

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## LeTech

### 3497 東証マザーズ

[企業情報はこちら >>>](#)

2021年4月27日(火)

執筆：客員アナリスト

**国重 希**

FISCO Ltd. Analyst **Nozomu Kunishige**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 大阪・東京の両エリアで事業展開する独立系の総合不動産ディベロッパー	01
2. 2021年7月期第2四半期は、減収ながら四半期純利益は増益	01
3. 2021年7月期は期初予想を維持するが、第2四半期決算で通期予想を超過	01
4. 国内外の投資会社への売却、プラットフォーム「YANUSY」、グローバル展開を推進	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業内容	04
■ 業績動向	08
1. 2021年7月期第2四半期の業績概要	08
2. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	11
■ 成長戦略	12
● 持続的成長のための今後の戦略	12
■ 株主還元策	17

## ■ 要約

### 不動産とテクノロジーの融合により、未来のマーケットを切り開く

#### 1. 大阪・東京の両エリアで事業展開する独立系の総合不動産ディベロッパー

LeTech (リテック) <3497> は、東京証券取引所（以下、東証）マザーズに上場している独立系の総合不動産ディベロッパーである。仲介・コンサルティングから土地の購入・開発まで展開し、土地活用における最適なソリューションを提供している。旧社名「株式会社リーガル不動産」の“LEGAL”に“TECHNOLOGY”を融合し、同社にしかなしえない企業活動を創りたいと考え、2021年2月に社名を変更した。大阪・東京の両エリアで、不動産ソリューション事業、不動産賃貸事業、その他事業を展開する。法律知識に基づく企画・開発力、総合不動産ディベロッパーとしてのハイブリッドな事業戦略が同社の強みである。未来のマーケットを作るために、国内最大級の不動産オーナー向けプラットフォーム「YANUSY(ヤヌシー)」(不動産とITが融合したプラットフォーム)の拡大に注力している。

#### 2. 2021年7月期第2四半期は、減収ながら四半期純利益は増益

2021年7月第2四半期累計期間では、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）が長期化する事業環境のなか、売上高 11,943 百万円（前年同期比 21.9% 減）、営業利益 996 百万円（同 21.4% 減）、経常利益 510 百万円（同 20.7% 減）、四半期純利益 290 百万円（同 535.5% 増）となった。売上高・営業利益・経常利益の減少は、前年同期に大型物件販売が寄与した反動である。ただ、四半期純利益は、前年同期の特別損失がなくなり、大幅増益を記録した。不動産ソリューション事業は、高収益物件の販売で利益を確保し、売上高 10,755 百万円（前年同期比 22.6% 減）、セグメント利益 1,466 百万円（同 0.7% 増）に、不動産賃貸事業は、販売用不動産の売却に伴い、売上高 676 百万円（同 29.2% 減）、セグメント利益 150 百万円（同 60.5% 減）に、その他事業は、介護事業の高い入居率を維持したものの、不動産コンサルティング事業は減収となり、売上高 510 百万円（同 16.3% 増）、セグメント利益 39 百万円（同 25.8% 減）になった。純資産が増加する一方、有利子負債が減少したことで、自己資本比率は 11.5% に上昇し、財務の安全性が向上している。

#### 3. 2021年7月期は期初予想を維持するが、第2四半期決算で通期予想を超過

2021年7月期の業績については、売上高 26,643 百万円(前期比 0.2% 減)、営業利益 1,209 百万円(同 32.1% 減)、経常利益 290 百万円（同 53.5% 減）、当期純利益 141 百万円（同 40.9% 増）を見込む。物件売却による賃貸収入減少の影響から、減益見込みであるが、特別損失の減少により当期純利益は増益を予想する。コロナ禍に伴う不確実性を考慮して期初予想から変えていないが、第2四半期累計決算において経常利益及び四半期純利益は通期予想を超過しており、不測の事態がない限り 2021年7月期決算は期初予想を大きく上回る着地となりそうだ。2020年7月期の期末配当金は 6.0 円、配当性向は 18.1% だが、2021年7月期については未定である。同社では、まず自己資本比率 20% 達成を目指して、増配よりも内部留保の充実を優先すると見られる。同社は株主優待制度を導入しており、株主重視の経営姿勢を示している。

要約

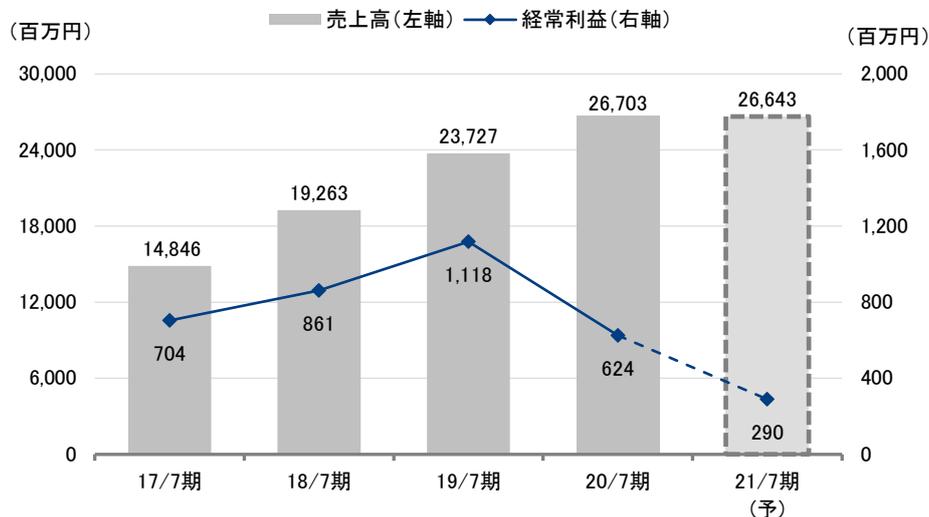
#### 4. 国内外の投資会社への売却、プラットフォーム「YANUSY」、グローバル展開を推進

今後の成長戦略として、販売用不動産の安定的な大口売却先となる国内外の投資会社との関係構築、不動産とITが融合したプラットフォーム「YANUSY」による多様な不動産取引の実現、グローバル展開による国内外の不動産取引の拡大を掲げる。大相続時代の到来により、相続対策としての不動産活用ニーズの高い東京を中心とした人気の都心エリアで、低層賃貸マンションシリーズ「LEGALAND」の開発を推進し、国内外の投資会社への継続的な販売拡大を計画する。また「YANUSY」の活用によって、オンラインとオフラインの情報が融合したOMO (Online Merges with Offline) 型企業を目指している。

#### Key Points

- ・ 独立系の総合不動産ディベロッパー。旧社名「株式会社リーガル不動産」の“LEGAL”と“TECHNOLOGY”が融合した「株式会社 LeTech」に社名変更
- ・ 2021年7月期第2四半期は、減収ながら四半期純利益は前年同期の特別損失の反動から増益
- ・ 主力の不動産ソリューション事業は利益横ばいを確保。自己資本比率は上昇
- ・ 第2四半期累計利益は通期予想を上回るも2021年7月期は期初予想を維持
- ・ 増配よりも内部留保の充実を優先。株主優待制度を導入
- ・ 国内外の投資会社への売却、プラットフォーム「YANUSY」、グローバル展開などの事業戦略により、更なる成長を目指す

#### 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 不動産仲介・コンサルティングから大規模開発まで展開する 総合不動産ディベロッパー

#### 1. 会社概要

同社は、大阪府大阪市北区に本社を置き東京エリアでも積極的に事業拡大を続ける、独立系の総合不動産ディベロッパーである。仲介・コンサルティングから土地の購入・開発まで展開し、土地活用における最適なソリューションを提供している。

同社は2000年9月、「株式会社リーガル不動産」として創業した。社名に“法律”を冠しているとおり、弁護士からの民事訴訟案件や、金融機関・保証会社からのローン延滞案件に関する任意売却の仲介、法律理解に基づく不動産コンサルティングを事業の柱としてスタートし、創業期は個人の能力に依存していた。しかし、2012年には東京支店を開設し、大阪・東京エリアを中心に全国的に不動産開発事業を展開するようになり、「個人商店」の時代から「チーム経営」の時代へと変化した。

同社はこれまでの歩みのなかで、バブル崩壊やリーマンショック、金融円滑化法（中小企業者等に対する金融の円滑化を図るための臨時措置に関する法律）など新法の施行及び失効など、事業そのものを揺るがすほどの大きな節目を経験しながら、都度その変化に柔軟に対応して収縮と成長を繰り返してきた。そして、いかなる市況においても揺らぐことのない一段と安定した経営基盤を築くため、任意売却事業をベースに、不動産の開発、賃貸、分譲、リフォーム、介護サービスなど、多角的な事業を積極展開してきた。このように時代の潮流に合わせた機動的な経営戦略によって、総合不動産ディベロッパーへと成長を遂げた。

同社では、今後はプラットフォーム（サービスやシステム、ソフトウェアを提供・カスタマイズ・運営するために必要な「共通の土台・基盤となる標準環境」）の時代を迎えると考えている。そして、不動産とテクノロジーの融合が未来のマーケットを切り開くと見て、2019年7月には不動産オーナー向けプラットフォーム「YANUSY」をリリースした。ネットワークを構築し、より多くの人アクセスできる多様な事業展開を計画している。

さらに、リーガル不動産として培った創業の精神を抱きながら未来に向けて進路を定め、“LEGAL”と“TECHNOLOGY”を融合することで同社にしかなしえない企業活動を創りたいと考え、2021年2月に社名を「株式会社 LeTech（リテック）」に変更した。新社名には、今後重要性が増すDX（デジタルトランスフォーメーション：企業がデータやデジタル技術を活用し、組織やビジネスモデルを変革し続けて価値提供の方法を抜本的に変えること）事業に全面的に取り組むことで、更なる事業拡大と企業価値向上を目指すという、同社の思いが込められている。

同社の創業時から、平野哲司（ひらの てつじ）氏が代表取締役社長を務める。従業員数は155名（2021年1月末時点）であり、学閥・企業閥によらず各自が異業種や他企業を経て培った不動産に関する各ドメインにおけるトップレベルの知見を駆使することで、スピーディーな事業の推進を目指す。同社は、2018年10月に東証マザーズ市場に新規上場を果たし、2020年9月には創業20周年を迎えている。

## 会社概要

## 沿革

年月	事項
2000年 9月	(株)リーガル不動産 創業 金融機関・弁護士向け不動産仲介コンサルティングを展開
2002年 9月	大阪市北区山崎町に賃貸マンションを取得し、賃貸マンション経営事業を開始
2004年 5月	大阪市北区西天満4丁目に本社ビルを取得し、本社を移転。賃貸ビル経営事業を開始
2005年 4月	和泉市太町で戸建用地を取得し、戸建分譲事業を開始
2012年 1月	西宮市甲子園七番町でマンション1棟を取得し、リノベーション事業を開始
2012年 3月	東京都港区西新橋に東京支店開設
2012年 9月	東京都世田谷区南烏山にて「LEGALAND」の開発に着手、賃貸マンション開発事業を開始
2013年 7月	東京支店を港区虎ノ門1丁目に移転
2014年 3月	東京都港区新橋駅前にて「LEGALIS」の開発に着手、レンタルオフィス事業を開始
2015年 5月	兵庫県西宮市甲子園口にて大手デベロッパーとの分譲マンション共同事業を開始
2015年 9月	完全子会社の(株)アップウェル、(株)マードレ及び(株)イーコーポレーションを吸収合併
2015年10月	ファシリティマネジメント事業を開始
2015年11月	介護事業の運営開始(運営子会社(株)リーガルヘルスケア)
2016年 5月	神戸市中央区に神戸支店開設
2016年 7月	京都市下京区大宮通にてホテル開発事業に着手
2016年 8月	本社を大阪市北区堂山町に移転
2016年11月	大阪本店を「大阪本社」、東京支店を「東京支社」に名称変更
2017年 4月	リーガルヘルスケアを吸収合併
2017年 8月	プロパティマネジメント事業を開始
2018年 2月	東京支社を東京都港区の虎ノ門琴平タワーに移転
2018年10月	東京証券取引所マザーズ市場に新規上場
2019年 4月	京都市東山区(祇園白川)にて自社ホテルブランド「LEGASTA」の開発を開始
2019年 7月	大阪市浪速区日本橋東にて民泊マンションブランド「LEGALIE」の開発を開始 不動産オーナー向けメディア「YANUSY」をリリース
2020年 9月	創業20周年
2021年 2月	「株式会社 LeTech (リテック)」に商号変更

出所：ホームページよりフィスコ作成

## 2. 事業内容

同社は、不動産とITが融合した不動産テック事業である「YANUSY 事業」、法律知識を活用した不動産コンサルティング事業である「LEGAL SOLUTION 事業」、地域・エリア特性に合わせて様々な企業と連携して開発する「Others」の3つの主力事業を展開しており、特に「YANUSY 事業」の拡大に注力している。これらは、同社が強化したい領域を軸に業務を分類したものである。

ただ決算上は、従来どおり以下の「不動産ソリューション事業」「不動産賃貸事業」「その他事業」に区分し、不動産事業を中心とする3セグメントとして事業内容を開示している。

会社概要

不動産事業を中心とした3セグメントを展開



出所：会社説明資料より掲載

第1の「不動産ソリューション事業」は、同社の主力事業である。様々なソースの物件情報から不動産を仕入れて最適なバリューアップを実施して資産価値を高めたうえで、主に個人富裕層や資産保有目的の事業法人に対して、個々の顧客ニーズに即した物件を販売している。販売する収益不動産は、独自の営業ルートにより仕入れた物件を建物管理状態の改善、用途変更、テナントの入れ替え、大規模修繕等を施すことによって、資産価値の向上を図っている。すなわち、土地有効活用、住宅（マンション）開発、オフィス・ホテル・民泊施設等の商業開発、コンバージョン（既存の建物の用途変更を行って全面的に改装して全く新たな建物として再生させること）及びリノベーション（既存の建物に対して大規模な改装工事を行うことで建物を新築の状態にまで美しくして価値を高めること）等によってバリューアップを図り、売却をしている。

同社の主力商品である低層賃貸マンションシリーズ「LEGALAND」は、富裕層の相続税対策ニーズに対応しており、敷地面積 30～200 坪程度、総戸数 10～35 戸、販売単価約 3～5 億円、販売利回り約 4～6% であり、一棟販売をしている。実績としては、「LEGALAND 下北沢」「LEGALAND 都立大学」「LEGALAND 甲南山手」セットアップオフィスの「THEOTEX BUILDING」など、東京都心エリアに 80 棟、大阪エリアに 6 棟を開発している。

第2の「不動産賃貸事業」では、同社保有の収益不動産や販売に至るまでの所有不動産からの賃貸収入の確保を収益の柱としている。また、不動産管理会社と入居者をより良い形でつなぎ、建物をサポートするマンション・ビルの修繕・原状回復工事を主としたファシリティマネジメント事業を合わせて行っている。ファシリティマネジメント事業では、不動産賃貸事業における賃料の増収や稼働率の向上をテーマとして、同社保有物件の退去時の立会いや原状回復工事、リノベーション工事、補修工事なども行っている。ソリューション力を生かした効率の良い運用、情報を生かした仕入れによる良質な資産、不動産開発のノウハウを駆使した幅広い用途への投資などが同社の強みである。実績としては、「ITビル」「東京レガリス新橋」「Livecasa 城東野江」「大和本町ビル」などがある。

会社概要

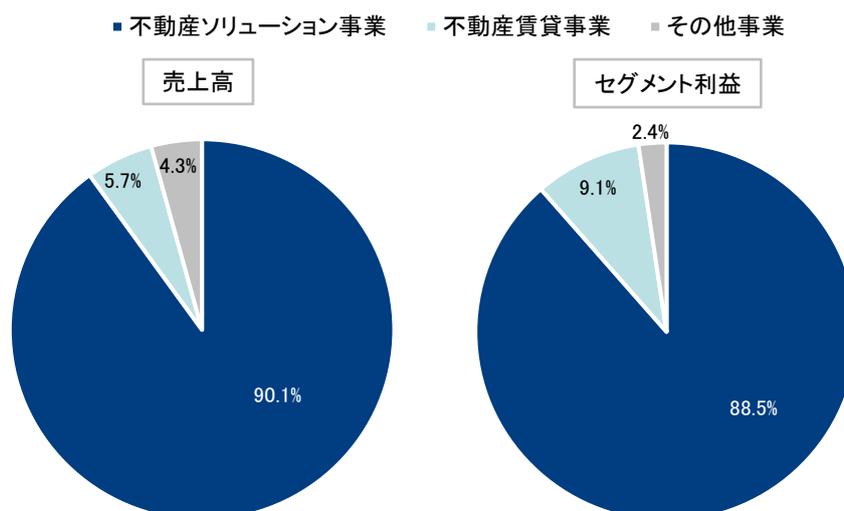
第3の「その他事業」では、不動産コンサルティング事業や介護事業を行っている。不動産コンサルティング事業は同社創業以来の事業で、法的側面から生じる弁護士からの民事訴訟案件や金融機関等からのローン延長案件に対して、任意売却の仲介及びコンサルティング等、課題解決法を提案してきた。不動産の専門家として、債務者への買主仲介から関係各所との交渉、別除権者（破産手続や民事再生手続に左右されずに実定法上の担保権の対象となる財産等を処分することで、回収する権利を有する担保権者）との接触、配分案作成、不動産の調査や価格査定、権利譲渡、リーシング、入札、場合によっては同社での買い取りなど、顧客のニーズに合わせた多様なサービスを展開している。現在では、法的案件整理以外でも、同社が培った不動産コンサルティングのノウハウを生かして、様々な場面で課題解決法を提案している。

また介護事業では、有料老人ホーム、介護サービス付き高齢者向け住宅、グループホームの設置・運営・管理、介護保険法に基づく介護予防支援、居宅介護支援事業を営んでいる。事例としては、住宅型有料老人ホーム「リーガテラス瀬田」「リーガテラス南草津」、グループホーム・小規模多機能型居住介護「リーガテラス京都洛西」など、関西地域で7施設を運営している。

2021年7月期第2四半期累計決算では、不動産ソリューション事業が会社全体の売上高の90.1%、セグメント利益（全社費用調整前、以下同）では88.5%を占める。また、不動産賃貸事業は売上高の5.7%、セグメント利益の9.1%を、その他事業は売上高の4.3%、セグメント利益の2.4%を占めている。

その結果、利益率は不動産ソリューション事業が13.6%、不動産賃貸事業が22.2%、その他事業が7.8%であった。不動産賃貸事業は、景気変動に対して下方硬直性が強いいため、3セグメントのなかで最も利益率が高い。同社では、経営の安全性と効率性を目指した事業ポートフォリオを構築するために、開発・売却から賃貸の強化へと、不動産賃貸事業の再強化を図る計画である。

**売上高・セグメント利益 構成比 (2021年7月期第2四半期)**



注：セグメント利益は全社費用調整前  
出所：決算短信よりフィスコ作成

### 会社概要

このように、同社は任意売却事業で培った、法律知識に基づく問題解決力を生かした企画・開発力を、仲介、賃貸、開発、売却と不動産に関わる幅広い事業領域において、総合不動産ディベロッパーとしてハイブリッドな事業戦略を展開している。それを可能にしているのが以下の3つの特徴・強みである。

第1に、「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」である。マンション、土地有効活用、中古バリューアップ、オフィスビル、民泊マンション、ホテル開発など、エリアやプレイヤーに応じて、不動産価値の最大化・最適化を図る提案を実施し、時代に合った事業展開を行うことができる。こうした提案力の高さが、同社が総合不動産開発会社として成長を続けている理由と言えるだろう。

第2に、「大阪・東京それぞれの事業環境を見極めた最適な事業戦略」である。東京と大阪では、市場の動き方も不動産に対する消費者や投資家のスタンスも大きく異なるため、それぞれの事業環境に合わせた異なる事業戦略を立案し、実行することが必要である。同社では、両エリアにおいてそれぞれ最適の事業戦略を推進することで、着実に業績を伸ばしている。

第3に、「変化する事業環境に対して自らも変化させる柔軟性」である。現状維持に甘んじることなく、変化する事業環境の先を見据えた戦略を実行する。例えば、将来のあるべき姿・長期的な見通しに基づいて組織を構成するなど、変化する事業環境に対して柔軟に対応している。また事業戦略として、現在のコロナ禍における中長期的な経営環境の変化を見据えて、不動産テック（不動産取引のDX化）に注力するのも、その一例と言えるだろう。

### 同社の特徴・強み

- | 法律知識に基づく柔軟かつ迅速な企画・開発力
- | 総合不動産ディベロッパーとしてのハイブリッドな事業戦略



出所：会社説明資料より掲載

## 業績動向

### 売上高は減収ながら、四半期純利益は増益を確保

#### 1. 2021年7月期第2四半期の業績概要

2021年7月期第2四半期累計期間におけるわが国経済は、2020年10～12月の実質GDP成長率が前期比年率11.7%増、日経平均株価は2万8千円台まで上昇し、30年ぶりの高水準をつけるなど景況感が改善する一方で、コロナ禍は長期化し2021年1月には緊急事態宣言が再発出されるなど、景気動向の先行きには引き続き注視する必要がある。

この間、同社の属する不動産業界においては、個人の住宅取得需要や投資家のレジデンス投資など、住居系の取引は活発に行われた。一方でコロナ禍の長期化は、オフィスや宿泊系施設の取引が難航するなど継続して影響を及ぼしている。また地価の動向も読みにくい状況にあり、今後の見通しには留意が必要な状況が続いている。

このような事業環境のもと、同社でもコロナ禍の影響はあったものの、経営計画の目標数値達成に向けて取り組むとともに、総合不動産会社としての地位確立を目指して事業を推進した。その結果、2021年7月期第2四半期累計期間では、売上高11,943百万円（前年同期比21.9%減）、営業利益996百万円（同21.4%減）、経常利益510百万円（同20.7%減）、四半期純利益290百万円（同535.5%増）となった。

前年同期には大型物件販売が寄与した反動から、2021年7月期の売上高・営業利益・経常利益が減少した。四半期純利益は、前年同期に解約違約金を特別損失に計上した反動として、大幅増益を記録した。2021年7月期の通期予想に対する進捗率は、売上高は44.8%にとどまるが、営業利益は82.4%、経常利益は175.9%、四半期純利益は206.3%に達した。以上の結果、営業利益率及び経常利益率は前年同期とおおむね同水準であったが、四半期純利益率は大きく改善している。

#### 2021年7月期第2四半期累計業績

(単位：百万円)

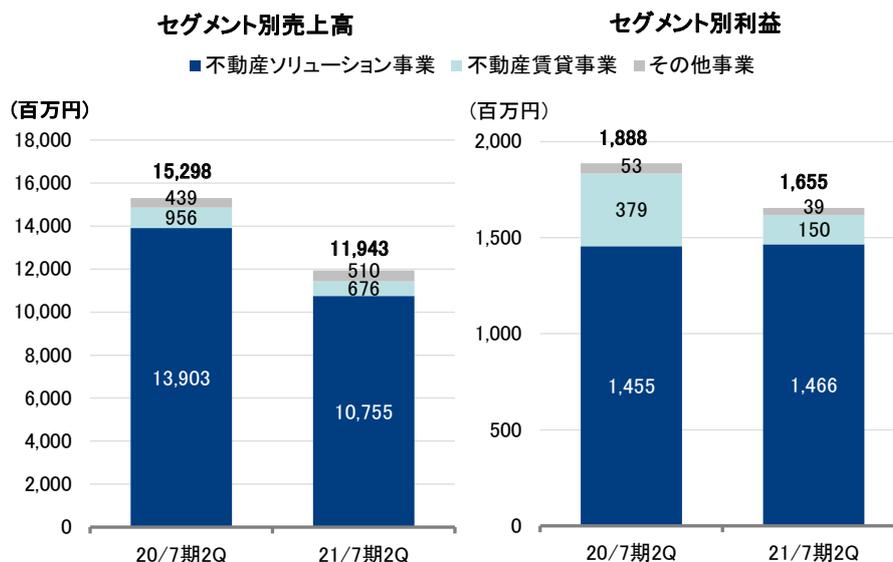
	20/7期2Q		21/7期2Q		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	金額	率
売上高	15,298	100.0%	11,943	100.0%	-3,355	-21.9%
売上総利益	2,948	19.3%	2,542	21.3%	-405	-13.7%
販売費及び一般管理費	1,680	11.0%	1,546	12.9%	-134	-8.0%
営業利益	1,267	8.3%	996	8.3%	-270	-21.4%
経常利益	643	4.2%	510	4.3%	-133	-20.7%
四半期純利益	45	0.3%	290	2.4%	245	535.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

セグメント別に見ると、不動産ソリューション事業では、売上高 10,755 百万円（前年同期比 22.6% 減）、セグメント利益 1,466 百万円（同 0.7% 増）となった。期初に掲げた経営計画に基づき、積極的に販売用不動産の仕入及び販売活動を行った。販売用不動産の仕入に際しては、不動産価格の方向感を見定めながら、同社の目利き力やノウハウを活用し、駅近物件等の希少性の高い物件の選定に注力した。また販売面においては、前年同期に大型の販売案件が含まれていたものの、同社の主力商品である「LEGALAND」の販売等を含め高収益物件の販売実績の積み重ねが利益の下支えとなり、前年同期と比較して大幅減収ながら利益は横ばいを確保した。この結果、同事業の利益率は 10.5% から 13.6% に改善している。

不動産賃貸事業では、売上高 676 百万円（前年同期比 29.2% 減）、セグメント利益 150 百万円（同 60.5% 減）となった。当事業セグメントは、同社の安定的な収益基盤の指標となるセグメントであり、同社保有の収益不動産及び販売に至るまでの所有不動産からの賃貸収入を収益の柱としている。2021年7月期においても引き続き安定的な稼働率を維持しているが、長期的な収益との引き合いの状況を考慮して手元流動性を高めるために販売用不動産物件を売却し物件数が減少したこと、またコロナ禍によるインバウンドの減少から民泊需要が減少したこと等により、前年同期比では大幅な減収減益となった。同事業の利益率も 39.6% から 22.2% に低下したものの、3セグメントのなかで最も高い利益率を維持している。同社では、景気変動に対して価格の下方硬直性が高い不動産賃貸事業の再強化を図ることで、経営の安全性と効率性を両立する事業ポートフォリオの構築を図る方針だ。その他事業では、売上高 510 百万円（前年同期比 16.3% 増）、セグメント利益 39 百万円（同 25.8% 減）となった。当事業では、不動産コンサルティング事業における任意売却を中心とした不動産仲介や、介護事業としての有料老人ホーム等の運営・管理、介護保険法に基づく介護予防支援、居宅介護支援事業を行っている。介護事業では、新規にオープンした施設を含め、各施設において高い入居率を維持、好調に推移した。一方不動産コンサルティング事業では、前年同期の大型案件の反動から任意売却案件・仲介手数料が減少した。その結果、その他事業全体としては増収減益となり、利益率も 12.2% から 7.8% に低下した。



注：セグメント利益は全社費用調整前  
出所：決算短信よりフィスコ作成

## 有利子負債の減少により、自己資本比率は向上

### 2. 財務状況と経営指標

資産合計は37,364百万円となり、前期末比3,617百万円減少した。うち、流動資産は31,079百万円と同2,715百万円減少したが、これは主として、開発用不動産完成等に伴う仕掛販売用不動産の9,123百万円減及び販売用不動産の6,008百万円増による。固定資産は6,284百万円と同901百万円減少したが、これは主として、保有目的変更等に伴う土地の754百万円減、建物の214百万円減、税効果会計における一時差異の増加に伴う繰延税金資産の123百万円増による。

負債合計は33,080百万円となり、前期末比3,889百万円減少した。流動負債は20,392百万円と同446百万円減少したが、これは主として、売却に伴う返済等による短期借入金の1,613百万円減、1年内返済予定の長期借入金の525百万円減、前受金の750百万円増、共同事業の精算等に伴う未払金の729百万円増による。固定負債は12,687百万円となり、同3,442百万円減少した。これは主として、1年内返済予定の長期借入金への振替や売却に伴う返済等により長期借入金が3,320百万円減少したことによる。この結果、短期借入金・長期借入金等を合算した有利子負債は、5,482百万円減少した。

純資産合計は4,284百万円となり、前期末比272百万円増加した。これは主として、四半期純利益290百万円の計上及び剰余金の配当18百万円により減少などによる。また自己資本比率は、有利子負債の減少に伴い前期末の9.8%から11.5%に上昇し、経営の安全性は年々高まっている。同社では、自己資本比率20%を目標にしているが、2019年度の東証1部不動産業平均は30.7%であり、同社が2022年4月以降のプライム市場を目指すためには、今後も更なる利益の蓄積が必要と言える。

業績動向

**連結貸借対照表及び経営指標**

(単位：百万円)

	20/7 期	21/7 期 2Q	増減額
流動資産	33,795	31,079	-2,715
現金及び預金	1,982	1,758	-224
営業未収入金	215	209	-6
販売用不動産	10,939	16,948	6,008
仕掛販売用不動産	20,006	10,882	-9,123
固定資産	7,186	6,284	-901
有形固定資産	6,417	5,439	-978
無形固定資産	35	33	-2
投資その他の資産	733	811	78
資産合計	40,981	37,364	-3,617
流動負債	20,839	20,392	-446
短期借入金等	19,182	17,041	-2,141
固定負債	16,130	12,687	-3,442
長期借入金等	15,816	12,475	-3,341
(有利子負債合計)	34,998	29,516	-5,482
負債合計	36,969	33,080	-3,889
純資産合計	4,012	4,284	272
【安全性】			
自己資本比率	9.8%	11.5%	-
【収益性】			
ROA (総資産経常利益率)	1.4%	-	-
ROE (自己資本当期純利益率)	2.6%	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 期初予想を維持するが、第2四半期段階で通期予想利益を上回る

今後のわが国経済は、消費増税による影響から個人消費も低下する傾向のなか、米中貿易摩擦、世界的なコロナ禍により景気動向の先行きは非常に厳しい状況が続くことが見込まれる。

この間、同社の属する不動産業界では、政府による住宅取得支援策や低金利の住宅ローンなどにより住宅取得環境は依然として良好である一方で、地価の上昇や用地取得競争の激化、建築費の高止まりなどの影響を受けている。さらにコロナ禍によるサプライチェーンや工期の長期化、国内外含めた移動制限や経済縮小からの購買意欲の減退などが不動産市況に大きな影響を与えることが見込まれる。

今後の見通し

このような状況のもと、同社はコロナ禍の状況においても比較的市況が安定しており売却も堅調に推移している、同社主力商品「LEGALAND」を含む住宅系収益不動産の開発や住宅系実需不動産の新規開発を推進する。また安定的な収益であり、景気変動に対して価格の下方硬直性のある不動産賃貸事業の再強化は、経営の安全性と効率性を実現し、リスク軽減を図るためのポートフォリオ構築に不可欠であると考え、2021年7月期及び2022年7月期については、収益物件の仕入に改めて注力し、所有不動産の積み増しを実施しながら保有不動産の高稼働運用を行い、トップラインの維持と利益率改善による経常利益の増益に努める方針だ。ただし、2021年7月期については、2019年7月期及び2020年7月期において長期的な収益と引き合いの状況を考慮して物件を売却したことに伴う賃貸収入減少の影響から、営業利益・経常利益は減益となる見込みであるが、当期純利益は特別損失の減少により増益となる見込みだ。

以上から、2021年7月期の業績については、売上高 26,643 百万円（前期比 0.2% 減）、営業利益 1,209 百万円（同 32.1% 減）、経常利益 290 百万円（同 53.5% 減）、当期純利益 141 百万円（同 40.9% 増）を見込んでいる。同社ではコロナ禍に伴う不確実性を考慮して、2020年7月期決算発表時の期初予想から変えていないが、第2四半期累計決算において経常利益及び四半期純利益は通期予想を大きく上回っている。まずは期初予想の達成を目指す、不測の事態が発生しない限り2021年7月期決算は期初予想を大きく上回る着地となりそうだ。

**2021年7月期業績予想**

（単位：百万円）

	20/7 期		21/7 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	金額	率
売上高	26,703	100.0%	26,643	100.0%	-60	-0.2%
営業利益	1,780	6.7%	1,209	4.5%	-571	-32.1%
経常利益	624	2.3%	290	1.1%	-334	-53.6%
当期純利益	100	0.4%	141	0.5%	40	40.3%

注：予想は20/7期決算発表時の期初予想

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 成長戦略

### 不動産とITの融合により、多様な不動産取引の実現を図る

● 持続的成長のための今後の戦略

同社では、今後の事業環境や成長戦略について、以下のように考えている。

(1) 大阪・東京の事業環境

同社は大阪が発祥地であり、のちに東京へも進出して事業を拡大してきた。同社が経営の軸足を置く両エリアは、今後も事業を大きく発展させる事業環境にある。

成長戦略

以下は同社資料によるものであるが、今後は総人口の減少と「団塊の世代」の高齢化に伴い、65歳以上人口割合は2020年の30%弱から2045年には37%程度に上昇すると推計されている（出所：内閣府「高齢社会白書」（2020年））。また家計保有資産の内訳を見ると、東京都では全国に比べて宅地資産・住宅資産の実額・割合が圧倒的に大きく、相続資産が多いことが分かる（出所：総務省「全国消費実態調査 家計資産に関する結果」（2014年））。さらに、東京都の相続時課税割合は2019年に13.1%で、全国平均の8.3%を大きく上回ることが示されている（出所：国税庁、東京国税庁「令和元年分における相続税の申告事績の概要」（2020年））。これらの統計に基づいて、大相続時代を迎えた東京エリアでは不動産を活用した相続対策ニーズは極めて高いと同社は考えている。

現在はコロナ禍における企業のテレワーク拡大の影響から、東京都心から周辺県や地方への移住する一部の動きがあるとされている。ただ東京への企業集積やインフラ整備の状況を考えると、コロナ禍が収束すれば、圧倒的に利便性が高い都心への回帰が始まると予想され、資産家にとって不動産活用による相続対策の有効性は変わらないと弊社は考えている。

東京エリアでの事業環境



一方大阪エリアでは、2025年に万博開催予定であり、統合型リゾートの誘致活動も始めている。このため、「ホテル」「民泊」「オフィス」「住宅」等の幅広い不動産ニーズが生まれると予想される。今後、大阪エリアでは、1) 大阪駅周辺、2) 中之島、3) 御堂筋周辺、4) 難波周辺、5) 大阪城公園・森之宮・京橋・大阪ビジネスパーク周辺、6) 天王寺・阿倍野、7) 臨海部、の7大再生プロジェクトが計画されている。

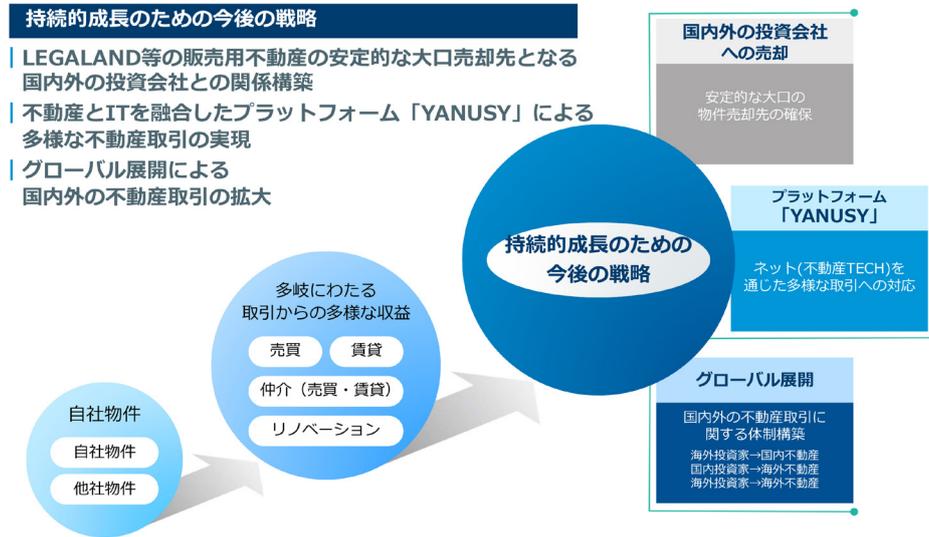
大阪でも、現在は新型コロナウイルス感染症対策が優先されているが、コロナ禍収束後は、これらのプロジェクトが本格的に再開され、同社は大阪拠点の総合不動産会社としてその流れを最大限に享受できると考えられる。

**(2) 成長戦略**

同社は、持続的成長のための今後の成長戦略として、「LEGALAND」等の販売用不動産の安定的な大口売却先となる国内外の投資会社との関係構築、不動産とITが融合したプラットフォーム「YANUSY」による多様な不動産取引の実現、グローバル展開による国内外の不動産取引の拡大などを計画する。

成長戦略

戦略的な事業推進



出所：会社説明資料より掲載

(3) 「LEGALAND」の安定的な販売拡大

相続税の評価に際しては、貸家を建てている土地で評価額が土地では時価の8割程度、建物では自宅用建物に比べて7割程度となる。そのため、資産家が賃貸マンションを土地と一緒に購入すれば、現金や預金で相続する場合に比べて相続税を大きく軽減することが可能である。そこで同社は相続対策商品である自社賃貸マンションブランド「LEGALAND」を、魅力的な商材として積極開発する方針だ。

今後の日本において、人口が増えるエリア・減るエリアが一段と明確になると見て、同社では東京を中心とした人気の都心エリアで、資産性が維持しやすい立地を中心に開発を推進している。2021年1月現在では、東京エリアで合計80棟、また大阪エリアでも6棟を開発済である。前述の相続対策ニーズを考えれば、棟数は今後も順調に増加すると見られる。

低層賃貸マンションシリーズ「LEGALAND」

**富裕層に選好される外観・ディテールの「LEGALAND」**

<主要データ>

- マンション種類：単身者・少人数世帯向けコンパクト低層賃貸マンション
- 敷地面積：30～200坪程度
- 総戸数：10～35戸程度
- 販売単価：約3～5億円
- 販売利回り：約4～6%
- 販売方法：一棟販売
- 主な顧客：個人投資家（富裕層）および資産管理会社

出所：会社説明資料より掲載

**企画開発ノウハウを詰め込んだ設計構造**

- アパートや戸建と競合する高さ制限地域（第一種・第二種低層住居専用地域等）や狭小な土地でも開発が可能。

【事業化条件】

- 市街化地域
- 4m道路以上に接道（私道でも可）
- 間口7m以上
- 敷地面積50坪前後
- 敷地形状が細長くても可能
- 敷地分割可能

道路や間口が狭い、都市計画が厳しい等でも、LEGALANDを建築することが可能

- 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

一般的な賃貸マンション		比較	LEGALAND	
25m <sup>2</sup>	EV	プラン	25m <sup>2</sup>	60m <sup>2</sup> (メゾネット)
25m <sup>2</sup>	階段		25m <sup>2</sup>	25m <sup>2</sup>

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

成長戦略

同社は「LEGALAND」を中心とした複数の販売用不動産の国内外の投資会社への継続的な販売拡大を計画している。また大口販売先の開拓も推進する計画で、継続的な大口販売先の確保によって収益の安定化を図る方針だ。大口販売先には、「LEGALAND」以外の保有物件の売却も視野に入れている。

同社では、これまでに築いた各社との関係による強い仕入れがあり、また売却先として個人富裕層や事業法人へのバルク販売など、販売先も確立している。このように明確な入口・出口戦略を持つことが同社の大きな強みであり、今後も安定的販売につながると見られる。



#### (4) 「YANUSY」による多様な不動産取引の実現

不動産オーナー向けプラットフォーム「YANUSY」は、不動産とITが融合した不動産テック（不動産取引のDX化）事業である。同社は、ZUU<4387>と共同で、多様化・複雑化する社会に未来のマーケットを作ることを目指している。すなわち、不動産分野における商品開発力・新サービス開発力とオーナー向けのノウハウを有する同社と、インターネットサービス開発・運営ノウハウやデータマーケティングノウハウを持つZUUが手を組むことで新たな不動産プラットフォームを構築し、オウンドメディア（自社で保有するメディア）を軸に不動産テックを推進する計画だ。

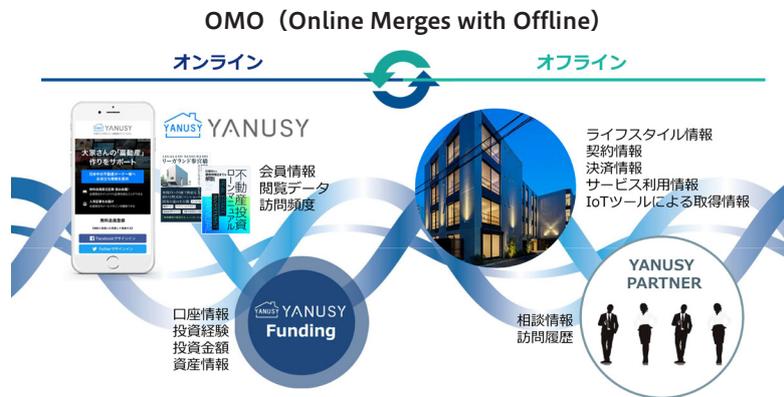
「YANUSY」は2019年7月のリリース以降、国内最大級の不動産オーナー向けプラットフォームに成長し、2020年12月現在で月間ページビュー50万PV、月間訪問者数35万人、オーナー会員数5,000人に達している。

成長戦略



出所：会社説明資料より掲載

同社では、不動産オーナー向けプラットフォーム「YANUSY」を核に、OMO (Online Merges with Offline) 型企業を目指す。すなわち、オンラインとオフラインの情報・サービスを融合させながら、契約・決済・資金調達・投資・コミュニティなど「住」に関する多様なタッチポイントを構築する。これによって、広告収入を得るだけでなく、訪問者を他の商材につなげることで、既存事業を伸ばすことを計画している。



出所：会社説明資料より掲載

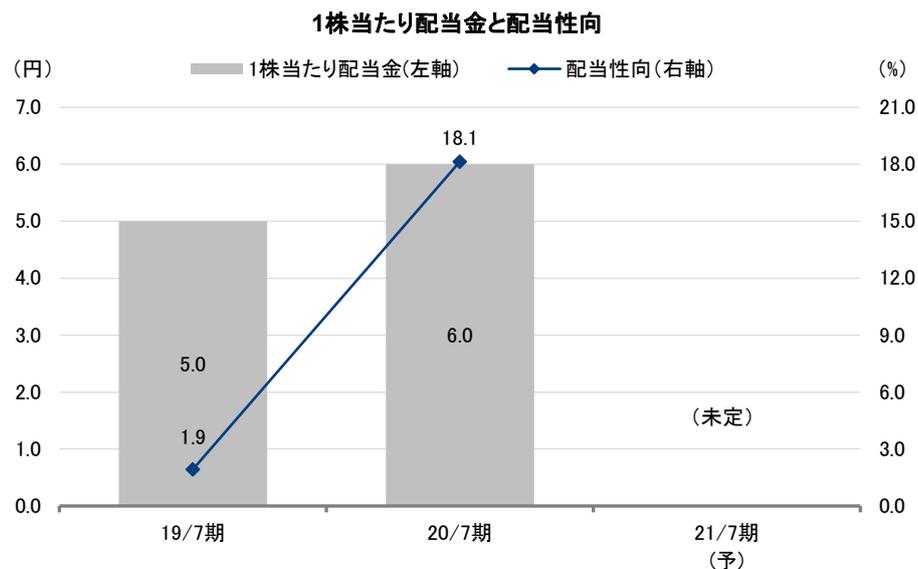
## ■ 株主還元策

### 配当に加えて、株主優待制度を導入

同社は株主に対する利益還元を経営上の重要課題と認識しており、収益力の強化や事業基盤の整備を実施しつつ、内部留保の充実状況及び企業を取り巻く事業環境、経営成績等を総合的に勘案したうえで、株主に対して安定的かつ継続的な配当を実施することを基本方針としている。

2019年7月期から初めて1株当たり5.0円の期末配当を実施し、2020年7月期には6.0円に増配している。配当性向は18.1%となり、2019年度の東証マザーズの不動産業平均の13.9%を上回るものの、東証1部不動産業平均の28.8%を下回る。しかし同社にとっては、当面は増配よりも自己資本の増強が優先課題となる。2021年7月期の配当については未定としており、業績予想がある程度固まった段階で発表する予定である。また、同社株式への投資の魅力を高めることを目的に株主優待制度「LeTech プレミアム優待倶楽部」を導入している。2単元（200株）以上の株主を対象に、保有株数に応じて株主優待ポイントを付与し、株主は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（米、ブランド牛肉、飲料類、銘酒、家電製品など）から選択可能という優待制度であり、株主を重視する同社の経営姿勢が現れている。

東証では、2022年4月より「プライム」「スタンダード」「グロース」の3市場に再編する計画であり、同社はグロース市場に分類される見通しだ。ただ同社では、新社名に込めた不動産とテクノロジーの融合が未来のマーケットを切り開くという思いをサービス全般に広げ、成長戦略を推進することで更なる事業拡大と一層の企業価値向上を目指す方針である。同社は、将来はプライム市場への上場を目指す弊社では見ている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp