

2026年7月期 第1四半期 決算説明資料

2025/12/12

東証スタンダード市場

証券コード: 2991

© LANDNET Inc. ALL rights reserved.



1. 会社概要

2. 現在の市場環境と当社の状況

3. 2026年7月期第1四半期業績

経営理念

全従業員の心物両面の幸福を追求すると同時に、
人類・社会の進歩発展に貢献する。

企業理念

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。

企業目標

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。

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へ
- ✓ 創業以来、中古区分マンションを中心に取り扱ってきたが、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る

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	710百万円（2025年8月31日時点）
従業員数	798名（2025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	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（2025/7期末）



沿革

✓ 創業以来高い成長を継続し、過去10年間では27.7%/年の売上成長を実現

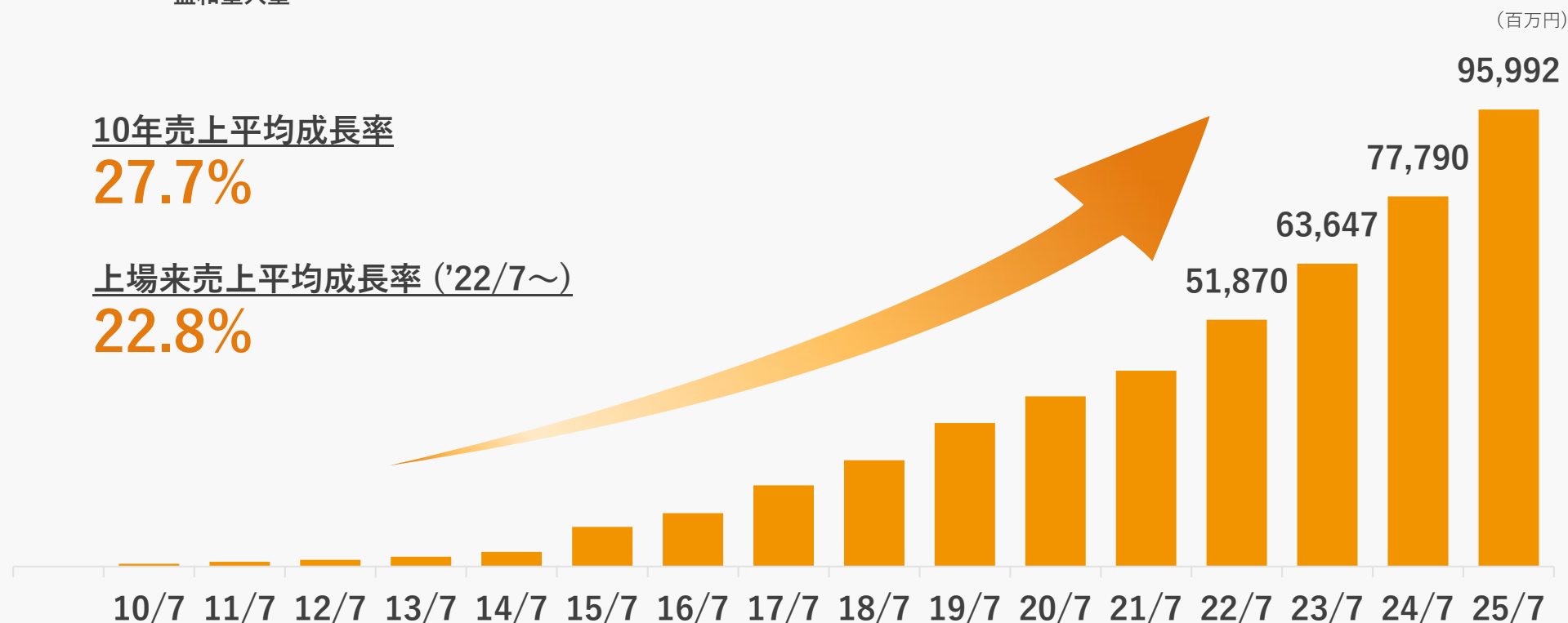
- 1999年9月
創業
- 2004年7月
不動産の賃貸管理業を開始
- 2008年11月
リノベーション事業を開始
- 2010年6月
盛和塾入塾
- 2013年7月
台湾・香港に現地法人設立
- 2014年3月
一般建設業許可を取得
- 2016年2月
横浜支店開設（拠点展開の開始）
- 2021年7月
東証スタンダード上場
築浅ファミリータイプへの拡大
- 2021年12月
福岡支店開設（全国展開）
戸建・アパート領域強化開始
- 2022年4月
RCP売買の展開

10年売上平均成長率

27.7%

上場来売上平均成長率（'22/7～）

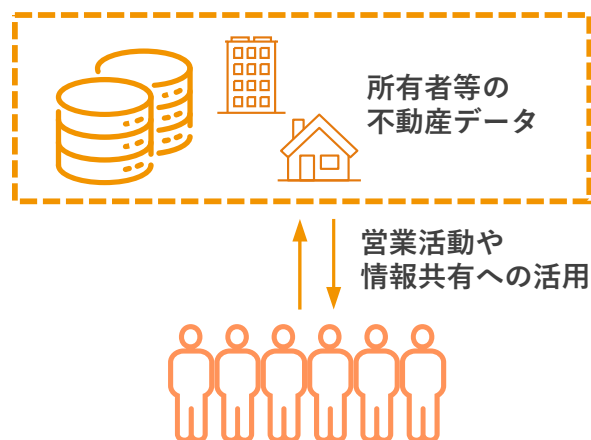
22.8%



事業概要

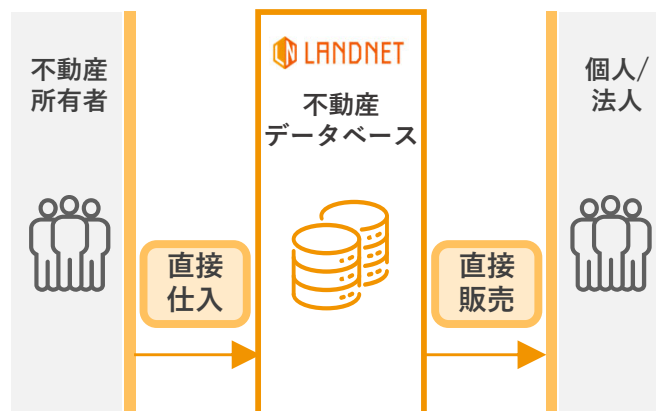
- ✓ 国内中古不動産流通市場におけるトッププレーヤー
- ✓ 不動産データベースと自社システムに基づくダイレクト仕入・販売のモデルを構築

事業を支える不動産データベース



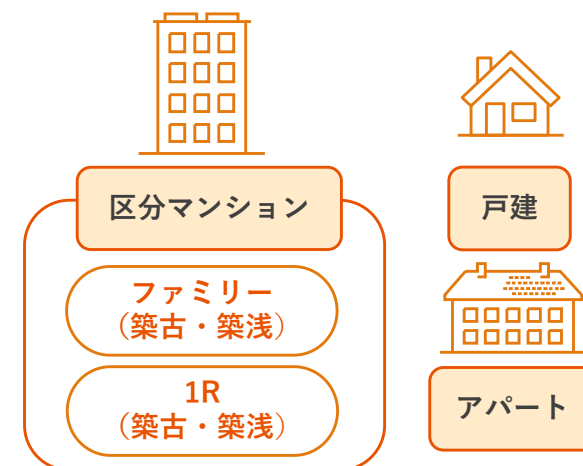
- ✓ 創業以来あらゆる不動産情報を収集した、他社の追従を許さないデータベースと、データベースに基づく営業システムを構築
- ✓ 特に区分所有マンションは全国全ての物件情報を網羅
- ✓ 現在は、戸建・アパートの情報収集も進める

直接仕入・直接販売



- ✓ 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削減・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買主、不動産業者をも惹きつける

様々な種別の中古不動産を扱う



- ✓ ワンルームに始まり、現在はファミリー、戸建、アパート等に展開
- ✓ 将来的には土地、一棟のビル・一棟のマンションにも拡大予定

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

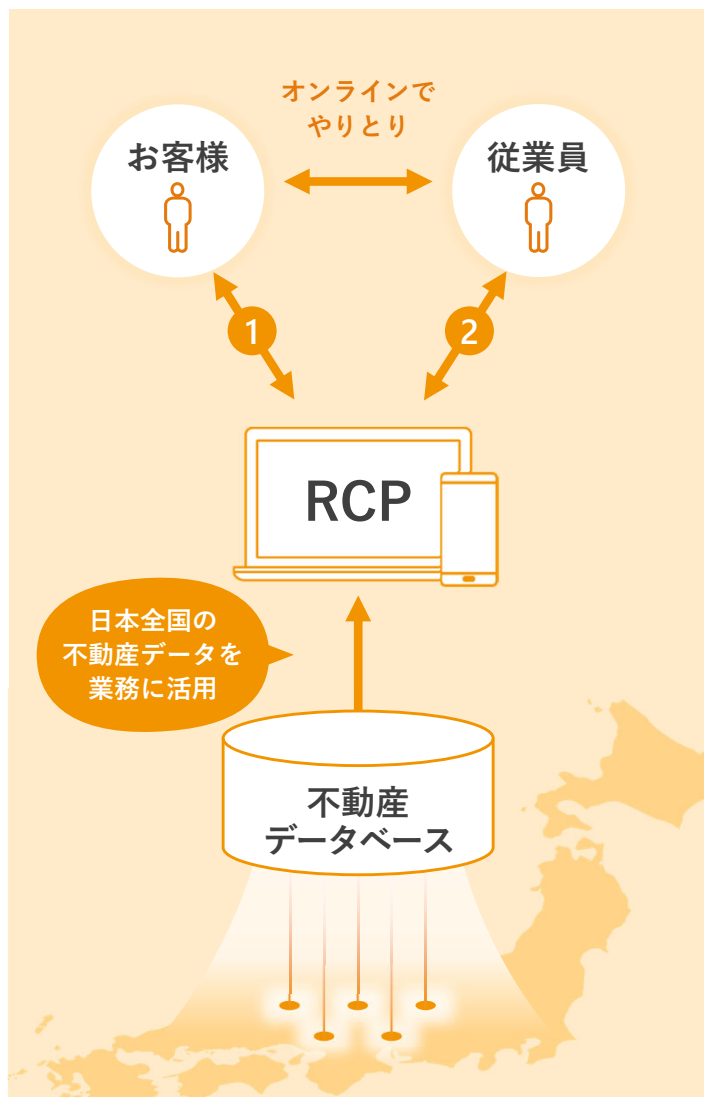
- ①代表取締役 榮が、Windows95のOfficeのAccessにより業務システムを自ら作る。
- ②ノートPCをサーバ代わりにすると2～3台で動かなくなってしまう
- ③Dellの10万円のserverに加え、Windows 2000 serverと SQL serverのソフトも購入。
マニュアルを何十冊も購入し、悪戦苦闘する日々。
- ④動かなくなるとserverの初期化をし、振出に戻る。
- ⑤Accessをフロントにし、SQL serverをデータベースにしたことにより動き出す。

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。

基幹システム「RCP」による業務の効率化

✓ 内製による基幹システム「RCP」と独自ソフトの継続的な開発により様々な業務を効率化



① お客様に対してのDX

- ✓ 電子媒介
- ✓ 電子契約
- ✓ LSEEDクラファン
- ✓ LSEED不動産投資 など
- ✓ 将来的にはLSEEDホームやLSEED賃貸管理も

② 従業員に対してのDX

仕入

- ✓ 日本全国、築年数を問わず57,000件の取引実績から抽出したデータベースを活用し買取できる
- ✓ 独自のデータベースから、売却を考えている物件オーナーに直接アプローチ

販売

- ✓ ワンストップサービスで諸経費が抑えられる
- ✓ 不動産流通市場の上流を押さえた仕入れの為、販売価格が安い
- ✓ IT重説は業界トップクラス

クラウドファンディング

- ✓ 「利回りが高い物件の仕入力」で1口1万円から始める不動産投資を実現

賃貸管理

- ✓ 入居者とのやりとり
- ✓ 家賃回収
- ✓ 入居者とのトラブルデータから管理手法に活かす

リフォーム・リノベーション

- ✓ 物件の瑕疵データを知る事で安心して購入できる
- ✓ 他物件の修繕データから効果的なリフォームがわかる
- ✓ スマートデバイスによる施工管理

当社の強み 不動産データベース



- ✓ 374万件の不動産データを有する他社の追従を許さないデータベース
- ✓ 自社営業システムと連携し効率的な営業を可能にし、販売用不動産の安定的な確保を実現

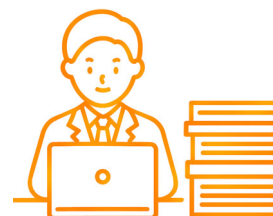


**374万件の
不動産データを保有**

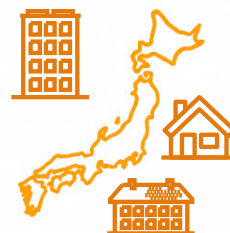
(2025年7月31日時点)



- ✓ 公開情報から収集した安全なデータ
- ✓ 登記情報を始めとする不動産売買に有用な情報を取得



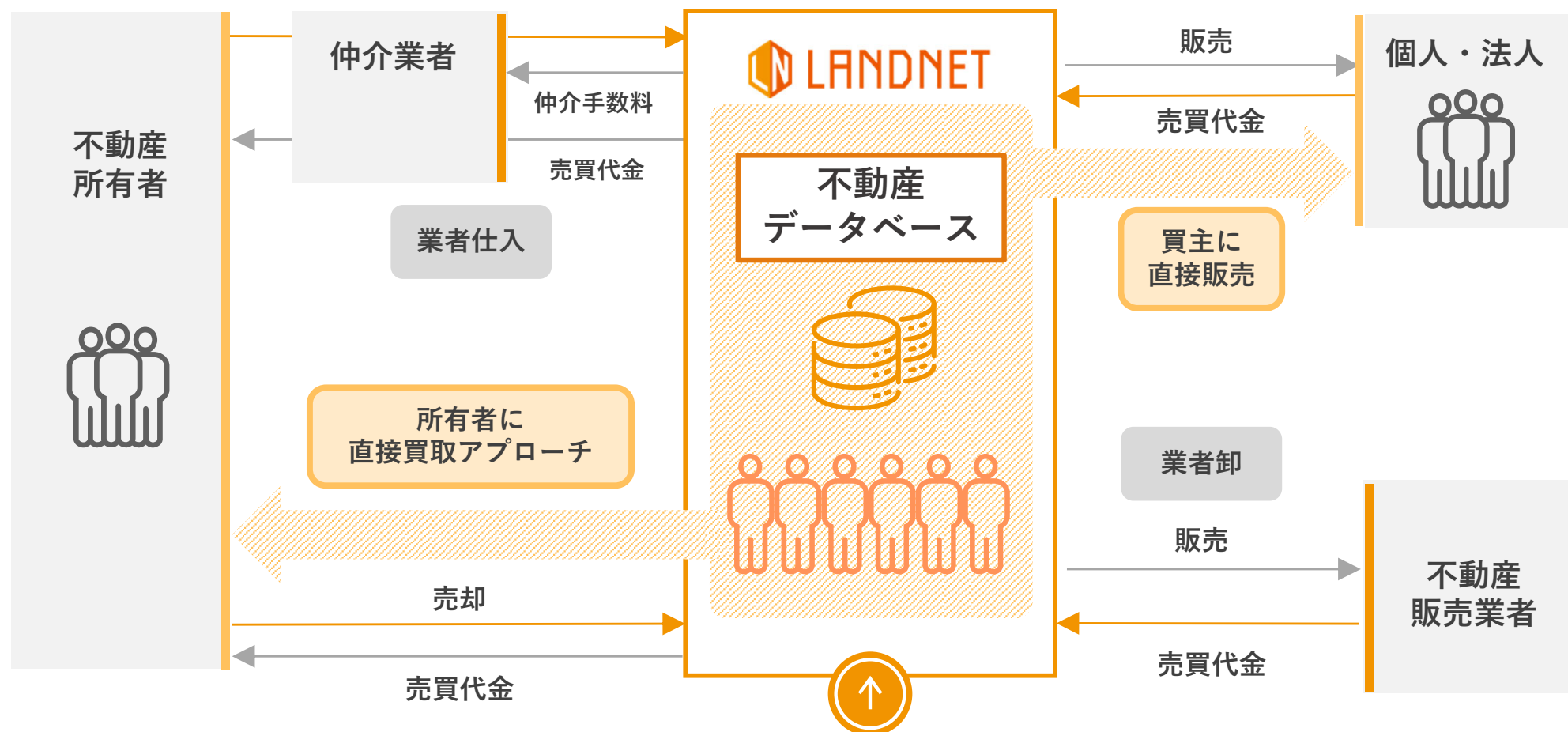
- ✓ 内製のデータ更新部隊による最新データの蓄積



- ✓ 区分所有マンションは全国を網羅
- ✓ 戸建・アパート、ファミリータイプのマンションなど広範囲にデータを蓄積

当社の強み 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
- ✓ 不動産流通の上流を押さえ、多くの買い主・不動産業者を惹きつける良質な物件情報を確保



不動産情報の定期的な取得

ダイレクト仕入の実現

- ✓ 不動産データベースとRCPを通じて他社よりも圧倒的に高いダイレクト仕入割合を実現
- ✓ 仲介手数料等を省くことで当社・現所有者の両者にメリットのある価格で取引が可能



データベース



RCP

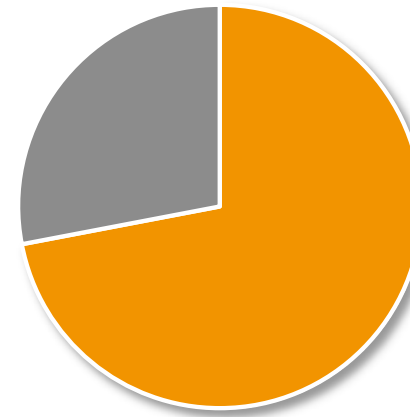
システムが営業マンと
その活動をサポート



電話やDMによる
継続的かつ積極的な
アプローチ



所有者の売却のタイミングを捉えることが可能



当社仕入における
ダイレクト仕入は
全体の**70%**を占める

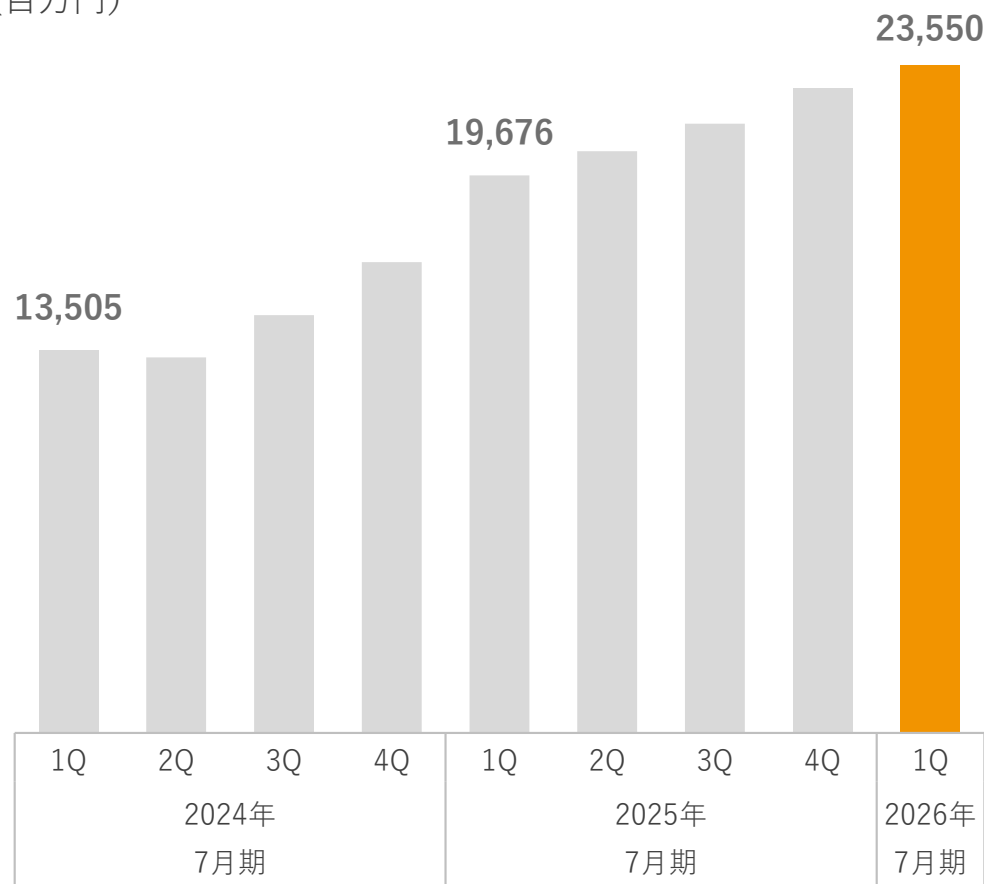
不動産買取販売・
売主仲介として
圧倒的な数値

安定的な仕入力と早い在庫回転率

- ✓ ダイレクト仕入により事業拡大のための安定的な仕入を実現
- ✓ 価格の優位性及び質の高さから他社よりも在庫回転が早く、滞留リスクを抑えた展開が可能

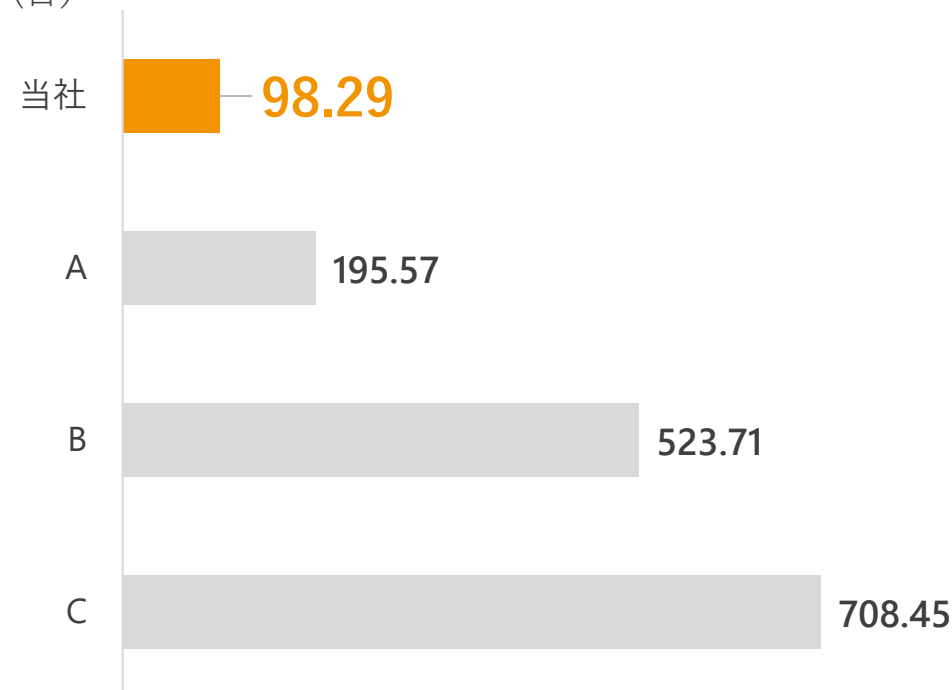
販売用不動産の推移

(百万円)



在庫回転日数の比較

(日)



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

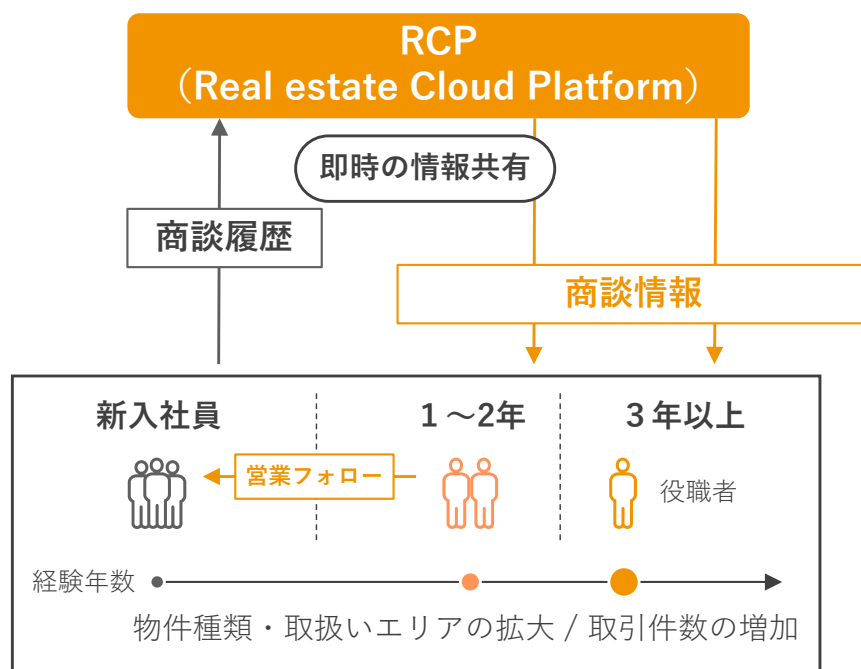
即時の情報共有と営業フォロー体制による早期戦力化

- ✓ 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

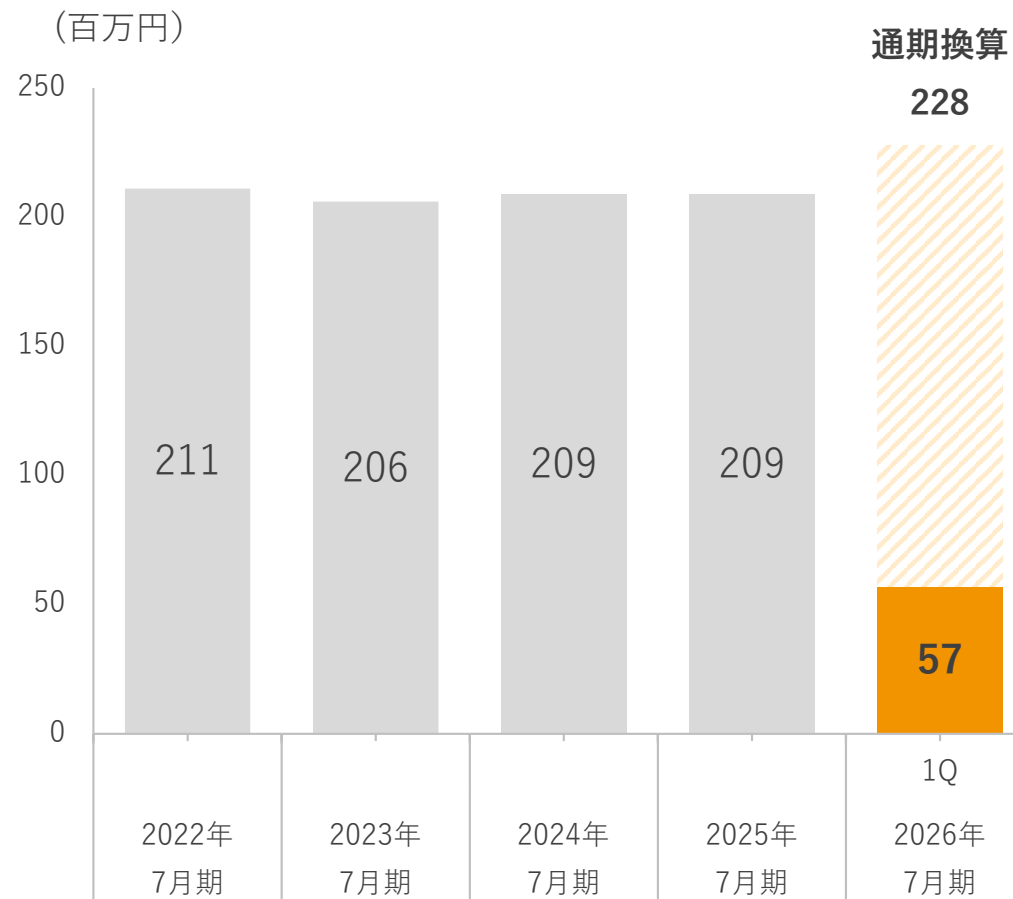


不動産データベース



営業部社員一人あたり売上高の推移

(百万円)



※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

※通期換算値に関しては、1Q実績を割り戻して算出しております。

1. 会社概要

2. 現在の市場環境と当社の状況

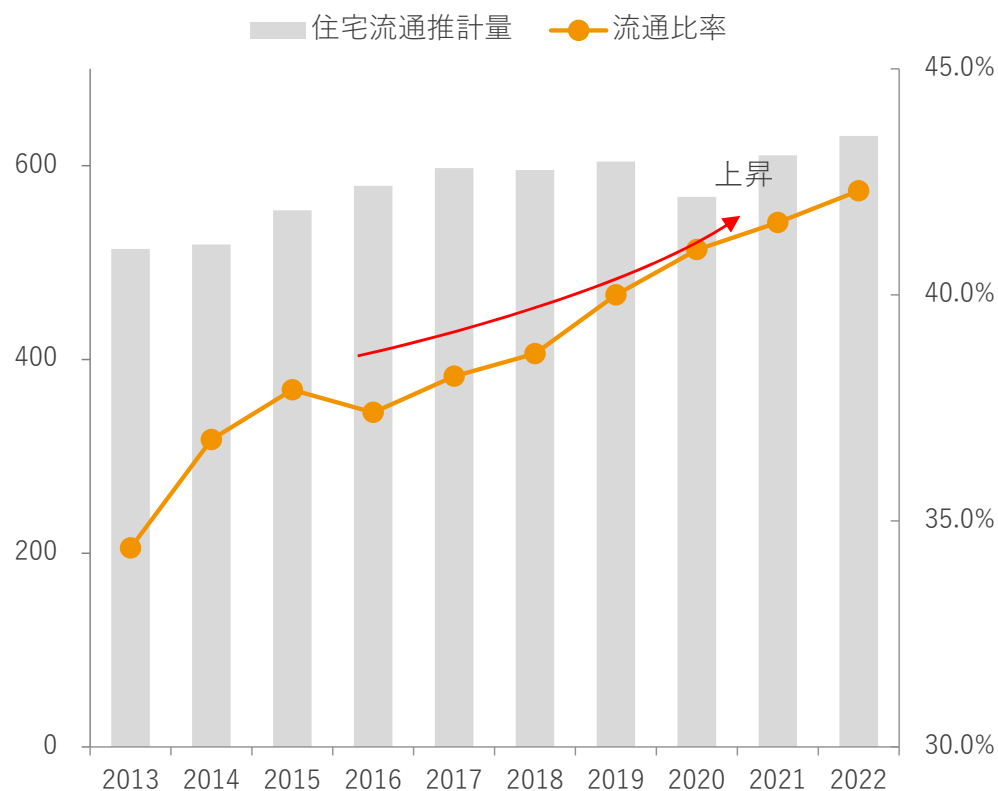
3. 2026年7月期第1四半期業績

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、80%を超える欧米に比して既存住宅の活用が不十分
- ✓ 政府側も中古不動産の再生や活用を後押しする中、当社の所属する市場は継続的な拡大を期待

全国の既存住宅流通および流通比率の推移

(千件)

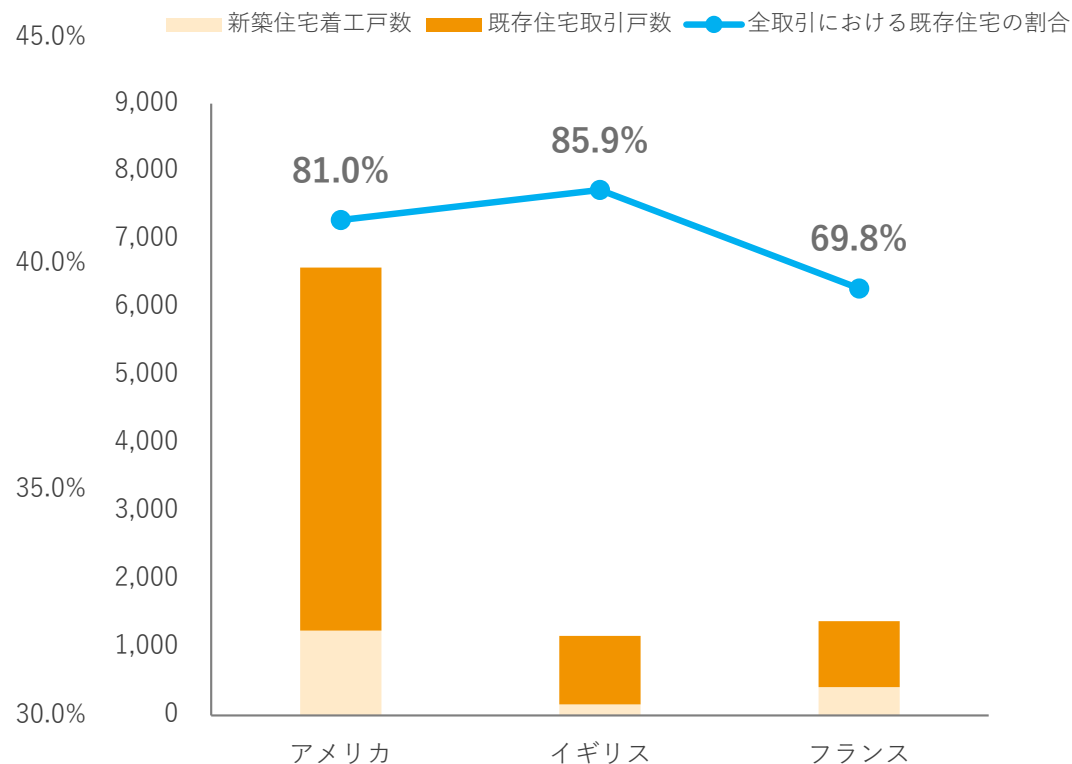


出所：(社)不動産流通経営協会

© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

既存住宅流通量の国際比較 (2018)

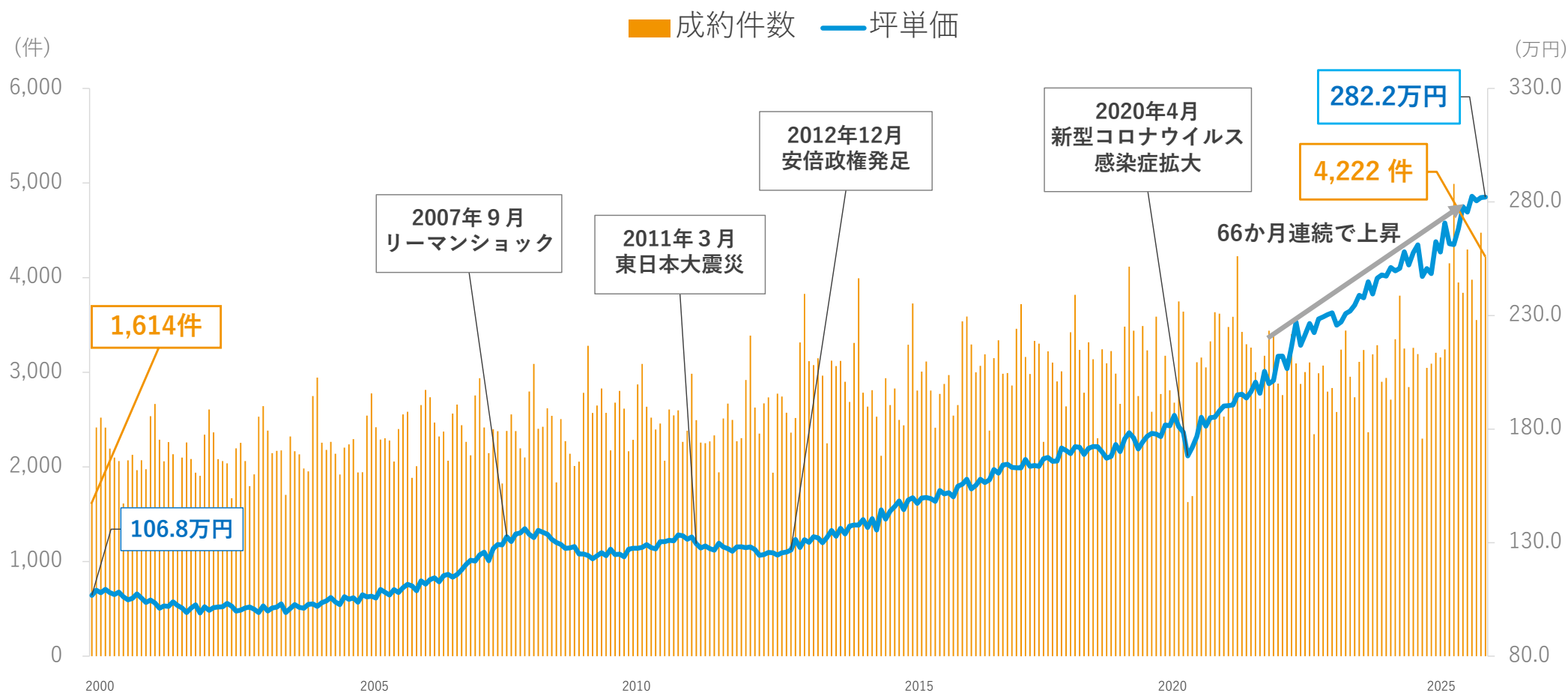
(件)



出所：国土交通省「既存住宅流通市場の活性化」(2018年)

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10月の首都圏中古マンションの成約件数は、4,222件に
- ✓ 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66か月連続で前年同月を上回っており、非常に高い需要が窺える



出所：東日本不動産流通機構（2025年11月11日時点）

市場における当社のポジショニング

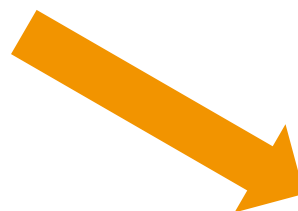
- ✓ 中古不動産流通（買取・販売）を行うプレーヤーの中で当社は独立系最大手として展開
- ✓ 大手企業グループ系、中小企業系が多い中、独立系で当社の規模はユニークな存在



大手企業グループ系

- ✓ ハウスメーカーや大手不動産企業等の傘下で、自社グループが関わった物件の中古流通を主として扱う
- ✓ 自社グループの関わった物件に関して買い手の様々なデータを保有

- ✓ 独立系として柔軟かつ幅広いラインナップや展開を通じて差別化
- ✓ 中立的な立場で取引をおこなえる



中小企業系

- ✓ 基本的にはローカルなエリアで展開
- ✓ 取扱商品種別についても限られていることが多い
- ✓ データやITの利活用が進んでいない企業が多い

- ✓ 独立系買取販売業者としてトップクラスの規模で展開
- ✓ 全商品種別及びリフォームを扱う
 - ワンルーム、ファミリータイプ、戸建、アパート、etc.
- ✓ 全国展開を実現
- ✓ データベースに基づいた事業展開
- ✓ 内製基幹システム等ITの活用推進

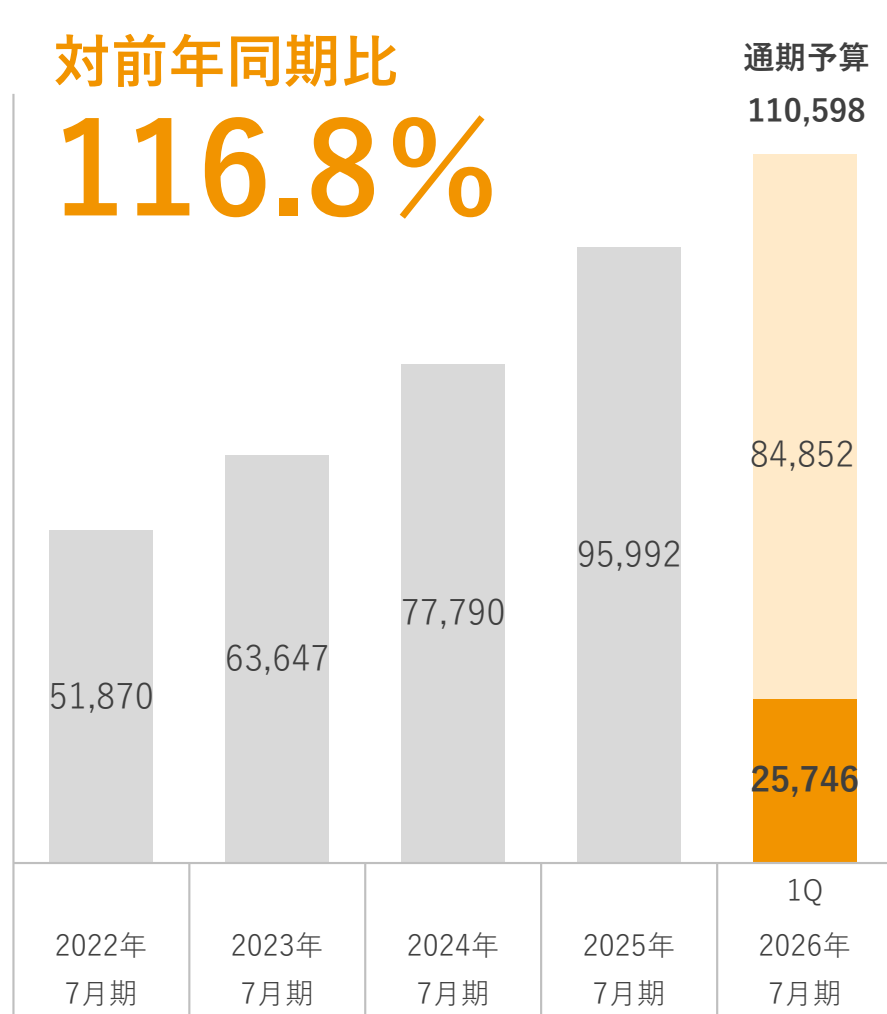
- ✓ 大手企業としてITやデータの活用や規模感を活かした展開を通じて差別化

1. 会社概要
2. 現在の市場環境と当社の状況
- 3. 2026年7月期第1四半期業績**

2026年7月期第1四半期業績 売上高と経常利益の進捗

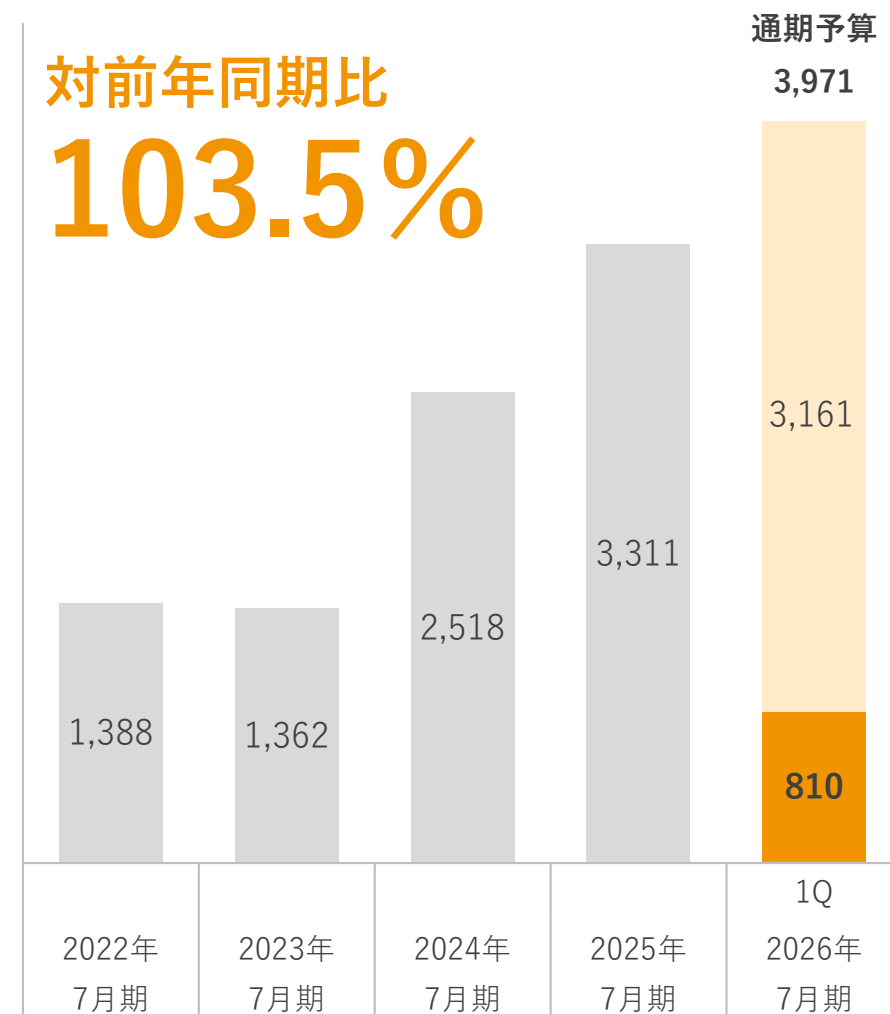
売上高

(百万円)



経常利益

(百万円)



連結損益計算書 概要 (P/L)

- ✓ 売上高は116.8%と順調な成長となるも、経常利益では昨対比で103.5%と緩やかな伸びに
- ✓ 案件構成の変化による影響で、粗利率が前年同期比で下回ったためであり、期末に向けては計画通りに推移する見込み

(百万円)

	2025年7月期					2026年7月期							
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	対前年 同期比(%)	通年 予算	進捗率 %
売上高	22,049	24,312	22,794	26,836	95,992	25,746				25,746	116.8%	110,598	23.3%
売上原価	18,563	20,417	19,394	22,417	80,793	21,805				21,805	117.5%	93,291	23.4%
売上総利益	3,485	3,895	3,400	4,418	15,199	3,941				3,941	113.1%	17,306	22.8%
粗利率	15.81%	16.02%	14.92%	16.46%	15.83%	15.31%				15.31%	-	15.65%	-
販管費	2,582	2,770	2,954	3,147	11,455	3,025				3,025	117.2%	12,803	23.6%
販管費率	11.71%	11.40%	12.96%	11.73%	11.93%	11.75%				11.75%	-	11.58%	-
営業利益	903	1,124	445	1,271	3,744	915				915	101.4%	4,503	20.3%
営業利益率	4.10%	4.62%	1.95%	4.74%	3.90%	3.56%				3.56%	-	4.07%	-
経常利益	783	1,044	318	1,164	3,311	810				810	103.5%	3,971	20.4%
経常利益率	3.55%	4.30%	1.40%	4.34%	3.45%	3.15%				3.15%	-	3.59%	-
特利・特損	0	58	58	135	253	63				63	-	-	-
税前利益	783	1,103	377	1,300	3,564	874				874	111.6%	3,971	22.0%
純利益	501	683	252	945	2,384	561				561	112.0%	2,649	21.2%

連結貸借対照表 概要 (B/S)

- ✓ 販売用不動産は、年度計画の達成に向けて順調な積み上がり
- ✓ 有形固定資産（賃貸用不動産）は、主にLSEEDクラファンへのファンドへの組み込みを想定

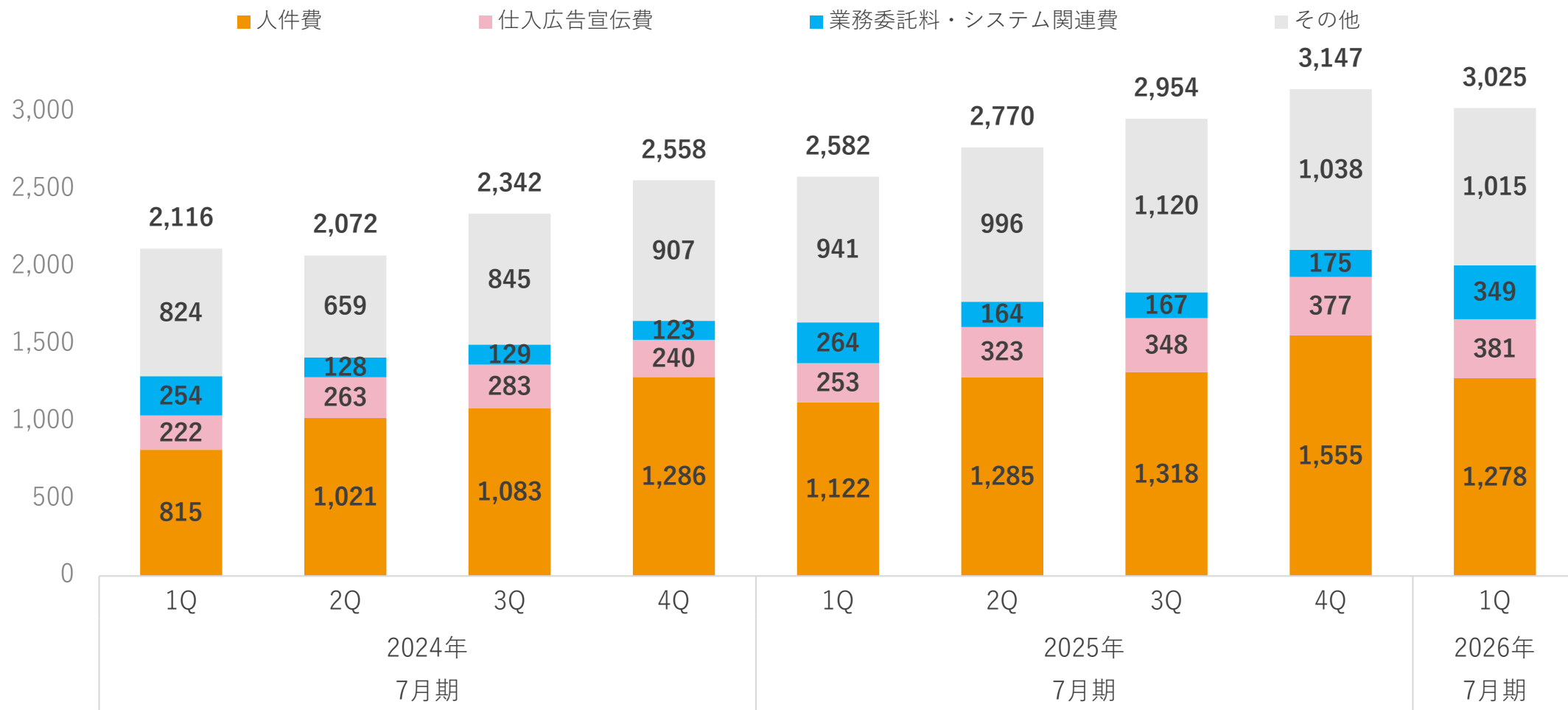
(百万円)

	2025年7月期				2026年7月期					2025年7月期				2026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	23,143	24,491	26,199	28,512	28,644				流動負債合計	15,027	16,106	17,648	16,911	18,138			
(現金及び預金)	2,198	2,769	2,918	4,478	3,402				(短期借入金)	9,721	9,877	11,042	9,415	10,804			
(販売用不動産)	19,676	20,528	22,101	22,763	23,550				固定負債合計	5,100	5,203	5,892	7,389	5,781			
固定資産合計	6,180	6,701	7,474	6,873	6,684				(長期借入金)	4,415	4,313	4,973	6,493	4,751			
(有形固定資産)	4,371	4,812	5,511	4,815	4,742				負債合計	20,127	21,310	23,540	24,301	23,919			
(無形固定資産)	751	770	806	841	805				純資産合計	9,196	9,882	10,132	11,085	11,409			
(投資その他合計)	1,057	1,118	1,156	1,216	1,136				株主資本合計	9,170	9,856	10,112	11,059	11,383			
資産合計	29,324	31,192	33,673	35,386	35,328				負債・純資産合計	29,324	31,192	33,673	35,386	35,328			

2026年 7 月期第 1 四半期業績 販管費推移

- ✓ 業務委託料・システム関連費は、システム開発費用およびサイバーセキュリティ対策の強化費用により、増加傾向にある
- ✓ 人件費は、業績連動給の支給が集中する前第 4 四半期と比較し、減少する傾向

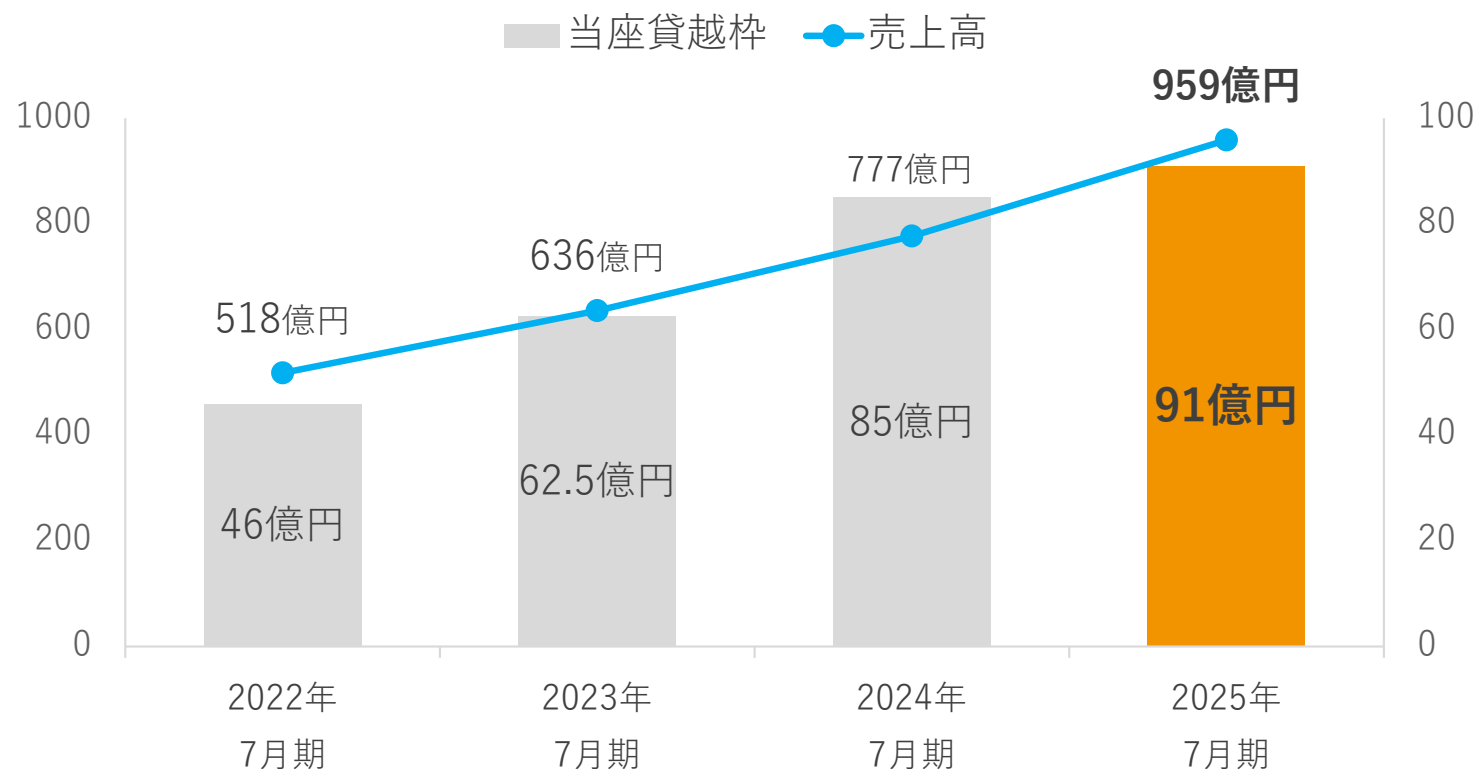
販管費推移（百万円）



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
- ✓ 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体制を強化している

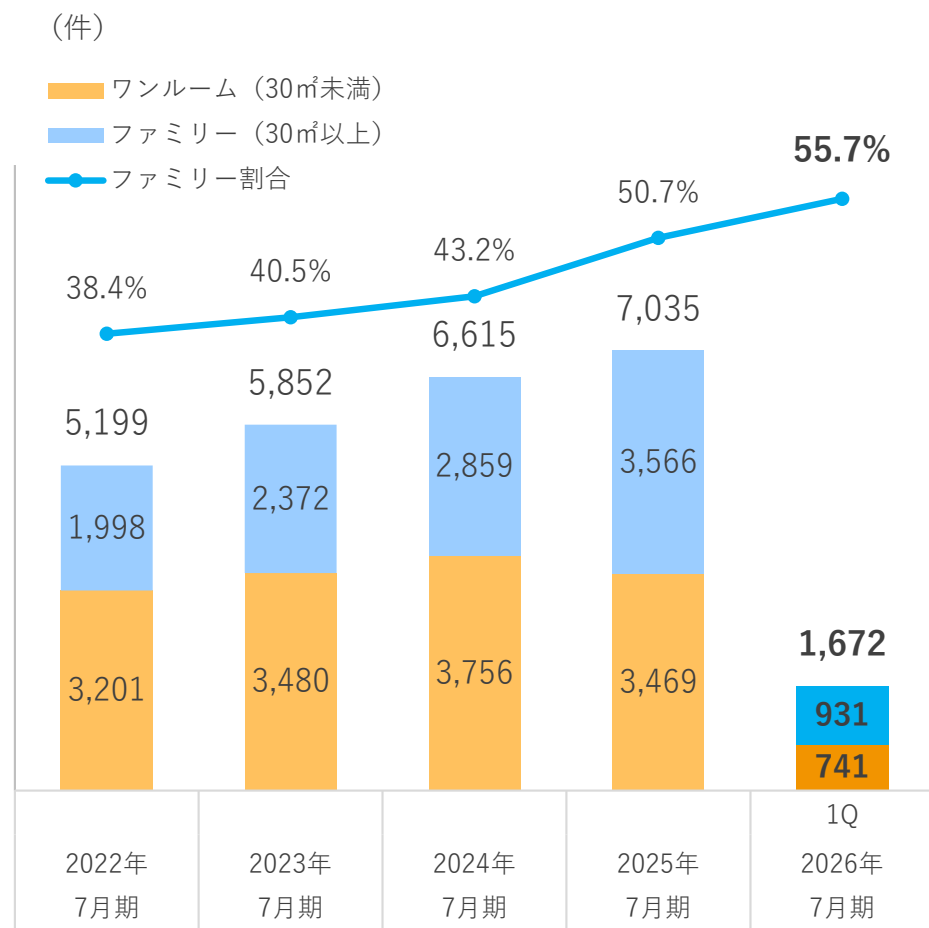
当座貸越枠と売上高の推移



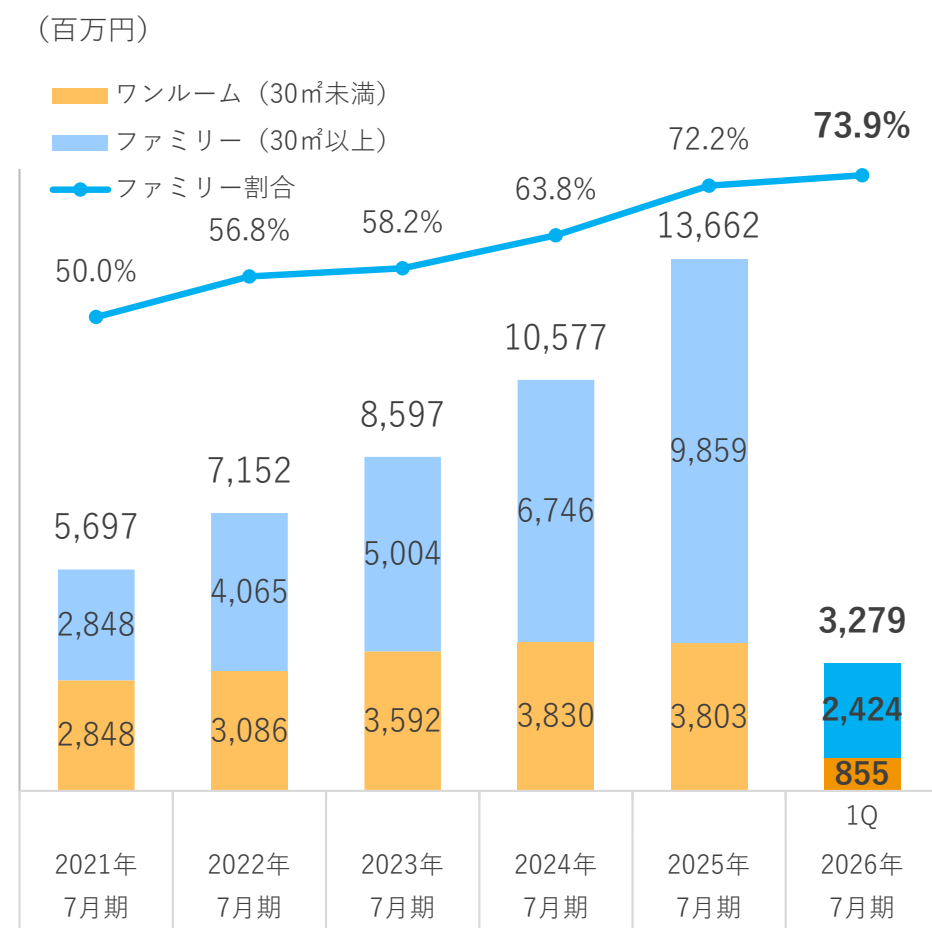
区分マンション(1R/ファミリー)件数・粗利割合

✓ ファミリータイプの取り扱いは継続的に増加傾向で、今後も徐々に増加していく見込み

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。

取扱種別の拡大

- ✓ ワンルーム区分マンションでは全国を網羅し圧倒的トッププレーヤーに
- ✓ 今後はファミリー向けや戸建、アパートに関するデータベースを強化



「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

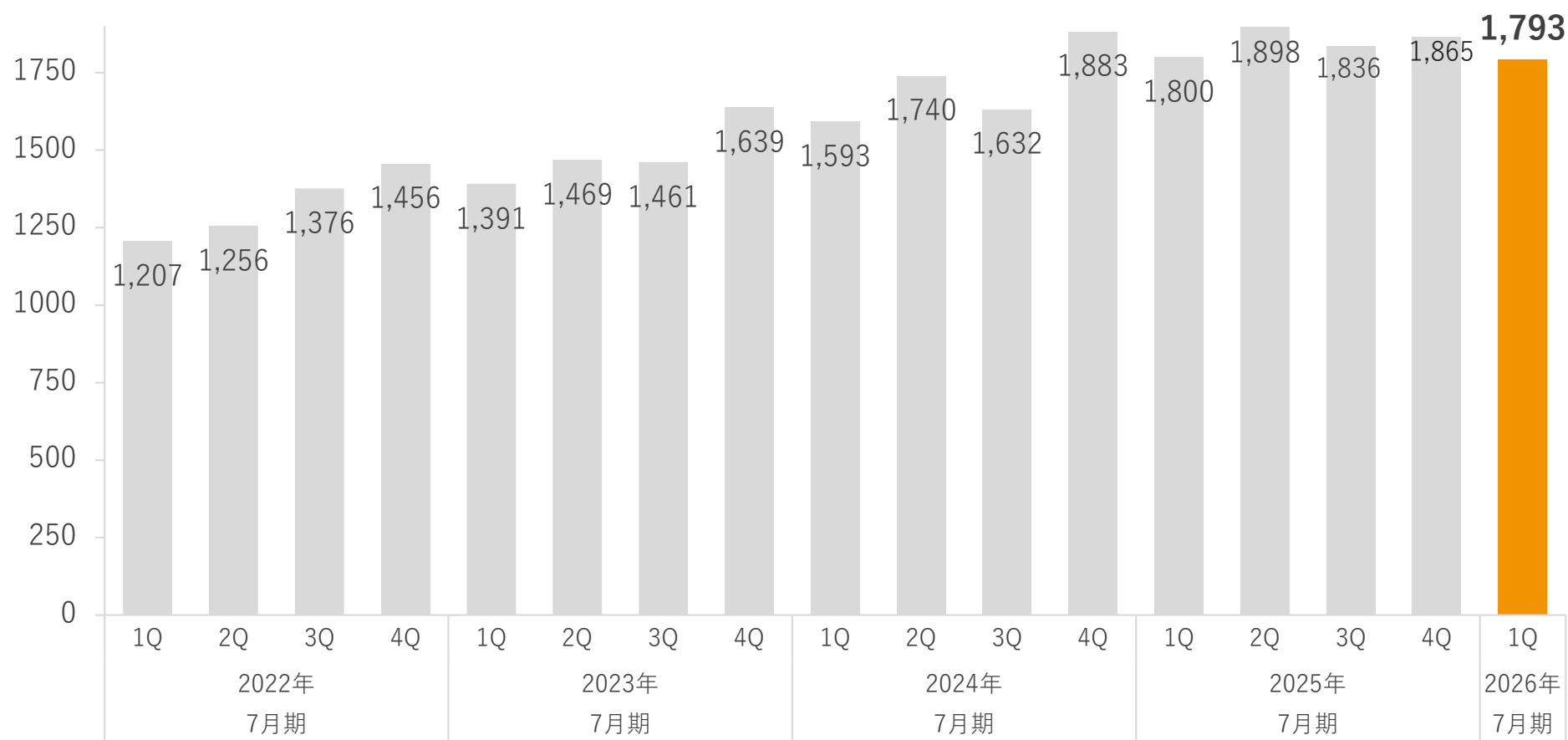
サービスの詳細はこちら：<https://landnet.co.jp/warranty/>

取扱不動産取引件数

- ✓ 取引件数は対前年同期比で減少しているが、これはファミリータイプ等の増加に伴う案件構成の変化によるものであり、期末に向けての売上・利益の減少に直結するものではないとみている

取引件数

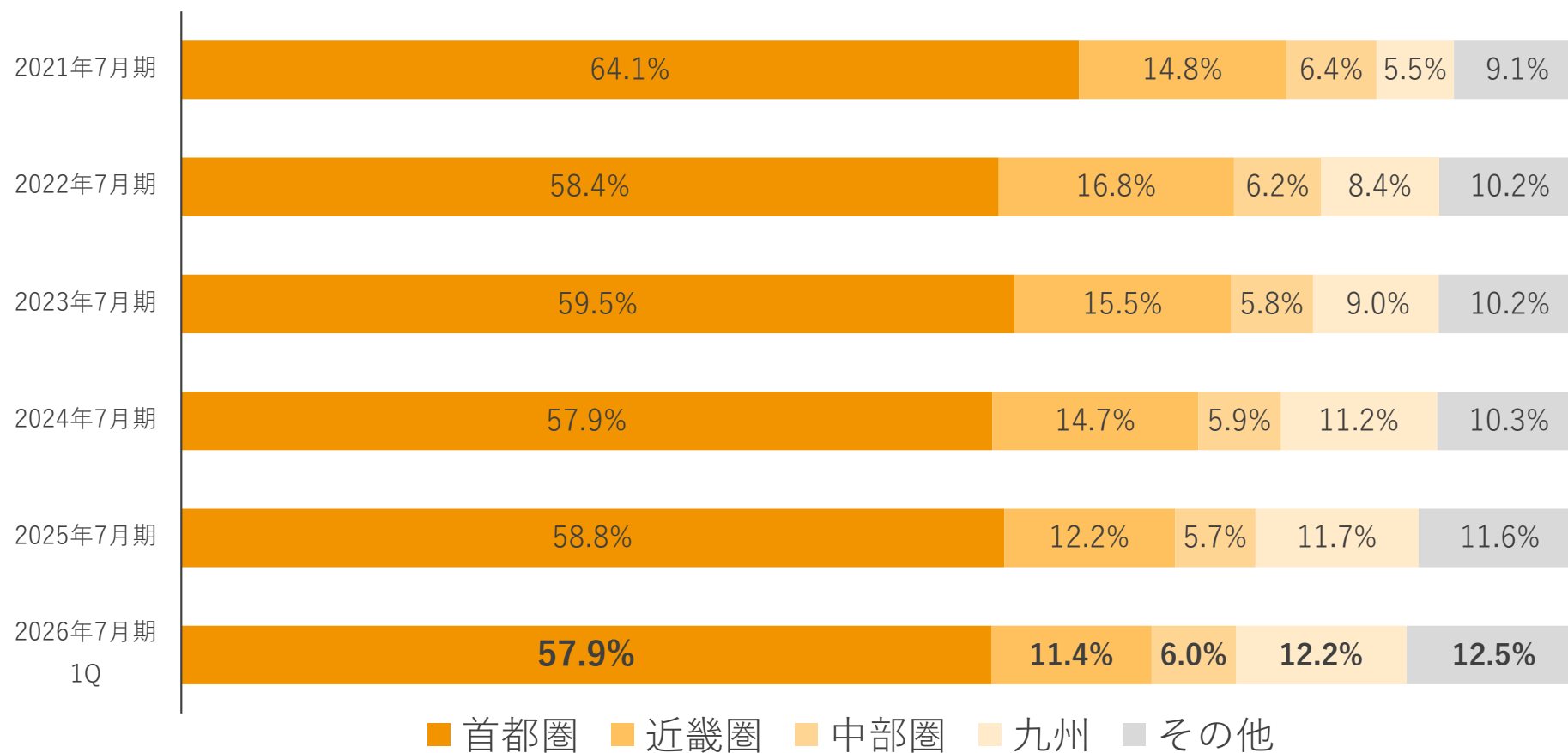
(件)



地域別取引件数の割合

- ✓ 首都圏の件数割合は一定を維持しており、九州は増加している
- ✓ 拠点拡大に伴い、取引エリアの多様化が進んでいる

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

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+271戸の9,654戸となり、1万戸に迫っている
- ✓ 入居率は、徹底した空室対策により11年連続で98%超を達成しており、直近では99%を超える月も増えてきている

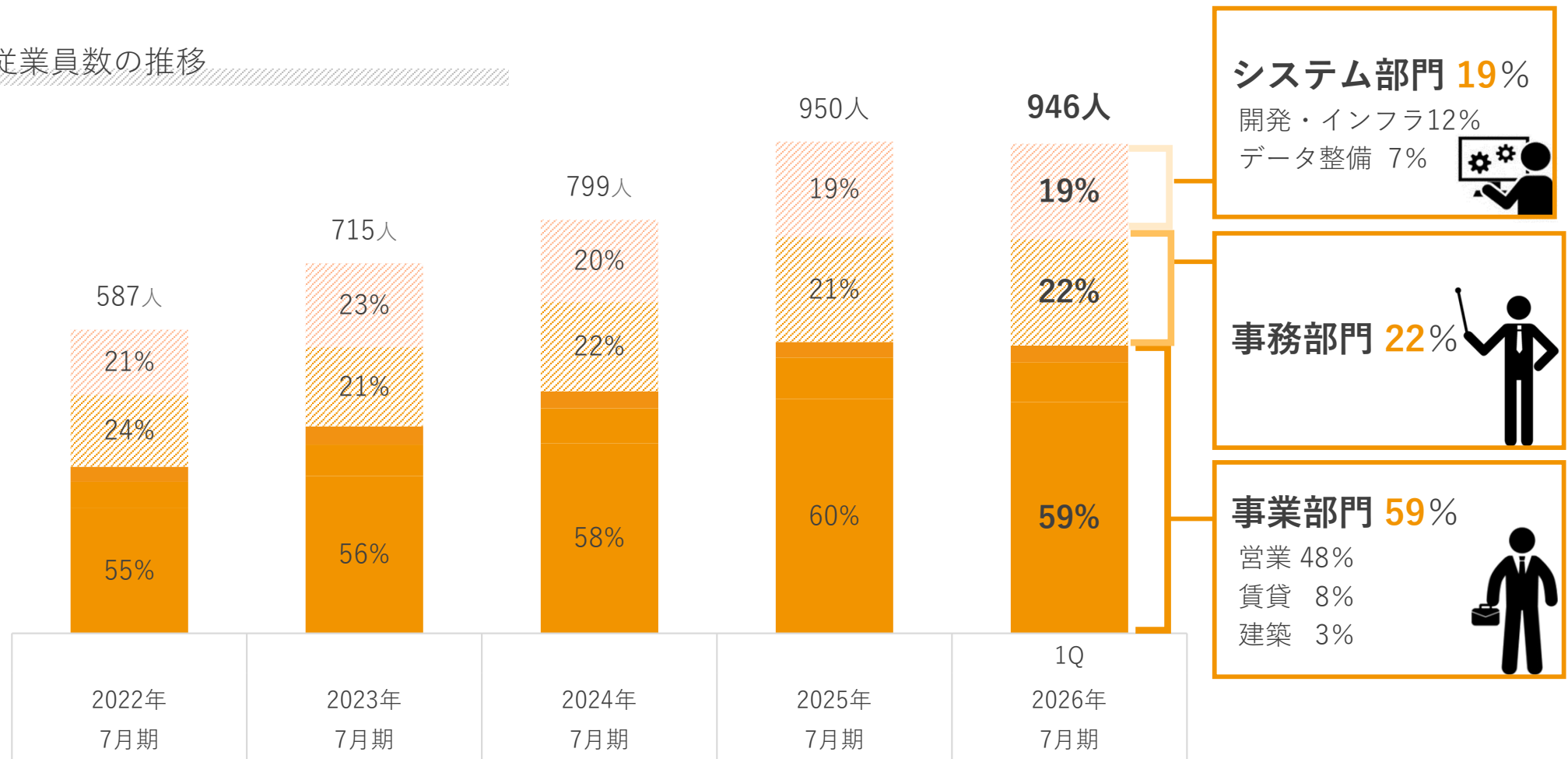
管理戸数と入居率推移



従業員数推移

- ✓ 営業を中心として、事業部門の割合が高まってきている
- ✓ 今後もさらに営業人員を増やししながら、システムによる業務効率化を進めることで、高収益体制を目指す

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。

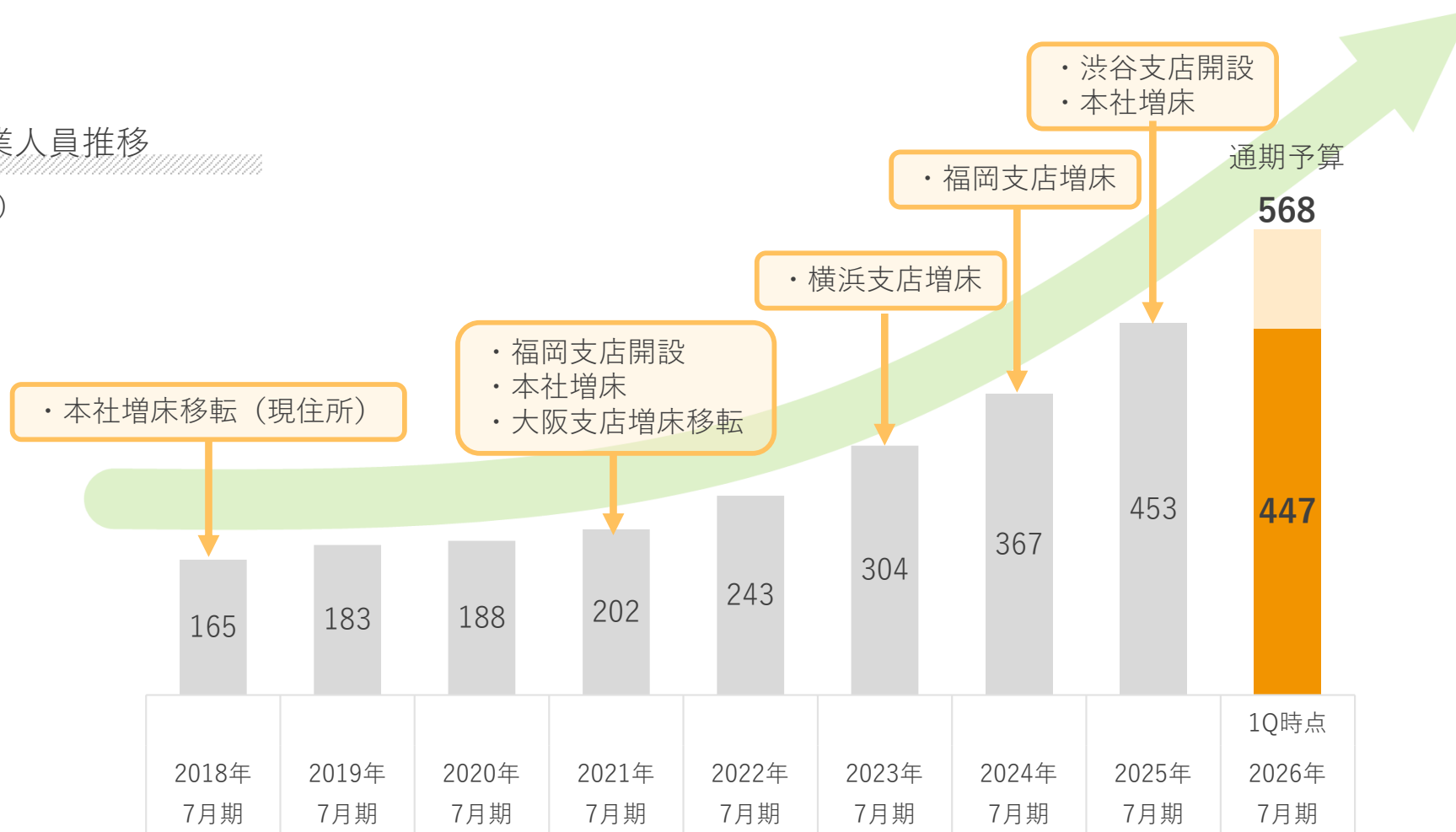
成長戦略とKPI

営業人員推移

- ✓ 26新卒採用は順調に進捗している
- ✓ 売り手市場という厳しい環境下ではあるが、採用活動の強化により計画人員を確保する見込み
- ✓ 今後の支店展開として、千葉支店・札幌支店の情報収集も始めている

営業人員推移

(人)



※期末時点の人員数となります。

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。