



# 成長可能性に関する説明資料

株式会社リーガル不動産（3497） 2018年10月23日



会社概要 4

---

市場動向 18

---

特長・強み 25

---

成長戦略 34

---



# 会社概要





# Intelligence & Value Creation

不動産仲介・コンサルティングから大規模開発まで

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する総合不動産ディベロッパー

## 経営理念

- 1 不動産ビジネスにインテリジェンスを吹き込む
- 2 お客様に選んでいただける商品ブランドの確立
- 3 社員のチャレンジスピリットを尊重した「完全成果主義」の実現
- 4 パートナーとのWIN-WINの関係であり続け、高い信用力を保つ

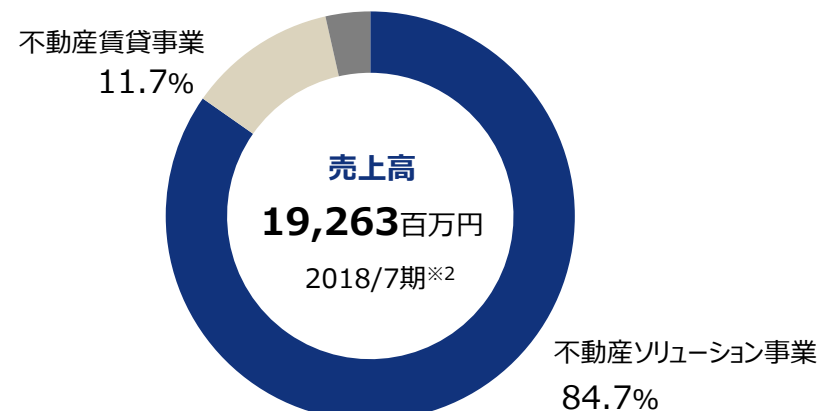
- 大阪に本社を置く、独立系不動産ディベロッパー。2018/7期の売上高は192億円、営業利益は18億円
- セグメント利益の構成は、約55%が不動産ソリューション事業、約40%が不動産賃貸事業

## 会社概要

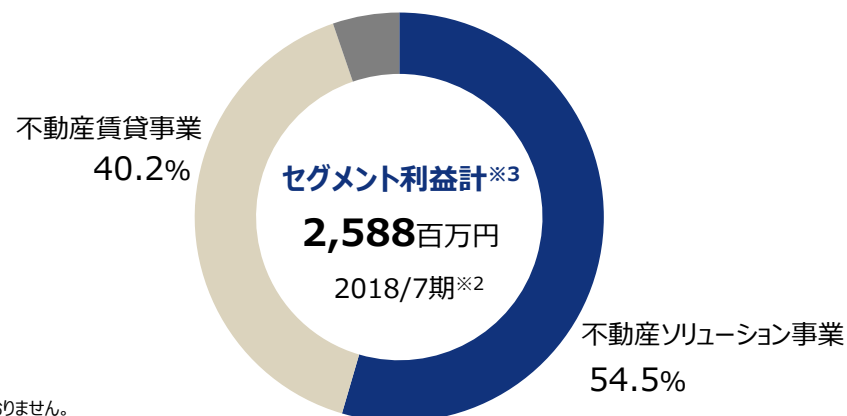
会社名	株式会社リーガル不動産
設立	2000年9月
所在地	大阪府大阪市北区
代表者	代表取締役社長 平野 哲司
主要事業	不動産開発（ソリューション）、自社所有物件の賃貸、法的案件整理物件の不動産仲介、ファシリティマネジメント
セグメント	不動産ソリューション事業：不動産売買（企画・開発） 不動産賃貸事業：所有物件の賃貸、ファシリティマネジメント※1 その他事業：不動産仲介、介護施設の運営等
資本金	90百万円
従業員数	129名（2018年8月末時点）
拠点	大阪本社、東京支店、神戸支店

注釈(1)：ファシリティマネジメント事業は2017/7期までその他事業セグメント、2018/7期より不動産賃貸事業セグメントとなります。  
 注釈(2)：2018/7期の数値については、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査は未了であり、監査報告書は受領していません。  
 注釈(3)：セグメント利益計は全社費用控除前の営業利益となります。

## セグメント別売上高構成比



## セグメント利益構成比





- 学閥、企業閥に寄らず、各自が異業種、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、スピーディーに事業を推進

代表取締役社長

**平野 哲司**

慶応義塾大学法学部卒業

- 1982年04月 東京エレクトロン入社 **半導体製造装置の販売**
- 1988年10月 住友金属工業入社 **半導体製造装置の販売**
- 1991年07月 有限会社フロンティア設立 代表取締役就任 **広告代理事業**
- 1993年05月 新大興産入社 取締役就任 **不動産仲介の営業**
- 2001年04月 リーガル不動産設立 代表取締役就任
- ※2011年04月に関西不動産慶応三田会 代表世話人就任



取締役 / 管理本部長

**水向 隆**

大阪経済大学経営学部卒業

- 1987年 大阪中央信用金庫入社
- 1995年 株式会社丸和入社
- 1997年 株式会社シンイッカクホーム入社
- 2000年 株式会社メイプルホーム（現当社）設立、代表取締役就任
- 2016年 当社取締役管理本部長就任（現任）

取締役 / 東京支社長

**山名 孝宏**

甲南大学経営学部卒業

- 2001年 株式会社アスクプランニングセンター入社
- 2005年 株式会社アーバンコーポレイション入社
- 2009年 株式会社ビルバンク入社
- 2012年 当社入社
- 2016年 当社取締役東京支社長就任（現任）

取締役 / 大阪本社長

**藤原 寛**

関西大学工学部卒業

- 2003年 株式会社アーバンコーポレイション入社
- 2009年 J R西日本 S C 開発株式会社入社
- 2012年 当社入社
- 2016年 当社取締役大阪本社長就任（現任）

## 社外取締役

**服部 盛隆** 同志社大学経済学部卒業

- 1966年 株式会社池田銀行（現(株)池田泉州銀行）入行
- 2009年 株式会社池田泉州ホールディングス 代表取締役社長兼CEO就任
- 2010年 株式会社池田泉州銀行 代表取締役頭取兼CEO就任
- 2017年 当社社外取締役就任（現任）
- 2018年 株式会社池田泉州銀行名誉顧問就任（現任）

## 監査役（常勤）

**宇野 正明** 同志社大学商学部卒業

- 1977年 大同生命保険相互会社入社
- 2010年 大同生命相互会社退職、監査役（非常勤）就任  
株式会社T&Dホールディングス 常勤監査役就任
- 2014年 日本システム収納株式会社取締役就任
- 2017年 当社常勤監査役就任（現任）

## 監査役（社外）

**塩野 隆史** 京都大学大学院法学研究科  
博士後期課程修了

- 1988年 弁護士登録
- 1995年 塩野隆史法律事務所  
（現：塩野山下法律事務所）開設
- 2000年 特定非営利活動法人証券・金融商品  
あっせん相談センターあっせん委員（現任）
- 2005年 大阪大学大学院高等司法研究科  
客員教授（現任）
- 2011年 アマテイ株式会社社外監査役就任（現任）
- 2013年 京都大学博士（法学）
- 2015年 当社社外監査役就任（現任）
- 2016年 甲南大学法科大学院兼任教授（現任）

## 監査役（社外）

**喜多村 晴雄** 慶應義塾大学経済学部卒業

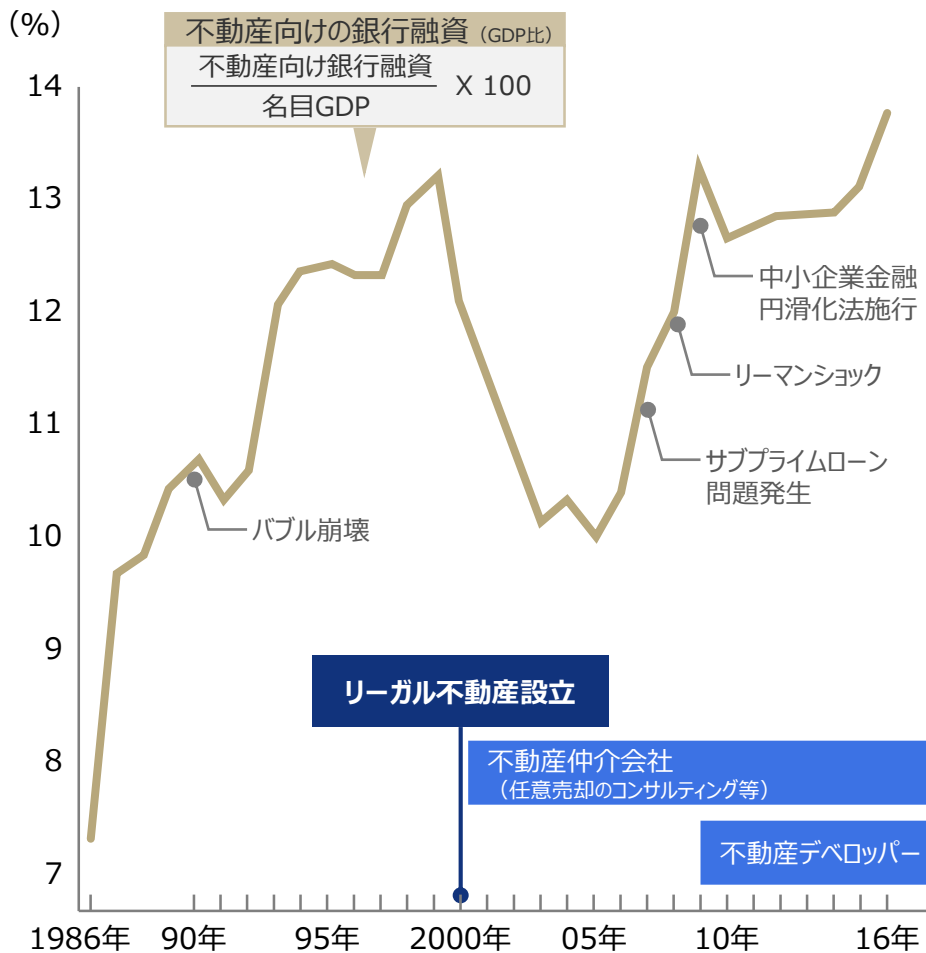
- 1983年 アーサーアンダーセン公認会計士  
共同事務所入社
- 1987年 公認会計士登録
- 2002年 喜多村公認会計事務所開設
- 2004年 ローム株式会社社外監査役就任（現任）
- 2005年 株式会社MonotaRO  
社外取締役就任（現任）
- 2006年 MCUBS MidCity投資法人  
監督役員就任（非常勤：現任）
- 2015年 アスモ株式会社非常勤監査役就任  
当社社外監査役就任（現任）
- 2016年 東洋アルミニウム株式会社  
社外監査役就任（現任）
- 2018年 アスモ株式会社非常勤監査役退任

## 監査役（社外）

**山下 真** 東京大学文学部卒業

- 1992年 朝日新聞社入社  
朝日新聞社退社
- 1998年 京都大学法学部卒業
- 2000年 弁護士登録  
山口健一法律事務所入所
- 2003年 山口健一法律事務所退所  
まこと法律事務所開設
- 2006年 まこと法律事務所退社  
奈良県生駒市長就任
- 2015年 奈良県生駒市長退任  
塩野山下法律事務所入所  
関西大学客員教授（現任）
- 2018年 当社社外監査役就任（現任）

- 1993年に当社創業者、平野哲司は異業種から不動産業界に転じ、他社に先駆けてバブル崩壊後の不良債権に目をつけ、法定整理案件を任意売却するノウハウを確立
- 1998年頃まで、大阪での任意売却では独壇場の様相を呈し、2000年にリーガル不動産を設立



## ～2000年:

### 時代背景

不動産市況は長期に渡って低迷。バブル期にローンを組んだ不動産物件は、相場価格を上回る金額の抵当権が設定され、売るに売れず、所有者は自己破産し、自宅は競売へかけられるケースが多かった。

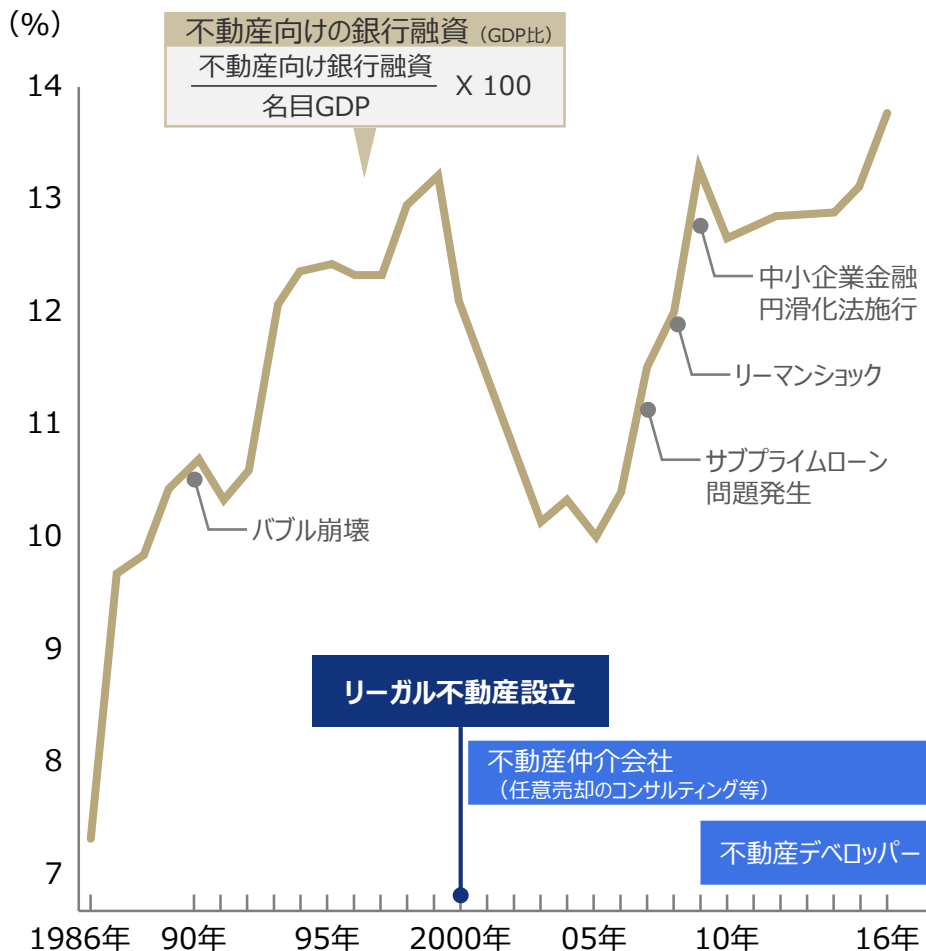
## 2000～2007年: 任意売却により業績を拡大

大阪の任意売却市場でも1990年代末には競争が発生したが、関西の不動産市況は鈍かったため、任意売却ニーズは多く、順調に業績を拡大。

注釈(1)：16年は推計、日銀統計などを基に作成。ノンバンクは除く



- リーマンショック後より初めて銀行融資を得て、レバレッジを掛けた不動産開発を開始
- 2015年より時代の潮流を意識した自社マンションブランド「LEGALAND」を市場へ投入



## 2008～2012年:

初めて銀行融資を得て、有利な価格で物件購入

仲介手数料収入が収益源であった当社は、好財務内容であったため、リーマン後に銀行融資を得ることができ、不動産市況が冷え込む中、魅力的な価格で優良物件を買い進めることができた。

## 2012年～2015年:

圧倒的な仕入れ競争力に牽引され業績拡大

同社は投資対象に制限がなく、取引スピードも速いため、有望な情報が持ち込まれ、有利に物件を仕入れることができています。

## 2015年以降:

富裕層向け収益不動産「LEGALAND」がヒット。  
 独自サービスによる利益寄与も拡大

「LEGALAND」が富裕層の相続対策向け等に支持され、同社業績を力強く牽引。一方、独自のサービス事業による利益寄与も拡大している。

注釈(1): 16年は推計、日銀統計などを基に作成。ノンバンクは除く

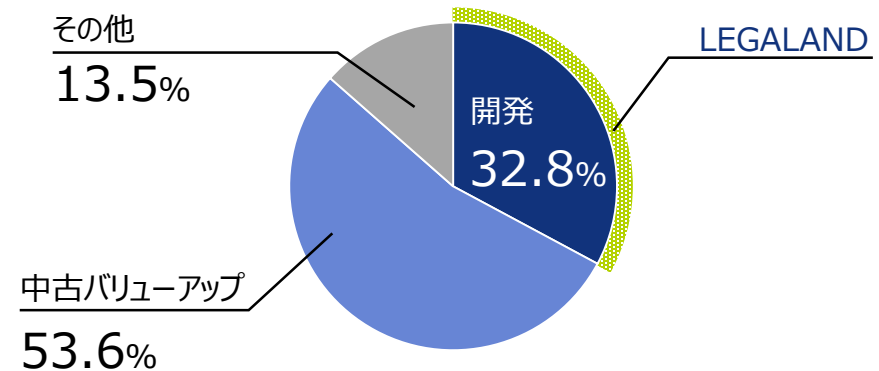
# 不動産ソリューション事業～多岐に渡る案件を手掛けるディベロッパー

- 任意売却での経験を活かし、物件ジャンルを問わず、情報を取得後、個々の顧客ニーズに即した物件へ開発し、資産価値を高め売却
- 東京エリアを中心に展開する自社賃貸マンションブランド「LEGALAND」の売上構成は約3割を占める

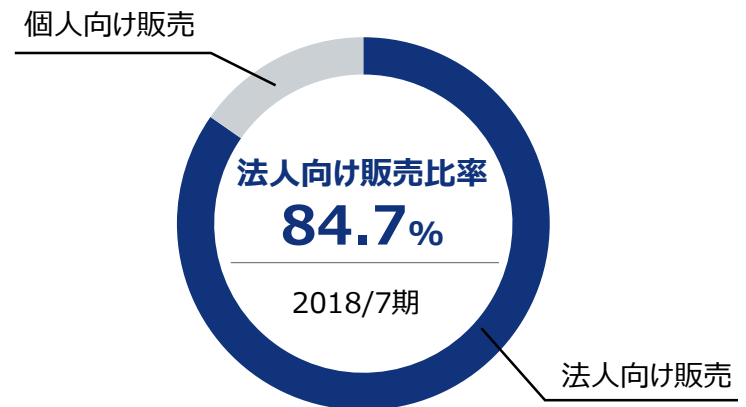
## 事業概要



## 案件種別別売上高構成比 (2018/7期)



## 販売先別売上高構成比 (2018/7期)



- 仕入れた土地情報から最適なバリューアップを施し、顧客ニーズを汲み取った物件開発を行う
- 小規模・大規模マンション、土地有効活用、中古バリューアップ、オフィスビル・ホテルと様々な開発実績を有している

## 住宅開発例

### 低層賃貸マンションシリーズ 「LEGALAND (リーガランド)」



収益マンション  
低層のコンパクトタイプ  
37棟の開発実績  
(2018年7月末時点)

### プレイズ塚口プロジェクト



分譲マンション(三交不動産との共同事業)  
総戸数57戸、延床面積4,990㎡  
2019年6月完成予定

## 土地有効活用例

### 新宿区若葉鉄砲坂西地区 共同建替計画



三菱地所レジデンスとの共同事業  
開発面積1,680㎡

## 中古バリューアップ例

### ライオンズルーセント町田



オフィスビルから住居用へのコンバージョン

## 商業開発例

### レガリス新橋



商業ビル・レンタルオフィス

### ホテルグッドワン京都四条大宮



地上7階建59室のホテル  
(2018年1月竣工)

# 富裕層をターゲットにした賃貸マンションシリーズ「LEGALAND」

- 土地仕入ポテンシャルの多い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
- 外観・ディテールにこだわり、徹底的なコストダウンを図る設計構造により、投資経験の深い浅いに関わらず富裕層を対象とする

## 富裕層に選好される外観・ディテールの「LEGALAND」

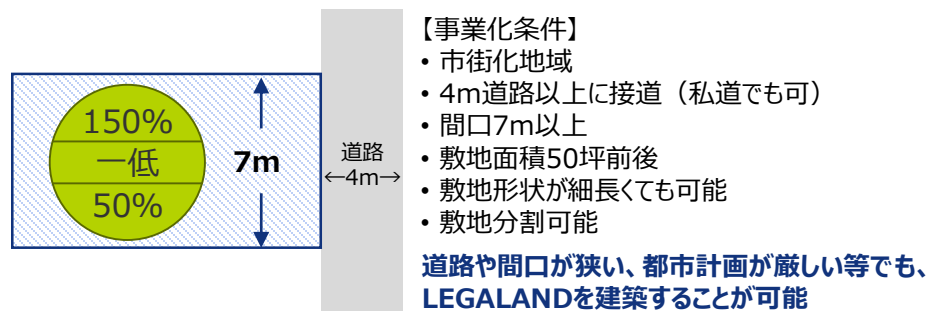


### <主要データ>

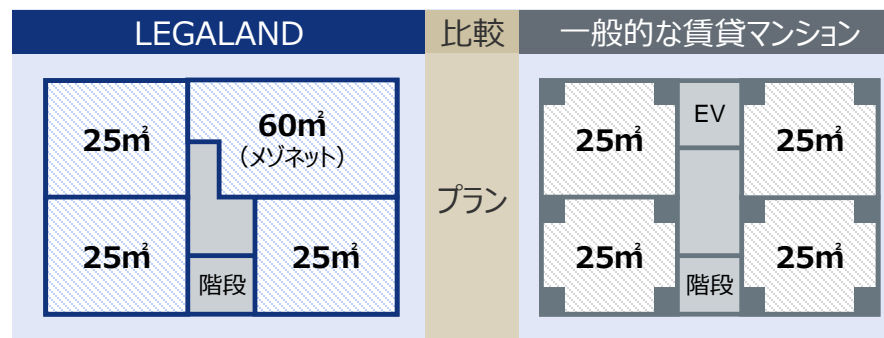
- マンション種類：単身者・少人数世帯向けコンパクト低層賃貸マンション
- 敷地面積：30～200坪程度
- 総戸数：10～35戸程度
- 販売単価：約3～5億円
- 販売利回り：約4～6%
- 販売方法：一棟販売
- 主な顧客：個人投資家（富裕層）および資産管理会社

## 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



- 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

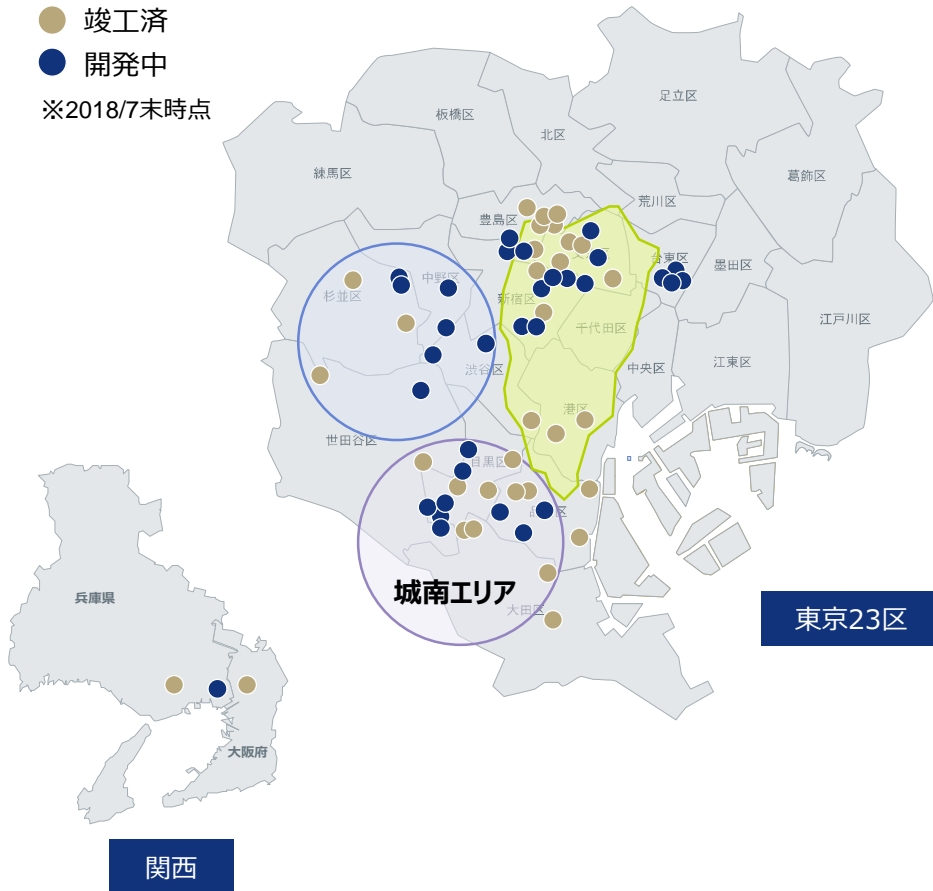


# 「LEGALAND」の開発実績

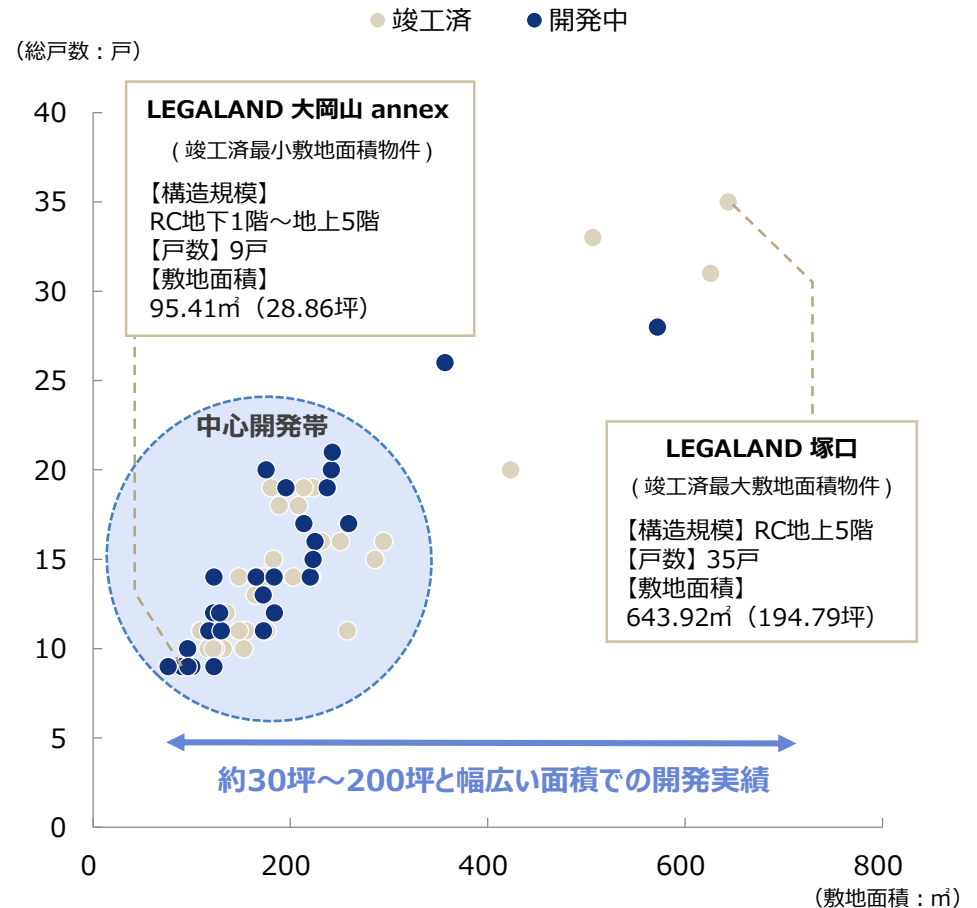
- 開発エリアは、地価が高く、ワンルーム需要の高い都心エリアを中心に展開
- 約30坪～200坪と幅広い敷地面積での開発実績を有しており、大手ディベロッパーと競合し難い敷地面積100坪以内の案件を中心に開発帯としている

## 開発エリア

- 竣工済
  - 開発中
- ※2018/7末時点



## 総戸数・敷地面積 (2018/7末時点)

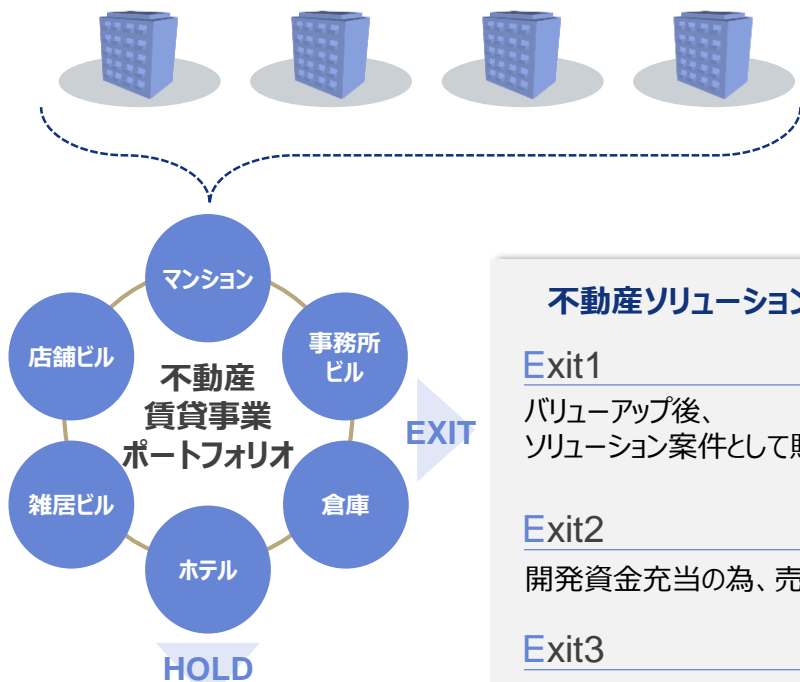




- エリアや物件種別を問わず高収益物件を積極的に保有し、賃貸収益を計上。2018/7月末時点では、事務所ビルを中心に48棟を保有
- ホテルなどのサービス付加物件※1等の保有を行うことで、不動産関連サービスに関わるノウハウ蓄積を可能としている

## 事業概要

- 様々な用途による売却を前提とした賃貸事業と現状回復工事、リノベーション工事、補修工事を行うファシリティマネジメント事業で構成



高収益が見込める案件は  
積極保有（賃貸継続）

### 不動産ソリューション事業

**Exit1**  
バリューアップ後、  
ソリューション案件として販売

**Exit2**  
開発資金充当の為、売却

**Exit3**  
通常の投資収益取得後、  
市場動向を鑑み売却

## 種類別物件ポートフォリオ（2018/7末時点）

物件種別	保有案件数	投資額 (百万円)	稼働率	NOI 利回り
事務所ビル	29棟	22,658	93.1%	5.1%
マンション	18棟	7,438	94.3%	5.5%
ホテル	1棟	892	100.0%	6.6%
計	48棟	30,989	93.6%	5.3%

事務所ビル 事例		
	リーガル西天満ビル (大阪府大阪市)	SAPIX共生青葉台ビル (神奈川県横浜市)
ホテル マンション 事例		
	伊勢シティホテルアネックス (三重県伊勢市)	ライブカーサ城東野江 (大阪府大阪市)

注釈(1)：サービス付加物件とは、運営に関わるサービスが付与されている物件のこと。

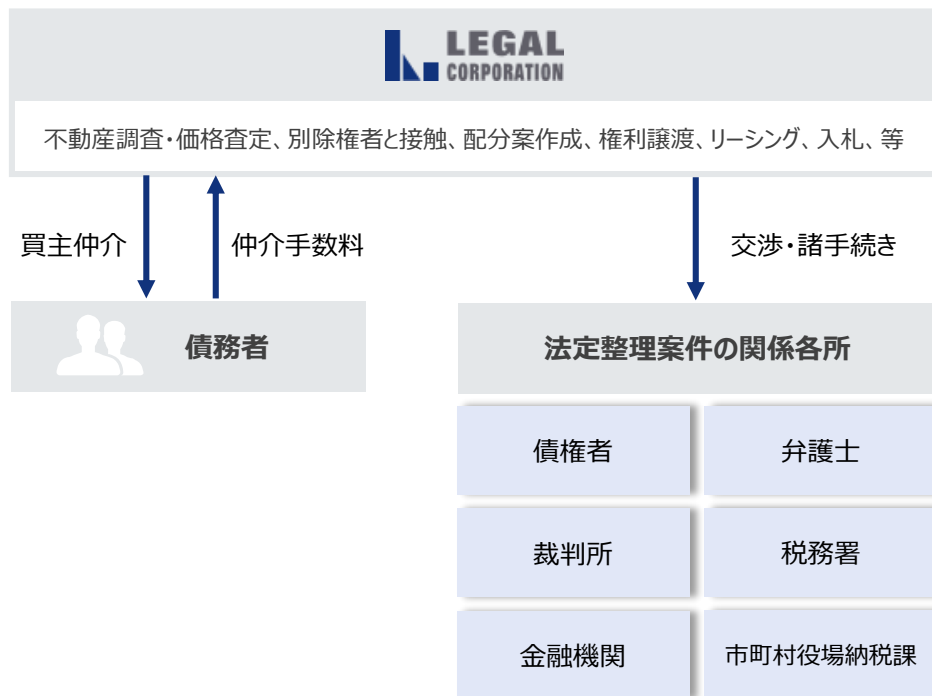


# その他事業～創業事業と運営サービスによる安定収益

- セグメント外の事業としては、当社の創業事業である不動産コンサルティング事業、介護事業を行う
- 介護施設の運営業務（介護事業）はストックビジネスとしての安定収益の創出を期待

## 不動産コンサルティング事業（任意売却物件の仲介）

- ローン支払いが滞った物件（法定整理案件）等に対して、競売よりも高い価格での物件売買を仲介を行う
- 大阪エリアを中心に提供



## 介護事業

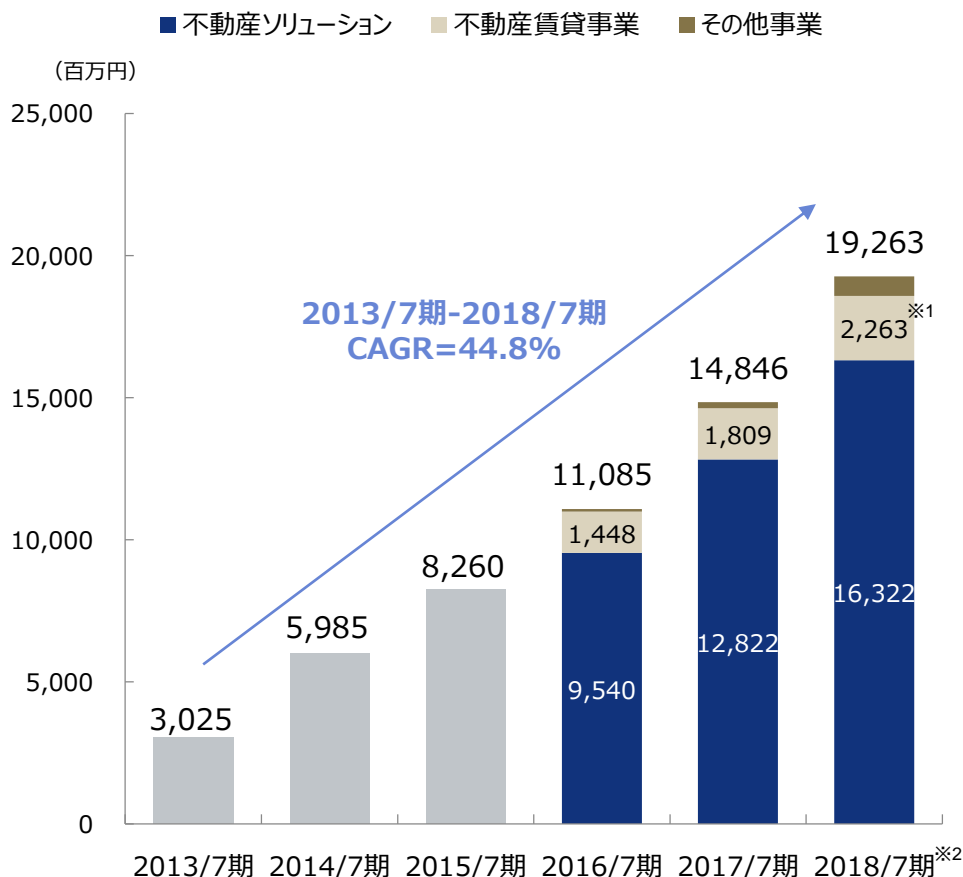


- 有料老人ホーム、サービス付き高齢者向け住宅グループホームの設置、運営管理介護保険法に基づく予防支援居宅事業を行う
- 5施設を運営(2018年8月末時点)

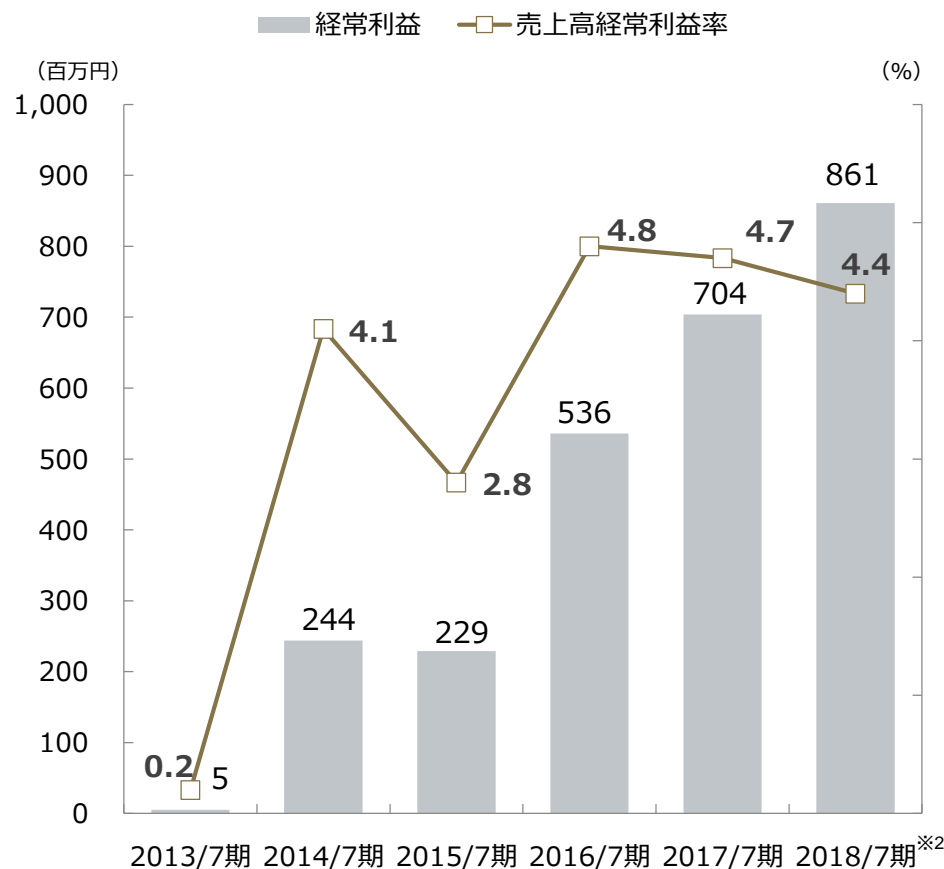
住宅型有料老人ホーム <b>リーガテラス瀬田</b>	所在地	滋賀県大津市
	居室数	41室
	開設	2017年4月
住宅型有料老人ホーム <b>リーガテラス南草津</b>	所在地	滋賀県草津市
	居室数	44室
	開設	2017年10月
グループホーム・小規模多機能型居宅介護 <b>リーガテラス京都洛西</b>	所在地	京都府京都市
	居室数	3ユニット（27室） 小規模多機能（8室）
	開設	2018年3月
住宅型有料老人ホーム <b>リーガテラス瀬田アネックス</b>	所在地	滋賀県大津市
	居室数	41室
	開設	2018年8月
住宅型有料老人ホーム <b>サンライフ栗東</b>	所在地	滋賀県栗東市
	居室数	38室
	開設	2015年11月

- 直近6期間の売上高は年平均成長率44.8%で成長
- 経常利益は、2015/7期に金利負担の増加による一時的な経常利益率の悪化があったものの、2016/7期以降は回復し順調に増加

## 売上高の推移



## 経常利益・売上高経常利益率の推移



注釈(1)：2018/7期の「不動産賃貸事業」の売上高には、2017/7期まで「その他事業」に計上していたファシリティマネジメント事業の売上高(87百万円)が含まれています。

注釈(2)：2018/7期の数値については、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき監査は未了であり、監査報告書は受領しておりません。



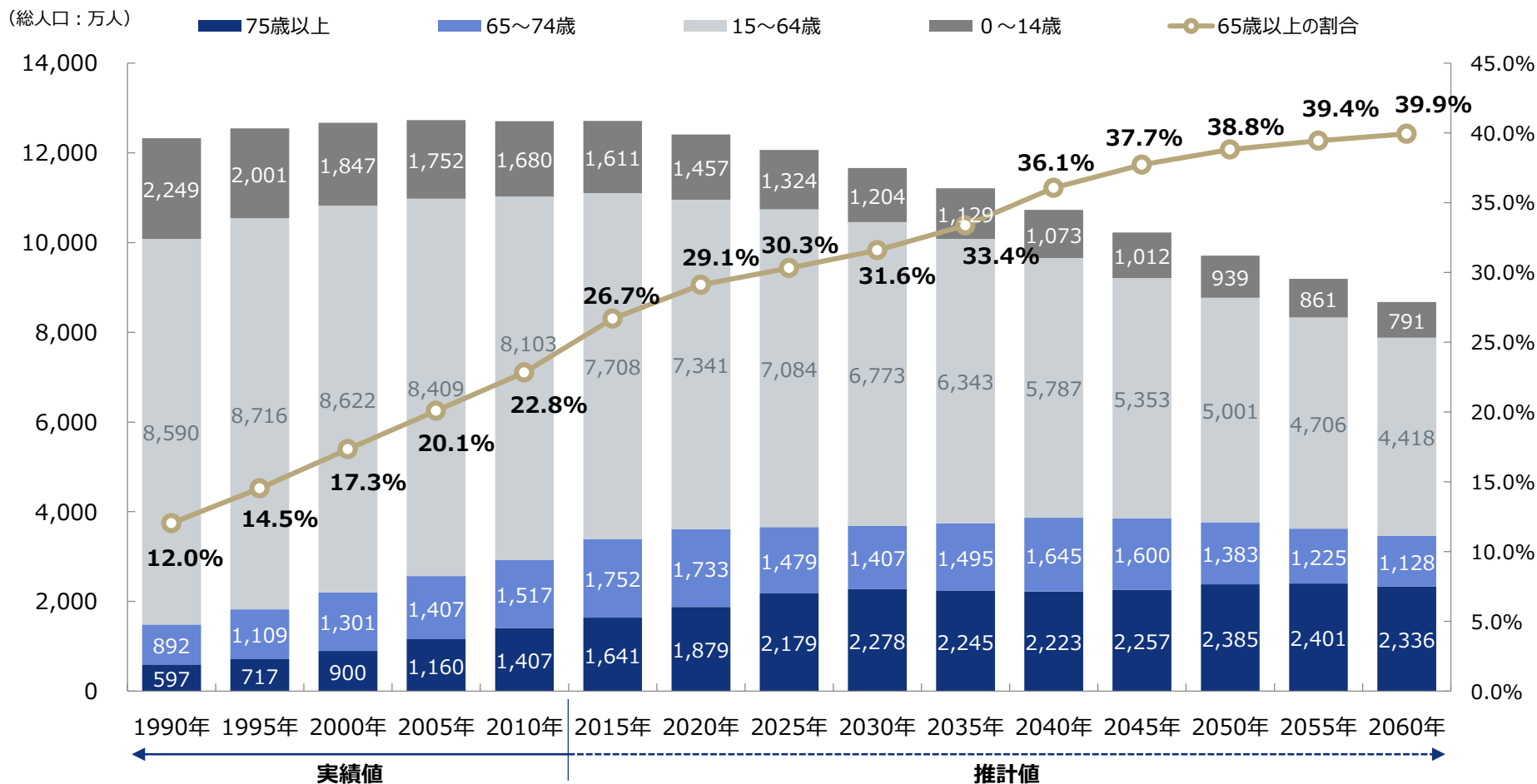
# 市場動向



# 大相続時代の到来による不動産活用ニーズの高まり（1/2）

- 我が国の人口動態は、少子化を背景に2060年まで65歳以上（老年）人口比率40%近くまで上昇していくと予想されている
- 高齢化の進捗に伴い、相続対策としての不動産活用ニーズの高まりが予想される

## 年齢区分別将来人口推計

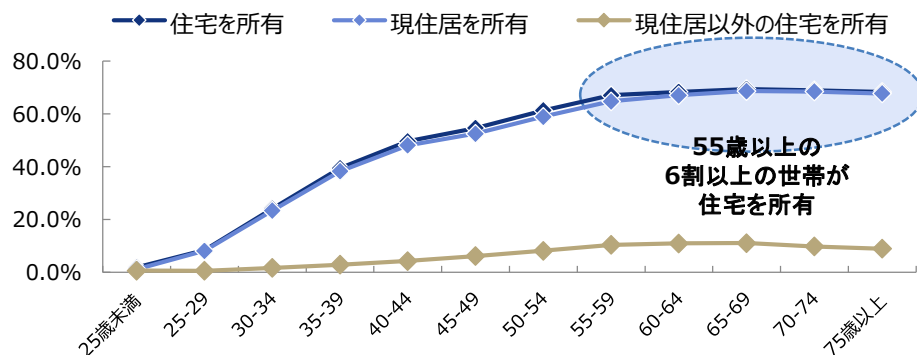


出所：内閣府「平成28年版高齢社会白書」

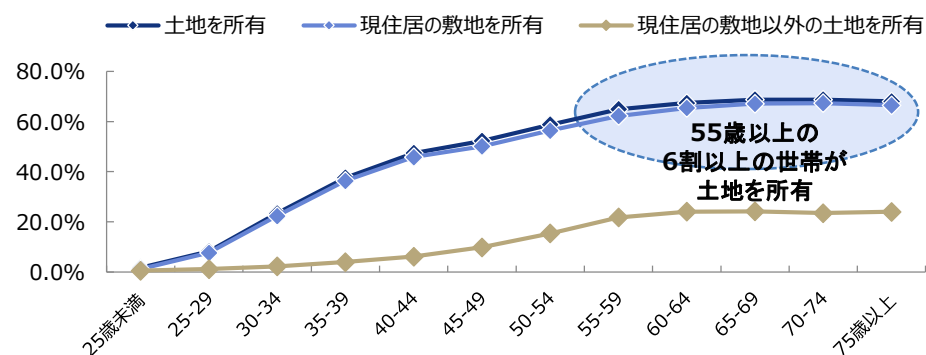
# 大相続時代の到来による不動産活用ニーズの高まり（2/2）

- 55歳以上の世帯における住宅・土地の所有率は6割を超えており、所有不動産の相続対策ニーズが顕在化していくと予想
- 東京都においては65歳以上の世帯員のいる世帯は205万世帯存在し、持家割合は約7割以上と全国に比べ、相続対策ニーズがより一層顕在化

## 全国年齢階級別住宅の所有率（平成25年）

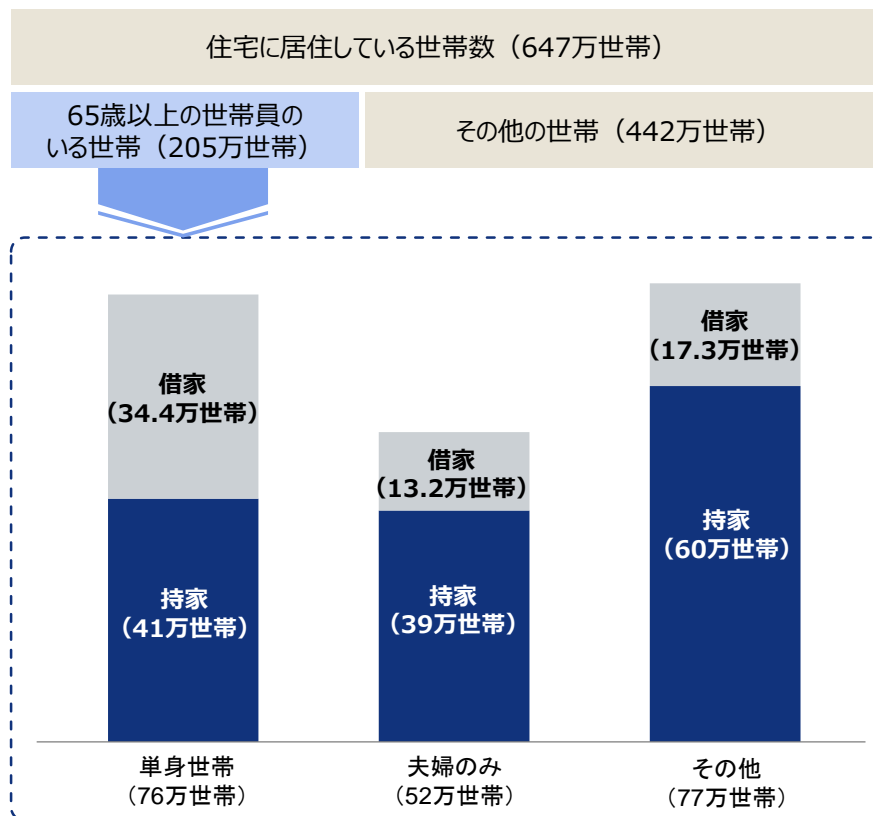


## 全国年齢階級別土地の所有率（平成25年）



## 東京都における高齢者世帯の持家状況（平成25年）

- 東京都全体の世帯に占める65歳以上の割合は31.6%となり、内、持家比率は約7割にも上る

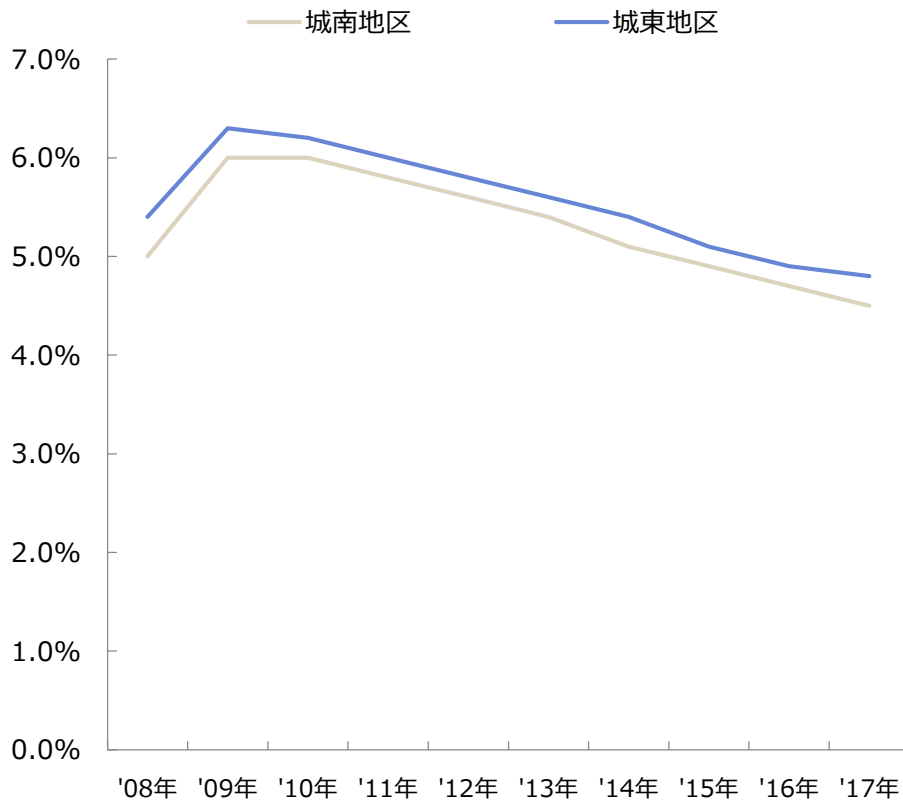


出所：総務省「平成25年度住宅・土地統計調査」

- ワンルームマンション一棟の期待利回りについては2009年の6%台から低下を始め、4%台にまで到達
- 金利上昇局面では土地価格は下落するが、安定的な賃料推移により賃貸用不動産の利回りは向上し、物件価値は向上

## 不動産投資家のワンルームマンション期待利回りの推移

- 東京都内におけるワンルーム賃貸住宅一棟の期待利回り



注釈 (1) : 城南地区は目黒区、世田谷区。城東地区は墨田区、江東区  
 注釈 (2) : 住宅条件は、最寄駅徒歩10分以内、築年数5年以内、平均専用面積25~30㎡、総戸数50戸程度  
 出所 : 一般財団法人日本不動産研究所「不動産投資家調査第18回~第37回」

## 賃貸マンションにおける相続税評価

( LEGALANDの場合 : 30坪程度の物件イメージ )



購入価格 :	2億8,847万円
(建物分)	1億4,438万円
(土地分)	1億4,408万円

相続税評価

- 「時価」計算の売買価格に対する相続税評価額の低下
  - 土地 : 路線価又は固定資産税評価額
  - 建物 : 固定資産税評価額
- 賃家建付地と貸家の相続税評価の低下
  - 土地は20%、建物は30%の低下

( 購入価格2億8,847万円のLEGALANDの相続税評価額 )

※小規模宅地の特例については考慮しておりません。

<b>建物</b>	建物の相続税評価額 :	3,376万円
<b>土地</b>	土地の相続税評価額 :	4,846万円
<b>合計</b>	全体の相続税評価額 :	8,225万円

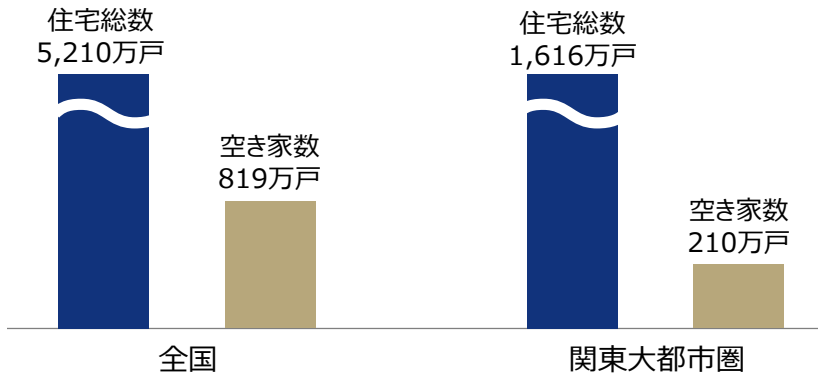
(圧縮率70%超)



# 「LEGALAND」用地の取得機会～首都圏における空き家の増加

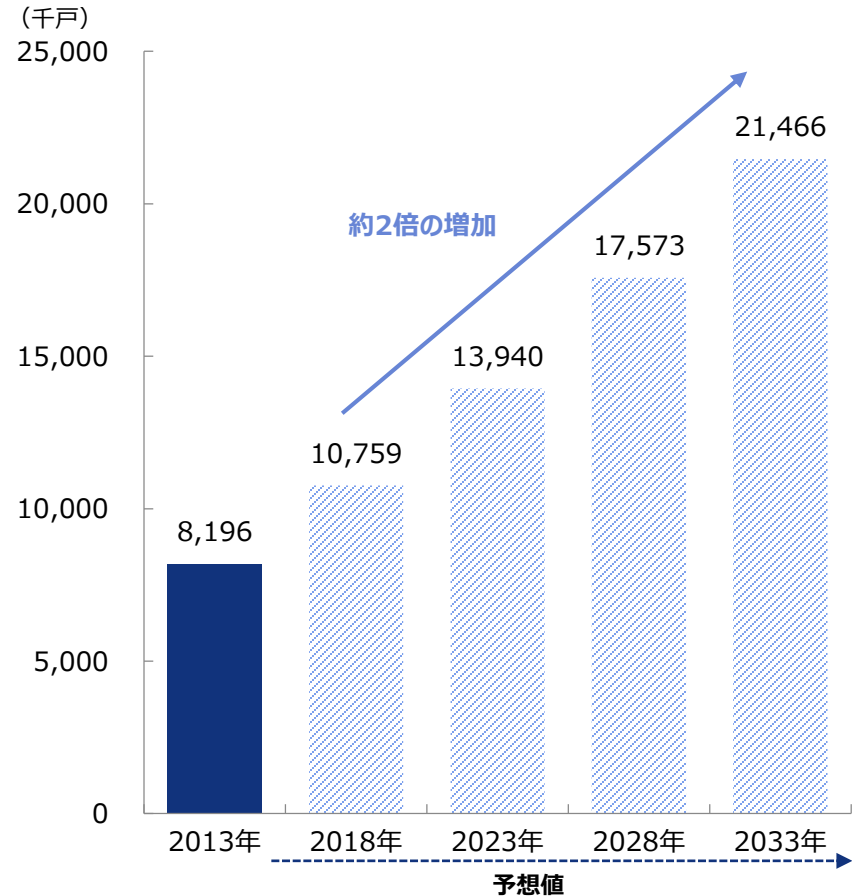
- 空き家は、全国で819万戸、関東大都市圏で210万戸程あり、特に大都市圏では狭小な面積の物件が多く存在
- 2033年までに全国的に空き家の倍増が予想されており、100㎡前後から開発が可能な「LEGALAND」の用地取得に追い風

## 全国の住宅総数と空き家数



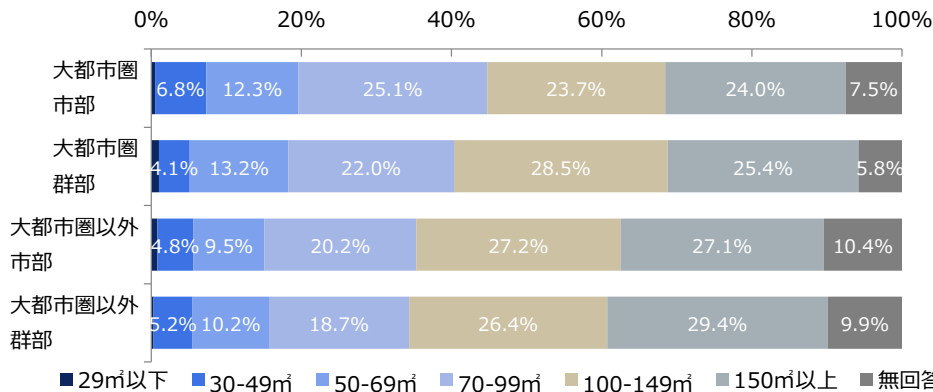
出所：総務省「平成25年度住宅・土地統計調査」

## 空き家の将来予測



出所：国土交通省 土地・建設産業局「空き地等をめぐる現状について」

## 地域別空き家（戸建）延べ床面積

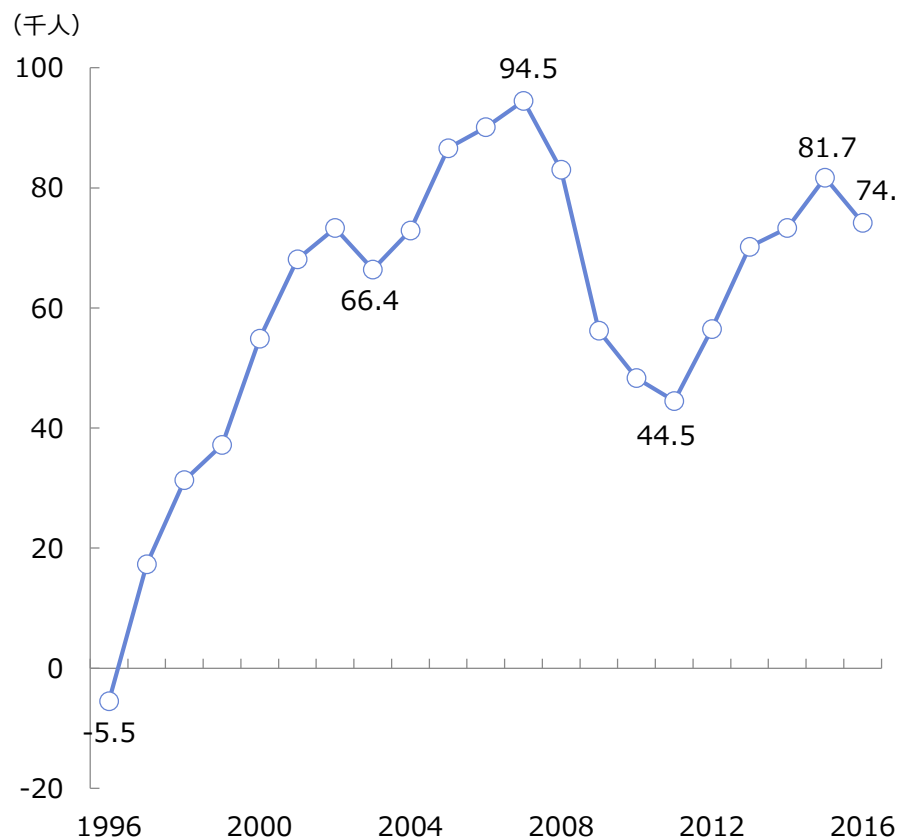


出所：国土交通省「平成26年空家実態調査」

# 「LEGALAND」開発需要（1/2）～転入超過・老年人口増加が続く東京都

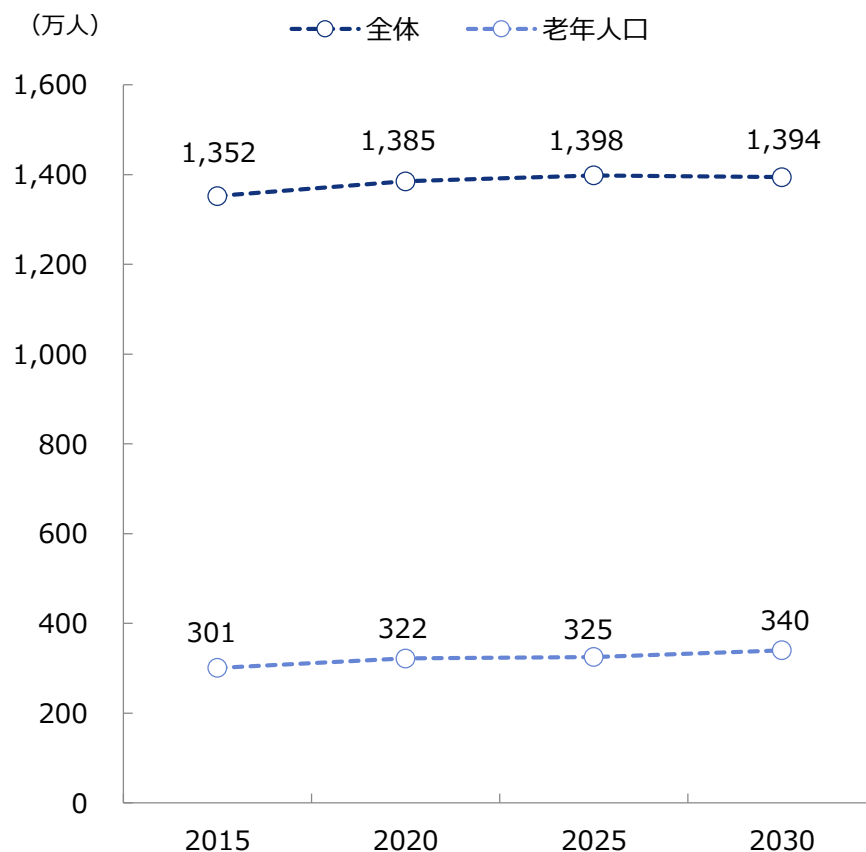
- 東京都では2016年度で約7万人の転入超過。2025年まで人口の増加が予想され、実需としてのマンション需要は継続
- 老年人口は2055年までの増加予測を背景とし、中長期的にも相続対策としてのマンション需要は高まる見通し

## 東京都人口増加数推移



出所：東京都「東京都区市町村別人口（平成29年3月）」

## 東京都年齢階級別人口予測



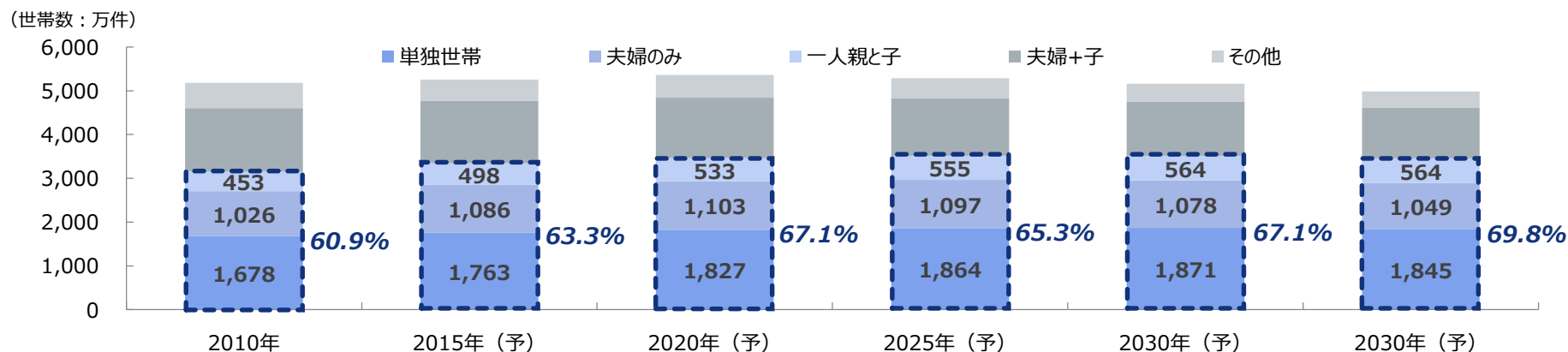
注釈：老年人口とは65歳以上の人口

出所：東京都「2060年までの東京の人口推計」

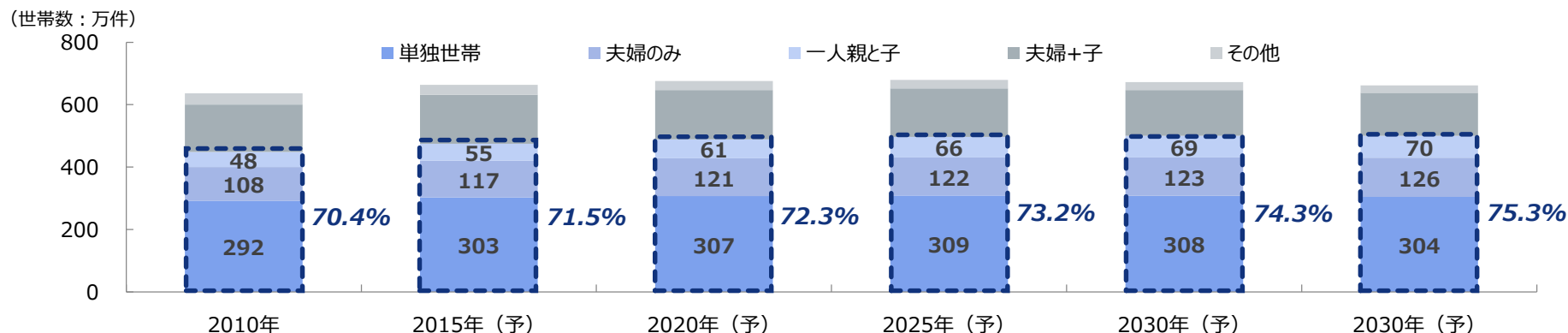
# 「LEGALAND」開発需要（2/2）～単身世帯・核家族の増加

- 全国では、晩婚化・未婚化による核家族化の進捗により、単独世帯・夫婦のみ・一人親と子の世帯は2030年まで増加が予想
- 都心部では、全国に比べ一段と高い割合での推移が予想され、「LEGALAND」を始めとするコンパクトマンションの賃貸需要の牽引を予想

## 家族類型別世帯数の予想（全国）



## 家族類型別世帯数の予想（東京都）



出所：国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計（都道府県別推計）」



# 特長・強み



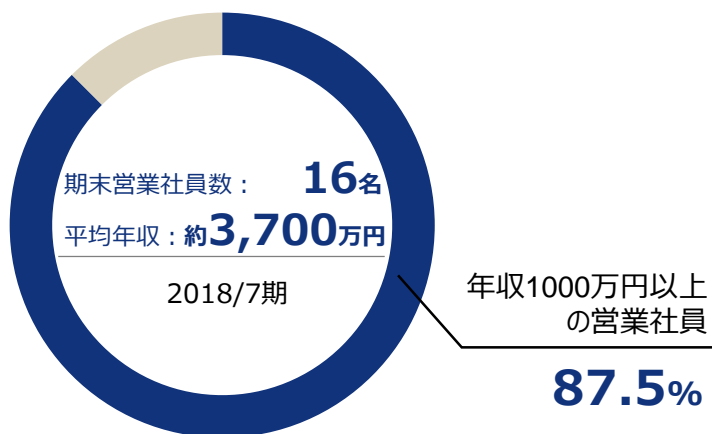
- 不動産仲介の経験を活かし、業界でも珍しい開発物件や賃貸物件を含めた成果報酬制度を採用
- プロジェクト毎に細かく成果報酬制度を定めていることで、個人事業主集団であった社員モチベーションの維持だけでなく、質の高い案件の創出に影響

## 成果報酬制度の概要

- プロジェクト(売買・仲介)および固定資産(賃貸)全てに対応
- 売買時にプロジェクトの粗利益率による賞与ゲージを設定
- 社員情報や会社情報と情報入手経路によって細分化

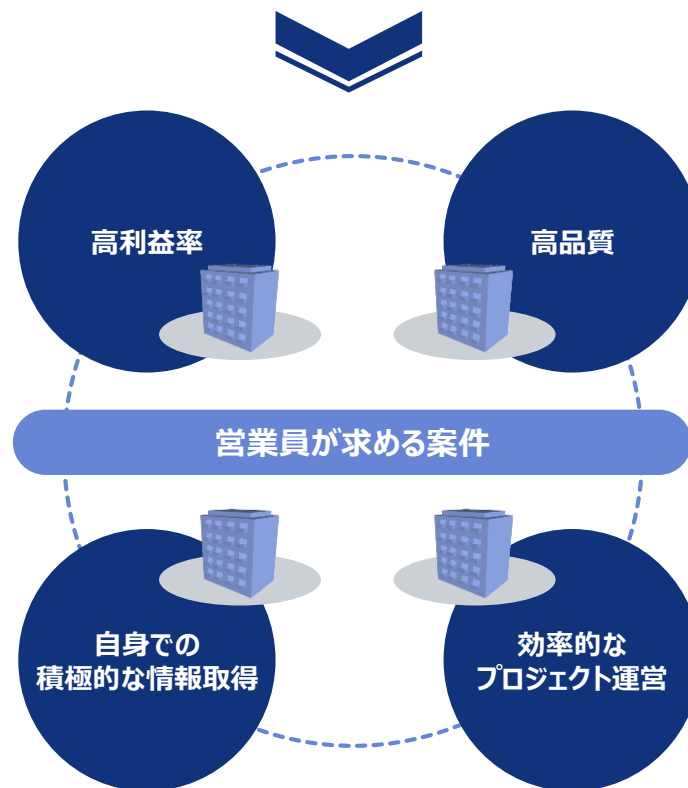
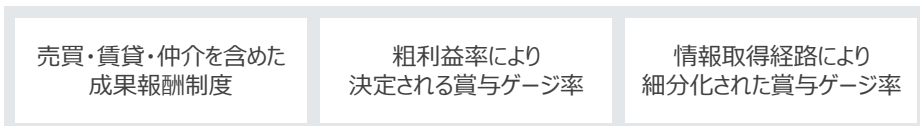
区分	コミッション内容
売 買	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ プロジェクトの粗利益率により変動</li> <li>■ 最大で粗利益の30%</li> </ul>
賃 貸	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 一律で家賃収入 (NET) の15%</li> </ul>
仲 介	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 最大で仲介手数料の35%</li> </ul>

## 営業社員の年収※1



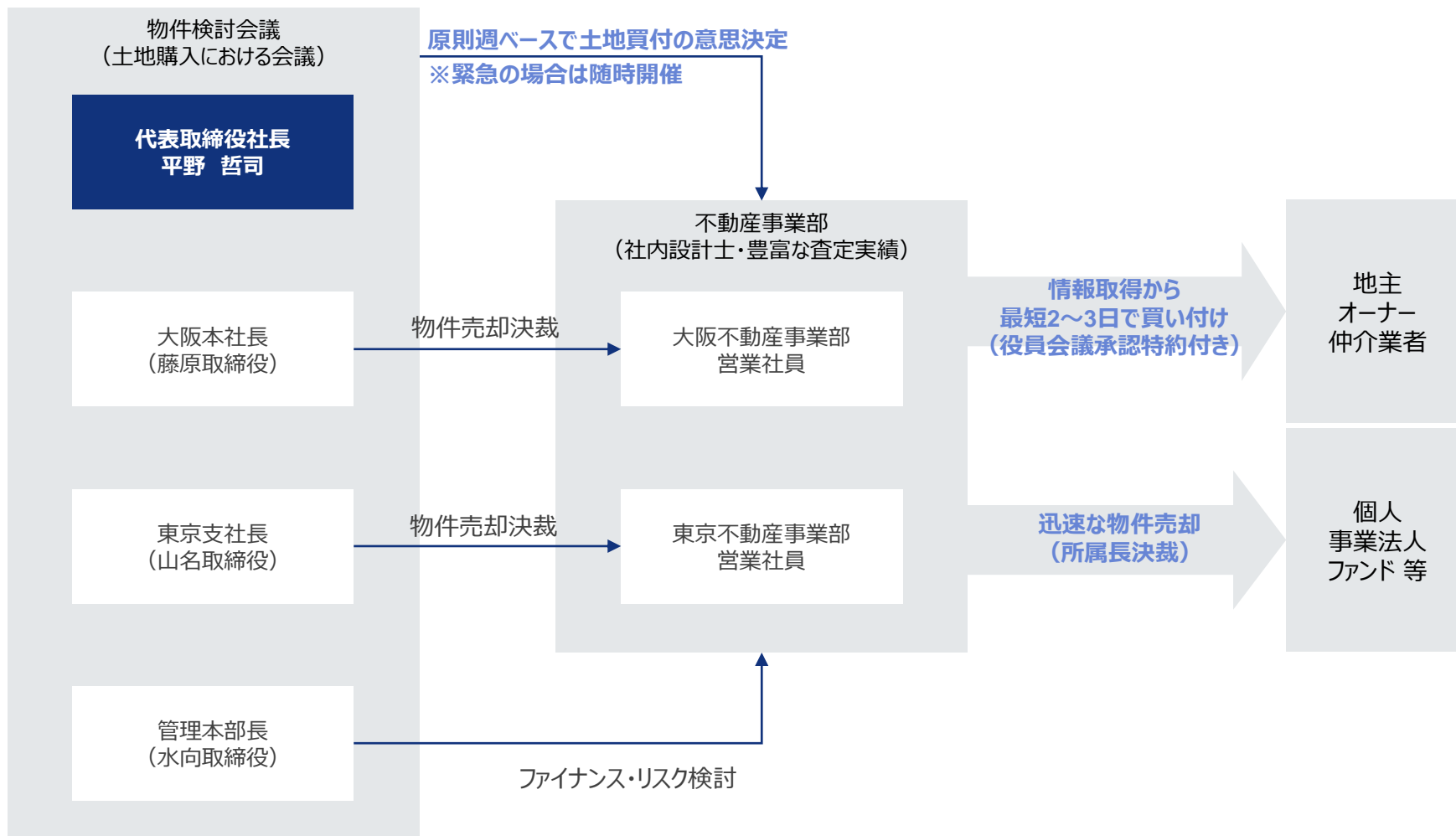
注釈(1): 1年以上在籍していた営業社員を対象としたデータとなります。

## 成果報酬制度による好影響



# 迅速な決定・判断を可能とする柔軟な経営体制

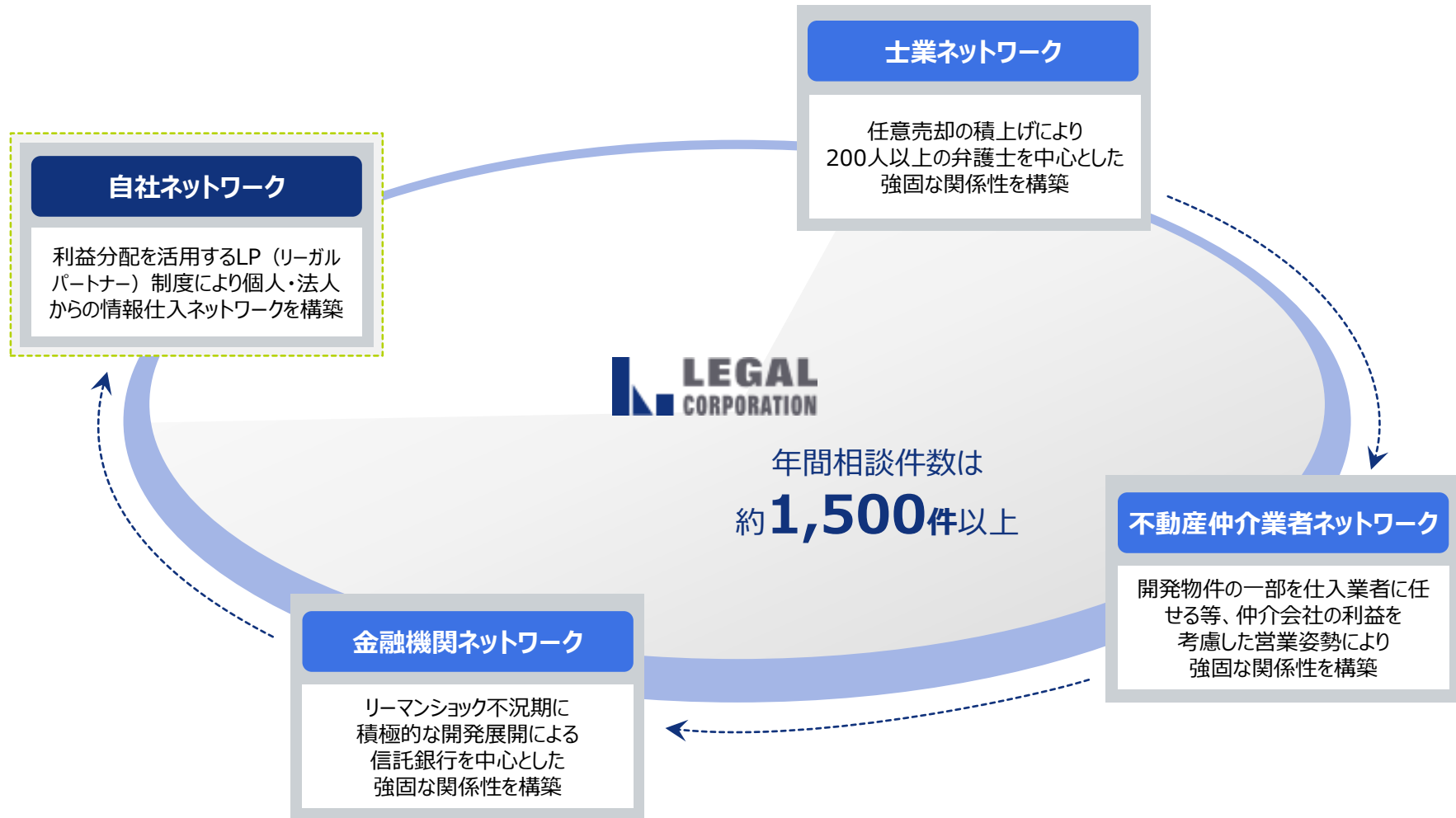
- 各ドメインのプロが判断し、柔軟に動く経営体制を採用
- 売り情報取得から最速で2～3日で買い付け申し込みを可能としており、売買を含む他の決定事項も週ベースで決定実行





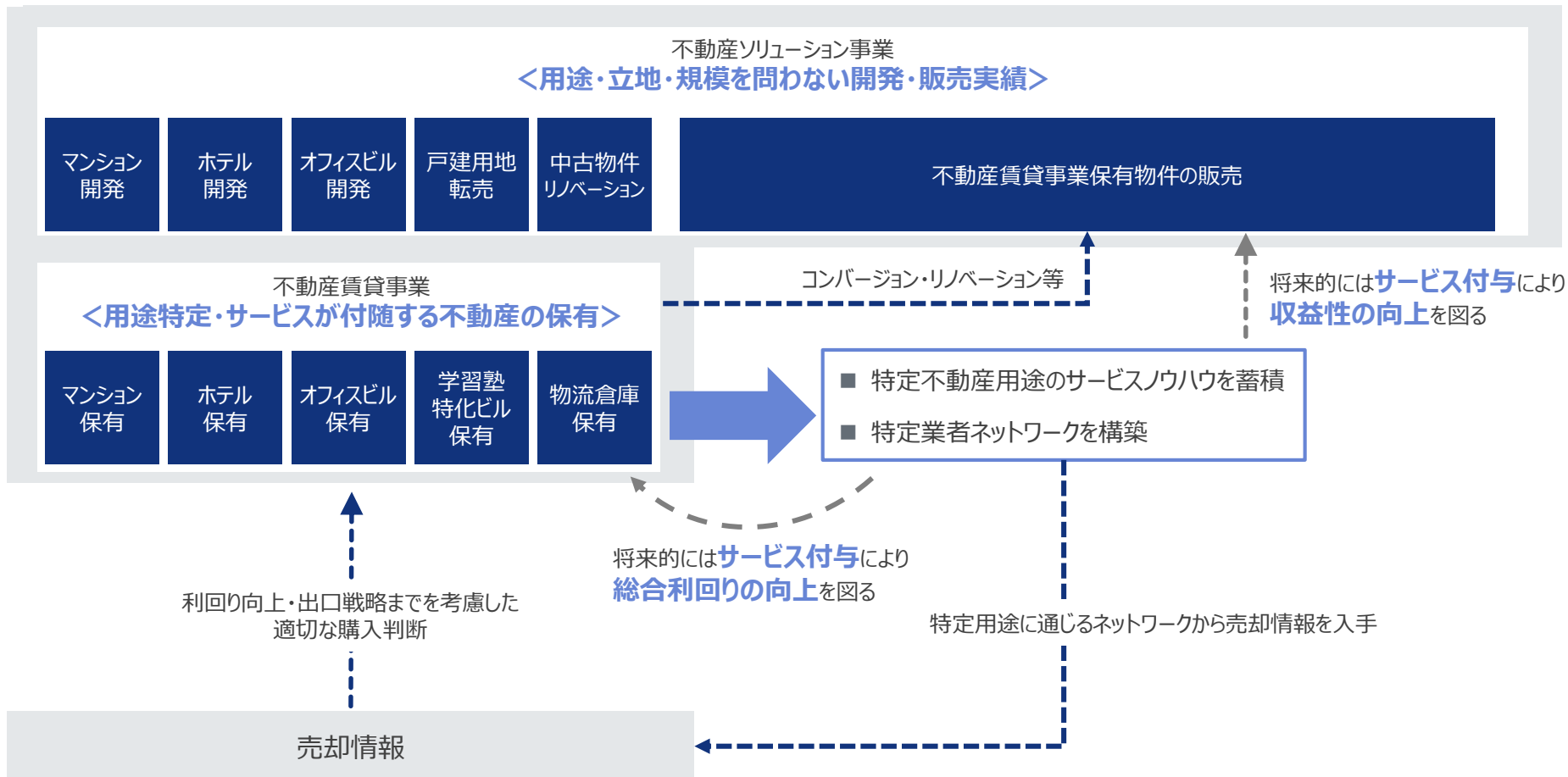
# 不動産情報取得先とのリレーション重視が社風として定着

- 時代の潮流に合せた機動的な経営により、情報取得先と個々に強固なリレーションを構築することが会社の社風として定着
- 取引相手の利益を尊重する姿勢や機動的かつ臨機応変な対応が評価され、優先的に不動産情報の提供を受け、年間の相談件数は1,500件以上



# プロフェッショナルな取得、再生・保有、開発による不動産価値の最大化

- 任意売却から始まった会社ということもあり、手間をかけつつ不動産価値を向上する意識が染み付いている
- 用途・立地・規模を問わず、取得、再生・保有、開発を行うことで高利回り・高売却益を可能とし、優先的な売却情報の取得や不動産関連サービスのノウハウ蓄積が進む



- 独立系であるが故に自社で多様な開発に取り組むことが可能
- 任意売却時代の査定実績やプロ集団による互いを尊重した風通しのよい社風を背景に、柔軟な対応力や迅速な仕入判断力を有している

## 様々なソリューション提供が可能な企画・開発力

### 案件特性事例

住宅地	狭小な土地	築古のテナントビル	ビルの一部 低稼働率	権利関係が複雑な物件
-----	-------	-----------	---------------	------------



### 柔軟な対応力

- 豊富な金融知識
- 複雑な関係各所との交渉経験

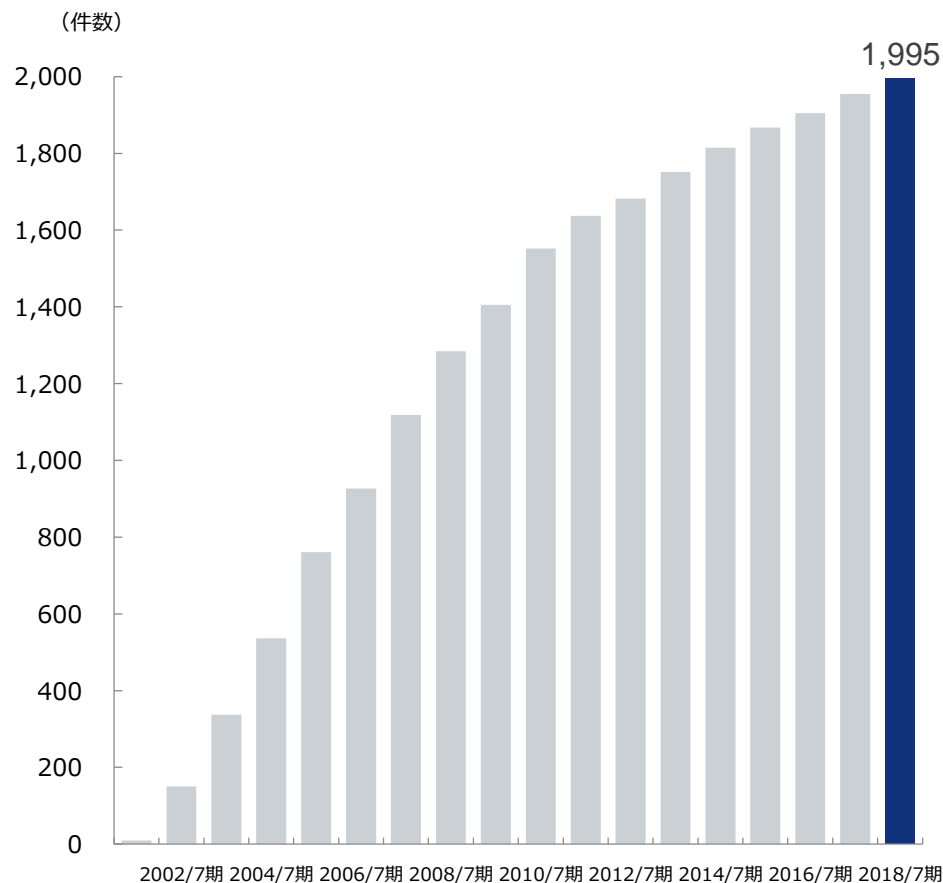
### 迅速な仕入判断力

- 法定整理案件を始めとした豊富な査定実績
- 物件情報取得から売買契約まで最短で2～7日間程で可能

### 収益化バリエーション

低層賃貸マンション	大規模マンション	商業施設	戸建・土地の転売	中古物件のコンバージョンリノベーション
-----------	----------	------	----------	---------------------

## 任意売却取扱件数の推移（累計）

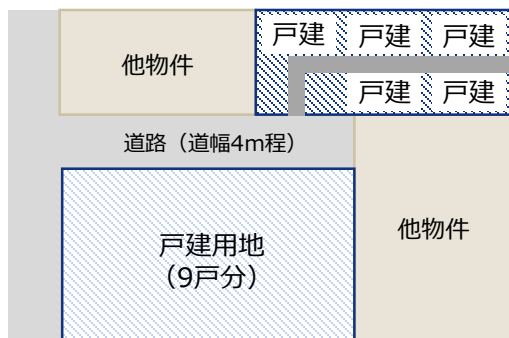


- 収益化が困難な土地を始めとする様々な案件に対して最適なソリューションを提供することで収益物件化に成功
- 不動産情報提供者・開発パートナーから選好される企画・開発実績を積み重ね

収益の見込めない戸建用地の転換事例

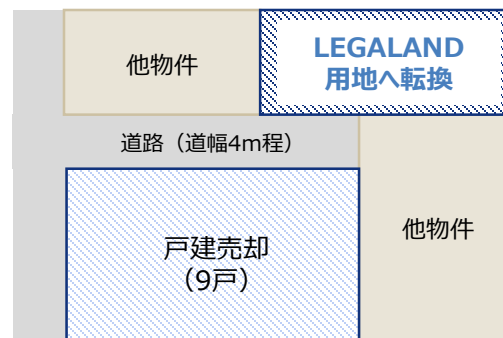
## 案件内容

- 戸建用地を取得も、戸建面積の狭小さ等により、一部の立地も悪く、販売が難しい



## ソリューション実績

- 土地を整形後、自社賃貸ブランドマンション用地へ転換により、戸建間の接道を無くし、用地を最大限収益化



LEGALAND  
KARASUYAMA



総戸数：20戸、地上4階建て

デフォルトした大型マンションの収益化事例

## 案件内容

- バブル期に建てられ流動化後にデフォルトした大型マンション

白鷹甲子園マンション	
アクセス	阪神本線「甲子園駅」徒歩6分
建築時期	1986年10月
階数	地上7階 地下1階
総戸数	60戸
敷地面積	約1,000坪



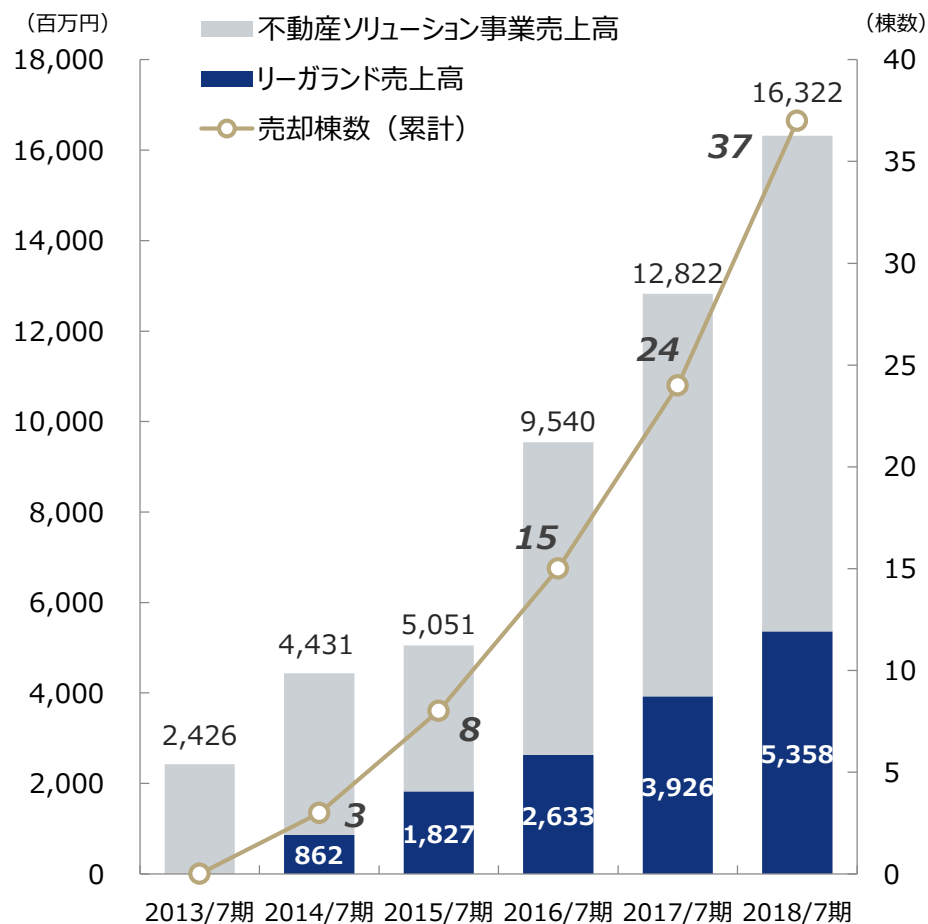
## ソリューション実績

- 1 賃貸マンションとして取得（投資額10億以上）
- 2 管理組合を組成し、交渉開始（デューデリジェンス等）
- 3 リノベーションを開始し、終了後に逐次販売を開始
- 4 中古分譲として2年程で全戸売切り（売却額20億円以上）

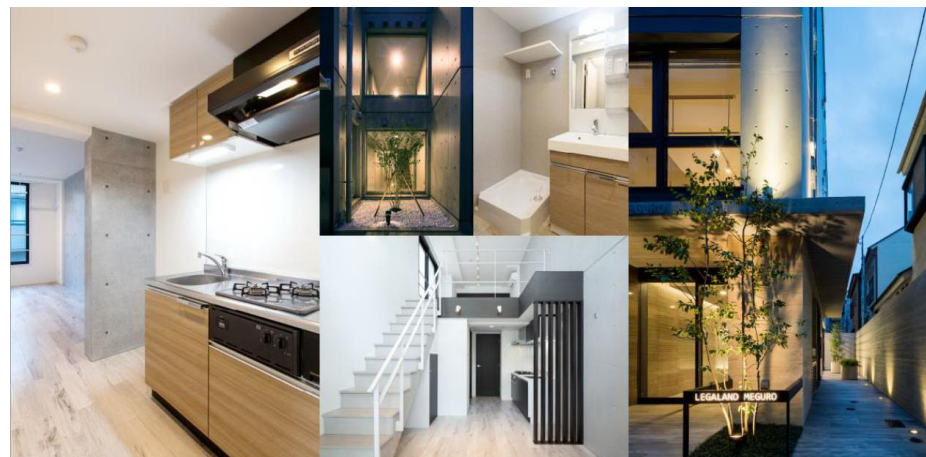
# 相続対策商品として富裕層に選好される「LEGALAND」

- 2014/7期より「LEGALAND」の販売を開始し、不動産ソリューション事業の業績を牽引。
- 富裕層を中心に「LEGALAND」は相続対策商品として人気ブランド化しており、2018/7期までで37棟の累計売却実績

## 「LEGALAND」の売上高・売却棟数の推移



## 富裕層に選好される具体的な特徴

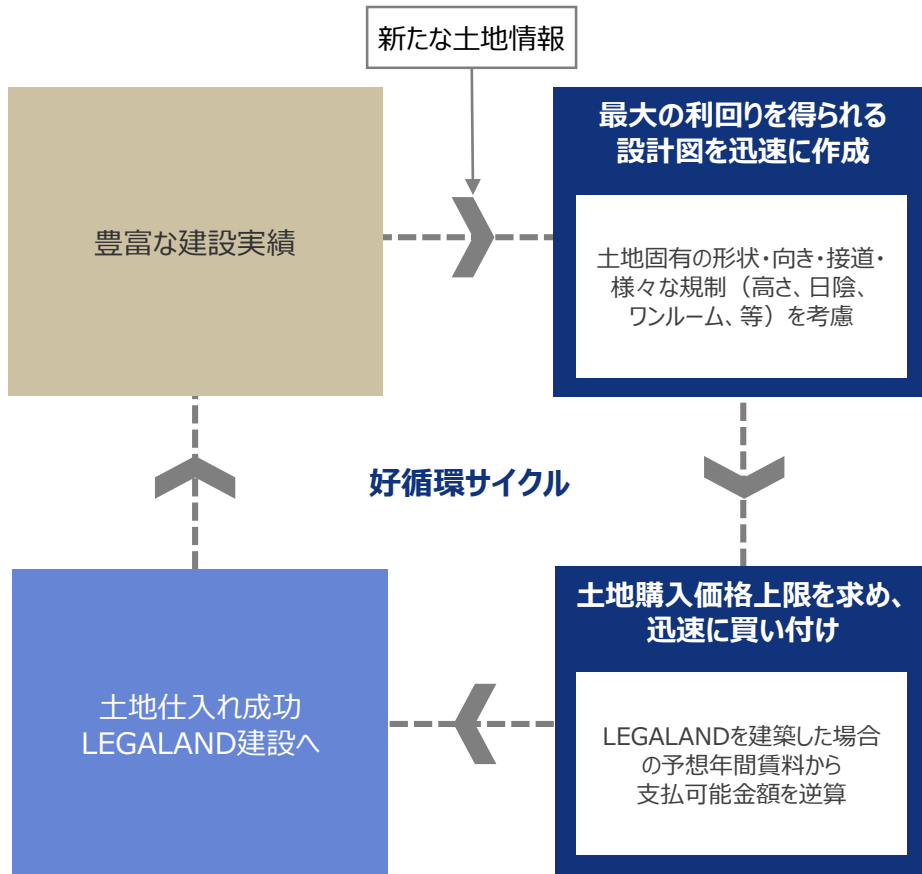


- 利便性の高い都市部で販売価格3~5億円の新築RC、設計ノウハウ・実績が必要で競合が少ない
- 強いインパクトでデザイン性の高いエントランス
- 分譲仕様の収納や設備
- ウッドやガラスといった意匠性の高い素材使い
- 賃貸マンションには珍しいメゾネットタイプの部屋
- 異なる間取りで賃料低下リスク抑制、オンリーワン嗜好に合致

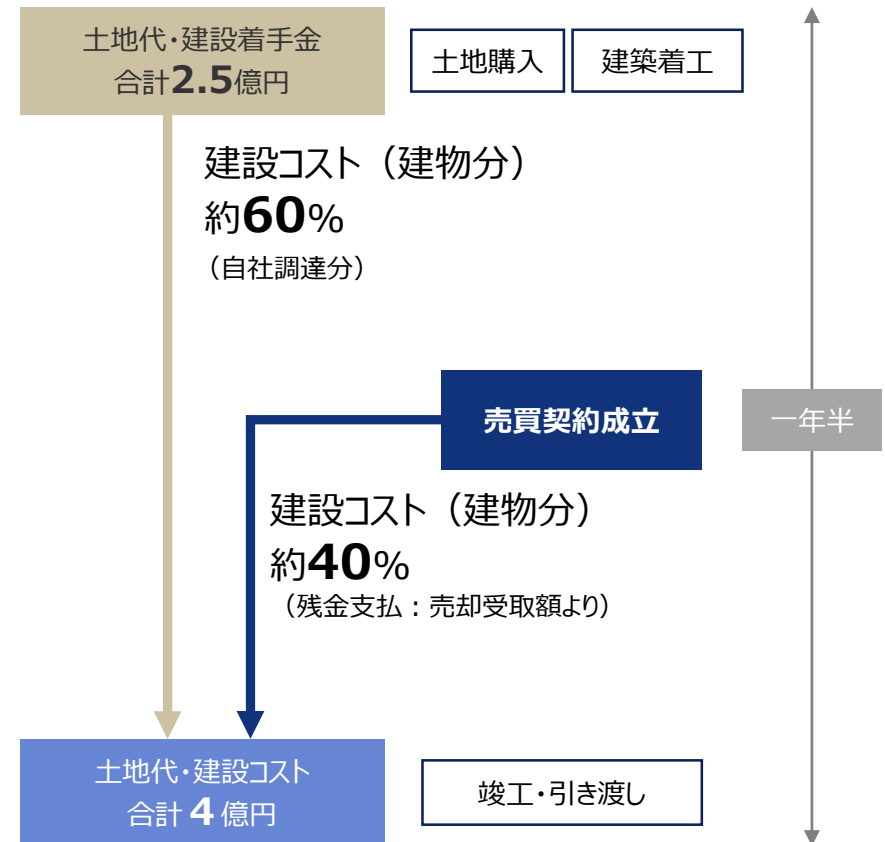
# 「LEGALAND」による仕入の好循環と財務負担の軽減

- 土地購入に支払可能な金額上限の迅速な算出により、他社に先行した買付を可能とし、仕入の好循環を構成
- 「LEGALAND」は竣工前に販売を完了する契約形態。建設コスト（建物分）の約60%の資金での開発が可能

## 土地買付における好循環



## 財務負担軽減効果







# 成長戦略



＜短中期的にトップラインを牽引＞

## 1. 相続対策商品としての「LEGALAND」開発推進によるマーケットニーズの取り込み

- 相続対策商品としての「LEGALAND」をマーケットリーダーとしての成長
- 東京都心10区、ターミナル駅徒歩10分などを重点エリアについては積極的に物件を仕入れ、事業の収益性の向上を図る
- 富裕層をターゲットとするビジネスモデルを本格化し、個人投資家を対象とした会員制度を導入も検討

＜安定収益の確保、不動産ソリューション事業・賃貸事業の収益性向上、持続的な成長の実現＞

## 2. 不動産サービス（管理・運営サービス）を軸とした持続・循環的な収益機会の構築

- 不動産ソリューション事業の売切りモデルから不動産管理・運営サービスの開始により物件を接点とする持続的な収益機会を構築
- 現在の介護施設の運営サービス（介護事業）に加え、2018/7期よりプロパティマネジメント事業を開始
- 自社で開発を行うホテル向けの運営サービスの開始等により独自のストックビジネスを構築することでストック収益の更なる上積みと収益性の向上を図る

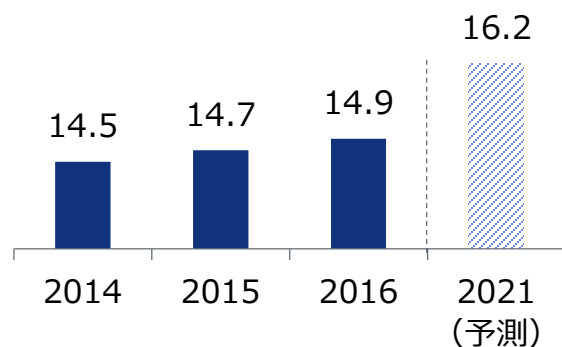
＜持続的な成長の実現＞

## 3. 持続的な不動産情報取得に向けた自社ネットワークの構築

- 共同事業として利益分配を組み込んだリーガルパートナー（LP）制度の推進により、不動産情報保有者を囲い込み継続的かつ優先的な不動産情報取得を図る

- 日本の富裕層ビジネスは、相続対策が市場拡大の源泉。賃貸用物件の場合、相続発生の際に評価額が低下するため、賃貸用物件取得・保有は相続対策としての需要継続を見込む
- 富裕層の嗜好・ニーズに合ったデザイン、ディテール、規模感を実現した「LEGALAND」は相続対策向け一棟もの市場においてブランドを確立し、不動産会社との差別化に成功

## 日本の家計金融資産推移(2016年、単位兆ドル)



- 日本は今後のGDP成長の低さと高齢化により、新しい資産の流入への期待は低い
- 既存資産のパフォーマンスへの依存度が調査地域の中で最も高くなると予測されている
- 2016年から2021年にかけて増加する家計金融資産0.2兆ドルのうち、既存資産の価値増大によるものが79%

既存富裕層の相続対策需要を囲い込むことが、中期的な業績の下支え要因

出所：ポストン コンサルティング グループ「Global Wealth 2017」

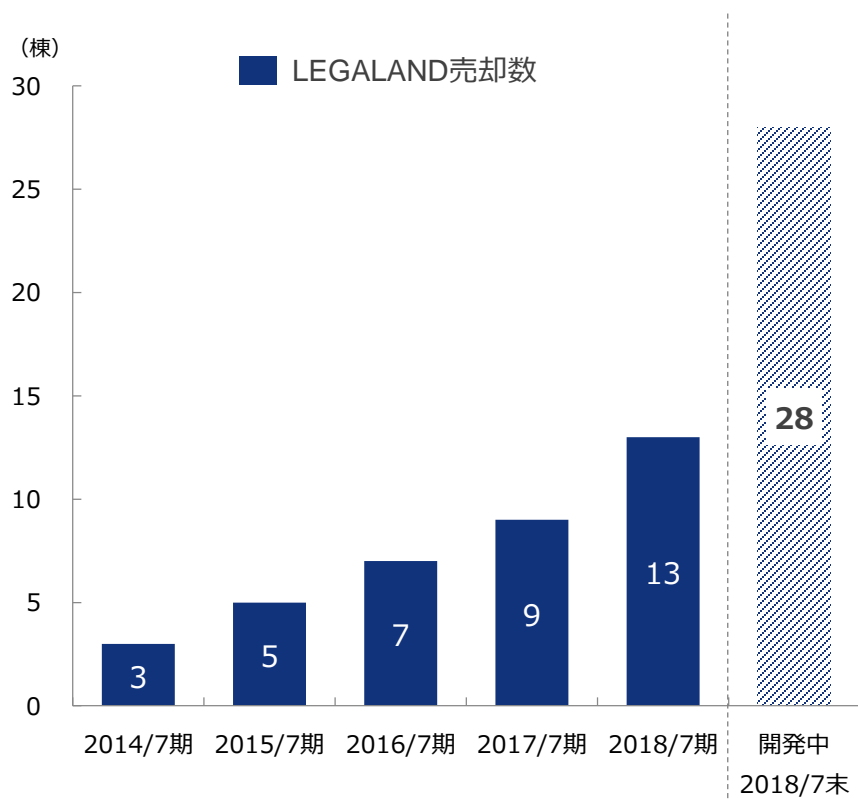




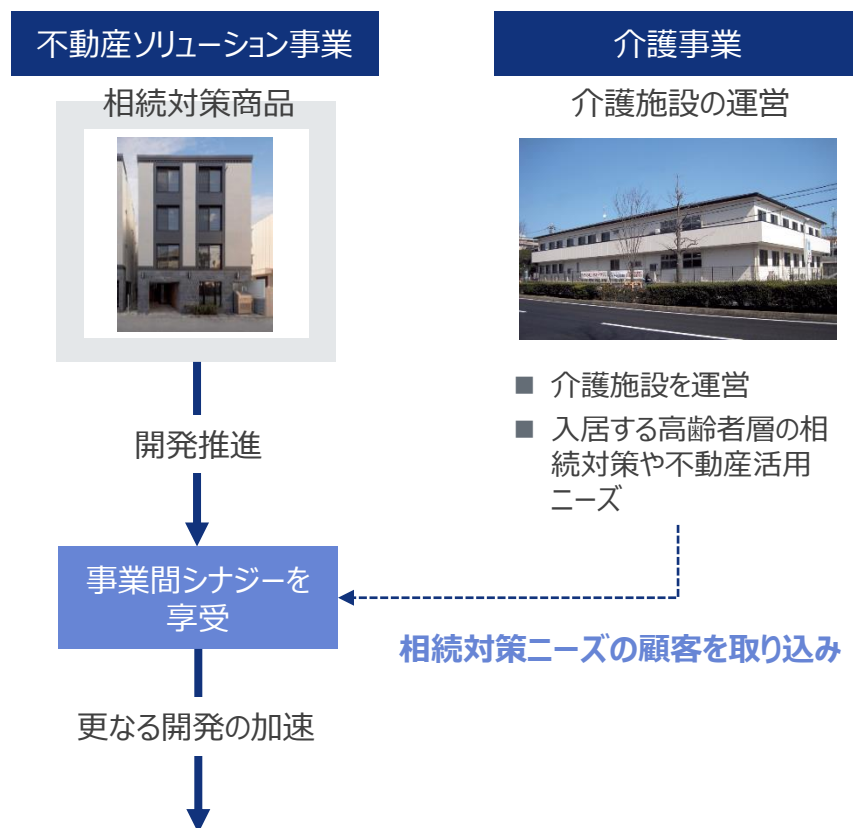
- 都心でのマーケットニーズに合致する「LEGALAND」の開発を加速させ、財務面では資産効率を上げ、業績面では短中期での急成長達成を図る
- 将来的には相続との親和性の高い事業との相乗効果も見据えて事業拡大を目指す
- 賃料は外部環境が変わっても比較的安定的に推移するため、金利が上昇すれば土地仕入れ価格が低下する分、物件利回りは向上し、魅力増

## 「LEGALAND」開発計画

- 相続対策市場におけるマーケットリーダー化を目指し、開発を加速
- 特に東京都心10区、ターミナル駅徒歩10分などの重点エリアについては積極的に建設用の土地を仕入れる



## 相続と親和性の高い介護事業との相乗効果



# サービス・管理を軸とした持続・循環的な収益機会の創造

- 従来の売切りモデルから不動産管理・ビジネスホテル運営といった役務提供サービスの開始により物件との接点を維持し、持続的な収益機会を享受
- 自社開発物件だけでなく、他社物件へもサービス提供を行うことでストックビジネスの拡大に加え、将来的な売却ニーズを捉え、収益循環モデルへ



- 将来的なプロパティマネジメント（PM）事業の提供を見据えた自社開発案件へのサービス提供を開始
- 介護事業に次ぐ、新たな役務提供サービスの提供開始により、不動産ソリューション案件、賃貸事業における収益向上を図る

## 3つのストックビジネス

- 不動産関連サービスの付与により、循環的な収益機会の創造を目的とし、保有物件の利回り向上や売却価格上昇も見据えたストックビジネスの展開を計画

### 1 プロパティマネジメント（PM）事業

- 今後の「LEGALAND」の推進に伴い、管理業務（PM）を付与した形態で売却
- 将来的には他社物件へのプロパティマネジメントの提供を予定（2018/7期より2件開始）
- 家事サービス付き物件も将来的に検討

### 2 介護事業

- 運営サービスを提供する介護施設を今後も増加させていく（2018/8末時点5施設）
- 介護報酬が高い地域で優先的に展開
- サービス提供エリアでの効率性を重視し、ドミナント戦略による展開を予定

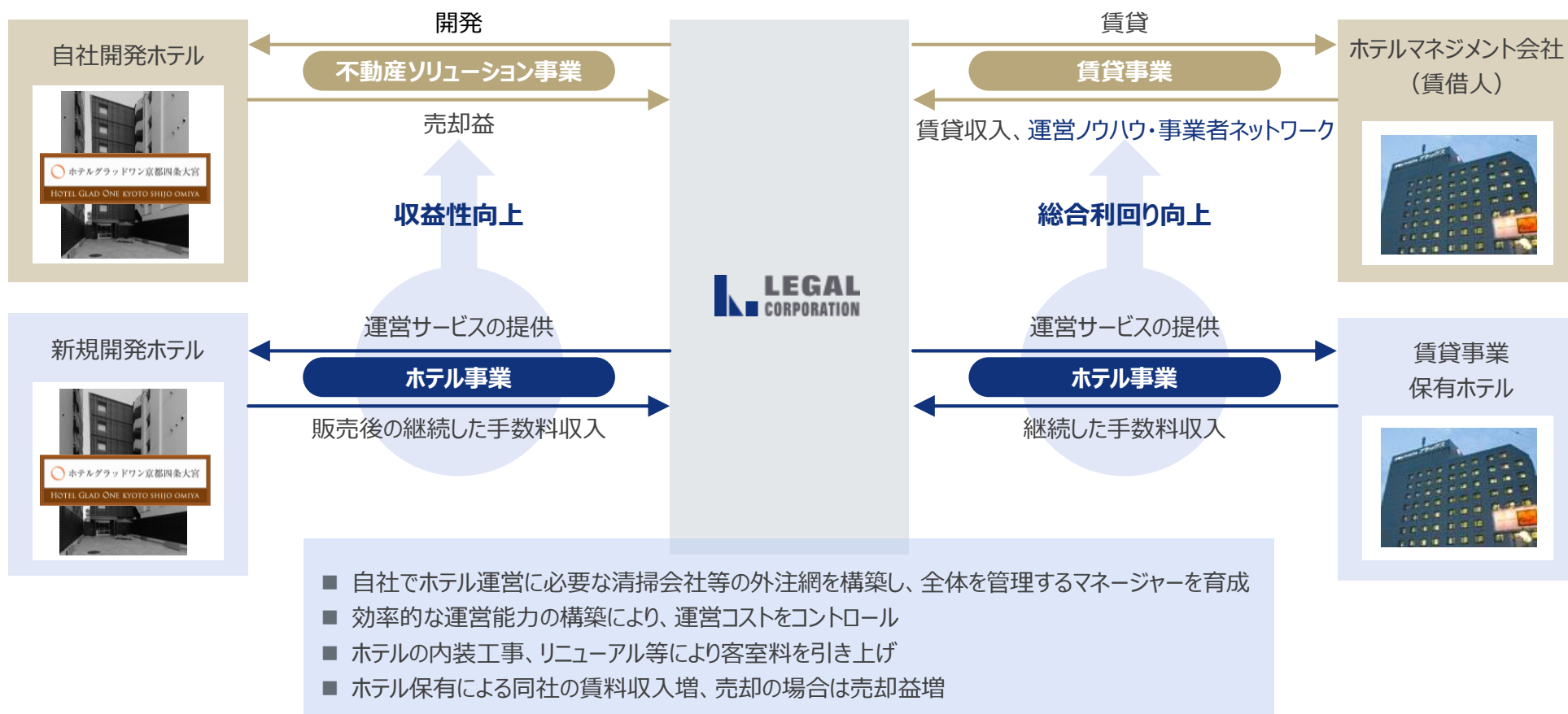
### 3 ホテル事業

- 賃貸事業におけるホテル取得の経験により、ホテル運営に必要なサービスネットワークを構築
- 自社でのホテル運営サービスノウハウを蓄積し、将来的に他社案件での提供を開始
- 不動産ソリューション案件にてホテル開発も行うことで事業間シナジーを最大限活用



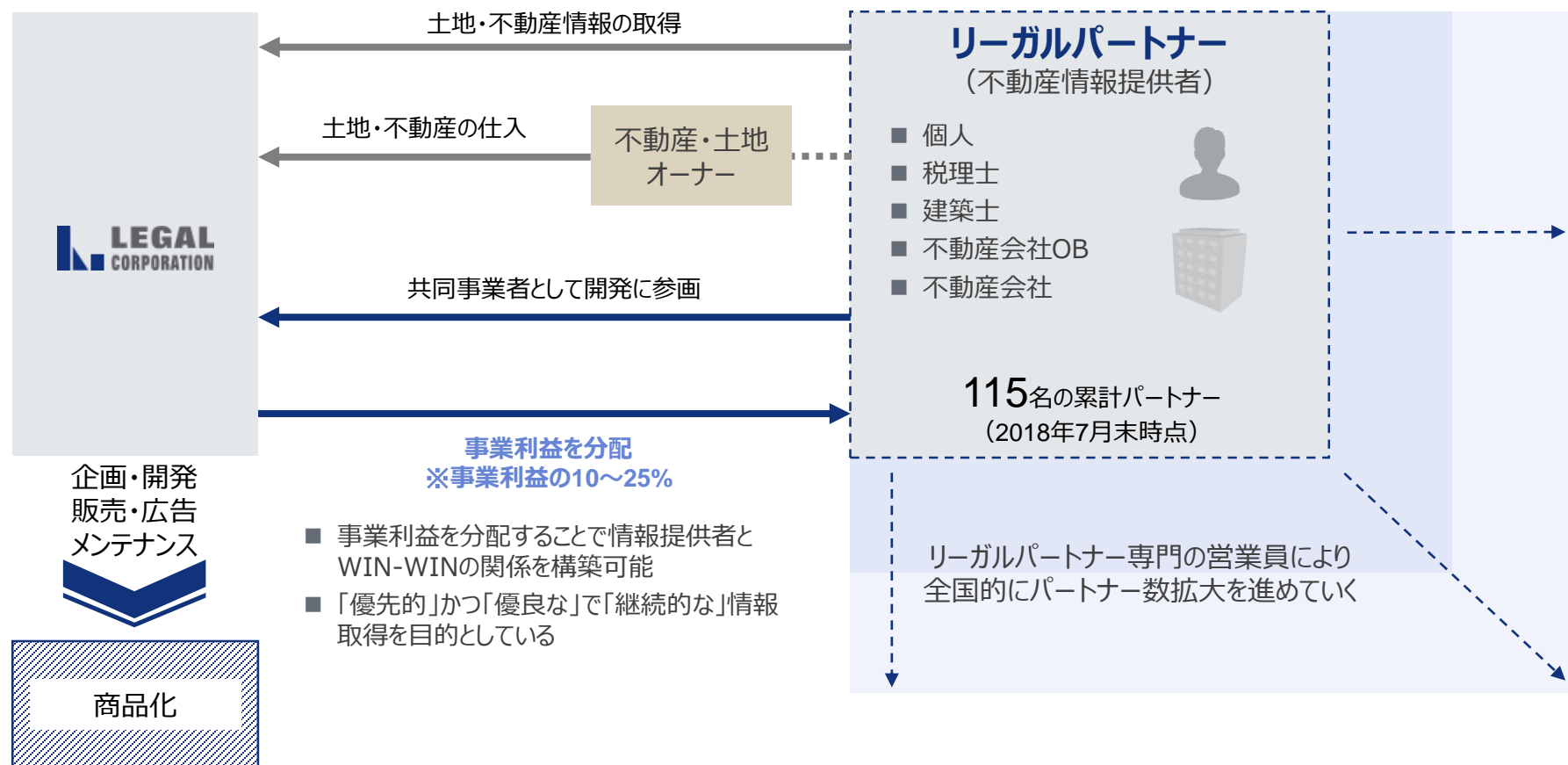
- 介護事業に次ぎ、開発や保有を行うホテルへの運営サービスの開始を検討
- 運営サービスの付加により、ストックビジネスの上積みに加え、不動産ソリューション事業や賃貸事業の収益性向上を図る

## ホテル事業開始による既存事業へのシナジー効果



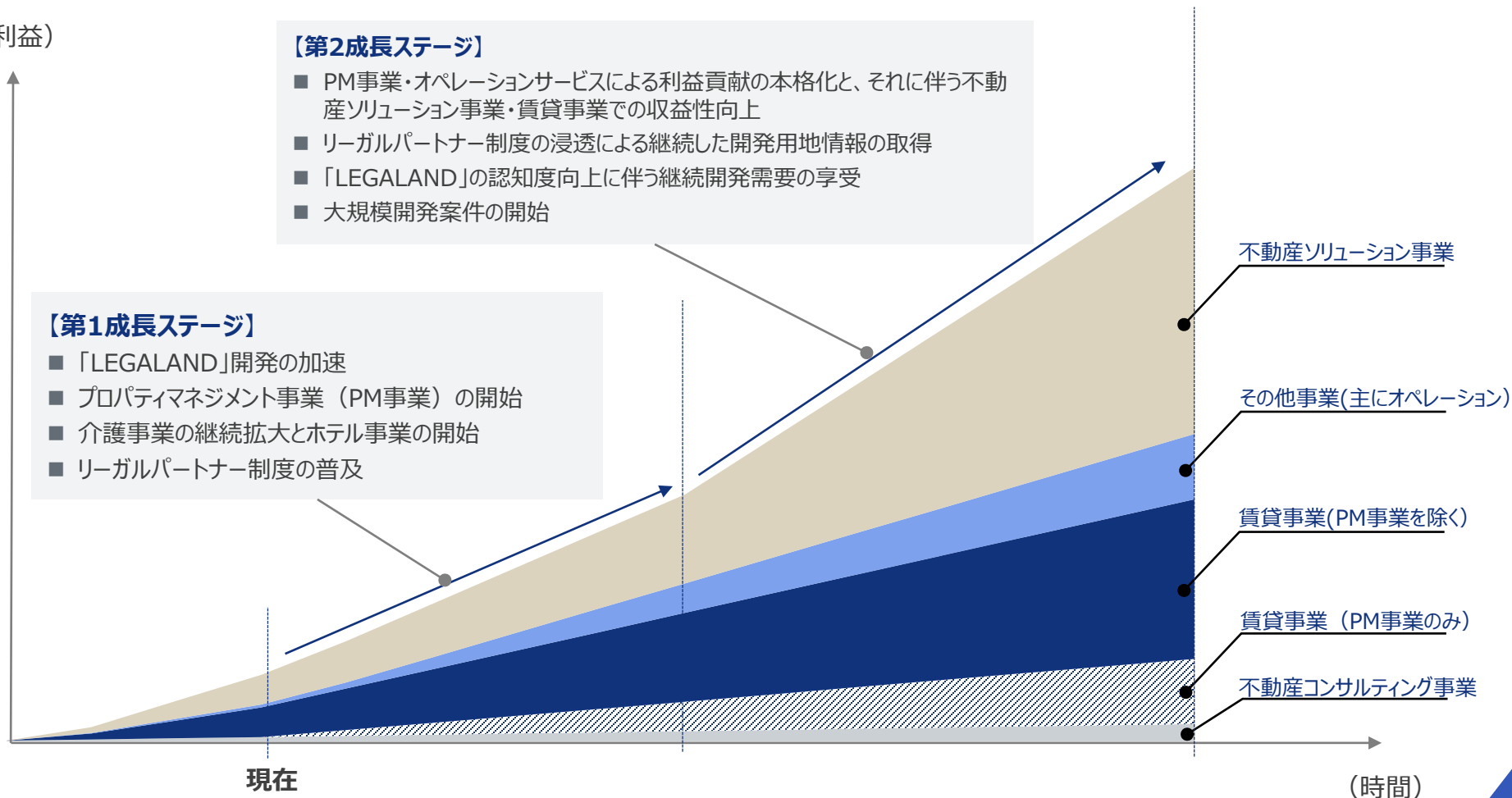
- 2017年より不動産情報提供者を共同事業者とするリーガルパートナー制度を導入
- 中長期的な不動産情報の継続的な取得を目的とし、パートナー数の拡大を推進

## リーガルパートナー制度の概念図



- 短中期的には「LEGALAND」開発が成長を牽引。PM事業およびオペレーション事業等によるストックビジネスの基盤拡大を進める
- 中長期的にはリーガルパートナー制度の全国的な浸透により継続した不動産情報の確保を予想し、事業の多角化の進捗による更なる利益水準の向上を見込む

(事業利益)



本資料は、株式会社リーガル不動産の業界動向及び事業内容について、

株式会社リーガル不動産による現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。

これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。

既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、

将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。

株式会社リーガル不動産の実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。

本資料における将来展望に関する表明は、2018年10月23日現在において利用可能な情報に基づいて株式会社リーガル不動産によりなされたもの

であり、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではありません。