



株式会社レオパレス 21

2022 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会 当社説明・質疑応答

2021 年 11 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、2022 年 3 月期、第 2 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。

本日のスピーカーおよび質疑応答対応者は、代表取締役社長、宮尾文也。取締役常務執行役員、蘆田茂。執行役員経営企画部長、竹倉慎二の 3 名です。

この説明会は、決算報告のあと、質疑応答の時間を設けております。お時間の関係上、すべてのご質問にお答えできない場合もございます。あらかじめご了承ください。終了時刻は 18 時を予定しております。

それではこれより、2020 年 3 月期、上期業績および通期業績予想の修正について、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。

私からは、2022 年 3 月期上期の業績について、また、8 日に公表しました通期業績予想の修正について、特に下期の見込みを中心にご説明させていただきます。

2022 年 3 月期上期決算は、期初の赤字予想から一転、営業利益、純利益ともに黒字化することができました。4 月から 9 月の入居率が計画を上回る実績だったことから、売上高は、期初計画比ではプラスで終わることができました。

前期比ではマイナスですが、主な要因は、新規受注を停止している影響による建築不動産売上の減収によるものです。また、春先までの新型コロナウイルス感染症の影響により、家賃単価が下落したことや、子会社の売上減も減収要因の一つとなっています。

期初に掲げた抜本的構造改革の継続については、上期までの進捗は順調で、売上原価は、前期比 170 億円。販管費は、前期比 54 億円削減ができました。その結果、営業利益は 8 億円の黒字と、前期比、大幅改善。期初計画比でもプラスを維持することができました。

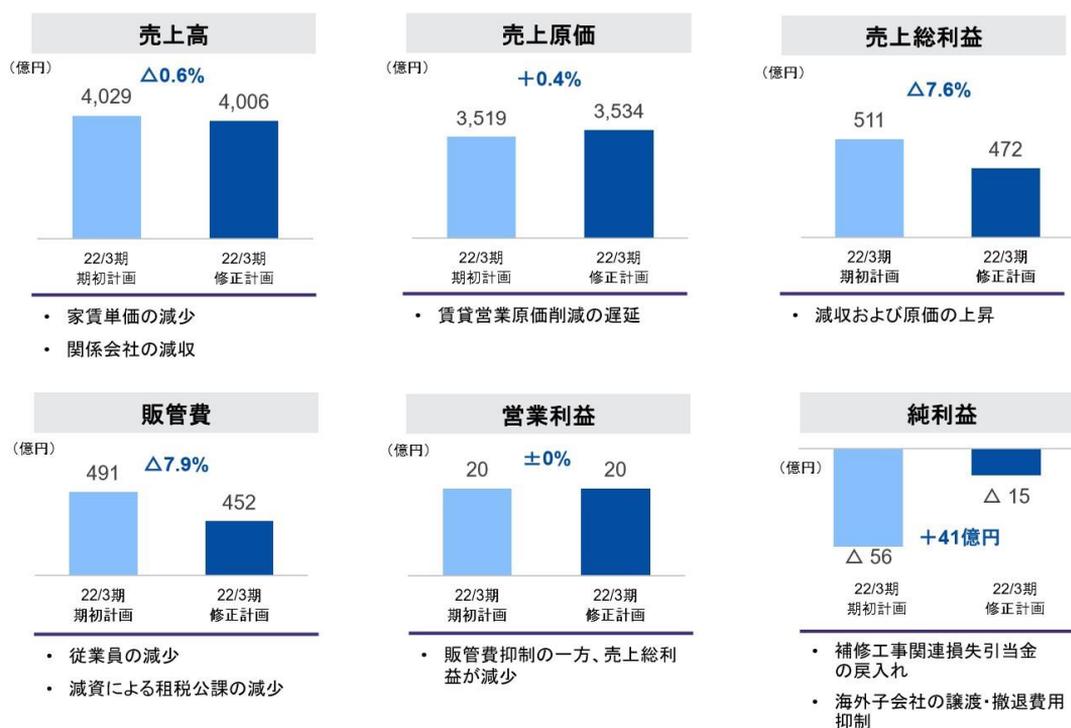
新株予約権付ローン、300億円に対する金利支払いが23億円の負担となり、経常損失13億円となったものの、補修工事関連損失引当金の戻入れが上期で33億円発生したことから、純利益は6億円と黒字化することができました。

上期末の自己資本は、マイナス110億円ですが、新株予約権および非支配株主持分を反映した純資産は、6億円のプラスとなっております。

第1四半期決算発表を発表した8月以降、株価が回復してきたことから、昨年実施した資金調達の一部、フォートレス・インベストメント・グループによる新株予約権の行使を計画に織り込まないのか、とのご質問を多数頂戴しておりますが、交渉オプションが先方であり、当社の決定権があるわけではございません。

当社では、事業計画を着実に達成させることにより、債務超過を解消させる計画に変わりはございません。

2-6:22/3期 通期業績予想の修正



続いて、通期業績予想の修正および下期の見込みについてご説明いたします。決算資料11ページをご覧ください。期初計画、修正計画のサマリーおよび増減要因をまとめています。

売上高は、期初計画に比べ 23 億円の減収でございますが、その主な要因は、上期までで家賃単価が下落したことによるもので、新型コロナウイルス感染症拡大による入居需要減に対し、家賃単価を下げることで対応していた面もございました。

一方、下期は繁忙期を迎えることもあり、契約家賃を少しずつ上げることを計画します。下期に家賃単価を上昇させるものの、今期の通期業績への影響は限定的となることから、若干ではありますが、期初計画比、減収となる計画とさせていただきます。

また子会社、特にグアムでも、下期もコロナ影響が長引く見通しであることから、売上計画を下方修正しております。入居率計画については、需要とのミスマッチもあり、10 月の実績が少し弱かったことを受け、下期で若干下方修正しておりますが、営業戦略および営業力に問題はないと確信しております。

法人顧客に向けたトップ営業、全国を七つに分けたエリア戦略、仲介業者との関係強化を三つの柱として、引き続き推進してまいります。

また下期は、法人営業における新卒需要が出てくる時期であり、10 月以降、新卒需要の取り込みに注力しております。加えて、当社的人员減もあることから、業務の見直しや人員配置など、繁忙期に向けた対策を第 3 四半期中に確立させ、1 月以降に備えます。

売上原価は、期初計画に対し 15 億円、プラス 0.4%増加する計画です。下期に原価が増加する要因として、上期に計画以上に圧縮した賃貸管理原価の反動が見込まれることと、人員減による賃貸営業原価削減に遅れが生じる見込みであることが挙げられます。

以上の結果、売上総利益は、期初計画に比べ 38 億円減少する計画となりました。また、上期で 25 億円の戻入、すなわち原価圧縮効果があった空室損失引当金については、期初段階での通期 40 億円の戻入が下期に発生する計画としております。上期で 25 億円の戻入は発生いたしましたが、通期での戻入計画、40 億円は据え置きとしましたので、上期下期での計画比でぶれる要因となりました。

一方、販管費は、期初計画よりもさらに 39 億円削減させる計画であり、営業利益は期初計画を据え置くという結果となっております。販管費削減の主要因は、人員減による人件費削減ではありますが、繁忙期に向けては、営業力を強化させるためにも、派遣社員を含めた人員補填を実施する計画であり、第 4 四半期は若干の販管費増加を見込んでおります。

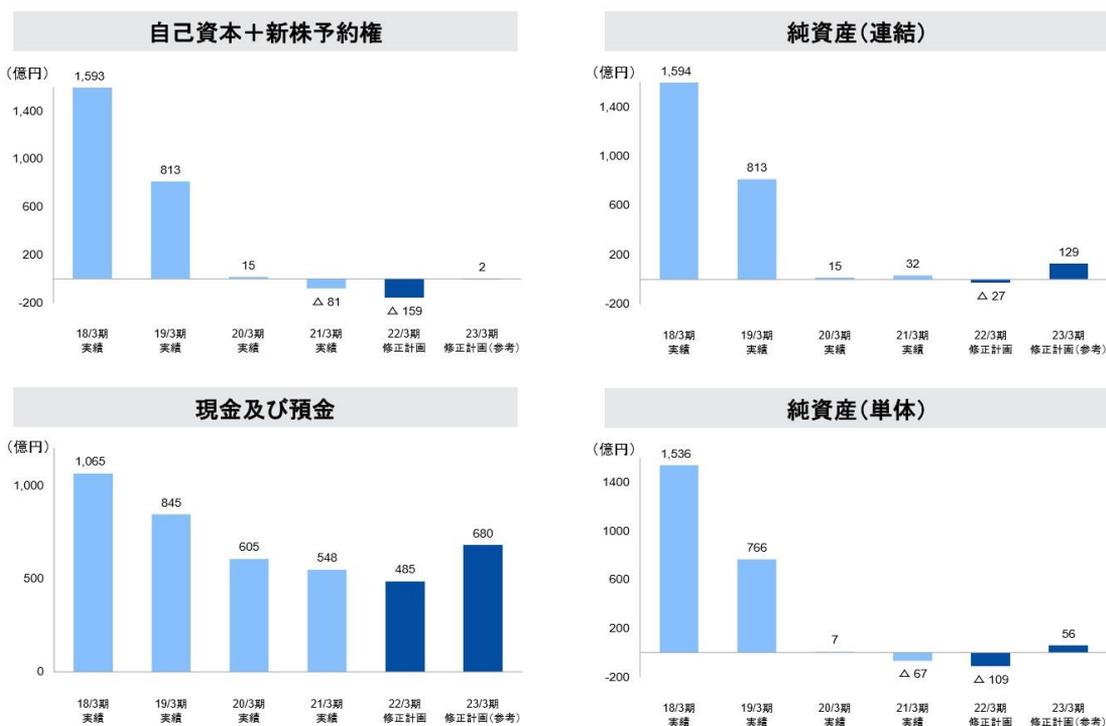
また、6月の株主総会で承認されました減資が8月10日に効力発生となりました。その影響で、租税効果が10億円ほど削減できる見込みであります。売上総利益が減少の一方で、販管費を期初計画比、さらに削減できる見込みであることから、営業利益の計画は据え置きとしております。

純損失は、期初計画比40億円改善させるものの、15億円の赤字の計画となっております。期初計画に比べて改善する要因は、上期で33億円計上した補修工事関連損失引当金の戻入れ効果、および10月までに資産売却が完了したカンボジア、タイにかかる資産譲渡・撤退費用が計画比縮減できたためであります。

補修工事関連損失引当金は、工事単価×不備発生率にて計算しておりますが、工事単価をさらに削減できたことが引当金戻入りの背景であります。改修工事の内製化や、工事業者への発注方法の見直しにより、戻入れを実現しております。引き続きこの取り組みは継続してまいります、下期計画においてさらなる戻入りの発生は現在のところ織り込んでおりません。

また、海外資産の売却については、期初掲げた抜本的構造改革の継続の中で、ノンコア・不採算事業からの撤退における進展であります。コロナ禍での売却活動は決して容易ではありませんが、継続して取り組んでまいります。

2-8: ロードマップ (BS-グラフ)



決算資料、13ページをご覧ください。こちらはバランスシートのロードマップです。

これまでご説明した PL の修正を反映させた結果、期末の連結純資産は、27 億円の債務超過の見込みではありますが、来期には 129 億円まで改善させる計画であり、23 年 3 月期末までの債務超過解消は当初計画から変更ございません。

賃貸事業において、今年から取り組んでいる新しい営業施策が功を奏したことに加え、コロナによる直接的な影響が緩和していることから、上期までは順調に期初計画を上回る実績を残すことができました。

しかしながら、コロナによる間接的な影響、すなわち家賃単価下落の爪痕や、子会社への影響が下期に出てしまうことで、通期の売上予想を減収させる結果となったことは大変不甲斐なく、また営業利益、経常利益においても、上期の勢いを下期につなげることができない計画となってしまう、申し訳ございません。

しかしながら、一つ一つの施策の積み重ねにより、期末での営業黒字の達成、純損失の改善は必達させます。

当社の管理物件は全国に約 57 万戸あり、人々の住まいに直接、密接に関わる社会インフラを提供していると自覚しております。

その社会インフラを維持発展させることが当社の社会的使命と捉え、一刻も早く経営再建を果たしてまいりますので、引き続きステークホルダーの皆様からのご支援を賜りたく存じます。

以上で私からの説明を終了させていただきます。

続きまして、施工不備対応について、取締役常務執行役員の蘆田よりご説明いたします。ご清聴ありがとうございました。

▶ 1: 当社施工物件の改修について

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。

(2021年10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*	
				要改修等*	改修完了
ネイル・6シリーズ	15,283	7,761	121,877	94,495	44,468
その他シリーズ	23,802	4,872	76,065	67,344	4,893
合計	39,085	12,633	197,942	161,839	49,361

*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>

-28-

蘆田: 施工不備対策本部を担当している蘆田でございます。私からは、施工不備対応の進捗についてご説明します。

決算資料、28 ページをご覧ください。

不備のある物件に対する改修工事ですが、すでに公表しておりますとおり、2021年7月以降、改修工事を最低限のレベルにまで縮小させています。財務基盤の回復に専念するという当社の方針に沿ったものであり、入居需要に応じて必要な場所の改修工事を進めている状況でございます。

具体的な進捗についてですが、明らかな不備が確認された物件に対する改修完了戸数は、10月末時点で4万9,361戸です。昨年8月に公表した、2020年9月から12月末までの改修計画約2,000戸、および2021年1月から6月末までの約6,000戸の改修計画は計画どおり改修が完了しています。

表の右から2番目、要改修等の戸数が16万1,839戸ございますが、この中には、入居中で調査ができていない物件、約9万戸が含まれています。その数と、改修が完了した4万9,000戸を差し引いた約2万2,000戸を、まずは入居需要に応じて改修を進めてまいります。

今後も当社の財務状況を見ながら、適正な規模での工事を進め、2024 年末までに明らかな不備の解消を目指します。

私からの説明は以上になります。ご清聴ありがとうございました。

河崎：続いて竹倉より説明をいたします。よろしくお願いいたします。

竹倉：竹倉でございます。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。私からは、2022 年の 3 月期の上期決算概要と今期の通期計画、資料と共にご説明を差し上げます。

2-1:PL

入居率向上施策の実施のほか、原価・販管費の削減、引当金戻入等により、1Q同様、売上高から純利益まで計画比プラスで着地。営業利益・純利益は黒字転換。2021年11月8日には2Q業績予想および通期業績予想の修正を公表。

決算ハイライト

(百万円)	21/3期 2Q 実績	22/3期 2Q 期初計画	22/3期 2Q 実績	増減要因		
				前期比	計画比	
売上高	208,647	198,000	199,550	△9,096	+1,550	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	194,662	180,700	177,603	△17,059	△3,096	
売上総利益	13,984	17,300	21,946	+7,962	+4,646	空室損失引当金△25億円（1Q11億、2Q13億）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
%	6.7%	8.7%	11.0%	+4.3p	+2.3p	
販管費	26,600	24,700	21,136	△5,463	△3,563	
営業利益	△12,616	△7,400	809	+13,425	+8,209	人件費を中心に販管費を削減 営業利益は黒字転換
%	△6.0%	△3.7%	0.4%	+6.5p	+4.1p	
経常利益	△12,854	△9,700	△1,332	+11,521	+8,367	支払利息22億円等により経常赤字も赤字幅は縮小
%	△6.2%	△4.9%	△0.7%	+5.5p	+4.2p	
純利益*	△17,571	△11,500	647	+18,218	+12,147	補修工事関連損失引当金戻入額33億円を計上（1Q19億、2Q14億）

*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

-6-

まずは 6 ページをご覧ください。2022 年度 3 月期の上期の決算概要になります。概略は先ほど宮尾より説明したとおりでございますが、上期売上高は 1996 億円。前期比 90 億円のマイナスですが、これは主に開発事業部をほぼ停止したものの影響でして、期初計画に対しては 16 億円上振れることができました。

売上総利益は 219 億円。前期比プラス 79 億円で、期初計画比でも 46 億円のプラスとなっていて、取り組んでおります抜本的構造改革の継続の成果が出てきたところです。

具体的には、社内プロジェクトを組んで、販管費コストの削減、原価の削減を進めたことによります。削減というのは非常に蓋然性が高い内容でもありますので、これはまた詳細は後ほど説明させていただきます。

また空室損失引当金、これは上期で 25 億円の戻入れがございましたので、この額がそのまま原価圧縮につながっております。

あと、販管費は 211 億円でした。前期比 54 億円の削減となっています。期初の計画比でも 35 億円削減させることができましたが、主な要因は人員減による人件費の数字となっています。

昨年度に、創業以来初の希望退職を実施しました。その後も自然減が続く中で、合理的な人員配置、人員構成で今進めていかなければならないのは間違いなく、シーズンリティによって人員不足が特にこの下半期出る状況においては、非正規社員の採用や、社内異動を適宜実施し、対応してまいります。

また補填策としましては、仲介業者との関係強化を推進して、今の販管費水準を守りながら事業の活動を続けていく計画です。

それによって、営業利益は 8 億円。これも前年同期に比べましたら 134 億円の改善。期初計画比でも 82 億円の改善と、赤字から一転いたしました。販管費削減、原価削減も大きく黒字に影響しております。累積効果の高い当社にあたっては、今回これが一番大きな成果となっています。

経常利益につきましては、マイナス 13 億円となりましたが、これは主に、話がありました新株予約権の借入金の支払利息 22 億円を引きましたもので、それに補修工事の関連損失引当金の戻入れが 33 億円あり、これを特別利益に計上したことで、最終純利益ではプラス 6 億円の黒字化となりました。

あとセグメント別の業績は、賃貸事業が今 90%以上を占めるために、プレゼンテーション資料からは割愛させていただいています。決算短信の 2 ページのほうに記載がありますので、後ほどご覧いただければと思います。

概略を申しますと、賃貸事業は申し上げたとおりでございまして、シルバー事業は、売上高が前期比若干のプラスでしたが、引き続き最終営業赤字になっております。あと、その他事業については、グアム、これが中心でございますけども、稼働率低下の影響で、減収減益となりました。調整額は、施工不備対応本部の体制の変更に伴って、全社負担経費が減少しておりますので、ここも前期比の改善になっています。

バランスシート 主な項目

(百万円)	21/3期末	22/3期1Q末	22/3期2Q末	増減要因(前期末比)
現金及び預金	54,863	45,774	43,852	■現金及び預金 運転費用、施工不備対応等の支出により110億円減少
資産合計	161,708	150,332	145,255	
有利子負債*	35,409	34,496	33,951	■補修工事関連損失引当金(流動12億円、固定272億円) 改修の進捗による16億円の取崩し、効率化による33億円(1Q19億、2Q14億)の戻入れにより50億円減少
補修工事関連損失引当金	33,509	30,373	28,505	
空室損失引当金	12,262	11,067	9,749	■空室損失引当金(流動67億円、固定29億円) 25億円(1Q11億円、2Q13億円)の戻入れ
負債合計	158,431	151,590	144,624	
資本金	81,282	81,282	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	55,174	136,346	
利益剰余金	△142,586	△148,518	△146,903	■利益剰余金 新収益認識基準の適用により期首49億円の減額の方で、純利益6億円(1Q△9億円、2Q16億円)計上分は増加
株主資本	△6,474	△12,364	△10,759	
その他の包括利益累計額	△2,019	△359	△314	
自己資本	△8,494	△12,723	△11,074	■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、海外子会社の利益剰余金減少等により横ばい
新株予約権	388	357	357	
非支配株主持分	11,383	11,108	11,347	
純資産合計	3,277	△1,257	630	■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、2Q末時点は6億円
負債純資産合計	161,708	150,332	145,255	

*有利子負債=借入金+リース債務

それでは、次8ページをご覧ください。バランスシートです。主に増減があった項目をご一緒に確認いたします。

まず現預金は、施工不備対応と運転費用の支出がありまして、前期比110億円減少しています。

負債勘定では、主にリース債務の減少により、有利子負債が14.5億円の減少。補修工事関連損失引当金は、改修の進捗による取り崩しが16億円。あとは効率化による単価の改善で33億円の戻りで、合計50億円減少しました。

空室損失引当金は、冒頭にお話しましたとおり、入居率、また賃貸料原価削減等で物件収支の改善が図られたものがありまして、25億円の戻入れをしております。

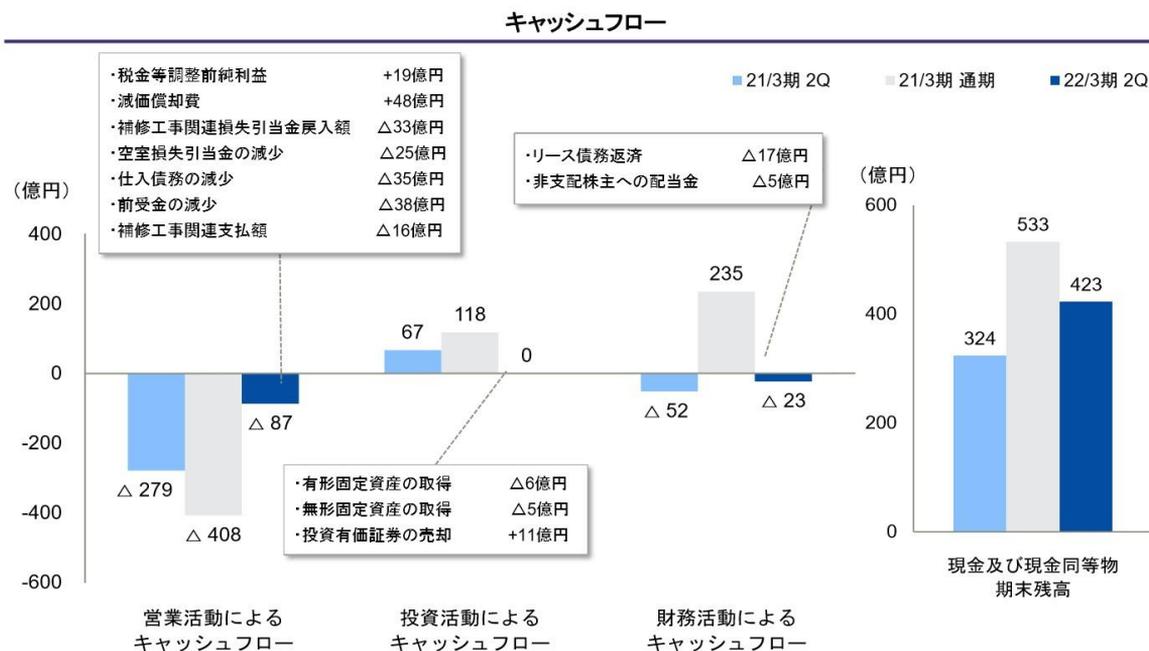
そして、純資産の部。6月の株主総会でご承認いただきましたので、減資効力発生によって、資本金811億減少して、資本剰余金のほうに振り替えさせていただいております。

利益剰余金は前期末比で悪化しています。これは収益認識に関する会計基準を遡及効果の適用をして、49億円を期首の利益剰余金から減額したことが主な原因でして、上期の純利益6億円との差額であります43億円が前期末の純資産から減少している状況です。

自己資本は結果、マイナス 110 億円ですけれども、新株予約権等、支配株主持分を加算いたしまして、最終純資産は 6 億円のプラスとなりました。

2-4:CF

2022/3期2Qは、営業CF△87億円、投資CF+6百万円、財務CF△23億円。
前年同期比152億円改善の合計△111億。



続いて 9 ページをお開きください。こちらはキャッシュフロー計算書です。

営業キャッシュフローと財務キャッシュフローは前期に比べて改善しています。

まず営業キャッシュフローは、まだマイナス 87 億円ですが、前年同期比と比べましたら 192 億円改善しました。主な要因は、本業の回復から販管費と原価コストの削減、あと税金等調整額前利益の計上によるものです。

投資キャッシュフローは、固定資産の取得、11 億円。これはソフトウェアとか、マンスリーの備品になるんですけども、その取得の一方で、有価証券を売却いたしましたので、これによって 11 億円プラスが入りまして、最終プラス 600 万円。

投資有価証券の売却は、ガバナンス強化の一環として進めさせていただいております。

財務キャッシュフローは 23 億円のマイナスでしたが、前年同期比 29 億円の改善でございました。リース債務の返済、17 億円や、非支配株主への配当金 5 億円となっています。

▶ 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

- 抜本的構造改革として前期から継続しているノンコア・不採算事業の譲渡・撤退、人件費構造の見直し、賃貸事業における営業原価・管理原価の抑制や店舗の統廃合による固定費の圧縮等、全ての費用の見直しと削減による効果が顕在化。
- 2022年3月期2Qにおいては、営業利益809百万円となったが、計画を上回る利益水準で進捗。
- 2022年3月期2Qの売上原価は、計画比△3,096百万円の177,603百万円、販売費及び一般管理費は計画比△3,563百万円の21,136百万円となり、計画を上回る削減を達成。

◆ 入居率の向上

- 事業計画で掲げている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。
- 2022/3期2Q累計の平均入居率は80.69%と、計画比+0.21p、前年同期比+1.43pを達成。

*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。

続いて、今期の施策であります、引き続き進めております構造改革、入居率向上施策の件でございます。少しページが飛びますが、15ページをお開きください。

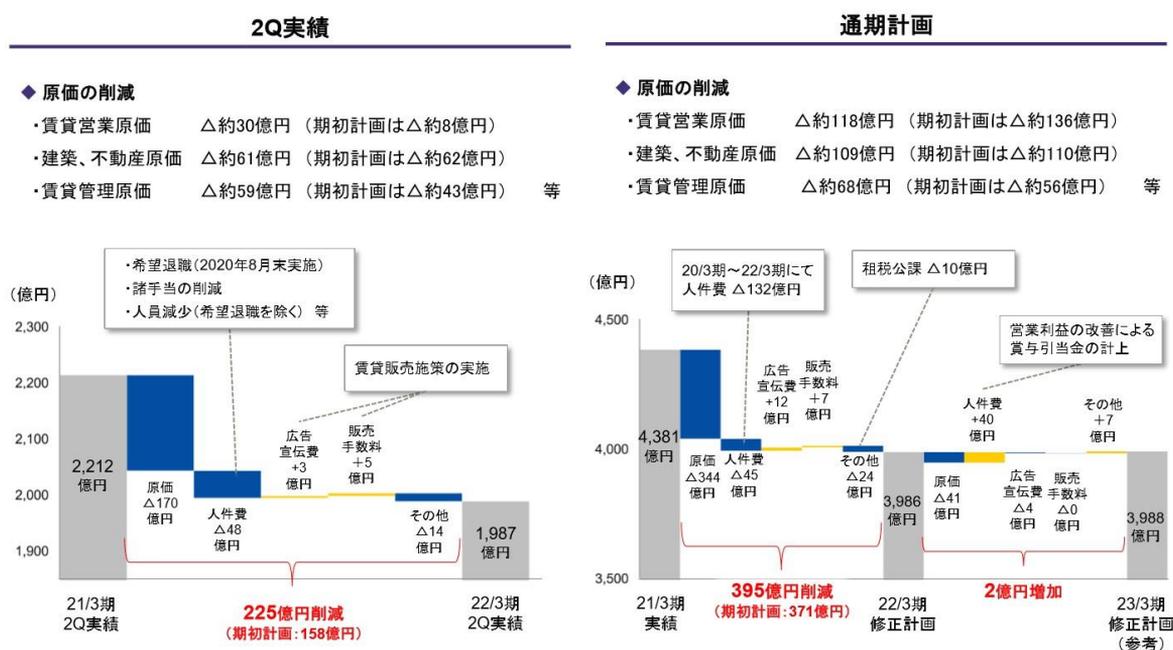
構造改革を進めております。賃貸事業の改善においては、先ほどから申し上げました、営業原価、管理原価抑制が大きく影響しまして、店舗の統廃合も固定費の圧縮ということで、135店舗1年前はございましたが、現状は103店舗まで、32店舗の合理的な削減を行って販管費の抑制に取り組みました。

先ほどお話がありましたが、ノンコア事業としての海外の撤退も、カンボジアとタイの資産売却が完了しまして、インドネシアも含めまして、清算手続きを開始いたしました。

入居率は記載のとおりでございます。向上政策の推進により、期中平均は計画比で0.21ポイント、前年同期で1.43ポイント改善しております。

3-2: コストカット(原価・販管費)

2Qは原価・販管費ともに計画比大幅削減。通期修正計画は、賃貸営業原価削減が遅延の見込みである一方で、人件費(期初計画は△26億円)・その他販管費(期初計画は△8億円)は削減額拡大。



次に 16 ページをご覧ください。構造改革の柱であります原価・販管費、先ほどから何度も出てまいりますけれども、この詳細をお話申し上げたいと思います。

前期の上期で 2,212 億円あった、連結での売上原価と販管費を、今期の上期の終了時では 1,987 億円と、予定は 158 億円だったんですが、1 年間で 225 億円の削減を進めることができました。

最も大きいのが、売上原価。170 億円、その内訳としまして、賃貸営業原価の削減 30 億円。中身は主に、一括借上げ賃料の適正化によるもので、上期まではほぼ計画どおりの実績となっています。

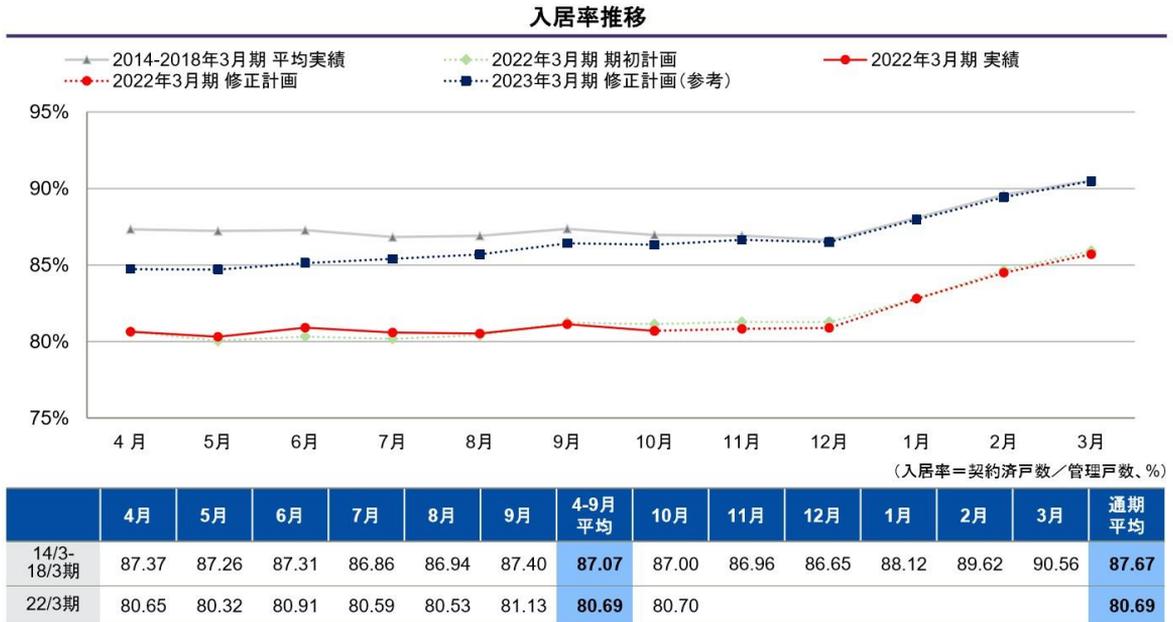
建築、不動産原価の削減。こちら 61 億円は、新規受注停止による開発事業の売上が減少していることに関連するものでして、計画どおりの数字でございました。

あと、賃貸管理原価の削減の 59 億円については、期初計画を若干前倒しで進めることができました。これは当社管理物件に備え付けられている家具家電のメンテナンスフローの見直しであったり、1 件 1 件見直すことによる削減で、室内のメンテの効率を上げるなど、本当に小さな取り組みを積み重ねたものでございます。単価は非常に小さいんですが、全国 57 万室でございまして、重ねていきますと数十億円規模の縮小につながってまいります。

あと人件費の48億円は、先ほど申し上げた自然減によるものでございます。仲介業者との関係の強化によって、広告宣伝費と販管費はプラス8億円になりました。販管費全体では、期初の計画以上に削減することはできました。

3-3: 入居率推移

入居率向上施策やコロナ影響の緩和により2Qは計画比プラスで推移。10月の下降トレンドを受け入居率計画を修正。22/3期は期末85.70%(期初計画比△0.22p)、期中平均81.62%(期初計画比△0.03p)を目指す。



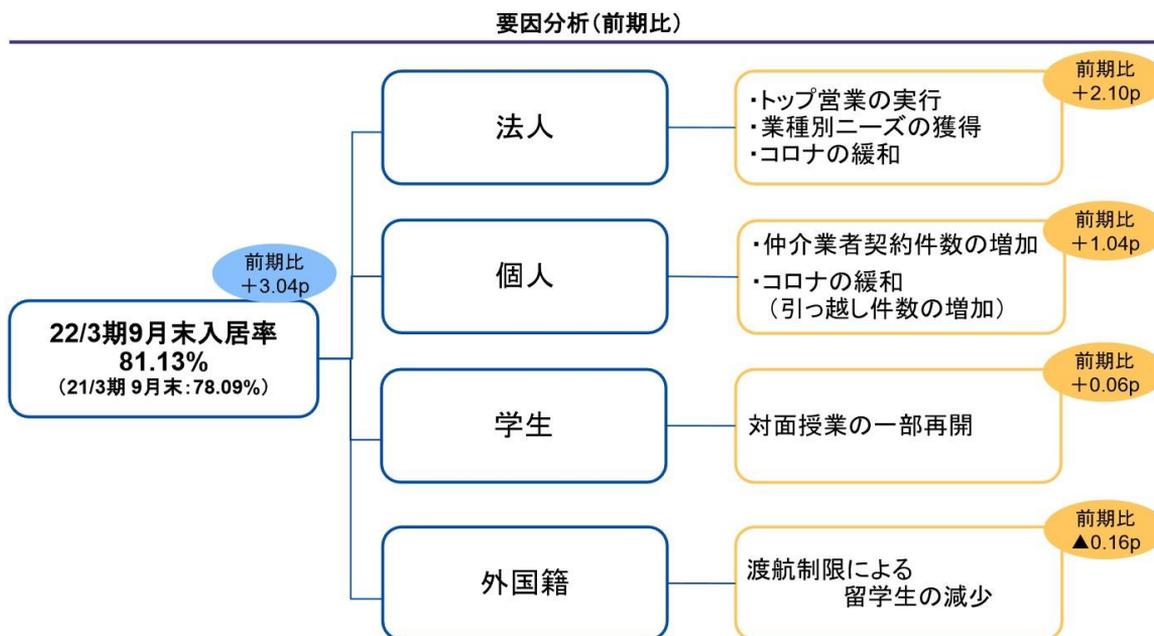
*月次データ: <https://www.leopalace21.co.jp/ir/finance/getsuji.html>

続けて17ページ、こちらは入居率の推移のグラフになっています。

先ほど申し上げましたように、期中の平均は80.69%。1.43%、前年同期比プラスで終わっています。期初計画比でも、プラス0.21ポイントは達成することができております。

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、2022年3月期第2四半期は第1四半期と同様に概ね計画通りに入居率が推移。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。



-18-

この上期における入居率の改善、予定どおり着地した、その属性別にしましたのが、18ページでございます。

期末である9月末の入居率を、法人、個人、そして学生、外国籍に分けてみると、前年同期比で最も改善したセグメントは法人で、前年同期比2.1ポイントの改善でした。今期の入居率の向上施策で、トップ営業があるのですが、この成果が出てきたと分析しております。

続いて個人が、前年同期比で1.04ポイント改善しておりますけれど、これは仲介業者経由の契約が、同じく前年同期比でございますが、56%も増加していることが背景に挙げられます。

学生は、現状コロナや、さまざまなお話がありますが、ほぼ横ばいの0.06ポイントの改善。一方、外国人入居者の方について、コロナによる渡航制限がずっとございましたので、先ほどお話にありました、留学生をはじめとする入国者の減少が続いていることから、前年同期比は同じく0.16ポイントの減少となりました。

今月、11月8日ですが、出入国緩和に伴うニュースが出ております。これについて、すでに打診を企業様とかいただいておりますが、これは当社にとっては非常に強いフォローの風になってきます。

期末にかけましても、今申し上げたトップ営業。全国を七つのエリアに分けて、地域ごとに早い展開で施策を実行していくエリア戦略と、先ほど申し上げた、仲介業者等の関係業者強化。この三つの施策を遂行して、期末の入居率、85.7%を達成させてまいります。

2-5: ロードマップ

2021年11月8日に2022年3月期 2Q業績予想および通期業績予想の修正を公表。
2022年3月期は入居率向上施策・コストカットの継続により、営業利益は黒字転換。2023年3月期も各施策を継続し純利益が黒字転換、自己資本+新株予約権、純資産はプラスの見込み。

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 修正計画	23/3期 修正計画(参考)
売上高	530,840	505,223	433,553	408,959	400,600	421,200
売上原価	434,762	428,988	408,112	387,872	353,400	349,300
売上総利益	96,077	76,235	25,441	21,086	47,200	71,900
%	18.1%	15.1%	5.9%	5.2%	11.8%	17.1%
販管費	73,147	68,844	61,915	50,269	45,200	49,500
営業利益	22,930	7,390	△36,473	△29,182	2,000	22,400
%	4.3%	1.5%	△8.4%	△7.1%	0.5%	5.3%
経常利益	22,354	7,063	△36,341	△34,170	△2,900	17,200
純利益*	14,819	△68,662	△80,224	△23,680	△1,500	15,400
平均入居率	90.59%	88.34%	80.78%	78.89%	81.62%	86.62%
自己資本	159,044	80,915	1,303	△8,494	△16,300	△200
自己資本+新株予約権	159,328	81,320	1,572	△8,105	△15,900	200
純資産	159,438	81,338	1,589	3,277	△2,700	12,900

*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

-10-

最後に、戻りまして10ページ、ご覧頂ければと思います。

宮尾から先ほどご説明をさせていただきましたので、簡潔に触れさせていただきますと、上期と下期で動き方は変わってくるのですが、今期末は、営業利益は20億円の黒字を維持。

純利益は、期初計画ではマイナス56億円でしたが、プラス41億円となって、現時点ではマイナス15億円にとどめることで、期末の連結債務超過額を27億円まで減少させ、来期には営業利益で224億、純利益で154億の黒字。あと、連結純資産で129億。これを蓋然性ある計画として進めていく予定でございます。

引き続き気を引き締めて抜本的構造改革に取り組むとともに、入居率改善を着実に目指して財務基盤の回復に努めてまいります。

以上、私からの説明を終了させていただきます。引き続き皆様のご支援ご鞭撻を頂戴したく、よろしくお願ひ申し上げます。ご清聴ありがとうございました。

質疑応答

河崎：それでは質疑応答を始めてまいります。

SMBC 日興証券、田澤様のご質問。

期初計画よりも、オーナーとの保証賃料減額交渉の見通しを引き下げたとのこと。現在の交渉状況や今後の見通しについて教えてほしい。期ずれ要因なので、2～3年の期間で見れば当初想定どおりの減額が見込めるのか。あるいは、想定どおりの減額は難しいのか。

宮尾：宮尾から回答いたします。確かに若干見通しとしては引き下げましたが、いわゆる今期の寄与という面でちょっと間に合わないかなというところを下げたことであって、来期へのずれ込みとお考えいただければと思います。

また実際のずれ込みの金額は、さほど大きなインパクトではないとご理解いただければと思っております。したがって、期ずれの要因ですので、一定の期間内では当初もくろんでいた数字が見込めると考えておるところでございます。

特にオーナー様との交渉については、私どもにとってはお取引先の中では最大のステークホルダーの方でございますし、また属性と言っても個人の方でございますので、サブリース新法等々にのって内容等についてもご説明をし、問題がないように進めておるところでございます。以上でございます。

河崎：ありがとうございました。では、田澤様の二つ目のご質問。

入居率は順調に回復も、賃料単価は下がっているとのこと。どの程度下がっているのか、また今後の賃料単価の見通しや、それらが利益計画に及ぼす影響を教えてほしい。

宮尾：ご説明申し上げましたとおり、要因としては、やはりコロナの関係で、これまで、今で言えば1年半ぐらいですか、人の動きがかなり低くなったことから、マーケット自体がやっぱり軟調であったということがまずあります。

そして今期においては、特に期初から、入居率をちゃんと下げないように底固めをしようという考えから、賃料単価を、特にエリアごとに物件を選んで下げたといったことが要因ではございます。平均的に言うと、私どものアパートの賃料というのは、共益費を別にするとだいたい5万もいかないところですので、その点で言うと、言ってみれば1,000円程度ぐらいがいいところかと思えます。

ただ、今後の見通しということで言うと、従来からなんですけれども、12月ぐらいから、募集家賃の見直しを凶ってまいります。実際に住み替えのシーズンにあたって、エリアの需要を鑑みながら、単価の見直しを積極的に行っていく考えです。

そして入居率が一定回復をしてくると、冒頭言いましたとおり、入居率の底上げだとか、維持だとかいうことで、家賃を下げるという施策があまり要らなくなってしまうので、一定の入居需要が高くなれば、このような賃料単価が下がることはあまり大きくは影響しないと考えています。

利益計画に与える影響としては、後ほども出てきますけれども、売上高の修正相当ぐらいの影響にはあっております。

河崎：ありがとうございます。では次に、田澤様の三つ目のご質問。

2022年3月期について、売上、営業利益、経常利益など、上期と下期がおおむね同水準の計画で改善が見込まれていない計画は、どのような前提なのか。入居率は改善に向かうものの、収益があまり回復しない理由を教えてください。

宮尾：入居率は、ほぼほぼ期初の計画と変わっておりません。一方で、下期の利益が当初の計画ほど上がっていない。理由としましては、先ほど言いました賃料単価が及ぼす影響が一つ。

そのほかに、先ほどちょっと触れたことですが、当初では今期の空室損失引当金の戻入れを40億と見込んでおりました。

この40億は、すべて下期に発生するものとして考えておりましたが、実際は上期、25億発生しました。その25億を、さらに下期の40億にアドオンするのではなくて、通期で40億は据え置きのままにしましたので、結果的に下期に発生するものは、当初計画は40億でしたけれども、実際には25億引いた15億の見込みとしたというのがございます。そういったものが、いわゆる原価の圧縮の逆、原価の増加につながったのが二つ目です。

あと三つ目は、若干触れましたけれども、営繕・原状回復ですとか、メンテナンスとかの管理原価、あるいは、賃料の適正化交渉の翌期へのずれといったことも加味しております。

あとは子会社。特にグアムは、実際日本人観光客は12月いっぱいまで入りません。いずれにしても、今期、グアムの日本人観光客はゼロという状況でございますので、その分も計画では収益のマイナスを見込んだというところでございます。

以上が、入居率が改善に向かっても収益が回復してない理由です。特に入居率の改善は、第4クォーターが5ポイントぐらい上がるわけですが、実際にこの入居率が上がっても、家賃収入がもらえるのはほとんど来期の部分になってしまう。

ですから、仮に3月に85%とか高い入居率になっても、その家賃収入はとなると、今期に寄与は、言ってみればほとんどなくて、来期にフルに効いてくるということでございます。その部分、だいたい2ヶ月近い期ずれが、入居率の改善と、収益と、そのピッチが若干違っていることになります。

河崎：ありがとうございました。では次に、田澤様の四つ目のご質問。

債務超過は108億円に拡大したが、23年3月期の解消に向けての方向感。フォートレスのローンの株式転換がなくとも十分解消できるとの自信が深まっているか。

宮尾：自信はあります。自力で2023年3月の解消を果たしてまいりたいと思っております。それは数字的には今回こういった、ある程度保守的な見通しを立てておりますが、一方で、この計画修正をした際になかなか織り込めなかったのが、先ほど竹倉も言ったとおり、この11月に入ってからの入国緩和なんですね。

日経新聞に出ていましたとおり、いわゆる日本への入国ができる資格を持っていながら未入国の方が37万人。内訳でいきますと、特定技能、あるいは技能実習が11万人。留学生が14万人。その他と新聞では報道がございましたけれども、これだけ多くの方が日本に入ってくるとなると、当然ながらその住まいというところでは、当社は提供できる十分な材料を持っていると思っております。

そういったことが、これから成果が実現できてくると思っております。その実際の成果の見通しが、まだまだ政府の発表だけなので、ちょっとまだはっきりしないところではあります。

ただこの数日間でも、もう相当の材料といいますか、案件が増えてきていますので、自信がそういう意味では深まったところでございます。以上、回答を申し上げます。

河崎：ありがとうございました。では次に、みずほ証券、橋本様のご質問。

新株予約権付ローンについて。フォートレス社の意思決定次第とのことですが、社外取締役でもあり、どのような対応をされていますか。差し支えない範囲で教えてください。

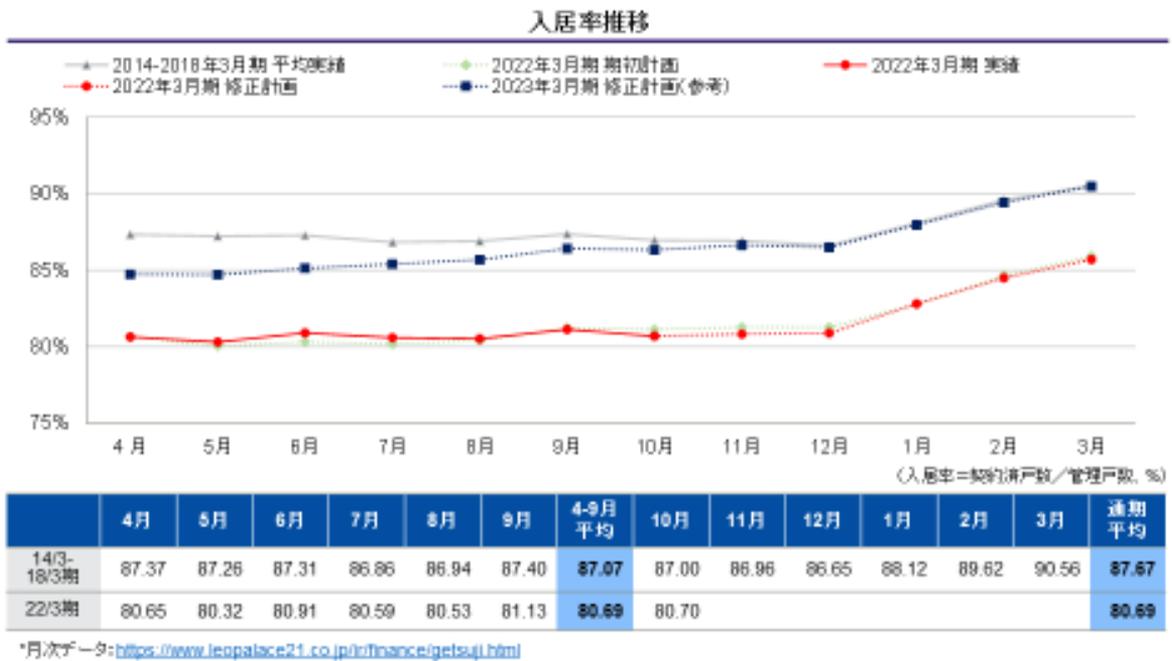
宮尾：新株予約権付ローンの転換等々について、社外取締役として協議をすることは基本的にはないかと思っております。あくまでもここはフォートレス社の意思決定ではございますし、その点、特に今の時点では何かの対話をしているわけではない、といったところをご理解いただければと思います。

河崎：ありがとうございました。では、橋本様の二つ目のご質問。

入居率の見通し、17 ページが達成できた場合、空室損失引当金の戻入りを通期でも計上できますか。

▶ 3-3: 入居率推移

入居率向上施策やコロナ影響の緩和により2Qは計画比プラスで推移。10月の下降トレンドを受け入居率計画を修正。22/3期は期末85.70%(期初計画比△0.22p)、期中平均81.62%(期初計画比△0.03p)を目指す。



宮尾: 今回の入居率の見通しについては、期初から基本的には大きく変えていません。この入居率の見通しであれば、通期で40億円の戻入れが可能ということで設定してありますので、逆にこの入居率の見通しが達成できれば、ロジック的に言えば、期初の計画どおりの40億円の戻入れになろうということで考えております。それがために、上期に25億先食いしちゃったものですから、それが下期の利益計画の修正に影響したという内容になっております。

河崎: ありがとうございます。では、橋本様の三つ目のご質問。

資料 25 ページを見ると、法人契約でも建設業と派遣・業務請負業が好調ですが、今後、製造業などでも需要が見込めないですか。26 ページ、外国人は隔離期間の短縮化などで動きがありますか。

4-4: 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、新型コロナウイルス感染拡大の影響が徐々に緩和。派遣・業務請負、建設業は顕著に増加。



*YoY:前年同期比(2021/3期2Qとの比較)、QoQ:前四半期比(2022/3期1Qとの比較)

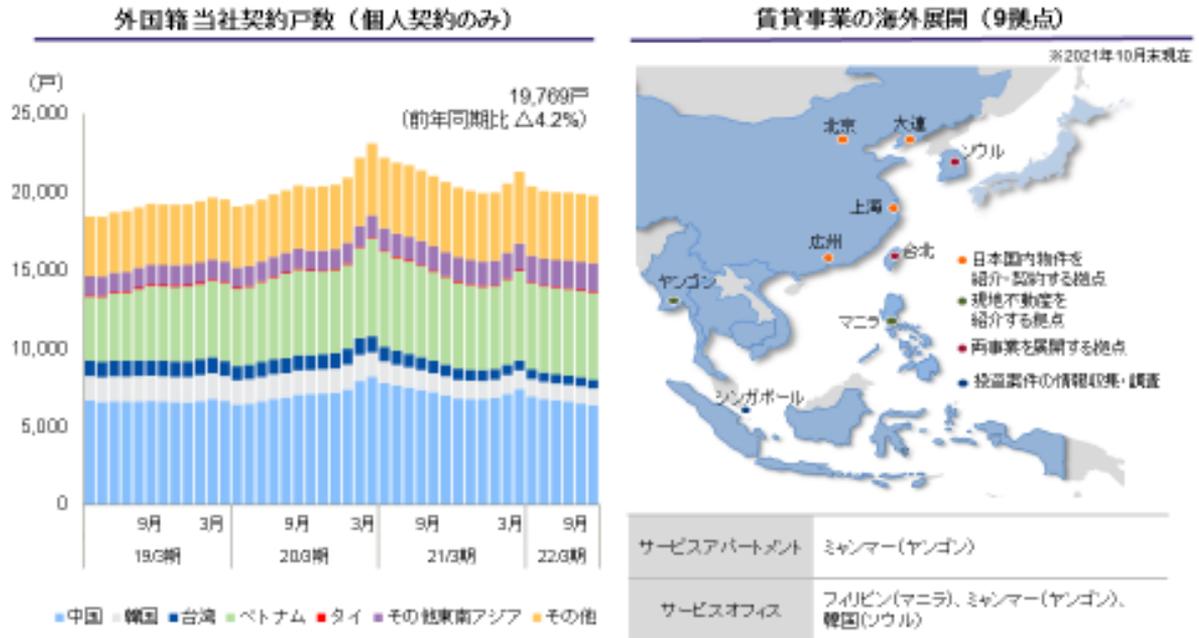
宮尾: ここまでは、建設業、派遣・請負業が好調だったのは、いわゆる国内での、人材を集めた結果、人手不足で、建設も派遣・請負も、国内の人材で十分できたのだと思います。

一方、製造業が若干そういう面では伸びが少ないということのご指摘だと思うのですが。これまでは、製造業は人手が足りないところは、どちらかと言ったら派遣に、国内の人、日本人を頼っていたところじゃないかと思います。

ただ今後、外国人材ということになると、いわゆる監理団体等を通じて海外の人材を募集している企業さんが多いと聞いています。製造業もその一つとして聞いていますので、そういう面で、海外人材の方の採用により、製造業における部屋需要が増加すると見込めると考えております。

4-5: 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3.3万戸と契約済み戸数全体の7.1%相当。
(2020年9月末:7.6%、2021年6月末:7.2%)



それから P26 については、ここはあくまでも個人の外国籍の数でございますので、対象としては、基本的には留学生が中心になっているかと思えます。

隔離期間の短縮化など動きということですが、基本的には留学生を中心に海外の個人のところは活動をしていくつもりでございますし、政府の発表があつてから、学校から問い合わせは相次いでいるとは今聞いておるところでございます。

実際、この入国緩和、今のところ1日3,500人とか言っていますがけれども、実際に入ってきている数は相当まだ少ないんじゃないかと思えます。3,500人と言っても、1番目の人はどうやって選んでいるのかというところがまだちょっと見えないところがありまして。

皆さんそういう面では今、方針をどう進めていいのかわかりませんが、あちこちに問い合わせをしているような状況じゃないかと思えます。以上、回答いたしました。

河崎：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、2022年3月期、第2四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]

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行わないものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。