



株式会社レオパレス 21

2023 年 3 月期 決算説明会

2023 年 5 月 12 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、決算報告のあと、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。

決算説明に入る前に、10 日に一度公表した業績予想の修正を訂正することとなりましたこと、深くお詫び申し上げます。

当社管理物件に備えてある、家具・家電の会計処理について、監査法人と協議を行った結果、従来とは異なる会計処理にすべきとの結論に至ったことが、10 日に公表した業績予想の修正を訂正することとなった背景です。

3 月に開示した通り、環境省、経済産業省のご指導のもと、家具・家電の設置、および処理に関わるスキームを変更しましたが、併せて、監査法人と協議を重ねた結果、会計処理も変更致しました。

その結果、各段階の利益で約 11 億円のマイナスの訂正をすることとなった次第でございます。今後は、この新たな会計処理の方法にて、適切に運用してまいります。

入居率

絶え間なき入居率向上施策の実施により、
23/3期末の入居率は**計画比+0.39p**の**88.83%**で着地

PL/BS

純利益**198億円**(YoY+79億円)を計上し、**自己資本比率14.5%**(YoY+13.8p)。
現預金は**535億円**(YoY+80億円)と大幅改善。
EBITDAは164億円(YoY+53億円)であり、25/3期には300億円を達成する見込み

CF

賃貸事業収入の改善により、**営業CFが+105億円 (YoY+150億円)**と大幅改善。
通期の**営業CFプラスは5期ぶり**

施工不備
対応

改修工事は予定通りに進捗し、2022年4月末から2023年4月末にかけて
明らかな不備7,452戸の改修を実施。今後の予測改修戸数は**約29,400戸**。
改修スピードの向上に向け、入居中の部屋についても入居者と協議・改修の実施に着手。

資本
再構成

資本の再構成により、配当原資となる繰越利益剰余金の欠損を解消し、自社株買いや復配など、
柔軟かつ機動的な株主還元資本政策を早期に実現できる体制を確保

3

では、私からは前期決算の総括、今期の経営方針や事業戦略、施工不備対応についてご説明させていただきます。

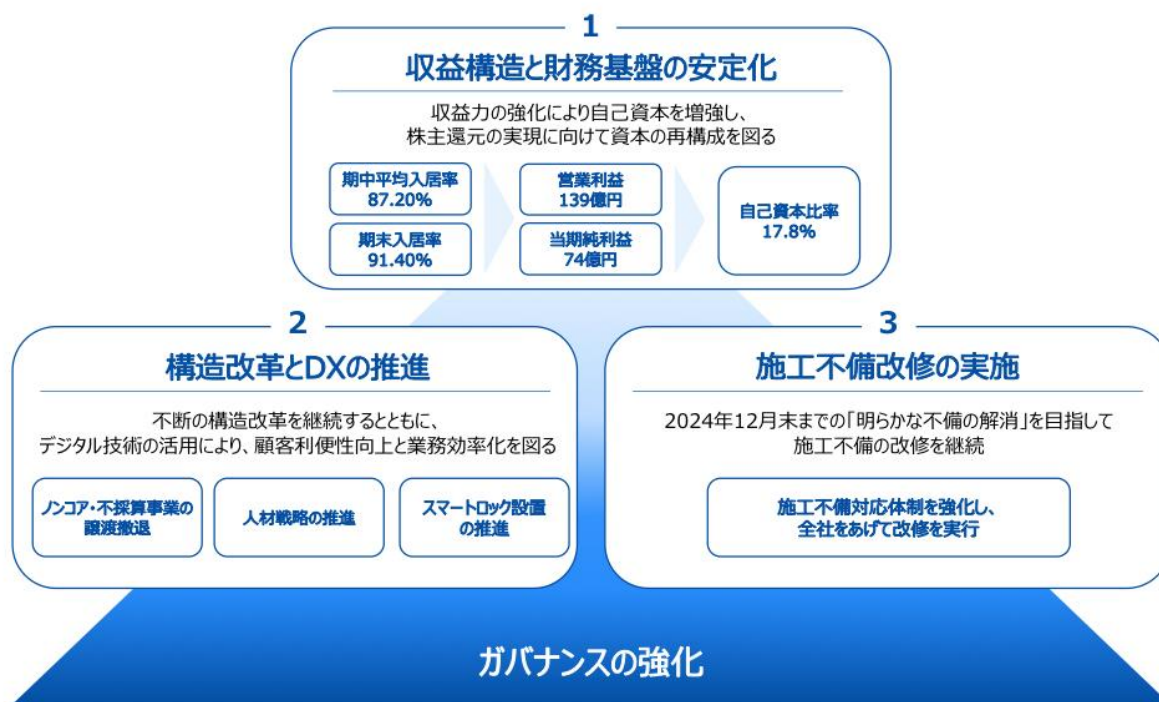
2023年3月期決算は、前期比増収増益、計画比では、ビハインド項目はあったものの、財務状況もその前の期と比べると大幅に改善しました。

入居率は、3月末時点で88.83%、計画を上回る着地となりました。期中平均入居率は、夏場に落ちた影響もあり、計画比若干下振れたものの、YoYで見ると、3.44ポイントの改善を示しました。

入居率の改善に伴い、売上高は増収。原価および販管費は、コスト意識を高めた事業経営の継続により、引き続き削減することができ、純利益は198億円と、79億円改善いたしました。自己資本比率は14.5%、前期比プラス13.8ポイント回復し、現預金残高は535億円、プラス50億円となりました。

EBITDAは164億円であり、来期には施工不備問題発覚前の水準である300億円を達成する見込みであります。入居率の回復を主要因として、営業キャッシュフローは、プラス105億円、前期比150億円改善し、現金及び現金同等物の期末残高が88億円増加しました。

通期での営業キャッシュフローのプラスは、5年ぶりでございます。



これらの結果を踏まえ、今期3つの経営方針を5ページにてお示ししております。

1つ目は、収益構造と財務基盤の安定化です。入居率は、2018年3月期の水準まで回復させ、利益を創出することで、自己資本の更なる増強を実現させます。併せて、株主還元の早期実現に向け、資本構成の振り替えを図ります。

2つ目は、構造改革とDXの推進となりますが、引き続き、ノンコア・不採算事業の譲渡・撤退を進めるとともに、今期から新たに人材戦略の推進を図ります。DXでは、他社との差別化、顧客利便性の向上、業務の効率化を実現すべく、管理物件へのスマートロックの設置に引き続き注力してまいります。

3つ目は、施工不備改修の実施です。来期の12月までに明らかな不備の改修を終えるため、今期は施工体制を強化し、改修のスピードを上げていくとともに、引き続きオーナー様、入居者様、関係省庁の方々への丁寧な対応を継続してまいります。

入居率の向上およびコスト構造の適正化により、営業利益は前期比+457%

(百万円)	22/3期 実績	23/3期 計画	23/3期 実績	増減要因		
				前期比	計画比	
売上高	398,366	410,800	406,449	+8,082	△4,350	■売上高 子会社もりぞうの計画外譲渡、ガムのコロナ影響、7-8月の入居率バウンドにより、計画比マイナス
売上原価	352,289	348,800	353,163	+874	+4,363	■売上原価 一部家電の設置時に関する会計処理方法の見直しにより+14億円、水道光熱費や資材単価・労務単価が高騰していること、空室損失引当金の戻入れが△20億円(計画△30億円)と想定を下回ったことにより、計画超過
売上総利益	46,077	62,000	53,285	+7,208	△8,714	
%	11.6%	15.1%	13.1%	+1.5p	△2.0p	
販管費	44,302	50,300	43,406	△895	△6,893	■販管費 貸倒引当金繰入額を9億円計上の一方で、コスト抑制意識の継続により、計画比大幅マイナス
営業利益	1,774	11,700	9,879	+8,104	△1,820	
%	0.4%	2.8%	2.4%	+2.0p	△0.4p	
EBITDA	11,127	18,300	16,449	+5,322	△1,850	■経常利益 営業外費用の支払利息43億円により営業黒字幅縮小も、営業外収益の為替差益3億などにより計画比のプラス幅は拡大。
経常利益	△2,151	6,800	6,526	+8,678	△273	
純利益	11,854	24,900	19,810	+7,956	△5,089	■純利益 特別損失において、補修工事関連損失25億円、ガムリポート及びその他固定資産の減損8億円などを計上
平均入居率	81.22%	85.05%	84.66%	+3.44p	△0.39p	複数年の繰延税金資産を計上したものの計画には届かなかった為、純利益は前期比大幅プラスの一方で計画比マイナス
EPS	36.04円	75.71円	60.22円	+24.18円	△15.49円	

続いて、6ページをご覧ください。2023年3月期の実績についてご説明いたします。

売上高は、4,064億円。期中平均入居率の計画比下振れ、もりぞうの計画外譲渡などにより、計画比では減収の結果となりましたが、入居率の改善等により、前期比80億円の増収となりました。

売上原価は、3,531億円と、計画比43億円上振れました。計画超過の主要因は、本日公表しました、一部家電の設置時に関する会計処理の見直しの他、昨今のエネルギー高、資材高や労務費上昇の影響を受けた結果、マンスリー契約の専有部や共用部の水光熱費の上昇や、メンテナンス原価の高騰が挙げられます。

また、計画では30億円見込んでいた空室損失引当金の戻入が、20億円とどまったことも一つの要因でございます。

なお、原価の最も大きな比率を占める借上家賃原価については、アパートオーナー様との家賃適正化は、ほぼ一巡しております。

なお、前期期初では、将来に備えた管理物件のメンテナンスを強化するとお伝えしていた一方、第3クォーターまではコストを消化できずにおりましたが、第4クォーターにてメンテナンスを加速させた結果、予定通りの実行を見ることができました。

販管費は 434 億円、計画比 68 億円のマイナスとなりましたが、その約半分が人件費の減少、残りがコスト抑制の結果です。結果、営業利益は 98 億円と、前期比 81 億円の改善。利息支払いの負担があるものの、為替差益の計上等により、経常利益は 65 億円と、前期比 86 億円の改善となりました。

純利益は 198 億円、補修工事関連損失 25 億円、グアム等の減損 8 億円がございましたが、一方で法人税等調整額の計上が当初見込みを下回ったこともありましたが、185 億円の計上ができましたので、前期比で見ると、79 億円の改善となっております。

純利益が回復した結果、期末の自己資本比率は 14.5%、純資産は 329 億円と、1 年間で 218 億円改善しております。

第1章 3 : PL (24/3期 計画)

Leopalace21

24/3期は、保守的な見通しとして繰延税金資産の積み増しは見込まず。
営業利益、EBITDAは順調に回復し、25/3期には施工不備問題発覚前の水準に到達。

(百万円)	24/3期 計画	前期比	増減要因	25/3期	前期比
				計画(参考)	
売上高	419,800	+13,351	入居率の向上により賃貸事業売上が大幅プラス	432,200	+12,400
売上原価	355,400	+2,237	22/3期から取り組んだ家賃適正化が一巡し、家賃原価が減少	353,000	△2,400
売上総利益	64,400	+11,115	水光熱費の高騰によりマンスリー契約原価、 資材単価・労務単価の高騰により原状回復費やメンテナンス 原価が上昇	79,200	+14,800
%	15.3%	+2.2p	空室損失引当金の残高は±0を見込む	18.3%	+3.0p
販管費	50,500	+7,094		55,400	+4,900
営業利益	13,900	+4,021	ベースアップや賞与引当金の計上等、人件費が増加	23,800	+9,900
%	3.3%	+0.9p	システム投資、新卒採用活動の再開等により、 その他販管費が増加	5.5%	+2.2p
EBITDA	20,500	+4,050		30,400	+9,900
経常利益	9,400	+2,874	特別利益・特別損失の計上は見込まず	20,100	+10,700
純利益	7,400	△12,410	繰延税金資産の積み増しは見込まず (23/3期は185億円を計上)	18,100	+10,700
平均入居率	87.20%	+2.54p	入居率は堅調な推移	89.62%	+2.42p
EPS	22.49円	△37.73円		55.01円	+32.52円

それでは、7 ページで、今期、来期の計画をお示しします。

基本的には、入居率の回復により、トップラインを伸ばしていくと同時に、コスト抑制意識を維持したまま、必要な部分には投資を加速させます。

具体的には、人への投資を戦略的に実施していく予定であり、販管費計画に反映済みでございます。計画の前提としては、今期以降、計画には、空室損失引当金の戻し入れは織り込んでおりませ

ん。2023年3月末時点での残高が35億円程度であり、今後は、この底だまりのような残高が一定程度残ると予想されるためであります。

一方、エネルギー高や資材高、および労務費上昇は加味せざるを得ない状況であり、管理原価の計画に反映しております。

2023年3月期実績では、繰延税金資産を185億円計上しましたが、今期においては保守的な見通しとして、繰延税金資産の積み増しは見込んでおりません。

営業利益、EBITDAは順調に回復し、再び成長路線に軸足を移して、安定から飛躍へと、当社の成長ステージを移してまいりたいと思っております。

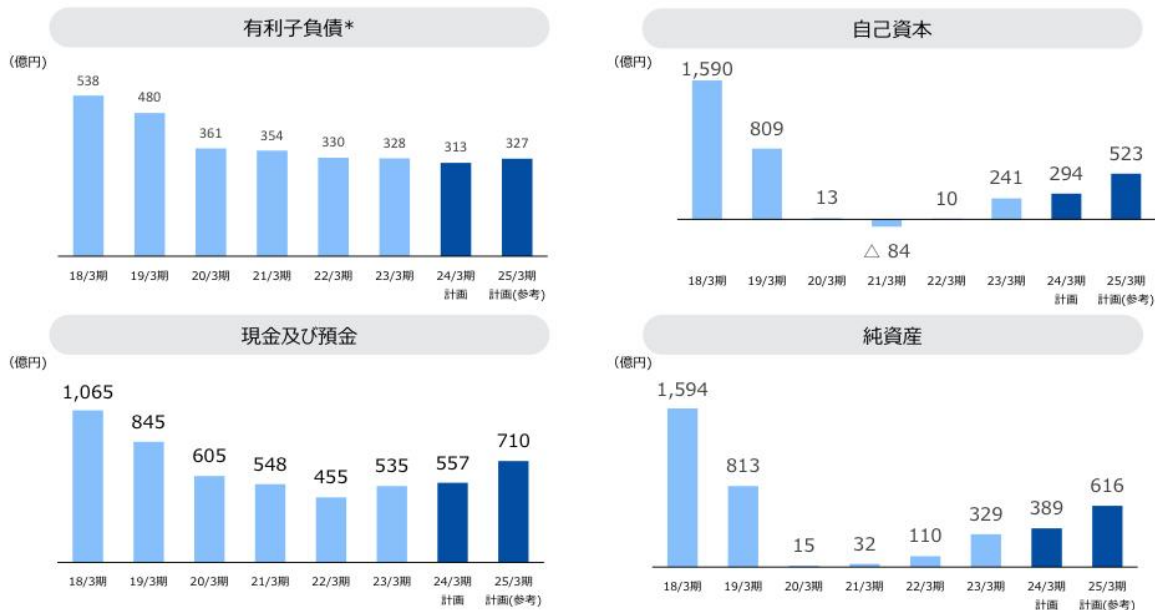
その前提となる入居率は、今期末で91.4%、来期末で93.6%を目標とし、施工不備問題の発覚前の状況に回復をさせることとしております。

今期から、主に既存物件の建替えとしての受注活動もスモールスタートいたします。人材や受注エリアが限定的なこと、また、実際の竣工は来期以降になることから、計画には数値としては反映しておりませんが、本格的な再開に向けた準備を進めてまいります。

第1章 10：BS通期推移

Leopalace21

収益力向上により自己資本の強化を行い、株主還元（復配・自社株買い）の実施に向けて進捗を図る。



*有利子負債=借入金+リース債務+社債
*借入金の期限前弁済やリファイナンス、新株予約権の転換は織り込まず

続いて、14 ページですが、有利子負債の推移としては、2020 年 11 月にフォートレス・インベストメント・グループから資金調達して以降、300 億円の借入金残高が横ばいで推移する計画としております。

借入金のリファイナンスやワラント転換は計画に織り込んでいない一方、今年の 11 月から借入金の期限前弁済が可能となるため、返済、あるいはリファイナンスに関する財務戦略について、今期中に検討を進めてまいります。

また、本日公表した通り、6 月の株主総会にて、資本剰余金の減少、および利益剰余金の増加について決議を図ることを、本日の取締役会で決定しました。利益剰余金の欠損補填により、復配を含む早期の株主還元に向けた当社のメッセージとして捉えていただければと思います。

第3章 3：24/3期 入居率向上施策

Leopalace21

前期の入居率向上施策をブラッシュアップし、24/3期の入居率計画達成を目指す。

シェアアップによる部屋利用残の増加（法人）	仲介業者・WEB集客の活用（個人）
<p>「社宅戦略のブレン」の地位確立</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 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。8本部から11本部への体制変更により、行動量の増加を図る。 ◆ 個別戦略 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。 <p>【広域法人部】 特定6業種(派遣/建設/運輸/飲食/流通/介護)との関係強化 【エリア法人部】 各エリアにおける、地場企業との関係構築</p> <p>外国籍人材の利用増加</p> <p>外国籍人材支援企業との関係強化により、販路拡大を図る。</p> <p>※ 外国籍“法人”名義契約件数 (24/3期 計画) : 約10,000件</p>	<p>国内仲介業者との連携・協業</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 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 実績 ・仲介業者契約件数 : 39,728件 (YoY+11.7%) ・個人契約における仲介業者契約比率 : 43.3% (YoY+4.4p) <p>留学生の利用増加</p> <p>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。</p> <p>※ 外国籍“個人”名義契約件数 (24/3期 計画) : 約12,000件</p>

続いて、入居率の前提となる賃貸事業戦略についてご説明いたします。

当社の強みである法人営業部門は、引き続き社宅戦略のブレンとしての地位確立をテーマに、企業ごとのニーズを把握した上での提案営業を継続します。

トップ営業を通じ、当社のキーマンが先方のキーマンにアプローチすることで、効率的な営業活動を推進することに加え、営業部の体制も、従来の 8 本部から 11 本部に増強します。

前期までの法人営業戦略が功を奏し、2023年3月末時点での法人利用室数は、29万6,300室と、過去最高である2018年3月末の数値に次ぐ成績を収めることができました。

業種別に見ても、まんべんなく増加しております。

一方、今後は空室数が減少することで、需要とのミスマッチが発生しやすくなることも鑑み、各エリアの地場企業にもアプローチして、空室数の少ないエリアでも需要を獲得できる戦略を実行してまいります。

そして、そのための営業体制の強化を図ったものでございます。

もう一つの客層の個人、学生については、従来通り仲介業者向け営業に力を入れるとともに、他社サイトへの物件掲載を広げることで、販路のさらなる拡充を図ります。

また、マンスリー契約の中のプラン変更も行き、出張、旅行、海外からのインバウンド需要も着実に取り込めるよう、柔軟な契約形態を整えてまいります。

第5章 1：当社施工物件の改修について

Leopalace21

今後予測される改修戸数：約29,400戸

「要改修等」のうち、すでに調査により明らかな不備が判明した住戸**18,878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10,530戸**を合わせた、**約29,400戸**の改修を見込む

(2023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	7,722	121,289	83,948	48,562	17,520
その他シリーズ	23,802	4,554	70,904	45,535	9,404	11,880
合計	39,085	12,276	192,193	129,483	57,966	29,400

■ 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3月の改修実績：6,002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、施工不備対応についてご説明します。

4月末時点で、今後予測される改修戸数は、約2万9,400戸まで減少しております。

昨年の後半は、月 600 戸の改修を進めてまいりましたが、今期においては、現時点で 700 戸、それから、下期、夏場以降は、毎月 1,000 戸から 1,500 戸、来期については 1,500 戸と、徐々に改修ペースを加速させる計画であります。

それに合わせ、新規採用による改修工事部門の増強、あるいは取引業者の拡充を図ってまいります。

以上で、私からの説明は終了させていただきます。

このあと、竹倉より、コスト抑制やサステナビリティ戦略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。

第2章 1：23/3期 コスト構造の適正化（売上原価）



水光熱費・資材単価・労務単価の高騰、空室損失引当金の繰入れ等により、23/3期4Qの売上原価が増加。

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、主に、原価販管費の見通し、サステナビリティ、コンプライアンスについて説明をさせていただきます。

まず、資料16ページをお開きください。

賃貸営業原価では、借上賃料適正化の効果、および借上期間満了を迎えた物件の借上げ終了を主要因として、前期比マイナス49億円でした。期初計画に比べては33億円増加しましたが、水道光熱費の上昇や、一部家電の設置費用に関する、会計処理の見直し代として14億円の計上。

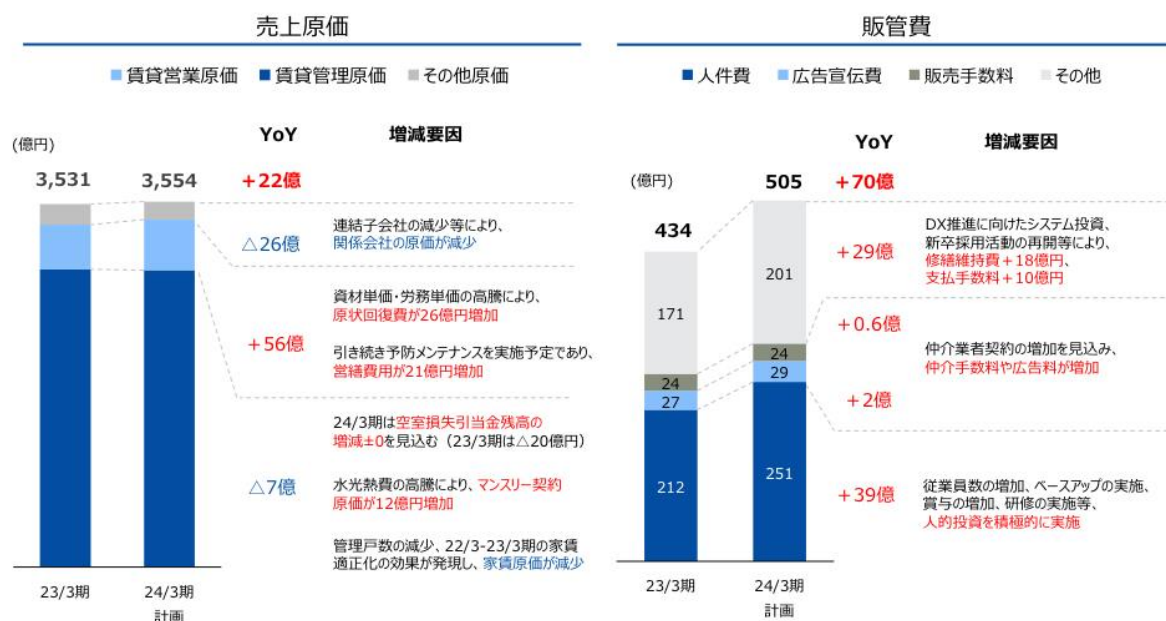
また、空室損失引当金の戻し入れにおいて、計画においては30億でしたが、20億となったことが、賃貸営業原価に反映されています。

賃貸管理原価は、前期比プラス 73 億円となりますが、期初の計画通り、将来に備えた管理物件のメンテナンスを実行することができました。計画比 9 億円増加の要因は、資材高に伴う原状回復費、およびメンテナンス原価が増加した影響となっております。

これらの要因が引き続き影響することを前提に、今期、来期の原価、および販管費計画を組んでいます。

第2章 3：24/3期 コスト（売上原価・販管費）計画

施工不備問題の発覚以降、聖域なきコストカットを継続してきたが、持続的な成長を目指し、23/3期以降は選択と集中によるコストの最適化に注力



また、詳細は 18 ページに記載しておりますので、後ほどご確認頂ければと思いますが、販管費の中には、人件費において、人材戦略の推進として、次世代幹部候補の育成をはじめとする人材育成に向けた取り組みを開始いたします。

スマートロックの設置数が9万戸を突破。2023年2月からは入居者様からの問い合わせ対応にAI音声対話とチャットボットを導入。WEB契約は2023年4月から、個人入居契約の全てが電子化対応に。



スマートロック

- ◆ 管理物件**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、鍵を受け取るための**来店が不要**。
- ◆ 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**。



AI音声対話・チャットボット

- ◆ 入居者からの問い合わせに24時間365日、迅速・正確に回答。



WEB契約

- ◆ 2015年～ Leo-sign
2015年より法人向けに導入。23/3期実績は全法人契約のうち、37.5%で採用。
- ◆ 2019年～ WEB契約
2019年6月より導入。23/3期 実績：16,415件
- ◆ 2020年～ WEB接客・WEB内見
2020年10月より導入。テレビ電話により、接客や内見する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。「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。

◆2023年～
連帯保証人付きを含む
全ての個人契約が電子化対応に



サステナビリティ戦略として、DXの一環で、前期の上期から、スマートロックの設置を進めています。スマートロックの設置戸数は9万戸を突破しました。

スマートロックを設置することで、鍵の受け渡しのための来店が不要となった結果、接客を含め、付帯する業務が、もう既に約4.7万時間削減できている計算となり、紙の削減も34万枚の削減効果がございます。

これは入居者の利便性向上だけではなく、当社の業務効率化にも直結したとして、引き続き44万戸までの設置を目標に進めてまいります。

人材を重要な経営資本の一つとして位置づけ、取締役会主導で推進。
レオパレス21の人的資本経営を6項目に整理。詳細は6月末に有価証券報告書にて、9月末に統合レポートにて公表予定。

<p>ウェルビーイング経営の推進</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 社長自らが最高責任者となりウェルビーイング経営を推進 ◆ 健康力向上・いきいきとした職場活性化がイノベーションを生み出す源 ◆ ウェルビーイング情報は各事業所や衛生委員会等で共有・報告 	<p>多様性の推進 (D&I)</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 多様な属性を認め、受け入れ、尊重することで人材の能力を最大限に引き出す ◆ 離職率の低下や従業員満足度の向上等が実現できる環境を整備 	<p>コンプライアンスと倫理観の醸成</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 労働時間管理や衛生管理の徹底等を通じ、顧客・従業員・社会全体に信頼される健全な風土を醸成 ◆ 企業の社会的責任を果たす
<p>従業員のエンゲージメント向上</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 従業員一人ひとりの意欲を高める ◆ 会社への愛着を育み、従業員と会社が一体となって相互に成長し合う関係性を構築 	<p>多彩な人材の戦略的獲得</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 新卒採用、カムバック採用、高度専門人材人事制度、パートタイマーの活用などを推進 ◆ 当社の未来を切り開く多彩な人材を戦略的に獲得 	<p>リーダー育成とサクセッション</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 従業員一人ひとりの会社人生における持続的な成長を促進 ◆ 企業の未来を担う経営人材の創出を力強く推進

また今回、当社の人材戦略について、はじめて開示いたしました。

当社はここに掲げる6つの項目を、人材戦略を中心に考え、大切な社員が伸び伸びと活躍できる場を今後提供していきます。

特に今期は、リーダー育成とサクセッションに重点を置き、研修の実施など、費用を投じて取り組んでまいります。各項目を実現させるためのKPIや目標数値は、今後、有価証券報告書や統合レポート、またホームページを通じて開示してまいります。

また、そのホームページにも記載させていただきますが、いわゆるコンプライアンスの違反事案を撲滅するための原因究明とともに、再発防止の策定などを続けております。前期は、コンプライアンスの研修は19回、コンプライアンス委員会は12回を重ねまして、社内のコンプライアンス意識の文化を絶え間なく根付かせ続けます。

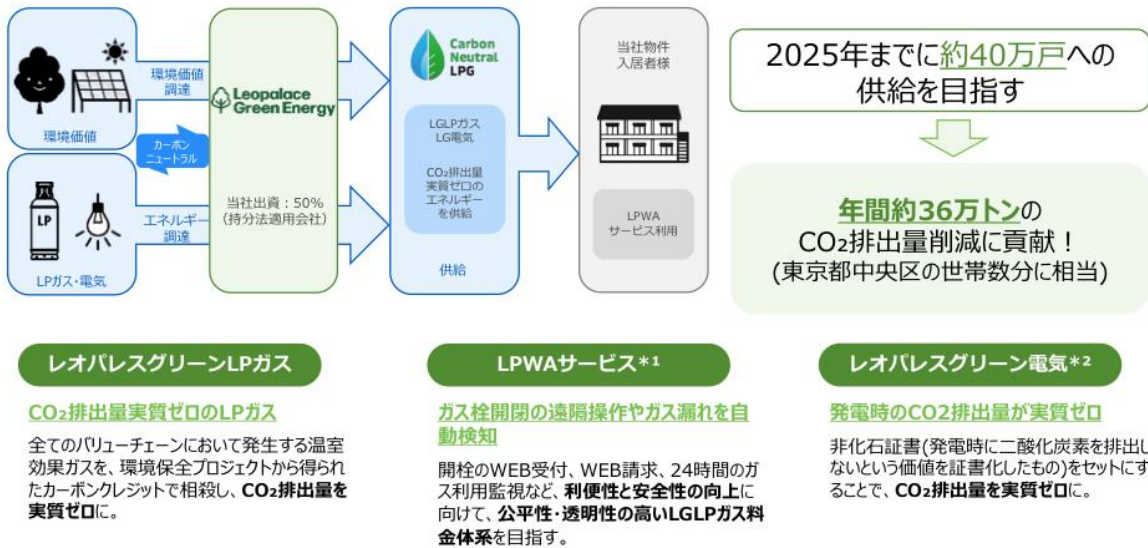
コンプライアンス違反撲滅ため、内部通報制度の利用を促進しており、昨年度の通報件数は90件となりました。全く制度の利用のない場合、すなわち0件や数件は、制度自体に信頼がないか、社内に周知されていないことを確認しており、一定の適度な数の通報が行われることが非常に健全な状態であると考えております。

引き続き、各部にコンプライアンス担当者を設置しまして、コンプライアンス教育の実施を続け、コンプライアンスファーストの企業風土改革を続けてまいります。

第4章 4：カーボンニュートラル社会の実現を目指して

政府による「2050年カーボンニュートラル宣言」に呼応して、管理する賃貸住宅に対し、CO₂排出量実質ゼロの「レオパレスグリーンLPガス」と「LPWAサービス」の提供を2023年より順次開始。

レオパレスグリーンエネルギープロジェクト



*1 LPWA : Low Power Wide Area
*2 「レオパレスグリーン電気」は準備が整い次第供給予定

31 ページをご覧ください。

前期始動した、レオパレスグリーンエネルギープロジェクトで、CO₂ 排出が実質ゼロとなる LP ガス、および電気を順次供給しております。今後 3 年間かけまして、グリーン LP ガスを 2 万 5,000 棟、約 40 万戸に対して切り替えを行い、当社の事業活動を通じた CO₂ 排出量を減らしていくのが、全体像です。

予定通り進めましたら、36 万トン、これは一般家庭で約 9 万 2,000 世帯分、東京都の中央区の世帯数に相当します。その CO₂ 削減効果のある他、現在、賃貸新規契約の約 78%を占める法人企業にとっても、当社物件を利用することが CO₂ 排出量の削減を実現することにつながります。

初年度である今期は約 5,700 棟の切り替えを行いまして、4 万トン、これは約 1 万世帯分の CO₂ となり、排出量の削減を目指していきます。

今後も引き続き、社会に必要とされる住居系インフラを目指して、社業に邁進してまいります。

以上で、私からの説明と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。

みずほ証券、橋本様のご質問。

改修工事は、残り 2 万 9,400 戸とのこと。2024 年 12 月末までに終えるには、月間 1,400 戸程度の施工体制が必要と逆算できますが、現在の施工体制は。

宮尾 [A]：この第 1 クォーターにつきましては、改修は、月間 700 戸を計画しております。逆に言うと、現在の施工体制は 700 戸の体制ができておりますが、一方で、先ほど申し上げました、特に取引業者の開拓ですね。これが現在進行中でございまして、夏場には 1,000 戸の施工体制が築けるという状況でございます。

キーになるのは、いわゆる施工の現場が継続的に発生する、ということが施工体制の確立には必要などございまして、その目処を今立てて、施工業者との取引の拡充を図っているところでございます。

河崎 [Q]：ありがとうございました。では、SMBC 日興証券、田澤様のご質問。

7 ページ、2024 年 3 月期の家賃単価はどのような想定か。一定のアップを計画しているか。賃料アップの状況も教えてほしい。

竹倉 [A]：前期は、プライシングについては非常に注力をして上げてまいりました。今期計画については、結論から申しますと、家賃のアップは引き続き注力して参りますが、計画の数字にはコンサバに見ており、現時点では見込んでおりません。

これはマーケットの変動の状況もありますので、状況としては、最近のさまざまな経費の上昇と、相場賃料の変化より、賃料のアップをお願いしているところでございますが、繰り返し申し上げますが、計画としては横ばいという形で置かしていただいております。

河崎 [Q]：次に、田澤様のご質問。

繰損を解消し、株主還元、資本政策ができる体制を確保とのこと。一方、自己資本比率は計画通りに進んでも、2024年3月期末、17.8%の水準。少額の還元でも早めに始めたいか、それとも自己資本比率30%などをクリアしたあとに、しっかりした株主還元を開始したい意向か。

宮尾 [A]：株主還元につきましては、現時点ではどのような株主還元を行うのか、あるいはその日時については決定しているものはありませんが、株主還元の開始に当たっては、自己資本比率や財務規律と共に関係各所の意見を良く聴きながら実施すべきと考えております。

少なくとも、この6月の段階で株主還元のできる体制を確保すること。そして、その時点で当期の利益の進捗とか、外的要因等を確保して、その段階で次のステップに移るかどうかということ協議していきたいと考えております。

ですから、発表している決算短信におきましては、今時点では、配当はしないという内容になっております。

河崎 [Q]：ありがとうございました。次に、田澤様のご質問。

2024年3月期、2025年3月期の法人税額、法人税等調整額の想定を教えてください。

竹倉 [A]：前期におきまして見込んでおりました法人税等調整額、いわゆる繰延税金資産等につきましては、今期2024年3月期、および2025年3月期においては、監査法人との協議もありますので、現時点では計画には入れておりません。

河崎 [Q]：ありがとうございました。次に、田澤様のご質問。

ノンコア・不採算事業の譲渡・撤退との方針。どのようなノンコア事業が残っているのか。また、グアムホテルにつき、減損処理もしたが、今後の売却の可能性について教えてください。

宮尾 [A]：ノンコア・不採算事業の譲渡・撤退の方針は、2020年の段階で打ち出したものでございますが、そこで言うノンコア・不採算事業というのは、2つの事業でした。1つが、ホテルリゾート事業、もう1つが、ASEANで展開しておりました、国際事業、この2つです。

国際事業につきましては、現時点でシンガポールの現地法人が残っておりまして、この現地法人を通じたJV（ジョイントベンチャー）等が残っております。これを今後、数年間かけて譲渡をしていく考えでございます。引き続き、ここはその方針を貫いてまいります。

もう一つのホテルリゾート事業につきましては、国内のホテル、それから旅行業の子会社をそれぞれ譲渡・撤退いたしました。残っておりますのが、グアムでございます。

ただ、グアムのリゾートにつきましては、まだグアムの観光客の戻りもなく、今回減損処理もしておりますけれども、まだ売却について、時間はかかるかと思っております。先ほど申し上げました通り、観光客の戻りが遅く、まだターンアラウンドの見通しが、見せられるところまで至っていないというところではあります。

ちなみに今、日本人のグアムへの観光客は、大体1万人ぐらいです。ピークでは、月間10万近くいましたので、まだまだ戻りが少ないというのは、先ほどの数字で分かるかと思えます。

また、韓国の観光客についても、ピークでは、コロナ前で月6万、7万人ありましたけれども、昨今は3万5,000人ぐらいですので、半分程度というところではあります。ここがやっぱり回復が待たれるところというのが現状でございます。

河崎 [Q]：ありがとうございました。次に、田澤様のご質問。

フォートレスからの15%程度の高水準な金利の支払いは、11月のリファイナンスにより解消されると期待できるか。2024年3月期、2025年3月期の計画には、どのように金利負担を織り込んでいるか。

竹倉 [A]：この15%程度の金利につきましては、今期11月を超えると、リファイナンスの機会を得ることができますので、当社としてはここで一つの対策を打っていきたいと考えてはおります。

しかしながら、計画においては、現状として、今期は引き続き同様の金利水準を支払うことを前提に計画を組み、来期については、ある程度の金利の変更が伴うもので、計画を組んでおります。

11月以降のリファイナンスによってその状況は変わってきますが、これは最終的に、蓋然性ある計画になった段階で、皆様にお知らせするものとして考えておりました。現状としては、今申し上げたような計画でプロジェクトを組んでいるという話でご理解いただければと思います。

個人契約の約2.3万戸に法人契約の約2万戸を加えると外国籍入居者全体は約4.3万戸であり、利用戸数全体の8.5%相当。(YoY：+1.6p、QoQ：+0.1p)

▶ 外国籍契約件数（個人契約）

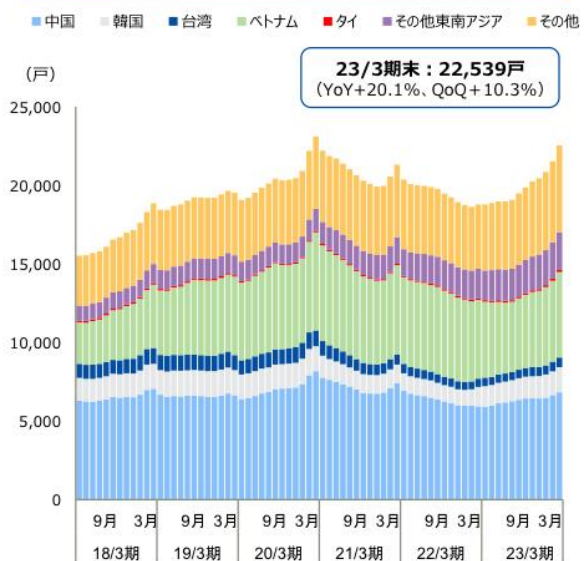
▶ 23/3期 実績：12,011件
(計画比△989件、YoY+3,902件)

▼ 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」、「出入国管理統計 / 出入（帰）国者数」より

外国籍利用戸数（個人契約）の推移



河崎 [Q]：ありがとうございました。次に、田澤様のご質問。

22 ページ、23 ページ。外国人の取り込み状況や中長期のアップサイドの見通し、どの程度の収益押し上げが期待できるか。

宮尾 [A]：外国人の取り込み状況は、足元のところにつきましては、23 ページ目に記載の通りでございます。前期の実績は、1万2,000件と、計画に対して1,000件近くマイナスとなりました。

昨今、新聞紙上でもございました通り、外国人の人材の入国の仕方については、いろいろ国のほうでも議論があるようでございますが、ここの23 ページ目のところに記載の通り、技能実習生、あるいは特定技能の入国者の数が、去年の3月ぐらい、コロナが大体収束に向かった段階で、一時は大きくあったわけですが、そこから継続するかと思いきや、6月ぐらいから、なかなか伸びずという状況だったのが、先ほど申し上げた計画に届かなかった要因でございます。

中長期の見通しということ言うと、先ほど申し上げた、入国制限は進みましたけれども、この技能実習等の制度の見直し、これによって、ある程度左右される部分はあるかなと思っておりますが、一方で、この1年間、いわゆる監理団体とか、そういったところとのつきあいもできるようになりました。

業者の数も多く、その中で信頼のおけるところとの巡り合いがようやくできたというところですので、今期以降、そこについて注力を図ってまいりたいと思っております。

なお、個人のところ、主として留学生が中心で強いところがありますけれども、個人の契約については、過去のトレンドにほぼ戻ってきたというのが昨年のございまして、23 ページ目の右側の棒グラフを見ていただければ、その点が分かるかと思えます。

また、この数の改善によって、収益の押し上げはあろうかと思えますが、そこにつきましてはトップラインのところになると思えますので、基本的には計画にほぼ含まれていると見てよろしいかと思えます。

河崎 [Q]：ありがとうございました。次に、みずほ証券、橋本様のご質問。

改修工事のキャパ、月 1,500 戸程度になるとのことでしたが、補修工事終了後の 2025 年以降は、新築対応になるのでしょうか。新築の体制としてはちょっと多い気がします、規模縮小などはできますか。

竹倉 [A]：この 1,500 戸がそのまま新築工事に変更するかというと、そうではなく、私どもの借上期間がちょうど終わり、25 年とか 30 年たった借上期間満了物件の、いわゆる次の世代への建替えのオーダー等にシフトして、対応できるかどうかという話になります。

2024 年 12 月まで、施工不備問題に全てを集中しまして、そのあとに今の施工管理等の力をその新築に向けていくという形をとるものでございます。

例えば 1,500 戸というものを私どもの平均値に変えてみても、ざっと 100 棟ぐらいの物件となりまして、2025 年の初動から考えた場合には、職人の確保とか、そういったものの中でちょっと準備やトレーニングをしていかないと、すぐには取り組みができません。

宮尾 [A]：付け加えますが、この界壁の改修工事に携わっている方の中には、いわゆる室内の原状回復とか、管理業者とわれわれは社内では呼んでおりますけれども、そういった方々もおりますので、皆さん全員が新築工事の対象の方ではないといったところもありますので、その点、ご理解いただければと思えます。

河崎 [Q]：ありがとうございました。次に、Panview Capital、Kuni 様のご質問。

新規物件のスマールスタートという話ですが、どの程度の物件数でしょうか。また、来期より本格スタートという話ですが、家賃水準はどのような前提でオーナーに提案するのでしょうか。

竹倉 [A]：新築物件につきましては、今期は、ほぼほぼ PL にインパクトを与えるほどの大きな数字にはならないと踏んでおりまして、まず今期は、お建替えの受注、いわゆる建替えの契約でございます。

この建築を請け負いましたという契約について、始動として 50 棟またはそれ以上の数字の契約を重ねていき、まずは先ほど申し上げた試運転に入る準備をしていくということです。

建替えも今の界壁問題の解決にもつながるものとして、お建替えをさせていただく場合も非常に多くございまして、来期その物件の工事に着工するとご理解をいただければと思っております。

家賃水準については、現在、賃貸住宅管理業法が 2020 年の 6 月に制定されておりますので、サブリースとして、いわゆる特定賃貸借としての賃料の設定、賃料相場というものがございまして、私たちのテナントでありますユーザーの方の希望する賃料、およびマーケットの相場賃料を鑑みたくて借上水準賃料を決めるという作業に入っております。

河崎 [M]：ありがとうございました。

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]