



## 株式会社レオパレス 21

2023 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会

2022 年 11 月 11 日

## 登壇

---

**岸**：本日はお忙しい中、株式会社レオパレス 21、2023 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、岸でございます。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、質疑応答のお時間を設けております。

終了時刻は 18 時を予定しております。それではこれより、2023 年 3 月期上期実績の総括について、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。

2023 年 3 月期上期実績の総括、下期の見込みを中心にサステナビリティへの取り組みや施工不備対応についてご説明させていただきますが、その前に先月報道にあった新潮社の記事に関して、お騒がせしましたこと、お詫び申し上げます。

株価も大きく動くこととなり、多くのお問い合わせをいただきました。「入居率の改ざん」や「粉飾の経営再建」などという刺激的な単語が飛び交っておりましたが、事実無根の内容でございます。また、入居審査を甘くしたため、家賃滞納者が増加しているというような記載もございましたが、そういった事実はありません。

当社の人員減も重なり、退出時の立会いを控えたことや、コロナにより帰国が増加した外国籍入居者と連絡が取れなくなるケースが多数発生したことから、解約精算金の未回収が増加した事実はございますが、5 月 10 日にリリースの通り、前期末決算において貸倒引当金計上額として処理済みです。よって、新潮社に対しては、11 月 2 日に訴訟を提起し、謝罪広告の掲載と損害賠償を請求しております。裁判所での判決が出ましたら、また皆様にご報告させていただきます。

また、株主総会の際に指摘が出た家電の処理方法については、環境省の指導のもと、11 月よりそのリサイクルおよび廃棄処理のスキームを変更しております。

---

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

それでは、お手元の資料 2 ページ。エグゼクティブサマリーをご覧ください。

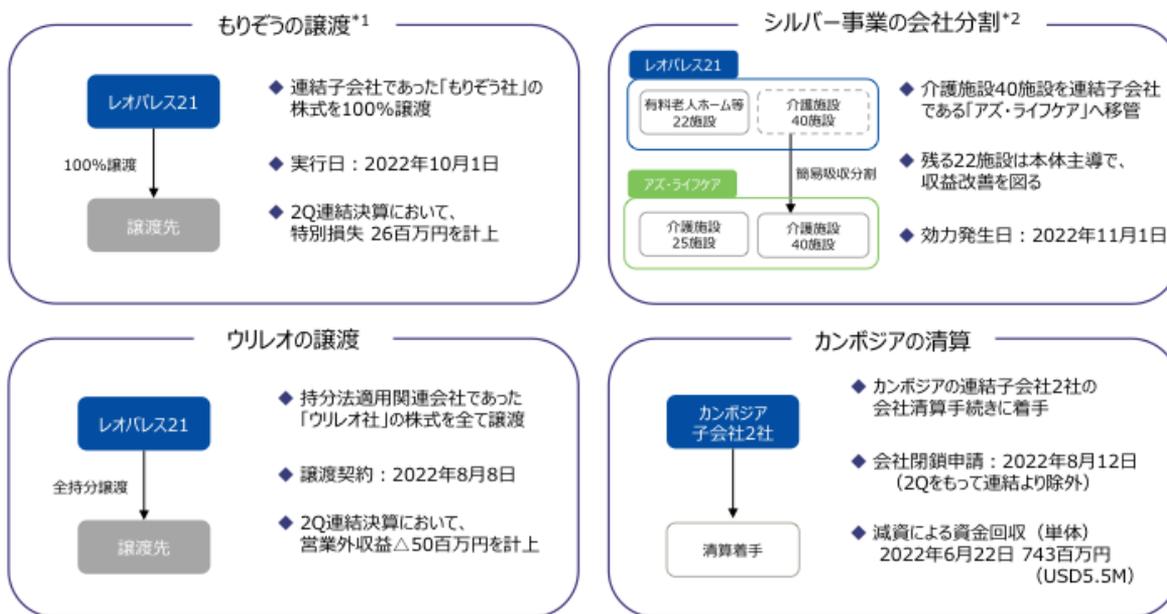
11月8日に公表した上期の業績予想の修正では、原価および販管費の抑制を主因に、粗利以下、各利益段階において大幅な上方修正を公表しました。その結果、営業キャッシュフローがプラス28億円となり、上期では5年度ぶりにプラス転換いたしました。

一方で、通期の業績予想は据え置きとしています。理由は2点。上期までの好決算は原価および販管費の期ズレによる要因が大きく、下期では期ズレ分のコストが発生する見込みがあること。2点目は、コロナの影響や世界情勢・為替相場が不安定なことを受け、マーケット環境を保守的に見積もらざるを得ない状況であることです。

また入居率は、4-6月は計画を捉えることができましたが、7月以降、計画比ではビハイン드의状況が続いています。これは夏場のコロナ第7波の影響を受けた結果ではありますが、9月以降、環境は改善し、9月末時点での入居率としては、過去3年間で最高水準の84%に到達しました。

また、10月末の入居率実績は83.80%であり、今期の期末入居率計画88.44%との乖離は約4.6ポイントです。昨年度も一昨年度も1-3月で見ると4.65ポイント上昇していますので、今期も例年通りの営業活動を行えば、期末計画は十分に捉えられるものだと判断しております。

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。



\*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

続いて、構造改革では、子会社の譲渡・撤退など大きく進展しておりますので、詳細をご説明いたします。5 ページをお開きください。

既に公表したものとしては2点。もりぞうの譲渡とシルバー事業の会社分割です。

もりぞう社とは2014年4月より業務提携を行い、2015年3月に子会社化し、主にオーナー様向けのご自宅の建築などでシナジーを発揮してまいりました。しかし、経営資源を賃貸事業に集約した結果、当社マーケットでの販売・営業活動ができず、シナジーを発揮できなくなったこと、もりぞう社が債務超過に陥ったこと等を理由に10月1日付で譲渡が完了しております。

シルバー事業では、有料老人ホーム・グループホームを除く、全ての介護施設を子会社であるアズ・ライフケアに吸収分割し、集約をしております。残る22施設についても収益改善に取り組み、同様にアズ・ライフケアに吸収分割する予定です。

また、これとは別に、持分法適用会社であった韓国のウリレオ社、韓国で賃貸管理業を行っていますが、この全株式を譲渡完了しております。

ASEAN 地域ではカンボジアの連結子会社 2 社の清算手続きに着手しておりますが、8 月中に会社閉鎖申請を済ませたところです。ASEAN 地域での残る子会社はシンガポールとフィリピンになりますが、この 2 社においても譲渡・撤退の方針です。

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。
売上総利益	21,946	26,400	<b>27,955</b>	+6,008	+1,555	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
%	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	

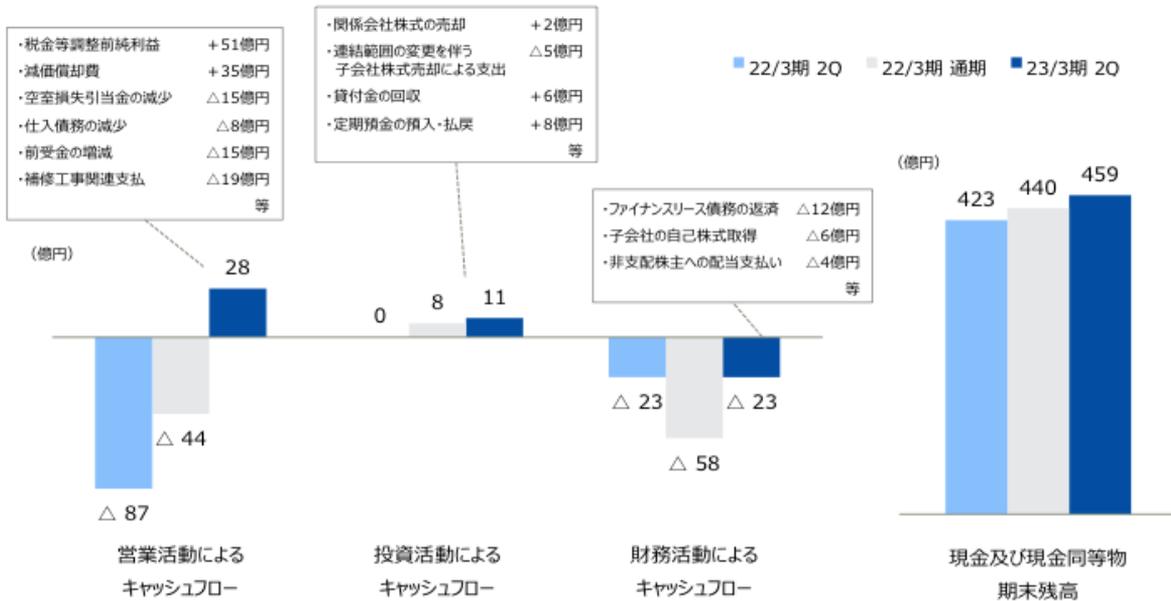
7 ページをご覧ください。PL の詳細になります。

売上高は 2,024 億円、前期比プラス 29 億円ですが、主要因は入居率および家賃単価の上昇によるものです。一方、計画比では入居率が若干ビハインドだったものの、家賃単価上昇により、ほぼ計画通りの着地となりました。

売上原価は 1,745 億円、前期比マイナス 30 億円ですが、主要因は借り上げ家賃の適正化効果によるものです。計画比でも 14 億円マイナスですが、これは空室損失引当金の戻し入れ 15 億円が計画外で発生したことおよび管理物件のメンテナンスが期ズレした影響によるものです。

また販管費は 209 億円と計画比マイナス 28 億円であり、主要因はシステム関連費用の期ズレです。細かな経費削減は引き続き取り組んでまいります。営業利益以下は為替の影響を若干受けた以外は特別な要因はなく、昨今の当社トレンド通りの動きでした。

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。



11 ページをご覧ください。

左端、営業キャッシュフローは賃貸事業収入の改善によりプラス28億円で、上期では5年度ぶりのプラスとなったことは大きな成果です。

現金及び現金同等物の期末残高も積み上がっており、キャッシュポジションが確実に改善しております。

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。



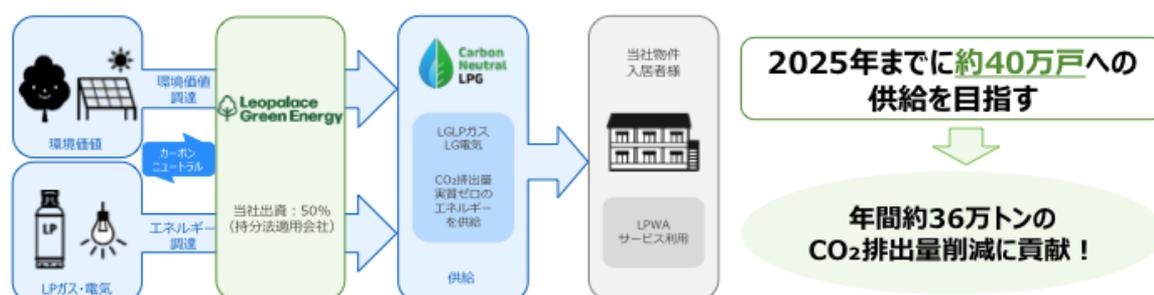
続いて、サステナビリティの推進についてご報告いたします。26 ページをご覧ください。

8月にDX戦略を策定・公表しましたが、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」として認定されました。DX認定とは、DXに関するビジョンや戦略・体制の整備などを既に行い、DX推進の準備が整っている事業者を経済産業省が認定する制度です。上場企業を中心に500社以上が認定されておりますが、そのうち不動産セクター企業は6%程度です。

当社はスマートロックの導入をはじめ、WEB契約の推進などにも積極的に取り組み、不動産テック推進企業としての地位確立を目的とし、2025年までの「DX銘柄」選定を目指し、推進を継続してまいります。

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

続いて 31 ページをご覧ください。

カーボンニュートラルに向けた取り組みとしては、当社の管理物件に対して CO<sub>2</sub>排出量が実質ゼロの「レオパレスグリーン LP ガス」と「レオパレスグリーン電気」の供給を、2023 年以降順次開始いたします。

2025 年までに約 40 万戸への供給を目指しますが、これによる CO<sub>2</sub>排出量削減効果は年間 36 万トン、杉の木換算で 2,570 万本分の効果となります。現在、ちょうど COP27 が開催されておりますが、まずは日本政府による「2050 年カーボンニュートラル宣言」に対して、当社もカーボンニュートラルに向けた取り組みを確実に実行してまいります。

**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			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>

最後に施工不備対応についてご説明します。36ページをご覧ください。

10月末現在で要改修等約13万6,000戸のうち約5万3,000戸の工事が完了しています。今後、改修が予測される戸数は約3万4,000戸を見込んでおりますので、2024年末までにそれらの改修工事を完了させる計画です。

今年6月までの1年では、資金繰りの影響等を鑑み、月250戸、年間3,000戸の改修でありました。今年は、7-3月までで6,000戸の改修を計画しております。そのため、7月以降は月約700戸程度の改修で進めているところでございます。来期以降はさらにペースを上げて、明らかな不備解消に努めてまいります。

以上で、私からの説明は終了させていただきます。この後、竹倉より入居率や賃貸の事業戦略の詳細についてご説明いたします。

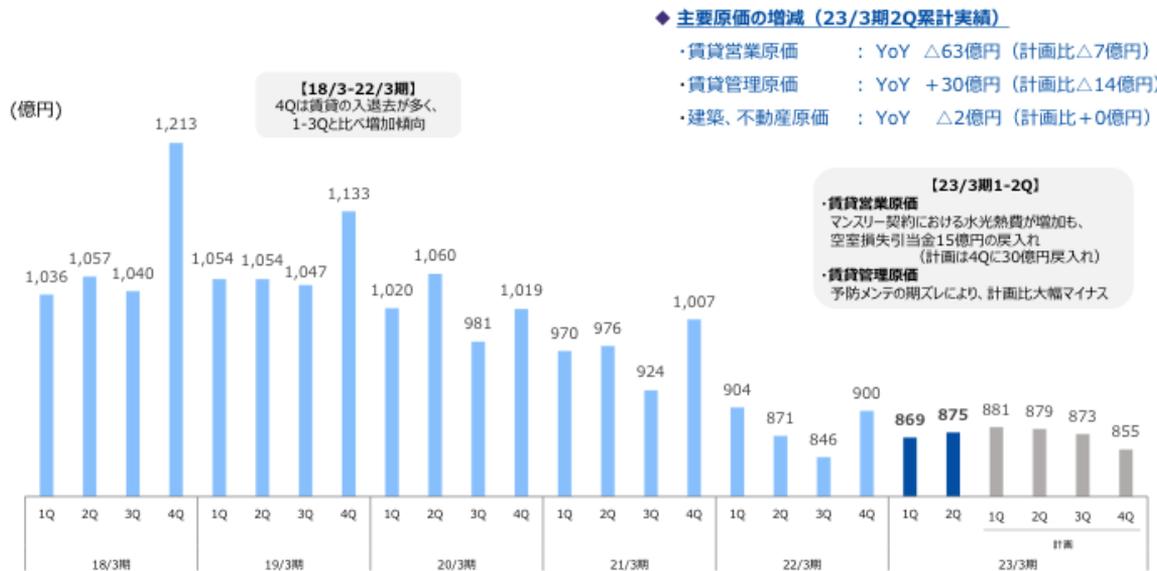
ご清聴ありがとうございました。

**岸：**続いて、取締役 経営管理本部長 竹倉よりご説明いたします。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。私からは主にコスト構造の適正化と賃貸の事業戦略についてご説明をさせていただきます。

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



まずはプレゼンテーション資料の16ページをお開きください。

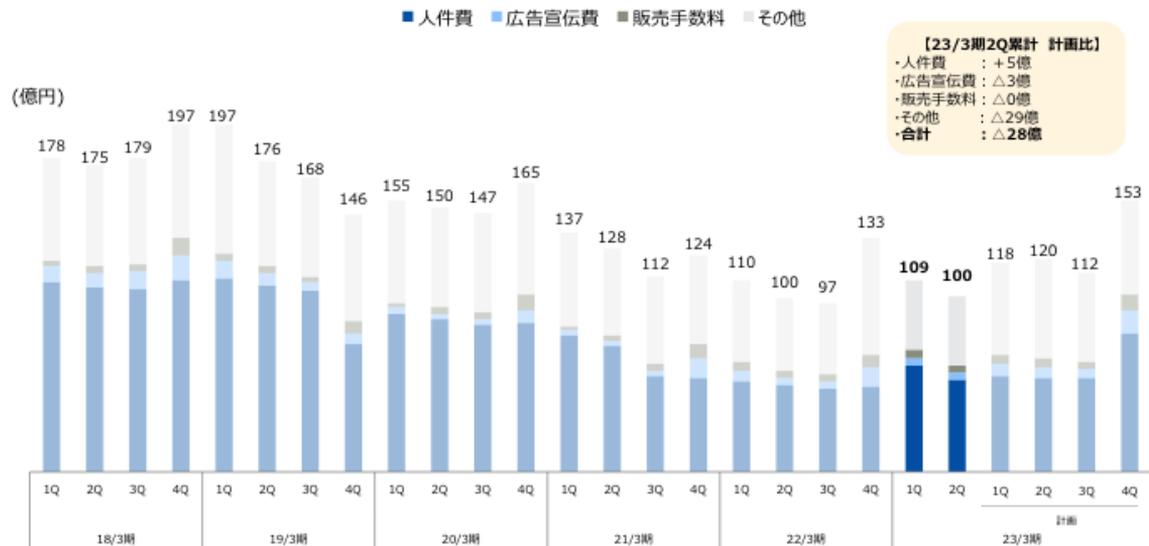
主要原価の内訳としまして、賃貸営業原価、賃貸管理原価そして建築・不動産原価とありますが、賃貸営業原価では、昨今の為替の問題や、エネルギー高を受けた水光熱費の増加があったものの、家賃適正化、いわゆる借上げ賃料の変更の効果が大きく、前期比マイナス63億円。期初の計画と比べても7億円ほど減少いたしました。ここには空室損失引当金の効果も入っております。

また、賃貸管理原価は、前期比プラス30億円ですが、当初予定した通りのメンテナンス予算を消化しきれず期ズレが発生。計画比では14億の大幅なマイナスとなりました。期初スタートの遅延がそのままメンテナンスについては続いておりますが、下期以降においてはその体制を整えることで、年間を通じて計画通りに進捗する予定となっております。

建築・不動産原価は、ほぼ計画通りで終わっております。

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



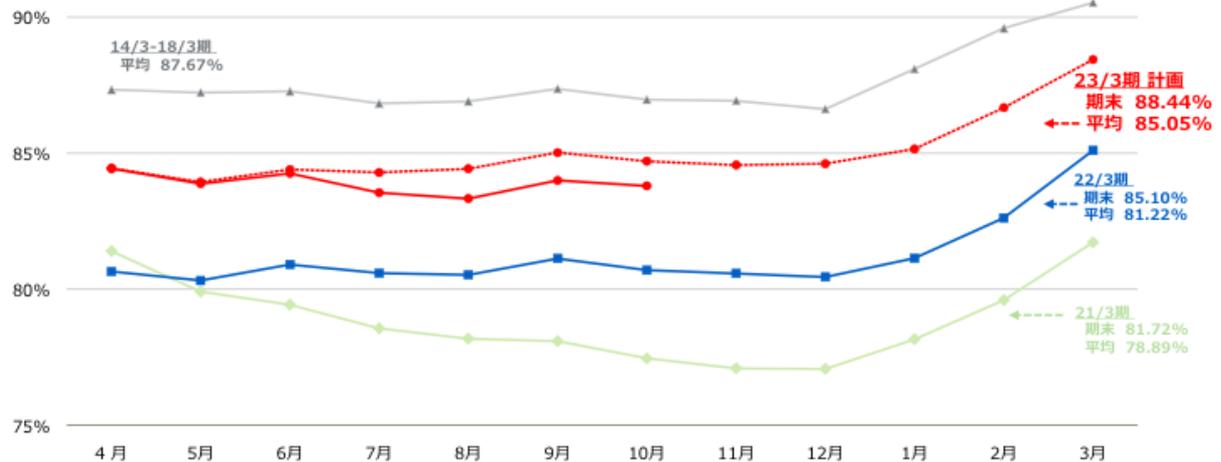
\*「その他」販管費：租税公課、支払手数料、賃借料、修繕維持費、減価償却費等

続いて 17 ページをお開きください。販管費です。

販管費も原価同様、計画比大幅マイナスとなりましたが、これは、この中のシステム関連の経費発生が下期にズレ込んだものになります。計画より増加したのは人件費ですが、これは離職の続いた時期を支えてくれた大事な社員への特別賞与を3年ぶりに7月に支給したためです。

一方で、特別賞与を除いた人件費は計画比マイナスでした。これは経験者採用、いわゆる中途採用の採用数が計画に達しないことが主な要因となっています。

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
1Q平均入居率：84.19% (計画比△0.07p)	2Q累計平均入居率：83.91% (計画比△0.51p)	例年10-12月は、若干下落が横ばいで推移。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。	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。
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。	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。		

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

続いて、入居率実績や賃貸事業戦略の詳細についてご説明いたします。21 ページをお開きください。

上期の期中平均入居率が 83.91%、計画比 1 ポイント弱のマイナスで、0.51 ポイントでした。

4-6 月はほぼ計画通り推移しましたが、7 月以降、コロナの第 7 波の影響を受けたことに加え、賃料価格重視の戦略を継続し、利益を重視している中で、計画比マイナスが続いています。特に 7-8 月につきましては、コロナの影響で世の中の動きが止まったというよりは、当社の中での罹患者が増加しまして、営業部隊が思うように稼働できなかったことも非常に大きな要因となっています。事実、業者付契約もこの間コロナの影響で減少しています。

11 月 4 日に公表した 10 月の入居実績は 83.80%であり、6 月以来 4 ヶ月ぶりに前年同月比で 3 ポイント以上のプラスに持ち直しました。営業環境は改善しておりますので、この勢いを維持しつつ法人営業とリテール営業ともに営業強化を進めてまいります。

直近で申しますと、9-10 月にかけて例年は 0.5 ポイント前後入居率が下がるトレンドなのですが、今期はそれを 0.2 ポイントまで抑えることができました。1-3 月までは当社にとっては最繁忙

期となってきます。

先ほど宮尾が申し上げた通り、昨年度、1-3月で入居率が4.65ポイント上昇しておりますので、今期も従来通り、また従来以上の成績を残すために、この第3四半期、戦略をもって進めてまいります。

### 第3章 4：外国籍需要の獲得

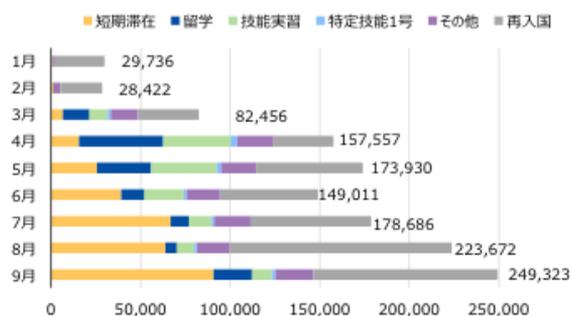
入国制限の緩和により、外国籍の入国者数は徐々に増加する見込み。  
属性別にターゲットを設定し、コロナ拡大前である20/3期水準の利用獲得を目指す。

#### ▶ 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

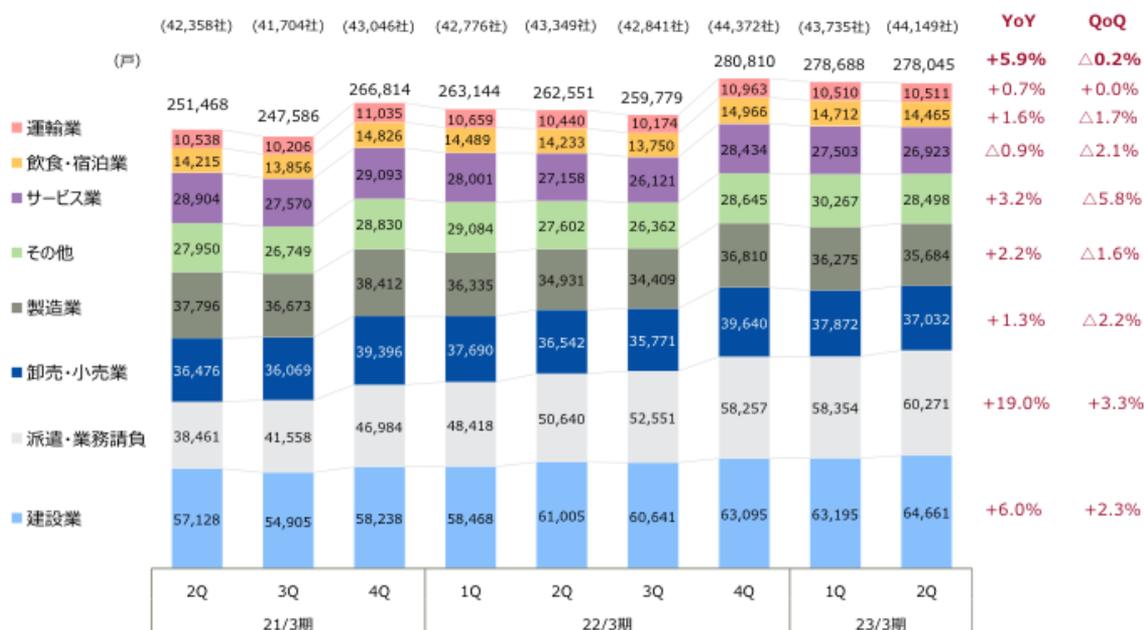
23 ページをお開きください。主要戦略の一つ、外国籍の方の契約についてです。

3月以降の入国制限の緩和を受けまして、入国者数は徐々に増加しております。特に4-5月は、留学生の伸びが非常に顕著でございました。

当社では今期の個人契約における外国籍契約数を1万3,000件と計画しております。9月末時点では、約4,000件の計画に対して約5,000件の契約を獲得しまして、昨年度対比では約1,200件増加している状況です。

下期は残り9,000件の契約を計画していますが、特に4月入学に向けて入国する留学生や技能実習生、特定技能人材の獲得のため、学校や登録支援機関との連携強化、外国籍に強い、いわゆる管理系の仲介業者との関係構築を図ってまいります。

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。



続いて 40 ページをお開きください。法人業種別の推移についてご説明いたします。

まず、派遣・業務請負、建設業は、以前から好調で前年同期比でも 1Q 末比でも利用室数は増加しています。製造業も増加していますが、足元は生産調整の話もございませうけれども、当社の受け入れ人材量にも限りがありますので、影響は非常に限定的です。

コロナの影響を受けた飲食業は底打ち感が出始めて、前年同期比ではプラス幅が増加しています。第 1 四半期が終わった時点では、教育業が非常に大きく伸ばした結果、「その他」項目が大幅に増加しましたが、一点、第 2 四半期が終わった段階では、「その他」の QoQ での減少幅が目立ちます。

これはリハビリ医療系の学校の研修終了に伴う解約が増加したためだと明確に分かっておりまして、例年の動きとなっております。

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

最後に 42 ページをお開きください。次は都道府県別の入居率を示しております。

第 1 四半期の上昇が顕著だったのが、福島県・長野県になります。

福島県では、いわき市、会津市エリアでの風力発電事業の活性化により、入居需要が発生しています。また相馬エリアでは、火力発電の定期修繕需要を取り込み入居率が大きく上昇しました。

長野県では中央道の補修工事に伴う建築需要の増加や、松本市エリアの精密機器工場の増産に伴う派遣需要を取り込んでいます。特にこのようにインフラ系の需要の取り込みは、一時的なものではなくて、定期修繕などが発生することから将来に渡り安定的な入居を獲得できるお客様になります。

洋上風力発電において入居率が高く推移しているのが秋田県で、一時的に落ち込んでいるように見えますけれども、これは病院の建替えの特需終了によるものです。洋上風力発電に関わる需要を引き続き見込むことは十分にできます。ただし、冬場は作業が困難であるために一時的に量が減少するようなことは想定しております。

一方、第1四半期との比較で減少が目立つのは徳島県や愛媛県になりますが、これは地方の大型プロジェクトの終了による利用減であり、これらの施設の定期修繕時に再び違う需要を取り込む計画です。

引き続き、社会に必要とされる住居インフラを目指して社業に邁進してまいりますのでご支援のほど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ます。

ご清聴ありがとうございました。

---

## 質疑応答

---

岸 [Q]：それでは、質疑応答に入ります。

まず、みずほ証券 橋本様からのご質問。

**2024 年末までに明らかな施工不備の改修の解消を目指すとのことですが、施工体制の拡充が必要でないでしょうか。人員増強、外注の確保など取り組みを教えてください。あるいは 2024 年末より前倒しでできればもっとありがたいです。**

宮尾 [A]：先ほど申し上げました通り、昨年は、月 250 戸、1 年間で 3,000 戸の改修をいたしました。今年 7 月からはそれを 3 倍ぐらいで進めております。

7 月以降、人員の状況、特に外注の確保、ここを重点的に取り組んでおります。ただ、これだけで終わるつもりはございません。来期以降、さらに施工体制の拡充を図っていく予定でございます。2024 年末に間に合うように計画的に行ってまいります。

岸 [Q]：では次に、みずほ証券 橋本様からのご質問。

**外国籍の入居者数は第 2 四半期末で 1.95 万戸とのことですが、10 月の入国制限緩和を受けて今後の見通しを教えてください。**

竹倉 [A]：この上半期において、当初目論んでいた数字につきましては、今お話がありました通り、法人で大体 1 万 8,000 世帯および個人で 1 万 9,000 世帯のストック、いわゆる入居者が現状入っている状況まで、入居の促進を図ることができました。

現状としましては、下半期においても、数字はほぼ変わらない予定で考えております。したがって、通期計画は個人入居については、1 万 3,000 件という数字を追っていく形になります。

特に、特定技能人材の入居を見込んでおりましたが、前回の発表のときにもお話差し上げました通り、技能実習生の採用に伴って、その就労の部屋の割り振りが一部屋 2-3 人とされていたものが、今いろんな角度から一部屋に 1 人での入居を促進するという企業が飲食系でも多く現れており、そういったところが今までの利用数から更に数を増やすことができるのではと考え、特に法人の入居促進を図っているところでございます。

---

岸[Q]：では次に、みずほ証券 橋本様からのご質問。

**シルバー事業の会社分割で損益面での影響。2024年3月期、あるいは2025年3月期に目指す損益は。**

宮尾 [A]：シルバー事業はリーマンショックの3年ほど前にレオパレス 21 の運営でスタートしましたがなかなか損益としては厳しい状況が続いていました。一方、需要面は堅調なところがあったので、子会社での運営をスタートしたわけですが、同じ事業体でありながら会社の運営組織が別れていることで無駄な業務なり、無駄な経費が発生していることも鑑みて、今回は会社分割というか集約化を図るということを行いました。

実際、セグメント別で言うと、シルバー事業は前期、前々期と7億円ぐらいの損失です。今回集約をすることによってコスト構造の見直しなどに注力して、基本的にはこのセグメント利益がプラスになるということを目指しておるところでございます。

岸 [Q]：では次に、みずほ証券 橋本様からのご質問。

**サブリース賃料適正化の進捗、今期の影響の見通しについて教えてください。**

竹倉 [A]：サブリース賃料の金額につきでは、非開示とさせていただきます。

ただ一つ、はっきり申し上げることは、11 ページにありますように営業キャッシュフローがプラスに転じたというのは紛れもなく今回の家賃の適正化による効用が大きく、これは先ほど宮尾からも話がありましたが、実際5年度ぶりの営業キャッシュフローのプラスという形になりました。

累積効果は非常に大きいものですから2年で終わらせるものでしたが、ほぼ1年半で大半が終了しつつあります。残る1割弱の方々の交渉を引き続き続けて、業績に貢献する形で進めさせていただけたらと思っております。

岸 [Q]：では次に、SMBC 日興証券 田澤様からのご質問。

**上半期はかなり高進捗だった。下半期も計画通りに進めば、通期計画大幅上振れになるが、通期計画を据え置いた理由の詳細を教えてください。下期に何らかのリスク要因があるのか。**

竹倉 [A]：上半期がかなり好進捗だったとお話いただけたのは非常にありがたい話でございますが、全く気を抜いているわけでもなく、大体予定通りだったと理解をしております。

---

発表にもありましたように、本来上半期に消費されるべきだったいくつかの費用が下期にズレ込んだり、入居が好調だったこともあり、空室損失引当金の戻し入れが発生したとかそういうことで業績が回復したという理解であります。

通期通して考えた場合には、予定通りの現状着地を確実に取っていくところが私どもの考え方でございます。リスクにつきましては、家具・家電等の様々な問題もありますけど、業績に与える影響というのは、発表の通りでございますので、ないと判断しております。

状況で考えれば、次のコロナ第8波の状況が、7-8月はマーケットを揺るがすことはなかったんですけど、弊社の営業部隊が本当に毎日100人単位で動けなくなったという事実がありましたので、第7波と同じ状況がないようにして、法人営業とリテール営業について邁進すれば予定につきましては、できると考えてございます。

**岸 [Q]**：では次に、SMBC日興証券 田澤様からのご質問。

**週刊新潮にて、入居率、過大計上の疑惑の記事が掲載され、株価にも影響が出た。改めて、どのような根拠で入居率操作はないと示せるのか。また、虚偽だとしても旧役員からこのような疑惑がリークされてしまったことについて、ガバナンス面や企業風土面に要因はないか、今後の改善点も踏まえ、教えて欲しい。**

**宮尾 [A]**：冒頭申し上げました通り、本件については、新潮社の報道、それが株式市場に与えた影響ということでは、大変ご迷惑をおかけしたと思っております。私どもも入居率の操作がないことを、ニュースリリースで開示も行っておりますが、基本的に入居率の算定式や成り立ちについては、ずっと変わっておりません。

そして入居率の成り立ちなり、ITのシステム上の構成等については、いわゆる監査法人のIT監査等も受けておりますので、特に何かをここ5年とか、あるいはもっと短い3年とかでもいいですけども、システム上の変換が行われてないということは、監査の中で明らかになっております。

監査法人からその部分に特化した書面が出ているわけではありませんが、全体として、適正意見が出ているとご理解いただければと思っております。

また旧役員かどうかも別にして疑惑というか会社のいろんな状況、数字等が外に出ているといったことについては、由々しき問題と考えております。ガバナンス面というか、脇が甘いところがまだ残っているかなとは思っております。これについては、各部門の責任者等にも個々に今、指示しておるところでございます。

---

今後こういったことが再発しないよう、オープンにいろんな情報を、社員が見られるような状況だったのは事実ですが、この中で影響度の高いものについては、閲覧権限を厳しくしているというのが、現在の改善点でございます。

**岸 [Q]**：では次に、SMBC 日興証券 田澤様からのご質問。

**16 ページ。オーナーとの家賃適正化の進捗、今年の上半期で交渉は一巡したか。削減効果は 2023 年 3 月期で一巡か、以前合意していない 10%のオーナーに対してはどのような対応をとるのか。**

**竹倉 [A]**：2 年を通じて最終的に一巡するという計画でございましたが、田澤様のご指摘の通り、1 年半でほぼ一巡をしてみました。残る 1 割弱、5%強でございますが、この方々については、今回いろんなオーナー様にご協力をいただいたときにごね得という形を許すのであればわれわれも協力はしないと。平等に全ての方に今回の一連の政策として対応してもらいたいということでお話いただいております。

事実、5%強の方々につきましては、調停行為でまず第三者の意見を頂戴して、私どもの主張とオーナー様の主張のすり合わせをした結果、最終的な着地を目指すということを第 1 に考えて進めております。

その後、調停でどうしても大きな乖離があり、また、お互いの主張のかけ離れがあり、経済的にも大きく離れている場合には最終裁判もあって、合わせる部分もありますが、基本的には、調停の段階でお話をして着地をすることを目指して話を進めている最中でございます。

**岸 [Q]**：では次に、SMBC 日興証券 田澤様からのご質問。

**新築請負事業の再開、復活について議論していることはあるか。**

**宮尾 [A]**：内部的には、議論はいつもしていますが、施工不備体制で先ほど橋本様がおっしゃったように、デスク上の話ではなくて、施工するとなる場合には、その新築の施工体制等々も鑑みなければなりませんので、こういったところに問題点があるかも含めて議論をしているところです。

**岸 [Q]**：では次に、SMBC 日興証券 田澤様からのご質問。

**フォートレスの新株予約権につき議論していること。収益が回復しても新株予約権が株価回復の重石になるという問題意識は双方で議論しているか。**

---

宮尾 [A]：そうですね、あんまりこういった観点で議論をしていることはないですね。特に新株予約権をピックアップしてどういうトリガーでやるとか云々とか含めて、議論は特にはしてないのが現実であります。

岸 [Q]：では次に、SBI 証券小澤様からのご質問。

**入居者向け賃料の水準引き上げについて、入居率改善を背景に継続的に期待できますか。法人顧客の受け入れ余地、業種別、外国人向けなど、強弱がありますか。カーボンニュートラルについて、ガス、電気の供給がありましたが、施工不備改修とは別に、省エネ工事の取り組み、オーナーからの引き合いがあれば教えてください。**

竹倉 [A]：入居者向けの賃料水準の引き上げにつきましては、入居率改善を背景にしながらということでございます。

これはトレードオフの関係に若干ありながらも、私どもの一番得意としている法人の入居者様におきましては、全国同じようなものが使える一つの透明性であったりとか、一つの窓口で 100 も 200 も 1,000 室使える利便性であったりとかすることを重要視しております。

個人のお客様の場合には、初期費用が特にかからないとか、やはり家賃が安いとかっていうところに偏って選択されることが多いわけですが、法人を中心とした営業の段階におきましては、その利便性を中心に家賃の引き上げについては今改善をしているところでございます。

したがって、継続に期待ができるかということについては、個人の入居を促進している状況と比べれば、それを武器として、冒頭にもお話を差し上げたように、今現在、家賃重視の戦略をとって利益の改善を進めているという状態になります。

また、外国人顧客の受け入れ余地、業種別、外国人の向けなどの強弱ありますかという話については、私ども外国籍の方の専門の窓口等を設けています。よくホームページの部屋探しについては、最初のトップページは多国語になっているけれども、実際に部屋を探し始めた段階においては、専門の言葉になってないというホームページも見受けられる中、弊社の場合は 5 か国語の検索ができるなど、非常に多様な方々の国籍に合わせた部屋の検索、お部屋探しのご紹介ができる仕組みを持っておりますので、受け入れ余地については十分にあるかと考えております。

他の業種別については、今回の資料の 40 ページ。今までも飲食業、サービス業とかに分けておりましたが、今回改めて、運輸業の数字を明確に出させていただくことにしました。

---

これは、今後ロジスティック分野の伸び代があるということで、弊社の利用数を確認していくのに使える資料となりますが、セグメントに分けた利用によって、求めているニーズをしっかりと捉えて提供できるといった利用の促進が図れると考えております。

2つ目のご質問について、カーボンニュートラルについてのお話とともに施工不備改修とは別に、いわゆる工事引き合いがあるかですが、こちらは弊社の物件の大半が実はオーナー様が弊社の中で保険に入ってメンテナンスする仕組みで日々の修繕活動をするという形になっております。

しかしながら、さらに外観の美観をプラスしたいとか、はたまた先ほど申し上げた、保険に入っていないオーナー様がリフォームをしたいというような話の中で、弊社の部屋の外、中に伴う美観の改善・性能向上のためのリフォーム工事を進めていく作業がございます。

実際こういったリフォーム業につきましては築15年以降の物件に多く適用されてきますので、リフォームというのは見積もりを取るのが非常に大変な作業でございますので、社内でそういったものがシステムティックにできることで、こういったニーズをきちっと自分たちがPM・AMさせていただいている物件に対して、サービスの提供ができる機会を今作ろうと思って進めているところでございます。

**岸：** 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、2023年3学期第2四半期決算説明会に参加いただき、誠にありがとうございました。

---