



株式会社レオパレス21

2022年3月期 第1四半期決算概要

2021年8月

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。

※18/3期及び21/3期よりセグメント変更を致しました

第1章	レオパレス21について	2
第2章	2022年3月期 第1四半期 実績	5
第3章	2022年3月期 事業計画	14
第4章	賃貸事業関連データ	19
Appendix		26

第1章 レオパレス21について



1-1: 会社概要

会社データ (2021年8月10日現在)

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	4,866名	単体 4,002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*	60,798名		

*従業員数は2021年6月末時点、株主数は2021年3月末時点。

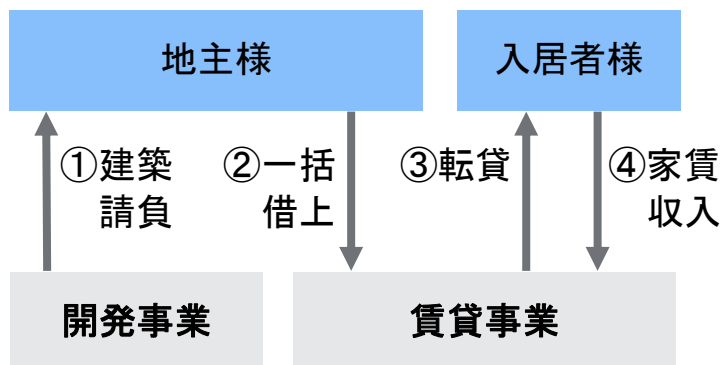
ビジネスモデル

地主様ニーズへの対応

- ◆ 相続税対策・資産継承
- ◆ 30年一括借上げシステム
- ◆ 建築・管理・運営をサポート

入居者様ニーズへの対応

- ◆ 三大都市圏を中心に全国展開
- ◆ 家具家電付きワンルーム
- ◆ 仲介手数料不要



グループ会社 (2021年6月末現在)

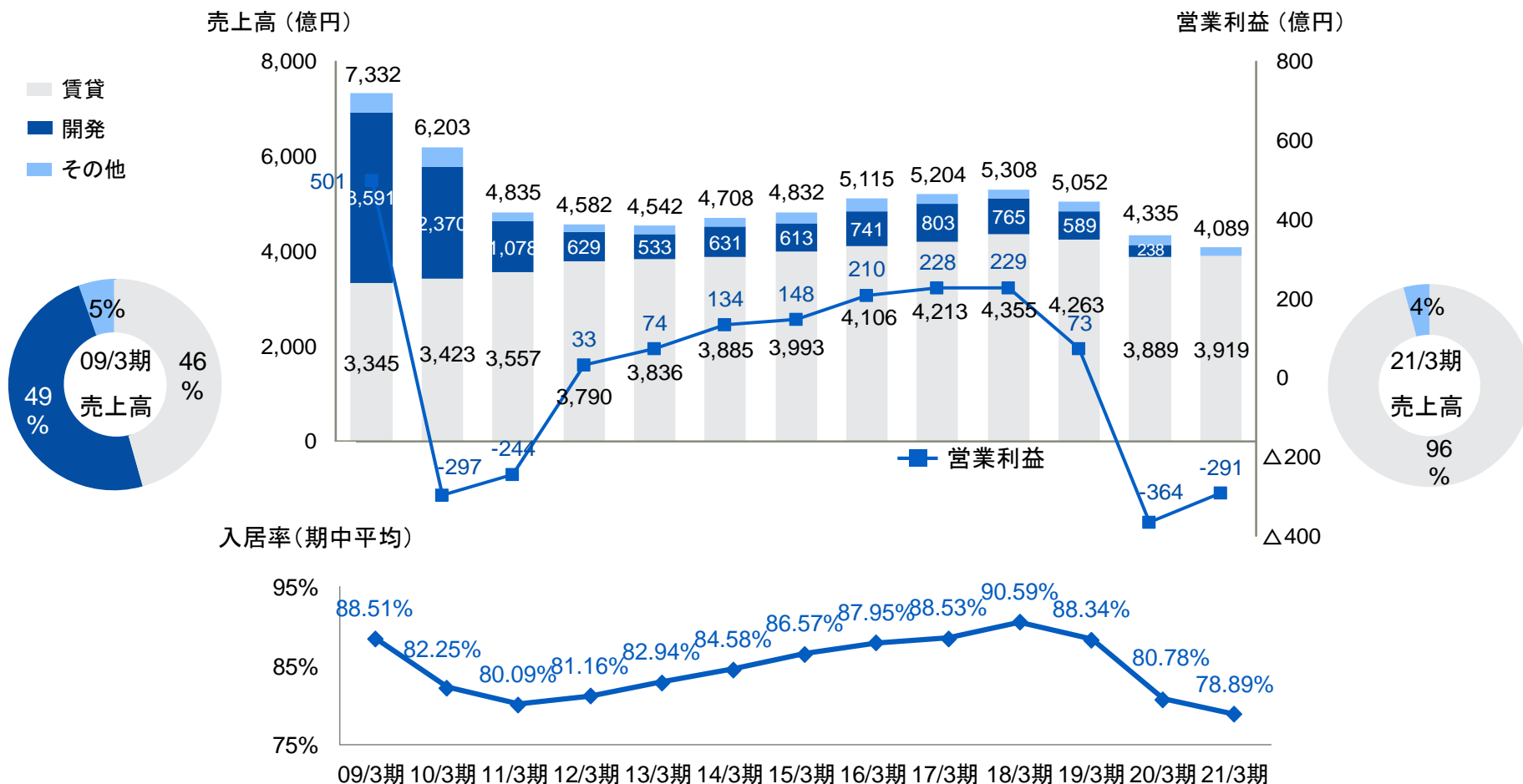
賃貸事業	レオパレス・リーシング 社宅代行	プラザ賃貸管理保証 家賃保証	あすか少額短期保険 入居者家財保険
	レオパレス・パワー 発電事業		
国際事業*	レオパレス21ビジネスコンサルティング (上海)有限公司 入居者斡旋	Leopalace21 (Thailand) CO., LTD. サービスアパート運営	Leopalace21 (Cambodia) Co., Ltd. サービスアパート運営
	LEOPALACE21 PHILIPPINES INC. サービスオフィス運営	PT. Leopalace Dusasatu Realty インドネシア 不動産投資事業	ウリレオPMC 韓国 賃貸管理
	Leopalace21 Singapore Pte. Ltd. 投資事業統括		
事業開発*	もりぞう 戸建注文住宅		
シルバー事業	アズ・ライフケア シルバー事業		
その他事業	Leopalace Guam Co. リゾート事業	レオパレス・スマイル 特例子会社	

*国際事業、開発事業の会計セグメントは「賃貸事業」

1-2:レオパレス21の業績推移

2010年3月期・2011年3月期において、リーマンショックによる入居率・貸出家賃の低迷およびアパート新規供給の急減により、2期連続の営業損失を計上。以降中長期的に安定的な収益体質を目指して、賃貸事業中心のビジネスモデルにシフト。2020年3月期は、施工不備問題による事業収益の悪化を主因に大幅営業赤字を計上。構造改革を実施も2021年3月期は新型コロナウイルス感染拡大の影響による2期連続の営業損失を計上。

業績推移



第2章 2022年3月期第1四半期 実績



2-1: 決算ハイライト

入居率向上施策の実施の他、原価・販管費の削減、引当金の戻入れ等により、1Qは売上高から純利益(損失)まで計画比プラスで着地。

決算ハイライト

(百万円)	21/3期 1Q 実績	22/3期 1Q 計画	22/3期 1Q 実績	前期比	
				前期比	計画比
売上高	103,986	98,800	100,244	△3,741	+1,444
売上原価	97,016	92,900	90,472	△6,543	△2,427
売上総利益	6,969	5,900	9,771	+2,802	+3,871
%	6.7%	6.0%	9.7%	+3.0p	+3.8p
販管費	13,797	12,500	11,059	△2,737	△1,440
営業利益	△6,827	△6,600	△1,287	+5,539	+5,312
%	△6.6%	△6.7%	△1.3%	+5.3p	+5.4p
経常利益	△6,848	△7,800	△2,241	+4,607	+5,558
%	△6.6%	△7.9%	△2.2%	+4.3p	+5.7p
純利益(損失)*	△14,123	△9,300	△957	+13,165	+8,342

【売上原価・売上総利益】
空室損失引当金△11億円等により、
売上総利益は計画比プラス。

【営業外費用・経常利益】
支払利息11億円等により、
赤字幅拡大

【特別利益】
補修工事関連損失引当金戻入額
19億円 等

*本資料では「親会社株主に帰属する当期純利益」を「純利益」と表記

2-2: 財務(バランスシート)

補修工事関連損失引当金は31億円減少、空室損失引当金は11億円減少。
 四半期純損失9億円の計上、新収益認識基準の適用による利益剰余金49億円の減額等により純資産は△12億円。

バランスシート 主な項目

(百万円)		21/3期末	22/3期1Q末	(百万円)		21/3期末	22/3期1Q末	
資産	現金及び預金	54,863	45,774	負債	有利子負債*	3,248	2,772	
	売掛金	7,930	8,111		前受金	28,239	30,720	
	完成工事未収入金	524	394		補修工事関連損失引当金	3,777	260	
	販売用不動産(仕掛含む)	529	561		空室損失引当金(短期)	9,301	8,107	
	前払費用	2,076	1,978		流動負債	65,789	58,998	
	流動資産	72,598	61,747		有利子負債*	32,610	31,723	
	建物及び構築物	19,557	20,189		長期前受金	7,869	7,716	
	機械装置及び運搬具	8,589	8,340		補修工事関連損失引当金	29,732	30,113	
	土地	31,118	31,526		空室損失引当金(長期)	2,960	2,960	
	リース資産	3,506	2,705		固定負債	92,633	92,591	
	無形固定資産	4,173	3,936		負債合計	158,431	151,590	
	投資有価証券	5,431	5,510		純資産	資本金	81,282	81,282
	長期前払費用	1,121	940			資本剰余金	55,174	55,174
	繰延税金資産	2,194	2,180			利益剰余金	△142,586	△148,518
固定資産	89,109	88,584	株主資本	△6,474		△12,364		
繰延資産	-	-	その他の包括利益累計額	△2,019		△359		
資産合計	161,708	150,332	自己資本	△8,494		△12,723		
			新株予約権	388		357		
			非支配株主持分	11,383	11,108			
			純資産合計	3,277	△1,257			

*有利子負債=借入金+社債+リース債務

2-3: 債務超過解消計画の進捗状況

◆ 抜本的構造改革の継続

- 抜本的構造改革として前期から継続しているノンコア・不採算事業の譲渡・撤退、人件費構造の見直し、賃貸事業における営業原価・管理原価の抑制や店舗の統廃合による固定費の圧縮等、全ての費用の見直しと削減による効果が顕在化。
- 2022年3月期1Qにおいては、営業利益△1,287百万円となったが、計画を上回る利益水準で進捗。
- 2022年3月期1Qの売上原価は、計画比△2,427百万円の90,472百万円、販売費及び一般管理費は計画比△1,440百万円の11,059百万円となり、計画を上回る削減を達成。

◆ 入居率の向上

- 事業計画で掲げている賃貸事業への経営資源の集中投入、エリア体制への変更を実施するとともに、WEB上での接客・内見・契約といった電子化への取り組みや仲介業者ネットワークからの客付け強化等の営業戦略を実施。
- 2021年6月末の入居率は80.91%と、計画比+0.59p、前年同月比+1.48pを達成。

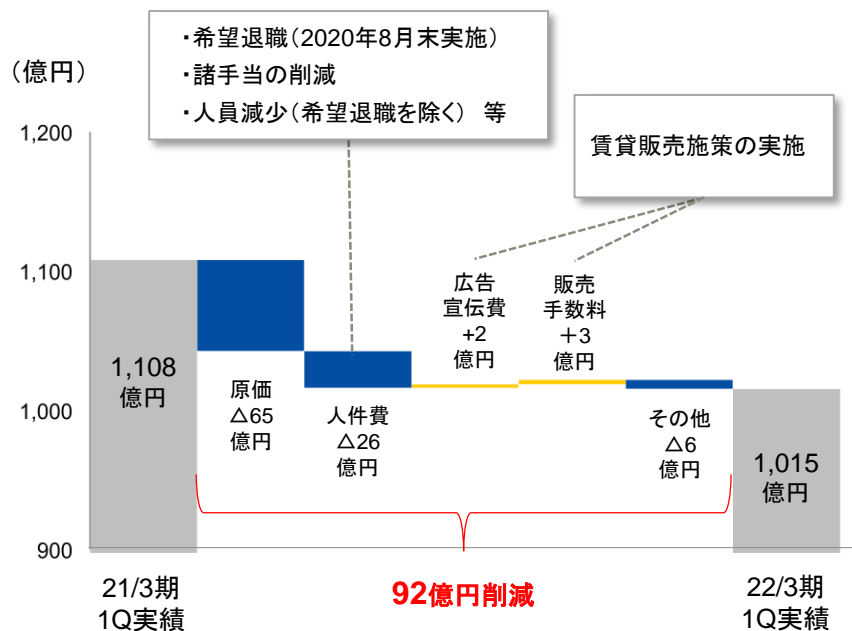
*2021年5月14日に「債務超過解消に向けた取り組みについて」、2021年6月29日に「債務超過の猶予期間入りに関するお知らせ」をHPIにて公表しております。

2-4:コストカット(原価・販管費)

1Q実績

◆ 原価の削減

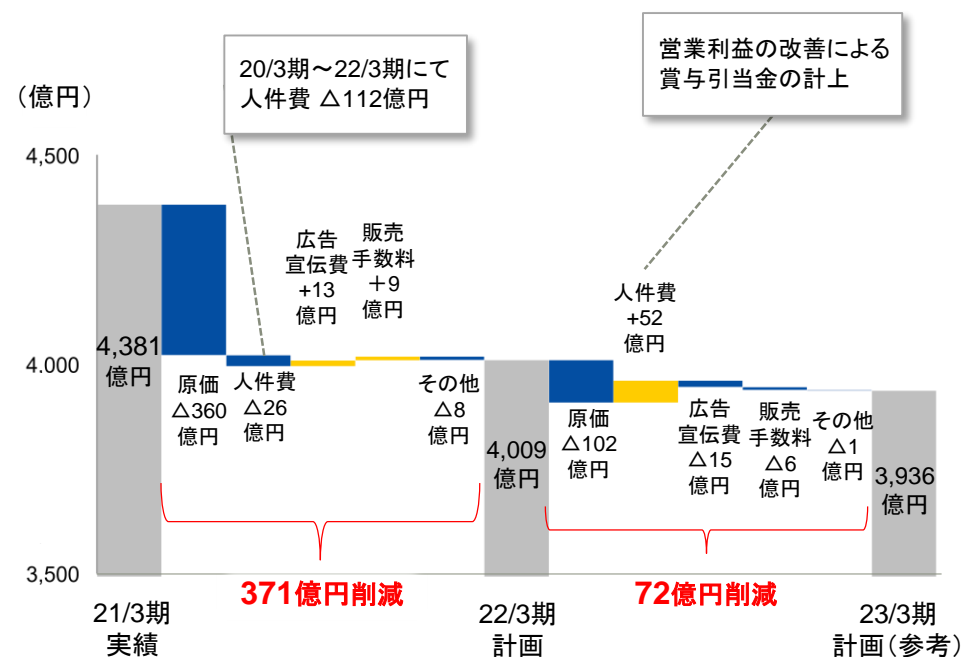
- ・貸貸営業原価 Δ 約10億円
- ・建築、不動産原価 Δ 約17億円
- ・貸貸管理原価 Δ 約26億円 等



通期計画

◆ 原価の削減

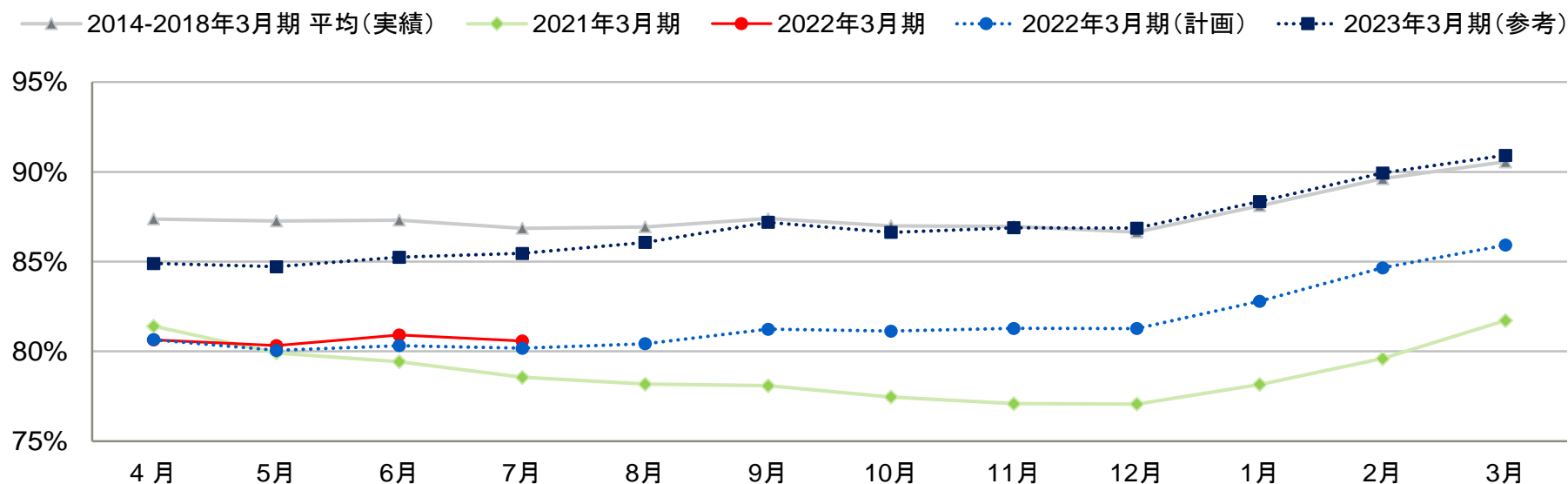
- ・貸貸営業原価 Δ 約136億円
- ・建築、不動産原価 Δ 約110億円
- ・貸貸管理原価 Δ 約56億円 等



2-5: 入居率推移

入居率向上施策の実施や新型コロナウイルス感染拡大の影響の緩和により、2021年4月は前期末からの落ち幅を抑え、5月以降は前期比・計画比ともにプラス。2022年3月期末は85.92%を目指す。

入居率推移



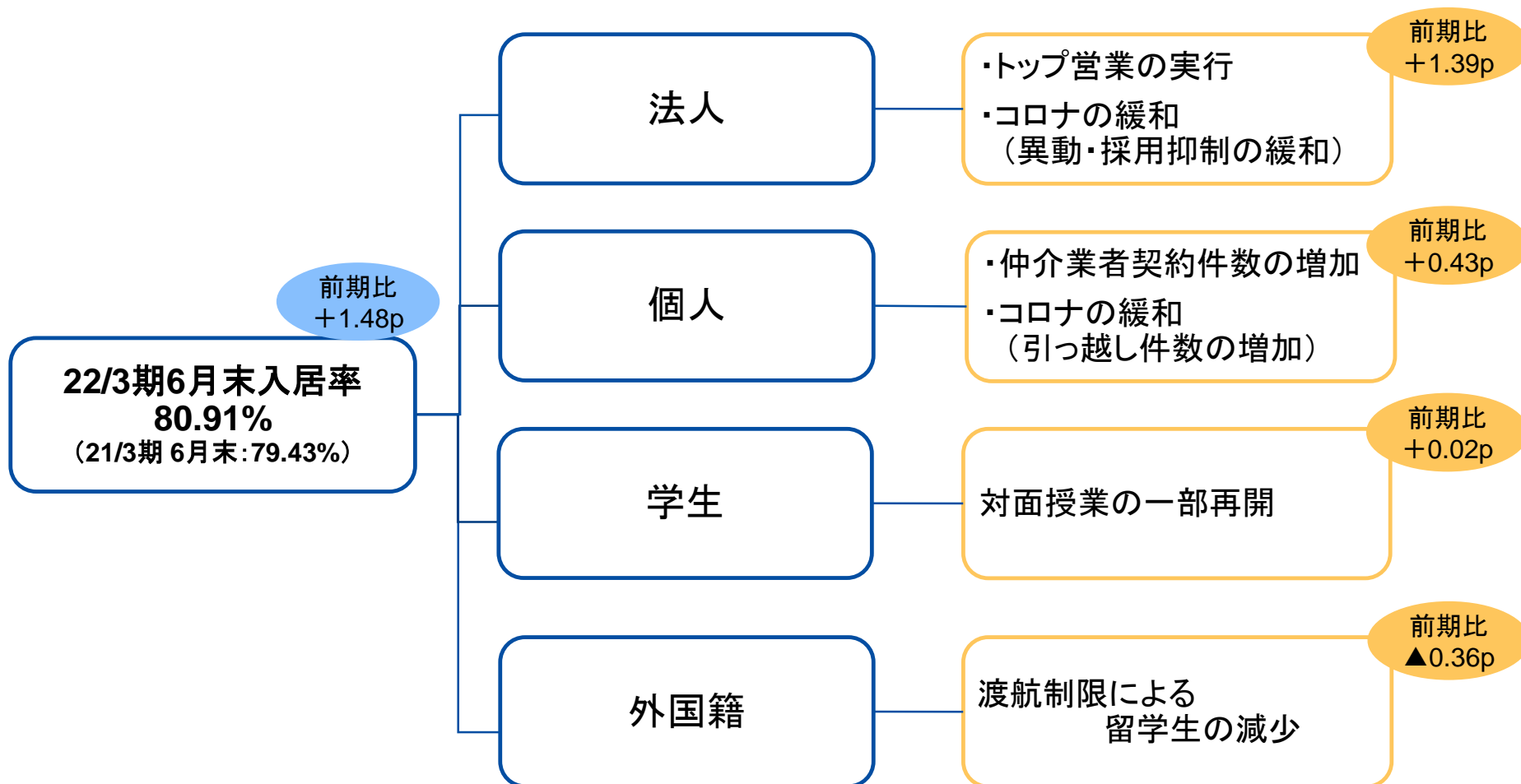
(入居率=契約済戸数/管理戸数、%)

	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
14/3-18/3期	87.37	87.26	87.31	87.32	86.86	86.94	87.40	87.00	86.96	86.65	88.12	89.62	90.56	87.67
21/3期	81.40	79.91	79.43	80.24	78.56	78.18	78.09	77.46	77.09	77.07	78.16	79.60	81.72	78.89
22/3期	80.65	80.32	80.91	80.63	80.59									80.62

2-6: 入居率の要因分析

顧客属性に応じた入居率向上施策の実施により、2022年3月期第1四半期は概ね計画通りに入居率が推移。2021年3月期第1四半期と比較すると、コロナ影響によりインバウンド需要は低調が続くものの、国内マーケットは徐々に需要が回復。

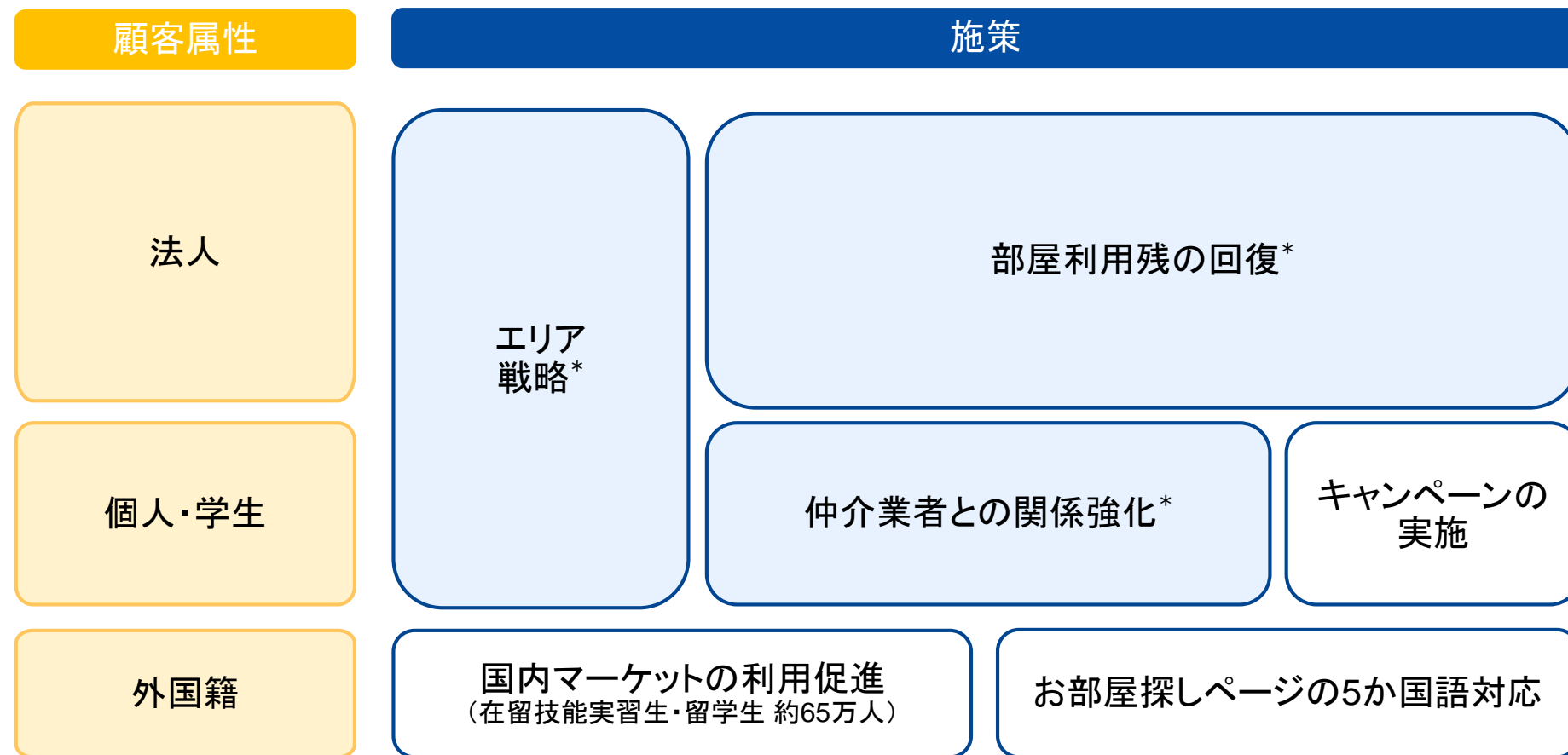
要因分析(前期比)



▶ 2-7: 入居率向上施策①

全国を7エリアに分けて収支管理をするエリア戦略を中心に、法人・個人・外国籍に分けた戦略を展開。

施策



*詳細はP13参照。

▶ 2-8: 入居率向上施策②

特に注力する施策は「エリア戦略」「部屋利用残の回復(法人)」「仲介業者との関係強化(個人)」。
法人・個人ともに契約件数および契約済戸数の増加を図る。

エリア戦略

- ◆ 全国の拠点を**7エリア**に分け、各エリアにエリアCEOの役割を担う責任者を配置。
- ◆ **一律の戦略でなく**各エリアの特性に応じた戦略・プロモーションを
実行することで、**最適パフォーマンスの創出**を図る。
- ◆ エリア毎に**収支管理**を行い、売上・利益の向上のための入居率改善に取り組む。

部屋利用残の回復(法人)

- ◆ **トップ営業の実行**
「社宅戦略のブレーン」としての地位確立を目指す。
- ◆ **個社別戦略の策定・推進**
顧客の特性・ニーズに合った戦略の策定・推進することで部屋利用の促進を目指す。
- ◆ **社宅代行業者との関係強化**
自社完結型から移行し、社宅代行業者との協業体制への戦略推進。

仲介業者との関係強化(個人)

- ◆ 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、レオパレス物件を紹介して頂ける仲介業者への営業活動を強化。
- ◆ 2022年3月期1Q実績
・仲介業者契約件数 : 7,646件(前年同期比+39.8%)

第3章 2022年3月期 事業計画



3-1:ロードマップ

2022年3月期は新型コロナウイルス感染拡大の影響が徐々に緩和し、営業利益は黒字転換を見込む。
2023年3月期も入居率向上施策・コストカットに継続して取り組むことで純利益が黒字転換、自己資本及び純資産はプラスとなる。

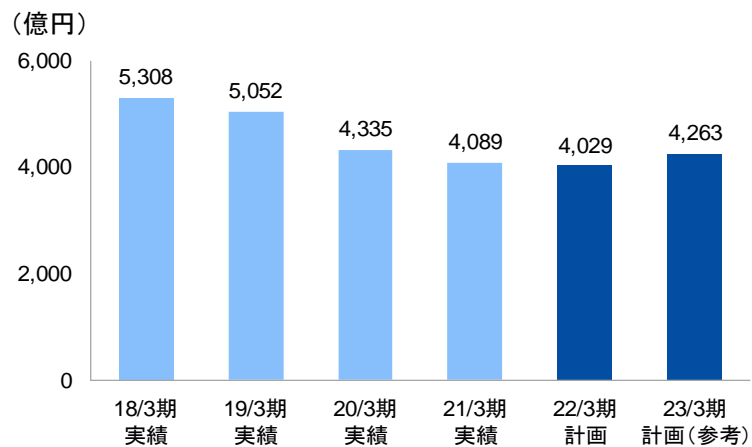
計画

(百万円)	18/3期 実績	19/3期 実績	20/3期 実績	21/3期 実績	22/3期 計画	23/3期 計画(参考)
売上高	530,840	505,223	433,553	408,959	402,900	426,300
売上原価	434,762	428,988	408,112	387,872	351,900	341,600
売上総利益	96,077	76,235	25,441	21,086	51,100	84,700
%	18.1%	15.1%	5.9%	5.2%	12.7%	19.9%
販管費	73,147	68,844	61,915	50,269	49,100	52,100
営業利益	22,930	7,390	△36,473	△29,182	2,000	32,600
%	4.3%	1.5%	△8.4%	△7.1%	0.5%	7.6%
経常利益	22,354	7,063	△36,341	△34,170	△2,900	27,700
純利益(損失)*	14,819	△68,662	△80,224	△23,680	△5,600	22,800
平均入居率	90.59%	88.34%	80.78%	78.89%	81.65%	86.92%
自己資本	159,044	80,915	1,303	△8,494	△19,900	1,100
自己資本+新株予約権	159,328	81,320	1,572	△8,105	△19,500	1,500
純資産	159,438	81,338	1,589	3,277	△6,300	14,200

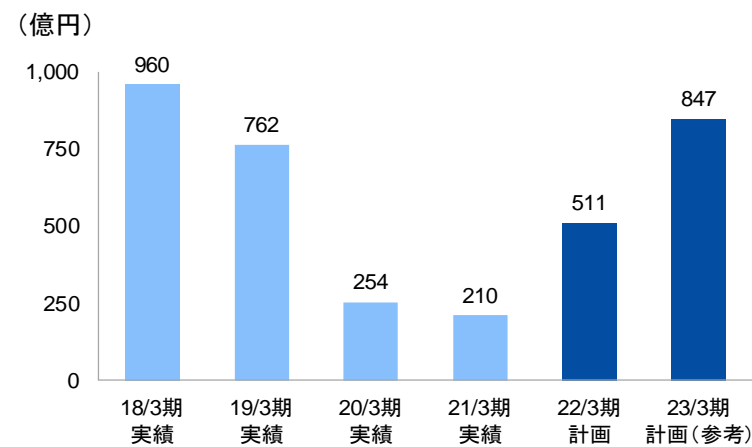
*本資料では「親会社株主に帰属する当期純利益」を「純利益」と表記

3-2: 数値計画グラフ-PL

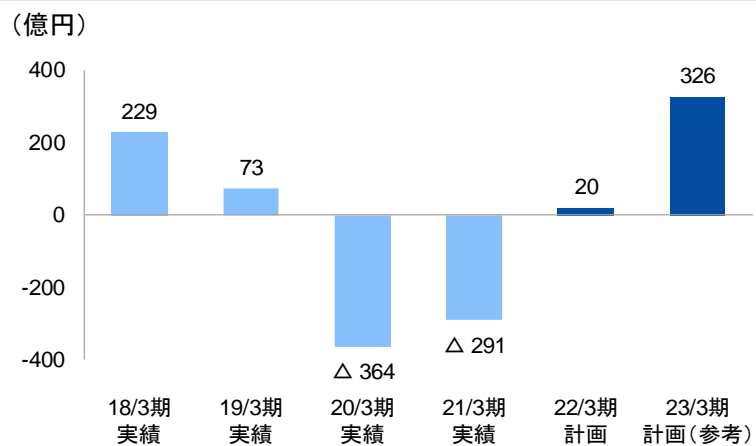
売上高



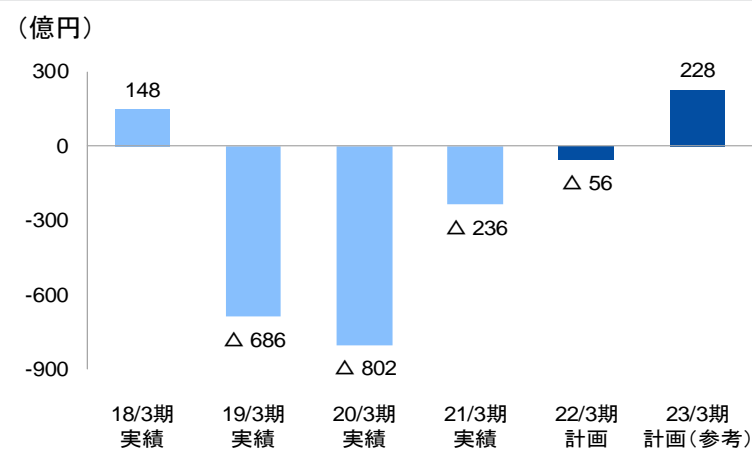
売上総利益



営業利益



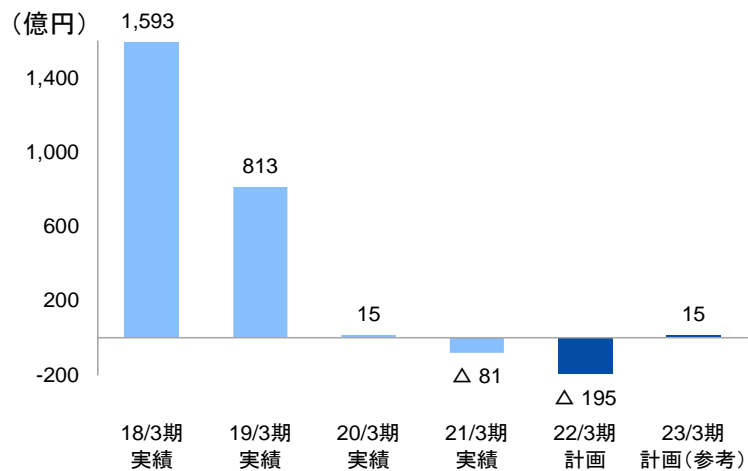
純利益(損失)



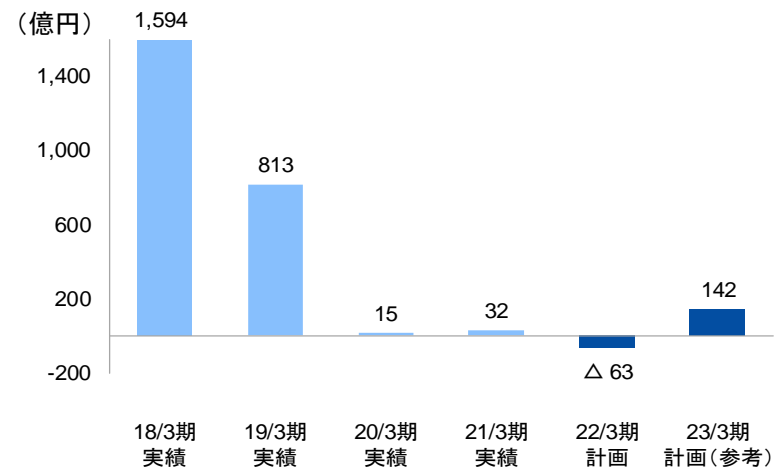
*本資料では「親会社株主に帰属する当期純利益」を「純利益」と表記

3-3: 数値計画グラフ-BS

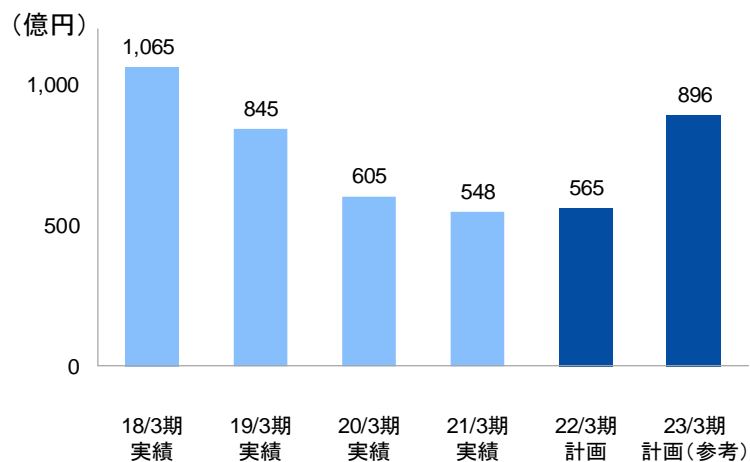
自己資本+新株予約権



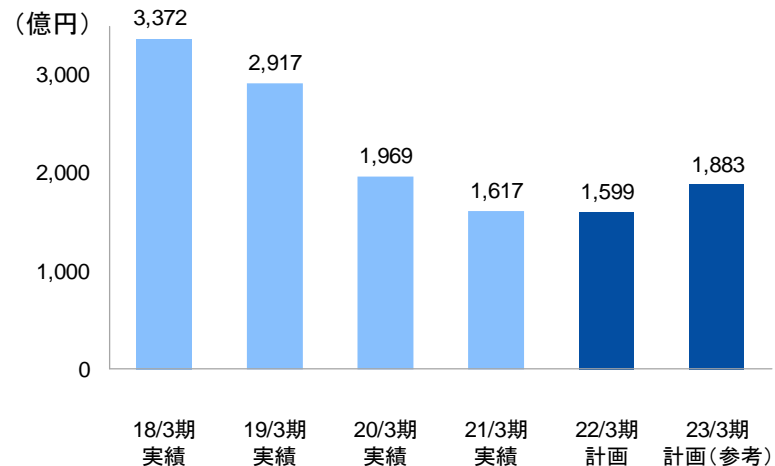
純資産



現金及び預金



総資産



2020年11月2日に資金調達を実施。
2021年8月10日に減資を実行し、安定した財務基盤の確立を図る。

資金調達

2020年11月2日、フォートレス・インベストメント・グループより資金調達を実行。
施工不備対応の資金を確保。借入返済・社債償還を実施。

*2020年11月2日発行の新株予約権の行使は本事業計画に考慮せず。

減資

資本金の額の減少により、財務内容の健全性を維持するとともに、
今後の資本政策の機動性及び柔軟性を図る。

*第48期定時株主総会にて決議。効力発生日は2021年8月10日。

2021年3月期の債務超過は、新型コロナウイルス感染症の影響に起因するものであるため、上場廃止基準(債務超過)に係る猶予期間が、1年から2年に延長されております。

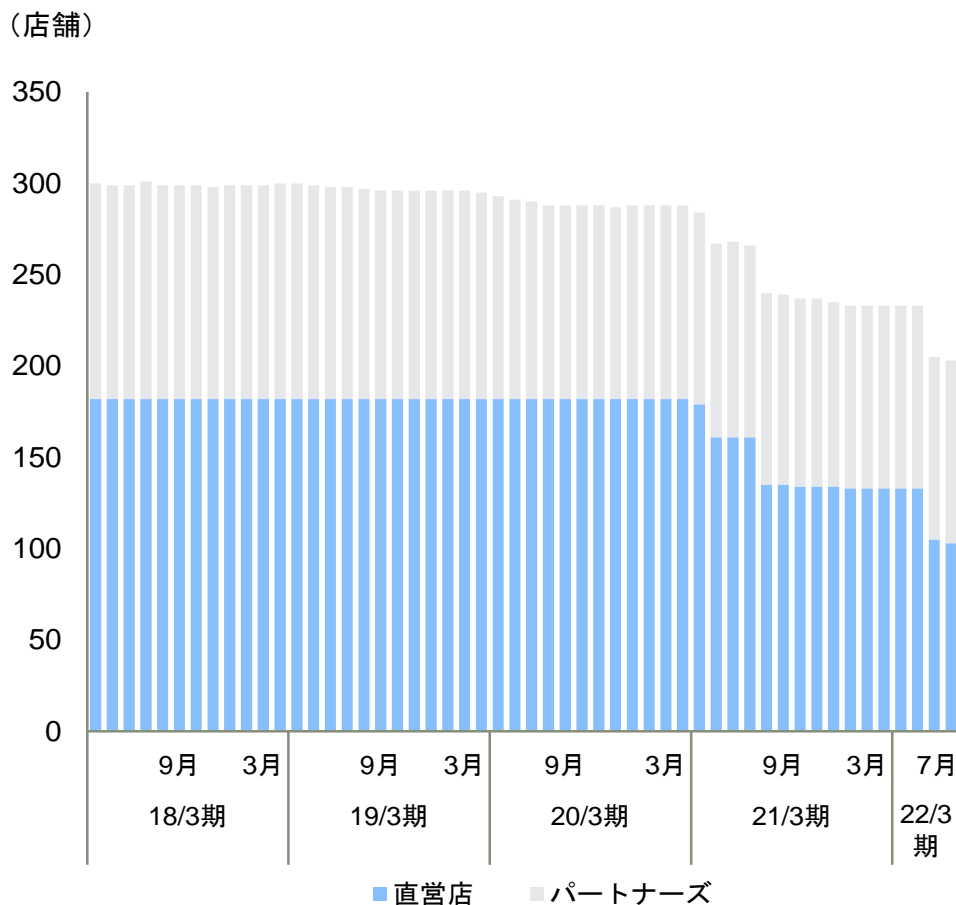
第4章 賃貸事業関連データ



4-1: 店舗展開

国内直営店は2021年3月期に49店舗を周辺店舗に集約し、2021年3月末時点で133店舗であった。2022年3月期は6月に28店舗、7月に2店舗を集約し、さらに営業効率・生産性を高めた。

賃貸店舗推移



	21/3期 1Q 実績	21/3期 実績	22/3期 1Q 実績
合計店舗数	275店	239店	211店
直営店舗 (国内)	161店	133店	105店
直営店舗 (海外)	7店	6店	6店
パートナーズ店舗	107店	100店	100店
法人営業課数	49課	51課	48課
単体従業員数	3,357名	2,547名	1,733名
うち、営業	1,296名	1,047名	1,483名

4-2: リモート契約への対応

書面交付が法律で義務付けられている定期借家契約を除き、顧客との間で取り交わす一連の賃貸契約手続きを全て電子化。

リモート対応の変遷

◆ 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。
2022年3月期1Qは全法人契約のうち、
32.8%(12,136件)で採用。

◆ 2017年～ Leo Lock

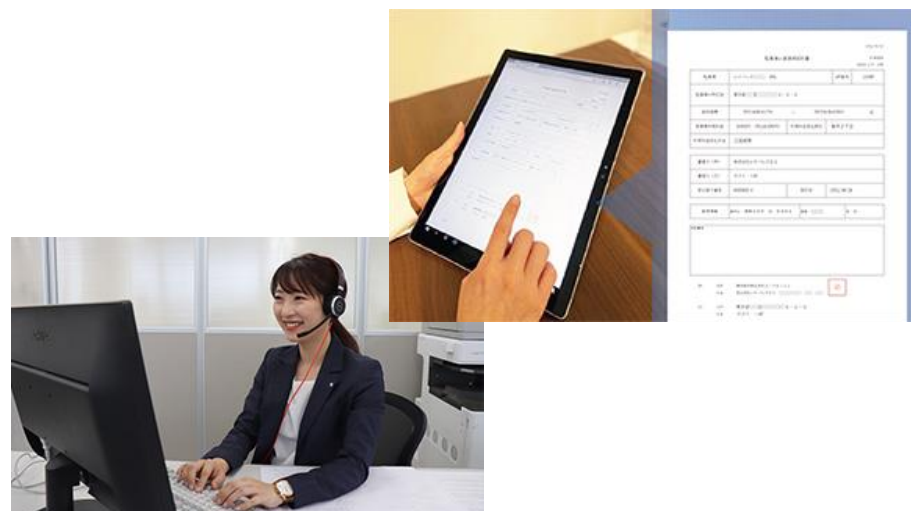
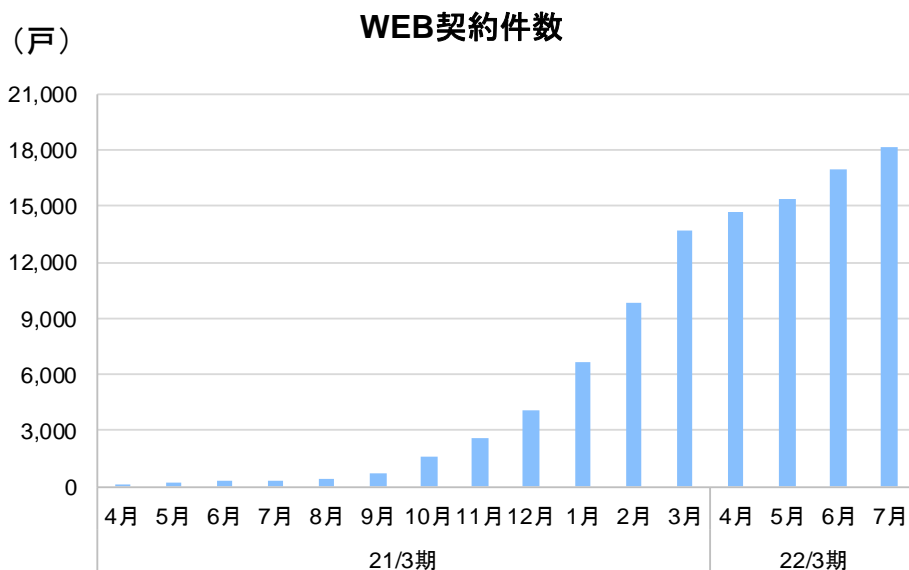
2017年10月完成物件より標準装備。
スマートフォンでの施錠や施錠確認
が可能。
設置戸数は8,318戸(2021/6末時点)

◆ 2019年～ WEB契約

2019年6月より開始。
非対面で契約締結が可能。
2022年3月期計画: 25,000件
2022年3月期1Q実績: 17,015件

◆ 2021年～ eKYC

2021年1月より導入。
「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。



4-3: エリア別管理戸数と入居率

入居率向上施策の実施や新型コロナウイルス感染拡大の影響が緩和してきたことにより多くのエリアの入居率が前期比でプラス。2022年3月期からは全国を7つのエリアに分け、エリア毎に収支を管理。

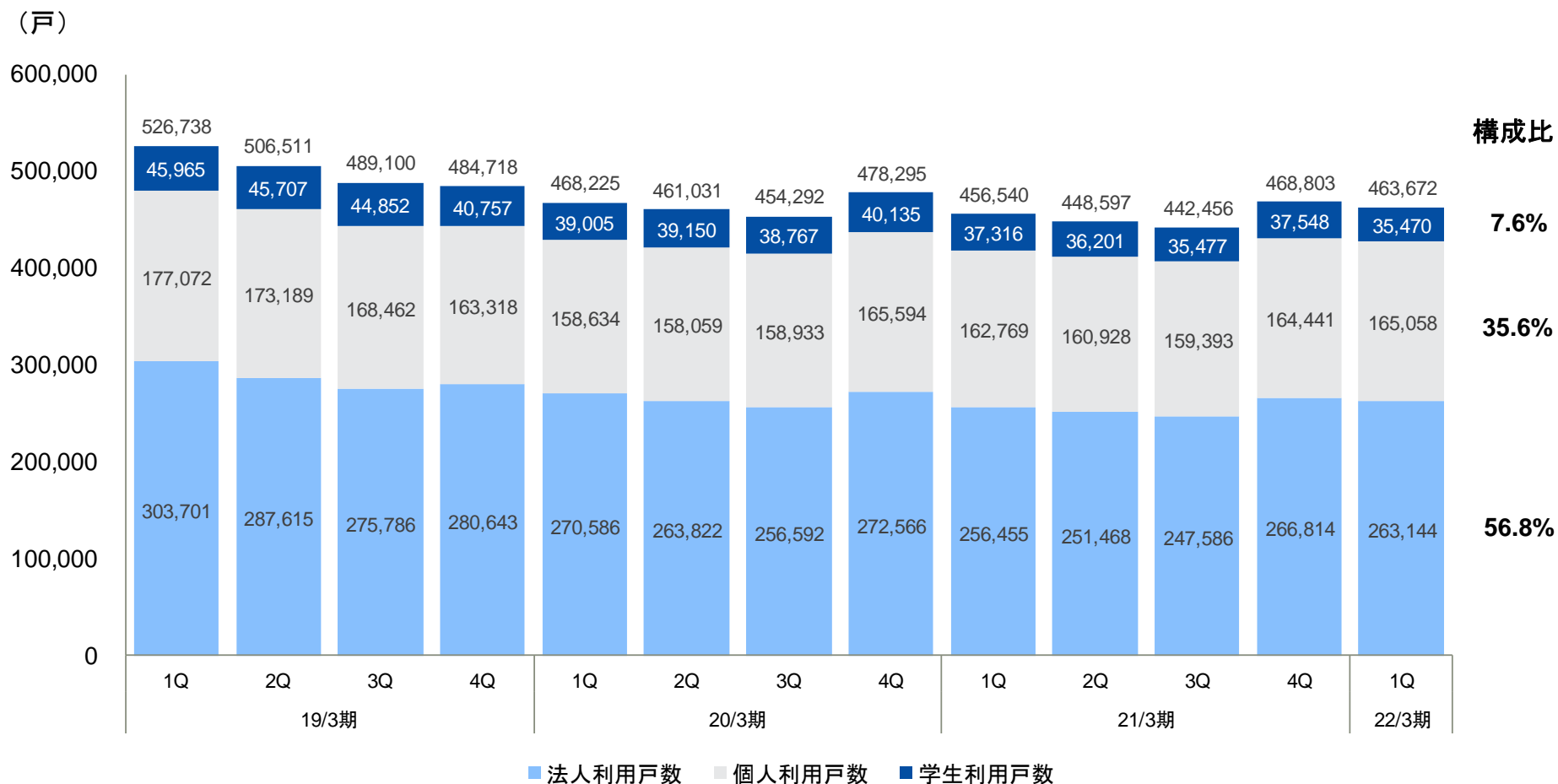
エリア別管理戸数(千戸)と入居率

7 エリア	(千戸、%)	19/3期		20/3期		21/3期				22/3期		
		1Q		1Q		1Q		4Q		1Q		
		管理 戸数	入居率	管理 戸数	入居率	管理 戸数	入居率	管理 戸数	入居率	管理 戸数	入居率	前期比
①	北海道	14	87%	14	70%	14	74%	14	70%	14	73%	△1p
	東北	36	94%	36	83%	35	80%	35	83%	35	83%	+3p
	北関東	40	88%	41	77%	41	74%	40	77%	40	77%	+3p
②	首都圏	169	91%	171	83%	171	80%	170	82%	170	81%	+1p
③	北陸・甲信越	40	92%	40	76%	40	78%	40	81%	40	80%	+2p
④	中部	88	93%	88	82%	88	78%	88	80%	88	80%	+2p
⑤	近畿	80	92%	81	80%	81	79%	81	82%	81	81%	+2p
⑥	中国	39	93%	39	86%	39	84%	39	87%	39	85%	+1p
	四国	15	92%	15	82%	15	80%	15	83%	15	82%	+2p
⑦	九州・沖縄	51	95%	51	86%	51	84%	51	87%	51	85%	+1p
合計		572	92%	575	81%	575	79%	574	82%	573	81%	+2p

4-4: 属性別契約戸数

新型コロナウイルス感染拡大の影響が昨年と比べて緩和したことにより、法人および個人の契約戸数は前年同期比プラス。一方、留学生の減少やリモート授業の実施により、学生の契約戸数は前年同期比マイナス。

属性別契約戸数シェア



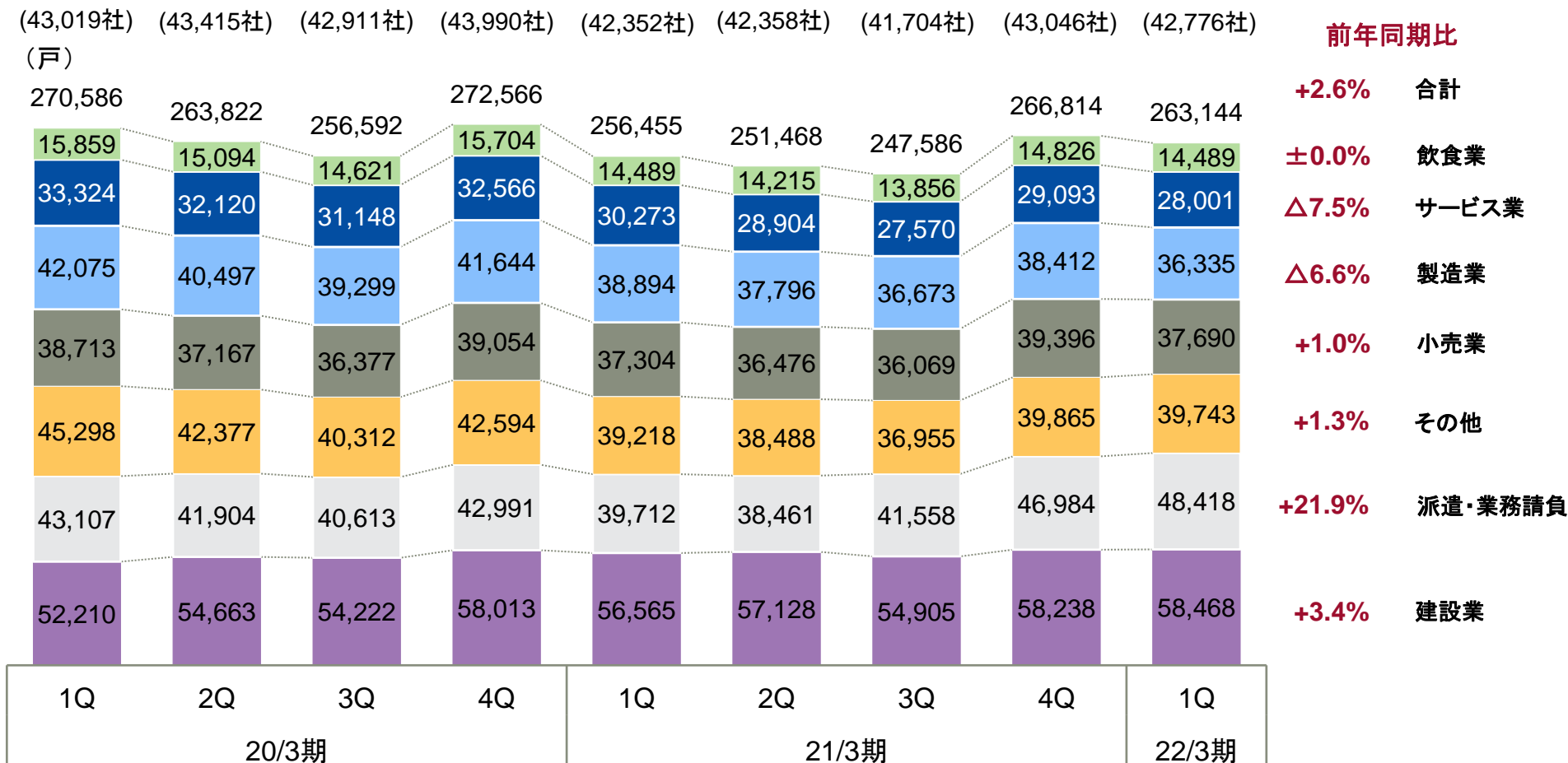
*各契約戸数は、各期間の最終月末の数値。

4-5: 法人業種別契約戸数

全国上場企業*の約80%が当社を利用。

2022年3月期第1四半期は、新型コロナウイルス感染拡大の影響が徐々に緩和し、派遣・業務請負が顕著に増加。

法人業種別契約戸数

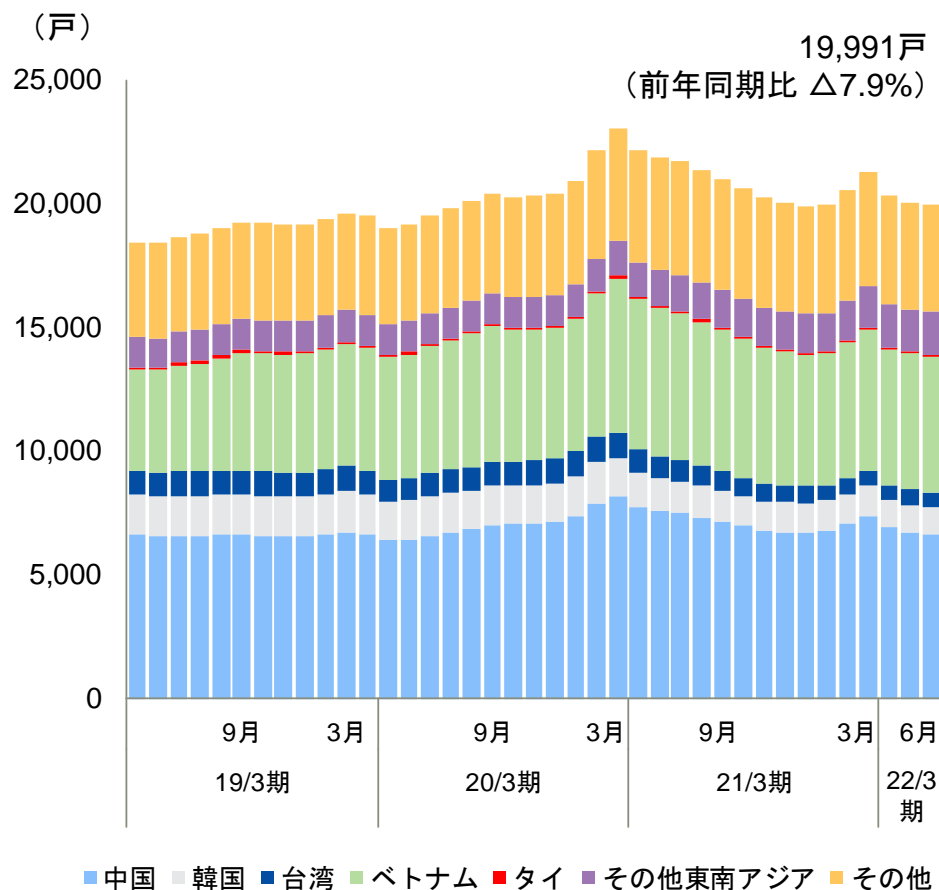


*東証1部・2部、地方上場、新興市場に上場されている企業

4-6: 外国人契約状況

海外店舗12拠点での送客に加え、国内海外課7拠点等での外国籍社員(単体160名、2021年6月末現在)による母国語対応(7言語)。法人の外国籍契約数約1.3万戸を加えると外国籍入居者全体は約3.3万戸と契約済み戸数全体の7.2%相当。(2020年6月末:7.9%、2021年3月末:7.6%)

外国籍 当社契約戸数 (個人契約のみ)



賃貸事業の海外展開 (12拠点)



サービスアパートメント	タイ(シラチャー)、カンボジア(プノンペン)、ミャンマー(ヤンゴン)
サービスオフィス	フィリピン(マニラ)、ミャンマー(ヤンゴン)、韓国(ソウル)

Appendix



▶ 1: 当社施工物件の改修について

ゴール: 2024年末までに明らかな不備棟の解消

改修進捗状況

- 2020年9月-12月末までの改修目標 約2,000戸 ⇒ 2,183戸完了
- 2021年1月-6月末までの改修目標 約6,000戸 ⇒ 6,002戸完了
- 2021年7月以降は、2024年末までに明らかな不備の解消を目指す計画については変更せず、施工不備問題対応の確実な遂行を図る。

(2021年7月末現在)

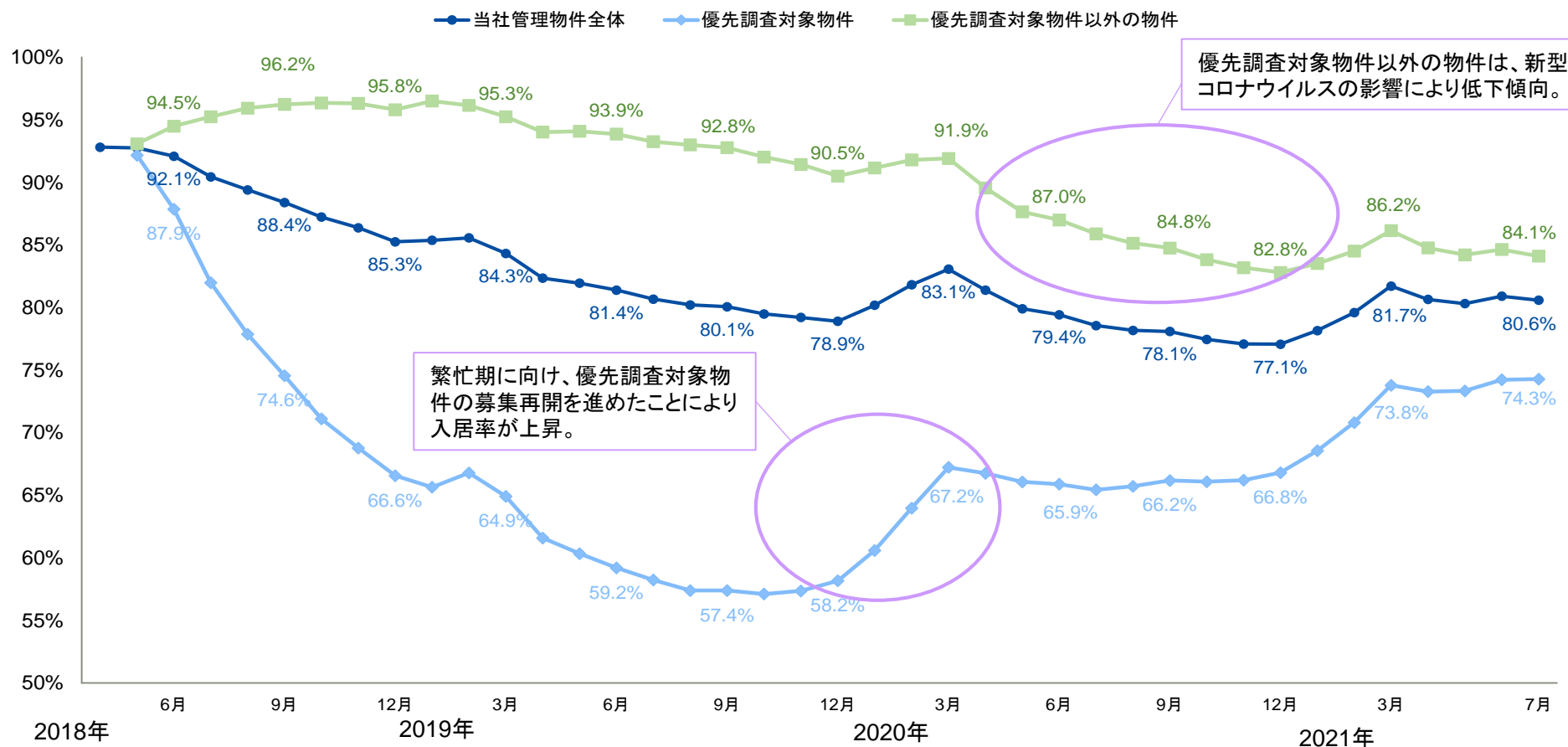
シリーズ	全棟数	明らかな不備棟数	明らかな不備棟総戸数	要改修等*	
				要改修等*	改修完了
ネイル・6シリーズ	15,283	7,746	121,652	95,444	43,992
その他シリーズ	23,802	5,010	78,193	69,939	4,641
合計	39,085	12,756	199,845	165,383	48,633

*要改修等は未調査含む

2: 施工不備発覚後における物件類型別入居率推移

当社物件の施工不備発覚以降、優先調査対象物件は新規入居募集を保留し、入居率が低下していたが、改修及び募集再開を進めたことにより2020年1月に60%台に回復。優先調査対象物件以外の物件は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、2020年4月以降低下傾向。2021年1月以降は賃貸施策の実施により優先調査対象・優先調査対象以外ともに回復傾向。

物件類型別入居率推移

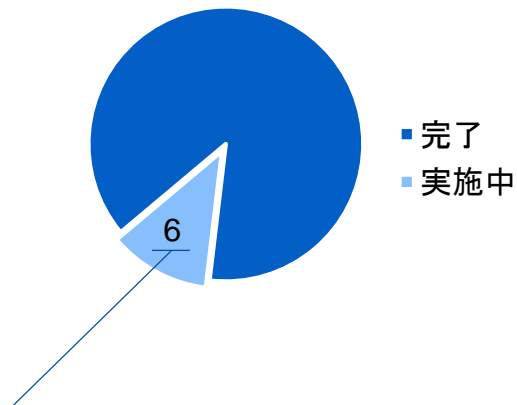


3:再発防止策の施策と進捗状況

再発防止策の進捗

詳細: <https://www.leopalace21.co.jp/saihatsuboushi/>

	完了	実施中	着手	合計	
1. 企業風土の抜本的改革	13	3	0	16	
2. コンプライアンス・リスク管理体制の再構築	9	3	0	12	
3. 建築請負事業体制の見直し	22	0	0	22	
2021年5月末現在	合計	44	6	0	50



◆ コンプライアンス・リスク管理

コンプライアンス委員会

- ・毎月1回計12回開催
- ・社外取締役の中から委員長を互選し、弁護士等の社外専門家を含めた委員で構成。
- ・ガバナンス強化策の一環として教育研修や情報管理体制の充実・強化などコンプライアンスに係る施策を企画・立案するとともに、監視体制の強化、問題点の把握と改善を図る。

リスク管理委員会

- ・毎月1回計12回開催
- ・代表取締役社長を委員長とし、弁護士等の社外専門家を含めた委員で構成。
- ・リスク管理状況の確認を行うとともに、研修等を企画実行し、リスクの低減および未然防止を図る。

◆ 実施中の6項目

1. 顧客本位の企業風土の醸成

経営陣と従業員の交流の場である「地域スモール会議」を継続して実施予定。

2. 内部通報受付窓口担当者の育成

担当者のセミナー参加、コンプライアンス資格取得等により、引き続き対応力の向上を図る

3. 内部通報制度に関する認証制度の導入

2021年8月登録完了に向け、実務を実行中。

4. コンプライアンス委員会の運営方法の見直し

委員会構成の見直し、社内情報発信ルールの策定を実施。
関係会社も含めたガバナンス強化策を実施中。

5. コンプライアンス担当者制度の見直し

関係会社も含めコンプライアンス責任者の設置や社内認定制度の制定を検討予定。

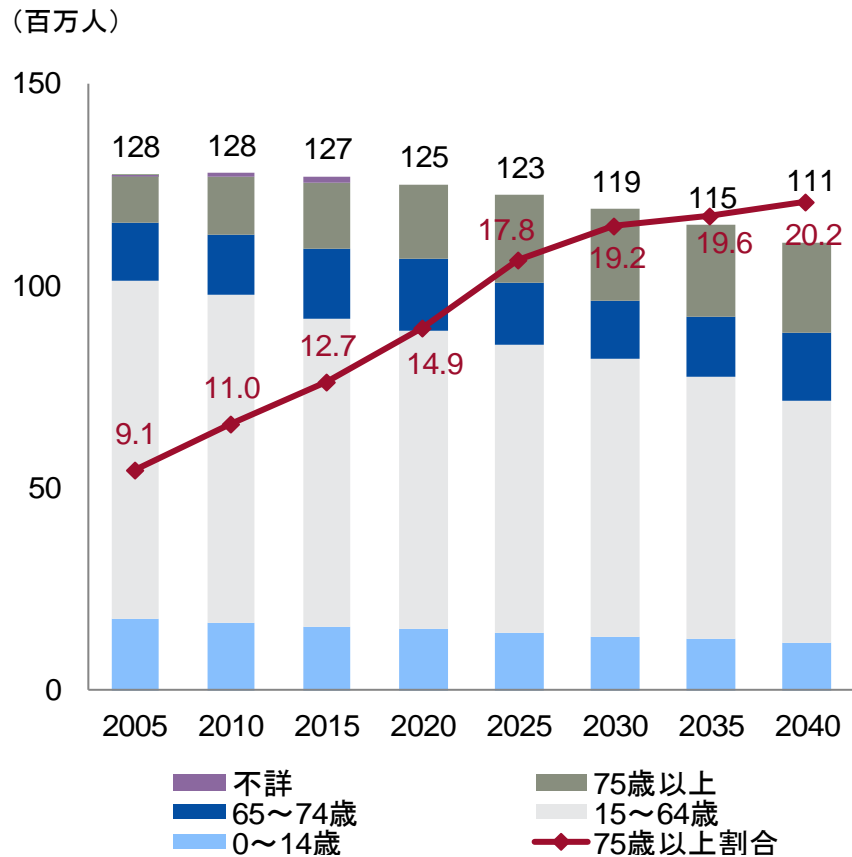
6. クレーム対応マニュアルの整備

リスク管理委員会で共有されたクレーム内容を評価・分析・対応・モニタリング実施するPDCAサイクルを構築中。

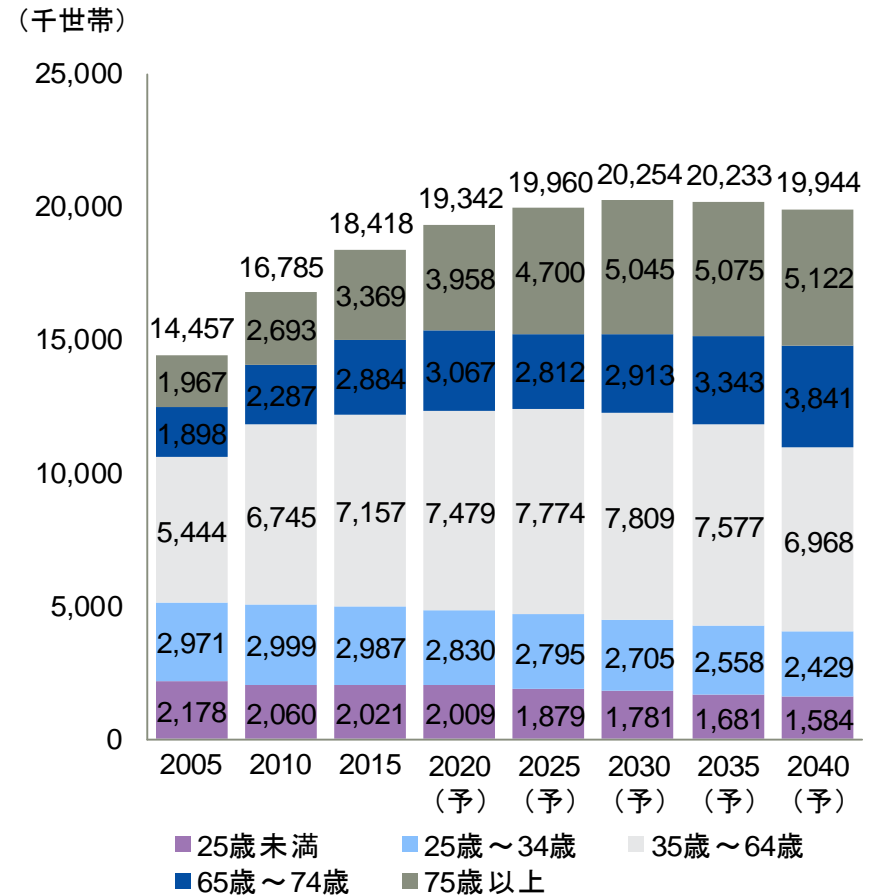
4: マーケットデータ①(日本の将来推計人口・単身世帯数)

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 単身世帯数の将来推計



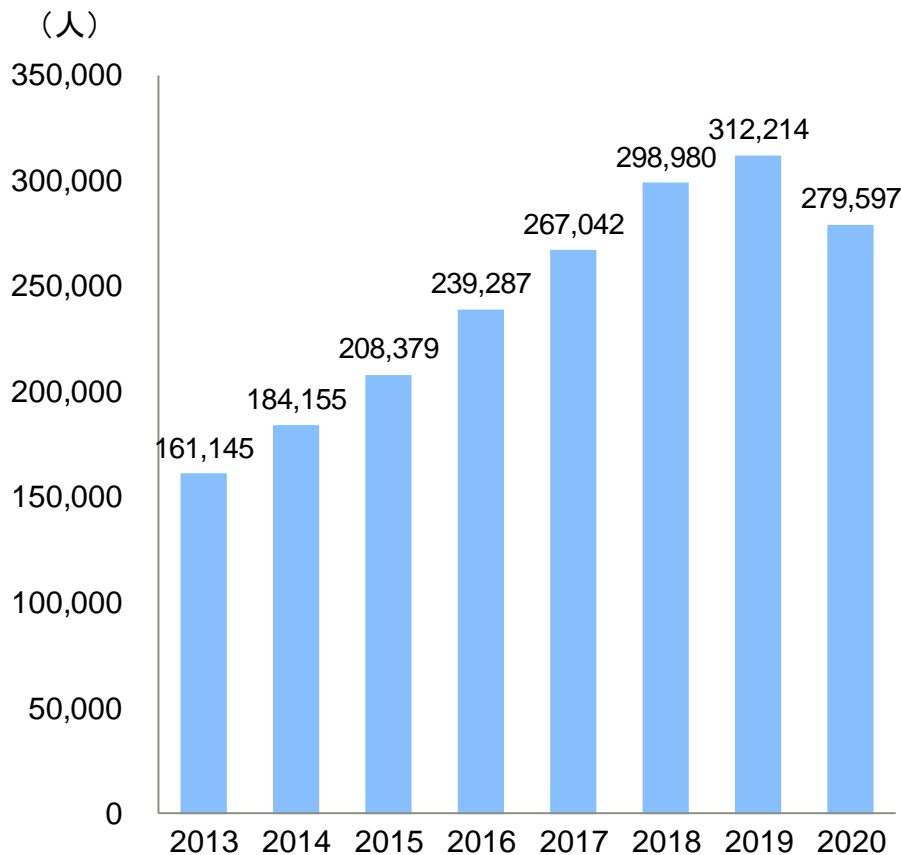
*内閣府 令和3年版「高齢社会白書」より

*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

5: マーケットデータ②(外国籍顧客需要)

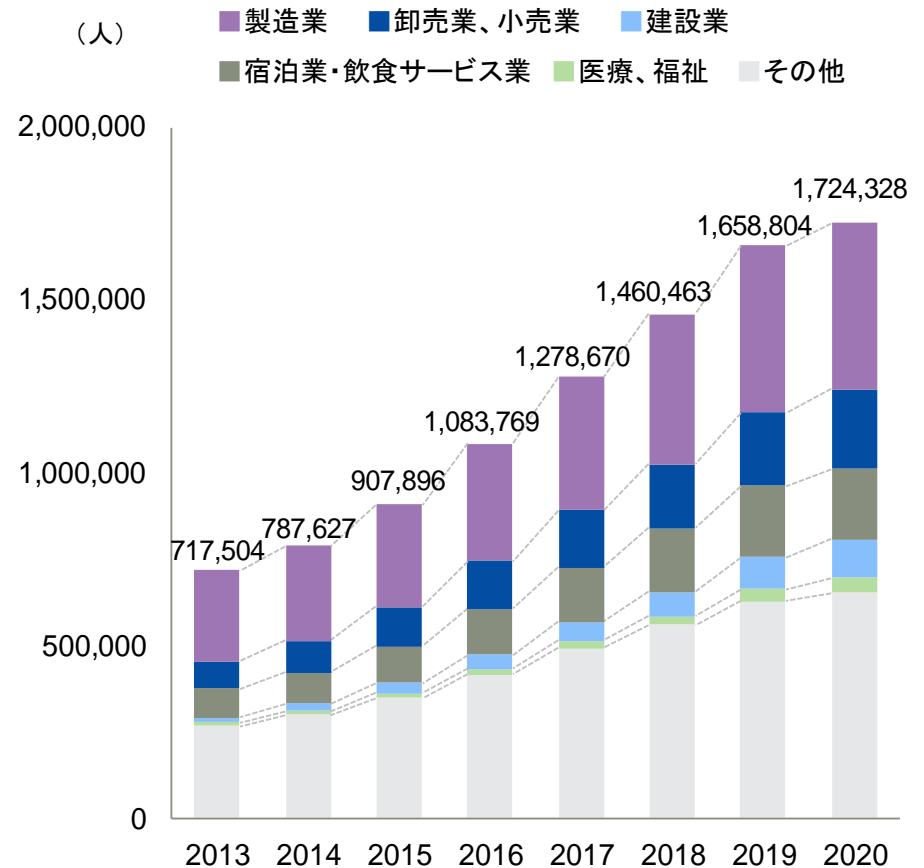
外国人留学生の在籍人数は年々増加傾向。2017年度は11.6%増、2018年度は12.0%増、2019年度は4.4%増。法人企業および外国籍における賃貸需要は底堅い。法人企業は以前より、維持コストの増加等を原因に社有社宅から借上げ社宅へ移行。

外国人留学生数の推移



*独立行政法人日本学生支援機構(JASSO)
「2020(令和2)年度外国人留学生在籍状況調査結果」より

外国人労働者数



*厚生労働省
「外国人雇用状況」の届出状況まとめ(令和2年10月末現在)」より