

2024年7月期第2四半期 決算説明資料

株式会社ランドネット
(証券コード：2991)
2024年3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。

現在は、中古区分マンションの売買事業・賃貸事業・リフォーム・リノベーション事業を展開。

また、戸建て及びアパートへの取扱物件の拡大と新規クラウドファンディングの開発にも注力しています。

| 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 | 701百万円（2024年1月31日時点） |
| 従業員数 | 602名（2024年1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（2023/7期末）



1. 2024年7月期第2四半期業績
2. KPI/各種指標
3. 事業内容/特徴
4. 成長戦略
5. 不動産流通市場とDX
6. サービス/保証

2024年7月期第2四半期業績①

連結損益計算書 概要 (P/L)

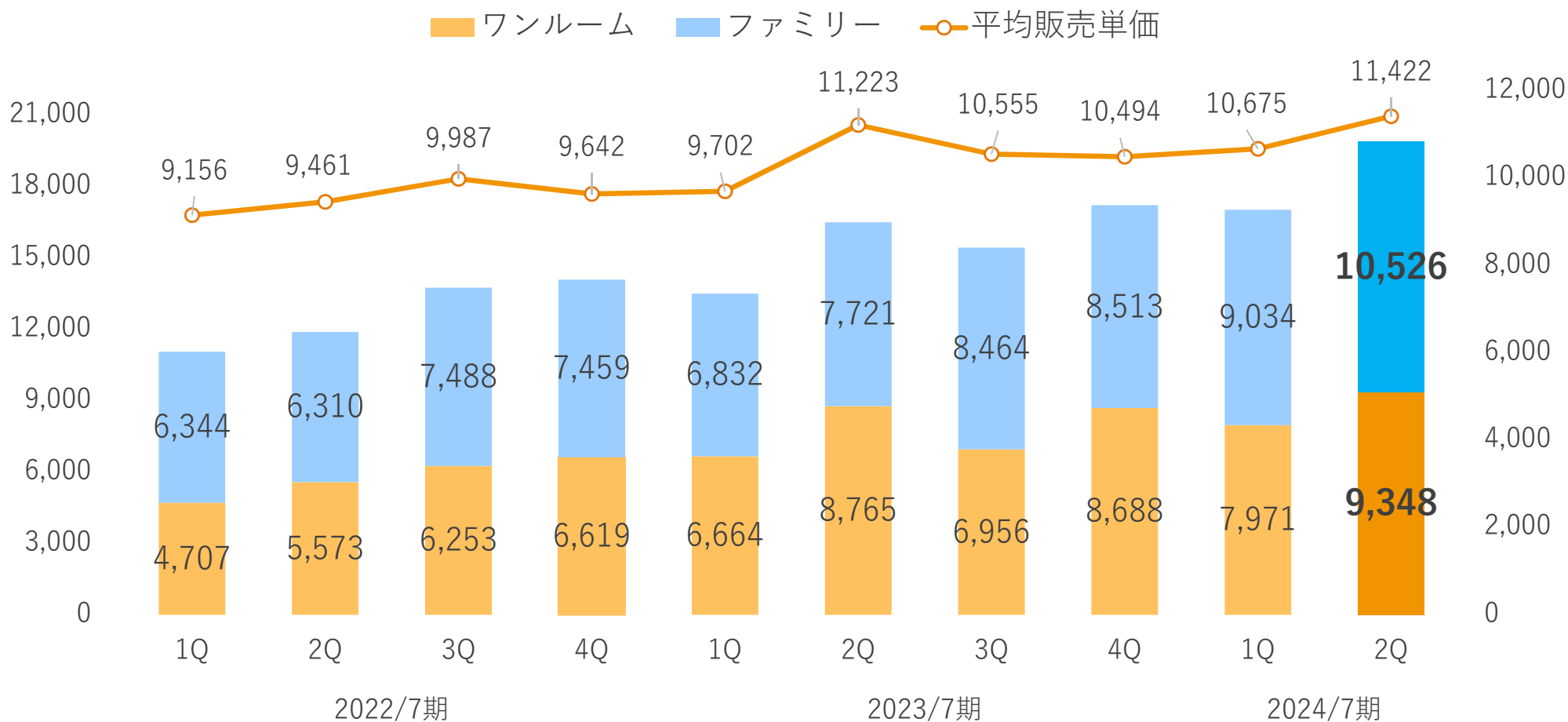
- ✓ 売上高は順調に伸びており、計画どおりの進捗です。
- ✓ 資金調達による営業外費用増加により経常利益は対前年同期比で▲2.2%であるものの、計画に対し販管費を抑制しながらも足元の仕入は順調に行えており、第3四半期以降も堅調を維持し、通期の計画を達成できると見込んでいます。

(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(%) | 通年 予算 | 進捗率 % |
| 売上高 | 13,906 | 16,877 | 15,568 | 17,294 | 63,647 | 17,326 | 19,044 | | | 36,370 | 5,585 | 118.1% | 73,857 | 49.2% |
| 売上原価 | 11,938 | 14,360 | 13,494 | 14,892 | 54,686 | 14,945 | 16,206 | | | 31,151 | 4,852 | 118.4% | 63,051 | 49.4% |
| 売上総利益 | 1,968 | 2,517 | 2,074 | 2,401 | 8,961 | 2,381 | 2,837 | | | 5,218 | 733 | 116.4% | 10,806 | 48.3% |
| 粗利率(%) | 14.15% | 14.92% | 13.32% | 13.89% | 14.08% | 13.74% | 14.90% | | | 14.35% | -0.21pt | - | 14.63% | - |
| 販管費 | 1,744 | 1,775 | 1,913 | 2,006 | 7,440 | 2,116 | 2,072 | | | 4,189 | 668 | 119.0% | 9,011 | 46.5% |
| 販管费率(%) | 12.55% | 10.52% | 12.29% | 11.60% | 11.69% | 12.22% | 10.88% | | | 11.52% | 0.02pt | - | 12.20% | - |
| 営業利益 | 223 | 741 | 160 | 394 | 1,520 | 264 | 765 | | | 1,029 | 64 | 106.7% | 1,794 | 57.4% |
| 営業利益率(%) | 1.60% | 4.40% | 1.03% | 2.28% | 2.39% | 1.52% | 4.02% | | | 2.83% | -0.23pt | - | 2.43% | - |
| 経常利益 | 214 | 690 | 120 | 337 | 1,362 | 182 | 701 | | | 884 | -21 | 97.8% | 1,565 | 56.5% |
| 経常利益率(%) | 1.54% | 4.09% | 0.77% | 1.95% | 2.14% | 1.05% | 3.69% | | | 2.43% | -0.45pt | - | 2.12% | - |
| 特別損益 | 0 | -12 | 66 | 62 | 116 | 12 | 22 | | | 22 | 47 | - | - | - |
| 税引前当期利益 | 214 | 677 | 186 | 399 | 1,478 | 195 | 711 | | | 906 | 14 | 101.6% | 1,565 | 57.9% |
| 当期純利益 | 138 | 423 | 125 | 300 | 988 | 122 | 450 | | | 573 | 11 | 102.0% | 1,044 | 54.9% |

売上高割合と平均販売単価

- ✓ 第2四半期における売上高割合は、ワンルームとファミリーで**ほぼ同等の割合**となりました。
- ✓ 平均販売単価は、引き続き緩やかに上昇傾向となっています。

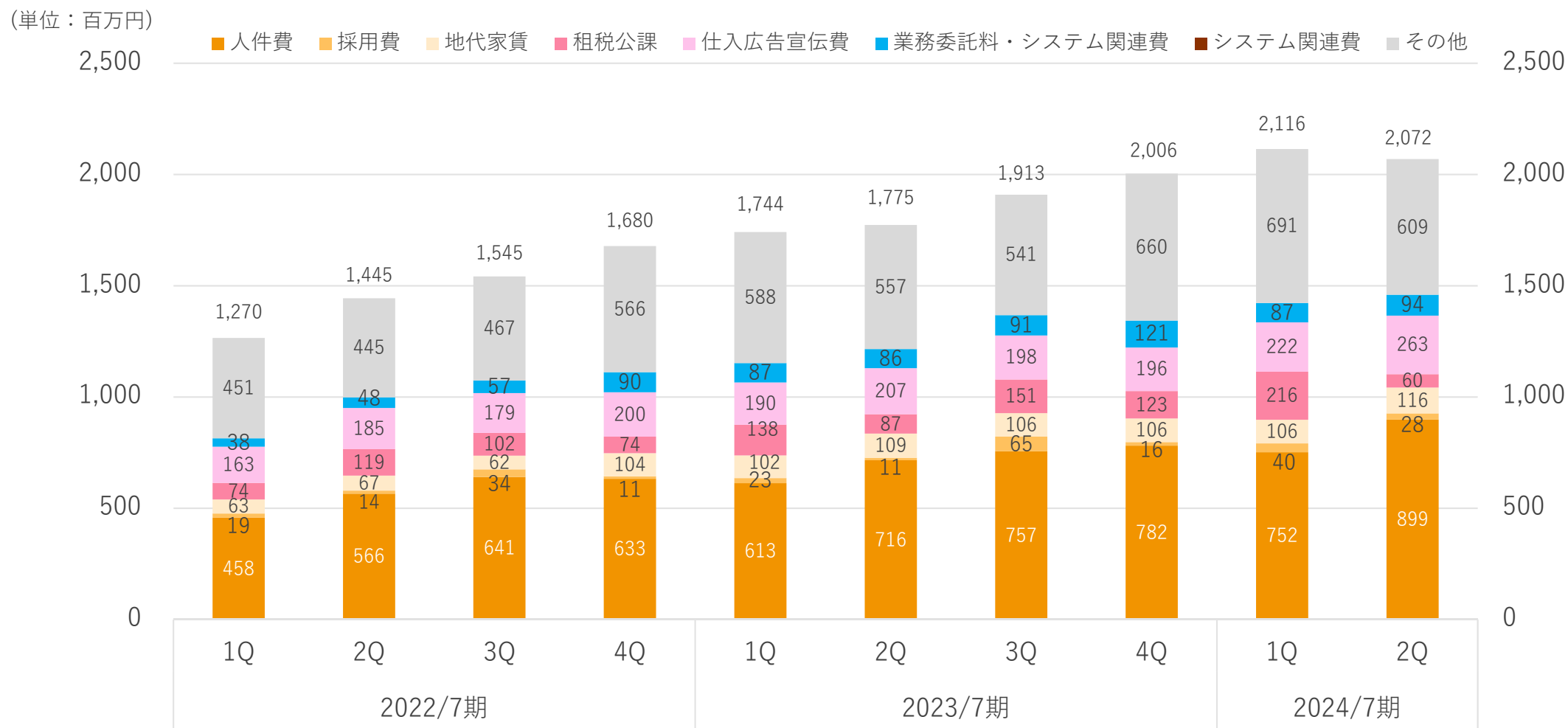


注：売上高および平均販売単価は、不動産売買事業のうち買取販売、買取リフォーム販売、仲介の金額の合計

2024年7月期第2四半期業績③

販管費推移

- ✓ 第1四半期では販売用不動産が大幅に増加したことで租税公課が大きく発生しましたが、順調に販売が進んだことにより、第2四半期では第1四半期に対し販管費総額が減少しています。
- ✓ 第3四半期では新卒入社により採用費や人件費が増加する予測ですが、費用の最小化や業務の効率化を追求し、販管費率は通期で**12%以下**を維持する見込みです。



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132億円**と、2023年7月期末時点と比較して大幅に増加しました。
- ✓ 有形固定資産（賃貸用不動産）も**約32億円**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を想定した仕入を進め、
中長期で保有する物件を増やし、安定した収益構造の寄与を図ってまいります。

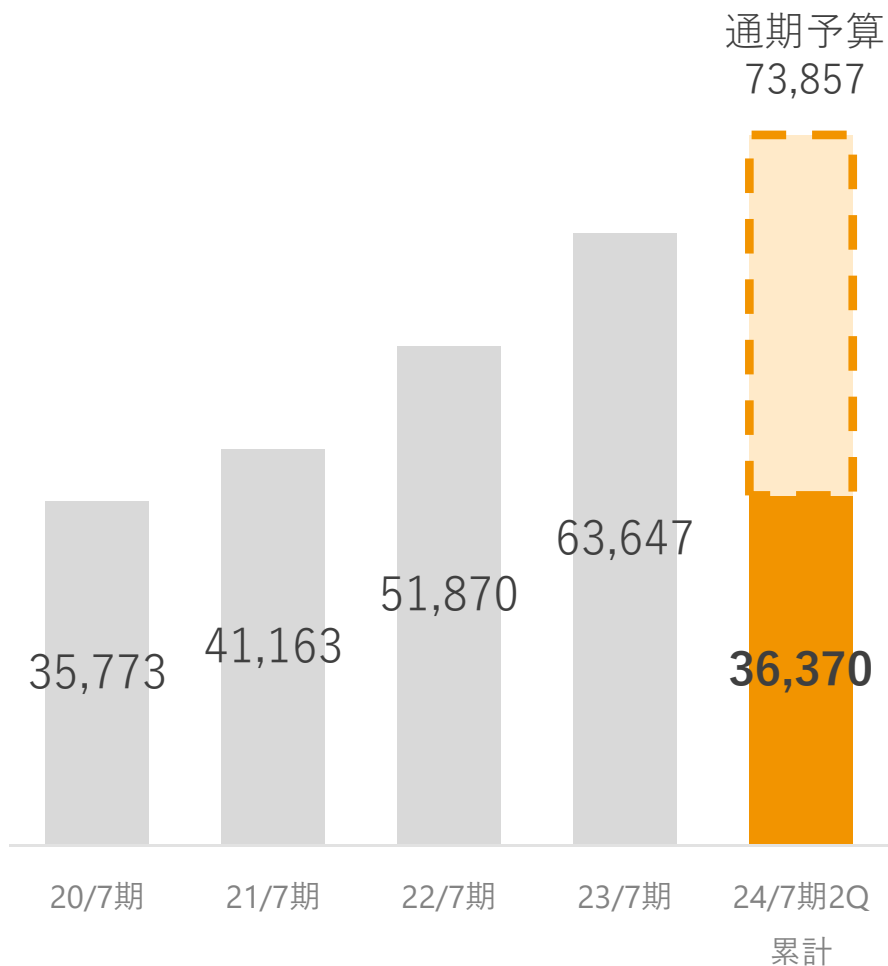
(単位：百万円)

| | 2023/7期末 | 2024/7期2Q | | 2023/7期末 | 2024/7期2Q |
|-----------|---------------|---------------|----------|----------|-----------|
| 流動資産合計 | 15,805 | 18,235 | 流動負債合計 | 9,283 | 11,296 |
| （現金及び預金） | 3,272 | 3,992 | （短期借入金） | 5,688 | 7,278 |
| （販売用不動産） | 11,496 | 13,258 | 固定負債合計 | 3,543 | 4,198 |
| 固定資産合計 | 4,154 | 4,860 | （長期借入金） | 2,982 | 3,664 |
| （有形固定資産） | 2,729 | 3,285 | 負債合計 | 12,827 | 15,495 |
| （無形固定資産） | 646 | 720 | 純資産合計 | 7,132 | 7,600 |
| （投資その他合計） | 778 | 853 | 株主資本合計 | 7,111 | 7,575 |
| 資産合計 | 19,959 | 23,095 | 負債・純資産合計 | 19,959 | 23,095 |

売上高と経常利益 5期分推移

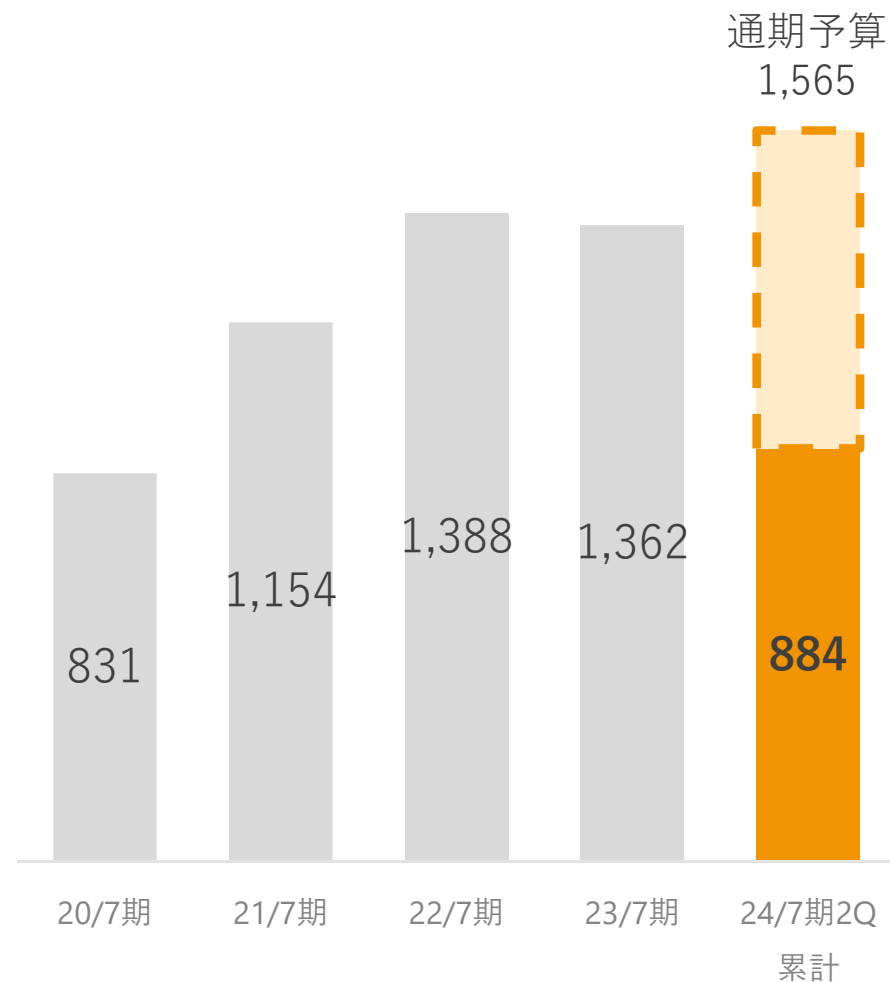
売上高

(単位：百万円)



経常利益

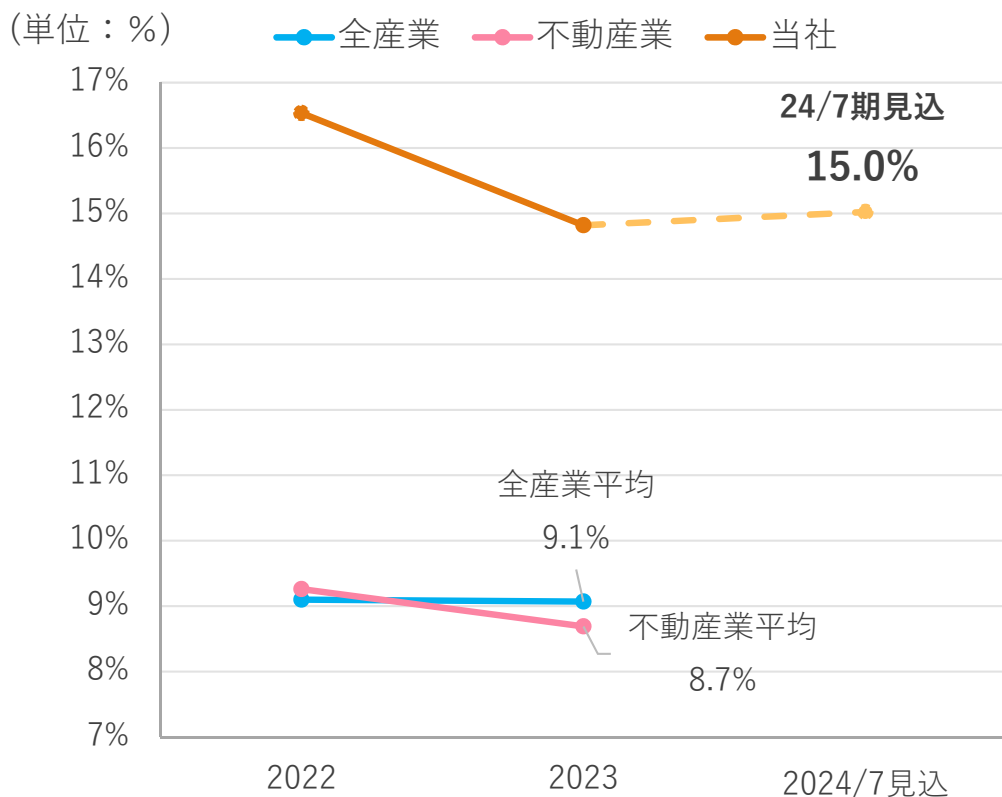
(単位：百万円)



経営指標

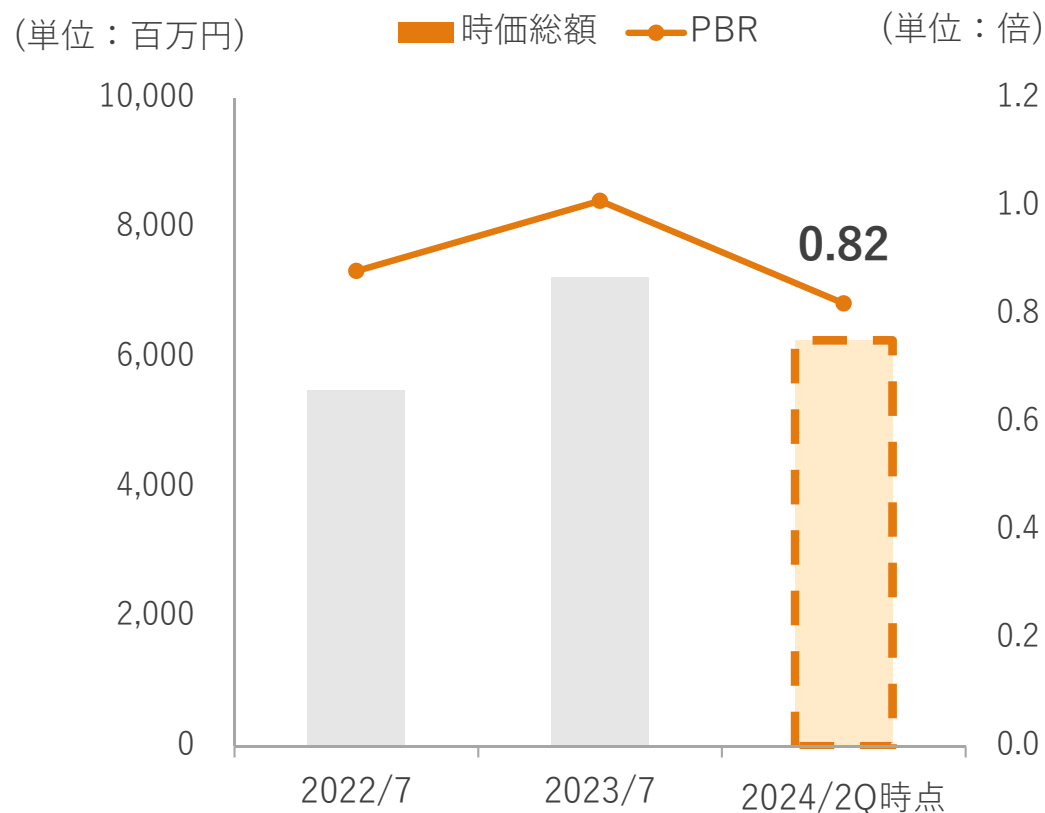
- ✓ 上場以来14%以上のROEを維持し、業界平均を大きく上回る水準を保っています。
- ✓ 企業価値向上のため、PBR1.0倍を超えるべく取り組んでおり、今期末に向けて中期経営計画の策定を検討しております。

ROE（自己資本利益率）



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。
 ※24/7期換算値に関しては、2Q実績を割り戻して算出しております

PBR（株価純資産倍率）および時価総額



※株価は、直近3ヵ月の平均終値を使用しております。

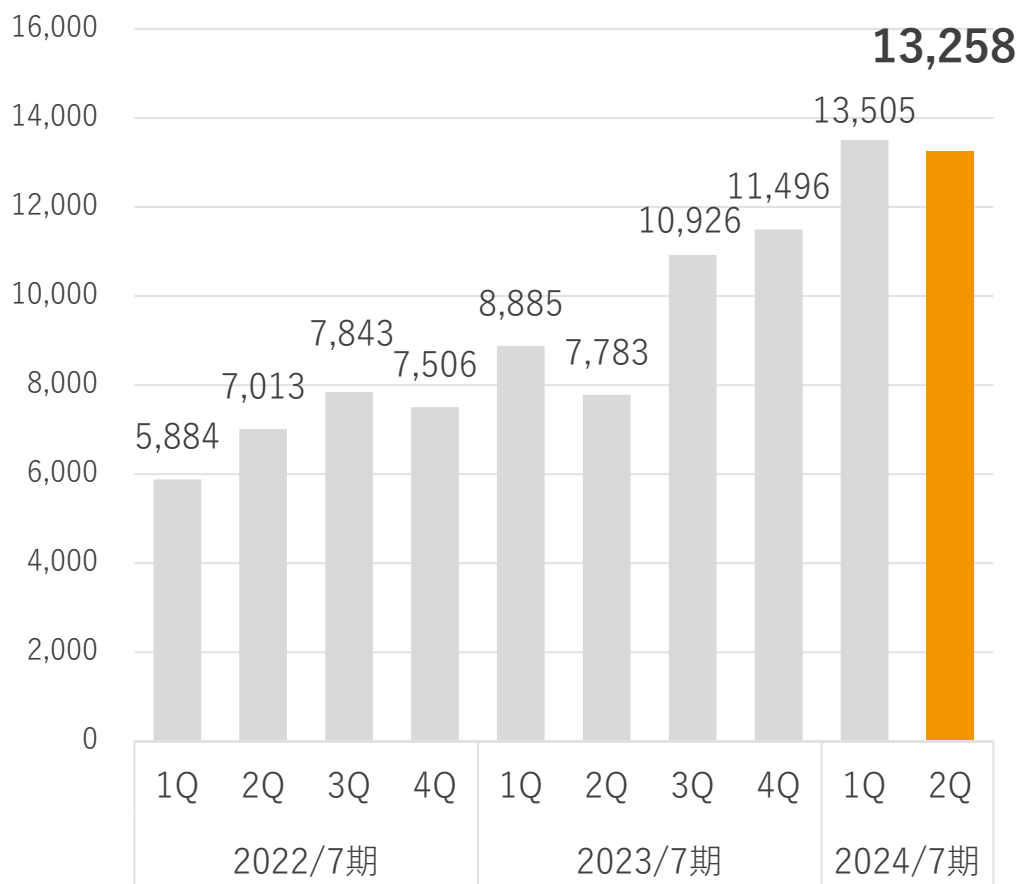
1. 2024年7月期第2四半期業績
- 2. KPI/各種指標**
3. 事業内容/特徴
4. 成長戦略
5. 不動産流通市場とDX
6. サービス/保証

棚卸資産推移・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。
- ✓ 買取りリ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。

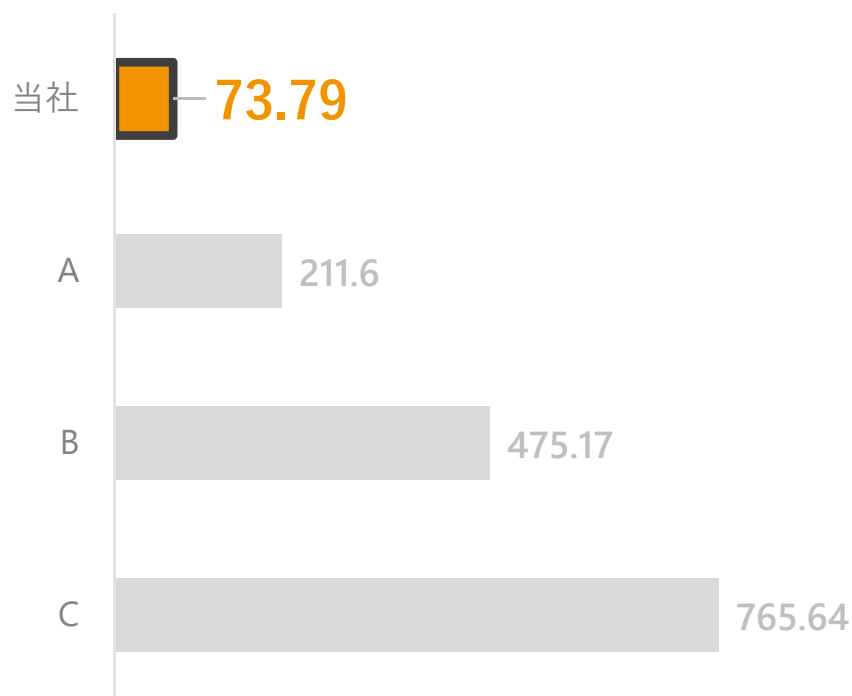
販売用不動産の推移

(単位：百万円)



在庫回転日数の比較

(単位：日)



※当社期間：24/7期2Q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「買取りリフォーム販売」も含む

出所：各社有価証券報告書及び決算短信

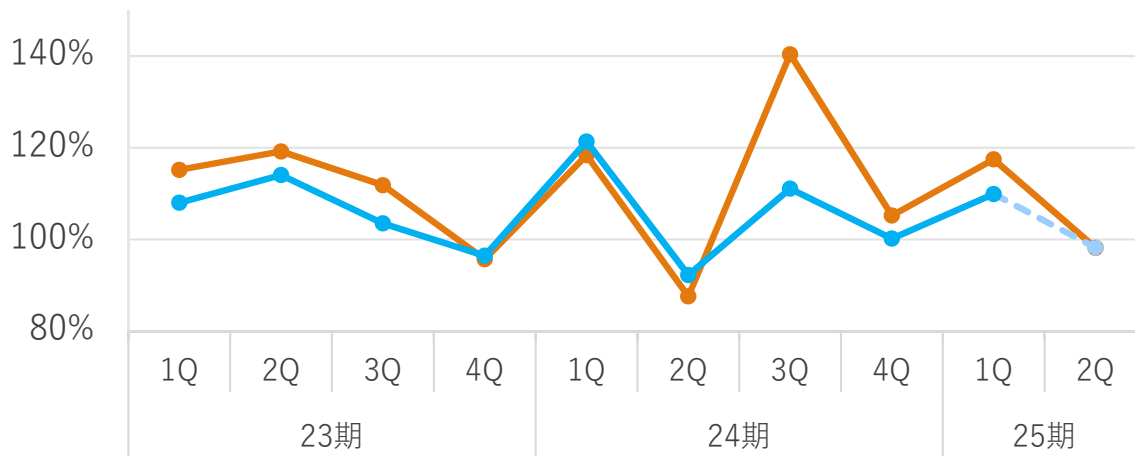
販売用不動産の推移と売上高

- ✓ 販売用不動産は2023年7月期末時点から**約17億円**と大幅に増加しています。
- ✓ 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おり、第3四半期も第2四半期と同程度の売上を見込んでいます。

(単位：百万円)

| | 22期 | 23期 | | | | 24期 | | | | 25期 | |
|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------------|
| | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q |
| 販売用不動産 | 5,108 | 5,884 | 7,013 | 7,843 | 7,506 | 8,885 | 7,783 | 10,926 | 11,496 | 13,505 | 13,258 |
| 前四半期比 | - | 115.2% | 119.2% | 111.8% | 95.7% | 118.4% | 87.6% | 140.4% | 105.2% | 117.5% | 98.2% |
| 会計期間売上 | 10,470 | 11,308 | 12,214 | 13,929 | 14,417 | 13,906 | 16,877 | 15,568 | 17,294 | 17,326 | 19,044 |
| 前四半期比 | - | 108.0% | 108.0% | 114.0% | 103.5% | 96.5% | 121.4% | 92.2% | 111.1% | 100.2% | 109.9% |

—●— 販売用不動産 —●— 翌四半期会計期間売上



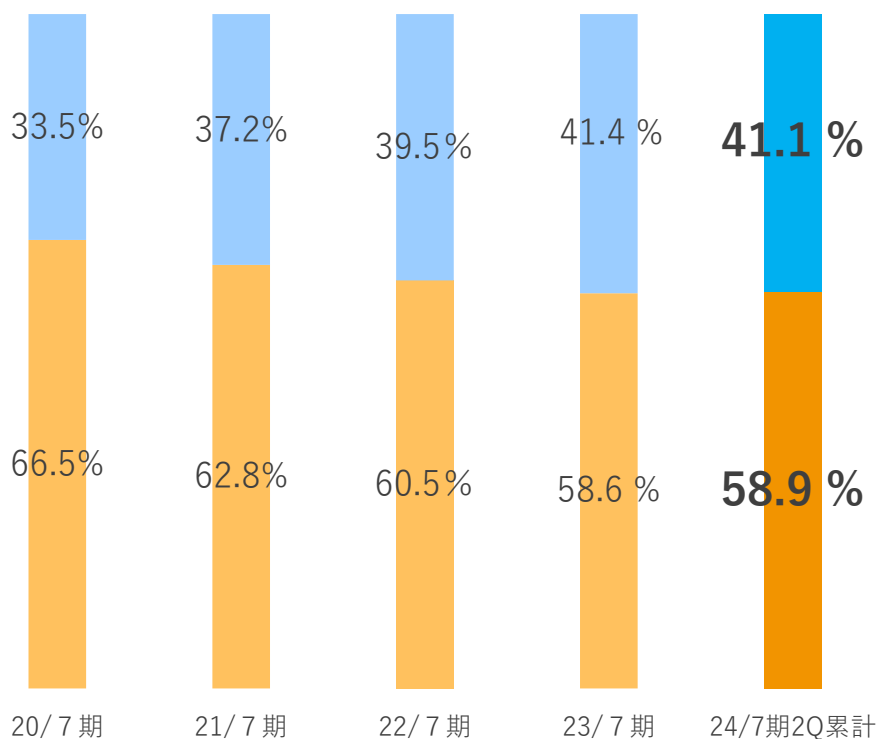
左図は、販売用不動産と翌四半期会計期間売上の対前四半期比率の比較
販売用不動産の増加は翌四半期の売り上げ増加につながる

取扱不動産種別/取引件数

- ✓ 上期累計のファミリー比率は前期末と同程度ですが、引き続きワンルームに加えてファミリーの扱いも増やしていき、中長期的には徐々に割合が高まる見通しです。
- ✓ 通期の取引件数計画6,833件に対し、進捗率**49%**とほぼ計画通りの水準となりました。

取扱不動産種別/件数割合

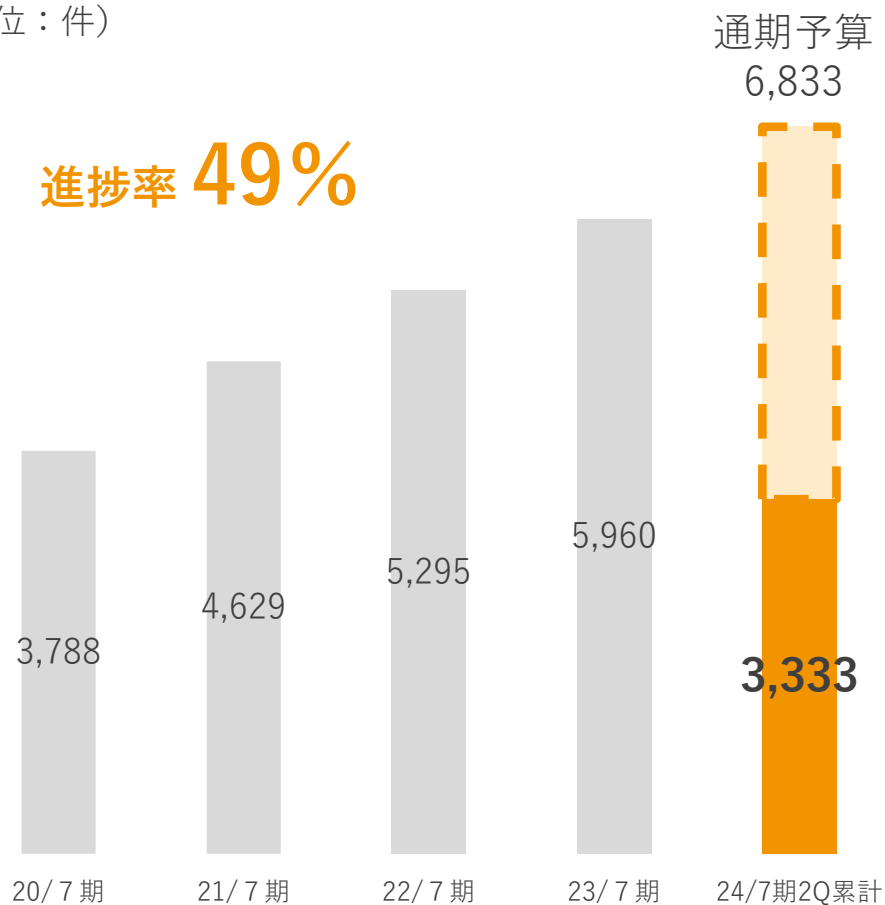
■ ファミリー = 30㎡以上 ■ ワンルーム = 30㎡未満



取引件数

(単位：件)

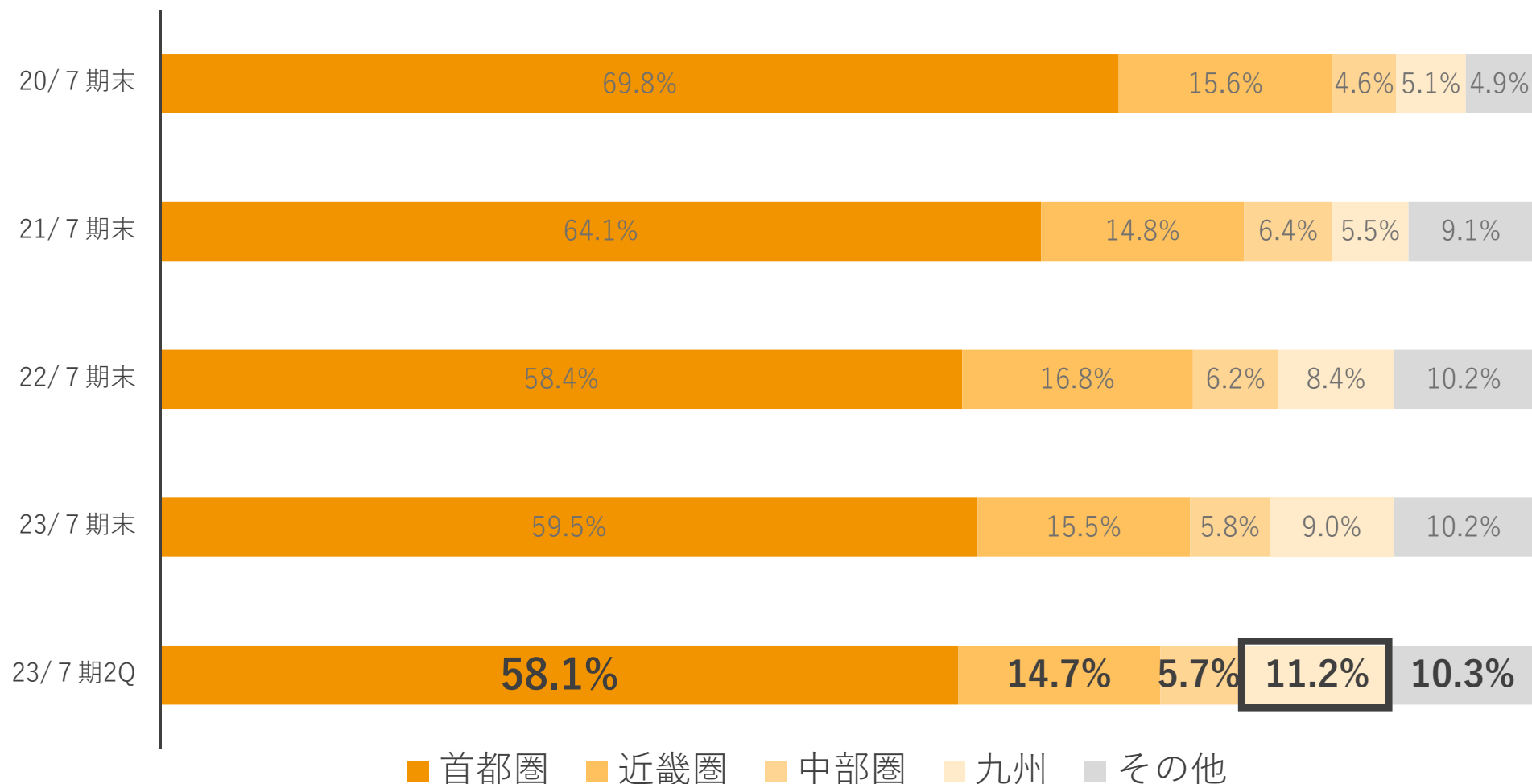
進捗率 **49%**



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。
- ✓ 九州では、支店の効果もあり取扱件数の割合が年々増加傾向。今2Qでは**11%超**に。

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

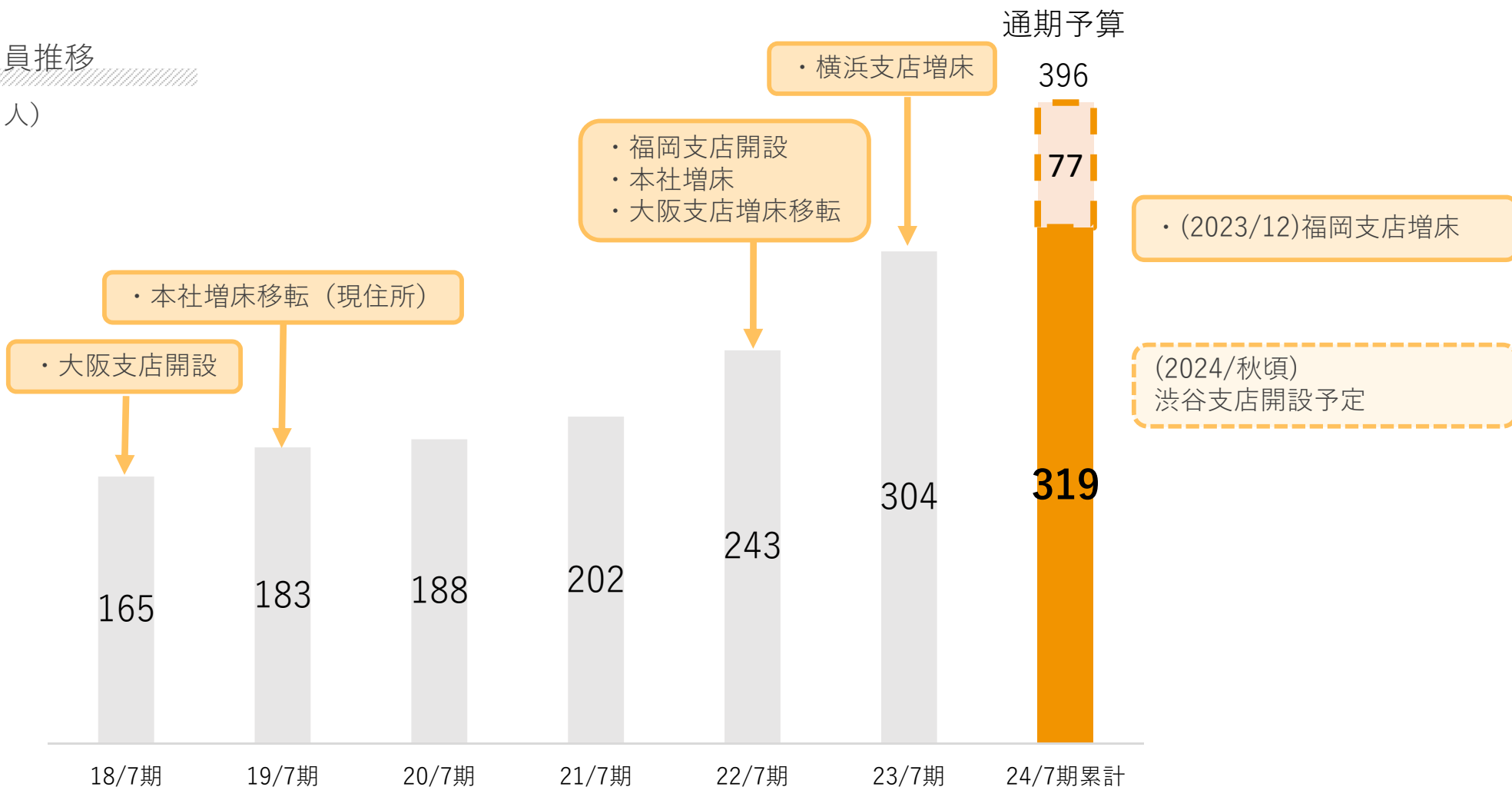
営業人員推移

- ✓ 第2四半期の段階で前期末比15名の増員。採用の進捗は順調です。
- ✓ 事務所の増床・開設も積極的に進めております。

2023年12月に行った福岡支店の増床に続き、秋頃には渋谷支店の開設も予定しています。

営業人員推移

(単位：人)



※期末時点の人員数となります。

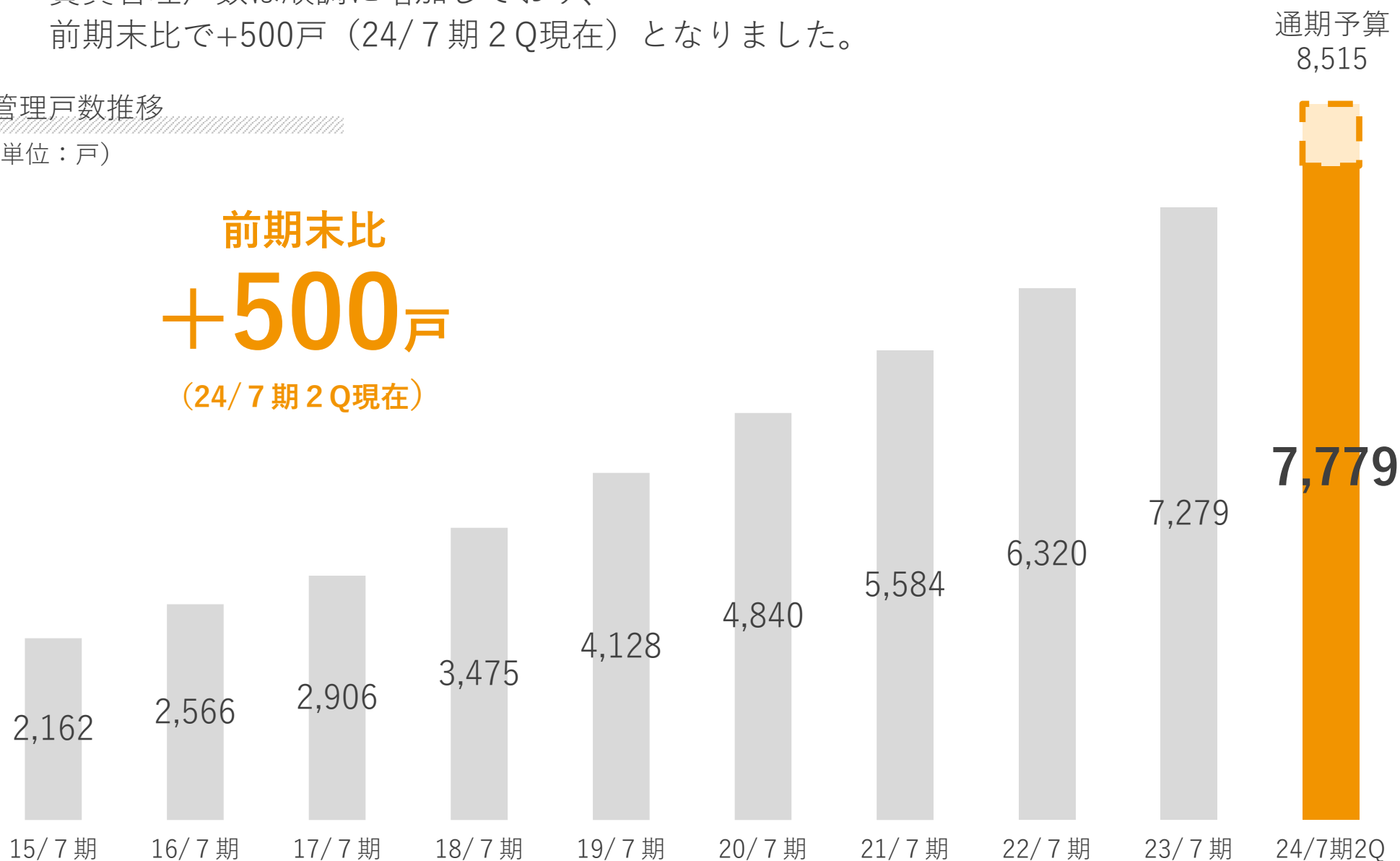
管理戸数推移

- ✓ 賃貸管理戸数は順調に増加しており、前期末比で+500戸（24/7期2Q現在）となりました。

管理戸数推移

(単位：戸)

前期末比
+500戸
(24/7期2Q現在)



入居率推移

- ✓ 築古物件の取扱いが中心ながらも、賃貸管理住戸の入居率は98%以上の水準を維持。
- ✓ 直近では99%付近を推移しています。

入居率推移

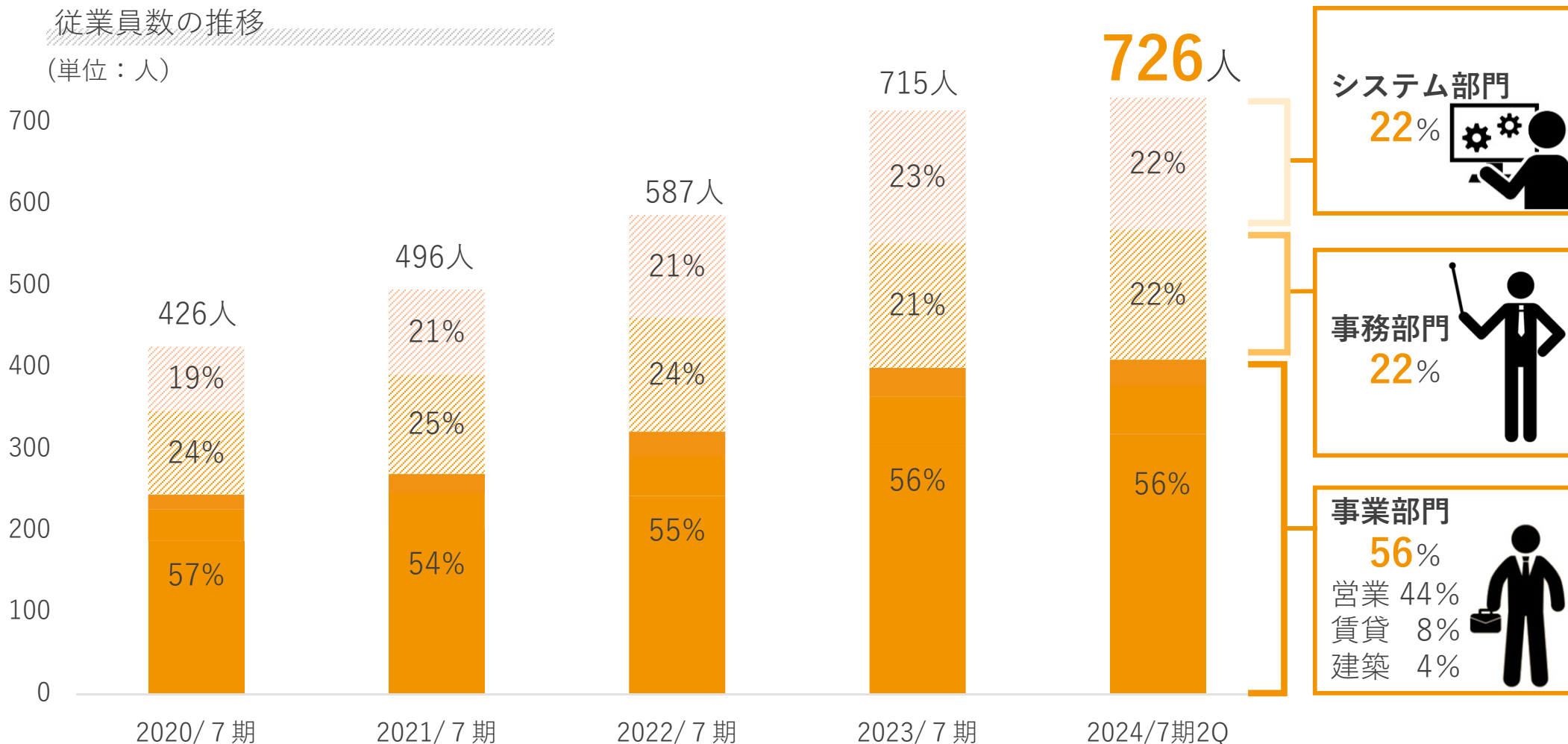


従業員数推移

- ✓ 2024/7期2Q時点で、従業員の20%超がシステムエンジニア&データ開発に従事。
- ✓ 事業部門、事務部門、システム部門それぞれ新卒と中途でバランスを取りながら採用をしています。

従業員数の推移

(単位：人)



※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。

1. 2024年7月期第2四半期業績
2. KPI/各種指標
- 3. 事業内容/特徴**
4. 成長戦略
5. 不動産流通市場とDX
6. 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

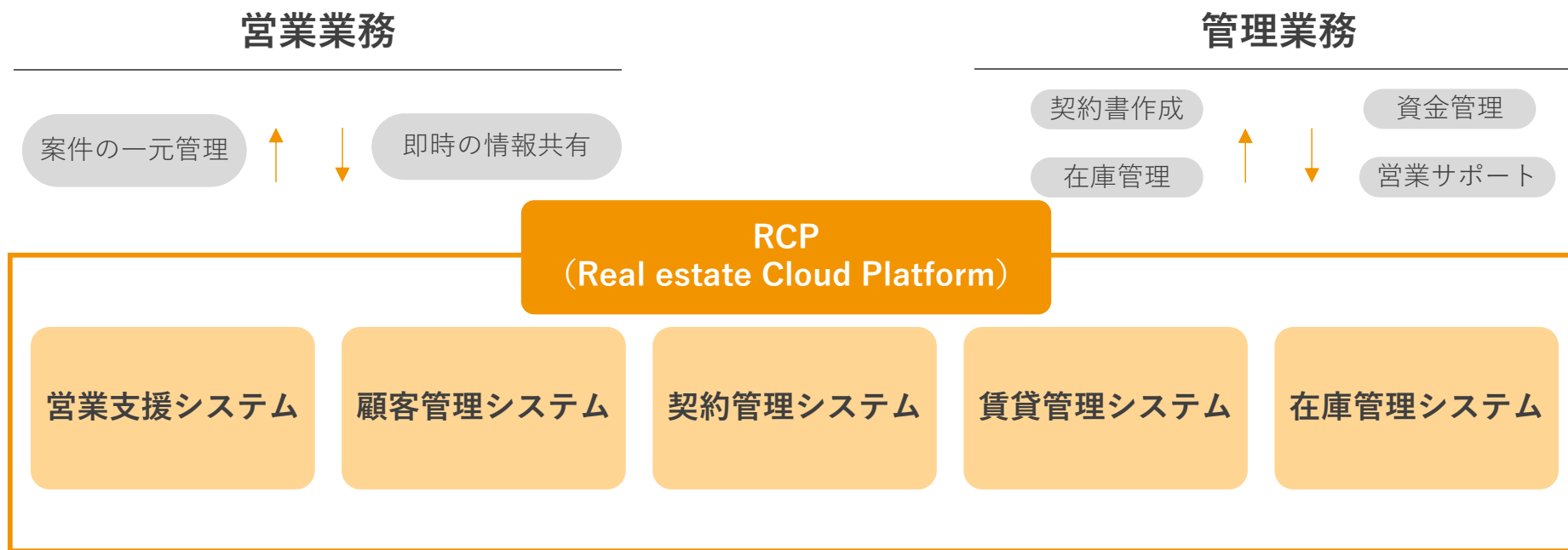
3. 業界トップクラスの直接仕入れ比率

- ✓ 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45万通以上/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（2023年7期末時点で72%）
- ✓ 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インターネット上で登記簿の謄本取得
- ②すべての物件情報（沿線駅何分・面積等々）
- ③取引事例 売出事例 貸出事例 成約事例
- ④ストリートビューによる街並み・環境
- ⑤交渉履歴の共有
- ⑥電子契約によるサービス力と管理の効率化

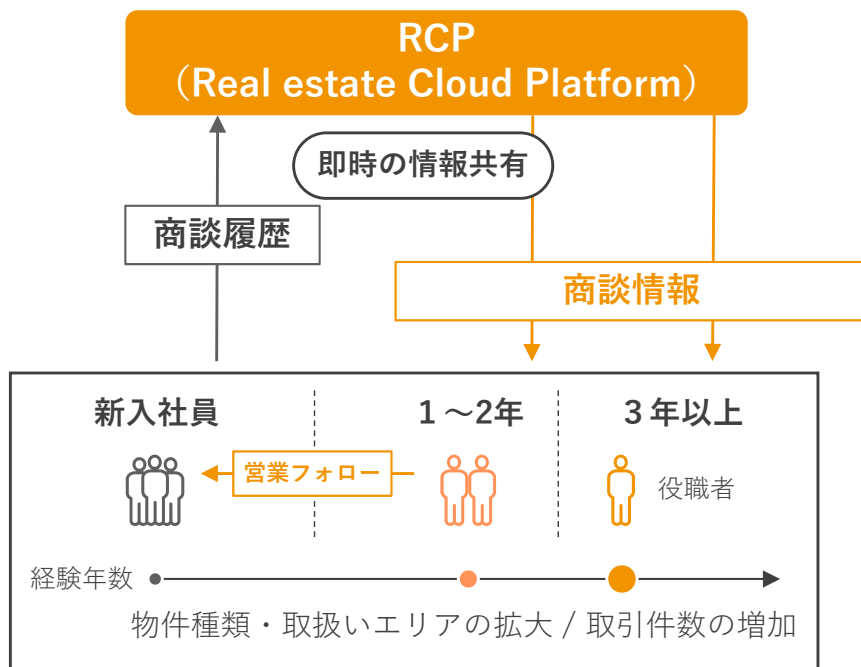
即時の情報共有と体制による早期戦力化

- ✓ 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

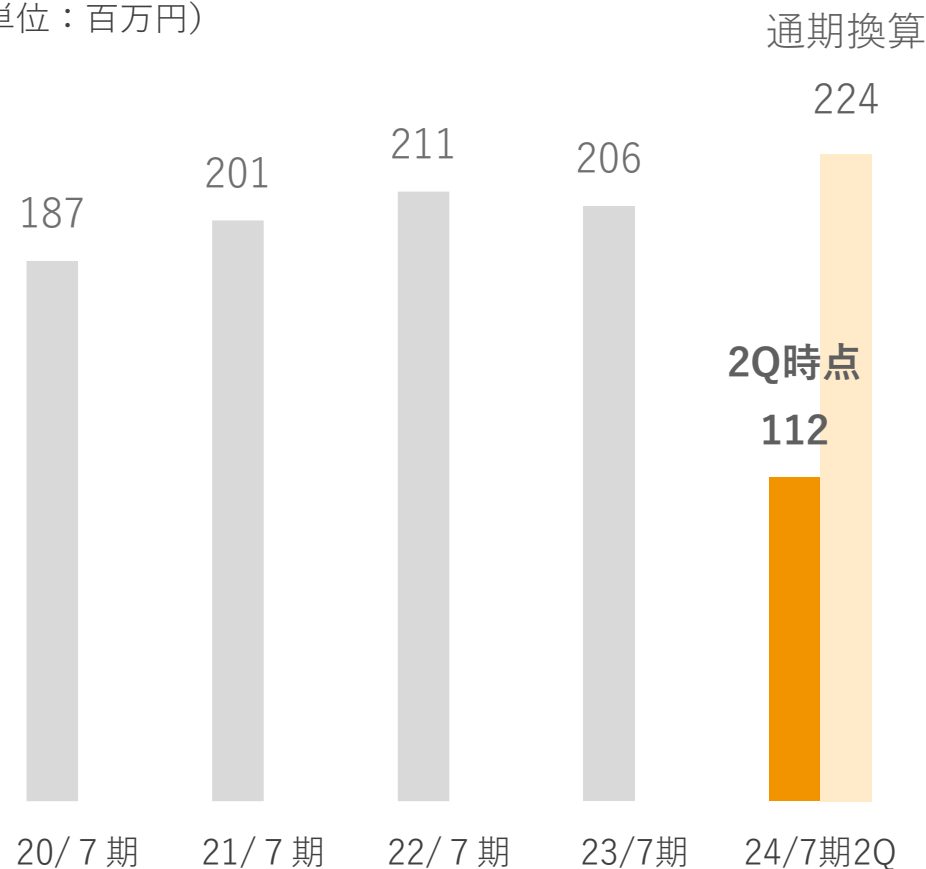


不動産データベース



営業部社員一人当たり売上高の推移

(単位：百万円)

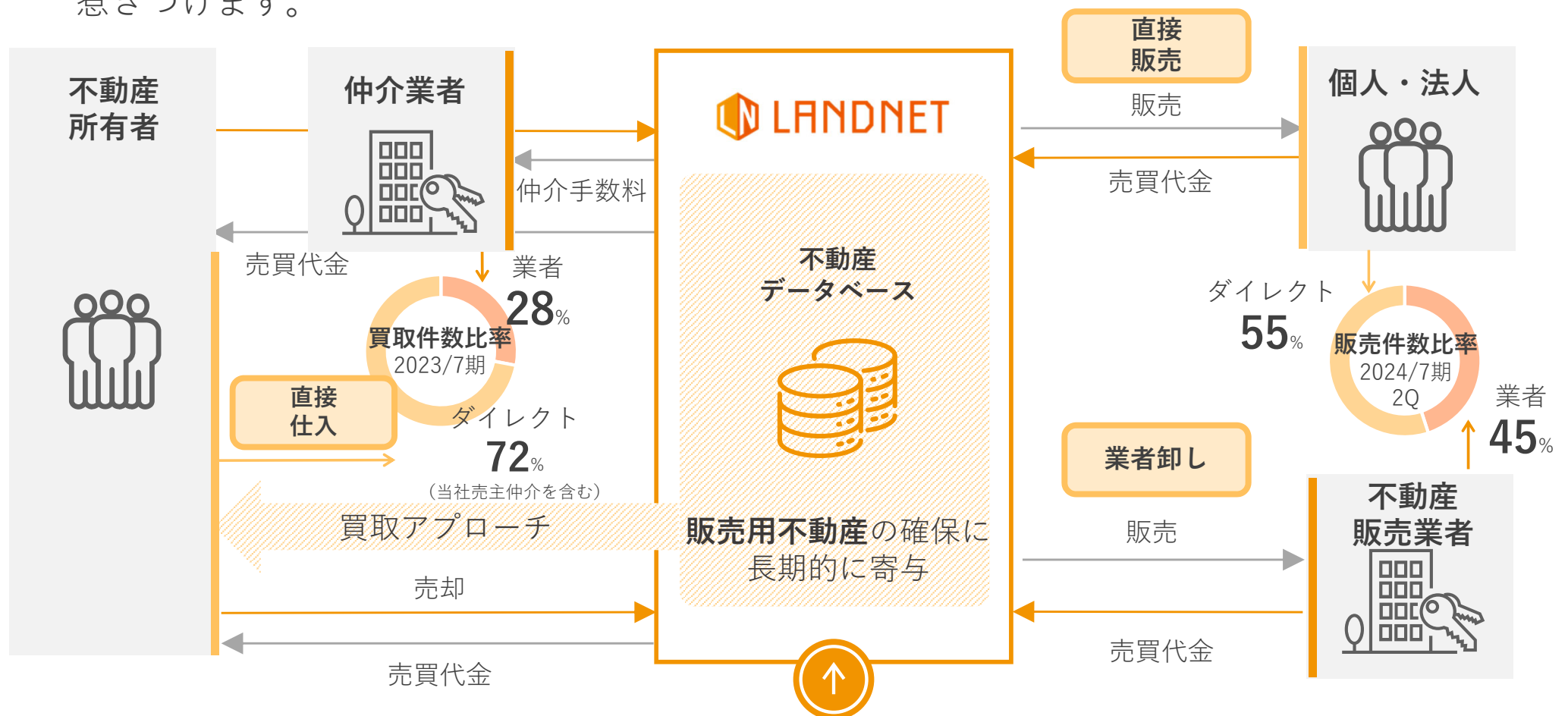


※営業部社員一人あたり売上高は、営業部のセグメント売上高から期末時点営業部社員数を除して算出
 ※24/7期換算値に関しては、2Q実績を割り戻して算出しております。

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で、直接仕入・直接販売の「ダイレクト不動産」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。

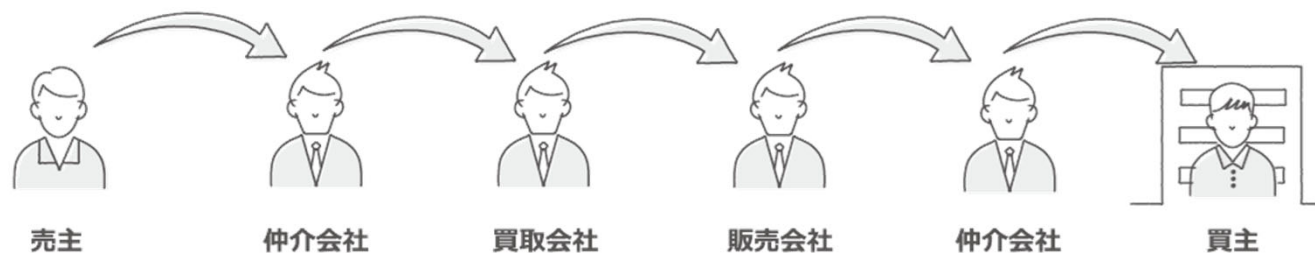


当社の特徴・ダイレクト不動産

- ✓ 売主様には、適正な価格で迅速な取引を実現。
- ✓ 買主様には、流通コストを省いた購入機会を提供しています。
- ✓ 権利関係が複雑な案件（相続等）にも、当社が直接丁寧にコンサルティングいたします。

ダイレクト不動産により、売主様にも買主様にも寄り沿いながら、お客様のライフプランを実現する不動産運用顧問（Private Realtor）を目指しています。

他社の場合



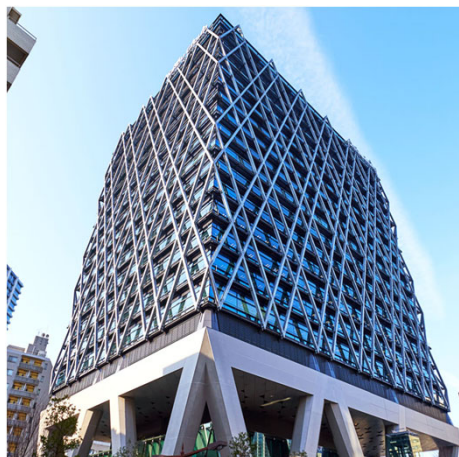
ランドネットの場合



1. 2024年7月期第2四半期業績
2. KPI/各種指標
3. 事業内容/特徴
- 4. 成長戦略**
5. 不動産流通市場とDX
6. 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。



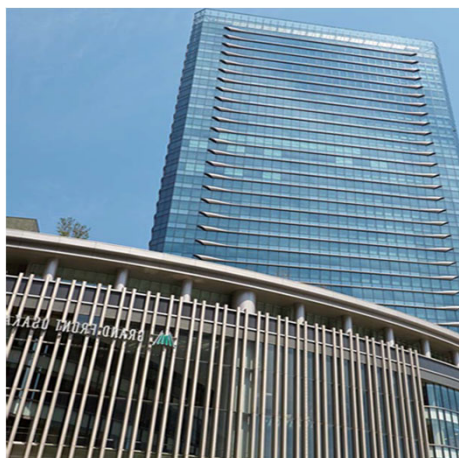
【東京本社】

- **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



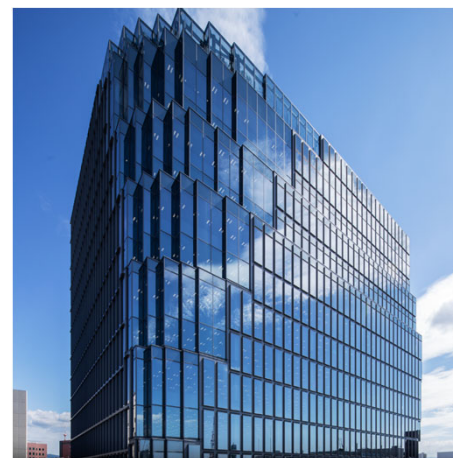
【横浜支店】

- **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】

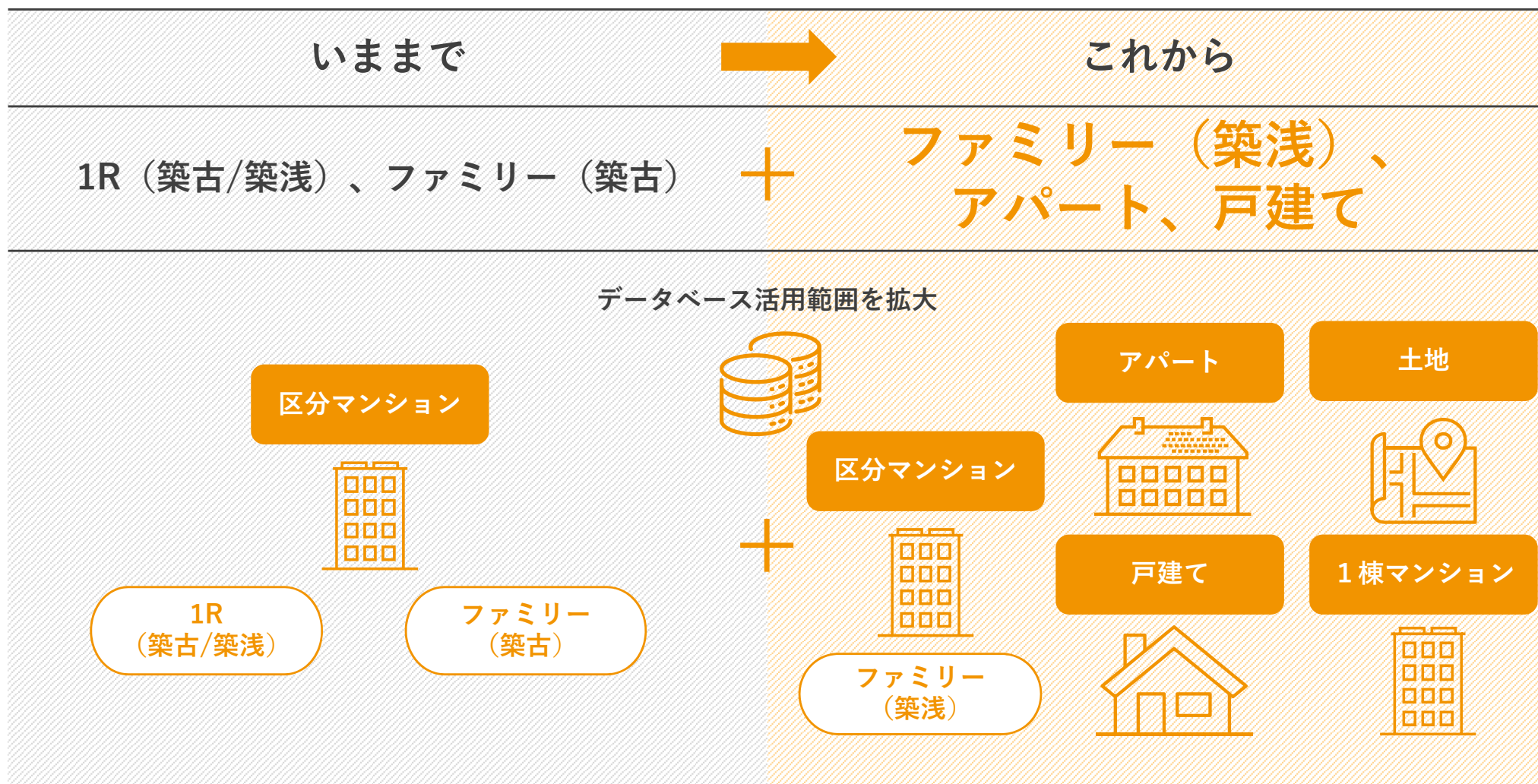
○開設予定
(2024年秋頃)

東京都渋谷区
渋谷二丁目地内

※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を拡大し、区分マンション全てを取扱っていきます。
- ✓ 戸建て・土地・アパートの取扱、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

- ✓ オウンドメディアによる個人投資家へのデジタルマーケティングを通じ、個人投資家への直接販売を拡大していきます。

オウンドメディアによる集客方法

個人投資家向け販売への施策

人生100年時代の
豊かな将来を築くための
不動産メディア



Redia (リディア)

「人生100年時代」を迎え、豊かな将来のための資産形成を「不動産」を通じて学ぶメディアサイト。

将来に備えて不動産を通じて資産形成を始めたい方、不動産投資を始めたい方、よりよい不動産投資情報をお求めの方に、資産形成に役立つ物件情報や、不動産投資に役立つ投資ノウハウ・知識などを、お届けします。

①提携金融機関との関係強化

- ・取扱実績を拡大することで、一層有利な借入条件を提案

②SPC(特別目的会社)の組成を検討

- ・将来の事業拡大を見据えて、SPCを活用した販売用不動産の確保について検討

③賃貸中のファミリー物件を強化

- ・物件の種別を拡大し、多様な資産運用を提案

④ワンルームマンションの販売を強化

- ・北は北海道から南は沖縄まで、日本全国のワンルームマンションをラインナップし、多様な選択肢を提案

ファミリータイプの販売を強化

- ✓ 社内モデルルームの設置や施工人員の増加を進め、リフォーム事業のブランド化を推進します。
- ✓ ファミリータイプの取扱い件数を拡大し、販売強化を一層推進します。

一棟物件のリフォームも取扱い

リノベーション物件の取扱い強化

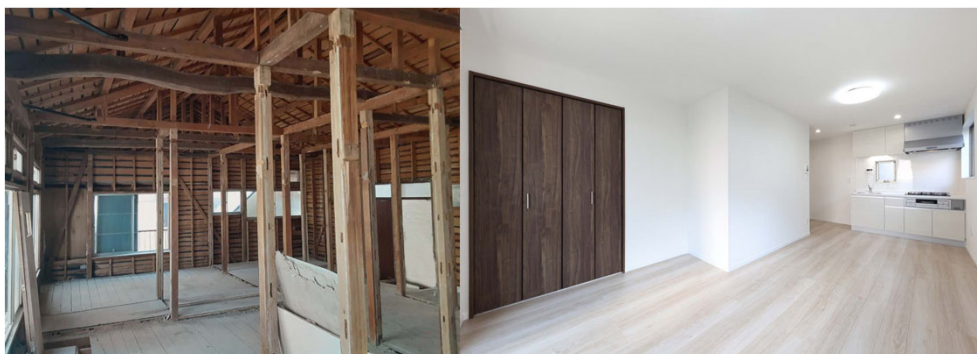
外観



Before

After

内装



下北沢 世田谷区 築41年1階 60㎡ 3DK

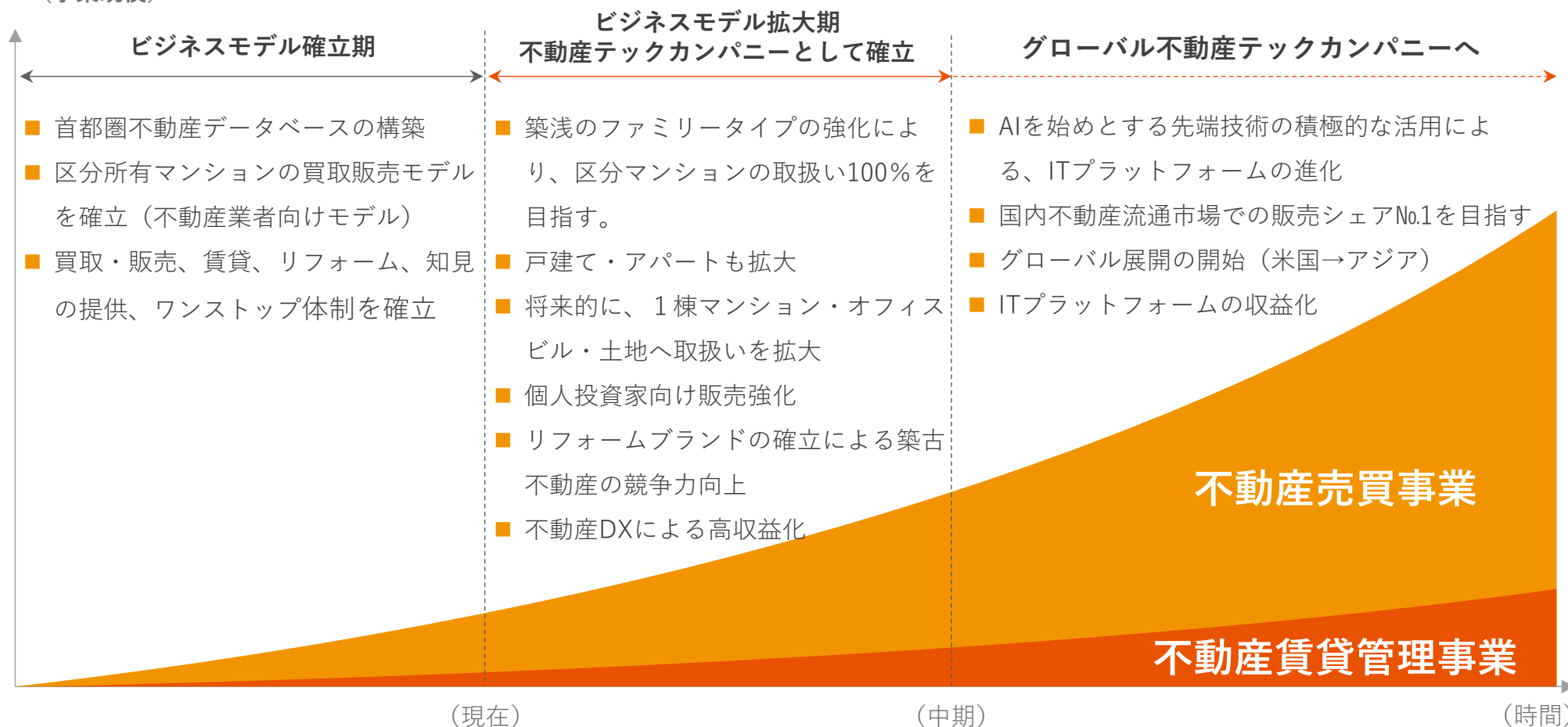


白山 文京区 築36年11階 43㎡ 2DK

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。
- ✓ 3年後の2026年7月期に売上**1,000億円**突破を目指してまいります。

(事業規模)



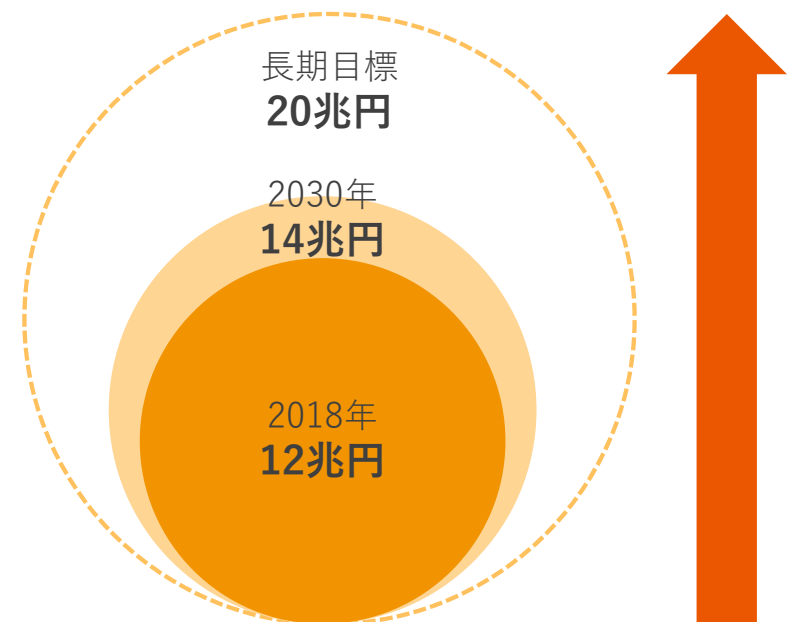
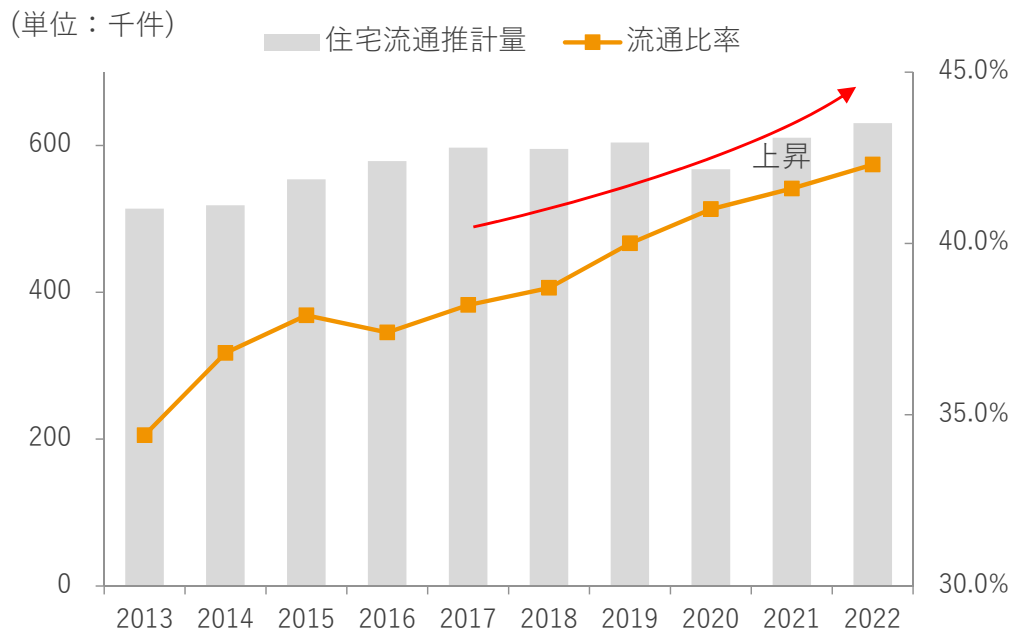
1. 2024年7月期第2四半期業績
2. KPI/各種指標
3. 事業内容/特徴
4. 成長戦略
- 5. 不動産流通市場とDX**
6. サービス/保証

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

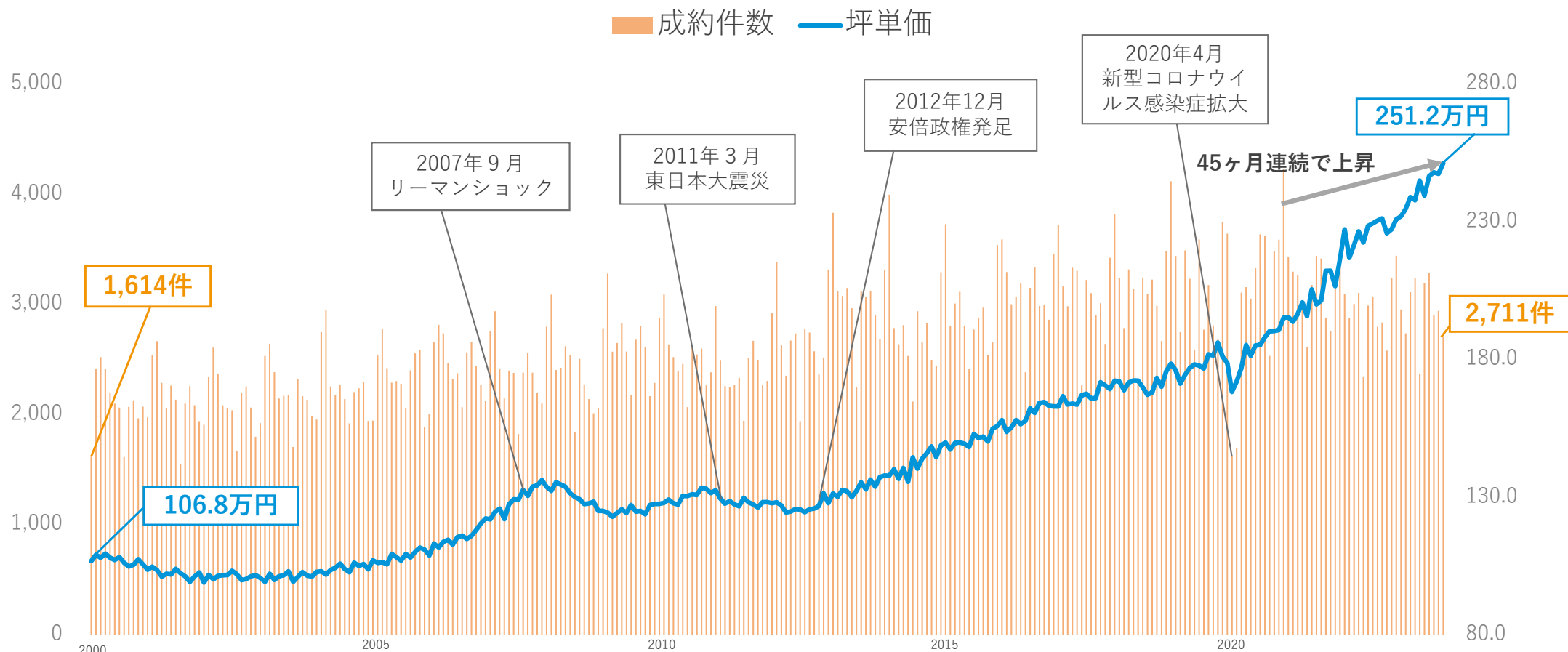
出所：国土交通省「住生活基本計画」 住生活基本計画における成果指標

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1月の首都圏中古マンションの成約件数は、2,711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45ヶ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。

(成約件数：件)

(坪単価：万円)



出所：東日本不動産流通機構（2024年2月13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

DXにより人・物・金・情報の経営の4要素 全てを再構築

①モノの革命 -ダイレクト不動産-

不動産流通業界は、従来の仲介業からリノベを前提にした買取販売が主流になることでこれまでになく変革期を迎えている。

DXの力により全国の不動産をダイレクトに仕入れし、さらなる規模拡大を図る。

②お金の革命 -クラウドファンディング-

国民の現預金等は約1,000兆円にのぼるものの、政府が提唱する「貯蓄から投資へ」を合言葉に、クラウドファンディングの開発に注力。DX・AIの力によって、より効率的な資金調達の実現を目指す。

③情報の革命 -リアルエステイトメディア- Redia

国・自治体が出す公的な統計データを源にして、投資家に対して有益かつ確度の高い情報を発信する。

④人の採用の革命 -ダイレクトリクルーティング-

オウンドメディア『ブクロ』をはじめとして、採用マーケティングを強化。

求職者に直接アプローチし、人員増強を図る。

1. 2024年7月期第2四半期業績
2. KPI/各種指標
3. 事業内容/特徴
4. 成長戦略
5. 不動産流通市場とDX
- 6. 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、安定した運用が可能。

不動産クラウドファンディング

L SEED で
エルシード

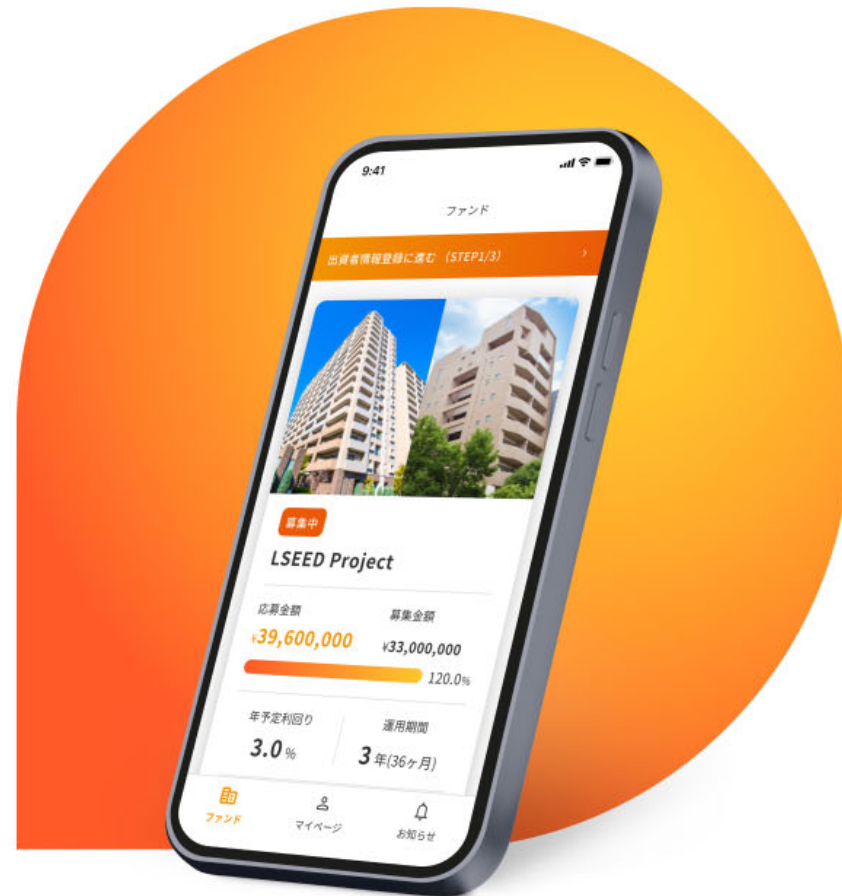
預貯金を運用しませんか？

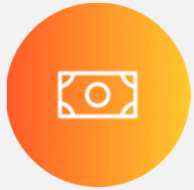


※1 ファンド運用に支障が出る場合は譲渡をお断りする場合がございます。

無料

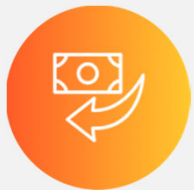
出資者登録はこちら





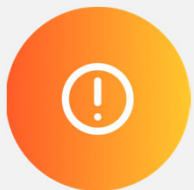
小額(1万円)からの投資が可能

- ✓ 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



出資金の回収ができる

- ✓ 運用期間中、出資者は任意のタイミングで出資者の権利を譲渡できる
- ✓ 資金が必要な時に活用できる仕組みを導入することで、出資者にとって利便性の高いサービスを追求



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を見込む必要がなく、安定的な運用が可能

サービス/保証③

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。保証期間は3年に拡充。
- ✓ 家賃滞納は、引渡日から最大6ヶ月を保証します。

「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、**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1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 | エアコン機器等 (室外機含む) | 40,000円 |
| 給湯設備 | ガス給湯器 | 60,000円 |
| | 電気温水器 | 150,000円 |
| 浴室設備 | ユニットバス (本体) | 300,000円 |
| | 浴室暖房乾燥機 | 50,000円 |

お問い合わせ先

経理部 経営企画課 IR担当

Tel : 03-3986-3981

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

HP : <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3月8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。