

通期

2020

Securities
Code

3300

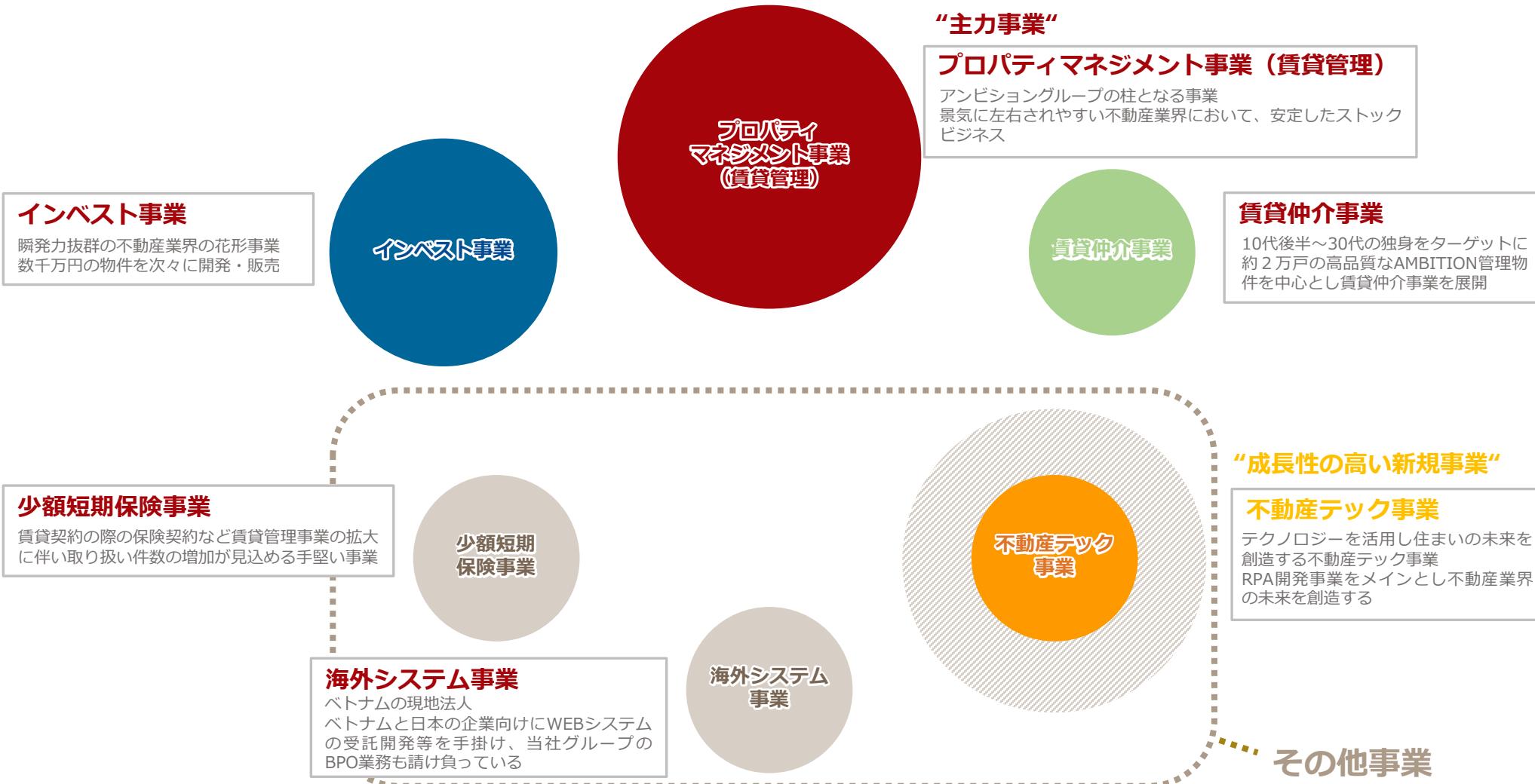


2020年6月期（通期）

決算説明資料

2020年8月14日（金）

不動産賃貸管理をメインとして、開発、仕入れ、販売から売買仲介、賃貸仲介、保険やシステム開発までをワンストップでカバーし、顧客の多様なニーズに応える事業を展開



2020年6月期業績

主力のプロパティマネジメント事業は好調。一部の事業で新型コロナの影響を受け、売上高274.14億円（前期比△7.5%）、営業利益9.21億円（同△42.2%）と減収減益で着地

(単位：百万円)	2019年6月期 通期実績	2020年6月期 通期実績	前期比
売上高	29,636	27,414	△7.5%
売上総利益	6,257	5,241	△16.2%
販売管理費及び 一般管理費	4,662	4,319	△7.4%
EBITDA※	1,825	1,173	△35.7%
営業利益	1,594	921	△42.2%
経常利益	1,433	817	△42.9%
税金等調整前当期純利益	1,337	710	△46.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	736	327	△55.6%

※EBIDA=営業利益+減価償却費+リトウェア減価償却費+のれん償却費

プロパティマネジメント事業 増収増益

コロナ禍でも安定した管理戸数の増加および高入居率をキープし、**想定を上回る業績推移**に。新型コロナをきっかけにテレワークをはじめとした次世代型管理業務等の促進に繋がった。

インベスト事業 減収減益

前年に比べて売却件数が減少する計画であった。緊急事態宣言発令による金融機関の業務縮小により決済が先延ばしに⇒同宣言解除後、金融機関の業務体制の復旧により決済が再開となったものの、**21年6月期への期ずれが一部発生**。

賃貸仲介事業 減収赤字

緊急事態宣言発令により、外出自粛・引っ越し自粛傾向が強まり、来店者数が減少。学生・法人需要が低迷⇒同宣言解除後、**需要が徐々に回復**。リモート内見などオンライン接客を強化。

その他事業 増収赤字

- 不動産テック：約3.8億円の先行投資を実施。コロナ禍では商談やセミナーをオンラインへ移行し受注を獲得。
- ホテル：緊急事態宣言中に一時休業⇒同宣言解除後に再開。
- 保険・海外：新型コロナの悪影響なし。

- 有価証券の時価評価により投資有価証券及び純資産が増加（主に出資先のサイバーセキュリティクラウド<4493>新規上場に伴う含み益発生）
- 自己資本比率が前年末**18.9%**⇒**25.5%**に上昇

(百万円)

	2019年6月期末	2020年6月期末	前年増減額
流動資産	9,807	9,395	△412
固定資産	3,840	5,819	1,979
繰越資産	10	4	△6
資産合計	13,659	15,219	1,560
流動負債	4,222	5,639	1,417
固定負債	6,834	5,682	△1,152
純資産	2,602	3,897	1,295
負債純資産合計	13,659	15,219	1,560

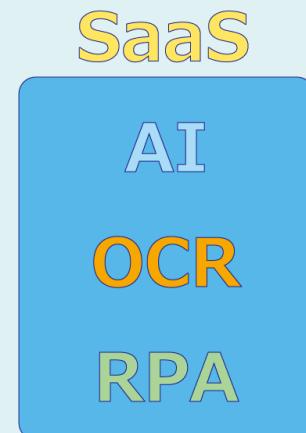
今期テーマ

【不動産DX企業としての成長基盤を構築する1年】

デジタルトランスフォーメーション(DX)

Digital Transformation

各種システム +



業務の簡素化

スピードUP

正確性の向上

作業時間短縮

当社のミッションを実現するため、以下の理由からDXを推進

労働集約型ビジネスからの脱却

人手不足が社会課題となる中、
不動産ビジネスにおいても
生産性の向上が必須

顧客目線からの進化余地

数十年大きな進化がない
『住』領域の進化余地は
無限大

実現可能な能力

豊富な不動産ノウハウと
早期からITに取り組んできた
強みを融合

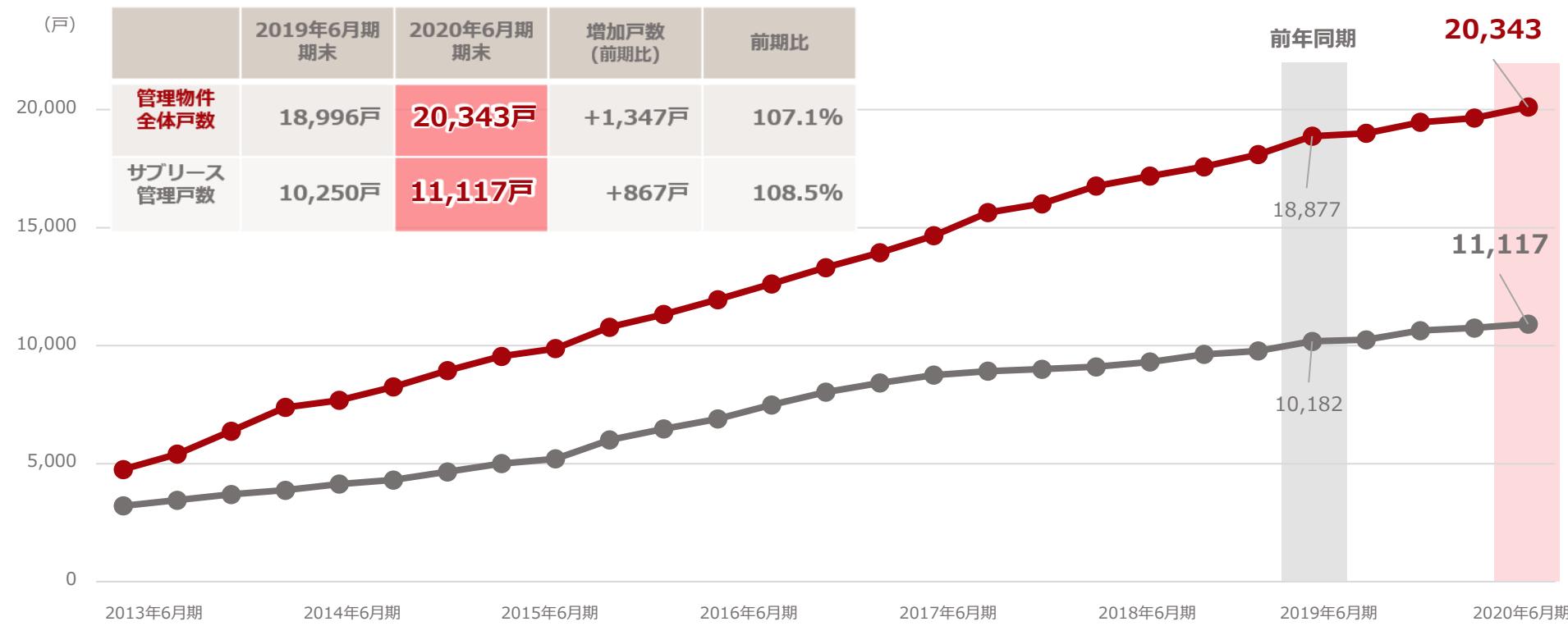
ミッションである“住まいに「未来」を、暮らしに「夢」を”
の実現が可能な不動産業界のリーディングカンパニーへ飛躍

2007年9月の創業よりプロパティマネジメント事業を中心として展開。

不動産の売買はマクロ経済によって影響を受けますが、賃貸管理はストックビジネスであり、
KPIである管理戸数の右肩上がりの増加により、景気に左右されること無く順調に業績を伸ばしている。

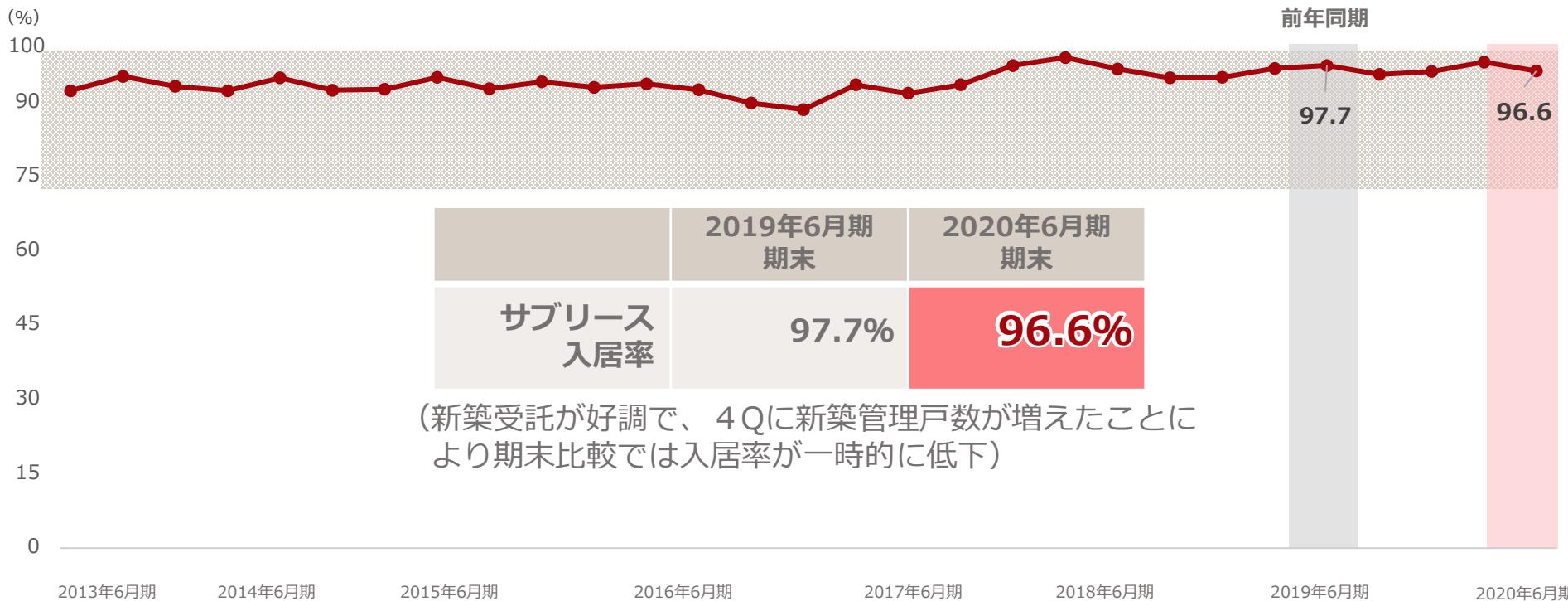
今後も物件の適正な価値評価を行いつつ、積極的に拡大していく予定

管理戸数およびサブリース管理戸数の推移



需要の高い東京23区内を中心に、デザイナーズなどハイクオリティな物件を多数保有し、
業界の中でも高水準の入居率をキープ

- 管理物件：デザイナーズなどハイクオリティなワンルームマンション中心
■ エリア：東京（23区中心）+ 神奈川・千葉・埼玉の一都三県に集中
■ ターゲット層：若年層向け中心

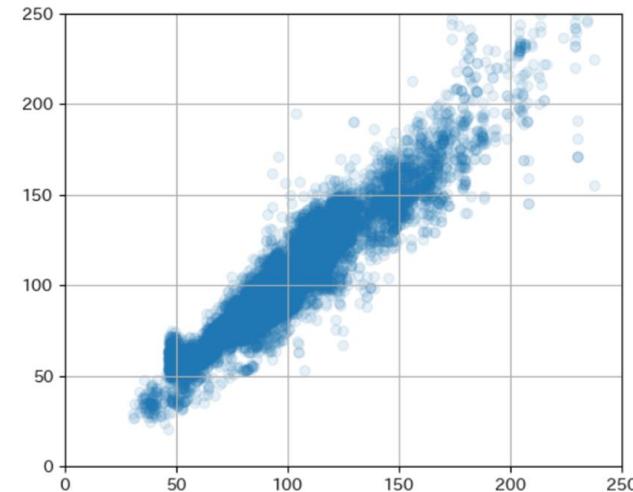
入居率の推移

不動産DXの一環として、**賃貸LTV（通算利益）を最大化させる独自のAIアルゴリズムを開発。**これにより、従来、属人的であった賃貸実務を最適化することが可能に

数百万に及ぶ当社の
賃貸ビッグデータをAIに学習！

物件収益の最大化に最適な
賃料・プランをAIが提案

	importance_A	importance_B	importance_Total
141.住所_市区町村名			
410.部屋設備情報			
152.age_building			
140.██████████	789	18	807
411.██████████	420	255	675
411.██████████	407	258	665
142.██████████	434	228	663
251.██████████	168	491	660
186.██████████	401	120	521
411.██████████	100	204	305
903.██████████	154	144	298
148.██████████	265	32	297
149.██████████	257	30	288
187.██████████	74	83	158
101.██████████	150	4	154



Out[9]: (9.848826217647535, 6.41039519193608)

※画像の記載データはイメージ

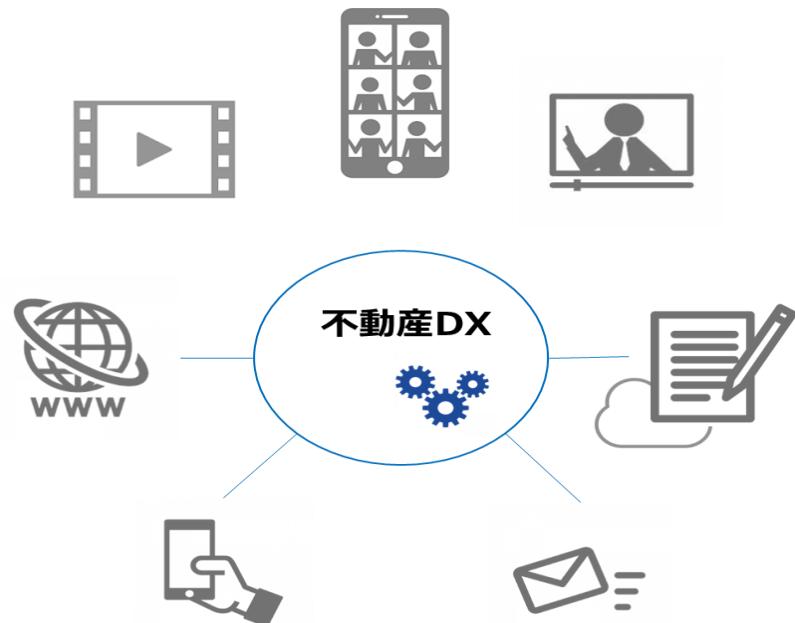
→ 本アルゴリズムにより、利益率・入居率の向上を目指す

■ 今期21年6月期は不動産DXをさらに促進

- ・次世代管理業務の促進に向けた複数の新システムを導入予定
- ・定型的な作業については引き続きRPAを推進
⇒他社向けに開発したものが不動産RPA+BPOパッケージ『ラクテック』

■ KPIである管理戸数の増加、 高入居率の維持に努める

■ 今後も安定的な業績成長、 增收増益基調が継続する見通し



不動産DXにより顧客満足度を向上



ヴェリタスの新築投資用デザイナーズマンション販売好調

投資家のリスクを最低限に抑えることは、投資用ワンルーム販売で最も重要

ヴェリタスの物件は、高賃料 × 高入居率 = 高利回りで多くの投資家のリスクを回避

【PREMIUM CUBEシリーズ】

**有名デザイナー監修 + 都内プレミアムエリア(目黒区、渋谷区、新宿区、港区、品川区、中央区)
=高賃料×高入居率=高利回り**



「立地」「デザイン」「設備仕様」
3乗(CUBE)から、
プレミアムな資産価値の創造を実現

2019年11月

2019年12月

2020年1月



今期21年6月期のヴェリタス販売物件数は 前期と同程度の見込み（自社開発の新築物件中心）

魅力的な投資物件のみを取り扱っているため人気が高く、今後も早期完売が予想される

現在販売中の新築物件

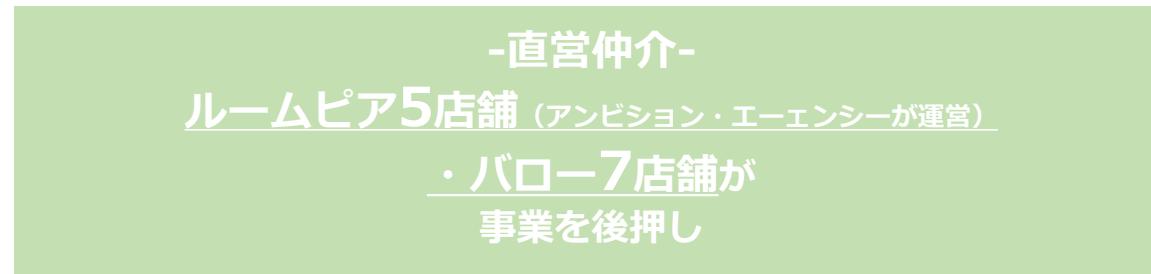
LUMEED CUBE 菊川 PREMIUM



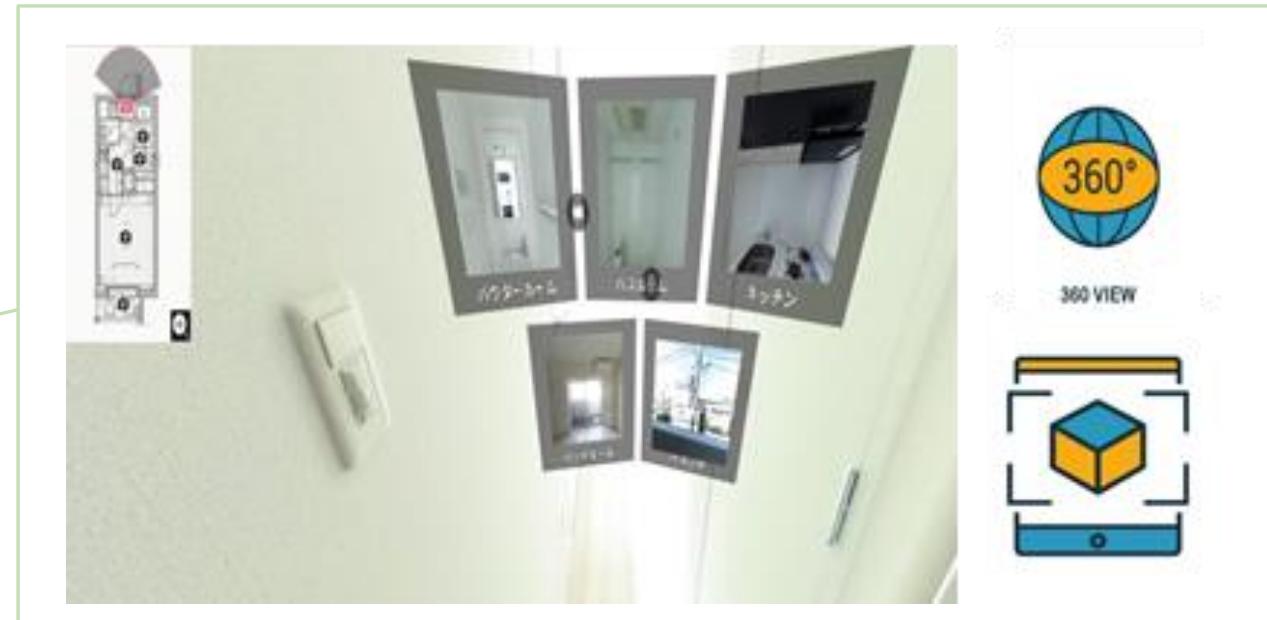
PREMIUM CUBE 世田谷#mo



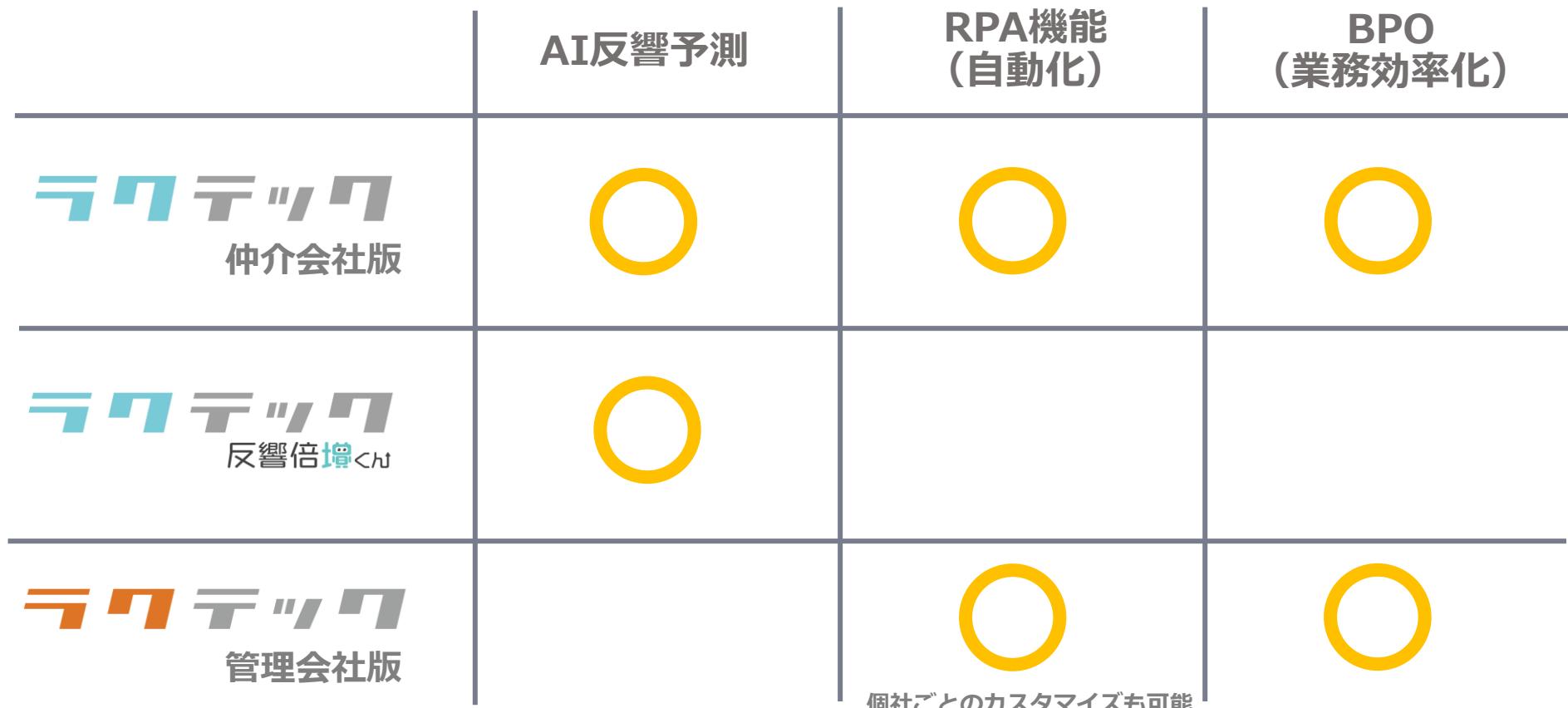
- 賃貸仲介事業はWEB集客中心にシフトチェンジし、店舗数を段階的に縮小させたものの、当社は実店舗のリーシング力が強みでもあり、**プロパティマネジメント事業における高入居率の維持に貢献**
- 新型コロナをきっかけにVR内見の重要性が急激に高まり、遠方のお客様の対応も実施。



遠隔でも内見可能な
VR内見の需要が高まっている



リテックラースの『ラクテック』シリーズは、通常のRPAに加えて、BPO、AI予測まで実装した**不動産RPA**パッケージ。
2019年12月より、『管理会社向け』・『仲介会社向け』・『AI反響予測』の3パターンをSaaSモデルで提供



重要機能を実装したプロダクト開発が完了したため、
今後は攻めに転じ、一気に不動産DX市場でシェア拡大を狙う

営業部隊の拡充



現状、最小限の営業部隊
を一気に拡充

マーケティングの強化



WEBを中心とした広告
投資を実施

代理店・アライアンス戦略



ネットワークを活用し
販売ルートを拡充

全国約12万5000社の不動産管理・仲介会社へアプローチ

不動産業のRPA導入率は高くないため、市場拡大余地は大きい

インシュアテックを推進する少額短期保険の新システム

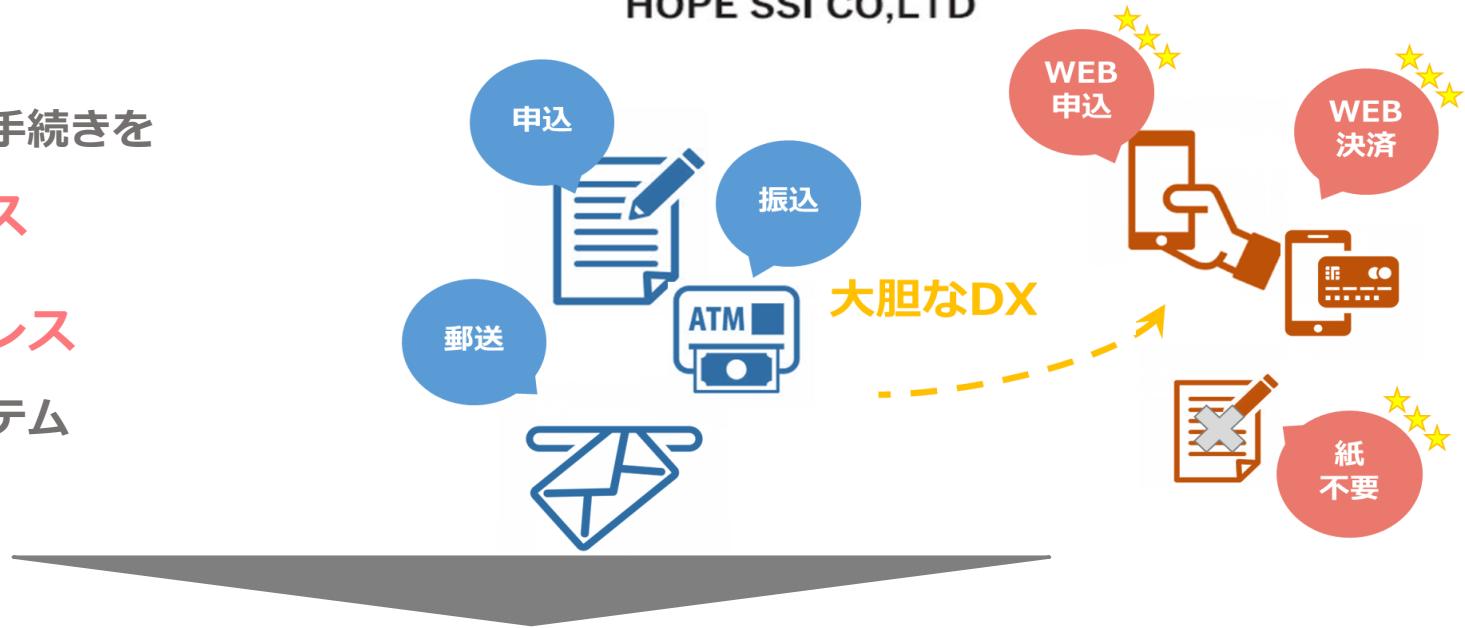
MONOLITH

HOPE SSI CO,LTD

わざらわしい保険手続きを

- ペーパーレス
- キャッシュレス

で完結させるシステム



<お客様のメリット>

申し込みから支払いまで、一貫して店舗への来店が不要に

<代理店様のメリット>

印刷・発送が不要になり、発送・原本回収・チェックの手間が不要に
ご提案からご契約までの期間を短くすることで成約率も向上

【不動産テック事業】

リテックラースは今期21年6月期も先行投資を継続し、顧客獲得の最大化に努める

⇒黒字化後は利益率が高く、大きな利益貢献が期待できる

不動産DX市場でNo.1シェアを目指す



将来的には不動産以外の企業へもDXサービスの販売を目指す

【少額短期保険事業】

ホープは事業開始から4年目の今期21年6月期に黒字転換の見通し

⇒黒字化後は安定的に利益を積み上げていくストックビジネス

新商品の導入、インシュアテックの推進により、新規契約・代理店を増やす



保険市場でのシェア拡大を目指す

今期業績予想

新型コロナの悪影響を受けにくい主力のプロパティマネジメント事業が牽引役となり、2桁の増収増益の見通し

(百万円)

	2020年6月期 通期実績(A)	2021年6月期 上期予想 ^(注)	2021年6月期 通期予想(B) ^(注)	前期比(B÷A)
売上高	27,414	15,651	30,628	+11.7%
EBITDA	1,173	629	1,516	+29.2%
営業利益	921	434	1,121	+21.6%
経常利益	817	358	961	+17.6%
親会社株主に帰属 する当期純利益	327	193	589	+79.9%

(注) 本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因により大きく異なる可能性があります

成長分野への積極的な先行投資を行いつつ、今後も安定的な株主還元を継続していく方針

- 今期21年6月期：配当性向を前期同様の15.7%とし、期末配当を実施予定。
1株あたり13.60円と6.02円の増配予想



中期方針

ストックビジネスである賃貸管理を主軸とした既存不動産事業において、**安定的な収益基盤を拡大。**

不動産DXを中心とした新規事業を積極的に推進し、リアルとデジタルの両面で、不動産業界のリーディングカンパニーを目指す

A photograph of a city skyline during sunset. In the foreground, a prominent red lattice tower, likely a communications or observation tower, stands on the left side of the frame. The city buildings are silhouetted against a bright, hazy sky. The word "END" is overlaid in large, white, sans-serif capital letters in the center of the image.

END