

2025年7月期第2四半期 決算説明資料

株式会社ランドネット
(証券コード：2991)
2025年3月

会社概要

- ✓ 1999年に不動産データを中心に活動する不動産流通・不動産DXの会社を設立。
- ✓ 中古不動産の流通・再生・運用の市場No.1を目指します。
- ✓ 創業以来、中古区分マンションを中心に取り扱いまいましたが、現在は戸建て及びアパートへの取扱種別の拡大による業績向上と不動産クラウドファンディング事業の拡大に注力しています。

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
事業拠点	池袋（本社）、渋谷、横浜、大阪、福岡
資本金	707百万円（2025年1月31日時点）
従業員数	709名（2025年1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	株式会社ランドインシュア 日昇房屋有限公司（台湾） 日商朗透房屋股份有限公司（香港）

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）

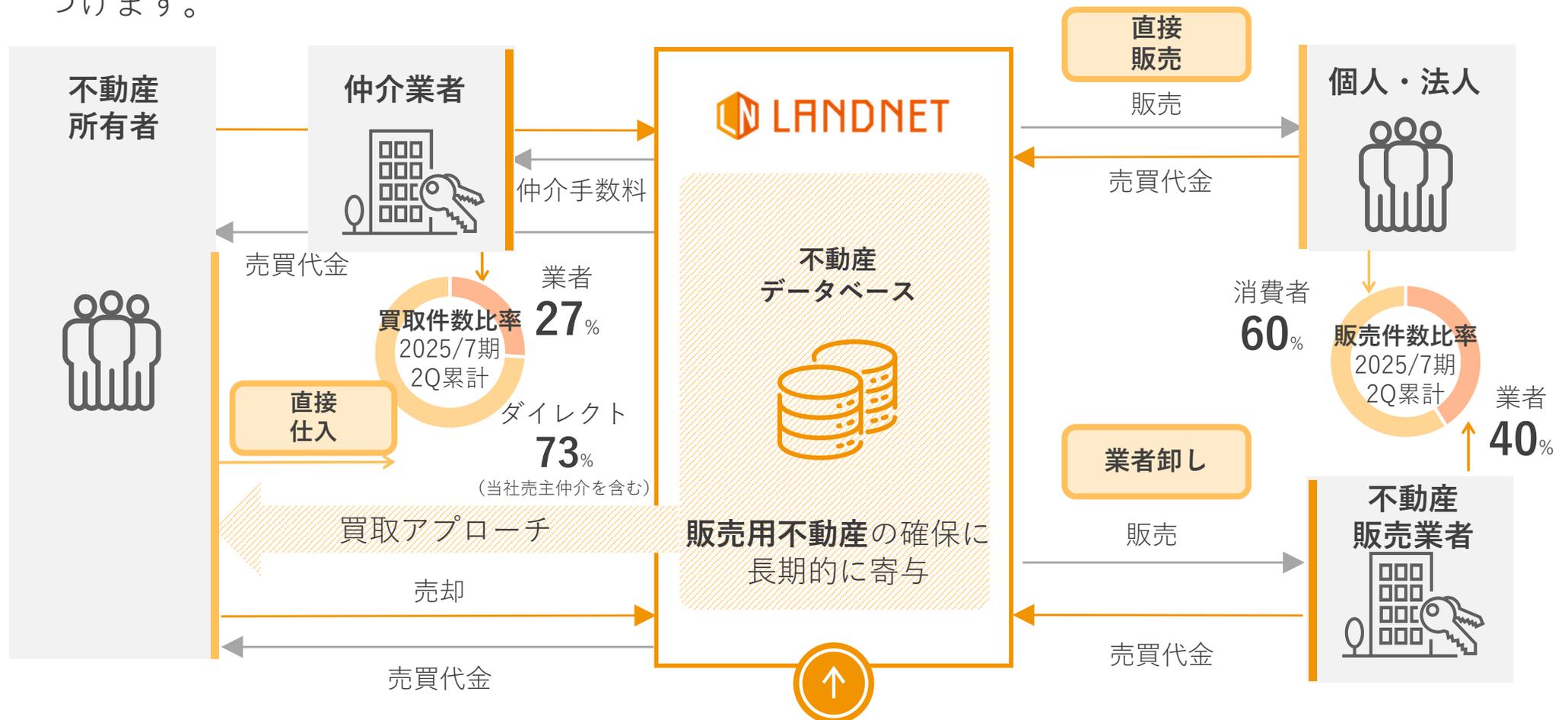
事業構成（2024/7期末）



ビジネスモデル

ビジネスモデル 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を用いた、直接仕入・直接販売の「ダイレクト不動産」により流通コストを省き、適正価格での迅速な取引を実現。
- ✓ 不動産流通市場の上流を押さえ、圧倒的で良質な物件情報が多くの消費者・不動産業者をも惹きつけます。



「あんしん保証」

- ✓ 独自の「あんしん保証」サービスで、お客様の心配を安心に。
- ✓ 2024年4月1日より、当社売主物件の購入者に対する契約不適合責任の3年保証を、戸建・一棟物件にまで拡大。その他、設備保証上限額の引き上げ・滞納保証期間の延長等アップデート。

「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、物件種別を問わず**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3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 (室外機含む)	50,000円
給湯設備	ガス給湯器	70,000円
	電気温水器	200,000円
浴室設備	ユニットバス (本体)	400,000円
	浴室暖房乾燥機	50,000円

サービスの詳細はこちら：<https://landnet.co.jp/warranty/>

DX→システム開発のスピードと拡がり

ITをフル活用し、自己実現できる組織を作る

- ①ITの活用により稼げる組織を作る
- ②新しい仕事を創造することは自己実現に資する

初期のIT開発

- ①代表取締役 榮が、Windows95のOfficeのAccessにより業務システムを自ら作る。
- ②ノートPCをサーバ代わりにすると2～3台で動かなくなってしまう
- ③Dellの10万円のserverに加え、Windows 2000 serverと SQL serverのソフトも購入。
マニュアルも何十冊も購入し、悪戦苦闘する日々。
- ④動かなくなるとserverの初期化をし、振出に戻る。
- ⑤Accessをフロントにし、SQL serverをデータベースにしたことにより動き出す。

現在のDX

- ①新規クラウドファンディングの開発
- ②区分マンションから、戸建てやアパートへと物件種別の拡大を行う。
- ③マイページと電子契約システムの開発に着手。より良いサービスの提供と管理の効率化を目指す。

1. 独自の不動産データベースに基づいた営業システム

- ✓ 創業以来、あらゆる不動産情報を収集した、他社の追随を許さないデータベースを構築
- ✓ 特に区分所有マンションは全国の物件情報を網羅できている状況
- ✓ データベースは内製化されたデータ開発チームが日々更新
- データベースと連携した自社営業システム=RCPをアジャイル開発し効率的な営業活動を支援

2. 革新的な仕入れソリューションによる短い在庫回転サイクル

- ✓ スピーディーな査定と迅速な仕入契約により競争優位性を発揮し、在庫回転サイクルが短い
- ✓ 市況下落時においても不良在庫リスクが低く、着実な成長をし続けられる
- ✓ 常に相場に応じた仕入が可能となり、景気のサイクルへの耐性が強いビジネスモデル

3. 業界トップクラスの直接仕入れ比率

- ✓ RCPの活用により、不動産所有者へダイレクトメールの送付が可能に（2025年1月末時点で月に65万通以上）
- ✓ 反響があった不動産所有者へは直接ご連絡し、速やかに商談を進めることで業界トップクラスの直接仕入れ率に（2025年7月期第2四半期実績73%）
- ✓ マンション直接仕入件数は、4年連続No.1を取得（2024年12月時点 東京商工リサーチ調べ）

ランドネットの『人・物・金・情報』

①人 —ダイレクトリクルーティングによる採用強化—

採用オウンドメディア『ブクロ』の運営や、新卒・中途の区分に応じた採用特設サイトを通じリアルな現場の声を届ける採用を行い、営業力の増強と万全な事業運営体制を構築。

②物 —ダイレクト不動産により不動産流通業界を革新—

迅速でシンプルな取引を実現する買取販売により、仲介業を中心とした不動産流通業界に新風を吹き込む。DXの力により全国の不動産の取扱いを可能にするとともに、リノベーションを通じて中古不動産の流通を後押し。

③金 —多様な資金調達手法で健全な財務状況を維持—

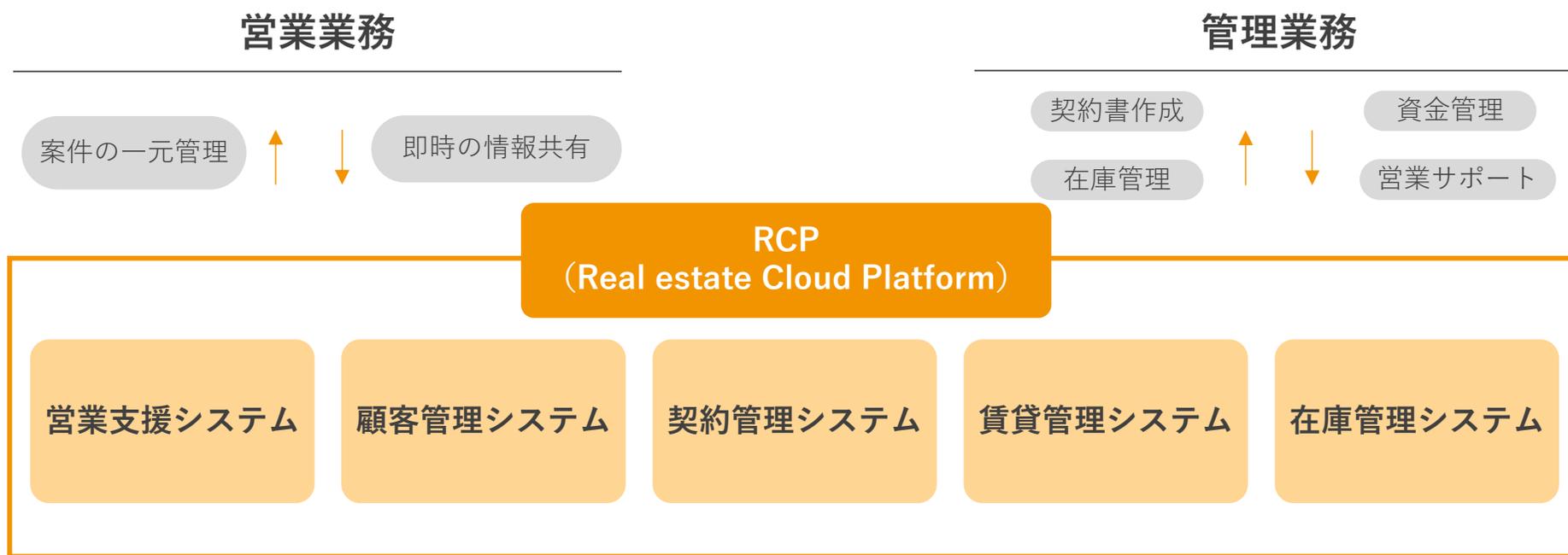
当座貸越枠の維持・拡大を行いつつ、クラウドファンディング事業も推進。幅広い年代の投資意欲の高まりに応え、不動産投資へのきっかけづくりにもなる資金調達手段を展開。

④情報 —蓄積したデータとノウハウを活かした圧倒的な仕入れ力—

自社のみならずREINSの販売事例・成約事例をもデータベース化し、最新の市場の動きを意識した機動的な仕入れ体制を構築。蓄積されたノウハウにより、社員一人ひとりの早期戦力化を実現。

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、圧倒的な物件仕入れ力を実現。
- ✓ 基幹システムの内製化により独自のソフトをスピーディに開発。



不動産データベース

- ①すべての物件情報（沿線駅徒歩分数、面積等）
- ②取引事例・売出事例・貸出事例・成約事例
- ③ストリートビューによる街並み・環境の確認
- ④営業社員間での交渉履歴の共有
- ⑤電子契約によるサービス力と管理の効率化

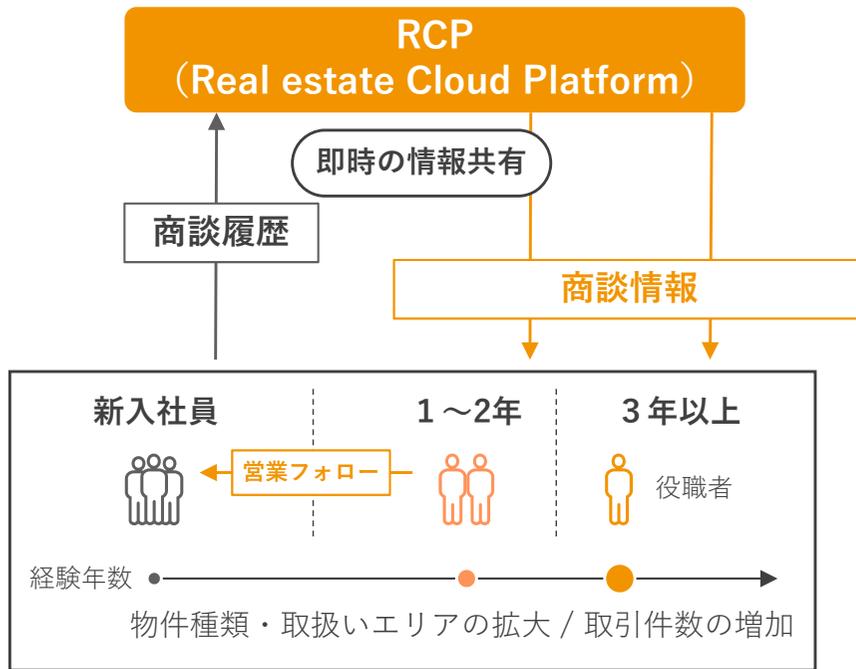
即時の情報共有と体制による早期戦力化

- ✓ 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、営業社員一人あたり売上高は2億円規模の体制を維持。

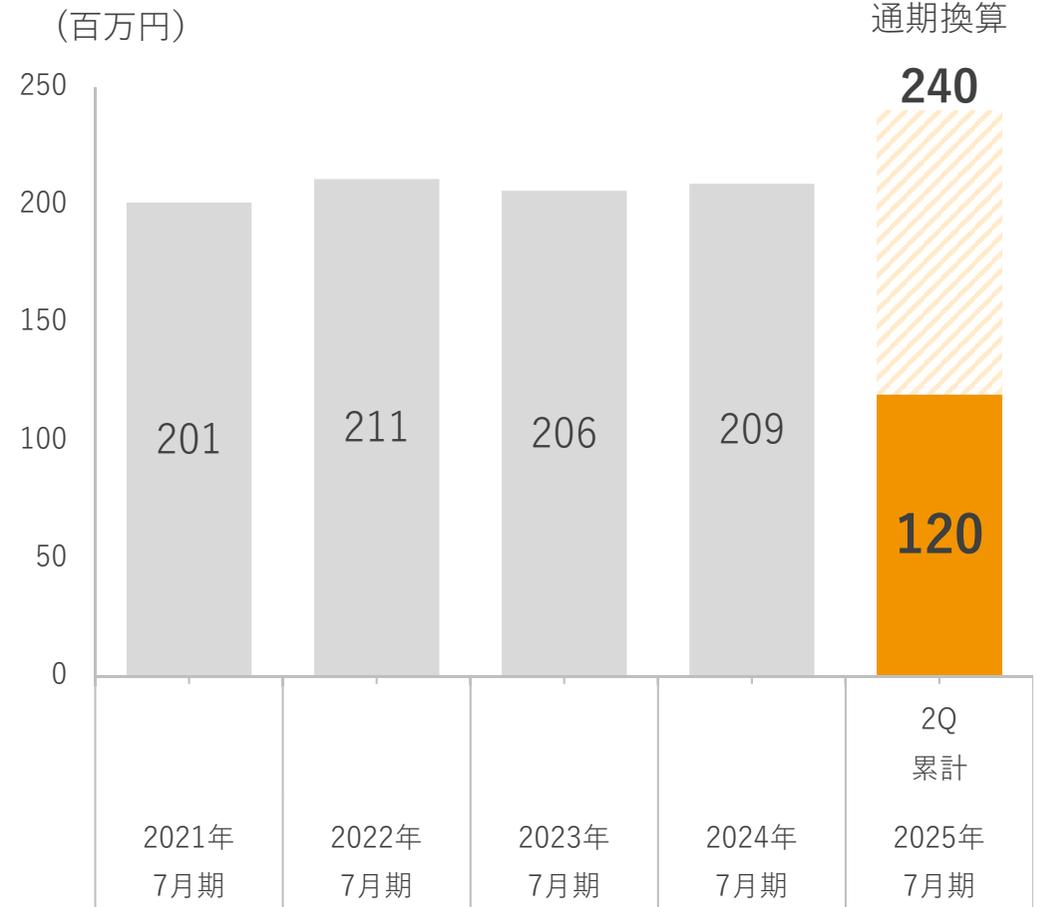
チーム制・データベースの活用による早期戦力化



不動産データベース



営業部社員一人あたり売上高の推移



※営業部社員一人あたり売上高は、不動産売買事業のセグメント売上高を期末時点営業部社員数で除して算出

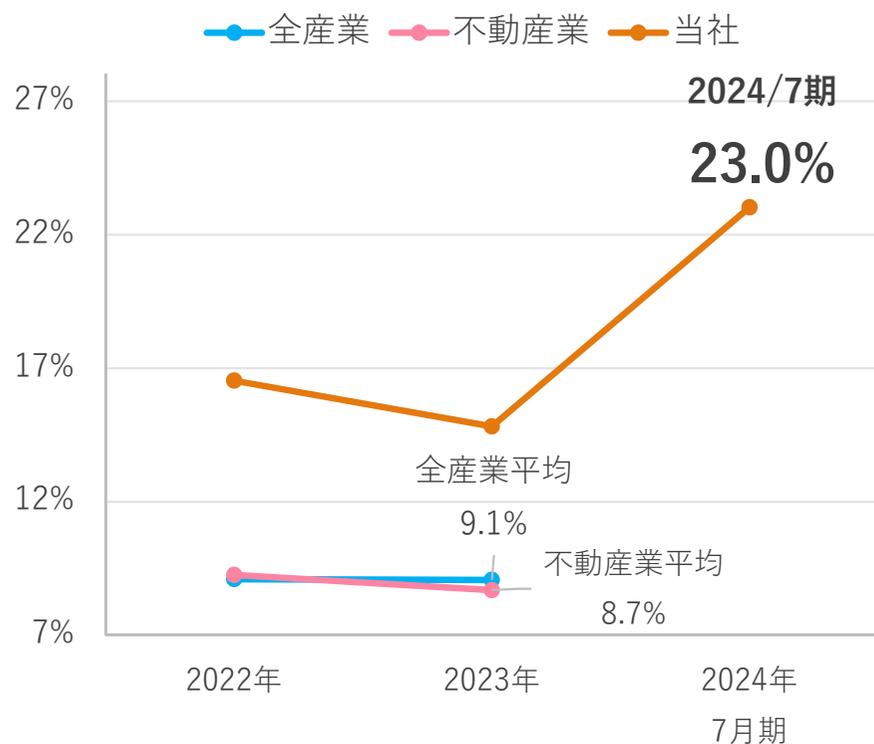
※25/7期換算値に関しては、2Q実績を割り戻して算出しております。

業績の進捗と見通し

経営指標

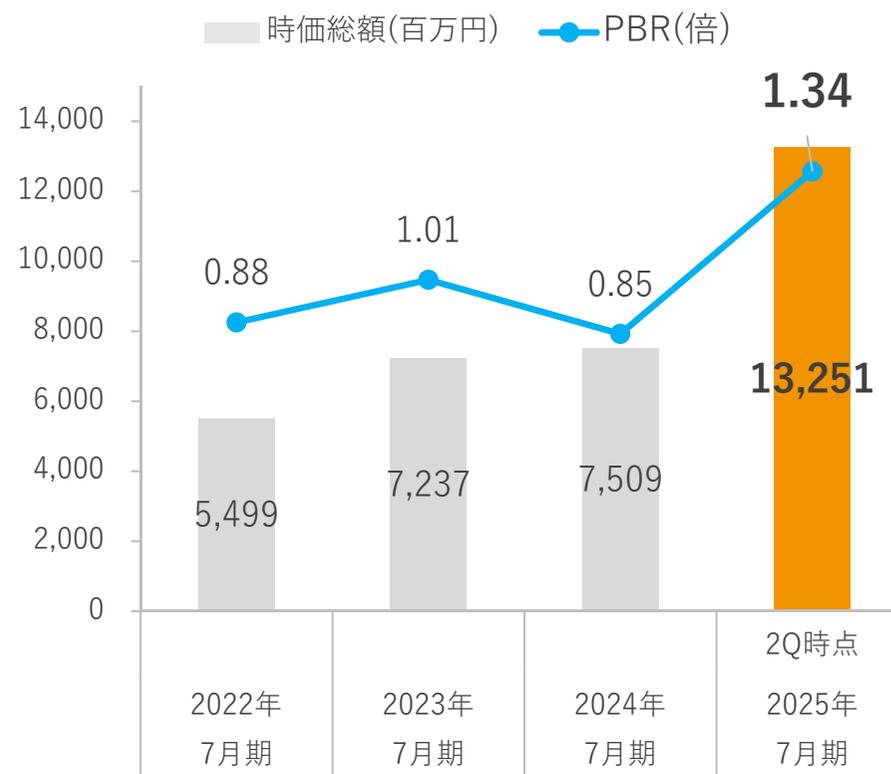
- ✓ ROEは上場以来業界平均を大きく上回る水準を保っており、PBRは1.0倍を超えています。
- ✓ 企業価値向上に向けて、IR活動を積極的におこなってまいります。

ROE（自己資本利益率）



出所：日本証券取引所グループ「決算短信集計結果」より当社作成。

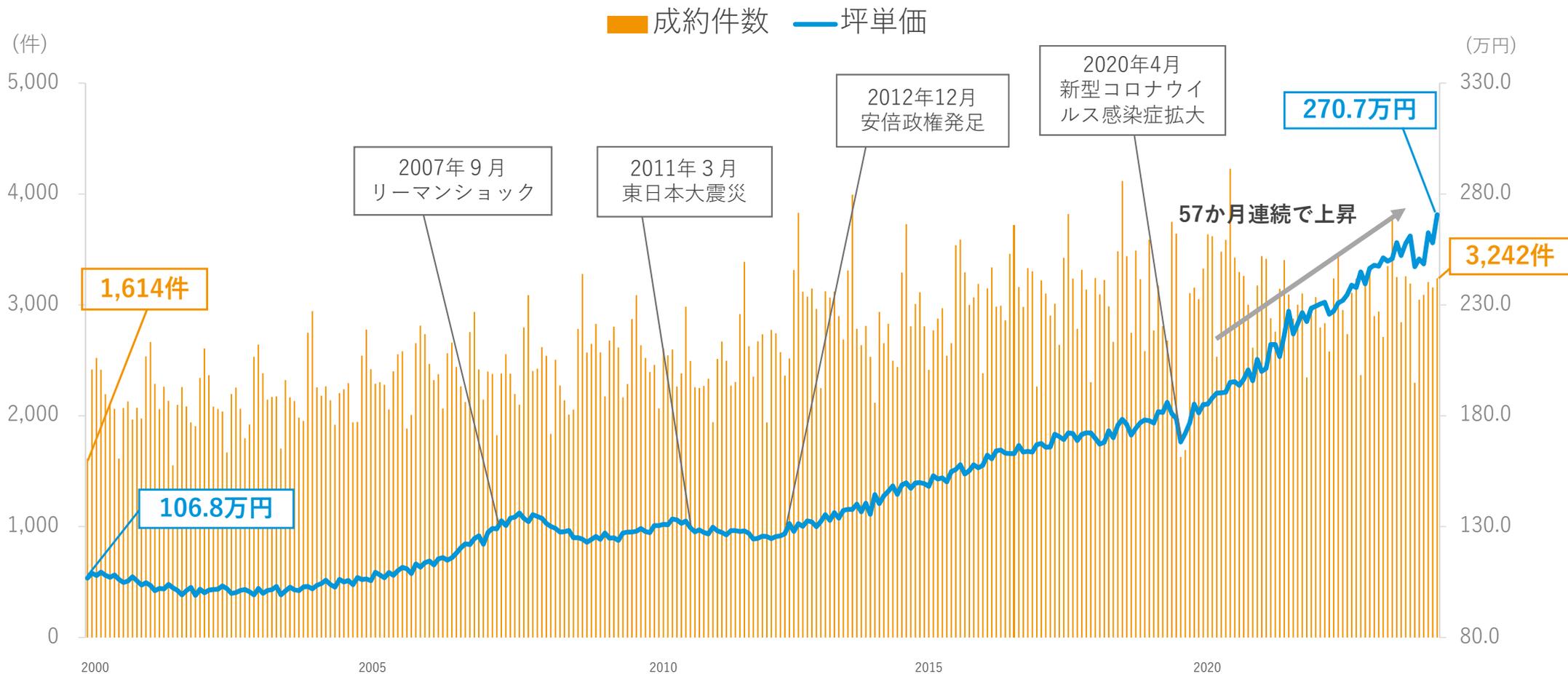
PBR（株価純資産倍率）および時価総額



※株価は、直近3ヵ月の平均終値を使用しております。

首都圏の中古マンション成約坪単価と成約件数の推移

- ✓ 2025年1月の首都圏中古マンションの成約件数は、3,242件となりました。
- ✓ 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57か月連続で前年同月を上回っており、非常に高い需要が伺えます。



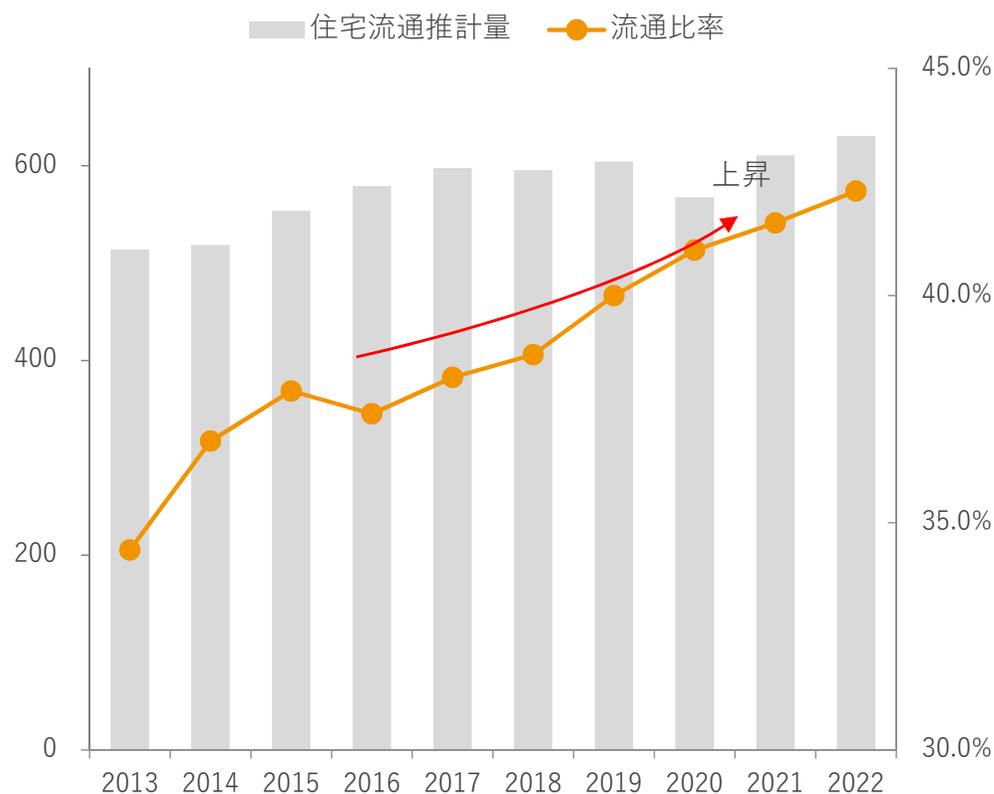
出所：東日本不動産流通機構（2025年2月10日時点）

拡大する不動産流通市場

- ✓ 日本の既存住宅流通比率は42.3%と、既存住宅の活用が十分ではない状況。80%を超えるアメリカやイギリスに後れを取っており、当社はこの比率向上に貢献していけると考えています。
- ✓ また政府は、住宅生活基本計画に基づき既存住宅流通の活性化を推進しています。

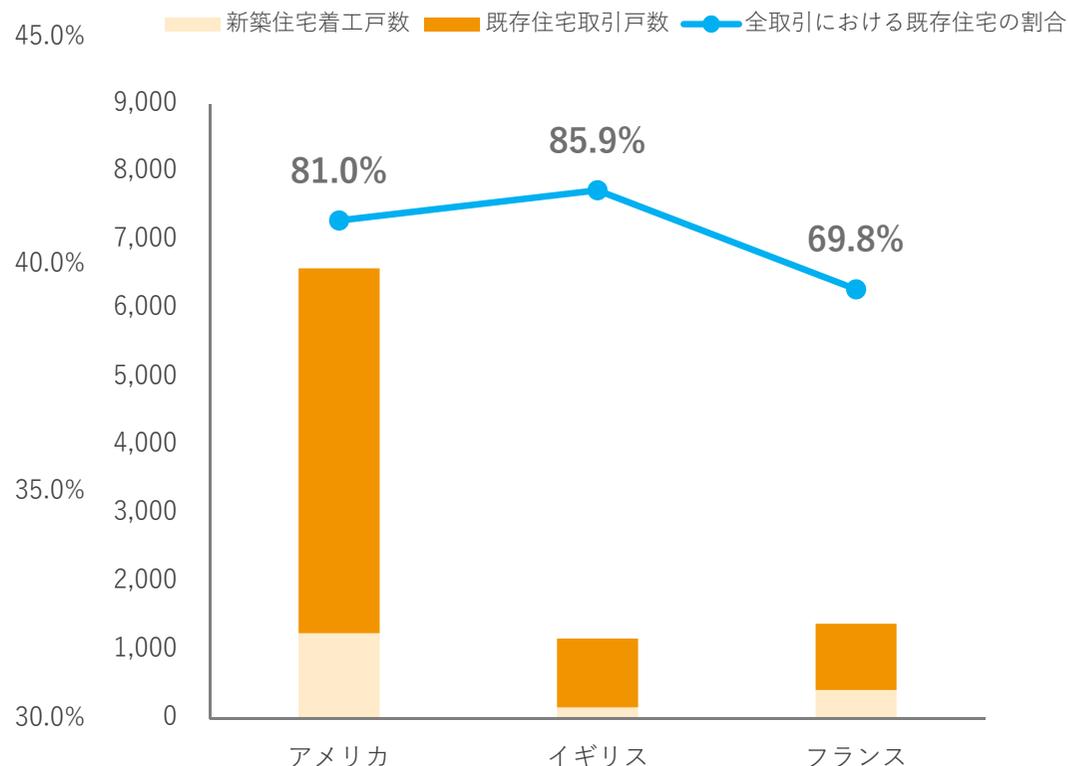
全国の既存住宅流通および流通比率の推移

(千件)



既存住宅流通量の国際比較 (2018)

(件)



出所：(社)不動産流通経営協会

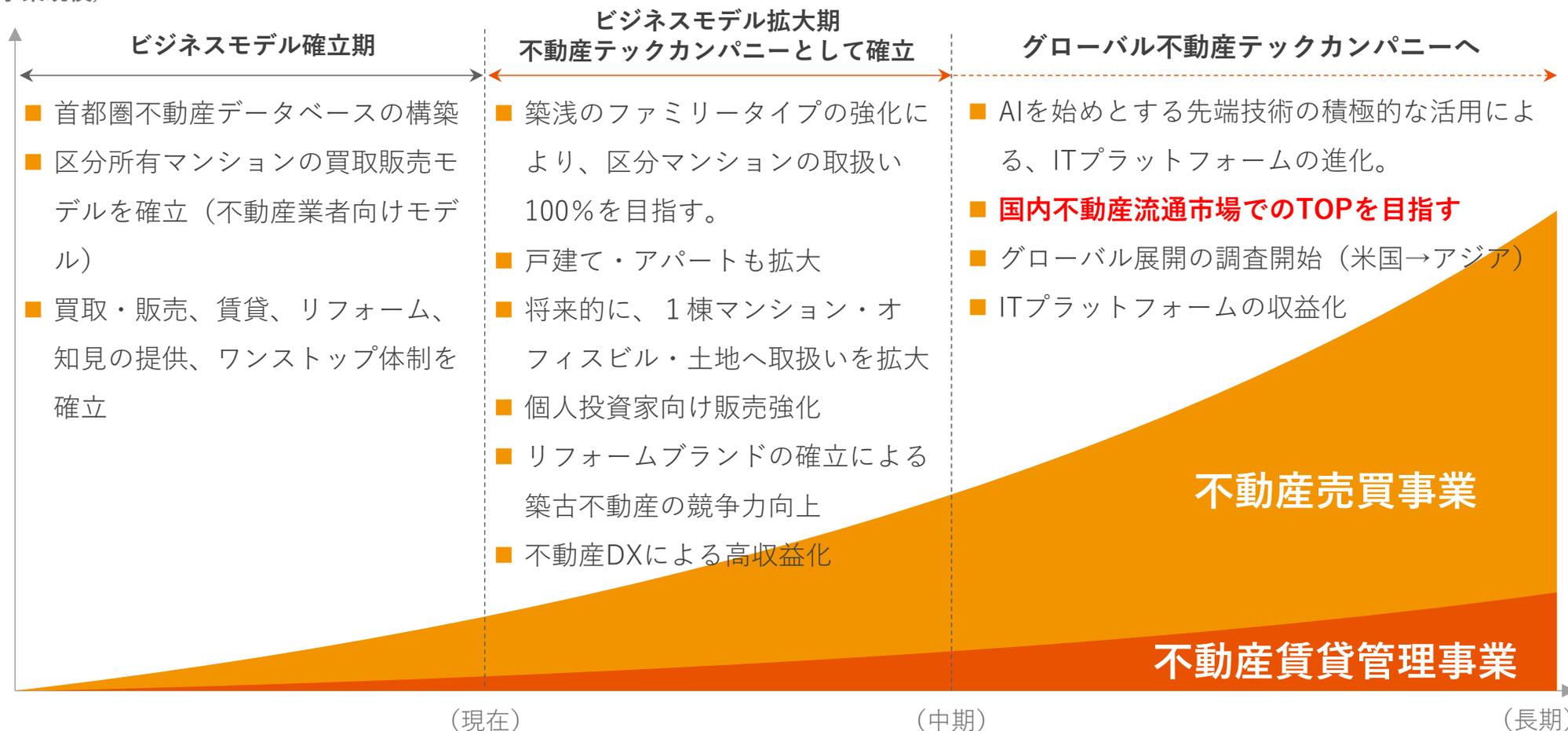
© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

出所：国土交通省「既存住宅流通市場の活性化」(2018年)

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、中長期的には国内不動産流通ビジネスでのNo.1企業を目指します。
- ✓ 2025年7月期に売上**1,000億円**突破へ向けてチャレンジします。

(事業規模)



2025年7月期第2四半期業績 成長戦略とKPI

2025年7月期 通期業績予想の上方修正

- ✓ 好調な業績を反映し、通期予想を上方修正いたしました。
- ✓ 好立地の築浅ファミリータイプ等の高価格帯の物件の取り扱いを増やすことにより、平均販売単価が好調に推移したことが功を奏しております。

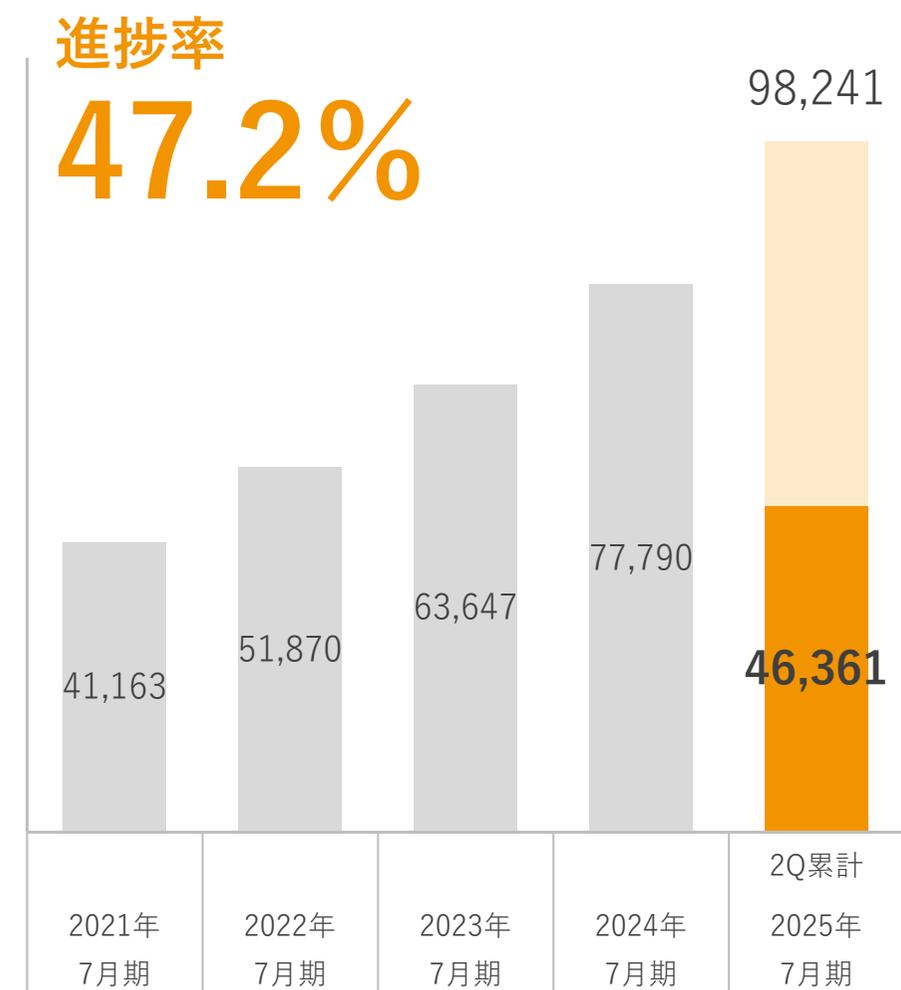
(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想(A)	96,241	3,262	2,821	1,881	157.47
今回発表予想(B)	98,241	3,847	3,437	2,332	195.13
増減額(B - A)	2,000	584	616	450	-
増減率(%)	2.0	17.9	21.8	23.9	-
(参考)前期実績 (2024年7月期)	77,790	2,785	2,518	1,840	154.41

売上高と経常利益 5期分推移と今期の進捗

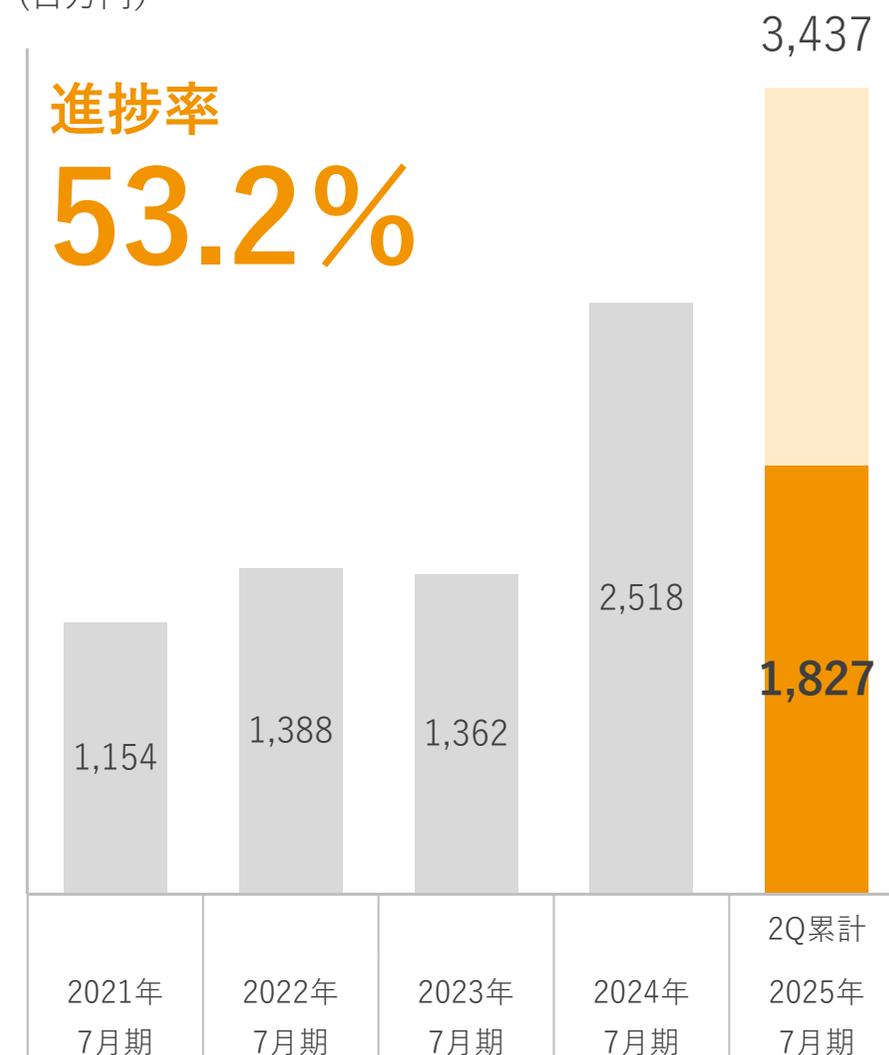
売上高

(百万円)



経常利益

(百万円)



2025年7月期第2四半期業績

連結損益計算書 概要 (P/L)

- ✓ 全体を通して利益率が改善し、経常利益率は前年同期の3.69%に対し、今四半期では4.30%となりました。
- ✓ 経常利益の予算進捗率は53.2%と順調です。

(百万円)

	2024年7月期					2025年7月期								
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	対前年同期比	対前年同期比(%)	通年 予算	進捗率 %
売上高	17,326	19,044	18,842	22,578	77,790	22,049	24,312			46,361	9,991	127.5%	98,241	47.2%
売上原価	14,945	16,206	15,983	18,780	65,914	18,563	20,417			38,980	7,829	125.1%	82,623	47.2%
売上総利益	2,381	2,837	2,859	3,798	11,876	3,485	3,895			7,380	2,161	141.4%	15,618	47.3%
粗利率	13.74%	14.90%	15.17%	16.82%	15.27%	15.81%	16.02%			15.92%	1.57pt	-	15.90%	-
販管費	2,116	2,072	2,342	2,558	9,090	2,582	2,770			5,353	1,164	127.8%	11,771	45.5%
販管費率	12.22%	10.88%	12.43%	11.33%	11.69%	11.71%	11.40%			11.55%	0.03pt	-	11.98%	-
営業利益	264	765	516	1,239	2,785	903	1,124			2,027	997	196.9%	3,847	52.7%
営業利益率	1.52%	4.02%	2.74%	5.49%	3.58%	4.10%	4.62%			4.37%	1.54pt	-	3.92%	-
経常利益	182	701	446	1,187	2,518	783	1,044			1,827	943	206.7%	3,437	53.2%
経常利益率	1.05%	3.69%	2.37%	5.26%	3.24%	3.55%	4.30%			3.94%	1.51pt	-	3.50%	-
特利・特損	12	9	27	184	233	0	58			58	-	-	-	-
税前利益	195	711	474	1,372	2,752	783	1,103			1,886	980	208.1%	3,495	54.0%
純利益	122	450	298	968	1,840	501	683			1,185	611	206.8%	2,332	50.8%

RCPに蓄積された物件データ数

- ✓ 継続的にRCPに物件データを蓄積しております。
- ✓ 蓄積されたデータを活用しながら、基幹システムであるRCPの保守運用・機能アップデートをおこなうことで、効率の良い営業活動を可能にしています。

RCPに蓄積された物件データ数



取扱種別の拡大

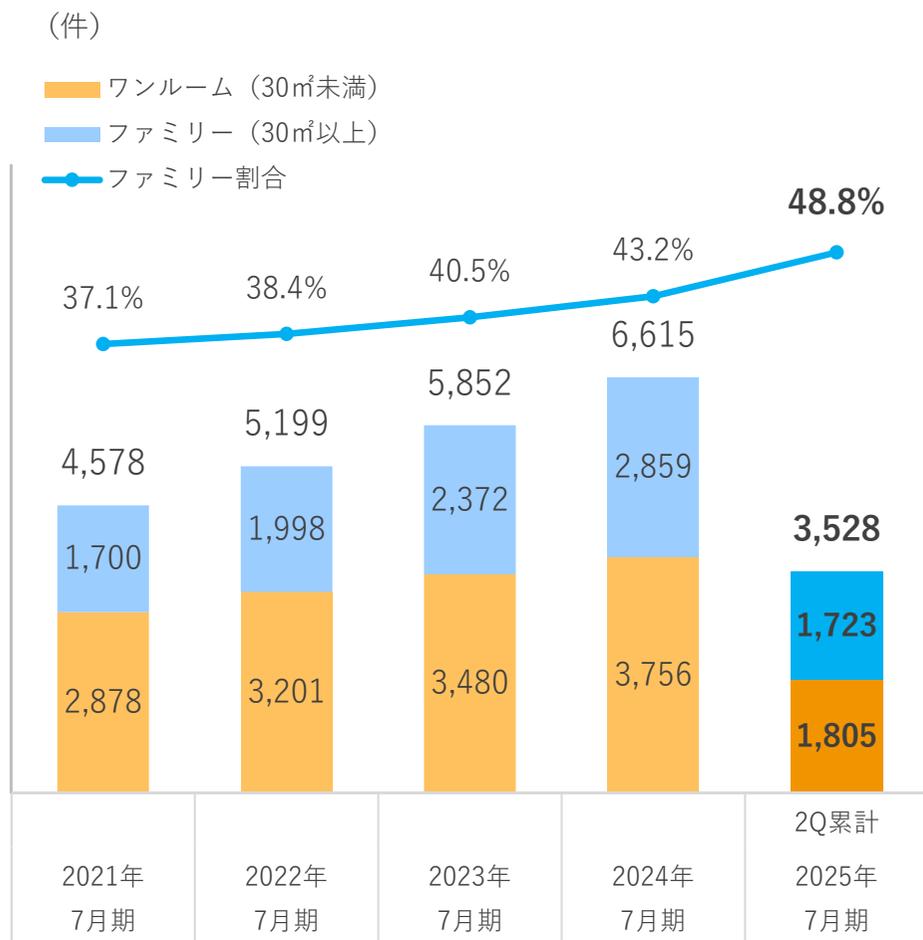
- ✓ 区分マンションでは築浅ファミリータイプ、また戸建て・アパートの取扱も拡大している最中です。
- ✓ 将来的には土地、1棟のビル・マンションへと拡大していきます。



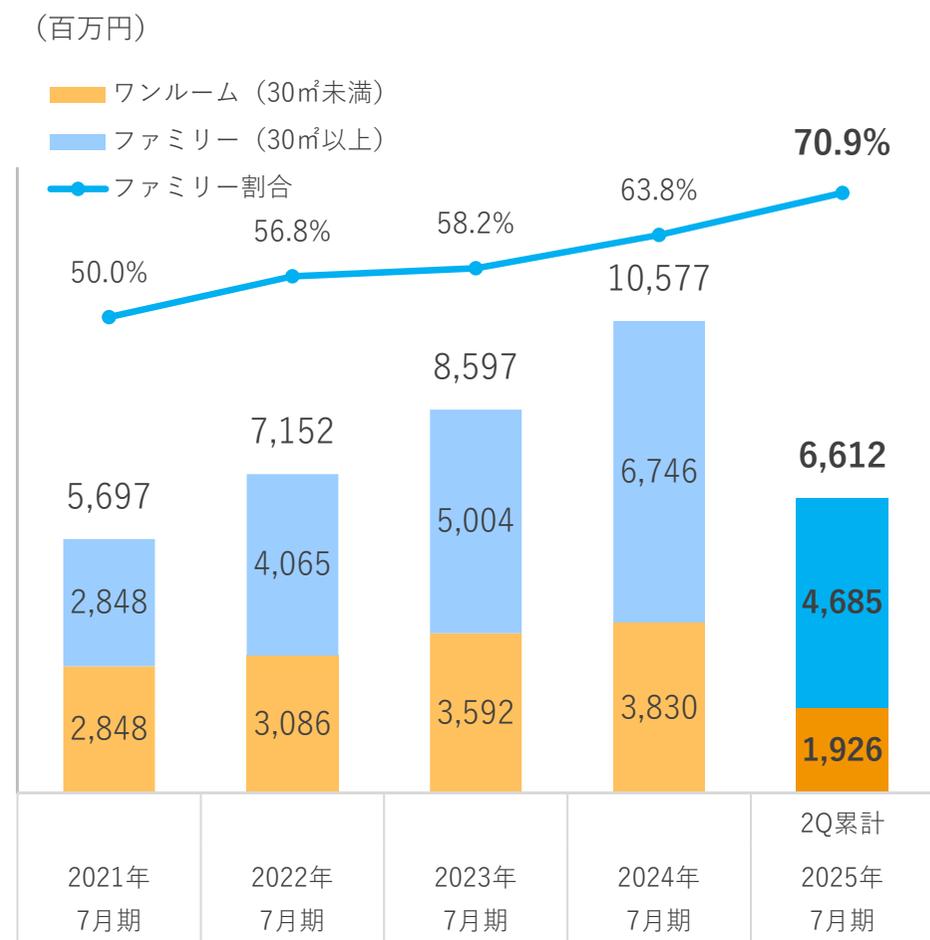
区分マンション(1R/ファミリー)件数・粗利割合

✓ ファミリータイプの取り扱いは継続的に増加傾向で、粗利割合については7割を超えました。今後も徐々に増加していく見込みです。

区分マンション タイプ別件数



区分マンション タイプ別粗利



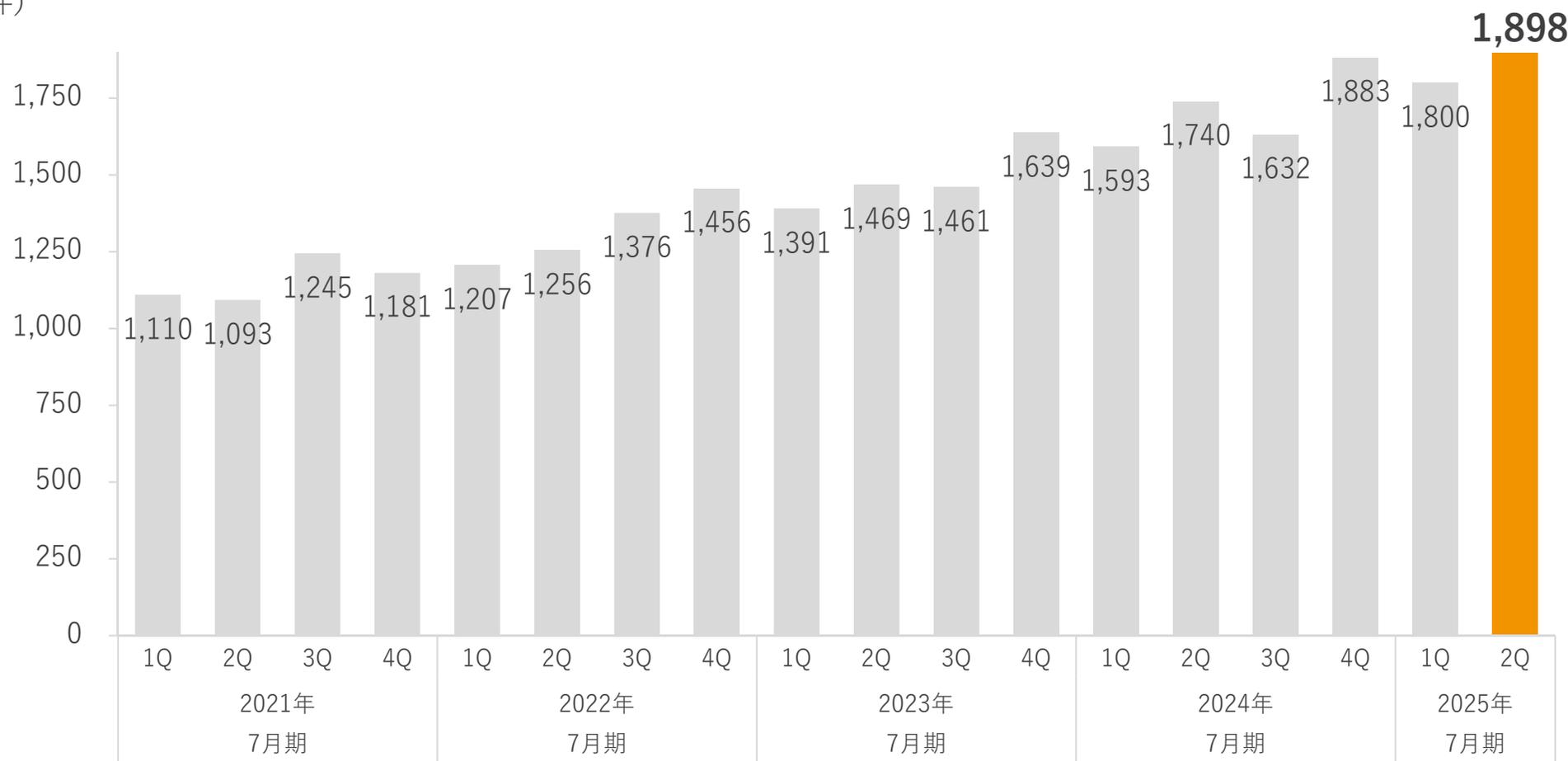
※物件種別がアパート、戸建、1棟、土地の物件は除く。

取扱不動産取引件数

- ✓ 取引件数は、前年同四半期比で約109%となりました。
- ✓ 比較的粗利率の高い物件種別の取扱拡大により、経常利益と比較して増加率は穏やかです。

取引件数

(件)



クラウドファンディング事業を通じた顧客の獲得

小額から投資できるクラウドファンディングを通じ、不動産投資の魅力をアピールすることで不動産売買顧客への昇華を目指す。



リノベーションによる付加価値

自社の建築事業部によるリノベーションで、中古不動産に低コストで付加価値をつける。その時々ニーズに応じた物件に生まれ変わらせながら、長く活用できる物件に。

多様な物件をラインナップ

北は北海道から南は沖縄まで、幅広いエリアの物件を取扱いながら、戸建やアパート等、取扱い物件種別も一層拡大する。

投資用物件検索HPのリニューアル

豊富なラインナップからお目当ての条件に合った物件を見つけやすく。投資家目線に立った自社サイトのリニューアルを予定。

連結貸借対照表 概要 (B/S)

- ✓ 仕入が堅調に推移。販売用不動産が約205億円と、四半期ごとに順調に増加。
- ✓ 有形固定資産（賃貸用不動産）は約48億円まで順調に増加。
- ✓ クラウドファンディングへの組み込みも想定した仕入を進めることにより、中長期で保有する物件を増やし、安定した収益構造への寄与を図ってまいります。
- ✓ 無形固定資産は主にソフトウェアであり約7億円前後で推移しておりますが、徐々に増加傾向にあります。

(百万円)

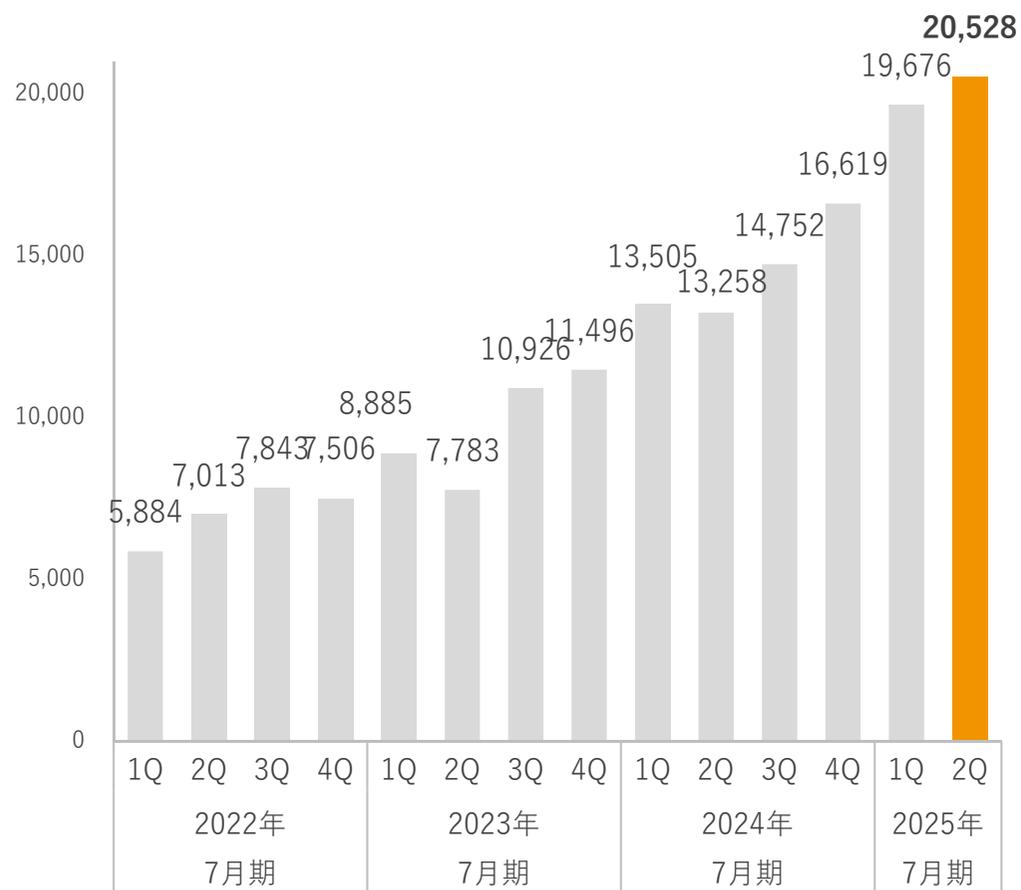
	2024年7月期				2025年7月期					2024年7月期				2025年7月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
流動資産合計	17,874	18,235	18,772	21,692	23,143	24,491			流動負債合計	11,245	11,247	12,434	14,154	15,027	16,106		
(現金及び預金)	2,108	3,992	2,948	3,935	2,198	2,769			(短期借入金)	7,948	7,229	7,922	8,076	9,721	9,877		
(販売用不動産)	13,505	13,258	14,752	16,619	19,676	20,528			固定負債合計	3,948	4,247	3,933	4,123	5,100	5,203		
固定資産合計	4,466	4,860	5,501	5,463	6,180	6,701			(長期借入金)	3,430	3,713	3,346	3,544	4,415	4,313		
(有形固定資産)	2,929	3,285	3,911	3,740	4,371	4,812			負債合計	15,193	15,495	16,368	18,278	20,127	21,310		
(無形固定資産)	694	720	725	736	751	770			純資産合計	7,147	7,600	7,905	8,877	9,196	9,882		
(投資その他合計)	842	853	864	985	1,057	1,118			株主資本合計	7,123	7,575	7,879	8,852	9,170	9,856		
資産合計	22,341	23,095	24,274	27,156	29,324	31,192			負債・純資産合計	22,341	23,095	24,274	27,156	29,324	31,192		

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順調に増加しており、さらなる拡充を目指しています。
- ✓ 買取りフォーム案件の増加により長期化傾向にありますが、同業他社との比較でも極めて短い在庫回転日数を実現しています。

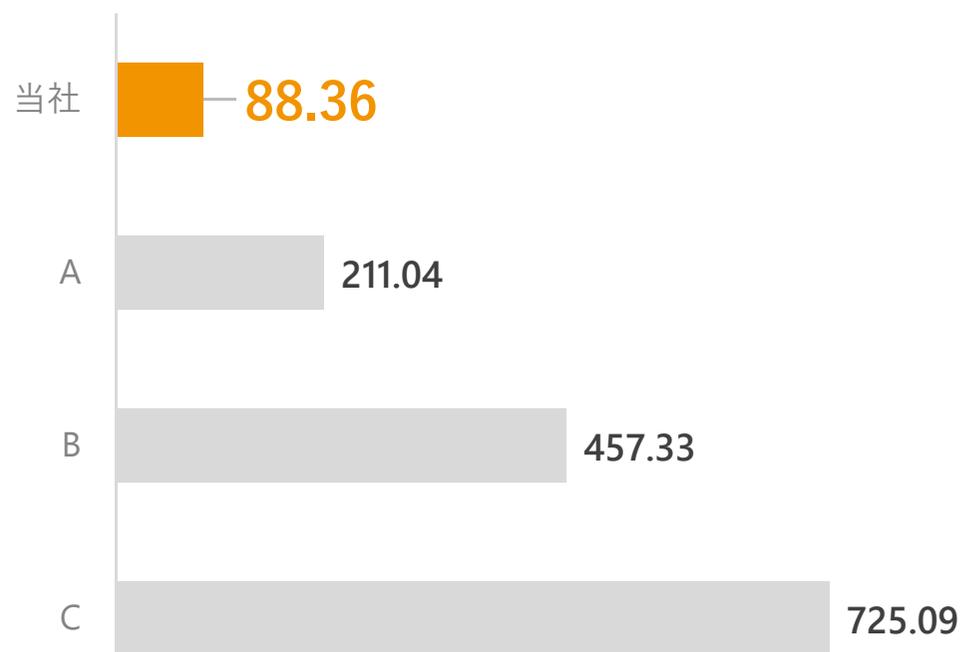
販売用不動産の推移

(百万円)



在庫回転日数の比較

(日)



※当社期間：25/7月期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)：在庫回転日数に「買取りフォーム販売」も含む

出所：各社有価証券報告書及び決算短信

- ✓ 投資家様と匿名組合契約を締結し、預かった資金で対象不動産（賃貸中かつファミリータイプの物件）を取得。そこで生じた家賃収入や売却益などの運用益を配当します。
- ✓ 景気や市況に左右されにくく、比較的安定した運用が可能となります。



#11 募集開始

白 運用期間	¥ 年予定利回り	人 募集方式
6か月	4.0%	抽選

募集期間

3/11火 ▶ 3/18火

AM11時から

AM10時59分まで



▼詳細はこちら





小額(1万円)からの投資が可能

- ✓ 他の金融商品よりも必要な元手が少ないため、投資初心者でも始めやすい



予定年配当利回り2%~6%

- ✓ 日本国内の銀行の定期預金や国債と比較しても想定利回りが高いため、リターンが高くなる可能性がある



対象不動産が空室となった場合、当社が買取

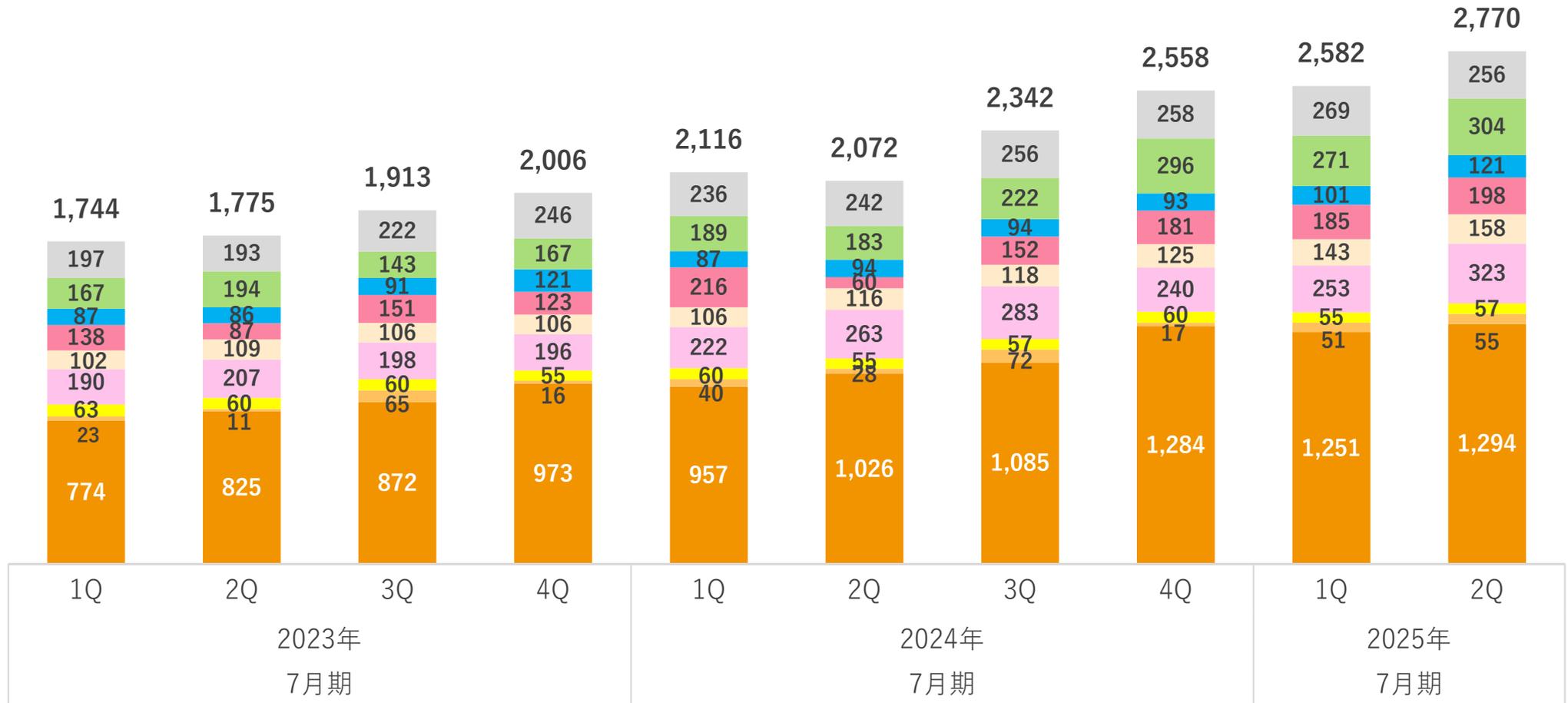
- ✓ 運用期間中に入居者が退去した際は、ランドネットに売却
- ✓ 空室・家賃値下げによる収入減少のリスク吸収する仕組みのため、安定的な運用が可能

販管費推移

- ✓ 主にダイレクトメールの送付方法の変更に伴い、仕入広告宣伝費が想定通りに増加いたしました。
- ✓ 本社増床・渋谷支店開設により地代家賃が、順調な仕入れにより租税公課が増加しております。

販管費推移（百万円）

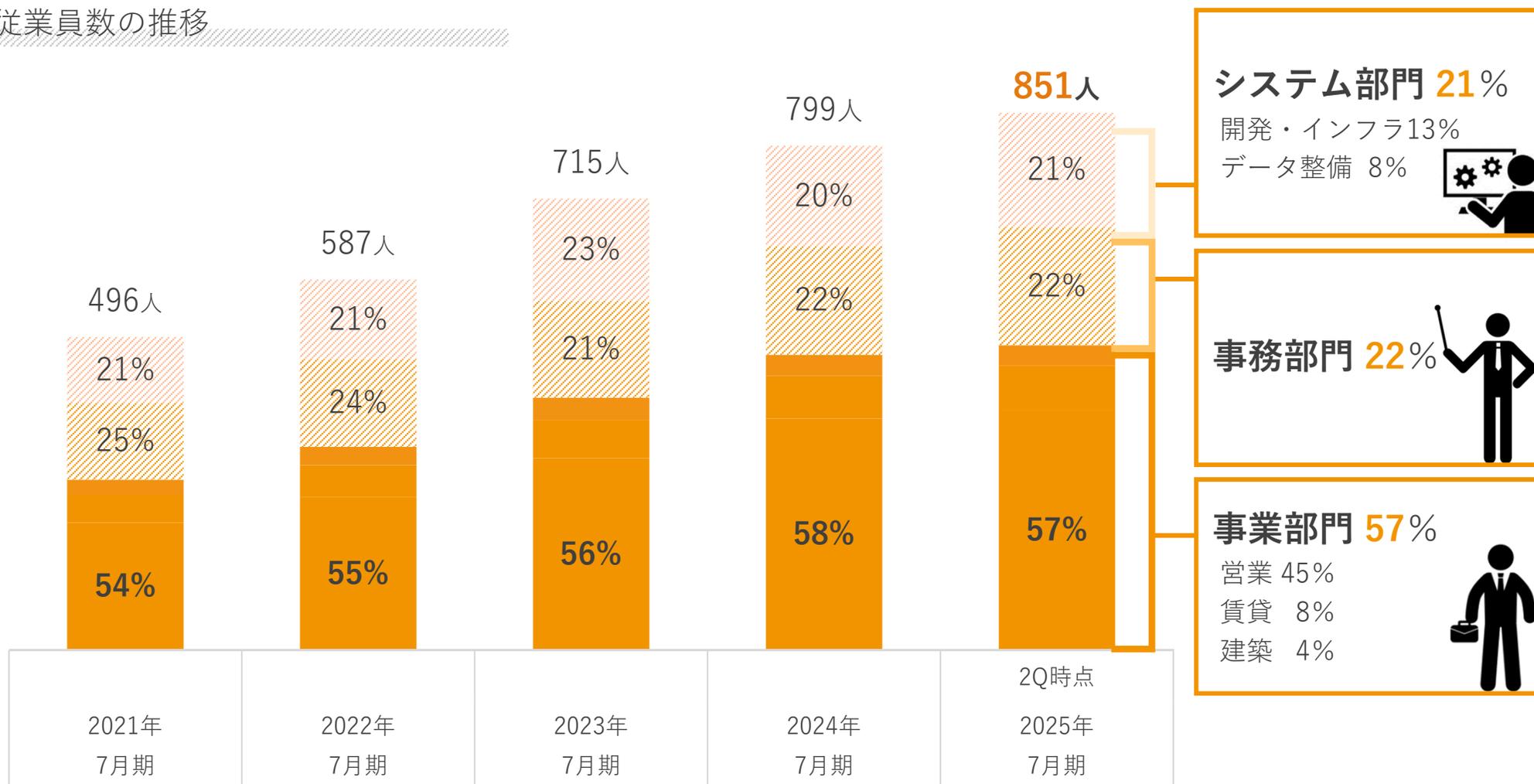
■ 人件費
 ■ 採用費
 ■ 広告宣伝費
 ■ 仕入広告宣伝費
 ■ 地代家賃
 ■ 租税公課
 ■ 業務委託料・システム関連費
 ■ 販売仲介手数料
 ■ その他



従業員数推移

- ✓ システム開発により業務効率化を図ることで、将来的には事業部門の割合が高まる見込みです。
- ✓ 営業人員を着実に増員しながら、高収益体制を目指します。

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。
 ※期末時点の在籍人員数となります。

成長戦略とKPI

営業人員推移

- ✓ 2025年度の新卒も含め、前期末比で94名の増員を計画。新卒・中途ともに採用進捗は順調です。
- ✓ 2024年11月には渋谷支店が開設し、本社の増床もいたしました。引き続き積極的に増員していく方針です。
- ✓ 千葉支店・札幌支店の情報収集も始めています。

営業人員推移

(人)



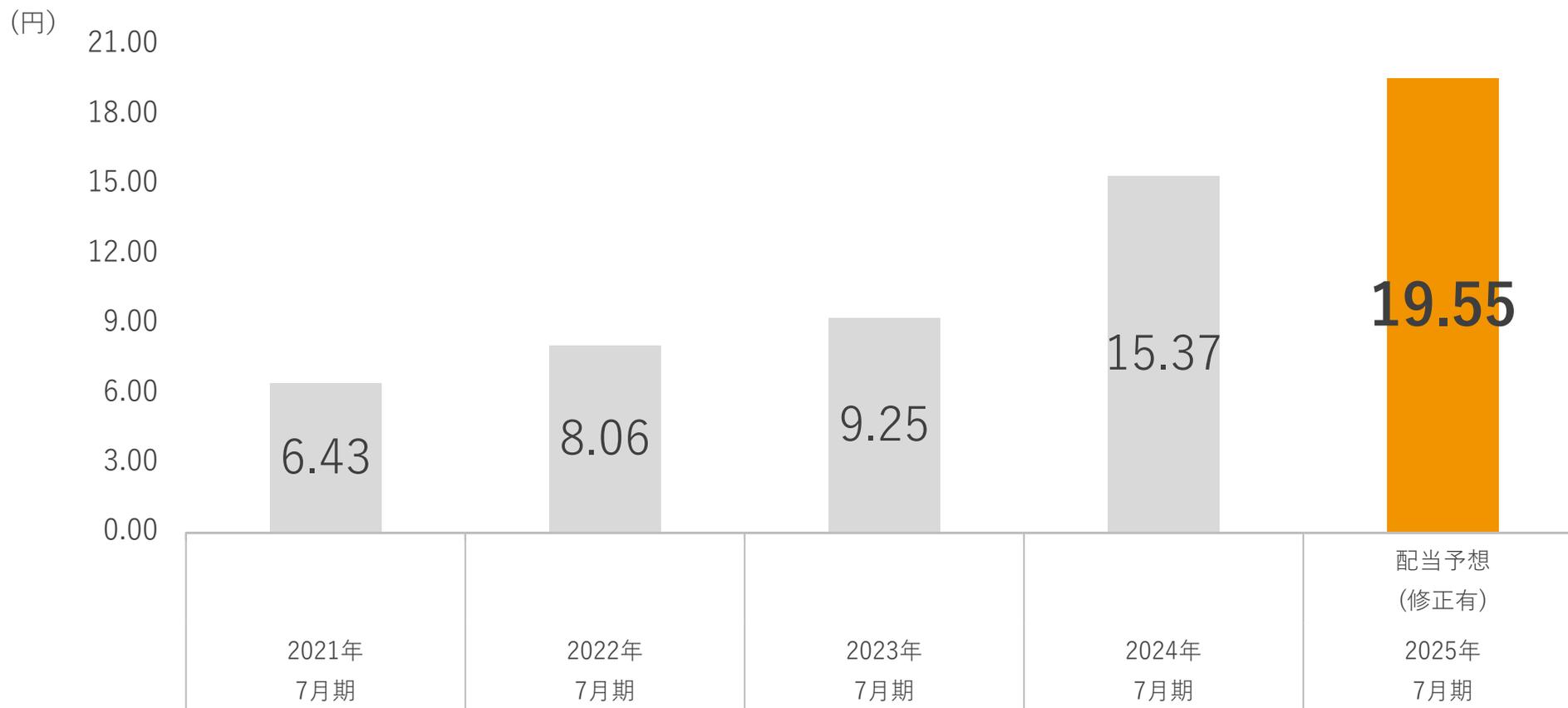
※期末時点の人員数となります。

Appendix

一株当たり配当金（株主還元）

- ✓ 業績予想の上方修正に伴い、前回予想に3.8円増額し、1株当たり19.55円に変更。
- ✓ 着実な業績向上により、株主様への還元に寄与すべく努力してまいります。

一株当たり年間配当金

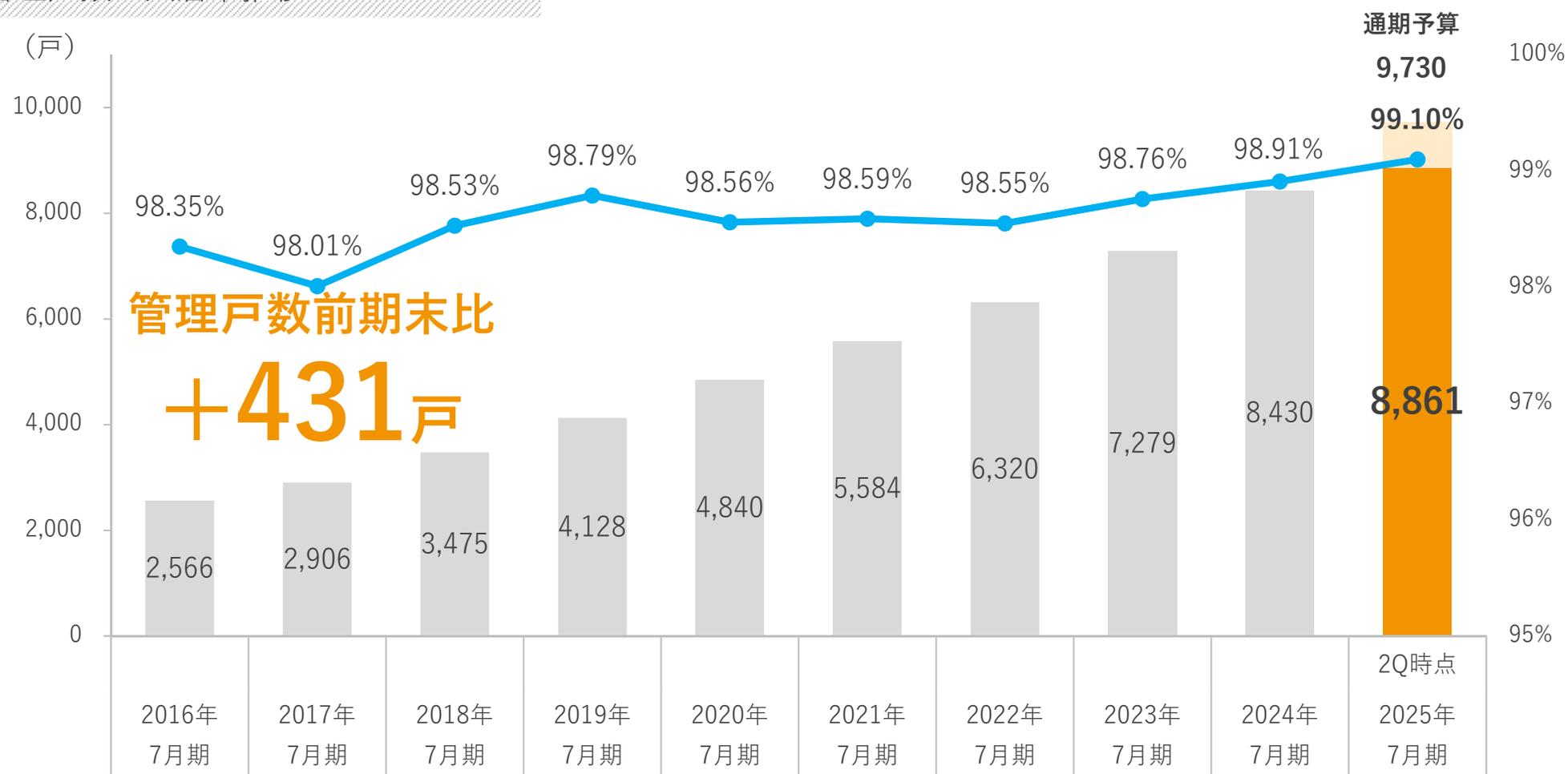


※当社は、2022年6月1日付で普通株式1株につき2株の割合で、2022年12月1日付で普通株式1株につき2株の割合で、2024年11月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。
そのため年間配当金については当該株式分割を考慮した上で、1厘未満を切り捨てた金額を記載しております。

管理戸数推移/入居率

- ✓ 管理戸数は、受託競争の激化により苦戦しつつも、前期末比+**431戸**の増加となりました。
- ✓ 入居率は、2015年8月末より98%超を維持しており、直近では99%を超える月も増えてきております。

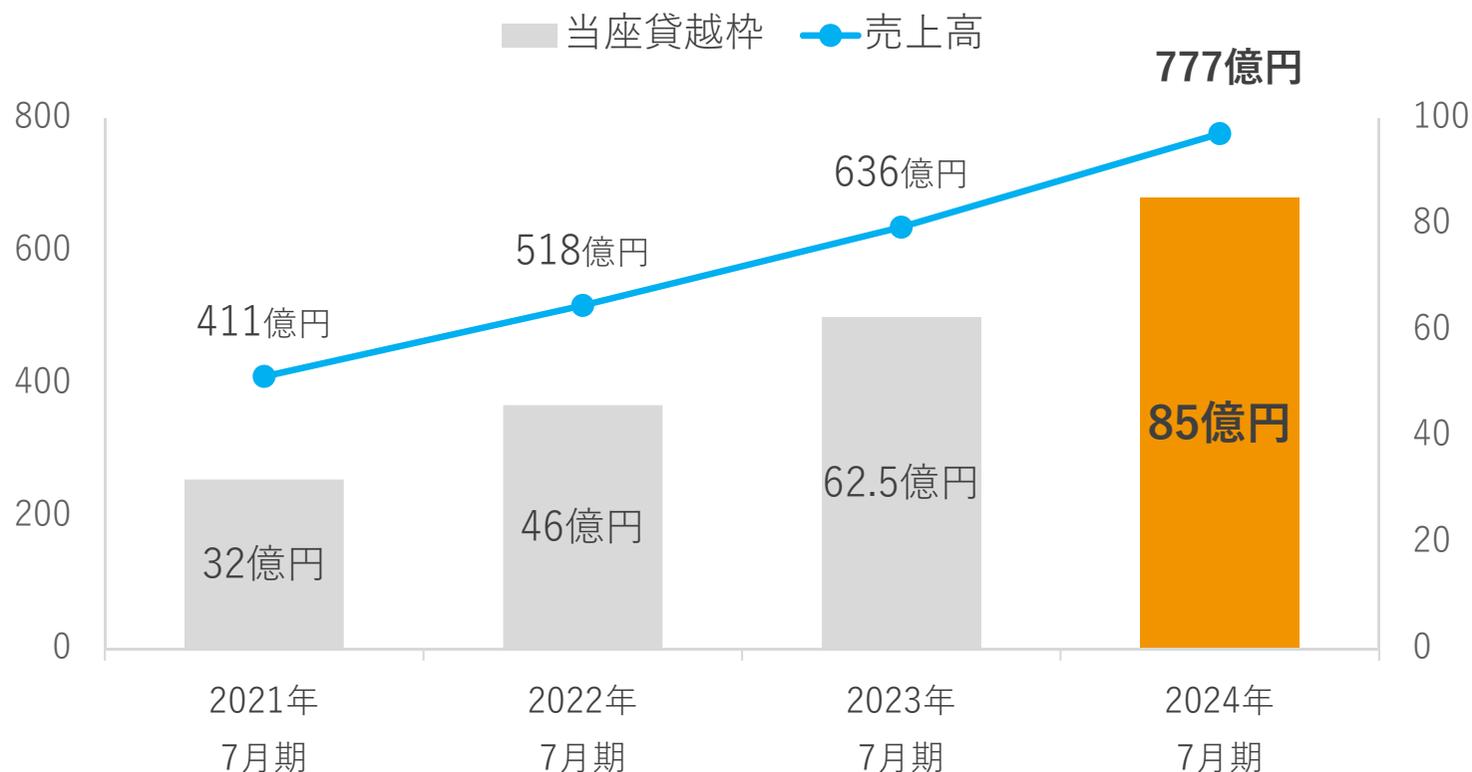
管理戸数と入居率推移



当座貸越枠と売上高の推移

- ✓ 大手金融機関を含む各金融機関から当座貸越枠約定に基づく資金調達枠の確保をしており、その結果売上高も堅調に推移しております。
- ✓ エリアや取扱物件種別の拡大に伴い、財務の健全性を保ちながら、取引金融機関との協力度体制を強化しています。

当座貸越枠と売上高の推移



渋谷支店の新規開設

✓ 2024年11月1日、国内5拠点目となる渋谷支店の新規開設をいたしました。

渋谷支店

新規開設（2024年11月）

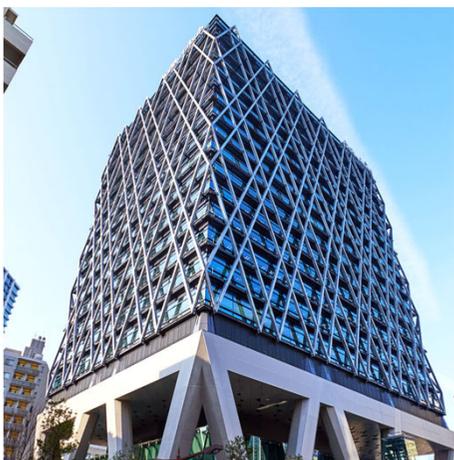
東京都渋谷区渋谷2-17-1 渋谷アクシュ10階



成長戦略とKPI

拠点の拡大

- ✓ その他拠点についても、人員拡大に伴い積極的に増床、移転しています。
- ✓ 2024年11月には本社を増床いたしました。



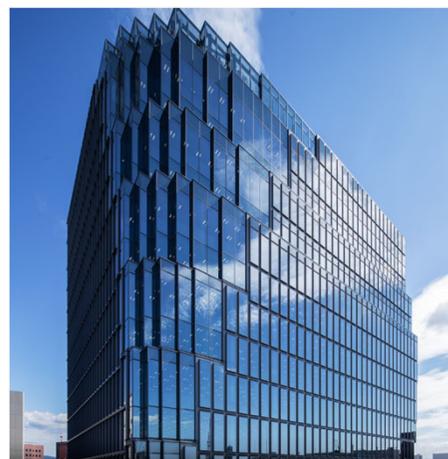
東京本社
増床 (2024年11月)
東京都豊島区
南池袋1-16-15
ダイヤゲート池袋 7階



横浜支店
増床 (2023年1月)
神奈川県横浜市西区
北幸1-4-1
横浜天理ビル14階



大阪支店
増床移転
(2022年5月)
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

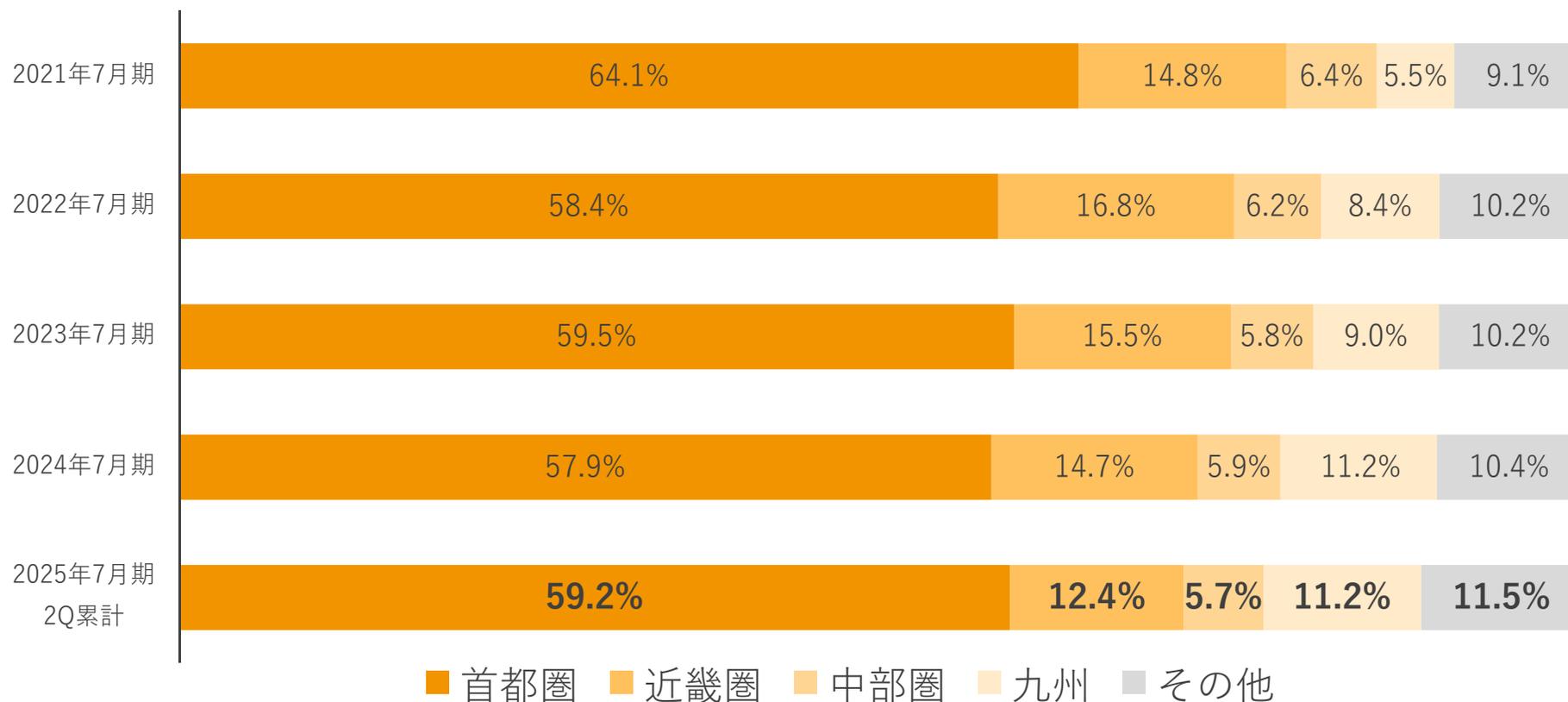


福岡支店
増床 (2023年12月)
福岡県福岡市中央区
天神1-10-20
天神ビジネスセンター
5階

地域別取引件数の割合

- ✓ 首都圏の取引件数は、1都3県すべてにおいて増加しております。
- ✓ 九州圏を筆頭に、取引エリアの多様化が進んでおります。

地域別取引件数



【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】 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

お問い合わせ先
株式会社ランドネット
経営企画室 経営企画課 IR担当

TEL（代表） : 03-3986-3981

IRお問い合わせ
専用フォーム : <https://landnet.co.jp/ir/contact/>

自社HP URL : <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、2025年3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。