

買取から販売まで不動産業務をDBの力で一気に通貫

株式会社ランドネット

代表取締役社長 榮 章博 氏

コロナ禍によって定着が進んだリモートワークの影響から、より環境の良い住宅を求めるニーズは高まっているほか、いまだに続く低金利を背景とした不動産投資ブームも個人投資家を中心に根強い広がりを見せる。そんな複合的な要因を背景に比較的活況を呈している不動産業界のなかでも、不動産の仕入から販売・リフォームまでを自社で行い、さらに独自の不動産データベースや業務システムで、営業活動の効率化を図ることで、大きく業績を伸ばしているのがランドネットである。不動産業界に新たな風を吹き込む同社の代表取締役社長である榮 章博氏に、上場の効果や今後の取り組みを聞いた。

―事業内容についてお聞かせ下さい

日本全国の不動産オーナーにアプローチをし、主に中古マンションを中心とした不動産の売買と賃貸、リノベーションを行っています。仲介ではなく、買取販売、または買取リフォーム販売がメインです。

買取から販売まで、自社で一気通貫で行うことで、当社が売主として顧客の窓口にもなるため、買主様に対してしっかりとした保証やサービスが出来る体制です。

―自社でリフォームも出来るというのも強みですね

今は住宅設備の陳腐化が本当に激しいです。例えば、デジタル化で液晶画面などが薄く大きくなっており、インターホンやガス湯沸かし器などがどんどん洗練される一方、築20～30年の住宅となると設備の陳腐化が以前と比べると顕著で、リフォームしてから売するという

事業が、必要不可欠になってきています。当社は、古い物件の取り扱いを長年やってきており、築何年であればどのような部分が、どの程度故障し、修理が必要というようなデータを蓄積しています。そのデータをもとに「このケースはどれくらいの規模のリフォームが必要」という判断が出来るようになっています。

自社で適正な価格で無駄のないかつしっかりとしたリフォームを行った不動産を提供しているため、当社が買い取った区分マンションは、契約不適合責任や、瑕疵担保責任保証期間は通常2年のところを3年にしています。そこをやっている会社は無いと認識しています。

また、仲介会社を挟まずに自社で直接物件を買い、販売をするということは、仲介業者へのマージンが発生しないので、売主さんも得をしますし、顧客側にも得がある。

そこが買取販売、買取リフォーム販売のメリットです。

買取販売の扱い銘柄は、ワンルームマンションやファミリー向けや戸建では築年数の古いものから新しいものまで、中には高額なもの出てきますが、当社が直接売主になることで、顧客側は当社の提携ローンも選択できますので、そこも顧客にとってはメリットです。

―IPOされた効果などを感じることはありますか？

まずは、人材採算面の効果が鮮明でした。当社は独自で事業システムを構築しているため、システム開発の際には、システムベンダー側からエンジニアを派遣してもらい、一緒にやっていたのですが、エンジニア全体の8割がベンダーからの派遣ですと費用もかかるし、弊社の事業に対する理解度も低い。また、ベンダーさんが必ずしも優秀なエンジニアを派遣してくれ

るとも限らないため、自社で一人でも多くのシステム開発担当エンジニアを直接採用したかったのですが、なかなか思うように採用が進まず、ずっと苦勞をしていました。なかには面接中に選考者とお互いの夢やビジョンを1時間近く語り合っ、間違いなく来てくれるかなと思ったら、断られるなど辛いこともありました。

しかし、上場後は採用に苦勞することがなくなりました。また採用人数が確保出来たことで、社員の待遇も改善され、全社的な離職率は上場前と比較すると大幅に改善し、社員定着率もあがりました。また、上場プロセスで、内部管理体制の構築を進める過程で業務フローの改善も出来ました。金融機関も当社のことを、より信賴してくるようになりました。

コロナ禍で、IPOのタイミングを見極めたり、手続きにおいて事務方は大変だったと思いますが、結果としてやってよかったと思います。

—今後の展望についてお聞かせください

2つあります。1つ目は、不動産流通業界のインフラとなるようなソフトウェアの構築です。現在、実

際に社内で使っているものを、さらにブラッシュアップをして、外部に提供販売できるくらいまで高めたいと考えています。

2つ目は、売上規模の拡大です。上場で得た資金で効率的に投資を実施し、現在単体売上高は約410億円のところを、今後1,000億円、さらには1兆円を目指して頑張りたいと思います。

—今後IPOに取り組む企業へのアドバイスをお願いします

なんらかの形で成長をしていきたいと考えている企業は、IPOを目指されたほうがいいと思います。我々も現在の東証スタンダードに甘んじておらず、なるべく早めに東証プライムへの上場へチャレンジでしたいと思っています。

その理由としては、もう一度日本が元気な姿を見られるのではないかと考えているからです。

また、日本が長年デフレに陥っている理由を、不動産をはじめとした資産価格のデフレが端を発していると考えているのですが、ここ数年区分マンションの平均価格はずっと上昇してきており、2021年初めて戸建て平均価格も上がり、資産価格のデフレが収まりそうな兆候を見せつつあります。またコロナ

禍が落ち着きを見せているものの、リモートワークは定着しており、環境のよい住宅の重要性はますます高まっているためその兆候は高まるでしょう。

そんな背景から、失われた30年と言われていますが日本経済の復興や回復が起こるのではないかと期待しています。今後IPOをしていけば、その流れに乗ることが出来るかもしれないという意味でも、IPOをすることは企業経営にとっていいことだと思っています。



代表取締役社長 榮 章博氏

Company Data

株式会社ランドネット

(TDB企業コード 986982347)

【設立】1999年9月

【本社所在地】東京都豊島区

【代表取締役】榮 章博氏

【収入高】411億6,300万円
(2021年7月期、連結)

【従業員数】496名

【事業内容】中古マンション買取再販・
売買仲介事業、賃貸管理・
リフォーム工事など不動産事業全般

【上場年月日】2021年7月21日

【上場市場】東証JASDAQスタンダード
(当時)現・東証スタンダード(コード:2991)

IPOのポイント

□IPOの内部管理体制構築の過程で業務フローも改善

□IPOの効果は採用のみならず、金融機関や取引先からの信頼を高める