

# 株式会社レオパレス21

## 2023年3月期 第2四半期 決算説明資料

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

50<sup>th</sup>  
Re・connect



エグゼクティブサマリー	2	第4章 DX化の推進	25
第1章 2023年3月期2Q 決算概要	3	第5章 カーボンニュートラルの推進	30
第2章 コスト構造の適正化	15	第6章 ガバナンスの強化	33
第3章 入居率向上施策	19	第7章 施工不備対応	35
		Appendix	37

## 2Q 上方修正

- 売上高および各段階利益において計画を達成  
上期は上方修正も、足元入居率やコストの期ズレ、市場の変動を考慮し、通期は据え置き
- 営業CFは+28億円（YoY+116億円）と、5期ぶりのプラス

## 構造 改革

- 絶え間なき入居率向上施策の実施により、  
9月末時点の入居率としては、過去3年間で最高水準の84%に到達
- もりぞう・ウリレオの譲渡、シルバー事業の分割、カンボジアの清算着手と構造改革が大きく進捗

## コスト

- 売上原価は前期比△30億円、計画比△14億円。賃貸管理原価の期ズレにより計画を下回る水準で推移、  
前期比では家賃適正化の効果が大きく寄与
- コスト管理の徹底により、販管費は前期比△1億円、計画比△28億円

## 新しい価値 の創造

- DX推進の継続により、11月1日付で「DX認定事業者」に認定
- カーボンニュートラル社会の実現を目指し、「レオパレスグリーンエネルギー」プロジェクトが始動

## 施工不備 対応

- 施工不備の改修は予定通りに進み、明らかな施工不備戸数は残り34,000戸  
4月末から10月末にかけて4,000戸減少
- 2022年7月-2023年3月の改修計画6,000戸についても、概ね計画通りに進捗

第1章

2023年3月期2Q 決算概要

## 不断の構造改革

- ◆ 入居率向上施策の実施により、入居率を向上  
外国籍：特定技能人材、留学生の契約件数を増加  
法人：「社宅戦略のプレーン」の地位確立  
個人：仲介業者・WEB集客の活用
- ◆ 入居率の向上およびコスト構造の適正化により利益を創出し、自己資本を増強

2023/3期  
経営方針

## サステナビリティの推進

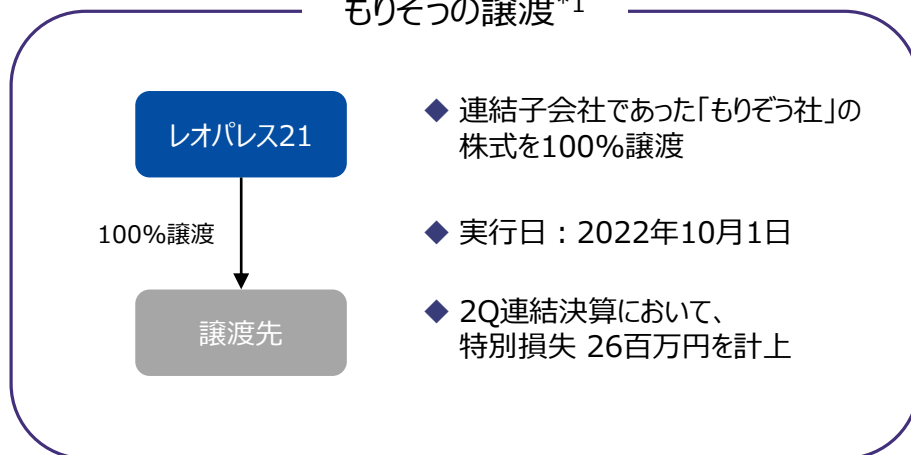
- ◆ 環境・社会・経済の持続可能性へ配慮した事業活動により、事業自体のサステナビリティ（持続可能性）を向上
- ◆ 寮・社宅の提供という事業活動とともに、サステナビリティの推進に取り組み、持続的な成長と中長期的な企業価値を向上

## 施工不備対応

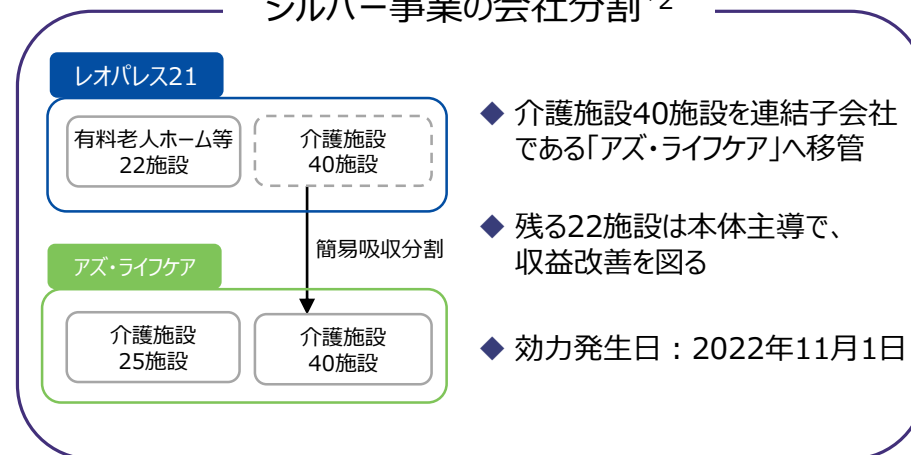
- ◆ 引き続き財務基盤の立て直しを図りつつ、着実に施工不備の改修を実施
- ◆ 2024年末までに明らかな不備の解消を目指す

グループ全体における経営資源の最適配分の観点から、子会社の譲渡・撤退、会社分割を実施。

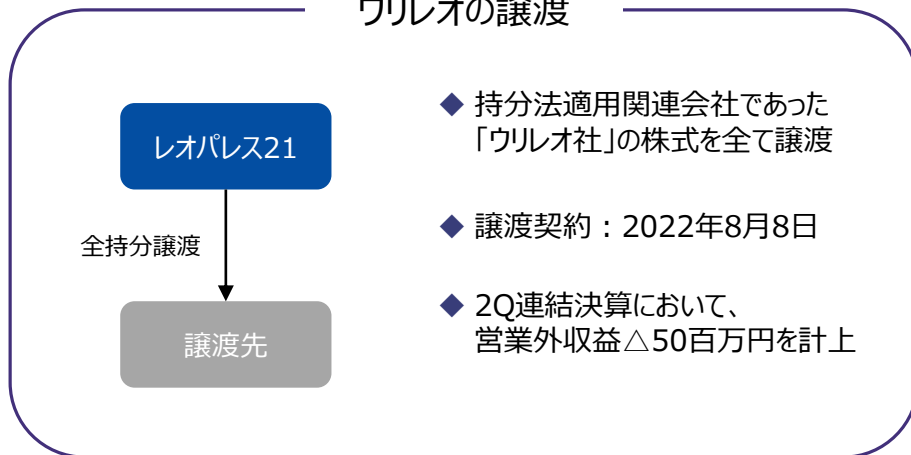
もりぞうの譲渡\*1



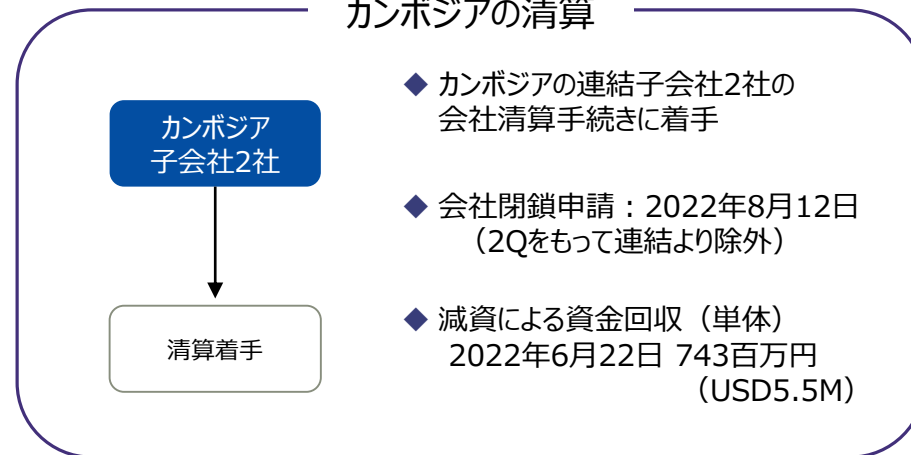
シルバー事業の会社分割\*2



ウリレオの譲渡



カンボジアの清算

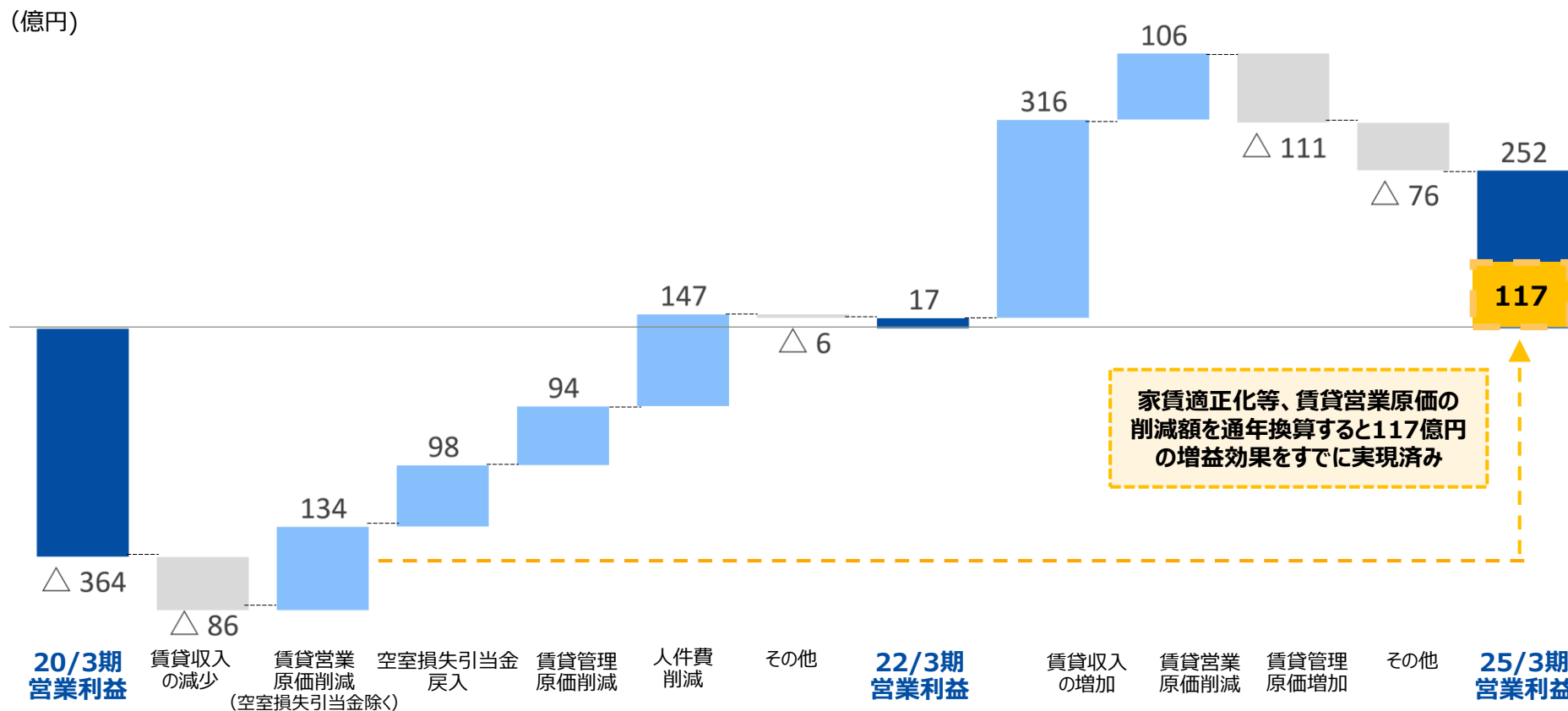


\*1 2022年9月9日付「[連結子会社の異動（株式譲渡）及び特別損失の計上に関するお知らせ](#)」にて公表

\*2 2022年8月26日付「[会社分割（簡易吸収分割）に関するお知らせ](#)」にて公表

構造改革に継続して取り組み、20/3期から381億円の営業利益を改善。すでに実現した原価削減額を通年換算するとさらに117億円、合計で498億円の営業利益の改善を完了。さらなる構造改革、営業努力やその他取り組みにより、25/3期には252億円の営業利益を見込む。

営業利益の増益要因



稼働単価の上昇、コストの期ズレ等により、各段階利益は計画比大幅プラス。

(百万円)	22/3期2Q累計 実績	23/3期2Q累計 計画	23/3期2Q累計 実績			増減要因
				前期比	計画比	
売上高	199,550	202,400	<b>202,460</b>	+2,910	+60	入居率の向上および稼働単価の上昇により 前期比プラス
売上原価	177,603	176,000	<b>174,505</b>	△3,098	△1,494	売上原価は、家賃適正化の効果により、 前期比大幅マイナス。 空室損失引当金△15億円の計上、賃貸 管理原価の期ズレにより、計画比もマイナス
売上総利益	21,946	26,400	<b>27,955</b>	+6,008	+1,555	
%	11.0%	13.0%	<b>13.8%</b>	+2.8p	+0.8p	
販管費	21,136	23,800	<b>20,992</b>	△144	△2,807	システム投資の期ズレや経費抑制により、 営業利益は前期比・計画比ともにプラス
営業利益	809	2,600	<b>6,962</b>	+6,152	+4,362	経常利益は、営業外費用の支払利息22 億円により黒字幅縮小も、営業外収益の 為替差益2.3億などにより計画比のプラス 幅は拡大。
%	0.4%	1.3%	<b>3.4%</b>	+3.0p	+2.2p	
経常利益	△1,332	100	<b>5,434</b>	+6,766	+5,334	特別損失においては、 補修工事関連損失1.1億円、 固定資産除却損1.6億円などを計上
純利益	647	△1,000	<b>3,691</b>	+3,043	+4,691	
平均入居率	80.69%	84.42%	<b>83.91%</b>	+3.22p	△0.51p	コロナ影響・プライシング戦略への注力により、 7-9月の入居率が計画比マイナス
EPS	1.97円	△3.04円	<b>11.22円</b>	+9.25円	+14.26円	



23/3期は1Q・2Qともに営業利益・純利益が計画比プラスで推移。

(百万円)	22/3期				23/3期					
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q		2Q		3Q	4Q
					計画	実績	計画	実績	計画	計画
売上高	100,244	99,305	97,920	100,895	100,400	<b>101,406</b>	102,000	<b>101,053</b>	103,300	105,100
売上原価	90,472	87,131	84,660	90,024	88,100	<b>86,908</b>	87,900	<b>87,597</b>	87,300	85,500
売上総利益	9,771	12,174	13,259	10,871	12,300	<b>14,498</b>	14,100	<b>13,456</b>	16,000	19,600
販管費	11,059	10,076	9,794	13,371	11,800	<b>10,919</b>	12,000	<b>10,073</b>	11,200	15,300
営業利益	△1,287	2,097	3,465	△2,500	500	<b>3,579</b>	2,100	<b>3,383</b>	4,800	4,300
経常利益	△2,241	909	2,777	△3,596	△800	<b>2,643</b>	900	<b>2,790</b>	3,600	3,100
純利益	△957	1,605	5,217	5,988	△1,400	<b>1,630</b>	400	<b>2,061</b>	3,300	22,600

23/3期は入居率の向上、構造改革によるコストカット効果の発現により、前期比増収増益の見込み。  
24/3期・25/3期と売上高および営業利益は持続的な成長の見通し。

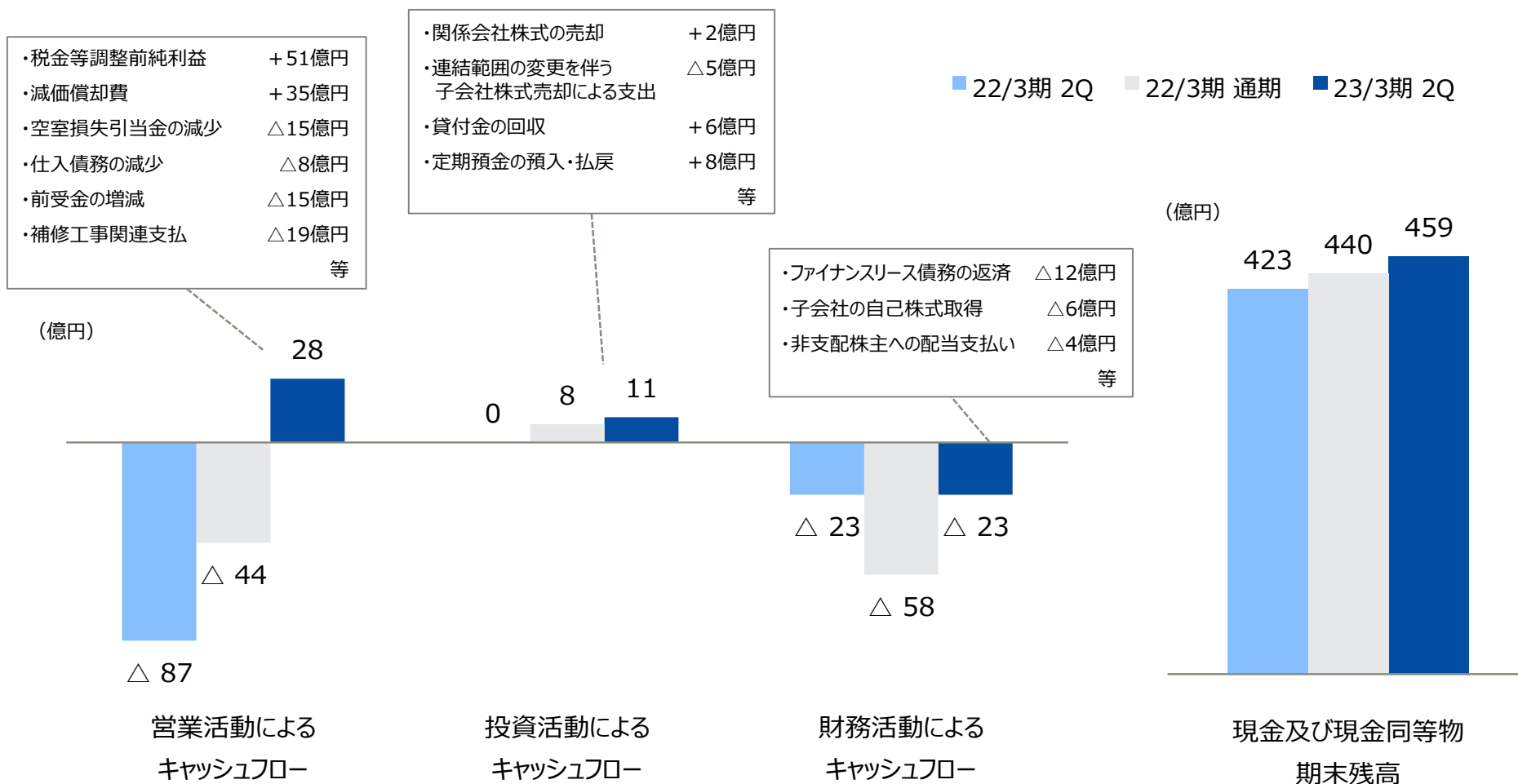
(百万円)	23/3期 通期 計画	増減要因		24/3期 通期 計画(参考)	25/3期 通期 計画(参考)
		前期比			
売上高	<b>410,800</b>	+12,433	入居率の向上により賃貸事業売上が大幅プラス	423,100	429,300
売上原価	<b>348,800</b>	△3,489		353,400	350,100
売上総利益	<b>62,000</b>	+15,922	物件価値維持のためのメンテナンス実施により、 賃貸管理原価が増加の一方で、家賃適正化に継続して 取り組み、原価は減少	69,700	79,200
%	<b>15.1%</b>	+3.5%		16.5%	18.4%
販管費	<b>50,300</b>	+5,997		52,200	54,000
営業利益	<b>11,700</b>	+9,925	賞与引当金の計上や営業施策の実施により、 人件費を中心に販管費は増加も、 入居率の向上、原価の減少により増益	17,500	25,200
%	<b>2.8%</b>	+2.4%		4.1%	5.9%
経常利益	<b>6,800</b>	+8,951	特別利益・特別損失の計上は見込まず、 業績回復に伴い、複数年の繰延税金資産計上を見込む ことから、純利益は大幅プラス	12,900	22,100
純利益	<b>24,900</b>	+13,045		13,400	19,400
平均入居率	<b>85.1%</b>	+3.8p	入居率は18/3期と同様な推移を見込む 発行済株式総数は22/3期と変わらず、 純利益の増加によりEPSも増加	88.3%	91.3%
EPS	<b>75.71円</b>	+39.66円		40.74円	58.99円

(百万円)	22/3期末	23/3期 1Q末	23/3期 2Q末
現金及び預金	45,523	43,869	<b>46,630</b>
売掛金	8,618	8,369	<b>8,389</b>
資産合計	145,430	143,097	<b>146,336</b>
有利子負債*	33,045	32,991	<b>32,903</b>
補修工事関連損失引当金	18,086	17,773	<b>16,875</b>
空室損失引当金	5,632	5,053	<b>4,101</b>
負債合計	134,396	129,817	<b>127,897</b>
資本金	100	100	<b>100</b>
資本剰余金	136,345	136,339	<b>136,249</b>
利益剰余金	△135,749	△134,134	<b>△131,986</b>
株主資本	392	2,020	<b>4,122</b>
その他の包括利益累計額	675	2,061	<b>4,861</b>
自己資本	1,068	4,082	<b>8,983</b>
(自己資本比率)	(0.7%)	(2.9%)	<b>(6.1%)</b>
新株予約権	357	343	<b>310</b>
非支配株主持分	9,608	8,853	<b>9,144</b>
純資産合計	11,034	13,279	<b>18,439</b>
負債純資産合計	145,430	143,097	<b>146,336</b>

増減要因
<p>■ <u>現金及び預金</u> 1Qは例年のトレンドでQoQ△16億円も、入居率の向上により、2QはQoQ+27億円。2Q累計で+11億円</p>
<p>■ <u>補修工事関連損失引当金（流動38億円、固定129億円）</u> 改修の進捗により、2Q累計で12億円減少</p> <p>工事内製化、発注努力などの効率化により、20/3期末の562億円から168億円まで減少</p>
<p>■ <u>空室損失引当金（流動26億円、固定14億円）</u> 残存期間の経過により、2Q累計で15億円の戻入れ（1Q:579百万円、2Q:951百万円）</p>
<p>■ <u>その他の包括利益累計額</u> 円安の影響により、為替換算調整勘定が2Q累計で+41億円</p>
<p>■ <u>自己資本</u> 純利益の計上による利益剰余金の増加、その他の包括利益累計額の増加により、2Q累計+79億円</p>
<p>■ <u>非支配株主持分</u> レオパレスパワーの自己株式取得と配当実施等により、2Q累計で△4億円</p>

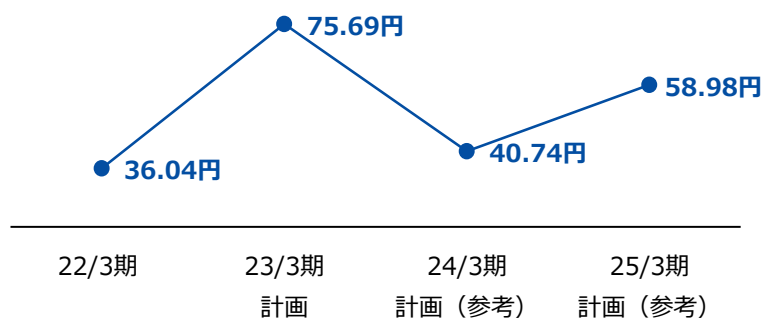
\*有利子負債=借入金+リース債務

賃貸事業収入の改善により、営業CFは+28億円（YoY+116億円）  
 上半期での営業CFプラスは5期ぶり。



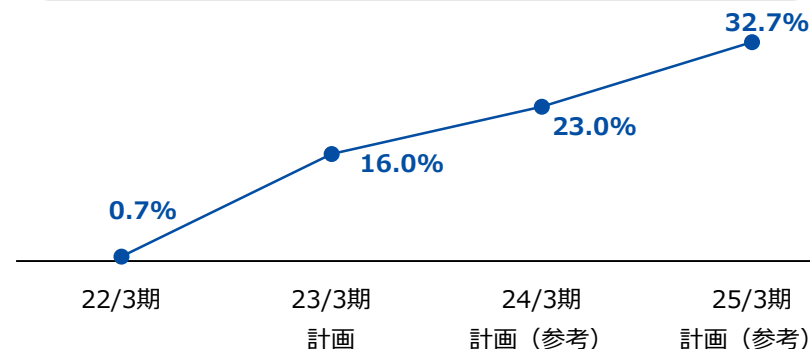
構造改革の継続やBSの改善等により、EPS・ROE・ROIC・自己資本比率の各主要指標は25/3期には高水準に到達。当社の強みであるCCCは今後もマイナスで推移し、高い資金効率を維持。

一株当たり当期純利益（EPS）



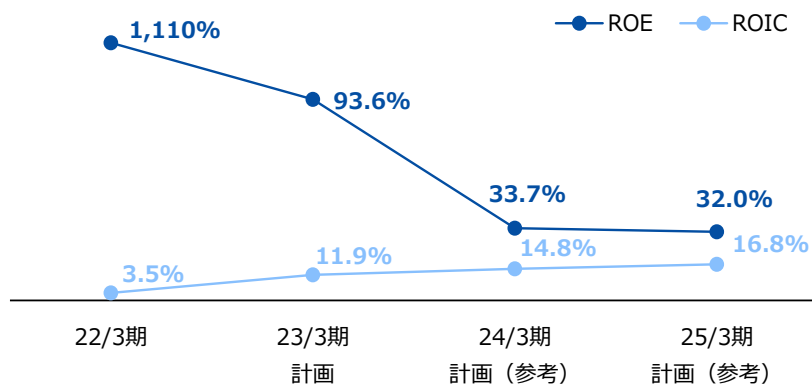
\*EPS = 当期純利益 ÷ 発行済株式総数

自己資本比率



\*自己資本比率 = 自己資本 ÷ 総資本（負債 + 純資産） × 100

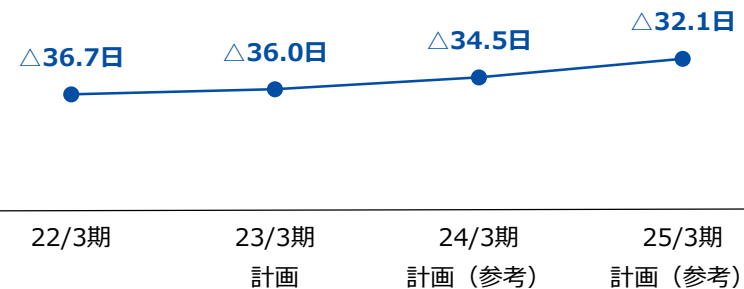
自己資本利益率（ROE）・投下資本利益率（ROIC）



\*ROE = 当期純利益 ÷ 自己資本

\*ROIC = NOPAT(税引き後営業利益) ÷ 投下資本(有利子負債 + 株主資本)

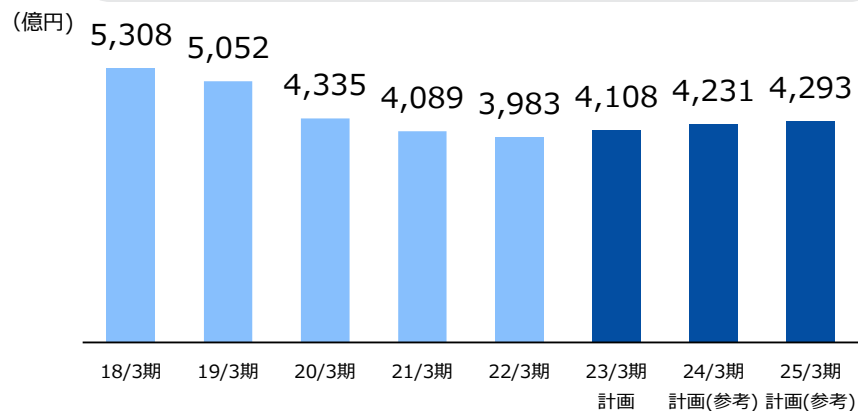
キャッシュ・コンバージョン・サイクル（CCC）



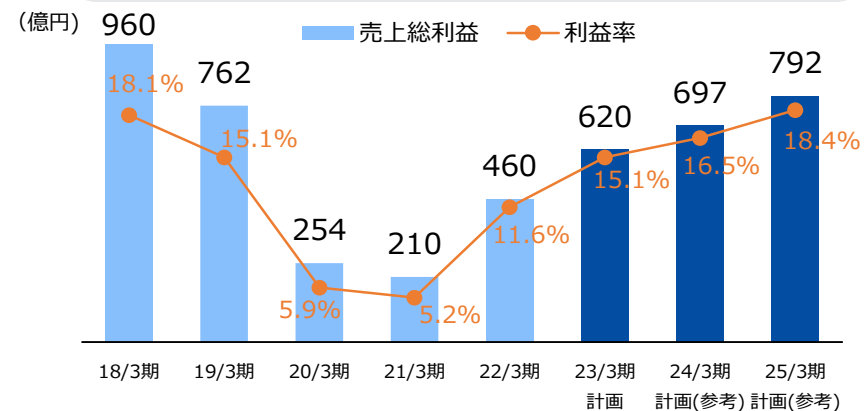
\*CCC：現金支出から現金収入までの日数を示す、資金効率を見るための指標  
CCC = 売上債権回転日数 + 棚卸資産回転日数 - 仕入債務回転日数

収益構造の改善により、営業利益は20/3期以降右肩上がりで推移。  
 不断の構造改革に取り組むことで、25/3期には18/3期を超える利益率まで上昇。

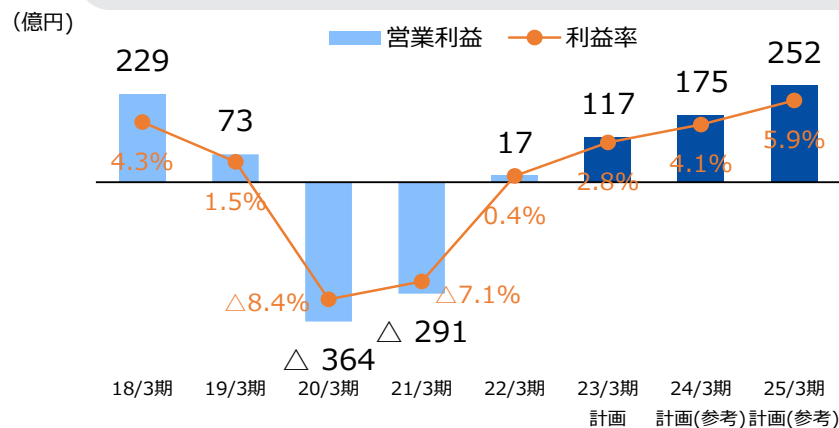
## 売上高



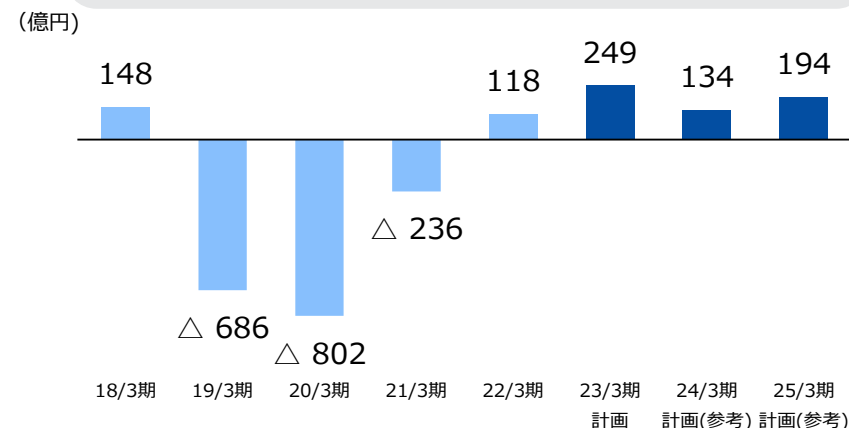
## 売上総利益



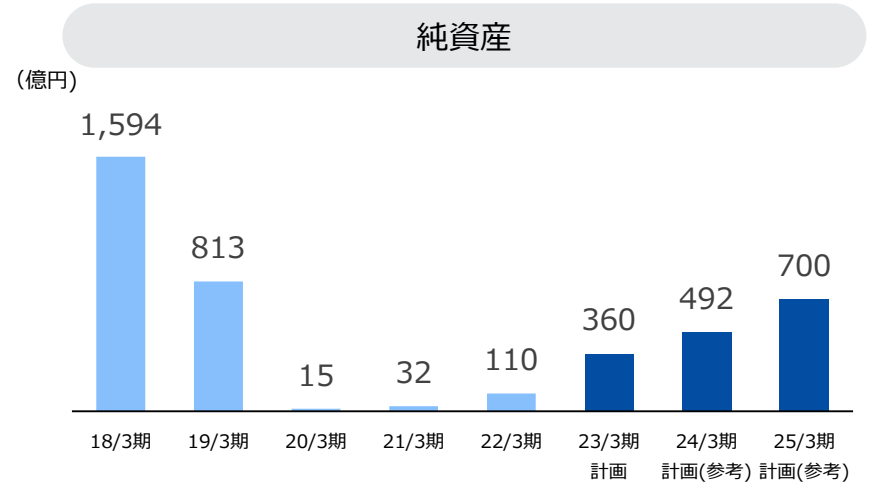
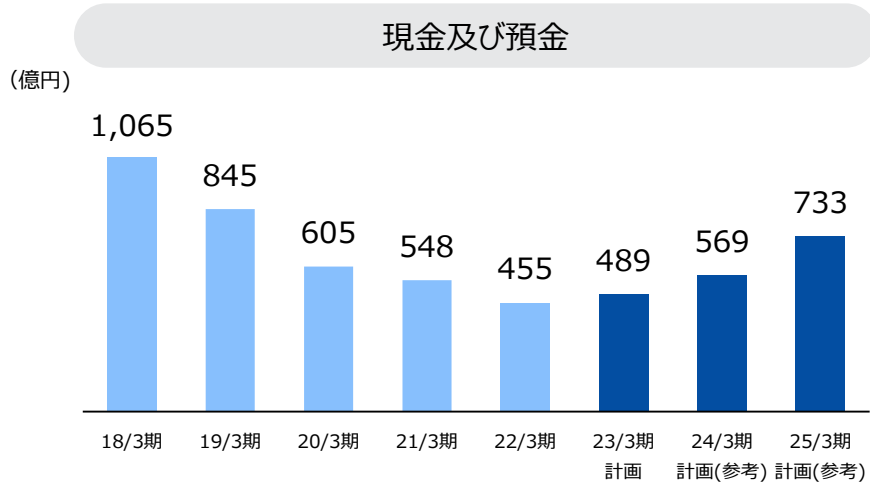
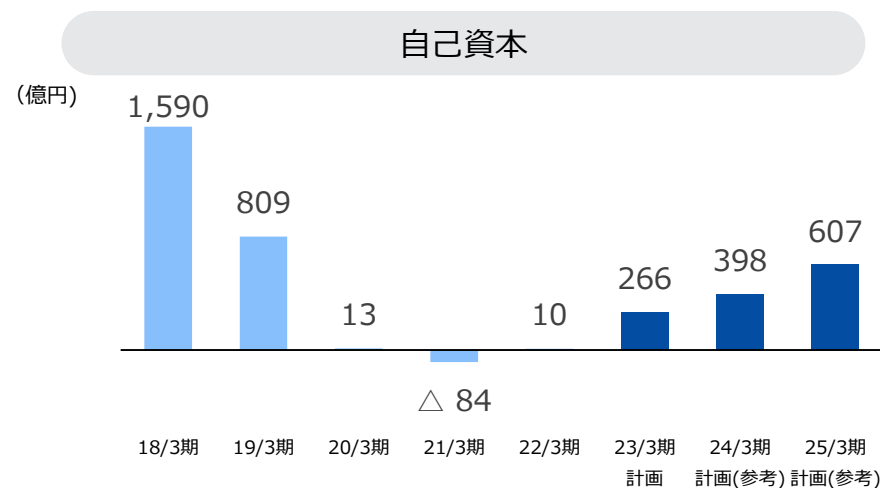
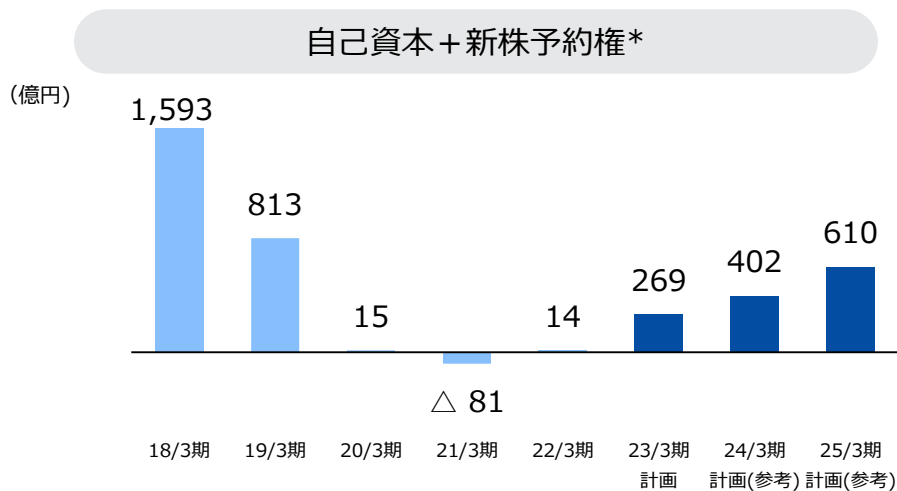
## 営業利益



## 純利益



東証基準の債務超過は22/3期末に解消。23/3期から25/3期は、純利益の計上により資本の強化を図るとともに、株主還元（復配・自社株買い）の実施について検討を進める。



\*東京証券取引所の上場関係規則における純資産

## 第2章 ▶ コスト構造の適正化

---

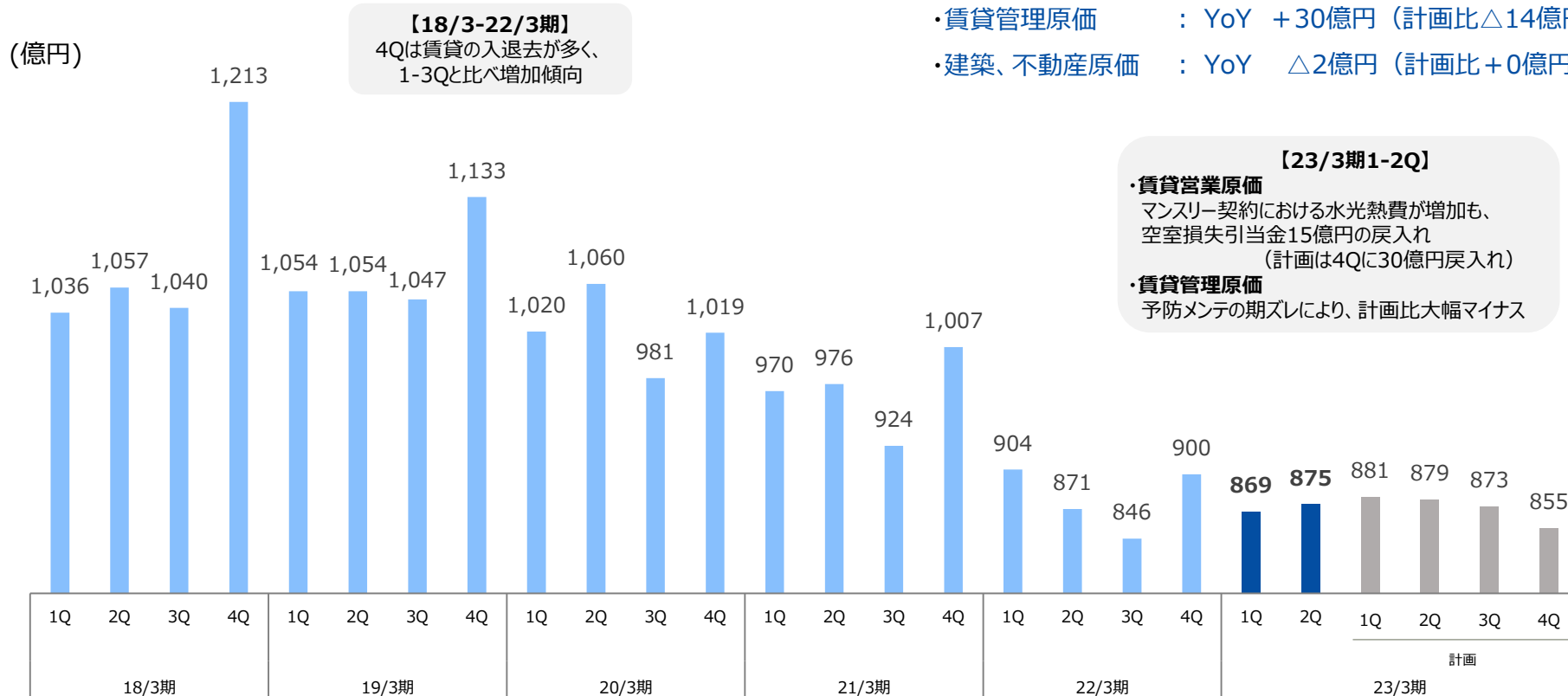


予防メンテの期ズレにより賃貸管理原価が大幅抑制も、通期では計画比差異は縮小していく見通し。  
 賃貸営業原価は、空室損失引当金15億円の戻入れ等により、計画比マイナス。

売上原価の四半期推移

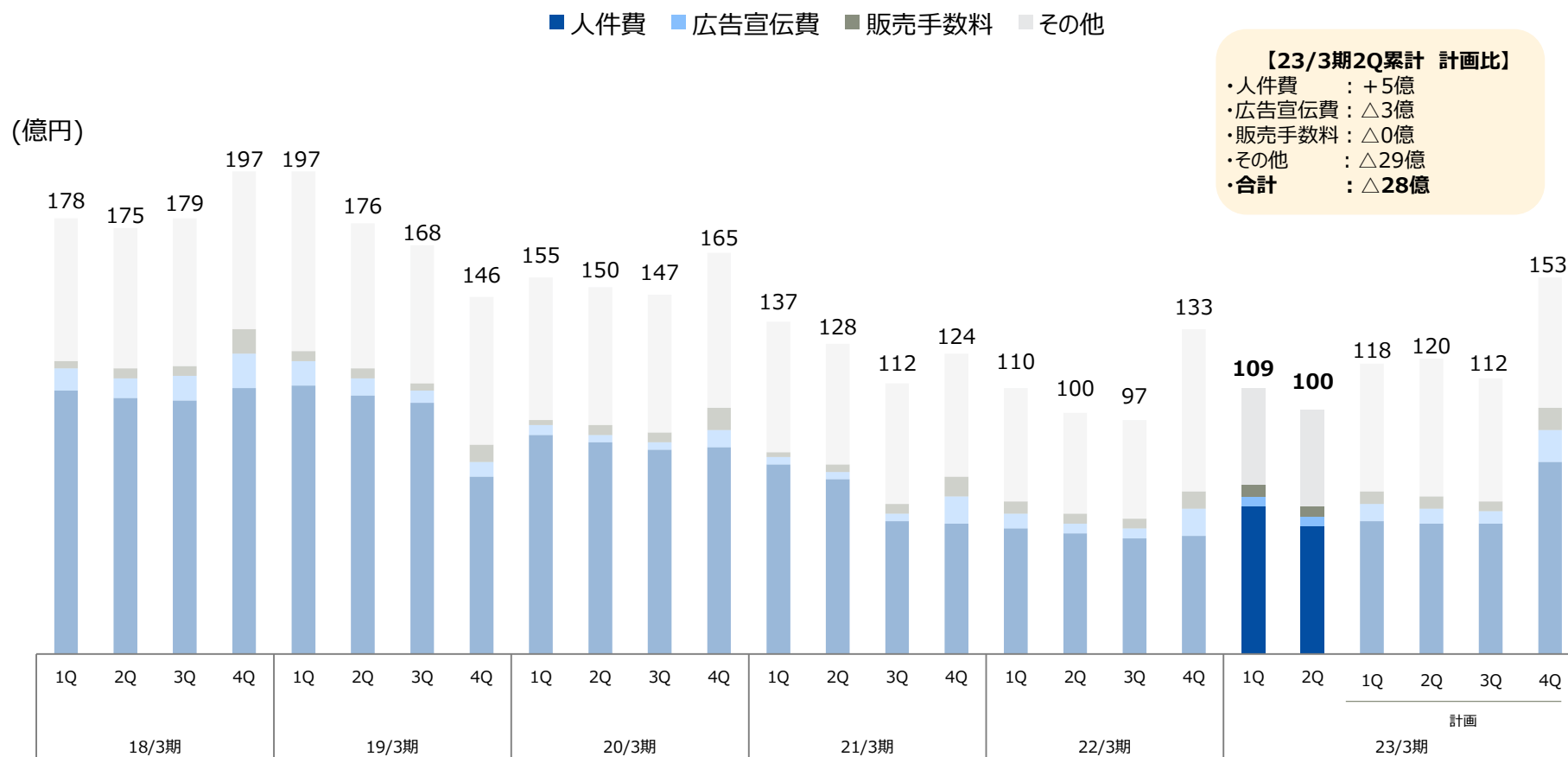
◆ 主要原価の増減 (23/3期2Q累計実績)

- ・賃貸営業原価 : YoY △63億円 (計画比△7億円)
- ・賃貸管理原価 : YoY +30億円 (計画比△14億円)
- ・建築、不動産原価 : YoY △2億円 (計画比+0億円)



従業員の採用遅れがあったものの、特別賞与支給により、2Q累計で人件費は計画を超過。  
システム投資の期ズレのほか、その他の販管費各項目の大幅な抑制により、販管費全体としては計画比大幅マイナス。

販管費の四半期推移



\*「その他」販管費：租税公課、支払手数料、賃借料、修繕維持費、減価償却費 等

23/3期は将来に備えた管理物件の予防メンテに注力する為、賃貸管理原価は増加を見込むが、家賃適正化の進捗等により前期比減少が続く。

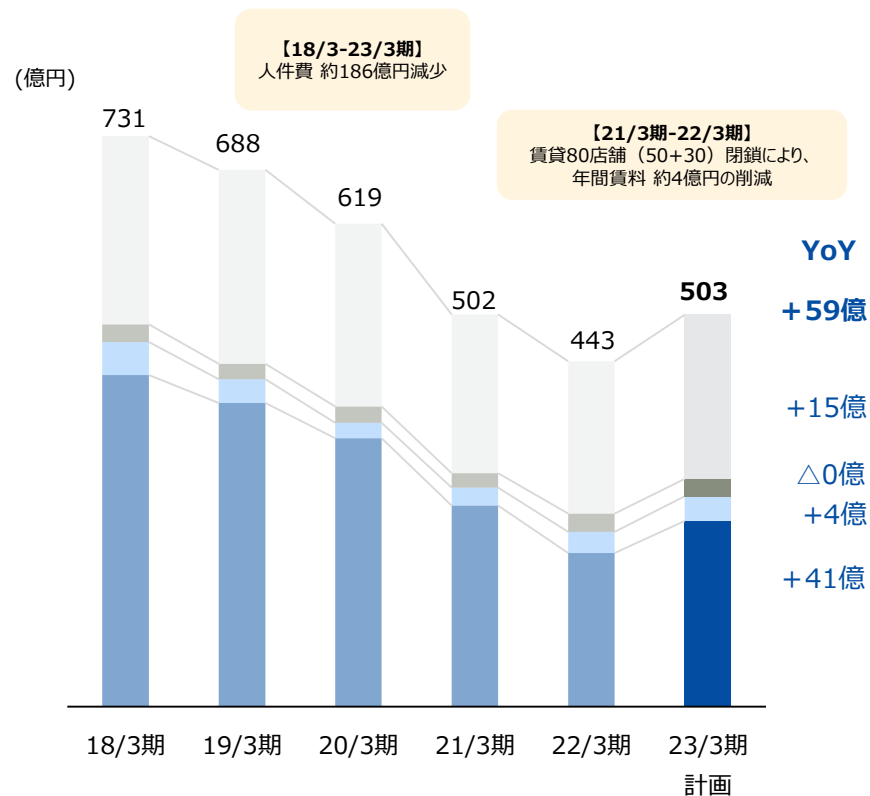
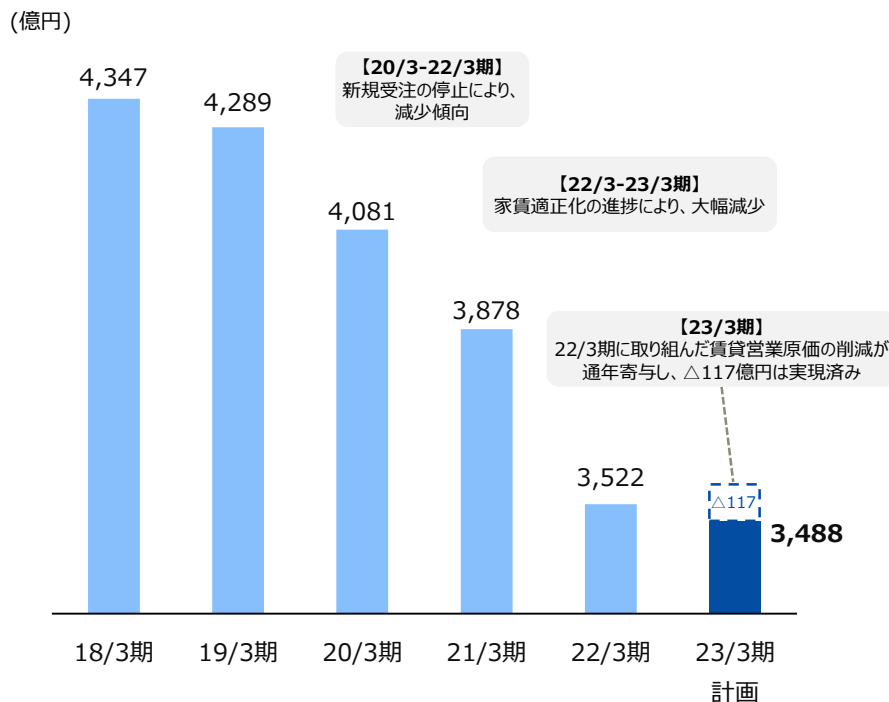
売上原価

販管費

◆ 主要原価の増減 (23/3期 計画)

- ・賃貸営業原価 : YoY △約83億円
- ・賃貸管理原価 : YoY +約63億円
- ・建築、不動産原価 : YoY △約3億円

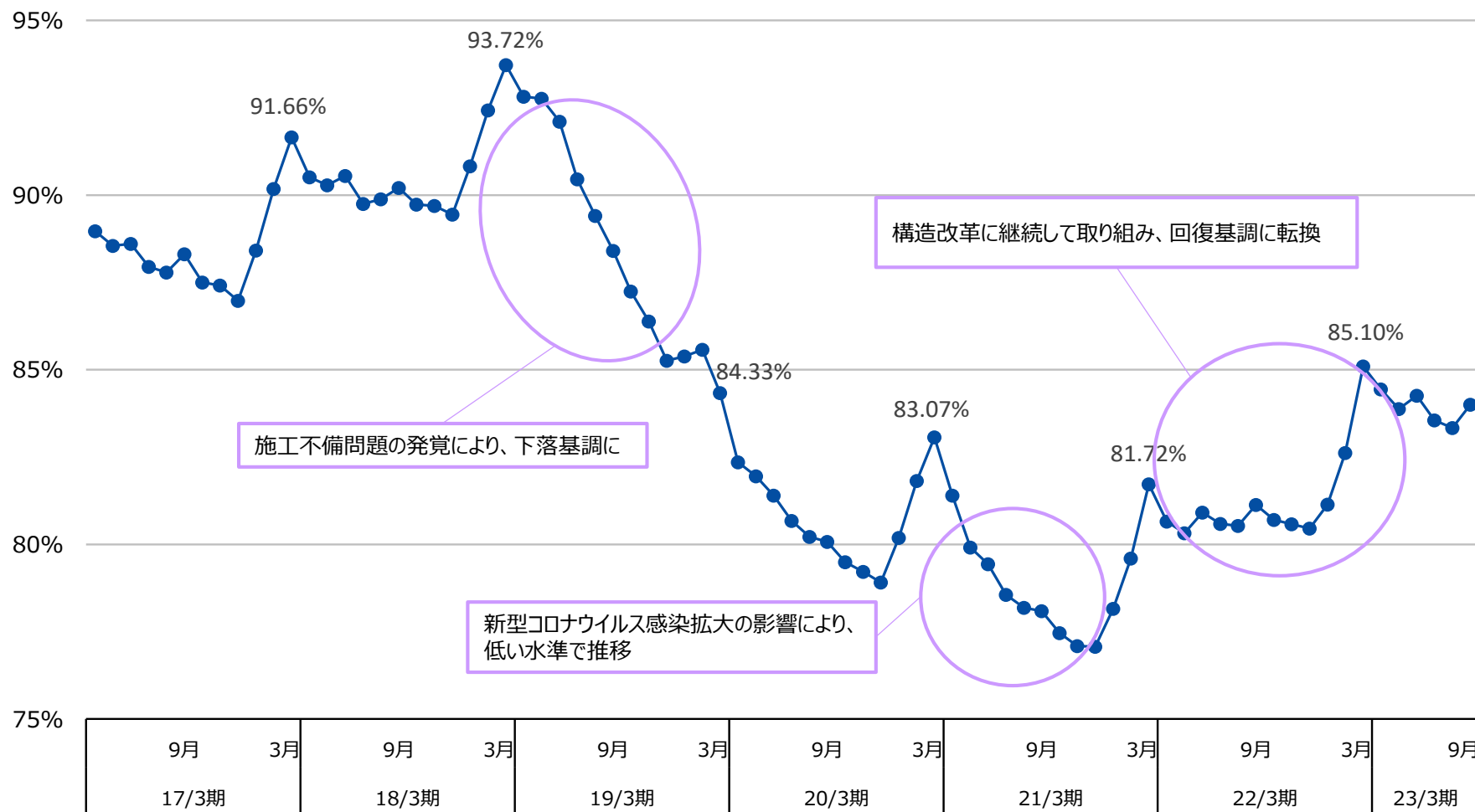
- 人件費
- 広告宣伝費
- 販売手数料
- その他



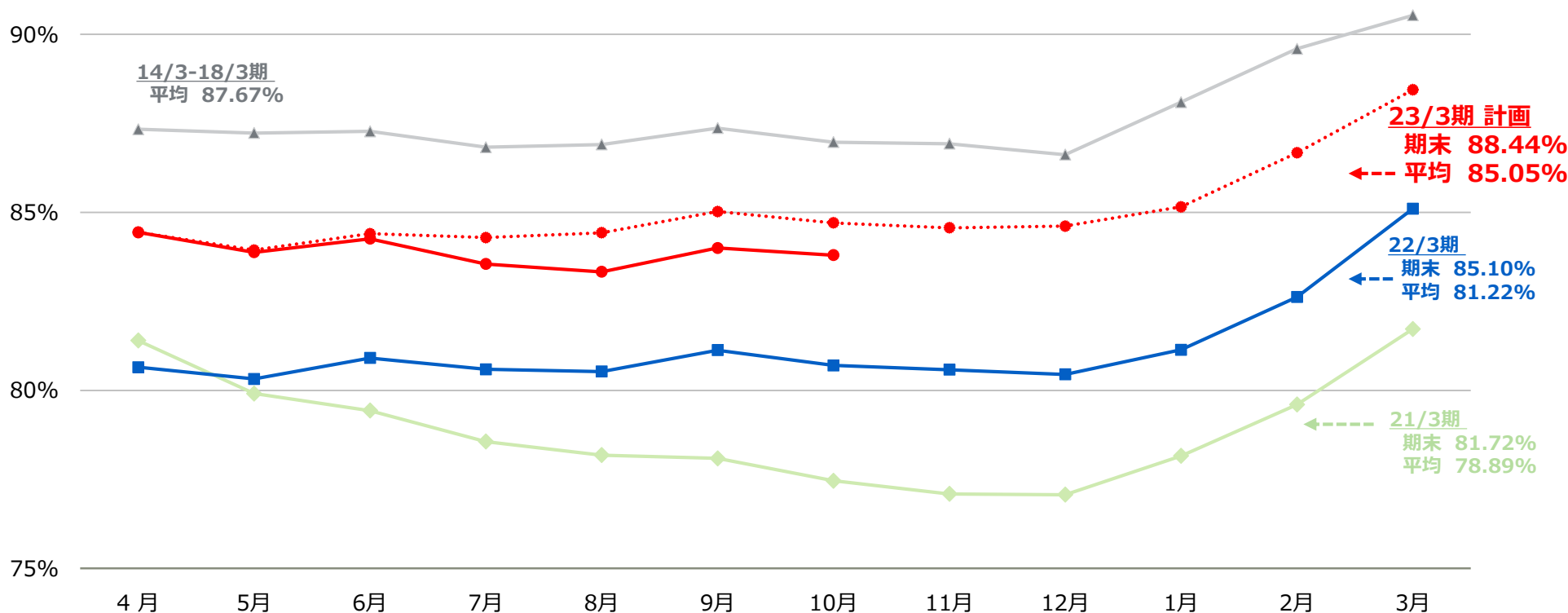
第3章

入居率向上施策

リーマンショック以降18/3期まで上昇を続けてきたが、施工不備問題の発覚・コロナ影響により19/3期から右肩下がり推移。入居率向上施策の実施により、21/3期12月で底を打ち、回復基調に転換。



コロナ影響が緩和傾向であることに加え、入居率向上施策の実施により、21/3期から22/3期にかけて入居率は改善。23/3期も入居率向上施策の継続により、期末88.44%、期中平均85.05%と、従前水準への回復を目指す。



① 4-6月	② 7-9月	③ 10-12月	④ 1-3月
<p>1Q平均入居率：84.19% (計画比△0.07p)</p> <p>法人営業体制の強化および入国制限の緩和により、入居率はほぼ計画通りに推移。</p>	<p>2Q累計平均入居率：83.91% (計画比△0.51p)</p> <p>7-8月は、コロナ影響とプライシング強化により計画比マイナスで推移も、9月は前月比+0.67pと直近10期で最大の伸び幅。</p>	<p>例年10-12月は、若干下降か横ばいで推移。10月は、仲介業者の活用を中心とした各種営業施策により、前月比△0.2pと15/3期以来の小幅下落。</p>	<p>新年度に向けた企業の異動や新入学生・新社会人の新生活に向けた部屋探しなど、例年需要が高まるシーズン。4Qで約3.8pの上昇を目指す。</p>

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

属性毎（法人顧客・個人顧客）に入居率向上施策を実施し、入居率計画の達成を目指す。  
23/3期は入国制限の緩和が進むことから、特定技能人材・留学生を中心に外国籍顧客の獲得に注力。

## シェアアップによる部屋利用残の増加（法人）

### 「社宅戦略のブレイク」の地位確立

- ◆ **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。5本部から8本部への体制変更により、行動量の増加を図る。
- ◆ **個社別戦略**  
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。

**特定5業種（派遣/建設/運輸/飲食/流通）を中心に  
シェアアップにより部屋利用残の増加を図る**

### 特定技能人材の利用増加

外国人材支援企業とのアライアンスによる販路拡大、特定技能支援機関との関係強化により、「**特定技能人材**」の利用増加を図る。

※2Q末時点 “法人”名義の外国籍契約戸数：約18,000戸

## 仲介業者・WEB集客の活用（個人）

### 国内仲介業者との連携・協業

- ◆ 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。
- ◆ **23/3期 2Q累計実績**
  - ・仲介業者契約件数：14,503件（YoY△4.3%）
  - ・個人契約における仲介業者契約比率：41.4%（YoY+3.6p）

### WEB集客の強化

デジタルマーケティングの強化  
⇒ホームページの導線改善による反響増加を目指す。

### 留学生の利用増加

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、7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。

※2Q末時点 “個人”名義の外国籍契約戸数：約19,000戸

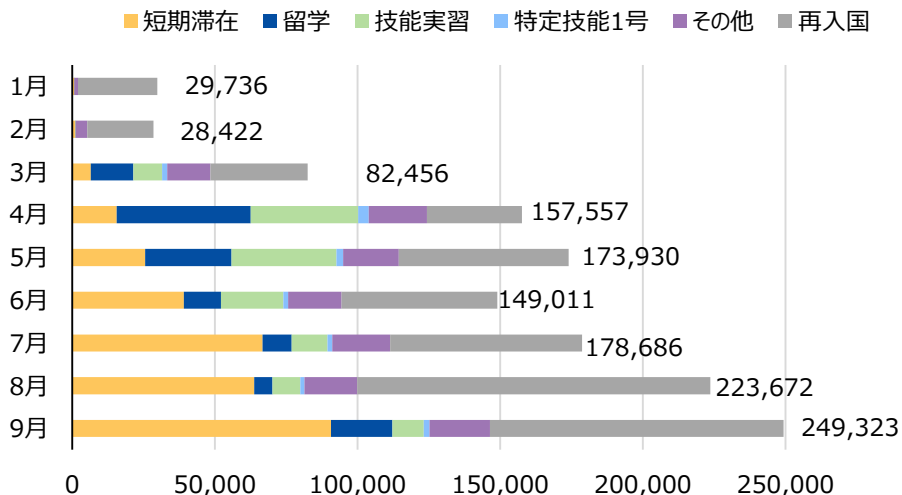
入国制限の緩和により、外国籍の入国者数は徐々に増加する見込み。  
 属性別にターゲットを設定し、コロナ拡大前である20/3期水準の利用獲得を目指す。

▶ **外国籍契約件数（個人契約）**

▶ 23/3期 2Q累計実績  
 4,973件（計画比+974件、YoY+1,185件）

▶ 23/3期 通期計画  
 約13,000件（YoY+65%）

▼ **外国人入国者数の推移\***



\*出入国在留管理庁「外国人入国者数および日本人帰国者数の推移」より

ターゲット

反響経路

留学生

- 大学、専門学校、日本語学校
- **仲介業者**
- 留学センター

一般就労

- **仲介業者**
- 人材エージェント

特定技能人材

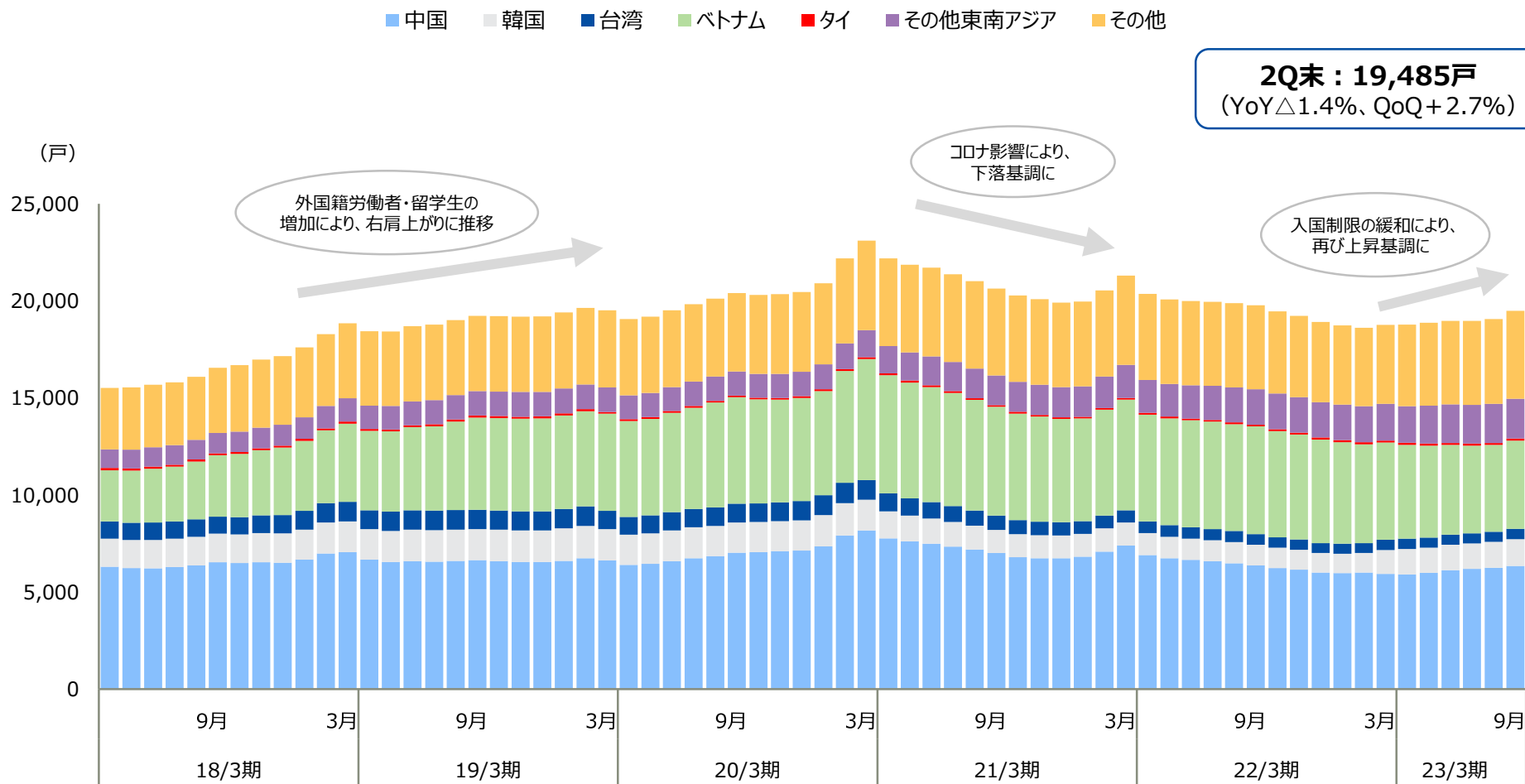
- **登録支援機関**
- **仲介業者**
- **受入企業**

技能実習生

- 監理団体
- 受入企業



個人契約の約1.9万戸に法人契約の約1.8万戸を加えると外国籍入居者全体は約3.8万戸であり、契約戸数全体の8.0%相当。（YoY：+0.9p、QoQ：+0.5p）

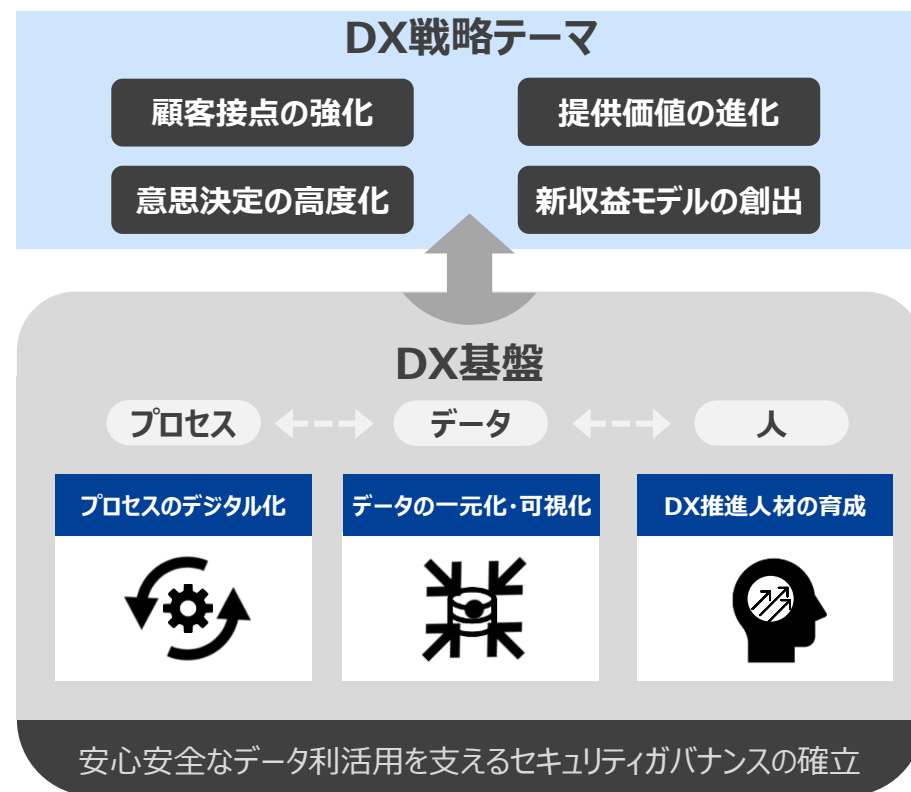
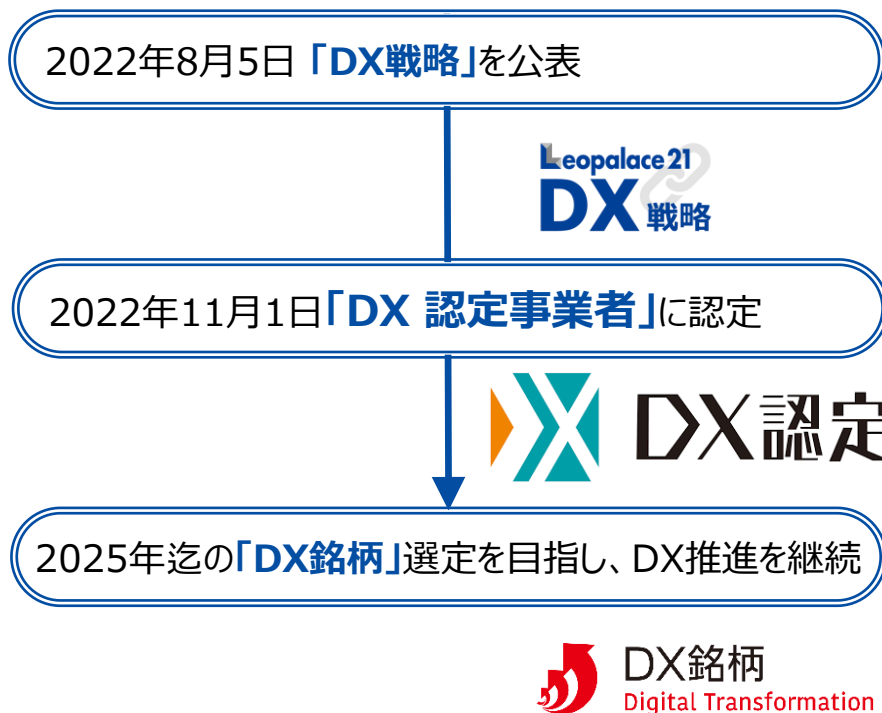


第4章

DX化の推進

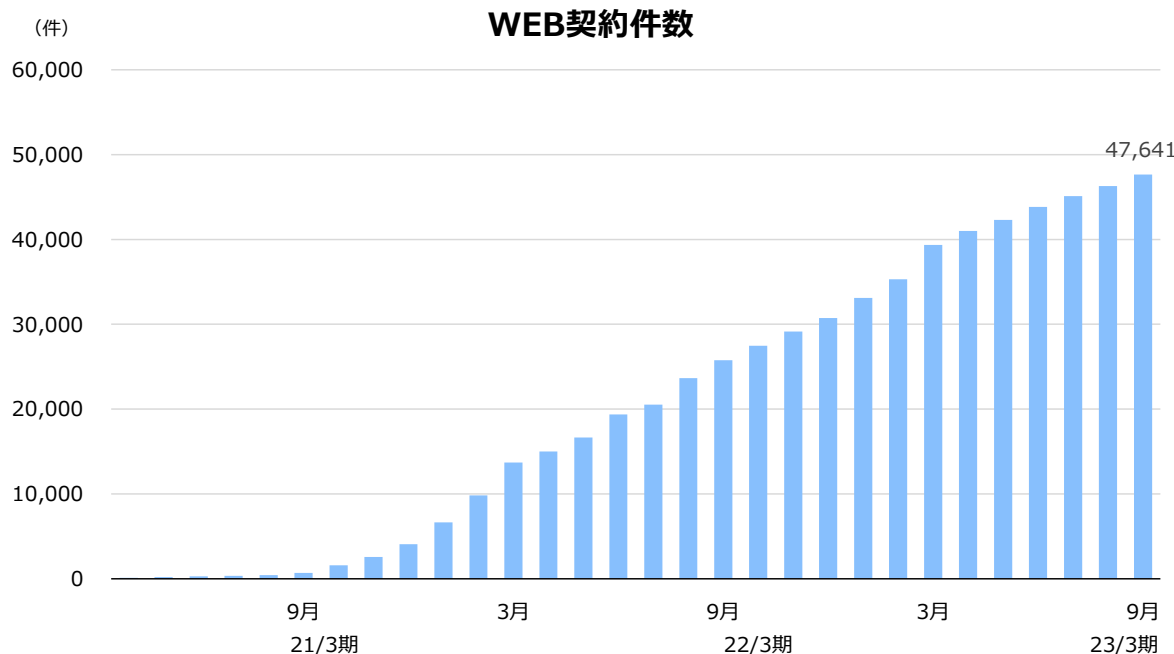
2022年11月1日付で、経済産業省が定めるDX認定制度に基づき「DX 認定事業者」として認定。

# DX VISION **想いをつなげるDXで新しい価値を創造する**



書面交付が義務付けられていた定期借家契約についても、法改正により電子対応を導入。  
一部契約\*を除き顧客との間で取り交わす一連の手続きが電子化したことで、お部屋探しから契約までが非対面で完結可能に。

### WEB契約の変遷



#### ◆ 2015年～ Leo-sign

2015年より導入の電子契約サービス。  
脱はんこのニーズの高まりにマッチ。  
23/3期2Q累計実績は全法人契約の  
うち、36.2% (26,913件) で採用。

#### ◆ 2019年～ WEB契約

2019年6月より導入開始。  
非対面で契約締結が可能。  
23/3期 2Q累計実績：8,303件

#### ◆ 2020年～ WEB接客・WEB内見

2020年10月より導入開始。  
テレビ電話を利用し、接客や内見が可能。  
WEB契約やLeoLockと合わせて利用いた  
だくことで、来店せず全ての手続きが可能。

#### ◆ 2021年～ eKYC

2021年1月より導入開始。  
「駐車場契約」における“本人確認  
書類のアップロードの受付”と  
“WEB面談による審査”が可能。

\*仲介契約および連帯保証人付き契約の電子対応は順次開始予定

従前より提供していたサービスに加えて、23/3期はスマートロックの運用を開始。  
レオネットは接続方式の変更により、回線遅延が起きにくい安定的な回線方式を採用。

### スマートロック

- ◆ 当社が管理する賃貸物件の約8割に相当する**44万戸**を対象に、2022年6月から順次導入。
- ◆ お部屋探しの内見の際や入居契約後、鍵を受け取るための**来店が不要**に。感染症対策に有効な**非対面化も実現**。
- ◆ スマートフォンやICカード、テンキーでの暗証番号入力など、複数の認証手段で玄関扉の解錠ができるため、**鍵の紛失リスクが軽減**。



### LEONET

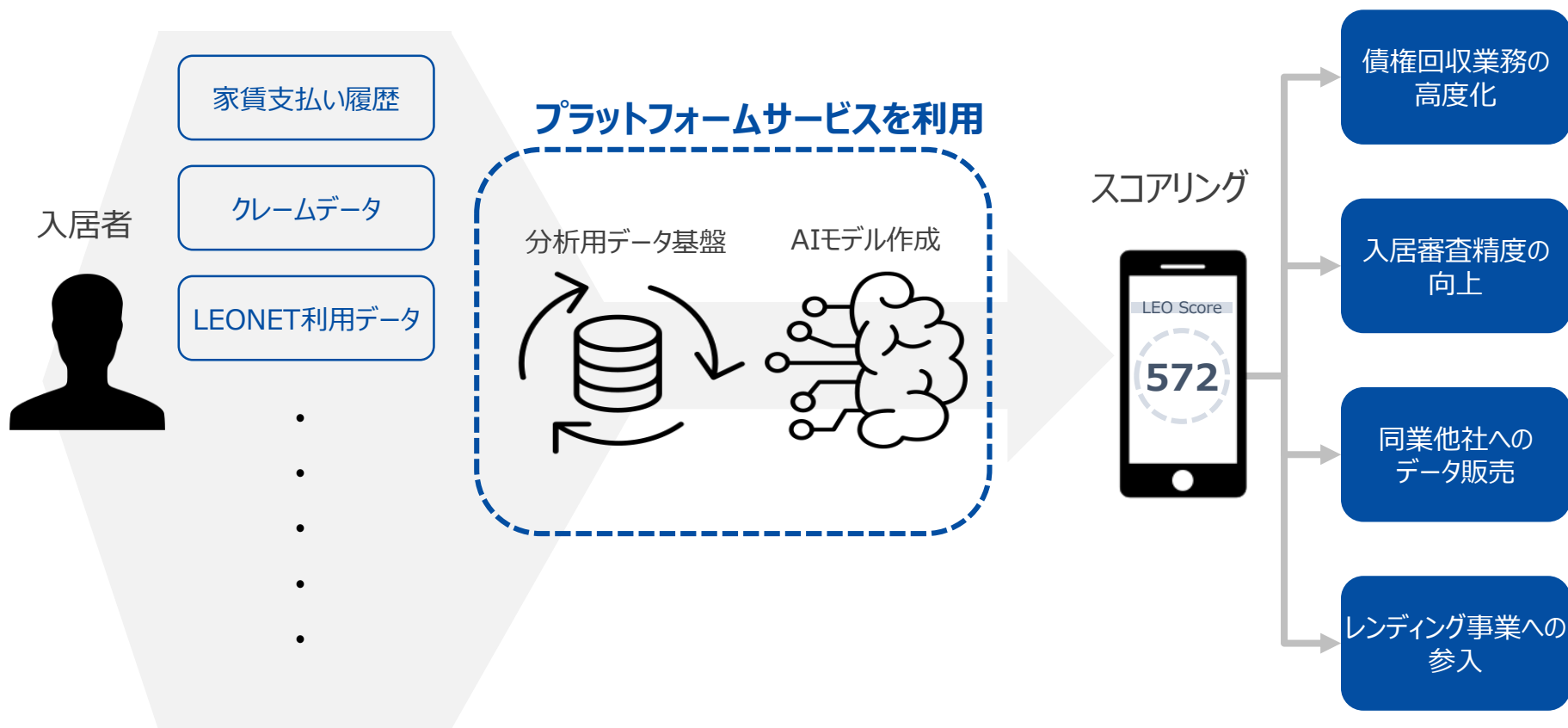
- ◆ 物件に標準装備されているインターネットサービス。動画視聴、ショッピング等の様々なサービスが利用可能な**当社独自のサービス**。
- ◆ 23/3期は利便性・満足度向上のためリブランディングを実施。
  - 接続方式を「PPPoE方式」から「IPoE方式」に順次変更。**回線遅延が起きにくい安定的な回線方式へ**。
  - 2022年8月より、フリーダイヤルの受付時間を10-19時から**24時間365日に拡大**。



AI技術を利用し、賃貸事業の運営により蓄積された莫大なデータを活用。  
AI信用スコアリングサービスのスキーム構築により、将来的にはプラットフォームビジネスへの展開を検討。

プラットフォームビジネスへの展開

AI信用スコアリングサービスのスキーム構築を図る

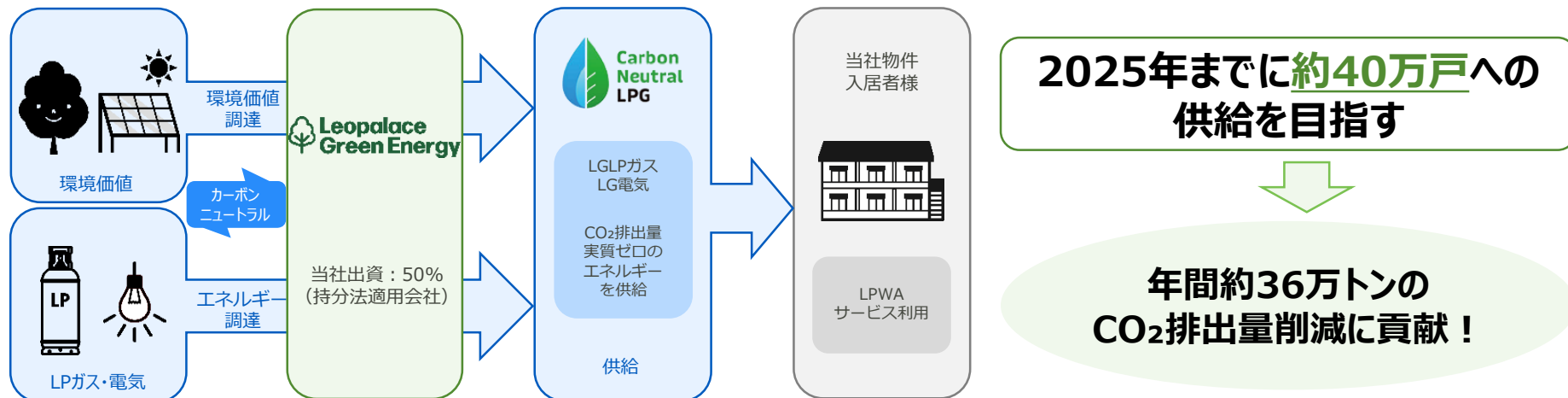


## 第5章 ▶ カーボンニュートラルの推進

---

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、CO<sub>2</sub>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



#### レオパレスグリーンLPガス

##### CO<sub>2</sub>排出量実質ゼロのLPガス

全てのバリューチェーンにおいて発生する温室効果ガスを、環境保全プロジェクトから得られたカーボンクレジットで相殺し、**CO<sub>2</sub>排出量を実質ゼロ**に。

#### LPWAサービス\*1

##### ガス栓開閉の遠隔操作やガス漏れを自動検知

開栓のWEB受付、WEB請求、24時間のガス利用監視など、**利便性と安全性の向上**に向けて、**公平性・透明性の高いLGLPガス料金体系**を目指す。

#### レオパレスグリーン電気\*2

##### 発電時のCO<sub>2</sub>排出量が実質ゼロ

非化石証書(発電時に二酸化炭素を排出しないという価値を証書化したもの)をセットにすることで、**CO<sub>2</sub>排出量を実質ゼロ**に。

\*1 LPWA : Low Power Wide Area

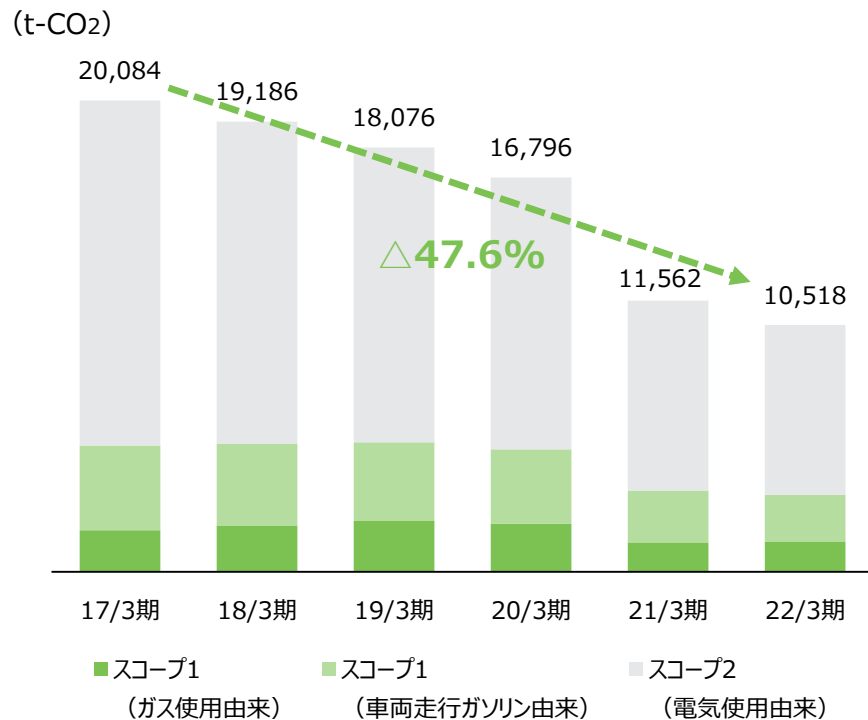
\*2 「レオパレスグリーン電気」は準備が整い次第供給予定



当社関連施設から排出されるスコープ1、2（電気・ガス・ガソリン由来）におけるCO<sub>2</sub>排出量削減目標を達成。今年度から削減目標をアップデートし、2030年度に2016年度（17/3期）対比46%削減を目指す。

CO<sub>2</sub>排出量（スコープ1、2）

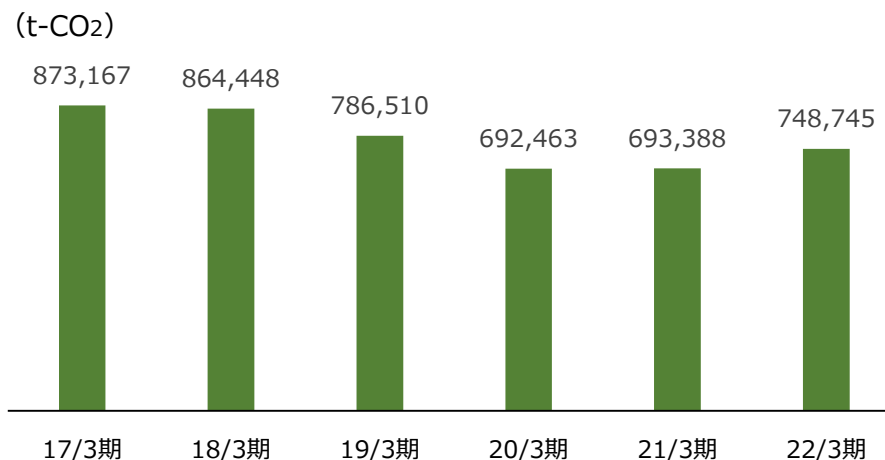
**当社目標：**  
2030年度に2016年度（17/3期）対比46%削減



TCFDフレームワークに基づく開示

- ◆ 22/3期にTCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)の提言に賛同を表明するとともに、TCFDコンソーシアムに参画。
- ◆ TCFDフレームワークに基づく開示に向けて、プロジェクトチームを発足。
- ◆ 2022年10月統合レポート2022にて、「ガバナンス」「戦略」「リスク管理」「指標と目標」を開示。

CO<sub>2</sub>排出量（スコープ3）



## 第6章 ▶ ガバナンスの強化

---

各部門のリスク管理担当者・コンプライアンス担当者の機能を強化し、全従業員のリスク感度およびコンプライアンス意識をさらに向上。購買部を設置し、より一層強固なガバナンス体制を構築し、CSR調達ガイドラインの運用強化を推進。

## コンプライアンス推進

コンプライアンスを確保した  
自走式企業風土への改革を目指す

### 2Q実績

#### ◆ 管理職以上の「ハラスメント撲滅宣言」を全役職員へ可視化

ハラスメントのない職場づくりを目的に取締役・執行役員を含む全管理職が「ハラスメント撲滅宣言」を提出。  
社内ポータルでのコンプライアンスサイトに掲示し、全従業員へ可視化することで更なる意識改革を実施。

#### ◆ E-Learningを活用した研修の実施

E-Learningを活用し、ハラスメント研修やコンプライアンス意識調査、内部通報制度の信頼性向上のための公益通報者保護法改定に関する研修を実施。

- 内部通報制度の信頼性  
21/3期 : 48%、22/3期 : 59%、23/3期 : 75%

#### ◆ コンプライアンス推進本部長より社内メッセージを配信

2022年7月、コンプライアンスを遵守し行動することの重要性について、全従業員に向けたメッセージを配信。

## 購買部および購買管理委員会の設置

「レオパレス21グループ CSR調達ガイドライン」に基づき、  
商品・サービス等の調達や取引先選定を厳格化

### 購買部

- ◆ 「CSR調達ガイドライン」の運用を強化するため、「経営管理本部」内に新設。
- ◆ 社内購買管理体制の整備・確立を図るために課題の顕在化と解決に向けた活動継続実施。各組織内には購買管理責任者と購買管理者を配置済。
- ◆ 適正購買の社内徹底活動を実施。
- ◆ 購買管理システム導入に向けた調整。（DX推進と連動）

### 購買管理委員会

- ◆ 代表取締役社長を委員長とし、経営管理本部長、コンプライアンス推進本部長、社内管理部門責任者を中心に構成。
- ◆ 購買に係る重要事項を審議・決定し、適切な品質確保と取引先選定の厳格化を図る。

## 第6章 施工不備対応

---

**今後予測される改修戸数：約34,000戸**

「要改修等」から「改修完了」を差し引いた82,941戸のうち、すでに調査により明らかな不備が判明した住戸21,652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12,260戸を合わせた、約34,000戸の改修を見込む。

(2022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		予測改修戸数
				要改修等	改修完了	
ネイル・6シリーズ	15,283	7,744	121,691	86,205	46,297	20,000
その他シリーズ	23,802	4,576	71,177	50,270	7,237	14,000
合計	39,085	12,320	192,868	136,475	53,534	34,000

#### ■ 2022年6月までの改修状況

新規の入居者募集を保留している明らかな不備棟の住戸の空室を優先に改修工事を進め、2022年6月末までに約51,000戸の改修工事を完了。

#### ■ 2022年7月-2023年3月の改修計画

約6,000戸の改修工事を実施。(2022年7-10月の改修実績：2,241戸)

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/2022/progress.pdf>



Appendix

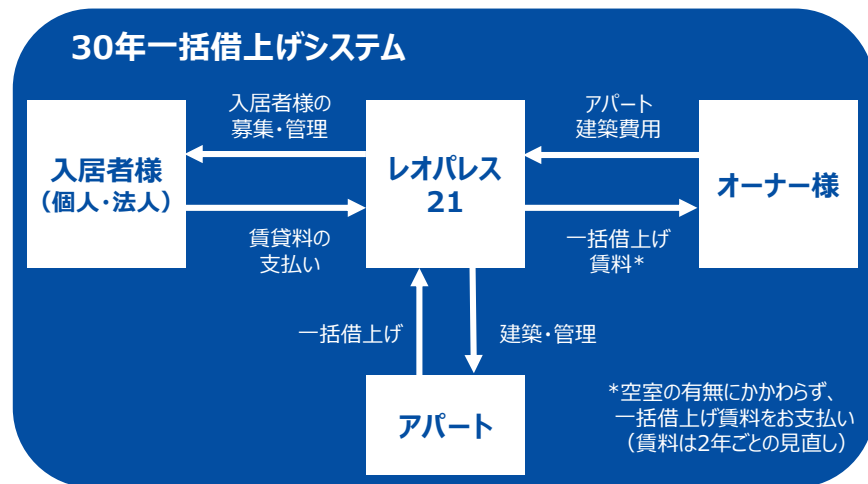
---

## 会社データ (2022年9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	4,195名	単体 3,446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	49,809名		

## ビジネスモデル

全国で約56万戸の家具・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



## グループ会社 (2022年9月末現在)

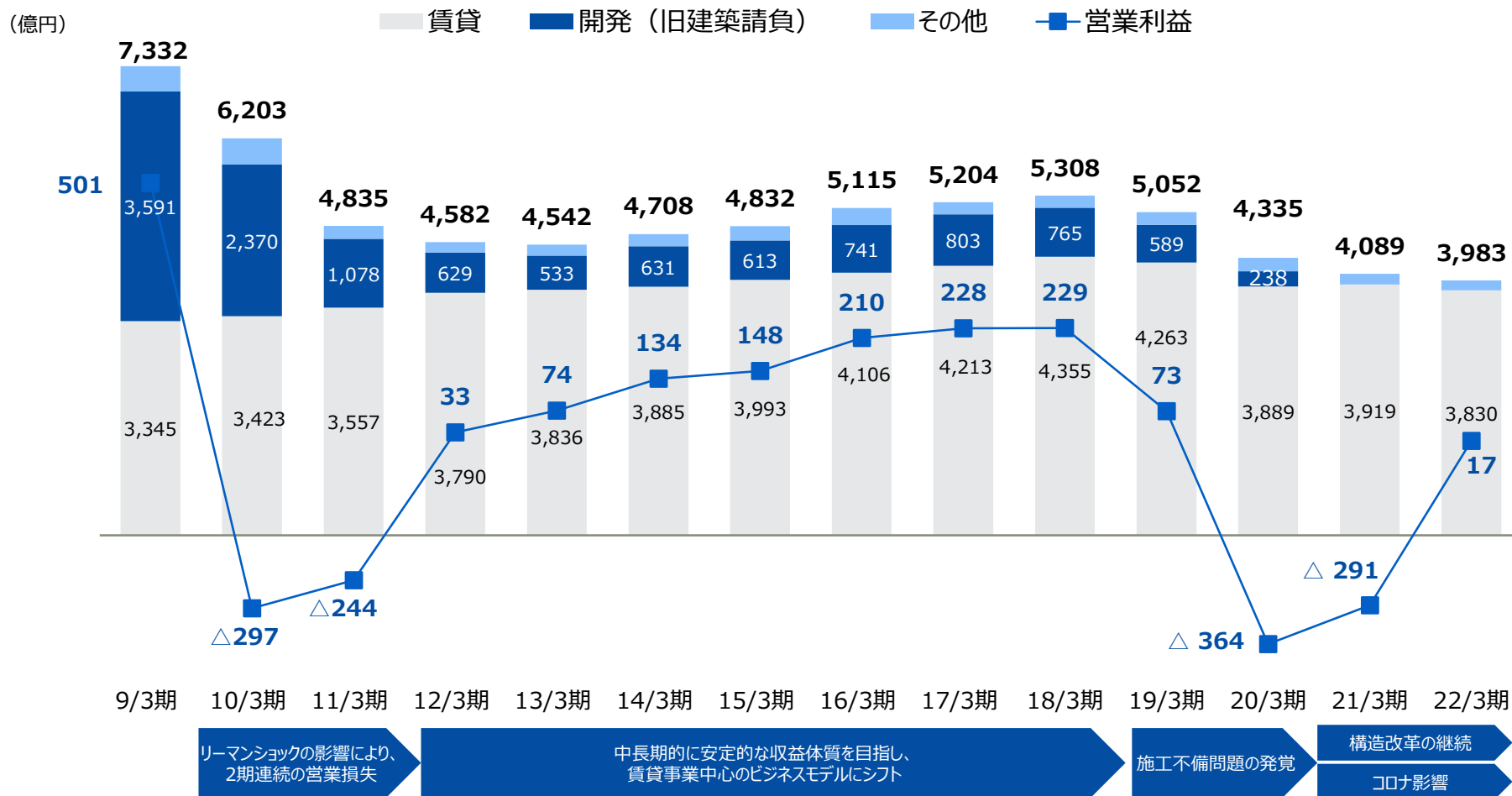
賃貸事業	<b>レオパレス・リーシング</b> 社宅代行	<b>プラザ賃貸管理保証</b> 家賃保証	<b>あすか少額短期保険</b> 入居者家財保険
	<b>レオパレス・パワー</b> 発電事業	<b>レオパレス21ビジネスコンサルティング (上海) 有限公司</b> 入居者斡旋	<b>レオパレスグリーンエネルギー環境</b>
	<b>ウリレオPMC *1</b> 韓国 賃貸管理		
事業 <sub>2</sub> 国際	<b>Leopalace21 Singapore Pte. Ltd.</b> 投資事業統括	<b>LEOPALACE21 PHILIPPINES INC.</b> サービスオフィス運営	
事業 <sub>3</sub> 開発	<b>もりぞう *1</b> 戸建注文住宅		
シルバー事業	<b>アズ・ライフケア</b> シルバー事業		
その他事業	<b>Leopalace Guam Co.</b> リゾート事業	<b>レオパレス・スマイル</b> 特例子会社	

\*1 10月よりグループから除外

\*2 国際事業、開発事業の会計セグメントは「賃貸事業」

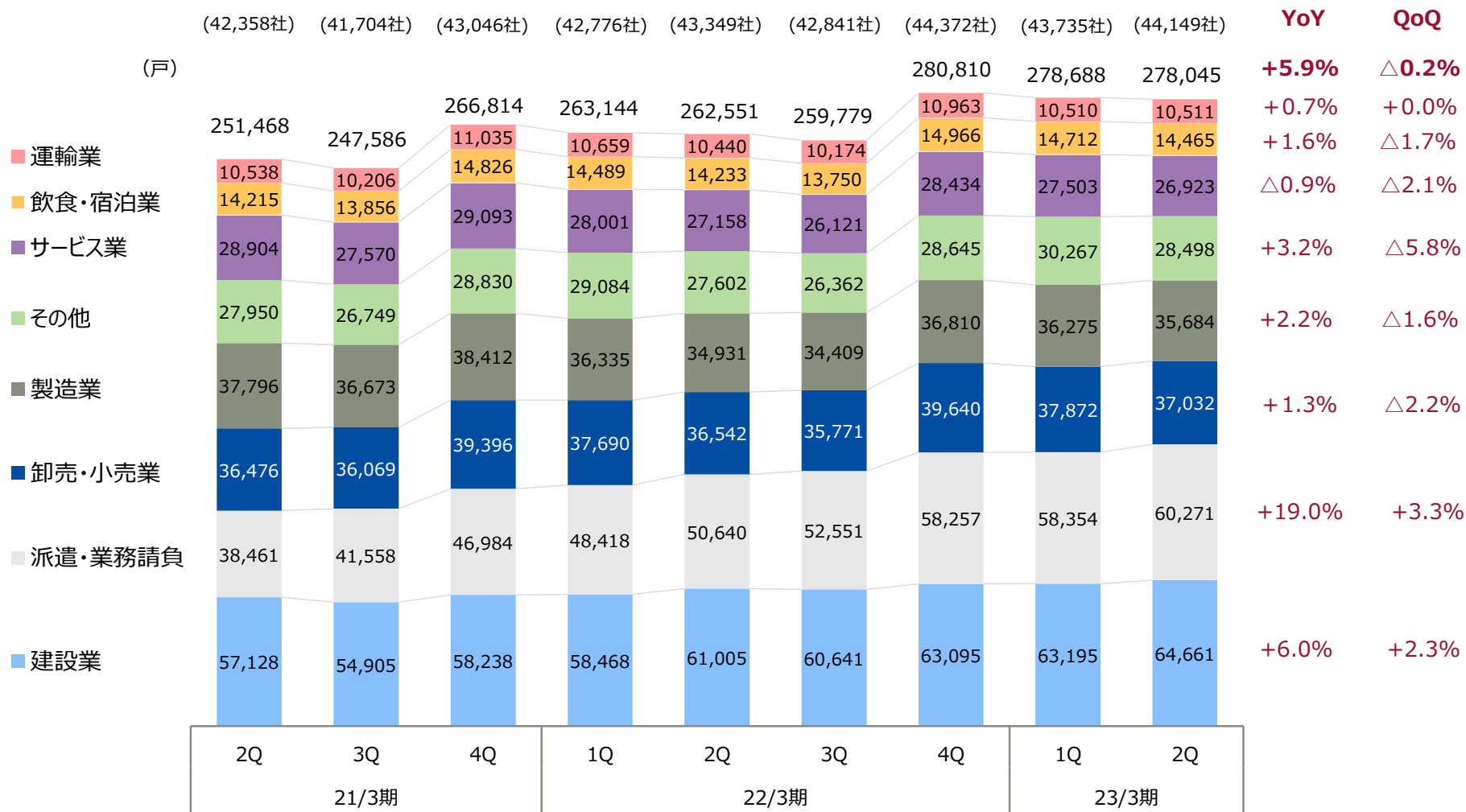
リーマンショック以降は賃貸事業中心のビジネスモデルにシフト。

19/3期に施工不備問題発覚、21/3期からはコロナ影響を受けるも、構造改革の継続により、22/3期は営業利益がプラス転換。

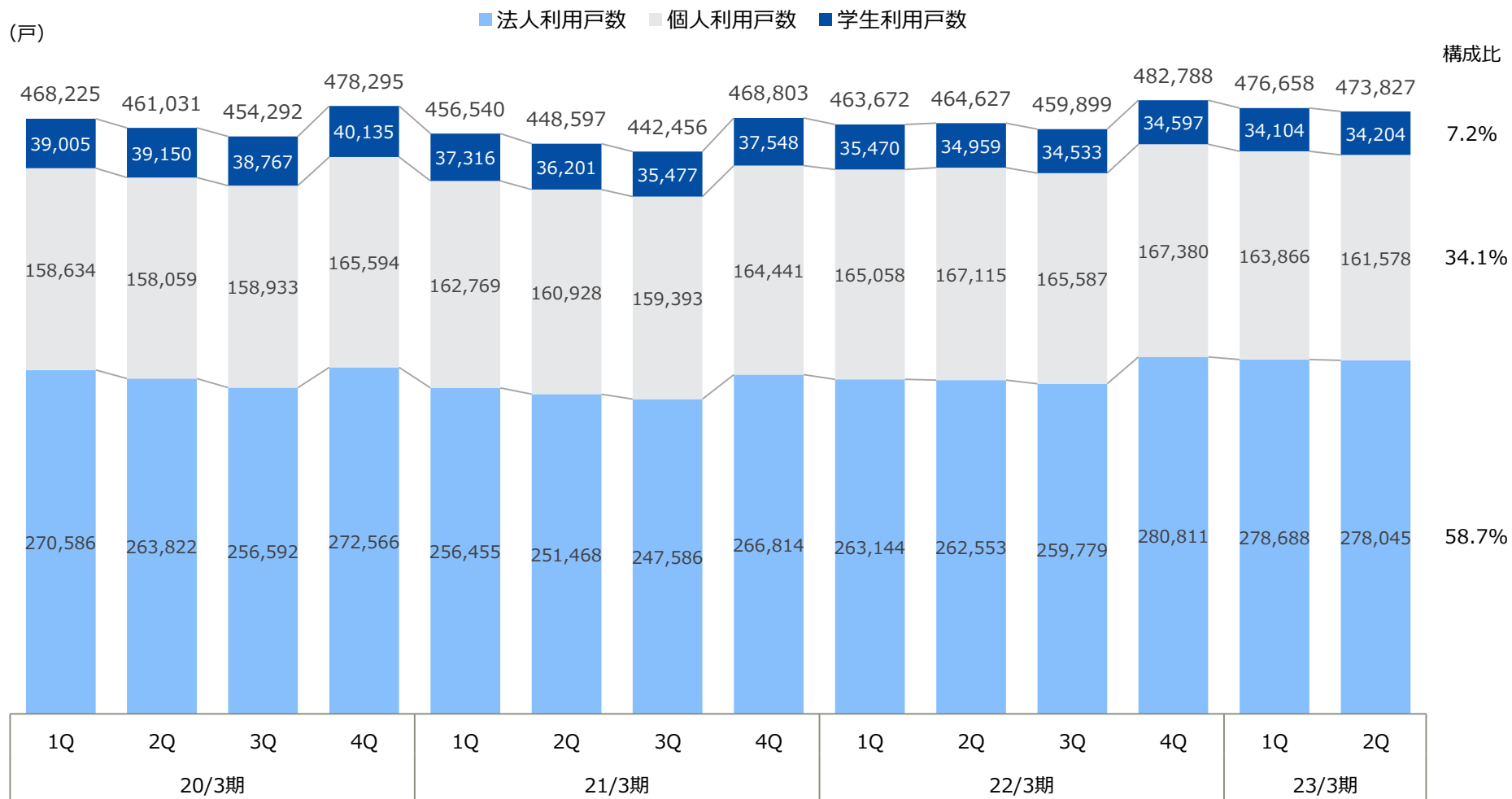




全国上場企業の約80%が当社を利用。23/3期2Qは「派遣・業務請負」、「建設業」が引き続き堅調に推移。



QoQは各属性若干マイナスとなった一方、入居率向上施策の実施により、法人の契約戸数がYoY大幅プラス。



徳島県・愛媛県は、工事需要の減退によりQoQマイナスも、  
福島県・長野県は、人材派遣需要や建設需要によりYoY・QoQともにプラス。

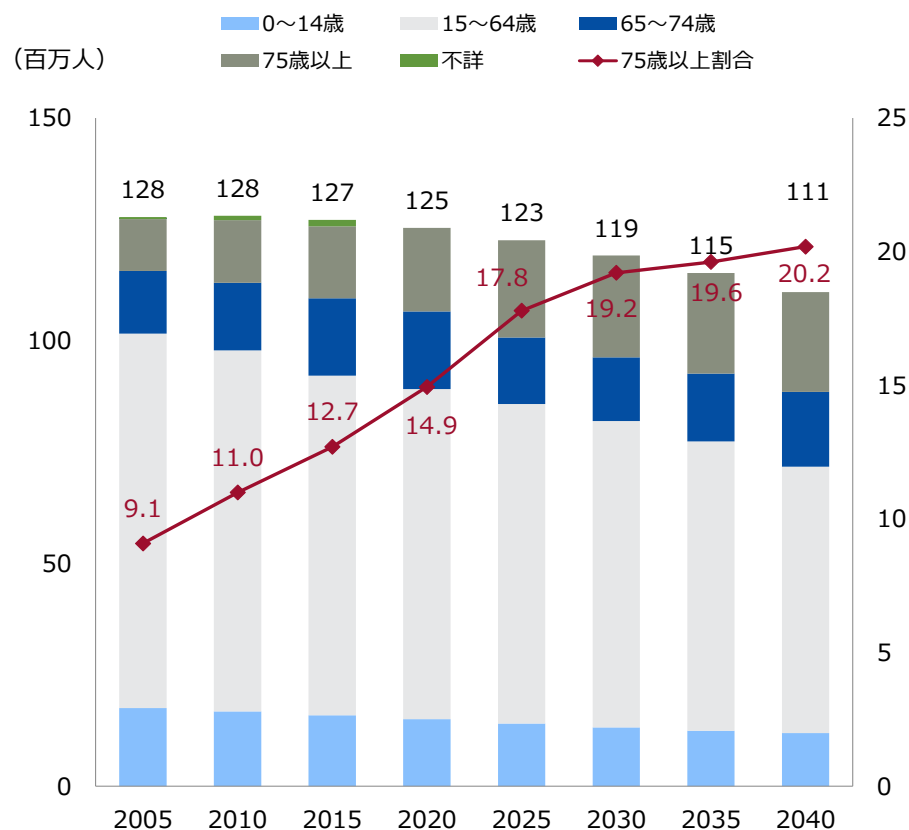
(千戸、%)	23/3期 2Q			
	管理戸数 (千戸)	入居率	YoY	QoQ
北海道	13	82%	+5p	+1p
青森	4	87%	△3p	+1p
岩手	3	93%	±0p	+2p
宮城	10	83%	+2p	+1p
秋田	2	94%	+1p	△2p
山形	4	86%	△2P	△1p
福島	10	84%	+6P	+3p
茨城	15	82%	+4p	±0p
栃木	11	85%	+5p	+1p
群馬	12	78%	+1P	+1p
埼玉	46	83%	+3p	△1p
千葉	33	79%	+3p	±0p
東京	44	85%	+4p	△1p
神奈川	40	87%	+4p	△2p
富山	5	78%	△1p	±0p
石川	5	78%	+6p	±0p

(千戸、%)	23/3期 2Q			
	管理戸数 (千戸)	入居率	YoY	QoQ
福井	4	92%	±0p	△1p
山梨	4	88%	+6p	±0p
長野	11	90%	+5p	+3p
新潟	9	81%	+2p	+1p
岐阜	7	85%	+1p	△1p
静岡	24	77%	+4p	+1p
愛知	41	86%	+1p	△1p
三重	12	81%	+4p	△1p
滋賀	8	94%	+6p	±0p
京都	9	87%	+3p	±0p
大阪	31	81%	+2p	△1p
兵庫	22	85%	+3p	+1p
奈良	3	84%	+1p	±0p
和歌山	3	75%	△2p	±0p
鳥取	2	86%	△3p	+1p
島根	2	96%	+1p	△1p

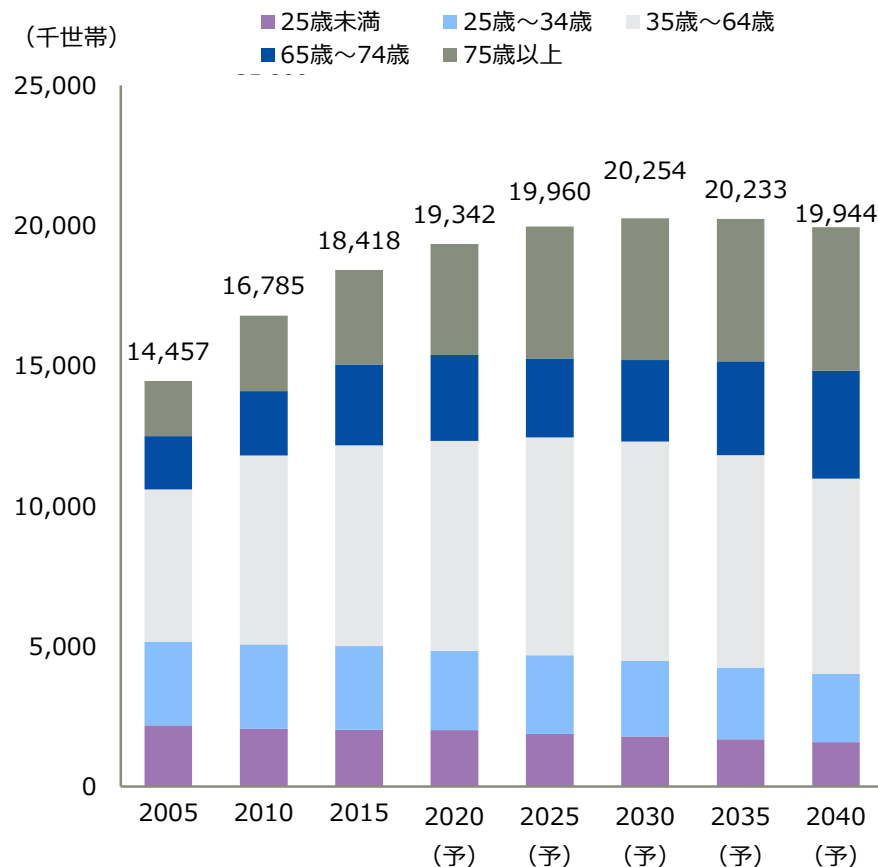
(千戸、%)	23/3期 2Q			
	管理戸数 (千戸)	入居率	YoY	QoQ
岡山	12	83%	+2p	+1p
広島	13	87%	+3p	±0p
山口	7	90%	+6p	+1p
徳島	2	76%	△16p	△7p
香川	5	78%	+2p	△2p
愛媛	4	83%	△1p	△5p
高知	2	83%	+2p	+3p
福岡	20	85%	+2p	△1p
佐賀	3	88%	+2p	△3p
長崎	2	89%	+2p	△3p
熊本	7	92%	+7p	+1p
大分	4	82%	+1p	△2p
宮崎	2	83%	+4p	△2p
鹿児島	3	86%	+2p	+1p
沖縄	5	92%	+1p	±0p
合計	564	84%	+3p	±0p

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

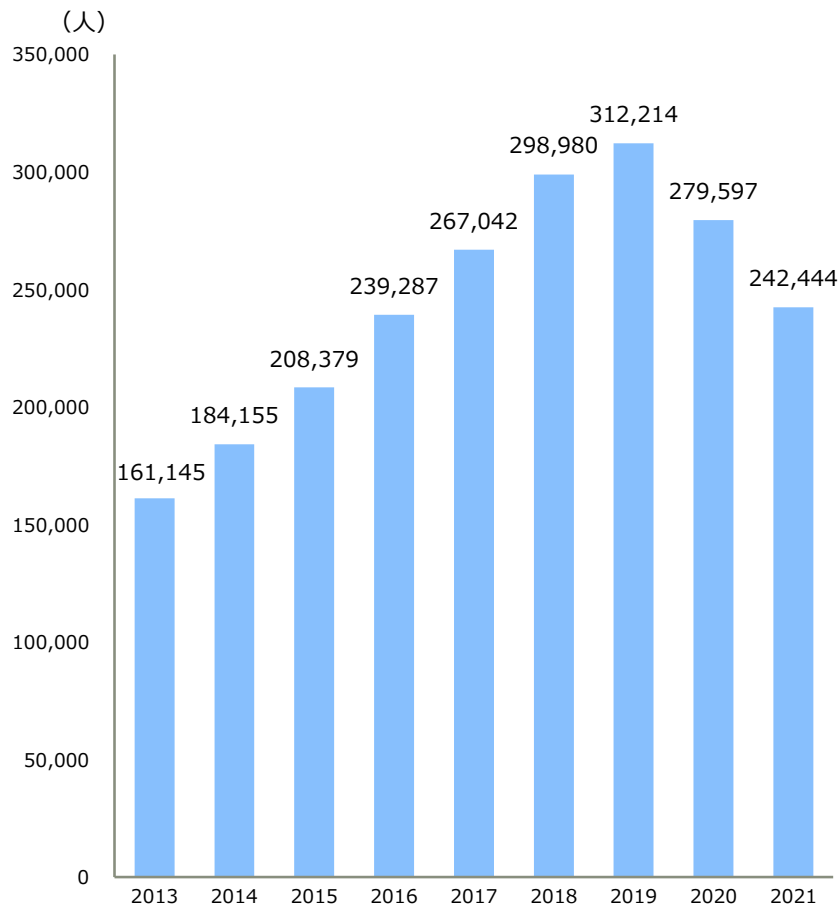


\*内閣府 令和4年版「高齢社会白書」より

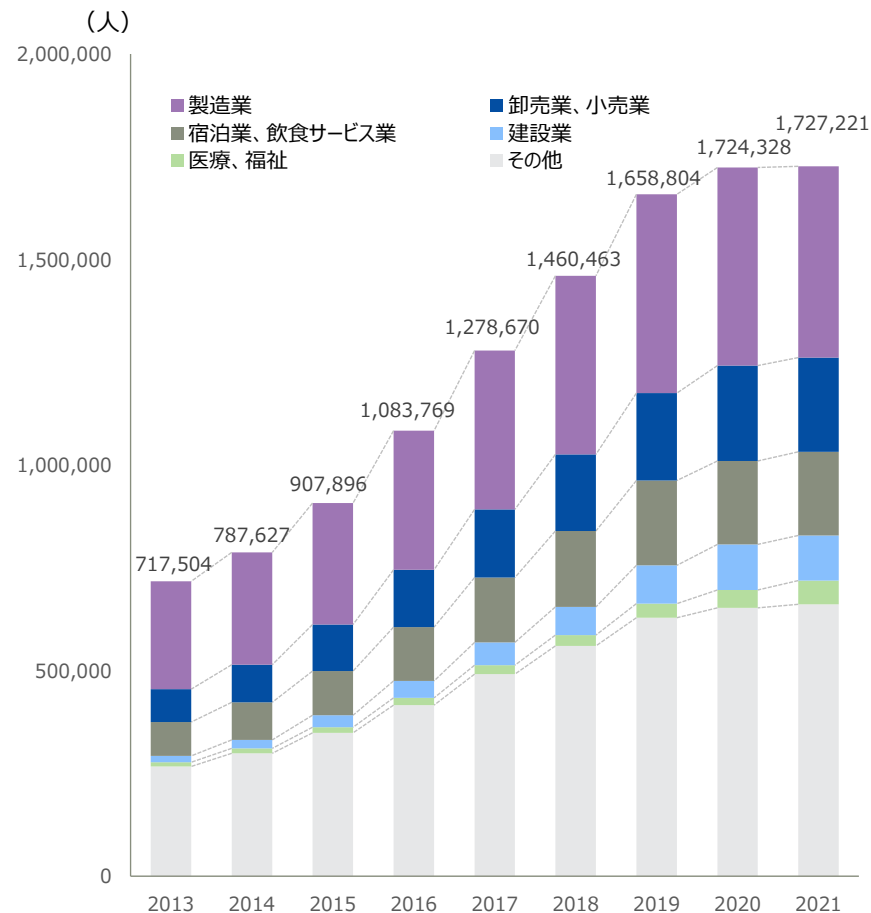
\*平成30年(2018年)国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計」より

外国籍の留学生および労働者は右肩上がりで推移してきたが、コロナ拡大によって労働者数は横ばい、留学生数は大幅減少。

### 外国人留学生数の推移\*1



### 外国人労働者数の推移\*2



\*1 独立行政法人日本学生支援機構(JASSO)「2021(令和3)年度外国人留学生在籍状況調査結果」より

\*2 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

■ 投資家情報・サステナビリティに関するお問い合わせはこちら

株式会社レオパレス21 経営企画部 IR課

TEL : 050-2016-2907

E-mail : [ir@leopalace21.com](mailto:ir@leopalace21.com)



\*受付時間 : 9:00-18:00 (土日祝日および当社休業日を除く)

© Leopalace21 Corporation. ALL RIGHTS Reserved.

