



株式会社レオパレス 21

2023 年 3 月期 1Q 決算説明会

2022 年 8 月 5 日

登壇

河崎：本日はお忙しい中、株式会社レオパレス 21、2023年3月期第1四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、河崎でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

本日のスピーカーは、代表取締役社長 宮尾文也、取締役 経営管理本部長 竹倉慎二の2名です。

それでは、これより、2023年3月期第1四半期実績の総括について、代表取締役社長 宮尾よりご説明いたします。

エグゼクティブサマリー

Leopalace21

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

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。2023年3月期第1四半期の実績の総括、サステナビリティへの取り組み、施工不備対応についてご説明申し上げます。

まずは、第1四半期の決算総括について、お手元の資料2ページ、エグゼクティブサマリーをご覧ください。

今回の決算のポイントは3点。1点目は、第1四半期のPLが計画比プラスで着地。営業黒字は4年度ぶり、最終黒字は5年度ぶりであること。2点目は、その主要因として、平均稼働家賃が上昇しただけではなく、入居率も前期比3ポイント強で推移したことがあります。そして最後の3点目は、原価、販管費ともに、前期比、計画比で削減ができたこと。

以上の3点でございます。

第1章 4：PL（実績）

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。
売上総利益	9,771	12,300	14,498	+4,727	+2,198	空室損失引当金△5億円の計上、賃貸管理原価の期スレにより、計画比もマイナス。
%	9.7%	12.3%	14.3%	+4.5p	+2.0p	
販管費	11,059	11,800	10,919	△140	△880	
営業利益	△1,287	500	3,579	+4,867	+3,079	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。
%	△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	

続いて、7ページをご覧ください。PLの詳細となります。

売上高はご覧の通り、1,014億円、前期比プラス11億円となりましたが、主要因としては、入居率の上昇と、稼働家賃単価の上昇によるものであります。

また、計画比においても10億円の増収となっておりますが、ここに寄与したのものとして代表的なものを挙げますと、礼金収入が挙げられます。礼金あるいは敷金といったものは地域性がある賃貸住宅での商慣習であって、例えば北海道は礼金というものを取得するという文化がございませんが、当社も今まで礼金の設定はしておりませんでした。

ただ、ご案内の通り、当社は全国展開している企業様に社宅としてご利用していただくことが多くございますので、北海道のような礼金文化がない地域であっても、その地域の方々との取引

ではなくて、東京で、あるいは大阪で、一括でできるということから、北海道のように礼金文化がない地域でも、礼金設定をしてご利用いただくことが、当社の場合は可能だということから、北海道など需要が高い地域においては、新規で礼金を設定することで、入居率に付帯する収入を伸ばすことができたということが挙げられます。

こういった戦略を打ち出せたのも、前期から取り組んでいる7つのエリアの戦略効果の一つだと考えているところでございます。

続いて、売上原価は869億円で、前期比マイナス35億円でございますが、これの主要因は借り上げ家賃の適正化効果によるものです。

加えて、計画比でも11億円のマイナスですが、この半分の5億円が空室損失引当金の戻し入れでございまして。当社は、空室損失引当金の戻し入れを、3月と計画をしておりましたが、第1四半期に計画外で発生したということでございます。

残りの6億円については、今期強化するとお伝えしております、管理物件のメンテナンスが期ずれにより開始時期がずれているといったところでございまして。今後これについては、2Q以降に消化をしていこうという考えでございます。

差し引きの売上総利益は144億円で、結果、前期比プラス47億円、計画比でもプラス21億円となった次第です。

販管費は109億円で、計画比8億円の削減となっておりますが、これは業務の様々な見直しで、支払手数料、事務委託の手数料などの縮減と、あとは修繕費という項目ではございますが、いわゆるシステム関係の費用が若干期ずれになっているといったところがございまして。ただ、コスト意識はかなり強くなってございますので、引き続き、販管費の計画内での進展を進めてまいりたいと思っております。

以上の結果、営業利益は35億円で、第1四半期としては、先ほど申し上げた通り、4年ぶりの黒字化となった次第です。

ここに営業外の利息11億円の支払い等によって、経常利益は26億円、その他特別損失4億円を計上して、当期純利益は16億円となりました。

最終の当期純利益16億円で、先ほど申し上げました通り、第1四半期では5期ぶりの黒字決算でございました。

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	43,869	△1,654	■現金及び預金 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。
資産合計	145,430	143,097	△2,332	
有利子負債*	33,045	32,991	△54	■補修工事関連損失引当金 (流動26億円、固定151億円) 改修の進捗により、QoQ3億円減少。
補修工事関連損失引当金	18,086	17,773	△313	
空室損失引当金	5,632	5,053	△579	■空室損失引当金 (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。
負債合計	134,396	129,817	△4,579	
資本金	100	100	±0	■その他の包括利益累計額 円安の影響により、為替換算調整勘定が13億円増加。
資本剰余金	136,345	136,339	△5	
利益剰余金	△135,749	△134,134	+1,615	■自己資本 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。
株主資本	392	2,020	+1,628	
その他の包括利益累計額	675	2,061	+1,386	■非支配株主持分 レオパレスパワーズの自己株式取得と配当実施等により、7億円減少。
自己資本	1,068	4,082	+3,014	
新株予約権	357	343	△13	
非支配株主持分	9,608	8,853	△755	
純資産合計	11,034	13,279	+2,245	
負債純資産合計	145,430	143,097	△2,332	

*有利子負債=借入金+リース債務

10

続いて、10 ページがバランスシートとなります。

一番上の第1四半期の期末の現預金残高は、前期3末に比べて16億円減少し、438億円です。

第1四半期の現預金の減少というのは、例年のトレンドでございますが、どうしても期末の入居促進の関係の紹介料、いわゆる仲介手数料とか、そういった支払いが4月に発生すること。経費としては前期でも取り込んでいるわけですが、あとは、2月、3月の繁忙期、言ってみれば住み替えのシーズンですので、どうしても退室も多くございます。その退室費用も3月で計上しますが、支払いとしてはどうしても4月になるといったところが、第1四半期で現預金が減少する要因でございます。

ただ、例年に比べると減少幅が低減しているというのは、いろいろコントロールができたことによるかと思えます。ちなみに、昨年第1四半期での現金の減少は90億円ございましたので、コストコントロールの削減が進んできたかなというところはございます。

2行目、記載の通り総資産は23億円減少して1,430億円となりました。

負債勘定ですが、補修工事関連損失引当金の残高が、3億円の減少で177億円。空室損失引当金の残高は5億円戻し入れによって50億円となっています。

その他、未払金、未払い法人税等が減少し、負債総額は前期末 45 億円減少の 1,298 億円となっています。

純利益 16 億円の計上によって、利益剰余金のマイナス幅が縮減したことに加え、その下の株主資本の下にございます、その他の包括利益が、3 末に比べると 13 億円ほど増えています。これは円安の関係での為替換算調整勘定が理由でございます。

結果、自己資本は前期比プラス 30 億円で、40 億円となりました。自己資本比率は 2.9%と、2.2 ポイントの改善となっております。

非支配株主持分を合わせた純資産は 132 億円と、前期末に比べ 22 億円の増加となりました。

第4章 1：DX推進体制の強化

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。



続いて、今期の経営方針の一つでございます、サステナビリティ推進の取り組みについてのご説明に移ります。

25 ページをお開きください。

当社では賃貸事業において、WEB 契約の推進、あるいはスマートロックの導入など、不動産テックの推進を強化しておりますが、さらに DX の推進を強化すべく、DX 戦略を本日公表いたしました。

ビジョンとして掲げたのが「想いをつなげる DX で新しい価値を創造する」というものでございます。記載の通り、DX 戦略のテーマとしては、顧客接点の強化、提供価値の進化、意思決定の高度化、新収益モデルの創出の四つを掲げております。

まずは DX 認定の取得を目指しますが、その後は、過去、われわれも攻めの IT 経営銘柄に 2 年選ばれたこともございますので、同じような DX 銘柄に選定いただくことを目標に、企業価値の向上に取り組んでまいりたいと思います。

第5章 1：ガバナンスの強化

Leopalace21

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。

30

30 ページをお願いいたします。

コンプライアンス、ガバナンス強化の取り組みについては、中長期的な意識改革が必要となります。第1四半期の実績としては、リスク感度およびコンプライアンス意識の向上を目的に、eラーニングを通じた教育研修や、管理職によるハラスメント宣言を全役職員が閲覧できるようにし、ハラスメント撲滅に向けての取り組みを継続しておるところでございます。

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CO₂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。

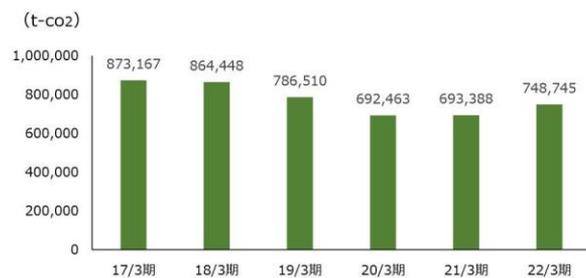
CO₂排出量（スコープ1、2）



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。

CO₂排出量（スコープ3）



続いて、31 ページをお願いします。

環境問題への取り組みとしては、TCFD 提言に基づく情報を整理し、気候変動が当社に及ぼす影響について、7月1日に提出したコーポレートガバナンス報告書に記載しております。

具体的には、世の中の環境意識の高まりとともに、当社が環境対応に遅れることによる事業への影響、将来の気候変動下における災害・洪水リスクの増加が、当社管理物件やステークホルダーの皆様に及ぼす影響などを、リスクとして特定したほか、機会に関しては環境配慮型アパートの開発等に伴う、収益機会の増加を特定しておるところでございます。

また、2022年3月期におけるスコープ1、2、3の集計も完了し、スコープ1、2の実績としては、2017年3月期対比47%の削減をすることができております。

今後、業績の回復とともに、事業活動を通じたCO₂排出量は増加が予想されることとともに、入居率の回復により、スコープ3も増加する見込みではあります。

黒字化を果たし、新たなステージに立った今、業績の回復だけでなく、環境への取り組みも含めたサステナビリティ経営を加速させてまいりたいと思っておるところでございます。

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>

最後、施工不備対応についてご説明します。33 ページをご覧ください。

7月末現在で、要改修等約14万戸のうち5万戸超の工事が完了しております。一方、残りの差し引き9万戸になりますが、今後改修が予想される戸数としては3万6,000戸と見込んでおります。

この3万6,000戸のうち、2023年3月末までに6,000戸の改修を行うということ、既に6月に発表した次第でございます。残り、約3万戸については、2024年末までの改修を目指してまいりますという考えでございます。

以上で私からの説明は終了させていただきます。この後、竹倉より、入居率や地域の事業戦略の詳細についてご説明いたします。

ご清聴ありがとうございました。

河崎：続いて、竹倉より説明をいたします。よろしくお願いいたします。

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



竹倉：本日はお忙しい中ご参加いただきまして、ありがとうございます。竹倉でございます。

私からは、構造改革の進捗について、主にコスト構造の最適化と、賃貸事業の戦略について、簡単にご説明させていただきます。

まず、資料の15ページをお開きください。売上原価の過去の推移を示したグラフになります。

クォーターごとの売上原価の推移を見ると、4Qは入退居が多いため、メンテナンス原価や原状回復のための原価が増加する傾向にあります。また、前期から開始した借上げ家賃の適正化効果により、2022年3月から原価が大幅に下がっておりまして、今期1Qは869億円と、前期比35億円減少しています。

この中には、空室損失引当金の戻し入れも含まれていますが、前期11億円の戻し入れに対して、今期1Qは5億円でしたので、空損を考慮しない実質的な原価は、前期比40億円程度削減できたことになります。

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

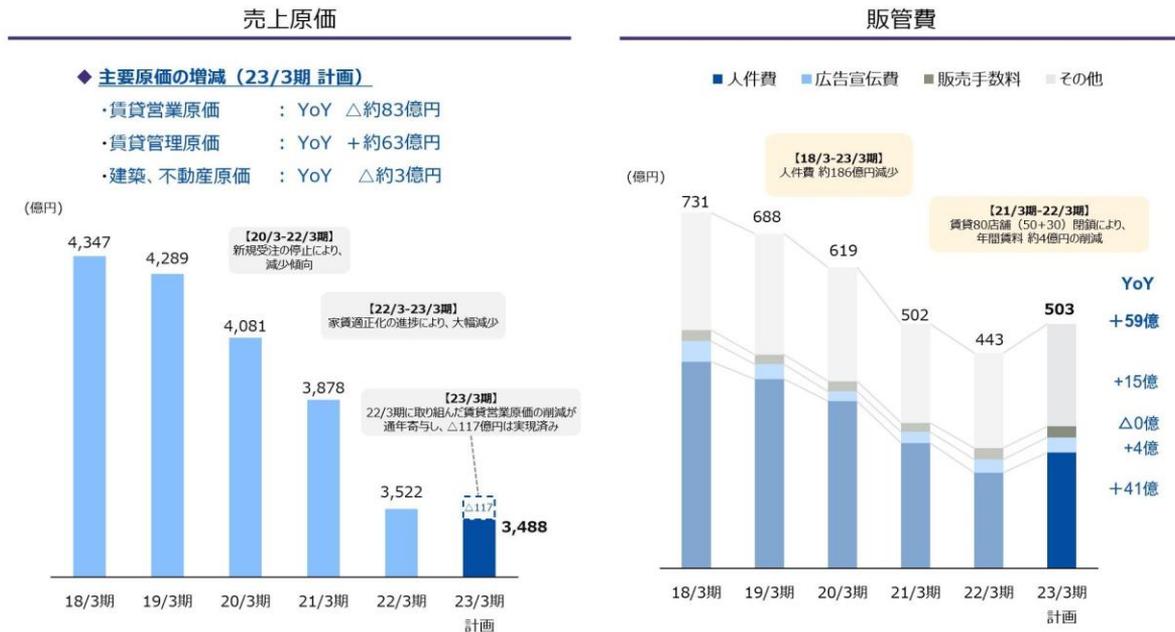


*「その他」販管費：租税公課、支払手数料、賃借料、修繕維持費、減価償却費等

続いて、16 ページをお開きください。こちらは、販管費の過去からのクォーター推移になっています。

人件費を中心に5年間で削減してまいりました。今期の1Qにて、会社を支えている大事な社員の特別賞与に係る引当金を計上した部分、これは4期ぶりですけれども、人件費はそれにより前期比、計画比ともに若干増加しましたが、引き続きコスト意識も徹底して事業運営をしていることから、支払手数料や修繕費などを削減しまして、販管費全体では前期比、計画比ともに減少させることができました。

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。

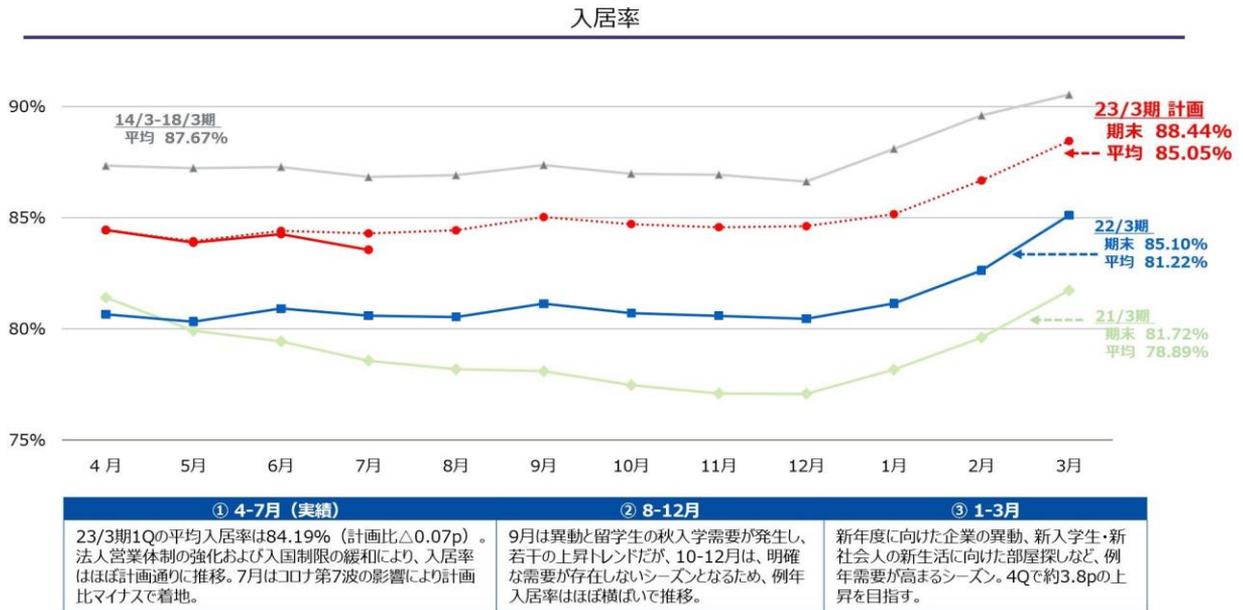


17 ページをご覧ください。今期のコスト見込みです。

本決算発表時にご説明した通り、左側のグラフ、売上原価はメンテナンスに注力するため、賃貸管理原価は増加を見込む一方で、借上げ家賃の適正化を主因として、賃貸営業原価を引き続き削減する見込みであり、原価全体では前期比さらに減少する計画です。

右側のグラフ、販管費については、賞与引当金の繰り入れや、その他販管費の増加により、前期と比較して増加する見込みとなっています。

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。



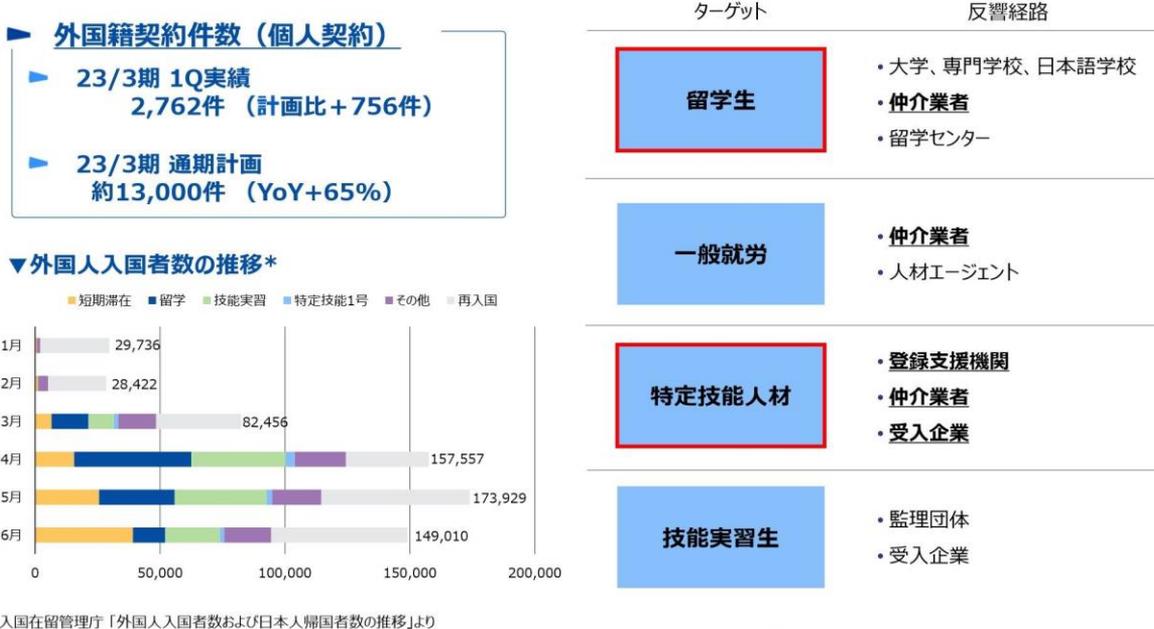
*月次データ: <https://www.leopalace21.co.jp/ir/finance/getsuji.html>

続いて、入居率実績と賃貸戦略の詳細についてご説明いたします。20 ページをお開きください。

今期の入居率計画が赤の点線、実績が赤の実線になります。前期末に 85%まで上昇した入居率は、4月の退室が例年を下回ったこともありまして、今期に入って順調に推移し、前期比3ポイント程度プラスでキープしております。

計画から大きく乖離することなく進捗しておりましたが、7月においては、計画とは乖離幅があり、この要因は、コロナの第7波による影響とその他要因が重なったものだと分析しております。

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。



22 ページをお開きください。今期の戦略の一つの目玉であります、外国籍契約の詳細についてでございます。

1Q の外国籍個人契約実績は 2,762 件、計画比プラスで 756 件、1.37 倍でした。前期比でも 700 件以上増加しております。その背景にあるのが、3 月以降の政府による入国制限の緩和であり、ページ左下の通り、3 月以降入国者数が増加していることが要因です。

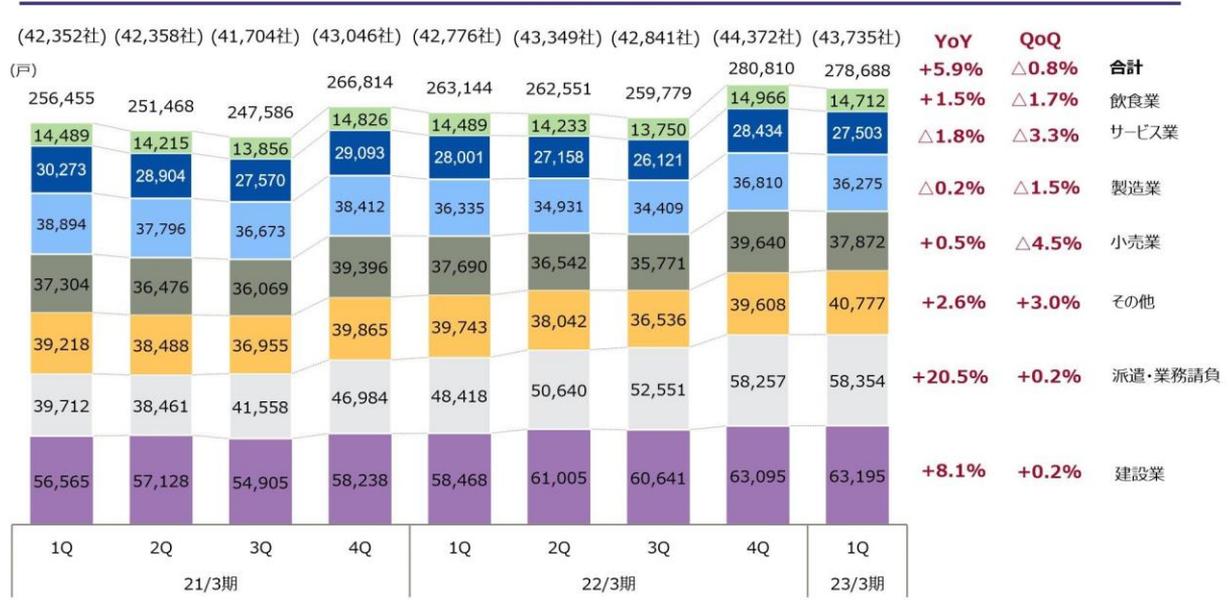
濃紺の留学生につきましては、4 月をピークに減少傾向ですが、次は秋入学のタイミングになりますので、9 月、10 月が次回のピークと考えています。

また、水色でお示ししている特定技能人材の入国は現段階では非常に限定的ですが、黄緑色の技能実習生の入国が留学生を抜く水準まで達しておりまして、本来、技能実習生は、途上国の開発支援を目的に日本の技術を持ち帰るための制度でしたが、実習期間を良好に終了して、作業内容が特定技能に該当する場合には、一定期間後に特定技能に移行することが可能となりました。

そのため、当社では中長期的に見まして、技能実習から特定技能人材に移行する方々が増加すると予想しまして、現在は、いわゆる登録支援機関や受け入れ企業との関係構築に注力しております。

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)

少し飛びますが、37 ページをお開きください。こちらは、法人業種別の推移になります。

今期以前から好調な業種であります建設業は、前期末比でも 0.2%増加、派遣・業務請負も前期比 0.2%増加しています。

加えて、今期特徴的な動きをしているのが、その他で、これは前期比末の 3%増加しています。その中で特に大きく契約を伸ばしたのが実は教育業になります。入国制限の緩和を受けまして、技能実習生の日本語学校による需要の増加や、留学生の住まい確保のための大学からの需要増加が、全てここに反映されています。

一度増加した法人需要は大きなマクロ変更の環境変化がない限りは続いていきますので、この需要は一定期間、まだ続く見込みとなっています。

建設、また派遣・業務請負、そして先程申し上げた教育、この 3 業種がけん引し、法人業種別契約戸数は、前年比で 5.9%現状増加している状況です。

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。



*各契約戸数は、各期間の最終月末の数値

次に 38 ページとなりますが、入居者を三つのセグメントに分類しましたら、現状として、引き続き法人による利用が全体の 60%を占めているという状況になってございます。

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）

最後に、39ページお開きいただきましたら、こちらは、前回もちょっと触れました、都道府県別の入居率の推移になっています。

前年同期比の改善幅が大きい場所、大きい地域について、また逆に悪化した場所について、簡単にご説明を差し上げられればと思います。

まず、北海道ですけれども、これは全域、前年同期比で言いますと8ポイント改善しています。いわゆる自動車製造関連の派遣需要であったり、公共運営のバイオマス事業の転換による需要拡大だけでなく、さらに鉄道系のインフラの建設事業等がありまして、これは比較的中長期にニーズを呼び込める背景に営業を行い、獲得できているという状況になっています。

栃木につきましては、自動車関連と半導体。石川県もこれまた半導体で、同じく伸びがあります山梨も、これもやはり半導体関連です。加えて精密機器、食品の製造関連により山梨は7ポイント改善しているという状況になっています。

逆に、悪化がちょっと目立ちましたエリア、ここで言いますと鳥取と徳島ですけれども、それぞれ7ポイントと5ポイント下落しておりました。それぞれ、地域のバイオマス関連の建設プロジェクトの大きなものの終了に伴いまして退室が増加し、入居者の入れ替えが生じているという状況になっています。

これらについては地域ごとの特徴を捉えまして、先ほど宮尾からもご説明させていただきました通り、北海道の礼金設定の件など、同じようにエリア戦略をしっかりと推進しまして、入居促進を図ってまいります。

法人営業、個人営業ともにですけれども、引き続き地域に根付いたエリア戦略、また全国をまたぐ法人営業にてニーズを引き上げまして、入居率の改善を図りまして経営改善を続けてまいります。

簡単ではございますけれども、私からの説明を終了させていただきます。ご清聴ありがとうございました。

質疑応答

河崎 [Q]：それでは、質疑応答に入ります。

では、SMBC 日興証券、田澤様の一つ目のご質問。

1Q の営業利益、当期利益などは、既に上半期の会社計画を上振れ。上半期計画や通期計画を修正しなかった理由は。

竹倉 [A]：これにつきましては、第 1 四半期の段階において、前回のご説明会にも話を差し上げましたが、未来投資として建物の一部の営繕強化を図るということで予算を組み、計画を練っておりました。実際、そちらの発生時期が期ずれを起こしているという状況がありまして、この状況を鑑みて今回、2Q の計算を入れて、上期と通期の変更をしなかったという状況になってございます。

従いまして、2Q、今月終わりから 9 月の中旬にかけて、またその様子を鑑みて、計画の設定を変えるという形で、今回は据え置きとさせていただいた次第でございます。

河崎 [Q]：では次に、田澤様のご質問。

オーナーとの家賃適正化、広告宣伝費、支払手数料など、幅広くコスト抑制もあり、大幅利益増加。これらのコスト抑制が中長期成長を抑制してしまうリスクはないか。

宮尾 [A]：広告宣伝費の抑制というのがありますが、抑制の最たるものは、やはりテレビコマーシャルなのかなとは思いますが、ただ、それ以外の通常の広告宣伝費については、WEB を中心に実施しておりますので、問題ないかと思えます。

支払手数料等のコスト抑制というのもありましたが、これも業務の見直し等をやることによって発生したことであって、中長期的な成長に対する障害とは違うと思っています。入札も含めて、購買部で、いろいろコストについてはよく検討・検証するようになりました。

河崎 [Q]：では次に、田澤様のご質問。

家賃引き上げの状況と、今後のさらなる家賃アップサイドの可能性は。

竹倉 [A]：今期、第1四半期に関しましては、先期第1四半期において、コロナの影響もあって、家賃の単価を下げて貸し出しをしてシェアを広げた上で、若干それで収支改善に中盤苦勞したことがありましたので、4月から全体のベースアップを図り、安易に家賃を下げる戦略をとらずして進めてまいりました。

その結果、昨年度対比において、4月、5月、6月と、1Qについては、昨年値引きした分も含めて元に戻し、ほぼ2,000円前後単価を上昇させて貸し出しができましたので、今回第1四半期での賃貸の事業売上の増加も、若干寄与いたしました。

しかしながら、そういったことを含め、7月度、いわゆる質を取るということで進めてきていることが、入居率にも若干影響を与えたこともありますので、その辺のバランスを今後取りながら、さらに家賃のほうは上げていく形をとって、収益の改善に努めていくということを予定しております。

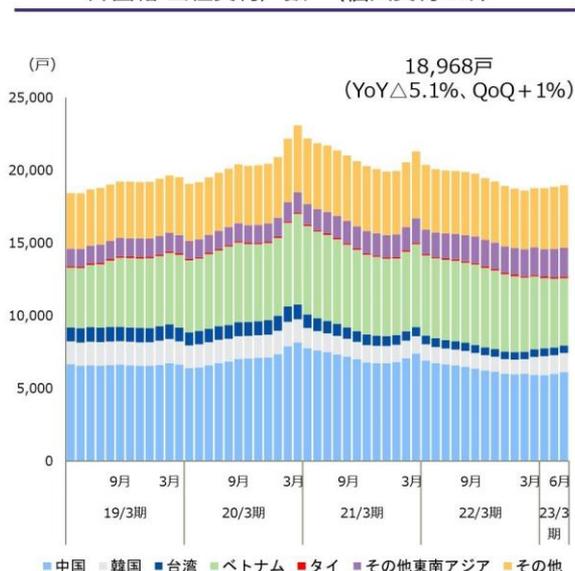
河崎 [Q]：では次に、田澤様のご質問。

入国制限状況や、足元のコロナ感染者増加なども踏まえ、留学生や労働実習生などが増え、御社のアパート需要を明確に押し上げるタイミング、その需要規模などの見通しを教えてください。

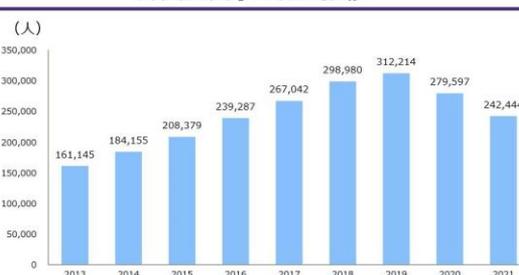
第3章 5：外国籍契約状況

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

宮尾 [A]：留学生や技能実習生が増えて、アパートの需要が上がっているというところについては、22 ページ目と 23 ページ目が、外国籍の入居者の状況をご説明している資料になります。

まず 22 ページ目をご覧くださいと、ここはあくまで個人契約に絞ってございますが、左のところに、契約数の比較がございます。第 1 四半期としては 2,762 件で、計画を 756 件上回った。計画が大体 2,000 件程度であったというところに対して、このような数字になっています。

タイミング的には、もう既に外国籍の留学生の方の入国はどんどんスタートしております。下のグラフに記載の通り、4 月以降、順調にある意味入ってきているかなというところです。

私どもは、今のターゲットとしては、9 月あるいは 10 月の秋入学、ここに向けての情報収集を積極的に行っているところです。需要の規模ということで言うと、私どもがどれだけ取れるかというところにはなるのでしょけれども、われわれのほうでは、大体もともと日本に来る留学生の 10%弱ぐらいを獲得しておりましたので、今期、通期の計画を 1 万 3,000 件と置いております。

ここの外国籍のところは、ある意味順調に推移しつつあるというところでは。

河崎 [Q]：では次に、田澤様のご質問。

アパート建設事業の再開についての考え方。どのような条件が満たされれば再開を考えるか。また再開する際に、アパートローンの提供など、金融機関の支援は得られるか。

竹倉 [A]：こちらにつきましては、弊社の中でも非常にやはり重要な問題でございまして、常に社内でも協議をしているという状況です。

結論から申しますと、やはり弊社で 2024 年度末に、いわゆる施工不備問題の解決を図るという形で体制を組んで進めており、こちらに施工管理技士、あと設計士も、全ての人的リソースを投入しているところから、改めて営業としての受注があったとして、施工体制がまだ準備できないというのが現実的な背景でございまして。

従いまして、まず一つの目安としましては、その 2024 年末の界壁不備問題の一つの目途をもって、進めていくというところではございまして。

その上で、アパートローンに関しましては、弊社の場合、いわゆるランドセット、土地と建物を一緒に購入するとかいう話ではなく、ランドオーナー型と申しますか、いわゆる資産家の方が、さまざまな税対策含めて建替えを行うというケースの場合がほとんどで、弊社のオーナーが所有する、弊社の物件そのものの建て替えの時期もきております。

今後 25 年から 30 年過ぎていく物件の建替えを、そういったお客様の与信とともに弊社の事業を提案していくという形になります。既にそういった話の打診をして、いろんなお話を金融機関からいただいておりますから、その状況を踏まえて進捗させていくことが可能だと判断をしております。

河崎 [Q]：では次に、みずほ証券、橋本様のご質問。

空室損失引当金で 5 億円戻入とのことですが、その他 PL 関係で、引当金関係の 1Q での動きを教えてください。

宮尾 [A]：あまり大きな動きはなかったです。先ほどバランスシートでご説明した通り、施工不備のところは 3 億円程度のマイナス、空室損失引当金が 5 億円超のマイナスですし、それ以外の引当

金はあまり、完成工事保証引当金とか、保証履行引当金とかございますが、ほとんど数字の大きな変動がない状況であります。

河崎 [Q]：では次に、橋本様のご質問。

DX 銘柄の取得の条件を教えてください。スマートロックの採用率を 50%以上にするなど、意識する数字ありますか。

宮尾 [A]：DX 銘柄は今年選定されたのが 33 社です。DX 銘柄の下に、将来の銘柄候補なのでしょうけれども、注目企業というのが 15 社となっています。

一方で、DX 銘柄の選定基準ということで、うたわれているのは、非常に抽象的なところなのですが、アンケート調査回答、あるいは ROE 等のスコアが一定基準以上であること、評価委員会において、取り組みについて高い評価を得たこと、これはやはり個別性になるかなと思います。

そういう意味で、橋本さんのご質問の通り、DX 銘柄、われわれが進めていって、評価委員会に評価していただく上では、スマートロック、2024 年度に 44 万戸設置するというのが、もう公表してございますので、これは大きく意識するところではあります。

その他、スマートロック以外で言えば、毎月の月次でも報告していますが、WEB 契約の推進の状況とか、そういったものを意識しながら、組み立てていきたいと思っています。

河崎 [Q]：では次に、橋本様のご質問。

2024 年末までに改修を終えるために、スタッフ増加など、会社側すべき施策はどうなりますか。2022 年 7 月から 2023 年 3 月の 9 カ月で 6,000 戸改修との計画ですが、2023 年 4 月以降加速する必要があるかと思えます。

宮尾 [A]：今期、3 月までの 9 カ月で 6,000 戸ということについては、これまで実を言いますと、かなり絞っていました。月 250 戸の 3,000 戸ベースでスタートを昨年していましたので、その段階でやはり施工体制とか、スタッフもそうですけれども、一定の小さな数字になっちゃいましたので、急激に上げるわけに、なかなかいかないところから、順番に今広げているところです。

これまでは 250 戸でしたが、7 月は 330 戸、8 月は 500 戸、9 月より 700 戸ぐらいのペースを考えて、そういったように、なだらかに数を増やしていこうということで、今回は計画を組み立てたものです。

そのための施策としては、スタッフの増加も一つございますし、あとは施工体制、いわゆる外注先です。過去、多いときは1ヶ月に3,000戸ぐらいやっていました。一定の施工経験のある外注先がありますので、今、各地域で工務店にもう一度働きかけを行っているところです。

河崎 [Q]：では次に、SBI証券、小澤様のご質問。

家賃単価上昇の要因について教えてください。入居率上昇による値引き抑制、法人需要の回復などありますか。教育関連など、業種別の影響もありますか。

竹倉 [A]：これは、先ほどお話しさせていただいた部分ですけれども、先期はやはりコロナの影響で、飲食系やそういったサービス業の方々の利用が減ったところから、賃料を下げざるを得ない状況にあったことが、非常に大きかったです。

今期におきましては、昨年のそういった状況を鑑みて、お貸しできる物件をちゃんとシェアで分けて、高い賃料で貸せるもの、またニーズあるものについては一切そういった対応しないというところから、賃料の単価について、大体2,000円ぐらい、昨年度対比アップすることができたという状況になってございます。

従いまして、本来であれば、外国籍人材も、特定技能の方々のほうが賃料相場は若干高いということで、対象にさせていただきながら、技能実習生の方々も入居いただきますけれども、それは先ほど申し上げましたように、特定技能へのジャンプアップという形が想定される前提に基づいてやっているものであります。

やはり、地域によって、技能実習生で賃料が低い前提で入居が求められても、あえてその入居者を取らずして、賃料の利益額の確保に注意を払って進行させていただいたということが、この第1四半期の結果につながっているというところになっております。

河崎 [Q]：では次に、Panview Capital、Kuni 様のご質問。

短信記載のコメント、メンテナンス費用やシステム開発関連費用などの発生時期の後ろ倒しとは、通期の予算、1Qの予算、期ずれした金額はどれくらいだったのでしょうか、遅れ分は2Qに計上される予定ですか。

竹倉 [A]：これは厳密に言いますと、私どもの項目の中でいわゆる建物の維持費や原状回復やメンテナンス原価やBMなど、さまざまな勘定科目があり、発生の期ずれが起こったりとか前倒しがあります。

例えば、大きなところで言いますと、ざっと5億円ぐらい、私どもの営繕活動で前向き投資としての費用がありますが、そういった費用が、第2四半期に期ずれしているという状況になっております。

第2四半期に計上される予定ですけれども、全てがそこで消費されるかと言うと、先ほどの界壁不備問題の改善のスタッフ人員の問題と同じように、どうしても時間とともに消費できる予算の限界がありますので、こちらを考えた場合には、第2四半期に全て消費されることが、ちょっと逆に難しいとも今判断しているところでございます。

河崎 [Q]：では次に、Kuni 様のご質問。

7月の入居率はコロナ第7波の影響を受けたとのことですが、定量化するとどれぐらいのインパクトだったのでしょうか。また、今後の影響をどのように見えていますか。

竹倉 [A]：定量的には算出していません。マーケットの動きだけではなくて、これはちょっと社内的な課題ではありますが、弊社の営業スタッフが、やはり大きく罹患して、部隊によっては何々支店がもう稼働できない、何々部が厳しいという状況等になったりしたことも、若干ありました。社内的に衛生体制を整えて徹底してやっているものの、例外なく弊社も全国の支店でそういったことが起こりまして、活動量が減り数字が下がったということも、現実的にはございます。

河崎 [Q]：では次に、SBI証券、小澤様のご質問。

現状は賃貸が主力ですが、建替えなど請負を強化するタイミングはまだ先でしょうか。

竹倉 [A]：内容に関しましては、先ほどお話をいただいた通りでございます。弊社としましては、もうだいぶ見えて、5月の発表のときから、予測される明らかな不備戸数というものを表記させて

いただくようになったのですが、その戸数の最終着地である営繕を試みるまでは、施工体制をいわゆる界壁不備問題にシフトしておりますので、2024年の終わりまでは、やはり全ての主力をそこに注ぐというところから、現状としてその後というお話で回答させていただきたいと思えます。よろしくお願ひ申し上げます。

河崎 [M]：それでは、終了時刻となりましたので、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、2023年3月期第1四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]