

2022年7月期 通期

決算説明資料

2021.8.1-2022.7.31

株式会社ランドネット
証券コード：2991（東証スタンダード）

Vision

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

Mission

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

- 1 事業内容・特徴
- 2 決算概況
- 3 2023年7月期業績予想
- 4 今後の成長戦略
- 5 会社概要

事業内容・特徴

事業構成

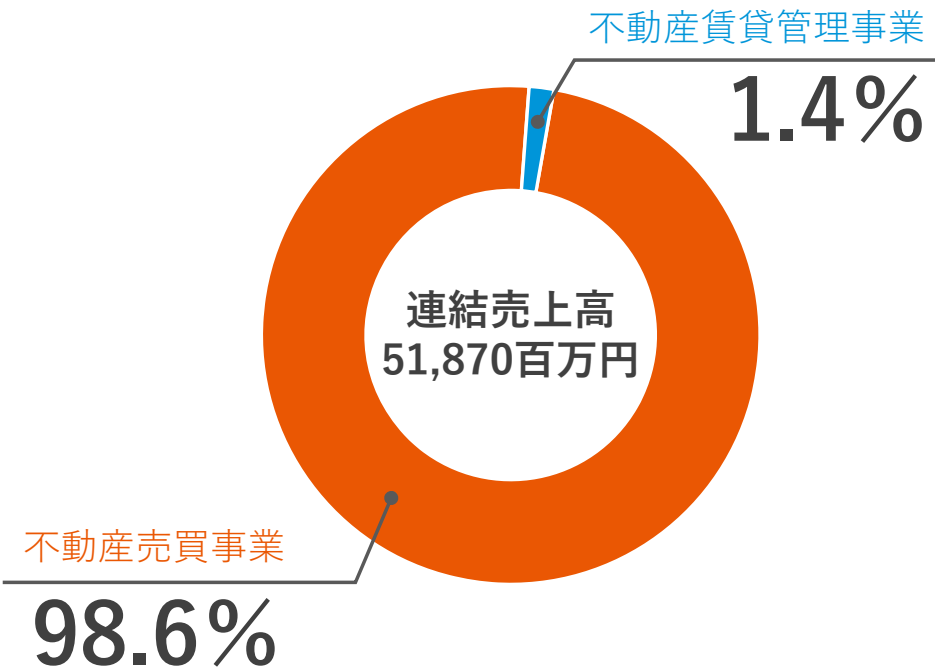
投資用の中古ワンルームマンションの売買・仲介を中心とした不動産事業を展開。

不動産データベースと基幹システム「RCP」を活用したDXを背景にビジネスモデルを構築。

セグメント概要

売買事業	仲介	売主と買主の間に入り、仲介業者として円滑でスピーディな不動産取引を行っています。
	買取再販	不動産所有者から自社で買取り、あんしん保証や有利な融資紹介により付加価値を付け、直接需要者に販売したり、不動産会社を通して販売しています。
	買取リフォーム販売	不動産所有者から自社で買取り、リフォーム・リノベーションをして、直接需要者や不動産会社を通して販売しています。
賃貸管理事業	賃貸管理	不動産投資を実現するために①家賃の回収②不動産の価値の維持拡大③相続のアドバイスなど資産形成のサポートを行う。不動産の所有者から、賃貸管理の依頼を受け、毎月の賃貸管理手数料によって安定した収益モデルを実現しています。

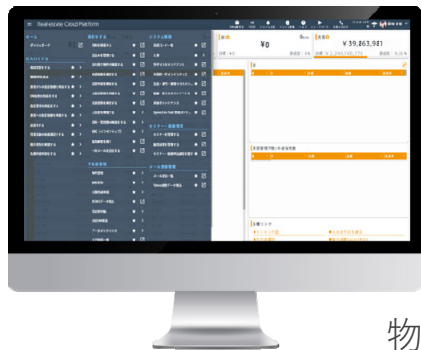
事業構成比率



基幹システム「Real estate Cloud Platform (RCP)」

全国の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、自動化を実現。
 基幹システムの内製により業務推進・効率化を加速。

Real estate Cloud Platform



物件数
RCP × DB 約 **30** 万件
 不動産DATABASE



RCP連携システム

- 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

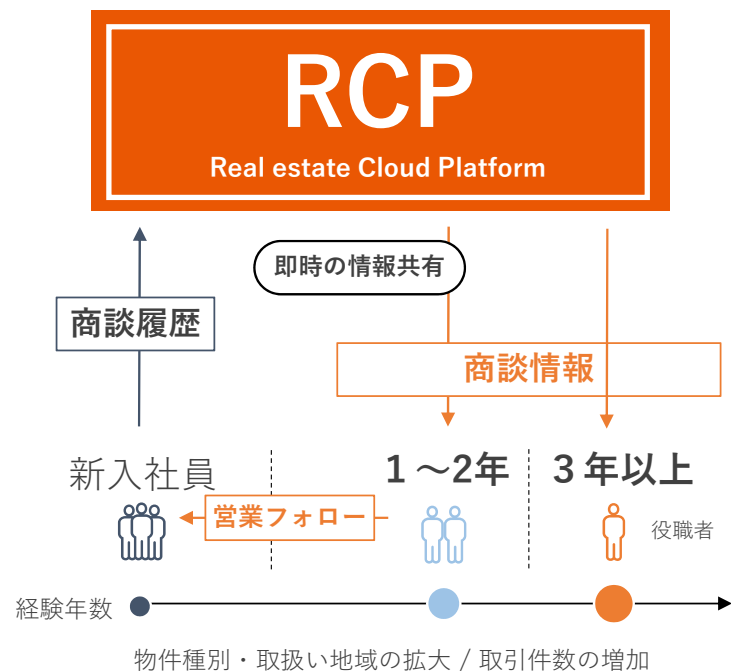
不動産DBに含まれる情報

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

「Real estate Cloud Platform (RCP)」による早期戦力化

RCPによって即時の情報共有が可能。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、営業部社員一人当たり売上高は伸長。

チーム制・RCPの活用による早期戦力化



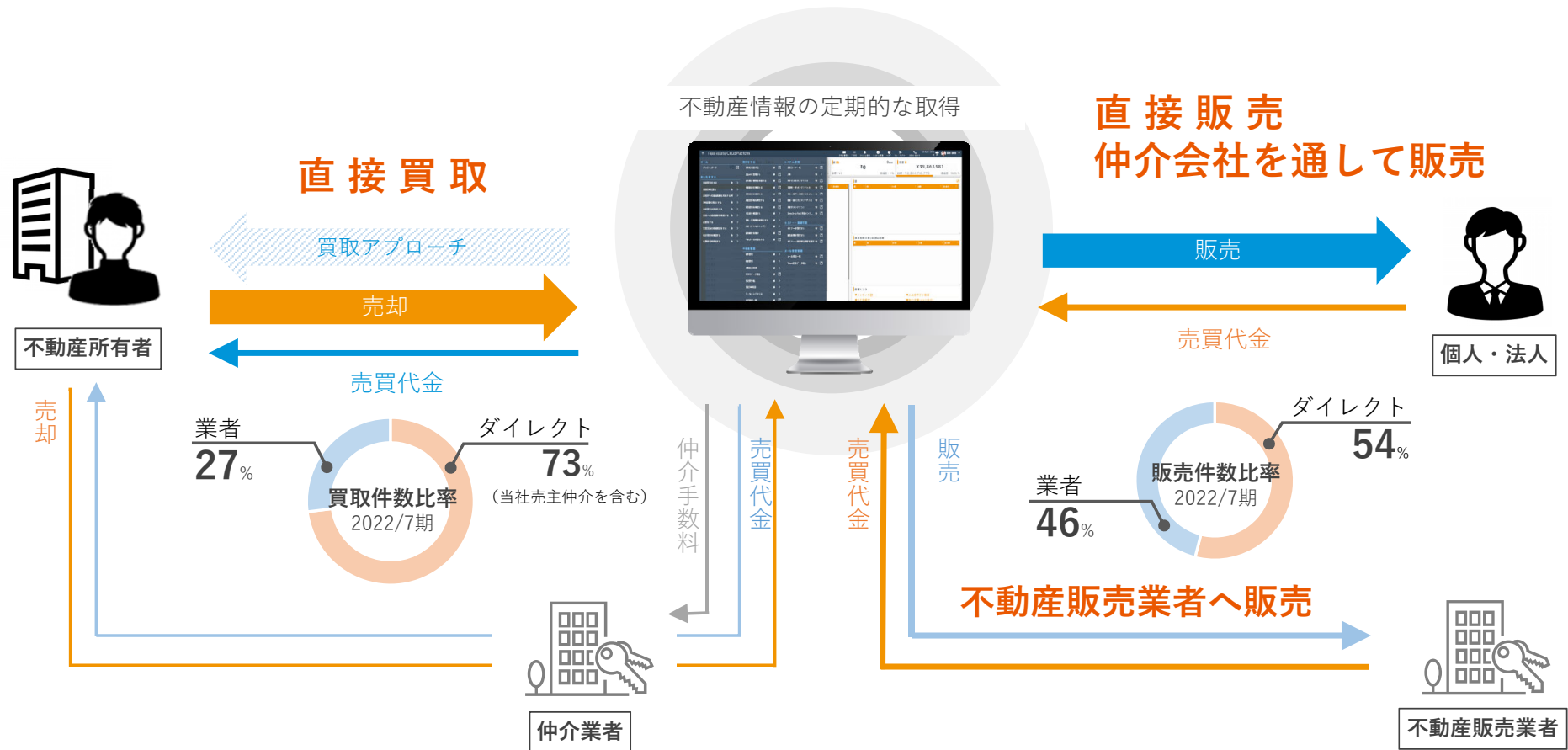
営業部社員一人当たり売上高の推移 (単位：百万円)



※営業部社員一人あたり売上高は、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

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、直接買取・直接販売の「ダイレクト不動産」を実現。
販売に関しては、不動産会社と協力しながら適正な不動産をお客様に届ける。



決算概況

連結 | 損益計算書の概況

売上高は過去最高を更新し、前期比126%の500億円を突破。

売上高・営業利益・経常利益・当期純利益の全てが前期比120%超と高い成長率を実現。

(単位：百万円)

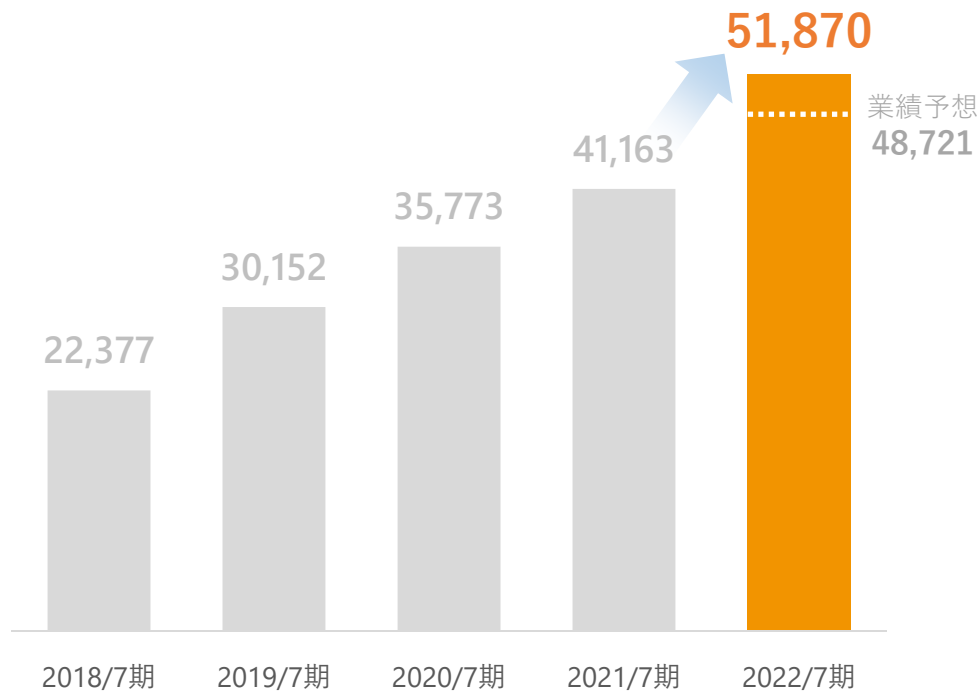
	2021年7月期	2022年7月期	増減額	前期比
売上高	41,163	51,870	+10,707	126.0%
営業利益	1,220	1,505	+285	123.3%
経常利益	1,154	1,388	+234	120.2%
(経常利益率)	2.80%	2.67%	△0.13pt	—
親会社株式に帰属する 当期純利益	746	955	+209	128.1%

連結 | 業績推移

当期は、利益幅がある地方エリアの物件取扱いを強化。売上高は業績予想の106.5%を達成。経常利益は、業績予想の98.8%とほぼ予想通り。経常利益率は2.67%となった。

売上高の推移

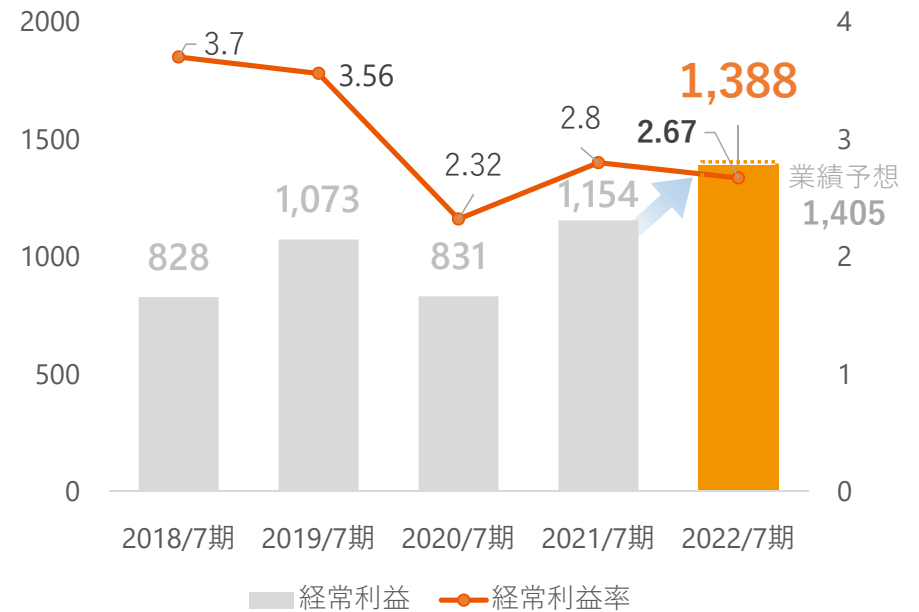
(単位：百万円)



経常利益・経常利益率の推移

(単位：百万円)

(単位：%)



※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し、売上高が増収の一方、営業利益・経常利益は減益

連結 | 貸借対照表の概況

積極的に仕入活動を行い、高い自己資本比率を維持しながら、販売用不動産は75億を突破。

(単位：百万円)

	2021年7月期	2022年7月期	増減額	前期比
資産合計	12,117	15,400	3,283	127.1%
流動資産合計	9,674	12,149	2,475	125.6%
現金及び預金	3,946	3,882	△64	98.3%
販売用不動産	5,108	7,506	2,398	147.0%
固定資産合計	2,442	3,251	809	133.1%
有形固定資産合計	1,669	2,020	351	121.0%
ソフトウェア（仮勘定含む）	305	524	219	171.6%

連結 | 貸借対照表の概況

積極的に仕入活動を行い、高い自己資本比率を維持しながら、販売用不動産は75億を突破。

(単位：百万円)

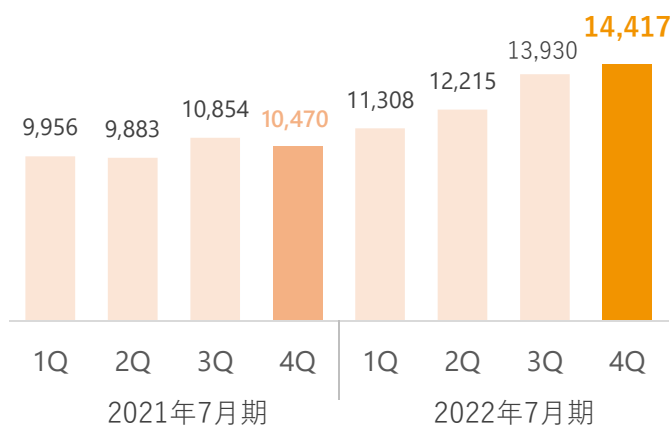
	2021年7月期	2022年7月期	増減額	前期比
負債・純資産合計	12,117	15,400	3,283	127.0%
流動負債合計	4,549	6,443	1,894	141.6%
固定負債合計	2,233	2,732	499	122.3%
純資産	5,334	6,224	890	116.7%
指標				
自己資本比率	44.0%	40.4%	—	△3.6pt
自己資本利益 (ROE)	17.0%	16.5%	—	△0.5pt
純資産利益率 (ROA)	7.3%	6.9%	—	△0.4pt

連結 | 四半期推移

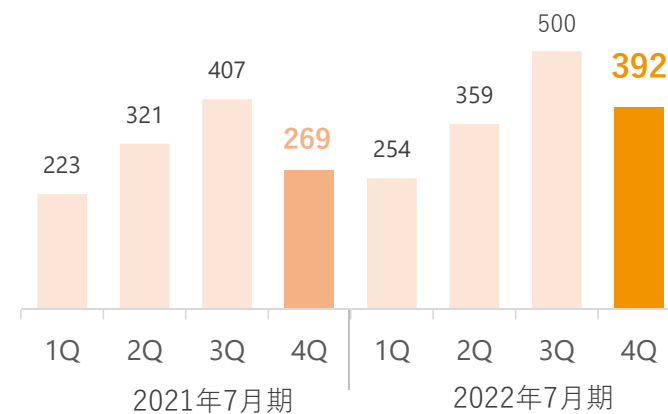
売上高・営業利益・経常利益は、四半期毎でも前年同期を上回り増収増益を達成。

(単位：百万円)

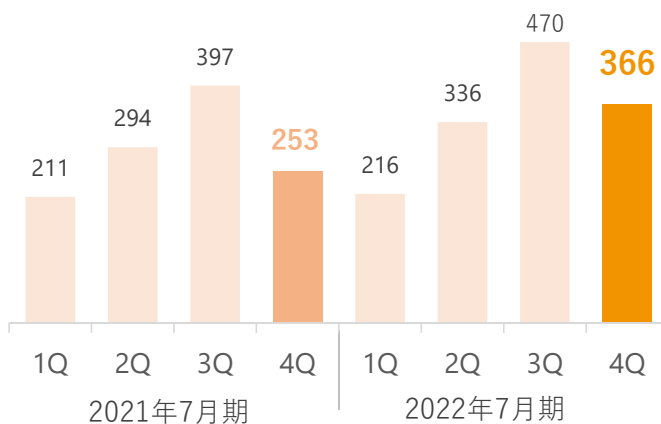
売上高
前期比
126.0%



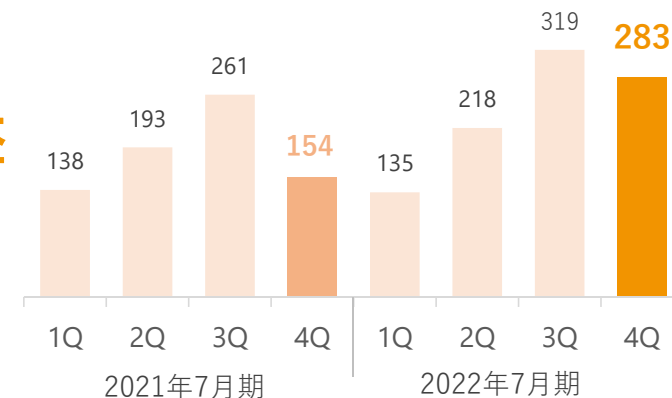
営業利益
前期比
123.3%



経常利益
前期比
120.2%

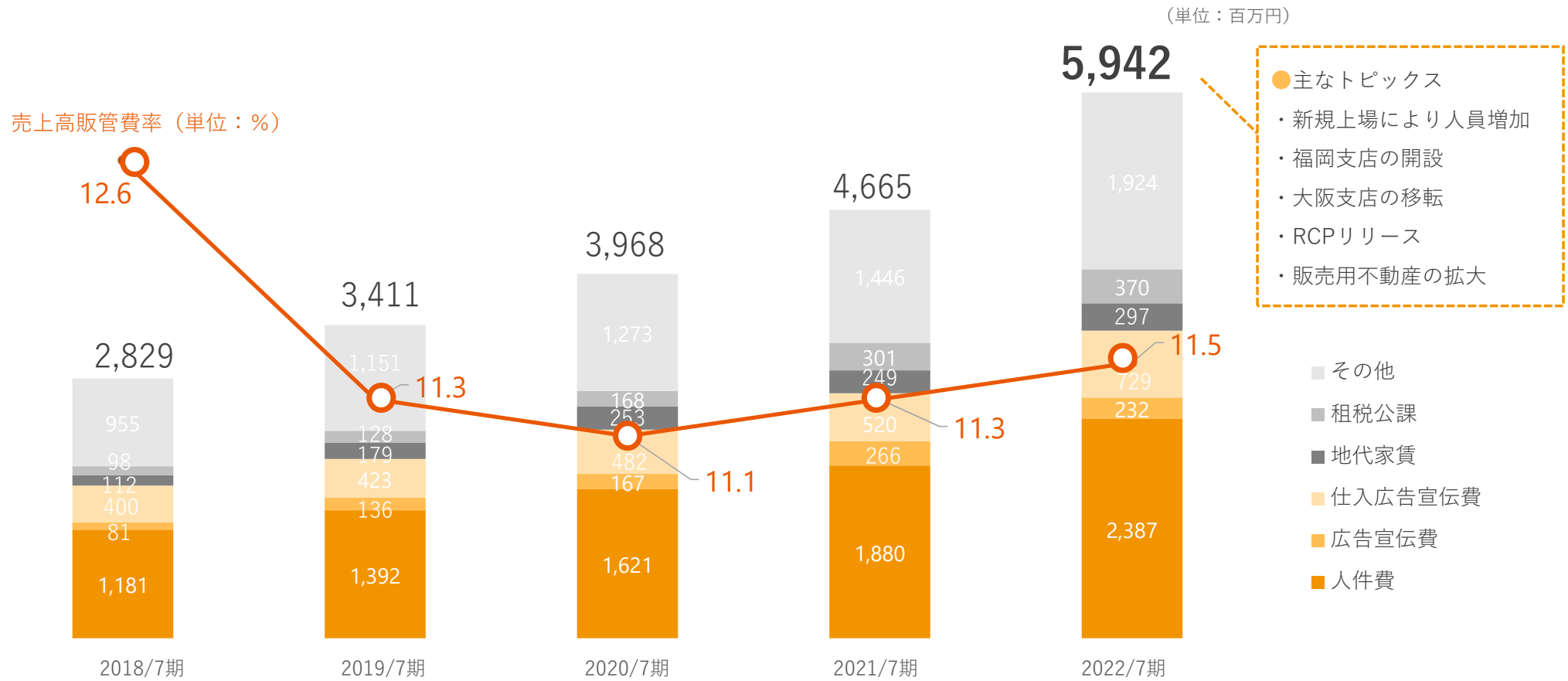


当期純利益
前期比
128.1%



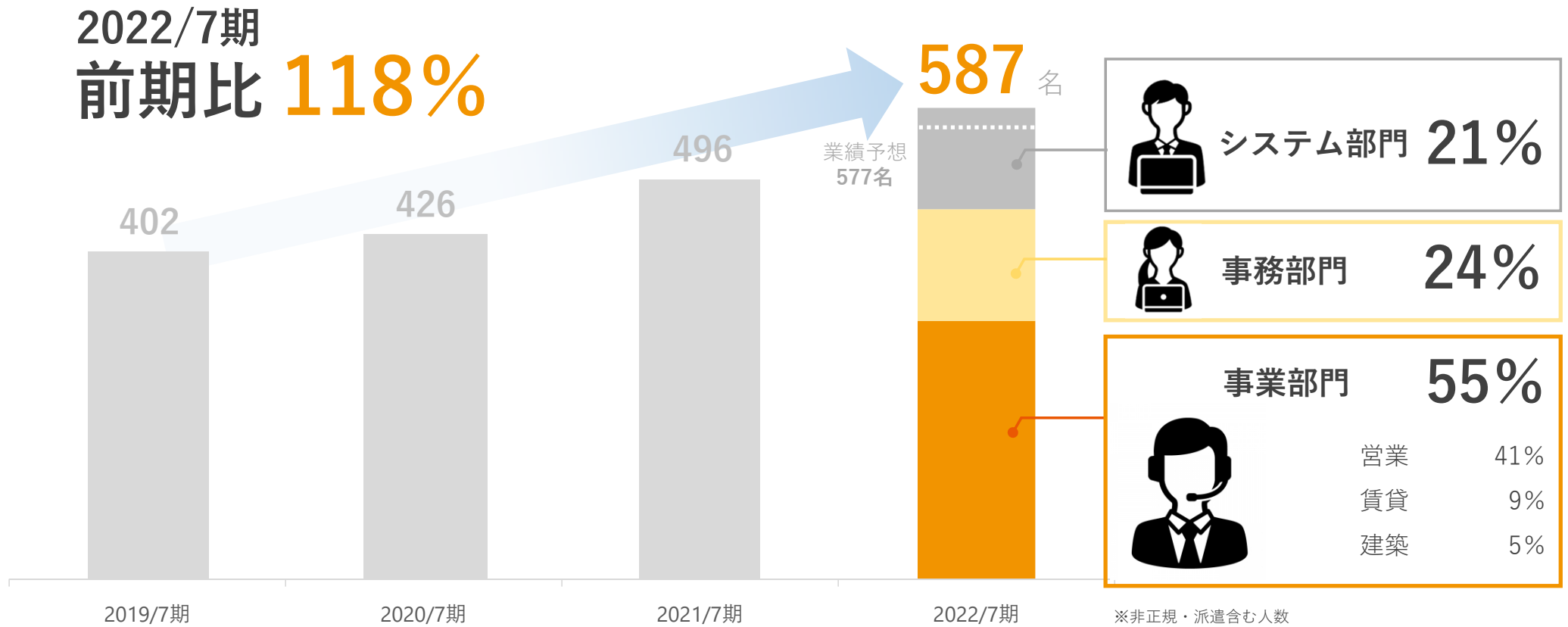
販管費推移

常に必要な販管費は11%台を維持しながら、販売用不動産及びシステム開発等業績拡大に寄与する項目に積極的に投資を継続。



人員数の推移

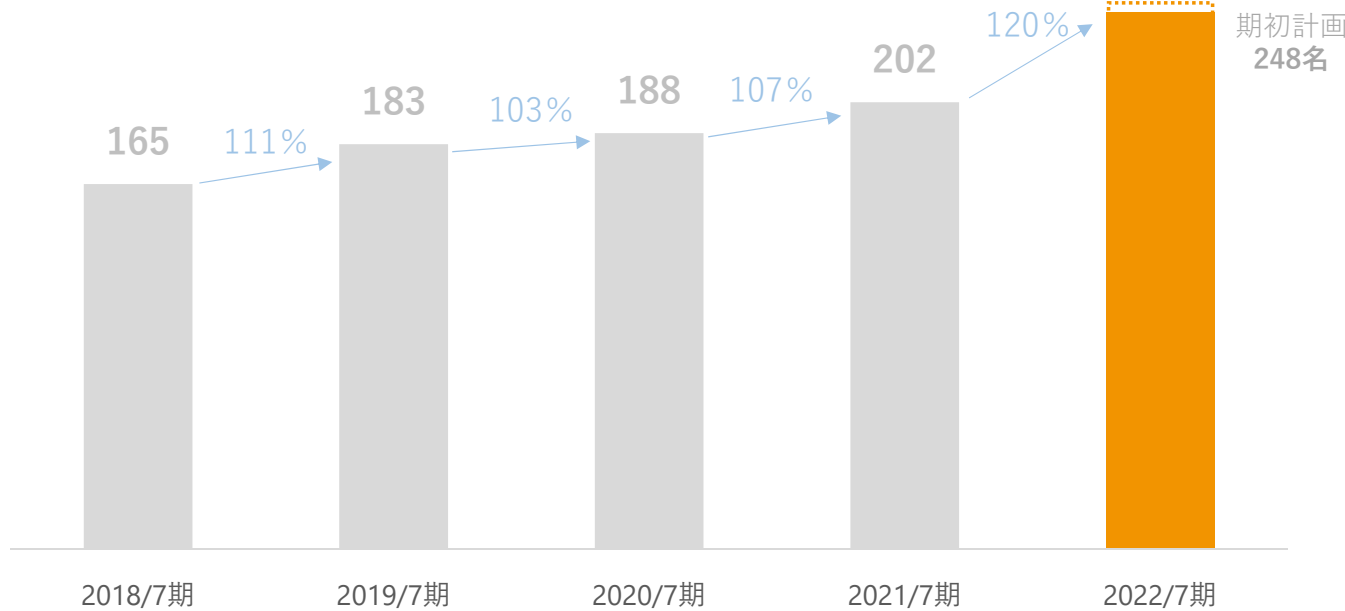
新規上場により認知度が向上。人材採算面での効果が顕在化し、優秀なシステムエンジニアの採用にも寄与。リファラル採用の推進や採用オウンドメディアの強化などが奏功し前期比118%となる。



営業人員数の推移

営業職のリファラル採用強化や支店の開設・移転により、ほぼ業績予想通りに推移。
 今後は営業社員の確保と共に、徹底した教育研修を行い一人当たりの生産性向上を図る。

2022/7期
 前期比 **120%**



● 主なトピックス

- 2021年7月 JASDAQスタンダード市場に新規上場
- 2021年7月 AIによるセキュリティ監視システムを導入
- 2021年12月 福岡支店開設
- 2022年2月 営業職専用特設ページ開設
- 2022年3月 本社オフィス増床
- 2022年4月 RCPを社内向けにリリース
- 2022年4月 採用オウンドメディア「ブクロ」開設
- 2022年5月 大阪支店移転

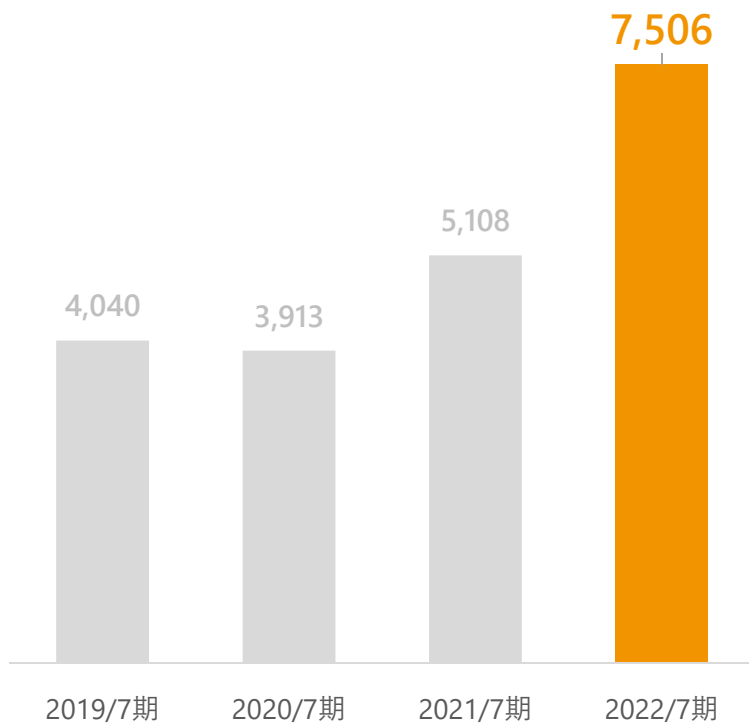
販売用不動産推移・在庫回転日数

取引拡大に伴い、販売用不動産は大幅に増加。

一方で在庫回転日数は2か月（60日）以内を維持し、同業他社と比較しても極めて短い日数を実現。

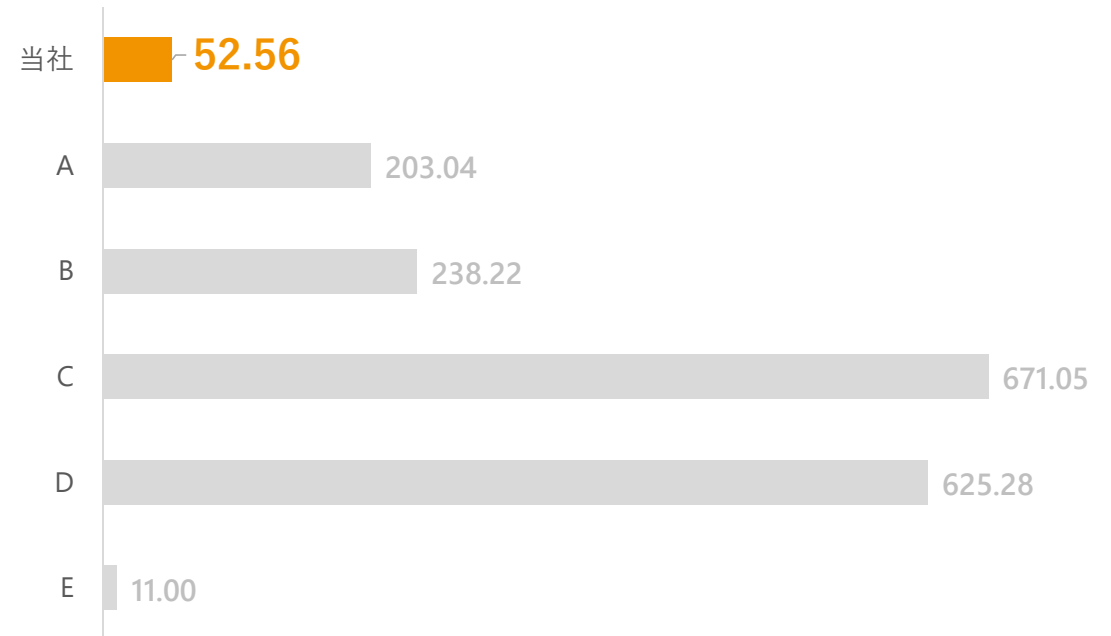
販売用不動産の推移

(単位：百万円)



在庫回転日数の比較

(単位：日数)



※当社期間：22/7期4Q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)：在庫回転日数に「買取リフォーム販売」も含む

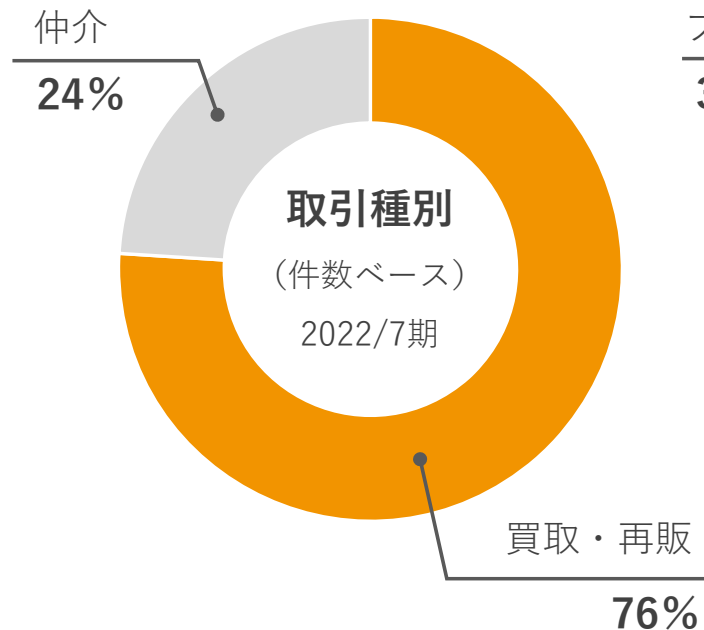
出所：各社有価証券報告書及び決算短信

不動産売買事業 | 事業概要

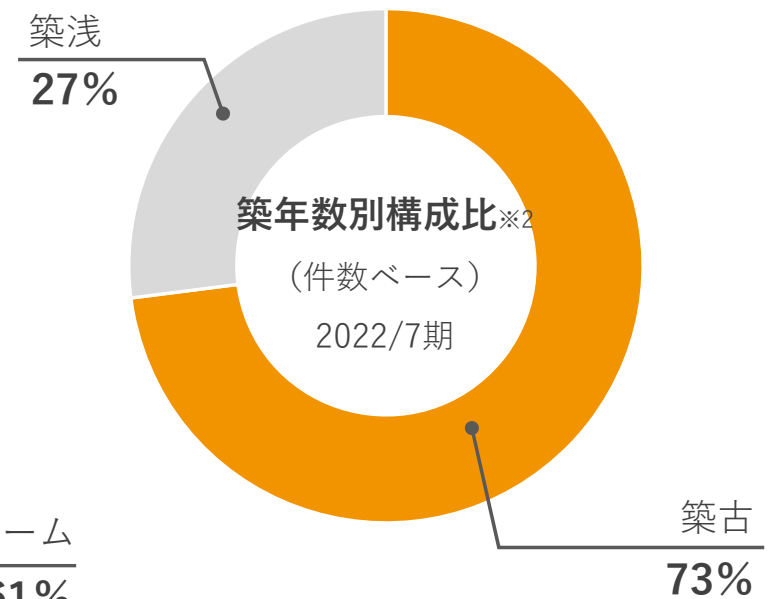
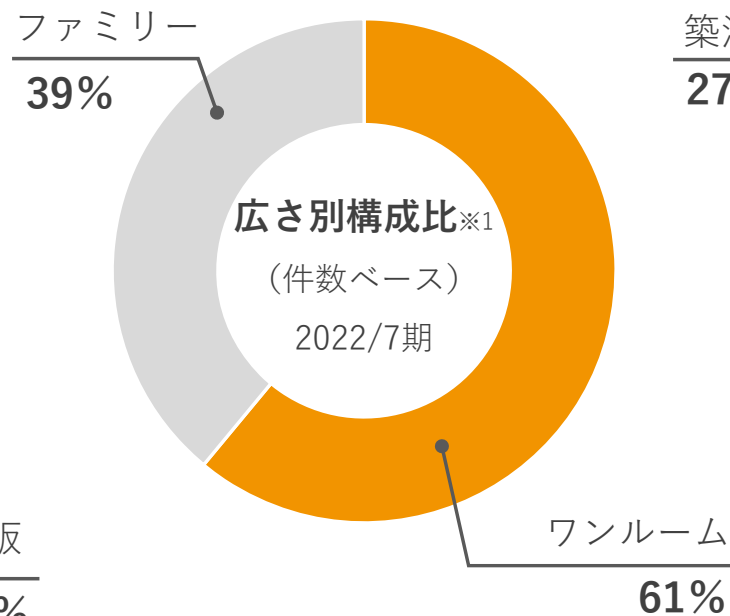
2022年7月期の取引件数では、買取販売・買取リフォーム販売の割合が76%となった。

取扱種別では、築古ワンルームが引き続き主要商品であるが、ファミリータイプの割合は増加傾向。

【売買事業概要】



【取扱不動産（マンション種別）】



※1 ワンルーム = 30㎡未満 ファミリー = 30㎡以上

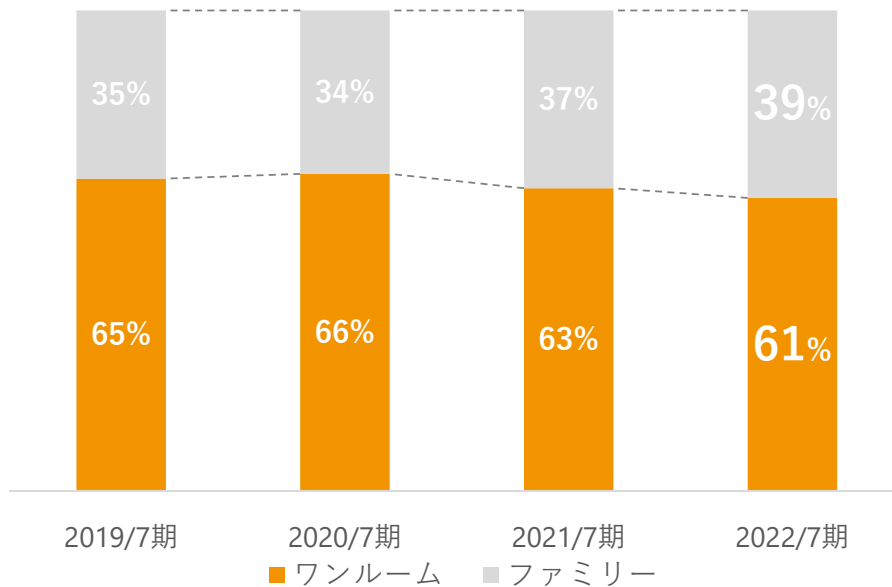
※2 築古 = 築年数 20年超 築浅 = 築年数 20年以内

不動産売買事業 | 取扱不動産種別・取引件数の推移

取引件数は前年比114%で推移し、過去最高の5,295件を達成。業績予想から-331件となったものの、利益幅の大きいファミリータイプの物件の取引割合が増加し、業績に貢献。

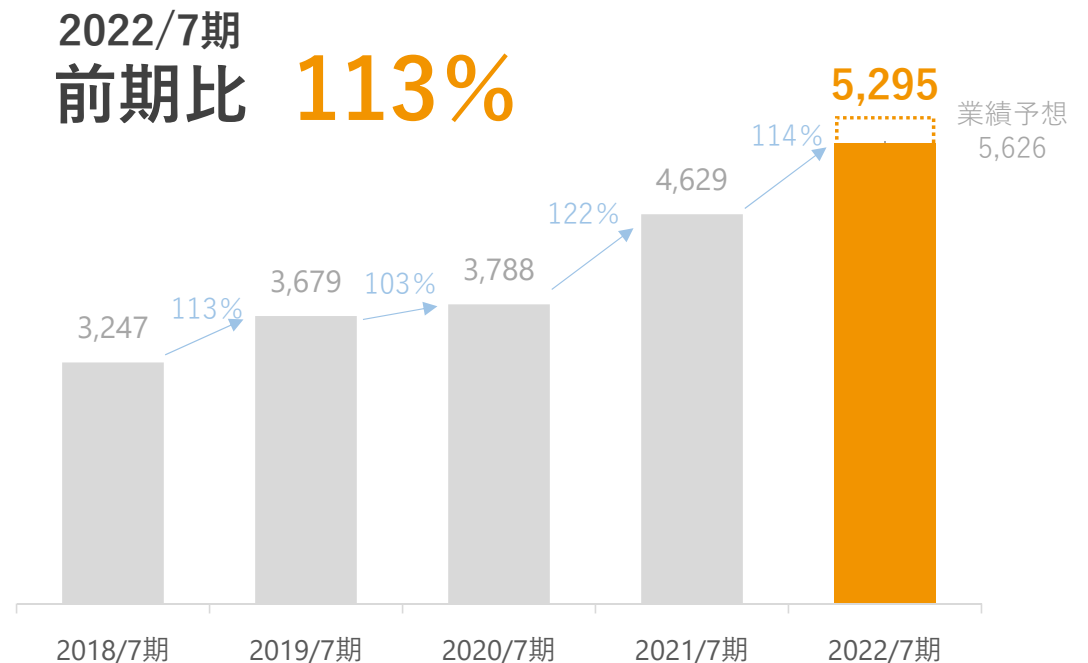
取扱不動産種別推移

※ ワンルーム = 30㎡未満 ファミリー = 30㎡以上



取引件数推移

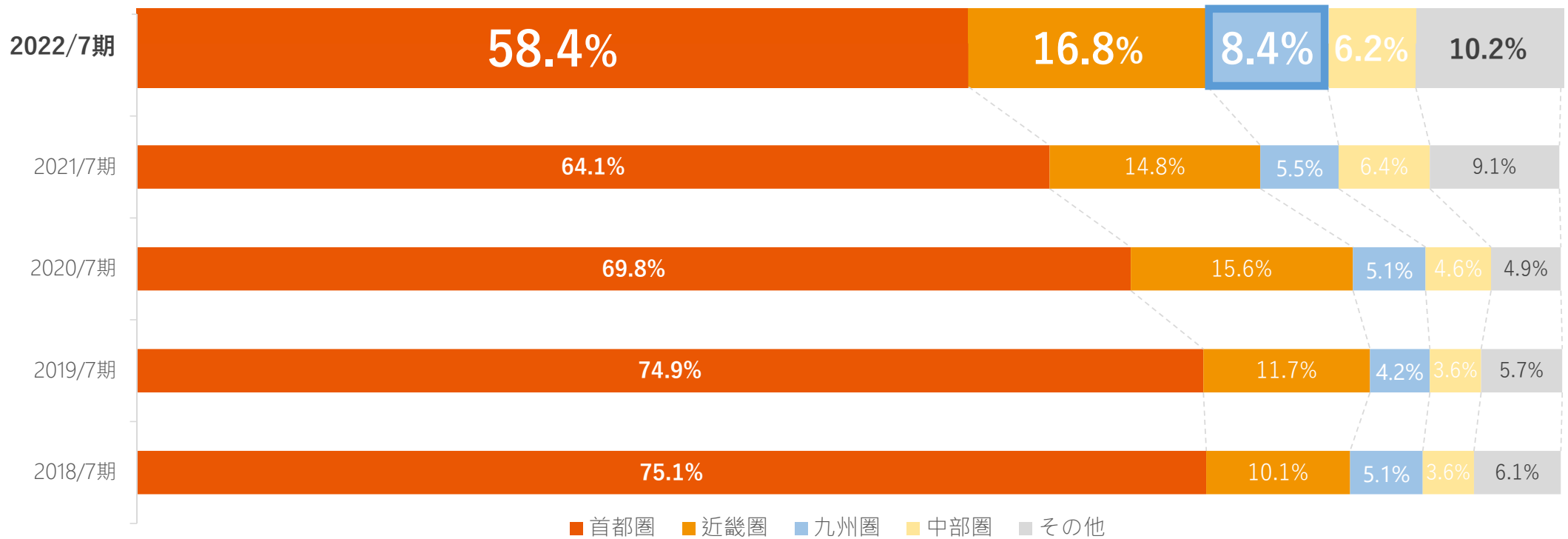
(単位：戸数)



不動産売買事業 | 地域別取引件数の割合

総件数に占める首都圏の割合を維持しつつ、地方エリアの取引を拡大。

福岡支店の開設により、九州エリアの取扱い比率が前年比+2.9ptの8.4%と大幅増。



【首都圏】 東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県

【中部圏】 愛知県、富山県、石川県、福井県、岐阜県、静岡県、三重県

【近畿圏】 大阪府、京都府、兵庫県、滋賀県、奈良県、和歌山県

【九州圏】 福岡県、佐賀県、長崎県、熊本県、大分県、宮崎県、鹿児島県、沖縄県

© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

不動産売買事業 | 業績推移

事業概況

売上高においては115%以上の成長を維持。

今期は前期比126%。

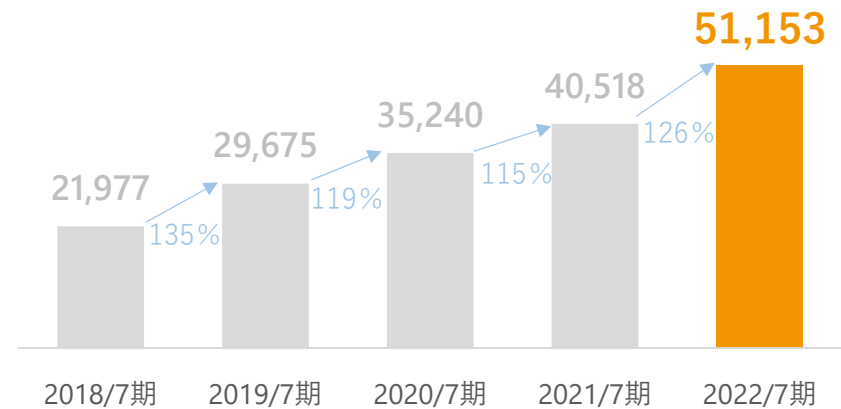
新規上場及び2022年4月よりRCPが本格稼働し、一層収益性の高い不動産取引を実現。

今後の成長戦略

1. あんしん保証サービスなどサポートの拡充
2. 戸建とアパートの取扱いを拡大
3. クラウドファンディングの新規活用
4. プロフェッショナルな人材育成
5. お客様専用マイページなど販売活動のDX化
6. リフォーム・リノベーションの効率化

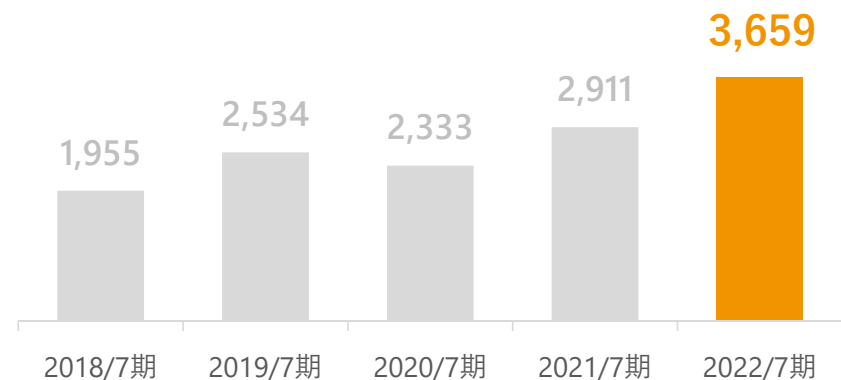
売買事業 売上高推移

(単位：百万円)



売買事業 営業利益推移

(単位：百万円)



保証サービスの拡充

中古不動産の購入時における設備故障や設備トラブルなどのリスクに備え、保証サービスを拡充。不動産会社の義務になる①契約不適合責任に加え、当社独自の②あんしん保証サービス、更に③駆けつけサービスを保証サービスとして提供。

**3段階で
お客様をサポート**



保証サービスの拡充 | ランドネットの安心取引サービス

【当社HPより】

よくあるお悩み

不動産は複雑でトラブルが付きもの！

「自宅売却後にトラブルが起きないか不安」(売主の声)

「購入した自宅の付属設備が故障したらどうしよう」(買主の声)



ランドネットは、
売主様・買主様が抱える
取引後のリスクを解消します！

【当社HPより】



売主様向けサービス

サービス紹介

契約不適合責任の免責



当社に物件をご売却頂く際は、お客様が負う契約不適合責任はなし(免責)となります。本サービスの対象となる建物の種類は問いません。また、築年数・面積の制限もありません。

[詳しくはこちら >](#)

あんしん保証



当社が専任・専属専任媒介の形態で売主様の仲介をした場合、物件の特定の設備について、不具合故障の修理にかかる費用を引渡日から30日間を期限に一定額まで当社が負担いたします。


[詳しくはこちら >](#)

保証サービスの拡充 | 買主様向けサービス

【当社HPより】



買主様向けサービス



サービス紹介

駆けつけサービス



水漏れや照明不具合など日常の設備にトラブルが生じた際、作業員が駆けつけて対応します！30分以内の応急処置（出張費無料）で早期解決を目指します。

[詳しくはこちら >](#)

あんしん保証



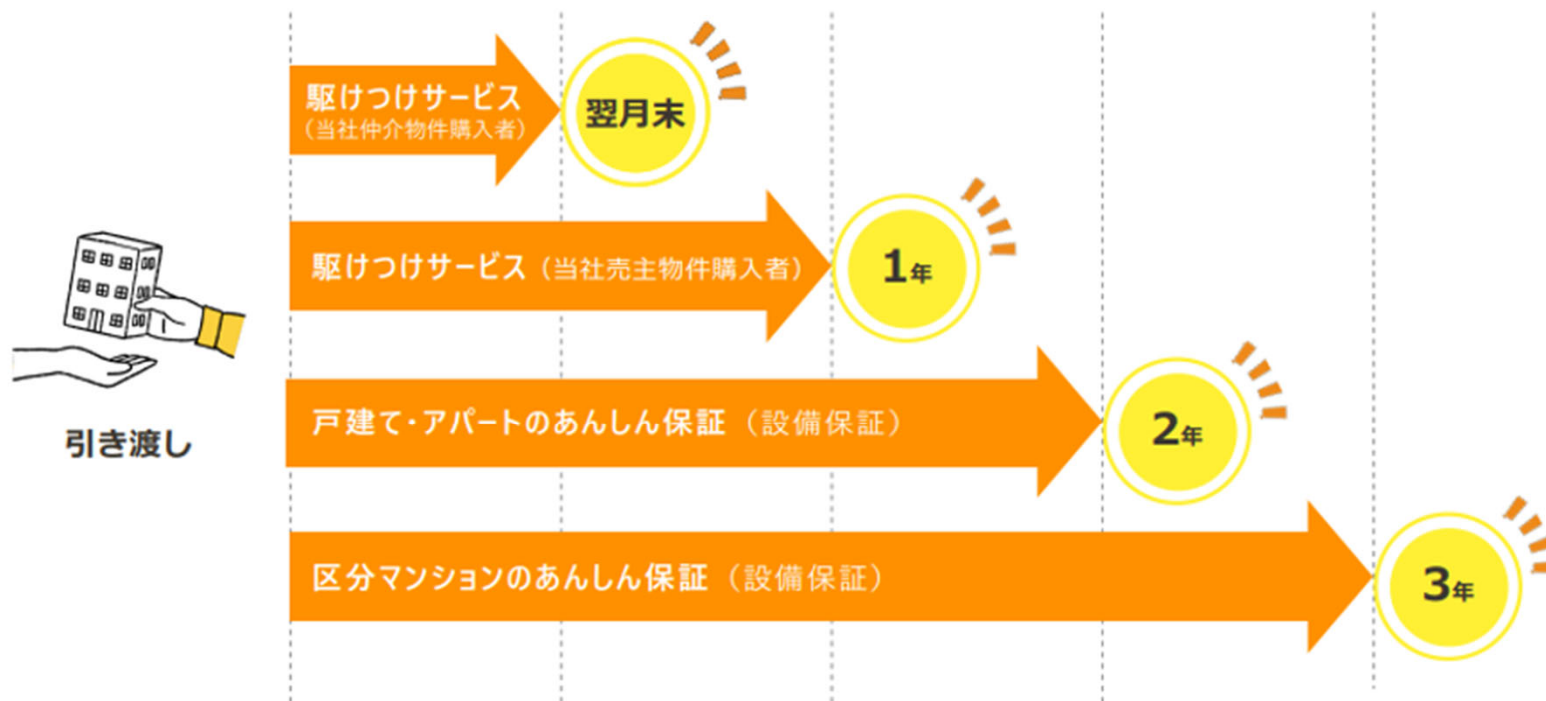
保証対象の設備に故障が発生したことを知った場合、一定の金額を上限に最長3年間、設備の修理・交換費用を当社で負担します。ユニットバスや給湯器、給排水管等の設備故障にご利用ください。

[詳しくはこちら >](#)

保証サービスの拡充 | 保証期間

【当社HPより】

当社が買主様に負う各サービスの保証期間は、「物件の引渡し」から起算します。『駆けつけサービス』における保証期間は、仲介の場合は物件の引渡日の翌月末まで。弊社より購入の場合は1年後の月末までとなります。『あんしん保証（設備保証）』の場合、区分マンションは引渡し日から3年間。戸建て・アパート1棟は引渡し日から2年間です。



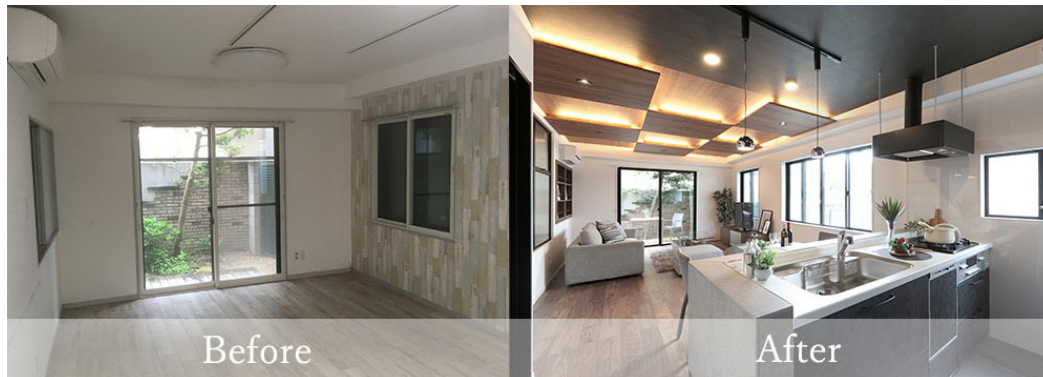
中古不動産の再生

リノベーションにより中古不動産の流通・再生・運用し市場の活性化を目指す。
 不動産業界における3Rへの取り組みにより、住み続けられるまちづくりに貢献。

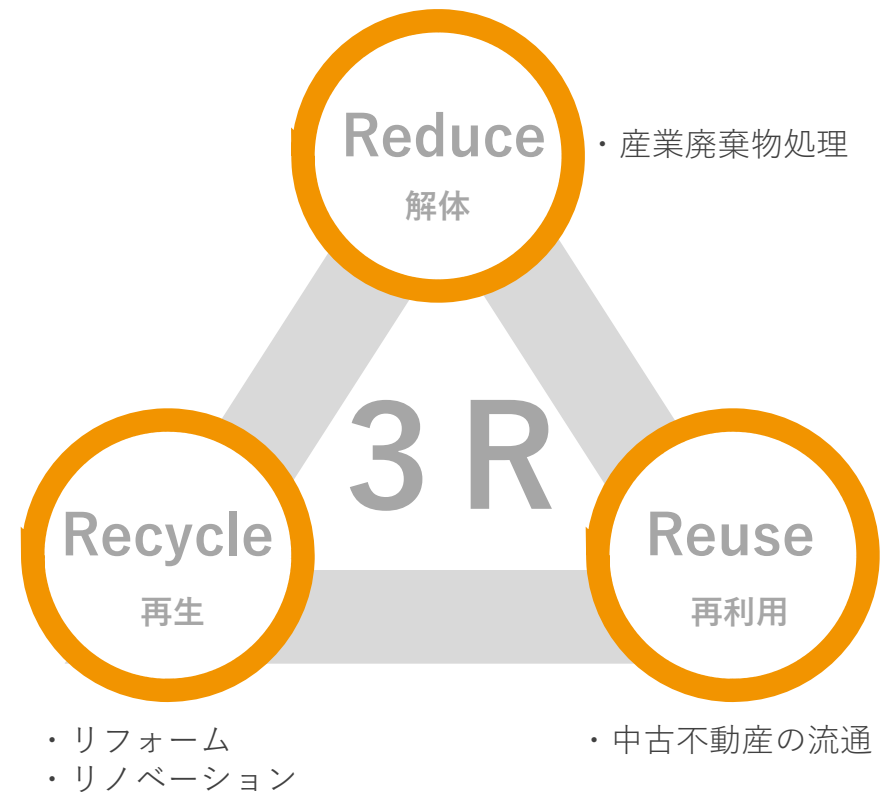
資産価値を高める リノベーションの推進

9 産業と技術革新の 基盤をつくらう	11 住み続けられる まちづくりを	12 つくる責任 つかう責任

築年数の古い中古マンションを、リフォーム・リノベーションにより
 資産価値を高め、市場に流通。住み続けられるまちづくりへ貢献



【自社でリフォーム・リノベーションを展開】



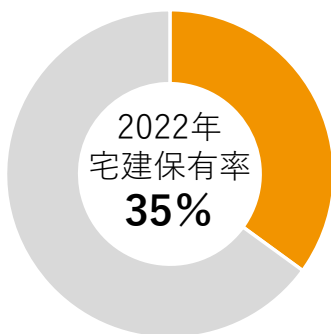
プロフェッショナルな人材育成

『朝活』と呼ばれる学びの場や、資格取得手当等をバックアップし、プロフェッショナルな人材を育成。

不動産（業務）を取り巻く様々な知識習得機会を提供



徹底的な社員教育を推進し「人を育てる社風」が定着
輪読会・日経新聞の読合せ、不動産のプロフェッショナルを育成する
資格支援プログラム（外部講師・自社アプリ）も実施



外部講師による資格支援プログラム

- ・ 宅地建物取引士
研修時間 **70～80時間**
- ・ 認定不動産コンサルティングマスター
合格者 **15名** 登録済人数 **11名**

学べる環境を会社で全面サポート



資格取得手当の対象資格一覧

全体推奨			
宅地建物取引士	不動産コンサルティングマスター	FP1級・2級	簿記1級・2級
賃貸・建築関連推奨			
賃貸経営管理士	マンションリフォームマネージャー	建築士1級・2級	建築施工管理技士1級・2級
システム関連推奨			
AWS認定 (SAA・SOA・DVA・ANS・SCS・ANS・MLS・SAP・DOP)			
基本情報技術者	応用情報技術者	ITストラテジスト	システム管理技術者
ITサービスマネージャ	プロジェクトマネージャ	システムアーキテクト	ネットワークスペシャリスト
データベーススペシャリスト	情報処理安全確保支援士	CCNA	CCNP
Kubernetes管理者認定	Kubernetesアプリケーション開発者認定	Kubernetesセキュリティスペシャリスト認定	

不動産賃貸管理事業 | 業績推移

事業概況

管理戸数の増加に伴い、順調かつ安定的に売上高が拡大。

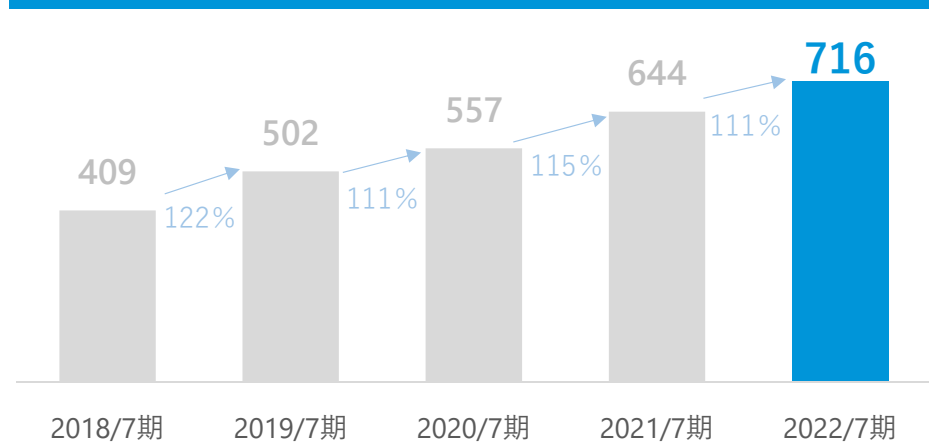
今後の戦略

1. 賃貸事業のDX化

マイページ上にて、家賃入金状況やリフォーム情報など、全ての運用情報を管理し、顧客満足度向上と解約数を減少を目指す

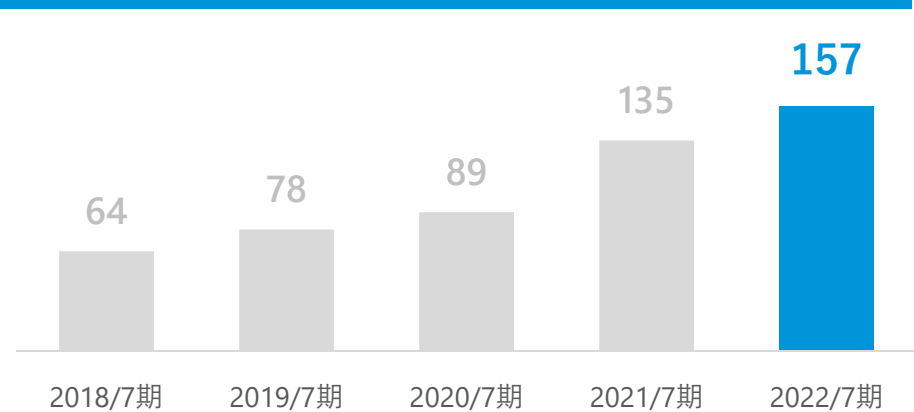
賃貸管理事業 売上高推移

(単位：百万円)



賃貸管理事業 営業利益推移

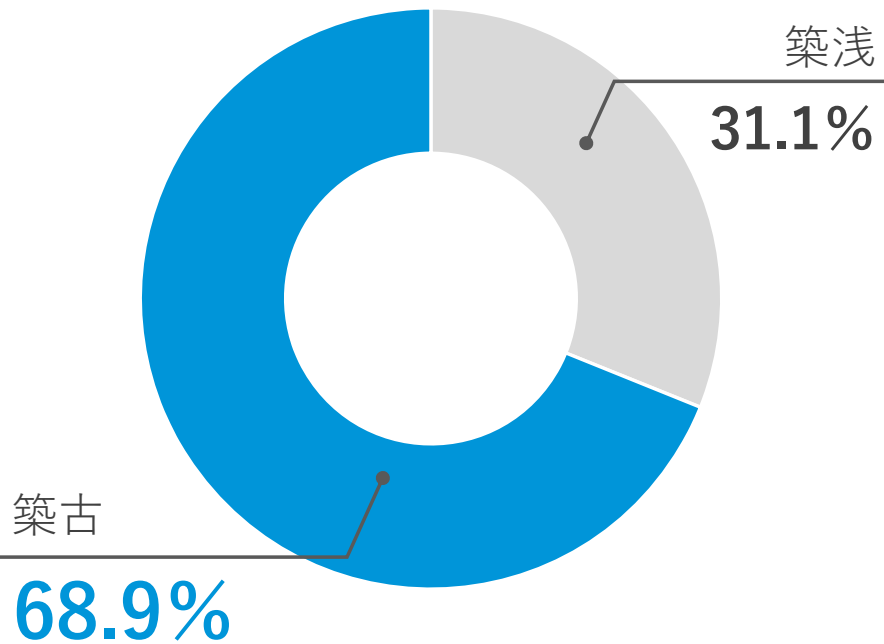
(単位：百万円)



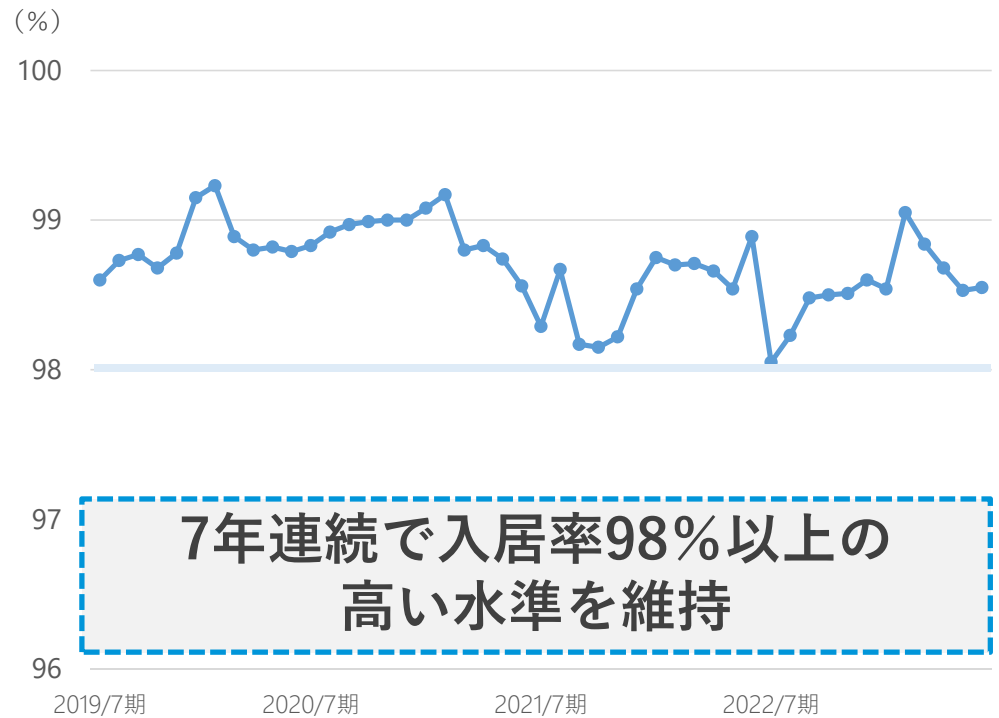
不動産賃貸管理事業 | 取扱種別割合と入居率推移

東京（池袋）・大阪・福岡の各拠点に賃貸事業部を設置し、賃貸管理取扱いエリアを拡充。
 築古を含めた全国の管理物件入居率は、7年連続98%以上と高い水準を維持。

賃貸管理物件の取扱種別割合（2022年7月期）



入居率の推移

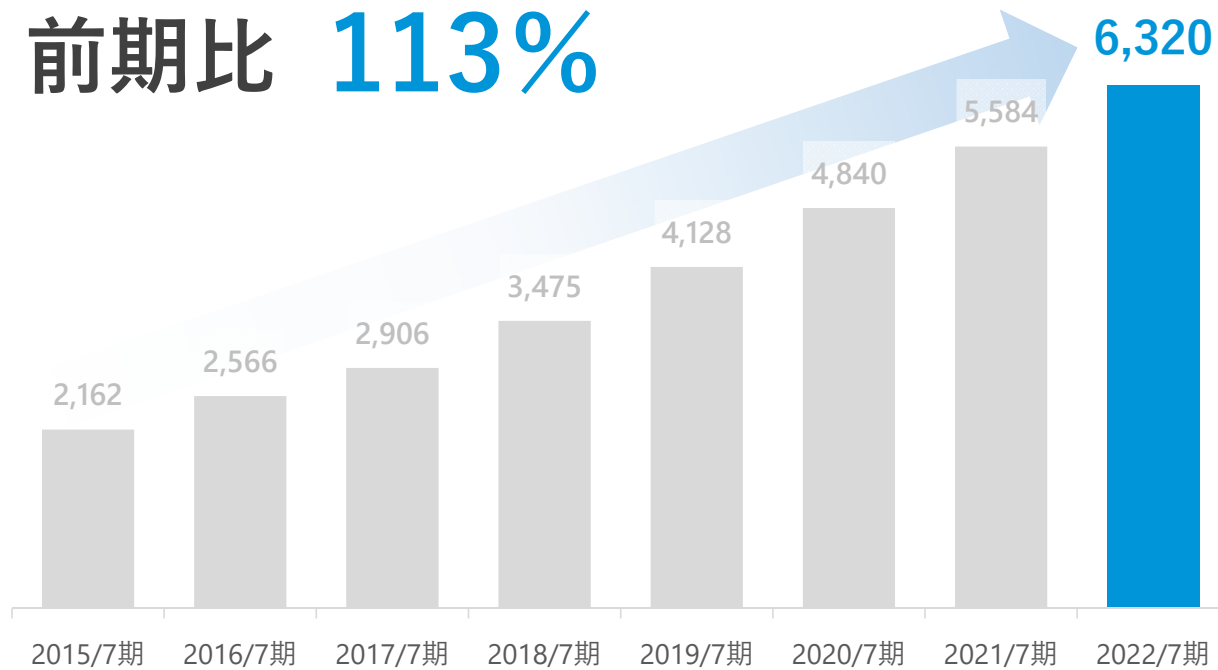


不動産賃貸管理事業 | 賃貸管理戸数推移

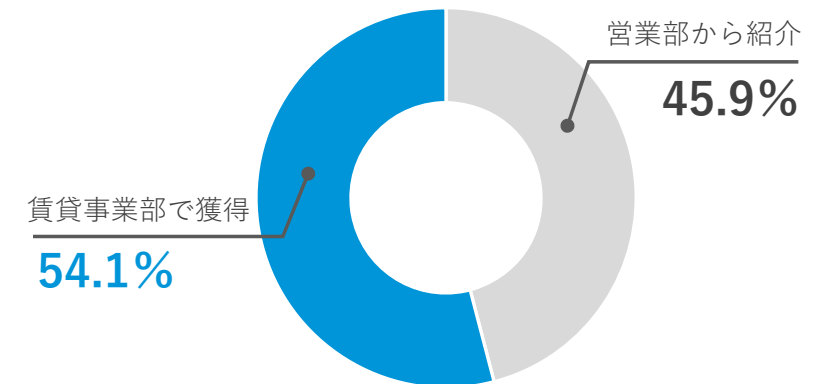
賃貸管理戸数は（賃貸管理の施策を聞く）により、前期比113%推移。

事業部間の連携を強め安定的に管理を獲得しながらも、デジタルマーケティング施策により賃貸事業部での新規獲得戸数は前期より8%増。

2022/7期
前期比 **113%**



新規管理獲得戸数の経路別割合



【デジタルマーケティングの主な施策】

- ・ 自社広告の開始
- ・ 集客のためのSEO対策 ウェブサイト改修
- ・ 既存顧客へのアプローチ強化 など

2023年7月期業績予想

連結業績予想

ロシアウクライナ戦争や米中対立不安要素など不確定要因を考慮し、売上高は115%を目標。
 経常利益については、前期に事務所の移転・拡大が集中したため、今期では販管費は減少予定。

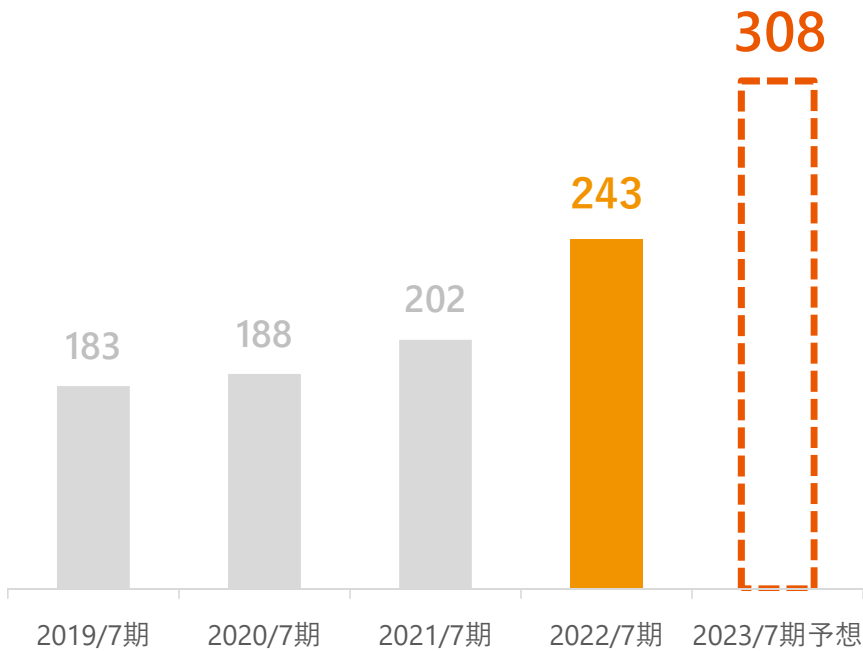
(単位：百万円)

	2021年7月期	2022年7月期	2023年7月期	前期比
売上高	41,163	51,870	60,099	115.9%
営業利益	1,220	1,505	1,869	124.2%
経常利益	1,154	1,388	1,704	122.8%
親会社株式に帰属する 当期純利益	746	955	1,097	114.8%

不動産売買事業 | 推移予想

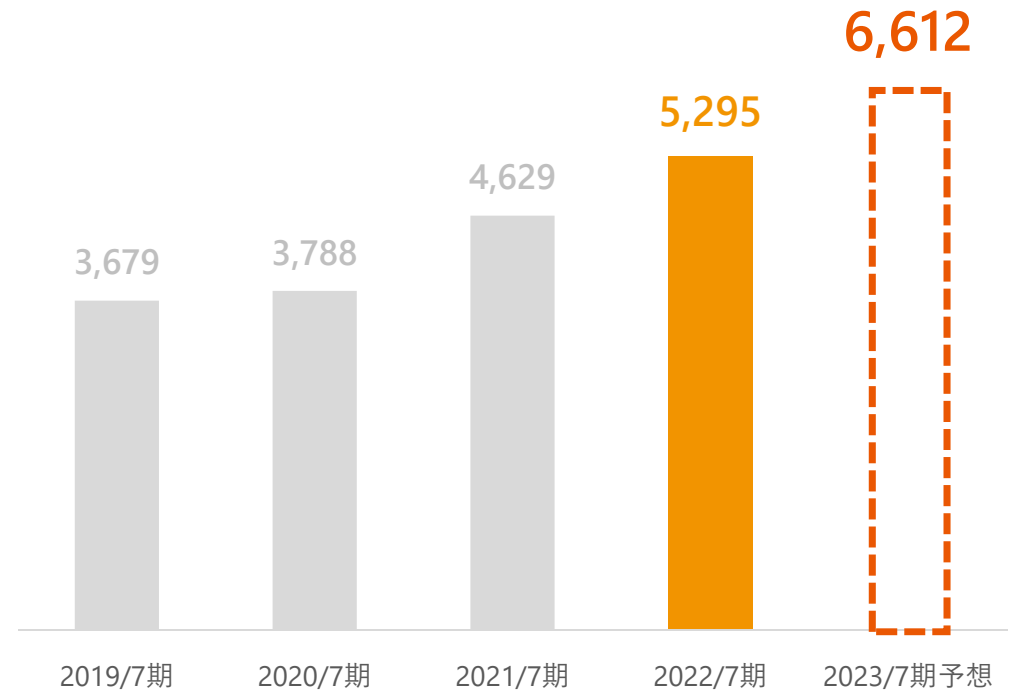
営業人数は、新卒採用45名に加えリファラル採用や積極的な情報発信を行い、優秀な人材を確保。
取引件数は、営業人員の増員に伴い大幅な増加を見通している。

営業人員数推移予想



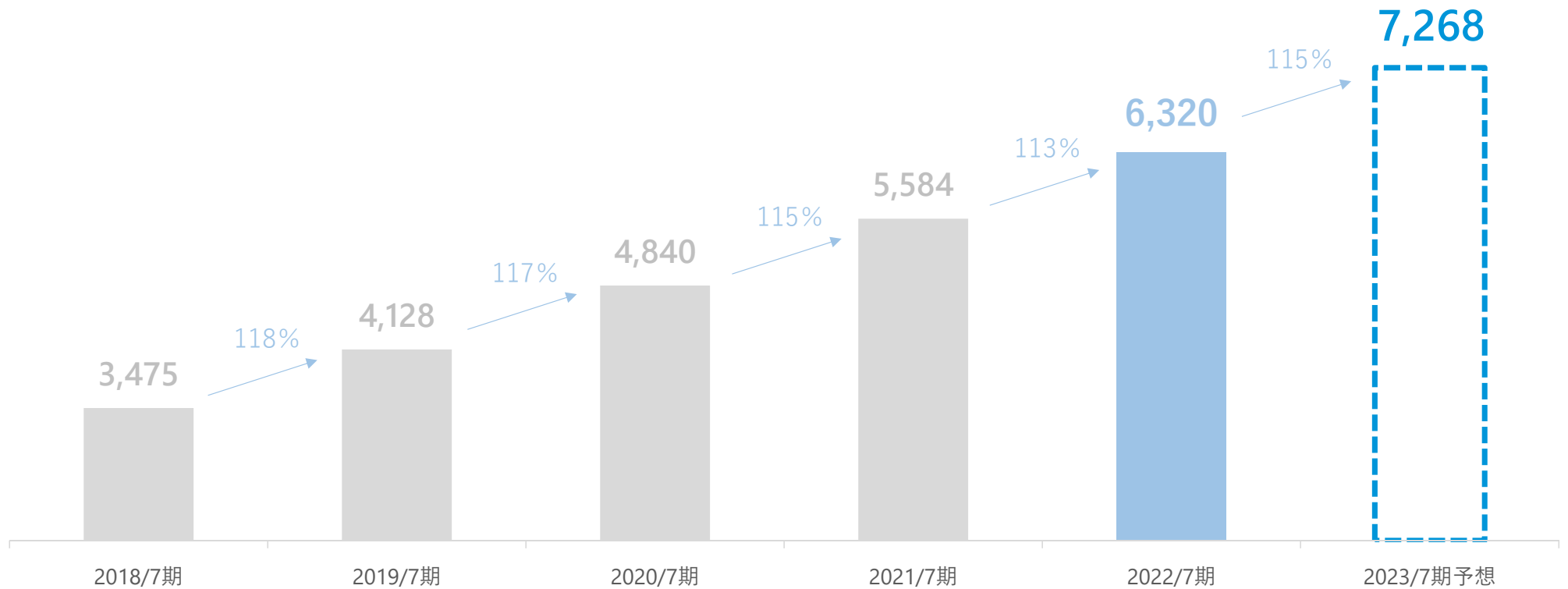
取引件数推移予想

(単位：戸数)



不動産賃貸管理事業 | 管理戸数推移予想

賃貸事業におけるDX化や、デジタルマーケティング施策により、新規管理戸数の獲得数を増加させ、前期比を拡大させる。



今後の成長戦略

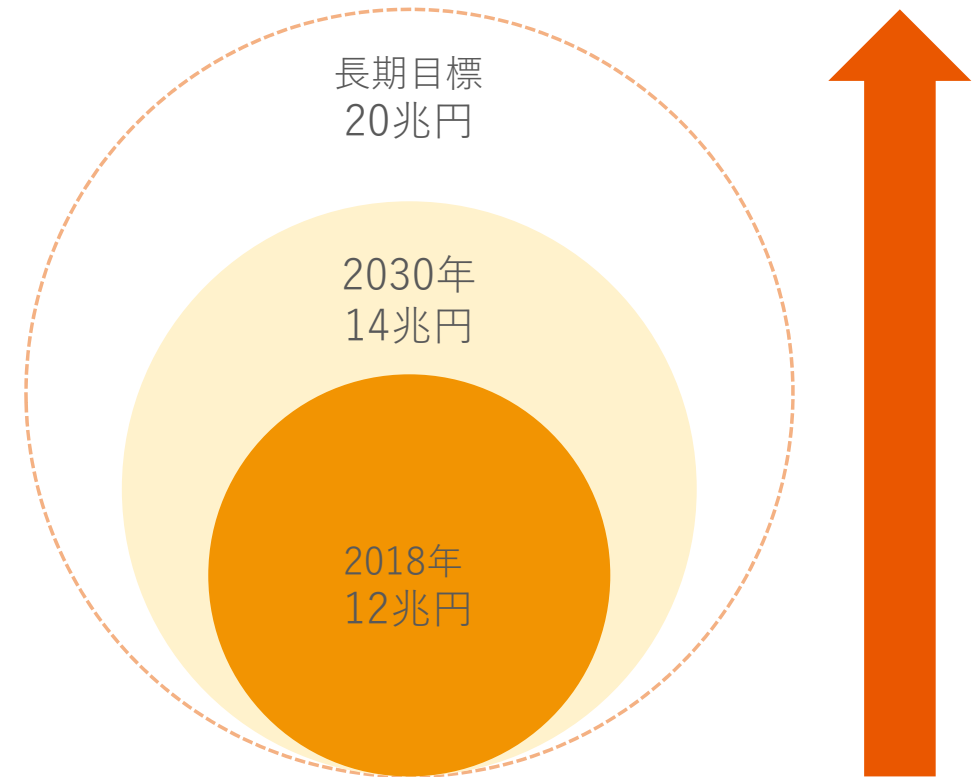
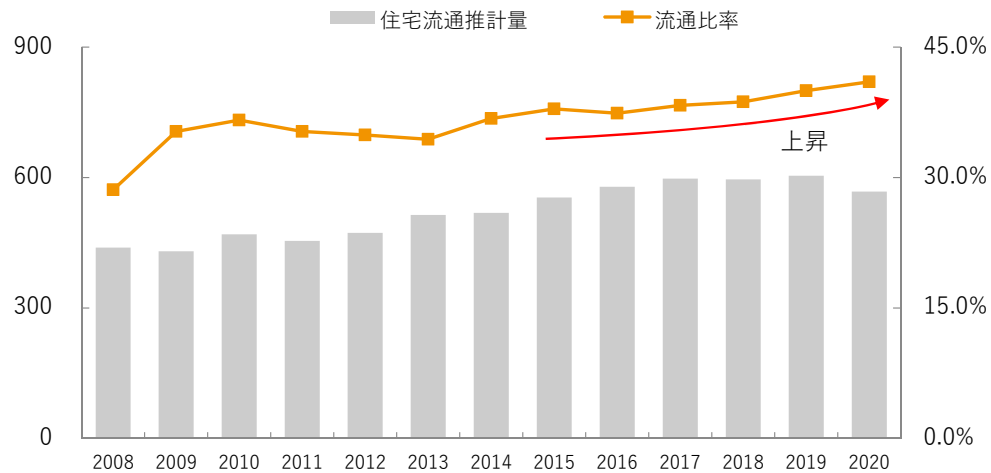
拡大する不動産流通市場

政府目標は2030年までに既存住宅流通及びリフォーム市場14兆円を計画。全国の既存住宅流通比率は2009年以降増加傾向となった。

政府は2021年3月新たな住生活基本計画を改定。
脱炭素社会に向けた住宅循環システムの構築と良質な住宅ストックの形成を目標に老朽化マンションの再生の円滑化を推進するため成果指標を策定。

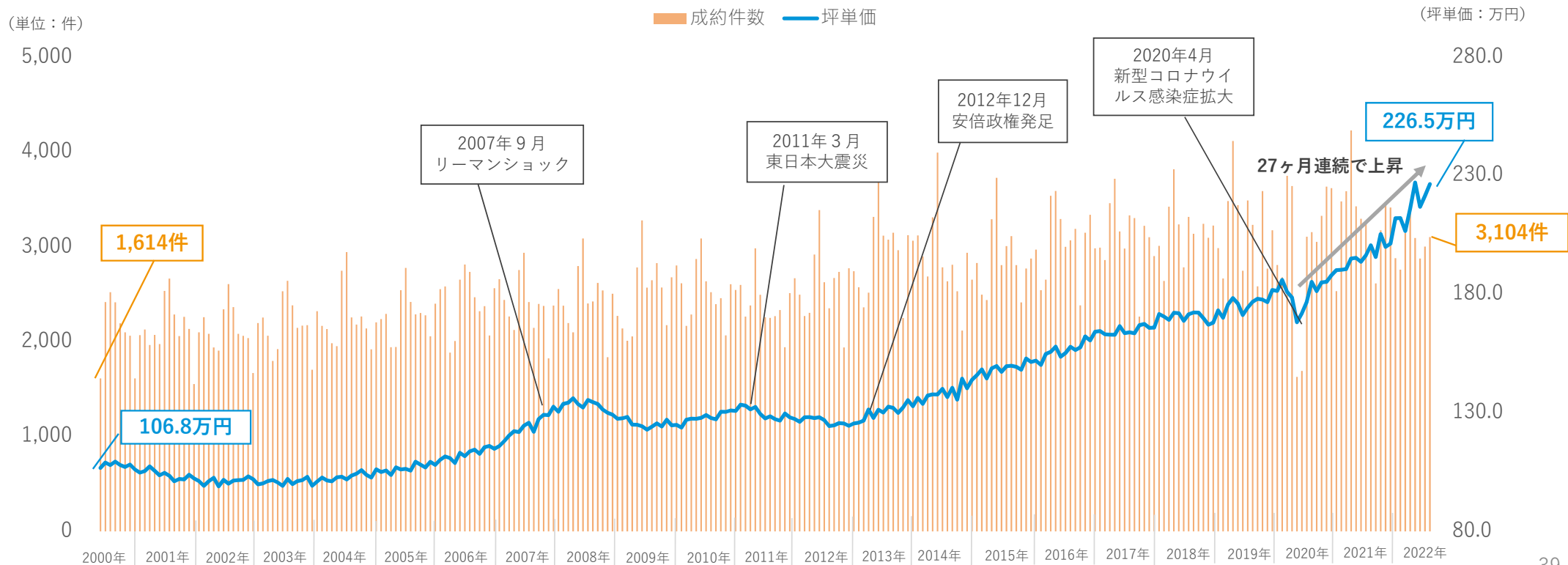
【既存住宅流通及びリフォームの市場規模の指標】

【全国の既存住宅流通および流通比率の推移】



首都圏 中古マンション成約件数推移

2022年7月の首都圏中古マンションの成約件数は、3,104件となり7ヶ月ぶりに前年比より増加。
 首都圏中古マンションの成約坪単価は、新型コロナウイルス感染症による緊急事態宣言が発令された
 2020年5月から27ヶ月連続で前年同月を上回った。

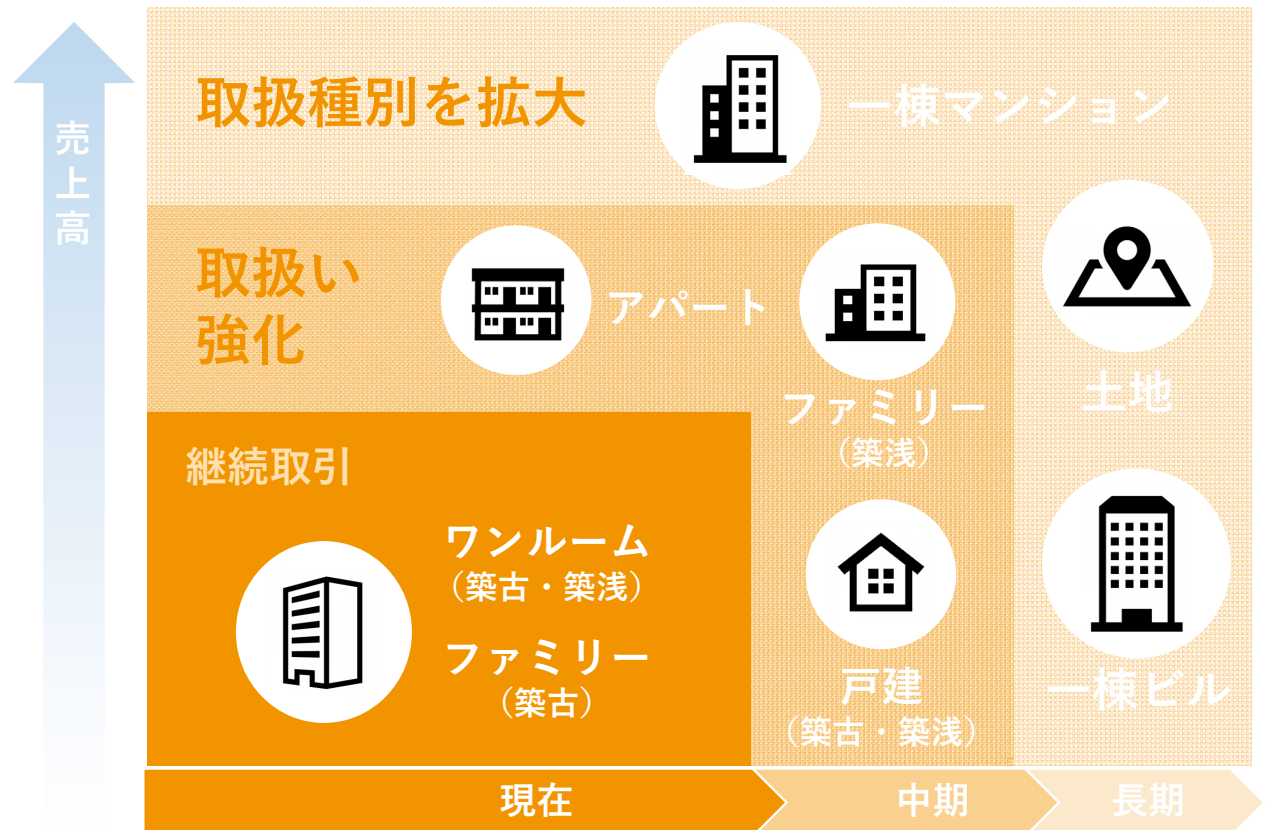


取扱種別の拡大

区分マンションの築古ファミリータイプ及び戸建ての仕入れ・販売を強化。

将来的に一棟ビル・マンション、土地と取引種別を拡大し、全国の不動産を網羅する。

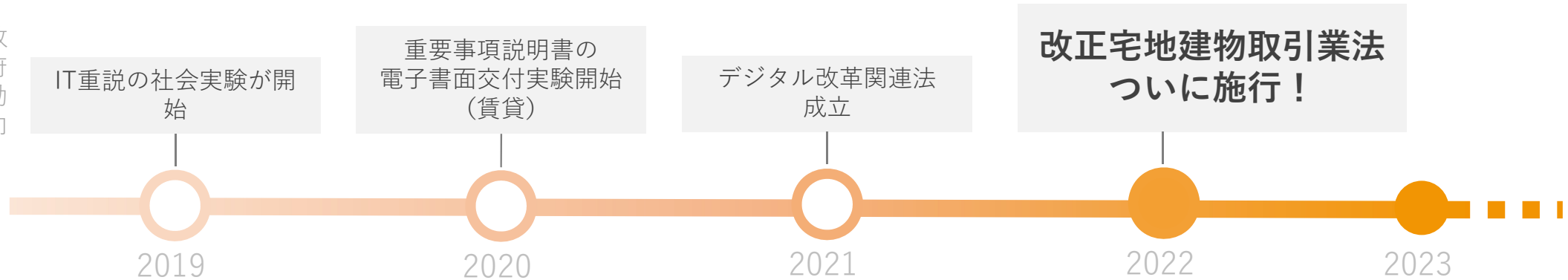
全国の不動産情報を収集
データベース
×
システム活用
により取扱種別の拡大へ



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」成立により不動産業界では非対面・オンライン手続き等デジタル化が加速。
IT重説の活用や電子媒介契約の導入など、積極的に不動産DXを推進。

政府動向



ランドネット

IT重説の社会実験開始初期より参画



実施件数累計

1,073件

※2022年7月31日時点の累計



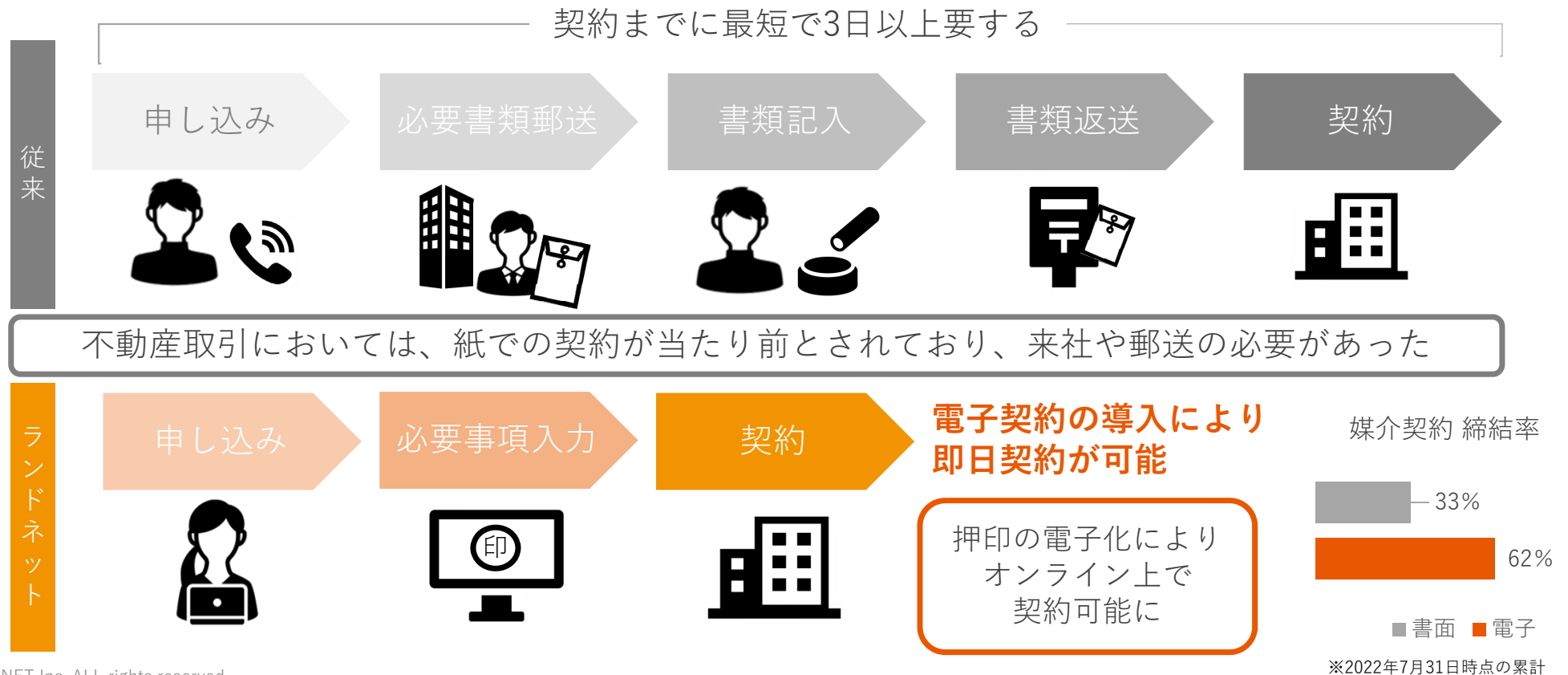
電子媒介契約の導入
お客様マイページリリース

加速するデジタル化に伴い
非対面・電子契約などを導入。

**業界を率先し
不動産DXを促進**

不動産電子契約の導入と促進

2021年5月デジタル改革関連法が可決。押印・書面に関する法改正により、従来アナログとされていた不動産取引においてもデジタル化が加速し、円滑な取引が可能に



お客様専用マイページのリリース

従来対面が当たり前とされてきた媒介契約書の電子化により、顧客満足度の向上とスピーディーな売却活動が可能に。更なるサービス提供・デジタル化の実現を目指す。

お客様専用マイページで取引履歴を一元管理



【お客様専用マイページイメージ図】

2021年5月に施行された宅地建物取引業法の改正により、媒介契約の電子化を実現。お客様専用のマイページ上で円滑な不動産取引が可能となりました。

お客様専用マイページ概要

媒介契約書の管理 | 契約履歴や業務処理報告書の確認 | 必要書類のアップロード | 不動産戦略メディア「Redia」連携など

オンライン手続き

郵送不要

デジタル保管

お客様の負担軽減・紛失リスク削減

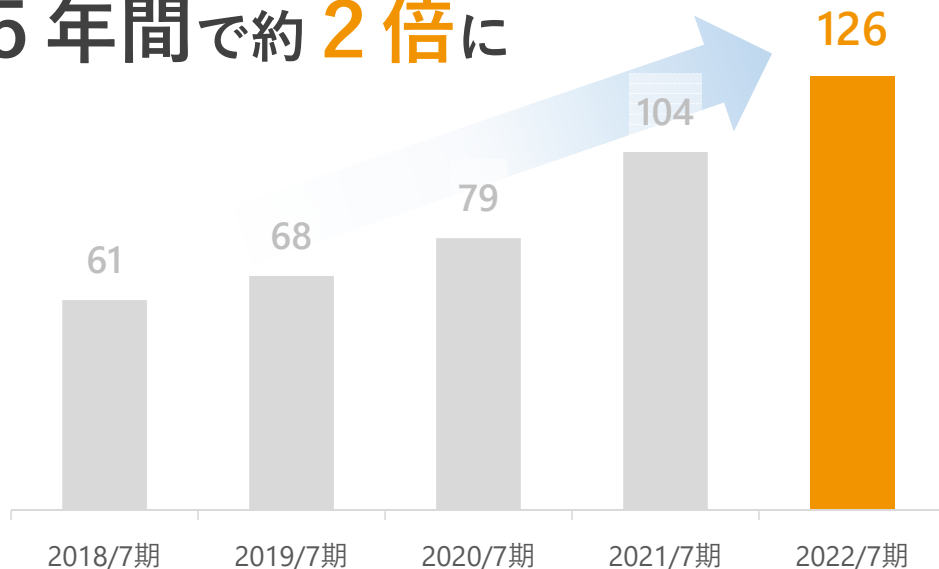
売買契約締結時や賃貸借契約・管理委託契約におけるデジタル化の実現へ

業務のインハウス化による競争力の創出

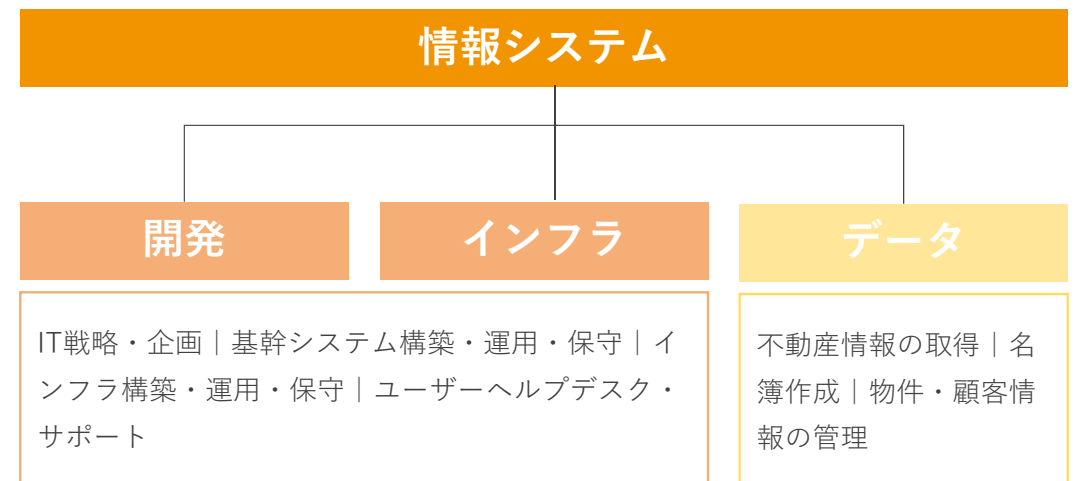
システム開発をインハウス化し、効率的な開発を実施。業界課題を解決し業績拡大に貢献するシステム開発及び外販を実現し、不動産業界のインフラ企業へ。

システム・データ部門人員推移

システム・データ部門の人員数は
5年間で約**2倍**に



注：非正規雇用・派遣社員を含む



DX認定

2022年 経済産業省が定めるDX認定制度に基づき「DX認定事業者」として認定を取得

クラウドファンディング

ファンドを組成し投資家を募集。最低出資金額を1万円に設定し、幅広い層の投資家へ認知を拡大。
 今後はデジタルを活用し、より自由度の高いクラウドファンディングの形式を構築。

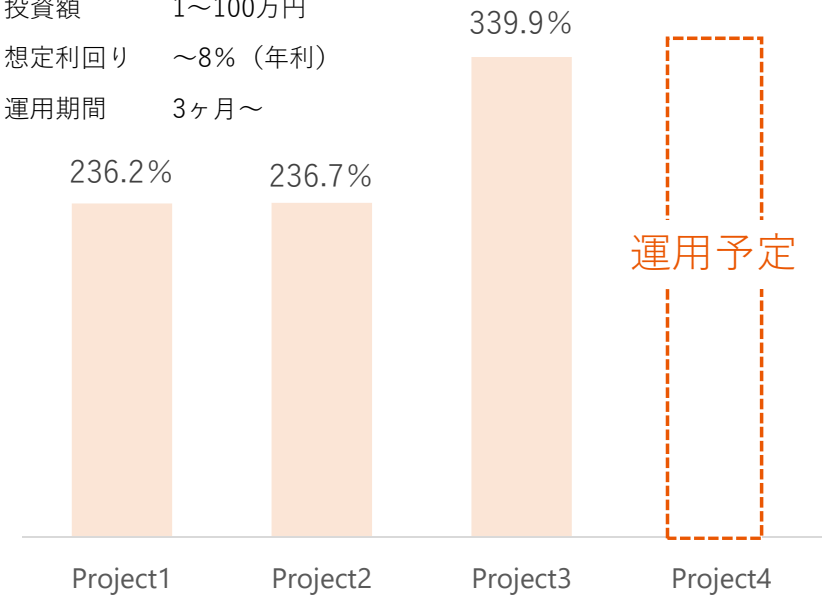


【クラウドファンディング仕組み図】

応募率 (※1) 推移

運用条件

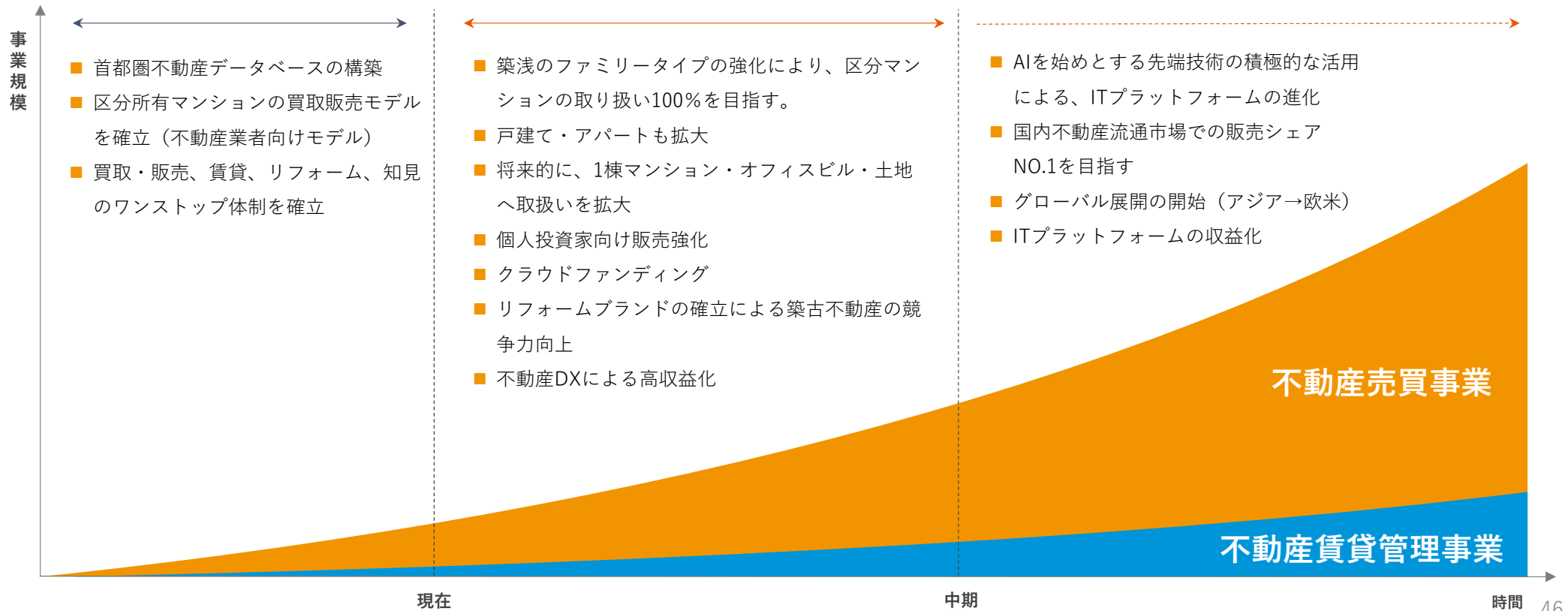
投資額 1~100万円
 想定利回り ~8% (年利)
 運用期間 3ヶ月~



※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




中長期目標

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。



会社概要

会社情報

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	6億9,893万2,000円 (2022年8月31日時点)	
従業員数	465名 (2022年7月31日時点) ※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	ランドネット九州	
	 LANDNET Hong Kong Co., Limited. 日商朗透房屋股份有限公司	 LANDNET Group 日昇房屋有限公司

沿革

1999年9月	株式会社ランドネットを設立
2004年7月	賃貸管理業を開始
2008年11月	リフォーム・リノベーション事業を開始
2013年7月	台湾・香港に現地法人を設立
2016年2月	横浜支店を開設
2018年2月	大阪支店を開設
2019年5月	本社を移転
2020年1月	人生100年時代の不動産戦略メディア「Redia」サービス開始
2021年3月	電子媒介契約サービス開始
2021年7月	東京証券取引所スタンダード市場に新規上場
2021年12月	福岡支店を開設
2022年4月	本社オフィスを増床
2022年5月	大阪支店を移転

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9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。

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/>