2023 年 8 月 18 日
株式会社ランドネット
（コード：2991、東証スタンダード）

全国賃貸住宅新聞に「投資用区分販売、5 年で 1.7 倍」についてのインタビュー記事が掲載されました

8 月 7 日の全国賃貸住宅新聞（株式会社全国賃貸住宅新聞社発行）にて、当社代表・榮章博のインタビューが掲載されました。
次頁の記事を是非ご覧ください。

【記事概要・見出し】

2023 年 8 月 7 日発行

投資用区分販売、5 年で 1.7 倍　不動産価格の上昇継続を予測

なお、この度のインタビューでは下記についてお話しいたしました。

・当社不動産販売先の顧客割合の動向
・海外投資家との取引状況と、収益不動産マーケットの展望
・クラウドファンディング事業を活用した新規顧客の獲得に向けた取組み
・物件情報データの活用と社内システム構築の方針

今後も、「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。」という企業理念のもと、更なる成長を目指してまいります。

【会社概要】

名　　称：株式会社ランドネット
代 表 者：代表取締役社長 榮 章博
本　　社：東京都豊島区南池袋 1-16-15　ダイヤゲート池袋 7 階
設　　立：1999 年
資 本 金：7 億 60 万 6,000 円（2023 年 4 月 30 日時点）
事業内容：不動産投資事業、投資用中古マンションの売買・売買仲介・賃貸・賃貸仲介・賃貸管理、不動産コンサルティング、不動産投資セミナーの開催、不動産賃貸事業
リフォーム・リノベーション事業、不動産クラウドファンディング事業
WEB サイト：https://landnet.co.jp　　お問合せ先：経営企画室（03-3986-7263）

投資用区分販売、5年で1.7倍
不動産価格の上昇継続を予測

上場企業トップに聞く 収益不動産市場の行方

中古区分マンションの買い取り再販事業を主力とするランドネット（東京都豊島区）の2022年7月期決算は、増収増益となり、特に中古区分マンションの販売が好調だった。栄章博社長に、収益不動産マーケットの動向と同社の成長戦略を聞いた。

ランドネット
（東京都豊島区）
栄章博 社長（63）

顧客割合が逆転 個人投資家、増加

今後の日本の収益不動産マーケットについて、栄社長は「日本の不動産の価格は、上昇傾向が継続すると考えている」と前向きな見立てを示す。

賃上げの動きが出ている中、収入が増えれば家賃の値上げも可能になる。金融緩和により金利の低い状況が続けば、実需、投資ともに不動産の取得意欲は高まっていくと考えられるとする。

22年7月期の売上高は518億円と、21年7月期比26％増。経常利益は、同20・2％増の13億円と増収増益だった。買い取り再販と売買仲介を含む、不動産売買事業の売り上げは、21年同期比26・2％増の511億円。同事業のセグメント利益は、同25・7％増の36億円と好調だ。

主に投資用の30㎡未満の区分マンションとアパートの販売件数は、22年7月期に2633件（6月末時点）。この5年で約1・7倍に増加した（グラフ参照）

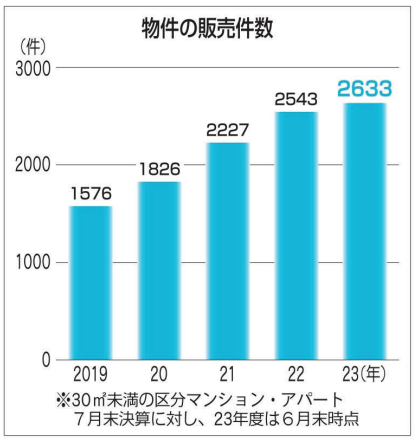
販売先の内訳は、22年7月期には個人投資家が55％、不動産会社が45％だった。20年7月期と比較し、割合が逆転した。

個人投資家の顧客が増えた理由として、上場したことで高まった社会的な信用力に加え、同社独自のサービスが差別化につながっているためとする。販売する中古区分マンションの契約不適合責任の期間を通常1年のところ、3年に設定。そのほか、賃貸中の滞納保証や、3年の設備保証を付け、投資家からの安心感を獲得している。

30㎡未満の区分マンション・アパートの販売価格の推移については、新型コロナウイルス下の20年以前と比較し全体的に上昇傾向にあるという。

「ただし、1981年までに建築された旧耐震の物件の価格は弱含んでいる。一方、新耐震の物件は、新築価格の上昇に引っ張られ、上昇傾向にある」（栄社長）

個人投資家が取得する際の実質利回りは、東京23区内で約4～5％。それに対し、旧耐震の物件では、10％になるケースもあるという。



※ランドネット提供データを基に全国賃貸住宅新聞で作成

海外の取引減少もマネー流入見越す

円安に振れているさなかだが、同社の顧客層のうち、海外の個人投資家との取引件数は減少傾向にある。20年度に409件だったのが、21年度が329件、22年度308件、23年4月末時点で218件と3年で約半分になった。

同社はグループで台湾と香港に拠点を置き、同エリアを中心に海外投資家を顧客に持つ。中国政府による個人資金の持ち出しの監視強化が、日本の不動産との取引が減少した要因の一つと同社はみる。

マーケット全体の動向としては、「世界的に見て価格の低い日本の不動産には、海外からの投資マネーが継続的に流れてくるだろう」（栄社長）

特に、海外での認知度の高い東京都や大阪府の不動産価格は上昇していくと予想した。

▲ランドネットが販売する中古区分マンションの内装

取り扱い物件拡大 クラファンを計画

日本国内の金融環境の良さと経済の底堅さ、海外マネーの流入により、先々の日本の不動産へのニーズが増すとみる同社では、取引案件の獲得を積極的に進める。

都内に本社を置き、横浜支店、大阪支店、福岡支店と計4拠点を構え、全国で中古区分マンションの買い取り再販事業を行う同社。23年度から3年間は、戸建てやアパートの売買事業を強化していく方針だ。取り扱いの強化を図るアパートについては、販売実績を1～2年積むことで得られる統計を基に、契約不適合責任の期間延長を含む差別化策を検討していくとする。

新たな展開として、栄社長は「24年上旬以降に、ファミリー向け物件のクラウドファンディング事業の開始を予定している」と話す。同社の不動産クラウドファンディング（以下、クラファン）は、不動産特定共同事業法に基づき、匿名組合を組成。同社が、投資家の募集や組合が出資した物件の運営を担当することを計画する。

投資金額は1万円からを想定する。比較的安定思考な資産運用を希望する個人または法人の投資家をターゲットに置く。また、運用期間中に、事業者となるランドネットが優先出資者の地位を買い取る形で、クラファンの出資者が自身の出資金を回収できる仕組みを導入する予定だ。

クラファンに力を入れていく理由の一つは、新規顧客の獲得だ。配当利回り3％ほどで、長期にわたって資産運用できる商品として、クラファンを訴求したのち、もっと投資をしたいという層に対して、実物の収益不動産を販売していくのが狙いだ。

データ活用推進 販売力を強化

「物件情報のデータ活用を進めている。区分マンションはこれまでの事業を通して情報が集まった。これからは、区分マンション以外のすべての不動産取引情報を収集しスピード感を持って、競合物件に勝てる金額での販売に対応していく」と栄社長は話す。

同社の買い取り、販売の方針は、顧客を説得するのではなく、「買いたい」「売りたい」顧客を探してくるというもの。この母数を増やすためにも、区分マンション以外のすべての不動産の取り扱いを行い、アセットの種類を拡大していく。

これに伴い、顧客ストックも増加する。管理物件の入居者から物件購入の相談をしてもらうなど、新たな取引機会の創出も狙う。

社内には約60人のシステムエンジニアを擁し、不動産の取引データを蓄積。ゆくゆくは、所定の場所を示すだけで、その場所の不動産価格を提示できるようなシステムの構築を進めていく。

（齋藤）