

2020年10月8日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 リ ー ガ ル 不 動 産
(コード番号: 3497 東証マザーズ)
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 平野 哲 司
問 合 先 取締役管理本部長 水 向 隆
TEL. 06-6362-3355

<マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時 2020年9月26日 13:55~14:40

開催方法 インターネットによるオンライン開催
https://www.bridge-salon.jp/salon_guide_rf/detail_45.html

説明会資料名 個人投資家向け会社説明資料

【添付資料】

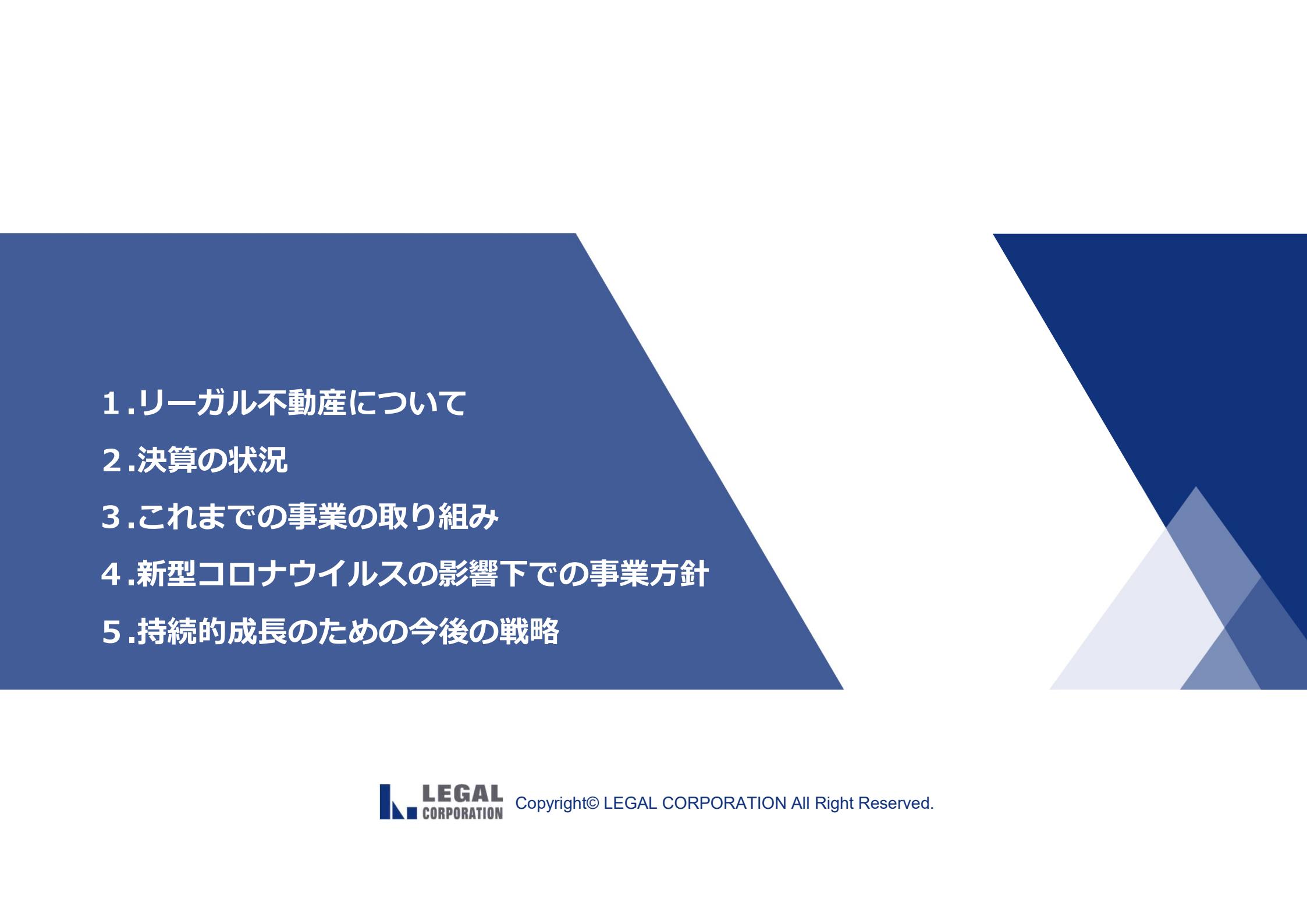
1. 投資説明会において使用した資料



Intelligence &
Value Creation

個人投資家向け
会社説明資料

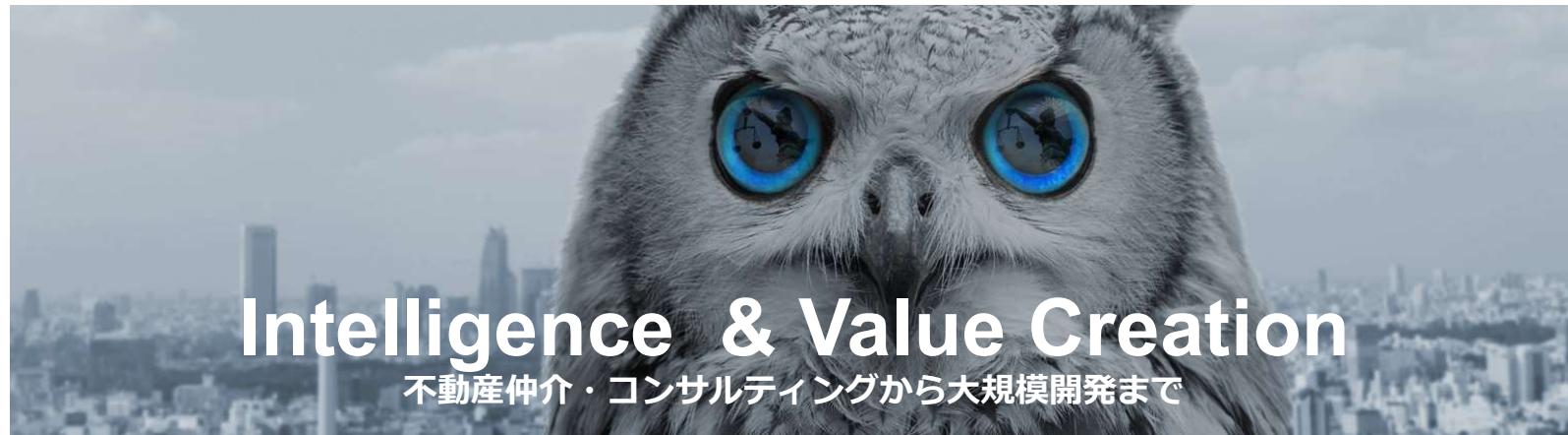
株式会社 リーガル不動産

- 
- 1.リーガル不動産について
 - 2.決算の状況
 - 3.これまでの事業の取り組み
 - 4.新型コロナウイルスの影響下での事業方針
 - 5.持続的成長のための今後の戦略



Copyright© LEGAL CORPORATION All Right Reserved.

1.リーガル不動産について



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する総合不動産ディベロッパー

経営理念

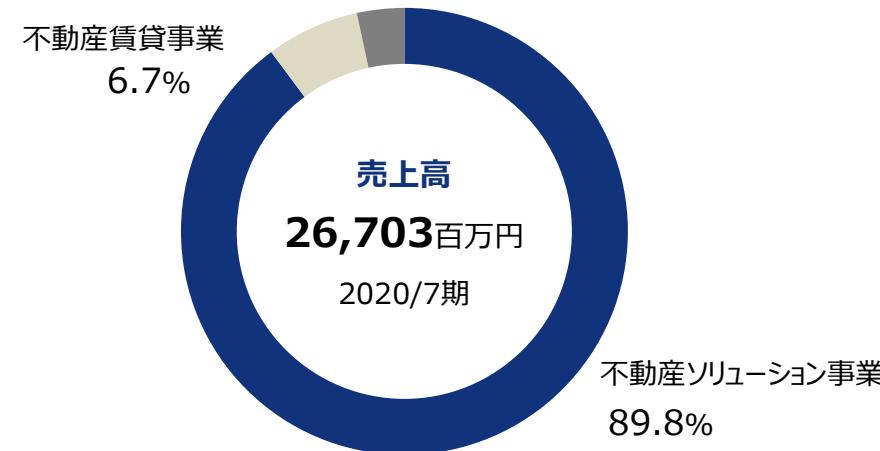
-
- ① 不動産ビジネスにインテリジェンスを吹き込む
 - ② お客様に選んでいただける商品ブランドの確立
 - ③ 社員のチャレンジスピリットを尊重した「完全成果主義」の実現
 - ④ パートナーとのWIN-WINの関係であり続け、高い信用力を保つ
-

- 大阪に本社を置く、独立系不動産ディベロッパー。2020/7期の売上高は267億円、営業利益は17億円
- セグメント利益の構成は、約75%が不動産ソリューション事業、約22%が賃貸事業

会社概要

会 社 名	株式会社リーガル不動産
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	不動産開発（ソリューション）、自社所有物件の賃貸、法的案件整理物件の不動産仲介、ファシリティマネジメント
セ グ メ ン ト	不動産ソリューション事業：不動産売買（企画・開発） 不動産賃貸事業：所有物件の賃貸、ファシリティマネジメント その他事業：不動産仲介、介護施設の運営等
資 本 金	790百万円（2020年7月末時点）
従 業 員 数	157名（2020年7月末時点）
拠 点	大阪本社、東京支店、神戸支店

セグメント別売上高構成比



セグメント利益構成比



■任意売却から総合不動産開発会社へと時代の潮流に合せた機動的な経営姿勢

時代背景 ~2000年

不動産市況は長期に渡って低迷。バブル期にローンを組んだ不動産物件は、相場価格を上回る金額の抵当権が設定され、売るに売れず、所有者は自己破産し、自宅は競売へかけられるケースが多かった。

2000~2007年 任意売却により業績を拡大



2008~2012年 ディベロッパー事業を拡大

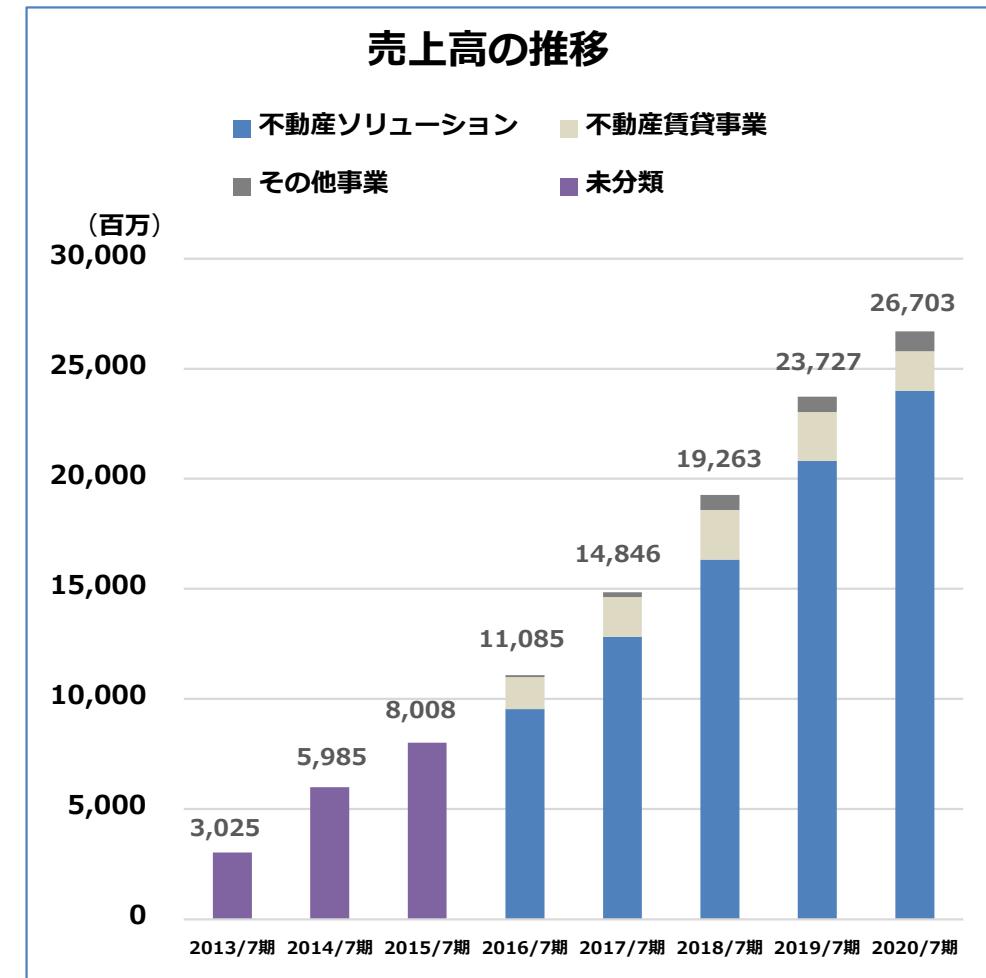


2012~2015年 圧倒的な競争力により業績拡大



2015年～以降

富裕層向け不動産「LEGALAND」がヒット
インバウンド施策の拡大、不動産テックの進展



■学閥、企業閥によらず、各自が異業種、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、スピードに事業を推進



代表取締役社長

平野 哲司

慶應義塾大学法学部卒業

- 1982年04月 東京エレクトロン入社
- 1988年10月 住友金属工業入社
- 1991年07月 有限会社フロンティア設立 代表取締役就任
- 1993年05月 新大興産入社 取締役就任
- 2001年04月 リーガル不動産設立 代表取締役就任

半導体製造装置の販売

半導体製造装置の販売

広告代理事業

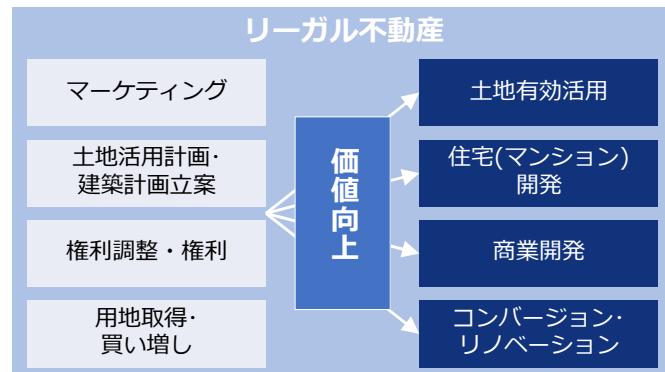
不動産仲介の営業

※2011年04月に関西不動産慶応三田会 代表世話人就任

取 締 役	管理本部長	水向 隆	監 査 役	【常勤】 宇野 正明
	経営戦略本部長	山名 孝宏		【社外】 塩野 隆史
	事業戦略本部長	藤原 寛		【社外】 喜多村 晴雄
	社外取締役	久保田 洋		【社外】 山下 真
	社外取締役	今西 和貴		

■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
新宿山吹セットアップオフィス
THEOTEX BUILDINGセットアップオフィス
麹町

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



その他事業（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

■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
仲介、賃貸、開発、売却と不動産に関わる幅広い事業領域にて発揮

リーガル不動産の特徴・強み

1

地域、用途、規模に関わらず、
不動産価値を
最大化・最適化させる提案力

2

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

3

変化する事業環境に
対して自らも
変化させる柔軟性

01

新型コロナウイルス感染拡大による当社事業への影響

02

消費者の「衣食住」に対する価値観の変化

03

不動産賃貸事業の再強化と住居系不動産開発の推進

04

不動産TECHの取り組み強化からDXへの展開へ

2. 決算の状況

- 売上高は前期比12.5%の増収であったものの、各段階利益は減益
- 当期純利益は販管費が前期比減少したものの、不動産ソリューション事業及び不動産賃貸事業の売上総利益が減益となつたことと解約違約金を特別損失に計上したこと等により減益

(単位：百万円)

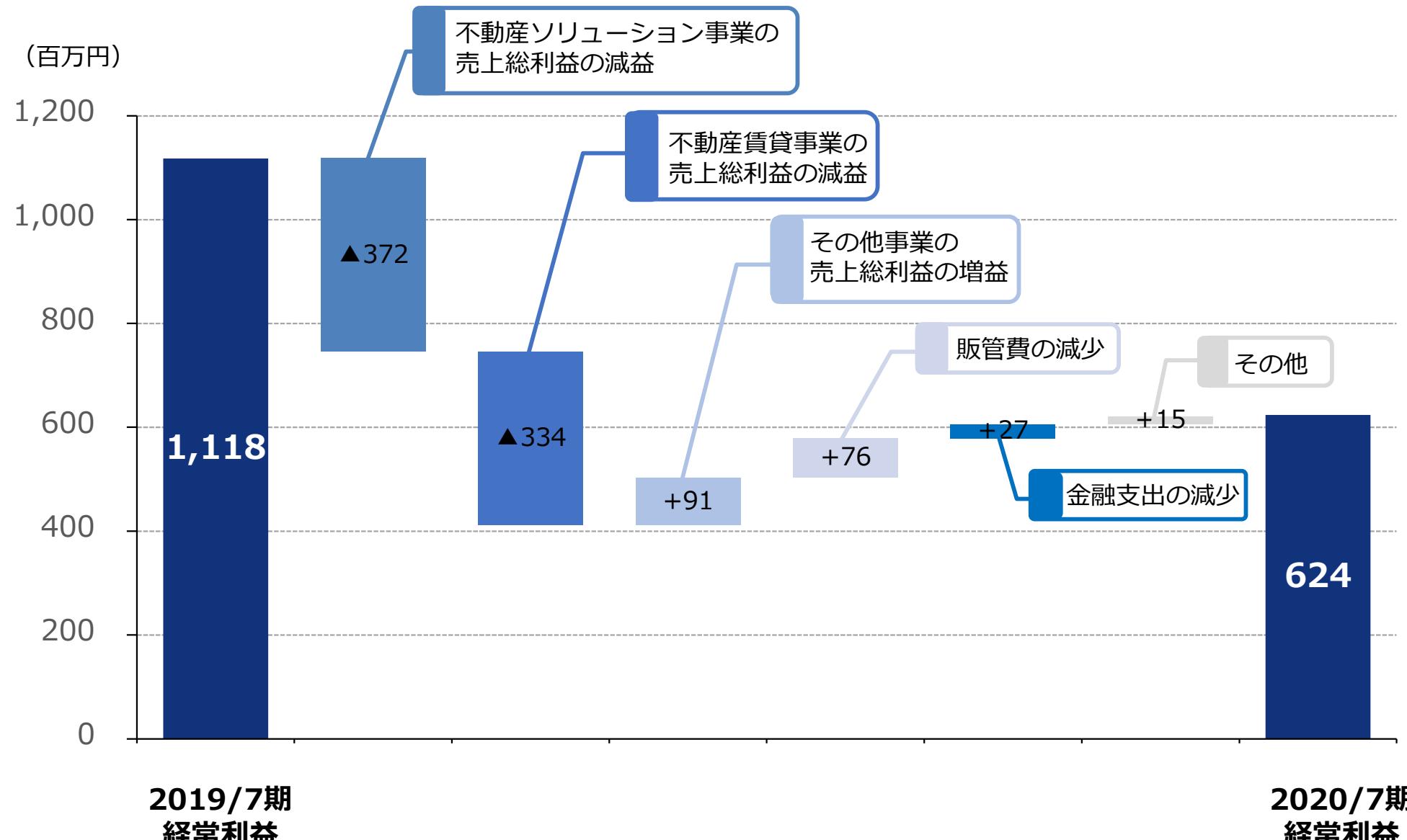
	2019/7期 実績	2020/7期 実績	2020/7期 期初予想	前期比	進歩率
売上高	23,727	26,703	34,163	+12.5%	78.2%
売上総利益	5,428	4,813	6,299	▲11.3%	76.4%
利益率	22.9%	18.0%	18.4%		
営業利益	2,318	1,780	2,504	▲23.2%	71.1%
利益率	9.8%	6.7%	7.3%		
経常利益	1,118	624	1,152	▲44.2%	54.2%
利益率	4.7%	2.3%	3.4%		
当期純利益	694	100	766	▲85.5%	13.1%
利益率	2.9%	0.4%	2.2%		

- 不動産ソリューション事業はホテル等の開発事業の売却が一部翌期にズレたものの、その他物件の販売実績を積み重ねた結果 → 前期比 増収増益
- 不動産賃貸事業は前期に長期的な収益と引き合いの状況を考慮して販売用不動産を売却 → 前期比 減収減益
- その他事業は介護事業の施設数増加、高入居率を維持並びに不動産コンサルティング事業の增收 → 前期比 増収増益

(単位：百万円)

	セグメント	2019/7期 実績	2020/7期 実績	前期比
売上高	不動産ソリューション事業	20,806	23,989	+15.3%
	構成比	87.7%	89.8%	
	不動産賃貸事業	2,226	1,800	▲19.1%
	構成比	9.4%	6.7%	
	その他	695	913	+31.5%
セグメント利益	構成比	2.9%	3.4%	
	売上高	23,727	26,703	+12.5%
	不動産ソリューション事業	2,184	2,252	+3.1%
	構成比	69.2%	74.8%	
	不動産賃貸事業	944	665	▲29.5%
利益率	構成比	29.9%	22.1%	
	その他	29	93	+215.0%
	構成比	0.9%	3.1%	
	セグメント利益	3,158	3,010	▲4.7%
	不動産ソリューション事業	10.5%	9.4%	
不動産賃貸事業	構成比	42.4%	37.0%	
	その他	4.3%	10.2%	
	構成比	45.0%	53.6%	

■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期比減益



- 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7.5%から9.8%へ向上

(単位：百万円)				(単位：百万円)			
	2019/7 期末時点	2020/7 期末時点	差		2019/7 期末時点	2020/7 期末時点	差
現金及び預金	1,054	1,982	+928	営業未払金	270	513	+243
営業未収入金	129	215	+86	有利子負債	11,149	19,182	+8,032
販売用不動産	18,486	10,951	▲7,534	流動負債合計	12,781	20,814	+8,032
仕掛販売用不動産	19,511	20,006	+494	有利子負債	31,395	15,816	▲15,578
流動資産合計	39,646	33,802	▲5,843	固定負債合計	31,985	16,130	▲15,855
有形固定資産合計	8,252	6,417	▲1,834	負債合計	44,766	36,944	▲7,822
無形固定資産合計	42	35	▲6	資本金	651	790	+138
投資その他資産合計	475	722	+246	株主資本合計	3,649	4,033	+383
固定資産合計	8,770	7,175	▲1,595	純資産合計	3,649	4,033	+383
資産合計	48,416	40,978	▲7,438	負債・純資産合計	48,416	40,978	▲7,438
				自己資本比率	7.5%	9.8%	

3.これまでの事業の 取り組み

■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」

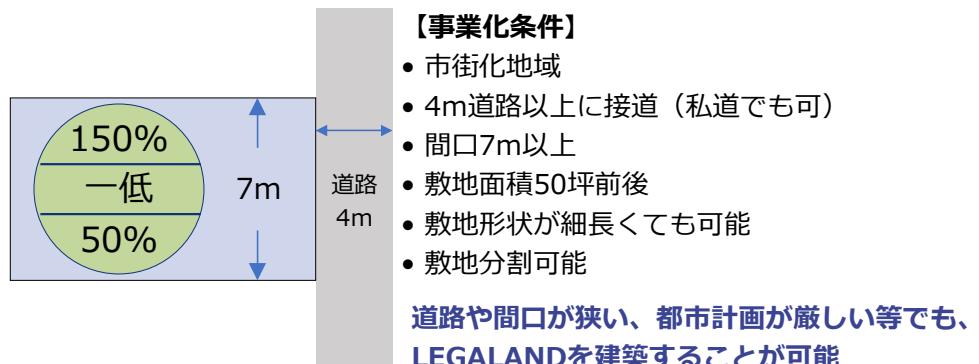


<主要データ>

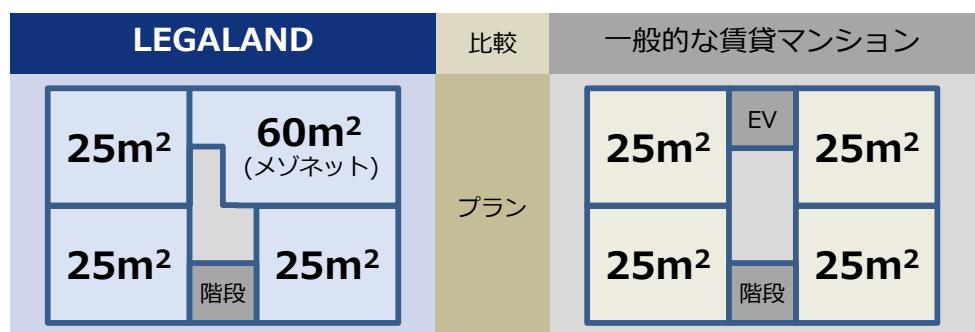
- マンション種類：単身者・少人数世帯向けコンパクト低層賃貸マンション
- 敷地面積：30～200坪程度
- 総戸数：10～35戸程度
- 販売単価：約3～5億円
- 販売利回り：約4～6%
- 販売方法：一棟販売
- 主な顧客：個人投資家（富裕層）および資産管理会社

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



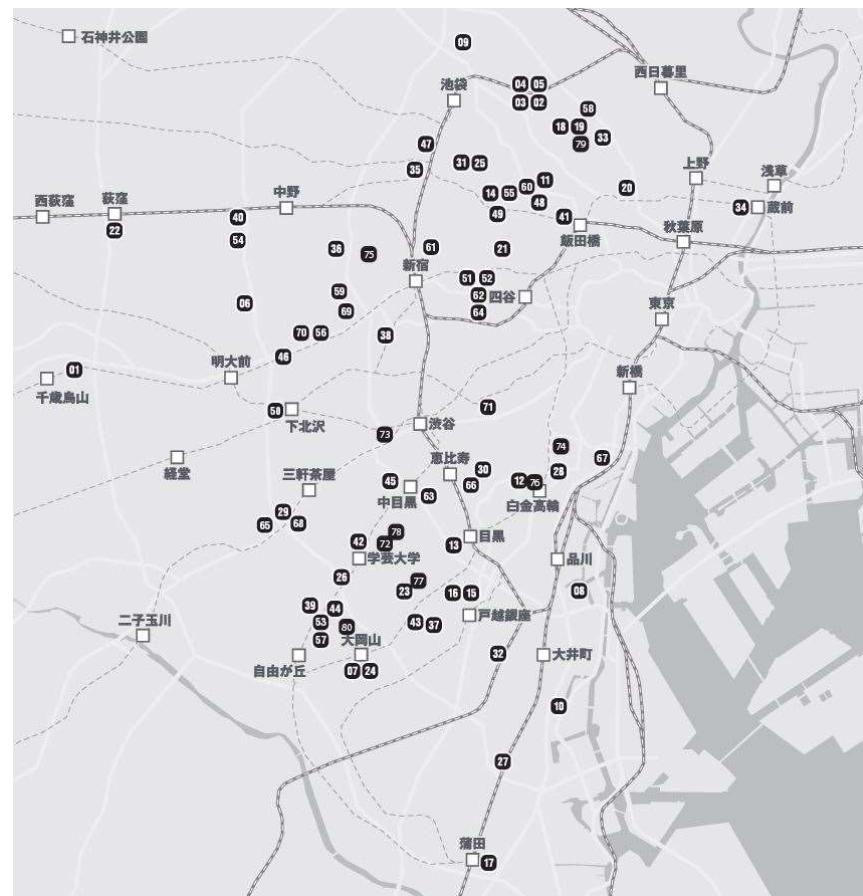
- 地下フロアの設置、エレベーター・梁・柱をなくす・保守コストを低減させ、最大限の部屋数と床面積を確保することで賃料収入を最大化



- 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	6
■ 渋谷区	8
■ 新宿区	15
■ 文京区	7
■ 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
<hr/>	
合計	80



大阪エリア



■ 兵庫県	3
■ 大阪府	2
<hr/>	
合計	5

注：2020年7月現在開発中案件含む

■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

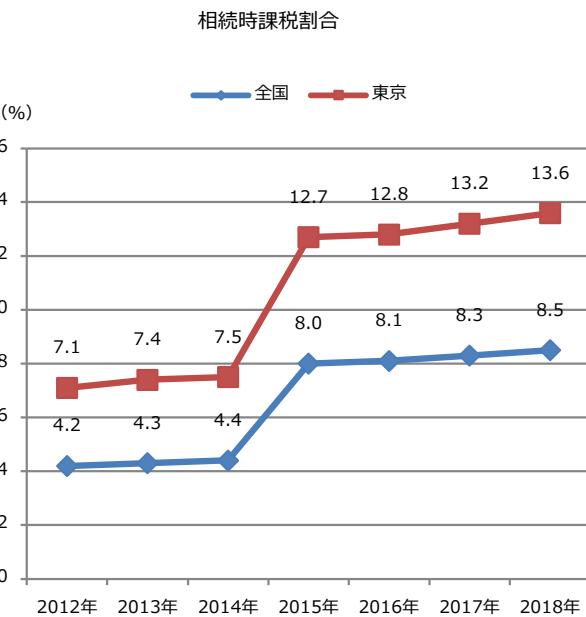
大相続時代への進展



保有資産高にみる相続潜在性



東京における高い相続実態



資料：内閣府 高齢社会白書（2020年）

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）

資料：国税庁、東京国税庁 平成30年分相続税の申告事績の概要（2019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

■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
-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



■多様化・複雑化する社会に、戦略的アライアンスによるシナジー効果を乗数的に発揮

- 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」
- 日本エスコンとの共同開発事業「ジョイテルホテル新世界堺筋通」

都市開発事業を推進



大阪ガス都市開発



伊藤忠都市開発



「(仮称)大阪市西区京町堀一丁目プロジェクト」

株式会社
日本エスコン
IDEAL to REAL



「ジョイテルホテル新世界堺筋通」



Osaka Metro
Group



人に、街に、明るい未来を
関電不動産開発



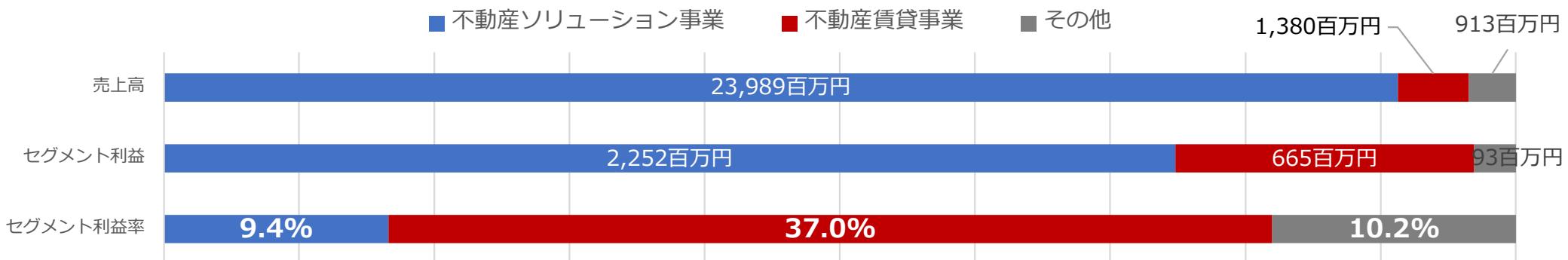
えき、街、暮らしのとなりに
JR西日本不動産開発

大阪だけでなく
関西地域の発展に貢献

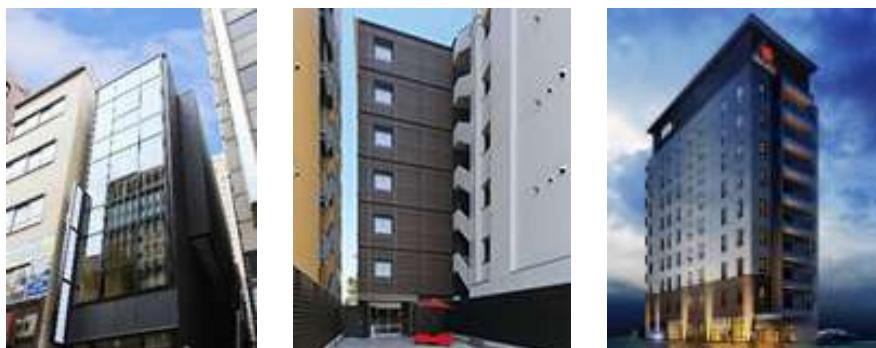
4.新型コロナウイルスの 影響下での事業方針

■景気変動に対し価格の下方硬直性のある不動産賃貸事業の再強化（開発・売却から賃貸の強化）
～経営の安全性と効率性を企図した事業ポートフォリオの構築

現在の事業ポートフォリオ



不動産ソリューション事業



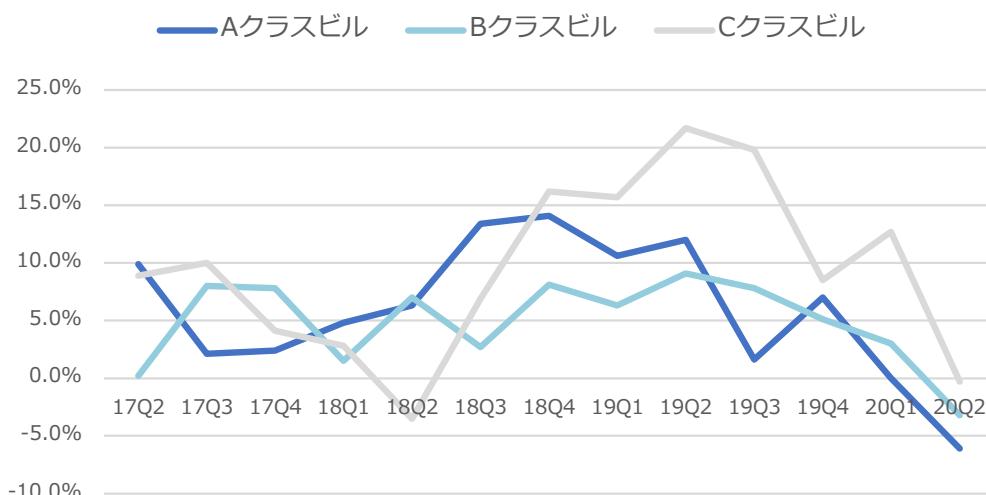
不動産賃貸事業



- 住宅系不動産を中心とした所有不動産の積み増し、高稼働運用による利益率の改善
- 住宅系収益不動産の開発並びに住宅系実需不動産の新規開発の推進

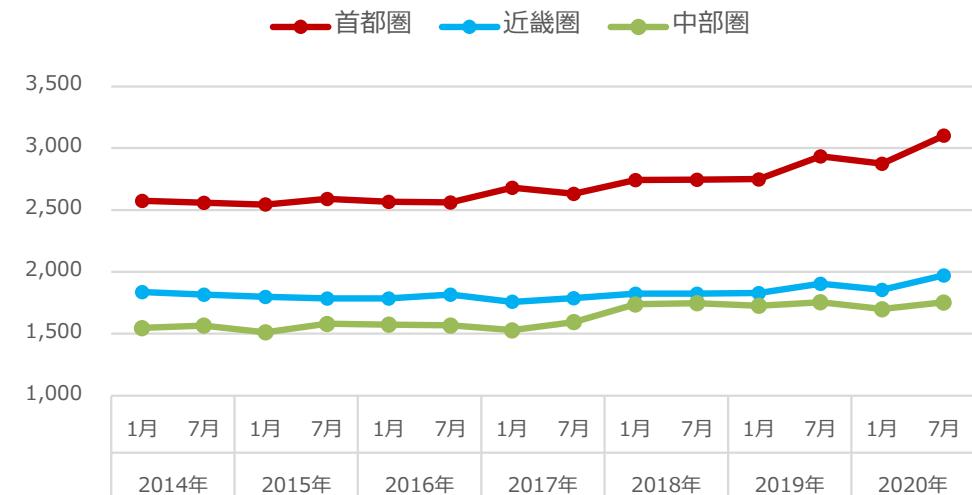
オフィスビルは賃料が下落傾向

東京都心部 A・B・Cクラスビル 賃料対前年変動率



マンション賃料は上昇傾向

三大都市圏の分譲マンション賃料の推移



	17Q2	17Q3	17Q4	18Q1	18Q2	18Q3	18Q4	19Q1	19Q2	19Q3	19Q4	20Q1	20Q2
Aクラスビル	9.9%	2.1%	2.4%	4.8%	6.3%	13.4%	14.1%	10.6%	12.0%	1.6%	7.0%	0.0%	-6.1%
Bクラスビル	0.2%	8.0%	7.8%	1.5%	7.0%	2.7%	8.1%	6.3%	9.1%	7.8%	5.1%	3.0%	-3.2%
Cクラスビル	8.9%	10.0%	4.1%	2.8%	-3.5%	6.9%	16.2%	15.7%	21.7%	19.8%	8.5%	12.7%	-0.3%

資料：三幸エストート・ニッセイ基礎研究所

	2014年		2015年		2016年		2017年		2018年		2019年		2020年	
	1月	7月												
首都圏	2,574	2,558	2,545	2,590	2,567	2,562	2,681	2,631	2,742	2,746	2,749	2,933	2,874	3,101
近畿圏	1,838	1,817	1,799	1,786	1,784	1,817	1,759	1,788	1,825	1,823	1,829	1,905	1,856	1,972
中部圏	1,547	1,566	1,513	1,580	1,574	1,567	1,529	1,595	1,738	1,747	1,727	1,756	1,699	1,754

資料：株式会社東京カンティ 市場調査部

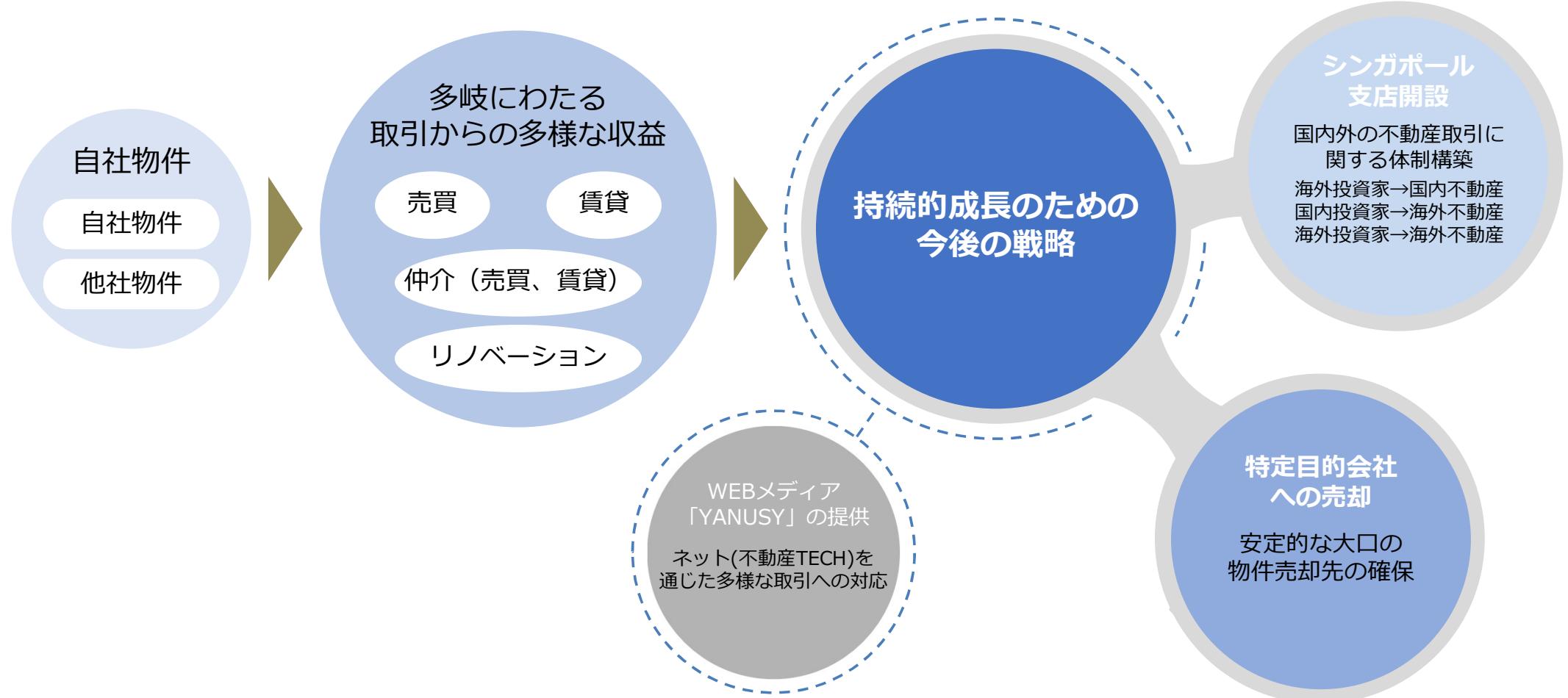
5.持続的成長のための 今後の戦略

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特定目的会社との関係構築

シンガポール支店を橋頭堡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



- 国内特定目的会社への「LEGALAND」を中心とした複数の販売用不動産を継続的に販売拡大
- さらなる大口販売先の開拓も推進



■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

リーガル不動産 × ZUU

→ 新たなこれまでにない不動産プラットフォームの構築



- ・ 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



- ・ 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

オウンドメディアを軸に不動産テックへ

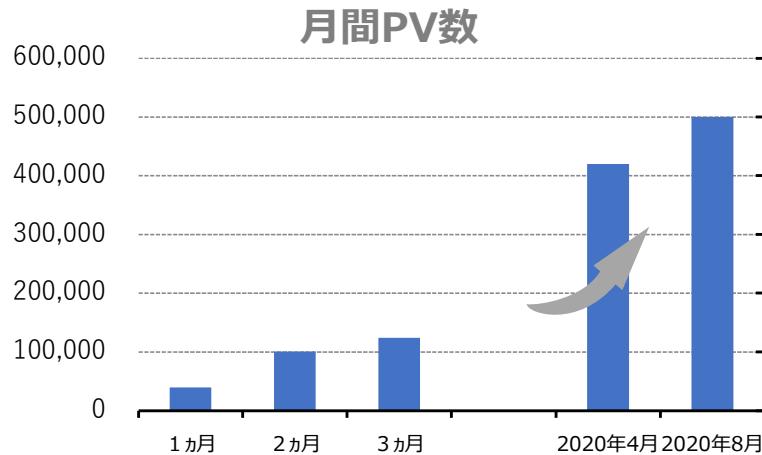
YANUSY (ヤヌシー)

～大家さんが知りたい不動産のつくりかた～

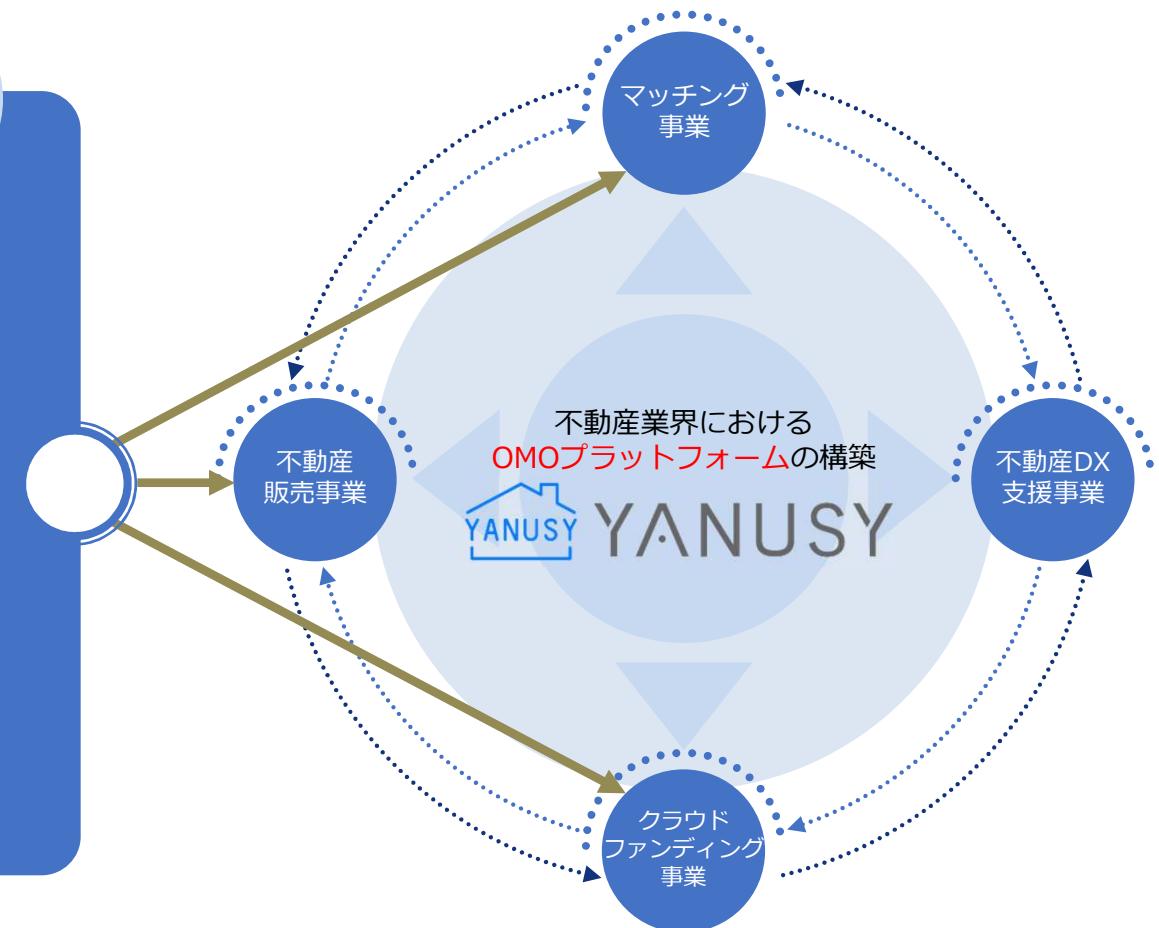


月間50万PV達成へ

～ネットとリアル双方の訴求による流入～



- 不動産DX（デジタルトランスフォーメーション）を切り口とした挑戦
- YANUSY は今後、OMO（Online Merges with Offline）を中心テーマにおき、ネットとリアルを融合させた不動産プラットフォームとして加速度的な事業成長を実現する基盤として発展



■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「リーガル不動産プレミアム優待俱楽部」を導入

株主優待制度の内容

1

「リーガル不動産プレミアム優待俱楽部」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）。

<ポイント表>

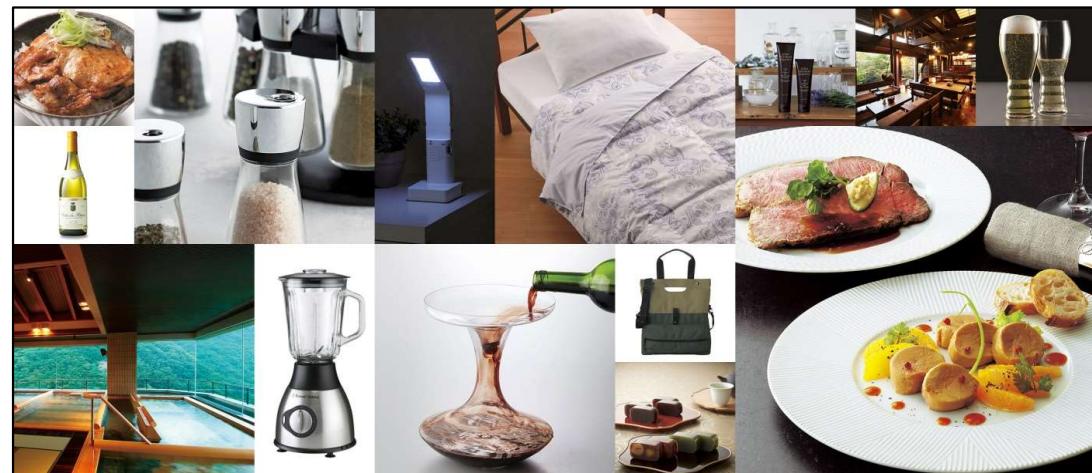
保有株式数		進呈ポイント数	ポイント進呈時期
以上	以下		
200株	299株	4,000ポイント	毎年7月末日
300株	399株	8,000ポイント	
400株	499株	10,000ポイント	
500株	599株	15,000ポイント	
600株	699株	20,000ポイント	
700株	799株	30,000ポイント	
800株	899株	40,000ポイント	
900株	999株	50,000ポイント	
1,000株	1,999株	60,000ポイント	
2,000株	-	100,000ポイント	

「リーガル不動産プレミアム優待俱楽部」

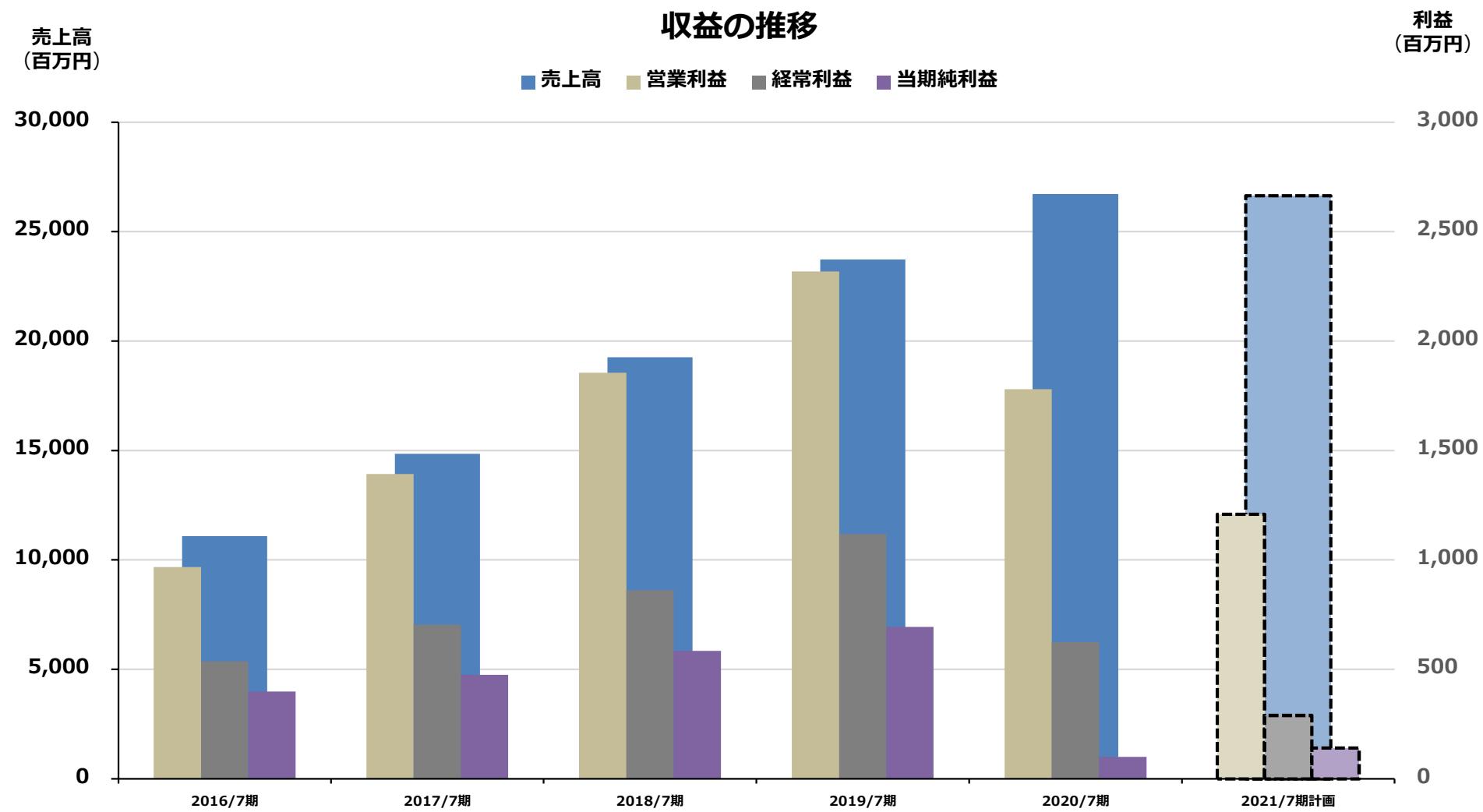
申込みに関する手続きの方法

「リーガル不動産プレミアム優待俱楽部」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。



- 2021年7月期の経常利益は2019年7月期及び2020年7月期において長期的な収益と引き合いの状況を考慮して物件を売却したことにより前年同期比減益
- 収益物件の仕入に改めて注力し、所有不動産の積み増し、高稼働運用によりトップラインの維持と利益率改善による経常利益の増益に努める



本資料は、株式会社リーガル不動産の業界動向及び事業内容について、
株式会社リーガル不動産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ございます。

株式会社リーガル不動産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、2020年9月26日現在において利用可能な情報に基づいて
株式会社リーガル不動産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、変更するものではございません。