



株式会社レオパレス 21

2024 年 3 月期 決算説明会

2024 年 5 月 10 日

登壇

上田：本日はお忙しい中、株式会社レオパレス 21、2024 年 3 月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、上田でございます。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、代表取締役社長、宮尾よりご説明いたします。

エグゼクティブサマリー

Leopalace21

自己株 取得

2023年7月6日から2024年1月5日にかけて、**総額34億円・1,145万株の自己株取得を実行**

配当

24/3期は**期末配当1株当たり5円**、25/3期は**配当1株当たり年間10円**を予定

賃貸

24/3期の**成約家賃単価はYoY+7.1%**、**稼働家賃単価はYoY+2.8%**
家賃単価は施工不備問題発覚前を上回る水準まで改善
24/3期末時点の法人利用戸数は300,482戸と、期末時点としては18/3期に次ぐ水準

PL・BS

営業利益233億円、**純利益420億円**であり、いずれも前期比・計画比大幅にプラス
自己資本比率は22/3期の0.7%から31.2%まで大幅上昇

施工不備 対応

2024年12月末までの明らかな不備解消を目指す
今後の予測改修戸数は、24年1月末から約3,700戸減少の**約16,400戸**

*成約家賃単価：新規契約の平均家賃
*稼働家賃単価：入居中の平均利用料

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、前期決算の総括、今期の経営方針や戦略、施工不備対応についてご説明させていただきます。

2024 年 3 月期決算は、前期比増収増益。平均入居率は計画比で若干下回ったものの、各段階利益で計画を上回る着地となりました。これは、募集家賃のプライシング戦略を実行したことによる成

約家賃単価の上昇、それに伴い稼働家賃単価も上昇したことで、法人部屋利用戸数も前期に引き続き堅調に推移して30万482戸となり、3月末としては2018年3月期に次ぐ利用戸数水準となったことが要因です。

資本政策においては、2023年7月から2024年1月にかけて、総額34億円の自己株式の取得を行いました。また、前期の定時株主総会において、資本準備金の額の減少およびその他資本剰余金の処分により、繰越利益剰余金の欠損を解消する決議がなされ、早期に復配できる体制を確保しておりましたが、2024年3月期は配当方針を変更して、期末配当予想を1株5円とし、今期は通年で1株10円の予定としております。

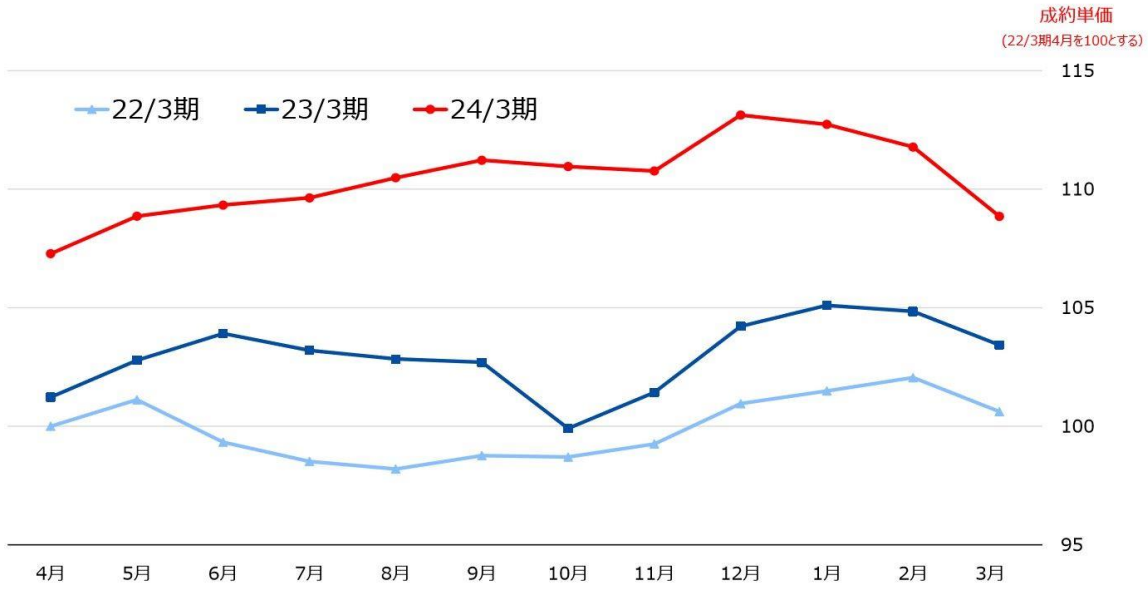
なお、2023年12月には借入金300億円のリファイナンスを実施、金利は年14.5%から5.5%となり、通年では約28億円の増益効果も見込んでおります。

施工不備対応については、前期約1万1,800戸の解消をしており、今後の予測改修戸数は1万6,400戸です。

成約家賃単価の推移



24/3期はプライシング戦略の実行により、成約家賃単価は前期比大幅プラスで推移。



4 ページをご覧ください。増収増益要因になった成約家賃単価の推移です。入居率は、期中平均入居率で計画比マイナス 0.57 ポイントでしたが、募集家賃のプライシング戦略をエリア特性に合わ

せて柔軟に対応したことにより、成約家賃単価は、施工不備問題発覚前の 2018 年 3 月期を上回る形で推移しました。

1. 施工不備への対応

**2024年末までの
明らかな不備解消**

2. 収益力の強化

**『収益最適化戦略』
の実行**

●入居率計画
平均：87.00%
期末：90.00%

●単価計画
成約家賃：YoY+0.2%
稼働家賃：YoY+2.5%

3. サステナビリティ経営の推進

DX推進

**人的資本経営
の推進**

4. 中長期的な成長に向けた体制作り

**開発事業再開
の体制整備**

**ブランド戦略の
策定**

これらの結果を踏まえ、今期四つの経営方針を 5 ページにてお示ししております。

一つ目は、施工不備への対応です。2024 年末までの明らかな不備解消に向け、空室だけでなく、入居中の入居者様とも協議を行っておりますが、改修スピードの向上に努めるとともに、引き続き、オーナー様、入居者様、関係省庁の方々への丁寧な対応を継続してまいります。

二つ目は、収益力の強化です。期中平均入居率計画は 87%とし、成約家賃単価を前期比プラス 0.2%とするとともに、エリア特性に応じた施策の実行などを通じ、収益最適化戦略を継続して推進してまいります。

三つ目は、サステナビリティ経営の推進です。人的資本経営を通じ、さらなる筋肉質な体制とすることはもとより、DX の推進により、お客様の利便性向上などを通じ、他社との差別化を図ることにより持続可能な経営基盤の構築を図ってまいります。

四つ目は、中長期的な成長に向けた体制作りです。皆様からよくご質問いただく物件受注などの開発事業再開に関しては、5月より開発部門を新設し、将来的に開発事業を再開できる体制整備を構築してまいります。

また、施工不備問題によって毀損した当社ブランドの再構築を図るため、社内ブランディングの再構築による社員エンゲージメントの向上や、当社のパーパスである「住まいをテーマに新たな価値を創造しより良い暮らしを提供する」社会インフラ企業として、さまざまな施策を展開してまいります。

第1章 1：PL（24/3期実績）



家賃単価の上昇・人件費の抑制により、売上高及び各段階利益は計画を達成。
法人税等調整額（益）の計上により、純利益は計画比+251%。

(百万円)	23/3期		24/3期 実績	24/3期 修正計画	24/3期		増減要因
	前期比	実績			計画比	計画比	
売上高	+16,222	406,449	422,671	421,700	+971	■売上高 入居率は計画を若干下回ったものの、 家賃単価の上昇により、計画比+9億円	
売上原価	+673	353,163	353,836	354,200	△363	■売上原価 空室損失引当金10億円繰入れも、 物件メンテナンス単価の抑制により、 計画比△3億円	
売上総利益	+15,549	53,285	68,835	67,500	+1,335		
%	+3.2p	13.1%	16.3%	16.0%	+0.3p		
販管費	+2,114	43,406	45,521	49,400	△3,878	■販管費 中途採用の抑制により、計画比△38億円	
営業利益	+13,434	9,879	23,313	18,100	+5,213		
%	+3.1p	2.4%	5.5%	4.3%	+1.2p	■特別利益 孫会社株式譲渡により、 子会社売却益+6億円	
EBITDA	+11,525	16,449	27,974	24,700	+3,274	■特別損失 資材価格の高騰や外注工事比率の上昇等 により、補修工事関連損失27億円を計上	
経常利益	+12,949	6,526	19,476	14,100	+5,376		
純利益	+22,251	19,810	42,062	12,000	+30,062	■純利益 法人税等調整額（益）265億円を計上	
EPS	+70.69円	60.22円	130.91円	36.93円	+93.98円		

7ページをご覧ください。2024年3月期の実績については、募集家賃のプライシング戦略をエリア特性に合わせて柔軟に対応したことにより、成約家賃単価は施工不備発覚前の2018年3月期を上回る形で推移し、売上高は前期実績計画を上回りました。

さらに、原価の適正化や販管費の抑制、繰延税金資産の積増しにより、各段階利益で前期比、計画比ともに大幅にプラスとなりました。純利益が回復した結果、期末の自己資本比率は31.2%、純資産は716億円と、1年間で387億円の改善を見せております。

また、営業利益については、施工不備発覚前の2018年3月期229億円を上回る233億円で着地しており、今後とも適正な原価と適正な販管費の管理とともに、各エリアのきめ細かなプライシング戦略を実行し、収益最大化に努めてまいります。

2：業績推移

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期から3期連続で営業黒字。



また、34 ページに、リーマン・ショック以降の業績推移を示しておりますが、施工不備発覚前の2018年3月期は期中平均入居率が90.59%を記録した年度で、その期の営業利益を超過したことは先に述べましたが、当時の売上高が5,300億と前期より1,000億も多かったことは、収益性が大幅に改善できたことの証左と言えます。

同時に、2018年3月期末の従業員数は連結で約7,700人、単体で約6,500人だったため、1人当たり売上高、あるいは1人当たり利益が大きく改善したことがご理解いただけるかと思えます。

25/3期は、収益最適化戦略を実行し、入居率および稼働家賃単価の引き上げによる収益の最大化を図る。

(百万円)	25/3期 計画				通期	前期比	増減要因
	1Q	2Q	3Q	4Q			
売上高	106,900	106,200	106,700	108,800	428,600	+5,928	稼働家賃単価が上昇
売上原価	87,200	87,900	88,400	89,200	352,700	△1,136	管理戸数減少と関係会社原価減少により、YoY△11億円
売上総利益	19,700	18,300	18,300	19,600	75,900	+7,064	空室損失引当金の残高は±0円を見込む (24/3期は+10億円)
%	18.4%	17.2%	17.2%	18.0%	17.7%	+1.4p	
販管費	11,600	11,800	11,900	14,000	49,300	+3,778	
営業利益	8,100	6,500	6,400	5,600	26,600	+3,286	従業員数の増加と待遇改善により、人件費が増加
%	7.6%	6.1%	6.0%	5.1%	6.2%	+0.7p	
EBITDA	9,100	7,400	7,200	6,400	30,100	+2,125	
経常利益	7,700	6,100	6,000	5,100	24,900	+5,423	4Qに繰延税金資産の取崩しを見込む
純利益	7,100	5,700	5,600	△3,900	14,500	△27,562	
EPS	22.35円	17.94円	17.63円	△12.28円	45.64円	△85.27円	

さて、今期の計画に移りたいと思います。11 ページをご覧ください。基本的にはプライシング戦略を維持し、さらにトップラインを伸ばしていくことにより入居率を向上させてまいります。期中平均入居率は87%と、前期比1ポイントの増加を見込み、また、入居中の家賃である稼働家賃単価の上昇による売上高の増加を見込んでおります。

営業利益は前期比プラス33億円の266億円となります。なお、最終利益については繰延税金資産の取崩しを見込んでおり、145億円を予定しております。

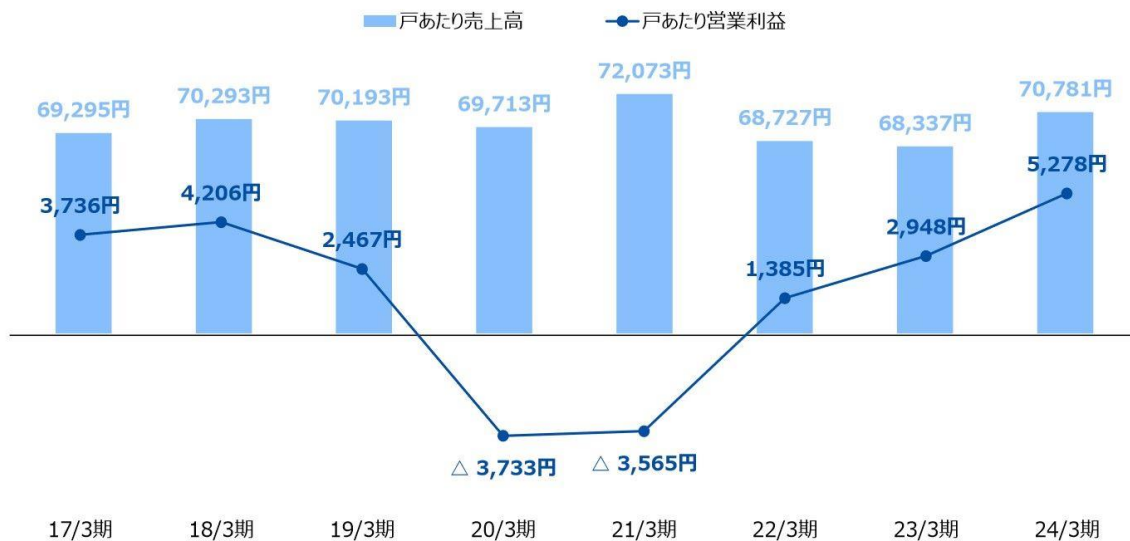
24/3期のプライシング戦略実行により、
成約家賃単価は、施工不備問題発覚前の水準まで回復。



続いて、17 ページをご覧ください。入居率および成約家賃単価の推移を示しているものです。入居率は施工不備問題の発覚以降、コロナの影響などもあり、2021年3月期の12月には77.07%まで下がりました。そこから、法人向けのトップ営業で部屋利用残の回復を図ったり、仲介業者との関係強化などのエリア戦略を実施、継続したことにより、2022年3月期以降の入居率は持ち直しを見せております。

2023年3月期の途中まではプライオリティを入居率に置いておりましたが、それ以降、プライシング戦略に軸足を移し、成約家賃単価の改善を行い、現在では、それが施工不備問題発覚前の水準にまで回復しております。それに伴って、将来的には入居中の家賃である稼働家賃単価の上昇も見込まれ、今後のさらなる収益改善に寄与して参ります。

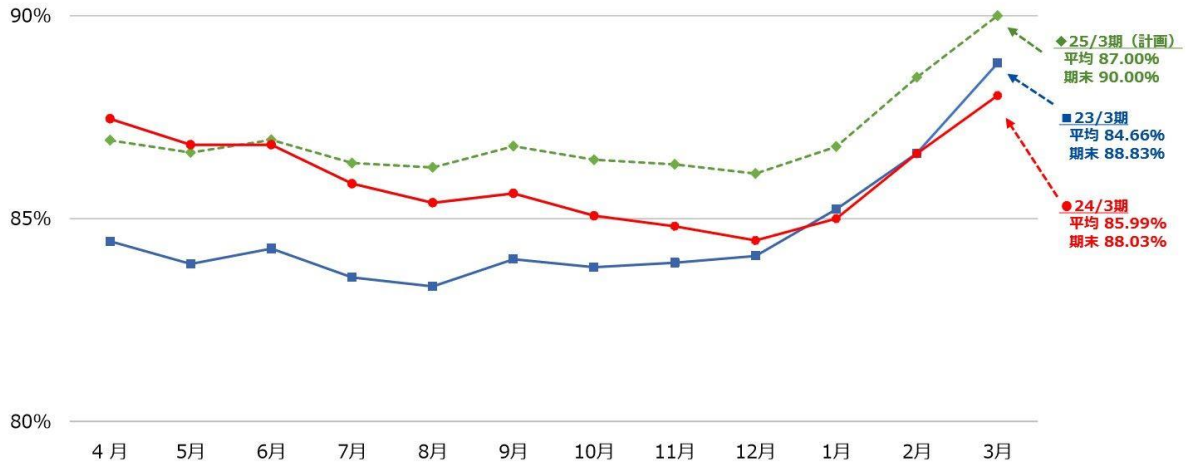
家賃単価の改善とコスト最適化により、入居1戸あたりの利益単価は過去最大水準まで改善。収益性を維持しつつ入居率の向上を図ることで、さらなる利益成長を目指す。



*戸あたり売上高（営業利益）＝賃貸セグメント売上高（営業利益）÷年間総契約済戸数

また18ページには、賃貸事業セグメントの、1部屋当たりの売上高と営業利益を示しております。売上高については、2022年3月期以降の入居率向上施策の実施やプライシング戦略が寄与していること、営業利益においてはさらにコスト改善の効果もあり、施工不備問題発覚前を上回る水準まで上昇していることが見て取れるかと存じます。

24/3期の期末入居率は88.03%（YoY△0.80p）、平均入居率は85.99%（YoY+1.33p）。
 25/3期は、収益最適化戦略の実行（入居率の向上・適正なプライシング）により、収益の最大化を図る。

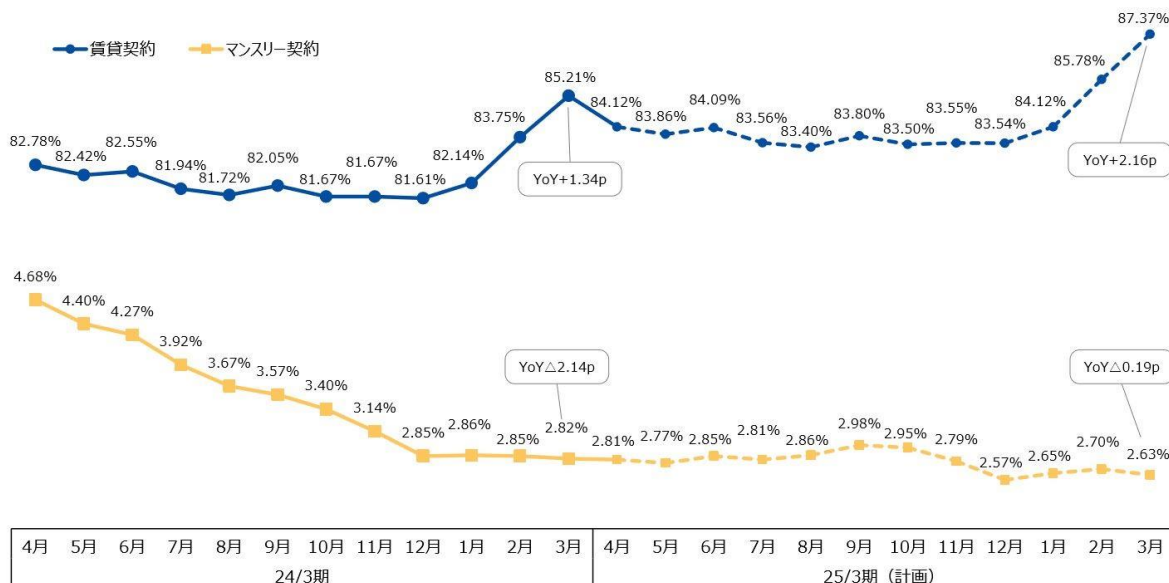


	4月	5月	6月	4-6月 平均	7月	8月	9月	7-9月 平均	10月	11月	12月	10-12月 平均	1月	2月	3月	1-3月 平均	通期平均
24/3期	87.46%	86.82%	86.82%	87.03%	85.86%	85.39%	85.62%	85.62%	85.07%	84.81%	84.46%	84.78%	85.00%	86.60%	88.03%	86.54%	85.99%
YoY	+3.02p	+2.94p	+2.56p	+2.84p	+2.31p	+2.06p	+1.62p	+1.99p	+1.27p	+0.90p	+0.38p	+0.85p	△0.23p	△0.01p	△0.80p	△0.35p	+1.33p

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

19 ページは、入居率の直近での推移と今期計画になります。2025 年 3 月期は、プライシング戦略を継続しつつ、期末入居率 90%、期中平均入居率 87%を計画しております。

24/3期は、低収益プランであるマンスリー契約抑制の方針をとったことにより、全体入居率は24/3期の計画を未達となったが、収益は大きく改善。



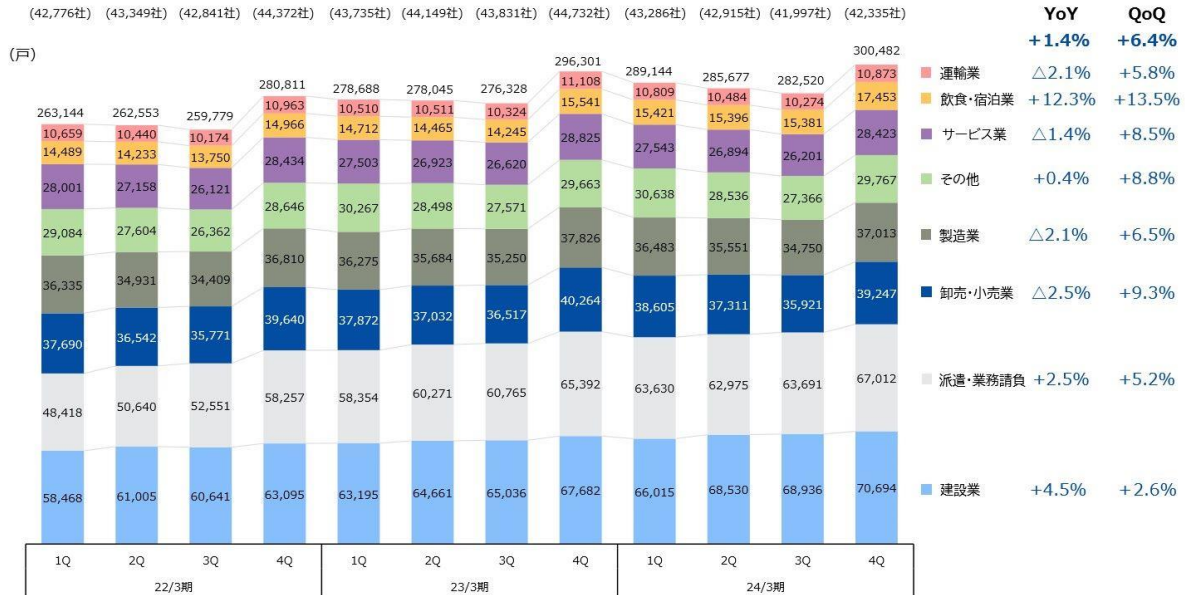
なお、2024年3月期後半に入居率の伸びが鈍化し、前期実績割れとなった要因でございますが、20ページをご覧くださいと思います。

こちらは、入居率を契約プランごとに分解したものです。プライシング戦略をとり始めた同時期に、短期での部屋利用の契約形態であるマンスリープランの見直しを行いました。適正な価格帯への変更を行い、収益が生まれる商品に変更したわけです。

一方、これにより特にマンスリー契約による入居率が前期末比マイナス 2.14 ポイントと、大きく落ち込んだのが、先ほど申しあげました前期の入居率の伸び悩みのところでございます。

ただし、ご覧の通り、賃貸契約においては法人契約件数が堅調に推移し、賃貸契約における入居率は前期末比プラス 1.34 ポイントで推移し、かつ成約家賃単価上昇に伴う稼働家賃単価の上昇により収益が確保された 1 年でございます。今期においても同様の戦略を継続し、収益最適化に努めてまいります。

建設業、派遣・業務請負は引き続き堅調に推移し、ともに過去最大の利用戸数。
 飲食・宿泊業は、コロナ規制の緩和から社宅需要が増加したことにより、YoY・QoQともに大幅プラス。



22 ページ、堅調に推移している法人利用でございますが、全体の利用戸数の 61.6%まで上昇しました。この業種別で見ますと、建設業と派遣業務請負が引き続き堅調に推移しており、法人部屋利用戸数全体の 5 割弱まで占めております。また、飲食・宿泊業といったコロナで大きな影響を受けた業種については、需要が回復し、前期比大幅なプラスで着地しております。

個人契約の約2.4万戸に法人契約の約2.3万戸を加えると外国籍入居者全体は約4.7万戸であり、利用戸数全体の9.7%相当（YoY+1.3p、QoQ+0.5p）。

契約件数（個人契約）

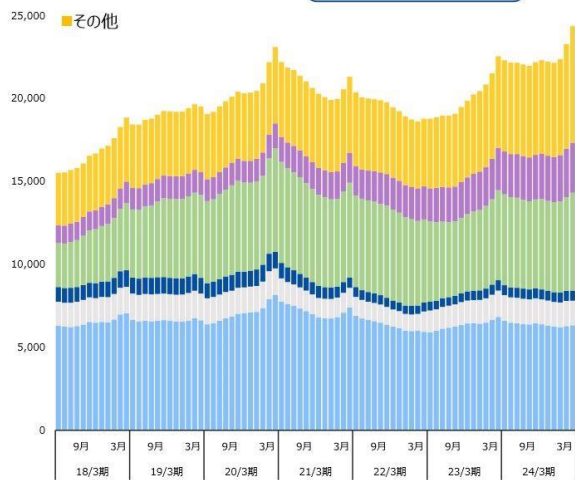
24/3期 実績：12,201件
（計画比+47件、YoY+190件）

利用戸数（個人契約）の推移

中国 韓国 台湾
（戸） ベトナム その他東南アジア
その他

24/3期末：24,357戸
（YoY+8.1%、QoQ+10.0%）

マーケットデータ（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

23 ページは、外国籍利用戸数となっております。上段の文字で記載の通りですが、法人契約の利用戸数を加えると、外国籍の入居者は約 4.7 万戸と、全体の利用戸数の 1 割弱を占めるに至っておりますのでございます。

今後予測される改修戸数：約16,400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**14,018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2,390戸**を合わせた、**約16,400戸**の改修を見込む

(2024年4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	7,508	117,964	68,059	54,744	9,950
その他シリーズ	23,802	3,763	58,266	26,255	13,576	6,450
合計	39,085	11,271	176,230	94,284	68,320	16,400

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/2024/progress.pdf>

最後、施工不備対応についてご説明をさせていただきます。4月末時点で、今後予測される改修戸数は約1万6,400戸まで減少しております。2024年4月5日のニュースリリースでもお知らせしました通り、昨年9月から3月まで約8,100戸の解消をし、通期では1万戸以上の解消となっております。

退去した後の空室の調査および改修工事は、順調に遅れることなく進捗しておりますが、目下のところ、入居者様をご利用中の部屋については、交渉が難航して調査ができない、あるいは入居中のお部屋から仮住まい先、あるいは転居にご納得いただけないケースが発生しております。

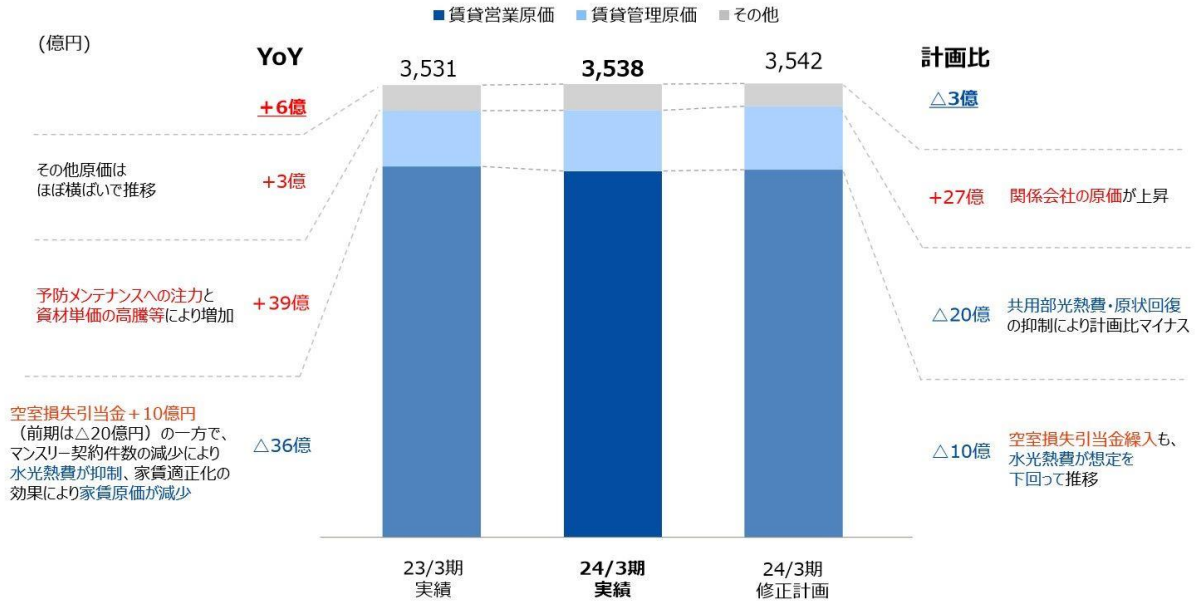
また、他社の管理会社が管理されている物件の所有者様、あるいは当該物件の入居者様への対応も難航しているケース等も散見しておりますが、引き続き粘り強く交渉を行ってまいります。

また、難航する場合には、調停を含め中立な第三者のご意見を参考に、2024年末までの明らかな不備解消に向け、経営方針の最優先事項として取り組んでまいります。

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、コストの状況やその今期計画、財務状況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。

上田：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。

空室損失引当金の繰入れによる増加の一方で、
マンスリー契約に伴う水光熱費の抑制等により、概ね計画通りの着地。



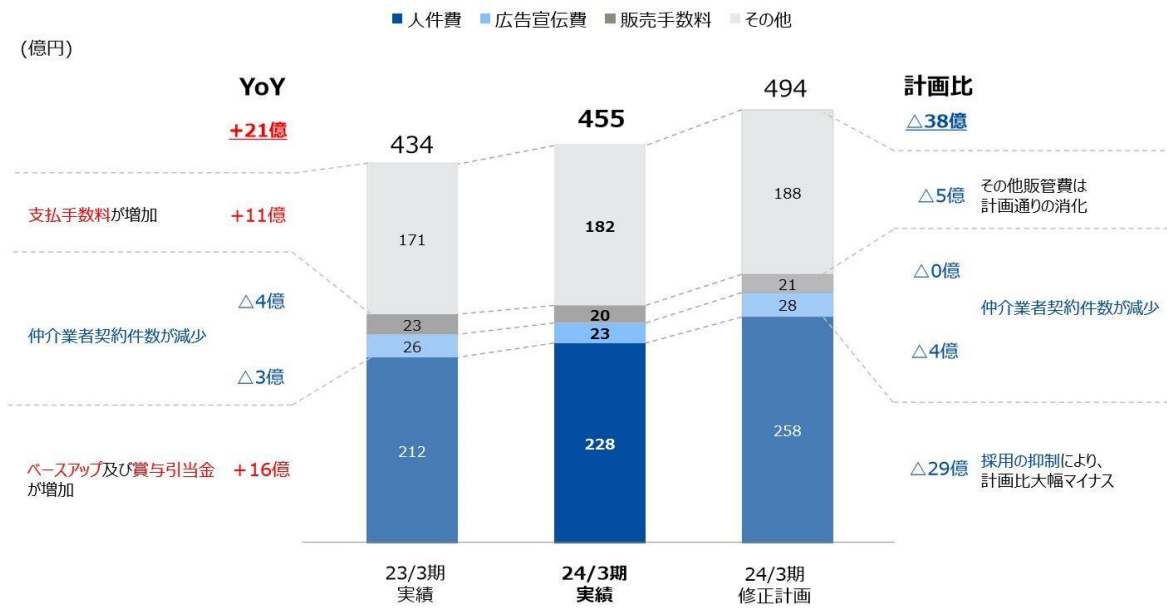
竹倉：本日はお忙しい中ご参加いただきまして、ありがとうございます。竹倉でございます。私からは主に原価販管費の見通しや、財務状況、またサステナビリティの進捗について、ご説明をさせていただきます。

まず、資料の9ページをお開きください。売上原価では、計画比マイナス3億円の3,538億円となりました。空室損失引当金を10億円計上したものの、マンスリー契約の減少などにより、水光熱費が想定以上に減少したことなどが計画比マイナスの要因となりました。

家賃原価につきましても計画比マイナス2億円と、ほぼ計画通りに着地。契約期間満了物件を主要因として、前期比マイナス44億円となりました。

また、原状回復費やメンテナンス原価は、資材高に伴い前期比で増加しておりますが、計画的修繕と完成工事補償費用が減少したことにより、計画比でマイナス16億円となっております。

中途採用や非正規雇用の抑制により、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

次のページは販管費でございますが、これは計画比でマイナス 38 億円の 455 億円の着地となりました。主要因は、採用の抑制による人件費の減少でございます。

25/3期は、収益最適化戦略を実行し、入居率および稼働家賃単価の引き上げによる収益の最大化を図る。

(百万円)	25/3期 計画				通期	前期比	増減要因
	1Q	2Q	3Q	4Q			
売上高	106,900	106,200	106,700	108,800	428,600	+5,928	稼働家賃単価が上昇
売上原価	87,200	87,900	88,400	89,200	352,700	△1,136	管理戸数減少と関係会社原価減少により、YoY△11億円
売上総利益	19,700	18,300	18,300	19,600	75,900	+7,064	空室損失引当金の残高は±0円を見込む (24/3期は+10億円)
%	18.4%	17.2%	17.2%	18.0%	17.7%	+1.4p	
販管費	11,600	11,800	11,900	14,000	49,300	+3,778	
営業利益	8,100	6,500	6,400	5,600	26,600	+3,286	従業員数の増加と待遇改善により、人件費が増加
%	7.6%	6.1%	6.0%	5.1%	6.2%	+0.7p	
EBITDA	9,100	7,400	7,200	6,400	30,100	+2,125	
経常利益	7,700	6,100	6,000	5,100	24,900	+5,423	4Qに繰延税金資産の取崩しを見込む
純利益	7,100	5,700	5,600	△3,900	14,500	△27,562	
EPS	22.35円	17.94円	17.63円	△12.28円	45.64円	△85.27円	

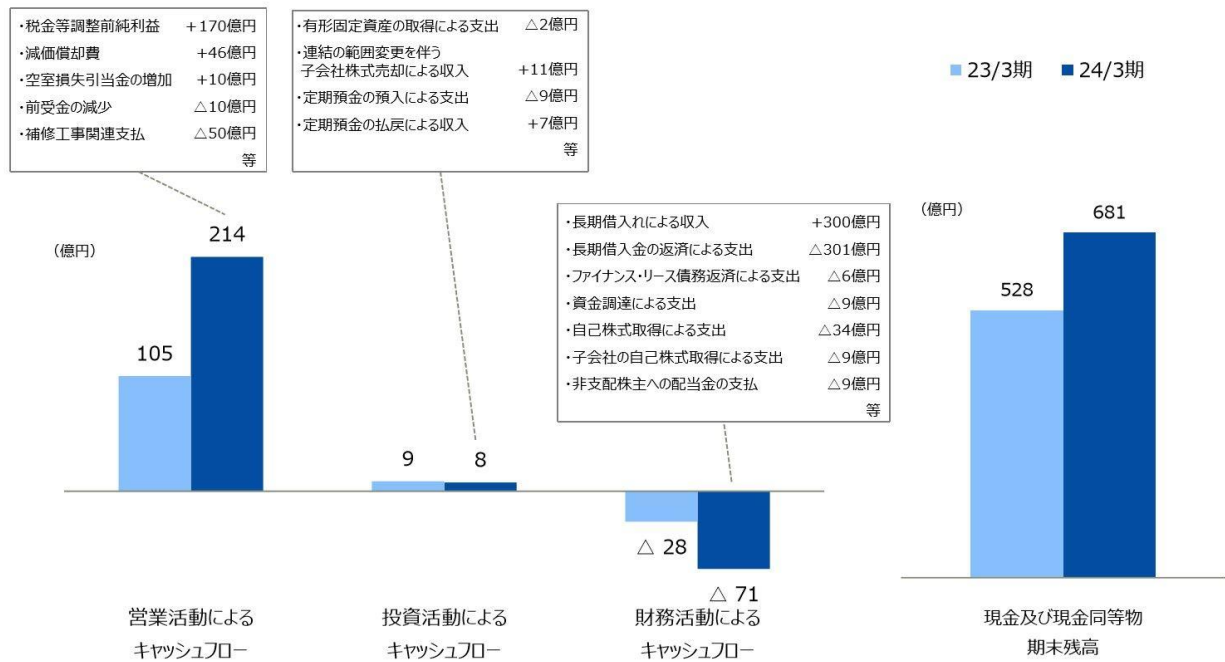
11 ページ、今期の見通しとして、売上原価は、空室損失引当金を除くと前期実績とほぼ同水準の3,527 億円。販管費は、人材戦略の推進など人材育成に向けた取組みをさらに強化し、また人件費や賞与などの支給が増加することで、493 億円となる見込みとなっています。

(百万円)	23/3期末	24/3期末	YoY	QoQ	増減要因
現金及び預金	53,560	68,627	+15,066	+8,267	■現金及び預金 営業キャッシュフローの改善により、 QoQ+82億円、YoY+150億円
売掛金	8,121	7,670	△451	+870	
資産合計	166,548	205,000	+38,451	+34,258	
有利子負債*	31,849	30,879	△969	△7	■補修工事関連損失引当金 (流動66億円、固定86億円) 改修の進捗により、YoY△22億円
補修工事関連損失引当金	17,583	15,339	△2,243	+504	
空室損失引当金	3,590	4,683	+1,093	+1,093	■空室損失引当金(流動0億円、固定46億円) 一部物件の収益悪化を見込み、4Qに10億円の繰入れ
負債合計	133,625	133,320	△305	+8,453	
資本金	100	100	±0	±0	
資本剰余金	136,240	30,121	△106,118	+745	
利益剰余金	△116,006	32,867	+148,873	+27,183	■利益剰余金 2023年6月の欠損填補、純利益の計上により、 YoY+1,488億円
自己株式	△205	△4,359	△4,153	△745	■自己株式 自己株式の取得及び従業員向けインセンティブ・プランの 導入により、YoY△41億円
株主資本	20,128	58,729	+38,600	+27,183	
その他の包括利益累計額	3,986	5,175	+1,188	△1,501	
自己資本 (自己資本比率)	24,115 14.5%	63,904 31.2%	+39,789 +16.7p	+25,681 +8.8p	
新株予約権	284	242	△42	±0	
非支配株主持分	8,522	7,532	△989	+123	
純資産合計	32,922	71,679	+38,757	+25,804	

*有利子負債=借入金+リース債務

財務状況について、13 ページをお開きください。2024 年 3 月期の最終結果、何より注目いただきたいのは、自己資本が前期比で 398 億円積上がり、639 億。それに伴い自己資本比率は前期の 14.5%から 31.2%と、財務的な安定化に繋がっている状況でございます。

賃貸事業収入の改善により、営業CFは214億円(YoY+108億円)。



次ページには、キャッシュフローを掲載しております。特に、本業によるキャッシュの増減を示す営業キャッシュフローは、プラス214億円となりまして、施工不備問題発覚以降、コロナの影響などで債務超過に陥った2021年3月期のマイナス408億円の最低時期と比較しますと、622億円の改善へと繋がっております。

自己株式の取得

財務健全性および株価水準を考慮し、自己株式の取得を実施

取得の期間

2023年7月6日～2024年1月5日

取得の結果

取得の総額	取得の株数
34億円	1,145万株

配当

2018年3月期以来、6期ぶりの復配を目指し、配当方針を変更

配当方針

- ◆ 2024年3月期は復配の方針とし、期末の配当金を1株当たり5円とする。
- ◆ その後は、業績動向・財務状況等を総合的に勘案して、継続的かつ安定的な配当の実施を図る。

配当予想（1株当たり配当）

	中間配当	期末配当	合計
24/3期	-	5.00円*	5.00円
25/3期	5.00円	5.00円	10.00円

*2024年6月27日開催予定の第51期定時株主総会に付議予定

15 ページは、株主還元についてです。今期の配当方針として中間・期末合わせて10円の予想としております。今後は継続的かつ安定的な配当の実施に進めてまいります。

2024年3月末のスマートロック設置戸数は約25万戸。
 2024年1月～3月においては、約5万8,000件の物理鍵の受け渡しが必要に。
 1戸あたり平均42分の削減、年間で約14万時間を削減。



*2024年5月9日付「スマートロックの導入で繁忙期3ヶ月の鍵受け渡し5万回超を削減」

26 ページ以降となりますが、サステナビリティ推進について掲載をしております。当社はサステナビリティ推進の一環として、これからの人口減少社会に向けて DX を強く推進するにあたり、スマートロックの設置を進めてまいりました。設置戸数は現在 25 万戸を超えまして、1 社で抱える管理戸数では業界最大手、2024 年 1 月から 3 月においては、入居された入居者様の約 5 万 8,000 件の鍵の引き渡しが不要となりました。これは、同時期の入居者件数のうち約 92%の入居者様が、店舗に来店せず、鍵の受け渡しを終えたこととなります。

つまり、スマートロックの推進を含めた DX は、入居中のお客様の利便性向上に寄与するだけでなく、お部屋探しから部屋の契約、そして入居まで、全て非対面で行い、お客様にわざわざ店舗へ来ていただく必要をなくしているわけです。

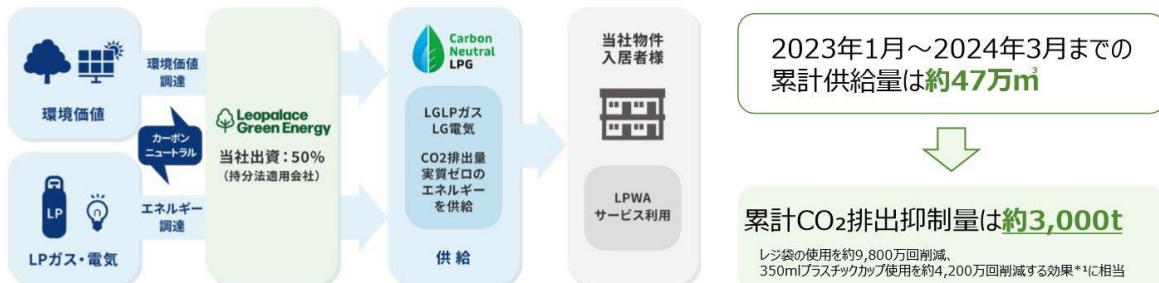
これはまた、当社内での鍵の引き渡しなどさまざまな合理化に繋がり、1 戸あたり約 42 分の業務削減実績、年間で約 14 万時間の業務時間削減を実現しました。これらの取組みは、店舗数を 109 店舗から 72 店舗に集約した事業運営の効率化にも大きく寄与しています。

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。



また、入居中の問合せなどは、チャットボットやボイスボットで対応。お問合せに対するチャットの対応を、24 時間 365 日行える体制に切り替えております。これらの活用により、入退去が多い繁忙期である 1 月から 3 月にかけて、お客様からの電話での対応の応答率は、以前は 79%でしたが、現在 94%まで向上することができました。

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、CO₂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電気も準備が整い次第供給予定。



レオパレスグリーンLPガス

CO₂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、CO₂排出量を実質ゼロに。

LPWAサービス*2

ガス栓開閉の遠隔操作やガス漏れを自動検知

消費電力を抑えつつ、長距離通信が可能であるLPWAサービスを利用することで、24時間のガス利用監視や開閉栓の遠隔操作が可能になり、入居者様の安全性及び利便性の向上を実現。

*1 環境省：3R原単位の算出方法に基づいて算出 (<https://www.env.go.jp/press/files/jp/19747.pdf>)

*2 LPWA：Low Power Wide Area

*2024年5月8日付「CO₂排出量実質ゼロの「レオパレスグリーンLPガス」約47万m³の供給により、排出抑制量が3,000t越え」

28 ページからは、2023年から始動したレオパレスグリーンエネルギープロジェクトの内容です。CO₂排出量実質ゼロのレオパレスグリーンLPガスと電気を供給するこの計画は、2024年3月までの供給で累計CO₂排出抑制量は約3,000トンとなっています。電気・ガスともに脱炭素に向けた取り組みを推進しまして、賃貸物件一棟の運営で実質CO₂排出ゼロの経営を進めてまいります。

昨今、経済産業省より問題視されているもので、業界の慣習とされたLPガス事業者による無償貸与問題により、不透明なLPガス利用料金となっているケースもあると聞いております。レオパレスグリーンエネルギーはLPガスの料金の透明性を確保するために当社の賃貸サイトに料金表を掲載し、お客様に健全で安心して利用いただけるサービスになっております。

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

*2023年10月2日付「『レオパレス21 奨学制度』25年度奨学生の募集を開始」

29 ページには、レオパレス 21 奨学制度の掲載をしております。これは昨今、大学生の 2 人に 1 人が使用しているといわれる奨学金の社会的課題の解決を目指し設立したもので、来年 2025 年 4 月からの入学生より制度利用いただけるよう、応募をスタートしております。学生に対し、在学中において賃貸物件を無償貸与する、当社ならではの奨学制度で、これからの夢を持って社会を支える若者への支援を進めてまいります。

社会に必要とされる企業であり続けることを目指し、引き続き、住という一つの社会インフラを支えている企業として、社業に邁進してまいります。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

上田 [Q]：それでは、質疑応答に入ります。では、みずほ証券、橋本様の一つ目のご質問。

繰延税金資産の計上と、取崩しの今後の見通しを教えてください。25年3月期以降、26年3月期以降も、経常利益と当期利益の関係は同じようになるのでしょうか。

宮尾 [A]：今般、繰延税金資産の計上を多額に行いましたが、計算上、計画値としては1年分を計画し、その後は同額ということで見積もりをスタートさせました。

一方、過年度の税務上の繰越欠損金の期限が6年後から到来することを予測して、取崩しを25年3月期の計画に入れたものではありません。そういった面では、25年3月期以降、26年3月期においても、同じような経常利益と当期利益の関係性にはなろうかと存じますが、来期以降の計画策定、あるいは中期計画等の策定によっては、同じような幅になるか、狭まるか、あるいは広がるかといったところの変動は生じるかと思っております。

上田 [Q]：橋本様の二つ目のご質問。

24年3月期に自己資本が639億円に膨らみましたが、株主還元の考え方、1株10円と前期比5円増配ですが、投資家が懸念しているワラントの行使リスクに機動的に対応できると思いますか。

竹倉 [A]：決算短信の表題に書いてありますように、潜在株式調整後の1株当たりの当期利益を記載した上で、私どもとしてはその状況を常に意識しております。

テーブルの上にさまざまな案件を並べた上で、手元資金が686億となった今、こういった手段が企業価値、株主価値を最大化できるか、一番メリットがあるかということを協議しながら、最終的にスポンサーとも協議をして着地させる予定でおります。

今回の配当におきましては、今まで長きにわたって行えておりませんでしたので、全会一致で今、進めております。

上田 [Q]：橋本様の三つ目のご質問。

会社資料 24 ページに出ている都道府県別入居率で、この四半期で動きがあった、石川県、富山県、千葉県、山梨県などの動きの背景、熊本県での低下の背景を教えてください。

宮尾 [A]：まず、石川県と富山県はいずれも能登半島の震災対応となっております。具体的には、被災者の方による部屋利用、あるいは復興事業によるものとなっております。

続いて千葉県は、成田空港の新滑走路の建設が2023年12月に開始しましたので、その関係で建設業、運輸業の部屋需要が高まったことが主たるところであります。

山梨県においては、各メーカー様での工場の建設、あるいは稼働ラインの増設といった需要の拡大がありました。

そして、熊本県の低下は、TSMCの第1工場が完成をし、2月に開所式があり、建設業と設備関連の企業様の退室が生じたといったところではあります。今後はラインの稼働に合わせて、人材派遣業も含めた利用が続くかと考えております。

上田 [Q]：次に、SMBC日興証券、濱田様のご質問。

成約単価、3月下がってきている。これは季節性で特に心配する必要はないか。成約単価は25年3月期に、どのように前提で考えているか。さらなるアップサイドを、法人顧客を中心に狙いに行くのか。稼働単価と成約単価のラグはどの程度か。

竹倉 [A]：弊社の月々の成約家賃平均につきましては2月前後がピークになり、そして3月については繁忙期最後のお客様の入居の促進を図るために家賃単価が下がる。これは私どもだけではなく、マーケット自体もそういった傾向があります。

したがって、前期の3月末についても、強気で1月2月の単価を上げていたものですから、その反動でグラフ上はそのような形に見えます。シーズンリティによるものでありまして、ご心配はないとお話し申し上げます。

さらなるアップサイドにつきましては、今期4月、私どもが想定した初期の成約賃料よりも良い数字が出ておりますので、できる限り市場の要望に応えながら狙っていきたいと考えております。

稼働単価と成約単価については、コロナ期に入居された低家賃の入居者が退室しつつある状況でございまして、その退室単価よりも成約単価が上回って契約を進めている状況で、成約単価のほうが強めであると、お答え申し上げたいと思います。

上田 [Q]：濱田様の二つ目のご質問。

入居率目標、25年3月期、期中87%、着地90%を計画。従前の計画から、値上げ効果も加味して目標を引き下げているのか、保守的な計画か。

宮尾 [A]：基本的には保守的な計画かと考えております。期中平均は前期が約86%なので1ポイントのアップではありますが、相場の状況をよく見て、企業様の需要拡大を適切に、前広で募集家賃の見直しを図りながら、収益機会を逃がさないようにする方針ですので、単価を上げていることと、入居率を確保することと両方、需要を先に確保しながら動いているところです。

企業活動の中での計画をどれだけ先にわれわれがキャッチして前広にできるかといったところにかかっておりますので、特に単価の上昇と入居率の伸び悩みみたいに見えるところの相関関係はないと考えております。

上田 [Q]：次に濱田様の三つ目の質問。

今回、25年3月期DPS10円、YoYプラス5円増配を決定した背景。自己資本比率が31.2%と回復したことが大きいのか。今後の還元に対する考え方と併せて教えてほしい。

竹倉 [A]：増配予定した背景としまして、自己資本比率が31.2%となったこともありますが、昨年度、株主還元として行う予定だった100億円の資金の自社株買いにおいて、実際には34億の株式購入で終了したこと、当時の株価の状況もあり、66億円は実行に至らず終わったということがあり、そういう背景から、今年に入りまして取締役会で協議をした上で、まず資金の次の株主還元として、復配を決めました。

弊社の自己資本比率の最適な数字を再協議してございまして、実質キャッシュ・コンバージョン・サイクルがマイナスの当社のあるべき自己資本比率と手元資金と今後の成長ドライバーとしての開発事業部の資金用途を踏まえ、数字を弾いております。

上田 [Q]：次に濱田様、四つ目の質問。

FIGの新株予約権対応の検討状況、進捗について。

宮尾 [A]：新株予約権については、来年の11月が期限でございますので、フォートレスとしての投資の利益の最大化と、そのときの当社の株価も含めた状況を勘案して協議をすべきことになろうかと思っております。

そういう面では、今この段階で何かの検討というところではなく、おそらく施工不備問題の終結以降のところになるかなと今のところは考えております。

上田 [M]：続いて、濱田様、五つ目のご質問。

確認になるが、現在、配当性向等の具体的な目線は定まっておらず、協議中という理解でよいか。

竹倉 [A]：安定した株主還元を弊社としては今後進めていく状況ではありますが、今後の配当の金額については先ほど申し上げた自己資本比率やそういった余剰資金のあり方について協議した結果、改めて配当性向は機関決定させていただきます。配当そのものについては継続安定して行っていく所存でございます。

上田 [M]：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、2024 年 3 月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]