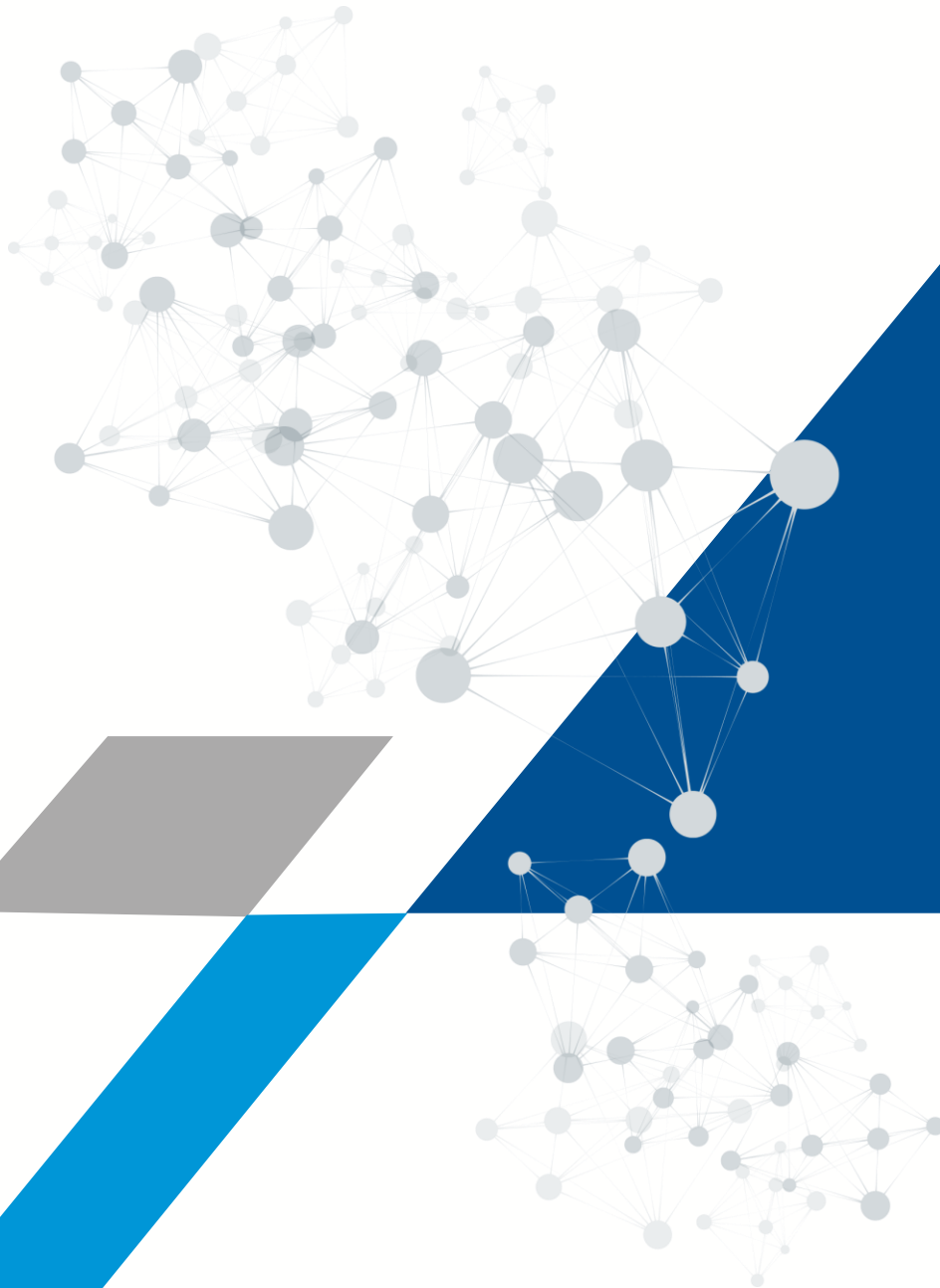


事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社LeTech

2023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 : 株主還元

6 : リスク情報



1 : ビジネスモデル

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	不動産ソリューション事業、不動産賃貸事業、 その他事業
資本金	51百万円（2023年7月末時点）
従業員数	62名（2023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
（現在は副代表世話人に就任）

代表取締役 社長
平野 哲司



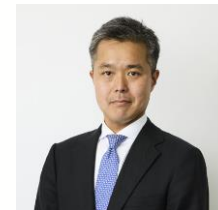
取締役
営業本部長
藤原 寛



取締役
営業副本部長
岡 修司



取締役
経営企画本部長
松木 高茂



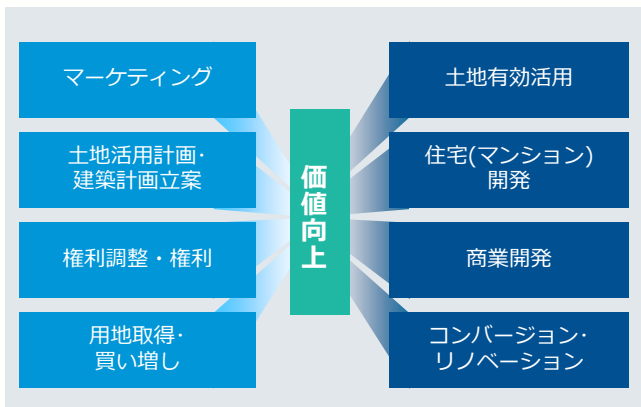
取締役
管理本部長
坂東 哲人

2000	2002	2005	2012	2014	2015	2016	2018	2019	2020	2021	2022
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	RENTAL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 ファシリテイマナジメント、 介護事業を開始 LEGALAND 南島IT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	東京証券取引所の 市場区分再編に伴い グロース市場へ移行

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



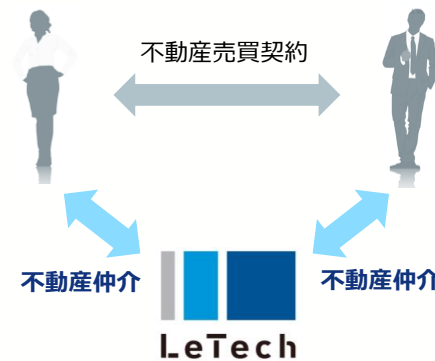
不動産賃貸事業

■ 自社保有物件による賃料収益



その他事業

■ 不動産仲介事業



■ 不動産DX

YANUSY YANUSY





経常利益

821百万円

資金調達

3,000百万円

自己資本
比率

19.5%



- 前年同期は売却損を計上したインバウンド向け大型案件の販売があったため当期は減収
- 「LEGALAND」をはじめとする当社の開発案件が順調に利益を積み重ねる
- 当社の重要指標とする経常利益は前年及び期初計画と比較して大幅に増益を達成
- 前年の繰越欠損も含め繰延税金資産の再計上により当期純利益は大幅に増加

(単位：百万円)

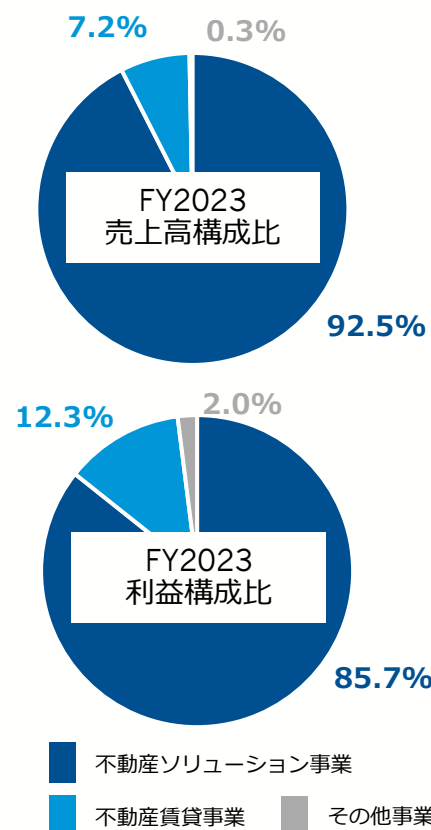
	FY2022 実績	FY2023 実績	前年同期比	FY2023 計画 (22.9.14公表)	達成率
売上高	18,202	15,989	▲12.2%	19,943	80.2%
売上総利益	▲1,302	3,099	—	3,404	91.0%
利益率	—	19.4%	—	17.1%	
営業利益	▲3,232	1,392	—	1,013	137.4%
利益率	—	8.7%	—	5.1%	
経常利益	▲3,957	821	—	330	248.8%
利益率	—	5.1%	—	1.7%	
当期純利益	▲4,688	1,162	—	279	415.6%
利益率	—	7.3%	—	1.4%	



- 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
- 保有物件の賃料収入が収益の柱である不動産賃貸事業が高い利益率となっている

(単位：百万円)

	セグメント	FY2022 実績	FY2023 実績	前期比
売上高	不動産ソリューション事業	17,075	14,794	▲13.4%
	構成比	93.8%	92.5%	
	不動産賃貸事業	1,120	1,148	+2.6%
	構成比	6.2%	7.2%	
	その他	7	46	+542.7%
	構成比	0.0%	0.3%	
	売上高	18,202	15,989	▲12.2%
セグメント利益	不動産ソリューション事業	▲2,441	1,721	-
	構成比	-	85.7%	
	不動産賃貸事業	172	247	+43.8%
	構成比	-	12.3%	
	その他	▲7	39	-
	構成比	-	2.0%	
	セグメント利益	▲2,276	2,009	-
利益率	不動産ソリューション事業	-	11.6%	
	不動産賃貸事業	15.4%	21.6%	
	その他	-	86.7%	





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

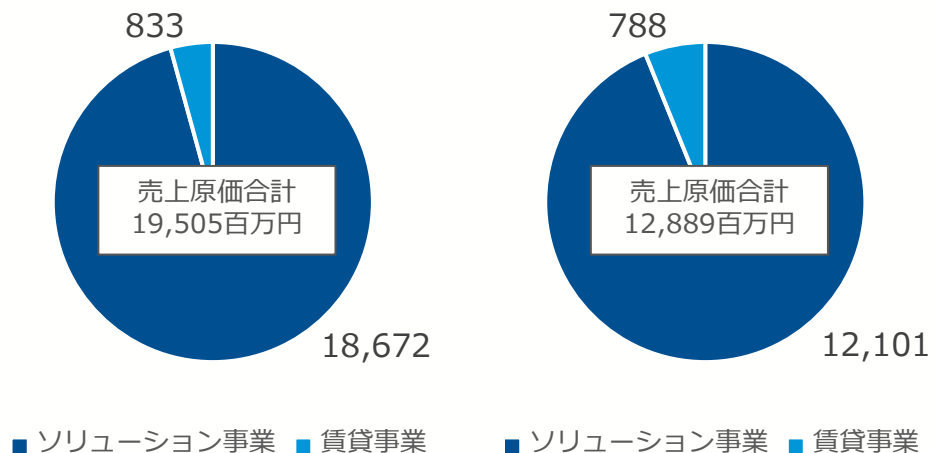
2022年7月期は不動産ソリューション事業における売却損を生じる大型開発案件によって大きく原価率が悪化したものの、2023年7月期は正常なコスト水準に戻る

(単位：百万円)

セグメント別 売上原価

FY2022

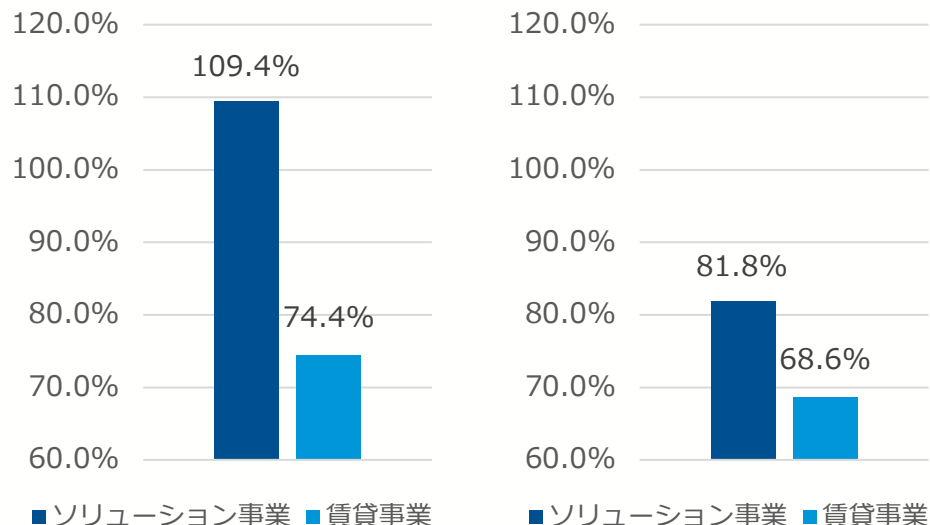
FY2023



セグメント別 売上原価率

FY2022

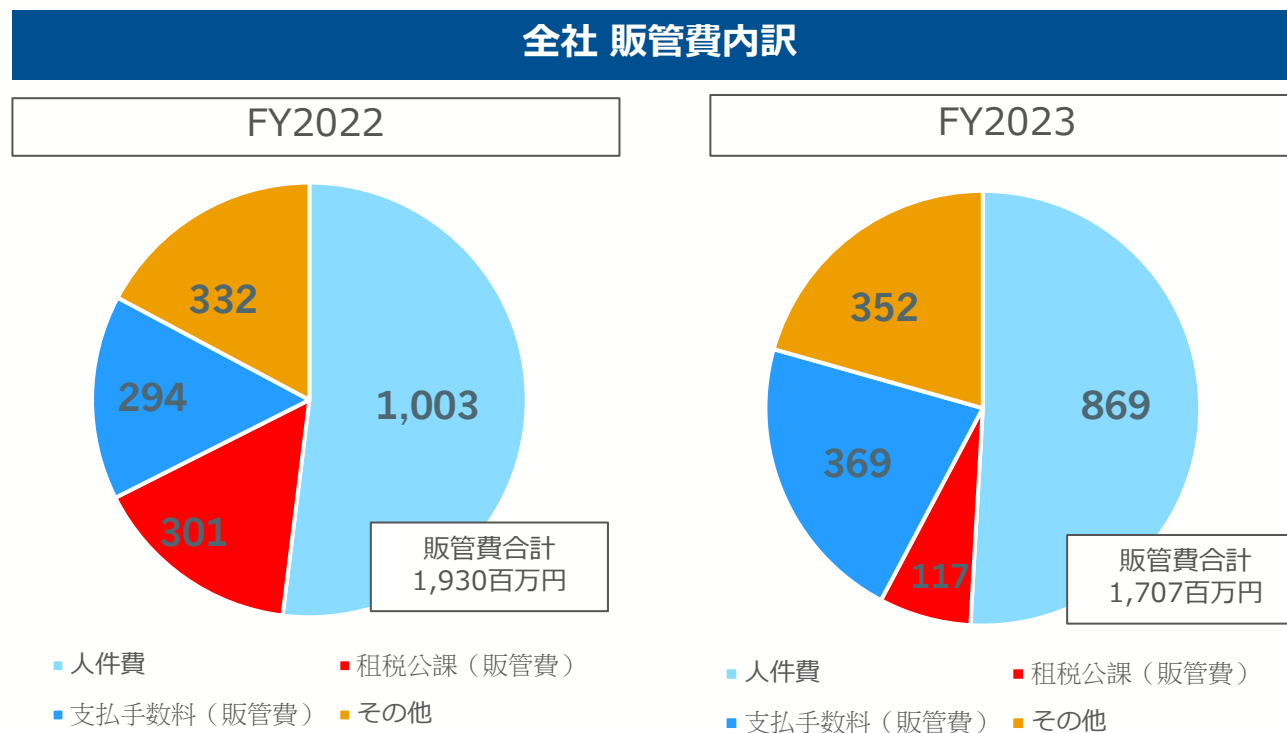
FY2023





- 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
- 2023年7月期の実績については、役員報酬の見直しをはじめとした経費圧縮により販売費及び一般管理費全体で222百万円の削減となった

(単位：百万円)



| 第三者割当増資により純資産が3,000百万円が増加

| 第三者割当増資・当期純利益1,162百万円計上により自己資本比率は19.5%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）

	FY2022 実績	FY2023 実績	増減
現金及び預金	770	2,066	1,296
営業未収入金	80	107	27
販売用不動産	10,867	8,090	▲2,777
仕掛販売用不動産	5,739	8,317	2,577
流動資産合計	18,043	20,655	2,611
有形固定資産合計	256	47	▲209
無形固定資産合計	22	44	21
投資その他資産合計	500	977	477
固定資産合計	780	1,069	289
資産合計	18,823	21,724	2,901

	FY2022 実績	FY2023 実績	増減
営業未払金	215	182	▲33
有利子負債（流動）	10,758	8,430	▲2,328
流動負債合計	11,822	10,897	▲924
有利子負債（固定）	6,840	6,537	▲302
固定負債合計	6,935	6,592	▲342
負債合計	18,757	17,490	▲1,267
資本金	851	51	▲799
株主資本合計	65	4,234	4,168
純資産合計	65	4,234	4,168
負債・純資産合計	18,823	21,724	2,901
自己資本比率	0.3%	19.5%	



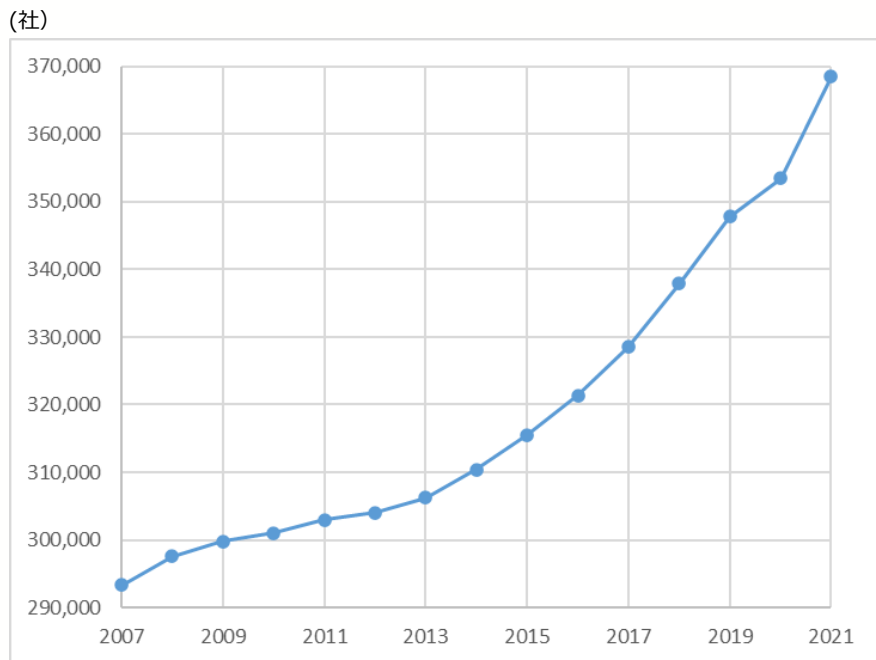
2 : 市場環境



不動産事業者数の推移

36万社が事業を営む

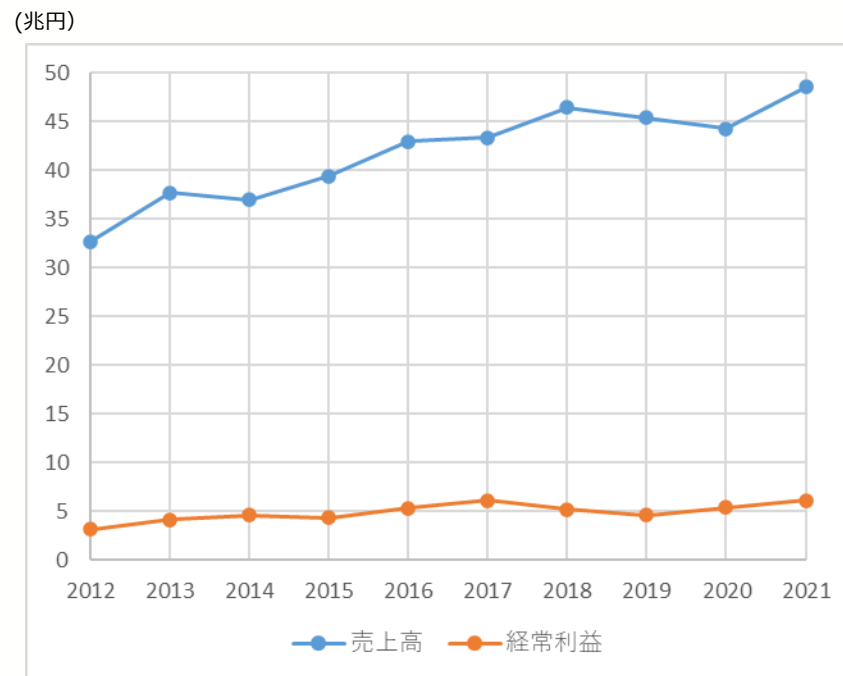
不動産を営む事業者数は毎年増加しており、継続的に多くの新規算入業者が存在している



不動産事業者の売上高推移

売上48兆円の市場規模

新型コロナウイルス感染症の影響もあり、2019年度より売上高の微減が続いていたが、2021年度は取引が活発化している



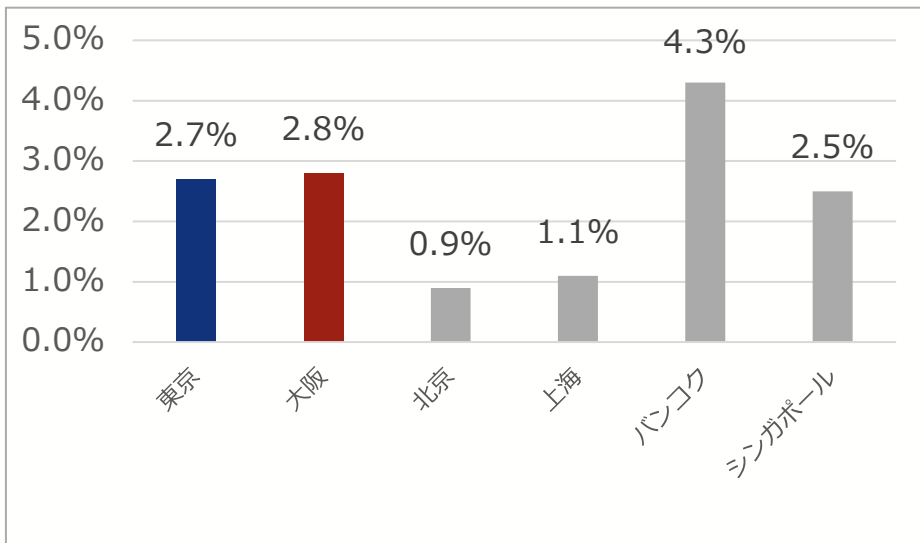
(出典：公益財団法人不動産流通推進センター「不動産業統計集」)

主要都市の投資需要

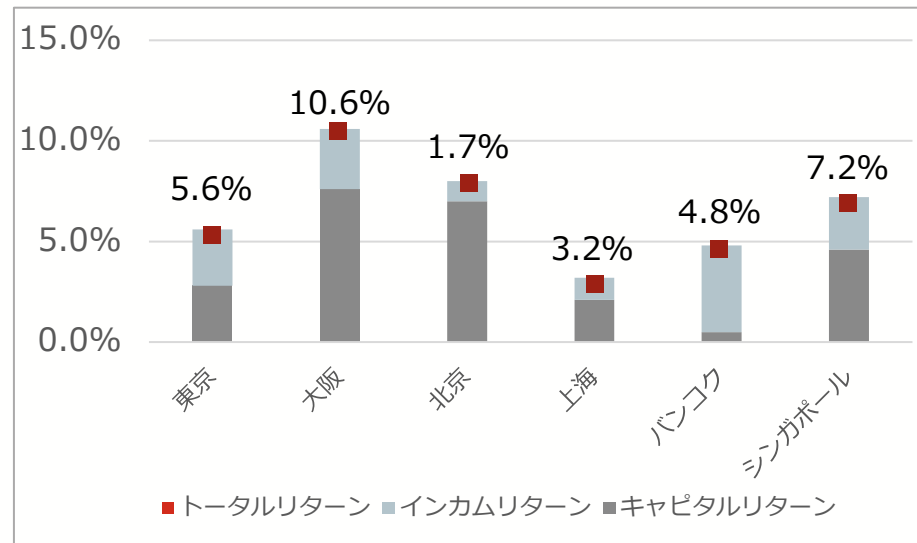


- | 東京都心のマンション市場は、富裕層・投資家の旺盛な需要を背景に堅調
- | 大阪では再開発事業や「大阪・関西万博」等によって開発機運が高まっている
- | 世界の主要都市と比較した場合には安定したNOIと、資産価値の高さからキャピタルリターンも期待出来ることから投資需要は高い

主要都市のマンションNOI利回り比較



主要都市マンションの投資リターン（年率）



（出典：「一般財団法人 日本不動産研究所「国際不動産価格賃料指数/詳細調査（第20回 2023年4月現在）」より当社作成）

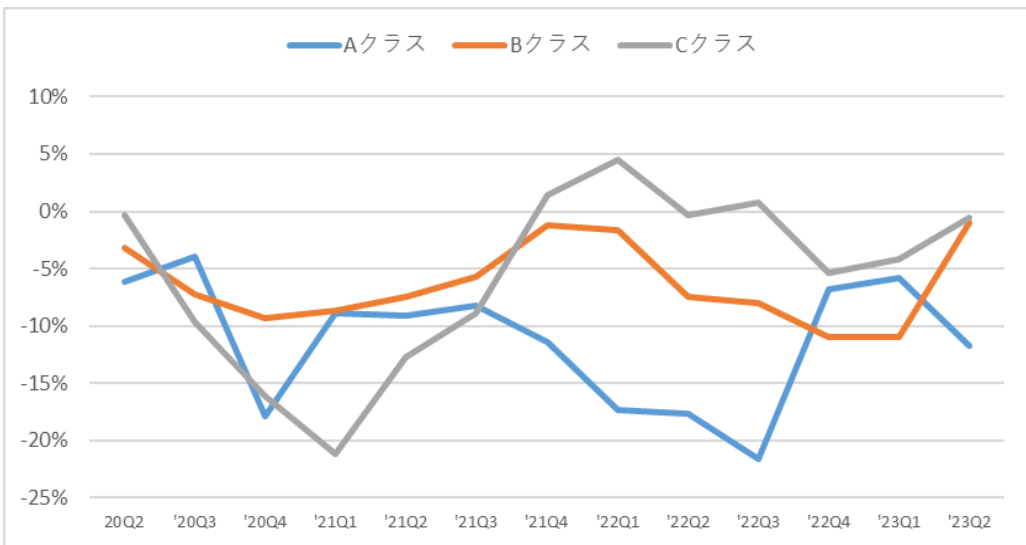
国内の物件別賃料相場の状況

- 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ったものの、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

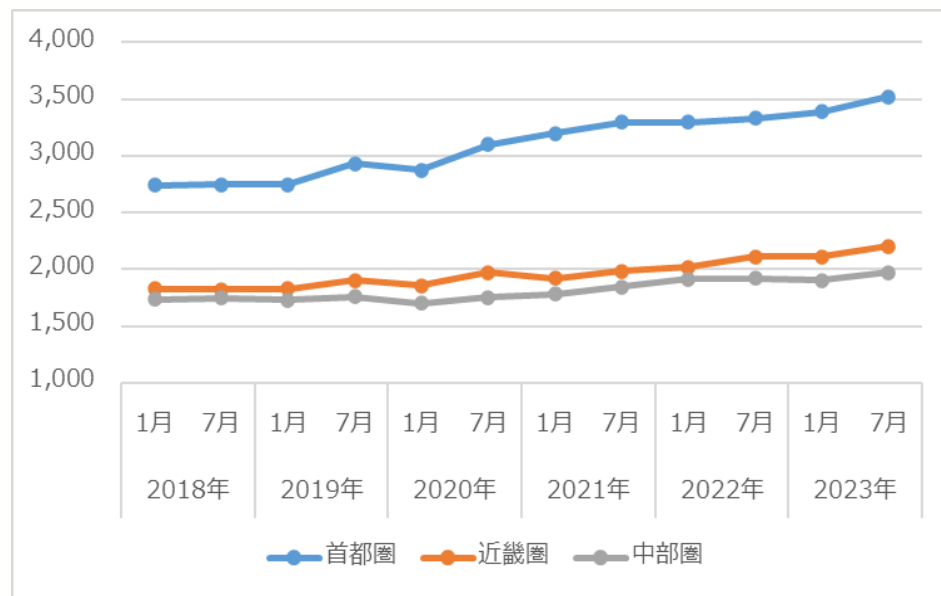


	20Q2	'20Q3	'20Q4	'21Q1	'21Q2	'21Q3	'21Q4	'22Q1	'22Q2	'22Q3	'22Q4	'23Q1	'23Q2
Aクラス	-6.1%	-4.0%	-17.9%	-8.9%	-9.1%	-8.2%	-11.5%	-17.3%	-17.7%	-21.6%	-6.8%	-5.8%	-11.8%
Bクラス	-3.2%	-7.2%	-9.3%	-8.6%	-7.5%	-5.7%	-1.2%	-1.6%	-7.5%	-8.0%	-11.0%	-11.0%	-1.0%
Cクラス	-0.3%	-9.6%	-16.1%	-21.1%	-12.8%	-8.9%	1.4%	4.5%	-0.4%	0.7%	-5.4%	-4.2%	-0.6%

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/㎡)



	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
首都圏	2,742	2,746	2,749	2,933	2,874	3,101	3,198	3,297	3,297	3,333	3,391	3,519
近畿圏	1,825	1,823	1,829	1,905	1,856	1,972	1,919	1,983	2,017	2,109	2,110	2,202
中部圏	1,738	1,747	1,727	1,756	1,699	1,754	1,781	1,846	1,916	1,921	1,901	1,971

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	大坂	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	(2023/7期) 15,989	(2022/12期) 19,911	(2023/3期) 25,785	(2023/3期) 20,968	(2023/3期) 21,105
当期純利益	(2023/7期) 1,162	(2022/12期) 1,637	(2023/3期) 1,744	(2023/3期) 1,593	(2023/3期) 1,886
事業エリア	東京・大阪	関東・北海道・九州	関東・関西	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DX事業推進。	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。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を中心に事業を展開。	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157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
- 当社主力商品「LEGALAND」の展開とDX事業の創出を目指す



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

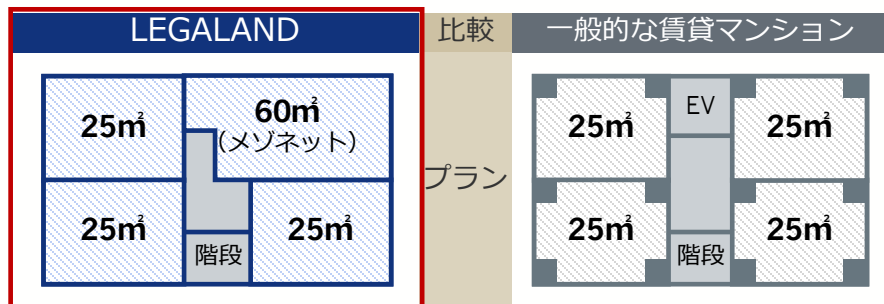
03

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ながら、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
ず富裕層を中心に高い評価を得る商品性
- 特徴③**：地下フロアの設置、エレベーターや梁・柱をなくすこと
で、保守コストの低減と最大限の部屋数と床面積の確保
を両立し、賃料収入を最大化
- 特徴④**：相続対策商品



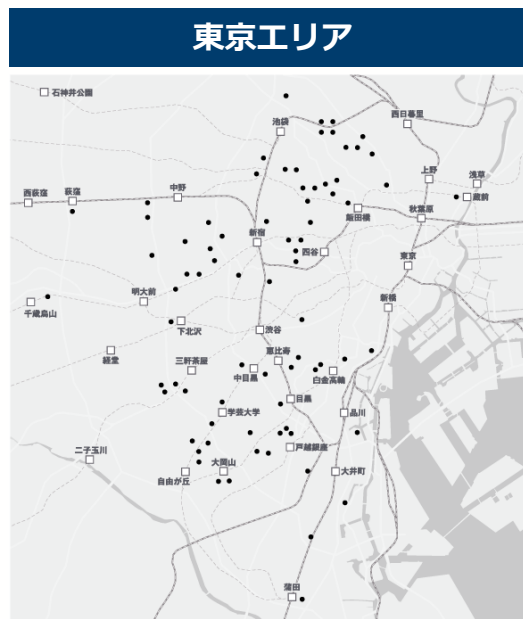
企画開発ノウハウを詰め込んだ設計構造



資産性が維持しやすい立地を中心に開発

開発棟数は100棟を達成

2023年7月期
LEGALAND 販売実績
10件



■ 港区	6	■ 練馬区	1
■ 渋谷区	8	■ 台東区	1
■ 新宿区	16	東京エリア小計	9 6
■ 文京区	8		
■ 目黒区	16	■ 兵庫県	4
■ 品川区	11	■ 大阪府	4
■ 世田谷区	7	関西エリア小計	8
■ 大田区	4		
■ 杉並区	6	開発累計合計	104
■ 中野区	5		
■ 豊島区	7		

注：2023年7月末時点開発中案件及びLEGALAND+を含む



- 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
- 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
(2023年7月期は販売売上の内、4割がLEGALAND売上となった)

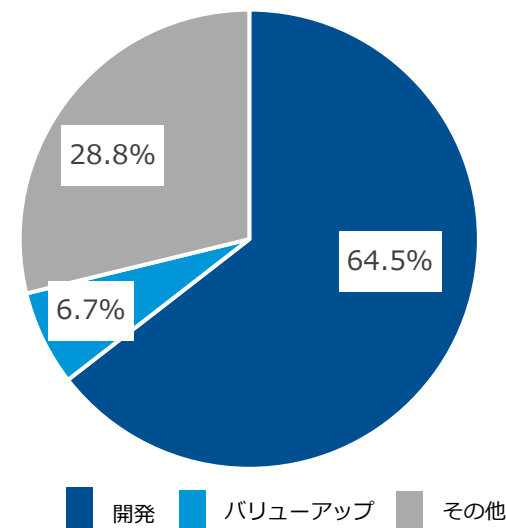
案件種類別売上高構成比

(単位：百万円)

物件区分	件数	売上高	構成比
開発	13	9,542	64.5%
バリューアップ	3	994	6.7%
その他	5	4,257	28.8%
合計	21	14,794	100.0%

物件区分	件数	売上高	構成比
LEGALAND	10	5,893	39.8%
LEGALAND以外	11	8,900	60.2%
合計	21	14,794	100.0%

案件種類別売上高構成比





大阪と東京の2大都市で事業を展開

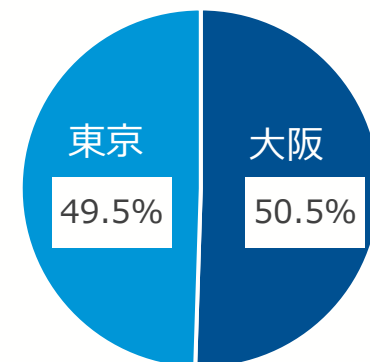
「LEGALAND」は東京で実績を積み重ねており、新ブランド「LEGALAND+」は大阪で順調なスタートを切ることが出来た（「LEGALAND+」2件が全件売却達成）

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	12	7,463	50.5%
東京	9	7,331	49.5%
合計	21	14,794	100.0%

地域別売上高構成比



LEGALAND 中野富士見町



LEGALAND 駒沢大学ANNEX



LEGALAND 小石川5丁目



LEGALAND 茗荷谷

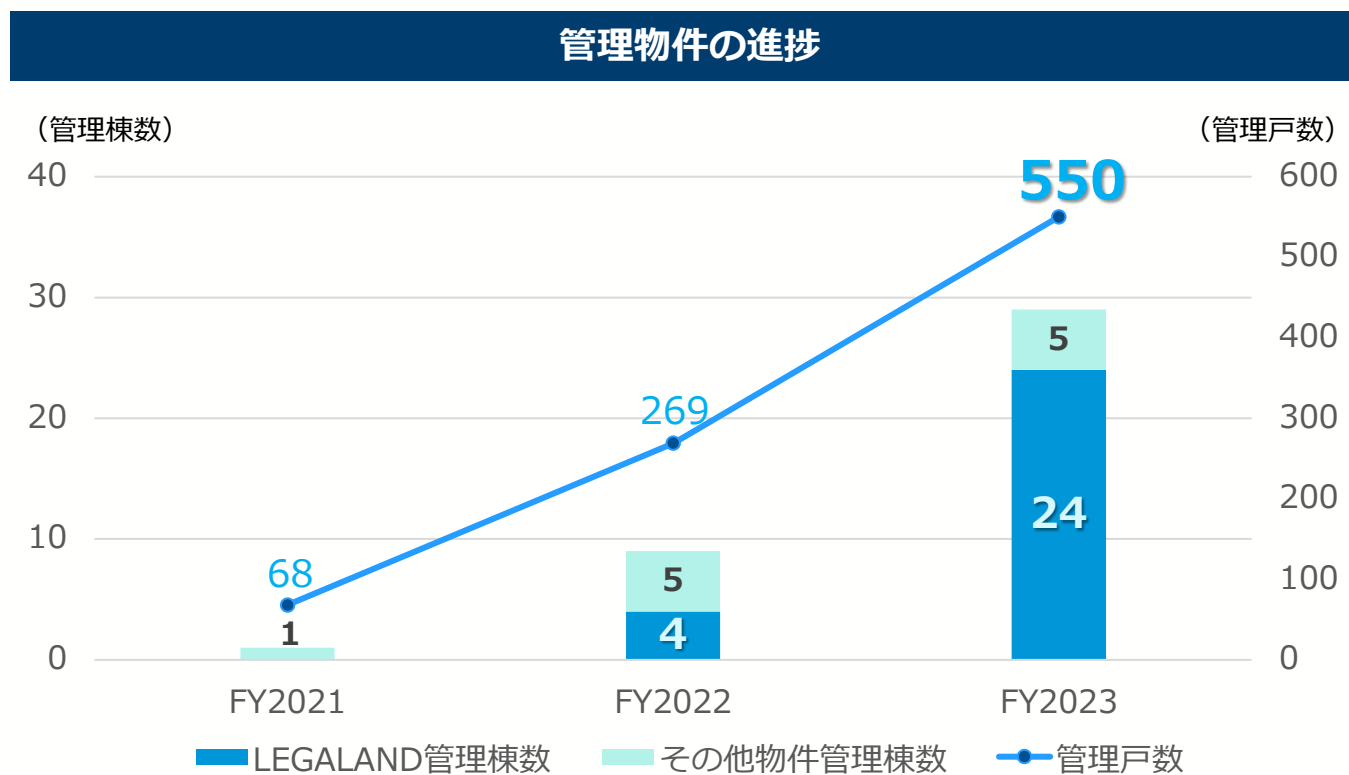


LEGALAND+ 難波南

不動産賃貸事業/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「売却して終了」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



| 月間ページビュー **100万PV超**

| オーナー会員数 **1.2万人超**

| 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



- 2022年7月期はインバウンド向け大型案件の影響で大きな損失を計上
- 2023年7月期は計画を大きく上回り業績回復・計画数値を達成
- 資本増強の影響もあり不動産開発が高水位で進捗
- 利益計画の前倒し達成・内外の環境変化に鑑み新中期経営計画を策定

前中期経営計画（21.09.14公表）と各年度の実績値

（単位：百万円）

	FY2022		FY2023			FY2024 計画
	計画	実績	計画	計画 <small>※22年9月見直し</small>	実績	
売上高	18,634	18,202	17,135	19,943	15,989	19,833
営業利益	▲653	▲1,302	1,042	1,013	1,392	1,199
経常利益	▲1,476	▲3,232	295	330	821	711
当期純利益	▲1,477	▲4,688	205	279	1,162	494

計画 未達

計画 達成

利益計画の前倒し達成

アップサイドプランとなる
新中期経営計画を策定へ

当初想定からの変化を考慮

- 資本増強による財務強化
- 不動産開発の早期回復
- 底堅いレジデンス需要
- 新型コロナウイルスの収束

2022年7月期は厳しい業績状況が影響し、単年度仕入目標から23億円不足

2023年7月期は資金調達・業績回復を背景に仕入の再加速を達成

前中期経営計画（21.09.14公表）における不動産仕入の進捗
※建築費等の開発費を除く

	FY2022		FY2023	
	実績	実績	増加額	増減比
東京	2,221	4,993	2,772	+124.8%
大坂	2,121	2,549	428	+20.2%
合計	4,342	7,543	3,200	+73.7%

	2カ年合計		FY2022～FY2024 (21.09.14公表)	
	実績	計画	進捗率	
東京	7,214	12,798	56.4%	
大坂	4,671	5,902	79.2%	
合計	11,886	18,700	63.6%	

厳しい業績状況が影響し、
単年度の仕入目標から
23億円不足

2023年7月期は資金調達・業績回復を背景に仕入の再加速を達成

- 前年比+73.7%の仕入で調達目標の遅れを取り戻した
- LEGALANDを含むレジデンス開発が順調に進捗

前中期経営計画の振り返り／DX事業の選択と集中

DX対象領域の構想拡大によって各サービスの進捗が鈍化
→実装期間の長期化・収益効率性の面から事業構想を見直し

事業化の領域を見直し、早期事業化・採算可能性の高いサービスに絞って展開

新中期経営計画では特に実現可能性が高い2事業（3サービス）に注力

FY2022～FY2023 稼働開始サービス

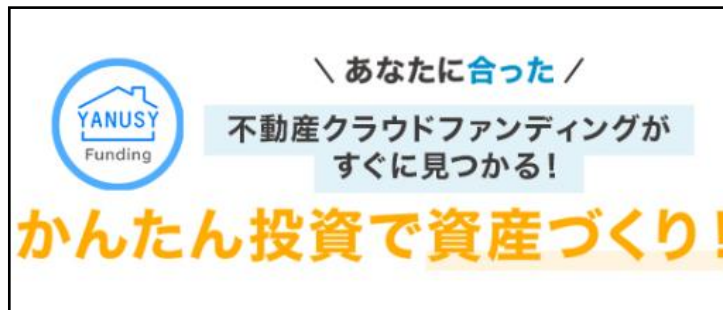
Best Partner's Navi



富裕層向け不動産プラットフォームによる
IFA顧客・不動産会社のマッチング

- 2,000人の富裕層顧客を持つIFA法人とサービス開始

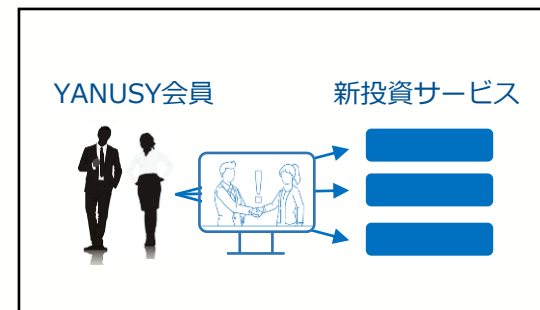
YANUSY-Funding



不動産クラウドファンディングの情報を
集約・提供する総合情報サービス

- 提携企業30社超
- 検索順位上位サイト

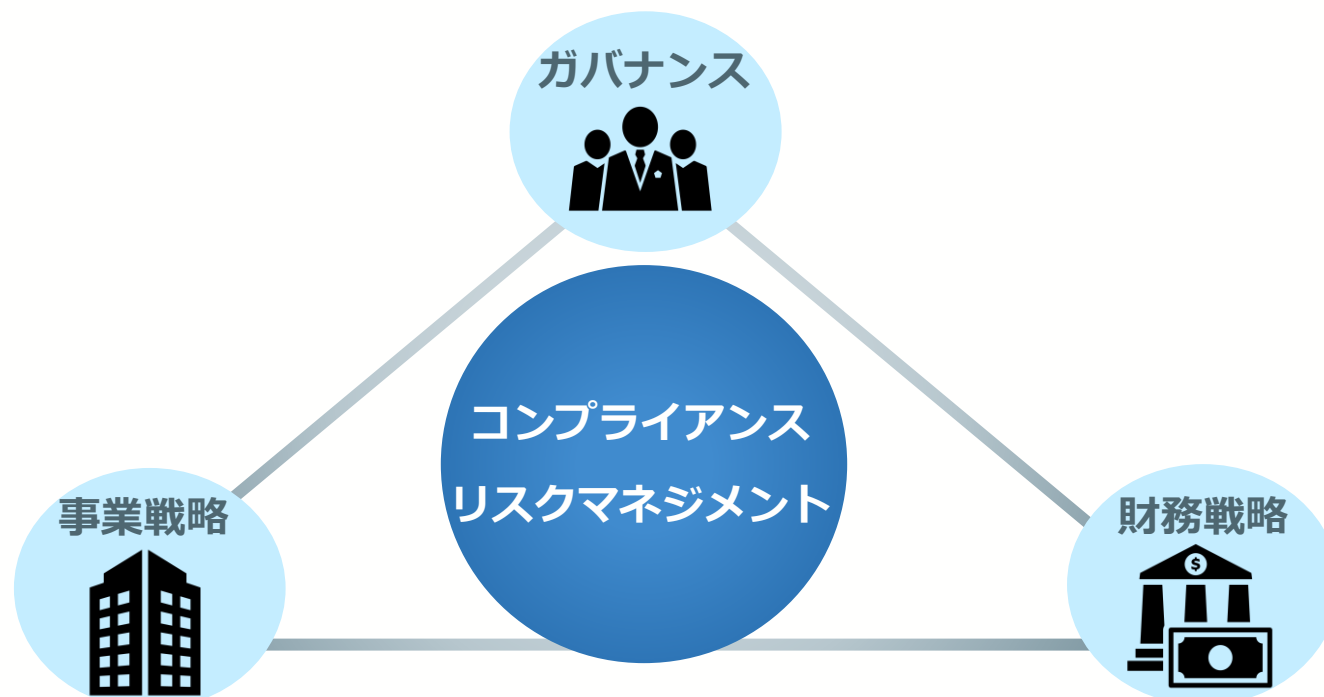
開発中 新サービス (YANUSY-Funding)の発展



- 市場調査を行い新サービスへの投資
- YANUSY会員へ新しい投資機会を提供



- 全ての企業においてコンプライアンス・リスクマネジメントが経営の根幹をなすものであると認識し、経営トップ自らが組織風土醸成に向けてメッセージを発信する
- 全てのステークホルダーに信頼される経営基盤のもと、各戦略を推進する
- 事業戦略においては不動産開発を主軸とし、早期の資金回収により成長資金を確保すると共に財務安定性を高めていく





①収縮と転換

東京都心10区を中心としたLEGALANDの積極開発

②多極化

東京・大阪の市場に適した事業展開

③事業ポートフォリオの最適化

不動産開発を主軸に事業拡大し、安定性の高い賃貸事業増強の基盤構築

④コンプライアンス・リスクマネジメント強化

当社のあるべき倫理観、方向性について経営陣自らが発信・研修等による風土醸成

⑤コーポレートガバナンスの強化

公平且つ透明性の高い運営のため任意の「指名報酬委員会」の設置

⑥時価総額100億

成長戦略の実現を前提とし、株主還元と資本戦略によって株式価値の向上



不動産開発・短期売買によって資金回収を早め、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

- ・ 堅調に実績を積み上げる「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

東京と大阪の2大都市を事業の中心とし、それぞれの市場に適した事業展開を行う

- ・ 東京については資産価値の高い「LEGALAND」の積極的開発
- ・ 大阪については大阪地盤の企業として豊富な情報網を活用して共同事業や「LEGALAND+」等の大型物件の開発、転売

事業ポートフォリオの最適化

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

- ・ 不動産開発を主軸に事業拡大し、早期の資金回収に注力
- ・ 事業構成の再構築を図り、賃貸事業増強や新事業の基盤構築



業績の拡大のみならず、上場企業としての根幹を強化し 攻めと守りの両輪の取り組みで企業価値を高めていく

コンプライアンス・ リスクマネジメント強化

全てのステークホルダーに
信頼される経営基盤強化、
経営トップ自らが組織風土醸成に
向けてメッセージを発信

- ・ 企業の方向性、倫理観を
明確にした「行動規範」制定
- ・ 研修等を通じた「リスク
コンプライアンス」の
継続啓蒙

コーポレート ガバナンスの強化

コーポレートガバナンス・コードの内
グロース上場企業が義務づけられる
ものは「基本5原則」であるものの
ガバナンス強化の観点から、積極的に
補充原則等を意識した経営を推進

- ・ 指名報酬委員会の設置
- ・ サステナビリティを重視
した社会貢献活動の継続、
強化
- ・ 環境認証物件の開発検討

時価総額100億

成長戦略の実現を前提とし、
株主還元と資本戦略によって
株式価値の向上

- ・ 中期経営計画の達成
- ・ 業績と連動した配当性向
による株主還元
- ・ 資本政策、IR活動の強化



- | 経常利益の増加を事業の重要指標とし、毎期経常利益を増加させる
- | 不動産開発の大型化・事業の効率化によって2026年7月期に経常利益1,200百万円まで拡大させていく（2023年7月期比+46.1%）
- | 主力商品LEGALANDの積極開発と共に、開発エリアに合わせて特徴を持ったレジデンス開発を進めていく

(単位：百万円)

	FY2023 実績	FY2024 計画	FY2025 計画	FY2026 計画	FY2023比 増減
売上高	15,989	21,400	21,630	21,920	+37.1%
営業利益	1,392	1,500	1,510	1,660	+19.2%
経常利益	821	1,000	1,100	1,200	+46.1%
当期純利益	1,162	1,030	1,120	1,220	+5.0%



- 大都市のマンション賃料相場は底堅く、特に首都圏では価格上昇が続いている
- 国内外から投資意欲が高い東京で、当社の主力商品LEGALANDを積極投入していく
- 中期経営計画の3カ年で開発累計160棟まで拡大し、エリア・土地に合わせたデザインにこだわった低層RCマンションの地位を確立していく

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

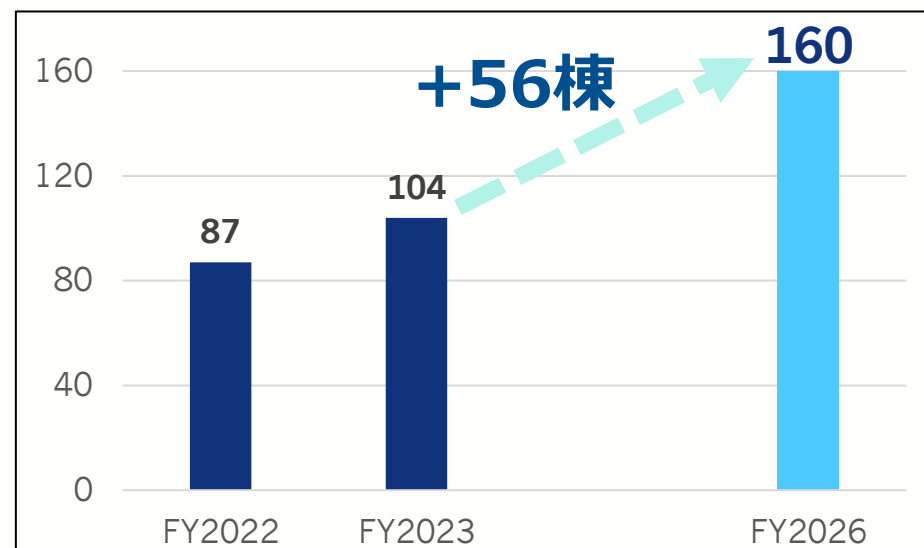
LEGALAND+

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の開発目標（単位：棟）





- | LEGALANDを事業の主軸に置きながら「LEGALAND+」等の新ブランドの推進強化
- | 特定のニーズに合わせた商品開発を進め、差別化を図り不動産の付加価値を創出
- | 環境認証取得を視野に入れた商品開発の検討

音楽・芸術大学生向けマンション (仮称)LEGALAND+江古田



※画像はコンセプトイメージを掲載

- ・ LEGALANDの地下階を生かす防音室仕様
- ・ 独立したアトリエルームを設け、創作を中心に生活出来る場を提供

環境配慮型不動産の開発



- ・ 「持続可能な社会」に向け、不動産会社として貢献
- ・ 環境認証や省エネルギー性能を備えた物件の開発

ウェルスマネジメント／不動産売買・仲介

- 大手不動産会社で富裕層・海外営業経験者を中心に『ウェルスマネジメント部』を新設
- LEGALANDを主軸として実績を積んできた当社の富裕層展開を強化
- アジア圏を中心とした海外富裕層、投資家へ自社物件の販売・物件仲介を推進
- 国内外に新たなネットワークの構築により当社の「販売力」「収益力」を強化
- 日本により多くの投資機会を求めている海外ファンド・デベロッパーと共同事業を進める

『ウェルスマネジメント部』の事業ターゲット



日本人 投資家

- 資産10億円以上の富裕層
- LEGALAND購入実績顧客

海外 投資家

- 資産30億円以上の超富裕層
- 既存人脈を活かした直接営業

海外ファンド デベロッパー

- 日本進出を狙う海外の事業者
- 日本のプラットフォームが必要な事業者

DX事業の利益貢献を加速させるべく、選択と集中で2事業への先行投資を継続、強化
蓄積した投資家会員層を武器として、2025年7月期に新サービスをスタート

YANYSY-Funding

あなたに合った/
不動産クラウドファンディングが
すぐに見つかる!

かんたん投資で資産づくり!



提携企業30社超
検索順位上位サイトへ

Best Partner's Navi

富裕層2000人
IFA


提携不動産
パートナー

売却希望



新サービスの実装 (FY2025)

YANYSY会員 新投資サービス



既存会員に新たな投資機会を提供

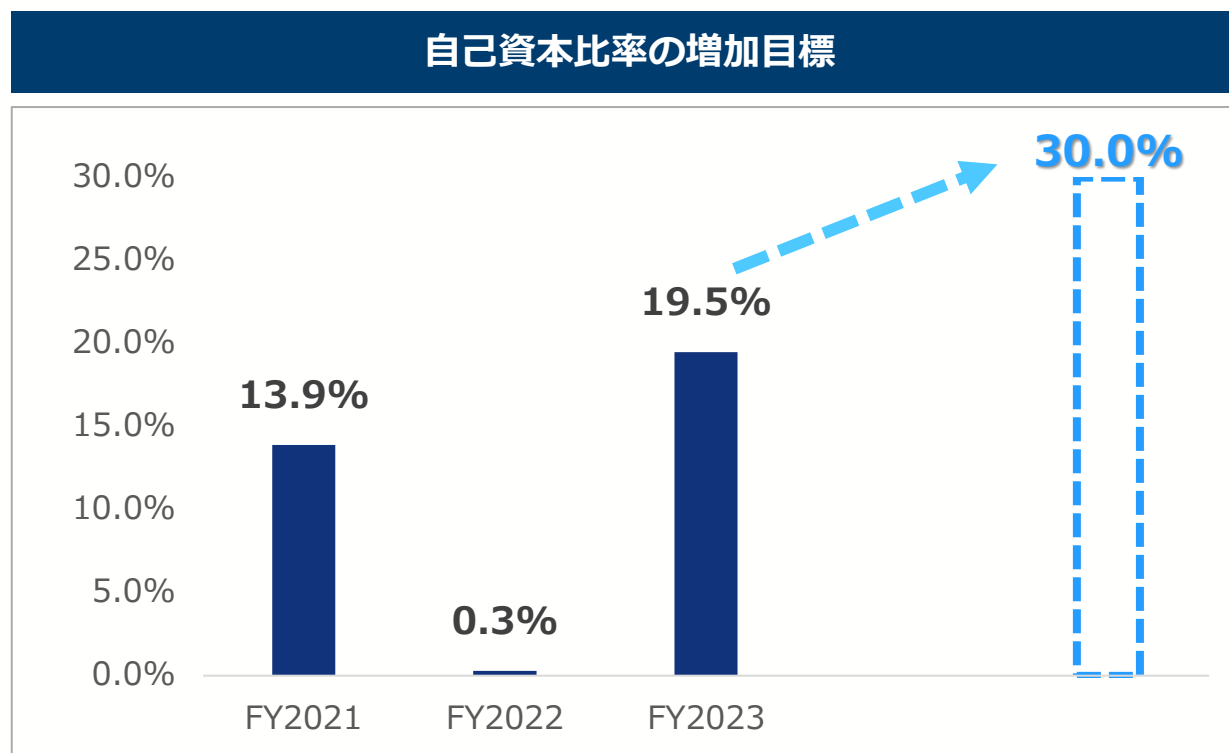
先行投資を経て
収益率の高い事業へ

早期に利益貢献

成約事例蓄積・案件数拡大

提携パートナー企業拡大

- | 期間利益の積み増し及び財務戦略により自己資本比率の向上を目指す
- | 自己資本比率は最短で20%までの向上を目指し、将来的には30%まで増加させる
- | 多様な資金調達・資本政策の検討によって資金調達・自己資本に厚みを持たせていく
- | 業績の回復・拡大と資金の蓄積を背景に、借り換え等による調達金利の低減を推進

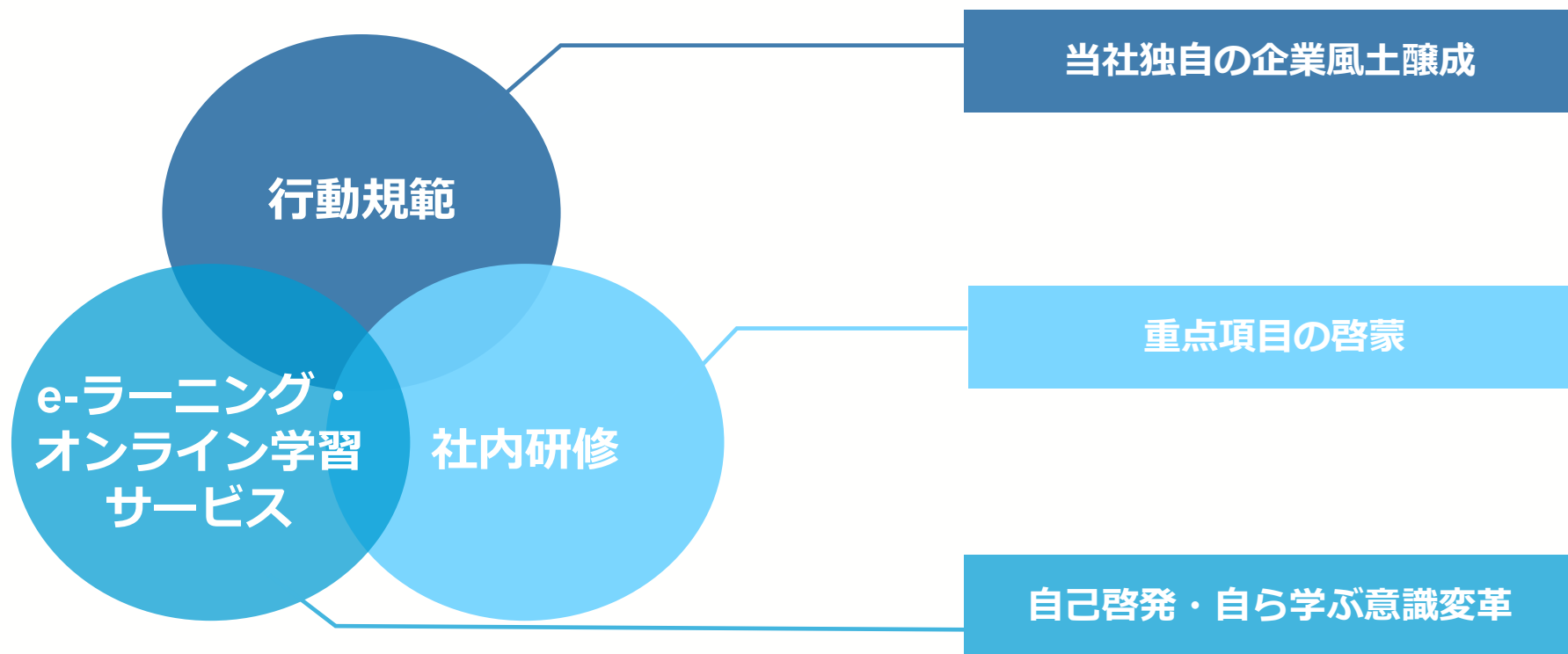


- 新型コロナウイルスの影響を受け、業績の低迷と共に株価及び時価総額は低位で推移
- 2023年7月期に業績回復と復配によって株価は上昇
 - 期中の新株発行の影響もあり時価総額は70億円まで上昇
- 成長戦略の実現と資本戦略によって時価総額100億円へ増加させる



※時価総額 = 株価 × 発行済株式数で算出

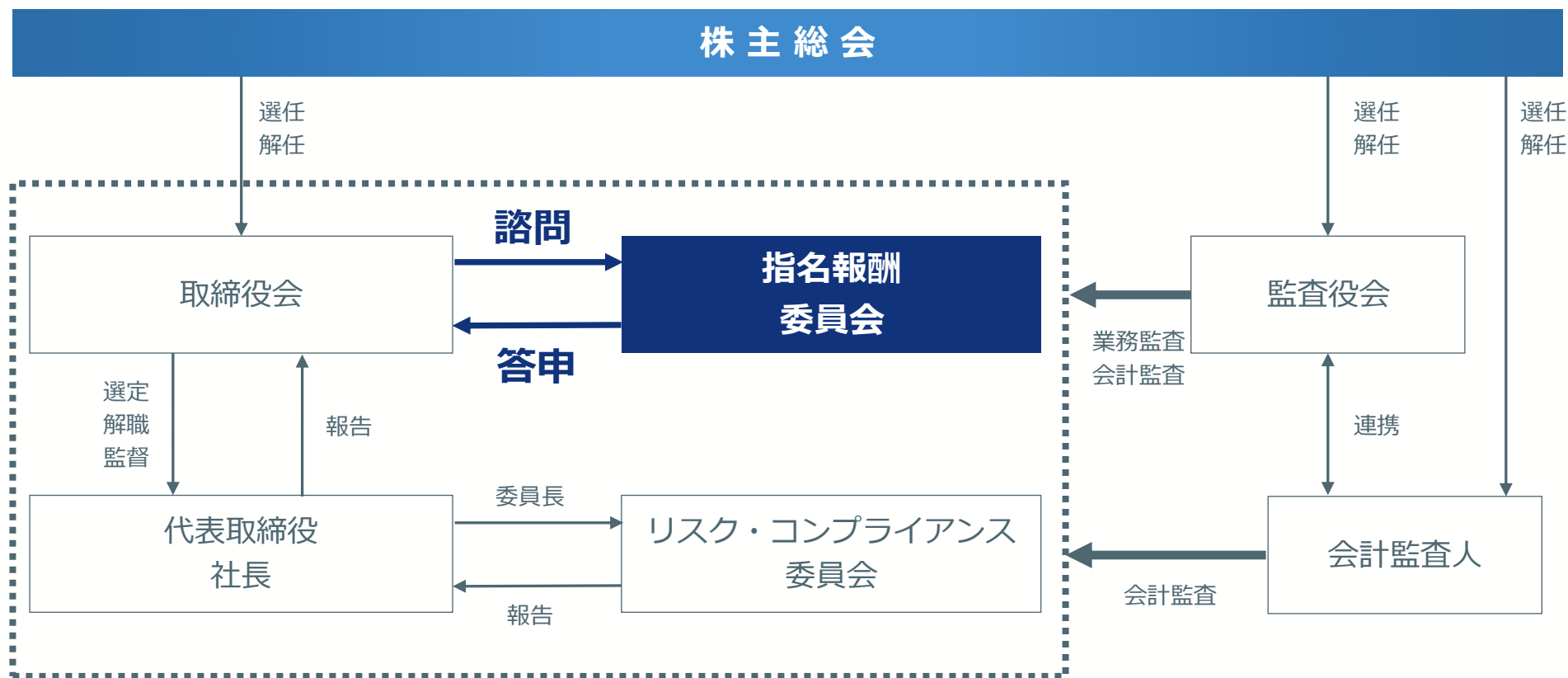
- | 企業の方向性・倫理観を明確にした「行動規範」を制定する
- | 情報漏洩・ITセキュリティ・ハラスメント等「リスクコンプライアンス」を繰り返し啓蒙
- | 経営層自らが「行動規範」「リスクコンプライアンス」のメッセージを社員へ発信
- | リスクコンプライアンスと共に不動産事業・DX事業等に関するスキルアップを支援
- | 攻めと守りの両輪の取り組みで強固な人材の育成と確保を図る



任意の指名報酬委員会の設置



- 2023年8月25日に取締役会の諮問機関として任意の指名報酬委員会を設置
- 取締役の指名・報酬等に関する手続きの公正性・透明性・客観性を強化
- 社外役員の間与を更に強めると共に効率的な議論の場の確保





- 第23回 定時株主総会招集通知より取締役・監査役のスキルマトリックスを公表
- 多様且つ高度なスキルを持つ人材で構成し、会社経営の充実・ステークホルダーへ透明性の高いガバナンスを示していく

取締役・監査役のスキルマトリックス								
氏名	役職	経営	不動産		財務	法務	企業統治	CSR
			開発	管理				
平野哲司	取締役会長	◎	○	○				○
宮地直紀	代表取締役社長	◎	○	○	○		◎	
藤原寛	取締役副社長	○	◎	○				
岡修司	取締役	◎	○	◎	○			
松木高茂	取締役	○			○	○	○	◎
坂東哲人	取締役	○		○	○	○	○	○
久保田洋	社外取締役	◎			○		○	
駒信之	社外取締役	◎	○	○	○			
橋本伸行	社外監査役				○	○	○	○
喜多村晴雄	社外監査役	○			◎	○	○	
佐藤裕己	社外監査役					◎	◎	

※第23回 定時株主総会招集通知より

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。

LeTechサステナビリティ 4大ポリシー

誰もが幸せに暮らせる
社会へ貢献



働きがいのある職場環境



持続可能な街づくり



ガバナンス・
コンプライアンスの強化





山王こどもセンター



山王こどもセンターは、学童期の子ども達を中心に中高生もおとなも、地域や障がいの有無に関わらず、いつでも遊びに来てもいい「誰でも来られる場所」を目指されています。当社は山王こどもセンターの理念に共感し、寄付金支援やイベントの参加のみならず、当社での職場見学や勉強会の開催、センターの看板作成ワークショップ支援等、従業員が主体となって支援活動を行っております。

山王こどもセンターには民間企業からの支援者は現状決して多くはなく、大阪地盤の企業である当社が手を挙げて、活動を支援していきたいと考えております。

きずな育英基金



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らい活動がされています。

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、これまで合計130本のワクチンを提供することができました。

健康経営優良法人



当社は、従業員の健康管理を経営的な視点で考える当社の取り組みから『健康経営優良法人2023（中小規模法人部門）』に認定されています。

今後も当社は、従業員一人一人が仕事を通じた自己実現を基軸としながらも、多様な働き方を推進してまいります。

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。

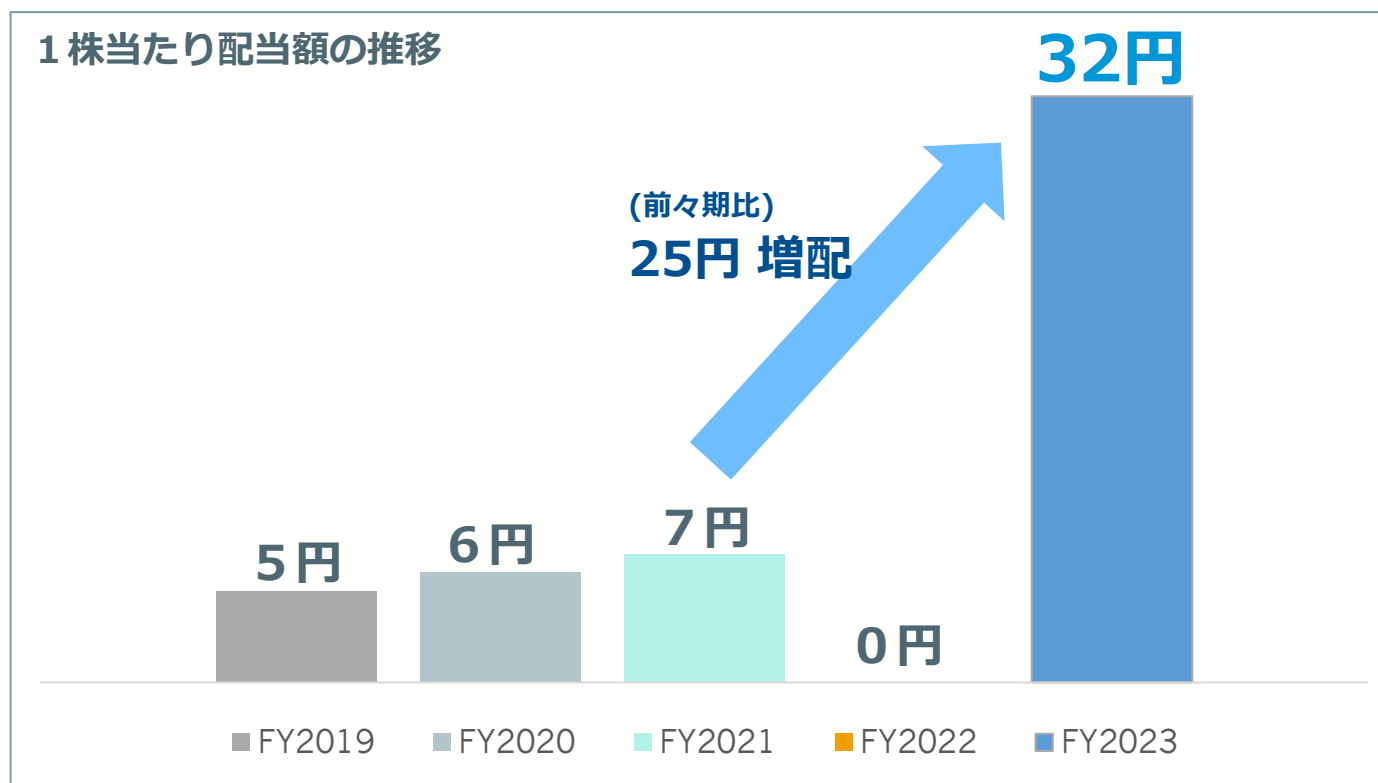




5 : 株主還元



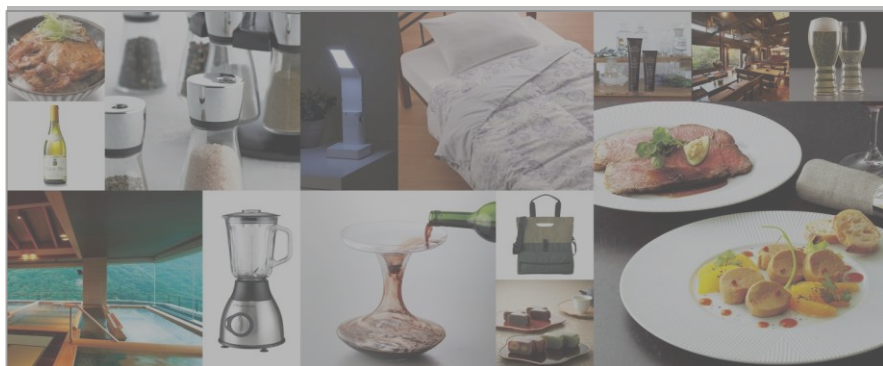
2023年7月期は1株当たり配当を32円とし、復配と共に大幅な増配を行う
企業の持続的な成長を果たすと共に、安定的かつ継続的な利益還元を行う





- | 株主の皆様への公平な利益還元を集約するため、株主優待制度を廃止
- | 株主優待は2023年7月末時点の株主様へのポイント付与をもって終了
- | 今後は企業の成長と連動した配当による株主還元を集約
- | 市場に評価される利益還元によって株式価値を拡大

LeTechプレミアム優待倶楽部



配当による還元





中期経営計画の3か年においては配当性向を20~30%を目標とする
事業によって生み出された利益を「株主還元」「新規投資」「内部留保」の
バランスを勘案し、企業価値向上を推進していく

2023年7月期 配当性向
(優先配当含む)

中期経営計画 配当性向
(優先配当含む)

23.6%

20~30%

※2023年7月期は繰延税金資産の計上によって大きく当期純利益が増加しているため税引前当期純利益から配当性向を計算

(ご参考) 株主還元変更後の還元利回り

配当性向を基準とした株主還元によって還元利回りは向上へ

2023年7月期期末配当予定額と比較した場合に配当利回りは
1.2ポイント増加 (株価1,000円、200株保有と仮定)

中期経営計画における利益増加を達成し、**更に株主還元を拡大**

LeTechプレミアム優待倶楽部

株主優待ポイント
※1ポイント=1円相当
4,000ポイント

配当利回り
2.0%

株価1,000円 × 株数200株 = 取得価格
200,000円

配当による還元

1株配当**32円**

※FY2023配当予定額

× 株数200株 = 配当額
6,400円

配当利回り

3.2%

【配当性向23.6%】

株価1,000円 × 株数200株 = 取得価格
200,000円

仮に配当性向**30%**の場合は
1株当たり配当**41.5円**
配当利回り**4.2%**

※税引前当期純利益から配当性向を計算



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
人材の確保及び育成について	当社の将来の成長は優秀な人材をはじめとする人的資源に大きく依存するため、専門性の高い知識と豊富な経験を有する人材の確保と育成が不可欠な条件であります。当社が求める人材の確保・育成が十分にできない場合や当社の役職員が大量に社外に流出した場合には、当社の事業展開及び業績等に影響を及ぼす可能性があります。	低	大	これら優秀な人材こそが当社の経営資源の核となるものであり、今後も優秀な人材の中途採用並びに、優秀な学生の新卒採用等の採用活動を推進します。また、人事制度の充実・研修等により人材の育成に積極的に取り組んでいく方針です。
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。	中	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、発生の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、2023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、2023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、2024年10月末を予定しております。