

Intelligence × Technology

会社説明資料

株式会社LeTech

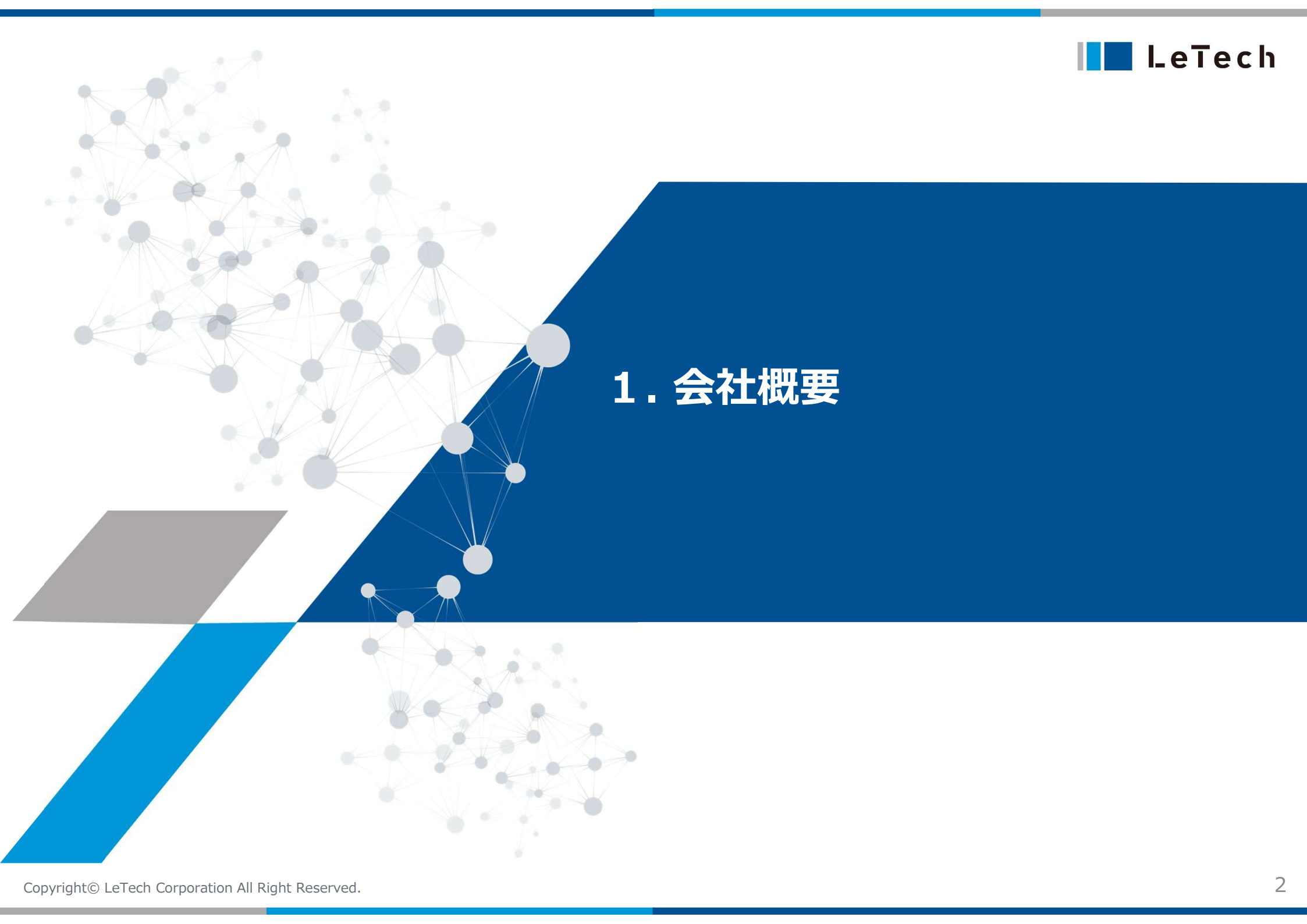
(証券コード 3497)



1. 会社概要

2. LeTechの誕生

3. 今後の事業戦略



1. 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 YANUSY事業・LEGAL SOLUTION事業・OTHERS

資本金 790百万円（2020年7月末時点）

従業員数 155名（2021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



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年には新大興産業株式会社に入社し、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

代表取締役 社長

平野 哲司



取締役 管理本部長

水向 隆



取締役 営業本部長

藤原 寛

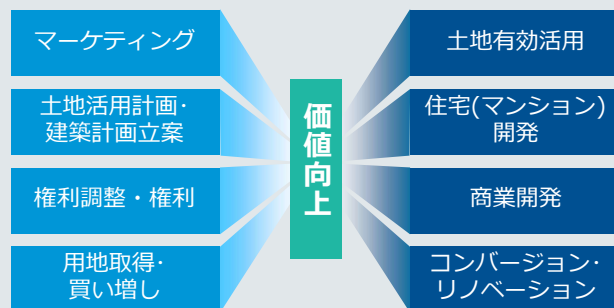


取締役 営業副本部長

岡 修司

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



LEGALAND
下北沢



LEGALAND
都立大学



LEGALAND
甲南山手



セットアップオフィス
THEOTEX BUILDING

不動産賃貸事業

ソリューション力を
活かし

効率よく運用

情報を活かした
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

幅広い用途に投資



ITビル



東京
レガリス新橋



Livecasa
城東野江



大和本町ビル

その他事業

■不動産コンサルティング事業

- 1 裁判所へ認可申請
- 2 物件資料受領
- 3 調査開始価格査定
- 4 査定書の提出
- 5 別除権者と接触
- 6 配分案の作成
- 7 販売活動開始
- 8 購入予定者の決定



- 9 別除権者と交渉
- 10 交渉成立
- 11 裁判所へ認可申請
- 12 売買成立

■介護事業



住宅型有料老人ホーム
リーガテラス瀬田



住宅型有料老人ホーム
リーガテラス南草津



グループホーム・
小規模多機能型居宅介護
リーガテラス京都洛西

- | 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

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

3. Platform

YANUSYで
ネットワークを構築
より多くの人アクセスできる
多様な事業展開

2. Teamwork

大阪・東京と全国的に
不動産開発事業の展開
一人個人商店の時代からチームへ

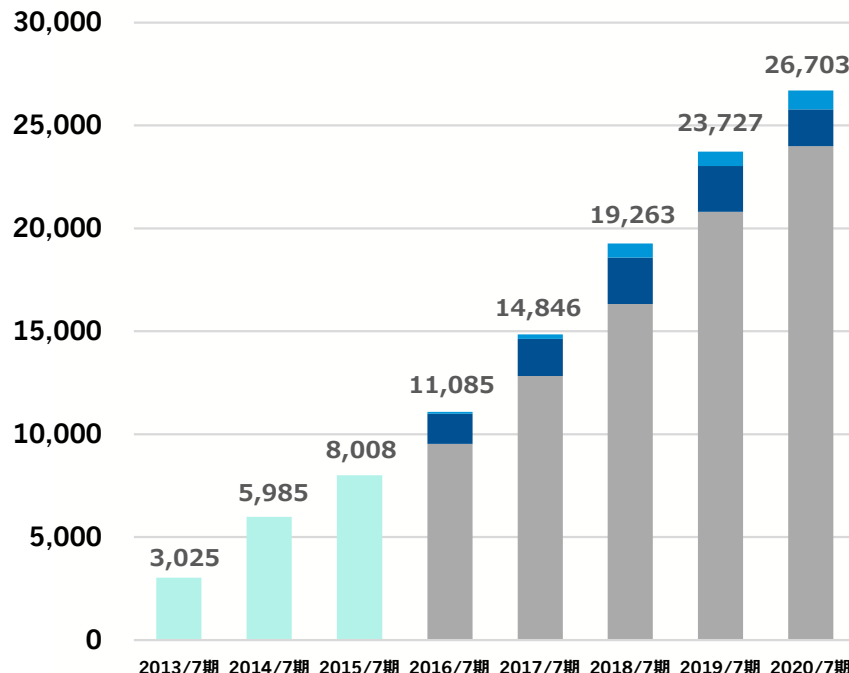
1. Individual

任意売却を中心とした
不動産コンサルティング
個人の能力に依存していた時代

発展と歩み

売上高の推移

(百万円)



2000	2002	2005	2012	2014	2015	2016	2018	2019	2020	2021
創業 不動産・仲介コンサル ティングを展開	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	レンタルオフィス事業 を開始 LEGALISの開発に着手	分譲マンション共同 事業を開始 ファシリティマネジメ ント、介護事業を開始	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事業の開始	創業 20周年	商号を「LeTech」へ 変更

- 売上高は前年同期比21.9%の減収であったものの、四半期純利益は増益
- 収益性の高い物件の販売実績の積み重ねにより利益率の向上に加え、前年同期に解約違約金を特別損失に計上していたことから、四半期純利益は増益となった

(単位：百万円)

	2020/7期2Q 実績	2021/7期2Q 実績	2021/7期 予想	前年同期比	進捗率
売上高	15,298	11,943	26,643	▲21.9%	44.8%
売上総利益	2,948	2,542	4,421	▲13.7%	57.5%
利益率	19.3%	21.3%	16.6%		
営業利益	1,267	996	1,209	▲21.4%	82.4%
利益率	8.3%	8.3%	4.5%		
経常利益	643	510	290	▲20.7%	175.7%
利益率	4.2%	4.3%	1.1%		
四半期純利益 (当期純利益)	45	290	141	+535.5%	205.4%
利益率	0.3%	2.4%	0.5%		

2021/7期2Q決算のセグメントの状況

Results by Segment

- 不動産ソリューション事業は前期の大型販売案件が影響するも、高収益物件の販売で利益を確保 ▶ 前年同期比 減収・利益横ばい
- 不動産賃貸事業は長期的な収益と引き合いの状況を考慮しての販売用不動産を売却 ▶ 前年同期比 減収・減益
- その他事業は介護事業の高い入居率を維持したものの、不動産コンサルティング事業は減収 ▶ 前年同期比 増収・減益

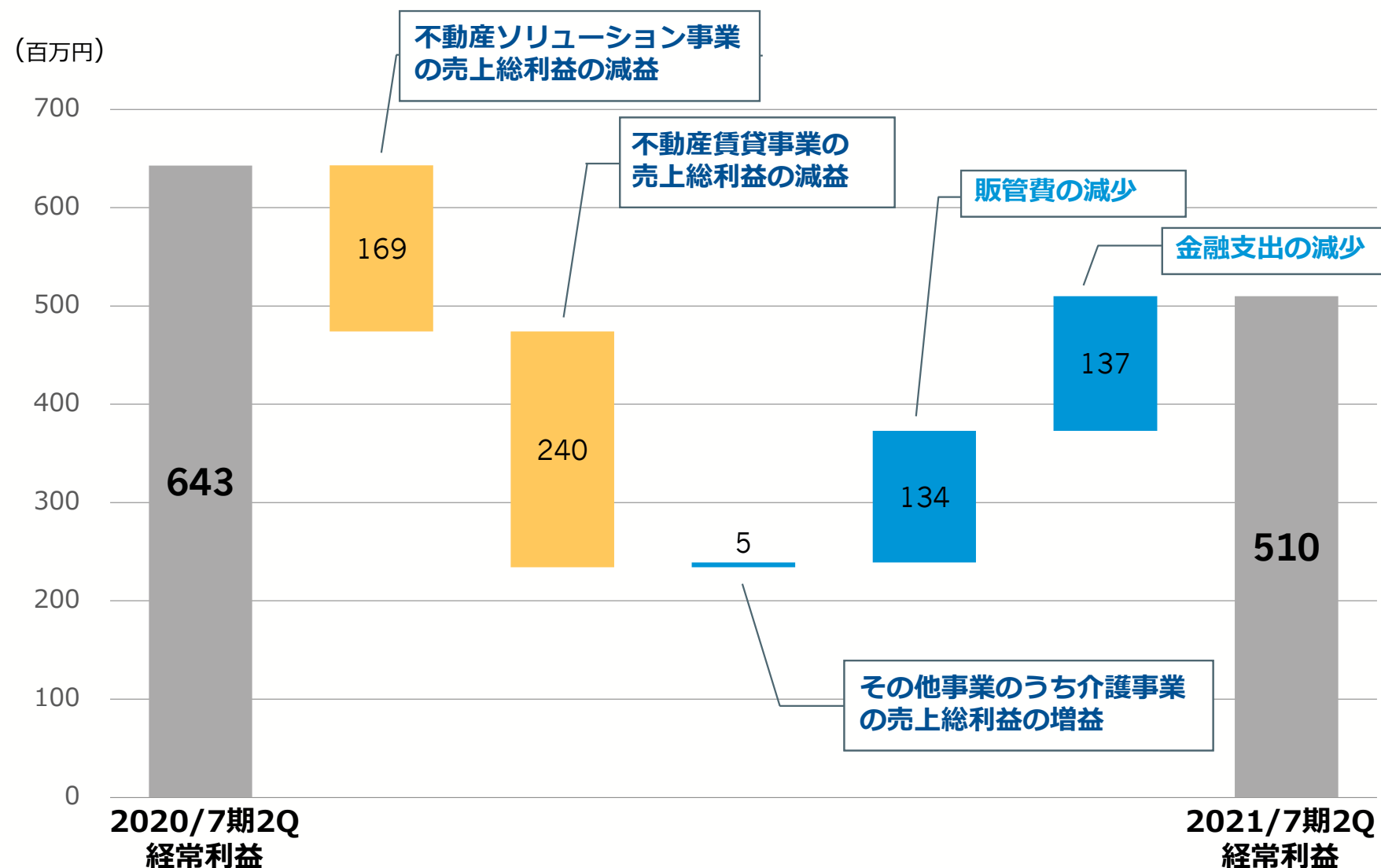
(単位：百万円)

	セグメント	2020/7期2Q 実績	2021/7期2Q 実績	前期比
売上高	不動産ソリューション事業	13,903	10,755	▲22.6%
	構成比	90.9%	90.1%	
	不動産賃貸事業	956	676	▲29.2%
	構成比	6.3%	5.7%	
	その他	439	510	+16.3%
	構成比	2.9%	4.3%	
	売上高	15,298	11,943	▲21.9%
セグメント利益	不動産ソリューション事業	1,455	1,466	+0.7%
	構成比	77.1%	88.5%	
	不動産賃貸事業	379	150	▲60.5%
	構成比	20.1%	9.1%	
	その他	53	39	▲25.8%
	構成比	2.8%	2.4%	
	セグメント利益	1,888	1,655	▲12.3%
利益率	不動産ソリューション事業	10.5%	13.6%	
	不動産賃貸事業	39.7%	22.2%	
	その他	12.2%	7.8%	

2021/7期2Q決算の経常利益の増減要因分析

Analysis of Ordinary Profit

不動産ソリューション事業及び不動産賃貸事業の減益により前年同期比減益



2021/7期2Q決算の財務状況



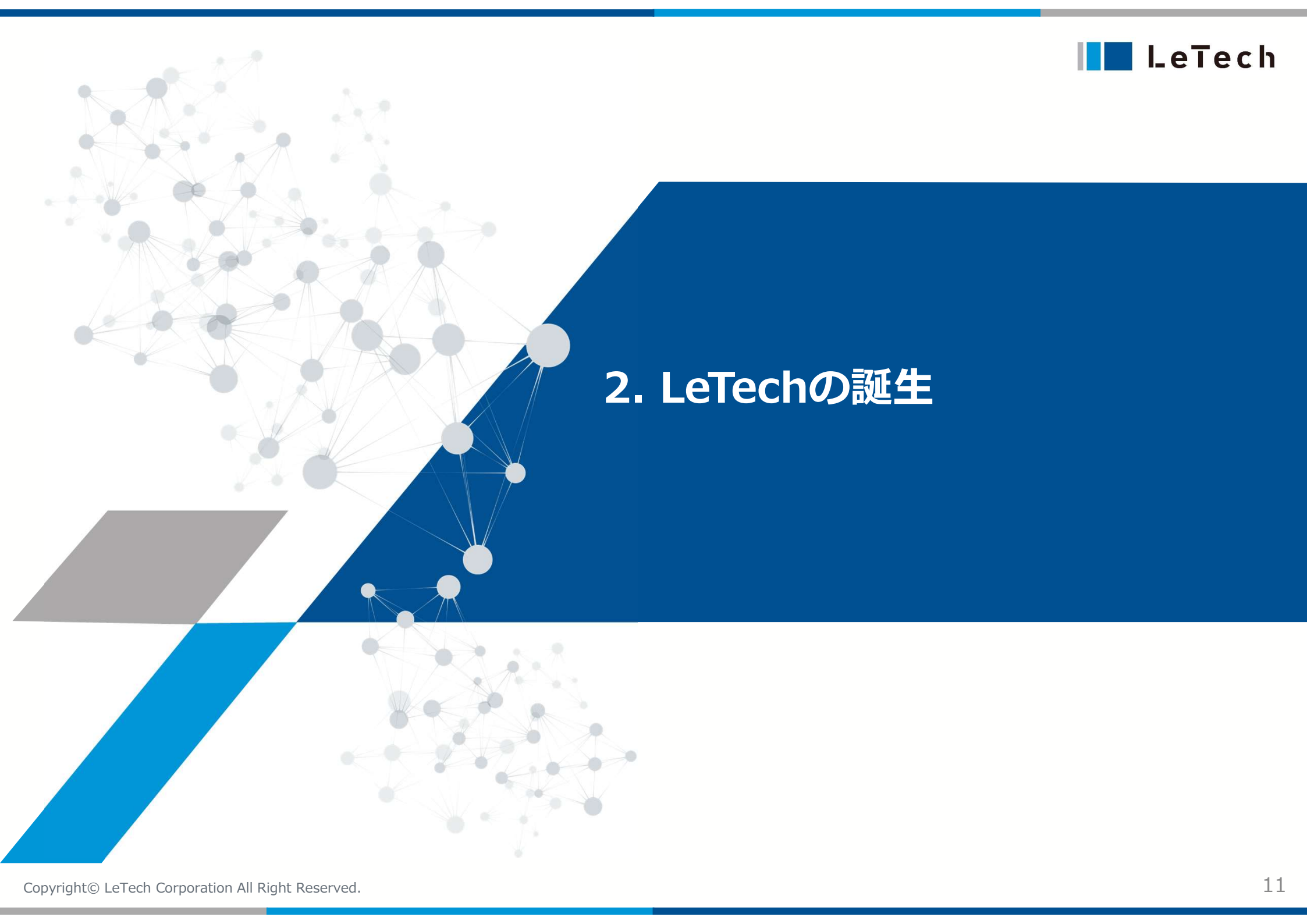
- 適正な販売在庫水準と自己資本比率向上とのバランスを重視
- 有利子負債の減少により自己資本比率は前年同期の9.8%から11.5%へ向上

(単位：百万円)

	2020/7 期末時点	2021/7 2Q末時点	差
現金及び預金	1,982	1,758	▲224
営業未収入金	215	209	▲6
販売用不動産	10,939	16,948	+6,009
仕掛販売用不動産	20,006	10,882	▲9,124
流動資産合計	33,795	31,079	▲2,716
有形固定資産合計	6,417	5,439	▲978
無形固定資産合計	35	33	▲2
投資その他資産合計	733	811	+78
固定資産合計	7,186	6,284	▲902
資産合計	40,981	37,364	▲3,617

(単位：百万円)

	2020/7 期末時点	2021/7 2Q末時点	差
営業未払金	514	664	+150
有利子負債	19,182	17,041	▲2,141
流動負債合計	20,839	20,392	▲447
有利子負債	15,816	12,475	▲3,341
固定負債合計	16,130	12,687	▲3,443
負債合計	36,969	33,080	▲3,889
資本金	790	790	0
株主資本合計	4,012	4,284	+272
純資産合計	4,012	4,284	+272
負債・純資産合計	40,981	37,364	▲3,617
自己資本比率	9.8%	11.5%	



2. LeTechの誕生



LeTech

創業の精神を抱きながら、リーガル不動産とTECHNOLOGYを融合し、
不動産テック分野へ大きく舵をきります





1

リーガル不動産として創業の精神を抱きながら、
未来に向けて進路を定め
当社にしかなしえない企業活動を創りたい

2

不動産とテクノロジーの融合が未来のマーケットを
切り開くという思いを
サービス全般に広げてきたい

この決意を込めて、
商号を「株式会社LeTech」（リテック）
に変更し、更なる事業拡大と一層の企業価値向上を目指します

Intelligence x Technology

DigitalとRealを融合し、OMOソリューションの新領域へ

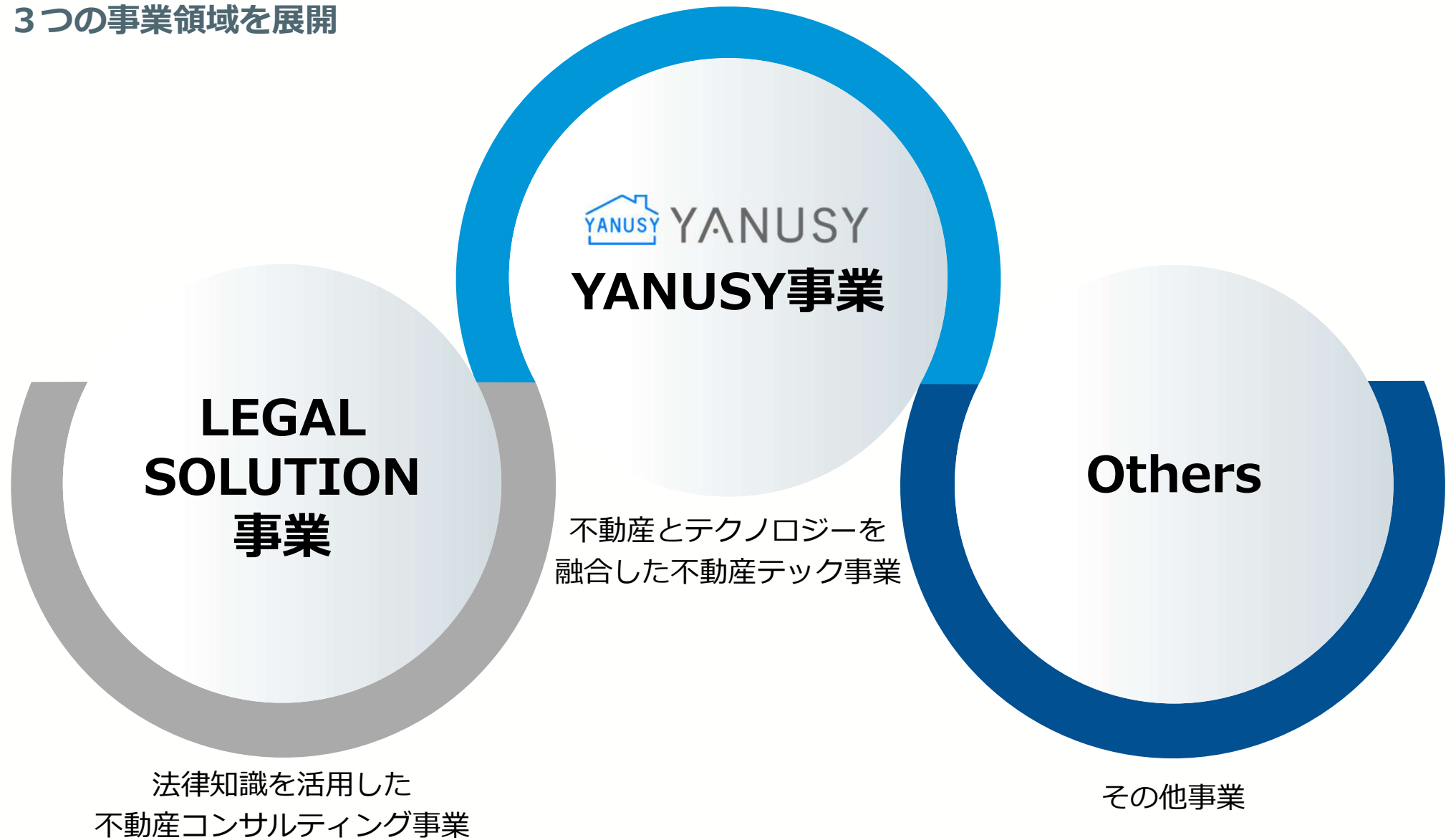
オンラインと
オフラインの情報が
融合したOMO型企业に



経営理念

- 01 | ITを活用し、不動産にインテリジェンスを吹き込む
- 02 | お客様に選んでいただける商品ブランドの確立
- 03 | パートナーとWIN-WINの関係であり続け、高い信用力を保つ
- 04 | 自らの意志によって、課題解決に果敢にチャレンジする人材の育成
- 05 | 地域社会の一員として、サステナブルな社会実現に貢献する

| 3つの事業領域を展開





3.今後の事業戦略

短期的な影響

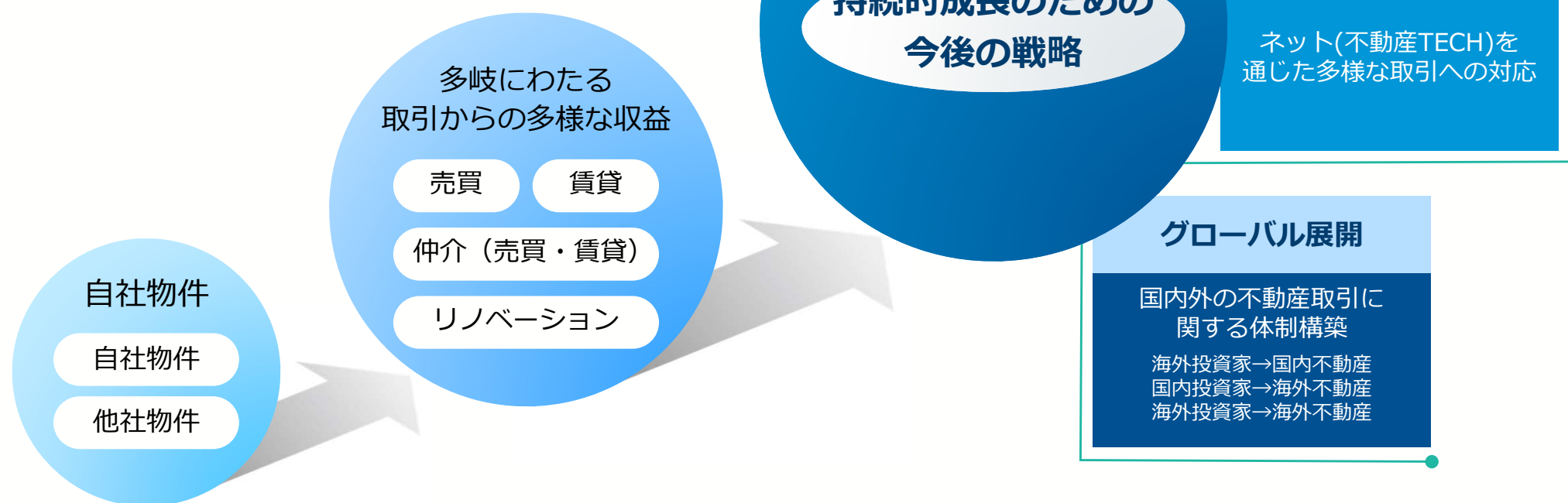
- | 緊急事態宣言による全国的な自粛
- | 全国的な経済活動の停滞
- | テレワークの普及
- | 暮らし方、働き方の変化

中長期的な影響

- | 新しいビジネスやサービスの開始
- | 日本の不動産市場への注目度の高まり
- | 住宅に対するニーズの変化
(都心部から近郊へのシフト、マンションから庭付き戸建てへのシフト)
- | 不動産テックの広がり（不動産取引（売買、賃貸）のDX化）

持続的成長のための今後の戦略

- | LEGALAND等の販売用不動産の安定的な大口売却先となる国内外の投資会社との関係構築
- | 不動産とITを融合したプラットフォーム「YANUSY」による多様な不動産取引の実現
- | グローバル展開による国内外の不動産取引の拡大



富裕層の相続対策ニーズに対応した「LEGALAND」の開発推進によるマーケットニーズの取り込み

富裕層に選好される外観・ディテールの「LEGALAND」



<主要データ>

- マンション種類：単身者・少人数世帯向けコンパクト低層賃貸マンション
- 敷地面積：30～200坪程度
- 総戸数：10～35戸程度
- 販売単価：約3～5億円
- 販売利回り：約4～6%
- 販売方法：一棟販売
- 主な顧客：個人投資家（富裕層）および資産管理会社

企画開発ノウハウを詰め込んだ設計構造

- アパートや戸建と競合する高さ制限地域（第一種・第二種低層住居専用地域等）や狭小な土地でも開発が可能。



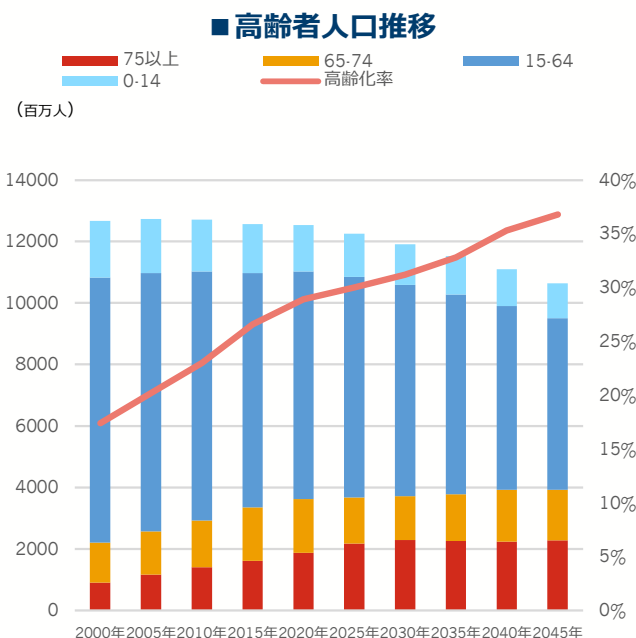
- 地下フロアの設置、エレベーターや梁・柱をなくす・保守コストを低減させ、最大限の部屋数と床面積を確保することで賃料収入を最大化

一般的な賃貸マンション	比較	LEGALAND
25m² EV 25m² 25m² 階段 25m²	プラン	25m² 60m² (メゾネット) 25m² 階段 25m²

大相続時代の到来による相続対策としての不動産活用ニーズの高まり

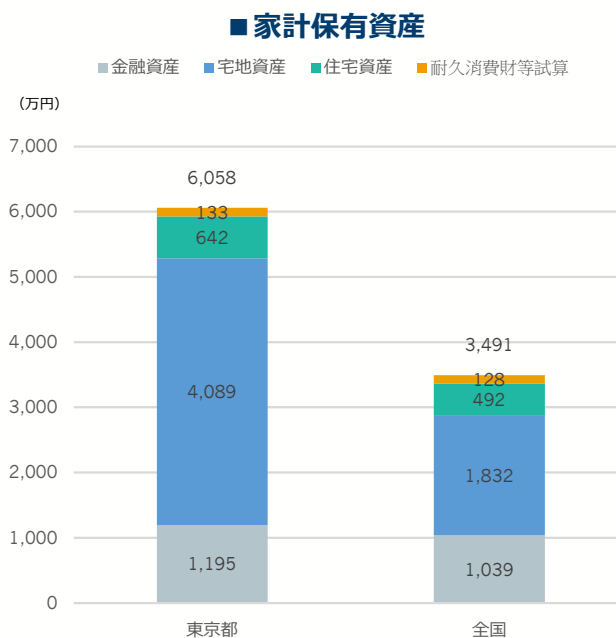
東京での高い相続対策ニーズ

大相続時代への進展



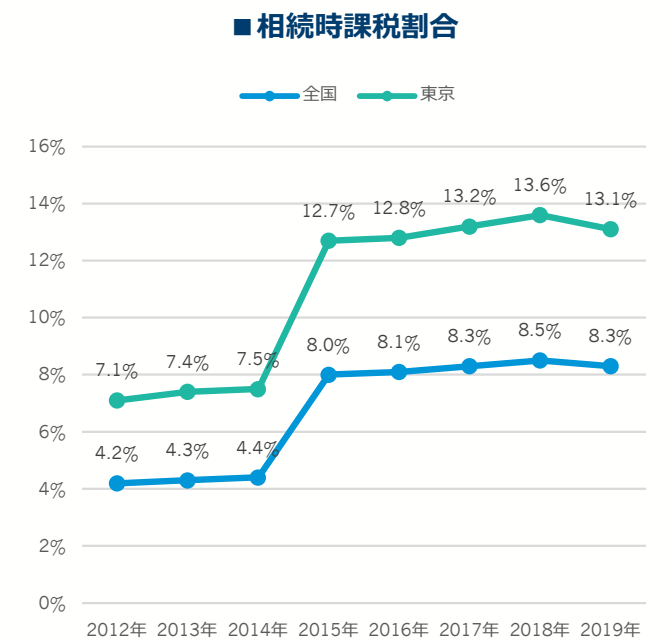
資料：内閣府 高齢社会白書（2020年）

保有資産高にみる相続潜在性



資料：総務省 全国消費実態調査 家計資産に関する結果（2014年）

東京における高い相続実態



資料：国税庁、東京国税庁 令和元年分における相続税の申告実績の概要（2020年）

相続対策商品である自社賃貸マンションブランド
「LEGALAND」の積極開発の推進

資産性を考慮した立地「LEGALAND」

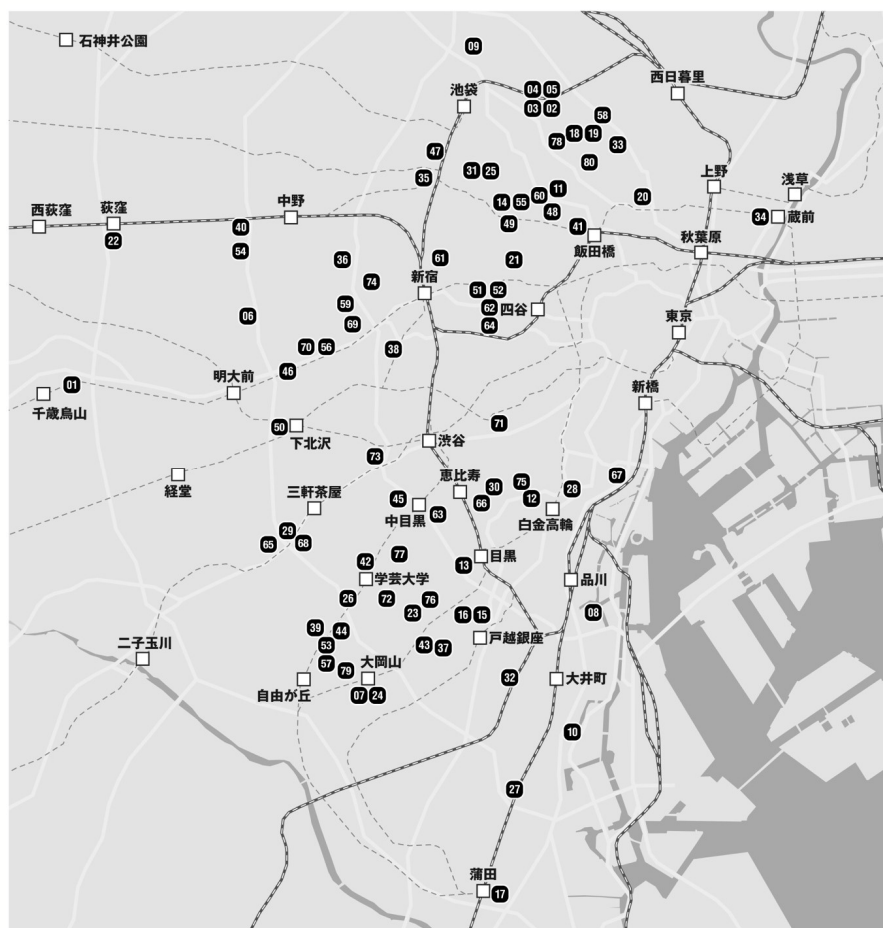
CORE PRODUCT
「LEGALAND」③

人口が減少していく今後の日本では、人が増えるエリア・減るエリアがさらに一段と明確に
東京を中心とした人気の都心エリアで資産性が維持しやすい立地にて開発推進

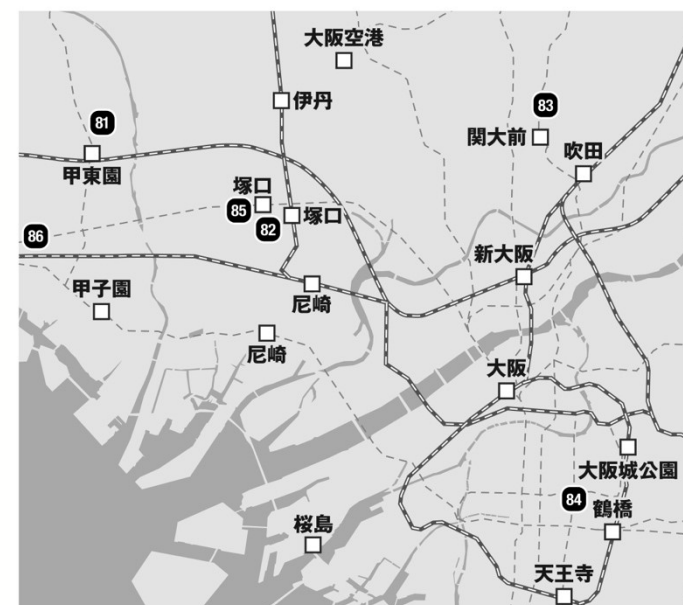
東京エリア

■ 港区	5
■ 渋谷区	8
■ 新宿区	15
■ 文京区	8
■ 目黒区	15
■ 品川区	7
■ 世田谷区	5
■ 大田区	4
■ 杉並区	4
■ 中野区	1
■ 豊島区	7
■ 台東区	1

合計 80



大阪エリア



■ 兵庫県	4
■ 大阪府	2
合計	6

注：2021年1月現在開発中案件含む

- 「LEGALAND」を中心とした複数の販売用不動産を、国内外の投資会社へ継続的に販売拡大
- さらなる大口販売先の開拓も推進

大口販売先の取引拡大



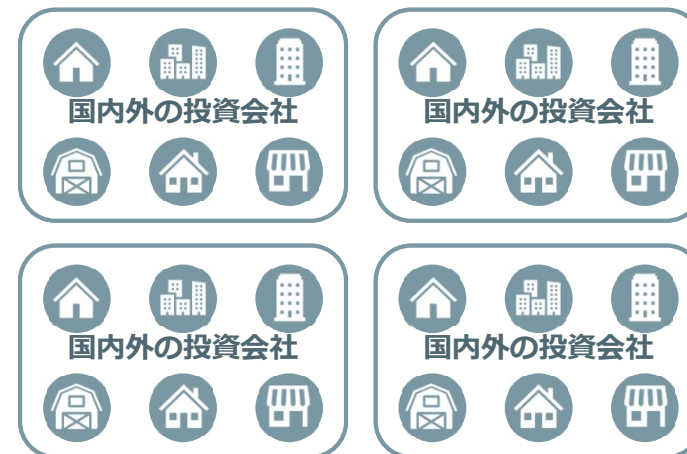
取引拡大

LEGALAND



販路拡大

大口販売先の拡大



保有物件の継続的な大口販売先の
確保による収益の安定化

今後、「LEGALAND」以外の
保有物件の売却も視野に

多様化・複雑化する社会に、不動産とITを融合し、未来のマーケットを作る

LeTech

- ・不動産分野における商品開発力・新サービス開発力
- ・オーナー向けのノウハウ



ZUU

- ・インターネットサービス開発・運営ノウハウ
- ・データマーケティングノウハウ

これまでにない新たな
不動産プラットフォームの構築

オウンドメディアを軸に
不動産テックへ



国内最大級 不動産オーナー向けプラットフォーム



YANUSY

月間ページビュー **50万PV**
月間訪問者数 **35万人**
オーナー会員数 **5,000人**

(2020年12月1日時点)

OMO (Online Merges with Offline)



Online Merges with Offline

YANUSYをプラットフォームとしたオンラインとオフラインの情報が融合したOMO型企业に

オンライン



オフライン



YANUSY



不動産投資
リアル投資
REALESTATE
INVESTMENT

会員情報
閲覧データ
訪問頻度



ライフスタイル情報
契約情報
決済情報
サービス利用情報
IoTツールによる取得情報

口座情報
投資経験
投資金額
資産情報

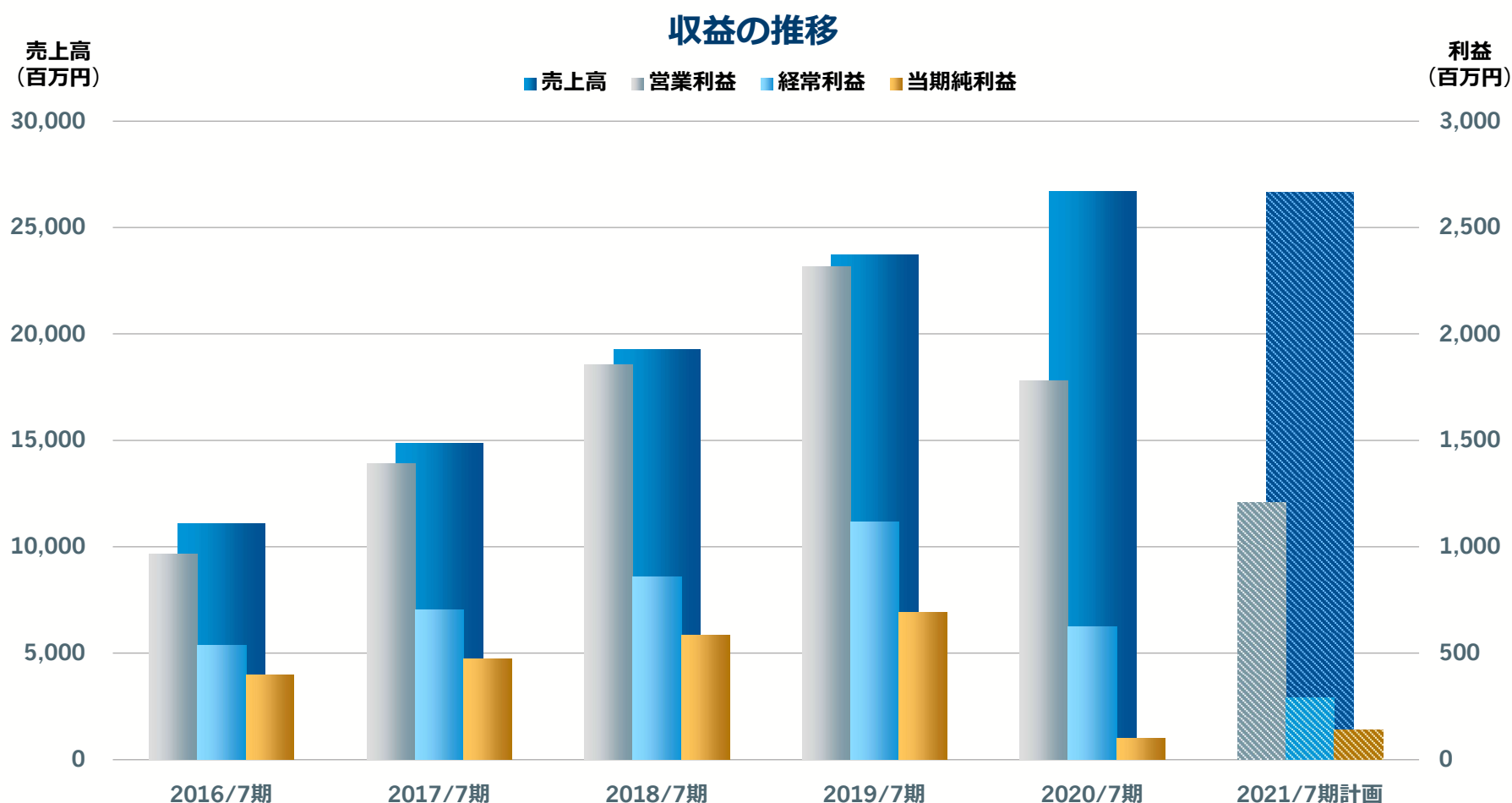
YANUSY
Funding

相談情報
訪問履歴

YANUSY
PARTNER



新型コロナウイルス感染症(COVID-19)の感染拡大による事業活動への影響及び業績予想への影響については、経済の不確実性に留意する必要は未だあるが、2020年9月14日公表の通期業績予想は概ね計画通りに推移することを見込む



当社株式への投資の魅力を高めることを目的として、株主優待制度の一部変更及び新たな制度として「LeTechプレミアム優待倶楽部」を導入

株主優待の内容

- 1 「LeTechプレミアム優待倶楽部」を導入し、**
2 単元（200株）以上の株主様を対象に、保有株式数に応じて株主優待ポイントを進呈。
- 2** ポイント数に応じて特設サイト掲載の2,000点以上の商品から選択（お米、ブランド牛、飲料類、銘酒、家電製品など）。株主様向けイベントなども検討。
- 3** ポイントは1年繰り越して翌年のポイントと合算可能。
※ポイントを繰り越す場合、次年度の7月末日現在において同一の株主番号で当社株式保有の場合に限る（ポイントは最大2年間有効）。

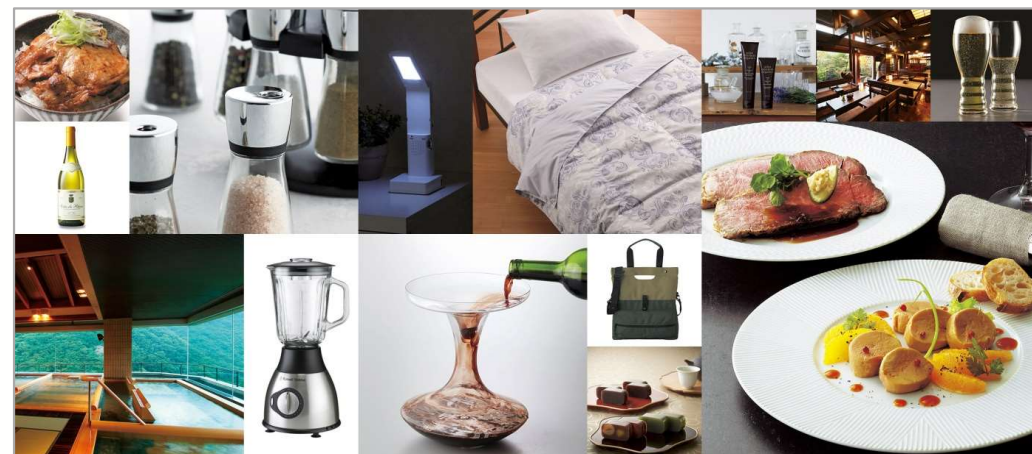
保有株式数		進呈ポイント数	ポイント進呈時期
以上	以下		
200株	299株	4,000ポイント	毎年7月末日
300株	399株	8,000ポイント	
400株	499株	10,000ポイント	
500株	599株	15,000ポイント	
600株	699株	20,000ポイント	
700株	799株	30,000ポイント	
800株	899株	40,000ポイント	
900株	999株	50,000ポイント	
1,000株	1,999株	60,000ポイント	
2,000株	—	100,000ポイント	

「LeTechプレミアム優待倶楽部」

申込みに関する手続きの方法

「LeTechプレミアム優待倶楽部」の対象株主様に、優待商品や株主様限定の特設インターネット・サイト登録方法などを記載したご案内を2020年9月に送付済。

※インターネットに登録できない株主様は、電話でお申し込みできますが、選択できる商品に限りがございますこと、ご了承ください。



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あります。

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、2021年4月13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、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではありません。