



株式会社レオパレス21

2022年3月期 第3四半期決算概要

2022年2月

本説明資料にある内容には、将来に対する見通しが含まれている場合がありますが、実際の業績は様々な重要要素により、これら見通しと大きく異なる結果となりえることをご了承ください。

※18/3期及び21/3期よりセグメント変更を致しました

第1章	レオパレス21について	2
第2章	2022年3月期 3Q決算概要・通期計画	5
第3章	構造改革・入居率向上施策	13
第4章	賃貸事業関連データ	20
Appendix		27

第1章 レオパレス21について



1-1: 会社概要

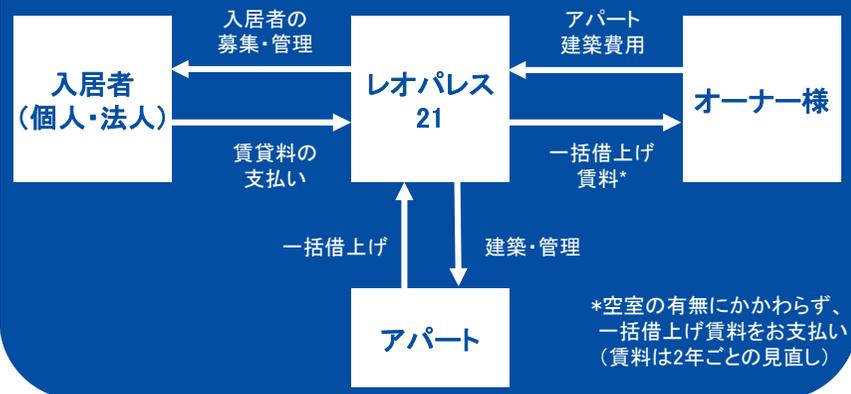
会社データ (2021年12月末現在)

設立	1973年8月17日		
資本金	1億円		
代表者	代表取締役社長 宮尾 文也		
従業員数	連結	4,462名	単体 3,688名
発行可能株式総数	750,000,000株		
発行済株式総数	329,389,515株(他、潜在株式数159,748,700株)		
株主数	51,690名(2021年9月末現在)		

ビジネスモデル

全国で約57万戸の家具家電付きワンルームを提供
全国上場企業の約80%が当社を利用

30年一括借上げシステム



グループ会社 (2022年1月末現在)

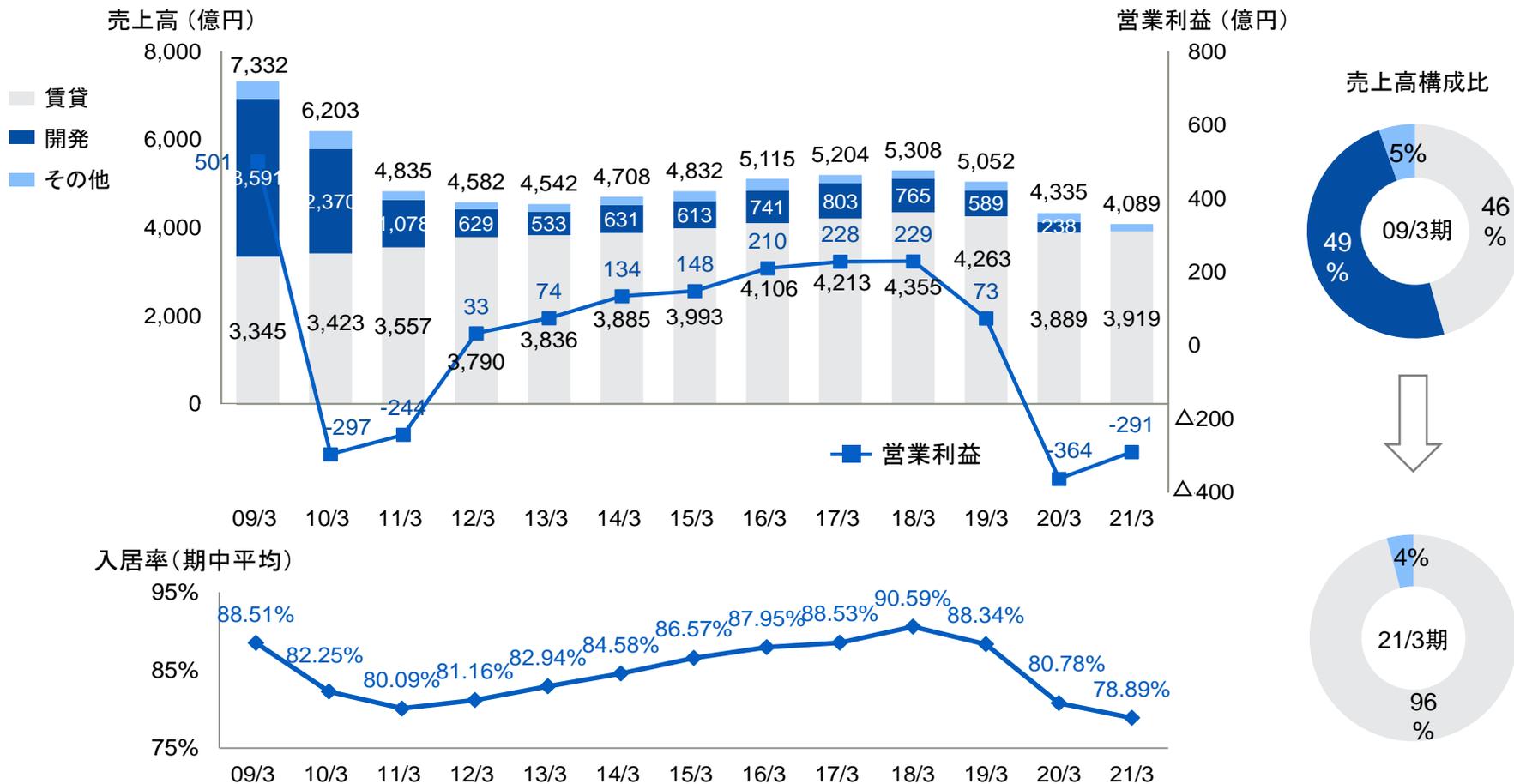
賃貸事業	レオパレス・リーシング 社宅代行	プラザ賃貸管理保証 家賃保証	あすか少額短期保険 入居者家財保険
	レオパレス・パワー 発電事業	レオパレス21ビジネスコンサルティング(上海)有限公司 入居者斡旋	ウリレオPMC 韓国 賃貸管理
国際事業*	Leopalace21 Singapore Pte. Ltd. 投資事業統括	LEOPALACE21 PHILIPPINES INC. サービスオフィス運営	
開発事業*	もりぞう 戸建注文住宅		
シルバー事業	アズ・ライフケア シルバー事業		
その他事業	Leopalace Guam Co. リゾート事業	レオパレス・スマイル 特例子会社	

*国際事業、開発事業の会計セグメントは「賃貸事業」

1-2:レオパレス21の業績推移

2010年3月期・2011年3月期において、リーマンショックによる入居率・貸出家賃の低迷およびアパート新規供給の急減により、2期連続の営業損失を計上。以降中長期的に安定的な収益体質を目指して、賃貸事業中心のビジネスモデルにシフト。2020年3月期は、施工不備問題による事業収益の悪化を主因に大幅営業赤字を計上。構造改革を実施も2021年3月期は新型コロナウイルス感染拡大の影響による2期連続の営業損失を計上。

業績推移



第2章 2022年3月期 3Q決算概要・通期計画



コロナ再拡大の影響により入居率が計画比を若干マイナスで推移したことから、売上高は計画比マイナスで着地も、原価・販管費の削減および引当金の戻しにより、売上総利益から純利益まで計画比プラス。2022年2月4日には通期業績予想の再修正を公表。

決算ハイライト

(百万円)	21/3期 3Q 実績	22/3期 3Q 修正計画	22/3期 3Q 実績	増減要因		
				前期比	計画比	
売上高	308,326	299,300	297,470	△10,856	△1,829	建築請負売上の減少を主因に前期比はマイナス
売上原価	287,110	264,800	262,264	△24,846	△2,535	空室損失引当金△50億円（1Q△12億、2Q△13億、3Q△25億）の計上、その他原価の大幅削減により、売上総利益は前期比・計画比ともにプラス
売上総利益	21,215	34,500	35,206	+13,990	+706	
%	6.9%	11.5%	11.8%	+5.0p	+0.3p	
販管費	37,801	32,700	30,930	△6,870	△1,769	
営業利益	△16,585	1,800	4,275	+20,860	+2,475	人件費を中心に販管費が減少 2Qから引続き営業利益は黒字
%	△5.4%	0.6%	1.4%	+6.8p	+0.8p	
経常利益	△20,562	△1,200	1,444	+22,006	+2,644	支払利息33億円等により 黒字幅は縮小
%	△6.7%	△0.4%	0.5%	+7.2p	+0.9p	
純利益*	△25,003	700	5,865	+30,868	+5,165	補修工事関連損失引当金戻入額 61億円を計上 (1Q19億、2Q14億、3Q28億)

*本資料では「親会社株主に帰属する当期純利益」を「純利益」と表記

2-2: PL(四半期別)

四半期別

(百万円)	1Q (4月-6月)		2Q (7月-9月)		3Q (10月-12月)		4Q (1月-3月)	
	21/3期実績	22/3期実績	21/3期実績	22/3期実績	21/3期実績	22/3期実績	21/3期実績	22/3期2月修正計画
売上高	103,986	100,244	104,660	99,305	99,679	97,920	100,632	101,900
売上原価	97,016	90,472	97,646	87,131	92,447	84,660	100,762	90,900
売上総利益	6,969	9,771	7,014	12,174	7,231	13,259	△129	11,000
販管費	13,797	11,059	12,802	10,076	11,201	9,794	12,467	12,700
営業利益	△6,827	△1,287	△5,788	2,097	△3,969	3,465	△12,597	△1,700
経常利益	△6,848	△2,241	△6,005	909	△7,707	2,777	△13,607	△3,200
純利益*	△14,123	△957	△3,447	1,605	△7,432	5,217	1,322	△4,100

増減要因

1Q・2Qの入居率は計画を上回る水準で推移
コストカット効果と補修工事関連損失引当金戻入れ等により2Q単体は黒字転換

4Qは関係会社の売上増加も、空室損失引当金の戻入を見込まないこと、繁忙期により賃貸管理原価および販管費が増加傾向であることから営業利益以下はマイナス

*本資料では「親会社株主に帰属する当期純利益」を「純利益」と表記

バランスシート 主な項目

(百万円)	21/3期末	22/3期2Q末	22/3期3Q末	増減要因(前期末比)
現金及び預金	54,863	43,852	44,130	■現金及び預金 運転費用、施工不備対応等の支出により107億円減少も 3Q黒字計上によりQoQではプラス
資産合計	161,708	145,255	143,137	
有利子負債*	35,409	33,951	33,351	■補修工事関連損失引当金(流動18億円、固定232億円) 改修の進捗による23億円の取崩し、効率化による61億円 (1Q19億、2Q14億、3Q28億)の戻入れにより84億円減少
補修工事関連損失引当金	33,509	28,505	25,103	
空室損失引当金	12,262	9,749	7,249	■空室損失引当金(流動42億円、固定29億円) 50億円(1Q12億、2Q13億、3Q25億)の戻入れ
負債合計	158,431	144,624	138,927	
資本金	81,282	100	100	■資本金・資本剰余金 8/10減資の効力発生により、資本金の811億円を資本剰余 金へ振替え
資本剰余金	55,174	136,346	136,345	
利益剰余金	△142,586	△146,903	△141,685	■利益剰余金 新収益認識基準の適用により期首49億円の減額の一方で、 純利益58億円(1Q△9億、2Q16億、3Q52億)計上分増加
株主資本	△6,474	△10,759	△5,542	
その他の包括利益累計額	△2,019	△314	△91	
自己資本	△8,494	△11,074	△5,634	■非支配株主持分 レオパレスパワーの純利益計上も、非支配株主への配当支 払い、レオパレスパワーの自社株買いにより18億円減少
新株予約権	388	357	357	
非支配株主持分	11,383	11,347	9,486	
純資産合計	3,277	630	4,209	■純資産 1Q末時点でマイナスも、2Qの黒字計上によりプラスに転換 し、3Q末時点は42億円
負債純資産合計	161,708	145,255	143,137	

*有利子負債=借入金+リース債務

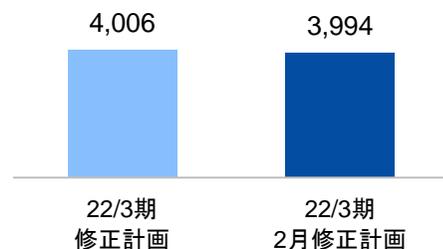
2-4:22/3期 通期業績予想の修正

2021年11月8日「業績予想の修正及び特別利益の計上に関するお知らせ」にて、2Q累計および通期業績予想を修正。
2022年2月4日「業績予想の修正及び特別利益の追加計上及び当社連結子会社による比例再保険契約の締結完了に関するお知らせ」にて、通期業績予想を再修正。

売上高

(億円)

△0.3%

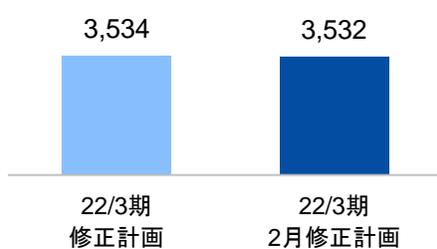


- 関係会社の増収も、コロナ影響により退室増加および家賃単価下落

売上原価

(億円)

△0.1%

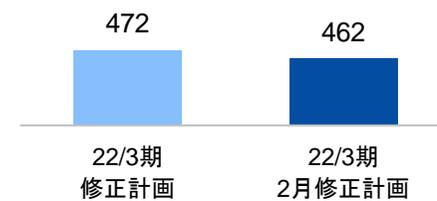


- 空室損失引当金の戻入れ

売上総利益

(億円)

△2.1%

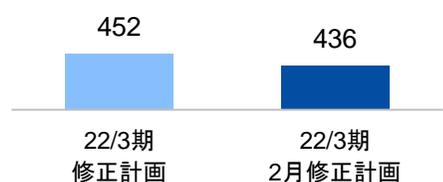


- 原価減少の一方で売上高が減少

販管費

(億円)

△3.5%



- 従業員の減少
- 減資による租税公課の減少

営業利益

(億円)

+30.0%



- 売上高減少の一方で、原価および販管費は減少

純利益

(億円)

+33億円



- 補修工事関連損失引当金の戻入れ

2-5:ロードマップ

2022年2月4日に通期業績予想の再修正を公表。

2022年3月期は営業利益および純利益は黒字転換。純利益の黒字は4期ぶり。

2022年3月期末は純資産マイナスも、2023年3月期は自己資本+新株予約権、純資産がプラス転換の見込み。

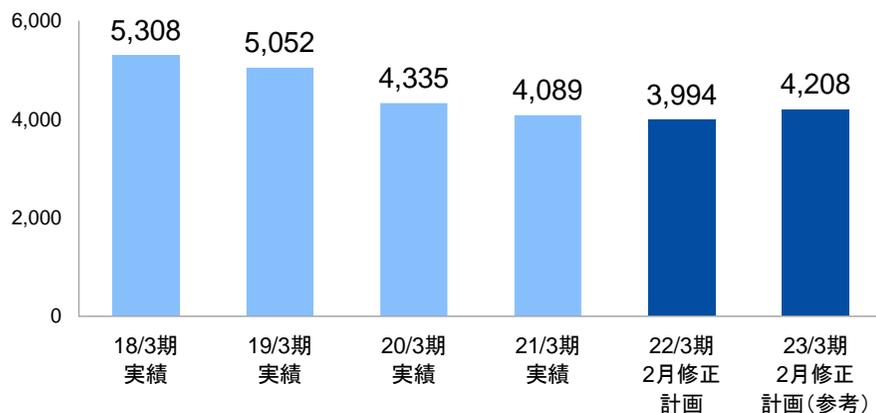
計画

(百万円)	18/3期 実績	19/3期 実績	20/3期 実績	21/3期 実績	22/3期 2月修正計画	23/3期 2月修正計画(参考)
売上高	530,840	505,223	433,553	408,959	399,400	420,800
売上原価	434,762	428,988	408,112	387,872	353,200	351,700
売上総利益	96,077	76,235	25,441	21,086	46,200	69,100
%	18.1%	15.1%	5.9%	5.2%	11.6%	16.4%
販管費	73,147	68,844	61,915	50,269	43,600	48,600
営業利益	22,930	7,390	△36,473	△29,182	2,600	20,500
%	4.3%	1.5%	△8.4%	△7.1%	0.7%	4.9%
経常利益	22,354	7,063	△36,341	△34,170	△1,800	15,300
純利益*	14,819	△68,662	△80,224	△23,680	1,800	13,500
平均入居率	90.59%	88.34%	80.78%	78.89%	81.24%	85.86%
自己資本	159,044	80,915	1,303	△8,494	△12,000	3,400
自己資本+新株予約権	159,328	81,320	1,572	△8,105	△11,600	3,800
純資産	159,438	81,338	1,589	3,277	△900	12,800

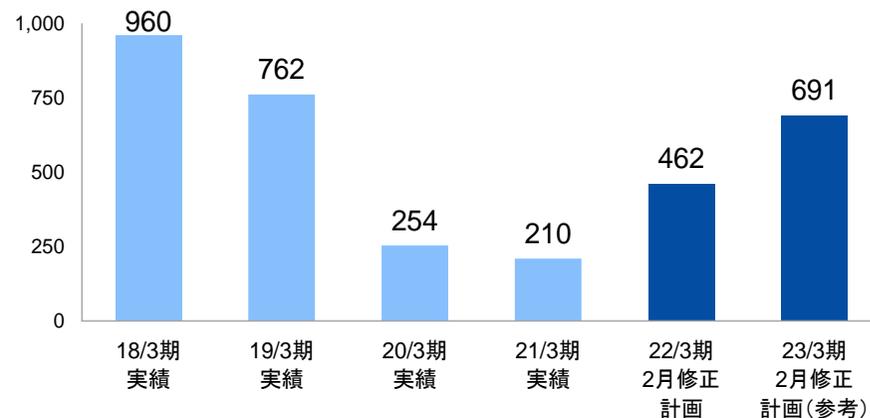
*本資料では「親会社株主に帰属する当期純利益」を「純利益」と表記

2-6: ロードマップ(PL-グラフ)

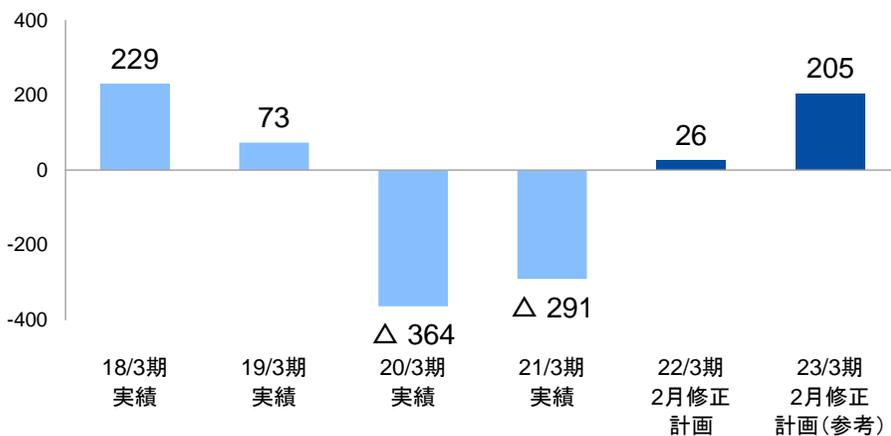
売上高



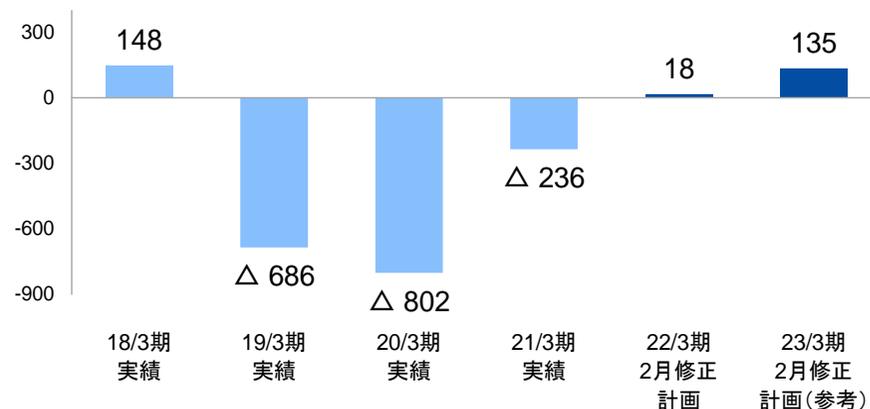
売上総利益



営業利益



純利益

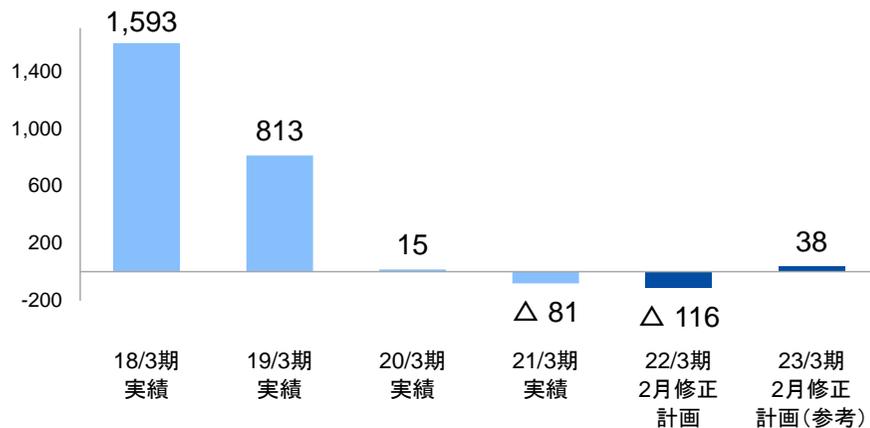


*本資料では「親会社株主に帰属する当期純利益」を「純利益」と表記

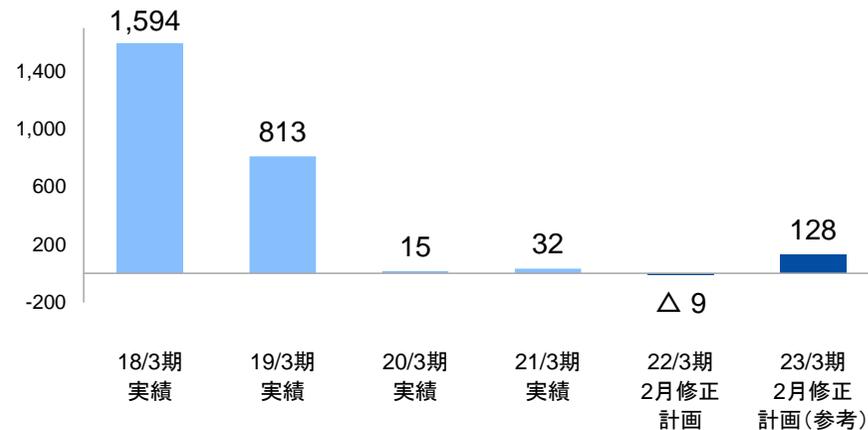
*各グラフの単位は億円

2-7: ロードマップ (BS-グラフ)

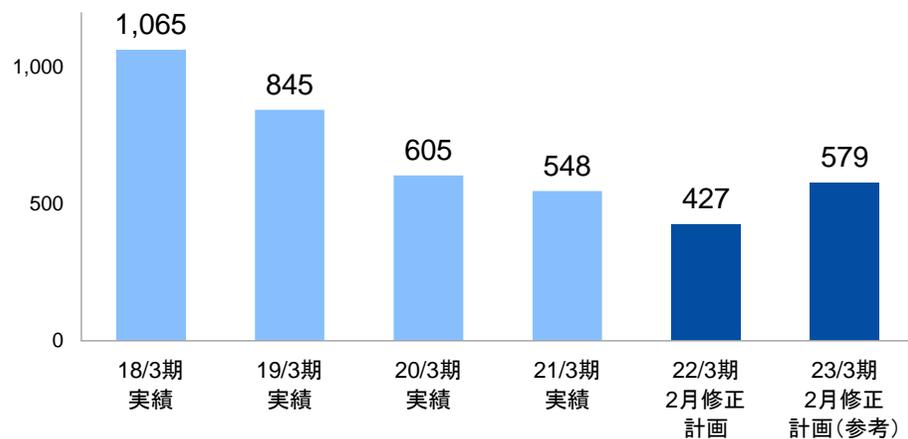
自己資本+新株予約権



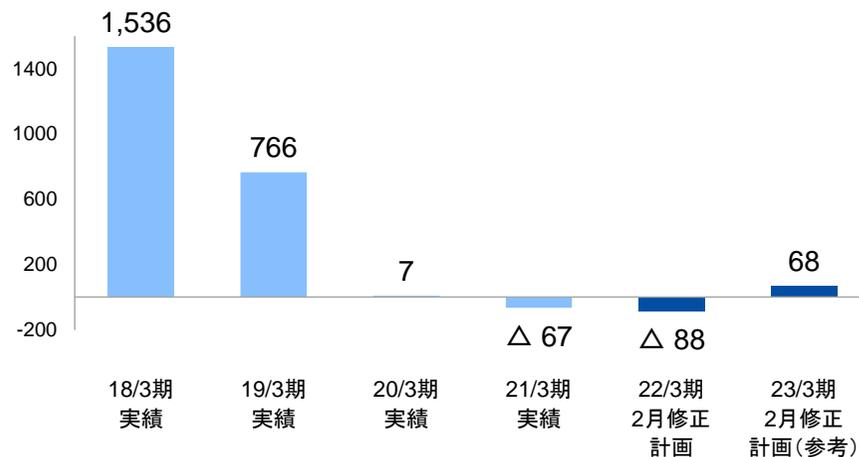
純資産(連結)



現金及び預金



純資産(単体)



*各グラフの単位は億円

第3章 構造改革・入居率向上施策



3-1: 債務超過解消計画の進捗状況

◆ 抜本的構造改革の継続

- カンボジアの子会社の固定資産売却が完了し、タイ・カンボジア・インドネシアの子会社の清算手続きを開始。前期より継続しているノンコア・不採算事業の譲渡・撤退が着実に進捗。
- 空室損失引当金の戻入れや営業原価及び管理原価圧縮による原価削減、店舗の統廃合による固定費の圧縮等、更なるコストカットを実行。
- 2022年3月期3Q累計の売上原価は計画比△2,535百万円の262,264百万円、販売費及び一般管理費は計画比△1,769百万円の30,930百万円となり、計画を上回る削減を達成。

◆ 入居率の向上

- 賃貸事業への経営資源の集中投入、エリア体制への変更を実施するとともに、WEB上での接客・内見・契約といった電子化への取り組みや仲介業者ネットワークからの客付け強化等の営業戦略を実施。
3Q累計で、WEB契約件数が17,045件（前年同期比319.4%増）、仲介業者契約件数が21,902件（前年同期比50.1%増）。
- 一方で、オミクロン株の世界的な流行もあり、外国籍留学生の退室が想定よりも増加したこと等から、2022年3月期3Q累計の平均入居率は80.65%と、計画比△0.08p、前年同期比＋2.07p。

*2021年3月期の債務超過は、新型コロナウイルス感染症の影響に起因するものであるため、上場廃止基準（債務超過）に係る猶予期間が、1年から2年に延長され、2023年3月31日までとなっております。

*2021年5月14日に「債務超過解消に向けた取り組みについて」、2021年6月29日に「債務超過の猶予期間入りに関するお知らせ」をHPIにて公表しております。

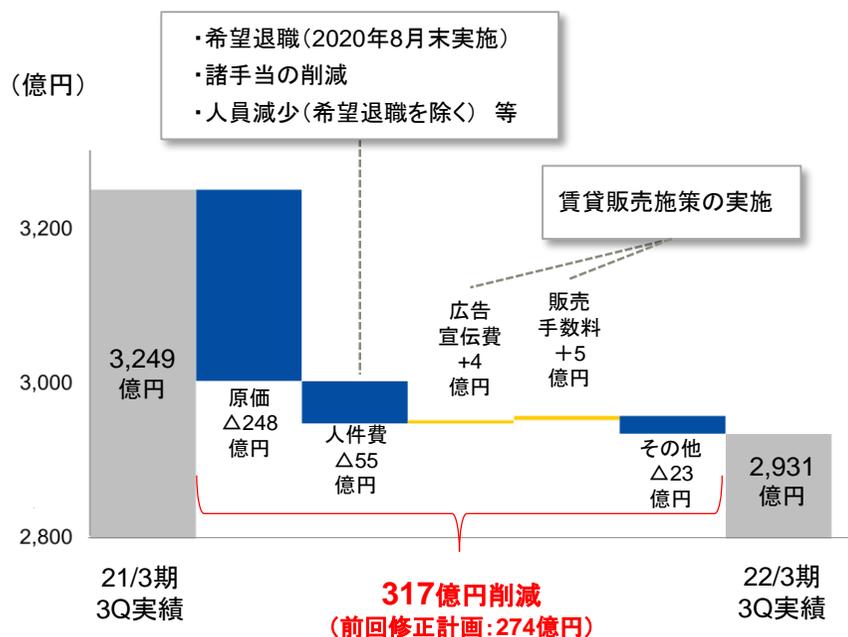
3-2:コストカット(原価・販管費)

3Qも原価・販管費ともに計画以上の削減を達成。2月4日修正後の通期計画は、一括借上家賃の適正化が若干の遅延を見込むものの、3Qの空室損失引当金戻入れや人件費・租税公課の減少等から、合計削減額は拡大。

3Q実績

◆ 原価の削減

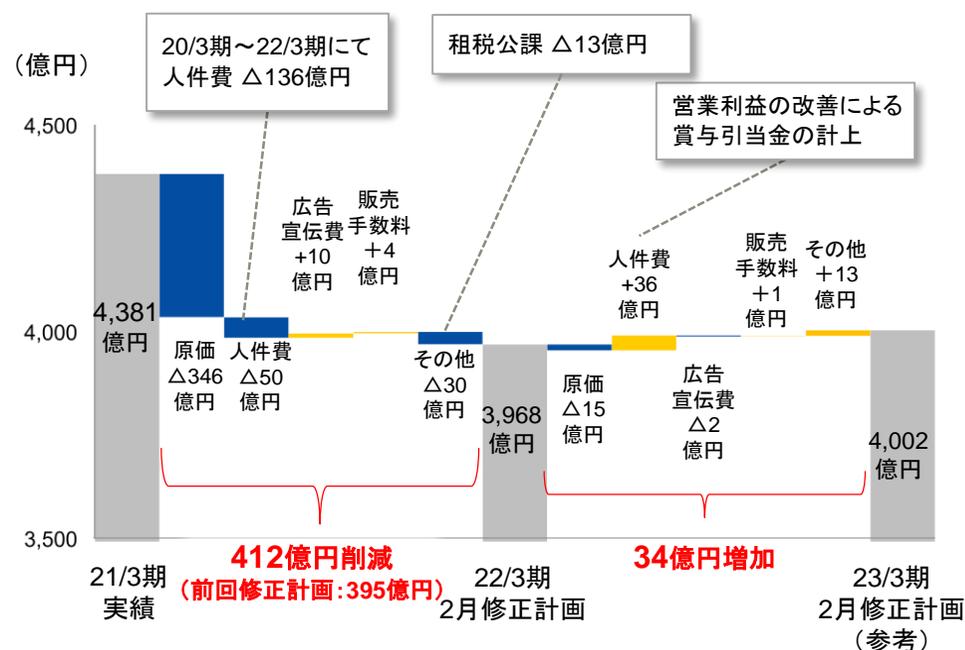
- ・賃貸営業原価 Δ 約71億円 (前回修正計画は Δ 約47億円)
- ・建築、不動産原価 Δ 約80億円 (前回修正計画は Δ 約80億円)
- ・賃貸管理原価 Δ 約67億円 (前回修正計画は Δ 約70億円) 等



通期計画(2月修正)

◆ 原価の削減

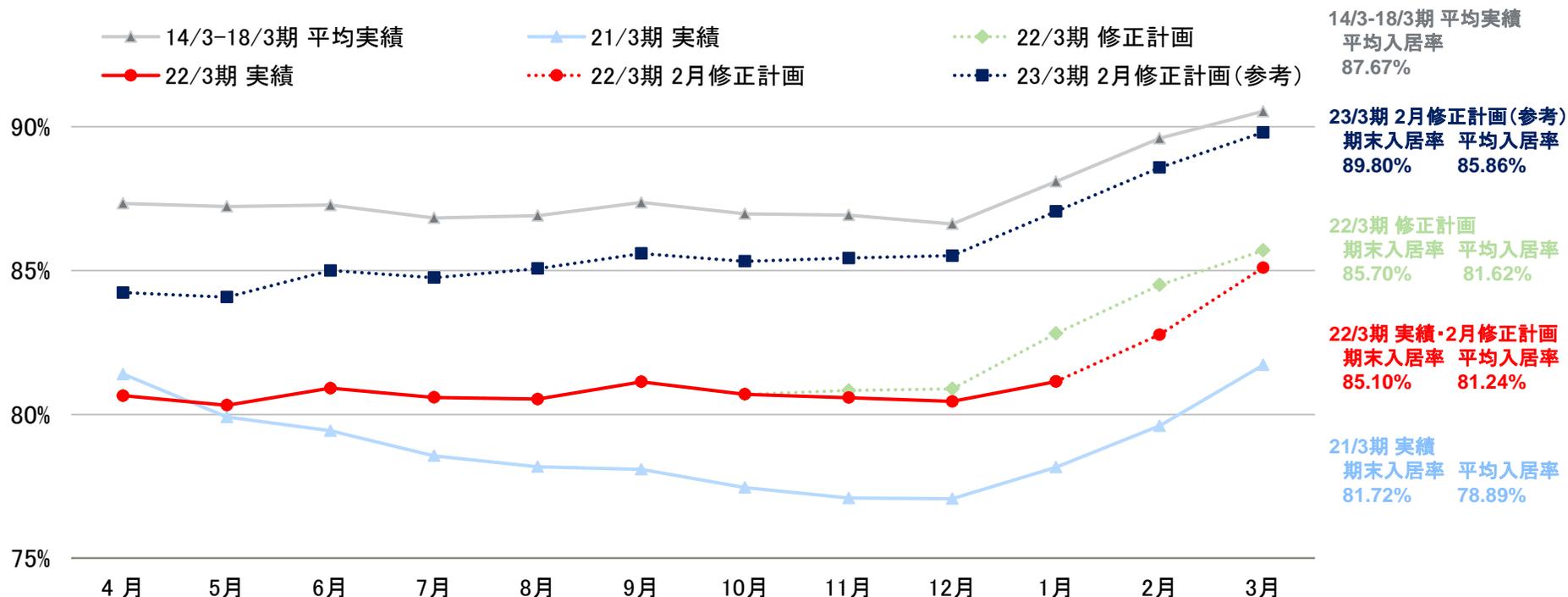
- ・賃貸営業原価 Δ 約122億円 (前回修正計画は Δ 約118億円)
- ・建築、不動産原価 Δ 約109億円 (前回修正計画は Δ 約109億円)
- ・賃貸管理原価 Δ 約65億円 (前回修正計画は Δ 約68億円) 等



3-3: 入居率推移

オミクロン株の影響により11月以降は修正計画比マイナスで推移したことから、2022年2月4日に入居率計画を再修正。2022年3月期は期末85.10%(修正計画比△0.6p)、期中平均81.24%(修正計画比△0.38p)を目指す。

入居率推移



	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	4-12月 平均	1月	2月	3月	通期 平均
22/3期	80.65	80.32	80.91	80.59	80.53	81.13	80.70	80.58	80.45	80.65	81.14			80.70

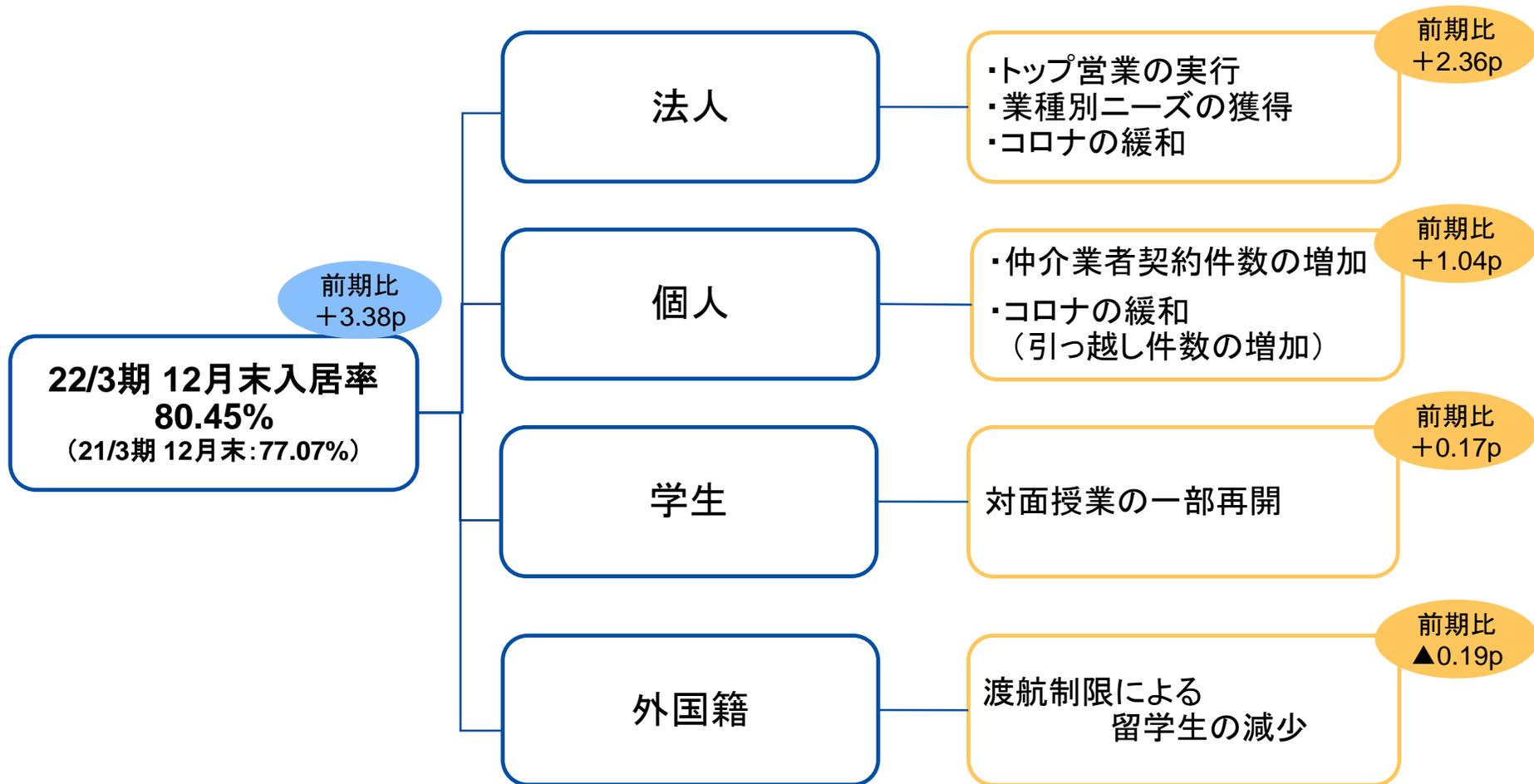
*月次データ: <https://www.leopalace21.co.jp/ir/finance/getsuji.html>

*入居率=契約済戸数/管理戸数、%

3-4: 入居率の要因分析

顧客属性に応じた入居率向上施策の実施により、前期比で大幅に改善。インバウンド需要は前期からのコロナ影響が続くものの、国内マーケットは法人顧客を中心に回復傾向。

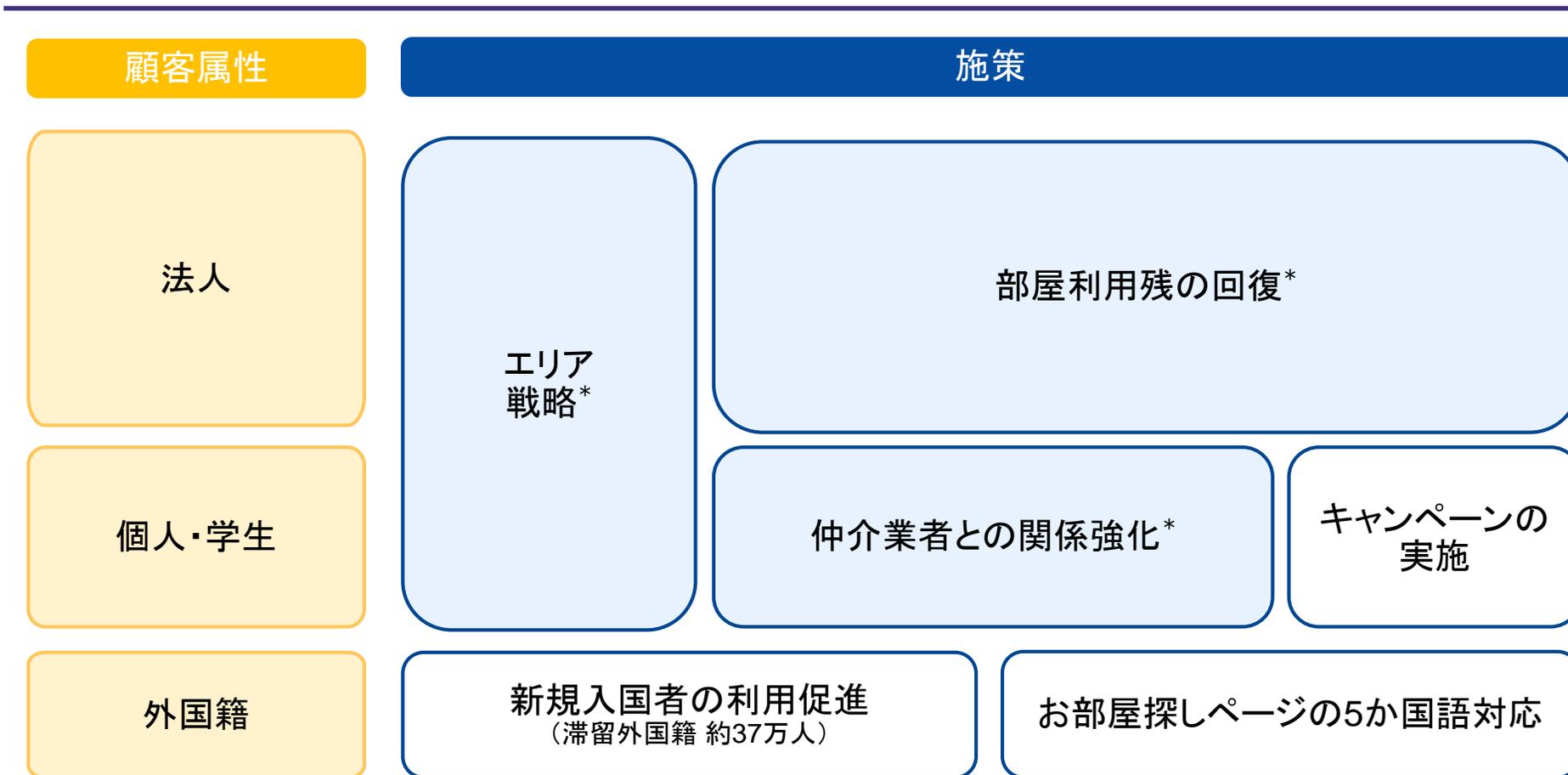
要因分析(前期比)



▶ 3-5: 入居率向上施策①

全国を7エリアに分けて収支管理をするエリア戦略を中心に、法人・個人・外国籍に分けた戦略を展開。

施策



*詳細はP19参照。

3-6: 入居率向上施策②

特に注力する施策は「エリア戦略」「部屋利用残の回復(法人)」「仲介業者との関係強化(個人)」。
法人・個人ともに契約件数および契約済戸数の増加を図る。

エリア戦略

- ◆ 全国の拠点を7エリアに分け、各エリアにエリアCEOの役割を担う責任者を配置。
- ◆ 一律の戦略でなく各エリアの特性に応じた戦略・プロモーションを実行することで、最適パフォーマンスの創出を図る。
- ◆ エリア毎に収支管理を行い、売上・利益の向上のための入居率改善に取り組む。

部屋利用残の回復(法人)

- ◆ トップ営業の実行
「社宅戦略のブレーン」としての地位確立を目指す。
- ◆ 個社別戦略の策定・推進
顧客の特性・ニーズに合った戦略の策定・推進することで部屋利用の促進を目指す。
- ◆ 社宅代行業者との関係強化
自社完結型から移行し、社宅代行業者との協業体制への戦略推進。

仲介業者との関係強化(個人)

- ◆ 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、レオパレス物件を紹介して頂ける仲介業者への営業活動を強化。
- ◆ 2022年3月期3Q実績
・仲介業者契約件数 : 21,902件(前年同期比+50.1%)

第4章 賃貸事業関連データ



4-1: 属性別契約戸数

3Qは例年需要が少ない時期である為、各属性QoQマイナス。
 一方、法人および個人は、コロナ影響の緩和や入居率向上施策の実施によりYoYプラス。

属性別契約戸数シェア



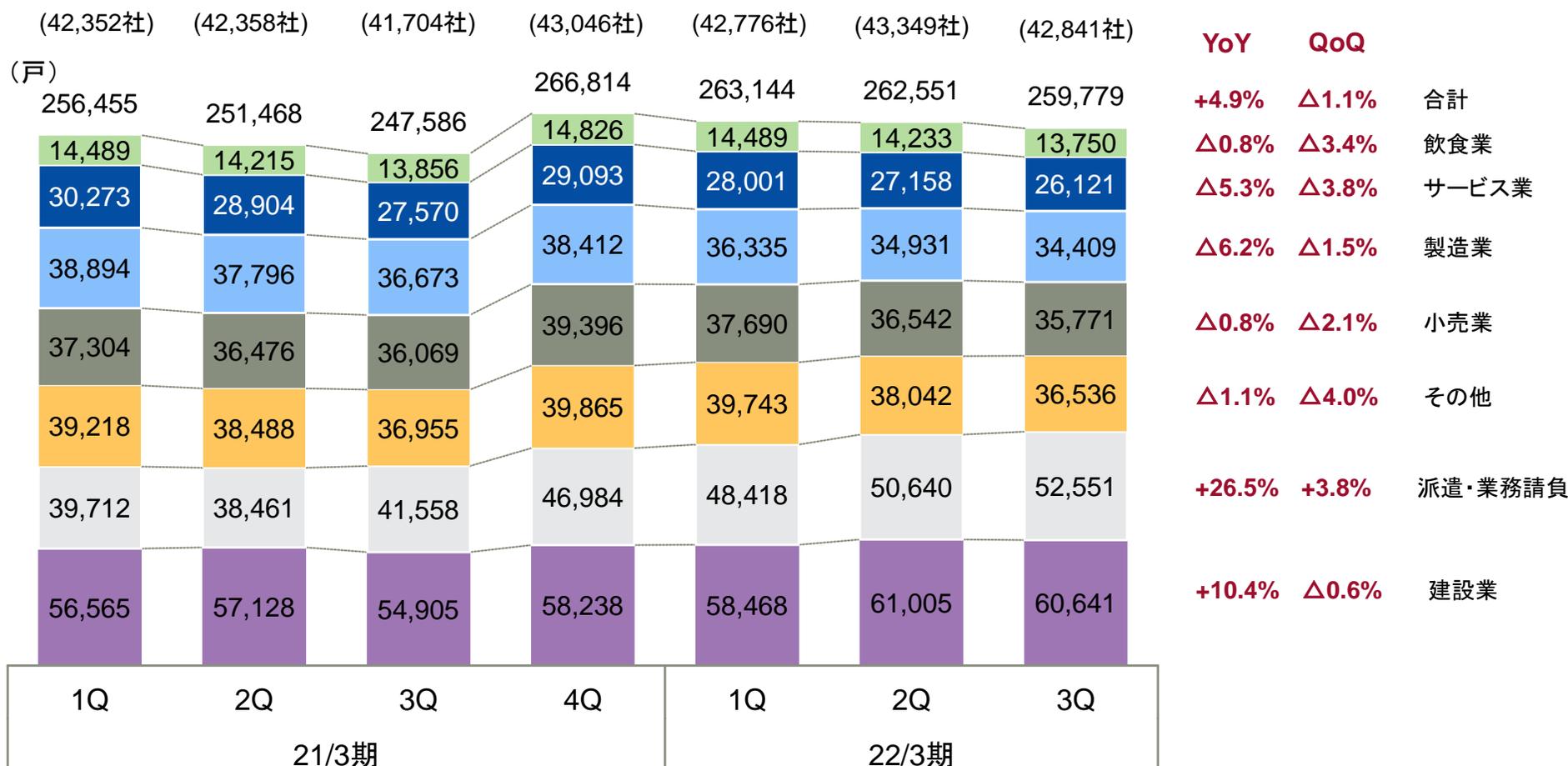
*各契約戸数は、各期間の最終月末の数値。

4-2: 法人業種別契約戸数

全国上場企業の約80%が当社を利用。

2022年3月期に入り、コロナ影響が徐々に緩和。3Qは企業の人事異動が一段落し、研修終了等による退室が増えたことにより派遣・業務請負以外の業種は減少傾向。

法人業種別契約戸数



*YoY: 前年同期比(2021/3期3Qとの比較)、QoQ: 前四半期比(2022/3期2Qとの比較)

4-3: エリア別管理戸数と入居率

入居率向上施策の実施やコロナ影響の緩和により全エリアの入居率がYoYプラス。2022年3月期からは全国を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

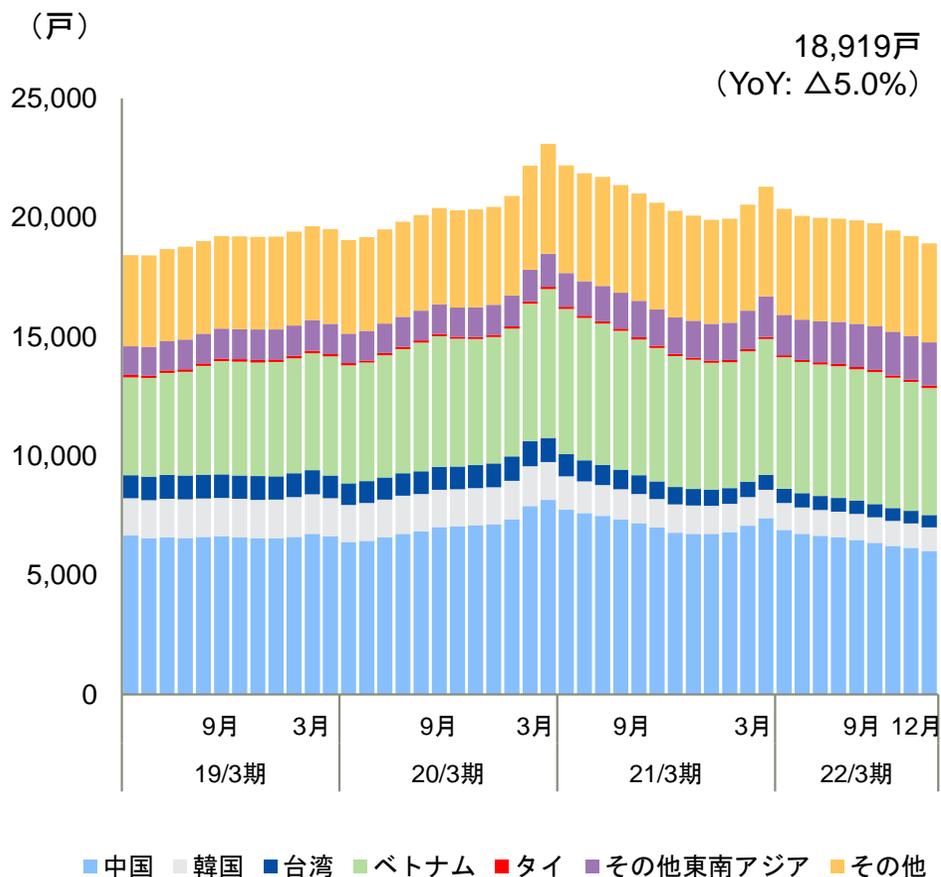
7 エリア	(千戸、%)	20/3期		21/3期		22/3期							
		3Q		3Q		1Q		2Q		3Q			
		管理 戸数	入居率	YoY	QoQ								
①	北海道	14	70%	14	67%	14	73%	13	77%	13	72%	+5p	△5p
	東北	36	80%	35	78%	35	83%	35	84%	35	81%	+3p	△3p
	北関東	41	74%	40	73%	40	77%	40	78%	40	79%	+6p	+1p
②	首都圏	171	81%	171	77%	170	81%	170	80%	170	80%	+3p	±0p
③	北陸・甲信越	40	74%	40	76%	40	80%	40	81%	40	80%	+4p	△1p
④	中部	88	78%	88	76%	88	80%	88	81%	87	81%	+5p	±0p
⑤	近畿	81	77%	81	77%	81	81%	81	81%	81	81%	+4p	±0p
⑥	中国	39	83%	39	81%	39	85%	39	84%	39	83%	+2p	△1p
	四国	15	79%	15	79%	15	82%	15	82%	15	81%	+2p	△1p
⑦	九州・沖縄	51	83%	51	82%	51	85%	51	84%	51	84%	+2p	±0p
	合計	576	79%	574	77%	573	81%	573	81%	572	80%	+3p	△1p

*YoY: 前年同期比(2021/3期3Qとの比較)、QoQ: 前四半期比(2022/3期2Qとの比較)

4-4: 外国人契約状況

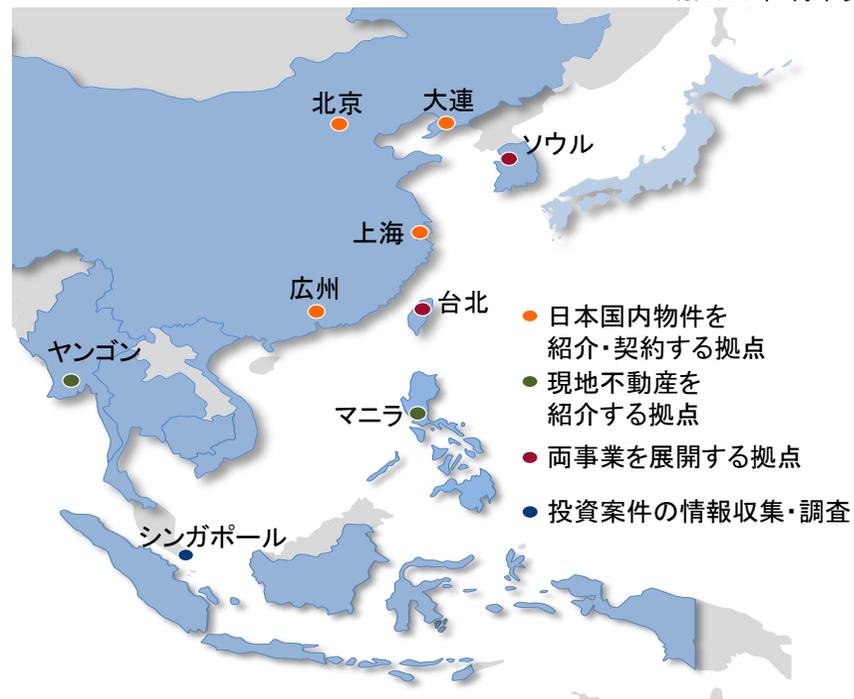
法人の外国籍契約数約1.3万戸を加えると外国籍入居者全体は約3.2万戸と契約済み戸数全体の7.0%相当。
 (YoY: Δ0.6p、QoQ: Δ0.1p)

外国籍 当社契約戸数 (個人契約のみ)



賃貸事業の海外展開 (9拠点)

※2022年1月末現在

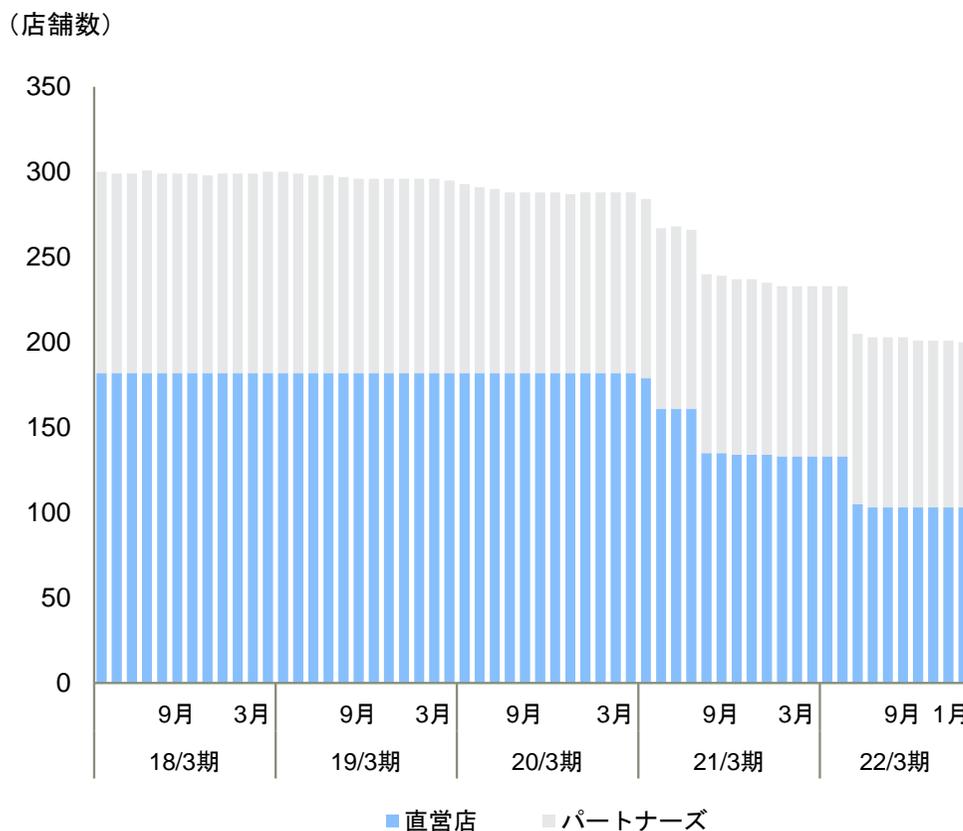


サービスアパートメント	ミャンマー(ヤンゴン)
サービスオフィス	フィリピン(マニラ)、ミャンマー(ヤンゴン)、韓国(ソウル)

4-5: 店舗展開

国内直営店は2021年3月期に49店舗を周辺店舗に集約し、2021年3月末時点で133店舗であった。2022年3月期は6月に28店舗、7月に2店舗を集約し、さらに営業効率・生産性を高めた。

賃貸店舗推移



	21/3期 3Q末	21/3期末	22/3期 3Q末
合計店舗数	242店	239店	207店
直営店舗 (国内)	135店	133店	103店
直営店舗 (海外)	6店	6店	6店
パートナーズ店舗	101店	100店	98店
法人営業課数	51課	51課	48課
単体従業員数	2,630名	2,547名	2,372名
うち、営業	1,075名	1,047名	1,081名

4-6:DX化の推進

2022

● 2022年6月より、約44万戸を対象に「スマートロック」を順次導入。

- 「不動産テック」を推進し、入居者様の利便性向上と賃貸管理物件の価値向上を図る。
- お部屋探しの内見の際や入居契約後に、鍵を受け取るための来店が不要に。時間や手間が省けるだけでなく、感染症対策に有効な非対面化も実現。



2021

● 駐車場契約の本人確認「eKYC」業界初導入

2020

- 「非対面鍵渡し」スタート
- 「WEB接客」の全店舗対応 スタート
- ビデオ通話での「WEB内見」本格スタート



2019

● 全国規模の「WEB契約」業界初導入

2017

● スマートロック「Leo Lock」新築物件に導入



2016

- 「クラウド型防犯カメラ」業界初導入
- IoT機器「Leo Remocon」新築物件に導入

2015

- 法人向け電子契約「Leo-sign」導入
- タブレットによる個人向け電子契約業界初導入

Appendix



ゴール: 2024年末までに明らかな不備棟の解消

改修進捗状況

- 2020年9月-12月末までの改修目標 約2,000戸 ⇒ 2,183戸完了
- 2021年1月-6月末までの改修目標 約6,000戸 ⇒ 6,002戸完了
- 2021年7月以降は、2024年末までに明らかな不備の解消を目指す計画については変更せず、施工不備問題対応の確実な遂行を図る。

(2022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*	
					改修完了
ネイル・6シリーズ	15,283	7,768	121,985	92,645	44,901
その他シリーズ	23,802	4,730	73,624	62,791	5,210
合計	39,085	12,498	195,609	155,436	50,111

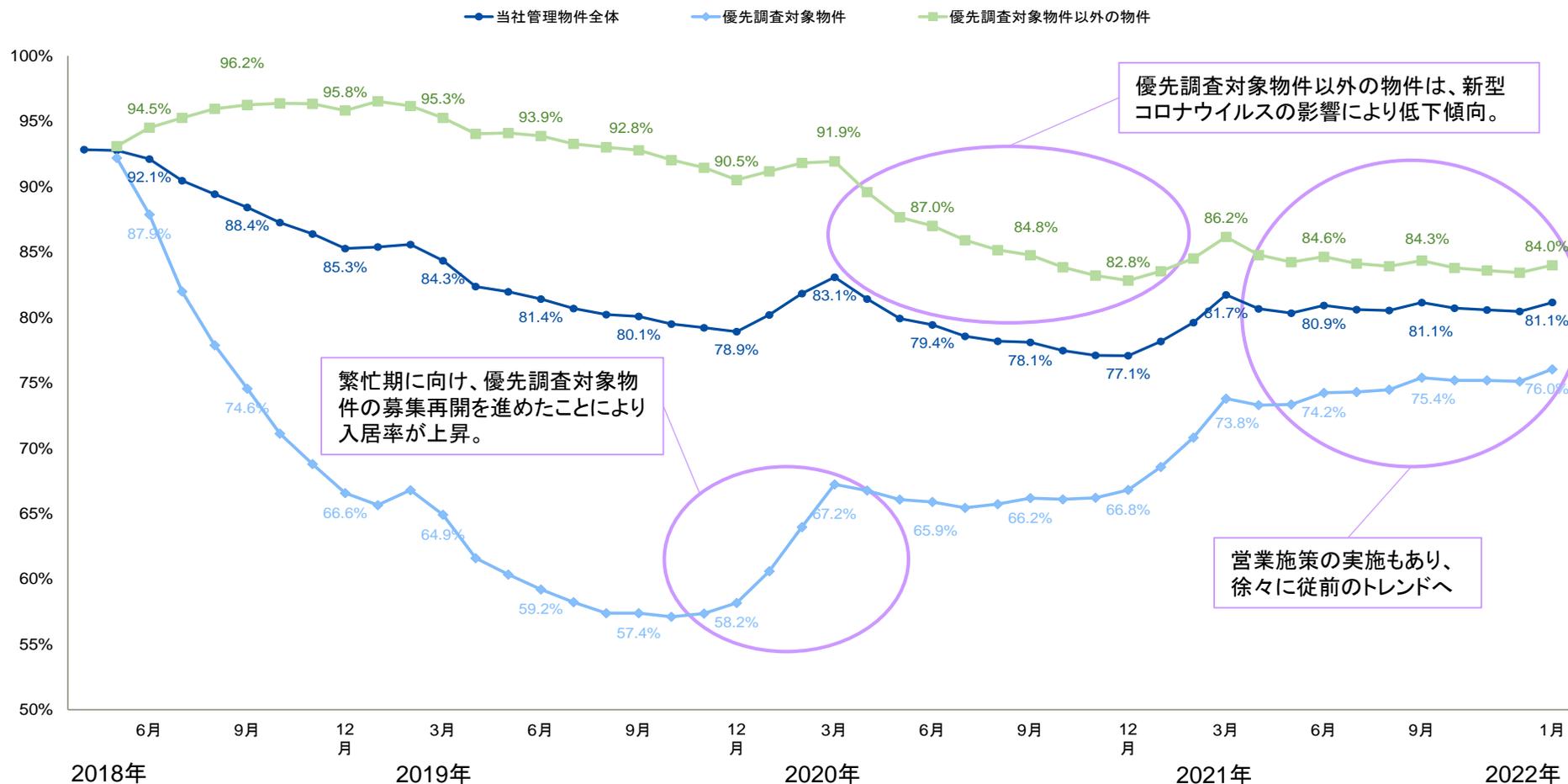
*要改修等は未調査含む

* 改修進捗状況: <https://www.leopalace21.co.jp/info/pdf/2021/progress.pdf>

2: 施工不備発覚後における物件類型別入居率推移

当社物件の施工不備発覚以降、優先調査対象物件は新規入居募集を保留し、入居率が低下。改修及び募集再開を進めたことにより2020年1月に60%台に回復。優先調査対象物件以外の物件は、新型コロナウイルス感染拡大の影響により、2020年4月以降低下傾向。2022年3月期に入ってから、徐々に従前のトレンドへ戻りながら推移。

物件類型別入居率推移



3:再発防止策の施策と進捗状況

再発防止策の進捗 (2021年11月末現在)

	完了	実施中	着手	合計
1. 企業風土の抜本的改革	16	0	0	16
2. コンプライアンス・リスク管理体制の再構築	11	1	0	12
3. 建築請負事業体制の見直し	22	0	0	22
合計	49	1	0	50

◆ コンプライアンス・リスク管理

コンプライアンス委員会

- 毎月1回計12回開催
- 社外取締役の中から委員長を互選し、弁護士等の社外専門家を含めた委員で構成。
- ガバナンス強化策の一環として教育研修や情報管理体制の充実・強化などコンプライアンスに係る施策を企画・立案するとともに、監視体制の強化、問題点の把握と改善を図る。

リスク管理委員会

- 毎月1回計12回開催
- 代表取締役社長を委員長とし、弁護士等の社外専門家を含めた委員で構成。
- リスク管理状況の確認を行うとともに、研修等を企画実行し、リスクの低減および未然防止を図る。

◆ 実施中の1項目

コンプライアンス委員会の運営方法の見直し

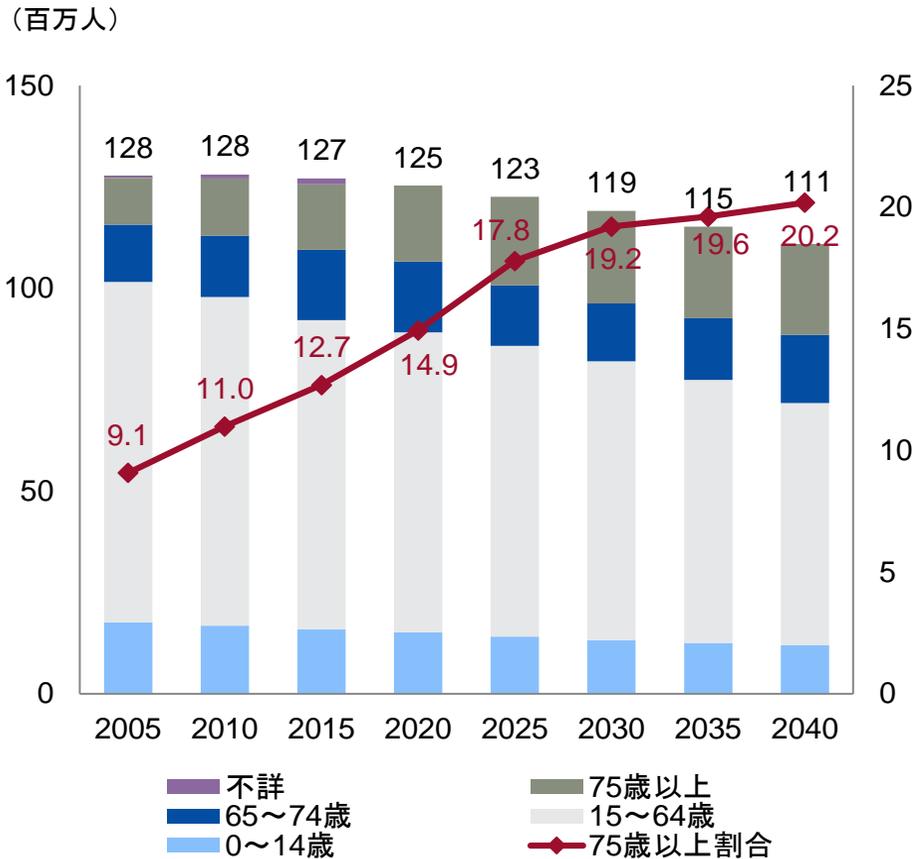
- 2019年6月、当社グループ全体のコンプライアンス体制上の最高機関であることを明確にし、コンプライアンス違反事案等にかかる専門的な意見を提案するとともに活発な議論を促すため、委員構成上の見直しを実施。
- 委員長を社外取締役より互選で選任し、社外の客観的な視点をもって委員会運営を行う体制としている。
- 2019年11月には、コンプライアンス委員会の実施内容について社内への情報発信を行うルールを策定し、社内へコンプライアンス委員会の実施状況を開示。
- 上記内容を現在も継続。関係会社も含めたガバナンス強化策を実施中。

*「施工不備問題」再発防止に向けた取り組みについて：<https://www.leopalace21.co.jp/saihatsuboushi/>

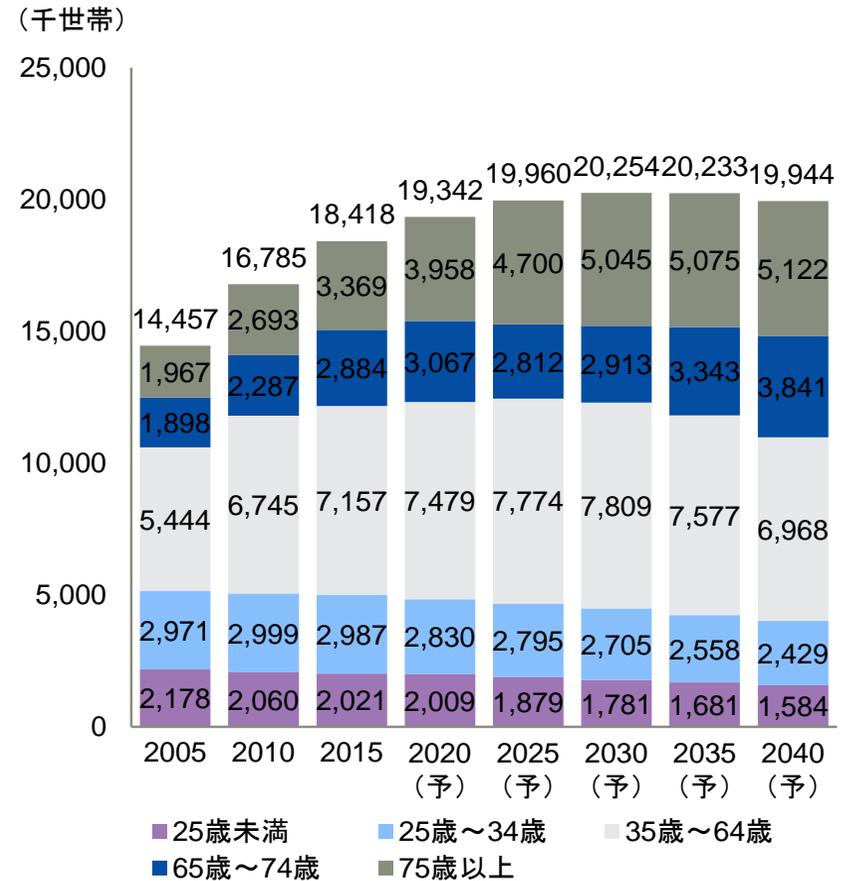
4: マーケットデータ①(日本の将来推計人口・単独世帯数)

総人口は2040年には1億1,092万人に減少し、少子高齢化が加速。
一方、当社のターゲットである単身世帯数は今後も増加予想。

日本の将来推計人口



年齢別 単独世帯数の将来推計



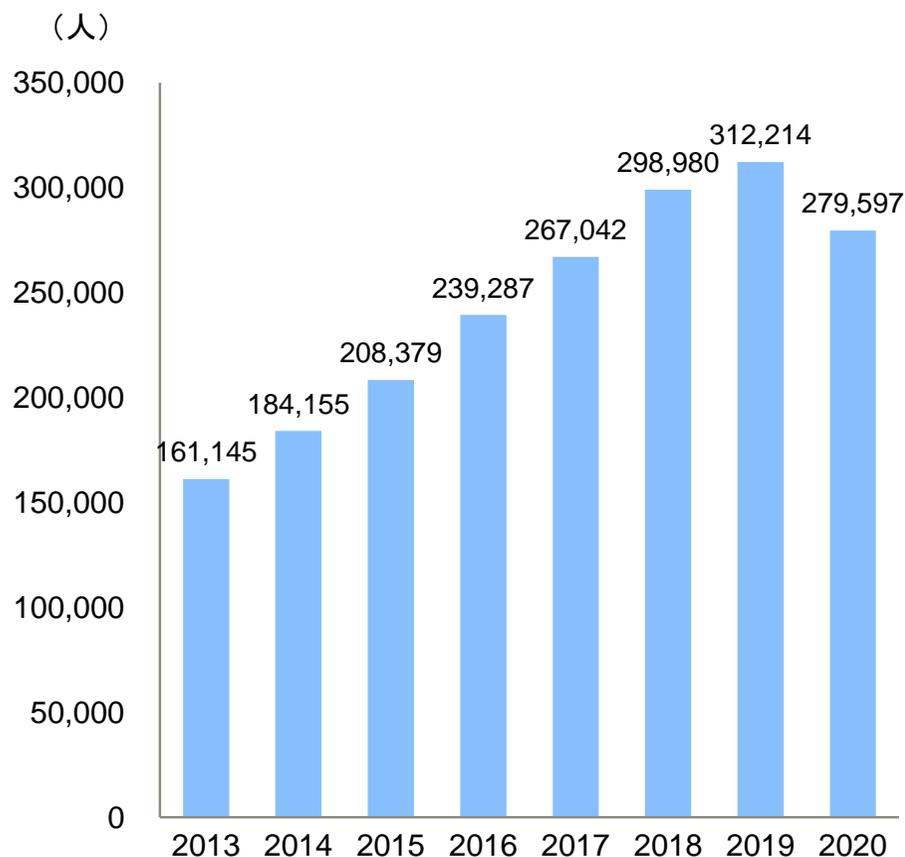
*内閣府 令和3年版「高齢社会白書」より

*平成30年(2018年)国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計」より

5: マーケットデータ②(外国籍顧客需要)

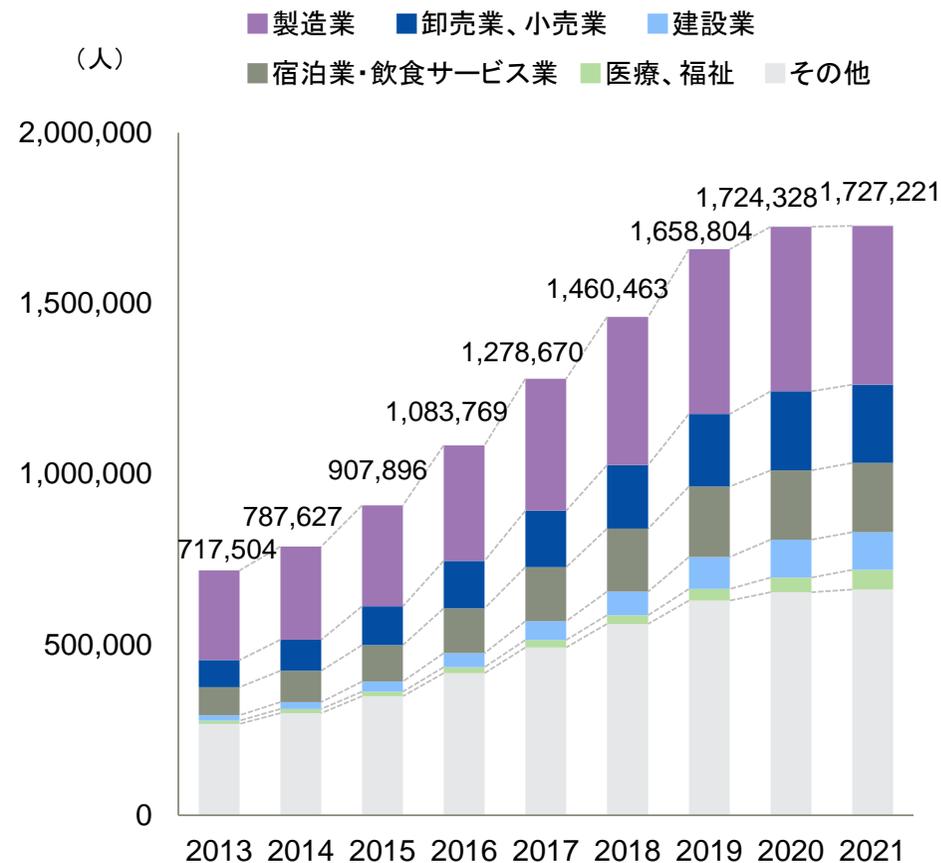
外国人留学生および外国人労働者数は、年々増加傾向であったが、コロナの感染拡大に伴う渡航制限により、留学生は減少。労働者数も増加率が限定的。

外国人留学生数の推移



*独立行政法人日本学生支援機構(JASSO)
「2020(令和2)年度外国人留学生在籍状況調査結果」より

外国人労働者数



*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