



2022年1月25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

(訂正)「事業計画及び成長可能性に関する事項」の一部訂正について

2021年12月14日に開示しました「事業計画及び成長可能性に関する事項」につきまして、一部訂正すべき事項がありましたので、ここにお詫び申し上げますとともに下記のとおりお知らせいたします。また、訂正後の全文を添付いたします。

記

訂正の内容

直前決算期である2021年7月期の業績を記載したP.8において、貸借対照表の負債合計及び純資産合計の記載金額に誤りがありました。

負債合計 : 誤 288,909 百万円 → 正 28,909 百万円
純資産合計 : 誤 33,564 百万円 → 正 4,655 百万円

なお、決算数値の修正ではなく、本資料作成時の転記ミスによるものであるため、公表中の決算短信等の修正はございません。

以上

事業計画および成長可能性に関する事項

株式会社LeTech

2021年12月14日 証券コード: 3497



1 : ビジネスモデル

2 : 市場環境

3 : 競争力の源泉

4 : 事業計画

5 : DX事業による成長戦略情報

6 : リスク情報

A complex network diagram consisting of numerous grey circular nodes of varying sizes connected by thin grey lines. The nodes are distributed across the slide, with a large cluster on the left and smaller clusters on the right and bottom. A prominent node is highlighted in white and larger than the others, located near the center-right of the slide, overlapping the blue background.

1 : ビジネスモデル

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 ディングを展開	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 事業を開始 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 ファシリティマネジメント、 介護事業を開始 LEGALAND 南鳥羽の販売	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

3. Platform

YANUSYで
ネットワークを構築
より多くの人アクセスできる
多様な事業展開

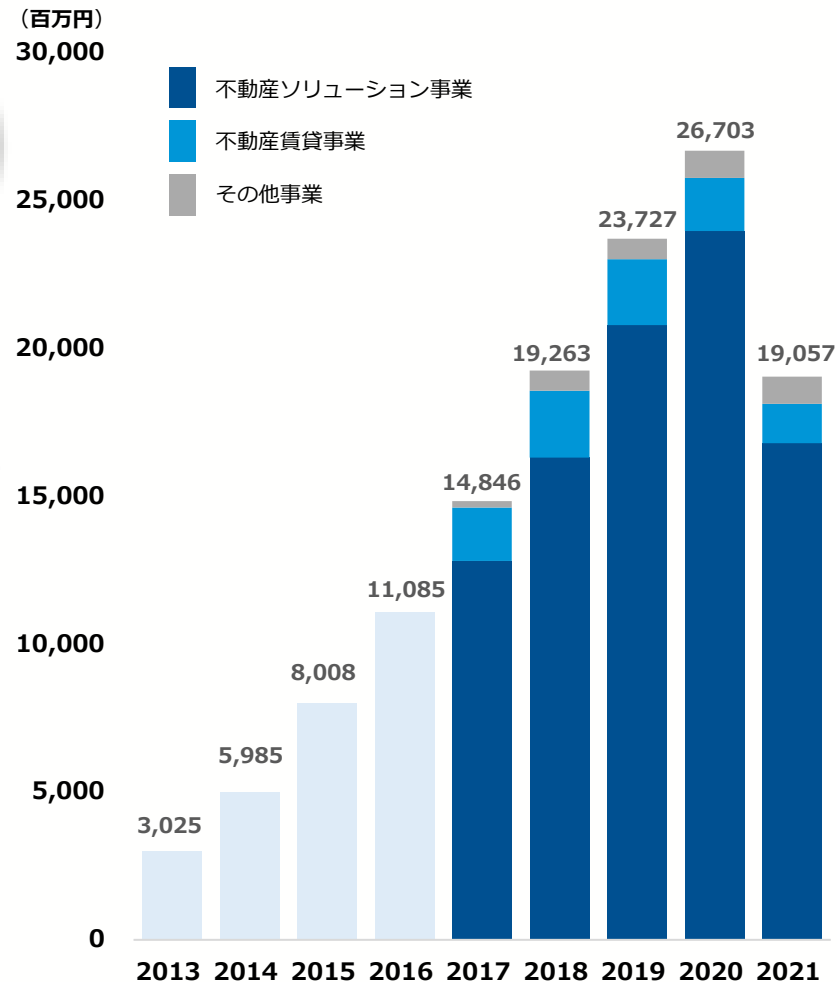
2. Teamwork

大阪・東京と全国的に
不動産開発事業の展開
個人商店の時代から組織力へ

1. Individual

任意売却を中心とした
不動産コンサルティング
個人の能力に依存していた時代

発展と歩み





LeTech



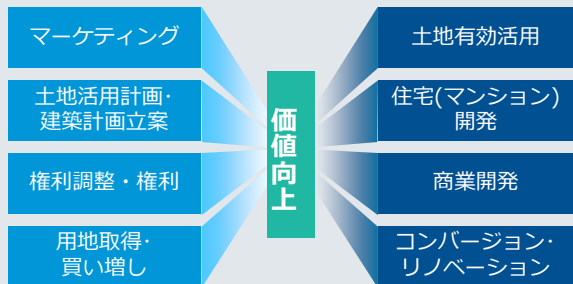
創業の精神を抱きながら、リーガル不動産とTECHNOLOGYを融合し、
不動産テック分野へ大きく舵をきります

 **LEGAL**
CORPORATION

TECHNOLOGY

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



LEGALAND
下北沢



LEGALAND
都立大学



LEGALAND
甲南山手



セットアップオフィス
THEOTEX BUILDING

不動産賃貸事業

ソリューション力を
活かし

効率よく運用

情報を活かした
仕入れによる

良質な資産

不動産開発の
ノウハウを駆使し

幅広い用途に投資



ITビル



東京
レガリス新橋



Livecasa
城東野江



大和本町ビル

その他事業

■ 不動産コンサルティング事業

- | | | | |
|---|----------|----|----------|
| 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 | 9 | 別除権者と交渉 |
| 6 | 配分案の作成 | 10 | 交渉成立 |
| 7 | 販売活動開始 | 11 | 裁判所へ認可申請 |
| 8 | 購入予定者の決定 | 12 | 売買成立 |



損益計算書

(単位：百万円)

	FY2021 実績
売上高	19,057
営業利益	1,223
経常利益	281
当期純利益	609

貸借対照表

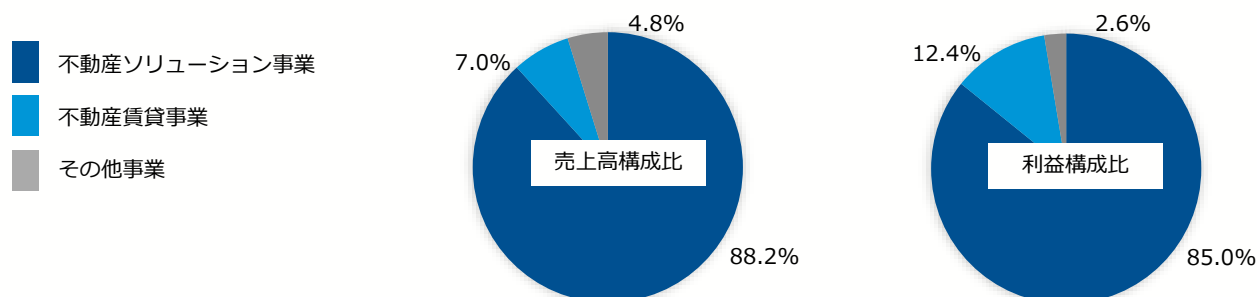
(単位：百万円)

	FY2021 実績
総資産	33,564
負債合計	28,909
純資産合計	4,655
自己資本比率	13.9%

- 主に不動産の開発・売却を行う不動産ソリューション事業が全社売上の9割を占める
- 利益率については、当社保有物件の賃料収入が収益の柱となっている不動産賃貸事業が22.5%で最も利益率が高い

(単位：百万円)

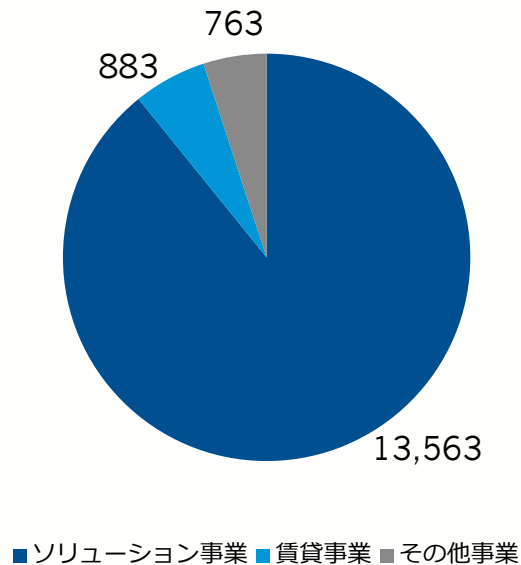
	不動産 ソリューション事業	不動産 賃貸事業	その他事業
売上高	16,813	1,326	917
売上構成比	88.2%	7.0%	4.8%
セグメント利益	2,036	298	61
利益構成比	85.0%	12.4%	2.6%
利益率	12.1%	22.5%	6.7%



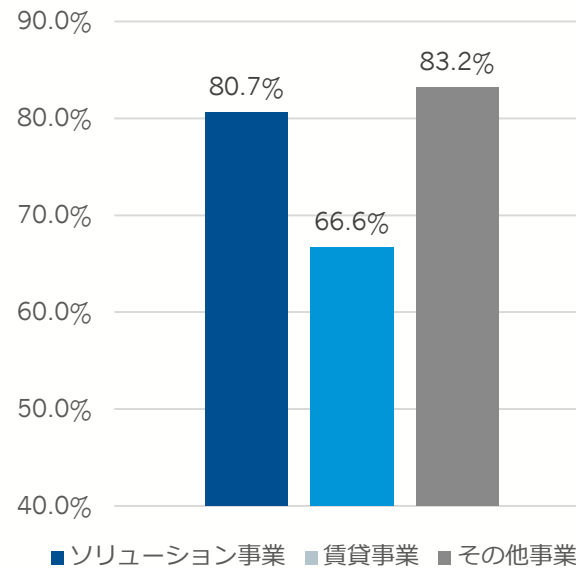
- 売上原価の内訳としては、セグメント別売上高の構成比と同様に不動産ソリューション事業における売上原価（販売不動産に対する仕入・開発コスト）が最も高く、売上原価全体の89%を占める
- 売上原価率については、不動産の減価償却費等を売上原価とする不動産賃貸事業の原価率が最も低く、セグメント利益が高い要因となっている
- 全社の販売費及び一般管理費については、人件費が全体の48%を占め、次に不動産販売時の仲介手数料が主な発生要因となる支払手数料、控除対象外消費税を計上している租税公課の順に費用が多い

(単位：百万円)

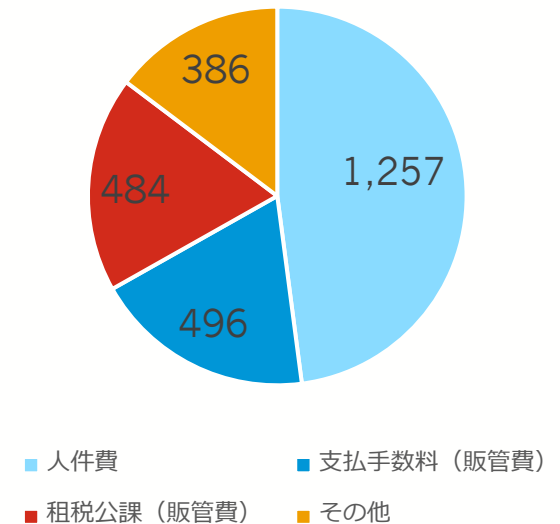
セグメント別 売上原価



セグメント別 売上原価率



全社 販管費内訳



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



YANUSY事業



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・イスリード株式会社・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・株式会社タカラレーベン 他

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



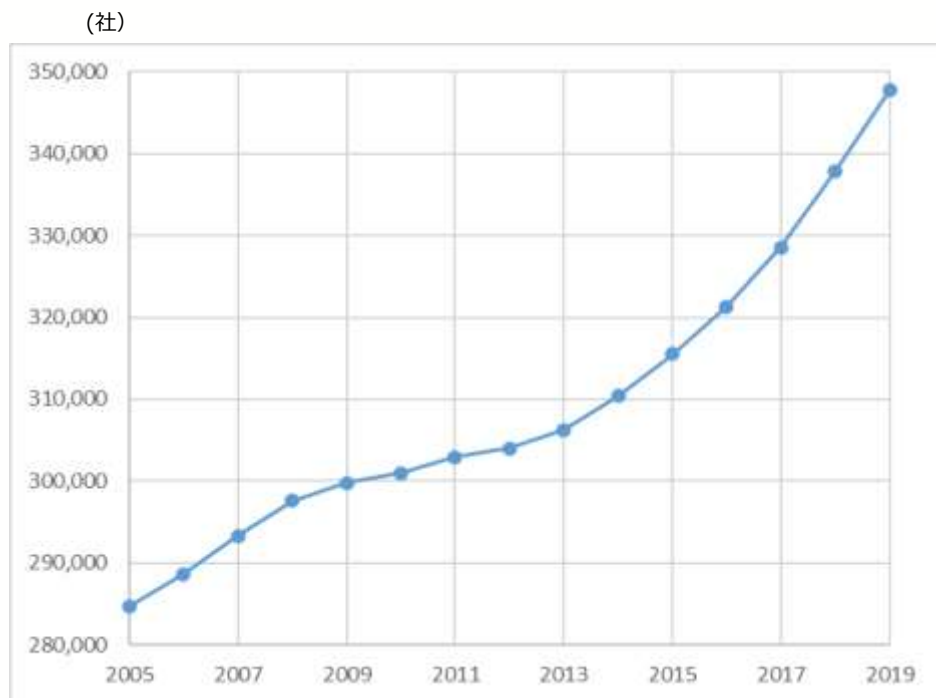


2 : 市場規模

不動産事業者数の推移

347千社が事業を営む

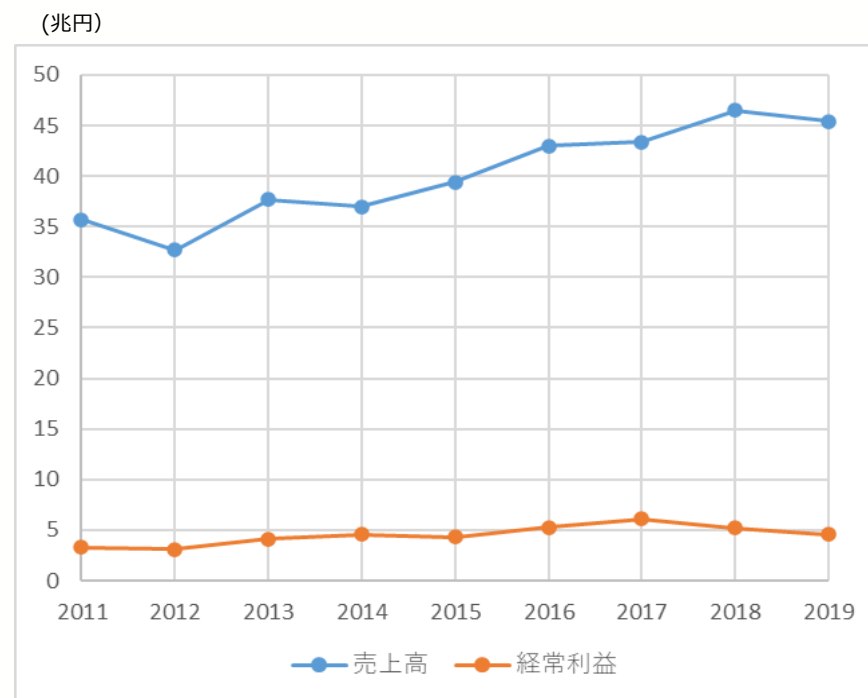
不動産を営む事業者数は毎年増加しており、継続的に多くの新規算入業者が存在している



不動産事業者の売上高推移

売上45兆円の市場規模

2019年は新型コロナウイルス感染症の影響もあり、前年比減収となっているが、2018年度を上回る売上規模を確保している



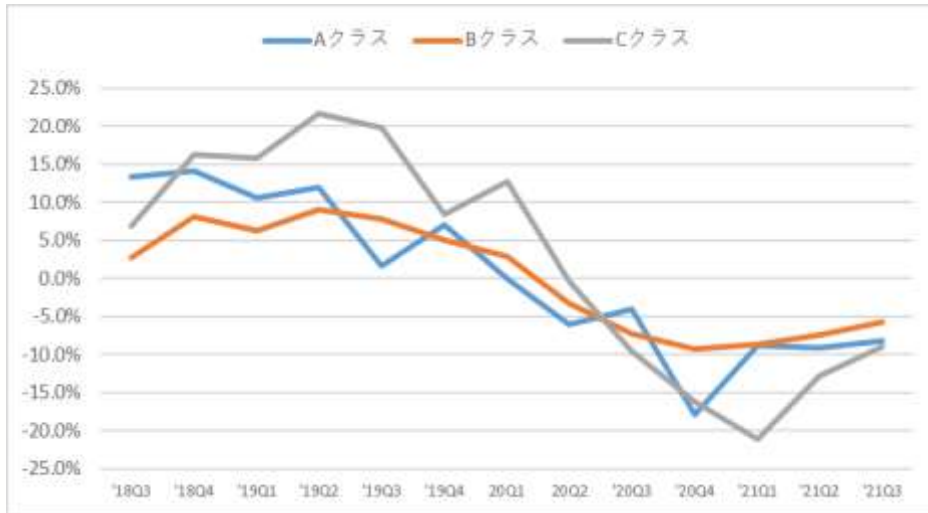
(出典：公益財団法人不動産流通推進センター「不動産業統計集」)

- 新型コロナウイルス感染症の影響を受け、オフィスビルの賃料は下落傾向にあるものの、マンションの賃料については価格硬直性が高く、堅調に推移している
- 特に首都圏地域では需要が底堅く、当社が東京で展開する低層賃貸マンション「LEGALAND」も好調

オフィスビルは賃料が下落傾向

東京都心部 A・B・Cクラスビル 賃料対前年変動率

Aクラスビル：延床面積：10,000坪以上、1フロア面積：300坪以上、築年数：15年以内
 Bクラスビル：1フロア面積200坪以上でAクラスに該当しないビル
 Cクラスビル：1フロア面積100坪以上200坪未満のビル

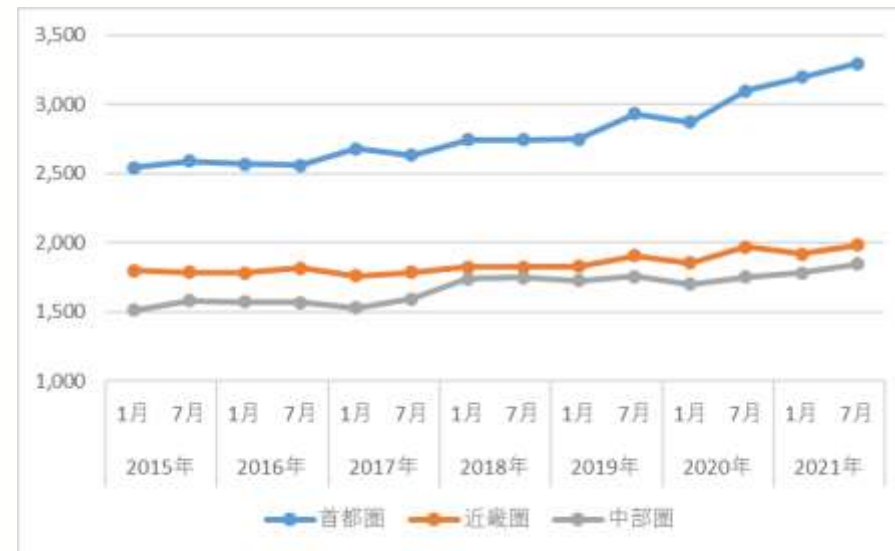


	'18Q3	'18Q4	'19Q1	'19Q2	'19Q3	'19Q4	20Q1	20Q2	'20Q3	20Q4	'21Q1	'21Q2	'21Q3
Aクラス	13.4%	14.1%	10.6%	12.0%	1.6%	7.0%	0.0%	-6.1%	-4.0%	-17.9%	-8.9%	-9.1%	-8.2%
Bクラス	2.7%	8.1%	6.3%	9.1%	7.8%	5.1%	3.0%	-3.2%	-7.2%	-9.3%	-8.6%	-7.5%	-5.7%
Cクラス	6.9%	16.2%	15.7%	21.7%	19.8%	8.5%	12.7%	-0.3%	-9.6%	-16.1%	-21.1%	-12.8%	-8.9%

資料：三幸エステート・ニッセイ基礎研究所

マンション賃料は上昇傾向

三大都市圏の分譲マンション賃料の推移



	2015年		2016年		2017年		2018年		2019年		2020年		2021年	
	1月	7月	1月	7月	1月	7月	1月	7月	1月	7月	1月	7月	1月	7月
首都圏	2,545	2,590	2,567	2,562	2,681	2,631	2,742	2,746	2,749	2,933	2,874	3,101	3,198	3,297
近畿圏	1,799	1,786	1,784	1,817	1,759	1,788	1,825	1,823	1,829	1,905	1,856	1,972	1,919	1,983
中部圏	1,513	1,580	1,574	1,567	1,529	1,595	1,738	1,747	1,727	1,756	1,699	1,754	1,781	1,846

資料：株式会社東京カンテイ 市場調査部

上場不動産会社 各社の状況（売上150億～300億円規模）

（金額単位：百万円）

企業名	LeTech	A社	B社	C社	D社
本社	大阪	東京	東京	東京	東京
市場区分	東証マザーズ	東証1部	東証1部	東証1部	東証JASDAQ
売上高	(2021/7期) 19,057	(2020/12期) 26,481	(2021/3期) 20,269	(2021/3期) 18,774	(2021/3期) 15,794
当期純利益	(2021/7期) 609	(2020/12期) 344	(2021/3期) 934	(2021/3期) 585	(2021/3期) 973
事業エリア	東京・大阪	関東・北海道・九州	関東	東京	東京
事業の特徴	権利調整後に収益物件化する不動産開発が柱。自社ブランド「LEGALAND」は立地、外観・ディテールに拘り、高い資産価値が強み。2019年より「YANUSY」を運営し、不動産投資プラットフォーム化を目指す。	収益性・遵法性等問題のある土地や中古のオフィスビル、マンションなどの不動産を取得し、資産価値と収益性の向上を図り、収益力を高めて売却している。その他コンサルティング型の売買仲介業務を展開。	首都圏地盤に中古マンション・中古戸建といった中古住宅を仕入、リフォームを施し中古住宅として販売する中古住宅再生事業を展開。販売価格2,000万円以下の物件が約6割を占める。	投資家向けRC賃貸物件の1棟売りが柱。入居者のメインターゲットの女性向けに外装・内装デザインに拘り。土地仕入れから施工、管理まで担う。東京・城南3区を中心に事業を展開。	東京23区を中心に首都圏で他デベロッパー向けに開発用地の販売・収益物件の企画・販売を主な収益の柱としている。その他自社開発、他社との共同事業でのマンション開発・販売を行う。

（各社有価証券報告書より抜粋）

- 東京証券取引所に上場する企業のうち、不動産業に属する会社は144社となっている
- 同規模程度の不動産会社では東京本社が多く、当社は東京のマーケット需要を取り込み、事業を拡大をしながらも、大阪地盤の企業としての情報網を活用し、東京大阪両輪で展開
- 当社独自の「YANUSY」の不動産投資プラットフォーム化で事業拡大を目指す



3 : 競争力の源泉

- | 法律知識を強みとした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

01

地域、用途、規模に関わらず、
不動産価値を最大化・
最適化させる提案力

02

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

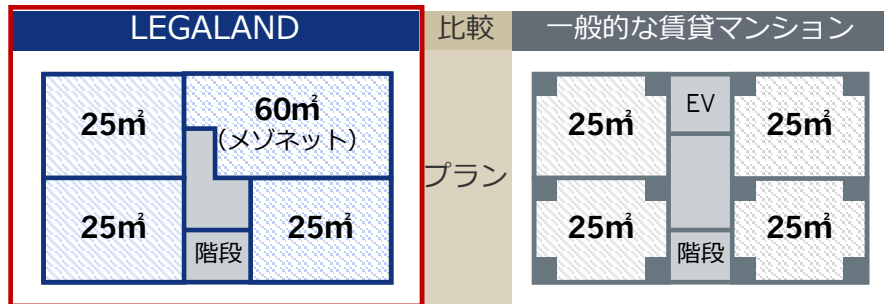
03

変化する事業環境に
対して自らも
変化させる柔軟性

コアブランド：LEGALANDの開発実績

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

大阪エリア



東京エリア



■ 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

案件種類別売上高構成比（2021年7月期）

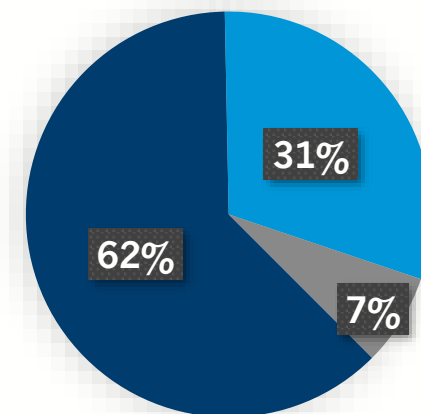
(単位：百万円)

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

物件区別売上高構成比

■ 開発 ■ バリューアップ ■ その他



販売先別売上高構成比（2021年7月期）

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%

地域別売上高構成比（2021年7月期）

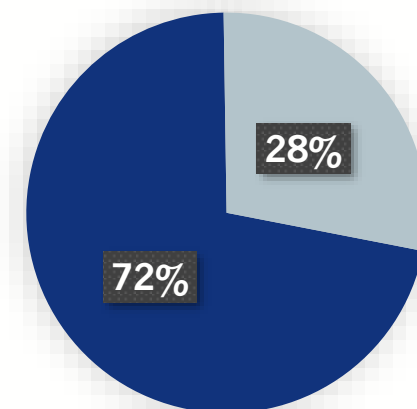
（単位：百万円）

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%

LEGALAND	売却実績
大阪	2
東京	13
合計	15

地域別売上高構成比

■ 東京 ■ 大阪



LEGALAND西小山



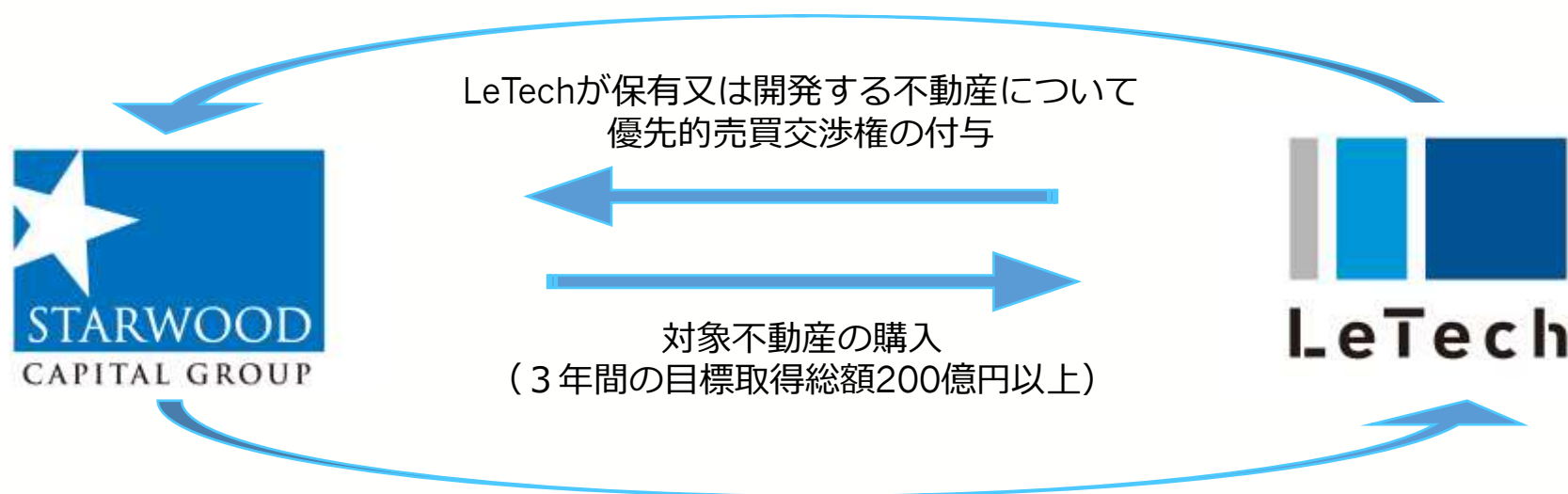
LEGALAND参宮橋



LEGALAND学習院下

- | 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

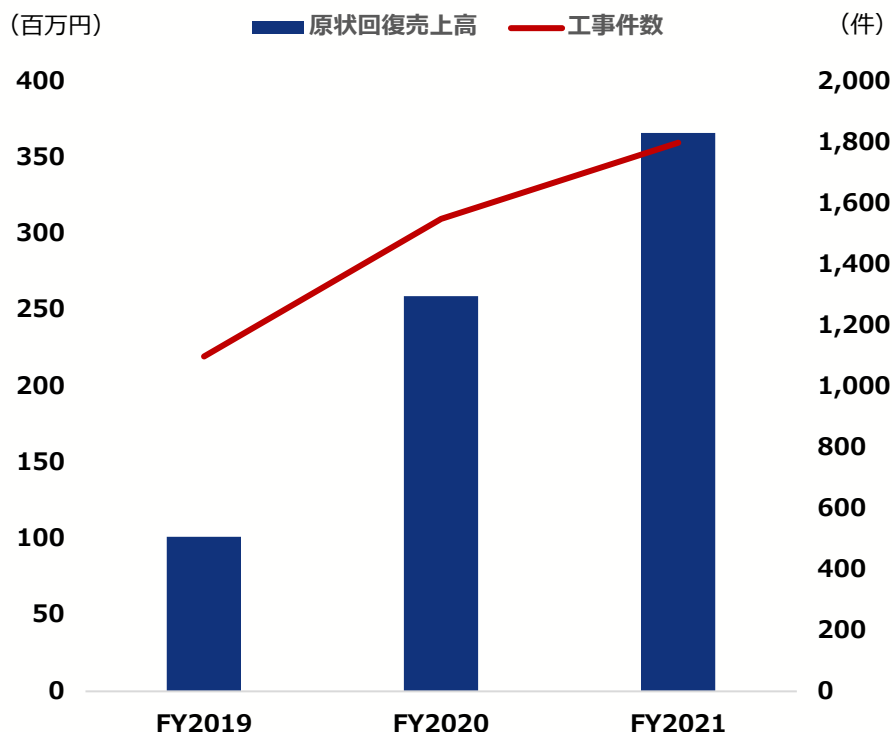
Starwood Capital Group概要

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

FM事業（不動産賃貸事業）

不動産賃貸事業において、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するFM事業を自社に持つ

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（その他事業）

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.ninbai-solution.jp/>





国内最大級
不動産オーナー向けプラットフォーム



| 月間ページビュー **100万PV超**

| オーナー会員数 **8,000人超**

| 不動産オーナー向けに役立つ情報を提供し「富動産（新しい切り口での資産）」作りをサポートする Web メディアとしてスタートしました。

| YANUSYを起点として、利用者の投資経験に応じたサービスを順次展開していきます。

(2021年9月12日時点)



- | 「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

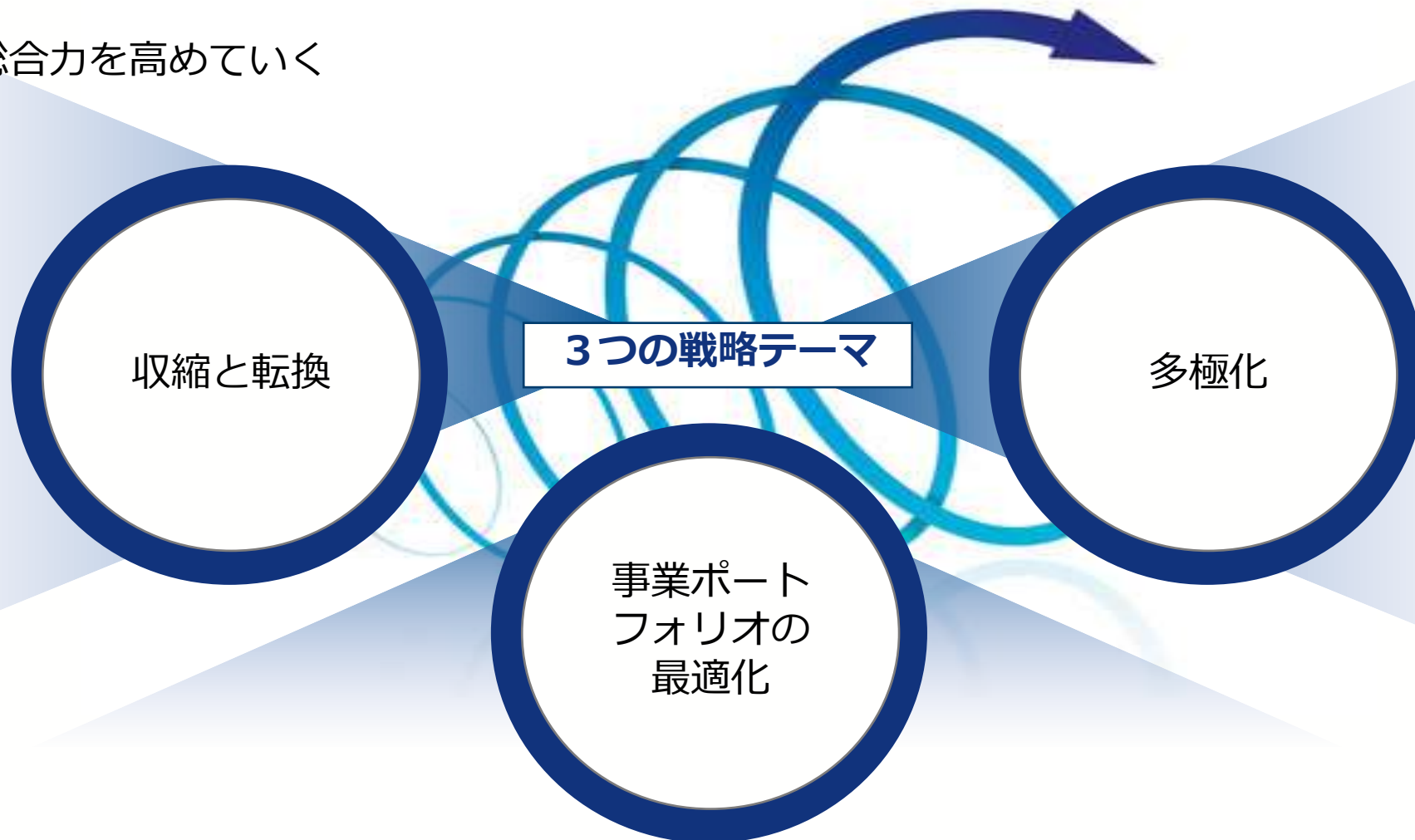
DX認定制度の概要

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



4 : 事業計画

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



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

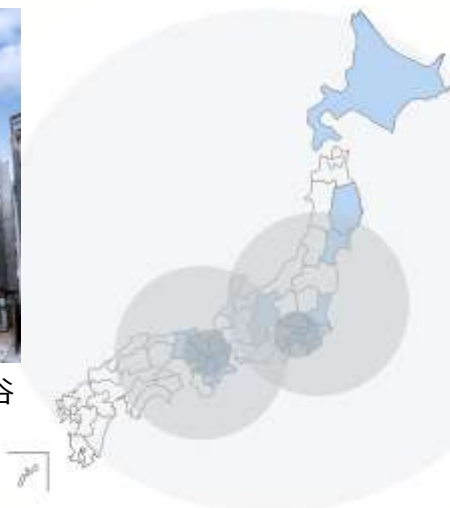
大阪と東京の2大都市を事業の中心としながら、その他の都市圏についても人口増減や、不動産需給等のマーケット動向を注視して優良物件を購入することにより収益性を高める



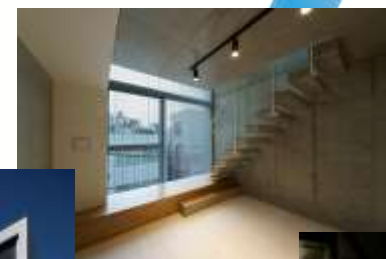
LEGALAND甲南山手



LEGALAND清水谷



LEGALAND下北沢



LEGALAND新宿山吹



THEOTEX BUILDING

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・アッパ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

	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

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



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推し進め、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

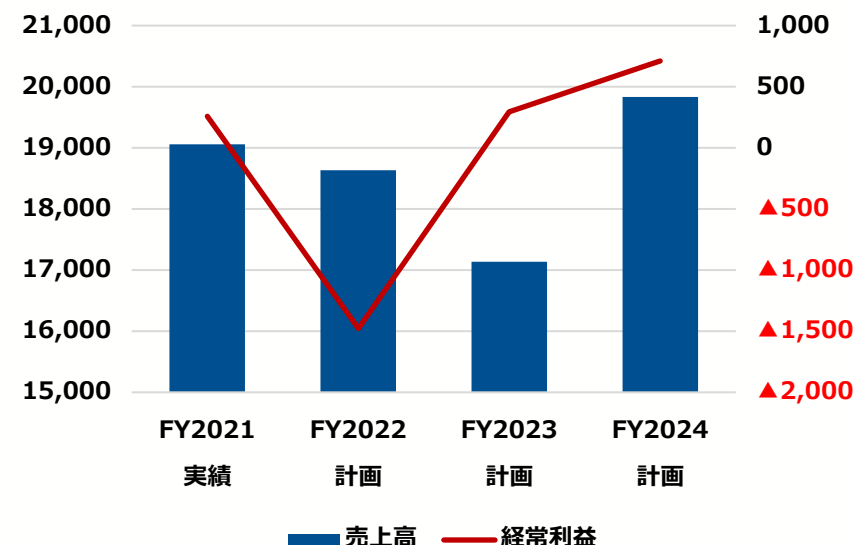
運営経費見直し、
経営資源最適化
→1億円減

3カ年計画（FY2022-2024）損益計算書

Income Statement
FY2022-2024

（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

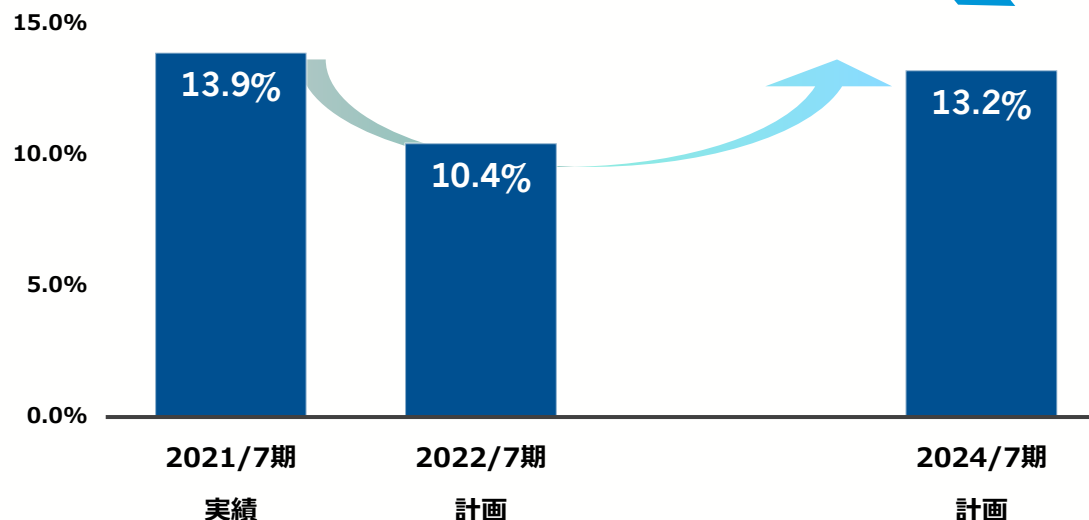


不動産開発注力による業績回復を推し進める

- 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
- 2022年7月期、2023年7月期については物件数の減少により売上ボリュームは一時的には減少するものの、2022年7月期からの開発物件が売上に寄与し、2024年7月期については増収増益を見込む

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



自己資本比率の方針

- 財務基盤の強化と中長期的な事業の安定性確保を図るため、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毀損が予測される

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

- | 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



- | 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

LEGALAND

価格帯

3億円 ~ 8億円



- 富裕層の相続対策ニーズに対応した「LEGALAND」
- 単身者・少人数世帯向けコンパクト低層賃貸マンション

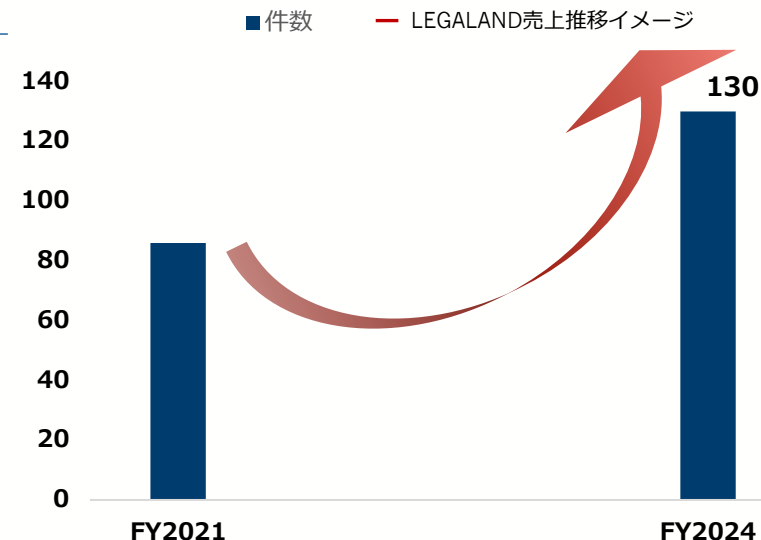
LEGALAND+

8億円 ~



- より大規模な開発を行い、最新のIT技術を備えた商品
- スマートロックやアプリで各電化製品を一元管理する

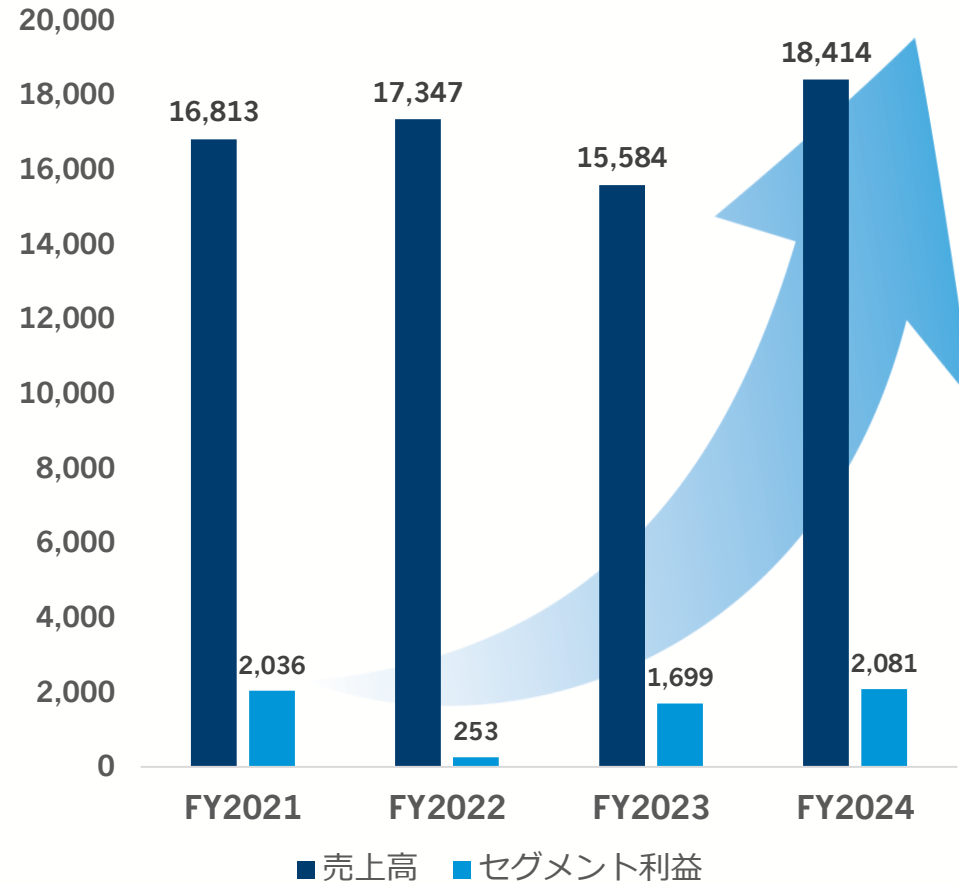
LEGALANDの推移



(単位：百万円)

	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024
売上高	16,813	17,347	15,584	18,414
営業利益	2,036	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



- 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

(単位：百万円)

FY2022-2024 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

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

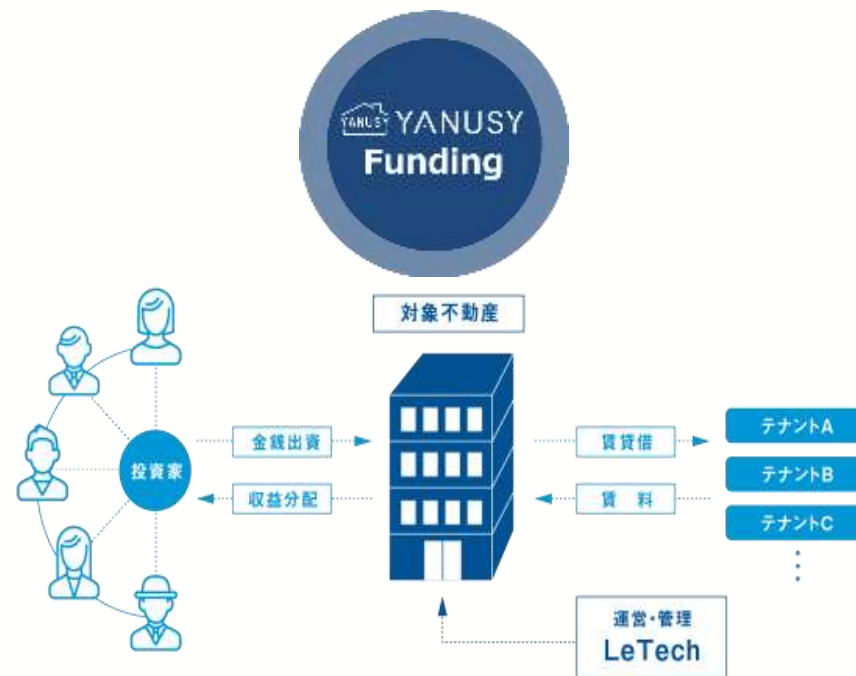
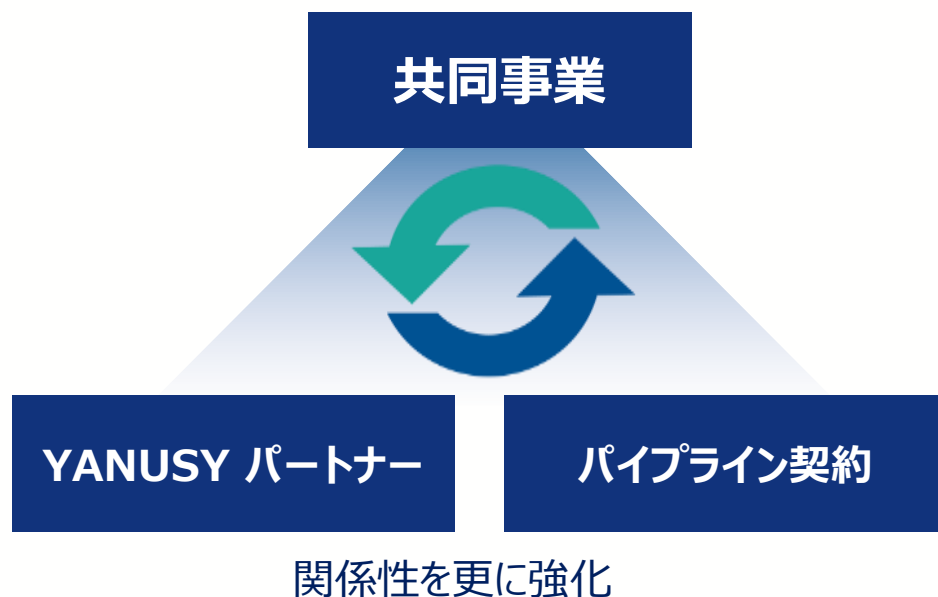
大阪エリア

- 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

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



『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不動産賃貸事業全体の増収・稼働率向上の寄与を図る
- | PM・FM部門を自社で持つデベロッパーという当社の強みを活かし、物件の開発から売却後の物件保守・管理までを担っていく
- | 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、原状回復DX業務の開発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カ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)



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

更なる成長に向けた 競争軸の拡張

「多様で良質な投資家接点 × パートナーマッチング」

成長軌道を下支え

既存の競争軸

<不動産デベロッパー>
資金力 × 投資効率
コンサルティング力

<不動産仲介事業>
地域に根差したネットワーク

創業より培った強み、
事業基盤

創業より培った強み

法律知識を活用した
不動産コンサルティング能力
高品質でコスト競争力の高い
原状回復業務

弁護士ネットワーク
東京大阪を中心とした
物件開発ノウハウ、
パートナーネットワーク

強みを生かし、シナジーを最大化する
DX事業の探索、実装

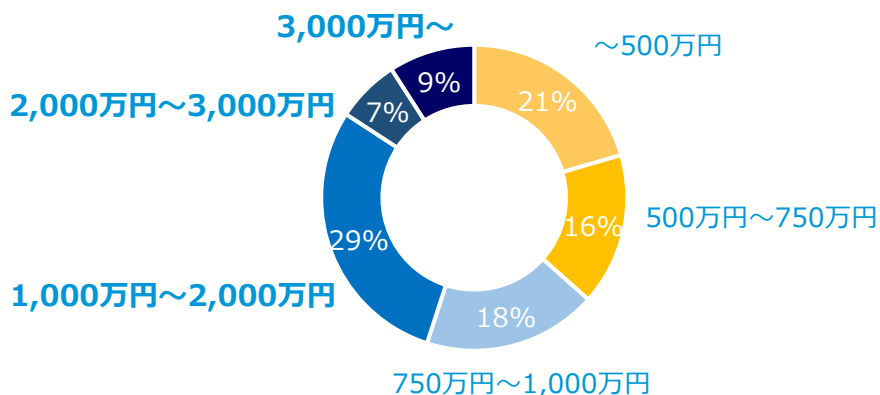
ネットワーク外部性 及び シナジーを発揮する
「プラットフォーム型事業」の実現



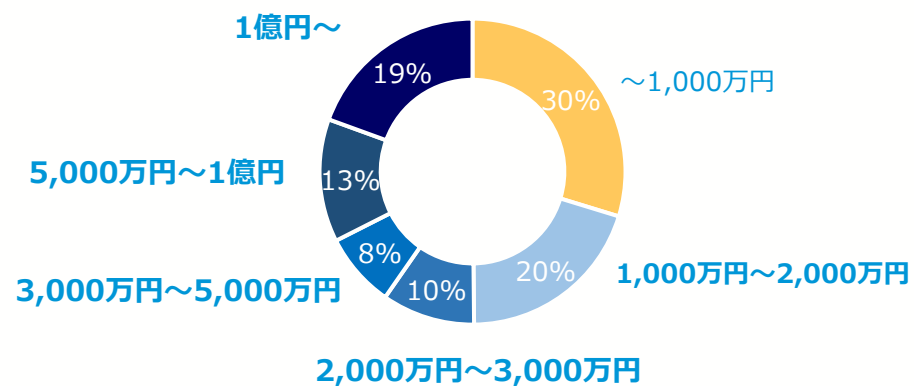
5 : DX事業による成長戦略

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

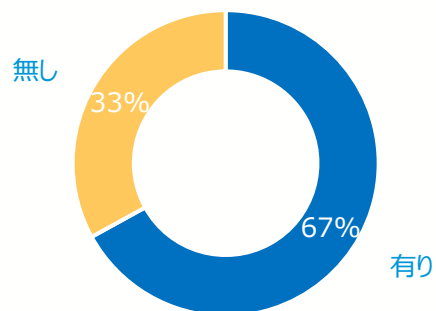
年収



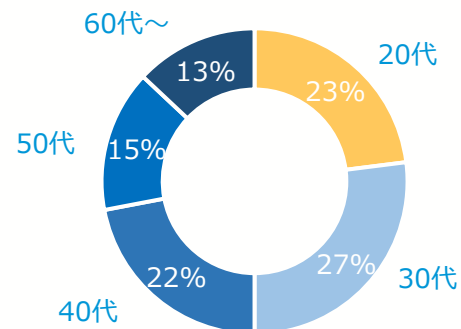
金融資産



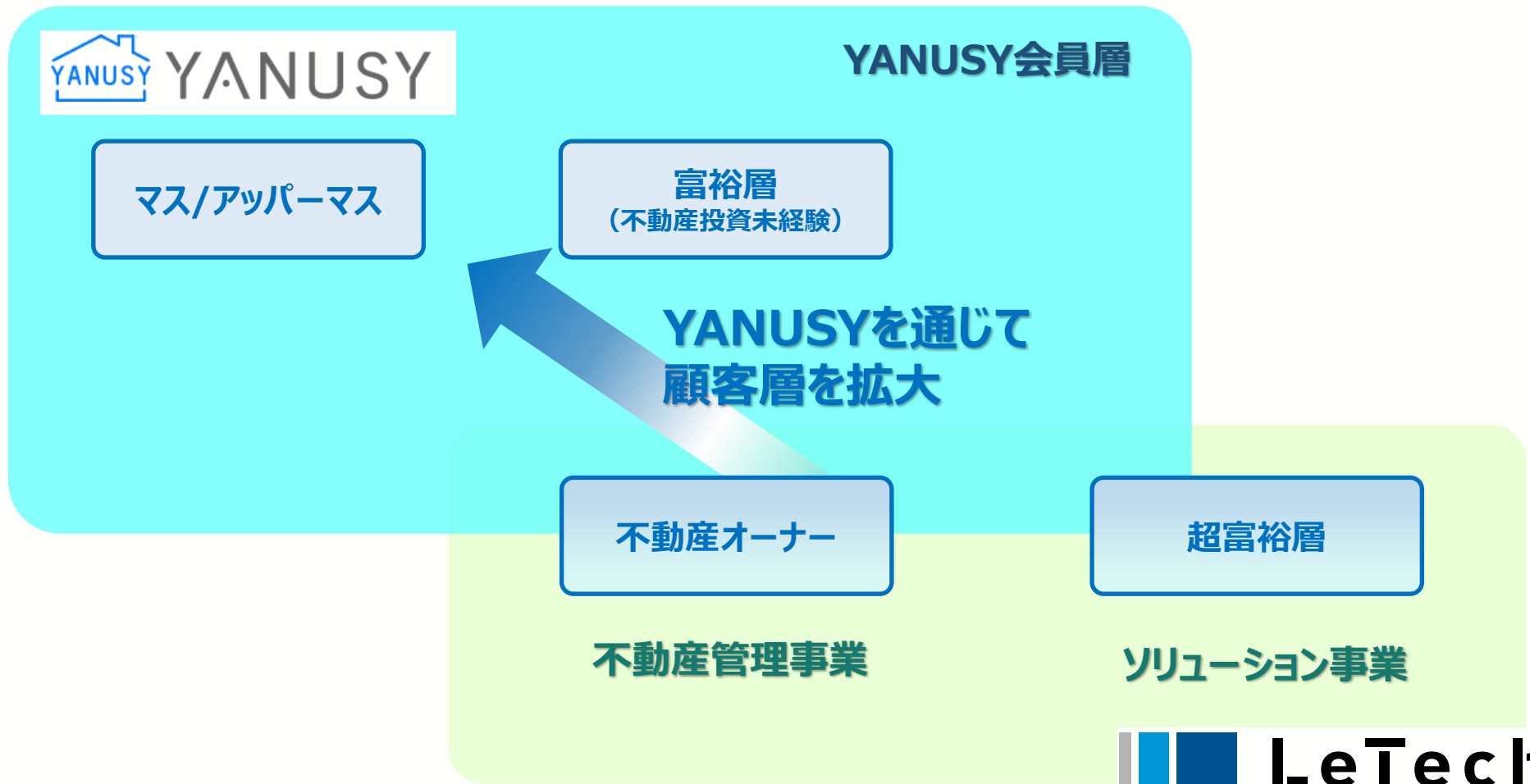
不動産投資経験



年齢



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



不動産オーナーのステップアップをサポート

User Experience thru YANUSY

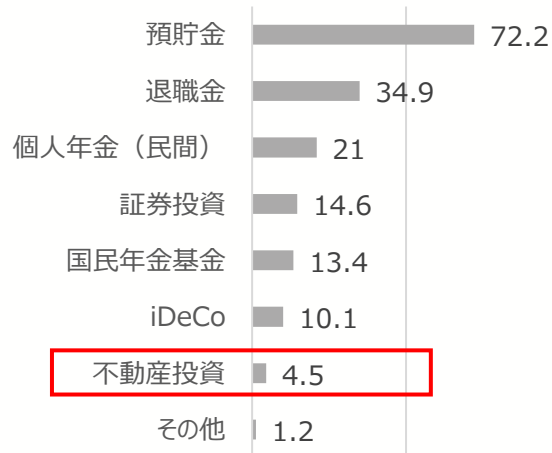
UX(ユーザーエクスペリエンス)を通じて 富裕層としてステップアップ

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

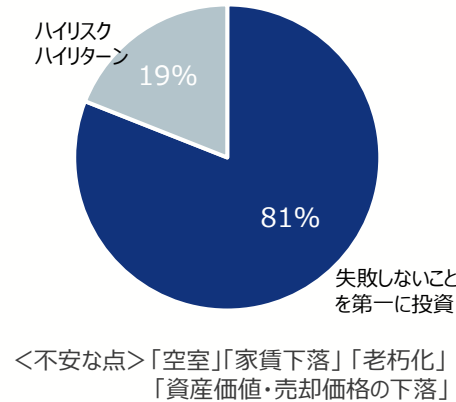


不動産投資に関わる現状／課題

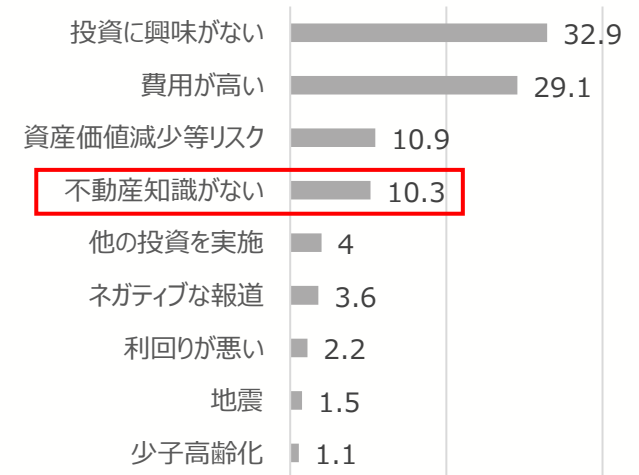
老後に向け検討したい公的年金以外の資産は？



不動産投資を始めるならどちら？



不動産投資を始めない理由は？



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

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

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

YANUSY
Funding

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)を提供
不動産投資経験に応じた商品ラインナップ

Step1 : 投資未経験層向け安定性重視商品

物件選定は不動産のプロにお任せ
優先劣後構造によりリスクを抑制

Step2 : 投資初級者層向け中リスク商品

期待リターンと許容リスクを踏まえ、
会員自身がポートフォリオを設計

◆2022年7月リリース予定

不動産売買を支える情報、サービスを
新たにラインナップ

- 物件情報提供サービス
- 融資サポートサービス
- 物件オンライン査定サービス

◆2022年9月リリース予定

YANUSY
Investment

YANUSY
Management

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創出、提供

- 原状回復業務DXサービス
- 不動産管理サポートサービス
- パートナーマッチングサービス

◆2022年12月リリース予定

不動産投資未経験層

不動産投資
初級者層

不動産投資
中級者層

不動産投資
上級者層

適切な情報発信
(関心喚起)

小口投資商品で「富動産」
運用体験 (理解深化)

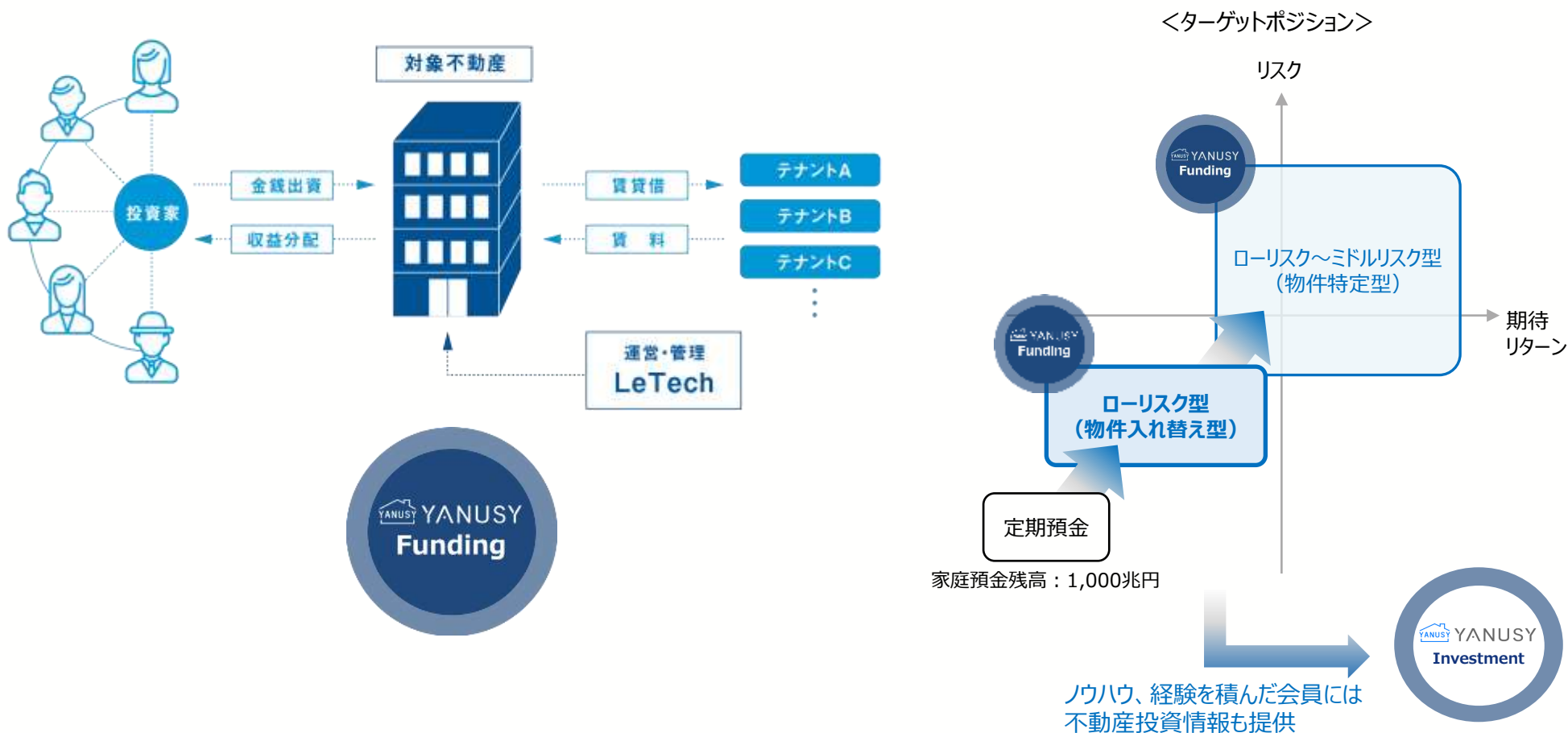
不動産投資のノウハウ、リスクと対処を展開

初めての収益物件
購入支援

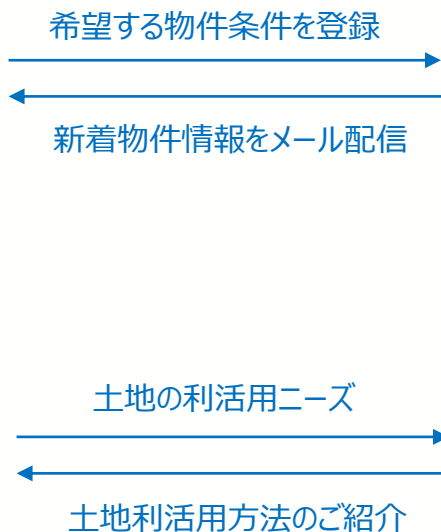
不動産管理に関する支援、情報展開

富裕層としてのステップアップ支援

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



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



不動産物件情報



融資サポート
物件査定サポート

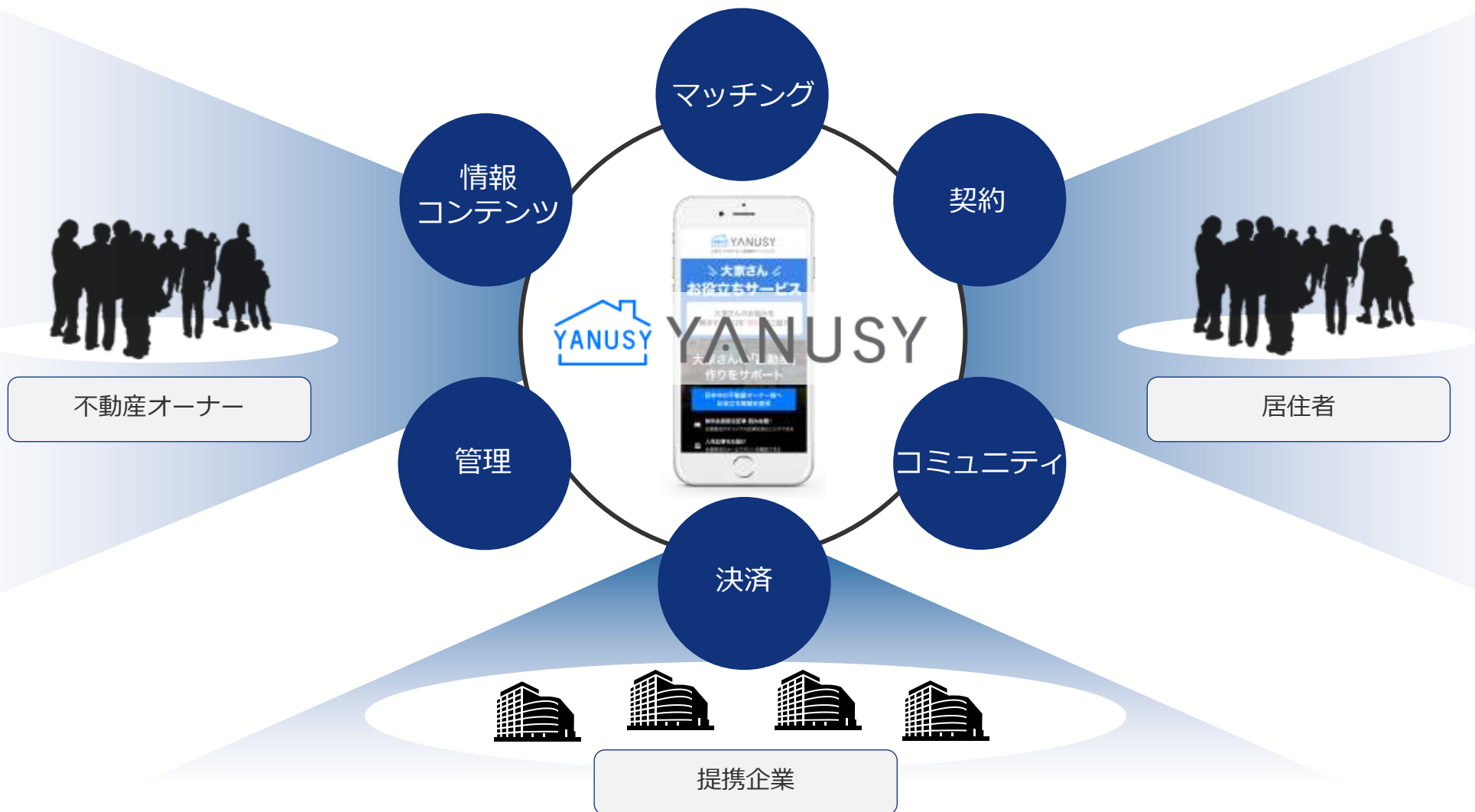
不動産開発ノウハウ

LEGALAND
LEGALIE
YANUSY パートナー

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



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



オンライン

小口不動産投資サービス
(不動産特定事業法に基づくクラウドファンディング)



不動産投資サポートサービス



不動産管理サポートサービス



現状の事業との関わり

賃貸事業/PM事業

ファンドで運営する収益物件の管理

デベロッパ事業

ファンドへの収益物件の供給

デベロッパ事業

自社収益物件の提供

コンサル事業

開発ノウハウを活かした
利活用コンサルティング

仲介事業

パートナー物件紹介

PM事業

賃貸物件管理サポート
原状回復業務サポート

オフライン

パートナー

YANUSY ロイヤルパートナー

金融機関

弁護士
税理士

地方デベロッパー
(フランチャイジー)

地方ゼネコン

デベロッパー
仲介事業者

管理業務DX事業社
地方管理会社

工務店

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			
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 ➡ LEGALAND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 		

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DXを加速

LeTech

ターゲット顧客を効率的に会員化



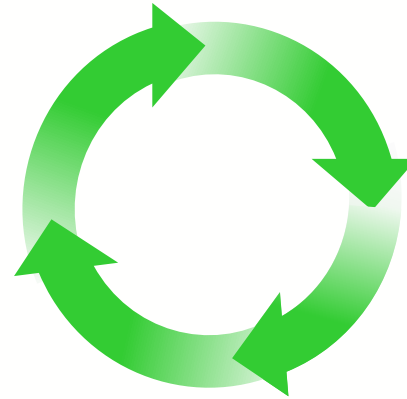
不動産投資家



土地オーナー



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



顧客志向DB

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



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



不動産管理事業

不動産管理 / 原状回復のご要望

自社原状回復業務DXを通じたシステムの開発、検証、実装

- オンライン見積もり査定機能
- オンライン工程管理機能
- レポート自動作成機能 等

STEP1 :
国内屈指のノウハウを活かしたオンラインサービスの実現

STEP2 :
実装したサービスを、事業者向けDXサービスとして提供



不動産オーナー



原状回復事業者様

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

オフライン



会員情報
閲覧データ
訪問頻度



ライフスタイル情報
契約情報
決済情報
サービス利用情報
IoTツールによる取得情報

口座情報
投資経験
投資金額
資産情報

YANUSY
Funding

相談情報
訪問履歴

YANUSY
PARTNER



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

DX早期実現時には3カ年計画の上振れ

○2024.7月期までの3カ年で各DXサービスの開発を進め、2025.7月期にDXサービスによる事業が大きな収益の柱となり、収益構造の転換を目指す

- クラウドファンディング事業確立
- オンラインマーケティング事業収益化
- 原状回復DXサービス事業化

○新型コロナウイルス感染症の影響による負の遺産の一掃

- YANUSYプラットフォームの他社展開
- クラウドファンディング事業の活用深化
- 原状回復DXサービスの機能拡充
- 更なるDXサービスの創出

オフライン事業

2億円

2021.7月期

DX事業

8億円
規模

オフライン事業

8億円
規模

2025.7月期



6 : リスク情報



項目	リスク概要	発生可能性	影響度	対応方針
外注業務について	建設工事においては、当社はほぼすべての工事を外注しており、当社の選定基準に合致する外注先を十分に確保できない場合、外注先の経営不振や繁忙期等により工期の遅延、労働者の不足に伴い外注価格が上昇する場合等には当社の業績及び財政状態等に影響を及ぼす可能性があります。	低	低	外注先とのコミュニケーションにより協力関係の強化を行いながらも、特定の工事業者へ過度に依存することなくパートナー企業の拡大を進め、柔軟な開発工事への対応を行う体制を構築しております。
競合について	不動産業界は比較的参入障壁が低いということもあり、大小様々な既存競合他社が多数存在し、競争激化による影響を受けやすい業界構造となっており、用地取得の難化、価格競争が発生する可能性があります。	中	低	「LEGALAND」等の当社の特色と強みを持った商品の開発を進めることで他社との差別化を図るとともに、不動産DXによる付加価値の高いサービスを提供してまいります。
販売用不動産の評価損について	開発物件の土壌汚染や地中埋設物等の契約不適合が発見されたことにより開発計画の遂行に重大な問題が生じたり、不動産価格の急激な変動等の要因により販売価格の引き下げを行い、取得原価が販売予定価格を上回った場合、販売用不動産の評価損が発生する恐れがあります。	低	中	開発用地の仕入に際しては、立地条件、地中埋設物の有無、仕入価格等について十分な調査を行い、その結果を踏まえて仕入を行っております。また、不動産市場の状況、競合物件の動向についても常に注視して事業を行っております。

項目	リスク概要	発生可能性	影響度	対応方針
新型コロナウイルスの感染拡大について	新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の感染拡大は、経済活動に大きな影響を及ぼしており、特にインバウンドの減少はホテル関連市場に大きな影響を及ぼし、新型コロナウイルス感染症（COVID-19）が拡大長期化した場合、当社の運営するホテル物件の収支にも影響を及ぼすものと考えております。	中	中	アフターコロナのマーケット動向にも注視しながらも、コロナ禍においても好調な需要である住宅系不動産開発にシフトし、最適な事業ポートフォリオを構築していきます。また、従業員の業務環境においては、IT環境整備を行いテレワークの推進を進めるとともに、従業員に対するマスク着用、手洗い・うがい・咳エチケットの徹底やアルコール消毒液の配備、出勤時の検温など、感染対策に努めながら事業活動を行っております。
有利子負債の依存及び資金調達について	物件取得及び建築等の事業資金を金融機関からの借入金により調達しており、当社の総資産額に占める有利子負債の割合は比較的高水準であるため、市場金利が上昇する局面においては支払利息等の増加により、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	低	大	資金調達手段の多様化に積極的に取り組むことにより自己資本の充実に注力するとともに、特定の金融機関に依存することなく、案件ごとに金融機関に融資を打診し、融資実行を受けた後にプロジェクトを進行させています。

投資者の判断にとって特に重要であると当社が考える事項について、積極的な情報開示の観点から記載しております。本項の記載内容は当社株式の投資に関する全てのリスクを網羅しているものではありません。当社は、これらのリスクの発生可能性を認識した上で、発生回避及び発生した場合の迅速な対応に努める方針ではありますが、当社株式に関する投資判断は、本項及び本項以外の記載内容並びに有価証券報告書「事業等のリスク」をあわせて参照し、慎重に検討した上で行われる必要があると考えております。なお、文中の将来に関する事項は、2021年12月14日現在において当社が判断したものであります。

本資料は、株式会社LeTechの業界動向及び事業内容について、株式会社LeTech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あります。

株式会社LeTech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、2021年12月14日現在において利用可能な情報に基づいて株式会社LeTechによりなされたものであり、経済動向及び市場環境、その他外部要因等により変動する可能性があります。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示時期は、2022年10月末を予定しております。