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>>>

2023年5月11日(木)

執筆:客員アナリスト **角田秀夫**

FISCO Ltd. Analyst Hideo Kakuta





Le I ecn

LeTech 2023 年 5 月 11 日 (木)

3497 東証グロース市場 https://www.letech-corp.net/investor/

■目次

□要約
1. 2023 年 7 月期第 2 四半期は業績が V 字回復。主力マンション「LEGALAND」をはじめ 不動産販売が好調。販管費の抑制も業績に寄与
2. 2023 年 7 月期通期は利益計画を上方修正。「LEGALAND」を中心とした物件開発を加速。 賃料収入が急回復している保有ホテル物件の売却時期を見直し
3. 財務の健全化により不動産仕入れが加速。 2023 年 7 月期下期にマンション用地のバルク仕入れ案件が成約
■会社概要 ————————————————————————————————————
1. 会社概要····································
事業概要────
1. 不動産市場の概況 2. 不動産ソリューション事業 3. 不動産賃貸事業 4. その他事業
■ビジネスモデルと強み <i>──</i>
1. ビジネスモデルの特徴・強み····································
■業績動向
1. 2023 年 7 月期第 2 四半期の業績概要 ····································
■今後の見通し――――――――――――――――――――――――――――――――――――
■成長戦略
1. 不動産の仕入れの進捗・計画 2. 「YANUSY Funding」が拡大・マネタイズフェーズへ 3. 顧客本位で不動産売却を支援する不動産プラットフォーム「Best partner's Navi」の 本格運営を開始
■株主還元策



2023年5月11日(木)

https://www.letech-corp.net/investor/

■要約

2023 年 7 月期第 2 四半期は業績が V 字回復。 資本増強と利益計上により自己資本比率は 18.4% に急回復。 マンション用地のバルク仕入れ案件が成約

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 100 棟 (2023 年 3 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. 2023 年 7 月期第 2 四半期は業績が V 字回復。主力マンション「LEGALAND」をはじめ不動産販売が好調。 販管費の抑制も業績に寄与

2023 年 7 月期第 2 四半期では、売上高 8,944 百万円(前年同期比 118.5% 増)、営業利益 812 百万円(前年同期は 2,949 百万円の損失)、経常利益 482 百万円(同 3,347 百万円の損失)、四半期純利益 460 百万円(同 3,872 百万円の損失)と業績は V 字回復となった。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て事業を推進している。初年度は、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売却損が発生したが、主力商品「LEGALAND」の販売は堅調に推移し、2023 年 7 月期上期の業績は回復が顕著となった。販管費は、役員報酬の削減、成果報酬制度の見直し等による経費削減に一定の成果が表れた。中核となる不動産ソリューション事業では、売上高 8,396 百万円(前年同期比 139.4% 増)、営業利益 1,105 百万円(前年同期は 2,666 百万円の損失)となった。主力商品である「LEGALAND」を中心に不動産販売は好調に推移した。財務に関しては、第三者割当増資等による資本増強策や利益計上により、自己資本比率は 0.3%(2022 年 7 月末)から 18.4%(2023 年 1 月末)に急回復した。安定成長に向けた財務体質の健全化が進んだと言える。



https://www.fisco.co.jp

LeTech 3497 東証グロース市場

2023年5月11日(木)

https://www.letech-corp.net/investor/

要約

2. 2023 年 7 月期通期は利益計画を上方修正。「LEGALAND」を中心とした物件開発を加速。 賃料収入が急回復している保有ホテル物件の売却時期を見直し

2023 年 7 月期の業績予想は、売上高 18,210 百万円(前期比 0.0% 増)、営業利益 1,330 百万円(前期は 3,232 百万円の損失)、経常利益 710 百万円(同 3,957 百万円の損失)、当期純利益 700 百万円(同 4,688 百万円の損失)と売上高は前期並み、各利益は上方修正した。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、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づくりを進める計画である。第三者割当増資による調達資金は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することで、早期業績回復を目指す。業績の期中修正の要因は、不動産物件の販売が好調な進捗により利益率が想定を上回る見込みとなったためである。なお、保有するホテル・民泊マンション物件(関西に 6 物件)は 2023 年 7 月期中に売却を進める計画だったが、観光需要が急回復し賃貸収入も見込めることから、2023 年 7 月期中は保有を継続することで賃貸収支が向上する見込みとしている。このことから当初の業績予想と比較して売上高の総額は減少するものの、各段階利益については上方修正した。修正後の通期の業績計画に対する上期の進捗率は、売上高で 49.1%、営業利益で 61.1%、経常利益で 68.0%、当期純利益で 65.8%であり、好調に推移した。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。

3. 財務の健全化により不動産仕入れが加速。2023 年 7 月期下期にマンション用地のバルク仕入れ案件が成約

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力ギとなる。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であり、2023 年 7 月期から 2024 年 7 月期は 14,357 百万円の用地取得を加速する計画だ。2023 年 7 月期上期は、用地取得で約 2,100 百万円、建築・開発で約 1,600 百万円の仕入れを行った。2023 年 7 月期下期は、既に東京都区部のマンション用地 2,479 百万円の仕入れを完了しており、期末に向けてさらに計画どおり仕入れを進める考えだ。同社の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ることで、利益体質の構築が期待できる。

Key Points

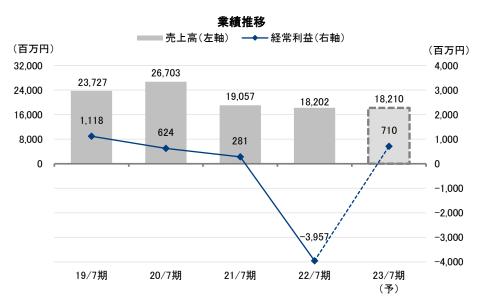
- ・2023 年 7 月期第 2 四半期は業績 V 字回復。主力マンション「LEGALAND」をはじめ不動産販売が好調。人件費を中心に販管費を抑制
- ・資本増強と利益計上により財務基盤の健全化が進む。自己資本比率は18.4%に急回復
- ・2023 年 7 月期通期は利益計画を上方修正。「LEGALAND」を中心とした物件開発を加速。賃料収入が急回復している保有ホテル物件の売却時期を見直し
- ・不動産の仕入れの進捗・計画は、財務の健全化により不動産仕入れを加速。2023 年 7 月期下期 にマンション用地のバルク仕入れ案件が成約



2023年5月11日(木)

https://www.letech-corp.net/investor/

要約



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。



2023年5月11日(木)

3497 東証グロース市場 https://www.letech-corp.net/investor/

会社概要

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 100 棟(2023 年 3 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。

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ている。従業員数は 69 名(2023 年 1 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。



2023年5月11日(木)

https://www.letech-corp.net/investor/

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)LeTech(リテック)」に商号変更
2021年 4月	Starwood Capital Asia Limited とのパイプライン契約締結
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 8月	(株)キーストーン・パートナース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



2023年5月11日(木)

https://www.letech-corp.net/investor/

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2023年7月期第2四半期の売上高構成比で93.9%、セグメント利益構成比で91.3%を占める同社の中核事業である。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。2023年7月期第2四半期の売上高構成比で5.6%、セグメント利益構成比で5.4%であり、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。

事業の内容と構成(2023年7月期第2四半期)

事業セグメント	主な業務内容	売上構成	セグメント 利益構成
不動産ソリューション事業	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。主力商品は低 層賃貸マンションシリーズ「LEGALAND」。	93.9%	91.3%
不動産賃貸事業	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。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も行う。	5.6%	5.4%
その他事業	不動産コンサルティング事業では、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う。	0.5%	3.3%

注:構成比はいずれも調整前数値から算出 出所:決算説明会資料よりフィスコ作成



2023年5月11日(木)

https://www.letech-corp.net/investor/

会社概要

事業概要



出所:決算説明会資料より掲載

■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

コロナ禍の影響を受け、国内オフィスビルの賃料は下落・横ばい傾向にあるものの、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。同社資料によると、三大都市圏のマンションの賃料は近年(2016年以降)一貫して上昇傾向にある。特に同社が主戦場とする首都圏地域では、需要が底堅いと言える。首都圏の分譲マンションの賃料は過去3年で18.0%上昇しており、近畿圏(13.7%上昇)、中部圏(11.9%上昇)よりも高い上昇率となっている。

新築分譲マンションの市場動向も堅調である。同社が特に対象とする都区部の新築分譲マンションに関しては、供給戸数が伸び悩むなか、平均販売価格は上昇・高止まり傾向にある。供給戸数に関しては、都区部の土地が限られ、資材の調達など施工の先行き不透明感から供給抑制の影響も出ている。都区部の新築分譲マンションの平均価格は、(株)不動産経済研究所の発表資料によると 2018 年は 7,142 百万円であったが、2021 年は 8,293 百万円、2022 年は 8,236 百万円となっている。建築費の高騰や一部の高級タワーマンションなどにも影響を受けて上昇傾向が続いている。2022 年の供給戸数に対する契約率は 89.7% と高く、需要が旺盛であることも分かる。



2023年5月11日(木)

https://www.letech-corp.net/investor/

事業概要

三大都市圏の分譲マンション賃料の推移 (円/m²)



	201	.b年	201	/年	201	.8年	201	.9年	202	.0年	202	.1年	202	.2年	2023年
	1月	7月	1月												
首都圏	2,567	2,562	2,681	2,631	2,742	2,746	2,749	2,933	2,874	3,101	3,198	3,297	3,297	3,333	3,391
近畿圏	1,784	1,817	1,759	1,788	1,825	1,823	1,829	1,905	1,856	1,972	1,919	1,983	2,017	2,109	2,110
中部圏	1,574	1,567	1,529	1,595	1,738	1,747	1,727	1,756	1,699	1,754	1,781	1,846	1,916	1,921	1,901

資料:株式会社東京カンテイ 市場調査部

出所:決算説明会資料より掲載

都区部の新築分譲マンションの平均価格、供給戸数



出所:(株)不動産経済研究所「首都圏 新築分譲マンション市場動向 2022 年のまとめ」よりフィスコ作成





2023年5月11日(木)

https://www.letech-corp.net/investor/

事業概要

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 $30 \sim 200$ 坪程度、総戸数 $10 \sim 35$ 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 $3 \sim 8$ 億円、販売利回り約 $4 \sim 6\%$ で、1 棟販売をしている。直近の開発実績としては、「LEGALAND 西五反田」「LEGALAND中野富士見町」などがあり、東京都心エリアに 92 棟、大阪エリアに 8 棟、合計 100 棟(2023 年 3 月末現在の開発物件を含む)がある。2023 年 7 月期上期は 4 件販売し堅調である。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している。既に 2022 年 4 月にシリーズ 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、モダニズム建築の次の一手を担うべく、101 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。

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出始め、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 月期上期は、強みである住居系案件に注力する戦略により業績が V 字回復しており、通期でも大幅な増益が期待できると弊社は考えている。



LeTech

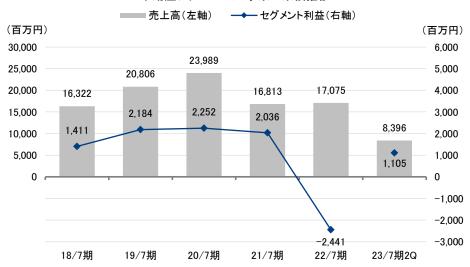
3497 東証グロース市場

2023年5月11日(木)

https://www.letech-corp.net/investor/

事業概要

不動産ソリューション事業の業績推移



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。保有物件の種別ポートフォリオは、住居用マンションを主体に、事務所ビル(1件)とホテル(3件)、民泊用マンションなどがある。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。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。 2023 年 1 月末の PM 事業での管理受託件数は 24 件、442 戸(前期末は 9 件、269 戸)に増加し、今後も成長が期待できると弊社は考えている。

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 12.9%(2023 年 7 月期第 2 四半期)であり、一定水準を維持している。



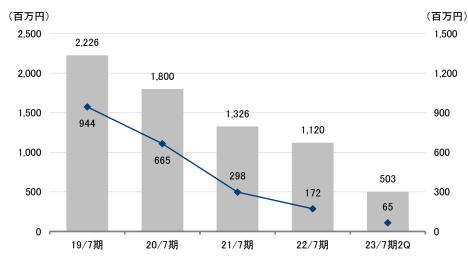
2023年5月11日(木)

https://www.letech-corp.net/investor/

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

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祖業であり、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、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。



LeTech | 2023 年 5 月 11 日 (木)

3497 東証グロース市場 https://www.letech-corp.net/investor/

■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)に注力するのも、その一例と言えるだろう。

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、 2023 年 1 月時点で月間ページビュー 100 万 PV 超、オーナー会員数 13,000 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ており、訪問者を同社 3 事業の商材へもつなげる役割を果たしている。



2023年5月11日(木)

https://www.letech-corp.net/investor/

ビジネスモデルと強み

「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。

不動産オーナー向けプラットフォーム「YANUSY」



出所:決算説明会資料より掲載

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



Le I e C n 3497 東証グロース市場

LeTech 2023 年 5 月 11 日 (木)

https://www.letech-corp.net/investor/

■業績動向

2023 年 7 月期第 2 四半期は業績 V 字回復。 主力マンション「LEGALAND」をはじめ不動産販売が好調。 販管費の抑制も業績に寄与

1. 2023 年 7 月期第 2 四半期の業績概要

2023 年 7 月期第 2 四半期では、売上高 8,944 百万円(前年同期比 118.5% 増)、営業利益 812 百万円(前年同期は 2,949 百万円の損失)、経常利益 482 百万円(同 3,347 百万円の損失)、四半期純利益 460 百万円(同 3,872 百万円の損失)と業績は V 字回復となった。

2023 年 7 月期第 2 四半期におけるわが国経済は、コロナ禍の収束に向けた経済活動の正常化に方針転換した時期であり、2022 年 10~12 月の実質 GDP 成長率は前期比(年率換算)0.1% 増(第 2 次速報値)と回復基調となった。1ヶ月当たりの海外からの入国者数が100万人を超えるなど、特に個人消費の顕著な回復ぶりが見られた。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下、事業環境としては厳しさもある。

このような事業環境において同社は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、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売却損が発生したが、主力商品「LEGALAND」の販売は堅調に推移しており、2023年7月期上期は、業績の回復が顕著である。販管費に関しては、役員報酬の削減及び成果報酬制度の見直し等による経費削減に一定の成果が出た。

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 8,396 百万円(前年同期比 139.4% 増)、営業利益 1,105 百万円(前年同期は 2,666 百万円の損失)となった。主力商品である「LEGALAND」を中心に不動産販売は好調に推移した。

不動産賃貸事業は、売上高 503 百万円(前年同期比 13.5% 減)、営業利益 65 百万円(同 43.5% 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。2023 年 7 月期上期においては、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により、前年同期比では減収減益となった。一方、コロナ禍の収束によるインバウンド需要の増加により、宿泊系物件からの賃貸収入は大幅に増加した。

その他事業は、売上高 44 百万円(同 1,180.6% 増)、営業利益 39 百万円(前年同期は 3 百万円の損失)となった。これは、東西の拠点において不動産仲介案件が成約したことによる。



LeTech | 2023 年 5 月 11 日 (木)

3497 東証グロース市場 https://www.letech-corp.net/investor/

業績動向

2023 年 7 月期第 2 四半期業績

(単位:百万円)

	22/7 期 2Q		23/7	期 2Q	前年同期比		
	実績	売上高比	実績	売上高比	増減額	増減率	
売上高	4,092	100.0%	8,944	100.0%	4,851	118.5%	
不動産ソリューション事業	3,507	85.7%	8,396	93.9%	4,889	139.4%	
不動産賃貸事業	582	14.2%	503	5.6%	-79	-13.5%	
その他事業	3	0.1%	44	0.5%	41	1,180.6%	
売上総利益	-2,042	-49.9%	1,668	18.7%	3,711	-	
販売費及び一般管理費	906	22.2%	856	9.6%	-50	-5.6%	
営業利益	-2,949	-72.1%	812	9.1%	3,761	-	
不動産ソリューション事業	-2,666	-76.0%	1,105	13.2%	3,771	-	
不動産賃貸事業	115	19.8%	65	12.9%	-50	-43.5%	
その他事業	-3	-109.8%	39	89.6%	42	-	
経常利益	-3,347	-81.8%	482	5.4%	3,830	-	
四半期純利益	-3,872	-94.6%	460	5.1%	4,332	-	

出所:決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

資本増強と利益計上により財務基盤の健全化が進み、 自己資本比率は 18.4% に急回復

2. 財務状況と経営指標

2023年1月期末の資産合計は、前期末比362百万円増の19,186百万円となった。このうち、流動資産は同 255 百万円増の 18,299 百万円となった。これは販売用不動産が同 2,312 百万円、開発用不動産完成等に伴う 仕掛販売用不動産が同766百万円減少したなかで、現金及び預金が同1,346百万円、物件契約に伴う前渡金が 同 1,939 百万円増加したことが主な要因である。固定資産は 886 百万円と同 106 百万円増加した。主に差入保 証金等の投資その他の資産の増加が要因である。

負債合計は、前期末比3,100百万円減の15,657百万円となった。このうち、流動負債は同2,029百万円減の9,792 百万円となった。これは返済等により1年内返済予定の長期借入金及び短期借入金が減少したことが主な要因 である。固定負債は同1,070百万円減の5,864百万円となった。これは、返済や1年内返済予定の長期借入金 への振替により、長期借入金が減少したことが主な要因である。この結果、短期借入金・長期借入金等を合算し た有利子負債は同4,616百万円減少し12,981百万円となった。

純資産合計は、前期末比 3,463 百万円増の 3,529 百万円と大幅に増加した。これは、第三者割当増資等による 資本金が同 1,501 百万円、資本剰余金が同 1,501 百万円増加したこと及び四半期純利益が 460 百万円を計上し たことによる。

この結果、自己資本比率は 0.3%(2022 年 7 月末) から 18.4%(2023 年 1 月末) に急回復した。資本の増強 と利益の計上により、今度の安定成長に向けた財務体質の健全化が進んだ。



LeTech 2023 年 5 月 11 日 (木)

3497 東証グロース市場 https://www.letech-corp.net/investor/

業績動向

連結貸借対照表及び経営指標

(単位:百万円)

			(単位・日月日)
	22/7期	23/7期 2Q	増減額
流動資産	18,043	18,299	255
現金及び預金	770	2,117	1,346
営業未収入金	80	164	83
販売用不動産	10,867	8,554	-2,312
仕掛販売用不動産	5,739	4,973	-766
固定資産	780	886	106
有形固定資産	256	233	-23
無形固定資産	22	49	27
投資その他の資産	500	604	103
資産合計	18,823	19,186	362
流動負債	11,822	9,792	-2,029
短期借入金等	10,758	7,207	-3,550
固定負債	6,935	5,864	-1,070
長期借入金等	6,840	5,774	-1,066
(有利子負債合計)	17,598	12,981	-4,616
負債合計	18,757	15,657	-3,100
純資産合計	65	3,529	3,463
【安全性】			
流動比率	152.6%	186.9%	34.3pt
自己資本比率	0.3%	18.4%	18.1pt

出所:決算短信よりフィスコ作成

■今後の見通し

2023 年 7 月期通期は利益計画を上方修正。「LEGALAND」を 中心とした物件開発を加速。賃料収入が急回復している 保有ホテル物件の売却時期を見直し

2023 年 7 月期の業績予想は、売上高 18,210 百万円(前期比 0.0% 増)、営業利益 1,330 百万円(前期は 3,232 百万円の損失)、経常利益 710 百万円 (同 3,957 百万円の損失)、当期純利益 700 百万円 (同 4,688 百万円の損失) と売上高は前期並み、各利益は上方修正した。

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 ニーズも増加している。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からの購買意欲の減退、 景気や金利動向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。



2023年5月11日(木)

3497 東証グロース市場 https://www.letech-corp.net/investor/

今後の見通し

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、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づくりを進める計画である。第三者割当増資による調達資金は、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を含めて 12 件を予定している。

業績を上方修正したのは、「LEGALAND」をはじめとした物件の販売が好調に進捗し、利益率が想定を上回る見込みとなったためである。なお、保有するホテル・民泊マンション物件(関西に6物件)は、2023年7月期中に売却を進める計画だったが、観光需要が急回復するなか、賃貸収入も見込めることから、2023年7月期中は保有を継続することで賃貸収支が向上する見込みとなっている。このことから当初の業績予想と比較して売上高の総額は減少するものの、各段階利益については上方修正した。

修正後の通期の業績計画に対する上期の進捗率は、売上高で49.1%、営業利益で61.1%、経常利益で68.0%、 当期純利益で65.8%であり、好調に推移している。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。

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	売上高比	予想	売上高比	増減額	増減率	
売上高	18,202	100.0%	18,210	100.0%	8	0.0%	
営業利益	-3,232	-17.8%	1,330	7.3%	4,562	-	
経常利益	-3,957	-21.7%	710	3.9%	4,667	-	
当期純利益	-4,688	-25.8%	700	3.8%	5,388	-	

注:予想は2023年3月17日の修正予想

出所:決算短信よりフィスコ作成



2023年5月11日(木)

https://www.letech-corp.net/investor/

■成長戦略

財務の健全化により不動産仕入れが加速。 2023 年 7 月期下期にマンション用地のバルク仕入れ案件が成約

1. 不動産の仕入れの進捗・計画

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カギとなる。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であり、2023年7月期から2024年7月期は14,357百万円の用地取得を加速する計画だ。2023年7月期上期は、用地取得で約2,100百万円、建築・開発で約1,600百万円の仕入れを行った。2023年7月期下期は、バルク仕入れ案件の成約により既に東京都区部のマンション用地2,479百万円の仕入れを完了しており、期末に向けてさらに計画どおり仕入れを進める考えだ。同社の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ることで、利益体質の構築が期待できる。

また同社は、2022 年 8 月に、国内独立系のファンドであるキーストーン・パートナースと資本業務提携契約を締結した。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。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している。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。2022 年 7 月末に 0.3% と低下した自己資本比率は、2023 年 1 月末には、有利子負債の圧縮、期間利益の蓄積などにより 18.4% に向上した。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。

販売用不動産取得の進捗・計画

所在地	用途	借入金額(百万円)	不動産取得日
東京都中央区	マンション開発	1,104	2023年3月23日
東京都台東区	マンション開発	380	2023年3月23日
東京都足立区	マンション開発	495	2023年3月23日
東京都中野区	マンション開発	500	2023年3月23日
小計 (2023年7月期)		2,479	
東京都台東区	マンション開発	170	2024年2月29日(予定)
東京都台東区	マンション開発	630	2024年2月29日(予定)
合計		3,279	

出所:プレスリリースよりフィスコ作成



2023年5月11日(木)

https://www.letech-corp.net/investor/

成長戦略

2.「YANUSY Funding」が拡大・マネタイズフェーズへ

不動産クラウドファンディング総合情報サイト「YANUSY Funding」は 2022 年 10 月に開始されたメニューである。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)である。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でき、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の回避が可能となる。既に提携・協力ファンドは 16 社に増え、ファンドへの送客などにより収入が発生しはじめ、マネタイズのフェーズに入った。

不動産クラウドファンディング総合情報サイト「YANUSY Funding」







- ・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

出所:決算説明会資料より掲載

3. 顧客本位で不動産売却を支援する不動産プラットフォーム「Best partner's Navi」の本格運営を開始

2023 年 4 月、同社とファーストパートナーズグループ((株)ファーストパートナーズ、(株)ファーストパートナーズ・キャピタル)は、共同で開発・トライアルを進めてきた、顧客本位で不動産取引を実現する不動産プラットフォーム「Best partner's Navi」の本格運営を開始した。ファーストパートナーズグループに所属する独立系フィナンシャルアドバイザー(Independent Financial Adviser:以下、IFA。金融・保険、M & A、資金調達、不動産など総合的な資産運用上の助言・提案を行う)が担当する富裕層顧客の不動産売却に関する悩みを吸い上げ、同プラットフォームに参加する不動産会社がアドバイスやサポートを行い、売却を進めていくものである。

これまでは、富裕層から不動産に関する相談は増加していたが、売却依頼先の不動産会社のノウハウや顧客ネットワークに依存するケースが少なくないことが課題となっていた。「Best partner's Navi」では、複数の不動産会社の提案を比較・選択でき、不動産会社や担当者の実績や評価履歴を視える化し、透明性のある不動産取引ができるように工夫している。

「Best partner's Navi」に参加する不動産会社は、2023 年 4 月 27 日時点で、三菱地所リアルエステートサービス(株)、東洋不動産(株)など 10 社、IFA は約 80 名であり、今後は段階的な拡大を計画している。機能面では、次ステップでプラットフォーム上に不動産の購入取引や利活用相談に関する機能を実装し、総合不動産プラットフォームとして機能を拡張する予定である。

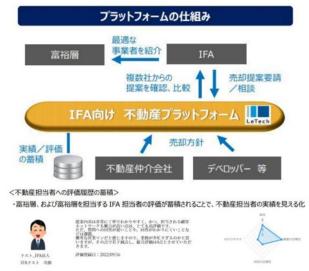


2023年5月11日(木)

https://www.letech-corp.net/investor/

成長戦略

不動産プラットフォーム「Best partner's Navi」の全体像



出所:決算説明会資料、プレスリリースより掲載

■株主還元策

2023年7月の配当予想は未定も、株主優待制度は継続

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、無配となった。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。

一方、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) から選択できるため、株主から好評を得ている。



重要事項 (ディスクレーマー)

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・表示したものですが、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

メールアドレス: support@fisco.co.jp

電話:03-5774-2443(IR コンサルティング事業本部)