



株式会社レオパレス 21

2022 年 3 月期 3Q 決算説明会

2022 年 2 月 10 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 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。

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、コントロールパネルの Q&A 機能よりテキスト形式にて受け付けいたします。質問の記載は、1 テキストにつき 1 問とさせていただきます。複数質問がある際は、大変お手数ですが、複数回テキストをお送りいただきますようお願いいたします。

また、お時間の関係上、全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。なお、チャット機能は使えませんので、何かお困り事がございましたら Q&A 機能にてお知らせください。

また、説明会終了後、1 分程度のアンケートをお願いしております。ご協力いただきますよう、どうぞよろしくお願いいたします。終了時刻は 18 時を予定しております。

それではこれより、2022 年 3 月期第 3 四半期決算説明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。

2-1:PL

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

-6-

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月期第3四半期業績について、また4日に公表しました通期業績予想の修正について、ご説明させていただきます。

まず、2022年3月期第3四半期決算は、売上高が前期比マイナス108億円、計画比マイナス18億円と、ともに減収でしたが、粗利以下は前期比・計画比ともに改善させることができました。

売上高の前期比減収の要因は、新規受注を停止している影響による建築・不動産販売売上の減少によるものです。一方、計画比減収の要因は2点あり、オミクロン株感染拡大による入居者の退室が想定より多く出てしまったこと、および前回もご報告いたしました、成約家賃の下落が継続していることが挙げられます。

原価削減は粛々と進める中で、借上家賃の適正化については若干遅れが生じておりますが、期ずれで対応できる範囲内で推移しております。また、売上原価の中にある空室損失引当金の戻入れが50億円発生し、売上原価は、前期比248億円削減することができております。

販管費は、前期比68億円削減。その結果、営業利益は42億円の黒字と、前期比大幅改善させることができました。新株予約権付きローン300億円に対する金利支払が33億円の負担となり、経常利益は14億円にとどまったものの補修工事関連損失引当金の戻入れが61億円発生したことが

ら、純利益は 58 億円と、前期比 308 億円改善し、第 3 四半期も黒字化を果たすことができました。

第 3 四半期末の自己資本はマイナス 56 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 42 億円のプラスです。

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

-10-

続いて通期業績予想の修正についてご説明いたします。決算資料 10 ページをご覧ください。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、昨年 11 月 8 日発表の前回計画に比べ 12 億円の減収、マイナス 0.3%です。

その主な要因は、第 3 四半期決算と同様、想定以上の退室による入居率が計画未達であることと、家賃単価の回復が遅れてしまっていることが挙げられます。

特に家賃については、前回の説明会でも下期は少しずつ上げていくとお伝えしましたが、徐々に上げてはいるものの、まだ完全ではありません。一方、子会社のあすか少額短期保険会社にて、再保険契約の締結による増収を新たに計画に組み込んでおります。

入居率計画については、退室増加を受け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無いと判断しております。

特に、第4四半期は法人営業における新卒需要の取り込み時期であり、各企業へのヒアリングの結果、昨年以上の需要、具体的には約2万5,000室の単身借上社宅の需要を確認済みです。昨年度は約2万室の需要に対して1万5,000件ほどの契約実績がありましたので、今年も同様の取り込みは十分可能と考えております。また、例年は10月頃から需要のヒアリングを行ない、早めに部屋の確定に動いておりましたが、今期は研修による短期ニーズなのか、本配属による長期ニーズなのかを見極めた上で部屋の確定に動いているため、昨年度よりも契約が後ろ倒しになっております。すなわち、この2月、3月に、新卒需要による契約戸数の増加がずれ込む見込みです。

エリアによっては、需要過多でマッチングが追いついていない地域もありますが、同じ沿線へのご案内など、きめ細やかなフォローにより確実に成約につなげます。

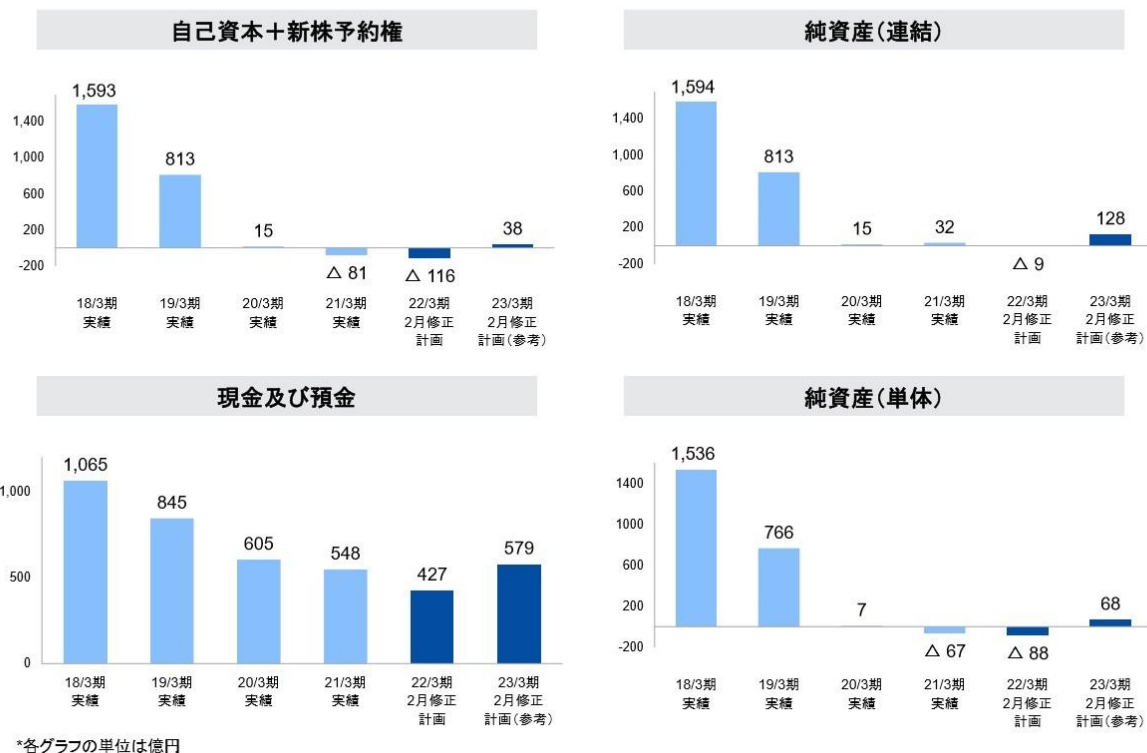
1年前は緊急事態宣言が2回連続して発令されるなど、厳しい市場環境ではありましたが、入居率は4ポイント以上上昇させることができました。今期も現在オミクロン株が猛威を振るう中ではありますが、この2カ月間で、期末入居率計画である85.1%を必達させていきます。

売上原価は、前回計画に対し2億円減少する計画ですが、空室損失引当金が通期40億円の戻入れ計画に対して、第3四半期累計ですでに50億円の戻入れが発生していることから、第4四半期に設定していた戻入れは計画に見込まないこととして、実質的には10億円ほどの計画比増加となった次第でございます。

また、販管費は前回計画よりもさらに16億円削減させる計画であり、営業利益は前回計画比プラス6億円としております。

純利益は、前回計画比33億円改善させた結果、プラス18億円と今期末で黒字化させる計画に転換いたしました。主要因は、補修工事関連損失引当金の戻入れが、第3四半期末までに61億円発生したことによるものですが、これまで上期までは、業者への発注方法の見直しによる効率化や、改修工事の内製化による戻入れが発生しておりました。この第3四半期においては、主として不備判定の見直し、すなわち明らかな不備から軽微な不備への判定見直しや、築古の管理物件の解体による改修対象が減少したことにより、戻入れが発生したものでございます。

2-7:ロードマップ(BS-グラフ)



-12-

決算資料 12 ページをご覧ください。バランスシートのロードマップでございます。

期末の連結純資産は9億円のマイナス見込みとなっております。ここを来期には128億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変更ございません。

オミクロン株の感染拡大により退室の増加という形の影響を受けておりますが、入居率実績は前期比で確実にプラスを維持しております。第4四半期においては、家賃単価を計画どおり回復させると同時に、入居率は1カ月、1カ月で着実に計画を捉え、来期の発射台を少しでも高くもっていくことを意識した営業活動を展開しております。

なお、空室損失引当金や補修工事関連損失引当金の戻入は予測が困難なことから、第3四半期実績を通期計画として据え置いておりますが、変更が生じる見込みになりましたら都度公表をさせていただきます。

また、先月リリースしましたとおり、入居者様の利便性向上と不動産テックの推進を目的に、来期からはスマートロックの導入を順次進めてまいります。2024年5月までの2年間で、管理戸数の約8割に相当する44万戸の賃貸管理物件への導入を目指すものです。

また、当社は来期 50 周年を迎えます。一方、基本契約の満了等により管理戸数が若干減少傾向ではございますが、この 50 周年のメモリアルイヤーには建築請負の再開を含め、今後の管理戸数をいかに維持、拡大するかの具体的施策についても検討を開始し公表できればと考えておるところです。

債務超過の解消とともに、さらなる成長に向けた先行投資をすることで、企業価値向上に努め、社会インフラとしての機能をしっかりと果たしてまいりたいと思います。引き続きステークホルダーの皆様からのご支援を何卒よろしくお願い申し上げます。

以上で私からの説明を終了させていただき、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申し上げます。ご静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。

(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*	
				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>

蘆田: 施工不備問題の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、引き続き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。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、1月末時点で5万111戸です。表の右から2番目、要改修等の戸数が15万5,436戸ございますが、この中には、入居中等の理由により調査ができていない物件、約8万2,000戸が含まれています。その数と改修が完了した約5万戸を差し引いた、約2万3,000戸、こちらをまずは入居需要に応じて改修を進めてまいります。

また、宮尾からもご説明がありましたとおり、不備判定の見直しや物件解体により補修工事関連損失が第3四半期だけでも28億円戻入れが発生し、特別利益に計上しています。今後も工事の効率化を図るとともに、特定行政庁や物件所有者様・入居者様への丁寧な対応を継続し、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。経営企画の竹倉でございます。私からは、2022年3月期第3四半期の決算概要および今期以降の数値計画についてご説明を差し上げます。内容は重複するところはございますが、お手元にプレゼンテーション資料をご準備いただければと思います。

▶ 2-1:PL

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	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
営業利益	△16,585	1,800	4,275	+20,860	+2,475	
%	△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

まずは6ページをご覧ください。2022年3月期第3四半期の決算概要。

まず売上高につきましては、先ほど宮尾が申しあげましたとおり、2,974億円。前期比108億円、計画比に対しても18億円のそれぞれマイナスでございます。

上期までの入居率は計画比順調でございましたが、第3四半期にて、世界的なオミクロン株の感染拡大の影響もございまして、退室増加もあり、入居率は計画比若干マイナスで着地をいたしました。

売上総利益は352億円。前期比および計画比とも改善をしております、ここは抜本的構造改革の成果が顕著に出ているところでございます。

空室損失引当金は、第3四半期末で累計50億円の戻入れがありました。第1四半期、11億9,000万円、第2四半期、13億1,000万円、第3四半期は25億円。

空室損失引当金は、物件収支の改善にて固定期間の残存期間の経過により戻入れが発生いたしますが、今回の戻入れは、相場に沿った家賃に物件の賃料が変更されることにより賃貸料原価が削減され、引当対象物件の収支が改善していることが主な要因となっております。

また説明がありましたとおり、施工不備問題が解決していく中で、引当金対象物件が減ることも今回の戻入れに影響はしております。

販管費は309億円と、前期比68億円、計画比でも17億円削減させることができましたが、この主な要因は人員減による人件費の削減と租税公課の減少、あとさまざまな経費の削減に伴う支払手数料等の減少によるものでございます。

最終、重要な営業利益は42億円。前期比208億円の改善。計画比24億円の改善と、上期から引き続き黒字化を達成しております。

経常利益については、14億円となりましたが、ここは補修工事関連損失引当金の戻入れ61億円を特別利益に計上したことから、純利益は58億円、ここも前期比308億円、計画比51億円改善となりました。

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

-7-

続いて7ページをご覧ください。四半期別業績の詳細となります。

ここで第4四半期単体では、コストをかけてでも営業を強化。すなわち入居率を予定以上に上げていくため赤字となっておりますが、その成果は来期50期以降に確実に現れてまいります。

同様にセグメント別の概略でございますが、賃貸事業は先ほど述べたとおり、賃貸以外の事業の大枠は、シルバー事業は売上高が前期比若干のマイナスで引き続き営業赤字。

その他事業のゴムは、コロナによる稼働率低下の影響で減収減益となっております。詳細の数値につきましては、決算短信2ページに記載しておりますので、後程ご確認いただければと思います。

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	■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
自己資本	△8,494	△11,074	△5,634	
新株予約権	388	357	357	
非支配株主持分	11,383	11,347	9,486	■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
純資産合計	3,277	630	4,209	
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

続いて8ページをご覧ください。

バランスシートで主に増減があった項目を中心に説明を差し上げます。現預金は、施工不備の対応、あと運転費用の支出により前期末比107億円減少しています。

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20億円の減少。補修工事関連損失引当金は、改修の進捗による取り崩し23億円と工法の効率化等による単価の減少、および物件の解体の見込み、そういったものを含めまして、61億円の戻入れを実現し合計84億円減少いたしました。

空室損失引当金は、先ほど申し上げたとおりでございます。原価削減による物件収支の改善により合計50億円減少しております。

純資産の部です。前回、上期の決算の時に申し上げましたように、資本金は8月の減資の効力発生により1億円に、811億円は資本剰余金に振り替えられています。

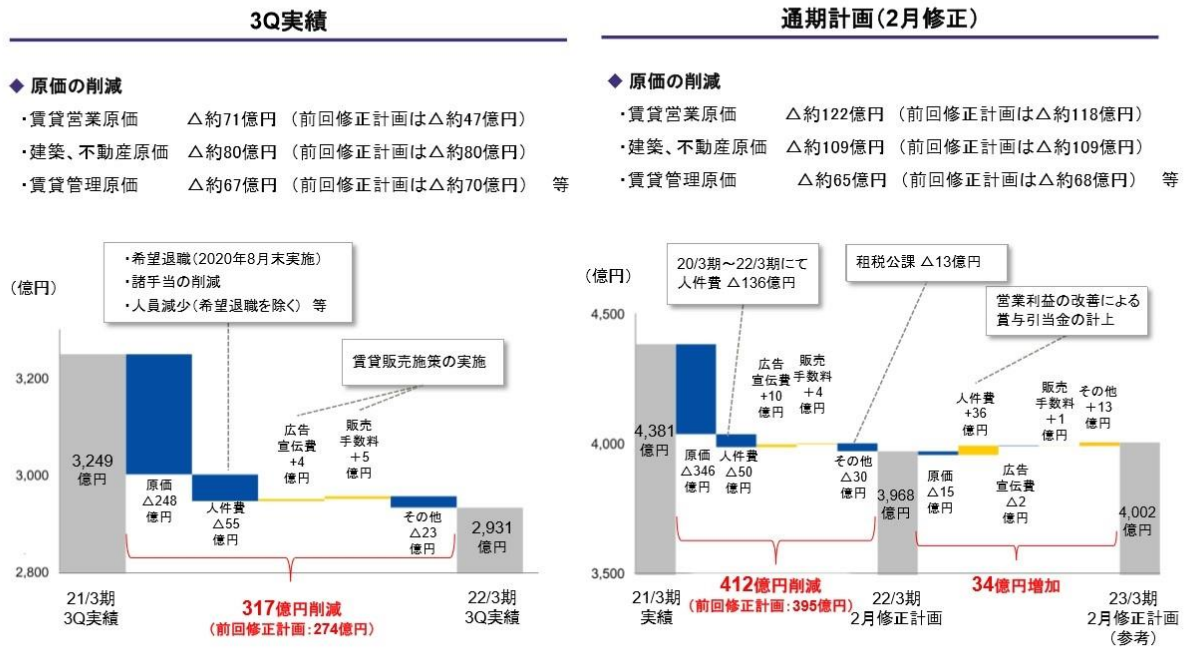
利益剰余金は、昨年度対比9億円の増加にとどまっておりますが、これは先ほども少し話ございました、収益認識に関する会計基準で、遡及適用した場合の累積的影響額49億円を期首利益剰余

金から減額した一方で、第3四半期末の純利益 58 億円との差額である 9 億円が前期末の純資産額から増加しているためとなります。

自己資本は結果、マイナス 56 億円ですが、新株予約権と、主にフォートレスの持分である非支配株主持分を加算した純資産は 42 億円のプラスとなりました。

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。



続いて、今期の入居率の向上および構造改革について進捗をご説明します。15 ページをご覧ください。構造改革の柱であります原価・販管費の削減についての詳細でございます。

今期、第3四半期末までの進捗は左側のグラフです。前第3四半期で 3,249 億円だった連結のいわゆる原価・販管費を今期第3四半期では 2,931 億円と、1 年間で 317 億円削減させることができました。最も大きいのが、売上原価の削減 248 億円です。

それらの内訳として 3 点、賃貸営業原価の削減は 71 億円。中身は主にマスターリース契約の一括借り上げ賃料の適正化によるもので、1 件 1 件の交渉に時間がかかるものであり、当初計画に比べ若干の遅れがありますが、内容につきましては予定どおり 2 年で一通りを終了させる予定で進捗しております。

建築不動産原価の削減は 80 億円。これは新規受注の停止により、開発事業関連の売上が減少していることに伴うもので、計画どおりのものです。

あと賃貸管理原価の削減 67 億円についても、ほぼ計画どおりの進捗です。これは当社の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、あと室内のメンテの効率化を進めることで、非常に細かな取り組みを一つ一つ重ねていく結果であり、丁寧に進めてまいります。

そのほか人件減による、人件費の約 55 億円の減少。広告・販売手数料は、仲介業者との関係強化、賃貸成約によりそれぞれ 4 億円、5 億円と若干プラスになりましたが、販管費全体では期初計画以上に削減することができました。

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。



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

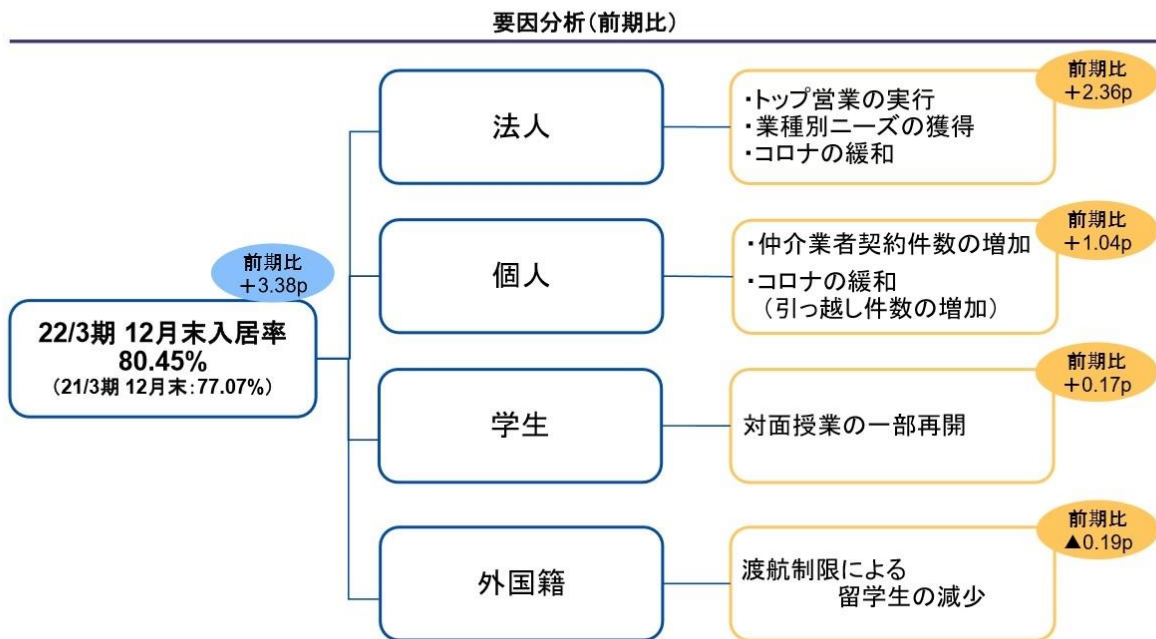
*入居率=契約済戸数/管理戸数、%

続いて 16 ページご覧ください。入居率推移のグラフになります。

10 月から 12 月は計画比若干マイナスとなり、それを受けて、通期の入居率計画も若干下方修正させていただきました。しかし、前年度と比べると 10 月以降も約 3 ポイント前後の入居率の改善が続いております。

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、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、国内市場は法人顧客を中心に回復傾向。



-17-

入居率が改善した要因を入居者の属性別に示したのが次のスライド、17ページをご覧ください。

期末である12月末時点の入居率を法人・個人・学生・外国籍に分けてみると、前年同期に比べて最も改善したセグメントは法人であり、前年同期と比べ2.36ポイントの改善でございました。

続いて個人が、前年同期比1.04ポイント改善しているのですが、これは仲介業者経由の契約が前年同期比50%以上も増加していることが主な背景となっています。

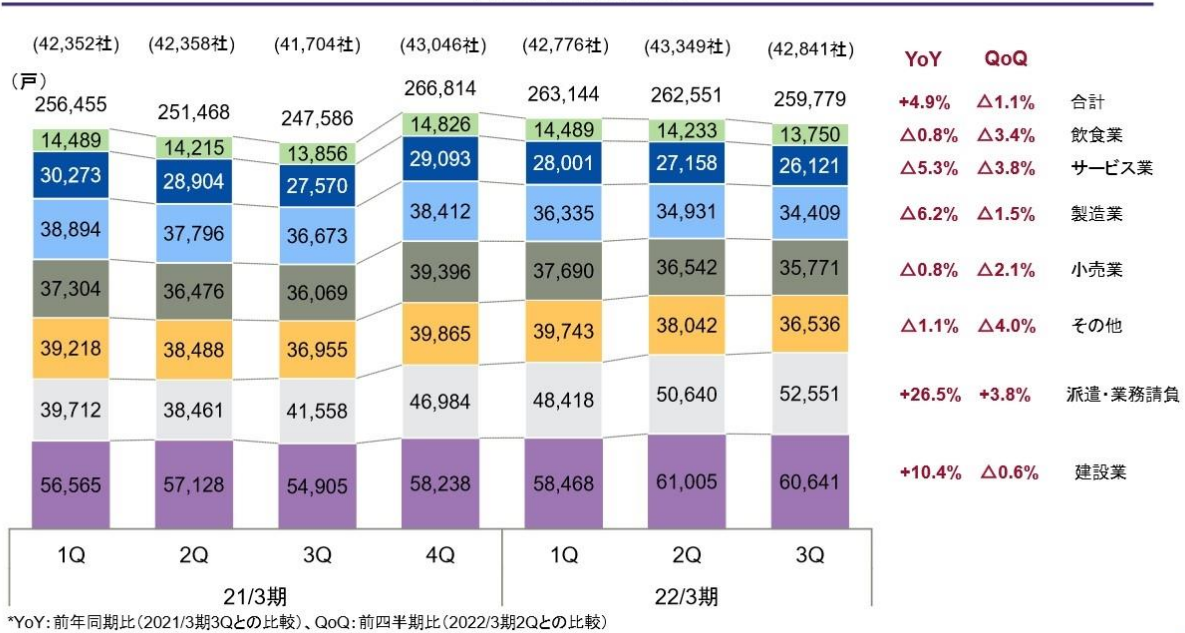
学生はほぼ横ばいの0.17ポイントの改善ですが、先ほど宮尾より話があったとおり、今足元では特に高校三年生の新生活開始に向けた取り込みが始まっています。一方、外国籍入居者のほうにつきましては、引き続きコロナによる渡航制限によって、留学生をはじめとした入国者の減少が続いていることもあり、前年同期比0.19ポイントの減少となりました。

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



-22-

少しページが飛びますが、22 ページをご覧ください。業種別の法人利用実績です。

ここで業種別にみると、下から2番目の派遣・業務請負の伸び率が非常に顕著です。半導体の供給に左右されながらも、非常に旺盛な人員確保需要などの影響を受け、当社へのオーダーも極めて高まっているところでございます。

期末にかけての繁忙期は、これら好調な業種を着実に取り込むことに加えて、研修などの一時利用からの本配属による長期利用、それぞれを必要な時期に必要な戸数手配できるよう、きめ細かな提案によって成約率を上げてまいります。例年この時期は、12月末から3月末まで、だいたい4ポイントの入居率アップを実現しておりますので、今期も同様の上昇を狙います。

最後に、今期計画についてご説明差し上げます。10 ページをご覧ください。

売上高は若干の減収計画となります。非常に蓋然性あるコストカットを着実に進めていることで、また空室損失引当金や補修工事関連損失引当金の戻入れが大きかったことを受け、営業利益は26億円。純利益は、前回計画からさらに上振れいたしまして、18億円のプラスを計画します。

これにより期末の債務超過額をマイナス9億円まで縮減させて、来期には営業利益205億、純利益135億円の黒字、連結純資産を128億円まで回復させる計画です。

なお、今期の PL 計画改善の割に純資産の改善が鈍化しているように見えますが、これは、今期中に清算完了を予定している海外子会社があり、また想定以上の退職による退職給付金の調整額が増加しているためでございます。

計画の詳細は宮尾からご説明させていただきましたので、私から割愛させていただきます。

引き続き皆様のご支援ご鞭撻を賜りたく、気を引き締めて抜本的構造改革に取り組むとともに、ご期待に応えるためにも、入居率向上施策を着実に実行し財務基盤の回復に努めます。

以上、簡単ではございますが、私からの説明と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]：それでは質疑応答を始めてまいります。

みずほ証券、橋本様の一つ目のご質問。

サブリース家賃の適正化の進捗をお聞かせください。

竹倉 [A]：竹倉がお答え差し上げます。プレゼンテーション資料、先ほどの 15 ページをお開きいただきましたら、右側に通期計画とございまして、原価の削減の項目がございます。

その一番上にあります賃貸営業原価。これは一部マンスリーの備品など、そういった部分も含むのですが、ここに書いてございます約 122 億円のほぼ多くが、そのサブリースの適正化の賃料の原価削減の効果となってきております。

右側に、修正計画はもともと 118 億円で書いておりましたが、若干それよりは数字が増えている状況でございます、先ほど私が申し上げたとおり、適正化の交渉自体が想定しているよりも、丁寧にご説明差し上げることで時間がかかる場合もありますので、期初の計画よりは若干遅れはみるものの、通して 2 年間で完了させる予定であります。

以上となります。

河崎 [Q]：ありがとうございました。では、橋本様の二つ目のご質問。

4Q は引当金の積み増しなどを想定されていますか。3Q 累計で 42 億円の営業黒字、通期で 26 億円となっている背景について教えてください。

竹倉 [A]：これは、入居率の最終的な 3 月の着地まで含めた数字が影響するわけでございます。先ほど申し上げましたように、空室損失引当金につきましては、第 1 四半期、第 2 四半期、第 3 四半期と、第 1 四半期は 12 億円、第 2 四半期は 13 億円、第 3 四半期は 25 億円入りました。

物件のいわゆる修繕の進捗状況、入居率の改善状況、あと先ほど話も出ました、マスターリース賃料の適正化ともども、全てが影響することになってございますので、予定の結果が出た場合につきましては、引当金また発生するものかと思っております。

金額につきましては、最終的な断言ができませんので、ここでは割愛させていただきたいと思えます。

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

10 ページ、23 年 3 月期、債務超過解消に向けた自信は深まったのか。23 年 3 月期 平均入居率 85.9%で解消が目指せる見通しだが、入居改善の確度についても教えてほしい。また、債務超過解消を阻害するリスク要因として意識していることも教えてほしい。

宮尾 [A]：債務超過解消に向けた自信はより深まったというのが私の思いです。債務超過の解消に向けたこのロードマップですが、今期の期末時点で、引当金等については、第 4 四半期は全く見ないということで設定していますが、東証基準の債務超過としては 116 億円、会計上ではマイナス 9 億円というのがこの期末です。会計上については 9 億円ですので、特に問題なく 23 年 3 月期では解消になると思っております。

一方、東証基準の 116 億円に関しては、この今期の着地、いわゆる入居率で言えば 85.1%等によって、蓋然性のある来期の収益というのが非常に高くなっていくということで、シミュレーション上では営業利益が 200 億近辺になってくるかと思っております。したがって、この債務超過の解消については確度が高くなってきたと思っております。

一方、その 2023 年期の平均の 85.9%でございますが、過去のトレンドを見てみますと、だいたい期末の入居率が翌年の平均入居率とニアリーイコールの数字です。

したがって今期 85.1%の最終の期末の入居率になると、来年の平均入居率は、だいたい同じ 85% ちょっとぐらいの数字は十分捉えられるということから、先ほど言いました、シミュレーションの営業利益等については、蓋然性が高くなると考えておりますので、債務超過の解消は確実に行っていきたいと思っております。

阻害のリスク要因ということについて言ってみれば、内在的なリスクについては何があるかなというところは思っているのですが、どちらかといったら外在的なリスク、外から当社のコントロールの効かない面で、何か大きな災害等も含めたところで、この平均入居率が達成できないとか、あるいは予期せぬ費用を捻出しなければならないということかと理解しているところです。以上、ご回答を申し上げます。

河崎 [Q]：ありがとうございました。では次に、田澤様の二つ目のご質問。

減資実施により、1 年前に消えた繰延税金資産 200 億円の戻りが発生する可能性は高まっているか。全部戻るのか、それとも部分的に戻るということもあるのか。

竹倉 [A]：お答え申し上げます。実質的にはこの繰延税金資産の特徴から、いわゆる来期以降の弊社の収益状況が万全であるということで、監査法人と打ち合わせする数字でございますので、ここでの断言ができないものでございます。

先ほどから話の出ている 85%という 3 月末の入居率が、85%を超える着地で終われば、第 4 四半期の営業利益が、仮に第 4 四半期単体で利益がマイナスになったとしても、先ほど申し上げたように、50 期以降の数字が確定するのであり、それはまた監査法人と話をした結果、繰延税金資産の戻し入れが発生するものになってまいりますので、その可能性については追求してまいるところでございます。

複数年度か、単年度かということにつきましては、その状況はわれわれのほうで判断できないものでございますので、ここでは割愛させていただきたいと思っております。以上です。

河崎 [Q]：ありがとうございました。では次に、SBI 証券、小澤様の一つ目のご質問。

入居需要の増加、2 万 5,000 戸、派遣向けが好調とありましたが、エリア別（都心・郊外）、築年数などで特徴がありますか。

宮尾 [A]：先ほど申し上げた入居需要の増加というか、その部分は、基本的には新卒の部分で申し上げました。新卒の採用にあたって、企業が借上社宅を使っている場合、しかも単身住宅として使っている場合ということのヒアリングが、先ほど言った 2 万 5,000 室ほどあったということです。

ここについては、昨年よりもわれわれのヒアリングの数が増えたというのは、一つには、各企業様のところで引き続き人手不足、あるいは新卒の増加が見られることかと思っておりますし、また一方で、当社の企業様との関係性が良化方向に向かっているため、そういった情報が取得できたものかと思っております。

派遣向けが好調とあったのは、あくまでこれは全体の法人の利用室数の増加であります。特に新卒だとかに限っているわけではないのですけれども、基本的には 派遣業者の部屋利用が増えているのは、やはり製造業を中心に人手不足の中、各メーカーが派遣会社に人の採用というのでしょうか、それを依頼している派遣会社はその工場なり、そういう生産拠点と別に全国規模で人を採用していますので、その結果、生活の拠点が必要ということで、当社の部屋を利用いただいているのが今あるというところでございます。

各メーカーから派遣会社へのバックオーダーはかなりの量と聞いておまして、今なかなか派遣会社のほうも、人を躍起になって集めていらっしゃるというふうには聞いておりますので、彼らの採用に併せて当社の部屋使いをいただけるように、寄り添ってという言葉はおかしいのですけれども、派遣会社の採用の横に、われわれと一緒に部屋を提供をしていきたいと考えております。

エリア別、築年数については、大きな特徴は特にございません。エリア別は資料がまた出てございますので、ご覧いただければと思います。

河崎 [Q]：ありがとうございました。では、小澤様の二つ目のご質問。

50周年で新築営業再開を検討とのことですが、従来商品（都心ワンルーム）との比較で何か考えていることはありますか。ウィズコロナ、在宅勤務対応で部屋を広めにしたり、遮音性を高めるなど。

宮尾 [A]：先ほど言ったとおり、50周年というメモリアルイヤーなので、何かこれから考えていきたいと思いますというところなので、小澤様からご質問あったようなことにまだお答えできる状況ではございません。どちらかといったら、スタートすると言っても、スモールスタートも含めてパイロットスタートとか、そのような形でご理解いただいたほうがよろしいかと思えます。

河崎 [Q]：ありがとうございました。1巡目が終了しましたので、2巡目に入らせていただきます。では、SMBC日興証券、田澤様のご質問。

賃料単価が計画に比べ1,000円程度下がっているという話を聞いているが、足元の状況と今後の見通し。東京などでは、シングル向け賃貸住宅の需給環境はやや悪化しており、賃料低下圧力も続いている。

宮尾 [A]：まず現状の単価については、計画に比べて、第2四半期終了時点では、見通しとしては1,000円程度というところですが、若干の改善には入っているかと思えます。ただ、大きな差はないというのが正直なところ。

その大きな差がなかなか生じない理由としては、当社は値付けで少し上げようという努力もしているところですが、田澤様がおっしゃったとおり、東京23区での、転入超過から転出に転じているようなところがあって、需給環境が悪化しているのはおっしゃったとおりです。

この結果、東京というのが当社に限らずですけれども、家賃単価が一番高い地域ですから、ここが伸びないと、全体の賃料単価がなかなか上がってこない。若干ギャップが強くなっちゃったというのが正直なところでございます。

今期中にそこが改善することはちょっとないかなと思っているので、今期の計画についても、売上高のところ、あるいはそれに伴う収益のところを特に第4四半期は厳しく見たのはこういった背景がございます。以上でございます。

河崎 [Q]：ありがとうございました。では次に、田澤様のご質問。

グアムホテルの売却活動に進捗はあったのか。

竹倉 [A]：お答え申し上げます。現状としては、いくつか打診はあるものの、売却活動そのものの進捗はございません。

これは先ほどお話を差し上げた時に、セグメント別の経営成績の件に触れましたが、実際、決算短信の2ページを参照いただければ、その他事業、これがおおよそグアムの内容になるわけですが、記載のとおりコロナの影響があり、ロックダウン等の影響もあって、売上高、営業利益ともマイナスというのはこのセグメントでございます。

現状としては動けない状況が続いておりますので、引き続き販売活動は続けていく予定で進めてまいります。以上です。

河崎 [Q]：ありがとうございました。では次に、田澤様のご質問。

フォートレスとのシナジーにつき、新たな取り組みがあれば教えてほしい。

宮尾 [A]：特に変わった新しいものというのは、小さいものはあるのかもしれませんが、特にはないです。フォートレスさんも、投資活動も含めていろいろ手広くやってらっしゃいますので、私どもはそこにくっついて、相手先のトップの方をご紹介していただいて、部屋利用の推進、これをやっていくのが、われわれが注力しているのが一番でございます。

河崎：ありがとうございました。

それでは終了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]