



株式会社レオパレス 21

2025 年 3 月期 1Q 決算説明会

2024 年 8 月 9 日

登壇

金子：本日はお忙しい中、株式会社レオパレス21、2025年3月期第1四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、質疑応答の時間を設けております。終了時刻は17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。

エグゼクティブサマリー

Leopalace21

PL

各段階利益はいずれも、1Q業績としてはリーマンショック以降最高益

・営業利益：102億円 (YoY+35.0% 計画比+27.0%)
・純利益：97億円 (YoY+47.4% 計画比+37.6%)

BS

収益の安定化により、株主還元を実施しつつも、
2025年3月期1Q末の自己資本比率は35.1% (QoQ+3.9p) まで上昇

賃貸

2025年3月期1Qは、成約家賃単価・稼働家賃単価ともに上昇基調で推移
6月の成約家賃単価（指数）は、施工不備問題発覚前の水準を上回る106まで上昇

配当

6月27日開催の定時株主総会において、1株当たり5円の配当を決議し、実行
2025年3月期は、1株当たり年間10円と、増配の計画

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
7月末時点の、今後予測される改修戸数は約11,000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

3

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。私からは第1クォーター決算の総括および、当社の主要事業である賃貸事業の状況、施工不備対応についてご説明させていただきます。

まず初めに、第1クォーターのエグゼクティブサマリーです。

2025年3月期第1クォーターの決算は、第1クォーターの業績としては、各段階利益がリーマン・ショック以降最高益を記録しました。特に、営業利益は前期比35.0%増の102億円、純利益は47.4%増の97億円となりました。その結果、6月末時点の自己資本は734億円、自己資本比率は35.1%となり、前期末より3.9ポイント改善しております。

また、当社は株主様に対する利益還元を経営の重要課題の一つと位置づけ、業績動向、財務状況などを総合的に勘案し、継続的かつ安定的な配当を実施する方針としておりますが、すでに公表している通り、今期の年間配当金は前期より5円増配の10円としております。

施工不備対応につきましては、引き続き、2024年12月末までの明らかな不備解消を目指しております。今後の予測回収戸数は約1万1,000戸となっております。

第1章 1：PL（25/3期1Q 実績）

Leopalace21

家賃単価の上昇により、1Qは前期比・計画比ともに増収増益。
純利益はYoY+47.4%と大幅プラス。

(百万円)	24/3期1Q 実績		25/3期1Q 実績	25/3期1Q 計画	増減額		増減率	増減要因
	増減率	増減額			増減額	増減率		
売上高	+2.4%	+2,541	106,375	108,917	106,900	+2,017	+1.9%	■売上高 入居率は計画を下回ったものの、 成約家賃単価・共益費の上昇等により、 計画比+20億円
売上原価	△0.9%	△789	88,308	87,519	87,200	+319	+0.4%	
売上総利益	+18.4%	+3,331	18,066	21,398	19,700	+1,698	+8.6%	■売上原価・販管費 概ね計画通り
%	+2.6p	—	17.0%	19.6%	18.4%	—	+1.2p	
販管費	+6.4%	+664	10,444	11,108	11,600	△491	△4.2%	■営業外費用 前期実行の借入金300億円のリファイナンス により、支払利息が3.6億円まで減少 (24/3期1Qの支払利息は10.9億円)
営業利益	+35.0%	+2,666	7,622	10,289	8,100	+2,189	+27.0%	
%	+2.2p	—	7.2%	9.4%	7.6%	—	+1.8p	■特別利益・特別損失 特別利益は補修工事関連損失引当金 戻入額1.8億円、特別損失は固定資産 除却損2百万円を計上
EBITDA	+25.2%	+2,256	8,959	11,216	9,100	+2,116	+23.3%	
経常利益	+49.5%	+3,392	6,851	10,244	7,700	+2,544	+33.0%	
純利益	+47.4%	+3,139	6,627	9,767	7,100	+2,667	+37.6%	
EPS	+52.7%	+10.61円	20.14円	30.75円	22.35円	+8.40円	+37.6%	

5

5ページをご覧ください。2025年3月期第1クォーター実績の詳細について、ご説明いたします。

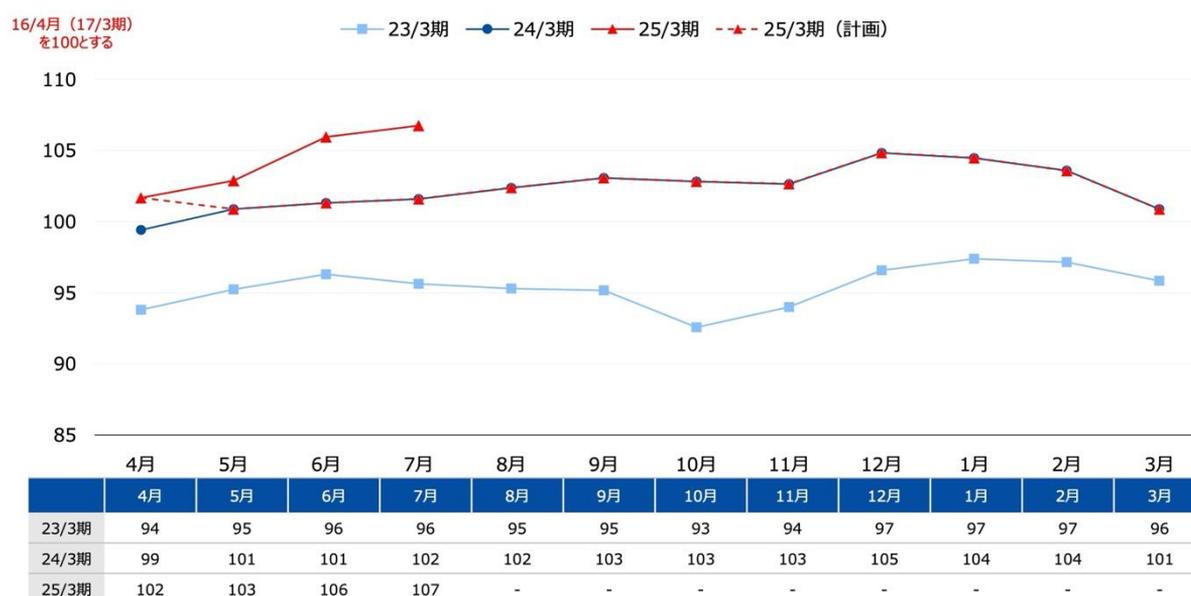
第1クォーターは、前期比、計画比ともに増収増益、売上高においてはYoYで2.4%増の1,089億円となりました。入居率は計画比を若干下回りましたが、前期のプライシング戦略実行により、成約家賃単価は施工不備問題発覚前の水準まで回復し、今期はその成約した部屋が稼働家賃単価の上昇に寄与するため、前期比、計画比ともにプラスとなっております。

原価、販管費はおおむね計画通りに推移し、営業利益はYoYで35.0%増の102億円。同様にEBITDAは25.2%増の112億円です。

なお、営業外費用では、昨年12月に実行したりファイナンスにより、支払利息がYoYで7億円強減少。結果として経常利益はYoYで49.5%増、純利益もYoYで47.4%増と、第1クォーターとしてはリーマン・ショック以降最高の97億円となった次第です。

第2章 1：成約家賃単価の推移

25/3期の家賃単価は前期並みを想定していたものの、賃貸市場の単身者向けアパートの家賃上昇に伴い、1Qの成約家賃単価は上昇基調で推移。



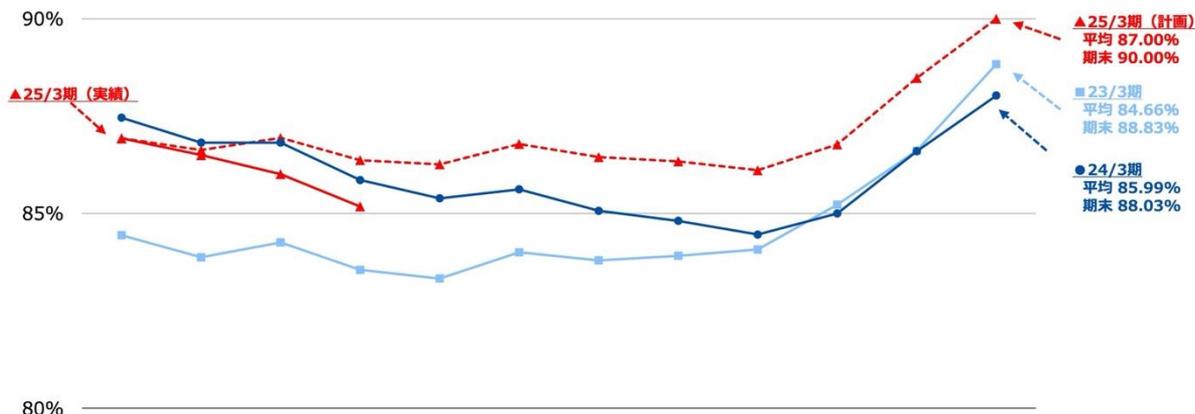
*月次データ：<https://www.leopalace21.co.jp/ir/finance/monthly/index.html>

続いて、賃貸事業についてご説明いたします。11ページをご覧ください。成約家賃単価をグラフとして示したものです。

昨年からプライシング戦略を行っておりますが、継続してこの戦略を実行したこと、さらに法人営業において、トップ営業等を引き続き強化したことによって法人需要を獲得した結果、前期に引き続き、成約家賃単価の向上に繋がっております。

特に6月は、2016年4月を100とする指数が106まで上がり、施工不備問題の発覚以降では最高値の指数となっております。これらの施策実行が堅調に推移していると考えております。

25/3期1Qの平均入居率は86.48%（計画比△0.35p）。
 プライシング戦略により個人契約が減少も、家賃単価は計画を上回って推移。



	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月		
	4月	5月	6月	1Q 平均	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	通期平均
23/3期	84.44%	83.88%	84.26%	84.19%	83.55%	83.33%	84.00%	83.80%	83.91%	84.08%	85.23%	86.61%	88.83%	84.66%
24/3期	87.46%	86.82%	86.82%	87.03%	85.86%	85.39%	85.62%	85.07%	84.81%	84.46%	85.00%	86.60%	88.03%	85.99%
25/3期	86.93%	86.50%	86.01%	86.48%	85.18%	-	-	-	-	-	-	-	-	-

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

一方で入居率の推移ですが、計画に対して若干の未達となっております。

計画比でマイナス0.35ポイント、前年比で0.55ポイントのマイナスという状況です。要因としましては、低収益だったマンスリー契約の価格見直しによって利用戸数が減少していることです。

前年に対して0.55ポイント、第1クォーターでは下がっておりますが、普通借家の契約においては、前年に比べて1.1ポイント上がっております。

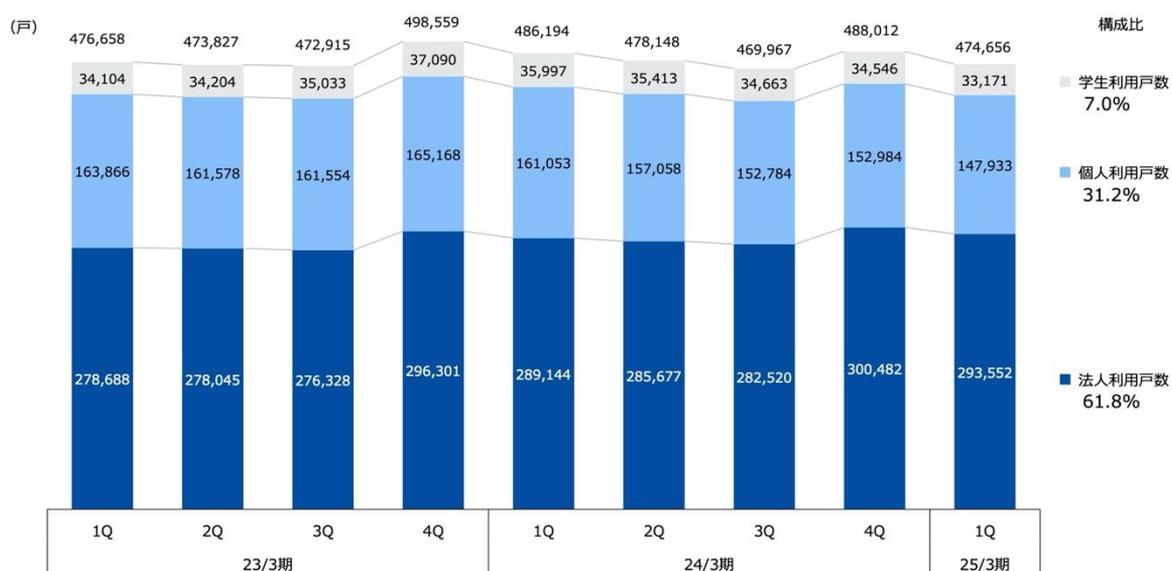
この低収益だったマンスリー契約を見直したことによって、マンスリー契約の利用戸数は前年に比べますと1.7ポイントほど下がっております。これが前年に比べて0.55ポイントあまり下がった原因ではありますが、これも基本的には収益というものを重んじた経営方針、事業方針を展開しているからであります。

また、こうしたプライシング戦略をとったことによって、個人契約の減少というものも、もう一つの要因として挙げられると思っております。いずれも、単に入居率を表す件数という量を追うのではなく、一つ一つの契約ごとの収益性という、質を重んじる事業方針に転換したからです。

今後もプライシング戦略を継続するとともに、収益性を維持しつつも、さらに入居率の向上を図って、契約の機会、これをしっかり捉えて、さらなる利益成長を目指してまいります。そのために、各エリア、物件ごとの収益の見える化を実行して、きめ細かくプライシング戦略を実行していきけるような体制の構築をしてまいります。

第2章 3：属性別利用戸数

25/3期1Q末の法人利用戸数は、1Q末時点としては19/3期に次ぐ高水準。
法人利用の構成比61.8%は、過去最大。



なお、13ページ目に記載の通り、2025年3月期第1クォーターとしては、法人利用の割合が過去最大の61.8%まで拡大をしております。

外国籍人材の受け入れ活発化に伴い、飲食・宿泊業がYoY大幅プラス。
 その他の業種は、技能実習生や留学生の需要増加により、教育業の利用戸数が増加。



法人の利用戸数ですが、14ページが業種別の利用戸数となっております。

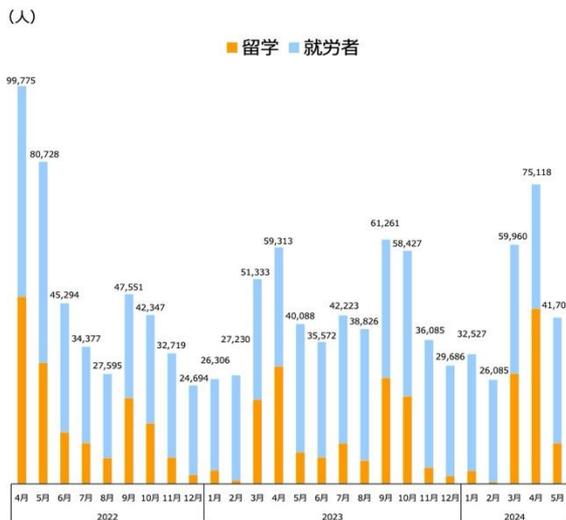
第1クォーターの法人部屋利用戸数は29万3,000戸となっており、YoYではプラス1.5%です。

特に、飲食宿泊業はYoYで15.6%、建設業も4.5%と大幅に伸びております。これは、それぞれの業界における、いわゆる働き手の不足といったことから、外国籍人材の受入れの活発化に伴うものであります。

特に、法人の業種別において、最大のユーザー数である建設業関連においては、全国各地の現場で宿舎として当社物件をご利用いただいております。当社は全国に同規格の物件を展開し、家具・家電、インターネットの装備とともに、工期に合わせて臨機応変に利用していただけるようなサービスを行っていることが、建設業関連の法人に支持されている所以と考えております。

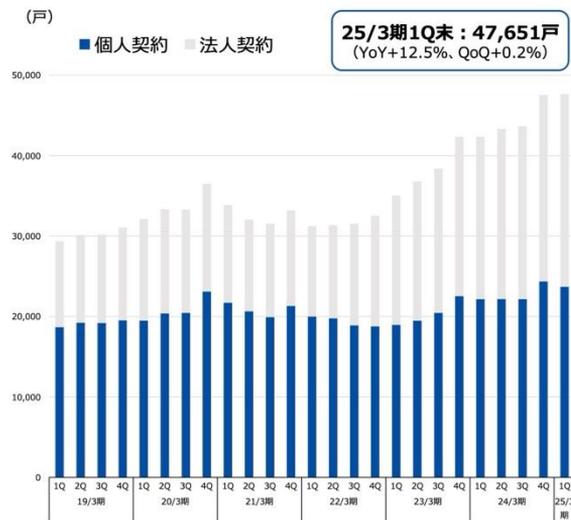
25/3期1Q末の外国籍利用戸数は、過去最大の47,651戸。
利用戸数全体の10.0%（YoY+1.3p、QoQ+0.3p）を外国籍入居者が占める。

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

外国籍利用戸数の推移



続く15ページでございますが、こちらは外国籍の利用戸数となっております。

特に、右側の外国籍の利用戸数のグラフは、従来は個人契約の国籍別のグラフではございましたが、今回からトータルの外国籍の利用戸数で、個人と法人を色分けした内容としております。

ご覧の通り、右側のグラフの2019年3月期においては、個人契約が3分の2程を占めておりましたが、2025年6月末に至りますと、法人契約が過半数を占めております。これは、各業界での外国籍人材の獲得といったところから、このような推移になっており、当社の営業活動の状況が見てとれるかと思えます。

また、法人契約の外国人の利用戸数が増加したこともあり、この6月末時点での外国籍利用戸数は全体の10%に達しました。過去最大の数字となっておりますが、ここの拡大をさらに進めてまいります。

石川県は、震災復興支援の長期利用の継続により、YoYで大幅プラス。
 北海道・東北エリアは、建設プロジェクト再開に伴う部屋需要の増加により、QoQプラス。
 九州エリアは、半導体関連などの建設プロジェクト終了に伴い、入居率は下落基調。

25/3期 1Q末	管理戸数 (千戸)	入居率	YoY	QoQ	25/3期 1Q末	管理戸数 (千戸)	入居率	YoY	QoQ	25/3期 1Q末	管理戸数 (千戸)	入居率	YoY	QoQ
北海道	13	89%	△2p	+5p	石川県	5	93%	+10p	△4p	岡山県	12	78%	△5p	△2p
青森県	4	79%	△4p	+2p	福井県	4	82%	△3p	△0p	広島県	13	87%	△2p	△3p
岩手県	3	84%	△9p	△0p	山梨県	4	93%	+6p	+1p	山口県	7	91%	+3p	+0p
宮城県	9	79%	△8p	△3p	長野県	11	88%	△4p	△2p	徳島県	2	72%	△7p	+0p
秋田県	2	90%	△2p	+7p	岐阜県	7	82%	△3p	△1p	香川県	4	81%	+1p	+0p
山形県	4	80%	△11p	+1p	静岡県	24	80%	△0p	△3p	愛媛県	4	77%	△5p	△3p
福島県	10	84%	+1p	△1p	愛知県	40	87%	△1p	△2p	高知県	2	78%	△3p	△3p
茨城県	15	87%	+1p	△2p	三重県	11	70%	△4p	△4p	福岡県	19	87%	△1p	△3p
栃木県	11	81%	△3p	△2p	滋賀県	8	89%	△4p	△2p	佐賀県	3	86%	△2p	△6p
群馬県	11	82%	△0p	△3p	京都府	9	89%	△0p	△4p	長崎県	2	81%	△14p	△10p
埼玉県	45	88%	△0p	△3p	大阪府	30	87%	+1p	△2p	熊本県	7	85%	△9p	+1p
千葉県	33	87%	+3p	△2p	兵庫県	21	86%	△1p	△2p	大分県	4	80%	△0p	△1p
東京都	43	92%	+1p	△2p	奈良県	3	87%	△3p	△5p	宮崎県	2	89%	+4p	△4p
神奈川県	39	88%	△1p	△3p	和歌山県	3	75%	△4p	△2p	鹿児島県	3	83%	△6p	+2p
新潟県	8	87%	+2p	+4p	鳥取県	2	80%	△3p	△5p	沖縄県	5	98%	+1p	△1p
富山県	5	88%	△1p	△5p	島根県	2	88%	△6p	△8p	合計	551	86%	△1p	△2p

16ページにつきましては、県別の入居率です。

全体ではマイナス1ポイントとなっておりますが、特に大きくマイナスになっている都道府県においては、大型の建設工事が終了し、退室が集中したことによって、一時的にマイナス幅が大きくなっているものであります。

14ページの法人業種別利用戸数で掲げたように、建設業の利用戸数は6万8,000戸と、法人の部屋利用の4分の1程度になっております。引き続き、建設業関連の法人事業を先行してキャッチアップし、早期に空室のマッチングを行うことで、入居率の向上に努めてまいりたいと思っております。

今後予測される改修戸数：約11,000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**10,000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970戸**を合わせた、**約11,000戸**の改修を見込む

(2024年7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	117,966	64,989	57,024	6,650
その他シリーズ	23,802	3,763	58,274	21,654	14,785	4,350
合計	39,085	11,271	176,240	86,643	71,809	11,000

空室の調査と改修工事は遅れることなく進捗の一方で、入居者様の入室拒否や他の管理会社が管理する物件の所有者様および入居者様への対応難航が課題。粘り強く訪問や交渉を進め、調停など中立な第三者の意見も参考に、**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させていただきます。

7月末時点で、今後予測される改修戸数は約1万1,000戸まで減少しております。空室の調査と改修工事は遅れることなく計画通り進捗を進めてまいりましたが、まだ入居者様をご利用中の部屋については、一部交渉が難航し、調査ができなかったり、あるいは一時的な住替えが必要になったりしますので、改修工事が進まないといった事例も、若干出てきております。

また、他社の管理会社が管理されていらっしゃる物件の所有者様、およびその当該物件にお住まいの入居者様への対応が難航しているケースなども散見されているところではありますが、今後とも、こうした入居者の方々、所有者の方等も含めて、粘り強く交渉し、難航する場合には、当社の判断だけではなく、中立の第三者のご意見も参考にしながら交渉を進めて、所定通り、2024年末までの明らかな不備の解消を目指してまいります。

現在当社は、足元では施工不備に関して、今年末までの明らかな不備解消を最優先事項として取り組んでおります。また収益最適化戦略の実行を通じ、成約家賃単価、稼働家賃単価を上昇させ、一方でコストの最適化により、収益の最大化を図ってまいります。

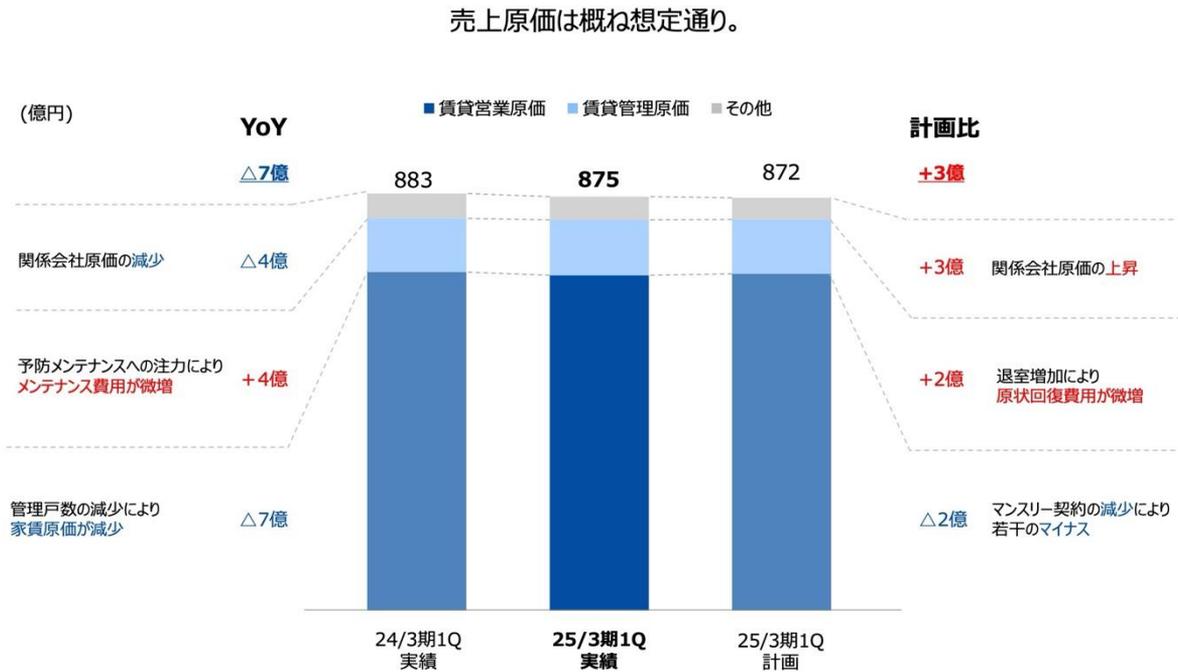
このような中、中長期的な成長に向けた体制作りも同時並行で進めており、開発事業再開の体制整備や、請負も含めた新規の受注等の活動も行いつつ、ブランド戦略の策定など中長期的な課題にしっかり取り組んでまいります。

この後、竹倉より、コストの状況や計画に対する進捗、サステナビリティの進捗状況などをご説明させていただきます。

私からの説明は以上となります。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。よろしくお願いいたします。

第1章 3：25/3期1Q コストの状況（売上原価）



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、サステナビリティの進捗状況についてご説明をさせていただきます。

まず、原価販管費の実績としまして、7ページをご参照ください。

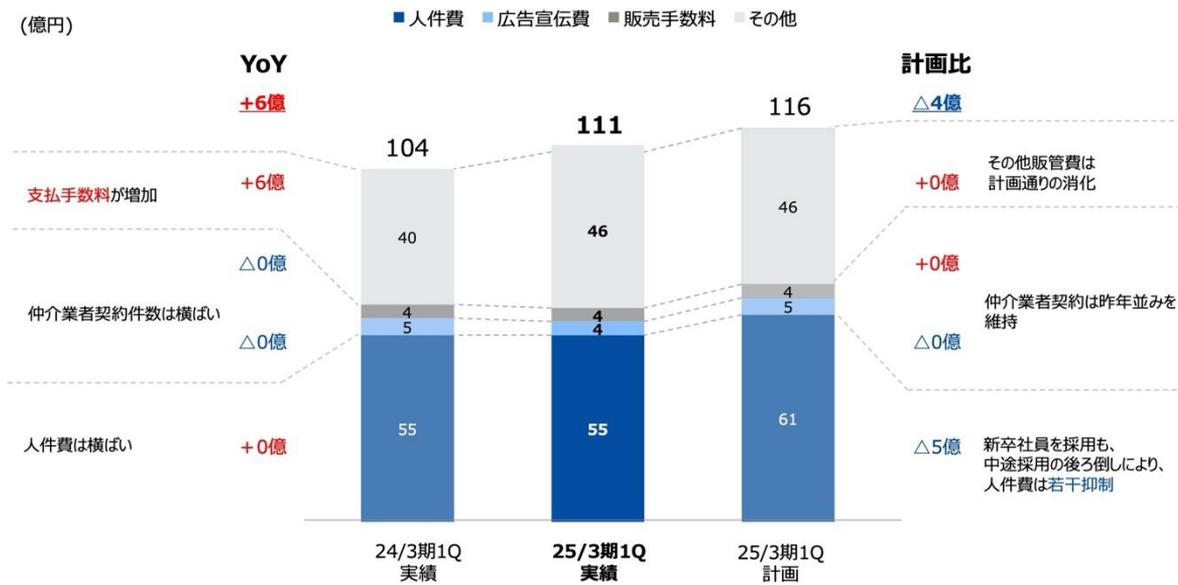
売上原価につきましては、今期ほぼ計画通りに推移しております。関係会社であるプラザ賃貸管理保証の原価および、本体の退室が計画より3.3%前後ほど増加したことで、清掃原価の微増が見受

けられたものの、2024年3月からの方針であります、マンスリー契約の低収益プラン契約の削減を継続したことにより、同原価が抑制されました。

今後は物件の予防メンテナンスなど、物件価値の維持、および入居者様の快適な住まいの提供に必要な原価を維持しつつ、適正な原価管理を行い、収益に寄与させてまいります。

第1章 4 : 25/3期1Q コストの状況 (販管費)

販管費は概ね想定通り。



*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

また8ページは、販管費の状況でございます。

販管費におきましても、計画通り推移しているところでございます。計画比については、キャリア採用の後ろ倒しによって結果的に人件費は若干抑制されましたが、通期を通して採用活動を継続していきますので、計画通りに進捗すると考えております。

スマートロック設置戸数は、管理戸数の約半分である27万戸を突破。



18ページから21ページまでは、サステナビリティの進捗状況でございます。

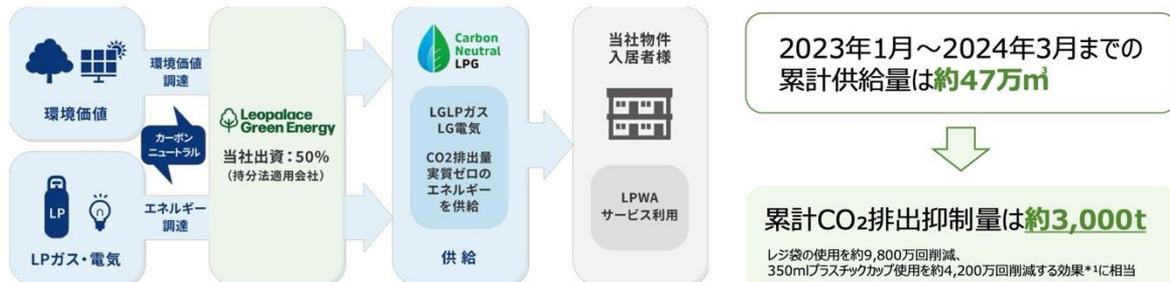
初めに、2022年度から導入を進めてきましたスマートロックについてです。

設置戸数は、当社管理戸数の約半数の27万世帯を突破いたしました。一般物理鍵におきましては、入居者様に鍵を受渡しするために店舗へご来店いただくことが必要であり、鍵を管理する当社店舗と物件の距離が遠い場合は、最大で移動に片道2時間、往復4時間かかることもございましたが、それらも不要となりました。

また、資料にお示しの通り、鍵交換や引き渡しなど1戸あたり42分の作業時間の削減が進み、50万室の管理に伴う削減の効果が、生産性の向上に大きく寄与しております。

2024年1月から3月の繁忙期におきましては、約58,000件の物理鍵の受渡しが必要になりまして、その効果もあり、2023年時点では109拠点あった店舗数を70拠点まで集約するなど、事業運営の効率化にも寄与しております。

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、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閉開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超え」

19ページは、レオパレスグリーンLPガスの取組みとなります。

当社では温室効果ガス削減に向けまして、CO₂排出実質ゼロのLPガスの導入を推進する取組みを強化しています。当社が管理する物件を対象に、CO₂排出量実質ゼロのレオパレスグリーンLPガスの供給と、この利用において、使用量メーターを遠隔操作可能なLPWAサービスの提供に切替えを行っております。

このLPWAサービスでは、ガスの利用監視や閉開栓の遠隔操作が可能になりますので、入居者様の安全に寄与するほか、利用料の検針に人の採用も不要になります。これらの取組みにより、2023年1月から2024年3月末までの累計供給量は約47万m³、これはCO₂の排出抑制量としては約3,000トンとなりました。例えば、レジ袋の利用を9,800万回、350mLのプラスチックカップの使用を約4,200万回削減する効果に相当するものです。

なお、LPガス事業者から住宅オーナーへさまざまな物の「無償貸与」が行われ、その金額が入居者のLPガス料金に上乗せされる業界問題に対しまして、2020年4月に液化石油ガスの省令改正が公布されました。当社は、各省庁と従来から打合せを行いまして、この問題に正面から取組んで進めているもので、料金の透明性も担保、公開しております。

2024年6月より、CO₂排出量実質ゼロの「レオパレスグリーン電気」の提供を開始。
LGLPガス・LG電気の提供が実現することで、CO₂排出量実質ゼロの賃貸住宅経営が可能に。



*2024年7月3日付「CO₂排出量実質ゼロ「レオパレスグリーン電気」の提供を開始」

また20ページにお示しの通り、2024年6月より、レオパレスグリーン電気の供給を開始いたしました。レオパレスグリーン電気は非化石証書とセットにすることによって、CO₂排出量を実質ゼロにした再生可能エネルギーです。これらのガスと電気の供給を行うことで、CO₂排出量実質ゼロの賃貸住宅の運営を目指してまいります。

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」

21ページは、現在大学生の50%弱が利用して、その返済が社会問題となっている奨学金制度についての当社の取組みとなっております。

衣食住の「住」に携わる当社が、経済的に苦労している優秀な進学希望者の学生を対象に、住宅を無償提供させていただく奨学制度です。当社が所有しているリソースをフルに活用し、未来ある若者を支援できないかと考慮し、設立して運営しております。学費高騰や奨学金の長期返済など、社会問題の解決を目指し、進めてまいります。

今後とも単身住宅の社会インフラとして、引き続き企業価値の向上に向け、社業にまい進してまいります。

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

金子[Q]：それでは、質疑応答を始めてまいります。では、SMBC日興証券、濱田様からの一つ目のご質問。

計画費上振れの要因は家賃単価の上振れですが、今後の稼働単価が通期業績にヒットするのでしょうか。また成約家賃単価、計画では通期でYoYプラス0.2%が計画を上回って推移していますが、これは家賃の引き上げ幅が大きくなっているのでしょうか。それとも値上げ応諾率が上がっていることに起因しているのでしょうか。

宮尾 [A]：まず業績への寄与としては、入居中の家賃いわゆる稼働家賃単価になりますが、そのもとになるのが成約家賃単価になります。この成約家賃単価は、新規の契約の家賃単価を指しており、これがご覧の通り、計画よりも高く推移をして、この結果、稼働家賃単価が引き上がってくるという流れになっております。

そういう意味でいきますと、これは新規契約の家賃が、計画よりも引き上げられた結果であって、いわゆる既存のお部屋の値上げというわけではありません。

金子[Q]：次に、SMBC日興証券、濱田様、二つ目のご質問。

稼働単価は通期でプラス2.5%の計画だったかと存じますが、今現在どの程度で推移していますでしょうか。今期から来期あたりにかけて6万円程度に達し、そこからは平準化という見通しに変化はないかについても教えていただきたく存じます。成約単価やインフレ、賃上げの動向を踏まえれば、今後も上げていける、等。

竹倉 [A]：稼働家賃については前年対比2.5%を目指すという形でやってまいりました。

現状としましては、ここで記載させていただいている数字以上のものは、現在の状況下で進んでいると思います。

また、この背景としましては、皆様ご存知だと思いますが、賃貸市場においてワンルームの貸出賃料というものが、2015年～2016年を一つの基準にした場合になかなか上がってこなかったところがありました。しかし、今年に入りまして、ファミリー物件はすでに家賃としては上がっていましたが、単身の家賃もほとんど横ばいだったものが僅かですが若干上に向いたということがありま

した。マーケットに牽引されているほどでないにしろ、私どもの貸出しも強くなっています。それに従って、稼動家賃も安定してきているとご理解いただければと思います。

金子[Q]：では次に、SMBC日興証券、濱田様、三つ目のご質問。

12ページ稼働率について、1Q平均86.48%と若干計画比下振れも、図表で見ると、計画との乖離がだんだん大きくなっているように見えます。7月85.18%、もともと87%近辺を確保すれば、以降は家賃重視ということだったかと思いますが、あらためて稼働率と単価のバランスに関する戦略も交えながら、今後の見通しについて教えてください。

宮尾 [A]：数字的には、ご理解いただいている通りです。特に入居率の下落、いわゆる前期比の観点では、先ほども触れました通り二つの側面があり、一つは低収益だったマンスリーの利用戸数が減っていること。これは収益性というのを重点に置いた結果になっています。

もう一つが、成約家賃単価が引き上がっていることで、部屋探しで家賃の数字を重要視される属性の方、具体的に言うと個人の方になりますが、ここの契約がなかなか引き上がっていないというところはあります。

当社は、企業様向けの営業というものを重視しております。企業様においては、生活のためというわけではなくて、自分たちの事業、いわゆる業績のために部屋を利用しますので、その業績に資するような部屋の提供をいかに早く相手先にお届けするかという戦略ができていていると考えています。

そういう意味では、従来は87%を確保すればという思いがありましたけれども、これも昨年ぐらいから、一定のしきい値を考えているわけではなく、経済状況の見通しなど、そのエリアでの経済活動を勘案しながら、当社として先に先に手を打った結果になっているとご理解いただければ幸いです。

金子[Q]：では次に、みずほ証券、橋本様からのご質問。

上期の営業利益計画の146億円に対し、1Qで50%以上の70%を達成していますが、今後の業績予想の見直し余地は。家賃単価上昇はプラスだが、コストの増加など想定されますか。

竹倉 [A]：仰せの通り、当社はこの上期において2,131億の売上で、営業利益を146億と発表させていただいております。従いまして、今回の営業利益の102億につきましては、ほぼ予定の70%を占

める形になっておりますので、今回の発表において、この数字がマーケットの皆様はどういうふうに見えるかということで、社内でもずいぶん議論をしました。

その上で、上期終了その時点において数字の変更があった場合に適時開示をさせていただく次第でございます。記憶にある方もいらっしゃると思いますが、前期上期におきましては、当社の原価の発生はずれ込み、いわゆる第1クォーターに発生すべき原価が第2クォーターに、第2クォーターに発生すべき原価が第3クォーターにずれ込んだことによって、営業利益が変わってきた部分があって、その説明を差し上げました。

今期におきましては、原価および販管費の内容につきましては、先ほどお話差し上げた通り、ほぼ予定通りという形で進んでおり、大きなずれ込みは現在のところはございません。

第1クォーター終わったばかりでございますので、この発表とさせていただきますが、数字が変わるようでありましたら、適時開示という形できちっと数字を発表させていただきたいと思っております。以上でございます。

金子[Q]：では次に、SMBC日興証券、濱田様からのご質問。

ワラントへの対応方針の議論について、何かアップデートはございますか。

宮尾 [A]：ショートアンサーで言えば、まだアップデートをすることはありません。

従来から申し上げております通り、このワラントの行使期限は来年の11月となっておりますので、もう少し時間が経ってからになるのではないかなと考えております。

金子[Q]：では次に、みずほ証券、橋本様からのご質問。

2024年末まで8月入れてあと5カ月、月1,800戸として、5カ月で9,000戸の補修ができますが、残り11,000戸の補修工事の進捗のイメージは。

竹倉 [A]：決算資料で記載しております通り、残り約11,000世帯、これが私どもが2024年の12月末までに会社として掲げました、明らかな不備の解消対象戸数でございます。

現状としましては、各関係省庁および特定行政庁と打ち合わせをさせて頂きまして、改修を進めている状況でございます。今社内で課題となっておりますのが、お住まいになっている入居者様、家賃はきちんとお支払い頂いておりますが、連絡又は移動拒否をされている方がおり、そういった入

居者様に対して繰り返し書類を送ったり、現地に訪問したりして、ご納得頂く最善の提案を差し上げている状況でございます。

特に、高齢の方、また体調を崩されておりどうしても移動ができない入居者様については、特定行政庁からも退去後対処と連絡頂いておりますので、適宜しっかり打ち合わせをして、進めて参ります。

金子[Q]：では次に、みずほ証券、橋本様からのご質問。

14ページで、需要先では、その他と飲食宿泊業が増えていますが、その背景。16ページで都道府県別では秋田、北海道で稼働率が上がり、佐賀、奈良、長崎など低下していますが。

宮尾 [A]：需要先の件で言いますと、その他の業種で伸びておりますのは教育業です。

なぜ教育が増えているかというと、技能実習生の受入れ、あるいは留学生が日本に来られる関係のことで、教育関係が少し増えているというところがあります。

飲食関係、宿泊関係については、コロナで店舗を閉鎖する、あるいは営業時間を縮小するというところで行ってまいりましたが、一定のコロナの抑制も完了しましたので、それぞれの業界が、そこに対して前向きに今動いてらっしゃると思います。その前向きに動いてらっしゃる中で、この業界は特に外国籍の方を採用するのが増えている関係で、当社の部屋利用に結びついています。

都道府県のところですが、まずご質問にありました、秋田、北海道で稼働率が上がっているということと、佐賀、奈良、長崎などで低下している点を回答します。

クォーターベースでいうと、3月末から比べると北海道が上がっておりますのは、4月からラピダス関連や札幌駅前の再開発の需要によってプラスになっているというものです。

それから秋田でございますけれども、ここ数年大きく伸びていたのは洋上の風力発電所の建設関係ということだったのですが、地域柄寒くなると、いったん工事が中止されます。そして、12月から、入居率が下がってまいりましたが、また4月5月から現場入りをしたということで、大きく稼働率が上がっているというところではあります。

一方、下がっているところで、佐賀、奈良、長崎が挙げられています。

まず長崎については、やはり大型の工事が終了したことによって、建設関連の退出が続いているというところがございます。現地の状況で言いますと、長崎でいえば、長崎スタジアム、サッカー場の建設ですとか、駅前の開発工事、それからソニーの長崎工場とか、そういった工事の終了によっ

て、退室が続いているというところが挙げられます。それから奈良も、同じようなところかと思えます。

佐賀についても、オスプレイの駐屯基地の建設に伴う自衛隊関連の工事や、佐賀空港での建設等があったのですが、こちらもいったん終了ということで、退室が多く続いているということ。その他、工場ですとか色々なところで、建設が終了したというところではあります。

いったんサイクル的なものとお考えいただければ幸いかと思います。建設は、それぞれプロジェクトの現場宿舎としてご利用いただいていますので、われわれはその各現場に入ってらっしゃるゼネコン、サブコン、いろんな企業様に、現場宿舎としてのご利用の提案をしております。いわゆる現場における競合先は実を言いますと、ビジネスホテルです。

従来ビジネスホテルを使っていた建設業のところに、ビジネスホテルの15平米のお部屋で、ベッドの上でテレビを見るような生活で働いてもらうのではなく、生活拠点として、われわれのアパートを提案しました。

いわゆるビジネスホテルは、仮に5,000円だとしても、1カ月住めば15万ですが、われわれのアパートが15万もするかというと、そんなことはないので、コスト的にもわれわれのほうが、経済合理性がありますよ、ということを訴えかけてきた事が、建設業が一番になった原因です。

こういった背景の中で、現場宿舎ということだと、3年も5年もいませんから、例えば土木の人が引き揚げれば、次に建設の工事の人が入ってくる。その次は電気工事だとか、サブコンの方々が入ってくるというような、ぐるぐる動いているというのが、建設の特徴です。

いったん一つのプロジェクトが終了しても、次のプロジェクトを、それぞれ、ゼネコン等は持っていますので、トータルで考えると、この地域で減っても、次の地域での現場でまたわれわれを使っていただくというところで動いています。県単位で、クォーターやYoYの動きはあっても、あまりご心配いただかなくてもと思います。逆に言うと、全国で工事がなくなってきたときに、心配かもしれませんが、今はそういう状況じゃないと認識しております。

金子[Q]：では次に、みずほ証券、橋本様からのご質問。

竹倉取締役のスマートロックのご説明を聞いて、効率、DXの進展などの、もっと投資家そして社会に説明、アピールしてはと思いました。社名も、スマートロックをやっている会社とわかってもらえるような名前にするのも、検討余地あるかと思いました。

竹倉 [A]：ありがとうございます。

更にアピールすべきというご指摘だと思いますので、真摯に受け止めさせて頂き、展開を図りたいと思います。

お話頂いたスマートロックに関しましては、実際に私ども、実は2018年以前にも社内で内製化したスマートロックを実行しておりました。しかしながら、よく話の出る一般に言われる、魔の川、死の谷、ダーウィンの海ですかね、その中で言われる魔の川、いわゆるテックがある程度汎用性あって使える技術になる時期が当時は少し早すぎたのか、スマートロックを使うにしてもエラー発生率が高かったのです。賃貸住宅において部屋に入れないというのは、強いクレームに繋がる内容でございまして、他の様々な背景もありそこで一度私どもは立ち止まることにしました。その技術が進んで魔の川を越え、iPhoneが成立したように、技術がちょうど私どものニーズに合ったのが、この2年前であったと理解しております。

スマートロックについては説明差し上げたように、実質私どものDXの一環として確かな効果を上げているものであり、今後2024年12月末で私どもの最優先経営使命、いわゆる先ほど申し上げた施工不備問題の解決を機に、今私どもの社内でリブランディングの話を進めているその核の一つとなっています。

社名、それを変更するかどうかというのは変更ニーズがあってこそその話になりますが、それらも含めましてお話いただいた内容をもとに、いわゆるテック企業、不動産きってのDX銘柄となり、それを周知していこうと思っております。

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、2025年3月期第1四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]