



2022年9月22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 東証グロース)
問合わせ先 取締役管理本部長 水 向 隆
TEL. 06-6362-3355

2022年7月期決算説明会動画及び書き起こしを掲載いたしました

当社の2022年7月期決算説明会動画及び書き起こしについて、下記のとおり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。

記

1. 掲載資料

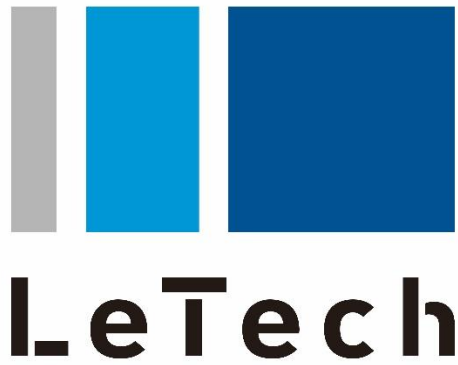
- ・2022年7月期決算説明会動画
- ・2022年7月期決算説明会動画の書き起こし

2. 掲載URL

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

※当社ホームページ上のニュースページへ掲載をしております


以上



株式会社 LeTech

2022年7月期決算説明会動画 書き起こし

2022年9月15日



2022年7月期決算概況 及び 2023年7月期の見通し

株式会社LeTech

2022年9月15日 証券コード: 3497

2022年9月15日に行われた、株式会社 LeTech 2022年7月期決算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会社概要
- 2 : 2022年7月期決算概況
- 3 : 2023年7月期の見通し

みなさま、こんにちは。代表取締役社長の平野です。株式会社 LeTech の 2022 年 7 月期決算概況、および 2023 年 7 月期の見通しに関する説明会を始めます。

今回は新型コロナウイルス感染拡大に備え、感染リスクを低下させるためウェビナーでの決算説明会とさせていただきます。本日は、スライドの 3 項目についてご説明していきます。

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7月末時点）
従業員数	73名（2022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



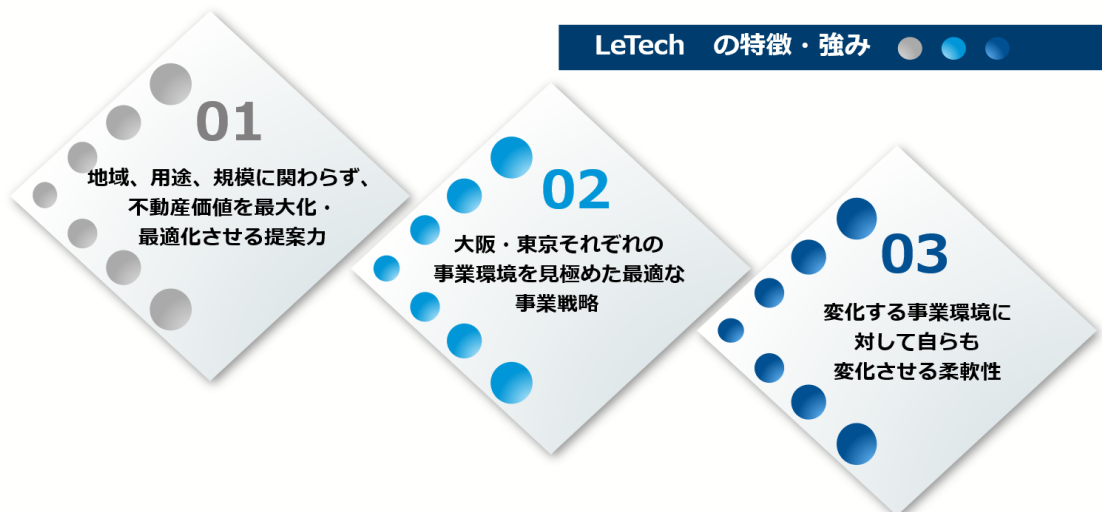
取締役 営業副本部長
岡 修司

2000	2002	2005	2012	2014	2015	2016	2018	2019	2020	2021
創業 不動産・仲介コンサル ティブを展開	賃貸マンション経営 事業を開始	戸建外観事業を開始	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 「アネジメント」 の導入を開始 LEGALAND開発山の販売	ホテル開業事業を開始	東京証券取引所 で「カーブ」新規上場 ※2022年の市場状況に よって「カーブ」新規上場 を中止	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

LeTechの会社概要です。当社は2000年に創業し、2018年に東証マザーズ市場、現在のグ
ロース市場に上場しました。昨年、商号を株式会社リーガル不動産から株式会社LeTech
に変更し、マネジメントについてはスライドで紹介している4名の取締役で行っていま
す。

LeTech の特徴・強み

- | 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ドな事業戦略
- | 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



特徴・強みは、変わる事のない、我々にとって力の源泉と考えているところです。すなわち、法的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ドな事業戦略、またDXの推進による高い公共性、利便性、迅速性などといった新たな価値を創造しています。

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と、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、そして変化する事業環境に対して自らも変化させる柔軟性を強みとしています。

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



事業概要は不動産事業を中心として、ソリューション、賃貸、その他事業の3つのセグメント事業を展開しています。

事業領域

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



DXの推進により、ソリューション・賃貸・その他の事業セグメントを各事業領域へ拡大しています。

YANUSY事業



YANUSY 事業を3つのセグメントの根本として、真ん中に据えるというコンセプトに会社を作り変えているところです。

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・株式会社タカラレーベン・サンヨーホームズ株式会社 他

LEGAL SOLUTION 事業もスライドのとおり逐次展開しています。

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



その他事業についても逐次展開しています。

| 2022年度7月期 主なトピック

- ・「LEGALAND」10棟のバルク販売契約を締結
- ・新ブランド「LEGALAND+」第1棟目が竣工
- ・インバウンド向け大型開発案件を処分

| 2022年度7月期 決算ハイライト

- ・インバウンド向け大型開発案件の売却損 2,836百万円計上
- ・多額の売却損計上により当期純損失4,688百万円となり創業以来初の赤字決算
- ・有利子負債を大幅圧縮するも、当期純損失計上により自己資本比率0.3%に減少
- ・経費圧縮により販管費全体で前期比694百万円削減

2022年7月期の決算概況です。2022年7月期の主なトピックとしては、「LEGALAND」10棟のバルク販売契約の締結や、新ブランド「LEGALAND+」の第1棟目の竣工、そしてインバウンド向けの大型開発案件を処分しました。

このインバウンド向け大型開発案件の売却損として28億3,600万円を計上しました。多額の売却損の計上により、当期純損失は46億8,800万円となり、残念ながら創業以来初の赤字決算となりました。有利子負債を大幅に圧縮したものの、当期純損失の計上により、自己資本比率が0.3パーセントに減少しました。その一方で、経費を圧縮し、販管費全体で前期比で6億9,400万円削減しました。

「LEGALAND」10棟のバルク販売契約を締結

- | 「LEGALAND」は引き続き市場から高い評価を得ており、2022年2月には「LEGALAND」10棟のバルク販売契約を締結
→内、2物件を2022年7月期に売上計上済み
- | 2022年7月期の「LEGALAND」販売件数は9棟となっており、バルク販売以外にも着実に販売件数を伸ばしている

LEGALAND10棟バルク契約

2022年7月期に引渡し済み



LEGALAND恵比寿nnext



LEGALAND白金高輪

…全2物件

2023年7月期に引き渡し（売上計上）



LEGALAND武蔵小山



LEGALAND小石川15丁目



LEGALAND茗荷谷

…等全8物件

すでに主なトピックの1つとしてお伝えしていますが、2022年2月に我々は、「LEGALAND」10棟のバルク販売契約を締結しました。主力商品である「LEGALAND」シリーズは、引き続きマーケットから高く評価されています。

このうち2物件は、すでに2022年7月期に売上計上しています。2022年7月期の「LEGALAND」販売件数は9棟で、バルク販売以外にも着実に販売件数を伸ばしています。

新ブランド『LEGALAND+』 第1棟目が竣工

- | 「LEGALAND +」（リーガランドプラス）シリーズはこれまでの「LEGALAND」の良さは引き継ぎつつ、モダニズム建築の次の一手を担うべく、IoTを含めた様々なプラスワンを吹き込んでいく
- | 1棟目となった「LEGALAND + 難波南」は「居住空間がインターネットに繋がり、ライフスタイルがもっとスマートになること」をコンセプトとしている
- | IoTとポータルアプリを一体にすることで、より居住者の住みやすい物件に仕上げている

LEGALAND + 難波南



先ほど触れた新ブランド「LEGALAND+」の第1棟目が竣工したわけですが、同シリーズはこれまでの「LEGALAND」の良さを引き継ぎつつ、モダニズム建築の次の一手を担うべく、IoTを含むさまざまなプラスワンを吹き込んでいます。

1棟目となった「LEGALAND+ 難波南」は、すべての居住空間がインターネットにつながるなど、ライフスタイルがさらにスマートになるというのがコンセプトです。IoTとポータルアプリを一体化することで、居住者にとってより住みやすい物件に仕上がりました。

2022年7月期 実績サマリー

- | 売上高は2021年7月期末に介護事業を譲渡したため前年同期比減収となった
- | インバウンド向け大型開発案件の売却損2,836百万円の計上により各段階利益が大きく減益となった

(単位：百万円)

	FY2021 実績	FY2022 実績	前年同期比	FY2022 期初計画	達成率
売上高	19,057	18,202	▲4.5%	18,634	97.7%
売上総利益	3,847	▲1,302	-	1,651	-
利益率	20.2%	-	-	8.9%	-
営業利益	1,223	▲3,232	-	▲653	-
利益率	6.4%	-	-	-	-
経常利益	281	▲3,957	-	▲1,476	-
利益率	1.5%	-	-	-	-
当期純利益	609	▲4,688	-	▲1,477	-
利益率	3.2%	-	-	-	-

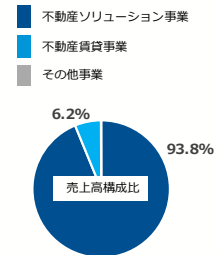
実績のサマリーです。売上高は2021年7月期に介護事業を譲渡したため、前年同期比で減収となりました。そしてインバウンド向け大型開発案件の売却損28億3,600万円を計上したことで、各段階利益が大きく減益となっています。

2022年7月期 セグメントの状況

- 不動産ソリューション事業はEGALANDの販売を積み重ねるも、大型開発案件の売却損により大きく減益 ▶ 前年同期比 増収・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不動産売却によって保有物件が減少 ▶ 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	FY2021 実績	FY2022 実績	前期比
売上高	不動産ソリューション事業	16,813	17,075	+1.6%
	構成比	88.2%	93.8%	
	不動産賃貸事業	1,326	1,120	▲15.5%
	構成比	7.0%	6.2%	
	その他	917	7	▲99.2%
	構成比	4.8%	0.0%	
	売上高	19,057	18,202	▲4.5%
セグメント利益	不動産ソリューション事業	2,036	▲2,441	-
	構成比	85.0%	-	
	不動産賃貸事業	298	172	-
	構成比	12.4%	-	
	その他	61	▲7	-
	構成比	2.6%	-	
	セグメント利益	2,396	▲2,276	-
利益率	不動産ソリューション事業	12.1%	-	-
	不動産賃貸事業	22.5%	15.4%	-
	その他	6.7%	-	-



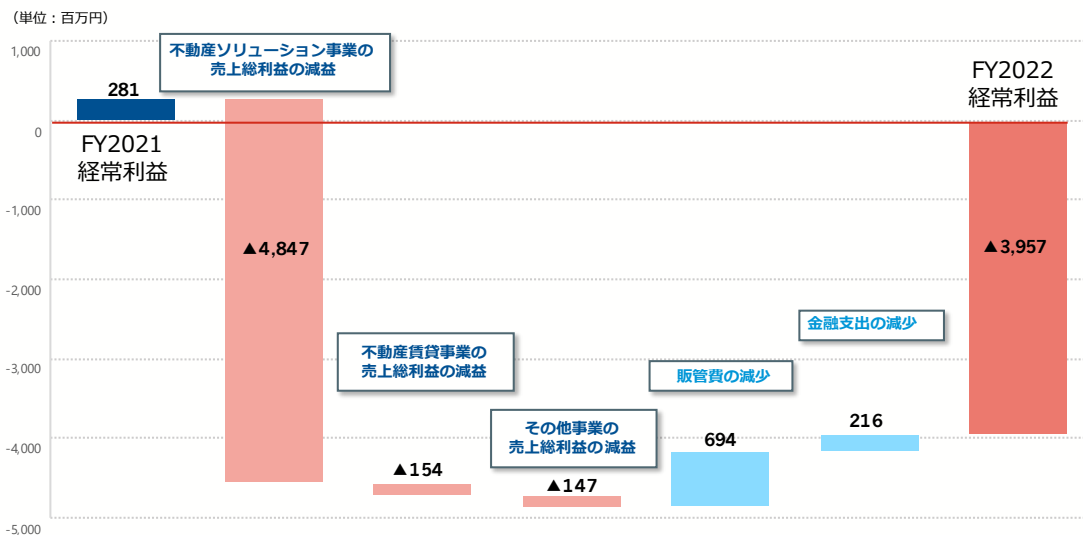
セグメント別の状況です。不動産ソリューション事業は、「LEGALAND」の販売を着実に積み重ねることができました。しかし、大型開発案件の売却損により前年同期比で増収減益となりました。

不動産賃貸事業は長期的な収益の引き合いの状況を考慮し、不動産物件を売却しました。それによって保有物件が減少したため、賃料収入が減収し、セグメント利益も減益となっています。

その他の事業は、前事業年度末に介護事業を事業譲渡したため、売上のボリュームが減少し、前年同期比で減収減益となりました。

2022年7月期 経常利益の増減要因分析

不動産ソリューション事業の大型開発案件処分の影響を受け前年同期比減益
人件費・経費の圧縮により販売費及び一般管理費が694百万円減少



2022年7月期の経常利益の増減要因です。不動産ソリューション事業の大型開発案件処分の影響により、前年同期比で減益というところからのスタートとなります。

さらに賃貸事業、其他事業についても減益となりましたが、人件費、経費、販売管理費等の削減を積極的に進めたため、販管費は6億9,400万円減少、そして其他金融支出等の減少もあり、2022年7月期の経常利益はマイナス39億5,700万円となっています。

2022年7月期 財務状況

- 大型開発案件処分により有利子負債が減少するも、自己資本比率は0.3%へ低下
- 2022年9月30日に第三者割当増資実行により純資産額は3,000百万円増加予定

(単位：百万円)

	FY2021	FY2022	差		FY2021	FY2022	差
現金及び預金	1,544	770	▲774	営業未払金	82	215	133
営業未収入金	84	80	▲4	有利子負債	15,212	10,758	▲4,453
販売用不動産	17,247	10,867	▲6,380	流動負債合計	17,420	11,822	▲5,598
仕掛販売用不動産	7,290	5,739	▲1,551	有利子負債	11,334	6,840	▲4,493
流動資産合計	27,336	18,043	▲9,292	固定負債合計	11,488	6,935	▲4,552
有形固定資産合計	5,240	256	▲4,983	負債合計	28,909	18,757	▲10,151
無形固定資産合計	27	22	▲4	資本金	791	851	60
投資その他資産合計	960	500	▲459	株主資本合計	4,655	65	▲4,589
固定資産合計	6,228	780	▲5,448	純資産合計	4,655	65	▲4,589
資産合計	33,564	18,823	▲14,740	負債・純資産合計	33,564	18,823	▲14,740
				自己資本比率	13.9%	0.3%	

2022年7月期の財務状況については、大型開発案件の処分により有利子負債は減少しましたが、自己資本比率は0.3パーセントに低下しました。なお、2022年9月30日、第三者割当増資実行により純資産は30億円増加する予定です。

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

2022年7月期
LEGALAND 販売実績
9件

東京エリア



大阪エリア



■ 港区	6	■ 兵庫県	4
■ 渋谷区	8	■ 大阪府	4
■ 新宿区	15	■ 合計	8
■ 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	3		
■ 豊島区	7		
■ 台東区	1		
■ 合計	87		

注：2022年7月現在開発中案件含む

我々のコアブランド「LEGALAND」シリーズの開発実績も100棟近くになっており、富裕層の方や、大手外資系ファンドからも高い評価をいただきながら販売実績を伸ばしています。

案件種類・販売先別売上高構成比

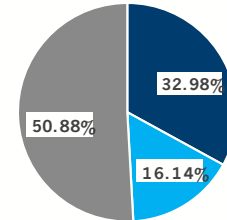
案件種類別売上高構成比

(単位：百万円)

物件区分	件数	売上高	構成比
開発	12	5,631	32.98%
バリューアップ	6	2,756	16.14%
その他	10	8,687	50.88%
合計	28	17,075	100.00%

物件区分	件数	売上高	構成比
LEGALAND	9	3,914	22.93%
LEGALAND以外	19	13,160	77.07%
合計	28	17,075	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



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	26	16,224	95.02%
個人	2	850	4.98%
合計	28	17,075	100.00%

2022年7月期の案件種類・販売先別売上高の構成比です。開発物件の売却が12件で構成比は約33パーセントで、既存物件のバリューアップ・その他は16件です。合計28件のうち「LEGALAND」が9件で、約23パーセントが「LEGALAND」の売上となっています。

地域別売上高構成比

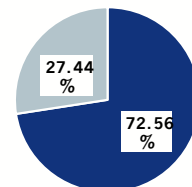
地域別売上高構成比

(単位：百万円)

地域	件数	売上高	構成比
大阪	17	12,390	72.56%
東京	11	4,684	27.44%
合計	28	17,075	100.00%

地域別売上高構成比

■ 大阪 ■ 東京



LEGALAND	2022年7月期売却実績
大阪	0
東京	9
合計	9



LEGALAND 学芸大学Annex



LEGALAND 自由が丘



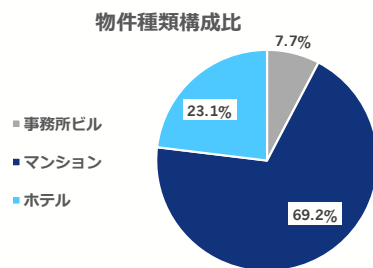
LEGALAND 幡ヶ谷

地域別売上高です。大型開発案件を処分したことで、大阪の売上に占める構成比は72.5パーセントになり、かなり大きい比率を占めました。今期以降は、この比率が五分五分に近づくと見込んでいます。

不動産賃貸事業：物件種別保有内訳

物件種別ポートフォリオ

物件種別	保有案件数
事務所ビル	1
マンション	9
ホテル	3
倉庫	0
計	13



2022年7月末保有物件



カラース帝塚山東
(マンション)



オース玉造
(マンション)



LEGALIE 日本橋東
(民泊マンション)



LEGASTA 祇園白川
(ホテル)

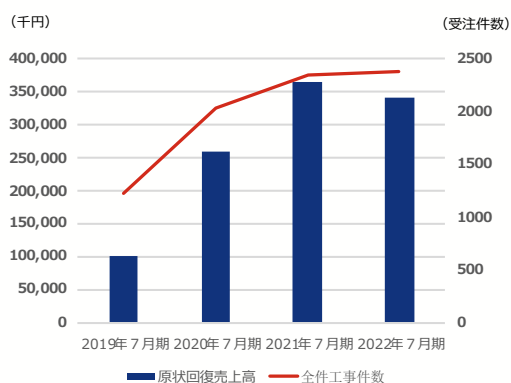
不動産賃貸事業です。現在収益物件を13棟保有し、賃料収入を得ています。いずれも高稼働で推移しています。

不動産賃貸事業：FM事業・PM事業の状況

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

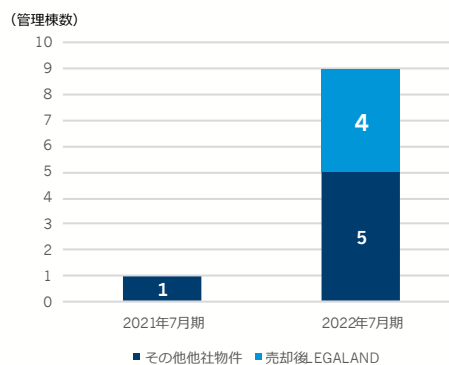
2022年7月期は受注件数（原状回復工事・修繕工事）は前年比で増加したものの、売上高は微減となった



PM（プロパティマネジメント）事業

2021年7月期よりPM分野の拡充を目指し、専門部門を立ち上げた

2022年7月期は順調に管理受託件数を伸ばしており、売却後のLEGALANDも管理受託を行うことで、不動産ソリューション事業との循環効果を生んでいる



FM（ファシリティマネジメント）事業およびPM（プロパティマネジメント）事業の状況です。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やリノベーション工事業を展開をしています。

2022年7月期は、前年比で受注件数が増加したものの、売上高は微減となりました。新型コロナウイルスの影響により、オーナーさまからの経費削減の要請に応じ、一件当たりの工事ボリュームが下がったことで、売上高が下がったという状況です。

PM事業は2021年7月期より、収益不動産の管理事業の拡充を目指し、専門部門として立ち上げました。2022年7月期は順調に管理受託件数を伸ばしており、売却後の「LEGALAND」も管理受託を行うことで、不動産ソリューション事業との循環効果を生んでいます。

**早期に業績の回復及び財務安全性を高めることに注力し、
3つの戦略テーマを中心に事業を進める**

収縮と転換

生活環境の変化と価値観の転換を
大きな潮目として捉え、
不動産価値を再創造していく

- ・ コロナ禍でも堅調な「LEGALAND」をマーケットリーダーへ
- ・ 東京都心10区などの重点エリア物件を積極的に購入

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、不動産事業の戦略を立案

- ・ 大阪、東京以外の都市圏についてもマーケット動向を注視して、機動的な営業戦略によって優良物件を購入し、収益性を高める

事業ポートフォリオの最適化

新型コロナウイルスが加速させた
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

- ・ インバウンド減少の影響を受けたホテル物件の処分
- ・ 不動産DXの収益化によって利益の下支え、不動産事業の拡大を支援

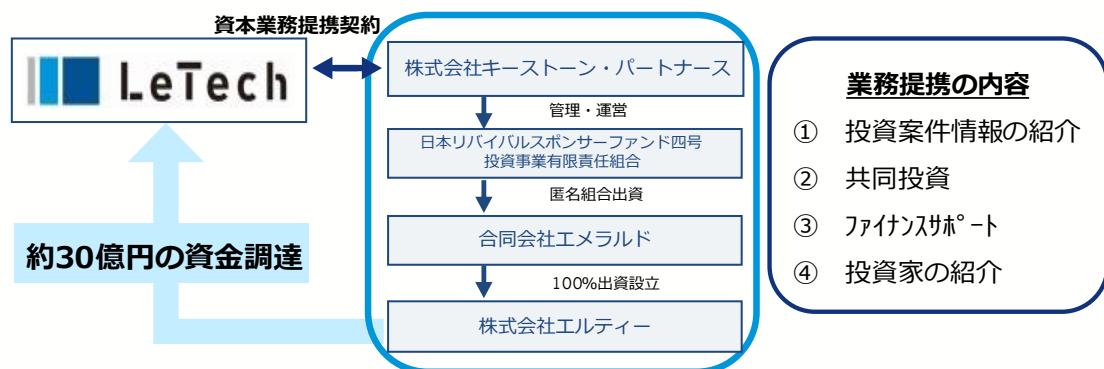
2023年7月期の見通しです。

今期の事業方針として、早期に業績の回復および財務安全性を高めることに注力し、3つの戦略テーマを中心に事業を進めていきます。収縮と転換、多極化、事業ポートフォリオの最適化という戦略テーマをもとに、コロナ禍でも堅調な「LEGALAND」をマーケットリーダーへ押し上げていきます。

東京都心10区などの重点エリアの物件を積極的に購入していきます。大阪・東京以外の都市圏でも、マーケット動向を注視しながら機動的な営業戦略を駆使し、優良物件を購入して収益率を高めていきます。インバウンド減少の影響を受けたホテル物件の処分、不動産DXの収益化によって利益の下支えを展開し、不動産事業の拡大を支援していきます。

資本業務提携契約の締結

- | 2022年8月29日に株式会社キーストーン・パートナーズとの資本業務提携契約を締結
- | 第三者割当増資により、総額 約3,000百万円の資金調達を予定
 - ※ 9月26日臨時株主総会決議を前提とし、9月30日を払込予定とする
- | 投資案件の紹介やファイナンスサポートを受けて、業績の回復を目指す



2022年8月29日に、株式会社キーストーン・パートナーズとの資本業務提携契約を締結しました。第三者割当増資により、総額30億円の資金調達を予定しています。本資金調達は9月26日の臨時株主総会決議を前提とし、9月30日を払込予定としています。

キーストーン・パートナーズとの間では、投資案件情報の紹介や、共同投資、ファイナンスサポート、投資家の紹介などの領域でパートナーシップを結び、共に成長発展できるよう、手を携えて事業を展開していきたいと考えています。

2023年7月期 損益計算書

- | 2023年7月期は黒字化を絶対目標としながら、翌期以降に向けた商品作りを進めていく
- | 第三者割当増資による調達資金は「LEGALAND」を主体とした不動産開発に充当
- | 観光関連マーケットは徐々に回復しており海外投資家の動きも活発になってきている
→ホテル物件については2023年7月期中の売却を進めていく

(単位：百万円)

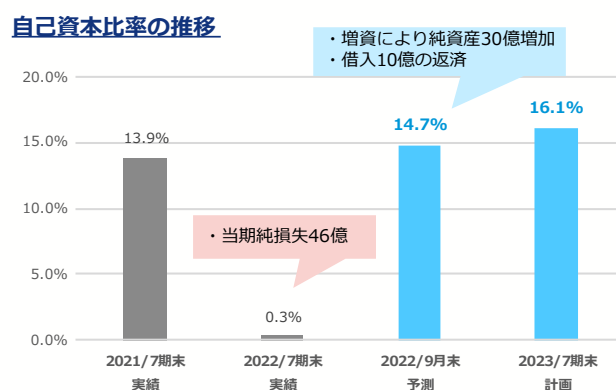
	FY2022 実績	FY2023 計画	増減	前年同期比
売上高	18,202	19,943	+1,740	+9.6%
売上総利益	▲1,302	3,404	+4,707	-
営業利益	▲3,232	1,013	+4,245	-
経常利益	▲3,957	330	+4,287	-
当期純利益	▲4,688	279	+4,967	-

2023年7月期の損益計算書です。2023年7月期は黒字化を絶対目標としながら、翌期以降に向けた商品作りを進めていきます。第三者割当増資による調達資金は「LEGALAND」を主体とした不動産開発に充当します。

観光関連マーケットは徐々に回復しています。円安等の動向もあり、海外投資家も活発に動き出しています。ホテル物件は2023年7月期中に売却する計画を進めています。

財務基盤の強化・自己資本の推移

- | 2022年9月30日に予定する第三者割当増資によって自己資本比率を回復させる
- | 2023年7月期は有利子負債の圧縮、期間利益の蓄積によって財務基盤の安定化を図っていく
- | 2023年7月期は自己資本比率16%を目指し、多様な資金調達の方法も検討しながら早期に自己資本比率20%を達成していく



2022年9月30日に予定する第三者割当増資によって、自己資本比率を回復させます。
2023年7月期は有利子負債の圧縮や、期間利益の蓄積によって財務基盤の安定化を図ります。

2023年7月期は、自己資本比率16パーセントを目指します。キーストーン・パートナーズとさまざまな資金調達の方法を検討しながら、早期に自己資本比率20パーセントを達成していきます。

LEGALAND開発の加速

- | 2023年7月期は「LEGALAND」12棟の売却、売上総額7,200百万円を目標とする
- | 不動産開発における諸経費等の支払に第三者割当増資による調達資金を充当し、「LEGALAND」を主体とした翌期以降の資産作りを加速させる
- | キーストーン・パートナーズのファイナンスサポートにより、資金調達の改善を行う

物件開発の加速



柱である「LEGALAND」シリーズの開発を加速させます。2023年7月期は「LEGALAND」12棟の売却、売上総額72億円を目標としています。不動産開発における諸経費の支払いに第三者割当増資による調達資金を充当し、「LEGALAND」を主体とした翌期以降の資産作り、在庫作りを加速させていきます。

そして、キーストーン・パートナーズのファイナンスサポートにより、資金調達のコスト改善を行います。これは利益率、収益性の向上に寄与するものと確信しています。

大手デベロッパーとの共同事業の促進

- | 大手デベロッパーとの共同事業の実績を積み重ねている
- | 引き続き積極的に共同事業を進め、開発リスクの分散と裾野の拡大を行う
- | 大阪地盤の企業として特に強固な繋がりを持つ関西圏を中心に情報網を活用しながら、協業先との関係強化を行う

関西圏で共同事業進行中物件

サンヨーホームズ株式会社/
(仮称)LEGALAND+ 京町堀



関電不動産開発株式会社/
シエリア茨木西中条



関電不動産開発株式会社/
シエリア茨木東中条



大手デベロッパーとの共同事業も実績を積み重ねています。引き続きこのような共同事業を積極的に進めていき、開発リスクの分散と裾野の拡大を行う考えです。大阪地盤の企業として、特に関西圏で共同事業が進行中です。情報網を活用しながら、協業先との関係を強化していきます。

例えばサンヨーホームズと「LEGALAND+京町堀」の開発を行っています。関電不動産開発との共同事業である「シエリア茨木西中条」「シエリア茨木東中条」も、現在好評分譲中です。

PM事業推進による循環型事業

- 不動産物件の管理業務を受託するPM事業を更に拡大
- 当社が開発後に販売した物件においても管理業務を受託することで「販売して終了」では無い、継続的な管理収入を獲得し「循環型事業」を構築する
- 特に「LEGALAND」においては過去売却物件及び2023年7月期売却物件に対する管理業務の受託が見込まれており、更なる拡大が期待される

LEGALAND 管理物件の拡大



PM事業による循環型事業も、さらに拡大していかなければなりません。「LEGALAND」を中心とした、当社が開発後に販売した物件でも、売却後の管理業務を受託することで、販売して終了ではなく継続的な管理収入を獲得し、循環型事業を構築していきます。これにより強固なストックビジネスを積み上げていく計画です。

特に「LEGALAND」においては、過去売却物件及び2023年の7月期売却物件に対する管理業務の受注がすでに見込まれているため、さらなる拡大を図っていけると考えています。

業界ガイドライン準拠のAI機能を実装し原状回復業務DXを実現する

- | 原状回復工事の豊富な実績、ノウハウを元に、AI機能を活用した業務DXサービスを開発
- | 業界ガイドライン準拠のAI機能を社外展開することで、業界全体のDXに貢献

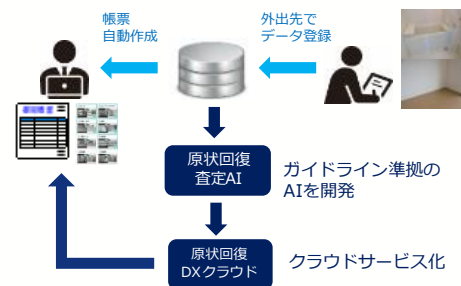
提供価値

- ・業界ガイドライン準拠での借主（退去者）負担額の自動判定
- ・エリアや管理会社等ごとに対応した見積、レポートの自動生成

現在の取組み

- | 年間1,000件を超す工事実績、ノウハウをデジタルデータ化
- | 業務の自動化と並行して、AI学習用教師データとして蓄積

- 2021.12～ 株式会社AVILENとAIの基本設計実施
AI学習データ蓄積、活用システムを構築、運用
- 2022.1～ 慶應義塾大学との共同研究開始

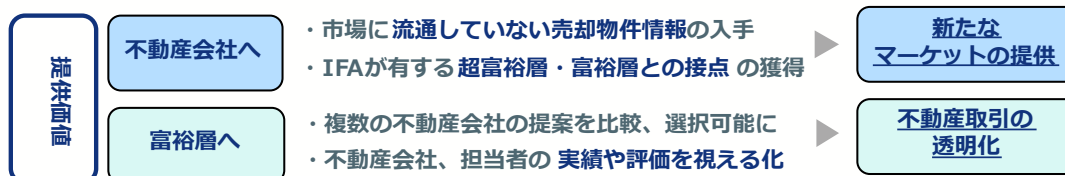


当社が開発するポータルサイト「YANUSY」についてご説明します。「YANUSY」のノウハウを積み上げ、業界ガイドライン準拠のAI機能を実装した原状回復工事用の業務DXを開発し、サービスを展開するべく作業を進めています。

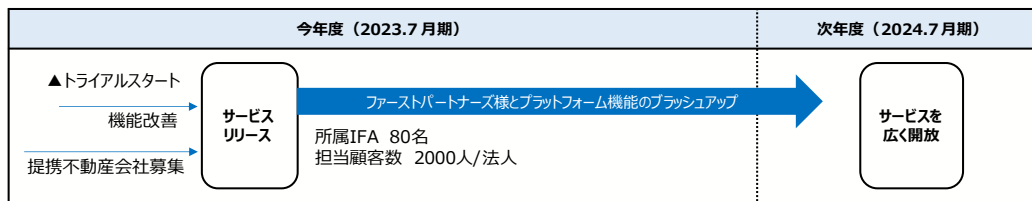
業界ガイドライン準拠での借主負担額の自動判定、エリアや管理会社等ごとに対応した見積、レポートの自動生成など、さまざまなサービスを提供できるよう開発を進めています。

「富裕層向け不動産プラットフォーム」を構築しIFA法人・士業等にサービスを開放

- | 大手IFA（株式会社ファーストパートナーズ）と提携し、不動産プラットフォームの開発に着手
- | 2022.秋よりトライアルサービスを稼働し、年内に本格サービスをスタート



スケジュール



新しく富裕層向けの不動産プラットフォームを構築し、IFA法人、士業の方々にサービスを開放していきます。大手IFAのファーストパートナーズと事業提携し、不動産プラットフォームの開発に着手しました。今秋からトライアルサービスを稼働させ、年内に本格的にサービスをスタートさせていく予定です。

プラットフォームの提供価値として、不動産会社はマーケットに流通していない売却物件情報を入手できます。また、IFAが有する超富裕層・富裕層との接点の獲得が可能になります。つまりプラットフォームの利用により、新たなマーケットの提供が可能になるということです。

富裕層の方々にとっては、複数の不動産会社の提案を比較・選択できるサービスになります。提案する不動産会社や担当者の実力、実績などの評価を可視化することで、不動産取引が透明化され、大きな価値を提供できると考えています。

YANUSY事業の進展

YANUSY事業それぞれの領域の取組みを着実に推進

2026年7月期には利益率50%を上回る高利益率事業として、利益創出の柱の一つへ

Management	2021.12 株式会社AVILENとの契約締結 AI学習用データ蓄積、業務DXサービススタート（社内）
Management	2021.12 AIに関する特許出願
Management	2022.1 AI開発に向けた慶應義塾大学との共同研究スタート
Management	2022.3 AIを用いた業務フローシステムの基本設計完了、開発スタート
Investment	2022.3 投資用不動産情報配信サービス（トライアル）開始
Investment	2022.8 投資用不動産情報配信サービス機能リリース
Investment	2022.8 不動産プラットフォームの開発に向けた業務提携契約の締結
Funding	2022.秋 不動産クラウドファンディングに関する情報発信サービスリリース（予定）
Investment	2022.秋 不動産プラットフォームサービスリリース（予定）

YANUSY 事業はスタート以来着々と進展し、会員数もすでに1万2,000名を超えています。これだけ多くの会員の方々にさまざまなサービスを開発・提供していくことが「YANUSY」の使命だと思っています。

サステナビリティ活動

持続可能な社会に向けて、わたしたちができること。 LeTechは一步を踏み出します。

私たちが進む世界は、将来の世代に亘り美しいものであってほしいと願っています。
確かな未来を見据え歩む企業を目指すとともに、輝く子ども達や地域社会に広く事業が還元されるよう努力と挑戦を重ねてまいります。

梅ヶ枝中央きずな基金



様々な理由で経済格差のある子ども達に教育資金の一部を支援し、子ども達の成長を見守っていきたく願い活動をされています。
当社は2018年より、寄付を通して当基金に参加しています。

古着deワクチン



不要になった衣類を送ることで、雇用の創出や世界の子どもたちにポリオワクチンを届けることができます。
社員参加型で衣類をお送りし、合計70本のワクチンを提供することができました。

にしなり☆子ども食堂



「あったかい飯が命と心を元気にする。つながる安心を知って、人生が変わっていく。」そんな想いで食堂を始め、様々な活動をされています。
当社は2020年より、寄付や社員参加型で物資の提供等を通して活動へ参加しています。

CSRランチ会



月に1回「CSRランチ会」を開催し、社員からCSR活動の提案や反省を議論しています。
社員から多様な価値観や過去の経験等を共有し、CSRに関する意見の交換を行っています。

HPIにLeTechサステナビリティ活動ページを新設
(<https://www.letech-corp.net/sustainability/>)



社会活動にも目を向け、色々なかたちで地域や将来の世代につなげていこうという取り組みも行ってきています。

以上で、株式会社 LeTech2022年7月期決算概況および2023年7月期の見通しに関する説明会を終了させていただきます。みなさま、ご清聴ありがとうございました。

質疑応答：増資資金を活用した用地取得について

質問者：2023年7月期に売却を見込んでいる「LEGALAND」の販売売上のうち、増資資金を活用してこれから用地取得を行う案件はあるのでしょうか？

平野：2023年7月期の売上に含まれる「LEGALAND」の売上は12棟ありますが、これらはすでに開発中の物件のため、用地の取得は終わっています。増資資金を活用するというのであれば、それで用地取得を積極的に進めるのですが、「LEGALAND」の開発期間は概ね1年半から2年程度ですので、来期以降の売上に寄与することになると思います。

質疑応答：目標の件数に対して売上高が伸びている要因について

質問者：2023年7月期は「LEGALAND」が12件と、72億円の目標の件数に対して売上高が伸びていますが、要因は何でしょうか？

平野：今期については「LEGALAND」と、先ほどご説明した「LEGALAND+」がけっこう大きめのサイズのものでして、こちらの売却も計画に組み込んでいます。したがって、その1つ1つに比較的大型の案件が複数含まれており、1件当たりの売上高が上がっているという結果です。

質疑応答：大阪エリアの売上の推移について

質問者：2022年7月期実績は大阪エリアの売上が7割ですが、今後もこのように推移するのでしょうか？

平野：大型開発案件の処分を行いましたので、前期の2022年7月期については、構成比が少しいびつになりました。1案件の売上のボリュームが非常に大きいものだったため、大阪エリアでの売上増加になっています。ちなみに、今期はだいたい半々ぐらいです。来期、再来期と進む中で、「LEGALAND」の開発推進を強めていきますので、東京のウェイトが増加すると見えています。

質疑応答：「LEGALAND」の売却件数について

質問者：2022年7月期は「LEGALAND」は9件の販売、翌期は12件の予定ですが、年々「LEGALAND」の売却が増えていくのでしょうか？ また、業績が好調だった頃はどのくらいだったのでしょうか？

平野：基本的に東京では「LEGALAND」の販売数を増やしていきたいということで進めています。しかしながら、マーケットの状況によっては、販売を抑えるシチュエーションもあるかもしれません。ですので、常にマーケットの状況を注視するという事は必要かと思

っています。販売実績については、過去も年間10件くらいの販売をしてきていますので、安定した収益源になっています。

質疑応答：「YANUSY」事業の成果の見通しについて

質問者：社名変更を行いました。不動産テック企業として「YANUSY」事業を推進していると理解していますが、具体的な成果の見通しはあるのでしょうか？

平野：「YANUSY」のプラットフォームでは、先ほどご説明したいくつかのマネタイズを本格化していこうと思っており、今期から実際に少しずつ事業化を図っていきます。当面はパートナー企業への送客ビジネスや、1万2,000人を超えたとお伝えした「YANUSY」の会員向けの不動産の開発コンサルや仲介からスタートしていきます。

並行して会員向けのサービスも順次開発を進めており、プラットフォーム全体としての価値を高めていく計画です。先ほどご説明したようなサービスを近々リリースする予定にしており、詳細はまた別途公表するつもりですので、少しお待ちいただきたいと思っています。

質疑応答：不動産プラットフォームの提供について

質問者：8月に社外公表された不動産プラットフォームはいつどのように提供されるのでしょうか？

平野：先ほど少しご説明しましたが、ほぼ開発を終了しつつあり、今月か来月にはこのプラットフォームのトライアル利用をスタートさせることができそうです。トライアルの段階では、7名のIFAに参画していただき、サービスについて検証します。

すでにIFA経由で10件、総額40億円規模の不動産の売却依頼をいただいています。このプラットフォームを年内に本格的にスタートさせて、80名のIFAに参画していただき、大手の仲介会社をはじめ、不動産仲介業界のパートナー企業にも魅力を感じていただけるのではないかと思います。

来年の3月から4月ぐらいまでにはプラットフォームとしての機能や、いろいろなものをしっかり検証し確立して、さらに多くのパートナーや「YANUSY」会員にも機能を広げ、大きなビジネスに育てていきたいと考えていますので、ぜひ期待していただきたいと思います。

以上