



株式会社レオパレス 21

2024 年 3 月期 1Q 決算説明会

2023 年 8 月 8 日

登壇

河崎：本日はお忙しいなか、株式会社レオパレス 21、2024 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。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：本日はお忙しいなかご参加いただき、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。私からは第 1 クォーター決算の総括および財務戦略、賃貸事業戦略、施工不備対応についてご説明させていただきます。

エグゼクティブサマリー

Leopalace21

賃貸

24/3期1Qの平均入居率は**87.03%**と計画通りに推移。
家賃単価は計画比大幅にプラス。

PL

売上高**1,063億円**、営業利益**76億円**、純利益**66億円**。
売上高および各段階利益はいずれも計画比プラス。
1Qの営業利益・純利益としては、**リーマンショック以降で過去最高益**。

BS

1Q末の**現預金は581億円**（QoQ+45億円）。1QでのQoQプラスはリーマンショック以来初。
自己資本比率は18.2%まで改善。

施工不備 対応

1Qは**改修戸数2,105戸**と計画通りに進捗し、今後の予測改修戸数は**約26,900戸**（7月末時点）。
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・改修を実施。

自己株式 取得

上限100億円、5,000万株の自己株式取得を公表。
2023年7月6日～2024年1月5日の期間内で取得を実施。

まず、3 ページのエグゼクティブサマリーをご説明申し上げますが、2024 年 3 月期第 1 クォーターの決算は前期比、計画比ともに増収増益。第 1 クォーターの営業利益純利益としては、リーマンショック以降で過去最高益となりました。

入居率は 6 月末時点で 86.82%、3 カ月間の期中平均入居率は 87.03%で、計画通りの着地であり、YoY で見ると 2.84 ポイント改善しております。

また、新規契約時の家賃単価が計画以上であることから、入居率および家賃の双方が売上高にプラスの効果をもたらしました。

6 月末の現預金残高は 581 億円と、3 月末比プラス 45 億円。4 月から 6 月の 3 カ月間でプラスに転じるのは、リーマンショック以降初めてです。自己資本比率は 18.2%。前期末比プラス 3.7 ポイント回復しました。

第1章 2 : PL (24/3期1Q 実績)

Leopalace21

売上高および各段階利益はいずれも計画比プラス。
1Qの営業利益・純利益としては、リーマンショック以降で過去最高益。

(百万円)	23/3期1Q 実績	24/3期1Q 計画	24/3期1Q 実績	増減要因		
				前期比	計画比	
売上高	101,406	104,900	106,375	+4,968	+1,475	
売上原価	86,908	88,500	88,308	+1,400	△191	■売上高 入居率は計画通りに推移。 家賃単価の上昇により計画比+14億円。
売上総利益	14,498	16,400	18,066	+3,567	+1,666	
%	14.3%	15.6%	17.0%	+2.7p	+1.4p	■売上原価 資材単価の高騰・入退去件数の増加により 原状回復費用が増加したことに加え、23/3 期から引き続き予防メンテナンスに注力し、 前期比+14億円。
販管費	10,919	12,000	10,444	△475	△1,555	
営業利益	3,579	4,400	7,622	+4,043	+3,222	
%	3.5%	4.2%	7.2%	+3.7p	+3.0p	■販管費 中途採用およびシステム投資の後ろ倒しに より、計画比△15億円。
EBITDA	5,453	6,100	8,959	+3,506	+2,859	
経常利益	2,643	3,200	6,851	+4,208	+3,651	■経常利益 支払利息10億円を計上
純利益	1,630	2,500	6,627	+4,997	+4,127	■純利益 特別利益として、補修工事関連損失引当 金戻入額3.2億円を計上
平均入居率	84.19%	87.03%	87.03%	+2.84p	±0.00p	
EPS	4.96円	7.60円	20.14円	+15.18円	+12.54円	

6

6 ページをご覧ください。2024 年 3 月期第 1 クォーター実績の詳細についてご説明いたします。

売上高は 1,063 億円、計画比プラスの要素は主に新規契約時の家賃単価の上昇、付帯売上の上と
いったものが挙げられます。各月の入居率が前期比 3 ポイント前後改善したことから、売上高は前
期比でも改善しております。

一方、売上原価は 883 億円と、ほぼ計画通りの実績となりました。なお、第 1 クォーターは空室損失引当金の戻入および繰入は発生しておりません。入居率が施工不備問題発覚以前のトレンドへ回帰したため、今後大きな増減は見込んでおりません。

販管費は 104 億円。前期比、計画比ともにマイナスであり、人件費およびその他販管費が特に下振れました。人件費は主に社員数の減少により前期比マイナスとなり、中途採用にて増加させる計画でしたが、採用活動の後ろ倒しにより、計画比でもマイナスでした。

その他販管費の計画比マイナスはシステム投資の時期が後半にずれたことが主たる要因でございます。

営業利益以下は従来通りの動きであり、純利益は 66 億円と前期比プラス 49 億円の大幅改善となりました。純利益が回復した結果、6 月末の自己資本比率は 18.2%、純資産は 389 億円と 3 月末比プラス 60 億円となりました。

第1章 10：株主還元に向けた資本の再構成

Leopalace21

資本の再構成により、配当原資となる利益剰余金の欠損を解消。

▼株主資本（単体）

（億円）	振り替え前	→	振り替え後
資本金	1		1
資本剰余金	1,312		243
資本準備金	512	100億 →	100
その他資本剰余金	799	412億 →	1,212
利益剰余金	△1,068	1,068億 →	0

- 1 「資本準備金」から412億円を「その他資本剰余金」へ振り替え
- 2 「その他資本剰余金」から1,068億円を「利益剰余金」へ振り替え
- 3 「利益剰余金」が0円になり、欠損が解消

今後の柔軟かつ機動的な資本政策
や早期に復配できる体制を確保

*2023年6月29日開催の第50期定時株主総会において可決
*効力発生日：2023年6月29日

14

14 ページをご覧ください。6 月の株主総会において、欠損填補について承認され、配当原資となる利益剰余金のマイナスをゼロにリセットすることで、今後の柔軟な資本政策実行に向けた準備を開始しました。

財務健全性および株価水準を考慮し、2023年7月5日に自己株式の取得を発表。
 上限は5,000万株、100億円。

	取得の株数	取得価額の総額	取得の期間
取得の状況 (7月31日 現在)	803万株	24億円	23/7/6~23/7/31
取得に係る決議内容	5,000万株(上限)	100億円(上限)	23/7/6~24/1/5

■保有自己株式数

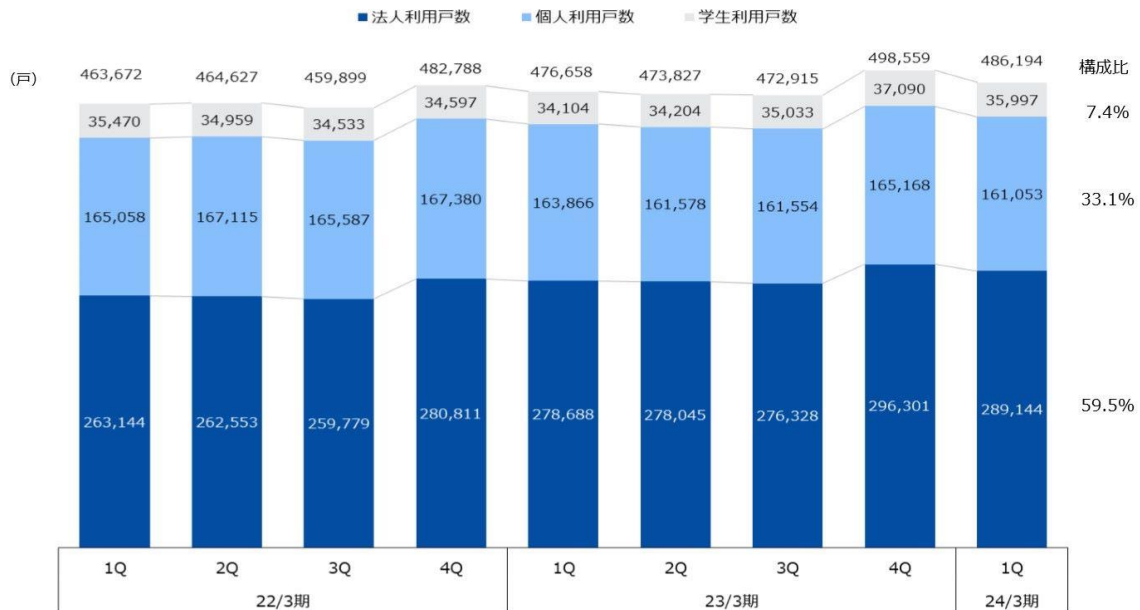
2023年3月31日時点： 335,211株
 2023年7月31日時点： 7,150,961株

*2023年7月5日付「自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ」
 *2023年8月4日付「自己株式の取得状況に関するお知らせ」

また、15 ページに記載の通り、7 月 5 日には株主還元策として、自社株買いについて公表いたしました。5,000 万株 100 億円を上限とする自社株買いであり、7 月末時点の取得状況は 803 万株、24 億円でございます。株主還元については、ボードメンバーで何度も議論しましたが、機動性の面と、昨今の株価水準を考慮し、自社株買いの実行を最終決定したものです。

また、これとは別に、今年の 11 月からは 300 億円の借入に関して、期限前弁済が可能となります。自社株買いとはまた別の財務戦略として、手元のキャッシュを使って返済をするのか、リファイナンスをするのか、あるいはその両方とするかなど、引き続き議論を重ね、当社にとって最善の道を選択してまいります。

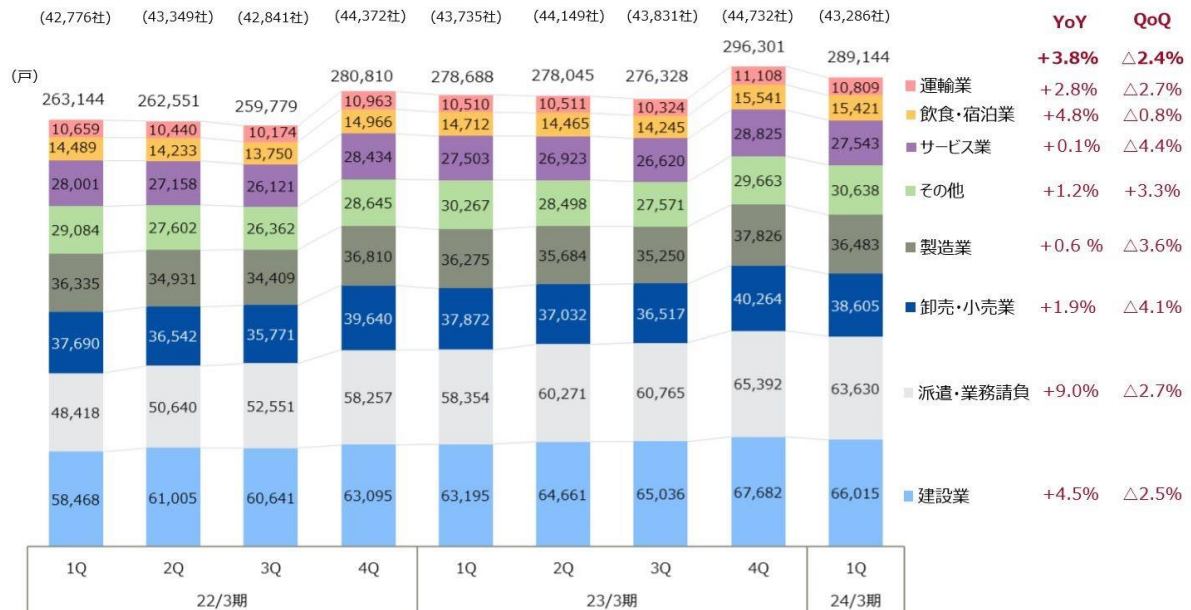
24/3期1Q時点の法人利用戸数はYoY + 1万456戸の28万9,144戸。
法人利用の構成比は、リーマンショック以降最大の59.5%。



続いて、賃貸事業の詳細についてご説明いたします。第1クォーターの期中平均入居率は計画通りの着地でした。

19ページをご覧ください。全体の契約件数に占める法人契約の割合が増加傾向であり、契約済み戸数で見ると、法人利用割合は、リーマンショック以降、過去最大です。

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。コロナ影響の緩和により、飲食・宿泊業が改善基調に。



契約ストックの約60%を占める法人の動向について、ご説明させていただきます。施工不備問題の発覚以降、この2年間でしてきたことは、新規取引社数を拡大するというよりも、建設、派遣、小売を中心に既存取引先のシェアの引き上げです。その結果、景気回復や外国籍労働者の流入があると、必然的にオーダーが当社に来る流れができつつあります。

ここまで順調に法人契約戸数を回復させてまいりましたが、今後注意しなければならないことは2点。

1点目は、入居率回復に伴う空室数の減少によるミスマッチの解消です。オーダーをいただくエリアに空室在庫がない際は、近隣エリアをご紹介すること等も行っております。メーカー、派遣会社、当社の提案がマッチすれば、空いている近隣エリアを埋めることができるため、派遣会社と連携しながら、ミスマッチの解消を図っております。当社はシェアでいくと、派遣業界の約50%の需要を既に獲得済みです。

2点目は一部スマートフォンの売上が低迷していることなどが影響し、製造業、特に半導体への影響が出始めていることです。しかし、様々な企業様とお話をする限り、今がボトムであり、年末からは回復基調に戻る見込みと伺っております。

また、家賃動向については、法人契約においても上昇基調を保っております。家賃が上がることで、他社と比較した際の当社家賃が一見高く見えますが、仲介手数料が不要、全国の物件を一つの窓口で手配可能なため、その他の経費も削減することができ、トータルでは経済的メリットをご提示することができております。

第2章 5：外国籍契約件数・利用戸数

個人契約の約2.2万戸に法人契約の約2万戸を加えると外国籍入居者全体は約4.2万戸であり、利用戸数全体の8.7%相当 (YoY : +1.2p、QoQ : △0.1p)。

▶ 外国籍契約件数（個人契約）

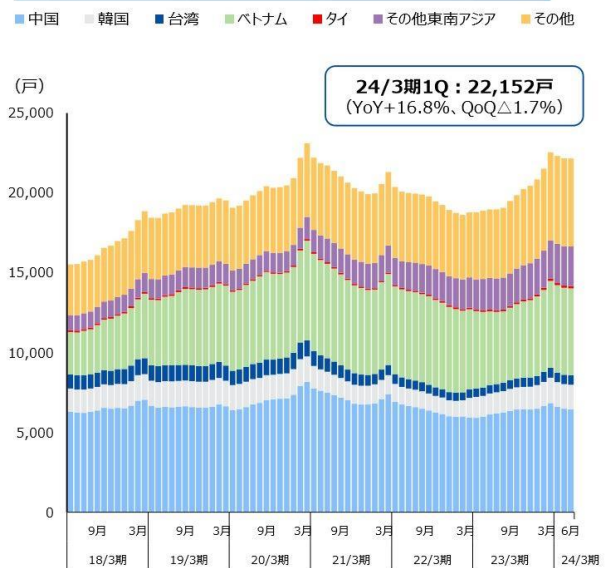
▶ 24/3期 1Q実績：2,133件
(計画比△564件、YoY△629件)

▼ 外国人新規入国者数の推移*



*出入国在留管理庁「国籍・地域別 新規入国外国人の在留資格」より

外国籍利用戸数（個人契約）の推移



21 ページをご覧ください。外国籍の動向については、日本の生産年齢人口の減少に伴い、かねてより全産業において外国籍労働者を増やしていこうとしております。特に派遣業界では、外国籍の派遣紹介に注力しております。

左下のグラフが外国籍入国者数の推移です。2022年3月の入国制限緩和直後は、入国者数が一気に増加したものの夏以降は円安の関係もあり、動きは落ち着いてきました。しかし今年の3月以降は、再び増加しております。なかでも、留学生の伸びが堅調です。

右側のグラフは、当社物件における個人の外国籍利用実績の推移となりますが、6月末の個人、外国籍ストックはYoYで約17%増加しており、ここには留学生による利用が貢献していると分析しております。また、外国籍の法人利用ストックもYoYで、約26%増加しております。

当社では、外国籍労働者を雇用する企業様とのパイプだけではなく、入国に関するサポートを行う監理団体とも連携し、外国籍労働者に向けた住まいの提供を積極的に行ってまいります。昨今ニュー

ースでもよく見かける人権問題もあわせ、留学生や外国籍労働者増加によるパイの拡大だけでなく、1人1部屋の定着による当社マーケットの拡大余地はまだまだあると見込んでおるところです。

今後予測される改修戸数：約26,900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**18,023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8,910戸**を合わせた、**約26,900戸**の改修を見込む

(2023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
					改修完了	
ネイル・6シリーズ	15,283	7,708	121,066	80,214	49,568	16,300
その他シリーズ	23,802	4,542	70,793	42,479	10,534	10,600
合計	39,085	12,250	191,859	122,693	60,102	26,900

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>

施工不備対応について、ご説明いたします。7月末時点で、今後予測される改修戸数は約2万6,900戸まで減少しております。2024年12月末までの明らかな不備の解消という方針は変わらないものの、今後の改修計画の詳細については近日中に改めて公表させていただく予定です。

最後に、新規物件の供給についてですが、第1クォーターにおいて1棟の着工が進み、今期中に竣工する予定であります。また、今月に入り、初めて新商品での新規受注契約を締結したところで、この新商品の新規受注に関しては、竣工は来期以降となりますが、再発防止策にて作り上げた新たな施工監理体制のもと、建築現場にもDXを取り入れながら進めておるところでございます。

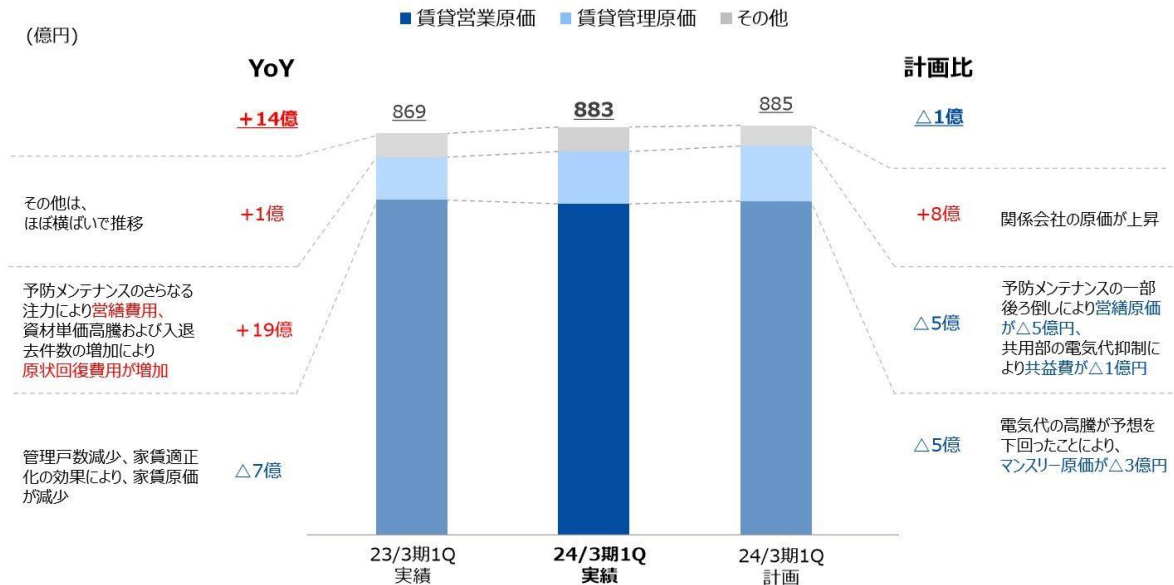
以上で、私からの説明は終了させていただきます。こののち竹倉より、コスト抑制やサステナビリティ戦略についてご説明いたします。ご清聴ありがとうございました。

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。

竹倉：本日はお忙しいなか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面と、DX およびサステナビリティ戦略、コンプライアンスについてご説明させていただきます。

第1章 3：24/3期1Q コストの状況（売上原価）

賃貸管理原価の増加により前期比増加も、概ね計画通りに推移。

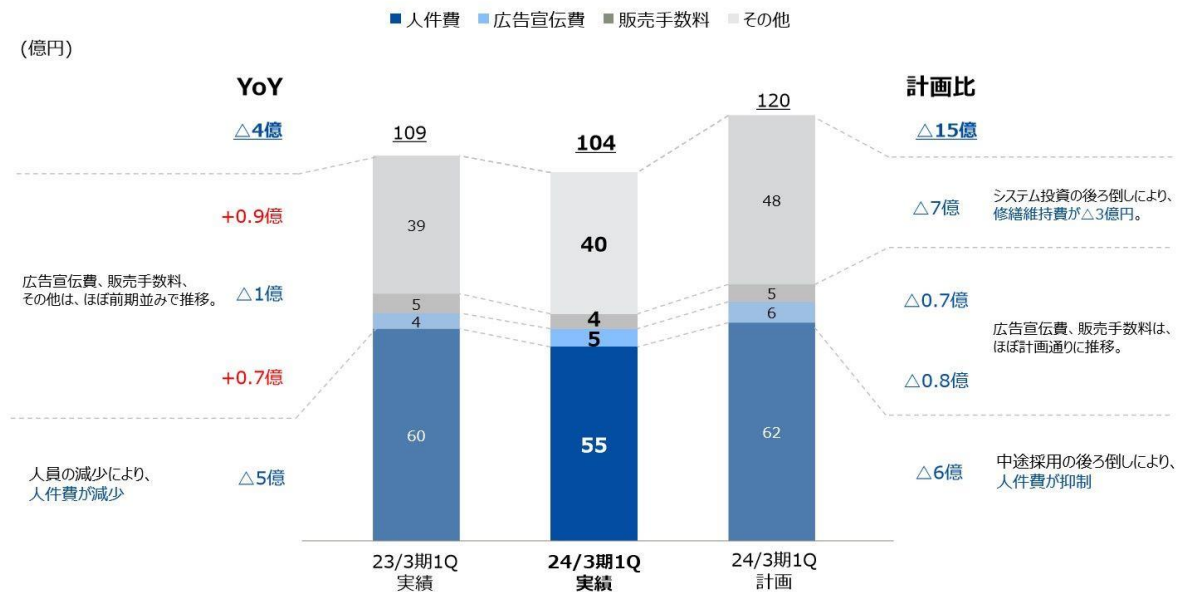


まず7ページをお開きください。原価の実績でございます。

賃貸営業原価は、管理戸数の減少等により前期比マイナス7億円でした。計画比でもマイナス5億円ですが、こちらは光熱費の高騰が予想を下回ったためでございます。

また賃貸管理原価は、予防メンテを実施していることにより前期比プラス19億円ですが、一部メンテナンスの後ろ倒しが発生していることも含めて、計画よりはマイナス5億円で終了いたしました。

中途採用の後ろ倒し、その他各項目の抑制により、販管費は計画比マイナス。



*その他：租税公課、支払手数料、賃借料、修繕維持費、減価償却費等

8 ページをお開きください。こちらは販管費の実績でございます。

販管費は前期比、計画比ともマイナスですが、前期比マイナスの主要因は人件費の減少であり、5 億円ほど減少いたしました。計画比でも 6 億円減少していますが、これは人事採用が予定ほど行われなかったことによる影響でございます。

また、同じく計画比で見ると、その他販管費も 7 億円のマイナスとなっておりますが、システム投資 3 億円等の後ろ倒しも要因の一つとなっております。

DX
VISION

想いをつなげるDXで新しい価値を創造する

スマートロック

- ◆ 業界最大水準である**13万戸**を突破
- ◆ 鍵の引き渡しが必要なくなり、来店の手間や関係書類の発行が削減



チャットボット

- ◆ 2023年8月より、入居中のお問い合わせ、全カテゴリがAI対応可能へ
- ◆ チャットボットによる問い合わせ対応件数：**120,732件**（3-7月）



導入による効果
応答率：**約20%改善**

法人契約 電子化による業務削減

- ◆ DX化により、お部屋探しから契約/更新/解約にかかる労務を軽減・効率化
- ◆ 社宅関連業務の**約40%**を圧縮



サステナビリティ戦略について25ページをご覧ください。本業に直結するサステナビリティの取り組みとしてDX推進、また非常に重要な人的資本経営、あとレオパレスグリーンエネルギープロジェクトについてご説明を差し上げます。

まず、DX関連としまして、スマートロックの設置戸数が13万戸を突破しました。これは1社で扱うスマートロック対応戸数では最大規模であり、現状、これによる業務改善時間は約6万2,000時間となる計算です。

そのほかDXの取り組みでは、入居者様のお問い合わせにAIチャットボットやボイスボットで対応する仕組みを3月にリリースしました。チャットボットでは、当初3割程度であった対応範囲が、この8月からは全カテゴリでのAI対応を目指しています。オペレーターによる問い合わせ対応では、繁忙期の応答率が7割を下回ることもありましたが、AI対応を導入して以来、オペレーター対応率が現在9割まで改善しています。FAQサイトと連携することで、最新の情報が当サイトに掲載される仕組みになっておりまして、お客様の利便性向上にも繋がります。

法人契約においても、お部屋探しから契約、そして解約手続きまでをデジタル化し、法人契約に関する業務も約4割削減いたしました。

人材育成を経営課題の一つとして位置付け、人材ビジョンと6つのテーマを策定。



26 ページをご覧ください。これは今期の6月に公表した有価証券報告書にて、人的資本経営の取り組みやその指標、目標値を開示したものです。

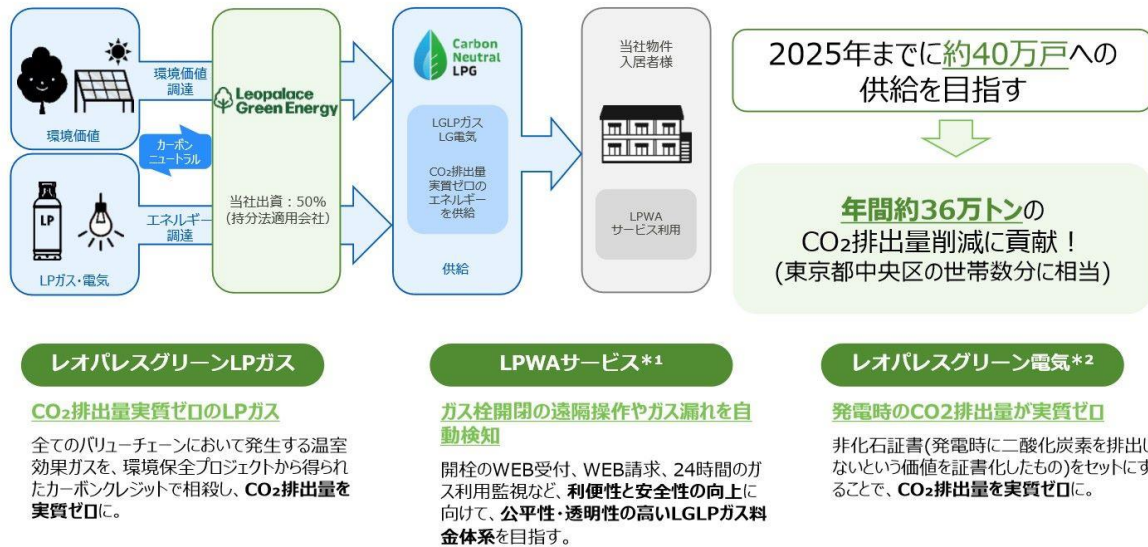
まず左上、リーダー育成とサクセッションについては、今期から次期経営層を狙う人材の選考、育成を開始いたします。ここ数年できていなかった人材育成に向けた研修も再開いたします。

左下です。コンプライアンスと倫理感の醸成については、以前より従業員向け、また役員向けに研修を継続的に実施しているほか、内部通報制度の運用にも力を入れております。

また自走式のコンプライアンス推進を目標とし、業務執行現場で積極的にコンプライアンスを実行する体制を取るべく、各部門でコンプライアンス責任者、担当者を選任し、それぞれがその任務にあたっています。例えばコンプライアンス違反が発生した場合は、コンプライアンス責任者およびコンプライアンス担当者が主導し、事案に対する必要な対応をとる。BCP などと同じく、非常事態発生時の対応を想定してその手段を講じておくものです。

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

27 ページをご覧ください。こちらはレオパレスグリーンエネルギープロジェクトの内容でございます。

順次、現在 CO₂ 排出実質ゼロとなるグリーン LP ガスへの切り替えを行っておりまして、6 月末時点で 200 棟、3,000 戸超の物件の切り替えが完了しました。今期の切り替え目標としては 5,700 棟。これは 4 万トン、約 1 万世帯分の CO₂ の削減効果がございまして、最終 40 万世帯への供給計画となっております。

当社物件を寮・社宅として利用していただいている企業様のなかには SBT、サイエンスベースドターゲットの認定を取得されている企業様が多数いらっしゃいます。各企業様、CO₂ 排出量削減のための取り組みを推進されています。特に SBT 認定企業様については、非常に厳しい CO₂ 削減目標を掲げておりまして、自社の CO₂ 削減量だけではなく、サプライチェーンも含めた CO₂ 排出量を削減しなければならない状況でございます。

全国 56 万世帯、家具・家電、インターネット付き、仲介手数料不要などの付加価値に加えて、この CO₂ 排出実質ゼロの賃貸住宅を提供することで、SBT 企業様からの寮・社宅としてのニーズがますます高まると考えております。

本業で、また、このようなサステナビリティ活動を通じて、社会に必要とされるサービスを提供する企業であり続けることが当社の存在意義となることを意識して、引き続き住宅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、みずほ証券、橋本様のご質問。

1Q でほぼ上期の会社計画の営業利益 80 億円を達成しました。業績予想を変更していない背景、2Q 以降にコスト増や引当金計上が予想されますか。

宮尾 [A]：おっしゃる通り、利益としては相当額、計画を上回った形で終了しておりますが、一方で、コストがいろいろ上がっているのは間違いないところであって、これから先のコストがどう進捗するのかも踏まえて、通期の全体の達成度合いを見た上で業績予想と変更するときには変更したいと思っています。

言葉は悪いですが、今、慌てて変更をして、また何かエネルギーとか円安とか含めていろんなものがまた変わったとき、それを予測がなかなかできないものですから、もう少し全体像がわかるようなところまで待とうと考えている次第です。

河崎 [Q]：次に、橋本様のご質問。

自社株買いの消化状況について、現時点でほぼ市場からの買い取りのみですか。ToSTNeT-3 の活用の見通しは。

竹倉 [A]：現時点においては基本、市場からの買い付けを中心として行っておりまして、ToSTNeT-3 の活用において、その機会がゼロではないですが、現状としてはほぼ市場からというご理解でいただければと思います。ToSTNeT-3 については、確実に実行がないと判断した段階になればその発表をさせていただきますので、現状としてはほぼ市場であるとお答え差し上げたいと思います。

河崎 [Q]：次に、橋本様のご質問。

予測改修戸数 2 万 6,900 戸に対し、24 年まで残り 17 カ月で平均月当たり 1,582 戸となりますが、今後の月当たりの改修工事の進捗見通しは。

宮尾 [A]：この第2クォーターから月間1,000戸に上げまして、その後1,300戸、1,500戸と順次上げていきます。そのために施工業者の開拓も進めておりますし、着実に改修を進めるようにしてまいります。

河崎 [Q]：次に、SMBC日興証券、田澤様のご質問。

6ページ、家賃単価上昇や販管費抑制で、1Qは計画比大幅上振れ、一部コストの期ずれもあるとのことだが、どの程度、通期会社計画を上振れているのか。前期のように上振れ気味で推移しつつも、4Qにコストが増えて計画未達のようなリスクも相応に残っているのか。

竹倉 [A]：仰せの通り、今期第1クォーターにつきまして業績は大きく計画比上振れであるのは間違いございません。その前提のなかで、まずコストの面について、人件費等についてはもう時期が過ぎてしまった分については発生することがありませんので、これは純粹に後ずれといえども消化することができない予算となります。

その他についても、状況を見て発生するわけですが、通期計画において1番注視する内容は昨年度において、特に8、9、10、11月においては、入居率が想定数字には追いつかず非常に苦勞した時期がございました。コストの課題というよりは、この第2クォーターおよび第3クォーターにおいて予定通り進捗すれば、今のこの上振れの状況の一部はそのまま担保できると考えつつ、邁進している状況でございます。この点においては上半期終了の段階で、ほぼ数字が見えてきますので、相応の発表に変えさせていただきたいと思っております。

河崎 [Q]：次に、田澤様のご質問。

フォートレスからの借入300億円、金利15%につき、11月に期限前弁済が可能になる。御社としては全額弁済を目指す方針か。

宮尾 [A]：基本方針としてはフォートレスからの借入金は全額弁済をし、担保等はもう一度、フリーに使える形にしたいと思っております。その全額弁済の資金が手元キャッシュなのか、あるいはリファイナンスなのか、その組み合わせなのかは、検討を重ねている最中であります。年間43億ぐらいの支払利息を実際に資金として出しているわけですので、これが手元で全部返せば年間40数億の利益が増えることはありますので、それをどれぐらいの低い金利の借入金で調達できるかが、今年の財務戦略のもう一つの課題であります。これもちょうど11月ですので、先ほど竹倉が言った通り、上半期のある程度、賃貸の動向等が見えてくる11月に合わせて借入金の返済方針が

確定しますと、合わせて今期の業績についての見直し等を発表するタイミングが近づいてくるとも言えるかと思っております。

河崎 [Q]：次に、田澤様のご質問。

フォートレスの新株予約権（希薄化 50%）行使の可能性についての見解。行使された場合でも、希薄化を抑制するために自社株買いを実施したのか。さらに自社株買いを実施し、希薄化リスクをさらに抑える対応も検討する可能性はあるか。

竹倉 [A]：まず第 1 に希薄化について抑制するための効果があるかないか。これは、当然でございます。ただ、私どもが今回、自社株買いに移したのは、第 2 として、私どもが様々考えている EV、エンタープライズバリューに関しまして、現在の株価に今の経営が納得していないという強いメッセージの発信もございました。その上で配当等、自社株買いという様々な手段があるなかで今機動的に行うことのできる手段として、何度も社内で議論を重ねましたが、自社株買いが一番選択として効果があると判断した上で、今回に至ったものでございます。

最後にあります希薄化リスクをさらに抑える対応も検討するか否かにつきましては、引き続きしっかりとした議論を行って、最善の策としての資本政策を行いたいと考えております。

河崎 [Q]：次に、みずほ証券、橋本様のご質問。

22 ページの県別入居率についてコメントをお願いします。とくに四半期が 8 ポイント上昇した北海道、逆に 4 ポイント低下した茨城、神奈川、三重など、スマートフォン関連の製造業で影響出ている県はありますか。

宮尾 [A]：まず北海道について、この第 1 クォーターで 91%という入居率ですが、私の記憶で北海道が 90%を超えたのは昔からないぐらいです。ここ数年、北海道は入居率が非常に上がらなくて、だいぶ苦戦しておりましたが、北海道が今、上がっているのは、千歳に進出する半導体の工場の建設によって、千歳の空港から南の苫小牧にかけて、それから北の札幌の方にかけてまですっと入居率が上がっています。

札幌については北海道のなかでも一番、当然ながら管理戸数が多いわけですが、今、札幌は新幹線の工事がありますし、併せて駅前の再開発が各種進んでいます。札幌は相当オフィスビル、ホテルと開発案件がいっぱいありますので、それを全て北海道の居住の方が対応しているわけではなくて

あちこちから、東京とか含めて集めているというのが実態ですので、入居需要が相当上がっているところですよ。

一方大きく減少している地域ですけれども、このうち、三重について。スマートフォン関連の企業様が去年、第7製造棟を確か完成されたかと思えますけれども、その完成によって、これまで建設関連とか、その設備関連を納入されるような取引先さんがお使いになっていましたが、一旦工事が終わったので退室が続いています。

先ほど申し上げました通り、スマートフォンの関連の仕事が若干弱いといったところがありますので、若干遅れ気味というところもあって、工場は完成したものの、まだ製造ラインがフルに動いていないと。従って、そこに派遣とか、いろんな取引先の方、製造の関連での取引先の方が、まだ予定よりも入ってきていない、去年よりも入ってきていないといったところが起因しております。

河崎 [Q]：次に、SMBC 日興証券、田澤様のご質問。

7 ページ、8 ページ、予防メンテナンス費用マイナス 5 億円と、システム投資の後ろ倒しにより修繕維持費マイナス 3 億円、中途採用の後ろ倒しにより人件費マイナス 6 億円。これらが資料内で後ろ倒しされたコストとして挙げられている。これらが顕在化するタイミングを教えてください。

竹倉 [A]：まず人件費については、既に第1クォーターが終わってしまいましたので、ここからまた活動して採用できたとしてこれがしっかり消化されるかという点、実際そういうことではございません。従いまして、こちらはほぼ想定から消えていく形になります。

あと、システム投資は必要なので、今期中に第2、第3クォーターあたりに発生する可能性はありますが、予防メンテにつきましては遅れている分がそのまま後倒しになってしまっていて、市場環境的に通期通して使いきれない可能性がございますので、こちらについても、1クォーター遅れてしまったものについてはすべて発生する可能性が少し低くなってきているとご理解いただければと思います。

河崎 [Q]：次に田澤様のご質問。

21 ページ、外国籍契約件数は個人契約 2,133 件と、計画比マイナス 564 件での着地。外国籍個人名義契約件数 1 万件に向けてややビハインドか。外国人の新規入国者件数は前年度と比べて大きく減少、4-5 月で見てもほぼ半減しているが、今後の外国籍契約者数の利用件数の見通しはどうか。

宮尾 [A]：確かに計画に比べて若干ビハインドかというのは同じような印象です。外国籍の入国者の数が大きく跳ねていないのがその要因ではあります。ただ、外国籍の方々が日本に来られる際の住まいの点では、当社をご存知の通り、家具・家電を装備し、インターネットもすぐ使えるような状況ですので、そういった面では他の賃貸アパート等に比べるとアドバンテージがあるとは感じていません。

ですから、今後この外国籍の契約者数がどう伸びていくのかというところではありますが、多くの企業様の方は、外国籍をどんどん入れていきたいというお話ばかり伺っています。外国籍は減らすというような事は聞いたことはないです。そういう面で言うと、ビジネスチャンスはまだ残っていると思います。

一方、円安の関係等もあるかもしれませんが、少なくとも産業界としては外国籍を入れていきたいと。それも今、コンプライアンスの問題とか、人道上の問題とか、いろんなものを解決しつつ、それぞれの分野で外国籍の方を入れていこうということについては変わりありませんし、その要望はどんどん高まっていると伺っていますので、当社として、ここはまだ伸ばしていけるエリアかと考えています。

ですから計画通り、最終的には持ってきていたいと思っていますし、いろんなチャネルもこの1年間でだいぶ開拓もできてきたと思っていますので、しっかりここはやっていきたいと思っています。

河崎 [Q]：次に、みずほ証券、橋本様のご質問。

新規の賃貸住宅の施工能力は、25年以降は改修工事が終わるとのことで、増えると思います。

2023年、2024年の施工能力、2025年の供給の能力についてコメントはありますか。2025年以降も都心に絞り、2018年3月期の766億円より少ないとのイメージでは。

竹倉 [A]：現状として、昨今、施工不備の対応に私どもの施工管理および設計士は従事しているわけですが、記載の通り改修工事が山を越えれば2025年以降については、実質的には今期始まりました、特にお建替えの工事がスタートいたします。

現状としまして、既存のオーナー様にもお話を差し上げたなか、様々なご心配をかけながらも支援していただいているオーナー様がたくさん本当にいらっしゃって、感謝申し上げるところですが、その際お話を頂く建て替えについて行っていく予定です。

現状として、職人がしばらく休んでしまうと、体で覚えた動きを取り戻すのに時間がかかってしまうのと同様に、弊社のなかでも全国区の建設ネットワークについて一度止めた経緯がありますので、それを再開するのに少し時間がかかります。したがって、まず今期に数十件受注を行った

上で、来期に着工工事に入って形を整えたのち、2025年以降に関してはできるだけ早く、まず年間100億の単位まで受注の状況に戻します。

47都道府県全部において、今後すべて弊社が進めていくわけではなく、人口統計をしっかりと確認した上で、確かな賃貸経営をしていくにあたり、その入居の前提を持って建築をしていきますので、特に3大都市圏中心に進めていくとなると、都道府県半分で27から23ぐらいになるわけです。そこで3棟、4棟ぐらいの受注でも、70、80棟ぐらいになって、単価で計算すると大体100億をすぐに超える形になりますので、そのラインを一度超えること、そうすればあとは増強していただけたようになりますから、まずそこまでの下準備をしっかりと整えて、工事の受注と完工までの体制作りを早い段階で終わればと考えております。

河崎 [Q]：次に、Panview Capital、Kuni様のご質問。

新規募集家賃、既存物件の更新家賃は前年対比でどれぐらい上がったのか。また今後の見通しについても教えていただきたい。

宮尾 [A]：まず家賃設定について、この賃貸住宅市場においては、なかなか価格転換が図られてないというのは実感しております。世の中いろんなものの値段が上がっているなかでは、家賃はそれほど増加が見られていない市場だと思っています。

思うに、多くのアパートを所有されているほとんどの方が個人の経営になっていますので、価格転嫁だとか合理化を図るとかよりも、人よりも早く空室を埋めたいという動向があったり、あるいは個人の経営者は皆さん、自分で募集することができませんので、仲介会社に頼る、頼らざるを得ない。仲介会社は仲介会社で、成約をして初めて収入が得られるということ言えば、いかに目の前のお客様に契約をしてもらうかということ言えば、その契約予備軍の方に家主の方から家賃の引き下げだとか、礼金の免除だとか、フリーレントだとか、そういったお土産をいっぱいもらうことによって、契約をするということになると、誰も家賃を上げようという動きになってないのがこの業界の課題じゃないかと考えています。

そのなかで当社は言ってみれば、貸主の地位でもあり、自分たちで管理運営をしていることで、家賃については今、他社に比べると積極的な家賃設定をしています。具体的な家賃設定の考え方としては、例えば一番最近入居者が入ったお部屋が10部屋あるうちの家賃で一番高いとしたら、その値段が今の市場価格で売れた部屋なので、次、空いた部屋はそれよりも下がるということではなくて、それを基準に考えていきます。ですから、結局、前年対比ではどれぐらい上がったかというご質問ですが、昨年も一昨年に比べると、1,000円ちょっとの上げ幅だったと思いますので、それ相

応の値段にみんな上げていっているところで、実態的には今 1,000 円の後半ぐらいの前年対比のプラスで進捗をしています。

それから売上の増加の全てがこの家賃との上昇だけではないですが、その他、礼金の獲得ですとか、いろんな付帯収入です。こういった取り組みも積極的に行っていますし、フリーレントのようなものはどちらかといったら、売上のマイナスという形で計上されてきます。ですからそのフリーレントを抑えることで売上の確保もできますので、そういった面。収益をどれだけ取れるかに着眼して、今、各営業はコントロールをしているところです。

それから、ご質問の既存物件の更新の家賃についても、引き上げを今、トライしております。ここについても目途としては、今、募集している家賃、あるいは最近契約をした家賃といったものを目掛けて、その前の段階との差額を引き上げようというのを目標としてやっています。ただここはあくまでも、その家賃を全て、こちらが言う通りにできるかということ、なかなかそこまでいけないと思いますので、まだスタートしたばかりなので、この点については、まだ今後の見通し等については語るのはちょっと早いかというところはお寛容いただければと思います。

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、2024 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。

宮尾 [M]：ありがとうございました。

[了]