

2024年4月9日

報道関係者各位

株式会社ランディックス

ランディックスが不動産テックベンチャーの リンネを完全子会社化

株式会社ランディックス（本社：東京都目黒区、代表取締役 岡田和也、以下「当社」）は、株式譲渡契約により、不動産テックベンチャーのリンネ株式会社（本社：東京都千代田区、共同代表取締役 加藤誉幸、由利哲平、以下「リンネ」）を完全子会社化したことをお知らせ致します。

Landix Rynne

■リンネの事業内容

リンネは独自のIT技術を駆使することで、従来の不動産事業者では為し得なかった物件紹介のスピードと、顧客ごとにカスタマイズされた最適な物件選定を両立しています。同時に、独自開発した顧客管理システムによって顧客反響をリアルタイムに営業組織全体で共有し、顧客対応レベルの標準化を行っており、2017年3月の創業以来大きな成長を実現しています。

主力事業は、東京エリアの中古マンションの売買仲介および売買です。近年の不動産業界においては地価の上昇、資材コスト・人件費の高騰に起因する不動産価格の上昇により事業者間の競争はより一層激化してきておりますが、独自の顧客管理システムとサービスコンセプトによる高い顧客とのリレーション力を確保しています。

■完全子会社化の目的および展望

当社は、東京の城南エリア（注1）を中心に、特に富裕層顧客を対象とした戸建住宅の売買仲介・売買を行っており、創業以来蓄積した顧客データを活用することで高いリピート・紹介率を実現し（全成約顧客の3割程度）、近年では既存の住宅事業のクロスセル事業として収益用不動産の開発・販売を拡大しています。

一方で、当社における事業エリアの拡大、人員増強を行う上では、新たに採用した若手人材の早期立

ち上がりが課題となっていました。今回、リンネ社のIT技術における強みである顧客管理システムの構築力を得ることで、顧客に対して更的確な物件紹介を、よりスピーディーに行うことが可能となり、営業組織全体の顧客対応の標準化の推進が見込めます。これまで当社が蓄積してきた富裕層顧客に対する営業ノウハウを具体的な顧客対応手順として設計し再構築することで、営業ノウハウを蓄積し改善を長期的に行っていき考えています。

また、リンネは高いIT技術と営業管理能力を持ちながらも、人材不足による収益力の伸び悩み、エリアごとの特性や顧客対応ノウハウに関する不足という課題がありましたが、当社と経営資源、経営ノウハウを共有することでこうした課題を解消し、大きな飛躍を遂げることができます。

当社とリンネは事業エリアが類似している一方、メインとする物件種別が異なるため（戸建とマンション）競合関係には無く、かつ双方が持つ普遍的ノウハウは物件種別や顧客層が異なっても通用し、かつ相互に補完できる要素が強いと考えており、相互のノウハウ共有により個々の会社の事業成長に大きく貢献し合うことが今回の取り組みの目的です。

さらに、当社が行う不動産売買の成功要因の一つとして、良質な仕入の実行が挙げられます。当社の富裕層顧客データと、リンネ社のIT技術によって、既存エリアにおける効率的な仕入の実現等、新たな取り組みを行うことで長期的な事業成長を実現していきます。

今回のリンネの子会社化による当社グループの連結業績に与える影響は軽微です。

■ランディックスの企業理念：「唯一無二の豊かさを創造する」

Withコロナ・Afterコロナの環境において、生活の中で本当に大切なもの、人生を豊かにするもの、そうした人間の根源的な価値観に多くの人が気づき、またそれを強く求め始めたことで、あらゆる領域で新たな潮流が生まれております。そして従来重視されてきた物質的な豊かさから、人間的なつながりや個人の趣味、健康、経験といった質を求める時代になり、当社が属する不動産業界にも変革の時が訪れています。

戦後日本の高度成長期における大量生産、大衆型開発モデルが経済の拡大を支えてきました。一方で現代ではより個人にフォーカスした均質的ではない個性に「物の価値」がシフトしており、それは不動産領域においても顕著であり、この流れは加速していきと考えております。

当社は創業以来、不動産事業を通じて生活の基盤である住宅を提供しております。「唯一無二の豊かさを創造する」という企業理念は、お客様一人一人が大切にする価値観や豊かなライフスタイルに合った住まいを提供することを意味します。「大量生産からパーソナライズへ」をモットーに、お客様にとって唯一無二の「家」、および付随する価値ある唯一無二の「モノ」についても目線を拡げて提供していきます。

■リンネの企業理念：「不動産売買で世の中をワクワクさせたい」

現在、不動産仲介業者の数はコンビニの数よりも多いと言われ、飽和状態にあります。

それでも私たちは、新しい不動産仲介会社を作りたいと考え、会社を設立しました。

一人ひとりの人間のように、一つ一つの物件には個性がある。100%完璧な人間がないように、100%完璧な物件もない。それら一つ一つの物件の個性を、丁寧に、リアルに、伝えられる存在。そして、お客様に不動産探しのワクワクを伝えられる存在。

このような価値観、理念を社員全員が共有し、お客様に接し、励んで参ります。

注1 世田谷区、目黒区、大田区、渋谷区、品川区、港区の6区。

<企業情報>

「唯一無二の豊かさを創造する」

社名 株式会社ランディックス
本社所在地 東京都目黒区下目黒1-2-14
Landix目黒ビル
設立年 2001年
従業員数 102名（連結2024年3月末時点）
※役員除く
業種 不動産業
事業内容
・不動産売買事業
・不動産仲介事業
・建築業者の紹介コンサル事業

ランディックスグループは世田谷区・目黒区・大田区・渋谷区・港区・品川区の城南エリアを中心に事業を展開。ネットを通じた不動産マッチングコンサルティング・オーダーメイド住宅マッチングコンサルティングを通じ、お客様のニーズにお応えしております。

サイトリンク

[ホームページ] <https://landix.jp/>

[sumuzuサイト] <https://sumu-z.jp/>

[不動産情報ポータルサイト]

<https://portal-landix.jp/>

[当社中国語版ランディングページ]

<https://portal-landix.jp/cn/>

お問い合わせ：コーポレート部門管掌取締役 松村隆平 (matsumura@landix.jp)