

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11月26日(火)

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. 2024年7月期は2期連続の黒字で、財務・営業ともに正常化 | 01 |
| | 2. 2025年7月期は経常利益10.0%増の12億円超予想 | 01 |
| | 3. 金利上昇のインパクトは軽微。資金調達状況が改善し、仕入れ好調 | 02 |
| ■ | 会社概要 | 03 |
| | 1. 会社概要 | 03 |
| | 2. 事業内容 | 04 |
| ■ | LeTechの特徴と強み | 05 |
| | 1. 大手不動産会社との差別化領域 | 05 |
| | 2. 大阪・東京での事業展開 | 06 |
| | 3. 権利調整による多様な選択 | 06 |
| | 4. 不動産管理事業展開による開発力向上 | 06 |
| ■ | 事業概要 | 07 |
| | 1. 賃貸住宅・マンション市場の概況 | 07 |
| | 2. 不動産ソリューション事業 | 08 |
| | 3. 不動産賃貸事業 | 09 |
| | 4. その他事業 | 10 |
| ■ | 業績動向 | 11 |
| | 1. 2024年7月期の業績概要 | 11 |
| | 2. 財務状況と経営指標 | 12 |
| ■ | 今後の見通し | 13 |
| ■ | 成長戦略・トピックス | 15 |
| | 1. 金利上昇のインパクトは軽微 | 15 |
| | 2. 資金調達状況が改善し、仕入れ好調。財務の健全性も維持 | 15 |
| ■ | 株主還元策 | 16 |

■ 要約

2024年7月期はレジデンス開発が好調に推移し大幅経常増益

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」(リーガランド) を位置付けており、123棟(2024年7月末現在の開発中物件含む)の実績を上げている。同社の大きな強みである「LEGALAND」は、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。このほか、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同社の特長である。

1. 2024年7月期は2期連続の黒字で、財務・営業ともに正常化

同社の2024年7月期の業績は、売上高14,795百万円(前期比7.5%減)、営業利益1,530百万円(同9.9%増)、経常利益1,109百万円(同35.1%増)、当期純利益1,079百万円(同7.1%減)と、経常利益ベースで大幅な増益となった。「LEGALAND」をはじめとしたレジデンス開発が好調に推移し、2022年7月期の大幅損失から2期連続の黒字となり、財務面、営業面での正常化が鮮明となった。売上高は若干の減収となったものの、主要KPIである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、上場来最高益に匹敵する水準を達成した。

2. 2025年7月期は経常利益10.0%増の12億円超予想

2025年7月期の業績予想は、売上高21,630百万円(前期比46.2%増)、営業利益1,896百万円(同23.9%増)、経常利益1,221百万円(同10.0%増)、当期純利益1,256百万円(同16.3%増)と、増益予想を見込んでいる。同社では3ヶ年の中期経営計画(2024年7月期～2026年7月期)の2年目が進行中である。2025年7月期は、初年度(前期)の好業績を踏まえて、営業利益、経常利益、当期純利益の業績目標を上方修正した。経常利益でいえば、当初計画値は1,100百万円であったが、1,221百万円(当初計画比121百万円増)となった。戦略としては、主力の「LEGALAND」「LEGALAND+」(リーガランドプラス)などのレジデンス開発を核に、民泊マンション等の様々なタイプの物件をその土地特性に合わせて開発していく。

要約

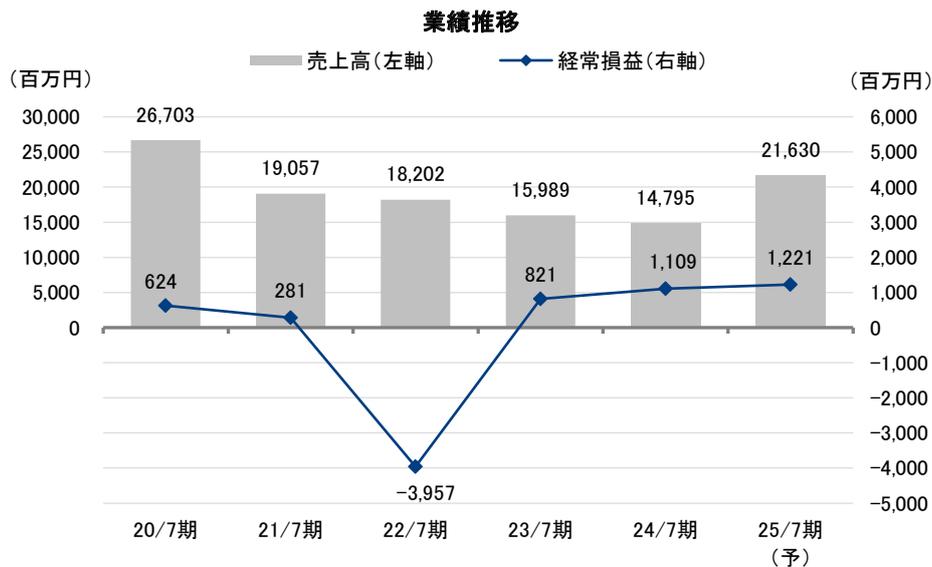
3. 金利上昇のインパクトは軽微。資金調達状況が改善し、仕入れ好調

同社では、仕入れが好調に進捗するなか、財務の健全性も維持している。2024年7月期末の販売用不動産（仕掛含む）の水準は、20,027百万円（前期末比3,619百万円増）と十分な先行投資を行った。この背景として、業績のV字回復により2年連続黒字を達成し、金融機関からの信頼が増したことに加え、業績回復により様々な仲介会社から積極的に案件が持ち込まれるようになったことが挙げられる。借入条件の面では、2023年7月期末の総借入の平均借入利率が2.57%であったのに対し、2024年7月期の新規借入の平均借入利率は2.30%と0.27ポイント改善した。また、大幅損失となった2022年7月期から、メガバンクを含めた借入金融機関が6行増加するなど、金融機関の取引姿勢が積極的になった点は、大きな改善と言える。

有利子負債は前期末比1,243百万円増と増加したものの、財務の健全性は維持している。期末の現預金残高は2,572百万円となり、月商（2024年7月期は1,232百万円）の2倍超を確保する。自己資本比率は、2024年7月期末に21.3%（前期末比1.8ポイント上昇）と着実に改善している。

Key Points

- ・ 2024年7月期はレジデンス開発が好調に推移し経常利益は大幅増益。3期前の大幅損失から2期連続の黒字で、財務・営業ともに正常化
- ・ 成長投資を行いながらも収益性回復を主要因に財務基盤の健全化が進む。自己資本比率は目標の20%超に向上
- ・ 2025年7月期は中期経営計画の利益計画を上方修正。経常利益12億円超予想
- ・ 金利上昇のインパクトは足元軽微、好立地物件を慎重なシミュレーションにより厳選。資金調達状況の改善に加え、業績回復を背景に案件情報が増加し、仕入れ好調



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

主力の富裕層向け低層賃貸マンション「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

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、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 年に東京支店を開設してから、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、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出来事を経験しながら、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。このような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低層賃貸マンション「LEGALAND」を不動産開発の中心に位置付けており、123 棟（2024 年 7 月末現在の開発中物件含む）の実績がある。

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、自社の強みに今後重要性が増す DX（デジタルトランスフォーメーション）を積極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。

2023 年 10 月には、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 取締役会長）に替わり、宮地直紀（みやじなおき）氏が代表取締役社長に就任した。2024 年 4 月には、新体制のもと、Mission・Vision・Values からなる新「企業理念」が発表された。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無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作りの新「企業理念」ができた。Mission は、“「まだない」を見つけ、可能性の扉をひらく”であり、社内では「まだない」がキーワードとなり事業活動への浸透が図られている。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。

会社概要

新企業理念

| Mission | Vision | Values |
|--|---|---|
| <p>Mission</p> <p>「まだない」を見つけ、可能性の扉をひらく</p>  | <p>Vision</p> <p>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</p>  | <p>1 己動</p> <p>自ら気づき、がむしゃらにやりきる 状況を把握し、自ら気づいて課題を捉える。そして、やるべきことは最後まで自らが主となり、がむしゃらにやりきる。</p> <p>2 試行錯誤</p> <p>脳に汗をかき、知恵を出し尽くす 新しい案件、困難な状況にぶち当たっても、脳に汗をかくほど考え抜いて、あれこれ試行錯誤し、うまくいかなければ諦めを繰り返す。</p> <p>3 進化</p> <p>1年後の自分にワクワクする 今の自分の延長に、ワクワクする自分を想像できるかを自ら目指す。ワクワクできる自分の未来像を定めるのは、今の自分の努力にかかっている。</p> <p>4 相互理解</p> <p>らしさを認め、らしさを活かしあう 自分が大事にしていることや自分らしさを、相手が大事にしていることや相手らしさに興味関心を持って理解し合い、互いの長さを活かせる関係を築く。</p> <p>5 誠実</p> <p>顧客と、仲間と、誇れる仕事を 顧客と対話し、社内の仲間はもちろん、パートナーと密に連携し、妥協することなく確信のない仕事を共創する。</p> |

出所：決算説明会資料より掲載

学閥・企業閥によらず社員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の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。

2. 事業内容

同社は、業務内容を「不動産ソリューション事業」「不動産賃貸事業」「その他事業」の3つのセグメントに区分し、情報を開示している。不動産ソリューション事業は、不動産を仕入れてパリュアップを実施し資産価値を高め、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月期の売上構成比で93.4%、セグメント利益構成比で88.7%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・ビルの継続管理などのプロパティマネジメント事業や、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っている。2024年7月期の売上構成比は6.4%、セグメント利益構成比で9.7%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。

会社概要

事業の内容と構成比 (2024年7月期)

| 事業セグメント | 主な業務内容 | 売上高構成比 (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」。 | 93.4% | 88.7% |
| 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・ビルの管理受託を行うプロパティマネジメント事業や、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。 | 6.4% | 9.7% |
| 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% |

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。 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

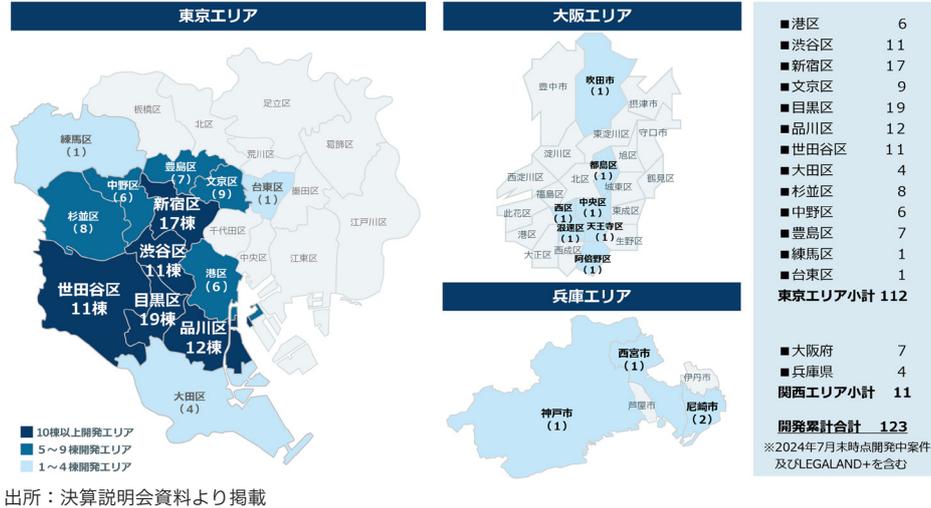
1. 大手不動産会社との差別化領域

同社の代名詞とも言える商品が、立地・デザインに拘った「LEGALAND」で、その開発実績は120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。

LeTech の特徴と強み

「LEGALAND」の開発実績

- ▶ 開発棟数は120棟を超え、2024/7期においては新たに18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



出所：決算説明会資料より掲載

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。大阪と東京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、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できる、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の取得・分析、開発ノウハウの蓄積により、「LEGALAND」のキャッシュ・フロー創出力強化が期待できる。

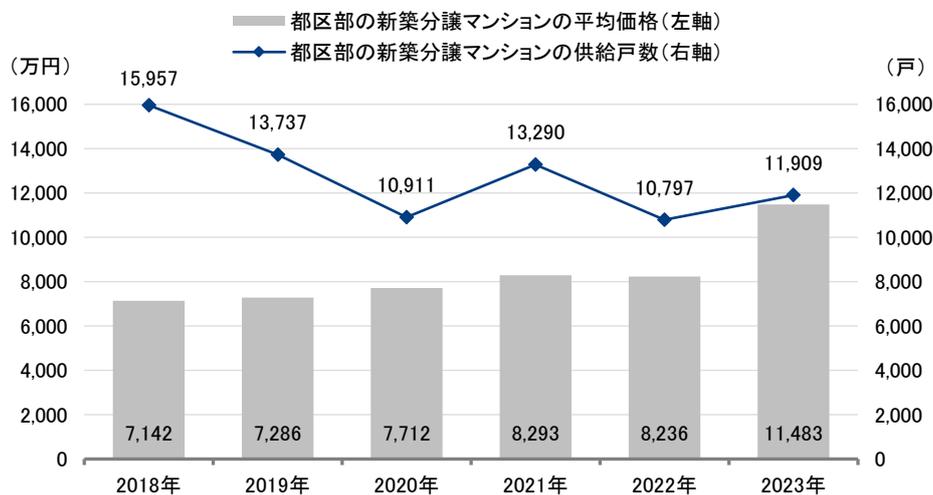
■ 事業概要

富裕層向け低層賃貸マンション「LEGALAND」「LEGALAND +」の開発実績は累計 123 棟

1. 賃貸住宅・マンション市場の概況

東京 23 区の新築分譲マンションの平均価格は、2024 年上半期は前年同期から低下してはいるものの、依然として 1 億円を超え、高値が続いている。供給戸数は 2024 年上半期が 3 千戸台と低かったものの、下半期は供給が増える予想である。東京及び大阪では賃貸住宅市場も堅調である。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 年間右肩上がりでも推移している。これは需給がタイトに推移しているのに加え、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。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、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、特に城南・城西エリアに集中して展開を行っている。

都区部の新築分譲マンションの平均価格、供給戸数



出所：(株)不動産経済研究所「首都圏 新築分譲マンション市場動向 2022年のまとめ、2023年のまとめ」よりフィスコ作成

事業概要

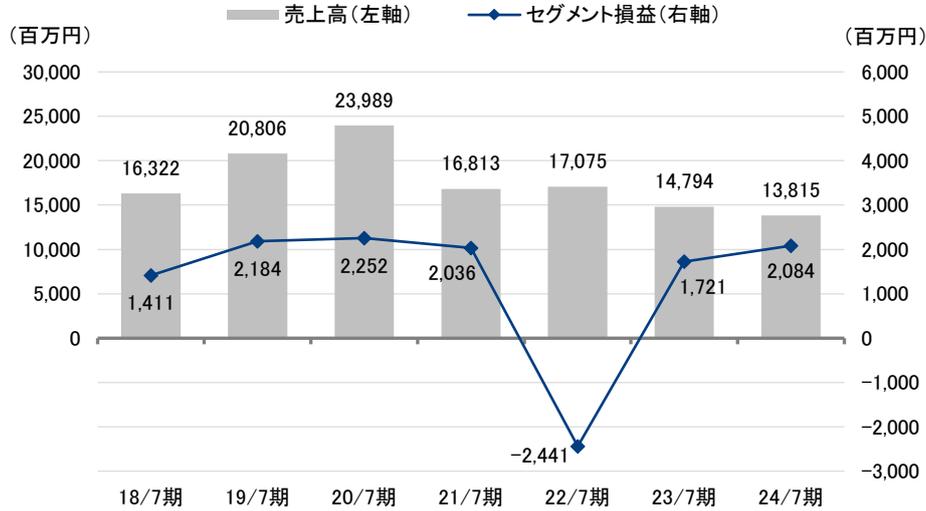
2. 不動産ソリューション事業

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やテナントの入れ替え、大規模修繕のほか、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（既存の建物を全面的に改装して用途変更すること）、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に近い状態に回復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「LEGALAND」は、敷地面積 30～200 坪程度、総戸数 10～35 戸、狭小な敷地や地域特有の制限下でも開発可能な少人数世帯向け低層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 112 棟、関西エリアに 11 棟、累計 123 棟（2024 年 7 月末現在の開発中物件を含む）の開発実績があり、2024 年 7 月期には 18 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 +」シリーズを展開している。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）」を開発中のほか、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。「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取り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も推移してきた。2021 年 7 月期からは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 月期は 15.1% と回復し、財務健全化、順調な仕入れなど事業サイクルが正常化している。

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

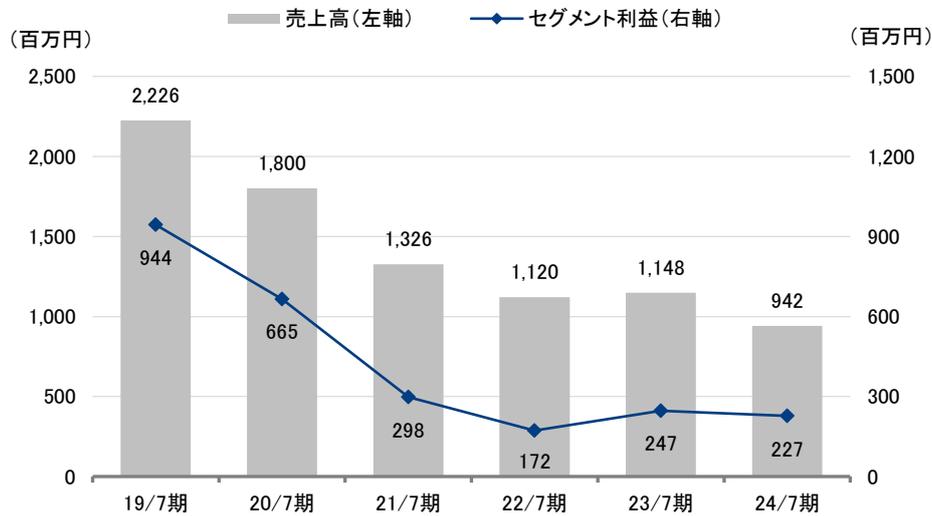
不動産賃貸事業は、同社保有の収益不動産や、販売に至るまでの所有不動産からの賃貸収入の確保を収益としている。ソリューション力を生かした効率の良い運用、情報力を生かした仕入れによる良質な資産、不動産開発のノウハウを駆使した幅広い用途への投資などが同社の強みである。保有物件の種別ポートフォリオは、住居用マンションを主体に、事務所ビルやホテル、民泊マンションなどがある。近年は戦略的に売却を積極化しているため、保有数は減少している。

プロパティマネジメント事業とファシリティマネジメント事業も行っている。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。ファシリティマネジメント事業では、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。これらの事業によって、開発物件を「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」の構築に継続して取り組む計画である。

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下げ止まり傾向である。

事業概要

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、不動産仲介事業及び国内外の富裕層ニーズに応えるウェルスマネジメント事業を行っている。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、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滞案件に対して、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。

業績動向

2024 年 7 月期は 3 期前の大幅損失から 2 期連続の黒字で、財務・営業ともに正常化

1. 2024 年 7 月期の業績概要

同社の 2024 年 7 月期の業績は、売上高 14,795 百万円（前期比 7.5% 減）、営業利益 1,530 百万円（同 9.9% 増）、経常利益 1,109 百万円（同 35.1% 増）、当期純利益 1,079 百万円（同 7.1% 減）と、経常利益ベースで大幅な増益となった。

国内経済は、コロナ禍による経済活動の停滞が終息、雇用環境や企業収益が改善し、訪日観光客数が 2019 年を大きく上回るなど、回復基調で推移した。1 ヶ月当たりの海外からの入国者数が 300 万人を超える月もあった。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可能性も存在する。

このような環境のなか、「LEGALAND」をはじめとしたレジデンス開発が好調に推移し、2022 年 7 月期の大幅損失から 2 期連続の黒字となり、財務面、営業面での正常化が鮮明となった。売上高は若干の減収となったものの、主要 KPI である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、上場来最高益に匹敵する水準を達成した。販管費は、仕入伸長を背景に増加したが（前期比 102 百万円増）、営業外収支において、前期に資本調達にかかる諸経費を計上したため当期は金融関連費用等が減少した（前期比 150 百万円改善）。

セグメント別では、不動産ソリューション事業が、売上高 13,815 百万円（前期比 6.6% 減）、営業利益 2,084 百万円（同 21.1% 増）となった。主力商品である「LEGALAND」の販売をはじめ、得意とするレジデンス開発物件の販売が好調であった。また、インバウンド需要の回復を背景に、同社が開発するホテル・民泊案件が高収益での売却となった。大型の売却案件の事例としては「CENTURION HOTEL」「LEGALIE 道頓堀東」などがある。

不動産賃貸事業は、売上高 942 百万円（同 18.0% 減）、営業利益 227 百万円（同 8.2% 減）となった。レジデンス物件及び大阪のホテル物件の販売に伴う賃貸収入の減少により減収減益となった。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利益率は向上した。

その他事業は、売上高 37 百万円（同 18.0% 減）、営業利益 37 百万円（同 5.4% 減）となった。当期は、前期に大型の仲介案件があったため、その反動で減収減益となった。

業績動向

2024年7月期業績

(単位：百万円)

| | 23/7期 | | 24/7期 | | 前期比 | |
|--------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | 実績 | 売上比 | 実績 | 売上比 | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 15,989 | 100.0% | 14,795 | 100.0% | -1,194 | -7.5% |
| 不動産ソリューション事業 | 14,794 | 92.5% | 13,815 | 93.4% | -979 | -6.6% |
| 不動産賃貸事業 | 1,148 | 7.2% | 942 | 6.4% | -206 | -18.0% |
| その他事業 | 46 | 0.3% | 37 | 0.3% | -8 | -18.0% |
| 売上総利益 | 3,099 | 19.4% | 3,340 | 22.6% | 240 | 7.8% |
| 販管費 | 1,707 | 10.7% | 1,810 | 12.2% | 102 | 6.0% |
| 営業利益 | 1,392 | 8.7% | 1,530 | 10.3% | 138 | 9.9% |
| 不動産ソリューション事業 | 1,721 | - | 2,084 | - | 362 | 21.1% |
| 不動産賃貸事業 | 247 | - | 227 | - | -20 | -8.2% |
| その他事業 | 39 | - | 37 | - | -2 | -5.4% |
| 経常利益 | 821 | 5.1% | 1,109 | 7.5% | 288 | 35.1% |
| 当期純利益 | 1,162 | 7.3% | 1,079 | 7.3% | -82 | -7.1% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

自己資本比率は目標の20%超に向上

2. 財務状況と経営指標

2024年7月期末の資産合計は、前期末比2,805百万円増の24,530百万円となった。このうち、流動資産は同2,464百万円増の23,119百万円となった。開発用不動産の増加に伴い仕掛販売用不動産が5,315百万円増加したことや現金及び預金が505百万円増加したことが主な要因である。固定資産は同340百万円増の1,410百万円となった。これは、長期前払費用等の「投資その他の資産」が385百万円増加したことが主な要因である。

負債合計は、前期末比1,822百万円増の19,312百万円となった。このうち、流動負債は同1,005百万円増の11,903百万円となった。預り金の増加、短期借入金や1年内返済予定の長期借入金の増加が主な要因である。固定負債は同817百万円増の7,409百万円となった。不動産仕入に伴い長期借入金が増加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1,243百万円増加し16,211百万円となった。

純資産合計は、前期末比983百万円増の5,217百万円となった。これは、主に当期純利益1,079百万円を計上したことによる。

この結果、自己資本比率が前期末の19.5%から21.3%に改善した。成長への投資を行いながら利益を蓄積し、目標である自己資本比率20～30%を達成、財務体質の健全化がさらに進んだと言える。

業績動向

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

| | 23/7 期末 | 24/7 期末 | 増減額 |
|-----------|---------|---------|--------|
| 流動資産 | 20,655 | 23,119 | 2,464 |
| 現金及び預金 | 2,066 | 2,572 | 505 |
| 営業未収入金 | 107 | 134 | 27 |
| 販売用不動産 | 8,090 | 6,394 | -1,696 |
| 仕掛販売用不動産 | 8,317 | 13,633 | 5,315 |
| 前渡金 | 1,642 | 224 | -1,417 |
| 固定資産 | 1,069 | 1,410 | 340 |
| 有形固定資産 | 47 | 43 | -3 |
| 無形固定資産 | 44 | 3 | -41 |
| 投資その他の資産 | 977 | 1,363 | 385 |
| 資産合計 | 21,724 | 24,530 | 2,805 |
| 流動負債 | 10,897 | 11,903 | 1,005 |
| 短期借入金等 | 8,430 | 8,859 | 429 |
| 固定負債 | 6,592 | 7,409 | 817 |
| 長期借入金等 | 6,537 | 7,351 | 814 |
| (有利子負債合計) | 14,967 | 16,211 | 1,243 |
| 負債合計 | 17,490 | 19,312 | 1,822 |
| 純資産合計 | 4,234 | 5,217 | 983 |
| 【安全性】 | | | |
| 流動比率 | 189.5% | 194.2% | - |
| 自己資本比率 | 19.5% | 21.3% | - |

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年7月期は中期経営計画の利益目標を上方修正。 経常利益 10.0% 増の 12 億円超予想

2025年7月期の業績予想は、売上高 21,630 百万円（前期比 46.2% 増）、営業利益 1,896 百万円（同 23.9% 増）、経常利益 1,221 百万円（同 10.0% 増）、当期純利益 1,256 百万円（同 16.3% 増）と、経常利益での増益を見込んでいる。

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、足元では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、国内における金利上昇や海外経済の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。

今後の見通し

このような環境のなか、同社では3ヶ年の中期経営計画の2年目が進行中である。2025年7月期は、初年度（前期）の好業績を踏まえて、営業利益、経常利益、当期純利益の業績目標を上方修正した。経常利益でいえば、当初計画値は1,100百万円であったが、1,221百万円（当初計画比121百万円増）とした。戦略としては、主力の「LEGALAND」「LEGALAND+」などのレジデンス開発を核に、民泊マンション等の様々なタイプの物件をその土地特性に合わせて開発していく。不動産管理事業、ウェルスマネジメント事業の強化による多角化の取り組みも進展が期待される。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も継続する。

2024年7月期末の販売用不動産（仕掛含む）の水準は、20,027百万円と十分確保した。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寄与しているが、良好なトラックレコードが蓄積されているため、売却の機会も狙うことになるだろう。

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向上は確実性が高いと考えている。国内の急激な金利上昇やグローバルな景気後退など外部環境の激変がない限り、同社の事業計画の達成は十分に可能だろう。

2025年7月期業績予想

（単位：百万円）

| | 24/7期 | | 25/7期 | | 前期比 | |
|-------|--------|--------|--------|--------|-------|-------|
| | 実績 | 売上比 | 予想 | 売上比 | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 14,795 | 100.0% | 21,630 | 100.0% | 6,834 | 46.2% |
| 営業利益 | 1,530 | 10.3% | 1,896 | 8.8% | 365 | 23.9% |
| 経常利益 | 1,109 | 7.5% | 1,221 | 5.6% | 111 | 10.0% |
| 当期純利益 | 1,079 | 7.3% | 1,256 | 5.8% | 176 | 16.3% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 成長戦略・トピックス

好立地物件を慎重なシミュレーションにより厳選

1. 金利上昇のインパクトは軽微

2024年7月に、日銀は金融政策決定会合で、政策金利である短期金利（無担保コールレート）を0.25%程度に引き上げることを決定した。不動産業界にとって、金利は大きな影響をもたらす重要な要素ではあるが、これまでのところ利上げ幅は軽微であり、不動産の買い控えや不動産価格の低下などの大きな変化は見られない。同社においては、一定割合が固定金利借入であるため、金利上昇による借入コスト増大の影響は限定的である。同社では、将来さらなる利上げが実施されるリスクもあるため、不動産の流動性を重視し、好立地の物件の仕入れを優先する方針を徹底している。また、建築費の高騰が継続している面については、足元では賃料相場の上昇によってもたらされるキャッシュ・フローの増加により建築費増の影響を吸収できている。同社では、物件の仕入れ検討時にコスト面で複数シナリオを想定し慎重なシミュレーションを実施している。また、開発事業への依存度が高いことはリスクになることも踏まえ、バランスシートに依存しない収益の拡大を強化している。具体的には、不動産管理業務、富裕層向けを中心とした仲介プラットフォームの推進、不動産のオペレーション業務（ホテルのオペレーション等も対象）が中長期的な環境変化に対応するためのカギとなる。

市場環境と今後の課題

| 市場環境の変化 | 現状までの影響、インパクト | 対策 |
|------------------------|---|---|
| 2024年7月の金利引き上げ（上昇幅は軽微） | ・借入コストの増大についての影響は限定的 ・一定割合が固定金利借入 | ・不動産の「流動性」を重要視し、好立地の物件仕入れを優先 |
| 建築費の高騰が継続 | ・足元では賃料相場の上昇によってもたらされるキャッシュ・フロー増により、建築コスト増の影響は吸収できている | ・物件の仕入れ検討時に、コストバッファを前提に複数シナリオを想定するといった、より慎重なシミュレーションを実施 ・開発事業以外のバランスシートに依存しない収益の拡大を強化中 |

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2. 資金調達状況が改善し、仕入れ好調。財務の健全性も維持

同社では、仕入れが好調に進捗するなか、財務の健全性も維持している。2024年7月期末の販売用不動産（仕掛含む）の水準は、20,027百万円（前期末比3,619百万円増）と十分な先行投資を行った。この背景として、業績のV字回復により2年連続黒字を達成し、金融機関からの信頼が増したことに加え、業績回復により様々な仲介会社から積極的に案件が持ち込まれるようになったことが挙げられる。借入条件の面では、2023年7月期末の総借入の平均借入利率が2.57%であったのに対し、2024年7月期の新規借入の平均借入利率は2.30%と0.27ポイント改善した。また、大幅損失となった2022年7月期から、メガバンクを含めた借入金金融機関が6行増加するなど、金融機関の取引姿勢が積極的になった点は、大きな改善と言える。

有利子負債は前期末比1,243百万円増と増加したものの、財務の健全性は維持している。期末の現預金残高は2,572百万円となり、月商（2024年7月期は1,232百万円）の2倍超を確保する。自己資本比率は、2024年7月期末に21.3%（前期末比1.8ポイント上昇）と着実に改善している。

成長戦略・トピックス

資金調達状況の改善



出所：決算説明会資料より掲載

株主還元策

2024年7月期は年配当金 55.0円（前期比 23.0円増）、総配当性向 30% と大幅増配

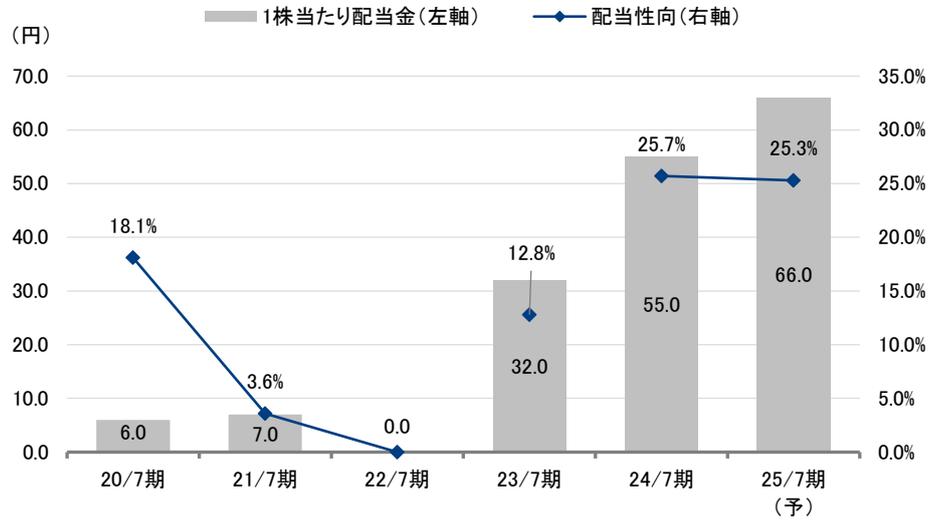
同社は株主に対する利益還元を経営上の重要課題と認識しており、収益力の強化や事業基盤の整備を実施しつつ、内部留保の状況及び企業を取り巻く事業環境、経営成績等を総合的に勘案したうえで、株主に対して安定的かつ継続的な配当を実施することを基本方針としている。中期経営計画では、総配当性向 20～30% を指針として打ち出している。

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、順調な利益回復を背景に、年配当金 55.0円（前期比 23.0円増配）、A種種類株式の配当と合わせて、総配当性向は 30% と大幅増配となった。2025年7月期は、総配当性向 30% を維持し、普通株式にかかる年配当金は 66.0円（前期比 11.0円増配）を見込んでいる。

なお、同社は 2025年7月期より中間配当を実施し、中長期的な株式価値向上と、株主への利益還元の機会を充実させる方針である。

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向



注：グラフの配当性向は普通株式に対する値
 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