



2021年7月期(第22期) 決算説明資料

株式会社ランドネット

証券コード 2991



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
資本金	6億9,460万7,500円（2021/7末時点）
従業員数	385名（2021/7末時点）※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	 LANDINSURE  LANDNET Group 日昇房屋有限公司  LANDNET Hong Kong Co., Limited. 日商朗透房屋股份有限公司

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）

1998年11月
株式会社サンクスレーベン 入社

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）





連結業績ハイライト

連結業績ハイライト

- 当期は、コロナ禍でありながら、堅調に業績推移。大幅な増益を達成。
- 積極的な仕入れ活動の結果、販売用不動産が大幅に増加。

単位：百万円

	2020/7期 (第21期)	2021/7期 (第22期)	前期比 増減額	前期比 増減率
売上高	35,773	41,163	+5,390	+15.1%
経常利益	831	1,154	+323	+39.0%
当期純利益	594	746	+151	+25.5%
純資産額	3,454	5,334	+1,879	+54.4%
総資産額	8,398	12,117	+3,718	+44.3%
自己資本比率	41.1%	44.0%	-	+2.9pt
自己資本利益率 (ROE)	18.6%	17.0%	-	△1.6pt
純資産利益率 (ROA)	7.2%	7.3%	-	+0.1pt

【PL】不動産売買の取引件数が初めて4,500件を突破。そのうち、首都圏、近畿圏以外の地域の中古マンション取扱い件数が+20%超と強い需要であった。

【BS】たな卸資産（販売用不動産）が約12億円増（+30.5%）。一方、自己資本比率は44.0%と+2.9ptとなった。

※ROE,ROA算出の際、総資産、純資産は期初、期末の平均値を採用

損益計算書の概況（連結）

- 売上高は、前期比+15.1%で、初めて400億円を突破。
- 営業利益、経常利益、当期純利益は前期比+20%超と大幅な成長を達成。

単位：百万円

	2020/7期 (第21期)	2021/7期 (第22期)	前期比	予想比
売上高	35,773	41,163	+15.1%	+0.6%
営業利益	874	1,220	+39.5%	+8.1%
経常利益	831	1,154	+39.0%	+9.0%
(経常利益率)	2.32%	2.80%	+0.48pt	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	594	746	+25.5%	+1.9%

貸借対照表の概況（連結）

- 東証JASDAQ市場上場による現金増。
- ダイレクト不動産（直接仕入れ）により順調に販売用不動産が増加。

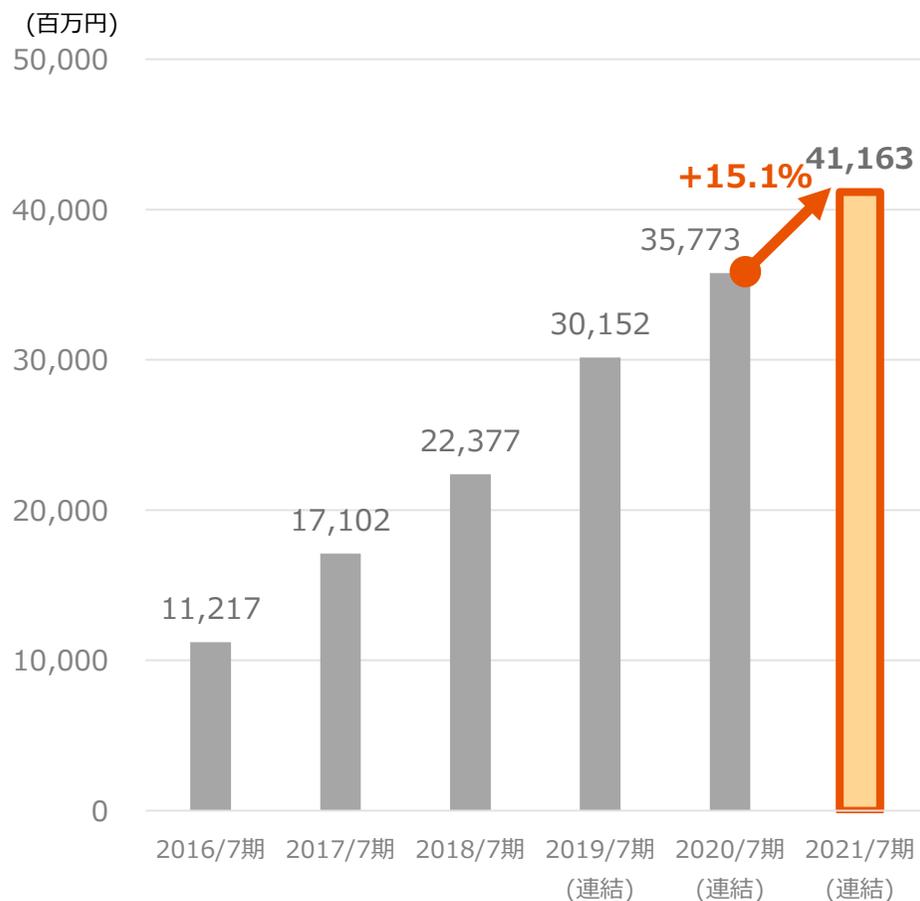
単位：百万円

	2020/7期 (第21期)	2021/7期 (第22期)	前期末比 増減額	前期末比 増減率
【資産合計】	8,398	12,117	3,718	+44.3%
(主要な科目)				
流動資産合計	6,817	9,674	2,857	+41.9%
(現金及び預金)	2,270	3,946	1,676	+73.8%
(販売用不動産)	3,913	5,108	1,195	+30.5%
固定資産合計	1,580	2,442	863	+54.5%
(有形固定資産合計)	987	1,669	682	+69.1%
(ソフトウェア(仮勘定含む))	191	305	114	+59.7%
【負債・純資産合計】	8,398	12,117	3,718	+44.3%
流動負債合計	3,553	4,549	995	+28.0%
固定負債合計	1,390	2,233	843	+60.6%
純資産	3,454	5,334	1,879	+54.4%

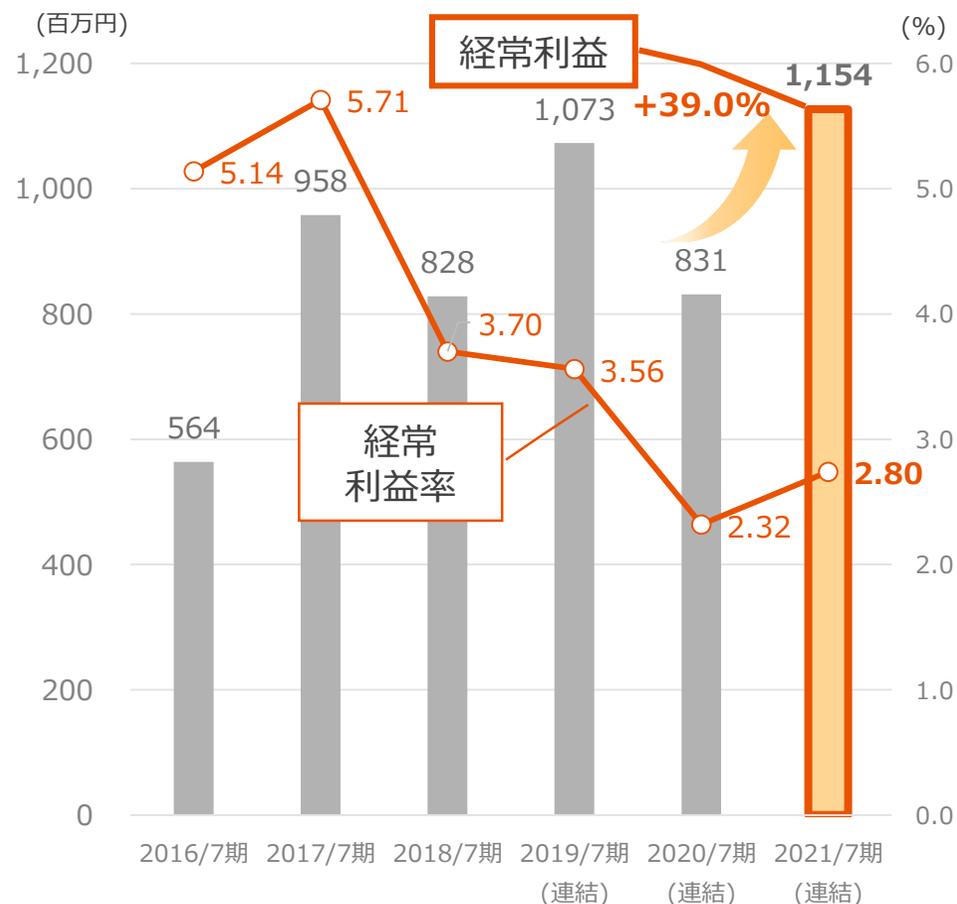
連結業績推移

- 売上高は、前期比+15.1%で41,163百万円（連結）。
- 経常利益は、前期比+39.0%で1,154百万円（連結）と過去最高額の大幅増益を達成。
- 経常利益率は、原価率の低下による粗利率の改善により2.80%に回復。

売上高の推移



経常利益・売上高経常利益率の推移





事業内容

企業目標

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。

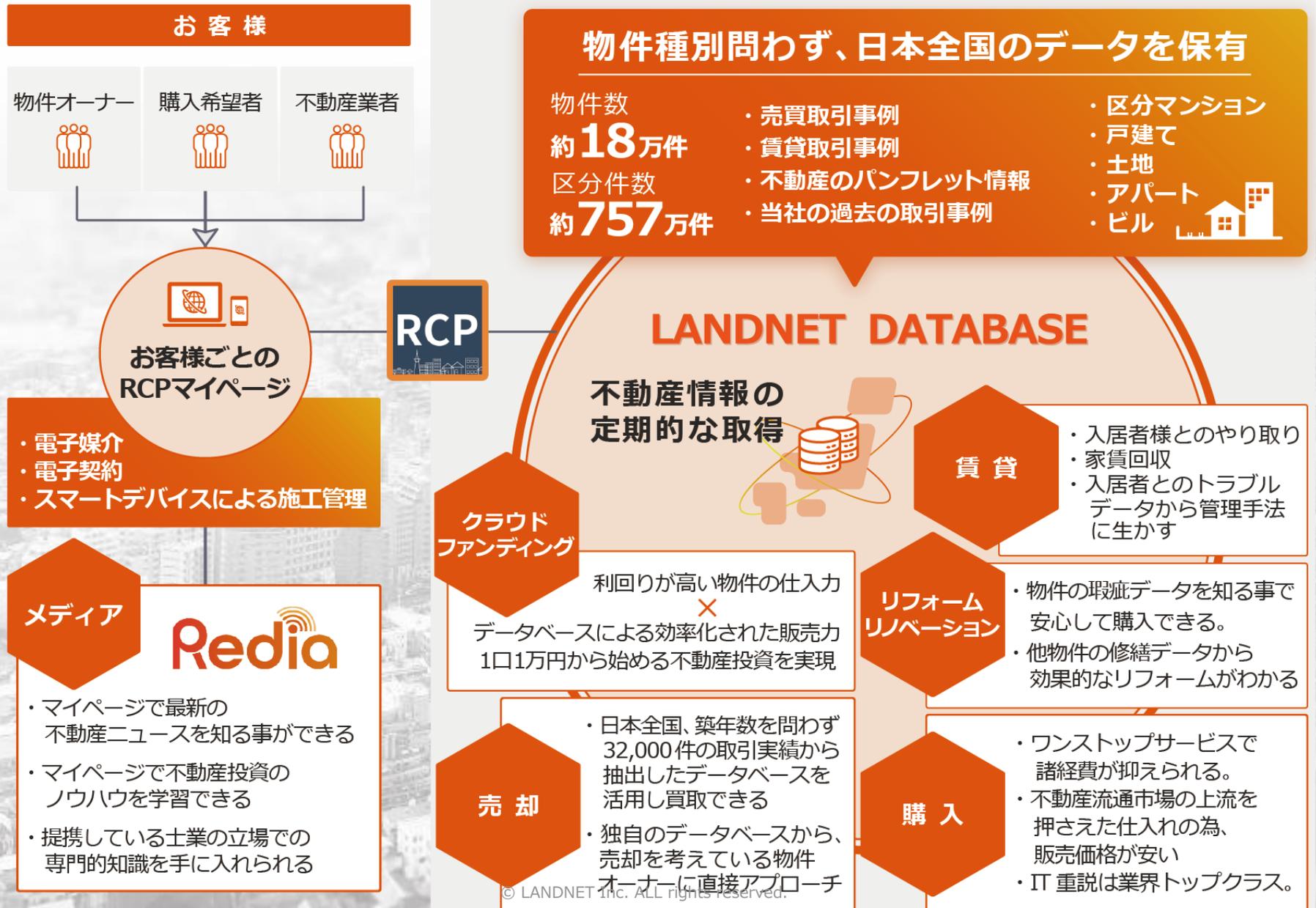
最新のテクノロジーを活用

- 業務システムを自社で開発します。それにより知見を社内に蓄積し、当社独自のビジネスを創出していきます。
- クラウドサーバーを使用しどこでも仕事ができる環境を作ります。
- 売買契約・重要事項説明書・賃貸借契約等々の電子契約を推進し、**マイページ**を通してお客様とのコミュニケーションを一層深めます。
- AIによる情報セキュリティやコンプライアンス体制の一層の強化を実現していきます。

独自のデータベースを活用

- 独自のデータベースは、現在は区分マンションが中心です。その完成を目指しながら、戸建て・アパート等にも拡大します。将来的には一棟のビル・マンションも視野に入れます。データベースの拡大が事業領域の拡大に直結します。
- 不動産データベースを中心にして、売買・賃貸・リフォームを取り扱う**RCP**(Real estate Cloud Platform) を活用することで、網羅的な拠点を持つことなく、全国の不動産を取り扱います。
- 売主・当社・買主間のダイレクトな取引により中間マージンを削減し、各当事者のウィンウィンを目指します。

RCP活用のイメージ



事業別セグメント情報

2021/7期

(百万円)

	報告セグメント			調整額 (注1)	連結財務諸 表計上額 (注2)
	不動産売買 事業	不動産賃貸 管理事業	計		
売上高					
外部顧客への売上高	40,518	644	41,163	-	41,163
セグメント間の内部売上高又は振替高	2	47	49	△49	-
計	40,520	691	41,212	△49	41,163
セグメント利益	2,911	135	3,047	△1,826	1,220

(注1) セグメント利益の調整額△1,826百万円には、セグメント間取引消去△37百万円、各報告セグメントに配分していない全社費用△1,789百万円が含まれております。全社費用は主に管理部門の一般管理費であります。

(注2) セグメント利益は、連結損益計算書の営業利益と調整を行っております。

不動産売買事業

事業概況

2020/7期は、①かぼちゃの馬車 ②フラット35の不正利用といった不正融資問題が顕在化。

当社では売上高が増収の一方、営業利益では減益。

一方、2021/7期は、業績への影響もなくなり、順調に増収増益を達成。

今後の戦略

1. 築浅のファミリータイプの取扱いを拡大します。
2. 戸建てやアパートの取扱いを拡大します。
3. 個人投資家向けの販売を強化します。
4. 「買取リフォーム販売」の取扱いを増やします。
5. 福岡支店開設。地方案件を拡大します。

売買：売上高推移



売買：営業利益推移



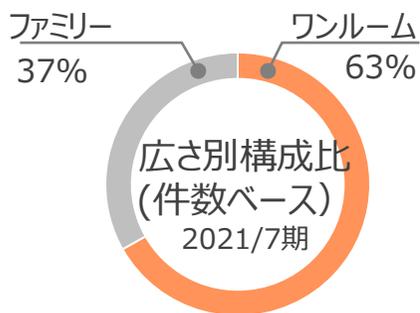
不動産売買事業（1/2） - 事業概要

- 区分マンションの買取・販売、仲介を行う。取扱地域は、北は札幌から南は石垣島まで。
- 築古・ワンルームの物件を買取・販売するビジネスが主力。
- 取扱件数は大幅に伸長、前期比+22.2%。

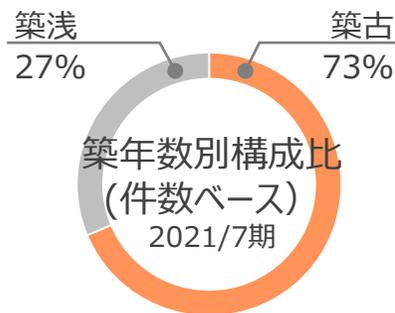
事業概要



取扱不動産（マンション種別）



※ワンルーム = 30㎡未満
ファミリー = 30㎡以上



※築古 = 築年数 20年超
築浅 = 築年数 20年以内

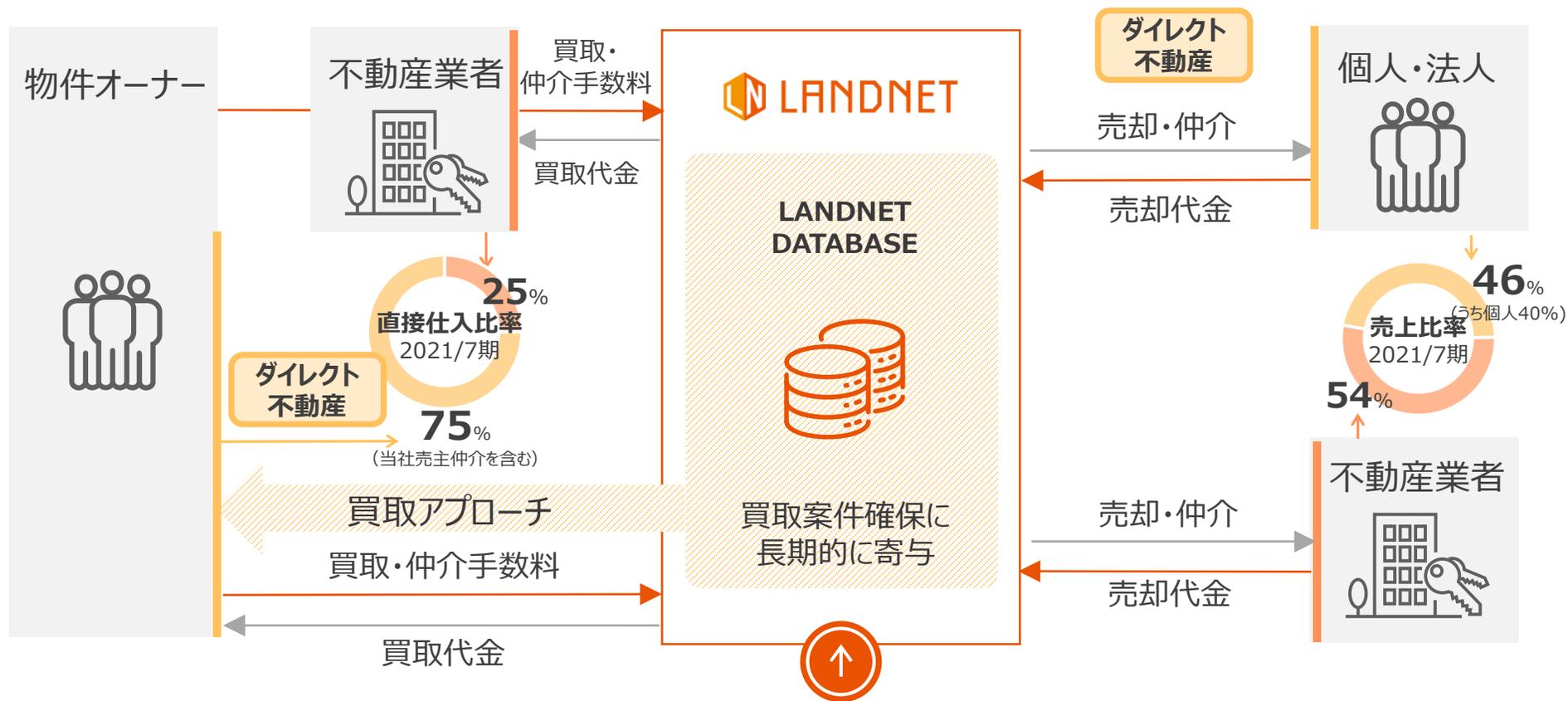
取引件数の推移

※ 買取、販売で1件として集計



不動産売買事業（2/2） - 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・販売「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。



国内不動産情報の定期的な取得

不動産賃貸管理事業

事業概況

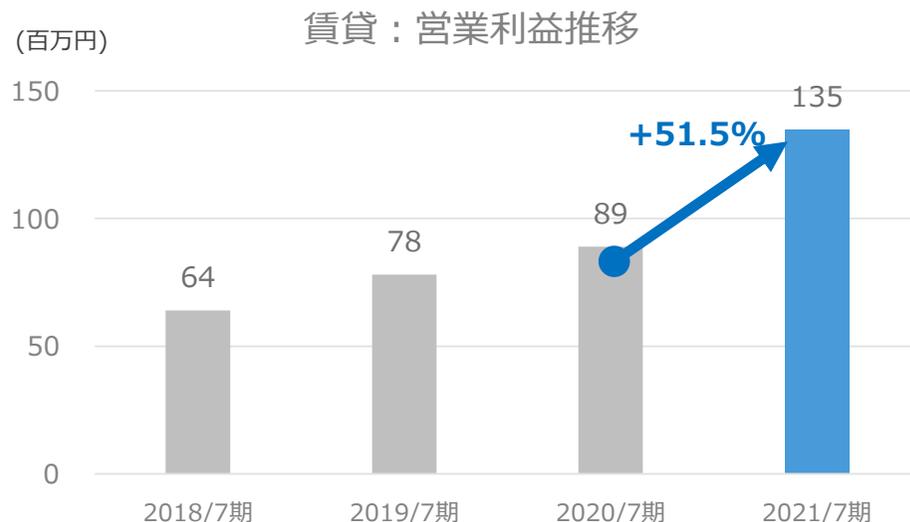
管理戸数の増加に伴い、順調に売上高、営業利益が拡大。

2021/7期、営業利益が大幅に伸長した理由：

- ① 賃貸管理の単価が上昇。
- ② 賃貸借契約の単価も上昇。
- ③ 一棟の管理案件が拡大。

今後の戦略

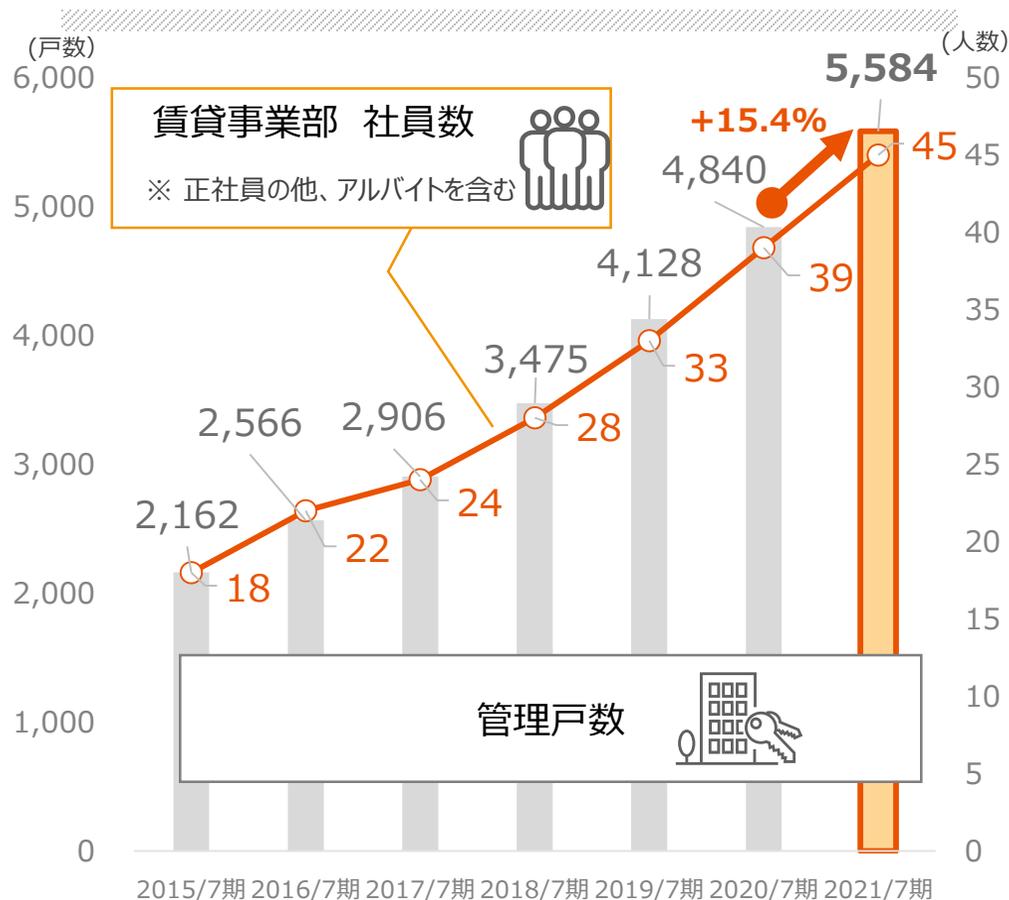
- 1. 対象エリアを福岡にも拡大します。
- 2. 賃貸新システム開発を進め、業務効率性を一層進めます。



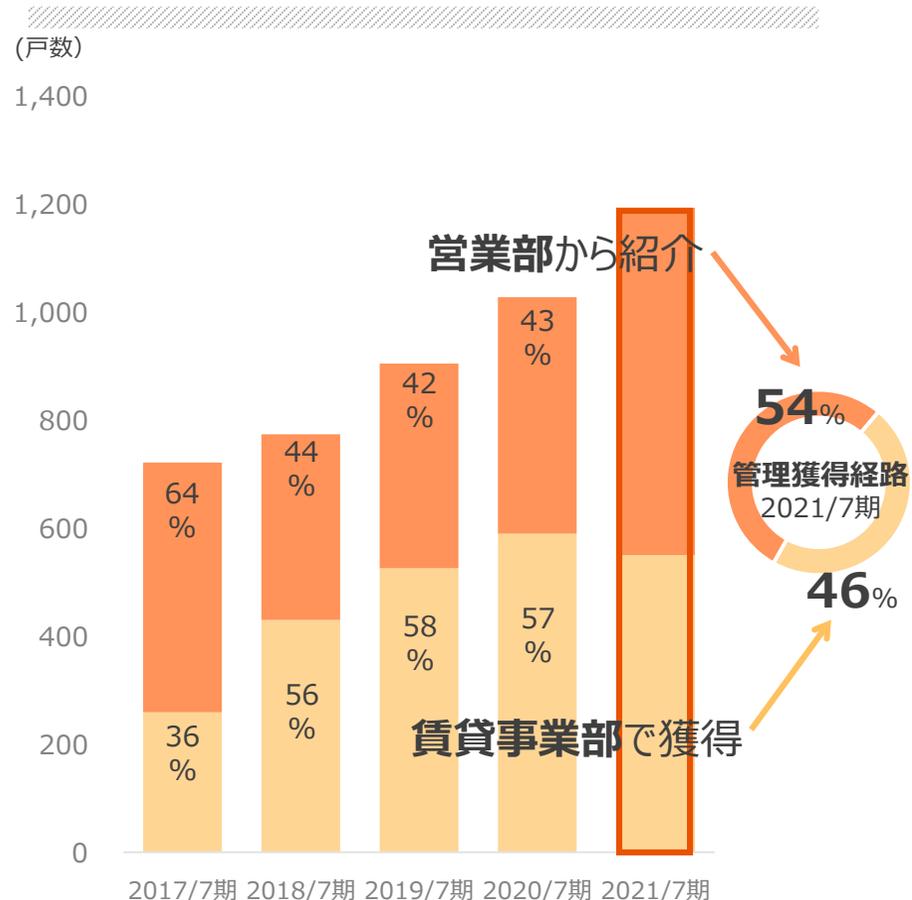
不動産賃貸管理事業（1/2） - 管理戸数

- 賃貸管理戸数は順調に増加。2021/7期末で5,584戸（前期比+15.4%）。
- 投資用不動産のダイレクト販売の増加により、営業部からの紹介が拡大している。

期末管理戸数と社員数の推移



新規管理獲得戸数の経路別割合



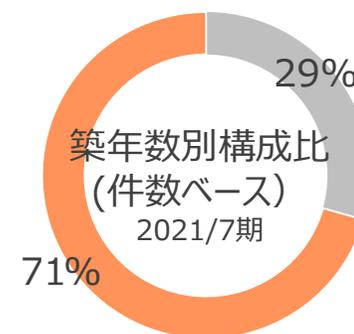
不動産賃貸管理事業（2/2） - 入居率・構成

- ・ 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。

管理住戸の入居率の推移



2021/7期末時点の管理物件割合



■ 築浅 ■ 築古 ※築古 = 築年数 20年超
築浅 = 築年数 20年以内

管理戸数建物種別構成比



■ 戸建 ■ 駐車場 ■ 1棟 ■ 区分マンション 17

不動産業界のDX推進に向けた政府動向

- 「デジタル改革関連法」の成立に先駆け、弊社独自システムによるDX戦略を加速。
- 国土交通省による社会実験に初期より参画、積極的にデジタル化を推進。

不動産取引のオンライン化に関する政府動向

弊社の取り組み



2020年10月

重要事項説明書等の
電子書面交付実験(賃貸)

今後

～2022年5月までに
施行予定

2021年3月
電子媒介導入

2021年7月
お客様マイページリリース

2022年1月
売買契約書
電子化(予定)

2023年1月
賃貸借契約・管理委託契約
電子化(予定)

2019年10月

I T 重説の社会実験がスタート

初期より参画

2021年5月

デジタル改革関連法
成立



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、買主・売主様の心配を安心に。
- 「あんしん保証」の利用実績は築年数30年以上が7割超を占める。

☆お客様のご心配を安心に変えます☆

ランドネットあんしん保証サービス

売るとき安心

契約不適合責任(瑕疵担保責任)免責サービス

弊社がお客から直接物件を買取りさせていただく際は、「**契約不適合責任(瑕疵担保責任)免責**」とさせていただきます！
 弊社にご売却いただくことで、お客様の不安がなくなりますので、安心してご売却できます！
 ※物件によっては対象外とさせていただくことがあります。詳細は弊社担当者にお尋ねください。

買うとき安心

設備保証・家賃滞納保証サービス

※弊社売主物件を購入されたお客様が対象となります。(不動産業者および仲介業者を理由した買主様は対象外となります)
 ※家賃滞納保証サービス利用には弊社との賃貸借代理及び賃貸運営業務委託契約の締結が必要です。

	設備保証	対象	保証上限金額
冷暖房設備	エアコン機器(室外機含む)	動作不良	4万円
	暖房機器(兼冷地仕様)	動作不良	
給湯設備	ガス給湯器	漏水・動作不良	6万円
	電気温水器	漏水・動作不良	15万円
浴室設備	ユニットバス本体	漏水・動作不良	30万円
	浴室暖房乾燥機	動作不良	5万円
換気設備	換気扇	動作不良	2万円
水栓設備	台所、洗面室、浴室、トイレ、洗濯機置場	漏水	2万円
	台所設備	ガスコンロ、シーブスター、IHヒーター	動作不良
トイレ設備	タンク、ボールタップ、洗浄便座	漏水・動作不良	2万円
電気設備	照明器具、コンセント、スイッチ、インターホン機器※1、インターホン機、TV電話端子	動作不良	3万円
雑具類	共用ガラス※1、網戸※1、窓枠※1、室内ガラス類、室内扉類	動作不良、割れ、ひび・破れ(ガラス・網戸)	3万円
配管設備	専有給水管・給湯管・排水管※2	詰まり・漏水	5万円

設備保証
引渡日から2年間

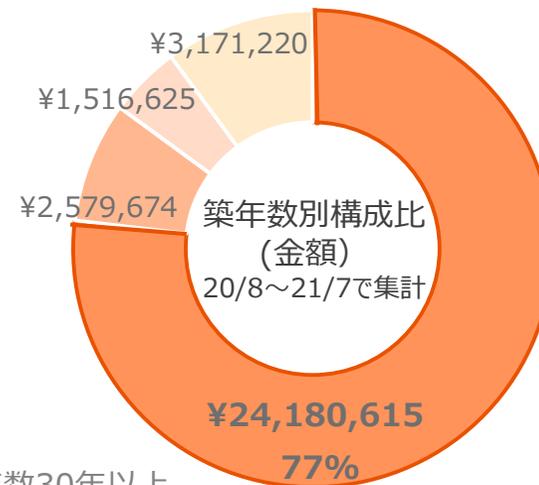
「引渡日から2年間以内」に、右記の設備に故障が発生したことを知った場合、右記の金額を上限に、修理費用を弊社で負担いたします！
 ※売買契約書類の「設備表」に不具合「有」と記載がある設備場合は保証対象外

家賃滞納保証
引渡日から1年間

「引渡日から1年間以内」に家賃の滞納が発生した場合、弊社が立替いたします！ ※最大6ヶ月分

「あんしん保証」サービス利用状況

※ 区分マンションのみ



- 築年数30年以上
- 築年数25年以上30年未満
- 築年数20年以上25年未満
- 築年数20年未満

修繕箇所や、築年数などを集計、分析したうえで、必要な手当てを行います。
 また、適切なリスクヘッジを図りながら、築古物件でも積極的にお客様に紹介できる仕組みを構築しております。

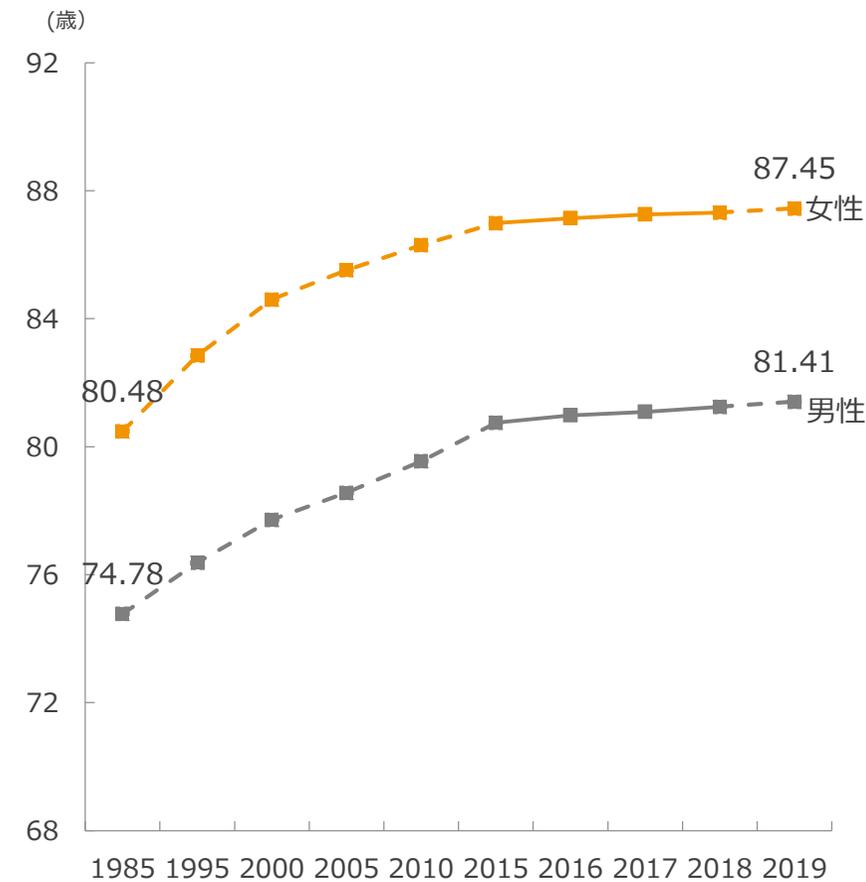


市場動向

社会構造の変化と不動産活用ニーズの拡大

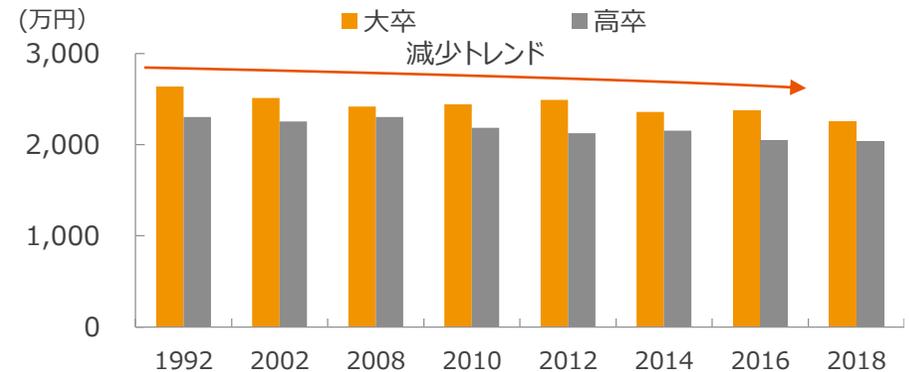
- 日本の平均寿命は約20年間で女性87歳、男性81歳まで大幅に伸長。
- 定年後の経済的充足、ライフスタイルの変化に伴う住み替え等、不動産活用ニーズは拡大。

日本の平均寿命の推移



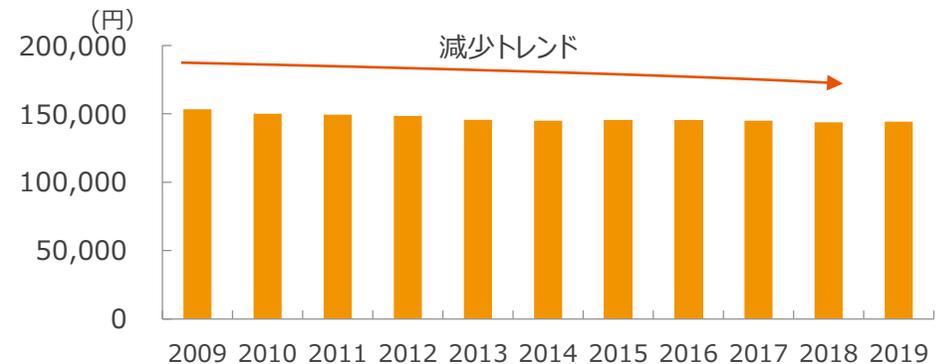
出所：厚生労働省「令和元年簡易生命表」

60歳定年退職の平均退職金額の推移



出所：経団連「退職金・年金に関する実態調査」

年金支給額（基礎年金を含む厚生年金）の推移



出所：厚生労働省年金局「令和元年度 厚生年金保険・国民年金事業の概況」

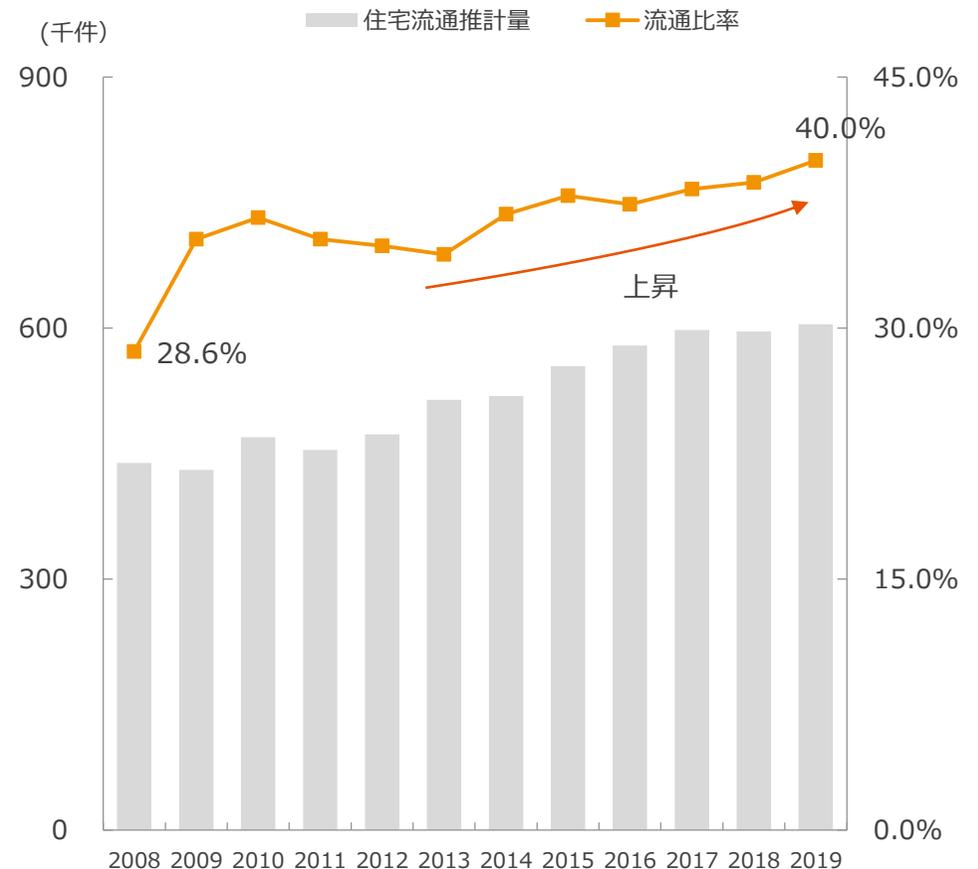
拡大する不動産流通市場

- 政府目標は2025年で既存住宅流通市場8兆円、リフォーム市場12兆円。
- 全国の既存住宅流通量は2009年以降一貫して増加傾向に突入。

既存住宅流通市場の長期政府目標



全国の既存住宅流通量および流通比率の推移



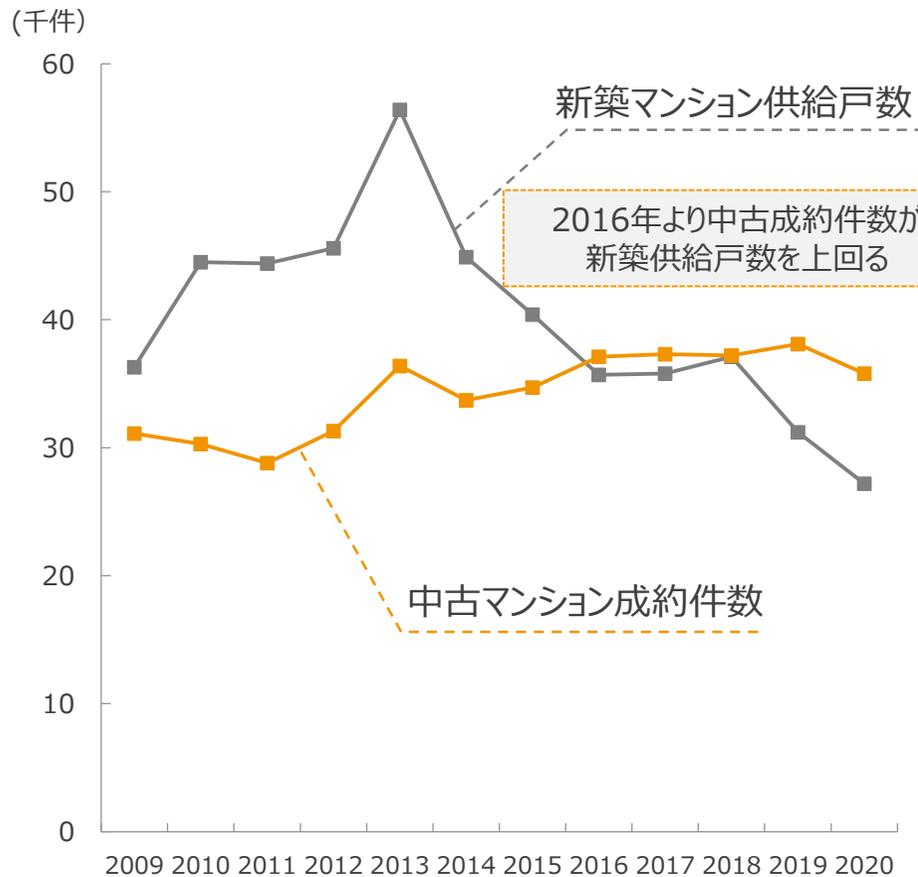
出所：(社)不動産流通経営協会

出所：国土交通省「住生活基本計画」

築古住宅の供給増加

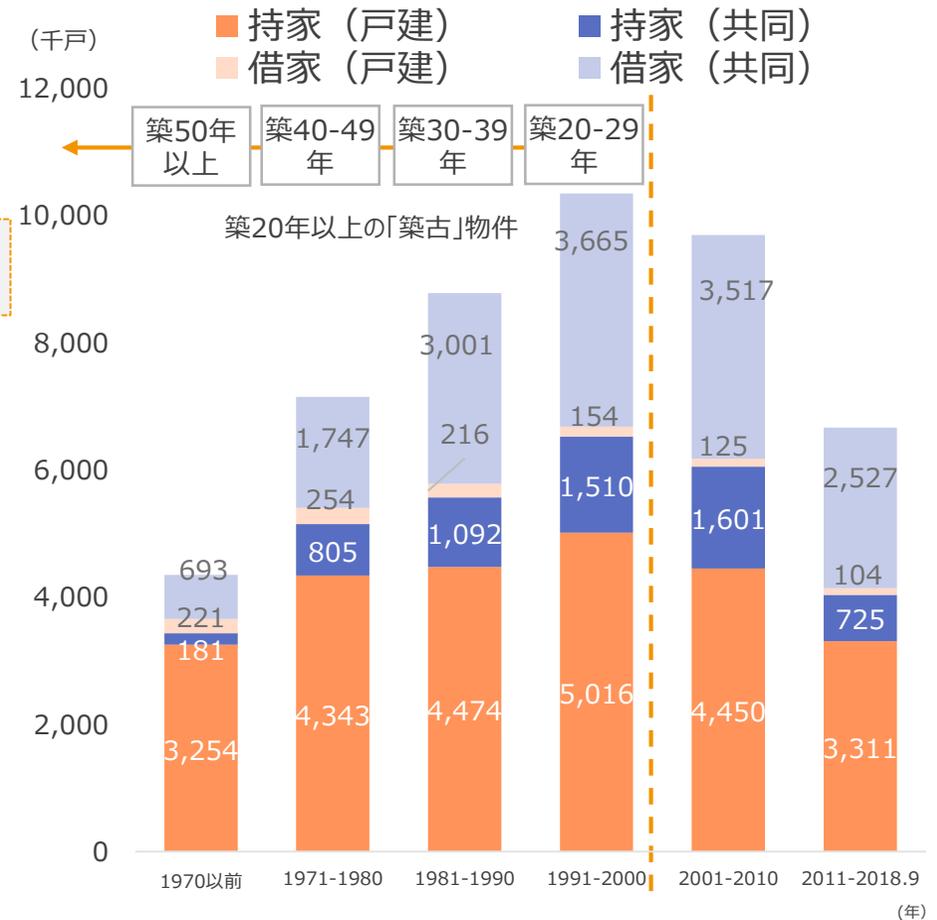
- 首都圏では中古マンションの成約件数が2016年以降、新築マンションの供給戸数を上回る。
- 築20年以上の住宅ストック増加に伴い、築古物件の供給拡大が見込まれ事業機会が拡大。

首都圏新築・中古マンション供給・成約件数の推移



出所：(株)不動産経済研究所、(公財)東日本不動産流通機構

建築年数別住宅ストック

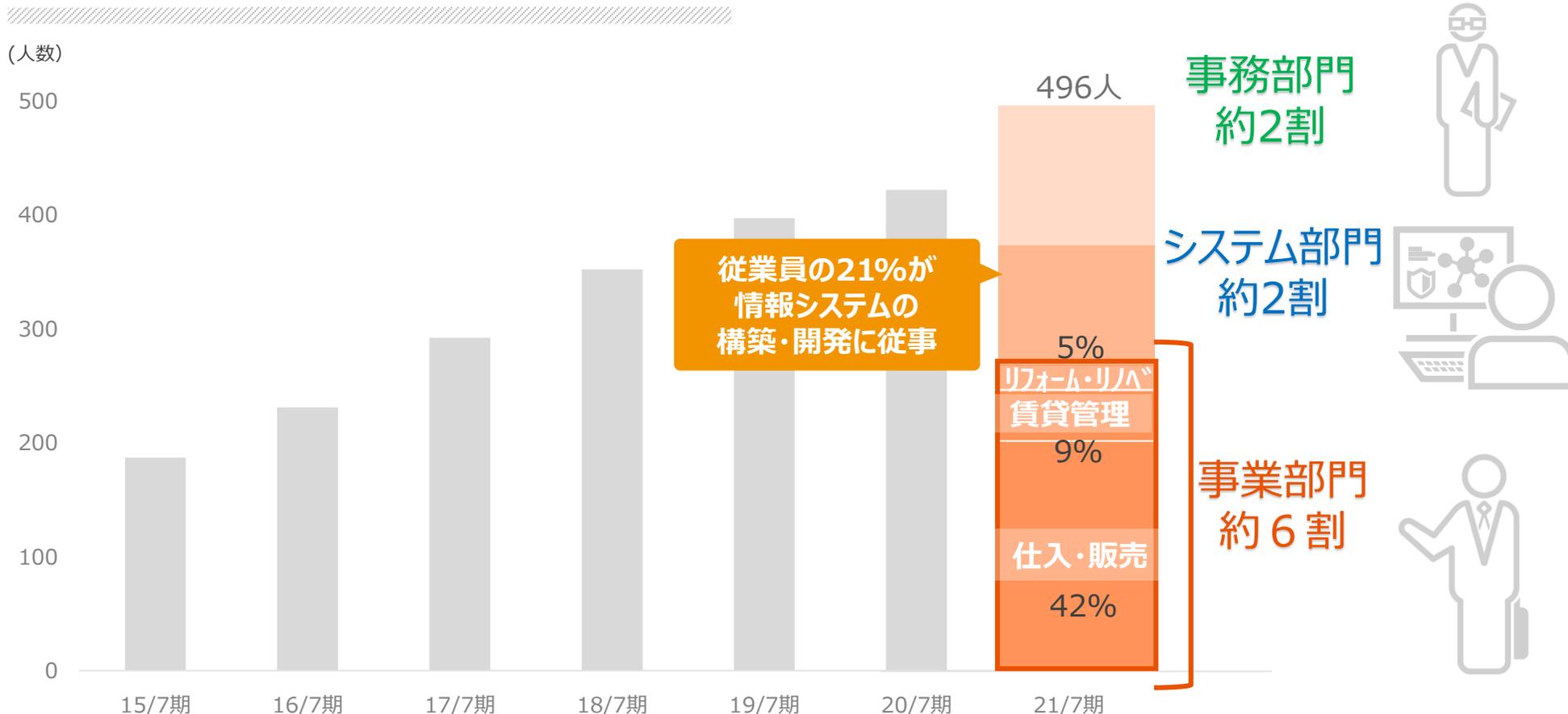


出所：総務省「平成30年住宅・土地統計調査」

従業員数推移

- 2021/7期末時点で、2割超がシステムエンジニア&データ開発に従事。
- 各事業部で約6割。事務職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

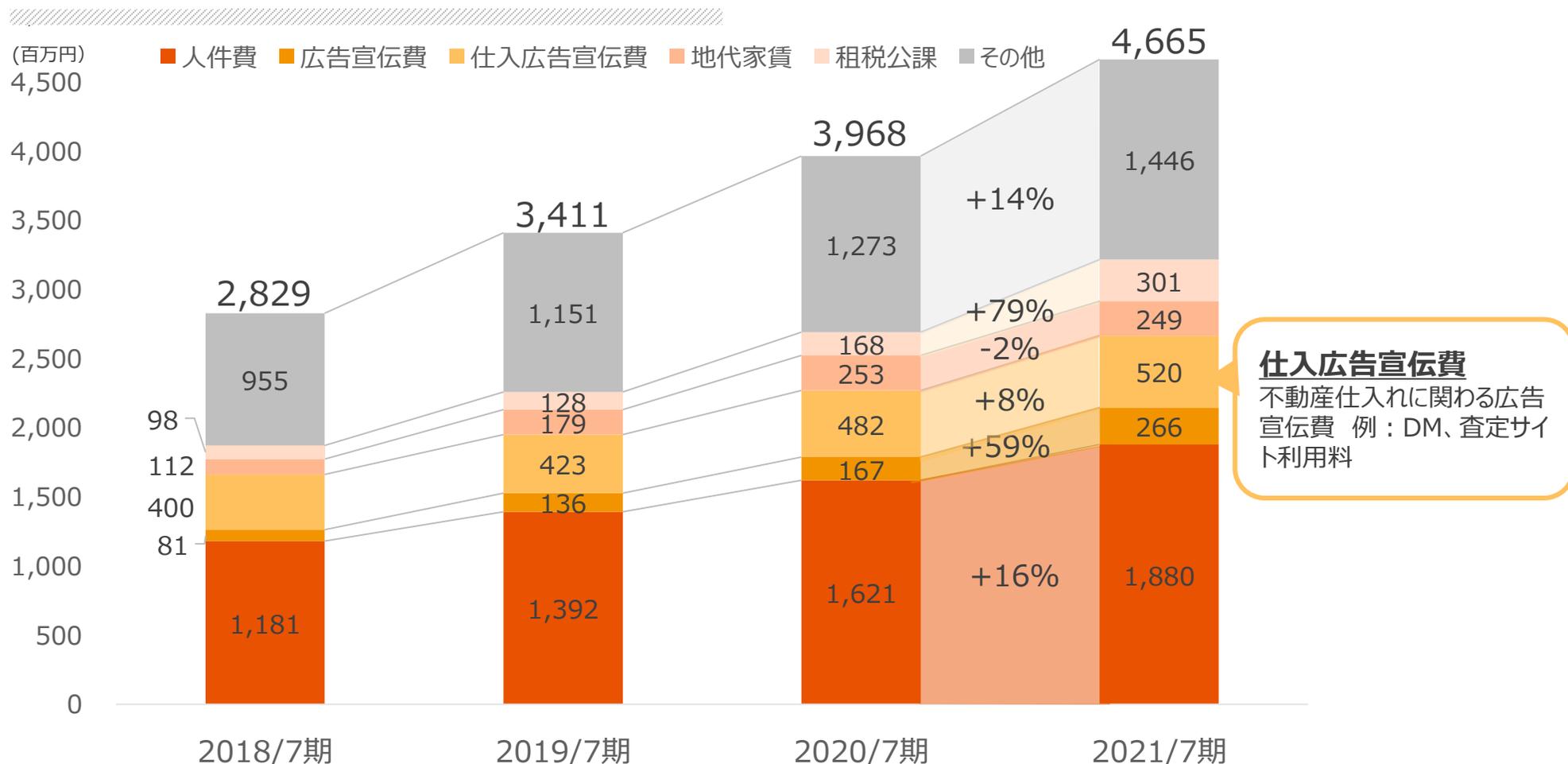


※従業員数には、正社員、契約社員の他、アルバイト等を含みますが、社外役員は除いております。

販管費の推移

- 2021/7期の販管費は対前期比+17.5%。
- 物件の仕入れを一層促進する為に、仕入広告宣伝費を積極的に拡大。

販管費の推移





連結業績予想・KPI

連結業績予想

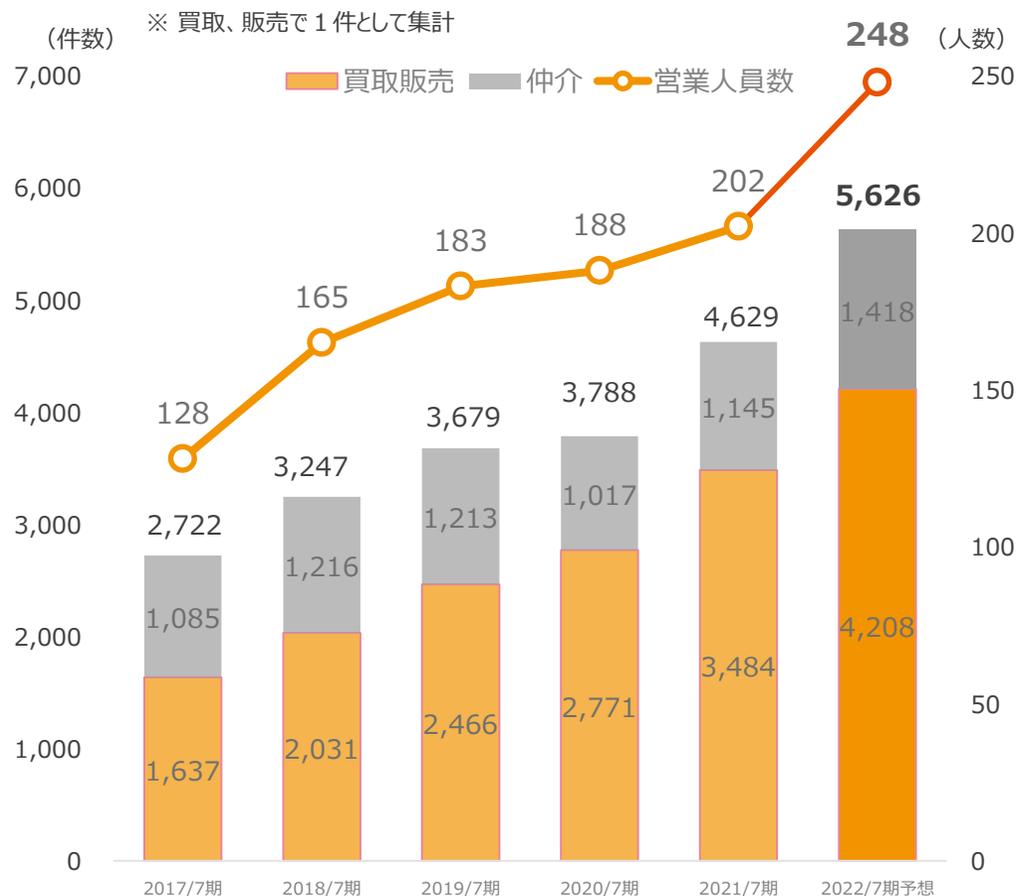
- 売上高は引き続き取扱不動産の件数増、取扱い商品の領域拡大により前期比+18.4%予想。
- RCPの本格稼働により、一層収益性の高い不動産取引を実現。各利益率水準は上昇予想。

	2020/7期 (第21期)実績		2021/7期 (第22期)実績		2022/7期 (第23期)予想		前期比	
	金額 (百万円)	対売上比率	金額 (百万円)	対売上比率	金額 (百万円)	対売上比率	増減額 (百万円)	増減率
売上高	35,773	100.0%	41,163	100.0%	48,721	100.0%	+7,558	+18.4%
営業利益	874	2.44%	1,220	2.95%	1,502	3.08%	+282	+23.1%
経常利益	831	2.32%	1,154	2.80%	1,405	2.88%	+251	+21.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	594	1.66%	746	1.81%	969	1.99%	+223	+29.9%

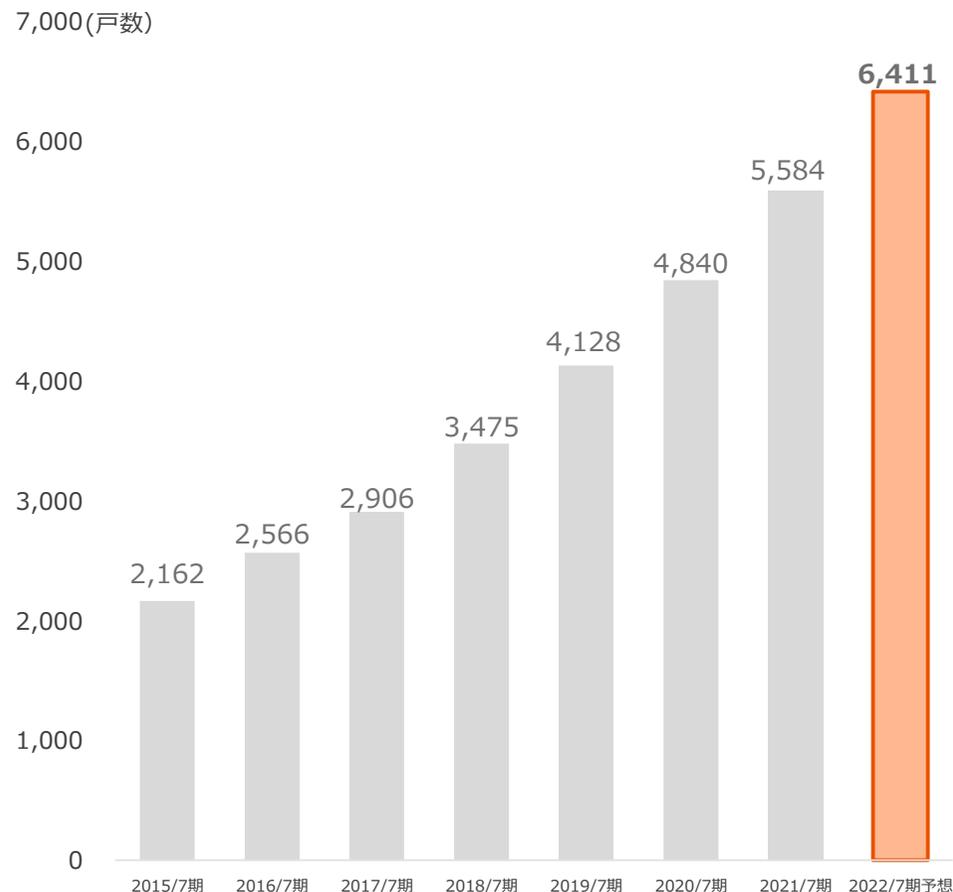
重要経営管理指標 (KPI)

- 不動産売買事業においては、前期比+21.5%の取引件数を設定。
- 不動産賃貸管理事業においては、前期比+14.8%の賃貸管理戸数を目標と設定。

取引件数と営業人員数



賃貸管理戸数





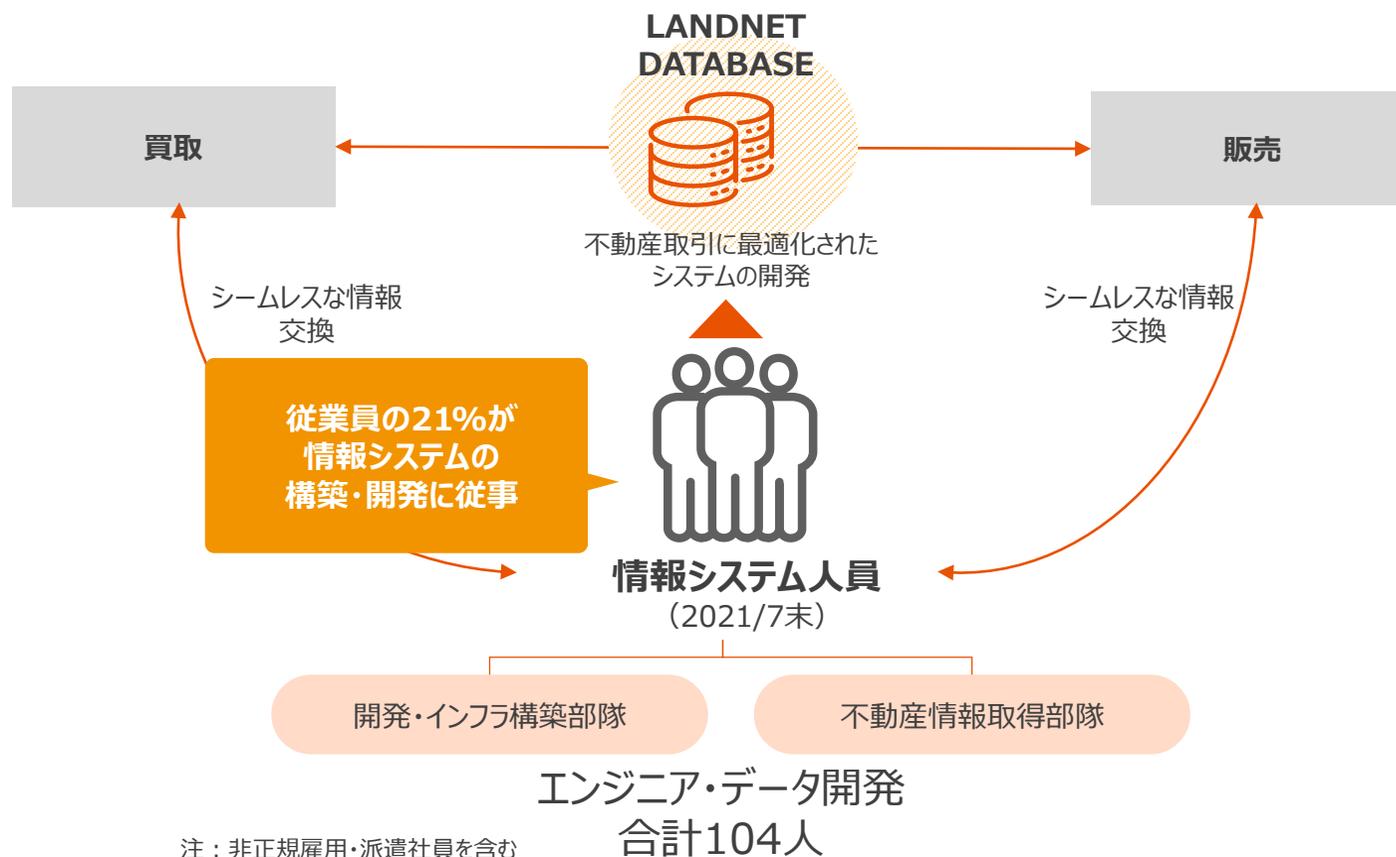
特長・強み

業務のインハウス化による競争力の創出

- インハウスによるシステム開発を進め、各種データの効率的な蓄積と活用。

インハウス化されたシステム開発

- システム開発については、代表取締役が要件定義などにも関与をし、陣頭指揮を執りつつ開発を継続して実施



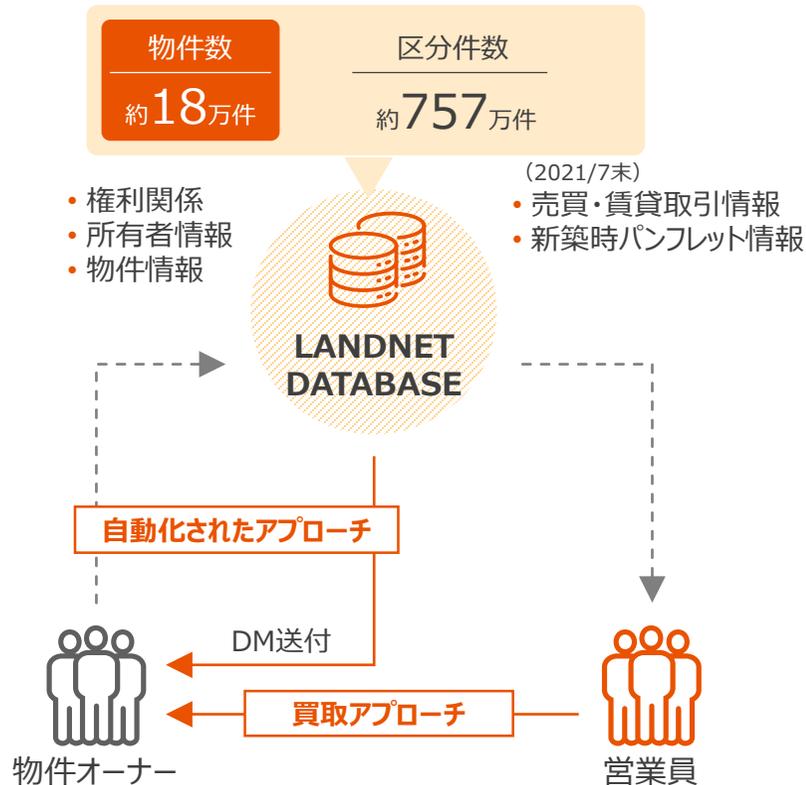
注：非正規雇用・派遣社員を含む

豊富なデータベースを活用した顧客アプローチ

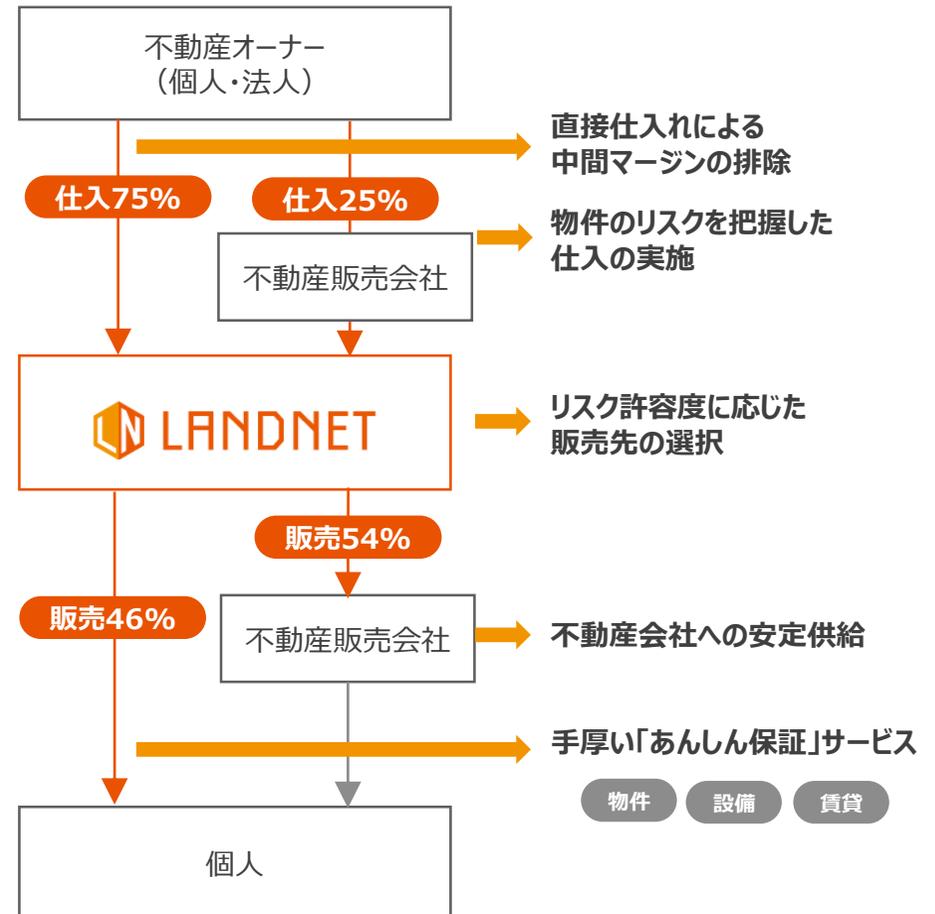
- 首都圏を中心に区分所有データ約757万件・物件数約18万件の様々な情報を蓄積。
- 自動化された買取アプローチで効率的な仕入を実現、リスク許容度に応じた販売方法を確立。

不動産データベース「LANDNET DATABASE」とは

- 創業以来、不動産データを収集・蓄積し、「LANDNET DATABASE」を開発



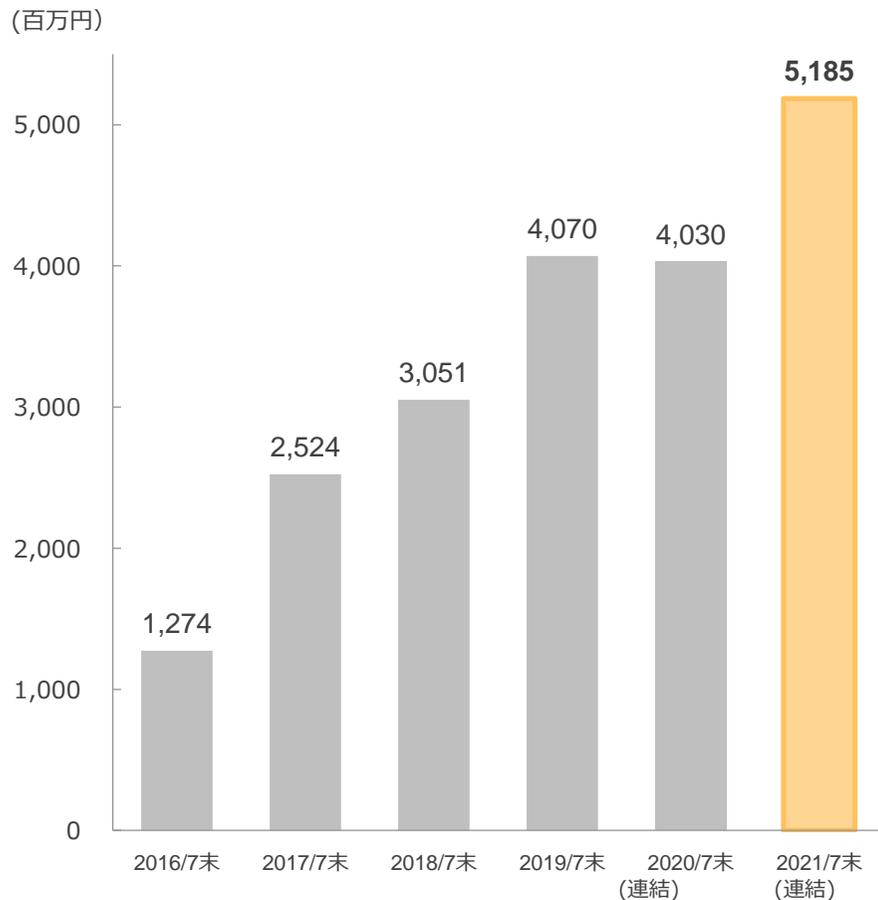
高い仕入力を活かした販売



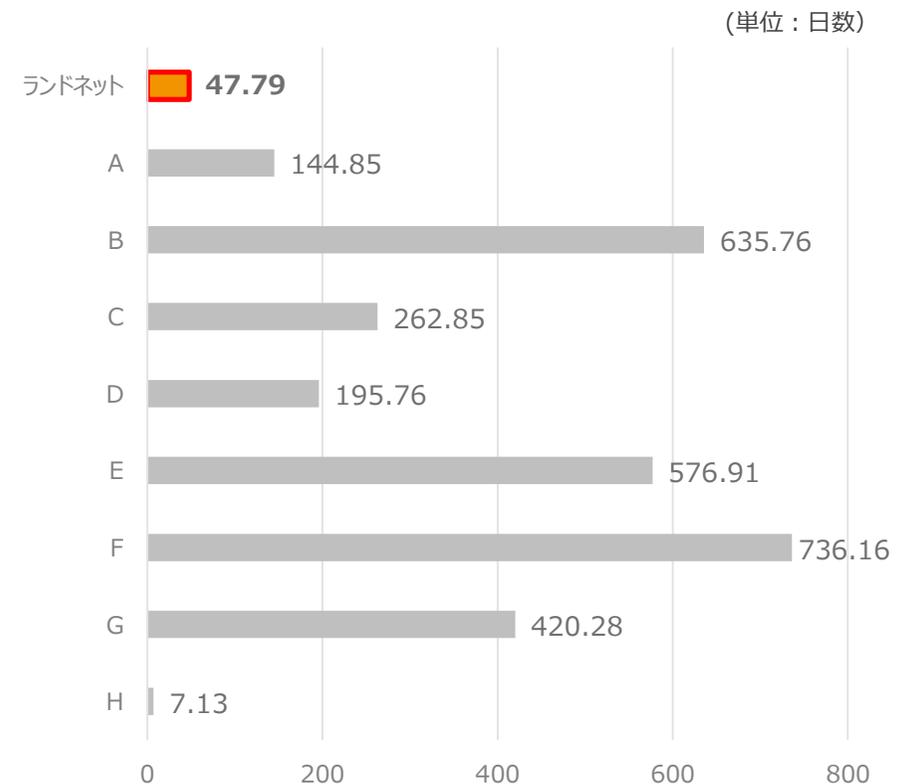
仕入力・販売力に裏付けられ在庫回転率

- 取引拡大に伴い棚卸資産残高は拡大。
- 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



他企業との在庫回転日数の比較



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)

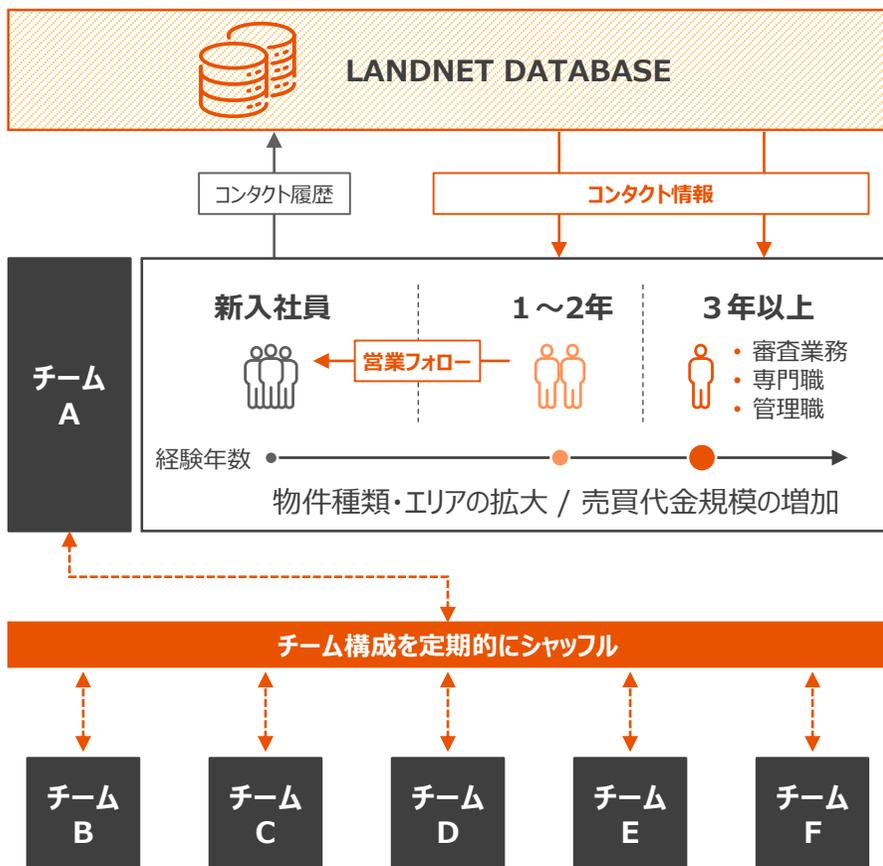
注釈(3)：在庫回転数に買取リフォーム販売も含む

出所：各社有価証券報告書

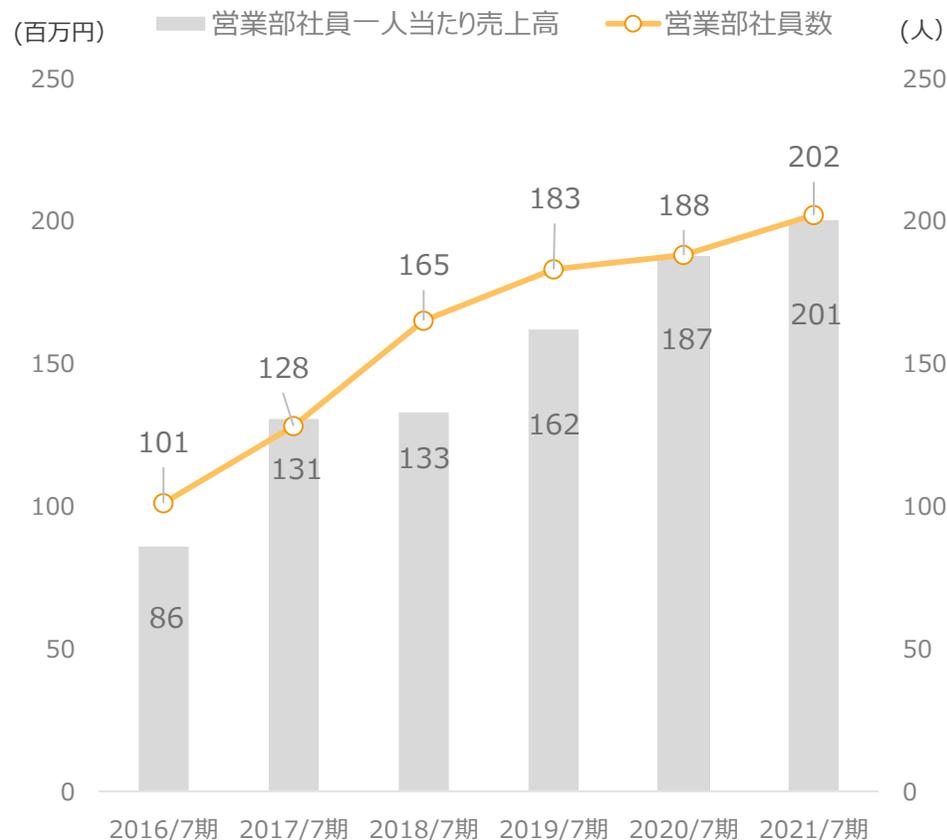
独自の社内システム・体制による早期戦力化

- チーム制と自社システムを通じた情報共有・社内コミュニケーションの促進により、新入社員の早期戦力化を実現。
- 急速な従業員数拡大の中でも、営業社員一人当たり売上高は伸長。

チーム制・DATABASE活用による社員の早期戦力化



営業部社員一人当たり売上高の推移



※営業部社員一人あたり売上高は、売上高から期末時点営業部社員数を除して算出

不動産のプロを育成「人を育てる社風」の定着

- 旧盛和塾※1会員企業として、経営哲学の共有や不動産関連資格の取得・学習支援を通じて、売主のニーズに的確に対応できる社員育成を推進。

徹底した社員教育の推進

- 創業当初からの徹底的な社員教育を推進し、「人を育てる社風」が定着
- 売り手の5つのニーズ（買増し、売却価格、賃貸、リフォーム・リノベ、相続）にしっかりと応える営業員の育成



不動産（業務）を取り巻く様々な知識習得機会を提供

※当社は、2019年に解散した「盛和塾※1」の会員企業として、京セラフィロソフィーを中心に社員教育を推進。経営哲学などの参考書を中心に輪読会を重ね人材育成に重点を置く。2018年の盛和塾世界大会では「稲盛経営者賞」を受賞。

参考：宅建研修実績（2019年）

研修時間 67.5時間 研修数 45回 模試 4回

注1：盛和塾とは、京セラの創業者稲盛和夫氏が若手経営者に経営哲学を伝える場として1983年に立ち上げた経営塾。

不動産のプロフェッショナルを育成

- 宅地建物取引士資格については、会社が無償で費用（講師料・テキスト代等）を負担し、研修会を通して資格取得を支援



- 宅地建物取引士の上位資格「不動産コンサルティングマスター」資格の取得推進により人材の質で差別化

不動産コンサルティングマスター

- 「宅地建物取引士」「不動産鑑定士」「一級建築士」のいずれかの資格を保有
- 公益財団法人不動産流通推進センターが国土交通大臣の登録を受けて実施する技能試験をクリア
- 5年間以上の実務経験者
- 実務、法律、税制、建築、経済、金融に関する幅広い知識を備える
- 資格は定期的な更新が課せられ、日々知識をアップデートしている

2021年
7月末時点

不動産コンサルティング技能試験合格者数
登録済人数

17名
11名

【参考】不動産コンサルティング技能試験合格者数 538名※2（令和元年度）

注2：公益財団法人不動産流通センターによる公表実績（令和2年1月10日発表）



成長戦略

1 RCPで区分マンション以外の市場へ挑戦

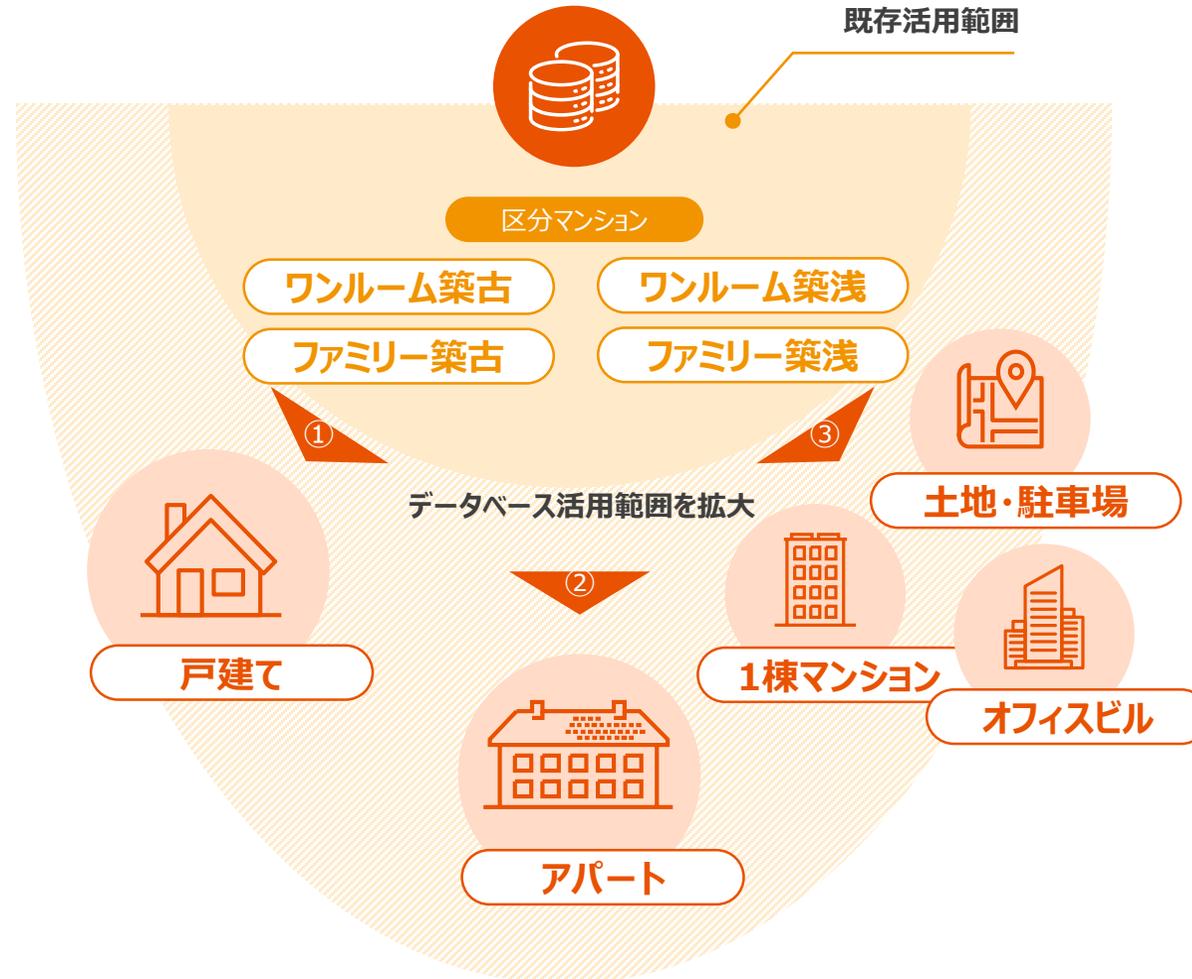
2 RCPで日本全国の事業展開を加速

3 個人投資家向け販売強化

4 中長期成長イメージ

RCPで区分マンション以外の市場へ挑戦

- 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・アパートへの拡大。将来的に一棟のビル・マンションへの拡大。

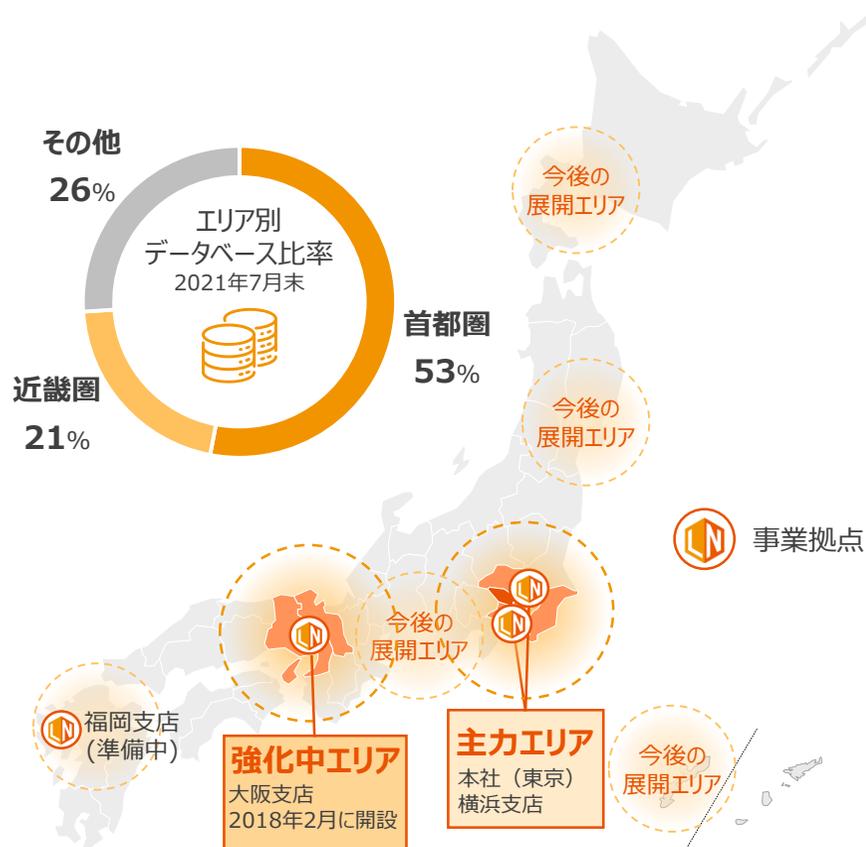


RCPで日本全国の事業展開を加速

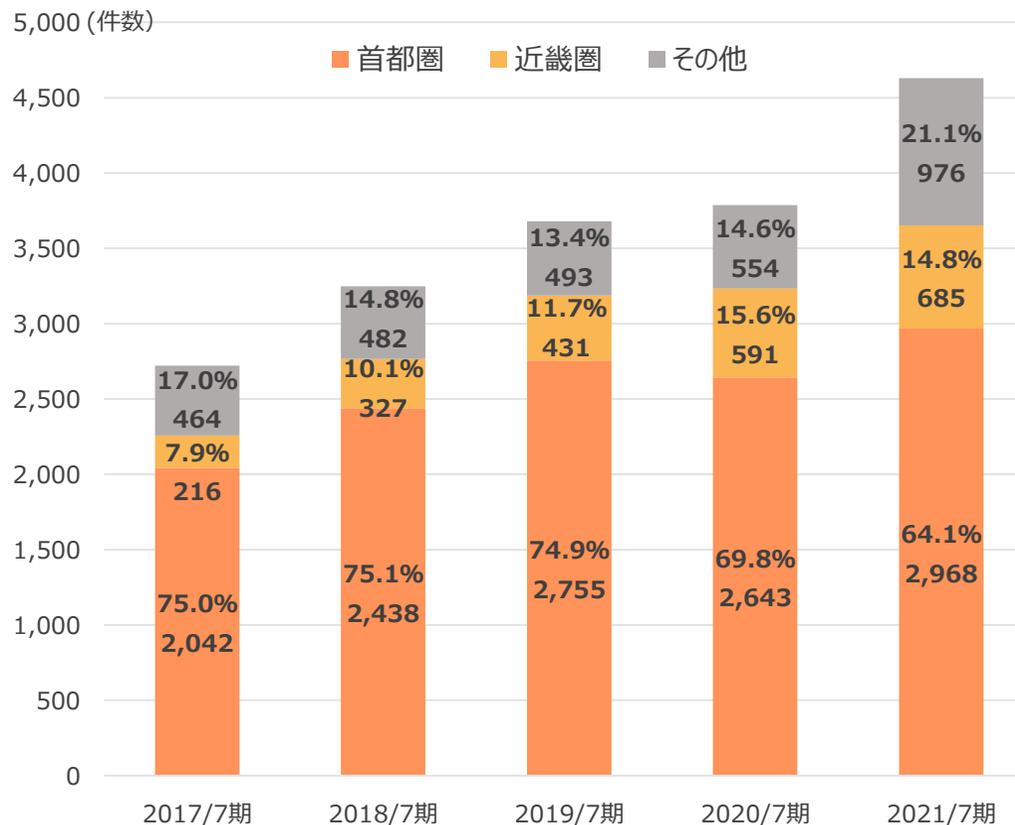
- データベースの拡充に加えて拠点も拡大。
- 首都圏でのノウハウと圧倒的な情報量で、取引シェアを伸ばしつつ、その他地域も拡大。

不動産データベースの対象エリア拡大

■ 今後は全国のデータベース保有を視野に対象エリアを拡大させていく



地域別取引件数及び比率の推移



※【首都圏】東京、神奈川、千葉、埼玉
 【近畿圏】大阪、京都、兵庫、滋賀、奈良、和歌山
 【その他】首都圏、近畿圏以外の道県

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。

不動産運用顧問アドバイザーの設置



慶應義塾大学大学院教授 岸 博幸氏

代表取締役社長 榮 章博

不動産運用顧問アドバイザー 岸 博幸 氏 プロフィール

慶應義塾大学大学院メディアデザイン研究科教授

1962年東京生まれ。86年に一橋大学を卒業して通産省（現経産省）入省。
1992年コロンビア大学ビジネススクール卒業。

小泉政権では経済財政政策担当大臣、金融担当大臣、総務大臣などの秘書官を歴任し、不良債権処理、郵政民営化などの構造改革を推進。

2021年菅内閣において、内閣官房参与に任命。

オウンドメディアによる集客方法



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。

個人向け販売を強化

- ファミリータイプの取扱いを拡大し既存のリフォーム事業のブランド化を推進。
- 社内モデルルームの設置や施工人員の増加を進め、築古ファミリータイプ案件の販売強化。

リフォーム事業（建築事業部）のブランド化推進



社内モデルルームの設置



リノベーション物件の取扱い開始



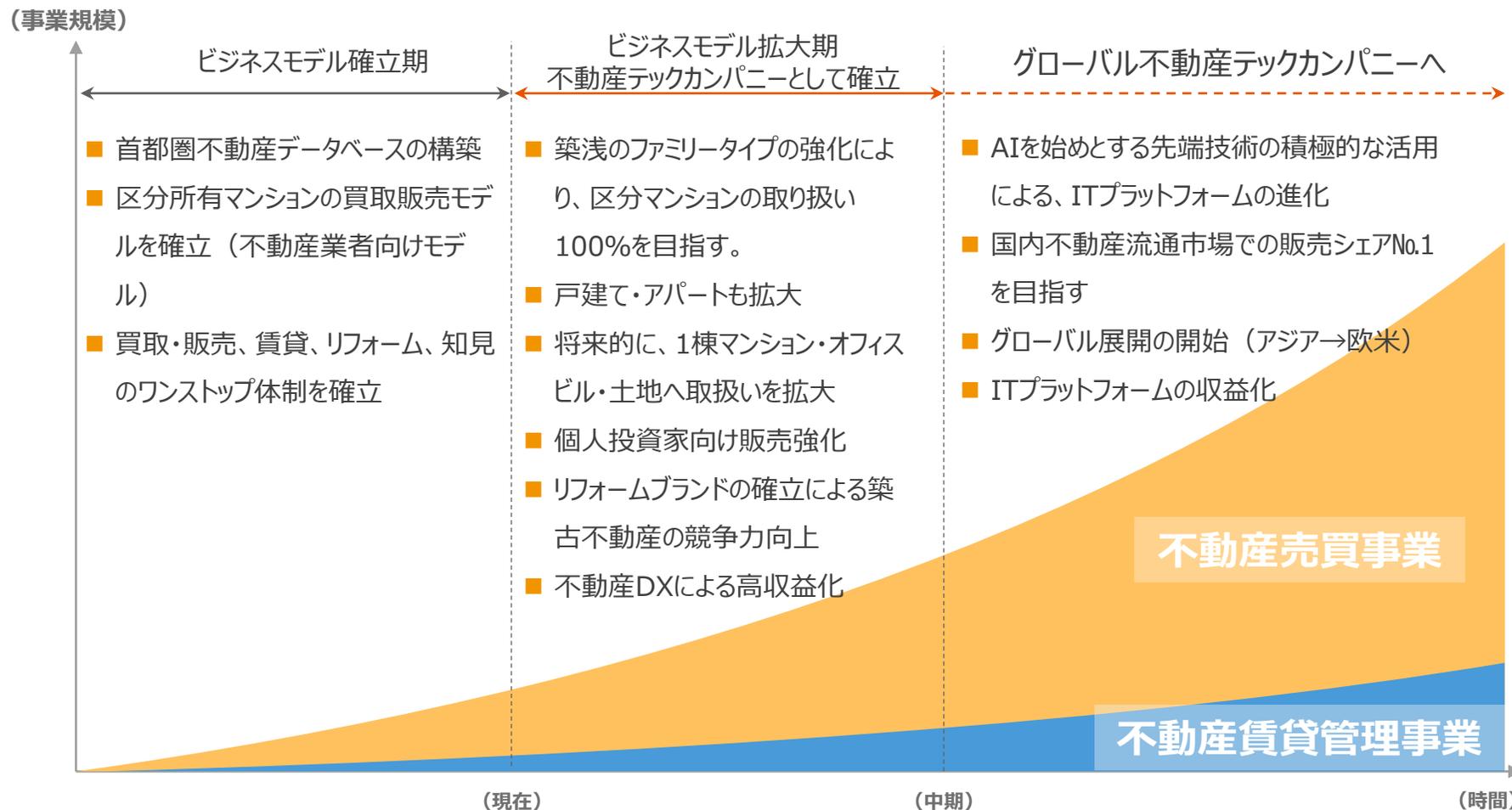
下北沢 世田谷区 築41年1階 60㎡ 3DK



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。今後は、強力な仕入力を活かして個人投資家向けビジネスの本格展開、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。



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あります。

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、2021年9月10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。