



LA HOLDINGS

Financial results of fiscal 2025

2025年12月期 通期決算説明資料
(事業計画及び成長可能性に関する事項)

2026.2.13



はじめに

TOPIX組み入れを目指し、時価総額1,000億円に向けた飛躍の年に

社会構造が変化を続けている中、不動産市場は大きな転換期の真ただ中にあります。都市ごとの人口動態や需要構造も変化を続け、金利ある世界への回帰も進み、急速に変化する不動産ニーズに常に対応していかなければ、企業間の優勝劣敗がこれまで以上に鮮明になりつつあります。

当社は、「DX新築不動産」「DX再生不動産」「DX不動産価値向上」「不動産賃貸」といった多様な事業を展開している優位性を生かし、このような環境変化を時価総額1,000億円という次なるステージへ到達するための好機と捉え、「事業戦略」「IR戦略」「株主還元」を成長戦略の三本柱に据えて邁進いたします。

これらの取り組みをもって、企業価値を向上させるとともに、株式の流動性を高め、現在見直しが進められている東証株価指数（TOPIX）への新規組み入れの選定基準を満たしていくことを目指します。

また、公募増資により調達した資金と、強化した財務基盤を最大限に活用し、「不動産の付加価値を生み出す生産工場」という独自ビジネスモデルを深化させることで、社会の期待に応えてまいります。2026年度においては、既存事業の収益基盤を盤石にした上で、2027年以降は、不動産をコアとした新規領域への挑戦を通じて、さらなる収益機会を創出してまいります。

株主還元につきましては、成長投資とのバランスを重視しつつ、安定的かつ継続的な配当を基本とし、株主の皆様への利益還元の最大化に努めてまいります。

引き続き、皆さまのご期待に応えられるよう、挑戦と進化を続けてまいります。

株式会社LAホールディングス
代表取締役社長 脇田 栄一

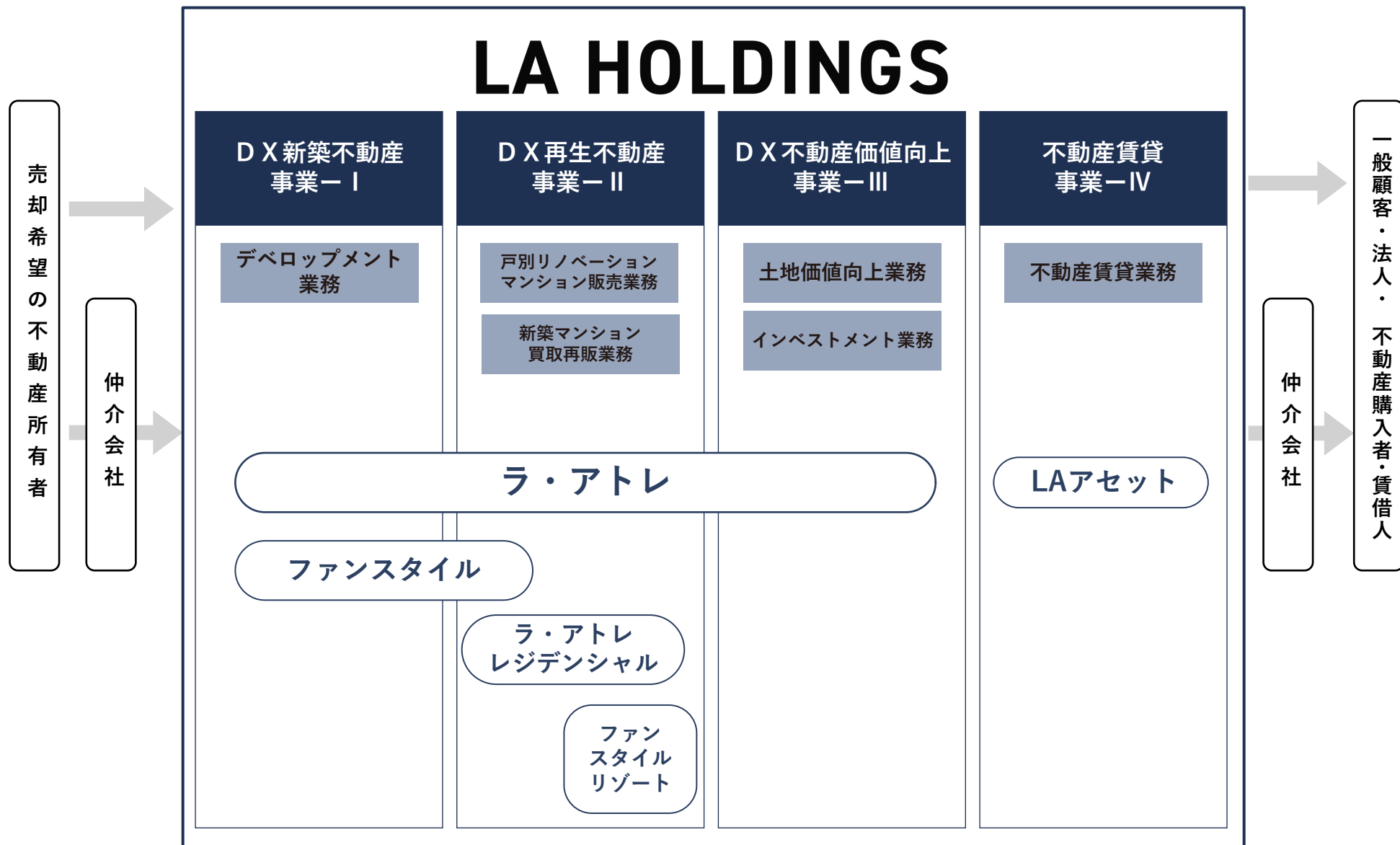
会社概要

エルエー		
社名	株式会社 L A ホールディングス	
設立	2020年 7 月 1 日 （創業 1990年12月15日）	
所在地	東京都港区海岸1-9-18 国際浜松町ビル	
代表者	脇田 栄一	
グループ	株式会社ラ・アトレ 株式会社 L A アセット 株式会社ラ・アトレレジデンシャル 株式会社ファンススタイル 株式会社ファンススタイルリゾート 株式会社アーバンライク（持分法適用関連会社）	
事業内容	D X 新築不動産事業 D X 再生不動産事業 D X 不動産価値向上事業 不動産賃貸事業 M & A 支援事業 企業投資事業	
資本金	4,913,931,000円 ※2025年12月31日現在	
市場区分	東京証券取引所 名古屋証券取引所 福岡証券取引所 札幌証券取引所	グロース市場 プレミア市場 本則市場 本則市場
従業員	118名（連結） ※2025年12月31日現在	

グループ組織体制



1 ー(1) 当社グループの展開する事業



1 ー(2) 主要セグメントの事業内容

D X 新築不動産 事業－Ⅰ

中規模開発・
1.5等地展開

エリア戦略

- ✓ 他デベロッパーが手掛けにくい「中規模開発」
- ✓ 未来の一等地となるポテンシャルエリア

価格戦略

- ✓ 自社開発：30億～50億円
- ✓ 他企業との共同プロジェクト：100億円～

開発期間

- ✓ 2～3年
- ✓ 柔軟な資金対応
- ✓ 市場変動適応
- ✓ 継続的な開発

D X 再生不動産 事業－Ⅱ

プレミアム
リノベーション
の販売に注力

- ✓ 都心3区（千代田・港・渋谷）を中心とした首都圏に特化
- ✓ 広さ：100㎡以上

- ✓ ラ・アトレPremium Renovation® [1億～10億円]
- ✓ BILLION RESIDENCE® [10億円超]

商品戦略

- ✓ 専有面積100㎡以上
- ✓ 富裕層・超富裕層

D X 不動産価値向上 事業－Ⅲ

開発プロジェクト
を推進

投資戦略

- ✓ 物流倉庫・工場など社会ニーズ対応
- ✓ 地域・自治体連携による地域要請型プロジェクト

強み

土地価値向上

- ✓ 土地目利き力
- ✓ 権利調整ノウハウ
- ✓ 最適な事業計画

インベストメント

- ✓ 潜在価値発掘
- ✓ コストマネジメント
- ✓ 収益力強化

不動産賃貸 事業－Ⅳ

賃料収入および
資産価値の向上

賃貸戦略

- ✓ ヘルスケア施設
- ✓ レジデンシャルホテル



2 ー(1) 2025年12月期 《ハイライト》

要 約 (前期比)	売上高 465.4 億円 (+4.1%)	経常利益 89.5 億円 (+30.8%)	当期純利益 61.3 億円 (+30.2%)	総資産 1,019 億円
--------------	----------------------------	-----------------------------	------------------------------	-----------------

業績概況

- ✓ 売上高、営業利益、経常利益、いずれも 5 期連続過去最高を更新
- ✓ 2025年12月期の純利益は61.3億円(前期比30.2%増)と強固な収益体質を維持
- ✓ 自己資本比率29.3%、総資産1,000億円を突破

今期のトピックス

- ✓ 名古屋証券取引所プレミア市場および札幌証券取引所本則市場へ上場し、国内全 4 市場に重複上場
- ✓ 当社初の公募増資の実施（約79億円）→投資余力の創出
- ✓ 2025年度「JPX日経中小型株指数」の構成銘柄に選定（2022年度より 4 年連続）

次期の取り組み

- ✓ 2026年度の計画達成に向けて、福岡県古賀市の大規模開発をはじめ、東京・名古屋・福岡で複数の収益不動産プロジェクトが進行
- ✓ M&A支援事業、企業投資事業を推進

2 ー(2) 2025年12月期 《貸借対照表》

主な内訳

- ✓ 多様な商材の充実
新築・再生：653億円
- ✓ 主な棚卸資産
 - ◆ 「A * G」
 - ◆ 「THE EDGE」
 - ◆ 「THE DOORS」
 - ◆ 「VADE HOTEL(共同プロジェクト)」
 - ◆ 「レーヴ」シリーズ
 - ◆ 「BILLION RESIDENCE®」シリーズ
 - ◆ 「ラ・アトレ Premium-Renovation®」シリーズ
 - ◆ 「H i・L a・R e」シリーズ

資産合計 **1,019** 億円

負債・
純資産合計 **1,019** 億円

総資産
1,000億円を突破

資産

[流動資産]

現預金 **230**億円

棚卸資産 **653**億円

[固定資産]

有形固定資産 **89**億円

負債

[流動負債]

短期借入金 170億円

1年内返済予定
長期借入金 125億円

[固定負債]

長期借入金 **350**億円

純資産

299億円

主な内訳

- ✓ 借入金
長期借入金を中心に安定した
資金調達状況

約79億円の資金調達を実施し、
新たな投資余力を創出

主要資産の 5ヵ年推移

(単位：億円)	‘21.12末	‘22.12末	‘23.12末	‘24.12末	‘25.12末
棚卸資産	175	288	362	473	653
有形固定資産	96	113	101	67	89
総資産	363	506	612	712	1,019

(注) 数値はすべて連結ベース

2 一(3) 2025年12月期 《損益計算書》

(単位：百万円)

	2024年12月期 実績	2025年12月期 実績	前期比	主な概要
売上高	44,707	46,544	+ 4.1%	・ D X新築不動産事業における収益不動産開発（オフィスビル・商業ビル）の販売が好調
営業利益	7,700	10,024	+ 30.2%	
経常利益	6,848	8,956	+ 30.8%	・ D X新築不動産事業の利益率の改善 ・ 利益率の高い事業分野の売上比率の拡大
親会社株主に 帰属する 当期純利益	4,713	6,135	+ 30.2%	

(注) 数値はすべて連結ベース

2 ー(4) 2025年12月期 《セグメント別業績》

(単位：百万円)

決算年月		2024年12月期 実績	2025年12月期 実績	前期比	主な概要
売上高		44,707	46,544	+4.1%	
Ⅰ DX新築不動産事業	売上	13,000	20,226	+55.6%	<ul style="list-style-type: none"> ・商業系ビル「A＊G浅草」、高額賃貸マンション「THE DOORS薬院」等売却 ・新築収益物件の販売が好調に推移 ・売上総利益が前期比約2倍と大幅に増加
	売上総利益	4,244	8,446	+99.0%	
	売上総利益率	32.6%	41.8%	+9.2pt	
Ⅱ DX再生不動産事業	売上	15,805	13,240	△16.2%	<ul style="list-style-type: none"> ・「ラ・アトレ Premium-Renovation®」を中心とした販売に注力
	売上総利益	3,013	1,994	△33.8%	
	売上総利益率	19.1%	15.1%	△4.0pt	
Ⅲ DX不動産価値向上事業	売上	14,849	11,931	△19.7%	<ul style="list-style-type: none"> ・インベストメント「ラ グランジュ六郷」を売却
	売上総利益	3,448	2,223	△35.5%	
	売上総利益率	23.2%	18.6%	△4.6pt	
Ⅳ 不動産賃貸事業	売上	983	1,118	+13.7%	<ul style="list-style-type: none"> ・ヘルスケア施設「ファミリー・ホスピス上石神井ハウス」、「ファミリー・ホスピスOASIS桜山」を取得 ・賃貸資産が安定的に稼働
	売上総利益	616	686	+11.5%	
	売上総利益率	62.6%	61.4%	△1.2pt	

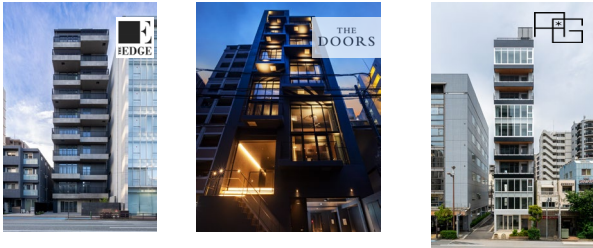
(注) 数値はすべて連結ベース

2 ー(5) 2025年12月期 《事業別売上高および売上総利益》

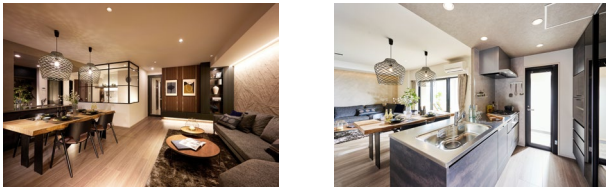
D X新築不動産事業－Ⅰ

デベロップメント (BtoB)

■ 住居系および商業系収益不動産開発

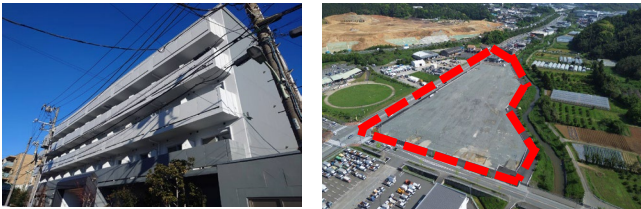


■ 新築分譲マンション (BtoC)

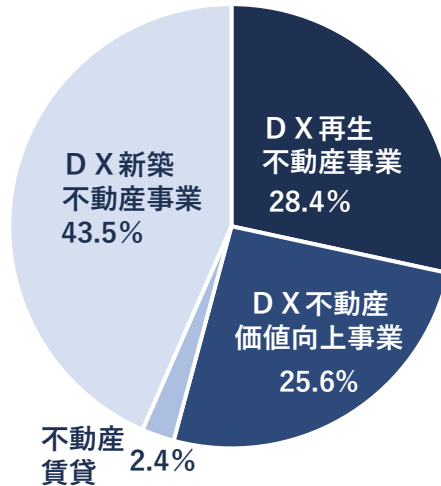


D X不動産価値向上事業－Ⅲ

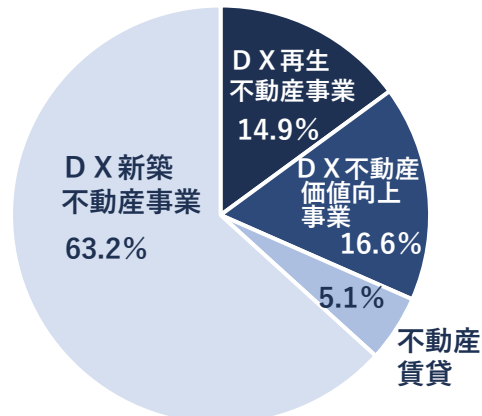
■ 土地価値向上・インベストメント



売上高 465億円



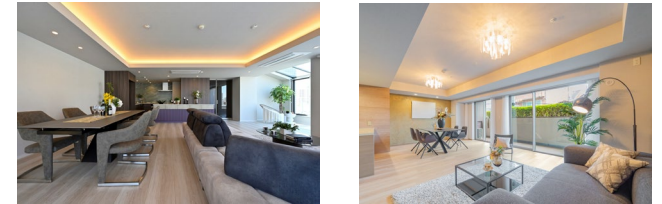
売上総利益 133億円



D X再生不動産事業－Ⅱ

戸別リノベーションマンション販売

■ 「BILLION RESIDENCE®」シリーズ



不動産賃貸事業－Ⅳ

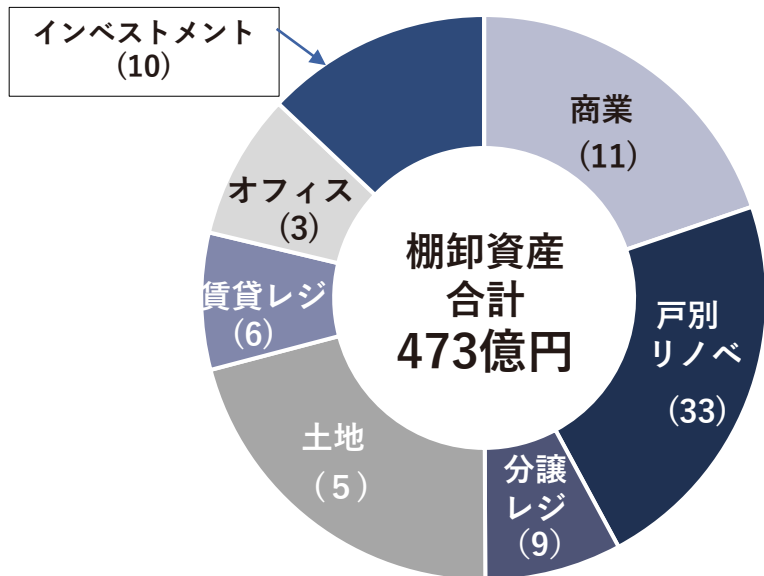
■ ヘルスケア施設etc.



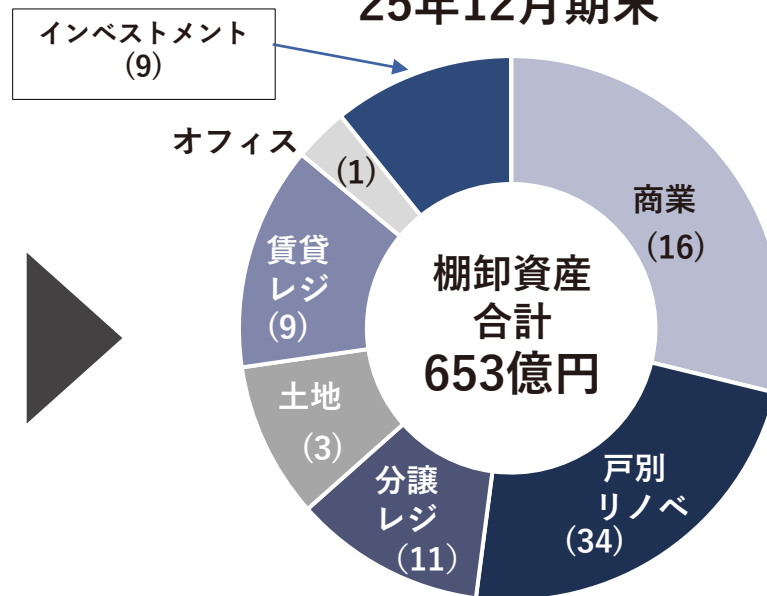
(注) 数値はすべて連結ベース

2 ー(6) 棚卸資産ポートフォリオ

24年12月期末



25年12月期末



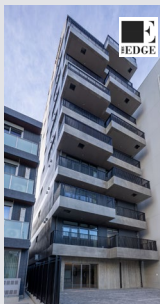
※括弧内の数字は物件数

棚卸資産の一部

「SWITCH東松原」



「THE EDGE
天神」



「SAIL学芸大学」



「THE DOOR Sarugakucho」

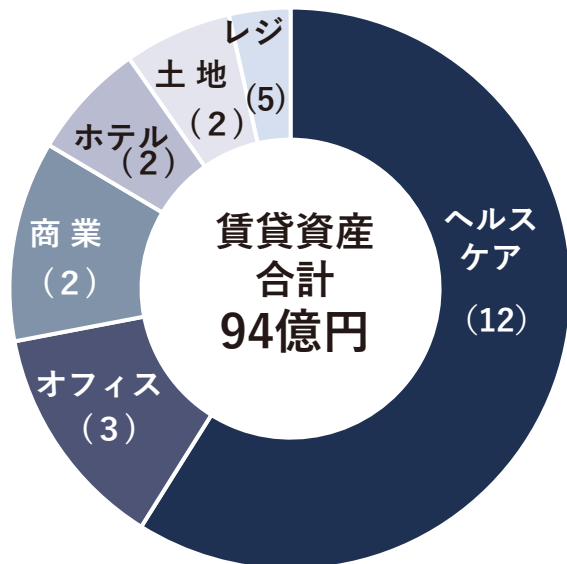


「グランドヒルズ白金台」

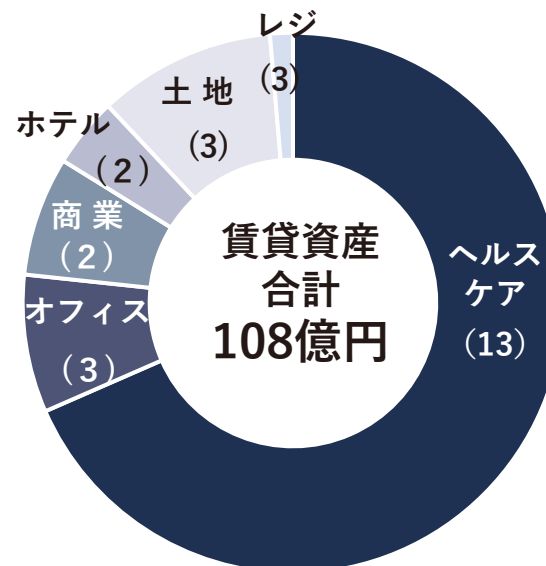


2 ー(7) 賃貸ポートフォリオ

24年12月期末



25年12月期末



※括弧内の数字は物件数

主な不動産賃貸物件

ヘルスケア施設



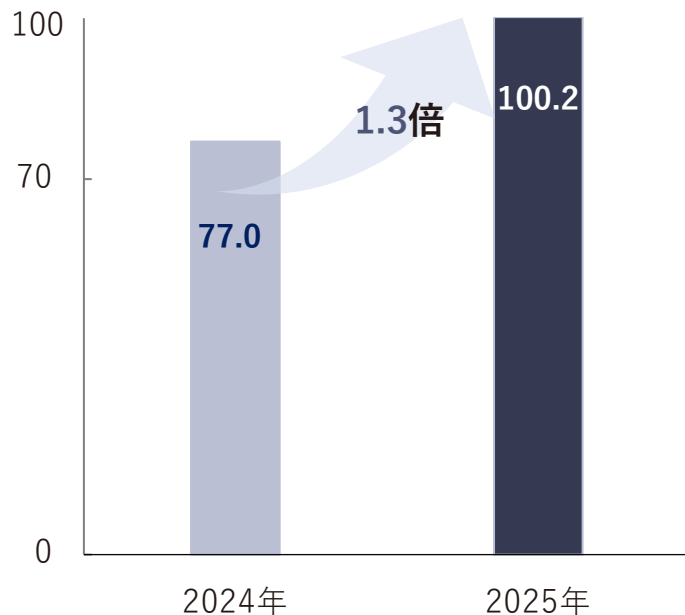
2 一(8) 2025年12月期 各経営指標

2025年12月期の主な成果

- ✓ 2025年12月期連結業績の各段階利益において、計画数値を大きく上回る水準で着地
- ✓ 営業利益は前期実績を大きく上回り、100億円（30.2%増）を突破
- ✓ 経営指標のうち、ROE、自己資本比率は計画数値を超過

営業利益

(単位：億円)



各経営指標

	2024年12月期 実績
ROE	28.6%
自己資本 比率	25.2%
配当性向	38.5%

2025年12月期 計画	2025年12月期 実績
20%以上	25.7%
20%以上	29.3%
40%目標	38.6%

2 ー(9)

トピック① 国内全市場への重複上場 ～地方創生を牽引する独自の戦略～

国内4市場を戦略的拠点とし、地域との共創からなる事業拡大で、同時多拠点での成長を目指す

各地域でのオンリーワン開発

LAホールディングスの

魅力あるまちづくりの推進力

地元企業との

地元金融機関からの

(資本)
業務提携
&協業

調達

各地域の
価値向上と経済活性化



災害発生時のバックアップ拠点
BCP対策

2025年上場



2023年上場



2022年M&A



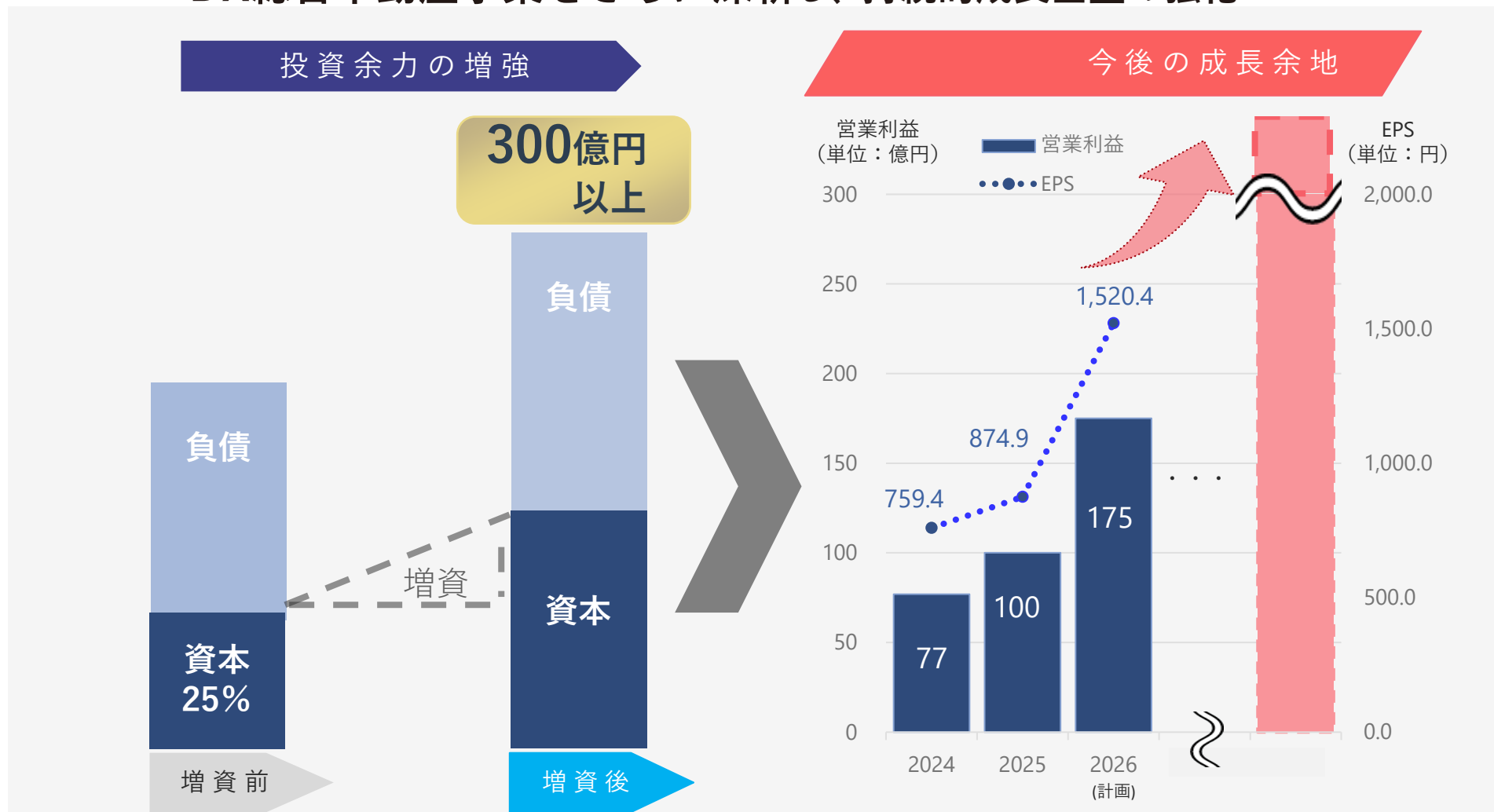
2025年上場



2006年上場

2 ー(10) トピック② 公募増資による資本増強が生む投資余力と成長余地

増強した資本のレバレッジ効果により、300億円以上の新たな投資余力を創出
DX総合不動産事業をさらに深耕し、持続的成長基盤の強化へ



* 自己資本比率20%以上と仮定

3 一(1) 中期経営計画の概要 《基本方針》

当社グループの目指すべき姿

- ✓ 社会のニーズや時代の変化に対応した「魅力あるまちづくり」の創造
- ✓ 事業活動を通じた環境・社会課題の解決に取り組み、持続可能な社会の実現に貢献
- ✓ 中長期での企業価値向上に向けた新たなビジネスモデルの構築

コーポレート課題

グループ経営基盤の強化

- ✓ 事業領域の戦略的拡張
- ✓ 財務基盤の強化、資本効率の向上
- ✓ 経営指標の策定
- ✓ 生産性向上を実現する組織開発

事業課題

既存事業の深化

- ✓ 中核事業の深化と成長加速
→住居系、商業系、再生、賃貸

新規事業の創出

- ✓ 新規事業の創出
→M&A支援事業・企業投資事業

M & A推進

- ✓ M & A戦略の強化

社会課題

サステナビリティの取り組み

- ✓ Environment
→持続可能な社会を支える商品企画
- ✓ Social
→地域活性化・地方創生
- ✓ Governance
→コーポレートガバナンスの強化

3 一(2) 中期経営計画（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	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 	<p>【M&A支援アドバイザーの実施】</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 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	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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マ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 <p>【投資先ファンド】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「ドーガン・リージョナルバリュー投資事業有限責任組合」 ・「ペータ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」 ・「ペータ2024投資事業有限責任組合」 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 <p>【M&A候補先のイメージ】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 <p>【投資先ファンドの検討】</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 一(3) 中期経営計画（経営指標およびコーポレート課題）

グループ経営基盤の強化	
事業ポートフォリオの拡大	競争優位性の高い分野や継続的に高い成長が期待できる市場など、グループ経営資源を最大限に発揮できる新たな事業領域に挑戦し、引き続き事業ポートフォリオの拡大及び最適化を図る。
財務基盤の強化	<ul style="list-style-type: none">✓ 継続的な利益成長を実現していく上で、財務基盤の最適化を図りながら将来の成長投資と株主還元の両立を実現していくことを経営課題として認識✓ 自己資本比率20%以上を維持し、財務健全性および資本効率を向上
経営指標の策定	<ul style="list-style-type: none">✓ ROE 20%以上✓ 自己資本比率 20%以上✓ 配当性向 40%目標
生産性の高い組織作り	<ul style="list-style-type: none">✓ 個人の能力が発揮できる組織体制を構築することにより、高い組織力を生み出し、組織全体として生産性を向上✓ 専門性の高いスキル・ノウハウを持つ人材の積極採用・育成の強化

(注) 数値はすべて連結ベース

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

3 ー(5) 中期経営計画（セグメント別利益計画）

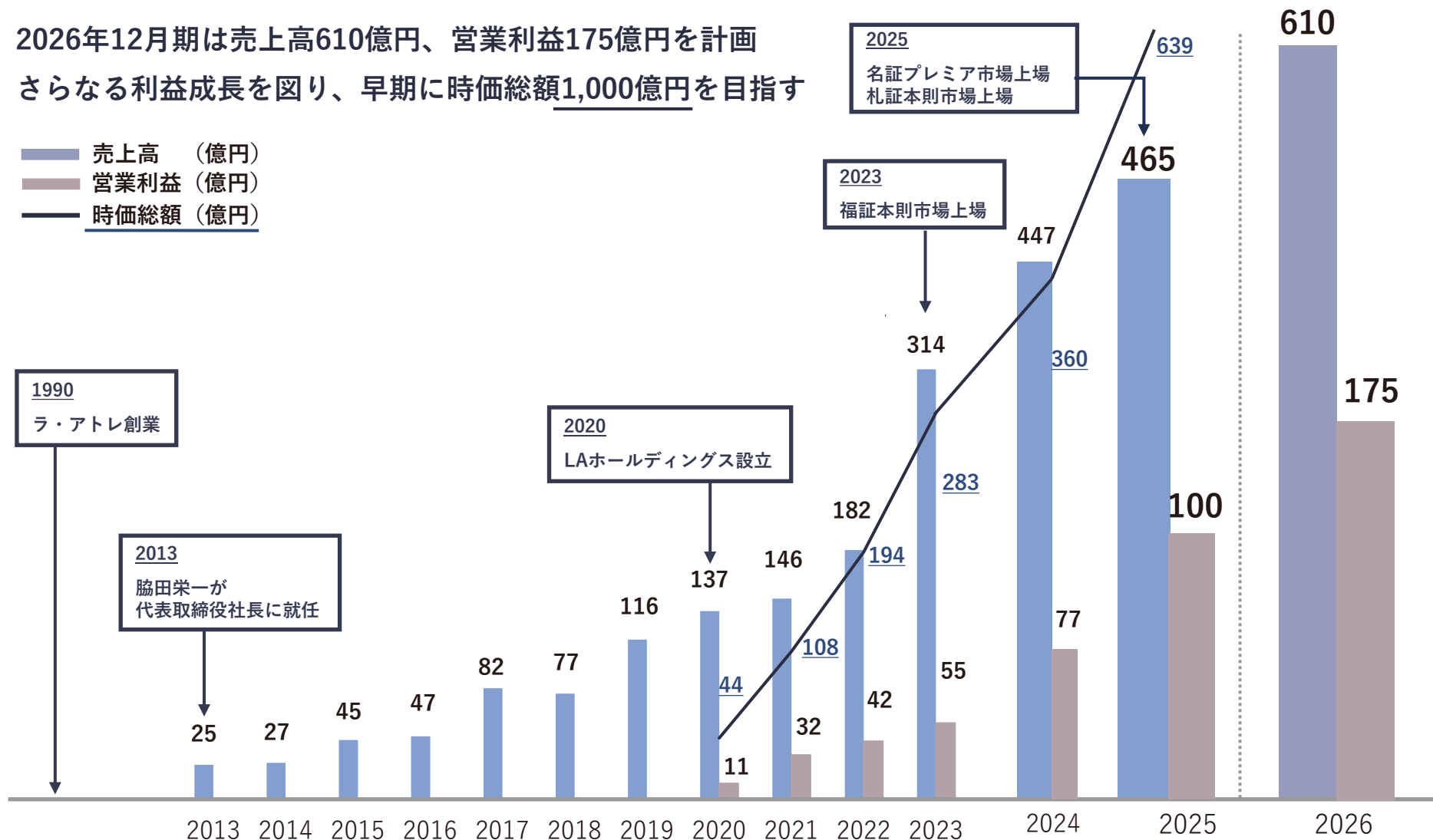
（単位：百万円、数値はすべて連結ベース）

利益計画	2024年12月期 実績	2025年12月期 実績	2026年12月期 計画
I 売上総利益	11,390	13,372	21,800
1 DX新築不動産事業	4,244	8,446	3,600
DX新築不動産事業売上総利益率	32.6%	41.8%	20.6%
2 DX再生不動産事業	3,013	1,994	2,250
DX再生不動産売上総利益率	19.1%	15.1%	15.0%
3 DX不動産価値向上事業	3,448	2,223	15,500
DX不動産価値向上事業売上総利益率	23.2%	18.6%	56.2%
4 不動産賃貸事業	616	686	450
不動産賃貸売上総利益率	62.6%	61.4%	50.0%
5 その他	69	22	0
II 経常利益	6,848	8,956	16,700
III 当期純利益	4,713	6,135	11,600

3-（6） 当社グループの中期業績推移

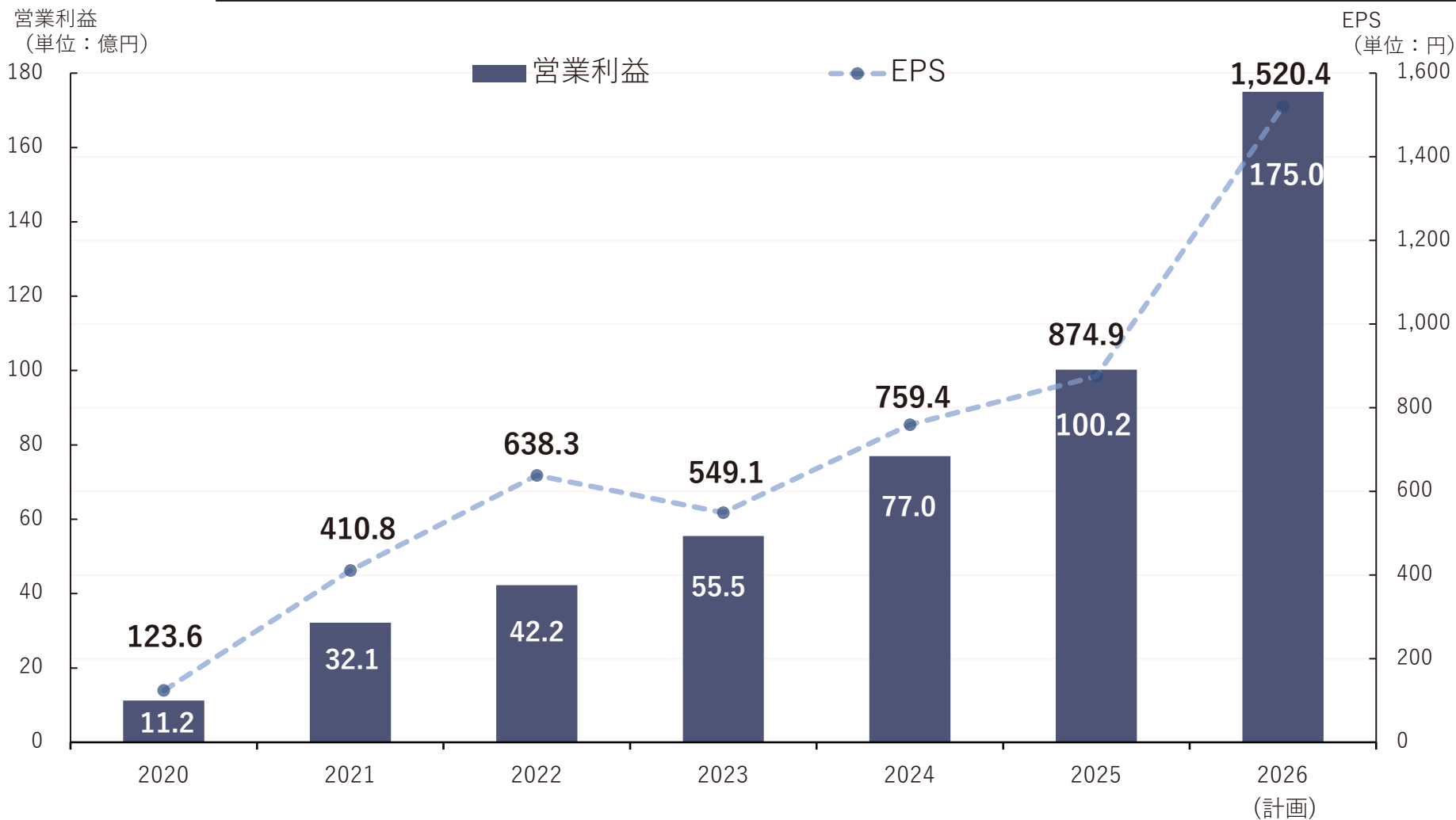
2026年12月期は売上高610億円、営業利益175億円を計画
さらなる利益成長を図り、早期に時価総額1,000億円を目指す

■ 売上高（億円）
■ 営業利益（億円）
— 時価総額（億円）



中期経営計画

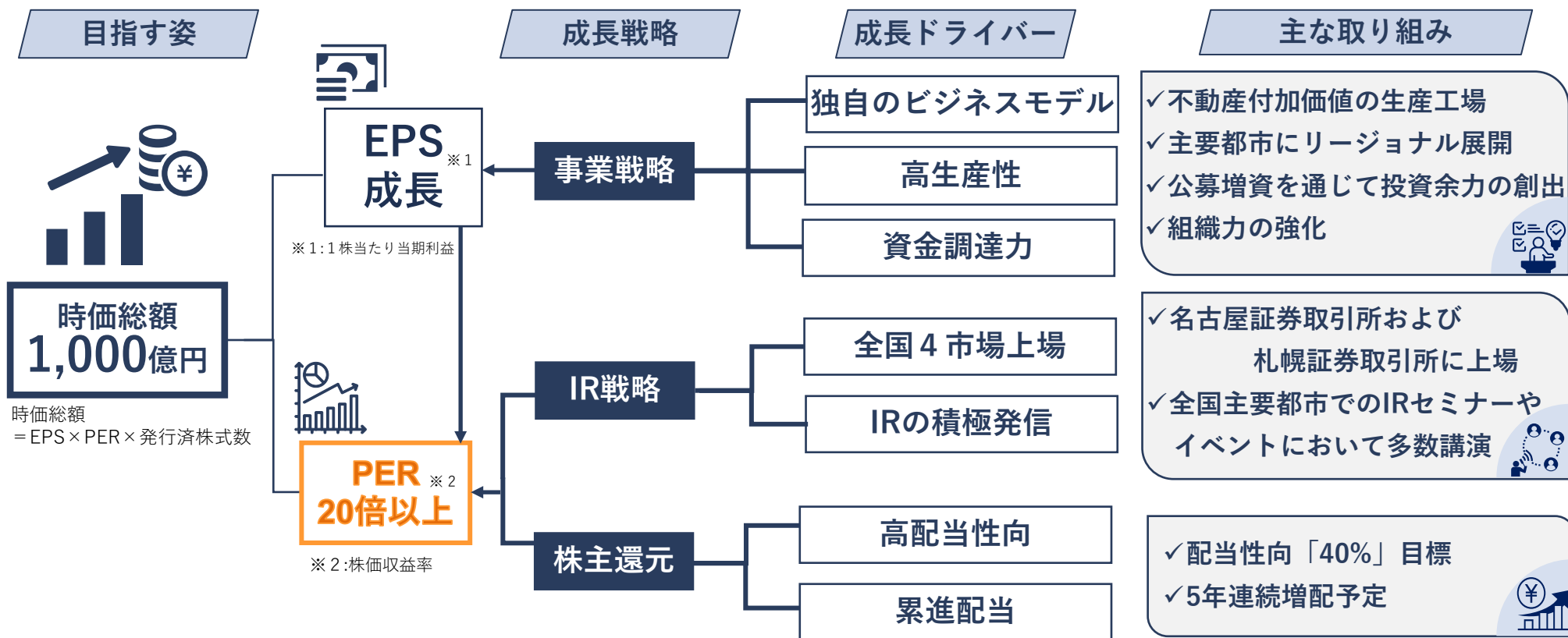
3 ー(7) 営業利益とEPS (1株当たり当期純利益) の推移



さらなる企業価値向上の実現に向けて、継続的な利益成長を目指す

4 ー(1) 時価総額1,000億円に向けた成長戦略

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、
時価総額1,000億円を早期に達成

4 ー(2) 当社の収益構造

高収益を生み続ける多様な事業構成

1



オフィスビル



商業施設

D X 新築不動産
事業



マンション

D X 再生不動産
事業



土地

D X 不動産価値
向上事業



ヘルスケア

不動産賃貸
事業



ホテル



付加価値を生み出す生産工場

2

情報網・目利き力



商品企画力



価値の最大化



✓ 情報収集



✓ 目利き



✓ 企画・設計



✓ 施工



✓ リノベーション



✓ リーシング



✓ 販売

市況に応じた
戦略的な事業選択



高付加価値商品の創出



積極的な仕入
大規模な開発の推進

4 ー(3) 営業利益と1人当たり営業利益の推移

組織力が生み出す **高い生産性**

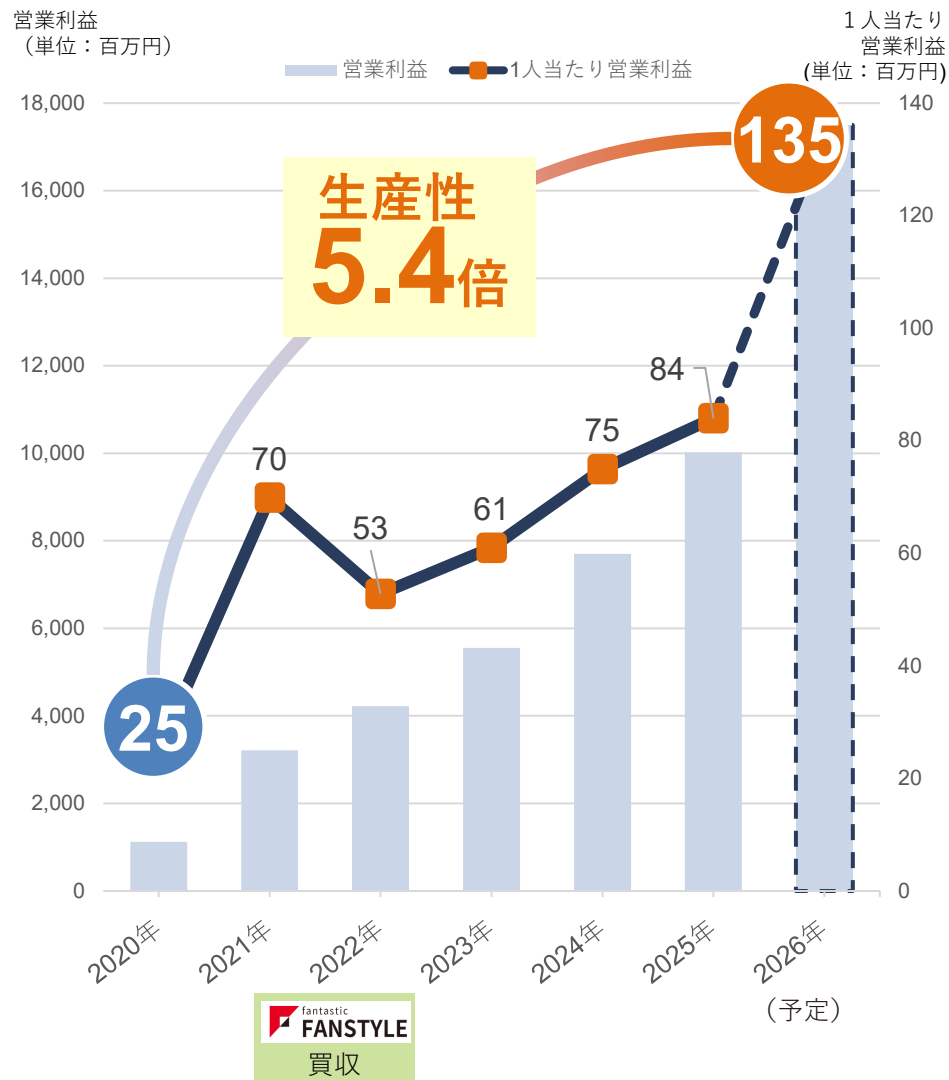
(一人当たり営業利益)

	2020/ 12期	2021/ 12期	2022/ 12期	2023/ 12期	2024/ 12期	2025/ 12期	計画 2026/ 12期
売上高	13,757	14,677	18,253	31,499	44,707	46,544	61,000
1人当たり 売上高	305	319	228	350	438	394	469
営業利益	1,124	3,216	4,226	5,552	7,700	10,024	17,500
1人当たり 営業利益	25	70	53	61	75	84	135

(参考)大手総合デベロッパー5社平均※

1人当たり 営業利益	14	12	13	15	15	16
---------------	----	----	----	----	----	----

*各社有価証券報告書に基づき当社にて算出

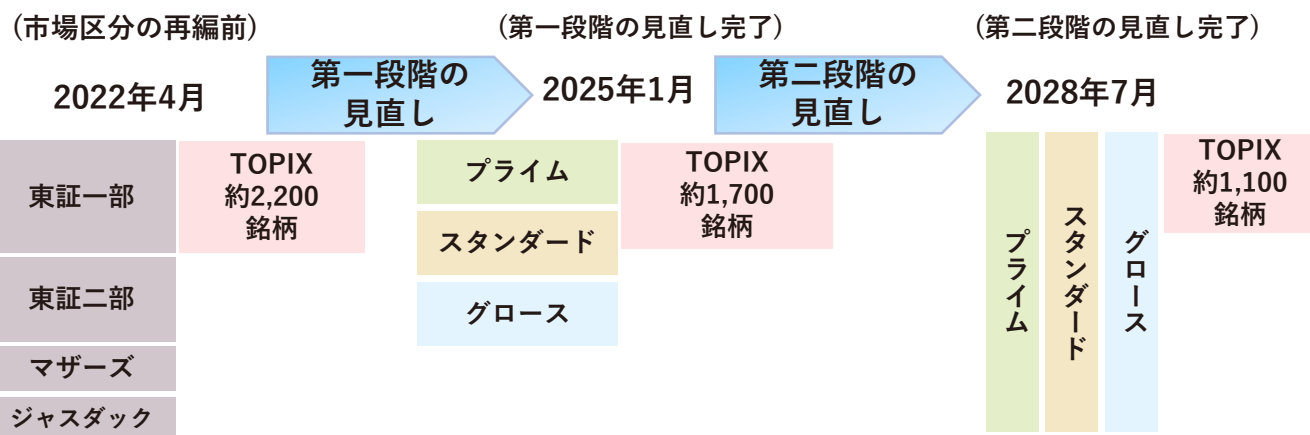


組織・体制として確立された事業プロセスを基盤に、少数精鋭で高い生産性を実現

4 ー(4) 次期TOPIX構成銘柄選定に向けた取り組み

次期TOPIXの見直しの概要

東証はTOPIX指数の網羅性や機能性を高めるため、全市場区分銘柄を対象に段階的に構成銘柄の入れ替えを進めています。



追加基準（指標）	
対象市場	プライム スタンダード グロース
初回定期入替	2026年10月
年間売買回転率	0.2以上
浮動株時価総額の 累積比率	上位96%以内
基準日	8月最終営業日

※（出所）東京証券取引所「TOPIX見直しの概要より」

成長戦略の3本柱

事業戦略

I R 戦略

株主還元

DX総合不動産業を軸とした着実な成長の積み重ねにより、企業価値向上と市場評価を獲得

4 ー(5) 株主還元

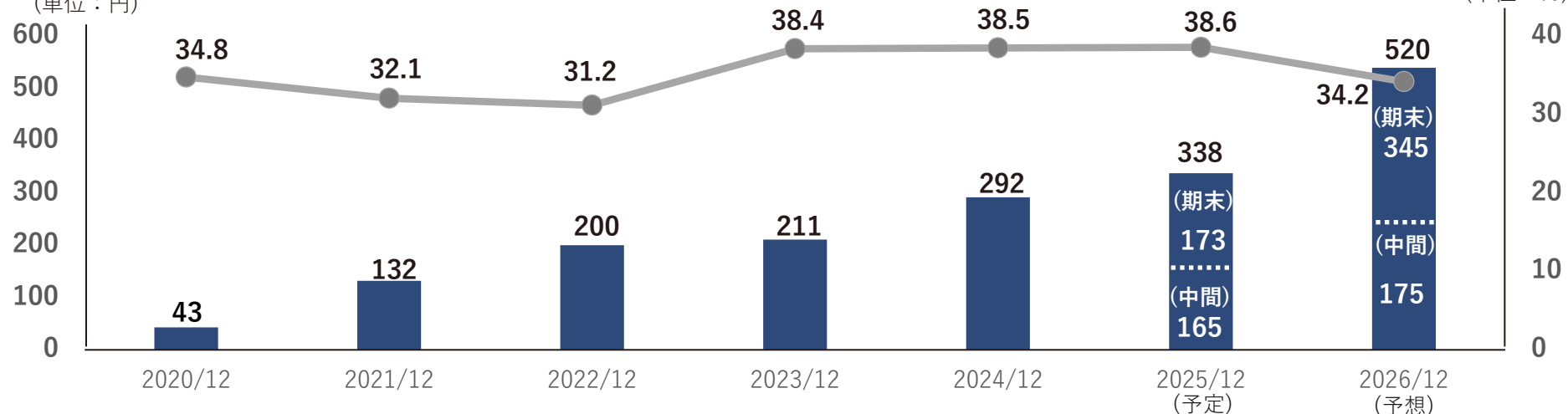
基本方針

企業体質の強化と将来の事業展開、業績見通し等を総合的に勘案し、親会社株主に帰属する当期純利益をベースとした配当性向「**40%**」目標とする利益還元を目指す

	1株当たり配当金			配当性向	前期比
	中間	期末	合計		
2024年12月期 実績	—	292円	292円	38.5%	+81円
2025年12月期(予定)	165円	173円	338円	38.6%	+46円
2026年12月期(予想)	175円	345円	520円	34.2%	+182円

配当性向および配当金の推移

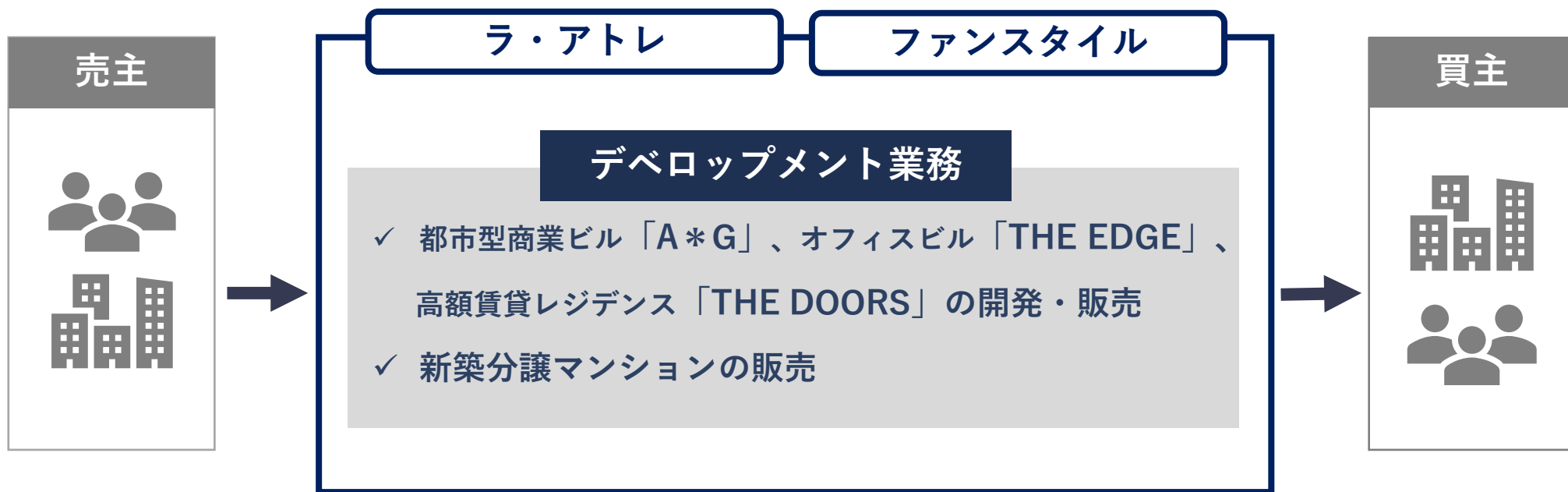
1株当たりの配当金
(単位：円)



累進配当

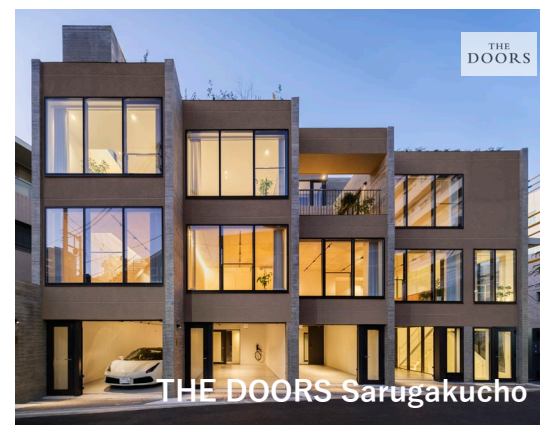
5期連続増配予定

5 ー(1) ビジネスモデル《D X新築不動産事業ーⅠ》

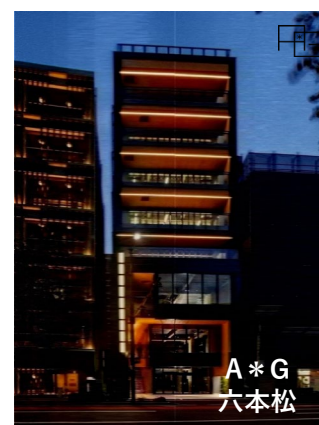
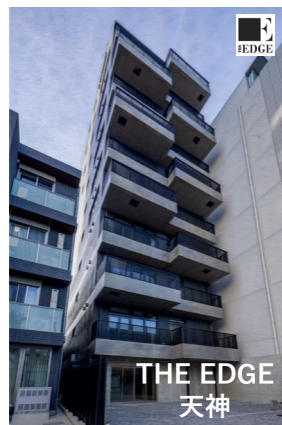


5 ー(2) 収益不動産開発実績 ラ・アトレ

住居系開発の主な実績



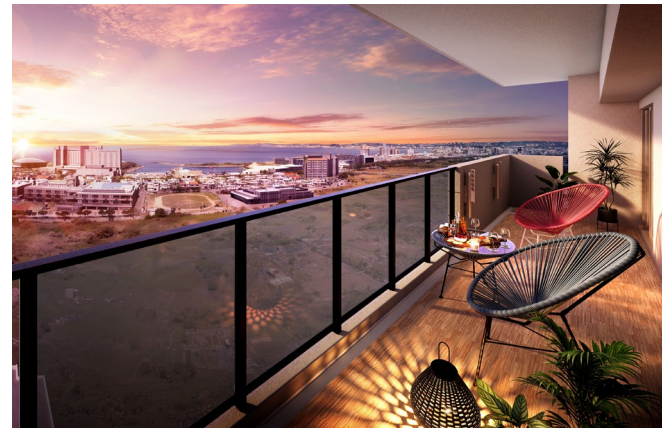
商業系開発の主な実績



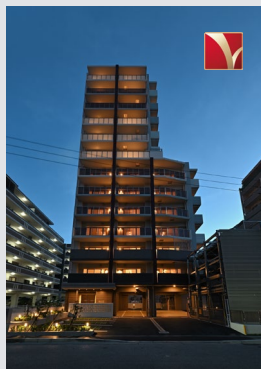
「レーヴグランディ沖縄宜野湾 Sea View」

■ 間取り 2LDK、3LDK

■ 専有面積 58.16㎡～80.20㎡



「レーヴ」シリーズラインナップ

一般社団法人全国住宅産業協会
「第15回優良事業表彰」受賞

レーヴグランディ那覇おもろまち



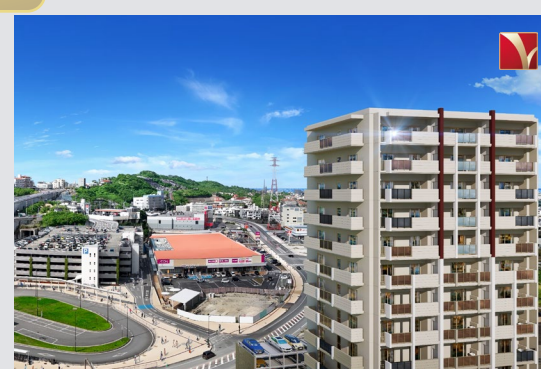
レーヴグランディ銘苅新都心III



レーヴレアリゼ美栄橋



レーヴグランディ東浜 Sea&Park



レーヴグランディ浦西駅前

5 一(4) 競合環境・競争優位性《新築不動産販売》

■ デベロップ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

当社の収益不動産開発方針

◇開発規模

30～50億円の中規模開発

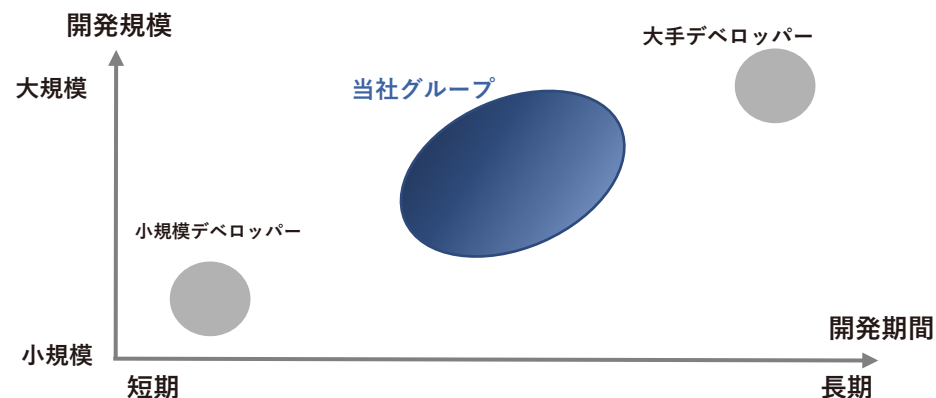
◇開発期間

2～3年程度のプロジェクトで効率を重視

◇開発エリア

「未来の1等地」となるポテンシャルの高いエリアを発掘

収益不動産開発のポジショニング



情報収集力によって見出した「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。

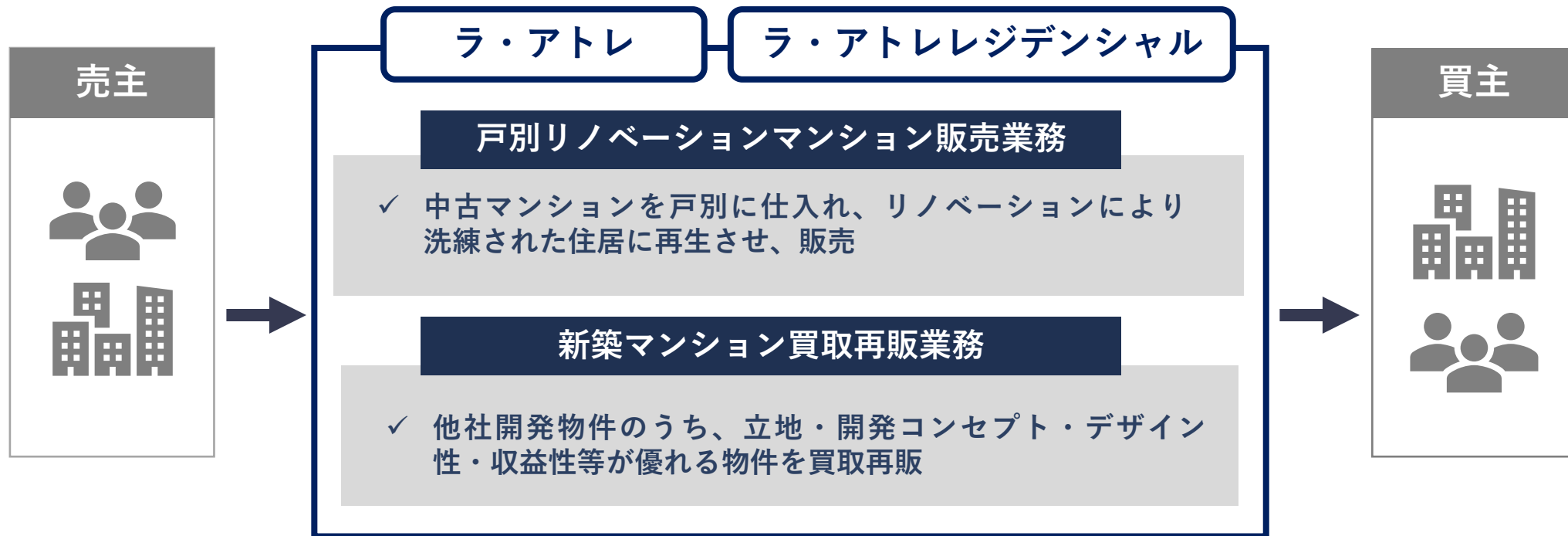
特定のマーケットとエリアに絞ることで、競争優位性を見出す

競争優位性の確立

- ◇開発規模：大手および小規模デベロッパーの手掛けにくい投資額帯で、比較的に競争は少ない商品企画力を強みに供給が限られた希少価値の高い物件を提供
- ◇開発期間：開発期間を2～3年に設定し、迅速な資金回収を実現
市場のニーズに柔軟に対応し、市場の変動に適応した継続的な開発を実施
- ◇開発エリア：現在の1等地にとらわれず、将来的に需要が高まるポテンシャルエリアを常に探索し、戦略的な用地取得を推進
1.5等地の発掘に情報収集力と目利き力が重要であり、当社のノウハウを活かして最大限の価値を提供

市場ニーズに柔軟に対応しながら、商業施設やオフィスビル等多用途の開発に取り組み、
「強固かつ安定した収益基盤の確立」と「事業リスクの抑制・分散」との両立を実現

5 ー(5) ビジネスモデル 《D X 再生不動産事業ーII》

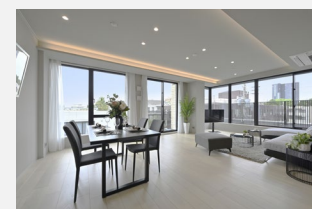
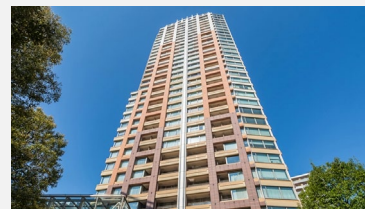


ラ・アトレ *Premium-Renovation*



販売価格
**1億~
10億円**

 **BILLION RESIDENCE**



販売価格
10億円超

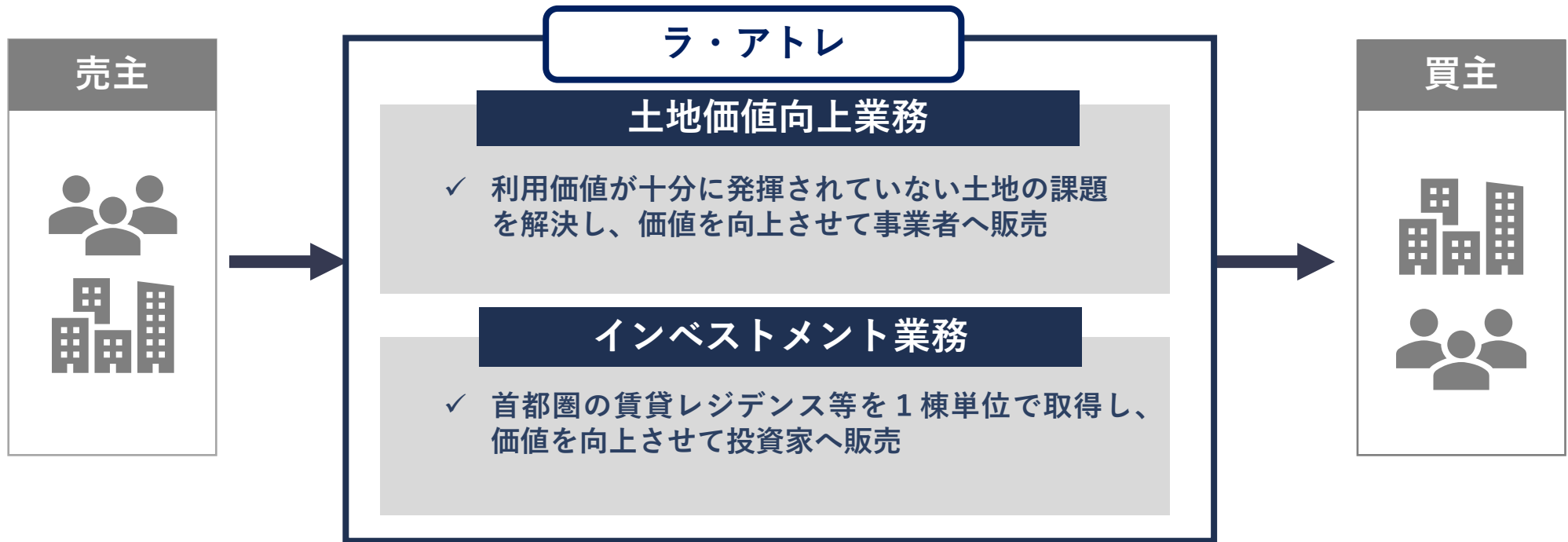
5 ー(6) 戸別リノベーションマンション販売

事業方針

D X再生不動産販売では、「100㎡以上」「都心3区」「上質」をもとに富裕層をターゲットとし、独自のポジションを確立

		ラ・アトレ Premium-Renovation®			BILLION RESIDENCE®
広さ		空間のゆとり 100㎡以上			
価格		1 億~10億円			10億円超
エリア 都心3区	千代田区				
	港区				
	渋谷区				

5 ー(7) ビジネスモデル 《D X不動産価値向上事業ーⅢ》



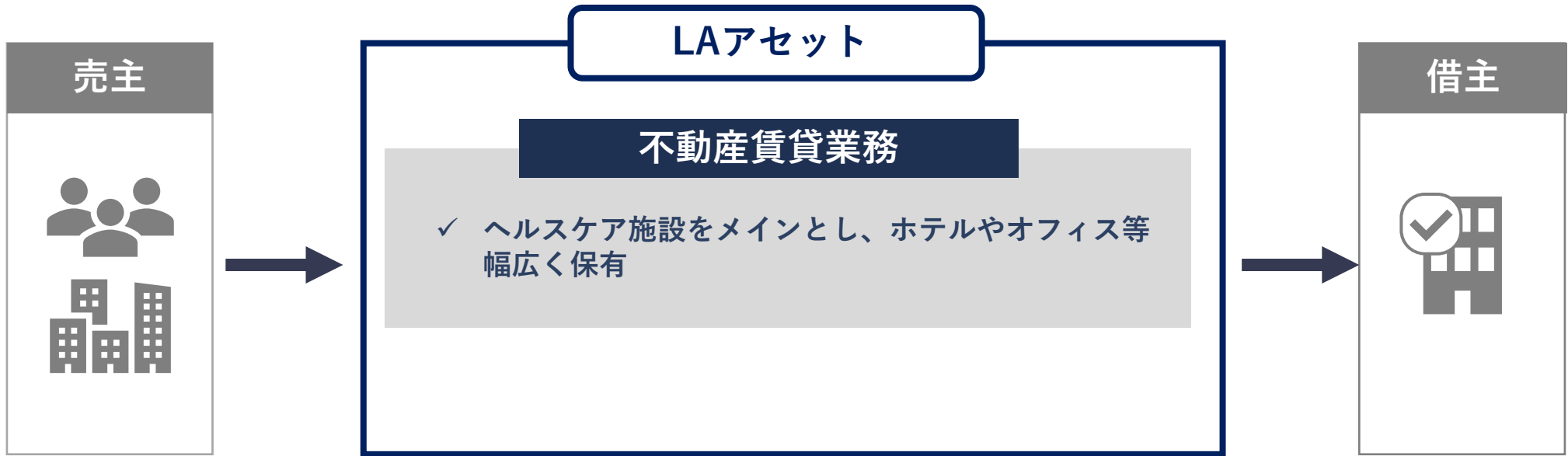
土地価値向上業務



インベストメント業務



5 ー(8) 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



5 ー(9) 不動産賃貸実績 LA アセット

ヘルスケア施設

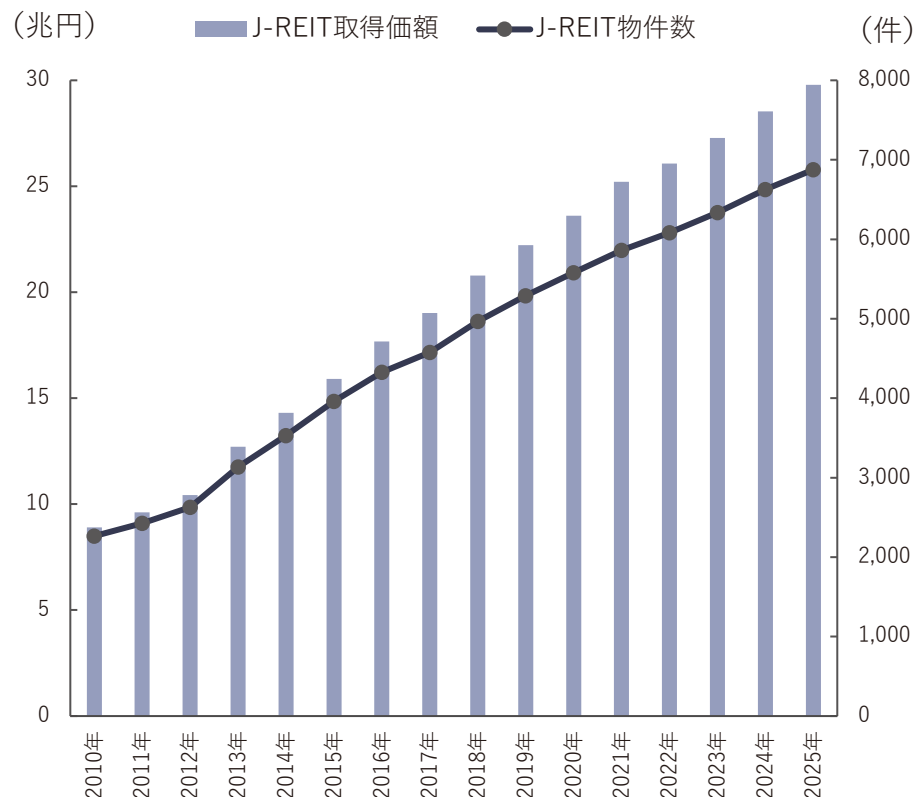


オフィス、ホテル、商業施設

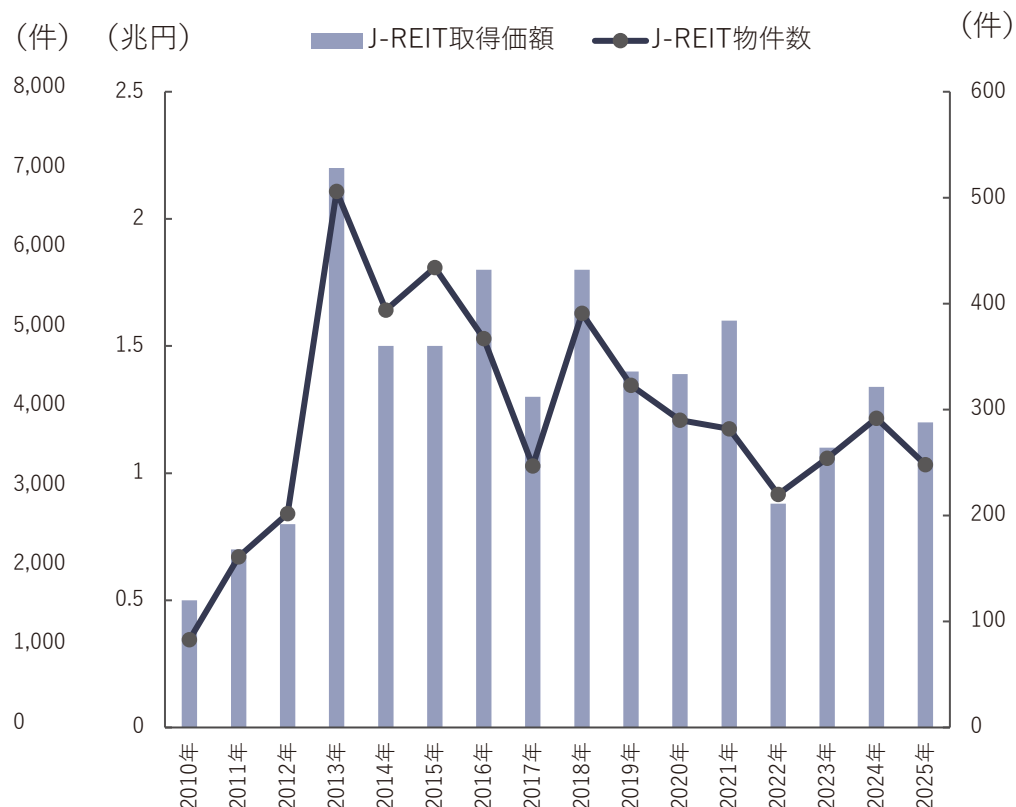


緩和的な金融政策の継続を背景として、国内外投資家の投資意欲は依然として堅調

保有不動産（累計）



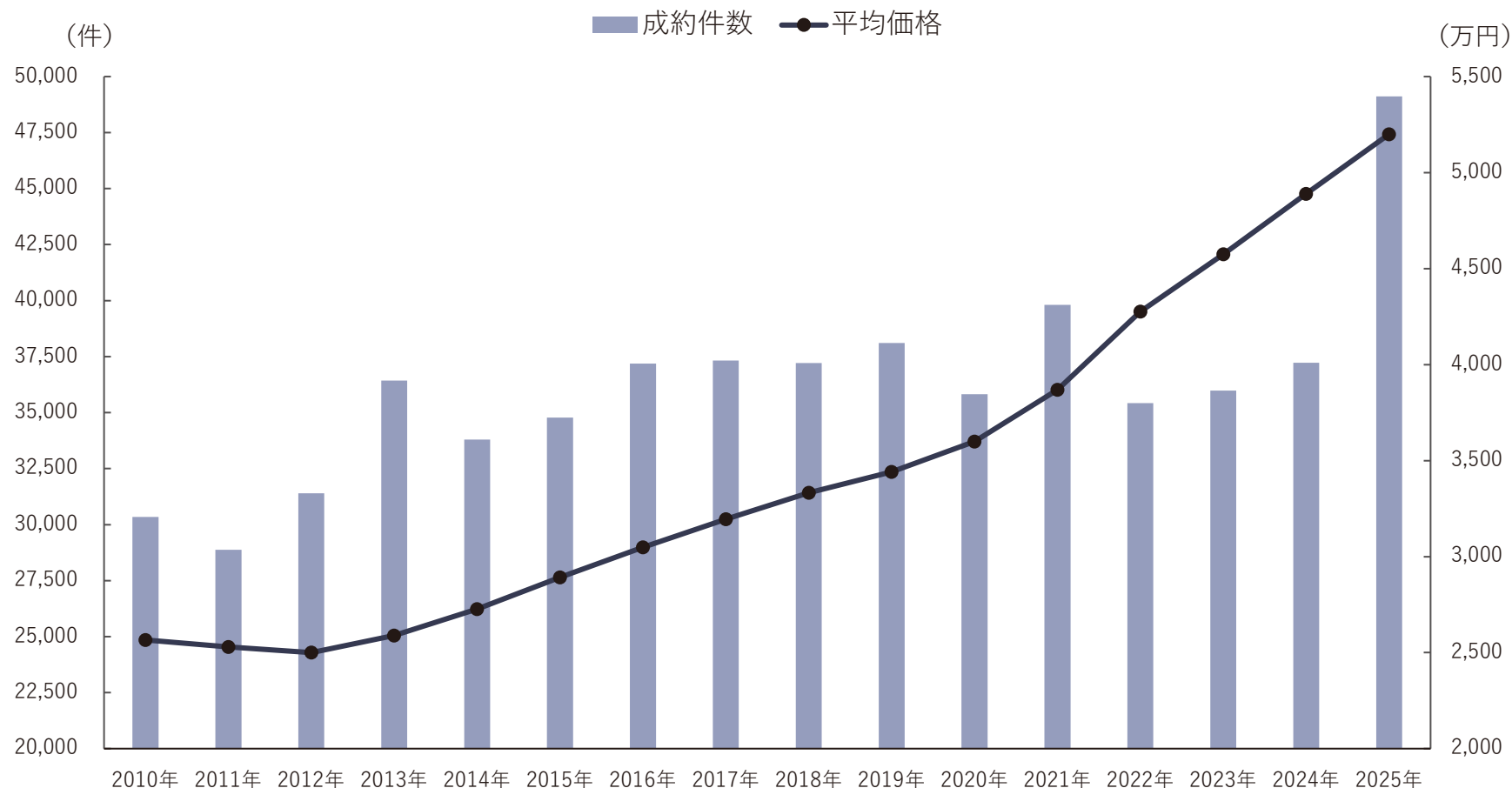
保有不動産（年次）



6 一(2) 事業環境 《首都圏中古マンション市場》

※東日本不動産流通機構調べ

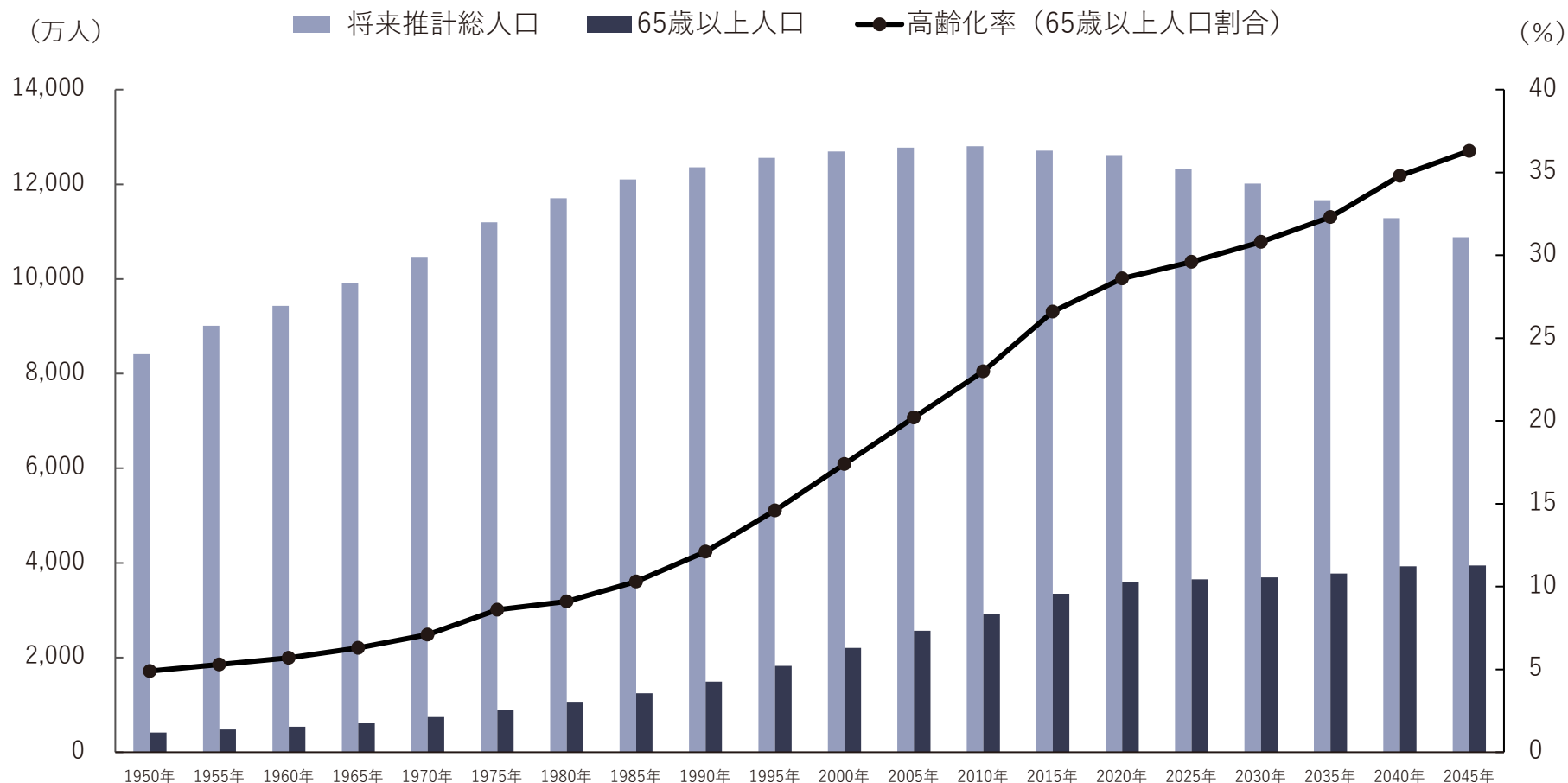
■ 2025年首都圏における成約件数は、前年比31.9%増、3年連続前年超え
成約価格は、平均5,200万円で前年比6.3%増、13年連続上昇し、好調に推移



6 一(3) 事業環境（高齢化の推移と将来推計）

※「令和7年度版高齢社会白書」内閣府調べ

■ 2010年をピークに総人口は減少に転じる一方、65歳以上の人口は2043年まで上昇傾向



7 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

7 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

2 9 8 6

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。