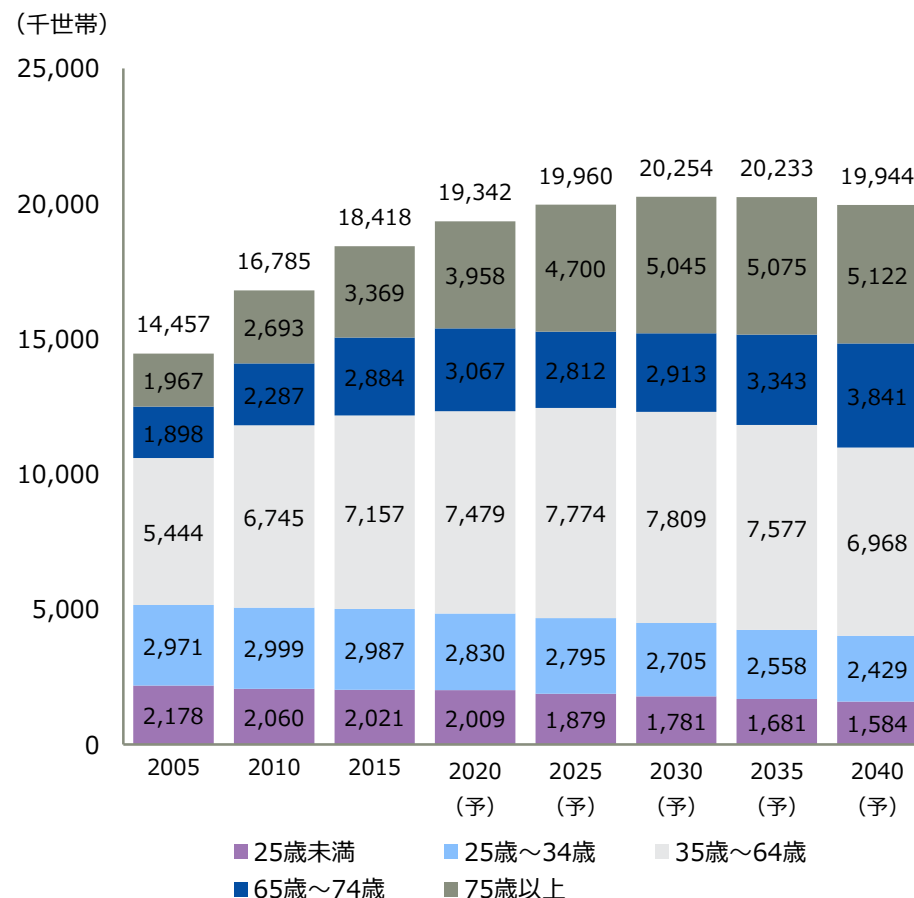


総人口は2040年には1億1,092万人に減少し、少子高齢化が加速。  
 一方、当社のターゲットである単身世帯数は今後も増加予想。

### 日本の将来推計人口



### 年齢別 単身世帯数の将来推計



\*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](mailto: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.

