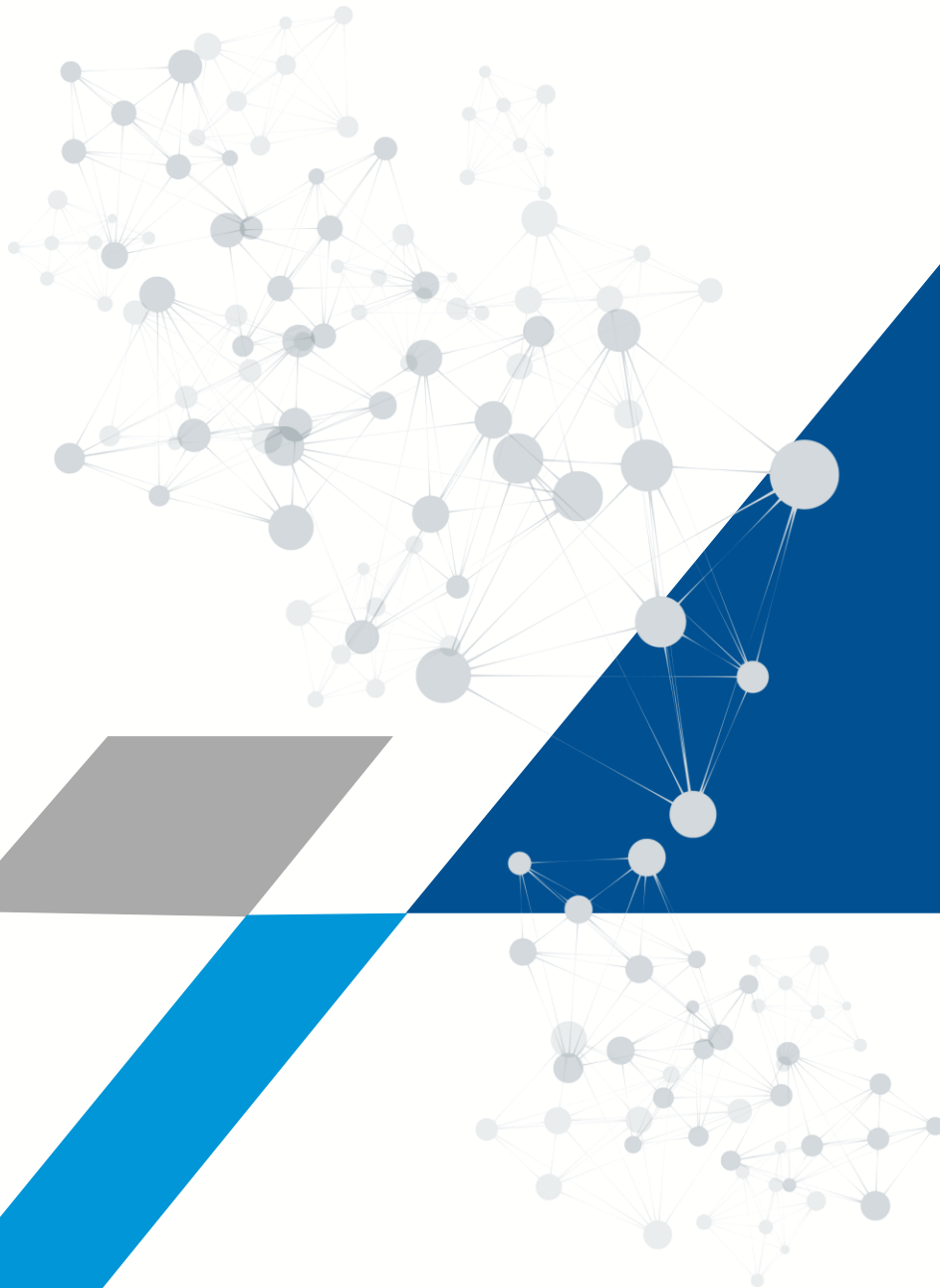


# 事業計画及び成長可能性に関する事項

---

**株式会社LeTech**

2022年10月26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



# 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	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**



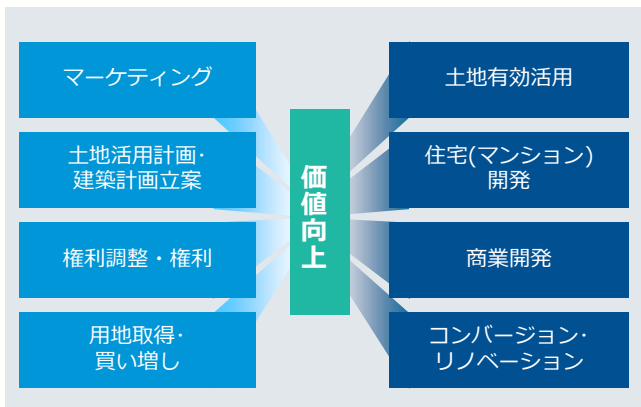
取締役 営業副本部長  
**岡 修司**

2000	2002	2005	2012	2014	2015	2016	2018	2019	2020	2021
創業 不動産・仲介コンサル 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の開発着手	レンタルオフィス事業を開始 LEGALISの開発着手	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 ※2022年の市場変更 によりグロース市場へ変更	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



#### ■ 低層賃貸マンション「LEGALAND」



セットアップオフィス  
THEOTEX BUILDING



ビル開発  
LEGALIS新橋



### 不動産賃貸事業

#### ■ 自社保有物件による賃料収益



#### ■ 他社物件のFM・PM受注



### 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
- 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

#### ■ 不動産DX



# 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)

	FY2019 実績	FY2020 実績	FY2021 実績	FY2022 実績	前年同期比
売上高	23,727	26,703	19,057	18,202	▲4.5%
売上総利益	5,428	4,813	3,847	▲1,302	—
利益率	22.9%	18.0%	20.2%	—	—
営業利益	2,318	1,780	1,223	▲3,232	—
利益率	9.8%	6.7%	6.4%	—	—
経常利益	1,118	624	281	▲3,957	—
利益率	4.7%	2.3%	1.5%	—	—
当期純利益	694	100	609	▲4,688	—
利益率	2.9%	0.4%	3.2%	—	—

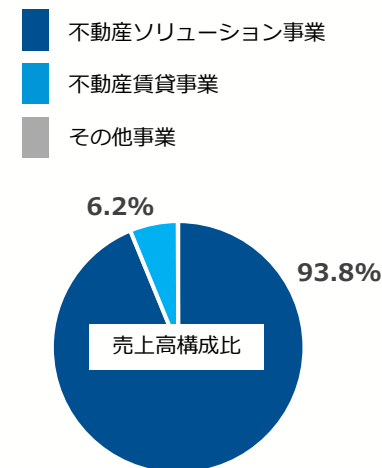
# 2022年7月期 セグメント実績

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最も利益率が高く、2022年7月期においては唯一利益を確保している

(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%	-	





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9割を占める

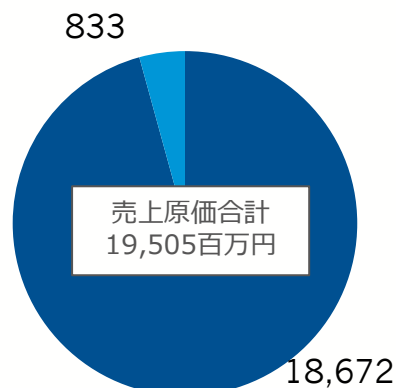
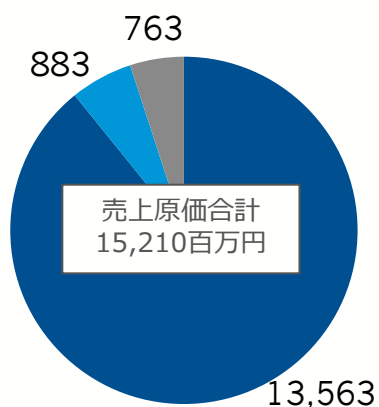
2022年7月期は不動産ソリューション事業における大型開発案件による売却損によって大きく原価率が悪化した

(単位：百万円)

## セグメント別 売上原価

FY2021

FY2022



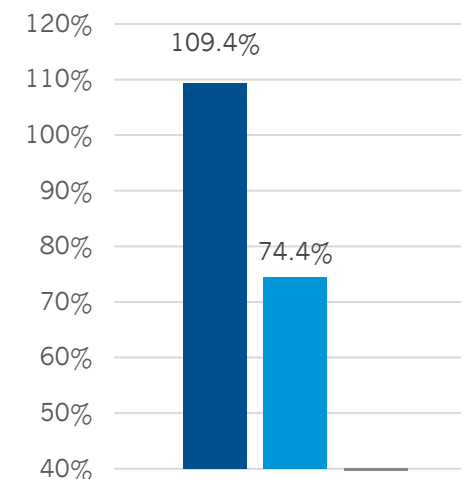
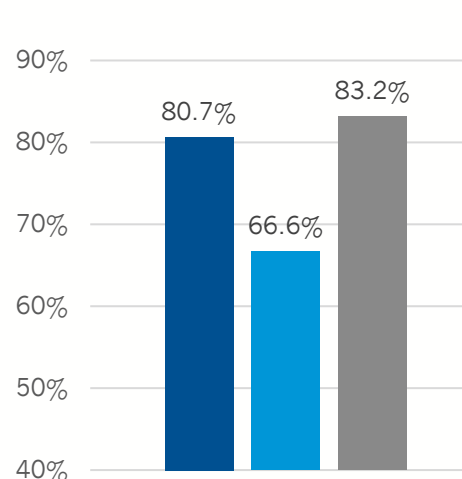
■ ソリューション事業  
■ 賃貸事業  
■ その他事業

■ ソリューション事業  
■ 賃貸事業  
■ その他事業

## セグメント別 売上原価率

FY2021

FY2022



■ ソリューション事業  
■ 賃貸事業  
■ その他事業

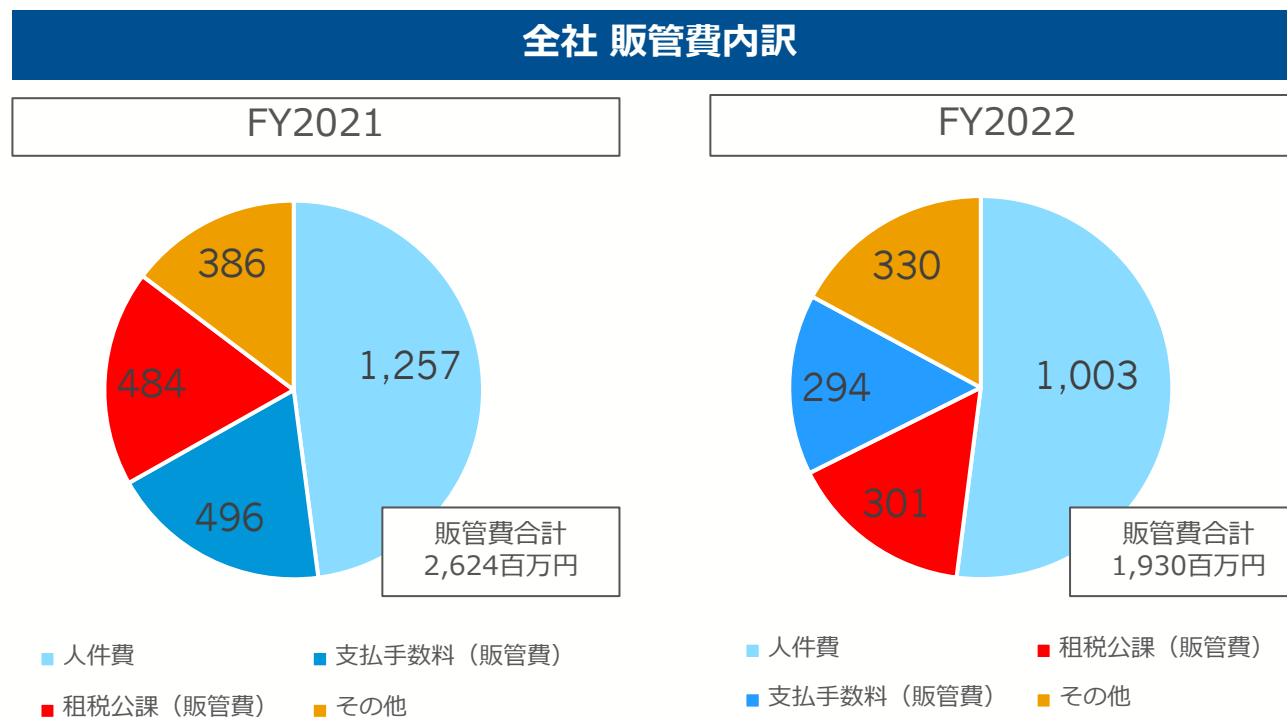
■ ソリューション事業  
■ 賃貸事業  
■ その他事業





- 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5割を占め、次に控除対象外消費税等を計上している租税公課、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の順に費用が多くなっている
- 2022年7月期の実績については、人件費及び支払手数料の削減が販売費及び一般管理費全体の圧縮に寄与した

(単位：百万円)





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

(単位：百万円)

	FY2021	FY2022	差
現金及び預金	1,544	770	▲774
営業未収入金	84	80	▲4
販売用不動産	17,247	10,867	▲6,380
仕掛販売用不動産	7,290	5,739	▲1,551
<b>流動資産合計</b>	<b>27,336</b>	<b>18,043</b>	<b>▲9,292</b>
有形固定資産合計	5,240	256	▲4,983
無形固定資産合計	27	22	▲4
投資その他資産合計	960	500	▲459
<b>固定資産合計</b>	<b>6,228</b>	<b>780</b>	<b>▲5,448</b>
<b>資産合計</b>	<b>33,564</b>	<b>18,823</b>	<b>▲14,740</b>

	FY2021	FY2022	差
営業未払金	82	215	133
有利子負債	15,212	10,758	▲4,453
<b>流動負債合計</b>	<b>17,420</b>	<b>11,822</b>	<b>▲5,598</b>
有利子負債	11,334	6,840	▲4,493
<b>固定負債合計</b>	<b>11,488</b>	<b>6,935</b>	<b>▲4,552</b>
<b>負債合計</b>	<b>28,909</b>	<b>18,757</b>	<b>▲10,151</b>
資本金	791	851	60
株主資本合計	4,655	65	▲4,589
<b>純資産合計</b>	<b>4,655</b>	<b>65</b>	<b>▲4,589</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>33,564</b>	<b>18,823</b>	<b>▲14,740</b>
<b>自己資本比率</b>	<b>13.9%</b>	<b>0.3%</b>	

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・サンヨーホームズ株式会社 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





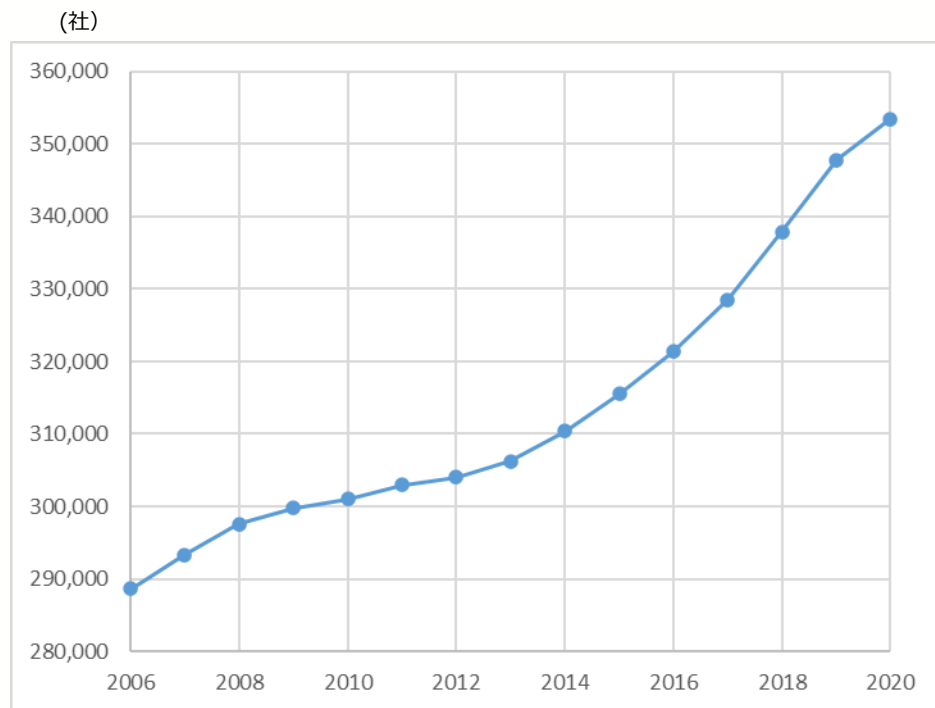
## 2 : 市場規模



## 不動産事業者数の推移

### 35万社が事業を営む

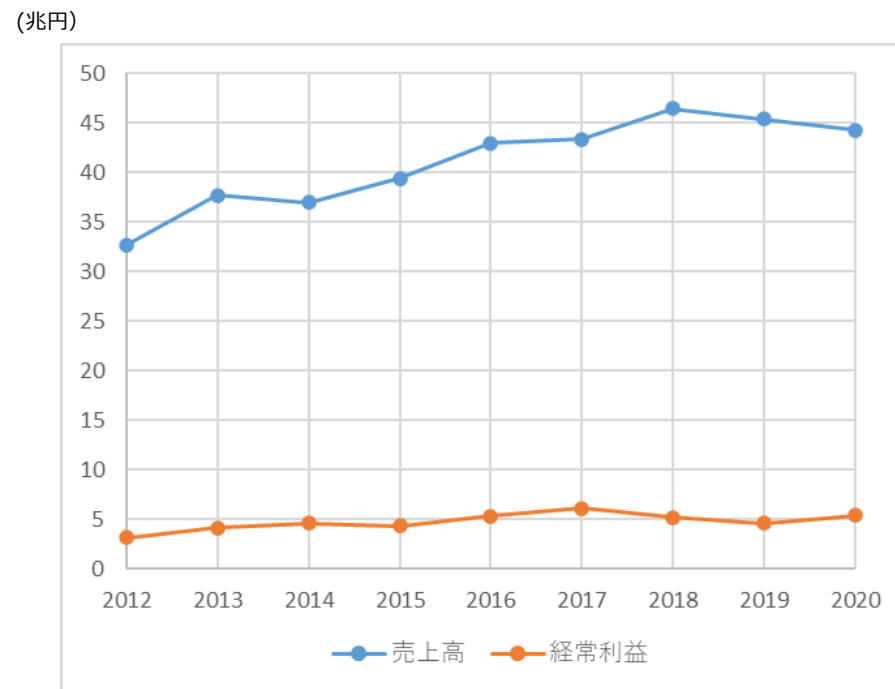
不動産を営む事業者数は毎年増加しており、継続的に多くの新規算入業者が存在している



## 不動産事業者の売上高推移

### 売上44兆円の市場規模

新型コロナウイルス感染症の影響もあり、2019年度より売上高微減が続いているが、利益ベースでは2018年度実績を上回っている



(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」)



# 物件別賃料相場の状況

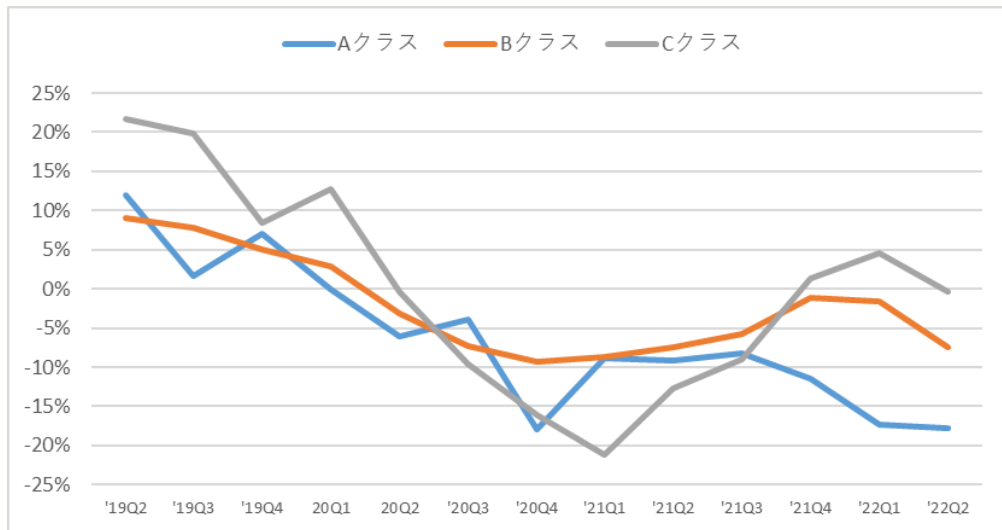


- 新型コロナウイルス感染症の影響を受け、オフィスビルの賃料は下落傾向にあるものの、マンションの賃料については価格硬直性が高く、堅調に推移している
- 特に首都圏地域では需要が底堅く、当社が東京で展開する低層賃貸マンション「LEGALAND」も好調

## 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

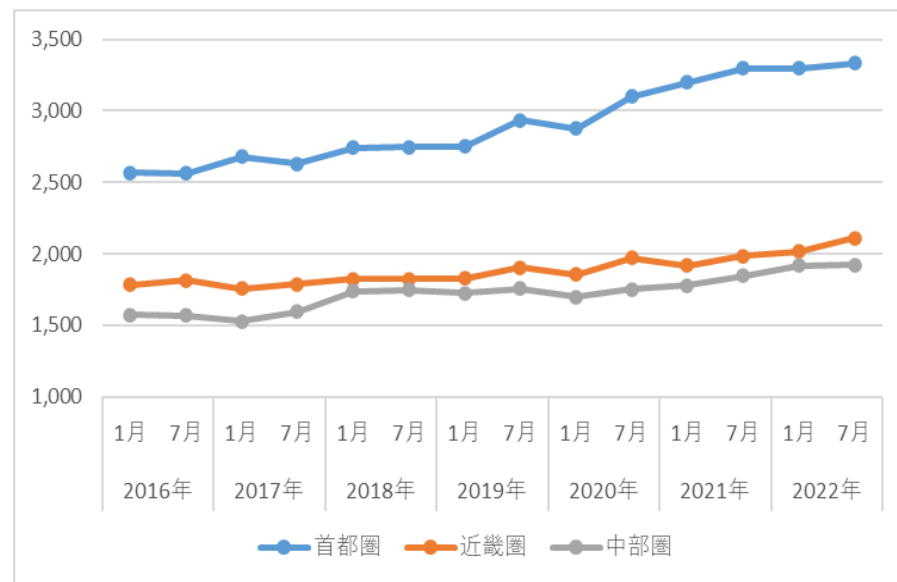


	'19Q2	'19Q3	'19Q4	20Q1	20Q2	'20Q3	'20Q4	'21Q1	'21Q2	'21Q3	'21Q4	'22Q1	'22Q2
Aクラス	12.0%	1.6%	7.0%	0.0%	-6.1%	-4.0%	-17.9%	-8.9%	-9.1%	-8.2%	-11.5%	-17.3%	-17.7%
Bクラス	9.1%	7.8%	5.1%	3.0%	-3.2%	-7.2%	-9.3%	-8.6%	-7.5%	-5.7%	-1.2%	-1.6%	-7.5%
Cクラス	21.7%	19.8%	8.5%	12.7%	-0.3%	-9.6%	-16.1%	-21.1%	-12.8%	-8.9%	1.4%	4.5%	-0.4%

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 (円/㎡)



	2016年		2017年		2018年		2019年		2020年		2021年		2022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	2,567	2,562	2,681	2,631	2,742	2,746	2,749	2,933	2,874	3,101	3,198	3,297	3,297	3,333
近畿圏	1,784	1,817	1,759	1,788	1,825	1,823	1,829	1,905	1,856	1,972	1,919	1,983	2,017	2,109
中部圏	1,574	1,567	1,529	1,595	1,738	1,747	1,727	1,756	1,699	1,754	1,781	1,846	1,916	1,921

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

(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	東証グロース	東証プライム	東証スタンダード	東証プライム	東証スタンダード
売上高	(2022/7期) 18,202	(2021/12期) 14,751	(2022/3期) 23,352	(2022/3期) 17,020	(2022/3期) 19,468
当期純利益	(2022/7期) -4,688	(2021/12期) 953	(2022/3期) 1,619	(2022/3期) 1,034	(2022/3期) 1,236
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。

※2021年時点で売上150億～300億円規模の会社を比較対象として選定

(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151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

# 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

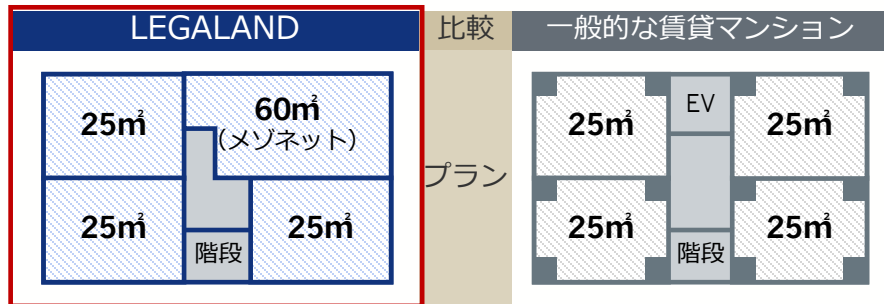
03

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



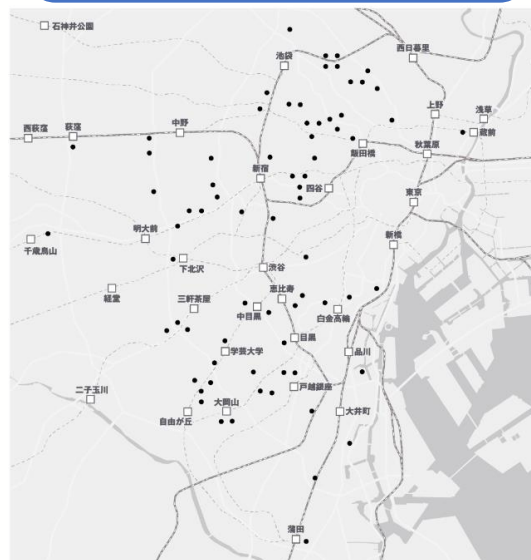
### 企画開発ノウハウを詰め込んだ設計構造



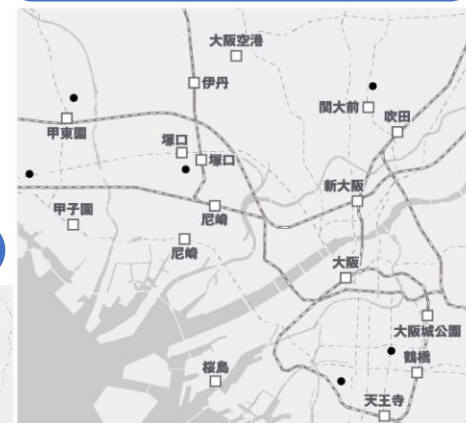
## 資産性が維持しやすい立地を中心に開発

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	<b>合計</b>	<b>8</b>
■ 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		
<b>合計</b>	<b>87</b>		

注：2022年7月現在開発中案件含む



- 不動産販売売上の内、不動産開発案件にかかる売上が最も多い
- 但し2022年7月期については大型開発案件の売上（土地販売）が高額案件であったため「その他」の比率が5割を占める結果となった
- 不動産開発案件の中でもLEGALANDの売上は収益の柱となっている

## 案件種類別売上高構成比

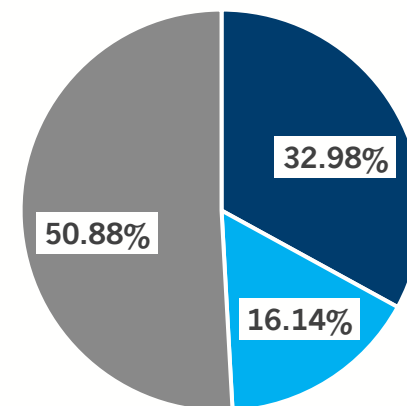
(単位：百万円)

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





- 大阪と東京の2大都市で事業を展開
- 東西の売上に極端な偏重は無いものの、2022年7月期については大型開発案件の売上が高額案件であったため大阪の売上比率が7割を占める結果となった
- 「LEGALAND」の主要マーケットは東京になるが、関西圏でも「LEGALAND+」の展開を進めていく予定

## 地域別売上高構成比

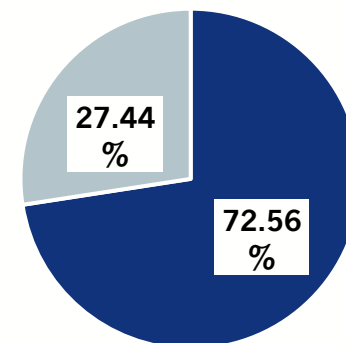
(単位：百万円)

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%

LEGALAND	2022年7月期売却実績
大阪	0
東京	9
合計	9

地域別売上高構成比

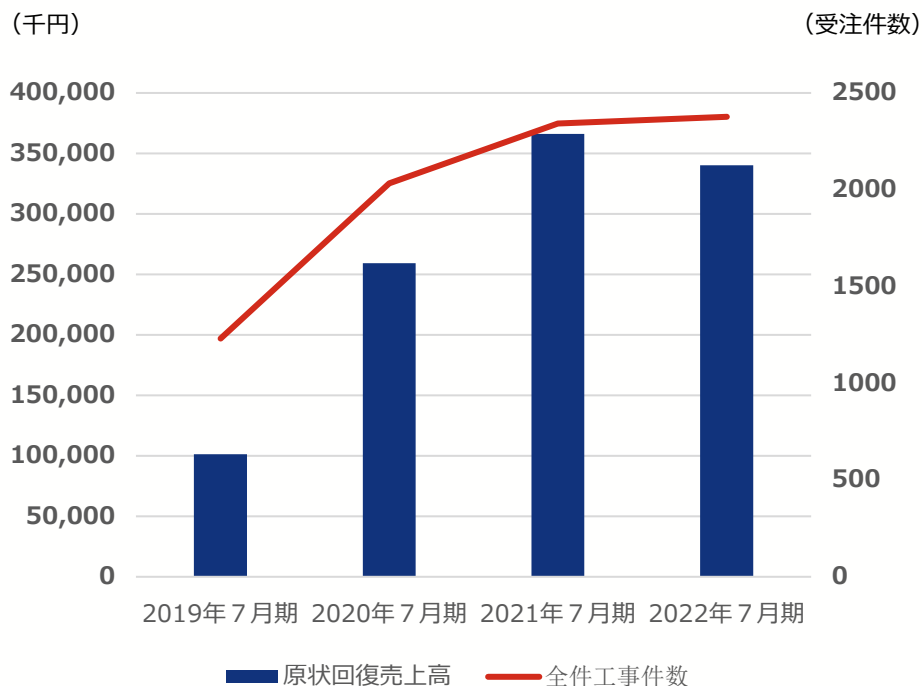
■ 大阪 ■ 東京





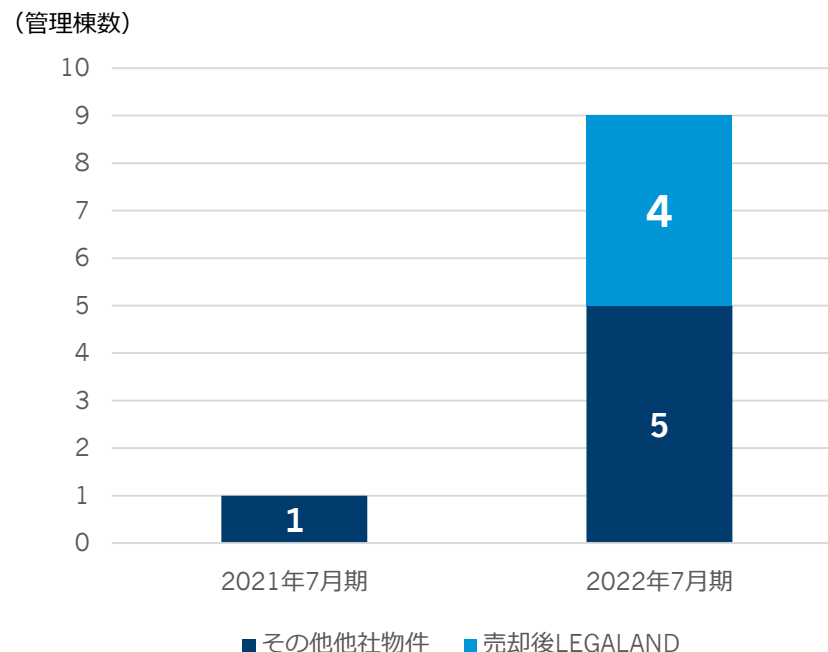
## FM（ファシリティマネジメント）事業

- 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



## 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







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 **12,000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



# DX認定

- | 「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
- | 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く

## 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



# 4 : 事業計画



# 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



中期経営計画の初年度となる2022年7月期については、大型開発案件の売却損の影響を受け、計画未達・赤字決算となった

売却損の補填としてその他の物件の売却、及び経費削減を推し進めるも利益数値は期初計画の水準に至らなかった

(単位：百万円)

	FY2022 期初計画	FY2022 実績	差額	達成率
売上高	18,634	18,202	▲432	97.7%
売上総利益	1,651	▲1,302	▲2,953	-
営業利益	▲653	▲3,232	▲2,579	-
経常利益	▲1,476	▲3,957	▲2,481	-
当期純利益	▲1,477	▲4,688	▲3,211	-

## 報酬制度及び業務委託内容の見直しによる経費削減計画を達成

- | 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計画
- | 業務委託内容の見直し等による事業運営経費の改善を計画
- | 協業先との連携による事業効率の向上を図る

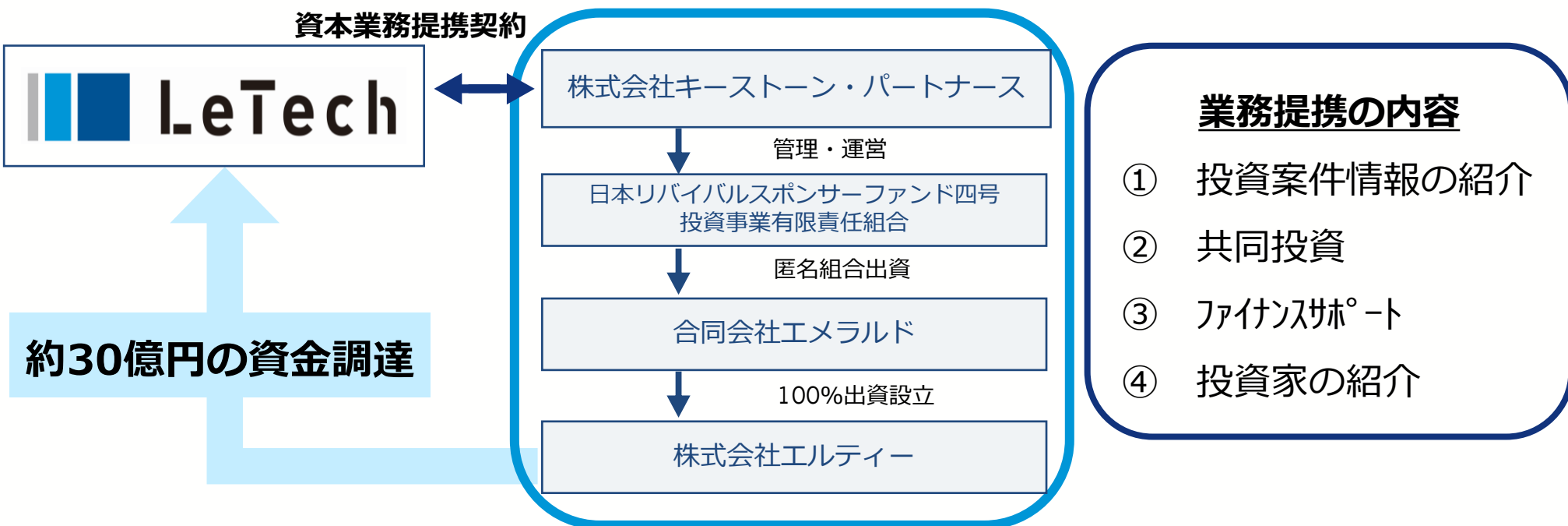
# 削減計画 達成

(単位：百万円)

	FY2021 実績	FY2022 計画	FY2022 実績	差額
売上高	19,057	18,634	18,202	▲432
人件費	1,257	1,040	1,003	▲37
経費	1,367	1,264	926	▲338
販管費及び 一般管理費	2,624	2,304	1,930	▲374
販管费率	13.8%	12.4%	10.6%	

販管費全体で  
前年対比 **6億円**削減  
計画対比 **3億円**削減

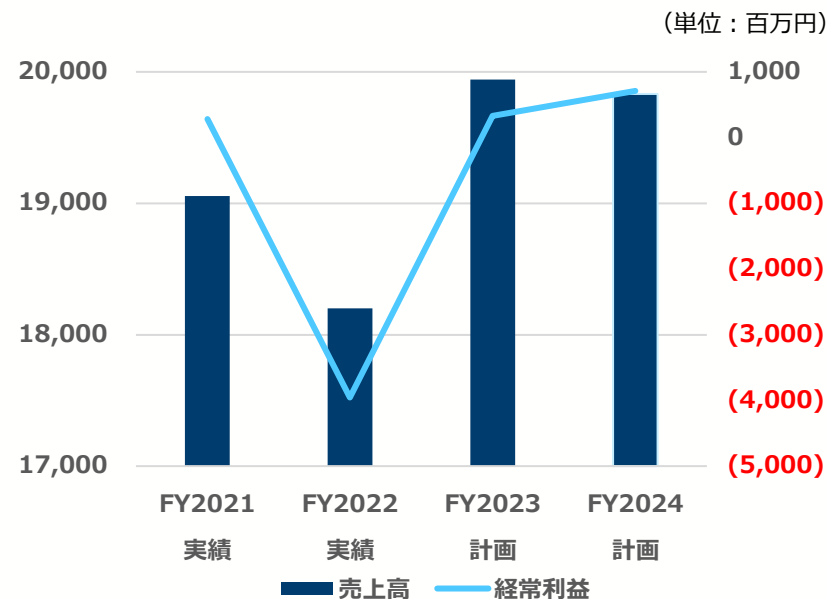
- | 2022年8月29日に株式会社キーストーン・パートナーズとの資本業務提携契約を締結
- | 第三者割当増資により、総額 約3,000百万円の資金調達を実行
- | 投資案件の紹介やファイナンスサポートを受けて、業績の回復を目指す



## 3カ年計画の利益計画数値

- 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
- 3カ年計画における2023年7月期計画は契約済販売案件を考慮して上方修正
- 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
- 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する

	FY2022 実績	FY2023 計画	FY2024 計画
売上高	18,202	19,943	19,833
営業利益	▲3,232	1,013	1,199
経常利益	▲3,957	330	711
当期純利益	▲4,688	279	494

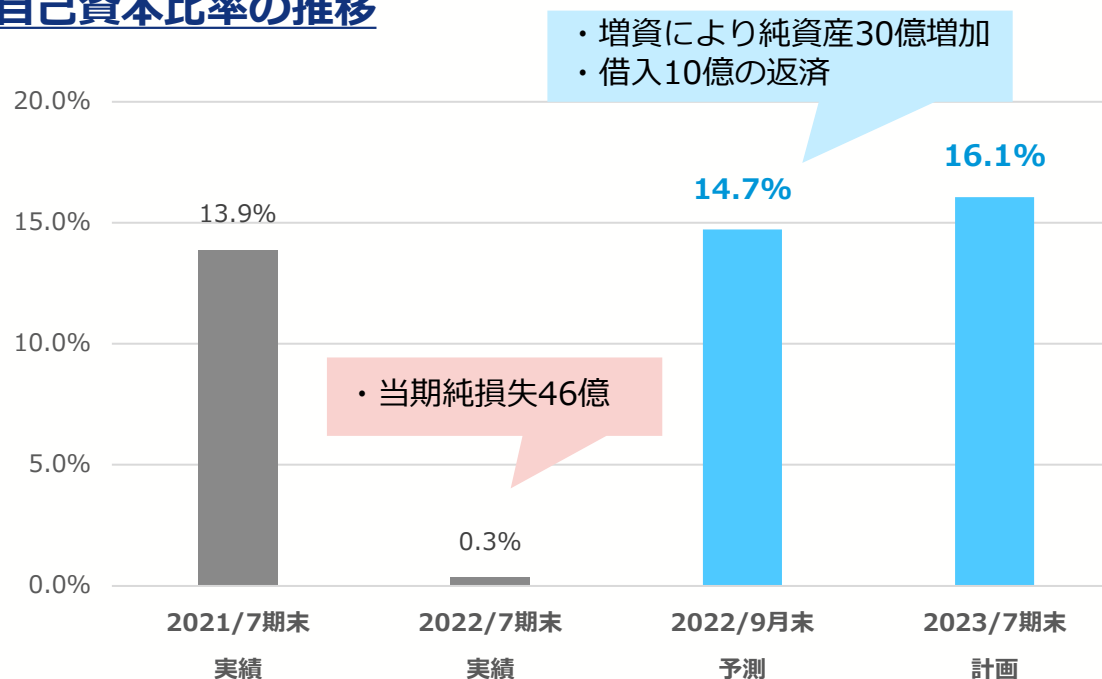






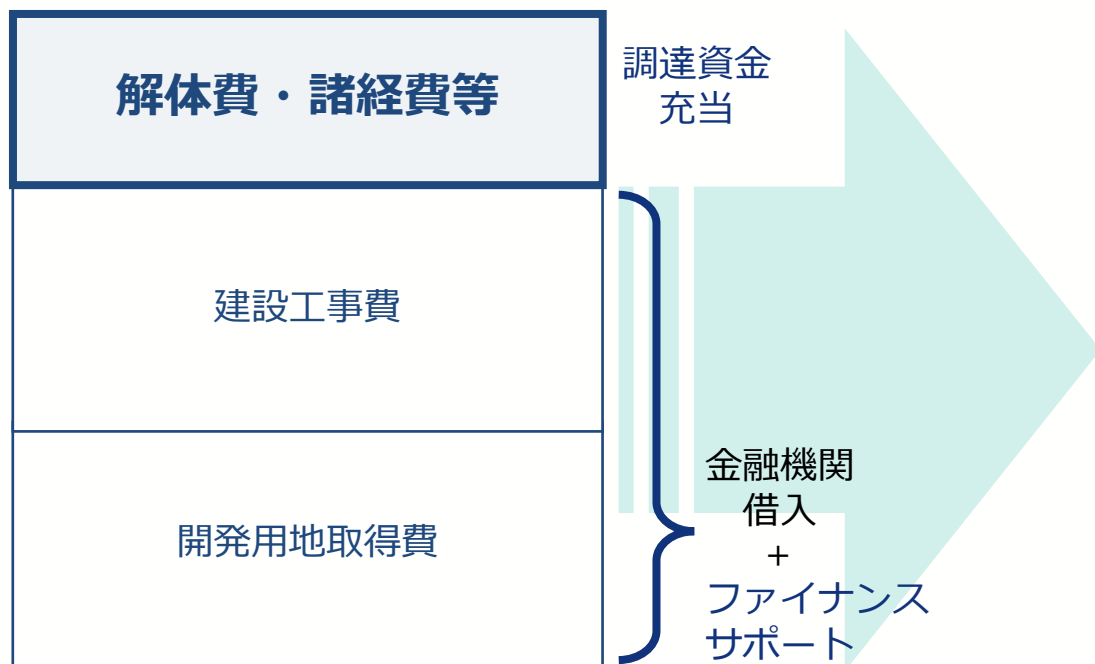
- | 2022年9月30日に第三者割当増資によって自己資本比率を回復させる
- | 2023年7月期は有利子負債の圧縮、期間利益の蓄積によって財務基盤の安定化を図っていく
- | 2023年7月期は自己資本比率16%を目指し、多様な資金調達の方法も検討しながら早期に自己資本比率20%を達成していく

## 自己資本比率の推移



- | 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





| 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

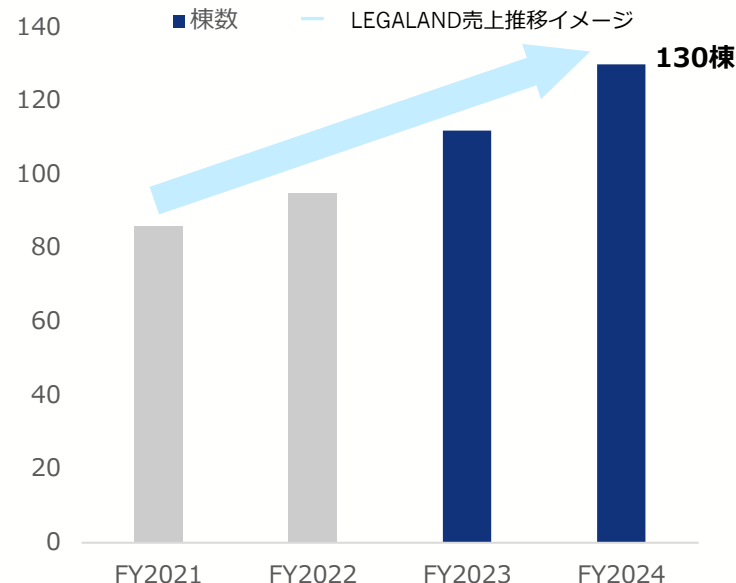
## LEGALAND+

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

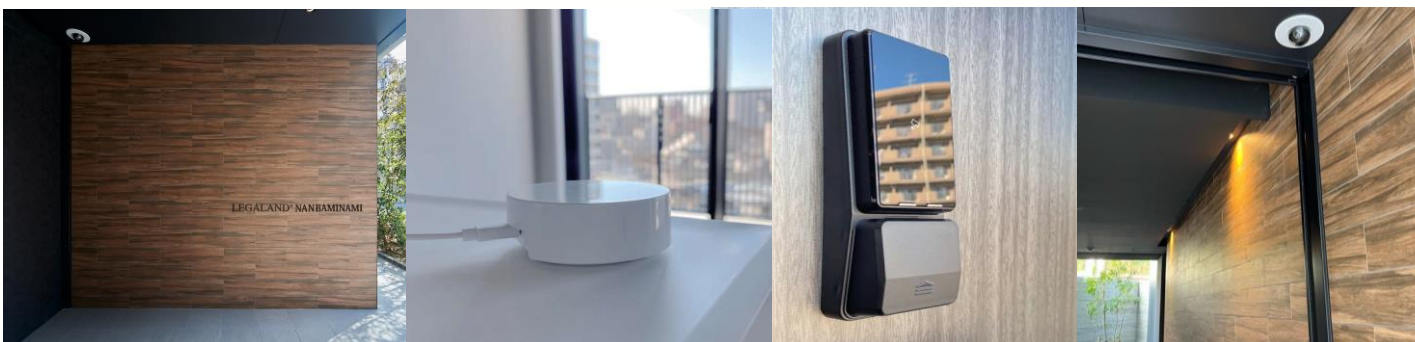
## LEGALANDの開発推移



# 新ブランド『LEGALAND+』が販売開始

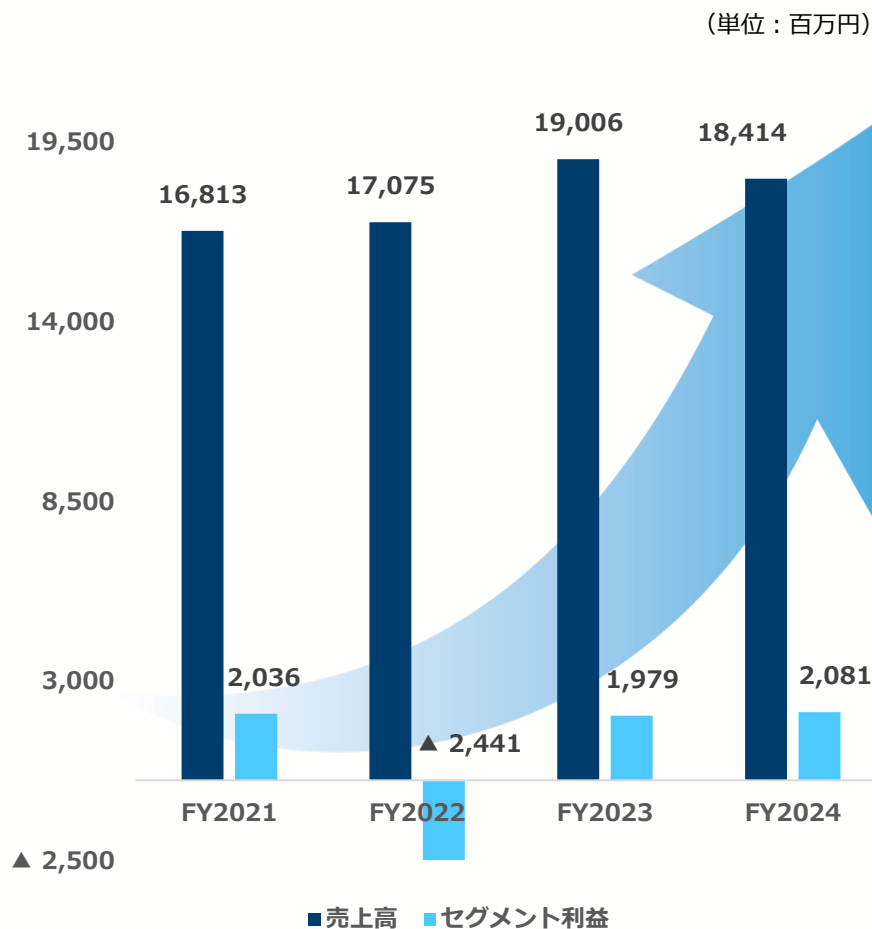
- 「LEGALAND+」（リーガランドプラス）シリーズはこれまでの「LEGALAND」の良さは引き継ぎつつ、モダニズム建築の次の一手を担うべく、IoTを含めた様々なプラスワンを吹き込んでいく
- 1棟目となった「LEGALAND+ 難波南」は「居住空間がインターネットに繋がり、ライフスタイルがもっとスマートになること」をコンセプトとしている
- IoTとポータルアプリを一体にすることで、より居住者の住みやすい物件に仕上げている

## LEGALAND+ 難波南



	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024
売上高	16,813	17,075	19,006	18,414
営業利益	2,036	▲2,441	1,979	2,081

- 2022年7月期、2023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

## 東京エリア

(単位：百万円)

- ・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
- ・米スターウッドキャピタルとの不動産供給に関するパイプライン契約（21.4.28開示）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

### FY2022-2024 累計調達額

	FY2022 実績	FY2023 ~FY2024	3カ年 累計	構成比
東京	2,221	10,576	12,798	68.4%
大阪	2,121	3,780	5,902	31.6%
合計	4,342	14,357	18,700	100.0%

※建築費等の開発費を除く

FY2022仕入は当初計画に対し23億円不足  
→第三者割当増資による調達資金によって  
FY2023~FY2024で仕入を再加速させる



- | 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



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

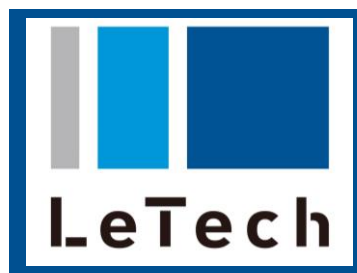
## LEGALAND 管理物件の拡大

2022年7月期  
LEGALAND管理物件

4件



継続管理



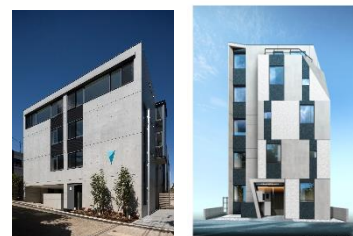
開発・売却

+21件受注見込み

2023年7月期  
LEGALAND売却物件



2022年7月期 以前  
LEGALAND売却物件





## 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

## 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。

### 梅ヶ枝中央さすな基金



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☆こども食堂



「あったかいご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。

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



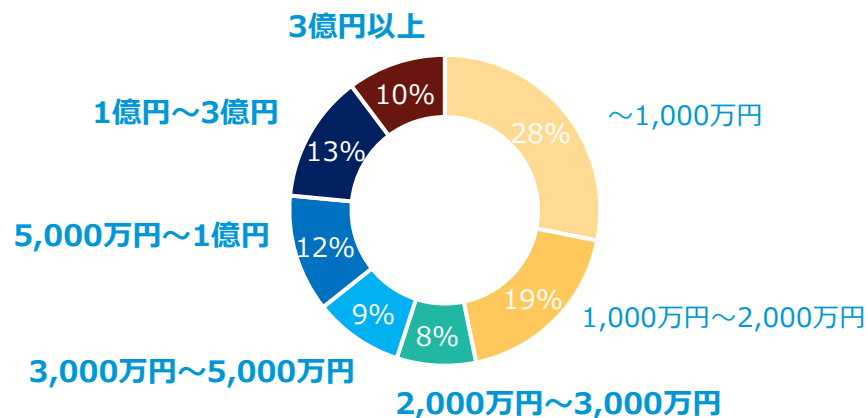


## 5 : DX事業による成長戦略

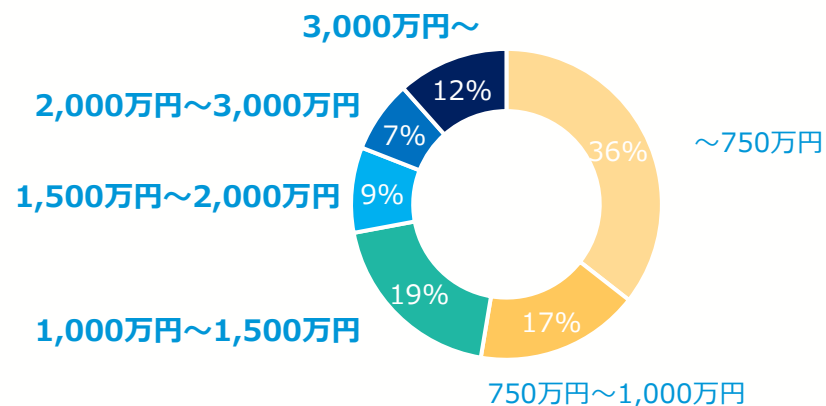


## 年収・金融資産数千万以上の不動産オーナーを中心としたYANUSY会員基盤を構築

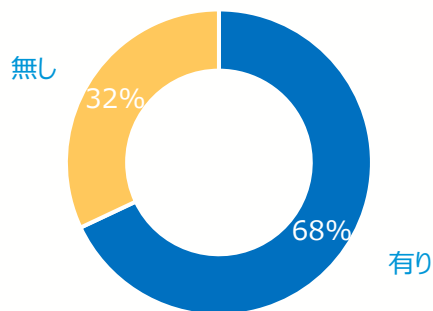
金融資産



年収

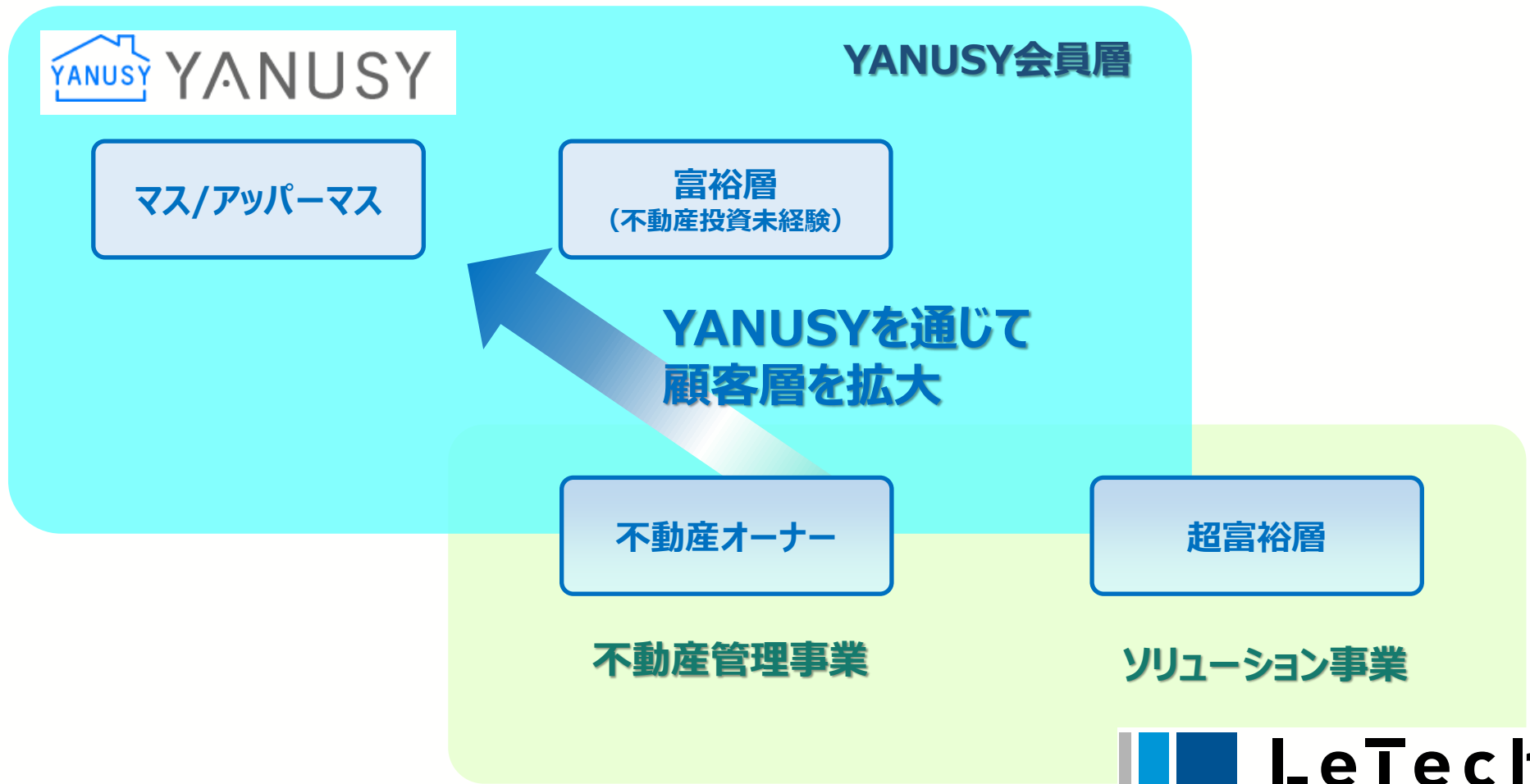


不動産投資経験



(2022年9月11日時点)

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

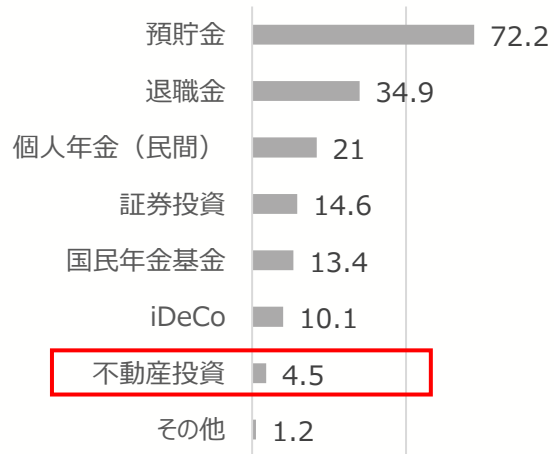
## UX(ユーザーエクスペリエンス)を通じて 富裕層としてステップアップ

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

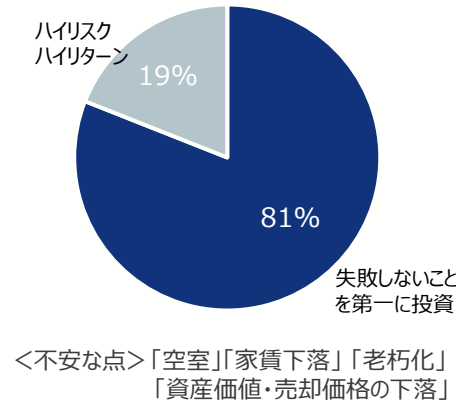


## 不動産投資に関わる現状／課題

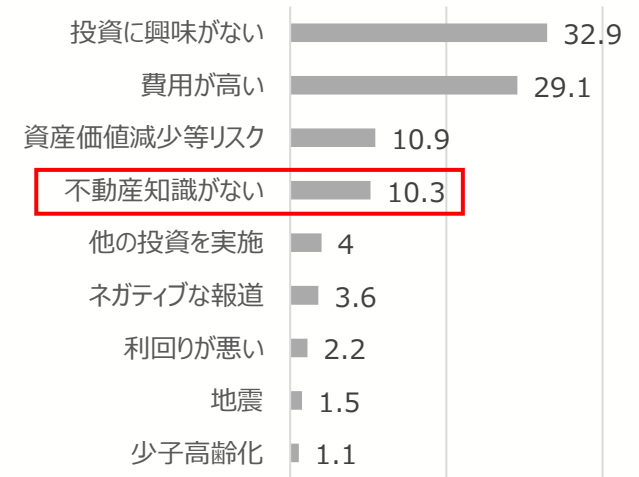
老後に向け検討したい公的年金以外の資産は？



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

YANUSY  
Funding

小口から始められる不動産投資体験  
(不動産クラウドファンディング)  
をサポートする情報サービスを提供

- 募集前/募集中ファンド一覧化サービス
- 新着ファンド情報メール配信サービス

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
- 物件売却サポートサービス

YANUSY  
Investment

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

YANUSY  
Management

不動産投資未経験層

適切な情報発信  
(関心喚起)

不動産投資のノウハウ、リスクと対処を展開

小口投資商品で「富動産」  
運用体験 (理解深化)

不動産投資  
初級者層

初めての収益物件  
購入支援

不動産投資  
中級者層

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

不動産投資  
上級者層

自社運営ファンド情報の提供サービス構想から、リアルタイムに複数社の不動産クラウドファンディング情報の提供サービスへ変更し、サービス提供を開始  
→より多様な投資機会、経験を体感いただけるサービスへ

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

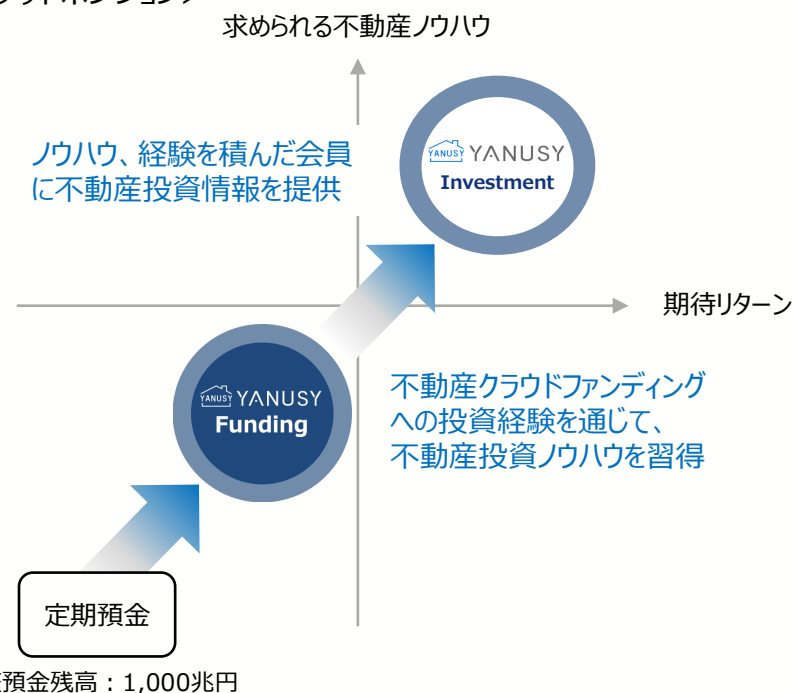
## 解決すべき課題

- ・ノウハウ不足から、不動産投資に踏み切れない
- ・投資家募集中のファンドが見つけれない  
(応募者が殺到し、短期で募集終了)

## 提供価値

- ・不動産投資／不動産ファンドに関する情報提供
- ・不動産ファンド情報の自動収集、一覧化サービス
  - －国内の有力ファンド情報を自動で収集
  - －新着ファンド情報をタイムリーにメール配信

<ターゲットポジション>



YANUSY Funding (2022.10.24リリース) : <https://yanusy.com/contents/crowdfunding-all>



## 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



不動産投資家

希望する物件条件を登録



不動産オーナー

新着物件情報をメール配信



土地オーナー

土地の利活用ニーズ



土地利活用方法のご紹介



 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

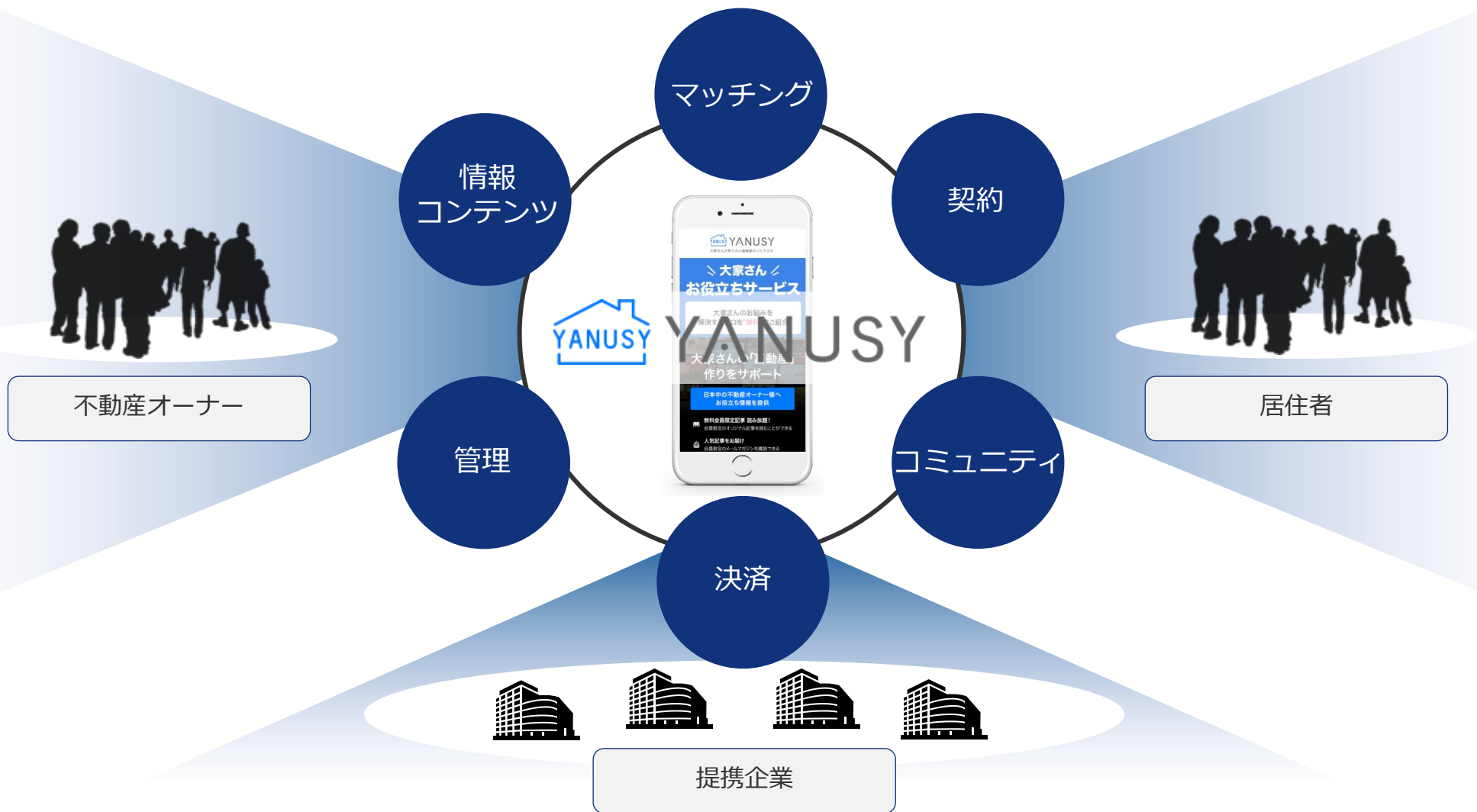
LEGALAND  
LEGALIE  
YANUSY パートナー

## 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



# YANUSY事業と事業基盤との相関性



オンライン

小口不動産投資サービス

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



## 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



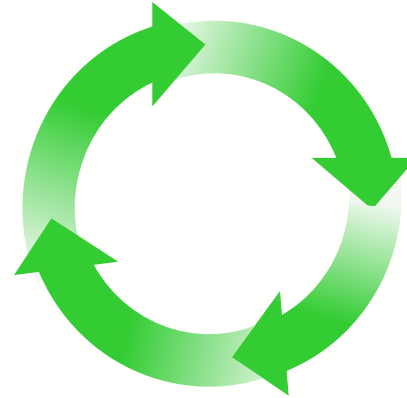
不動産投資家



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

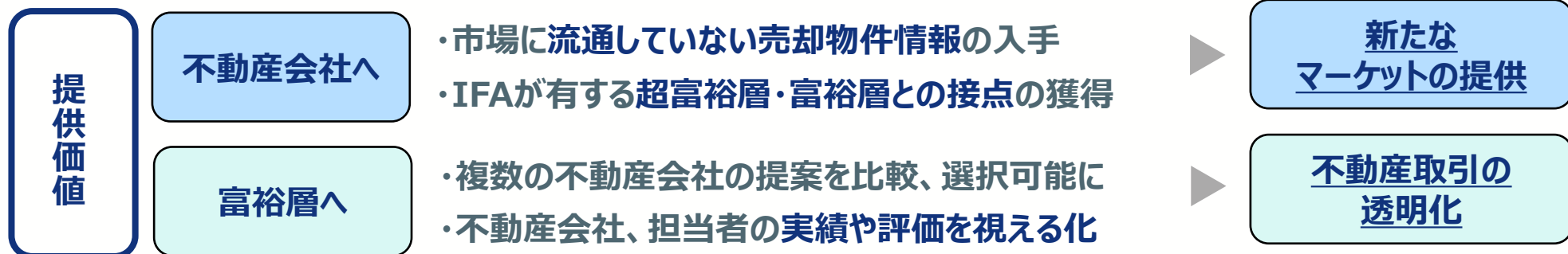




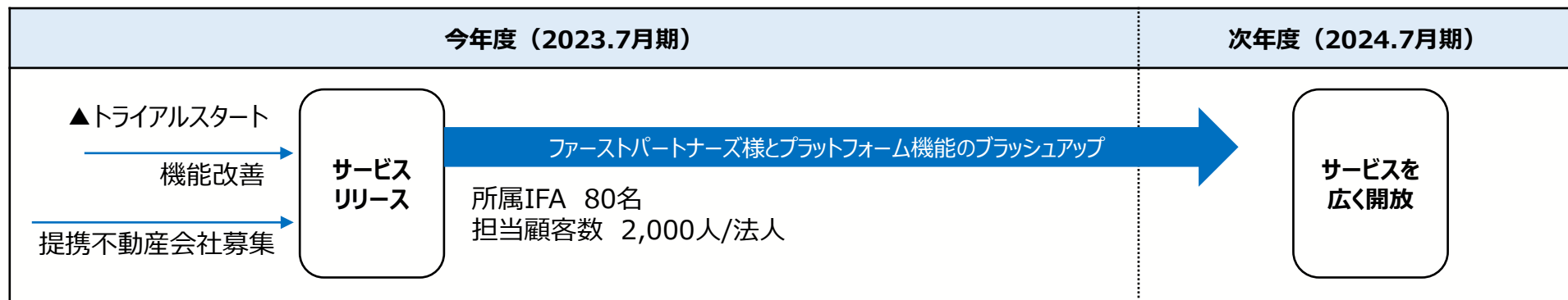
## 「富裕層向け不動産プラットフォーム」を構築しIFA法人・士業等にサービスを開放

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動しており、年内に本格サービスをスタート



### スケジュール







## 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



## 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

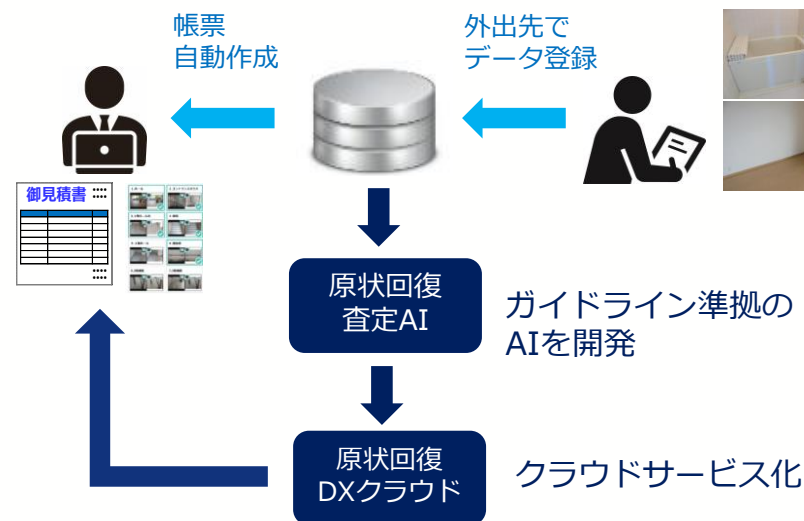
### 提供価値

- ・ 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件を超す工事实績、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



## 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

# 認識するリスク及び対応策①



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。

## 認識するリスク及び対応策②



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、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あります。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、2022年10月26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ございます。

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10月26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ございます。

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、2023年10月末を予定しております。