

 平野 哲司 社長	株式会社リーガル不動産(3497)
	

企業情報

市場	東証マザーズ
業種	不動産業
代表取締役社長	平野 哲司
所在地	大阪市北区堂山町3番3号 日本生命梅田ビル 10階
決算月	7月
HP	https://www.legal-corp.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
877円	3,071,578株		2,693百万円	25.4%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(倍)
未定	-	251.68円	3.5倍	1,265.07円	0.7倍

*株価は4/23終値。発行済株式数、DPS、EPSは2020年7月期第2四半期決算短信より。ROE、BPSは前期実績。時価総額、PER、PBRは切り捨て表示。

業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期利益	EPS	DPS
2016年7月(実)	11,085	967	536	399	199.93	0.00
2017年7月(実)	14,846	1,392	704	475	237.76	0.00
2018年7月(実)	19,263	1,885	861	584	292.03	0.00
2019年7月(実)	23,727	2,318	1,118	694	259.74	5.00
2020年7月(予)	34,163	2,504	1,152	766	251.68	未定

*単位:百万円、円。予想は会社側予想。

株式会社リーガル不動産の2020年7月期第2四半期決算概要等をご紹介します。

目次

今回のポイント

1. 会社概要
 2. 2020年7月期第2四半期決算概要
 3. 2020年7月期業績予想
 4. 成長戦略
 5. 今後の注目点
- <参考1:中期経営計画>
<参考2:コーポレートガバナンスについて>

注:以下、企業側開示情報およびそれに基づく株式会社インベストメントブリッジによる計算値は切り捨て表示。

今回のポイント

- 仲介・コンサルティングから土地の購入・開発まで、土地活用における最適なソリューションを提供する総合不動産ディベロッパー。「総合不動産開発企業としての提案力」、「変化する事業環境に対する柔軟性」、「仲介事業者として培ってきた誠実さ・正確性・スピードの速さ」等を強み・特長に、大阪エリア、東京エリアでそれぞれ積極的に事業を展開。3カ年の中期経営計画に基づき財務体質の改善を進め、以降の更なる業容拡大を目指している。
- 20年7月期第2四半期の売上高は前年同期比13.7%増の152億円。主力の不動産ソリューション事業が堅調。営業利益は同21.3%減の12億円、経常利益は同37.6%減の6億円。不動産ソリューション事業は前年同期に高収益物件の販売があったため前年同期比で粗利減。不動産賃貸事業も販売用不動産の売却があり粗利減少。販管費も減少したが営業利益以下減益となった。
- 3カ年の中期経営計画の1年目となる2020年7月期の業績予想に変更は無い。売上高は前期比43.9%増の341億円、営業利益は同8.0%増の25億円を予想。各事業ともに堅調な伸長を見込んでいる。中期経営計画においては自己資本比率を重要な経営指標に位置づけあらゆる手法を検討したうえで、早期に10%以上に向上させていく方針。
- 「大阪エリア」および「東京エリア」においてそれぞれのエリア特性を踏まえた事業戦略を推進するとともに、未来のマーケット創りを目指し不動産テックを始動させる。加えて、経営基盤の強化を図り、持続的成長を可能とする企業を目指している。
- 財務体質の強化を最優先事項とする同社だが、20年7月期第2四半期の自己資本比率は8.6%と四半期ベースではあるが外部から数字が追える範囲では最高を記録した。まず、今期末の目標である9.4%の達成に向け、販売用不動産の売却を中心とした有利子負債削減の進捗を見守りたい。合わせて新型コロナウイルスの影響は現時点では不透明であるが、今期の業績推移にも注目したい。

1. 会社概要

仲介・コンサルティングから土地の購入・開発まで、土地活用における最適なソリューションを提供する総合不動産ディベロッパー。「地域、用途、規模に関わらず、不動産価値を最大化・最適化させる総合不動産開発企業としての提案力」、「変化する事業環境に対して自らも変化させる柔軟性」、「仲介事業者として培ってきた誠実さ・正確性・スピードの速さ」等を強み・特長に、大阪エリア、東京エリアでそれぞれ積極的に事業を展開。3カ年の中期経営計画に基づき財務体質の改善を進め、以降の更なる業容拡大を目指している。

【1-1 沿革】

大学卒業後、東京エレクトロンおよび住友金属で半導体製造装置販売に携わり、マーケティング技術等スキルを磨いてきた平野 哲司氏(現 株式会社リーガル不動産 代表取締役社長)は、会社との価値観の相違などから自ら事業を興すこととし、広告代理事業をスタートさせた。

ただ、時はまさにバブル景気崩壊の最中。苦戦を強いられた平野氏は知人の紹介で不動産仲介業に携わることとする。

全くの素人ではあったものの、半導体製造装置販売とは異なり、顧客の開拓から商品説明も含めたクロージングまで、自分1人でハンドリングできる不動産業の魅力に引かれた平野氏は着実に実績を積み上げていく。

そうした中、ある物件で任意売却(※)の仲介を取り扱うこととなる。

任意売却を成功させるには仲介する不動産業者に法律知識や経験が不可欠であるが、弁護士の指導の下、この仲介を成功させることができた。

当時大阪には任意売却物件を取り扱う仲介業者は殆ど存在しなかったため、平野氏はこれを大きなビジネスチャンスと捉え、成功体験を元に弁護士とのネットワークを更に強化して積極的に取り組んでいく。

弁護士のバックアップの下、他の不動産仲介業者にはない法律知識をノウハウとして蓄積しながら事業を拡大し、2000年9月に株式会社リーガル不動産を設立。大阪で任意売却の仲介業者として確固たるポジションを築く。

社名に付けた「リーガル」は「法律を正しく理解し、不動産にまつわる利害関係を調整し、不動産を流通させていくことで、「Solution」提案カンパニーとなる」ことを目指したもの。

2008年のリーマンショックに際し不動産業者の倒産も増加し、任意売却マーケットがさらに拡大すると見ていたが、モラトリアム(支払猶予)を一定条件下で認める中小企業金融円滑化法により倒産・破産および任意売却案件は急速に減少し、同社業績も影響を受ける。

こうした外部環境の変化に対し、仲介業者の同社はバランスシートに毀損が無いことを武器に金融機関からの融資を受け、開発事業に参入する。

仲介業者として培った法律知識を始めとしたノウハウに基づく「目利き力」やリスク管理能力を活かした優良物件の仕入・開発・販売に取り組んだところ、マーケットの下落も同社にとっては大きな追い風となり、取扱物件数および業績は順調に拡大。仲介事業に加え、不動産の開発、分譲、賃貸等も手掛ける総合不動産デベロッパーへの転換に成功した。

関西を基盤に業容を順調に拡大させる中、持続的成長に向けた基盤づくりのため2018年10月、東証マザーズに上場した。

※任意売却

住宅ローン等の借入金が返済不能となった場合、売却後も住宅ローンが残ってしまう不動産を金融機関の合意を得て売却する方法。

残債務を一括で返済できない場合、一般的に金融機関は「競売」によって担保となっている自宅を強制的に売却し、その売却代金から融資を回収する。ただ、競売には様々なデメリットがあるため、所有者は競売を避けたいというニーズもあり、任意売却はそうした所有者のニーズを満たす。

任意売却には「市場相場に近い価格で売れる」、「周囲に事情を知られずに売却可能」、「残債の分割返済も可能」といったメリットはあるものの、成功させるには所有者、債権者(金融機)の協力と、売却を担当する不動産業者の知識や経験が必要とされる。

【1-2 企業理念】

1	不動産ビジネスにインテリジェンスを吹き込む
2	お客様に選んでいただける商品ブランドの確立
3	社員のチャレンジスピリットを尊重した「完全成果主義」の実現
4	パートナーとWIN-WINの関係であり続け、高い信用力を保つ

沿革で触れたように、仲介事業からスタートした同社は、その特性を最大限に活かし、一つひとつの不動産を正確に把握・判断し、それぞれの不動産価値の向上につながるソリューションの提供を通し、多様化するニーズに的確に対応している。

また、年功序列型人事考課を排除した「やる気のある人間に平等にチャンスが与えられる企業」の実現、事業パートナーとのWIN-WINの関係を志向し、相互の強い信頼関係を築きながらの持続的成長を目指している。

【1-3 事業環境】

総合不動産デベロッパーとして更なる成長を追求している同社を取り巻く外部環境の概要は以下のとおりである。

(1) 活況を呈する関西不動産市場

同社が地盤とする大阪を含めた関西地区の不動産市場は下記の要因により今後も活況が継続すると見られている。

①拡大するインバウンド需要

日韓関係の影響などによる訪日韓国人の減少もあり、2019年の訪日外客数は前年比2%増にとどまった。

政府は2020年4,000万人、2030年6,000万人との目標を掲げてきたが、足元では新型コロナウイルスの影響もあり、達成は難しいと言わざるを得ない。

ただ、現時点では同ウイルス感染拡大の終息時期は見通せないものの、中長期的には国策の後押しもあり日本を訪れる外国人は着実に増加するものと思われる。

訪日外客数の推移



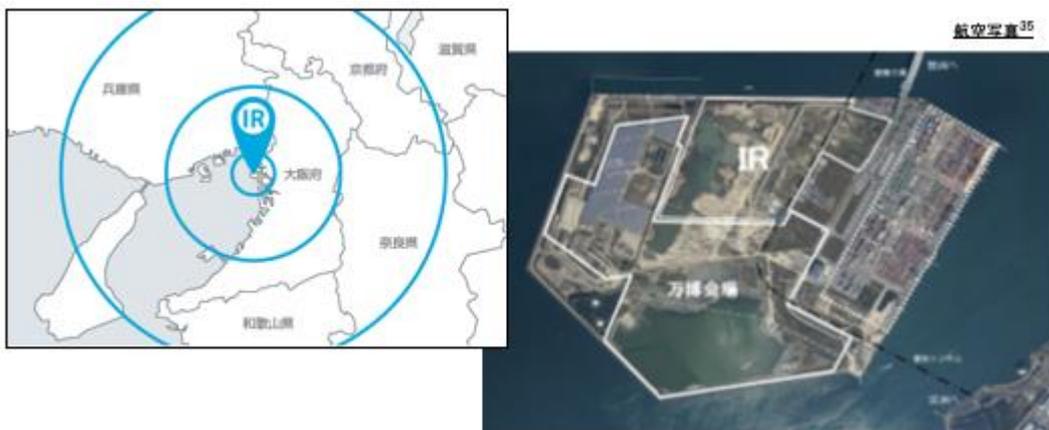
* 日本政府観光局：訪日外客数動向より。

②統合型リゾート(IR)の誘致

2016年12月に「特定複合観光施設区域の整備の推進に関する法律」(IR推進法)が可決・成立したことを踏まえ、夢洲(大阪市此花区の人工島)へのIRの誘致に関する事項を大阪府市一体で行うため、2017年4月、大阪府・大阪市は共同の内部組織としてIR推進局を設置し、2019年2月には大阪IR基本構想(案)を策定した。

同構想の基本コンセプトは「大阪・関西の持続的な経済成長のエンジンとなる世界最高水準の成長型IR」。

世界中から人・モノ・投資を呼び込み経済成長のエンジンとするほか、50年・100年先を見据え、初期投資だけでなく、常に時代の最先端となる施設・機能とサービスで変化を遂げる「世界最高水準の成長型IR」を構築することを目指している。



(大阪府・大阪市「大阪IR基本構想(案)」より)

建設予定地である夢洲は、大阪湾の中心にある大阪港のベイエリアに位置する面積約390haの広大な埋立地。大部分が未利用地で、南側は、2025年日本国際博覧会(大阪・関西万博)の会場予定地である。

2024年度の開業を目指し、年間来場者数1,500万人、年間売上4,800億円を見込んでいる。

③大阪万博開催

2025年5月から11月にかけて「2025年日本国際博覧会」(大阪万博)が開催される。

テーマを「いのち輝く未来社会のデザイン」とし、コンセプトに「未来社会の実験場」を掲げる同万博は、国連が掲げる「SDGs(持続可能な開発目標)」を2030年までに達成するためのプラットフォームになることも目指している。

上述のように会場は夢洲で、公益社団法人2025年日本国際博覧会協会では、「想定来場者数 約2,800万人」、「経済波及効果(試算値) 約2兆円」としている。



出所：経済産業省

(同社資料より)

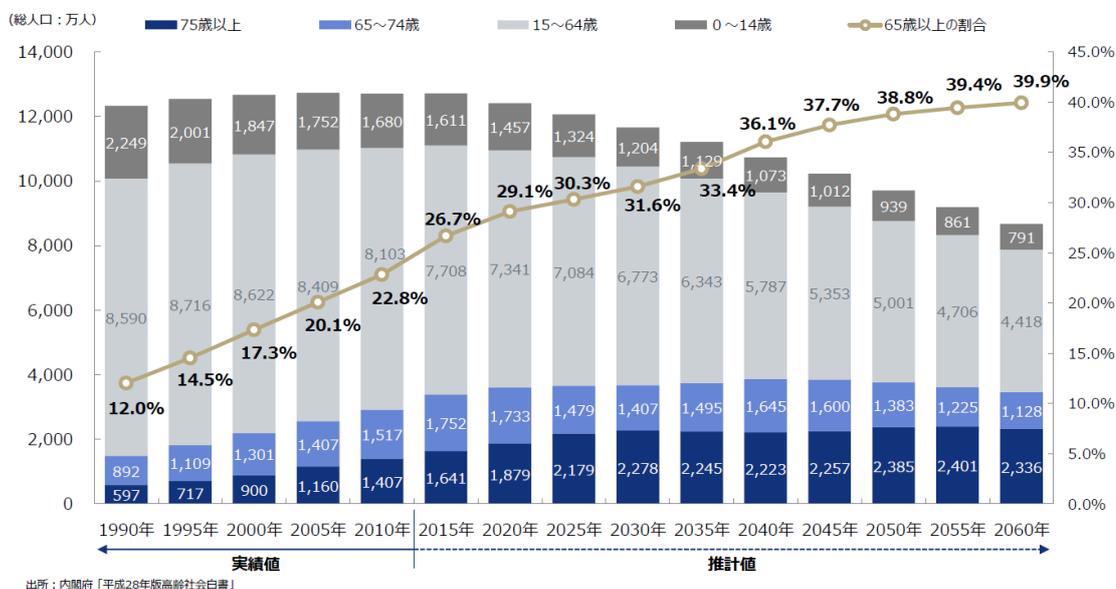
「4. 成長戦略」で述べるように、同社はインバウンド需要を直接取り込むべく民泊専用マンションやホテルの開発を進めるほか、全般的に関西不動産市場の活況が続くと考え、総合不動産ディベロッパーとしてオフィスビルや分譲マンションの建設、再開発案件などに注力する方針である。

(2)大相続時代の到来

少子化を背景に65歳以上(老年)人口比率は2060年にかけて40%近くまで上昇すると見込まれる。

団塊世代が80歳を迎える今後10年間は相続対策としての不動産活用ニーズが拡大し、特に65歳以上の世帯員のいる世帯数が205万世帯に上る東京は、持家割合が約7割以上と全国平均を上回り、相続対策ニーズがより一層顕在化するものと同社では考えている。

年齢区分別将来人口推計



(同社資料より)

相続税評価に際しては、土地は路線価または固定資産税評価額を、建物に関しては固定資産税評価額が用いられるが、貸家が建てられている土地(貸家建付地)に関しては、相続税評価額は土地で20%、建物で30%それぞれ引き下げることができる。

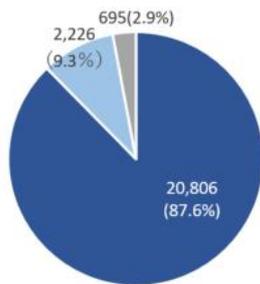
この仕組みにより、賃貸マンションを土地ごと購入した場合、相続税評価額は購入価格を大きく下回ることとなり、現金・預金のまま相続が発生した場合と比較して相続税を低減することが可能である。

同社では低層賃貸マンション「LEGALAND」を、来る大相続時代における相続対策の強力なソリューションとして東京エリアを中心に積極的に開発を行っている。

【1-4 事業内容】

「不動産ソリューション事業」、「不動産賃貸事業」、「その他の事業」の3セグメントで構成されている。

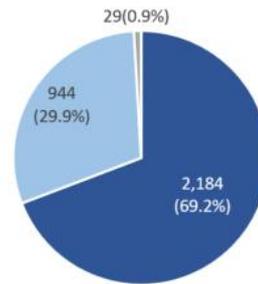
セグメント別売上高構成（19年7月期）



■ 不動産ソリューション事業 ■ 不動産賃貸事業 ■ その他

* 単位：百万円。

セグメント別営業利益構成（19年7月期）



■ 不動産ソリューション事業 ■ 不動産賃貸事業 ■ その他

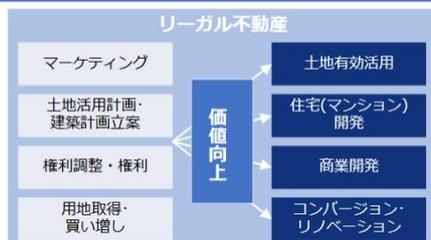
* 単位：百万円。調整前合計額に対する構成比。

(1) 不動産ソリューション事業

様々なソースの物件情報から不動産を仕入れ、「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」といった物件に合致した最適なバリューアップを施し資産価値を高めた上で、主に個人富裕層及び資産保有を目的とした事業法人に対して顧客ニーズに適した物件を販売している。

物件ジャンルを問わず、住宅開発から商業開発、土地有効活用、ホテルや民泊、中古バリューアップ等の多岐に渡る案件を手掛けている。

不動産ソリューション事業



LEGALAND
恵比寿



セットアップオフィス
代々木



LEGALIE 日本橋東



LEGASTA 祇園白川

(同社資料より)

大阪エリアでは住宅開発、商業開発、民泊マンション、ホテルなどを展開。

東京エリアを中心に開発を進めている「LEGALAND」は単身者・少人数世帯向けコンパクト低層賃貸マンション。敷地面積が30~200坪程度で販売単価は3~5億円。販売利回り(実績)は4~6%。富裕層に選好される高級感あふれる外観が特長で、相続対策商品として着実にニーズを取り込んでいる。

富裕層に選好される外観・ディテールの「LEGALAND」



(同社資料より)

(2)不動産賃貸事業

エリアや物件種別を問わず高収益物件を積極的に保有し、賃料収入を獲得している。

また、不動産管理会社と入居者をより良い形で繋ぎ、建物をサポートするファシリティマネジメント事業も手掛けている。同事業では、マンション・ビルの修繕・原状回復工事に特化。賃料の増大や稼働率の向上をテーマとして、保有物件の退去者の立会い業務や原状回復工事、リノベーション工事、補修工事なども行っている。

(保有物件ポートフォリオ)

	2018年7月末	2019年7月末
事務所ビル	29	18
マンション	18	16
ホテル	1	3
倉庫	-	1
合計	48	38

(単位:棟)

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



大阪
梅田パシフィックビル



東京
レガリス新橋



大阪
リーガル西天満ビル



神戸
アプリーレ垂水

(同社資料より)

(3)その他事業

①不動産コンサルティング事業

同社の祖業。創業以来、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、課題解決法を提案している。

不動産の専門家として債務者への買主仲介から関係各所との交渉、別除権者との接触、配分案作成、不動産の調査や価格査定、権利譲渡、リーシング、入札、自社による買い取りなど顧客のニーズに合わせたサービスを展開している。

蓄積してきた不動産コンサルティングのノウハウを活かし、法的案件整理以外でも様々な場面で課題解決法を提案している。

②介護事業

有料老人ホーム、サービス付き高齢者向け住宅、グループホームの設置、運営、管理、介護保険法に基づく介護予防支援、居宅介護支援事業を営む介護事業を行っている。

2019年9月末で住宅型有料老人ホーム5か所、グループホーム1か所を運営している。

BRIDGE REPORT



その他事業（不動産コンサルティング事業）



その他事業（介護事業）



(同社資料より)

【1-5 特長・強み】

(1) 地域、用途、規模に関わらず、不動産価値を最大化・最適化させる総合不動産開発企業としての提案力

マンション、土地有効活用、中古バリューアップ、オフィスビル、民泊マンション、ホテルなど幅広いラインアップを有し、地域、用途、規模に関わらずエリア・プレイヤーに応じ、不動産価値の最大化・最適化を図る提案力が大きな強みである。これは、任意売却事業で培った、法律知識に基づく問題解決力を活かした柔軟かつ迅速な企画・開発力がベースとなっており、仲介専業から総合不動産開発企業へと成長してきた同社ならではの競争優位性であろう。

(2) 変化する事業環境に対して自らも変化させる柔軟性

倒産・任意売却件数の減少という決して良好とはいえない外部環境にもかかわらず仲介業者からディベロッパーへの進化を遂げることができた同社は、現状維持を良しとせず、変化する事業環境を先取りし自らも柔軟に変化して新たなマーケットを創造することが持続的な成長のためには不可欠であると考えている。事業戦略、組織運営、人事など様々な分野で、足元を固めながらも、5~10年先を見据えた柔軟性を重視した運営を行っている。

(3) 仲介事業者として培ってきた誠実さ・正確性・スピードの速さ

所有者、債権者（金融機関）の協力が不可欠な任意売却の仲介事業者として培ってきた誠実さ・正確性・スピードの速さを同社は重視しており、金融機関・取引先などからこの点も高く評価されている。

(1)の提案力とともに、仲介業者としての歴史が同社の競争優位性の源泉である。

(4) 大阪・東京それぞれの事業環境に対応するハイブリッドな事業戦略

東京と大阪では、市場の変化具合、消費者や投資家のスタンスも大きく異なる。大阪で成功した戦略をそのまま東京で展開しても成功する可能性は低い。東京、大阪それぞれの事業環境に合わせて異なる事業戦略を立案・実行することが必要と考える同社は両エリアで着実に成果を上げている。

2. 2020年7月期第2四半期決算概要

(1) 業績動向

	19/7期 2Q	構成比	20/7期 2Q	構成比	前年同期比
売上高	13,453	100.0%	15,298	100.0%	+13.7%
売上総利益	3,437	25.6%	2,948	19.3%	-14.2%
販管費	1,826	13.6%	1,680	11.0%	-8.0%
営業利益	1,611	12.0%	1,267	8.3%	-21.3%
経常利益	1,030	7.7%	643	4.2%	-37.6%
四半期純利益	621	4.6%	45	0.3%	-92.6%

*単位:百万円。

増収減益

売上高は前年同期比 13.7%増の 152 億円。主力の不動産ソリューション事業が堅調。

営業利益は同 21.3%減の 12 億円、経常利益は同 37.6%減の 6 億円。不動産ソリューション事業は前年同期に高収益物件の販売があったため前年同期比で粗利減。不動産賃貸事業も販売用不動産の売却があり粗利減少。販管費も減少したが営業利益以下減益となった。

②セグメント動向

	19/7期2Q	構成比	20/7期2Q	構成比	前年同期比
不動産ソリューション事業	11,913	88.5%	13,903	90.9%	+16.6%
不動産賃貸事業	1,216	9.0%	956	6.3%	-21.4%
その他	324	2.4%	439	2.9%	+35.5%
売上高合計	13,453	100.0%	15,298	100.0%	+13.7%
不動産ソリューション事業	1,470	12.3%	1,455	10.5%	-1.1%
不動産賃貸事業	578	47.6%	379	39.7%	-34.4%
その他	5	1.7%	53	12.2%	+885.7%
調整	-443	-	-620	-	-
セグメント利益合計	1,611	12.0%	1,267	8.3%	-21.3%

* 単位:百万円。営業利益の構成比は売上高営業利益率。

◎不動産ソリューション事業

増収減益。

積極的に販売用不動産の仕入及び販売活動を行った。不動産価格が上昇基調にある中、販売用不動産の仕入に際しては、目利き力やノウハウを最大限活用し、駅近物件等の希少性の高い物件の選定に注力した。

一方、販売面においては、経営計画に基づき販売実績を積み重ねたものの、前年同期に利益率の高い物件の販売が含まれていたことから減益となった。

◎不動産賃貸事業

減収減益。

引き続き高稼働率を維持しているが、長期的な収益と引き合いの状況を考慮した販売用不動産の売却により減収減益となった。引き続き保有不動産の高稼働率を維持するとともに、所有不動産を積み増すことにより更なる基盤強化を図る。

◎その他事業

増収増益。

介護事業において、新たに開設した1施設が順調に推移したほか、その他の施設においても高い入居率を維持した。

③財務状態とキャッシュ・フロー

◎主要BS

	19年7月末	20年1月末		19年7月末	20年1月末
流動資産	39,646	36,383	流動負債	12,781	20,675
現預金	1,054	2,413	短期有利子負債	11,149	17,918
販売用不動産	18,486	10,600	固定負債	31,985	20,591
仕掛販売用不動産	19,511	22,693	長期有利子負債	31,395	20,116
固定資産	8,770	8,845	負債合計	44,766	41,357
有形固定資産	8,252	7,805	純資産	3,649	3,872
投資その他の資産	475	1,001	負債純資産合計	48,416	45,229
資産合計	48,416	45,229	有利子負債合計	42,544	38,035

* 単位:百万円。有利子負債にはリース債務を含む。

販売用不動産の減少で資産合計は前期末に比べ31億円減少。

有利子負債の減少などで負債合計は同34億円減少。

譲渡制限付株式報酬としての新株発行などで純資産は同2億円増加。

自己資本比率は前期末より1.1%上昇し8.6%となった。

◎キャッシュ・フロー

	19/7期2Q	20/7期2Q	増減
営業CF	3,456	6,916	+3,460
投資CF	-369	-1,280	-910
フリーCF	3,086	5,636	+2,549
財務CF	-2,482	-4,510	-2,028
現金・現金同等物	1,080	1,615	+534

* 単位:百万円。

税引前当期純利益は減少したが、たな卸資産の減少などで営業CFおよびフリーCFのプラス幅は拡大。キャッシュポジションは上昇した。

3. 2020年7月期業績予想

(1)業績予想

	19/7月期	構成比	20/7月期(予)	構成比	前期比
売上高	23,727	100.0%	34,163	100.0%	+43.9%
営業利益	2,318	9.7%	2,504	7.3%	+8.0%
経常利益	1,118	4.7%	1,152	3.3%	+3.0%
当期純利益	694	2.9%	766	2.2%	+10.3%

* 単位:百万円。

業績予想に変更無し。増収増益

後述する3ヵ年の中期経営計画の1年目となる2020年7月期の売上高は前期比43.9%増の341億円、営業利益は同8.0%増の25億円の予想。大型物件が寄与し売上高は大幅増収となるが、収益性はさほど高くないため増益率は1桁にとどまる。

(2)トピックス

①販売用不動産の売却

2019年12月、大阪の販売用不動産(オフィスビル)を特定目的会社LEGAL1に売却した。この売却により、有利子負債の圧縮による財務体質の改善が図れると考えている。

また、2020年1月には、国内の特定目的会社を売却先として、LEGALAND 6棟を売却(信託受益権による譲渡)した。

今後この売却先に対して、「LEGALAND」を中心とした販売用不動産を複数棟単位で継続的に売却していく予定である。

②シンガポール支店の開設準備に着手

2019年12月、国内で開発した不動産の販売先拡大、日本での共同事業投資家開拓、東南アジアにおける不動産マーケット調査及び同社保有以外の不動産の売買仲介を目的とし、政治・経済・治安の面でも安定し、日本への投資制限も少なく、潜在顧客の多いシンガポールに支店を開設することとしたとリリースした。

しかし、新型コロナウイルスの感染が拡大している状況を受け、社内外への感染被害抑止と従業員及びその家族並びに取引先等の関係者の健康と安全の確保を最優先に考え、シンガポール支店の開設を延期することとした。

開設時期については、今後の新型コロナウイルス感染拡大・収束状況を鑑みながら検討する。2020年7月期の業績に与える影響は軽微である。

③株主優待の拡充

2020年3月、同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「リーガル不動産プレミアム優待倶楽部」を導入すると発表した。

現在は、100株以上の保有株主に対しQUOカード1,000円分を進呈してきたが、2020年7月から新制度として「リーガル不動産プレミアム優待倶楽部」を導入し、2単元(200株)以上所有の株主を対象とし、保有する株式数に応じ、株主優待ポイントを進呈する形式に変更する。

詳細は同社ウェブサイトを参照

④不動産オーナー向け Web マガジン「YANUSY」に AI コンテンツ生成システムを導入

2019年12月、株式会社 ZUU(東証マザーズ、4387)と共同運営する不動産オーナー向け Web マガジン「YANUSY」に、AIを活用したコンテンツ生成システムを導入した。

導入したのは「AIによるコンテンツ生成システム」。

より利用ユーザーの関心に合うコンテンツを、スピーディーに最適なタイミングで届けていくために、不動産に関する世の中のニュースやトレンド・キーワードを解析し、自動で記事化して提供する。

インターネット上にある無数の記事から、YANUSY 読者が関心の高そうな記事やコメントを自動的に収集し、その収集されたデータの中から、AIを活用して話題性をスコアリングし、コンテンツ生成に役立てている。

2019年5月にスタートした大家さん向け総合メディアプラットフォーム「YANUSY」は現在月間40万PV超え、着実にオンライン上での顧客接点を増やしている。

YANUSY では、今後より利用ユーザーにとって分かりやすく、最適な情報を届けるために、動画コンテンツの拡充や、無料会員機能の導入、法人向け機能の開発を通し、不動産領域における、オンラインとオフライン双方の架け橋となるようなプラットフォーム構築に向けて様々な施策を実施していく。

4. 成長戦略

持続的な成長を目指す同社は、市場特性・環境に合わせ、大阪エリア、東京エリアそれぞれに適した戦略を構築・推進中である。また、不動産テックビジネスの拡大にも取り組んでいる。

(1)大阪エリアの事業戦略

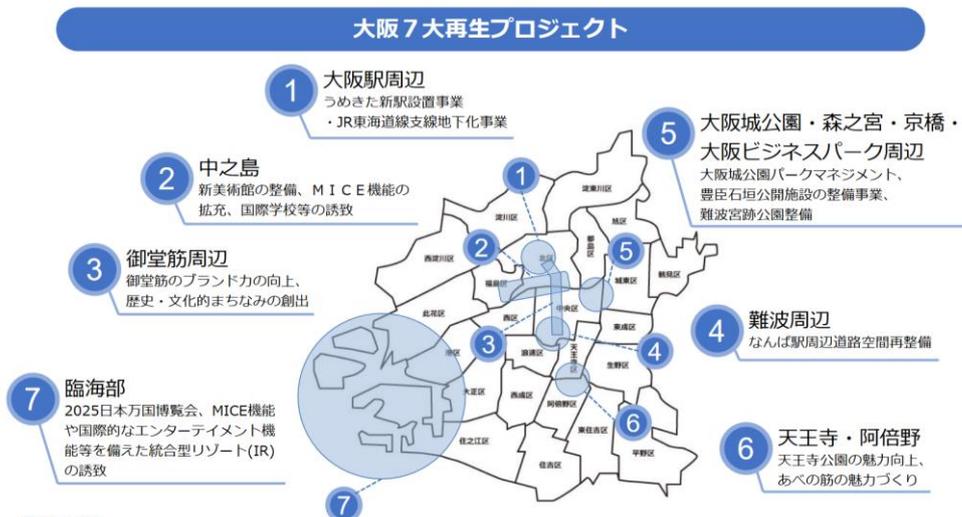
①事業環境

中長期的なインバウンド(訪日旅行者)増、大阪府・大阪市による夢洲(大阪市此花区の人工島)への統合型リゾートの誘致、2025年大阪万博開催決定といった時流に乗り、大阪においてはホテル、民泊、オフィス、住宅等、幅広い不動産ニーズの増大が見込まれている。

全国主要都市における地価が上昇しているが、同社資料によれば、四半期毎の主要都市における高度利用地の地価動向は観測地点の97%が上昇しており、中でも3%以上と比較的高い上昇を示した29地区のうち10地区は大阪府となっている。

こうした流れを受けて梅田駅周辺の再開発、大阪・関西万博による湾岸地域開発などインパクトの大きい計画が目白押しであり、同社では大阪拠点の総合不動産会社としてその流れを最大限に享受し、需要を確実に取り込んでいく考えである。

■今後期待される大阪の不動産開発



(同社資料より)

②事業戦略

◎戦略的アライアンスの推進

同社では多様化・複雑化する社会や不動産業界で成長を続けていくには戦略的アライアンスが不可欠であると認識し、積極的に推進している。

Osaka Metro(大阪市高速電気軌道株式会社)との第1号案件として、朝潮橋職員公舎(大阪市港区)を全面改装して賃貸マンション「Metroso 朝潮橋」を建設し、サブリースを行っている。

2018年の株式会社化を契機にOsaka Metroでは保有資産の有効活用に積極的であり、今後も御堂筋線あるいは中央線沿線や夢洲・森ノ宮などで多数の案件が生まれる見込みであり、第1号案件をきっかけにOsaka Metroとのアライアンス強化を図っていく。

他にも、伊藤忠商事と大阪ガス都市開発との3社共同開発事業「(仮称)大阪市西区京町堀一丁目プロジェクト」、日本エスコとの共同開発事業「(仮称)浪速区恵美須東PJ」のほか、JR西日本不動産開発や関電不動産開発とも共同開発を進めており、事業機会の拡大とノウハウの蓄積に取り組んでいる。

(2)東京エリアの事業戦略

①事業環境

高齢化の進行により今後「大相続時代」が到来するが、その中心的なマーケットは東京である。

家計保有資産額や相続課税割合(相続発生件数中、実際に相続税納付が必要な件数の割合)で東京は全国平均を大きく上回る。加えて、大阪・兵庫と比べても東京の相続マーケットは格段に大きいと同社では考えている。

また東京におけるオフィスビル需要も一段と拡大するものと見込んでいる。

②事業戦略

◎富裕層の相続対策ニーズに対応した「LEGALAND」の開発推進

「LEGALAND」は、単身者・少人数世帯向けコンパクト低層賃貸マンション。富裕層に選好される高級感あふれる外観が特長である。

加えて、「道路や間口が狭い」、「都市計画が厳しい」など、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である。

また、地下フロアを設置するほか、エレベーターや梁・柱をなくし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の最大化を図っている。

現在東京地区では仕入済を含め約80か所を展開している。大阪・兵庫でも5か所展開しているが、前述のようなマーケット環境の下、当面は東京における事業展開に経営資源を集約する方針。

大相続時代到来を見据え、コンセプトは継承しつつ更なる住みやすさや賃料収入拡大を目指したブラッシュアップに取り組んでいく。

◎デザイン性と利便性に優れたセットアップオフィス事業の展開

同社では都内のオフィス需給逼迫に対し、同社ならではのソリューションを提供しマーケットを創造しようと考えている。

その具体的な形が「セットアップオフィス」である。

「セットアップオフィス」とは、ビル1棟全てを1つのテナントに貸し出し、自社ビルさながらにビジネスを加速させることができるオフィスビル。

あるフロアはオフィス、あるフロアは会議室、あるフロアはラウンジといったように、ワンフロアごとは大きな面積ではないものの、ユーザーは全体で見れば十分な床面積を確保することができ、セキュリティの観点からも使いやすい。

【セットアップオフィス代々木 デザインイメージ】



ビル一棟全てを賃貸



開放感のある空間設計



内装工事済・デザイン家具付

(同社資料より)

第1弾として明治通り沿いの小型ビルを購入し、「セットアップオフィス代々木」を竣工したのに続き、東京・平河町、大阪・堺筋本町でも竣工。東京のみならずオフィス需要が旺盛な大阪でも本格的に展開する。

(3)不動産テックへの取り組み

不動産とITを融合し未来のマーケットを作るべく、2019年7月、株式会社ZUU(4387、東証マザーズ)と不動産テック分野で提携し、共同事業を開始した。

リーガル不動産の持つ不動産分野での商品開発力やオーナー向けサービス提供ノウハウと、ZUUが月間利用者数400万人の「ZUU online」をはじめとするWEBサービス運営で獲得したデータマーケティングのノウハウとを掛け合わせ、新たな価値提供を目指す。

不動産テック分野での共同事業開発、共同研究を進め、不動産における専門性の高い情報やノウハウをオンラインにおいてもコンテンツ化し、価値提供していくことで、これまでにない新たな不動産プラットフォームの構築を目指す。

共同事業第一弾として不動産オーナー向けのWEBメディア「YANUSY(ヤヌシー)」をリリースした。

YANUSYは、日本中の不動産オーナー向けに役立つ情報を提供し、「富資産(新しい切り口での資産＝安心して収益を確保できる不動産)」作りをサポートするためのWEBメディア。

「資産運用、不動産投資、賃貸管理、税金、トレンド」の5つのカテゴリーを設け、編集部独自の目線でコンテンツ化し、有益な情報として提供する。



ホーム | 資産運用 | 不動産投資 | 賃貸管理 | 税金 | トレンド | 無料小冊子



賃貸不動産の相続.....やるなら換価分割？代償分割？

(YANUSY ウェブサイトより)

読者は30~60代を中心に幅広く、会員向けダウンロードコンテンツ eBook の提供などオリジナルコンテンツを充実させることにより、現在の月間PVは40万PVを突破した。

2019年10月には日本の不動産マーケット情報の透明性向上とインバウンド需要の促進に貢献することを目指し、英語版をリリースしたのに続き、2020年3月にはAIコンテンツ生成システムを導入した。

有料会員制など具体的なマネタイズ方法については今後の状況を見ながら検討していく。

(4) その他の取り組み

持続的成長に向け、他の取り組みとして「道頓堀サウナニュージャパン跡地の再開発」、「東京での認可保育園運営」、「介護事業施設の安定的拡大の継続」等を挙げている。

(5) 経営基盤の強化

こうした成長を実現させるためには以下のような経営基盤施策強化が必要であると考えている。

- * 東証1部へのステップアップ
- * 優秀な人材の確保と育成
- * 一層の内部管理体制強化
- * 更なるコンプライアンス体制の強化
- * 仕入力及び販売力の強化
- * ストックを重視した安定収益拡大
- * 多角化(不動産商品ラインアップの拡充)による事業の拡大と安定化
- * 財務体質の改善

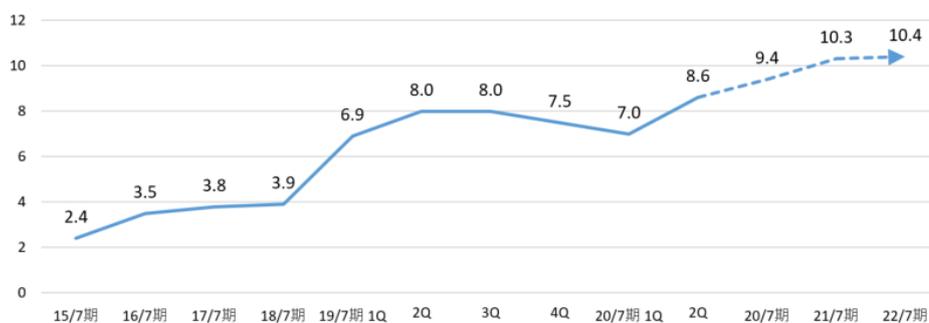
中でも、財務体質の改善については中期経営計画でも触れているように、自己資本比率を重要な経営指標として位置づけてあらゆる手法を検討したうえで、早期に10%以上に向上させていく方針である。

5. 今後の注目点

財務体質の強化を最優先事項とする同社だが、20年7月期第2四半期の自己資本比率は8.6%と四半期ベースではあるが外部から数字が追える範囲では最高を記録した。まず、今期末の目標である9.4%の達成に向け、販売用不動産の売却を中心とした有利子負債削減の進捗を見守りたい。

合わせて新型コロナウイルスの影響は現時点では不透明であるが、今期の業績推移にも注目したい。

自己資本比率の推移



* 単位：%。20/7期以降は計画。

＜参考1: 中期経営計画＞

2019年9月、3カ年を対象とする中期経営計画(2020年7月期～2022年7月期)を策定した。

(基本方針)

不動産ソリューション事業、不動産賃貸事業、不動産コンサルティング事業、ファシリティ・マネジメント事業、介護事業の各事業について、成長性・安全性・リスクを見極めた最適なポートフォリオの構築を目指し、総合不動産業としての成長を目指す。

(基本戦略)

マクロ市場環境分析をもとに以下3つの基本戦略テーマを定める。

①収縮と転換	少子高齢化による人口減少は、現在の生活圏の縮小と消費そのものに対して大きな影響を及ぼし、生活環境の変化と価値観の転換を及ぼします。当社はそのような変革を大きな潮目として捉え、不動産価値を再創造する。
②多極化	大阪・東京を拠点としながらも、他エリアのマーケット動向を常に注視し、不動産事業に対しての戦略を立案する。
③多角化推進	経営資源・ノウハウの有効活用、リスク分散を図るために、不動産事業のみならず介護事業やホテル事業などに積極的に参画する。

(施策)

この3基本戦略テーマに基づき、下記の取り組みを進める。

- * LEGALAND等の販売用不動産の安定的な大口売却先となる特定目的会社との関係構築
- * シンガポール支店を橋頭保に国内外の不動産と国内外の売買希望者を橋渡し
- * 不動産とITを融合した不動産TECHによる不動産の賃貸や売買等の取引間口の拡大

昨年から今年にかけ「LEGALAND」を中心とした販売用不動産を国内特定目的会社に販売しているが、今後もさらなる大口販売先を開拓しつつ、「LEGALAND」以外の保有物件の売却も視野に入れ、収益の拡大・安定化を進めていく。

また、新型コロナウイルスの影響で延期を余儀なくされたシンガポール支店の開設だが、「国内不動産の販売先拡大」、「日本での共同事業投資家の開拓」、「東南アジアにおける不動産マーケットの調査」、「自社保有以外の不動産売買の仲介」など、事業のスケールアップを目指している。

不動産テックに関しては「YANUSY(ヤヌシー)」の成長を促進し、ソリューション事業、賃貸事業、介護事業における新たなビジネスチャンスの創出を図る。

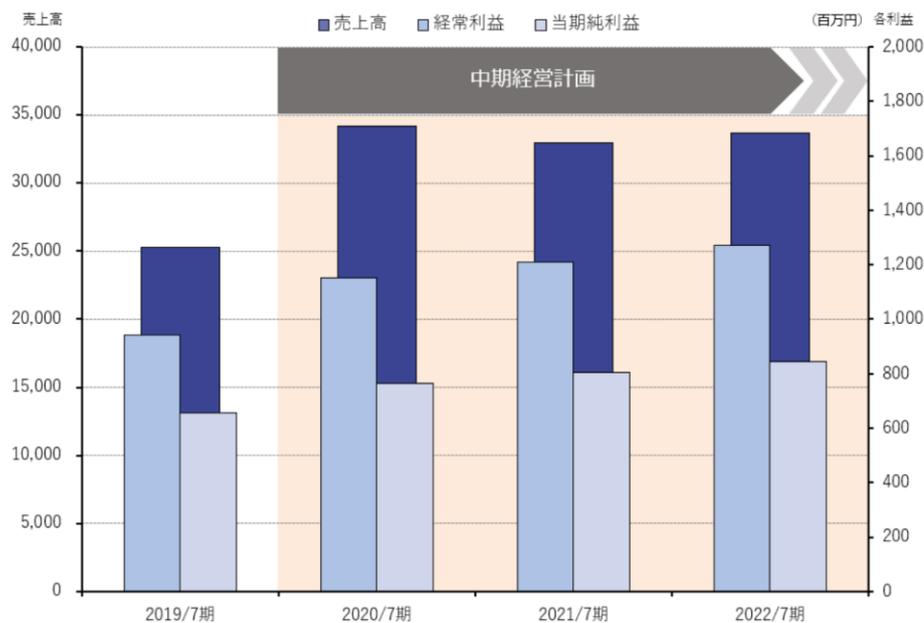
(経営目標と数値計画)

経営方針、経営戦略、経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標として、安定的かつ継続的な成長を重視し、財務活動等を含んだ企業の総合的な収益力を示す経常利益を指標とし、企業価値の継続的向上を目指す。

加えて、財務基盤強化の観点から、自己資本比率も重要な経営指標として位置づけており、早期に10%以上に向上させていく方針である。

(数値計画)

	19/7期	20/7期予想	21/7期予想	22/7期予想
売上高	23,727	34,163	32,963	33,700
営業利益	2,318	2,504	2,526	2,751
経常利益	1,118	1,152	1,210	1,270
当期純利益	694	766	804	844
自己資本比率	7.5%	9.4%	10.3%	10.4%



(同社資料)

<参考2:コーポレートガバナンスについて>

◎組織形態及び取締役、監査役の構成>

組織形態	監査役会設置会社
取締役	6名、うち社外2名
監査役	4名、うち社外4名

◎コーポレートガバナンス報告書

更新日:2019年11月1日

<基本的な考え方>

当社は、不動産業という専門的な業務を通じ、地域社会に貢献しつつ、株主の利益や企業価値を最大化することを目標とするとの基本的認識とコンプライアンスの重要性を、コーポレート・ガバナンスの基本方針としております。具体的には、コンプライアンス意識を徹底すべく、会社法上の各種機関等を設置するほか、経営環境の変化に柔軟に対応でき、かつ牽制が利いた内部統制・開示体制を構築し、適切に運営することにあります。株主の権利を重視し、社会的信頼に応え、持続的成長と発展を遂げていくことが重要であるとの認識に立ち、コーポレート・ガバナンスの強化に努めております。

<実施しない主な原則とその理由>

「当社は、マザーズ上場企業としてコーポレートガバナンス・コードの基本原則をすべて実施しております。」と記載している。

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) 2020 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.