



2021年9月17日

各位

会社名 株式会社 L e T e c h
代表者名 代表取締役社長 平野 哲司
(コード番号：3497 東証マザーズ)
問合わせ先 取締役管理本部長 水 向 隆
TEL. 06-6362-3355

2021年7月期決算及び中期経営計画説明会動画の

書き起こしを掲載いたしました

2021年7月期決算及び中期経営計画説明会動画の書き起こしを当社ホームページに掲載いたしましたので、ぜひご覧ください。

「2021年7月期決算及び中期経営計画説明会動画の書き起こし」

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

以上



LeTech

株式会社 LeTech

2021 年 7 月期決算及び中期経営計画説明会動画 [書き起こし](#)

2021 年 9 月 14 日



決算説明会・中期経営計画

株式会社LeTech

2021年9月14日 証券コード: 3497

2021年9月14日に行われた、株式会社LeTech2021年7月期決算説明会および中期経営計画説明会の内容を書き起こしでお伝えします。

【スピーカー】

株式会社 LeTech 代表取締役 平野哲司

- 
- 1 : LeTech
 - 2 : 決算概要
 - 3 : 中期経営計画
 - 4 : DX事業による成長戦略

ただ今より、株式会社 LeTech の 2021 年 7 月期通期決算および中期経営計画説明会を始めます。私は代表取締役社長の平野でございます。みなさま、どうぞよろしくお願いいたします。

今回は新型コロナウイルスの感染リスクを低下させるため、会場での開催ではなく Web 上でのライブ形式の決算説明会としました。

それでは、スライドに記載した 4 つの項目に関して、順次ご説明します。



1 : LeTech

会社概要

Corporate Profile

会社概要

会社名	株式会社LeTech
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	YANUSY事業・LEGAL SOLUTION事業・OTHERS
資本金	791百万円（2021年7月末時点）
従業員数	81名（2021年7月末時点）
拠点	大阪本社、東京支社、神戸支店

マネジメントチーム



三重県出身、1982年に慶應義塾大学法学部を卒業
東京エレクトロン株式会社、住友金属工業株式会社での
営業を経て、1991年には有限会社フロンティアを設立
同社で代表取締役に就任、広告代理店業に従事
1993年には地元の不動産会社に入社、不動産仲介業の営
業に従事し、取締役に就任
2001年に株式会社リーガル不動産代表取締役に就任
2011年関西不動産三田会の代表世話人就任

代表取締役 社長
平野 哲司



取締役 管理本部長
水向 隆



取締役 営業本部長
藤原 寛



取締役 営業副本部長
岡 修司

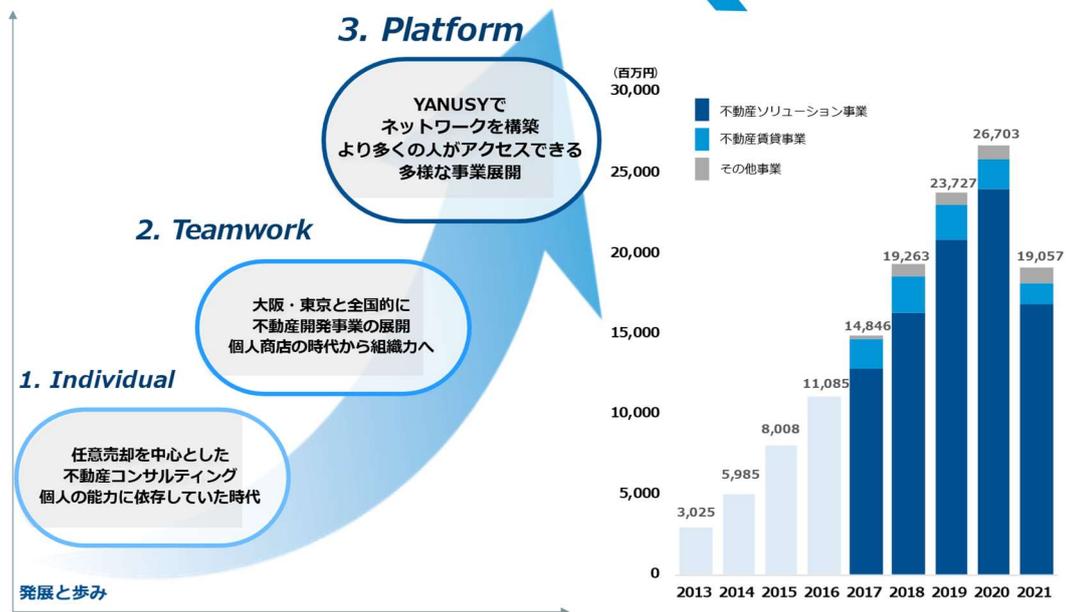
2000	2002	2005	2012	2014	2015	2016	2018	2019	2020	2021
創業 不動産・仲介コンサル ティンクを展開	賃貸マンション経営 事業を開始	戸建分譲事業を開始	賃貸マンション開発 リノベーション事業を 開始 LEGALANDの開発に着手	レンタルオフィス事業を開始 LEGALISの開発に着手	分譲マンション共同 事業を開始 フアシリテイマナシステム 介護事業を開始 LEGALANDの販売	ホテル開発事業を開始	東京証券取引所 マザーズ市場へ 新規上場	YANUSY事業を開始	創業 20周年	商号を「リーガル不動産」 から「LeTech」へ変更



Copyright©LeTech Corporation All Right Reserved.

4

まずはLeTechについてです。会社概要ですが、現在はスライドに記載のとおり、この4名でマネジメントチームを構成して経営に当たっています。



弊社の発展と歩みについて、簡単にスライドにまとめました。創業当初は、不良債権の処理を目的とした不動産の任意売却に関する不動産コンサルティングと仲介業を主な業務としていました。当時はまだメンバー個人の深い法律知識などの能力に依存して、会社の舵取りを行っていた時代です。

リーマンショック以降は、リーガル不動産としてデベロッパーの道へ轉身します。これにより、一つひとつのプロジェクトをチームで作り上げるようになり、大阪と東京で多面的に事業展開するようになりました。この不動産の開発事業こそ、個人からチームへの発展というプロセスです。

そして、2018年の上場以降は、チームからプラットフォームへとさらに新たなかたちで発展を始めています。「YANUSY」を通じてオンラインのネットワークを構築し、無限の人々に直接リーチすることで多様な事業展開を図ることがプラットフォームの意義です。



リーガル不動産という不動産事業会社から大きく舵を切り、株式会社 LeTech という新しい社名になりました。不動産事業と新しいテクノロジーを融合して、不動産のテック事業の分野へ成長・発展を遂げていきたいという気持ち・信念を社名に反映しています。

LeTech の特徴・強み

Features · Strengths

- | 法律知識に基づく柔軟かつ迅速な企画・開発力
- | 総合不動産デベロッパーとしてのハイブリットな事業戦略
- | DXの推進により、公共性や利便性、迅速性といった新たな価値を創造



LeTech の特徴・強みについてはスライドをご覧ください。これは創業以来培ってきたものであり、以前からみなさまにご説明しているとおります。この特徴・強みを活かして、新しいビジネスをクリエイトする所存です。

事業概要（セグメント区分別）

Business Outline

不動産事業を中心とした3セグメント事業を展開

不動産ソリューション事業	不動産賃貸事業	その他事業
<p>マーケティング 土地活用計画 建築計画立案 権利調整・権利 用地取得 買い増し</p> <p>価値向上</p> <p>土地有効活用 住宅(マンション)開発 商業開発 コンバージョン リノベーション</p>  <p>LEGALAND 下北沢</p>  <p>LEGALAND 都立大学</p>  <p>LEGALAND 甲南山手</p>  <p>セットアップオフィス THEOTEX BUILDING</p>	<p>ソリューション力を 活かし 効率よく運用</p> <p>情報を活かした 仕入れによる 良質な資産</p> <p>不動産開発の ノウハウを駆使し 幅広い用途に投資</p>  <p>ITビル</p>  <p>東京 レガリス新橋</p>  <p>Livecasa 城東野江</p>  <p>大和本町ビル</p>	<p>■不動産コンサルティング事業</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 裁判所へ認可申請 2 物件資料受領 3 調査開始価格査定 4 査定書の提出 5 別除権者と接触 6 配分案の作成 7 販売活動開始 8 購入予定者の決定 9 別除権者と交渉 10 交渉成立 11 裁判所へ認可申請 12 売買成立 

事業概要についてです。私たちは以前から、不動産ソリューション事業・不動産賃貸事業・その他事業の3つのセグメントで事業を展開してきました。

DX推進により、横断的に3つの事業領域で、各事業セグメントを拡大させる



しかし、DXの推進という新しい流れによって、私たちの事業領域も大きく変わってきました。2年半前に立ち上げた「YANUSY」というオウンドメディアを通じて、なすべき事業を「YANUSY」を中心に据えて行っていきたいと考えています。このようなことから、「YANUSY」に関わる事業・旧来の不動産ソリューション事業・その他事業の3カテゴリに分けて展開していこうと考えています。

YANUSY事業



そもそも「YANUSY」には、不動産に興味のある方、不動産投資をされている方、投資した不動産についてさまざまな悩みを抱えている方々からのニーズを取り込んでいくため、資産運用や税金対策、海外不動産の取得などに関する4つのカテゴリーに分けて、ソリューションを提供していこうという考えがあります。

「Funding」「Development」「Management」「Investment」の4つのビジネス領域で、「YANUSY」の顧客に対して適宜適切にサービスや商品を提供していくことがYANUSY事業の概要です。

LEGAL SOLUTION事業

Rights Control

複雑な権利関係を整理・交渉し、土地の最大価値を見出す

Consulting

法的側面から生じる案件に対して、課題や解決法を提案

Renovation

既存建物の用途や機能を変更して性能を向上し付加価値を与え、収益の最大化を目指す

Joint Venture

大手不動産デベロッパーとの共同開発

主な共同事業者

関電不動産開発株式会社・JR西日本不動産開発株式会社・エスリード株式会社・大阪ガス都市開発株式会社・三交不動産株式会社・東急不動産株式会社・伊藤忠商事株式会社・伊藤忠都市開発株式会社・株式会社日本エスコン・株式会社タカレーベン 他

それ以外に、旧来取り組んでいる LEGAL SOLUTION 事業があります。

OTHERS

LEGALIS

都心部での
商業ビル開発事業

**LEGASTA**

京都を中心とした
ゲストハウス開発事業

**Hotel**

運営会社と連携した
ホテル開発事業



さらに、ホテル・民泊を中心としたその他の事業も展開していきたいと考えています。



2 : 決算概要

2021年7月期 (2020.8.1 - 2021.7.31)

| 2021年度7月期 主なトピック

- ・ Starwood Capital Group とパイプライン契約を締結
- ・ 事業ポートフォリオの最適化のため介護事業を売却

| 決算ハイライト

- ・ 新型コロナウイルス感染症拡大によりインバウンド需要は大きく減少するものの、住宅需要については好調
- ・ 当社主力商品「LEGALAND」についても好調であったものの、大型開発案件を含め販売計画の先送りにより前年同期比減収
- ・ 介護事業売却により特別利益を計上
- ・ 早期達成すべき目標としていた自己資本比率 10%を達成し、自己資本比率 13.9%に増加

決算概要の発表に移ります。2021年7月期の主なトピックとして、1つ目が、Starwood Capital Group とのパイプライン契約を締結、2つ目に、事業ポートフォリオの最適化を目的として、介護事業を売却しました。

ハイライトです。新型コロナウイルス感染症拡大によって、インバウンド需要は大きく減少しているものの、住宅の需要については好調です。当社主力商品「LEGALAND」についても好調であったものの、新型コロナウイルスの影響等により、大型開発案件を含め、このような販売計画を先送りにしているところで、前年同期に比べて減収になっています。

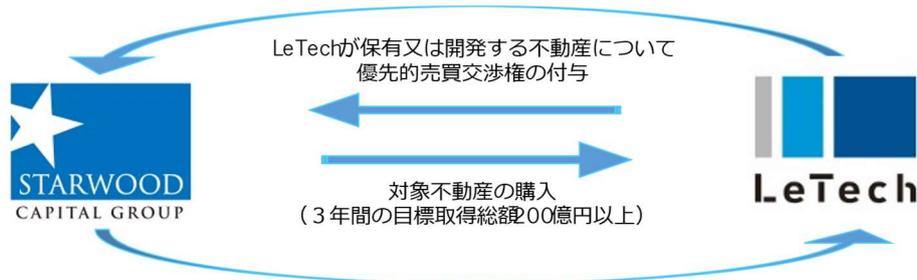
介護事業の売却により特別利益を計上しました。また、早期達成すべき目標としていた、自己資本比率 10 パーセントを達成し、現在 13.9 パーセントに増加しました。

パイプライン契約締結

PipeLine Agreement

- | 2021年4月28日、米国Starwood Capital Group と不動産供給に関するパイプライン契約を締結
- | 開発物件の大型化と継続的な展開、大口かつ安定的な販売先の確保、並びに様々なストラクチャーによる事業基盤の強化が期待される

パイプライン契約のスキーム



投資効率の向上、戦略的投資の実現、収益の最大化を図るため、共同で不動産を取得運用するスキームの構築

Starwood Capital Group 概要

米国フロリダ州に本社を構える。個人投資及び機関投資家の資産を預かり、主に不動産関連資産への投資を行う
現在の運用資産は950億米ドルを超え、不動産のほぼ全ての分野に世界規模で投資している

Starwood Capital Group との新たなパイプライン契約締結について説明します。スライド下にあるように、Starwood Capital Group は、アメリカで大手の機関投資家外資系ファンドです。日本円で9兆円を超える資産規模の会社であり、我々LeTech と今般、不動産供給に関するパイプライン契約を締結しました。

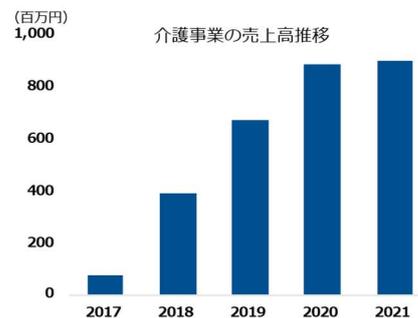
これにより、開発する物件の大型化、継続的な展開、大口かつ安定的な販売先の確保、ならびに、さまざまなストラクチャーによる事業基盤の強化が期待されるところです。

スライドの矢印にあるように、我々としては、「3年間に最低200億円分以上の不動産を供給していく」という約束をしています。投資効率の向上、そして戦略的投資の実現、収益の最大化を図るため、共同で不動産を取得し、それを運用するスキームを構築していきます。

2021年7月1日を効力発生日として、簡易吸収分割及び株式譲渡により介護事業を売却

介護事業は、2015年11月に住宅型有料老人ホーム「サンライフ栗東」（滋賀県栗東市）を開設して以来、順調に拡大を続け、滋賀県、京都府及び大阪府に、合計7施設の住宅型有料老人ホーム、グループホーム・小規模多機能型居宅介護及びサービス付き高齢者向け住宅を運営してきた

展開している不動産ソリューション事業並びにITからなる中核事業とのシナジーが見込みづらいことから、事業ポートフォリオの最適化、施設利用者への安定的なサービス供給を目的として、対象事業を更に成長させ得る企業への譲渡を実行した



介護事業の売却です。2021年7月1日を効力発生日として介護事業を売却しました。この事業は、2015年11月に住宅型有料老人ホーム「サンライフ栗東」を開設して以来、順調に拡大を続け、滋賀県・京都府・大阪府に合計7施設の老人ホーム・グループホーム等を開設し、運営してきました。

しかし、展開している不動産ソリューション事業、そして、新たに始めているITからなる中核事業とのシナジーが、残念ながら少し見込みづらいということがありました。

戦略の中心に位置付けている事業ポートフォリオの最適化、そして何よりも、施設をご利用いただいているご高齢の方々に対して、安定的なサービスなどを供給することを目的として、この事業を最適な方に譲り渡したということです。

- 売上高は前年同期比 28.6%の減収であったものの、当期純利益は増益
- 収益性の高い物件の販売実績に加え、介護事業の売却により特別利益を計上し、前年同期に解約違約金を特別損失に計上していたことから、当期純利益は大幅に増益となった

(単位：百万円)

	FY2020 実績	FY2021 実績	前年同期比	FY2021 期初計画	達成率
売上高	26,703	19,057	▲28.6%	26,643	71.5%
売上総利益	4,813	3,847	▲20.1%	4,421	87.0%
利益率	18.0%	20.2%		16.6%	
営業利益	1,780	1,223	▲31.3%	1,209	101.1%
利益率	6.7%	6.4%		4.5%	
経常利益	624	281	▲54.8%	290	97.1%
利益率	2.3%	1.5%		1.1%	
当期純利益	100	609	+506.7%	141	430.5%
利益率	0.4%	3.2%		0.5%	

2021年7月の実績サマリーについてです。売上高は前年同期比マイナス28.6パーセントの減収となりました。また、収益性が高い物件の販売実績に加え、介護事業の売却により特別利益を計上したことや、前年同期に解約違約金を計上していたことから、当期純利益は大幅に増益となっています。

2021年7月期 セグメントの状況

Results by Segment

- ▶ 不動産ソリューション事業は新型コロナウイルス感染症による市場の不透明さから大型開発案件を含む販売計画が先送りになったことが大きく影響
- ▶ 不動産賃貸事業は長期的な収益と引き合いの状況を考慮しての販売用不動産売却により減収
- ▶ その他事業は介護事業が堅調に推移したものの、不動産コンサルティング事業は減収

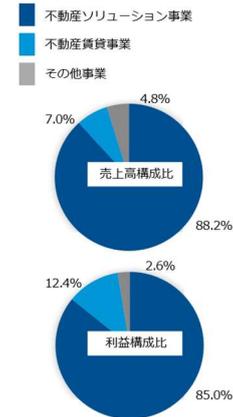
前年同期比 減収・減益

前年同期比 減収・減益

前年同期比 増収・減益

(単位：百万円)

	セグメント	FY2020 実績	FY2021 実績	前期比
売上高	不動産ソリューション事業	23,989	16,813	▲29.9%
	構成比	89.8%	88.2%	
	不動産賃貸事業	1,800	1,326	▲26.3%
	構成比	6.7%	7.0%	
	その他	913	917	+0.4%
	構成比	3.4%	4.8%	
	売上高	26,703	19,057	▲28.6%
セグメント利益	不動産ソリューション事業	2,252	2,036	▲9.6%
	構成比	74.8%	85.0%	
	不動産賃貸事業	665	298	▲55.2%
	構成比	22.1%	12.4%	
	その他	93	61	▲33.6%
	構成比	3.1%	2.6%	
	セグメント利益	3,010	2,396	▲20.4%
利益率	不動産ソリューション事業	9.4%	12.1%	
	不動産賃貸事業	37.0%	22.5%	
	その他	10.2%	6.7%	



セグメント別の状況についてはスライドに記載のとおりです。不動産ソリューション事業は新型コロナウイルス感染症による市場の不透明さのあおりを受け、大型開発案件を含む販売計画を先送りにするなどの影響が出ています。

不動産賃貸事業に関しても、緊急事態宣言下の中でリスクマネジメントをした結果、収益不動産の売却を進めることになりました。このような経緯によって減収となっています。

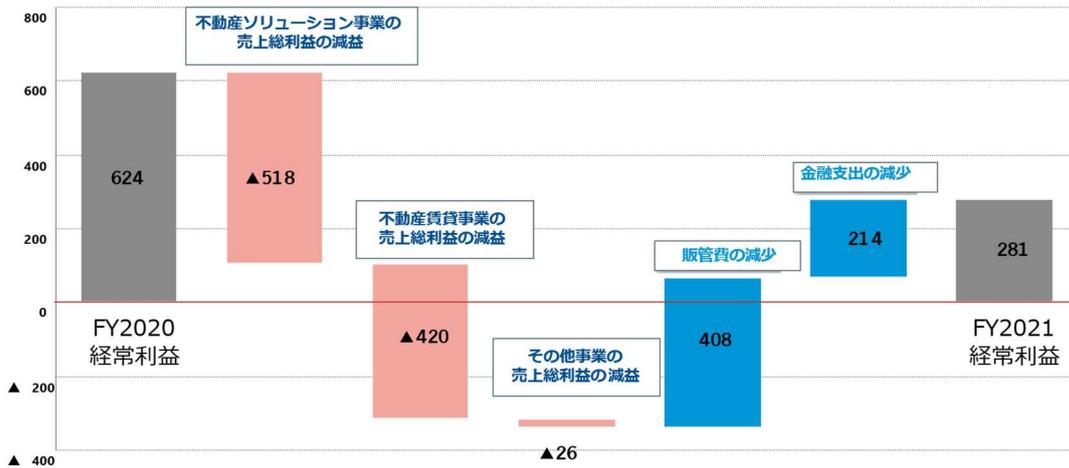
2021年7月期 経常利益の増減要因分析

Analysis of Ordinary Profits

不動産販売売上の減収、及び物件処分による賃貸収入の減収を受け売上総利益が減少

販管費、営業外費用については相当な圧縮を行うも、経常利益は前年同期比減益

(単位：百万円)



2021年7月期の経常利益の増減要因の分析についてはスライドに記載のとおりです。売上総利益などは減益となりましたが、販売管理費・金融支出を大幅にカットできたため、2021年の経常利益は2億8,189万円という数字を残すことができました。

2021年7月期 財務状況

Financial Position

適正な販売在庫水準と自己資本比率向上とのバランスを重視

期間利益の積み増し、及び、有利子負債の減少により自己資本比率は前年同期の 9.8%から 13.9%へ向上

(単位：百万円)

(単位：百万円)

	FY2020	FY2021	差		FY2020	FY2021	差
現金及び預金	1,982	1,544	▲ 438	営業未払金	514	82	▲ 432
営業未収入金	215	84	▲ 131	有利子負債	19,182	15,212	▲ 3,969
販売用不動産	10,939	17,247	6,308	流動負債合計	20,839	17,420	▲ 3,418
仕掛販売用不動産	20,006	7,290	▲ 12,715	有利子負債	15,816	11,334	▲ 4,482
流動資産合計	33,795	27,336	▲ 6,459	固定負債合計	16,130	11,488	▲ 4,641
有形固定資産合計	6,417	5,240	▲ 1,176	負債合計	36,969	28,909	▲ 8,060
無形固定資産合計	35	27	▲ 8	資本金	790	791	1
投資その他資産合計	733	960	226	株主資本合計	4,012	4,655	643
固定資産合計	7,186	6,228	▲ 958	純資産合計	4,012	4,655	643
資産合計	40,981	33,564	▲ 7,417	負債・純資産合計	40,981	33,564	▲ 7,417
				自己資本比率	9.8%	13.9%	

財務状況についてです。特筆すべきは、スライド右下に記載した自己資本比率の欄です。ここが9.8パーセントから13.9パーセントに増加したことが何よりのトピックです。

コアブランド : LEGALANDの開発実績

LEGALAND Development Results

富裕層向けの賃貸マンションシリーズ「LEGALAND」

- **特徴①** : 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
- **特徴②** : 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、投資経験の有無に関わらず富裕層を対象とする
- **特徴③** : 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
- **特徴④** : 相続対策商品



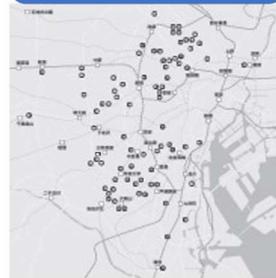
企画開発ノウハウを詰め込んだ設計構造



資産性が維持しやすい立地を中心に開発

2021年7月期
LEGALAND 販売実績
15件

東京エリア



大阪エリア



■ 港区	5	■ 兵庫県	4
■ 渋谷区	8	■ 大阪府	2
■ 新宿区	15	■ 合計	6
■ 文京区	8		
■ 目黒区	15		
■ 品川区	7		
■ 世田谷区	6		
■ 大田区	4		
■ 杉並区	4		
■ 中野区	1		
■ 豊島区	7		
■ 台東区	1		
■ 合計	81		

注 : 2021年9月現在開発中案件含む

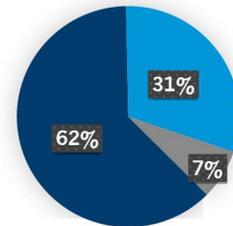
今期の実績について、商品の説明を加えながら考察していきたいと思えます。スライドに記載のとおり、コアブランドである「LEGALAND」は今現在 100 棟近く開発しています。特に東京エリアでは、都心 10 区を中心に開発エリアを広げています。このような特徴により、幅広い方々から人気をいただき、購入者も非常に増えている状況です。

案件種類別売上高構成比

(単位：百万円)

物件区分	件数	売上高	構成比
開発	17	10,387	62.19%
バリューアップ	11	5,090	30.48%
その他	4	1,223	7.33%
合計	32	16,702	100.00%

物件区分別売上高構成比
■ 開発 ■ バリューアップ ■ その他



物件区分	件数	売上高	構成比
LEGALAND	15	8,252	49.41%
合計	32	16,702	100.00%

販売先別売上高構成比

販売先区分	件数	売上高	構成比
法人	29	15,344	91.87%
個人	3	1,357	8.13%
合計	32	16,702	100.00%

それを示すデータとして、販売物件の種類や販売先別の構成比をご紹介します。スライド中央の表を見ていただくと、今期の販売案件が32件あるうち、約半数となる15件が「LEGALAND」でした。

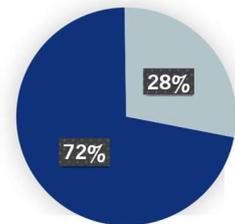
地域別売上高構成比

(単位：百万円)

地域	件数	売上高	構成比
大阪	11	4,725	28.29%
東京	21	11,977	71.71%
合計	32	16,702	100.00%

地域別売上高構成比

■ 東京 ■ 大阪



LEGALAND	2021年7月期売却実績
大阪	2
東京	13
合計	15



LEGALAND西小山



LEGALAND参宮橋

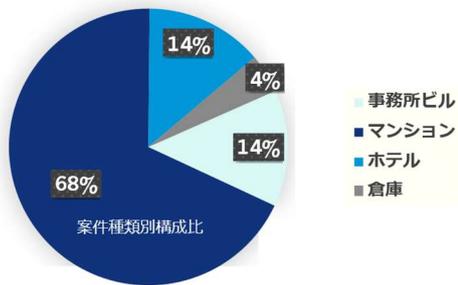


LEGALAND学習院下

地域別に見ると、大阪では販売を先送りしたホテルなどの案件がありました。逆に、東京では「LEGALAND」が好調に販売件数を伸ばしたことにより、東京のほうが70パーセントを超える比率で売上高を形成しています。

案件種類別物件ポートフォリオ

物件種別	保有案件数
事務所ビル	3
マンション	15
ホテル	3
倉庫	1
計	22



ITビル



東京
レガリス新橋



Livecasa
城東野江



大和本町ビル



LEGALIE 日本橋東
(大阪府大阪市)



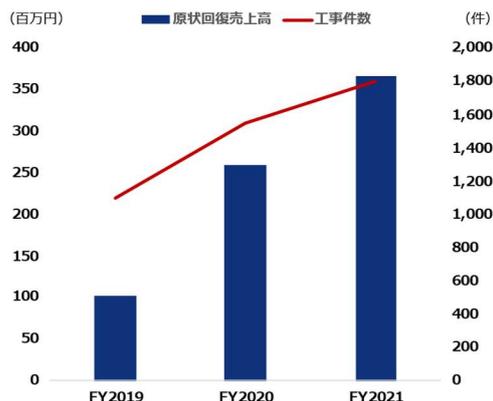
LEGASTA 紙園白川
(京都府京都市)

賃貸事業にかかる保有不動産のポートフォリオはご覧のとおりです。

FM（ファシリティマネジメント）事業

賃貸セグメントの中のFM事業では不動産物件の原状回復工事、リノベーション工事業を展開

売上規模を拡大し続けており、2021年7月期は3億66百万円の売上を計上



コンサルティング事業

住宅ローン返済が滞った場合、強制的に不動産を売却される（競売の申立て）事が一般的ですが、競売にならない債務整理の手法である「任意売却」などをコンサルティング提案してお客様のお困りごとを解決

2021年4月に任意売却相談サイト「任売ソリューション」をリリース

<https://www.ninbaisolution.jp/>



FM（ファシリティマネジメント）事業については後ほど詳しく述べますが、FM事業も工事件数・売上高ともに順調に数字を伸ばしています。



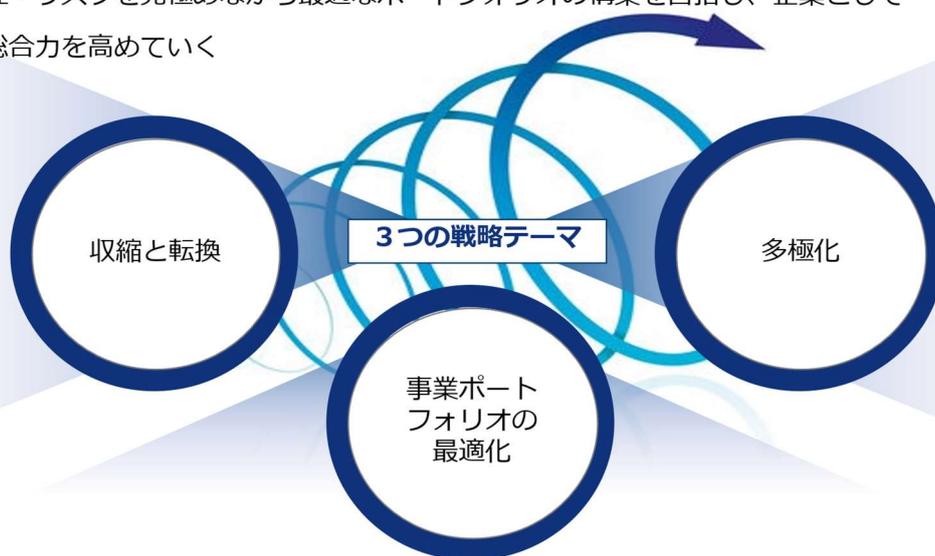
3 : 中期経営計画

(2022年7月期 - 2024年7月期)

方針

Direction

2022年7月期を始期とする3カ年は以下の3つの戦略を方針として、成長性・安全性・リスクを見極めながら最適なポートフォリオの構築を目指し、企業としての総合力を高めていく



それでは、中期経営計画の説明に移ります。中期経営計画の方針は上場以来変わっていません。収縮と転換をテーマに戦略を立案します。事業のポートフォリオの最適化を目指して戦略を立案し、大阪・東京をはじめ優位性のある事業を多面的に展開、多極化する戦略方針に基づき、各事業戦略を構築しています。

戦略テーマ① 収縮と転換

少子高齢化による人口減少は、現在の生活圏の縮小と消費そのものに対して大きな影響を及ぼし、生活環境の変化と価値観の転換を及ぼす
当社はそのような変化を大きな潮目として捉え、不動産価値を再創造していく

具体的な戦略

「LEGALAND」の拡大・成長

- 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



LEGALAND 参宮橋



LEGALAND 八雲

戦略テーマの1つ目は収縮と転換です。少子高齢化による人口減少は、現在の生活圏の縮小のみならず、消費そのものに対して大きな影響を及ぼし、環境の変化や人の移動、新型コロナウイルスなどの事象で価値観の転換をも促すわけですが、これによって不動産のニーズ・不動産の必要な量も刻々と変わってきます。

そのような変化を私どもは潮目と捉え、新しい不動産の価値を作り、開発していきます。古いものから新しいものへコンバージョンして、価値を再創造、あるいは再生していくことをテーマに、商品やサービスを提供したいと考えています。

具体的な戦略としては、主力商品である「LEGALAND」をマーケットリーダーに成長させることです。具体的には、都心10区や資産価値の高い重点エリアを中心に、斬新なデザインで、住まう人にも最適な住環境を与えられるよう、「LEGALAND」を常にブラッシュアップしていく計画です。

戦略テーマ② 多極化

大阪・東京を拠点としながらも、他エリアのマーケット動向を常に注視し、不動産事業に対しての戦略を立案していく

具体的な戦略

展開エリアの市況注視

大阪と東京の2大都市を事業の中心としながら、その他の都市圏についても人口増減や、不動産需給等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



2つ目の戦略テーマは多極化です。東京・大阪を拠点としながらも、他エリアのマーケット動向を常に注視しながら戦略を立て、優良物件を購入していくことに日常の努力を集約させたいと考えています。

戦略テーマ③ 事業ポートフォリオの最適化

新型コロナウイルス感染症が加速させたニューノーマル社会に対して、経営資源の最適化により利益の最大化を推し進めていく

具体的な戦略

DX活用による新市場の開拓

- | 不動産DXの進展を最重要戦略とし、YANUSY事業を発展させオンラインとオフラインの融合、OMOプラットフォームとして新しいマーケティング方法の確立を目指す
- | クラウドファンディング事業の推進による、マス層・アップーマス層の顧客の獲得、多様な投資ニーズへの対応と当社の資金調達が多様性を確保する

経営資源の最適化

- | 新型コロナウイルス感染症によるインバウンドの減少、企業のオフィスビル売却等の動向も踏まえ、都市部の中でも不動産需要の二極化に注視し、出口戦略も含めて適正な保有不動産のポートフォリオを見極めながら事業を進める

3つ目は事業ポートフォリオの最適化です。新型コロナウイルス感染症によって、ニューノーマル社会が加速されました。新しい、ウィズコロナの生活です。そこで経営資源を最適化した上で、我々の利益を最大化させていくことが、もっとも重要なテーマになってきています。

具体的な戦略としては、DXの活用による新しいマーケットの開拓です。不動産DXの進展を、我々は最重要の戦略としています。YANUSY事業を発展させ、オンラインとオフラインの融合、OMOのプラットフォームを新しく開発し、マーケティング方法の確立を目指していきたいと思えます。

また、クラウドファンディング事業を推進し、マス層からアップーマス層、そして富裕層に至るまで、多様な投資ニーズへの対応と、弊社の資金調達方法の多様性も確保していきます。

経営資源の最適化については、新型コロナウイルス感染症によるインバウンドの減少、企業のオフィスビル売却等の動向も注視しています。出口戦略も含め、適正な保有不動産のポートフォリオを見極めて事業を進めていきたいと思っています。

2022年7月期 損益計算書

Income Statement (FY22)

	FY2021 実績	FY2022 計画	増減	前期比
売上高	19,057	18,634	▲423	▲2.2%
営業利益	1,223	▲653	▲1,876	
経常利益	281	▲1,476	▲1,757	
当期純利益	609	▲1,477	▲2,086	

(単位：百万円)

市場動向

中期経営計画の初年度となる 2022年7月期については、引き続き新型コロナウイルス感染症による影響が懸念され、ホテル関連市場の状況は厳しいものと見込まれる

業績見通し

新型コロナウイルス感染症を発端とした下記の事象により、2022年7月期の業績は厳しい見通し

- ①経済全体の不透明な状況を鑑み過去2期にわたり継続的な事業運営の安定性を勘案し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
- ②市場回復を待ってのホテル物件等の売却時期変更による売上減少
- ③コロナ禍で市場が不透明なことにより、予算上は大型開発案件の売却益を当初計画より大幅に下方修正

2022年7月期のP/Lです。中期経営計画の初年度ですが、残念ながら、引き続き新型コロナウイルス感染症による影響が懸念されています。その中で、ホテル関連マーケットの状況は厳しいものと見込まざるを得ません。

今期の業績は、新型コロナウイルス感染症を発端とした事象によって、少し厳しい見通しです。経済全体の不透明な状況を鑑み、過去2期にわたって、我々としては事業運営の安定性を勘案し、リスクを最大限マネジメントし、仕入の数をコントロールしてきました。市場回復を待って、ホテル物件などで用意している販売用不動産についても、売却時期をずらさざるを得ない状況です。

コロナ禍で市場が不透明なことにより、予算上ではありますが、大型開発案件の売却益を当初の計画よりも大幅に下方修正しており、業績の見通しが厳しいものとなりました。

販売用不動産の取得と開発を加速

- | 海外を中心としたワクチン接種の進捗から国内外からの引き合いも増加している
→ 当社の得意とする住居系投資不動産開発を中心に調達を再開する
- | 2022年7月期は取得ベースで66億円の用地取得を行う
- | LEGALANDを中心に開発を進め、2024年7月期までに152億円の売上に寄与



しかし、様子を見てきた結果、海外を中心としたワクチン接種の進捗、そして国内外からの不動産投資に関する強い引き合いが増加してきたため、この状況を踏まえ、弊社の得意とする住居系投資不動産開発を中心に、調達を再開しています。

今期は、取得ベースで66億円分の用地取得を行います。「LEGALAND」を中心に開発を進め、2024年7月期までに、この仕入れが152億円相当の売上に寄与する計画を推進していきます。

報酬制度及び業務委託内容の見直しによる経費削減

- | 役員報酬を含めた報酬制度見直しにより大幅な経費圧縮を実行
- | 業務委託内容の見直し等による事業運営経費の改善
- | 協業先との連携による事業効率の向上を図る

持続可能な事業基盤の確立

- | 上記施策を継続的に押し進め、中期経営計画の達成、及び、市場低迷時に耐える

事業基盤の確立を図っていく

(単位：百万円)

	FY2021 実績	FY2022 計画	増減	前期比
売上高	19,057	18,634	▲423	▲2.2%
人件費	1,257	1,040	▲216	▲17.2%
経費	1,367	1,264	▲102	▲7.5%
販管費及び 一般管理費	2,624	2,304	▲319	▲12.2%
販管费率	13.8%	12.4%	▲1.4%	

役員報酬・報酬制度見直し
→人件費2億円減運営経費見直し、
経営資源最適化
→1億円減

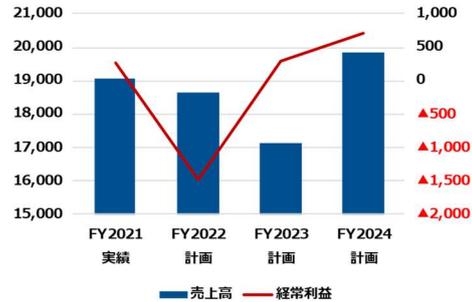
2022年7月期の経費の最適化推進も大きなテーマです。報酬制度の見直し、経費圧縮、業務委託内容の見直し、協業先との連携による事業効率の向上などのテーマにしっかりと取り組んでいきます。中期経営計画を達成し、市場低迷時や新型コロナウイルスの影響等にも耐える、しっかりとした事業基盤の確立を図っていきます。

3カ年計画 (FY2022-2024) 損益計算書

Income Statement (FY22-24)

(単位: 百万円)

	FY2022 計画	FY2023 計画	FY2024 計画
売上高	18,634	17,135	19,833
営業利益	▲653	1,042	1,199
経常利益	▲1,476	295	711
当期純利益	▲1,477	205	494



不動産開発注力による業績回復を推し進める

2022年7月期を初年度とする3カ年計画においては、不動産開発を中心とした積極的な調達・開発に注力し、3カ年での業績回復、及び、短期的な資金回収により財務体質の改善を図る

トップラインを一定水準とした経営効率改善による利益の最大化

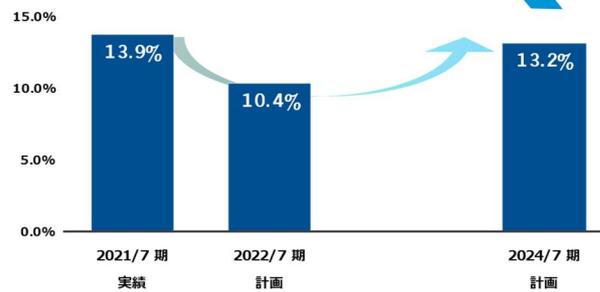
経常利益の継続的な成長を重要指標とし、トップラインについては3カ年で一定規模の水準に回復させ、協業先とのパイプライン契約をはじめとした出口戦略の強化、及び、販売管理費全般に渡る事業運営見直しによる経営効率・利益率の向上を図り、会社として次のステージへ向かうための経営基盤を確立

3カ年計画です。スライド右のグラフの赤線が経常利益を表しています。ご覧のように、今期は赤字になりますが、来期以降はステップアップを進め、V字回復を目指しています。特に不動産開発を中心に据え、積極的な調達・仕入れ・開発に注力し、3カ年での業績回復および短期的な資金回収により財務体質の改善を図ります。

トップラインは一定水準とし、経営効率をしっかりと改善して、利益を最大化させていきます。協業先とのパイプライン契約をはじめとした出口戦略の強化や、販売管理費全般にわたる事業運営の見直しで経営効率・利益率の向上を図り、会社として次のステージに向かうための基盤を確立します。

3カ年計画（FY2022-2024）自己資本の推移

Capital Position (FY2224)



自己資本比率の方針

自己資本比率を重要な経営指標とし、期間利益の積み増し、及び、有利子負債の圧縮により自己資本比率の向上を目指す

ただし、2022年7月期の業績は厳しく、短期的には自己資本の棄損が予測される

3カ年計画における自己資本比率の推移

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ると共に、2023年7月期、2024年7月期の利益の積み増しにより3カ年で2021年7月期の自己資本比率13%への回復を目指す。中長期的にはエクイティも視野に入れ財務基盤の充実を図る

自己資本比率の方針は以前から変わりませんが、今期に関しては、やはり厳しいものがあるため、自己資本比率は下がるだろうと予測を立てています。再来年までにはしっかりと利益を積み増し、2021年7月期の自己資本比率13パーセントへの回復を果たしたいと思っています。中長期的にはエクイティの導入も視野に入れ、財務基盤の充実を図っていきます。

- | 新型コロナウイルス感染症禍においても好調な、当社主力投資商品「LEGALAND」を中心とした不動産開発を推進
- | パイプライン契約・YANUSYパートナーとの協業を活用した出口戦略により仲介手数料の圧縮、収益性の向上を図る
- | 大阪、東京のマーケット動向に注視し、適正な投資配分により利益拡大を図るとともに、その他の都市圏においても優良物件情報の集約



この3ヵ年計画をきちんと達成させるための不動産開発の進め方は、この3点に凝縮していると考えています。当社主力商品「LEGALAND」を中心とした不動産開発をしっかりと推進し、パイプライン契約・「YANUSY」パートナーとの協業を活用した出口戦略を立てます。そのうえで、仲介手数料などの圧縮と収益性の向上を図っていきます。

また、大阪・東京の両マーケット動向に注視し、適正な投資配分によって利益の最大限拡大を図るとともに、その他の都市圏についても優良物件を入手し、効率的な事業ポートフォリオを達成していきたいと思っています。

LEGALANDの更なる拡大

Expansion of LEGALAND

- | 当社の主力商品である LEGALAND の開発を加速
- | 3 カ年計画においては最大 50 棟の LEGALAND の開発を目指し、2024 年 7 月期に計 130 棟の開発実績を目標に調達に注力
- | 市場ニーズに合わせた商品開発を進めるとともに、高い付加価値を提供していく
- | 8 億円を上回る価格帯の「LEGALAND+」等の大型案件の増強を進めていく

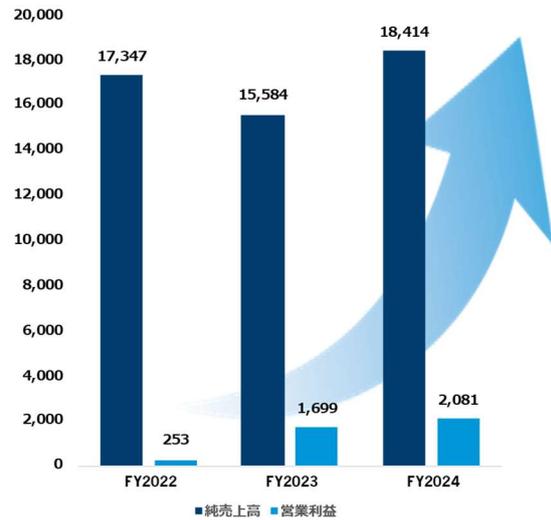


先ほどもお伝えしたように、主力商品である「LEGALAND」の開発を加速させるため、具体的には3カ年で50棟の開発を目指しています。さらに1棟が8億円を上回る新しいタイプの「LEGALAND+」の商品化を進めており、大型案件の増強をしっかりと進めていきたいと思っています。

(単位：百万円)

	FY2022	FY2023	FY2024
売上高	17,347	15,584	18,414
営業利益	253	1,699	2,081

- | 2022年7月期に調達を行う物件が3カ年で売上に寄与していく
- | 継続して取り組む事業効率化により利益率向上
- | 2024年7月期にセグメント利益 20億円を目指す



それによって、不動産ソリューション事業の収益性は、グラフのように拡大するということです。

- | 当社の主要マーケットである東京、大阪エリアを中心に調達、売却を行っていく
- | 3カ年の事業ボリュームとしては東京70%・大阪30%程度の構成比で進める
- | 好調な住居系不動産分野に対し当社主力商品であるLEGALANDを東京を中心に投資する

東京エリア

- | 引き続き当社の主力商品である LEGALAND の拡大が見込まれるエリアであり、用地の積極取得、開発を加速させていく
- | パイプライン契約による拡大が期待

大阪エリア

- | 市場回復後にホテル物件の売却を進める
- | 大阪を拠点として培ってきた当社の強みと情報網を駆使し、共同事業開発、企画業務・仲介業務等のフィービジネスの更なる強化

3カ年累計調達額		
	不動産調達	構成比
東京	12,798	68.4%
大阪	5,902	31.6%
合計	18,700	100.0%

※建築費等の開発費を除く

当社の主要マーケットである東京・大阪エリアを中心に調達を始め、しっかりと販売戦略を立てています。3年間の事業ボリュームとしては、東京7対大阪3の構成比で進めるべく、情報を集めています。好調な住居系不動産分野に対し、当社主力商品である「LEGALAND」を、東京を中心に投資していきたいと思えます。

東京エリア・大阪エリアは、新型コロナウイルス感染症拡大によって大きくマーケットアビリティが変わっているため、そのような動向に今後も注視していきます。

共同事業、クラウドファンディングを活用し、事業拡大とBSの最適化を図る

培ったパートナーとの関係性を更に強化
→共同事業契約に基づく事業を拡大

LeTechが運営するクラウドファンディング提供サービス
「YANUSY Funding」を2022年7月に運用開始
→ユーザーの裾野を拡大



協業先との共同事業、小口化商品であるクラウドファンディングを活用して事業を拡大し、バランスシートの最適化を図っていくことも新しい戦略です。「YANUSY Funding」などについては後ほど詳しくご説明します。

『不動産管理部』を新設し、当社独自の賃貸部門拡大を行う

不動産賃貸事業の収益性向上

- | 自社物件及び不動産管理会社の運営サポートを行う PM課、及び、マンション・ビルの修繕・原状回復工事を行う FM課を合わせ『不動産管理部』として新設し、ストックビジネスとしての不動産賃貸事業全体の増収・稼働率向上の寄与を図る
- | 物件管理、原状回復工事については旺盛な市場が続いており、人員体制の強化、DXによる生産性向上により業容拡大を目指す

賃貸不動産の保有方針

- | 3か年では不動産開発に注力するため、LEGALIEのような特徴のある商品の運用を行いながら賃貸不動産は一定水準の売上を維持していく
- | 将来的には賃貸不動産の積み増しを行い、収益性の向上を図る

LEGALIE日本橋東ANNEX
(忍者屋敷コンセプト)



原状回復工事業を発展させ、事業戦略を見直して、新しく「不動産管理部」を新設しました。管理会社の運営サポートを行う「PM課」と、原状回復工事を行う「FM課」を合わせ、「不動産管理部」として新設し、ストックビジネスとしての不動産賃貸事業全体の増収、稼働率向上を行っていきます。

原状回復工事等については旺盛なマーケットが続いているため、これをYANUSY事業の中で強化・発展させ、DXによる生産性向上によって拡大を目指していきます。



「YANUSY」に代表される当社の「DX推進」の取り組みについて、経済産業省が定めた認定基準を満たすことや、ステークホルダーに対して適切な情報開示が行われていることなどが評価され、「DX認定事業者」の認定を取得いたしました

引き続き「YANUSY」を通じて、当社事業の新たな柱の創出と企業価値向上を目指し、更にDX推進を加速させていきます

DX認定制度の概要

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す

このたび、経済産業省が定める「DX 認定事業者」に認定されました。オウンドメディア「YANUSY」に代表される当社の DX 推進の取り組みが認定基準を満たしたと評価され、「DX 認定事業者」の認定を取得しました。次のステップとしては、DX 銘柄として経済産業省から認定を受けることを目標に、がんばっていきたいと思っています。

**創業より培った強み、事業基盤とのシナジーを最大化する
不動産テック事業の実現を通じて、新たな成長のステージへ**

- 自社ならではの強みを活かし、競合の半歩先を行く
独自のDX事業を探索、実装
- オンラインにより競争軸を拡張することで、
更なる成長軌道へ



YANUSY 事業を推進することで既存の事業も効率的に活性化して、さらなる成長に向かっていきたいと考えています。つまり既存の事業がなくなるのではなく、新しく DX 事業を探索し実装することで事業基盤にさらに上積みするのだと認識していただきたいです。



4 : DX事業による成長戦略

Toward the NEXT stage



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

8,000人超

(2021年9月12日時点)

その上積みを得るためのDX事業についてです。私たちは今「YANUSY」という新しいプラットフォームを必死に展開しています。お陰さまで月間ページビューが100万PVを超え、不動産オーナーの会員数もすでに8,000名を超え、年内には1万人に達する見込みです。すなわち、国内最大級の不動産オーナー向けのプラットフォームに成長してきました。

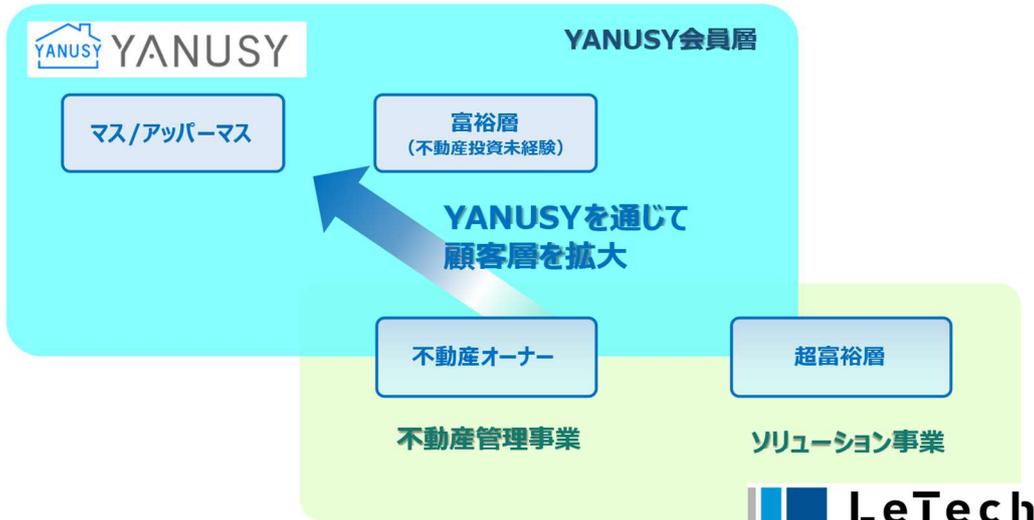
年収・金融資産数千万以上の不動産オーナーを中心としたYANUSY会員基盤を構築



(2021年9月12日時点)

「YANUSY」の会員の方々のプロフィールをグラフにし、スライドにまとめました。年収が1,000万円を超える方がやはり半数以上で、金融資産も1,000万円を超える方が大半です。年齢はばらつきがありますが、不動産の投資経験がない方も3分の1ほどいます。このような顧客層への拡大が、私たちの今後の命題になってきます。

YANUSYを通じ、既存事業の顧客層とは異なる、新たな顧客層とのタッチポイントを獲得



私たちはこれまでソリューション事業等を通じて、不動産のオーナーあるいは富裕層の方々に顧客になっていただいていたいました。しかし、これからは「YANUSY」を通じて「不動産は持っていないが投資に興味がある」「お金はあるんだけど、不動産投資はいろいろな理由でしてこなかった」という未経験の方々にも会員になっていただきます。その方々にさまざまな情報や学びの場を提供することで、新たな顧客層へのタッチポイントを獲得していきたいと思っています。

不動産オーナーのステップアップをサポート

User Experience thru YANUSY

UX(ユーザーエクスペリエンス)を通じて 富裕層としてステップアップ

YANUSYでは、様々な情報提供や問題解決を通じて、不動産投資に関するリテラシーの向上と成長をサポート
不動産オーナーの属性やニーズに応じた付加価値をご提供し、富裕層へのステップアップと夢の実現に伴走します



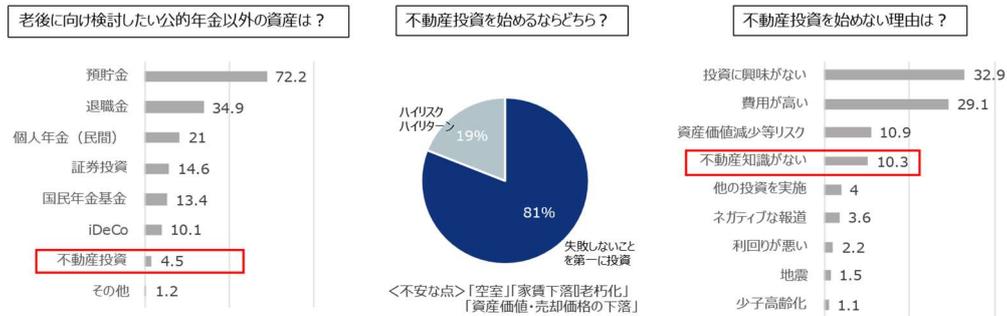
私たちが理想としている「YANUSY」の事業パターンをまとめました。UX（ユーザーエクスペリエンス）がキーワードであり、「YANUSY」を通じてどのような顧客体験を提供できるかがテーマになっています。

スライド左端をご覧ください。不動産に興味のある方がいると仮定します。「YANUSY」の会員になると、「YANUSY」内のさまざまなコンテンツによって多彩な情報を入手し、勉強することができます。そして、「YANUSY Funding」を通じて不動産投資を始めることができます。

スライド下部に記載のとおり、不動産の投資経験を始めるということは「富動産」作りの第一歩です。「YANUSY」でのユーザーエクスペリエンスを通じて、不動産オーナーとしての学習機会を獲得し、資産に関するいろいろな悩みを相談していただきます。このやりとりの中で、マス層から富裕層、そして超富裕層へと不動産投資家としてステップアップしてほしいと思っています。

そして最後には「YANUSY Investment」で得られるさまざまな情報によって優良な不動産そのものを入手し、実際にオーナーになっていただきたいのです。このように10年、20年、そして30年という長い時間をかけて、超富裕層へとステップアップしていく仕組みを「YANUSY」を通じて実現していこうと考えています。

不動産投資に関わる現状／課題



不動産投資を「検討」すらしない人が95%

安定性を重視する国民性

不動産投資に必要な知識習得が課題

出展：内閣府「老後の生活設計と公的年金に関する世論調査」より作成

出展：和不動産アンケート調査結果（2016.6）
調査対象：10～80代の男女 1,588人

出展：不動産投資に対する意識調査2021.5株式会社グローバルリンクマネジメント
調査対象：全国（20代～60代）の1万人以上

スライドをご覧ください。これはある意味ショックなデータです。「老後に向け検討したい公的年金以外の資産は？」という問いに対して、「不動産投資」と答えた方は残念ながら全体の5パーセントにも及びませんでした。

どうしてこのような回答結果になったかという、不動産投資を始める際には「失敗しないことを第一に投資したい」という方がほとんどだからです。また、不動産投資を始めない理由として「不動産知識がない」ことを挙げる方も割合としては多いということがわかりました。

人生100年時代において求められる資産形成に、不動産投資という選択肢を
不動産投資を、もっと身近に、もっと透明に

1. 不動産投資のメリットに加えて、**リスクと対処策情報を提供**することで**不動産投資初心者をサポート**
投資家としてのステップアップに合わせて、**各ステージに必要な情報をシームレスに提供**
2. **低リスクからミドルリスクまで**多様な投資商品を提供することで、**ポートフォリオの形成をサポート**
3. テクノロジーを活用することで投資家の課題・ニーズを踏まえ、最適な事業者・サービスをマッチング
特定の事業者だけに依存しない、オープンかつ最適な選択肢を提供

YANUSYで創出したサービスを展開し、不動産業界の持続的な発展に貢献

これらの課題に対して、私たちは「YANUSY」を通じて不動産オーナーの投資経験に応じたサービスを展開していきます。そして、このことが不動産業界全体の持続的な発展にも貢献していくと信じています。

不動産オーナーの投資経験に応じたサービス提供

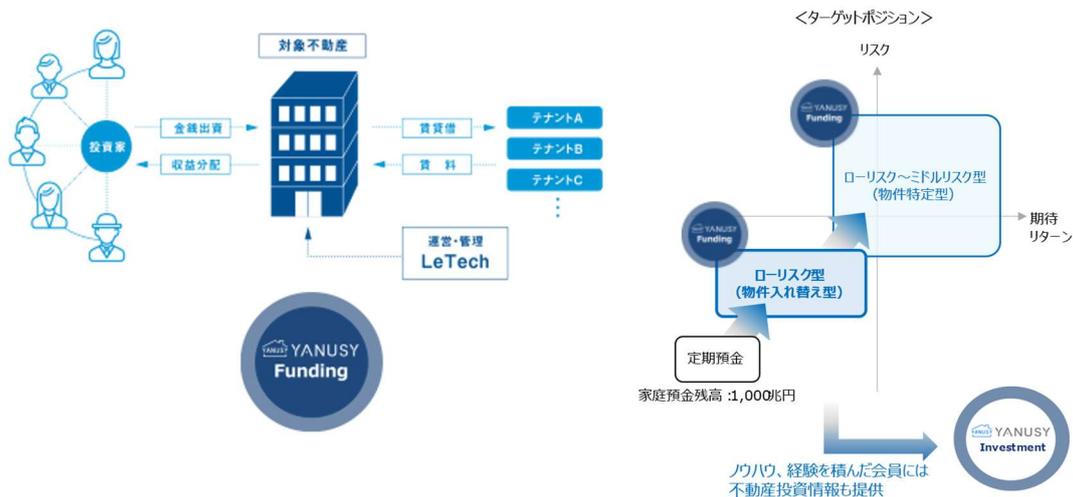
Service map based on owner's Experience



すなわち、「YANUSY Funding」は、小口から始められる投資サービスであるだけでなく、新しく不動産の売買をしたい人に対してそれを支える情報を適切にラインナップし、不動産オーナーの方々の疑問や悩みを解決するサービスをきちんと提供していきます。

そのような取り組みによって、「YANUSY」が教育的なツールとしての役割を果たし、不動産投資の未経験層から上級者層へとステップアップする機会を作っていくのが私たちの理想です。

不動産知識がない富裕層に対しても、新たな資産運用の選択肢を提供
ファンドへの出資を通じて、不動産投資・運用ノウハウ、経験を提供



ご覧のとおり、不動産の知識がない富裕層に対してもさまざまな選択肢を提供できます。

クラウドファンディング経験で不動産投資に関心を持った顧客に物件を紹介 既存の不動産オーナーや土地オーナーにも満足いただける付加価値を提供



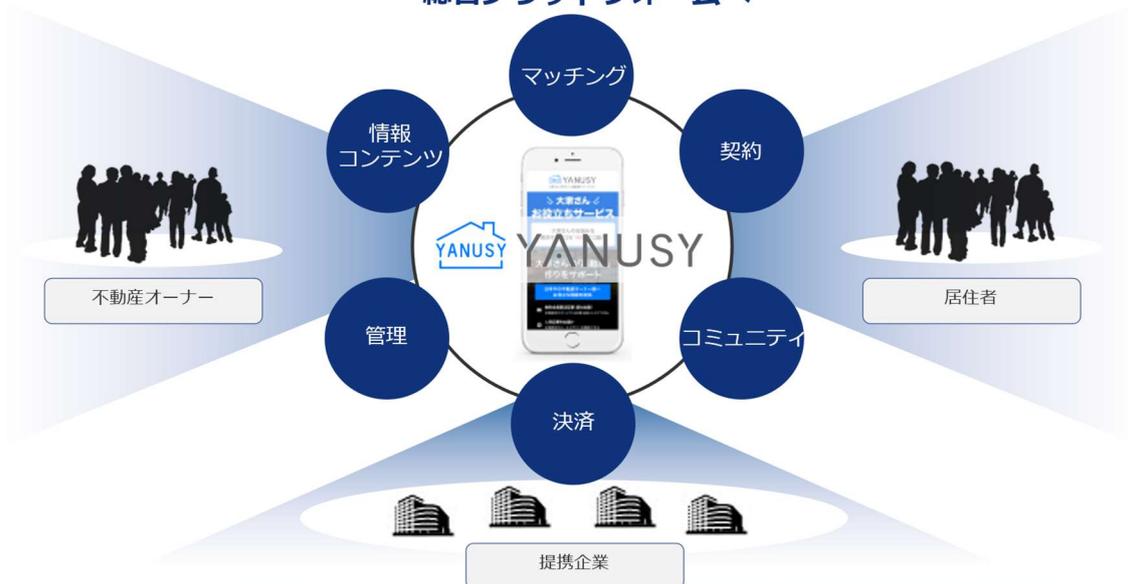
「YANUSY」には、希望する不動産情報を登録すると物件情報が即座に飛んできたり、デイリーにアップデートされた新着情報が自動的に入ってきたりといったサービスもあります。また、土地を持っている方に対しては、土地の有効活用法や不動産開発のノウハウといった情報も提供しています。

不動産オーナーの日常のお困りごとや悩みを、オンラインでサポート
特定の事業者依存しないオープンな情報提供で、最適な選択肢を提供



不動産オーナーのお困りごとや悩みをオンラインでサポートすることで、最適な解決方法を提供しています。

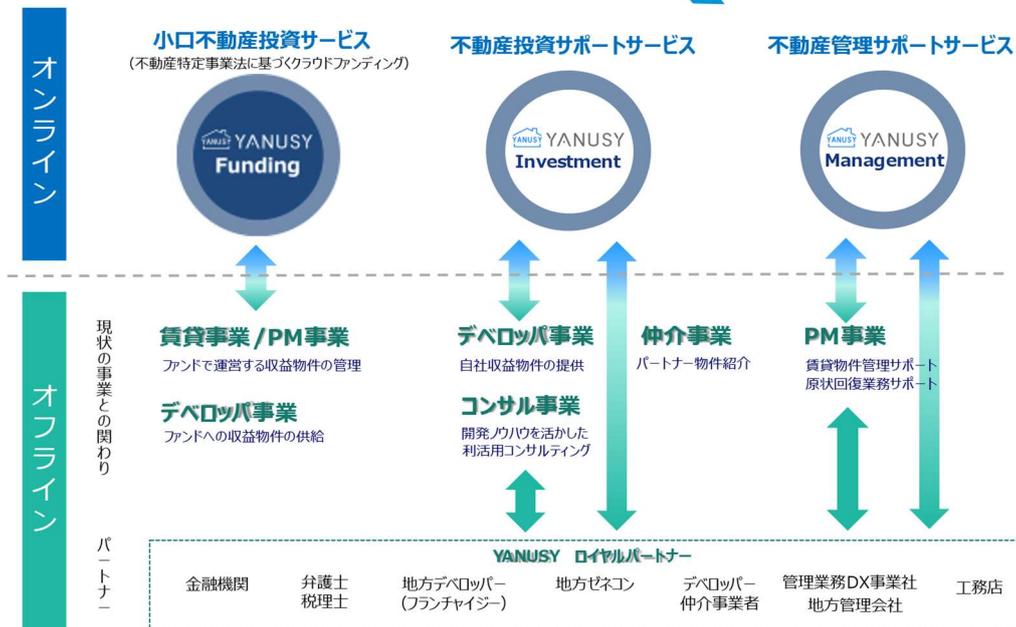
オーナーや居住者の契約・決済領域もカバーする
総合プラットフォームへ



そして、不動産オーナーだけではなく、そこに住んでいる方々とも連携した有機的なサービスを提供することで、提携企業・「YANUSY」パートナーも含めた不動産の総合プラットフォームへと大きく育てていくことが、私たちの理想です。

YANUSY事業と事業基盤との相関性

Relation to Current business



オンラインのサービスと、オフラインの既存事業が有機的につながっているかたちを取っていきます。

ファンド運営事業 / ノウハウを活用することで、ソリューション事業や事業基盤を強化

顧客層	マス～アッパーマス層	アッパーマス～富裕層	機関投資家 等
提供価値	<ul style="list-style-type: none"> ・預金に代わる金融商品 (小口 / 安定、 / 流動性) ・不動産投資知識の習得 	<ul style="list-style-type: none"> ・不動産所有に代わる節税、相続対策商品 (原価償却費 / 財産分与への対応 / 資産の圧縮 等) ・顧客ニーズに合わせた投資額の選択肢を提供 	<ul style="list-style-type: none"> ・資産運用に資する商品、選択肢を提供
提供商品	<p>クラウドファンディング (匿名組成型)</p> <p>クラウドファンディング (任意組成型)</p> <p>不動産小口化商品 (任意組成型)</p> <p>SPC型ファンド</p>		
LeTech事業に とっての価値	<ul style="list-style-type: none"> ・投資意欲の高い、新規 YANUSY 会員の獲得 ・自己資本/融資を用いない事業基盤の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ・小口化販売手段を確保することで、これまで扱えなかった幅広い土地の仕入れ、商品開発が可能に ➡ LEGALANDIに次ぐ新たなブランドラインアップ拡充 ・自己資本/融資を用いない事業基盤の更なる拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ・資産のオフバランス化 ・ファンド運用を通じたアセットマネジメント収益の獲得
	<ul style="list-style-type: none"> ・不動産管理事業 (PM事業/FM事業) の拡大 		

そして、マス層から富裕層までの個人の方々に、オンラインあるいはオフラインで対応するとともに、やがては機関投資家さまへもオフラインで商品やサービスを提供していくことを計画しています。

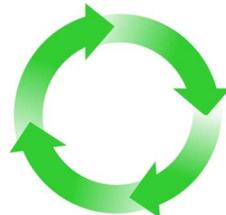
YANUSYを活用したオンラインマーケティングで、不動産の仕入れ、開発、販売Xを加速

LeTech

ターゲット顧客を効率的に会員化



One to One
マーケティング



オンラインマーケティング

顧客志向データを蓄積

- ・投資不動産ニーズ
- ・土地の利活用ニーズ 等



顧客ニーズに対応した商品開発

(フランチャイズモデル/標準化)

LEGALAND : 地方都市部 向けデザイナーズマンションプラン

LEGALIE : インバウンド特区向け民泊プラン

YANUSYパートナーブランド : 多様な利活用プラン

地方顧客への効率的アプローチ

(東京大阪中心のマーケットカバーエリアを、全国へ拡大)

- ・希望者参加型オンラインセミナー
- ・メール/チャットでの相談対応

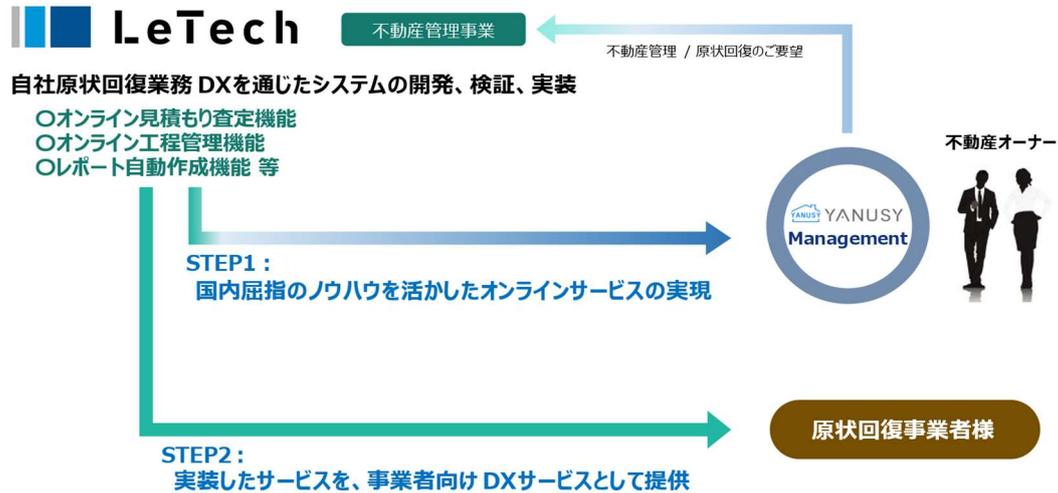


今後は「YANUSY」を通じて地方顧客なども含めた全国のエリアで直接みなさまにタッチしていきます。まずはオンラインマーケティングを行って、そこからニーズを拾って One to One マーケティングを行います。

例えば、先週の土曜日に、田中会計事務所さまと協業でウェビナーを実施しました。相続対策商品として不動産のニーズがあるという講演でしたので、「LEGALAND」のことも説明しました。52名の参加者がいましたが、すでに相当数の方々から資料請求や「実際に対面で話をうかがいたい」といった反響をいただいています。

これこそがまさにオンラインマーケティングから One to One マーケティングへの展開です。このようにして、私たちは実績を積み始めています。

国内屈指の原状回復業務実績・ノウハウを元に、YANUSY会員・企業へDXサービスを展開



今後は「YANUSY Management」を通じて、原状回復業務などの効率化・見える化も積極的に展開していきたいと考えています。

YANUSYをプラットフォームとしたオンラインとオフラインの情報が融合したOMO型企业に

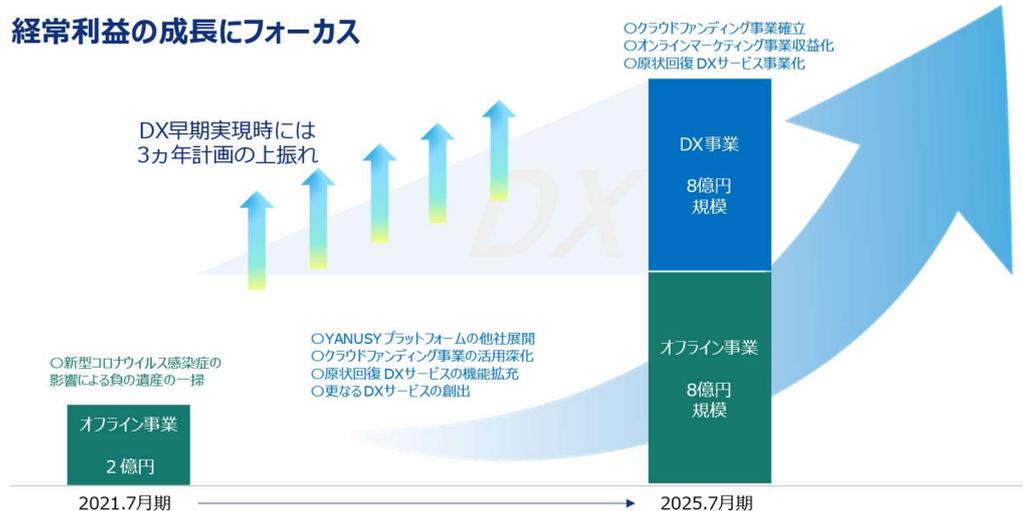


オンラインとオフラインが有効に混ざりあう Online Merges with Offline の世界を、「YANUSY」を通じて具体的に培っていく企業になっていくことが、私たちの理想です。

YANUSYを活用したDX事業を、利益創出の新たな柱へ

オフラインの不動産事業とDX事業を2本柱とする、「独自のOMO事業モデル」を実現

経常利益の成長にフォーカス



「YANUSY」を活用したDX事業が、私たちの新たな利益創出の源です。オフラインの不動産事業とDX事業を2本柱として、独自のOMO事業モデルを実現し、経常利益の成長にフォーカスしていきます。

スライドのグラフにあるとおり、既存事業の3ヵ年計画における事業規模では8億円の経常利益を見込んでいましたが、DX事業を早期実現させることで、計画からの上積み・上振れを果たしたいと考えています。DX事業だけでさらに8億円の事業規模を目指して、しっかりと歩みを進めていくことを、みなさまにきっちりとお約束します。

株式会社LeTechの2021年7月期決算および中期経営計画説明会は以上です。みなさま、ご参加いただき、誠にありがとうございました。

■質疑応答：事業展開のスパンについて

「DXによって富裕層へのステップアップに伴走するとのことですが、どの程度のスパンで実事業につなげるのでしょうか？」という質問をいただきました。

中期経営計画をご説明しましたが、Funding・Investment・Managementの3つの領域で事業を立ち上げて収益化していきたく考えています。3ヵ年計画の中で、これらの領域の上積みを図っていきます。

このような事業を通じて、お客さまと「Win-Win」の関係を築いていき、お客さまが富裕層へとステップアップしていくことが私たちの理想だとお伝えしました。そのような意味では、20年、30年といった長いスパンにおいて、継続的にお客さまと信頼関係を築いていける事業展開が理想です。

■質疑応答：コロナ禍での経営について

「2期にわたって仕入れを調整したのですか？ その結果が前期の赤字なのであれば、事業運営のミスということではないでしょうか？」という質問をいただきました。

当然ながら、赤字の要因としてはコロナ禍に尽きます。新型コロナウイルスがまん延し始めた当時、ひよっとしたらリーマンショック以上の経済恐慌になることも想定しました。そのような状況下で、私たちとしては最大限リスクマネジメントしなければならないと考え、その時点では積極的に物件調達を行うべきではないと判断しました。

しかし、ここへ来てコロナ禍の出口も見えてきました。マーケットの状況も安定していますし、海外からの引き合いも非常に増加しています。この状況を逃さず、向こう3ヵ年に向けてしっかりと仕入れを再開し、落ち込んだ業績を必ずや回復させます。

■質疑応答：原状回復の査定サービスについて

「原状回復の査定はどのようなサービスなのですか？」という質問をいただきました。

だいたい年間 1,500 件くらい原状回復工事を請け負っています。主に、大阪と東京エリアの賃貸マンションの原状回復工事です。今は、実際に現地に営業マンが訪問して、お客さま立ち会いの下で実施していますが、この査定業務をオンラインで完結できるというサービスを実現します。

原状回復工事代を管理会社の言い値やブラックボックスに感じているオーナーさまは非常に多いのですが、写真と問診項目をサイトに登録していただくことで、AI 判定によって即座に査定結果がわかります。

オーナーも弊社もこの技術を活用することで、お互いに大幅な業務の効率化ができ、売上や利益率の向上が期待できます。さらに、データがストックされていけば AI の精度向上も継続的に可能になっていくというのがサービスの概要です。

■ 質疑応答：物件の調達コストと利益について

「66 億円の調達に対して売上が 152 億円という説明がありましたが、物件の利益は 80 億円なのですか？」という質問をいただきました。

66 億円は土地の仕入れ分だけで、それ以外にもコストとして建物建設費や金利等の原価などの諸経費が乗りますので、利益が 80 億円ということにはならないです。

■ 質疑応答：DX 事業の将来性について

「DX 事業は、本当に柱の 1 つにまで成長しますか？」という質問をいただきました。

DX 事業を成長させるために会社の名前を変えました。これこそが、2 本柱の 1 つとして成長させる覚悟です。「YANUSY」の会員、もともとの本業である不動産開発業のノウハウなどの基盤をさらに開発していくことで、LeTech 独自のサービスが実現できると考えています。

近い将来、いろいろなエリアで具体的なサービスを提供し、そして、その成果をみなさまにお話しできるように、取り組みを加速させていきます。ぜひ期待していただければと思います。

■質疑応答：総合プラットフォーム構想について

「総合プラットフォームとはどのような構想ですか？」という質問をいただきました。

不動産投資家の方々に活用いただくための、オンライン上でのプラットフォームなのですが、物件情報、商品の情報、不動産の場合は賃貸契約、管理契約、売買契約などいろいろな契約があります。

そのような契約や決済の実務を、工事業者やさまざまな方々にプラットフォーム上でご利用いただき、不動産のやり取りに関わる業務をカバーしていきたいということです。

そのためには多くの技術が必要です。不動産業界では、契約の書面、実印など、古い文化があります。そこからなんとか変えていこうという流れが起きていることも事実ですが、まだまだ課題があります。

将来は登記や資金決済を、きちんとしたセキュリティの下、オンライン上でできることになれば、世界中でいろいろな取引が効率的に行えることになります。

そのためには、AIだけではなく、例えばブロックチェーンのような新しい技術が必要になってくると思いますが、他社より半歩でも先を行くような開発に取り組んでいきたいと思っています。

■質疑応答：2022年7月期と2021年7月期の利益の差について

「2022年7月期と2021年7月期の売上高には大きく差はないが、利益でここまでの差が出るのか？」という質問をいただきました。

この3ヵ年計画の初年度、2022年の7月期は、予算上、大阪の大型開発案件の売却を組み込んでいます。先期から延期して組み込んでいるのですが、これが全体から見ると相当大きな売上ボリュームになっています。

金額としては非常に保守的に見て下方修正したかたちになっていますので、それにより利益が予算上で目減りしていることが一番大きな要因かと思います。

この物件については、現状では複数の方からまちまちな価格帯で引き合いをいただくことが非常に増えてきています。しかし、まだ流動的であり、予算立案時点では保守的な利益数値にとどめたため、利益率が下がってしまっているということです。

■ 質疑応答：「YANUSY Investment」のサービス内容について

「『YANUSY Investment』で実施する物件紹介は、どのようなサービスになるのか？」という質問をいただきました。

これも画期的なサービスだと考えています。お客さまの希望条件を登録いただくと、希望条件に該当する物件情報を、新着物件情報から即座に配信するサービスです。これは他社にはない、利便性の高い新しいサービスではないかと思っています。

弊社は、仲介業者として多様な物件情報を活用しているため、それをデータベース化して会員に提供していく仕組みを新たに実現していきたいと考えています。これが「YANUSY Investment」です。

■ 質疑応答：経常利益率減少の原因について

「売上総利益率が昨年同期と比べてよくなっているのに、経常利益率が悪くなっている」という質問をいただきました。

これについては、やはり東京での「LEGALAND」が好調に利益を積み増したことで、オフィスビルを処分したことが利益率上昇の要因です。これで前年をかなり上回ったかたちです。

しかし、絶対額としては不足しています。新型コロナウイルスの影響で、仕入れなどをコントロールしたため、今期の売却が数としては少なく、ホテルなどの物件については来年度以降に先送りしている関係もあり、経費等の関係によって利益率が減ってしまったということだと思えます。

■ 質疑応答：クラウドファンディングの開始時期について

「クラウドファンディングをいつ開始するのですか？」という質問をいただきました。

今年度中のスタートを計画しており、システムの準備は極めて順調に進んでいます。また、不特法の免許取得手続きの進捗によって、時期が多少前後することがあるかもしれませんが、基本的には今年度中に第1号案件をリリースしたいと考えています。