



2023年3月30日

各位

会社名 株式会社 L e T e c h
(コード番号：3497 東証グロース)
住所 大阪府大阪市北区堂山町3番3号
代表者 代表取締役社長 平野 哲司
問合せ先 取締役管理本部長兼 経営企画部長 松木 高茂
TEL. 06-6362-3355

2023年7月期第2四半期決算説明会動画及び書き起こしを掲載いたしました

当社の2023年7月期第2四半期決算説明会動画及び書き起こしについて、下記のとおり当社ホームページに掲載いたしましたので、是非ご覧ください。

記

1. 掲載資料

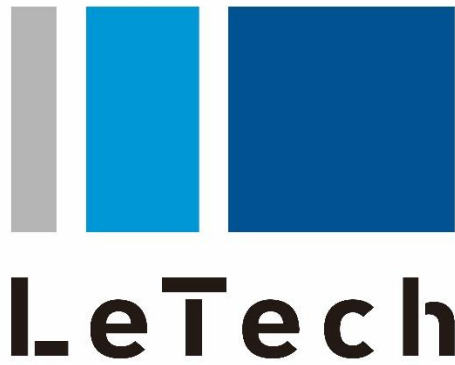
- ・2023年7月期第2四半期決算説明会動画
- ・2023年7月期第2四半期決算説明会動画の書き起こし

2. 掲載URL

- ・<https://www.letech-corp.net/investor/news/>

※当社ホームページ上のニュースページへ掲載をしております

以上



株式会社 LeTech

2023年7月期第2四半期決算説明会動画 書き起こし

2023年3月24日



2023年7月期第2四半期決算説明会

株式会社LeTech

2023年3月24日 証券コード: 3497

2023年3月24日に行われた、株式会社LeTech 2023年7月期第2四半期決算説明会の内容を書き起こしでお伝えします。

【スピーカー】

株式会社LeTech 代表取締役 平野哲司



1. 会社概要

2. 第2四半期決算概況

3. 今後の事業戦略

ただ今より、株式会社 LeTech の 2023 年 7 月期第 2 四半期決算説明会を始めさせていただきます。私は代表取締役社長の平野と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

本日は、スライドの 3 項目についてみなさまにご説明します。

会社概要

会社概要

| | |
|------|----------------------------------|
| 会社名 | 株式会社LeTech |
| 設立 | 2000年9月 |
| 所在地 | 大阪府大阪市北区 |
| 代表者 | 代表取締役社長 平野 哲司 |
| 主要事業 | YANUSY事業・LEGAL SOLUTION事業・OTHERS |
| 資本金 | 50百万円（2023年1月末時点） |
| 従業員数 | 69名（2023年1月末時点） |
| 拠点 | 大阪本社、東京支社、神戸支店 |

マネジメントチーム



三重県出身。1982年に慶應義塾大学法学部を卒業
東京エレクトロン株式会社、住友金属工業株式会社での
営業を経て、1991年には有限会社フロンティアを設立
同社で代表取締役に就任、広告代理店業に従事
1993年には地元の不動産会社に入社、不動産仲介業の営
業に従事し、取締役に就任
2001年に株式会社リーガル不動産代表取締役に就任
2011年関西不動産三田会の代表世話人就任

代表取締役 社長
平野 哲司



取締役 営業本部長
藤原 寛



取締役 営業副本部長
岡 修司



取締役 管理本部長
松木 高茂

| 2000 | 2002 | 2005 | 2012 | 2014 | 2015 | 2016 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|-----------------------------|--------------------|-----------|--|--------------------------------|--|------------|------------------------|-------------|------------|-------------------------------|
| 創業 不動産・仲介コンサル ティングを開始 | 賃貸マンション経営 事業を開始 | 戸建分譲事業を開始 | 賃貸マンション開発 事業を開始 リノベーション事業を 開始 LEGALANDの開発に着手 | レンタルオフィス事業を開始 LEGALISの開発に着手 | 分譲マンション共同 開発を開始 不動産事業を開始 LEGALANDの開発の加速 | ホテル開業事業を開始 | 東京証券取引所 へ新規上場 準備 | YANUSY事業を開始 | 創業 20周年 | 商号を「リーガル不動産」 から「LeTech」に変更 |

LeTech

Copyright © LeTech Corporation All Right Reserved.

3

まず、会社概要です。みなさまがすでにご存じのところは割愛しますが、資本金は5,000万円、昨年末に減資させていただきました。マネジメントチームに関しては、管理本部長として新たに松木高茂本部長が就任し、4名で体制を組んで経営に携わっています。

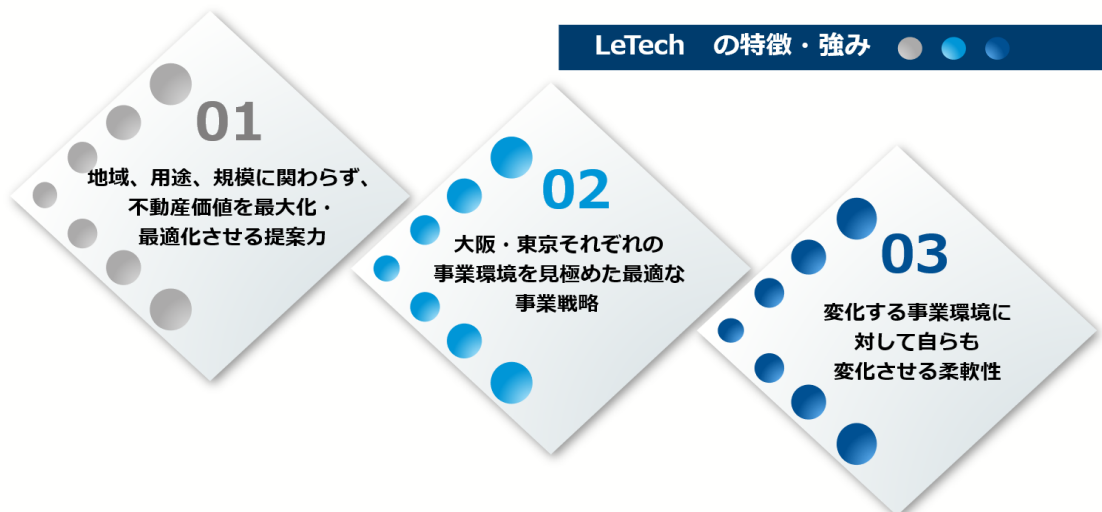
スライド下部の沿革をご覧ください。2000年に創業以来、任意売却の仲介を中心とした不動産・仲介コンサルティング業に従事してきました。リーマンショック後は、いわゆる金融円滑化法の登場とともに任意売却の仲介業務がシュリンクし始め、そこから我々は向こう10年ということで、2010年来、デベロッパーの道を歩んできました。

2012年に東京に支店を開設し、2015年に新たにマーケットに送り込んだ「LEGALAND（リーランド）」シリーズがヒットしました。これが牽引車となって、2018年にマザーズ市場に上場しました。

2020年以降は、次の10年をどのように模索していくかというテーマに沿って会社の再構築を行い、2年前に会社名を「リーガル不動産」から「LeTech」に変更しました。これまでの事業を基盤として、新しく不動産テック事業、DX事業にコマを進めていこうと考えており、2030年に向けて着々と進めているところです。

LeTech の特徴・強み

- | 法律知識を強みとした柔軟かつ迅速な企画・開発力
- | 総合不動産デベロッパーとしてのハイブリッドな事業戦略
- | DXの推進により、公共性や利便性、迅速性といった新たな価値を創造



沿革でもお伝えしたとおり、祖業である任意売却の仲介コンサルティング業から培われた、不動産に関する深い法律知識を強みとした柔軟かつ迅速な企画・開発力、総合不動産デベロッパーとしてのハイブリッドな事業戦略、DXの推進により公共性や利便性、迅速性といった新たな価値を創造することが特徴であり、強みとなっています。

地域・用途・規模にかかわらず、不動産価値を最大化・最適化させる提案力を持ち、大阪と東京の2つのマーケットでそれぞれの事業環境を見定め、それに合わせた最適な事業戦略を構築します。そして、事業環境の変化に対して、自らも変化させていく柔軟性を持っています。

事業概要（セグメント区分別）

不動産事業を中心とした3セグメント事業を展開



セグメント区分別の事業概要です。中心となっているのは開発事業で、我々の事業の基盤です。「LEGALAND」を中心とした低層賃貸マンションやセットアップオフィス、オフィスビル等の開発を、大阪と東京のマーケットで行っています。また、保有する不動産から収益を得る不動産賃貸事業もあります。

その他の事業としては、祖業の不動産コンサルティング事業に加え、新たに「YANUSY（ヤヌシー）」というポータルサイトを開発し、不動産DX事業に乗り出しているところです。

2023/7期2Q損益計算書

売上高は前年同期比118.5%の増収、四半期純利益は前年対比+4,332百万円の増益
順調に販売計画が進捗していることに加え、販管費の抑制が寄与したことにより
利益計画対比では高い進捗率を達成

(単位：百万円)

| | 2022/7期2Q 実績 | 2023/7期2Q 実績 | 2023/7期通期 期初予想 | 前年同期比 | 進捗率 |
|-------------------|-----------------|-----------------|-------------------|--------|--------|
| 売上高 | 4,092 | 8,944 | 19,943 | 118.5% | 44.9% |
| 売上総利益 | ▲ 2,042 | 1,668 | 3,404 | — | 49.0% |
| 利益率 | -49.9% | 18.7% | 17.1% | — | — |
| 営業利益 | ▲ 2,949 | 812 | 1,013 | — | 80.2% |
| 利益率 | -72.1% | 9.1% | 5.1% | — | — |
| 経常利益 | ▲ 3,347 | 482 | 330 | — | 146.2% |
| 利益率 | -81.8% | 5.4% | 1.7% | — | — |
| 四半期純利益 (当期純利益) | ▲ 3,872 | 460 | 279 | — | 164.6% |
| 利益率 | -94.6% | 5.1% | 1.4% | — | — |

第2四半期の決算概況についてご説明します。2023年7月期上半期の損益計算書です。売上高は前年同期比118.5パーセントの増収、四半期純利益は前年比43億3,200万円の増益となりました。販売計画が順調に進捗していることに加え、販管費の抑制が寄与したことにより、利益計画比で高い進捗率を達成することができました。

2023/7期2Q決算のセグメントの状況

- 不動産ソリューション事業はEGALAND販売の積み重ねに加え、各販売計画が順調に推移し、売上増加 ▶ 前年同期比 増収・増益
- 不動産賃貸事業は長期的な収益と引き合いの状況を考慮しての保有不動産の売却によって賃貸収支が減少 ▶ 前年同期比 減収・減益
- その他事業は大型の仲介案件の成立によって売上増加 ▶ 前年同期比 増収・増益

(単位：百万円)

| セグメント | | 2022/7期2Q実績 | 2023/7期2Q実績 | 前期比 |
|----------------|--------------|---------------|--------------|---------------|
| 売上高 | 不動産ソリューション事業 | 3,507 | 8,396 | 139.4% |
| | 構成比 | 85.7% | 93.9% | |
| | 不動産賃貸事業 | 582 | 503 | ▲13.5% |
| | 構成比 | 14.2% | 5.6% | |
| 売上高 | その他 | 3 | 44 | 1180.6% |
| | 構成比 | 0.1% | 0.5% | |
| 売上高 | | 4,092 | 8,944 | 118.5% |
| セグメント利益 | 不動産ソリューション事業 | ▲2,666 | 1,105 | - |
| | 構成比 | - | 91.3% | |
| | 不動産賃貸事業 | 115 | 65 | ▲43.5% |
| | 構成比 | - | 5.4% | |
| セグメント利益 | その他 | ▲3 | 39 | - |
| | 構成比 | - | 3.3% | |
| セグメント利益 | | ▲2,555 | 1,210 | - |
| 利益率 | 不動産ソリューション事業 | ▲76.0% | 13.2% | |
| | 不動産賃貸事業 | 19.8% | 12.9% | |
| | その他 | ▲109.8% | 89.6% | |

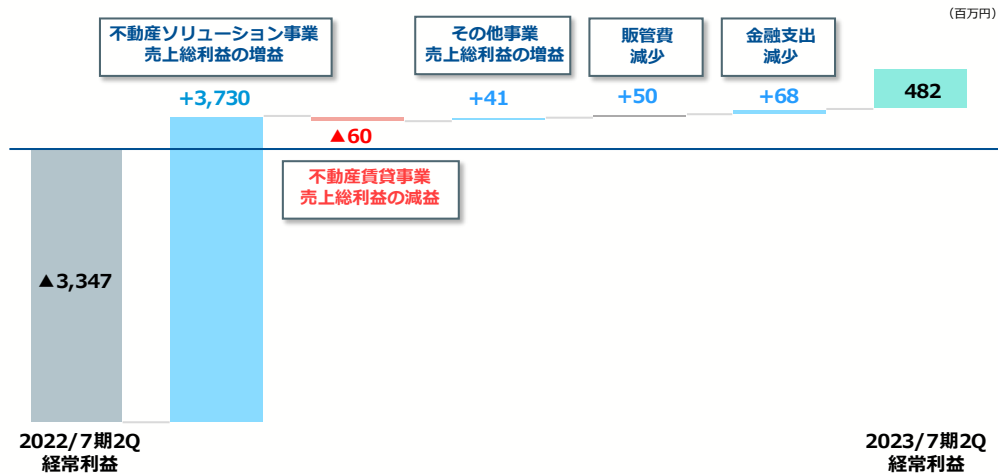
各セグメントの状況です。不動産ソリューション事業は、「LEGALAND」販売の積み重ねに加え、各物件の販売計画が順調に推移しました。これにより、前年同期比で増収増益となっています。

不動産賃貸事業は、長期的な収益との引き合いの状況を考慮しての保有不動産の売却により、賃貸収支が減少しました。前年同期比で減収減益です。

その他事業は、大型案件の仲介の成立等によって売上が増加し、前年同期比で増収増益となりました。

2023/7期2Q決算の経常利益の増減要因分析

- 前期はインバウンド向け大型開発物件の棚卸資産評価減によって大きく利益が減少
- 今期はLEGALANDの販売をはじめとした不動産ソリューション事業の販売活動が順調に推移し、大きく利益を伸ばした
- 販売活動は順調に推移しながらも経費圧縮を進め、利益増加に寄与



▲ 4,000

LeTech

Copyright © LeTech Corporation All Right Reserved.

9

第2四半期決算の経常利益の増減要因分析です。ご存じのとおり、2022年7月期については、インバウンド向け大型開発物件の棚卸資産評価減により、利益が大きく減少しました。今期は「LEGALAND」の販売をはじめとした不動産ソリューション事業の販売活動が順調に推移し、利益を大きく伸ばした結果、プラスに転じました。

さらにその他事業の増益に加え、販管費等の経費の圧縮を積極的に進めたところ、利益の増加にしっかりと寄与しました。結果として、経常利益は4億8,200万円となりました。

2023/7期2Q決算の財務状況

- 2022年9月に第三者割当増資によって純資産が 3,000百万円増加
- 販売用不動産の売却が順調に進捗し、有利子負債が減少
- 第三者割当増資及び四半期純利益 460百万円の計上により 自己資本比率は 18.4%と大きく増加
- 2022年12月に資本金を 50百万円へ減資実行（減少額は資本剰余金へ振替）

(単位：百万円)

| | 2022/7期 | 2023/7期 | 差 | | 2022/7期 | 2023/7期 | 差 |
|-----------|---------|---------|---------|----------|---------|---------|---------|
| | 期末時点 | 2Q末時点 | | | 期末時点 | 2Q末時点 | |
| 現金及び預金 | 770 | 2,117 | 1,346 | 営業未払金 | 215 | 149 | ▲ 65 |
| 営業未収入金 | 80 | 164 | 83 | 有利子負債 | 10,758 | 7,207 | ▲ 3,551 |
| 販売用不動産 | 10,867 | 8,554 | ▲ 2,312 | 流動負債合計 | 11,822 | 9,792 | ▲ 2,029 |
| 仕掛販売用不動産 | 5,739 | 4,973 | ▲ 766 | 有利子負債 | 6,840 | 5,774 | ▲ 1,066 |
| 流動資産合計 | 18,043 | 18,299 | 255 | 固定負債合計 | 6,935 | 5,864 | ▲ 1,070 |
| 有形固定資産合計 | 256 | 233 | ▲ 23 | 負債合計 | 18,757 | 15,657 | ▲ 3,100 |
| 無形固定資産合計 | 22 | 49 | 27 | 資本金 | 851 | 50 | ▲ 801 |
| 投資その他資産合計 | 500 | 604 | 103 | 株主資本合計 | 65 | 3,529 | 3,463 |
| 固定資産合計 | 780 | 886 | 106 | 純資産合計 | 65 | 3,529 | 3,463 |
| 資産合計 | 18,823 | 19,186 | 362 | 負債・純資産合計 | 18,823 | 19,186 | 362 |
| | | | | 自己資本比率 | 0.3% | 18.4% | |

B/S の状況です。2022年9月に第三者割当増資を行ったことにより、純資産が30億円増加しました。販売用不動産の売却は順調に進捗し、有利子負債が減少しました。

第三者割当増資及び四半期純利益4億6,000万円の計上により、自己資本比率は大きく増加しています。2022年7月期の自己資本比率は0.3パーセントでしたが、18.4パーセントまで回復しました。

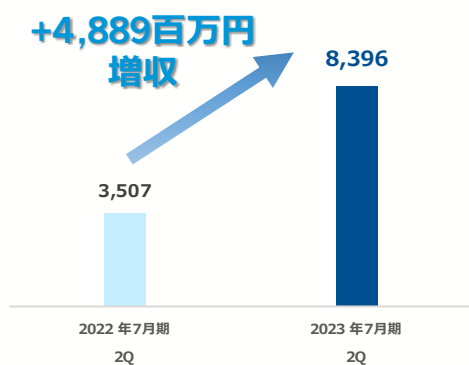
なお、2022年12月に資本金を5,000万円へ減資しました。この減少額は資本剰余金へ振り替えています。

第2四半期までの振り返りと今後の展開

不動産販売の進捗

- | 主力商品「LEGALAND」は4棟の売上計上となり、引き続き堅調な販売実績
- | 保有するホテル・民泊物件は10月の水際対策緩和により稼働向上
→市場動向を注視しながら売却活動を行う

【不動産ソリューション事業の売上推移（単位：百万円）】



今後の事業戦略についてご説明します。まず、第2四半期までの振り返りと今後の展開です。主力商品の「LEGALAND」は4棟の売上計上となります。引き続きみなさまからご好評をいただいております、堅調な販売実績を重ねています。

コロナ禍で非常にダメージを受けたホテル・民泊専用マンションは、昨年10月の新型コロナウイルスの水際対策緩和により、稼働率と1泊の料金、すなわちADRが劇的に向上しています。これらについては、今後のインバウンド観光客の戻り具合等のマーケット動向をしっかりと注視しながら、売却活動を行う計画です。

第2四半期までの振り返りと今後の展開

不動産仕入の進捗

| 第三者割当増資以降、計画通り不動産仕入が加速

| 業績回復による新規物件の金融費用低減と保有物件の借り換え等を進め、利益体質を構築していく

販売用不動産の推移（仕掛販売用不動産含む）

| | |
|-------------------------------------|---|
| 2022年7月期末 販売用不動産 166億円 | 2023年7月期2Q 不動産販売 ▲69億円 |
| 2023年7月期2Q 用地取得 21億円 | 2023年7月期2Q末 販売用不動産 残 135億円 |
| 2023年7月期2Q 建築・開発 16億円 | |

第3四半期以降の仕入案件

● 開発用地のバルク仕入案件
(2023年3月23日「販売用不動産取得に伴う資金借入に関するお知らせ」)

2023年7月期 下期
用地取得分の借入額
24億円

2024年7月期 上期
用地取得分の借入額
8億円

● その他LEGALAND用地等

借入利率の低減を図りながら
資産の増強を進める

今後の展開として、不動産仕入を進めていきます。第三者割当増資以降、計画どおり不動産仕入は加速しています。業績の回復により、新規に仕入れる物件の金利等の金融費用の低減、保有物件の銀行からの借入金の借り換え等を進めています。これらを低減していくことで、利益体質をしっかりと構築していきたい考えです。

販売用不動産については、相当程度の売却を進めています。仕入面においてはバルク仕入案件を新たに取得します。この案件については取得時に合計32億円程の借入を予定しており、これらの取得コストについても、借入利率等の低減を図りながら資産の増強をしっかりと進め、来期以降の数字に反映させていきたいと思っております。

コアブランド：LEGALANDの開発実績

富裕層向けの賃貸マンションシリーズ「LEGALAND」

- 特徴①：狭小な敷地面積や地域特有の制限下でも開発可能な単身・少人数世帯向け賃貸マンション
- 特徴②：外観・ディテールにこだわり、徹底的なコストダウンを図る設計構造により、投資経験の有無に関わらず富裕層を対象とする
- 特徴③：地下フロアの設置、エレベーターや梁・柱をなくす、保守コストを低減させ、最大限の部屋数と床面積を確保することで賃料収入を最大化
- 特徴④：相続対策商品



企画開発ノウハウを詰め込んだ設計構造



資産性が維持しやすい立地を中心に開発 開発棟数が100棟を達成

2023年7月期 第2四半期
LEGALAND 販売実績
4件

東京エリア



大阪エリア



| | | | |
|--------|----|-------|---|
| ■ 港区 | 6 | ■ 兵庫県 | 4 |
| ■ 渋谷区 | 8 | ■ 大阪府 | 4 |
| ■ 新宿区 | 16 | ■ 合計 | 8 |
| ■ 文京区 | 8 | | |
| ■ 目黒区 | 16 | | |
| ■ 品川区 | 10 | | |
| ■ 世田谷区 | 7 | | |
| ■ 大田区 | 4 | | |
| ■ 杉並区 | 5 | | |
| ■ 中野区 | 4 | | |
| ■ 豊島区 | 7 | | |
| ■ 台東区 | 1 | | |
| ■ 合計 | 92 | | |

注：2023年3月現在開発中案件とLEGALAND+を含む

コアブランドの「LEGALAND」についてです。スライド右側をご覧のとおり、開発棟数は100棟を達成しました。

それほど大きな敷地ではありませんが、狭小な敷地面積でも非常に立地の良い場所で開発を進めています。デザイン、外観、細かいディテールにも徹底的にこだわり、富裕層の方々に選んでいただけるような設計、立地を重要視して取り組んでいます。

コストダウンを徹底することで保守コストも低減させ、床面積をしっかりと確保して収益性を高めていくといった特徴を有しています。

新ブランド『LEGALAND+』の進捗

- | 「LEGALAND +」の第1棟目「LEGALAND + 難波南」の売却契約を2023年3月に締結
- | 第2棟目「LEGALAND + 阿波座西」も2023年2月に売却契約を締結済



2023年7月第3四半期に売上を計上

新ブランド「LEGALAND+（リーガランドプラス）」の第1棟目「LEGALAND+難波南」については、今月に売却契約を締結しました。第2棟目の「LEGALAND+阿波座西」も先月に売却契約を締結済みで、竣工後は速やかに引き渡す予定です。この2棟については、第3四半期に売上を計上することとしています。

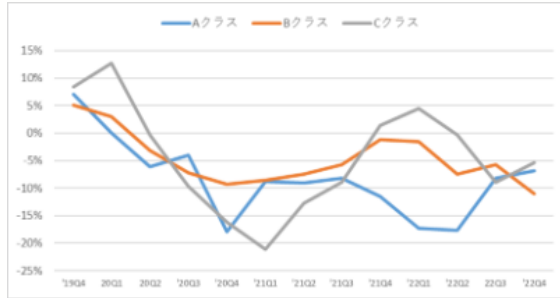
物件別賃料相場の状況

新型コロナウイルス感染症の影響を受け、オフィスビルの賃料は下落傾向にあるもののマンションの賃料については価格硬直性が高く、堅調に推移している
特に首都圏地域では需要が底堅く、当社が東京で展開する低層賃貸マンション「LEGALAND」も好調

オフィスビルは賃料が下落傾向

東京都心部 A・B・Cクラスビル 賃料対前年変動率

Aクラスビル：延床面積 10,000㎡以上、1フロア面積：300㎡以上、築年数：15年以内
Bクラスビル：1フロア面積200㎡以上でAクラスに該当しないビル
Cクラスビル：1フロア面積200㎡以上200㎡未満のビル

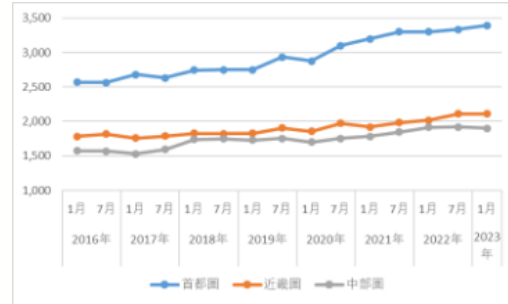


| | 19Q4 | 20Q1 | 20Q2 | 20Q3 | 20Q4 | 21Q1 | 21Q2 | 21Q3 | 21Q4 | 22Q1 | 22Q2 | 22Q3 | 22Q4 |
|------|------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|-------|--------|--------|--------|-------|--------|
| Aクラス | 7.0% | 0.0% | -6.1% | -4.0% | -17.9% | -8.9% | -9.1% | -8.2% | -11.0% | -17.3% | -17.7% | -8.2% | -6.8% |
| Bクラス | 5.1% | 3.0% | -3.2% | -7.2% | -9.2% | -8.6% | -7.5% | -5.7% | -1.2% | -1.6% | -7.5% | -5.7% | -11.0% |
| Cクラス | 8.9% | 12.7% | -0.3% | -9.6% | -16.1% | -21.1% | -12.8% | -8.9% | 1.4% | 4.5% | -0.4% | -8.9% | -6.4% |

資料：三幸エステート・ニッセイ基礎研究所

マンション賃料は上昇傾向

三大都市圏の分譲マンション賃料の推移 (円/m)



| | 2016年 | 2017年 | 2018年 | 2019年 | 2020年 | 2021年 | 2022年 | 2023年 |
|-----|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 首都圏 | 2,567 | 2,562 | 2,681 | 2,631 | 2,742 | 2,746 | 2,749 | 2,933 |
| 近畿圏 | 1,784 | 1,817 | 1,759 | 1,788 | 1,825 | 1,823 | 1,829 | 1,905 |
| 中部圏 | 1,574 | 1,567 | 1,529 | 1,595 | 1,738 | 1,747 | 1,727 | 1,756 |

資料：株式会社東京カンテイ 市場調査部

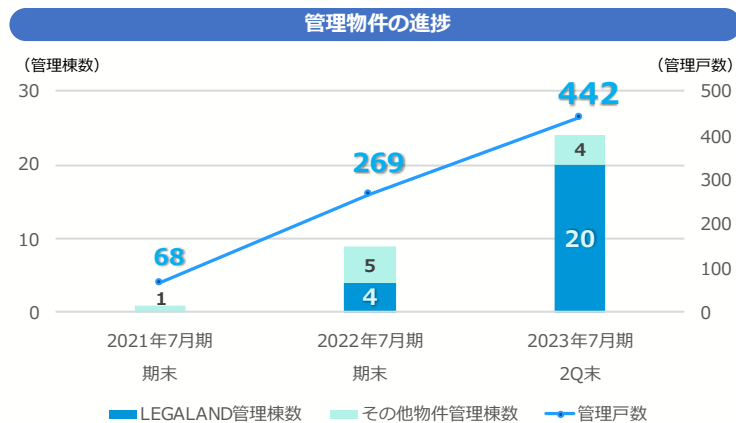
新型コロナウイルスは、いろいろなマーケットで大きなインパクトを与えました。スライド左側に記載のとおり、新型コロナウイルスの流行前後でオフィスビルの賃料はかなり変化しました。

原因として、新型コロナウイルスの影響が落ち着いた後も在宅ワークやリモートワークが続き、オフィスに人が戻ってこないことが挙げられます。今後、在宅ワークが定着してオフィスに人が戻ってこない状況も考えられ、オフィスビルの賃料は下落傾向にあります。

しかし右のグラフのとおり、マンションは価格硬直性が高く安定感があります。本日の「日本経済新聞」朝刊のように、賃料相場は上昇傾向が続いています。特に首都圏地域は非常に需要が底堅く、当社が東京で展開する低層賃貸マンション「LEGALAND」の賃料や稼働率は好調な状況です。

PM事業推進による循環型事業

- | 不動産物件の管理業務を受託するPM事業が拡大中
- | 当社が開発後に販売した物件においても管理業務を受託することで「販売して終了」では無い、継続的な管理収入を獲得し「循環型事業」を構築していく
- | 特に「LEGALAND」においては過去売却物件の管理受託が進捗



PM事業推進による循環型事業についてご説明します。当社が開発したものを含めて、不動産物件の管理業務を拡大させています。当社が開発後に販売した物件も管理業務を受託しています。

以前は「販売して終了」というかたちでしたが、現在は継続的な管理収入を獲得し、「循環型事業」を構築しています。特に「LEGALAND」は、グラフのとおり過去売却物件の管理受託が急速に進捗しています。



国内最大級
不動産オーナー向けプラットフォーム

YANUSY YANUSY

| 月間ページビュー **100万PV超**

| オーナー会員数 **13,000人超**

| 不動産オーナー向けに役立つ情報を提供し「富動産（新しい切り口での資産）」作りをサポートする Web メディアとしてスタート

| YANUSYを起点として、利用者の投資経験に応じたサービスを順次展開していく

新たにチャレンジしている「YANUSY」事業についてご説明します。「YANUSY」は新しく開発した不動産オーナー向けのプラットフォームです。おかげさまでオーナー会員数が1万3,000人を超え、みなさまが見に来ていただいた数である月間ページビューも100万PVを超えるなど、国内最大級の不動産オーナー向けプラットフォームとして成長しています。

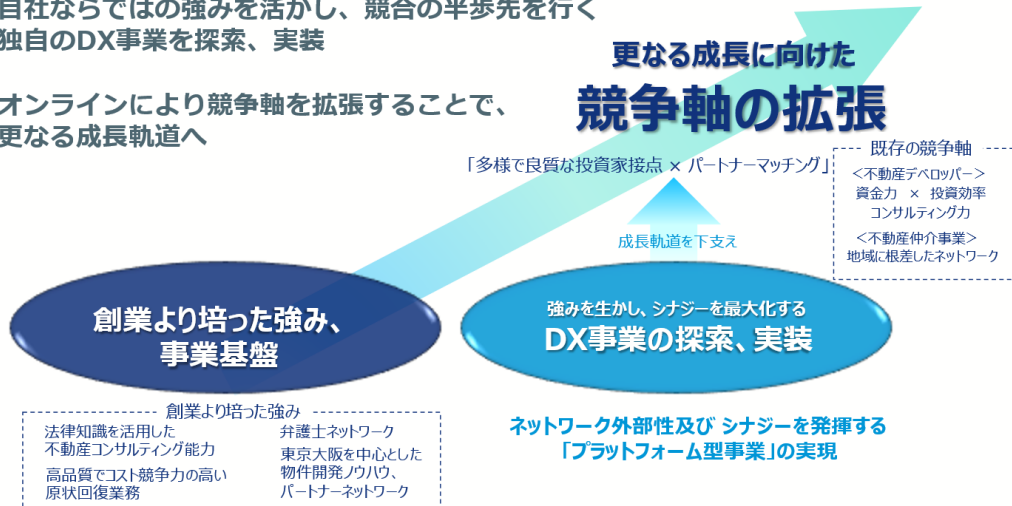
不動産オーナーの方々に対して役立つ情報を提供し、「富動産」作りをサポートする Web メディアです。このメディアを起点とし、利用者の投資経験に応じた各種サービスを順次展開していきます。

YANUSYを通じた既存事業の成長ビジョン

創業より培った強み、事業基盤とのシナジーを最大化する
不動産テック事業の実現を通じて、新たな成長のステージへ

自社ならではの強みを活かし、競合の半歩先を行く
独自のDX事業を探索、実装

オンラインにより競争軸を拡張することで、
更なる成長軌道へ



「YANUSY」を通じた成長ビジョンが、2030年に向けた当社の大きなゴールとなります。当社では「創業より培った強み、事業基盤とのシナジーを最大化する 不動産テック事業の実現を通じて、新たな成長のステージへ」という目標を掲げています。

当社ならではの強みを活かし、競合の半歩先を行く独自のDX事業を探索し実装することや、オフラインだけではなくオンラインにより競争軸を拡張させ、さらなる成長軌道を高めていくことに取り組みます。創業より培った事業基盤に加えて、DX事業を収益化し、成長の加速を進める戦略です。

不動産オーナーのステップアップをサポート

UX(ユーザーエクスペリエンス)を通じて 富裕層としてステップアップ

YANUSYでは、様々な情報提供や問題解決を通じて、不動産投資に関するリテラシーの向上と成長をサポート
不動産オーナーの属性やニーズに応じた付加価値をご提供し、富裕層へのステップアップと夢の実現に伴走します

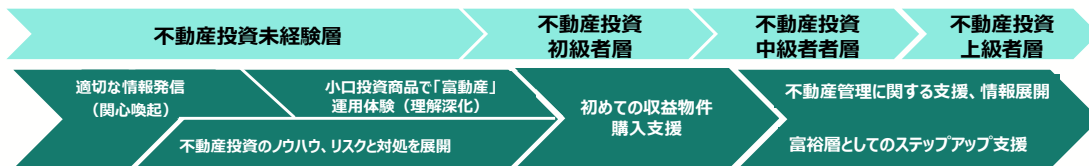


「YANUSY」のビジョンをご説明します。スライド左側に記載のとおり、はじめはオーナーではなくても不動産投資に興味がある方々に会員になっていただきます。会員登録後、お客さまはいろいろな記事や情報で学習しながら、「YANUSY Funding」において小口投資商品で投資をスタートします。こちらを経験値として、上部に記載のUX（ユーザーエクスペリエンス）を体現していこうという考えです。

会員個人がそれぞれプロセスを踏みながら学習し、経験値を積んだ結果、右側に記載のとおり、現物不動産の購入につなげ、投資を有意義なものに育てていきます。

富裕層としてステップアップしていただくため、20年、30年と長い時間をかけて「YANUSY」を通じ、しっかりとした投資家に育てていただくことを狙っています。このようにエデュケーショナルな側面を持つポータルサイトにしていきたいと考えています。

不動産オーナーの投資経験に応じたサービス提供



会員個人の投資経験に応じたサービスを順次提供していきます。まずは小口から始められる不動産投資体験として「YANUSY Funding」を利用していただき、次に「YANUSY Investment」で、不動産売買を支える情報、サービスを展開し、現物不動産を所有していただきます。

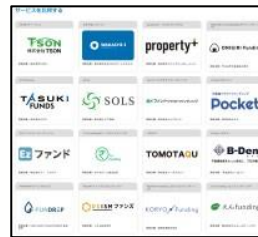
その現物不動産に対して投資を行い、収益の創出や維持、向上させるための運用課題を解決するさまざまなサービスをきめ細かく提供する「YANUSY Management」という新サービスの戦略を立てています。

不動産クラウドファンディング情報を一括で投資家に提供する「YANUSY Funding」
 2022年10月にサービススタート（16社の提携／協力ファンド情報を掲載中）

募集中／募集前ファンド一覧画面



サービス提供事業者情報



一覧画面

事業者ごと詳細情報画面



提供価値

- 多様なファンドの一覧比較に加えて、投資に必要なノウハウを提供することで、これまで不動産投資経験のない方にも、投資機会を提供
- 不定期に募集され、短期間で募集終了するケースも多い各社のファンド情報を一覧化することにより、投資機会の損失を回避

すでに開始している不動産クラウドファンディング総合情報サイト「YANUSY Funding」についてご説明します。各クラウドファンディング会社が「YANUSY Funding」に集まっており、クラウドファンディングの情報を一括で見ることのできるサービスです。

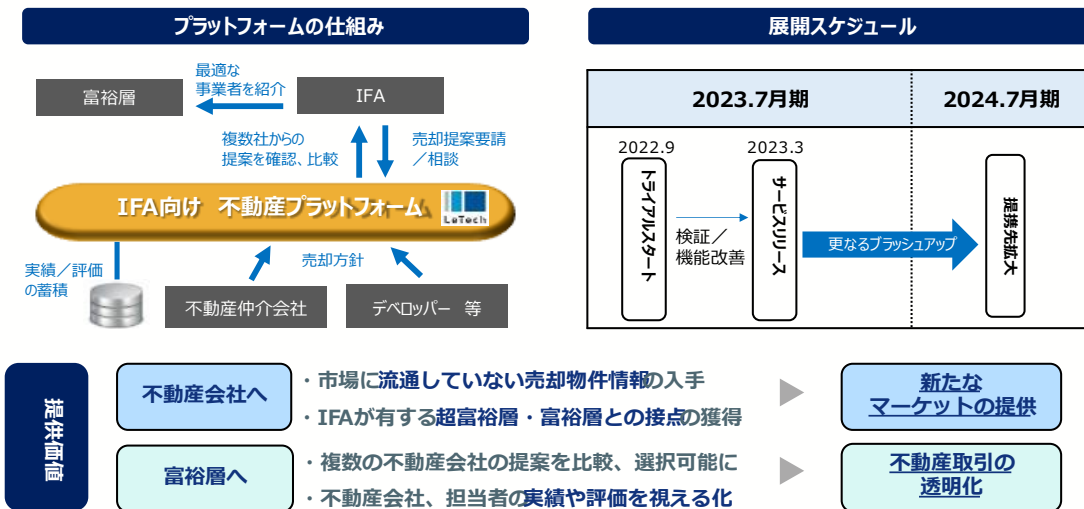
2022年10月にこのサービスをスタートしました。ご協力いただいたクラウドファンディング会社16社と提携し、各社の情報を掲載します。

比較情報に加えて、投資に必要なノウハウも「YANUSY」上で提供しています。不動産投資経験のない方にも、優しく投資機会を提供していきたいと考えています。

クラウドファンディングの情報は不定期に募集されており、気づいた時には募集が終わってしまうケースも多いため、各社のファンド情報を一覧化しています。投資機会を逃さないことも提供価値として重要です。

不動産プラットフォーム Best partner's Navi

| 富裕層の最適な不動産売却をサポートする Best Partner's Navi |
| 提携不動産会社 8 社が参画し、2023年3月より本格サービススタート



不動産プラットフォーム「Best Partner's Navi」についてご説明します。これは富裕層の方々が所有する不動産売却をサポートする新しいプラットフォームです。提携不動産会社 8 社が参画しており、2023 年 3 月より本格的なサービスをスタートしました。

プラットフォームの仕組みについてお話しします。当社は IFA、いわゆる独立系のフィナンシャルアドバイザーの方々と提携し、IFA の顧客である富裕層の不動産に関する悩みなどを吸い上げ、プラットフォームに具体的な物件の内容などを掲載していただきます。

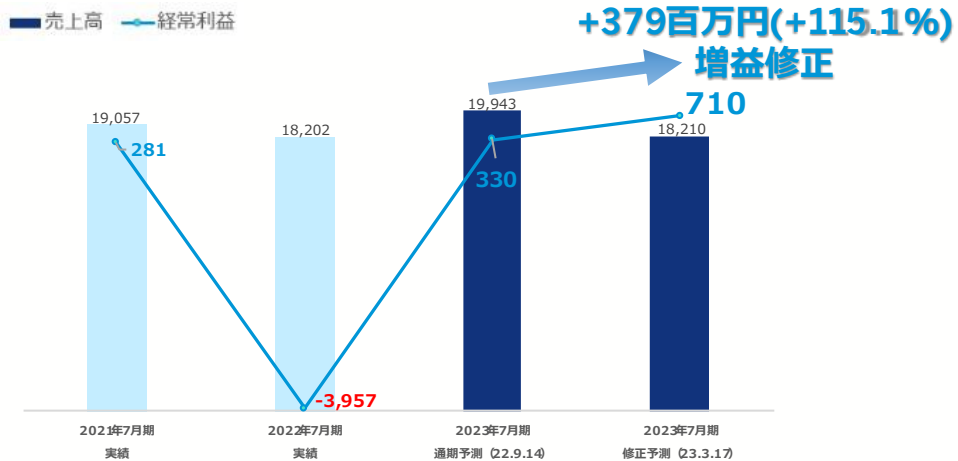
それに対して、当社が提携する不動産会社が売却に関する課題や悩みなどにアドバイスしたりサポートしたりして、最適なかたちで売却を進捗させていきます。このように富裕層の方々がお持ちの不動産に関する悩みを解決するためのプラットフォームとなっています。

不動産会社に向けた提供価値は、マーケットにまったく出ていない売却物件の情報や IFA の顧客である超富裕層や富裕層との接点といった、新しいマーケットを提供できる点です。

富裕層の方々は複数の不動産会社のアドバイスや提案を比べて選択ができます。さらに、どの営業担当者が過去にどのような実績を上げているかといった情報もプラットフォーム上で確認できます。担当者の評価などをすべて見える化し、不動産取引の透明性を確保できるメリットを提供しています。

2023年7月期通期業績予想の修正

- | 第2四半期実績および下期の進捗状況を踏まえ2023年3月17日に業績予想を修正
- | 不動産売却が順調に進捗し、各段階利益は前回公表予想を上回る見込み
- 計画上コンサバティブに設定していた売却額を上回る案件もあり、利益率が向上



2023年7月期通期業績予想の修正についてご説明します。第2四半期実績および下期の進捗状況を踏まえ、2023年3月17日に業績予想を修正しました。不動産売却が順調に進捗し、各段階利益は前回公表予想を上回る見込みです。

計画上、コンサバティブに設定していた売却予定額を上回る案件もあり、利益率が向上しました。数字に関しては、スライド下部のグラフのとおり、今期末で7億1,000万円の経常利益を計上する予測に修正しました。

株主優待制度

株主優待制度「LeTech プレミアム優待倶楽部」を継続

株主の皆様のご支援に感謝するとともに、より多くの株主様に当社の事業活動へのご理解を深めていただく

株主優待の内容

- 1 「LeTech プレミアム優待倶楽部」を導入し、2単元（200株）以上の株主様を対象に、保有株式数に応じて株主優待ポイントを進呈。
- 2 ポイント数に応じて特設サイト掲載の2,000点以上の商品から選択（お米、ブランド牛、飲料類、銘酒、家電製品など）。株主様向けイベントなども検討。
- 3 ポイントは1年繰り越して翌年のポイントと合算可能。
※ポイントを繰り越す場合、次年度の7月末日現在において同一の株主番号で当社株式保有の場合に限る（ポイントは最大2年間有効）。

| 保有株式数 | | 進呈ポイント数 | ポイント進呈時期 |
|--------|--------|--------------|----------|
| 以上 | 以下 | | |
| 200株 | 299株 | 4,000 ポイント | 毎年7月末日 |
| 300株 | 399株 | 8,000 ポイント | |
| 400株 | 499株 | 10,000 ポイント | |
| 500株 | 599株 | 15,000 ポイント | |
| 600株 | 699株 | 20,000 ポイント | |
| 700株 | 799株 | 30,000 ポイント | |
| 800株 | 899株 | 40,000 ポイント | |
| 900株 | 999株 | 50,000 ポイント | |
| 1,000株 | 1,999株 | 60,000 ポイント | |
| 2,000株 | - | 100,000 ポイント | |

「LeTech プレミアム優待倶楽部」

申込みに関する手続きの方法

「LeTech プレミアム優待倶楽部」の対象株主様に、優待商品や株主様限定の特設インターネット・サイト登録方法などを記載したご案内を送付。

※インターネットに登録できない株主様は、電郵お申し込みできますが、選択できる商品に限りがございますこと、ご了承ください。



株主優待制度についてご説明します。今期以降も「LeTech プレミアム優待倶楽部」をしっかりと継続していきたいと考えています。前期の成績を踏まえ、より一層株主のみなさまに当社の事業活動へのご理解を深めていただき、日頃のご支援に感謝をお伝えしたいという気持ちを込めて、優待制度を継続していこうと考えています。よろしくお祈いします。

サステナビリティ活動

持続可能な社会に向けて、わたしたちができること。 LeTechは一步を踏み出します。

私たちが進む世界は、将来の世代に亘り美しいものであってほしいと願っています。
確かな未来を見据え歩む企業を目指すとともに、輝く子ども達や地域社会に広く事業が還元されるよう努力と挑戦を重ねてまいります。

梅ヶ枝中央きずな基金



様々な理由で経済格差のある子ども達に教育資金の一部を支援し、子ども達の成長を見守っていきたく願い活動をされています。
当社は2018年より、寄付を通して当基金に参加しています。

古着deワクチン



不要になった衣類を送ることで、雇用の創出や世界の子どもたちにポリオワクチンを届けることができます。
社員参加型で衣類をお送りし、合計70本のワクチンを提供することができました。

にしなり☆子ども食堂



「あったかい飯が命と心を元気にする。つながる安心を知って、人生が変わっていく。」そんな想いで食堂を始め、様々な活動をされています。
当社は2020年より、寄付や社員参加型で物資の提供等を通して活動へ参加しています。

CSRランチ会



月に1回「CSRランチ会」を開催し、社員からCSR活動の提案や反省を議論しています。
社員から多様な価値観や過去の経験等を共有し、CSRに関する意見の交換を行っています。

HPIにLeTechサステナビリティ活動ページを新設
(<https://www.letech-corp.net/sustainability/>)



当社のCSR活動についてご説明します。持続可能な社会に向け、できることを一步一步行っています。私たちが進む世界は、将来の世代にわたり美しいものであってほしいと願っており、確かな未来を見据えて歩いていく企業を目指しています。

特に子どもたちや地域社会に、いろいろなものが還元されるよう努力していきたいと思っており、具体的にはスライドに記載した活動等を通じて、当社のサステナビリティ活動を進めています。

以上、株式会社LeTech2023年7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。

質疑応答：業績予想との剥離と要因について

質問：業績予想の修正を発表されました。利益は大きく増加していますが、売上高は減少しています。当初の想定との乖離とその要因を教えてください。

平野：大きな要因の1つは、もともと見込んでいた販売用不動産の売値と、その利益率が増加したということです。事業計画上、物件ごとの販売売上を少しコンサバティブに見ていた部分もあり、これが上振れしたため利益率が改善しました。

要因の2つ目は、保有するホテル・民泊物件の稼働率等が劇的に向上したため、賃貸の収支が相当改善したということです。この賃貸収支は、新型コロナウイルスの影響で非常に不透明な需要予測でした。昨年9月時点の業績予想ではそのような意味で、こちらもやはりかなり保守的な数字で織り込んでいました。

しかし、10月以降は水際対策が緩和され、海外からのお客さまが急激に増加しましたので、足元の状況は予算値を大幅に上回っています。この影響を下期以降も予測数値に織り込んでいるため、利益の増加につながっています。

ホテル案件は売却も考えていたのですが、稼働状況が相当改善していますので、今期中は運営を続け、賃貸収入を増加させたいという考えです。来期以降の売却を視野に入れ、宿泊物件を売ることをやめたため、当初の通期予想から全体の売上が減少したということです。

質疑応答：業績予想修正の数値に織り込んでいる物件の構成について

質問：修正した業績予想の数値に織り込んでいる物件の構成を、回答可能な範囲で教えてください。

平野：前期中に仕入済の開発案件を、基本的に販売物件として構成しています。下半期についても「LEGALAND」の販売を何棟か予定しています。「LEGALAND+ 難波南」と「LEGALAND+ 阿波座西」の2棟も、第3四半期での売上計上を予定しています。

「LEGALAND」以外の物件については、中古のレジデンス、賃貸マンション物件の販売を計画しています。売却活動中なのですが、購入者が内定し始めている状況です。やはりレジデンス系は相当な需要がありますので、数字に関しては確度が高いと予測しています。

質疑応答：仕入活動における不動産価格高騰の影響について

質問：建築費を含めて不動産価格の高騰は懸念事項かと思いますが、LeTech 社の仕入活動へ影響はありますか？

平野：やはり用地取得は厳しいといえますか、相場価格が上昇している状況なのは確かです。「LEGALAND」は、大手デベロッパーが取り扱うような大きさではなく、比較的狭小な敷地をターゲットにしていますが、慎重に仕入活動を行っていかねばならないと考えています。

弊社の足元の業績としては、不動産価格の高騰が販売のほうにも影響しており、当初想定していた売価、売値以上で販売できていますので、販売の面から見ると良い側面もあります。

質疑応答：金利の上昇について

質問：金利の上昇は生じていますか？

平野：我が国の金利については、大きく変わらないのではないかと考えています。そもそもマイナス金利、超低金利ですので、緩やかに上昇するとは考えています。ただし、現在は金利上昇という影響はありません。各銀行とも話していますが、しばらくはそれほど金利が上がる状況ではないと考えています。

また、当社の直近事業年度の業績は、いろいろと厳しい状況でした。調達金利もかなり高い状況が続いていましたが、前期に思い切った損切売却で処分しました。前年度の業績を落とす要因になってしまいましたが、増資以降の推移の中で、借入額や借入条件緩和の交渉を行えるようにし、新たな不動産開発を加速させることが目的でした。その財務基盤が強化されたことで、現在の調達金利状況は大きく改善されてきています。

先日、適時開示を行いました東京におけるバルクでの不動産取得のファイナンスについても、昨年と比べると調達金利が大幅に改善されていますので、今期と来期の業績に寄与すると考えています。

質疑応答：「Best partner' s Navi」の収益について

質問：「Best partner' s Navi」はいつから、どのように収益を得るのでしょうか？

平野：「Best partner' s Navi」は、先ほどご説明したとおり、富裕層を顧客として抱える資産運用アドバイザーである「IFA」と「不動産会社」をマッチングするプラットフォーム

ームです。

昨年9月からトライアルを行い、今月から本格的にスタートしています。当面はこの売却活動を不動産会社に行っていただき、契約した時点で不動産会社からフィーをいただくという収益モデルです。

それ以外に、富裕層の方々へ不動産の購入、購入した不動産の利活用アドバイスなどを行い、フィーの範囲、カバー領域を大きく広げていくという計画を立てています。

質疑応答：上振れしそうな事業について

質問：3月17日に通期の利益予想を上方修正されています。『LEGALAND』売却、宿泊施設等売却、宿泊施設賃貸収入などの中で、どの事業が上振れしそうですね？

平野：先ほども少しご説明しましたが、「LEGALAND」については上振れも下振れもあまりなく、だいたい当初の予測どおり安定している事業です。次に、宿泊施設の賃貸収入については、先ほどご説明したとおり大きく上振れています。

今期は宿泊施設物件を売却しなかったため、売上高は上振れなかったのですが、運営を少し継続しようということで、マーケットの戻り状況を見て、来期以降に売却を想定していきたいと思っています。

質疑応答：欧米金融業界の混乱が国内不動産市場に与える影響について

質問：欧米で金融機関が破綻するなど、金融業界は混乱している状況があります。さまざまな要因が絡むとは思いますが、国内の不動産市場への影響は発生しそうですね？

平野：国内の不動産市場への影響は、まだ我々も読みづらいところです。ただし、海外から見ると、日本のマーケットは魅力的と捉えられているかと思います。特にレジデンス系については安定的というところに鑑みれば、底堅いのではないかと思います。リーマンショックのような大きな状況は起こりづらいのではないかと考えています。

以上