



株式会社ランドネット

2024 年 7 月期第 3 四半期・機関投資家向け決算説明会

2024 年 6 月 10 日

イベント概要

[企業名]	株式会社ランドネット
[企業 ID]	2991
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2024 年 7 月期第 3 四半期・機関投資家向け決算説明会
[決算期]	2024 年度 第 3 四半期
[日程]	2024 年 6 月 10 日
[ページ数]	42
[時間]	14:00 – 14:51 (合計：51 分、登壇：38 分、質疑応答：13 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	1 名 代表取締役社長 榮 章博（以下、榮）

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



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扱っていましたが、現在は、戸建て及びアパートへの取扱物件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	703百万円（2024年 4 月30日時点）
従業員数	682名（2024年 4 月30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）



© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

2

榮：ランドネットの代表、榮といいます。きょうは、2024 年 7 月期第 3 四半期の決算説明をした
いと思います。よろしくお願いいたします。

まず、当社の簡単な会社の概要です。1999 年に不動産のデータを中心に活動する、不動産流通・
不動産 DX の会社を設立いたしました。中古不動産の流通・再生・運用の市場のリーディングカン
パニーを目指しております。

中古区分マンションを中心に扱っていましたが、現在は戸建て、アパートへの取扱物件の拡大とと
もに、不動産クラウドファンディングも扱っておりまして、業績拡大を一生懸命しております。

代表は私、代表取締役、榮章博です。設立は 1999 年 9 月。本社は豊島区にあります。事業拠
点は、他に横浜支店、大阪支店、福岡支店です。資本金は 7 億 300 万円。従業員数は 2024 年 4 月

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



30 日時点で正社員のみで 682 名です。やっている事業は、不動産の売買事業と不動産の賃貸管理事業になります。

グループ会社といたしまして、株式会社ランドインシュア、日昇房屋有限公司、これは台湾の現地法人です。日昇朗透房屋、こちらは香港の現地法人になります。台湾と香港の現地法人は、当社の投資用の不動産を買っていただいた台湾の方、海外の方に対して家賃送金をおこなうための会社になります。

私ですが、1987 年 9 月に株式会社大京に入社いたしました。ライオンズマンションをつくっている会社です。1988 年に大京住宅流通に入社しまして、当社を 1999 年 9 月に設立しております。

先ほど言った事業構成ですけれども、不動産の売買事業が 98.6%、不動産の賃貸管理事業が 1.4%です。不動産の賃貸管理事業は 1.4%と少ないですが、投資用の不動産を買っていただきまして、その賃貸管理をしっかりと、家賃をしっかりと送金するという意味合いで、この 1.4%をかなり重視して仕事をしたいと考えております。

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



2024年7月期第3四半期業績①



連結損益計算書 概要 (P/L)

- ✓ 第2四半期に続き堅調に売上が推移し、粗利率の上昇と、販管費の抑え込みが功をそうし、営業利益の予算進捗率は86.2%と計画を上回り、前年同期比137.4%となりました。
- ✓ 税引前当期純利益の予算進捗率は88.2%と計画を上回る進捗となっており、予算達成の確度が高いと見込んでいます。

(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	18,842		55,212	8,859	119.1%	73,857	74.8%
売上原価	11,938	14,360	13,494	14,892	54,686	14,945	16,206	15,983		47,134	7,340	118.4%	63,051	74.8%
売上総利益	1,968	2,517	2,074	2,401	8,961	2,381	2,837	2,859		8,078	1,518	123.2%	10,806	74.8%
粗利率(%)	14.15%	14.92%	13.32%	13.89%	14.08%	13.74%	14.90%	15.17%		14.63%	0.71pt	-	14.63%	-
販管費	1,744	1,775	1,913	2,006	7,440	2,116	2,072	2,342		6,531	1,098	120.2%	9,011	72.5%
販管費率(%)	12.55%	10.52%	12.29%	11.60%	11.69%	12.22%	10.88%	12.43%		11.83%	0.09pt	-	12.20%	-
営業利益	223	741	160	394	1,520	264	765	516		1,546	420	137.4%	1,794	86.2%
営業利益率(%)	1.60%	4.40%	1.03%	2.28%	2.39%	1.52%	4.02%	2.74%		2.80%	0.63pt	-	2.43%	-
経常利益	214	690	120	337	1,362	182	701	446		1,331	306	129.9%	1,565	85.0%
経常利益率(%)	1.54%	4.09%	0.77%	1.95%	2.14%	1.05%	3.69%	2.37%		2.41%	0.35pt	-	2.12%	-
特別損益	0	-12	66	62	116	12	22	49		49	30	-	-	-
税引前当期利益	214	677	186	399	1,478	195	711	474		1,380	14	128.0%	1,565	88.2%
当期純利益	138	423	125	300	988	122	450	298		872	184	126.9%	1,044	83.5%

© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

4

まず、2024年7月期第3四半期の業績の説明からいきたいと思います。

売上高ですけれども、2024年7月期の第1クォーターが173億円、第2クォーターが190億円、第3クォーターが188億円ですが、第2クォーターと第3クォーターは約190億円を維持しております。

例年、先期を見てもらえば分かるのですが、第4クォーターは第3クォーター、第2クォーターを超えた売上になってくるものですから、そういう予想を今、私どもも持っております。

もう一つ、売上総利益ですけれども、第1クォーターが23億円、第2クォーターが28億円、第3クォーターが28億円です。先期は第2クォーター、第3クォーターのところで25億円が20億円に少し減ったんですけれども、今期は維持しております。

こちらは物件の仕入が順調になっておりまして、その結果売上が上がって、売上総利益も上がっているというような流れと理解しております。

粗利率ですが、13.74%、14.90%、15.17%と、少しずつ増えてきておりますが、こちらは少し広めの商品が増えている影響だと考えております。具体的に言うと、築年数が浅い、広いタイプのマン

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



ション、戸建て、アパート等の取扱が増えているが故に粗利率が増えてきていると考えております。

販管費ですが、第1クォーターが21億円、第2クォーターが20億円、第3クォーターが23億円。また後でもご説明しますが、この販管費のところで一番注視しているのは、実は消費税です。物件の仕入が順調ですと消費税が増えますので、販管費が少し増えてきます。ですから第3クォーターの23億円は、先ほど言いましたけれども、第3クォーター、第4クォーターを考えた場合に、売上高が伸びてくる原因としては、物件の仕入が順調だということなので、ここはそういう意味で少し増えたと考えております。

営業利益が第1クォーターは2億6,400万円、第2クォーターは7億6,500万円、第3クォーターは5億1,600万円。こちらの5億1,600万円は、第2クォーターが7億6,500万円ということで、仕入が少し難しかったところが第3クォーターはしっかり回復して仕入ができていますと、前向きに考えております。

それは経常利益も同じで、第1クォーターは1億8,200万円、第2クォーターは7億100万円、第3クォーターは4億4,600万円ですけれども、今言った流れの中でいくと、第4クォーターが頑張ってくられるかなと考えております。

経常利益率ですが、1.05%、3.69%、2.37%と少しずつ増えてきておりますけれども、こちらは、いわゆるシステム部門のところの人数を、売上とか営業利益の増え方に比べると抑えているものですから、経常利益率は上がってきていると考えております。これが損益計算書の説明になります。

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



2024年7月期第3四半期業績②

1R/ファミリー 件数割合と売上高割合、販売単価

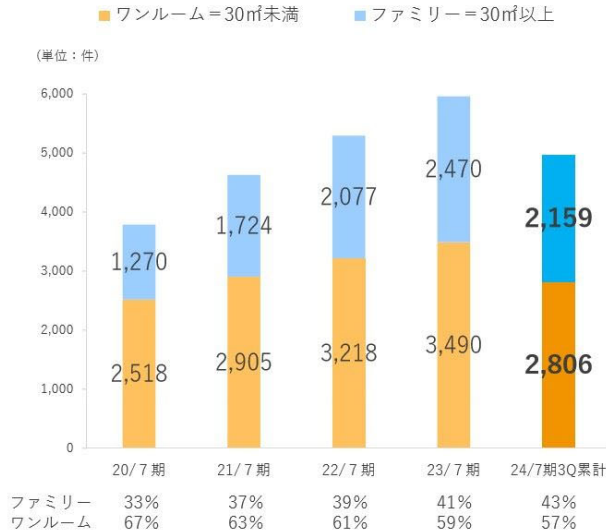
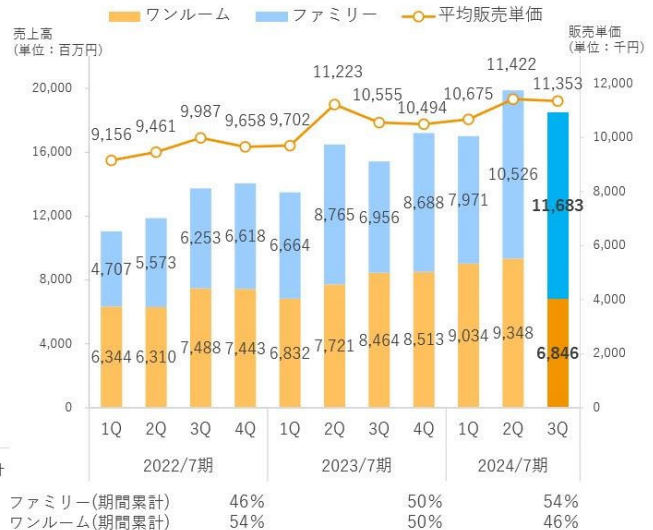


✓ 第3四半期の売上高割合はファミリーが大きく増加し、約63%となっています。

✓ 今後もファミリー件数の割合が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



© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

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

5

次ですが、第3四半期の業績の②といたしまして、ワンルームからファミリーへと占める割合が変化しているという感じです。下の棒グラフを見ていただければ分かりますけれども、2024年7月期第3クォーターの累計です。ファミリータイプが2,159件でワンルームが2,806件です。下の割合を見てもらえば分かりますが、ファミリータイプは43%と件数自体は少しずつ増えてきております。

それが余計に出るのが、実は売上高の割合です。2024年7月期、直近で見た場合に、期の下にあるパーセンテージ、ワンルームが46%、ファミリータイプが54%と、件数でいきますとファミリーのほうが少ないですが、売上で見ますとファミリーのほうが多くなってきております。

世の中にある不動産はファミリータイプのほうが多いものですから、当社は世の中にある不動産全部を扱いだしていますので、区分のマンションはほぼ全て集まっておりますし、そこに戸建て、アパートが入ってきているものですから、そういう意味でいくと、このファミリーの売上が上がってきていると考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

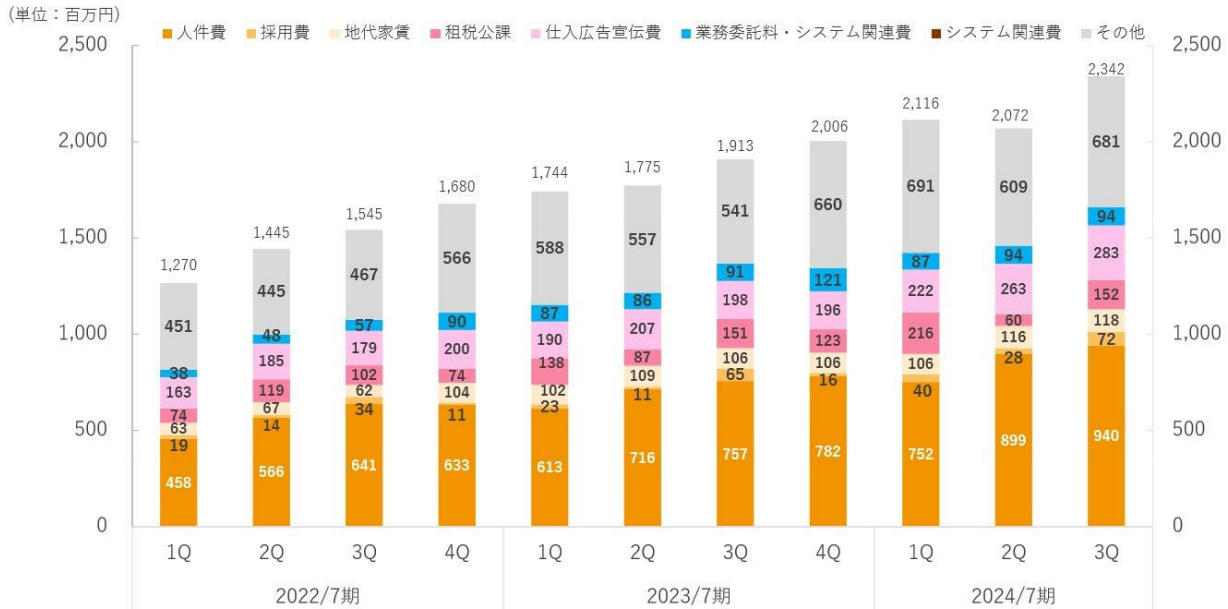


2024年7月期第3四半期業績③

販管費推移



- ✓ 販売用不動産の増加による租税公課の増加や、新卒入社による採用費や人件費の増加により第2四半期よりも販管費が増加していますが、計画通りの進捗です。



© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

6

販管費です。先ほど少しお話をしていたのですが、販売用不動産の増加による租税公課の増加です。あと、新卒入社による採用費や人件費の増加により、第2四半期よりも販管費が増加していますが、計画どおりの進捗です。

4月に新卒が入ってくるものですから、2月、3月、4月という第3四半期ではその影響が出ていると考えております。ただし、これも何度も話ししておりますけれども、4月入社した者が、4、5、6、7月ぐらいで少しずつ戦力になってきますので、売上や営業利益が上がってくると予測しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



2024年7月期第3四半期業績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147億円**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）も**約39億円**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		流動負債合計	7,039	6,897	8,854	9,283	11,245	11,247	12,434	
(現金及び預金)	2,468	3,668	2,705	3,272	2,108	3,992	2,948		(短期借入金)	4,237	3,625	5,621	5,688	7,948	7,229	7,922	
(販売用不動産)	8,885	7,783	10,926	11,496	13,505	13,258	14,752		固定負債合計	2,466	2,716	3,403	3,543	3,948	4,247	3,933	
固定資産合計	3,461	3,905	4,506	4,154	4,466	4,860	5,501		(長期借入金)	1,967	2,153	2,846	2,982	3,430	3,713	3,346	
(有形固定資産)	2,225	3,560	3,120	2,729	2,929	3,285	3,911		負債合計	9,505	9,613	12,257	12,827	15,193	15,495	16,368	
(無形固定資産)	556	600	634	646	694	720	725		純資産合計	6,276	6,700	6,829	7,132	7,147	7,600	7,905	
(投資その他合計)	679	744	751	778	842	853	864		株主資本合計	6,268	6,690	6,816	7,111	7,123	7,575	7,879	
資産合計	15,782	16,313	19,087	19,959	22,341	23,095	24,274		負債・純資産合計	15,782	16,313	19,087	19,959	22,341	23,095	24,274	

© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

7

連結貸借対照表、いわゆる B/S ですが、ここで一番注目してほしいのは、販売用不動産の金額になります。2024 年 7 月期第 1 クォーター、135 億円、第 2 クォーター132 億円、これが先ほどお話をした第 2 クォーター、少し販売用不動産の増え方が鈍ったなと思っていたのですが、第 3 クォーター147 億円としっかり伸びてきていると考えております。

有形固定資産といたしまして、第 1 クォーターが 29 億 2,900 万円、第 2 クォーターが 32 億 8,500 万円、第 3 クォーターが 39 億 1,100 万円。クラウドファンディングの商品の発売を始めておりますけれども、それに充てていくことを考えている有形固定資産も順調に増えてきております。

販売用不動産も伸びてきているものですから、販売用不動産は後でご説明しますが、しっかり売れていっていることも確認を取りながらやっております。販売用不動産が増えるということは売上、営業利益も増えると考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



売上高と経常利益 5期分推移

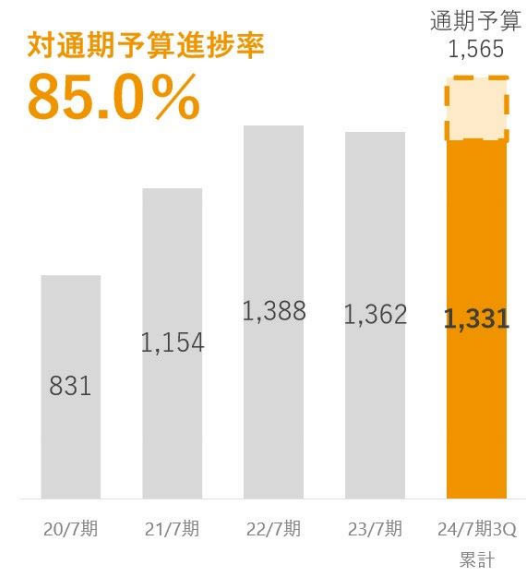
売上高

(単位：百万円)

対通期予算進捗率
74.8%

経常利益

(単位：百万円)

対通期予算進捗率
85.0%

© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

8

売上高に関して言いますと、対通期予算進捗率は74.8%、約75%、残すところ約25%と、しっかり達成できるでしょうという読みが立つと思います。経常利益は今、第3四半期が終わった時点では、通期予算進捗率は85.0%という形になっております。通期予算の15億6,500万円は超えると思っておりますが、確信に変わった段階でお知らせしたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

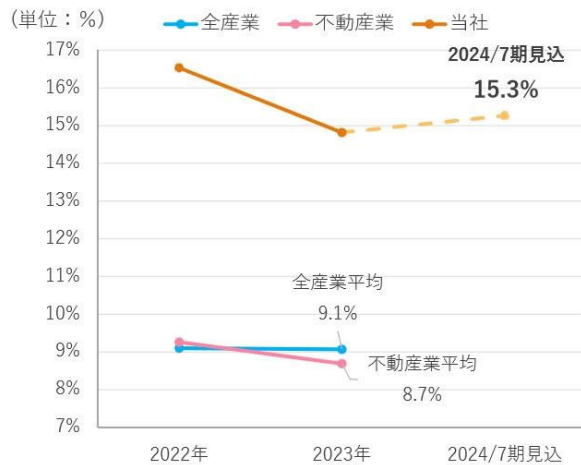
2024年7月期第3四半期業績⑥

経営指標

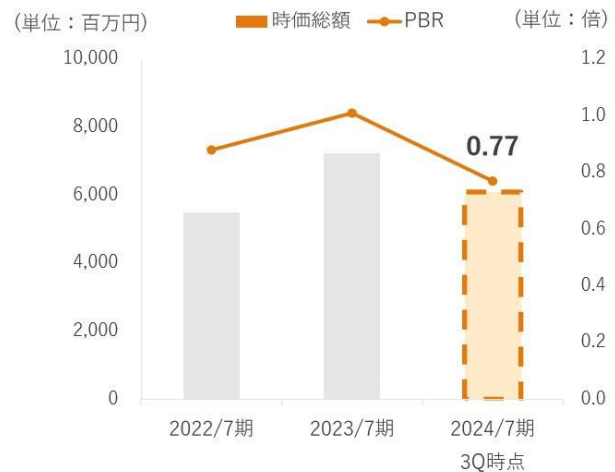


- ✓ 上場以来14%以上のROEを維持し、業界平均を大きく上回る水準を保っています。
- ✓ 企業価値向上に向けて、IR活動を積極的におこなっていきます。また、今期末に向けて中期経営計画の策定を検討しております。

ROE（自己資本利益率）



PBR（株価純資産倍率）および時価総額



© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

9

当社の経営指標として注目してほしいのは、上場以来、14%以上のROE、自己資本利益率を達成してきております。これは業界平均を大きく上回る水準を保っております。全産業平均で9.1%、不動産業平均で8.7%ですから、当社は所有している自己資本を思いっきり活かして利益を上げていると考えております。

PBRですけれども、企業価値の向上に向けてIR活動を積極に行っていきたいと思っております。また、今期末に向けて中期の経営計画の策定も検討しております。

PBRは、せめて1.0倍は達成して、それを超えるような評価をいただけるような努力をしたいと思っておりますが、現状は0.77倍になります。ただしこれに関しては、上げようという努力はいろいろな面でしていきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



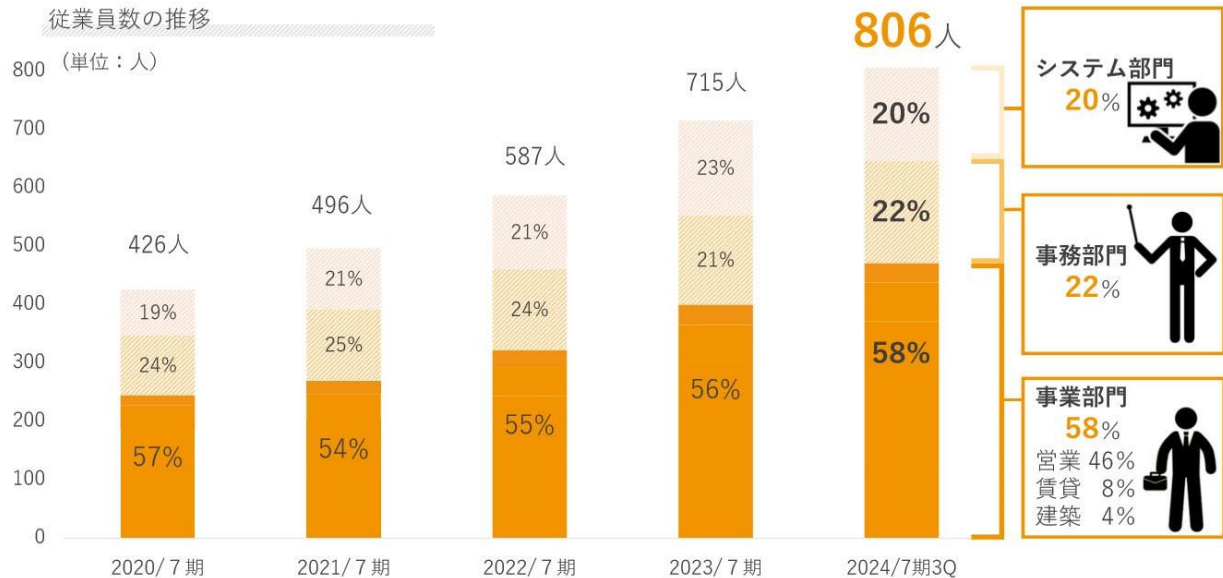
KPI/各種指標①

従業員数推移



- ✓ システム部門がしっかりシステム開発を進めることにより、業務の効率化を目指します。
- ✓ 事業部門の割合を高め、高収益体制を目指します。

従業員数の推移



© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

11

KPI/各種指標のご説明に移ります。

まず、従業員数の推移ですけれども、2024年7月期第3クォーターで806名います。システム部門が20%、事務部門が22%、事業部門が58%です。

当社は何を考えているかといいますと、システム部門がしっかりすることにより、事務部門は人数を少し抑えることができるだろうと、その分、事業部門を増やしていきたいと考えております。システム部門に関しては、先ほど少しお話ししましたけれども、人数の伸びは営業利益の伸びよりも少し抑えるぐらいのことを考えております。なので、システム部門は先期が23%で今期は20%です。

事務部門に関しては21%が22%と若干増えておりますけれども、こちらは今、会社の業績自体が上がってきているものですから、その管理のところをしっかりとしたいということで、いろんな面で実は工夫しております。このような工夫の中で、事業部門はしっかり56%から58%と、2%伸びてきております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



KPI/各種指標②

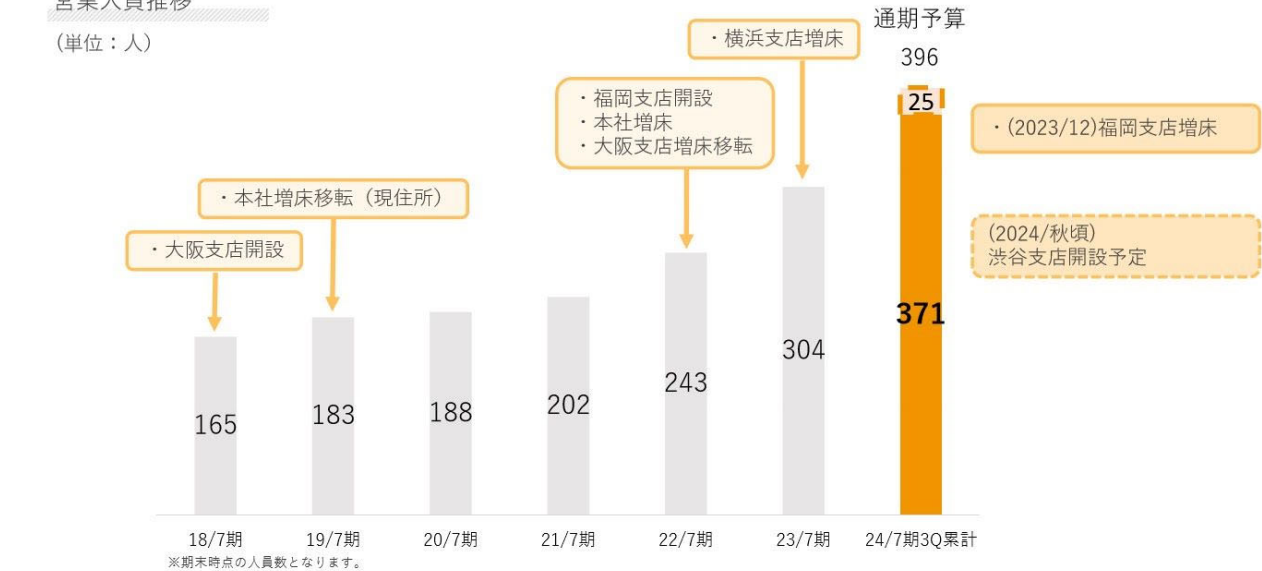
営業人員推移



- ✓ 第3四半期の段階で前期末比67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。大阪支店の増床も検討しています。

営業人員推移

(単位：人)



© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

12

あとは営業人員ですけれども、2024年7月期第3クォーターは371名おります。新卒がどっと入りまして、しっかり採用したおかげで人数が増えております。

過去には大阪支店とか福岡支店の開設とかがあったんですけれども、来期に関して言うと、秋ごろに渋谷支店を開設する予定です。来年の7月、8月ぐらいに大阪支店の増床も検討しております。渋谷支店の開設に関しては決まっておりますが、大阪支店の増床は検討段階です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



KPI/各種指標③

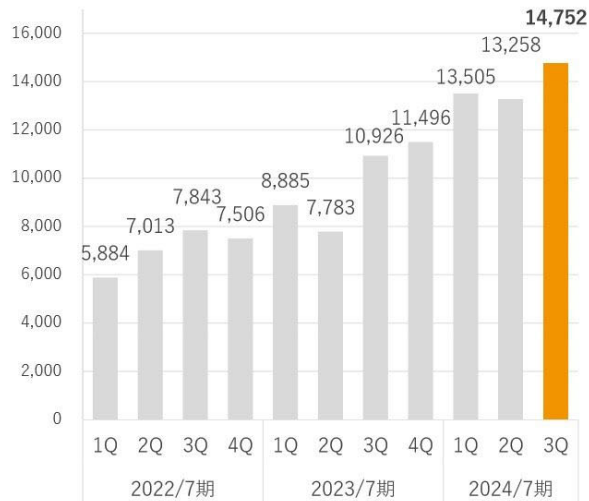


販売用不動産推移・在庫回転日数

- ✓ 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

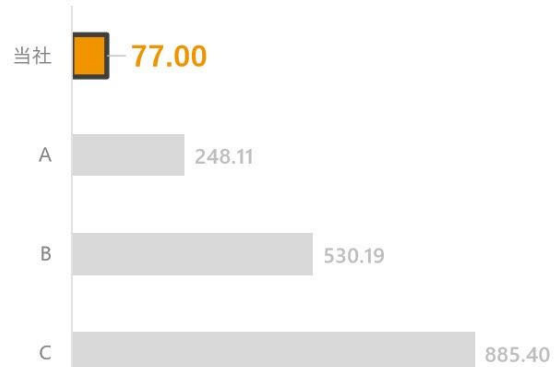
(単位：百万円)



© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

在庫回転日数の比較

(単位：日)



※当社期間：24/7期3Q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

13

そのように増やしてきた販売用不動産の推移、在庫回転日数ですけれども、取引拡大に伴い、販売用不動産は順調に増加しております。さらなる拡充を目指しています。

ここの販売用不動産が減ったり増えたりすると、その次の売上とか営業利益に影響してくるものですから、これはしっかり増やしていきたい。第2クォーターは132億円、第1クォーターは135億円、若干減っておりますけれども、その分、第3クォーターで取り戻して、しっかり増えてきております。

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おります。77日ですね。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



KPI/各種指標④



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32億円**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3四半期の販売用不動産の増加が第4四半期の売上に寄与するものと見込んでいます。

(単位：百万円)

	22期	23期				24期				25期		
	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
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	14,752
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%	111.3%
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	18,842
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%	98.9%



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

© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

14

販売用不動産の推移と売上高ですけれども、販売用不動産は2023年7月末時点から約32億円と大幅に拡大しております。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3四半期の販売用不動産の増加が第4四半期の売上に寄与するものと見込んでおります。

なので、少しずらして見ていただければ、しっかり販売用不動産が増えると翌四半期の売上や営業利益等が増えるかと考えておりますので、販売用不動産を増やししながら、なおかつ回転率を維持することによって、しっかり業績を伸ばせるかと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



KPI/各種指標⑤

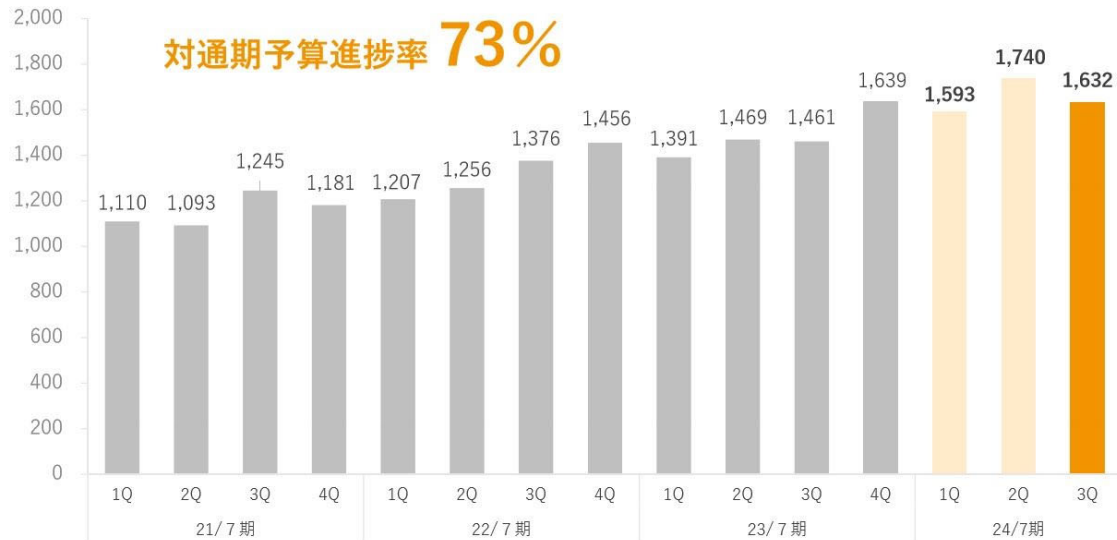


取扱不動産取引件数

✓ 通期の取引件数計画6,833件に対し、進捗率**73%**とほぼ計画通りの水準となりました。

取引件数

(単位：件)



© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

15

販売用不動産の取引件数ですけれども、通期の取引件数計画 6,833 件に対し、進捗率は 73%です。当社の不動産の契約件数になります。

第 1 クォーター、第 2 クォーターに比べて第 3 クォーターは減っておりますけれども、こちらは先ほども申しておりますが、ファミリータイプ、面積の広い部分が少し増えてきているものですから、件数は減っておりますけれども、売上自体は伸びてきている感じになります。

サポート

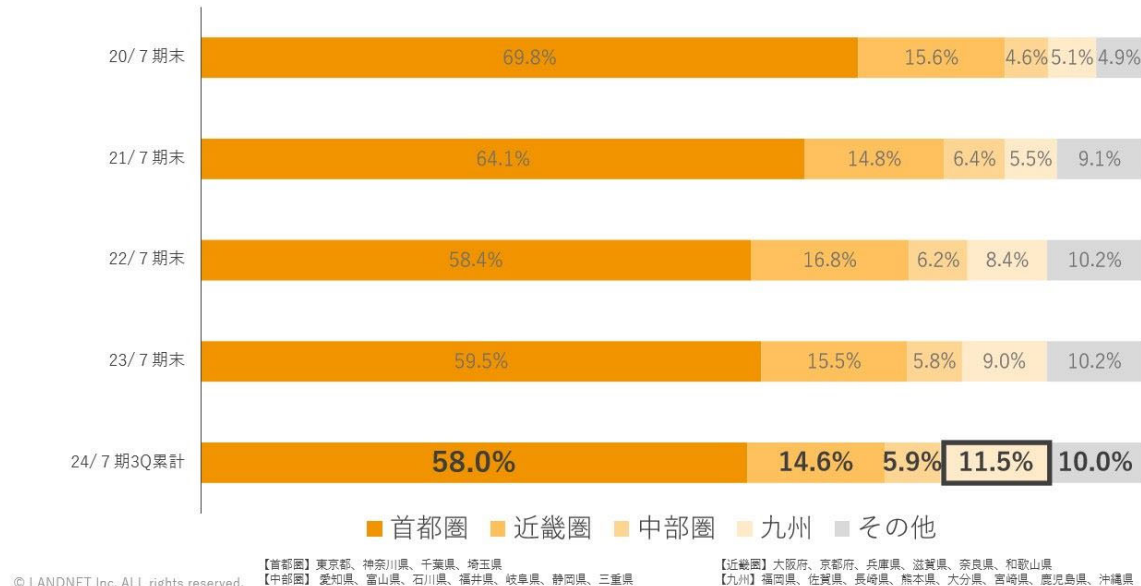
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



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。
- ✓ 九州圏をはじめ、首都圏以外の割合が増加し、取引エリアの多様化が進んでおります。

地域別取引件数



地域別の取引件数ですけれども、福岡に支店を出したおかげで、九州地域が11.5%と、全体の中の取引件数に占める割合が増えてきております。

これも当社の特質ですが、地方を増やすと首都圏が減るのが通常ですけれども、58%という件数自体は維持しながら、地方、九州が増えたり、近畿が増えたりしてきております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

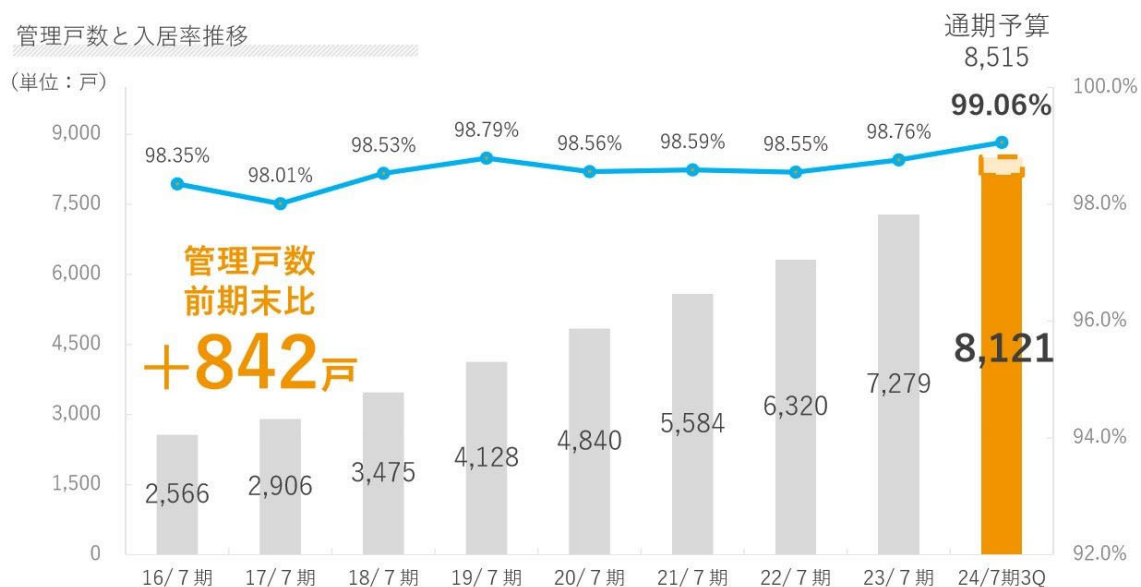
KPI/各種指標⑦

管理戸数推移/入居率



- ✓ 管理戸数は、前期末より+1,236戸の計画に対して3Q時点で+842戸と着実に積み上げており、毎年10%以上の伸びを継続しています。
- ✓ 入居率は、2015年8月末より98%超を維持しており、今3Q時点では99%超となりました。

管理戸数と入居率推移



© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

17

先ほどお話ししましたが、投資用の不動産を売って、その賃貸管理をしっかりしていこうという会社の方針がありまして、その賃貸管理をしっかりするために賃貸の管理戸数をしっかり増やしていくということを続けております。

今現時点、24年7月期第3クォーターで8,121戸の管理戸数があります。前期末比で842戸増えております。当社の特徴といたしましては、こちらの99.06%という入居率について、2015年8月末より98%超えを維持しており、今回の第3クォーター時点では99.06%となっております。これもしっかり育てていきたい事業になります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



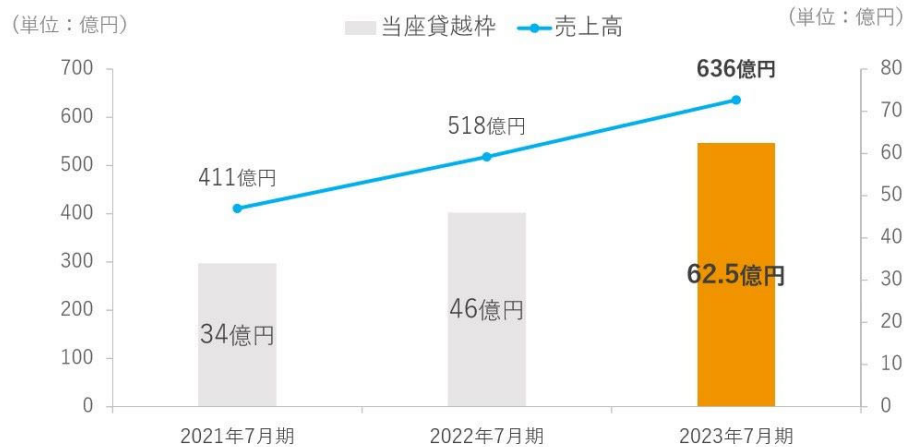
KPI/各種指標⑧



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



© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

18

こちらも売上高ですが、当座貸越枠の枠を増やししながら、売上高を増やしてきております。

物件を購入して販売するまでの期間を短く維持することを、長くないことを考えているのですが、それプラス、金融機関から借り入れることのできる金額も増やしていかないと販売用不動産が増えてこないものですから、こちらもしっかり意識しながら増やしてきております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



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



© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

19

不動産のデータを基に営業活動をしているという話をしているんですけども、2022年7月期末に約30万件だったデータが、2023年7月期末に約77万件に増えてきております。

こちらは区分マンションがある程度、2023年7月末ぐらいで取り終わりました、そこから戸建てとアパートを増やしてきているものですから、物件の数自体は非常に多くなっております。

これは誤解なきよう、区分マンションの場合には500戸あっても200戸あっても1棟は1棟と、一つと考えておりますので、そういう棟の件数だにご理解ください。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiasia.com

事業内容/特徴① 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）



© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

21

次が、当社の事業内容と特徴に関してのご説明に移りたいと思います。

当社が競争優位になっているのは、独自の不動産データベースに基づく営業システムがあるからだと考えております。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してきました。世の中に売りに出ている物件、成約になった物件事例、これを全部蓄積いたしまして、それと当社にある不動産データベースと連動させるような形で全部見られるようになっております。

特に区分所有マンションは、全国全ての物件情報を現時点で網羅しております。データベース自体は、当社の社内に開発部門がおりまして、日々更新しております。システム開発だけではなくてデータ自体も最新のものにどんどん置き換えております。

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しております。こここのところに関して言うと、要求定義・要件定義のところには私自身も入って、開発部門と喧々諤々議論をしながら、いろんなことを開発しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2、革新的な仕入ソリューションによる短い在庫回転日数。こういうデータベースを基に、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し、在庫回転サイクルが極めて低くなっております。いい商品が多いものですから、在庫回転サイクルが短いということになります。

市況の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ております。リーマン・ショックのときとだいぶ今の商品構成が変わってきているのですが、あの時点の話をしてみると、あまり当社は影響を受けなかったです。しっかり売却して、また新たにそれなりの価格で商品の仕入ができております。

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、それが今言った話です。相場に応じた仕入が可能というのは、物件を仕入れてから販売するまでの期間が短いものですから、全部取りあえず売り切って、また新しく商品を仕入れるときに、その相場に応じた価格で物件を仕入れることができるということです。

3、業界トップクラスの直接仕入比率です。RCPにより、不動産所有者にダイレクトメッセージを、電話とかダイレクトメールを送ることが可能になっております。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率です。マンション直接仕入件数は3年連続 No.1 と、東京商工リサーチに調べてもらって、こういうお墨付きをもらっております。

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



事業内容/特徴②

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。



© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

22

何度かお話しした、アジャイルで開発しているとありましたけれども、RCP による業務効率化。RCP というのは、この真ん中に書いてある Real estate Cloud Platform の略ですけれども、こういう仕組みがあるが故に、下に出てある不動産データベースとしまして、全ての物件の情報、沿線駅何分とか、面積等々とか、総戸数何戸とか、取引事例、売買の売り出し事例、賃貸の貸し出し事例、賃貸の成約事例、ストリートビューによる街並みとか環境も見られますし、交渉履歴の共有、電子契約は今だいぶ進めてきておりますけれども、まだ開発途上ではあります、電子契約によるサービス力の強化と管理の効率化も図っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



事業内容/特徴③

即時の情報共有と体制による早期戦力化

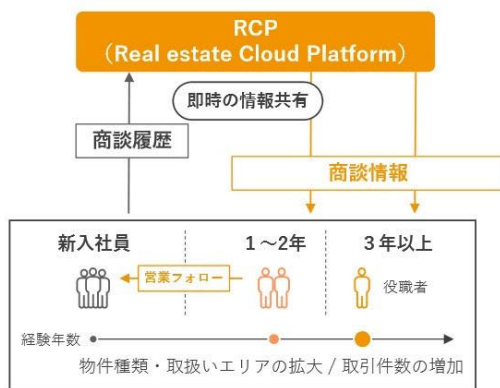


- ✓ RCPを通じた即時の情報共有とチーム制による営業フォローで新入社員の早期戦力化を実現。
- ✓ 急速な人員拡大の中でも、営業社員一人当たり売上高は2億円規模の体制を維持。

チーム制・データベースの活用による早期戦力化



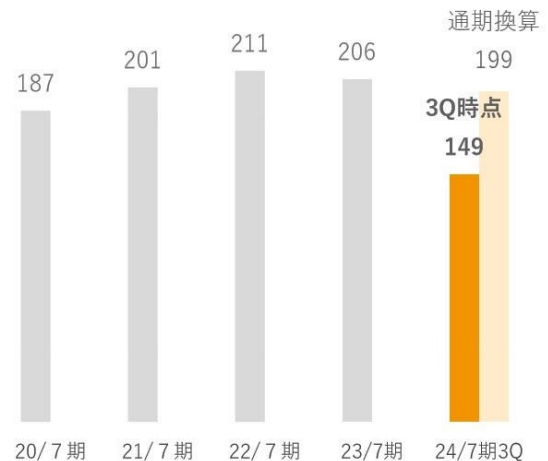
不動産データベース



© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

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、3Q実績を割り戻して算出しております。

23

即時の情報共有の体制による早期戦力化です。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しております。急速な人員拡大の中でも、営業社員1人当たりの売上高は2億円規模の体制を維持しております。

肌感でいきますと、大体半年ぐらいで新卒は損益分岐点を超えると考えております。右側の営業部員1人当たりの売上高の推移ですけれども、1億8,700万円、2億100万円、直近2023年7月期で2億600万円ですが、2024年7月期第3クォーターは新卒が入ってまだ戦力化する前の数字になるものですから、でもこの時点で4で割って3掛けて1億9,900万円ですから、通期でいきますとかなり伸びてくるかなと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

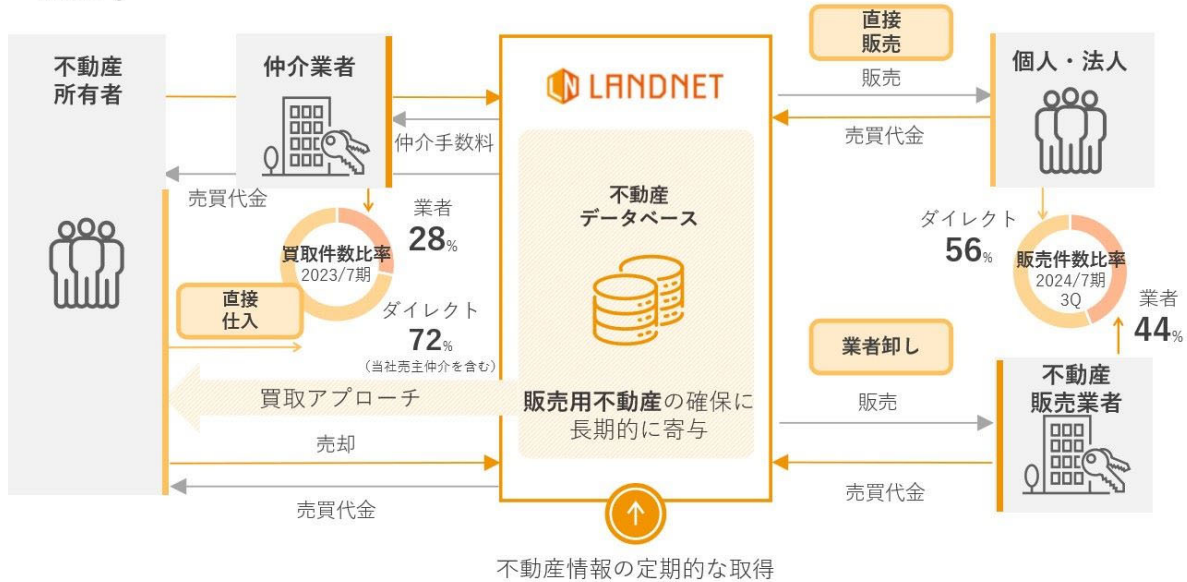


事業内容/特徴④

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。



© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

24

ダイレクト不動産です。不動産の所有者が直接物件を仕入れて、当社がエンドの方に売ります。業者さんに買ってもらう割合が44%、エンドに買ってもらう割合は56%になります。これによって、売主さんは若干高く売れて、買主さんは若干安く買えると、これを実現したいと。

ただ、当社のこのダイレクトで書いてあるのが、個人に売る割合になっておりますけれども、仲介会社を通して売る割合もあるものですから、そこのところを精査して、よりダイレクト不動産が実現できるような準備をしたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



成長戦略① 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。



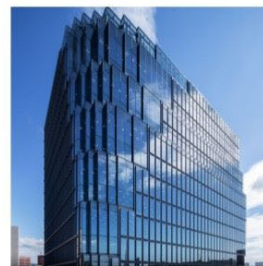
【東京本社】
○増床
(2022年4月)
東京都豊島区
南池袋1-16-15
ダイヤゲート池袋 7階



【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

© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

26

拠点の拡大といたしまして、東京本社は増床しました。横浜支社も増床しました。福岡支店、大阪支店が2022年5月に増床したのですが、もうだいぶ実は手狭になってきておりまして、2025年、来期辺りに増床できないかと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



成長戦略②

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

© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

27

来期に入ってすぐですけれども、2024 年秋ごろに新たに渋谷支店の開設を予定しております。渋谷アクシュというビルです。

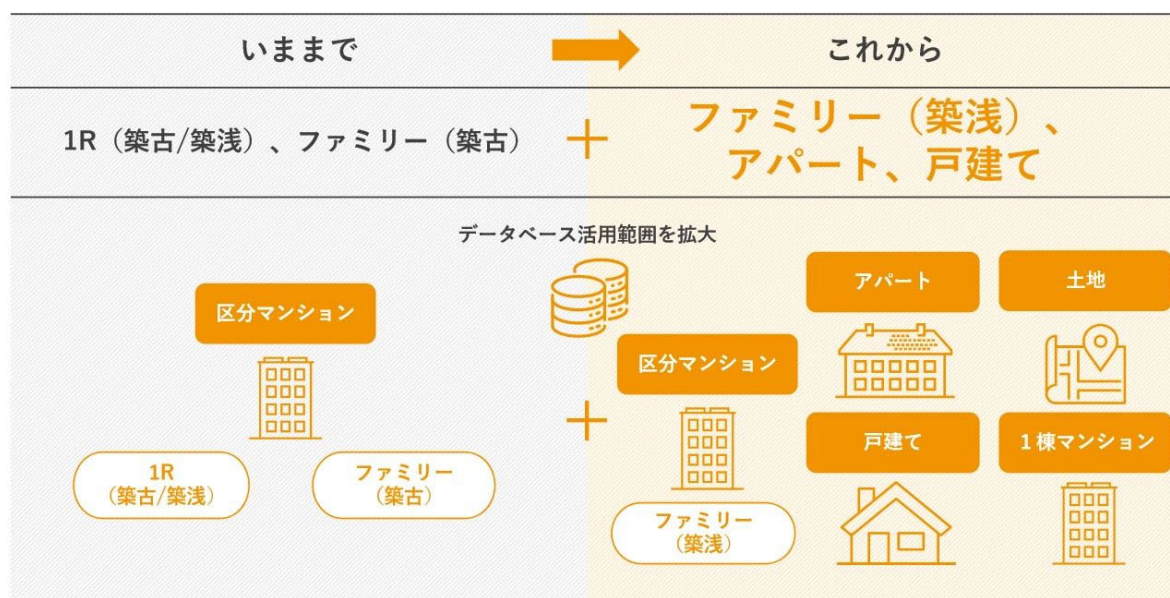
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



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。



© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

28

当社が今取り組んでいる一番大きなところはここです。取扱種別の拡大です。今まではワンルームマンション、築古、築浅、ファミリーは築古がメインだったのですが、今はファミリーの築浅も一生懸命やっております。70 平米、80 平米、90 平米、100 平米を超える区分のファミリータイプも一生懸命やっております。

それプラス、アパートと戸建て。上場してから始めましたので、2 年とちょっとやってきておりますけれども、手応えをだいぶ感じております。これが全部扱えるということは、日本全国の居住用の不動産が全部扱えるのかなと思っておりますので、これに力を入れて増やしてきております。その結論といたしまして、先ほど言いましたように、利益率が少し上がってきているかなと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

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。

個人用投資家向けの販売を強化ということで、クラウドファンディング事業を通じた顧客の獲得です。1万円から投資できるクラウドファンディング、この仕組みは全部自社でつくりました。自社でつくったものですから、その修正とか改善も今もやっております。

こちらをより広げる中で、お客様に、要するに不動産投資の一番の初級編というか、そういうところでの付き合いをしながら、その上級編、ワンルームマンション、アパート等のそういう賃貸のほうに振り向けていくことも考えていきたいと思っております。

あと、リノベーションによる付加価値です。当社で建築事業部によってファミリータイプのマンション、また戸建てをリノベーションによって住みやすい部屋をつくって、それを買っていただくと、この事業もしっかり増やしたいと思っております。

トップページで、中古不動産の流通・再生・運用を通して事業を行う会社のリーディングカンパニーと表現しておりますが、当社は新築の販売部門を持っているわけではないです。中古の不動産だけを一生懸命やっております。中古の不動産を扱うに当たって、新築の会社があれば、そこは土地を仕入れて建物を建てて売るわけですが、当社は新築の部門がありませんので、中古の不動産は不動産の情報を集めて、そのオーナーに連絡を取った上で物件化するという仕事だけをやって

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

おりますので、そこにリノベーションによって古いマンションに付加価値をつけるということは非常に社会的意義を感じておりまして、こちらもしっかり増やしていきたいと考えております。

多様な物件をラインナップと書いてありますけれども、今言った視点で当社は不動産を見ているものですから、物件があれば、それは中古の不動産で、それは当社が扱える物件になるものですから、北は今札幌、南は石垣島まで、全ての不動産を扱っておりますし、戸建てとアパートが増えてくれば、もっと北の物件を扱えるかなと思っておりますし、全ての不動産を扱うべきだと考えております。

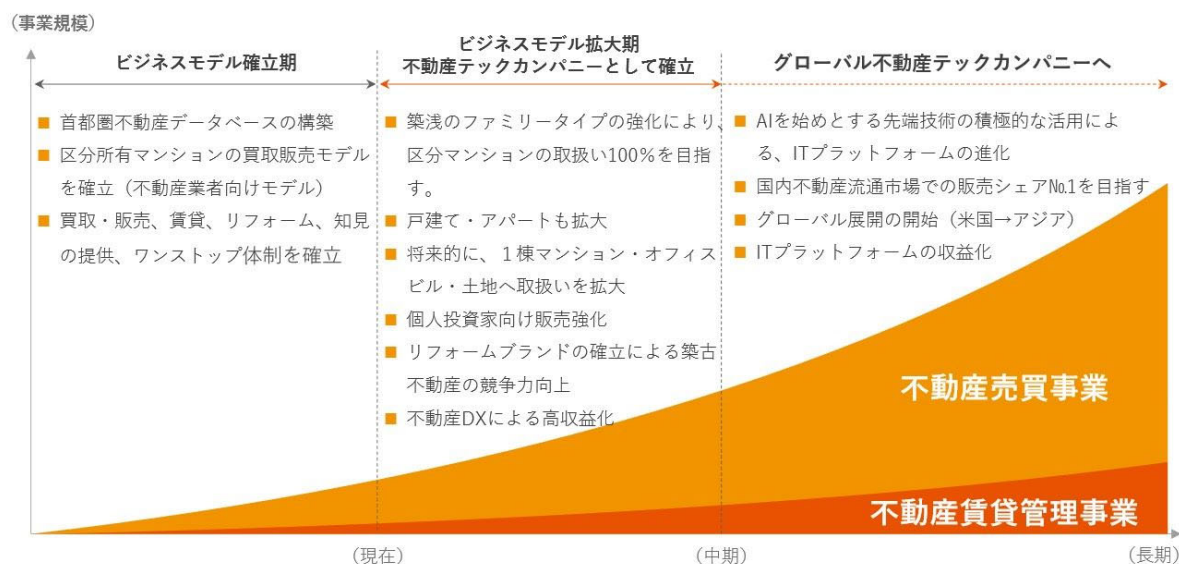
今、目の前でやっているのは、投資用物件検索のところですけども。投資用の物件、当社は常時500件、600件ほど扱っているのですが、仕入れてから販売するまでの期間が短いものから、それがすごい勢いで入れ替わっているんですけども、それをエンドのお客様が見やすいような状況で提示することによって、簡単に言うとアプリを提供することによって、より投資をしやすい環境をつくれないうことを一生懸命やっております。

成長戦略⑤

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。



30

中長期の成長イメージです。真ん中のところですよ。築浅のファミリータイプの強化、これを今やっております。戸建て・アパートの拡大、これも今やっております。この次です。将来的に1棟マン

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



ション・オフィスビル、このところ。これを視野にもし入れることができれば、いわゆる日本にある全ての不動産を当社が扱える形になると考えております。

なので、この1棟のマンション・オフィスビルに関しても扱っていきたいと思っているのですが、今も時々出合い頭でこういう商品が出てきて扱っておりますけれども、これを本格的に当社の商品として扱い出す、最初の少し実験的な動きを今期ないし来期辺りにしていきたいと考えております。それによって、本当に日本にある不動産全てを当社が扱えるようになるのかなと考えております。

相変わらずシステム管理の開発を一生懸命しておりますので、不動産DXとかITプラットフォームとか、この辺のキーワード、あとはセキュリティトークンとかデジタル証券とか、その辺のキーワードを含めて今検討している最中です。まずは今回、クラファンに関してアプリを提供できたことを喜んでおります。それは拡大していきたいと考えております。

不動産流通市場とDX①

拡大する不動産流通市場



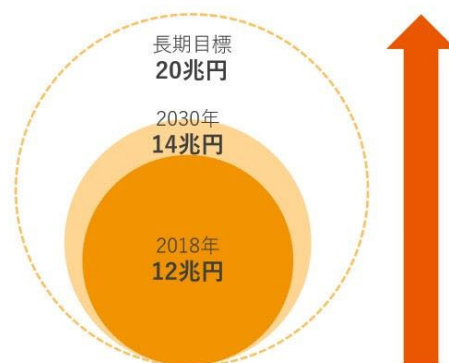
- ✓ 政府は住宅生活基本計画に基づき老朽化マンションの再生の円滑化を推進。
- ✓ 2030年までに既存住宅流通及びリフォーム市場14兆円を目標とする中で、全国の既存住宅流通比率は2013年以降増加傾向となっており、拡大し続けています。
- ✓ 一方で日本の2022年既存住宅流通比率は42.3%と、80%を超えるアメリカやイギリスに後れを取っており、当社はこの比率向上への貢献を目指してまいります。

全国の既存住宅流通および流通比率の推移



出所：(社)不動産流通経営協会
© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

既存住宅流通及びリフォームの市場規模の指標



出所：国土交通省「住宅生活基本計画」 住宅生活基本計画における成果指標

32

不動産流通市場に関してどのように思っているかといいますと、右側の下のところです。2018年は12兆円だったものが、2030年は14兆円、長期目標で20兆円と、リフォーム市場がどんどん伸びてくると考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



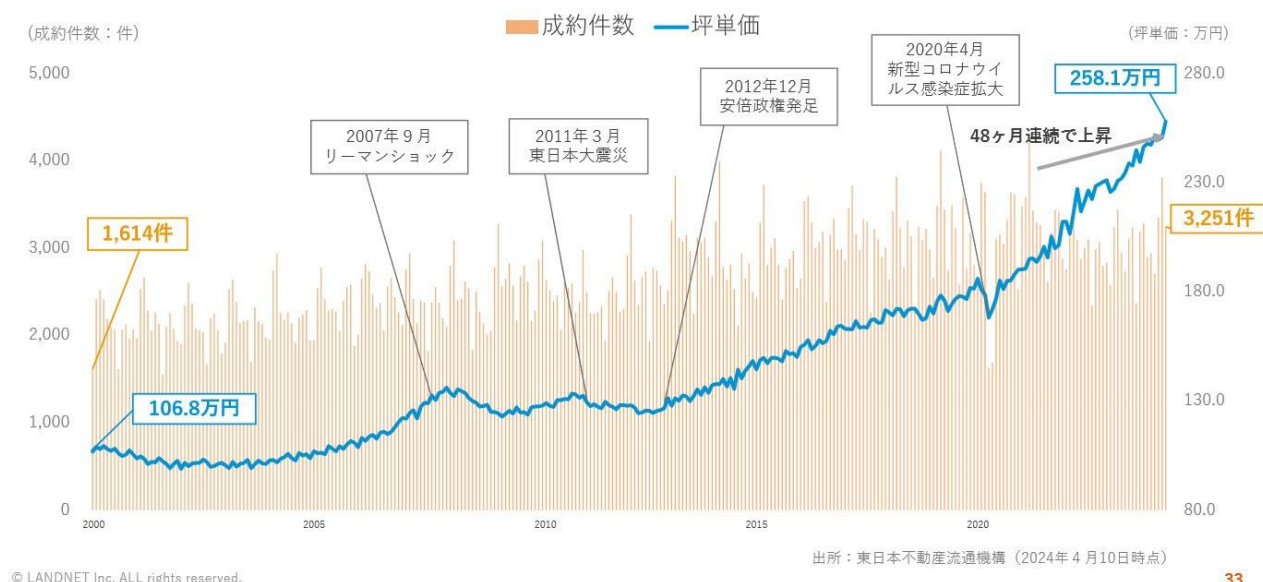
あとは、日本の場合には中古の不動産の売買よりも新築が多いですが、世界的に見た場合には中古のほうが多いです。日本の不動産自体も 1981 年、新耐震になりまして、それ以降少しずつ少しずつ中古の不動産の流通量が増えてきていると思うんですが、それがより拡大するのかなと実は思っております。その中でのリーディングカンパニーを当社は目指したいと考えております。

不動産流通市場とDX②

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4月の首都圏中古マンションの成約件数は、3,251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48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。



これもよくご提示するグラフですけれども、2024年4月の首都圏中古マンションの成約件数は3,251件と、件数自体は少し頭を打っておりますが、価格自体は2020年5月から48カ月連続で前年同月を上回ってきております。非常に高い需要が伺えます。

このブルーの折れ線グラフが中古マンションの成約価格になります。2002年とか2003年を一番底にして、ずっと右肩上がりで上がってきております。今現在、坪単価は258万1,000円まで上がってきております。当社はここを一生懸命扱っております、この区分マンションに関して、先ほども言いましたけれども、全国の不動産を扱ってきております。なので、より業容拡大していくかと考えております。これにプラス、戸建てとマンション、アパートも増やしてきております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



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 といいますか、システム開発のスピードと広がりを書いてありますけれども、簡単に言いますと、初期の IT 開発です。私自身が、これは何度もご説明しておりますけれども、Windows 95 のオフィスの Access により業務システムも私がつくりました。つくったものを 3 年前ぐらいまで使っていたんですけれども、今、新しいメンバーを入れて、全部作り直しが終わっております。

それをより拡大しようということで、簡単に言うと、例えばリフォーム・リノベーションのところをより強化したいということで、私が福岡支店に行って、いろいろと状況を把握した上で、そのシステムの開発に入っていきたいと考えておりますし、今現時点、システム部門がいろんなアプリを開発しておりますけれども、その開発をコントロールしながら、より効率的にならないかということもやっている最中です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiasia.com

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。

ランドネットの人・物・金・情報です。人に関して言うと、今まで媒体を使っただけの募集ということもやっておったのですが、採用メディアのブクロであったり、これもどこかで出てくると思うのですが、実は動画を作成して、それをYouTube等で発信できないかということも始めております。

物のところですけども、直接仕入れてお客様に提供するということで、先ほどお話をした、特に当社が今、件数的に非常に多い、投資用の不動産の販売のアプリをつくろうと今動いております。

③のお金のところですが、これはクラウドファンディング事業を推進して、配当利回りを調整しながら、期間を調整しながら、セキュリティトークンとかSPCの組成も念頭に置きながら、できるかできないか、これから検討していくと思うのですが、もしできるのであれば、それも組成していきたいと考えて動いております。

情報ですけども、REINSの販売事例、成約事例とか、こういう情報も非常に重視しておりますし、あとは役所から出るいろんな情報も媒体を通して収集するのではなく、役所のホームページから直接情報を集めた上で、会社の中の経営指針を出していきたいというような動きもしております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

サービス/保証①

クラウドファンディング L SEED



- ✓ 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



LSEED#3

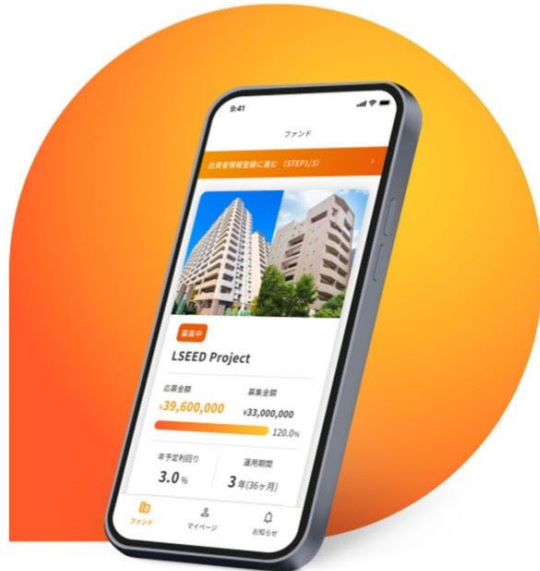
募集期間：6月18日(火) AM11:00～6月25日(火) AM10:59

募集金額：14,130,000円

運用期間：3か月

年予定利回り：6%

▼詳細はこちら



© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

37

それ以外のサービスです。クラウドファンディングという話は何度もしておりますけれども、今、LSEED の #3 ということで始めております。

運用期間は3か月で、年予定利回りは6%のものを今現在販売しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com





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3%～8%

- ✓ 銀行の定期預金や国債と比べて利回りが高いため、中長期的に高いリターンが見込まれる



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を見込む必要がなく、安定的な運用が可能

クラウドファンディングに関して言うと、ひと月に1回ないしひと月に2回ずつぐらい商品を販売していきたいと考えております。1万円から投資が可能ですし、予定配当利回り3%から8%を考えております。対象不動産が空室になった場合には当社が買い取るという商品を考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

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

© LANDNET Inc. ALL rights reserved.

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/>

39

あとは、不動産流通業界のリーディングカンパニーと話をしましたが、築年数の古い不動産に関して言うと、契約不適合責任が発生するのではないかというようなご不安もあると思います。

昔の瑕疵担保ですね、これを当社は、当社の所有している不動産を買っていただいた場合には3年間負うような契約にしております。当社が売主物件の場合です。

あと、お風呂が壊れたとか、ガス給湯器が壊れたとか、こういう場合、大体その金額の半額ほどを設備保証として当社で負担しております。

家賃の滞納保証、こちらも当社の売主物件を買っていただいて家賃を滞納した場合に、その滞納保証も当社で考えております。これもお客様、買主様が古い物件を安心して買えるようなサービスを実現したいと思ってやっております。

これで当社の説明は以上になります。一生懸命説明いたしましたが、ご清聴どうもありがとうございます。
質疑応答

榮 [M]：ここから質疑応答に入りたいと思います。いくつか質問が入っているみたいです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

質問者 [Q]：PBR 向上のためには流通株式比率の改善も必要かと思いますが、今後の対応を教えてください。代表の株式保有比率が資産管理会社と合わせて 7 割前後というのは、上場企業としては多過ぎるように感じます。

榮 [A]：こちらに関して、よくご質問を受けております。私としても保有比率が多いかなと思っております。今考えているのは、純利益をしっかりと増やす中で、当社の株価を上げて、新株発行を実現していきたいということを一生懸命考えております。

しっかりと業績が上がってくるのかという質問ももちろんあるかと思うんですけれども、先期、今期の第 3 クォーターこの時点で上げられると私は考えて動いております。株主さんのために株価を上げて、新株を発行して、より業容を拡大していきたいと考えております。

質問者 [Q]：新領域である戸建て、アパート、クラウドファンディングの当面の目標数値を教えてください。また、足元の手応えと進捗状況、課題点をお聞かせください。

榮 [A]：今、情報自体も、毎月 10 万から 11 万、12 万ほど増やしながら、そこに対してのアプローチをしております。まだまだ具体的にアパートとか戸建てが業績に貢献するということまで来てはおりませんが、しかし 5%とか 3%というぐらいの割合では増えてきておりますので、しっかりそれを増やしていくということをまず考えております。

クラウドファンディングの当面の目標数値、まず 1,500 万円とか 2,000 万円とか 2,500 万円のクラウドファンディングを、3 カ月なのか半年なのか 1 年なのか、どの期間が一番お客様の受けがいいのか。それと配当利回りも、もちろんお客様としては高いほうがいいでしょうけれども、当社としてはなるべく抑え気味にしながら、どこまで増やすことができるのかということ把握しながら増やしていきたいと考えております。

クラウドファンディングに入れる商品自体は、先ほどからお話ししておりますけれども、有形固定資産として当社のほうで多く持っておるものですから、それをどうクラウドファンディングに上げていくかということを考えている最中です。

クラウドファンディングに上げることによって何が起きるかという、そういう商品の仕入がより楽になるということと、その資金が当社で、クラウドファンディングで回収できるということは、その分を、在庫、商品の買取に回せるかなと思っております。ですので、クラウドファンディングをしっかりやっていきたいと考えております。

質問者 [Q]：売上総利益率が好調かとお見受けしますが、どのような要因が考えられますでしょうか。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

榮 [A]：これも先ほどお話ししましたがけれども、区分マンションに関して築年数の浅い広いタイプのもの、当然それは価格がかなり上がってきますし、今、1億円を超える商品もいっぱいあるものですから、そういう商品が増えているから売上、利益率が高くなってきていると考えております。

質問者 [Q]：取扱不動産種別において、徐々にワンルーム割合が下がってきている状況ですが、将来的には徐々にファミリー割合が増加していく見込みでしょうか。また、戸建て、アパートの軒数、粗利についてはいかがでしょうか。

榮 [A]：ワンルームの比率は徐々に下がってくると考えております。ファミリータイプのものが徐々に増えていくと考えております。ファミリータイプのものが徐々に増えていって、なおかつ戸建てとアパートも増えていくと考えております。

戸建てとアパートに関して言うと、積極的に、いわゆる不動産会社から営業をかけるというような状況ではないかなと考えております。

当社はそれに営業をかけているものですから、成果は必ず現れてくると考えております。

質問者 [Q]：販管費について伺いたします。第2四半期と比較して租税公課が増加しているかと存じますが、この傾向は第4四半期においても継続する見込みでしょうか。

榮 [A]：第2四半期は租税公課が少なかったと考えております。第3四半期の水準が普通だと考えております。第4四半期も同程度に増えると思っております。ただし、少なかったということがない分、第4四半期は売上も伸びると考えております。

質問者 [Q]：エルシード第2弾のファンドは、応募金額に対して300%を超えの応募があったかと存じますが、あらためて御社の不動産クラウドファンディングにおける特徴や強みを伺いたく存じます。

榮 [A]：当社のクラウドファンディングというのは、ファミリータイプの賃貸中の商品を想定しております。お部屋が空いた場合には当社で買い取って、当社でリフォームして転売いたします。

その商品の特徴といたしまして、賃貸中の不動産鑑定評価とお部屋が空いたときの不動産鑑定評価になりますと、空いたときのほうが不動産鑑定評価が少し上がってくるような特性があるものですから、この賃貸中の家賃で返済できるような配当利回りの商品を、クラウドファンディングでお客様に買ってもらいますので、かなり安全かなと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

家賃が入ってくる以上は配当利回りは確保できますし、お部屋が空いたときに当社で買い取ってそれをお客さんに売却するというのであれば、その分、売却時の売却損を考えなくていいのではないかなと思っております。

もちろん投資する商品なので保証はできませんけれども、概念というか、理論上かなり安全な商品かなと考えております。

300%超の応募があったことに関して言うとは非常に喜んでおりますけれども、会社の業績を伸ばしていくとか、クラウドファンディングのことを考えると、配当利回りは少し低めに設定して、なおかつそれをしっかり売り切れるところがどこかというところを探していきたいと思っております。

質問者 [Q]：他社事例になりますが、中古住宅買取再販のカチタスが、消費税関連の訴訟で敗訴していますが、御社への影響はないですか。

榮 [A]：当社もこちらのところは注目して見ております。現時点での当社への影響はないと考えておりますが、カチタスの意見等を聞きながら当社に影響を与えないような動きを今取りつつあります。

質問者 [Q]：アジアに拠点がありますが、直近で海外からの取得意欲は旺盛ですか。

榮 [A]：今、円安の時代なので、海外からの取得意欲は旺盛であるべきだと思っています。当社には海外課という部署がありますが、そこを通して海外を見ている、その流れでいきますと、いわゆるワンルームマンションの当社の不動産に関しての購入意欲自体はあまり強いと実は感じておりません。

より大きな商品に行っているのかなと思っておりますが、そちらの商品は当社ではまだ扱っていないというか、紹介していないものですから、取得意欲は旺盛とは考えておりません。

質問者 [Q]：4月に新卒入社があったかと存じますが、計画どおりの採用状況でしょうか。また、通期の営業人員採用計画は達成される見込みでしょうか。

榮 [A]：計画どおりの採用ができております。通期の営業人員の採用計画は達成できる見込みだと考えております。

ただし、新卒の採用に関して言うとかかなり順調だと聞いておりますけれども、中途の採用に関しては少し苦しいような話も聞こえてきておりますので、いろんなことを考えながら予算を達成する努力をしようと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



質問者 [Q]：国内金利に先高観がある中で、投資用物件やファミリー物件の実需の購買意欲が落ちる懸念はないのでしょうか。代表はどの程度の金利上昇なら市況への影響が軽微と想定されていますか。

榮 [A]：金利が先高観になるということは、前提として日銀が、消費者物価指数が上がってくることを前提とした2%目標ということは何度も言っておりますし、その2%目標というのは、賃金の上昇に伴う2%目標と聞いております。

もしそれが実現すると、当然不動産価格も上がってくると思います。先ほど中古のマンションの上がり方は少し急に見えるかもしれませんが、消費者物価がしっかり2%と言わず3%ぐらいずっと回り出して、日銀さんが金利を上げるような判断した段階に行きますと、不動産価格が上がります。今あまり出てこないですけども、インカムゲインではなくてキャピタルゲインという視点での投資ということもお客様は考えられると思います。

当社がそれを考えると、実はかなりきついと思いますけれども、お客様は多分考えてくると思いますので、その上での購買意欲が落ちるとは実は考えておりません。

どの程度の金利上昇なら市況への影響は軽微と想定されていますかという質問に対してですけども、こちらは私も金利までは分からないのですが。日銀の動きを見ていて、そんなに大幅な金利上昇はないのかなと実は考えております。

質問は何かありましたらお気軽にお願いしたいと思っておりますけれども、もしないようであればこの辺りで終わりたいと思います。

長い間、一生懸命説明したんですけども、分かりづらいところもあったかもしれませんが、ご清聴どうもありがとうございます。

ランドネットのことをこれからも応援していただければうれしいと思っておりますし、先ほども言いましたけれども、しっかり業績を上げて、株価を上げて、新株発行まで行けるような努力をしたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

今日は長い間ありがとうございました。失礼いたします。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com