

平成18年11月13日

各 位

神奈川県横浜市西区みなとみらい二丁目2番1号
横浜ランドマークタワー
ラ ン ド コ ム 株 式 会 社
代表取締役社長 青 木 俊 実
(コード番号: 8948 名証セントレックス)
問い合わせ先 取締役経営企画室長 上田宏幸
電話番号 045 (664) 2001
(URL <http://www.landcom.co.jp>)

子会社設立に関するお知らせ

当社は、平成18年11月13日開催の取締役会において、下記のとおり新会社「ランドアイ株式会社」を設立することを決議しましたので、お知らせいたします。

記

1. 新会社設立の目的

当社は、「不動産価値の最大化」をテーマに企画開発に特化した不動産メーカーとして、不動産流動化事業、マンション関連事業及びハウス関連事業を展開しておりますが、第4の事業の柱となるリーシング事業は、不動産を保有するエンドユーザーと直接結びつく初めてのチャンネルとなります。そこで、賃貸市場マーケティングに特化した新会社を設立し、きめ細かいサービスを実現します。

新会社においては、これまで事業用賃貸で多数を占めていた仲介・管理に重点をおいた事業ではなく、綿密なマーケットリサーチにより収集した、圧倒的な情報量に基づくコンサルティングサービスを主要事業とすることにより、ビルオーナーとテナント双方のニーズを満たす、継続的・安定的な収入を獲得するビジネスモデルを構築します。

また、新会社による、新たな顧客層の「不動産価値の最大化」を具現化することによって、グループ内でのシナジーが生まれ、収益機会の増加が期待できることから、グループ内の業績向上に寄与するものと判断し、設立を決定いたしました。

2. 新会社概要

- | | |
|---------------|--|
| (1) 商 号 | ランドアイ株式会社 |
| (2) 代 表 者 | 代表取締役会長 青木 俊実
取締役社長 西島 博之 |
| (3) 所 在 地 | 東京都港区南青山3-8-37 第二宮忠ビル3階 |
| (4) 設 立 年 月 日 | 平成18年11月14日(予定) |
| (5) 事 業 内 容 | ビルオーナーへのコンサルティング事業
プロパティマネジメント事業
ファシリティマネジメント事業
店舗物件マーケティング事業 等 |
| (6) 決 算 期 | 12月末日 |
| (7) 資 本 金 | 5,000万円(ランドコム株式会社 100%) |

3. 新会社事業概要

(1) ビジネスモデル

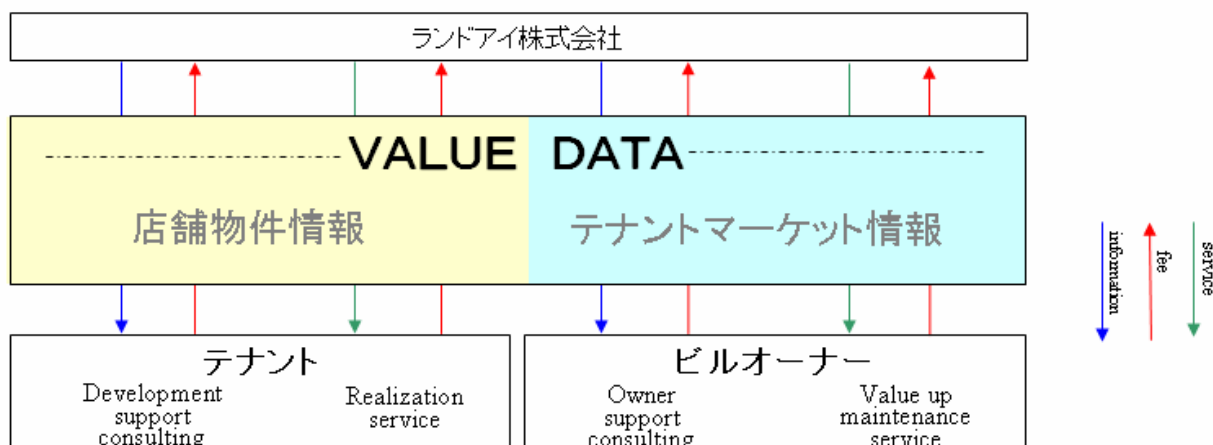
閉鎖的な市場であった店舗市場において、物件情報及びそのテナントとなる優良賃借人情報を、綿密なマーケットリサーチによって収集し、他にはない、圧倒的な情報量のデータベース（VALUE DATA）化を行います。

首都圏の事業用入居可能店舗ビルは約3万件（当社調べ※1）あると推測されますが、2007年までに全3万件の収集を目標としています。また、首都圏のサービス業店舗総数約22万件（当社調べ※2）のテナント情報については、多店舗展開企業を手始めに2007年までに3千件、2011年までに3万件のデータベース化を目標とします。

これまで公に開示されてこなかったこれらの有益な情報を元に、両者に対するコンサルティングを行うことで、コンサルティングフィーをビルオーナーとテナント双方から受領することが可能となります。データベースの蓄積数に応じてコンサルティング契約数の増大が見込め、収益の根幹を築くと同時に、付加価値の高いコンサルティングにより、継続的なパートナーシップを可能とする、これまで当社にはなかったストック型のビジネスモデルを構築します。

当社調べ※1：国道16号線内側で乗降客数2万人以上の鉄道駅、かつ、多店舗展開企業が出店可能なエリアでの推計値

当社調べ※2：平成16年サービス業基本調査（総務省統計局）の産業（小分類）別事業所数のうち東京、神奈川、千葉、埼玉の該当分類を抜粋し、計算



(2) 提供する業務概要

①テナント向け

○デベロップメントサポートコンサルティング

データに基づいた適正な相場のレクチャー、ニーズにマッチした店舗情報の公開前情報提供、出店希望エリア店舗オーナーへの業態情報提供等の店舗開発支援だけでなく、該当店舗の環境に応じた店舗デザイン、メニュー開発、人材育成に関するさまざまなニーズに対応します。

○リアライゼーションサービス

希望通りの店舗開発を実現します。

②ビルオーナー向け

○オーナーサポートコンサルティング

プロパティマネジメント、ファシリティマネジメントだけでなく、データに基づいた適正な賃料査定や空店舗への応募状況開示、テナント決定プロセス事例の提示などを行うと同時に、相続・立ち退きなどの法律問題及び生活に密着したあらゆるニーズに対応します。

○バリューアップメンテナンスサービス

ビルの収益上必要な日常維持管理のサービスだけでなく、商品価値をさらに高めるサービスを提供します。

(3) 今後の展開

① データベースの全国化及びオフィス、住宅分野への展開

データベースは手始めに関東地域の駅前店舗から収集を開始しますが、将来的には全国化します。それに伴い、大阪・福岡等主要都市への支店展開を行う予定です。

また、オフィス分野、住宅分野についても幅を広げ、日本国内賃貸市場の最大手を目指します。

② 賃貸市場ポータルサイトへの展開

マーケットリサーチで蓄積した貴重なデータベースを元に、テナント募集前のバーチャルなマッチングをも可能とし、賃貸市場においてユーザーが必要とするあらゆる機能を提供する、賃貸市場のポータルサイトを展開する予定です。詳細な情報は有料会員登録者のみが得られる仕組みとし、顧客の囲い込みを図ります。

また、オーナー向けのデータベースシステム連動専用端末、店舗開発者へのモバイル配信システムや顧客ニーズを満たす独自のソフト開発などのIT化も考えています。

③ 顧客数増加による周辺関連業種企業の会員化

ビルオーナー及び優良テナント情報の蓄積による、事業用不動産所有者及び多店舗展開企業向け関連業種（国家資格者、銀行・信金、建設会社、デザイン会社、商社、システム会社等）の集約が期待でき、サテライトな支援システムの構築を目指します。将来的には会員化を目指します。

④ 顧客数増加による富裕層会員サービスシステムの構築

ビルオーナーという富裕層の囲い込みによる会員システムを構築し、生活に関するさまざまなサービスの提供を考えています。

(4) 当社における波及効果

新会社でのコンサルティングから得られるリーシング収入の増大によって、継続的安定的な収益の確保が可能となります。また、新たな顧客層の獲得で、潜在的な遊休地や所有地などの売却情報、収益物件建築情報、店舗開発情報など、優良案件の先行発掘を図ることができます。また、ビルオーナーという富裕層顧客との出会いにより、当社のリゾート事業等関連事業への波及効果も期待できるなど、さまざまな収益拡大機会が得られます。

4. 今後の見通し

本件子会社の設立による当期の業績に与える影響は、軽微であります。

(本リリースに関するお問い合わせ先)

ランドコム株式会社

企画広報室

電話番号 045(664)2001

以上