

2020年3月19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
問合せ先 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3月17日 19:00～20:00
開催方法	個人投資家様向け会社説明会をライブ配信 視聴者からチャットにて質問を受け付け、回答を実施
開催場所	東京都港区六本木一丁目6番1号 泉ガーデンタワー22階
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

※この書面（添付資料を含む。）は、有価証券上場規程施行規則第427条に基づき、公衆縦覧に供されます。

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.持続的成長のための今後の戦略
 - 4.中期経営計画

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

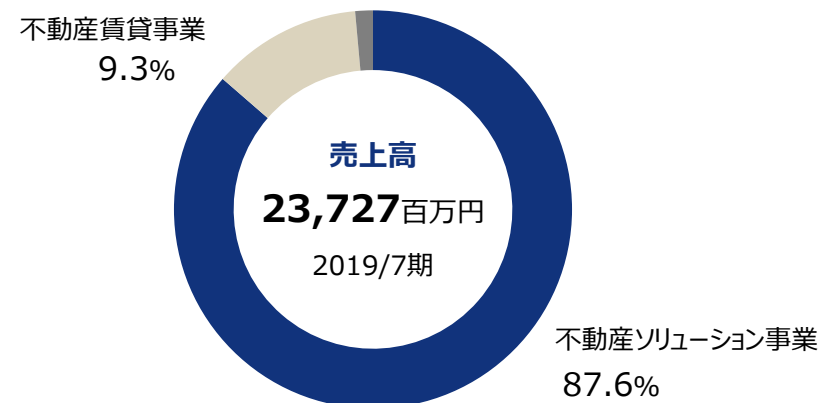
- ① 不動産ビジネスにインテリジェンスを吹き込む
 - ② お客様に選んでいただける商品ブランドの確立
 - ③ 社員のチャレンジスピリットを尊重した「完全成果主義」の実現
 - ④ パートナーとのWIN-WINの関係であり続け、高い信用力を保つ
-

- 大阪に本社を置く、独立系不動産ディベロッパー。2019/7期の売上高は237億円、営業利益は31億円
- セグメント利益の構成は、約70%が不動産ソリューション事業、約30%が賃貸事業

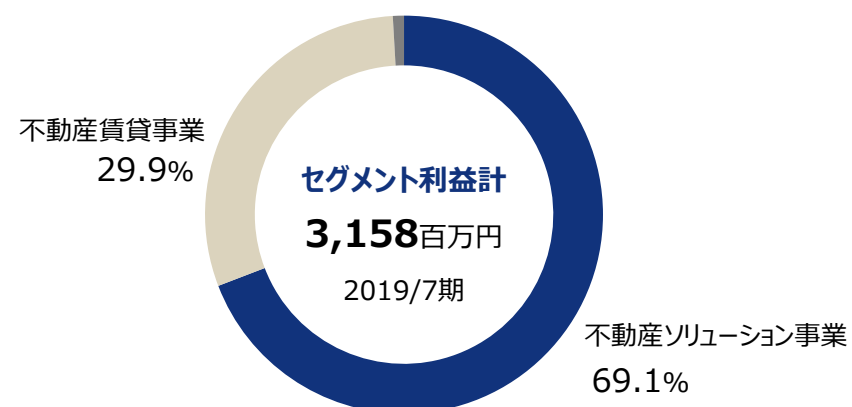
会社概要

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	747百万円（2020年1月末時点）
従 業 員 数	156名（2020年1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



- 学閥、企業閥に寄らず、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、スピーディーに事業を推進



代表取締役社長

平野 哲司

慶応義塾大学法学部卒業

■ 1982年04月 東京エレクトロン入社

半導体製造装置の販売

■ 1988年10月 住友金属工業入社

半導体製造装置の販売

■ 1991年07月 有限会社フロンティア設立 代表取締役就任

広告代理事業

■ 1993年05月 新大興産入社 取締役就任

不動産仲介の営業

■ 2001年04月 リーガル不動産設立 代表取締役就任

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

■ 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、売りに売れず、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



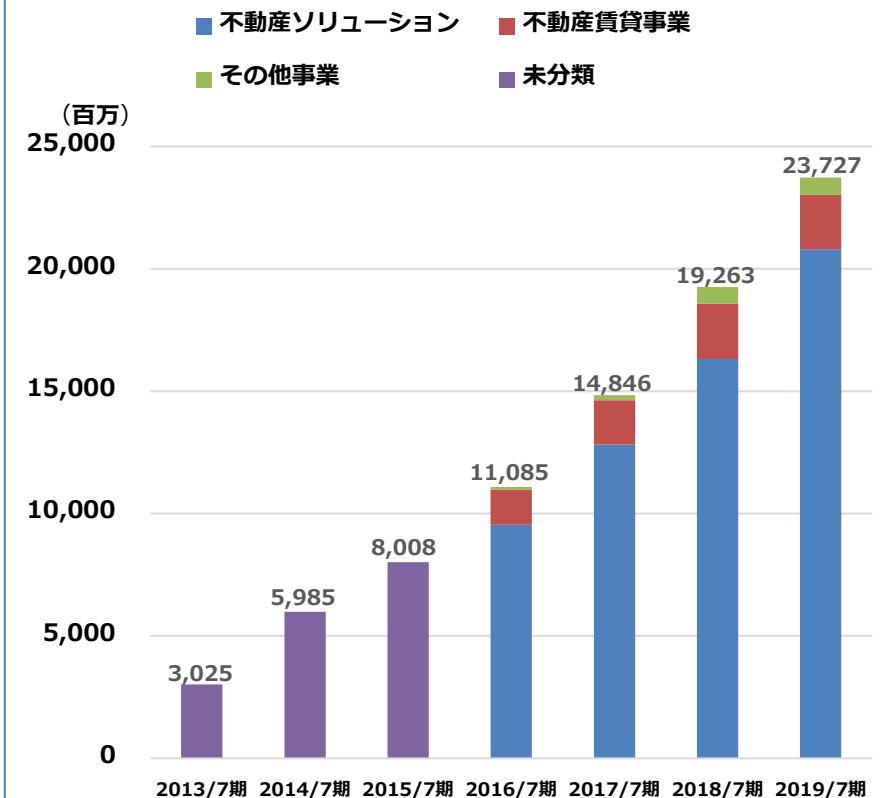
2012~2015年 圧倒的な競争力により業績拡大



2015年~以降

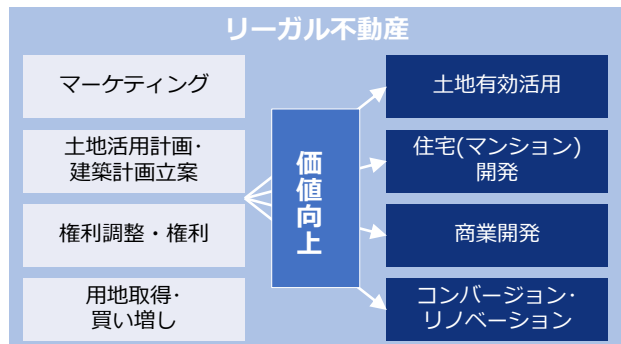
富裕層向け不動産「LEGALAND」がヒット
インバウンド施策の拡大、不動産テックの進展

売上高の推移



■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
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

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
アブリーレ垂水

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

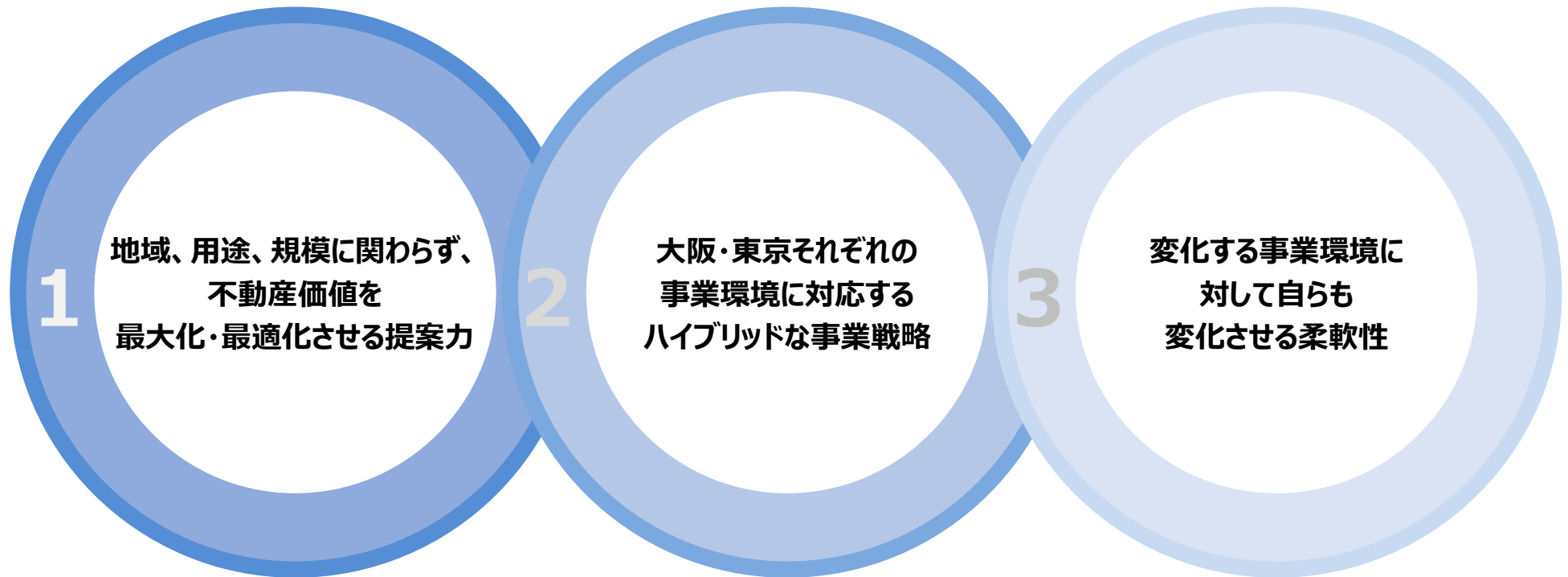


その他事業（介護事業）

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



- 01 梅田パシフィックビルの売却
- 02 『特定目的会社』 へのLEGALAND等販売用不動産の売却
- 03 海外展開スタート（シンガポール支店の開設準備）
- 04 株主優待の拡充

2.決算の状況

- 売上高は前年同期比13.7%の増収であったものの、各段階利益は減益
- 四半期純利益は解約違約金を特別損失に計上したことに加え、留保金課税等により減益
しかしながら、販売計画等の見直しと留保金課税対象外となることにより、通期業績予想は達成できる見込み

(単位：百万円)

	2019/7期2Q 実績	2020/7期2Q 実績	2020/7期 予想	前年同期比	進捗率
売上高	13,453	15,298	34,163	+13.7%	44.8%
売上総利益	3,437	2,948	6,299	▲14.2%	46.8%
利益率	25.6%	19.3%	18.4%		
営業利益	1,611	1,267	2,504	▲21.3%	50.6%
利益率	12.0%	8.3%	7.3%		
経常利益	1,030	643	1,152	▲37.6%	55.8%
利益率	7.7%	4.2%	3.4%		
四半期純利益 (当期純利益)	621	45	766	▲92.6%	6.0%
利益率	4.6%	0.3%	2.2%		

- 不動産ソリューション事業は前期に高収益物件を販売
- 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
- 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増収

⇒ 前年同期比 増収減益

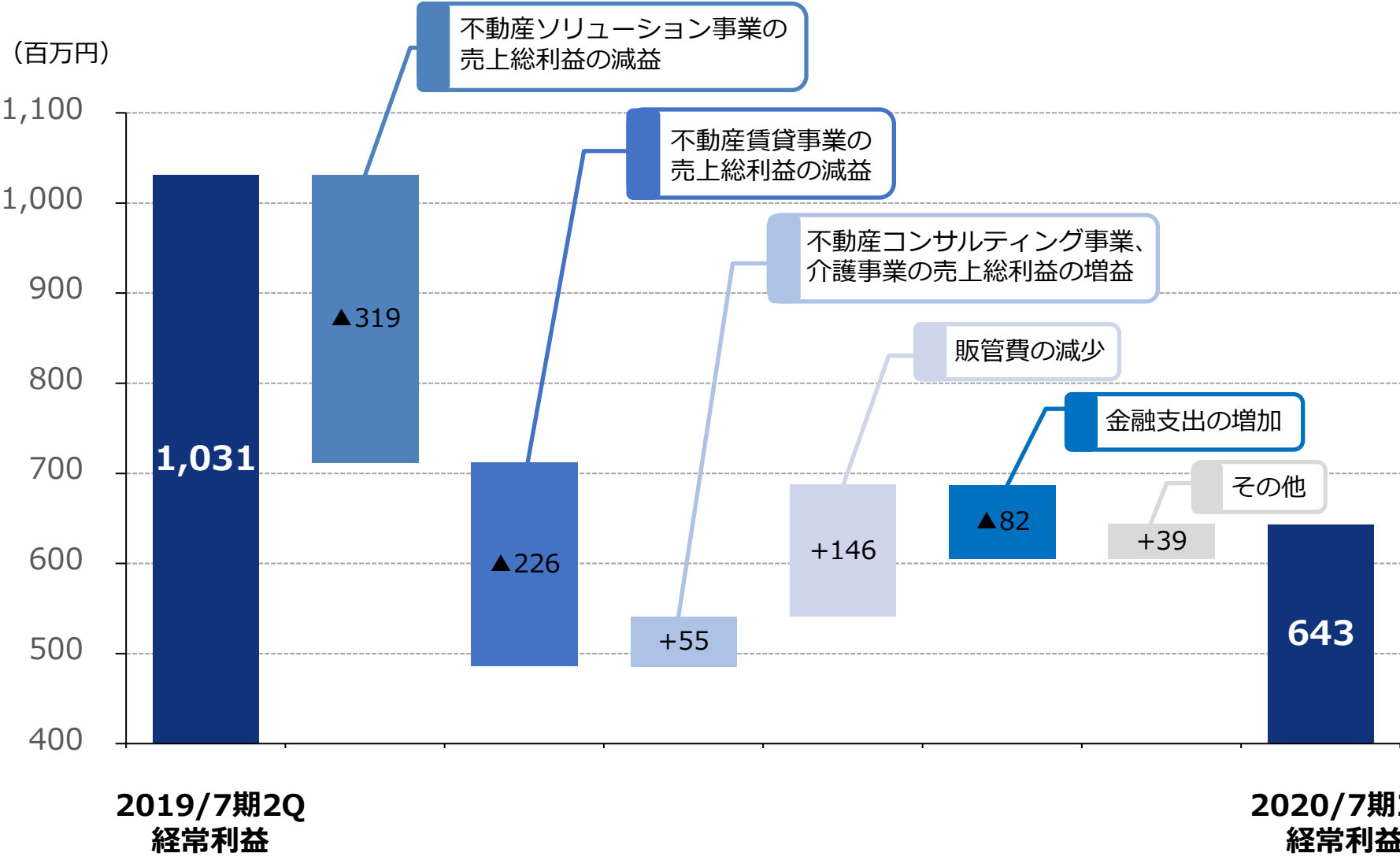
⇒ 前年同期比 減収減益

⇒ 前年同期比 増収増益

(単位：百万円)

	セグメント	2019/7期2Q 実績	2020/7期2Q 実績	前期比
売上高	不動産ソリューション事業	11,913	13,903	+16.7%
	構成比	88.5%	90.9%	
	不動産賃貸事業	1,216	956	▲21.4%
	構成比	9.0%	6.3%	
	その他	324	439	+35.3%
	構成比	2.4%	2.9%	
	売上高	13,453	15,298	+13.7%
セグメント利益	不動産ソリューション事業	1,470	1,455	▲1.1%
	構成比	71.6%	77.1%	
	不動産賃貸事業	578	379	▲34.4%
	構成比	28.2%	20.1%	
	その他	5	53	+885.7%
	構成比	0.3%	2.8%	
	セグメント利益	2,054	1,888	▲8.1%
利益率	不動産ソリューション事業	12.3%	10.5%	
	不動産賃貸事業	47.6%	39.7%	
	その他	1.7%	12.2%	

■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8.6%へ向上

(単位：百万円)

	2019/7 期末時点	2020/7 2Q末時点	差
現金及び預金	1,054	2,413	+1,359
営業未収入金	129	252	+123
販売用不動産	18,486	10,600	▲7,885
仕掛販売用不動産	19,511	22,693	+3,182
流動資産合計	39,646	36,383	▲3,262
有形固定資産合計	8,252	7,805	▲447
無形固定資産合計	42	39	▲2
投資その他資産合計	475	1,001	+525
固定資産合計	8,770	8,845	+75
資産合計	48,416	45,229	▲3,187

(単位：百万円)

	2019/7 期末時点	2020/7 2Q末時点	差
営業未払金	270	202	▲67
有利子負債	11,149	17,918	+6,769
流動負債合計	12,781	20,765	+7,984
有利子負債	31,395	20,116	▲11,278
固定負債合計	31,985	20,591	▲11,394
負債合計	44,766	41,357	▲3,409
資本金	651	747	+95
株主資本合計	3,649	3,872	+222
純資産合計	3,649	3,872	+222
負債・純資産合計	48,416	45,229	▲3,187
自己資本比率	7.5%	8.6%	

3. 持続的成長のための 今後の戦略

■インバウンド⇒2025年万博開催決定⇒統合型リゾートの誘致期待といった時流に勢いづく大阪
この流れを背景とした「ホテル」、「民泊」、「オフィス」、「住宅」等の幅広い不動産ニーズ



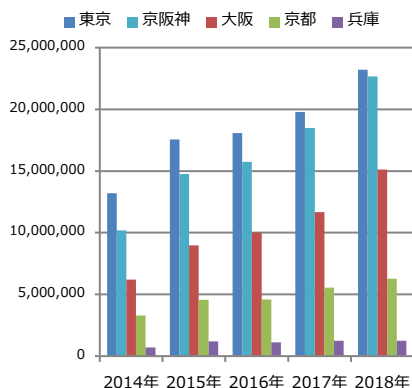
出所：経済産業省



注釈：上記画像はシンガポールの画像

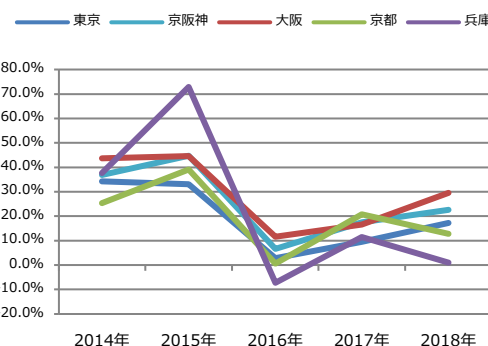
今後も増加継続が期待できるインバウンド需要

訪日外国人数の推移（宿泊地別）



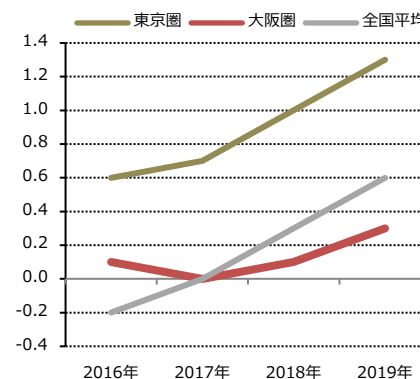
資料：日本政府観光局 訪日旅行データハンドブック 2019（日本と世界）

訪日外国人数の前年伸び率の推移（宿泊地別）



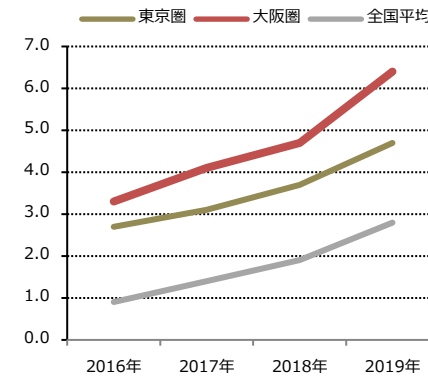
上昇余地の高い住宅地と上値余地が期待される商業地

住宅地別対前年平均変動率の推移



資料：国土交通省 平成31年地価公示

商業地別対前年平均変動率の推移



- 関西におけるインバウンド需要は、ホテル・民泊だけでなく、商業施設や住宅地にも波及
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
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

全国主要都市の地価が97%で上昇

- 四半期毎の主要都市における高度利用地の地価動向にて97%が上昇（国土交通省「地価LOOKレポート」 2019年第4四半期）

※調査対象は、東京圏43地区、大阪圏25地区、名古屋圏9地区、地方中心都市等23地区の計100地区

うち商業系地区68地区、住宅系地区32地区

上昇	97地区	0-3%上昇	74地区
横ばい	3地区	3-6%上昇	19地区
下落	0地区	6%以上上昇	4地区

【上昇の主な要因】

景気回復、雇用・所得環境の改善、低金利環境の下で

- 空室率の低下、賃料の上昇等堅調なオフィス市況
- 再開発事業の進展による魅力的な空間・賑わいの創出
- 訪日外国人の増加による旺盛な店舗、ホテル需要
- 利便性の高い地域等での堅調なマンション需要

※上記要因により、オフィス、店舗、ホテル、マンション等に対する不動産投資が引き続き堅調

上昇率6%以上の4地区のうち3地区が大阪市

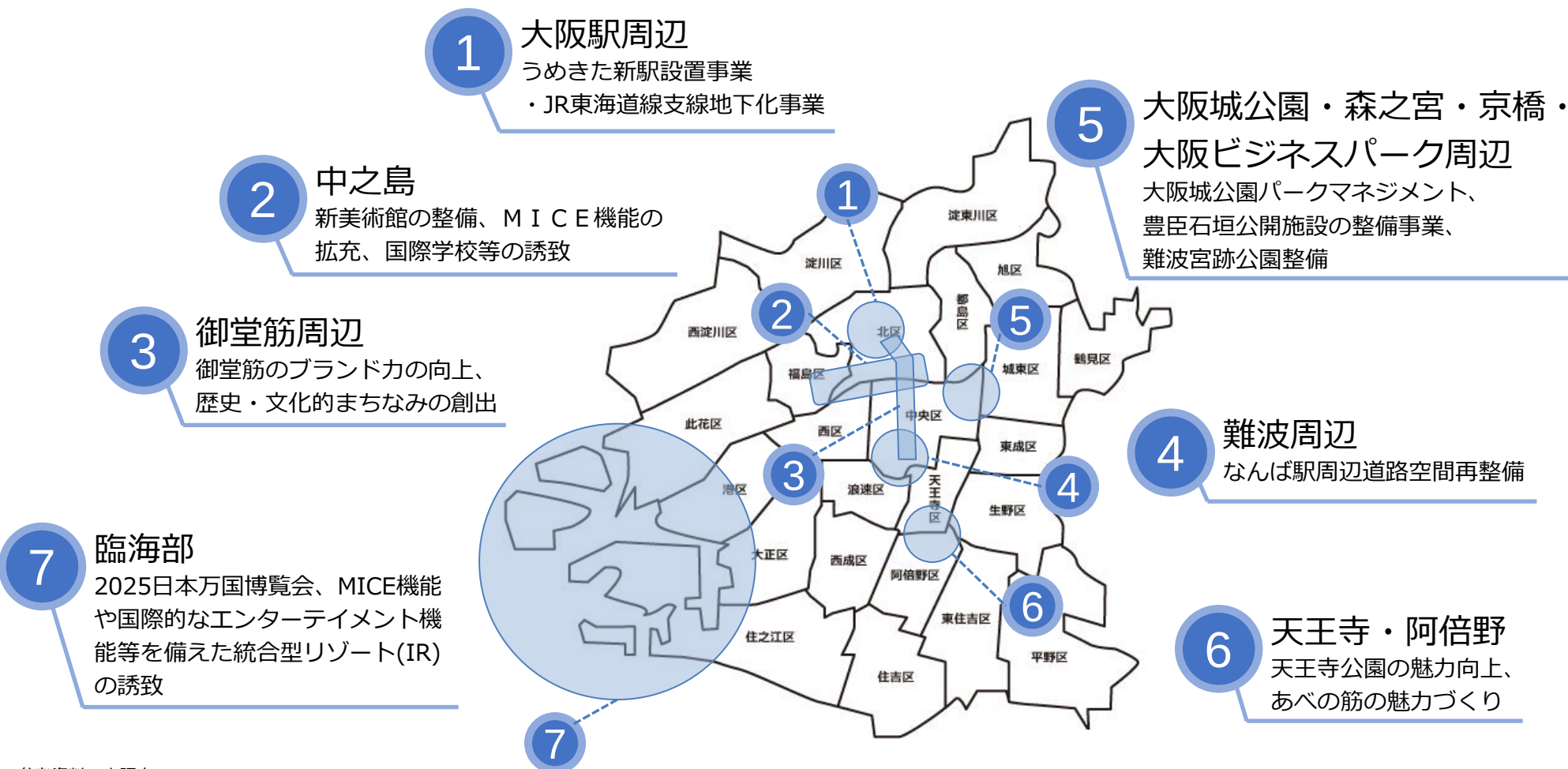
- 大阪圏の商業系地区（新大阪、茶屋町、西梅田）において6%以上の上昇
この流れは難波周辺、梅田周辺、湾岸地域開発へと繋がっていくと予測

【比較的高い上昇を示した23地区（3%以上の上昇を示した地区）】

エリア	地区	合計
大阪府	西梅田、茶屋町、中之島西、北浜、心斎橋、なんば、新大阪、福島、天王寺、江坂	10
その他	札幌市、仙台市、千葉市、東京都、名古屋市、神戸市、福岡市、那覇市の各地区	13

■ 今後期待される大阪の不動産開発

大阪7大再生プロジェクト



参考資料：大阪市

■ 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「(仮称)浪速区恵美須東PJ」

都市開発事業を推進



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」



「(仮称)浪速区恵美須東PJ」



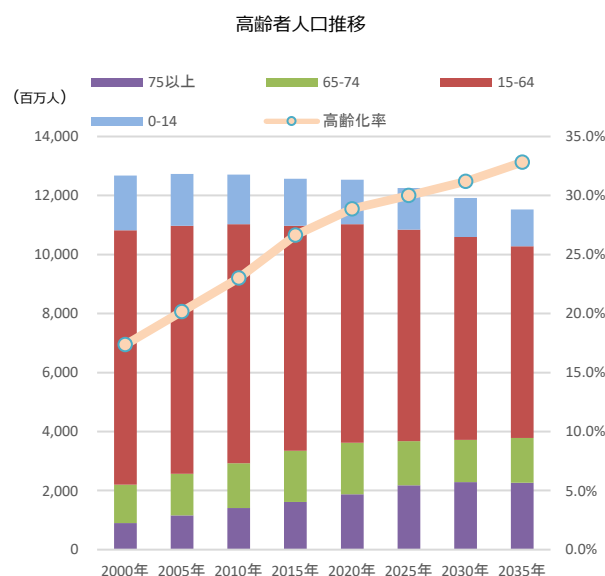
大阪だけでなく
関西地域の発展に貢献



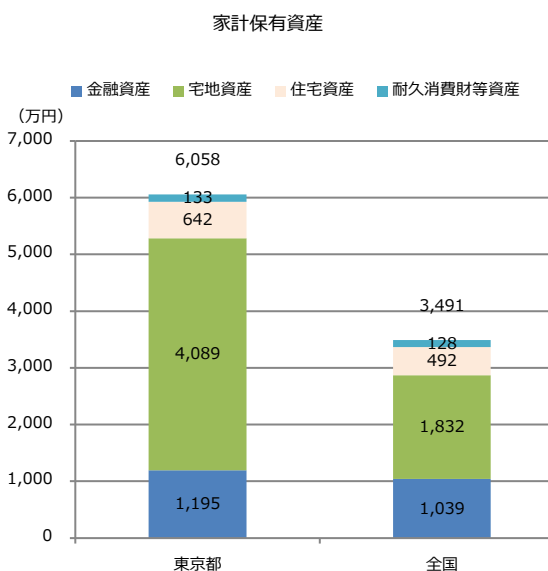
■大相続時代の到来による相続対策としての不動産活用ニーズの高まり

東京での高い相続対策ニーズ

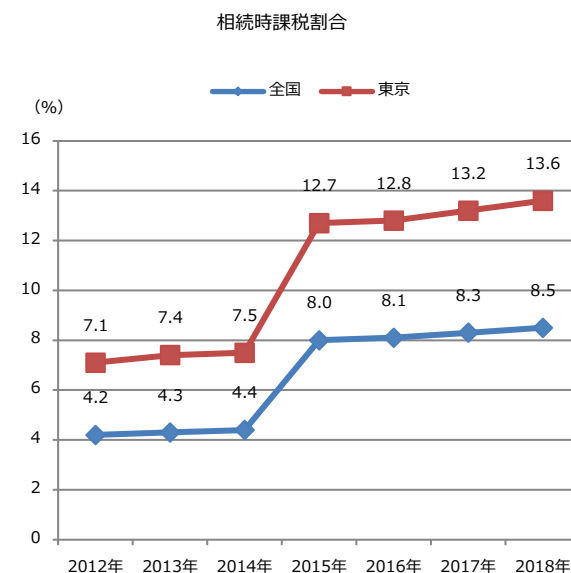
大相続時代への進展



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



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

■ 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」

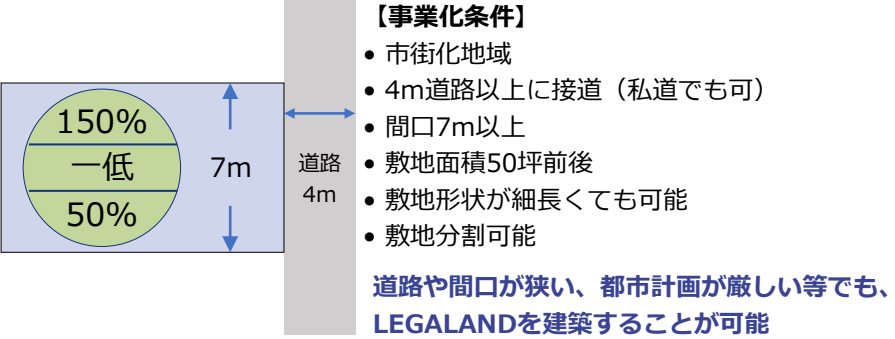


＜主要データ＞

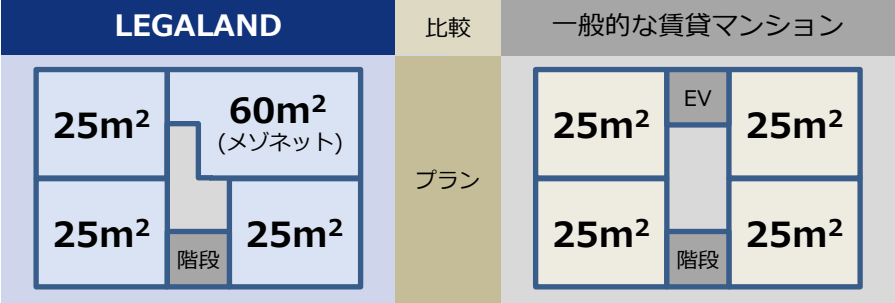
- マンション種類：単身者・少人数世帯向けコンパクト低層賃貸マンション
- 敷地面積：30～200坪程度
- 総戸数：10～35戸程度
- 販売単価：約3～5億円
- 販売利回り：約4～6%
- 販売方法：一棟販売
- 主な顧客：個人投資家（富裕層）および資産管理会社

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



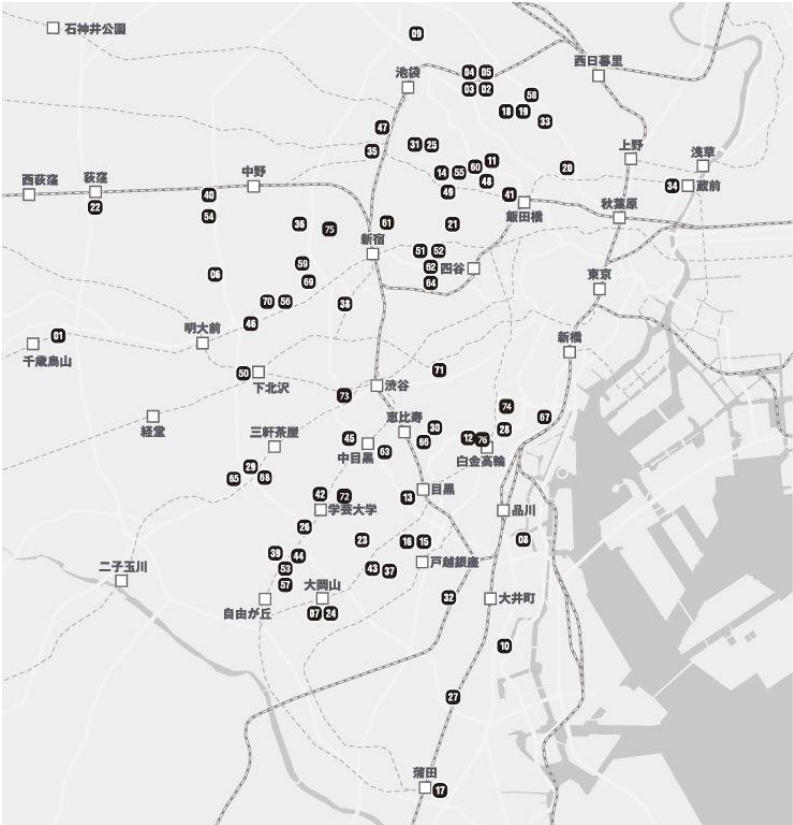
- 地下フロアの設置、エレベーターや梁・柱をなくす・保守コストを低減させ、最大限の部屋数と床面積を確保することで賃料収入を最大化



- 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	6
■ 目黒区	12
■ 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 76	



大阪エリア

■ 兵庫県	3
■ 大阪府	2
合計 5	



注：2020年1月現在開発中案件含む

■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、自社ビルしながらビジネスを加速させる

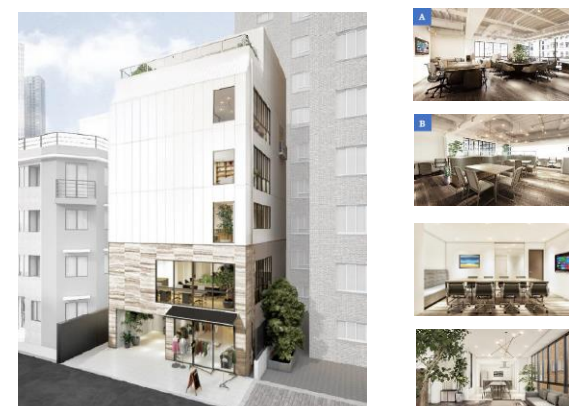
東京 代々木



東京 平河町

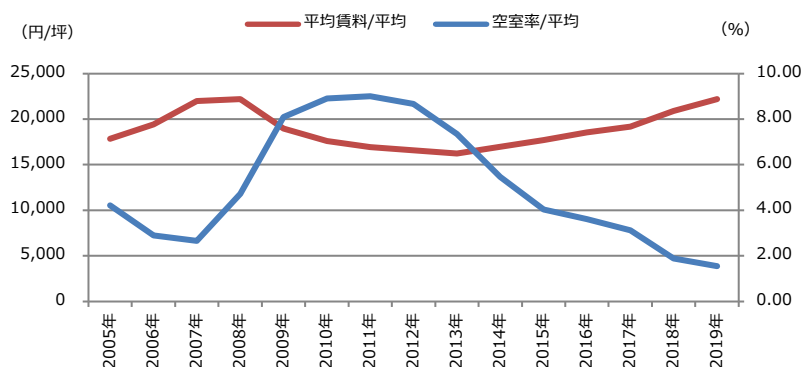


大阪 堺筋本町

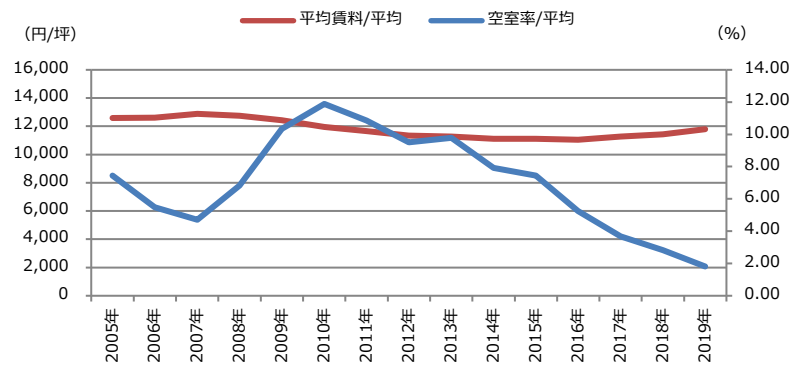


東京と大阪での旺盛なオフィスニーズ

東京におけるオフィス需要



大阪におけるオフィス需要



資料：三鬼商事株式会社 オフィスレポート東京2019



持続的成長のための取り組み

- 道頓堀サウナニュージャパン跡地の再開発
- LEGALANDのマーケットリーダー化
- 民泊施設&ホテル開発の加速
- セットアップオフィス事業推進
- 他社との共同事業の積極展開
- 不動産プラットフォーム開発
- 大阪でのシェアオフィス開発
- 東京での認可保育園
- 介護事業施設の安定的拡大の継続

- 将来的に東証一部指定替えを目指す
- 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
- 多角化による事業の拡大と安定化
- 財務体質の改善

経営基盤強化

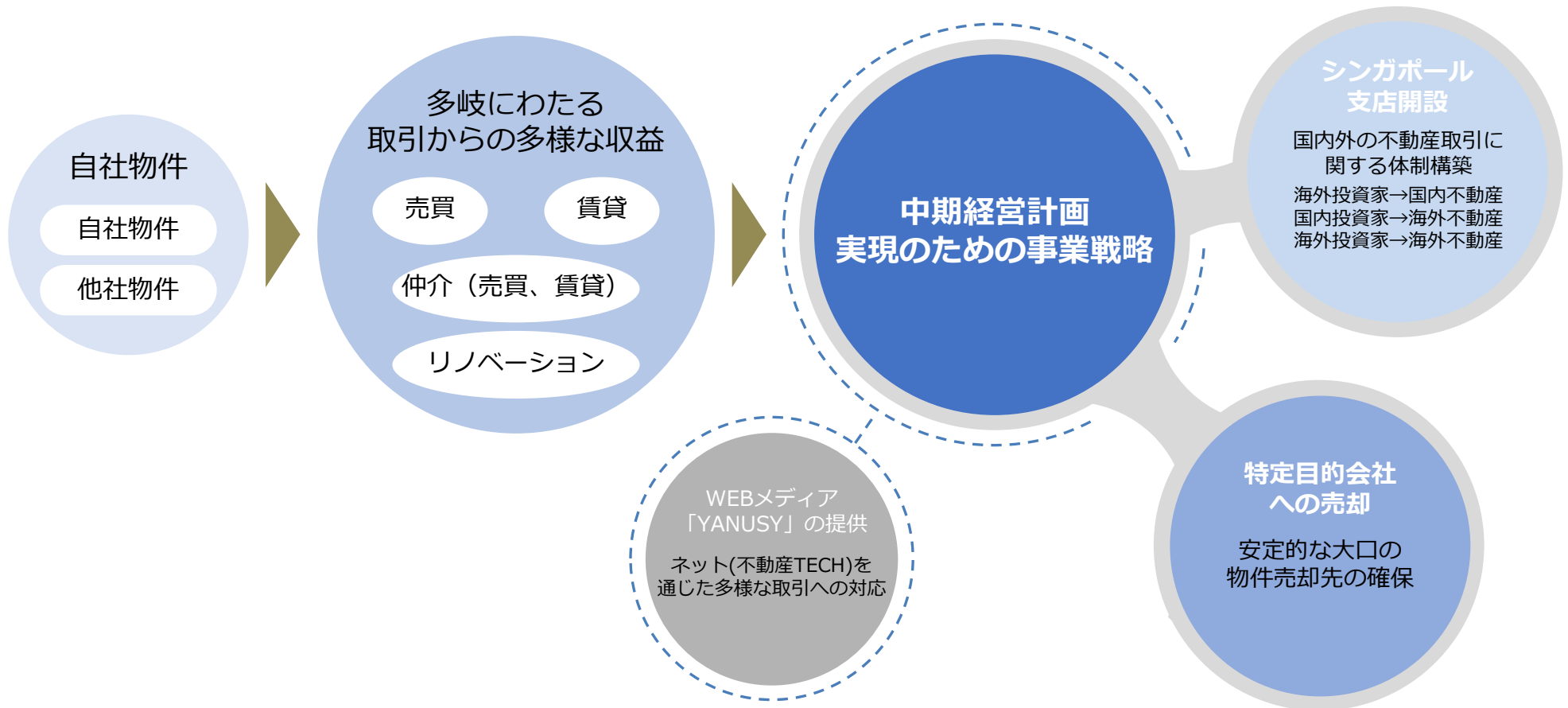
4.中期経営計画

中期経営計画を推進するための重要な取り組み

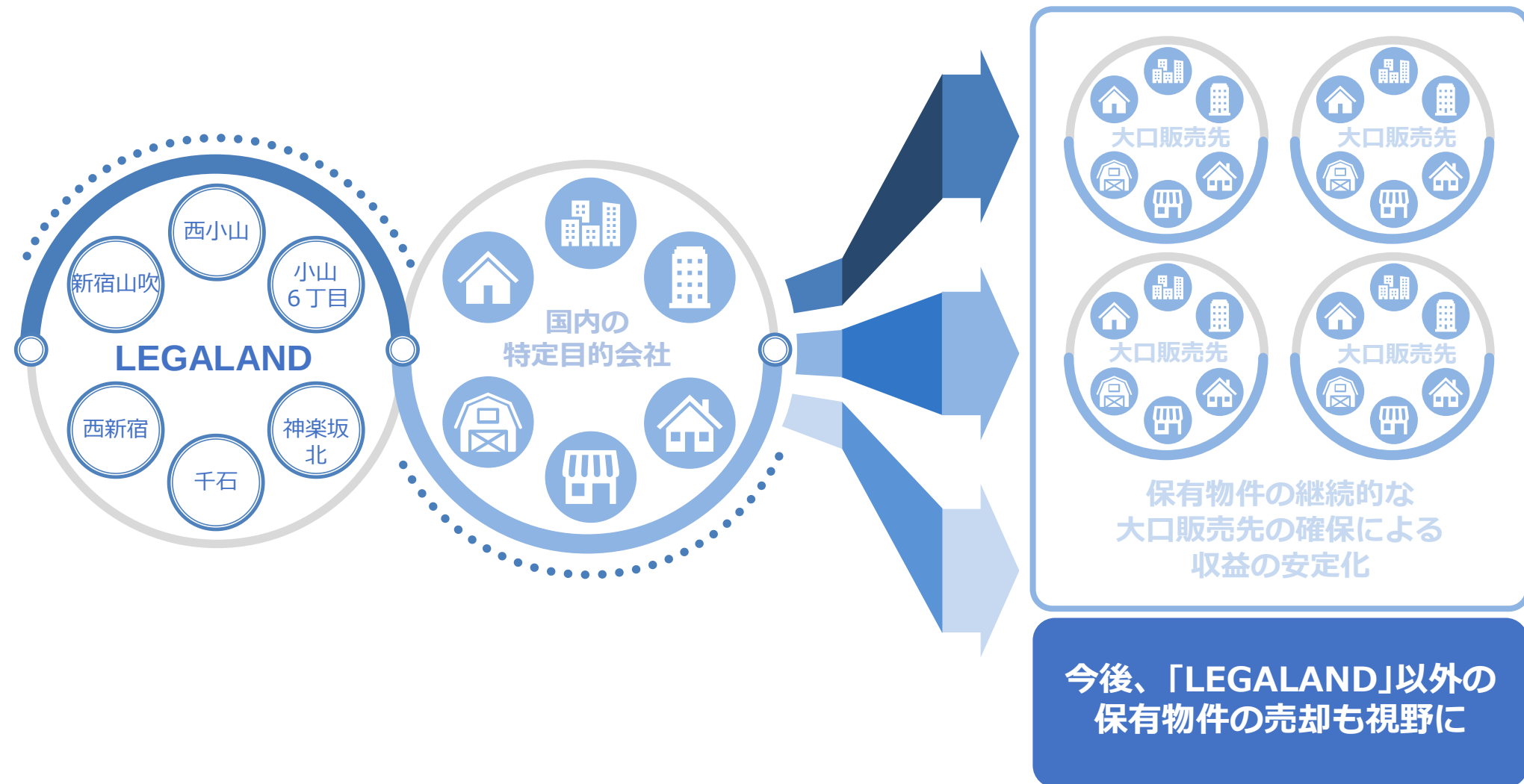
LEGALAND等の販売用不動産の安定的な大口売却先となる特定目的会社との関係構築

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



- 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



■ 今後の不動産マーケットのグローバル化、国内市場を取り巻く環境変化に対応



潜在顧客の多いシンガポールに
支店を開設予定

- 当社が開発した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
- 当社保有以外の不動産売買の仲介

■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)

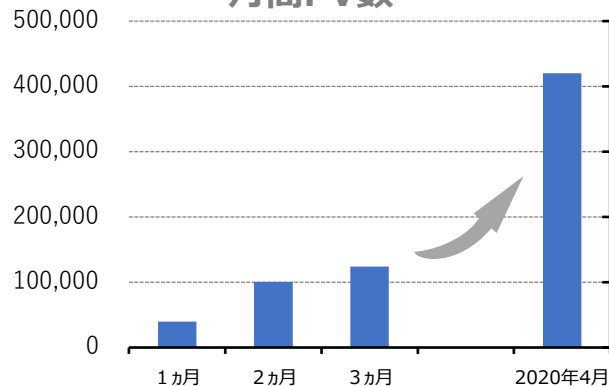
～大家さんが知りたい不動産のつくりかた～



月間40万PV達成へ

～ネットとリアル双方の訴求による流入～

月間PV数



DXを切り口とした挑戦

【ソリューション事業】

- ・場所、方法、国を超える不動産売買の販売
- ・オンラインとオフラインの垣根を超える販売
- ・VRによる物件内覧
- ・ネット経由のファイナンス

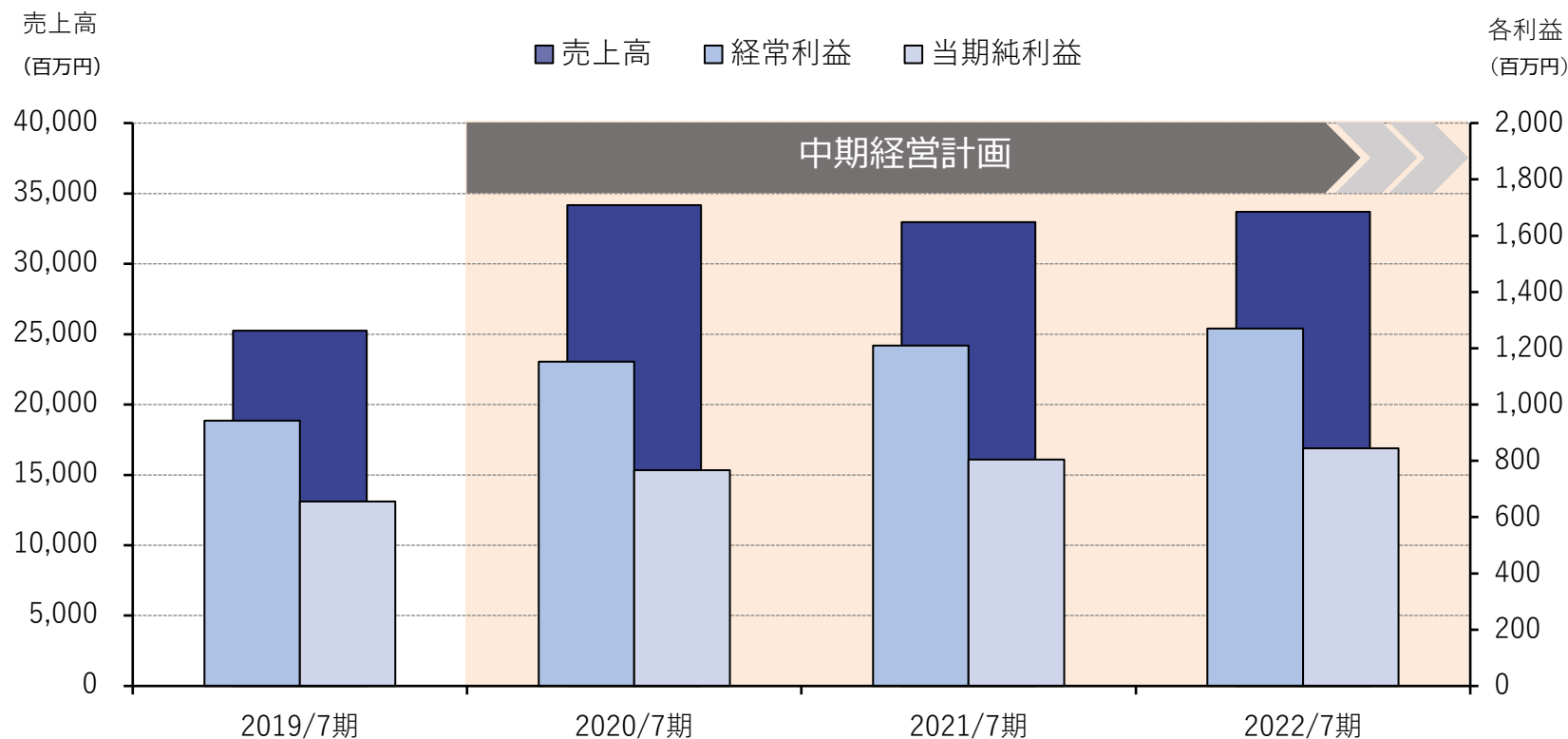
【賃貸事業】

- ・利便性、安全性を満たすIT物件
- ・所有、賃貸以外の新しい保有形態の模索
- ・都市と住居のITを通じた連携
- ・AM、PM業務におけるIT管理

【介護事業】

- ・介護サービスをデジタルにて補完
- ・利便性、安全性を満たすIT施設
- ・IoT機器によるサービス提供
- ・生産性、離職率の改善

- 安定的かつ継続的な成長を重視し、企業価値の継続的向上を目指す
- 財務基盤強化の観点から自己資本比率を早期に10%以上に向上させる



2019/7期

株主優待制度の導入

1 単元 (100 株) 以上保有の株主様に対し一律 Q U O カード 1,000 円分

配当実施 (初配)

1 株あたり 5 円

2020/7期

株主優待制度の変更及び新制度導入 (拡充)

2 単元 (200 株) 以上保有の株主様に株主優待ポイントを進呈
(お米や家電製品等 2,000 点以上の商品から選択)

配当未定

■ 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倶楽部」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）。

＜ポイント表＞

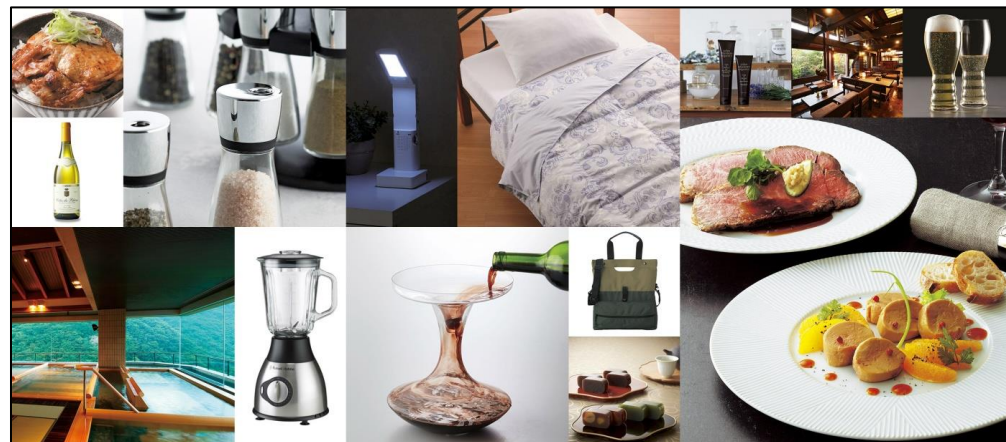
保有株式数		進呈ポイント数	ポイント進呈時期
以上	以下		
200株	299株	4,000ポイント	毎年7月末日
300株	399株	8,000ポイント	
400株	499株	10,000ポイント	
500株	599株	15,000ポイント	
600株	699株	20,000ポイント	
700株	799株	30,000ポイント	
800株	899株	40,000ポイント	
900株	999株	50,000ポイント	
1,000株	1,999株	60,000ポイント	
2,000株	—	100,000ポイント	

「リーガル不動産プレミアム優待倶楽部」

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月に送付予定。

※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3月17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、変更するものではありません。