

事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社LeTech

2024年10月30日 証券コード: 3497



1 : ビジネスモデル

2 : 市場環境

3 : 競争力の源泉

4 : 事業計画

5 : 株主還元

6 : リスク情報



1 : ビジネスモデル

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 宮地 直紀
主要事業	不動産ソリューション事業、不動産賃貸事業、 不動産仲介事業
資本金	52百万円（2024年7月末時点）
従業員数	70名（2024年7月末時点）
拠点	大阪本社、東京支社、神戸支店

経営陣



代表取締役 社長
宮地 直紀

1996年4月 株式会社富士銀行（現株式会社みずほ銀行）入行
2002年8月 クレディ・スイス・ファースト・ボストン証券
東京支店（現クレディ・スイス証券）入社
2009年9月 株式会社東京スター銀行入行 投資銀行部門長
2015年6月 同行 法人金融部門管掌執行役
2019年11月 リネットジャパングループ株式会社入社
上級執行役員CFO
2020年12月 株式会社SBI証券入社 執行役員常務
2021年2月 SBIソーシャルレンディング株式会社 代表取締役
2022年12月 株式会社アスコット 社外取締役
2023年10月 当社 代表取締役（現任）



取締役 会長
平野 哲司



取締役 副社長
営業本部長
藤原 寛



取締役
営業副本部長
岡 修司



取締役
経営企画本部長
松木 高茂



取締役
管理本部長
坂東 哲人

2000	2002	2005	2012	2014	2015	2016	2018	2019	2020	2021	2022
創業 不動産・仲介コンサル ディングを展開	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 LEGALANDの開発着手	レンタルオフィス事業を開始 LEGALISの開発着手	分譲マンション共同事業開始 LEGALAND南鳥山の販売	ホテル開発事業を開始	東京証券取引所 マザーズ市場へ 新規上場	YANUSY事業を開始	創業20周年	商号を「リーガル不動産」 から「LeTech」へ変更	キーストーン・パートナーズ と資本業務提携契約締結



- ▶ 2024/7期を新たな創業期と捉え、当社が目指すべき方向・果たすべき役割などを再考するべく「LVisionプロジェクト」を立ち上げ、全役職員が参加し、企業理念 (Mission・Vision・Values)を刷新

Mission

LeTechは何のために存在しているのか？
LeTechの意思を方向付ける中心軸。



Vision

LeTechは未来にどのような景色をつくり出したいか？
LeTechの夢、未来像。



Values

LeTechのこれまでも、これからもこだわりたいこと。
LeTechが大事にしたい価値観、自分達らしさ。

LeTechとはどんな会社？これからどんな会社にしていきたい？役職も部署も社歴も関係無く全社員でディスカッションを実施

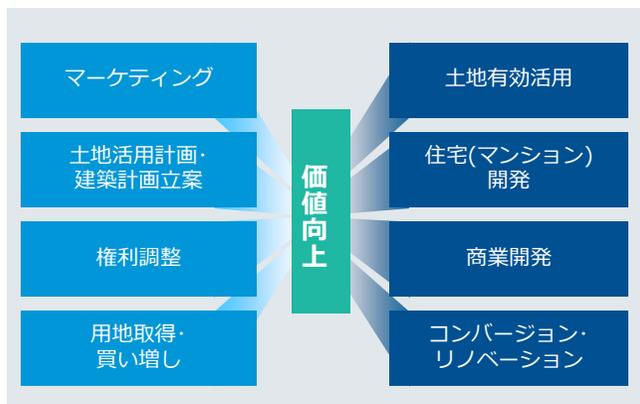


Mission	Vision	Values
<p>Mission</p> <p>「まだない」を見つけ、可能性の扉をひらく</p> 	<p>Vision</p> <p>モノ・コト・トキをデザインし、コミュニティを幸せでみたく</p> 	<p>1 己動 <u>自ら気づき、がむしゃらにやりきる</u> 状況を把握し、自ら気づいて課題を設定する、そして、やると決めたことは最後まで自らが主となり、がむしゃらにやりきる。</p> <p>2 試行錯誤 <u>脳に汗をかき、知恵を出し尽くす</u> 難しい案件、困難な状況にぶち当たっても、脳に汗をかくほど考え抜いて、あれこれ試行錯誤し、うまくいけるための知恵を絞り出す。</p> <p>3 進化 <u>1年後の自分にワクワクする</u> 今の自分の延長に、ワクワクする自分を想像できるかを自問自答する、ワクワクできる自分の未来像を創るのは、今の自分の努力しかないと思える。</p> <p>4 相互理解 <u>らしさを認め、らしさを活かしあう</u> 自分が大事にしていることや自分らしさと、相手が大事にしていることや相手らしさに興味関心を持って理解し合い、互いの良さを活かし合える関係を築く。</p> <p>5 誠実 <u>顧客と、仲間と、誇れる仕事を</u> 顧客と対話し、社内の仲間はもちろん、パートナーと密に連携し、妥協することなく嘘偽りない仕事を共創する。</p>

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

不動産ソリューション事業



■ 低層賃貸マンション「LEGALAND」



LEGALIE日本橋東
(民泊マンション)



六箱横丁
(飲食店舗)



不動産賃貸事業

- 戦略的な物件保有による賃料収益
→ 安定的なキャッシュフローの獲得
- 開発物件売却後の不動産管理業務の受注、継続的な関与
→ パフォーマンスデータの還元による不動産ソリューション事業の更なる質向上に寄与



自社保有
賃料収入



顧客保有
不動産管理収入



その他事業

- ウェルスマネジメント事業（不動産仲介）
- アジア富裕層の国内インバウンド投資に伴走



日本人
投資家

海外
投資家

海外ファンド
デベロッパー

1. 正常化

2022年7月期の大幅赤字計上より2期連続に渡り黒字計上で財務・営業ともに正常化

2. 大幅増益

レジデンス開発が好調に推移し、売上は若干減収となるも経常利益は1,109百万円（前年同期比+35.1%）と大幅増益を達成し、創業来最高益に匹敵する水準となった

3. 利益率改善

高収益案件が奏功、金融コスト等減少により経常利益率も7.5%に改善（前年同期5.1%から2.4ポイント改善）ROE 20%超

4. 財務健全化進む

現預金残高は月商2か月超の水準へと回復（2,572百万円）、自己資本比率も21.3%となり前期末比1.8ポイント改善、財務健全化が進む

5. 仕入れ好調

当社の信用力回復に伴い、仕入れも好調に推移し、販売用不動産残高は20,027百万円まで伸長

6. 収益多様化は課題

不動産管理事業・ウェルスマネジメント事業によってストックビジネス・手数料ビジネス強化による収益の多様化は今後の重要課題

7. 中計上方修正

2024年7月期の業績及び直近の事業環境等を踏まえ、中期経営計画における業績目標を上方修正

8. 増配

上記好業績を受け株主還元も強化、総配当性向を30%まで引き上げ、1株当たり配当額を55円とする

- ▶ レジデンス開発と共にホテル・民泊マンション開発が好調に推移し、増益に寄与
- ▶ 好調な不動産開発に加え、金融費用の減少等が利益に寄与

(単位：百万円)

	2023/7期 実績	2024/7期 実績	前年同期比	2024/7期計画 (23.9.14公表)	達成率
売上高	15,989	14,795	▲7.5%	21,400	69.1%
売上総利益	3,099	3,340	+7.8%	3,771	88.6%
利益率	19.4%	22.6%		17.6%	
営業利益	1,392	1,530	+9.9%	1,500	102.0%
利益率	8.7%	10.3%		7.0%	
経常利益	821	1,109	+35.1%	1,000	111.0%
利益率	5.1%	7.5%		4.7%	
当期純利益	1,162	1,079	▲7.1%	1,030	104.8%
利益率	7.3%	7.3%		4.8%	

高収益の開発案件とコスト削減が奏功し、経常利益率は2.4ポイント増加

2024/7期 セグメントの状況

▶不動産ソリューション事業

- 「LEGALAND」をはじめ、レジデンス開発が好調
- 大型の高収益案件が利益に寄与

▶ 前年同期比 **減収**・**増益**

▶不動産賃貸事業

- 保有物件は減少するもホテル・民泊の収益性が改善

▶ 前年同期比 **減収**・**減益**

(単位：百万円)

	セグメント	2023/7期	2024/7期	前年同期比
売上高	不動産ソリューション事業	14,794	13,815	▲6.6%
	不動産賃貸事業	1,148	942	▲18.0%
	その他	46	37	▲18.0%
	売上高 合計	15,989	14,795	▲7.5%
セグメント利益	不動産ソリューション事業	1,721	2,084	+21.1%
	不動産賃貸事業	247	227	▲8.2%
	その他	39	37	▲5.4%
	セグメント利益 合計	2,009	2,350	+16.9%
利益率	不動産ソリューション事業	11.6%	15.1%	
	不動産賃貸事業	21.6%	24.2%	

不動産ソリューション事業、不動産賃貸事業、共に利益率が向上



- ▶ 当社が得意とするレジデンス開発案件を順調に積み重ねた
- ▶ 主カブランド「LEGALAND」のほか、中高層開発案件が業績に寄与

レジデンス開発（売上高68億円）



23年8月売却
LEGALAND 白金ANNEX

- 白金の地でのLEGALAND開発は3棟目
- 白金の持つ文化・風土・歴史といった本質的な魅力を表現するため、建物形状はシンプルな矩形目つシンメトリーを採用し、土地の持つ安定感・普遍性を表現



23年10月売却
LEGALAND Biz原宿

- 1階エントランス奥に共用の応接スペース・会議室を設置、住居とオフィスを近接させた職住融合がコンセプト
- 初期費用を押さえて事業をスタートされたいスタートアップの経営者の方がターゲット



24年7月売却
デイモータ靴公園

- 関西の不動産デベロッパーとの共同事業案件
- 鉄筋コンクリート造15階、総戸数84戸の中高層マンションを開発



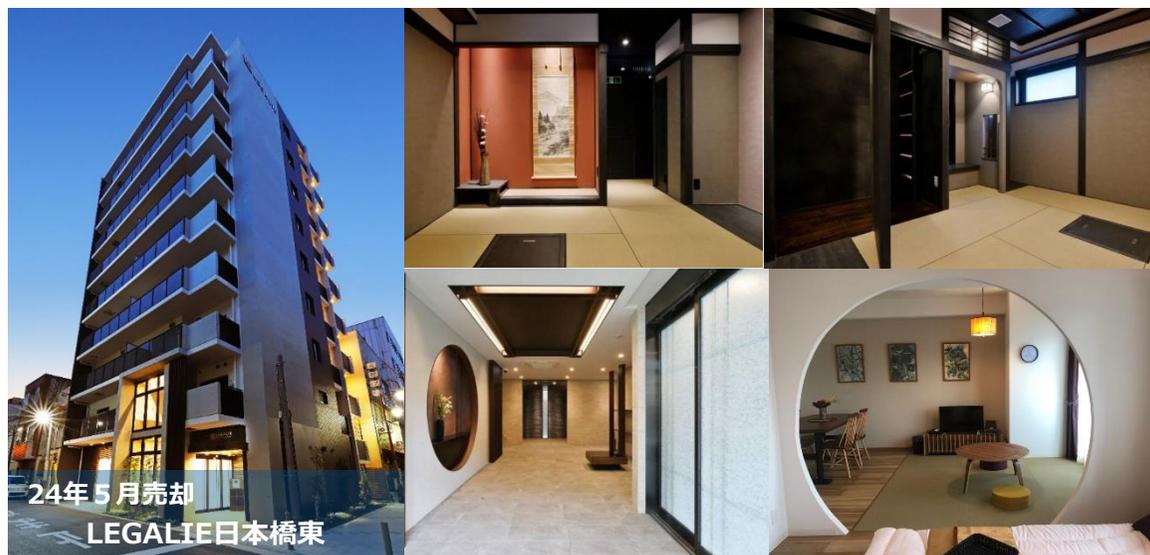
- ▶ コロナ禍では厳しい状況が続いていたホテル・民泊案件は2022年10月の水際対策緩和を皮切りに大幅に稼働が改善し、高収益で売却達成

ホテル・民泊開発（売上高35億円）



23年8月売却
CENTURION HOTEL

- 当社初のホテル開発案件
- 旺盛な大阪のインバウンド需要から2017年に取得・開発を行うも、2020年初旬からのコロナ禍によって稼働は停滞
- コロナ終息によって稼働は大幅向上、売却達成



24年5月売却
LEGALIE日本橋東

- 当社初の民泊専用マンション開発案件
- 「訪日外国人の皆様には日本の文化を体験して頂ける施設」をコンセプトに設計し、最大の特徴である2階共用部の「忍者屋敷」では、畳や床の間、囲炉裏など、海外の方に日本の伝統文化を体験して頂くと共に、隠し部屋やどんでん返しの手すりなどが体験出来る
- 忍者屋敷を中心にテレビ、新聞等のメディア取材多数



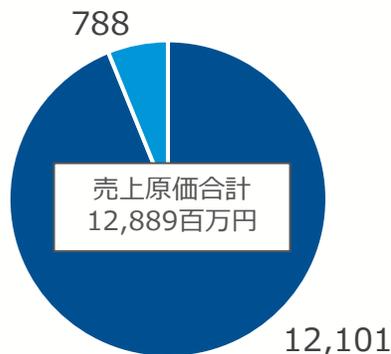
- ▶ 売上原価の内訳としては、セグメント別売上高の構成比と同様に不動産ソリューション事業における売上原価（販売不動産に対する仕入・開発コスト）が最も高く、売上原価全体の9割を占める
- ▶ 不動産ソリューション事業の売上原価率は概ね80%前後となっており、2024/7期は不動産ソリューション事業・不動産賃貸事業共に原価率は良化した

(単位：百万円)

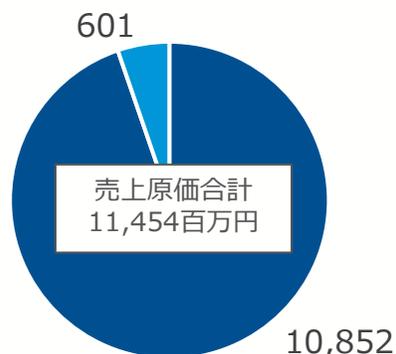
セグメント別 売上原価

2023/7期

2024/7期



■ ソリューション事業 ■ 賃貸事業

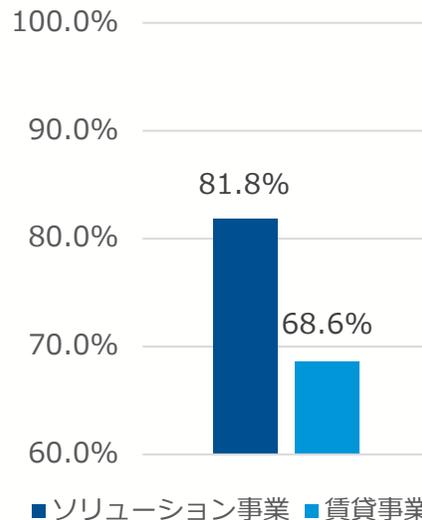


■ ソリューション事業 ■ 賃貸事業

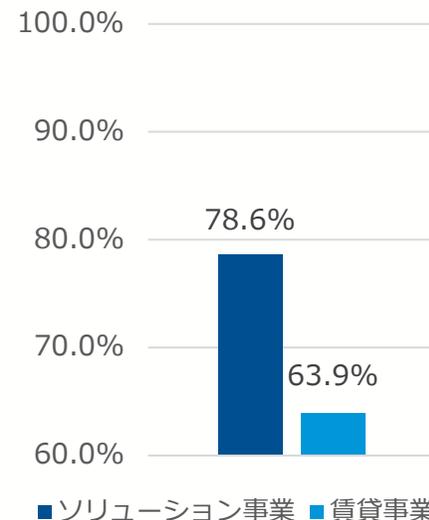
セグメント別 売上原価率

2023/7期

2024/7期



■ ソリューション事業 ■ 賃貸事業



■ ソリューション事業 ■ 賃貸事業

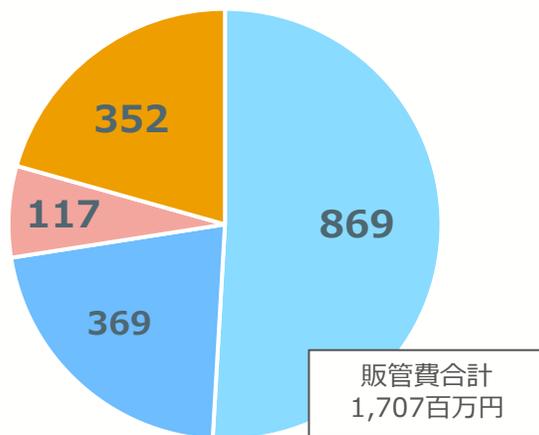


- ▶ 全社の販売費及び一般管理費については、人件費が全体の5割を占め、次に不動産販売時の仲介手数料が主な発生要因となる支払手数料、控除対象外消費税等を計上している租税公課の順に費用が多くなっている
- ▶ 2024/7期の実績については、仕入活動が順調に推移したため販管費が増加した

(単位：百万円)

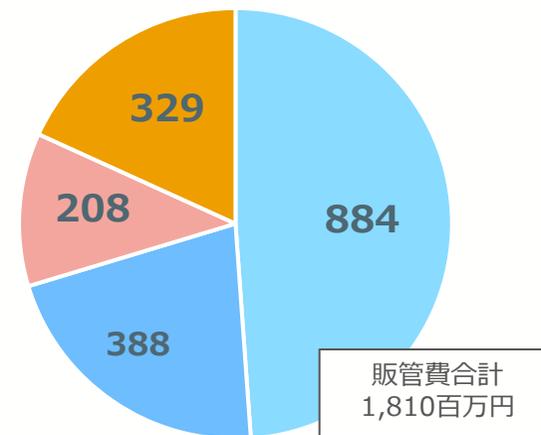
全社 販管費内訳

2023/7期



■ 人件費 ■ 支払手数料 (販管費)
■ 租税公課 (販管費) ■ その他

2024/7期



■ 人件費 ■ 支払手数料 ■ 租税公課 ■ その他

2024/7期 貸借対照表

- ▶ 将来の売上の源泉となる物件仕入は好調に推移し、**販売用不動産（仕掛含む）は大きく伸長**
- ▶ 現預金残高は月商2ヶ月超と大幅改善した一方、上記仕入れの伸長により、**自己資本比率は21.3%と1.8ポイントの改善に留まる**

(単位：百万円)

	2023/7期 期末	2024/7期 期末	増減
現金及び預金	2,066	2,572	505
営業未収入金	107	134	27
販売用不動産	8,090	6,394	▲1,696
仕掛販売用不動産	8,317	13,633	5,315
その他流動資産	2,072	323	▲1,749
流動資産合計	20,655	23,058	2,402
有形固定資産合計	47	43	▲3
無形固定資産合計	44	3	▲41
投資その他資産合計	977	1,425	447
固定資産合計	1,069	1,472	402
資産合計	21,724	24,530	2,805

	2023/7期 期末	2024/7期 期末	増減
有利子負債（流動）	8,430	8,859	429
その他流動負債	2,467	3,043	576
流動負債合計	10,897	11,903	1,005
有利子負債（固定）	6,537	7,351	814
その他固定負債	55	58	2
固定負債合計	6,592	7,409	817
負債合計	17,490	19,312	1,822
資本金	51	52	1
株主資本合計	4,234	5,217	983
純資産合計	4,234	5,217	983
負債・純資産合計	21,724	24,530	2,805
自己資本比率	19.5%	21.3%	

仕入活動の拡大によって自己資本比率の増加は微増に留まる



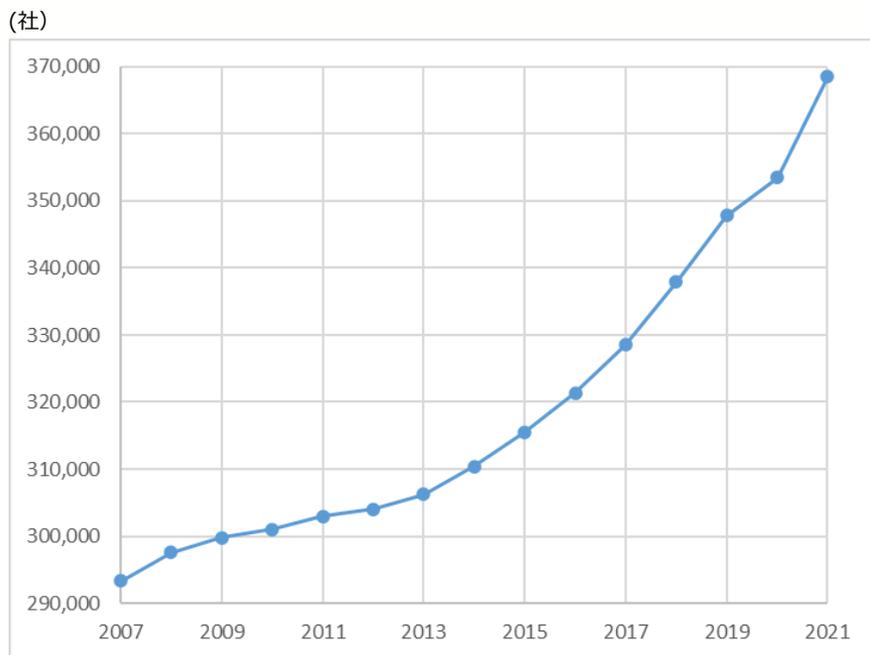
2 : 市場環境



不動産事業者数の推移

37万社が事業を営む

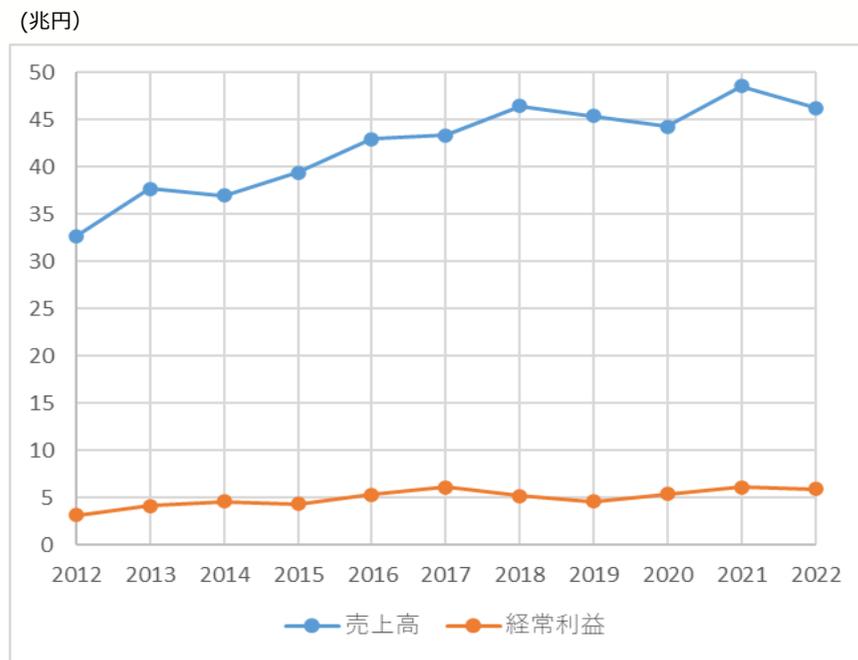
不動産を営む事業者数は毎年増加しており、継続的に多くの新規算入業者が存在している



不動産事業者の売上高推移

売上46兆円の市場規模

新型コロナウイルス感染症の影響もあり、2019年度より売上高の微減が続いていたが、終息に伴い取引は活発化の傾向にある



(出典：公益財団法人不動産流通推進センター「不動産業統計集」)

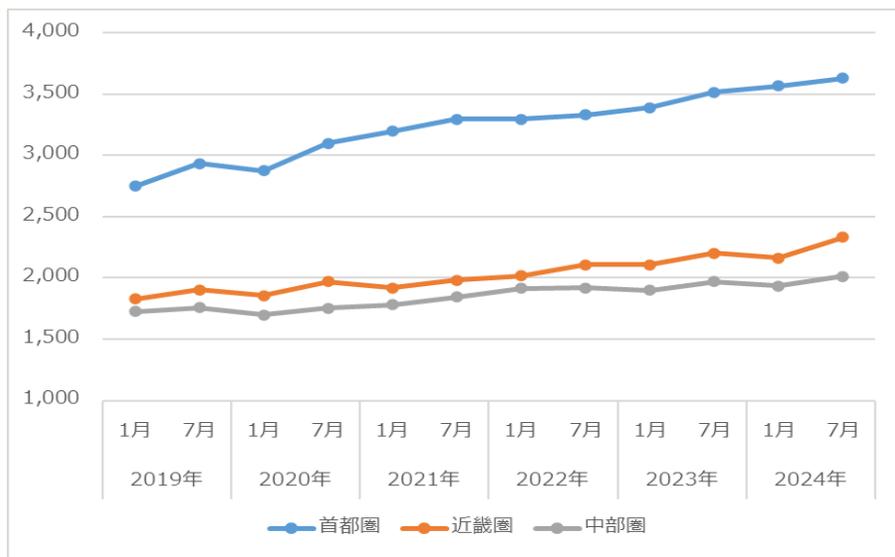
国内の物件別賃料相場の状況



- ▶ 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
- ▶ 新型コロナウイルス感染症の影響を受けたオフィスビルの賃料も回復傾向にある

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/㎡)



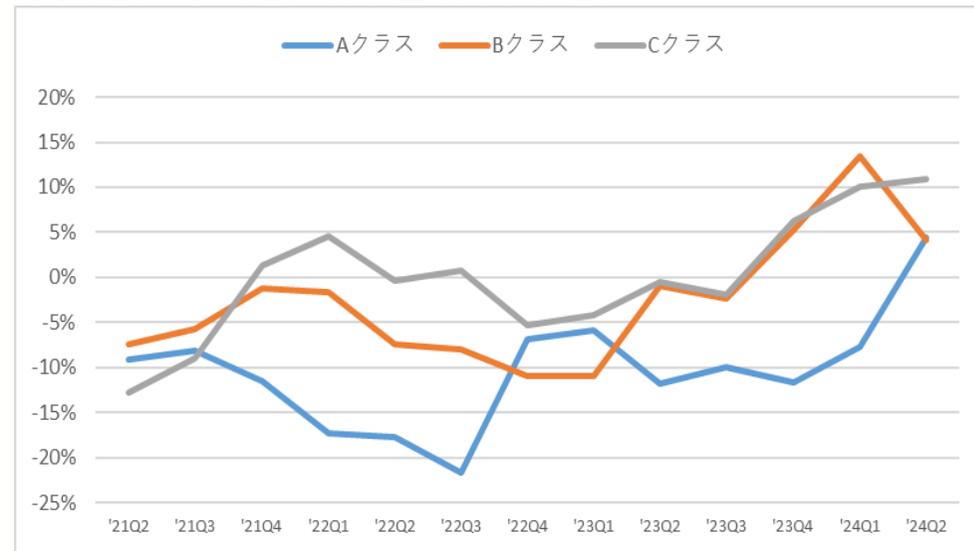
	2019年		2020年		2021年		2022年		2023年		2024年	
	1月	7月										
首都圏	2,749	2,933	2,874	3,101	3,198	3,297	3,297	3,333	3,391	3,519	3,570	3,632
近畿圏	1,829	1,905	1,856	1,972	1,919	1,983	2,017	2,109	2,110	2,202	2,163	2,332
中部圏	1,727	1,756	1,699	1,754	1,781	1,846	1,916	1,921	1,901	1,971	1,936	2,013

資料：株式会社東京カンテイ 市場調査部

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坪以上、1フロア面積：300坪以上、築年数：15年以内
 Bクラスビル：1フロア面積200坪以上でAクラスに該当しないビル
 Cクラスビル：1フロア面積100坪以上200坪未満のビル



	'21Q2	'21Q3	'21Q4	'22Q1	'22Q2	'22Q3	'22Q4	'23Q1	'23Q2	'23Q3	'23Q4	'24Q1	'24Q2
Aクラス	-9.1%	-8.2%	-11.5%	-17.3%	-17.7%	-21.6%	-6.8%	-5.8%	-11.8%	-10.0%	-11.7%	-7.7%	4.4%
Bクラス	-7.5%	-5.7%	-1.2%	-1.6%	-7.5%	-8.0%	-11.0%	-11.0%	-1.0%	-2.4%	5.3%	13.5%	4.1%
Cクラス	-12.8%	-8.9%	1.4%	4.5%	-0.4%	0.7%	-5.4%	-4.2%	-0.6%	-2.0%	6.2%	10.1%	10.9%

資料：三幸エステート・ニッセイ基礎研究所

1. 金利環境について

- ▶ 本年7月に実施された利上げは、不動産業界に大きな影響をもたらすことは明らか
- ▶ **金利上昇による当社の借入コストの増大についての影響は限定的（一定割合が固定金利借入）**
- ▶ ただし今後更なる利上げが実施される場合、不動産利回りへの影響は避けられないことから、
当社は**不動産の「流動性」を重要視し、好立地の物件仕入れを優先する**

2. 建築費の高騰

- ▶ 建築費の高騰は不動産デベロッパー業界全体の課題であり、当社も例外ではない
- ▶ ただし足元では**賃料相場の上昇によってもたらされるキャッシュフロー増により当該コスト増の影響は吸収されている**
- ▶ 当社では物件の仕入れ検討時において、**コストバッファを前提に複数シナリオを想定する**
といった、より慎重なシミュレーションを実施している

3. 収益多様化

- ▶ **バランスシートに依存しない開発事業以外の収益の拡大が課題**
- ▶ 不動産管理業務及び富裕層向けを中心とした仲介プラットフォームの推進は必須
- ▶ さらに新規事業開発の体制を構築



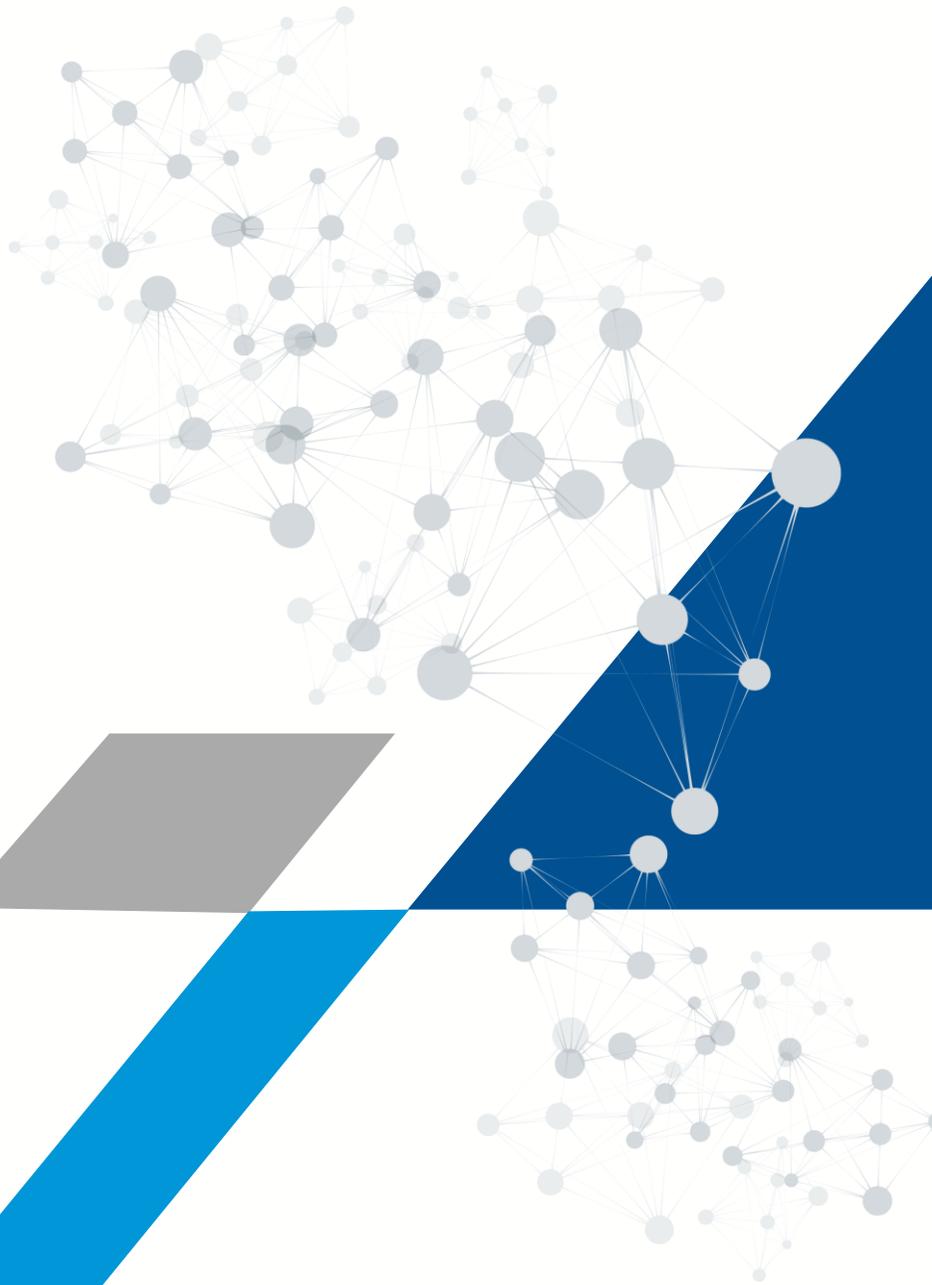
- ▶ 東京証券取引所に上場する企業のうち、不動産業に属する会社は159社となっている
- ▶ 同規模程度の不動産会社では東京本社が多く、当社は東京のマーケット需要を取り込み、事業を拡大をしながらも、大阪地盤の企業としての情報網を活用し、東京大阪両輪で展開
- ▶ 当社主力商品「LEGALAND」の展開と権利調整案件の対応力を強みに事業を拡大

(金額単位：百万円)

企業名	LeTech	A社	B社	C社
本社	大阪	東京	東京	東京
市場区分	東証グロース	東証スタンダード	東証スタンダード	東証スタンダード
売上高	(2024/7期) 14,795	(2023/12期) 23,510	(2024/3期) 27,321	(2024/3期) 22,284
当期純利益	(2024/7期) 1,079	(2023/12期) 3,297	(2024/3期) 1,264	(2024/3期) 943
事業エリア	東京・大阪	関東・北海道・九州	関東・関西	東京
事業の特徴	主力ブランドである「LEGALAND」は立地、外観・ディテールに拘り、高い資産価値を有する。大阪では民泊マンション展開。権利調整後に収益物件化する不動産開発が強み。	収益性・遵法性等問題のある土地や中古のオフィスビル、マンションなどの不動産を取得し、資産価値と収益性の向上を図り、収益力を高めて売却。その他コンサルティング型の売買仲介業務を展開。	首都圏地盤に中古マンション・中古戸建といった中古住宅を仕入、リフォームを施し中古住宅として販売する中古住宅再生事業を展開。販売価格2,000万円以下の物件が中心。	投資家向けRC賃貸物件の1棟売りが柱。入居者のメインターゲットの女性向けに外装・内装デザインに拘り。土地仕入れから施工、管理まで担う。東京・城南3区を中心に事業を展開。

※2021年時点で売上150億～300億円規模の会社を比較対象として選定

(各社有価証券報告書より抜粋)



3 : 競争力の源泉

大阪・東京での事業展開



- 大阪・東京という2大市場の双方に精通した稀有なデベロッパー
- レジデンス開発を中心にしながら、オフィスビル、民泊など幅広い領域で事業を展開

権利調整による多様な選択



- 祖業より蓄積する法的整理関連ノウハウを駆使し、大手が敬遠しがちな権利調整案件に強み
- 権利調整案件は、収益性も高く、結果当社の仕入案件の選択肢の間口を広げる

人財

経験豊かなプロ集団

大手不動産会社との差別化領域



- 壁式構造・狭小地での開発など大手が参入困難な市場で事業を展開
- 立地・デザインに拘った賃貸マンションシリーズ「LEGALAND」の開発実績は120棟を超える

不動産管理事業展開による開発力向上



- 不動産管理機能を社内に有し、一気通貫で事業を展開
- 自社開発物件のパフォーマンスデータ分析によって開発ノウハウを蓄積



デザイナーズ賃貸マンションシリーズ「LEGALAND」の特徴



使いやすくゆとりのある空間

- 耐力壁で建物の荷重を支える「壁式構造」を採用
- 室内に柱や梁が無い、使いやすい居住空間に
入居者様のニーズの高い充実した設備

立地へのこだわり

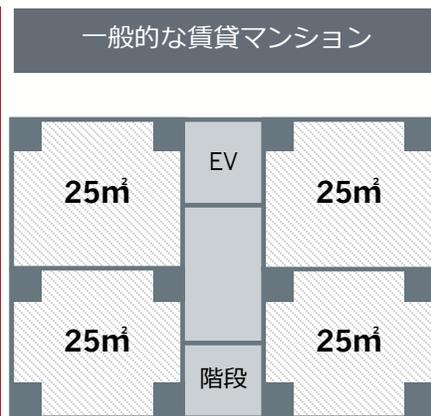
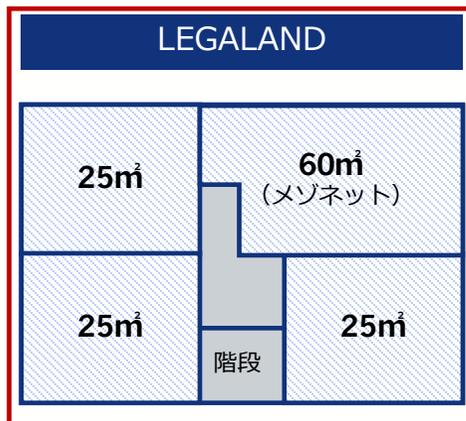
- 人気の城南・城西エリアを中心にシリーズを展開
- 関西圏ではコンセプト特化型「LEGALAND+」を展開
- 「駅近」物件にこだわり、入居者様の生活に高い
利便性を提供

デザイン性の高さ

- 外観はコンクリート打ちっぱなしをベースとし、
シンプルながらモダンでスタイリッシュなデザイン
- 画一的なマンションを供給するのではなく、その
土地の形状や周辺環境に調和するデザイン

高いキャッシュフロー創出力

- これまで培ってきた開発ノウハウによって土地の
収益性を最大化
- 国内外でデザイン・収益性に高い評価

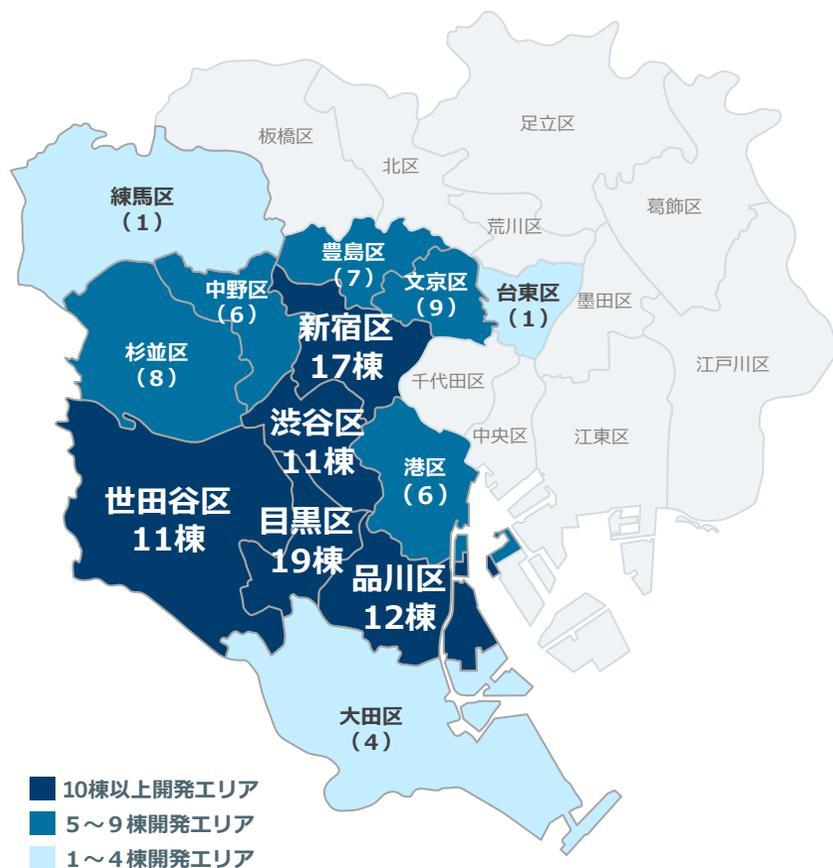


「LEGALAND」の開発実績

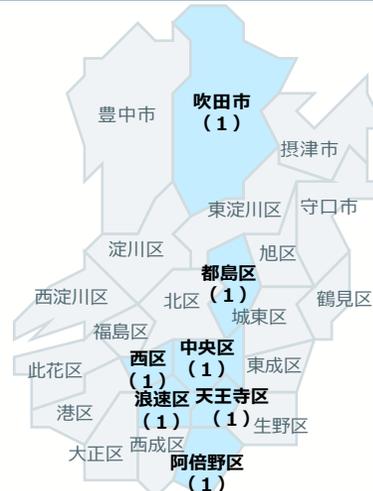
▶ 開発棟数は120棟を超え、2024/7期においては新たに18件の開発用地を取得

▶ 引き続き立地にこだわり資産価値を維持しやすいエリアを中心に開発

東京エリア



大阪エリア



兵庫エリア



■ 港区	6
■ 渋谷区	11
■ 新宿区	17
■ 文京区	9
■ 目黒区	19
■ 品川区	12
■ 世田谷区	11
■ 大田区	4
■ 杉並区	8
■ 中野区	6
■ 豊島区	7
■ 練馬区	1
■ 台東区	1
東京エリア小計	112

■ 大阪府	7
■ 兵庫県	4
関西エリア小計	11

開発累計合計 123

※2024年7月末時点開発中案件及びLEGALAND+を含む

- ▶当社が開発後に売却した物件を中心に管理業務を受託し、継続的な管理手数料収入の獲得により「ストック型ビジネス」を推進
- ▶自社保有物件においても、マーケット調査に基づく入居者ニーズに適したリノベーションを実施し、稼働率向上
- ▶不動産管理事業を通じて物件のパフォーマンスデータを取得・分析し、管理物件及び不動産ソリューション事業に資するノウハウを蓄積する

宝塚市/自社保有物件



23/8末 稼働率 (当社取得時)

21.1%
(8戸/38戸)



24/7末 稼働率
97.4%
(37戸/38戸)

- マーケット調査・想定入居者ニーズの設定によるリノベーション・リーシングによって稼働率増加

大阪市/管理受託物件



23/7末 稼働率

79.5%
(31戸/39戸)

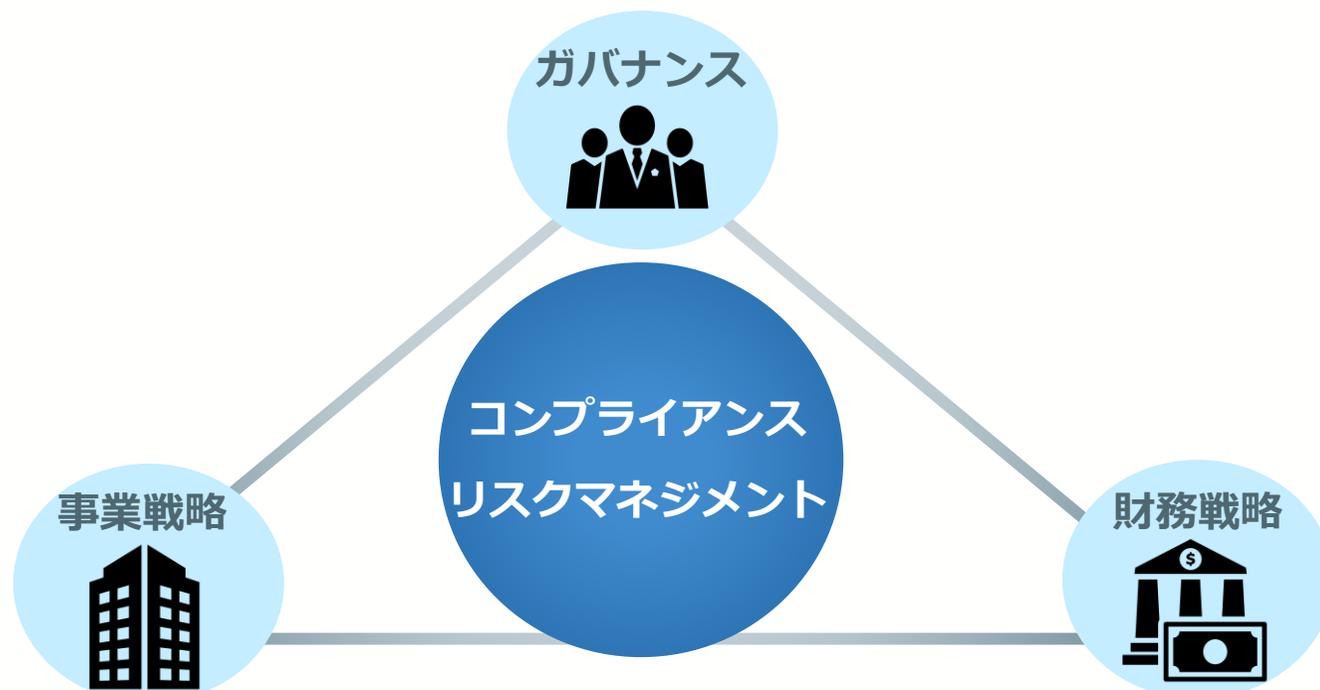
24/7末 稼働率
89.7%
(35戸/39戸)

- 募集リーフレット作成等のリーシング強化によって稼働率は10%超増加



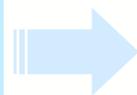
4 : 事業計画

- ▶ 全ての企業においてコンプライアンス・リスクマネジメントが経営の根幹をなすものであると認識し、経営トップ自らが組織風土醸成に向けてメッセージを発信する
- ▶ 全てのステークホルダーに信頼される経営基盤のもと、各戦略を推進する
- ▶ 事業戦略においては不動産開発を主軸とし、早期の資金回収により成長資金を確保すると共に財務安定性を高めていく





①収縮と転換



東京都心10区を中心としたLEGALANDの積極開発

②多極化



東京・大阪の市場に適した事業展開

③事業ポートフォリオの最適化



不動産開発を主軸に事業拡大し、安定性の高い賃貸事業増強の基盤構築

④コンプライアンス・ リスクマネジメント強化



当社のあるべき倫理観、方向性について経営陣自らが発信・研修等による風土醸成

⑤コーポレートガバナンスの強化



公平且つ透明性の高い運営のため任意の「指名報酬委員会」の設置

⑥時価総額100億



成長戦略の実現を前提とし、株主還元と資本戦略によって株式価値の向上



不動産開発・短期売買によって資金回収を早め、財務安全性を高めることに注力し、3つの戦略テーマを中心に事業を進める

収縮と転換

生活環境の変化と価値観の転換を大きな潮目として捉え、不動産価値を再創造していく

- ・ 堅調に実績を積み上げる「LEGALAND」をマーケットリーダーへ
- ・ 東京都心10区などの重点エリア物件を積極的に購入

多極化

東京と大阪の2大都市を事業の中心とし、それぞれの市場に適した事業展開を行う

- ・ 東京については資産価値の高い「LEGALAND」の積極的開発
- ・ 大阪については大阪地盤の企業として豊富な情報網を活用して共同事業や「LEGALAND+」等の大型物件の開発、転売

事業ポートフォリオの最適化

経営資源の最適化により利益の最大化を推し進めていく

- ・ 不動産開発を主軸に事業拡大し、早期の資金回収に注力
- ・ 事業構成の再構築を図り、賃貸事業増強や新事業の基盤構築



業績の拡大のみならず、上場企業としての根幹を強化し 攻めと守りの両輪の取り組みで企業価値を高めていく

コンプライアンス・ リスクマネジメント強化

全てのステークホルダーに
信頼される経営基盤強化、
経営トップ自らが組織風土醸成に
向けてメッセージを発信

- ・ 企業の方向性、倫理観を
明確にした「行動規範」制定
- ・ 研修等を通じた「リスク
コンプライアンス」の
継続啓蒙

コーポレート ガバナンスの強化

コーポレートガバナンス・コードの内
グロース上場企業が義務づけられる
ものは「基本5原則」であるものの
ガバナンス強化の観点から、積極的に
補充原則等を意識した経営を推進

- ・ 指名報酬委員会の設置
- ・ サステナビリティを重視
した社会貢献活動の継続、
強化
- ・ 環境認証物件の開発検討

時価総額100億

成長戦略の実現を前提とし、
株主還元と資本戦略によって
株式価値の向上

- ・ 中期経営計画の達成
- ・ 業績と連動した配当性向
による株主還元
- ・ 資本政策、IR活動の強化

中期経営計画 業績目標の上方修正



- ▶ 2024年7月期の業績及び直近の事業環境等を踏まえ、**中期経営計画（2024年7月期～2026年7月期）における業績目標を上方修正**
- ▶ 主カブランドであるLEGALANDを中心とするレジデンス開発を核に、民泊マンション等の様々なタイプの物件をその土地特性に合わせて開発していくことで、**経常利益を毎期10%成長させていく方針**

(単位：百万円)

	2024/7期	2025/7期			2026/7期		
	実績	当初計画	修正計画	前年比	当初計画	修正計画	前年比
売上高	14,795	21,630	21,630	+46.4%	21,920	21,920	+1.3%
営業利益	1,530	1,510	1,896	+23.9%	1,660	2,040	+7.6%
経常利益	1,109	1,100	1,221	+10.0%	1,200	1,344	+10.0%
当期純利益	1,079	1,120	1,256	+16.3%	1,220	1,383	+10.1%



- ▶ 大都市のマンション賃料相場は底堅く、特に首都圏では価格上昇が続いている
- ▶ 国内外から投資意欲が高い東京で、当社の主力商品LEGALANDを積極投入していく
- ▶ 中期経営計画の3カ年で開発累計160棟まで拡大し、エリア・土地に合わせたデザインにこだわった低層RCマンションの地位を確立していく
- ▶ 2024/7期末で開発累計は123棟となり堅調に開発実績が積み重ねている

LEGALAND

価格帯 3億円 ~ 8億円



- 富裕層の相続対策ニーズに対応した「LEGALAND」
- 単身者・少人数世帯向けコンパクト低層賃貸マンション

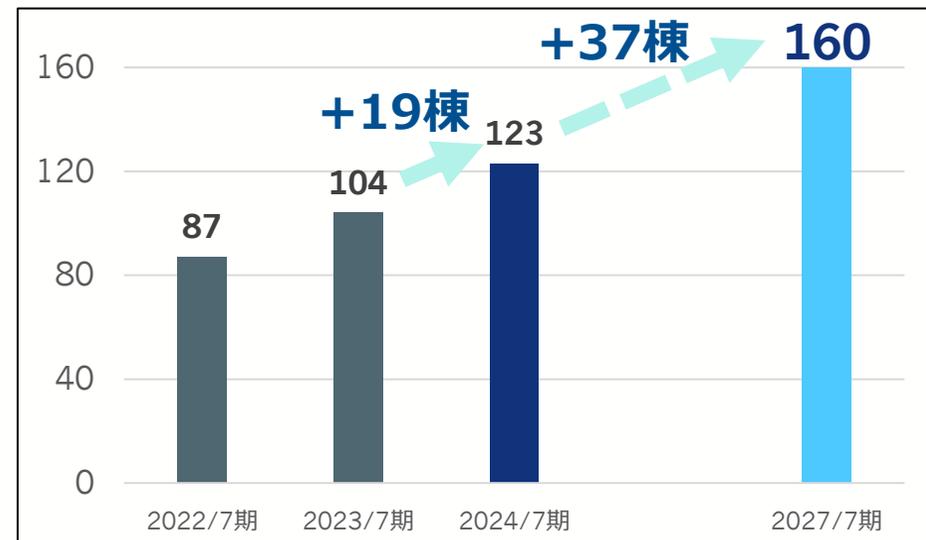
LEGALAND+

8億円 ~



- より大規模な開発を行い、最新のIT技術を備えた商品
- スマートロックやアプリで各電化製品を一元管理する

LEGALANDの開発目標（単位：棟）



- ▶ 主力のLEGALANDの更なる成長を目指し「LEGALAND+」を拡大中
- ▶ それぞれに特徴的なコンセプトを有し、LEGALANDに続く新ブランドとして展開

音楽・芸術大学生向けマンション (仮称)LEGALAND+江古田



- ・ LEGALANDの地下階を生かす防音室仕様
- ・ 独立したアトリエールームを設け、創作を中心に生活出来る場を提供

「猫」と暮らすマンション (仮称)LEGALAND+高倉町

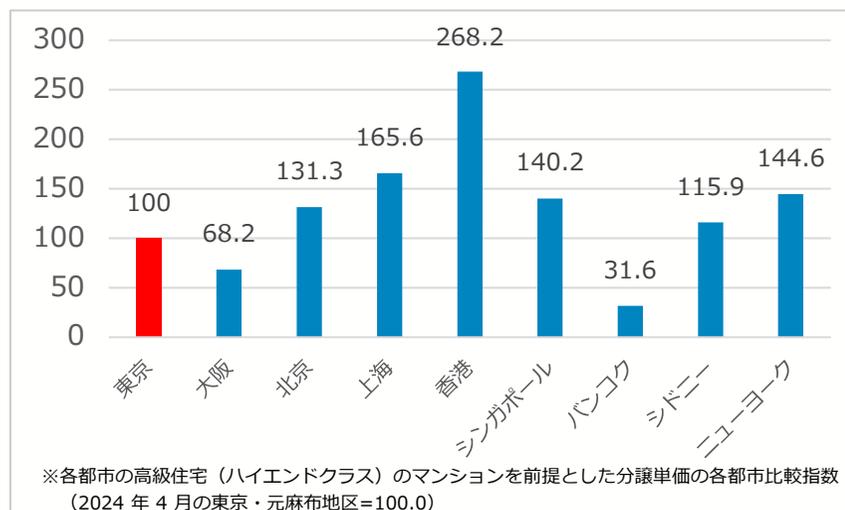


- ・ 賃貸マンションの中で「ペット可」を謳いながらも「猫は不可」という物件は多い
- ・ 愛猫家の方達が大事な家族と暮らせる居住空間を予定



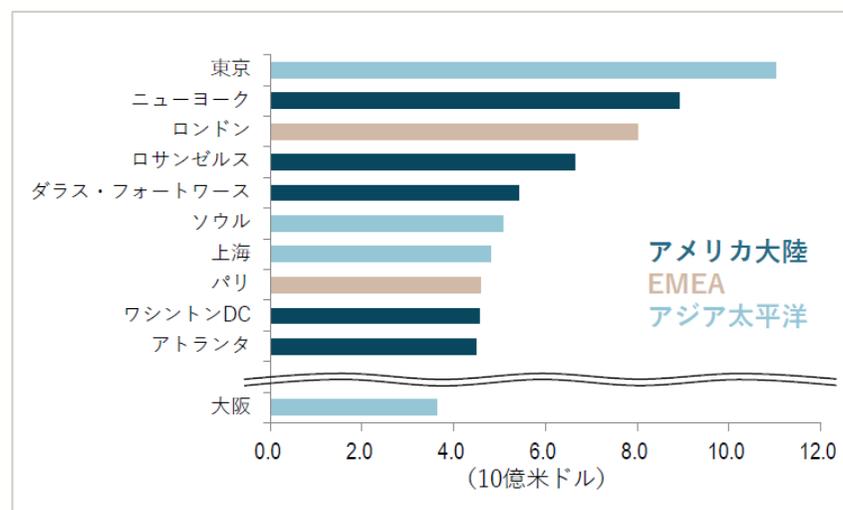
- ▶ 日本の不動産価格は、円安環境も相まって割安と見られており、海外投資家のインバウンド投資意欲は旺盛
- ▶ 当社はかような海外富裕層に対するインバウンド投資サポートを中心としたウェルスマネジメント事業を推進中
- ▶ 東京のみならず大阪のマーケットにも精通した業者として、差別化していく

都市別ハイエンドクラスマンションの価格水準比較



（出典：一般財団法人 日本不動産研究所
「第 22 回 国際不動産価格賃料指数（2024 年 4 月現在）」）

都市別不動産投資額の比較



（出典：JLL「インベストメント マーケット サマリー 2024年1-6月期」）

ウェルスマネジメントビジネスにおける差別化

- ▶ 海外富裕層のニーズに応えるべく大阪を中心とした高級マンションへの投資機会、マーケット情報を提供
- ▶ 不動産仲介・情報提供を通じてLeTechファンとなる海外富裕層顧客との関係構築
- ▶ 大阪に強みを持つ当社の開発する民泊・ホテルなどの投資家層の拡大を展望

海外富裕層のニーズ

コロナ後のライフスタイルの多様化	海外から日本での観光・滞在ニーズの増加
大阪万博 統合型リゾート	大阪・関西圏への注目増加

LeTechの強み・提供価値

仲介・情報提供
(手数料ビジネス)

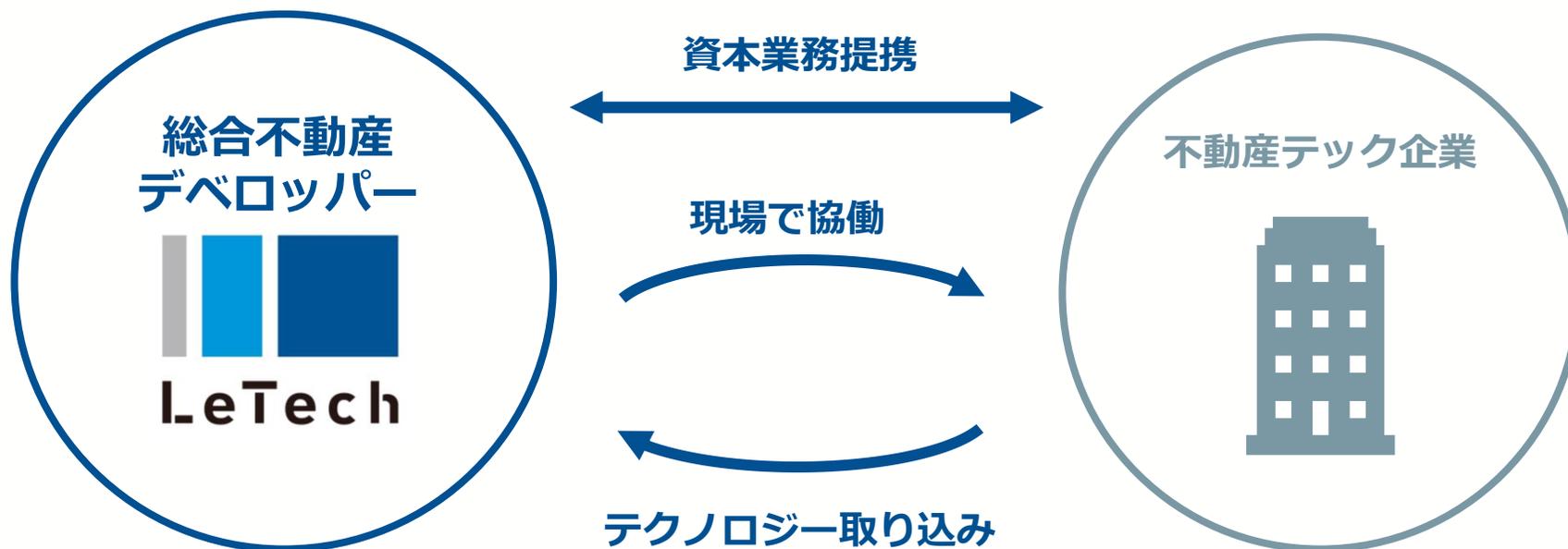


LeTech

- 大阪の市場に精通・人脈
- 民泊・ホテル開発実績

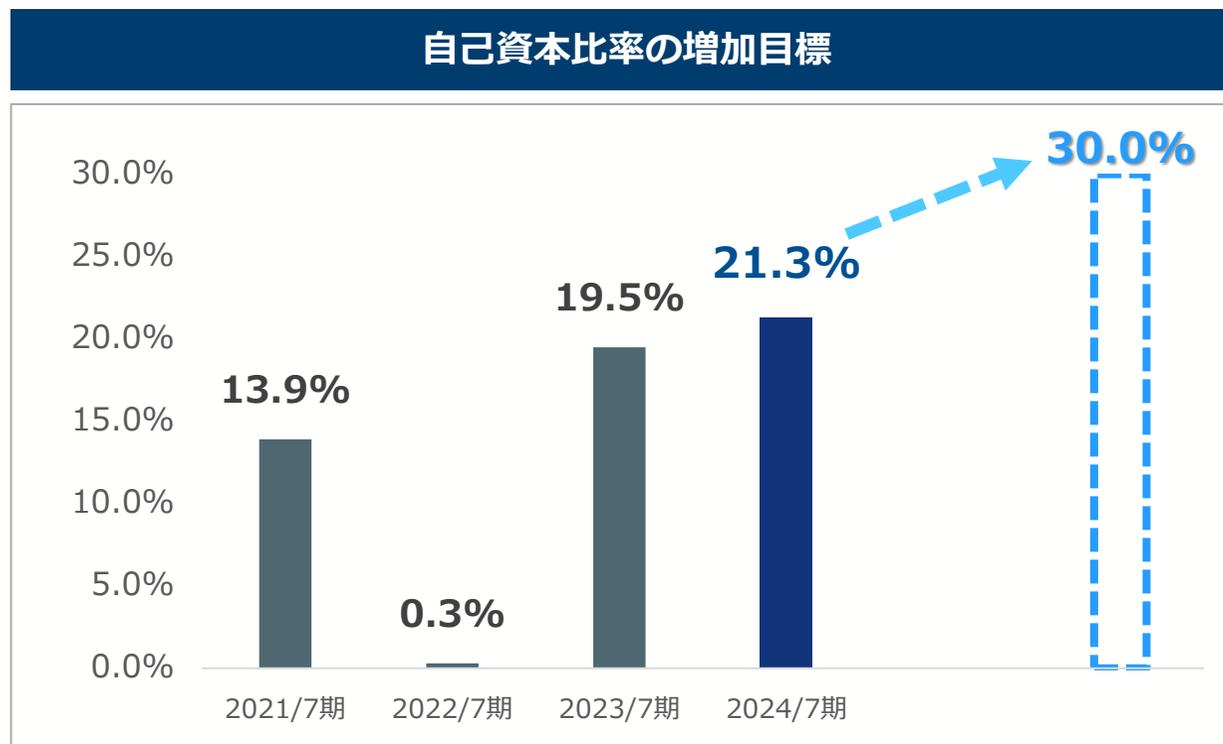
LeTechファンへ自社開発物件を紹介(フロービジネス)

- ▶ 当社不動産DXを加速させるためオープンイノベーションを積極的に取り入れていく
- ▶ 不動産テックにかかる他社テクノロジーを積極採用し、生産性の向上・入居者の利便性向上等によって既存事業とのシナジーを創出
- ▶ 専門性に強みをもつ企業との業務提携やM&Aも視野に入れて拡大していく
- ▶ Best Partner's Navi・YANYSY-Funding並びにYANUSY新サービスについては市況環境の変化によって運営を中止



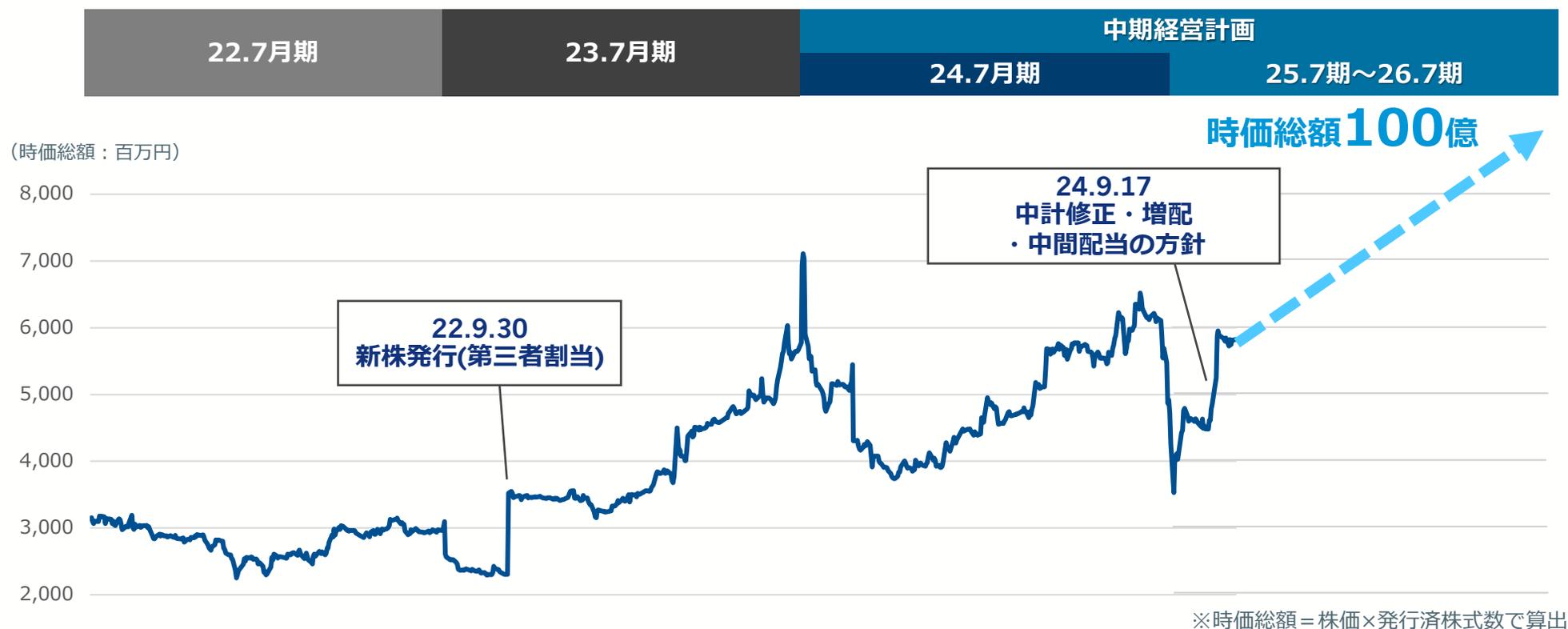
財務安定性の向上

- ▶ 期間利益の積み増し及び財務戦略により自己資本比率の向上を目指す
- ▶ 中期経営計画においては自己資本比率は最短で20%までの向上を目指し、将来的には30%まで増加させる
- ▶ 2024/7期で自己資本比率20%超を達成
- ▶ 業績の回復・拡大と資金の蓄積を背景に、借り換え等による調達金利の低減を推進

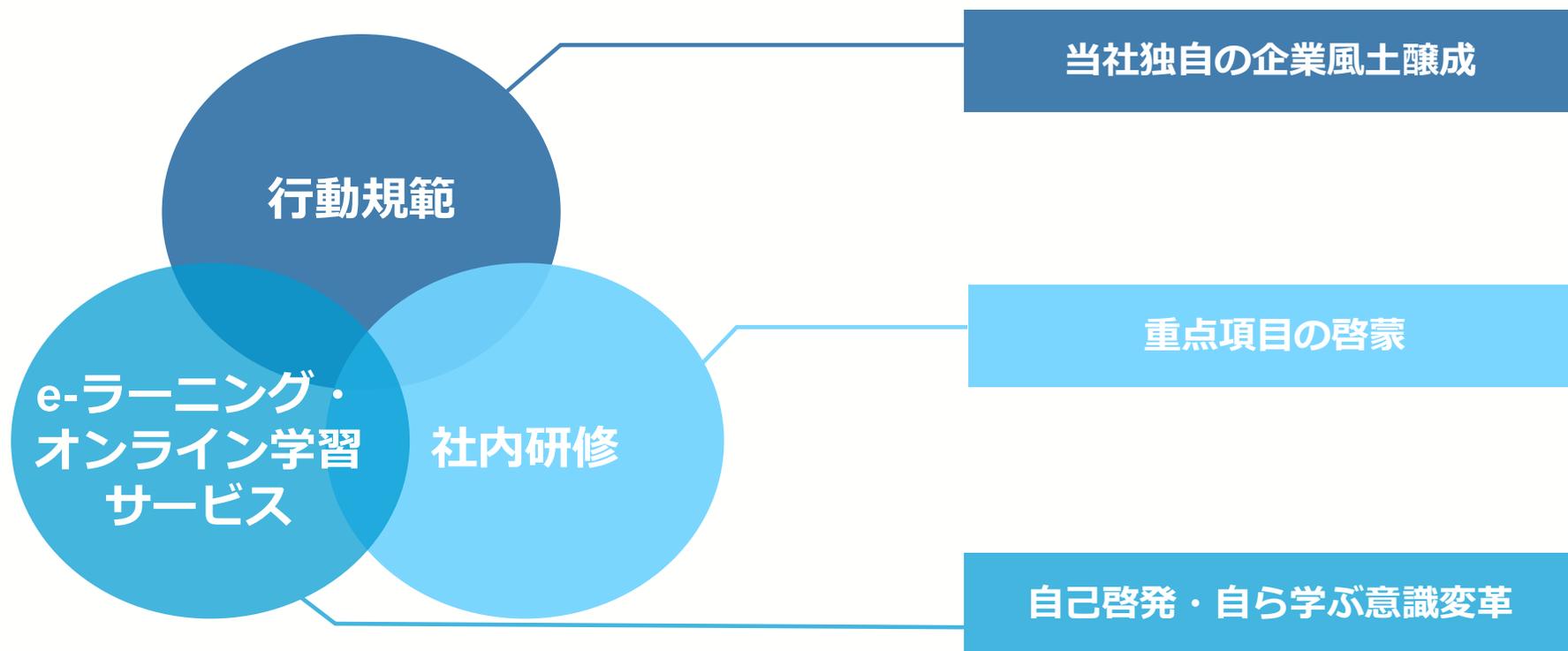


株式価値・時価総額の向上へ

- ▶ 2024年8月のブラックマンデーを超える市場の暴落と7月末の当社権利落ちが重なり株価は一時大きく落ち込んだ
- ▶ 2024年7月期決算とともに中期経営計画の上方修正並びに株主還元強化の決定で株価は持ち直している
- ▶ 成長戦略の実現と資本戦略によって時価総額100億円へ増加させる

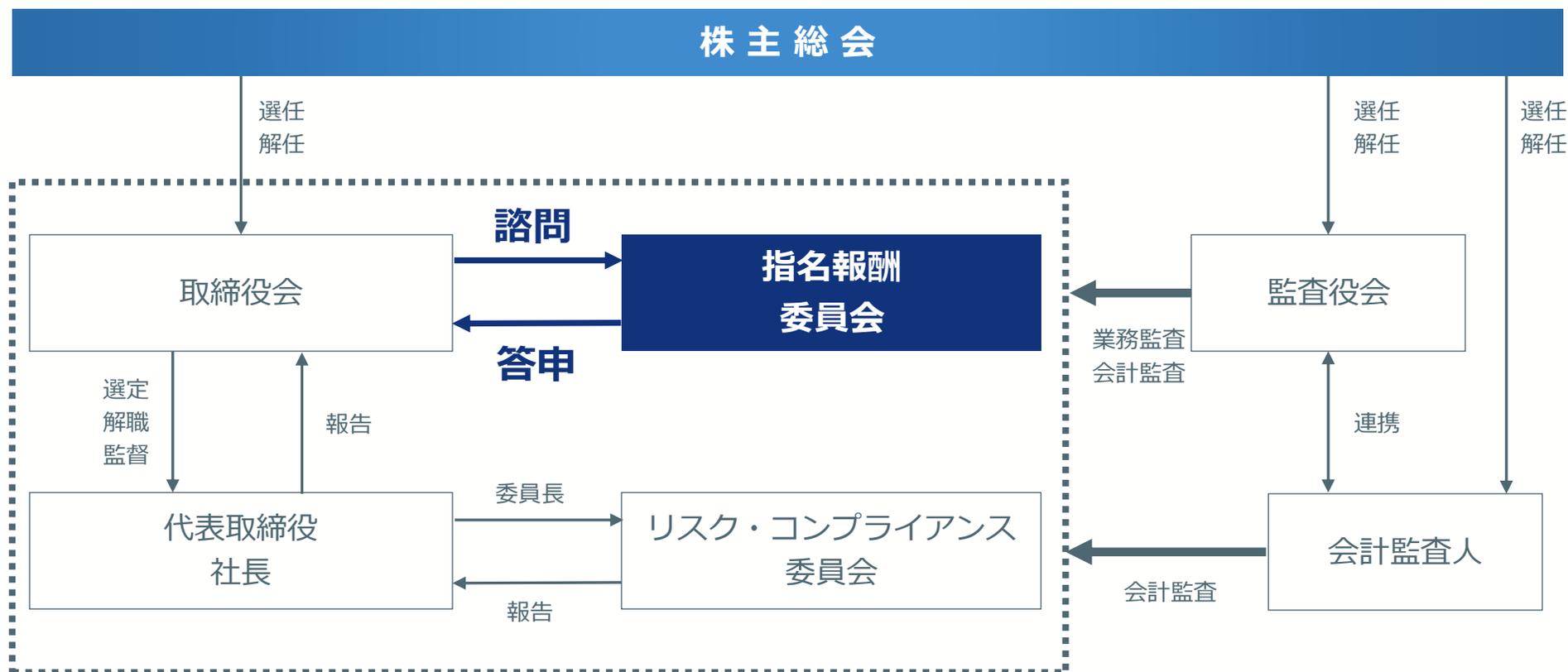


- ▶ 企業の方向性・倫理観を明確にした「行動規範」を制定する
- ▶ 情報漏洩・ITセキュリティ・ハラスメント等「リスクコンプライアンス」を繰り返し啓蒙
- ▶ 経営層自らが「行動規範」「リスクコンプライアンス」のメッセージを社員へ発信
- ▶ リスクコンプライアンスと共に不動産事業・DX事業等に関するスキルアップを支援
- ▶ 攻めと守りの両輪の取り組みで強固な人材の育成と確保を図る



任意の指名報酬委員会の設置

- ▶ 2023年8月25日に取締役会の諮問機関として任意の指名報酬委員会を設置
- ▶ 取締役の指名・報酬等に関する手続きの公正性・透明性・客観性を強化
- ▶ 社外役員の間与を更に強めると共に効率的な議論の場の確保





- ▶ 第23回 定時株主総会招集通知より取締役・監査役のスキルマトリックスを公表
- ▶ 多様且つ高度なスキルを持つ人材で構成し、会社経営の充実・ステークホルダーへ透明性の高いガバナンスを示していく

取締役・監査役のスキルマトリックス								
氏名	役職	経営	不動産		財務	法務	企業統治	CSR
			開発	管理				
平野哲司	取締役会長	◎	○	○				○
宮地直紀	代表取締役社長	◎	○	○	○		◎	
藤原寛	取締役副社長	○	◎	○				
岡修司	取締役	◎	○	◎	○			
松木高茂	取締役	○			○	○	○	◎
坂東哲人	取締役	○		○	○	○	○	○
久保田洋	社外取締役	◎			○		○	
駒信之	社外取締役	◎	○	○	○			
橋本伸行	社外監査役				○	○	○	○
喜多村晴雄	社外監査役	○			◎	○	○	
佐藤裕己	社外監査役					◎	◎	

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。

LeTechサステナビリティ 4大ポリシー

誰もが幸せに暮らせる
社会へ貢献



働きがいのある職場環境



持続可能な街づくり



ガバナンス・
コンプライアンスの強化



山王こどもセンター



山王こどもセンターは、学童期の子ども達を中心に中高生もおとなも、地域や障がいの有無に関わらず、いつでも遊びに来てもいい「誰でも来られる場所」を目指されています。

当社は山王こどもセンターの理念に共感し、寄付金支援のみならず、当社での職場見学や勉強会の開催、センターの看板作成ワークショップ支援等、従業員が主体となり支援活動を行っております。

こども本の森 中之島



当社は、建築家の安藤忠雄氏の「子どもたちに読書を通して豊かな感性や想像力を育んでもらいたい。」という想いに共感し、当図書館設立時に寄付金支援に参加しています。

また、当社は山王こどもセンターとの御縁から、安藤忠雄氏とこども本の森へ相談・ご快諾をいただき、「こども本の森 中之島」へ山王こどもセンターの子ども達22名の招待が実現いたしました。

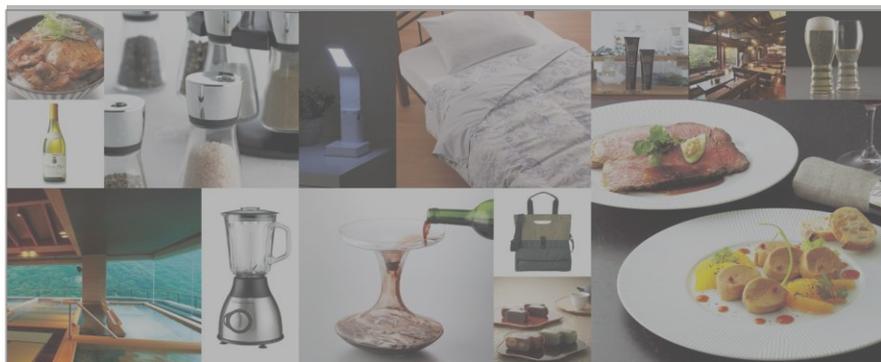


5 : 株主還元



- ▶ 株主の皆様への公平な利益還元を集約するため、株主優待制度を廃止
- ▶ 株主優待は2023年7月末時点の株主様へのポイント付与をもって終了
- ▶ 今後は**企業の成長と連動した配当による株主還元**を集約
- ▶ 市場に評価される利益還元によって**株式価値を拡大**

LeTechプレミアム優待倶楽部



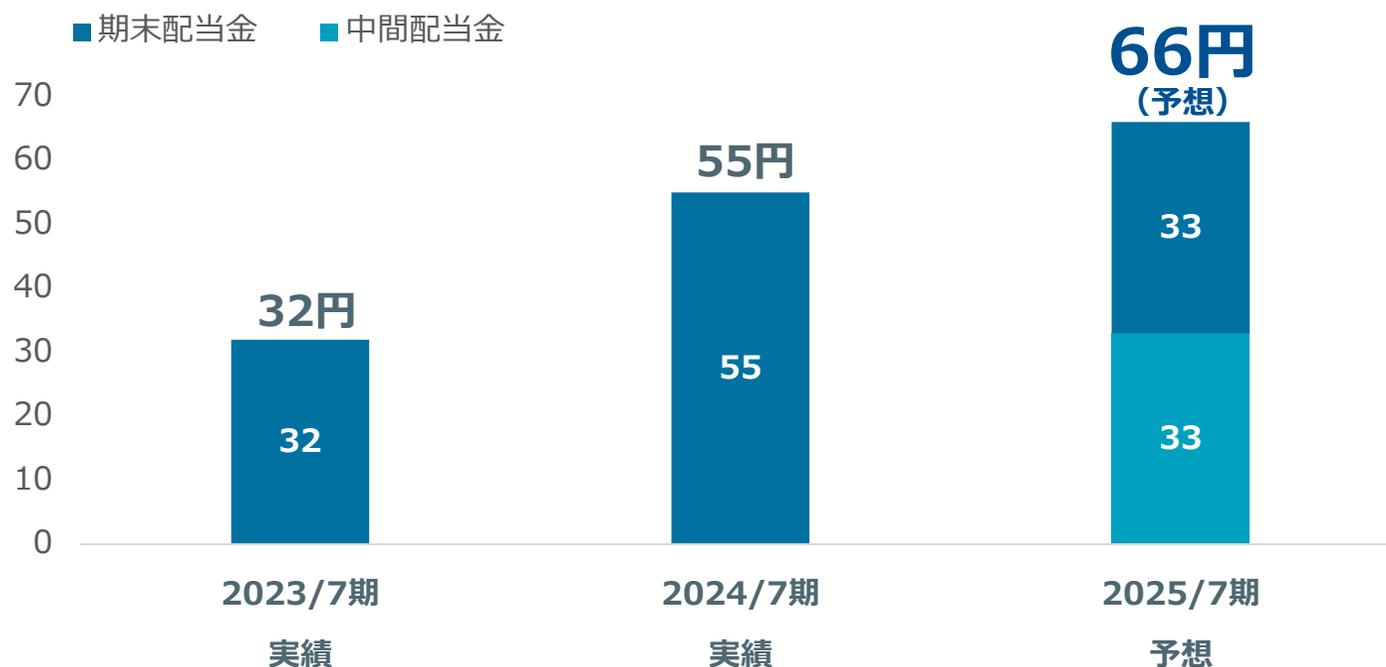
配当による還元



株主還元の拡大

▶ 株主還元を強化し、配当性向を30%に引き上げ、増益計画に基づき
2025/7期の1株当たり配当額は66円を予定

▶ 利益還元の機会を更に充実させるため、2025/7月期より中間配当を実施



配当性向
(優先配当含む総配当額)

17%

30%

30%



6 : リスク情報

認識するリスク及び対応策①



項目	リスク概要	発生可能性	影響度	対応方針
競合について	不動産業界は比較的参入障壁が低いということもあり、大小様々な既存競合他社が多数存在し、競争激化による影響を受けやすい業界構造となっており、用地取得の難化、価格競争が発生する可能性があります。	中	低	「LEGALAND」等の当社の特色と強みを持った商品の開発を進めることで他社との差別化を図るとともに、不動産管理事業・ウェルスマネジメント事業等によって多様なサービスを提供いたします。
販売用不動産の評価損について	開発物件の土壌汚染や地中埋設物等の契約不適合が発見されたことにより開発計画の遂行に重大な問題が生じたり、不動産価格の急激な変動等の要因により販売価格の引き下げを行い、取得原価が販売予定価格を上回った場合、販売用不動産の評価損が発生する恐れがあります。	低	中	開発用地の仕入に際しては、立地条件、地中埋設物の有無、仕入価格等について十分な調査を行い、その結果を踏まえて仕入を行っております。また、不動産市場の状況、競合物件の動向についても常に注視して事業を行っております。
外注業務について	建設工事においては、当社はほぼすべての工事を外注しており、当社の選定基準に合致する外注先を十分に確保できない場合、外注先の経営不振や繁忙期等により工期の遅延、労働者の不足に伴い外注価格が上昇する場合等には当社の業績及び財政状態等に影響を及ぼす可能性があります。	中	中	外注先とのコミュニケーションにより協力関係の強化を行いながらも、特定の工事業者へ過度に依存することなくパートナー企業の拡大を進め、柔軟な開発工事への対応を行う体制を構築しております。

認識するリスク及び対応策②

項目	リスク概要	発生可能性	影響度	対応方針
人材の確保及び育成について	当社の将来の成長は優秀な人材をはじめとする人的資源に大きく依存するため、専門性の高い知識と豊富な経験を有する人材の確保と育成が不可欠な条件であります。当社が求める人材の確保・育成が十分にできない場合や当社の役職員が大量に社外に流出した場合には、当社の事業展開及び業績等に影響を及ぼす可能性があります。	低	大	これら優秀な人材こそが当社の経営資源の核となるものであり、今後も優秀な人材の中途採用並びに、人材育成への投資を図っていきます。 人事制度の充実・研修等により人材の育成に積極的に取り組んでいく方針です。
有利子負債の依存及び資金調達について	物件取得及び建築等の事業資金を金融機関からの借入金により調達しており、当社の総資産額に占める有利子負債の割合は比較的高水準であるため、市場金利が上昇する局面においては支払利息等の増加により、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	大	資金調達手段の多様化に積極的に取り組むことにより自己資本の充実に注力するとともに、特定の金融機関に依存することなく、案件ごとに金融機関に融資を打診し、融資実行を受けた後にプロジェクトを進行させています。また固定金利借入との併用によって金利上昇リスクを抑える借入構成としています。

投資者の判断にとって特に重要であると当社が考える事項について、積極的な情報開示の観点から記載しております。本項の記載内容は当社株式の投資に関する全てのリスクを網羅しているものではありません。当社は、これらのリスクの発生可能性を認識した上で、発生の回避及び発生した場合の迅速な対応に努める方針であります。当社株式に関する投資判断は、本項及び本項以外の記載内容並びに有価証券報告書「事業等のリスク」をあわせて参照し、慎重に検討した上で行われる必要があると考えております。なお、文中の将来に関する事項は、2024年10月30日現在において当社が判断したものであります。



本資料は、株式会社LeTechの業界動向及び事業内容について、株式会社LeTechによる現時点における予定、推定、見込み、又は、予想に基づいた将来展望についても言及しております。

これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。

既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。

株式会社LeTechの実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。

本資料における将来展望に関する表明は、2024年10月30日現在において利用可能な情報に基づいて株式会社LeTechによりなされたものであり、経済動向及び市場環境、その他外部要因等により変動する可能性がございます。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示時期は、2025年10月末を予定しております。