

魅力あるまちづくりの創造

CREATION OF ATTRACTIVE TOWN DEVELOPMENT

LA HOLDINGS

Financial results of fiscal 2023

2023年12月期 通期決算説明資料
(事業計画及び成長可能性に関する事項)

2024.2.14

1 一(1) 2023年12月期 《ハイライト》

	売上高	経常利益	当期純利益	総資産
要約 (前年同期比)	314.9 億円 (+72.6%)	49.4 億円 (+32.5%)	32.9 億円 (△2.6%)	612 億円 (+20.8%)

業績概況

- ✓ 売上高、営業利益、経常利益、いずれも3期連続過去最高を更新
- ✓ 「ラ・アトレ Premium-Renovation®」シリーズが創業以来初の売上高100億円を達成
- ✓ 自己資本比率約25%を維持しつつ、総資産600億円を達成
- ✓ 「2023年12月期～2025年12月期 中期経営計画」(2023年2月14日公表)の上方修正

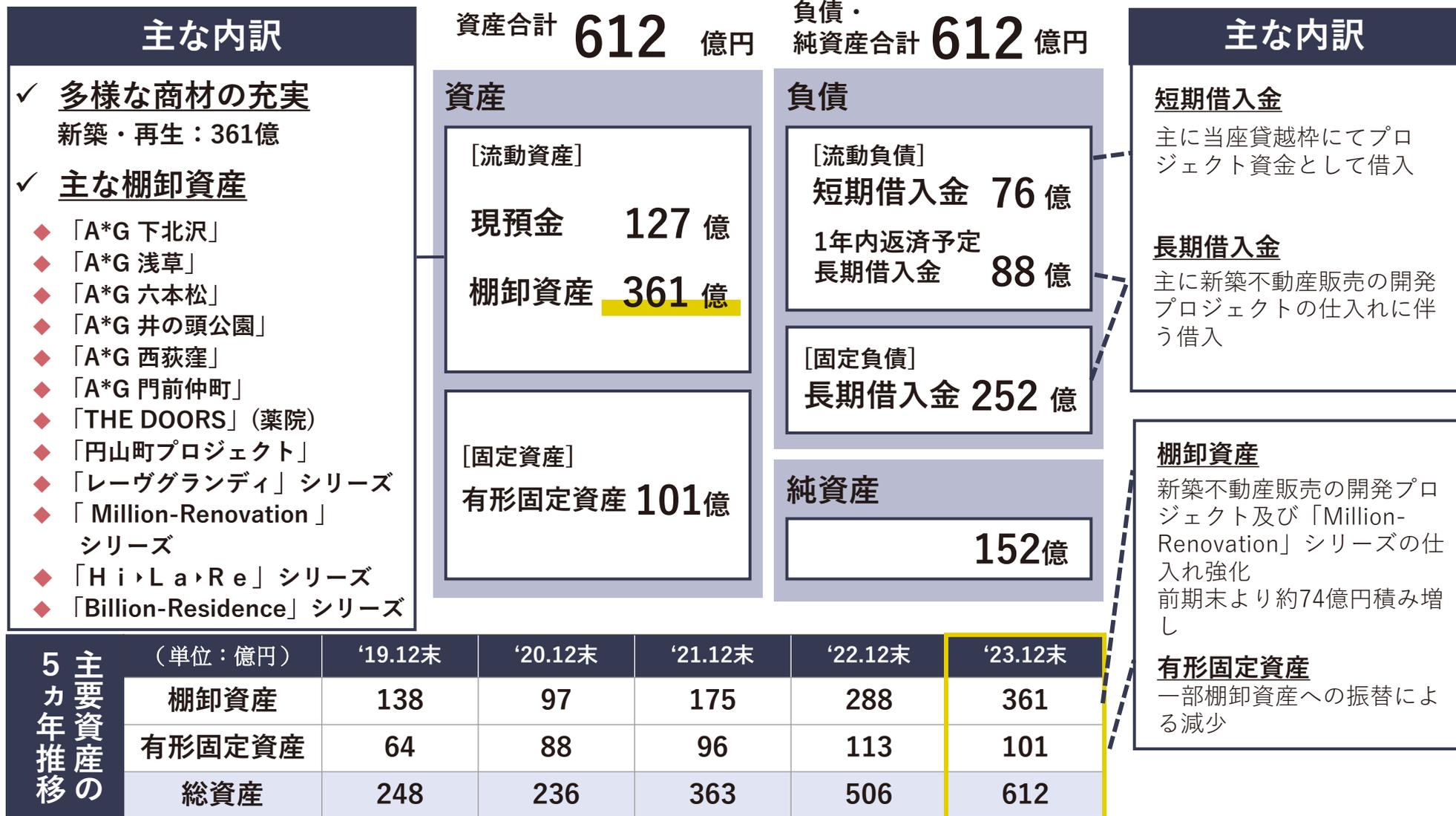
次期の取り組み

- ✓ 子会社ファンスタイル(沖縄県)が、再生不動産事業をスタート
- ✓ アーバンライクとの資本業務提携により熊本県へ進出
- ✓ 「ラ・アトレ Premium-Renovation®」シリーズにて売上高100億円超の巡航体制確立更なる拡大を目指す

トピックス

- ✓ 福岡証券取引所本則市場へ重複上場(2023年6月14日)
- ✓ アーバンライクとの資本業務提携、持分法適用関連会社化(2023年12月18日)

1 一(2) 2023年12月期 《貸借対照表》



(注) 数値はすべて連結ベース

1 一(3) 2023年12月期 《損益計算書》

(単位：百万円)

	2022年12月期 実績	2023年12月期 実績	前年同期比	主な概要
売上高	18,253	31,499	+ 72.6%	新築不動産販売の土地企画販売7件、収益不動産開発のオフィスビル及び商業ビルの販売が好調。再生不動産販売は、高価格帯物件が好調、創業以来初の年間売上100億円達成
営業利益	4,226	5,552	+ 31.4%	高付加価値戦略が奏功し、前期に続き大幅増
経常利益	3,730	4,941	+ 32.5%	
親会社株主に 帰属する 当期純利益	3,381	3,293	△2.6%	今期は投資先ポートフォリオの再構築に伴う投資有価証券売却損、関係会社株式売却損などによる特別損失120百万円により微減

(注) 数値はすべて連結ベース

1 一(4) 2023年12月期 《セグメント別売上高》

(単位：百万円)

決算年月	2022年12月期 実績	2023年12月期 実績	前年同期比	主な概要
売上高	18,253	31,499	+ 72.6%	
I 不動産販売事業	17,227	30,444	+ 76.7%	
1 新築不動産販売部門	11,159	15,301	+ 37.1%	収益不動産のオフィスビル及び商業ビル、分譲マンションの販売により売上は前年同期比連続増
① 土地企画販売	2,557	1,550	△39.4%	
② 新築不動産販売	8,601	13,750	+ 59.9%	
2 再生不動産販売部門	6,067	15,142	+ 149.6%	戸別リノベーションマンションの引渡し好調に推移したことにより売上は前年同期比約2.5倍、創業以来初の年間売上100億円達成 インベストメント事業は大型物件の販売が完了
① リノベーションマンション	6,067	10,862	+ 79.0%	
② インベストメント事業	—	4,279	—	
II 不動産賃貸事業部門	897	1,014	+ 13.1%	ヘルスケア施設の新たな取得により前年同期比増

(注) 数値はすべて連結ベース

1 一(5) 2023年12月期 《セグメント別売上総利益》

(単位：百万円)

決算年月	2022年12月期実績		2023年12月期実績		主な概要
	売上総利益	利益率	売上総利益	利益率	
合計額	6,015	33.0%	8,509	27.0%	
I 不動産販売事業	5,415	31.4%	7,896	25.9%	
1 新築不動産販売	4,390	39.3%	5,262	34.4%	収益不動産のオフィスビル及び商業ビル、分譲マンションの販売により 売上総利益は前年同期比連続増
① 土地企画販売	579	22.7%	221	14.3%	
② 新築不動産販売	3,810	44.3%	5,040	36.7%	
2 再生不動産販売	1,025	16.9%	2,634	17.4%	戸別リノベーションマンションの引渡しが好調に推移したことにより売上総利益は前年同期比約2.6倍 インベストメント事業は大型物件の販売が完了
① リノベーションマンション	1,025	16.9%	1,825	16.8%	
② インベストメント事業	—	—	808	18.9%	
II 不動産賃貸	470	52.4%	571	56.4%	ヘルスケア施設の新たな取得により前年同期比増

(注) 数値はすべて連結ベース

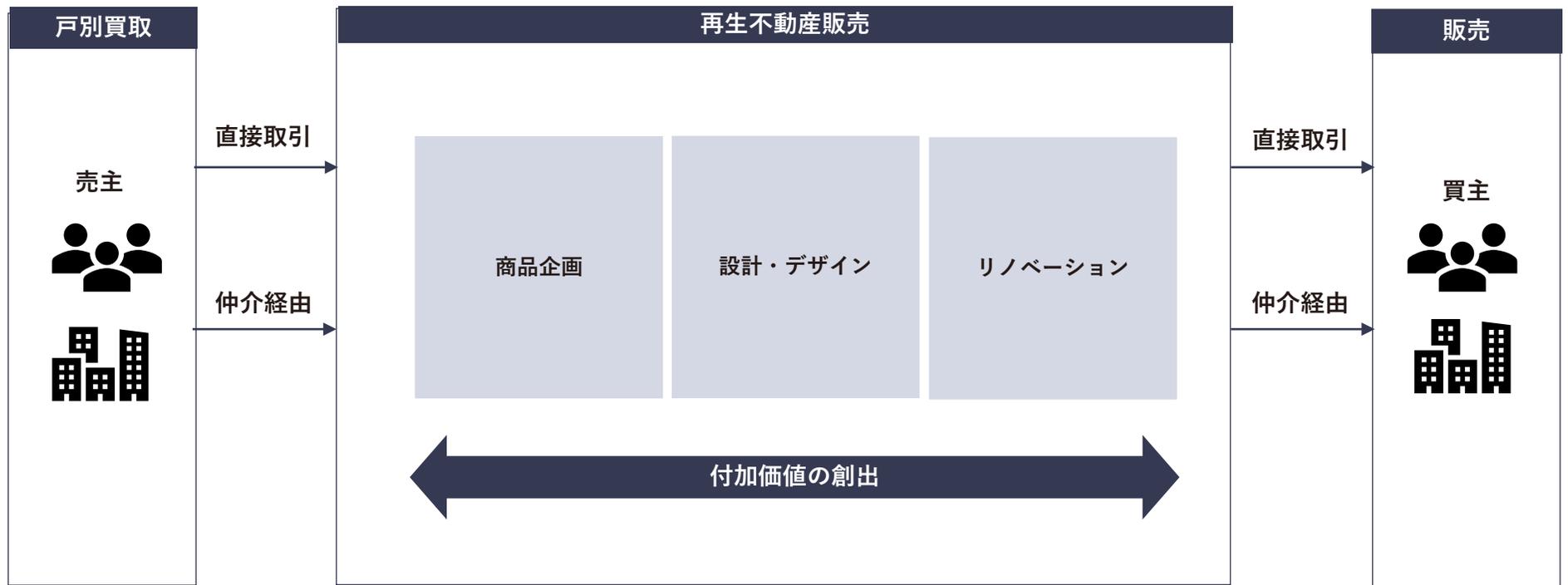
1 (6) 資金調達の状況

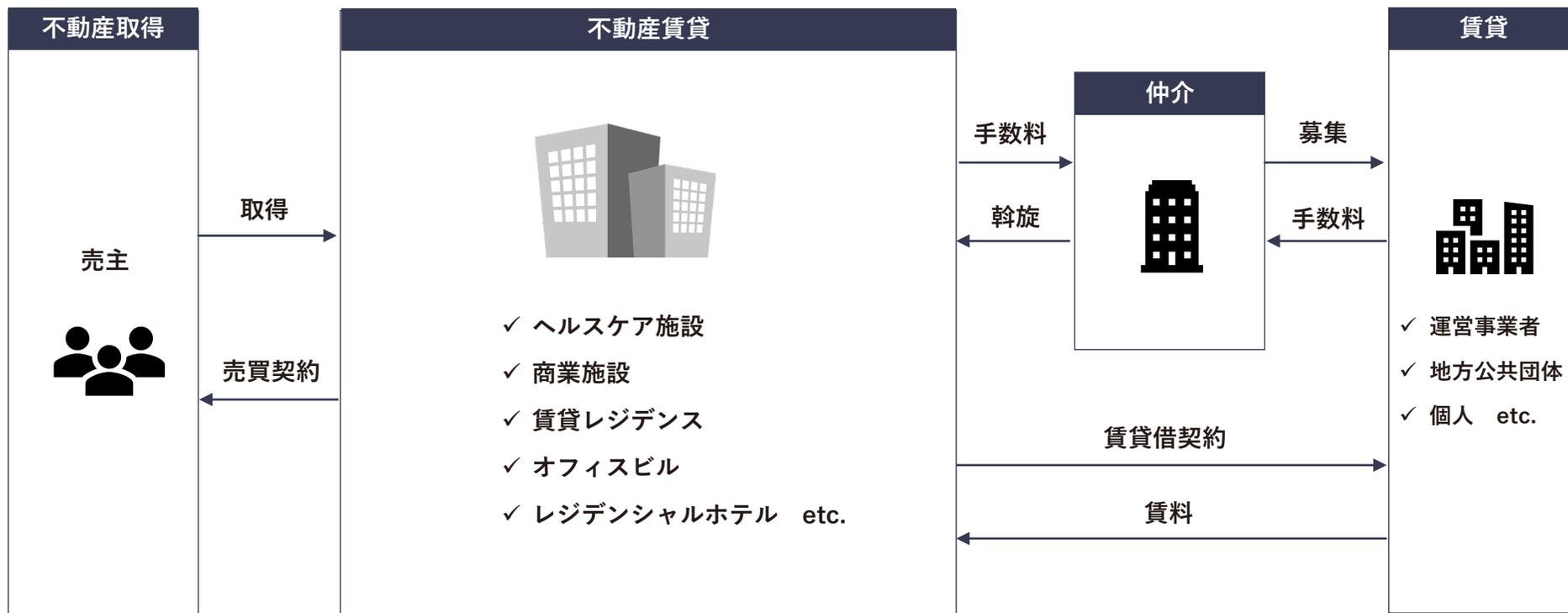
2022年8月26日に発行いたしました第10回新株予約権、第11回新株予約権及び第12回新株予約権は、2023年10月18日をもって行使が完了いたしました。

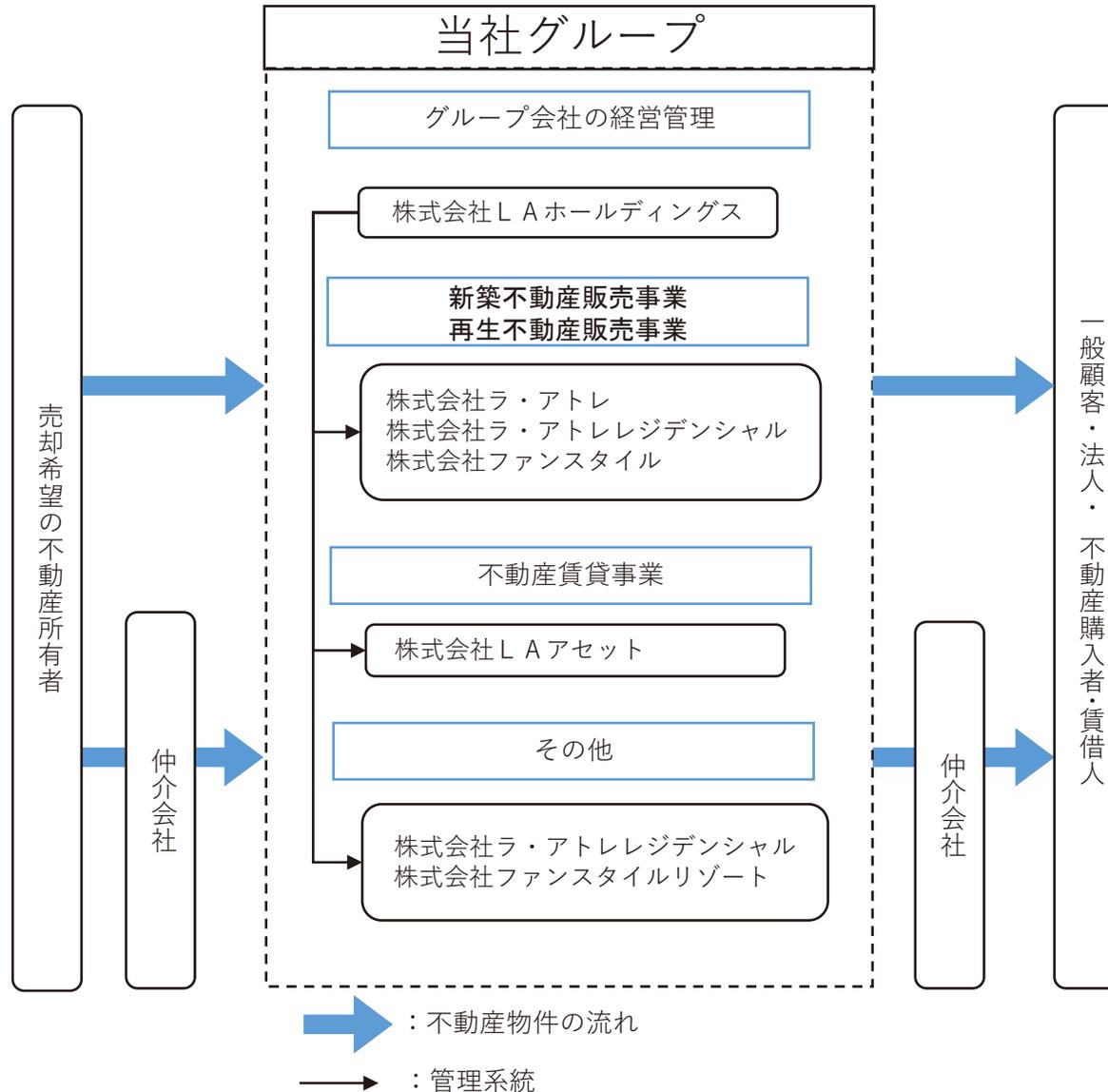
行使期間：2022年8月29日～2023年10月18日			
	第10回	第11回	第12回
調達金額	6億円	7億円	8.5億円
資金使途	ファンスタイルHDの取得関連費用	M&A又は戦略的提携のための成長投資資金	
行使状況	行使完了		



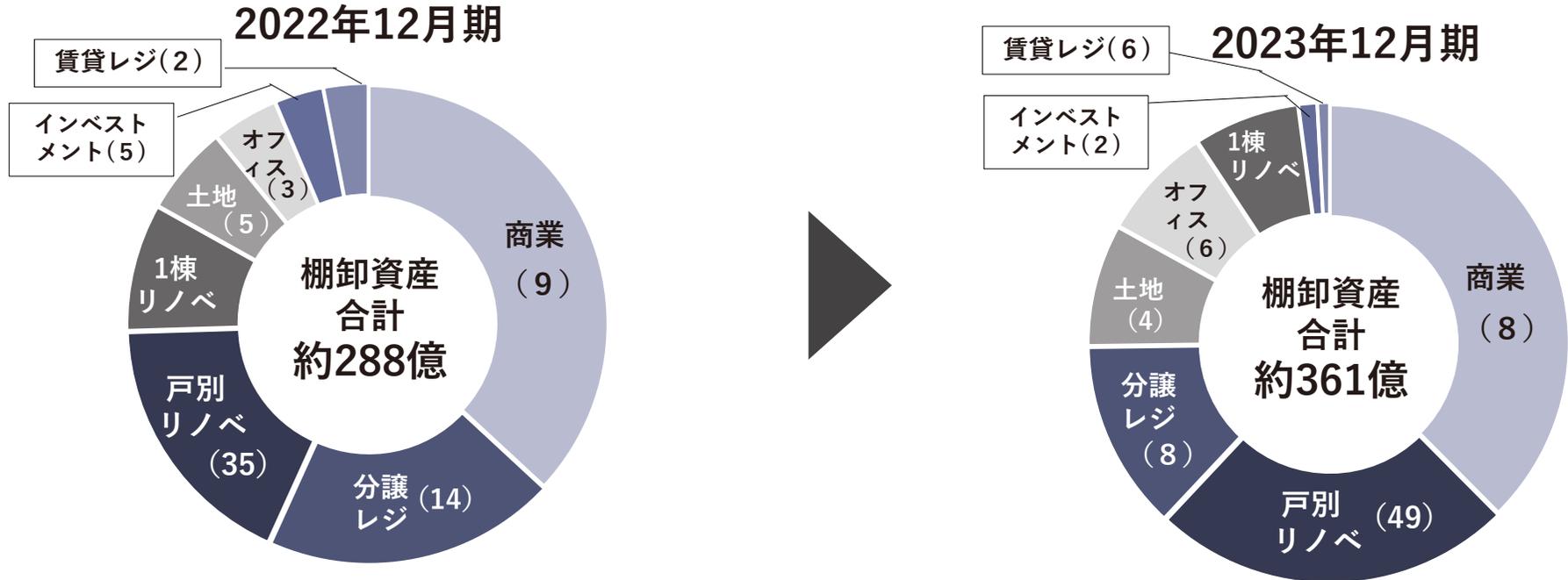
2 ー(2) ビジネスモデル 《再生不動産販売》







2 ー(5) 2023年12月期 《棚卸資産ポートフォリオ》



※括弧内の数字は物件数です

進行中プロジェクトの一部

「A*G 西荻窪」



「A*G 井の頭公園」



「A*G 下北沢」



「THE EDGE 下目黒」



「THE EDGE 冷泉」

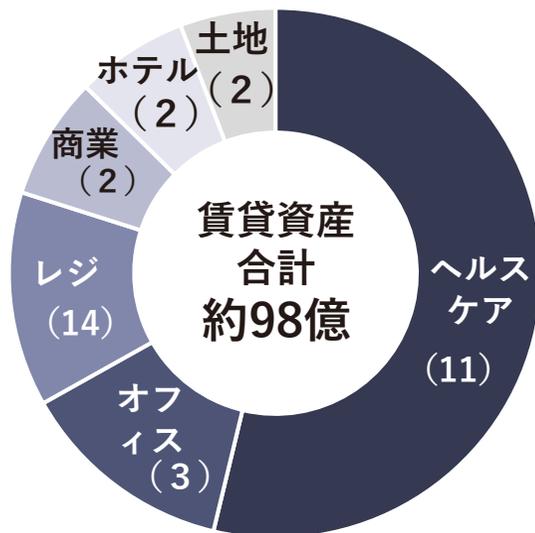


「THE EDGE 名駅」

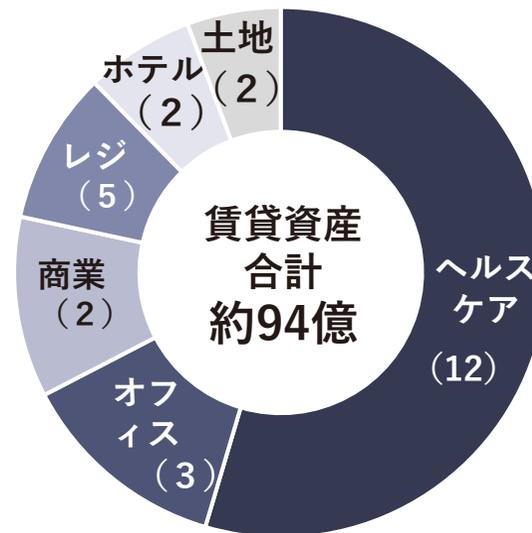


2 一(6) 2023年12月期 《賃貸ポートフォリオ》

2022年12月期



2023年12月期



※括弧内の数字は物件数です

主な保有不動産

■ヘルスケア施設



■オフィス



■商業施設



■レジデンシャルホテル



2 一(7) 競合環境・競争優位性 《新築不動産販売》

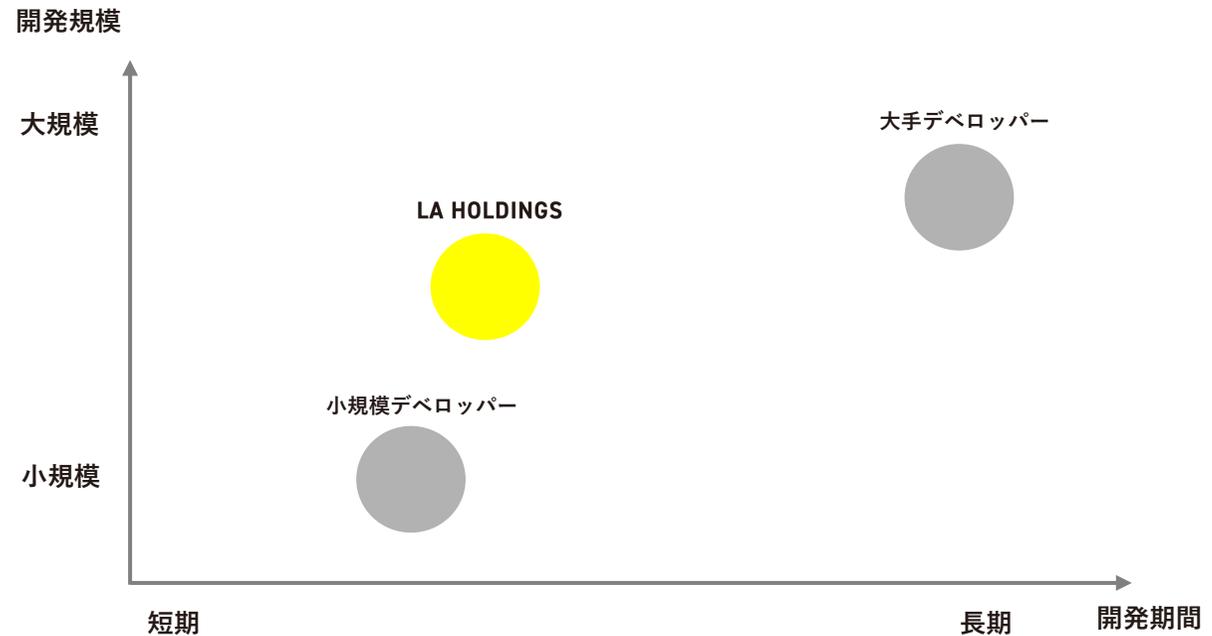
成長ドライバーとなる収益不動産開発は、住居系開発と商業系開発を展開

当社の優位性

- **開発規模**
10～30億の中規模開発
- **開発期間**
2～3年程度のプロジェクトで効率重視
- **開発エリア**
「未来の一等地」となるポテンシャルの高いエリアを発掘
→情報収集力・目利き力

特定のマーケットと特定
エリアに絞ることで競争
優位性を見出す

収益不動産開発のポジショニング



他社が手掛けにくいホワイトスペースを見つけることで、独自のポジションを確立

2 一(8) 競合環境・競争優位性 《再生不動産販売》

- ✓ 「100㎡以上」「都心3区」「上質」をターゲットとし、他社が手掛けていない独自のポジション確立
- ✓ 富裕層のニーズに対応した企画・デザイン力



※再生不動産業を展開する同業他社の平均価格帯
出所：東証プライム・スタンダード市場の同業他社有価証券報告書より引用

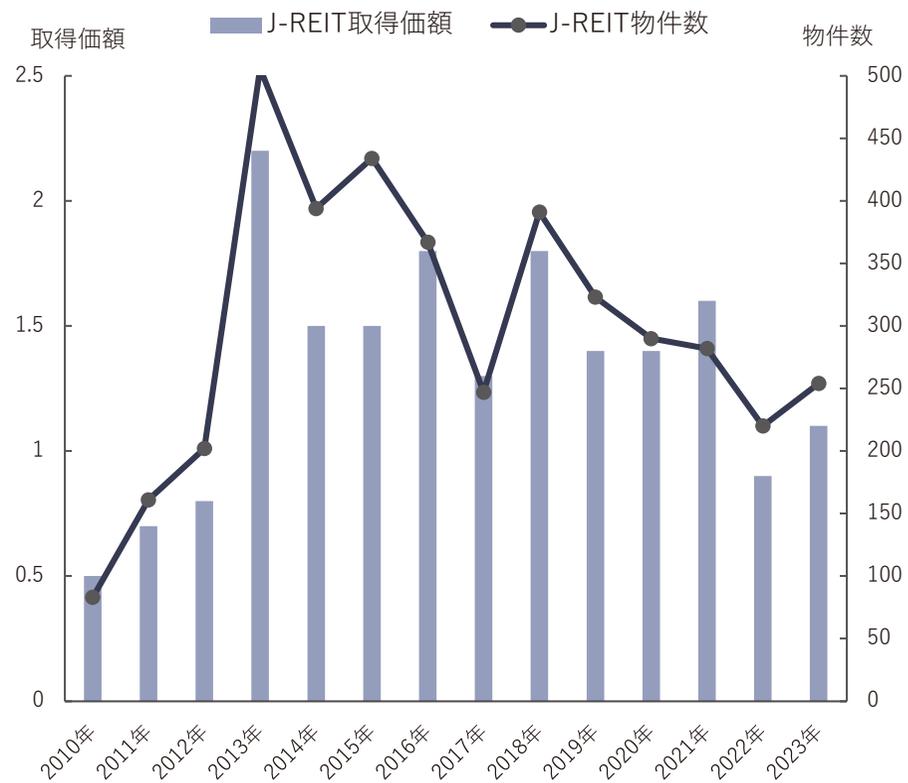
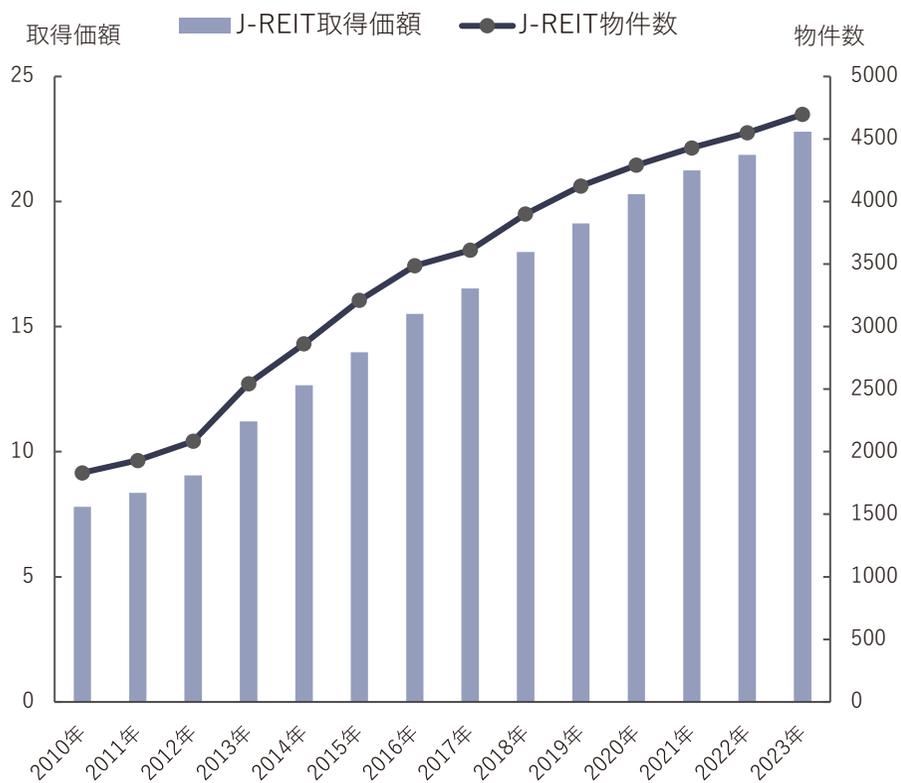
※不動産証券化協会調べ

2023年のJ-REITの物件取得額は、前年から26%増加して1兆1,043億円となり、2年ぶりに1兆円を上回った。

保有不動産（累計）

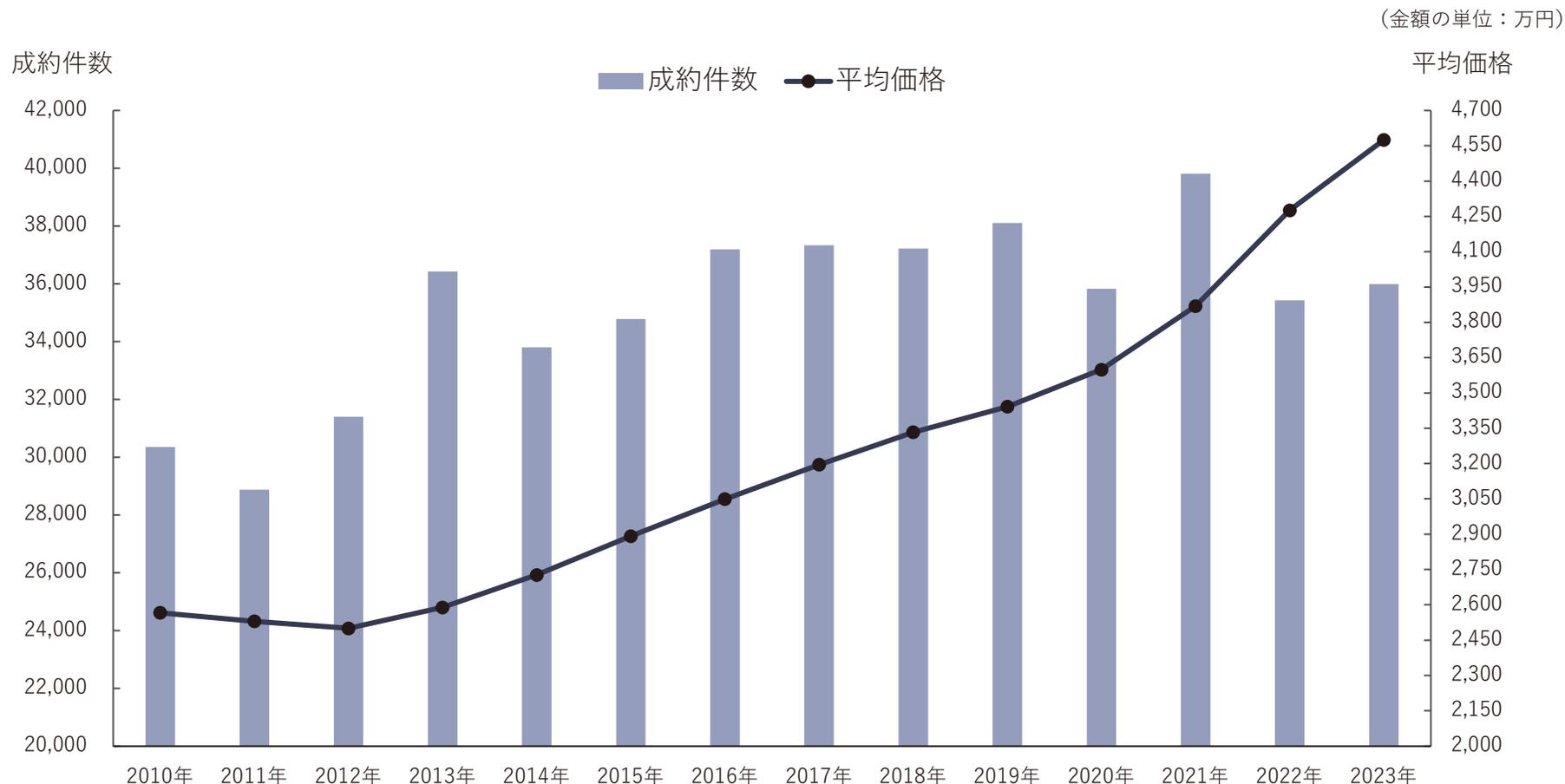
保有不動産（年次）

(金額の単位：兆円)



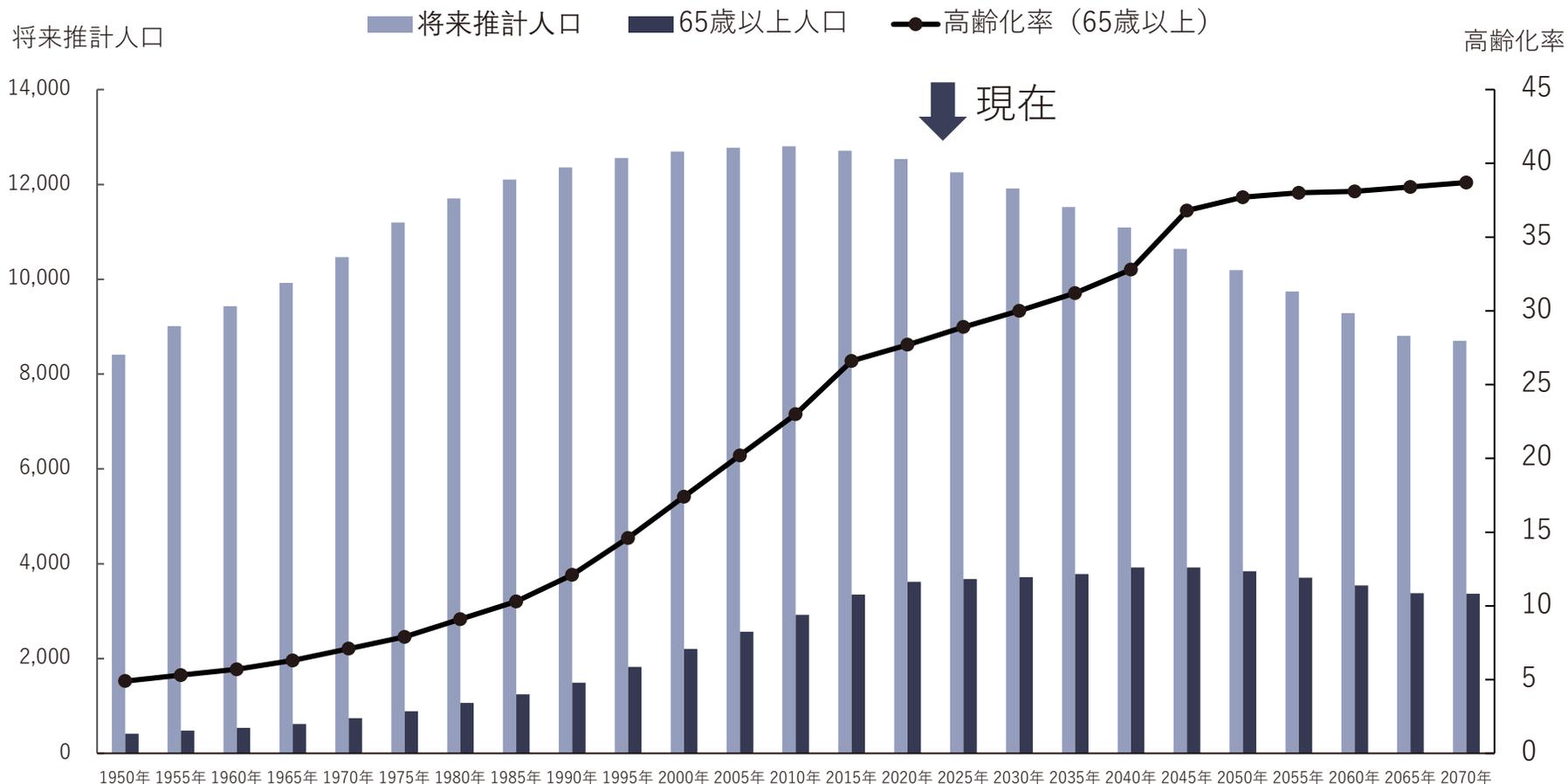
※東日本不動産流通機構調べ

■ 首都圏中古マンションの成約件数は35,987件（前年比1.6%増）で、2年ぶりに前年を上回った。成約物件を価格帯別に見ると、5,000万円超の各価格帯が成約件数、比率とも拡大している。



※「令和5年度版高齢社会白書」内閣府調べ

2010年をピークに総人口は減少に転じる一方、65歳以上の人口比率は2045年まで上昇傾向



3 一(1) 2023年12月期の主な取り組み 《新築不動産販売・収益不動産開発》

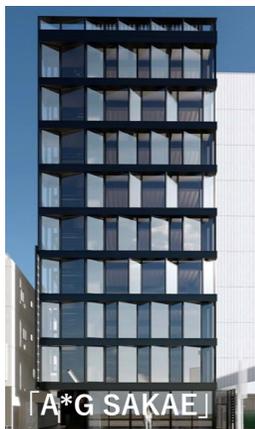
■ 新築不動産販売の当期ハイライト

- ✓ 都市型商業ビル「A*G 二子玉川」「A*G SAKAE」「A*G西中洲」を販売完了
- ✓ 新築分譲マンション「ラ・アトレレジデンス姪浜」(福岡県)及び「レーヴグランディ八重瀬」(沖縄県)竣工・全戸引渡し完了

2023年12月期の主な取り組み

■ 都市型商業ビル「A*G」

 ブランドコンセプトは「小粒ながらキラリと輝く」



■ 新築分譲マンション

— 新・暮らしスタイル —



3 ー(2) 2023年12月期の主な取り組み 《再生不動産販売》 ラ・アトレ Premium-Renovation®

1億円から9億円台の「ラ・アトレ Premium-Renovation®」シリーズの販売が好調に推移



「Hi▶La▶Re (ひらり)」

Hi▶La▶Re

ー「都心を華麗にひらりと生きる」ー



10億円以上のハイグレードな邸宅



3 ー(3) 2023年12月期の主な取り組み 《不動産賃貸》

不動産賃貸の当期ハイライト

- ✓ 札幌にヘルスケア施設5棟を保有。新たに1棟を着工予定。
- ✓ 熊本県に第1号案件としてサービス付き高齢者向け住宅、居宅介護支援事業所、デイサービスセンター、クリニックで構成する旧「クイーンズヒル古閑中」（熊本県八代市）の土地・建物を取得。
- ✓ アーバンライクとの資本業務提携による熊本県の第2号案件として、ヘルスケア施設を計画中。

2023年12月期の主な取り組み



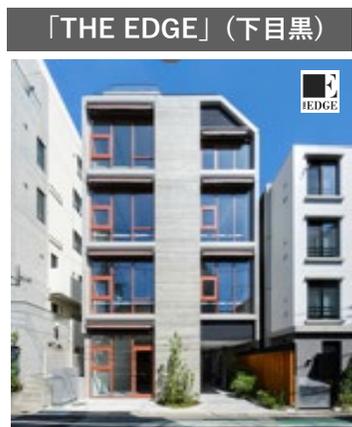
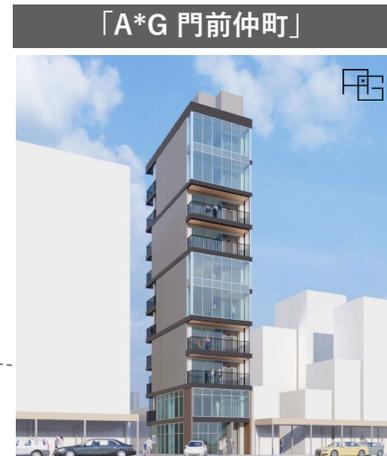
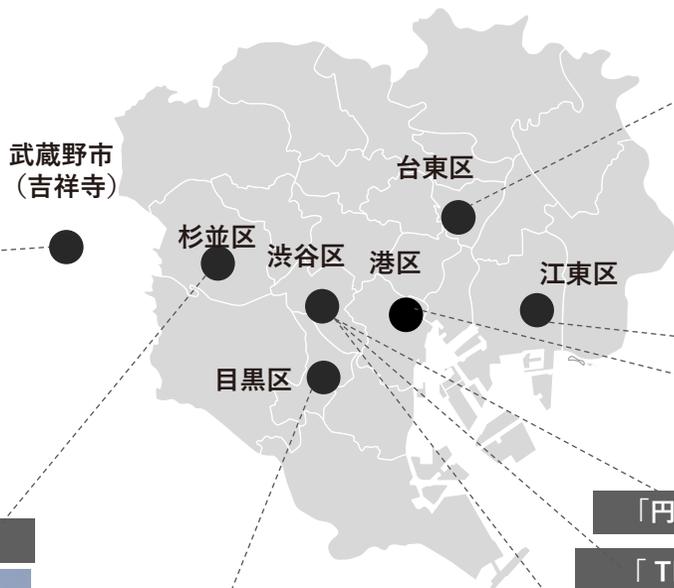
メディカルレジデンスヴェラス（北海道札幌市）



プレストガーデン古閑中町（熊本県八代市）

4 ー(1) 進行中プロジェクト 《新築不動産販売・収益不動産開発》

住居系・商業系開発の複数プロジェクトが進行中



「THE DOORS」(代官山)

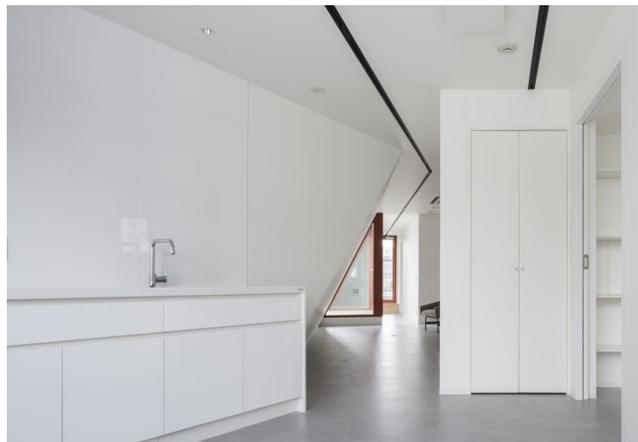
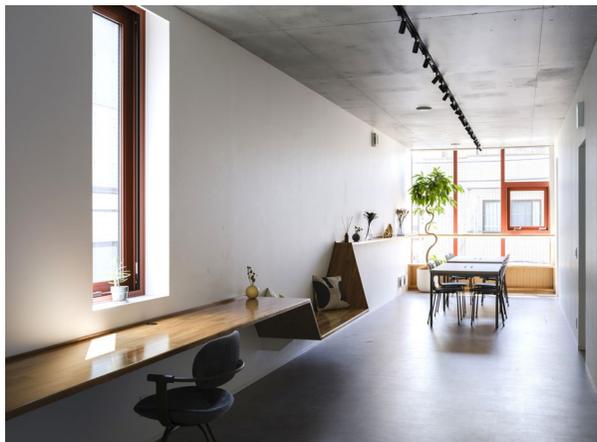


4 ー(2) 進行中プロジェクト 《新築不動産販売・収益不動産開発》

新しいオフィスビル「THE EDGE」(下目黒)が6月に竣工



奥行き約24m、幅約3mに分割した「ウナギの寝床」と言われる京町屋のようなオフィス空間
物理的距離によって生まれる他者とのコミュニケーションの多様性こそ、これからのオフィスに求められる重要なキーワードと考える



一(3) 進行中プロジェクト 《新築不動産販売・分譲マンション開発》

■ 「レーヴグランディ東浜」



■ 「レーヴレアリゼ美栄橋」



■ 「レーヴグランディてだこ浦西タワー」



■ 「レーヴグランディ那覇おもろまち」



■ 「ラ・アトレレジデンス京都」



沖縄

京都

4 ー(4) 進行中プロジェクト 《再生不動産販売事業》 ラ・アトレ Premium-Renovation®

2023年12月期の
主な取り組み

- ✓ 「ラ・アトレ Premium-Renovation®」シリーズの販売が好調に推移
- ✓ インベストメントプロジェクト業務において土地建物などの販売が完了

- 「ラ・アトレ Premium-Renovation®」を中心とする高価格帯物件に注力し、プレミアム領域での継続的な利益成長を目指す

再生不動産販売のプロジェクト事例

■「ドムス常盤松」



■「ディアナガーデン恵比寿」



■「ドムス高輪」

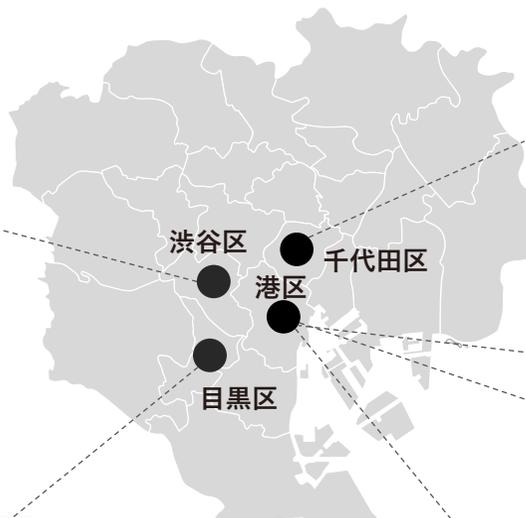


■「麻布永坂ハウス」



4 ー(5) 進行中プロジェクト 《再生不動産販売事業》 ラ・アトレ Premium-Renovation®

- ✓ 1億円から9億円台の「ラ・アトレ Premium-Renovation®」シリーズ、都心エリアにて複数プロジェクトを展開
- ✓ 「Hi▶La▶Re (ひらり)」の販売



4 ー(6) 進行中プロジェクト 《不動産賃貸》

2023年12月期の
主な取り組み

- ✓ ヘルスケア施設を中心とする優良な賃貸資産取得による安定的な収益の確保
- ✓ 賃貸ポートフォリオの最適化

社会的ニーズの高いヘルスケア施設への積極的な投資→毎期20億円を目標

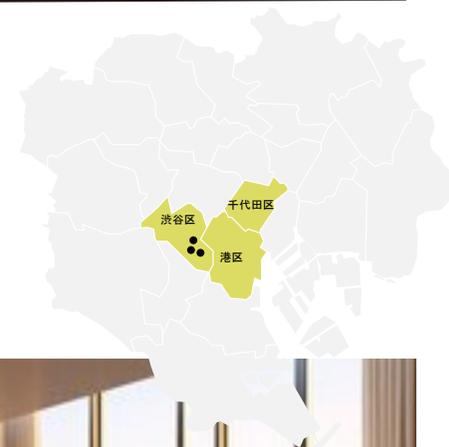
→事業規模を拡大していく上でフロービジネスだけでなく、安定的な収益の確保が見込めるストックビジネスによる収益基盤の強化が不可欠であり、且つ特に利益率の高いヘルスケア施設に経営資源を集中

主な不動産賃貸物件（ヘルスケア施設）



4 一(7) 新たなる価値の創造 ラ・アトレ Premium-Renovation®

- ✓ 10億円以上のハイグレードな邸宅「Billion-Residence」を新展開
- ✓ 「ラ・アトレ Premium-Renovation®」事業にて長年培った実績・ノウハウと幅広い情報ネットワークにより厳選して供給



5 一(1) 中期経営計画の概要 《基本方針》

当社グループの目指すべき姿

- ✓ 社会のニーズや時代の変化に対応した「魅力ある」まちづくりの創造
- ✓ 事業活動を通じた環境・社会課題の解決に取り組み、持続可能な社会の実現に貢献
- ✓ 中長期での企業価値向上に向けた新たなビジネスモデルの構築

コーポレート課題

事業課題

社会課題

グループ経営基盤の強化

- ✓ 事業ポートフォリオの拡大
- ✓ 財務基盤の強化
- ✓ 経営指標の策定
- ✓ 生産性の高い組織作り

既存事業の深化

- ✓ コア事業の拡充
→住居系、商業系、再生、賃貸

新規事業の創出

- ✓ 新規事業の創出
→再生可能エネルギー、投資事業、DX

New M & A推進

- ✓ M & A戦略の強化

サステナビリティの取り組み

- ✓ Environment
→地球環境に配慮した商品企画
- ✓ Social
→地域社会との共生
- Governance
→コーポレートガバナンスの強化

5 一(2) 中期経営計画（成長戦略）

新規事業の創出

	2023年	2024～2025年
	取り組み状況	今期以降の目標
再生可能エネルギー事業	<ul style="list-style-type: none"> ✓ LAアセットが保有している未利用間伐材を燃料とする木質バイオマス発電設備が竣工 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 循環型エネルギー社会の実現に向けた脱炭素の取り組みの推進
投資事業	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ミドル、レイターのベンチャー企業を投資対象とするベンチャーファンド設立 ✓ 九州エリアのベンチャー事業再生・事業承継ファンド及びベンチャーファンドへの出資 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ミドル、レイターのベンチャー企業を投資対象とするベンチャーファンドを運営 ✓ 九州エリアのベンチャー事業再生・事業承継ファンド及びベンチャーファンドへの出資
DX事業	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 建設現場のDXを推進するスタートアップ企業への出資 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ DXを展開する企業へのM&Aを引き続き検討

5 一(3) 中期経営計画（成長戦略）

M&A戦略の強化

今後も継続的な事業成長を実現する上で地方の有力中堅企業との連携を進め、更なる企業価値増大及び事業規模の拡大に取り組んでいく

M&A候補先イメージ

特定のマーケットにおいて高いシェアを有する地方の中堅企業

後継者不足など事業承継の課題を抱えている企業

独自の商品・サービスを有し、且つ参入障壁の高い市場で優位性を持つ企業



M&Aの実績としましては、沖縄県で分譲マンション開発を手掛ける株式会社ファンスタイルを完全子会社化。同社が構築している協力会社との強固な関係性や沖縄県における開発・分譲事業に関するノウハウは、当社グループの企業価値の増大及び事業拡大に寄与

5 一(4) 中期経営計画（利益計画）

2023年2月14日に公表した「2023年～2025年中期経営計画」について、最近の経済環境、業績動向等を踏まえ、2024年1月18日に「中期経営計画」の最終年度に当たる2025年12月期の公表計画値の売上高、段階利益の各計画値を**上方修正**いたしました。

(単位：百万円)	2022年12月期 実績	2023年12月期 実績	2024年12月期 予想	2025年12月期 計画
売上高	18,253	31,499	33,000	51,000
営業利益	4,226	5,552	5,700	8,200
経常利益	3,730	4,941	5,000	7,400
親会社株主に 帰属する 当期純利益	<u>3,381</u> (※)	3,293	3,500	5,100

(※) 負ののれん発生益による特別利益（約8億円）を含む

(注) 数値はすべて連結ベース

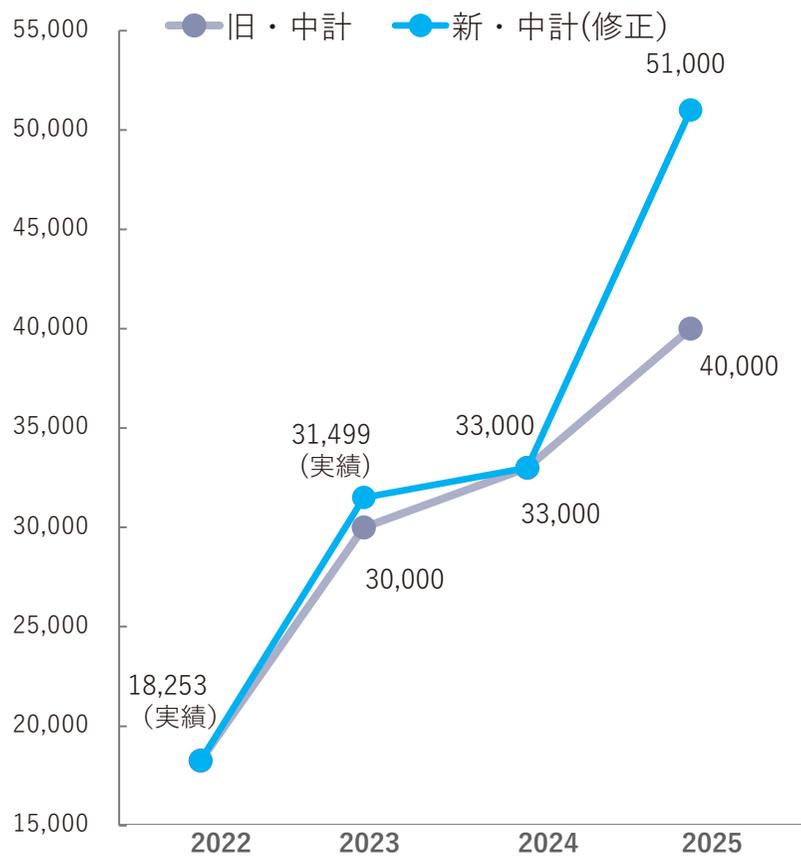
世界各地で繰り広げられている戦争による物資供給の遅れや世界的な物価高に伴う建設資材の高騰、また建設業界に従事する建設職人の慢性的な人手不足が発生しております。また、2024年度から予定されている建設業に対する時間外労働の上限規制や週休2日制への移行により建設工期が長期化し、建物の竣工時期の遅れなどの発生が予想されます。

これらの環境下におきましても、最終年度に当たる2025年12月期は、新築不動産販売部門において大型開発案件の完成・販売を予定しており、売上高は500億円を超え、利益共に大きく伸長する見込みであります。

5 ー(5) 中期経営計画（売上高と経常利益）

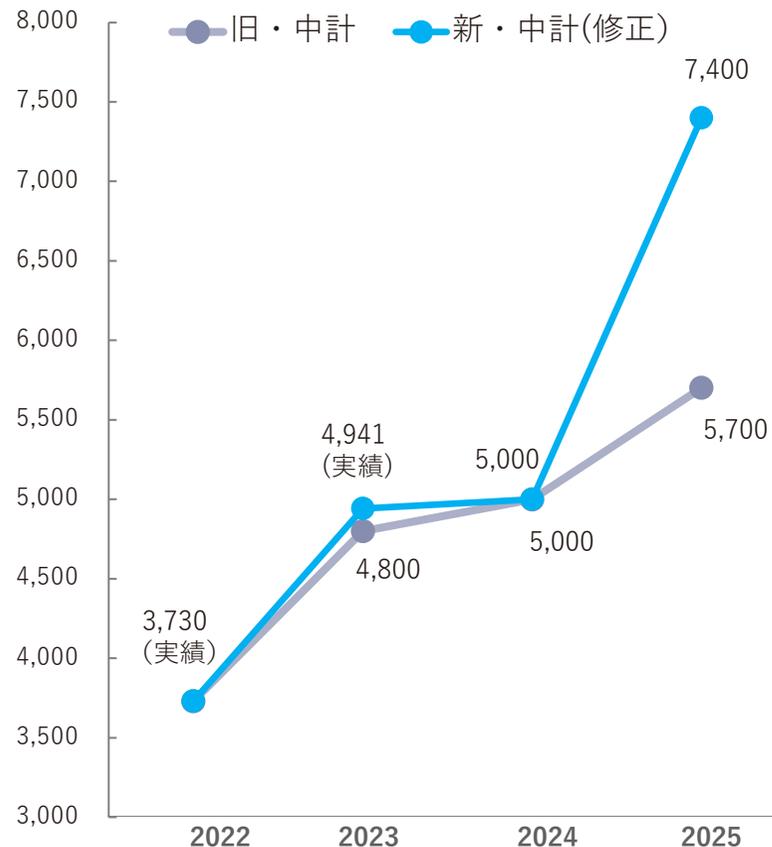
旧・中計と新・中計の売上高の比較

(単位：百万円)



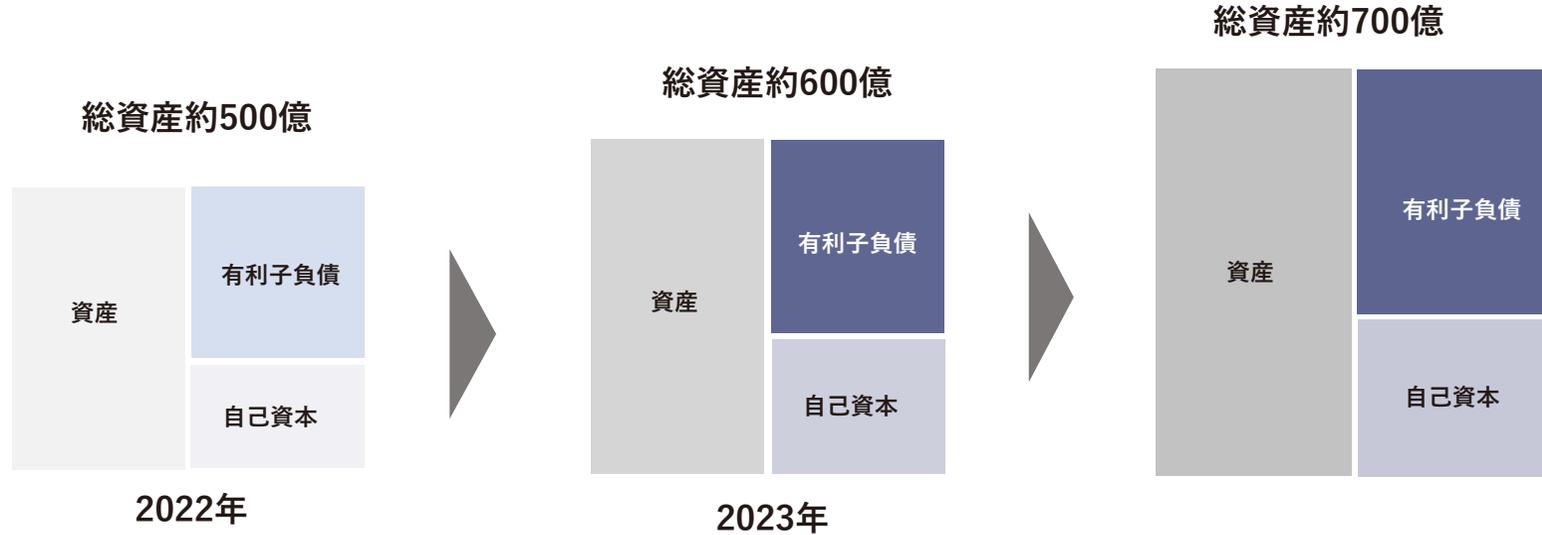
旧・中計と新・中計の経常利益の比較

(単位：百万円)



5 一(6) 総資産の成長イメージ

戦略的な成長投資と安定的な株主還元の両立を図りつつ、資本効率の向上に努める



内部成長と外部成長

✓ 内部成長

→ フロー型ビジネスの不動産開発事業とストック型ビジネスの不動産賃貸事業の安定的な成長

✓ 外部成長

→ 当社とシナジーが期待できる企業へのM&A又は戦略的提携のための成長投資

総資産700億円を目指しながら、每期高い利益成長を重ね自己資本比率20%以上を維持

5 一(7) 株主還元

配当政策	
配当方針	株主の皆様への利益還元を経営の重要課題の一つと考えており、企業体質の強化と将来の事業展開、業績見通し等を総合的に勘案し、親会社株主に帰属する当期純利益をベースとした配当性向「 30%以上目標 」とする利益還元を目指すことを基本方針としております。
株主還元	2023年12月期の期末配当については、本日開催の取締役会決議により1株当たり配当金は前期より11円増配の211円とする予定です。なお、本件は2024年3月28日に開催予定の定時株主総会の決議を経て実施する予定です。

	1株当たり配当金			配当性向
	中間	期末	合計	
2022年12月期実績	—	200円	200円	31.3%
2023年12月期期末配当	—	211円	211円	38.4%
2024年12月期（予想）	—	220円	220円	39.3%

6 ー(1) リスク情報（認識するリスク、リスク対応策）

項目	影響する事業セグメント	主要なリスク	顕在化の可能性／時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
不動産市場	不動産販売事業 不動産賃貸事業	景気・地価・金利・税制等の影響による販売期間の長期化・販売在庫の増大、経済情勢の悪化等による入居率の低下	中／中長期	中	定期的な市場環境のモニタリング・調査等による情報収集・経済情勢等の変動の把握、適切なポートフォリオの形成
不動産市場	不動産販売事業 不動産賃貸事業	不動産市況の変化、物件の取得競争の激化等による優良物件の仕入が困難になる可能性	中／中長期	中	人員の増強・仕入提携先企業の拡充等による情報収集力を強化・収益性のある物件の確保
法的規制等	全事業セグメント	不動産業関連の法令改正、規制強化等により、事業収支・期間等に既存事業の成長に影響を及ぼす可能性	中／中長期	中	常に法令改正、規制強化等の動向を把握し、事業性判断のための収支・期間等の予測に正しく反映
人材確保	不動産販売事業	複雑な権利調整・近隣対策等の特殊的な技能が必要な案件について、人材の育成・確保できないことによる事業化断念等	中／中長期	中	組織的に蓄積されたノウハウに基づく従業員の能力向上、優秀な外部人材の確保
減損会計等	不動産販売事業 不動産賃貸事業	経済情勢の悪化等により保有している固定資産又はたな卸資産の価値が低下し、減損処理や評価損の計上が必要となる可能性	中／中長期	小	資産価値の高いエリアを中心とした仕入れ活動、定期的に資産の評価等による兆候の把握

6 一(2) リスク情報（認識するリスク、リスク対応策）

項目	影響する事業セグメント	主要なリスク	顕在化の可能性／時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
借入への依存	不動産販売事業 不動産賃貸事業	物件仕入資金を借入に依存していることによる金利変動その他調達環境の変動による影響	中／中長期	中	資金調達手段の多様化、自己資本の充実
外注先管理	不動産販売事業	工事現場における災害の発生、外部業者からの虚偽の報告、外部業者の倒産や契約不履行等による工事の遅延や停止	低／中長期	中	当社グループの基準に適合した外部業者の選定、定例会議等による品質・工期等に関する管理の徹底
欠陥・瑕疵	不動産販売事業 不動産賃貸事業	取得した物件・事業用地等に予期せぬ欠陥・瑕疵が存在し、対策・処置・負担等が必要となる可能性	中／中長期	中	物件及び事業用地を仕入れる際のアスベスト・土壌汚染・地中埋設物等の事前調査
災害の発生	全事業セグメント	自然災害、人為災害、サイバー攻撃等の発生による事業活動の継続不能	低／不明	大	平常時からの対策、災害発生時の体制・対応・行動基準等の策定等による災害発生時の従業員等の安否確認・復旧活動等の迅速化、サイバー保険等への加入
海外事業	不動産販売事業	海外事業に関し、為替レートによる財務諸表への影響及び現地の法的規制の変更、政治的・社会的要因、商習慣の相違、テロ等のカントリーリスク	中／中長期	中	現地の弁護士事務所・監査法人等の専門家との連携によるカントリーリスクの低減

※ その他のリスク情報については、当社有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照

IRセミナー

2023.2.4 福岡 (約120名参加)
 2023.12.11 福岡 (約90名参加)
 2024.2.3 福岡 (約110名参加)

2023.7.29 札幌 (約120名参加)
 2023.10.28 札幌 (約130名参加)
 2024.1.29 札幌 (約60名参加)



ラジオNIKKEI、プロネクサス、野村IR、福証、札証が開催するIRセミナーに参加。当社代表の脇田より事業内容、中期経営計画、経営指標と株主還元等についてご説明させていただきました。

2024.2.10 広島 (約100名参加)

2023.11.18
 金沢 (約60名参加)

2023.7.15 熊本 (約70名参加)

2023.2.18 名古屋 (約120名参加)
 2023.11.25 名古屋 (約190名参加)

2023.5.20 沖縄 (約80名参加)

2023.12.2 高松 (約90名参加)

2023.3.25 松山 (約70名参加)

ラジオ出演

ラジオNIKKEI「相場の福の神」



ラジオNIKKEI「アサザイ」



当社が不動産事業を展開する首都圏・地方中核都市において、個人投資家に向けた理解促進を目的とするIRセミナーを定期的で開催し、積極的な情報発信に努めています。また、IRイベント以外にもラジオ等のメディア露出を図り、IRと連動した広報活動にも注力しています。

証券コード

2986

LA HOLDINGS

IR問い合わせ先

E-mail : info@lahd.co.jp

1. 本資料は当社及び当社グループの企業説明に関する情報提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘する目的で提供されるものではありません。当社グループ会社も、本資料に含まれた数値、情報、意見、その他の記述の正確性、完全性、妥当性等を保証するものでなく、当該数値、情報、意見、その他の記述を使用した、またはこれらに依拠したことに基づく損害、損失または結果についても何ら補償するものではありません。
2. 本資料に記載された今後の見通し、計画数値、戦略等の将来に関する記述がありますが、資料作成時点における当社の判断及び仮定に基づいており、様々な要因の変化により、将来の業績や結果とは大きく異なる可能性があります。なお、これらの将来に関する記述は、その実現、達成を保証するものではなく、今後予告なしに変更することがあります。

本資料の更新につきましては、2025年2月頃の通期決算発表の際に開示を行う予定です。