

魅力あるまちづくりの創造

CREATION OF ATTRACTIVE TOWN DEVELOPMENT

LA HOLDINGS

Financial results of fiscal 2024

2024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)

2025.02.14

はじめに

2025年度を「成長加速フェーズ」の起点とし、さらなる飛躍に向けた事業展開を推進

当社を取り巻く経営環境に目を向けますと、現在、不動産市場は大きな転換期を迎えております。人口減少および都心一極集中の進行に伴う都市ごとの人口動態や不動産ニーズの急速な変化により、都市開発の進展や資産活用の多様化が進んでおります。

このような環境下において、当社は、この変化をチャンスと捉え、未来の成長市場を先取りする戦略的な投資と、競争力の高い事業基盤の強化を進めることで、持続的な成長を実現します。そのためには、**新たな不動産の価値を創り出し、「魅力あるまちづくり」**を行うことが重要であると考えます。

まずは、現在の市場環境や当社の競争優位性を最大限に活かし、2026年末までによりしっかりとした事業基盤の強化に取り組みます。その上で、2027年以降は、**既存事業の成長を土台とし、不動産をコアとする新規事業への果敢な挑戦**により、様々な収益機会を創出してまいります。

これにより、持続的な成長と企業価値の大幅な向上を実現し、株主の皆様への利益還元を最大化することを目指します。

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

社名	エルエー 株式会社LA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LAアセット 株式会社ラ・アトレレジデンシャル 株式会社ファンスタイル 株式会社ファンスタイルリゾート 株式会社ファンスタイルエージェンシー 株式会社アーバンライク（持分法適用関連会社）
事業内容	新築不動産販売 再生不動産販売 不動産賃貸 M&A支援事業 企業投資事業
資本金	1,505,755,476円 ※2024年12月31日時点
市場区分	東京証券取引所 グロース市場 福岡証券取引所 本則市場
従業員	113名（連結） ※2024年12月31日時点

グループ組織体制



1 ー(1) 2024年12月期 《ハイライト》

	売上高	経常利益	当期純利益	総資産
要約 (前期比)	447.0 億円 (+41.9%)	68.4 億円 (+38.6%)	47.1 億円 (+43.1%)	712 億円 (+16.4%)

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
- ✓ 「ラ・アトレ Premium-Renovation®」シリーズの売上高が過去最高を更新
- ✓ 自己資本比率25%、総資産700億円を達成

今期のトピックス

- ✓ 当社グループ過去最大規模となる土地開発プロジェクト（福岡県古賀市）が着工
- ✓ 2024年度「JPX日経中小型株指数」の構成銘柄に選定（2022年度より3年連続）
- ✓ 自己株式の取得が完了（150,000株、652,217,000円）
- ✓ さらなる事業拡大及び収益力の強化のため、第三者割当による第15回・第16回新株予約権（固定行使価額型）を発行

次期の取り組み

- ✓ 東京都、愛知県、福岡県で収益不動産開発プロジェクトが進行
- ✓ M&A支援事業、企業投資事業を推進
- ✓ パートナー企業との共同事業を通じて、より大規模な開発プロジェクトを推進

1 一(2) 2024年12月期 《貸借対照表》

主な内訳		資産合計 712 億円		負債・純資産合計 712 億円		主な内訳	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ 多様な商材の充実 新築・再生：473億円 ✓ 主な棚卸資産 <ul style="list-style-type: none"> ◆ 「A*G 下北沢」 ◆ 「A*G 浅草」 ◆ 「A*G 六本松」 ◆ 「A*G 門前仲町」 ◆ 「THE DOORS 薬院」 ◆ 「THE DOORS 猿樂町」 ◆ 「円山町ホテルプロジェクト」 ◆ 「レーヴ」シリーズ ◆ 「BILLION RESIDENCE®」シリーズ ◆ 「ラ・アトレ Premium-Renovation®」シリーズ ◆ 「Hi・La・Re」シリーズ 	資産 [流動資産] 現預金 135億円 棚卸資産 473億円		負債 [流動負債] 短期借入金 114億円 1年内返済予定長期借入金 88億円 [固定負債] 長期借入金 269億円		短期借入金 主に当座貸越枠でプロジェクト資金を借入 長期借入金 主に新築不動産販売の開発プロジェクトの仕入れとして借入		棚卸資産 新築不動産販売の開発プロジェクト及び「Premium-Renovation」シリーズの仕入れを強化 前期末より約111億円積み増し 有形固定資産 一部棚卸資産への振替による減少
	[固定資産] 有形固定資産 67億円		純資産 181億円				
5 主要資産の 年推移	(単位：億円)	'20.12末	'21.12末	'22.12末	'23.12末	'24.12末	
	棚卸資産	97	175	288	362	473	
	有形固定資産	88	96	113	101	67	
	総資産	236	363	506	612	712	

(注) 数値はすべて連結ベース

1 一(3) 2024年12月期 《損益計算書》

(単位：百万円)

	2023年12月期 実績	2024年12月期 実績	前期比	主な概要
売上高	31,499	44,707	+ 41.9%	収益不動産のオフィスビル・商業ビル、新築分譲マンションの販売が好調 土地企画販売は都心部含めて6件売却 再生不動産販売は、高価格帯物件が好調
営業利益	5,552	7,700	+ 38.7%	前期に続き、高付加価値戦略が奏功し、大幅に増益
経常利益	4,941	6,848	+ 38.6%	
親会社株主に 帰属する 当期純利益	3,293	4,713	+ 43.1%	大幅な増収を背景に増益

(注) 数値はすべて連結ベース

1 一(4) 2024年12月期 《セグメント別売上高》

(単位：百万円)

決算年月	2023年12月期 実績	2024年12月期 実績	前期比	主な概要
売上高	31,499	44,707	+41.9%	
I 不動産販売事業	30,444	43,654	+43.4%	
1 新築不動産販売部門	15,301	26,434	+72.8%	土地企画販売は都心部含めて6件売却 収益不動産のオフィスビル「THE EDGE」シリーズ3棟および商業ビル「A*G」シリーズ2棟、新築分譲マンションを販売 売上が過去最高を記録
① 土地企画販売	1,550	13,434	+766.2%	
② 新築不動産販売	13,750	13,000	△5.5%	
2 再生不動産販売部門	15,142	17,219	+13.7%	「Premium-Renovation」シリーズの販売が好調に推移 インベストメント事業は土地建物などの販売が完了
① リノベーションマンション	10,862	15,805	+45.5%	
② インベストメント事業	4,279	1,414	△67.0%	
II 不動産賃貸事業部門	1,014	983	△3.0%	

(注) 数値はすべて連結ベース

1 一(5) 2024年12月期 《セグメント別売上総利益》

(単位：百万円)

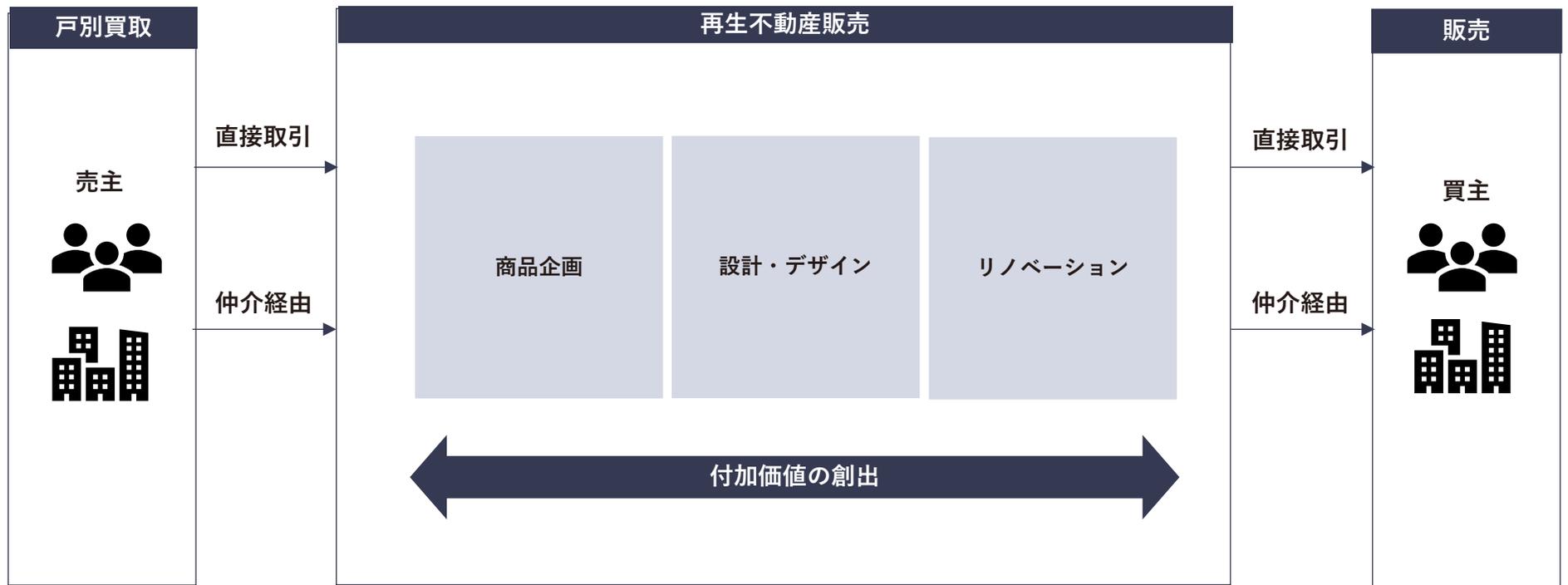
決算年月	2023年12月期実績		2024年12月期実績		主な概要
	売上総利益	利益率	売上総利益	利益率	
合計額	8,509	27.0%	11,390	25.5%	
I 不動産販売事業	7,896	25.9%	10,706	24.5%	
1 新築不動産販売	5,262	34.4%	7,123	26.9%	収益不動産のオフィスビル及び商業ビル、分譲マンションの販売により売上総利益は前期比1.35倍
① 土地企画販売	221	14.3%	2,879	21.4%	
② 新築不動産販売	5,040	36.7%	4,244	32.6%	
2 再生不動産販売	2,634	17.4%	3,582	20.8%	戸別リノベーションマンションの引渡しが好調に推移したことにより売上総利益は前期比1.36倍
① リノベーションマンション	1,825	16.8%	3,013	19.1%	
② インベストメント事業	808	18.9%	568	40.2%	
II 不動産賃貸	571	56.4%	616	62.6%	賃貸不動産が順調に稼働したことにより好調な利益率を確保

(注) 数値はすべて連結ベース

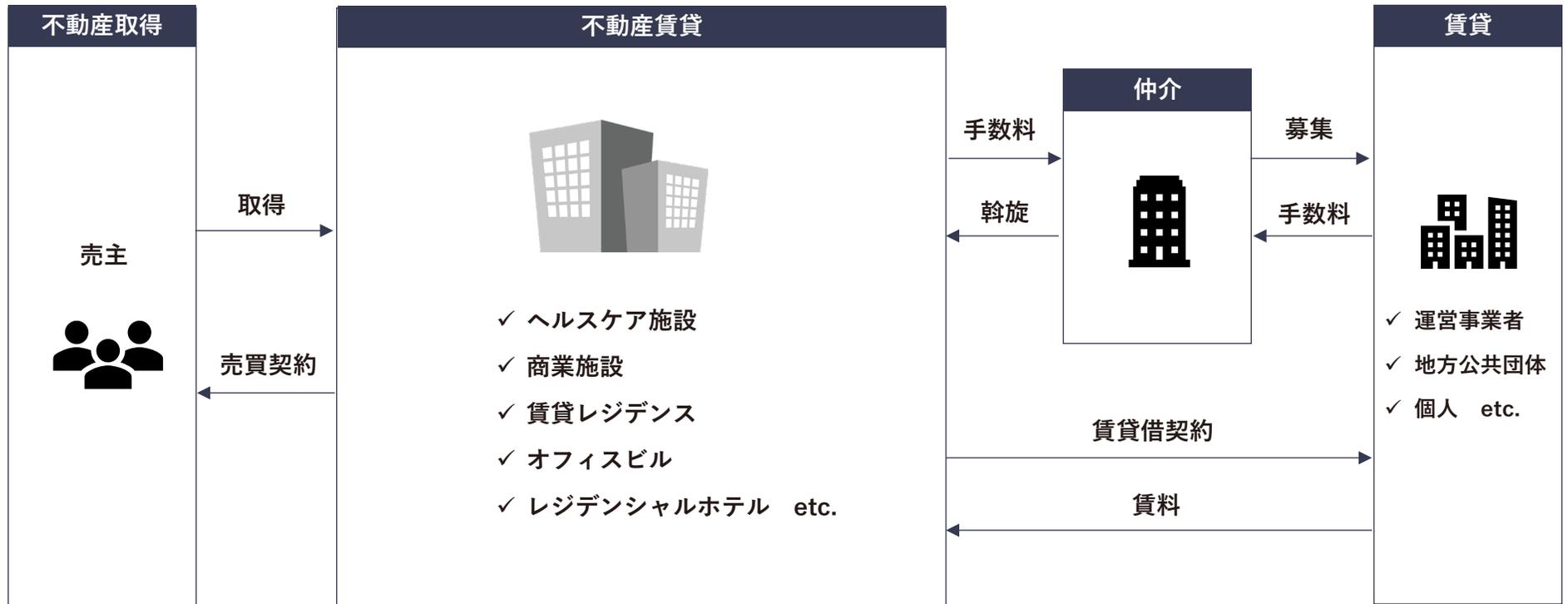
2 ー(1) ビジネスモデル 《新築不動産販売》



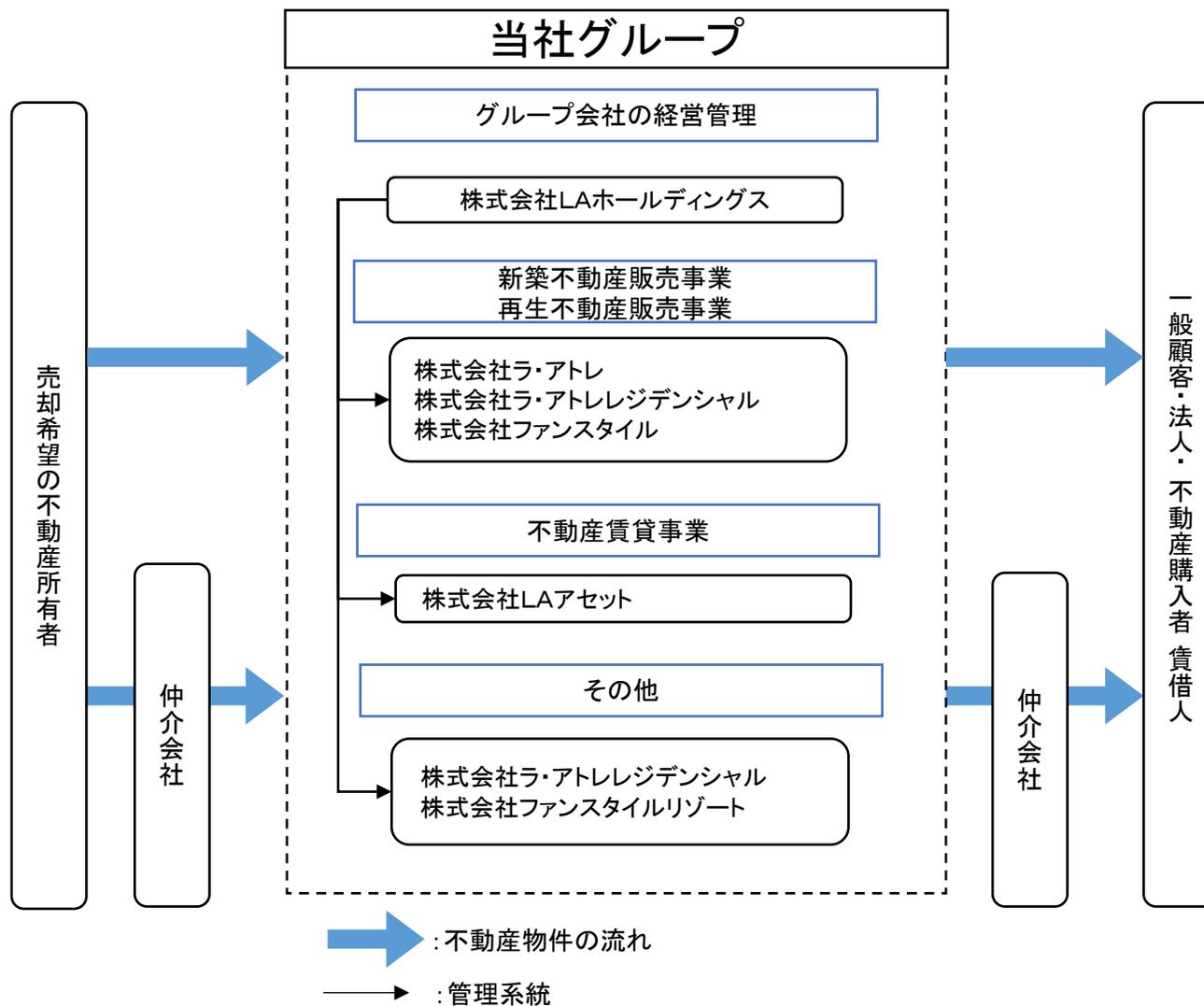
2 ー(2) ビジネスモデル 《再生不動産販売》



2 一(3) ビジネスモデル 《不動産賃貸》



2 一(4) 当社グループの展開する事業



2 一(5) 事業内容 《事業セグメント》

再生不動産販売

■ 「BILLION RESIDENCE®」 シリーズ



■ 「ラ・アトレ Premium-Renovation®」 シリーズ

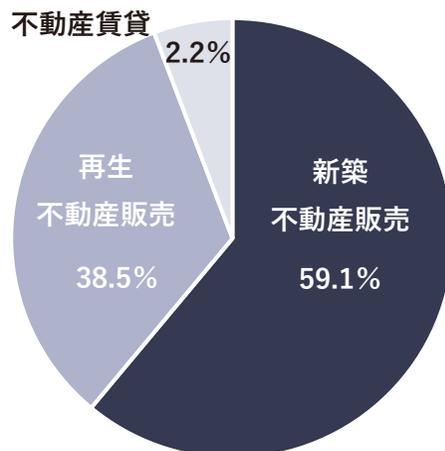


不動産賃貸

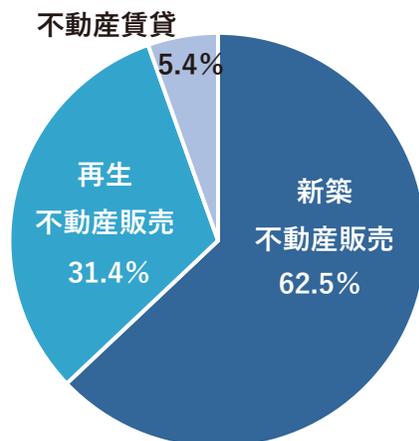
■ ヘルスケア施設etc.



2024年12月期 売上高447億円



2024年12月期 売上総利益113億円



新築不動産販売

収益不動産開発 (BtoB)

■ 住居系開発



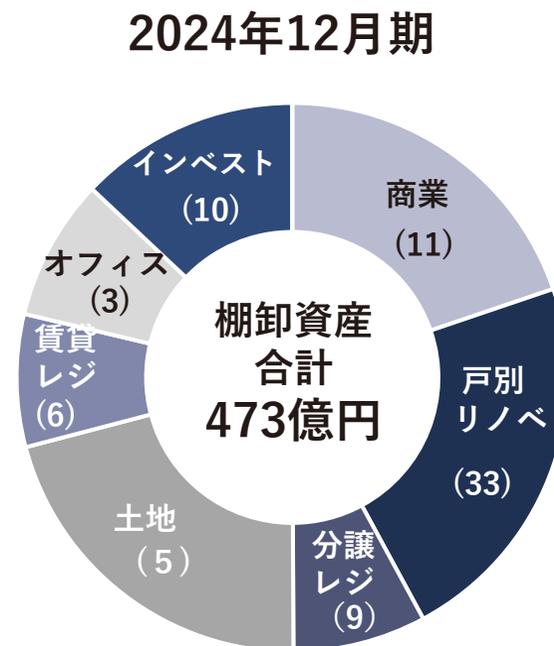
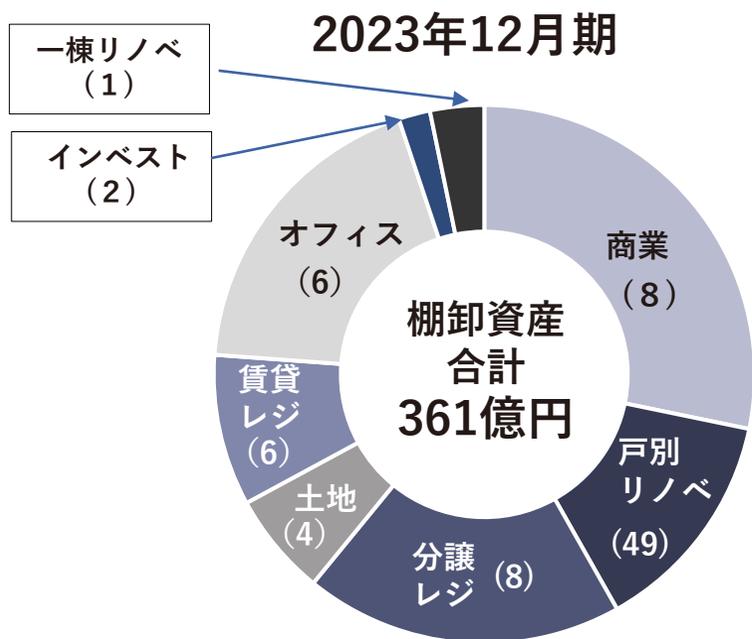
■ 商業系開発



分譲マンション開発 (BtoC)



2 ー(6) 事業の収益構造 棚卸資産ポートフォリオ



※括弧内の数字は物件数

進行中プロジェクトの一部

「A*G浅草」



「LA新橋」



「A*G門前仲町」



「THE EDGE
恵比寿一丁目」



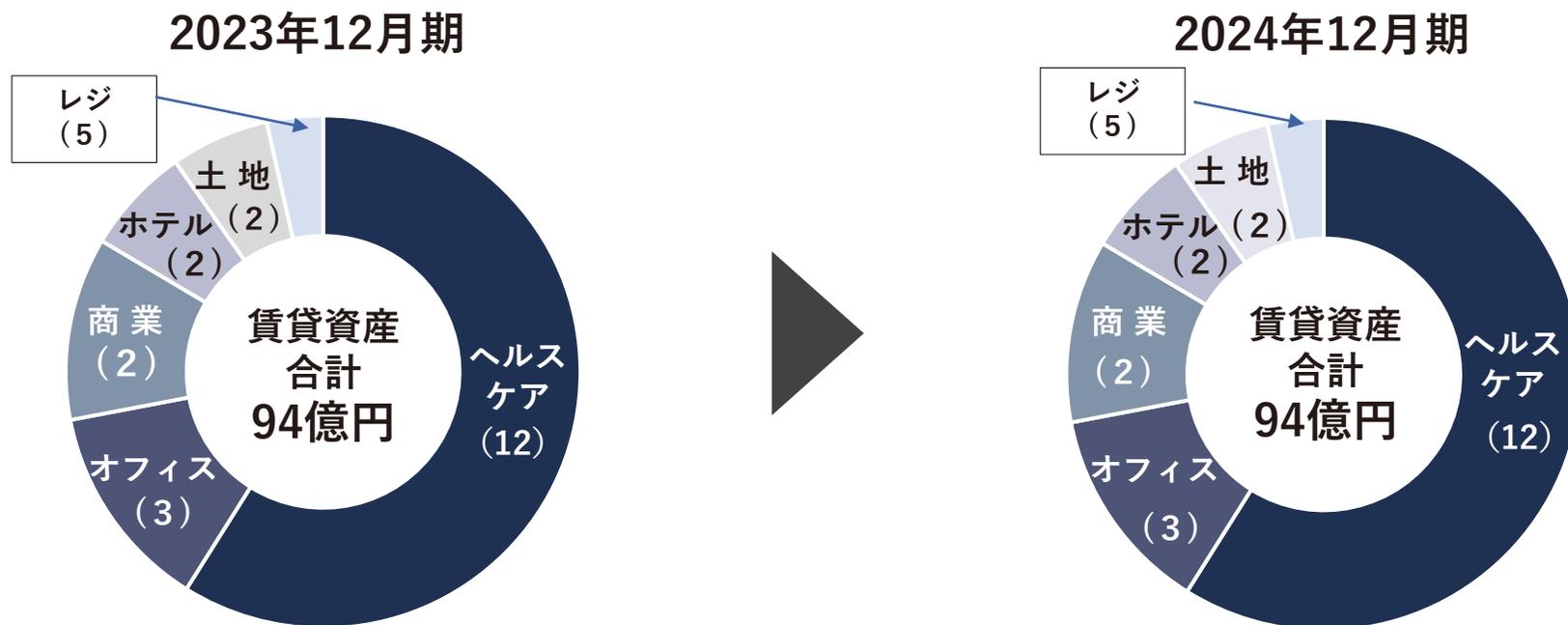
「THE DOORS猿楽町」



「A*G六本松」



2 (7) 事業の収益構造 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



オフィス



商業施設



レジデンシャルホテル



2 一(8) 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

10～50億円の中規模開発

◇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

→情報収集力・目利き力

特定のマーケットと特定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

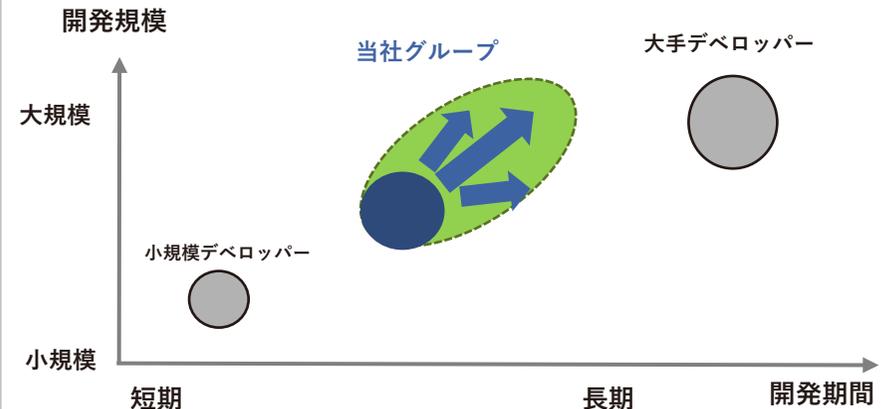
◇開発期間：開発期間を2～3年に設定し、迅速な資金回収を実現
資金需要に柔軟に対応し、市場の変動に適応した継続的な開発を実施

◇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】

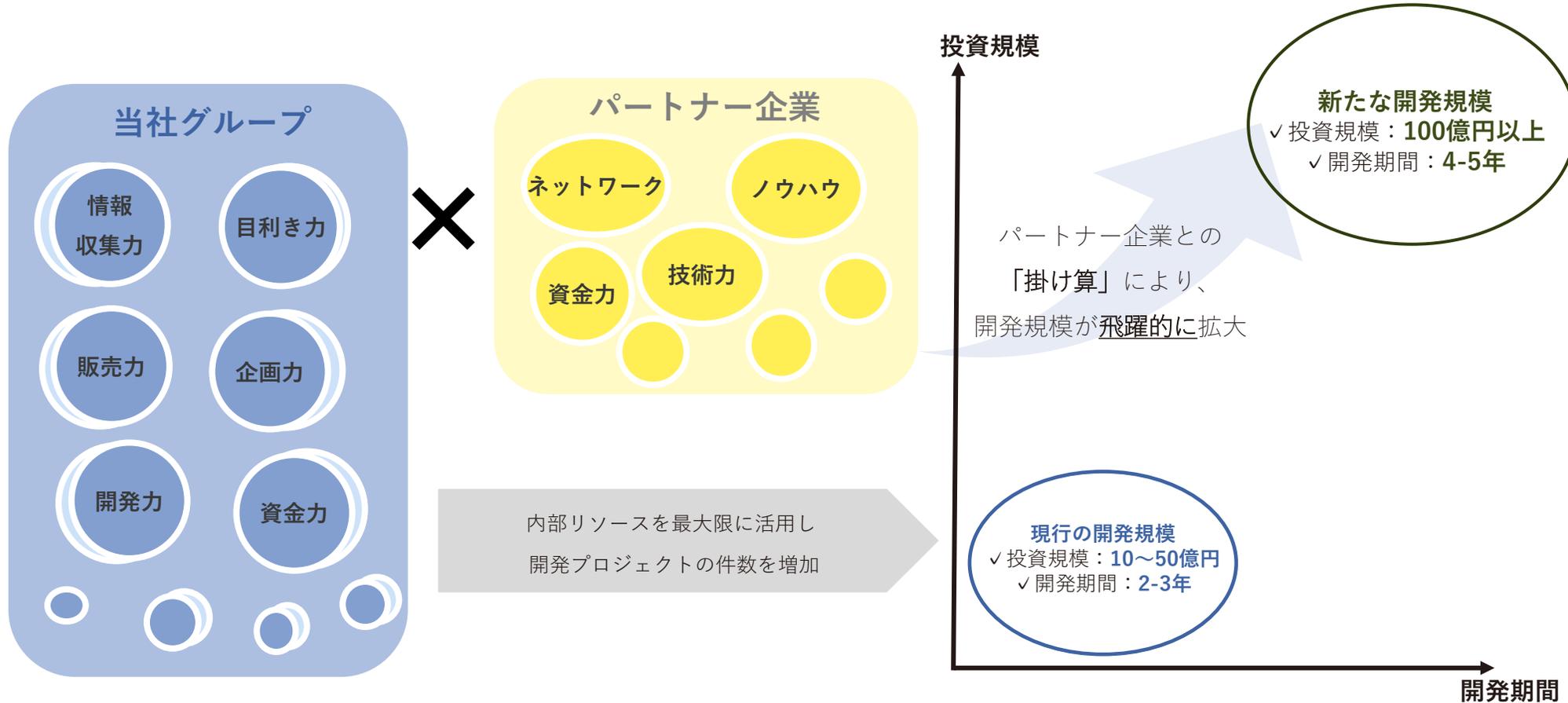
収益不動産開発のポジショニング



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。

2 一(9) 競合環境・競争優位性 《新築不動産販売》

パートナー企業との共同事業を通じて、大規模開発プロジェクトも、当社の事業領域として推進



パートナー企業との協働により、現在の事業規模を大きく上回る開発を手掛け、新たな高みへ躍進

2 (10) 競合環境・競争優位性 《再生不動産販売》

- 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

事業方針		事業領域		
<ul style="list-style-type: none"> ◇独自のポジション 「100㎡以上」「都心3区」「上質」を兼ね備えた物件を取り扱い、富裕層向けに販売する独自のポジションを確立 ◇プレミアム感の創出 高価格帯物件に適した企画・デザイン力 ◇販売力 長年の業歴により拡大してきたネットワーク 		ラ・アトレ Premium-Renovation®	BILLION RESIDENCE®	競合他社
	広さ	空間のゆとり 100㎡～200㎡		ファミリータイプ (50㎡～70㎡)
	エリア	都心3区に注力 (千代田区・港区・渋谷区)		首都圏・地方主要都市
	価格	1～9億円台	10億円～	2,000万円～5,000万円台(※)

取扱物件のプレミアム感を向上させ販売力のさらなる強化をすることで競争優位性を拡大

※ 再生不動産業を展開する同業他社の平均価格帯
出所：プライム・スタンダード市場の同業他社有価証券報告書より引用

競争優位性の確立

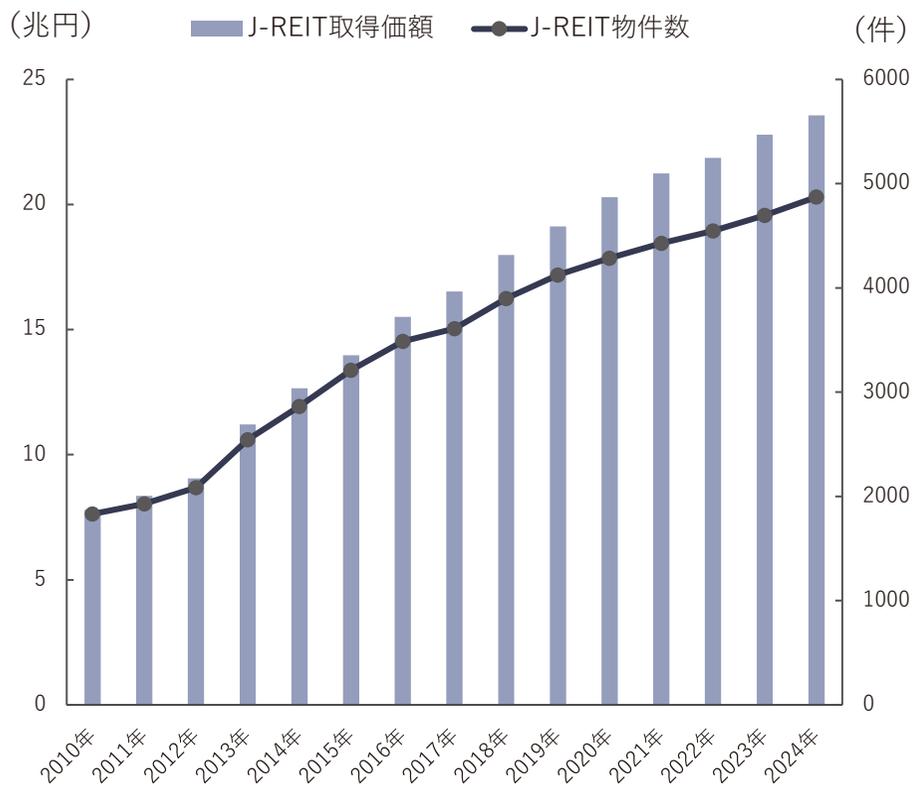
- ◇プレミアム領域の強化…取扱い物件を厳選し、ブランド力を高めることで同業他社との差別化
- ◇富裕層向けのニーズに対応…企画・デザイン力の強化
- ◇販売力の強化…新たな販売ネットワークの構築、人材採用および積極的な登用

2 一(11) 事業環境 《不動産投資市場》

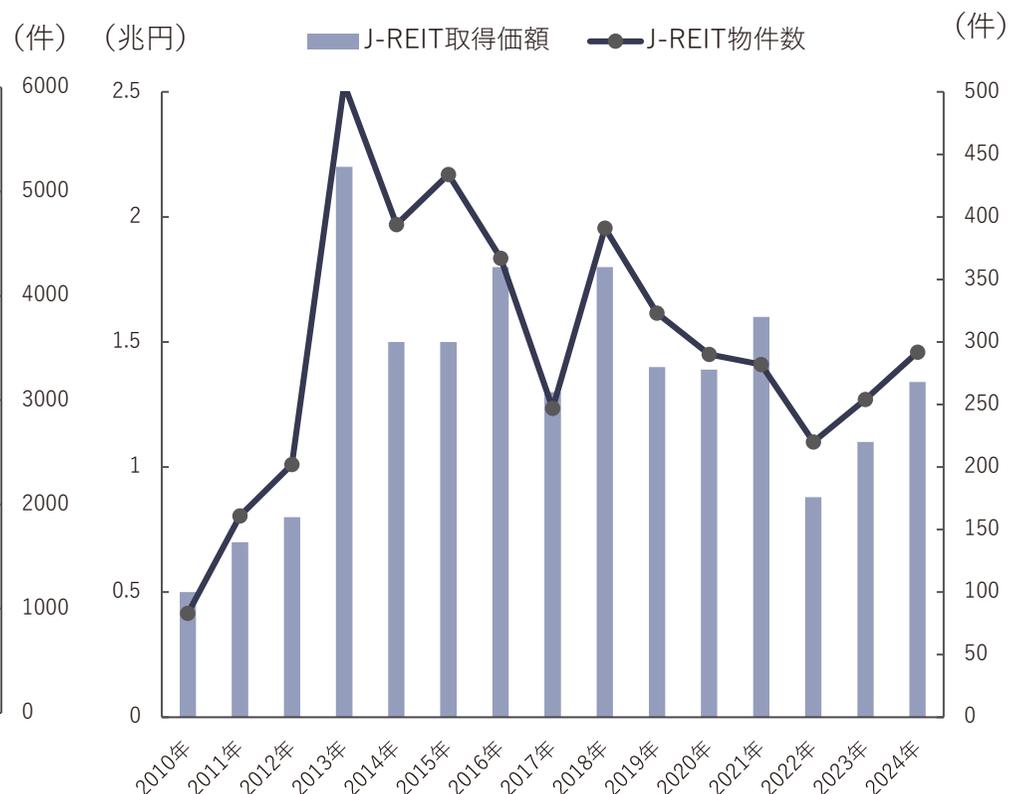
※不動産証券化協会調べ

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）



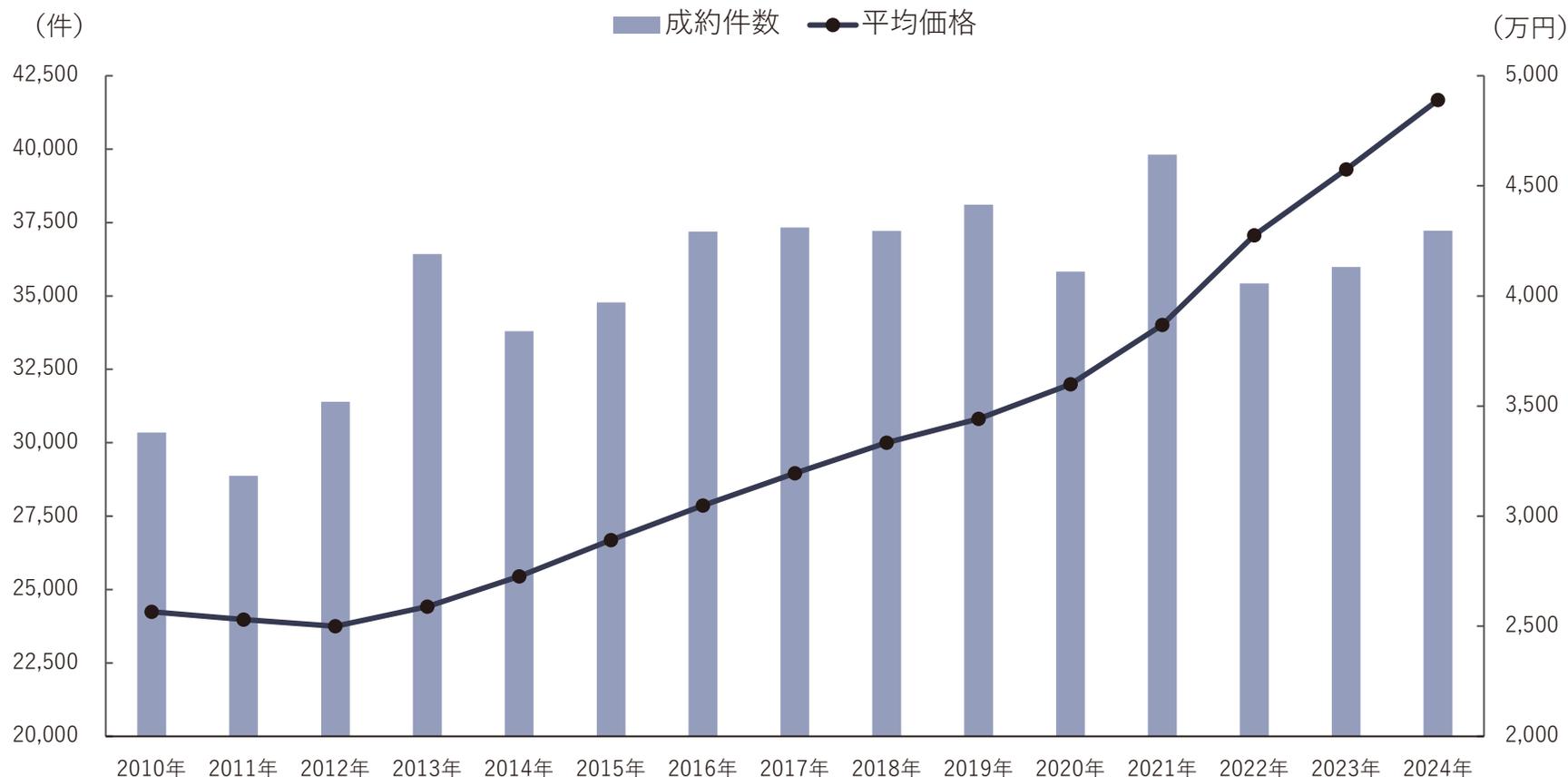
保有不動産（年次）



2 一(12) 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

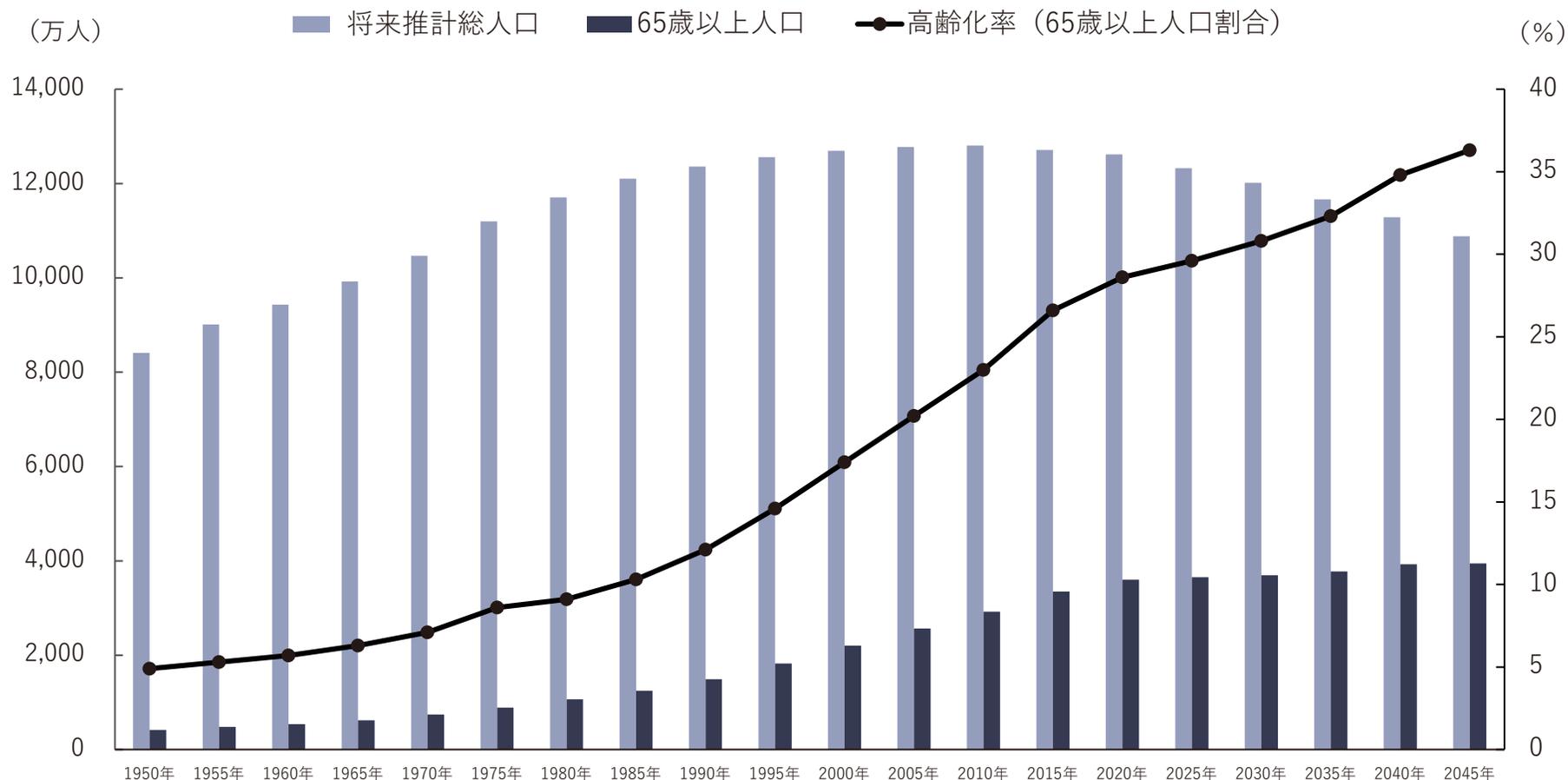
2024年首都圏に於ける成約件数は、前年比3.4%増、2年連続前年超え
成約価格は、平均4,890万円で前年比2.6%増、4年連続上昇し、好調に推移



2 一(13) 事業環境（高齢化の推移と将来推計）

※「令和6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



3 ー(1) 進行中プロジェクト 《新築不動産/収益不動産開発》

既存事業の 深化

- 独自の強みを最大限に生かした商品企画で、さらなる高付加価値を追求し、持続的な利益成長を実現
- 地方主要都市への事業展開を通して、地域活性化と地方創生を推進

住居系



高級賃貸レジデンスのブランド力をさらに強化し、付加価値の高い商品を創出

- ✓ 九州エリア初となる「THE DOORS薬院」が竣工
- ✓ 東京都では3棟目となる「THE DOORS猿楽町」が竣工

商業系



特定のマーケットとエリアを絞ることで競争優位性を見出し、魅力ある商品を開発

- ✓ 「A*G西荻窪」「A*G井の頭公園」「A*G下北沢」が竣工
- ✓ 名古屋エリア初となる「THE EDGE 名古屋」が竣工

分譲マンション

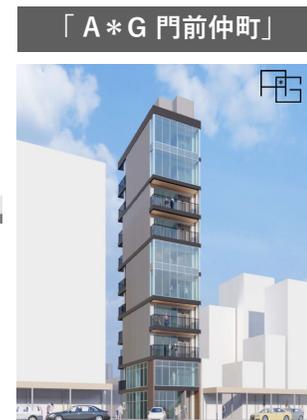


地域のニーズに応じた住まいを提供し、過ごしやすいまちづくりに貢献

- ✓ 県外からの移住者を想定した2拠点生活マンションの開発
- ✓ 「レーヴグランディ東浜 Sea&Park」「レーヴアリエ美栄橋」が竣工、引渡完了

3 一(2) 進行中プロジェクト 《新築不動産/収益不動産開発》

住居系・商業系開発の複数プロジェクトが進行中



東京23区を中心に、名古屋市および福岡市でも収益不動産プロジェクトが進行中

3 ー(3) 進行中プロジェクト 《新築不動産販売・分譲マンション開発》

■ 「レーヴグランディ
てだこ浦西タワー」



■ 「ラ・アトレレジデンス大濠公園」



■ 「ラ・アトレレジデンス京都」



■ 「レーヴグランディ
銘苅新都心Ⅲ」



■ 「レーヴグランディ那覇おもろまち」



《再生不動産》

「FAN TORII MANSION」



京都、福岡、沖縄で事業を展開

3 一(4) 進行中プロジェクト 《再生不動産》

■ 既存事業の深化（再生不動産販売）

2024年12月期
取り組み状況

- ✓ 1億円以上の「ラ・アトレPremium-Renovation®」の販売が好調に推移
- ✓ 10億円を超えるの新ブランド「BILLION RESIDENCE®」の販売を強化

- 「ラ・アトレPremium-Renovation®」および「BILLION RESIDENCE®」を核として、高価格帯物件を強化し、プレミアム市場における高い付加価値を提供することによって、持続的な利益の拡大を実現

再生不動産販売のプロジェクト事例

■ 「ドムス常盤松」



■ 「パークコート虎ノ門愛宕タワー」



■ 「マノー乃木坂」



■ 「シティータワー麻布十番」



3 ー(5) 進行中プロジェクト《再生不動産》

■ 都心エリアにて複数プロジェクトを展開

- ✓ 1億円から9億円台の「ラ・アトレ Premium-Renovation®」シリーズ
- ✓ 10億円以上の「BILLION RESIDENCE®」シリーズ
- ✓ 「Hi・La・Re（ひらり）」シリーズ

「エクセレント御苑コート」



「サンメゾン表参道」



「ペアシティ・ルネッサンス」



「東京ツインパークス」



3 一(6) 進行中プロジェクト 《不動産賃貸》

既存事業の深化（不動産賃貸）

2024年12月期の
主な取り組み

- ✓ ヘルスケア施設を中心とする優良な賃貸資産取得による安定的な収益の確保
- ✓ 賃貸ポートフォリオの最適化

社会的ニーズの高いヘルスケア施設への積極的な投資→毎年20億円を目標

→事業規模を拡大していく上でフロービジネスだけでなく、安定的な収益の確保が見込めるストックビジネスによる収益基盤の強化が不可欠であり、且つ特に利益率の高いヘルスケア施設に経営資源を集中

主な不動産賃貸物件（ヘルスケア施設）



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

事業課題

社会課題

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

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

サステナビリティの取り組み

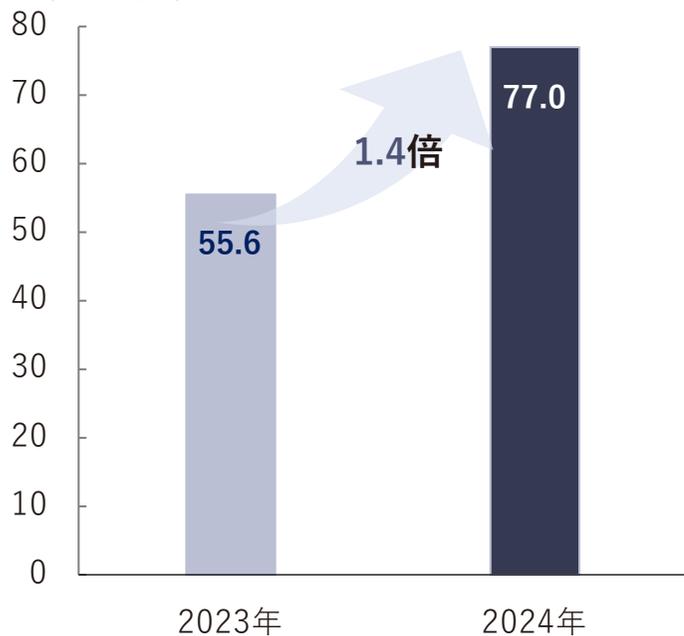
- ✓ Environment
→持続可能な社会を支える商品企画
- ✓ Social
→地域活性化・地方創生
- ✓ Governance
→コーポレートガバナンスの強化

2024年12月期の主な成果

- ✓ 2024年12月期連結業績の各段階利益において、計画数値を大きく超える成果を達成
- ✓ 営業利益は前期実績を大きく上回り、39%増の7,700百万円で着地
- ✓ 各経営指標（ROE、自己資本比率、配当性向）も計画数値を超過

営業利益

(単位：億円)



各経営指標

	2023年12月期 実績
ROE	25.0%
自己資本 比率	24.6%
配当性向	38.4%

2024年12月期 計画	2024年12月期 実績
20%以上	28.6%
20%以上	25.2%
30%以上	38.5%

一(3) 中期経営計画（利益計画）

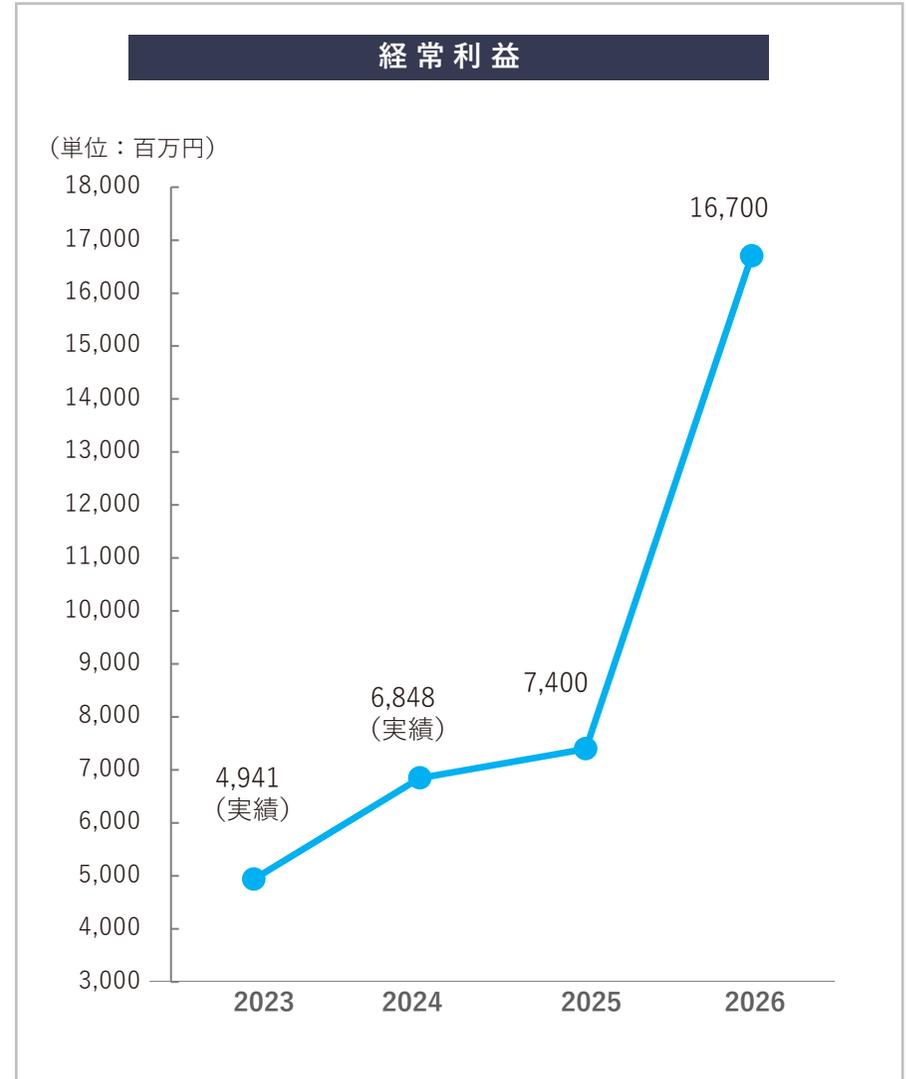
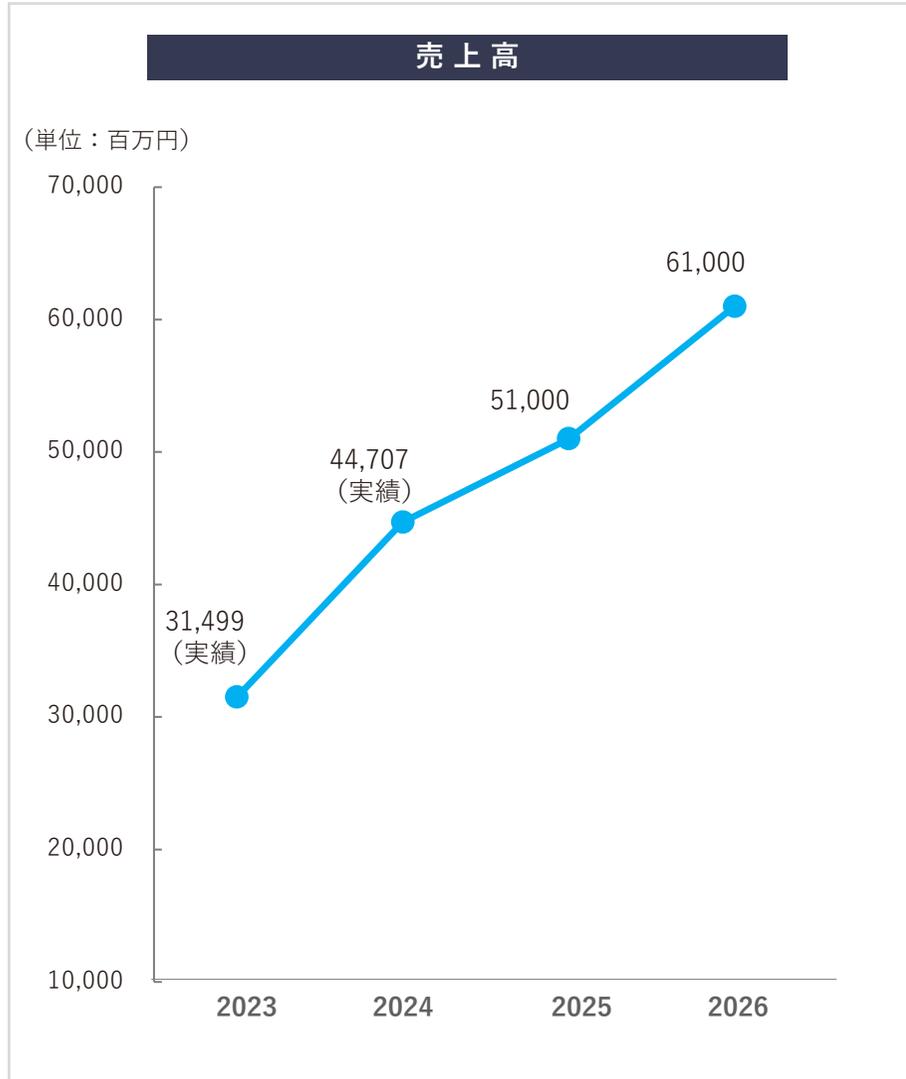
(注) 数値はすべて連結ベース

(単位：百万円)	2023年12月期 実績	2024年12月期 実績	2025年12月期 計画	2026年12月期 計画
売上高	31,499	44,707	51,000	61,000
営業利益	5,552	7,700	8,200	17,500
経常利益	4,941	6,848	7,400	16,700
当期純利益	3,293	4,713	5,100	11,600

当社は、2023年2月14日に公表した「2023年～2025年中期経営計画」の各段階利益ともに1年前倒しで達成いたしました。2026年までの計画につきましても確実に達成し、2027年以降は既存事業のさらなる成長に加え、新たな収益機会を創出します。

4 一(4)

中期経営計画（売上高と経常利益）



4 一(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	2023年12月期 実績	2024年12月期 実績	2025年12月期 計画	2026年12月期 計画
I 売上総利益	8,509	11,390	11,900	21,800
1 新築不動産販売	5,262	7,123	9,500	19,400
新築不動産売上総利益率	34.4%	26.9%	25.6%	41.2%
2 再生不動産販売	2,635	3,582	1,950	1,950
再生不動産売上総利益率	17.4%	20.8%	15.0%	15.0%
3 不動産賃貸	572	616	450	450
不動産賃貸売上総利益率	56.4%	62.6%	50.0%	50.0%
4 その他	41	68	0	0
II 経常利益	4,941	6,848	7,400	16,700
III 当期純利益	3,293	4,713	5,100	11,600

4 一(6) 中期経営計画 (成長戦略)

新規事業の創出

	～2024年	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 <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」 ・「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」 	<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

4 一(7) 第15回及び第16回新株予約権の発行

2024年8月9日に第三者割当の方法による第15回及び第16回新株予約権を発行

行使期間：2024年8月27日～2027年8月27日		
	第15回	第16回
新株予約権行使による調達金額	6.0億円	6.6億円
行使価格	6,000円	6,600円
株式数	100,000株	100,000株
意 図	<ul style="list-style-type: none">✓ 行使価格を発行時株価よりも高い金額に固定することで、当社として持続的な成長と収益性を追求し、企業価値を向上✓ 割当先に交付する株式には、自己株式150,000株を活用し、効率的な資金調達を実施（実質希薄化率：0.79%）✓ 当社の成長戦略であるM&A・戦略的提携のための成長投資を確実に実行し、さらなる事業規模・事業ポートフォリオの拡大、収益力の強化を実現	

※ 実質希薄化率：新規発行株式数 ÷ 発行済株式総数

(注) 資金調達額につきましては、本新株予約権が全て行使されたと仮定した場合の数値

4 一(8) 中期経営計画（経営指標及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	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✓ 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

4 一(9) 株主還元

経営の重要課題：株主の皆様への利益還元

基本方針

配当性向「30%」→「40%」目標

配当

2024年12月期(予定) 292円 38.5% (前期比：81円増)

2025年12月期(予想) 330円 39.9% (前期比：38円増)

ラ・アトレ35周年及びLAホールディングス5周年を迎えるにあたり、
株主の皆様への【企業価値の持続的向上】と【利益還元の最大化】を実現してまいります。

株価の推移

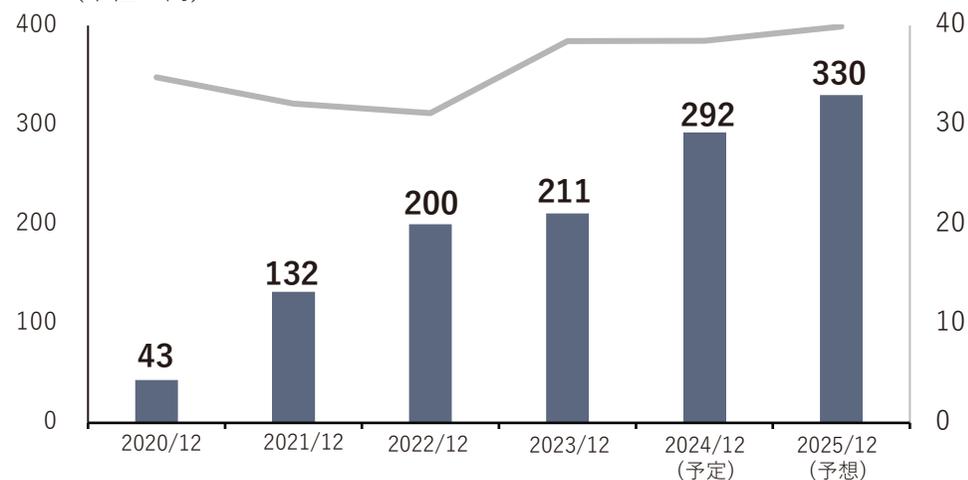
(単位：円)



配当金と配当性向の推移

1株当たりの配当金
(単位：円)

配当性向
(単位：%)



サステナビリティの取り組み

ESG	関連するSDGs	具体的施策
Environment (環境)	   	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 省エネルギー技術（サッシ、LED）を活用し、持続可能で快適な空間を実現 ✓ 環境に配慮した商品開発を推進し、事業活動を通じて低炭素社会の実現
Social (社会)	   	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 地域社会との共生や高齢化社会に対応した商品の供給を通じて安心・安全なまちづくりを推進 ✓ 事業再生・事業承継支援やベンチャー企業の成長支援を通じて地域・社会の課題解決に貢献 ✓ 従業員の健康維持と働きやすい職場環境の整備
Governance (ガバナンス)	  	<ul style="list-style-type: none"> ✓ コーポレート・ガバナンス及びコンプライアンスの強化 ✓ 株主・投資家などのステークホルダーに対して、誠実性・透明性のある情報を発信

6 一(1) リスク情報（認識するリスク、リスク対応策）

項目	影響する事業セグメント	主要なリスク	顕在化の可能性／時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
不動産市場	不動産販売事業 不動産賃貸事業	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	中／中長期	中	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
不動産市場	不動産販売事業 不動産賃貸事業	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	中／中長期	中	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
法的規制等	全事業セグメント	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	中／中長期	中	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
人材確保	不動産販売事業	複雑な権利調整・近隣対策等の特殊的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	中／中長期	中	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
減損会計等	不動産販売事業 不動産賃貸事業	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	中／中長期	小	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

項目	影響する事業セグメント	主要なリスク	顕在化の可能性／時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
借入への依存	不動産販売事業 不動産賃貸事業	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	中／中長期	中	資金調達手段の多様化、自己資本の充実
外注先管理	不動産販売事業	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	低／中長期	中	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
欠陥・瑕疵	不動産販売事業 不動産賃貸事業	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	中／中長期	中	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
災害の発生	全事業セグメント	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	低／不明	大	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、2026年2月頃の通期決算発表の際に行う予定です。