

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 4 月 19 日 (火)

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. 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. 2022 年 7 月期第 2 四半期の業績は、インバウンド大型物件売却に伴う棚卸資産評価減により大幅減益	01
3. 2022 年 7 月期通期は売上高 186 億円、営業損失 6 億円と期初予想を据え置き	01
4. AI 機能を備えた原状回復業務 DX サービスを開発中	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業内容	04
■ 事業概要	05
1. 不動産市場の概況	05
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
■ ビジネスモデルと強み	09
1. ビジネスモデルの特徴・強み	09
2. 新ビジネスモデル：不動産オーナー向けプラットフォーム「YANUSY」	10
■ 業績動向	12
1. 2022 年 7 月期第 2 四半期の業績概要	12
2. 財務状況と経営指標	14
■ 今後の見通し	15
■ 成長戦略・トピック	16
1. AI 機能を備えた原状回復業務 DX サービス	16
2. 進行中の中期経営計画	17
■ 株主還元策	18

要約

**2022 年 7 月期第 2 四半期の業績は、
インバウンド大型物件売却に伴う棚卸評価減により大幅減益。
主力のマンション「LEGALAND」の販売は堅調。
業界初となる AI 機能を備えた原状回復業務 DX サービスを開発中**

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) グロース市場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. 2022 年 7 月期第 2 四半期の業績は、インバウンド大型物件売却に伴う棚卸資産評価減により大幅減益

2022 年 7 月期第 2 四半期では、売上高 4,092 百万円 (前年同期比 65.7% 減)、営業損失 2,949 百万円 (前年同期は 996 百万円の利益)、経常損失 3,347 百万円 (前年同期は 510 百万円の利益)、四半期純損失 3,872 百万円 (前年同期は 290 百万円の利益) となった。業績に大きな影響を及ぼしたのは、インバウンド需要向け大型物件の売買契約を 2022 年 2 月 16 日に契約締結し、当第 2 四半期に先行して棚卸資産の評価減 2,836 百万円を計上したことによるものである。大きな損失となったが、インバウンド需要向け不動産の市況回復は不透明なため、リスクを明確にして再出発できたことは前進と評価できるだろう。売上高に関しては、主力商品「LEGALAND」の販売 (契約) 等を積み重ねるも、売上計上 (引き渡し) の過半が下期売上となったこともあり、前年同期比で大幅減収となった。

3. 2022 年 7 月期通期は売上高 186 億円、営業損失 6 億円と期初予想を据え置き

2022 年 7 月期の業績については、売上高 18,634 百万円 (前期比 2.2% 減)、営業損失 653 百万円、経常損失 1,476 百万円、当期純損失 1,477 百万円を見込んでおり、期初計画を据え置いている。売上高に関しては、リーマン・ショック級の経済危機の発生リスクを想定し、過去 2 期にわたり仕入量をコントロールしたことによる売却物件数の減少が影響する。また、新型コロナウイルス感染症の拡大 (以下、コロナ禍) により市場が不透明であることから、大型開発案件の売却益を期初計画時点で大幅に下方修正している。第 3・第 4 四半期単独の予想では、売上高で 14,542 百万円、営業利益 2,296 百万円とハードルは高いものの、足下の物件売却は順調であり、売上高については第 3 四半期に大型開発案件の売上が計上されることとなる。弊社では、好調なレジデンス市場の追い風もあり、大規模インバウンド物件以外のマンション販売は引き続き好調であると見ている。

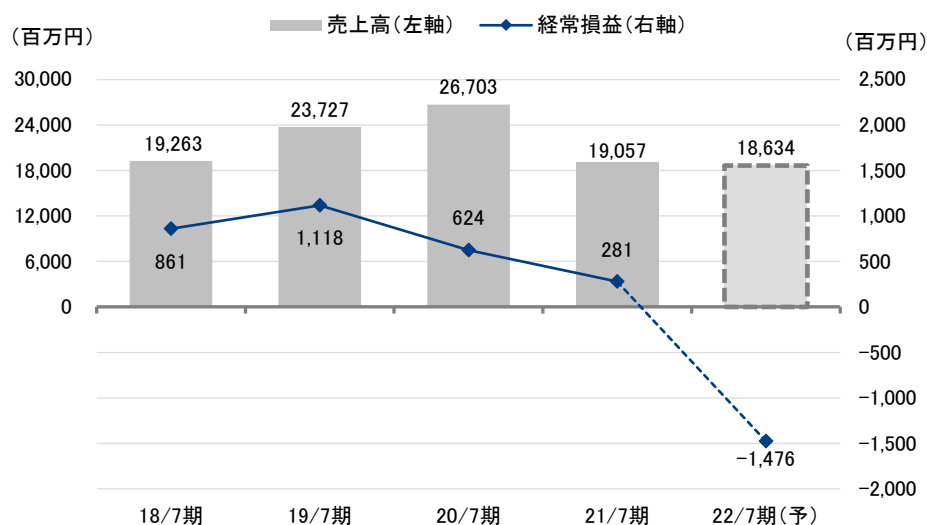
4. AI 機能を備えた原状回復業務 DX サービスを開発中

同社は 2022 年 1 月に産学共同による共同研究契約書を締結し、原状回復工事に関わる業務 DX (Digital Transformation) 実現に向けた AI 機能の開発に向けた取り組みを開始した。AI 機能を原状回復の診断に応用するのは同社によると業界初となる。賃貸住宅の退去時に賃借人は原状回復の義務を負うが、原状回復工事の必要性や賃借人の負担割合の判断には専門知識が必要であり、費用負担等に関する多くのトラブルが発生している。本サービスでは、賃借人がスマートフォンから現地状況を入力するだけで AI 機能が適正に判断を行う。開発する AI 機能は、同社が実施する原状回復工事に関わる業務で活用するほか、不動産業界向けクラウドサービスとして提供していく方針である。また「YANUSY」上に AI 機能を実装し、原状回復工事の適正な判断に役立つ情報を提供する予定である。想定されるメリットとしては、オンライン化されるため現地立ち合いが不要になること、借主や事業者の知識不足を AI が補うこと、費用負担の適正化・透明化、などがある。現在は AI 学習用教師データの蓄積が進捗しており、2022 年 12 月のリリースを目指している。

Key Points

- ・不動産投資家の住宅分野への投資意欲は依然として高い。富裕層向け賃貸マンション「LEGALAND」の開発・販売が事業の柱
- ・不動産価値を最大化させる提案力・開発力に加え、不動産オーナー向けプラットフォーム「YANUSY」など DX 力が新たな強み
- ・2022 年 7 月期第 2 四半期の業績は、インバウンド大型物件売却に伴う棚卸評価減により大幅減益。主力のマンション「LEGALAND」の販売は堅調
- ・有利子負債は前期末比約 18 億円減少。資本注入及び利益蓄積による財務健全化を目指す
- ・2022 年 7 月期通期は売上高 186 億円、営業損失 6 億円と期初予想を据え置き
- ・業界初となる AI 機能を備えた原状回復業務 DX サービスを開発中

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たことで大阪・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 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。

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 81 名（2021 年 7 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としている。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 7月	介護事業を売却
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

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。

会社概要

ただ決算上は、従来どおり「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。「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する。主力商品は低層賃貸マンションシリーズ「LEGALAND」である。2022 年 7 月期第 2 四半期決算では、全社売上高の 85.7% を占める同社の主力事業である。「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である。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も行う。全社売上高の 14.2% であり、安定した収益が期待できる。「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う。全社売上高の 0.1% である。

事業の内容と構成（2022 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
不動産合計 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」。	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。	14.2%
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。	0.1%

注：構成比はいずれも調整前数値から算出

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

不動産投資家の住宅分野への投資意欲は依然として高い。 富裕層向け賃貸マンション「LEGALAND」の開発・販売が事業の柱

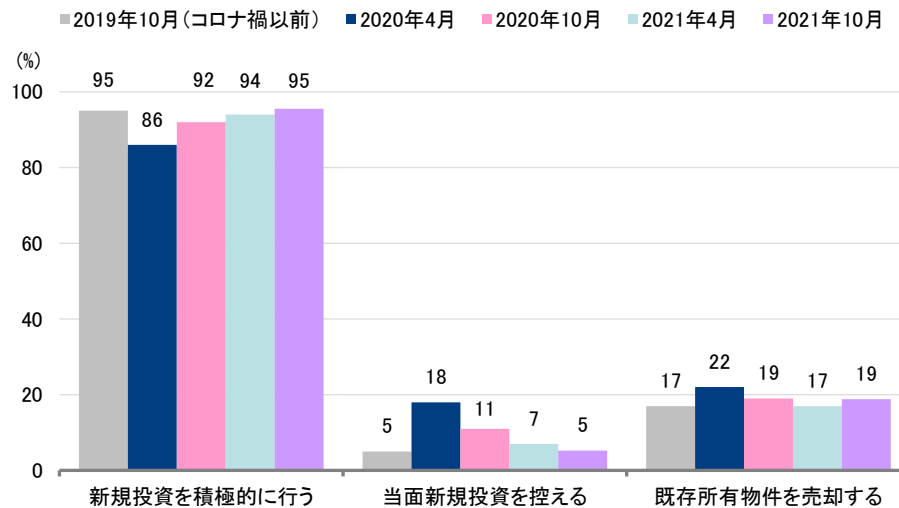
1. 不動産市場の概況

（一財）日本不動産研究所「第 45 回不動産投資家調査」（2021 年 10 月調査）によると「今後 1 年間の投資に対する考え方」としての回答のうち 95%（前年同期は 92%）が「新規投資を積極的に行う」と回答している。金融緩和が継続し、不動産投資家の積極的な投資姿勢は、コロナ禍により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分かる。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る。

また投資意欲は窺えるものの、対象物件によって明暗が分かれている。上記調査で「新規投資を積極的に行う」と回答した 127 名の対象物件として、オフィスビルや賃貸住宅、物流施設は 46%～61% という回答となり相対的に高く、商業施設及び宿泊施設では 7～19% となり相対的に低いという結果となった。同社では賃貸住宅を主力としているものの、ホテルへの投資を一部行っており、出口戦略が課題となる。

事業概要

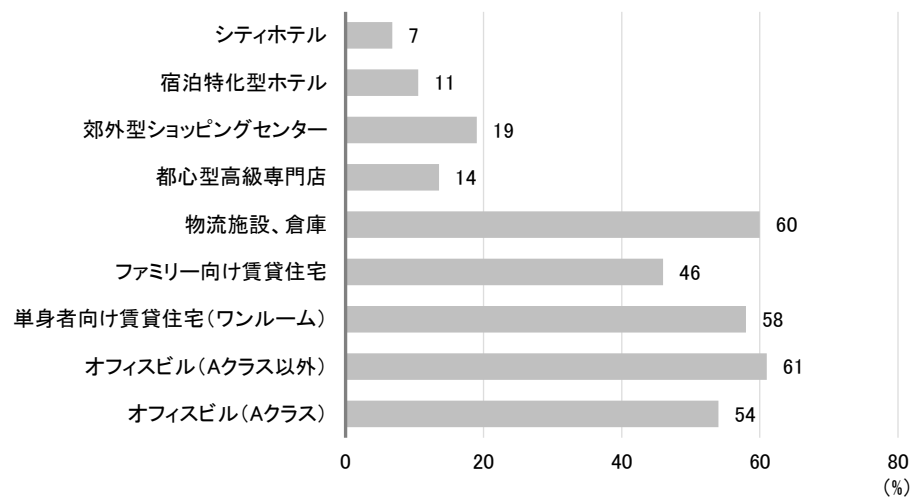
今後1年間の不動産投資に対する考え方



注：複数回答ありの調査結果

出所：日本不動産研究所「第41～45回不動産投資家調査」よりフィスコ作成

積極投資を行う対象



注：投資家回答数 127 名

出所：日本不動産研究所「第45回不動産投資家調査」よりフィスコ作成

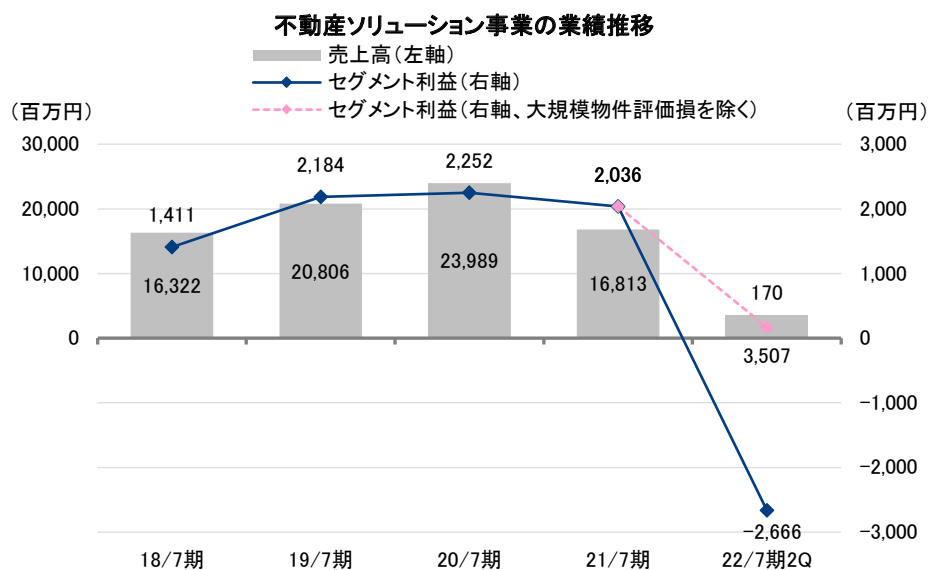
事業概要

2. 不動産ソリューション事業

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単身・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 5 ～ 8 億円、販売利回り約 4 ～ 6 % であり、一棟販売をしている。開発中の案件も含め（2022 年 1 月末時点）、東京エリアに 84 棟、大阪エリアに 7 棟あり、すべて都心に集中している。

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が、2021 年 7 月期はコロナ禍の影響で売上高・セグメント利益ともに減少を余儀なくされた。利益率は 12.1%（2021 年 7 月期）であり、一定水準以上を維持している。2022 年 7 月期第 2 四半期はインバウンド向け大規模物件の売却に伴う棚卸資産の評価減（2,836 百万円）計上の影響で大幅損失となったが、その影響を除くと黒字（170 百万円の利益）を維持している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

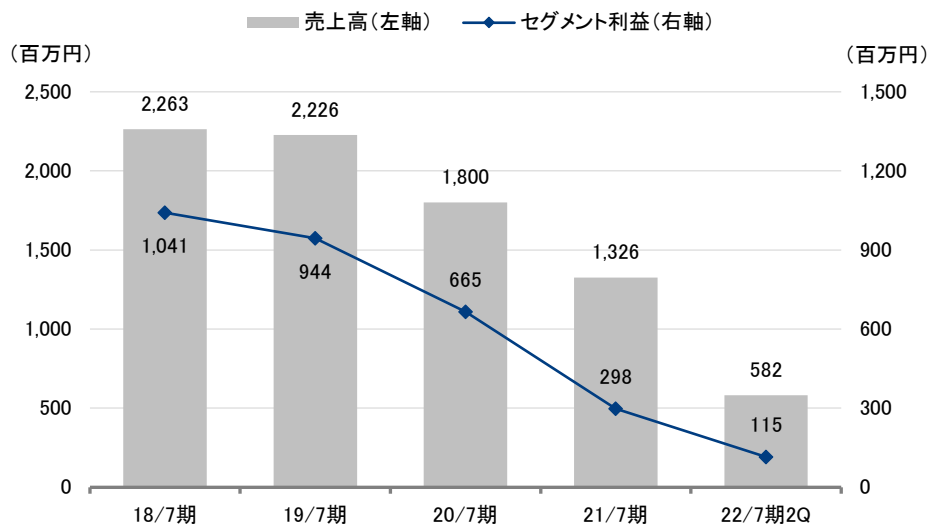
3. 不動産賃貸事業

第2の「不動産賃貸事業」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。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。

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（FM 事業）を併せて行っている。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、補修工事なども行っている。

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、2020 年 7 月期以降は長期的な収益と引き合いの状況を考慮し保有不動産を売却した結果、売上高・セグメント利益ともに減少している。セグメント利益率は 3 事業の中では最も高い。

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

事業概要

4. その他事業

第3の「その他事業」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などの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。

なお、介護事業は2021年7月に業界大手の（株）ニチイ学館へ譲渡した。

■ ビジネスモデルと強み

不動産価値を最大化させる提案力・開発力に加え、不動産オーナー向けプラットフォーム「YANUSY」など DX 力が新たな強み

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に基づく問題解決力を生かした企画・開発力を用いて、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。

ビジネスモデルと強み

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：決算説明会資料より掲載

2. 新ビジネスモデル：不動産オーナー向けプラットフォーム「YANUSY」

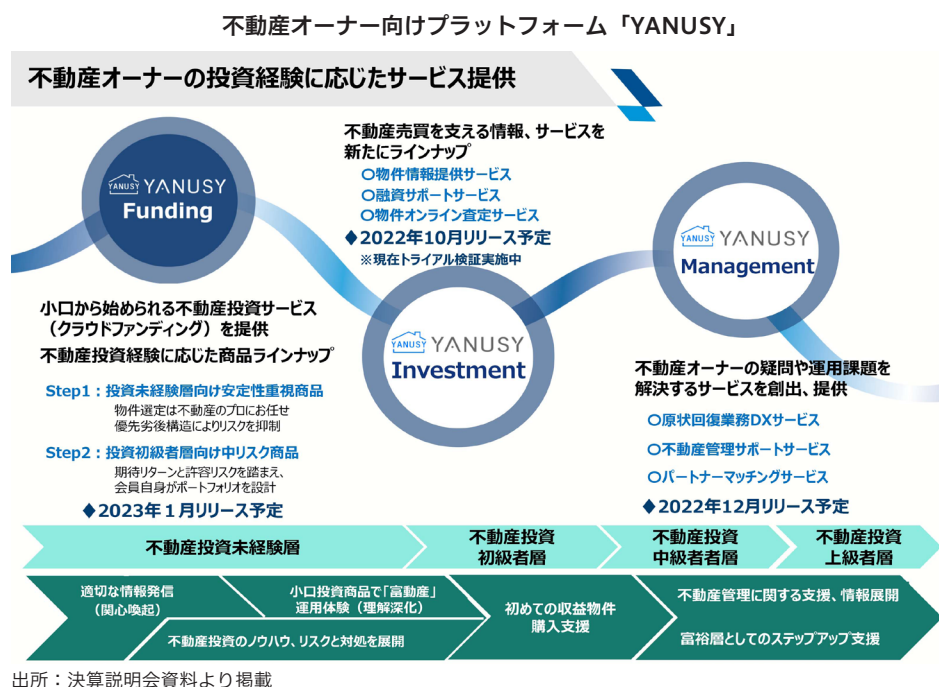
不動産オーナー向けプラットフォーム「YANUSY」は、不動産と IT が融合した不動産テック（不動産取引の DX）による新しいビジネスモデルである。同社は、ZUU<4387> と共同で、多様化・複雑化する社会に未来のマーケットを作ることを目指している。すなわち不動産分野における商品開発力・新サービス開発力とオーナー向けのノウハウを有する同社と、インターネットサービス開発・運営ノウハウやデータマーケティングノウハウを持つ ZUU が手を組むことで新たな不動産プラットフォームを構築し、オウンドメディア（自社で保有するメディア）を軸に不動産テックを推進する計画だ。

「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、2022 年 3 月時点で月間ページビュー 100 万 PV、オーナー会員数 10,000 人を超えた。

ビジネスモデルと強み

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 3 事業を伸ばすことを計画している。メニューは大きく「YANUSY Funding」「YANUSY Investment」「YANUSY Management」の 3 つに分かれる。「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）などを 2023 年 1 月より順次提供開始予定だ。「YANUSY Investment」は、不動産投資初級者層を主な対象としており、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やサービスをラインナップする。現在はトライアル検証実施中であり、2022 年 10 月にリリース予定だ。「YANUSY Management」は不動産投資中・上級者層を主な対象としており、原状回復業務 DX、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。特に AI 技術を活用した原状回復業務 DX は注目サービスであり、2022 年 12 月の開始計画に向け開発を加速している。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。

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。



業績動向

2022 年 7 月期第 2 四半期の業績は、 インバウンド大型物件売却に伴う棚卸資産評価減により大幅減益。 主力のマンション「LEGALAND」の販売は堅調

1. 2022 年 7 月期第 2 四半期の業績概要

2022 年 7 月期第 2 四半期におけるわが国経済は、実質 GDP の前期比が 2021 年 7 ～ 9 月は -3.6% (年率換算)、同年 10 ～ 12 月は 4.6% (同) と後半に持ち直す傾向だった。日経平均株価は 3 万円台を回復する場面もあったが、2.9 万円前後でもみ合う展開が続いた。コロナ禍は長期化し、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下、同社では「中期経営計画(2022 年 7 月期～2024 年 7 月期)」に基づき、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、事業を推進した。業績に大きな影響を及ぼしたのは、インバウンド需要向け大型物件の売買契約を 2022 年 2 月 16 日に契約締結し、当第 2 四半期に先行して棚卸資産の評価減 2,836 百万円を計上したことによるものである。その結果、当第 2 四半期の業績は、売上高 4,092 百万円(前年同期比 65.7% 減)、営業損失 2,949 百万円(前年同期は 996 百万円の利益)、経常損失 3,347 百万円(前年同期は 510 百万円の利益)、四半期純損失 3,872 百万円(前年同期は 290 百万円の利益)となった。大きな損失となったが、インバウンド需要向け不動産の市況回復は不透明なため、リスクを明確にして再出発できたことは、前進と評価できるだろう。

売上高に関しては、主力商品「LEGALAND」の販売(契約)等を積み重ねるも、売上計上(引き渡し)の過半が下期売上となったこともあり、前年同期比で大幅減収となった。売上総損失が 2,042 百万円(前年同期比 4,585 百万円減)と大幅減益となったのは、大規模物件の棚卸資産評価減が主要因である。販管費は 906 百万円(前年同期比 639 百万円減)と抑制に成功した。これは、報酬制度の変更などによる人件費の減少が寄与した。結果として、経常損失で 3,347 百万円(前年同期比 3,857 百万円減)となった。なお、経常損失と四半期純損失の乖離が大きい要因としては、現時点で将来の課税所得を見積もることができないため保守的に繰延税金資産の全額を取崩し、法人税等調整額として 521 百万円を計上したためである。

業績動向

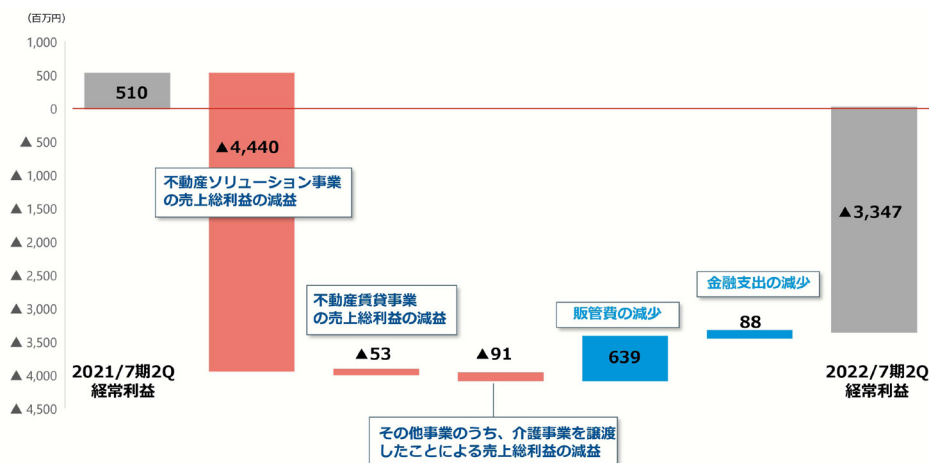
2022 年 7 月期第 2 四半期業績

(単位：百万円)

	21/7 期 2Q		22/7 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	11,943	100.0%	4,092	100.0%	-7,850	-65.7%
売上総損益	2,542	21.3%	-2,042	-49.9%	-4,585	-
販売費及び一般管理費	1,546	12.9%	906	22.2%	-639	-41.4%
営業損益	996	8.3%	-2,949	-72.1%	-3,946	-
経常損益	510	4.3%	-3,347	-81.8%	-3,857	-
四半期純損益	290	2.4%	-3,872	-94.6%	-4,163	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

2022 年 7 月期第 2 四半期の経常損益の増減要因



出所：決算説明会資料より掲載

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 3,507 百万円（前年同期比 67.4% 減）、セグメント損失 2,666 百万円（前年同期はセグメント利益 1,466 百万円）となった。販売面においては同社の主力商品である「LEGALAND」の販売は堅調に推移した。不動産賃貸事業では、売上高 582 百万円（同 14.0% 減）、セグメント利益 115 百万円（同 23.1% 減）となった。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などにより、前期比で減収減益となった。同事業の利益率も 19.8% と、3 セグメントの中では高い利益率を維持している。その他事業では、売上高 3 百万円（同 99.3% 減）、セグメント損失 3 百万円（前年同期はセグメント利益 39 百万円）となった。介護事業の譲渡が大きく影響し、減収減益となった。

有利子負債は前期比約 18 億円減少。 資本注入及び利益蓄積による財務健全化を目指す

2. 財務状況と経営指標

資産合計は 30,012 百万円となり、前期末比 3,551 百万円減少した。そのうち、流動資産は 26,385 百万円と同 951 百万円減少したが、これは主として現金及び預金の 681 百万円減少、販売用及び仕掛販売用不動産の 194 百万円減少などによる。固定資産は 3,627 百万円と同 2,600 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建物の 1,287 百万円減、土地の 772 百万円減、税効果会計における一時差異の取崩しに伴う繰延税金資産の 520 百万円減少などによる。

負債合計は 29,131 百万円となり、前期末比 222 百万円と微増となった。そのうち、流動負債は 21,595 百万円と同 4,174 百万円増加したが、これは主として 1 年内返済予定の長期借入金の 2,913 百万円増、売却に伴う返済等による短期借入金の 866 百万円減による。固定負債は 7,535 百万円となり、同 3,952 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 3,890 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、1,857 百万円減少した。

純資産合計は 881 百万円となり、前期末比 3,774 百万円減少した。これは主として、四半期純損失 3,872 百万円の計上などによる。また自己資本比率は、有利子負債の減少に伴い前期末に 13.9% まで上昇したが、大型インバウンド物件の損切を断行したために 2.9% に低下した。同社では自己資本比率 15% を目標にしており、短期的には資本の注入を行い、中期的には中期経営計画に沿って利益を蓄積し、財務健全化を目指す。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	21/7 期	22/7 期 2Q	増減額
流動資産	27,336	26,385	-951
現金及び預金	1,544	862	-681
営業未収入金	84	76	-8
販売用不動産	17,247	19,046	1,798
仕掛販売用不動産	7,290	5,297	-1,993
固定資産	6,228	3,627	-2,600
有形固定資産	5,240	3,176	-2,064
無形固定資産	27	23	-3
投資その他の資産	960	427	-532
資産合計	33,564	30,012	-3,551
流動負債	17,420	21,595	4,174
短期借入金等	15,207	17,254	2,046
固定負債	11,488	7,535	-3,952
長期借入金等	11,333	7,429	-3,904
(有利子負債合計)	26,541	24,683	-57
負債合計	28,909	29,131	222
純資産合計	4,655	881	-3,774
【安全性】			
流動比率	156.9%	122.2%	-34.7pt
自己資本比率	13.9%	2.9%	-11.0pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2022 年 7 月期通期は売上高 186 億円、 営業損失 6 億円と期初予想を据え置き

今後のわが国経済は、消費増税など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、世界的なコロナ禍などにより景気動向の先行きは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。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、建築費の高止まり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リスクも依然として存在する。

このような状況の下、同社は 3 ヶ年の中期経営計画を推進している。初年度となる 2022 年 7 月期については引き続きコロナ禍による影響が懸念され、ホテル関連市場等の状況は厳しいものと見込まれる。

2022 年 7 月期の業績については、売上高 18,634 百万円(前期比 2.2% 減)、営業損失 653 百万円、経常損失 1,476 百万円、当期純損失 1,477 百万円を見込んでおり、期初計画を据え置いている。売上高に関しては、リーマン・ショック級の経済危機の発生リスクを想定し、過去 2 期にわたり仕入量をコントロールしたことによる売却物件数の減少が影響する。また、コロナ禍により市場が不透明なことから、同社は大型開発案件の売却益を期初計画時点で大幅に下方修正している。第 3・第 4 四半期単独の予想では、売上高で 14,542 百万円、営業利益 2,296 百万円とハードルは高いものの、足下の物件売却は順調であり、売上高については第 3 四半期に大型開発案件の売上が計上されることとなる。弊社では、好調なレジデンス市場の追い風もあり、大規模インバウンド物件以外のマンション販売は引き続き好調であると見ている。

2022 年 7 月期業績予想

(単位：百万円)

	21/7 期		22/7 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	19,057	100.0%	18,634	100.0%	-423	-2.2%
営業損益	1,223	6.4%	-653	-3.5%	-1,876	-
経常損益	281	1.5%	-1,476	-7.9%	-1,757	-
当期純損益	609	3.2%	-1,477	-7.9%	-2,086	-

注：予想は 21/7 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・トピック

「YANUSY Management」の有力メニューとして 業界初となる AI 機能を備えた原状回復業務 DX サービスを開発中

1. AI 機能を備えた原状回復業務 DX サービス

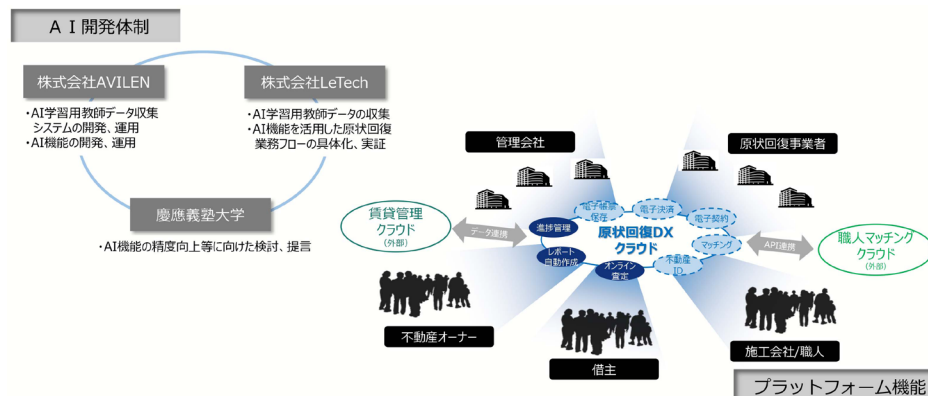
同社は 2022 年 1 月に産学共同による共同研究契約書を締結し、原状回復工事に関わる業務 DX 実現に向けた AI 機能の開発に向けた取り組みを開始した。AI 機能を原状回復の診断に応用するのは同社によると業界初となる。

AI 機能の開発については、(株)AVILEN との連携、慶應義塾大学大学院経営管理研究科の高橋大志教授及び研究室メンバーとの共同研究を通じて実施する。また、本件に関わる AI 技術及び関連システムについては特許出願中である。

賃貸住宅の退去時、賃借人は原状回復（入居時の状態に戻すこと）の義務を負うが、原状回復工事の必要性や賃借人の負担割合の判断には専門知識が必要であり、費用負担等に関する多くのトラブルが発生している。本サービスでは、賃借人がスマートフォンから現地状況を入力するだけで AI 機能が適正に判断を行う。「業界ガイドライン準拠の AI 機能（業界初）」の開発に向けては、AI 学習用教師データの収集、AI 機能の開発、有効性検証、実ビジネスでの AI 機能活用を通じた運用手順、効果の検証を行う。開発する AI 機能は、同社が実施する原状回復工事に関わる業務で活用するほか、不動産業界向けクラウドサービスとして提供していく方針である。また「YANUSY」上に AI 機能を実装し、原状回復工事の適正な判断に役立つ情報を提供する予定である。マンションの原状回復工事は、増え続けるマンションストック総数（約 675.3 万戸、2020 年末時点）が対象であり、年間数十万戸規模の工事が想定される。

想定されるメリットとしては、オンライン化されるため現地立ち合いが不要になること、借主や事業者の知識不足を AI が補うこと、費用負担の適正化・透明化、などがある。現在は AI 学習用教師データの蓄積が進捗しており、早まる可能性もあるが、2022 年 12 月のリリースを目指している。

AI 機能を備えた原状回復業務 DX サービス構想



出所：決算説明会資料より掲載

LeTech

3497 東証グロース市場

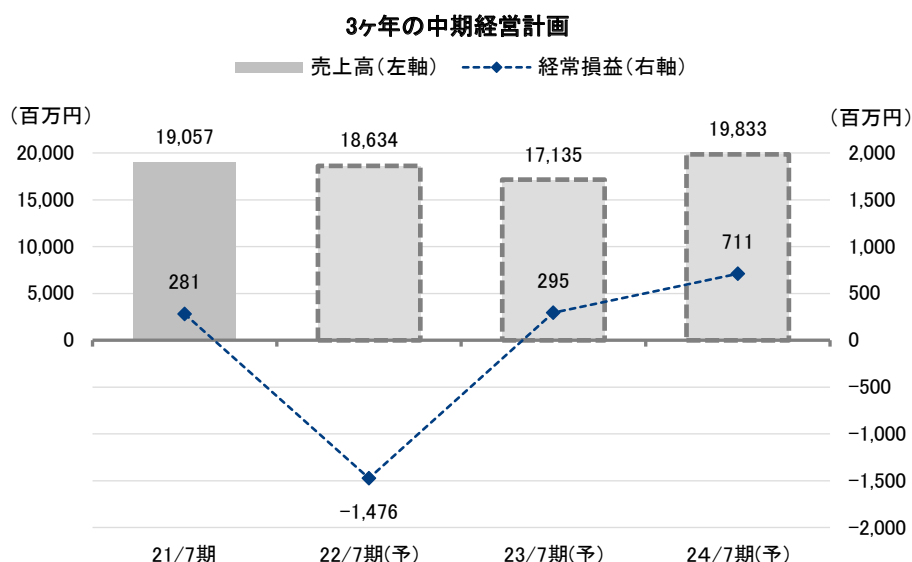
2022 年 4 月 19 日 (火)

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

成長戦略・トピック

2. 進行中の中期経営計画

同社は、経営基盤の強化と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す中期経営計画（2022 年 7 月期～2024 年 7 月期の 3 ヶ年）を推進中である。初年度となる 2022 年 7 月期については、売上高 18,634 百万円、経常損失 1,476 百万円、最終年度となる 2024 年 7 月期は、売上高 19,833 百万円、経常利益 711 百万円を目指す。トップラインを一定水準に保ち、また経常利益の継続的な成長を重要指標とし、経営効率改善による利益の最大化を目指す計画となっている。同様に自己資本比率も重要な経営指標とし、期間利益の積み増しや有利子負債の圧縮により自己資本比率の向上を目指す方針である。具体的には、2022 年 7 月期の業績は厳しく短期的には自己資本比率の低下（10.4%）が予測されるが、物件売却及び財務体質強化による有利子負債の圧縮を推し進め、最終年度の 2024 年 7 月期には、13.2% に回復させる計画だ。なお、中期経営計画の計画値には、「YANUSY」を活用した DX 事業による利益創出は一切含まれていない。



出所：会社資料よりフィスコ作成

株主還元策

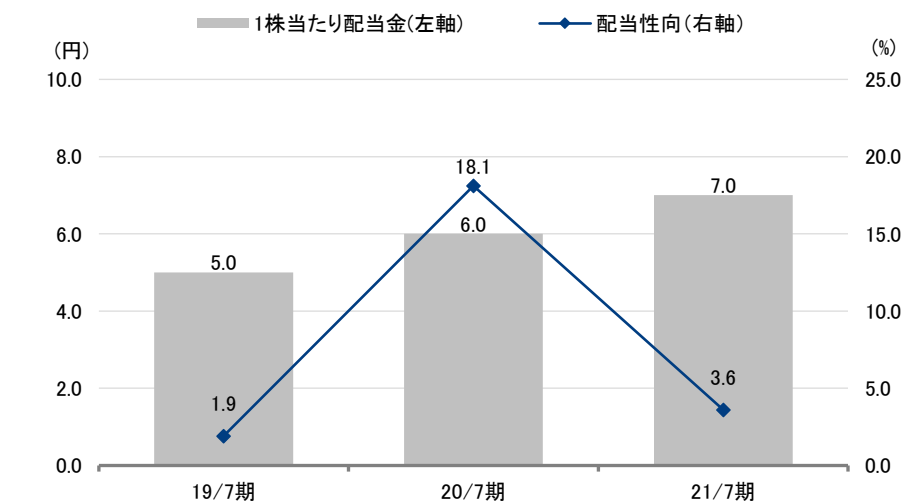
2022 年 7 月期の配当は未定。株主優待制度を継続

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を基本方針としている。

2021 年 7 月期の配当金は 7.0 円（1 円増配）、配当性向は 3.6%（前期は 18.1%）と配当開始から 2 年連続の増配となった。介護事業の譲渡により特別利益を計上したこと、自己資本の増強が優先課題であることなどから配当性向は低下した。2022 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となっている。

1 株当たり配当金と配当性向



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・表示したものです。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