

# 2023年7月期 第1四半期 決算補足資料

2022.8.1～2022.10.31

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 決算概況

## 2 KPI・各種指標

## 3 会社概要

## ハイライト

売上高は、第一四半期において過去最高益を達成。

販売用不動産が前期末よりも大幅に増加したことで、不動産所得税が増加し、営業利益が前期比マイナス12%となった。

商品数の拡充と早い回転率で、早期の利益改善を目指す。

売上高

13,906百万円

前期比 +23.0%

営業利益

223百万円

前期比 △12.0%

販管費 1,744百万円

前期比 +37.3%

租税公課 138百万円

前期比 +86.5%

販売用不動産

8,885百万円

前期比 +18.3%

在庫回転日数

64.04日

営業人員数

255名

進捗率 +82.8%

※ 2022年7月期末時点で7,506百万円

## 連結 | 損益計算書の概況

売上高は堅調に推移し、大幅増収。

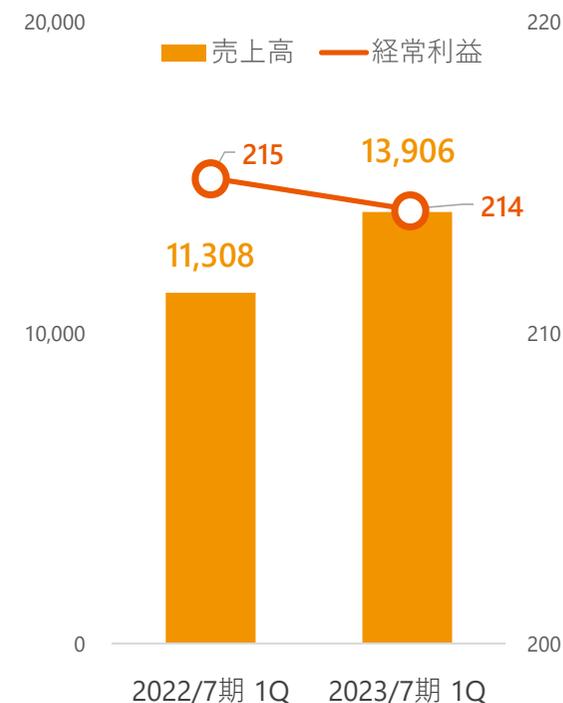
一方、販売用不動産の仕入強化、優秀なエンジニア・営業社員等の採用といった先行投資を進めたことで販管費が増加し、若干ながら前期比で減益。

(単位：百万円)

	2022/7期 1Q	2023/7期 1Q	増減額	前期比
売上高	11,308	13,906	2,598	23.0%
販管費	1,270	1,744	474	37.3%
営業利益	253	223	△30	△12.0%
経常利益	215	214	△1	△0.6%
(経常利益率)	1.90%	1.54%	△0.36pt	—
親会社株式に帰属する 当期純利益	135	138	3	2.4%

【第1四半期 売上高・経常利益推移】

(単位：百万円)



## 連結 | 貸借対照表の概況

積極的な仕入活動により販売用不動産は約89億円と前期比で18%の大幅増を実現。

(単位：百万円)	2022/7期	2023/7期 1Q	増減額	前期比
<b>資産合計</b>	<b>15,400</b>	<b>15,782</b>	<b>381</b>	<b>2.5%</b>
流動資産合計	12,149	12,320	171	1.4%
現金及び預金	3,882	2,468	△1,413	△36.4%
販売用不動産	7,506	8,885	1,378	18.3%
固定資産合計	3,251	3,461	210	6.5%
有形固定資産合計	2,020	2,225	204	10.1%
ソフトウェア（仮勘定含む）	524	556	31	6.1%
<b>負債・純資産合計</b>	<b>15,400</b>	<b>15,782</b>	<b>381</b>	<b>2.5%</b>
流動負債合計	6,443	7,039	595	9.2%
固定負債合計	2,732	2,466	△265	△9.7%
純資産	6,224	6,276	52	0.8%

### ■固定資産

- ・ 賃貸用不動産の取得により  
土地：1億2,700万円の増加  
建物：7,500万円の増加

### ■自己資本比率 39.7%

前期末比 △0.7pt

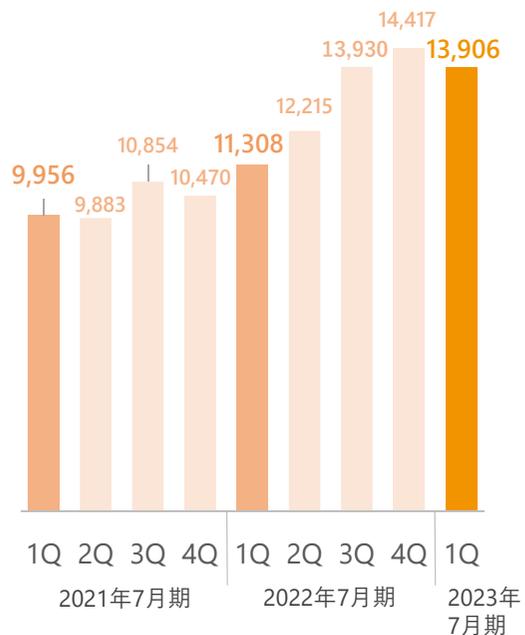
## 連結 | 四半期推移

売上高は、前期比+23.0%と堅調に推移。営業利益は、先行投資など販管費の増加により、前期比△12.0%となったが例年、下期偏重の傾向であることや、2Qにスライドした案件も多いため、上半期では同水準に回復見込み。

(単位：百万円)

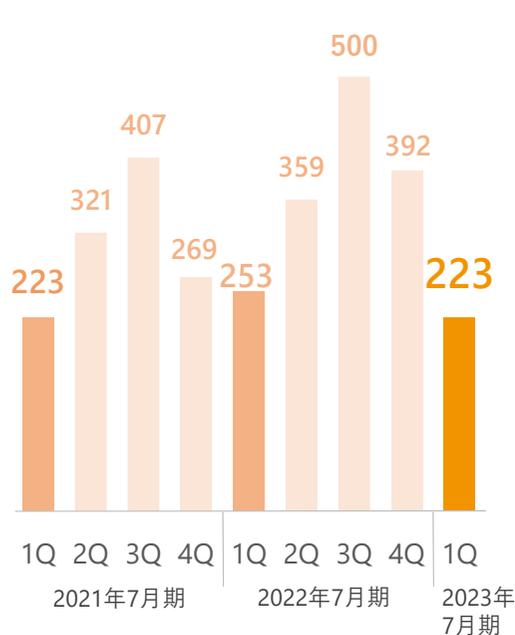
### 売上高

前期比 +23.0%



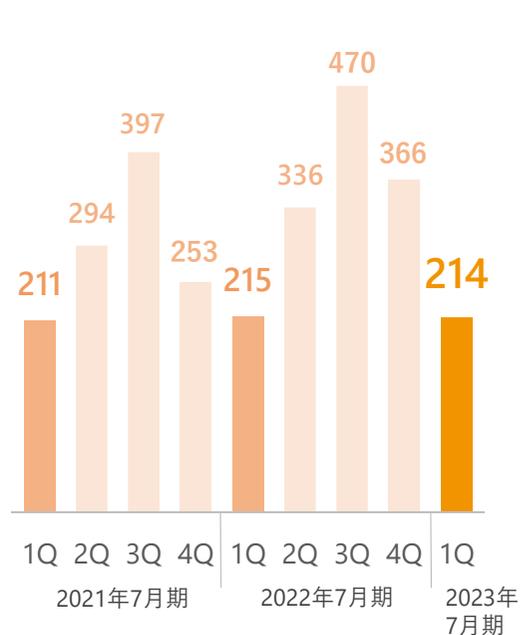
### 営業利益

前期比 △12.0%



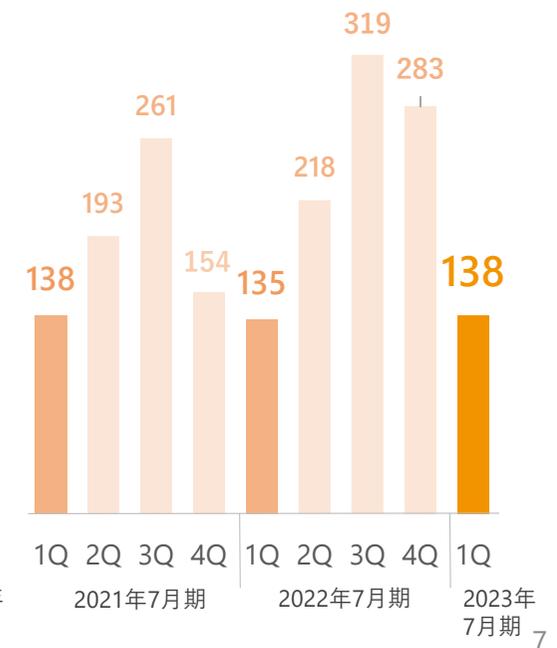
### 経常利益

前期比 △0.6%



### 当期純利益

前期比 +2.4%



# 販管費推移

仕入の増加に伴い租税公課が増加。優秀な人材採用など積極的に行ったため、販管費は12.5%となった。

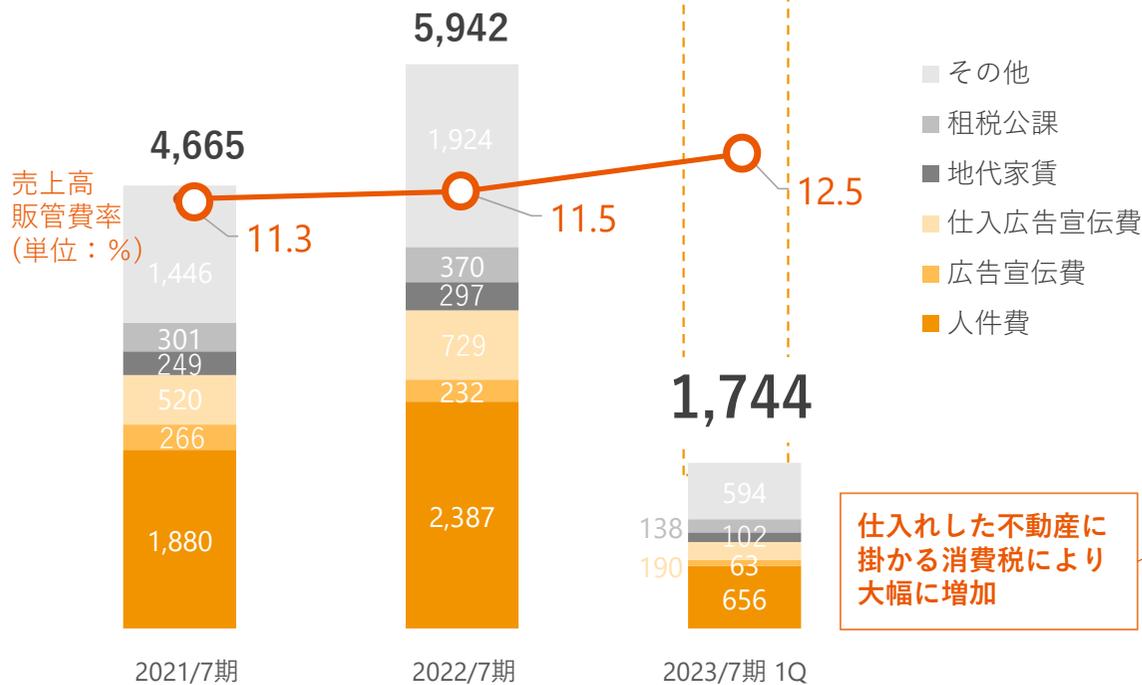
今後は、適切な水準を維持しながら販売用不動産及びシステム開発等業績拡大に寄与する項目に積極的に投資を継続。

(単位：百万円)

通期予算  
7,281

【前年同期比】

(単位：百万円)



内訳	2022/7期 1Q	2022/7期 1Q	増減額
人件費	467	656	189
広告宣伝費	68	63	△5
仕入広告宣伝費	163	190	27
地代家賃	63	102	39
租税公課	74	138	64
その他	432	594	162

1 決算概況

**2 KPI・各種指標**

3 会社概要

## 連結業績予想

売上高は、例年と同水準の進捗率となった。

営業利益については、予想よりも若干下回る進捗率となったが、仕入状況や下期偏重を鑑みても例年と同水準に回復見込み。

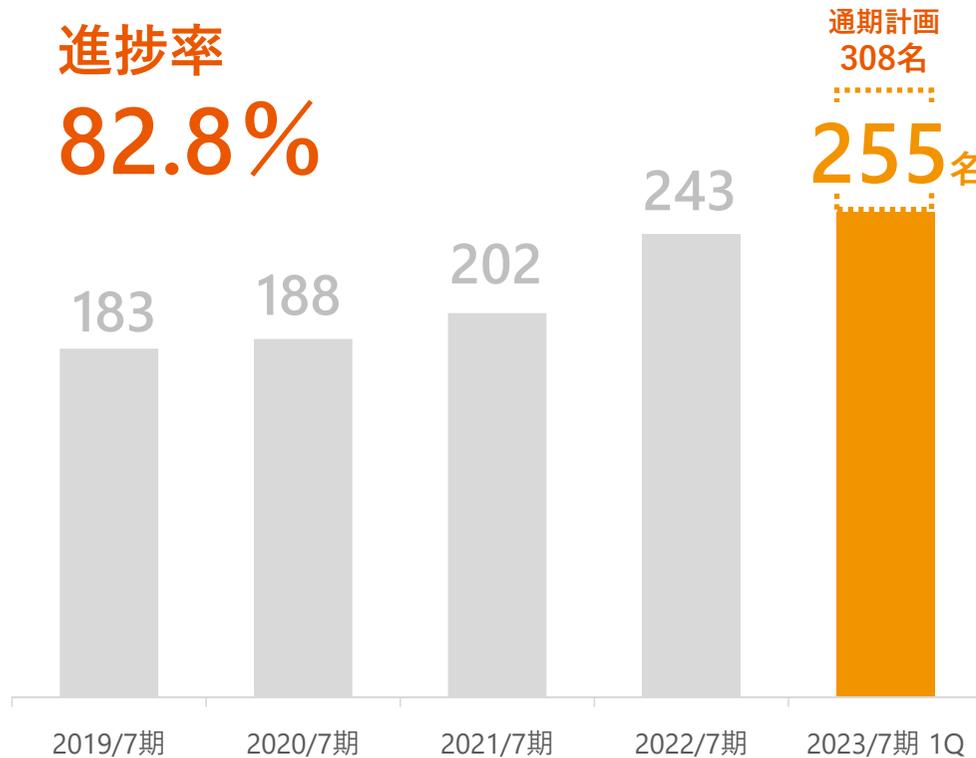
(単位：百万円)

	2022/7期 実績	2023/7期 予想	2023/7期 累計実績	進捗率 (%)
売上高	51,870	60,099	13,906	23.1%
営業利益	1,505	1,869	223	11.9%
経常利益	1,388	1,704	214	12.6%
親会社株式に帰属する 当期純利益	955	1,097	138	12.6%



## 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。



### ● 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
- 2023年1月 横浜支店増床予定**

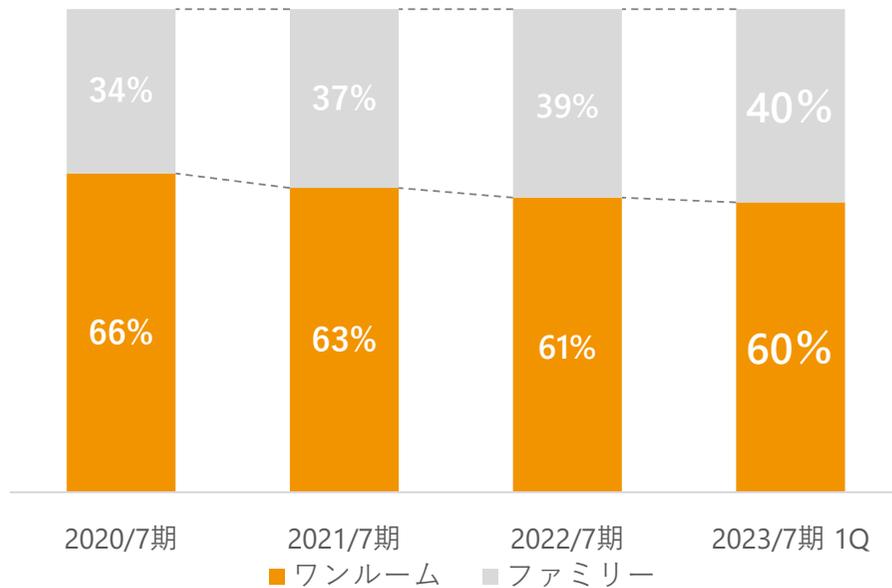
## 取扱不動産種別・取引件数の推移

取引件数は1,391戸で進捗率21.0%と前年同期と同じ水準で進捗。

また、利益幅の大きいファミリータイプ物件の強化により取引割合は40%に増加し、業績に貢献。

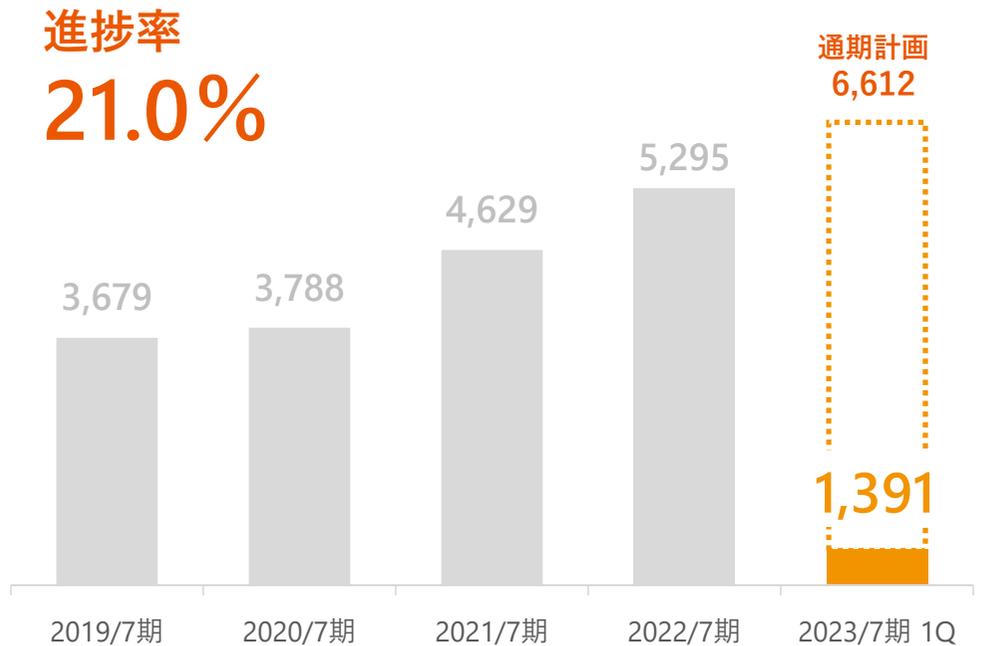
### 取扱不動産種別推移

※ 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)



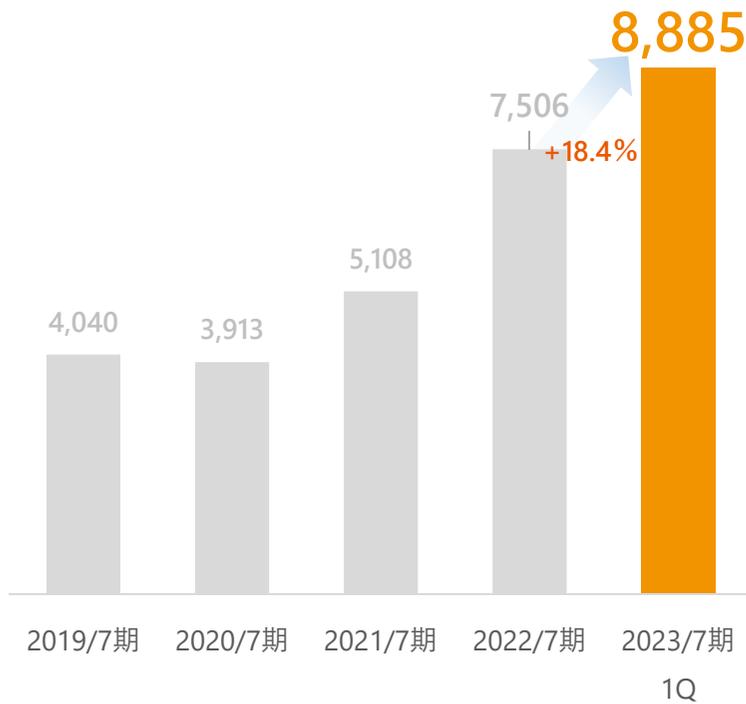
## 販売用不動産推移・在庫回転日数

取引拡大に伴い、販売用不動産は前期末より+18.4%と大幅に増加。

一方で在庫回転日数は約60日を維持し、同業他社と比較しても極めて短い日数を実現。

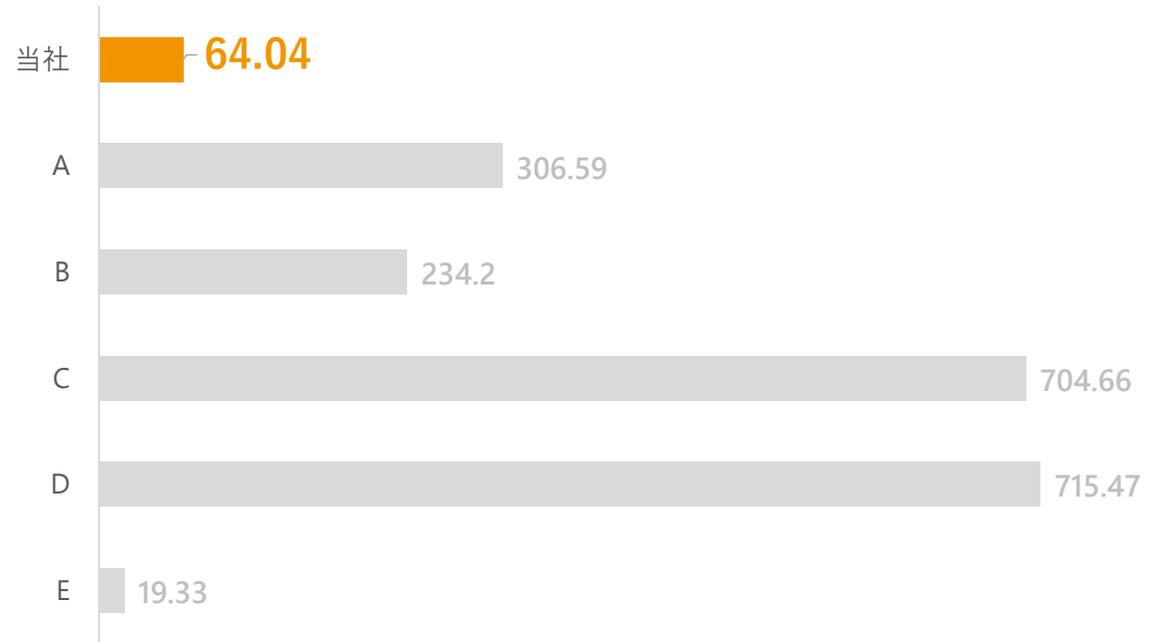
### 販売用不動産の推移

(単位：百万円)



### 在庫回転日数の比較

(単位：日数)



※当社期間：23/7期1Q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

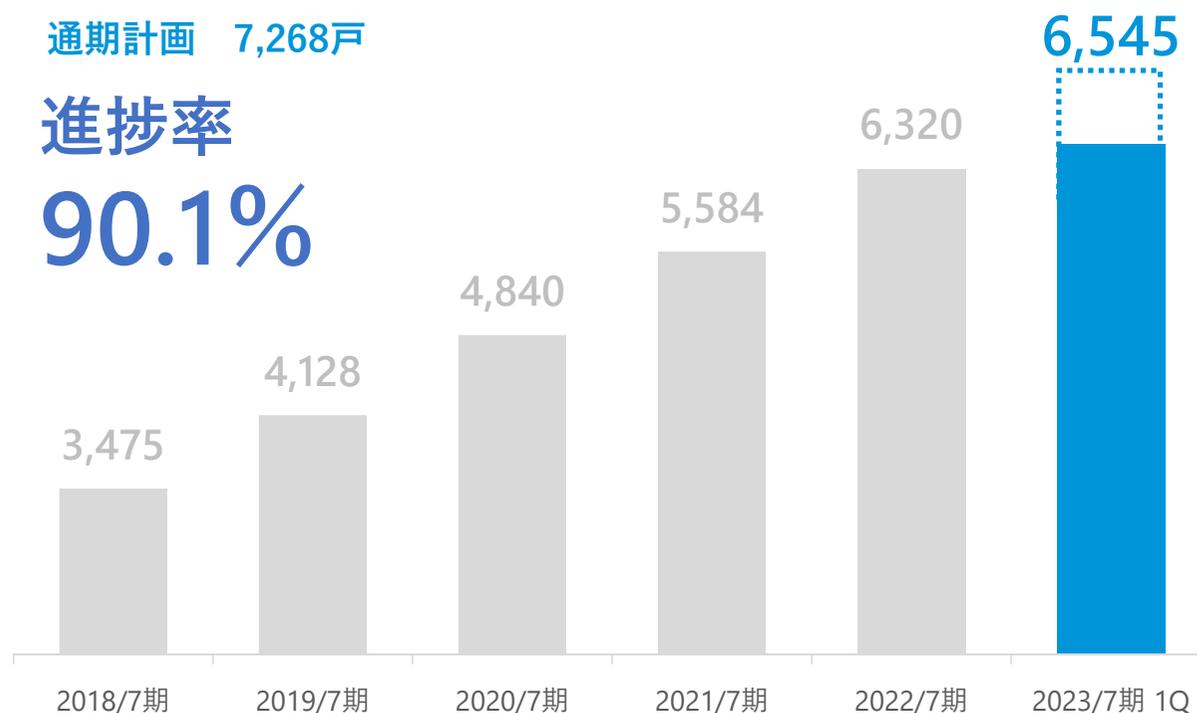
# 不動産賃貸管理事業 | 管理戸数推移予想

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、前期比を増大させる。

賃貸管理戸数推移

通期計画 7,268戸

進捗率  
90.1%

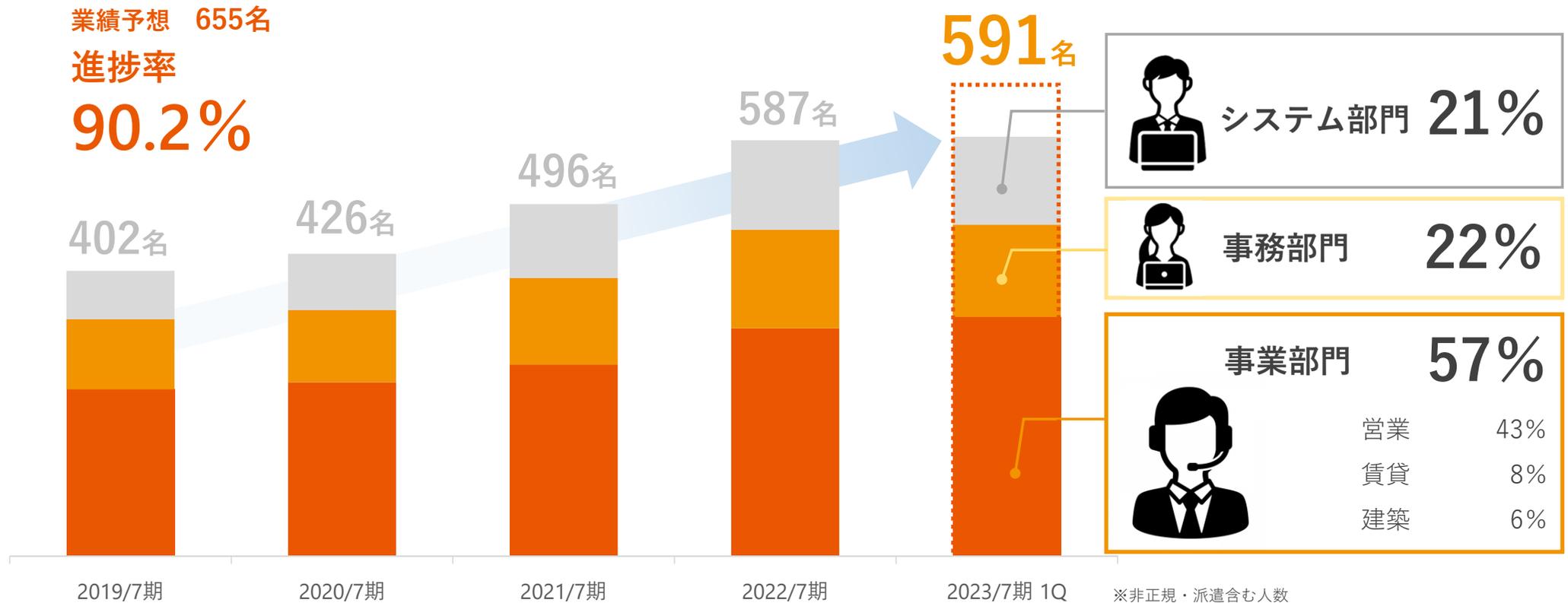


入居率推移



## 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。



1 決算概況

2 KPI・各種指標

**3 会社概要**

## 事業構成

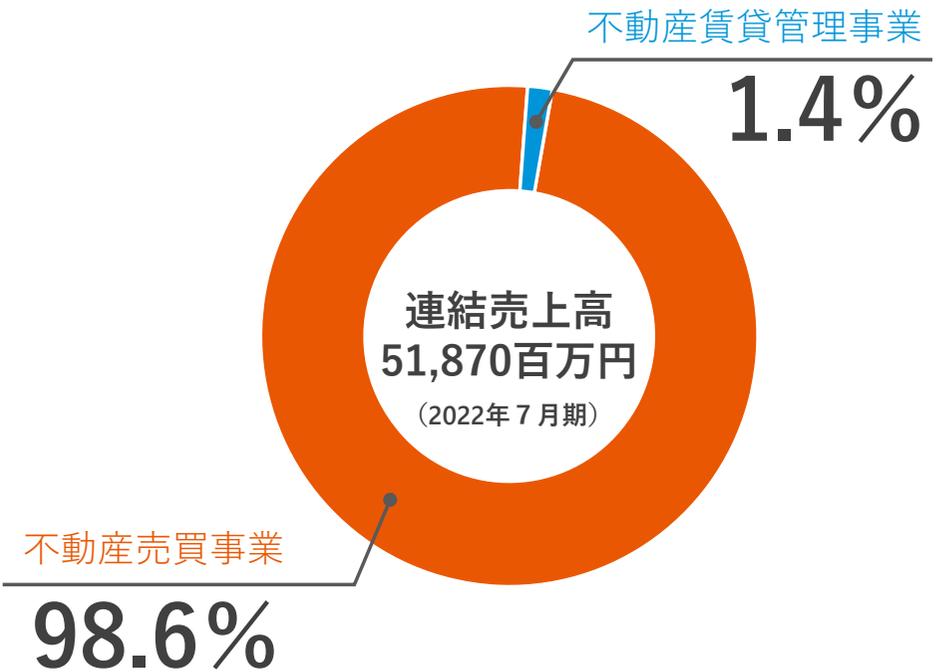
投資用の中古ワンルームマンションの売買・仲介を中心とした不動産事業を展開。

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。

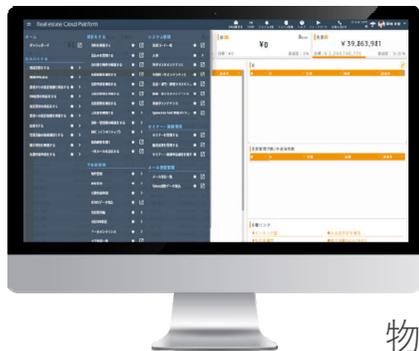
### 事業構成比率



# 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

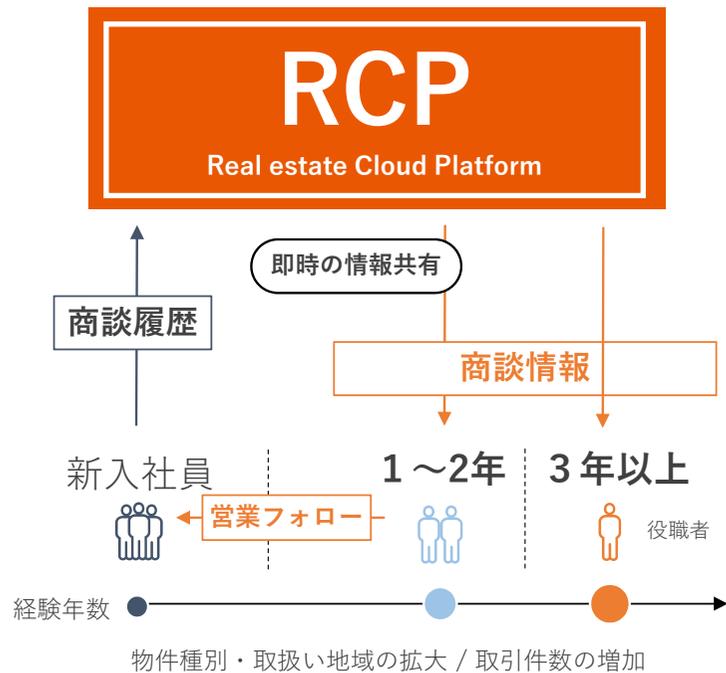
### 不動産DBに含まれる情報

- 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

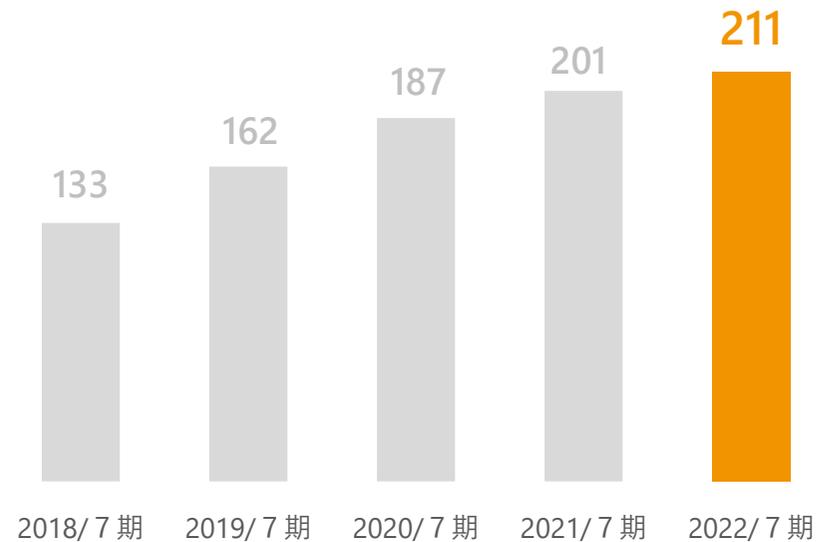
# 「Real estate Cloud Platform (RCP)」による早期戦力化

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



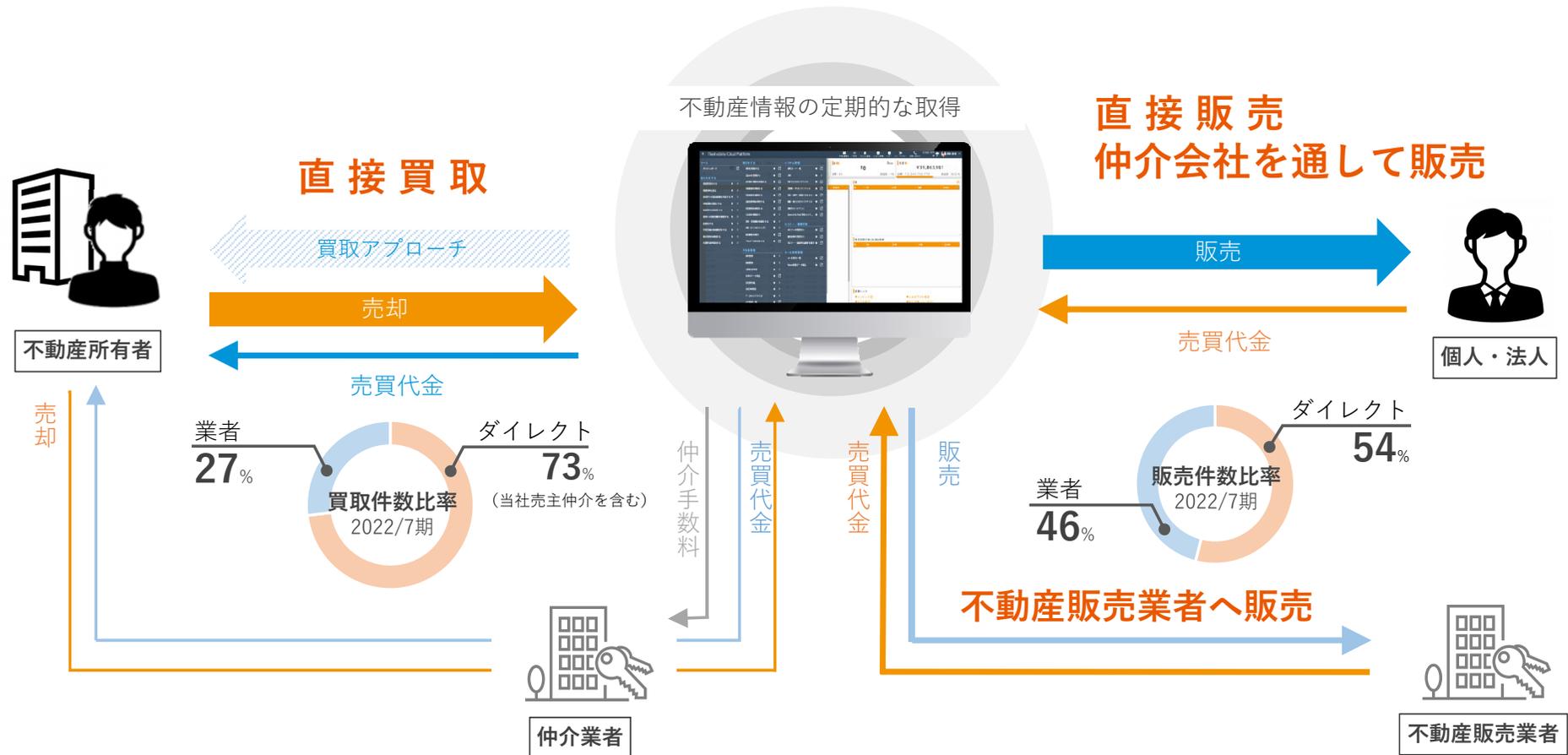
## 営業部社員一人当たり売上高の推移 (単位：百万円)



※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。



# 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	480名 (2022年10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	
		
		

## 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12月12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/