

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## LeTech

3497 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年12月5日(月)

執筆：客員アナリスト

**角田秀夫**

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

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

## 目次

<b>■ 要約</b>	<b>01</b>
1. 2022年7月期は大幅減益。主力商品「LEGALAND」の販売は堅調、インバウンド向け大型開発案件を処分完了	01
2. 2023年7月期は利益のV字回復を見込む。「LEGALAND」を中心とした物件開発を加速。保有するホテル物件の売却も計画	01
3. キーストーン・パートナーズと資本業務提携契約を締結し3,000百万円を調達	02
<b>■ 会社概要</b>	<b>03</b>
1. 会社概要	03
2. 事業内容	05
<b>■ 事業概要</b>	<b>06</b>
1. 不動産市場の概況	06
2. 不動産ソリューション事業	07
3. 不動産賃貸事業	08
4. その他事業	09
<b>■ ビジネスモデルと強み</b>	<b>10</b>
1. ビジネスモデルの特徴・強み	10
2. 不動産オーナー向けプラットフォーム「YANUSY」	11
<b>■ 業績動向</b>	<b>12</b>
1. 2022年7月期通期の業績概要	12
2. 財務状況と経営指標	14
<b>■ 今後の見通し</b>	<b>15</b>
<b>■ 成長戦略</b>	<b>16</b>
1. キーストーン・パートナーズと資本業務提携契約を締結	16
2. 不動産開発投資を加速する方針	17
<b>■ 株主還元策</b>	<b>19</b>

## ■ 要約

### 2022年7月期は大幅減益。キーストーン・パートナーズとの資本業務提携契約を締結し3,000百万円を資金調達

LeTech (リテック) <3497> は、東京証券取引所 (以下、東証) グロース市場に上場している独立系の総合不動産デベロッパーである。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。主力の不動産開発の中心として東京・大阪エリアに展開する富裕層向け低層賃貸マンション「LEGALAND」を位置付けており、既に95棟(2022年7月末現在の開発物件含む)の実績を積み上げている。同社の強みは、法律知識に基づく企画・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が融合した不動産テック)の拡大にも力を注いでいる。

#### 1. 2022年7月期は大幅減益。主力商品「LEGALAND」の販売は堅調、インバウンド向け大型開発案件を処分完了

2022年7月期通期の業績は、売上高18,202百万円(前期比4.5%減)、営業損失3,232百万円(前期は1,223百万円の利益)、経常損失3,957百万円(前期は281百万円の利益)、当期純損失4,688百万円(前期は609百万円の利益)となった。主力商品「LEGALAND」の販売は堅調に推移したものの、新型コロナウイルス感染症の拡大(以下、コロナ禍)による市場減少の大きな影響を受けたインバウンド向け大型開発案件の売却を行い、2,836百万円の売却損が発生した。財務面では、販売用不動産(仕掛含む)が減少し、有利子負債が8,942百万円減少したものの、当期純損失の計上により純資産が減少したことで、自己資本比率は0.3%に低下した。その後2022年9月30日に行われた第三者割当増資(3,000百万円)により純資産が増加し、自己資本比率は約14%まで上昇する予定である。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17,075百万円(前期比1.6%増)、セグメント損失2,441百万円(前期は2,036百万円の利益)となった。不動産賃貸事業では、売上高1,120百万円(前期比15.5%減)、セグメント利益172百万円(同42.2%減)となった。

#### 2. 2023年7月期は利益のV字回復を見込む。「LEGALAND」を中心とした物件開発を加速。保有するホテル物件の売却も計画

2023年7月期の業績予想は、売上高19,943百万円(前期比9.6%増)、営業利益1,013百万円、経常利益330百万円、当期純利益279百万円としている。第三者割当増資による調達資金を、主に不動産ソリューション事業における不動産開発資金として充当し、堅調な販売実績を上げている「LEGALAND」を中心とした物件開発を加速させることで、早期業績回復を目指す。2022年7月期に契約した「LEGALAND」バルク案件の引き渡し(残り8物件)を含めて12件を予定している。保有するホテル物件(関西に3物件)については、2023年7月期中に売却を進める計画だ。弊社では、住居セクターの活況は継続すると見ており、「LEGALAND」を中心とした開発・販売戦略による業績の早期回復は確実性が高いと考えている。

要約

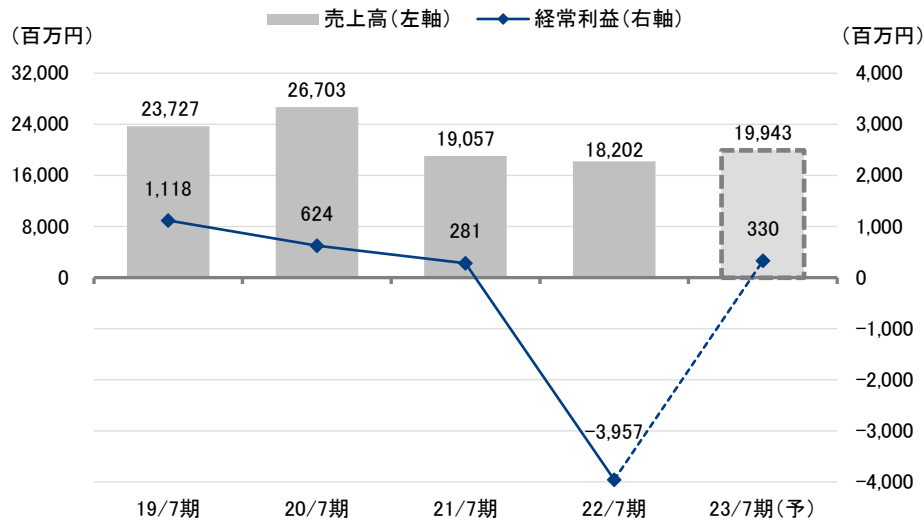
### 3. キーストーン・パートナーズと資本業務提携契約を締結し 3,000 百万円を調達

同社は、(株)キーストーン・パートナーズとの資本業務提携契約を2022年8月に締結し、翌9月に第三者割当増資により3,000百万円を調達した。内訳は普通株式1,000百万円、A種種類株式(議決権なし)2,000百万円である。業務提携の内容には、投資案件の紹介やファイナンスサポートなどが含まれており、両社連携して同社業績の回復を目指す。同社は、調達した3,000百万円を有効活用し、財務基盤を安定化させ、不動産開発投資を積極化することで早期業績回復に努める考えである。

#### Key Points

- ・2022年7月期は大幅減益。主力商品「LEGALAND」の販売は堅調、インバウンド向け大型開発案件を処分完了
- ・インバウンド向け大型開発案件売却により有利子負債が減少するも、自己資本比率は0.3%へ低下。2022年9月末に第三者割当増資により財務基盤を強化
- ・2023年7月期は利益のV字回復を見込む。「LEGALAND」を中心とした物件開発を加速。保有するホテル物件の売却も計画
- ・キーストーン・パートナーズとの資本業務提携契約を締結し3,000百万円を資金調達。不動産開発投資を加速する方針

#### 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 総合不動産デベロッパー。 富裕層向け賃貸マンション「LEGALAND」を東京エリア中心に展開

#### 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月に「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た。創業期は個人の能力に依存していたが、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といった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。こうして時代の潮流に合わせた機動的な経営戦略によって、総合不動産デベロッパーへと成長を遂げた。同社は、東京エリアを中心に展開する富裕層向け賃貸マンション「LEGALAND」を不動産開発の中心として位置付けており、既に95棟（2022年7月末現在の開発物件含む）の実績がある。

同社は、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、より多くの人々が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”を融合することで新たな企業活動を創るため、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）事業に全面的に取り組むことで、さら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。2021年9月には、「YANUSY」に代表される「DX推進」の取り組みが評価され、経済産業省が定める「DX認定事業者」の認定を取得した。DX認定制度とは、2020年5月15日施行の「情報処理の促進に関する法律の一部を改正する法律」に基づき、DXに対するビジョンや戦略・体制の整備などを行い、DX推進の準備が整っている事業者を経済産業省が認定する制度である。

### 会社概要

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73名（2022年7月末時点）である。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月に東京証券取引所（以下、東証）マザーズ市場に新規上場を果たし、2022年4月の東証再編においては、グロース市場に移行した。

### 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)LeTech(リテック)」に商号変更
2021年 4月	Starwood Capital Asia Limited とのバイライン契約締結
2021年 7月	介護事業を売却
2021年 9月	経済産業省が定める「DX認定事業者」に認定
2022年 4月	東京証券取引所マザーズからグロース市場に変更
2022年 9月	(株)キーストーン・パートナーズと資本業務提携契約を締結

出所：ホームページ、ニュースリリースよりフィスコ作成

会社概要

2. 事業内容

同社は、「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、不動産ソリューション事業を中心とする3セグメントとして事業内容を開示している。不動産ソリューション事業は、不動産を仕入れて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販売している。同事業は2022年7月期の売上高構成比は93.8%と売上高の大部分を占める同社の主力事業であり、主力商品として低層賃貸マンションシリーズ「LEGALAND」を展開している。不動産賃貸事業は、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を主益としている。また、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や物件の継続管理などのプロパティマネジメント事業も行っている。2022年7月期の売上高構成比は6.2%で、安定した収益を上げている。その他事業は、創業来行っている不動産コンサルティング事業が主であり、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を行っている。

また、DXに伴い3つの事業領域を推進している。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つである。セグメントの事業を各事業領域へ展開することで、業績拡大へつなげている。

事業概要



出所：決算概況より掲載



## ■ 事業概要

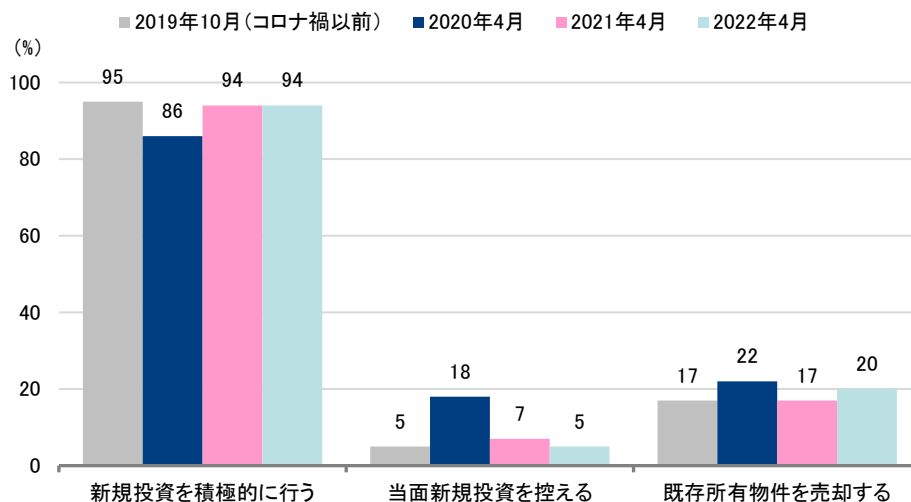
### 不動産投資家の住宅、オフィスへの投資意欲は高い。 富裕層向け賃貸マンション「LEGALAND」の開発・販売が事業の柱

#### 1. 不動産市場の概況

(一財)日本不動産研究所「第46回不動産投資家調査」(2022年4月)においては、「今後1年間の投資に対する考え方」に対する回答のうち94%(前年同期も94%)が「新規投資を積極的に行う」と回答している。不動産投資家の積極的な投資姿勢はコロナ禍において一時若干低下したものの依然として積極的であることがわかる。リーマンショック時(2009年4月調査)にはこの指標は45%程度まで下落したが、当時と比較して変化は軽微であり、継続的な金融緩和に支えられながら高水準を維持したことがわかる。

投資家の市場に対する見通しは、対象物件によって温度差がある。2022年4月時点で、不動産投資家128名にアセットごとの市場見通しを聞いた調査では、物流施設やレジデンシャルが相対的に高く(ポジティブ、ややポジティブの回答の合計を指標とした)、商業施設及び宿泊施設が相対的に低い。レジデンシャルを主力としている同社にとっては有利な環境と言えるだろう。また、同社では関西圏でホテルを保有しているが、2022年から2023年にかけて指標は上昇傾向であり、出口戦略を考えやすくなってきている。

今後1年間の不動産投資に対する考え方



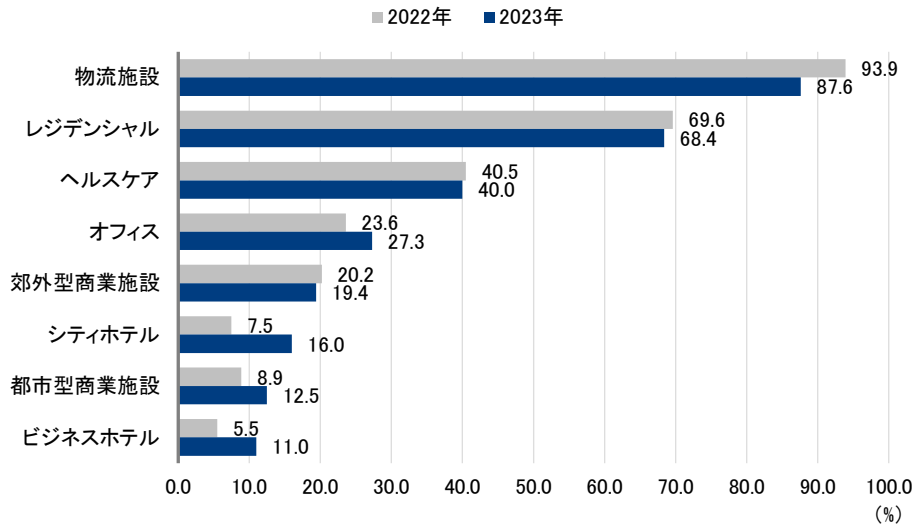
注：投資家回答数 141 (第46回)、複数回答あり

出所：日本不動産研究所「第41、42、44、46回不動産投資家調査」よりフィスコ作成



事業概要

**不動産投資市場に係る今後の見通し**



注：投資家回答数 128、ポジティブ、ややポジティブの回答の合計を指標とする  
 出所：日本不動産研究所「第46回不動産投資家調査」よりフィスコ作成

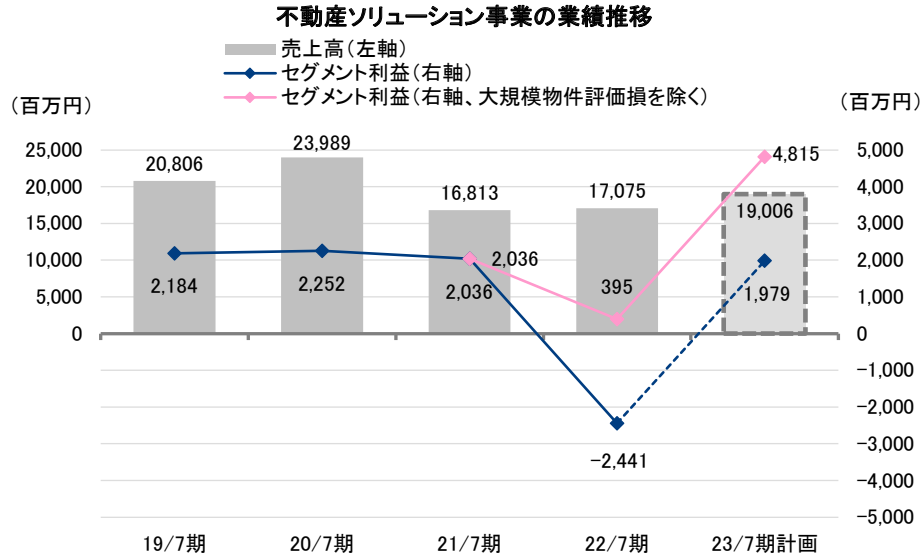
## 2. 不動産ソリューション事業

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、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・民泊マンション等の商業開発、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。

同社の主力商品は低層賃貸マンションシリーズ「LEGALAND」である。敷地面積 30～200 坪程度、総戸数 10～35 戸であり、狭小な敷地面積や地域特有の制限下でも開発可能な少人数世帯向け賃貸マンションである。外観・ディテールにこだわり、地下フロアの設置、エレベーターや梁・柱をなくすなど企画開発ノウハウを詰め込んだ設計構造が特徴である。富裕層の相続税対策ニーズに対応しており、販売単価約 3～8 億円、販売利回り約 4～6% で、1 棟販売をしている。開発実績としては、「LEGALAND 恵比寿 annex」「LEGALAND 白金高輪」など、東京都心エリアに 87 棟、大阪エリアに 8 棟、合計 95 棟（2022 年 7 月末現在の開発物件を含む）がある。2022 年 7 月期は 9 件販売し堅調である。

不動産ソリューション事業の業績は、セグメント業績を開示し始めた 2017 年 7 月期から 2020 年 7 月期まで右肩上がり で推移してきた。2021 年 7 月期からはコロナ禍によるマイナス影響が開始し、2022 年 7 月期にもインバウンド向け大型開発案件の処分により大幅な損失を余儀なくされた。本来はセグメント利益率で 10% 前後を維持する収益性の高い事業である。2023 年 7 月期以降は、強みである住居系案件に注力し業績の回復を計画している。

## 事業概要



出所：決算短信よりフィスコ作成

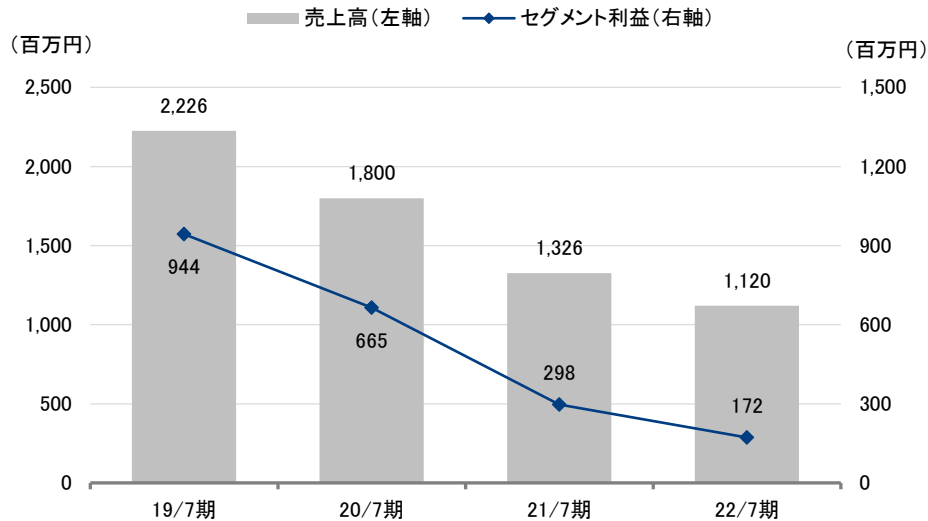
### 3. 不動産賃貸事業

不動産賃貸事業は、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としている。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。2022年7月末の保有物件は「カラーズ帝塚山東(マンション)」「オーズ玉造(マンション)」「LEGALIE 日本橋東(民泊マンション)」「LEGASTA 祇園白川(ホテル)」などがある。保有物件の種別ポートフォリオは、主体となるマンションが9件、そのほかに事務所ビル(1件)とホテル(3件)がある。2021年7月期から戦略的に売却を積極化しているため、保有数は減少した。

また、ファシリティマネジメント事業(FM事業)とプロパティマネジメント事業(PM事業)も行っている。FM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、補修工事などを行っている。PM事業では、2021年7月期よりPM(プロパティマネジメント)分野の拡充を目指し、専門部門を立ち上げた。2022年7月期は順調に管理受託件数を伸ばしており、売却後のLEGALANDも管理受託を行うことで不動産ソリューション事業との好循環が生まれている。2022年7月期のPM事業での管理受託件数は9件(前期は1件)に増加した。2023年7月期以降は自社開発物件を中心に21件の管理業務を受注予定であり、今後の成長が期待できる。

不動産賃貸事業の業績は、セグメント業績を開示し始めた2017年7月期から2019年7月期まで堅調に推移してきたが、コロナ禍に入ってからには保有不動産を売却し財務体質を強化する戦略に転換している。そのため、売上高、セグメント利益ともに減少している。利益率は15.4%(2022年7月期)であり、3事業のなかでは最も高い。

## 事業概要

**不動産賃貸事業の業績推移**


出所：決算短信よりフィスコ作成

**保有物件のポートフォリオ**

種別	件数	
	2021年7月末	2022年7月末
事務所ビル	3件	1件
マンション	15件	9件
ホテル	3件	3件
倉庫	1件	0件
計	22件	13件

出所：決算概況よりフィスコ作成

**4. その他事業**

その他事業は、不動産コンサルティング事業を行っている。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。

## ■ ビジネスモデルと強み

### 強みは不動産価値を最大化させる提案力・開発力

#### 1. ビジネスモデルの特徴・強み

同社は任意売却事業で培った法律知識、問題解決力に基づいた企画・開発力を生かし、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な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）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



出所：決算概況より掲載

## 2. 不動産オーナー向けプラットフォーム「YANUSY」

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によるビジネスモデルである。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。不動産分野における商品開発力とオーナー向けサービス提供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・運営やデータマーケティングノウハウを持つZUUが手を組み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している。

「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、2022年10月11日時点で月間ページビュー100万PV超、オーナー会員数12,000人を超えた。同社では、「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、訪問者をほかの商材につなげ、3事業の拡大を目指す。

「YANUSY」のメニューは「YANUSY Funding」「YANUSY Investment」「YANUSY Management」などがある。「YANUSY Funding」は不動産投資未経験層を主な対象としており、小口から始められる不動産投資サービス（クラウドファンディング）に参加することができる。投資家は、複数の事業者の複数の募集開始前/募集中のファンドの情報を一括して閲覧することができる。これにより情報収集の手間が削減され、投資対象の比較検討と投資機会の損失を回避することができる。「YANUSY Investment」は、不動産投資初級者層を主な対象としている。物件情報提供、融資サポート、物件オンライン査定など不動産売買を支える情報がある。既にトライアルサービスがスタートしており、2023年7月期中には本格的にサービスを開始する予定である。「YANUSY Management」は不動産投資中・上級者層を主な対象としており、不動産管理サポート、パートナーマッチングなど不動産オーナーの疑問や運用課題を解決するサービスを提供する。同社は原状回復業務DXを構想しており、業界ガイドライン準拠のAI機能を開発している。「YANUSY」にAI機能を実装し、借主（退去者）負担額の自動判定や見積・レポートの自動生成といったサービスを提供する予定だ。現在は業務の自動化と並行して、AI学習用教師データの蓄積を進めている。不動産オーナーの属性やニーズに応じた付加価値を提供し、富裕層へのステップアップを支援するのが「YANUSY」の役割である。

ビジネスモデルと強み

YANUSY 事業の概要



出所：決算概況より掲載

## 業績動向

### 2022年7月期は大幅減益。主力商品「LEGALAND」の販売は堅調、インバウンド向け大型開発案件を処分完了

#### 1. 2022年7月期通期の業績概要

2022年7月期通期では、売上高18,202百万円（前期比4.5%減）、営業損失3,232百万円（前期は1,223百万円の利益）、経常損失3,957百万円（前期は281百万円の利益）、当期純損失4,688百万円（前期は609百万円の利益）となった。

2022年7月期通期におけるわが国経済は、2021年に入りコロナ禍の影響が若干和らいだこともあり、2022年4～6月の実質GDP成長率は前期比年率で3.5%増（第2次速報値、前年同期は0.5%増）と回復基調だった。この間、同社の属する不動産業界においては、住宅取得環境は依然として良好であり、同時に住居系不動産を中心とする不動産投資は過熱する状況にある。一方で、需要拡大に供給が追い付かず品薄感も強まっており、地価の高止まりや用地取得競争の激化等のもと、事業環境としては厳しさもある。

このような事業環境のもと、同社は3ヶ年（2022年7月期～2024年7月期）の中期経営計画を策定し、経営基盤の強化、企業価値の向上及び不動産テック企業としての地位の確立を目指し、事業を推進している。初年度は、主力商品「LEGALAND」の販売は堅調に推移したものの、コロナ禍による市場減少の大きな影響を受けたインバウンド向け大型開発案件の売却を行い、2,836百万円の売却損が発生した。



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は、売上高 17,075 百万円（前期比 1.6% 増）、営業損失 2,441 百万円（前期は 2,036 百万円の利益）となった。主力商品である「LEGALAND」の販売は堅調に推移し、報酬制度・業務委託費の見直し等による経費削減に一定の効果が出たものの、インバウンド向け大型開発案件による多額の売却損が発生したことから、大幅な減益となった。

不動産賃貸事業は、売上高 1,120 百万円（前期比 15.5% 減）、営業利益 172 百万円（同 42.2% 減）となった。同事業は、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。2022 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販売用不動産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、前期比では大幅な減収減益となった。

その他事業は、売上高 7 百万円（前期は 917 百万円）、営業損失 7 百万円（前期は 61 百万円の利益）となった。前期末に同セグメントの売上の大半を占める介護事業を事業譲渡したことにより減収減益となった。

2022 年 7 月期の業績

（単位：百万円）

	21/7 期		22/7 期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	19,057	100.0%	18,202	100.0%	-854	-4.5%
不動産ソリューション事業	16,813	88.2%	17,075	93.8%	261	1.6%
不動産賃貸事業	1,326	7.0%	1,120	6.2%	-205	-15.5%
その他事業	917	4.8%	7	0.0%	-910	-99.2%
売上総利益	3,847	20.2%	-1,302	-7.2%	-5,149	-
販売費及び一般管理費	2,624	13.8%	1,930	10.6%	-694	-26.5%
営業利益	1,223	6.4%	-3,232	-17.8%	-4,455	-
不動産ソリューション事業	2,036	-	-2,441	-	-4,477	-
不動産賃貸事業	298	-	172	-	-125	-42.2%
その他事業	61	-	-7	-	-69	-
経常利益	281	1.5%	-3,957	-21.7%	-4,239	-
当期純利益	609	3.2%	-4,688	-25.8%	-5,297	-

出所：決算短信よりフィスコ作成



## インバウンド向け大型開発案件売却により有利子負債が減少するも、自己資本比率は0.3%へ低下。 9月末に第三者割当増資(3,000百万円)により財務基盤を強化

### 2. 財務状況と経営指標

2022年7月期末の資産合計は、前期末比14,740百万円減の18,823百万円となった。このうち、流動資産は同9,292百万円減の18,043百万円となった。これは販売用不動産の6,380万円減及び開発用不動産完成等に伴う仕掛販売用不動産の1,551百万円減が主因である。固定資産は780百万円と同5,448百万円減少した。主に保有目的変更等に伴う「土地」や「建物」の減少が要因である。

負債合計は、前期末比10,151百万円減の18,757百万円となった。このうち、流動負債は同5,598百万円減の11,822百万円となった。これは、短期借入金の2,826百万円増加及び売却に伴う販売用不動産減少による借入金返済のほか、1年内返済予定の長期借入金の7,276百万円減少などが要因である。固定負債は同4,552百万円減の6,935百万円となった。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4,464百万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8,942百万円減少した。

純資産合計は、前期末比4,589百万円減の65百万円となった。当期純損失4,688百万円の計上が主な要因である。

2022年7月期末の自己資本比率は0.3%となった。前期の13.9%から13.6ポイント低下した。その後2022年9月30日に行われた第三者割当増資(3,000百万円)により純資産が増加し、自己資本比率は約14%まで上昇する予定である。

## 業績動向

## 連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	21/7 期	22/7 期	増減額
流動資産	27,336	18,043	-9,292
現金及び預金	1,544	770	-774
営業未収入金	84	80	-4
販売用不動産	17,247	10,867	-6,380
仕掛販売用不動産	7,290	5,739	-1,551
固定資産	6,228	780	-5,448
有形固定資産	5,240	256	-4,983
無形固定資産	27	22	-4
投資その他の資産	960	500	-459
資産合計	33,564	18,823	-14,740
流動負債	17,420	11,822	-5,598
短期借入金等	15,207	10,758	-4,449
固定負債	11,488	6,935	-4,552
長期借入金等	11,333	6,840	-4,492
(有利子負債合計)	26,541	17,598	-8,942
負債合計	28,909	18,757	-10,151
純資産合計	4,655	65	-4,589
【安全性】			
流動比率	156.9%	152.6%	-
自己資本比率	13.9%	0.3%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2023年7月期は利益のV字回復を見込む。 「LEGALAND」を中心とした物件開発を加速。 保有するホテル物件の売却も計画

2023年7月期の業績予想は、売上高19,943百万円(前期比9.6%増)、営業利益1,013百万円(前期は3,232百万円の損失)、経常利益330百万円(同3,957百万円の損失)、当期純利益279百万円(同4,688百万円の損失)としている。第三者割当増資による調達資金を、主に不動産ソリューション事業における不動産開発資金として充当し、堅調な販売実績を上げている「LEGALAND」を中心とした物件開発を加速させることで、早期業績回復を目指す。2023年7月期は前期に契約した「LEGALAND」バルク案件の引き渡し(残り8物件)を含めて12件を予定している。また、観光関連マーケットが徐々に回復し海外投資家の動きも活発になっているため、保有するホテル物件(関西に3物件)は、2023年7月期中に売却を進める計画だ。弊社では、住居セクターの活況は継続すると見ており、「LEGALAND」を中心とした開発・販売戦略による業績の早期回復は確実性が高いと考えている。また、財務基盤が整い金融機関との信頼関係も良好なため、今後は中期的な成長に向けて、積極的な仕入れが展開できると考えている。

今後の見通し

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。リモートワークの進展など働き方やライフスタイルの変化が加速しており、住居の住み替えニーズも増えている。一方で、用地取得競争の激化、建築費の高騰などの影響を受けている。さらにコロナ禍、ウクライナ危機など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による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リスクも依然として存在する。

このような業界環境の下、3ヶ年の中期経営計画において2期目となる2023年7月期は、当初計画では売上高17,135百万円、営業利益1,042百万円、経常利益295百万円、当期純利益205百万円としていたが、契約済販売案件などを考慮して修正した。黒字化を絶対目標としながら、引き続き2024年7月期以降に向けた商品作りを進める計画である。

**2023年7月期業績予想**

(単位：百万円)

	22/7期		23/7期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	18,202	100.0%	19,943	100.0%	1,740	9.6%
営業利益	-3,232	-17.8%	1,013	5.1%	4,245	-
経常利益	-3,957	-21.7%	330	1.7%	4,287	-
当期純利益	-4,688	-25.8%	279	1.4%	4,967	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 成長戦略

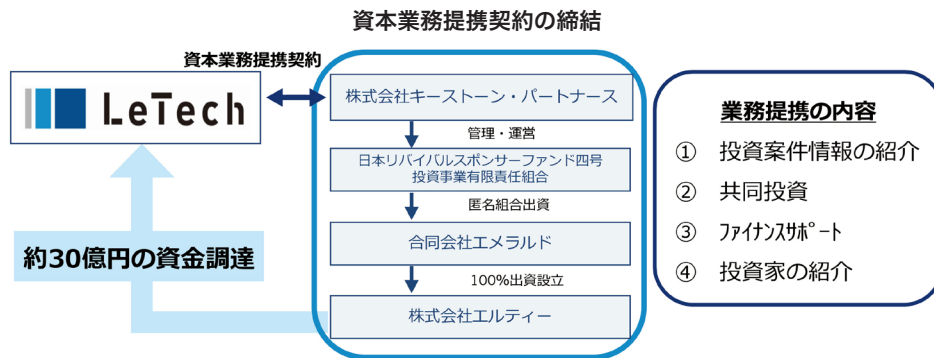
### キーストーン・パートナーズとの資本業務提携契約を締結し 3,000 百万円を調達。不動産開発投資を加速する方針

#### 1. キーストーン・パートナーズと資本業務提携契約を締結

同社は、国内独立系のファンドであるキーストーン・パートナーズとの資本業務提携契約を2022年8月に締結した。翌9月には同契約に基づき、第三者割当増資により3,000百万円を調達した。内訳は普通株式1,000百万円、A種種類株式（議決権なし）2,000百万円である。既存株主に配慮し株式の希薄化を抑制した形である。業務提携の内容には、投資案件の紹介やファイナンスサポートなどが含まれ、両社連携して同社業績の回復を目指す。同社は、調達した3,000百万円を有効活用し、財務基盤を安定化させ、不動産開発投資を積極化することで早期業績回復に努める考えである。

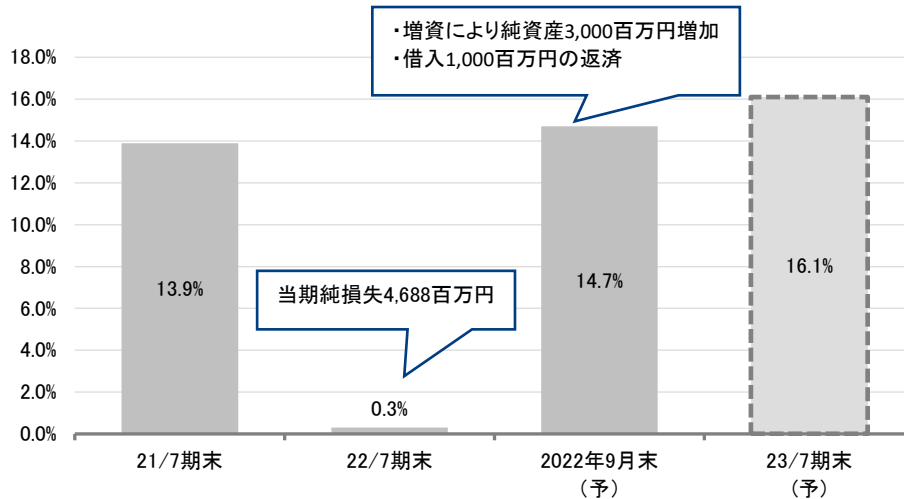
成長戦略

同社の財務基盤は、2022年7月期末に0.3%と低下した自己資本比率が、同年9月末に実施した第三者割当増資によって約14%まで向上する予定である。2023年7月期は、有利子負債の圧縮、期間利益の蓄積などにより自己資本比率16.1%を目指す。また調達資金を取得不動産の解体費・諸経費等に充当しつつ、開発用地取得費や建設工事費についてはキーストーン・パートナーズのファイナンスサポートも活用しながら、金融機関からの借入を行う方針である。



出所：決算概況より掲載

**自己資本比率の推移**



出所：決算概況よりフィスコ作成

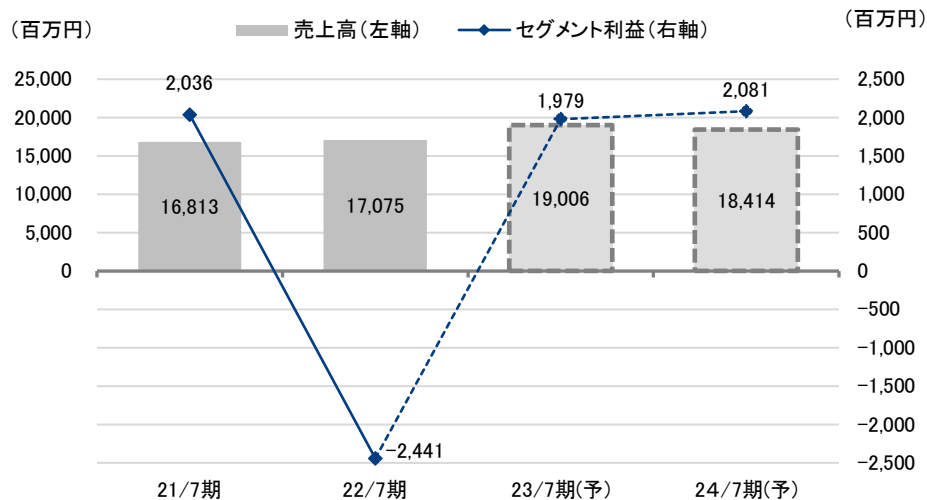
**2. 不動産開発投資を加速する方針**

業績の早期回復を目指すには、中核事業である不動産ソリューション事業の再生が焦点となる。同社では、第三者割当増資により調達した資金に加え、金融機関からの借入なども増やし、用地の取得から解体、建設工事等に至る投資に充当する考えだ。用地取得に関しては、2022年7月期は4,342百万円となり、計画どおりの取得ができなかった。2023年7月期から2024年7月期は14,357百万円と、用地取得を加速する計画だ。

成長戦略

開発エリアとしては、東京 70%、大阪 30% の構成比で進める方針である。住居系不動産が好調となっており、特に需要の大きい東京エリアで「LEGALAND」を中心に投資を行う。2021年4月に米 Starwood Capital Asia Limited (スターウッドキャピタル) との不動産供給に関するパイプライン契約もあり、出口戦略は万全である。大阪エリアに関しては、新ブランドとして「LEGALAND + (リーガランドプラス)」シリーズを開発し展開する。すでに2022年4月にシリーズ第1棟目となる「LEGALAND+ 難波南」が竣工した。これまでの「LEGALAND」の良さは引き継ぎつつ、モダンイズム建築の次の一手を担うべく、IOTを含めた様々なプラスワンを吹き込むことをコンセプトとしている。また関西圏を中心として、大手デベロッパーとの共同事業も積極的に推進し、実績を積み重ねている。共同事業の主なメリットは、開発リスクの分散、裾野の拡大、完成先との関係強化を挙げられる。共同事業が進行中の物件は、サンヨーホームズ<1420>との共同事業として「LEGALAND+ 京橋堀」、関電不動産開発(株)との共同事業で「シエリア茨木西中条」などがある。

不動産ソリューション事業の中期計画



出所：決算概況よりフィスコ作成

関西圏における共同事業進行中物件

サンヨーホームズ株式会社/  
(仮称)LEGALAND+京町堀



出所：決算概況よりフィスコ掲載

関電不動産開発株式会社/  
シエリア茨木西中条



関電不動産開発株式会社/  
シエリア茨木東中条



## ■ 株主還元策

### 2022年7月期は無配。2023年7月の配当予想は未定

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が基本方針である。

2019年7月期の配当開始から2期連続で増配を続けてきたが、2022年7月期は無配となった。インバウンド向け大型開発案件による多額の売却損の影響を受け、当期純損失を計上したことによって、配当原資となる利益剰余金が不足したためである。2023年7月期の期末配当金予想については現時点で未定としている。

同社は、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）から選択できる。

#### 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