



株式会社レオパレス 21

2023 年 3 月期 第 3 四半期決算説明会

2023 年 2 月 10 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 3 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。本説明会は決算報告の後、質疑応答の時間を設けております。終了時刻は 18 時を予定しております。

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

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 3 四半期の総括、サステナビリティの取り組み、施工不備対応についてご説明させていただきますが、まずは、週刊新潮の件や、先月の共同通信の報道についてお伝えいたします。

10 月の週刊新潮の件は事実無根の報道をされた一方で、株価にも大きく影響を与え、大変お騒がせしてしまいました。当社としては誠に遺憾であり、今回初めて報道に対する訴訟を提起し、謝罪広告の掲載と損害賠償を請求しております。少し時間はかかりそうですが、判決が出ましたら、皆様にご報告いたします。

また、先月は共同通信の報道にて、廃棄家電を不適切に処理した疑いがあるため、環境省などが立ち入り検査をしたというニュースが出ました。翌日に再度株価が下がる局面がございましたが、本件は新しい事案が起きたものではなく、廃棄家電の処理手続きに関して、環境省および経済産業省からご指導いただきながら是正を進めている過程の出来事でございます。当社が家電の小売業者であるという認識を持っていなかったことが問題であり、現在は小売業者としての義務を果たすための新たな廃棄スキームを構築し、一部運用も開始しております。

引き続き、環境省、経済産業省のご指導を仰ぎながら、順次新たなスキームの切り替えを継続してまいります。

入居率

絶え間なき入居率向上施策の実施により、3ヶ月(10-12月)で+0.08p
3Q末入居率がQoQプラスとなったのは、2007年3月期以来**16年ぶり**

PL

子会社もりぞうの計画外譲渡、コロナ影響によるグアムの稼働率低下などにより、
売上高は計画比マイナスも、営業利益・純利益は**計画比プラス**を維持

施工不備
対応

施工不備の改修は予定通りに進み、明らかな施工不備戸数は残り**31,700戸**
4月末から1月末にかけて**6,300戸**減少

3

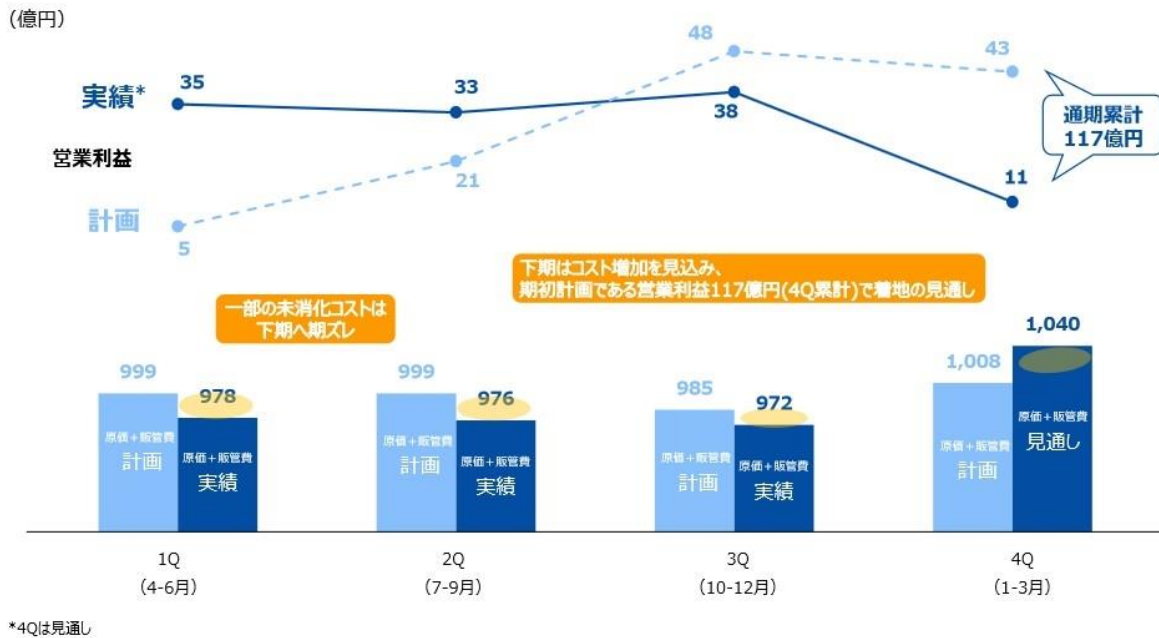
それでは、お手元の資料3ページ、エグゼクティブサマリーをご覧ください。

第3四半期は入居率が好調に推移し、計画との乖離幅を着実に縮めることができました。11月以降、前月比プラスが続いており、12月末と9月末を比較して入居率が改善したのは2007年3月期以来、16年ぶりのことです。期末計画88.44%達成への確度を高めることができた3ヶ月間でした。

PL面では、計画外で子会社もりぞうを譲渡したこと、グアムリゾートの成績が芳しくないこと、また、7-8月に入居率を落としてしまった影響などにより、売上高が累計で計画比約20億円マイナスとなりました。

コスト構造の適正化により、営業利益以下の各利益は、前期比、計画比ともにプラスを維持しましたが、第3四半期の3ヶ月間で見ると、営業利益が計画比マイナスでした。これは、上期で消化できなかったコストの期ズレが一部発生したためです。

上期は営業利益が計画比プラスで推移したが、費用発生の期ズレが主因であり、通期計画との差異は下期で縮小していく見通し。



7ページをご覧ください。コスト、売上原価、販管費の期ズレと営業利益の推移を、四半期ごとに示したグラフとなります。

棒グラフは売上原価と販管費の合計額ですが、計画比マイナスの幅は第1四半期、第2四半期、第3四半期と経過するにつれ縮減し、第4四半期では計画値を上回る見通しです。

それに伴い、線グラフの営業利益は、計画比プラスで推移していたものが、第3四半期では計画比若干マイナスとなり、第4四半期は計画を下振れる見通しです。コストの期ズレに伴い、下期は営業利益が鈍化基調であるため、上期、上方修正はしたものの、通期計画は修正せず、営業利益117億円の達成を目指すものであります。

子会社もろぞの計画外譲渡、コロナ影響によるガムの稼働率低下などにより、売上高・売上総利益は計画比マイナスも、営業利益以下、各段階利益は前期比・計画比ともにプラスを維持

(百万円)	22/3期3Q累計実績	23/3期3Q累計計画	23/3期3Q累計実績	増減要因		
				前期比	計画比	
売上高	297,470	305,700	303,517	+6,046	△2,182	子会社もろぞの計画外譲渡、ガムのコロナ影響、7-8月の入居率比ハインドにより、計画比マイナス
売上原価	262,264	263,300	261,821	△442	△1,478	売上原価において、上期から期入した管理原価の計上があったものの、空室損失引当△26億円を計上(計画では4Qに△30億円)
売上総利益	35,206	42,400	41,695	+6,489	△704	
%	11.8%	13.9%	13.7%	+1.9p	△0.1p	
販管費	30,930	35,000	30,926	△4	△4,073	販管費は、コスト抑制意識の継続により、引き続き計画比大幅マイナス
営業利益	4,275	7,400	10,768	+6,493	+3,368	
%	1.4%	2.4%	3.5%	+2.1p	+1.1p	経常利益は、営業外費用の支払利息32億円により黒字幅縮小も、営業外収益の為替差益4億などにより計画比のプラス幅は拡大。
経常利益	1,444	3,700	8,448	+7,004	+4,748	特別損失において、補修工事関連損失4億円、減損3億円などを計上
純利益	5,865	2,300	5,548	△316	+3,248	
平均入居率	80.65%	84.49%	83.92	+3.27p	△0.57p	足元の入居率は上昇基調であるものの、社内のコロナ感染拡大による営業力低下から、7-8月の入居率が計画比マイナス
EPS	17.83円	6.98円	16.87円	△0.97円	+9.88円	

8 ページをご覧ください。PL の概要です。

売上高から純利益まで、前期比ではプラスですが、計画比で見ると様々な要素がございます。売上高は 3,035 億円、計画比マイナスの要因は先ほどご説明した通りです。

売上原価は 2,618 億円。計画比マイナス 14 億円ですが、この中には空室損失引当金の戻入 26 億円が、原価の押し下げ要因として入っております。なお、計画では、第 4 四半期に 30 億円の戻入を置いておりますので、第 4 四半期における売上原価の押し下げは、計画よりも少なく考えているところです。

販管費は 309 億円、計画比マイナス 40 億円となっております。計画に比べ大きく削減できた要因は、その他の販管費において、コスト抑制効果が 10 億円弱。過年度水準に設定していた減価償却費の低減で約 8 億円のマイナス。その他は、システム関連投資の期ズレ等、細かなものの積み重ねによるものです。

コスト面で計画比マイナスとなったため、営業利益は 107 億円と、計画比プラス 33 億円でした。本日別途リリースした通り、補修工事関連損失 4 億円を、特別損失として計上しております。今年度に入ってからも、数億円の特別損失を計上してはいたしましたが、第 3 四半期においては計上額が適時開示の基準に該当したため、リリースをした次第です。

損失発生の変因は、リリースに記載の通り、外注業者への指導に当社人員を割いた結果、内製化率が一時的に低下し、工事単価が上昇したことによります。

(百万円)	22/3期末	23/3期 2Q末	23/3期 3Q末	増減要因
現金及び預金	45,523	46,630	48,149	■現金及び預金 営業CFの改善により、3Qは+15億円。3Q累計で+26億円
売掛金	8,618	8,389	7,981	
資産合計	145,430	146,336	148,282	
有利子負債*	33,045	32,903	32,867	■補修工事関連損失引当金（流動49億円、固定115億円） 改修の進捗により、3Q累計で15億円減少
補修工事関連損失引当金	18,086	16,875	16,498	
空室損失引当金	5,632	4,101	2,947	■空室損失引当金（流動15億円、固定14億円） 残存期間の経過により、3Q累計で26億円の戻入れ （1Q:5億円、2Q:9億円、3Q:11億円）
負債合計	134,396	127,897	127,309	
資本金	100	100	100	■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3Q累計で+55億円
資本剰余金	136,345	136,249	136,240	
利益剰余金	△135,749	△131,986	△130,128	■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、3Q累計+112億円
株主資本	392	4,122	6,005	
その他の包括利益累計額	675	4,861	6,273	■非支配株主持分 レオパレスパワーの自己株式取得と配当実施等により、 3Q累計で△12億円
自己資本 (自己資本比率)	1,068 (0.7%)	8,983 (6.1%)	12,279 (8.3%)	
新株予約権	357	310	284	
非支配株主持分	9,608	9,144	8,408	
純資産合計	11,034	18,439	20,972	
負債純資産合計	145,430	146,336	148,282	

*有利子負債=借入金+リース債務

11 ページをご覧ください。バランスシートの主要項目となります。

営業キャッシュ・フローの改善により、キャッシュが着実に積み上がり、12月末時点の現預金残高は481億円、前期末比較で26億円改善しております。

純利益の計上と、円安の影響で、為替換算調整勘定がさらに増加したことで、自己資本は122億円。前期末に比べ、110億円あまりのプラスとなりました。自己資本比率は8.3%まで回復しております。

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**。
- ◆設置済み戸数は**業界最大水準となる5万戸を突破**

LEONET

- ◆物件に標準装備されているインターネットサービス。動画視聴、ショッピング等の様々なサービスが利用可能な**当社独自のサービス**。
- ◆23/3期は利便性・満足度向上のためリブランディングを実施。
 - 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へ**。
 - 2022年8月より、フリーダイヤルの受付時間を10-19時から**24時間365日に拡大**。



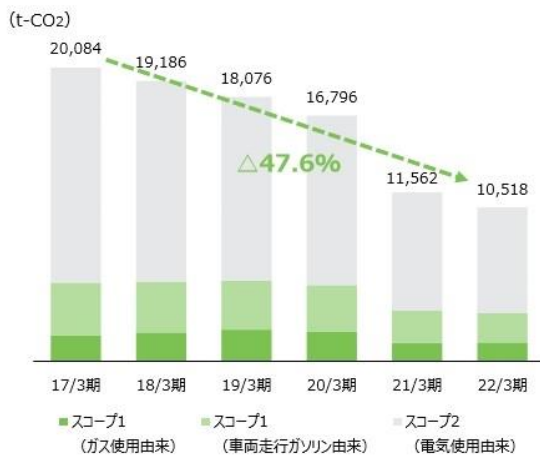
続いて、サステナビリティの推進についてご報告いたします。ページを進めて 28 ページをご覧ください。

本日リリースした通り、スマートロックの設置数が5万戸を突破しました。業界最大水準です。スマートロックは、お客様の利便性向上だけでなく、業務効率化にも繋がる施策でございます。最終的には、44万戸までの設置を目指しております。

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）

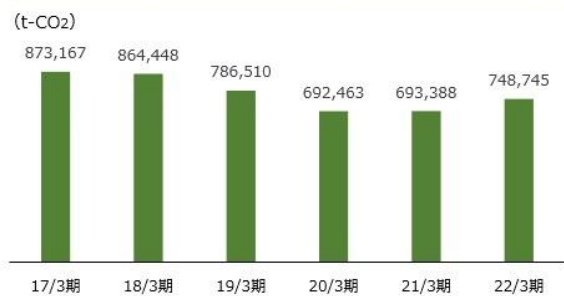
当社目標：
2030年度に2016年度（17/3期）対比46%削減



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10月統合レポート2022にて、「ガバナンス」「戦略」「リスク管理」「指標と目標」を開示。

CO₂排出量（スコープ3）



また、環境問題に対する取り組みとして、当社でも気候変動が事業に与えるリスク、機会の両面に関して情報を整理し、TCFD 提言に沿った開示を行っています。まずは、事業活動から生じる CO₂ 排出量を、2030 年度に 2016 年度対比、46%削減を目指しております。

今後予測される改修戸数：約31,700戸

「要改修等」から「改修完了」を差し引いた77,735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20,228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11,500戸を合わせた、約31,700戸の改修を見込む。

(2023年1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	7,731	121,473	85,257	47,475	18,700
その他シリーズ	23,802	4,562	70,964	48,184	8,231	13,000
合計	39,085	12,293	192,437	133,441	55,706	31,700

■ 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-2023年3月の改修計画

約6,000戸の改修工事を実施。(2022年7月-2023年1月の改修実績：4,420戸)

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/2023/progress.pdf>

最後に、36 ページをご覧ください。2024 年末までに解消を目指す、明らかな不備についてとなります。

1 月末現在で要改修等、約 13 万 3,000 戸のうち、約 5 万 5,000 戸の工事が完了しております。昨年 6 月に公表した 7 月から 3 月までの改修計画 6,000 戸に対し、1 月末までの改修実績は 4,420 戸です。現在は、月 700 強の改修であることから、しっかりと計画を達成いたします。

また、今後改修が予測される戸数は約 3 万 1,700 戸。その内訳を申し上げますと、すでに調査により不備が判明したのが 2 万戸余り。未調査の住戸は、これまでの調査実績から不備が予測されるものが 1 万 1,000 戸超となります。

社内では 2024 年末までのスケジュールを逆算し、毎月の改修工事計画戸数を全社イントラで掲げ、施工不備問題解消に向けて取り組んでおります。今後も入居者様、物件所有者様、ならびに関係行政機関へ丁寧な説明を行い、ご了解をいただきながら、1 日も早い問題解決に向けて進めてまいります。

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、コスト抑制や入居率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、経営管理本部長、竹倉よりご説明いたします。よろしくお願いいたします。

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、主にコスト構造と賃貸状況、あとコンプライアンスの取り組みについてご説明させていただきます。

第2章 1：23/3期 コスト構造の適正化（売上原価）

Leopalace21

予防メンテの期ズレにより賃貸管理原価が計画比マイナスだが、通期では計画比差異は縮小していく見通し。
賃貸営業原価は、空室損失引当金26億円の戻入れ等により、計画比マイナス。

売上原価の四半期推移



16

プレゼンテーション資料の16ページをお開きください。コスト構造改革も、おおよそ山場を越えてまいりました。

まず、賃貸営業原価は、借上家賃適正化の効果、これが一番の主要因としまして、前期比マイナス72億円となりました。期初計画に比べては18億円減少しましたが、この中には空室損失引当金の戻入効果も含まれているために、物価高に伴う水光熱費等の高騰などもありながら、最後には吸収できた状況でございます。

同じく賃貸管理原価は、前期比プラス58億円であって、これは建物の将来のメンテナンスを強化した結果となっています。上期において、これが消化できなかった部分については、下期において少しずつ消化しており、当初計画として着地する予定となっております。

従業員の採用遅れがあったものの、特別賞与支給により、3Q累計で人件費は計画を超過。
システム投資の期ズレのほか、その他の販管費各項目の大幅な抑制により、販管費全体としては計画比大幅マイナス。

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

続いて次のページ、17 ページをお開きください。販管費です。

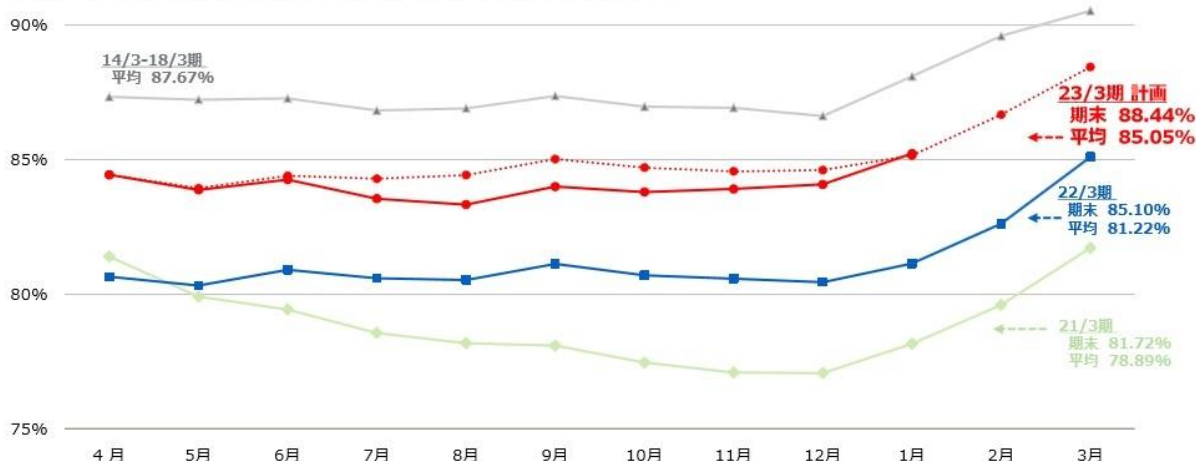
こちらは計画比大幅マイナスとなりましたが、実質的にはあるべき姿にはまだ遠いものの、業績が回復基調にある中で、今後は人への投資を計画的に実施してまいります。

わが社は、希望退職実施前に 7,000 人を超えていた従業員は、現在 4,000 人まで減少しています。現時点において、シルバー事業を除く離職率は、希望退職実施後である前期 1 年間は 15%を超えておりましたが、今期に入ってから 12 月末現在では、8%まで下がってきております。

まずは前回も少し触れましたけれども、ここ 4 年間支給できなかった通常賞与をまずは復活させて、ここまで頑張ってくれた現従業員に報いるとともに、リテンションに繋げてまいります。どの企業にもこれは言えることですが、今のわが社にとってはとても重要なことです。

また、新卒採用の準備を開始しまして、来年 2024 年 4 月には、4 年ぶりとなる新入社員を迎える準備を今、進めております。十分に人員コストコントロールはしっかりと行った上で、次の再成長に向けた体制作り、これを強化してまいります。

3Q末入居率がQoQプラスとなったのは、2007年3月期以来16年ぶり。
2023年1月末入居率は85.23%と、事業計画を上回る着地。



① 4-6月	② 7-9月	③ 10-12月	④ 1-3月
1Q平均入居率：84.19% (計画比△0.07p)	2Q累計平均入居率：83.91% (計画比△0.51p)	3Q累計平均入居率：83.92% (計画比△0.57p)	
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。	7-8月は、コロナ影響とプライシング強化により計画比マイナスで推移も、9月は前月比+0.67pと直近10期で最大の伸び幅。	仲介業者付け契約や法人契約件数の増加により、11月は14/3期ぶり、12月は11/3期ぶりにMoMプラス。	1月は、新卒・留学生需要の獲得を主因にMoM1.15p上昇し、計画を上回る着地。 最繁忙期である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>

続けて、入居率実績、賃貸事業戦略になります。21 ページをお開きください。赤色の実線が今期の入居率の実績、点線が今期の計画です。

7-8月、第2四半期に、営業を中心にコロナの社内罹患者が多くなって、入居率を落としたことは報告差し上げておりましたが、それ以降は各種営業施策が功を奏しまして、計画との乖離幅を縮めることができきております。

1月には、計画値を上回る実績を残すことができました。この背景にあるのは、法人営業において、昨年度末から世界的な景気後退局面の心配が出てきておりながらも、現実的には堅調な日本経済の旺盛な入居需要を確実に取り込むことができた、いわゆるトップ営業と、個社別戦略の実施となっています。

個人契約については、仲介業者への営業を強化しまして。特に学生は、昨年の4月からの留学生の入国が再開したことで、当社アパートの需要が増加してきています。その上で、ここから期末にかけて、特に注力することは新卒需要の取り組みとなっています。

この需要に関しては、いわゆる私どもがお付き合いのある企業様へのヒアリングベースの採用計画では、前期は8万件程度でした。それが今期は、10万件近くに増加しています。

それに合わせて、当社へのオーダーも前期に比べて10%以上増加しております。中には物件がもう埋まってしまっており、空室物件がないエリアにおいては、その調整を図り、また空室物件が集中するエリアにおいて、新卒採用を積極的に採用してくださる企業もあり、マーケットとのミスマッチをうまく解消させながら新卒需要を取り込んでまいります。

前期においては、単価を落として入居率やストックを追いかけた時期もございましたが、今期は量とともに、いわゆる家賃単価も重視して、入居率と収益性を高めてまいります。その入居率は、前期は2-3月で3.96ポイント、上昇することができました。

今期は、期末の最終目標としております88.44%までのハードルは、残り3.21ポイントになっています。来期の発射台となる期末入居率を少しでも高くすることを意識して、残り40日間の稼働日数を大切に、営業活動を行ってまいります。

第6章 1: コンプライアンス推進

23/3期は、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、全従業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、コンプライアンスを確保した自走企業風土への改革を目指す。

3Q実績

◆コンプライアンスマニュアルの改定

「法令順守」「行動基準」だけでなく、近年注目されている「企業倫理」「社会規範」についても記載。“よりコンプライアンスを身近に感じ、社会生活で活かせる”内容に改定。

《主な内容》

- ・コンプライアンスについて
- ・コンプライアンス責任者、担当者の役割
- ・内部通報制度について
- ・ハラスメントの心得
- ・法令について
- ・情報管理について



(2006年 初版マニュアル)

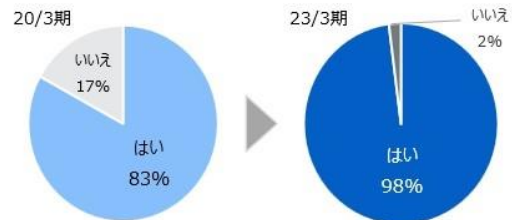


(2022年 改訂版マニュアル)

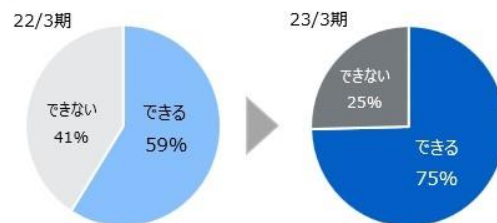
◆コンプライアンス意識調査アンケートの集計

2022年8月にコンプライアンス意識調査アンケートを実施。集計結果を社内へ開示することでコンプライアンス意識の更なる浸透を図る。

Q: 日々の業務の中で「コンプライアンス」を意識しているか



Q: 当社の内部通報制度を信用できるか



最後に34ページをご覧ください。コンプライアンスのページとなります。

コンプライアンスについては、施工不備の問題発覚以降、特に力を入れて取り組んでおり、決算資料でも、四半期ごとの取り組みを、様々開示してまいりました。

昨年 11 月には、2006 年に作成したコンプライアンスマニュアルの改訂版をリリースし直しまして、全役職員がコンプライアンスを身近に感じて、普段の生活で活かせるものへと変更しました。

施工問題発覚以降には、毎年実施しているコンプライアンスの意識調査アンケートがあり、結果を右側に示しております。全社的にコンプライアンスを意識していることがわかる結果となり、同様に内部通報制度に対する信頼度も改善しております。これは調査を重ねるごとに向上しつつありまして、私どもも実感しております。

最後に、私どもは企業様にとっての社宅というインフラを提供しまして、個人、学生、また外国籍の皆様にとっては、人生の通過点というべき初めての 1 人暮らしをサポートさせて頂いております。そういった事業を、社会に必要とされる事業を営む企業であることを、皆様にお見知りおき頂き引き続きしっかりと堅実に進捗させて、住居のインフラとして社業に邁進してまいります。

以上で私からの説明を終了させていただきます。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、みずほ証券、橋本様の一つ目のご質問。

賃貸住宅の補修工事の進捗、特に月当たりの工事キャパについて今後の見通しを教えてください。

宮尾 [A]：現在改修工事の数字としては、700～800戸ぐらいを現状できているところですが、来年の夏以降施工体制を拡充させて、1,000戸以上、最終的には1,800戸程度ぐらいの体制を築いてまいります。

河崎 [Q]：では、橋本様の二つ目のご質問。

23年3月期の会社計画に対して3Q(75%)の進捗が高いのが営業利益、低いのが当期利益ですが、関連する空室損失引当金の戻入、サブリース賃料の適正化、繰延税金資産の計上などの進捗、あるいは見通しを教えてください。

宮尾 [A]：空室損失引当金の戻入については、計画は年間30億円の戻入ですが、26億円強の戻入ができているというところです。サブリース賃料の適正化については、計画通りです。

繰延税金資産の計上は、第3クォーターまでは全くしておりませんので、第4クォーターで最終的に計上するという内容です。

北海道・青森県・秋田県では、冬季による一時的な需要の減少によりQoQマイナスが目立つが、工場建設や稼働による「建設業」「派遣・請負業」の需要を着実に取り込み、滋賀県・熊本県など複数県でYoYプラス。

(千戸、%)	23/3期 3Q			
	管理戸数 (千戸)	入居率	YoY	QoQ
北海道	13	77%	+5p	△5p
青森	4	81%	△2p	△6p
岩手	3	91%	±0p	△3p
宮城	10	85%	+6p	+2p
秋田	2	84%	△2p	△10p
山形	4	83%	+3p	△2p
福島	10	83%	+5p	△1p
茨城	15	84%	+5p	+2p
栃木	11	84%	+3p	△1p
群馬	12	80%	+4p	+2p
埼玉	46	84%	+4p	+1p
千葉	33	81%	+6p	+2p
東京	44	87%	+7p	+2p
神奈川	40	87%	+5p	+1p
富山	5	75%	±0p	△4p
石川	5	74%	+3p	△4p

(千戸、%)	23/3期 3Q			
	管理戸数 (千戸)	入居率	YoY	QoQ
福井	4	85%	△5p	△7p
山梨	4	88%	+5p	△1p
長野	11	89%	+6p	±0p
新潟	9	81%	+4p	±0p
岐阜	7	84%	+2p	±0p
静岡	24	79%	+6p	+2p
愛知	41	86%	+1p	△1p
三重	11	77%	△2p	△4p
滋賀	8	94%	+6p	±0p
京都	9	87%	+3p	△1p
大阪	31	81%	+4p	±0p
兵庫	22	86%	+5p	+1p
奈良	3	85%	+3p	+1p
和歌山	3	78%	+5p	+3p
鳥取	2	86%	△2p	±0p
島根	2	96%	+3p	±0p

(千戸、%)	23/3期 3Q			
	管理戸数 (千戸)	入居率	YoY	QoQ
岡山	12	79%	△2p	△4p
広島	13	87%	+4p	±0p
山口	7	85%	+3p	△5p
徳島	2	77%	△13p	±0p
香川	5	77%	+2p	△1p
愛媛	4	79%	△4p	△4p
高知	2	84%	+2p	+1p
福岡	20	85%	+3p	±0p
佐賀	3	88%	+4p	±0p
長崎	2	92%	+3p	+3p
熊本	7	93%	+8p	+1p
大分	4	81%	+1p	△1p
宮崎	2	84%	+4p	+1p
鹿児島	3	87%	+4p	+1p
沖縄	5	93%	+1p	+1p
合計	562	84%	+4p	±0p

河崎 [Q] : では、橋本様の三つ目のご質問。

会社資料の 42 ページの県別の入居率、青森、秋田、北海道がマイナス、滋賀、熊本が好調とのことですが、もう少しコメントをください。また、3月末の入居率の 88.4%の達成見通しは。

竹倉 [A] : 先ほどお話しいただきました北海道、青森、秋田県に関しましては、季節性が非常に強い傾向がございます。

特に北海道においては、北広島の日本ハムの球場エスコンフィールドの完成によって、ニーズが減少したことが一つの原因となっております。しかしながら、石狩の風力発電の稼働が本格的に始まったことであったりとか、札幌市、小樽市に新幹線の工事の再開が行われるのと、また先ほどの北広島のところ、駅前の再開発の需要が入っておりますので、一時落とすものの、今後回復していくと思われまます。

青森と秋田に関しましては、同様にシーズンナリティの関係があり、冬季工事によって、中断を余儀なくされる建設業の体質が増加していることがこの原因になっておりまして、一定の復帰時期が過ぎた段階において、随時回復していく形になります。大体 11 月の、雪が降り始める頃から徐々に需要が減ってきて、2 月、3 月ぐらいから復帰するというのが通年の状況でございます。

逆に、好調であります滋賀県、熊本県につきましては、ともにメーカー系のニーズが非常に強く、滋賀県においては、いわゆる先ほど申しました製造業ですね。こちらにおよぶ実質本体のニーズ、またそこに伴う派遣業のニーズ、その両方から非常に強い需要をいただいております。また、野洲とか、その辺についても新しい工事現場等のプラントがありまして、こちらはいわゆるゼネコン系のニーズを頂戴して、回復している状況になっております。

熊本につきましては、もう皆様同じ考えをお持ちでいらっしゃると思いますが、いわゆる半導体系の本当に活性なニーズ。建設需要と、その後に従える従業員の方、そしてその方々が住むことによるインフラ関係のニーズが続きます。こちらも私どもの今抱えている物件以外で、そのニーズにお応えできる手段がないかっていうのを模索しているような状況が続いております。

河崎 [Q]：では次に、SMBC 日興証券、濱野様のご質問。

4Q のコストが計画より上回る見通しであることの詳細を教えてください。

宮尾 [A]：主たる要因は空室損失引当金の戻入の件です。空室損失引当金の戻入が発生すると、売上原価は低くなります。

今回、計画では 30 億円が払い戻しになるというのを第 4 クォーターに計画で置いておりましたが、もう実態的には第 3 クォーターまでに 26 億円以上発生しましたので。年間、仮に 30 億円で終了したとすると、この第 4 クォーターで発生する戻入は 4 億円もいかないというところですので、その分計画に対してビハインドが 26～27 億円となってくると。これが 4Q における売上原価が計画値まで下がらないという内容でございます。

河崎 [Q]：では次に濱野様のご質問。

3Q に工事費増加で特損 4.6 億円が計上、今後も同様のロスが増加する可能性はあるのか。

竹倉 [A]：実質的には今回の決算を取りまとめた段階でこういった発表をさせていただきましたが、BS 上にも記載がありますように、補修工事の関連損失引当金についてはしっかりと今回 164 億円ほど、長短を合わせて予算が BS 上残っておりまして、現状としてはそういった予定はございません。

もし必要とあらば、監査法人との打ち合わせの中で、改めて数字を先行して出す予定でございますので、ここで予算といいますか、BS の中で、その見込みを確保している状況でございます。

河崎 [Q]：では次に濱野様のご質問。

入居率は大きく改善基調、フォートレスからの借入金利 15%につき一定の入居率をクリアすれば引き下げられる契約だが、近いうちに引き下げとなり、御社利益の押上要因になるか。

宮尾 [A]：まだ確定しているわけではございませんので、将来の利益の引き上げの要因にはなるのかと思いますが、時期については明確にはお答えしかねます。

河崎 [Q]：では次に濱野様のご質問。

家賃引上の状況と今後の更なる家賃アップサイドの可能性について教えて欲しい。

竹倉 [A]：実質昨年度は、非常に苦労した家賃の設定でございますが、今期においては、プライシングに注力し、適切な金額に切り替えをして貸出をすることができました。

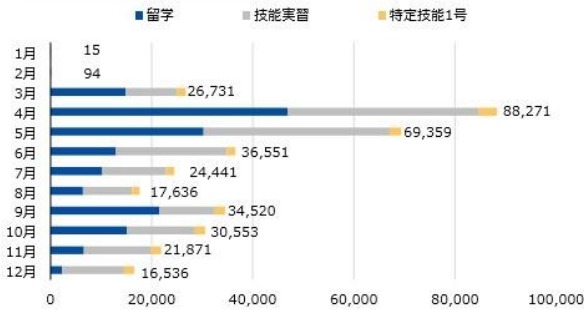
これには、賃貸事業部、法人営業部が、法人の必要とされているところに対して、それを利用いただく形が続いております。大きく伸びた法人のニーズがそのまま家賃の全体の収入の増加に繋がったと理解いただければと思います。また、その需要は続くと思われれます。

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。

▶ 外国籍契約件数（個人契約）

- ▶ 23/3期 3Q累計実績
7,504件（計画比+1,314件、YoY+2,370件）
- ▶ 23/3期 通期計画
約13,000件（YoY+65%）

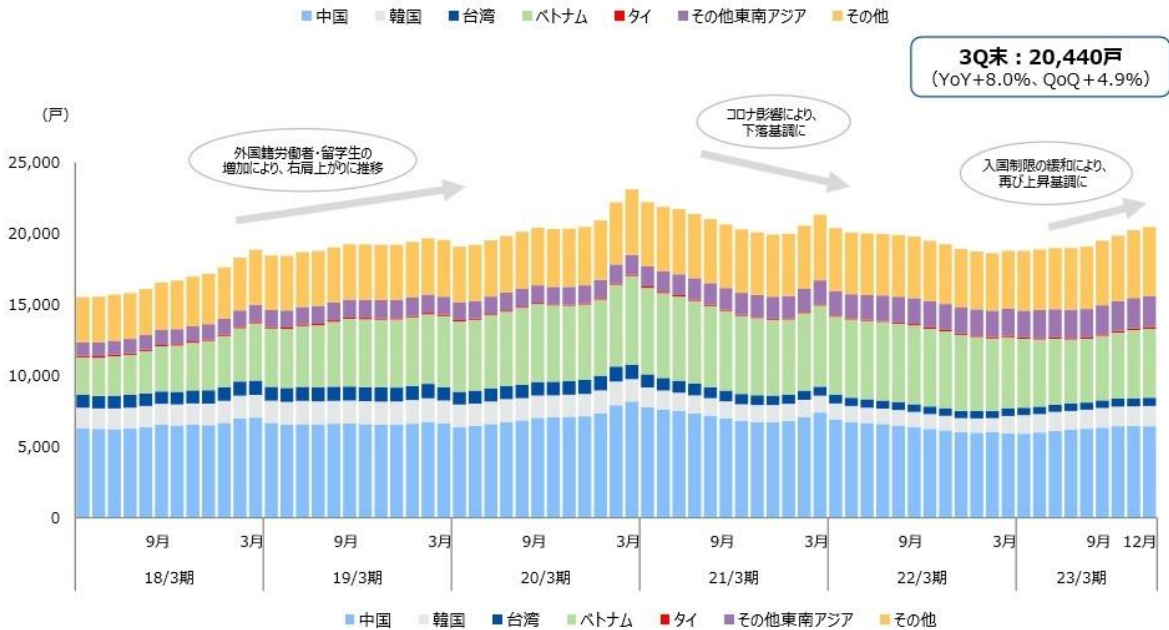
▼外国人入国者数の推移*



*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	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・仲介業者 ・人材エージェント
特定技能人材	<ul style="list-style-type: none"> ・登録支援機関 ・仲介業者 ・受入企業
技能実習生	<ul style="list-style-type: none"> ・監理団体 ・受入企業

個人契約の約2.0万戸に法人契約の約1.9万戸を加えると外国籍入居者全体は約4.0万戸であり、契約戸数全体の8.4%相当。（YoY：+1.4p、QoQ：+0.4p）



河崎 [Q]：では次に濱野様のご質問。

**23 ページ、24 ページの外国人需要について教えてほしい。4Q 以降、どの程度の入居率押し効果が
見込めるか、試算根拠も教えてほしい。また、外国人からの問い合わせは想定通りに増えている
か。**

宮尾 [A]：外国人の需要については、主たるところでいうと留学生か、技能実習、特定技能といっ
たところの両面になります。これからこういった外国人の需要は継続して入ってくるかと思ってお
りますが、まだまだ営業面も含めて不足しているかなと認識しております。

入居率の押しとしては、単純に言いますと当社管理戸数が 56 万室ございますので、いわゆる分子
にあたる契約を 5,600 増やせば、1 ポイントの入居率の押し上げとなってくるというところ
です。

今期は計画が、記載の通り 1 万 3,000 件の計画をしておりますので、大体 2.5%程度です。外国人
からの問い合わせですが、直接外国人からということは、まずあまり多くなくて、基本的には当社
の場合は、東アジア、中国、台湾、韓国に、パイロット店舗を持っていますので。現地での、その
3ヶ国に関しては、いわゆる留学セミナー等、打ち合わせしていることはございますが、それ以外
は多く日本国内の学校との打ち合わせによっています。

一方、特定技能あるいは技能実習生については、受け入れの企業様か、あるいは登録支援機関や監
理団体との打ち合わせなんです。特にその後者の部分、監理団体あるいは登録支援機構との協議
が、法人取引や仲介業者との協議に比べると進んでないかなというのが私の認識ではあります。

ただ、これからこの 3 月末までという短い時間ではなくて、もう少し中長期的に見てもこの伸び
しろは非常にあるかなと。ただ一方で、特にベトナムがこれまで爆発的だったかとは思うんですけ
れども、ベトナムのドンと円の関係性とかということで、若干他の国に流れているということもあ
ったり、われわれの営業戦略とは、また別の次元でちゃんと見ていかなきゃならないかなとい
うのが今の状況ではございます。

河崎 [Q]：では次に濱野様のご質問。

家電リサイクル法の対応に不備があり、その是正を図っているが、どの程度のコストアップ要因になるか。

竹倉 [A]：この点において、まず最初にお話を差し上げておきたいことは、いわゆるリサイクル法に基づいた最終的な家電の出口について、違法な廃棄とかそういったものを今までしていたわけではなくて、今回の、一番のリサイクル法の対応に不備があったというポイントは、小売業者としての認識を当社が持っておらず、そのためにリサイクル券の発行を自らがやってなくて、引き渡し義務を果たしていなかったこととございます。

実質的にはコストの面においては、今までも以前も、それに値するだけの予算をかけて、私どものいわゆる依頼をかけた業者に、そのリサイクル券の費用も含めてお支払いをして、そして全部委託をしていたという形で、先ほど申し上げた小売業者としての認識を持って対処をしていたということに、その義務を果たしていなかったということとございます。コストの面については、結論から申しますと今後において増えることはございません。

私どもが今度は引き渡し業者としての義務を果たすべく動いており、リサイクル券を発行するスキームに切り替えるということとございます。もしリサイクル法に抵触したことで勧告等を受けたとして、それでも罰金もあり、50万とかいう金額になるんですが、費用は今までと同じにて、コストアップ要因になるとは考えておりません。

河崎 [Q]：では次に濱野様のご質問。

新築請負事業の再開、復活についての議論状況を教えてほしい。

宮尾 [A]：従来当社のビジネスモデルは、アパートを建築する請負事業と、完成した物件の賃貸事業の2軸で、両輪で回していた事業でございますので、施工不備以降、片方の車輪が回っていない状況ではございましたが、本来的なこのモデル、ビジネスモデルから、もう一度新築の請負事業の再開、復活を目指してまいりたいと思っております。

再開復活については、基本的には新規の地主の方の開拓ということよりは、供給した3万6,000棟ほどございますので、そのアパートの建替えというものを中心に行うべきというふうには考えていますから、賃貸の需要、中長期的な需要の確認をしながら、そして、オーナーの皆様方のご意向、こういったことを、照らし合わせながら行ってまいりたいと思っております。

河崎 [M]：それでは終了予定時刻前ではございますが、追加のご質問がないようですので、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 3 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]