

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

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

不動産データ件数
374万件

資金調達枠
91億円

② 中長期の経営戦略

1. 大都市圏中心の支店展開

首都圏と大阪、福岡を軸に営業展開。2024年11月渋谷支店開設、2026年7月期大阪支店増床検討

3. 販売活動の強化

投資回収期間の短縮と棚卸資産回転率向上による在庫リスクの低減を図る

2. 幅広い商品の取扱い

区分所有マンション中心から、戸建て、1棟アパート、賃貸マンション、ビル等の取扱いに拡大

4. 販路拡大と新サービス

クラウドファンディング「LSEEDクラファン」、投資用物件検索サイト「LSEED不動産投資」で実需層・投資家向けに拡大

③ 対処すべき課題

① 社内システムの整備・再構築

- ・ RCP（Real estate Cloud Platform）を自社開発...
- ・ 情報資産の有効活用による経営・マーケティング戦略の迅速化とBCP強化を実現

② 優秀な人材の確保と育成

- ・ 新卒定期採用と経験者中途採用を実施
- ・ 営業スキル向上、コンプライアンス、情報セキュリティ対策の研修を継続実施

③ リスク管理体制の強化

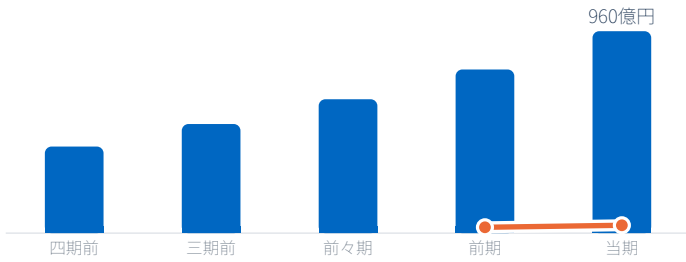
- ・ 戦略・災害・オペレーショナル・財務・情報リスク5つへの対応を強化
- ・ ISO/IEC27001認証取得済み、AIによるネットワーク監視で情報リスク低減

面接で使えるポイント

- ・ 約374万件の独自データベースを活用した競争優位性と、直接取引による仕入活動の強化に取り組んでいる
- ・ 2024年11月渋谷支店開設、2025年4月投資用物件検索サイト開設など、販路拡大に積極展開している
- ・ RCP自社開発による情報資産融合と、2026年7月期を初年度とする中期経営計画の推進で成長を目指す

証券コード 2991

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
960億円営業利益率
3.9%財務健康度
38点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 62.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
926万円

不動産業内 24位/130社

平均年齢
30.6歳

不動産業内 127位/131社

平均勤続
3.6年

不動産業内 109位/131社

女性管理職
8.8%

不動産業内 50位/76社

男性育休
23.5%

不動産業内 53位/57社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: 株式会社ランドネット 沖縄支店開設のお知らせ

