

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

LeTech

3497 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年5月27日(月)

執筆：客員アナリスト

角田秀夫

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 直近業績：2024年7月期第2四半期は「LEGALAND」をはじめとしたレジデンス開発が好調に推移し増収増益。高収益開発案件などが寄与し経常利益率は初の10%達成	01
2. 今後の見通し：2024年7月期は経常利益10億円計画に向け順調な進捗（進捗率95%）。将来に向け販売用不動産（仕掛含む）150億円以上を確保	02
3. 戦略・トピック：宮地新社長率いる新しいマネジメントチームが発足。全社員が参加して新しい「企業理念（Mission・Vision・Values）」を策定	02
4. 株主還元策：2024年7月期は年配当金41.0円を予想。中期経営計画では配当性向20～30%を配当方針に掲げる	03
■ 会社概要	04
1. 会社概要	04
2. 事業内容	06
■ LeTechの特徴と強み	07
1. 大手不動産会社との差別化領域	07
2. 大阪・東京での事業展開	07
3. 権利調整による多様な選択	07
4. 不動産管理事業展開による開発力向上	07
■ 事業概要	08
1. 都心マンション市場の概況	08
2. 不動産ソリューション事業	09
3. 不動産賃貸事業	10
4. その他事業	11
5. 不動産オーナー向けプラットフォーム「YANUSY」	11
■ 業績動向	12
1. 2024年7月期第2四半期の業績概要	12
2. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	15
■ 成長戦略・トピックス	16
1. 宮地新社長率いる新しいマネジメントチームが発足	16
2. 全社員が参加して新しい「企業理念（Mission・Vision・Values）」を策定	17
3. 財務状況改善に伴う金利低減	18
■ 株主還元策	19

■ 要約

**2024 年 7 月期第 2 四半期は「LEGALAND」をはじめとしたレジデンス開発が好調に推移し増収増益。
 高収益開発案件などが寄与し経常利益率は初の 10% 達成。
 宮地新社長率いる新しいマネジメントチームが発足。
 全社員が参加して
 新しい「企業理念 (Mission・Vision・Values)」を策定**

LeTech (リテック) <3497> は、東京証券取引所 (以下、東証) グロース市場に上場している独立系の総合不動産デベロッパーである。仲介・コンサルティングから土地の購入・開発まで展開し、土地活用における最適なソリューションを提供している。主力の不動産開発の中心として東京・大阪エリアに展開する富裕層向け低層賃貸マンション「LEGALAND」を位置付けており、既に 110 棟 (2024 年 1 月末現在の開発中物件含む) の実績を積み上げている。同社の大きな強みである「LEGALAND」は、差別化された低層マンションであり、狭小地に適した壁式構造を採用することで、入居者の使いやすさや工期面・費用面での優位性を実現している。また、大阪・東京の両市場に精通していることや、祖業より権利調整案件を得意としてきたことによる仕入れの間の広さも特長である。

1. 直近業績：2024 年 7 月期第 2 四半期は「LEGALAND」をはじめとしたレジデンス開発が好調に推移し増収増益。高収益開発案件などが寄与し経常利益率で初の 10% 達成

2024 年 7 月期第 2 四半期の同社の業績は、売上高 9,460 百万円 (前年同期比 5.8% 増)、営業利益 1,164 百万円 (同 43.4% 増)、経常利益 949 百万円 (同 96.7% 増)、四半期純利益 946 百万円 (同 105.5% 増) と「LEGALAND」をはじめとしたレジデンス開発が好調に推移し、増収増益を達成した。特に、経常利益に関しては、高収益開発案件の奏功及び金融コスト等の減少により、上場来最高となる経常利益率 10.0% を達成した。なかでも不動産ソリューション事業の売上総利益の増益の寄与が大きく、前年同期比で 388 百万円の増加となった。販管費に関しては、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四半期は金融関連費用等が減少した (前年同期比 114 百万円改善)。セグメント別に見ると、不動産ソリューション事業では、売上高 8,956 百万円 (前年同期比 6.7% 増)、営業利益 1,439 百万円 (同 30.2% 増) となった。主力商品である「LEGALAND」販売をはじめ、得意とするレジデンス開発物件の販売が好調であった。不動産賃貸事業は、売上高 478 百万円 (同 5.1% 減)、営業利益 112 百万円 (同 73.0% 増) となった。レジデンス物件の販売に伴う賃貸収入の減少があったものの、インバウンド需要の回復を背景として、保有する大阪の民泊マンション・京都のホテル物件の収支が大きく改善し増益となった。財務に関しては、自己資本比率が前期末の 19.5% から 26.0% に改善した。利益の計上及び有利子負債の圧縮により、目標である自己資本比率 20 ~ 30% を達成し、財務体質の健全化が順調に進んだと言える。

要約

2. 今後の見通し：2024年7月期は経常利益10億円計画に向け順調な進捗（進捗率95%）。将来に向け販売用不動産（仕掛含む）150億円以上を確保

2024年7月期の業績予想は、売上高21,400百万円（前期比33.8%増）、営業利益1,500百万円（同7.7%増）、経常利益1,000百万円（同21.7%増）、当期純利益1,030百万円（同11.4%減）と売上高は増収、経常利益も20%を超える増益を見込んでおり、期初（2023年9月発表）から予想を据え置いている。2024年7月期は、新中期経営計画の初年度にあたり、前期の経常黒字化の流れを引き継ぎ、さらに経常利益を増加させる。前期に行った第三者割当増資による調達資金は、主に不動産ソリューション事業における不動産開発資金として充当し、堅調な販売実績を上げている「LEGALAND」用の用地確保は順調に進捗している（2024年7月期上半期は6件取得）。2024年7月期は、都心10区中心に得意とする主力の「LEGALAND」の積極開発とともに、新ブランド「LEGALAND+」などを展開して不動産の大型化、開発エリアに合わせて特徴を持ったレジデンス開発にも挑む。少数精鋭による効率的な事業運営を徹底することで、販管費の伸びを抑制する取り組みを継続し、経常利益の拡大に結び付けたい考えだ。上半期を終えて、通期計画に対する2Q進捗率は、売上高で44.2%（前年同期は55.9%）、経常利益で94.9%（前年同期は58.8%）であり、特に利益ベースでは進捗が著しく、通期の計画達成が間近となる。販売用不動産（仕掛含む）の水準は、15,286百万円（前期末は16,408百万円、前年同期対比1,758百万円増加）と十分確保した。弊社では、住居セクターの活況は継続すると見ており、東京都心での「LEGALAND」を中心とした開発・販売戦略による業績の積み上げは確実性が高く、特に利益の上半期の進捗が好調であり、通期業績目標の達成は間違いないと考えている。むしろ、下半期は来期以降に向けた仕入れや体制整備、次世代に向けた新規性の高い取り組みが焦点となる。財務基盤が健全化し、金融機関との信頼関係も良好なため、今後は中期的な成長に向けて、これまで以上に積極的な仕入れが展開できるだろう。

3. 戦略・トピック：宮地新社長率いる新しいマネジメントチームが発足。全社員が参加して新しい「企業理念（Mission・Vision・Values）」を策定

同社は2023年10月より、異業種から宮地直紀（みやじなおき）新社長を招聘し新しいマネジメントチームをスタートさせた。新社長の宮地氏は、（株）富士銀行（現（株）みずほ銀行）でキャリアをスタートし、外資系をはじめとする複数の金融機関で経験を積んだ。その後は事業会社のマネジメントに転身し、事業開発やM&A等の経験を生かして企業の成長を請け負うプロ経営者として活躍してきた。不動産業界での実務経験はないが（マンションデベロッパーである株式会社アスコットの社外取締役として参画した経験あり）、むしろ不動産業界に染まっていないのを強みとして、新しい風を吹き込むことを期待されての抜擢となった。数々の上場企業でのマネジメント経験を生かして、組織の活性化やデベロッパー事業依存度の高い企業体質から多角化への脱却に取り組む構えである。これまでも任意売却事業からデベロッパー事業に進化を遂げてきた同社ではあるが、次の10年～20年は、異業種からの新社長の下でさらに強靱な事業モデルへの進化を遂げようとしている。2024年4月には、宮地新社長が率いる新体制の下、Mission・Vision・Valuesからなる新「企業理念」を発表した。次の世代において同社が歩むべき未来と同社が社会に対し提供したい価値を明確にするのが目的であり、役職も部署も社歴も関係なく全社員でディスカッションをして、ボトムアップにより手づくりの新「企業理念」が出来上がった。Mission・Vision・Valuesのいずれにも“不動産”という言葉はなく、新しい体験価値を創造する企業として進化する強い意志が込められていることがわかる。

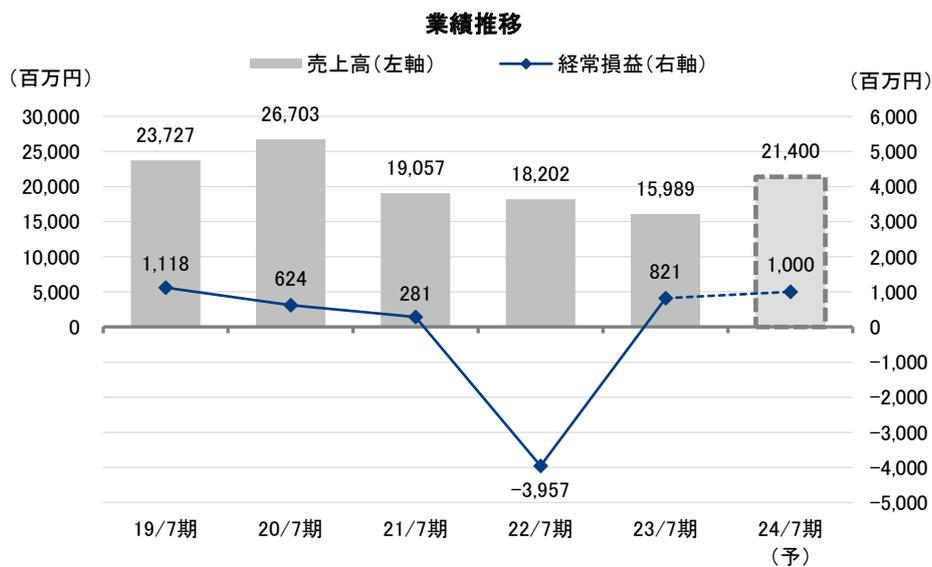
要約

4. 株主還元策：2024年7月期は年配当金 41.0 円を予想。中期経営計画では配当性向 20～30% を配当方針に掲げる

同社は株主に対する利益還元を経営上の重要課題と認識しており、収益力の強化や事業基盤の整備を実施しつつ、内部留保の充実状況及び企業を取り巻く事業環境、経営成績等を総合的に勘案したうえで、株主に対して安定的かつ継続的な配当を実施することを基本方針としている。中期経営計画（2024年7月期から2026年7月期）では、配当性向 20～30% を指針として打ち出している。2019年7月期の配当開始から2期連続で増配を続けてきたが、2022年7月期はインバウンド向け大型開発案件による多額の売却損の影響を受け当期純損失を計上したことにより無配となった。2023年7月期は利益のV字回復により年配当金 32.0 円、配当性向 12.8% と2期ぶりの復配を達成。2024年7月期は、期初に未定としていたが、増益予想を背景に、年配当金 41.0 円（前期比 9.0 円増配）を予想する。弊社の試算では配当性向は 20.3% となる（配当予想 ÷ 1 株当たり当期純利益）。

Key Points

- ・ 2024年7月期第2四半期は「LEGALAND」をはじめとしたレジデンス開発が好調に推移し増収増益。高収益開発案件などが寄与し経常利益率で初の10% 達成
- ・ 自己資本比率は 26.0% に向上。収益力回復及び有利子負債の圧縮により財務基盤の健全化が進む
- ・ 2024年7月期は経常利益 10 億円計画に向け順調な進捗（進捗率 95%）。将来に向け販売用不動産（仕掛含む）150 億円以上を確保
- ・ 宮地新社長率いる新しいマネジメントチームが発足。全社員が参加して新「企業理念（Mission・Vision・Values）」を策定
- ・ 2024年7月期は年配当金 41.0 円を予想。中期経営計画では配当性向 20～30% を配当方針に掲げる



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

主力の富裕層向けマンション「LEGALAND」を 東京エリア中心に展開する総合不動産デベロッパー。 宮地新社長に交代し新体制がスタート

1. 会社概要

同社は、大阪府大阪市北区に本社を置き東京エリアでも積極的に事業拡大を続ける、独立系の総合不動産デベロッパーである。仲介・コンサルティングから土地の購入・開発まで展開し、土地活用における最適なソリューションを提供している。

同社は2000年9月に創業し、「株式会社リーガル不動産」として不動産仲介コンサルティング事業を祖業としている。社名に“法律”を冠しているとおりの、弁護士からの民事訴訟案件や、金融機関・保証会社からのローン延滞案件に関する任意売却の仲介、法律理解に基づく不動産コンサルティングを事業の柱としてスタートした。創業期は個人の能力に依存していたが、2012年には東京支店を開設し、大阪・東京エリアを中心に全国的に不動産開発事業を展開するようになり、「個人商店」の時代から「チーム経営」の時代へと変化した。

同社はこれまでの歩みのなかで、バブル崩壊やリーマンショック、金融円滑化法（中小企業者等に対する金融の円滑化を図るための臨時措置に関する法律）など新法の施行及び失効といった事業そのものを揺るがすほどの大きな節目を経験しながら、都度その変化に柔軟に対応して収縮と成長を繰り返してきた。そして、いかなる市況においても揺らぐことのない安定した経営基盤を築くため、任意売却事業をベースに不動産の開発、賃貸、分譲、リフォーム、介護サービスなど、多角的な事業を積極展開してきた。こうして時代の潮流に合わせた機動的な経営戦略によって、総合不動産デベロッパーへと成長を遂げた。同社は、東京エリアを中心に展開する富裕層向け賃貸マンション「LEGALAND」を不動産開発の中心として位置付けており、既に110棟（2024年1月末現在の開発中物件含む）の実績がある。

同社は、不動産とテクノロジーの融合が未来のマーケットを切り開くと見て、2019年7月には不動産オーナー向けプラットフォーム「YANUSY」をリリースした。ネットワークを構築し、より多くの人アクセスできる多様な事業展開を計画している。

さらに、リーガル不動産として培った創業の精神を抱きながら未来に向けて進路を定め、“LEGAL”と“TECHNOLOGY”を融合することで新たな企業活動を創るため、2021年2月に社名を「株式会社 LeTech(リテック)」に変更した。新社名には、今後重要性が増すDX（デジタルトランスフォーメーション）事業に本格的に取り組むことで、さらなる事業拡大と企業価値向上を目指すという、同社の思いが込められている。2021年9月には、「YANUSY」に代表される「DX推進」の取り組みが評価され、経済産業省が定める「DX認定事業者」の認定を取得した。DX認定制度とは、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である。

会社概要

同社は、創業時から同社を率いてきた平野哲司（ひらのてつじ）氏（現 会長）に替わり、2023年10月に宮地直紀氏が代表取締役社長に就任した。従業員数は64名（2024年1月末時点）で、学閥・企業閥によらず各自が異業種や他企業を経て培った不動産に関する各ドメインにおけるトップレベルの知見を駆使することで、スピーディーな事業の推進を目指している。2018年10月に東証マザーズ市場に新規上場を果たし、2022年4月の東証再編においては、グロース市場に移行した。

沿革

年月	事項
2000年 9月	(株)リーガル不動産 創業 金融機関・弁護士向け不動産仲介コンサルティングを展開
2002年 9月	大阪市北区山崎町に賃貸マンションを取得し、賃貸マンション経営事業を開始
2004年 5月	大阪市北区西天満4丁目に本社ビルを取得し、本社を移転。賃貸ビル経営事業を開始
2005年 4月	和泉市太町で戸建用地を取得し、戸建分譲事業を開始
2012年 1月	西宮市甲子園七番町でマンション1棟を取得し、リノベーション事業を開始
2012年 3月	東京都港区西新橋に東京支店開設
2012年 9月	東京都世田谷区南烏山にて「LEGALAND」の開発に着手、賃貸マンション開発事業を開始
2013年 7月	東京支店を港区虎ノ門1丁目に移転
2014年 3月	東京都港区新橋駅前にて「LEGALIS」の開発に着手、レンタルオフィス事業を開始
2015年 5月	兵庫県西宮市甲子園口にて大手デベロッパーとの分譲マンション共同事業を開始
2015年 9月	完全子会社の(株)アップウェル、(株)マードレ及び(株)イーコーポレーションを吸収合併
2015年10月	ファシリティマネジメント事業を開始
2015年11月	介護事業の運営開始(運営子会社(株)リーガルヘルスケア)
2016年 5月	神戸市中央区に神戸支店開設
2016年 7月	京都市下京区大宮通にてホテル開発事業に着手
2016年 8月	本社を大阪市北区堂山町に移転
2016年11月	大阪本店を「大阪本社」、東京支店を「東京支社」に名称変更
2017年 4月	リーガルヘルスケアを吸収合併
2017年 8月	プロパティマネジメント事業を開始
2018年 2月	東京支社を東京都港区の虎ノ門琴平タワーに移転
2018年10月	東京証券取引所マザーズ市場に新規上場
2019年 4月	京都市東山区祇園白川にて自社ホテルブランド「LEGASTA」の開発を開始
2019年 7月	大阪市浪速区日本橋東にて民泊マンションブランド「LEGALIE」の開発を開始 不動産オーナー向けメディア「YANUSY」をリリース
2020年 9月	創業20周年
2021年 2月	「(株)LeTech(リテック)」に商号変更
2021年 4月	Starwood Capital Asia Limited とのバイライン契約締結
2021年 7月	介護事業を売却
2021年 9月	経済産業省が定める「DX認定事業者」に認定
2022年 4月	東京証券取引所マザーズからグロース市場に変更
2022年 8月	(株)キーストーン・パートナーズと資本業務提携契約を締結

出所：ホームページ、ニュースリリースよりフィスコ作成

会社概要

2. 事業内容

同社は、「不動産ソリューション事業」「不動産賃貸事業」「その他事業」に区分し、不動産ソリューション事業を中心とする3セグメントとして事業内容を開示している。不動産ソリューション事業は、不動産を仕入れてバリューアップを実施して資産価値を高めたうえで、主に個人富裕層や資産保有目的の事業法人に対して販売している。同事業は2024年7月期第2四半期の売上構成比で94.7%、セグメント利益構成比で91.3%を占める同社の中核事業である。主力商品として低層賃貸マンションシリーズ「LEGALAND」を展開している。不動産賃貸事業は、保有の収益不動産や販売に至るまでの所有不動産からの賃貸収入を主益としている。また、マンション・ビルの修繕・原状回復工事を主としたファシリティマネジメント事業や物件の継続管理などのプロパティマネジメント事業も行っている。2024年7月期第2四半期の売上構成比で5.1%、セグメント利益構成比で7.1%であり、宿泊施設を中心とした賃料収入が好調に推移し利益貢献をしている。その他事業では、祖業である法的案件整理や不動産コンサルティングのノウハウや情報網を活かして不動産仲介業務を行っている。法人・個人にかかわらず、顧客のニーズに合った不動産売買の仲介を主な対象としている。

事業概要 (2024年7月期第2四半期)

事業セグメント	主な業務内容	売上構成比 (売上調整前)	セグメント利益構成比 (利益調整前)
不動産 ソリューション事業	不動産を仕入れてバリューアップを実施して資産価値を高めたうえで、主に個人富裕層や資産保有目的の事業法人に対して販売。主力商品は低層賃貸マンションシリーズ「LEGALAND」。	94.7%	91.3%
不動産賃貸事業	保有の収益不動産や販売に至るまでの所有不動産からの賃貸収入。マンション・ビルの修繕・原状回復工事を主としたファシリティマネジメント事業も行う。	5.1%	7.1%
その他事業	祖業である法的案件整理や不動産コンサルティングのノウハウや情報網を活かして不動産仲介業務を行っている。法人・個人にかかわらず、顧客のニーズに合った不動産売買の仲介を主な対象としている。	0.3%	1.6%

注：構成比はいずれも調整前数値から算出

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ LeTech の特徴と強み

大阪・東京の2大市場で事業を展開し、 差別化された低層マンションを武器に成長する総合デベロッパー

1. 大手不動産会社との差別化領域

同社の代名詞とも言える商品が、立地・デザインに拘った低層マンションシリーズ「LEGALAND」であり、その開発実績は100棟を超える。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拡大してきた。大手不動産会社が中高層の建築物で一般的に採用するラーメン構造は、柱と梁でつくったフレームによって建物を支えているため、壁の位置を動かしたり、取り払ったりなど、リフォーム・リノベーション時の間取り変更の自由度の高さが特徴であるものの、室内に柱や梁が張り出すというデメリットもある。一方「LEGALAND」の採用する壁式構造は、室内に柱や梁が出っ張らないのですっきりとした空間が確保され、入居者にとって使いやすい居住スペースとなる。壁式構造は低層マンションで採用されるのが一般的であり、狭小地に適し、工期や費用の面でも優位性がある。

2. 大阪・東京での事業展開

同社は大阪・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である。東京と大阪では市場の動き方も不動産に対する消費者や投資家のスタンスも大きく異なるため、それぞれの事業環境に合わせた異なる事業戦略を立案し、実行することが必要であるが、同社は両エリアにおいて、それぞれ最適の事業戦略を推進し、着実に業績を伸ばしている。東京都心（城南・城西）での「LEGALAND」の集中展開や大阪・京都エリアでの民泊・ホテル展開などが代表例である。

3. 権利調整による多様な選択

同社は、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を持つ。弁護士からの民事訴訟案件や、金融機関・保証会社からのローン延滞案件に関する任意売却の仲介で培った法律知識、問題解決力に基づいた企画・開発力を、仲介、賃貸、開発、売却と不動産に関わる幅広い事業領域に生かしてきた。また、権利調整案件は収益性が高く、結果として同社の仕入案件の選択肢の間口を広げる利点がある。

4. 不動産管理事業展開による開発力向上

同社は不動産管理機能を社内に有し、一気通貫で事業を展開する。賃貸管理に加え、原状回復工事なども手掛ける。特に、自社開発の「LEGALAND」の管理受託に力を入れており、自社物件のパフォーマンスデータを取得・分析し、開発ノウハウを蓄積することができ、「LEGALAND」のキャッシュ・フロー創出力強化が期待できる。

LeTech の特徴と強み

LeTech の特徴・強み

<p>大手不動産会社との差別化領域</p>  <ul style="list-style-type: none"> ■ 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 	<p>権利調整による多様な選択</p>  <ul style="list-style-type: none"> ■ 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
<p>大阪・東京での事業展開</p>  <ul style="list-style-type: none"> ■ 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 	<p>不動産管理事業展開による開発力向上</p>  <ul style="list-style-type: none"> ■ 不動産管理機能を社内に有し、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

出所：決算説明資料より掲載

■ 事業概要

デザインにこだわった富裕層向け低層マンション「LEGALAND」「LEGALAND +」の開発実績は累計 110 棟

1. 賃貸住宅・マンション市場の概況

東京都及び大阪府の賃貸住宅市場は堅調である。同社事業の主体となる都区部のマンションは、売却後に主に賃貸用として活用されるため、賃料や空室率はその価値に影響する。東京及び大阪のマンションの平均賃料は、過去5年間右肩上がり推移している。これは需給がタイトに推移したのに加え、建築費の高騰などの影響もあったと考えられる。空室率に関しては、両エリアにおいて低位安定で推移していると言えるだろう。コロナ禍においてオフィスや商業不動産の空室率が上昇したのに対して、住宅においてはその影響がほぼ見られず、むしろ低下傾向にあった。東京や大阪はそのほかの都市部と比較すると、賃料が高く設定でき、空室率が低位安定という特長がある。同社では、特に高い賃料が期待できる東京都心に集中して展開を行っている。

事業概要

2. 不動産ソリューション事業

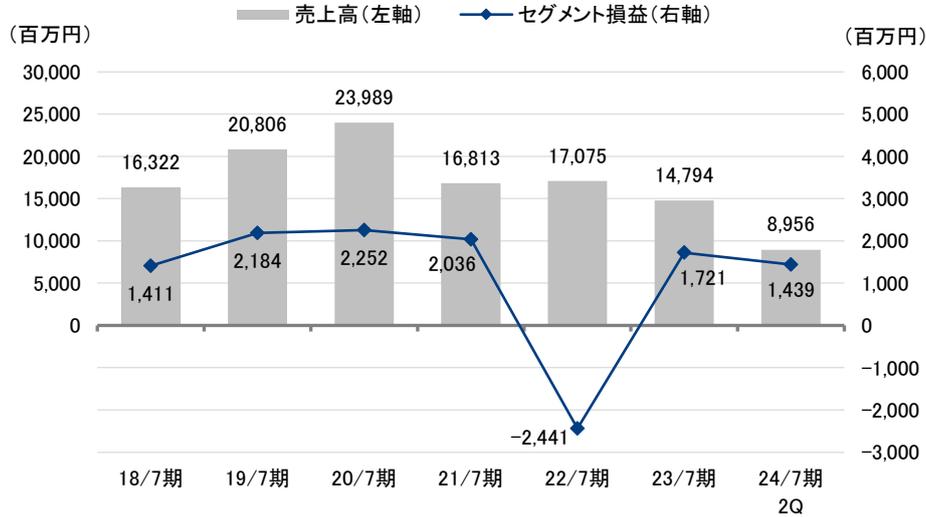
不動産ソリューション事業は、同社の主力事業である。様々なソースの物件情報から不動産を仕入れて最適なバリューアップを実施して資産価値を高めたうえで、個人富裕層や資産保有目的の事業法人に対して個々の顧客ニーズに即した物件を販売している。販売する収益不動産は、独自の営業ルートにより仕入れた物件を建物管理状態の改善、用途変更、テナントの入れ替え、大規模修繕等によって、資産価値の向上を図っている。すなわち、土地有効活用、住宅（マンション）開発、オフィス・ホテル・民泊マンションなどの商業開発、コンバージョン（既存の建物の用途変更を行って全面的に改装して全く新たな建物として再生させること）及びリノベーション（既存の建物に対して大規模な改装工事を行うことで建物を新築の状態にまで美しくして価値を高めること）などによってバリューアップを図り、売却をしている。

同社の主力商品は低層賃貸マンションシリーズ「LEGALAND」である。敷地面積 30～200 坪程度、総戸数 10～35 戸であり、狭小な敷地面積や地域特有の制限下でも開発可能な少人数世帯向け賃貸マンションである。外観・ディテールにこだわり、地下フロアの設置、エレベーターや梁・柱をなくすなど企画開発ノウハウを詰め込んだ設計構造が特徴である。富裕層の相続税対策ニーズに対応しており、販売単価約 3～8 億円、販売利回り約 4～6% で、1 棟販売をしている。城南エリアや城西エリアを中心とした東京都心に 101 棟、関西エリアに 9 棟、合計 110 棟（2024 年 1 月末現在の開発中物件を含む）の開発実績があり、2024 年 7 月期上半期は 6 棟の開発用地を取得し今後も拡大を目指す。また、新ブランドとして「LEGALAND +（リーガランドプラス）」シリーズを開発し展開している。大阪エリアでは既に 2 棟の開発実績があり、現在は大阪市都島区の「LEGALAND + 高倉町（「猫」と暮らす層向け）」を開発中であるほか、東京でも「LEGALAND + 江古田（音楽・芸術大学生向け）」といったユニークなプロジェクトが進行中である。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、個性豊かな企画や IoT を含めた様々なプラスワンを吹き込むことをコンセプトとしている。

不動産ソリューション事業の業績は、セグメント業績を開示し始めた 2017 年 7 月期から 2020 年 7 月期まで右肩上がりで推移してきた。2021 年 7 月期からは新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）によるマイナス影響が出始め、2022 年 7 月期にもインバウンド向け大型開発案件の処分により大幅な損失を余儀なくされた。本来はセグメント利益率で 10% 前後を維持する収益性の高い事業である。2023 年 7 月期の利益率は 11.6%、2024 年 7 月期 2Q は 16.1% と回復しており、復調が顕著である。

事業概要

不動産ソリューション事業の業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

3. 不動産賃貸事業

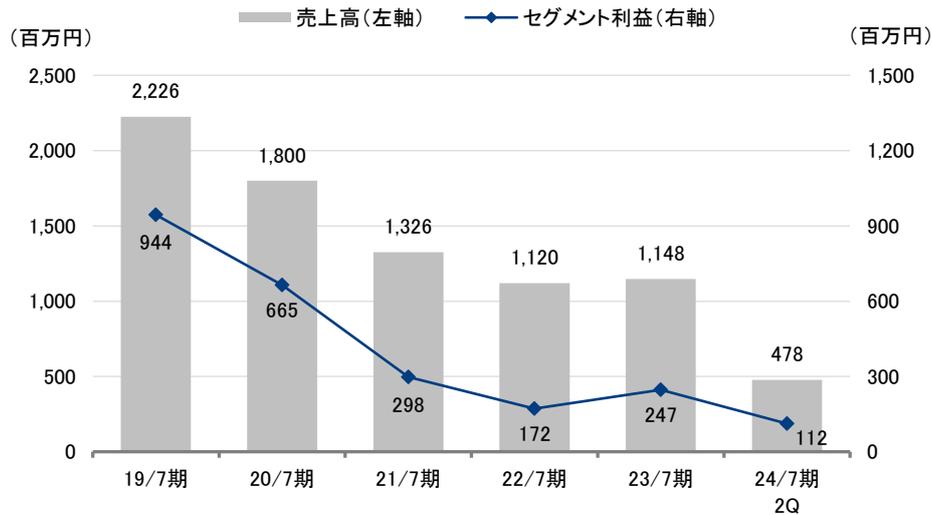
不動産賃貸事業は、同社保有の収益不動産や、販売に至るまでの所有不動産からの賃貸収入の確保を収益としている。ソリューション力を生かした効率の良い運用、情報を生かした仕入による良質な資産、不動産開発のノウハウを駆使した幅広い用途への投資などが同社の強みである。保有物件の種別ポートフォリオは、住居用マンションを主体に、事務所ビルやホテル、民泊用マンションなどがある。近年は戦略的に売却を積極化しているため、保有数は減少している。

また、ファシリティマネジメント事業とプロパティマネジメント事業も行っている。ファシリティマネジメント事業では、不動産賃貸事業における賃料の増収や稼働率の向上をテーマとして、同社保有物件の退去時の立会いや原状回復工事、リノベーション工事、補修工事などを行っている。プロパティマネジメント事業では、2021年7月期より同分野の拡充を目指し、専門部門を立ち上げ、順調に管理受託件数を伸ばしてきた。2024年1月末のプロパティマネジメント事業での管理受託件数は16棟352戸（前期末は29棟550戸）と大口解約があり管理数が減少となるも、今後も「LEGALAND」を中心とした受託増加を見込んでいる。「売却して終了」ではなく、継続的な管理収入を獲得し「循環型事業」を構築する取り組みを継続する計画である。

事業概要

不動産賃貸事業の業績は、セグメント業績を開示し始めた2017年7月期から2019年7月期まで堅調に推移してきたが、コロナ禍に入ってからには保有不動産を売却し財務体質を強化する戦略に転換している。そのため、売上高、セグメント利益ともに減少してきたが、2023年7月期以降はインバウンド需要が回復傾向にあり関西のホテル、民泊マンションが好調に推移し復調傾向である。

不動産賃貸事業の業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

4. その他事業

その他事業は、不動産仲介事業を行っている。法人・個人にかかわらず、顧客のニーズに合った不動産売買の仲介を主な対象としている。同社は祖業として、法的側面から生じる弁護士からの民事訴訟案件や金融機関等からのローン延長案件に対して、任意売却の仲介及びコンサルティング等、課題解決法を提案するコンサルティング事業を営んでいた。現在では、法的案件整理以外でも同社が培った不動産コンサルティングのノウハウや情報網を生かして不動産仲介を行っている。

5. 不動産 DX の推進

同社が運営する「YANUSY」は2019年7月のリリース以降、国内最大級の不動産オーナー向けプラットフォームに成長し、オーナー会員数は1万人を超えている。メニューは「YANUSY Funding」「Best Partners Navi」などがある。「YANUSY Funding」は不動産投資未経験層を主な対象としており、小口から始められる不動産投資サービス(クラウドファンディング)に参加でき、投資家は複数の事業者の複数の募集開始前/募集中のファンドの情報を一括して閲覧できる。これにより情報収集の手間が削減され、投資対象の比較検討と投資機会の損失を回避できる。「Best Partners Navi」は、富裕層の最適な不動産売却をサポートするために多数のIFA(資産アドバイザー)と多数の不動産会社が参加するプラットフォームである。不動産オーナーの属性やニーズに応じた付加価値を提供し、富裕層へのステップアップを支援するのが「YANUSY」の役割である。

事業概要

同社は今後 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である。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すること狙いとして、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としている。

■ 業績動向

2024年7月期第2四半期は「LEGALAND」をはじめとしたレジデンス開発が好調に推移し増収増益。高収益開発案件などが寄与し経常利益率で初の10%達成

1. 2024年7月期第2四半期の業績概要

2024年7月期第2四半期の同社の業績は、売上高9,460百万円(前年同期比5.8%増)、営業利益1,164百万円(同43.4%増)、経常利益949百万円(同96.7%増)、四半期純利益946百万円(同105.5%増)と大幅な増益となった。

2024年7月期上半期における国内経済は、物価上昇は継続しているものの上昇ペースは緩やかになったことやマイナス金利解除への期待が高まり、継続的な改善となった。1ヶ月当たりの海外からの入国者数が250万人を超えるなど、コロナ後の復調傾向が続く。同社の属する不動産業界においては、都市圏のマンションを中心に依然として不動産市況が底堅く推移した。一方で、金融政策の変更に伴う金利の上昇や海外における不動産需要の低下など不動産投資に対する環境が大きく変化することに対する警戒感もある。

2024年7月期第2四半期の同社の業績は、「LEGALAND」をはじめとしたレジデンス開発が好調に推移し、増収増益を達成した。特に、経常利益に関しては、高収益開発案件の奏功及び金融コスト等の減少により、上場来最高となる経常利益率10.0%を達成した。なかでも不動産ソリューション事業の売上総利益の増益の寄与が大きく、前年同期比で388百万円の増加となった。販管費に関しては、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四半期は金融関連費用等が減少した(前年同期比114百万円改善)。

セグメント別に見ると、不動産ソリューション事業では、売上高8,956百万円(前年同期比6.7%増)、営業利益1,439百万円(同30.2%増)となった。主力商品である「LEGALAND」販売をはじめ、得意とするレジデンス開発物件の販売が好調であった。プレスリリースによると、大型の売却案件の事例としては「Daffitto 日本橋馬喰町」「Daffitto 東中野」「Daffitto 綾瀬」と大阪市都島区の住宅用地がある。

業績動向

不動産賃貸事業は、売上高 478 百万円（同 5.1% 減）、営業利益 112 百万円（同 73.0% 増）となった。レジデンス物件の販売に伴う賃貸収入の減少があったものの、インバウンド需要の回復を背景として、保有する大阪の民泊マンション・京都のホテル物件の収支が大きく改善し増益となった。

その他事業は、売上高 25 百万円（同 42.0% 減）、営業利益 25 百万円（同 35.3% 減）となった。関西での不動産仲介案件を成立させたものの、前年同期に大型の仲介案件があったため、前年同期比で減収減益となった。

2024年7月期第2四半期業績

（単位：百万円）

	23/7 期 2Q		24/7 期 2Q		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	8,944	100.0%	9,460	100.0%	516	5.8%
不動産ソリューション事業	8,396	93.9%	8,956	94.7%	560	6.7%
不動産賃貸事業	503	5.6%	478	5.1%	-25	-5.1%
その他事業	44	0.5%	25	0.3%	-19	-42.0%
売上総利益	1,668	18.7%	2,076	22.0%	408	24.5%
販売費及び一般管理費	856	9.6%	912	9.6%	55	6.5%
営業利益	812	9.1%	1,164	12.3%	352	43.4%
不動産ソリューション事業	1,105	13.2%	1,439	16.1%	334	30.2%
不動産賃貸事業	65	12.8%	112	23.4%	47	73.0%
その他事業	39	88.6%	25	100.0%	-14	-35.3%
経常利益	482	5.4%	949	10.0%	466	96.7%
四半期純利益	460	5.1%	946	10.0%	485	105.5%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

自己資本比率は 26.0% に向上。 収益力回復及び有利子負債の圧縮により財務基盤の健全化が進む

2. 財務状況と経営指標

2024年7月期第2四半期末の資産合計は、前期末比 2,190 百万円減の 19,534 百万円となった。このうち、流動資産は同 2,286 百万円減の 18,369 百万円となった。物件契約に伴う前渡金が 1,326 百万円、販売用不動産（仕掛含む）が 1,121 百万円減少したことが主な要因である。固定資産は同 96 百万円増の 1,165 百万円となった。これは、主に長期前払費用等の「投資その他の資産」が 98 百万円増加したことが主な要因である。

負債合計は、前期末比 3,037 百万円減の 14,452 百万円となった。このうち、流動負債は同 1,809 百万円減の 9,088 百万円となった。返済などにより短期借入金や 1 年内返済予定の長期借入金が減少したことが主な要因である。固定負債は同 1,228 百万円減の 5,364 百万円となった。返済や 1 年内返済予定の長期借入金への振替により、長期借入金が減少したことが主な要因である。この結果、短期借入金・長期借入金等を合算した有利子負債は同 3,375 百万円減少し 11,592 百万円となった。

業績動向

純資産合計は、前期末比 847 百万円増の 5,081 百万円と増加した。これは、主に四半期純利益 946 百万円を計上したことによる。

この結果、自己資本比率が 19.5%（2023 年 7 月期末）から 26.0%（2024 年 7 月期第 2 四半期末）に改善した。利益の計上及び有利子負債の圧縮により、目標である自己資本比率 20～30% を達成し、財務体質の健全化が順調に進んだと言える。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	23/7 月末	24/1 月末	増減額
流動資産	20,655	18,369	-2,286
現金及び預金	2,066	2,581	514
営業未収入金	107	76	-31
販売用不動産	8,090	4,810	-3,280
仕掛販売用不動産	8,317	10,475	2,158
前渡金	1,642	316	-1,326
固定資産	1,069	1,165	96
有形固定資産	47	49	1
無形固定資産	44	40	-4
投資その他の資産	977	1,076	98
資産合計	21,724	19,534	-2,190
流動負債	10,897	9,088	-1,809
短期借入金等	8,430	6,264	-2,165
固定負債	6,592	5,364	-1,228
長期借入金等	6,537	5,328	-1,209
(有利子負債合計)	14,967	11,592	-3,375
負債合計	17,490	14,452	-3,037
純資産合計	4,234	5,081	847
【安全性】			
流動比率	189.5%	202.1%	12.6pt
自己資本比率	19.5%	26.0%	6.5pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2024年7月期は経常利益10億円計画に向け順調な進捗（進捗率95%）。 将来に向け販売用不動産（仕掛含む）150億円以上を確保

2024年7月期の業績予想は、売上高21,400百万円（前期比33.8%増）、営業利益1,500百万円（同7.7%増）、経常利益1,000百万円（同21.7%増）、当期純利益1,030百万円（同11.4%減）と売上高は増収、経常利益も20%を超える増益を見込んでおり、期初（2023年9月発表）から予想を据え置いている。

首都圏のマンション市場は、供給が減少するなか、平均価格は高水準を維持しており、足元堅調に推移している。一方で、用地取得競争の激化、建築費の高騰、業界の人手不足などの影響を受けている。さらに、国内における金利変動リスクや海外における経済的減速が不動産市況に大きな影響を与えるリスクも依然として存在する。

このような環境のなか、同社では3ヶ年の中期経営計画が進行中である。初年度にあたる2024年7月期は、前期の経常黒字化の流れを引き継ぎ、順調に推移している。前期に行った第三者割当増資による調達資金は、主に不動産ソリューション事業における不動産開発資金として充当し、堅調な販売実績を上げている「LEGALAND」用の用地確保も順調である（2024年7月期上半期は6件取得）。また、都心10区中心に得意とする主力の「LEGALAND」の積極開発とともに、新ブランド「LEGALAND+」などを展開して、不動産の大型化及び開発エリアに合わせて特徴を持ったレジデンス開発にも挑んでいる。少数精鋭による効率的な事業運営を徹底することで販管費の伸びを抑制する取り組みを継続し、経常利益の拡大に結び付けたい考えだ。

上半期を終えて、通期計画に対する2Q進捗率は、売上高で44.2%（前年同期は60.5%）、経常利益で94.9%（前年同期は58.8%）であり、特に利益ベースでの進捗が著しく、通期の計画達成は目の前である。

販売用不動産（仕掛含む）の水準は、15,286百万円（前期末は16,408百万円、前年同期対比1,758百万円増加）と十分確保した。2024年7月期上半期末の受注残高は4,366百万円であり、下半期から来期以降への準備が進捗していることが確認できる。なお、保有するホテル・民泊マンション物件は、観光需要が好調ななか賃貸収入で貢献しているが、良好なトラックレコードが蓄積された物件が多いため、売却の機会も狙っていくことになるだろう。

弊社では、住居セクターの活況は継続すると見ており、東京都心での「LEGALAND」を中心とした開発・販売戦略による業績の積み上げは確実性が高く、特に利益の上半期の進捗が好調であり、通期業績目標の達成は間違いないと考えている。むしろ、下半期は来期以降に向けた仕入れや体制整備、次世代に向けた新規性の高い取り組みが焦点となる。財務基盤が健全化し、金融機関との信頼関係も良好なため、今後は中期的な成長に向けて、これまで以上に積極的な仕入れが展開できるだろう。

今後の見通し

2024年7月期業績予想

(単位：百万円)

	23/7期		24/7期		前期比		
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率	2Q進捗率
売上高	15,989	100.0%	21,400	100.0%	5,411	33.8%	44.2%
営業利益	1,392	8.7%	1,500	7.0%	108	7.7%	77.7%
経常利益	821	5.1%	1,000	4.7%	179	21.7%	94.9%
当期純利益	1,162	7.3%	1,030	4.8%	-132	-11.4%	91.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

成長戦略・トピックス

**宮地新社長率いる新しいマネジメントチームが発足。
全社員が参加して
新しい「企業理念 (Mission・Vision・Values)」を策定**

1. 宮地新社長率いる新しいマネジメントチームが発足

同社は2023年10月、異業種から宮地新社長を招聘し新しいマネジメントチームをスタートさせた。創業以来会社を牽引してきた平野氏は会長として今後も新体制をサポートする立場となる。新社長の宮地氏は、富士銀行（現みずほ銀行）でキャリアをスタートし、外資系をはじめとする複数の金融機関で経験を積んだ。その後は事業会社のマネジメントに転身し、事業開発やM&A等の経験を生かして企業の成長を請け負うプロ経営者として活躍してきた。不動産業界の経験はないが、むしろ不動産業界に染まっていないのを強みとして、新しい風を吹き込むことを期待されての抜擢となった。数々の上場企業でのマネジメント経験を生かして、組織の活性化やデベロッパー事業依存度の高い企業体質から多角化への脱却に取り組む構えである。藤原副社長・営業本部長をはじめとする4人の取締役は留任する。これまでも任意売却事業からデベロッパー事業に進化を遂げてきた同社ではあるが、次の10年～20年は、異業種からの新社長の下でさらに強靱な事業モデルへの進化を遂げようとしている。

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

出所：決算説明資料より掲載

2. 全社員が参加して新しい「企業理念（Mission・Vision・Values）」を策定

同社は、2024年4月に、宮地新社長が率いる新体制の下、Mission・Vision・Values からなる新「企業理念」を発表した。次の世代において同社が歩むべき未来と同社が社会に対し提供したい価値を明確にするのが目的であり、役職も部署も社歴も関係なく全社員でディスカッションをして、ボトムアップにより手づくりの新「企業理念」が出来上がった。Mission（何のために存在しているのか？）は、“「まだない」を見つけ、可能性の扉をひらく”である。Vision（どのような景色をつくり出したいのか？）は“モノ・コト・トキをデザインし、コミュニティを幸せでみたす”である。Values（こだわりたいことは何か？）は、“己動、試行錯誤、進化、相互理解、誠実”の5つである。Mission・Vision・Values のいずれにも“不動産”という言葉はなく、新しい体験価値を創造する企業として進化する強い意志が込められていることがわかる。

成長戦略・トピックス

LeTech の新「企業理念」

Mission	「まだない」を見つけ、可能性の扉をひらく	わたしたちは、創業からたくさんの試行錯誤を繰り返してきました。世の中の流れを踏まえて機会を目利きし、ビジネスや事業に仕立ててきた歴史があります。社会の多くがまだ気づいていないニーズに気づき、目を向け、小さな芽でもその可能性を信じて挑み、育てていく。わたしたちはこれからも、可能性の扉をひらく挑戦を続けていきます。
Vision	モノ・コト・トキをデザインし、コミュニティを幸せでみたく	所有すること、機能そのものというモノへの欲求をみたくすることを重視する時代が過ぎ、今はコト、つまり体験への関心が高まっています。そして、これから先、「何度でも」「何処でも」「誰でも」体験できるコトから、「その時」「その場所」「わたしだから」味わえるトキが求められる時代になるとわたしたちは考えます。社会や地域、お客様が求めるモノ・コト・トキを想像し、それを具体的な商品・サービスとして創造し続けることがわたしたちの Vision です。そして、わたしたちに関わるあらゆる人々の幸せが調和・拡大することを、企業としての成功の証として追求し続けます。
Values	己動：自ら気づき、がむしゃらにやりきる 試行錯誤：脳に汗をかき、知恵を出し尽くす 進化：1年後の自分にワクワクする 相互理解：らしさを認め、らしさを活かしあう 誠実：顧客と、仲間と、誇れる仕事を	わたしたちが創業からこだわってきた価値観、そしてこれからの未来に向かって大事にしていきたい考え方を5つの Values として表現しました。Values の内「己動（こどう）」の名称は、わたしたちがこだわり、強みとしている「自ら気づき、がむしゃらにやりきる」文化を、わたしたち独自で名付けました。

出所：本社リリースよりフィスコ作成

3. 財務状況改善に伴う金利低減

同社の主力はマンションデベロッパー事業であり、土地の仕入れの量によって、事業規模が決まる。土地の仕入れは、資金調達が一層に低金利で行うことができれば有利に働くことは言うまでもない。同社では、2022年7月期に大幅な赤字を計上し、財務状況も悪化し自己資本比率は0.3%まで低下した。金融機関からの信頼度も低下し、結果として金利水準も上昇した経緯がある。その後の第三者割当増資や業績回復による利益計上により、財務状況は改善し、2024年7月期第2四半期末には、自己資本比率は26.0%まで回復した。結果として同社の借入条件は良化し、2024年7月期第2四半期の新規借入の平均借入利率（加重平均）は2.17%となり、2023年7月期末残高に対する平均借入利率2.57%から0.4ポイント改善した。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化している。なお、2024年3月には日銀のマイナス金利政策の解除が決定したが、短期プライムレートが据え置かれたため、現在のところ企業向け貸出金利や不動産ローン金利への影響は見られない。

財務状況改善による金利低減

- | 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



出所：決算説明資料より掲載

株主還元策

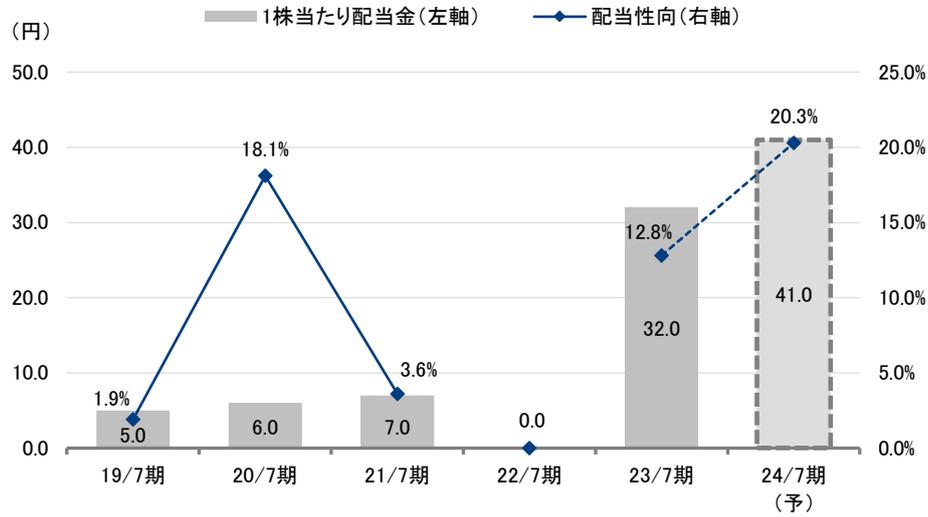
2024年7月期は年配当金41.0円を予想。 中期経営計画では配当性向20～30%を配当方針に掲げる

同社は株主に対する利益還元を経営上の重要課題と認識しており、収益力の強化や事業基盤の整備を実施しつつ、内部留保の充実状況及び企業を取り巻く事業環境、経営成績等を総合的に勘案したうえで、株主に対して安定的かつ継続的な配当を実施することを基本方針としている。中期経営計画(2024年7月期から2026年7月期)では、配当性向20～30%を指針として打ち出している。

2019年7月期の配当開始から2期連続で増配を続けてきたが、2022年7月期はインバウンド向け大型開発案件による多額の売却損の影響を受け当期純損失を計上したことにより無配となった。2023年7月期は利益のV字回復により年配当金32.0円、配当性向12.8%と2期ぶりの復配を達成。2024年7月期は、期初に未定としていたが、増益予想を背景に、年配当金41.0円(前期比9.0円増配)を予想する。弊社の試算では配当性向は20.3%となる(配当予想÷1株当たり当期純利益)。

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp