



**株式会社レオパレス 21**

2024 年 3 月期 2Q 決算説明会

2023 年 11 月 10 日

## 登壇

**金子**：本日はお忙しい中、株式会社レオパレス 21、2024 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、金子でございます。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、これより代表取締役社長、宮尾よりご説明いたします。

### 借入金300億円への対応

Leopalace21

複数社との協議を経て、  
最終条件と契約書面につき調整中であり、  
可及的速やかにリファイナンスの完了を目指す。

#### ■ 現借入金の概要

借入の額

300億円

満期

2025年11月4日

利率

年率14.5%

期限前弁済

2023年11月2日より可能

**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。

まず初めに、皆様方のご関心が高いリファイナンスの検討状況について、ご報告いたします。

2020 年 11 月にフォートレス・インベストメント・グループから借入した 300 億円のローンについて、借入から 3 年経過した、本年 11 月 2 日から期限前弁済が可能となっております。金利が

14.5%のため、年間 40 億超の利払いが営業外費用にて発生しており、早期の返済、あるいはリファイナンスが課題と認識しております。

業績の回復に伴い、一般の金融機関への借換えや、積み上がりつつある手元キャッシュを活用した一部返済など、あらゆる手段をこれまで議論し、複数社との協議を経て、現在、借入予定先の絞込みを進めているところです。

決算と併せて公表できなかったことは非常に残念ですが、現在、最終条件と契約書面につき調整中であり、可及的速やかにリファイナンスの完了を目指す所存であることを、まずはご報告させていただきます。

## エグゼクティブサマリー

Leopalace21

### 賃貸

24/3期2Q累計の平均入居率は**86.33%**と計画比 $\Delta 0.25$ ptと若干のマイナスも、**家賃単価は上昇基調で推移**。

### PL・BS

売上高**2,118億円**、営業利益**148億円**、純利益**118億円**であり、いずれも計画比プラス。2Q累計の営業利益・純利益としては、**リーマンショック後最高益**。**自己資本比率20.3%**まで改善。

### DX推進

オンライン契約、スマートロック、チャットボット等、全社的にDXを推進。DX戦略の一環として**賃貸店舗109拠点から72拠点に集約**を実現し、生産性を大幅に向上。

### 業績予想修正

家賃単価の上昇およびコスト抑制意識の継続により、**売上高+0.5%、営業利益+30.2%、純利益+62.2%**と、**通期業績予想を上方修正**。繁忙期におけるコスト投下や人員補強に伴う費用を保守的に織り込んでおり、更なる経費削減を図る。

### 施工不備対応

改修スピードの向上に向け、入居中の部屋についても入居者と協議・改修を実施。4-10月で**5,441戸の改修が完了**、今後の予測改修戸数は**約23,100戸**(10月末時点)。

続きまして、上期決算のエグゼクティブサマリーになります。

2024年3月期上期決算は、前期比、計画比ともに増収増益です。売上高は、賃貸事業における家賃単価の引上げを主因に上振れ。一方、コスト面は第1クォーターのときから発生しておりましたが、中途採用の抑制、メンテナンスやシステム投資の後ろ倒しにより、予算の未消化が続いております。

営業利益以下では、9.1 億円の特別損失を計上しました。施工不備物件の補修工事を加速させるため、補修工事関連損失 5.8 億円を計上しましたが、具体的な用途としましては、入居中物件の補修に当たり、入居者様を一時的に仮住まいにご案内する必要があるための費用です。明らかな不備解消を計画どおり完遂させる上での必要コストとお考えください。

なお、入居者様への住替え提案に関しては、現段階では大きな問題なく、順調に応諾を得ている状況であります。

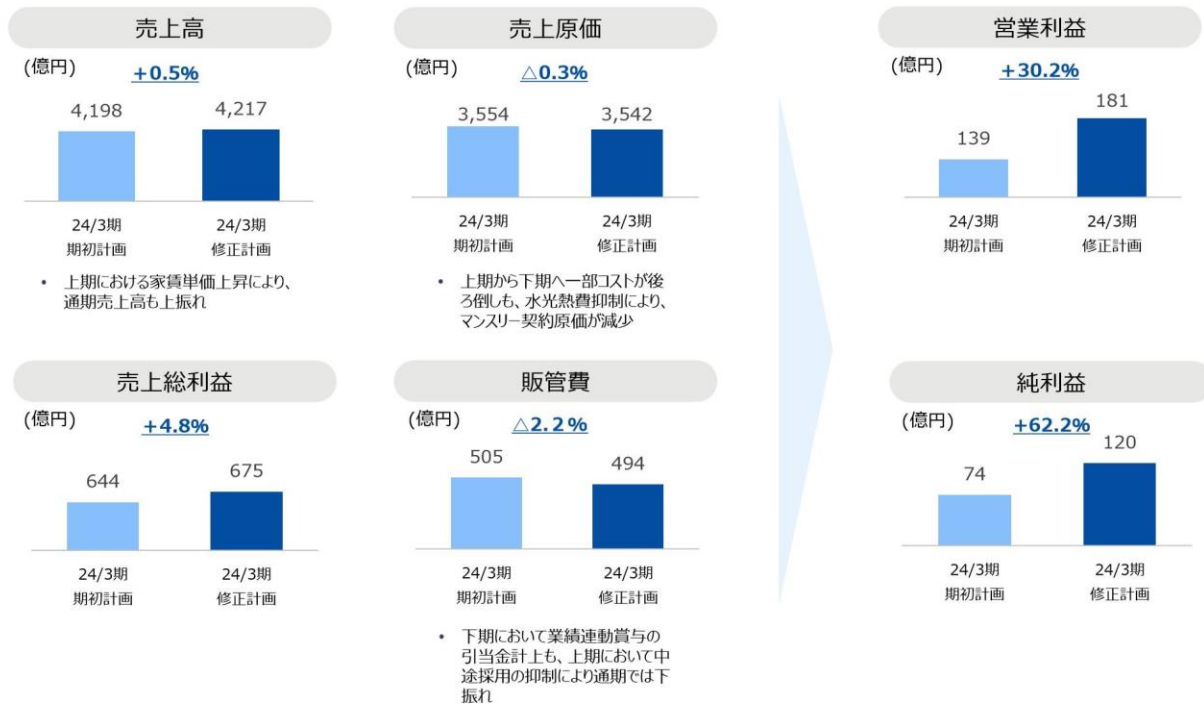
その他、店舗閉鎖損失を 2.5 億円計上しておりますが、これは 9 月に公表した店舗集約の結果、一時的に計上したものであり、来期以降の販管費削減により、1 年もあれば効果をプラス転換させられる額となっております。

一方、孫会社の株式を売却したことに伴い、子会社株式売却益 5.9 億円を特別利益に計上しております。

入居率は 9 月末時点で 85.62%、上半期 6 カ月間の期中平均入居率は 86.33%と、YoY で 2.42 ポイントプラスとなりました。

計画に対しては若干の未達となりましたが、その半面、家賃単価は計画以上、さらには施工不備問題が発覚した 2018 年度以前の水準にまで回復しております。今後は上昇した家賃単価を維持し、全体の稼動家賃単価の向上を図ってまいります。

9 月末の自己資本比率は 20.3%、前期末比プラス 5.8 ポイント、前クォーター末からでも 2.1 ポイントの回復となっております。



続いて、今期計画、下期の見込みについてご説明させていただきます。

本日公表したとおり、通期の業績予想を上方修正いたしました。売上高および各段階利益の修正要因は、上期決算の結果を受けたものです。

売上高は 4,217 億円と、期初計画比プラス 0.5%、営業利益は 181 億円と、期初計画比プラス 30%、純利益は 120 億円と、期初計画比プラス 62%、それぞれ修正しております。

一方、下期だけで見ると、上期のモメンタムを維持することができていない計画となっておりますが、その要因の一つがコストの増加であります。売上原価のうち、物件メンテナンス費用等の賃貸管理原価は上期で約 11 億円の未消化でしたが、下期は予防メンテナンスをさらに強化するため、上期未消化分以上のコストをかけてメンテナンスを実施する計画です。

また、同様に上期 33 億円の未消化となった販管費においても、営業増益に伴い、業績連動型賞与引当金約 15 億円の追加計上を中心に、繁忙期対策として一時的な人員増を見込むことが、コスト増加の要因となっております。

もう一つの要因が、トップラインの前提となる入居率の修正です。今期は家賃を強めに設定し、量よりも個別物件収支の改善を図っているため、特に個人顧客の契約件数が伸びておりません。加えて、一部エリアでの需要集中に伴い、ミスマッチが既に発生しているところもございます。

入居率については、3月末をいかに高く持っていけるかが重要なため、下期は今からご説明するような施策を考えております。

賃貸施策における下期の大きなトピックスは2点。新卒採用需要の取込みと、外国籍入居者の取込みです。

新卒需要に関しては、新卒情報を10月中に整理。空いている部屋が少ないので、最適パフォーマンスをどこで出せるかを考えることに重点を置いてまいります。既に前期と比較しても約10%、需要が増加する見通しとなっております。

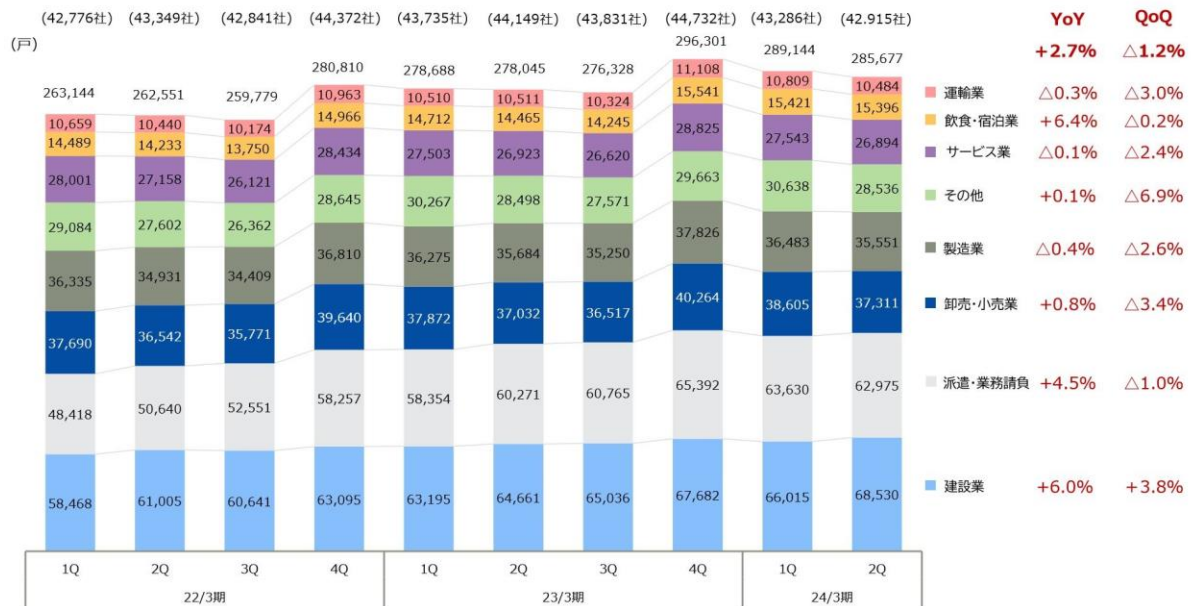
外国籍入居者の取込みにつきましては、従来どおり、入口となる監理団体との協業を通じた川上戦略を継続してまいります。また、各企業様との直接の営業においては、ソリューション営業として外国籍人材の活用を企業様に提案し、監理団体を弊社からご紹介することで、各企業様の課題解決にも取り組んでまいります。

上期の業種別の動向について、詳細をご説明いたします。

全体的には活発な企業活動に支えられ、当社のお部屋ニーズは増加しております。派遣・業務請負は前年同期比プラス4.5ポイントと、引き続き好調な業種であります。半導体の在庫調整など、マクロ経済の影響を受けて、少し動きが鈍化している部分もありますが、車の生産台数回復を受け、お部屋の需要が増加しております。

特に9月以降は契約数が退室数を上回り、確実にストックが増加しております。中には自動車向け半導体の挽回生産を受け、年内に1,000室以上のオーダーを頂戴している企業様もございます。

全国上場企業の約80%が当社を利用。  
建設プロジェクト増加に伴い、建設業はYoY・QoQともにプラス。



建設業においてはコロナが明け、建設投資の増加を背景に、9月末時点では唯一、YoY・クォーター比較ともに増加した業種となっております。

地方でも民間企業による大型設備投資プロジェクトが進行しているほか、インフラのリニューアル工事も堅調です。特に、最近各建設現場の現場宿舎において、当社を優先的に利用いただけるような企業様が増加しております。大手のサブコン、ゼネコン企業様の拠点ごとの支部会に当社社員も参加させていただき、その結果、各建設会社の下請け企業様からの利用も増加しております。

今後、重要になってくるのがミスマッチの解消です。特にミスマッチが起きているエリアは、東北、九州、そして首都圏ですが、各エリアともに、電車やバスなどで通える範囲を提案し、企業様と協力しながらミスマッチの解消を図っております。

個人契約の約2.2万戸に法人契約の約2.1万戸を加えると外国籍入居者全体は約4.3万戸であり、利用戸数全体の9.1%相当（YoY：+1.3p、QoQ：+0.3p）。

契約件数（個人契約）

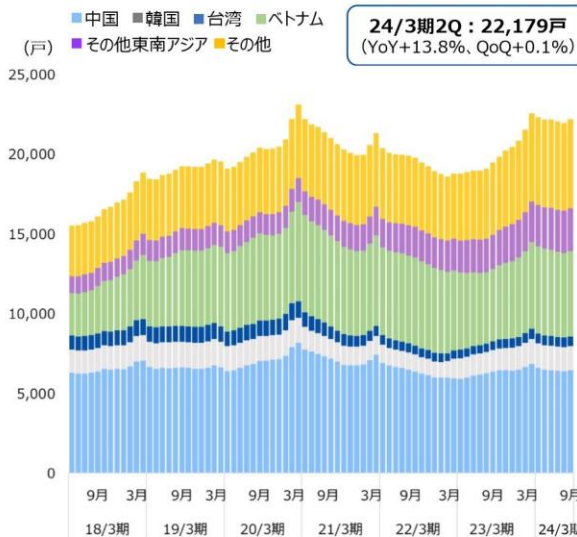
**24/3期2Q累計実績：4,229件**  
（計画比△747件、YoY△744件）

マーケットデータ（外国人新規入国者数の推移）\*



\*出入国在留管理庁「国籍・地域別 新規入国外国人の在留資格」より

利用戸数（個人契約）の推移



外国籍の動向については、入国者数、当社のストック、ともに前年同期比で増加が続いております。

右下のグラフが当社物件における個人の外国籍利用実績の推移です。コロナが明け、前期4月以降にストックは回復傾向に戻り、今期の9月末時点では、YoYでプラス13.8%と大きな増加を示しております。また、外国籍の法人利用ストックにおいても、YoYで約22%増加しております。

少子高齢化に伴う人口の減少、特に生産年齢人口の減少を背景に、外国籍労働者の受入れは避けて通れません。外国籍のお客様にとっても住みやすい住まいの提供を意識して、今後も商品・サービスを提供してまいります。



**今後予測される改修戸数：約23,100戸**

「要改修等」のうち、すでに調査により明らかな不備が判明した住戸**16,879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6,220戸**を合わせた、**約23,100戸**の改修を見込む

(2023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	改修完了等	
ネイル・6シリーズ	15,283	7,689	120,811	75,638	51,616	13,800
その他シリーズ	23,802	4,521	70,568	35,401	11,458	9,300
合計	39,085	12,210	191,379	111,039	63,074	23,100

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/2023/progress.pdf>

施工不備対応について、ご説明いたします。

10月末時点で、今後予測される改修戸数は約2万3,100戸まで減少しております。2023年9月から12月末までの4カ月間で約5,500戸の不備解消を目指す計画に対し、9月、10月の2カ月間で1,734戸の改修工事が完了。取壊しなども含めると、改修対象戸数は約2,800戸減少しております。

2024年12月末まではあと13カ月余りとなりました。今後は、既存入居者様の一時的な住替えを積極的に促進し、毎月1,500戸以上の工事を進めるとともに、お建替えなどのご提案も交えながら、2024年12月末までの明らかな不備の解消を目指してまいります。

最後に、新築物件の供給についてですが、お建て替えを中心に10月末時点で5棟の受注契約を締結しております。いずれも竣工は来期以降となりますが、再発防止策にて作り上げた新たな施工管理体制のもと、建築現場にもDXを取り入れながら進めてまいります。

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、コスト抑制やサステナビリティ戦略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。

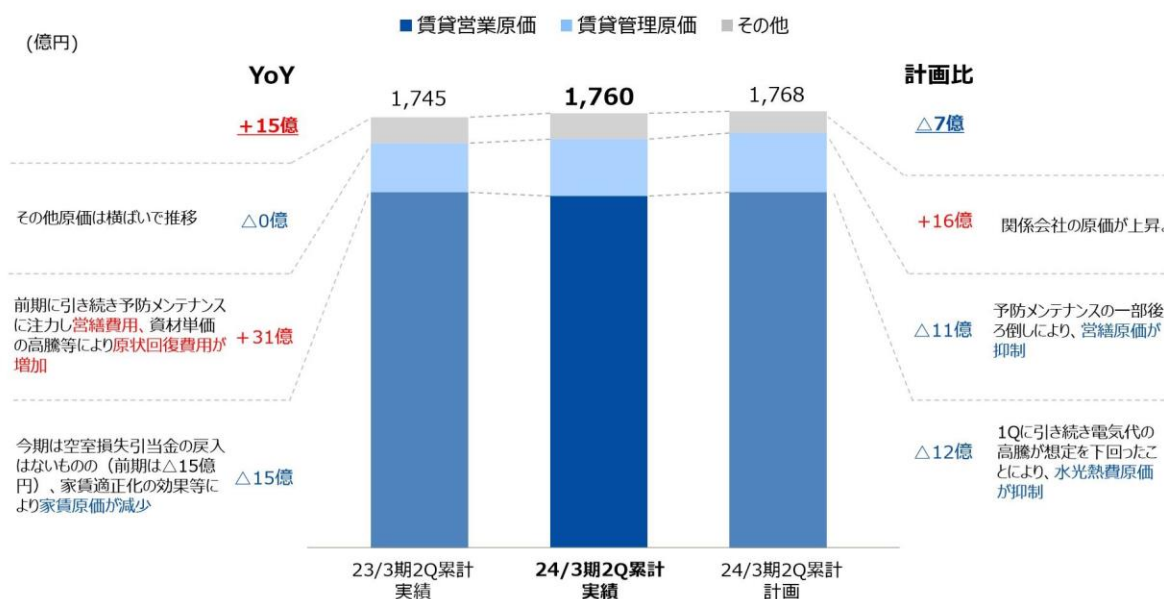
**金子**：続いて、経営管理本部長、竹倉よりご説明いたします。よろしく願いいたします。

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。竹倉でございます。

私からは主にコスト面と DX 推進に伴うサステナビリティ戦略、コンプライアンスについて、ご説明させていただきます。

第1章 3：24/3期2Q コストの状況（売上原価）

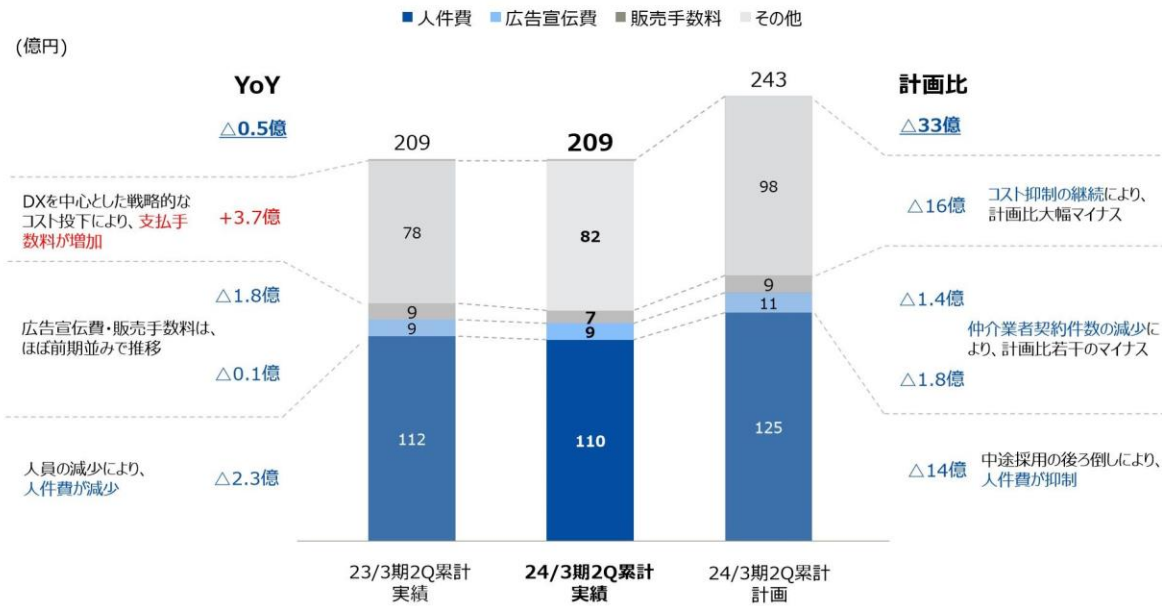
将来に向けた予防メンテナンスの一部後ろ倒しと、マンスリー契約において電気代の高騰が想定を下回ったことにより、計画比マイナス。



まず、資料の 8 ページをお開きください。原価の実績でございます。

売上原価全体では、管理物件の予防メンテナンスの強化等によって、前期に対して約 15 億円増加しましたが、今期の計画に対しては約 7 億円のマイナスとなっております。要因としましては、水光熱費の減少、電気代の高騰が計画を下回ったこと等が挙げられます。

中途採用の後ろ倒し、その他各項目の抑制により、販管費は計画比大幅マイナス。



\*その他：租税公課、支払手数料、賃借料、修繕維持費、減価償却費等

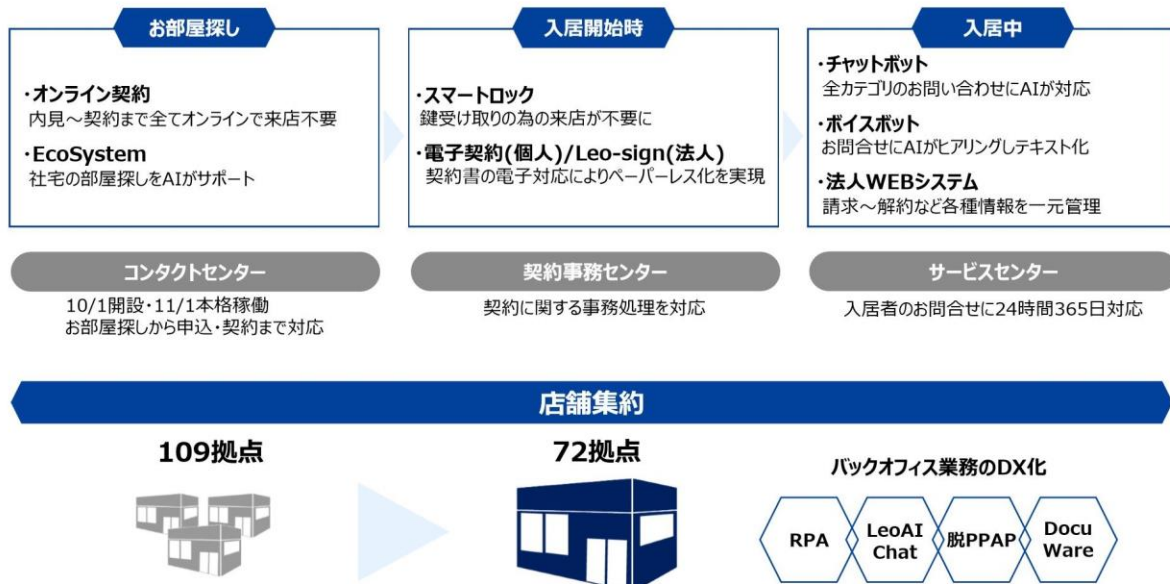
同じく 9 ページで、販管費の実績となります。

販管費に関しましては、前期比では変わらず、計画比で第 1 四半期に引き続き 33 億円と大きくマイナスとなりました。要因は、第 1 四半期に続き、キャリア採用の抑制が非常に大きく影響しております。これはそのまま第 2 四半期にも続きまして、人件費については計画比マイナス 14 億で上半期を着地しました。

中途採用の抑制については、上期で浮いたコストはそのまま通期のコスト削減要因となる見込みであり、DX 戦略を積極的に推進していることから、販管費の下振れは十分見込まれます。

また、その他項目につきましては、消耗品をはじめとするさまざまな小さな積重ね、費用抑制の継続によって、コスト削減につながっております。

お部屋探し～契約、入居後のサポートが非対面で完結可能に。  
DX戦略の一環として、2023年11月には賃貸店舗109拠点から72拠点に集約を実現。



26 ページをご覧ください。サステナビリティの取り組みの進捗をご説明いたします。先ほどお話ししたDXの推進でございます。

当社はこれまで、入居前のお客様に対しては、お部屋探しや内見、契約のオンライン化、ご入居後のお客様に対しては、スマートロックの設置やお問合せに対するチャットボット、またボイスボットなどの対応で、デジタル技術を積極的に取り入れ、サービスの向上や業務の改善化を図ってきました。

その結果、主力の賃貸事業においては、来店せずともお部屋探しから契約までが可能となったほか、入居後のサービス提供についても非対面で完結することが増えてまいりました。

このようなDXの一環で合理化が進みまして、この11月からは、国内外の賃貸店舗109拠点を72拠点に集約して、さらなる効率化を実現しています。今後は全国72拠点を、来店対応が中心のお客様窓口だったものを、こちらのほうから出向く、能動的に活動する営業拠点へと転換させていく予定です。

また、お客様のフォロー体制としては、「コンタクトセンター」「契約事務センター」「サービスセンター」と3つの専門部隊を作りました。

コンタクトセンターでは、初期対応から申込み、最終契約までを担当。契約事務センターでは、契約に関する事務系処理を集約。そしてサービスセンターでは、お客様からの問い合わせに対して、各分野での専門的な動きを一連の流れに組み込んで、業務の効率化、省人化、ひいては人件費の削減にもつなげていきます。

また、全体にわたる取組みとしましては、一部業務を自動化する RPA の積極的な活用や、昨今新聞紙上をにぎわしております、話題の企業版 ChatGPT を当社仕様にした LeoAI Chat（レオエーアイチャット）を全社展開し、全従業員が DX を意識しながら業務を遂行できる枠組みを今、提供していきます。

### 第3章 2：レオパレス21 奨学制度

Leopalace21

近年の学費高騰や奨学金の長期的返済などの社会問題解決を目指し、「レオパレス21 奨学制度」を設立。2025年4月の入学生を対象に、物件の無償貸与or給付型奨学金の支給により進学を支援。



#### 支給内容

- ①物件の無償貸与  
最大120万円/年
- ②給付型奨学金  
36万円/年

#### 支給期間

在籍する学校、学部、学科の  
正規の在学年数

27

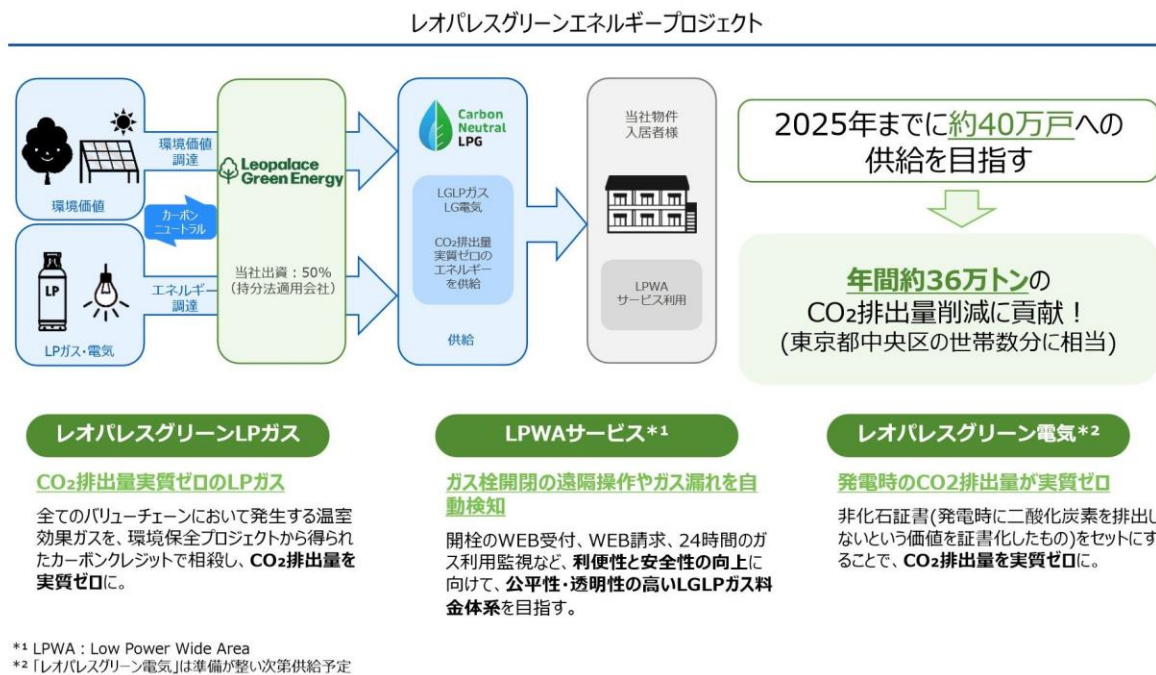
そして、本業を通じたサステナビリティの取組みとしまして、この10月からは奨学制度の募集を開始しました。これは、学生に対してレオパレスのお部屋を一部無償提供するものです。

昨今は、所得と学費の課題によって希望どおりの進学を実現できない学生の増加や、貸与型奨学金の長期的返済等が、社会問題化しつつあります。社会人1年目におよそ300万円の債務を抱えていることが大きな負担となっている事実、高額な授業料は海外では既に問題となっていますが、日本では形を変えてこれが問題化しつつあります。

当社が提供するものは、奨学金制度ではなくて奨学制度と呼んでおり、それは当社の個性を示す「住居」を通じて学生の未来サポートをしながら、社会課題の解決に貢献するものです。将来の入居者となり得る18歳以上の方に当社を広く知っていただくにあたって、非常に重要なものとなっております。

### 第3章 4：カーボンニュートラル社会の実現を目指して

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。



29 ページをご覧ください。レオパレスグリーンエネルギープロジェクトの進捗です。

9月末時点で、アパート約1,000棟において、CO<sub>2</sub>発生が実質ゼロとなるグリーンLPガスの切替えが完了しました。これによってCO<sub>2</sub>発生量の削減効果は5,500トンです。当社の事業活動によるCO<sub>2</sub>排出量は全体で約55万トン、その95%以上がアパート入居者様の生活から発生するCO<sub>2</sub>であるというのが現状です。その95%をいかに削減するかが、当社の環境への取組みの最重要課題です。

また、当社の物件の寮・社宅の利用企業の中には、SBT (Science Based Target) 認定を取得されている企業様が多数いらっしゃいます。全国約55万戸、家具・家電・インターネット付き、仲介手数料不要などの付加価値に加えまして、CO<sub>2</sub>排出実質ゼロの賃貸住宅を提供することで、先ほど申し上げたSBT認定企業様からの寮・社宅としてのニーズも、引き続き、取り組んでまいります。

最後に、コンプライアンスの件について、ご説明を申し上げます。

この上期は四つのコンプライアンスのテーマを設定し、取組みを進めてまいりました。

1点目は、コンプライアンス責任者とともに担当者を設け、万一、事が起こったときにどのように情報がエスカレーションするのかを機能定着させること。BCP対応と同じで、熟知して体得させていきます。

2点目は、内部通報の信頼度維持と事案対応能力の向上、

3点目は、ハラスメント対策の強化、

4点目は、従業員の意見を反映させたコンプライアンス教育の実施です。

弊社の中でコンプライアンスの意識は年々向上しているのですが、コンプライアンス意識の醸成とともに、非常に重要な倫理観の向上も課題に力を入れて取り組んでおります。

以上で、私からの説明は終了させていただきます。今後とも社会に必要とされるサービスを提供する企業であり続けることが当社の存在意義であり、企業価値の向上となることを意識して、引き続き、住居系インフラ企業を目指して社業に邁進してまいります。

以上、ありがとうございました。

## 質疑応答

---

**金子 [Q]**：それでは、質疑応答に入ります。では、みずほ証券、橋本様のご質問。

**新しい会社計画では、下期の営業利益 33 億円（=181-148 億円）は、前年同期比 13%増。入居率の上昇や上期の増益率が 113%増であったことを考えると、やや保守的に見えますが、下期特別なコスト計上など予想されていますか。**

**竹倉 [A]**：上期の状況が好調だった背景にはさまざまな要件がございましたが、これは橋本様のおっしゃるとおり、下期においては最終的に弊社の発射台となります 3 月末の入居率の向上に向けて、上期動かなかったキャリア採用、また一時的な入居促進に伴う派遣の方々の採用を予算に含んでおります。

上期の状況を考えますと、人件費について、実際には下期に全てを使い尽くすかということそうではないことも想定されます。これは、上期より継続しておりますコスト削減の体質から考えますと、非常に保守的に見込んでおまして、この点においては、まだコスト削減が見込めると判断しております。以上となります。

**金子 [Q]**：次に、SMBC 日興証券、田澤様のご質問。

**リファイナンス最終調整とのこと。金利 14.5%はかなり下がるか。また、一部現金での返済で 300 億円の元本を減らす方向か。**

**金子 [Q]**：また二つ目のご質問もまとめて申し上げます。

**今回のリファイナンスに関し、フォートレスからは前向きに受け入れられたか。当該ローンは新株予約権付ローンであり、新株予約権は 2025 年まで残ると思うが、そちらに対しても予約権の買取りなど、希薄化抑制に向けて色々交渉していく方針か。**

**宮尾 [A]**：まず、金利水準ですが、現行の 14.5%からは当然ながら下がるところです。一部現金の返済といった条件面等については、今最終局面の打合わせをしておりますので、今後の発表をお待ちください。

一方で、今回のリファイナンスについて、フォートレスの意向というか、態度はどうかということですが、本日、適時開示として書類を出したように、会社の取締役会等での議論を踏まえて発表し



ておりますので、取締役会に参加しているフォートレスの考えも反映していると受け取っていただければと思います。

またご指摘のとおり、新株予約権はローンとセパレートで存続することができますが、それについては今後、交渉があろうかと思えます。基本的に今の段階はまだリファイナンスを協議している最中とご理解いただければと思います。

**金子 [Q]**：次に、SMBC 日興証券、田澤様のご質問。

**復配の考え方。リファイナンスが完了できれば早いタイミングで実施したい方針か。**

**宮尾 [A]**：まずリファイナンスを今、集中的に協議をしておりますので、その後に検討を進めたいと考えておるところです。

**金子 [Q]**：次に、SMBC 日興証券、田澤様のご質問。

**今回の上方修正には、リファイナンスが実施された場合の効果は織り込んでいないか。その際は、さらに経常利益以下が上振れる可能性があるか。**

**宮尾 [A]**：はい、別途、このリファイナンスのリリースをしましたとおり、現状、確定的な数値を盛り込むわけにはいきませんでしたので、今回の修正には盛り込まれておりません。従いまして、リファイナンスによって経常利益以下が変更になる可能性があります。

金子 [Q]：次に、みずほ証券、橋本様のご質問。

第2章 6：県別管理戸数と入居率

北陸3県(石川・富山・福井)はインフラ工事の継続・終了により、入居率が大きく増減。  
大分はインフラ工事・研修の終了に伴い入居率マイナスも、北海道・岩手・熊本は高い入居率を維持。

(千戸、%)	24/3期 2Q				(千戸、%)	24/3期 2Q				(千戸、%)	24/3期 2Q			
	管理戸数 (千戸)	入居率	YoY	QoQ		管理戸数 (千戸)	入居率	YoY	QoQ		管理戸数 (千戸)	入居率	YoY	QoQ
北海道	13	91%	+8p	△0p	石川県	5	87%	+9p	+5p	岡山県	12	82%	△0p	△0p
青森県	4	84%	△3p	+1p	福井県	4	82%	△10p	△3p	広島県	13	87%	+0p	△1p
岩手県	3	93%	△0p	△0p	山梨県	4	85%	△3p	△2p	山口県	7	88%	△2p	△1p
宮城県	10	83%	△0p	△4p	長野県	11	92%	+2p	+0p	徳島県	2	77%	+1p	△2p
秋田県	2	92%	△2p	△0p	岐阜県	7	83%	△2p	△1p	香川県	4	79%	+1p	△1p
山形県	4	86%	+1p	△4p	静岡県	24	81%	+3p	+0p	愛媛県	4	82%	△1p	+1p
福島県	10	84%	+0p	+2p	愛知県	41	87%	+1p	△1p	高知県	2	82%	△1p	+0p
茨城県	15	85%	+3p	△0p	三重県	11	73%	△9p	△1p	福岡県	20	87%	+2p	△1p
栃木県	11	82%	△3p	△1p	滋賀県	8	90%	△4p	△4p	佐賀県	3	88%	△0p	△0p
群馬県	12	82%	+4p	△1p	京都府	9	86%	△1p	△3p	長崎県	2	89%	+0p	△5p
埼玉県	45	87%	+4p	△1p	大阪府	31	84%	+3p	△1p	熊本県	7	93%	+1p	△0p
千葉県	33	82%	+3p	△2p	兵庫県	22	85%	△0p	△2p	大分県	4	77%	△5p	△4p
東京都	43	89%	+5p	△2p	奈良県	3	90%	+6p	+1p	宮崎県	2	85%	+3p	△0p
神奈川県	40	87%	+0p	△2p	和歌山県	3	77%	+1p	△2p	鹿児島県	3	89%	+4p	+0p
新潟県	8	85%	+5p	△0p	鳥取県	2	83%	△3p	△0p	沖縄県	5	97%	+5p	△0p
富山県	5	90%	+12p	+2p	島根県	2	95%	△0p	+1p	合計	558	86%	+2p	△1p

ページ 23 の都道府県別の入居率。この四半期で上昇した富山県、石川県、逆に下がった宮城県、長崎県の動きで、コメントをお願いします。

竹倉 [A]：入居率が非常に上がった富山につきましては、現地の火力発電所および水力発電所の大規模な改修工事の需要が旺盛にありまして、この期待に応えたものでした。また、いわゆる新プラント建設も同様に高岡中心にありましたので、そのニーズをしっかりと捉えることができたものです。

石川県についての入居状況は、いわゆる半導体関連が非常に大きく、これは電気自動車のパワー半導体の新工場の造成に伴う需要が、当社の入居率の向上につながったということでした。

逆に、宮城において少し数字を落としましたのは、バイオマスパワー発電所の建設現場の終了が、一時的に終わり、一時退室がまとめて発生したことで、入居率に影響があったところだと思います。

また長崎につきましては、同様に長崎駅の開発が終了しまして、ゼネコンを含めました建設関連の撤退が一時的に行われたことで、ニーズが終了。あと、同じく某会社の工場の建設の完了が重なりましたので、そのニーズの終了とともに一時的に入居率が下がったというところでもございました。

**金子 [Q]**：次に、みずほ証券、橋本様のご質問。

**残り 13 カ月で、 $1,500 \times 13 = 1.9$  万戸になりますか。加速する上でのコストアップなど出てきそうですか。**

**宮尾 [A]**：はい、今後 13 カ月間で 2 万 3,000 戸程度の改修になろうかと思いますが、特に今、加速化することによってコストアップということは考えておりません。今、集中的に入居中のお部屋の入居者へのご協力をお願いしているところです。これは通常どおりのコールセンター等を活用して行っていることでもあり、工事の改修となれば、基本的にはもう引当てで計上しております金額で対応が可能と考えています。

**金子 [Q]**：次に、SBI 証券、小澤様からのご質問。

**下期のメンテナンス費用の積増しですが、将来的な賃料上げで回収できそうですか。**

**竹倉 [A]**：メンテナンス費用の積増し分について、これは元々、予算を組んでやっているものでして、その費用でオーバーすることはありません。ほとんどのオーナー様にはメンテナンスの保険に入っていており、直接私どもの PL に影響を与える形はないと思います。

**金子 [Q]**：次に、SBI 証券、小澤様のご質問。

**5 棟の受注は明るい話題ですが、同業他社比較の施工コストはどうなっていますか。改修を継続しているので、資材、労務とも競争力はありますか。**

**宮尾 [A]**：受注の内容につきましては、これからも続くと思うのですが、当社がアパート事業をスタートしたのがちょうど 40 年近く前の 1985 年に、当時は直売、いわゆる、当社で土地を取得し、自分たちで建てて、不動産として売却する、ということでスタートしました。

その後、税制変更や平成バブルの崩壊を経て、地主の方に対する請負営業にシフトしたのが 1992～1993 年ぐらいですね。そこから考えますと、直売はともかくとして地主様向けの営業がスタートして、ちょうど 30 年ぐらいが今の内容です。

施主の方、いわゆる地主の方ですね、当時、基本契約は 25 年ぐらいが中心でした。借入も税務上の耐用年数に合わせて 20 年もしくは 25 年が中心でしたので、そういった借入も返済済みで、一方で償却ももう完了して、所得税対策も必要と、あるいは相続税対策も考えなければならないということで、オーナーの方と話をしているところです。すなわち、当社既存レオパレス物件の建替えて、今、進めております。

資材や労務といったコストの競争力については、まだまだと思っております。一方で、お客様の属性については、営業を大量に投下して新規顧客の開拓にいそむことではなくて、既存のアパートオーナーの方に、もう 30 年経過した、あるいは 25 年以上経過した物件の将来をどうするか、ということでのご提案から進めているという内容でございます。まだ、これからも受注は続いていくものと考えております。

**金子 [M]**：次に、SMBC 日興証券、田澤様のご質問。

**家賃の引上げの状況について、もう少し具体的に教えてください(契約更改時に 1,000 円程度引き上げているなど)。上半期で値上げによる利益貢献額や、通期での利益増額のイメージ、来期以降も当面は家賃増が見込めますか。**

**竹倉 [A]**：まず上半期で申しますと、期中平均の入居率が 86.33%、家賃上げの問題と貸出賃料の上げ幅と入居率があまり比例することではないので、冒頭に宮尾からお話を差し上げたように、今回については家賃の上昇と利益の確保という形で戦略を持って進めてまいりました。

平均するとだいたい 2,000 円から 3,000 円ぐらいで、物価の向上もあるのか、入居の状況に合わせて貸出賃料がコロナや施工不備前にやっと戻りつつあります。

特に、法人のニーズが、当社から見た場合に、個人のニーズと違って、ある一定の場所に 100 室をすぐに用意してほしいといった、利便性の方を企業が受け取っていただいている状況があり、そういった部分においては弊社の賃料について、御理解頂ける状況が現状では続いております。

**宮尾 [A]**：付け加えると、今度、逆に、資料の中にもございますが、個人の契約については若干伸び悩んでおります。仲介業者経由の契約についても、昨年に比べると、若干、低空飛行になっているところもございます。

当社の場合、やはり法人向けの営業が強いところもございまして、法人については価格重視というよりも、自分たちの業務の拡大に合わせて、適切な場所に、適切な時期にちゃんと物件を見つけれ

れるかどうか、というところが最大のご関心だと思います。そこに合わせて、入居率が80%を下回った時期に設定した家賃の復元を進めているものです。

来期以降については、今のペースがそのまま続くかについて、どこまでかなというところはありませんが、一方で、やはりコストがいろいろ上がっているところがございますので、そのコスト上昇に合わせて家賃の一定の増加は当然考えなければならぬと、今の段階では思っております。

**金子 [M]**：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、2024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。

**宮尾 [M]**：ありがとうございました。

[了]