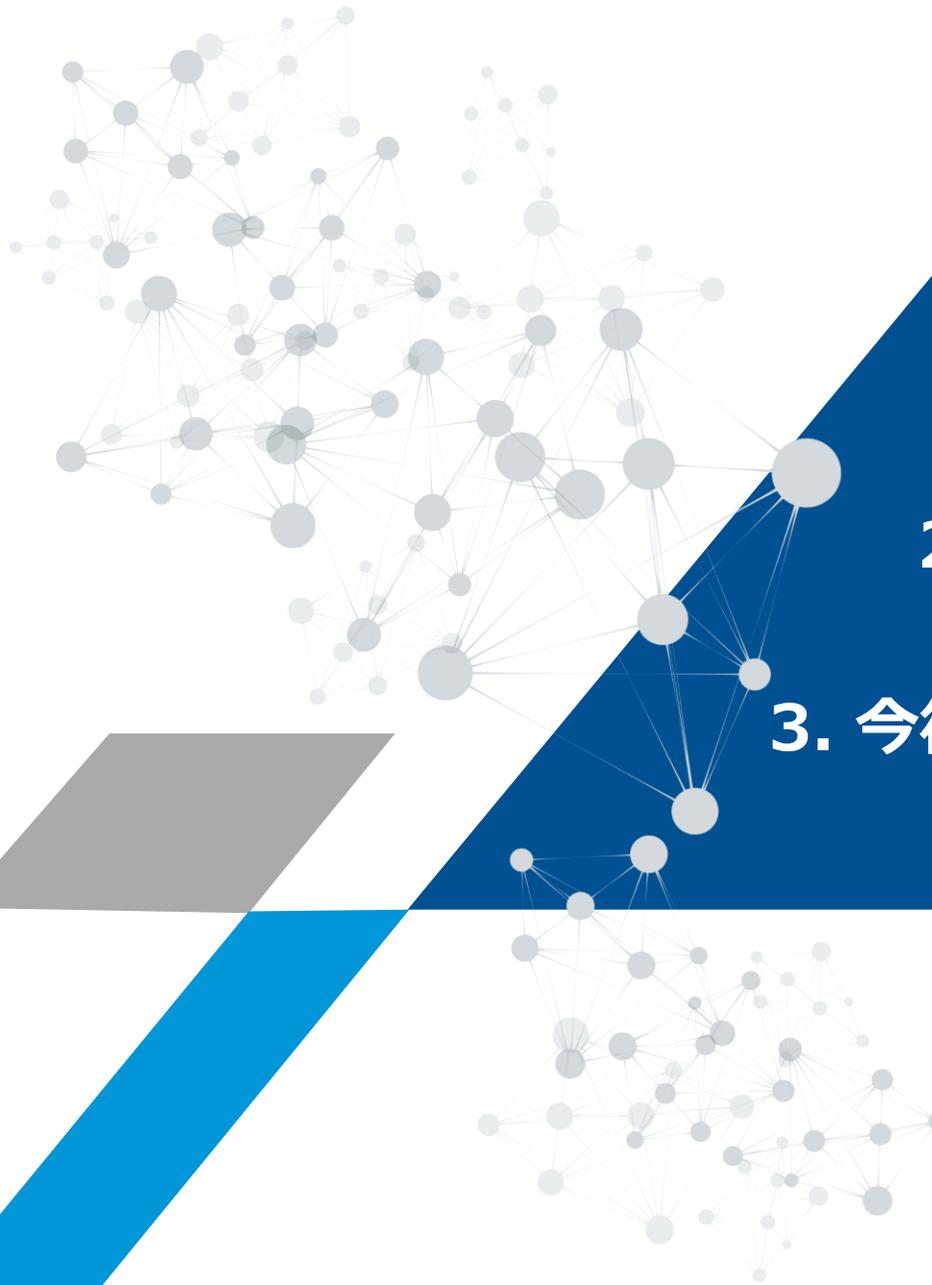


2022年7月期第2四半期決算説明会

株式会社LeTech

2022年3月25日 証券コード: 3497



1. 会社概要

2. 第2四半期決算概況

3. 今後の事業戦略



1. 会社概要

会社概要

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	851百万円（2022年1月末時点）
従業員数	82名（2022年1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



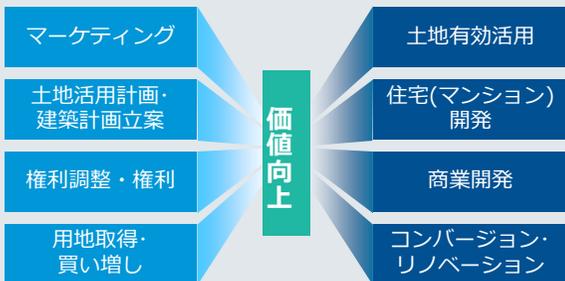
取締役 営業副本部長
岡 修司

2000	2002	2005	2012	2014	2015	2016	2018	2019	2020	2021
創業 不動産・仲介コンサル 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

事業概要（セグメント区分別）

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 |

LeTechの特徴・強み

- | 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

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

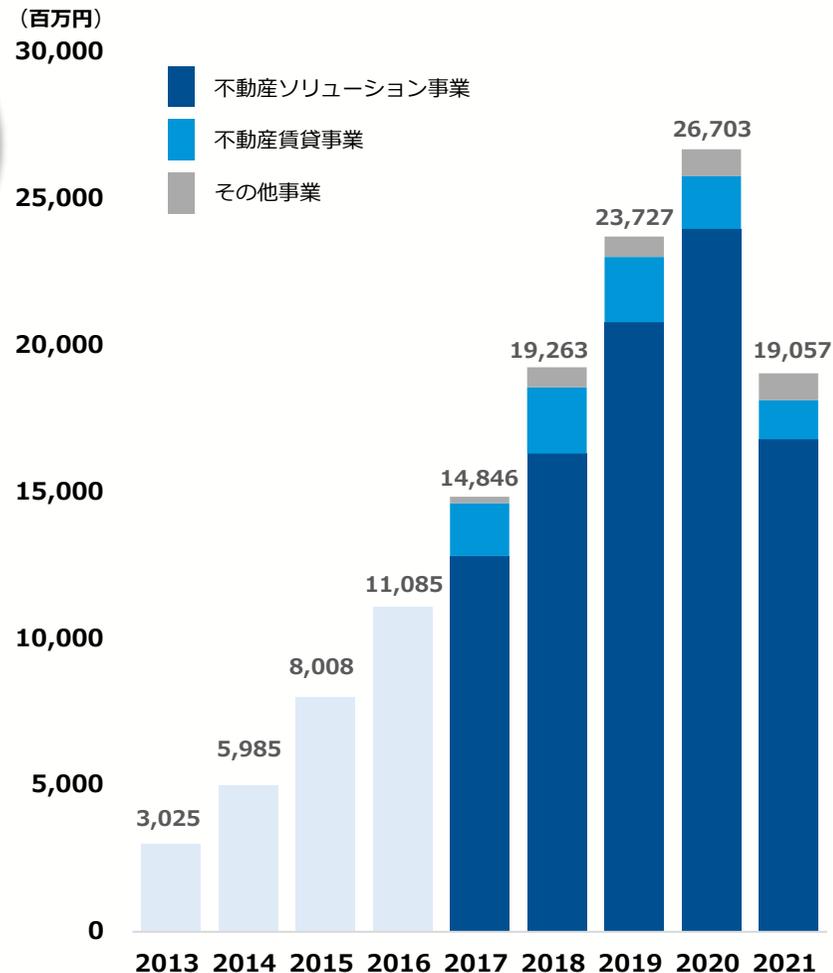
2. Teamwork

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





2.第2 四半期決算概況

2022/7期2Q損益計算書



- | 売上高は前年同期比65.7%の減収、四半期純利益は前年対比▲4,163百万円の減益
- | 2022年2月16日に売却損の発生する大型販売物件の売買契約を締結したことにより、当第2半期に棚卸資産の評価損2,836百万円を計上したことから四半期純利益は大きく減益となった

(単位：百万円)

	2021/7期2Q 実績	2022/7期2Q 実績	2022/7期通期 期初予想	前年同期比	進捗率
売上高	11,943	4,092	18,634	▲65.7%	22.0%
売上総利益	2,542	▲2,042	1,651	—	—
利益率	21.3%	▲49.9%	8.9%	—	—
営業利益	996	▲2,949	▲653	—	—
利益率	8.3%	▲72.1%	▲3.5%	—	—
経常利益	510	▲3,347	▲1,476	—	—
利益率	4.3%	▲81.8%	▲7.9%	—	—
四半期純利益 (当期純利益)	290	▲3,872	▲1,477	—	—
利益率	2.4%	▲94.6%	▲7.9%	—	—

2022/7期2Q決算のセグメントの状況

不動産ソリューション事業はLEGALANDの販売を積み重ねるも、売上計上の過半が下期売上となったほか、大型物件の棚卸資産の評価減により大きく減益

▶ 前年同期比 減収・減益

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を売却

▶ 前年同期比 減収・減益

その他事業は前事業年度末に介護事業を事業譲渡したことにより売上ボリュームが減少

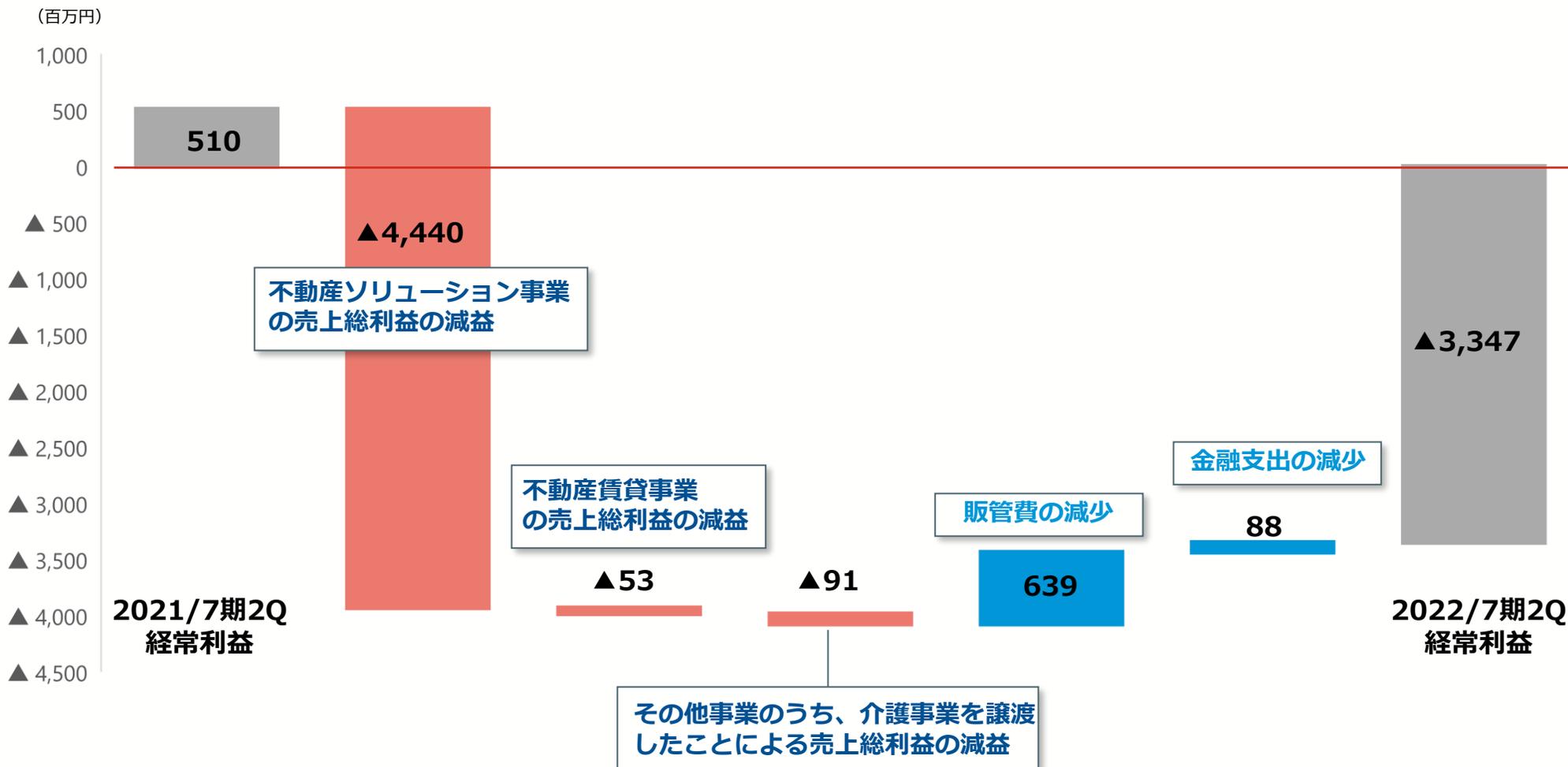
▶ 前年同期比 減収・減益

(単位：百万円)

	セグメント	2021/7期2Q 実績	2022/7期2Q 実績	前期比
売上高	不動産ソリューション事業	10,755	3,507	▲67.4%
	構成比	90.1%	85.7%	
	不動産賃貸事業	676	582	▲14.0%
	構成比	5.7%	14.2%	
	その他	510	3	▲99.3%
	構成比	4.3%	0.1%	
	売上高	11,943	4,092	▲65.7%
セグメント利益	不動産ソリューション事業	1,466	▲2,666	▲281.9%
	構成比	88.5%	—	
	不動産賃貸事業	150	115	▲23.1%
	構成比	9.1%	—	
	その他	39	▲3	▲109.6%
	構成比	2.4%	—	
	セグメント利益	1,655	▲2,555	▲254.3%
利益率	不動産ソリューション事業	13.6%	▲76.0%	
	不動産賃貸事業	22.2%	19.8%	
	その他	7.8%	▲109.8%	

2022/7期2Q決算の経常利益の増減要因分析

- 不動産ソリューション事業及び不動産賃貸事業の減益により前年同期比減益
- 人件費・経費の圧縮により販売費及び一般管理費が639百万円減少



2022/7期2Q決算の財務状況

物件の売却により有利子負債が1,860百万円減少

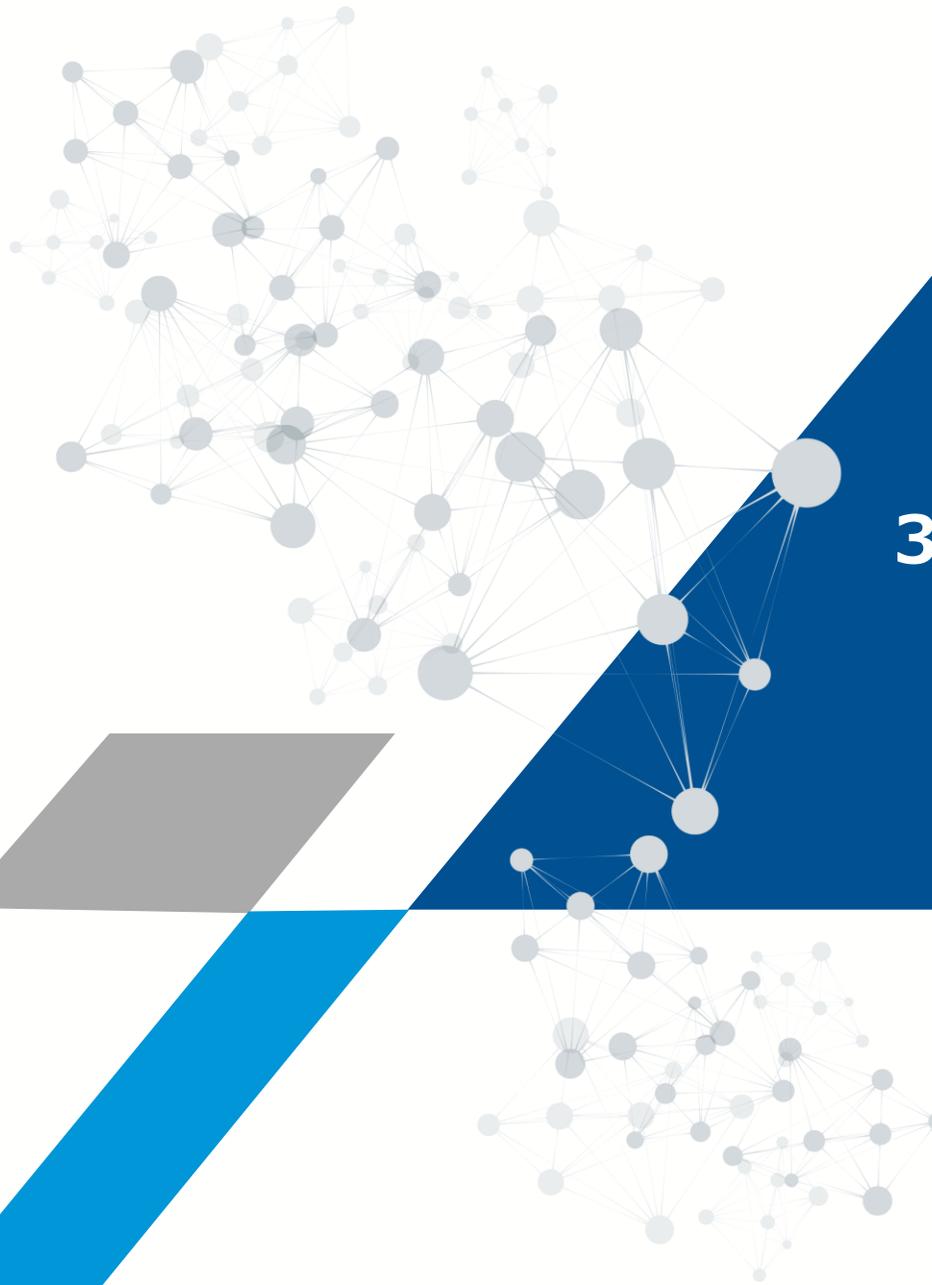
四半期純損失▲3,872百万円の計上により自己資本比率は2.9%へ低下

(単位：百万円)

	2021/7期	2022/7期	差
	期末時点	2Q末時点	
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
流動資産合計	27,336	26,385	▲ 951
有形固定資産合計	5,240	3,176	▲ 2,064
無形固定資産合計	27	23	▲ 3
投資その他資産合計	960	427	▲ 532
固定資産合計	6,228	3,627	▲ 2,600
資産合計	33,564	30,012	▲ 3,551

(単位：百万円)

	2021/7期	2022/7期	差
	期末時点	2Q末時点	
営業未払金	82	619	+536
有利子負債	15,212	17,257	+2,044
流動負債合計	17,420	21,595	+4,174
有利子負債	11,334	7,429	▲ 3,905
固定負債合計	11,488	7,535	▲ 3,952
負債合計	28,909	29,131	▲ 222
資本金	791	851	+60
株主資本合計	4,655	881	▲ 3,774
純資産合計	4,655	881	▲ 3,774
負債・純資産合計	33,564	30,012	▲ 3,551
自己資本比率	13.9%	2.9%	



3. 今後の事業戦略

2022年7月期第2四半期の振り返り

- 主力商品「LEGALAND」は5棟の売上計上となり堅調な販売実績
- 2022年2月に「LEGALAND」10棟のバルク販売契約を締結し、引き続き市場から高い評価を得ている



LEGALAND 恵比寿annex



LEGALAND 白金高輪



LEGALAND 武蔵小山



LEGALAND 小石川5丁目

…等 10物件

2022年3月より順次
引渡し・売上計上

- 新型コロナウイルスによるインバウンド市場減退を鑑み大型開発案件を処分実行
(第2四半期決算において評価減計上、販売売上は第3四半期に計上)
- 四半期純損失の計上により自己資本が低下し、財務基盤が棄損

今後の展開

長期安定資金の獲得及び資本政策による自己資本の増強

→財務基盤を安定させ、正常な事業運営への立て直しを図る

報酬制度・業務委託内容等の見直しによる経費削減推進

→期初計画立案時点で3億円の販管費削減を見込むも、足元の状況を鑑み

更に経費削減を推進する

期初計画立案時点（21.9.14）

	2021/7期 実績	2022/7期 期初計画	削減予定
人件費	1,257	1,040	▲ 216
経費	1,367	1,264	▲ 102
販売費及び 一般管理費	2,654	2,304	▲ 319

第2四半期実績比較（22.3.17）

	2021/7期 2Q実績	2022/7期 2Q実績	削減実績
人件費	719	518	▲ 200
経費	826	388	▲ 438
販売費及び 一般管理費	1,546	906	▲ 639

経営資源最適化・経費削減を更に推進する

今後の展開

- 大型開発案件処分により有利子負債削減、経営体質を身軽化
 - 新規融資時にネックとなっていた大型開発案件の負債が解消
 - 金融機関とのリレーション改善・強化を進めていく
- 当社の強みである「LEGALAND」を主軸とし、不動産開発による資金回収を進める
 - 資金回収サイクルの早い案件と組み合わせることで手許現金を増加させる

有利子負債の減少

(単位：百万円)

	2022年1月 (2Q決算実績)	大型開発案件 (2月処分)	2022年2月 (概算)
有利子負債	24,686	▲7,900	16,786

金融機関
リレーション強化
資金調達実行

不動産開発・原点回帰



コロナ禍でも好調な
LEGALANDの開発

低層賃貸マンションシリーズ「LEGALAND」



富裕層の相続対策ニーズに対応した「LEGALAND」の開発推進によるマーケットニーズ取り込み

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

一般的な賃貸マンション	比較	LEGALAND
	プラン	

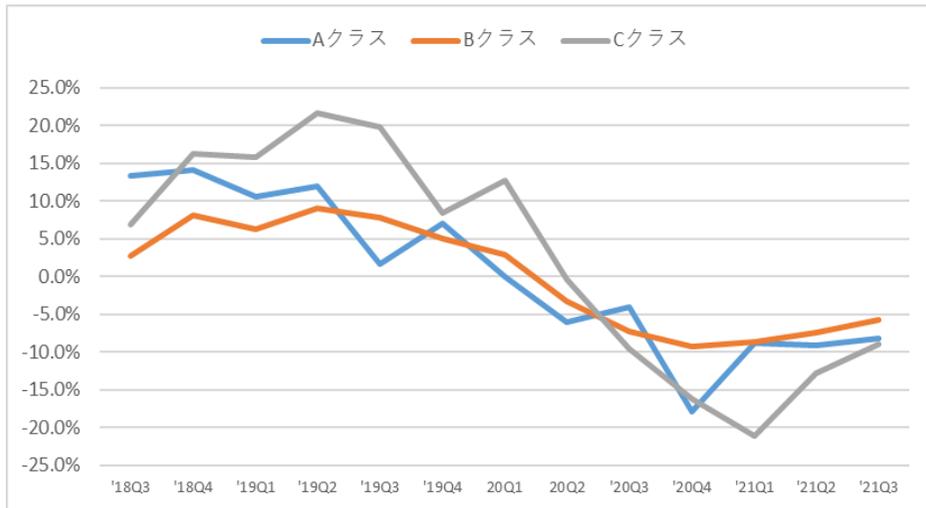
物件別賃料相場の状況

- 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マンション需要が底堅く、「LEGALAND」のコンセプトがマッチ

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

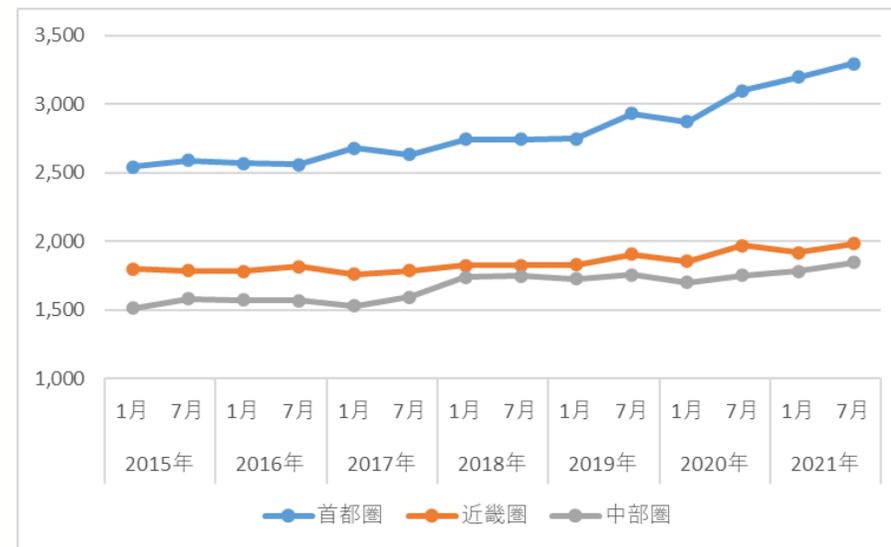


	'18Q3	'18Q4	'19Q1	'19Q2	'19Q3	'19Q4	20Q1	20Q2	'20Q3	20Q4	'21Q1	'21Q2	'21Q3
Aクラス	13.4%	14.1%	10.6%	12.0%	1.6%	7.0%	0.0%	-6.1%	-4.0%	-17.9%	-8.9%	-9.1%	-8.2%
Bクラス	2.7%	8.1%	6.3%	9.1%	7.8%	5.1%	3.0%	-3.2%	-7.2%	-9.3%	-8.6%	-7.5%	-5.7%
Cクラス	6.9%	16.2%	15.7%	21.7%	19.8%	8.5%	12.7%	-0.3%	-9.6%	-16.1%	-21.1%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

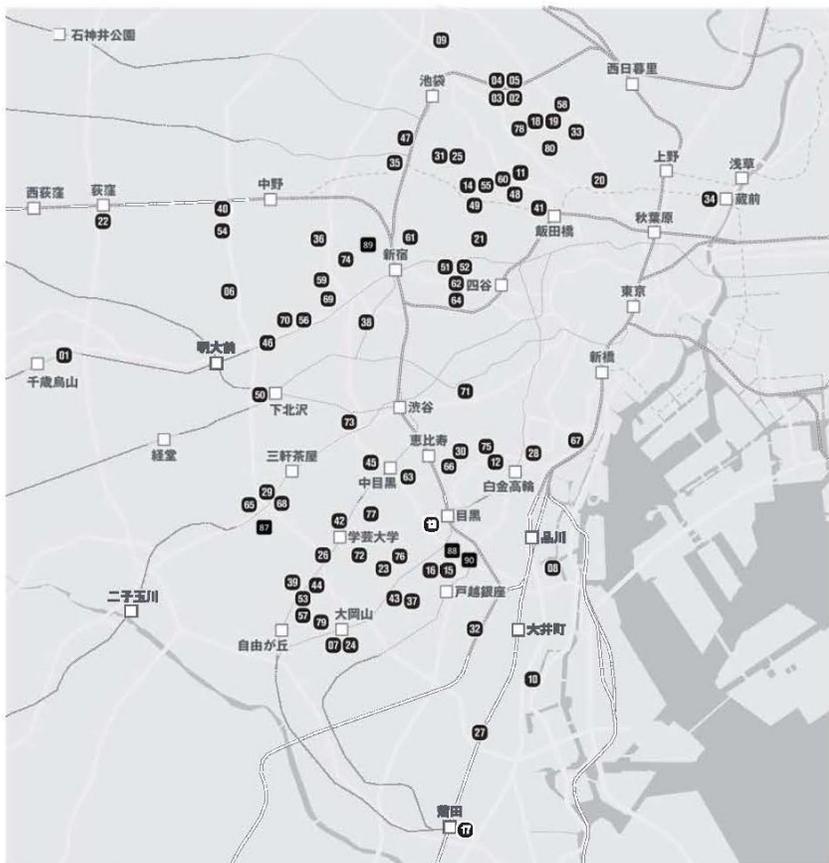
資料：株式会社東京カンテイ 市場調査部

「LEGALAND」の開発状況

人口が減少していく今後の日本では、人が増えるエリア・減るエリアがさらに一段と明確に
東京を中心とした人気の都心エリアで資産性が維持しやすい立地にて開発推進

東京エリア

- 港区 5
 - 渋谷区 8
 - 新宿区 15
 - 文京区 8
 - 目黒区 15
 - 品川区 9
 - 世田谷区 6
 - 大田区 4
 - 杉並区 5
 - 中野区 1
 - 豊島区 7
 - 台東区 1
-
- 合計 84



大阪エリア

- 兵庫県 4
 - 大阪府 3
-
- 合計 7



注：2022年1月現在開発中案件含む



国内最大級
不動産オーナー向けプラットフォーム

 YANUSY

| 月間ページビュー **100万PV超**

| オーナー会員数 **10,000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

| 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く

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

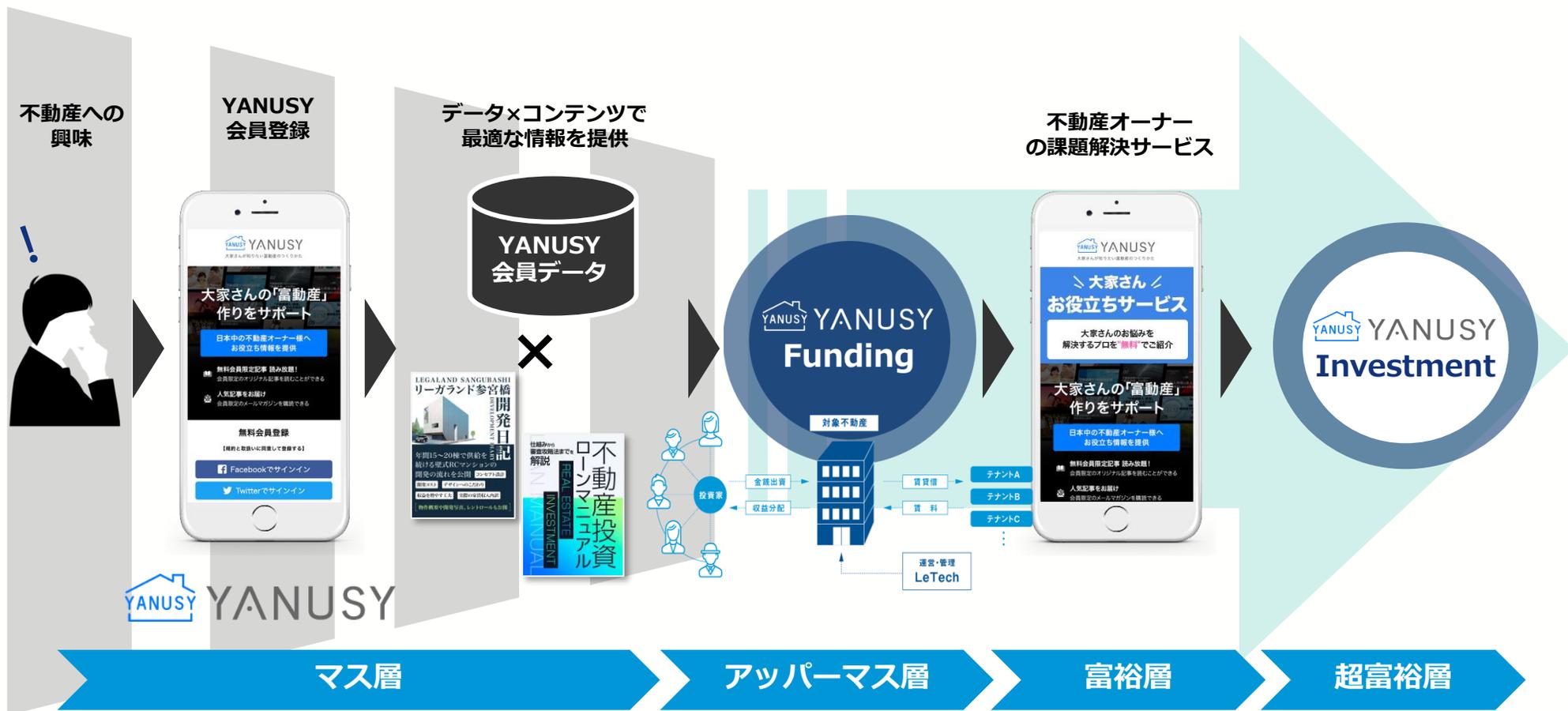
弁護士ネットワーク
東京大阪を中心とした
物件開発ノウハウ、
パートナーネットワーク

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

不動産オーナーのステップアップをサポート

- YANUSYで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
- 現在会員の10%強を占める“超富裕層”比率を更に拡大し、超富裕層に求められるサービスを拡充、展開



不動産オーナーの投資経験に応じたサービス提供

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

◆2023年1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10月リリース予定

※現在トライアル検証実施中

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)

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

不動産投資のノウハウ、リスクと対処を展開

富裕層としてのステップアップ支援



現状の業界課題

原状回復に関わるトラブルの抑止、費用負担の適正化

賃貸住宅退去時の原状回復に関わるトラブルの増加を受けて、国土交通省がガイドラインを公表（平成10年）ガイドラインに準拠した適正な対応が求められる中、現在も費用負担等に関する多くのトラブルが発生

オンライン化が困難な業務フロー

借主と事業者が現地立会のもと、工事や清掃の必要性や、費用負担割合を協議
立会日程調整が双方の負担となる他、借主に十分な知識がない場合、交渉は事業者が主導
事業者にはガイドライン等の十分な理解が求められるが、事業者においても知識不足のケース有り

(現場の業界課題)

借主と事業者の知識格差

事業者の知識不足

現地立会を前提とした業務

(対処の方向性)

ガイドライン準拠のAI機能開発 / オンライン化に対応するサービスの実装

対処の方向性

豊富な実績を元に、ガイドラインに準拠した判定を行えるAI機能を開発

借主や不動産オーナー、事業者がオンライン上でAI判定結果を取得可能なサービスを実装
原状回復に関わる費用負担の適正化や、業務のオンライン化を実現

原状回復工事DX 開発体制／サービス構想

- | 関連技術や豊富な実績を有するパートナーとの連携により、A I 機能の開発をスタート
- | 『YANUSY』上にA I 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
- | 自社業務システムにもA I 機能を実装し、豊富な実績を元にシステム・業務フローをブラッシュアップ
- | オーナー、管理会社、借主、事業者をつなぐプラットフォーム機能をサービスとしてご提供

A I 開発体制

株式会社AVILEN

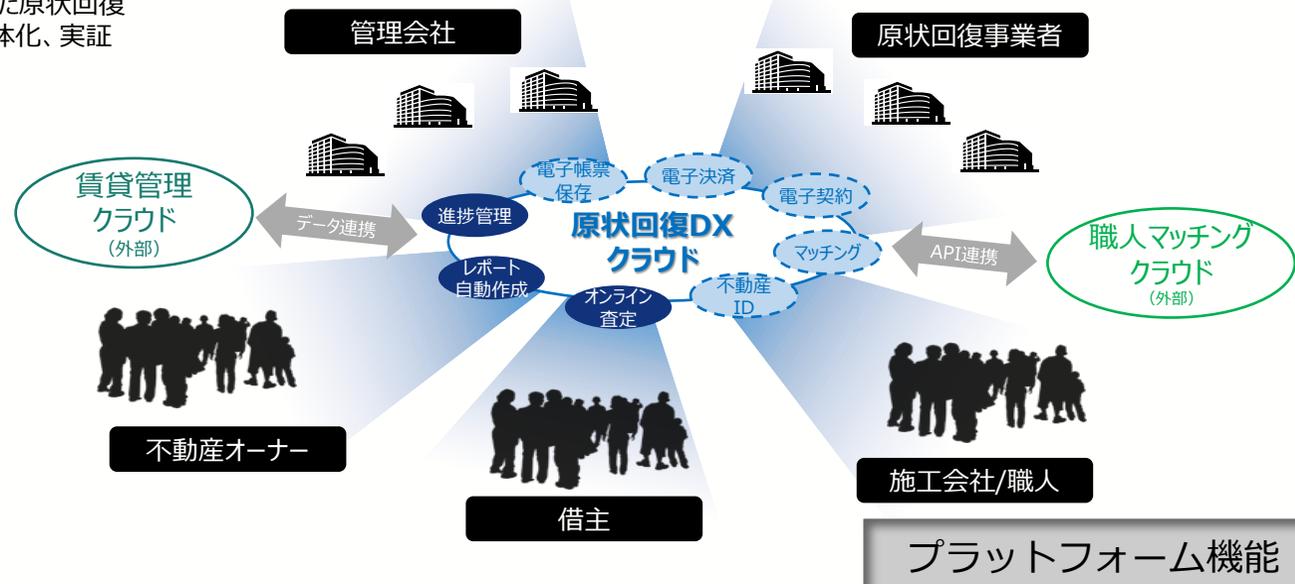
- ・AI学習用教師データ収集システムの開発、運用
- ・AI機能の開発、運用

株式会社LeTech

- ・AI学習用教師データの収集
- ・AI機能を活用した原状回復業務フローの具体化、実証

慶應義塾大学

- ・AI機能の精度向上等に向けた検討、提言

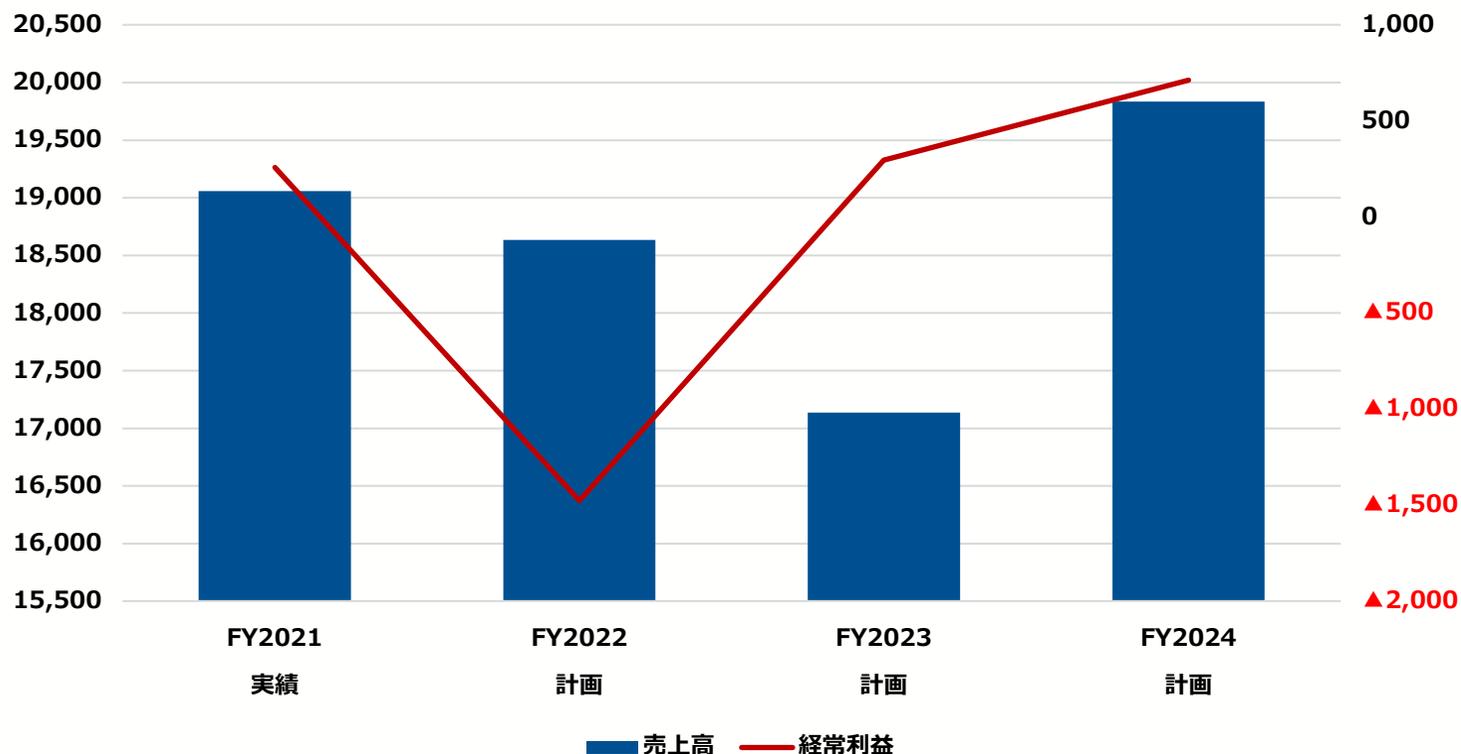


今後の業績予測

- 2022年7月期通期の業績予想については、大型開発案件の評価減の影響は大きいものの、各種案件の進捗も含め精査中であり、現時点では期初計画を据え置き
- 資本政策を含めた資金調達により仕入を加速させ、中期経営計画に掲げた2024年7月期の業績回復を達成していく

中期経営計画数値（2021.9.14公表）

（単位：百万円）



株主優待制度

株主優待制度「LeTechプレミアム優待倶楽部」を継続

株主の皆様のご支援に感謝するとともに、より多くの株主様に当社の事業活動へのご理解を深めていただく

株主優待の内容

- 1 「LeTechプレミアム優待倶楽部」を導入し、2 単元（200株）以上の株主様を対象に、保有株式数に応じて株主優待ポイントを進呈。
- 2 ポイント数に応じて特設サイト掲載の2,000点以上の商品から選択（お米、ブランド牛、飲料類、銘酒、家電製品など）。株主様向けイベントなども検討。
- 3 ポイントは1年繰り越して翌年のポイントと合算可能。
※ポイントを繰り越す場合、次年度の7月末日現在において同一の株主番号で当社株式保有の場合に限る（ポイントは最大2年間有効）。

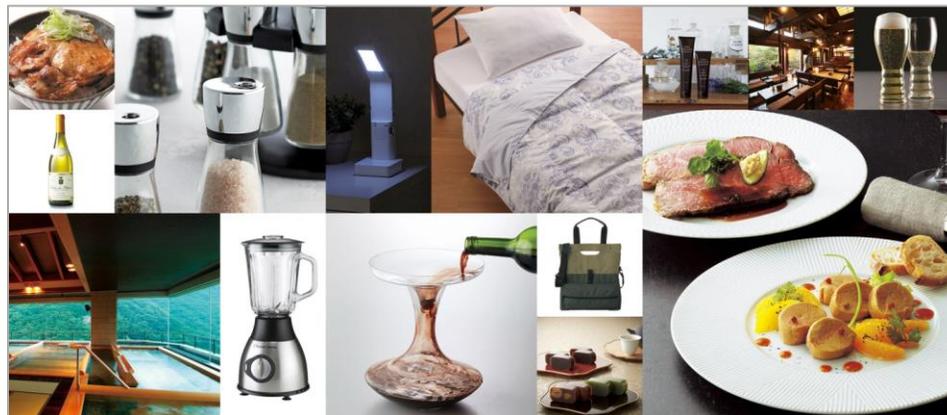
保有株式数		進呈ポイント数	ポイント進呈時期
以上	以下		
200株	299株	4,000ポイント	毎年7月末日
300株	399株	8,000ポイント	
400株	499株	10,000ポイント	
500株	599株	15,000ポイント	
600株	699株	20,000ポイント	
700株	799株	30,000ポイント	
800株	899株	40,000ポイント	
900株	999株	50,000ポイント	
1,000株	1,999株	60,000ポイント	
2,000株	—	100,000ポイント	

「LeTechプレミアム優待倶楽部」

申込みに関する手続きの方法

「LeTechプレミアム優待倶楽部」の対象株主様に、優待商品や株主様限定の特設インターネット・サイト登録方法などを記載したご案内を送付。

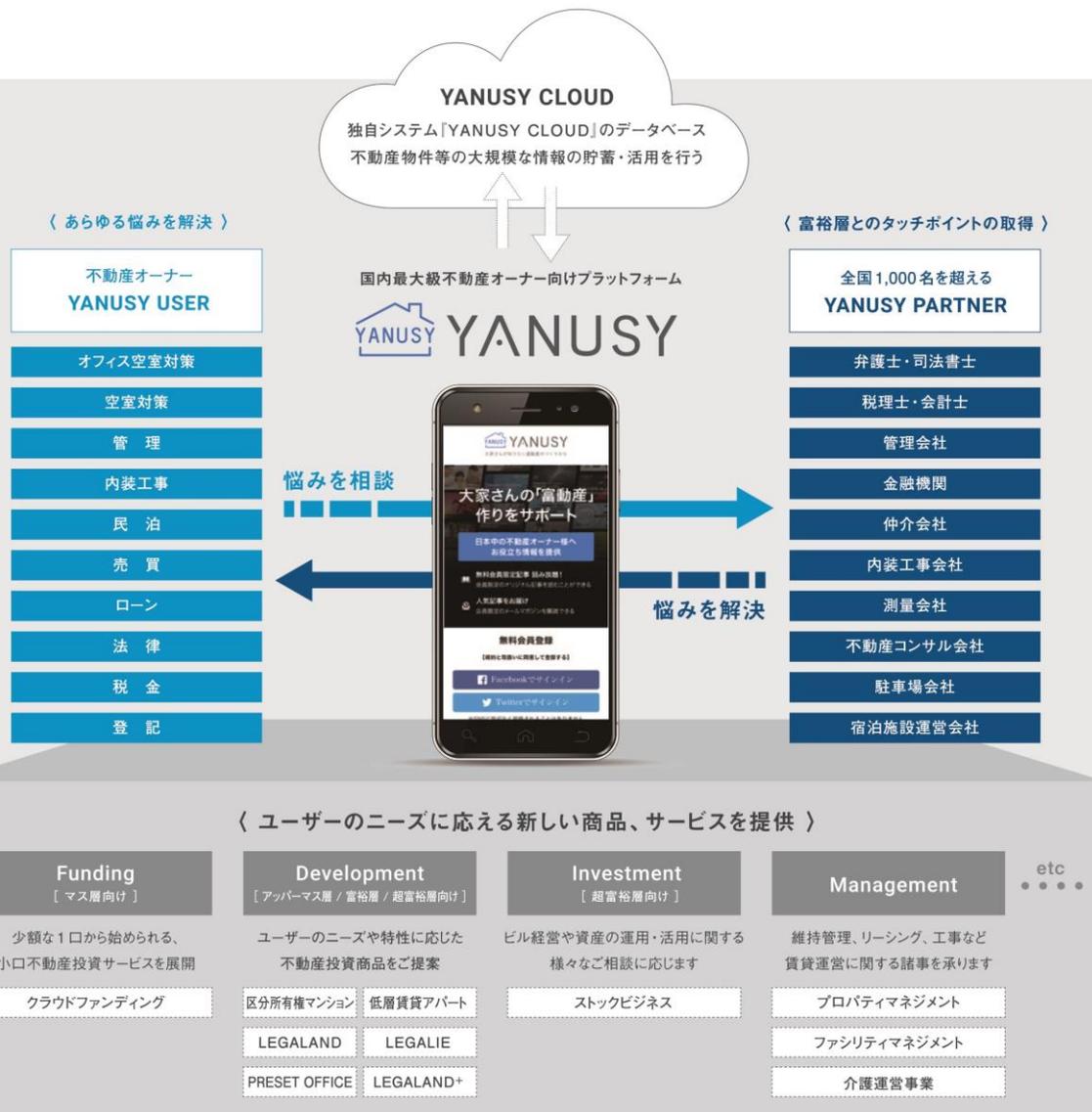
※インターネットに登録できない株主様は、電話でお申し込みできますが、選択できる商品に限りがございますこと、ご了承ください。





Appendix

(今後の事業領域) YANUSY事業



1

不動産オーナーに向けて役立つ情報を提供し、「富資産」作りをサポートするWEBメディア

不動産オーナー向けプラットフォーム「YANUSY」は、「大家さんが知りたい富資産のつくりかた」をコンセプトに、賃貸管理や資産運用に役立つ最新情報を日々アップデート。また、空室対策やローン借入、相続問題といった様々なお悩みを、Q&Aで相談・解決することも可能です。不動産オーナーのニーズに特化した良質なコンテンツが奏功し、数千名の会員登録、数十万人の月間訪問者・月間ページビューと急成長を遂げています。

2

ユーザーとパートナーのWIN-WINのタッチポイントを構築

「YANUSY」は、金融機関、弁護士、不動産管理会社、ファイナンシャル・プランナーなど、多数の不動産に関する専門家や有識者のパートナーと提携。不動産オーナーであるユーザーは、簡単&スピーディに学習機会を獲得し、課題や悩みを解決することができます。一方、パートナーは不動産オーナーや富裕層とのタッチポイントが増えることで、自らのビジネス戦略に反映させていくことが可能となります。

3

マーケット拡大を進め、新しい収益ビジネスの創造へ

登録会員数と提携パートナー数の増強により、プラットフォームとしての存在感を高め、新しい収益ビジネスにつなげます。また、新しい切り口での不動産資産形成をユーザーにご提案することで富裕層へのステップアップを支援し、マーケットの拡大を図ります。ユーザーやパートナーから集積した声や情報のデータをもとに、IoT等を活用した新サービスなど、多角度から価値創造、事業開発を推進していきます。



豊富な法律知識を活用し、不動産コンサルティング事業を展開

長年の実績により積み重ねた、豊富な法律知識と事例、社内外に抱えるブレンは、当社ならではの資産。お客様の頼れる事業パートナーとして、あらゆる分野で不動産にインテリジェンスを吹き込みます。

Rights Control

土地の活用や相続税にお悩みの不動産オーナー、資金回収を図りたい金融機関、固定資産を購入・売却したい一般企業のニーズに応じたサービスをご提供。複雑な権利関係を整理・交渉し、不動産の価値向上に貢献します。



Consulting

法的側面から生じる案件に対する不動産の調査や価格査定、権利譲渡、リーシング、入札など、多様なサービスを展開。また、培った不動産コンサルティングのノウハウを活かし、様々な場面で問題解決法をご提案しています。



Renovation / Conversion

マーケットやトレンドを調査し、これまで培ってきた企画力を生かし、その地域に合ったリノベーションやコンバージョンを自ら行っています。既存建物の用途や機能の変更とともに付加価値を与え、収益の最大化を目指します。



Joint Venture

LeTech独自のノウハウを活かし、大手不動産デベロッパーを対象に企画・提案を行います。都心部を中心に、分譲マンション等の共同開発を進めています。





地域・エリア特性に合わせて、様々な企業と連携して開発

当社独自のソリューション力を活かし、様々な企業と共同で商業ビルやホテルの開発を手がけています。

駅前や観光地という好立地に見合った業態・規模の開発を行い、その場所に根付く存在となることを目指しています。

- 地域住民のニーズに合わせたテナント誘致により、地域活性化を図る
- ユーザーニーズに最適化した付加価値とサービスの提供
- 快適な空間・サービスのご提供により、観光ビジネスの活性化に貢献

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



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、2022年3月25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、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。