

株主通信

第27期（2026年7月期）報告書　2025年8月1日 ➡ 2026年7月31日

株式会社ランドネット

証券コード：2991



2026年10月
株式会社ランドネット
代表取締役社長
榮　章博

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。

売上高は過去最高の1,099億円に達した一方、経常利益は前期比△1.1％と、利益が伸びを欠いた一年に。この一年で得た経験と体制を、来期の成長に活かしてまいります。

当連結会計年度におけるわが国経済は、雇用・所得環境の改善を背景に緩やかな回復基調が続いた一方、中東情勢をはじめとする地政学リスクや各国の政策動向、金融資本市場の変動による影響には引き続き留意が必要な状況が続きました。

当社グループが所属する中古マンション市場においては、首都圏の中古マンションは2026年７月度までの新規登録価格が27か月連続、在庫価格が24か月連続で前年同月を上回りました。一方で、2020年５月から2026年４月まで72か月連続で前年同月を上回っていた成約坪単価が2026年５月に前年同月を下回るなど、市場環境には変化の兆しもみられ、これまで以上に物件の見極めと販売力が問われる局面になっていると認識しております。

このような環境の中、当期の業績は、売上高109,953百万円（前期比＋14.5％）、経常利益3,274百万円（同△1.1％）となりました。経常利益の減少は、主に高価格帯の区分所有マンションを中心に販売価格が伸び悩んだことによる売上総利益率の低下や、翌期以降の販売につながる販売用不動産の仕入を積極的に進めたことに伴う支払利息等の営業外費用の増加によるものとなります。中期経営計画の初年度として掲げた目標に届かなかったことを真摯に受け止めております。

こうした中でも、将来の成長に向けた基盤づくりは着実に進めてまいりました。物件種別の拡大として、区分

詳細な決算情報はWEBサイトのIR情報をご覧ください。
https://landnet.co.jp/ir/

当期決算のポイント

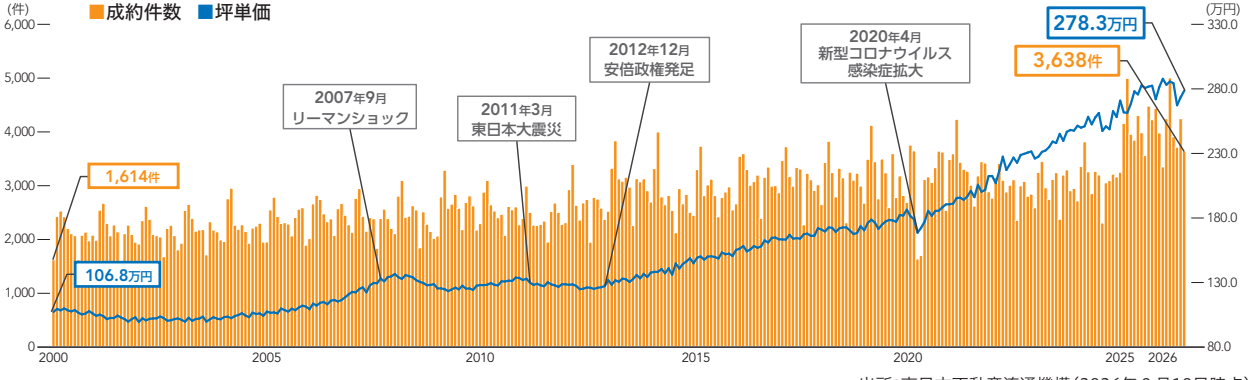
❶ 売上高は過去最高を更新、1,000億円の大台に
❷ 経常利益は前期比△1.1%、物件の見極めを一層徹底し収益性を改善
❸ 賃貸管理戸数は10,000戸を突破、ストック収益基盤が拡大

マンションに加え、戸建・アパート・一棟物件の取扱いを強化しております。不動産投資クラウドファンディング「LSEEDクラファン」は累計調達額17億円に達し、資金調達手段の多様化にも寄与しております。また、基幹システム「RCP」の開発を継続する中で、第２次開発である賃貸事業部門に係る基幹システムの開発を完了いたしました。

来期に向けては、仕入の厳選と販売体制の強化に取り組み、中期経営計画の達成に向けた軌道への回帰を図ってまいります。

引き続き、中古不動産の流通・再生・運用の業界でのリーディングカンパニーを目指してまいります。株主の皆様におかれましては、今後とも変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

首都圏の中古マンション成約坪単価と成約件数の推移

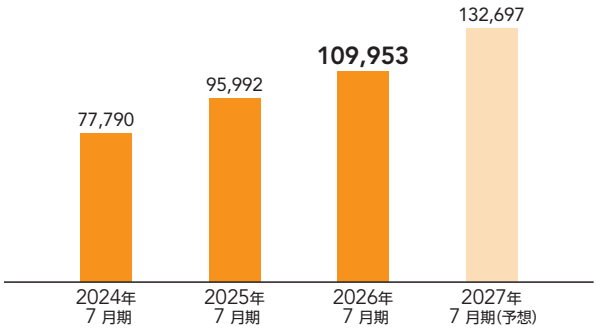


出所：東日本不動産流通機構（2026年８月10日時点）

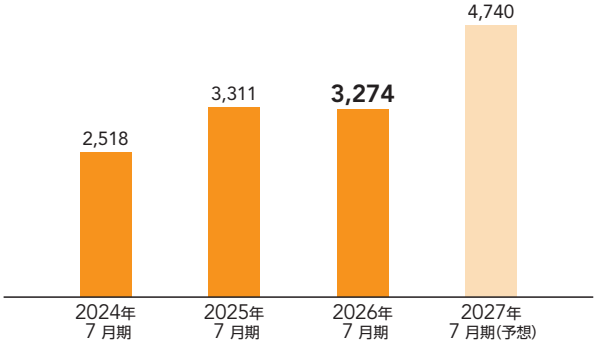
Point

❶ 売上高は前期比＋14.5%、過去最高を更新
❷ 経常利益は前期比△1.1%、売上総利益率の低下と支払利息の増加が主因
❸ 1株当たり配当金は、期初予想どおりの11.10円を維持

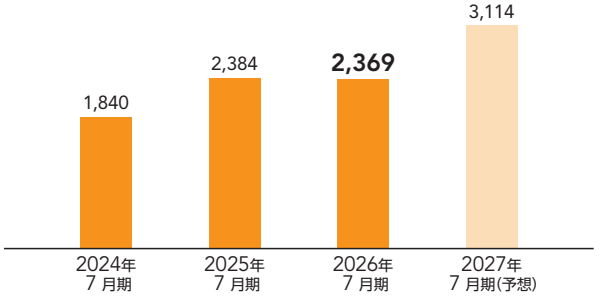
売上高（百万円）



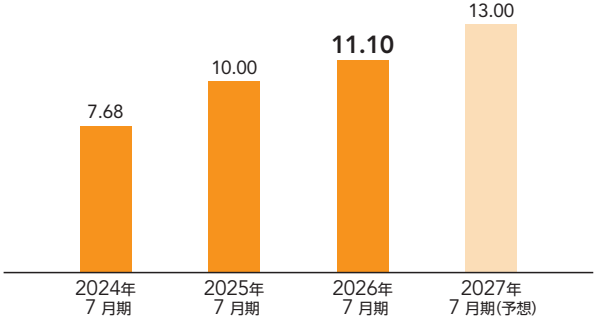
経常利益（百万円）



親会社株主に帰属する当期純利益（百万円）



1株当たり配当金（円）



※ 当社は、2024年11月1日付で普通株式1株につき2株の割合で、2025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。

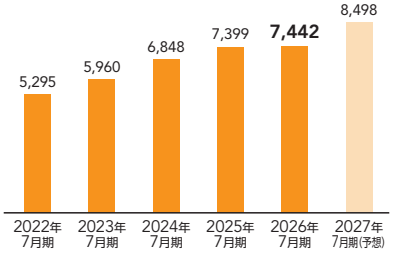
不動産売買事業

売上構成比 **98.7%**

売上高 **108,513百万円** 前期比 14.6% ↗

営業利益 **8,415百万円** 前期比 9.8% ↗

取引件数（件）



■事業概況

売上高においては前期比+14.6%の増収となりました。
上場以降、取引の中心であった区分マンションに加え、戸建・アパート、一棟ビル・一棟マンションへと取扱物件種別を拡大してきた結果、これらの物件の取引実績が着実に積み上がり、1件当たりの取引単価も上昇しております。
2026年6月には実需のお客様向けの物件検索サイト「LSEEDホーム」をリリースし、実需層への販売体制を強化するとともに、「LSEED」ブランド全体の拡大を図りました。

■今後の戦略

戸建やアパート、一棟ビル・一棟マンションの取扱いをさらに拡大するとともに、リフォームにより付加価値を高めた買取リフォーム販売を増やしてまいります。
強みであるダイレクト仕入に加えてダイレクト販売を強化することで、より強い販売力の構築を目指します。
「LSEED不動産投資」及び「LSEEDホーム」のさらなる拡大により、直接お客様に販売する機会を増やしていきます。
「RCP建築」のリリースにより、建築業務のさらなる効率化とワンストップリノベーションの強化を図ります。

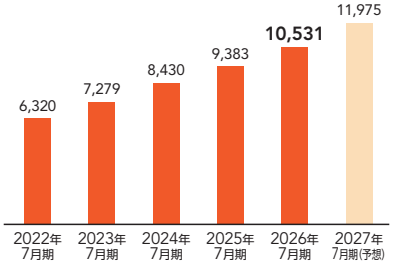
不動産賃貸管理事業

売上構成比 **1.3%**

売上高 **1,440百万円** 前期比 12.6% ↗

営業利益 **66百万円** 前期比 △56.7% ↘

管理戸数（戸）



■事業概況

賃貸管理戸数は10,531戸と、10,000戸の大台を突破いたしました。
社内基幹システム「RCP賃貸」のリリースに伴う減価償却費の計上により営業利益は前期比マイナスとなったものの、売上高は管理戸数の増加に伴い堅調に拡大しております。
不動産売買事業におけるアパート、一棟ビル・一棟マンションの取扱い増加も管理戸数増加に寄与しています。

■今後の戦略

「LSEED賃貸管理」をリリースすることにより、将来的にはマイページ上にて家賃入金状況やリフォーム情報など、全ての運用情報を管理することで業務効率が向上するとともに、顧客サービス提供価値と顧客満足度向上を目指します。
2025年8月にリリースした「RCP賃貸」により業務効率化が加速しております。業務のスピードと質を向上させることで、賃貸管理事業のより速い拡大を目指してまいります。

初年度の振り返り

中期経営計画の初年度である2026年７月期は、売上高が過去最高を更新し1,000億円の大台に乗ったものの、計画にはわずかに届きませんでした。

利益面では、高価格帯物件の販売価格の伸び悩みに加え、都心大型物件等特定物件の売却損失が発生したこと等により、計画を下回りました。

この結果を真摯に受け止め、要因の分析を行い、2027年７月期に活かしてまいります。

（百万円）

	2026年7月期 目標	2026年7月期 実績	2027年7月期 目標	2028年7月期 目標
売上高	**110,598**	**109,953**	**132,697**	**165,407**
成長率	+15.2%	+14.5%	+20.7%	+24.7%
経常利益	**3,971**	**3,274**	**4,740**	**5,711**
成長率	+19.9%	△1.1%	+44.8%	+20.5%
当期純利益	**2,649**	**2,369**	**3,114**	**3,507**
成長率	+11.1%	△0.6%	+31.4%	+12.6%

計画達成に向けて

こうした状況を踏まえ、市況や事業環境を改めて検討した結果、2027年７月期の目標はほぼ同水準の計画としております。

引き続きファミリータイプ、戸建、アパート、一棟ビル・一棟マンションの取扱いや、リフォームにより付加価値を高めた買取リフォーム販売を徐々に増やしながら直接販売を強化するとともに、取扱い実績の少ない物件種別や特徴を持つ物件については仕入を厳選することで、より利益を生み出せる体制を構築してまいります。

また、当社の強みであるダイレクト仕入はそのままに、ダイレクト販売の強化に向けて社内の仕組みづくりを進めております。全社研修の充実、部門ごとの独自研修、代表自らによる研修等を通じて、個々の部門や社員が得た経験を会社全体に共有し、次の仕入・販売へと活かしております。

採用・育成の強化

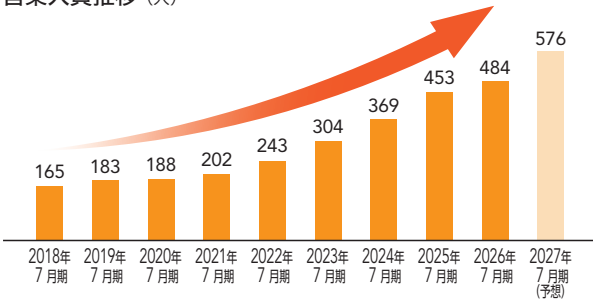
営業人員は484名と、2026年７月期の計画568名に対して大きく未達となりました。

年々採用人数を増やしていく中で、教育体制の強化と定着率の向上に向けた取組みが必要であると考えております。

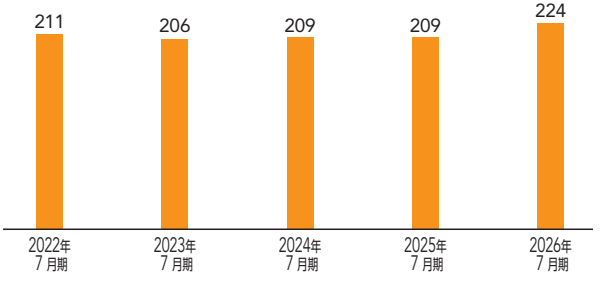
新入社員への定期的なフォローや研修の充実、資格取得のサポートをしっかり行いながら、経営理念に掲げる「全従業員の心物両面の幸福を追求すると同時に、人類・社会の進歩発展に貢献する」を実現すべく、日々試行錯誤を重ねております。

中期経営計画の２年目である2027年７月期は、前期比＋19％の純増を目指し、定着率の向上と採用の強化に取り組んでまいります。

営業人員推移（人）



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。

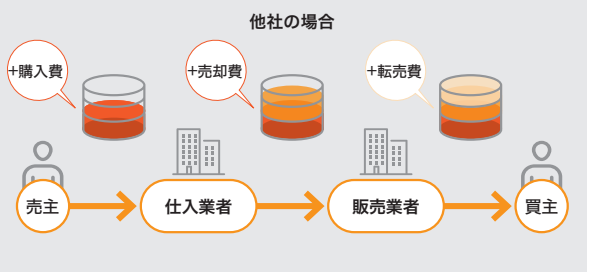
ダイレクト販売の拡大

強みである「ダイレクト仕入」に加えて、「ダイレクト販売」も強化してまいります。

創業以来蓄積してきた565万件（2026年７月末時点）の不動産データベースの活用に加え、「LSEED不動産投資」「LSEEDホーム」の拡大により、直接お客様へ販売する機会を増やしていきます。

また、中古不動産のご購入には様々な不安がつきものです。当社は、一般的には２年間とされる契約不適合責任の期間を独自に３年間へ延長した「３年あんしん保証」により、ご購入後のサポートもしっかり行います。お客様の様々な不安をあんしんに変え、「当社で購入して良かった」と言っていただけるよう、工夫を重ねてまいります。





自社システム「RCP」による業務の効率化

当社代表取締役榮が初期開発を行い、その後内製のシステム開発部門により継続的にアップデートをしている自社システム「RCP」により、様々な業務効率化を図っています。

従業員に対しては、日本全国、築年数を問わず64,000件以上の取引実績と、創業以来蓄積してきた565万件（いずれも2026年７月末時点）の不動産データを収載した独自のデータベースを活用することで、売却をご検討中のお客様のタイミングを逃さず仕入を行うことができます。また、物件の購入を考えていらっしゃるお客様には直接アプローチを行うことが可能です。

実際にご売却・ご購入いただくお客様に対しては、媒介契約・売買契約の際に電子契約をご提案し、より効率的なお取引を実現しております。

また、「LSEED」の各サービスも自社で開発することで、お客様にとってより良いサービスへと日々進化させています。

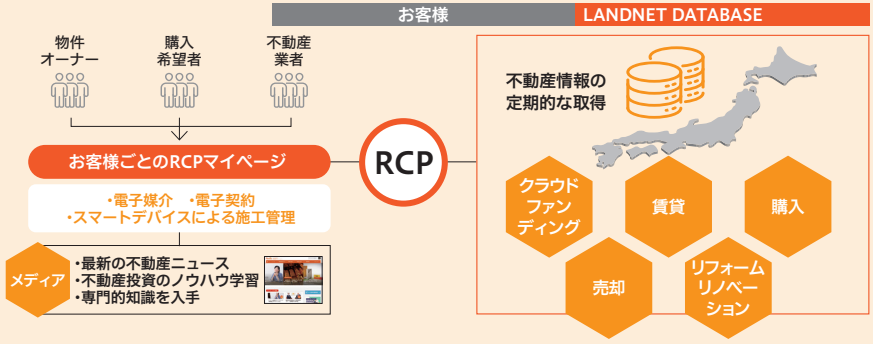
安定した入居率

賃貸管理事業においては、12年連続で入居率98%超を達成しています。この実績は、築30年以上の地方物件のほか、居住用、事務所、店舗、シェアハウスなど、全ての管理物件を含んだものです。さらに都心の築浅物件に限れば、入居率99%を上回る高い水準を誇ります。この高い入居率は、長年の不動産取引や賃貸管理を通じて蓄積された膨大なデータの分析によるものです。DX（デジタルトランスフォーメーション）を活用した徹底的な空室対策により、オーナー様の安定した賃貸経営をサポートしています。



売買・賃貸・リフォームを取り扱うRCPを活用

不動産データベースを中心にして、売買・賃貸・リフォームを取り扱うRCP（Real estate Cloud Platform）を活用することで、網羅的な拠点を持つことなく、全国の不動産を取り扱います。



物件種別問わず、日本全国のデータを保有

物件数
約565万件

- 売買取引事例
- 賃貸取引事例
- 不動産のパンフレット情報
- 当社の過去の取引事例
- 区分マンション
- 戸建
- 土地
- アパート
- ビル

連結指標の推移

（百万円）

	2023年7月期	2024年7月期	2025年7月期	2026年7月期
売上高	63,647	77,790	95,992	**109,953**
営業利益	1,520	2,785	3,744	**3,821**
経常利益	1,362	2,518	3,311	**3,274**
親会社株主に帰属する当期純利益	988	1,840	2,384	**2,369**
総資産	19,959	27,156	35,386	**42,028**
純資産	7,132	8,877	11,085	**13,227**
営業活動によるキャッシュ・フロー	△2,391	△1,838	△2,601	**△3,857**
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,299	△1,042	△1,744	**△1,242**
財務活動によるキャッシュ・フロー	3,081	3,810	4,841	**3,533**
1株当たりの当期純利益(円)	41.52	77.21	99.69	**98.90**
1株当たりの純資産(円)	298.97	370.76	462.51	**551.20**
1株当たりの配当金(円)	4.62	7.68	10.00	**11.10**
売上高営業利益率(%)	2.4	3.6	3.9	**3.5**
自己資本当期純利益率(ROE)(%)	14.8	23.0	23.9	**19.5**
総資産経常利益率(ROA)(%)	7.7	10.7	10.6	**8.5**
自己資本比率(%)	35.7	32.6	31.3	**31.4**
従業員数(名) ※正社員のみ	581	677	807	**890**

(注) 当社は、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、2025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。2023年7月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、１株当たり当期純利益、１株当たり純資産及び１株当たり配当金を算定しております。

健全な財務基盤

当座貸越枠の拡大

当社は、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総額99億円の資金調達枠を確保しており、機動的な物件仕入を支える資金基盤として、売上高の堅調な推移に寄与しております。

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おり、新規の金融機関とのお取引も拡大しております。

成長投資

基幹システム「RCP」の継続した開発や、「LSEED」ブランド等の新規開発への投資に加え、不動産データベースの拡充のための成長投資を行っています。

公開情報から収集した不動産データベースは、内製のデータ更新部隊による最新データの蓄積により、2025年７月末時点の374万件から2026年７月末時点では565万件へと約1.5倍に増加いたしました。特に戸建・アパートのデータ取得を強化しております。

業界平均を上回るROE
（自己資本当期純利益率）

ROEは投資家の皆様から出資していただいた自己資本をいかに効率良く利益に結びつけられているかを示しており、当社のROEは不動産業界の平均を大きく上回っております。

事業成長のための先行投資を行いながら、引き続きROE20%以上の水準を目指してまいります。

居住用物件の検索サイト「LSEEDホーム」をリリース



2026年６月、全国の中古居住用物件を検索できるポータルサイト「LSEEDホーム」を公開いたしました。

当社の強みである直接仕入力を活かし、新築と比較してコストパフォーマンスに優れた全国各地の中古マンション・中古戸建を多数掲載しております。当社が売主となる物件は仲介手数料がかからないため、購入時の初期費用を抑えた賢いマイホーム購入が可能です。また、契約不適合責任の期間を一般的な２年間から３年間に延長した「３年あんしん保証」により、ご購入後も安心してお住まいいただけます。

独自の不動産データベースと連携し、新着物件や価格改定などの最新情報をスピーディーに反映しております。ぜひ「LSEEDホーム」を、皆様の住まい探しにお役立ていただければ幸いです。

個人投資家向けセミナーを開始

直接お客様へ販売する機会を増やす取組みの一環として、2026年５月より、本社にて個人投資家の皆様向けのセミナーを開始いたしました。

代表取締役榮が自ら登壇するほか、取締役の萬代、コンサルティング部長の根本らが講師を務め、不動産市況や日本経済の歴史から紐解きながら、不動産投資について分かりやすく解説しております。

ご参加いただいた皆様からは、歴史や経済の背景から学べる内容が分かりやすいとのお声を多くいただいております。今後も開催を重ね、お客様との接点を広げてまいります。



区分マンション直接仕入件数で５年連続業界 No.1

「マンション直接仕入件数」で
5年連続 No.1を獲得しました！
※東京商工リサーチ調べ
（2025 年 12 月時点）



「マンション直接仕入件数」で５年連続No.1を獲得しました！※東京商工リサーチ調べ（2025年12月時点）

2026年７月末時点での累計取引件数は64,000件を超え、2026年７月期の売上高は過去最高の1,099億円となりました。今後も、創業以来蓄積してきた不動産データベースと、不動産DXを積極的に取り入れたシステム開発により業務の効率化を図り、仕入・販売の両面での一層の強化に努めてまいります。

売上高1,000億円・従業員数1,000名・賃貸管理戸数10,000戸を突破



2026年７月期は、当社にとって節目となる３つの大台を超えた一年となりました。売上高は創業以来初めて1,000億円を突破し、従業員数は1,000名※を超え、賃貸管理戸数は10,000戸に到達いたしました。

事業の規模、組織、ストック収益の基盤のそれぞれが新たな段階に入りました。この規模を利益の成長へとつなげるべく、引き続き成長を重ねてまいります。

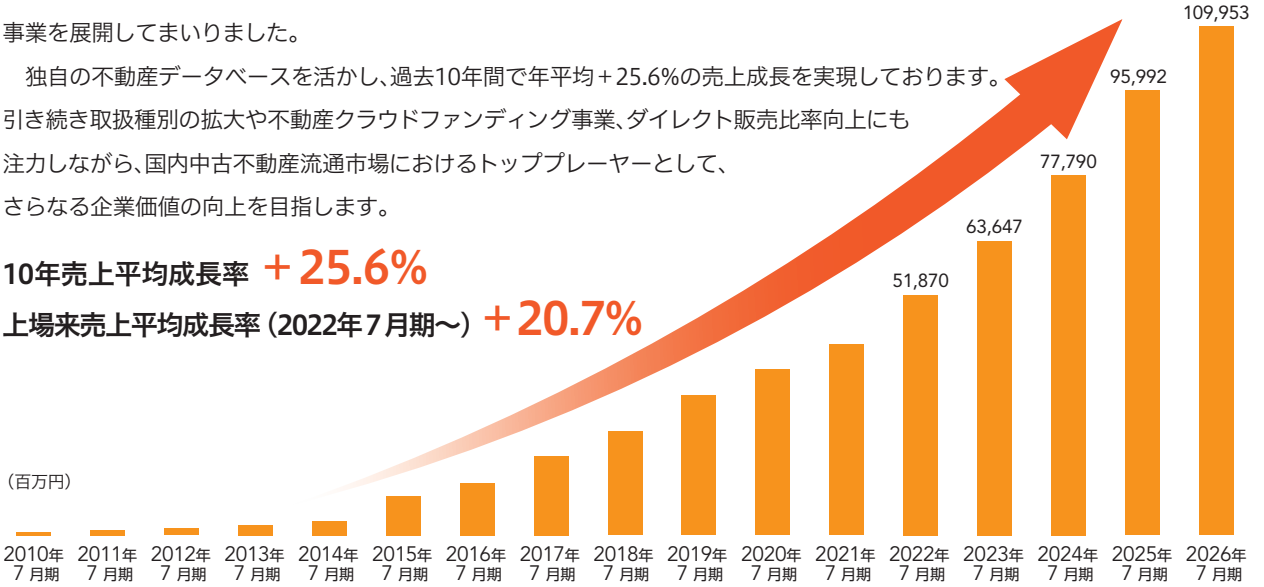
※従業員数は、社内外の役員を除き、正社員、契約社員、パートタイム従業員、派遣社員、及び業務委託契約に基づく人員を含んでおります。

当社は1999年の創業以来、不動産流通・不動産DXのパイオニアとして、中古不動産の売買事業を中心に事業を展開してまいりました。

独自の不動産データベースを活かし、過去10年間で年平均＋25.6%の売上成長を実現しております。引き続き取扱種別の拡大や不動産クラウドファンディング事業、ダイレクト販売比率向上にも注力しながら、国内中古不動産流通市場におけるトッププレーヤーとして、さらなる企業価値の向上を目指します。

10年売上平均成長率 ＋25.6%

上場来売上平均成長率（2022年7月期～） ＋20.7%



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







会社概要（2026年7月31日現在）

商号	株式会社ランドネット （LANDNET Inc.）
設立年月日	1999年9月29日
資本金	7億1,241万6,500円
株式	東京証券取引所スタンダード市場
本社	〒171-0022 東京都豊島区南池袋一丁目16番15号 ダイヤゲート池袋 7階
従業員数	1,017名※ ※従業員数は、社内外の役員を除き、正社員、契約社員、パートタイム従業員、派遣社員、及び業務委託契約に基づく人員を含んでおります。
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 日商朗透房屋股份有限公司

役員（2026年10月27日現在）

代表取締役社長	榮　章博	社外取締役	藤川　和之
取締役	浦　好之	社外取締役	高木　友博
取締役	髙橋　寛文	常勤監査役	柳　久之
取締役	萬代　茂明	社外監査役	東　浩
取締役	眞地　辰宗	社外監査役	森居　達郎
		執行役員	徳永　光泰
		執行役員	伊藤　康史

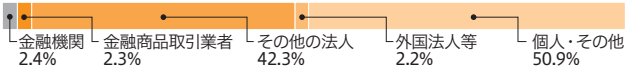
株式の状況（2026年7月31日現在）

発行可能株式総数	94,972,800株
発行済株式の総数	23,972,000株（自己株式294株を含む）

（注）当事業年度中の発行済株式の増加は次のとおりであります。
2025年11月１日付の株式分割による増加　11,974,000株
新株予約権の行使による増加　29,600株

株主数	1,529名

所有者別株式分布状況



大株主の状況（2026年7月31日現在）

株主名	持株数（株）	持株比率（%）
株式会社ブレインネット	9,032,000	37.68
榮　章博	7,984,000	33.31
中村　剛	697,200	2.91
ファーストヴィレッジ株式会社	640,000	2.67
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	523,100	2.18
有限会社ブランド・クラブ	451,900	1.89
芥　好夫	420,800	1.76
ランドネット従業員持株会	343,032	1.43
株式会社SBI証券	303,338	1.27
門田　洋	268,100	1.12

（注）持株比率は、自己株式（294株）を控除して算出し、小数第3位を四捨五入して表示しております。

株主メモ

事業年度	毎年8月1日から翌年7月31日まで
定時株主総会	毎年10月
基準日	毎年7月31日
剰余金の配当の基準日	毎年1月31日、毎年7月31日
１単元の株式数	100株
取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目４番１号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目４番１号 三井住友信託銀行株式会社
取次所	三井住友信託銀行株式会社全国各支店
公告掲載方法	当社の公告方法は、電子公告としております。ただし電子公告によることができない事故その他やむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に掲載しております。当社の公告掲載ＵＲＬは次のとおりであります。https://landnet.co.jp/

LANDNET
〒171-0022　東京都豊島区南池袋一丁目16番15号
TEL：03-3986-3981（代表）　https://landnet.co.jp/

FSC www.fsc.org ミックス 紙 | 責任ある森林管理を支えています FSC® C022915
UD FONT by MORISAWA
VEGETABLE OIL INK