

# 2022年7月期第2四半期 個人投資家向け説明会資料

株式会社ランドネット  
(証券コード：2991)  
2022年4月14日

## 企業理念

最新のテクノロジーと独自のデータベースを活用し、  
日本全国の不動産を流通・再生・運用し、世界を変える。

## 企業目標

お客様のライフプランを実現する不動産運用顧問(Private Realtor)  
でありたい。

- ①不動産オーナーに寄り添い、潜在的なニーズに応える。
- ②不動産を住まいと、暮らしを支える資産（もう一つの収入源）と考える。
- ③不動産の資産価値を維持・拡大し、相続まで提案する。

# 会社概要

- ✓ 1999年に投資用の中古ワンルームマンションの売買・仲介を中心とした不動産会社を設立
- ✓ 不動産データベースを活かした仕入力を背景に現在のビジネスモデルを構築

## 会社概要

会 社 名	株式会社ランドネット
代 表 者	代表取締役社長 榮 章博
設 立	1999年9月
本 社 所 在 地	東京都豊島区南池袋一丁目
事 業 拠 点	本社(東京)、横浜支店、大阪支店、福岡支店
資 本 金	6億9,595万6,000円 (2021/10末時点)
従 業 員 数	407名 (2022/1末.2Q時点) ※正社員のみ
事業セグメント	不動産売買事業 不動産賃貸管理事業
グループ会社	  

## 代表者略歴



1987年9月  
株式会社大京入社

1988年12月  
株式会社大京住宅流通 入社  
(現株式会社大京穴吹不動産)

1999年9月  
当社設立 代表取締役社長就任 (現任)

## 事業構成 (2021/7期末)



## 1. 2022年7月期第2四半期業績

2. 事業内容/特徴

3. KPI/各種指標

4. 成長戦略

5. 他サービス/取り組み

# 連結損益計算書 概要 (P/L)

2022年7月期第2四半期 (2021.08～2022.01)

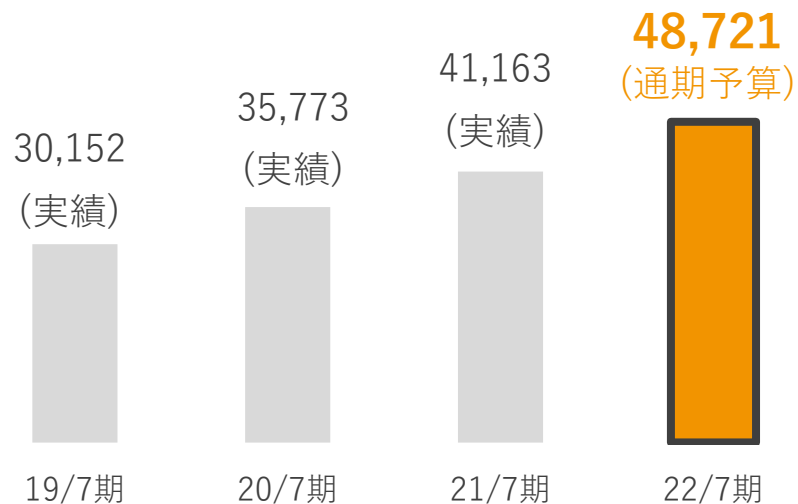
(単位：百万円)

	2022/ 7 期 通期予算	2022/ 7 期 ※第 2 四半期予算	2022/ 7 期 第 2 四半期実績	差異
売上高	48,721	23,234	<b>23,523</b>	+289
営業利益	1,502	670	<b>612</b>	△58
経常利益	1,405	615	<b>552</b>	△63
当期純利益	969	402	<b>353</b>	△49

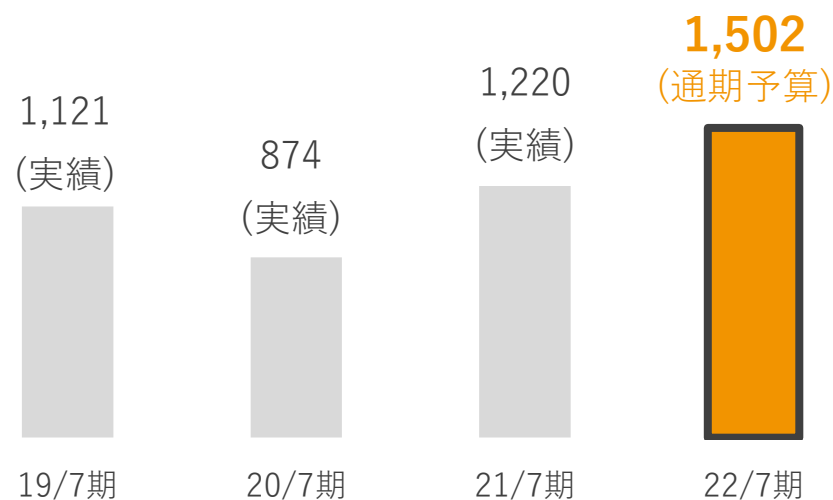
※本項目は参考数値です。

# 業績推移

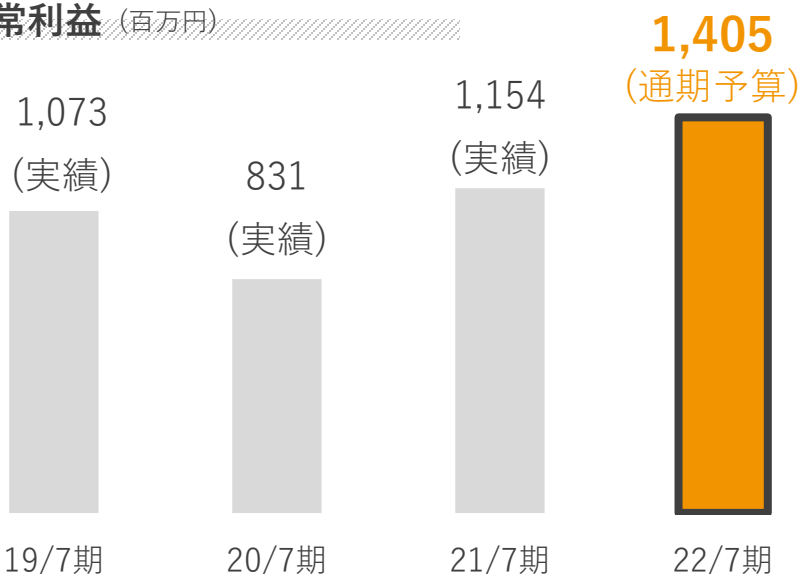
売上高 (百万円)



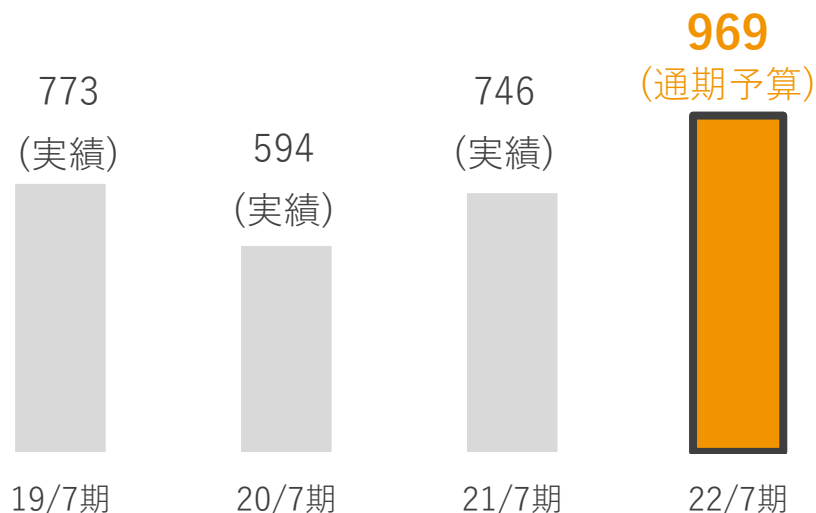
営業利益 (百万円)



経常利益 (百万円)



当期純利益 (百万円)



# 連結貸借対照表 (BS)

(単位：百万円)

	2021年 7 月31日 前連結会計年度	2022年 1 月31日 当第 2 四半期 連結会計期間		2021年 7 月31日 前連結会計年度	2022年 1 月31日 当第 2 四半期 連結会計期間
流動資産合計	9,674	10,382	流動負債合計	4,549	5,317
(現金及び預金)	3,946	2,680	(短期借入金)	1,738	2,797
<b>(販売用不動産)</b>	5,108	<b>7,013</b>	固定負債合計	2,233	2,534
固定資産合計	2,442	3,083	(長期借入金)	1,762	2,059
(有形固定資産)	1,669	2,130	負債合計	6,783	7,852
(無形固定資産)	305	440	純資産合計	5,334	5,614
(投資その他合計)	467	512	(株主資本合計)	5,330	5,607
資産合計	12,117	13,466	負債・純資産合計	12,117	13,466

1. 2022年7月期第2四半期業績

**2. 事業内容/特徴**

3. KPI/各種指標

4. 成長戦略

5. 他サービス/取り組み



# 基幹システム「RCP」による業務の効率化

- ✓ 豊富な不動産情報をデータベース化し、各サービス・システムと連携、自動化
- ✓ 基幹システムの内製により業務を推進、効率化を加速

## 営業業務

案件の一元管理

即時の情報共有

## 管理業務

契約書作成

資金管理

在庫管理

営業サポート

RCP  
(Real estate Cloud Platform)

営業支援システム

顧客管理システム

契約管理システム

賃貸管理システム

在庫管理システム

不動産データベース



物件数  
約**196,700**件

- ・所有者情報
- ・物件情報
- ・商談履歴
- ・売買取引事例
- ・賃貸取引事例
- ・パンフレット情報

# 即時の情報共有と体制による早期戦力化

- ✓ RCPを通じた即時の情報共有とチーム制による営業フォローで新入社員の早期戦力化を実現
- ✓ 急速な人員拡大の中でも、営業社員一人当たり売上高は伸長

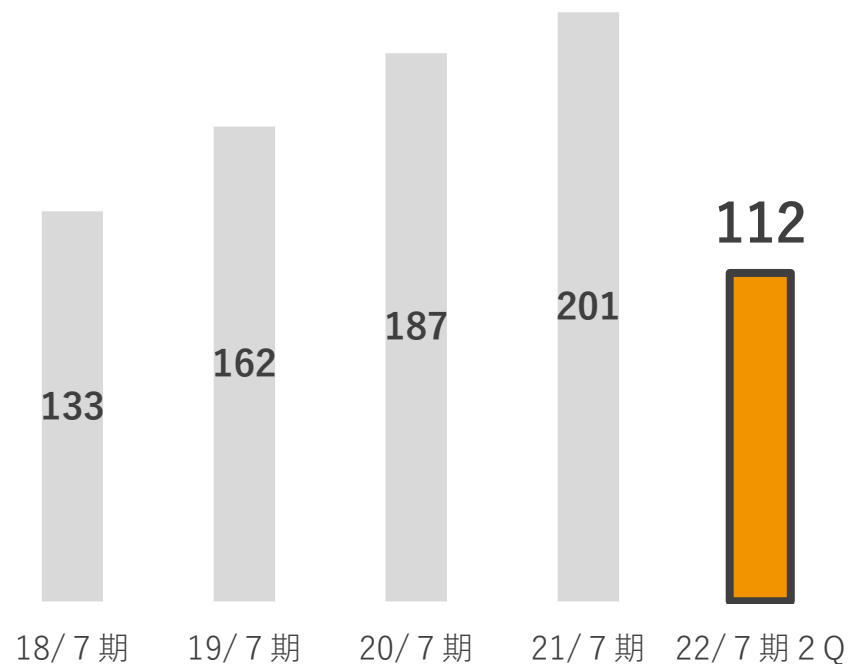
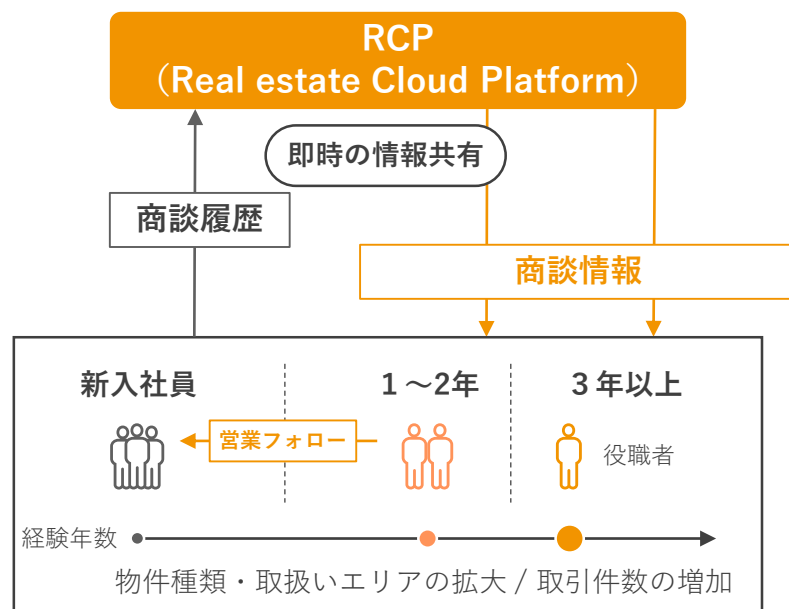
チーム制・データベースの活用による早期戦力化

営業部社員一人当たり売上高の推移

(単位：百万円)



不動産データベース

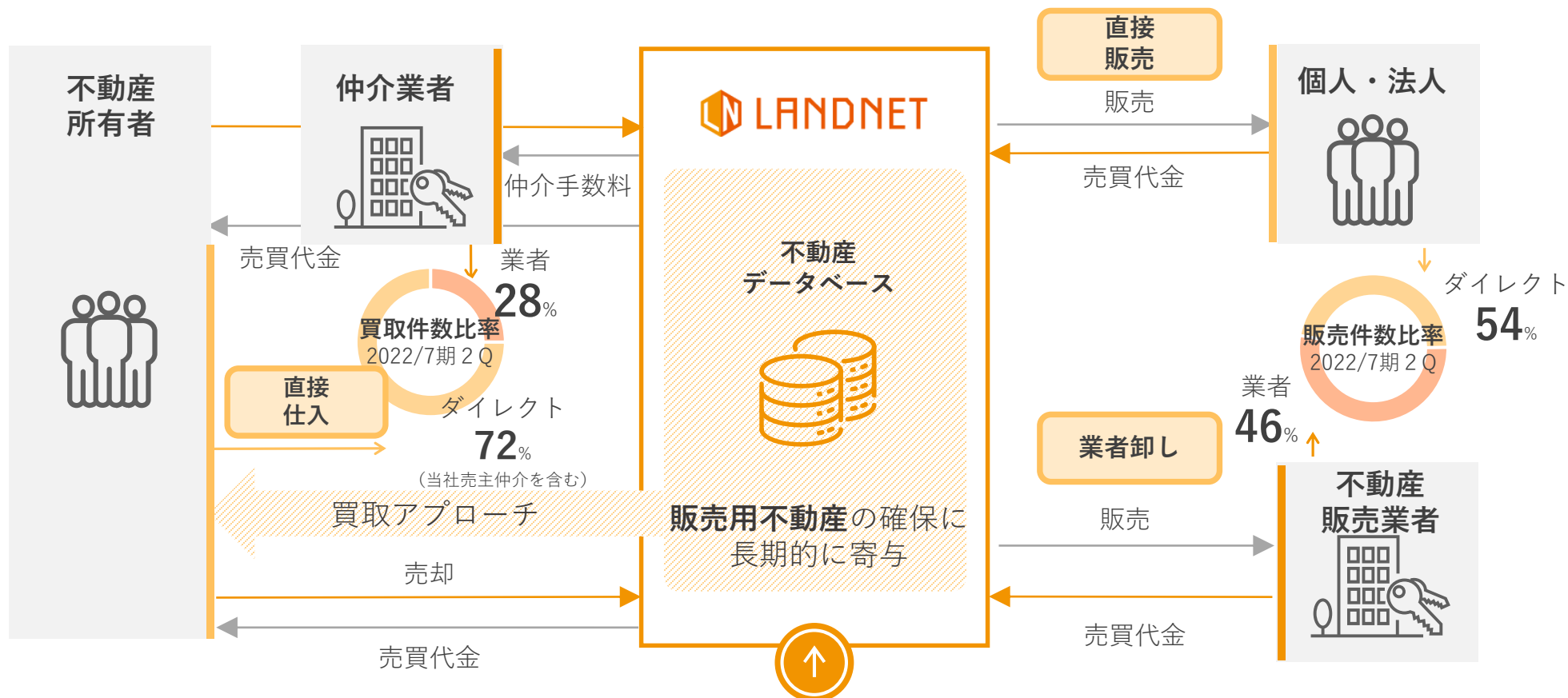


※営業部社員一人あたり売上高の18/7期～21/7期までは、営業部のセグメント売上高から期末時点営業部社員数を除して算出

※営業部社員一人あたり売上高の22/7期2Qは、営業部のセグメント売上高から2Q期末時点営業部社員数を除して算出

## ダイレクト不動産

- ✓ 創業以来蓄積してきた不動産データベースで、直接仕入・直接販売の「ダイレクト不動産」を実現
- ✓ 不動産流通市場の上流を押さえ、不動産業者向けの販売が売上高の過半を占める。



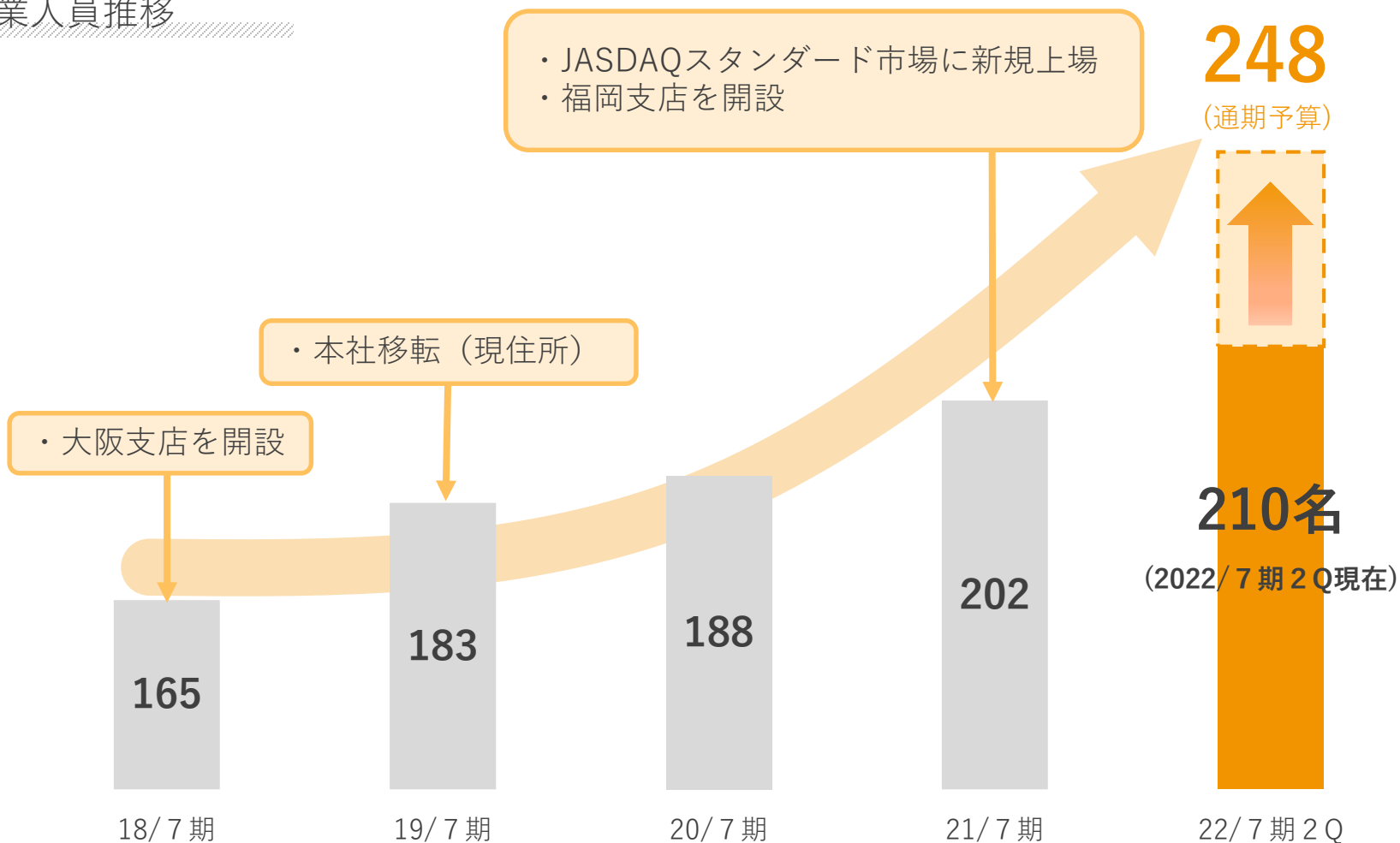
1. 2022年7月期第2四半期業績
2. 事業内容/特徴
- 3. KPI/各種指標**
4. 成長戦略
5. 他サービス/取り組み

## 営業人員推移

✓ 第2四半期の段階で8名の増員。採用の進捗は順調

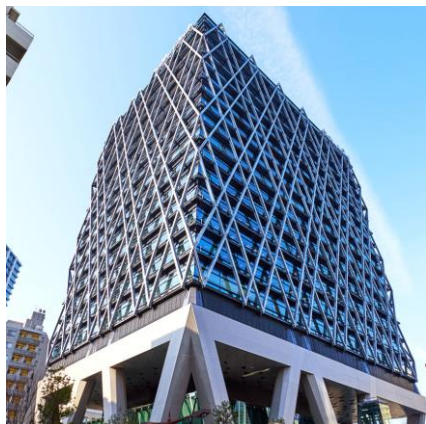
✓ 来春の新卒採用で更に増員予定

### 営業人員推移



## 拠点の拡大

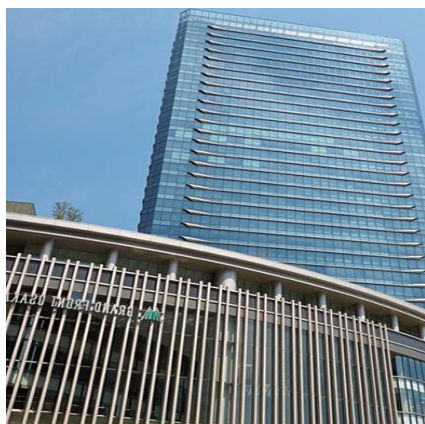
- ✓ 人員拡大に伴い、各拠点を増床、移転
- ✓ 人員採用を強化することで、一層の企業規模を拡大



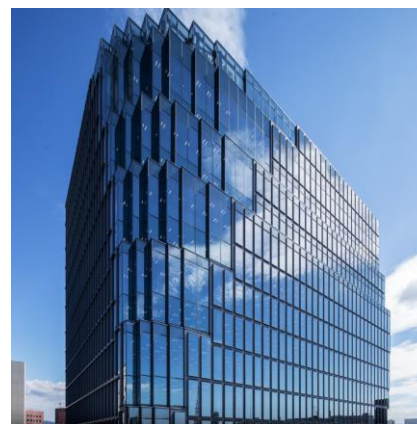
【東京本社】  
○増床予定  
(2022年5月上旬)  
東京都豊島区  
南池袋1-16-15  
ダイヤゲート池袋 7階



【横浜支店】  
○増床予定  
(2022年秋頃)  
神奈川県横浜市西区  
北幸1-4-1  
横浜天理ビル10階



【大阪支店】  
○移転予定  
(2022年5月上旬)  
大阪府大阪市北区  
大深町4-20  
グランフロント大阪  
タワーA 34F



【福岡支店】  
○21年12月新設  
(2021年12月2日)  
福岡県福岡市中央区  
天神1-10-20  
天神ビジネスセンター  
4階

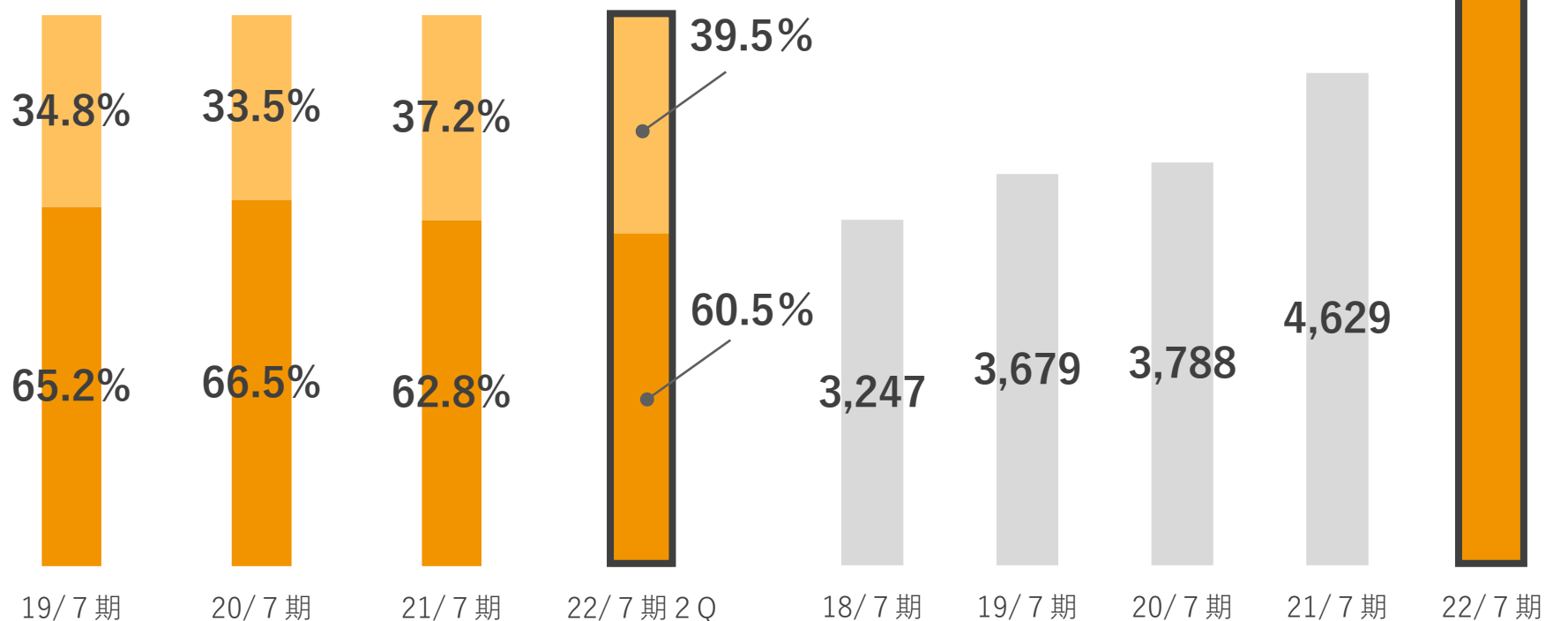
## 取扱不動産種別/取引件数

- ✓ ワンルームの割合が減少し、ファミリーが増加
- ✓ 取扱種別が年々多様化し、取引件数も順調に増加

取扱不動産種別

取引件数

■ ファミリー = 30㎡以上 ■ ワンルーム = 30㎡未満

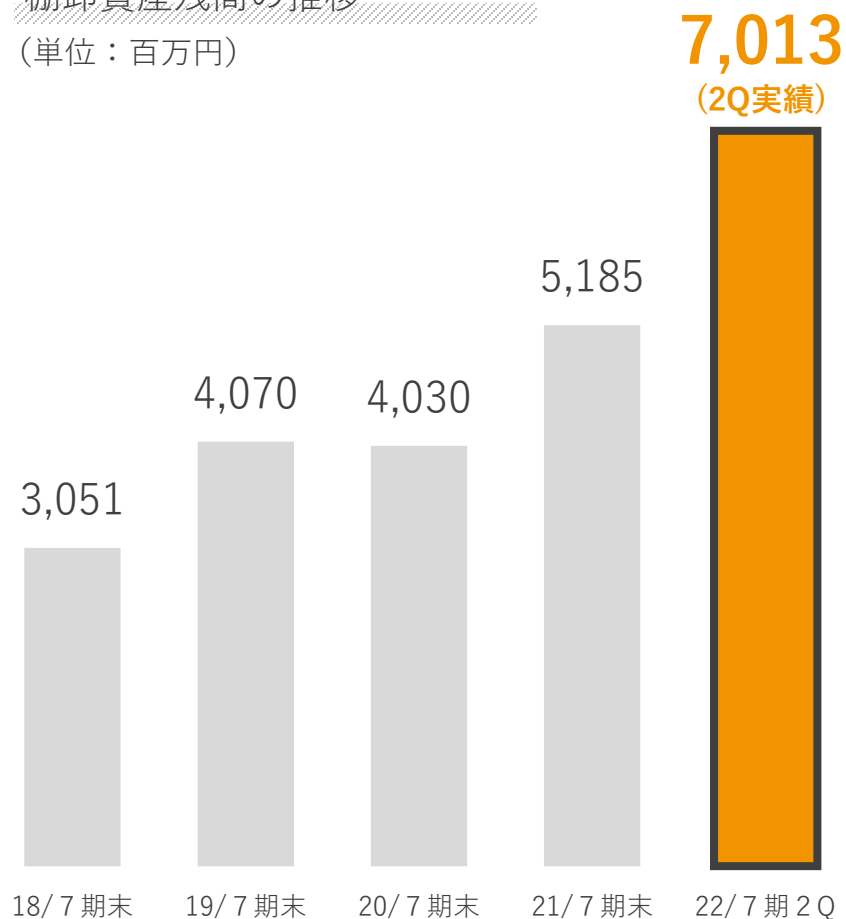


# 棚卸資産推移・在庫回転日数

- ✓ 取引拡大に伴い棚卸資産残高は順調に増加
- ✓ 同業他社との比較でも、極めて短い在庫回転日数を実現

棚卸資産残高の推移

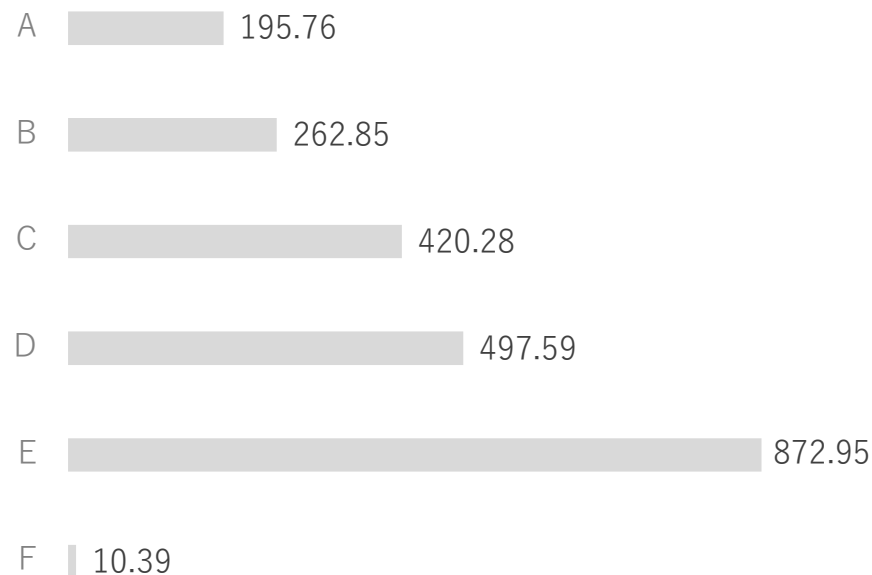
(単位：百万円)



在庫回転日数の比較

(単位：日数)

ランドネット 55.65



※当社期間：22/7 期2Q現在 在庫回転日数=期中平均棚卸資産÷1日当たりの売上原価

注釈(1)：中古マンションの買取販売を中心に行う上場会社の前期決算実績を対象

注釈(2)：在庫回転日数=期中平均棚卸資産/(売上原価/365)

注釈(3)：在庫回転数に買取りフォーム販売も含む

出所：各社有価証券報告書及通期決算短信

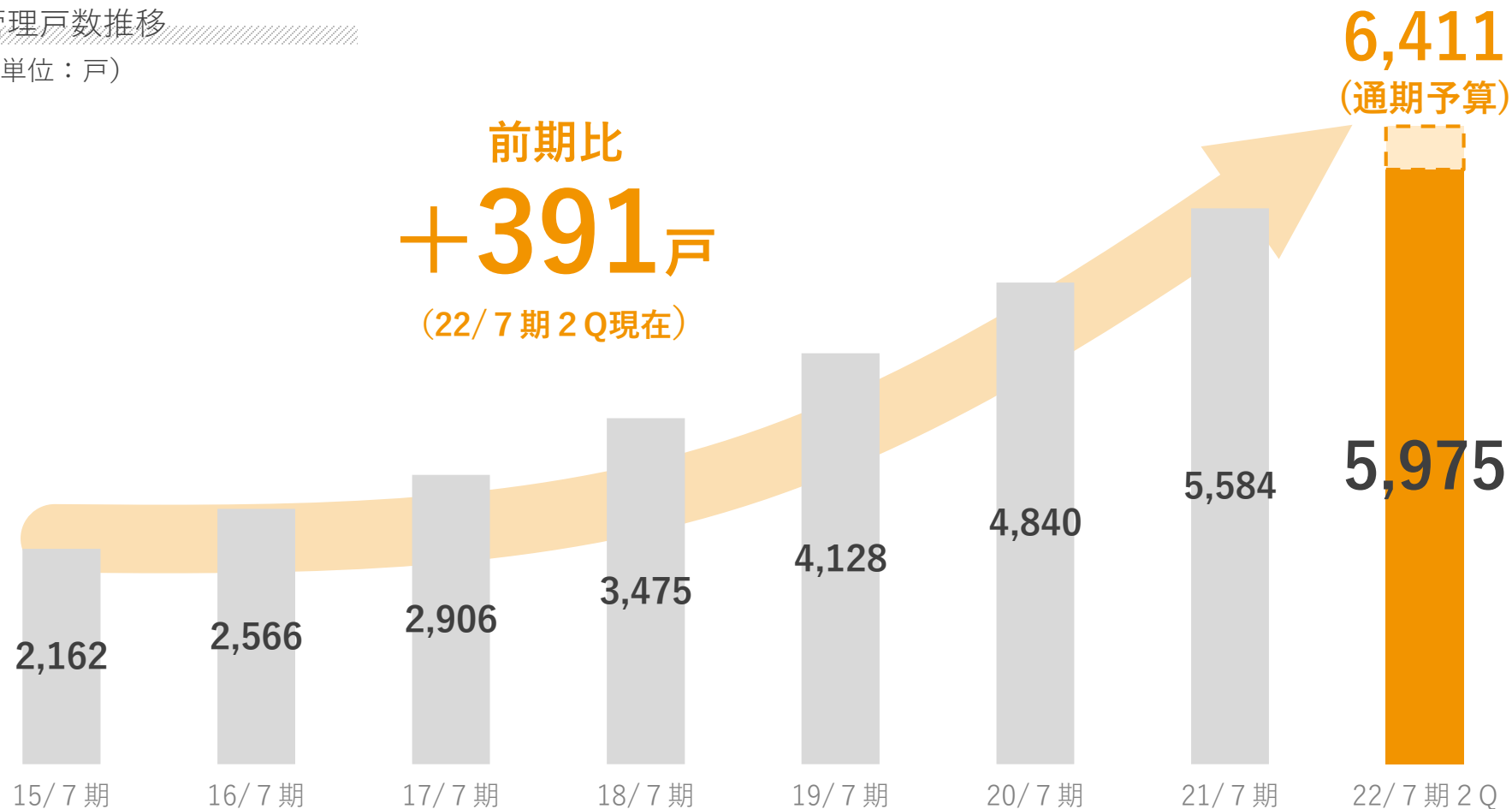


## 管理戸数推移

✓ 賃貸管理戸数は順調に増加しており、前期比で+391戸（22/7期2Q現在）

管理戸数推移

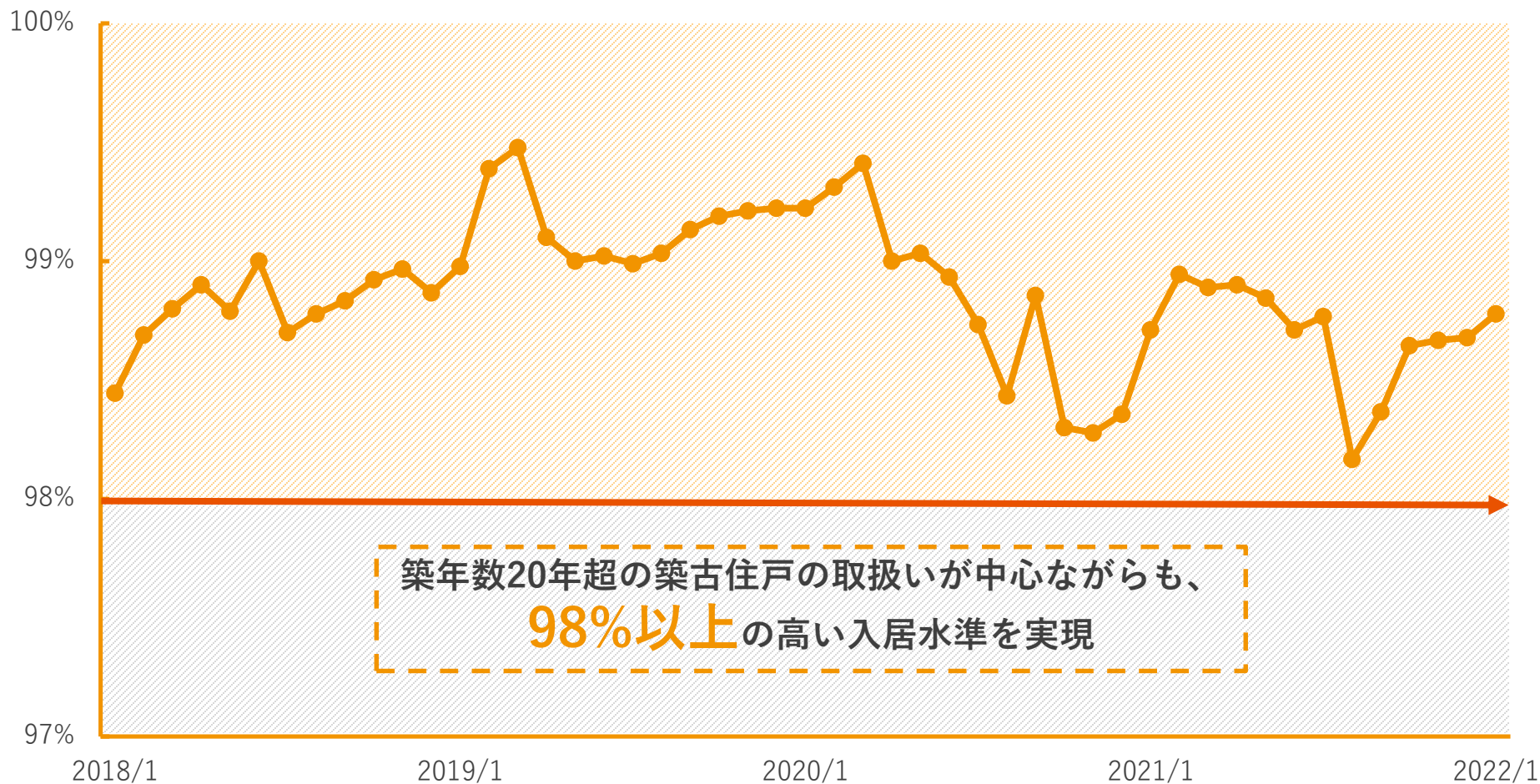
(単位：戸)



# 入居率推移

✓ 築古住戸の取扱いが中心ながらも、賃貸管理住戸の入居率は98%以上の水準を維持

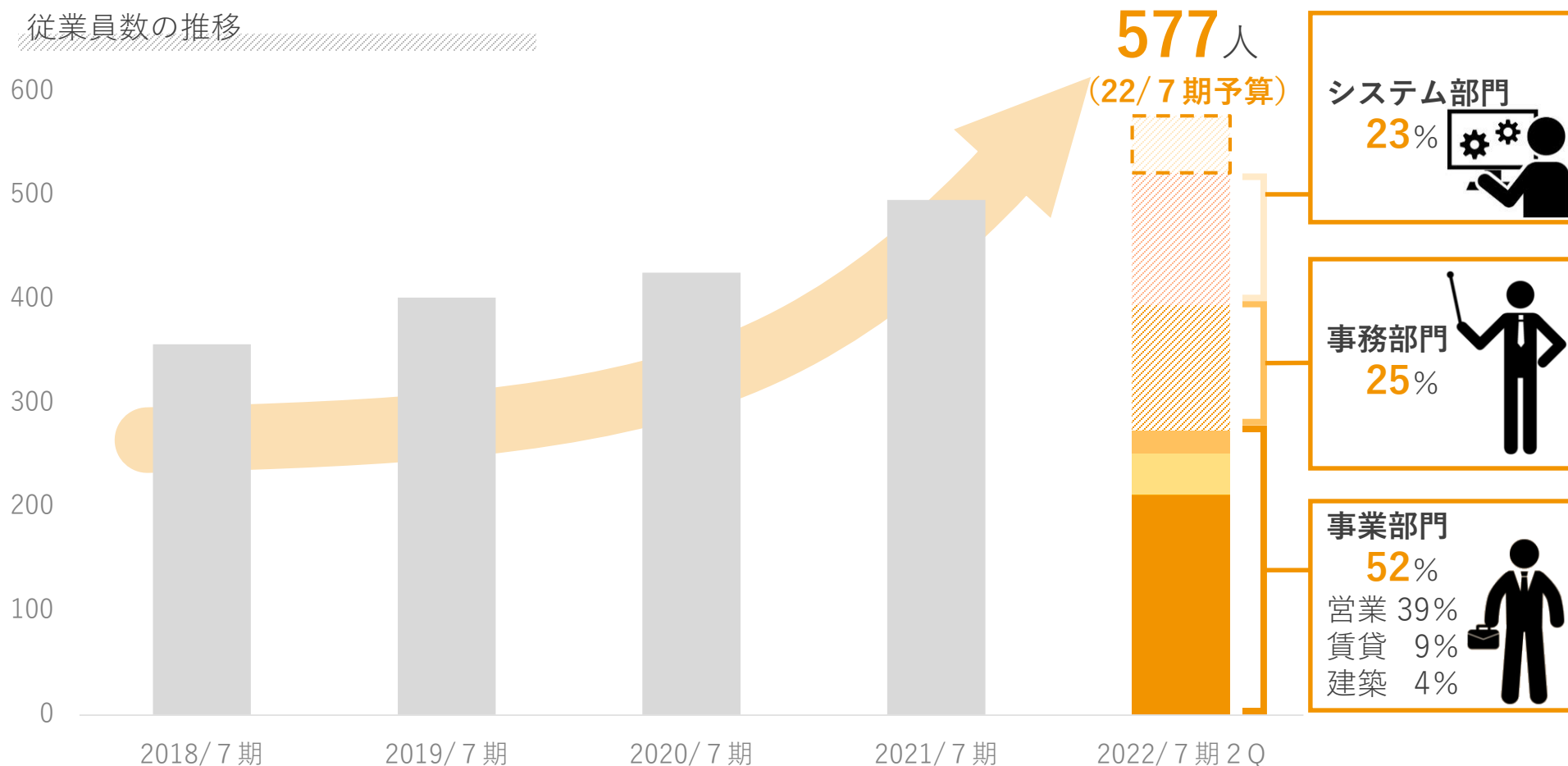
入居率推移



# 従業員数推移

- ✓ 2022/7期2Q時点で、20%超がシステムエンジニア＆データ開発に従事
- ✓ 事業部門、事務部門、システム部門とバランスを取りながら従業員数を増加させている

従業員数の推移

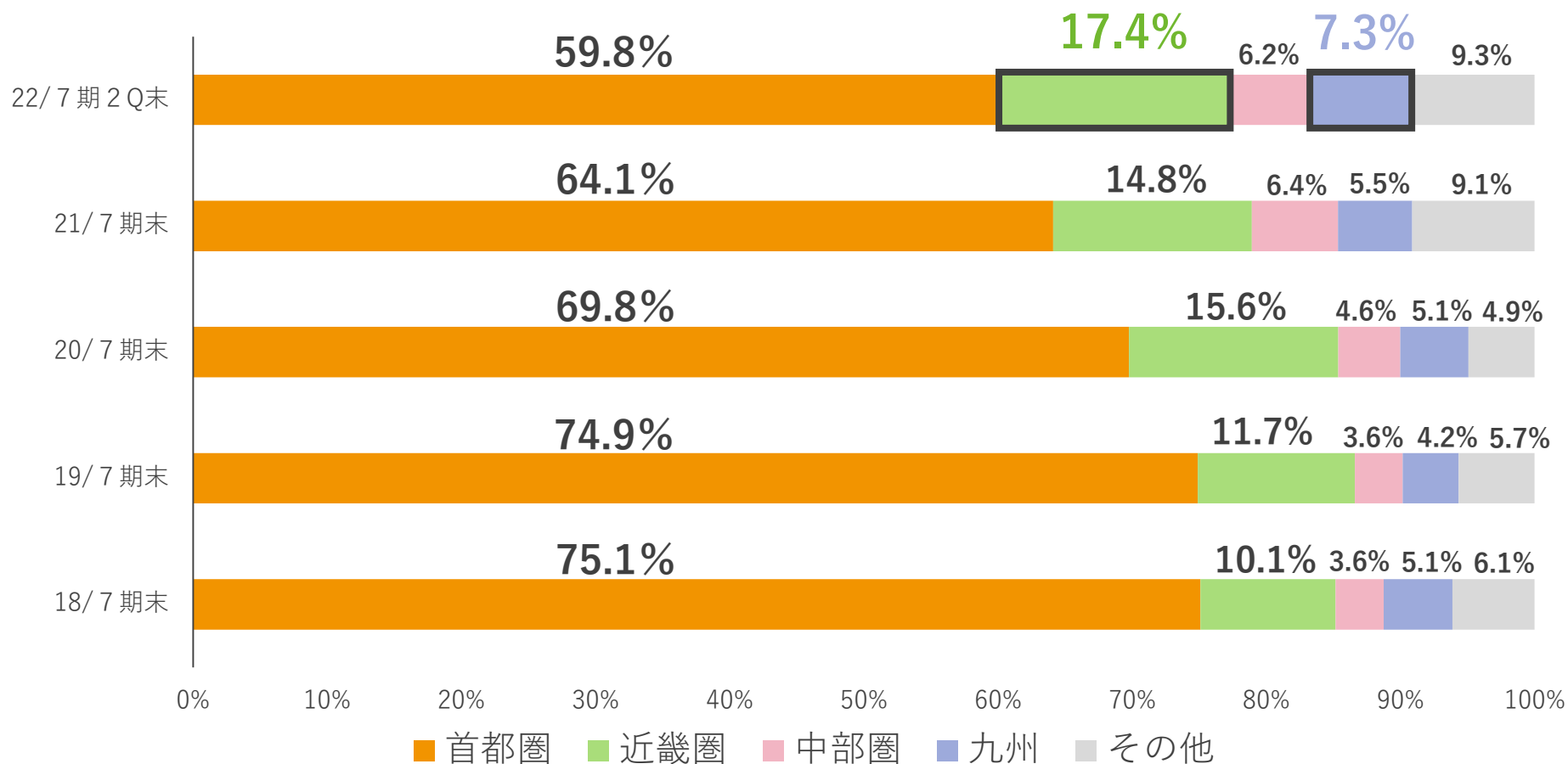


※従業員数には、正社員、契約社員の他、アルバイト等を含みますが、社外役員は除いております。

# 地域別取引件数の割合

- ✓ 首都圏でのノウハウと圧倒的な情報量で取引シェアを伸ばしつつ、その他地域も拡大
- ✓ 近畿圏、九州では、支店の効果もあり、割合が増加

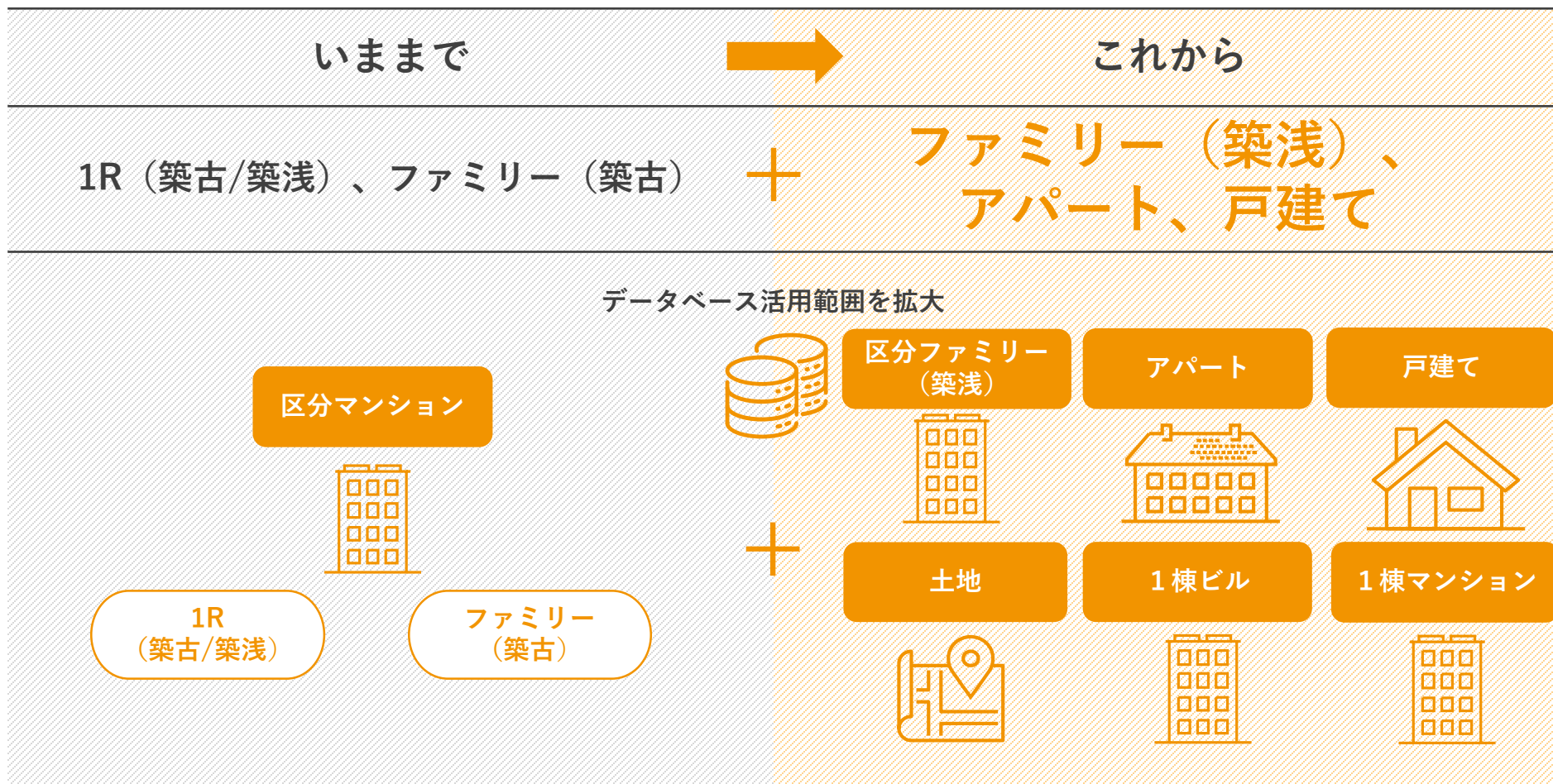
地域別取引件数



1. 2022年7月期第2四半期業績
2. 事業内容/特徴
3. KPI/各種指標
- 4. 成長戦略**
5. 他サービス/取り組み

# 取扱種別の拡大

- ✓ 区分マンションでは築浅ファミリータイプを拡大し、区分マンション全てを取扱う
- ✓ 戸建て・土地・アパートの取扱、将来的には一棟のビル・マンションへと拡大



# 個人投資家向け販売を強化

✓ ブランディング強化を目的とした著名人の活用やオウンドメディアによる個人投資家へのデジタルマーケティングを通じ、個人投資家への直接販売を拡大させる方針

オウンドメディアによる集客方法      個人投資家向け販売への施策

人生100年時代の  
豊かな将来を築くための  
不動産メディア



**Redia** (リディア)

「人生100年時代」を迎え、豊かな将来のための資産形成を「不動産」を通じて学ぶメディアサイト。

将来に備えて不動産を通じて資産形成を始めたい方、不動産投資を始めたい方、よりよい不動産投資情報をお求めの方に、資産形成に役立つ物件情報や、不動産投資に役立つ投資ノウハウ・知識などを、お届けします。



## ①提携金融機関との関係強化

- ・取扱実績を拡大することで、一層有利な借入条件を提案

## ②SPC(特別目的会社)の組成を検討

- ・将来の事業拡大を見据えて、SPCを活用した販売用不動産の確保について検討

## ③賃貸中のファミリー物件を強化

- ・物件の種別を拡大し、多様な資産運用を提案

## ④ワンルームマンションの販売を強化

- ・所有者からダイレクトに仕入れ、厳選した物件をリーズナブルに提案

## ファミリータイプの販売を強化

- ✓ 社内モデルルームの設置や施工人員の増加を進め、ファミリータイプ案件の販売強化
  - ✓ 様々なタイプの物件を取扱い、既存のリフォーム事業のブランド化を推進
- リノベーション物件の取扱い強化



三田 港区 築23年12階 **94㎡** 2LDK

Before



After



下北沢 世田谷区 築41年1階 **60㎡** 3DK

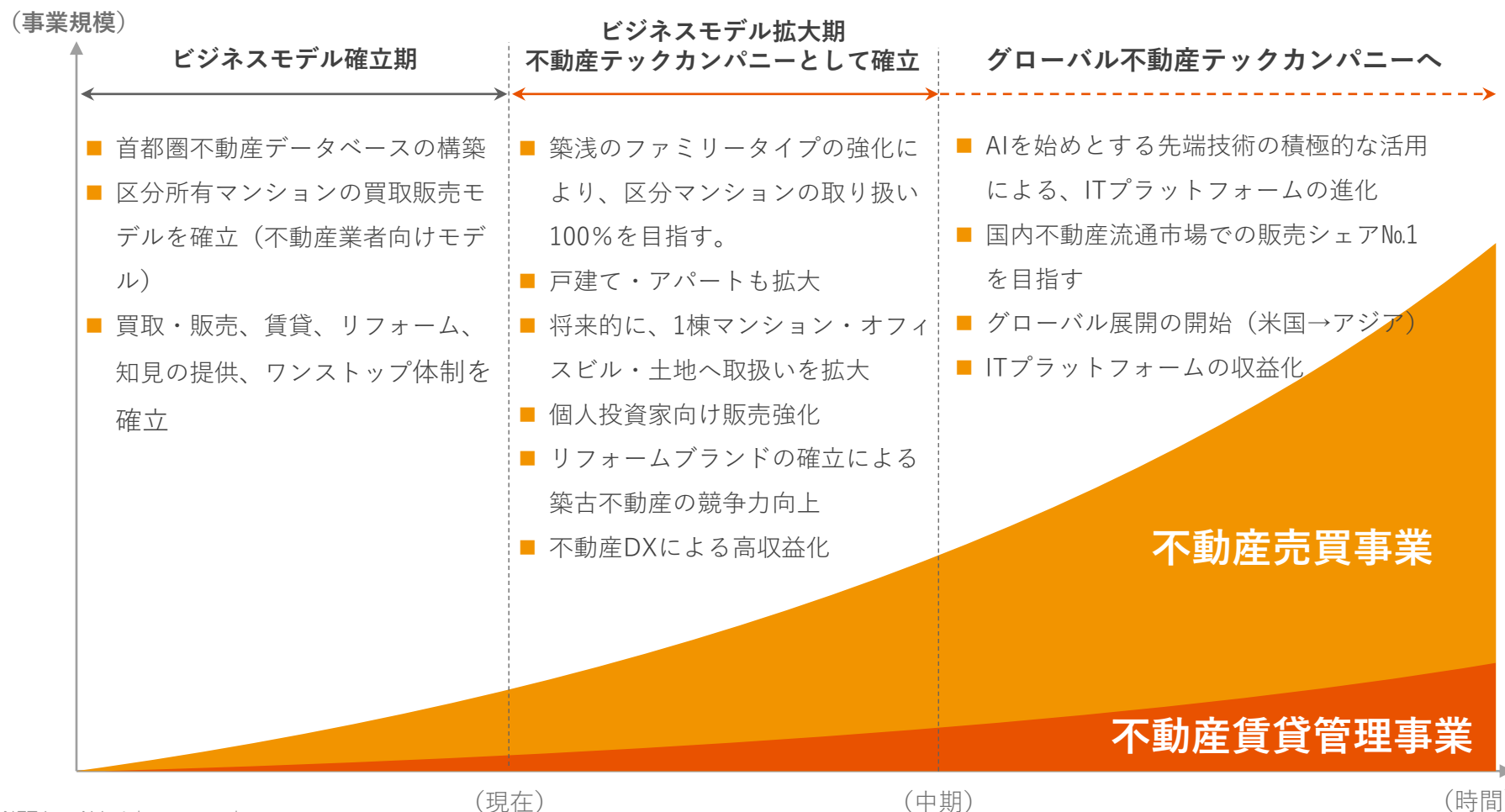


白山 文京区 築36年11階 **43㎡** 2DK



# 中長期成長イメージ

- ✓ 不動産データベースの構築により、現在のビジネスモデルを確立
- ✓ ITプラットフォームの構築（不動産DX）による成長加速を図り、中期的には国内不動産流通ビジネスでのNo.1企業を目指す

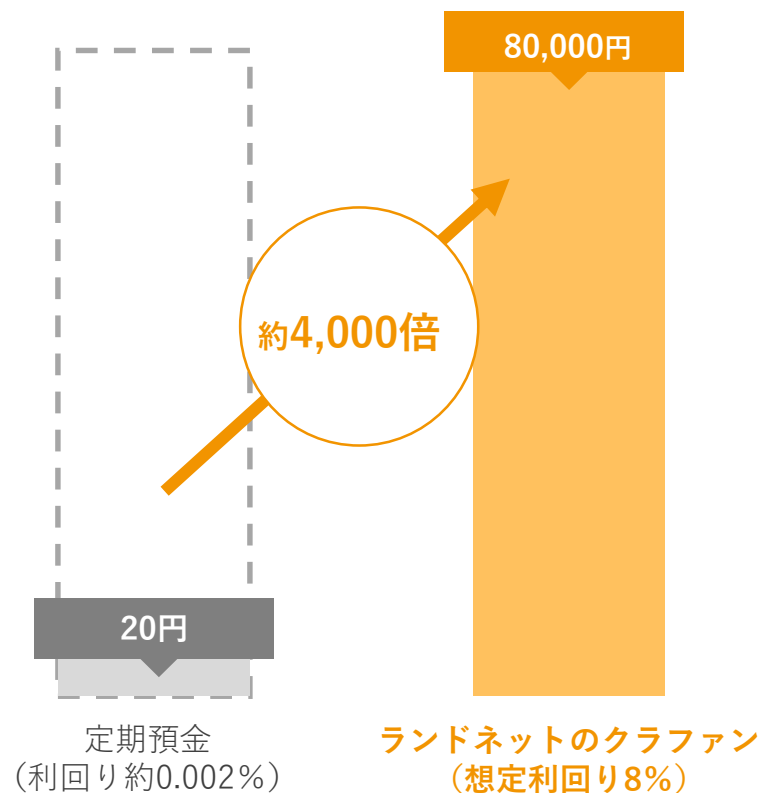


1. 2022年7月期第2四半期業績
2. 事業内容/特徴
3. KPI/各種指標
4. 成長戦略
- 5. 他サービス/取り組み**

## クラウドファンディング

- ✓ 最低出資金額は1万円に設定することで、少額からの投資が可能
- ✓ 不動産投資の入り口として、今後もファンドを組成し投資家を募る予定

### 定期預金との運用比較例



### 応募率 (※注1) 推移

#### 運用条件

投資額： 1～100万円  
想定利回り： ～8% (年利)  
運用期間： 3ヶ月～

236.2%

236.7%

339.9%

LANDNET Funding Project 1号  
LANDNET Funding Project 2号  
LANDNET Funding Project 3号

※この結果はあくまでシミュレーションであり、実際の利回りを保証するものではありません  
※比較した定期預金の利率は、2021年9月時点の三菱UFJ銀行の定期預金の利率になります

※注1 応募率とは、ファンドの募集総額に対する応募総額の割合です

# お客様満足度向上への取り組み

- ✓ 独自の「あんしん保証」サービスで、お客様の心配を安心に。保証期間は3年に拡充
- ✓ 家賃滞納は、引渡日から最大6ヶ月を保証

## 「あんしん保証」サービス概要

### 01.契約不適合責任



民法上の契約不適合責任に該当する事象が発生した場合、**最長3年間**、当社が責任を負います。

### 02.設備保証



保証対象の設備に故障が発生したことを知った場合、一定の金額を上限に**最長3年間**、修理費用を当社で負担します。

### 03.家賃滞納保証



「引渡日から1年間以内」に家賃の滞納が発生した場合、**最大6ヶ月分**を当社が立て替えいたします。

※保証対象はお客様の収益となるもの。  
マンション管理組合に対して支払う水道料や町内会費などは除く

## 設備保証内容（一部抜粋）

【3年間保証】	設備保証	保証上限額
冷暖房設備	エアコン機器等 (室外機含む)	40,000円
給湯設備	ガス給湯器	60,000円
	電気温水器	150,000円
浴室設備	ユニットバス (本体)	300,000円
	浴室暖房乾燥機	50,000円

## 社員教育への取り組み

- ✓ 部署毎に日経新聞や指定書籍の読み合わせを行い、最新の情報を共有し、知見を深める
- ✓ 外部から講師を招へいし、宅建取得に向けた勉強会を実施

### 社員教育への取り組み

### 宅建勉強会



不動産（業務）を取り巻く様々な知識習得機会を提供



- 宅地建物取引士資格の勉強会講師料、新聞ネット購読料、輪読会書籍費用の全てを会社で負担し、社員の資格、知識の取得を支援

- 宅地建物取引士の上位資格である、不動産コンサルティングマスターの勉強会も実施し、資格取得を支援

お問い合わせ先

経営企画室 IR担当

Tel : 03-3986-3981 Mail : corp@landnet.co.jp

HP : <https://landnet.co.jp/>

# 本資料についての注意事項

本資料は、業界動向及び事業内容について、現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。

これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。

既に知られた、もしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。

実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。

本資料における将来展望に関する表明は、2022年3月15日現在において利用可能な情報に基づいてなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではありません。

投資判断にあたりましては、必ずご自身の判断にて行われますようお願い申し上げます。