

魅力あるまちづくりの創造

CREATION OF ATTRACTIVE TOWN DEVELOPMENT

LA HOLDINGS

事業計画及び成長可能性に関する事項

2021.12.16

1 - (1) 事業内容 《事業セグメント》

再生不動産販売部門

■ 100 Million-Renovation



■ 200 Million Renovation

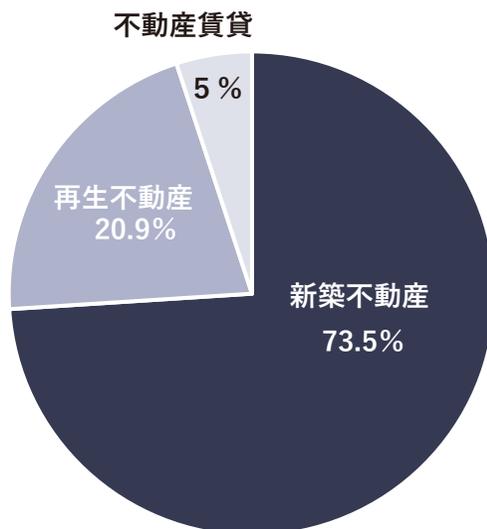


不動産賃貸事業

■ ヘルスケア施設、オフィス等



2020年12月期
売上高137.5億



新築不動産販売部門

収益不動産開発 (BtoB)

■ 住居系開発



■ 商業系開発



■ 分譲マンション (BtoC)



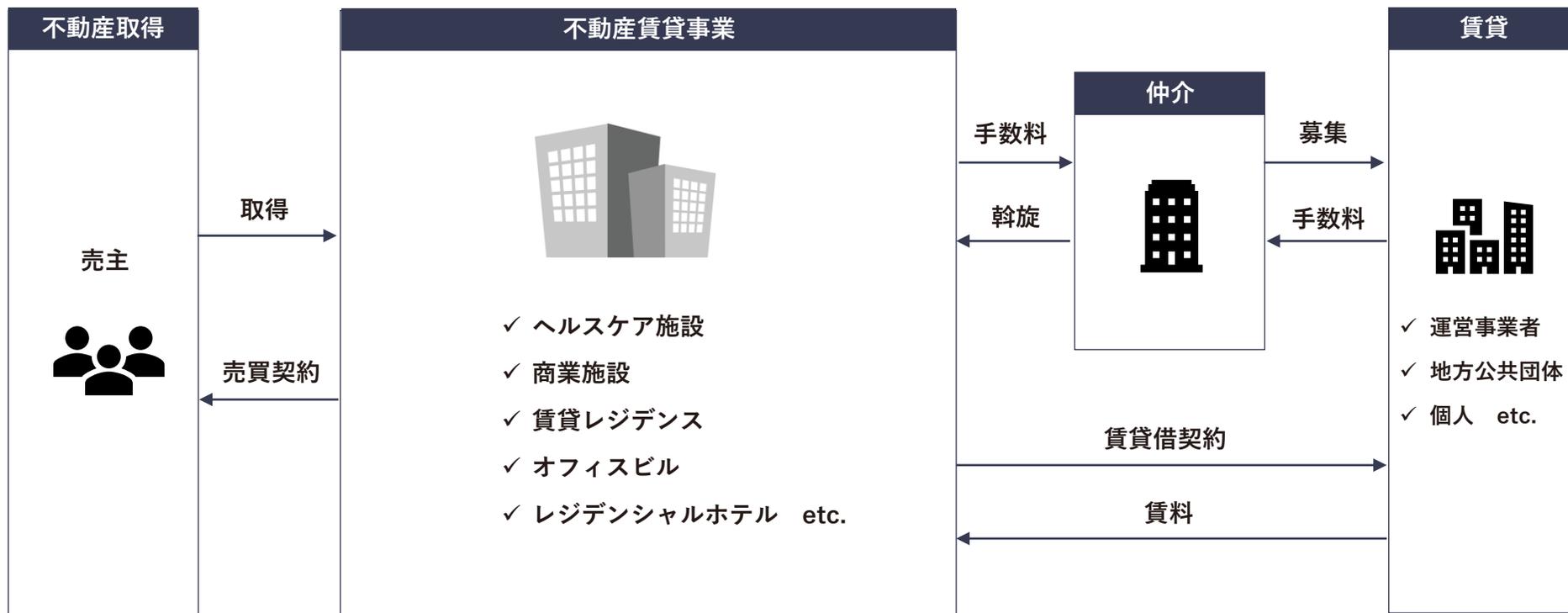
1 –(2) ビジネスモデル 《新築不動産販売》



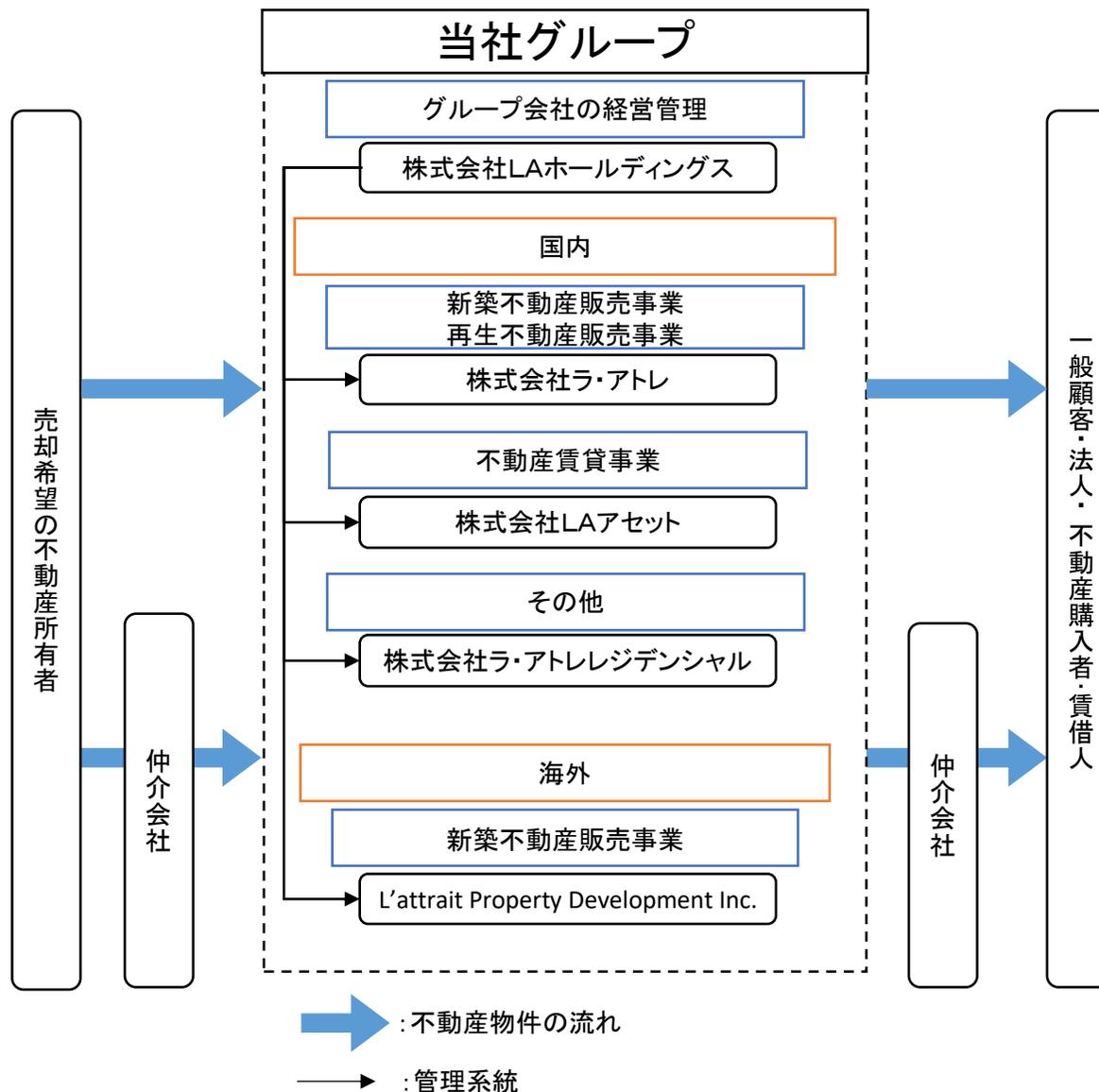
1 –(3) ビジネスモデル 《再生不動産販売》



1 –(4) ビジネスモデル 《不動産賃貸事業》



1 –(5) 事業の収益構造



1 ー(6) 事業の収益構造 《棚卸資産ポートフォリオ》



※括弧内の数字は物件数です

進行中プロジェクトの一部

■「プレミアムリノベーション」シリーズ



■「ラ・アトレレジデンス」シリーズ



■「A*G」シリーズ



1 (7) 事業の収益構造 《賃貸資産ポートフォリオ》



※括弧内の数字は物件数です

主な不動産賃貸物件

■ヘルスケア施設



■オフィス



■レジデンス



■商業施設



■レジデンシャルホテル



2 – (1) 経営資源・競争優位性 《収益不動産開発》

■ 都市型商業ビルブランド「A*G」シリーズの競争優位性

① デザイン・企画力

斬新で革新的な商品企画力によって差別化を図っている

② エリア

厳選されたエリアの中で、コンセプトに合わせた場所を選定

都市型商業ビルブランド「A*Gシリーズ」

■ 「A*G神宮前」



■ 「A*G中目黒」



■ 「A*G神宮前ii」



■ 「A*G六本木」



■ 「A*G成城学園前」



2 – (2) 競合環境・競争優位性 《再生不動産販売部門》

- ✓ 「高価格帯」「100㎡以上」「都心3区」をターゲットとし、他社が手掛けていない独自のポジション確立
- ✓ 富裕層のニーズに対応した企画・デザイン力

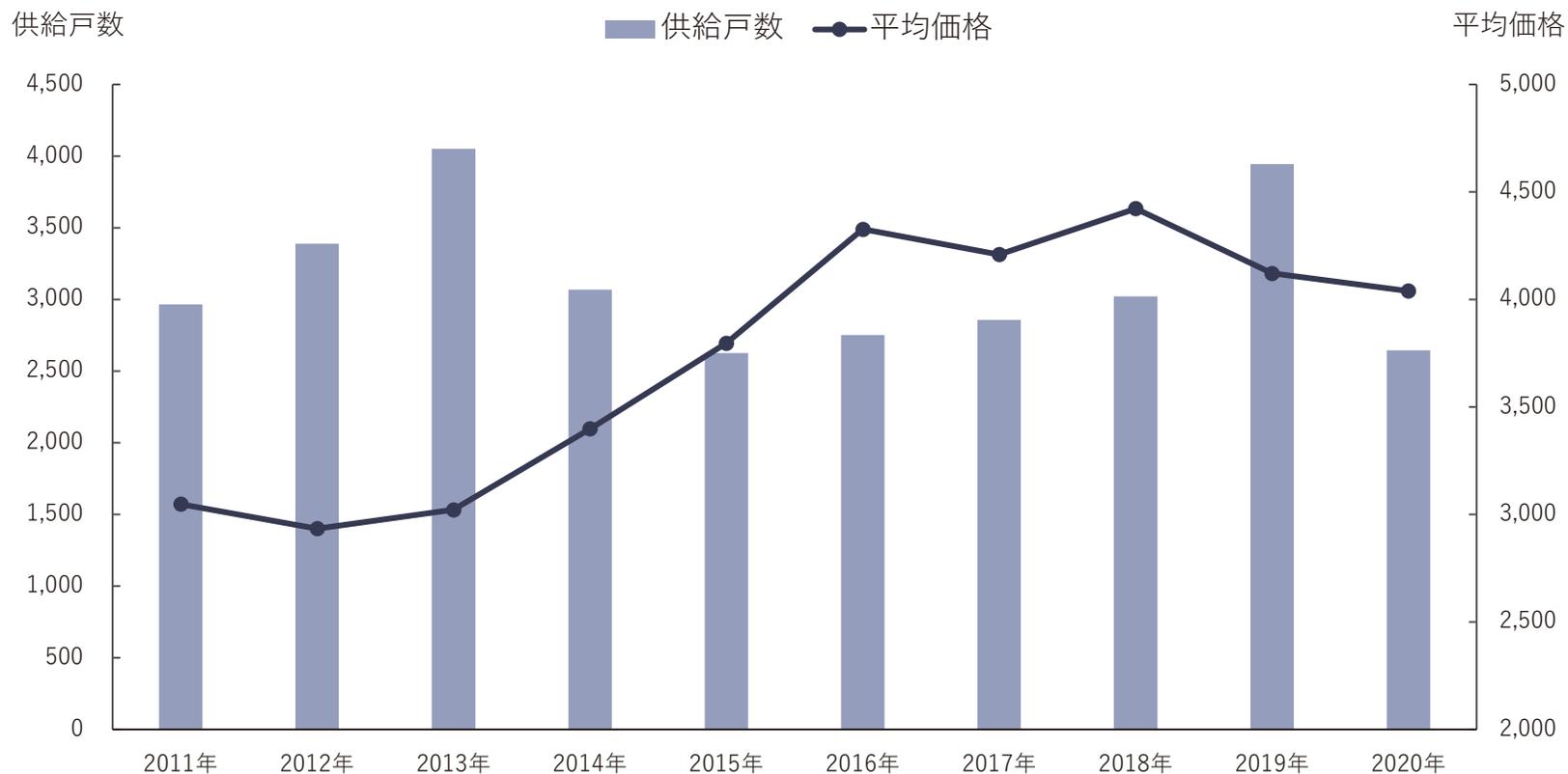
	Million-Renovationシリーズ	競合他社
価格	① <u>1億円～3億円台</u>	2000万～3000万円台 (※)
広さ	② <u>専有面積の広さ</u> (100㎡～200㎡)	ファミリータイプ (50㎡～70㎡)
エリア	③ <u>都心3区に注力</u> (千代田区・港区・渋谷区)	首都圏・地方主要都市

※再生不動産業を展開する同業他社の平均価格帯
出所：東証1部の同業他社有価証券報告書より引用

3 - (1) 事業環境 《福岡都市圏新築マンション市場》

※九州産業研究所調べ

福岡都市圏の新築マンション市場は、コロナ禍の影響により2020年は供給戸数・平均価格ともに減少したものの、平均価格は4,000万円台の高水準で推移している

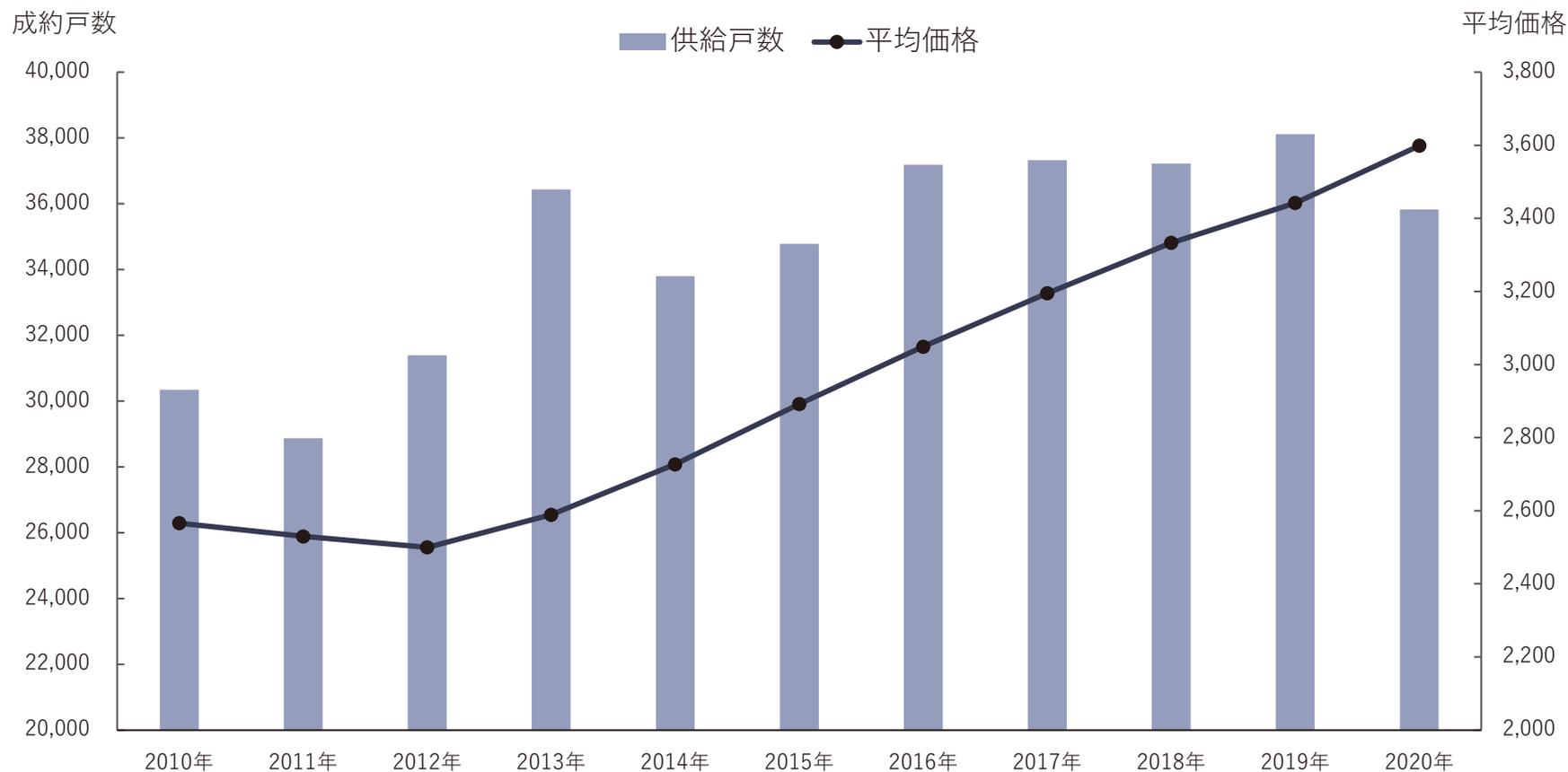


※分譲マンション事業は福岡を中心にプロジェクトを展開しているため、福岡都市圏新築マンション市場のデータを掲載

3 –(2) 事業環境 《首都圏中古マンション市場》

※東日本不動産流通機構調べ

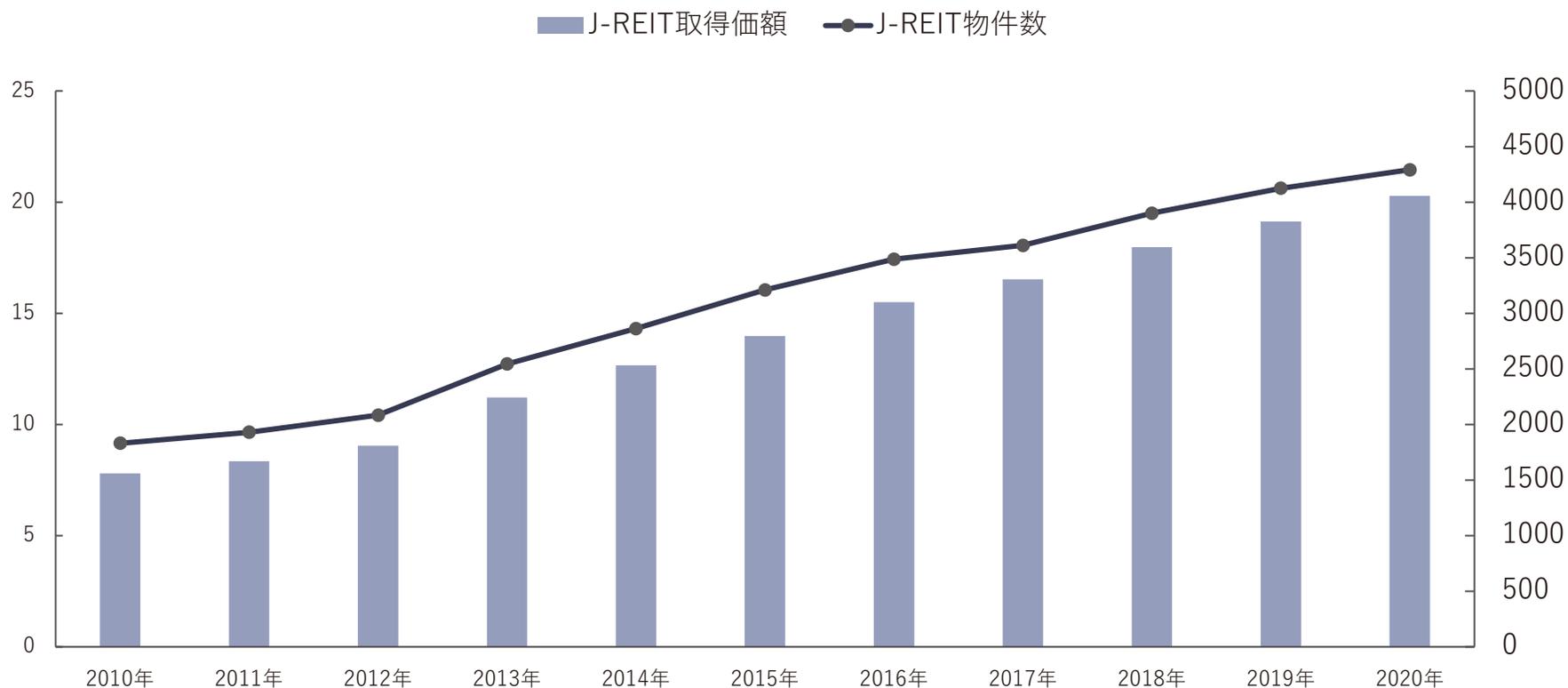
■ 首都圏中古マンション市場の平均価格は2012年以降上昇基調で推移している



3 - (3) 事業環境 《不動産投資市場》

※J-REIT調べ

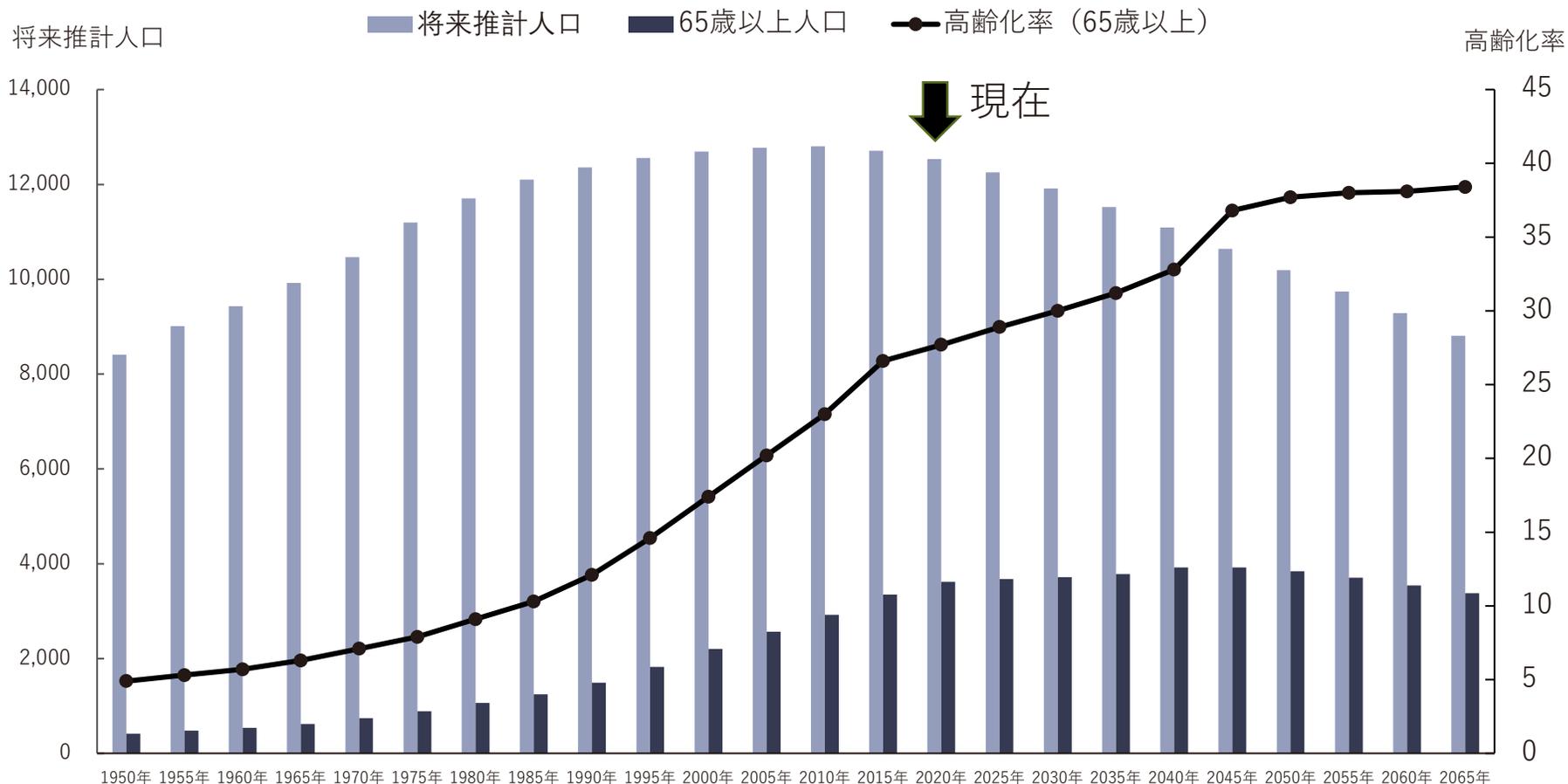
不動産投資市場は、J-REITなどの投資事業者の活発的な投資意欲のもと、取得価格及び物件数ともに年々増加傾向にあり、今後も市場の拡大が見込まれる



3 - (4) 事業環境（高齢化の推移と将来推計）

※「平成30年度版高齢社会白書」内閣府調べ

2010年をピークに総人口は減少に転じる一方、65歳以上の人口は2045年まで増加傾向



4 – (1) 事業計画（成長戦略）

コア事業の拡充（住居系開発）

マーケットの現状

- ✓ 東京都全域で住宅地の地価は8年連続の上昇となったが、上昇幅は縮小（※）
- ✓ ライフスタイルの多様化により、住宅に対する顧客の意識やニーズがより細分化してきている

※東京都調べ（調査基準日2020年7月1日）

景気の影響を受けにくい住居系開発を主力とし、競争優位性が発揮できる独自のポジションを確立

賃貸レジデンス

既存とは異なる価値観や非日常のエモーショナルな体験価値を提供するブランドの創出・確立



分譲マンション

ライフスタイル重視のターゲットに対し、「先鋭的なデザイン」「独自の世界観」「エッジのきいた」新しい価値を提供



4 –(2) 事業計画（成長戦略）

コア事業の拡充（商業系開発）

マーケットの現状

- ✓ 東京都全域で商業地の地価は8年連続の上昇となったが、上昇幅は縮小
- ✓ 新型コロナウイルスの影響により銀座や新宿などの主要商業地が下落率の上位を占める

東京都調べ（調査基準日2020年7月1日）

- ✓ 市況を見極めつつ生活利便施設案件を慎重かつ十分に見定めながら仕入れを行っていく
- ✓ 都市型商業ビルブランド「A*G」シリーズの継続的なブランド力の向上

都市型商業ビルブランド「A*G」シリーズ



- ✓ 未来の1等地というポテンシャルの高いエリアに注力
→競合他社と差別化
- ✓ 現在、成城学園前エリアと下高井戸エリアにてプロジェクトを進行中

A*G

商業ビルブランド「A*G（エージー）」は、“Attrait”（仏語「魅力」の意）“Generator”（英語「発電機」の意）の頭文字を、小さな星を象徴するアスタリスクでつなげた造語。ブランドコンセプトは「小粒ながらキラリと輝く」

4 - (3) 事業計画 《新築不動産 販売計画》

住居系・商業系収益不動産開発の複数プロジェクトが進行中

「A*G成城学園前」



「A*G下高井戸」



イメージ図

世田谷区

目黒区

「Switch (仮称)」



イメージ図

「A*G二子玉川」



イメージ図

現在進行中の収益不動産開発のプロジェクトは、「A*G成城学園前」、「A*G下高井戸」、「A*G二子玉川」、「Switch (仮称)」etc.

4 - (4) 事業計画 《再生不動産 販売計画》

1億円以上の「Million-Renovation」シリーズ、都心エリアにて複数プロジェクトを展開

「マノー乃木坂」

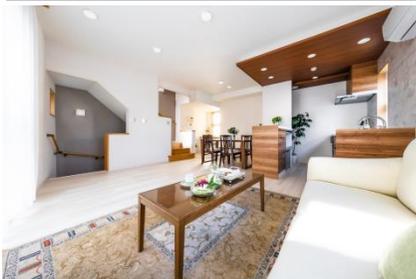


イメージ図

「御茶ノ水ロイヤルハイツ」



「セボン高輪」



「シャトー東洋」



主な取扱い物件は「マノー乃木坂」、「セボン高輪」、「御茶ノ水ロイヤルハイツ」、「シャトー東洋」 etc.

4 –(5) 事業計画（成長戦略）

コア事業の拡充（不動産賃貸）

マーケットの現状

- ✓ オフィス賃料は約2/3の地点が横ばいとなり、全国平均はわずかに上昇
- ✓ 共同住宅賃料は約9割の地点が横ばいとなり、全国平均も横ばい

堅調な収益の見込める賃貸不動産の開発及び取得をよりいっそう進め長期的に安定した収益を獲得
→毎年10億円を上積みし、資産残高100億円超を目指す（※2021年3Q時点の資産残高は94億円）

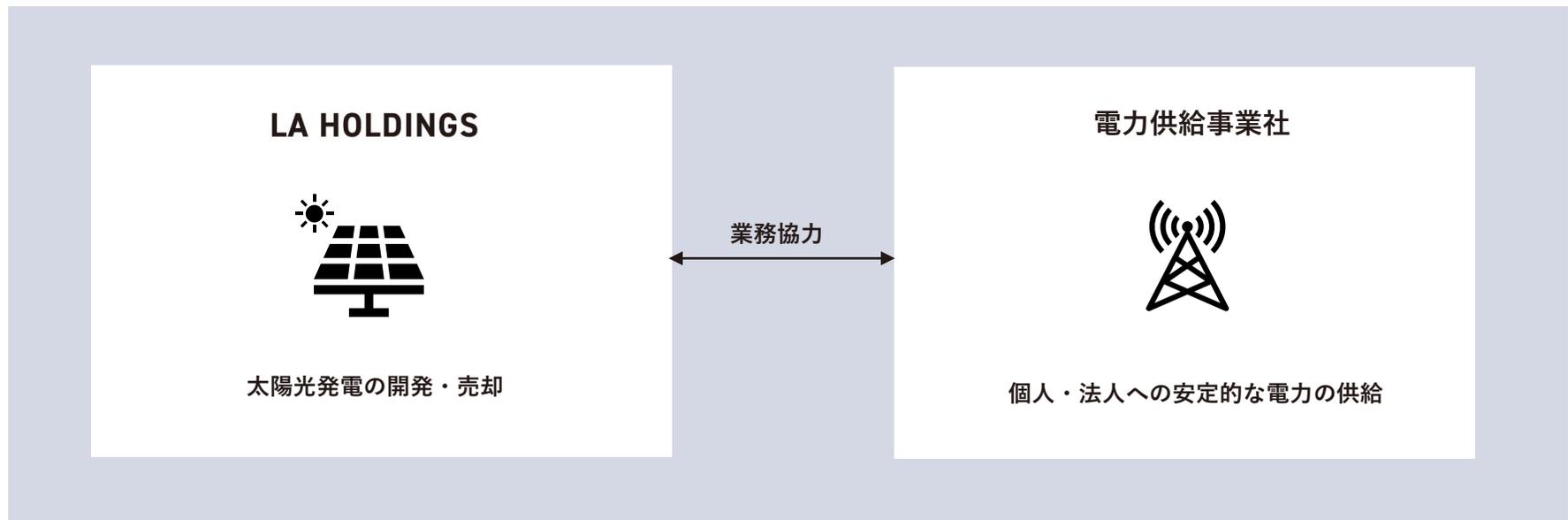
主な保有不動産の一部

物件名	用途	エリア
ナーシングホームOASIS藤が丘	ヘルスケア施設	愛知県名古屋市
OASIS南	ヘルスケア施設	愛知県名古屋市
ナーシングホームOASIS	ヘルスケア施設	愛知県名古屋市
ナーシングホームJAPAN	ヘルスケア施設	愛知県名古屋市
ファミリー・ホスピス二子玉川ハウス	ヘルスケア施設	東京都世田谷区
LA HAKATA	オフィスビル	福岡県福岡市
LAホテル福岡2・3	レジデンシャルホテル	福岡県福岡市

4 – (6) 事業計画（成長戦略）

新規事業の創出（再生可能エネルギー）

- ✓ 世界的な環境意識の高まりを背景にサステナビリティの取り組みが重要視される中、持続可能な社会の実現を目指すべく、再生可能エネルギー事業に進出
- ✓ 電力供給事業社と協力し、太陽光発電やバイオマス発電等の開発・売却を検討



※現時点で決まった事項はありません

4 - (7) 事業計画（成長戦略）

新規事業の創出（投資事業展開の検討）～3分野の投資対象～

新たな収益となる事業展開を検討するなかで、投資対象となる候補先企業として下記を検討
（自己資金及びファンド組成による資金にて投資）

- ①九州エリアの成長著しいスタートアップ企業
- ②事業承継を検討中の企業
- ③企業再編を求める企業

LA HOLDINGS

- ✓ 新たなビジネスの創出
- ✓ 事業領域の拡大
- ✓ 将来有望なスタートアップと早期コンタクトできる
- ✓ 投資先企業の保有不動産の有効活用

支援内容

インキュベーション
オフィスの提供



資金調達の支援



バックオフィス
業務のサポート



4 - (8) 事業計画（成長戦略）

新規事業の創出（投資事業の進捗について）

→ 2021年2月15日公表「2021年～2023年中期経営計画」の方針に基づき、「株式会社ドーガン」が運用する九州・せとうち地域の中小企業向け事業再生・事業承継ファンド及び「株式会社ドーガン・ベータ」が運用する九州・せとうち地域のベンチャー企業・起業家支援を行うベンチャーファンドへの出資を実施。各ファンドの詳細は以下の通り。



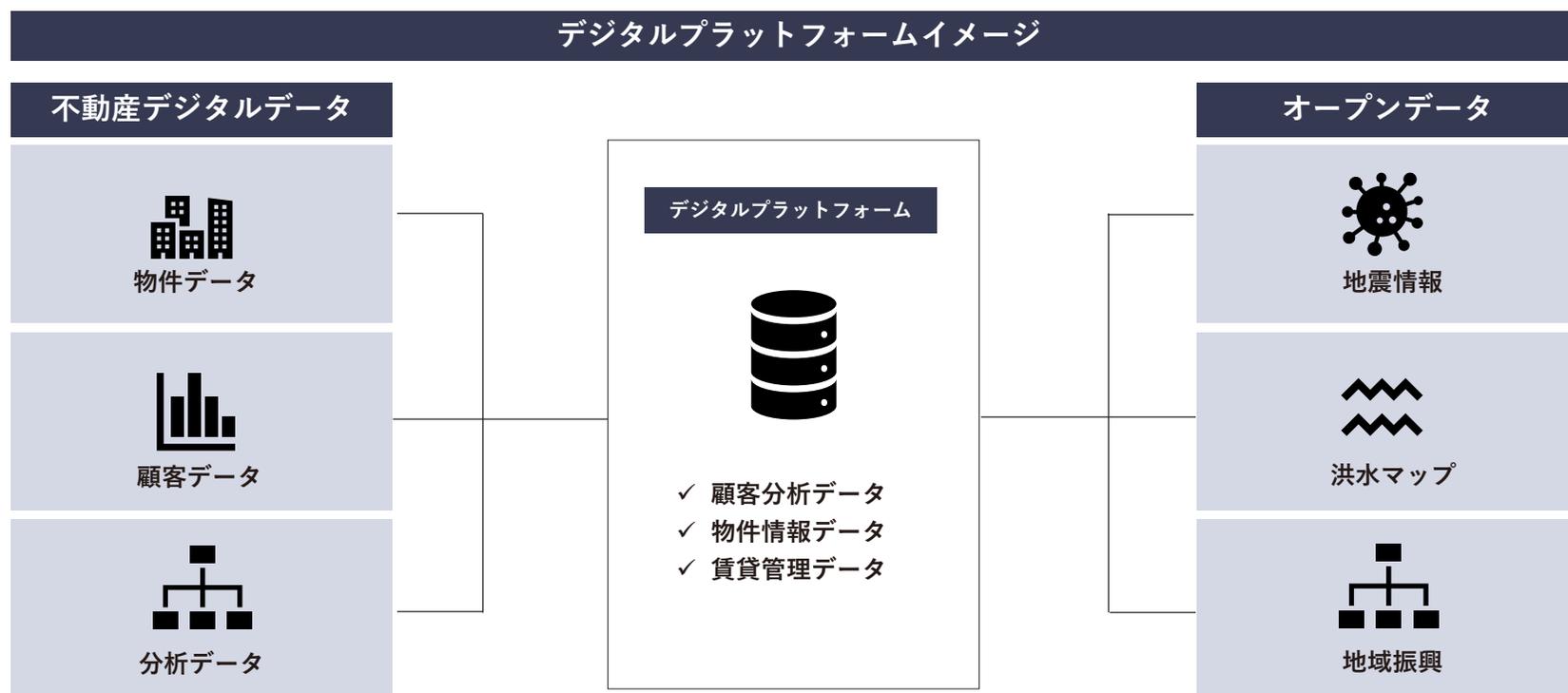
ドーガン・リージョナルバリュー投資事業有限責任組合	
投資対象	主に九州・せとうち地区に本社又は主たる事業所、営業所若しくは工場等を置く中小・中堅企業
設立	2020年12月1日
ファンド総額	50億円（2021年4月5日現在）
運用期間	10年

ベータ2020投資事業有限責任組合	
投資対象	九州・せとうち圏内に関わりがあり、付加価値の高い『新産業』の創出を目指す企業・起業家
設立	2020年5月15日
ファンド総額	約19億円（2021年5月14日現在）
運用期間	12年

4 –(9) 事業計画（成長戦略）

新規事業の創出（不動産テック事業への進出）～DXを展開する企業へのM&Aの検討～

- ✓ ポータルサイト連携やAPI連携により様々な不動産デジタルデータを収集し、洪水マップや地震情報などのオープンデータと紐づけ情報レイヤーを生み出し、データ利活用によるユーザーへの更なる付加価値を提供する全方位のデジタルプラットフォームを開発
- ✓ 不動産取引に関わる様々な企業に新サービスを展開していく



※現時点で決まった事項はありません

4 –(10) 事業計画（経営指標）

グループ経営基盤の強化

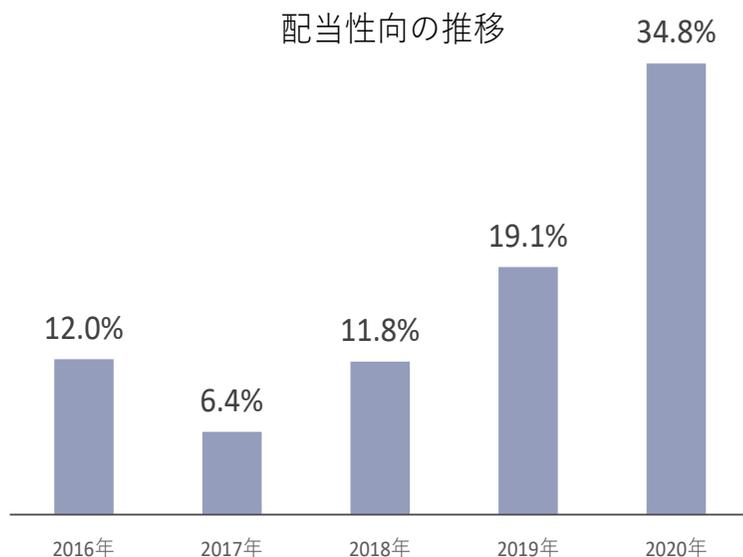
財務健全性の向上

将来の成長投資の機会に機動的に対応できるよう多様な資金調達による強固な財務基盤の確保に努めるとともに、安定的に自己資本比率20%以上を維持しつつ、25%を目指し、財務健全性の向上を図っていく

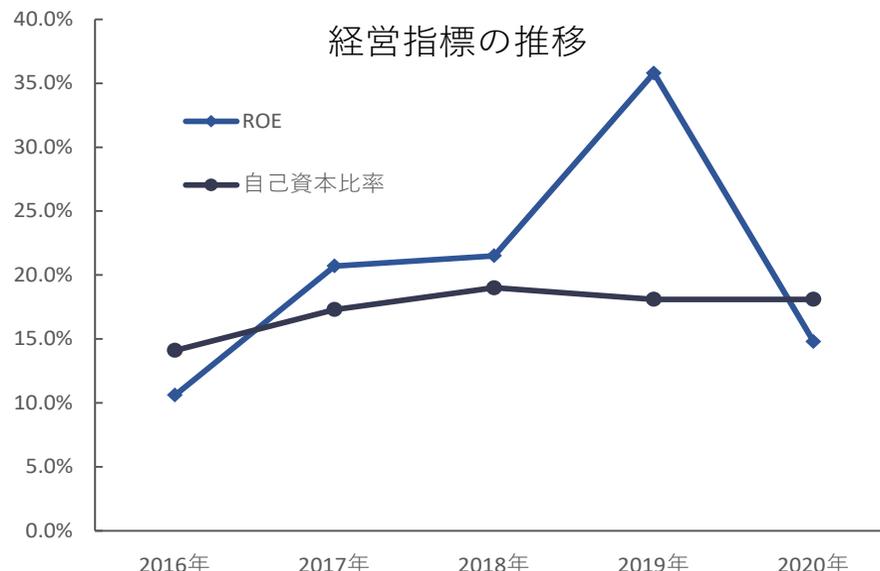
経営指標の策定

- ✓ ROE 20%以上
- ✓ 配当性向30%以上目標

配当性向の推移



経営指標の推移



※2019年以前は上場廃止となった子会社「ラ・アトレ」の数値となります。

4 – (11) 事業計画（利益計画）

2021年12月16日更新

(単位：百万円)	2020年12月期 実績	2021年12月期 予想	2022年12月期 計画	2023年12月期 計画	2024年12月期 計画
売上高	13,757	16,000	20,500	21,300	26,100
営業利益	1,124	3,400	3,500	3,600	4,600
経常利益	978	3,000	3,200	3,300	4,300
純利益	650	2,000	2,200	2,300	3,000

2023年～2024年 利益計画補足

利益の3倍増により資金調達力が向上、仕入案件の大型化・高収益化が見込まれる

(注) 数値はすべて連結ベース

4 –(12) 事業計画（セグメント別利益計画）

（単位：百万円、数値はすべて連結ベース）

利益計画	2020年12月期 実績	2021年12月期 予想	2022年12月期 計画	2023年12月期 計画	2024年12月期 計画
I 売上総利益	2,602	5,060	5,150	5,300	6,550
1 新築不動産販売	1,890	1,800	3,890	3,860	4,900
新築不動産売上総利益率	18.7%	29.6%	29.6%	29.6%	29.6%
2 再生不動産販売	276	2,900	900	1,020	1,180
再生不動産売上総利益率	9.6%	31.7%	13.6%	13.6%	13.6%
3 不動産賃貸	359	360	360	420	470
不動産賃貸売上総利益率	52.2%	47.1%	50.1%	53.6%	55.4%
4 その他	76	0	0	0	0
II 経常利益	978	3,000	3,200	3,300	4,300
III 当期純利益	650	2,000	2,200	2,300	3,000

2021年10月4日に公表しました「業績予想の修正に関するお知らせ」の通り、2021年12月期につきましては、期初の計画を上回る利益を見込んでいる一方、2022年12月期以降につきましては、売上総利益率を保守的に見積もっています。

4 –(13) 進捗状況

2021年2月15日に公表した「2021～2023年 中期経営計画」において、営業利益、経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益のいずれも前倒しで達成する見込みであるとともに、各プロジェクトにおける売上規模拡大による収益性向上を想定し、利益計画の修正を行うものであります。

5 –(1) リスク情報（認識するリスク、リスク対応策）

項目	影響する事業セグメント	主要なリスク	顕在化の可能性／時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
不動産市場	不動産販売事業 不動産賃貸事業	景気・地価・金利・税制等の影響による販売期間の長期化・販売在庫の増大、経済情勢の悪化等による入居率の低下	中／中長期	中	定期的な市場環境のモニタリング・調査等による情報収集・経済情勢等の変動の把握、適切なポートフォリオの形成
不動産市場	不動産販売事業 不動産賃貸事業	不動産市況の変化、物件の取得競争の激化等による優良物件の仕入が困難になる可能性	中／中長期	中	人員の増強・仕入提携先企業の拡充等による情報収集力を強化・収益性のある物件の確保
法的規制等	不動産販売事業 不動産賃貸事業 その他事業	不動産業関連の法令改正、規制強化等により、事業収支・期間等に既存事業の成長に影響を及ぼす可能性	中／中長期	中	常に法令改正、規制強化等の動向を把握し、事業性判断のための収支・期間等の予測に正しく反映
人材確保	不動産販売事業	複雑な権利調整・近隣対策等の特殊的な技能が必要な案件について、人材の育成・確保できないことによる事業化断念等	中／中長期	中	組織的に蓄積されたノウハウに基づく従業員の能力向上、優秀な外部人材の確保
減損会計等	不動産販売事業 不動産賃貸事業	経済情勢の悪化等により保有している固定資産又はたな卸資産の価値が低下し、減損処理や評価損の計上が必要となる可能性	中／中長期	小	資産価値の高いエリアを中心とした仕入れ活動、定期的に資産の評価等による兆候の把握

5 –(2) リスク情報（認識するリスク、リスク対応策）

項目	影響する事業セグメント	主要なリスク	顕在化の可能性／時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
借入への依存	不動産販売事業 不動産賃貸事業	物件仕入資金を借入に依存していることによる金利変動その他調達環境の変動による影響	中／中長期	中	資金調達手段の多様化、自己資本の充実
外注先管理	不動産販売事業	工事現場における災害の発生、外部業者からの虚偽の報告、外部業者の倒産や契約不履行等による工事の遅延や停止	低／中長期	中	当社グループの基準に適合した外部業者の選定、定例会議等による品質・工期等に関する管理の徹底
欠陥・瑕疵	不動産販売事業 不動産賃貸事業	取得した物件・事業用地等に予期せぬ欠陥・瑕疵が存在し、対策・処置・負担等が必要となる可能性	中／中長期	中	物件及び事業用地を仕入れる際のアスベスト・土壌汚染・地中埋設物等の事前調査
災害の発生	不動産販売事業 不動産賃貸事業 その他事業	自然災害、人為災害等の発生による事業活動の継続不能	低／不明	大	平常時からの対策、災害発生時の体制・対応・行動基準等の策定等による災害発生時の従業員等の安否確認・復旧活動等の迅速化
海外事業	不動産販売事業	海外事業に関し、為替レートによる財務諸表への影響及び現地の法的規制の変更、政治的・社会的要因、商習慣の相違、テロ等のカントリーリスク	中／中長期	中	現地の弁護士事務所・監査法人等の専門家との連携によるカントリーリスクの低減

※ その他のリスク情報については、当社有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照

証券コード

2986

LA HOLDINGS

IR問い合わせ先

E-mail : info@lahd.co.jp

本資料は当社及び当社グループの企業説明に関する情報提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘する目的で提供されるものではありません。本資料に記載された今後の見通し、計画数値、戦略等の将来に関する記述がありますが、資料作成時点における当社の判断及び仮定に基づいており、様々な要因の変化により、将来の業績や結果とは大きく異なる可能性があります。なお、これらの将来に関する記述は、その実現、達成を保証するものではなく、今後予告なしに変更することがあります。

また、本資料に記載された当社以外に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいて引用したものであり、これらの情報の正確性や適切性については検証しておらず、保証するものではありません。

本資料の更新につきましては、2023年2月頃の通期決算発表の際に開示を行う予定です。