



LA Next Stage 2031

LA HOLDINGS

事業計画及び成長可能性に関する事項
July 2026

LA Next Stage 2031とは

金利ある世界を、成長の好機に — 総資産2,100億円を目指す長期経営計画 —

「LA Next Stage 2031」は、2031年12月期を目標年度とする当社の新たな長期経営計画です。第二次中期経営計画で培った収益力と財務基盤を礎に、次なる成長を目指します。

当社は第二次中期経営計画において、2025年12月期に営業利益100億円、総資産1,000億円を突破しました。最終年度である2026年12月期も前期比で大幅な増益を見込んでおり、本計画ではこの到達点を新たな成長の起点と位置づけます。

不動産業界は、インフレの進行と金利の上昇により、これまでとは異なる局面を迎えています。今後は、財務健全性と資金調達力の差が成長投資の継続性を左右し、企業間の成長力の格差が一層鮮明になるものと考えています。

当社は、こうした環境変化をむしろ成長機会と捉えます。2026年12月期に見込む高い収益水準を次なる成長ステージのベース収益として定着させるとともに、高い収益力を背景に財務健全性を一段と高め、資金調達力を強化します。この収益基盤と資金調達力を活かし、持続的な成長投資を推進し、利益成長の再加速につなげます。2031年12月期には、売上高1,030億円、経常利益220億円、総資産2,100億円の達成を目指します。

1. 第二次中期経営計画の振り返り

2. 長期経営計画の定量目標

3. 長期経営計画における戦略

4. 企業価値向上について

5. APPENDIX

1. 第二次中期経営計画の振り返り

1 ー(1) 経営計画の変遷

当社は、コア事業の拡大を基盤に、新規事業の創出とM&A戦略を推進することで事業領域を拡大し、持続的な成長を目指す

第一次中期経営計画

2021～2023年

- コア事業の拡充
- 新規事業の創出
 - ・ 再生可能エネルギー事業
 - ・ 投資事業
 - ・ 不動産テック事業

第二次中期経営計画

2023～2026年

- コア事業の拡充
- 新規事業の創出
 - ・ 再生可能エネルギー事業
 - ・ 投資事業
 - ・ 不動産テック事業
- M & A戦略の強化

第三次長期経営計画

2026～2031年

- コア事業の拡充
 - ・ 用途の拡充
- 新規事業の創出
 - ・ 投資事業
 - ・ 売却パイプラインの拡充
- M & A戦略の強化
 - ・ 情報ネットワーク拡充

1 ー(2)

経営計画の振り返り

- 2024年12月期、2025年12月期は全計画値を達成、毎期最高益を更新
- コア事業であるDX新築不動産事業が大きく貢献
- 当期はDX不動産価値向上事業が収益に貢献し大幅増益を見込む

2025年2月に1年ローリング

(単位：百万円)	2023年12月期		2024年12月期		2025年12月期		2026年12月期
	当初計画	実績	当初計画	実績	当初計画	実績	計画
売上高	30,000	31,499	33,000	44,707	40,000	46,544	61,000
営業利益	5,500	5,552	5,700	7,700	6,400	10,024	17,500
経常利益	4,800	4,941	5,000	6,848	5,700	8,956	16,700
当期純利益	3,400	3,293	3,500	4,713	4,000	6,135	11,600

※上記の当初計画は、ファンスタイルの完全子会社化後の2023年2月14日に発表したもの

1 一(3) 各経営指標の振り返り

- 全ての経営指標において3期連続で目標を大幅達成

	各経営指標	2023年12月期 実績	2024年12月期 実績	2025年12月期 実績
ROE	20%以上	25.0%	28.6%	25.7%
自己資本比率	20%以上	24.6%	25.2%	29.3%
売上高総利益率	20%以上	27.0%	25.5%	28.7%
売上高経常利益率	10%以上	15.7%	15.3%	19.2%

1. 第二次中期経営計画の振り返り

2. 長期経営計画の定量目標

3. 長期経営計画における戦略

4. 企業価値向上について

5. APPENDIX

2. 長期経営計画の定量目標

2 ー(1) 経営計画の設定期間の変更

当社の成長戦略において、不動産開発は、資金投下から収益化まで一定期間を要する事業であるため、成長投資から収益化に至るまでの道筋を明確に示すべく、従来の3年間の中期経営計画を6年間の長期経営計画へ見直しました。

中期経営計画（3年）



長期経営計画（6年）

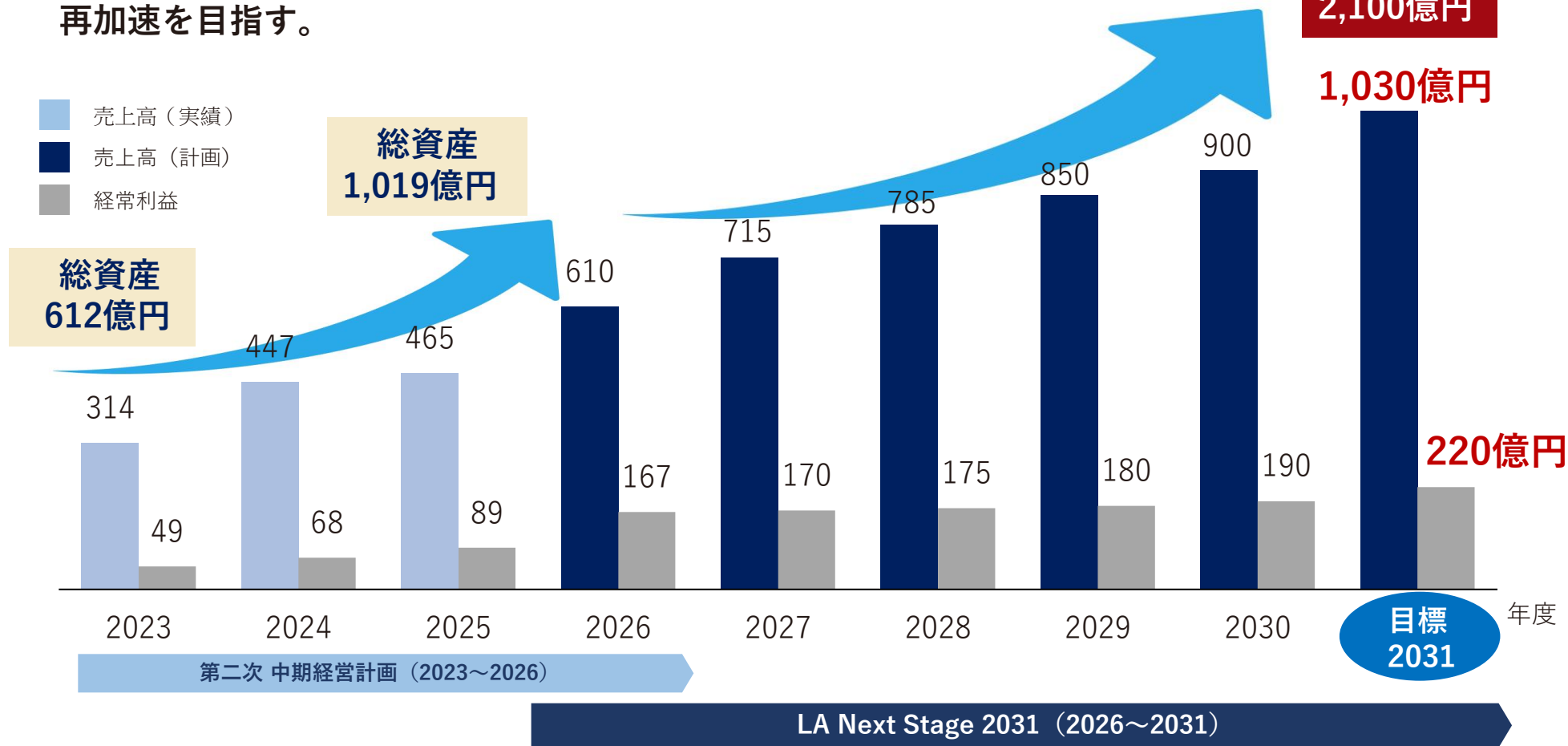


仕入（資金投下）から販売（収益化）まで2.5～3.0年



2 一(2) 第三次 長期経営計画 (2026~2031年) 定量目標

第二次中期経営計画で引き上げた利益水準を起点に、第三次長期経営計画では、事業規模と収益基盤のさらなる拡大を通じて、2030年12月期以降の利益成長の再加速を目指す。



第三次 長期経営計画

売上高 CAGR 14.2%

経常利益 CAGR 16.2%

※CAGR (年平均成長率) は2025年12月期実績を基準に算出

2 一(3) 第三次長期経営計画の業績見通し

2026年12月期は、DX不動産価値向上事業の大規模案件の寄与により収益水準が大きく上昇。2027～2029年12月期には、2026年12月期に見込む高い収益水準をベース収益として定着させ、2030年12月期以降は開発パイプラインの収益化により利益成長の再加速を目指す。

(注) 数値はすべて連結ベース

(単位：百万円)	2025年12月期 実績	2026年12月期 計画	2027年12月期 計画	2028年12月期 計画	2029年12月期 計画	2030年12月期 計画	2031年12月期 計画
売上高	46,544	61,000	71,500	78,500	85,000	90,300	103,000
営業利益	10,024	17,500	18,700	19,600	20,500	22,300	26,000
経常利益	8,956	16,700	17,000	17,500	18,000	19,000	22,000
当期純利益	6,135	11,600	11,750	12,000	12,400	13,100	15,200

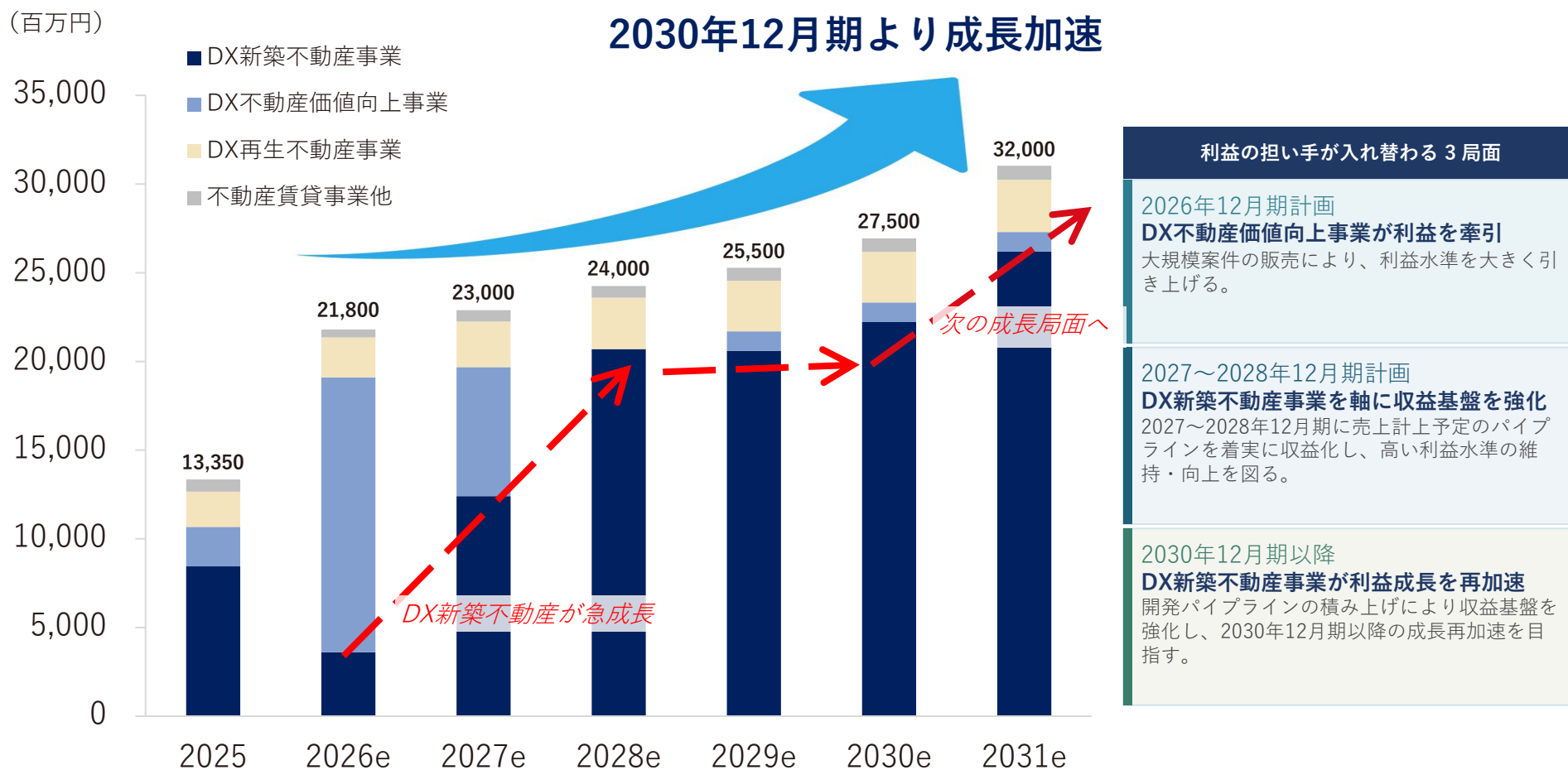
2 ー(4) セグメント別 売上高・粗利益計画

セグメント 単位：億円	2025年12月期（実績）			2026年12月期（計画）			2031年12月期（計画最終年度）		
	売上高	粗利益	粗利率	売上高	粗利益	粗利率	売上高	粗利益	粗利率
DX新築不動産事業	202.3	84.5	41.8%	174.7	36.0	20.6%	778.0	264.0	33.9%
DX不動産価値向上事業	119.3	22.2	18.6%	275.8	155.0	56.2%	40.0	10.0	25.0%
DX再生不動産事業	132.4	19.9	15.0%	150.0	22.5	15.0%	185.0	30.0	16.2%
不動産賃貸事業	11.5	6.9	60.0%	9.0	4.5	50.0%	27.0	16.0	59.3%
合 計	465.4	133.5	28.7%	610.0	218.0	35.7%	1,030.0	320.0	31.1%

※2026年のDX不動産価値向上事業は、大規模案件の売上計上を見込むことにより、売上高・粗利益・粗利率が高水準となる計画

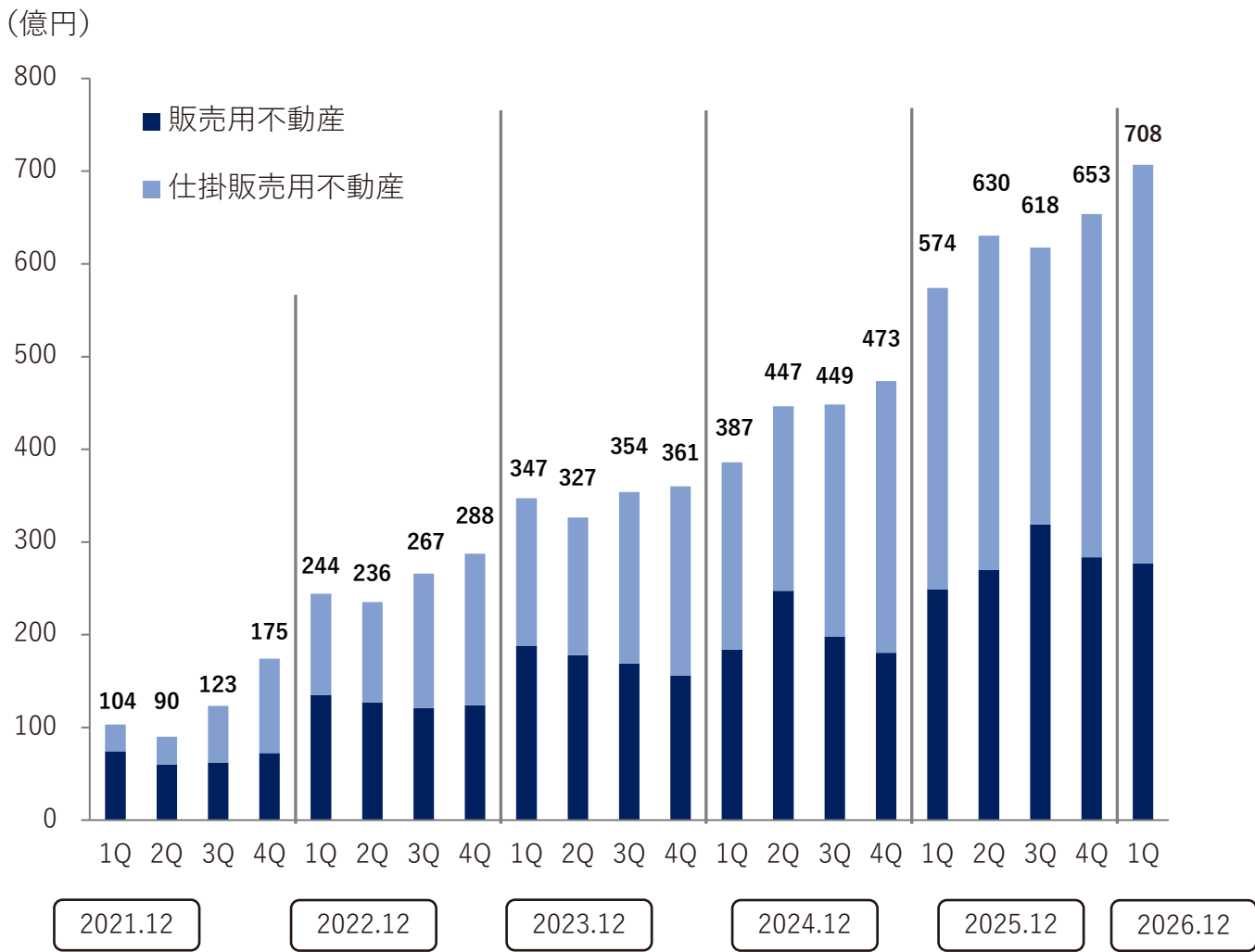
2 (5) セグメント別の粗利益推移

2026年12月期は、DX不動産価値向上事業の大規模案件により利益水準が大きく上昇。
2027年12月期以降はDX新築不動産事業の拡大により、利益成長の担い手を段階的に移行し、
高収益基盤の強化と2030年12月期以降の成長再加速を目指す。



2 一(6) 棚卸資産（仕掛販売用不動産と販売用不動産）の推移

仕掛販売用不動産は仕入から竣工まで約2年、販売用不動産は売上計上まで約半年～1年のリードタイムを要する。棚卸資産残高は708億円となり、2027年12月期以降の売上計上に向けた案件の積み上げが進展。



■ 棚卸資産 → 売上転換フロー（2段階）



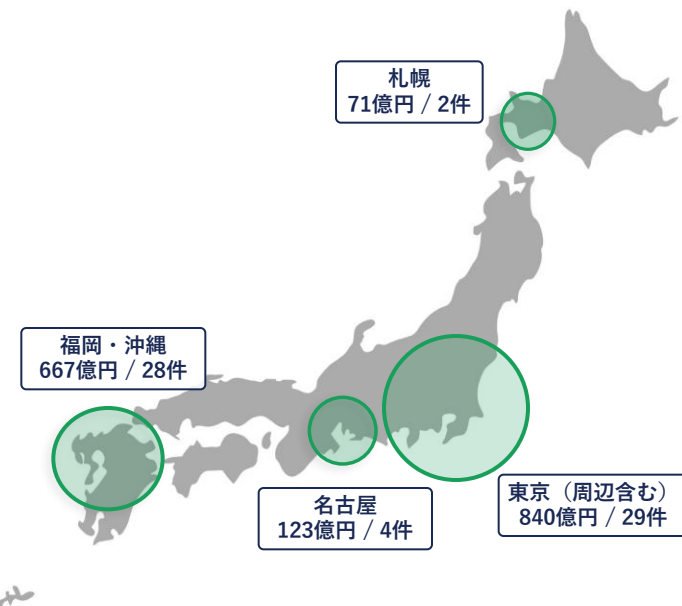
2 (7) 今後の開発案件のパイプラインについて

既存パイプラインの着実な収益化により2026～2028年12月期の計画を支えるとともに、2030年12月期以降の成長再加速に向け、DX新築不動産事業を中心とした案件積み上げに注力する。

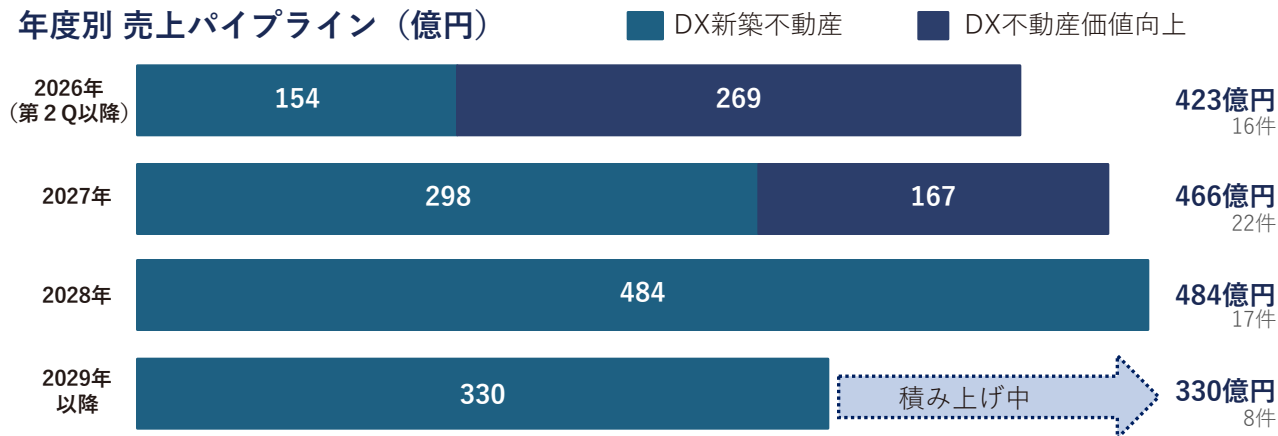
今後のパイプライン
累計約**1,704億円**

総パイプライン件数
63件

エリア別パイプライン累計 (2026年第2Q以降)



年度別売上パイプライン (億円)



DX新築不動産事業

累計売上
1,268億円 47件

エリア	件数	売上
東京 (周辺含む)	27件	771億円
名古屋	4件	123億円
福岡・沖縄	14件	300億円
札幌	2件	71億円

DX不動産価値向上事業

累計売上
436億円 16件

エリア	件数	売上
東京 (周辺含む)	2件	68億円
福岡・沖縄	14件	367億円

※本パイプラインは、主として仕入契約済みで、今後売上計上を見込む案件により構成しています。

なお、金額は仕入れ時点における想定販売価格であり、市場環境・販売戦略・商品企画等により実際の販売価格と異なる可能性があります。

2 一(8)

経営指標および配当目標

長期経営計画では、高い資本効率性（ROE）を維持しつつ、環境変化に対する安全性（自己資本比率、D/Eレシオ）や配当の安定性（DOE）も重視する。

		2025年迄	2026年～2031年 (第三次長期経営計画)
安全性	自己資本比率	20%以上	35%以上
	D/Eレシオ	—	2倍未満
収益性	売上高総利益率	20%以上	20%以上
	売上高経常利益率	10%以上	10%以上
効率性	ROE	20%以上	20%以上
株主還元	配当性向	40%目標	40%目標 DOE 6%下限

2 (9) 金利上昇局面における経営方針 ①

金利上昇局面では、財務レバレッジの活用から財務健全性重視へと舵を切り、資金調達力と投資余力の強化に向け自己資本比率目標を20%以上から35%以上へ引き上げる。

ROE

=

ROA
(総資産利益率)

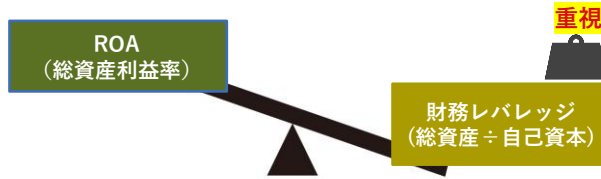
×

財務レバレッジ
(総資産÷自己資本)

資本コストを上回るROEが経営目標

低金利時代

低金利時代は、財務レバレッジの活用により資本効率を高めることが有効



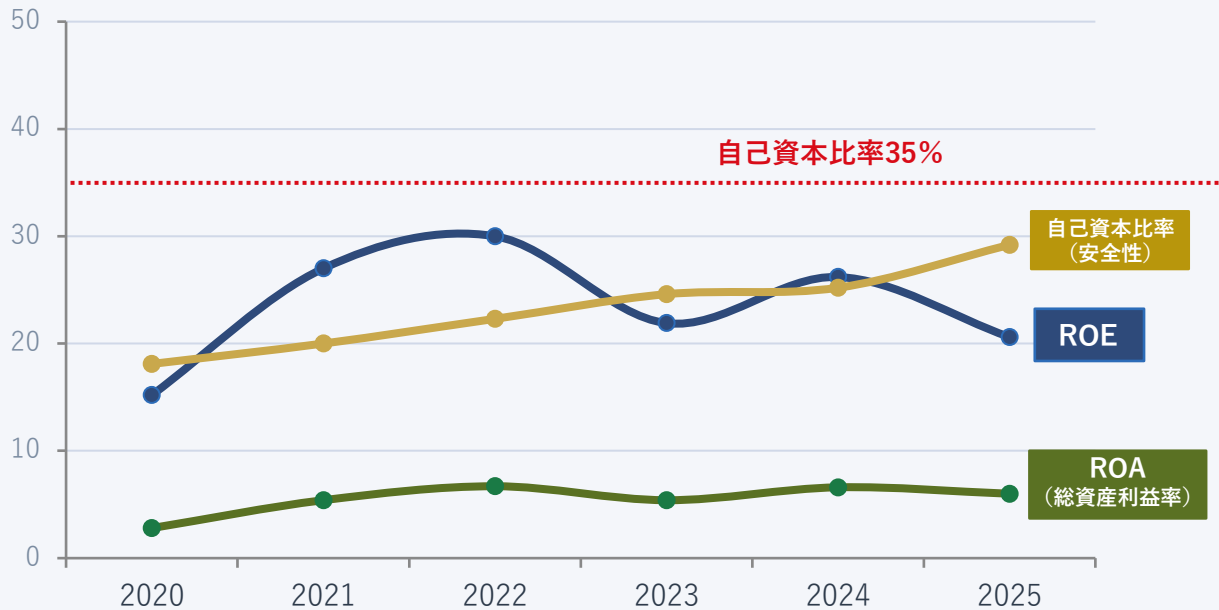
▼ 局面転換

金利上昇局面

金利上昇局面では、財務レバレッジの活用を抑制し、財務健全性と投資余力の確保を重視



(%) 自己資本比率・ROE・ROAの推移 (実績)



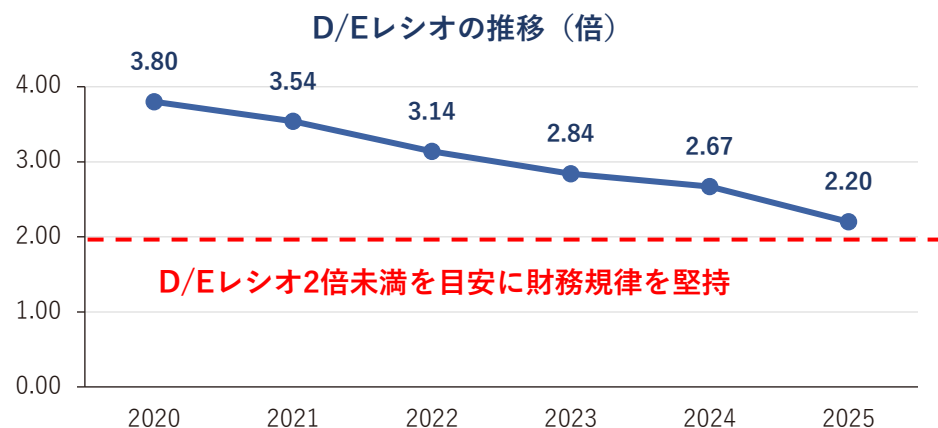
※本ページのROE・ROAは自己資本比率との整合のため期末ベースで算出 (P6・P42・P44は期首・期末平均ベース)

高い収益力を活かして財務健全性を一段と高め、金利上昇局面でも資本コストを上回るROEを確保し、成長投資・財務規律・株主還元を同時に追求する。

2 (10) 金利上昇局面における経営方針 ②

金利上昇局面において価格目線が厳格化する可能性も予め見据え、①財務健全性による資金調達力の強化、②事業採算を見極めた案件選別の徹底、の二本柱で環境変化への耐性を高める。

① 財務健全性の向上による資金調達力の強化



資金調達力の強化ステップ

財務規律の徹底

D/Eレシオ2倍未満を目安に運営

信用力の可視化

格付取得により
対外信用力を強化

調達手段の拡充

社債発行等により
調達手段を多様化

② 市場環境を見極めた案件選別の徹底

金利上昇局面で高まる選別力の重要性

- 投資家の期待利回り上昇により価格目線が厳格化
- 案件ごとの事業採算性を見極める力が重要



当社の対応方針

- 事業採算性を重視した案件選別を徹底
- 財務規律を維持しながら、選択的な成長投資を推進

足元で収益基盤と資金調達力を一層強固にし、広がる成長機会を逃さず捉える布石とする。

2 - (11) 『DOE 6%下限』の採用

株主還元の安定性と予見可能性の向上を図るため、自己資本に基づく配当指標であるDOEを採用。

『DOE 6%下限』採用の目的

DOE (自己資本配当率) = ROE × 配当性向

安定配当の実現

業績変動の影響を受けにくい「自己資本」に基づく配当指標を採用し、株主への安定的な利益還元を実現する。

資本効率の追求

ROEと配当性向をともに意識することで、成長投資に必要な資本を確保しつつ、株主還元とのバランスを図る。

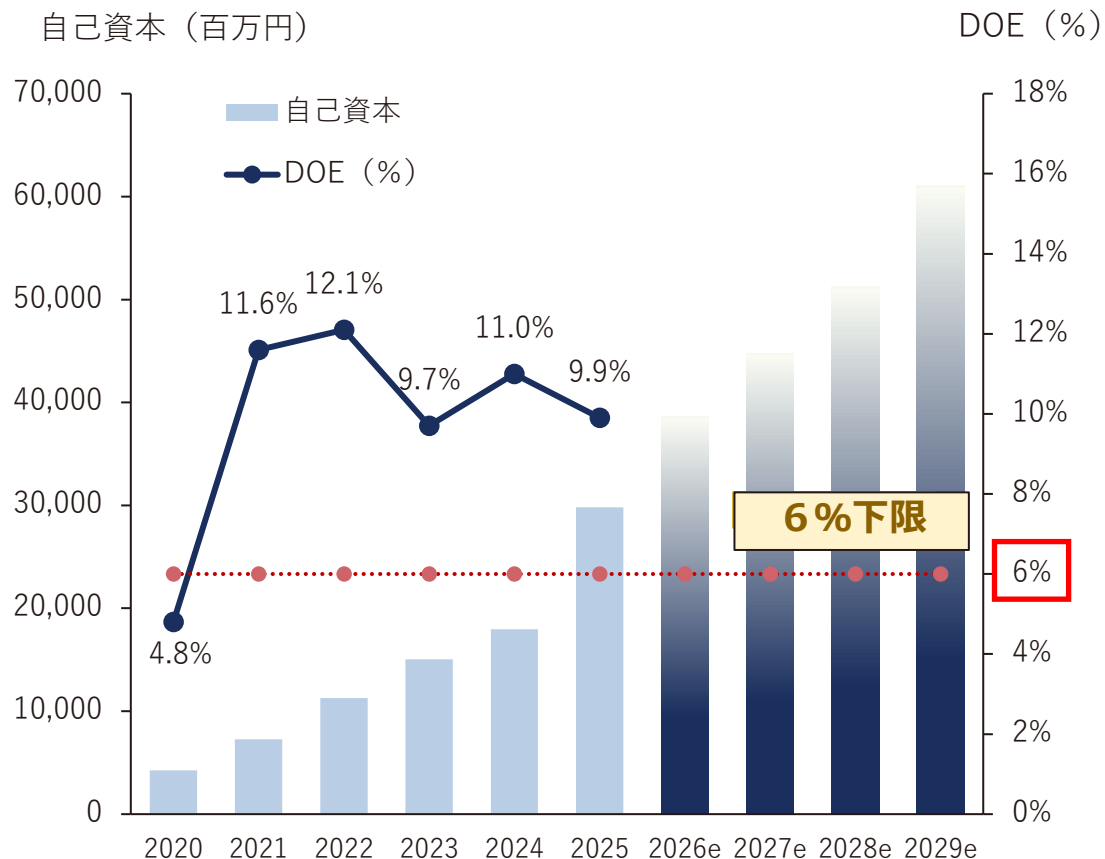
当社の配当方針 (3指標)

DOE
6%
下限

配当性向
40%
目標

ROE
20%
以上

自己資本の推移とDOE実績・目標



総資産 + 1,000億円超積み上げ

2025年度

総資産

1,019億円

【財務規律】

- 自己資本比率35%以上
- D/Eレシオ2倍未満

上記財務規律を維持

資金創出・調達

有利子負債等活用
約620億円事業収入
約4,090億円

合計 約4,710億円

配分

資金配分

成長投資
約4,210億円
(物件仕入・開発投資等)将来投資余力 約200億円
(M&A・資本提携・戦略投資等
に備えた手元流動性)

株主還元 約300億円

合計 約4,710億円

2031年度

総資産

2,100億円

【投資・株主還元方針】

- 成長投資を最優先
- 将来のM&A・戦略投資余力も確保
- 配当性向40%目標、DOE6%下限を踏まえた安定的な株主還元を実施

※「事業収入」は、計画期間中の売上収入を基礎に、原価を除く運営費用、支払利息、税金等を控除した後の配分可能資金を示しています。

なお、原価（物件仕入・建設費等）は売上計上に先立ち2.5～3年前に先行支出されており、キャピタルアロケーション上の成長投資（右側）と対応するため控除対象外としています。

※本ページは長期経営計画における資金創出・調達および資金配分の方針を示したものであり、実際の各金額は市場環境、案件進捗、財務状況等により変動する可能性があります。

1. 第二次中期経営計画の振り返り

2. 長期経営計画の定量目標

3. 長期経営計画における戦略

4. 企業価値向上について

5. APPENDIX

3. 長期経営計画における戦略

3 一(1) 長期経営計画の概要 《基本方針》

当社のパーパス（存在意義）



魅力あるまちづくりの創造

当社のミッション（果たす役割）

不動産の付加価値を創出し、エリア一帯に新たな活力と可能性を生み出す

経営基盤の強化

持続的成長と企業価値向上の実現

- 事業領域の戦略的拡張
- 財務基盤・資金調達力・資本効率の向上
- 生産性向上を実現する組織開発

成長戦略の推進

コア事業の拡充とM&Aによる成長加速

- 商業系・住居系開発用地の仕入加速
- レジデンシャルホテル開発の積極化
- M&A・資本提携による成長加速・多角化

サステナビリティの推進

持続可能な社会を支える不動産価値の創出

- 持続可能な社会を支える商品企画
- 地方創生・地域活性化
- ヘルスケア・福祉等社会インフラへの取り組み

3 一(2) 長期経営計画の概要 《成長戦略》

新規事業の創出

～2025年	2026年
取り組み状況	今期以降の計画

M&A支援事業

- ✓ M&A支援機関としての登録
- ✓ 2024年8月、新規事業として開始
- ✓ 2023年12月、ストームハーバー証券株式会社との業務協力覚書締結

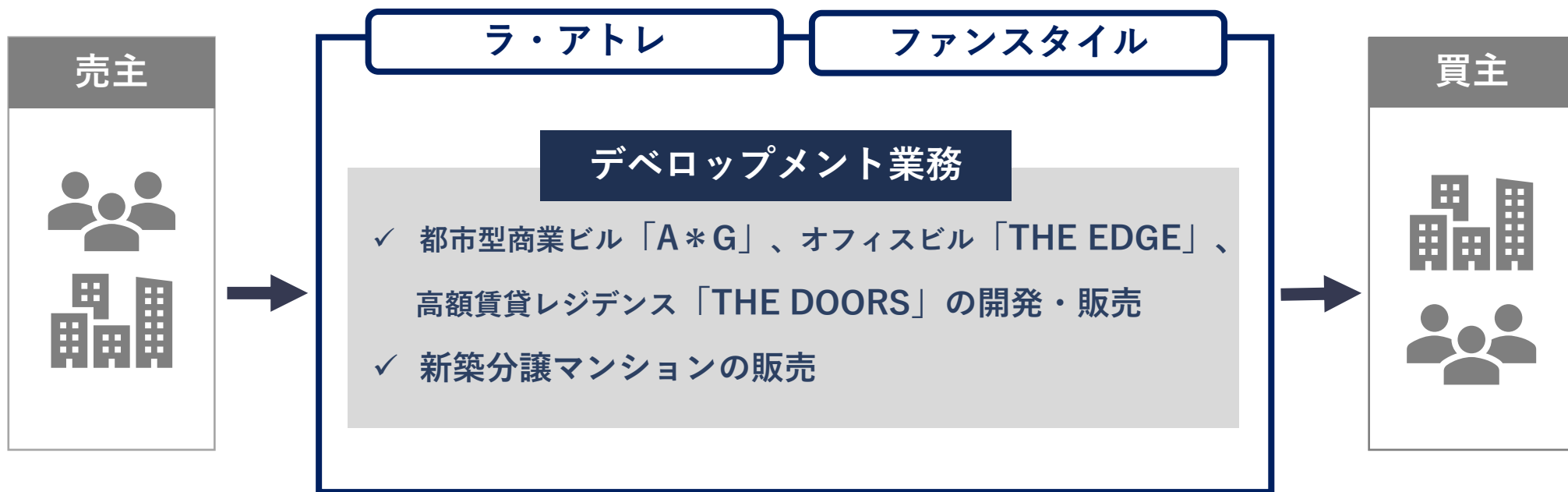
- 【M&A支援アドバイザーの実施】
- ✓ 経営者層のネットワークやコミュニケーションを活用し、企業の成長戦略や市場状況を勘案し、最適な戦略的提案を行う。

企業投資事業

- ✓ 2023年、沖縄県で分譲マンション開発を行う株式会社ファンスタイルを完全子会社化
 - ✓ 2022年2月、BSPアセットマネジメント株式会社と共同出資により、「LA・BSPビジョンファンド投資事業有限責任組合」を設立
 - ✓ 九州エリアのベンチャー事業再生・事業承継ファンド及びベンチャーファンドへの出資
- 【投資先ファンド】
- ・「ドーガン・リージョナルバリュー投資事業有限責任組合」
 - ・「ベータ2020投資事業有限責任組合」
 - ・「NCB九州活性化3号投資事業有限責任組合」
 - ・「ベータ2024投資事業有限責任組合」

- ✓ 今後、継続的な事業成長を実現するため、地方の中堅企業との連携を強化し、企業価値向上および事業規模の拡大に取り組む方針
- 【M&A候補先のイメージ】
- ・特定のマーケットにおいて高いシェアを有する中堅企業
 - ・後継者不足など事業継承の課題を抱えている企業
 - ・独自の商品・サービスを有し、且つ参入障壁の高い市場で優位性を持つ企業
- 【投資先ファンドの検討】
- ✓ 多様な分野のミドル、レイター段階のベンチャー企業を対象とした次期ファンドの組成・運用
 - ✓ 九州エリアの強化をより一層進めるとともに、他エリアにおいてもベンチャー事業再生・事業承継ファンドおよびベンチャーファンドへの出資を推進

3- (3) ビジネスモデル 《DX新築不動産事業-I》



目利き



希少な1.5等地の情報

企画



商品企画力

創造



魅力溢れる物件

価値を
最大化する

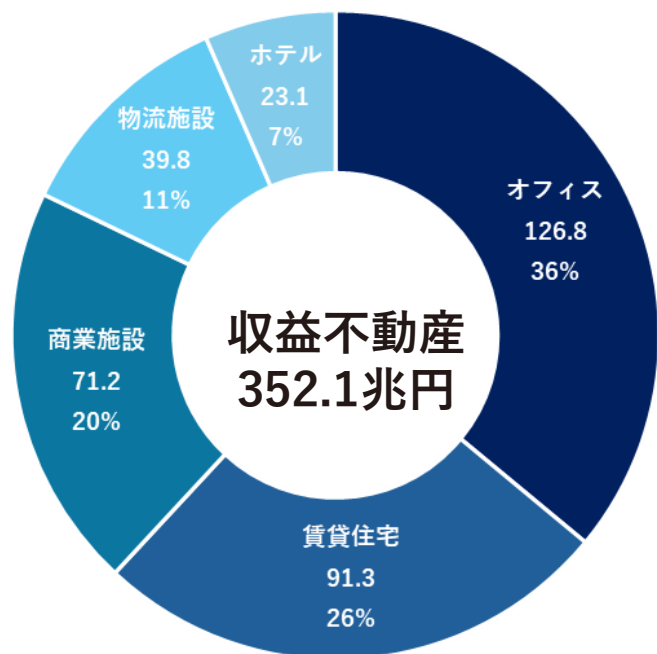


エリア一帯を未来の一等地へ

3- (4) DX新築不動産事業の成長ポテンシャルについて

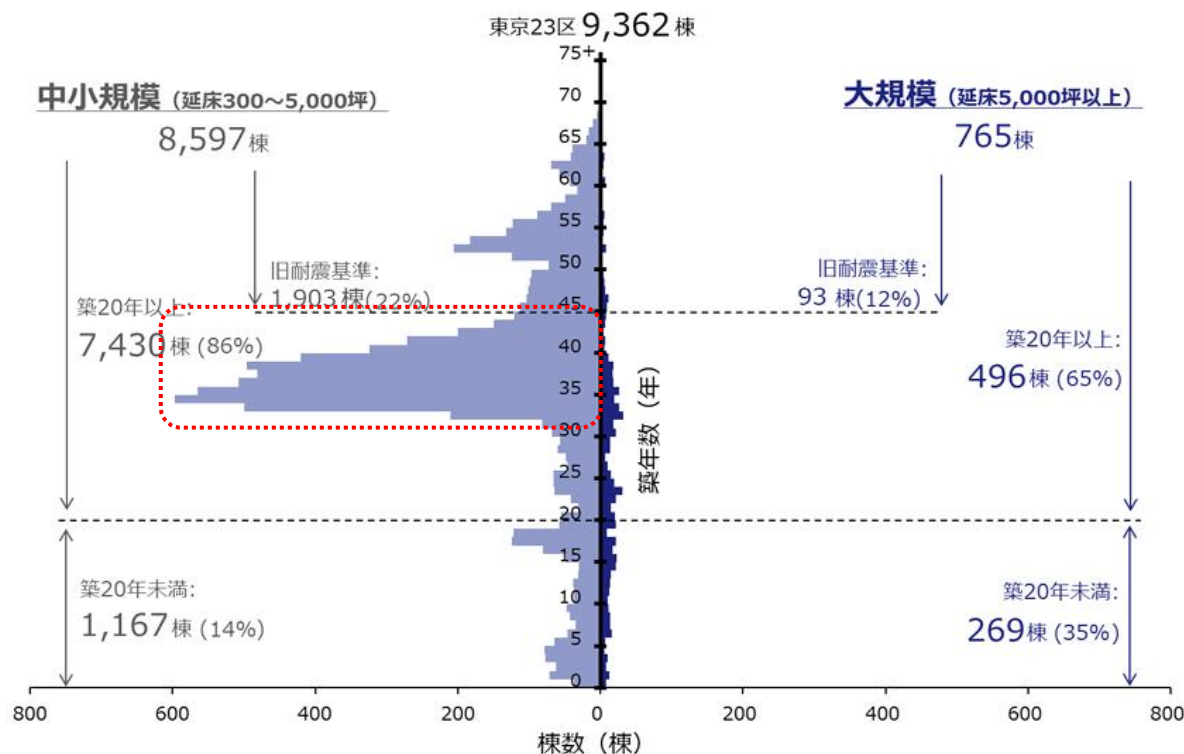
中小規模のオフィスビルの多くが老朽化しており、潜在的な建て替え需要は大きい。これらを取り込むことで当社は持続的な成長を図っていく。

収益不動産の資産規模2025年



出所：ニッセイ基礎研究所・価値総合研究所
不動産投資レポート 2025年12月26日号

東京23区オフィスピラミッド2026

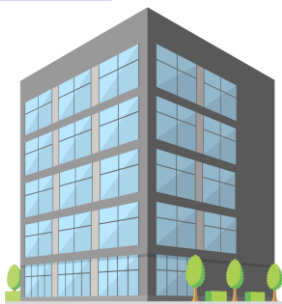


出所：ザイマックス総研 オフィスピラミッド2026

3 - (5) DX新築不動産事業の競争優位性 ①

デベロッパ業務の収益不動産開発が成長ドライバー
「中規模開発」と「1.5等地」展開により、競争優位性を確立

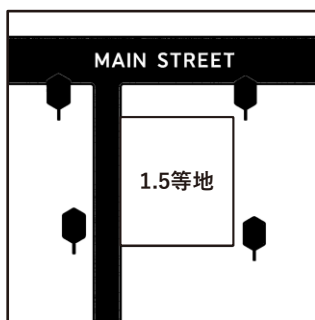
特徴1



中規模開発

- 開発期間が短いので資金効率が良く、市場ニーズ・環境変化に柔軟に対応可
- 比較的競合の少ない領域

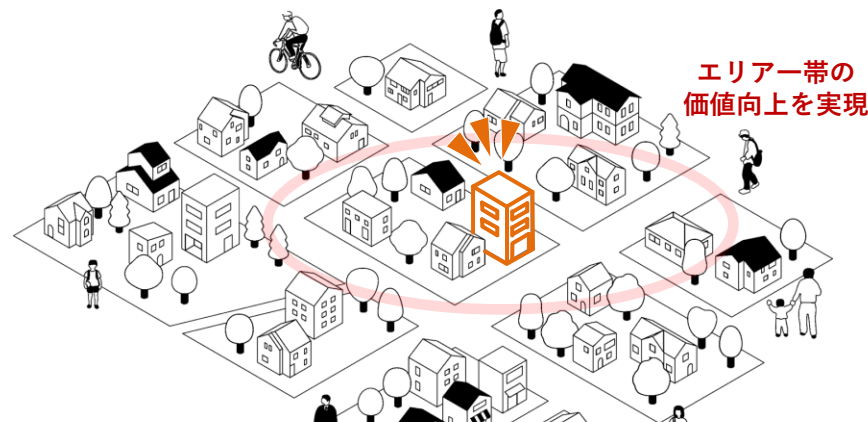
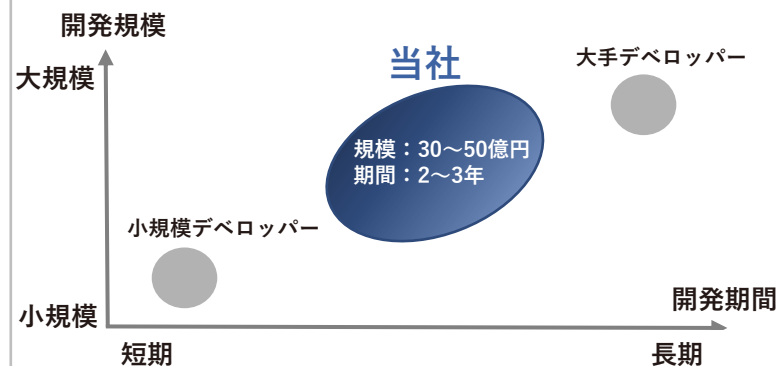
特徴2



1.5等地

- 地価を抑えつつ賃料を確保できるため高利回りが狙いやすい1.5等地に展開
- 中でも未来の1等地になりうる立地を情報収集力と目利き力により厳選

収益不動産開発のポジショニング

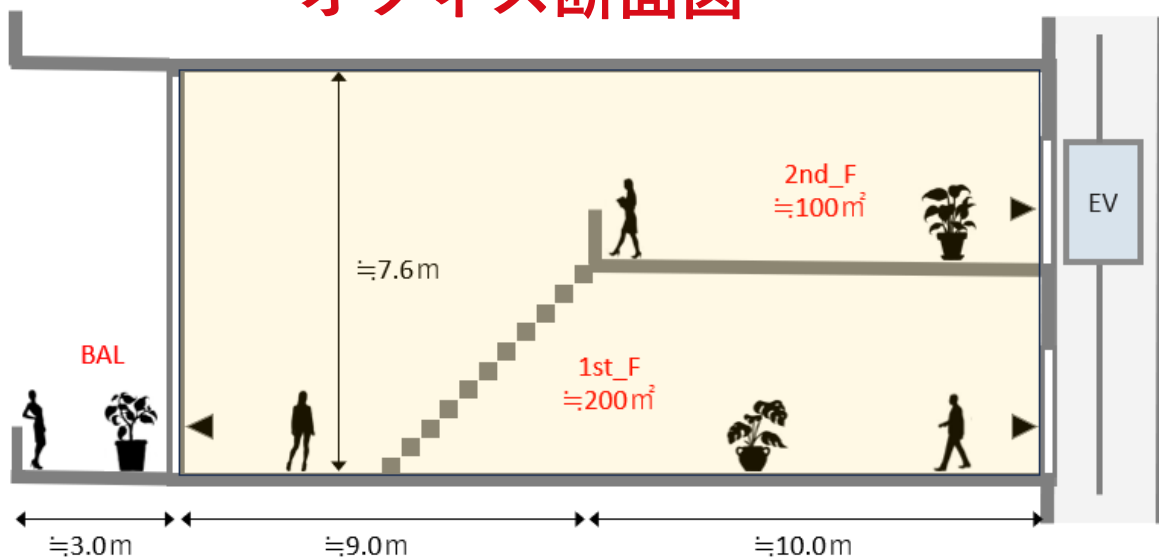


「1.5等地の物件」を「魅力あるまちづくり力」によって、「未来の1等地」に仕立てる

3 - (6) DX新築不動産事業の競争優位性 ②

THE EDGE 恵比寿一丁目のケース

メゾネットにすることで天井高を実現したオフィス
オフィス断面図



周辺相場より高い賃料

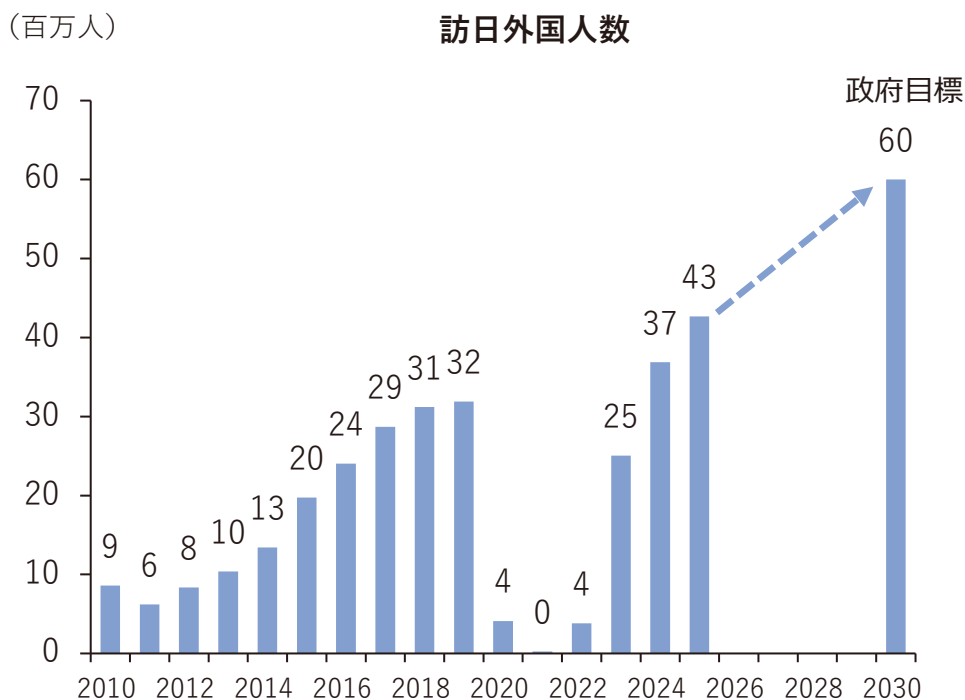
商品企画・設計

エリア一帯の賃料相場

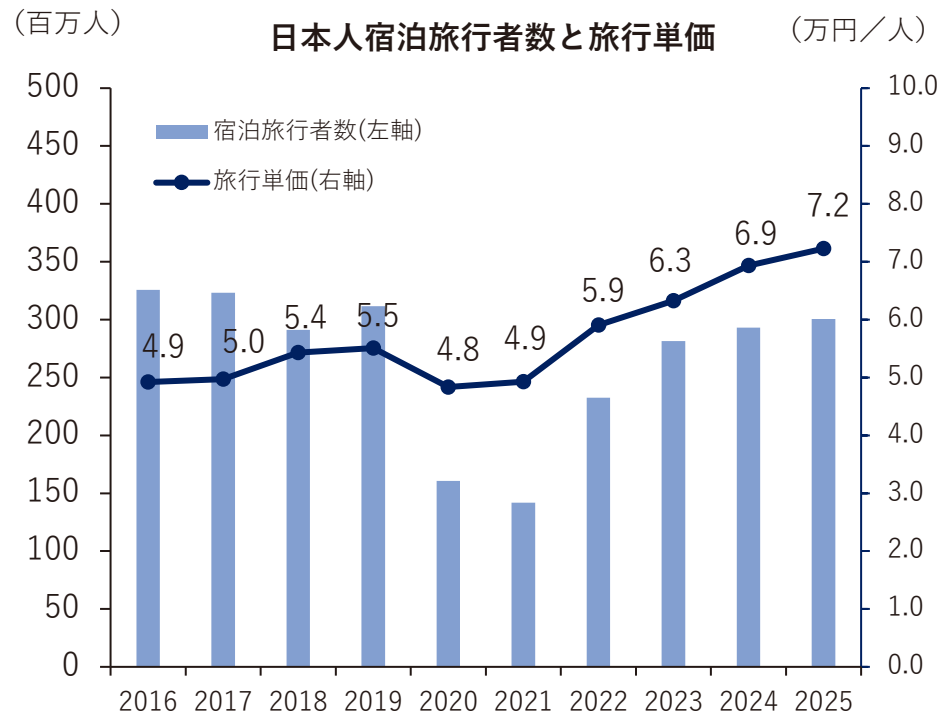
空間価値を重視する借主をターゲットにした、
独自の商品企画・設計力により周辺相場より高い賃料でリーシング

3 (7) ホテル市場の需要回復と成長ポテンシャル

訪日外国人数は、円安効果もあってコロナ禍前の水準を上回る。
日本人宿泊旅行者も回復しているが、特に旅行単価の上昇が顕著。



出所：JNTO訪日外客数統計、政府目標（観光立国推進基本計画）を基に当社作成



出所：観光庁「宿泊旅行統計調査」「旅行・観光消費動向調査」（2025年速報）を基に当社作成

3 - (8) 新たな成長領域【レジデンシャルホテル】

インバウンド需要の拡大と、家族・グループの連泊ニーズの高まりを追い風に、新たな成長領域を開拓

レジデンシャルホテルとは

ホテルの利便性とキッチン等の居住機能を兼ね備えた、連泊・複数人滞在向けの宿泊施設

顧客ターゲット

家族・親族・グループ単位で、各都市に複数泊しながら周遊するインバウンド旅行者
※欧米客の平均滞在は10～16泊（観光庁調べ）

通常ホテルとの比較

	通常	レジデンシャルホテル
滞在	短期	連泊・複数泊
設備	客室中心	キッチン等完備
宿泊人数	少人数	家族・グループ
収益	稼働率	安定CF

投資用不動産としての魅力

- ・ 宿泊単価に物価上昇を反映しやすく、インフレに強い収益不動産
- ・ 連泊需要が高まる一方、対応できる施設は依然限定的

↓

投資家の取得ニーズが高まっている

当社の特徴

LA Holdings
土地・商品企画

×

大手不動産会社
資金・信用補完

×

ホテル運営会社
オペレーター

黎明期から取り組むパイオニア

- ・ 2017年の京都を皮切りに福岡・札幌へ展開
- ・ 厳選案件を通じて知見を蓄積

JV活用で大型案件に参画

- ・ 大規模案件は大手不動産会社と共同開発
- ・ 資金・信用力を補完

案件特性に応じた運営体制

- ・ 案件ごとに最適な運営会社を選定
- ・ マスターリース収益の最大化を追求

都心立地を主体とした仕入

- ・ 渋谷・新宿・銀座など都心エリアが主体
- ・ 将来性のある1.5等地を厳選

進捗中の案件



渋谷区ホテルPJ



ロビーイメージ

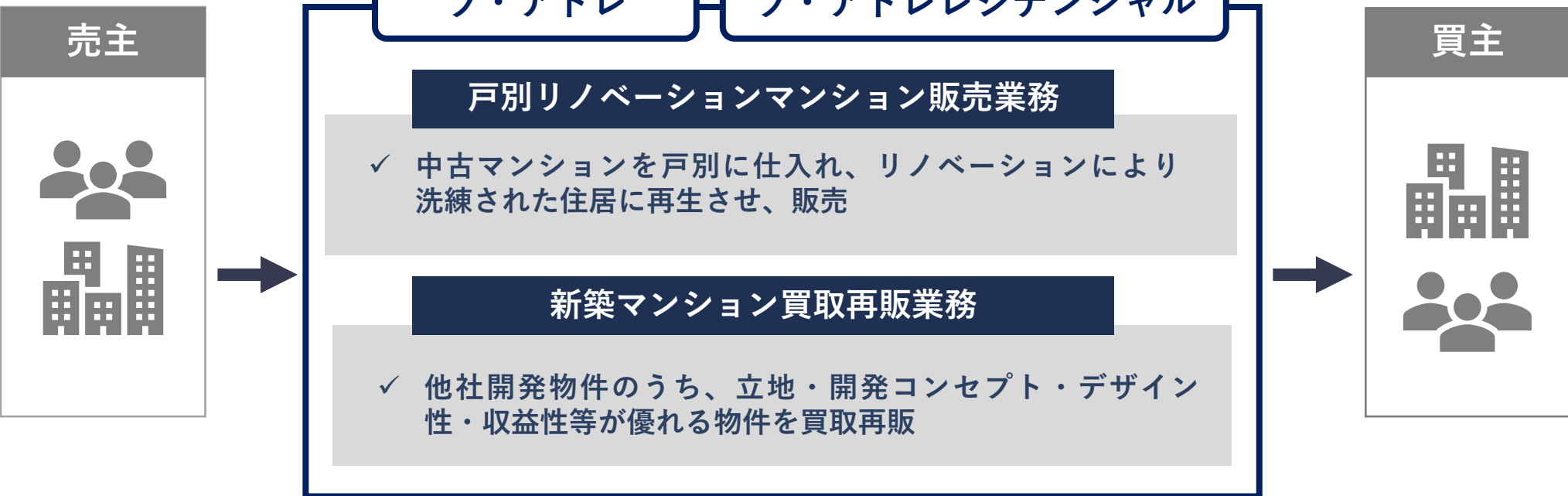


銀座一丁目ホテルPJ



ロビーイメージ

3 - (9) ビジネスモデル 《DX再生不動産事業-Ⅱ》



ラ・アトレ *Premium-Renovation.*

販売価格
**1億~
10億円**



BILLION RESIDENCE

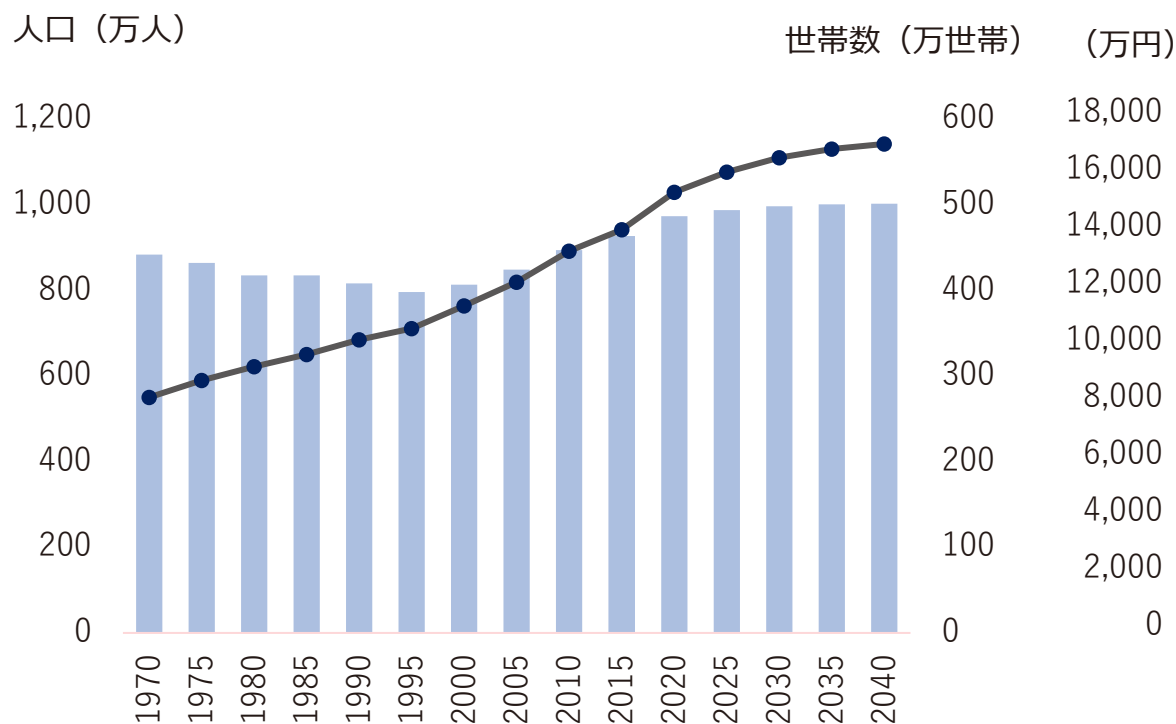
販売価格
10億円超



3 (10) DX再生不動産事業の成長ポテンシャルについて

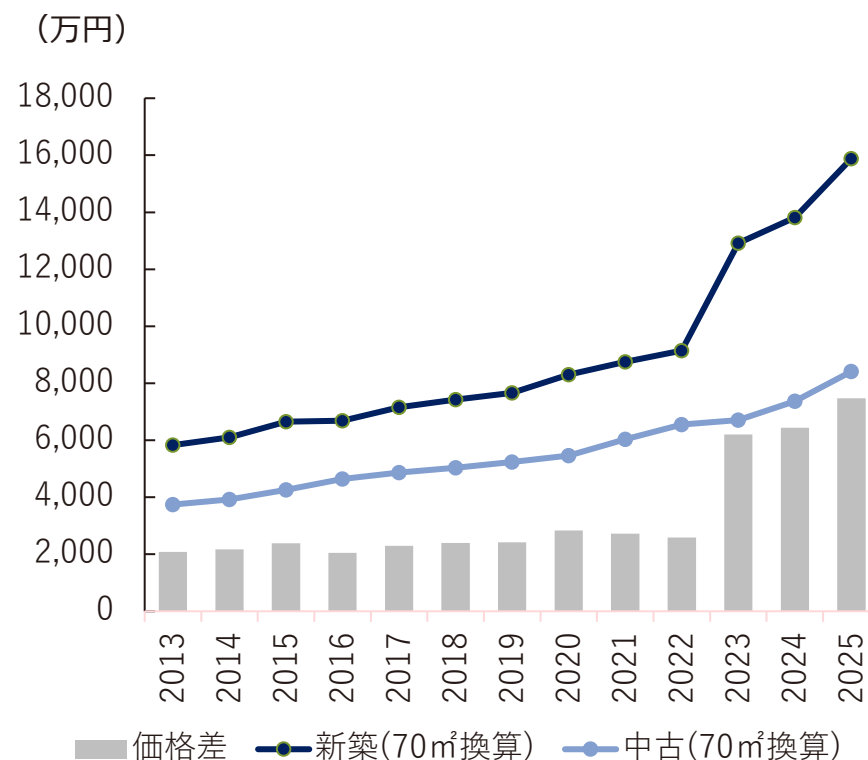
東京23区では1970年以降世帯数は継続的に増加。また、新築と中古マンションの平均価格差が足下拡大しており、今後も中古マンションの需要増が見込まれる。

東京23区の人口・世帯数の推移（1970年～2040年）



出所：総務省「国勢調査」、東京都総務局統計部「東京都の予測人口（区市町村別）」

東京23区 新築・中古マンション平均価格の推移



出所：不動産経済研究所の発表㎡単価、中古はレインズおよび東京カンテイ

3 - (11) 事業内容 《DX再生不動産事業Ⅱ》

中古マンションを戸別に仕入れ、リノベーション後に販売。主に都心3区・専有面積100㎡以上の物件を対象に、上質な住宅を求める需要に対応した商品を展開。

ブランドシリーズ

都心3区 × 100㎡以上

千代田区

港区

渋谷区

1億～10億円

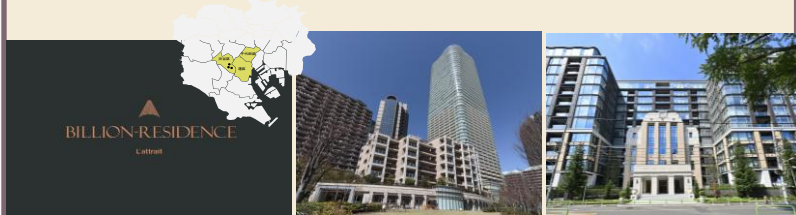
ラ・アトレ Premium-Renovation®
都心3区プレミアムリノベーション

ラ・アトレ *Premium-Renovation*®



10億円超

BILLION RESIDENCE®
超富裕層向けハイエンド・レジデンス



ターゲットエリア / 実績物件

アークヒルズ仙石山レジデンス



南青山常盤松フォレスト



サンウッド代官山猿楽町

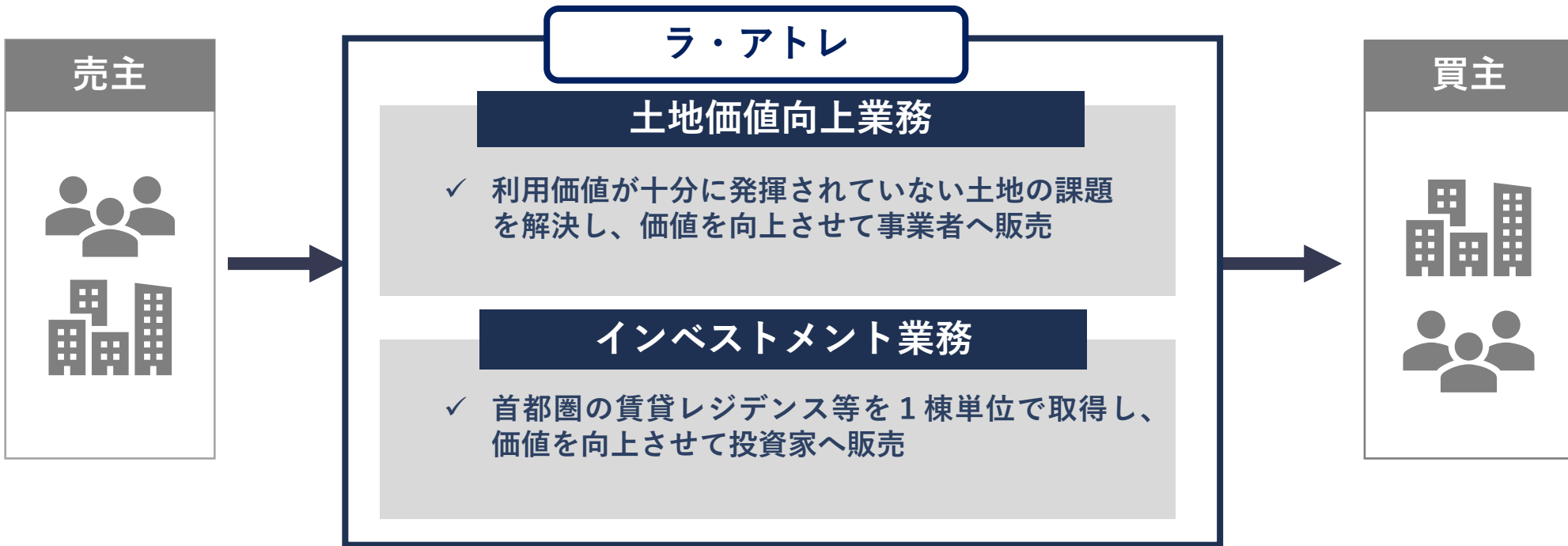


ザ・ハウス南麻布



「都心3区」「100㎡以上」「上質な住空間」を軸にした独自の商品企画により差別化を推進

3 (12) ビジネスモデル 《DX不動産価値向上事業Ⅲ》



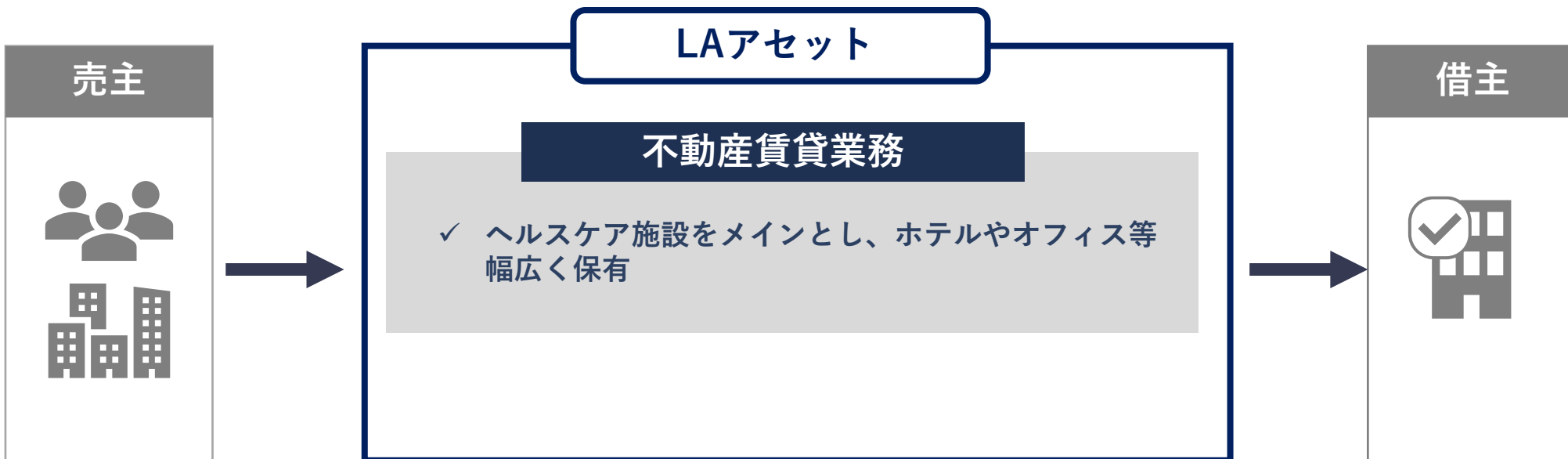
土地価値向上業務



インベストメント業務



3 - (13) ビジネスモデル 《不動産賃貸事業-Ⅳ》



主なポートフォリオ

ヘルスケア施設



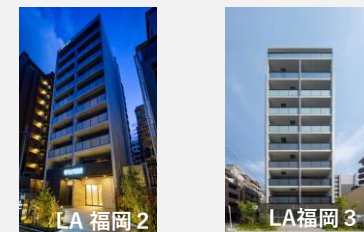
商業施設



オフィスビル



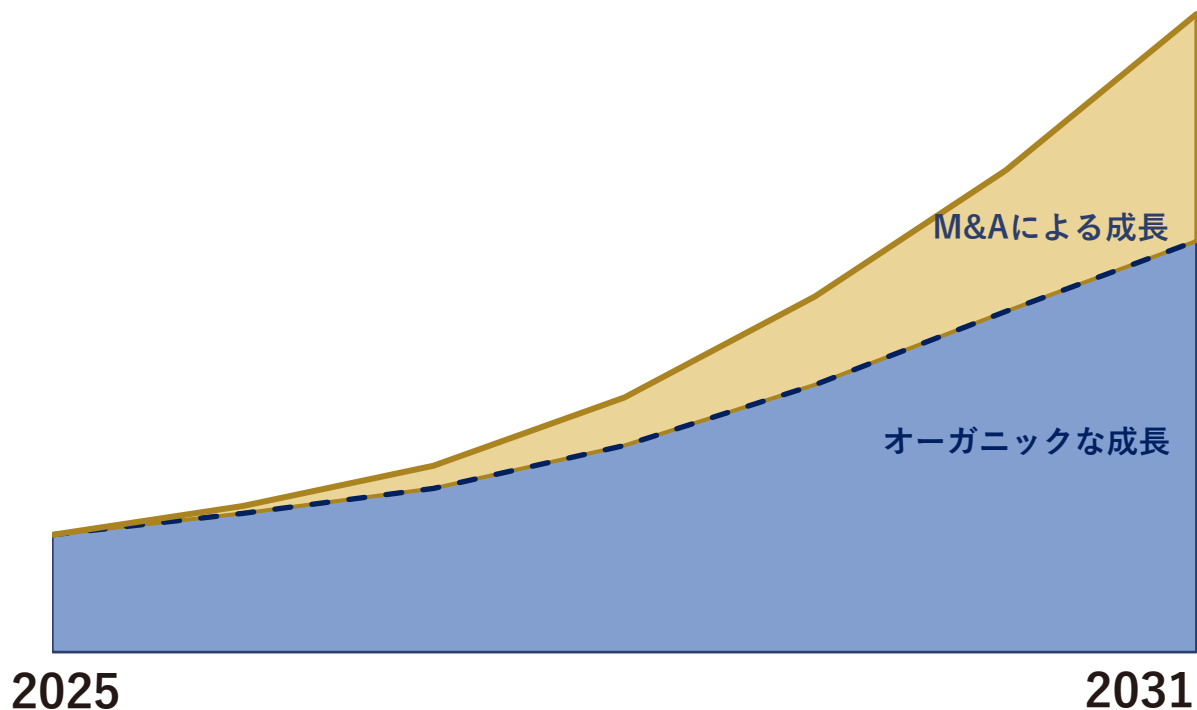
レジデンシャルホテル



3 (14) M&Aや資本提携による成長加速

当社は、M&A、戦略的資本提携に積極的に取り組み、成長を加速させる。
ターゲットは不動産周りを手掛ける企業で、当社との連携によりシナジー効果が見込める企業。

LAホールディングスの成長イメージ



M&A対象企業の条件

地方主要都市を中心に不動産・周辺領域で独自の事業基盤や地域ネットワークを有し、当社との連携により中長期的な企業価値向上が見込める企業を対象とする

具体的な取り組み

国内全市場への重複上場

国内全市場への重複上場により、地方の優良企業への投資機会を拡充






ファンド運営会社への出資

地方創生に資する優良ファンド運営会社と資本提携し、優良企業への投資機会を拡充

※長期計画はオーガニック成長を前提とし、M&A・資本提携は追加的な成長機会として位置付けています。

3 (15) 当社のグループ会社および資本業務提携・出資先企業

M&Aによる事業拡大は、LAホールディングスの重要な成長戦略
 今後は、地方の中堅企業との連携を強化し、企業価値向上、事業規模拡大に取り組む方針

LA HOLDINGS			
	D X 新築不動産事業－I	不動産賃貸事業－IV	その他事業
エリア拡大	 		
事業領域拡大		  <small>札幌の介護付有料老人ホーム 光ハイツ・ヴェラス</small>	
事業機会創出			

LAホールディングスにジョインする 5 つのメリット

経営への専念

間接部門を共有することにより、経営者は事業推進に集中できます

事業成長

経営ノウハウの共有、グループ会社間の協業を通して事業の成長を加速させます

信用力

上場企業としての信用力を背景に、取引先の拡大や採用活動の強化を行います

現状を尊重

会社名や経営体制、雇用の維持など、現状を尊重します

永続的な株式保有

ファンド等と違い、原則として中長期的な保有を前提に、永続的な企業グループを目指します

1. 第二次中期経営計画の振り返り

2. 長期経営計画の定量目標

3. 長期経営計画における戦略

4. 企業価値向上について

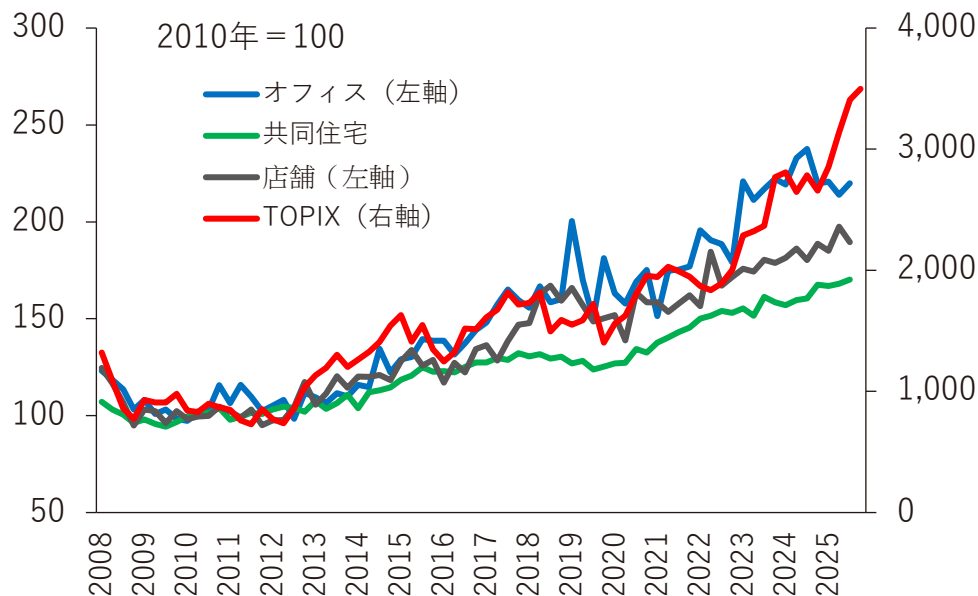
5. APPENDIX

4. 企業価値向上について

4 - (1) 不動産業界を取り巻く環境 ①

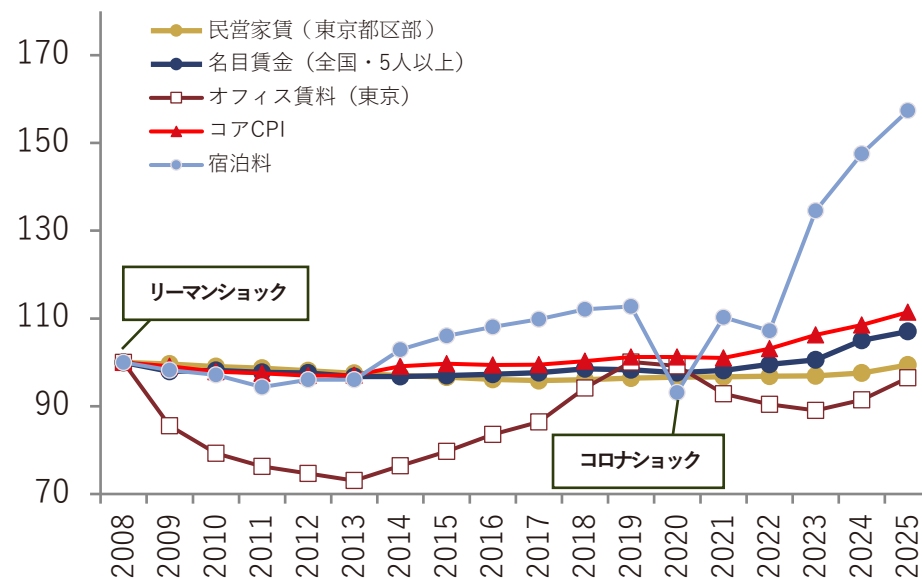
収益不動産価格は各用途とも株式市場と同様に上昇基調が続く。足下では、硬直性の高い住宅賃料にも上昇圧力が及び始め、商業ビル・オフィスでは賃料改定を反映しやすい環境へと変化している。

用途別収益不動産価格指数（南関東圏） vs TOPIX



出所：国土交通省、東京証券取引所のデータに基づき当社作成

民営家賃指数 vs 名目賃金指数（2008年=100）



出所：総務省統計局、厚生労働省、三鬼商事のデータに基づき当社作成

$$\text{表面利回り (\%)} = \frac{\text{年間賃料収入}}{\text{物件価格}}$$

- 物件価格上昇 → 利回り低下圧力
- 足下では硬直的だった賃料も上昇基調へ
- 賃料上昇 → 利回りを下支え

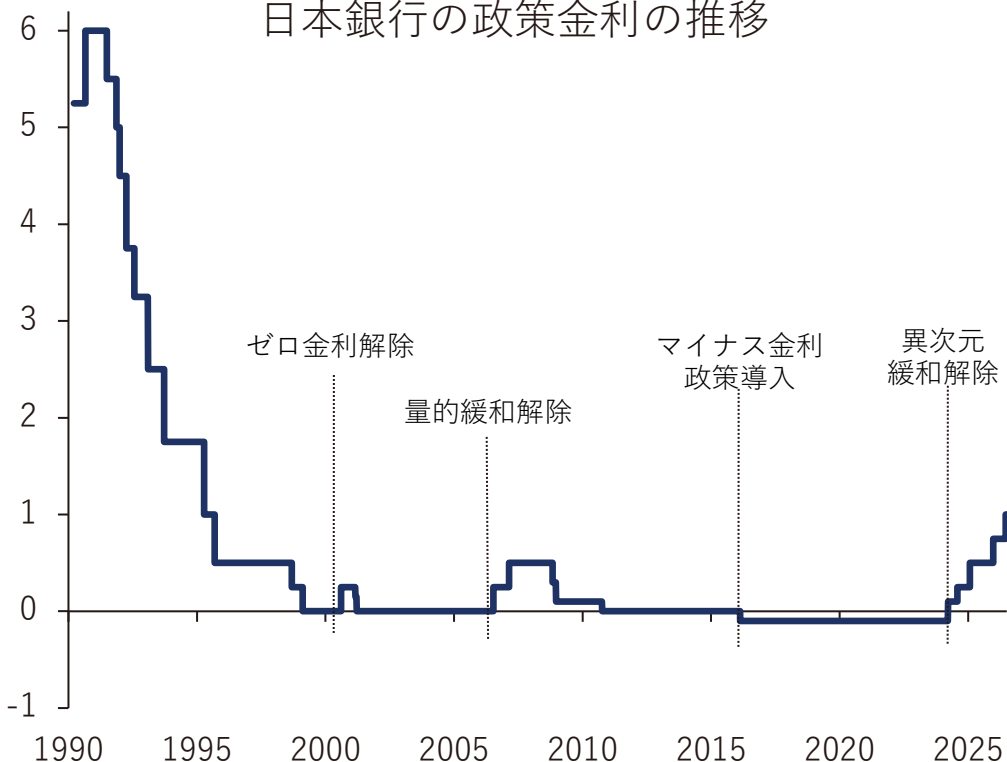
住宅賃料にも上昇圧力
商業・オフィス系資産
は相対的に優位

物件価格上昇に遅れて、賃料も上昇基調を強めており、利回りを下支えする構造が強まりつつある。商業系開発を主力とする当社は現在の賃料上昇局面において相対的に優位性を発揮しやすい。

4 ー(2) 不動産業界を取り巻く環境 ②

インフレ進行に伴い金利上昇も強まるなか、不動産業界では資金調達力の差が顕著となり、成長投資余力の差につながる可能性が高まっている。

日本銀行の政策金利の推移



(注) データは1998年8月までは公定歩合
以後は無担保コール翌日物レート

金利上昇局面で進む二極化の動き

仕入側（不動産会社）

- ① 支払利息が増加
- ② 財務健全性の差が、資金調達力・成長投資余力の差に波及

財務健全性 高

資金調達力 維持

成長投資余力
を維持・拡大

買主・投資家

- ③ 買主層の中でも信用力・自己資金力の高い層が相対優位に

資金力のある買主

金利上昇下でも購入継続が可能

- ④ 期待利回り上昇（投資採算確保のため）

期待利回り上昇

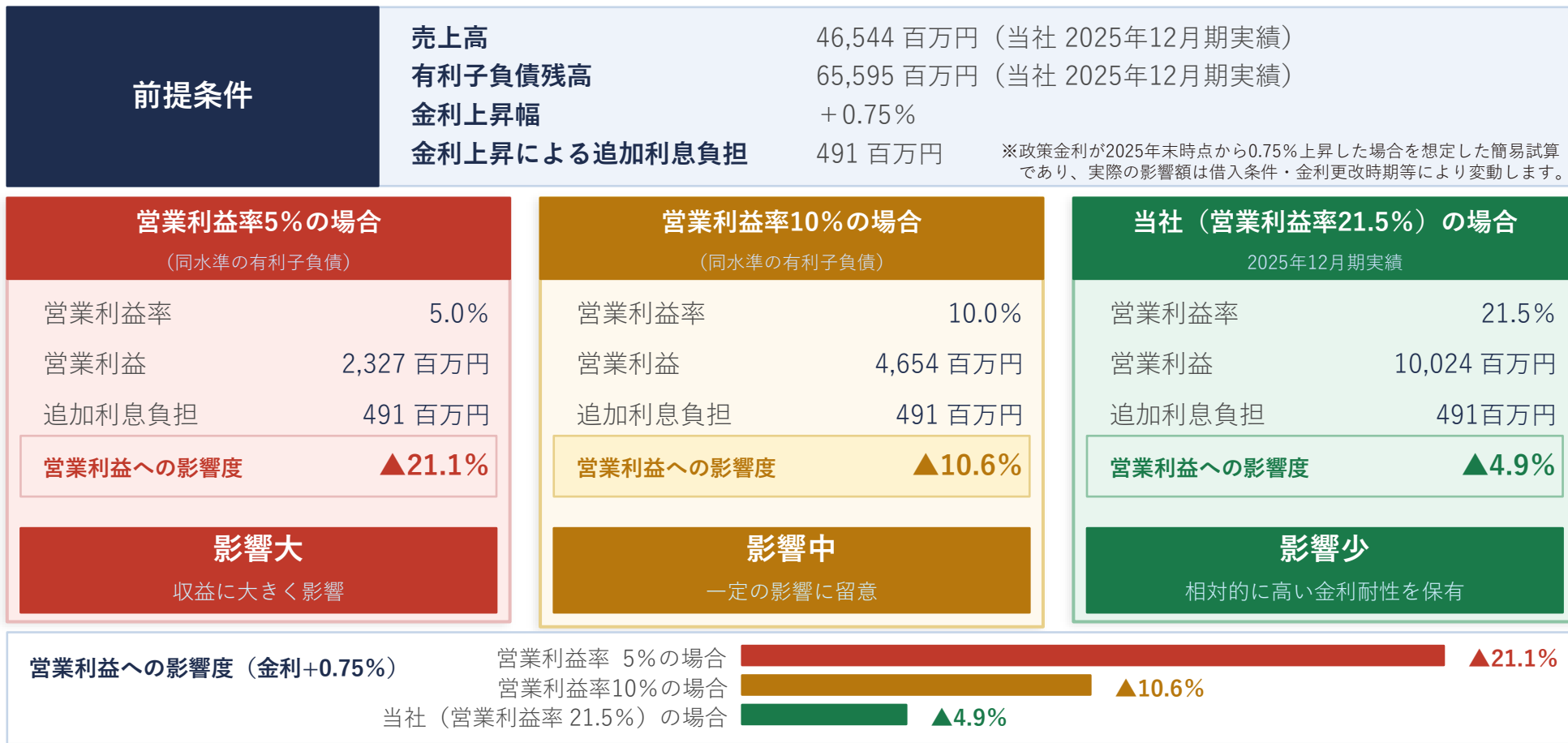
取得価格への
目線が厳格化

賃料成長が見込める物件を
選好

当社は、高い収益力を活かして財務健全性を高め、資金調達力を強化しており、販売先も資金力のある企業やファンド、富裕層が中心であることから、金利上昇局面では相対優位なポジションにあると考える。

4 一(3) 高利益率が生む金利上昇局面での競争優位性

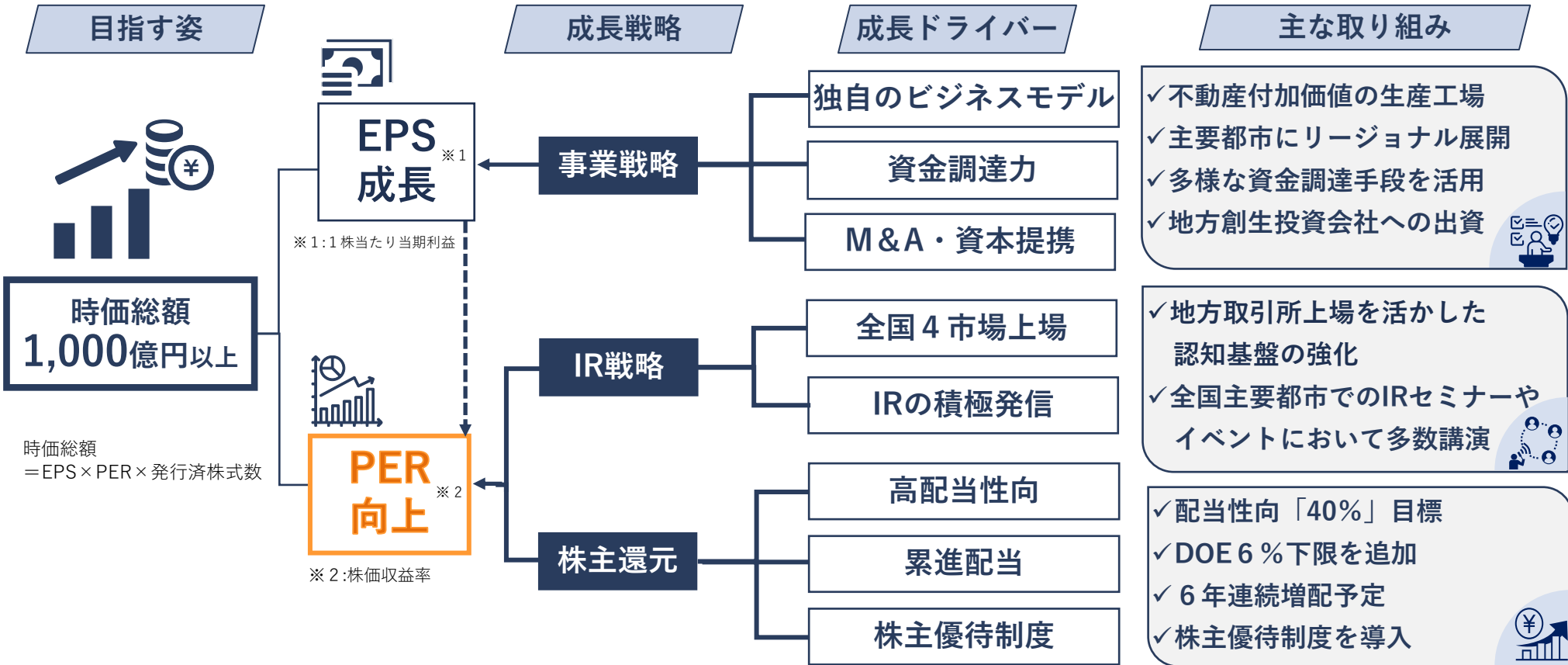
金利上昇局面では支払利息が増加するが、利益率が高い企業ほど金利上昇の影響は相対的に小さくなる。



当社は高利益率を背景とした金利耐性により、金利上昇局面でも収益性・財務安定性への影響を相対的に抑制しやすい。

4 - (4) 企業価値向上のための成長戦略

成長戦略の3本柱：事業戦略、IR戦略、株主還元



3つの成長戦略を通じてEPS成長とPER向上を実現し、早期に時価総額1,000億円以上を目指す

4 - (5) ROEと株主価値の関係に関する考え方

一般的に、高いROEを継続する企業は、利益の蓄積を通じて自己資本の成長余地が高まり、配当原資の拡大にもつながりやすいと考える。

シミュレーション前提

※A社・B社はいずれも架空の仮想企業であり、特定の企業を想定したものではありません。

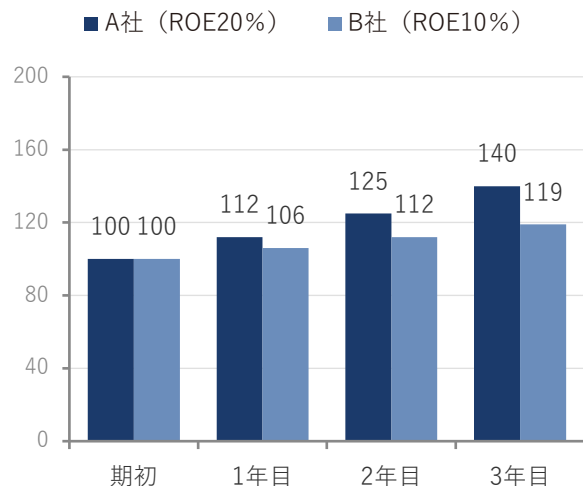
- A社：ROE 20%、PBR 1.4倍で一定
- B社：ROE 10%、PBR 1.4倍で一定
- 税金・費用コストは考慮せず
- 期初自己資本：100億円
- 配当性向：40%
- PBR 1.4倍は東証不動産業平均（2025年12月末時点）

※本ページは、ROEと投資家リターンの関係を一般的な概念として示したものであり、当社の将来業績・株価・投資成果を示唆するものではありません。

自己資本 × ROE → 当期純利益 → 内部留保（自己資本増加） + 株主還元（配当）

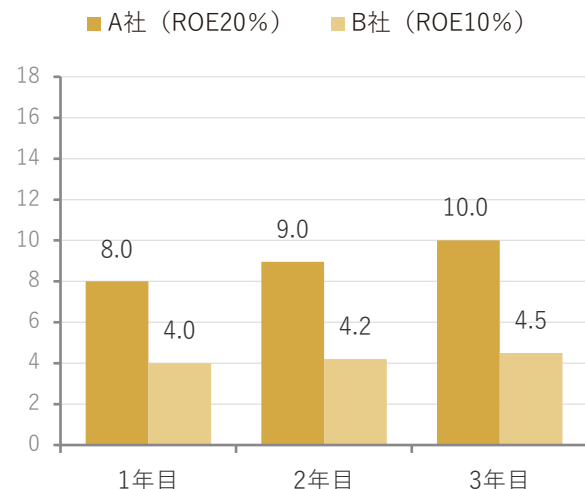
時価総額 = 自己資本 × PBR

① 自己資本の推移（億円）



高ROEを継続する場合、利益の蓄積により自己資本の成長余地が高まる

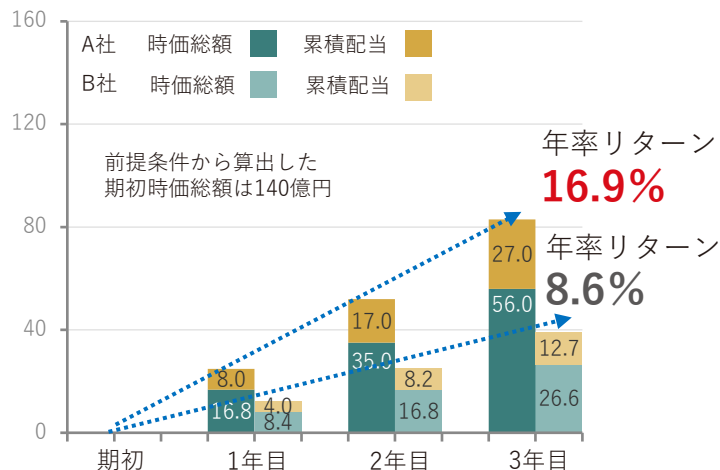
② 年間配当額の推移（億円）



利益水準の拡大に伴い、同じ配当性向でも配当原資が拡大しやすい

③ 時価総額・累積配当の試算（億円）

投資家リターン = (時価総額増加額 + 累積配当) ÷ 期初時価総額



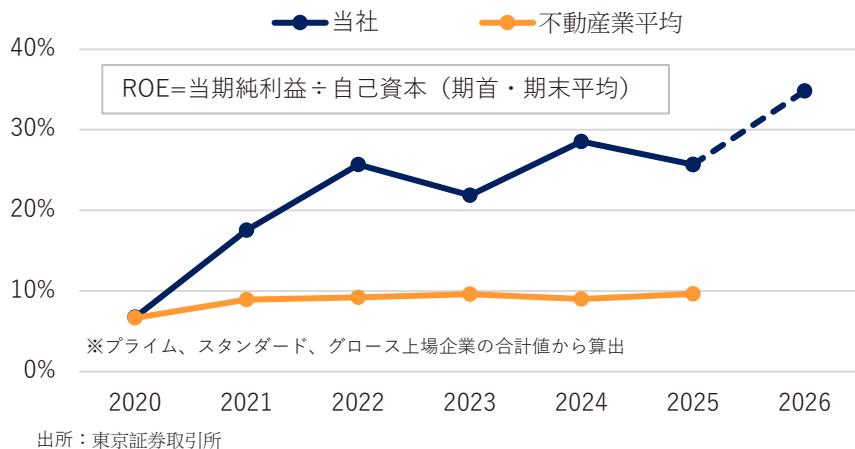
自己資本の増加は、一定のPBRを前提とした場合、時価総額の拡大要因となり得る

※実際の株価および投資リターンは、業績動向、市場環境、金利水準、投資家の期待、流動性その他の要因により変動します。

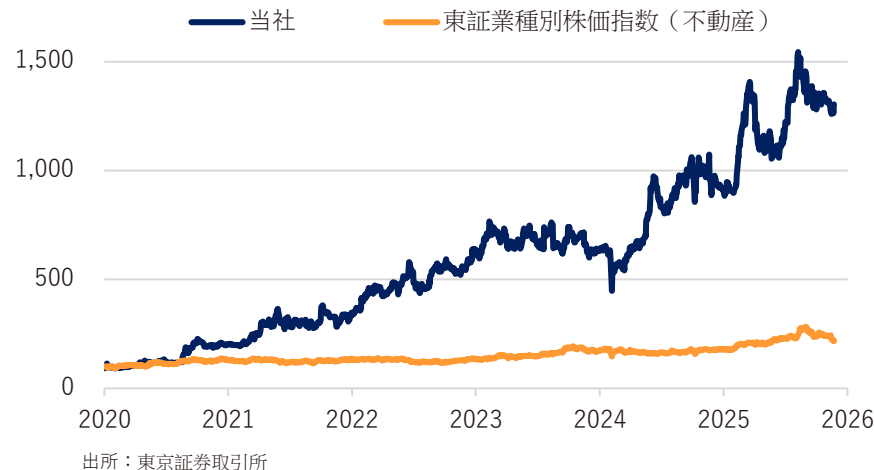
4 - (6) 当社の現状の株価評価について

当社は継続的な高ROEと自己資本成長を背景に、株価・PBR面で一定の市場評価を獲得。PERは業界平均を下回っており、成長戦略の実行、IR強化、株主還元の充実を通じて更なる市場評価の向上を図る。

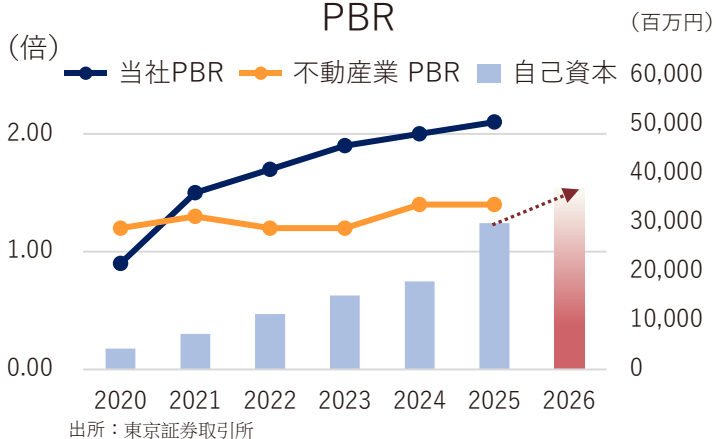
ROE（株主価値創造力を示す指標）



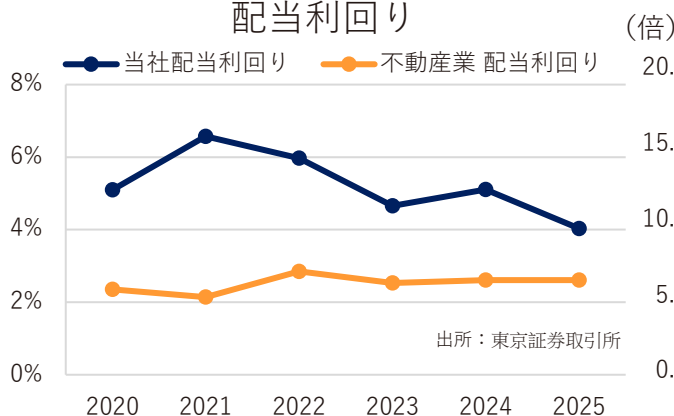
相対株価（2020/7/1時点株価=100）



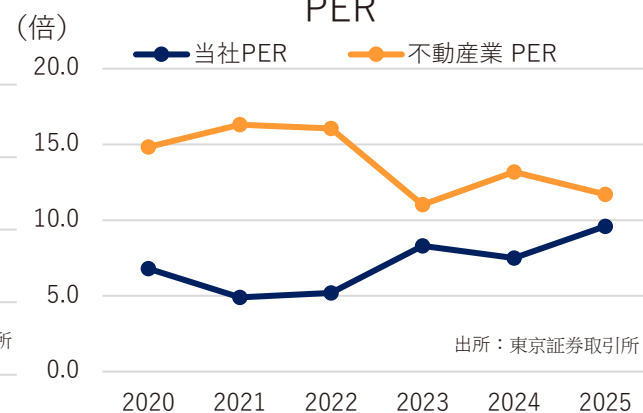
PBR



配当利回り



PER



※配当利回り、PER、PBRともにプライム、スタンダード、グロース上場不動産企業の単純平均値。うち2020年、2021年は東証1部、2部、JASDAQ、マザーズの単純平均値（配当利回りは東証1部、2部）
 ※株価は各年末時点、EPS、BPSは1期前の実績値から算出

4 一(7) 市場評価向上に向けた重点施策

PERは、株主資本コスト（ r ）と期待成長率（ g ）を主要な決定要因とする。① r に織り込まれる当社固有のリスクプレミアムの低減、② 成長戦略の実行による g の向上の両面からPERを含む市場評価の向上を図る。

$$PER \doteq \frac{1}{r - g}$$

r = 株主資本コスト（投資家の期待リターン）

g = 期待成長率

① r に織り込まれる当社固有のリスクプレミアムの低減
② g の向上 } PER向上を目指す

① 当社固有のリスクプレミアムの低減

■財務健全性の維持

自己資本比率35%以上・D/Eレシオ2倍未満を堅持

■ROE・ROICを意識した投資規律

資本コストを上回る収益性の継続により、
事業リスクへの懸念を抑制

■IR強化による情報格差の縮小

事業戦略・資本政策・成長投資の説明充実により、
評価ギャップを縮小

② 期待成長率の向上に資する成長戦略

■DX新築不動産事業の拡大

開発パイプラインの積み上げによる持続的な利益成長

■金利上昇局面における成長機会の獲得

資金調達力と案件選別力を高め、成長機会の獲得につなげる

■M&A・資本業務提携の活用

オーガニック成長を補完する追加的成長機会の獲得

※上記のPER算定式は、配当割引モデルにおける定率成長モデルを配当性向等の要素を捨象して簡略化し、PERの構成要素を概念的に示したものです。
実際のPERは、市場環境、金利水準、投資家の期待、業績動向、流動性等により変動するものであり、特定の株価水準またはPER水準を示唆・保証するものではありません。

財務規律、収益性、開示力を高めるとともに、成長戦略を着実に実行することで、PERを含む市場評価と企業価値の向上を図る。

4 一(8) 金利上昇後も高い企業価値創造力を維持

当社は、ROEが株主資本コストを、ROICがWACCを上回り、金利上昇局面でも十分なスプレッドを維持する見通し。資本コストを上回る価値創造の継続により、当社固有のリスクプレミアムの低減と企業価値の持続的な向上を図る。

【現状】 2025年12月期実績 (2026年5月末基準)	【金利 + 0.75% 上昇想定】	【金利 + 1.50% 上昇想定】
株主価値創造 (株主期待リターンを上回る収益性を確保) ROE 25.7% > 資本コスト 8.1% ROEスプレッド +17.5 pt 事業収益性 (調達コストを上回る事業収益性を確保) ROIC 8.6% > WACC 4.8% 価値創造スプレッド +3.8 pt	株主価値創造 ROE 24.0% > 資本コスト 8.9% ROEスプレッド +15.1 pt 事業収益性 ROIC 8.6% > WACC 5.4% 価値創造スプレッド +3.2 pt	株主価値創造 ROE 21.2% > 資本コスト 9.6% ROEスプレッド +11.6 pt 事業収益性 ROIC 8.6% > WACC 6.0% 価値創造スプレッド +2.6 pt

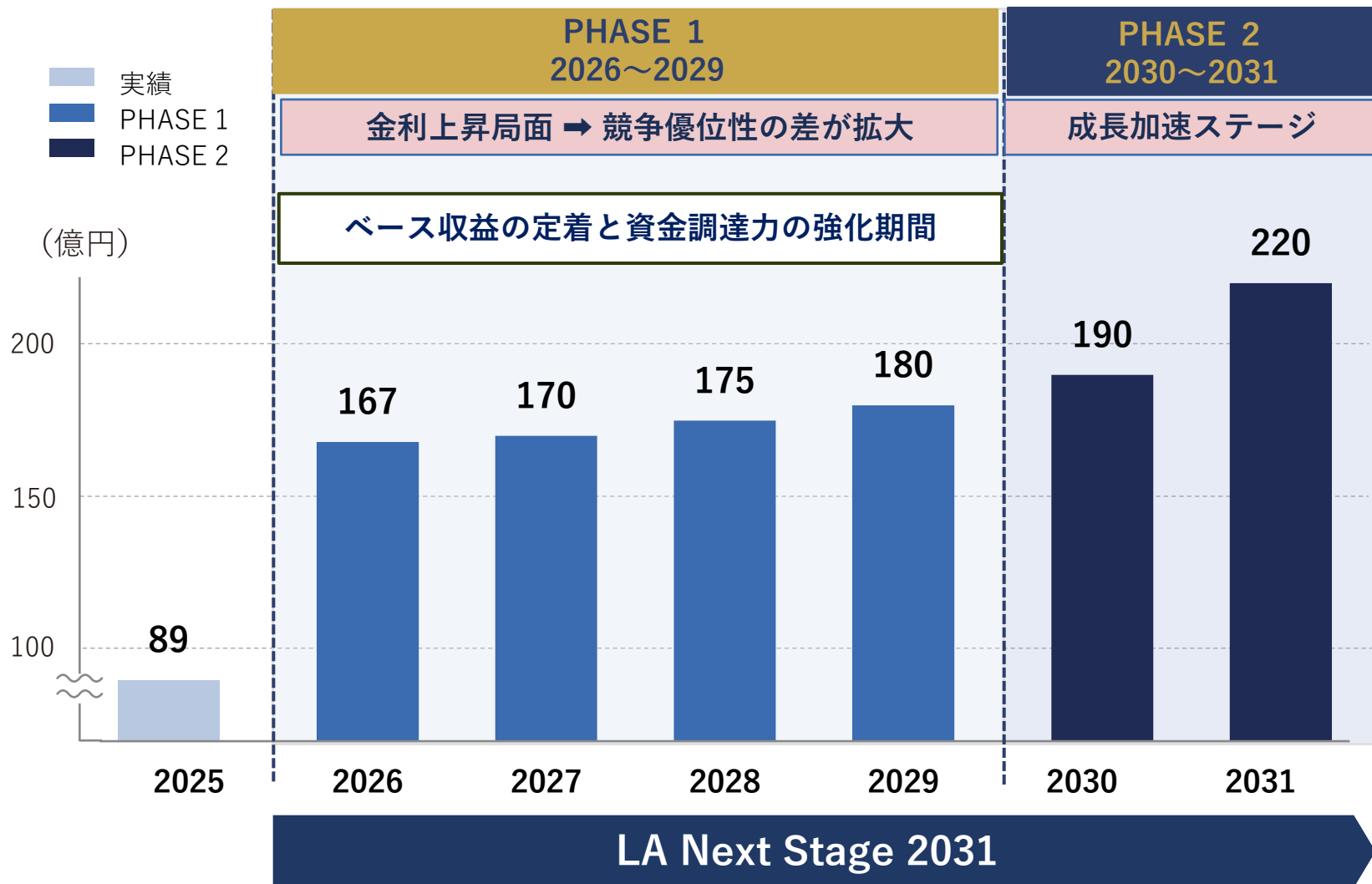
計算根拠

株主資本コスト (株主が期待するリターン水準)		WACC (資本全体の加重平均コスト)		ROIC (投下資本に対する事業収益性)	
Rf + β × ERP		株主資本コスト × E/V + 税引後負債コスト × D/V		NOPAT ÷ 投下資本 (有利子負債 + 自己資本)	
Rf (10年国債、2026/5/29)	2.66%	株主資本コスト	8.1%	営業利益 (2025年12月期)	100.2億円
β (過去5年、日次対数リターン)	0.91	税引後負債コスト	約1.2%	実効税率	31.0%
ERP (リスクプレミアム)	6.0%	E/V (時価総額 ÷ 企業価値)	51.4%	NOPAT	69.1億円
株主資本コスト	8.1%	WACC	4.8%	ROIC	8.6%

前提：ROEは平均自己資本ベース。ROICの分母は投下資本（自己資本+有利子負債）の期首・期末平均値を使用。V = E（時価総額）+ D（有利子負債）= 69,464百万円（分割後換算2026年5月末株価3,030円×分割後発行済株式数22,925,325株）+ 65,595百万円 = 135,060百万円、E/V=51.4%・D/V=48.6%。金利上昇シナリオは税引後負債コストを再計算（税引前ベース1.74%に上昇幅加算後、税引後換算：+0.75%→約1.7%、+1.50%→約2.2%）。

4 (9) 長期経営計画（2026～2031年） 経常利益の成長ストーリー

PHASE 1 で、ベース収益の定着と資金調達力の強化を通じて、持続的な成長投資を推進
 PHASE 2 で、開発パイプラインの収益化により経常利益220億円へ成長を再加速



1. 第二次中期経営計画の振り返り

2. 長期経営計画の定量目標

3. 長期経営計画における戦略

4. 企業価値向上について

5. APPENDIX

5. APPENDIX

5 ー(1) リスク情報（認識するリスク、リスク対応策）



不動産市場

法的規制等

人材確保

減損会計等

主要な
リスク

景気・地価・金利・税制等の影響による販売期間の長期化・販売在庫の増大、経済情勢の悪化等による入居率の低下

不動産市況の変化、物件の取得競争の激化等による優良物件の仕入が困難になる可能性

不動産業関連の法令改正、規制強化等により、事業収支・期間等に既存事業の成長に影響を及ぼす可能性

複雑な権利調整・近隣対策等の特殊な技能が必要な案件について、人材の育成・確保できないことによる事業化断念等

経済情勢の悪化等により保有している固定資産又はたな卸資産の価値が低下し、減損処理や評価損の計上が必要となる可能性

顕在化の
可能性

中

時期

中長期

影響度

中

中

中

中

小

リスク
対応策

定期的な市場環境のモニタリング・調査等による情報収集・経済情勢等の変動の把握、適切なポートフォリオの形成

人員の増強・仕入提携先企業の拡充等による情報収集力を強化・収益性のある物件の確保

常に法令改正、規制強化等の動向を把握し、事業性判断のための収支・期間等の予測に正しく反映

組織的に蓄積されたノウハウに基づく従業員の能力向上、優秀な外部人材の確保

資産価値の高いエリアを中心とした仕入れ活動、定期的に資産の評価等による兆候の把握

※その他のリスク情報については、当社有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照

5 ー(2) リスク情報（認識するリスク、リスク対応策）



借入への依存



外注先管理



欠陥・瑕疵



災害の発生

主要な
リスク

物件仕入資金を借入に依存していることによる金利変動その他調達環境の変動による影響

工事現場における災害の発生、外部業者からの虚偽の報告、外部業者の倒産や契約不履行等による工事の遅延や停止

取得した物件・事業用地等に予期せぬ欠陥・瑕疵が存在し、対策・処置・負担等が必要となる可能性

自然災害、人為災害、サイバー攻撃等の発生による事業活動の継続不能

顕在化の
可能性

中

低

中

低

時期

中長期

不明

影響度

中

中

中

大

リスク
対応策

資金調達手段の多様化、自己資本の充実

当社グループの基準に適合した外部業者の選定、定例会議等による品質・工期等に関する管理の徹底

物件及び事業用地を仕入れる際のアスベスト・土壌汚染・地中埋設物等の事前調査

平常時からの対策、災害発生時の体制・対応・行動基準等の策定等による災害発生時の従業員等の安否確認・復旧活動等の迅速化、サイバー保険等への加入

※その他のリスク情報については、当社有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照

証券コード

2986

LA HOLDINGS

1. 本資料は当社及び当社グループの企業説明に関する情報提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘する目的で提供されるものではありません。当社グループ会社も、本資料に含まれた数値、情報、意見、その他の記述の正確性、完全性、妥当性等を保証するものでなく、当該数値、情報、意見、その他の記述を使用した、またはこれらに依拠したことに基づく損害、損失または結果についても何ら補償するものではありません。
2. 本資料に記載された今後の見通し、計画数値、戦略等の将来に関する記述がありますが、資料作成時点における当社の判断及び仮定に基づいており、様々な要因の変化により、将来の業績や結果とは大きく異なる可能性があります。なお、これらの将来に関する記述は、その実現、達成を保証するものではなく、今後予告なしに変更することがあります。

本資料の更新につきましては、2027年2月頃の通期決算発表の際に行う予定です