

2023年7月期第2四半期決算説明会

株式会社LeTech

2023年3月24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	50百万円（2023年1月末時点）
従業員数	69名（2023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 営業本部長
藤原 寛



取締役 営業副本部長
岡 修司



取締役 管理本部長
松木 高茂

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 ファシリテスマネジメント、 介護事業を開始 LEGALAND 南島工場の販売	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

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

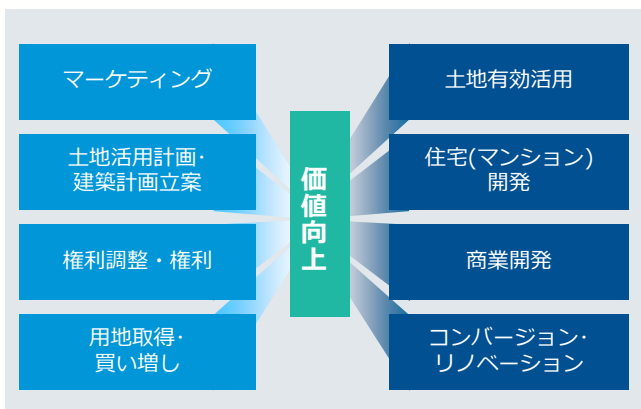
03

変化する事業環境に
対して自らも
変化させる柔軟性

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





2.第2 四半期決算概況



- 売上高は前年同期比118.5%の増収、四半期純利益は前年対比+4,332百万円の増益
- 順調に販売計画が進捗していることに加え、販管費の抑制が寄与したことにより利益計画対比では高い進捗率を達成

(単位：百万円)

	2022/7期2Q 実績	2023/7期2Q 実績	2023/7期通期 期初予想	前年同期比	進捗率
売上高	4,092	8,944	19,943	118.5%	44.9%
売上総利益	▲ 2,042	1,668	3,404	—	49.0%
利益率	-49.9%	18.7%	17.1%		
営業利益	▲ 2,949	812	1,013	—	80.2%
利益率	-72.1%	9.1%	5.1%		
経常利益	▲ 3,347	482	330	—	146.2%
利益率	-81.8%	5.4%	1.7%		
四半期純利益 (当期純利益)	▲ 3,872	460	279	—	164.6%
利益率	-94.6%	5.1%	1.4%		

2023/7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販売の積み重ねに加え、各販売計画が順調に推移し、売上増加

▶ 前年同期比 増収・増益

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保有不動産の売却によって賃貸収支が減少

▶ 前年同期比 減収・減益

その他事業は大型の仲介案件の成立によって売上増加

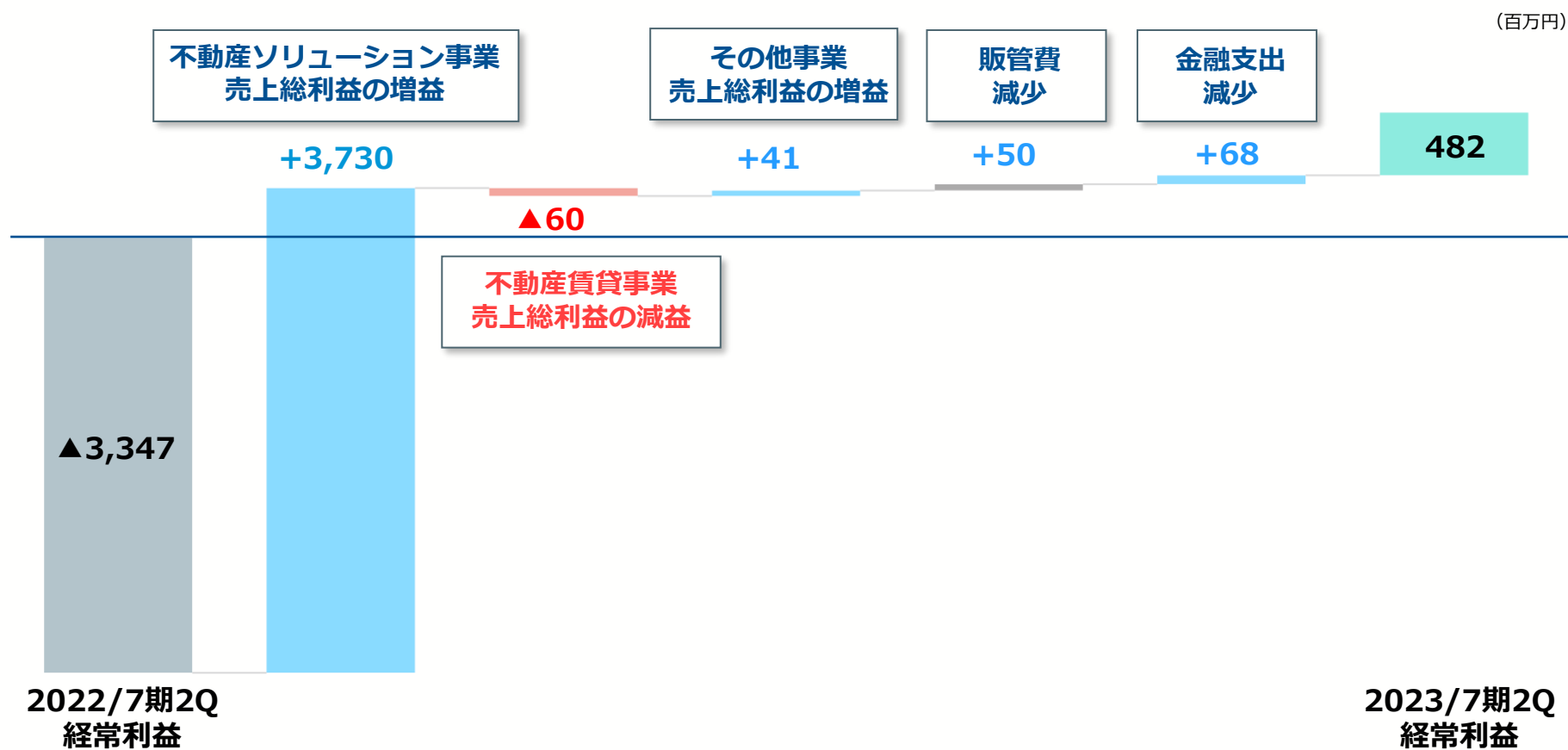
▶ 前年同期比 増収・増益

(単位：百万円)

	セグメント	2022/7期2Q 実績	2023/7期2Q 実績	前期比
売上高	不動産ソリューション事業	3,507	8,396	139.4%
	構成比	85.7%	93.9%	
	不動産賃貸事業	582	503	▲13.5%
	構成比	14.2%	5.6%	
その他	3	44	1180.6%	
構成比	0.1%	0.5%		
	売上高	4,092	8,944	118.5%
セグメント利益	不動産ソリューション事業	▲2,666	1,105	-
	構成比	-	91.3%	
	不動産賃貸事業	115	65	▲43.5%
	構成比	-	5.4%	
その他	▲3	39	-	
構成比	-	3.3%		
	セグメント利益	▲2,555	1,210	-
利益率	不動産ソリューション事業	▲76.0%	13.2%	
	不動産賃貸事業	19.8%	12.9%	
	その他	▲109.8%	89.6%	

2023/7期2Q決算の経常利益の増減要因分析

- 前期はインバウンド向け大型開発物件の棚卸資産評価減によって大きく利益が減少
- 今期はLEGALANDの販売をはじめとした不動産ソリューション事業の販売活動が順調に推移し、大きく利益を伸ばした
- 販売活動は順調に推移しながらも経費圧縮を進め、利益増加に寄与



2023/7期2Q決算の財務状況

2022年9月に第三者割当増資によって純資産が3,000百万円増加

販売用不動産の売却が順調に進捗し、有利子負債が減少

第三者割当増資及び四半期純利益460百万円の計上により自己資本比率は18.4%と大きく増加

2022年12月に資本金を50百万円へ減資実行（減少額は資本剰余金へ振替）

(単位：百万円)

	2022/7期	2023/7期	差
	期末時点	2Q末時点	
現金及び預金	770	2,117	1,346
営業未収入金	80	164	83
販売用不動産	10,867	8,554	▲ 2,312
仕掛販売用不動産	5,739	4,973	▲ 766
流動資産合計	18,043	18,299	255
有形固定資産合計	256	233	▲ 23
無形固定資産合計	22	49	27
投資その他資産合計	500	604	103
固定資産合計	780	886	106
資産合計	18,823	19,186	362

	2022/7期	2023/7期	差
	期末時点	2Q末時点	
営業未払金	215	149	▲ 65
有利子負債	10,758	7,207	▲ 3,551
流動負債合計	11,822	9,792	▲ 2,029
有利子負債	6,840	5,774	▲ 1,066
固定負債合計	6,935	5,864	▲ 1,070
負債合計	18,757	15,657	▲ 3,100
資本金	851	50	▲ 801
株主資本合計	65	3,529	3,463
純資産合計	65	3,529	3,463
負債・純資産合計	18,823	19,186	362

自己資本比率	0.3%	18.4%	
--------	------	-------	--

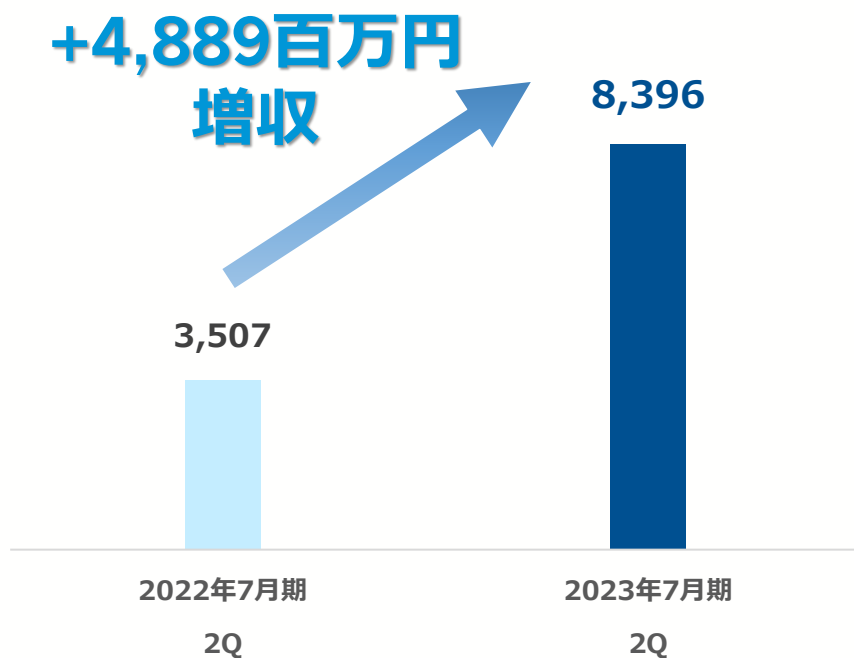


3.今後の事業戦略

不動産販売の進捗

- 主力商品「LEGALAND」は4棟の売上計上となり、引き続き堅調な販売実績
- 保有するホテル・民泊物件は10月の水際対策緩和により稼働向上
→市場動向を注視しながら売却活動を行う

【不動産ソリューション事業の売上推移（単位：百万円）】



不動産仕入の進捗

- 第三者割当増資以降、計画通り不動産仕入が加速
- 業績回復による新規物件の金融費用低減と保有物件の借り換え等を進め、利益体質を構築していく

販売用不動産の推移（仕掛販売用不動産含む）

2022年7月期末 販売用不動産 166億円	2023年7月期2Q 不動産販売 ▲69億円
2023年7月期2Q 用地取得 21億円	2023年7月期2Q末 販売用不動産 残 135億円
2023年7月期2Q 建築・開発 16億円	

第3四半期以降の仕入案件

- 開発用地のバルク仕入案件
(2023年3月23日「販売用不動産取得に伴う資金借入に関するお知らせ」)

2023年7月期 下期 用地取得分の借入額 24億円	2024年7月期 上期 用地取得分の借入額 8億円
---	--

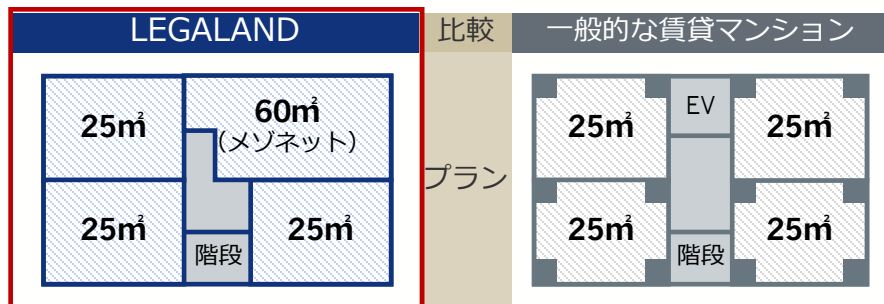
- その他LEGALAND用地等

借入利率の低減を図りながら
資産の増強を進める

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



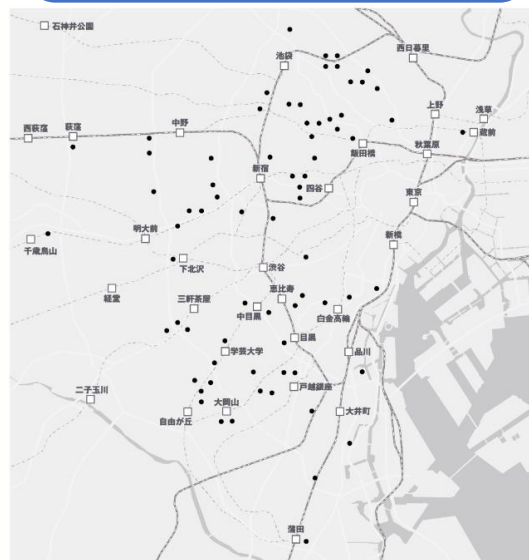
企画開発ノウハウを詰め込んだ設計構造



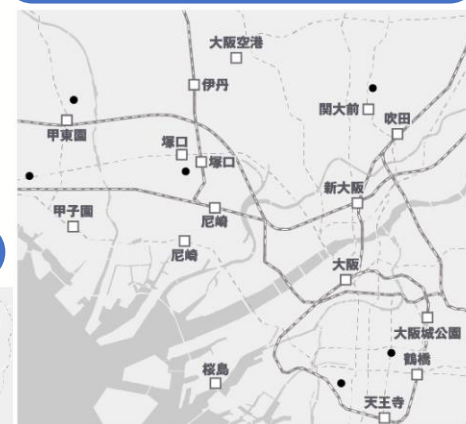
資産性が維持しやすい立地を中心に開発 開発棟数が100棟を達成

2023年7月期 第2四半期
LEGALAND 販売実績
4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	16	合計	8
■ 文京区	8		
■ 目黒区	16		
■ 品川区	10		
■ 世田谷区	7		
■ 大田区	4		
■ 杉並区	5		
■ 中野区	4		
■ 豊島区	7		
■ 台東区	1		
合計	92		

注：2023年3月現在開発中案件及びLEGALAND+を含む



- 「LEGALAND+」の第1棟目「LEGALAND+ 難波南」の売却契約を2023年3月に締結
- 第2棟目「LEGALAND+ 阿波座西」も2023年2月に売却契約を締結済

LEGALAND+ 難波南



2023年4月3日
引渡し予定

LEGALAND+ 阿波座西



2023年3月31日
引渡し予定

2023年7月第3四半期に売上を計上

物件別賃料相場の状況

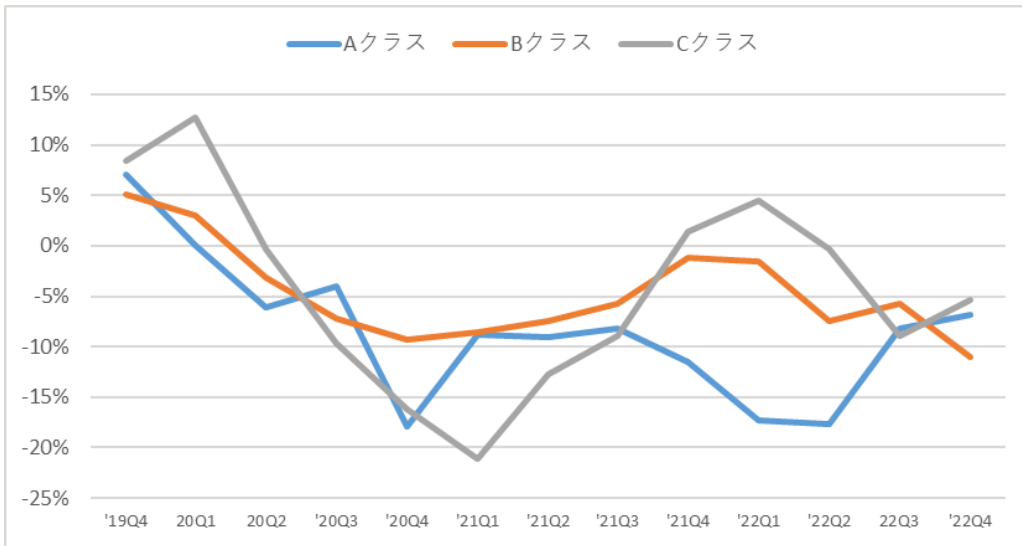


- 新型コロナウイルス感染症の影響を受け、オフィスビルの賃料は下落傾向にあるものの、マンションの賃料については価格硬直性が高く、堅調に推移している
- 特に首都圏地域では需要が底堅く、当社が東京で展開する低層賃貸マンション「LEGALAND」も好調

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

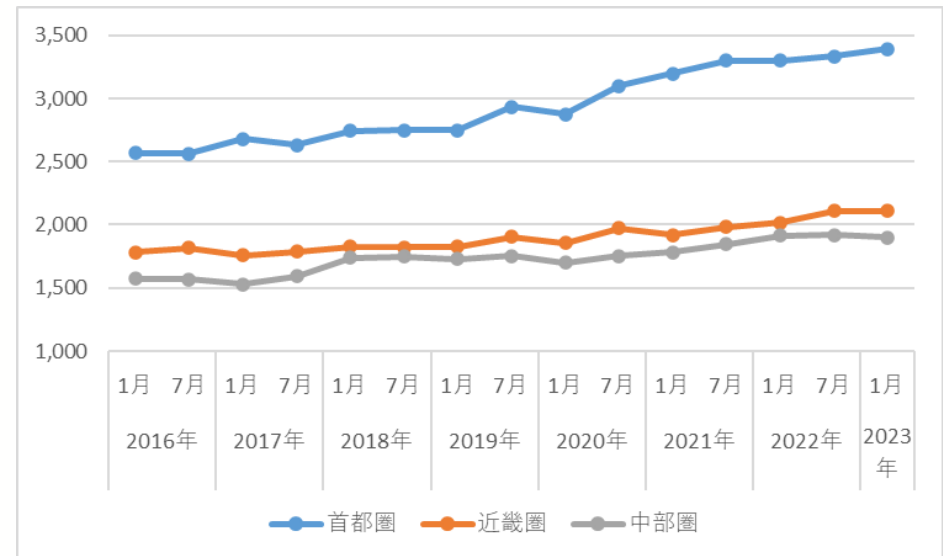


	'19Q4	20Q1	20Q2	'20Q3	'20Q4	'21Q1	'21Q2	'21Q3	'21Q4	'22Q1	'22Q2	22Q3	'22Q4
Aクラス	7.0%	0.0%	-6.1%	-4.0%	-17.9%	-8.9%	-9.1%	-8.2%	-11.5%	-17.3%	-17.7%	-8.2%	-6.8%
Bクラス	5.1%	3.0%	-3.2%	-7.2%	-9.3%	-8.6%	-7.5%	-5.7%	-1.2%	-1.6%	-7.5%	-5.7%	-11.0%
Cクラス	8.5%	12.7%	-0.3%	-9.6%	-16.1%	-21.1%	-12.8%	-8.9%	1.4%	4.5%	-0.4%	-8.9%	-5.4%

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

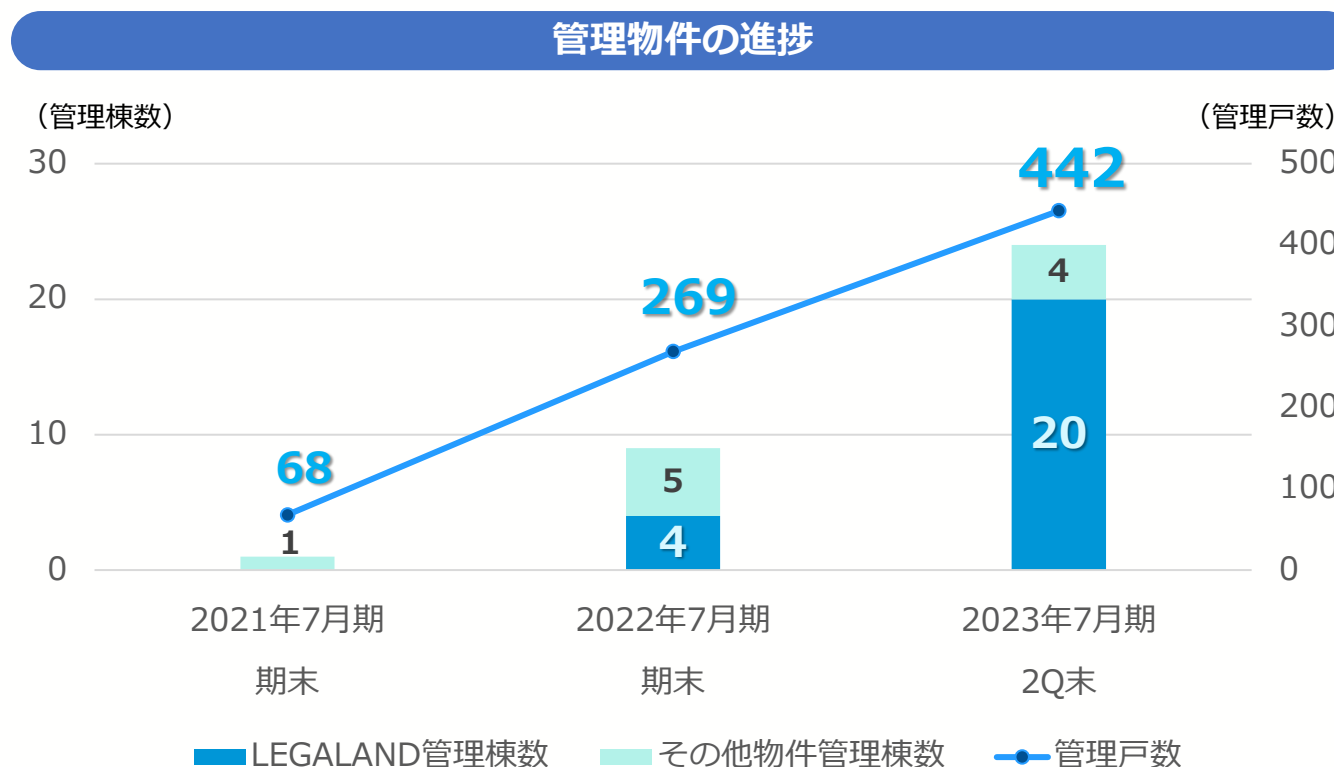
三大都市圏の分譲マンション賃料の推移 (円/m²)



	2016年		2017年		2018年		2019年		2020年		2021年		2022年		2023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	1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	3,391
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	2,110
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	1,901

資料：株式会社東京カンテイ 市場調査部

- 不動産物件の管理業務を受託するPM事業が拡大中
- 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」を構築していく
- 特に「LEGALAND」においては過去売却物件の管理受託が進捗





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 **13,000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

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



不動産クラウドファンディング情報を一括で投資家に提供する「YANUSY Funding」 2022年10月にサービススタート（16社の提携／協カファンド情報を掲載中）

募集中／募集前ファンド一覧画面

Search filters: 予定利回り(年利), 募集期間, 提供事業者名, インカム・キャピタル, 募集ステータス

Buttons: 検索する, クリアする

Results:

- ONIGIRI Funding** ONIGIRI Funding Project15号

運用期間	募集総額	予定利回り(年利)
12ヶ月	22,500,000円	6%
- TSON 株式会社TSON** 森林再生37号(四日市市楠町VI)

運用期間	募集総額	予定利回り(年利)
10ヶ月	37,800,000円	5.7%
- REISM ファンス** REISM-koko 西狭窪

運用期間	募集総額	予定利回り(年利)
3ヶ月	15,400,000円	5%

サービス提供事業者情報

サービスを提供する

Grid of logos: TSON, WAKACHI-I, property+, ONIGIRI Funding, TASUKI FUNDS, SOLS, MYFUND, Pocket, E2 ファンド, TOMOTAQU, B-Den, FUNDR&P, REISM ファンス, KORYO Funding, えんfunding

一覧画面

事業者ごと詳細情報画面

株式会社日本プロパティシステムズ WAKACHI-I わかちあいファンド

都賀・京都で最初に不動産特定共同事業許可を受けた老舗不動産会社

募集開始前	募集中	募集終了	運用終了
1	0	19	18

注目ポイント: 3つの特長プラス1「わかちあいファンド」

▼ ファンドの特徴 ▼ 企業概要

特徴1 不動産特定共同事業に基づく不動産小口化商品

複数の事業参加者から出資を募り、その資金をもって、本事業者（株式会社日本プロパティシステムズ）が、不動産を取得しその不動産から得る賃貸収益を出資額に応じて分配するシステムです。事業参加者と本事業者との関係は連名組合契約となります。特長として、運用物件の空室リスクに対する対策として資産管理会社とマスターリース契約を行います。これによって賃料収入が保証されます。

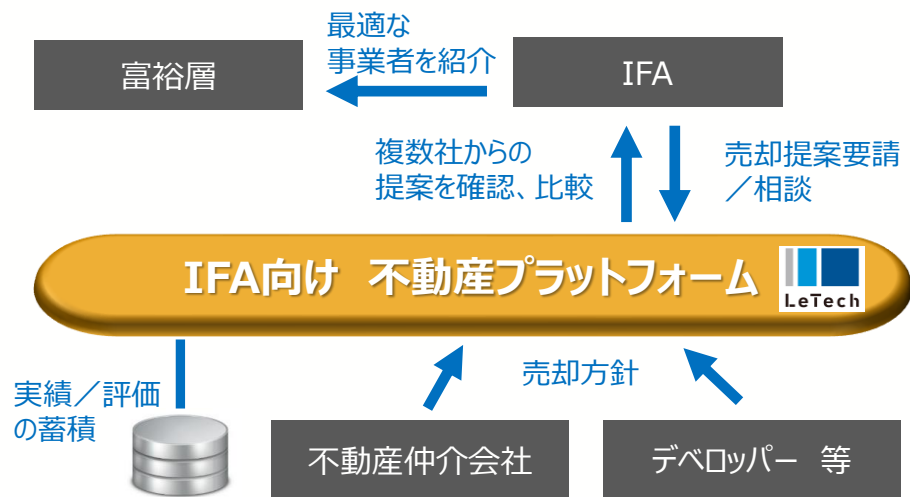
提供価値

- 多様なファンドの一覧比較に加えて、投資に必要なノウハウを提供することで、これまで不動産投資経験のない方にも、投資機会を提供
- 不定期に募集され、短期間で募集終了するケースも多い各社のファンド情報を一覧化することにより、投資機会の損失を回避

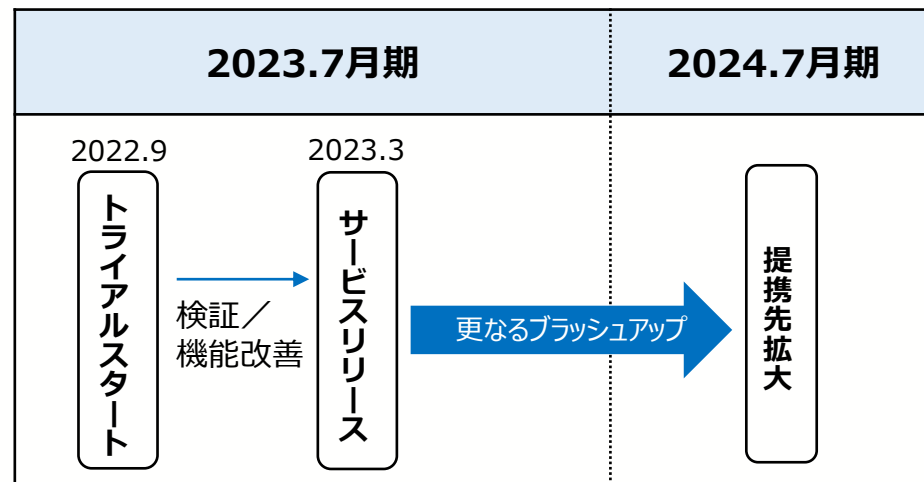


富裕層の最適な不動産売却をサポートする「Best Partner's Navi」 提携不動産会社8社が参画し、2023年3月より本格サービススタート

プラットフォームの仕組み



展開スケジュール



提供価値

不動産会社へ

- ・ 市場に流通していない売却物件情報の入手
- ・ IFAが有する超富裕層・富裕層との接点の獲得

富裕層へ

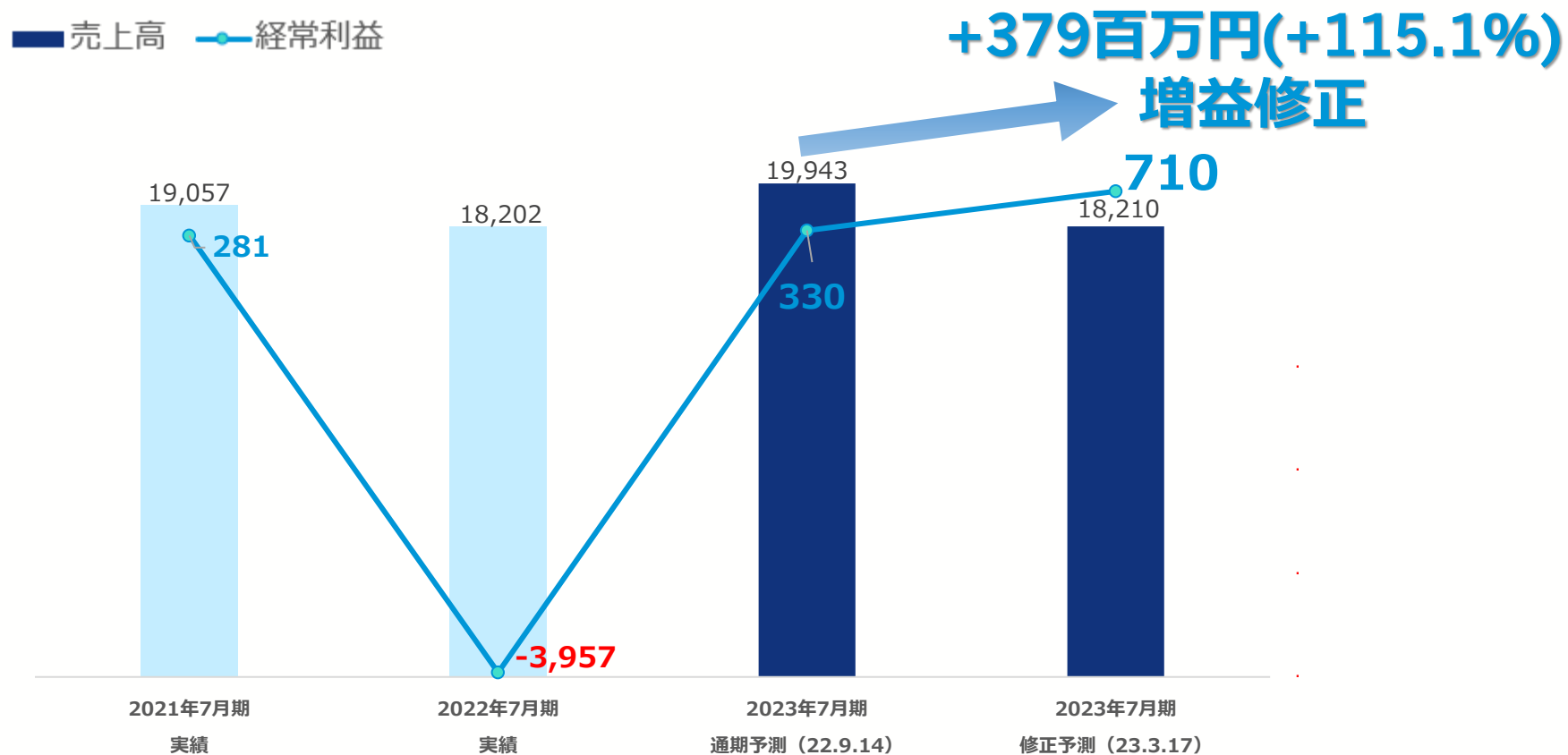
- ・ 複数の不動産会社の提案を比較、選択可能に
- ・ 不動産会社、担当者の実績や評価を視える化

新たな
マーケットの提供

不動産取引の
透明化

2023年7月期通期業績予想の修正

- | 第2四半期実績および下期の進捗状況を踏まえ2023年3月17日に業績予想を修正
- | 不動産売却が順調に進捗し、各段階利益は前回公表予想を上回る見込み
- 計画上コンサバティブに設定していた売却額を上回る案件もあり、利益率が向上



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）。

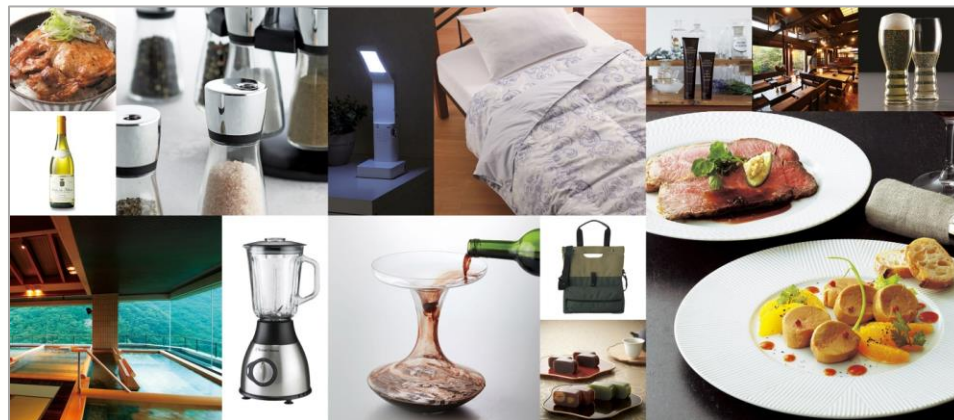
保有株式数		進呈ポイント数	ポイント進呈時期
以上	以下		
200株	299株	4,000ポイント	毎年7月末日
300株	399株	8,000ポイント	
400株	499株	10,000ポイント	
500株	599株	15,000ポイント	
600株	699株	20,000ポイント	
700株	799株	30,000ポイント	
800株	899株	40,000ポイント	
900株	999株	50,000ポイント	
1,000株	1,999株	60,000ポイント	
2,000株	—	100,000ポイント	

「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。



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/>)





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、2023年3月24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。