

# 2024年7月期通期 個人投資家様向け会社説明資料

株式会社ランドネット  
(証券コード：2991)  
2024年9月

# 会社概要

1999年に不動産データを中心に活動する不動産流通・不動産DXの会社を設立。

中古不動産の流通・再生・運用の市場のリーディングカンパニーを目指します。

中古区分マンションを中心に取扱っていましたが、現在は、戸建て及びアパートへの取扱種別の拡大と不動産クラウドファンディングの業績拡大に注力しています。

## 会社概要

会社名	株式会社ランドネット
代表者	代表取締役社長 榮 章博
設立	1999年 9 月
本社所在地	東京都豊島区南池袋
事業拠点	本社（東京）、横浜支店、大阪支店、福岡支店
資本金	706百万円（2024年 5 月31日時点）
従業員数	677名（2024年 7 月31日時点）※正社員のみ
事業セグメント	不動産売買事業 不動産賃貸管理事業
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（台湾） 日商朗透房屋股份有限公司（香港）

## 代表者略歴



- ・1987年 9 月  
株式会社大京入社
- ・1988年12月  
株式会社大京住宅流通 入社  
（現株式会社大京穴吹不動産）
- ・1999年 9 月  
当社設立  
代表取締役社長就任（現任）

## 事業構成（2024/7期末）



1. 2024年7月期業績
2. KPI/各種指標
3. 2025年7月期業績予想
4. 事業内容/特徴
5. 成長戦略
6. 不動産流通市場とDX
7. サービス/保証

## 2024年7月期業績①

# 連結損益計算書 概要 (P/L)



- ✓ 売上高は堅調に推移し、前年同期比**122.2%**の結果となりました。
- ✓ 経常利益は、取扱物件種別の拡大と利益率の向上により、前年同期比**184.9%**と予算を大きく上回りました。
- ✓ 特別利益の計上の多くは、収益物件として保有していたファミリータイプ物件が空室になり、売却したことによるものです。

(単位：百万円)

	2023年7月期					2024年7月期						
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	対前年同期比	対前年同期比(%)
売上高	13,906	16,877	15,568	17,294	63,647	17,326	19,044	18,842	22,578	77,790	14,143	122.2%
売上原価	11,938	14,360	13,494	14,892	54,686	14,945	16,206	15,983	18,780	65,914	11,228	120.5%
売上総利益	1,968	2,517	2,074	2,401	8,961	2,381	2,837	2,859	3,798	11,876	2,915	132.5%
粗利率(%)	14.15%	14.92%	13.32%	13.89%	14.08%	13.74%	14.90%	15.17%	16.82%	15.27%	2.18pt	-
販管費	1,744	1,775	1,913	2,006	7,440	2,116	2,072	2,342	2,558	9,090	1,650	122.2%
販管费率(%)	12.55%	10.52%	12.29%	11.60%	11.69%	12.22%	10.88%	12.43%	11.33%	11.69%	-0.05pt	-
営業利益	223	741	160	394	1,520	264	765	516	1,239	2,785	1,265	183.2%
営業利益率(%)	1.60%	4.40%	1.03%	2.28%	2.39%	1.52%	4.02%	2.74%	5.49%	3.58%	2.23pt	-
経常利益	214	690	120	337	1,362	182	701	446	1,187	2,518	1,156	184.9%
経常利益率(%)	1.54%	4.09%	0.77%	1.95%	2.14%	1.05%	3.69%	2.37%	5.26%	3.24%	2.01pt	-
特別損益	0	-12	66	62	116	12	9	27	184	233	117	-
税引前当期利益	214	677	186	399	1,478	195	711	474	1,372	2,752	1,274	186.2%
当期純利益	138	423	125	300	988	122	450	298	968	1,840	852	186.3%

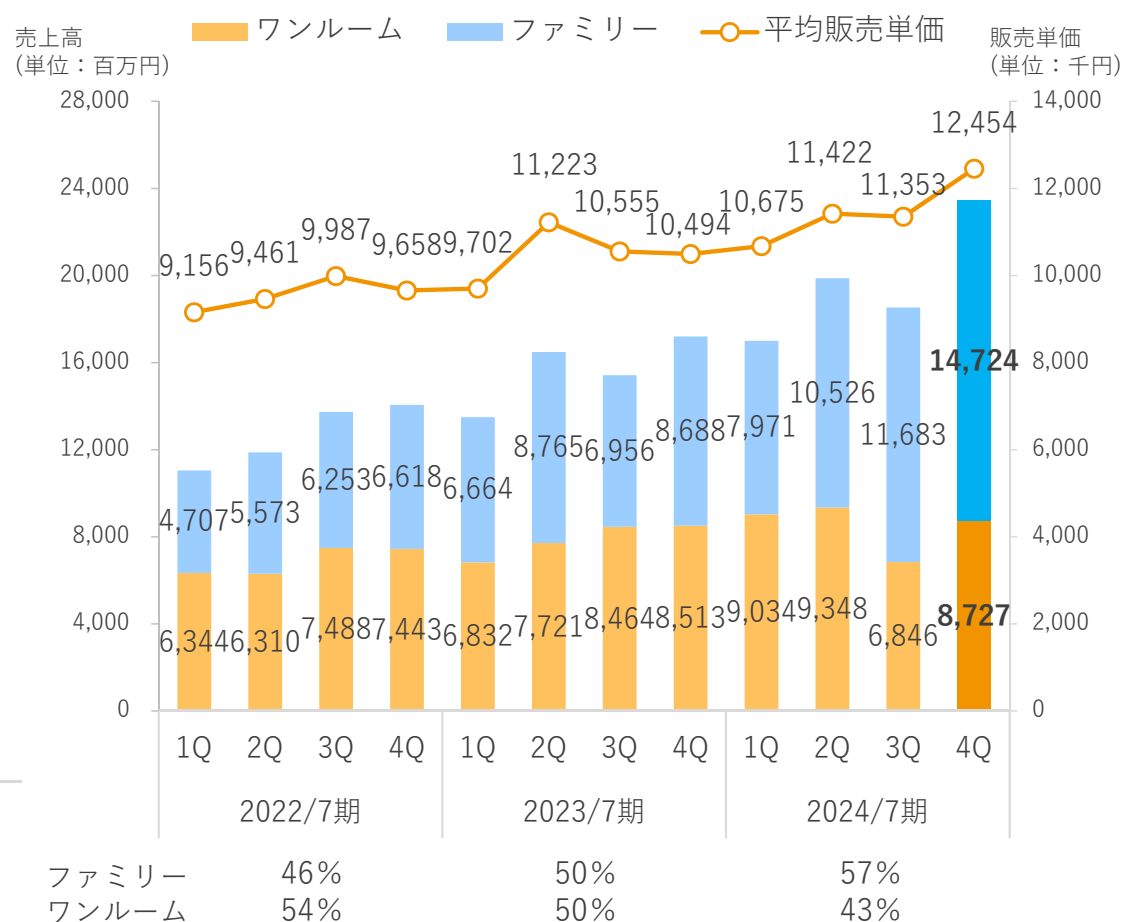
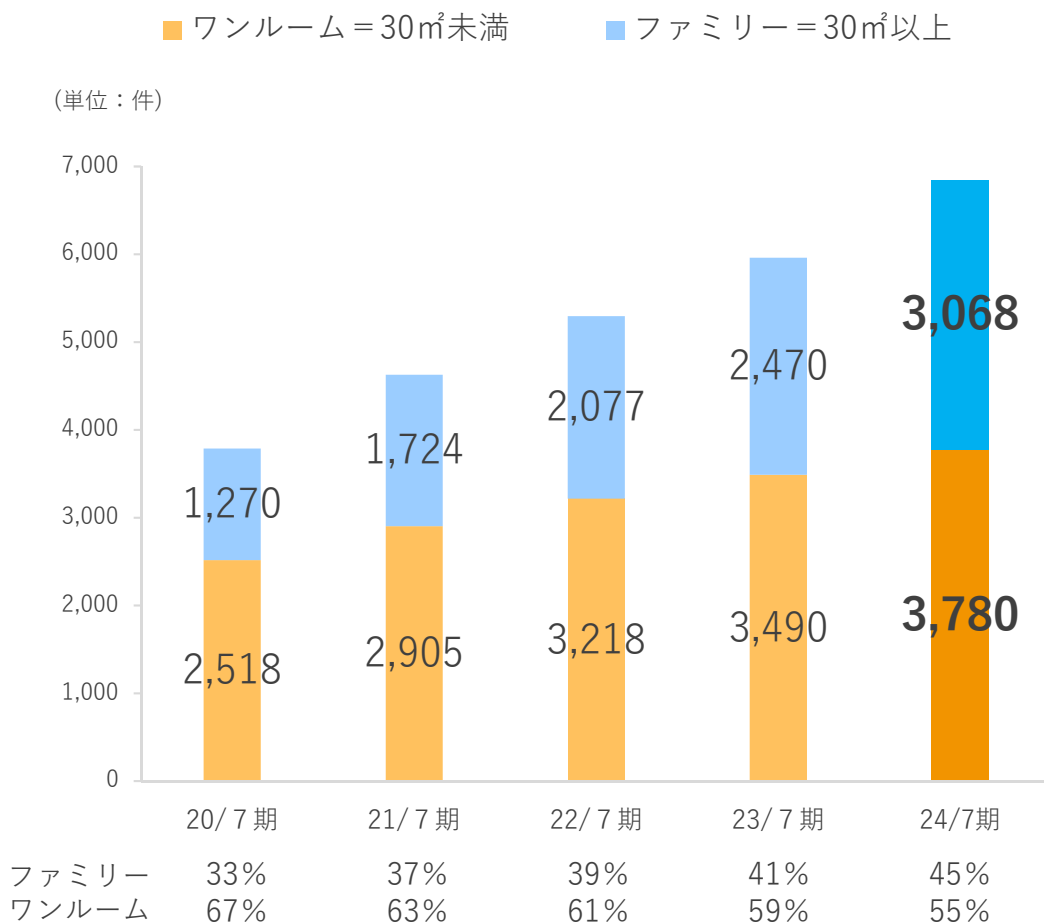
## 2024年7月期業績②

# 1R/ファミリー 件数割合と売上高割合、販売単価

- ✓ 2024年7月期ではファミリーの売上高割合が大きく増加し、約57%となっています。
- ✓ 今後もファミリーの売上高割合・件数割合は徐々に増加していく見込みです。

取扱不動産種別/件数割合

売上高割合/販売単価

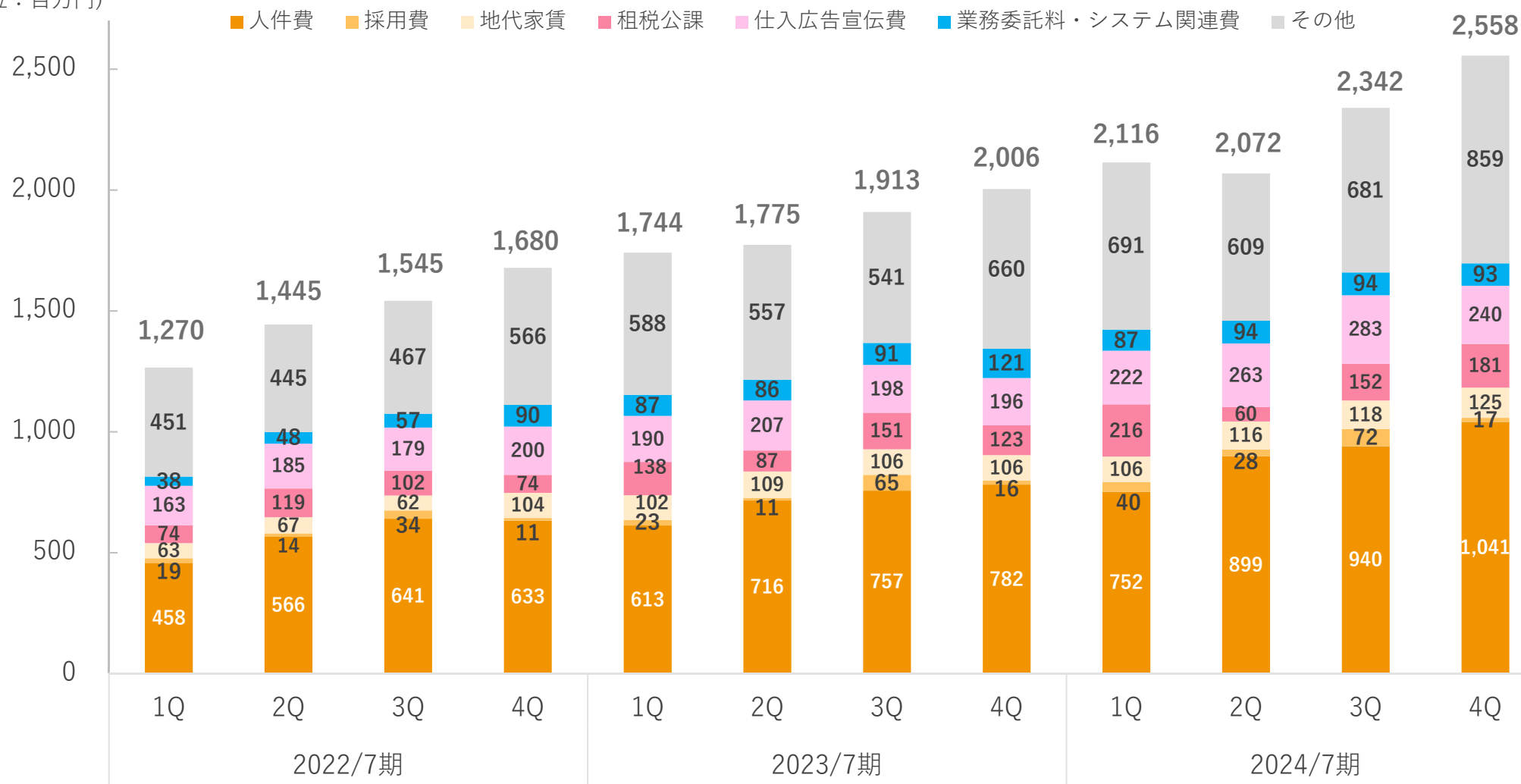


## 2024年7月期業績③

# 販管費推移

- ✓ 前期末比で、販売用不動産の増加に伴い租税公課が、人員の増加に伴い人件費がそれぞれ増加しております。
- ✓ 業務委託料・システム関連費は横ばいとなっております。

(単位：百万円)



## 2024年7月期業績④

# 連結貸借対照表 概要 (B/S)



- ✓ 仕入が順調に推移。販売用不動産が**約166億円**と、2023年7月期末時点と比較して大幅に増加。
- ✓ 有形固定資産（賃貸用不動産）は**約37億円**まで順調に増加。クラウドファンディングにおける対象物件も想定した仕入を進めるとともに、中長期で保有する物件を増やし、安定した収益構造への寄与を図ってまいります。

(単位：百万円)

	2023年7月期				2024年7月期					2023年7月期				2024年7月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
流動資産合計	12,320	12,408	14,580	15,805	17,874	18,235	18,772	21,692	流動負債合計	7,039	6,897	8,854	9,283	11,245	11,247	12,434	14,154
(現金及び預金)	2,468	3,668	2,705	3,272	2,108	3,992	2,948	3,935	(短期借入金)	4,237	3,625	5,621	5,688	7,948	7,229	7,922	8,076
(販売用不動産)	<b>8,885</b>	<b>7,783</b>	<b>10,926</b>	<b>11,496</b>	<b>13,505</b>	<b>13,258</b>	<b>14,752</b>	<b>16,619</b>	固定負債合計	2,466	2,716	3,403	3,543	3,948	4,247	3,933	4,123
固定資産合計	3,461	3,905	4,506	4,154	4,466	4,860	5,501	5,463	(長期借入金)	1,967	2,153	2,846	2,982	3,430	3,713	3,346	3,544
(有形固定資産)	<b>2,225</b>	<b>3,560</b>	<b>3,120</b>	<b>2,729</b>	<b>2,929</b>	<b>3,285</b>	<b>3,911</b>	<b>3,740</b>	負債合計	9,505	9,613	12,257	12,827	15,193	15,495	16,368	18,278
(無形固定資産)	556	600	634	646	694	720	725	736	純資産合計	6,276	6,700	6,829	7,132	7,147	7,600	7,905	8,877
(投資その他合計)	679	744	751	778	842	853	864	985	株主資本合計	6,268	6,690	6,816	7,111	7,123	7,575	7,879	8,852
資産合計	15,782	16,313	19,087	19,959	22,341	23,095	24,274	27,156	負債・純資産合計	15,782	16,313	19,087	19,959	22,341	23,095	24,274	27,156

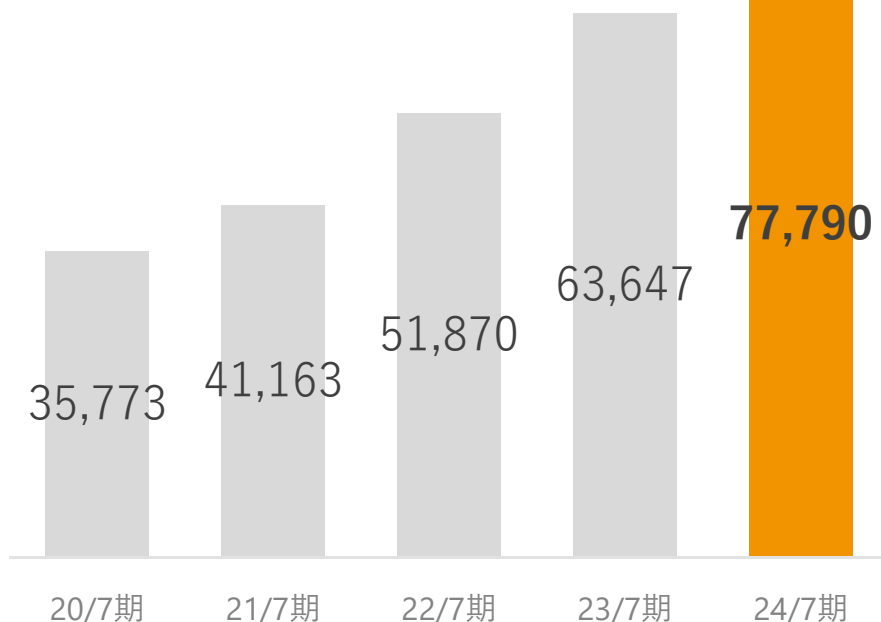
# 売上高と経常利益 5期分推移

## 売上高

(単位：百万円)

前年同期比

122.2%

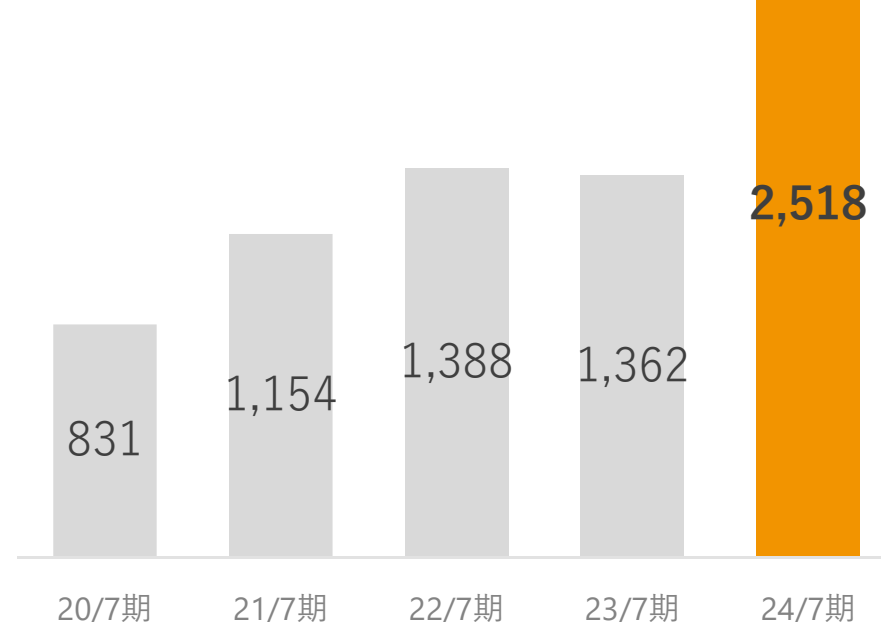


## 経常利益

(単位：百万円)

前年同期比

184.9%



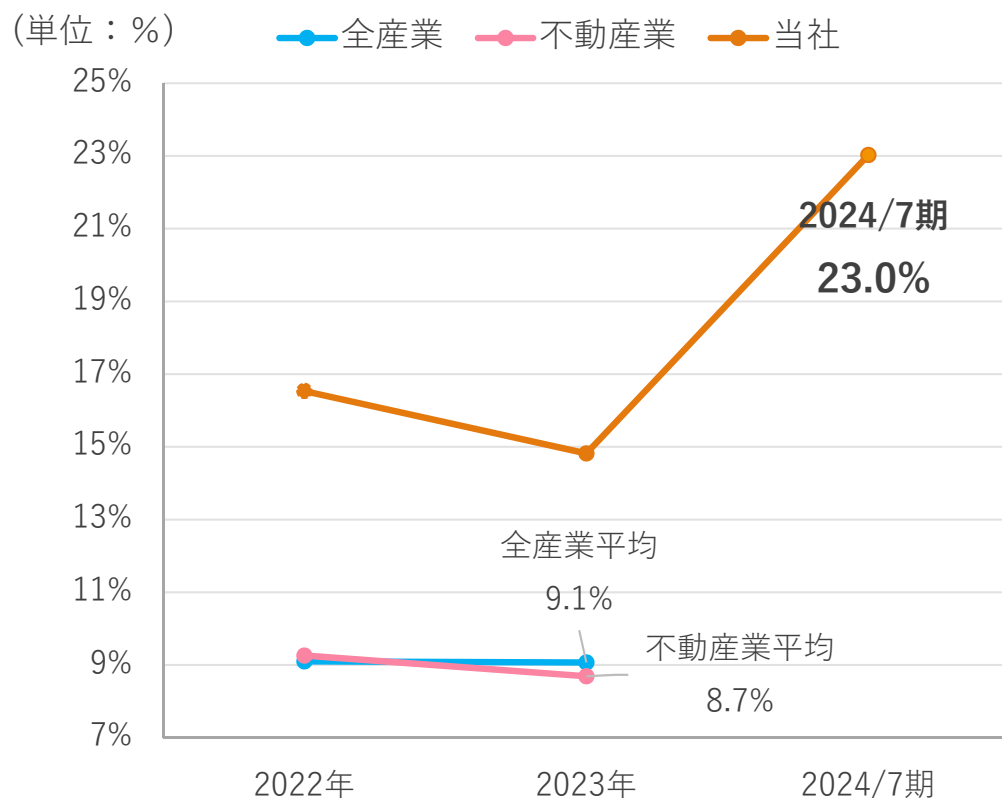


# 2024年7月期業績⑥

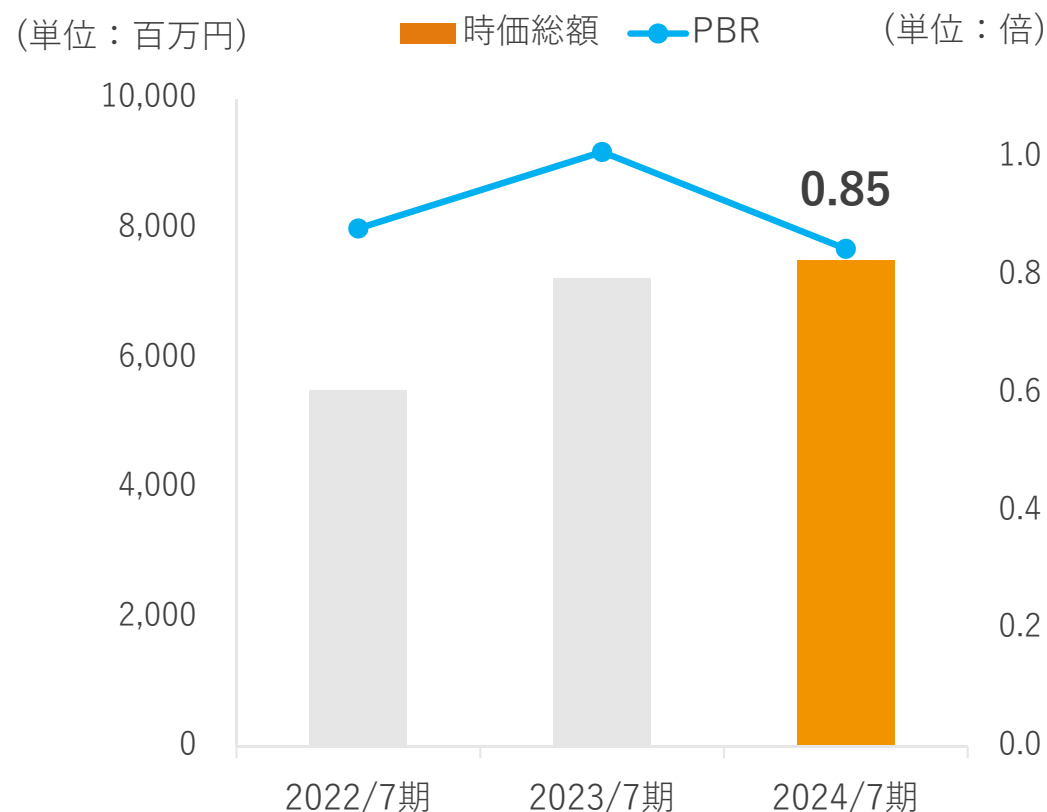
## 経営指標

- ✓ ROEは上場以来業界平均を大きく上回る水準を保っており、2024/7期では23.0%となりました。
- ✓ 企業価値向上に向けて、IR活動を積極的におこなっていきます。

ROE（自己資本利益率）



PBR（株価純資産倍率）および時価総額



出所：日本証券取引所グループ「決算短信集計結果」より当社作成。

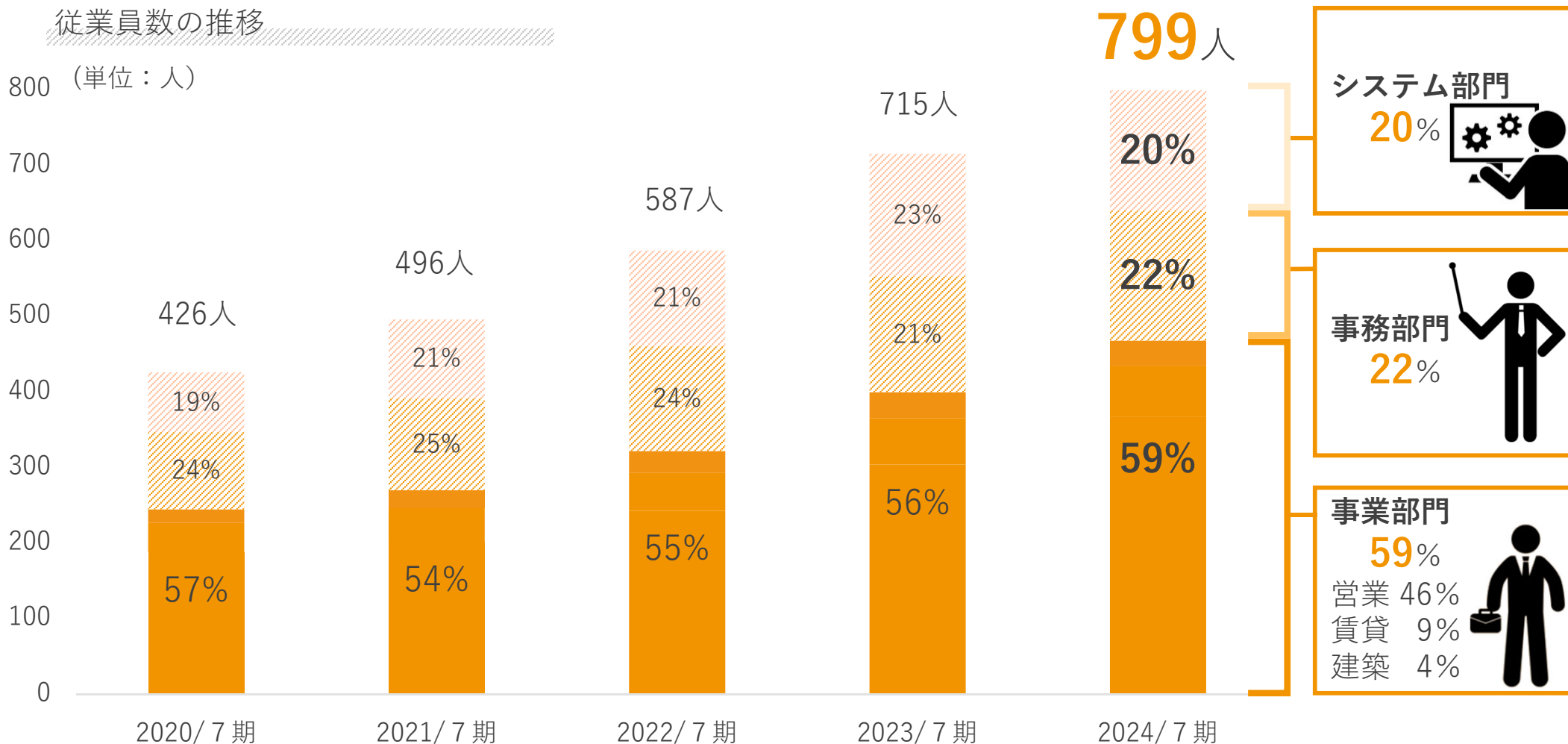
※株価は、直近3ヵ月の平均終値を使用しております。

1. 2024年7月期業績
- 2. KPI/各種指標**
3. 2025年7月期業績予想
4. 事業内容/特徴
5. 成長戦略
6. 不動産流通市場とDX
7. サービス/保証

# 従業員数推移

- ✓ システム開発により業務効率化を図ることで、将来的には事業部門の割合が高まる見込みです。
- ✓ 営業人員を着実に増員しながら、高収益体制を目指します。

従業員数の推移



※従業員数には、正社員、契約社員の他、アルバイト等を含みますが、社外役員は除いております。  
 ※期末時点の在籍人員数となります。

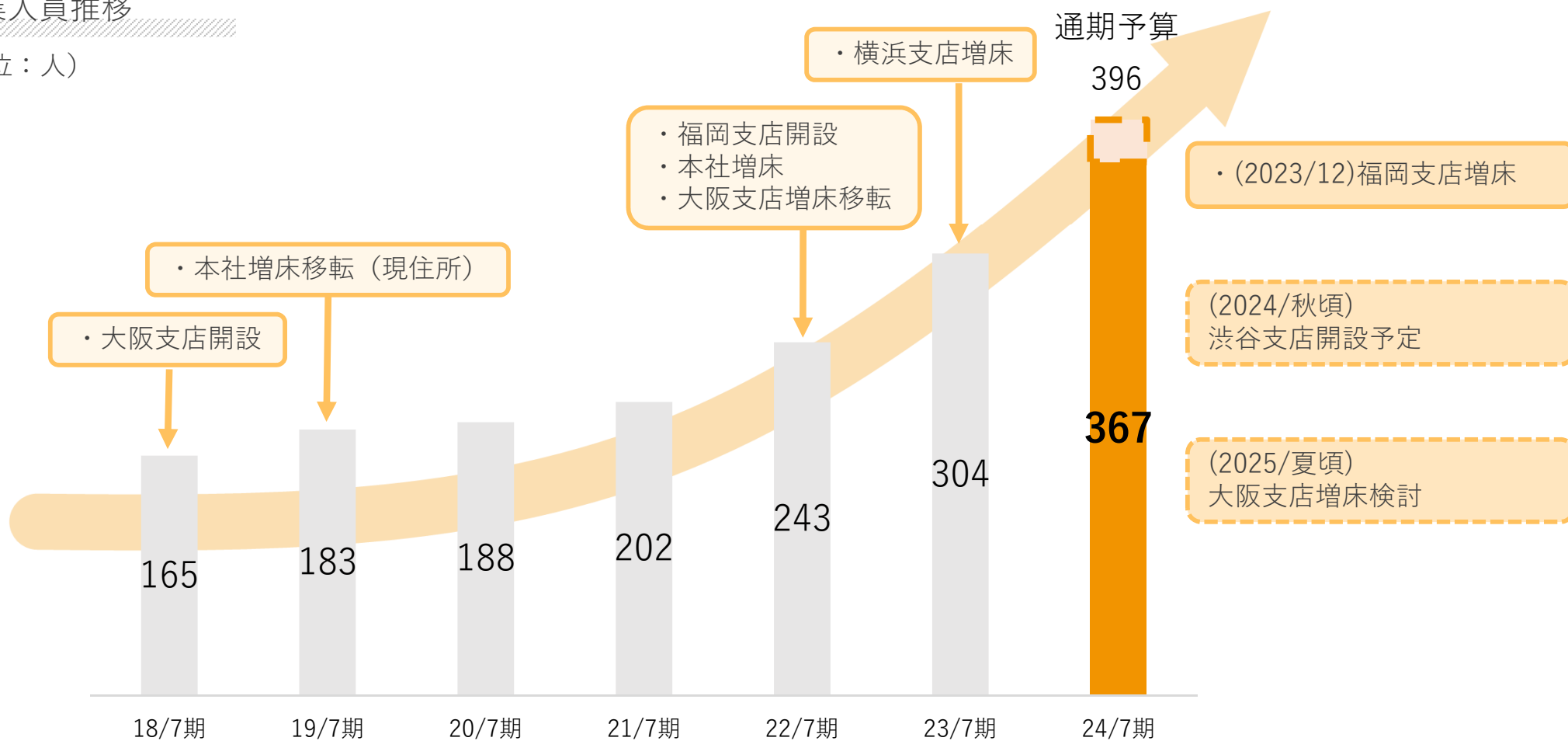
## KPI/各種指標②

# 営業人員推移

- ✓ 前期末比**63名**の増員、**+20.7%**となりました。
- ✓ 2024年11月には渋谷支店が開設予定、引き続き積極的に増員していく方針です。
- ✓ 2025年夏頃には大阪支店の増床も検討、千葉支店・札幌支店の情報収集も始めています。

### 営業人員推移

(単位：人)



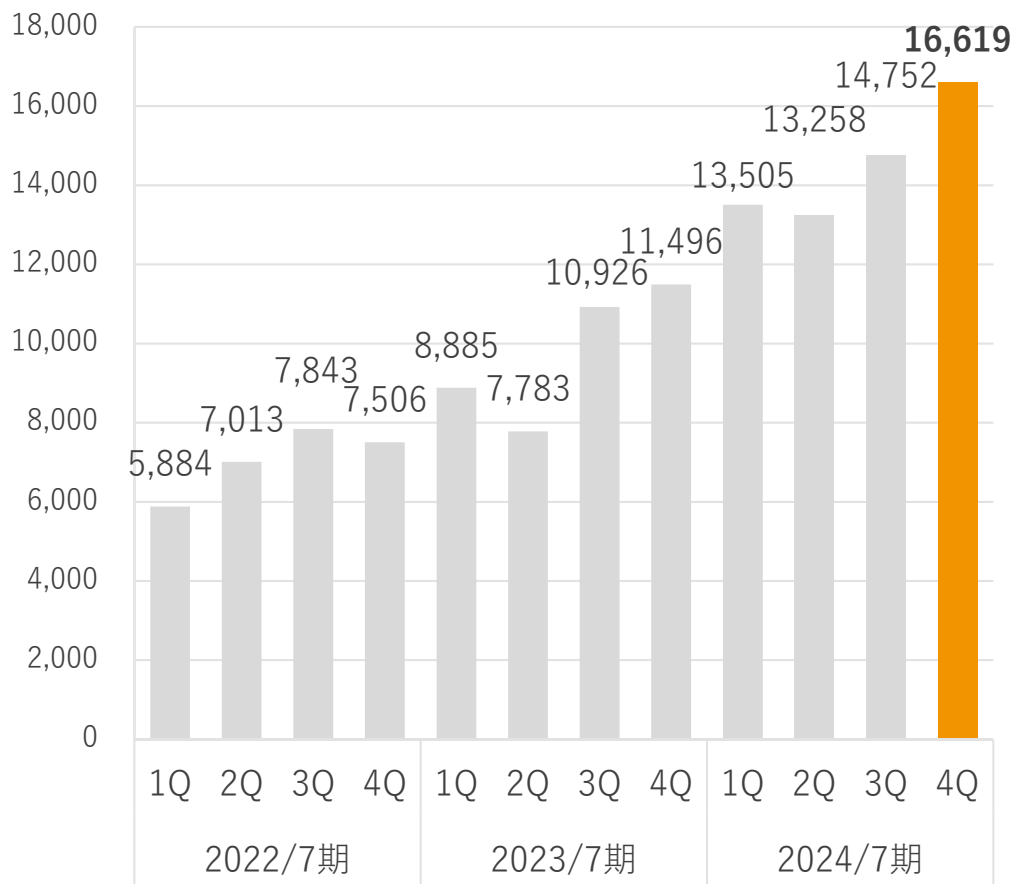
※期末時点の人員数となります。

# 販売用不動産推移・在庫回転日数

- ✓ 取引拡大に伴い、販売用不動産は**順調に増加**しており、さらなる拡充を目指しています。
- ✓ 買取りフォーム案件の増加によりわずかに長期化傾向にありますが、同業他社との比較でも極めて短い在庫回転日数を実現しています。

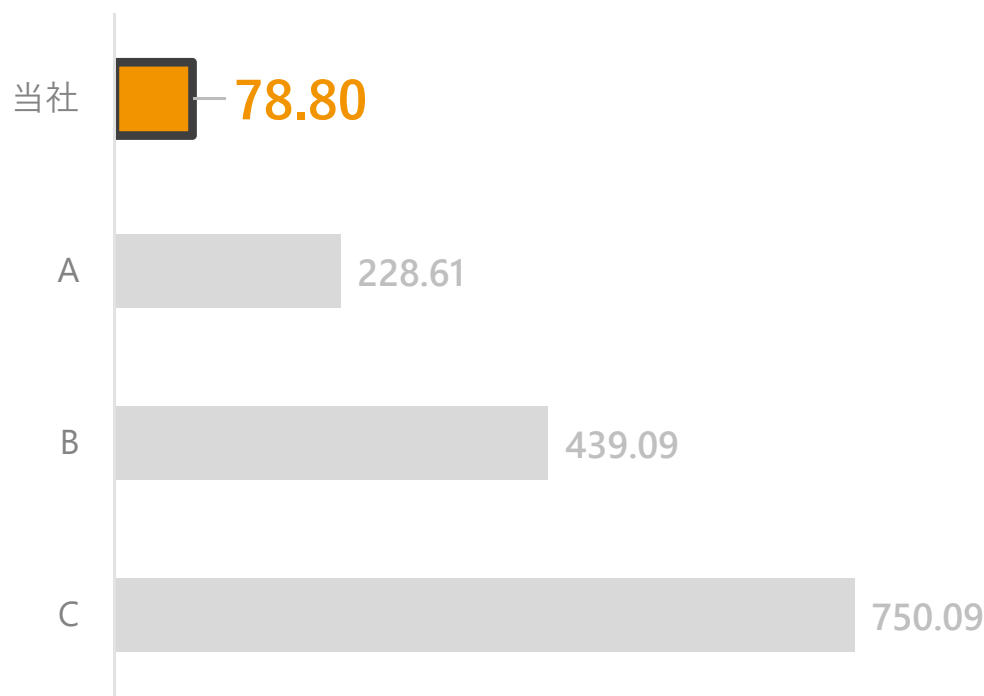
販売用不動産の推移

(単位：百万円)



在庫回転日数の比較

(単位：日)



※当社期間：24/7 期末現在 在庫回転日数=期中平均棚卸資産÷1日当たりの売上原価

注釈(1)：中古マンションの買取販売を中心に行う上場会社の前期決算実績を対象

注釈(2)：在庫回転日数=期中平均棚卸資産/(売上原価/365)

注釈(3)：在庫回転日数に「買取りフォーム販売」も含む

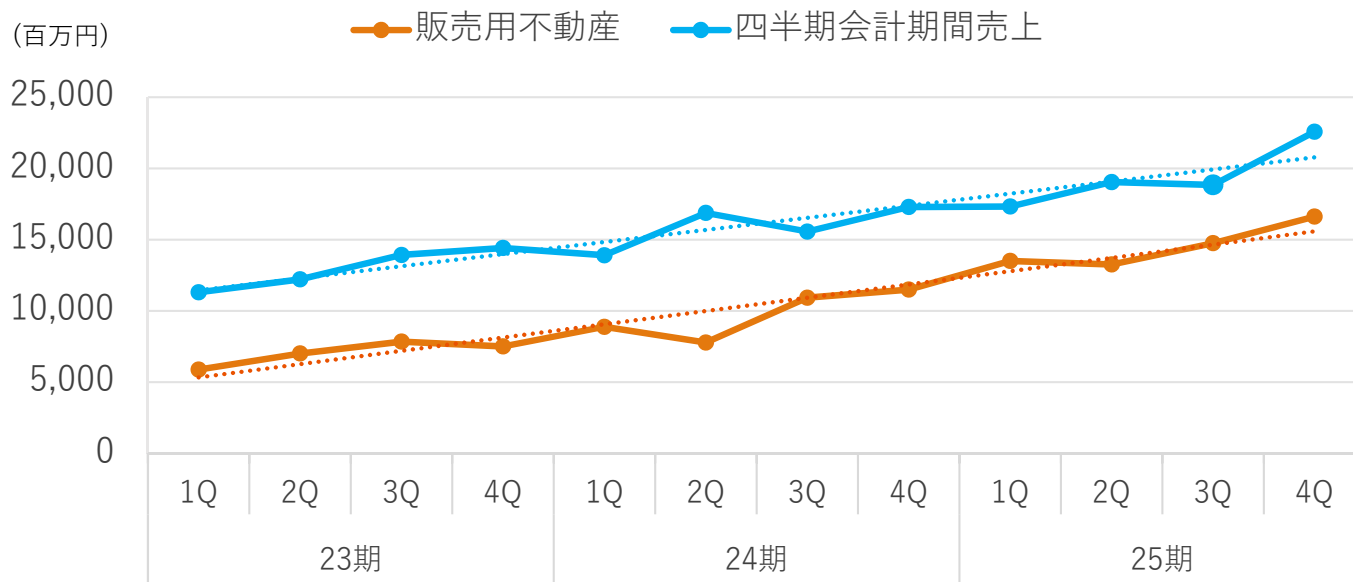
出所：各社有価証券報告書及び決算短信

# 販売用不動産の推移と売上高

- ✓ 販売用不動産は2023年7月期末時点から+約51億円と、大幅に増加しています。
- ✓ 販売用不動産の増加が売上の増加に寄与するものと見込んでいるため、引き続き在庫回転日数の維持に努めながら販売用不動産を拡充していきます。

(単位：百万円)

	23期				24期				25期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
販売用不動産	5,884	7,013	7,843	7,506	8,885	7,783	10,926	11,496	13,505	13,258	14,752	16,619
会計期間売上	11,308	12,214	13,929	14,417	13,906	16,877	15,568	17,294	17,326	19,044	18,842	22,578



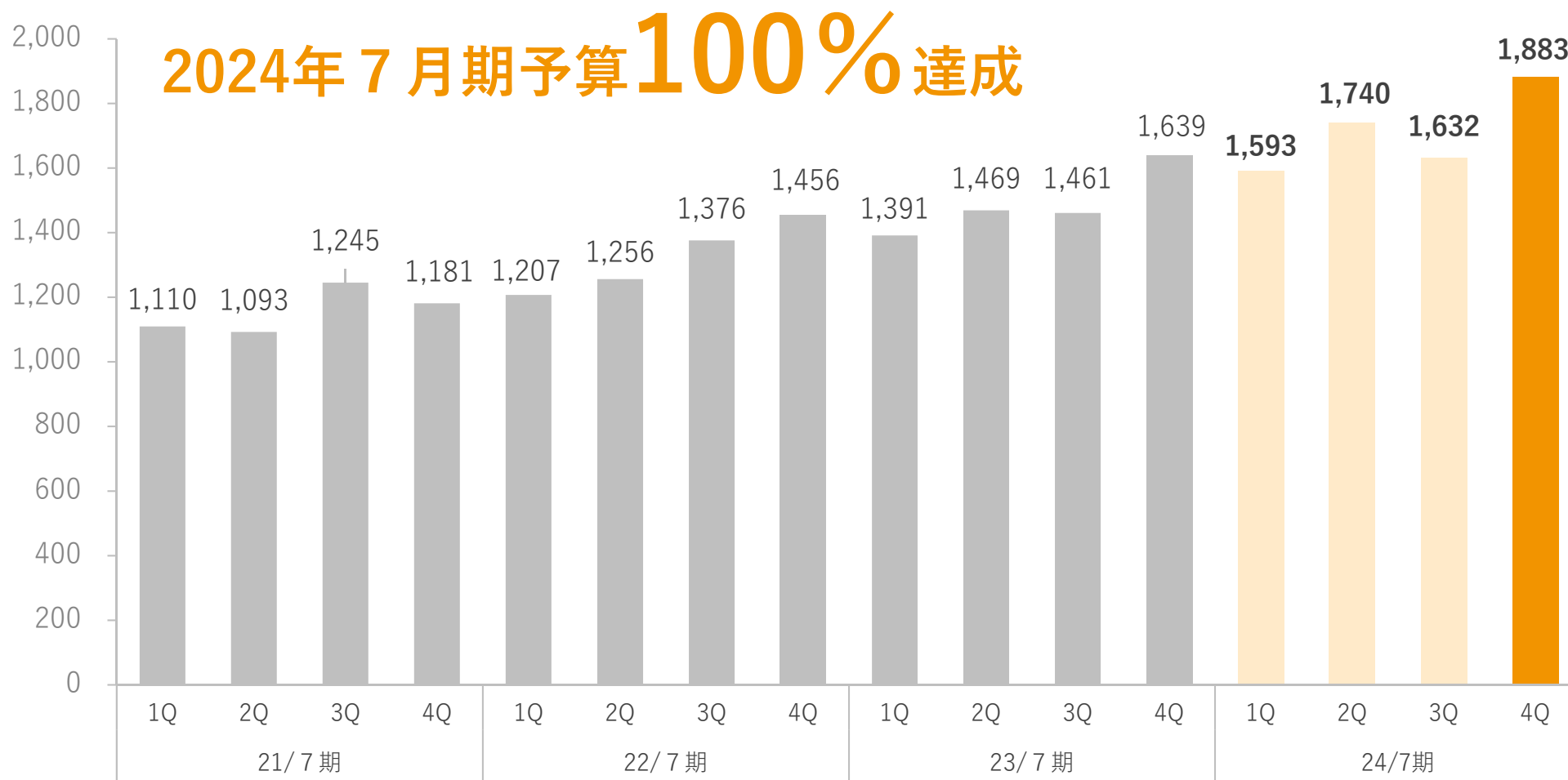
左図は、四半期毎の販売用不動産と売上の推移  
販売用不動産の増加は、売上高の増加に比例しているといえる

# 取扱不動産取引件数

✓ 通期の取引件数計画6,833件に対し**6,848件**と、計画通りの水準となりました。

取引件数

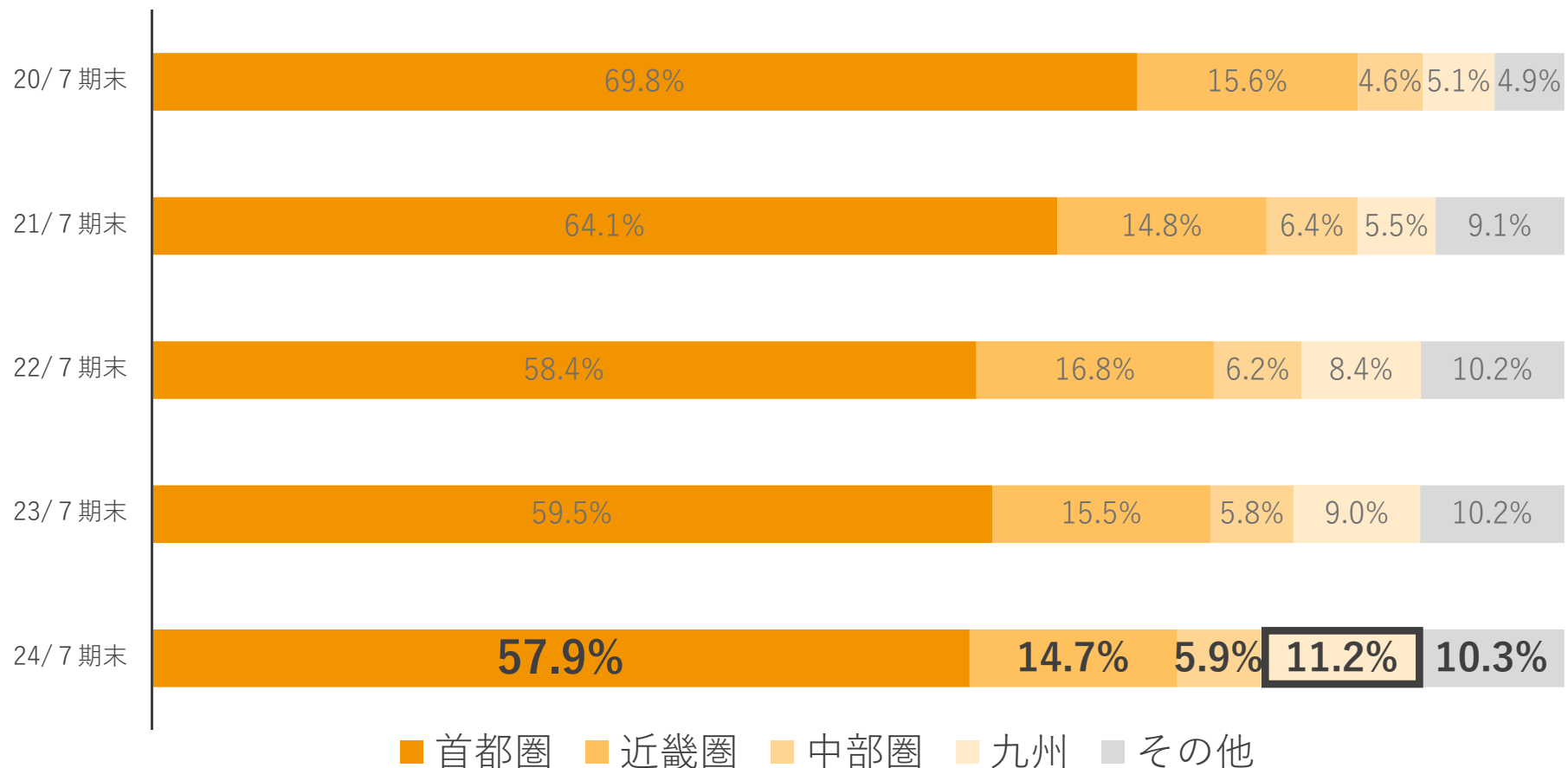
(単位：件)



# 地域別取引件数の割合

- ✓ 首都圏でのノウハウと圧倒的な情報量で取引シェアを伸ばしつつ、その他地域も拡大。
- ✓ 九州圏の取引件数は前期末比+2.2%と、取引エリアの多様化が進んでおります。

地域別取引件数



【首都圏】東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県

【中部圏】愛知県、富山県、石川県、福井県、岐阜県、静岡県、三重県

【近畿圏】大阪府、京都府、兵庫県、滋賀県、奈良県、和歌山県

【九州】福岡県、佐賀県、長崎県、熊本県、大分県、宮崎県、鹿児島県、沖縄県

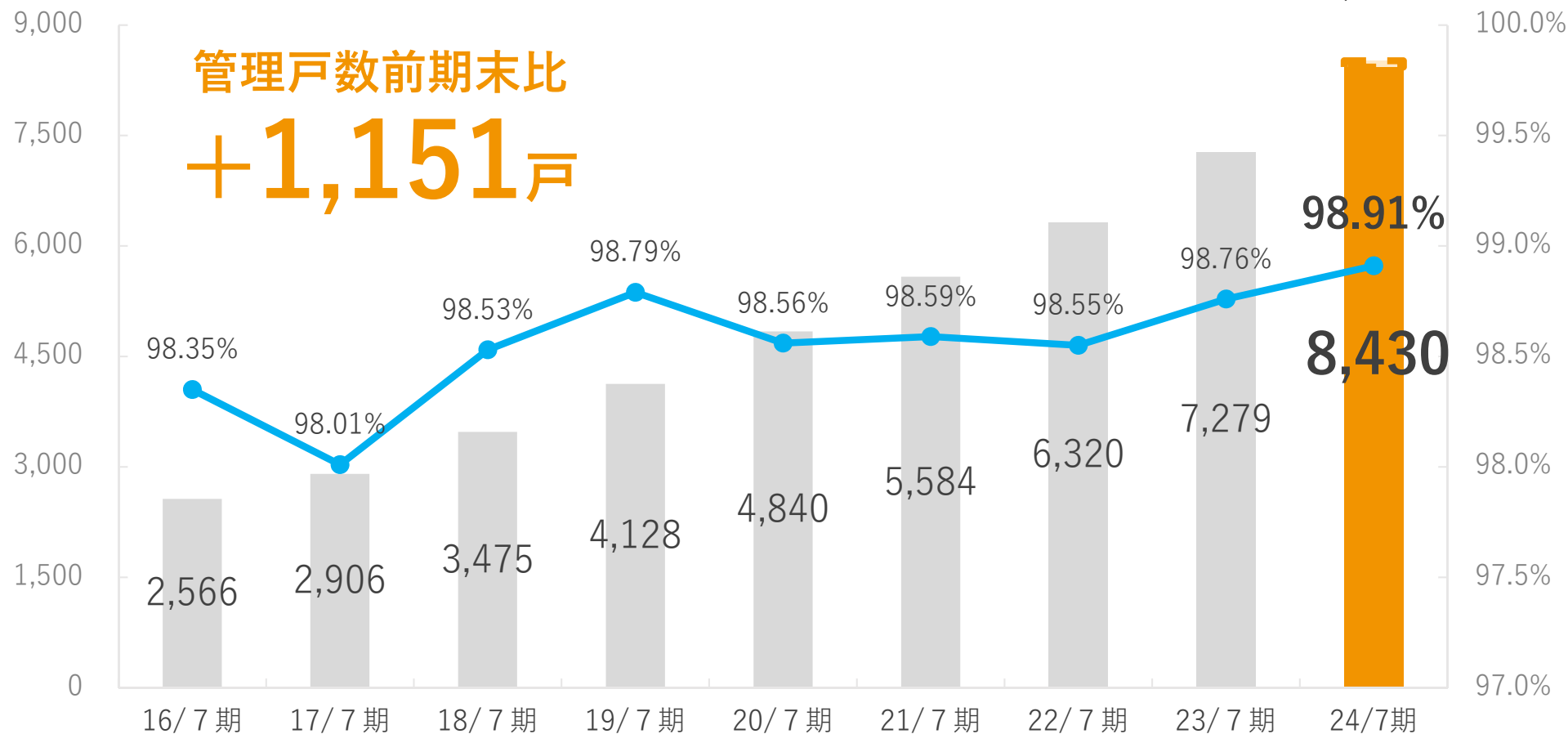


# 管理戸数推移/入居率

- ✓ 管理戸数は、受託競争の激化により苦戦しつつも、前期末比+**15.8%**の増加率となりました。
- ✓ 入居率は、2015年8月末より98%超を維持しております。

## 管理戸数と入居率推移

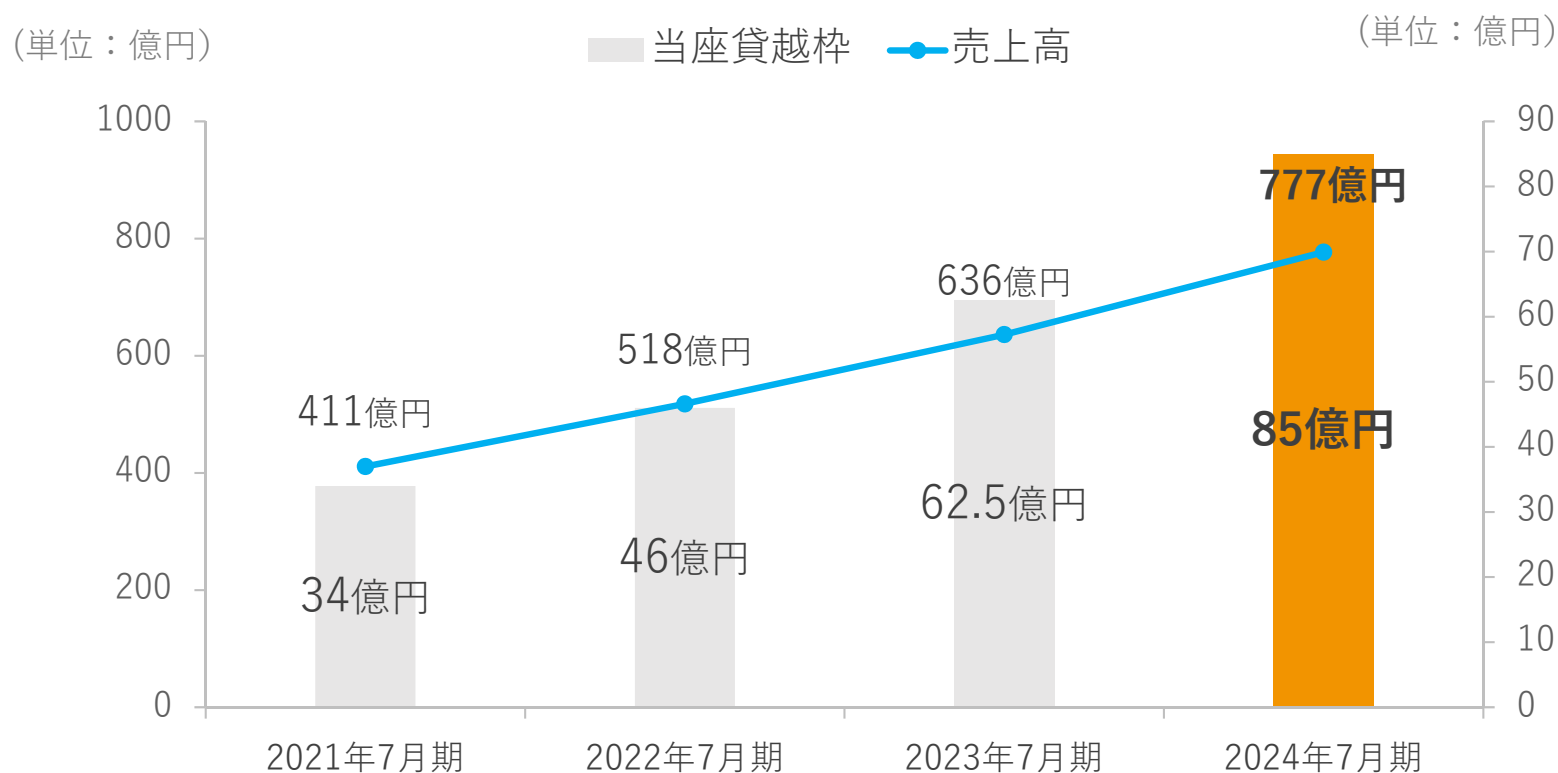
(単位：戸)



# 当座貸越枠と売上高の推移

- ✓ 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資金調達枠の確保をしており、その結果売上高も堅調に推移しております。
- ✓ 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も順調に拡大。コストを意識した資金調達体制を維持しております。

## 当座貸越枠と売上高の推移



## RCPに蓄積された物件データ数

- ✓ 継続的にRCPに物件データを蓄積しております。
- ✓ 蓄積されたデータを活用しながら、基幹システムであるRCPの保守運用・機能アップデートをおこなうことで、効率の良い営業活動を可能にしています。

RCPに蓄積された物件データ数



1. 2024年7月期業績

2. KPI/各種指標

**3. 2025年7月期業績予想**

4. 事業内容/特徴

5. 成長戦略

6. 不動産流通市場とDX

7. サービス/保証

## 2025年7月期業績予想①

# 連結損益計算書 概要 (P/L)

- ✓ 引き続き短い在庫回転日数を維持し、ファミリータイプ等の価格の高い物件の販売を促進することで、売上高は対前期末比**123.7%**の達成を見込んでいます。
- ✓ 各種利益率は、過去実績を鑑みた上で確度の高い予算を策定しております。

(単位：百万円)

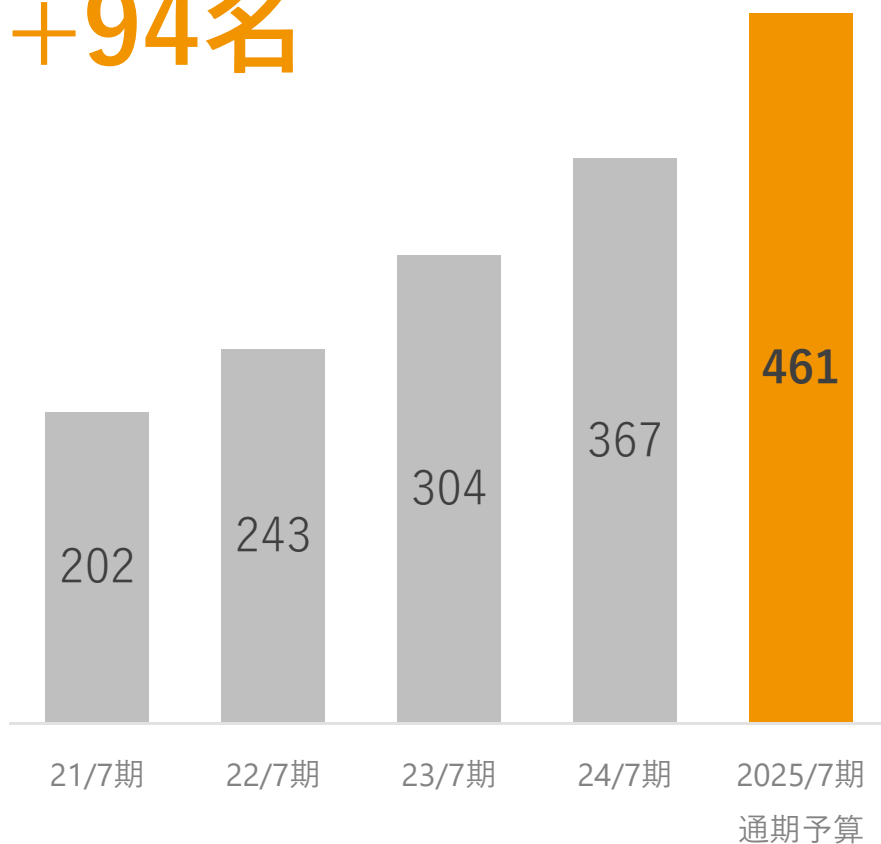
	2024/7月期		2025/7月期	
	実績	対前年比 (%)	通期予想	対前年比 (%)
売上高	77,791	122.2%	96,241	123.7%
売上総利益	11,876	132.5%	14,511	122.2%
粗利率	15.27%	-	15.08%	-
営業利益	2,786	183.2%	3,263	117.1%
営業利益率	3.58%	-	3.39%	-
経常利益	2,519	184.9%	2,821	112.0%
経常利益率	3.24%	-	2.93%	-
当期純利益	1,840	186.3%	1,882	102.3%
当期純利益率	2.37%	-	1.96%	-

# 重要な指標（KPI） 営業人員、取引件数

## 営業人員

(単位：人)

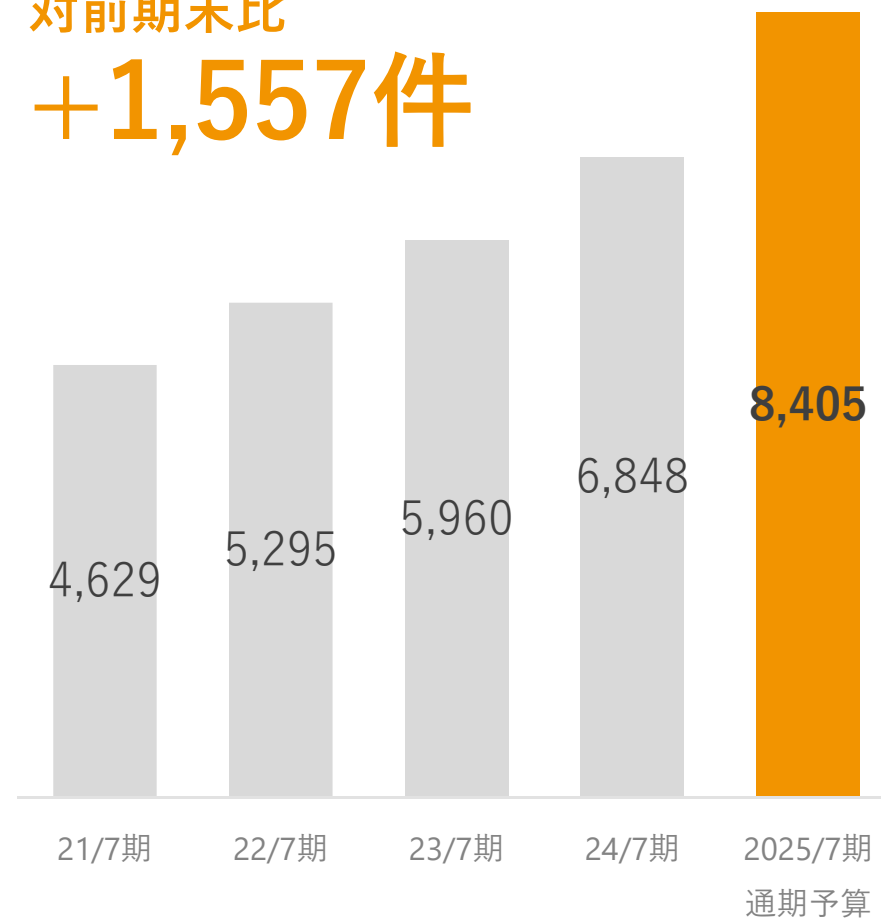
対前期末比  
**+94名**



## 取引件数

(単位：件)

対前期末比  
**+1,557件**

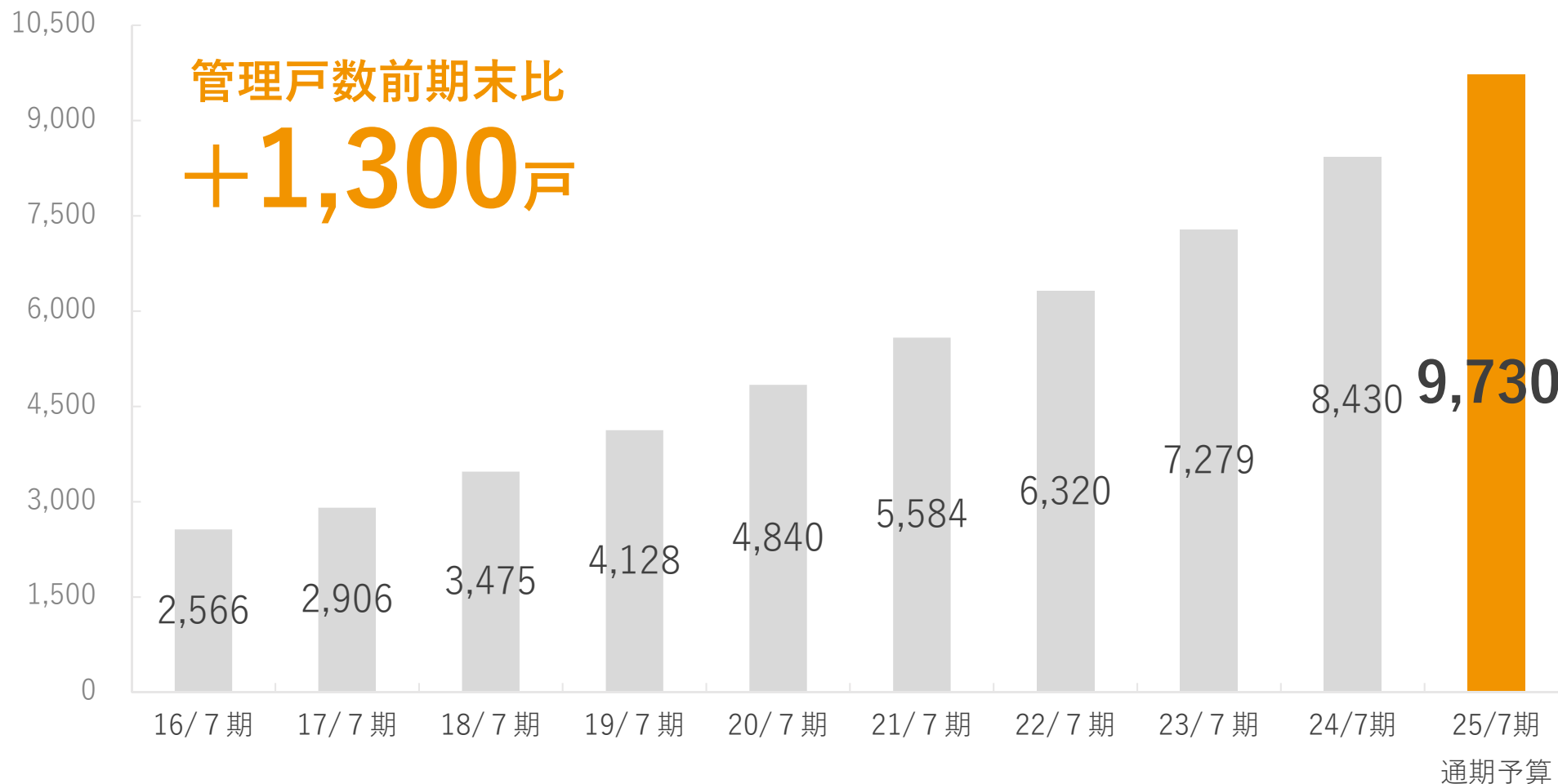


## 重要な指標（KPI） 賃貸管理戸数

- ✓ システムによる業務効率化や人員確保により、前期末比で1,300戸の増加を予想しています。

### 管理戸数と入居率推移

(単位：戸)



# 2025年7月期業績予想④

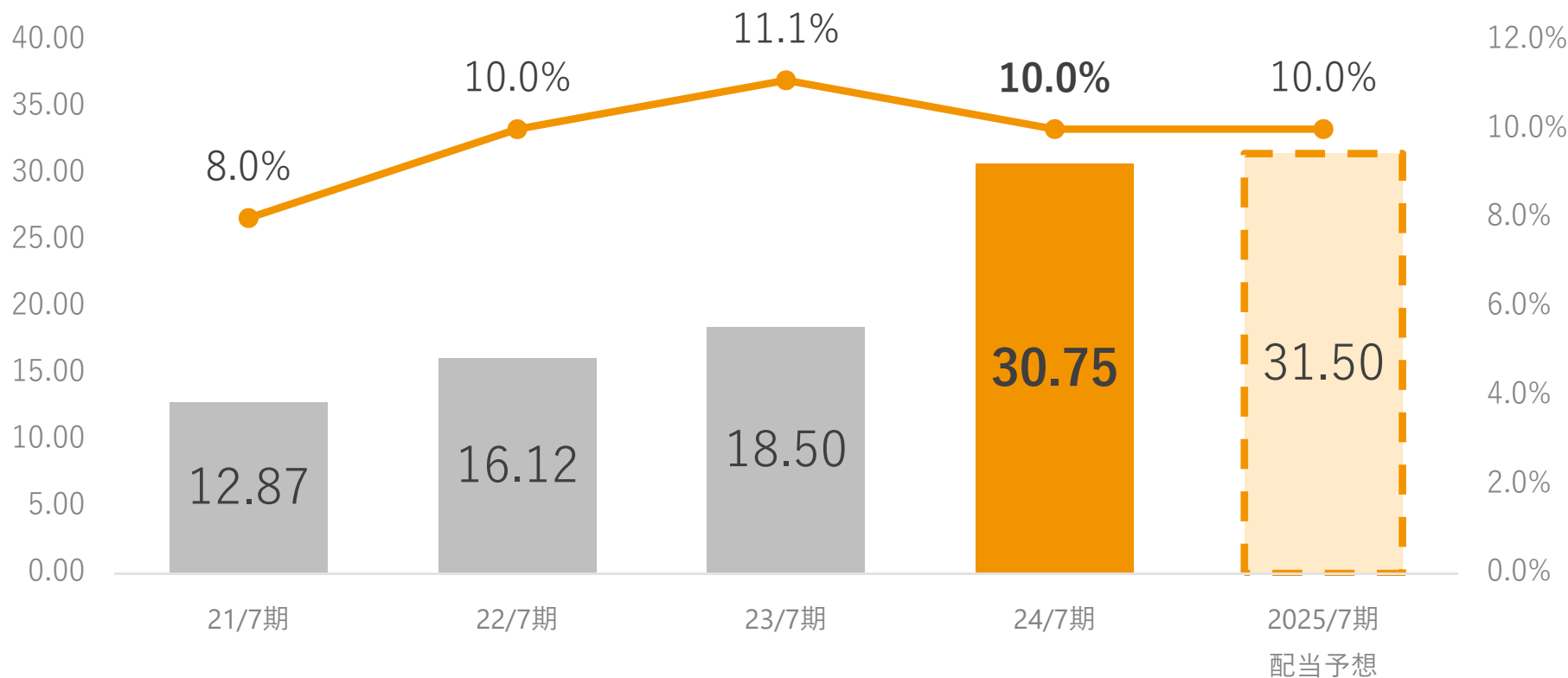
## 株主還元

- ✓ 基本方針は、配当性向10%。
- ✓ 着実な業績向上により、株主様への還元に寄与すべく努力してまいります。

※配当性向（%）＝1株あたりの配当額÷1株あたりの当期純利益×100

### 配当性向・年間配当金

(単位：円)



※当社は、2022年6月1日付で普通株式1株につき2株の割合で、2022年12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21/7期、22/7期の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。



1. 2024年7月期業績
2. KPI/各種指標
3. 2025年7月期業績予想
- 4. 事業内容/特徴**
5. 成長戦略
6. 不動産流通市場とDX
7. サービス/保証

# 競争優位性

## 1. 独自の不動産データベースに基づいた営業システム

- ✓ 創業以来あらゆる不動産情報を収集した、他社の追随を許さないデータベースを構築
- ✓ 特に区分所有マンションは全国全ての物件情報を網羅できている
- ✓ データベースは内製化されたデータ開発部隊が日々更新  
データベースと連携した自社営業システム=RCPをアジャイルで開発し効率的な営業活動を支援

## 2. 革新的な仕入れソリューションによる短い在庫回転日数

- ✓ スピーディーな査定と迅速な仕入契約により競争優位性を発揮 在庫回転サイクルは極めて短い
- ✓ 市況下落時においても不良在庫リスクが低く、四半期ごとの売上も着実な成長をし続けられる
- ✓ 常に相場に応じた仕入が可能となり景気のサイクルへの耐性が強いビジネスモデル

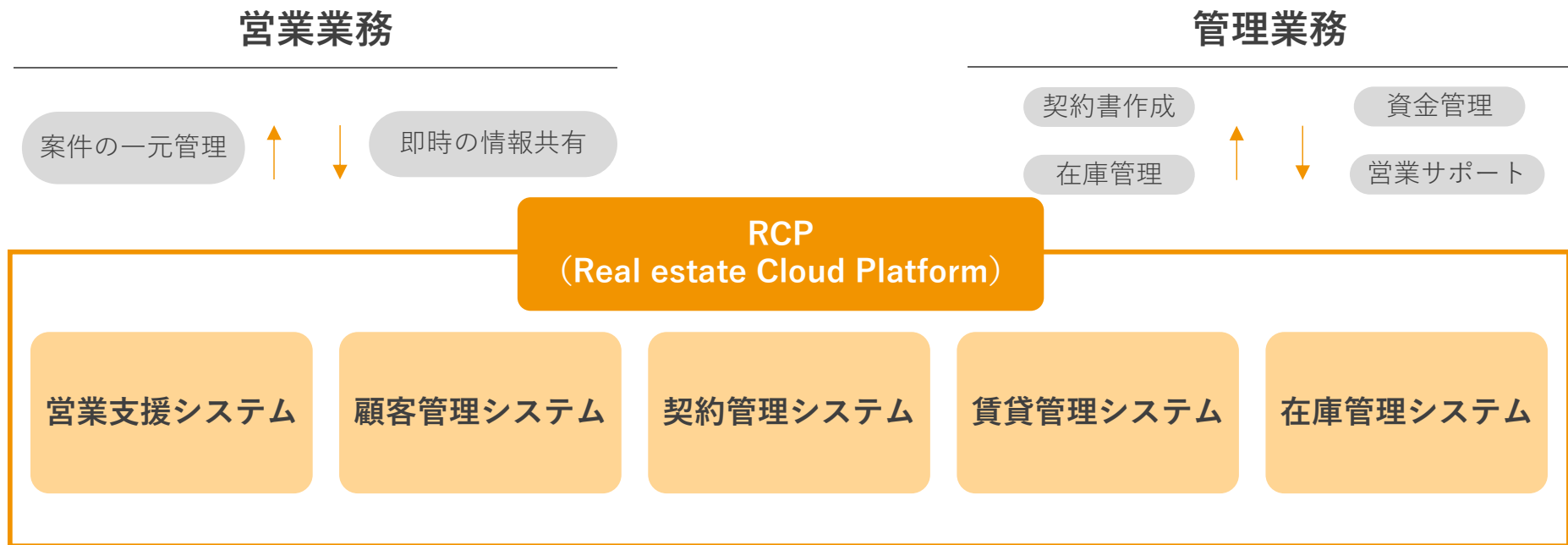
## 3. 業界トップクラスの直接仕入れ比率

- ✓ RCPにより、不動産所有者にダイレクトメッセージを送付することが可能に（現在64万通以上/月）
- ✓ 反響があった不動産所有者へは直接ご連絡し、  
速やかに商談が進み業界トップクラスの直接仕入れ率（2024年7月期実績73%）
- ✓ マンション直接仕入件数3年連続No.1（2023年12月時点 東京商工リサーチ調べ）



# 基幹システム「RCP」による業務の効率化

- ✓ 豊富な不動産情報をデータベース化し、圧倒的な物件仕入れ力を実現。
- ✓ 基幹システムの内製化により独自のソフトをスピーディに開発。



不動産データベース

- ①すべての物件情報（沿線駅何分・面積等々）
- ②取引事例 売出事例 貸出事例 成約事例
- ③ストリートビューによる街並み・環境
- ④交渉履歴の共有
- ⑤電子契約によるサービス力と管理の効率化

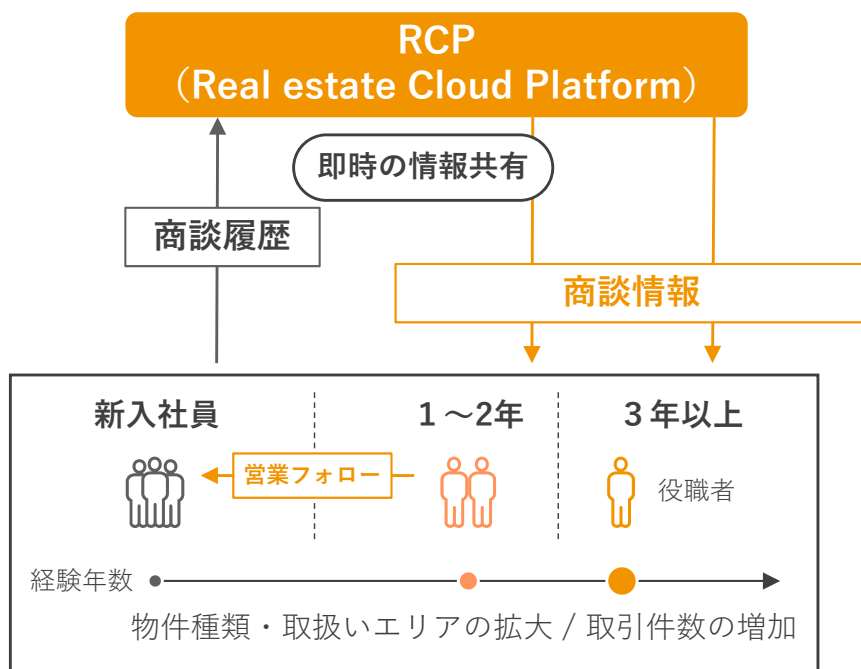
# 即時の情報共有と体制による早期戦力化

- ✓ RCPを通じた即時の情報共有とチーム制による営業フォローで新入社員の早期戦力化を実現。
- ✓ 急速な人員拡大の中でも、営業社員一人当たり売上高は2億円規模の体制を維持。

## チーム制・データベースの活用による早期戦力化

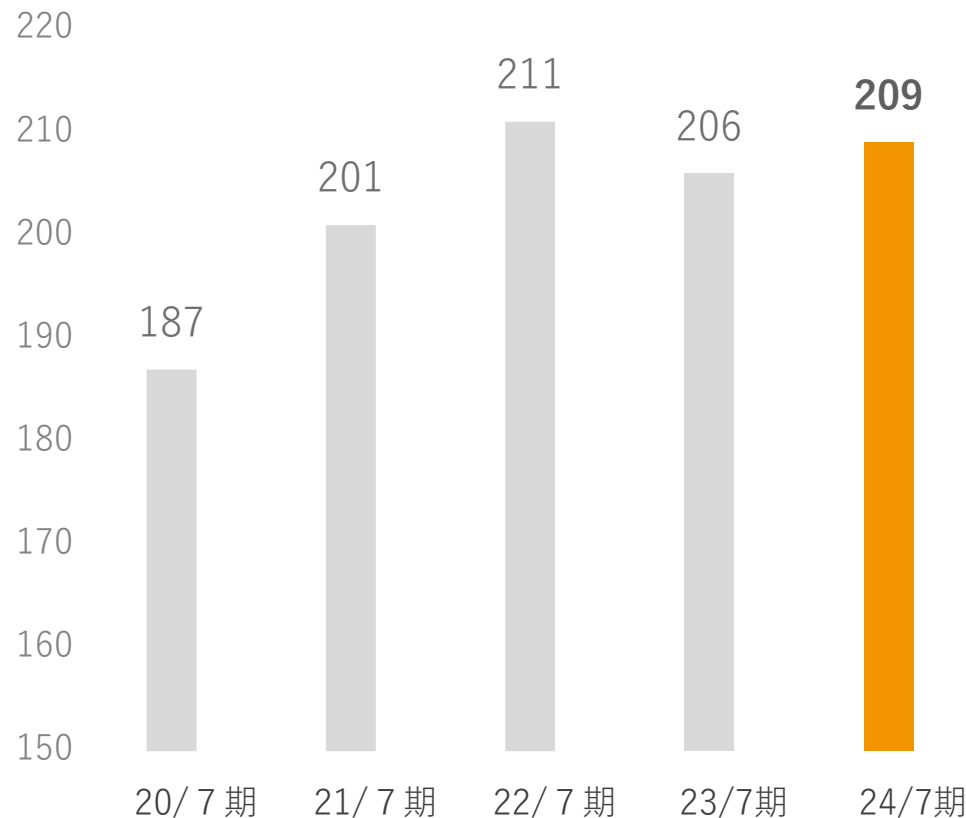


不動産データベース



## 営業部社員一人当たり売上高の推移

(単位：百万円)

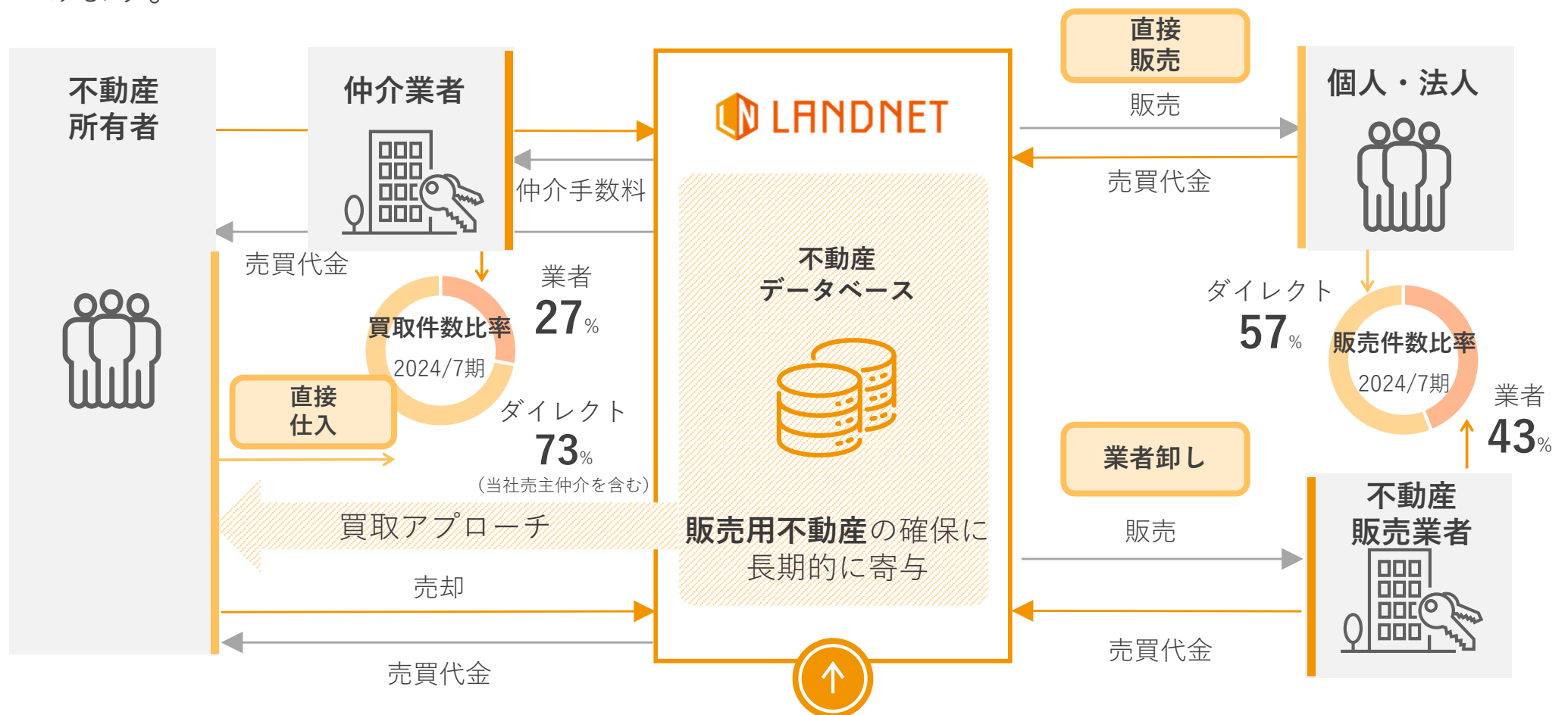


※営業部社員一人あたり売上高は、不動産売買事業のセグメント売上高から期末時点営業部社員数を除して算出

## 事業内容/特徴④

# ダイレクト不動産

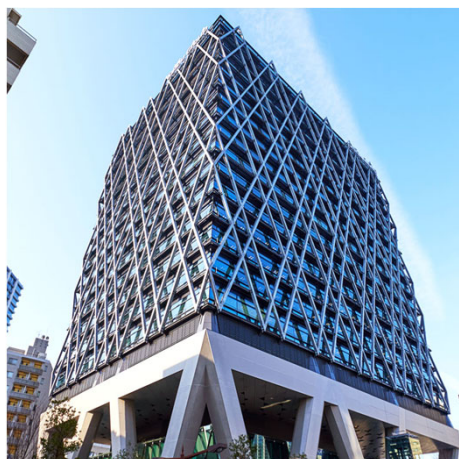
- ✓ 創業以来蓄積してきた不動産データベースを用いた、直接仕入・直接販売の「ダイレクト不動産」により流通コストを省き、適正価格での迅速な取引を実現。
- ✓ 不動産流通市場の上流を押さえ、圧倒的で良質な物件情報が多くの買主、不動産業者をも惹きつけます。



1. 2024年7月期業績
2. KPI/各種指標
3. 2025年7月期業績予想
4. 事業内容/特徴
- 5. 成長戦略**
6. 不動産流通市場とDX
7. サービス/保証

## 拠点の拡大

- ✓ 人員拡大に伴い、各拠点を積極的に増床、移転しています。
- ✓ 2023年12月には福岡支店を増床いたしました。2025年には大阪支店の増床も検討しております。



### ○東京本社

**増床 (2022年4月)**

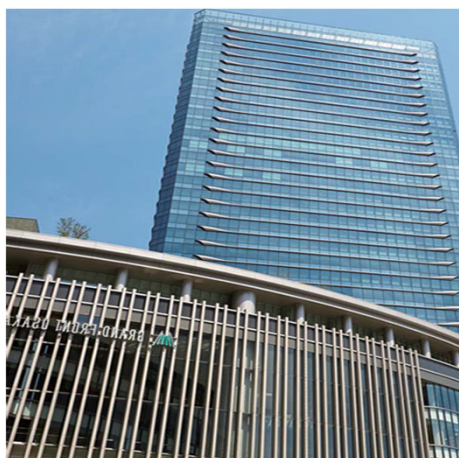
東京都豊島区  
南池袋1-16-15  
ダイヤゲート池袋 7階



### ○横浜支店

**増床 (2023年1月)**

神奈川県横浜市西区  
北幸1-4-1  
横浜天理ビル14階

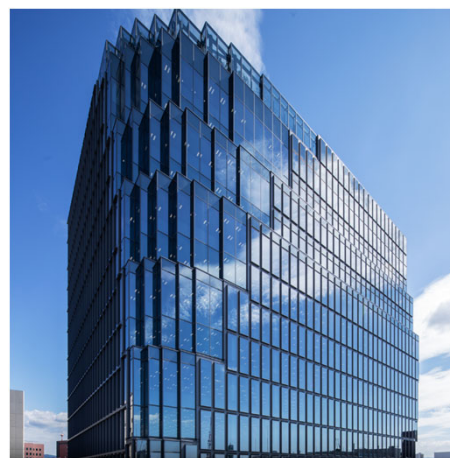


### ○大阪支店

**増床移転**

**(2022年5月)**

大阪府大阪市北区  
大深町4-20  
グランフロント大阪  
タワーA 34F



### ○福岡支店

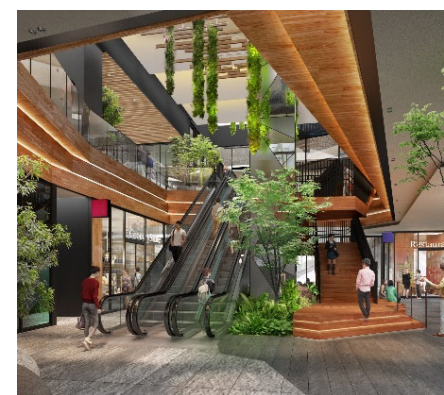
**増床 (2023年12月)**

福岡県福岡市中央区  
天神1-10-20  
天神ビジネスセンター  
5階



# 渋谷支店の新規開設

✓ 2024年秋頃には新たに渋谷支店の開設を予定しています。



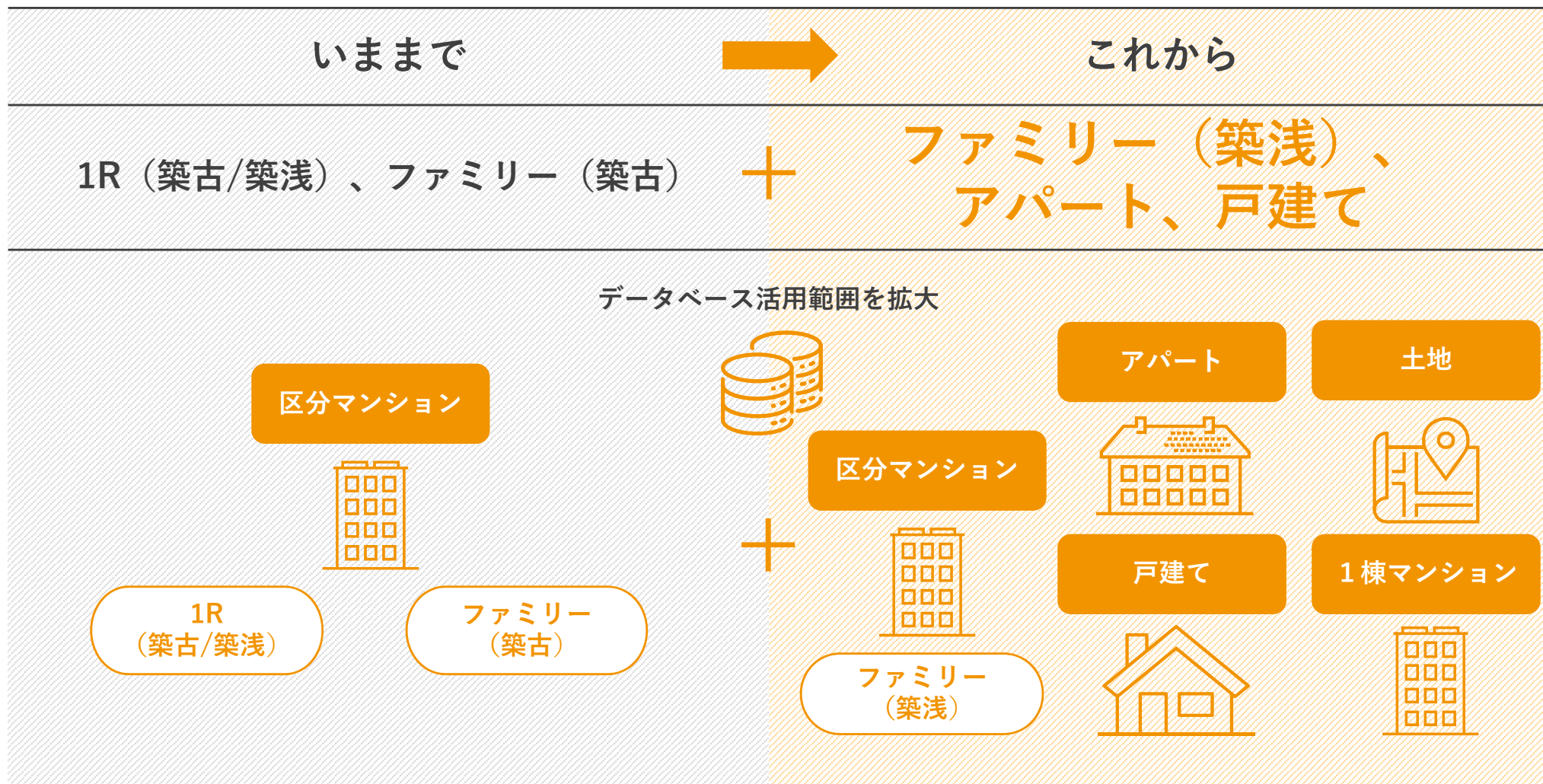
○渋谷支店  
**開設予定**  
(2024年秋頃)  
渋谷区二丁目地内

※渋谷二丁目 17 地区市街地再開発組合 提供 渋谷アクシュ ビル完成イメージ



# 取扱種別の拡大

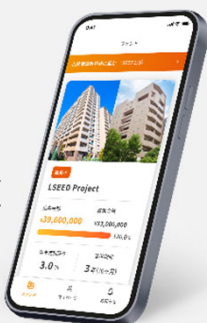
- ✓ 区分マンションでは築浅ファミリータイプ、また戸建て・土地・アパートの取扱も拡大している最中です。
- ✓ 将来的には一棟のビル・マンションへと拡大していきます。



# 個人投資家向け販売を強化

## クラウドファンディング事業を通じた顧客の獲得

小額から投資できるクラウドファンディングを通じ、不動産投資の魅力をアピールすることで不動産売買顧客への昇華を目指す。



## リノベーションによる付加価値

自社の建築事業部によるリノベーションで、中古不動産に低コストで付加価値をつける。その時々ニーズに応じた物件に生まれ変わらせながら、長く活用できる物件に。

## 多様な物件をラインナップ

北は北海道から南は沖縄まで、幅広いエリアの物件を取扱いながら、戸建やアパート等、取扱い物件種別も一層拡大する。

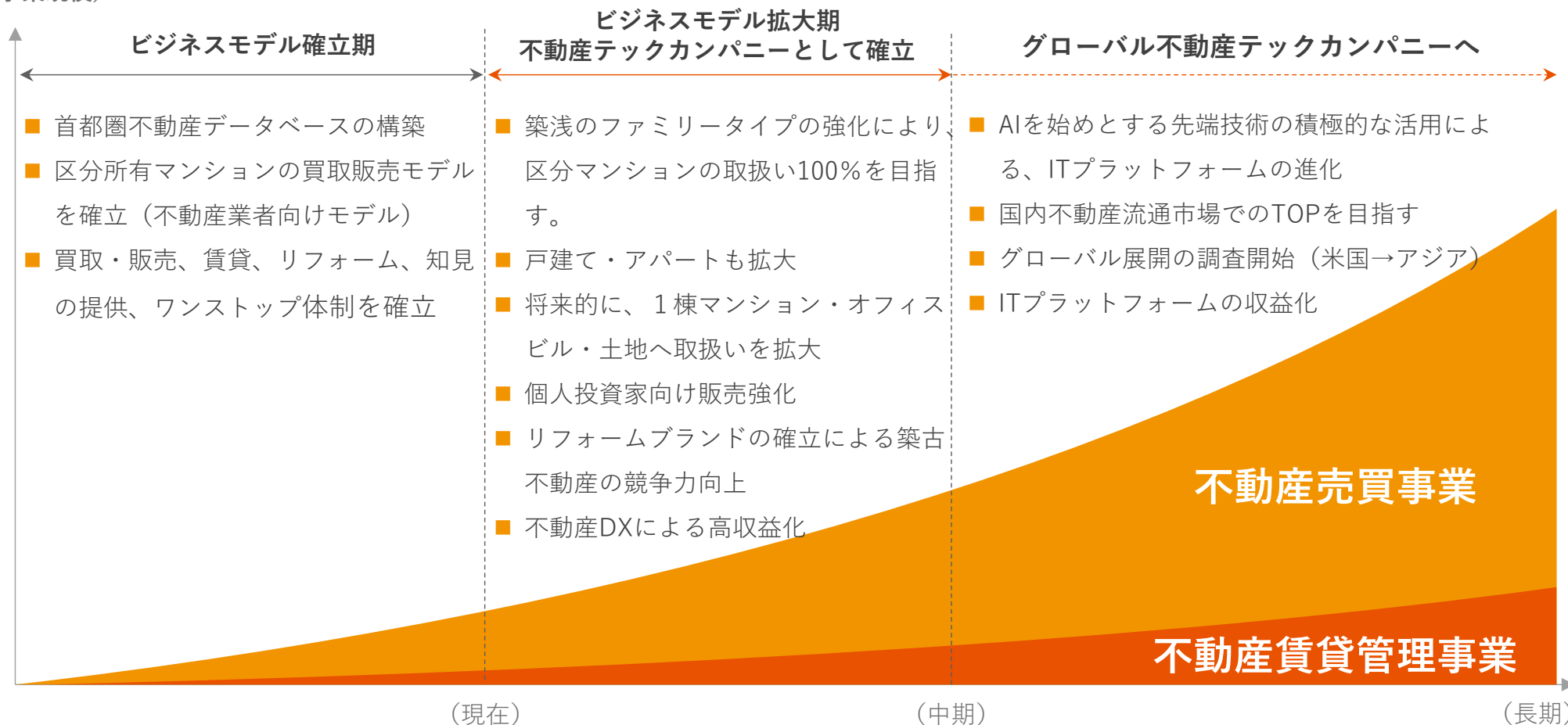
## 投資用物件検索HPのリニューアル

豊富なラインナップからお目当ての条件に合った物件を見つけやすく。投資家目線に立った自社サイトのリニューアルを予定。

# 中長期成長イメージ

- ✓ 不動産データベースの構築により、現在のビジネスモデルを確立。
- ✓ ITプラットフォームの構築（不動産DX）による成長加速を図り、中期的には国内不動産流通ビジネスでのNo.1企業を目指します。
- ✓ 2025年7月期に売上**1,000億円**突破に向けてチャレンジします。

(事業規模)



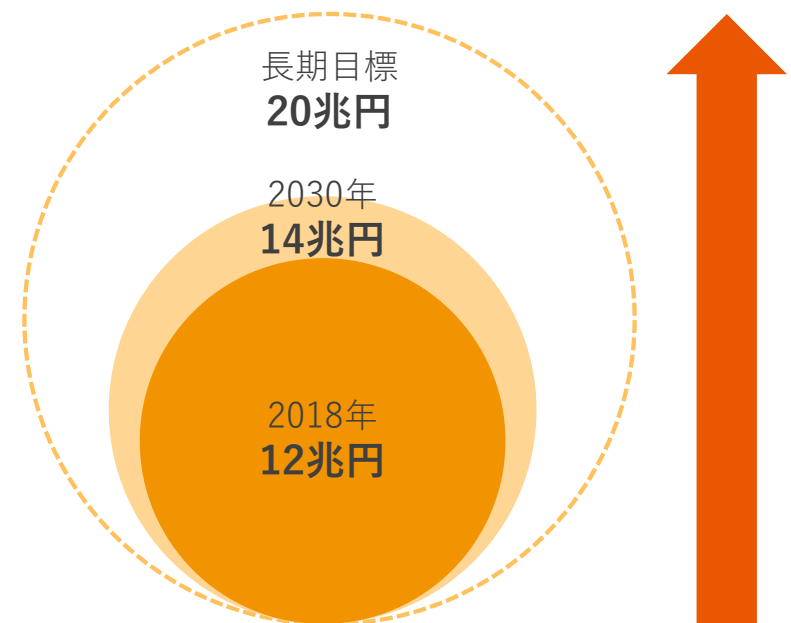
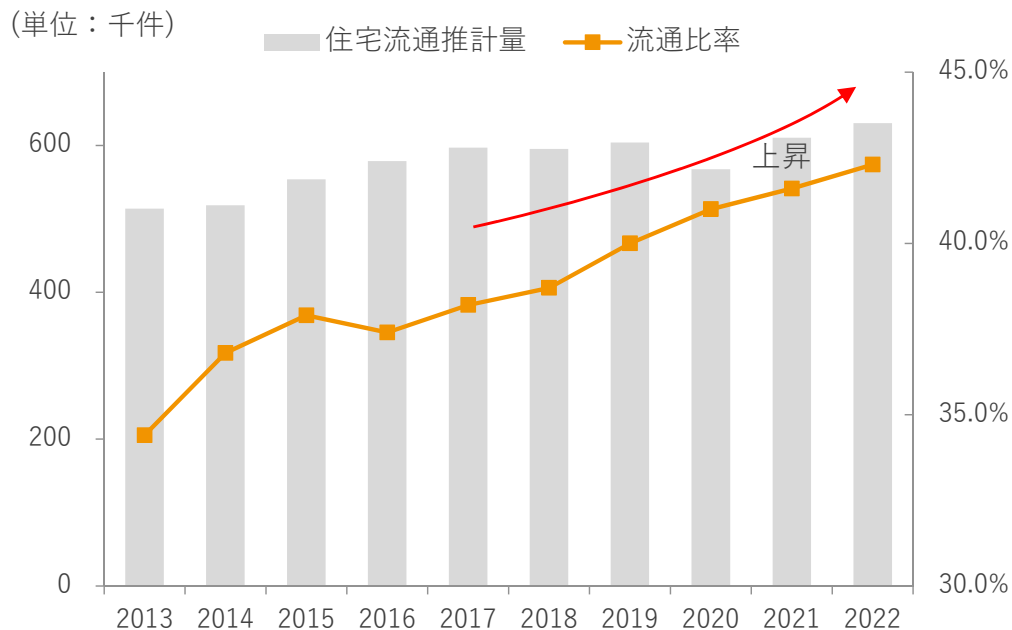
1. 2024年7月期業績
2. KPI/各種指標
3. 2025年7月期業績予想
4. 事業内容/特徴
5. 成長戦略
- 6. 不動産流通市場とDX**
7. サービス/保証

## 拡大する不動産流通市場

- ✓ 政府は住宅生活基本計画に基づき老朽化マンションの再生の円滑化を推進。
- ✓ 2030年までに既存住宅流通及びリフォーム市場14兆円を目標とする中で、全国の既存住宅流通比率は2013年以降増加傾向となっており、拡大し続けています。
- ✓ 一方で日本の2022年既存住宅流通比率は42.3%と、80%を超えるアメリカやイギリスに後れを取っており、当社はこの比率向上への貢献を目指してまいります。

全国の既存住宅流通および流通比率の推移

既存住宅流通及びリフォームの市場規模の指標

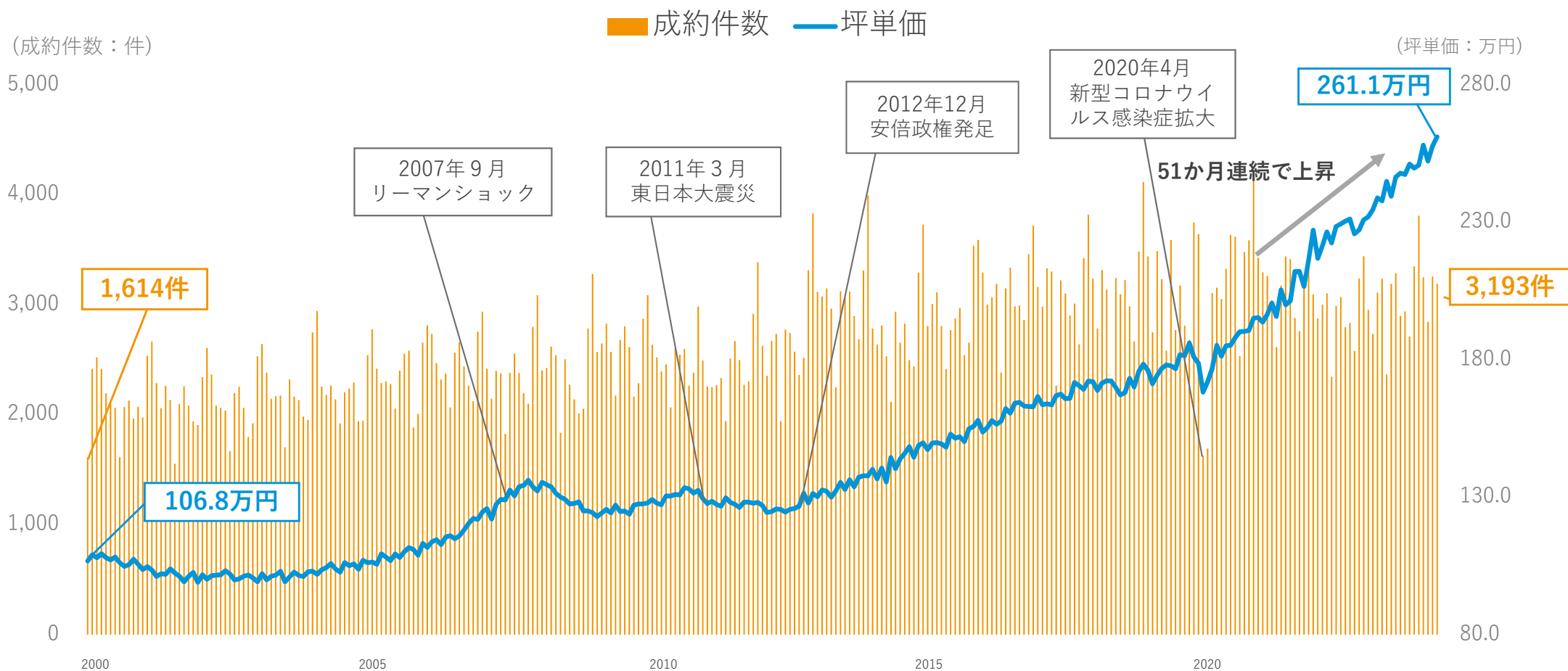


出所：(社)不動産流通経営協会

出所：国土交通省「住生活基本計画」 住生活基本計画における成果指標

## 首都圏の中古マンション成約坪単価と成約件数の推移

- ✓ 2024年7月の首都圏中古マンションの成約件数は、3,193件となりました。
- ✓ 首都圏中古マンションの成約坪単価は、新型コロナウイルス感染症による緊急事態宣言が発令された2020年5月から51か月連続で前年同月を上回っており、非常に高い需要が伺えます。



出所：東日本不動産流通機構（2024年8月19日時点）

# DX→システム開発のスピードと拡がり

## ITをフル活用した自己実現できる組織を作る

- ①ITの活用により稼げる組織を作れる
- ②新しい仕事を創造することは自己実現に資する

## 初期のIT開発

- ①Windows95のOfficeのAccessにより業務システムを自ら作る
- ②ノートPCをサーバ代わりにすると2～3台で動かない
- ③Dellの10万円のserverを購入。Windows 2000 serverとSQL serverのソフトも購入  
マニュアルも何十冊も購入し、悪戦苦闘
- ④動かなくなるとserverの初期化。振出に戻る
- ⑤Accessをフロントにして、SQLserverをデータベースにして動き出す

## 現在のDX

- ①新規クラウドファンディングの開発
- ②区分マンションから、戸建てやアパートへと物件種別の拡大
- ③マイページと電子契約システムの開発に着手。より良いサービスの提供と管理の効率化を目指す

## ランドネットの『人・物・金・情報』

### ①人 —ダイレクトリクルーティングによる採用強化—

採用メディア『ブクロ』や、新卒・中途の区分に応じた採用特設サイトを通じリアルな現場の声を届ける採用を行い、営業力の増強と万全な事業運営体制を構築。

### ②物 —ダイレクト不動産により不動産流通業界を革新—

買取販売により迅速でシンプルな取引を実現し、仲介業を中心とした不動産流通業界に新風を吹き込む。DXの力により全国の不動産の取扱いを可能にするとともに、リノベーションを通じて中古不動産の流通を後押し。

### ③金 —多様な資金調達手法で健全な財務状況を維持—

当座貸越枠の維持・拡大を行いつつ、クラウドファンディング事業も推進。幅広い年代の投資意欲の高まりに応え、不動産投資へのきっかけづくりにもなる資金調達手段を展開。

### ④情報 —蓄積したデータとノウハウを活かした圧倒的な仕入れ力—

自社のみならずREINSの販売事例・成約事例をもデータベース化し、最新の市場の動きを意識した機動的な仕入れ体制を構築。蓄積されたノウハウにより、社員一人ひとりの早期戦力化を実現。



1. 2024年7月期業績
2. KPI/各種指標
3. 2025年7月期業績予想
4. 事業内容/特徴
5. 成長戦略
6. 不動産流通市場とDX
- 7. サービス/保証**

サービス/保証①

# クラウドファンディング **L SEED**

**LANDNET**

- ✓ 投資家様と匿名組合契約を締結し、預かった資金で対象不動産（賃貸中かつファミリータイプの物件）を取得。そこで生じた家賃収入や売却益などの運用益を配当する。
- ✓ 景気や市況に左右されにくく、比較的安定した運用が可能。



## #6 募集開始

白 運用期間	¥ 年予定利回り	人 募集方式
3か月	3.0%	抽選

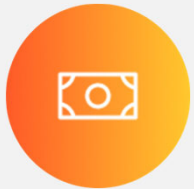
募集期間

9/3火 ▶▶ 9/17火  
AM11時から AM10時59分まで



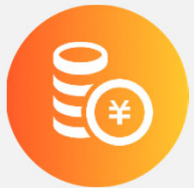
▼詳細はこちら





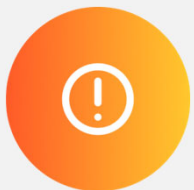
## 小額(1万円)からの投資が可能

- ✓ 他の金融商品よりも必要な元手が少ないため、投資初心者でも始めやすい



## 予定年配当利回り2%~8%

- ✓ 日本国内の銀行の定期預金や国債と比較しても想定利回りが高いため、リターンが高くなる可能性がある



## 対象不動産が空室となった場合、当社が買取

- ✓ 運用期間中に入居者が退去した際は、ランドネットに売却
- ✓ 空室・家賃値下げによる収入減少のリスク吸収する仕組みのため、安定的な運用が可能

# お客様満足度向上への取り組み

- ✓ 独自の「あんしん保証」サービスで、お客様の心配を安心に。
- ✓ 2024年4月1日より、当社売主物件の購入者に対する契約不適合責任の3年保証を、戸建・一棟物件にまで拡大。その他、設備保証上限額の引上げ・滞納保証期間の延長等アップデート。

## 「あんしん保証」サービス概要



### 01.契約不適合責任

民法上の契約不適合責任に該当する事象が発生した場合、物件種別を問わず**最長3年間**、当社が責任を負います。



### 02.設備保証

保証対象の設備に故障が発生したことを知った場合、一定の金額を上限に**最長3年間**、修理費用を当社で負担します。



### 03.家賃滞納保証

「引渡日から3年間以内」に家賃の滞納が発生した場合、**最大6ヶ月分**を当社が立て替えいたします。

※保証対象はお客様の収益となるもの。  
マンション管理組合に対して支払う水道料や町内会費などは除く

## 設備保証内容（一部抜粋）

【3年間保証】	設備保証	保証上限額
冷暖房設備	エアコン機器 (室外機含む)	50,000円
給湯設備	ガス給湯器	70,000円
	電気温水器	200,000円
浴室設備	ユニットバス (本体)	400,000円
	浴室暖房乾燥機	50,000円

サービスの詳細はこちら：<https://landnet.co.jp/warranty/>

お問い合わせ先  
株式会社ランドネット  
経営企画室 経営企画課 IR担当

TEL（代表） : 03-3986-3981

IRお問い合わせ  
専用フォーム : <https://landnet.co.jp/ir/contact/>

自社HP URL : <https://landnet.co.jp/>

# 本資料についての注意事項

本資料は、業界動向及び事業内容について、現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。

これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。

既に知られた、もしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。

実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。

本資料における将来展望に関する表明は、2024年9月9日現在において利用可能な情報に基づいてなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではありません。

投資判断にあたりましては、必ずご自身の判断にて行われますようお願い申し上げます。