

魅力あるまちづくりの創造

CREATION OF ATTRACTIVE TOWN DEVELOPMENT

LA HOLDINGS

2026年12月期 第2四半期（中間期）決算説明資料

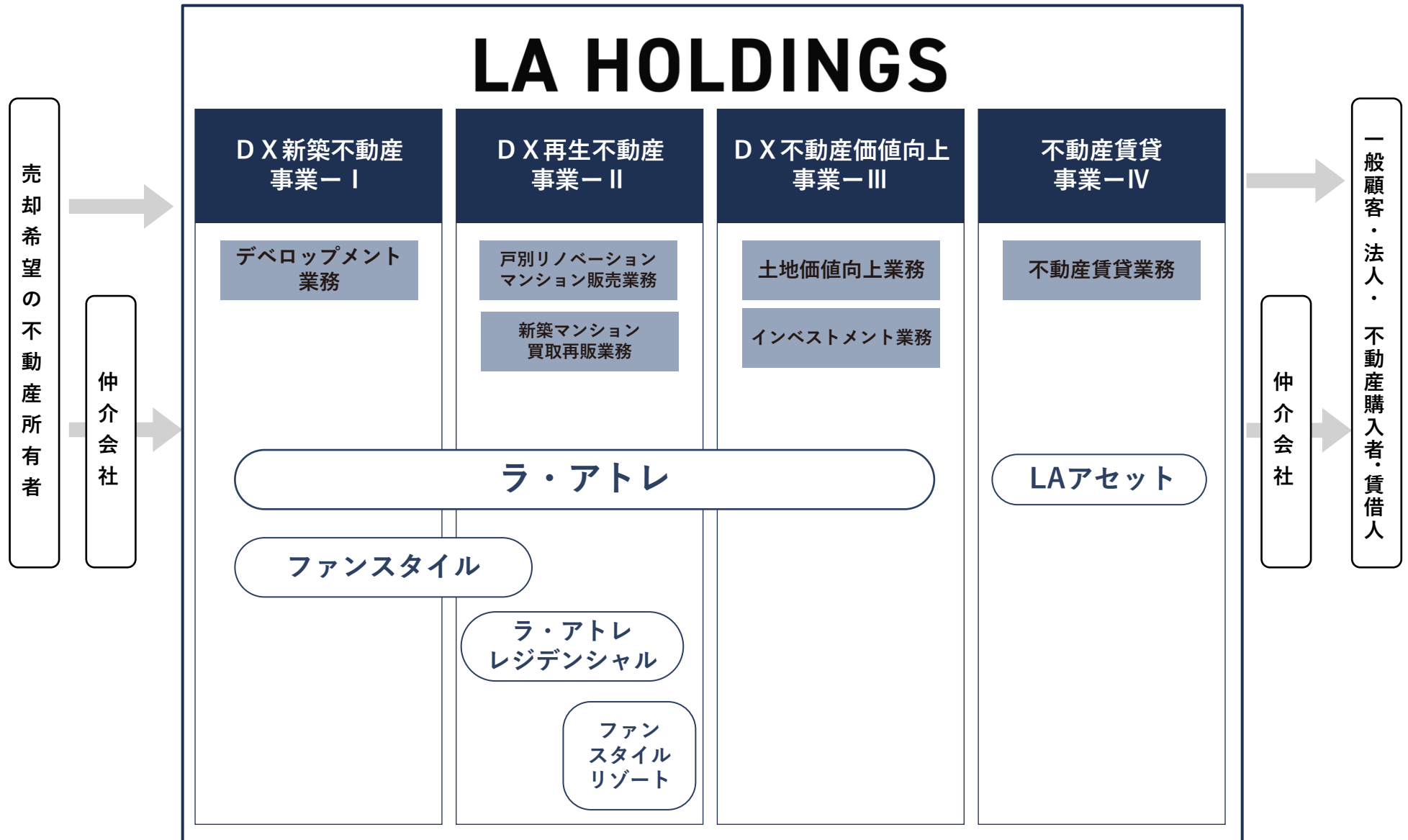
Financial results for the six months ended June 30, 2026

2026.8.10



VADE HOTEL Shibuya

当社グループの展開する事業



目次

1	2026年12月期第2四半期（中間期）決算概要	4
2	2026年12月期業績予想およびトピックス	17
3	企業価値向上のための成長戦略（事業内容） ※	28
4	長期経営計画（LA Next Stage 2031） ※	46
5	APPENDIX	54

※ 参考・既開示資料より一部更新

1 2026年12月期第 2 四半期（中間期） 決算概要

1 ー(1) 2026年12月期第2四半期（中間期）《ハイライト》

要 約 (前年同期比)	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 中間純利益	総資産
	168.3 億円	20.3 億円	12.3 億円	8.1 億円	1,082 億円
	(△3.1%)	(△49.1%)	(△63.7%)	(△65.9%)	

2Q業績概況	・ 2026年12月期は、DX不動産価値向上事業の大型案件の売上計上が下期に集中する計画。主要案件は下期の引渡し・売上計上に向けて進捗しており、通期計画に対して想定どおりに推移。 ・ 上期の売上総利益率は前年同期から低下したが、事業別の売上構成比の変化と、前年同期におけるDX新築不動産事業の案件構成の違いが主因で、同事業の上期粗利率は通期計画前提を上回って推移。 ・ 棚卸資産は過去最高の741億円。下期以降の売上・利益の源泉として順調に積み上がっている。
--------	---

トピックス	種別	内容
	事業機会創出	北海道の社会インフラで業務協力を締結、道内パイプライン拡大へ
	開発案件進捗	福岡県古賀市で工業団地の造成を推進、下期に引渡し
	成長領域深耕	2017年から手掛けるレジデンシャルホテルを成長領域と位置づけ積極化

1 一(2) 2026年12月期第2四半期累計《損益計算書》

上期は減収減益。2026年12月期は例年以上に下期偏重の計画であり、想定どおりの進捗。売上総利益率の低下は、①事業別の売上構成比の変化と、②DX新築不動産事業における前年同期との案件構成の違いが主因。同事業の上期粗利率は通期計画前提を上回って推移。

(単位：百万円)

	2025年12月期 中間期実績		2026年12月期 中間期実績		前年同期比
	実績	売上高比率	実績	売上高比率	
売上高	17,375	100.0%	16,833	100.0%	△3.1%
営業利益	3,992	23.0%	2,033	12.1%	△49.1%
経常利益	3,417	19.7%	1,239	7.4%	△63.7%
親会社株主に帰属する 中間純利益	2,374	13.7%	810	4.8%	△65.9%

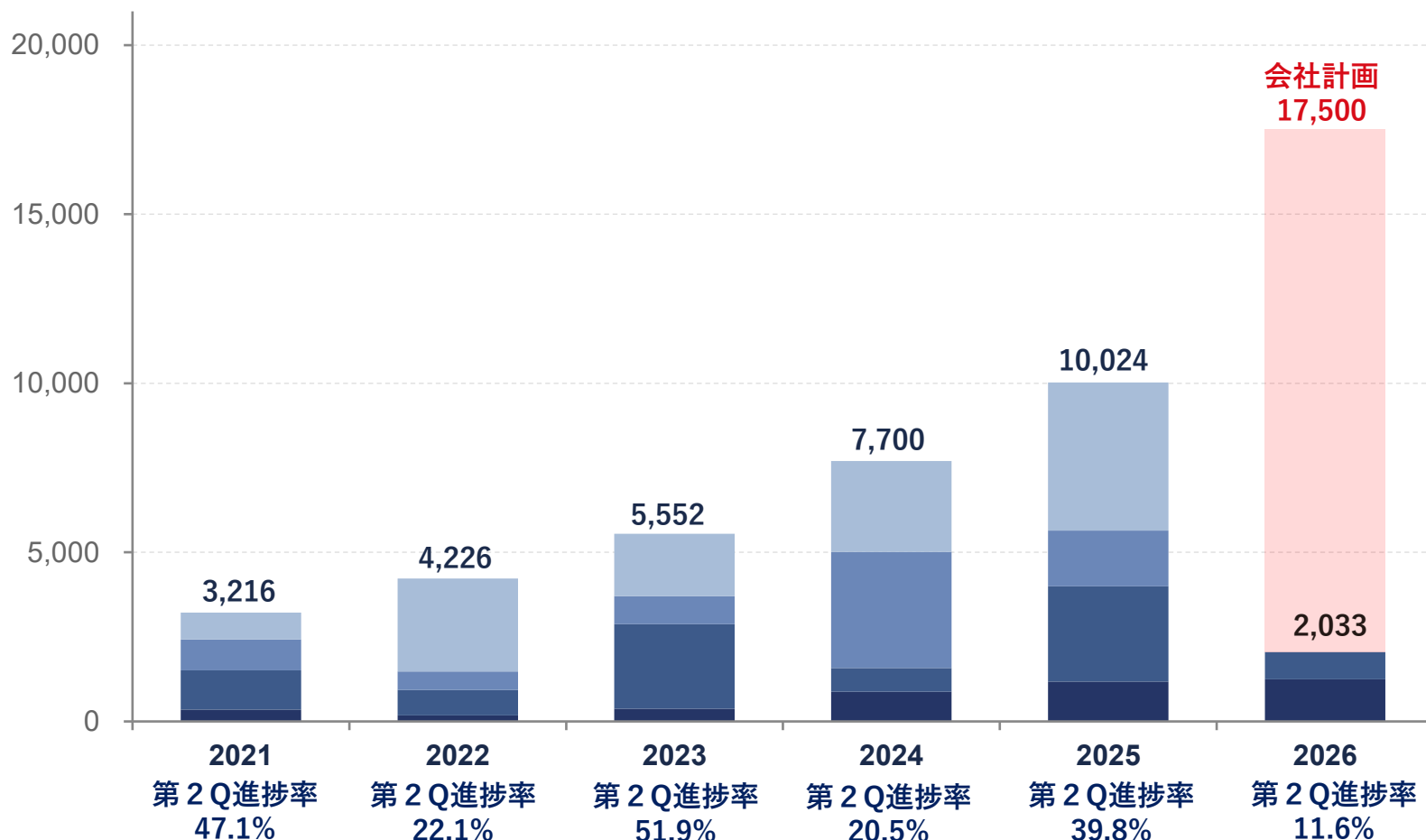
(注) 数値はすべて連結ベース

1 一(3) 2026年12月期第2四半期累計 業績の進捗状況

当社の営業利益は、四半期毎の変動が大きく、例年下期に偏重する傾向が見られる。
今期はDX不動産価値向上事業の売上計上が下期に集中する計画のため、上期進捗率は例年に比べ低いものの、通期計画に対しては想定どおりの進捗。

(単位：百万円)

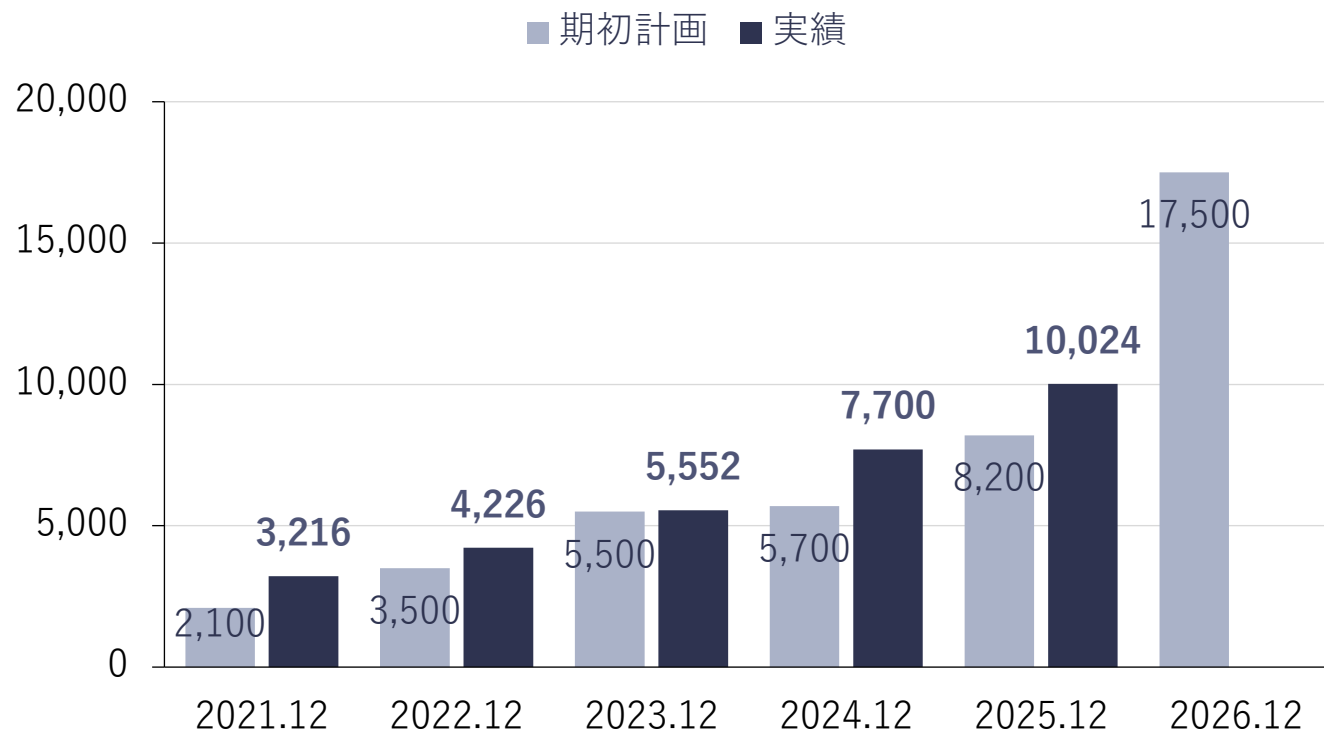
■ 第1四半期 ■ 第2四半期 ■ 第3四半期 ■ 第4四半期 ■ 2026年12月期下期計画



1 ー(4) 営業利益の推移 — 期初計画と実績

営業利益は5期連続で当初公表値を上回って着地。第2Qの進捗率と通期上振れ幅との関係性は強くはない。2026年12月期も計画達成を目指す。

営業利益：期初計画 vs 実績 （単位：百万円）



5期連続で計画超過

営業利益が期初計画を上回って着地

2026年12月期

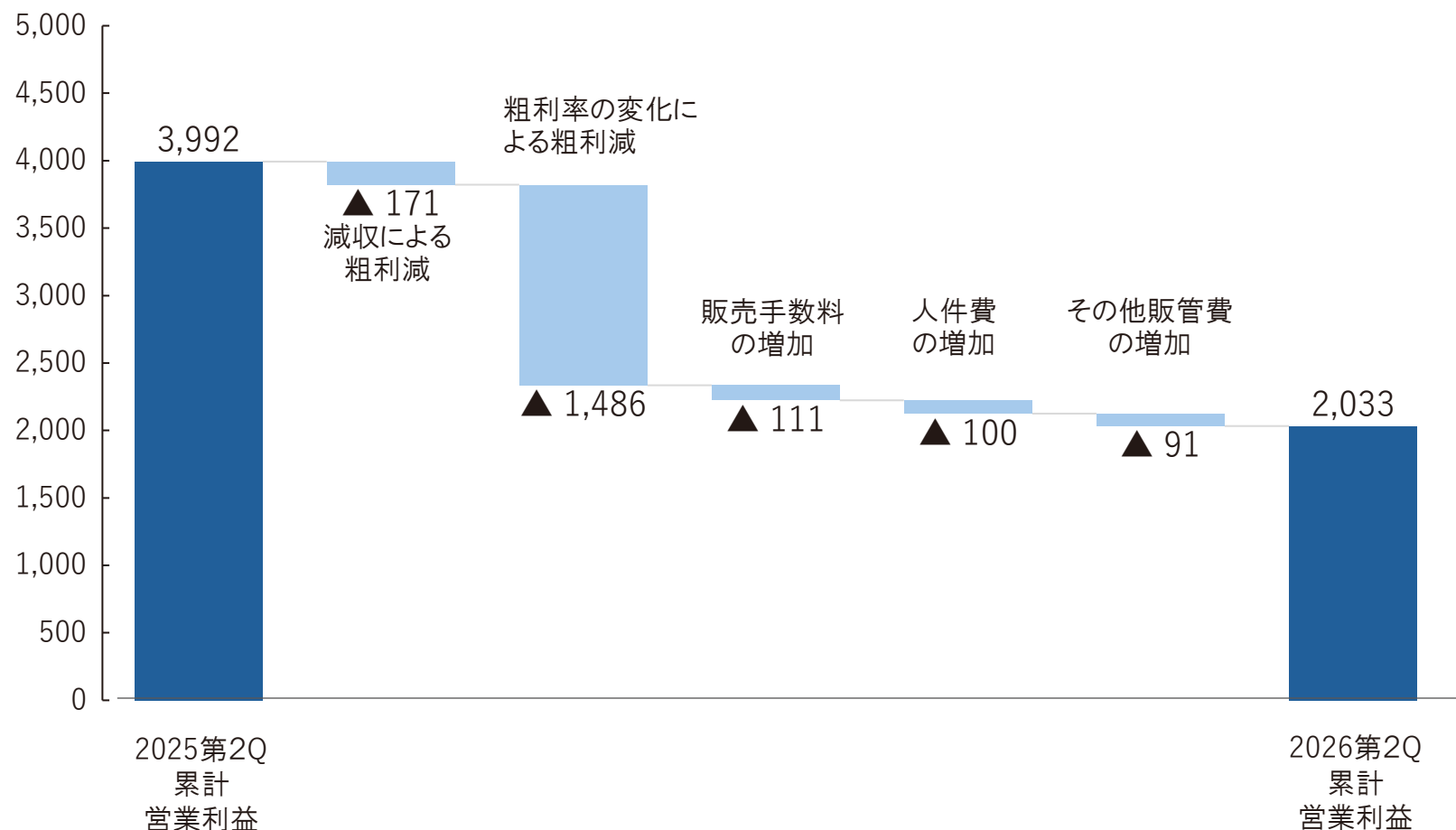
営業利益17,500百万円を計画
着実な計画達成を目指す

営業利益	第2Q進捗率 47.1%	第2Q進捗率 22.1%	第2Q進捗率 51.9%	第2Q進捗率 20.5%	第2Q進捗率 39.8%	第2Q進捗率 11.6%
------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------

1 一(5) 2026年12月期第2四半期累計の増減益要因

売上総利益率の低下は、①事業別の売上構成比の変化と、②DX新築不動産事業における前年同期との案件構成の違いが主因。同事業の上期粗利率は通期計画前提を上回って推移。

営業利益
(単位：百万円)



1 ー(6) 2026年12月期第2四半期累計《セグメント別業績》

(単位：百万円)

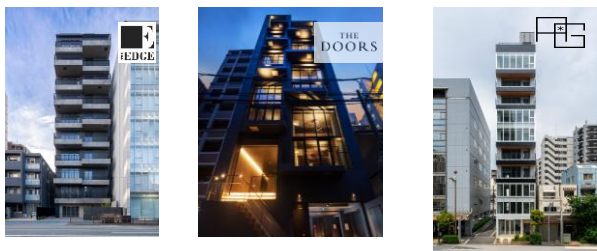
決算年月		2025年12月期 第2Q累計実績	2026年12月期 第2Q累計実績	前年同期比	主な概要
売上高		17,375	16,833	△3.1%	売上総利益率の低下は、売上構成比の影響と事業別粗利率の変化によるもの。
売上総利益		5,503	3,846	△30.1%	
売上総利益率		31.7%	22.9%	△8.8pt	
Ⅰ DX新築不動産事業	売上	7,547	4,919	△34.8%	前年同期比では減収ながらも、粗利率は計画前提を上回る水準で推移。
	売上総利益	3,811	1,427	△62.5%	
	売上総利益率	50.5%	29.0%	△21.5pt	
Ⅱ DX再生不動産事業	売上	5,736	8,744	+52.4%	高額物件の販売が寄与し、増収増益。粗利率は、ほぼ通期計画並みで推移。
	売上総利益	974	1,268	+30.1%	
	売上総利益率	17.0%	14.5%	△2.5pt	
Ⅲ DX不動産価値向上事業	売上	3,570	2,534	△29.0%	好採算物件の売却が寄与し、減収増益。下期は大型案件の計上を予定。
	売上総利益	406	767	+89.0%	
	売上総利益率	11.4%	30.3%	+18.9pt	
Ⅳ 不動産賃貸事業	売上	510	599	+17.5%	運営を開始したヘルスケア施設の寄与により増収増益。
	売上総利益	300	351	+16.9%	
	売上総利益率	58.9%	58.6%	△0.3pt	

1 ー(7) 2026年12月期第2四半期累計《事業別売上高および売上総利益》

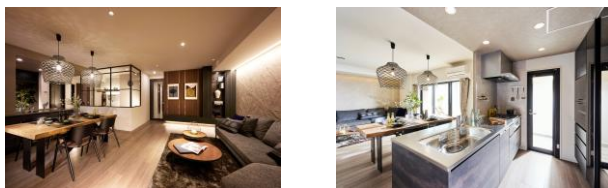
D X新築不動産事業－Ⅰ

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)

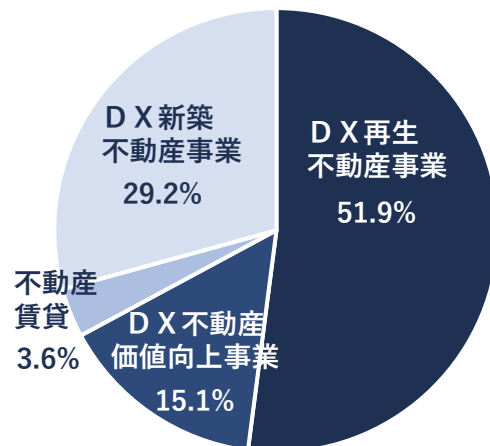


D X不動産価値向上事業－Ⅲ

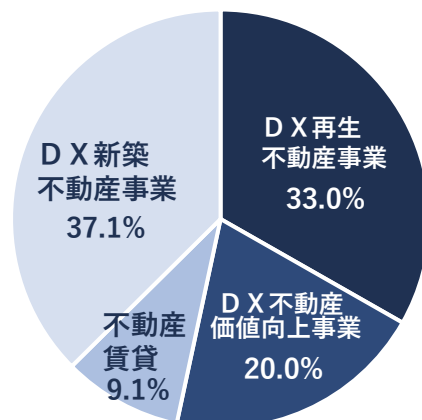
■ 土地価値向上・インベストメント



売上高 168億円



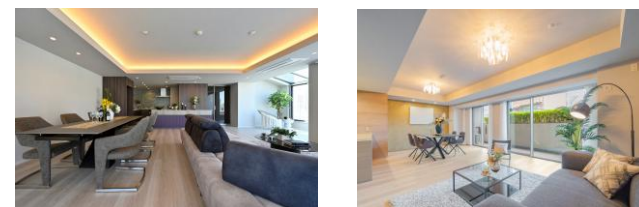
売上総利益 38億円



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

1 一(8) 2026年12月期第2四半期末《貸借対照表》

主な内訳

- ✓ 多様な商材の充実
新築・再生主体：741億円
- ✓ 主な棚卸資産
 - ◆ 「A＊G」
 - ◆ 「THE EDGE」
 - ◆ 「THE DOORS」
 - ◆ 「VADE HOTEL(共同プロジェクト)」
 - ◆ 「WELL SQUARE PLAZA LINKS」
 - ◆ 「レーヴ」シリーズ
 - ◆ 「BILLION RESIDENCE®」シリーズ
 - ◆ 「ラ・アトレ Premium-Renovation®」シリーズ

資産合計 **1,082** 億円 負債・純資産合計 **1,082** 億円

資産

[流動資産]

現預金 **196**億円

棚卸資産 **741**億円

[固定資産]

有形固定資産 **94**億円

負債

[流動負債]

短期借入金 **207**億円

1年内返済予定
長期借入金 **165**億円

[固定負債]

長期借入金 **357**億円

純資産

295億円

主な内訳

✓ 借入金

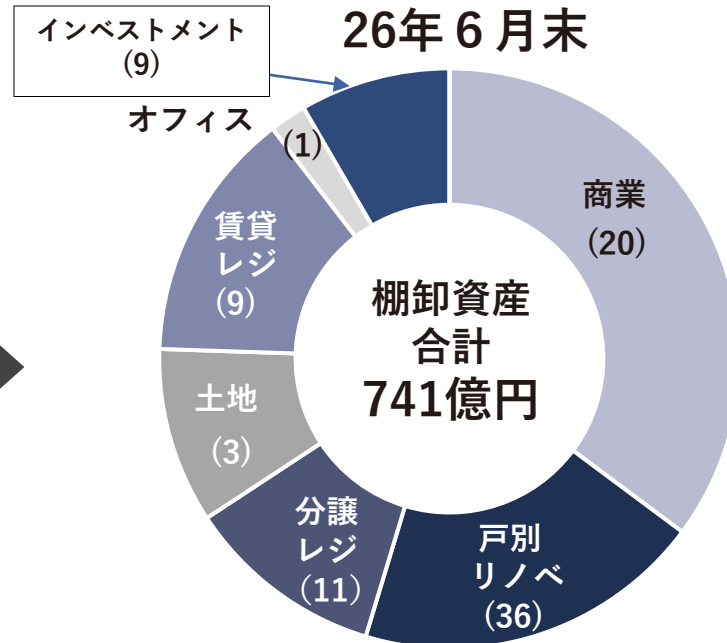
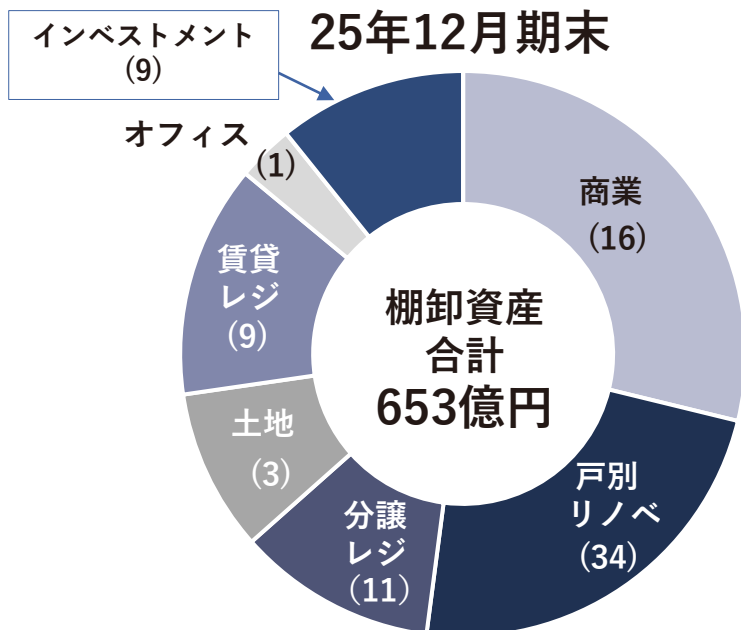
上期は、棚卸資産積み上げに必要な資金を長期借入金、当座貸越、コミットメントラインを活用して調達

将来の収益源泉である棚卸資産は順調に増加。

	(単位：億円)	22.12末	23.12末	24.12末	25.12末	26.6末 (2Q)
主要資産の 5ヵ年推移	棚卸資産	288	362	473	653	741
	有形固定資産	113	101	67	89	94
	総資産	506	612	712	1,019	1,082

(注) 数値はすべて連結ベース

1 (9) 棚卸資産ポートフォリオ



※括弧内の数字は物件数

棚卸資産の一部

WELL SQUARE
PLAZA LINKS 吉祥寺



VADE HOTEL SHIBUYA



SAIL学芸大学



A*G 自由が丘



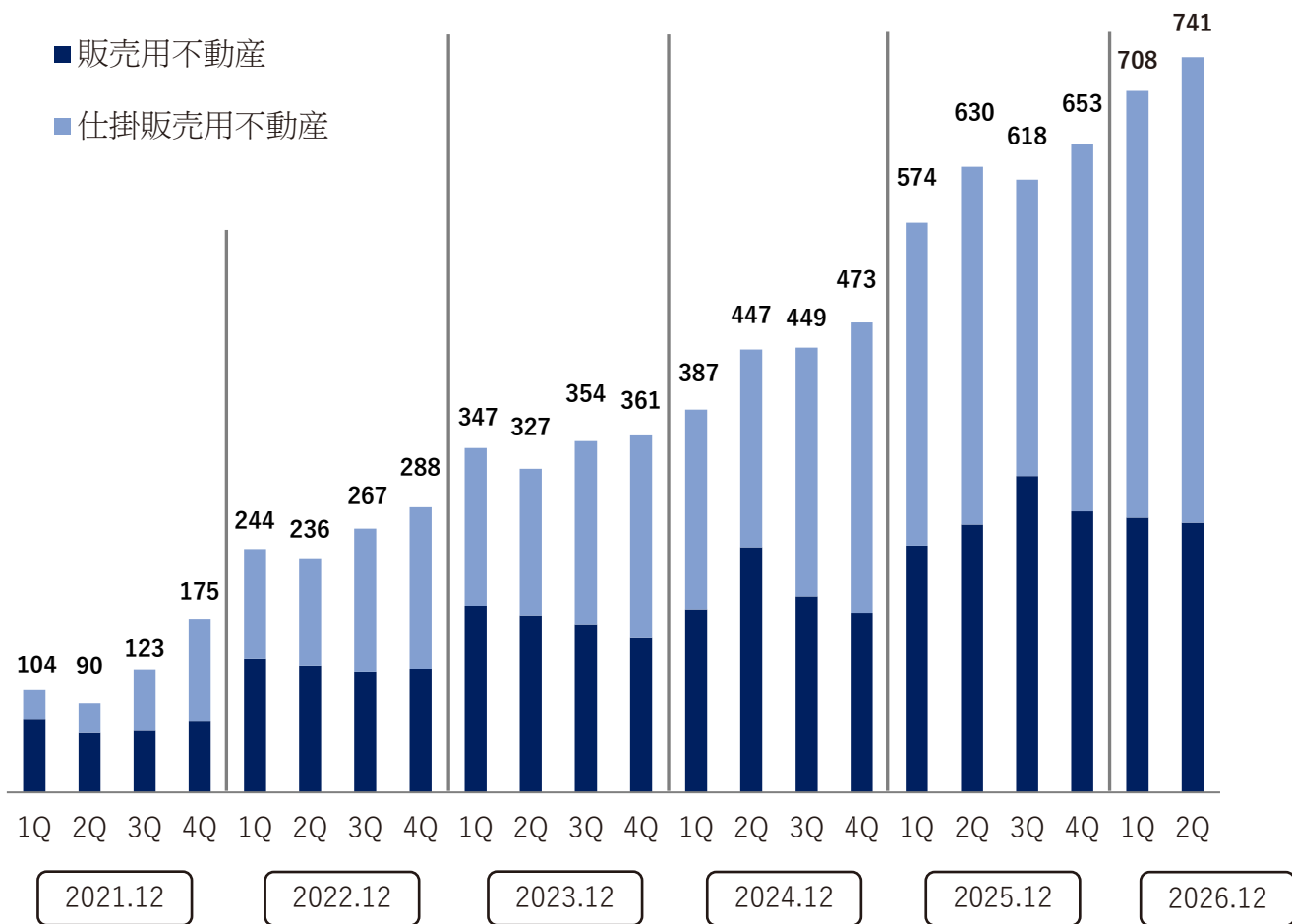
ザ・ハウス南麻布



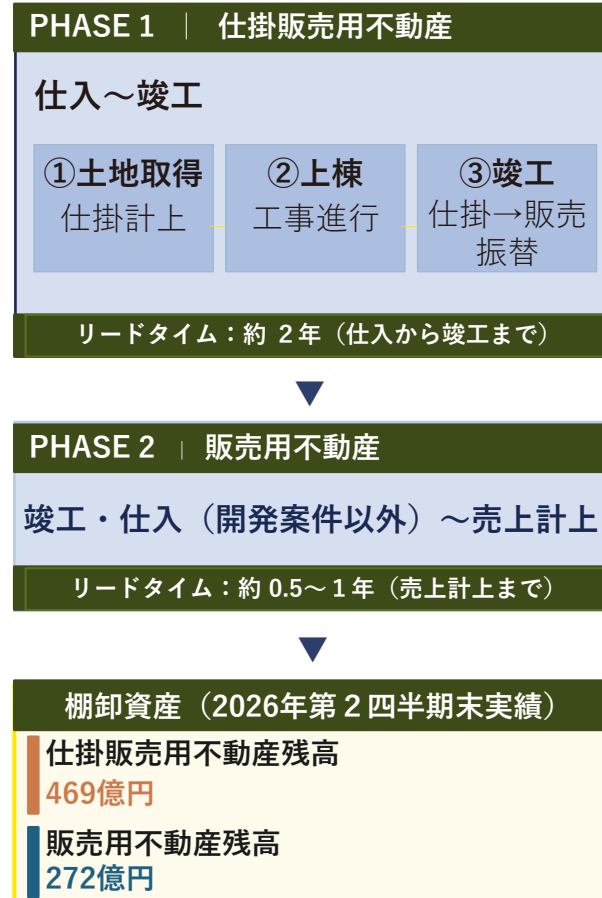
1 (10) 棚卸資産（仕掛販売用不動産と販売用不動産）の推移

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0.5～1年のリードタイムを要する。
棚卸資産残高は741億円となり、2026年下期および2027年以降の売上計上に向けた案件の積み上げが進展。

(単位：億円)



■ 棚卸資産 → 売上転換フロー（2段階）



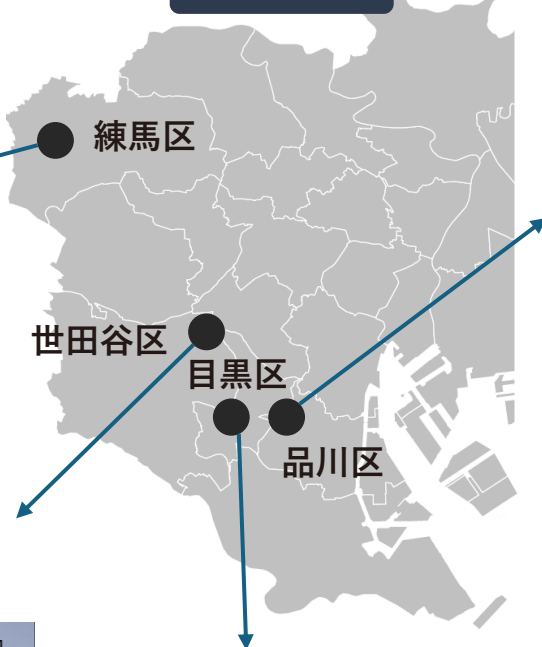
1 ー(11) 東京・名古屋で開発中の案件 《DX新築不動産プロジェクト》

「A＊G 大泉学園」

2027年竣工予定



東京都区部



「A＊G 武蔵小山」

2026年竣工予定



名古屋市



「A＊G 下北沢II」

2027年竣工予定



「A＊G 青葉台」

2027年竣工予定



「A＊G MEIEKI」

2027年竣工予定

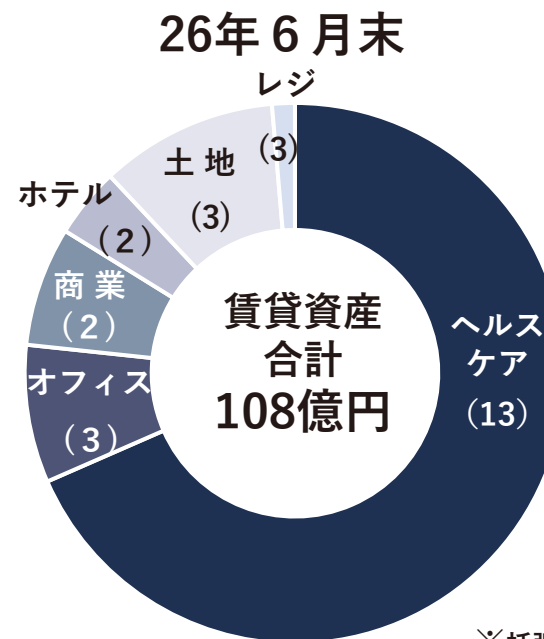
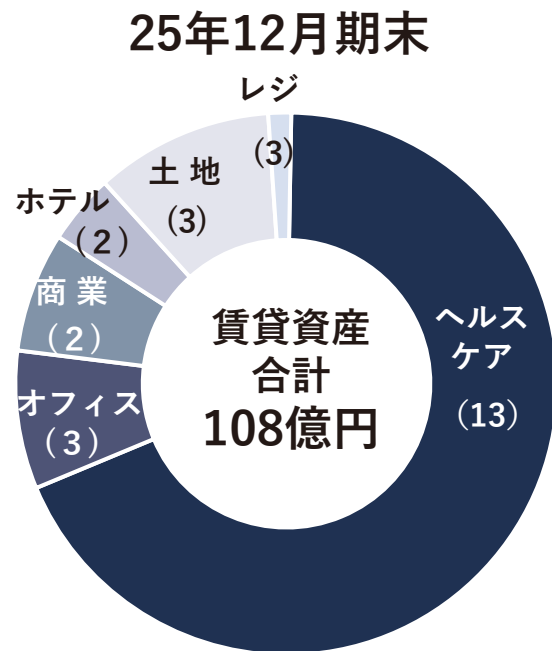


「A＊G SAKAE II」

2026年竣工予定



1 (12) 賃貸ポートフォリオ



※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 2026年12月期業績予想とトピックス

2 ー(1) 2026年12月期の業績予想

2026年12月期は、大幅増収増益の計画。

(単位：百万円、数値はすべて連結ベース)

	2025年12月期		2026年12月期		前期比
	実績	売上高比率	計画	売上高比率	
売上高	46,544	100.0%	61,000	100.0%	+31.1%
営業利益	10,024	21.5%	17,500	28.7%	+74.6%
経常利益	8,956	19.2%	16,700	27.4%	+86.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,135	13.2%	11,600	19.0%	+89.1%

2 ー(2) 2026年12月期 《セグメント別売上高・売上総利益計画》

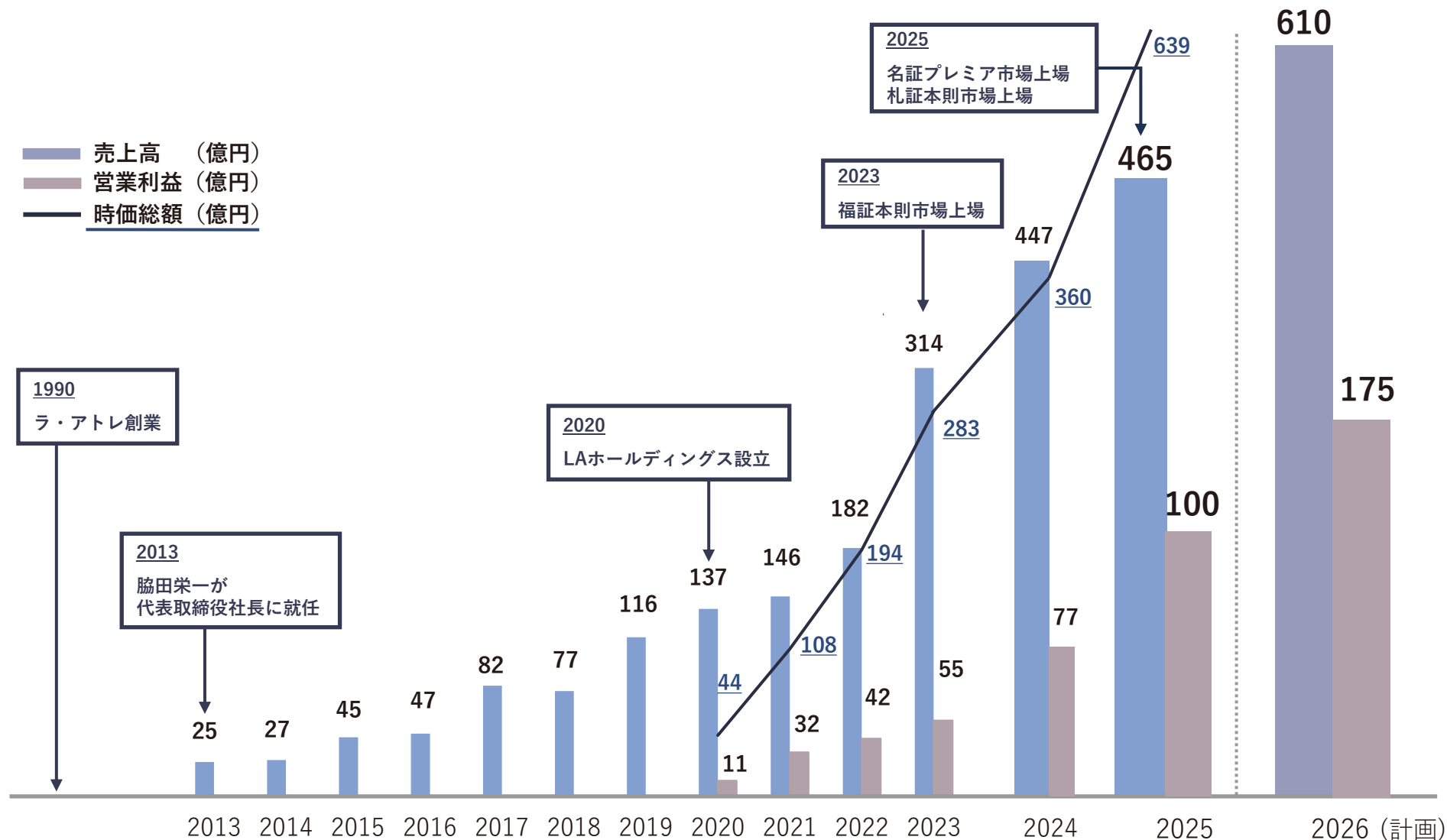
2026年12月期は、売上高の拡大に加え、売上総利益率が上昇する計画。セグメント別では、D X 不動産価値向上事業の大型案件の売上計上が、全社の売上高・売上総利益の拡大を牽引。

決算年月		2024年12月期	2025年12月期	(会社計画) 2026年12月期	(単位：百万円) 前期比
売上高		44,707	46,544	61,000	+31.1%
売上総利益		11,391	13,372	21,800	+63.0%
売上総利益率		25.5%	28.7%	35.7%	+7.0pt
Ⅰ D X 新築不動産事業	売上	13,000	20,226	17,500	△13.5%
	売上総利益	4,244	8,446	3,600	△57.4%
	売上総利益率	32.6%	41.8%	20.6%	△21.2pt
Ⅱ D X 再生不動産事業	売上	15,806	13,240	15,000	+13.3%
	売上総利益	3,013	1,994	2,250	+12.8%
	売上総利益率	19.1%	15.1%	15.0%	△0.1pt
Ⅲ D X 不動産価値向上事業	売上	14,849	11,931	27,600	+131.3%
	売上総利益	3,448	2,223	15,500	+597.3%
	売上総利益率	23.2%	18.6%	56.2%	+37.5pt
Ⅳ 不動産賃貸事業	売上	984	1,118	900	△19.5%
	売上総利益	616	686	450	△34.4%
	売上総利益率	62.6%	61.4%	50.0%	△11.4pt

(注) 数値はすべて連結ベース。全社にはセグメント外のその他事業を含む。

(注) 2026年12月期は会社計画であり実績ではない。前期比は2026年12月期計画÷2025年12月期実績。

2 (3) 当社グループの中期業績推移

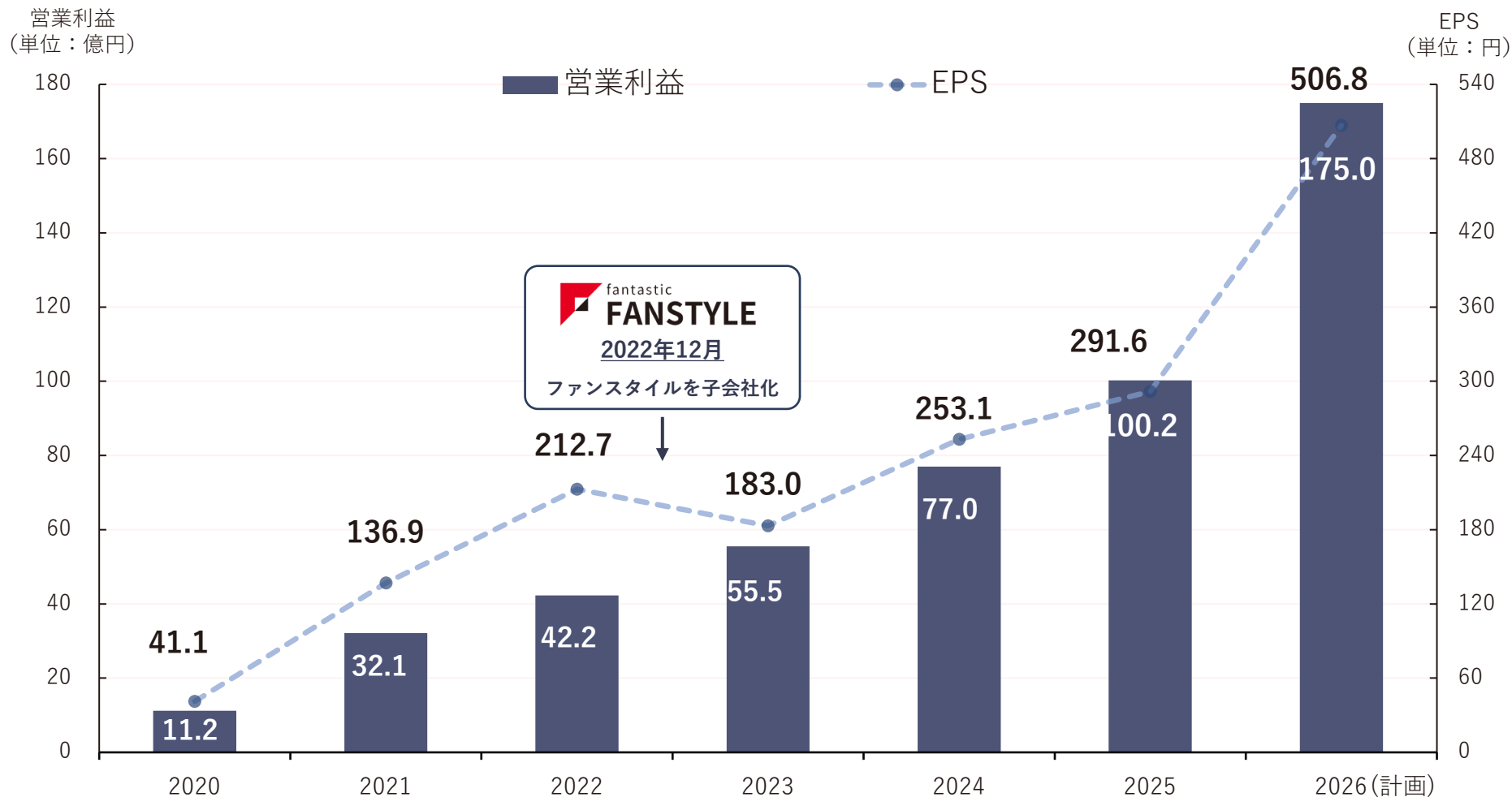


第三次長期経営計画

2 一(4)

営業利益とEPS（1株当たり当期純利益）の推移

2026年に見込む高い収益水準を2027年以降のベース収益として定着させ、
継続的な利益・EPS成長を目指す



※EPSは全期間、株式分割後換算ベースで表示

2-（5）株主還元について

基本方針

高い収益力と自己資本の積み上げを背景に、安定性と成長性を両立した株主還元を実施

🕒 配当性向 40% 目標

利益水準に応じた還元

🛡️ DOE 6% 下限

単年度業績の変動を受けにくい下支え

👥 累進配当

原則として配当を維持または増配

※配当は、配当利回りも参考にして決定

	1株当たり配当金			配当性向	前期比
	中間	期末	合計		
2025年12月期 実績	55円00銭	57円66銭	112円66銭	38.6%	+15円33銭
2026年12月期 (予想)	59円00銭	115円00銭	174円00銭	34.3%	+61円34銭

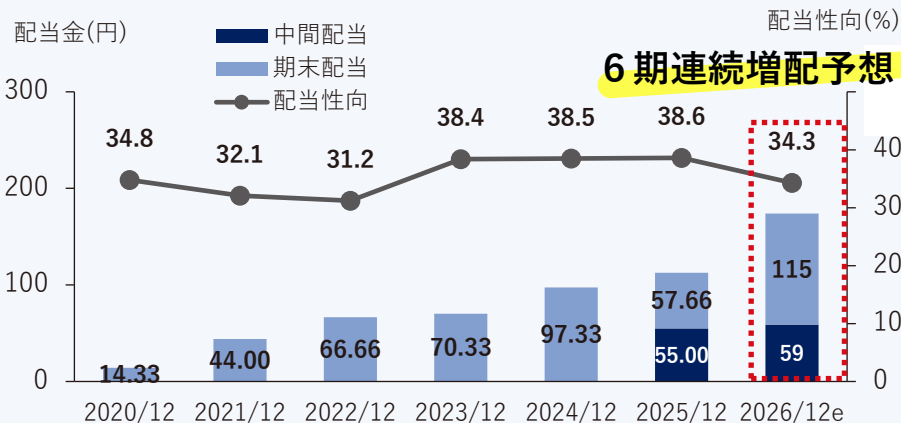
株主優待制度 新規導入



100株以上保有の株主様へ
500円分のデジタルギフト®
を進呈

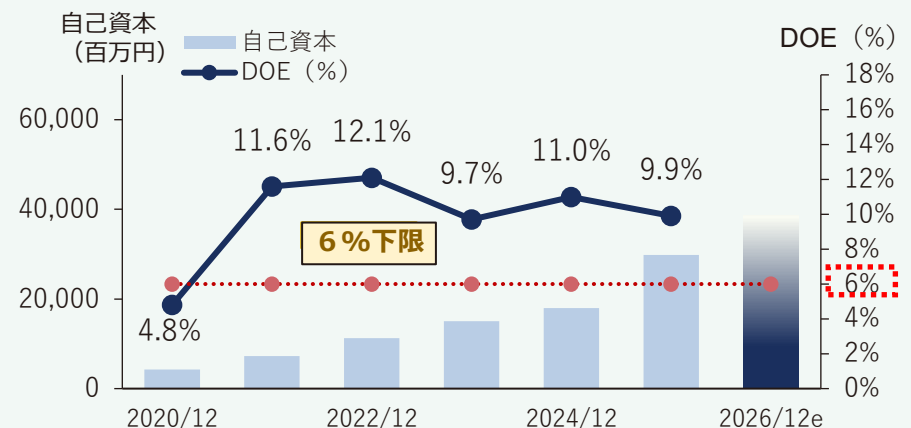
(2026年12月期より導入/12月
末の株主名簿基準)

1株当たりの配当金・配当性向の推移 (分割後換算)



自己資本の推移とDOE実績・目標

DOE = 利益ではなく自己資本に連動



2 一(6) トピックス①-1 北海道内での社会インフラに関する業務協力（第一号案件）

北海道内のホスピス住宅と障がい者グループホームに関し、3社と業務協力契約を締結。
現在、第一号案件を開発中。

背景となる 社会課題



終末期ケア需要の拡大

在宅療養・終末期医療を支えるホスピス住宅の整備・拡充が社会的に求められている。



障がい福祉の住まい不足

障がい者数は2020年965万人→2024年1,160万人へ増加（内閣府 令和6年障害者白書）。グループホーム供給は依然不足。



「親なき後」の住まい確保

支える家族の高齢化が進み、障がい者の自立した地域生活の基盤確保が重要課題に。

業務協力の内容 —— 各社の役割

● 目的

北海道内のホスピス住宅・障がい者グループホームに関して、立地・設計・建設・ICT環境・運営まで一体的に検討できる体制を構築し、社会課題解決と長期安定収益の両立を図る。

◆ 開発・保有 / ICT環境整備

株式会社LAホールディングス

（東証グロース・名証プレミア・福証本則・札証本則、証券コード：2986）

用地取得・開発・保有

株式会社ファイバークエスト

（東証スタンダード・札証本則、証券コード：9450）

施設内のICT通信インフラ整備

◆ 施設運営

日本ホスピスホールディングス株式会社

（東証グロース、証券コード：7061）

ホスピス住宅の運営

ソーシャルインクルー株式会社

（非上場）

障がい者グループホームの運営

第一号

概要：ホスピス住宅×障がい者グループホーム 隣接開発



※掲載のバースは資料作成時点の計画に基づく完成予想図であり、今後変更となる可能性があります。

案件概要・規模

所在地	札幌市東区東苗穂七条二丁目6番
施設区分	ホスピス住宅 / 障がい者グループホーム
延床面積	1619.16㎡ / 467.88㎡
部屋数	ホスピス住宅 35室 / 障がい者グループホーム 22室
開設予定日	ホスピス住宅 2026年12月 / 障がい者グループホーム 2027年5月

2 ー(7) トピックス①-2 福岡県古賀市での開発プロジェクトの進捗

過去最大規模の開発プロジェクトが8月末に造成完了。下期に引渡し。

●1・2 販売済 ●3 今期 ●4 来期以降

1 ラ・アトレ古賀インダストリー

- ✓ 県内初となる工業団地開発
- ✓ 開発面積 10万4,458㎡
- ✓ 2020年6月造成完了



2 釜田地区開発（青柳釜田地区）

- ✓ 開発面積 25,378㎡
- ✓ 2024年3月造成完了



3 新原高木地区開発

- ✓ 開発面積 約27万7,200㎡
- ✓ 2026年8月造成完了

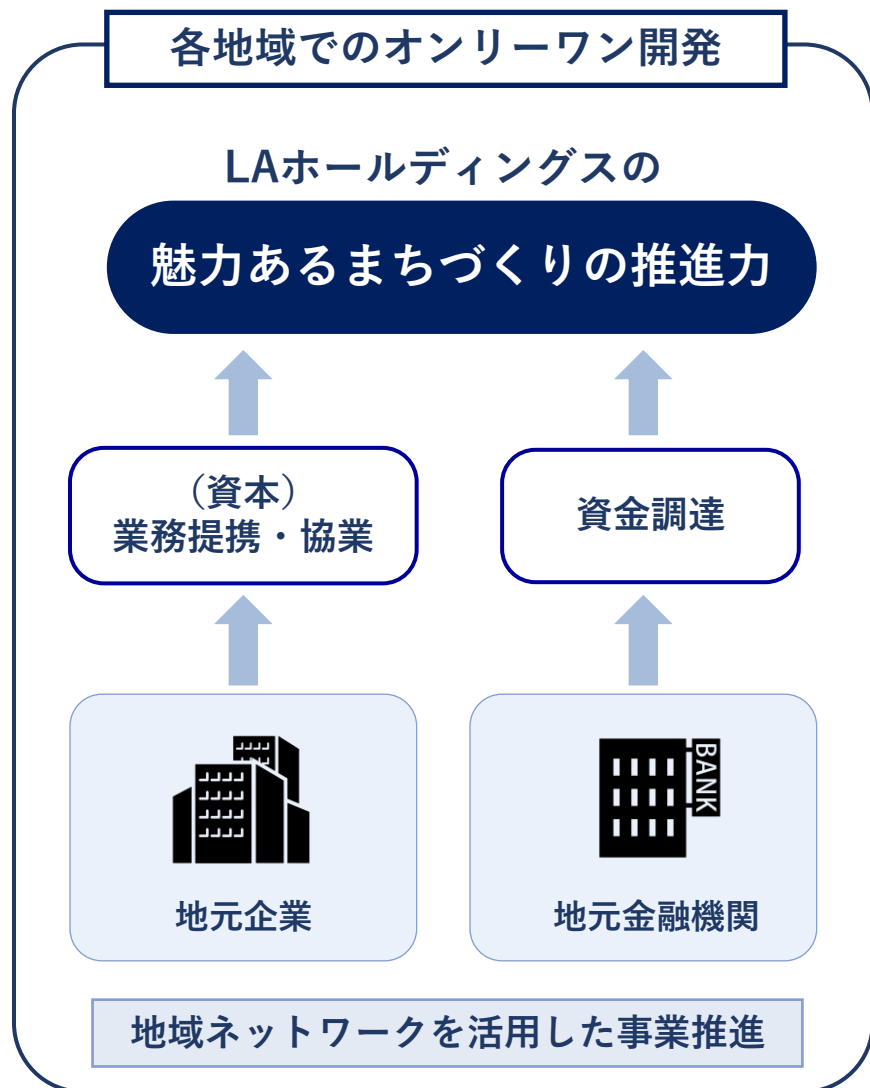


4 今在家土地地区画整理事業

- ✓ 開発面積 約17万4,000㎡

2 一(8) トピックス①-3 国内複数市場上場による地方創生の推進

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



2 ー(9) トピックス②-1 成長領域【レジデンシャルホテル】

インバウンド需要と家族・グループの連泊ニーズの高まりを追い風に、黎明期からの取り組みを積極化

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拡大

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

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

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

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



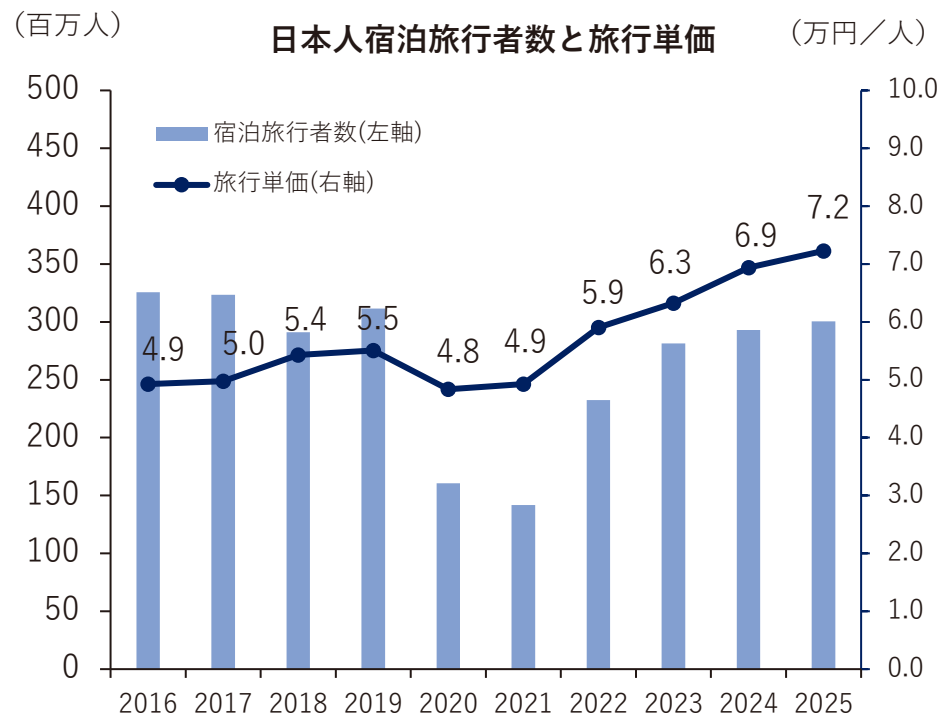
ロビーイメージ

2 ー(10) トピックス②-2 ホテル市場を取り巻く環境

訪日外国人数は、円安効果もあって2024年にコロナ禍前の水準を上回り過去最高を記録。2025年も過去最高を更新。日本人宿泊旅行客も回復し、特に旅行単価の上昇の恩恵が大きい。



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

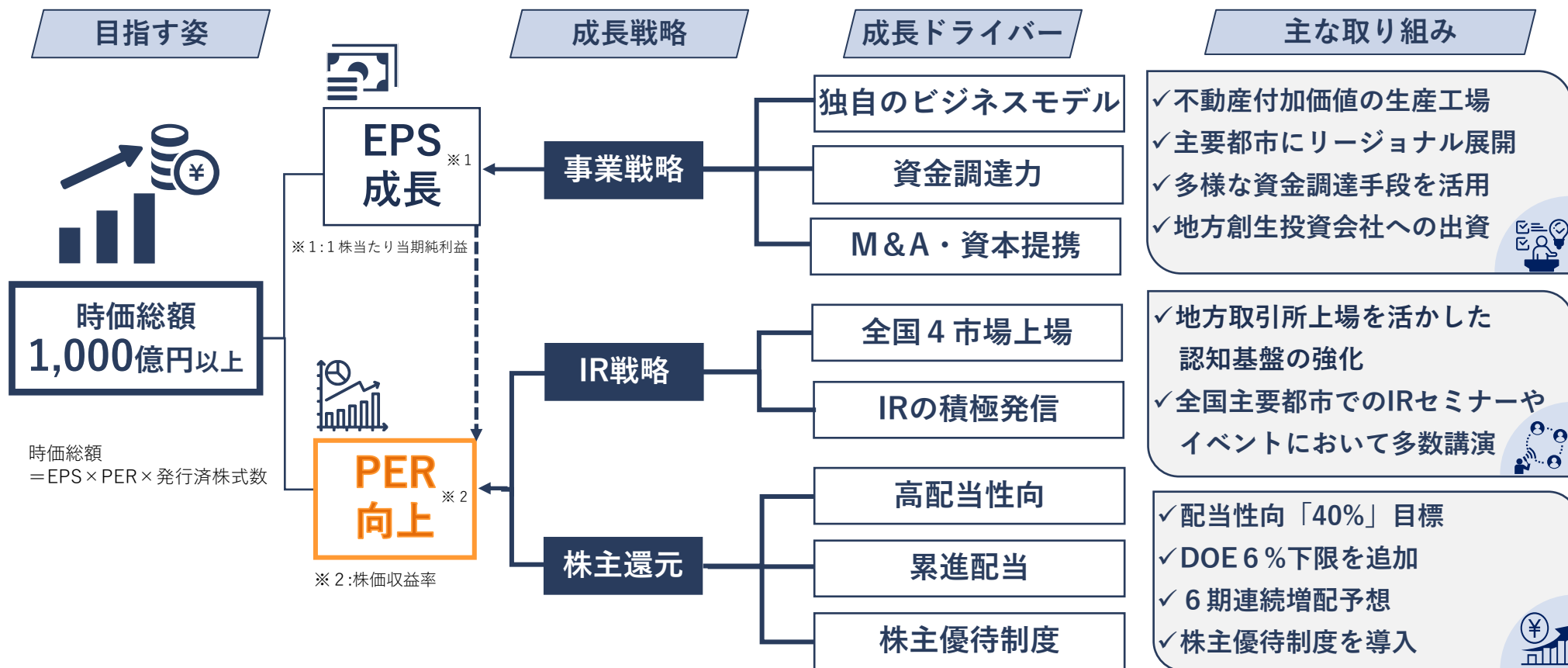
企業価値向上のための成長戦略（事業内容）

（参考・既開示資料より一部更新）

3- (1)

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

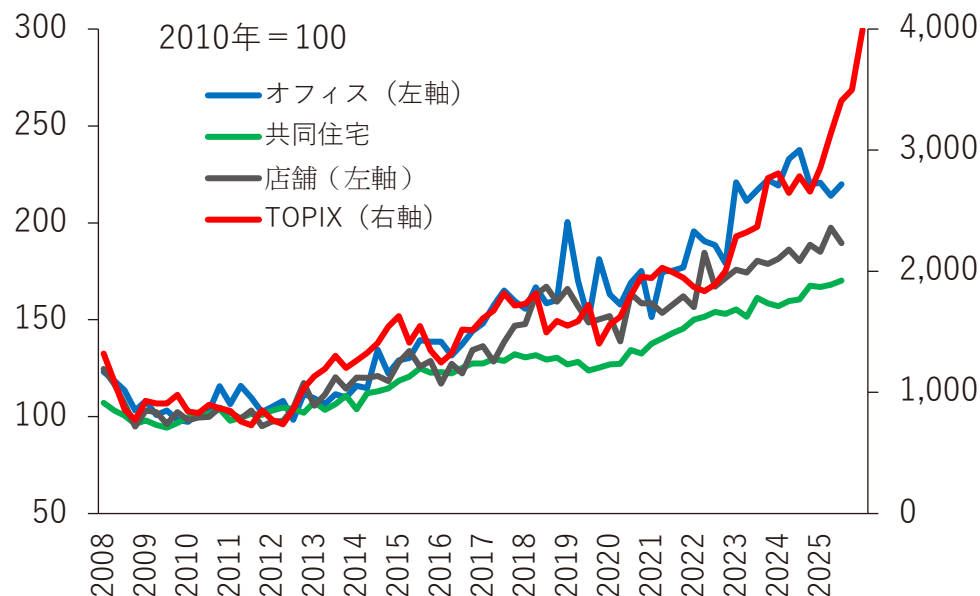


3つの成長戦略を通じてEPS成長とPER向上を実現し、
早期に時価総額1,000億円以上を目指す

3 ー(2) 不動産業界を取り巻く環境 ①

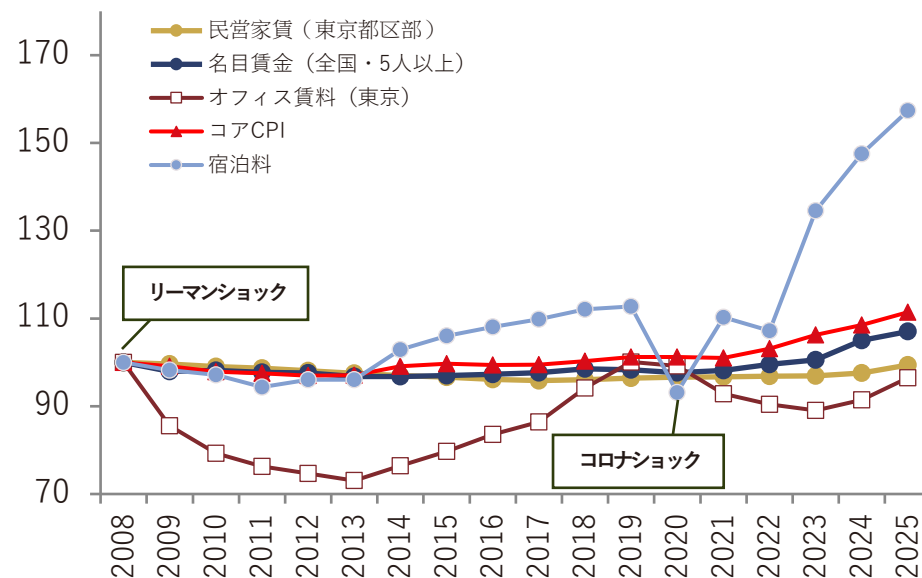
収益不動産価格は各用途とも株式市場と同様に上昇基調が続く。足下では、硬直性の高い住宅賃料にも上昇圧力が及び始め、商業ビル・オフィスでは賃料改定を反映しやすい環境へと変化している。

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

賃料・宿泊料関連指数と名目賃金・コアCPIの推移
(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

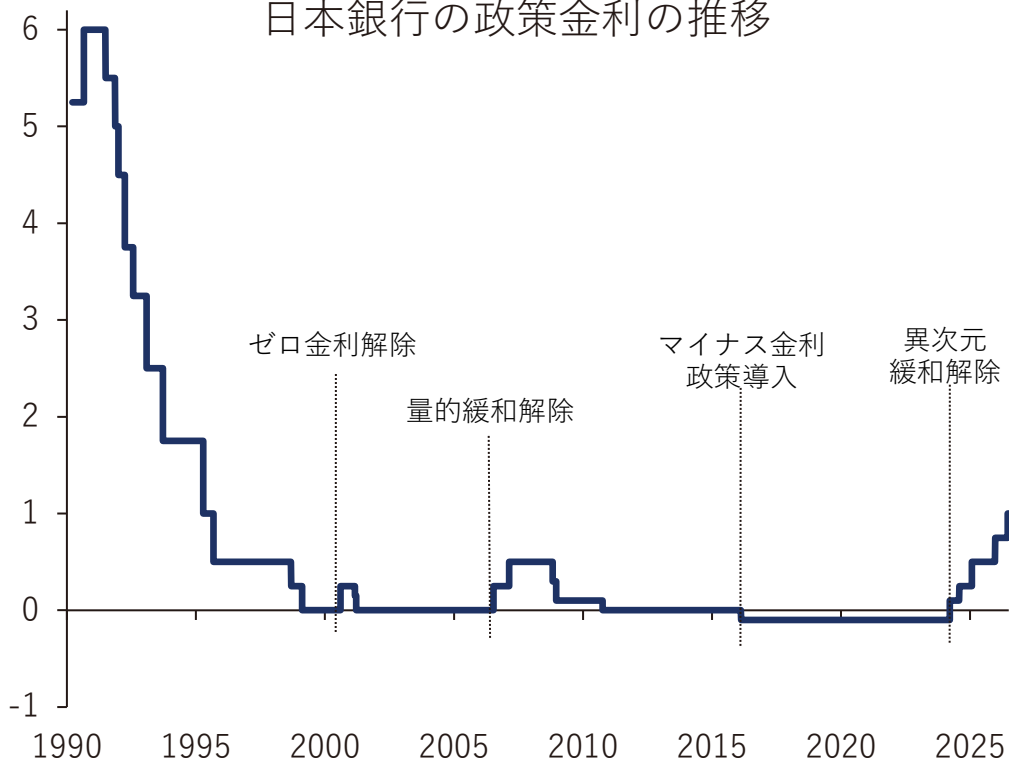
住宅賃料にも上昇圧力
商業・オフィス系資産
は相対的に優位

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。

3 一(3) 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
める物件を嗜好

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。

3 一(4) 高い収益力が生みだす金利耐性

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。

前提条件

売上高
有利子負債残高
金利上昇幅
金利上昇による追加利息負担

46,544 百万円（当社 2025年12月期実績）
65,595 百万円（当社 2025年12月期実績）
+ 0.75%
491 百万円

※政策金利が2025年末時点から0.75%上昇した場合を想定した簡易試算であり、実際の影響額は借入条件・金利更改時期等により変動します。

営業利益率5%の場合

（同水準の有利子負債）

営業利益率 5.0%
営業利益 2,327 百万円
追加利息負担 491 百万円

営業利益への影響度 ▲21.1%

影響大

収益に大きく影響

営業利益率10%の場合

（同水準の有利子負債）

営業利益率 10.0%
営業利益 4,654 百万円
追加利息負担 491 百万円

営業利益への影響度 ▲10.6%

影響中

一定の影響に留意

当社（営業利益率21.5%）の場合

2025年12月期実績

営業利益率 21.5%
営業利益 10,024 百万円
追加利息負担 491百万円

営業利益への影響度 ▲4.9%

影響少

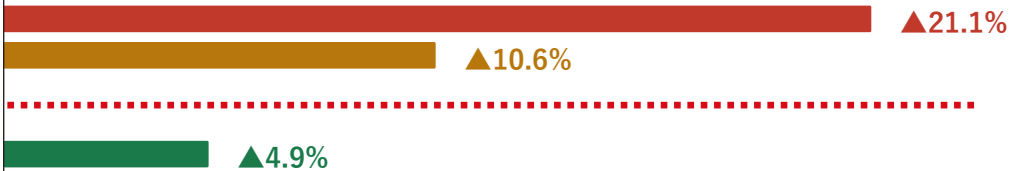
相対的に高い金利耐性を保有

営業利益に対する影響度（金利+0.75%）

営業利益率 5%の場合
営業利益率10%の場合

..... 不動産業平均* 13.24%

当社（営業利益率 21.5%）の場合



*不動産業平均営業利益率は、JPXの公表値で、プライム、スタンダード、グロース上場不動産業の売上高、営業利益の合計値から算出されたもの

3 一(5) 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

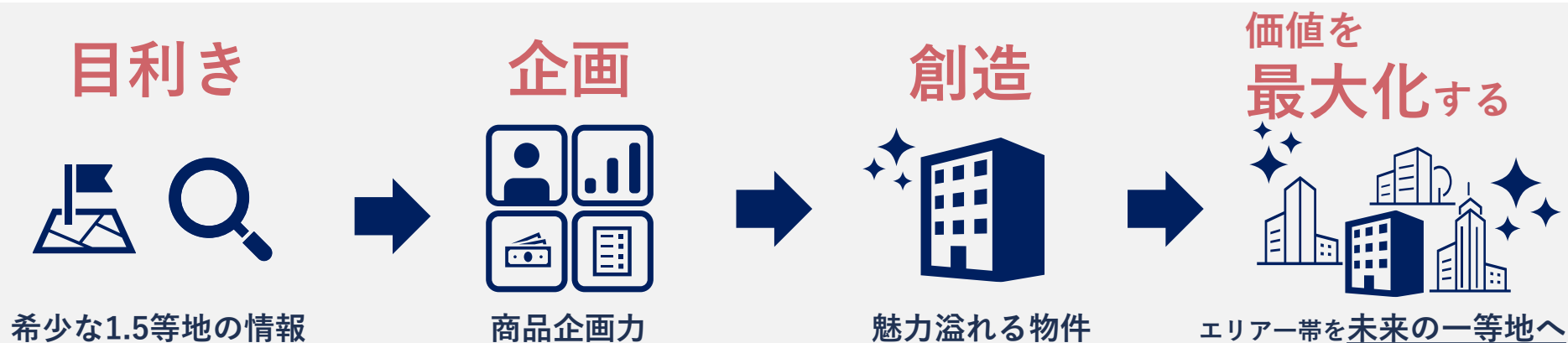
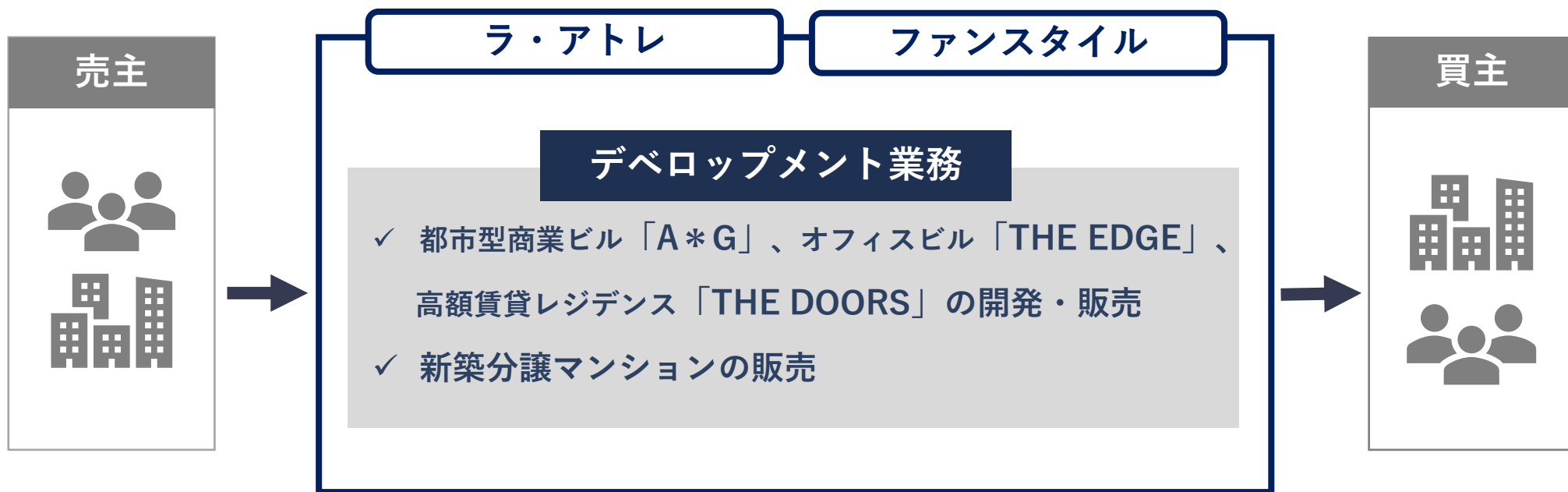


高付加価値商品の創出



積極的な仕入
大規模な開発の推進

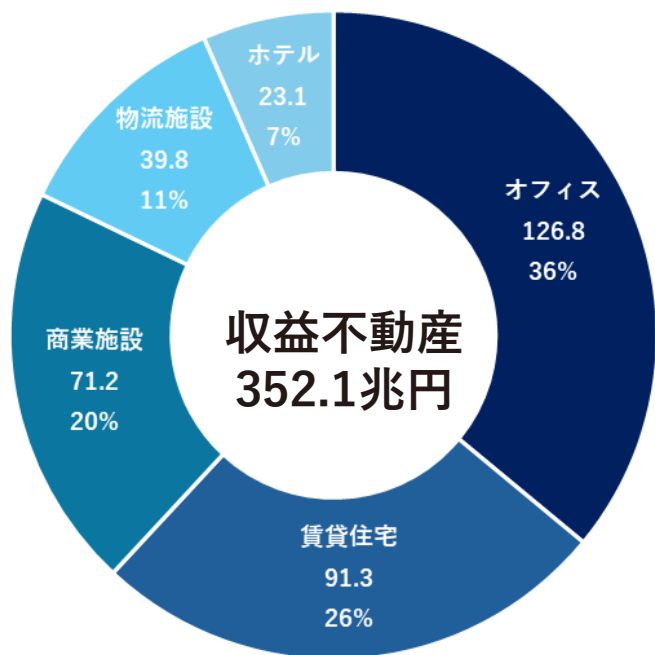
3 ー(6) ビジネスモデル 《D X新築不動産事業ーⅠ》



3- (7) D X 新築不動産事業の成長ポテンシャルについて

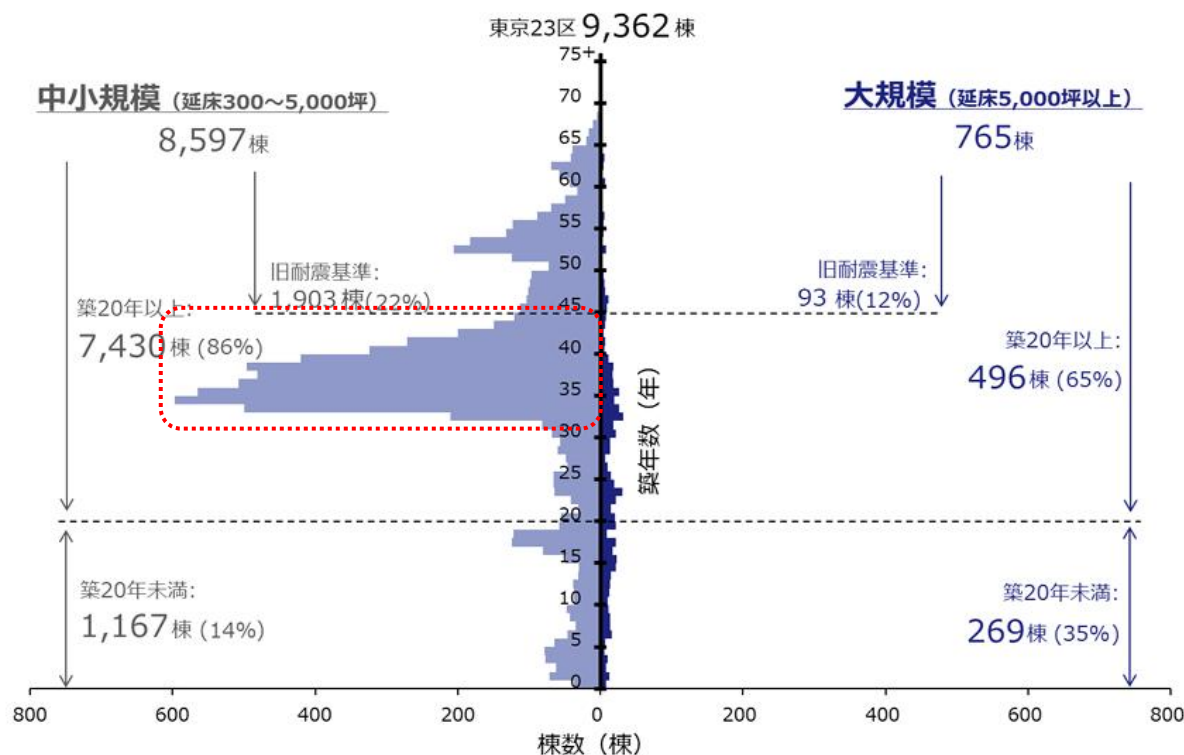
中小規模のオフィスビルの多くが老朽化しており、潜在的な建て替え需要は大きい。
これらを取り込むことで当社は持続的な成長を図っていく。

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

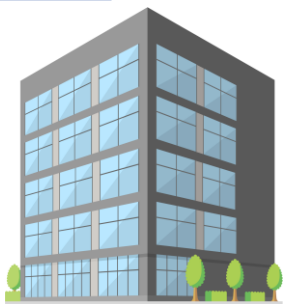


出所：ザイマックス総研 オフィスピラミッド2026

3 一(8) 競争優位性 ① 《DX新築不動産事業ーI》

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

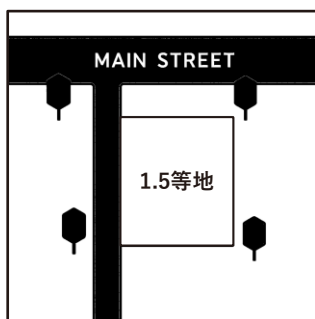
特徴 1



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

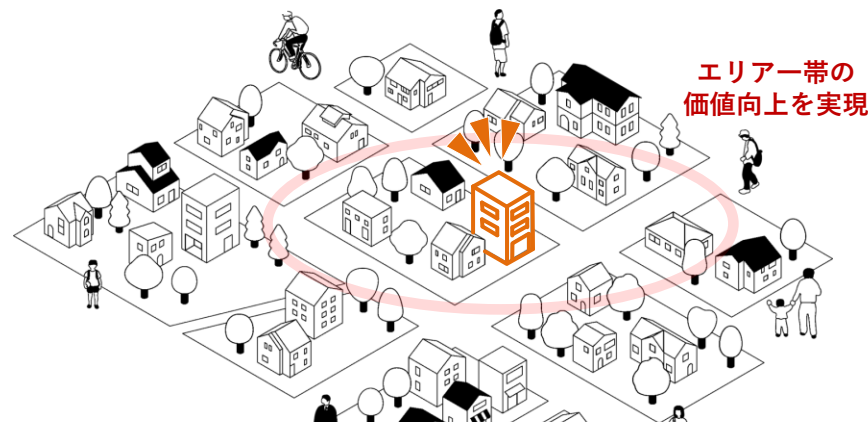
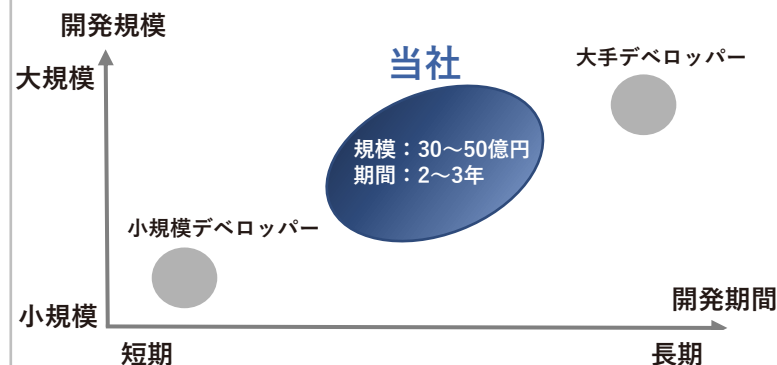
特徴 2



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 一(9) 競争優位性 ② 《DX新築不動産事業ーI》

コモディティ化しない商品設計により、空間価値を重視する借主から周辺相場を上回る賃料を得る

01 思想

コモディティ化しない商品をつくる

立地ごとにゼロから発想

物件ごとに異なる商品設計

周辺エリア内での唯一無二を意識した物件

最高賃料の借主から逆算する

1 最も高い賃料を払うペルソナ（借主）を描く

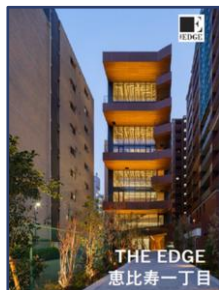
2 そのペルソナが価値を感じる空間要素を見極める

3 その価値を形にする物件をゼロから商品企画する

02 商品

「面積」ではなく「空間の質」を設計する

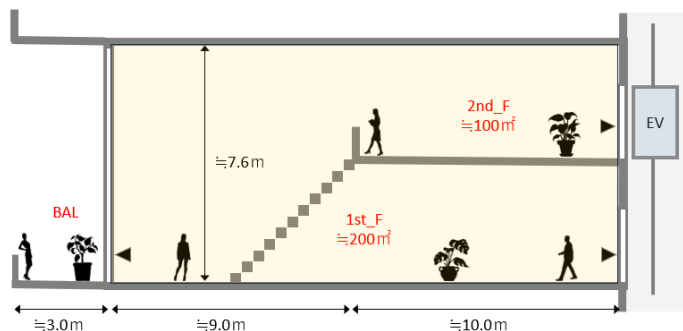
CASE THE EDGE 恵比寿一丁目



天井高 ≒ 7.6m

1F ≒ 200㎡ / 2F ≒ 100㎡

メゾネット
上下階を使う立体的な執務空間

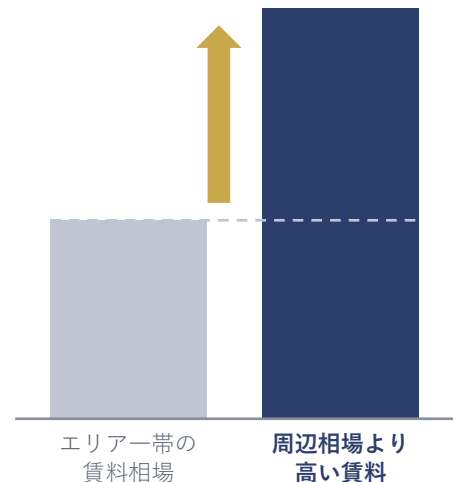


空間価値を重視する借主をターゲットにした、独自の商品企画・設計力により周辺相場より高い賃料でリーシング

03 賃料

空間価値を重視する借主が選ぶ

賃料プレミアム

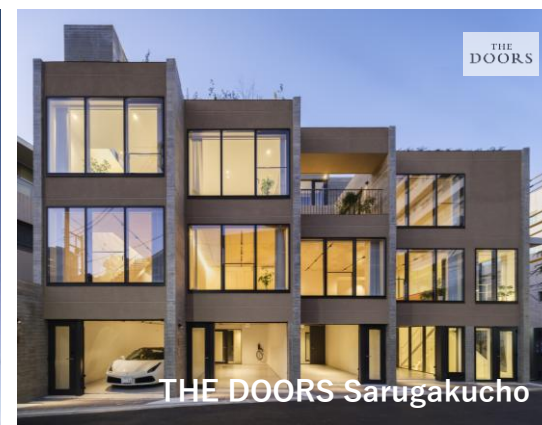


賃料プレミアムが、物件単位の収益性を押し上げる

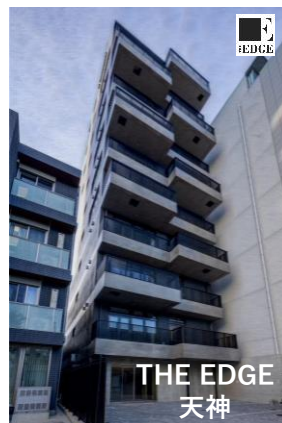
※ 図はイメージ

3 一(10) 収益不動産開発実績 《DX新築不動産事業Ⅰ》

住居系開発の主な実績



商業系開発の主な実績

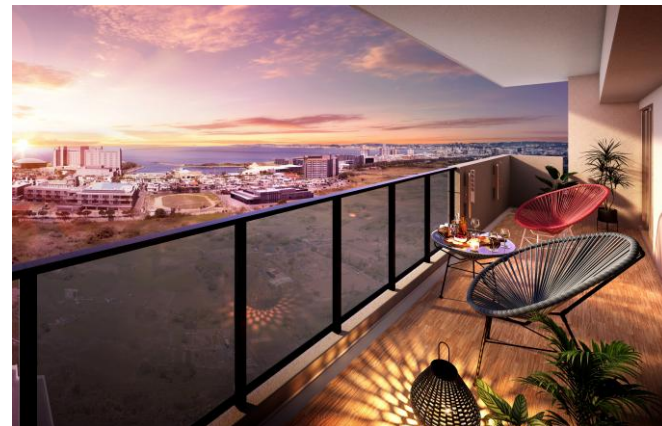


3 ー(11) ファンスタイルの新築分譲マンション 《DX新築不動産事業ーⅠ》

「レーヴグランディ沖縄宜野湾 Sea View」

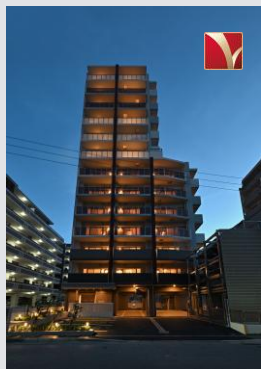
■ 間取り 2LDK、3LDK

■ 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



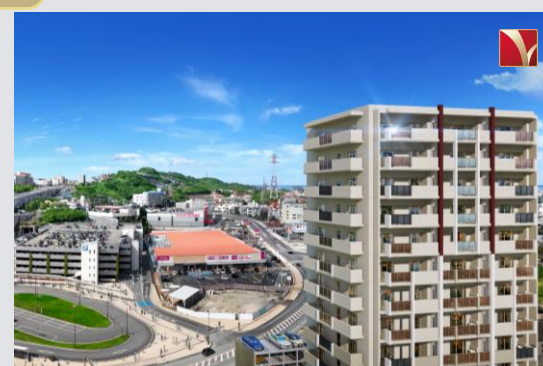
レーヴグランディ浦添宮城



レーヴレアリゼ美栄橋

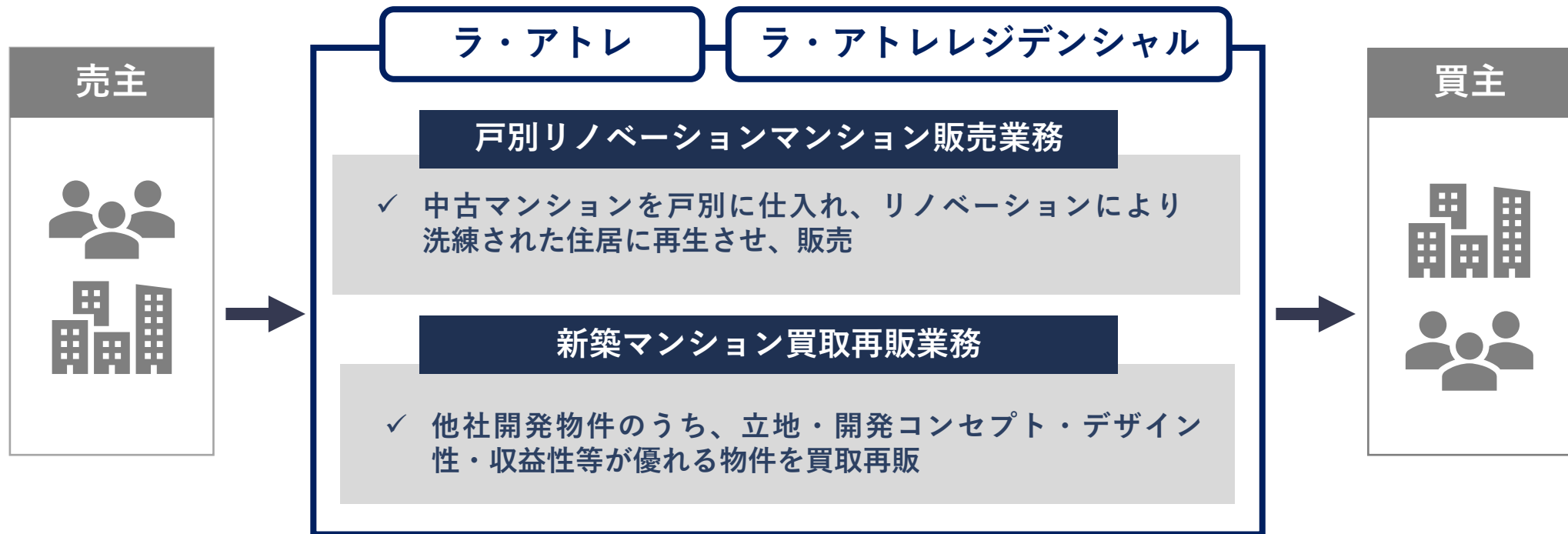


レーヴグランディ東浜
Sea&Park



レーヴグランディてだこ浦西駅前

3 ー(12) ビジネスモデル《DX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®

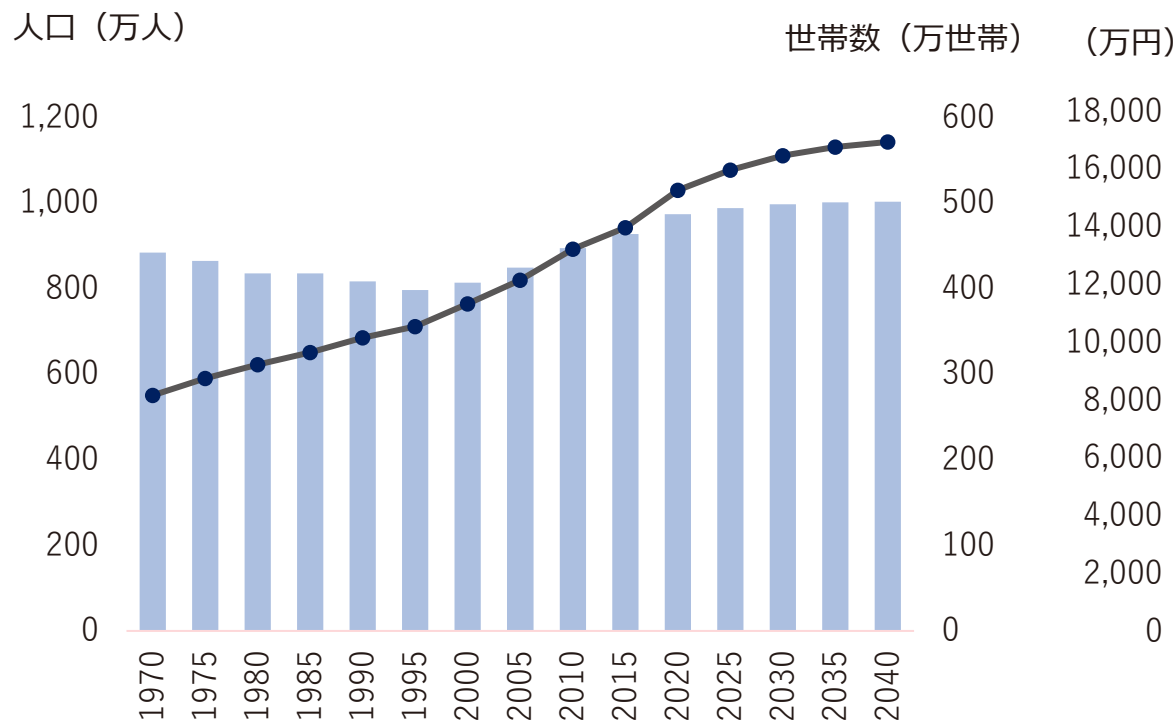


販売価格
10億円超

3 (13) D X 再生不動産事業の成長ポテンシャルについて

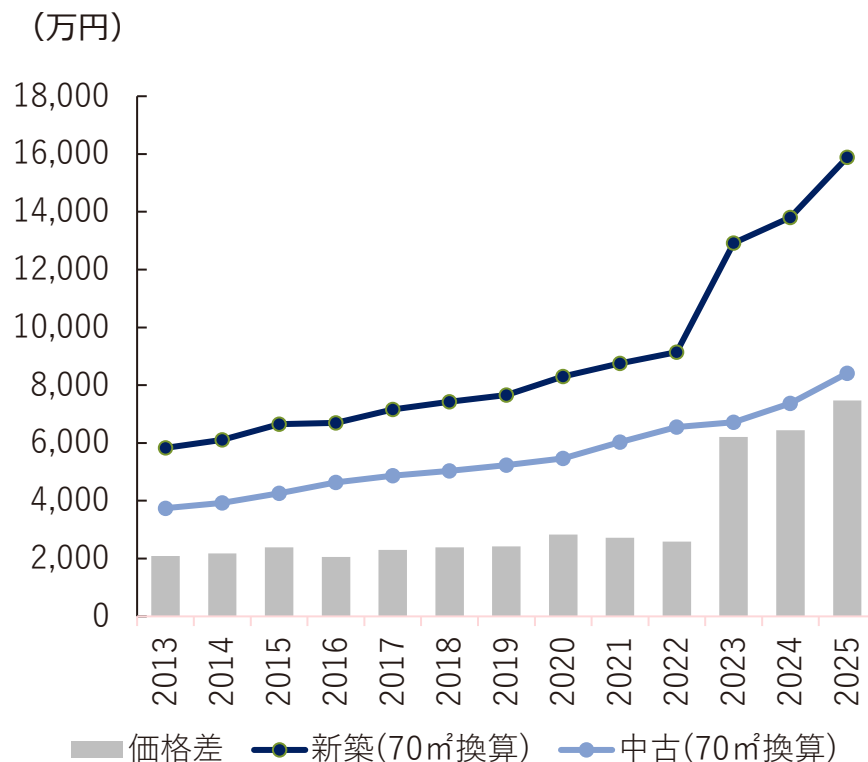
東京23区では1970年以降世帯数は継続的に増加。また、新築と中古マンションの平均価格差が足下拡大しており、今後も中古マンションの需要増が見込まれる。

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 ー(14) 事業内容 《D X再生不動産事業ー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

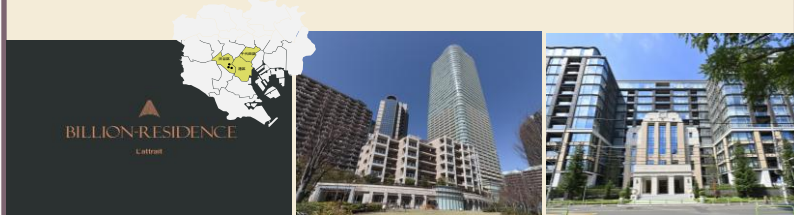
ラ・アトレ Premium-Renovation®
都心3区プレミアムリノベーション

ラ・アトレ *Premium-Renovation.*



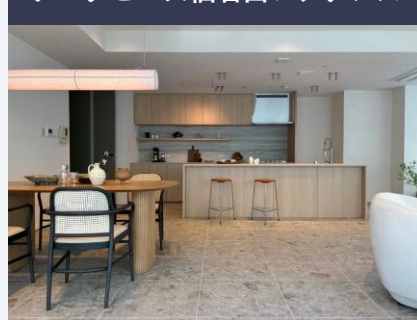
10億円超

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

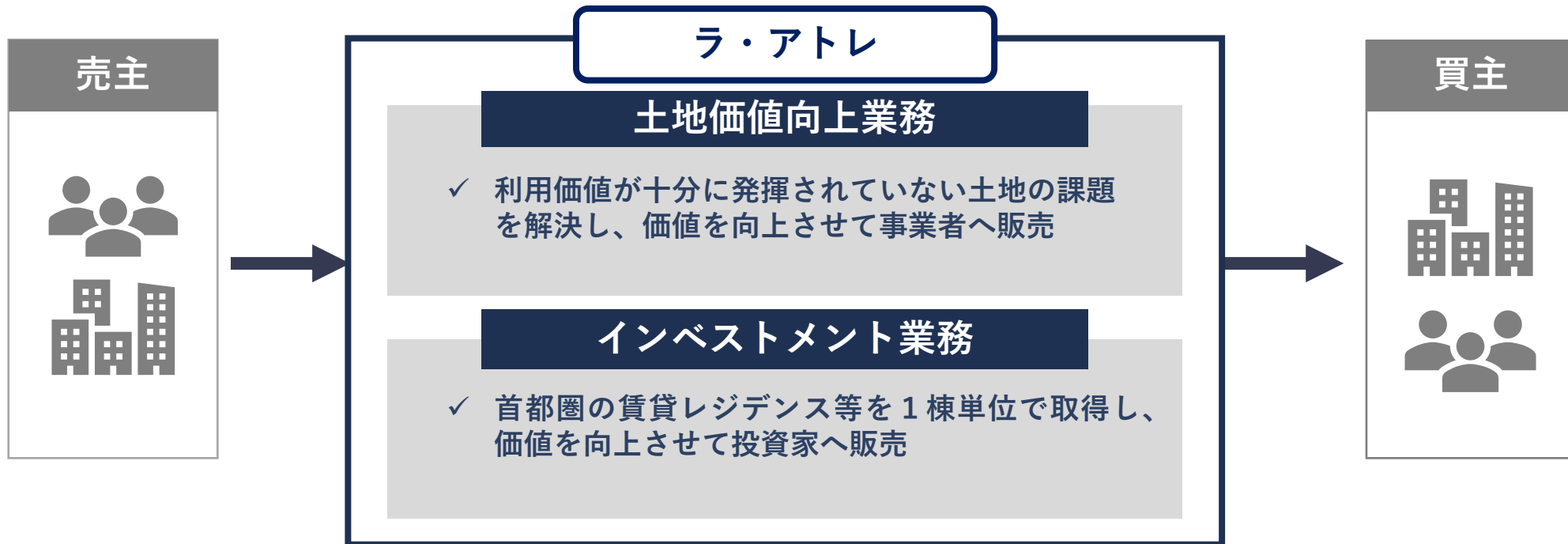


港区
渋谷区

「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 (15)

ビジネスモデル 《D X不動産価値向上事業Ⅲ》



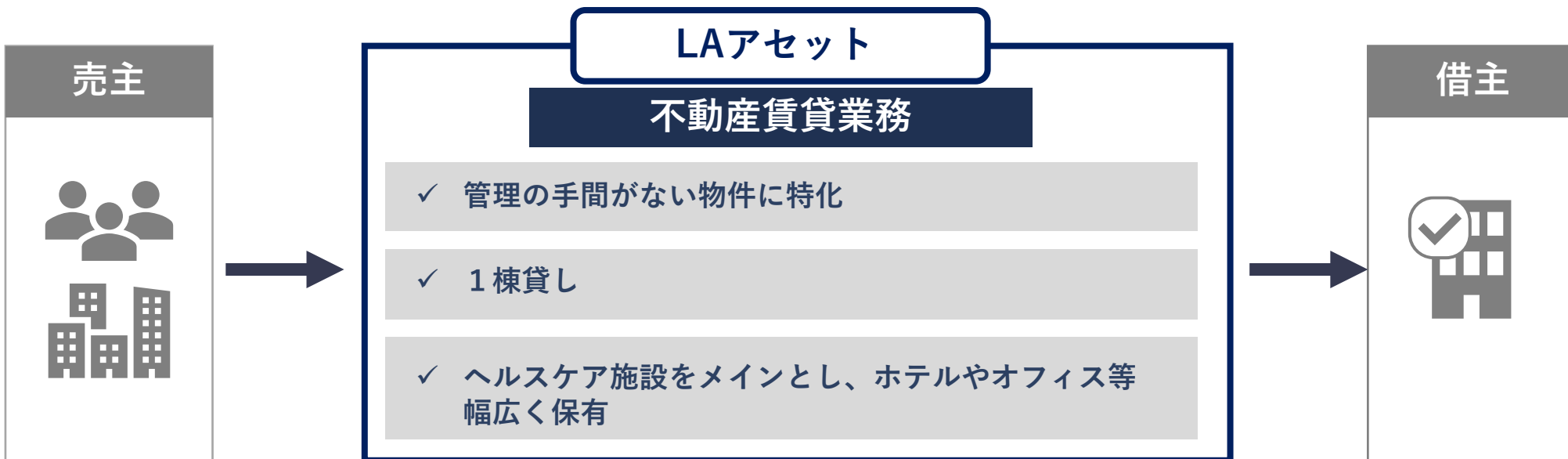
土地価値向上業務



インベストメント業務



3 (16) ビジネスモデル 《不動産賃貸事業－Ⅳ》



安定収益基盤の拡大

資産を2025年度108億円から2031年度400億円へ積み上げ

- フロー収益 (D X新築／D X再生／D X不動産価値向上)
- ストック収益 (不動産賃貸) → **岩盤収益**



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 ー(17) 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**

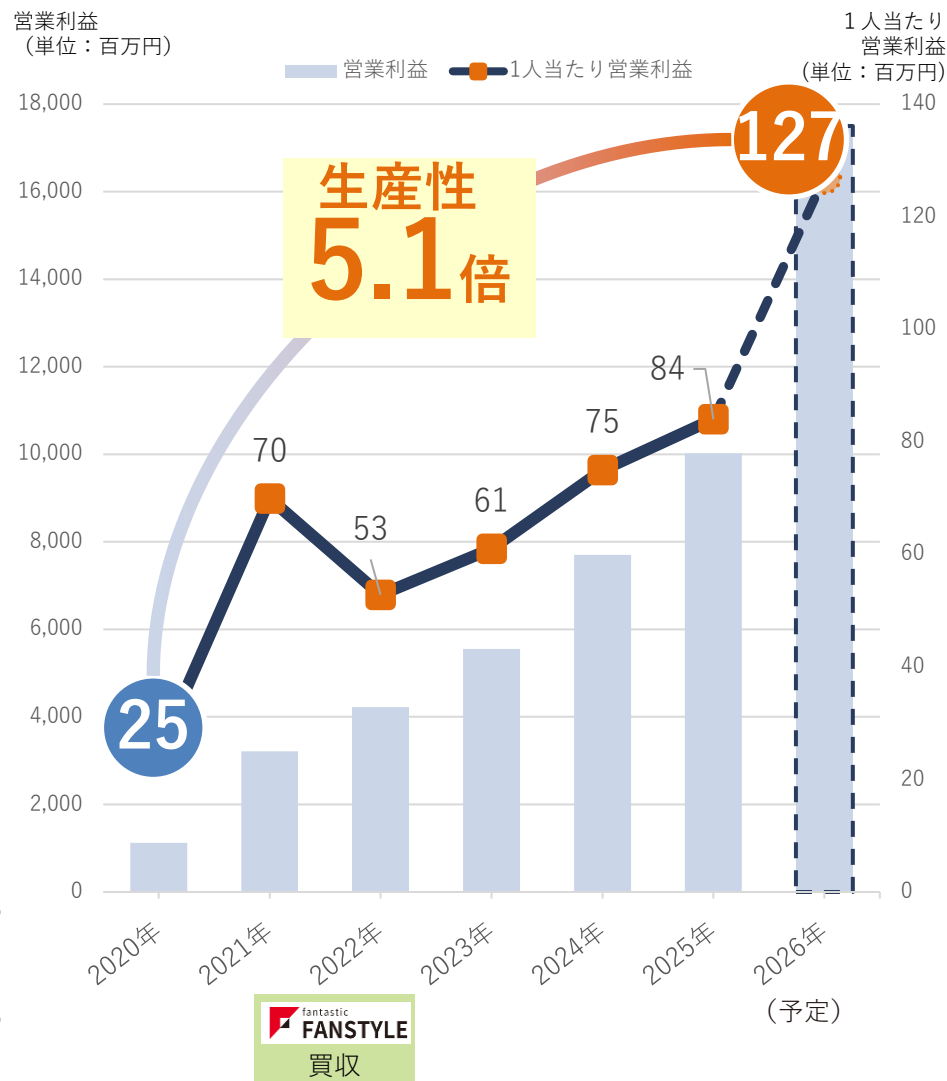
(1人当たり営業利益)

	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	445
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	127

(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	17
---------------	----	----	----	----	----	----	----

※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、精鋭による少人数運営で高い生産性を実現

4

長期経営計画（LA Next Stage 2031）

（参考・既開示資料より一部更新）



2026年7月10日開示

長期経営計画「LA Next Stage 2031」

全文はこちら

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/2986/tdnet/2849765/00.pdf>

4 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

4 一(2)

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。

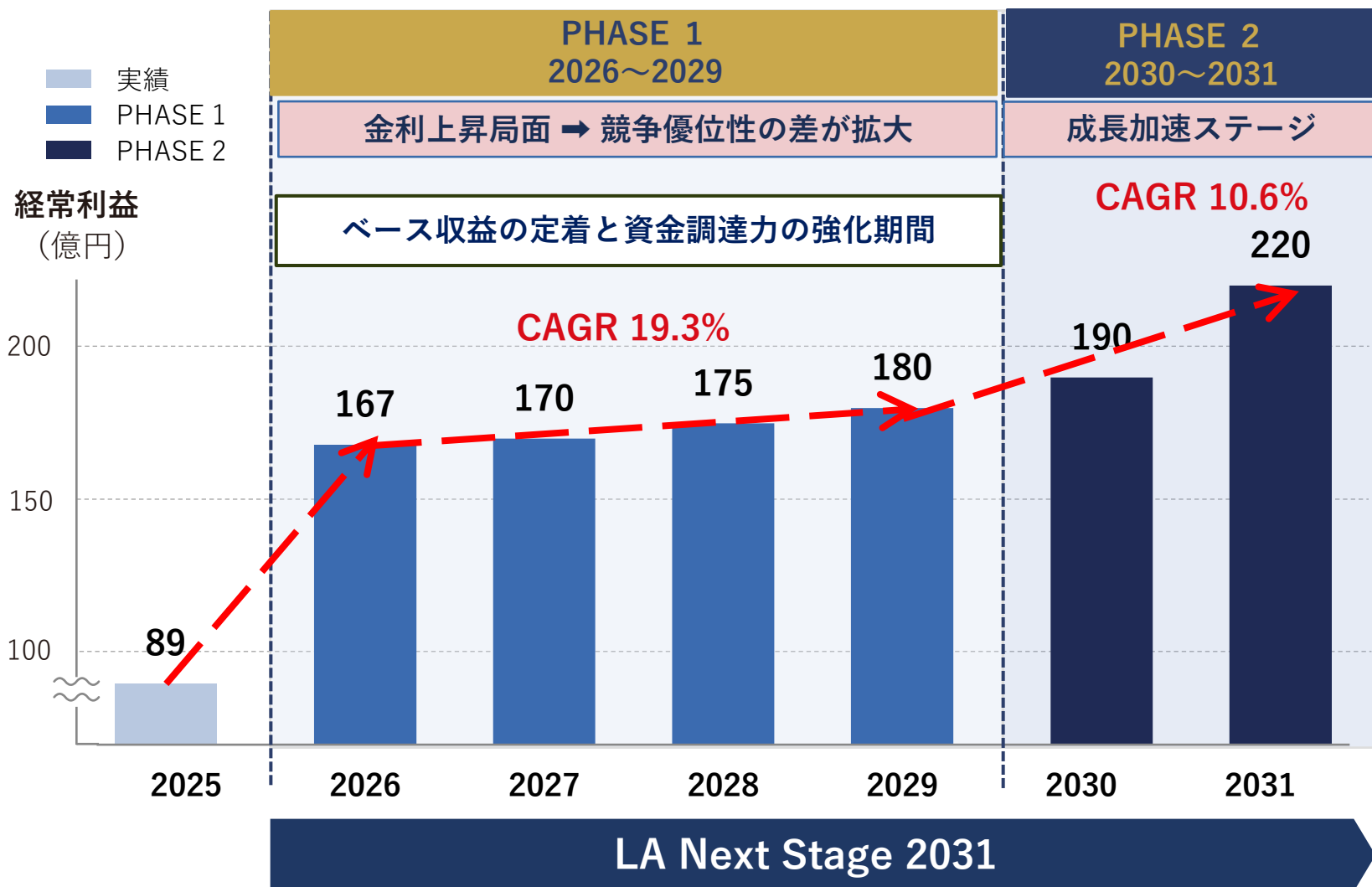
2025年迄

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

4 一(3) 長期経営計画『LA Next Stage 2031』

PHASE 1 では、2029年度に向けて経常利益を2025年度比2倍へ伸ばす。
PHASE 2 で、資金調達力の強化を背景に、成長の再加速を目指す。



4 一(4) 第三次長期経営計画の業績見通し

2026年12月期は、D X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。

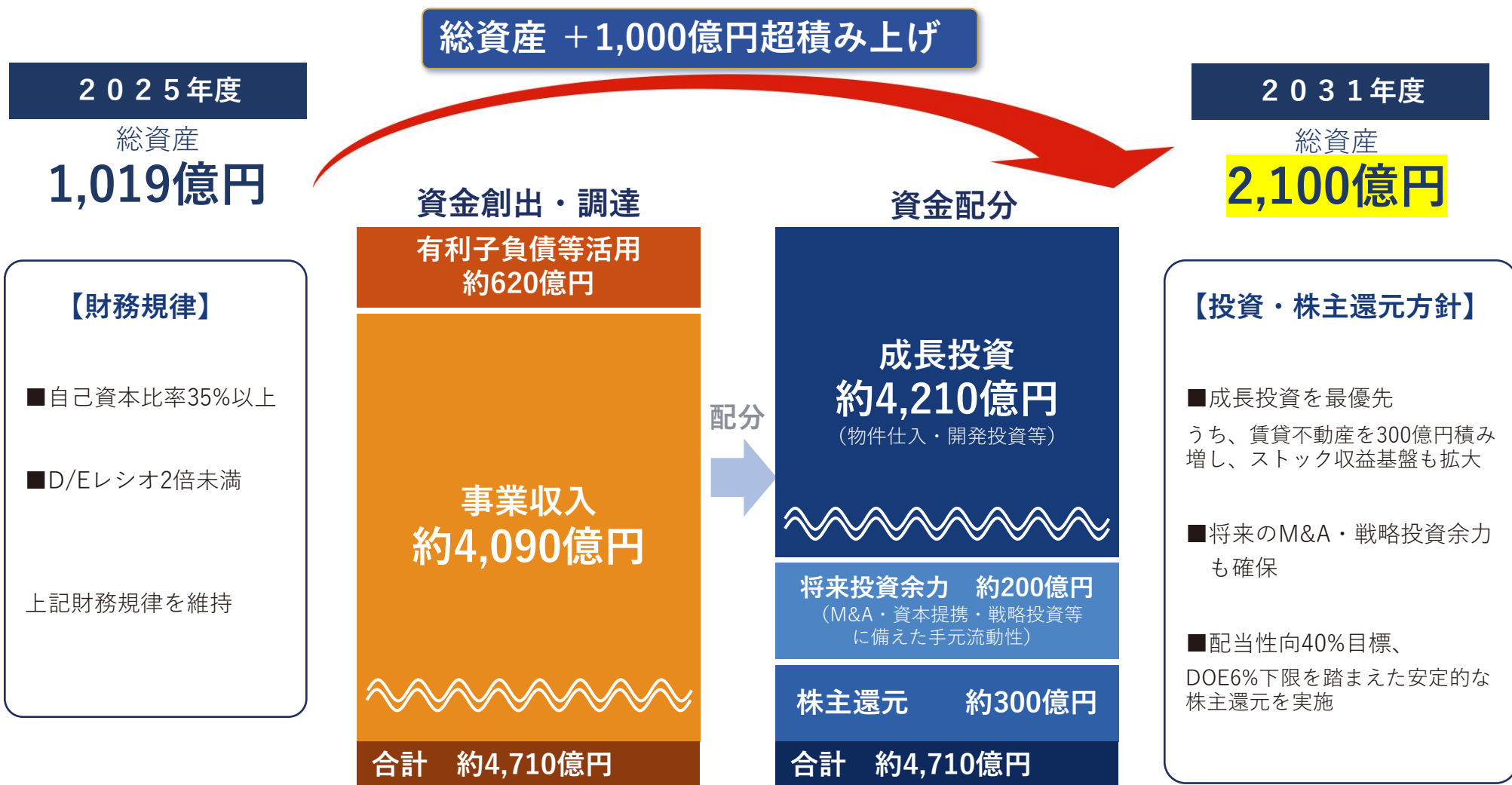
(注) 数値はすべて連結ベース

(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
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,135	11,600	11,750	12,000	12,400	13,100	15,200

4 ー(5)

キャピタルアロケーション方針

対象期間：2026年12月期～2031年12月期



※「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。

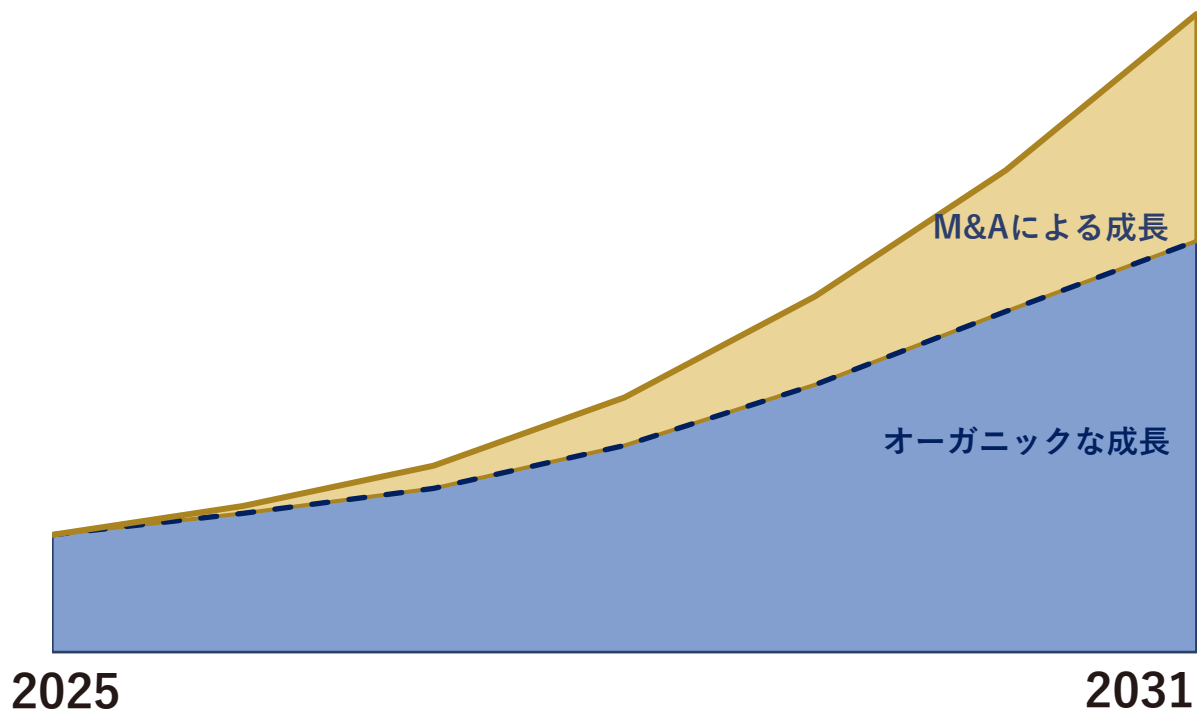
なお、原価（物件仕入・建設費等）は売上計上に先立ち2.5～3年前に先行支出されており、キャピタルアロケーション上の成長投資（右側）と対応するため控除対象外としています。

※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。

4 一(6) 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。

4 ー(7) 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新築不動産事業ーⅠ	不動産賃貸事業ーⅣ	その他事業
エリア拡大	 		
事業領域拡大		  札幌の介護付有料老人ホーム 光ハイツ・ヴェラス	
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

5 APPENDIX

5 ー(1) 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、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7月末基準)

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 8.3% 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 4.6% 価値創造スプレッド +4.0 pt

【金利 + 0.75% 上昇想定】

株主価値創造

ROE 24.0% > 資本コスト 9.0% ROEスプレッド +15.0 pt

事業収益性

ROIC 8.6% > WACC 5.3% 価値創造スプレッド +3.3 pt

【金利 + 1.50% 上昇想定】

株主価値創造

ROE 21.2% > 資本コスト 9.8% ROEスプレッド +11.5 pt

ROIC 8.6% > WACC 5.9% 価値創造スプレッド +2.7 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)

$$R_f + \beta \times ERP$$

R_f (10年国債、2026/7/31) 2.79%

β (過去5年、日次対数リターン) 0.91

ERP (リスクプレミアム) 6.0%

株主資本コスト 8.3%

WACC (資本全体の加重平均コスト)

$$\text{株主資本コスト} \times E/V + \text{税引後負債コスト} \times D/V$$

株主資本コスト 8.3%

税引後負債コスト 約1.2%

E/V (時価総額 ÷ 企業価値) 48.9%

WACC 4.6%

ROIC (投下資本に対する事業収益性)

$$NOPAT \div \text{投下資本 (有利子負債 + 自己資本)}$$

営業利益 (2025年12月期) 100.2億円

実効税率 31.0%

NOPAT 69.1億円

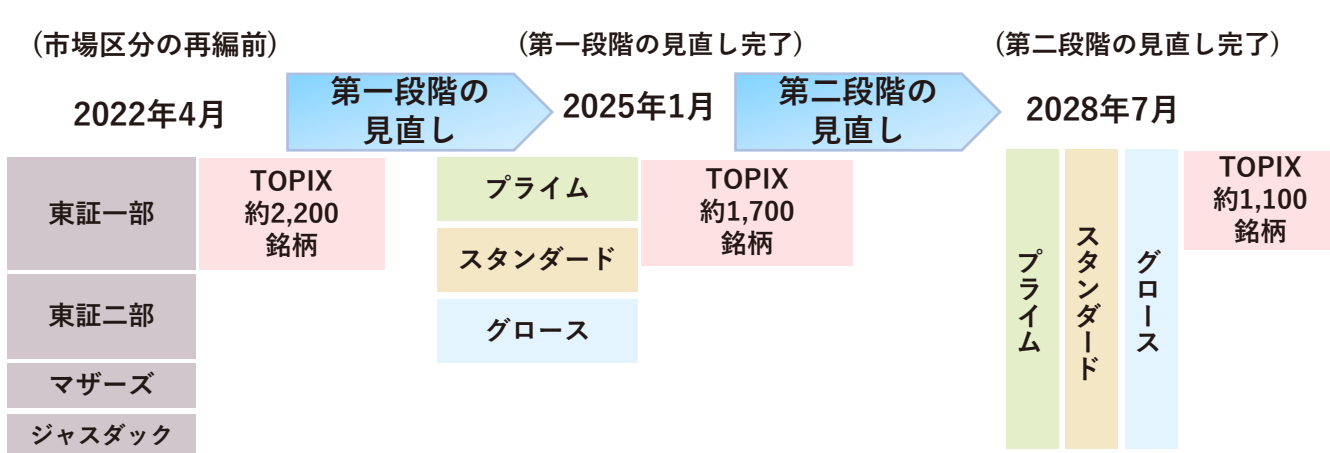
ROIC 8.6%

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）＝ 62,815百万円（分割後換算2026年7月末株価2,740円×分割後発行済株式数22,925,325株）＋ 65,595百万円＝ 128,410百万円、E/V＝48.9%・D/V＝51.1%。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%）。

5 ー(2) 【ご参考】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」に基づき当社作成

成長戦略の3本柱

事業戦略

I R 戦略

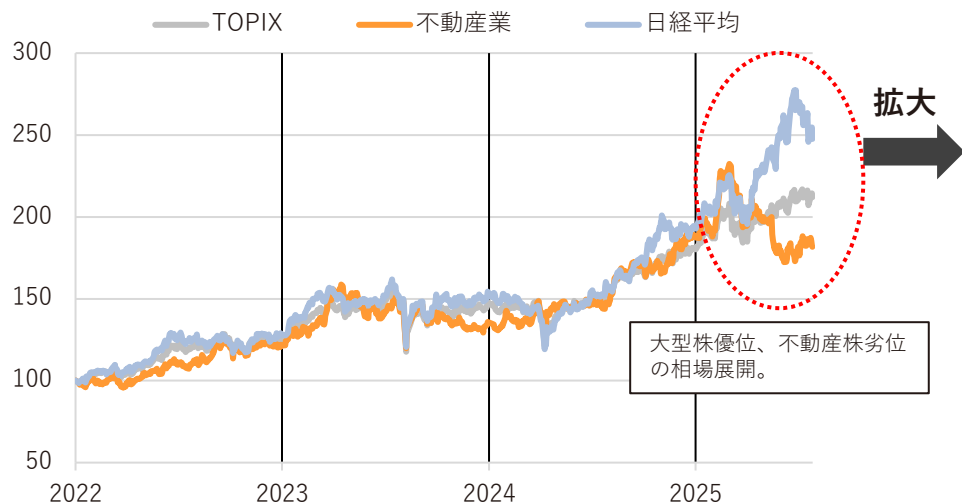
株主還元

D X 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

5 ー(3) 【ご参考】 当社の株価動向について

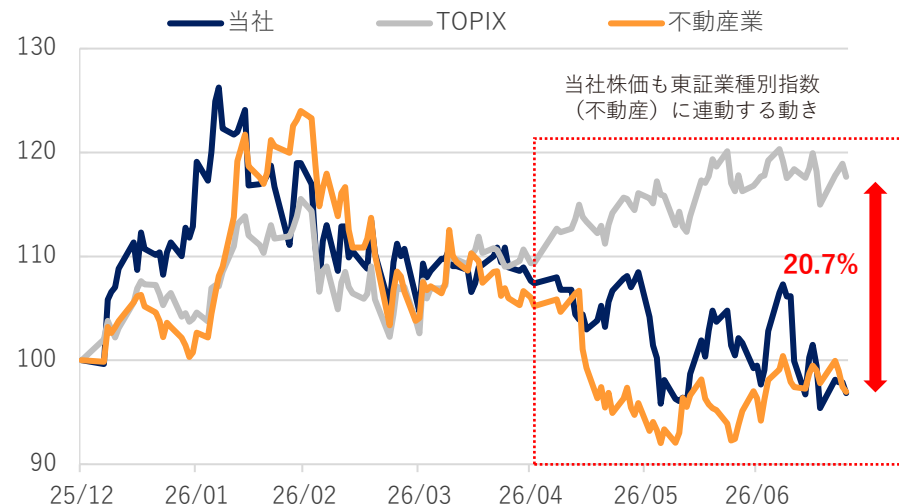
2026年4月以降、国内株式市場では大型株優位・不動産株劣位の展開となり、当社株価も業種要因の影響を受けた。金利上昇は、不動産株の相対評価に影響した要因の一つと考えられる。

主要指数の推移（2021年末＝100）



※不動産業は東証業種別株価指数（不動産業） 出所：東京証券取引所

当社株価とTOPIX・不動産業（25年12月末＝100）



※不動産業は東証業種別株価指数（不動産業） 出所：東京証券取引所

株価指標の比較（2026年7月28日終値ベース）

	PER（倍）	PBR（倍）	配当利回り	実績ROE
当社（L Aホールディングス）	5.4	2.1	6.4%	25.7%
東証不動産業 平均（131銘柄）	15.2	1.7	3.1%	9.6%

※PERは、不動産業平均・当社いずれも各社が公表する今期の会社計画EPS（予想EPS）に基づく予想PER。

※PER・PBR・配当利回りは2026年7月28日終値ベース（業種平均は東証上場不動産業131銘柄の単純平均、数値未開示銘柄を除く）。

※実績ROEは2025年12月期実績、ROE＝当期純利益÷自己資本（期首・期末平均）、不動産業平均はプライム・スタンダード・グロース上場企業の合計値から算出。

出所：日本取引所グループ「東証上場銘柄一覧」、東京証券取引所

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	2,052,650,000円 ※2026年6月30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	137名（連結） ※2026年6月30日現在	

グループ組織体制



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。当社及び当社グループ会社は、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。