



株式会社レオパレス 21

2024 年 3 月期 第 3 四半期決算説明会

2024 年 2 月 9 日

登壇

河崎：本日はお忙しい中、株式会社レオパレス 21、2024 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。質疑応答は Q&A より、テキスト形式で受付いたします。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、当社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。代表取締役社長の宮尾でございます。

この度は、2024 年 1 月 1 日に発生した、令和 6 年能登半島地震により被害を受けられた地域の皆様に、心よりお見舞い申し上げますとともに、1 日も早い復興を心からお祈り申し上げます。

株主還元

2023年7月6日から2024年1月5日にかけて、**総額34億円・1,145万株の自己株取得**を実行
配当方針を変更し、24/3期の配当予想を**期末配当1株当たり5円**へ修正

賃貸

24/3期3Q累計の平均入居率は85.81%と計画比△0.16ptと若干のマイナスも、
3Q累計の**成約家賃単価はYoY+7.6%、稼働家賃単価はYoY+2.4%と大幅上昇**

PL・BS

売上高3,165億円、営業利益200億円、純利益148億円であり、いずれも計画比プラス
3Q累計の営業利益・純利益としては、**過去10年で最高益**
自己資本比率22.4%まで改善

リファイ
ナンス

2023年12月25日に借入金300億円のリファイナンスを実行
14.5%の**年率は5~5.5%**となり、25/3期の増益効果は約28億円を見込む

施工不備
対応

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
23年4月-24年1月で**7,891戸の改修が完了**、今後の予測改修戸数は**約20,100戸**

*成約家賃単価：新規契約の平均家賃
*稼働家賃単価：入居中の平均家賃

3

まず初めに、第3クォーターのエグゼクティブサマリーです。

賃貸事業における成約家賃単価が、コロナ以前まで回復したことにより、業績としては、前期比増収増益。計画比も、売上高および各段階利益、プラスとなりました。

また、昨年公表し、取得を実行しておりました自己株式の取得は、1月5日をもって完了しましたが、本日決算発表と同時に、配当方針の変更と配当予想の修正を公表させていただきました。

そして、昨年12月25日には、借入金300億円のリファイナンスを実行しました。14.5%であった金利は、5%から5.5%程度まで軽減しました。

施工不備対応としましては、2024年12月末に向けて順調に進捗しており、今後見込まれる予想改修戸数は、2万100戸となっております。

自己株式の取得

財務健全性および株価水準を考慮し、
自己株式の取得を実施

取得の期間

2023年7月6日 ~ 2024年1月5日

取得の結果

取得の総額	取得の株数
34億円	1,145万株

配当

復配の実行に向け、
配当方針の変更と配当予想の修正を公表

配当方針

- ◆ 2024年3月期は復配の方針とし、
期末の配当金を1株当たり5円とする。
- ◆ その後は、業績動向・財務状況等を総合的に勘案して、
継続的かつ安定的な配当の実施を図る。

24/3期 配当予想の修正（1株当たり配当）

中間配当	期末配当	合計
-	5.00円	5.00円

4

それでは、詳細の説明に移らせていただきます。

まずは、株主還元です。自己株式の取得は、2023年7月6日に取得を開始、2024年1月5日に取得を終えました。9月以降、株価が上昇基調であったことから、上限の100億円にはいたっておりませんが、34億円、1,145万株の取得となりました。

スライド右側が、配当についてです。2019年3月期以降、無配を継続してまいりましたが、定時株主総会で実施した欠損填補に加え、業績の回復、財務体質の改善が進んだことから、配当方針を変更することとしました。

今期、2024年3月期は復配の方針とし、1株あたり5円の期末配当を目指します。また、2025年3月期以降は、業績の動向や財務状況を総合的に勘案しながらも、継続的かつ、安定的な配当の実施を図ってまいります。

2023年12月25日に借入金300億円のリファイナンスを実行。
25/3期の増益効果は約28億円を見込む。

	旧借入金		新借入金
借入の額	300億円	▶	300億円
満期	2025年11月4日	▶	2025年11月4日
利率	年率14.5%	▶	年率5~5.5%
期限前弁済	2023年11月2日より可能	▶	特定条件を満たして可能

*2023年12月22日付「資金の借入（リファイナンス）に関するお知らせ」

5

続きまして、2023年11月10日に開示しました、リファイナンスの検討状況についてです。

同年12月22日に開示した通り、新たな借入先として、複数の金融機関から融資を受けております
枇杷合同会社から300億円の借入を行い、同年12月25日に実行いたしました。これにより、利率
は、従来の年14.5%から、年5%ないし5.5%となり、当初の借入と比較して、金利が低減すること
となります。

2024年3月期は、資金調達費用として、営業外費用10億円を計上しましたが、当期の支払利息は
7億5,000万円の減少となり、翌期の支払利息は28億5,200万円減少する見込みでございます。な
お、当初ローンと同様に、新たな借入金も、新株予約権付ローンとなっております。

成約家賃単価は、入居率改善に向け23/3期上期まで低い水準で推移していたものの、プライシング戦略への転換により、24/3期3Qには施工不備問題発覚前の水準まで回復。



次に、入居率および成約家賃単価の推移について、ご説明いたします。

施工不備問題の発覚前までは、入居率は順調に推移しておりましたが、施工不備問題発覚以降、コロナ禍も経て、入居率は下落基調となり、2020年12月には77.07%まで落ち込みました。このことから、2023年3月期上期までは、政策的に成約家賃単価を低い水準で設定し、入居率改善を優先事項としておりました。

その後、入居率が回復基調に転じ、さらなる収益改善を図るため、周辺家賃相場やエリア特性などを分析した上で、積極的な募集家賃のプライシング戦略に方針を変更した結果、2024年3月期第3クォーターの成約家賃単価は、施工不備問題発覚前の水準まで回復しております。

売上高および各段階利益はいずれも計画比プラス。
3Q累計の営業利益・純利益としては、過去10年で最高益。

(百万円)	23/3期3Q累計		24/3期3Q累計	24/3期3Q累計		増減要因
	前期比	実績	実績	修正計画	計画比	
売上高	+13,058	303,517	316,576	315,800	+776	■売上高 入居率は計画を若干下回ったものの、家賃単価の上昇により、計画比+7億円
売上原価	+1,886	261,821	263,707	263,300	+407	■売上原価 関係会社原価が上昇の一方で、物件メンテナンスの単価抑制により、概ね計画通り
売上総利益	+11,172	41,695	52,868	52,500	+368	
%	+3.0p	13.7%	16.7%	16.6%	+0.1p	
販管費	+1,932	30,926	32,859	34,400	△1,540	■販管費 採用の抑制とコストコントロールにより、計画比△15億円
営業利益	+9,240	10,768	20,009	18,100	+1,909	
%	+2.8p	3.5%	6.3%	5.7%	+0.6p	
EBITDA	+7,625	16,000	23,626	23,050	+576	
経常利益	+8,118	8,448	16,566	15,300	+1,266	■経常利益 営業外費用として「支払利息32億円」、 「資金調達費用9億円」等を計上
純利益	+9,329	5,548	14,878	13,500	+1,378	■純利益 特別利益として「子会社株式売却益6億円」、 特別損失として「補修工事関連損失7億円」、 「店舗閉鎖損失2億円」等を計上
平均入居率	+1.89p	83.92%	85.81%	85.97%	△0.16p	
EPS	+29.27円	16.87円	46.14円	41.03円	+5.11円	

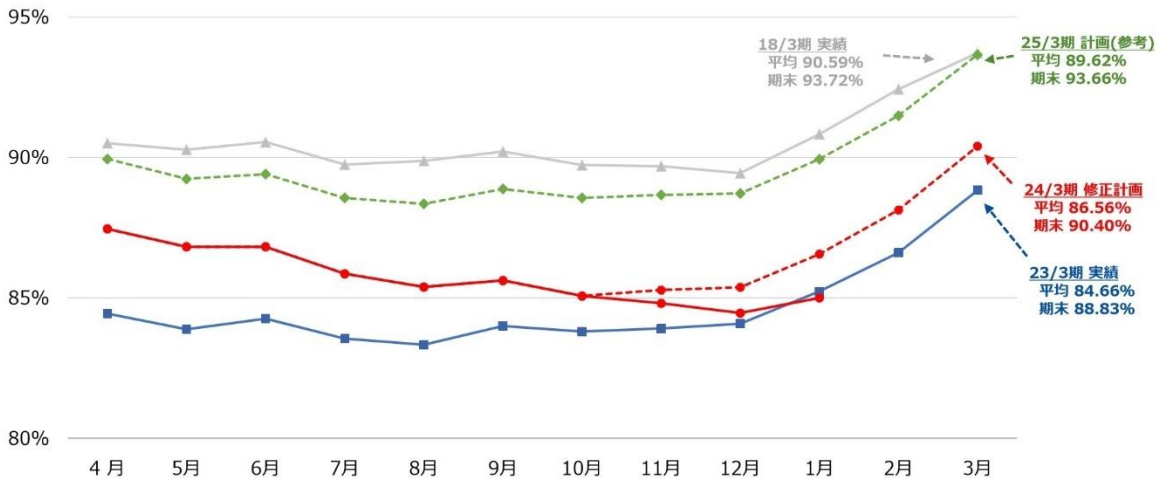
それでは、ここから、2024年3月期第3クォーター累計実績についてご説明いたします。

先ほど申し上げました通り、売上高および各段階利益は計画比プラス、前期比についても同様に、増収増益となりました。

第3クォーター累計の平均入居率は、計画を若干下回りましたが、特に、営業利益段階では、期初からの成約家賃単価の上昇、並びに低収益であった、マンスリー契約プランのプラン変更による収益改善が寄与した結果、計画比プラスとなっております。

純利益としては148億円と、計画比13億円のプラス。リファイナンス費用を営業外費用、補修工事関連損失を特別損失に計上しましたが、計画を達成しております。

24/3期3Qは計画比マイナス推移も、
プライシング戦略の実行により家賃単価は上昇し、賃貸事業収入は計画比プラス。



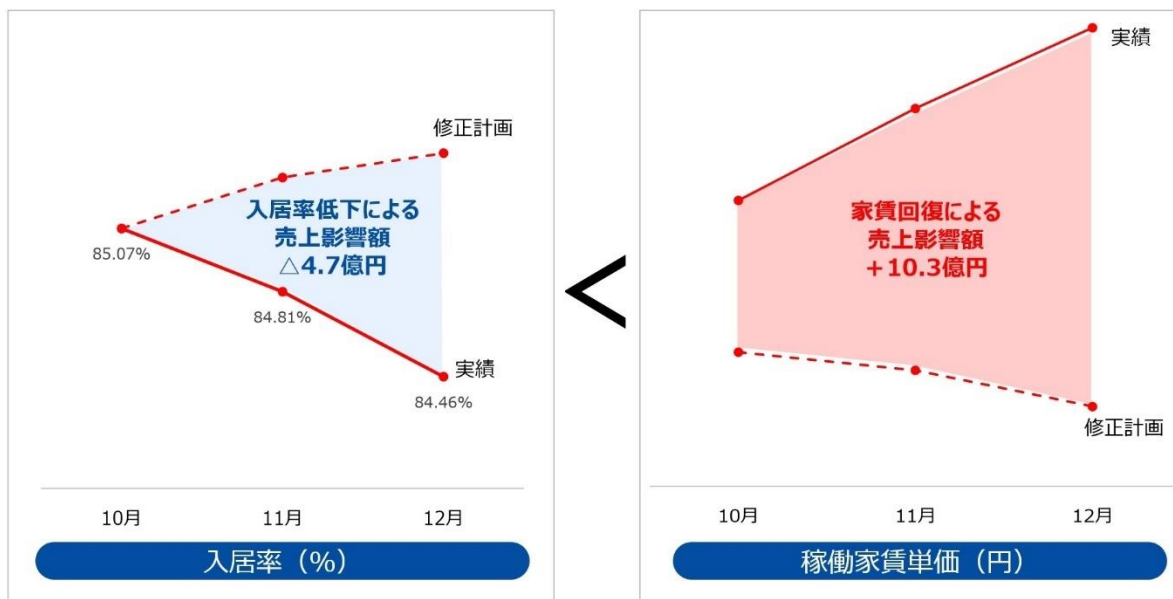
	4月	5月	6月	4-6月 平均	7月	8月	9月	7-9月 平均	10月	11月	12月	10-12月 平均	3Q累計 平均	1月
24/3期	87.46%	86.82%	86.82%	87.03%	85.86%	85.39%	85.62%	85.62%	85.07%	84.81%	84.46%	84.78%	85.81%	85.00%
YoY	+3.02p	+2.94p	+2.56p	+2.84p	+2.31p	+2.06p	+1.62p	+1.99p	+1.27p	+0.90p	+0.38p	+0.85p	+1.89p	△0.23p

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

入居率実績については、第3クォーター累計平均入居率が85.81%となりました。計画比ではマイナス0.16ポイントです。

これは、成約家賃単価の上昇により、特に個人契約が減少したこと、また、マンスリー契約プランのプラン変更を行い、採算性の向上を図りましたが、結果的にはマンスリー契約の成約戸数が減少したことも要因の一つとなっております。

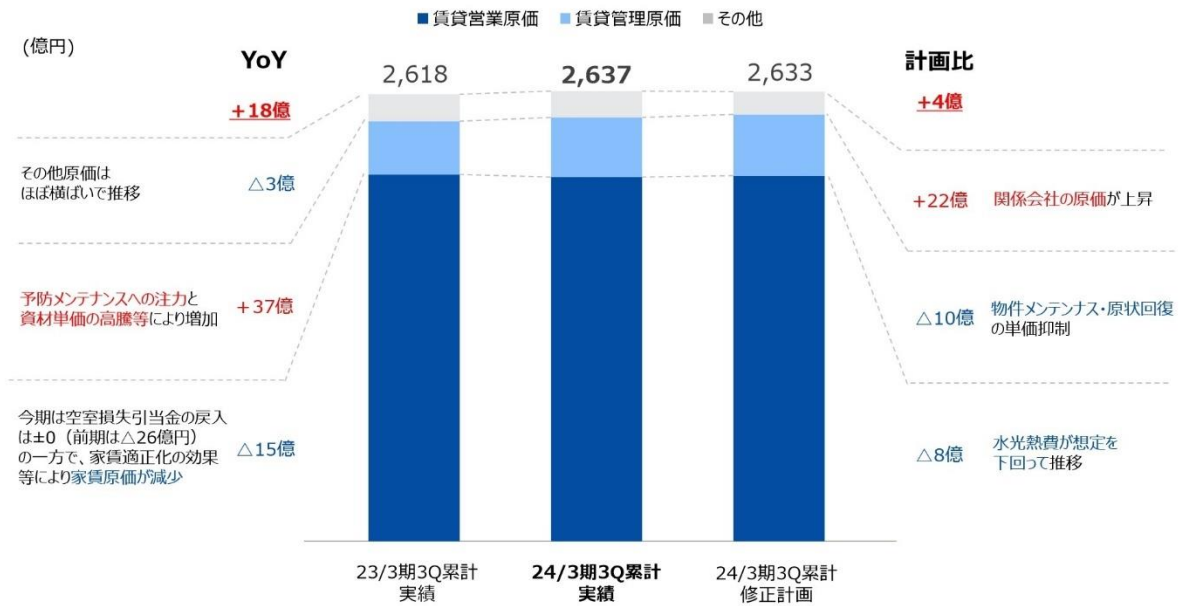
戦略的な入居収益の「質」への転換に向け、低収益であるマンスリープランの抑制等により、入居率は計画を下回って推移したが、稼働家賃単価は計画比プラスであり、賃貸事業の収益は拡大。



なお、11月、12月における入居率は、計画を下回って推移しましたが、成約家賃単価が、施工不備問題発覚前の水準まで回復したことに伴い、新規契約だけでなく、入居済の部屋全体を含む、稼働家賃単価が、計画を大きく上回る状況が推移しております。

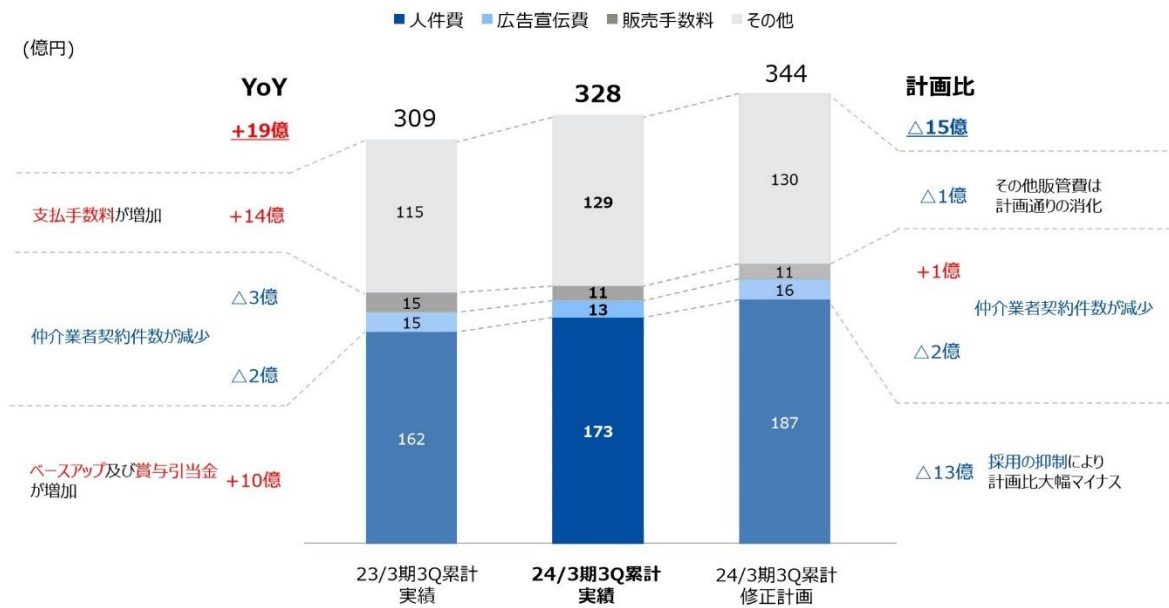
その結果、入居率が計画通りに進捗しなかった場合の売上影響額 4.7 億円は、稼働家賃単価上昇による売上影響額 10.3 億円でカバーされ、プライシング戦略が収益拡大に寄与し、前述の通り、売上、営業利益ともに計画を超過しております。

予防メンテナンスへの注力によりYoYプラスも、メンテナンス・原状回復の単価抑制によりほぼ計画通り。



売上原価につきましては、ほぼ計画通りに推移しております。関係会社の原価が前期水準と、計画を超過したことはありましたが、物件メンテナンスや、原状回復費用の単価抑制、水光熱費が想定よりも下回ったことが要因です。

採用の抑制により、計画比は大幅マイナス。



*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

販管費につきましては、支払手数料の増加などにより、前期比 19 億円のプラスとなりましたが、DX 推進による業務の効率化に取り組み、キャリア採用や、非正規雇用の抑制などにより、計画比 15 億円のマイナスとなりました。引き続き、生産性向上や収益改善に向けて、コストの抑制に努めてまいります。

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 修正計画	前期比	増減要因	25/3期 計画(参考)	前期比
売上高	421,700	+15,250	入居率および家賃単価の向上により賃貸事業売上が大幅プラス	432,200	+10,500
売上原価	354,200	+1,036	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	△1,200
売上総利益	67,500	+14,214	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	+11,700
%	16.0%	+2.9p	空室損失引当金の残高は±0を見込む	18.3%	+2.3p
販管費	49,400	+5,993		55,400	+6,000
営業利益	18,100	+8,220	ベースアップや賞与引当金の計上等、人件費が増加	23,800	+5,700
%	4.3%	+1.9p	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%	+1.2p
EBITDA	24,700	+8,250		30,400	+5,700
経常利益	14,100	+7,573	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)	20,100	+6,000
純利益	12,000	△7,810		18,100	+6,100
平均入居率	86.56%	+1.90p	入居率は堅調な推移	89.62%	+3.06p
EPS	36.93円	△23.29円		55.01円	+18.08円

通期の見通しですが、営業利益 181 億円、純利益 120 億円と、昨年 11 月に通期業績予想の修正として開示したものを据え置いております。

4Qは新年度に向けた退室が先行し、入居促進費用・原状回復費用等のコストが増加するビジネスモデル。下期は、上期から後ろ倒しとなった物件メンテナンス費用、繁忙期における一時期な人員確保、業績連動賞与引当金の計上等により、保守的な利益計画。

(百万円)	23/3期				24/3期							
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q		2Q		3Q		4Q	
	実績	実績	実績	実績	計画	実績	計画	実績	修正計画	実績	修正計画	
売上高	101,406	101,053	101,056	102,931	104,900	106,375	104,200	105,472	104,000	104,728	105,900	
売上原価	86,908	87,597	87,315	91,341	88,500	88,308	88,300	87,771	87,300	87,627	90,900	
売上総利益	14,498	13,456	13,740	11,590	16,400	18,066	15,900	17,701	16,700	17,100	15,000	
販管費	10,919	10,073	9,934	12,479	12,000	10,444	12,300	10,495	13,400	11,918	15,000	
営業利益	3,579	3,383	3,806	△889	4,400	7,622	3,600	7,205	3,300	5,181	0	
経常利益	2,643	2,790	3,014	△1,921	3,200	6,851	2,500	6,259	2,200	3,455	△1,200	
純利益	1,630	2,061	1,857	14,261	2,500	6,627	2,000	5,222	1,600	3,028	△1,500	

成約家賃単価の向上や、コストコントロールなど、引き続き注力してまいります。第4クォーターにおいては、賃貸市場の繁忙期を迎え、入退去が最も多い時期となることから、入居促進費用や、退去後の原状回復費用のコストが増加する時期に加え、従前より後ろ倒しになっている物件メンテナンス費用などのコストがかかることを踏まえたものとなっております。

なお、引き続き、繰延税金資産などの積増しは見込んでおらず、保守的な見通しとしているものです。

(百万円)	23/3期末	24/3期 2Q末	24/3期 3Q末	QoQ	増減要因
現金及び預金	53,560	58,822	60,359	+1,536	■現金及び預金 営業キャッシュフローの増加により、QoQ+15億円
売掛金	8,121	7,368	6,799	△568	
資産合計	166,548	170,726	170,741	+15	
有利子負債*	31,849	30,785	30,887	+101	■補修工事関連損失引当金 (流動71億円、固定76億円) 改修の進捗により、QoQ△12億円
補修工事関連損失引当金	17,583	16,104	14,835	△1,268	
空室損失引当金	3,590	3,590	3,590	±0	■空室損失引当金(流動0億円、固定35億円) QoQ±0円
負債合計	133,625	127,760	124,866	△2,894	施工不備問題発覚以前の入居率トレンドへ回帰したことから、今後大きな増減は見込まず
資本金	100	100	100	±0	
資本剰余金	136,240	29,376	29,376	△0	
利益剰余金	△ 116,006	2,655	5,684	+3,028	
自己株式	△205	△3,614	△3,614	±0	
株主資本	20,128	28,517	31,545	+3,028	■株主資本 四半期純利益の計上により、QoQ+30億円
その他の包括利益累計額	3,986	6,056	6,677	+620	
自己資本	24,115	34,574	38,223	+3,648	
(自己資本比率)	14.5%	20.3%	22.4%	2.1p	
新株予約権	284	242	242	±0	
非支配株主持分	8,522	8,148	7,409	△739	
純資産合計	32,922	42,965	45,874	+2,909	

*有利子負債=借入金+リース債務

バランスシートにおいては、こちらも特段、大きな動きはございませんでした。

自己資本比率は22.4%となり、前期末比プラス7.9ポイント、QoQでは、プラス2.1ポイントの改善となっております。

今後予測される改修戸数：約20,100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**15,631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4,510戸**を合わせた、**約20,100戸**の改修を見込む

(2024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	改修完了等	
ネイル・6シリーズ	15,283	7,670	120,561	72,262	53,069	12,100
その他シリーズ	23,802	4,507	70,411	31,551	12,561	8,000
合計	39,085	12,177	190,972	103,813	65,630	20,100

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/2024/progress.pdf>

続いて、施工不備の改修について、ご説明させていただきます。

2024年1月末時点で、今後予想される改修戸数は、約2万100戸まで減少しております。今年、2024年12月末までの明らかな不備の解消を目指し、既存入居者様へも一時的な住替えのご協力をいただきながら、着実に、2024年12月末までの明らかな不備の解消を図ってまいります。

最後になりますが、これはスライド等、特にございませんが、報告としまして、新築物件の受注についてご説明いたします。

既存物件の建替えを中心に、この1月末時点で、14棟の受注契約を締結しております。受注契約をいただきましたオーナー様には、厚く御礼申し上げます。

各地域での入居需要に応え、それに伴って、ストックで収益を上げていくことが優先課題だと認識しており、当社のビジネスモデルでもあります。従って今後は、2025年1月以降の物件受注の本格再開に向けて、計画を策定、実行してまいります。

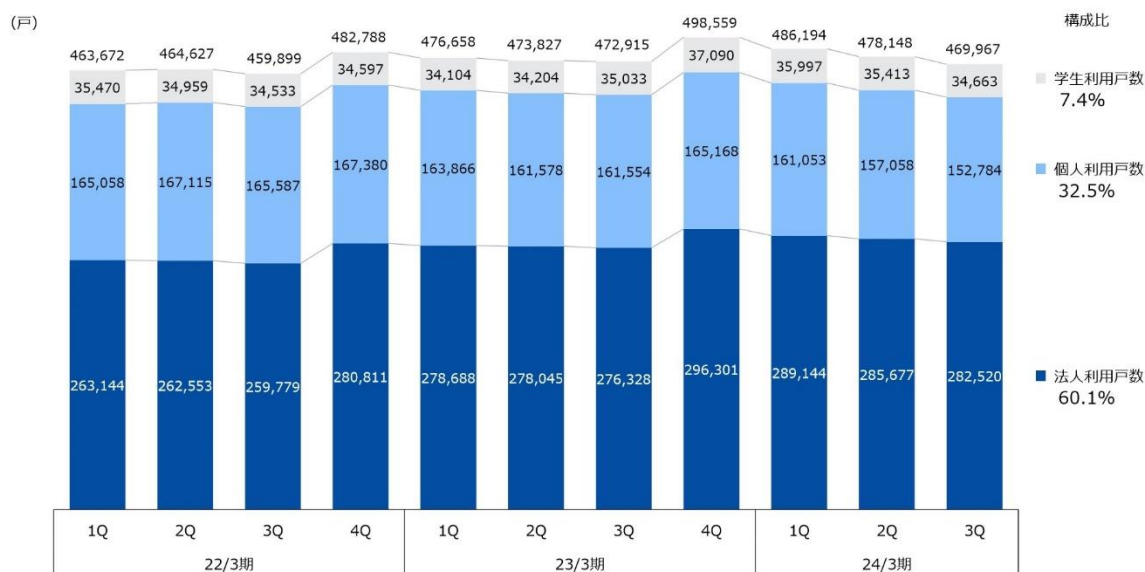
以上で私からの説明は終了とさせていただきます。この後、経営管理本部長の竹倉より、賃貸事業における入居状況や、その施策、サステナビリティの推進状況などをご説明いたします。ご清聴ありがとうございました。

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 DX 推進、社内のガバナンス状況についてご説明させていただきますが、それに加えまして社長の宮尾が先ほど申し上げましたように、11 月、12 月における入居率は、計画を下回って推移しましたが、成約家賃単価が、施行不備発覚前の水準まで回復したことや、入居の質の改善を重視したことで、収益は高まった。そういった背景の中で、今回は、今後の需要、当社の賃貸ニーズとその状況を、先にお話を差し上げたいと思います。

24/3期は、プライシング戦略に注力したことにより個人契約は減少傾向の一方で、法人需要は旺盛であり、利用戸数に占める法人利用の構成比は、リーマンショック以降最大の60.1%。

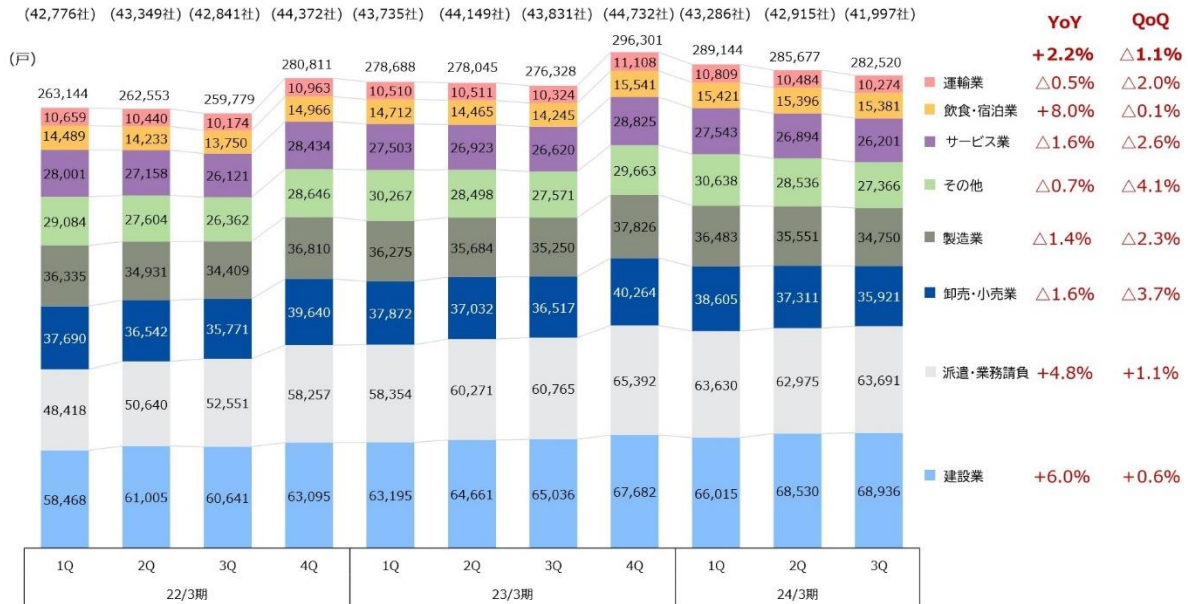


まず、弊社のほうの利用状況として、法人企業様の利用状況ですが、通常1割から2割が法人であれば、その賃貸物件の利用は法人が多いと一般に言われるところ、当社の利用部屋数のほぼ6割が、法人契約となっております。上期より引き続き活発な企業活動の上で、当社のお部屋のニーズは底堅いものがございます。

2024年3月期第3クォーターの、法人全体の利用戸数は4万社、41,997社、これはあらためて、上場企業の74.7%が何らかの形で当社を利用している形になり、その部屋利用数は28万2,000戸となっています。

過去のトレンドと同様で、第2クォーター比較ではマイナス1.1%ですが、前期比においてはプラス6,000戸、2.2%の伸びとなっています。

3Qは例年のトレンドによりQoQマイナス傾向である中、建設業、派遣・業務請負は引き続き堅調に推移。飲食・宿泊業は、コロナ影響の緩和により、YoY大幅プラス。



業種別では、建設業、派遣・業務請負は、前期比、第2クォーター比較ともにプラスで、引き続き、堅調に推移しております。特に、飲食・宿泊業については、コロナ禍からの回復が顕著でございますので、前期比プラス8%と、大きな伸びを示しています。

なお、サービス業、製造業、卸売・小売では、前期比、第2クォーター比較ともに、需要が一巡して、マイナスになっていますが、製造業などでは今後1,000人規模での人材採用を行うといった情報も取得しておりまして、部屋利用の促進を図っているところでございます。

特にこの時期、例年取り組んでおります新卒需要の開拓に関しては、新卒情報を10月中に整理しまして空き部屋とのマッチングを全て行い、顧客企業様への提案中でございます。1月末現在で、すでに9,000室の契約をいただいております。他、現在オーダーで2万2,000室の新卒需要情報を確認しております。

弊社物件のご利用部屋数が多い企業様で、いわゆるトップ50社に限った場合としても前期で大体4万室の需要があり、今期はさらに4万3,000室のニーズがあることがわかっています。企業様の特性やニーズに合った提案を行いまして、さらなる利用部屋数の増加に努めてまいります。

個人契約の約2.2万戸に法人契約の約2.1万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9.3%相当（YoY+1.2p、QoQ+0.2p）。

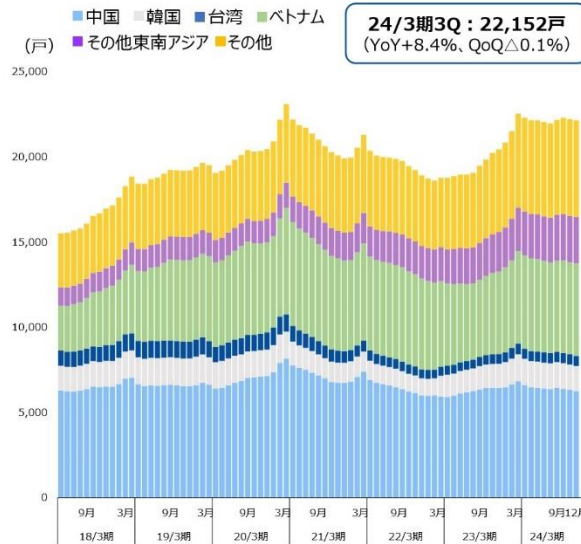
契約件数（個人契約）

24/3期3Q累計実績：6,300件
（計画比△1,284件、YoY△1,204件）



*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

利用戸数（個人契約）の推移



それと同時に、外国籍の利用状況について、これは従来通り入口となる監理団体との協業や、外国籍人材の登用を企業様に提案しまして、監理団体を当社から紹介するなど行い、その上で外国籍人材の住居確保という企業課題を、弊社のほうで解決するものとして取り組んでいます。

これらの結果として、個人契約も含めた外国籍の入居者数は、前期比プラス 1.2 ポイント、4 万 3,000 戸となって、これは利用戸数の 9.3%に匹敵する数になってきております。

なお、新卒情報と同様に企業様における外国籍の需要情報に関しましては、1 月末現在で約 5,000 室の情報を取得しておりまして、順次案内を行っている状況です。

なおここには、生活全般に関するお問い合わせ等も弊社ならではの 5 カ国語対応ができるなど、入居者様にも安心してサポートを差し上げる環境が、利用促進を促している状況でございます。

洋上風力発電などの建設プロジェクト終了に伴い、北海道・東北エリアの入居率は下落基調。
宮崎・熊本は、半導体関連の部屋需要により、高い入居率を維持。

(千戸、%)	24/3期 3Q				(千戸、%)	24/3期 3Q				(千戸、%)	24/3期 3Q			
	管理戸数 (千戸)	入居率	YoY	QoQ		管理戸数 (千戸)	入居率	YoY	QoQ		管理戸数 (千戸)	入居率	YoY	QoQ
北海道	13	83%	+6p	△8p	石川県	5	84%	+9p	△3p	岡山県	12	80%	+1p	△3p
青森県	4	74%	△7p	△9p	福井県	4	78%	△7p	△4p	広島県	13	86%	△1p	△1p
岩手県	3	84%	△7p	△9p	山梨県	4	86%	△2p	+0p	山口県	7	89%	+3p	+1p
宮城県	10	80%	△5p	△3p	長野県	11	88%	△1p	△4p	徳島県	2	74%	△3p	△3p
秋田県	2	80%	△4p	△12p	岐阜県	7	81%	△4p	△2p	香川県	4	78%	+1p	△1p
山形県	4	79%	△5p	△8p	静岡県	24	82%	+3p	+1p	愛媛県	4	78%	△1p	△5p
福島県	10	84%	+2p	△0p	愛知県	41	87%	+1p	△0p	高知県	2	81%	△3p	△1p
茨城県	15	85%	+1p	△0p	三重県	11	71%	△6p	△1p	福岡県	19	87%	+2p	△0p
栃木県	11	81%	△3p	△1p	滋賀県	8	87%	△7p	△2p	佐賀県	3	89%	+1p	+1p
群馬県	12	81%	+1p	△1p	京都府	9	86%	△1p	+0p	長崎県	2	88%	△3p	△1p
埼玉県	45	87%	+2p	△1p	大阪府	31	83%	+1p	△1p	熊本県	7	90%	△4p	△3p
千葉県	33	82%	+1p	+1p	兵庫県	22	85%	△1p	+0p	大分県	4	76%	△5p	△1p
東京都	43	89%	+3p	+0p	奈良県	3	90%	+4p	△0p	宮崎県	2	90%	+6p	+5p
神奈川県	40	87%	△1p	△0p	和歌山県	3	75%	△3p	△1p	鹿児島県	3	81%	△5p	△8p
新潟県	8	80%	△1p	△5p	鳥取県	2	84%	△2p	+1p	沖縄県	5	98%	+5p	+1p
富山県	5	80%	+5p	△11p	島根県	2	97%	+1p	+1p	合計	556	84%	+0p	△1p

各エリアの入居状況について。特性によって状況が変わってきています。

北海道・東北、富山・鹿児島県などでは、風力発電の建設プロジェクトが一巡しましたので、第2クォーター比では、下落基調となっています。

逆に、新聞紙面を今飾っております10年で経済効果20兆円と言われている、熊本の半導体の経済圏においては、活況を呈してしまし、現在当社も1,000室を超える必要部屋数の需要を抱えている状況です。

こういった、極めて重要な経済活動が続く戦略拠点は、大手企業様においては、大規模工事とそれに関連するニーズが終わったとしても、お部屋を1社が部屋を手放すと次の企業様がすぐに入ってしまう状況があるので、合理的な判断の上で次の稼働までその部屋を借り続けて、次のビジネスチャンスの仕込みに入る企業様もいらっしゃるようになりました。当社としては非常に安定したテナント入居者様となっており、そういったニーズにお応えすべく、対応している状況でございます。

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・DX推進（個人）
<p data-bbox="225 481 520 510">「社宅戦略のプレーン」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 data-bbox="225 730 336 752">【広域法人部】</p> <p data-bbox="225 754 711 777">特定6業種(派遣/建設/運輸/飲食/流通/介護)との関係強化</p> <p data-bbox="225 779 336 801">【エリア法人部】</p> <p data-bbox="225 804 547 826">各エリアにおける、地場企業との関係構築</p> <p data-bbox="268 860 467 882">外国人材の利用増加</p> <p data-bbox="220 902 652 925">外国人材支援企業との関係強化により、販路拡大を図る。</p>	<p data-bbox="863 524 1139 553">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。 ◆ 24/3期 3Q累計実績 ・仲介業者契約件数：9,414件（YoY△4,700件） ・仲介業者契約比率：39.8%（YoY△2.6p） <p data-bbox="916 763 1075 786">留学生の利用増加</p> <p data-bbox="839 824 1385 869">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、6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>

引き続き、法人トップ営業とともに、他社との差別をしっかりと図り、一部は降雪エリアの冬季だけの利用等もありますのでそれに合った特性を示して、入居率の向上を図っていく、そういった状況でございます。

スマートロック設置戸数は20万戸を突破。
新規契約の90%以上がスマートロック設置物件への入居。



顧客利便性の向上

店舗への立ち寄り無しで
新生活を開始

スマホアプリ・ICカード・
テンキーで解錠可能

鍵の紛失リスク軽減

オートロック機能で
セキュリティ強化

生産性の向上

物理キーの設置物件と比較し、様々な業務が削減
年間で約10万時間の業務削減効果を実現

業務	作業内容
鍵交換に関する業務	交換用の鍵作成
	鍵の仕分け業務
	取引業者へ鍵の引き渡し
新しい鍵に関する業務	システムへの登録
	キーボックスへの格納
	引渡し店舗への郵送
鍵の引渡しに関する業務	書類の準備
	接客業務
	引渡し完了の登録
鍵を利用した店舗の業務	内見時の当社社員の同行

*2024年1月10日付「スマートロック設置戸数20万戸突破で、約10万時間の業務削減効果を実現」

ここからは、DXによる改善の状況を、ご説明差し上げたいと思います。

当社は従来、お客様の利便性向上と生産性の向上を示して、これらの推進をずっと図ってきておりますが、現在は特に、お部屋探しから入居まで、当社の店舗にも来店することなく、非対面で完結することができるようになりました。

特に非常に大きな効用を示すスマートロックに関しては、本年度1月10日に公表させていただきましたように設置数が20万戸を超えまして、これは一企業で管理するお部屋の設置数としては日本で最大級でありまして、現在の新規入居の90%以上がスマートロック設置物件になっております。

ご契約いただいた後、入居者様が入居直前に鍵取得のためにわざわざ来店いただく必要もなくなりますし、またその人員を弊社も準備する必要がない。また、お部屋を探し中のお客様においても、お客様のご都合の良い時間帯に内見をしていただく。そういったことが可能になっています。

当社の生産性向上に、本当に寄与しておりまして、入居入替わりに伴う鍵交換、この業務が軽減されまして年間で約10万時間の業務削減効果が実現されています。店舗の従業員は、そういった時間をより一層お客様のサービスへ提供にすることに注力できる環境になってきました。

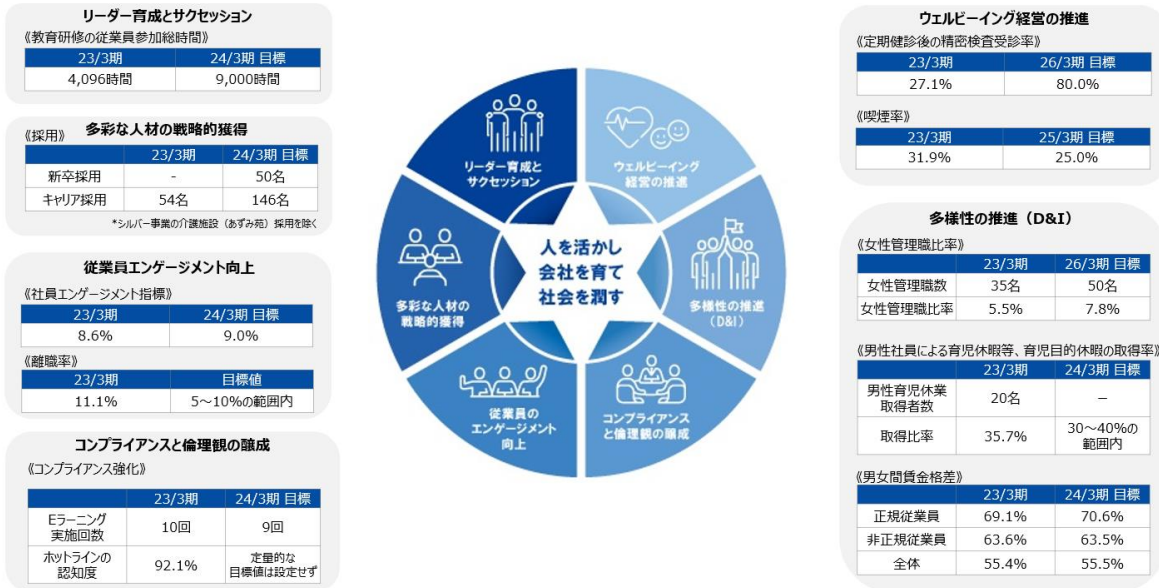
お部屋探し～契約、入居後のサポートが非対面で完結可能に。
DX戦略の一環として、2023年11月には賃貸店舗109拠点から72拠点に集約を実現。



また、この非対面、業務のセントラル化を推進した結果、お客様のお部屋探しの窓口である、直営店舗を、109 から 72 拠点までに集約できました。

各拠点の、店舗の存在意義が変わってきておりまして、待ちより攻めの、能動的に活動する営業拠点へ、転換を今図っている最中でございます。今後はさらにお客様の接点を多く作る営業活動に軸足を置き、営業力強化を進めてまいります。

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。



*2023年7月4日付「人材戦略の推進に向け、人的資本経営に関する開示を実施」

最後に、ガバナンスの状況。今まで決算説明会でご説明を差し上げてまいりましたが、社内の状況を示す一つの指標としまして、社員の増減、つまり離職率がございます。

現在12月末で、当社の社員数は2,733名、連結で3,904名います。2022年の3月期、2年前は16%あった離職率は、前期で11.1%まで、今期においてはおおよそ8.6%前後で、着地をする予定になっています。

新入社員においては前回触れましたが、募集要員50名に対して、非常に多くのご応募いただきまして、今期4月から70名の入社が決まりました。これらは社内の安定と、勤務する企業体の将来性に対する社員の認識の変化だと確認しておりまして、ガバナンスおよびコンプライアンスの強化を進めながら、社業にまい進して参りたいと思います。

以上で、私の説明は終了とさせていただきます。

当社のコーポレートホームページを開くと、次のフレーズが出てきます

「はじまりの部屋を、ひとは一生おぼえている。」

この言葉に始まる、人生と共にある社会のインフラとしまして、賃貸住宅約56万戸の管理運営を通し、これからも企業活動にまい進してまいります。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。

みずほ証券、橋本様の、一つ目のご質問。

残り 2 万 100 戸の補修、11 カ月で終えるには、月 1,830 戸のペースが必要ですが、月ごとの進捗はどう見ればいいですか。また、入居者がいて、何戸か残る可能性はありますか。

宮尾 [A]：まず、繁忙期と言われている、この住替えのシーズンにおいては、月のペースは若干減少の大体月 1,000 戸ぐらいのペースと考えています。閑散期に近くなってくる 5 月以降から夏場が、一番大きな数字になってくるのではないかと考えています。

特に、昨年から注力しております、入居者様がいらっしゃるお部屋の調査、およびその部屋の改修工事を順次行っておりますが、入居者様の様々なご都合もある中で、何とかこの期間で、協力を仰ぐ体制を重ねてまいりたいと思っています。

おっしゃるように、入居者がいて何戸か残る可能性があるかというのは、可能性を秘めているかと思いますが、そこに対して、どれだけしっかり向き合って、お客様にご協力をお願いするかにかかってくるかと考えています。

河崎 [Q]：では次に、橋本様の二つ目のご質問。

会社資料 22 ページ、県別の入居率、北海道・東北、富山県など、四半期で低下しておりますが背景は。ちょっと心配すべきですか。逆に、宮崎・沖縄・佐賀県などは良くなっていますが、この背景は。

竹倉 [A]：北海道、および北陸に関しましては、結論から申し上げますとシーズンリティの関係が非常に強くございまして、一つは冬季の需要の一時的な停止が、大きくございます。

北海道に関しては、風力発電の建設に伴う法人の、一時使用の終了等も重なったものですから、今回少し数字が目立ちましたが、現状としては北海道もいわゆる半導体の関係も含めて非常に活発化してきている状況なので、ここについても大きな心配は不要だと考えております。

秋田・富山に関しましては、先ほど申し上げた通り、大きく言うとインフラ関係の工事、冬季工事の撤退等が時期的にはございますので、このニーズが一時的に一巡したとご理解いただければと思います。

逆に南部については、宮崎等はやはり、これまた半導体関係の関連事業の契約の増加が、非常に顕著にございます。こちらについては、シーズナリティがないものですから、地場の企業の活動を注視しながら、先ほど申し上げたように、非常に強い安定したテナントの方々がいらっしゃいますので、そこのエリアを推進していく形をとることで、入居の安定は確保していきたいと考えているところでございます。

河崎 [Q]：では次に、SMBC 日興証券、濱田様のご質問。

4 ページ。復配を、このタイミングで決めた理由を教えてください。また、未消化に終わった自社株買いについても、考え方を教えてください。

宮尾 [A]：復配については、定時株主総会で、欠損填補を行ったときから考えていたわけですが、一つのきっかけとしては、自己株式の取得が終わり、次に何をするかといったところで表面化しました。

もう一つのご質問の、未消化の自社株買いについてですが、そもそも自己株式の取得については、投資の目線と言えば、当時の株価水準から見ると、非常に有益なものだったわけです。確かに、当初発表した金額を残してはおりますけれども、復配と自社株買いと、それぞれ、目的や効果・効能も若干違うところもあろうかと思っておりますので、その点についても、慎重に判断をしながらいきたいと思っています。

河崎 [Q]：では次に、SBI 証券、小澤様のご質問。

21 ページ。外国人向けの賃料水準は、日本人比較で、遜色ないですか。家賃引き上げはできていますか。

竹倉 [A]：結論から申しますと、できています。弊社の貸し方もいろいろございますが、実質的には、一番賃料が総じて高く取れる状況にあるのは、外国籍の方です。単身向けの部屋でありますけれども、外国籍の方が、複数人でお住まいになることで、その賃料設定が高くてもついてきていただける背景がございました。

外国籍の方、法人、個人。そして比較的個人の方は賃料としてはシビアに精査されますので、そのさらにまた下に学生という家賃設定が、いわゆる高価格順位であるのご理解いただければと思います。

特に、昨今の外国籍の方についても、いわゆる技能実習生の方等は、お二人等でお住まいにならないと弊社の賃料についてこれられないような状況がございましたが、昨今、さまざまな変化もあり、今までお二人だったものを、1人ずつ部屋を差し上げないといけないんじゃないかという企業様も出てきていますので、私どもとしては、引き続きこの外国籍のターゲットは、テナントとして非常に有用なニーズだと捉えております。

河崎 [Q]：では次に、SMBC 日興証券、濱田様のご質問。

9 ページ。3Q は、会社計画をかなり上振れ推移も、通期会社計画の上方修正をしなかった理由、4Q に、何らかのコストや、損失計上などの可能性が残るか。

宮尾 [A]：15 ページを開いていただきますと、四半期別の、前期の実績、当期の計画及び実績の表になっています。ここでご説明したいのは、4Q については、もともと、計画ではゼロで見込んでいますし、昨年は約 9 億円の営業損失であったということです。

第 4 クォーターは、確かに繁忙期ではありますが、逆に、契約が、仮に 3 月の契約である場合、ほとんど売上としては寄与がなく、来年の 4 月からの家賃の支払いが、3 月末から開始されます。それは前受けベースになりますので、売上には寄与しません。

一方で、繁忙期ということで、入居を促進するための仲介業者への手数料なり、AD、いわゆる広告費も発生いたしますし、入替えがあることで、物件から退去した後の清掃だとか、原状回復、メンテナンスと、こういった費用がかかることが背景で、ご覧の通り、営業利益は、第 4 クォーターでは、なかなか上がらない構図です。

通期の、今の計画の利益が 181 億円に対して、第 3 クォーターで 200 億になっており、計画比プラス 10%ぐらいといったところです。

第 4 クォーターに大きく跳ねることがなく、0 とか、ひょっとしたらマイナスかもしれませんが、あまりここで、第 4 クォーターで大きく利益が積上がることがない以上、通期の見通しとしては、このままいっても 10%程度となれば、開示基準まで至ってないことも鑑みて、特に修正には及ばなかったというところです。

今後、第4クォーターの動きにおいては、またそこを見ながら、検討は重ねてまいりたいと考えています。

河崎 [Q]：では次に、濱田様のご質問。

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、さらに自社株買いを実施したり、予約権を買い取ったり、希薄化リスクをさらに抑える対応を検討するか。

竹倉 [A]：当然ながら、このワラントの実行に関する希薄の件は、常に投資家の方々からのご質問をいただいている状況でございます。具体的な対策については、ここでは言明を避けさせていただきますが、まずは、ステークホルダーの株主様に対しての期待に応えるように、基本の1株当たりの利益、そういったものは注視しながら、いろんな策を練っていくことは当然にして必要と考えているところでありますので、経営陣の中で議題に出しながら、対応させていただきたいと思えます。

特に、今回の決算短信の表題部においても、1株あたりの四半期の純利益、そして、潜在株式調整後の1株あたりの純利益、ともに記載をさせていただいております。その数字をきちんと上げることが、まずは株価の上昇に繋がるものだと確信しておりますので、その対応をしっかりと業績の向上として進めていきます。

その上で昨年の6月7月には、当時の株価に対して、経営陣としてやはり金額に納得いかないというところも含めて、自社株買いを進めたのでありますけれども、今後においても1株当たりの純利益等がきちんと株価に反映されるように、その業績の向上とともに対策を練っていくことで、ご理解いただけたらと思えます。

河崎 [Q]：では次に、濱田様のご質問。

入居率の改善が、計画より遅れている理由は。その結果、10ページの、25年3月期計画の下振れリスクも高まっているか。

宮尾 [A]：入居率の改善については、先ほど説明いたしました、現在のところ募集家賃を、積極的な値付けに切替えています。個人契約については、どうしてもお客様はそれぞれ、自分の財布を見ながら部屋を探しますので、どうしても価格優先主義と断言はいいんでしょうか、比較サイトみたいなもので、部屋探しを集中されています。

われわれは、そこに付き合うのではなくて、それとは別のアングルで部屋を探していらっしゃる方、強いていえば、企業様に報いる活動をしています。入居率の改善が遅れているのは、言ってみれば、個人契約の件数が大きく減少しているところではあります。

業績への影響度を示したのが、11 ページです。いわゆる、入居率の低下による売上の影響額としては、左側の通り、マイナス 5 億近くであります。一方で、右側に記載の通り、家賃を回復させていることによって、売上の影響額は、この第 3 クォーターだけで言うと、倍の 10 億あることから、十分、吸収ができています。

両方ともストックですから、時間の経過に従ってこの面積の差は出てくるかと思いますが、入居率の低下によるマイナスの影響額が広がる一方で、逆に今度、家賃回復による売上高もさらにまた改善が進みますので、ご覧の通り、収益の拡大に結びつくものと考えております。

河崎 [Q]：では次に、濱田様のご質問。

21 ページ、外国人の契約が、計画をかなり下回っている要因について、細かく教えて欲しい。また、インバウンドなども増えているが、DX を駆使して、民泊で収益を獲得するなど、何らかの施策は講じられないか。

竹倉 [A]：これは、大局申しますと、2 点に大きくわかれます。

先ほど冒頭で、活発な企業活動に支えられてという話を差し上げました。実際に今、私どもの法人営業部がいわゆる外国籍のニーズに対し、監理団体、企業を通じて営業かけているわけですが、現実的には、一般の日本国内の民間企業の活発な企業活動の裏付けに対し、ほぼ弊社の営業マンが全力で今走り回っている状況でございまして、本来掘削すべきニーズである外国籍の対象の、いわゆる監理団体そのコミュニティとの接点は持ちつつあるものの、そこに対しての、いわゆるマンパワー不足で営業活動がまだ完全に及んでいない状況が、現状として社内にはございます。

そしてもう一点は、これは戦略上の話でございしますが、今回の決算には非常に寄与した、安易な安売りをしていないということです。

先ほど外国籍の方の貸出しに、値上げがついてきているかどうかという話がございました。それに対して、私は先ほどイエスという話を差し上げたところですが、ある一定の賃料をお支払いいただく方にはお貸し出しをし、先ほど 2 人で 1 人って話も差し上げましたが、価格帯をずいぶん落とすと、当然ながらご利用いただく需要層は大きくあるんですが、それに対して貸し出すわけで

はなくて、現在においてはきちっとしたプライシングに対応していただく外国籍の方に対して、ご利用を促進しているところから、現状になっているとご理解いただければと思います。

また、スマートロックを利用することについても、民泊等は一時期、弊社の中でいろいろ実験をして、それに対する収益の状況を鑑みたんですけども、なかなかそれが利益にまだ直結する状況にありませんでした。

むしろスマートロック等は、外国籍、私どもはインターネット上で、外国より申込み、仮押さえとかがいろいろできる中で、空港に降りた後、私どもの店舗に足を運ばずに、携帯電話へスマートロックのパスワードを送り、それで直接入居に入っていただくとか、そういった利便性を取って頂きます。そういった、外国籍の方が日本に入国された後、スムーズにお部屋を利用いただくような環境作りに、今邁進しているところでございます。

河崎 [Q]：では次に、濱田様のご質問。

家賃単価の動向、引き続き、入替え時に積極的に値上げしているか、足元の共益費含めた、平均的な家賃単価は、どの程度か。

宮尾 [A]：スライドで言えば6ページ。家賃単価の動向は、この1年でいうと、ちょうど右側の、このレンジを見ていただくとわかる通り、10ポイントぐらい上げているのが見て取れるかと思います。

理由は、すでにご説明した通りではございますけれども、一方で、入替え時、あるいは退去した後の新規入居の際の値付けに注力をしています。

特に、新規については、大体当社の場合は、個人の方で大体3年ぐらいで退去される方が多いわけですけれども、ご覧の通り、22年頃になりますと、今から言えば15ポイントぐらい下の入居者様が退去していて、われわれは、その段階で、地域の数字等を見ながら、積極的なプライシングを行っているのが現状です。積極性は、ご覧のこのグラフでご判断いただけるものと思います。

それから、足元の、共益費を含めた平均的な家賃単価ですが、ざっくり、5万5,000円強になっています。

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 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]