

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10月27日(金)

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

■ 要約	01
1. 2023年7月期は業績V字回復。主力マンション「LEGALAND」など 得意のレジデンス開発・販売が好調。役員報酬削減など経費抑制も増益に寄与	01
2. 2024年7月期は売上高200億円超え、経常利益10億円を見込む	02
3. 3年後に経常利益12億円を目指す新中期経営計画を発表。 コンプライアンス・リスクマネジメント強化、時価総額100億円達成などを盛り込む	02
4. 2023年7月期は年配当金32円、配当性向12.8%と、復配と大幅増配を達成。 株主優待制度は廃止するも配当性向20～30%を配当方針に掲げ、 株主還元を配当に集約化	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業内容	06
■ 事業概要	07
1. 都心マンション市場の概況	07
2. 不動産ソリューション事業	08
3. 不動産賃貸事業	09
4. その他事業	10
■ ビジネスモデルと強み	10
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
■ 業績動向	12
1. 2023年7月期の業績概要	12
2. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	14
■ 成長戦略	16
1. 新中期経営計画	16
2. ウェルスマネジメント部を新設	18
■ 株主還元策	19

■ 要約

2023年7月期は業績V字回復、復配と大幅増配を達成。 主力マンション「LEGALAND」の開発・販売が好調。 資本増強と利益計上により自己資本比率は19.5%に回復

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104棟（2023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. 2023年7月期は業績V字回復。主力マンション「LEGALAND」など得意のレジデンス開発・販売が好調。 役員報酬削減など経費抑制も増益に寄与

2023年7月期では、売上高15,989百万円（前期比12.2%減）、営業利益1,392百万円（前期は3,232百万円の損失）、経常利益821百万円（同3,957百万円の損失）、当期純利益1,162百万円（同4,688百万円の損失）と公約通り業績のV字回復を達成した。2022年7月期は、新型コロナウイルス感染症拡大（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により損失計上となったものの、2023年7月期は、主力の自社開発マンションの販売を順調にこなした。販管費に関しては、役員報酬の削減等による経費削減で成果を出した（販管費の減少：前期比222百万円）。結果として経常利益の計画値（330百万円）を大幅に上回る821百万円を達成した。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14,794百万円（同13.4%減）、営業利益1,721百万円（前期は2,441百万円の損失）となった。主力商品である「LEGALAND」で販売実績を積み重ねたほか、新ブランド「LEGALAND+」2棟の売却など、得意とするレジデンス開発が好調に推移し、売上ボリュームを抑えながらも増益となっている。不動産賃貸事業は、売上高1,148百万円（同2.6%増）、営業利益247百万円（同43.8%増）となった。2023年7月期においては、過去の収益物件の売却により物件数の減少が影響したものの、2022年10月に行われた入国上限撤廃や個人旅行の解禁などコロナ禍の行動制限緩和を皮切りに、同社の保有するホテル・民泊マンションの収支が大きく改善し、増収増益となった。財務に関しては、第三者割当増資など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月期末）から19.5%（2023年7月期末）に急回復した。今後の安定成長に向けた財務体質の健全化が進んだと言える。

要約

2. 2024 年 7 月期は売上高 200 億円超え、経常利益 10 億円を見込む

2024 年 7 月期の業績予想は、売上高 21,400 百万円（前期比 33.8% 増）、営業利益 1,500 百万円（同 7.7% 増）、経常利益 1,000 百万円（同 21.7% 増）、当期純利益 1,030 百万円（同 11.4% 減）と売上高は増収、経常利益も 20% を超える増益を見込む。首都圏のマンション市場は、供給が減少するなか、平均価格は高水準を維持し、堅調に推移している。2024 年 7 月期は、新中期経営計画の初年度にあたり、前期の経常黒字化の流れを引き継ぎ、さらに経常利益を増加させる。2024 年 7 月期は主力の「LEGALAND」の積極開発とともに、新ブランド「LEGALAND +」などを展開して不動産の大型化、開発エリアに合わせて特徴を持ったレジデンス開発にも挑む。少数精鋭による効率的な事業運営を徹底することで、販管費の伸びを抑制する取り組みを継続し、経常利益の拡大に結びつけたい考えだ。期初の販売用不動産（仕掛含む）の水準は、16,408 百万円（前期は 16,607 百万円）と前期並みを確保した。保有するホテル・民泊マンション物件（関西に 6 物件）は、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、前期は売却を見送った。2024 年 7 月期は、良好なトラックレコードが蓄積された物件が多いため、売却の機会を狙っていくことになるだろう。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積み上げ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、これまで以上に積極的な仕入れが展開できると考えている。

3. 3 年後に経常利益 12 億円を目指す新中期経営計画を発表。コンプライアンス・リスクマネジメント強化、時価総額 100 億円達成などを盛り込む

同社は、2024 年 7 月期を初年度に、2026 年 7 月期を最終年度とする新中期経営計画を発表した。これまでの中期経営計画の経常利益計画を前倒しで達成したのに加え、事業環境の変化も新しい計画の前提として考慮された。資本増強による財務強化の達成、不動産開発の早期回復、底堅いレジデンス需要、コロナ禍の収束などが新中期経営計画の前提条件となる。新中期経営計画の基本方針としては、コンプライアンス・リスクマネジメントが経営の根幹であると認識し、経営トップ自らが組織風土醸成に向けてコミットメントすることや、事業戦略においては、不動産開発を主軸として、早期の資金回収により成長資金を確保し、財務安定性を高めていくこととした。結果として、3 年後に時価総額で 100 億円を目指す。業績目標としては、3 年後の 2026 年 7 月期に重要指標である経常利益は 1,200 百万円（2023 年 7 月期比 46.1% 増）に拡大させる。売上高は 21,920 百万円（同 37.1% 増）、営業利益は 1,660 百万円（同 19.2% 増）当期純利益は 1,220 百万円（同 5.0% 増）を計画する。

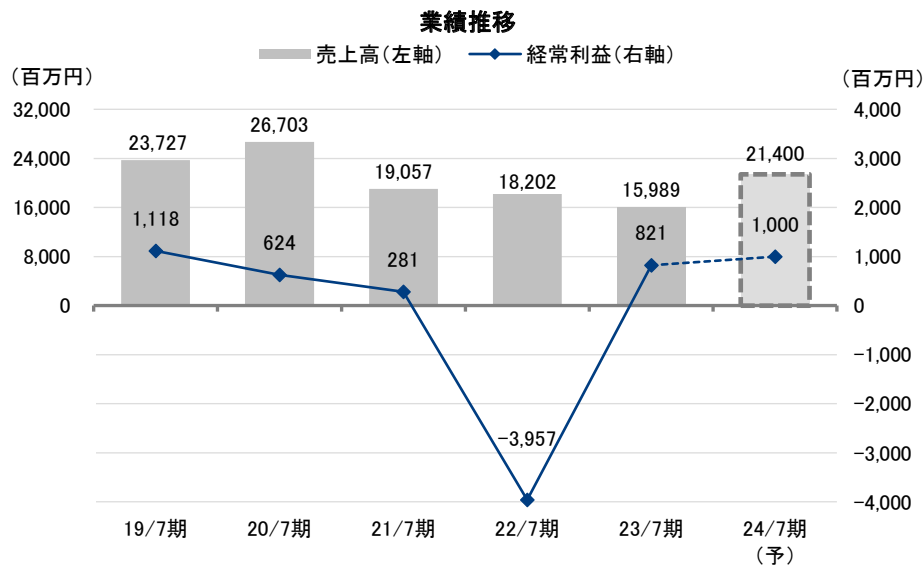
4. 2023 年 7 月期は年配当金 32 円、配当性向 12.8% と、復配と大幅増配を達成。株主優待制度は廃止するも配当性向 20 ~ 30% を配当方針に掲げ、株主還元を配当に集約化

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に置いている。中期経営計画の 3 ヶ年においては配当性向 20 ~ 30%（優先配当含む）を目標としている。2023 年 7 月期は利益の V 字回復により年配当金 32 円、配当性向 12.8% と 2 期ぶりの復配を達成した。2021 年 7 月期の配当金 7 円と比較すると、25 円の増配、配当性向も大幅に上昇した。同社は、株主優待制度「LeTech プレミアム優待倶楽部」を導入してきたが、株主への公平な利益還元を集約するため、2023 年 7 月期末を最後に株主優待制度の廃止を決定した。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する。

要約

Key Points

- ・2023年7月期は業績V字回復。主力マンション「LEGALAND」など得意のレジデンス開発が好調。役員報酬削減など経費抑制も増益に寄与
- ・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19.5%に回復
- ・3年後に経常利益12億円を目指す新中期経営計画を発表。コンプライアンス・リスクマネジメント強化、時価総額100億円達成などを盛り込む
- ・2023年7月期は年配当金32円、配当性向12.8%と、復配と大幅増配を達成。株主優待制度は廃止するも配当性向20～30%を配当方針に掲げ、株主還元を配当に集約化



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。
 主力の富裕層向けマンション「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。

会社概要

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104棟（2023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）事業に本格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62名（2023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。

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 とのバイブライン契約締結
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2023年7月期の売上構成比で92.5%、セグメント利益構成比で85.7%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月期の売上構成比で7.2%、セグメント利益構成比で12.3%であり、宿泊施設を中心とした賃料収入が好調に推移し利益貢献をしている。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などを行っている。

事業の内容と構成 (2023年7月期)

事業セグメント	主な業務内容	売上構成比	セグメント利益構成比
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」。	92.5%	85.7%
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。	7.2%	12.3%
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などを行う。	0.3%	2.0%

注：構成比はいずれも調整前数値から算出

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

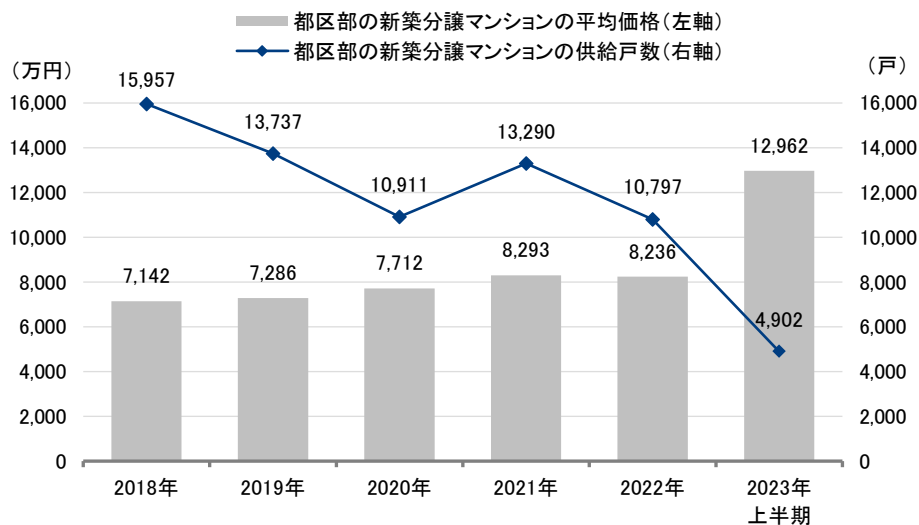
■ 事業概要

デザインにこだわった富裕層向け低層マンション「LEGALAND」 「LEGALAND +」の開発実績は累計 100 棟以上

1. 都心マンション市場の概況

新築分譲マンションの市場動向は堅調である。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7,142万円であったが、2021年は8,293万円、2022年は8,236万円、2023年上半期は12,962万円と高値を更新している。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。2023年上半期の供給戸数に対する契約率は75.3%と高水準を維持しており、需要が旺盛であることがわかる。

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、2023年上半期(1～6月)」よりフィスコ作成

事業概要

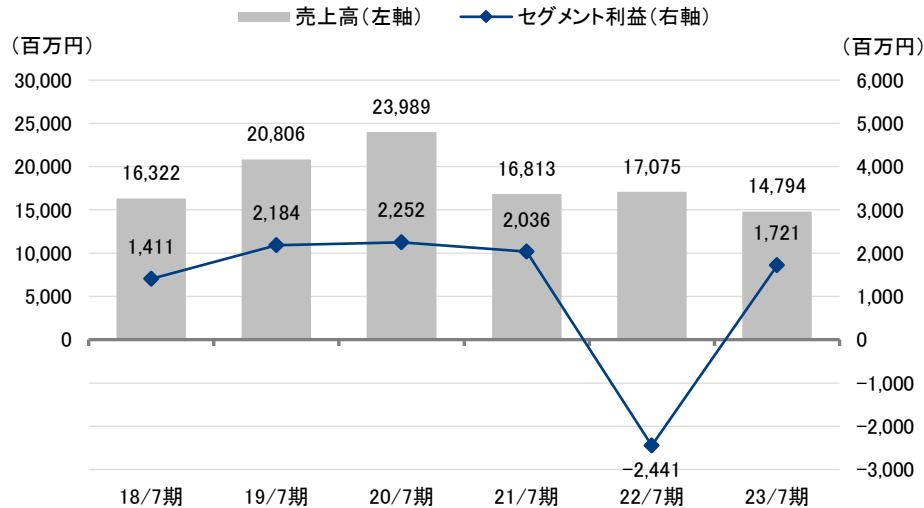
2. 不動産ソリューション事業

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・民泊マンションなどの商業開発、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）など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。直近の開発実績としては、「LEGALAND 白金 ANNEX」「LEGALAND 駒沢大学 ANNEX」などがあり、東京都心エリアに 96 棟、大阪エリアに 8 棟、合計 104 棟（2023 年 7 月末現在の開発物件を含む）がある。2023 年 7 月期は 10 棟を販売し堅調である。また、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。大阪エリアで既に 2023 年 7 月期にシリーズ 1 棟目の「LEGALAND + 難波南」及び「LEGALAND + 阿波座西」が売却され好調なスタートを切った。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。

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 月期の利益率は 11.6% に回復しており、今後も増益が期待できると弊社は考えている。

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

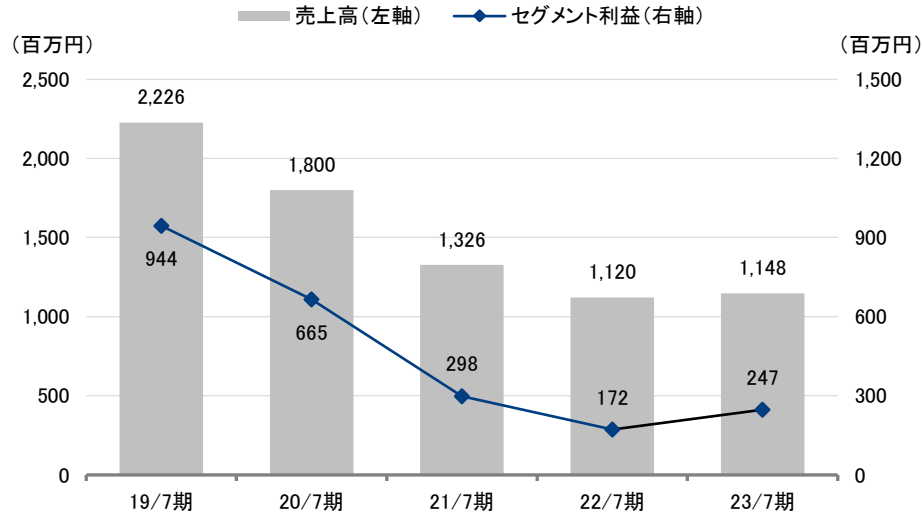
不動産賃貸事業は、同社保有の収益不動産や、販売に至るまでの所有不動産からの賃貸収入の確保を収益としている。ソリューション力を生かした効率の良い運用、情報を生かした仕入による良質な資産、不動産開発のノウハウを駆使した幅広い用途への投資などが同社の強みである。保有物件の種別ポートフォリオは、住居用マンションを主体に、事務所ビル（1件）とホテル（3件）、民泊用マンションなどがある。2021年7月期から戦略的に売却を積極化しているため、保有数は減少した。

また、ファシリティマネジメント事業とプロパティマネジメント事業も行っている。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、補修工事などを行っている。プロパティマネジメント事業では、2021年7月期より同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7月末のプロパティマネジメント事業での管理受託件数は29件、550戸（前期末は9件、269戸）に増加し、「売却して終了」ではなく、継続的な管理収入を獲得し「循環型事業」を構築する取り組みが順調に進捗している。

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きたが、2023年7月期はインバウンド需要が回復傾向にあり関西のホテル、民泊マンションが好調に推移し増収増益に転換した。

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、不動産仲介事業を行っている。法人・個人にかかわらず、顧客のニーズに合った不動産売買の仲介を主な対象としている。同社は祖業として、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、課題解決法を提案するコンサルティング事業を営んでいた。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や情報網を活かして不動産仲介を行っている。

■ 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。

ビジネスモデルと強み

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っている。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、アフターコロナ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、オーナー会員数は1万人を超え、「YANUSY」のメニューは「YANUSY Funding」「Best Partners Navi」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できる。「Best Partners Navi」は、富裕層の最適な不動産売却をサポートするために多数のIFA（資産アドバイザー）と多数の不動産会社が参加するプラットフォームである。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。

業績動向

2023年7月期は業績V字回復。 主力マンション「LEGALAND」など得意のレジデンス開発・販売が 好調。役員報酬削減など経費抑制も増益に寄与

1. 2023年7月期の業績概要

2023年7月期では、売上高15,989百万円（前期比12.2%減）、営業利益1,392百万円（前期は3,232百万円の損失）、経常利益821百万円（同3,957百万円の損失）、当期純利益1,162百万円（同4,688百万円の損失）と公約通り業績のV字回復を達成した。

2023年7月期における国内経済は、コロナ禍が終息の兆しを見せ、経済活動の正常化に方針転換した時期であり、国内外における行動制限が解除されるなど個人消費や企業の設備投資が活発になった。1ヶ月当たりの海外からの入国者数が200万人を超えるなど、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つ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2022年7月期に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により損失計上となったものの、2023年7月期は、主力商品「LEGALAND」の販売を順調にこなし、経常利益の計画値（330百万円）を大幅に上回る821百万円を達成し、業績を大幅回復させた。販管費に関しては、役員報酬の削減等による経費削減で成果を出した（販管費は前期比222百万円減）。

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14,794百万円（前期比13.4%減）、営業利益1,721百万円（前期は2,441百万円の損失）となった。主力商品である「LEGALAND」で販売実績を積み重ねたほか、新ブランド「LEGALAND+」2棟の売却など、得意とするレジデンス開発が好調に推移し、売上ボリュームを抑えながらも増益となっている。

不動産賃貸事業は、売上高1,148百万円（同2.6%増）、営業利益247百万円（同43.8%増）となった。2023年7月期においては、過去の収益物件の売却により物件数の減少が影響したものの、2022年10月に行われた入国上限撤廃や個人旅行の解禁などのコロナ禍の行動制限緩和を皮切りに、同社の保有するホテル・民泊マンションの収支が大きく改善し、増収増益となった。

その他事業は、売上高46百万円（同542.7%増）、営業利益39百万円（前年同期は7百万円の損失）となった。東西の拠点における不動産仲介案件の成約により増収増益となった。

業績動向

2023年7月期業績

(単位：百万円)

	22/7期		23/7期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	18,202	100.0%	15,989	100.0%	-2,213	-12.2%
不動産ソリューション事業	17,075	93.8%	14,794	92.5%	-2,281	-13.4%
不動産賃貸事業	1,120	6.2%	1,148	7.2%	28	2.6%
その他事業	7	0.0%	46	0.3%	38	542.7%
売上総利益	-1,302	-7.2%	3,099	19.4%	4,402	-
販管費	1,930	10.6%	1,707	10.7%	-222	-11.5%
営業利益	-3,232	-17.8%	1,392	8.7%	4,624	-
不動産ソリューション事業	-2,441	-14.3%	1,721	11.6%	4,163	-
不動産賃貸事業	172	15.4%	247	21.6%	75	43.8%
その他事業	-7	-103.0%	39	86.7%	47	-
経常利益	-3,957	-21.7%	821	5.1%	4,778	-
当期純利益	-4,688	-25.8%	1,162	7.3%	5,850	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

資本増強と利益計上により財務基盤の健全化が進む。 自己資本比率は19.5%に回復

2. 財務状況と経営指標

2023年7月期末の資産合計は、前期末比2,901百万円増の21,724百万円となった。このうち、流動資産は同2,611百万円増の20,655百万円となった。物件契約に伴う前渡金が1,588百万円、現金及び預金が1,296百万円増加したことが主な要因である。固定資産は同289百万円増の1,069百万円となった。これは、主に税効果会計における繰延税金資産の計上に伴う「繰延税金資産」が318百万円増加したことが主な要因である。

負債合計は、前期末比1,267百万円減の17,490百万円となった。このうち、流動負債は同924百万円減の10,897百万円となった。返済などにより1年内返済予定の長期借入金や短期借入金が増加したことが主な要因である。固定負債は同342百万円減の6,592百万円となった。返済や1年内返済予定の長期借入金への振替により、長期借入金が増加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2,631百万円減少し14,967百万円となった。

純資産合計は、前期末比4,168百万円増の4,234百万円と大幅に増加した。これは、資本剰余金が2,209百万円増加したこと、繰越利益剰余金が1,596百万円増加したこと及び当期純利益1,162百万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月期末）から19.5%（2023年7月期末）に急回復した。資本の増強と利益の計上により、今後の安定成長に向けた財務体質の健全化が進んだと言える。

業績動向

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	22/7 期末	23/7 期末	増減額
流動資産	18,043	20,655	2,611
現金及び預金	770	2,066	1,296
営業未収入金	80	107	27
販売用不動産	10,867	8,090	-2,777
仕掛販売用不動産	5,739	8,317	2,577
前渡金	53	1,642	1,588
固定資産	780	1,069	289
有形固定資産	256	47	-209
無形固定資産	22	44	21
投資その他の資産	500	977	477
資産合計	18,823	21,724	2,901
流動負債	11,822	10,897	-924
短期借入金等	10,758	8,430	-2,327
固定負債	6,935	6,592	-342
長期借入金等	6,840	6,537	-302
(有利子負債合計)	17,599	14,967	-2,631
負債合計	18,757	17,490	-1,267
純資産合計	65	4,234	4,168
【安全性】			
流動比率	152.6%	189.5%	-
自己資本比率	0.3%	19.5%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2024年7月期は売上高 200 億円超え、 経常利益 10 億円を見込む

2024年7月期の業績予想は、売上高 21,400 百万円（前期比 33.8% 増）、営業利益 1,500 百万円（同 7.7% 増）、経常利益 1,000 百万円（同 21.7% 増）、当期純利益 1,030 百万円（同 11.4% 減）と売上高は増収、経常利益も 20% を超える増益を見込む。

首都圏のマンション市場は、供給が減少するなか、平均価格は高水準を維持しており、堅調に推移している。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、景気や金利動向などが不動産市場に大きな影響を与えるリスクも依然として存在する。

今後の見通し

このような環境の中、同社では新たに3ヶ年の中期経営計画を策定した。2024年7月期は、新中期経営計画の初年度にあたり、前期の経常黒字化の流れを引き継ぎ、さらに経常利益を増加させる。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」用の用地確保は順調に進捗している。2024年7月期は、都心10区中心に得意とする主力の「LEGALAND」の積極開発とともに、新ブランド「LEGALAND+」などを展開して不動産の大型化、開発エリアに合わせて特徴を持ったレジデンス開発にも挑む。少数精鋭による効率的な事業運営を徹底することで、販管費の伸びを抑制する取り組みを継続し、経常利益の拡大に結び付けたい考えだ。

期初の販売用不動産（仕掛含む）の水準は、16,408百万円（前期は16,607百万円）と前期並みを確保した。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、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月期は売却を見送った。2024年7月期は、良好なトラックレコードが蓄積された物件が多いため、売却の機会を狙っていくことになるだろう。

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積み上げ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、これまで以上に積極的な仕入れが展開できると考えている。

2024年7月期業績予想

（単位：百万円）

	23/7期		24/7期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	15,989	100.0%	21,400	100.0%	5,411	33.8%
営業利益	1,392	8.7%	1,500	7.0%	108	7.7%
経常利益	821	5.1%	1,000	4.7%	179	21.7%
当期純利益	1,162	7.3%	1,030	4.8%	-132	-11.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 成長戦略

3年後に経常利益12億円を目指す新中期経営計画を発表。 コンプライアンス・リスクマネジメント強化、 時価総額100億円達成などを盛り込む

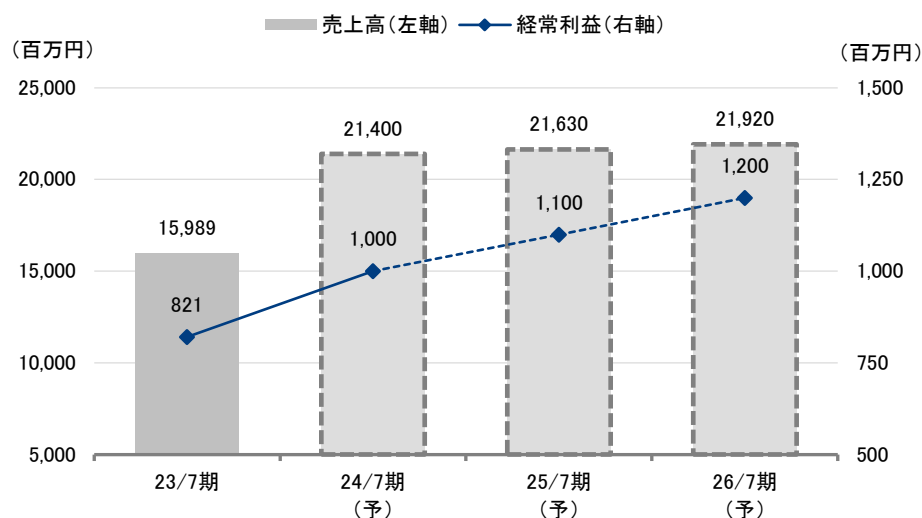
1. 新中期経営計画

同社は、2024年7月期を初年度に、2026年7月期を最終年度とする新中期経営計画を発表した。これまでの中期経営計画は、2021年9月に発表されたものであり、最終年度である2024年7月期に経常利益711百万円を計画していたが、直近の実績でその計画を前倒しで達成した経緯がある。また、事業環境の変化も新しい計画の前提として考慮された。資本増強による財務強化の達成、不動産開発の早期回復、底堅いレジデンス需要、コロナ禍の収束などが新中期経営計画の前提条件となる。

新中期経営計画の基本方針としては、コンプライアンス・リスクマネジメントが経営の根幹であると認識し、経営トップ自らが組織風土醸成に向けてコミットメントすることや、事業戦略においては、不動産開発を主軸として、早期の資金回収により成長資金を確保し、財務安定性を高めていくこととした。

業績目標としては、3年後の2026年7月期に重要指標である経常利益で1,200百万円（2023年7月期比46.1%増）に拡大させる。売上高は21,920百万円（同37.1%増）、営業利益は1,660百万円（同19.2%増）当期純利益は1,220百万円（同5.0%増）を計画する。

3ヶ年の新中期経営計画



出所：中期経営計画よりフィスコ作成

成長戦略

基本戦略として6点が明示された。(1) 収縮と転換（東京都心10区中心、LEGALANDの積極開発）、(2) 多極化（東京・大阪の市場に特化）、(3) 事業ポートフォリオの最適化（不動産開発を軸、賃貸事業増強で安定化）、(4) コンプライアンス・リスクマネジメント強化（経営トップのコミットメント）、(5) コーポレートガバナンスの強化（指名報酬委員会の設置）、(6) 時価総額100億円（成長戦略、株主還元、資本戦略による株式価値向上）、である。

中期経営計画：戦略と具体策

戦略テーマ	具体的戦略	内容
(1) 収縮と転換	・東京都心10区を中心とした「LEGALAND」の積極開発	<ul style="list-style-type: none"> ・主力投資商品「LEGALAND」をマーケットリーダーに成長させる ・東京都心10区、ターミナル駅徒歩10分などの資産価値の高い重点エリア物件を積極的に購入していき収益性を高める ・不動産開発の大型化・事業の効率化を推進する
(2) 多極化	・東京・大阪の市場に適した事業展開	<ul style="list-style-type: none"> ・大阪と東京の2大都市を事業の中心としながら、人口増減や、不動産需給などのマーケット動向を注視して優良物件を購入することにより収益性を高める
(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	<ul style="list-style-type: none"> ・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
(4) コンプライアンス・リスクマネジメント強化	・同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	<ul style="list-style-type: none"> ・企業の方向性・倫理観を明確にした行動規範を制定する ・社内研修、e-ラーニング・オンライン学習を通じて啓蒙・意識改革を図る
(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の任意の指名報酬委員会の設置	<ul style="list-style-type: none"> ・2023年8月に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 ・取締役・監査役のスキルマトリクスの公表
(6) 時価総額100億円	・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	<ul style="list-style-type: none"> ・中期経営計画期間3ヶ年において配当性向20%～30%を目標とする ・自己資本比率を最短で20%、将来的には30%まで増加させる ・業績回復・拡大と資金の蓄積を背景に、借り換え等により調達金利を低減する

出所：中期経営計画、ヒアリングよりフィスコ作成

東京圏、大阪圏のレジデンスの市場環境は良好である。特に同社が特化する東京都心のマンション市場は、富裕層や投資の旺盛な需要があり堅調である。また大阪でも、再開発事業や大阪・関西万博等によって開発機運が高まっている。アジアの主要都市と比較しても、東京や大阪のマンションは、相対的にNOI利回りが安定しており、キャピタルリターン（賃貸収支、売却益などを勘案した投資収益率）が高く、投資需要が高い。

主軸となるのは、主力商品であるLEGALANDであり、特に東京圏で積極開発を行っていく。中期経営計画期間の3年間で年間15棟から20棟展開し、3年後の2026年7月期までに56棟追加し、累計で160棟まで拡大する計画である。新しいコンセプトの展開も積極的に行う。大阪においては、土地面積の制限が緩和されるため「LEGALAND+」が有望である。大阪で1棟目・2棟目が開発された同ブランドは、2023年7月期に両棟が売却され好調なスタートを切った。また、東京でも「LEGALAND+」の3棟目となる「(仮称)LEGALAND+ 江古田」(東京都練馬区)の開発を進めており、音楽・芸術を生活に取り入れたい方向けの地下防音室仕様や独立したアトリエルーム仕様等のプランを予定している。その他、同社では「持続可能な社会」に向けた取り組みについて力を入れていく方針としている。これまでも同社は寄付活動や社員参加型での地域貢献活動を推進していたが、中期経営計画においては、不動産会社としての社会貢献として、環境認証や省エネルギー性能を備えた物件などの検討を進めている。

2. ウェルスマネジメント部を新設

同社は2023年8月に、国内外の富裕層向けに不動産売買・仲介を行うウェルスマネジメント部を新設した。主な対象は、アジア圏を中心とした海外投資家（資産30億円以上の超富裕層）やLEGALAND購入実績を持つ日本の投資家（資産10億円以上の富裕層）などである。紹介する物件としては、自社物件に限定せず、ニーズにあった様々な物件を扱う。国内外に新たなネットワークを構築し、販売力や収益力の強化を狙う。大手不動産会社で富裕層・海外営業経験を持つ人材を中心に外部から専門性の高い人材も確保する。日本の不動産の人気は高く、日本に投資機会を求める海外ファンド・デベロッパーとの共同事業も推進するビジョンを描いている。

「ウェルスマネジメント部」の事業ターゲット

- ▶ 大手不動産会社で富裕層・海外営業経験者を中心に『ウェルスマネジメント部』を新設
- ▶ LEGALANDを主軸として実績を積んできた当社の富裕層展開を強化
- ▶ アジア圏を中心とした海外富裕層、投資家へ自社物件の販売・物件仲介を推進
- ▶ 国内外に新たなネットワークの構築により当社の「販売力」「収益力」を強化
- ▶ 日本により多くの投資機会を求めている海外ファンド・デベロッパーと共同事業を進める

『ウェルスマネジメント部』の事業ターゲット



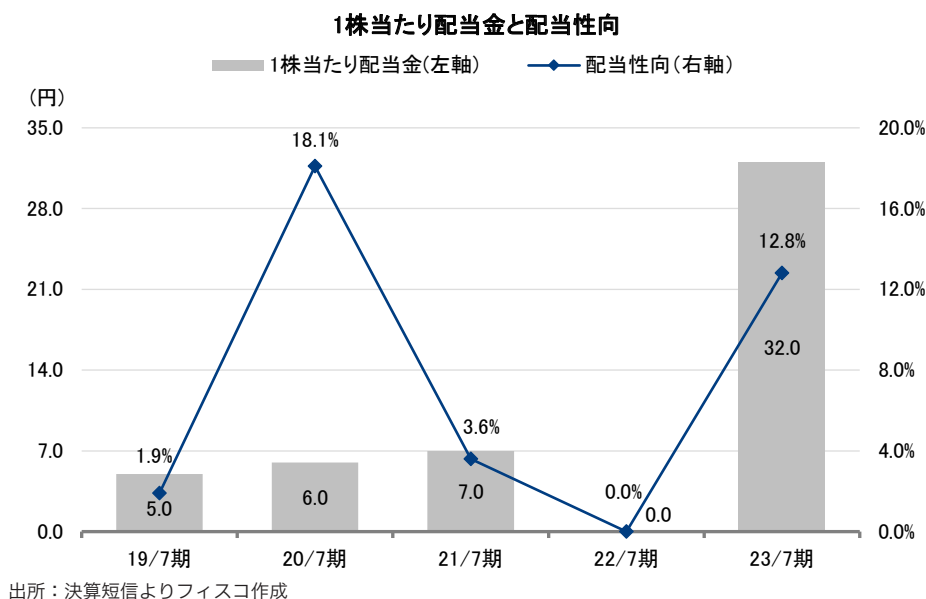
出所：中期経営計画より掲載

■ 株主還元策

2023 年 7 月期は年配当金 32 円、配当性向 12.8% と、復配と大幅増配を達成。株主優待制度は廃止するも配当性向 20 ~ 30% を配当方針に掲げ、株主還元を配当に集約化

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り無配となった。2023 年 7 月期は利益の V 字回復により年配当金 32 円、配当性向 12.8% と 2 期ぶりの復配を達成した。2021 年 7 月期の配当金 7 円と比較すると 25 円の増配、配当性向も大幅に上昇した。



同社は、株主優待制度「LeTech プレミアム優待倶楽部」を導入してきたが、株主への公平な利益還元を集約するため、2023 年 7 月期末を最後に株主優待制度の廃止を決定したものの、中期経営計画の 3 ヶ年においては配当性向 20 ~ 30% (優先配当含む) を目標としており、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する。前述のとおり同社は 10 億円以上の利益規模で業績を推移させることを予定しているため、これに配当性向を連動させることで、保有株式数によって差異はあるものの株主還元制度による還元利回りを超える株主還元を行っていく見通しである。

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