2025年７月期
決算説明資料

2025/9/12

東証スタンダード市場

証券コード: 2991

© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

目次

1．　会社概要

2．　現在の市場環境と当社の状況

3．　2025年７月期業績

4．　2026年７月期業績予想

5．　長期ビジョン及び中期経営計画

© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

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。

© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

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	709百万円（2025年６月30日時点）
従業員数	807名（2025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	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）

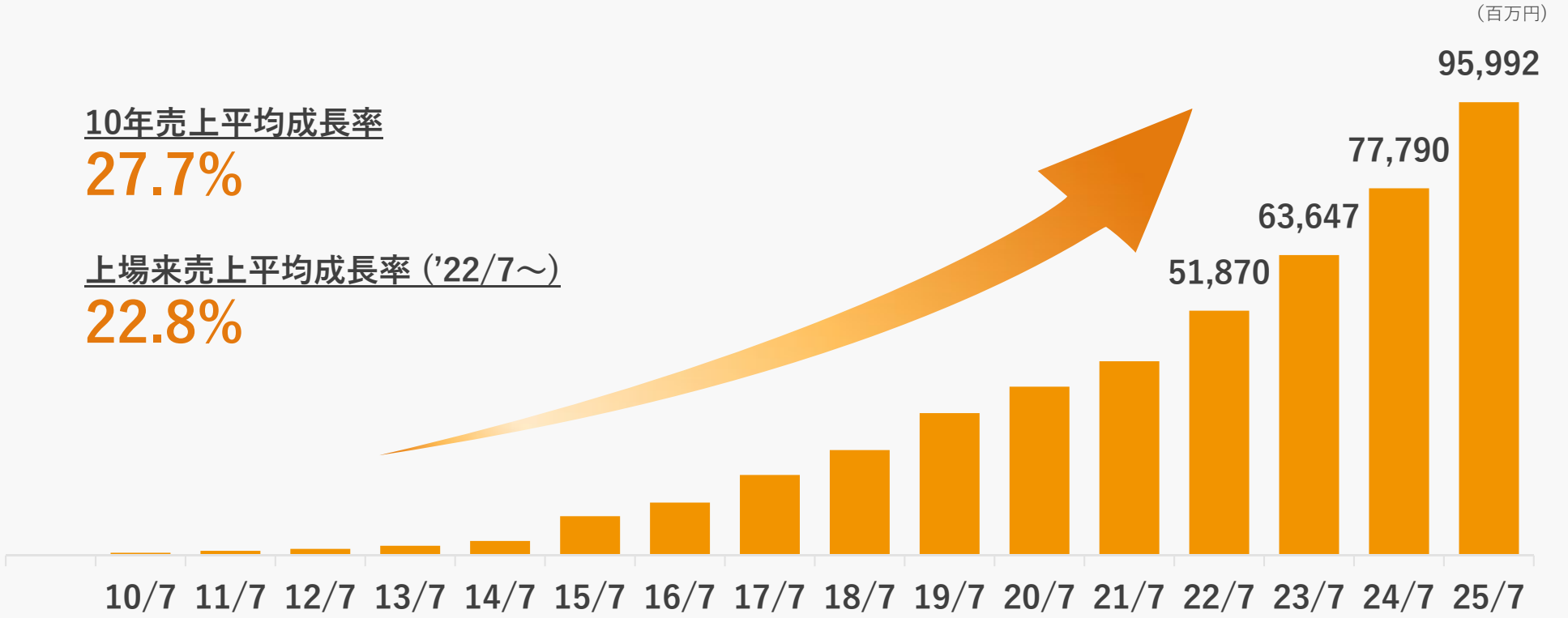
事業構成（2025/7期末）

© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

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

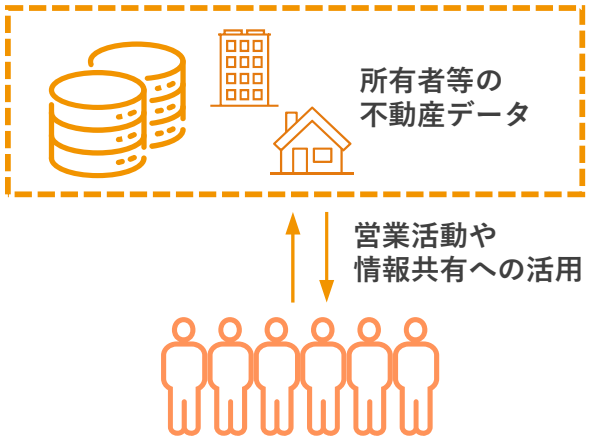


© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

事業概要

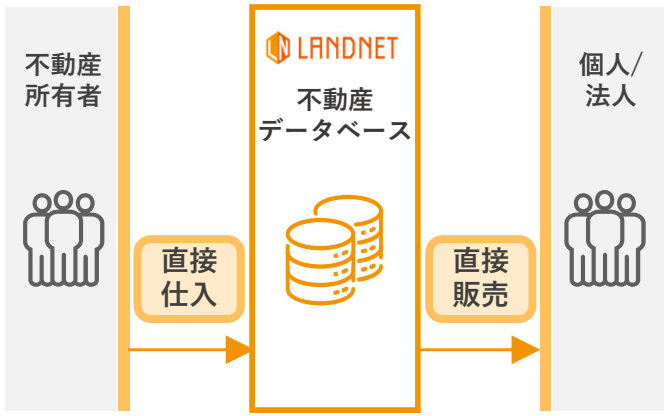
- ✓ 国内中古不動産流通市場におけるトッププレーヤー
- ✓ 不動産データベースと自社システムに基づくダイレクト仕入・販売のモデルを構築

事業を支える不動産データベース



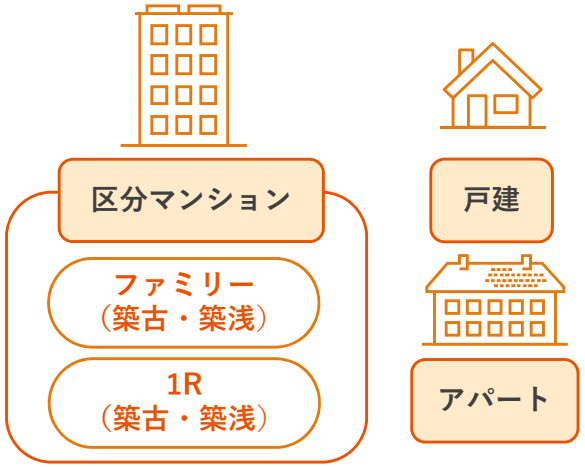
- ✓ 創業以来あらゆる不動産情報を収集した、他社の追随を許さないデータベースと、データベースに基づく営業システムを構築
- ✓ 特に区分所有マンションは全国全ての物件情報を網羅
- ✓ 現在は、戸建・アパートの情報収集も進める

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

© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

ビジネスモデル

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。

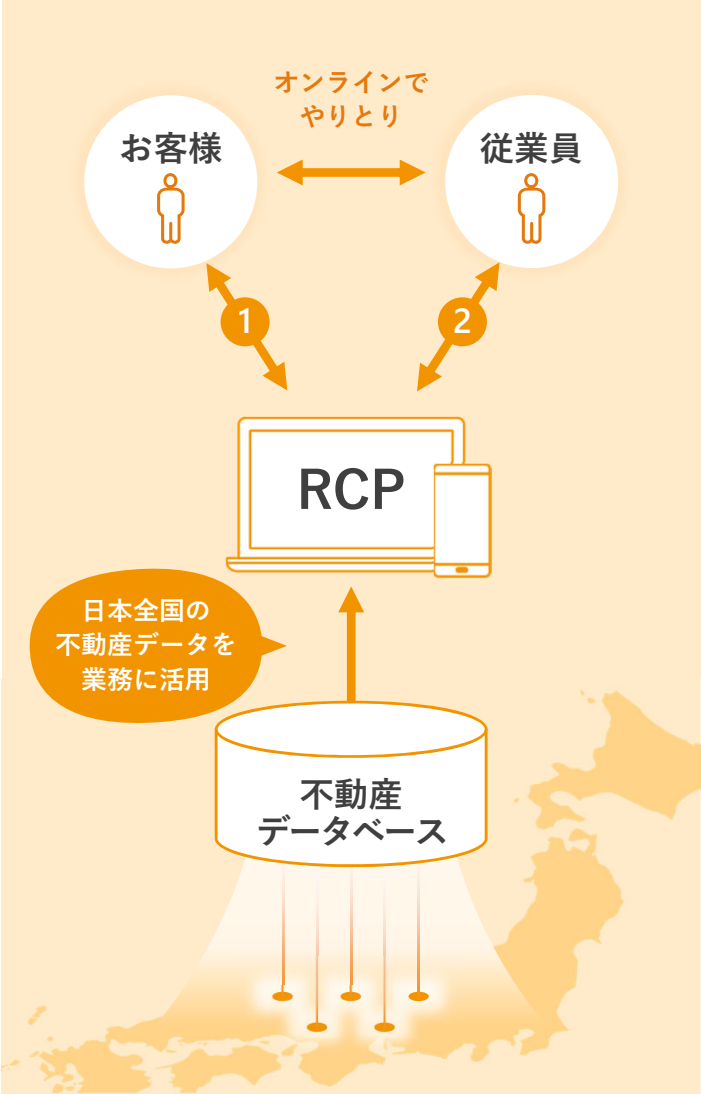
③マイページと電子契約システムの開発に着手。より良いサービスの提供と管理の効率化を目指す。

© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

当社の強み

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

© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

当社の強み

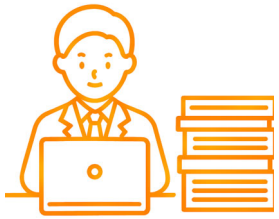
不動産データベース

- ✓ 374万件の不動産データを有する他社の追随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

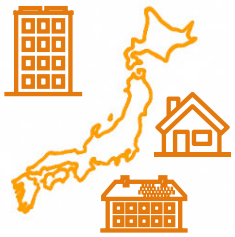
374万件の
不動産データを保有

（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



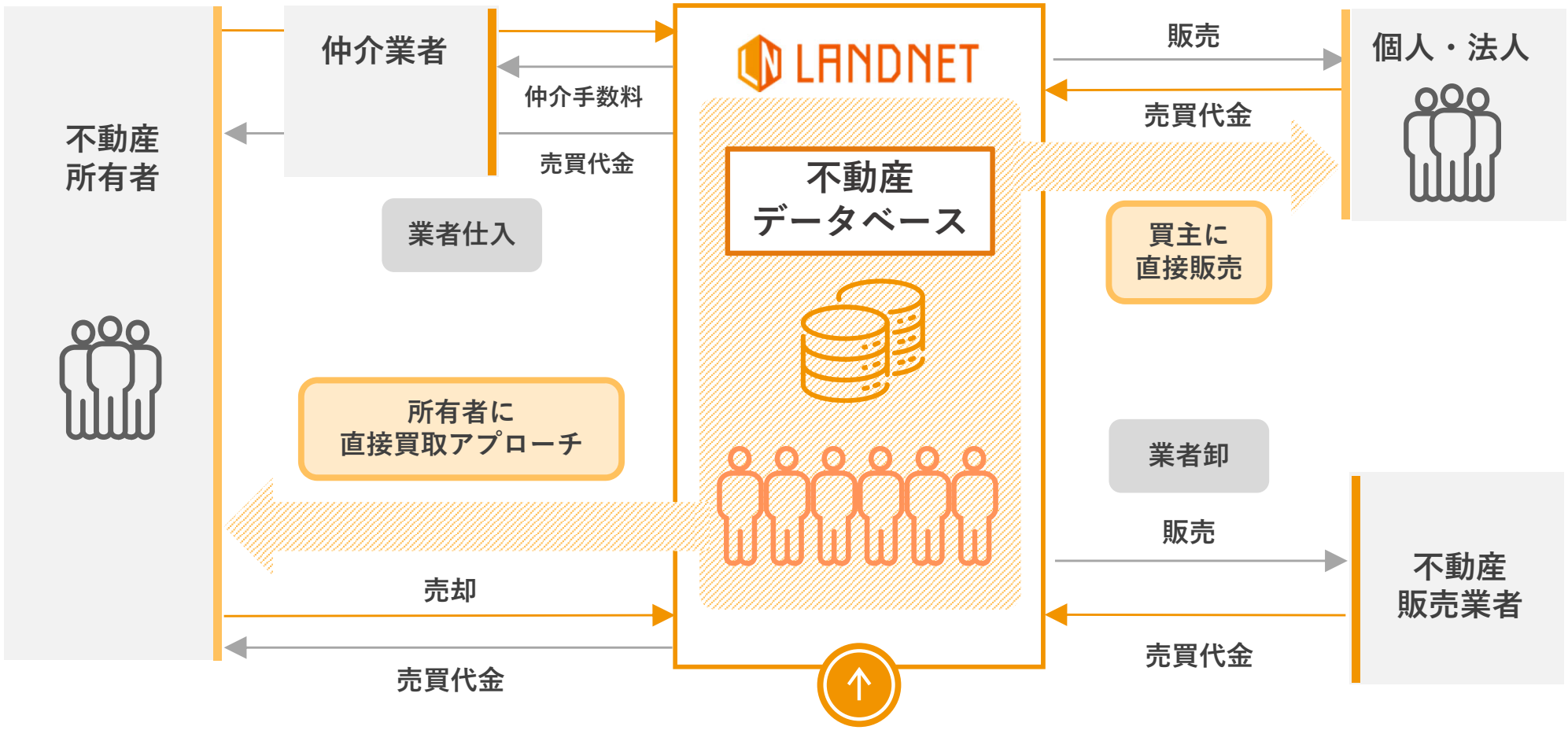
- ✓ 区分所有マンションは全国を網羅
- ✓ 戸建・アパート、ファミリータイプのマンションなど広範囲にデータを蓄積

© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

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

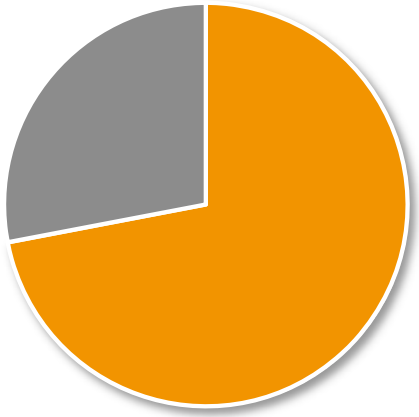


© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

当社の強み

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



当社仕入における
ダイレクト仕入は
全体の72%を占める

不動産買取販売・
売主仲介として
圧倒的な数値

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

© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

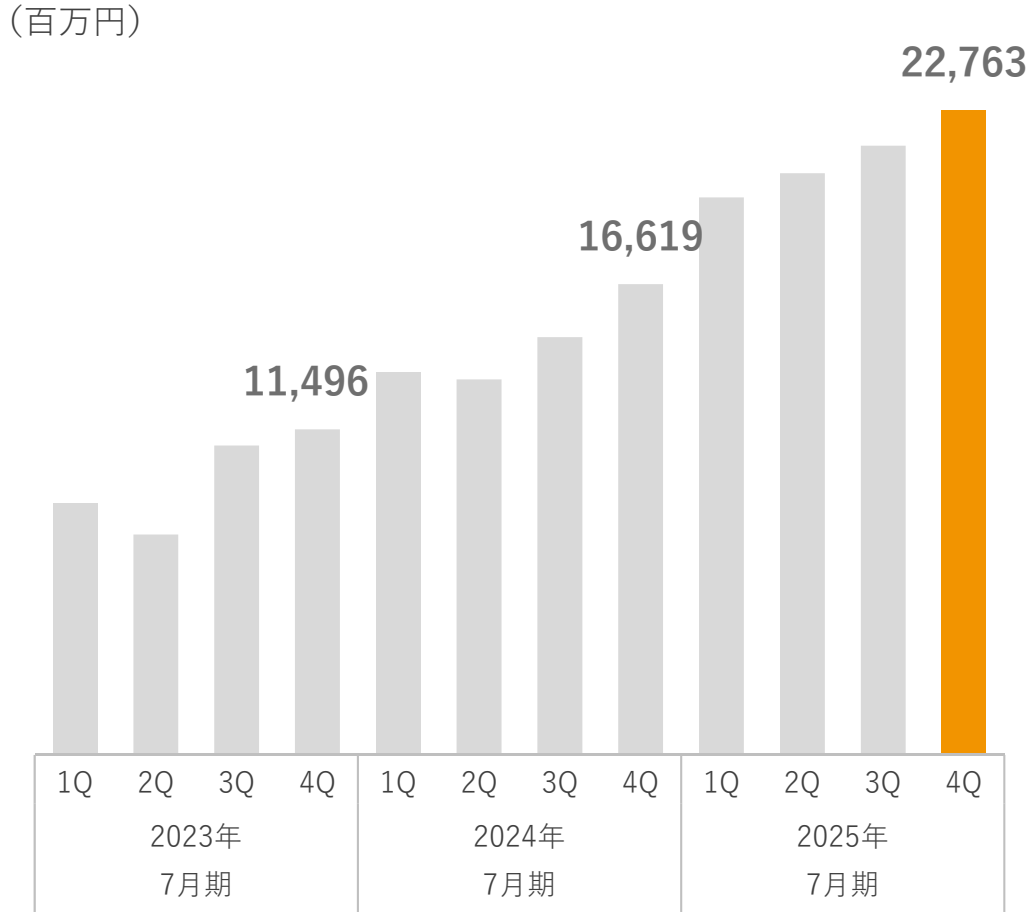
当社の強み

安定的な仕入力と早い在庫回転率

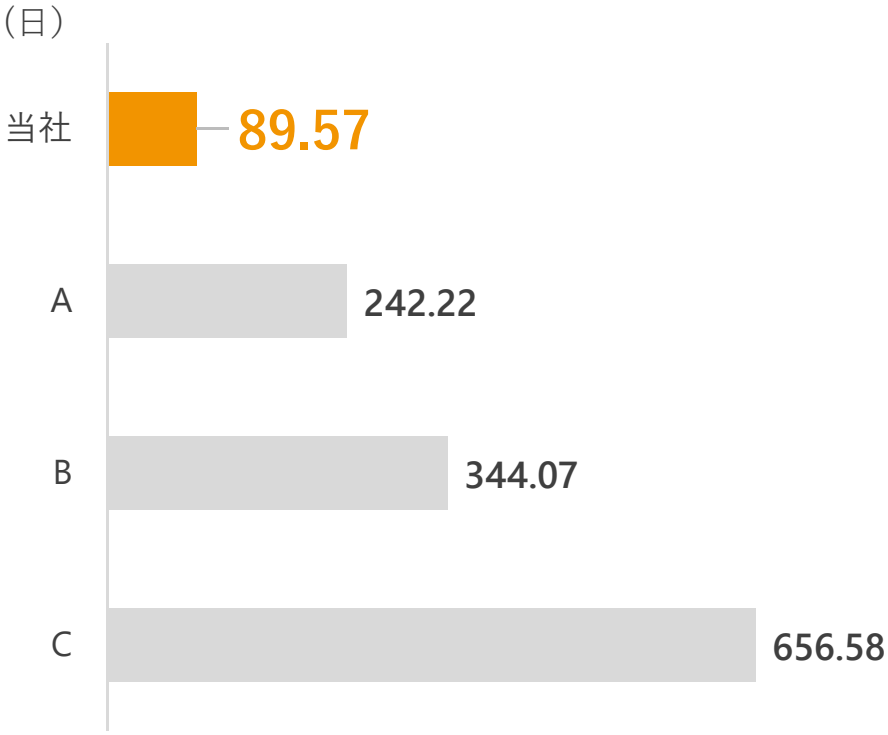
✓ ダイレクト仕入により事業拡大のための安定的な仕入を実現

✓ 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



在庫回転日数の比較



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

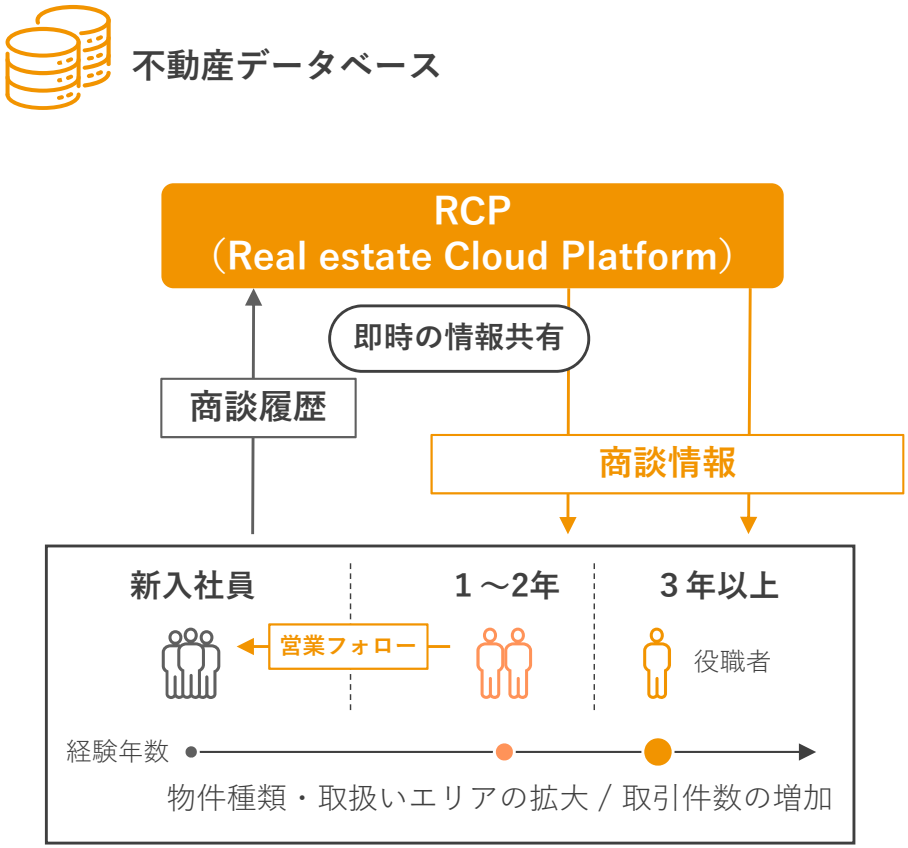
© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

当社の強み

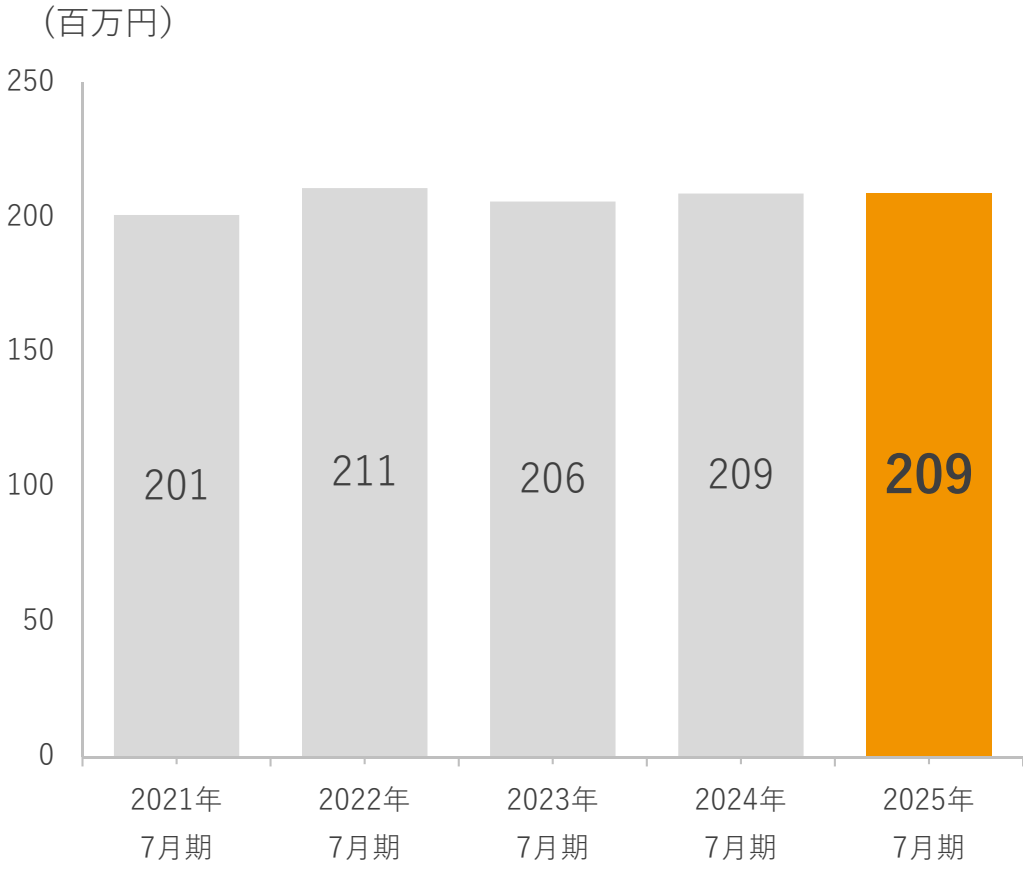
即時の情報共有と営業フォロー体制による早期戦力化

- ✓ 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



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

© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

目次

1．　会社概要

2．　現在の市場環境と当社の状況

3．　2025年７月期業績

4．　2026年７月期業績予想

5．　長期ビジョン及び中期経営計画

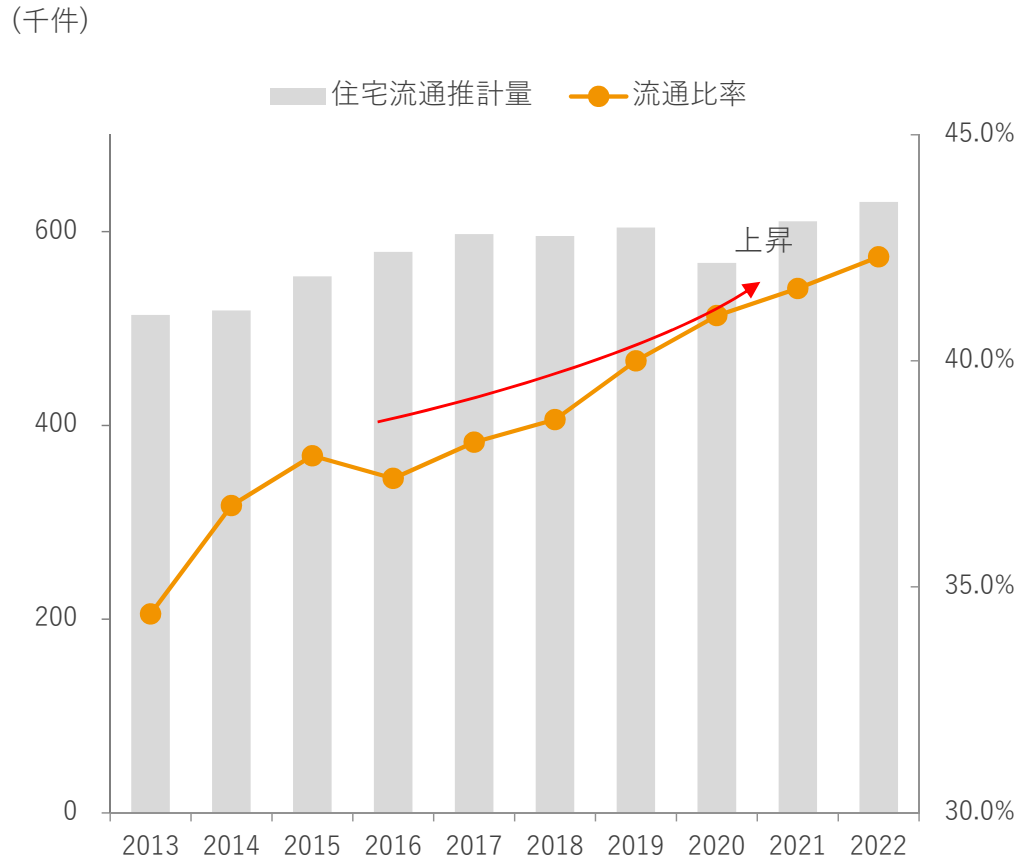
© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

市場環境

拡大する不動産流通市場

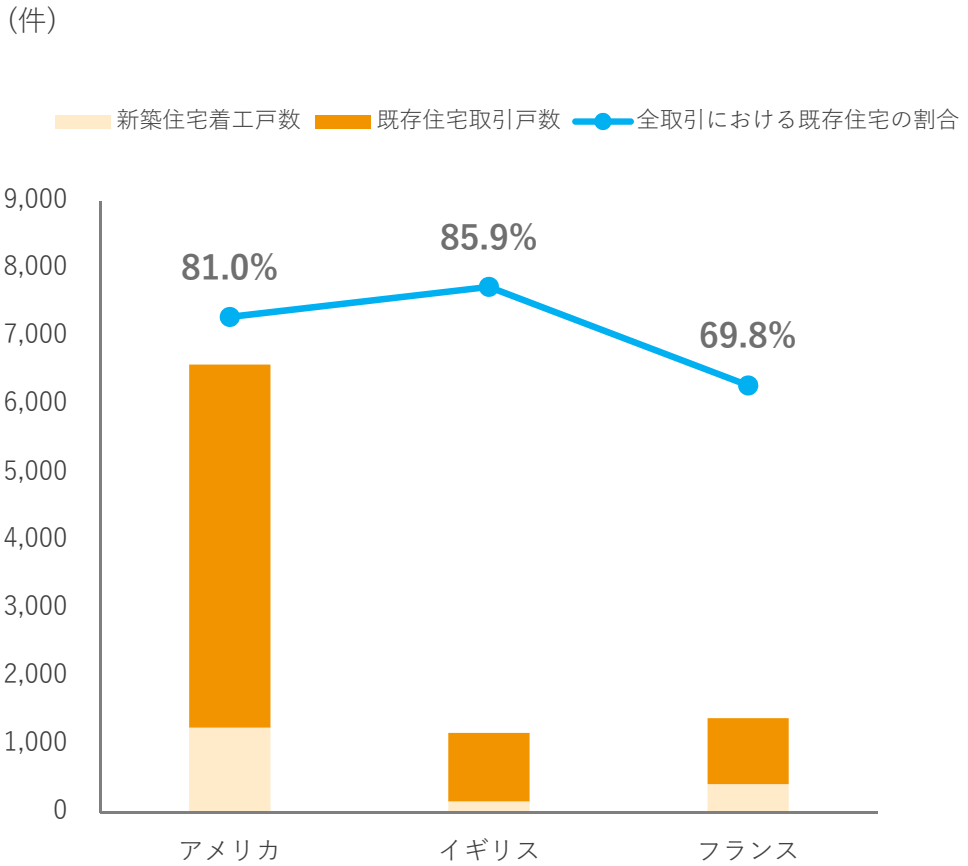
- ✓ 日本の既存住宅流通比率は42.3%と、80%を超える欧米に比して既存住宅の活用が不十分
- ✓ 政府側も中古不動産の再生や活用を後押しする中、当社の所属する市場は継続的な拡大を期待

全国の既存住宅流通および流通比率の推移



出所：(社)不動産流通経営協会

既存住宅流通量の国際比較（2018）

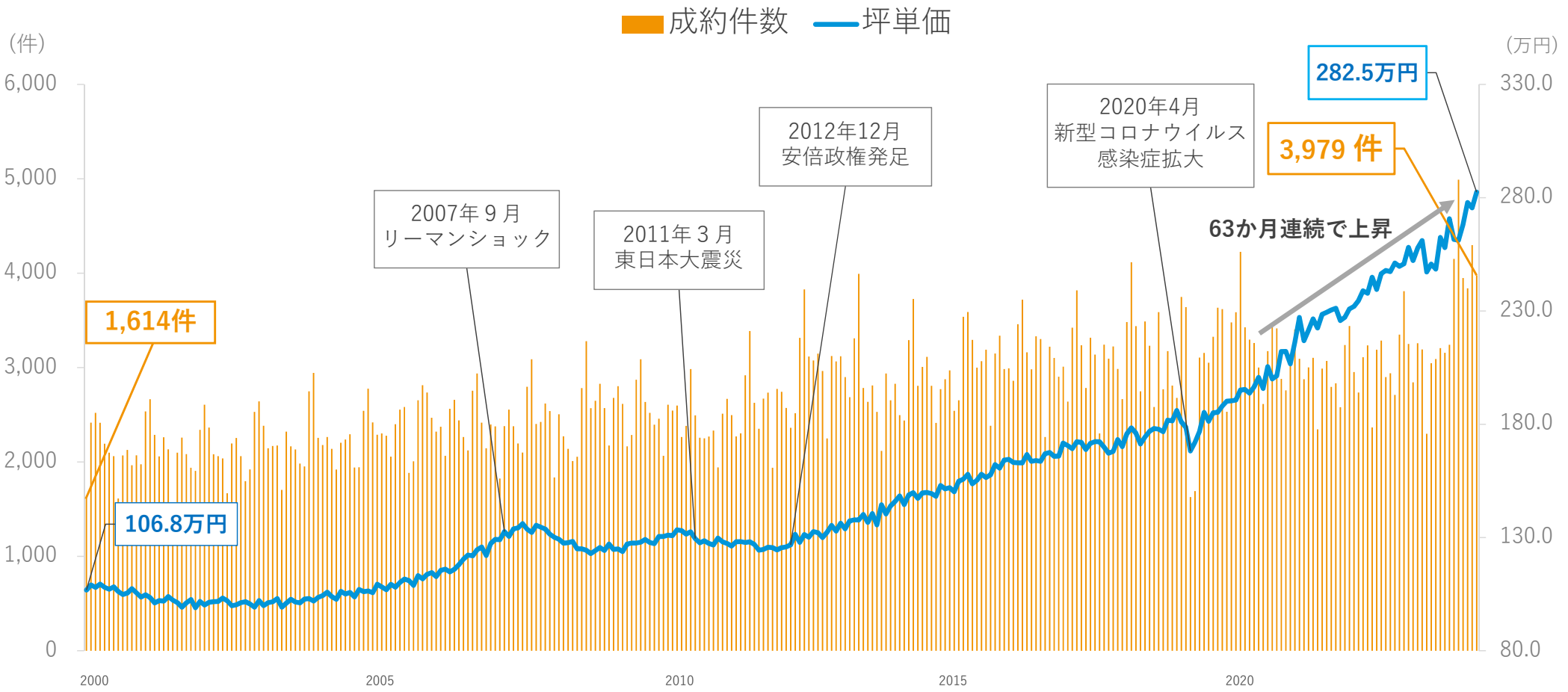


出所：国土交通省「既存住宅流通市場の活性化」（2018年）

© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

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７月の首都圏中古マンションの成約件数は、3,979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63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る



出所：東日本不動産流通機構（2025年８月17日時点）

© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

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

LANDNET

- ✓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

✓ 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

✓ 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

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

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

目次

1．　会社概要

2．　現在の市場環境と当社の状況

3．　2025年７月期業績

4．　2026年７月期業績予想

5．　長期ビジョン及び中期経営計画

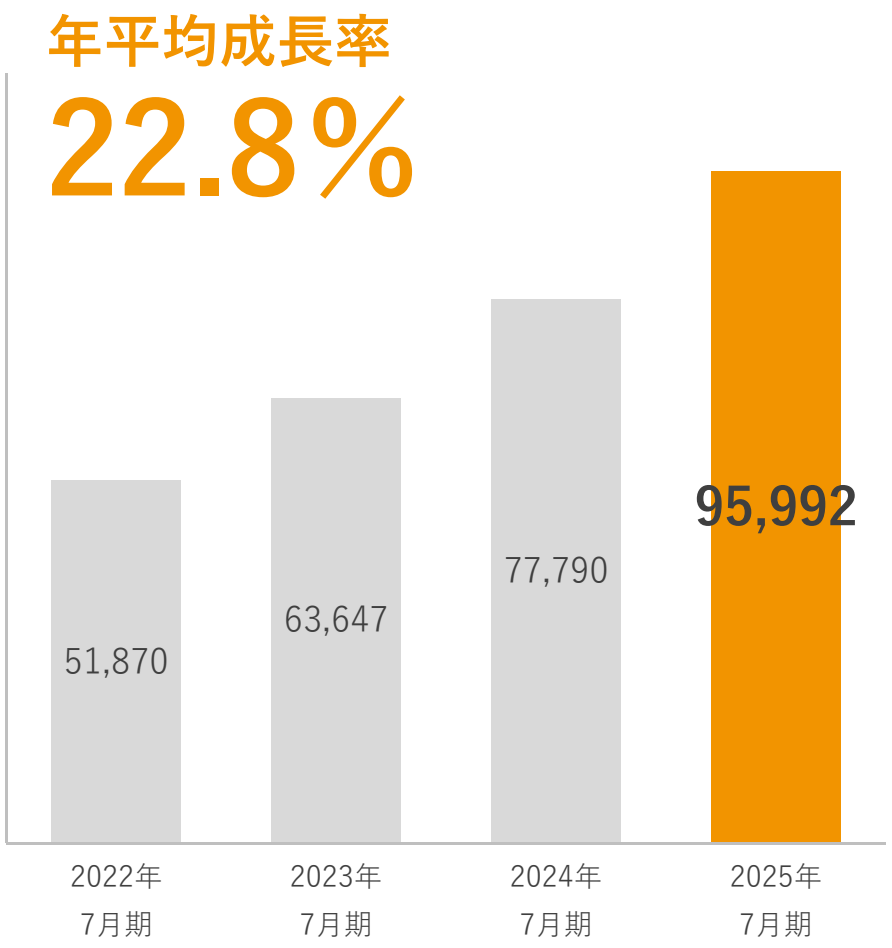
© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

2025年７月期通期業績

売上高と経常利益 上場来推移

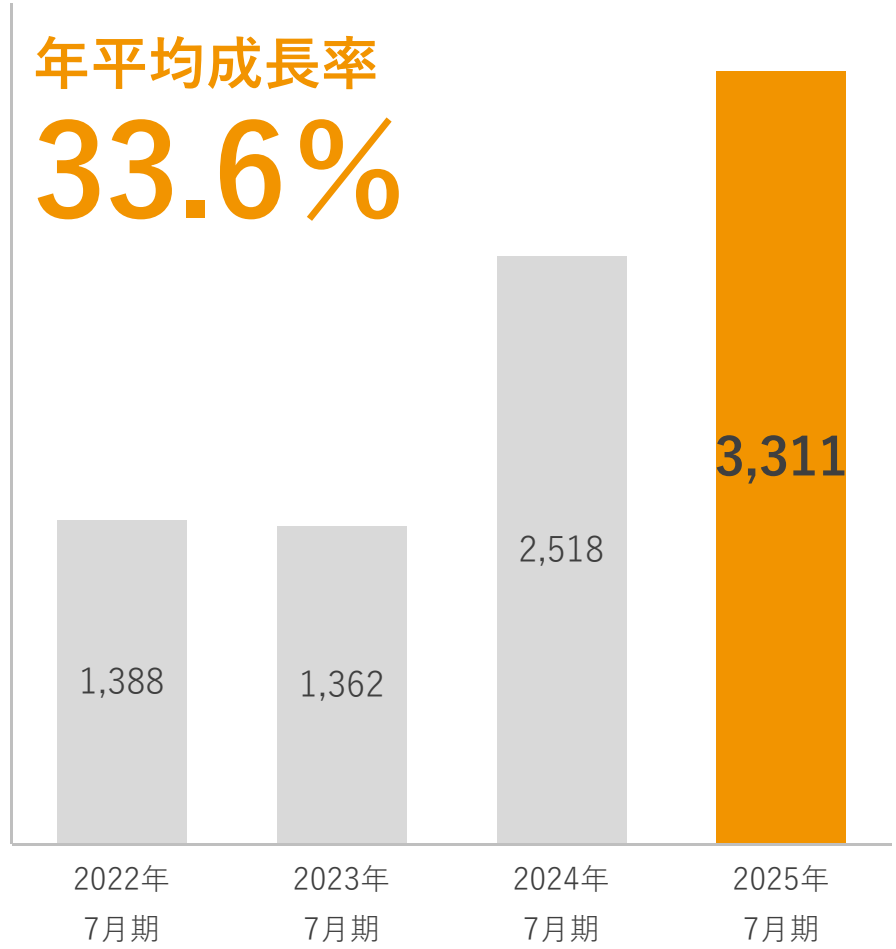
売上高

（百万円）



経常利益

（百万円）



© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

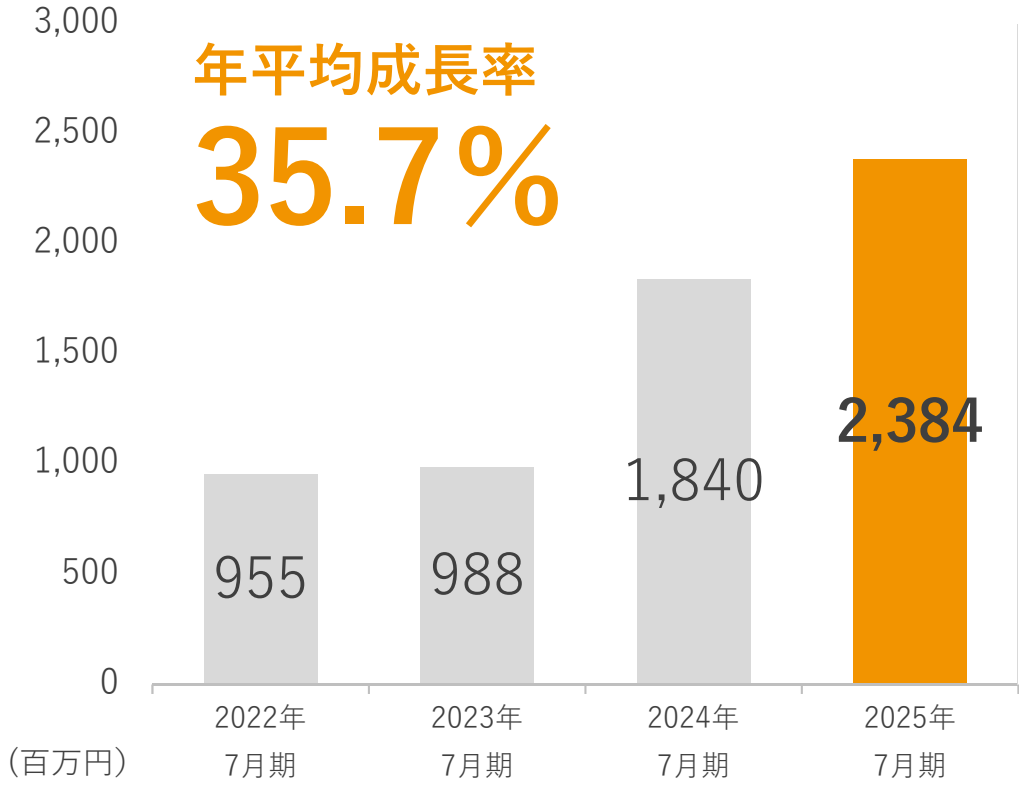
2025年７月期通期業績

一株当たり配当金（株主還元）

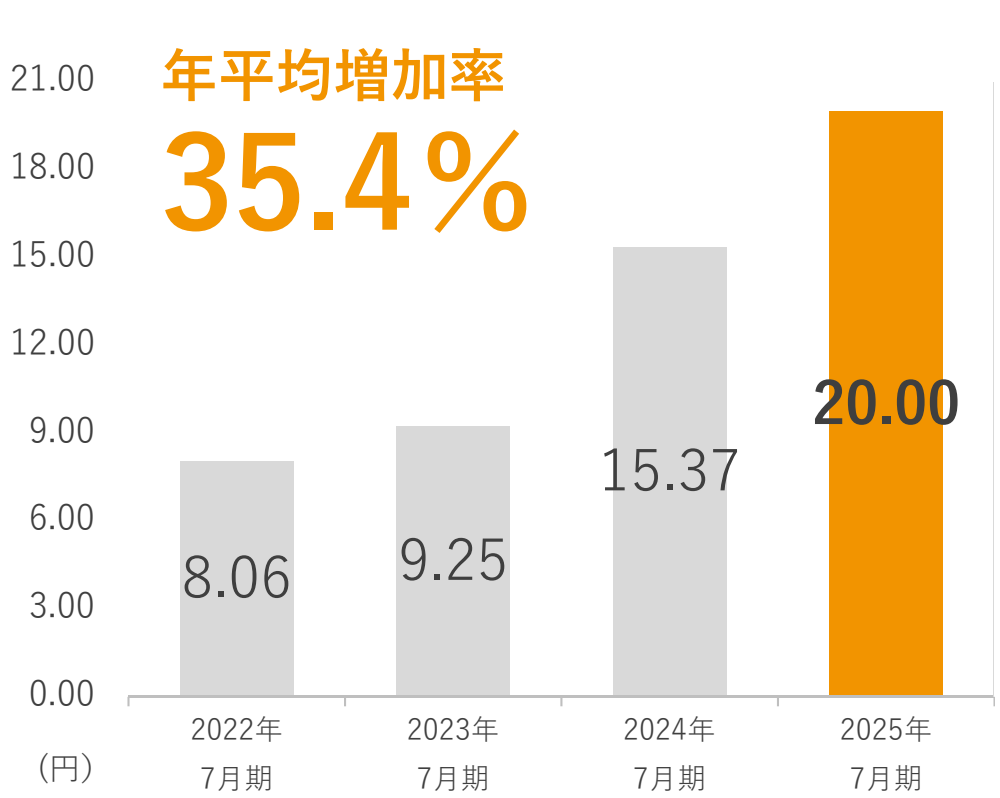
✓ 2025年7月期の期末配当は、予想の19.55円を上回る20.00円に増配

✓ 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

純利益



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。

© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

2025年７月期通期業績

連結損益計算書　概要（P/L）

- ✓ 対前年同期比では売上高123.4%、経常利益131.5%に
- ✓ 主にファミリータイプや、区分所有建物以外の取り扱いが増加したことが寄与

（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(%)
売上高	17,326	19,044	18,842	22,578	77,790	22,049	24,312	22,794	26,836	95,992	123.4%
売上原価	14,945	16,206	15,983	18,780	65,914	18,563	20,417	19,394	22,417	80,793	122.6%
売上総利益	2,381	2,837	2,859	3,798	11,876	3,485	3,895	3,400	4,418	15,199	128.0%
粗利率	13.74%	14.90%	15.17%	16.82%	15.27%	15.81%	16.02%	14.92%	16.46%	15.83%	-
販管費	2,116	2,072	2,342	2,558	9,090	2,582	2,770	2,954	3,147	11,455	126.0%
販管費率	12.22%	10.88%	12.43%	11.33%	11.69%	11.71%	11.40%	12.96%	11.73%	11.93%	-
営業利益	264	765	516	1,239	2,785	903	1,124	445	1,271	3,744	134.4%
営業利益率	1.52%	4.02%	2.74%	5.49%	3.58%	4.10%	4.62%	1.95%	4.74%	3.90%	-
経常利益	182	701	446	1,187	2,518	783	1,044	318	1,164	3,311	131.5%
経常利益率	1.05%	3.69%	2.37%	5.26%	3.24%	3.55%	4.30%	1.40%	4.34%	3.45%	-
特利・特損	12	9	27	184	233	0	58	58	135	253	-
税前利益	195	711	474	1,372	2,752	783	1,103	377	1,300	3,564	129.5%
純利益	122	450	298	968	1,840	501	683	252	945	2,384	129.5%

© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

2025年７月期通期業績

連結貸借対照表　概要（B/S）

- ✓ 仕入は順調。販売用不動産は、今後も適切な管理の基に積み上げていくことにより、来期以降の好業績に直結する想定
- ✓ 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組み込みを想定した仕入を進める

（百万円）

	2024年７月期				2025年７月期			
	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	26,199	28,512
（現金及び預金）	2,108	3,992	2,948	3,935	2,198	2,769	2,918	4,478
（販売用不動産）	**13,505**	**13,258**	**14,752**	**16,619**	**19,676**	**20,528**	**22,101**	**22,763**
固定資産合計	4,466	4,860	5,501	5,463	6,180	6,701	7,474	6,873
（有形固定資産）	**2,929**	**3,285**	**3,911**	**3,740**	**4,371**	**4,812**	**5,511**	**4,815**
（無形固定資産）	694	720	725	736	751	770	806	841
（投資その他合計）	842	853	864	985	1,057	1,118	1,156	1,216
資産合計	22,341	23,095	24,274	27,156	29,324	31,192	33,673	35,386

	2024年７月期				2025年７月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
流動負債合計	11,245	11,247	12,434	14,154	15,027	16,106	17,648	16,911
（短期借入金）	7,948	7,229	7,922	8,076	9,721	9,877	11,042	9,415
固定負債合計	3,948	4,247	3,933	4,123	5,100	5,203	5,892	7,389
（長期借入金）	3,430	3,713	3,346	3,544	4,415	4,313	4,973	6,493
負債合計	15,193	15,495	16,368	18,278	20,127	21,310	23,540	24,301
純資産合計	7,147	7,600	7,905	8,877	9,196	9,882	10,132	11,085
株主資本合計	7,123	7,575	7,879	8,852	9,170	9,856	10,112	11,059
負債・純資産合計	22,341	23,095	24,274	27,156	29,324	31,192	33,673	35,386

© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

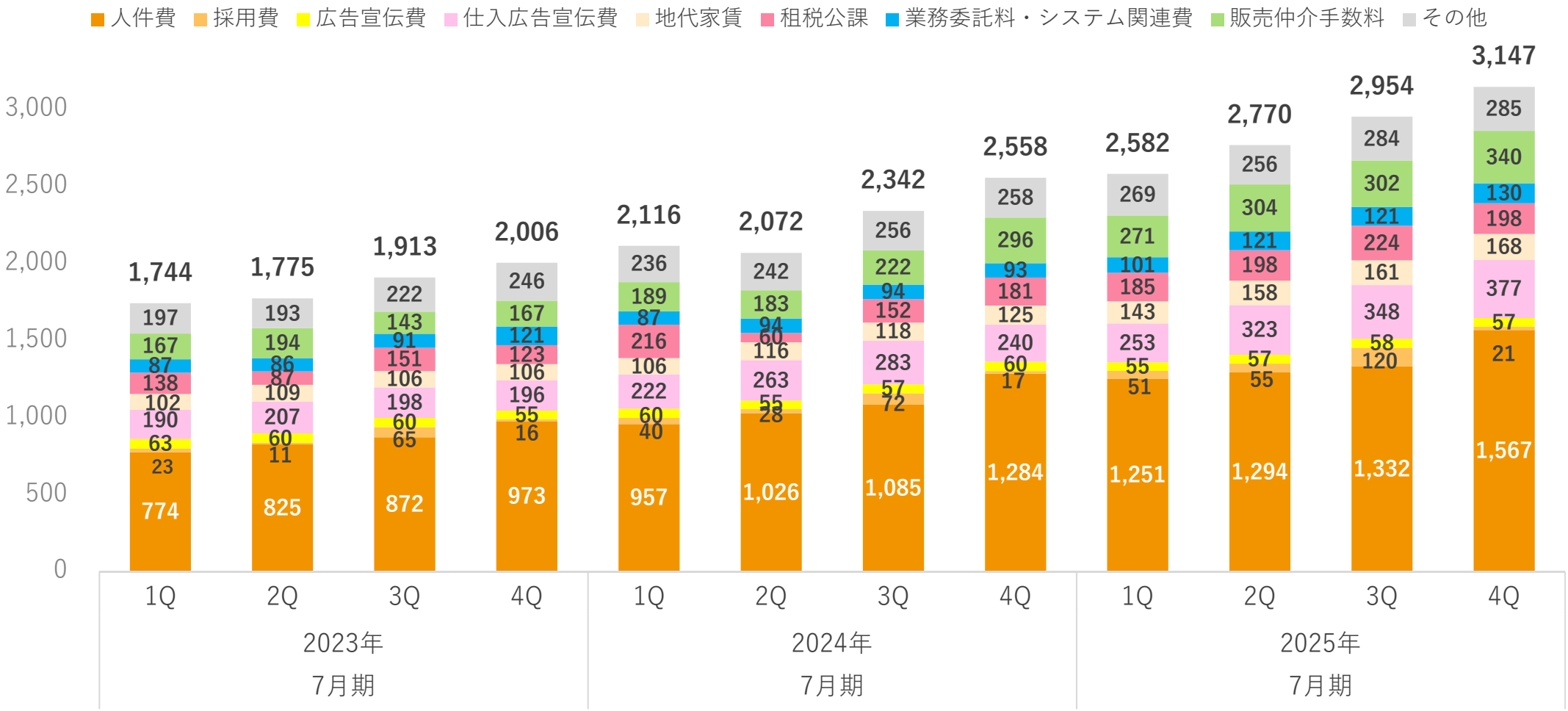
2025年７月期通期業績

販管費推移

✓ 例年、第４四半期は業績給を中心とした人件費が増加する傾向にある

✓ 先行投資である不動産情報の収集や営業活動の強化により仕入広告宣伝費が増加

販管費推移（百万円）

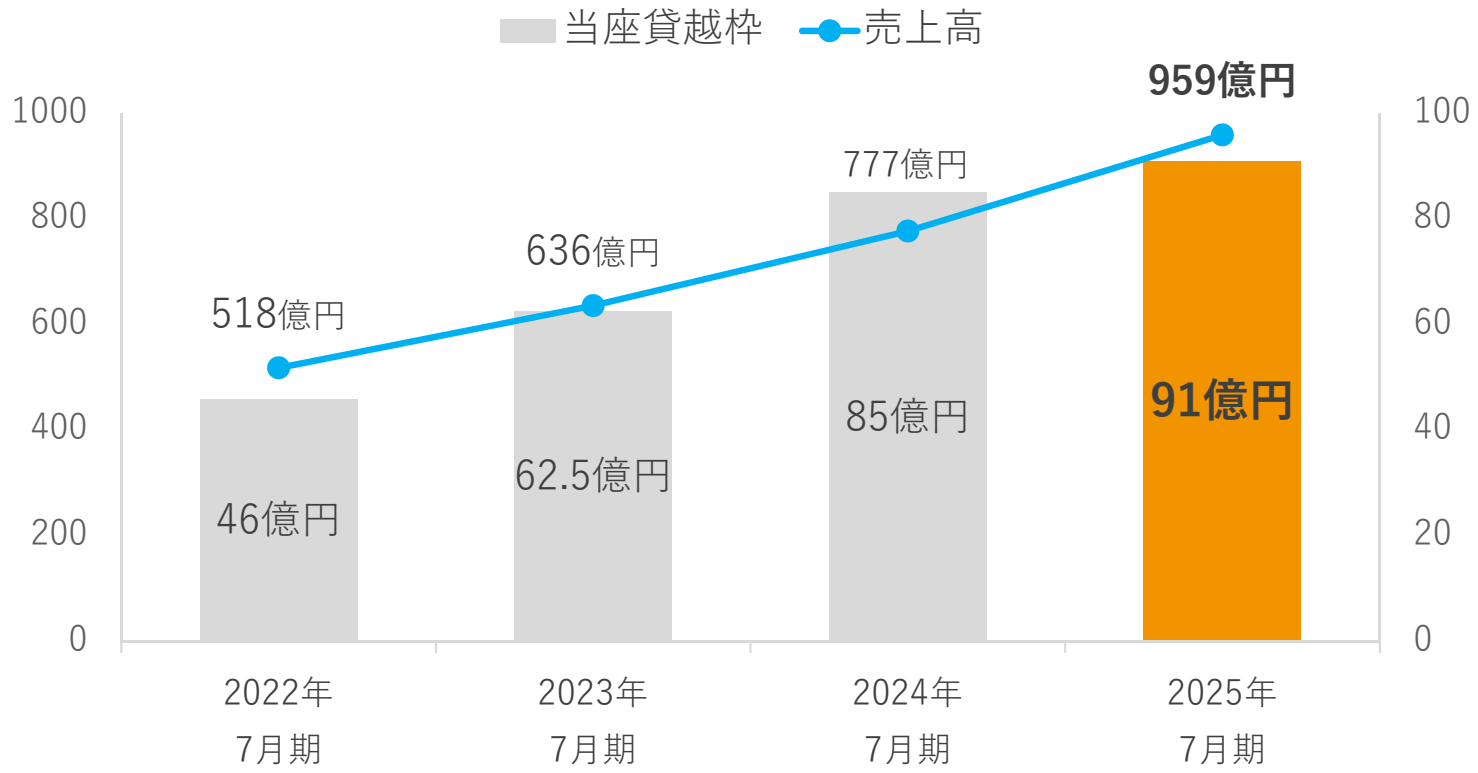


© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

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

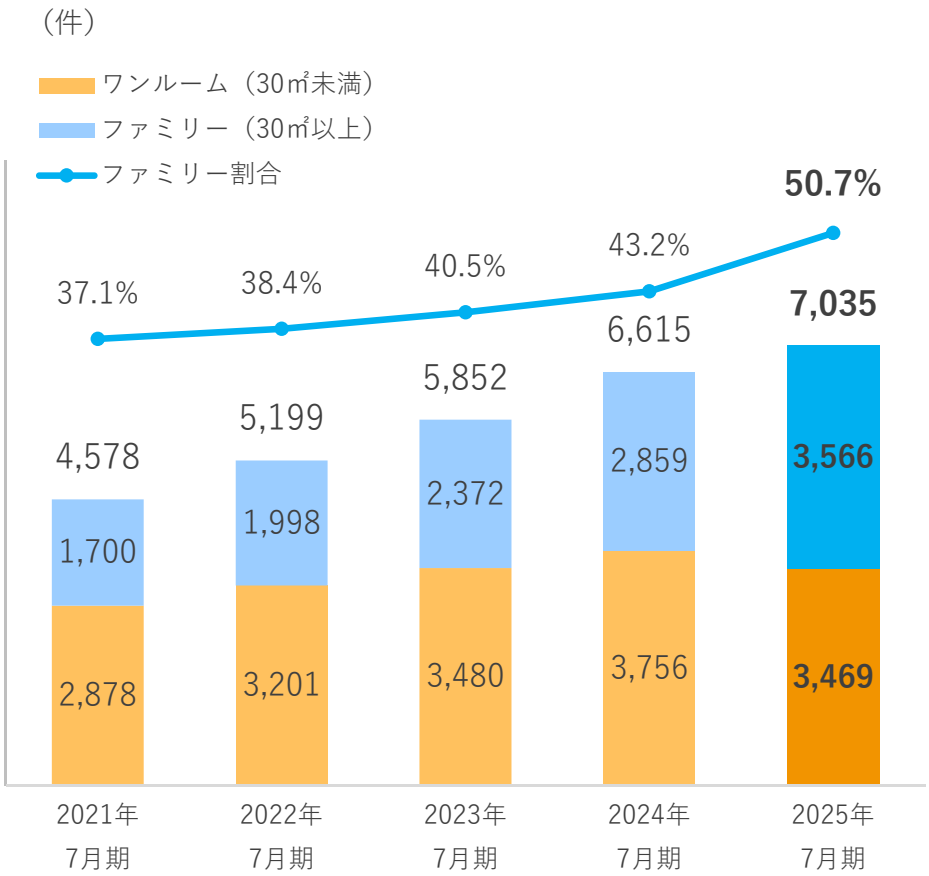


© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

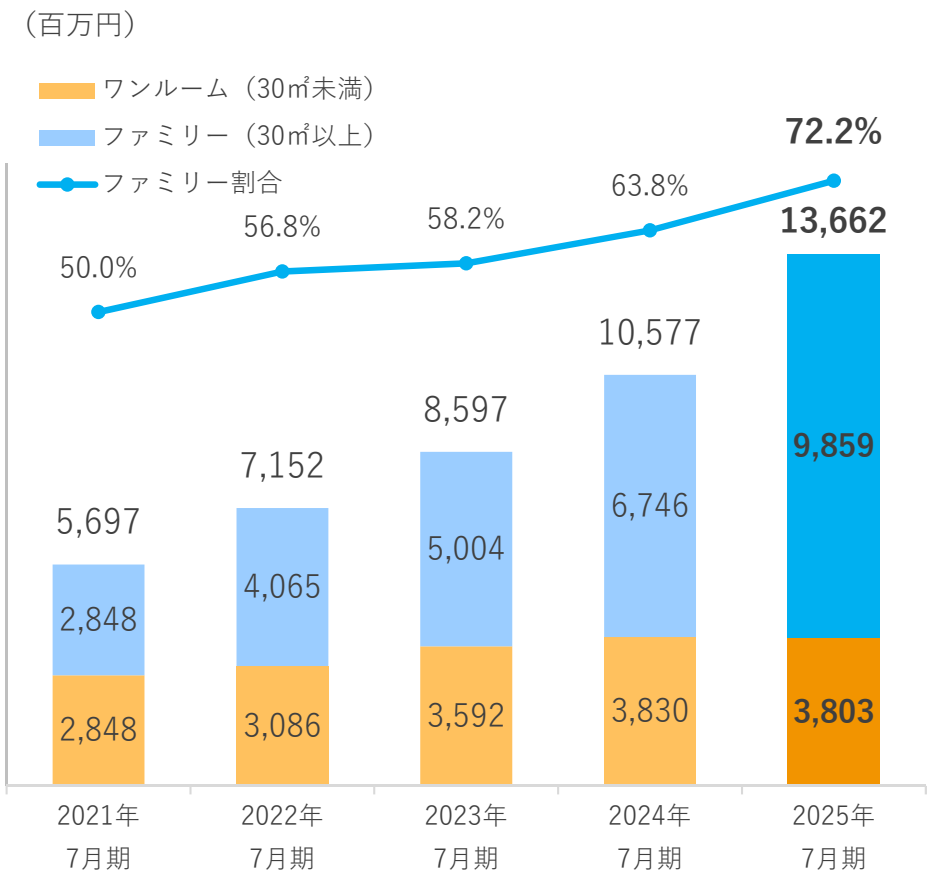
区分マンション(1R/ファミリー)件数・粗利割合

✓ 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。

© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

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

© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

サービス/保証

「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

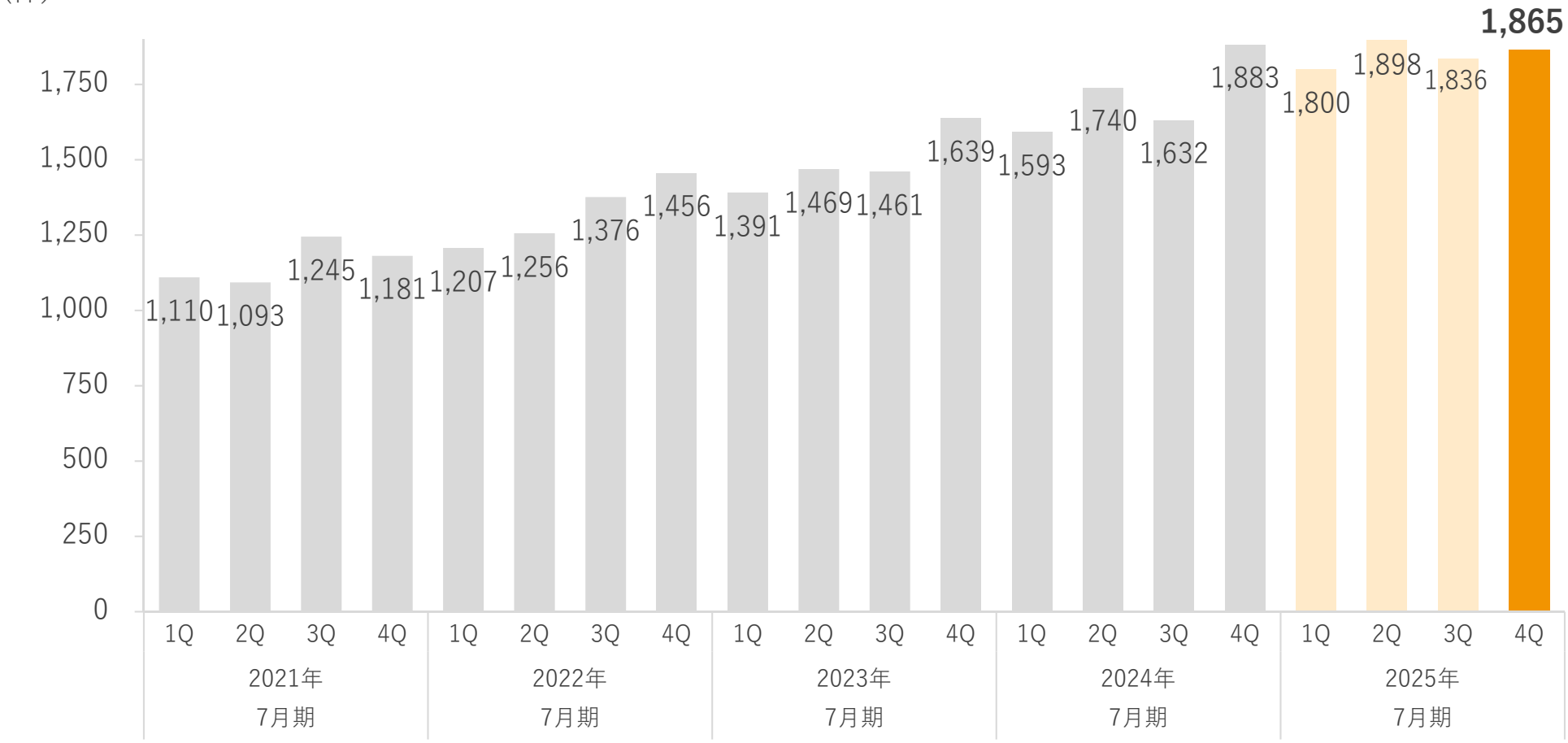
サービスの詳細はこちら：https://landnet.co.jp/warranty/

© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

取扱不動産取引件数

- ✓ 2025年7月期の取引件数は、前期比で約108％に
- ✓ 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

取引件数

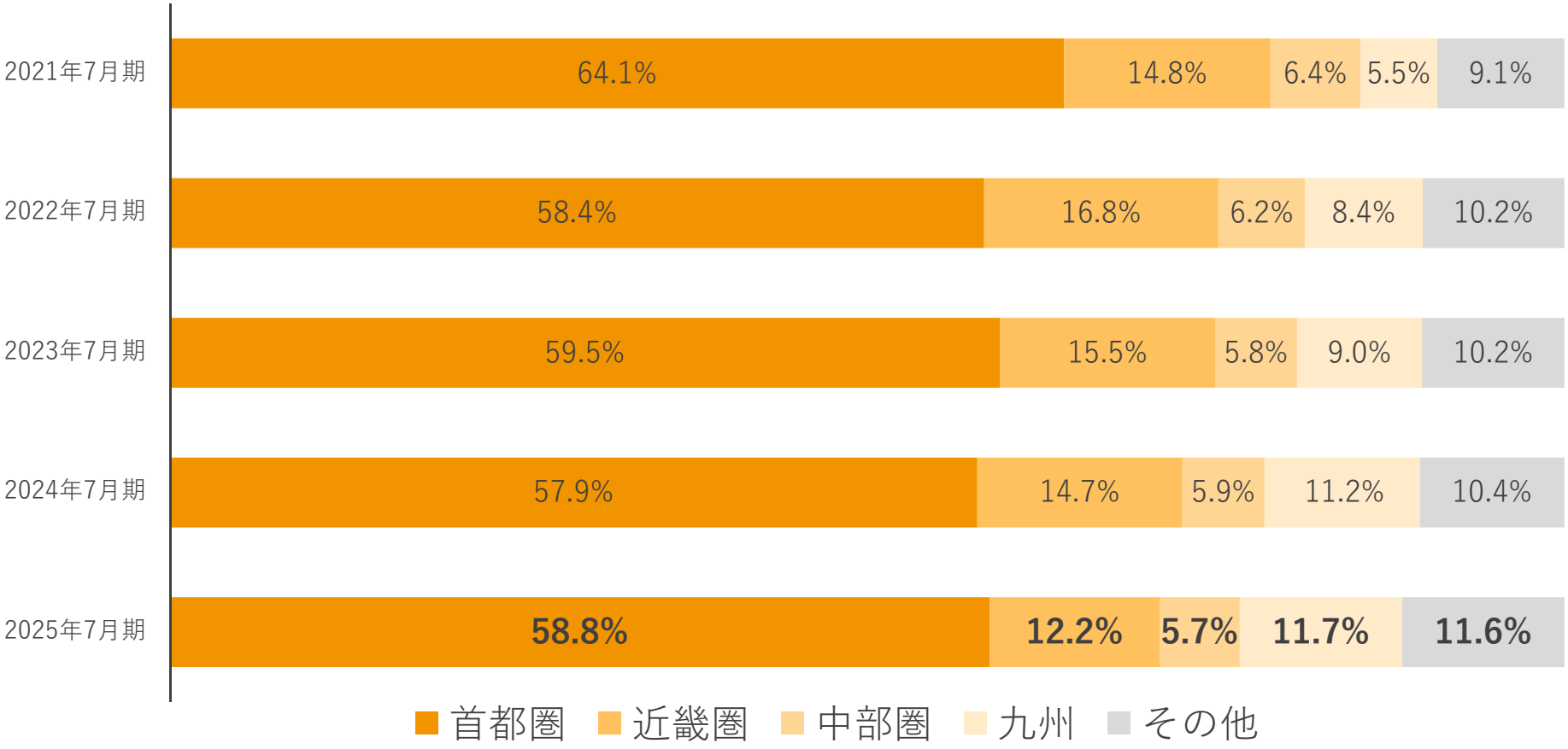


© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

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、うち東京都以外の割合が増加
- ✓ 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
【近畿圏】大阪府、京都府、兵庫県、滋賀県、奈良県、和歌山県
【中部圏】 愛知県、富山県、石川県、福井県、岐阜県、静岡県、三重県
【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

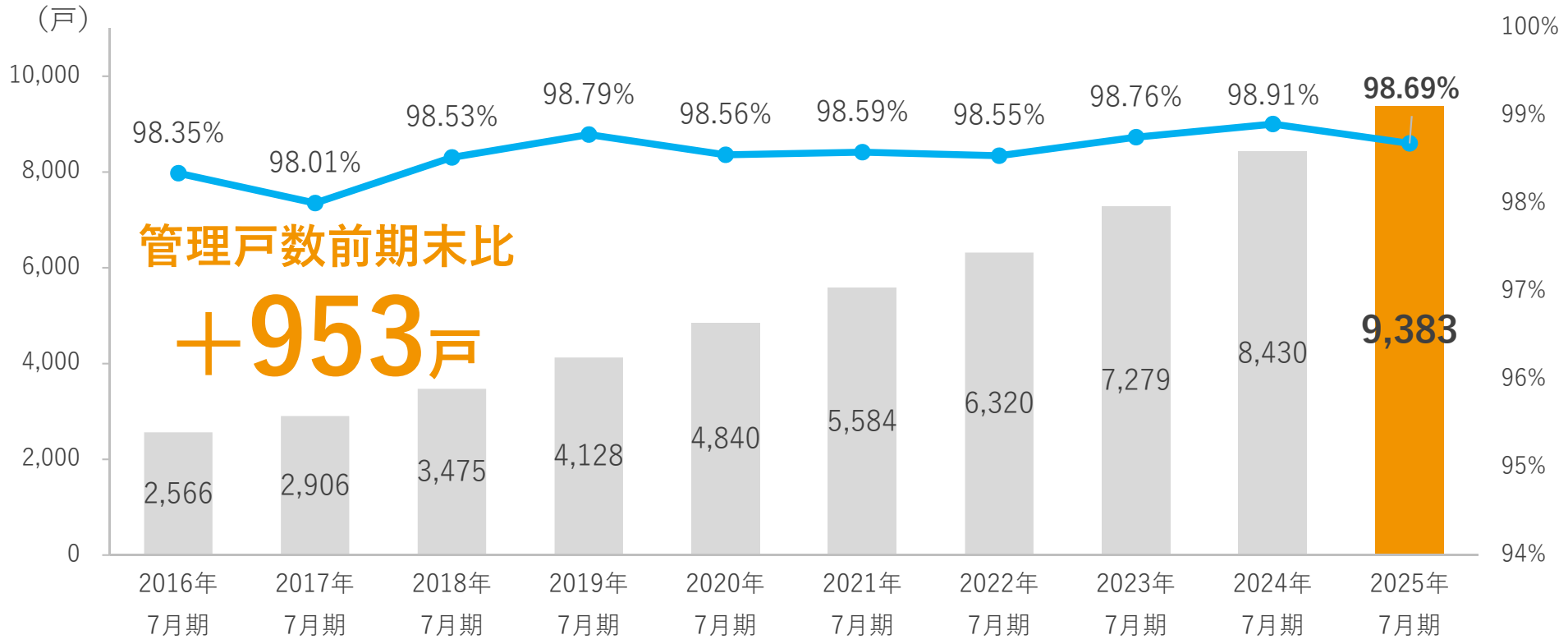
© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

サービス/保証

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+**953戸**の**9,383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

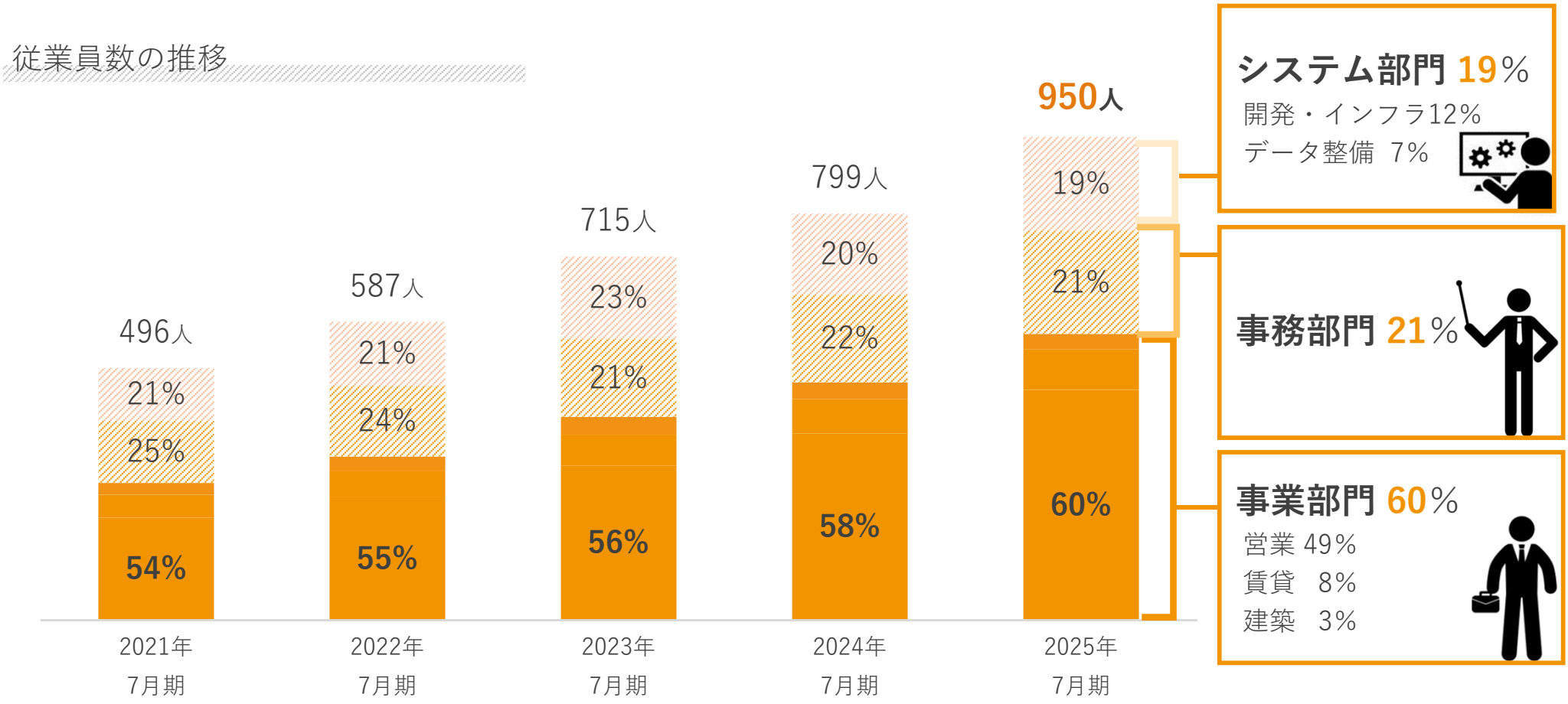
管理戸数と入居率推移



© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

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。

© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

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を新規開設

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

© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

目次

1．　会社概要

2．　現在の市場環境と当社の状況

3．　2025年７月期業績

4．　2026年７月期業績予想

5．　長期ビジョン及び中期経営計画

© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

2026年７月期業績予想①

連結損益計算書　概要（P/L）

- ✓ 引き続きファミリータイプや、戸建て、アパート、一棟マンション・一棟ビルの取り扱いを増やすことで、経常利益は対前期末比**119.9%**の達成を見込んでいる
- ✓ 各種成長率は、過去実績を鑑みた上で確度の高い予算を策定している

（百万円）

	2025/７月期		2026/７月期	
	実績	対前年比（%）	通期予想	対前年比（%）
売上高	95,992	123.4%	110,598	115.2%
売上総利益	15,199	128.0%	17,306	113.9%
粗利率	15.83%	-	15.65%	-
営業利益	3,744	134.4%	4,503	120.3%
営業利益率	3.90%	-	4.07%	-
経常利益	3,311	131.5%	3,971	119.9%
経常利益率	3.45%	-	3.59%	-
当期純利益	2,384	129.5%	2,649	111.1%
当期純利益率	2.48%	-	2.40%	-

© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

2026年７月期業績予想②

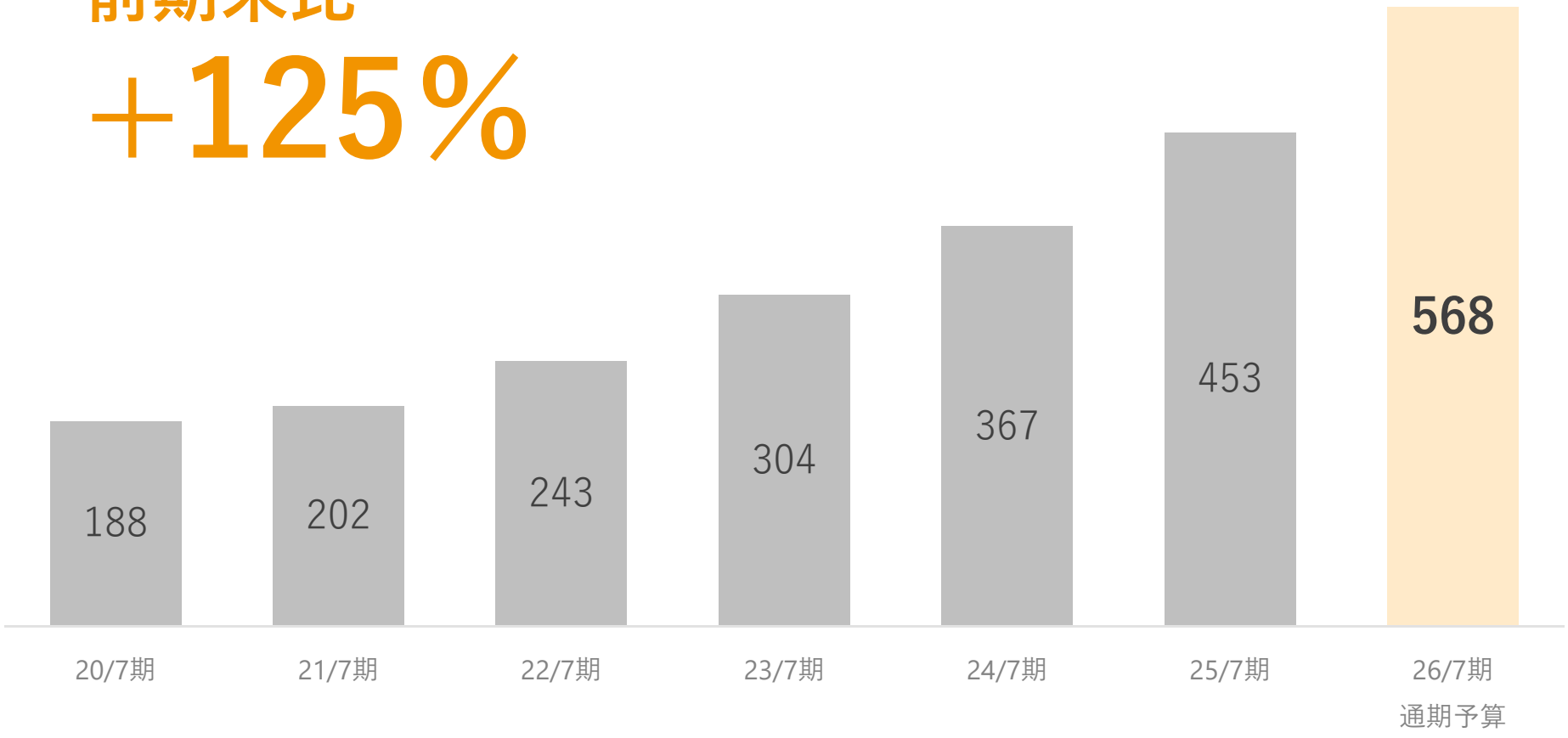
重要な指標（KPI）営業人員

営業人員

（単位：人）

前期末比

+125%



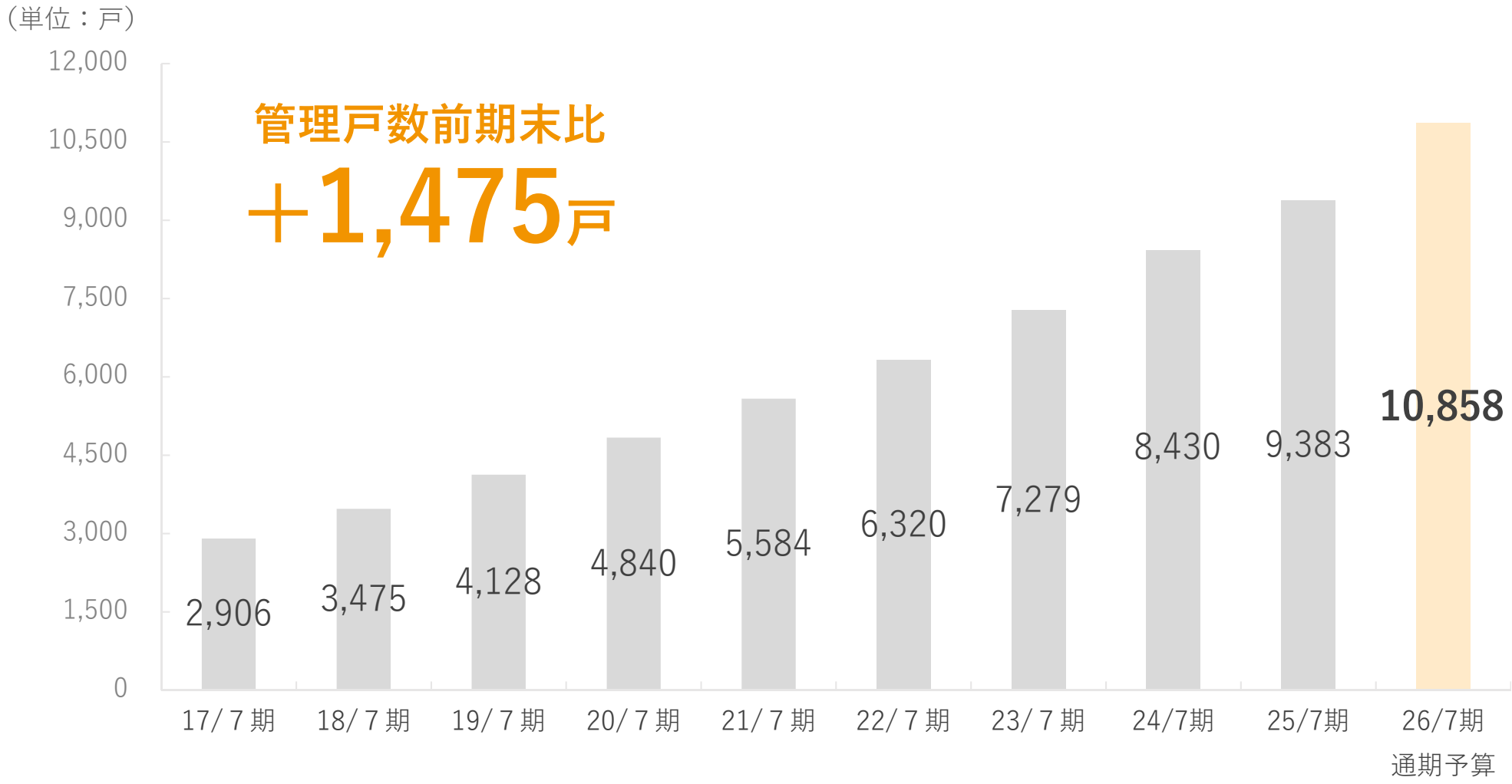
© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

2026年７月期業績予想③

重要な指標（KPI）賃貸管理戸数

✓　システムによる業務効率化や人員確保により、前期末比で1,475戸の増加を予想している

管理戸数と入居率推移



© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

目次

1．　会社概要

2．　現在の市場環境と当社の状況

3．　2025年７月期業績

4．　2026年７月期業績予想

5．　長期ビジョン及び中期経営計画

© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

中期経営計画概要

✓ 日本国内の中古不動産の流通を促進し、中古不動産の流通・再生・運用の市場No.１を目指す

本中計における主要施策

✓ データベースの拡充を通じた
ファミリータイプ、戸建、
アパートへの仕入強化
➢ 販売件数と単価の向上

✓ 採用の拡大と
人的資本投資の強化
➢ 人数増と1人あたり
売上高の拡大

✓ ダイレクト販売の強化
➢ 利益率の向上

（百万円）	2025/7期 実績	2026/7期 目標	2027/7期 目標	2028/7期 目標
売上高	**95,992**	**110,598**	**132,447**	**165,407**
成長率	123.4%	115.2%	119.8%	124.9%
売上総利益	**15,199**	**17,306**	**20,737**	**25,827**
利益率	15.8%	15.6%	15.7%	15.6%
成長率	121.9%	113.9%	119.8%	124.5%
経常利益	**3,311**	**3,971**	**4,733**	**5,711**
利益率	3.4%	3.6%	3.6%	3.5%
成長率	131.5%	119.9%	119.2%	120.7%
当期純利益	**2,384**	**2,649**	**3,157**	**3,810**
利益率	2.5%	2.4%	2.4%	2.3%
成長率	129.5%	111.1%	119.2%	120.7%

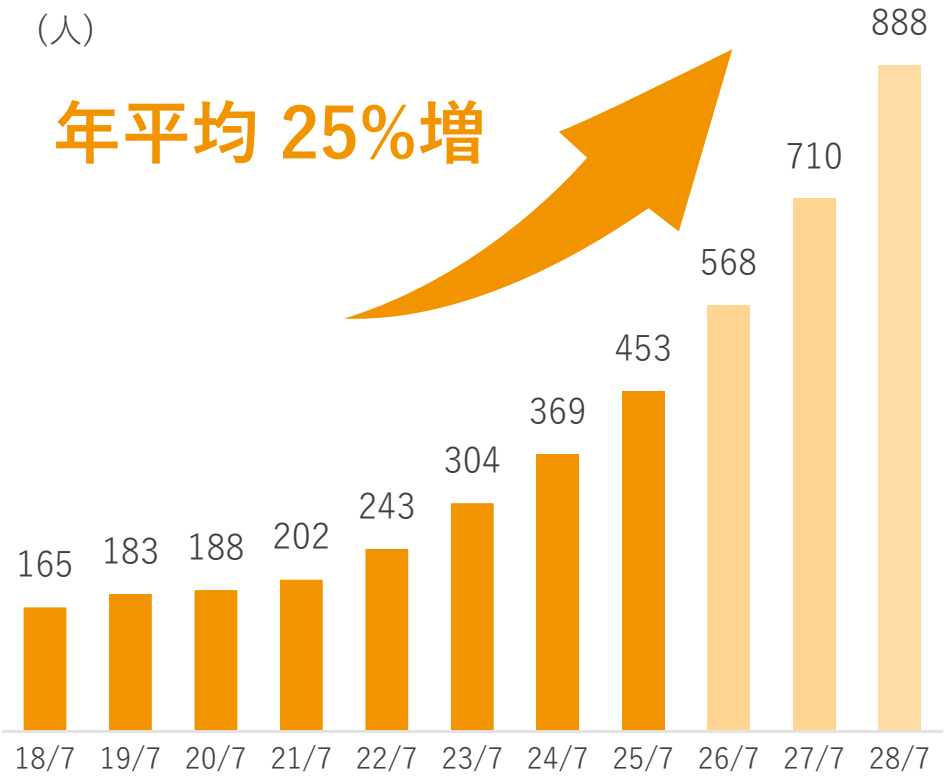
© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

成長戦略

採用・育成の強化

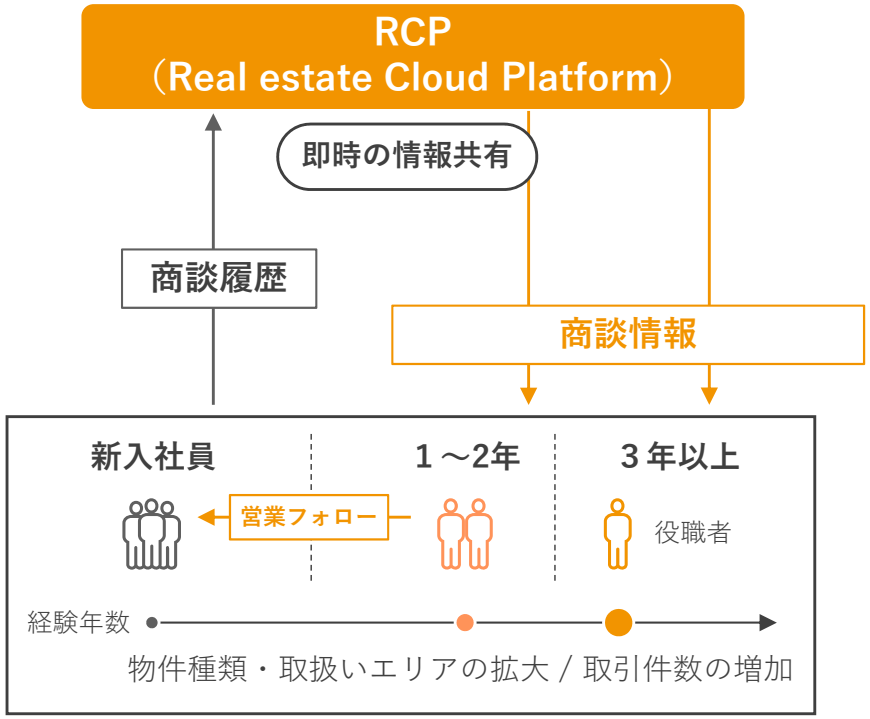
- ✓ 営業人員の採用を継続　年平均25%の増加を目指す
- ✓ RCPの活用を通して新入社員の効率的な育成を推進

営業人員推移



※期末時点の人員数となります。

チーム制・データベースの活用による早期戦力化



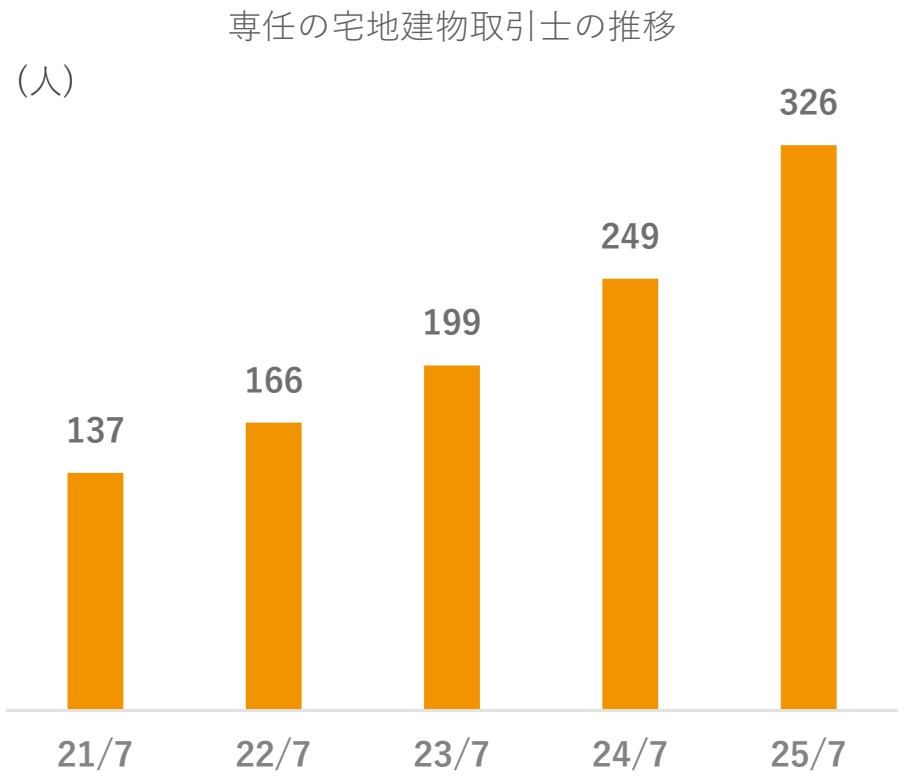
© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

成長戦略

人的資本投資の拡大

✓ 資格取得や社内外での研修を中心に従業員がスキルを高めていく環境を構築

資格取得の奨励/支援



宅建やコンサルティングマスター等の
不動産に関する資格取得を奨励
資格取得者には手当を給付

社内外での積極的な研修実施

外部講師を招いての
講習実施

社内営業研修　28回
社外営業研修　21回

外部講師を招いての講習や
社内外の営業研修などを積極的に実施

© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

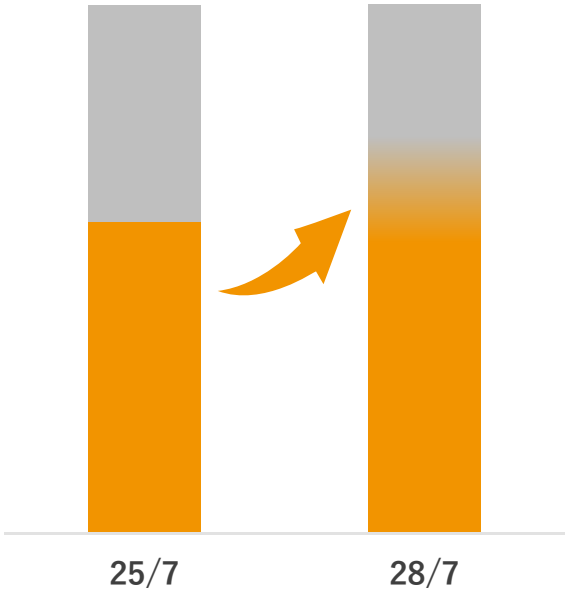
成長戦略

ダイレクト販売の拡大

✓ ダイレクト仕入に対してダイレクト販売比率は相対的に低い状況

✓ 買い手にとっての様々なハードルを下げることでダイレクト販売比率を向上し、収益性を改善

ダイレクト販売比率



「あんしん保証」サービス

✓ 独自の「あんしん保証」サービスで、お客様の心配を安心に

✓ 契約不適合責任/設備保証
業界トップクラスの最長 3 年間保証

✓ 家賃滞納保証

L SEED ブランドのサービス提供

✓ 「LSEED不動産投資」を通じたダイレクト販売により、通常よりも安価に不動産投資を実現

✓ 空室時の買取など買主が安心して不動産に投資出来ることを目指す

✓ **「あんしん保証」により、中古不動産でも買主が安心**

✓ **L SEED ブランドの各サービスを通じて買主にアプローチ**

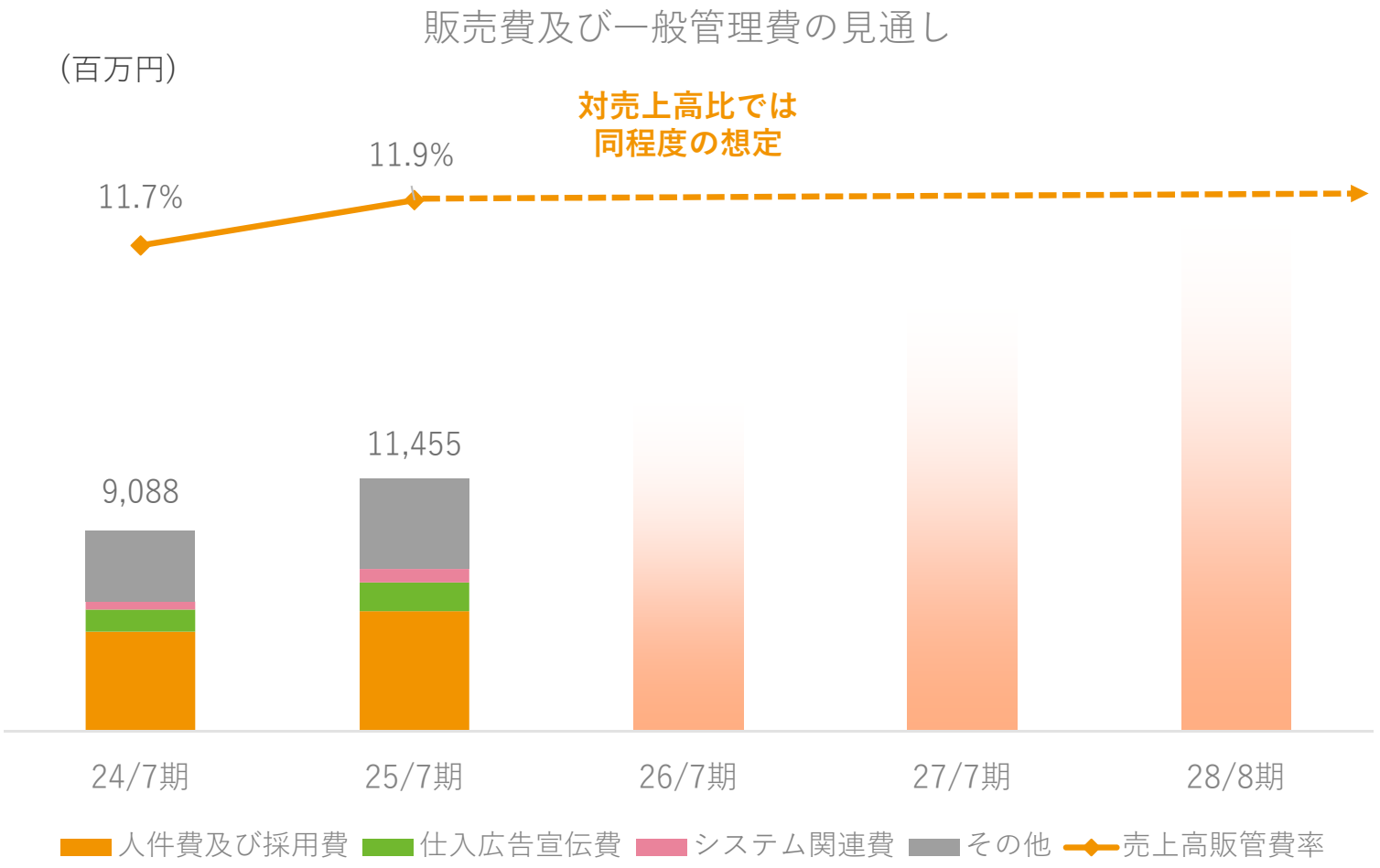
ダイレクト販売の比率向上へ

© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

その他施策

販管費見通し

- ✓ 今中期経営計画期間中の販管費は継続して増加も対売上高比での水準は大きく変わらない想定
- ✓ 一部の費用は長期的には売上比で伸びを抑制出来る見込みであり、2029年以降はコストの伸びを抑制することによる利益率改善も可能になる見込み



人員増に伴う人件費や
仕入増に伴う広告宣伝費、
当社の強みである
システム面の開発費等を中心に
今中計期間中の費用は増加見通し

2029年以降は投資の一巡や
効率化によりコスト面からも
利益率改善が可能になる見込

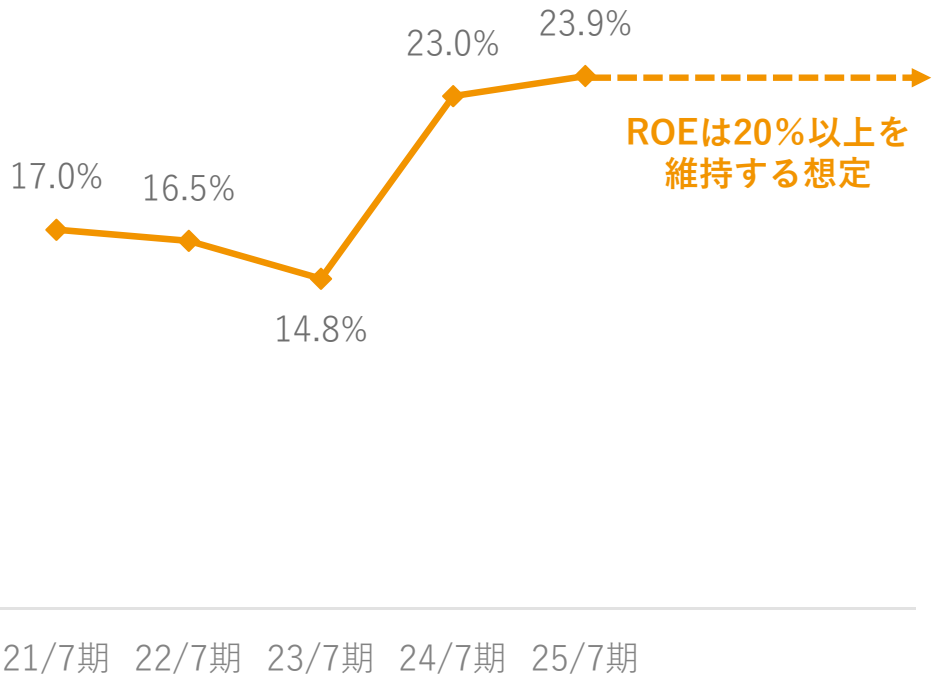
© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

経営指標

- ✓ ROEは20%以上を維持する見込
- ✓ 基本的には成長投資を優先も、増益に伴う増配に取り組む方針

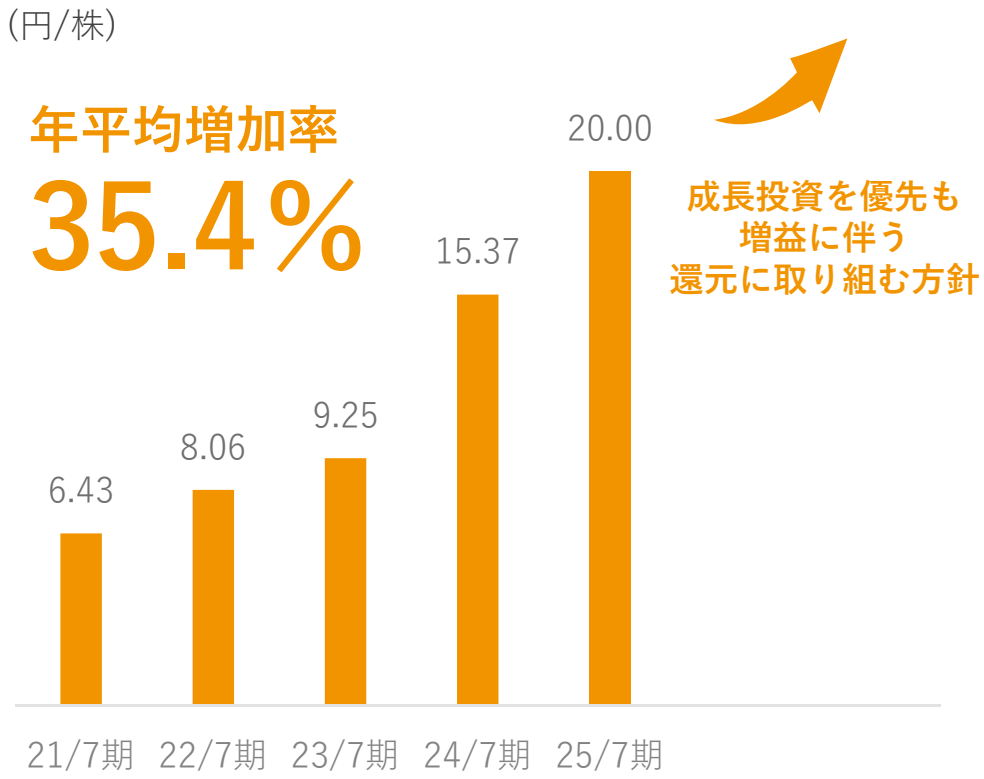
ROE

ROEの推移



株主還元

1株当たり配当金の推移[1]



1: 過去の分割について遡及反映

© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

将来に向けてのビジョン

✓ 長期的には売上高5,000億円 経常利益200億円を目指し、今中計ではファミリータイプや戸建、アパートなどへのビジネスモデルの拡張と直接販売の増加を狙う

これまで

- ✓ 首都圏不動産データベースの構築
- ✓ 区分所有マンションの買取販売モデルを確立
- ✓ 買取・販売、賃貸、リフォーム、知見の提供までのワンストップ体制を確立

2025年7月期【実績】

売上高 959億円

経常利益 33億円

～2028年7月期 今中計

2028年7月期【目標値】

売上高 1,654億円

経常利益 57億円

長期目標

売上高 5,000億円

経常利益 200億円

- ✓ ファミリータイプ、戸建、アパート等までデータベースを広げ、**ビジネスモデルを拡張**
- ✓ 直接仕入だけではなく、直接販売まで更に強化することで、**「ダイレクト不動産」の拡大**へ

© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

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/

© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

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、2025年９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、変更するものではございません。
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。

© LANDNET Inc. ALL rights reserved.