



# 会社説明資料

株式会社ランドネット  
(2991)

# 会社の事業内容

ITが不動産業界を変えとの確信を持ち、不動産データベースを中心にしてすべての売買業務が連動するシステム構築に着手し、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	100百万円（2020/7末時点）
従 業 員 数	337名（2020/7末時点）
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  
株式会社サックスレーベン 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（2020/7期）

不動産賃貸管理事業

1.5%



不動産売買事業

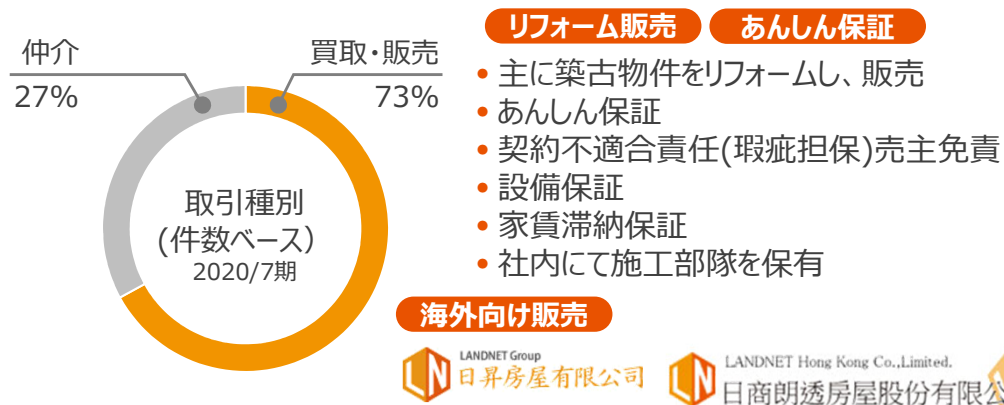
98.5%

# 事業概要 不動産売買事業

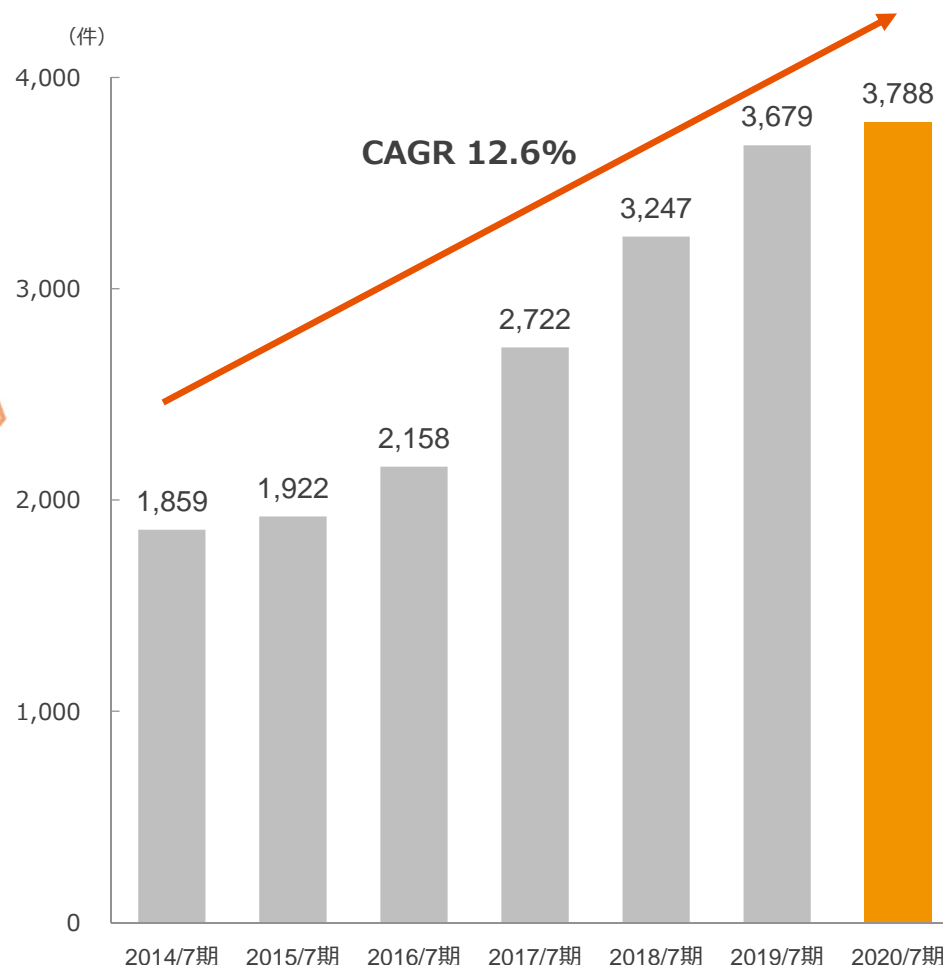
流動性の高い区分マンションの買取・販売、仲介を行う。取扱地域は、北は札幌から南は石垣島まで。

国内で豊富なストックがある築古・ワンルーム物件を主に取り扱う他、ファミリータイプ向けでは社内の施行部隊によるリフォーム販売や、海外子会社を通じて海外投資家向け販売も行う。

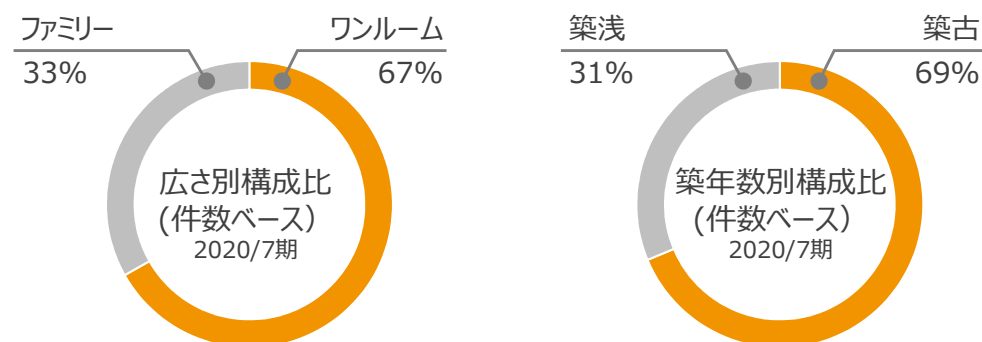
## 事業概要



## 取引件数の推移



## 取扱不動産 (マンション種別)

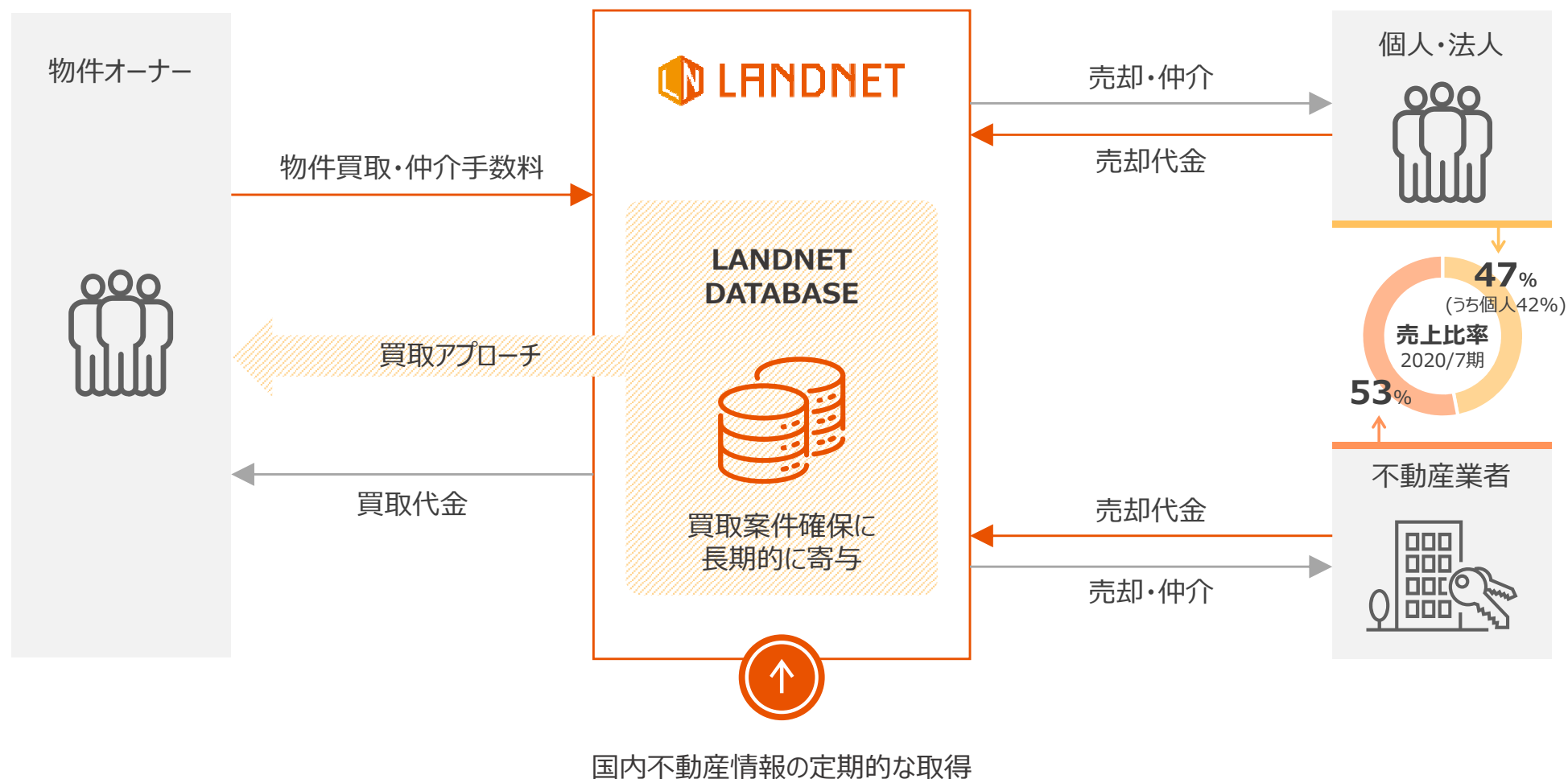


注1: ワンルーム = 30㎡未満  
ファミリー = 30㎡以上

注2: 築古 = 築年数 20年以上  
築浅 = 築年数 20年未満

# 不動産情報を活用した直接仕入れモデル

当社では、創業来定期的に取得してきた不動産データベースを活用することで、物件オーナーから直接仕入れを実現。  
不動産流通市場の上流を押さえており、不動産業者向けの販売が売上高の過半を占める。

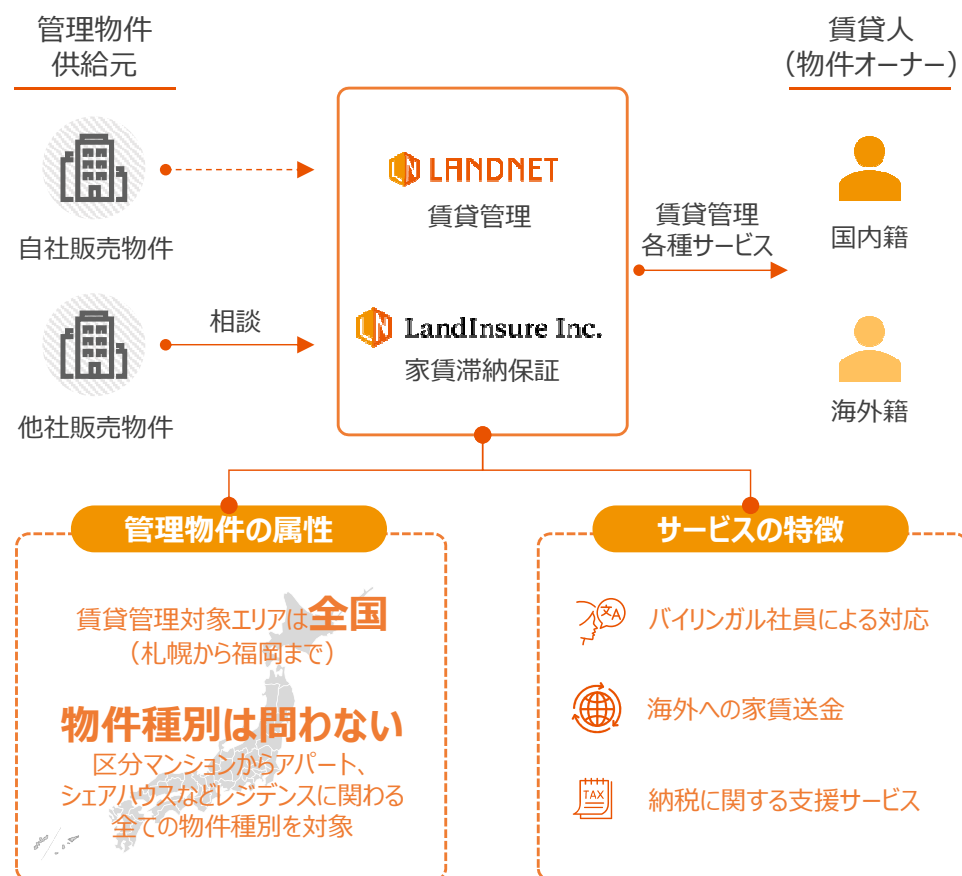


# 不動産賃貸管理事業- 高い入居率

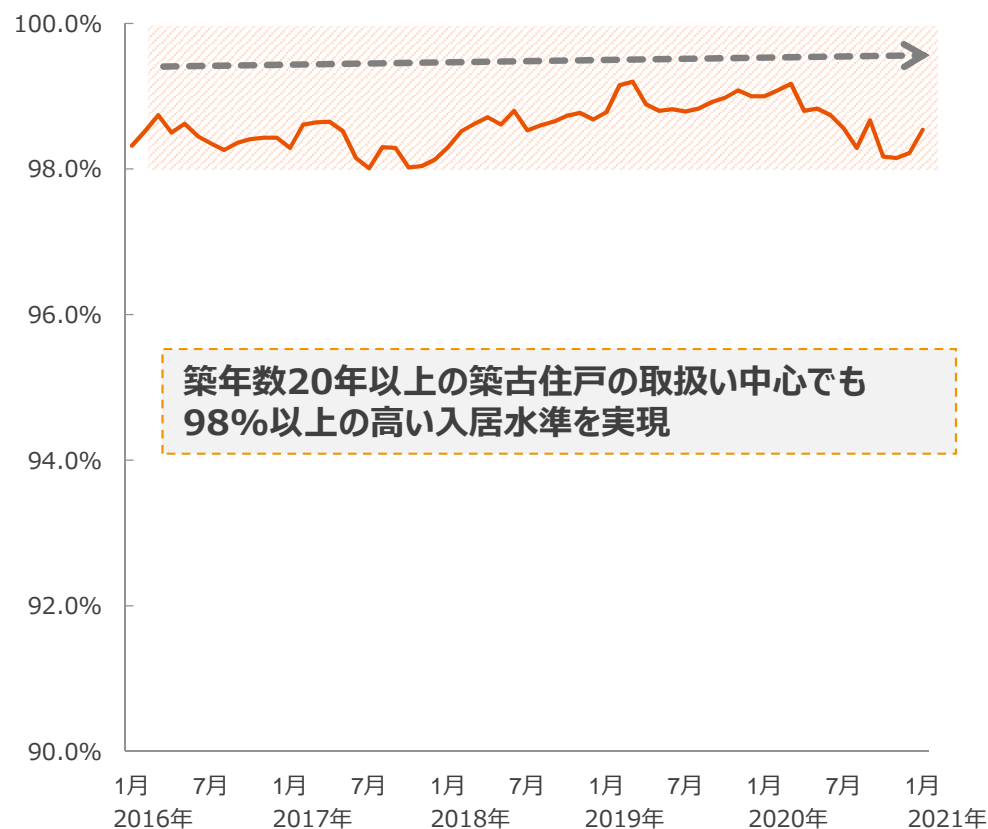
築古案件の豊富な販売実績を背景に、バリューアップ・入居者募集のノウハウを保有。

築古住戸の取扱いが中心ながらも管理住戸の入居率は98%以上の水準を達成。

## 事業概要



## 管理住戸の入居率の推移



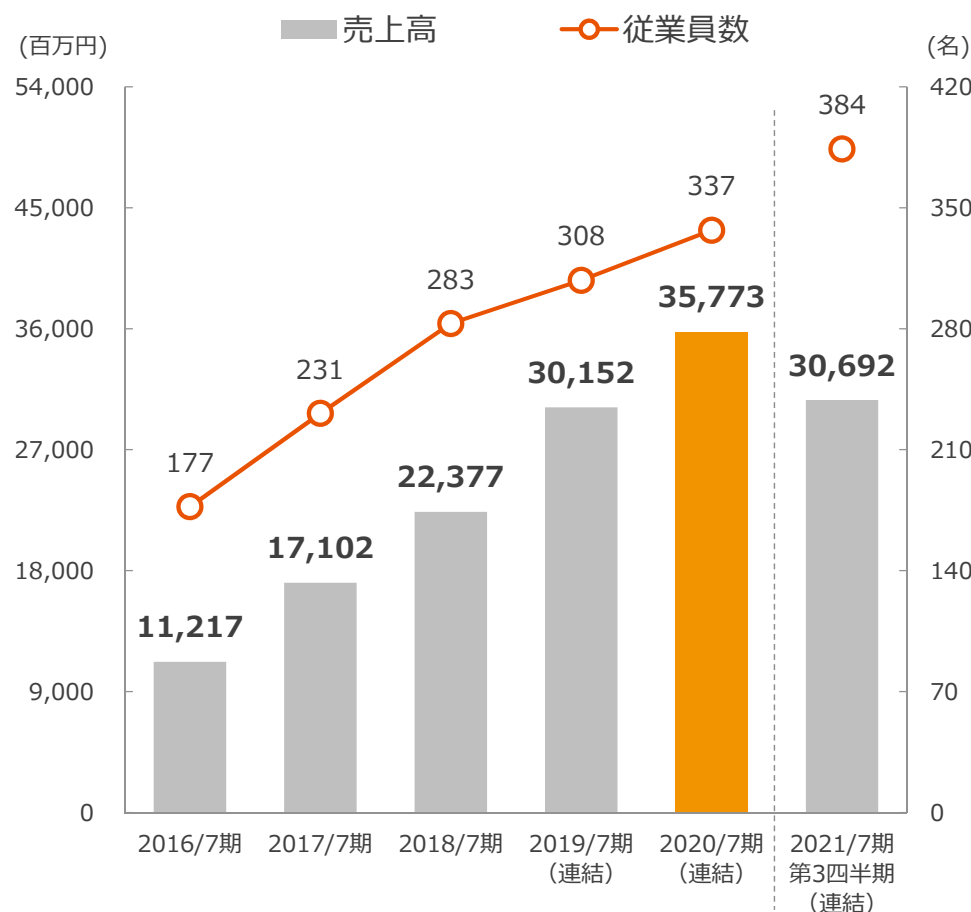


# 業績ハイライト

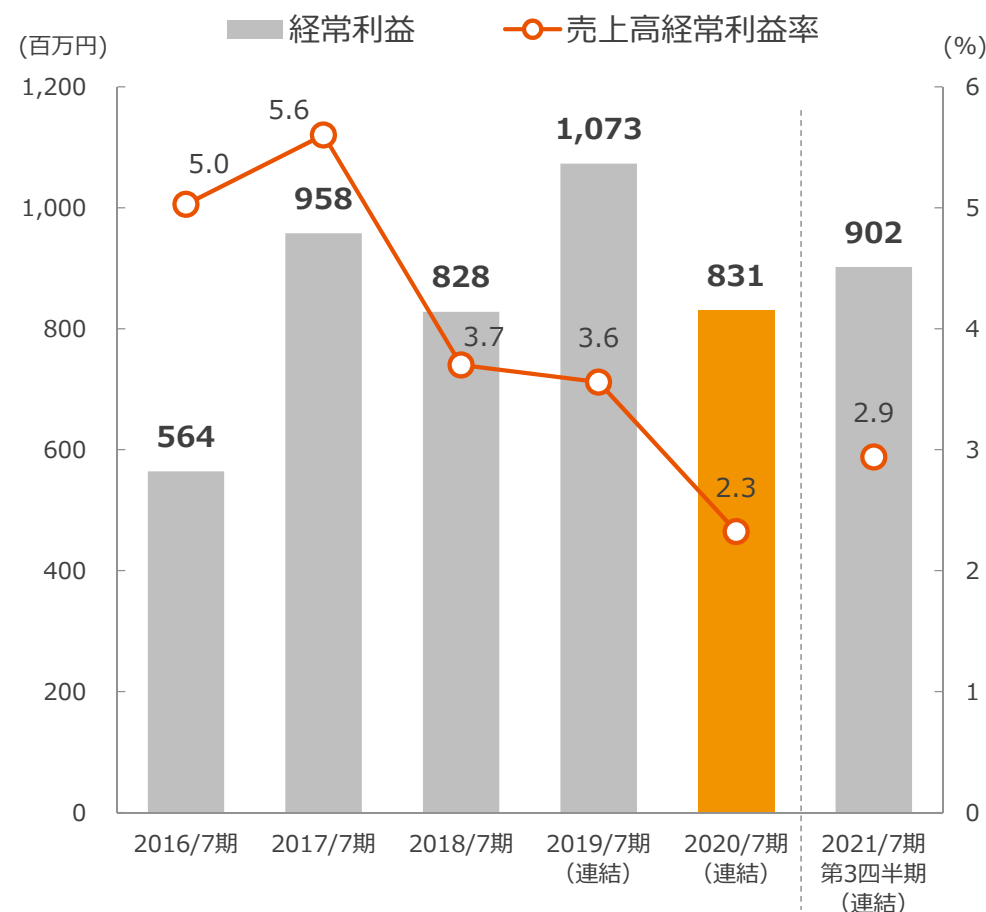
直近5期間の売上高は、CAGR+33.6%。従業員数の順調な戦力化も影響し、成長が加速。

経常利益率は、2018/7期以降システムへの先行投資、管理体制の強化等により低下。2020/7期には緊急事態宣言下において一時投資不動産向けの融資停滞により低下したものの、足許では改善傾向。

## 売上高・従業員数の推移



## 経常利益・売上高経常利益率の推移

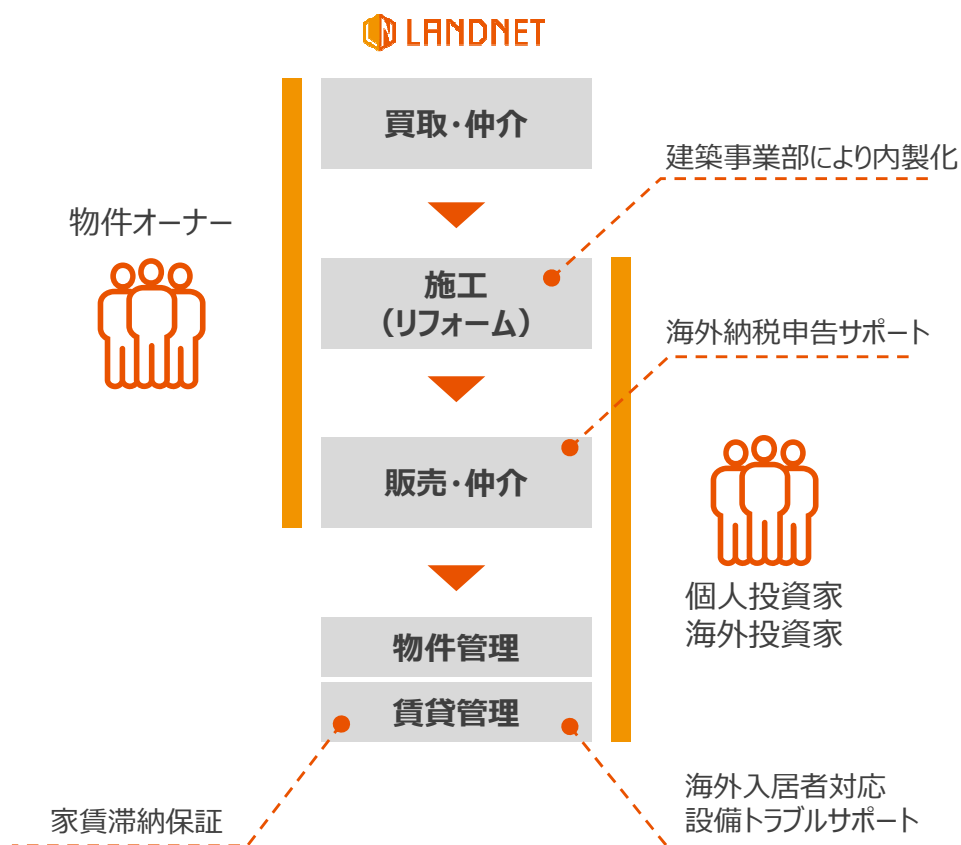


# 戦略的な業務のインハウス化による競争力の創出

不動産流通ビジネスに関連する業務を内製化し、仕入・販売の両サイドでのワンストップ体制を確立。

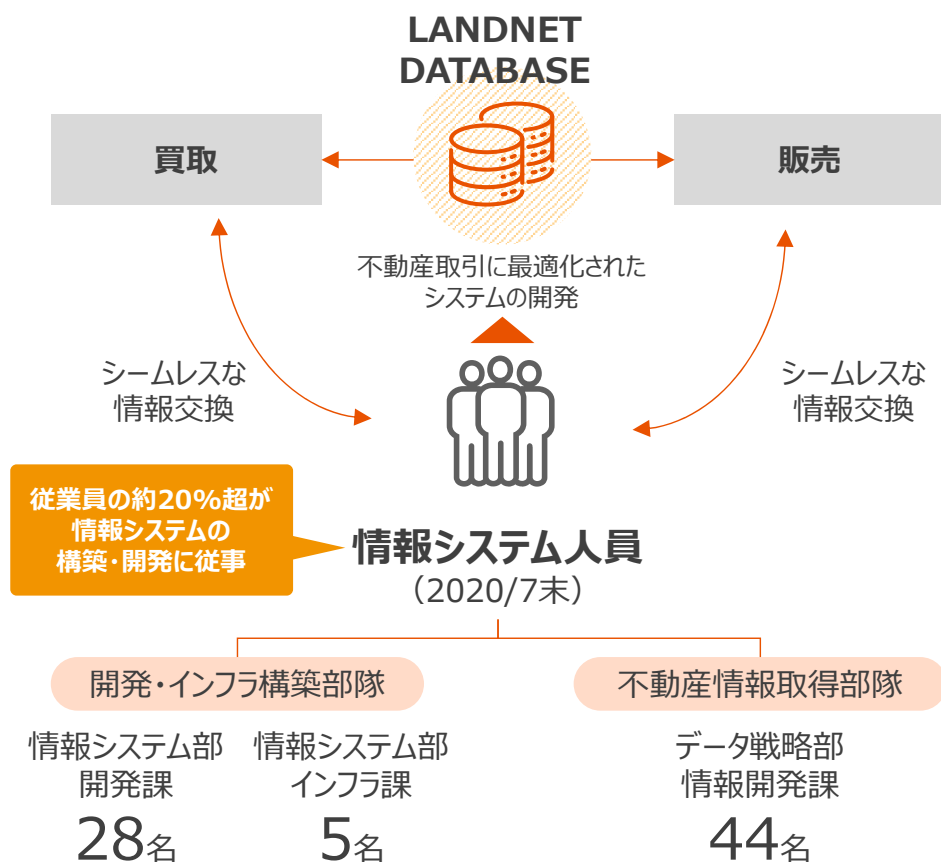
創業来、インハウスによるシステム開発を進め、事業拡大に有効な各種データの効率的な蓄積・活用が進展。

## 不動産流通ビジネスにおけるワンストップ体制



## 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、社長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1：非正規雇用・派遣社員を含む

# 豊富な不動産データベースを活用した効率的な仕入・販売アプローチ

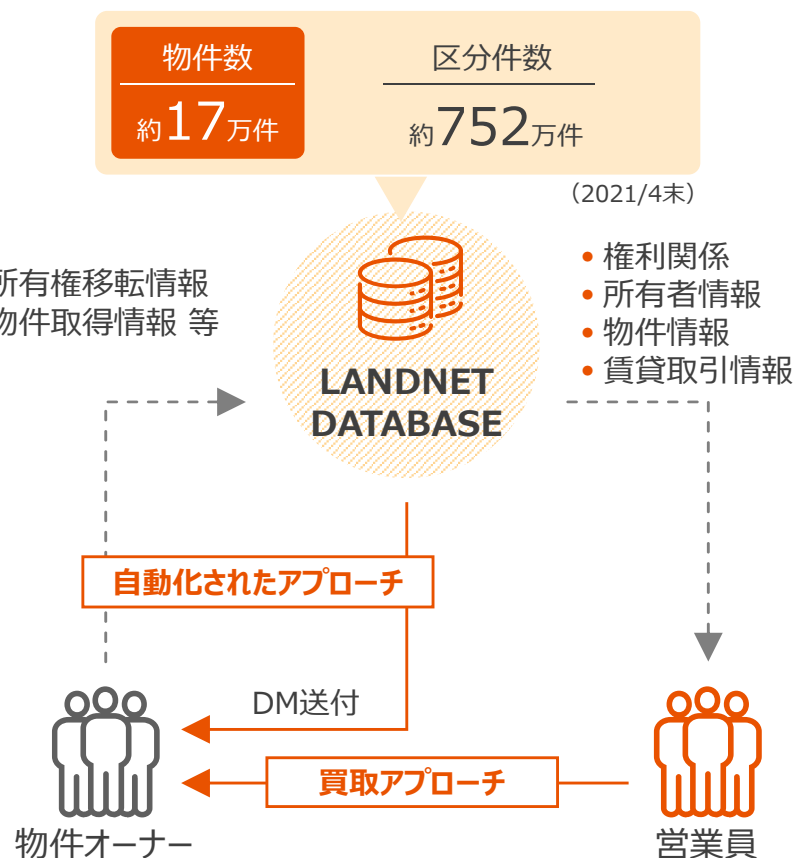


不動産データベースには、首都圏を中心に区分所有データ約752万件・物件数約17万件の様々な情報を蓄積。

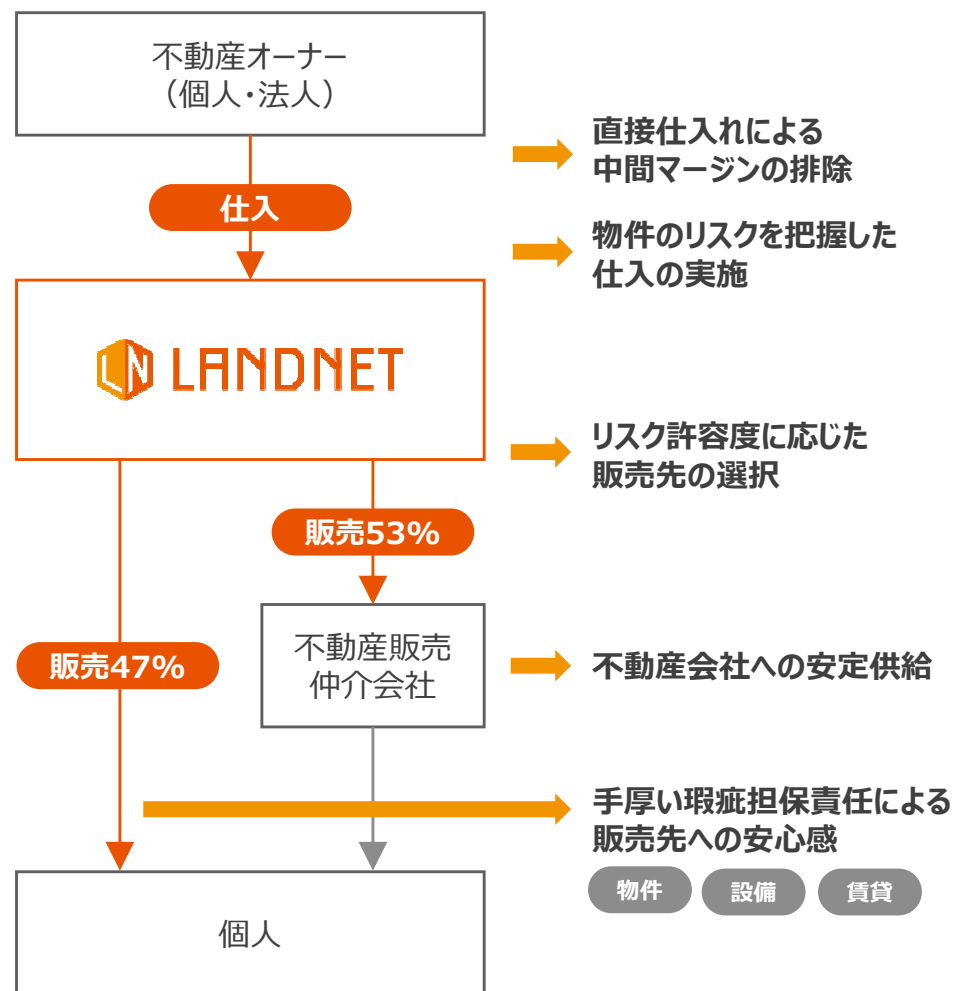
データベースを活用した自動化された買取アプローチで効率的な仕入を実現し、仕入段階から物件リスクを把握することでリスク許容度に応じた販売先選定や手厚い瑕疵担保責任の付与を可能とし、販売面での競争力を創出。

## 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

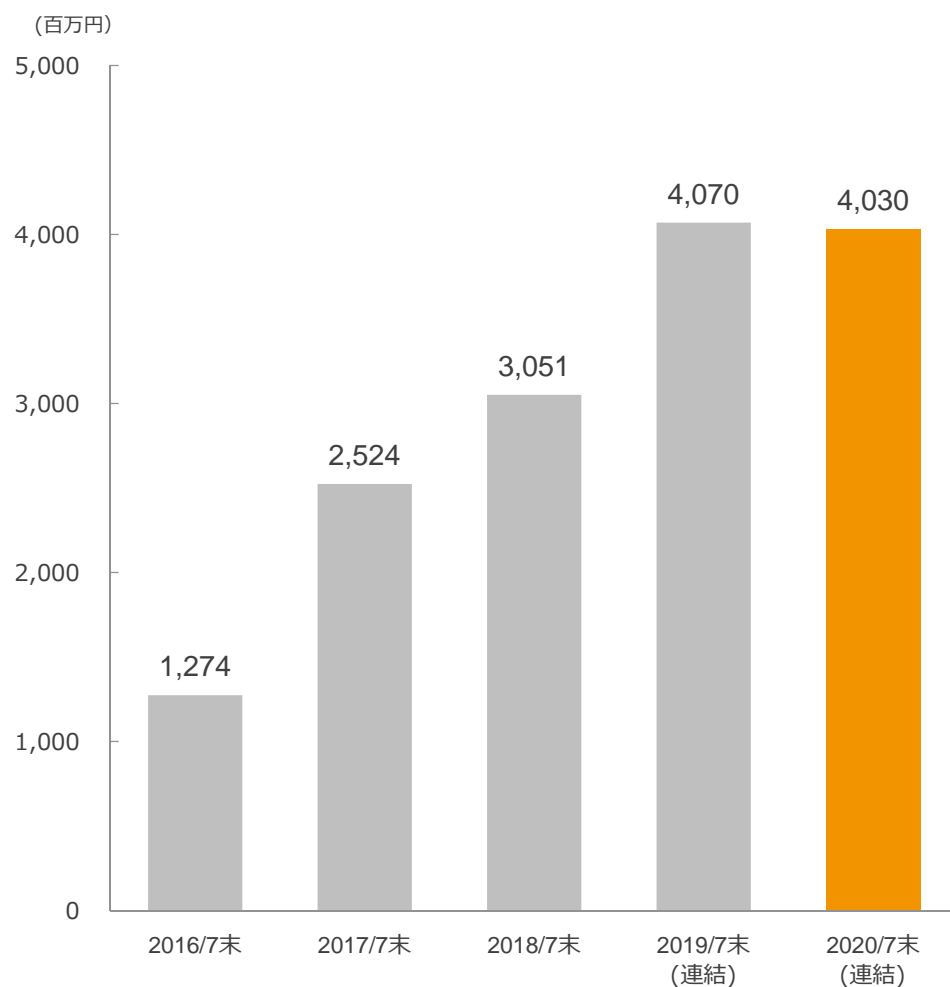




# 仕入力・販売力に裏付けられた高い資産回転率

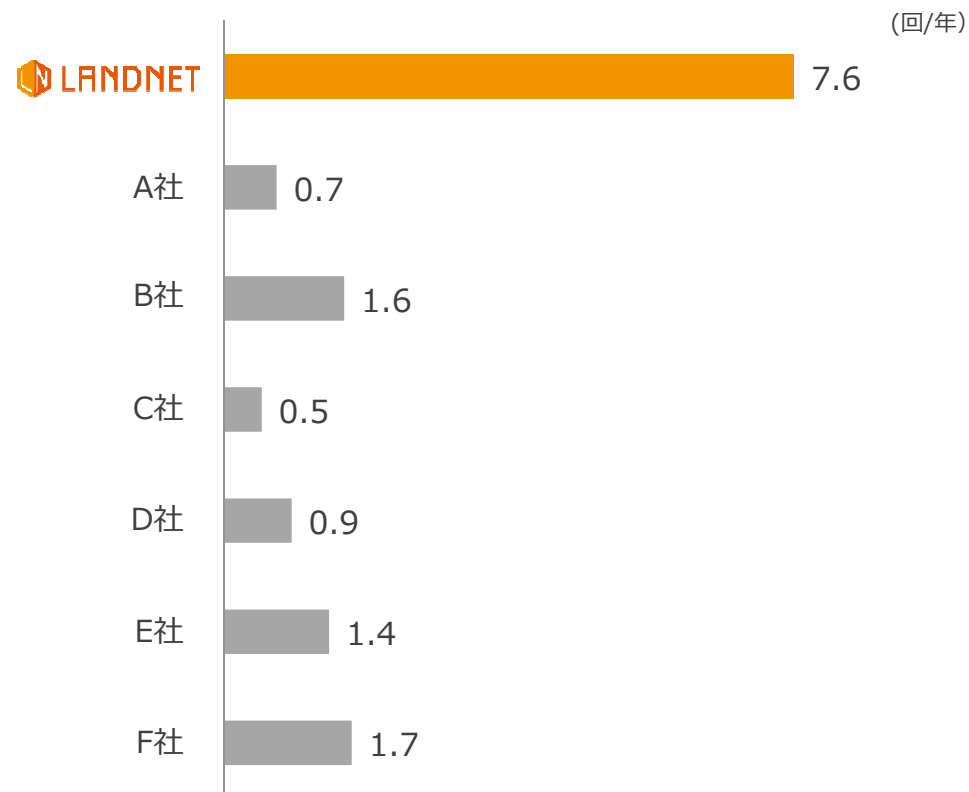
取引拡大に伴い棚卸資産残高は拡大しているものの、不動産データベースを活用したワンルーム中心の買取販売により、買取販売モデルの同業他社との比較でも、高い棚卸資産回転率を実現。

## 棚卸資産残高の推移



## 他企業との棚卸資産回転率の比較

■ 中古マンションの買取販売を中心に行う上場各社との比較において、高い棚卸資産回転率を実現



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)：棚卸資産回転率=売上原価/期中平均棚卸資産

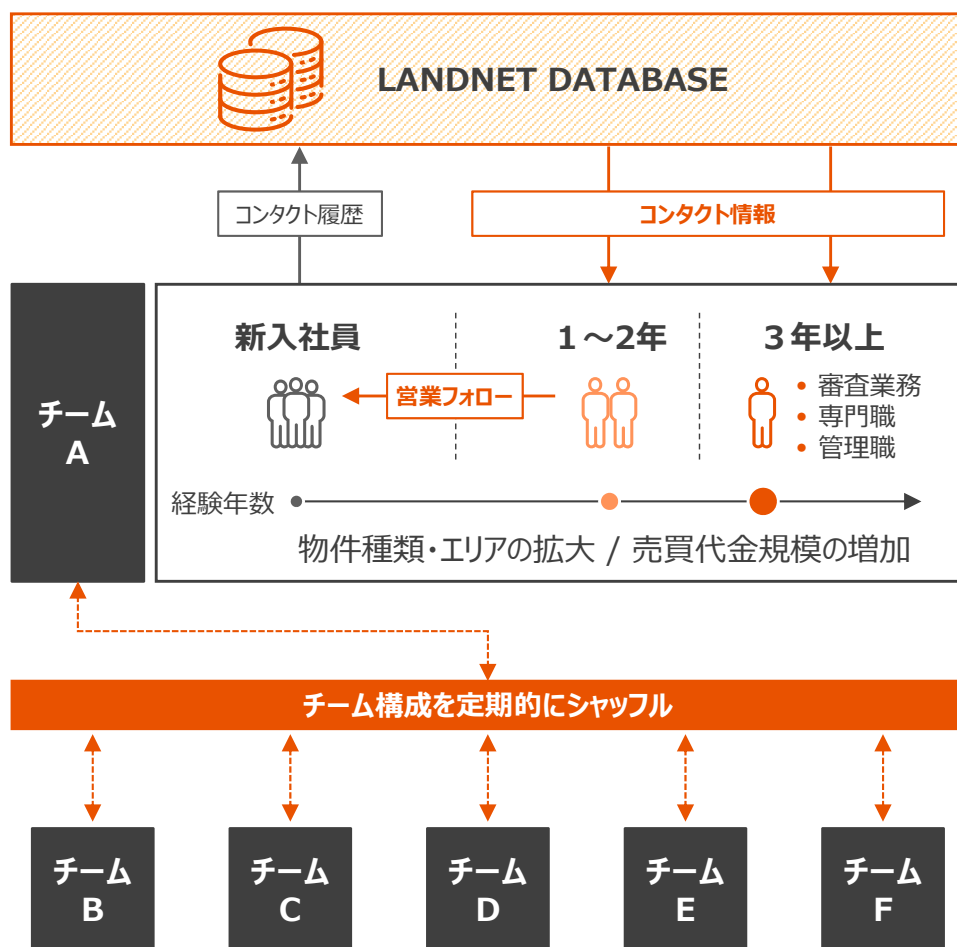
出所：各社有価証券報告書

## 独自の社内システム・体制による社員の早期戦力化

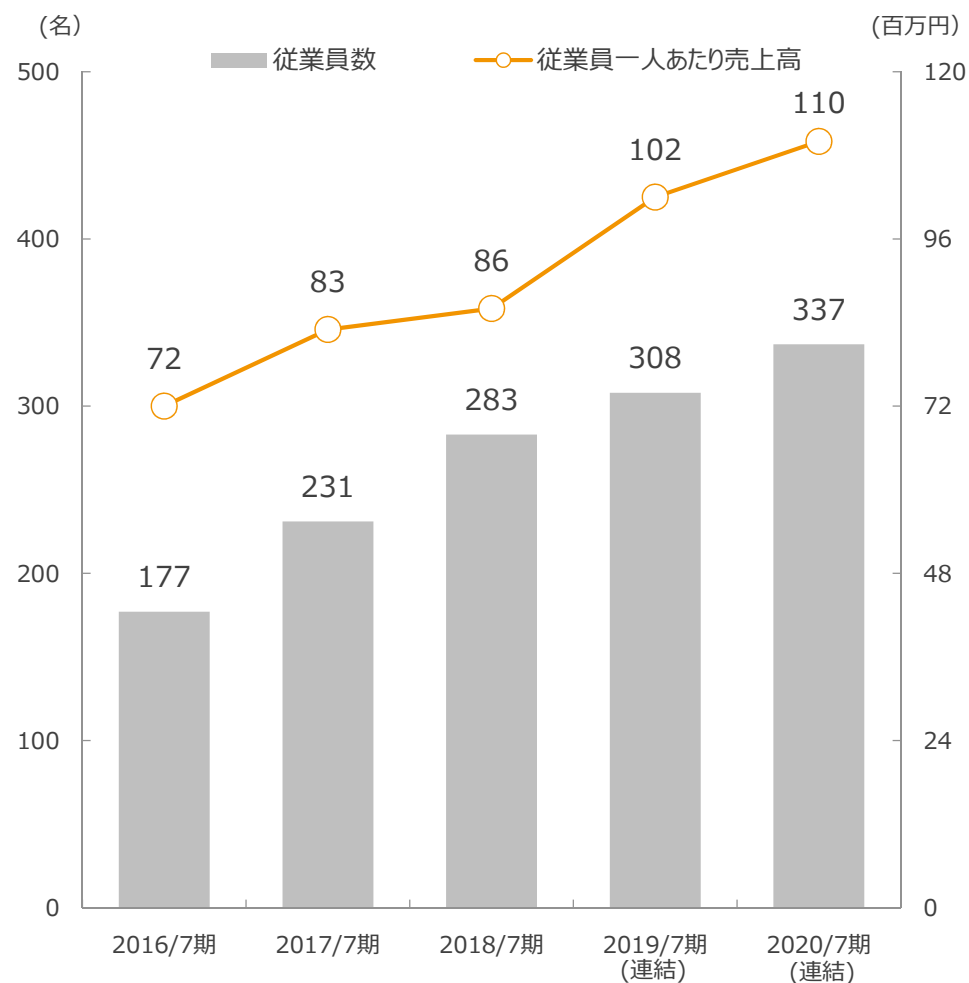
不動産業界では稀なチーム制と自社システムを通じた情報共有・社内コミュニケーションの促進により、新入社員の早期戦  
力化を実現。

急速な従業員数拡大の中でも、従業員一人当たり売上高の拡大を達成。

## チーム制・DATABASE活用による社員の早期戦力化



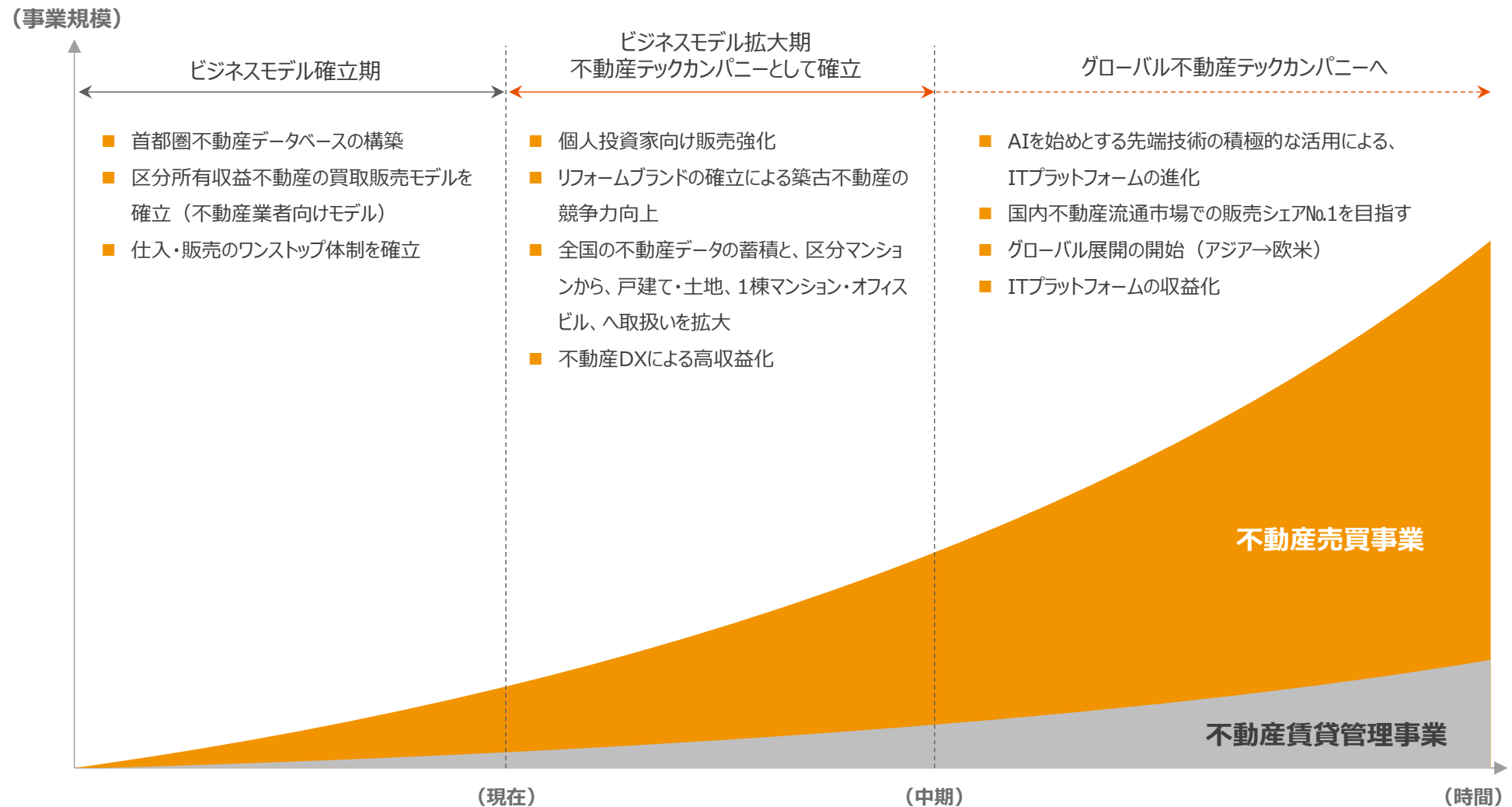
## 従業員一人当たり売上高の推移



注1：従業員一人あたり売上高は、売上高から期中平均従業員数を除して算出

# 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。



日本の不動産を流通・再生・運用して世界を変える

