



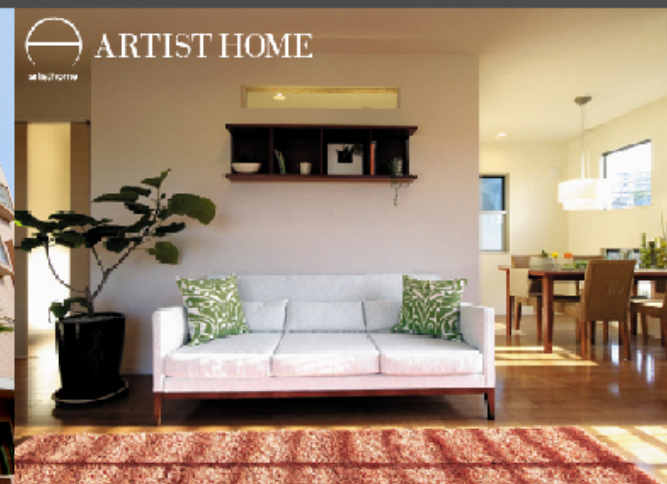
# LANDCOM Corporation



LANDCOM  
YOKOHAMA  
TOMIOKA



ARTIST HOME



<http://www.landcom.co.jp>

ランドコム株式会社  8948

2006年12月期 中間決算説明会資料

2006年8月23日

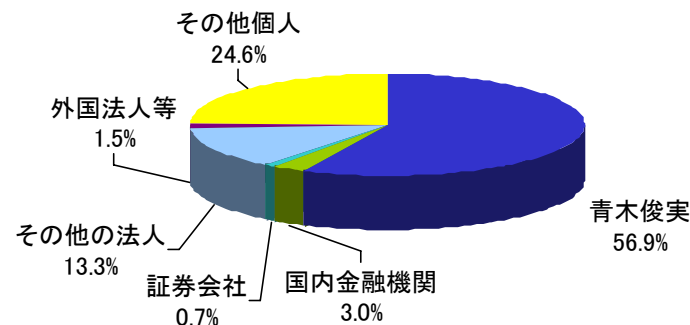
1. 会社概要
2. 2006年12月期中間決算の説明
3. 事業の現況報告
4. 今後の事業展開について

# 1. 会社概要

2006年6月30日現在

商号	ランドコム株式会社 (英文名: LANDCOM Corporation)
設立	1999年 1月
上場	2005年 9月29日 (名証セントレックス, 証券コード:8948)
事業内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 不動産流動化事業</li> <li>2. マンション関連事業</li> <li>3. ハウス関連事業</li> <li>4. その他 (不動産賃貸事業、企画設計事業、不動産仲介業、不動産管理事業、保険代理店業)</li> </ol>
所在地	神奈川県横浜市西区みなとみらい2丁目2番1号 横浜ランドマークタワー45階 東京支店: 東京都港区麻布台1丁目9番14号ランドコム麻布台ビル5階
代表者	代表取締役社長 青木 俊実 (48歳)
従業員数	30名
決算期	12月
資本金	3億3,167万円
発行株式数	190,900株 (単元株制度:なし)
株主数	4,720名 (2006年6月30日現在)

株主 —所有者別状況 (2006年6月30日現在) —



## 事業ポートフォリオの特徴

- 需給環境、市場ニーズを見極め、あらゆる物件に対応した事業ポートフォリオ  
… 不動産流動化事業／マンション関連事業／ハウス関連事業



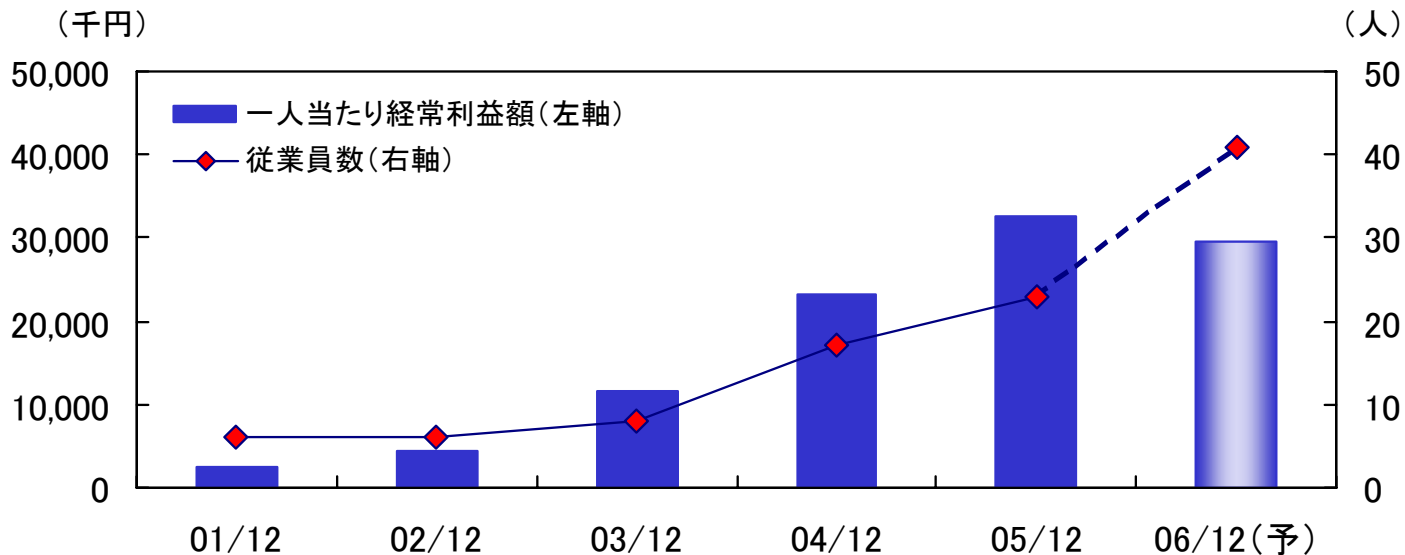
## 当社の強み

- 不動産事業の川上に位置し、企画・開発に特化した「不動産メーカー」
- 販売部隊を社内に抱えない**少数精鋭**のプロフェッショナル集団
- **幅広い情報ネットワーク**と徹底した分析によるスピーディな用地購入

結果として、一人当たりの付加価値が高い**高効率経営**を実現

# 社員数と一人当たり経常利益の推移

今期は更なる飛躍に備え、人材獲得を積極的に行う



	01/12	02/12	03/12	04/12	05/12	06/12(予)
経常利益額	15,038 千円	27,187 千円	92,958 千円	394,764 千円	752,630 千円	1,206,536 千円
従業員数	6人	6人	8人	17人	23人	41人
一人あたり 経常利益額	2,506 千円	4,531 千円	11,620 千円	23,221 千円	32,723 千円	29,428 千円

# 不動産メーカーとしてのブランド確立

不動産メーカーとしてユーザーニーズに合った本物を提供

不動産メーカーとしての「デザイン力」と「ブランド力」を  
あらゆる不動産の価値の最大化に活用

## ARTIST HOME

### デザイン力

ランドコム設計チームと  
世界屈指の建築家 &  
デザイナー集団による  
住居の新しい形を創造

### 高品質

- 安心の第三者検査
- 自社製造・施工による  
コストダウンと品質管理
- 不動産ネットワークによる  
優良物件の先行発掘

### 企画開発力

当社のメーカー機能に対する  
不動産ファンドからの高い評価

ブランディング



マンション



オフィスビル



ホテル・旅館



駐車場



学校



ゴルフ場



アパート



リゾート



戸建住宅



商業施設



病院



アミューズメント  
パーク

## 企画開発型の不動産メーカーだから実現できる産学共同研究

### Research and Development

### 高付加価値不動産の開発を目指す

新たな付加価値、新たなビジネスチャンスを追求する為に、産学連携による共同研究を開始

Yokohama National University



横浜国立大学  
北山教授



### 高付加価値不動産の創出

- 次世代型住宅開発
- コンセプト型都市開発
- 都市住居モデル研究
- 都市空地ネットワーク

### 自治体とのパイプ作り

- ベンチャー企業から一段上の企業ステイタスの確立
- 自治体との信頼関係の形成  
⇒ 自治体コンペへの参画

### 未来型住居の研究開発

湘南ケーススタディハウス

## 2. 2006年12月期中間決算の説明

# 業績予想の上方修正について

## ■ 業績予想の修正内容

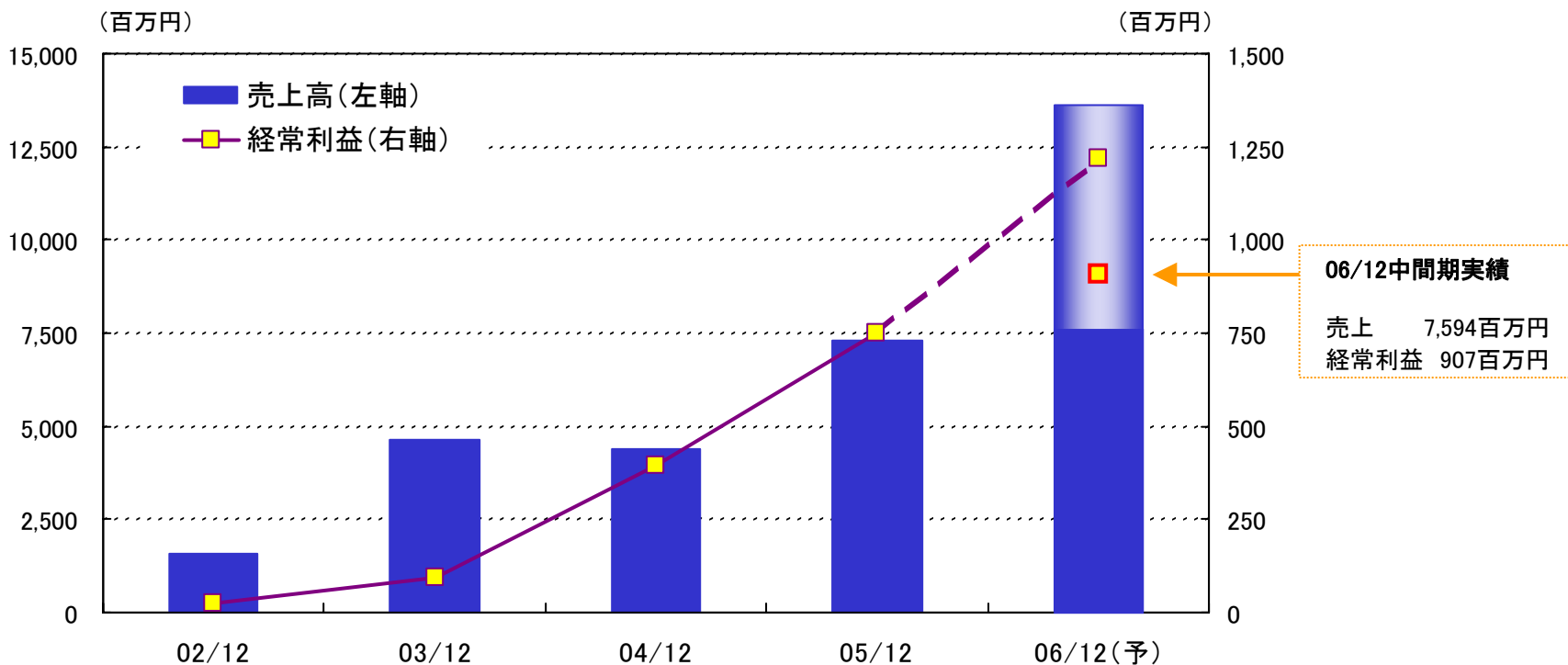
[前回発表]			[今回発表]			[増減額・増減率]	
通期	売上高	11,184	➔	13,596	2,412	21.6%	
	経常利益	1,048		1,206	158	15.1%	
	当期純利益	608		674	66	10.9%	

## ■ 業績予想の修正理由

- 人員増、本社移転等による販売費及び一般管理費等の費用、物件取得に伴う営業外費用が増加したものの、不動産流動化事業において当初見込んでいなかった物件が計上されること等から上方修正することとした。

# 2006年12月期業績の予想

		前	期	比
売上高	13,596百万円	6,286百万円増		(+86.0%)
営業利益	1,457百万円	545百万円増		(+59.8%)
経常利益	1,206百万円	454百万円増		(+60.4%)
当期純利益	674百万円	234百万円増		(+53.2%)



単位:百万円	2005/12期中間 (実績)		2006/12期中間 (実績)		前年同期比		2006/12期 通期予想	
	金額	百分比	金額	百分比	増減額	増減率	金額	百分比
売上高	3,627	100.0%	7,594	100.0%	3,967	109.4%	13,596	100.0%
営業利益	500	13.8%	963	12.7%	463	92.7%	—	—
経常利益	444	12.2%	907	11.9%	463	104.3%	1,206	8.9%
中間(当期)純利益	237	6.5%	503	6.6%	265	112.1%	674	5.0%

## ■ 売上高

- 不動産流動化事業・ハウス関連事業を中心として、前年同期比109.4%増の75億9,489万円

## ■ 営業利益・経常利益

- 人員の増加に伴い販管費は増加したが、営業利益は前年同期比92.7%増の9億6,362万円、経常利益は前年同期比104.3%増の9億773万円

## ■ 中間純利益

- 前年同期比112.1%増の5億314万円

# 2006年12月期中間損益計算書

単位:百万円	2005/12期 中間		2006/12期 中間		前年同期比	
	金額	百分比	金額	百分比	増減額	増減率
売上高	3,627	100.0%	7,594	100.0%	3,967	+109.4%
不動産流動化	—	—	2,925	38.5%	—	—
マンション関連	3,341	92.1%	—	—	—	—
ハウス関連	244	6.8%	4,602	60.6%	4,357	+1,779.4%
その他	40	1.1%	67	0.9%	27	+67.0%
売上原価	2,821	77.8%	6,159	81.1%	3,337	+118.3%
売上総利益	805	22.2%	1,435	18.9%	629	+78.1%
販売管理費	305	8.4%	472	6.2%	166	+54.3%
営業利益	500	13.8%	963	12.7%	463	+92.7%
営業外収益	0	0.0%	3	0.0%	2	+620.0%
営業外費用	56	1.6%	59	0.8%	3	+5.3%
経常利益	444	12.2%	907	11.9%	463	+104.3%
特別利益	3	0.1%	12	0.2%	9	+318.7%
特別損失	1	0.1%	56	0.7%	54	+2,891.7%
税引前当期純利益	445	12.2%	863	11.4%	418	+94.0%
法人税等	208	5.7%	360	4.8%	152	+73.3%
当期純利益	237	6.5%	503	6.6%	265	+112.1%

**売上総利益率 ↓**  
ハウス関連事業の粗利益率が低かった為。

**販管费率 ↓**  
人員の増加により人件費等が増加したが、人員の増加率以上に売上が伸び、費用を吸収。

**・特別損失の主要項目**  
固定資産除却損 10,985千円  
本社移転費 8,134千円  
販売用不動産評価損 37,234千円

**当期純利益率 ↑**  
売上高当期純利益率は前期を0.1%上回り、6.6%

# 事業別① 不動産流動化事業

(単位:百万円)	05/12中間 実績	06/12中間 実績	06/12通期 計画(修正後)	対通期計画 進捗率
売上高	0	2,925	7,322	39.9%
売上総利益	0	764	1,407	54.3%
売上総利益率	—	26.1%	19.2%	—

※2006年12月期の通期計画については、8月21日に修正計画を発表。

- 上期については、「宇田川町」(東京都渋谷区)のプロジェクトによる売上。
- 下期については、北海道ニセコの不動産開発事業の一部などを売上に計画。

## 事業別② マンション関連事業

(単位:百万円)	05/12中間 実績	06/12中間 実績	06/12通期 計画(修正後)	対通期計画 進捗率
売上高	3,341	0	0	—
売上総利益(損失)	740	▲3	▲3	—
売上総利益率	22.2%	—	—	—

※2006年12月期の通期計画については、8月21日に修正計画を発表。

- 当中間会計期間は、売上は無し。
- 2007年12月期は、売上を計画。

# 事業別③ ハウス関連事業

(単位:百万円)	05/12中間 実績	06/12中間 実績	06/12通期 計画(修正後)	対通期計画 進捗率
売上高	244	4,602	6,027	76.4%
売上総利益	45	627	913	68.7%
売上総利益率	18.7%	13.6%	15.2%	—

※2006年12月期の通期計画については、8月21日に修正計画を発表。

- 上期については、「鎌倉御門」(神奈川県鎌倉市)、「三鷹井口」(東京都三鷹市)を販売。
- アーティストホームブランド第一弾「アーティストホーム保土ヶ谷初音ヶ丘」の第1期は即日完売。
- 下期は、保土ヶ谷初音ヶ丘のほか、2プロジェクトの販売を計画。

# 2006年12月期中間貸借対照表

## 【資産】

(単位:百万円)	2005/12 中間	前期末 (2005/12)	2006/12 中間	対前期末比 増減
<b>I 流動資産</b>	3,552	3,905	6,408	2,502
現金及び預金	784	825	644	▲181
たな卸資産	2,712	3,013	5,234	2,221
その他	55	66	529	463
<b>II 固定資産</b>	144	816	890	73
<b>資産合計</b>	3,697	4,722	7,298	2,575

## 【負債・資本】

(単位:百万円)	2005/12 中間	前期末 (2005/12)	2006/12 中間	対前期末比 増減
<b>I 流動負債</b>	1,866	1,932	2,105	173
短期借入金	664	30	673	643
一年内返済予定長期借入金	858	1,474	718	▲755
<b>II 固定負債</b>	1,241	1,440	3,378	1,937
社債	100	100	220	120
長期借入金	1,076	1,054	3,099	2,045
<b>純資産(資本)合計</b>	590	1,349	1,814	464
利益剰余金	469	673	1,138	464
<b>負債及び資本合計</b>	3,697	4,722	7,298	2,575

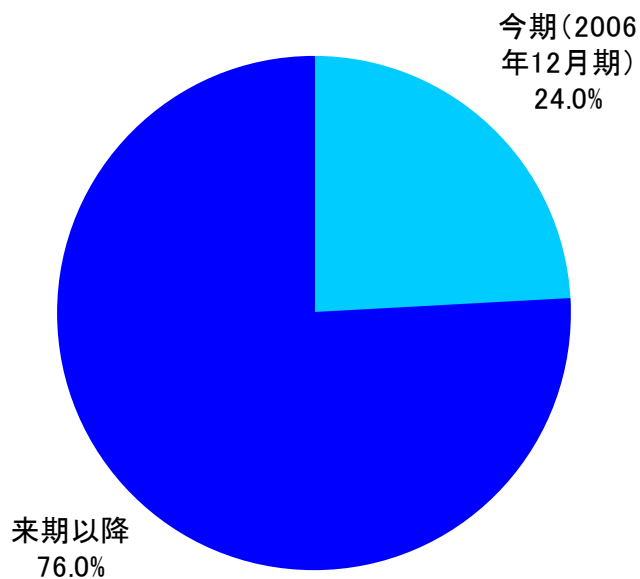
現預金の減少  
+181

借入金・社債の増加  
+2,053

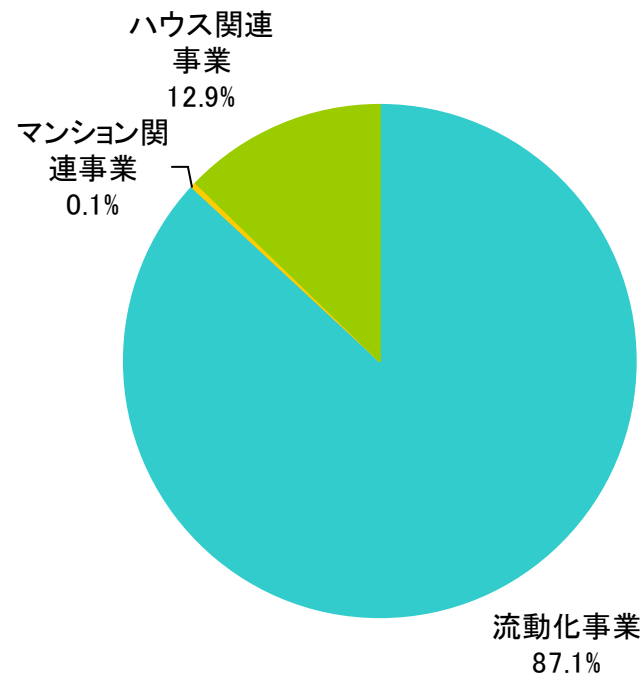
# たな卸資産の内訳

- 6月末時点の52億34百万円のうち今期売却予定分は24.0%  
\* 他に、手付金支払済み(前渡金勘定252百万円)の物件有り。
- 事業別の内訳としては、流動化事業87.1%、マンション関連事業0.1%、ハウス関連事業12.9%

売却予定時期



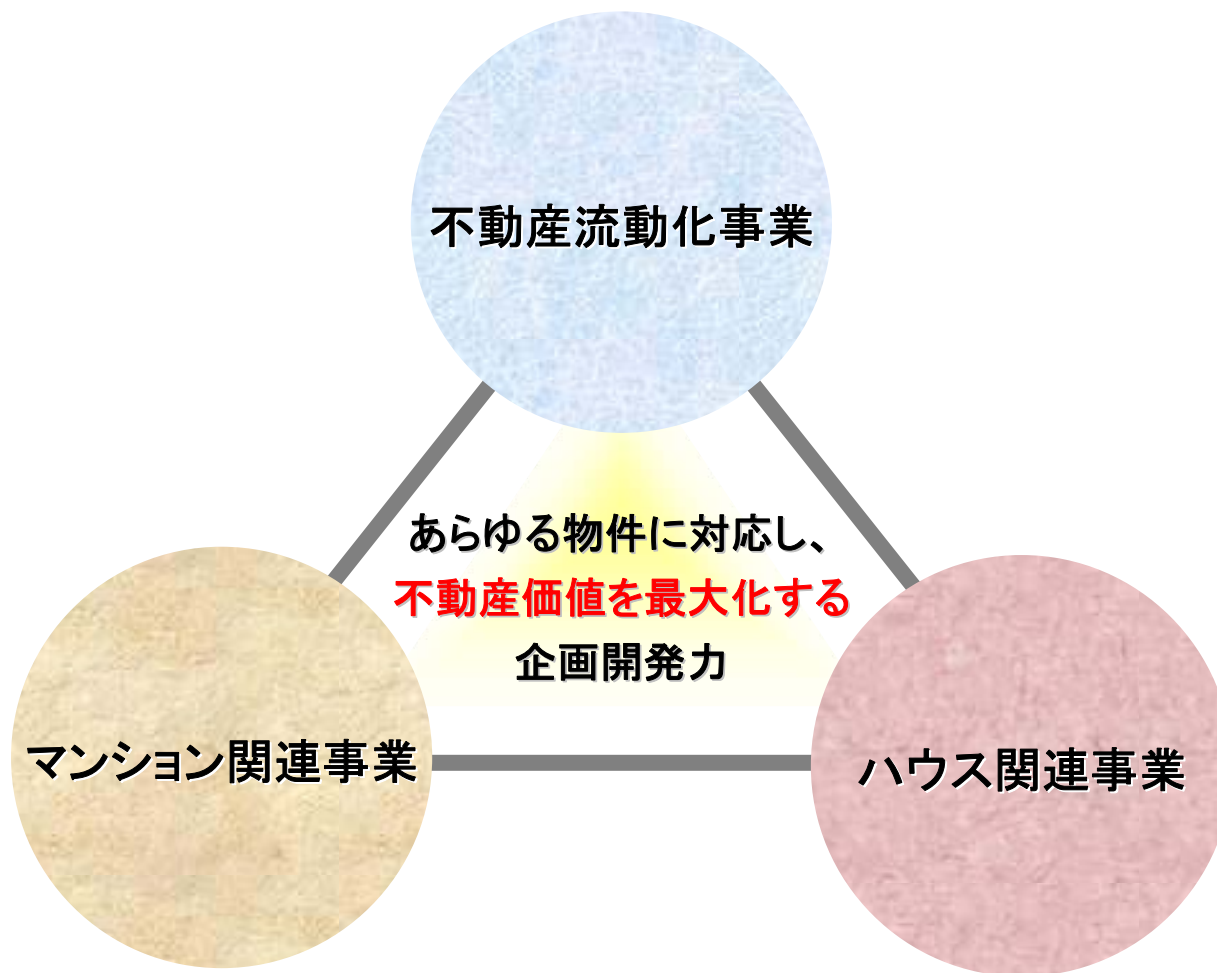
事業別



※上記は、2006年6月末時点の当社の事業計画に基づく数値です。今後、市場環境の変化等により、予告無く変更する場合があります。

### 3. 事業の現況報告

一言で表わすと、企画開発に特化した「不動産メーカー」



# 物件のフローから見た当社の事業構造

あらゆる種類の不動産が当社の事業対象となり得る

入口



マンション



オフィスビル



ホテル・旅館



駐車場



学校



ゴルフ場



アパート



リゾート



戸建住宅



商業施設



病院



アミューズメントパーク

当社事業

企画立案

不動産流動化事業

マンション関連事業

ハウス関連事業

出口

証券化 PACKAGE  
不動産ファンド、  
投資家へ供給

OEM PACKAGE ※  
協力デベロッパー、  
協力ハウスメーカーへ供給

END PACKAGE  
ランドコムブランドで分譲

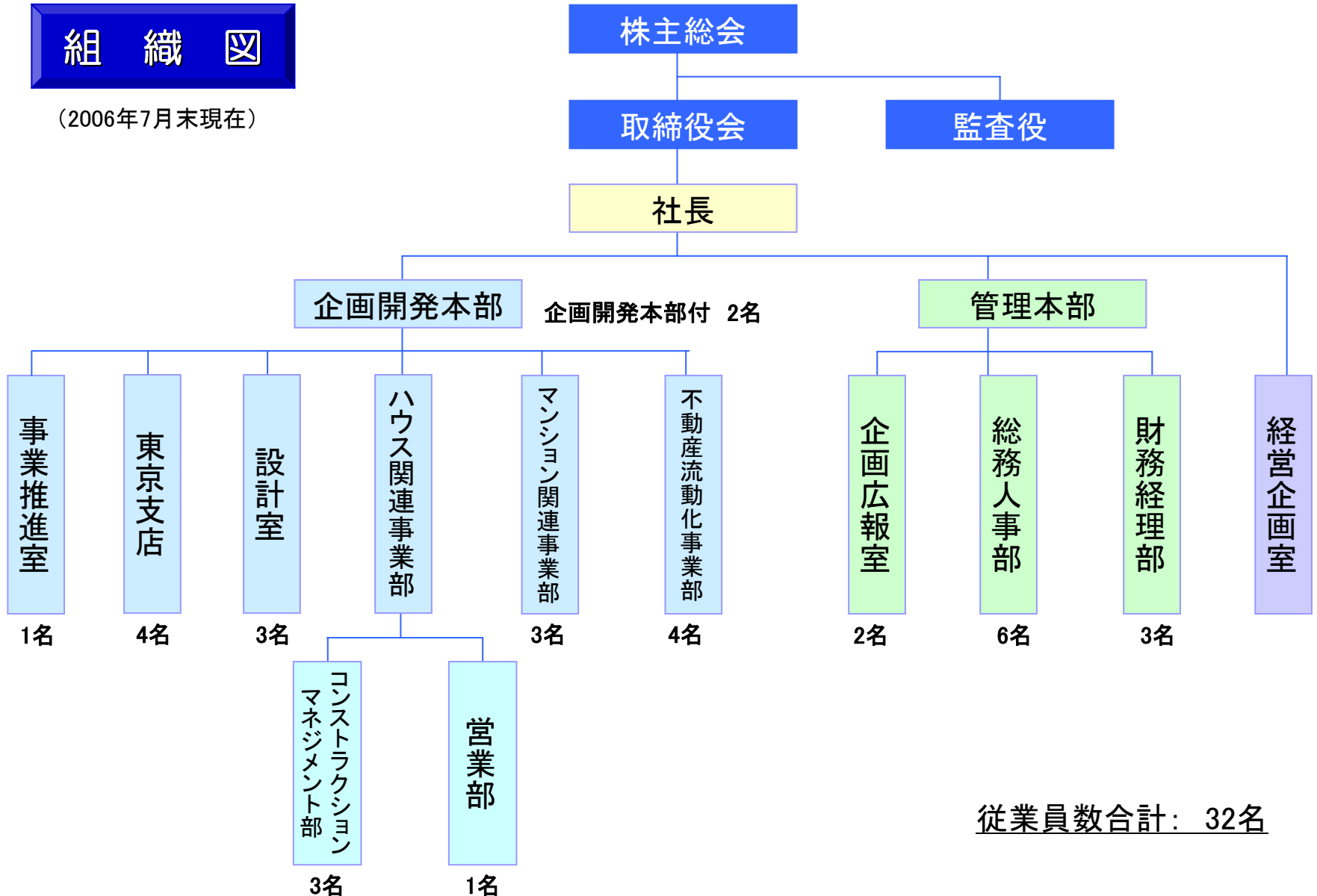
保有 PACKAGE  
自社保有  
(不動産賃貸事業)

※OEM (original equipment manufacturing)とは、相手先ブランドによる受注生産のことを言います。当社では、取得した不動産を供給先の意向に基づいて、プロジェクトの企画、開発許認可・建築確認の取得等をし、協力デベロッパー・協力ハウスメーカーに供給する事業を意味する用語として使用しています。

# 当社の組織体制

## 組織

(2006年7月末現在)



# 不動產流動化事業

# 【北海道ニセコにおける開発事業について①】

## 当事業の3つの特徴

### 1. 情報力

- 近年、北海道ニセコエリアでのオーストラリア人観光客が急増している情報をキャッチ

### 2. 企画開発力

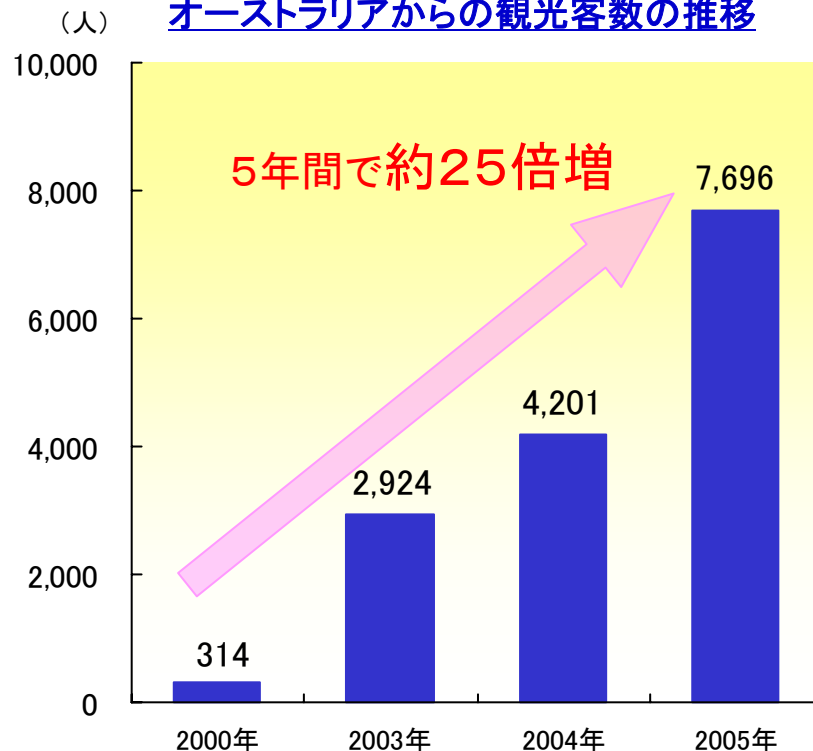
- 当社の不動産メーカーとしての企画開発力を活かしたリゾート開発

### 3. コーディネート力

- 久米設計※1の建築ノウハウ、ニセコリアルエステート※2のオーストラリア人に対する事業モデル及び販売・運営管理のノウハウを融合



ニセコひらふに滞在した  
オーストラリアからの観光客数の推移



#### ※1 久米設計の概要

名称 : 株式会社久米設計  
所在地 : (本社) 東京都江東区潮見2-1-22  
事業内容: 設計・建築に関すること全般  
設立 : 1932年10月1日  
代表者 : 代表取締役社長 岡本 賢

#### ※2 ニセコリアルエステートの概要

名称 : 株式会社NISECO REAL ESTATE  
所在地 : 北海道虻田郡倶知安町南1条西1丁目33番地  
事業内容: 不動産の売買、仲介、開発、賃貸借及び管理  
設立 : 1995年4月19日  
代表者 : 代表取締役社長 カー・ベンジャミン・レイトン

※各種公表資料並びに、倶知安町役場広報へのヒアリング調査に基づき当社作成

# 【北海道ニセコにおける開発事業について②】

## ● ニセコランドマークビュー



《周辺上空写真》



## ◇購入希望者向けのホームページ

### 物件概要

- 所在地／ 北海道虻田郡倶知安町
- 構造・規模／ 鉄筋コンクリート造 一部鉄骨造 地上6階地下1階
- 総戸数／ 49戸(うち店舗2戸)
- 敷地面積／ 2,994.00㎡
- 竣工予定時期／ 2006年12月中旬

**NISEKO LANDMARK VIEW**  
Niseko's Landmark Luxury and Location.

Niseko Real Estate specializes in property sales and management within the Niseko area.

*Niseko's Landmark Luxury and Location*

Project Manager and Sales: Niseko Real Estate Co., Ltd.

<b>Outline</b>	<b>Outline of the Project</b>
<b>Floorplan</b>	1, Aza Yamada, Kutchan-cho, Abuta-gun, Hokkaido
<b>Sales</b>	Adjacent to the Gondola Station in the "Niseko Grand Hirafu" Ski Resort.
<b>Access</b>	Niseko Landmark View offers the best in resort convenience. It is located just a few minutes walk from the legendary powder fields of Niseko, below the Gondola Station at Niseko Grand Hirafu. Niseko Landmark View is comprised of 47 two and three bedroom apartments, and two ground level commercial suites. Created with Western comfort in mind, every residence boasts a spacious living area and master bedroom with ensuite bathroom.
<b>FAQ</b>	
<b>Contact</b>	Maximize our wilderness setting. Niseko Landmark View offers unobstructed views of Mt. Yotei.

<http://www.niseko-landmark.com/>

# 【北海道ニセコにおける開発事業について③】

## 〔インテリアイメージ〕

「流石創造集団」が内外装をトータルデザイン。

Design Produced by  
**flowstone**  
流石創造集団 株式会社



# ハウス関連事業

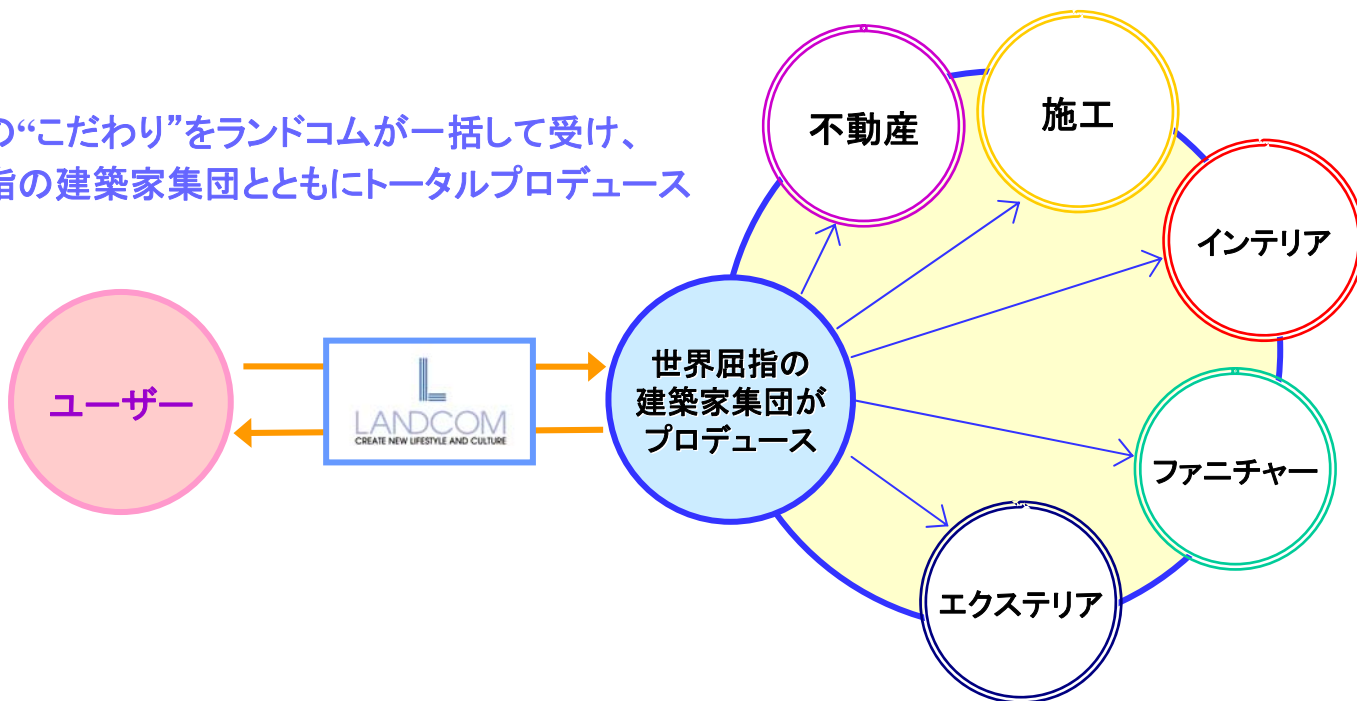
## 世界屈指の建築家集団が創る「アーティストホーム」

～ 今までにない新たなハウスメーカーを目指して ～

世界屈指の建築家集団がユーザーニーズに合った本物のデザイナーズハウスを創る。

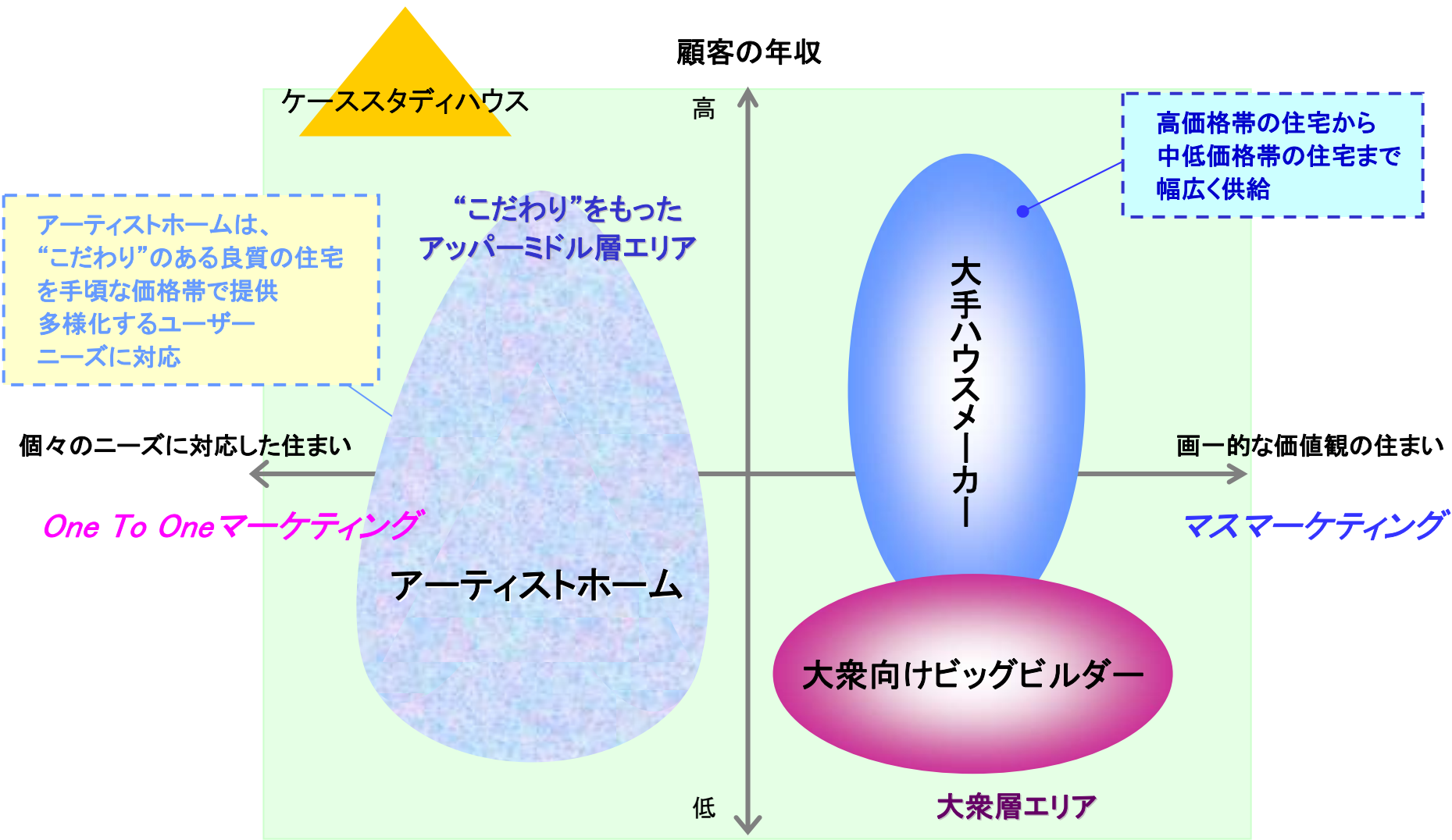
### アーティストホーム

消費者の“こだわり”をランドコムが一括して受け、  
世界屈指の建築家集団とともにトータルプロデュース



# 当社のハウス関連事業のターゲット顧客層

## 当社と大手ハウスメーカーのターゲット顧客の比較



# 【「アーティストホーム」の物件事例】

- アーティストホーム保土ヶ谷初音ヶ丘



## 物件概要

- 所在地／神奈川県横浜市保土ヶ谷区初音ヶ丘
- 総戸数／23戸
- 特徴／「アーティストホーム」第一弾



# 「アーティストホーム」の魅力とは？



＜リビングルーム＞

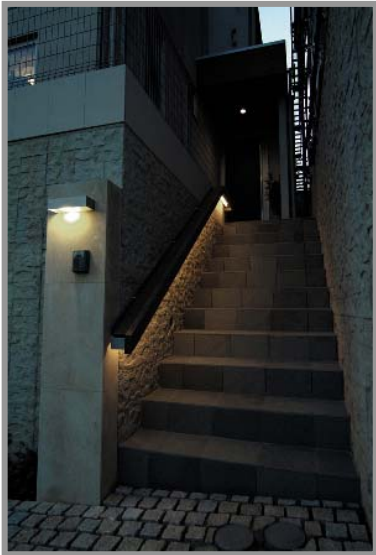


Design Produced by  
**flowstone**  
流石創造集団 株式会社

アーティストホームは、  
「流石創造集団」が  
内外装をトータルデザイン。



＜ダイニング＞



＜外階段＞



＜ベッドルーム＞



＜書斎＞



＜ドアノブ＞



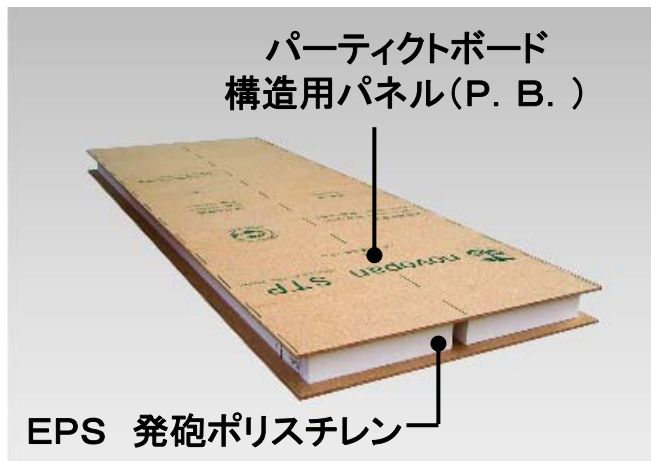
＜チェア＞



＜インテリア＞

# 「アーティストホーム」の機能性

安心の住まいをかなえる3層構造パネルを全棟採用



3層構造パネルは、これまでの分譲住宅においては、  
建物の一部分に採用されるのが一般的

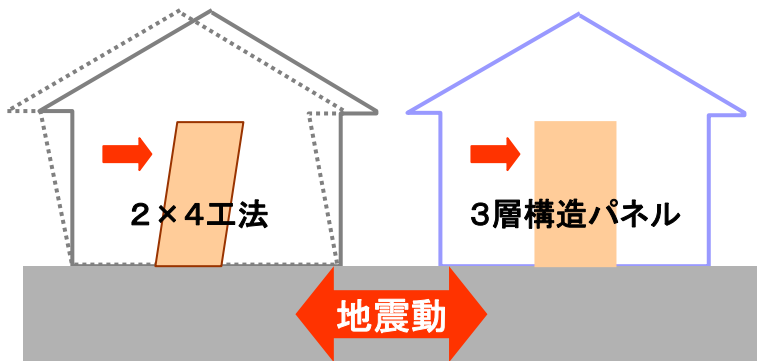


アーティストホームでは、これを全棟の壁・屋根で採用

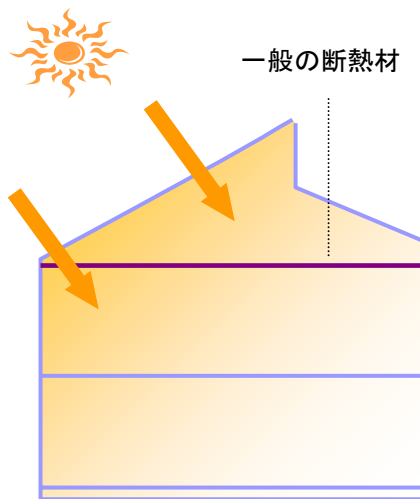
優れた断熱効果

高い耐震安全性

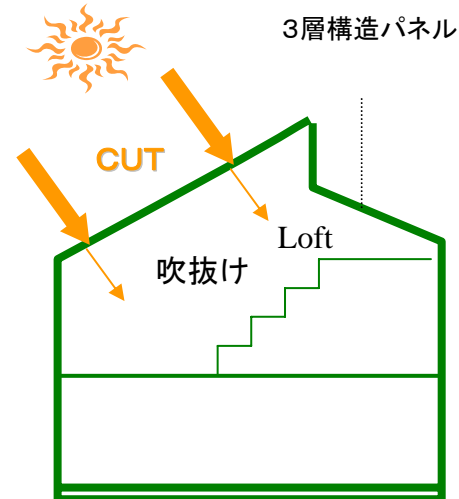
2×4工法に比べ(壁倍率)約1.6倍以上のパネル強度



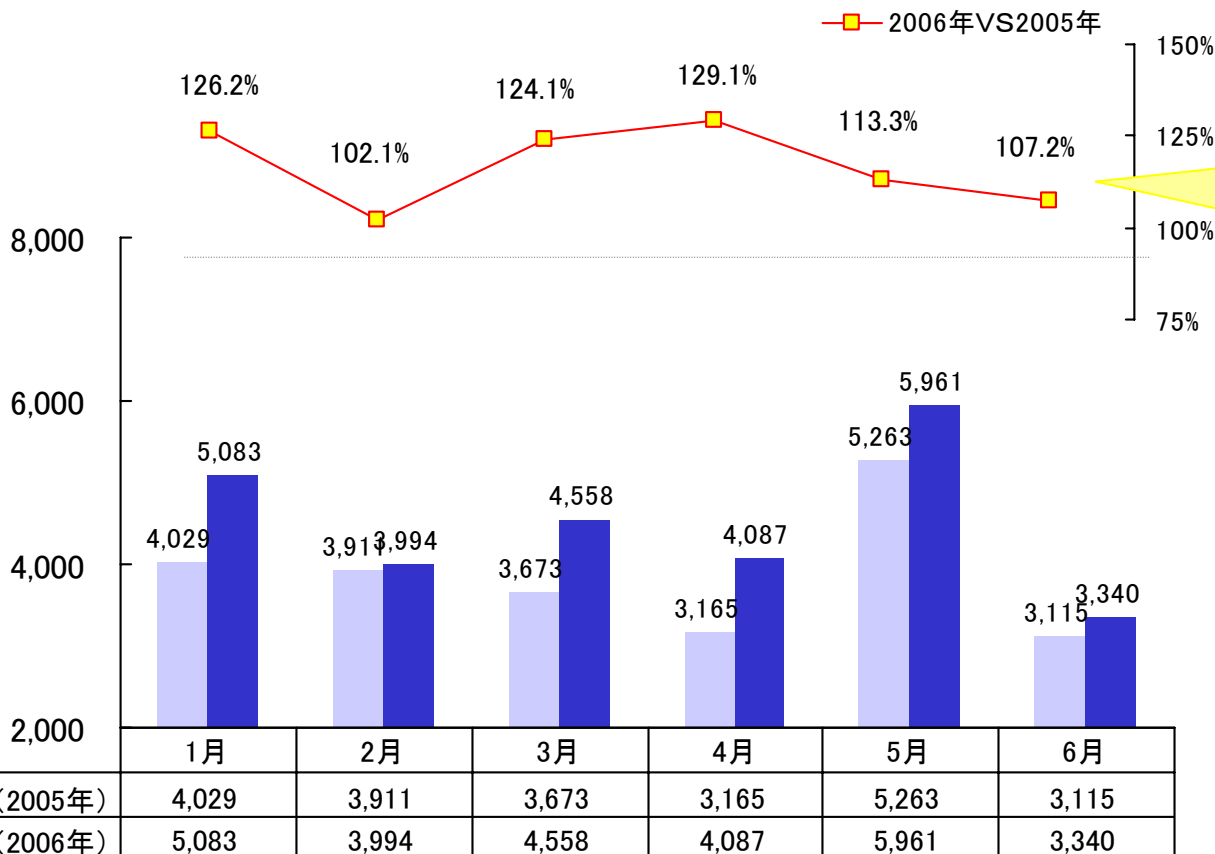
日射熱や冷たい外気の影響が大きい



日射熱や冷たい外気をカット



## ■ 住宅展示場(※TVKハウジングプラザ横浜)における来場組数の推移



住宅展示場への  
来場組数は前年対比で  
増加傾向にある

### ※TVKハウジングプラザ横浜

所在地: 横浜市西区西平沼町

開場以来30年の歴史があり、  
現在モデルハウス数 65 棟で  
スケール・内容ともに日本最大  
の住宅展示場である。

場所もJR東海道線、横須賀線、  
相鉄線に面しており、認知度も  
非常に高い。

## 21世紀のケーススタディとなる「未来の建築」を創る

- 厳選された世界屈指の建築家たちによる最新のデザイン・技術を用いた「未来の建築」を創るプロジェクト。
- 本プロジェクトで得た最新のデザイン・技術を「アーティストホーム」やマンション関連事業、不動産関連事業へと幅広く応用し、事業化していく。
- 湘南ケーススタディハウスとその他の事業で、コーポレートブランディングのシナジーを図る。

・ケーススタディハウス建設予定地； 神奈川県三浦市三崎町小網代

⇒温暖な気候と海・自然がある都市の郊外地ということで「湘南」を選定。



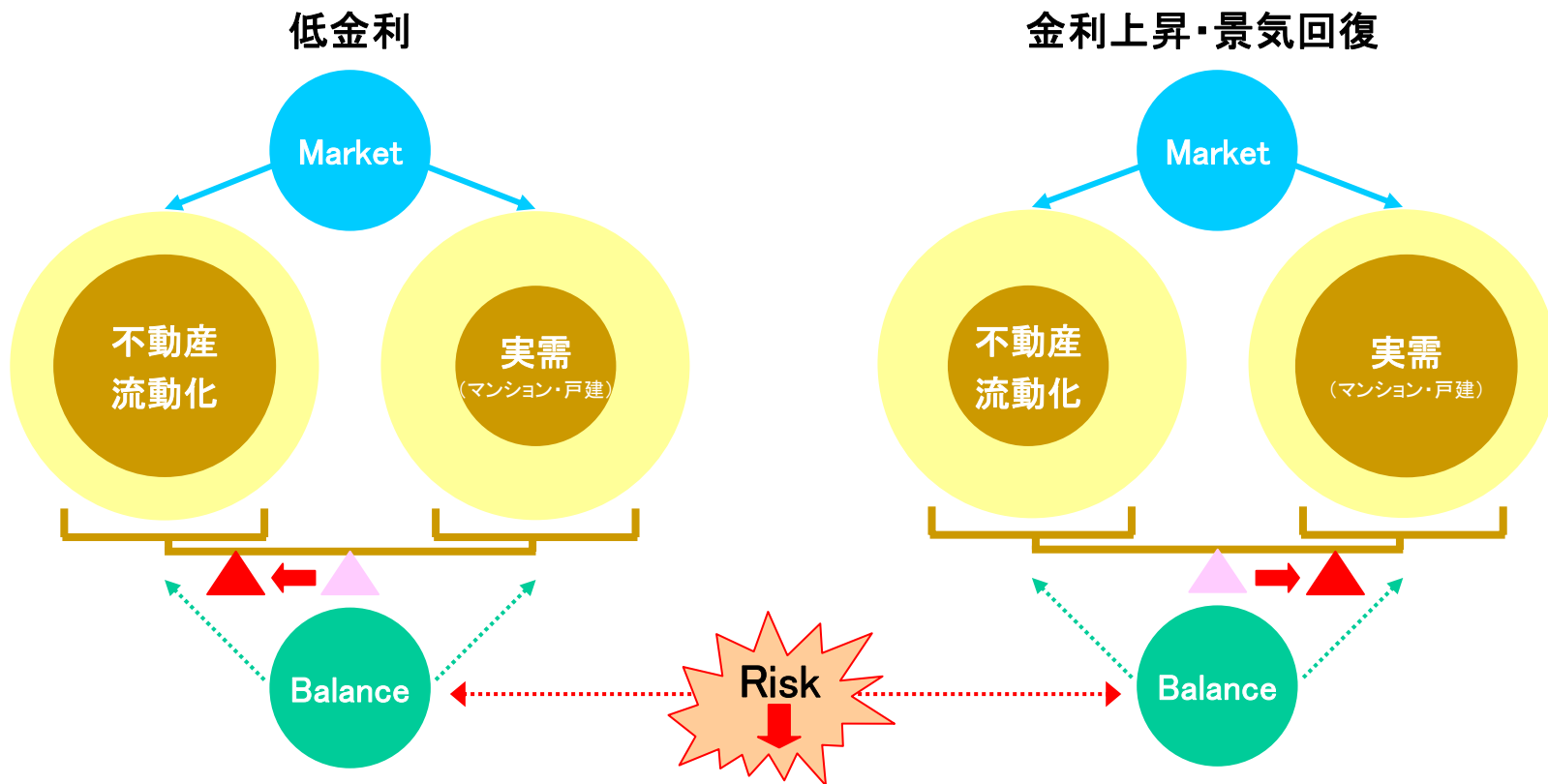
## 建 物 イ メ ー ジ

※実際の物件とは異なります。



## 4. 今後の事業展開について

## 需給環境を見極めて「流動化」と「実需」のバランスを判断



「不動産流動化事業」と、実需型の「マンション・ハウス関連事業」の2極体制で、  
どのような市場動向・経済状況においても商品供給できる、**バランス経営**を展開。

## 1. 市況対応型の事業ポートフォリオの構築

- 景気回復等の市場環境を鑑み、今期はハウス関連事業の伸長に注力。
- マクロ環境、不動産市況を踏まえて、その時々に応じた最適な事業ポートフォリオの構築を図る。

## 2. グローバルな視点を持つ

- 内需産業と位置付けられる不動産業において「グローバルな視点を持った不動産企業」を標榜する。
  - 外国人を対象とした不動産開発事業の展開

【事例：北海道ニセコにおけるオーストラリア人向けの不動産開発】

## 3. 旧来の不動産業界の枠に囚われない発想をする

- 「ニセコランドマークビュー」プロジェクトや「アーティストホーム構想」に代表されるように、「起業家精神あふれる不動産企業」として、これからも旧来の不動産業界の枠に囚われない発想で、新しいことに挑戦していく。

# ランドコムが目指すもの

## ハウス関連事業

戸建分譲市場の拡大

デザイン性に優れ、  
高性能な戸建住宅  
に対するニーズ



～アーティストホーム～  
ユーザーニーズにあった本当の  
デザイナーズハウス

世界屈指の建築家集団が創る

「不動産メーカー」として  
オンリー1企業の地位を確立

## 「アーティストホーム」ブランドの確立

ハイブランドのハウスメーカー機能を有する  
会社が供給する  
・分譲住宅 ・マンション ・ビル ・ホテル

2005年9月 設立7年目にして上場

不動産流動化事業への進出

## 不動産流動化事業

新たな不動産価値を創造していく

・北海道ニセコにおけるオーストラリア人観光客をターゲットにしたリゾート開発事業

★グローバルな視点、既存の枠  
に囚われない発想

## マンション関連事業

設立2年目からマンション関連事業へ  
第一号物件…ランドコム横濱富岡

1999年11月 横浜市中区にて会社設立

中長期のターゲットとして売上高300億円を目指す

- 中長期売上目標 : 300億円
- 成長率(年) : 50%
- 経常利益率 : 15%
- 配当性向 : 20%

- ・ 本資料もしくは口頭による説明において、歴史的事実でないものは、一定の前提の下に作成した将来の見通しです。これらは、現在入手可能な情報を基に当社経営陣が判断したものであり、リスクや不確実性を含んでおります。
- ・ 本資料は、株主・投資家等の皆様に当社の経営方針、計画、財務状況等の情報をご理解いただくことを目的としており、利用者に対して、当社の株式の購入、売却等、投資を勧誘するものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身の判断において行われるようお願いいたします。
- ・ 情報・資料の掲載には注意を払っておりますが、掲載された情報の内容が正確であるか等について一切保証するものではありません。また、掲載された情報またはその誤りについて、その理由の如何に関わらず、当社は一切責任を負うものではありません。

## <連絡先>

ランドコム株式会社 経営企画室 上田 宏幸

Email: [ir@landcom.co.jp](mailto:ir@landcom.co.jp)

TEL : 045 - 664 - 2001 (代表) FAX : 045 - 664 - 2003

URL : <http://www.landcom.co.jp/>