



2024年4月4日

各位

会社名 株式会社 L e T e c h
(コード番号：3497 東証グロース)
住所 大阪府大阪市北区堂山町3番3号
代表者 代表取締役社長 宮地直紀
問合せ先 取締役経営企画本部長 兼 人事部長 松木 高茂
TEL. 06-6362-3355

2024年7月期第2四半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2024年7月期第2四半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、是非ご覧ください。

記

1. 掲載資料

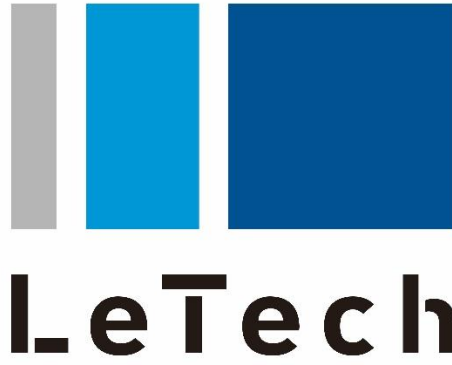
- ・2024年7月期第2四半期決算説明会動画
- ・2024年7月期第2四半期決算説明会動画の書き起こし

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

2024年7月期第2四半期決算説明会動画 書き起こし

2024年3月26日

2024年7月期第2四半期決算説明会

株式会社LeTech

2024年3月26日 証券コード: 3497

2024年3月26日に発表された、株式会社LeTech2024年7月期第2四半期決算説明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 代表取締役社長 宮地直紀



1. 会社概要

2. 第2四半期決算概況

3. 今後の事業戦略

株式会社 LeTech 代表取締役社長の宮地です。ただいまより、2024年7月期第2四半期の決算説明会を始めます。

初めましての方も多いと思いますので、まずは自己紹介をさせていただきます。私は昨年10月に代表取締役に就任しました。みなさま、どうぞよろしく申し上げます。経歴等は、後ほどご説明します。

本日は、3つのパートに分けてご説明します。会社概要、第2四半期の決算概況、そして今後の事業戦略について、少し触れたいと思います。

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 宮地 直紀
主要事業	不動産ソリューション事業、不動産賃貸事業、 不動産仲介事業
資本金	51百万円（2024年1月末時点）
従業員数	64名（2024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



代表取締役 社長
宮地 直紀

1996年4月 株式会社富士銀行（現株式会社みずほ銀行）入行
2002年8月 クレディ・スイス・ファースト・ボストン証券
東京支店（現クレディ・スイス証券）入社
2009年9月 株式会社東京スター銀行入行 投資銀行部門長
2015年6月 同行 法人金融部門管掌執行役
2019年11月 リネットジャパングループ株式会社入社
上級執行役員CFO
2020年12月 株式会社SBI証券入社 執行役員常務
2021年2月 SBIソーシャルレンディング株式会社 代表取締役
2022年12月 株式会社アスコット 社外取締役
2023年10月 当社 代表取締役（現任）



取締役 会長
平野 哲司



取締役 副社長
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
不動産仲介コンサル を展開	賃貸マンション経営 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 「LEGALAND」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 「レノボ」の開発に着手	分譲マンション共同 事業を開始 「ファシリティ」マネジメント 事業を開始 「LEGALAND」曹島山の販売	ホテル開発事業を開始	東京証券取引所 新規上場	「YANUSY」事業を開始	創業20周年	「リーガル不動産」 から「LeTech」へ変更

会社概要です。当社は2000年9月に創業し、早くも24期になります。後ほどご説明しますが、銀行の不良債権等の任意売却をお手伝いしながらコンサルティングを行い、任意売却物件に仕立てていく仲介から始まっています。

途中でリーマン・ショック等があり、金融円滑化法が施行され、このようなビジネスが難しくなってきたため、その後は開発業に舵を切りました。現在、主力になっている「LEGALAND（リーガランド）」というブランドで、都内を中心に賃貸マンションを手掛けています。こちらは2015年から開始し、主力のビジネスに育っています。

一方で、我々の本社は大阪にありますので、祖業も大阪を中心に展開してきています。今でも大阪と東京の両方でビジネスを行っている不動産デベロッパーです。

私は昨年10月に入社しました。これまでは金融機関を中心に、マネジメントの役職に就いていました。直近ではSBIグループに所属しており、SBI証券を中心に、いくつかのマネジメント職を歴任しています。

現在、マネジメントチームは6名です。もともとは4名だったのですが、この1年で私を含めて2名増強し、6名体制で行っています。

営業は副社長の藤原と取締役の岡、ブレンである経営企画は松木、オペレーション全般は坂東が中心です。創業者である会長の平野は、引き続き大阪・東京での豊富な人脈・ネットワークを活かし、ビジネスを展開しています。

大手不動産会社との差別化領域



- 壁式構造・狭小地での開発など大手が参入困難な市場で事業を展開
- 立地・デザインに拘った賃貸マンションシリーズ「LEGALAND」の開発実績は100棟を超える

権利調整による多様な選択



- 祖業より蓄積する法的整理関連ノウハウを駆使し、大手が敬遠しがちな権利調整案件に強み
- 権利調整案件は、収益性も高く、結果当社の仕入案件の選択肢の間口を広げる

大阪・東京での事業展開



- 大阪・東京という2大市場の双方に精通した稀有なデベロッパー
- レジデンス開発を中心にしながら、オフィスビル、民泊など幅広い領域で事業を展開

不動産管理事業展開による開発力向上



- 不動産管理機能を社内にも有し、一気通貫で事業を展開
- 自社開発物件のパフォーマンスデータ分析によって開発ノウハウを蓄積

LeTech の特徴・強みです。たくさんある強みの中で、不動産デベロッパーを中心に我々の強みをご説明します。

1つ目は、大手不動産会社との差別化領域です。我々は、良くも悪くも小さな会社ですので、大手不動産会社といかに差別化できるかを日々考えています。

このようなアイデアから生まれたのが、現在東京を中心に展開している「LEGALAND」シリーズです。狭小地で、デザインにこだわったデザイナーズマンションを展開しています。おかげさまで、2015年から始めてすでに100棟を超えています。

こちらの商品は、みなさまが想像するような、柱を立てる「門型ラーメン構造」ではなく、いわゆる「壁式構造（壁式RC造）」となっています。壁式構造は、耐力壁で建物を作り上げていきます。昔からの技術ではあるものの、こちらを使っているマンションは、同業ではそれほどありません。柱がありませんので、結果として非常にすっきりとした部屋になることが、入居者に好評です。

2つ目は、権利調整による多様な選択です。冒頭でお伝えしたように、当社は不良債権を解きほぐす任意売却のビジネスから始めています。そのため、いわゆる権利調整、簡単に言えばややこしい案件をたくさん手掛けてきました。ややもすれば、「汗もかくし効率も悪い」と思われるかもしれませんが、しかしながら、当社は創業以来、ここはブルーオーシャンだと認識しており、比較的汗をかくようなビジネスも得意としています。

3つ目は、大阪・東京での事業展開についてです。当社は売上が200億円内外の会社ではありませんが、この規模のデベロッパーで、大阪・東京といった日本の2大市場・2大都市でビジネスを展開している会社は意外とありません。

東京では「LEGALAND」を中心にビジネスを展開し、大阪では民泊マンションなど、さまざまなタイプのソリューションを提供しています。このように、大阪・東京それぞれの強みを活かしてビジネスを展開しています。

4つ目は、不動産管理事業展開による開発力の向上です。当社はデベロッパー業を行う一方で、不動産管理事業も行っています。

作りっぱなしにならないよう、作ったあとの物件の維持・管理、キャッシュフローの強化も管理事業の一環として行っています。開発から管理を通じて得た当社の物件データを、フィードバックを受けて、次なる開発につなげていくサイクルで、デベロッパー業を強化しています。

デザイナーズ賃貸マンションシリーズ「LEGALAND」の特徴



使いやすくゆとりのある空間

- 耐力壁で建物の荷重を支える「壁式構造」を採用
- 室内に柱や梁が無い、使いやすい居住空間に入居者のニーズの高い充実した設備

立地へのこだわり

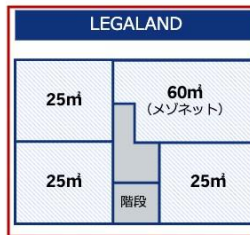
- 人気の城南・城西エリアを中心にシリーズを展開
- 「駅近」物件にこだわり、入居者の生活に高い利便性を提供

デザイン性の高さ

- 外観はコンクリート打ちっばなしをベースとし、シンプルながらモダンでスタイリッシュなデザイン
- 画一的なマンションを供給するのではなく、その土地の形状や周辺環境に調和するデザイン

高いキャッシュフロー効果

- これまで培ってきた開発ノウハウによって土地の収益性を最大化
- 投資家様へは高キャッシュフローの物件を提供
- 国内外でデザイン・収益性に高い評価



「LEGALAND」の特徴として、「使いやすくゆとりのある空間」とスライドに記載がありますが、こちらは先ほどからお伝えしている壁式構造です。

立地は都心ではなく、城南・城西エリアを中心に「駅近」物件を手掛けています。このあたりは、我々の提供するデザイナー性と家賃のバランスに一番適していると判断し、展開しています。

スライドに記載のとおり、デザイン性はコンクリート打ちっばなしです。パッと見て「おお！」となるような、スタイリッシュなデザインで、「Instagram」などでも「おしゃれデザイン」としてタグ付けされているような物件です。このようにデザイン性が非常に優れていることもあって、競合に比べて強い家賃が取れています。

一方で、柱のない壁式構造は、建築コストが抑えられる側面があります。投資額と生み出すキャッシュフローのバランスが非常に良いため、さまざまな投資家に好評で、購入いただいています。

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



当社の事業セグメントについて、ご説明します。3セグメントありますが、ほとんどが不動産ソリューション事業に集約されています。いわゆるデベロップメント事業として、住居の物件を中心に開発を展開しています。加えて、ホテルや民泊マンション、スライドに記載の「六箱横丁」と名付けた飲食店舗も大阪で手掛けています。

レジデンス物件の開発が当社の得意分野ではありますが、その土地に応じたさまざまなソリューションを提供していく中で、飲食店舗についても、土地の価値を最大化するようなソリューションを常に考え、ビジネスを行っています。

不動産賃貸事業は、所有することを目的としない物件も含め、結果的に高い利回りを生んでいる物件を購入していたり、開発した民泊物件等を所有していたりします。適宜売却のチャンスがうかがっていますが、1つの事業セグメントとして確立しています。

その他事業として、不動産仲介事業や不動産DX事業も手掛けています。こちらは数字的にはまだインパクトがありませんが、事業展開についても、後ほどご説明します。

1. 「LEGALAND」をはじめとしたレジデンス開発が好調に推移し売上高9,460百万円（前年同期+5.8%）、経常利益949百万円（前年同期+96.7%）と大幅増益
2. 高収益開発案件の奏功、金融コスト等減少により経常利益率は10.0%となり上場来初の経常利益率2桁をマーク
3. 四半期純利益の蓄積、有利子負債の圧縮により自己資本比率は26.0%（前期末比+6.5ポイント）となり財務健全化が進む
4. 他方、仕入れも順調に進捗していることから、販売用不動産残高は前年同期対比+1,758百万円（前年同期+13.0%増）増加
5. 当第2四半期業績好調であるものの、市場の不透明感を考慮し現時点においては通期業績予想の修正は無し
6. 不動産管理事業・ウェルスマネジメント事業によってストックビジネス・手数料ビジネス強化により収益の多様化を図る
7. 当期末配当予想額を修正し、未定としていた1株当たり配当額を41円として公表（2023年12月15日公表）

第2四半期の決算概況についてご説明します。まずは決算サマリーです。こちらは、スライドに記載の7点に集約されると思っています。

売上・利益ともに、レジデンス開発が大変好調です。売上高は前年同期比プラス5.8パーセントの94億6,000万円、経常利益は前年同期比プラス96.7パーセントの9億4,900万円と、ほぼ倍増になりました。

高収益開発案件がいくつか重なったことや、前期の金融コスト等が減少したことにより、経常利益率が10パーセントとなりました。恥ずかしながら、上場来初の経常利益率2桁をマークしています。加えて、自己資本比率が26パーセントと前期末比で6.5ポイント改善し、財務の健全化が進んでいます。

「有利子負債が圧縮しているということは縮小傾向にあるのではないか」という懸念もあると思いますが、仕入れも順調に進捗しており、販売用不動産は前年同期比で17億5,800万円（13パーセント増）増加しています。販売用不動産は、将来の売上のもとになるものです。むやみやたらに仕入れているのではなく、社内のルールに則り、一定の収益性を有した案件のみを取り上げています。

ご想像のとおり、競争も非常に激しいため、仕入がキーとなっています。しかしながら、我々はハードルを下げることなく、これまでどおりの収益性にかなう案件のみを購入して仕入れています。その結果、前年同期比プラス13パーセントとなりました。

スライドの資料には記載していませんが、当然ながら、調達環境が改善したこともプラスとなっています。

当第2四半期の業績は好調ですが、昨今の日銀のゼロ金利政策解除等々も含め、市場の不透明感を考慮し、現時点において通期業績予想の修正は行いません。

一方で、投資家のみなさまから「デベロップメント事業一辺倒」とご指摘いただくこともありましたが、不動産管理事業・ウェルスマネジメント事業等々で、ストックビジネス・手数料ビジネスの強化により収益の多様化を図っている状況です。

昨年公表したとおり、当期末の配当予想額を修正し、未定としていた1株当たり配当額を41円としています。

2024/7期2Q 損益計算書

- 「LEGALAND」をはじめとするレジデンス開発が好調に推移し、大幅増益
- 好調な不動産開発に加え、経費削減・金融費用の減少等が利益に寄与

(単位：百万円)

	2023/7期2Q 実績	2024/7期 2Q 実績	前年同期比	2024/7期計画 (23.9.14公表)	達成率
売上高	8,944	9,460	+5.8%	21,400	44.2%
売上総利益	1,668	2,076	+24.5%	3,771	55.1%
利益率	18.7%	22.0%		17.6%	
営業利益	812	1,164	+43.4%	1,500	77.7%
利益率	9.1%	12.3%		7.0%	
経常利益	482	949	+96.7%	1,000	94.9%
利益率	5.4%	10.0%		4.7%	
四半期純利益	460	946	+105.5%	1,030	91.8%
利益率	5.1%	10.0%		4.8%	

高収益の開発案件が奏功し、経常利益率は10.0%をマーク

損益計算書 (P/L) です。レジデンス開発が好調に推移し、大幅増益となっています。その一方で、私が入社以来、コスト構造の改革を含めて経費削減等も行っています。入社してまだ4ヶ月強ですので、その効果は時間という観点では限定的ですが、接待交際費の大幅削減も実現しています。

このようなことも寄与し、営業利益率は12.3パーセントとなっています。営業外支出も抑制し、結果的に経常利益率は10パーセントで着地しています。

2024/7期2Q セグメントの状況

不動産ソリューション事業

→「LEGALAND」をはじめ、レジデンス開発が好調

▶ 前年同期比 **増収・増益**

不動産賃貸事業

→民泊マンション・ホテルの収益性が大きく改善

▶ 前年同期比 **減収・増益**

(単位：百万円)

	セグメント	2023/7期2Q	2024/7期2Q	前年同期比
売上高	不動産ソリューション事業	8,396	8,956	+6.7%
	不動産賃貸事業	503	478	▲5.1%
	その他	44	25	▲42.0%
	売上高 合計	8,944	9,460	+5.8%
セグメント利益	不動産ソリューション事業	1,105	1,439	+30.2%
	不動産賃貸事業	65	112	+73.0%
	その他	39	25	▲35.3%
	セグメント利益 合計	1,210	1,577	+30.3%
利益率	不動産ソリューション事業	13.2%	16.1%	▲
	不動産賃貸事業	12.9%	23.6%	▲

不動産ソリューション事業、不動産賃貸事業、共に大きく利益率が向上

セグメントの状況です。スライドをご覧のとおり、ほぼ不動産ソリューション事業の売上で構成されています。

ここでお伝えしたいのは、とにもかくにも、不動産ソリューション事業と不動産賃貸事業の利益率が大幅に改善しているということです。

先ほどからお話ししているとおり、不動産ソリューション事業の利益率は、高収益の案件が続いたことが主因です。こちらは我々の目利き力・仕入力が奏功し、非常に割安な物件を仕入れることができた結果です。

一方で不動産賃貸事業は、「民泊マンション・ホテルの収益性が大きく改善」とスライドに記載があります。我々は大阪に民泊マンションを保有しており、さらには京都にホテル2棟を所有しています。

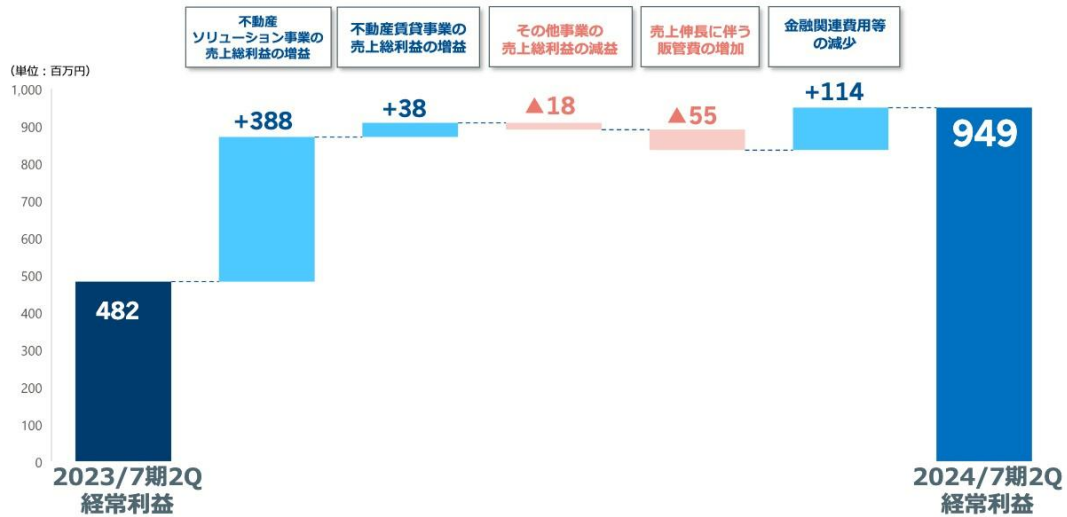
みなさまご想像のとおり、コロナ禍が明ける前後ですので、1年前と比べると、民泊マンションを含めホテルの収益性が大きく改善しています。その結果、セグメント利益は倍増に近いカタチで、6,500万円から1億1,200万円となっています。

物件の入れ替わりもありますので、Apple to Appleで比較するのは難しいのですが、大きなホテルの売却が1棟あったにもかかわらず、収益が改善しています。そのため、コロナ禍を脱出した恩恵を受けているということです。

2024/7期2Q 経常利益の増減要因

| 不動産ソリューション事業の利益が大きく伸長

| 前年同期に資本調達にかかる諸経費を計上していたため当期は金融関連費用等が減少



経常利益の増減要因です。スライドに記載のとおり、経常利益は前期第2四半期の4億8,200万円から、今期第2四半期は9億4,900万円となっています。

経常利益が大幅に増加した主因は2つです。1つは不動産ソリューション事業の利益が増えたこと、もう1つは金融関連費用等のコスト削減がなされたことです。

2024/7期2Q 貸借対照表

| 販売用不動産の売却が順調に進捗し、有利子負債が減少

| 四半期純利益946百万円を計上し、自己資本比率は26.0%に向上

(単位：百万円)

	2023/7期 期末	2024/7期 2Q	増減		2023/7期 期末	2024/7期 2Q	増減
現金及び預金	2,066	2,581	514	営業未払金	182	310	128
営業未収入金	107	76	▲31	有利子負債（流動）	8,430	6,264	▲2,165
販売用不動産	8,090	4,810	▲3,280	流動負債合計	10,897	9,088	▲1,809
仕掛販売用不動産	8,317	10,475	2,158	有利子負債（固定）	6,537	5,328	▲1,209
流動資産合計	20,655	18,369	▲2,286	固定負債合計	6,592	5,364	▲1,228
有形固定資産合計	47	49	1	負債合計	17,490	14,452	▲3,037
無形固定資産合計	44	40	▲4	資本金	51	51	0
投資その他資産合計	977	1,076	98	株主資本合計	4,234	5,081	847
固定資産合計	1,069	1,165	96	純資産合計	4,234	5,081	847
資産合計	21,724	19,534	▲2,190	負債・純資産合計	21,724	19,534	▲2,190
				自己資本比率	19.5%	26.0%	

堅調な業績推移に伴い、財務体質の健全化が進んだ

貸借対照表（バランスシート）です。販売用不動産の売却が順調に進捗し、有利子負債が順調に減少しています。ただし、有利子負債は削減だけが目標ではありません。健全化指標である自己資本比率も意識しています。自己資本比率は、利益の積み上げ等もあり6.5ポイント改善し、26パーセントまで向上してきています。

投資家やアナリストのみなさまは、前々期の大幅な赤字計上を覚えているかと思いますが、これらを踏まえてバランスシートが大きく痛んだ時期がありました。

当社のような中堅の不動産開発業者にとっては、銀行からの調達力がビジネスのキーとなります。いろいろな指標がありますが、対取引金融機関において、自己資本比率は大変重要な指標です。自己資本比率を中心とする財務体質が健全化すればするほど調達力が增强され、結果的に将来の売上につながっていきます。この正のスパイラルを、いかに推進していくかが当社の課題です。

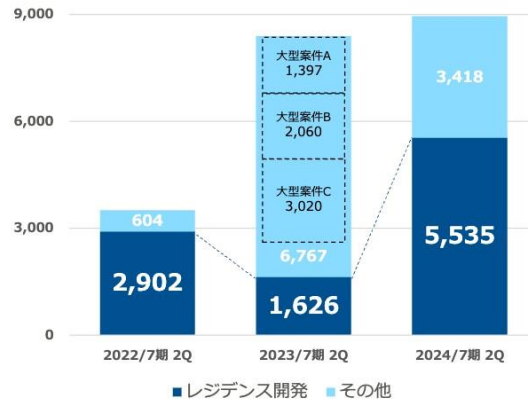
この大事な指標である自己資本比率が大幅に改善していることで、取引金融機関との取引も着実に良くなってきています。

好調なレジデンス開発状況

- | 当社が得意とするレジデンス開発案件を順調に積み重ねた
- | LEGALANDに加え複数のレジデンス開発により売上が伸長

不動産売上高の内訳

(単位：百万円)



当第2四半期は5件の
レジデンス開発を計上

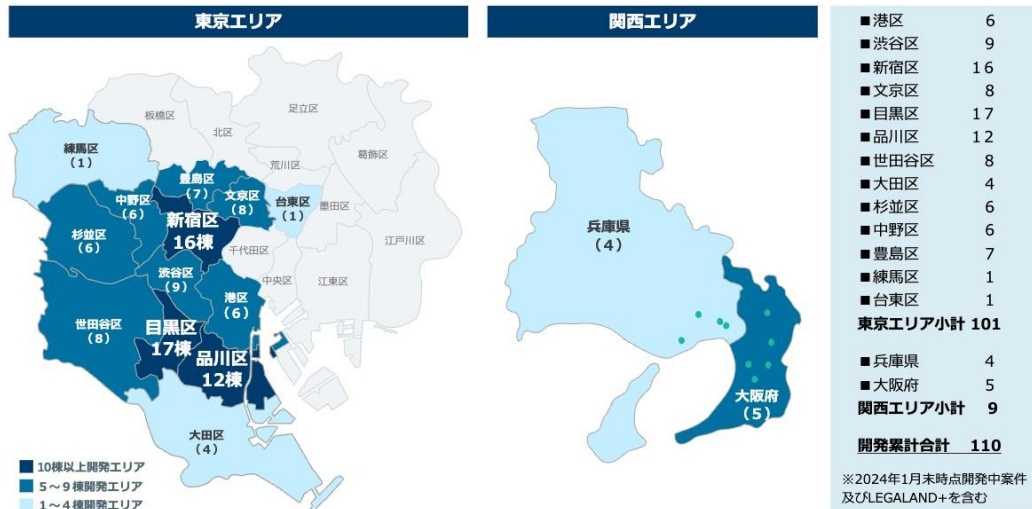


好調なレジデンス開発状況についてです。不動産売上高の内訳をご覧ください。前期第2四半期の売上は、レジデンス開発以外の大型案件によって積み上がっています。一方で今期第2四半期の売上は、55億3,500万円がレジデンス開発となっており、スライド右側の5物件を中心とした売却物件がありました。得意とするレジデンス開発を軸に売上を作り、長所を伸ばしてきています。

「LEGALAND」の開発実績

開発棟数は100棟を超え、当第2四半期累計期間では6件の開発用地を取得

引き続き立地にこだわり資産価値を維持しやすいエリアを中心に開発



「LEGALAND」の開発実績についてです。関西エリアにも一部「LEGALAND+（リーガランドプラス）」がありますが、東京エリアが中心です。

スライドをご覧のとおり、東京エリアは東側ではほぼ開発を行っていません。デザイナー性の高いマンションと家賃とのバランスが良好なのは城南・城西地区であり、特に目黒区、品川区、世田谷区の3区が多いということです。

不動産管理事業によるストック型ビジネスの推進

- 当社が開発後に売却した物件においても原状回復工事を含む管理業務を受託
- 継続的な管理手数料収入の獲得により「ストック型ビジネス」を構築し、収益の多様化を推進
- 大口解約があり管理数減少となるも、今後も「LEGALAND」を中心とした受託増加を見込む
- 本事業を通じて自社物件のパフォーマンスデータを取得・分析し、LEGALANDのキャッシュフロー創出力強化に繋げる



当社は不動産管理事業も推進しています。不動産ソリューション事業の大半が開発事業という、フロー事業・フロー収益です。そのため、当社としては収益の多様化を進めるべく、なんとかして「ストック型ビジネス」を構築していきたいと考えています。

この「ストック型ビジネス」の中心となっているのは、開発した「LEGALAND」を売却後、引き続き物件管理を請け負い、手数料収入を獲得していくビジネスモデルです。スライドをご覧のとおり、管理棟数・管理戸数は大口の解約が1件あった影響で、残念ながらいったん落ち込んでいます。しかし、引き続き年間10棟内外は「LEGALAND」を開発・売却していきますので、それらが管理戸数として入ってくことで、中長期的に見れば成長していきます。開発すればするほど成長しますので、手数料収益のポジションはどんどん増えてくると思います。

当社のユニークな点は、物件管理だけでなく、原状回復工事もアレンジしていることです。原状回復工事・修繕工事からリーシングまで一貫してLeTechが行うため、家主からすればワンストップショッピングになっています。売却後の家主に対する付加価値の提供として、このようなビジネスモデルを構築しているということです。

- | 業績回復・財務健全化により借入条件は良化し、新規借入の平均利率が低下
- | メガバンク1行とも融資取引が再開するなど、金融機関の取引姿勢は積極的に

2023年7月期末時点 総借入

期末借入残高

149億円

平均借入利率 ※加重平均

2.57%



2024年7月期2Q 新規借入

当期新規物件借入額

30億円

平均借入利率 ※加重平均

2.17%

0.4ポイント改善

財務状況改善の状況についてです。金利については、着実に調達コストが下がってきています。過去から引き継いでいる借入が残っていますので、平均コストはすぐに下がりませんが、前期末時点の総借入の平均借入利率は2.57パーセントとなっています。

一方、当第2四半期の新規借入は30億円です。こちらは既存の借入の追加、工事費用等々の追加貸し増し分は除く、当期の新規物件の借入額です。平均借入利率は2.17パーセントと、2.57パーセントから0.4パーセント改善し、借入コスト、調達コストの漸減は着実に図られています。

配当による株主還元

当期末配当予想額を修正し、未定としていた1株当たり配当額を41円として公表
(2023年12月15日公表)

成長投資に必要な資金を確保しながら、中期経営計画における配当性向20~30%を
指針として継続的な利益還元を行う

1株当たり配当額の推移



配当方針

中期経営計画 (24/7~26/7) 配当方針

配当性向

20~30%

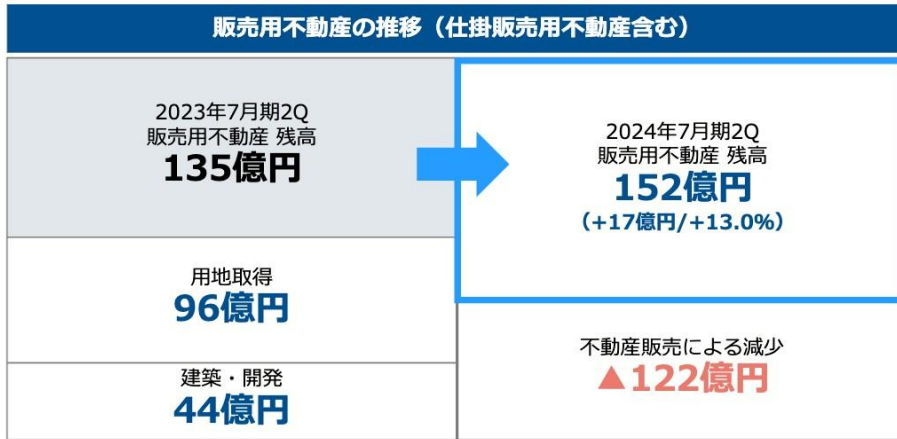
※優先配当を含む配当総額より計算

配当による株主還元についてです。先ほどもお伝えしましたが、1株当たり配当額は41円と公表しています。

我々はデベロッパーですので、資金を配当に振り向けるか、将来の売上につながるような物件の購入に充てるかのバランスが極めて難しいです。しかしながら、中計でもご説明したとおり、投資家のみなさまへの還元を重要視しています。配当性向20パーセントから30パーセントを大きな指針とし、継続的、安定的に利益還元できるような経営を行っていきたいと考えています。

不動産開発物件の増強

- | 不動産開発によって増収増益の達成と有利子負債の圧縮が進む
- | 不動産開発が進む一方で翌期以降の開発案件の仕入も順調に進捗
- | 下期以降もレジデンス開発用地を中心に積極的に用地取得を推進



今後の事業戦略についてです。我々は、引き続き成長ルートに乗っています。不動産開発物件は仕入の強化等を行っていきたいと考えています。

現に販売用不動産は、前期第2四半期の135億円から今期第2四半期は152億円と、13パーセント伸長しています。こちらが将来の売上となっていきますので、成長の流れに乗っていると考えています。

「LEGALAND」開発用地も順調に仕入れており、当第2四半期は6件の仕入に成功しました。

主力のLEGALANDの更なる成長を目指し「LEGALAND+」を拡大中

それぞれに特徴的なコンセプトを有し、LEGALANDに続く新ブランドとして展開

音楽・芸術大学生向けマンション (仮称)LEGALAND+江古田



- ・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

「猫」と暮らすマンション (仮称)LEGALAND+高倉町



- ・賃貸マンションの中で「ペット可」を謳いながらも「猫は不可」という物件は多い
- ・愛猫家の方達が大事な家族と暮らせる居住空間を予定

「LEGALAND+」の開発についてです。「LEGALAND+」と称して派生系を拡大中です。小型の賃貸マンションではなく、主に中高層の物件を「LEGALAND+」と呼んでいます。単に中高層のマンションを建てるだけではありません。我々は土地やテーマに合わせて開発を行っています。

スライドにも記載のとおり、例えば音楽・芸術大学生向けのマンションを計画しています。また、最近はペットと暮らせるマンションが多い中、猫と暮らせるマンションが少ないという市場調査を踏まえ、「猫」と暮らすマンションも計画しています。

このように大手不動産会社にはできない、「尖った」と言いますか、今までにないようなマンションを開発していきたいと考え、取り組んでいます。

- | 大手不動産会社の富裕層/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
- | 日本により多くの投資機会を求めているアジア圏を中心とした海外富裕層、投資家への不動産仲介を推進

『ウェルスマネジメント部』の事業ターゲット



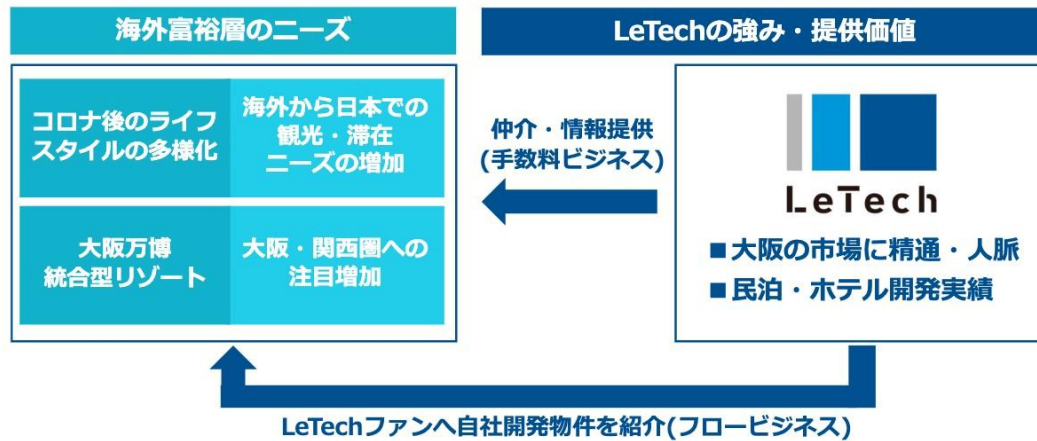
当社は新規ビジネスとして、ウェルスマネジメント事業を推進しています。

大手不動産会社の富裕層・海外営業経験者を採用し、「ウェルスマネジメント部」を新設しました。主に日本の不動産に興味のある海外の富裕層・投資家向けに、インバウンド投資をお手伝いするようなビジネスモデルです。

私も金融機関出身ですが、ウェルスマネジメントビジネスは金融関連会社や不動産業者など、いろいろなところで行っています。そのため、我々なりの差別化ポイントを考えています。

LeTech独自のウェルスマネジメントビジネス

- | 海外富裕層のニーズに応えるべく大阪を中心とした高級マンションへの投資機会、マーケット情報を提供
- | 不動産仲介・情報提供を通じてLeTechファンとなる海外富裕層顧客との関係構築
- | 大阪に強みを持つ当社の開発する民泊・ホテルなどの投資家層の拡大を展望



当社は大阪を出自として、大阪で24年間、不動産業を営んでいますので、大阪の不動産の市場状況やネットワークなど、相当な情報ソースがあります。

東京はマンション価格も含めて非常に高騰していますが、大阪は今、大阪・関西万博や大阪IRなどで非常に注目されていると認識しています。これらを踏まえ、大阪の情報を差別化として海外の投資家にアプローチしていきます。すでに大阪の新築マンションの販売等をお手伝いしていますが、大阪をエッジに展開していきたいと思っています。

また、我々はデベロッパーでもあるため、当社が開発した物件も投資家にオファーできるものとして所有しています。そのため、「デベロッパー」と「大阪」の2つのキーワードを軸に、差別化してウェルスマネジメントビジネスを展開していきたいと思っています。経営目線では手数料ビジネスとなるため、収益の多様化に資する重要なビジネスであると考えています。

- | 「YANUSY」をはじめとした不動産DXサービスが稼働中
- | 既存サービスのアップデートと共に、新サービス開発の検証を進める

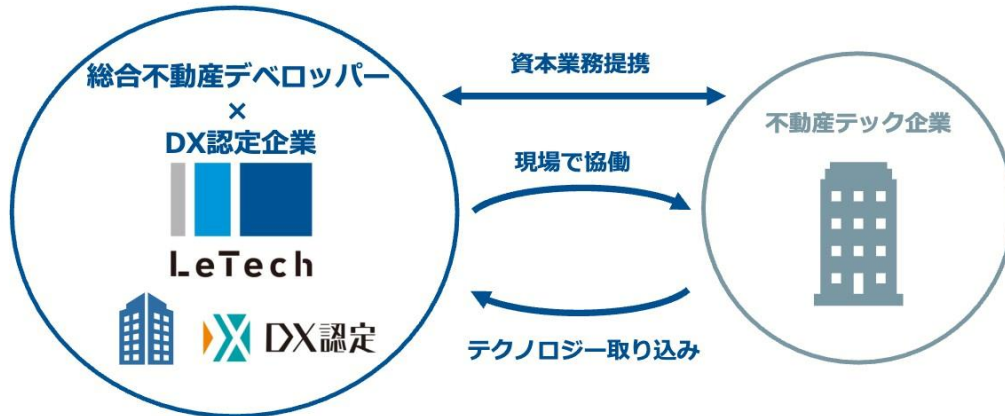
YANUSY	YANUSY-Funding	Best Partner's Navi
		
不動産投資に関する情報を提供する不動産 Webメディア	不動産クラウドファンディングの情報を 集約・提供する総合情報サービス	富裕層向け不動産プラットフォームによる IFA顧客・不動産会社のマッチング
<ul style="list-style-type: none">■ 月間100万PV超■ 会員数13,000人超	<ul style="list-style-type: none">■ 提携企業30社超■ 検索順位上位サイト	<ul style="list-style-type: none">■ 2,000人の富裕層 顧客を持つIFA法人 とサービス開始

DX 事業についてです。5 年ほどになりますが、「YANUSY」を中心に不動産 DX サービスが稼働中です。「YANUSY」は、不動産投資にかかる情報を家主に提供するオウンドメディアです。また、不動産クラウドファンディングに送客する「YANUSY-Funding」など、いろいろなサイトを展開しています。

それぞれ順調に育ってきていますが、当社が掲げる DX に関して言えば、まだ序の口です。

DX事業：今後の方針

- | 当社DX事業を加速させるべくオープンイノベーションを積極的に取り入れていく方針
- | 不動産テックにかかる他社テクノロジーを積極採用し、生産性の向上・入居者の利便性向上等によって既存事業とのシナジーを創出
- | 専門性に強みをもつ企業との業務提携やM&Aも視野に入れて拡大していく



このようなDX事業を通じて蓄積したノウハウをベースに、今後はオープンイノベーションを積極的に取り入れていきたいと考えています。

我々は、現業としてマンションを作ったり、いろいろな物件を開発したりしています。一方で、不動産テック企業はスタートアップを中心にビジネスを欲しています。そのため、当社が開発する物件の入居者や、購入する投資家のみなさまに喜んでいただけるような、物件の付加価値を創出するテクノロジーを持っている不動産テック企業、スタートアップとの連携を強化していきます。

資金等に余裕があれば、M&Aなども考えていますが、まずは不動産テック企業の持つテクノロジーを積極的に取り込み、当社の物件に実装し、付加価値を創出していきたいと思えます。

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



サステナビリティ方針についてです。当社は、創業者である平野がこれまで培ってきたサステナビリティの観点を強く意識しながら事業を展開してきました。

山王子どもセンター



山王子どもセンターは、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。
当社は山王子どもセンターの理念に共感し、寄付金支援のみならず、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、従業員が主体となり支援活動を行っております。

こども本の森 中之島



当社は、建築家の安藤忠雄氏の「子どもたちに読書を通して豊かな感性や想像力を育んでもらいたい。」という想いに共感し、当図書館設立時に寄付金支援に参加しています。
また、当社は山王子どもセンターとの御縁から、安藤忠雄氏とこども本の森へ相談・ご快諾をいただき、「こども本の森 中之島」へ山王子どもセンターの子ども達22名の招待が実現いたしました。

これまでも、大阪を中心にさまざまなことに取り組んできましたので、いくつかご紹介し
ます。

まずは大阪市西成区にある「山王子どもセンター」という学童施設です。当社は「山王こ
どもセンター」のMissionや理念に深く共感しています。単純にお金を出すだけではなく、直
近ではセンターが建物を建て替える際に、看板作成のワークショップ支援等を行いました。

我々はデベロッパーですので、設計スタッフなどが参加し、建物作りも含めて支援してい
ます。そのようなこともあり、クリスマス会に呼ばれるなど、非常に密接な関係を保ってい
ます。

スライド右側の「こども本の森 中之島」は、有名な建築家である安藤忠雄先生が寄附され、
作られた図書館です。私も行きましたが、こちらに「山王子どもセンター」の22名の子ど
もたちを招待してイベントを行いました。短い時間でしたが、無尽蔵にある本の前で子ども
たちが喜んでいたのが印象的でした。

我々のビジネスは、入居者があってこそです。みなさまが安心して暮らせるような社会を目
指し、本業とは別のところでこのような活動もっており、これらが社員の仕事のやりがい
にもつながっています。会社として挙げる利益の一定水準を、このような活動に充てていく
ことが理想であり、今後検討していきたいと考えています。

- | 大きな事業環境の変化を乗り越え、改めて企業の「理念」に向き合うことを開始
- | 「L-Visionプロジェクト」と題し全社員で「Mission」「Vision」「Values」を策定中
- | 2024年4月に「Mission」「Vision」「Values」の決定、公表を予定

Mission

LeTechは何のために存在しているのか？
LeTechの意思を方向付ける中心軸。

Vision

LeTechは未来にどのような景色をつくり出したいか？
LeTechの夢、未来像。

Values

LeTechのこれまでも、これからもこだわりたいこと。
LeTechが大事にしたい価値観、自分達らしさ。



LeTechとはどんな会社？これからどんな会社にしていきたい？役職も部署も社歴も関係無く全社員でディスカッションを実施

最後に、「新・企業理念」についてご説明します。私が代表取締役役に就任した際に、創業以来、初めて社長が交代するというイベントが発生しました。創業者の平野と相談し、これを機に、「LeTech2.0」ではありませんが、「第二の創業期」という認識のもと、あらためて企業理念を作り変えようということになりました。

より浸透する企業理念を作るため、「LeTechは何のために存在しているのか？」というMission、「LeTechは未来にどのような景色をつくり出したいか？」というVision、「それらを実現するLeTechないしは所属する社員がどのようなことにこだわりたいのか？」というValuesの3つを、数ヶ月にわたって検討してきました。

『理念経営2.0』というベストセラーにもあるとおり、今や企業理念は、マネジメント層が勝手に考えて社員に下ろすものではありません。「全社員が参加して作り上げるのが最も浸透する企業理念である」という考えのもと、スライドの写真のとおり、全社員が参加して「Mission」「Vision」「Values」を検討しています。こちらはまもなく決定し、公表する予定です。

駆け足になりましたが、ご説明は以上です。

質疑応答：販売計画の進捗率について

「通期計画に対して、利益ベースではかなりの進捗率ですが、もともと上期偏重の販売計画だったのでしょうか？」というご質問です。

当社の不動産ソリューション事業は、小さい物件をたくさん売るのではなく、かたまりを売っていくものです。もちろん販売計画はありますが、相手があつての話です。我々が当初見込んでいた予算に価格が達するか否かや、交渉のスケジュールによって、販売時期がずれることもあります。

今年度の予算策定時において、売却予定の物件は上期・下期、概ね半々くらいで組んでいました。売上の進捗は上期で44パーセント程度ですが、利益は上期に割安で仕入れた物件の売却が偶然にも相次いだため、計画どおりではなく上振れている状況です。

質疑応答：金利上昇の影響について

「金利上昇の影響についてどのように考えていますか？」というご質問です。

教科書的に言えば、不動産はインフレ対応資産です。足元の金利上昇は、当然ながら物価と連動しますので、賃料収入にもプラスになります。インフレになっても、不動産のキャッシュフローであるNOIが上昇するということで、本来はニュートラルな資産です。

一方で、金利の上昇が短期的にどのような影響を与えるかには注視する必要があり、特に銀行からの調達金利への影響に注視しています。すでにLIBORやTIBORは上昇していますが、当社はそのような市場連動の借入がほとんどないため、上昇の影響はほぼありません。

一方で、短期プライムレートベースの借入もありますので、短期プライムレートが変動するかどうか、変動したとしても、それに伴い家賃に代表される不動産賃貸収入がどのように動くかが大事だと思っています。

通常、物件の経年によりキャッシュフローは徐々に下がっていきますが、「LEGALAND」の家賃の推移を見ると、ここ2、3年は上がっています。仲介会社との話でも、家賃が非常に上がっているということで、当社が「LEGALAND」を開発している城南・城西地区も上がっています。

今はエリアに物件が非常に少ないため、金利上昇以上に家賃の上昇が見込まれています。したがって、開発物件の現在価値を考える上での金利上昇については、家賃の上昇もありますので、若干安心しています。

質疑応答：マイナス金利政策の解除をうけての動向について

「マイナス金利政策の解除が発表されましたが、現在または今後の需要動向をどのように見えていますか？ 販売に関しては、バルク販売でしょうか？ 改定の動向についても教えてください」というご質問です。

以前は相続税対策等も含め、個人の富裕層に物件を売却していました。しかし、そのあたりも睨みつつ、今は国内富裕層・海外富裕層・国内投資家・海外投資家といった、ありとあらゆるエリアに、常日頃からアプローチしています。その中で、最も強い買い手を捉えていくことを重要視しています。

そのため、現在は米系ファンドへのまとめ売り（バルク販売）が中心ですが、情勢が変わることも踏まえ、1つのエリア・買い手に頼らないことが重要だと思っています。

質疑応答：建設業界の2024年問題について

「建設業界の2024年問題をどのように見えていますか？」というご質問です。

こちらは非常にシビアな問題だと考えています。本来であれば、建設業界の労働環境のホワイト化は良い話です。一方で、工期の長期化による建設コストの上昇が喫緊の課題だと思っています。

足元は若干落ち着いていますが、2年ほど前は、見積りと実際の価格が1割から2割違うことがざらにありました。現在、当社内部の検討においては、このようなコストの上昇を見込み、いくつかのシナリオを走らせています。悪いことが起きた場合のストレスシナリオをきちんと算出し、検討しているということです。

具体的な数字は控えますが、建築コストが上昇した時のシミュレーションも随時行い、物件を仕入れています。したがって、採算性については今のところ大きな影響はないと思っています。

一方で、仕入は好調であるものの、建物を作る建設会社との連携は難しいです。建設会社のみなさまは非常に忙しいため、ゼネコンの確保が、デベロッパーである当社の1つの大きな課題です。現状、そのようなリスクは顕在化していませんが、仕入が好調に進めば進むほど、注視せざるを得ない状況です。

質疑応答：物件の利回りについて

「現状の物件の利回りについて教えてください」というご質問です。

いろいろな物件がありますので、一概には言えませんが、主力である「LEGALAND」は4パーセント程度の利回りで売却しています。

先ほどからお伝えしているキャップレートは、本来であればリスクフリーレートとリスクプレミアムの2階建て構造になっています。そのため、リスクフリーレートが金利上昇によって上がってくる時に、キャップレートがどのように影響するかということですが、長期金利は、このあたりについてほぼ織り込んでいるという見方があります。したがって、キャップレートがすぐさま数十ベーシスで上がるとは見ていません。しかし、このような金利上昇リスクには常にアンテナを張っておく必要があると考えています。

「LEGALAND」は非常に高収益で、安定したキャッシュフローを提供する都内の物件です。そのため、利回りは4パーセント程度になりますが、大阪など、違うアセットタイプではより高くなりますので、金利上昇の影響は相対的に小さくなります。同じ50ベーシスの金利上昇でも品質が変わってくるため、当社では感応度も含めて分析しています。

以上