

株式会社ランディックス

決算説明資料

3Q(2019.10.1 – 2019.12.31)

東証マザーズ :証券コード2981



経営理念・経営ビジョン

不動産を通じてお客様に喜び・感動を

目次

1. 業績	3
2. 成長性	8
3. 今後の成長戦略	1 8
4. 事業内容	2 4
参考資料	2 8

1. 業績

2020年3月期 第3四半期



20/03期 3Qハイライト

業績概況

- 売上高 59.8億円（前年同期累計比+33.5%、年計画進捗率76.2%）
- 営業利益 7.9億円（同+31.7%、同78.7%）
- 営業利益率（対売上高）13.2%（前年同期実績13.4%）

売上構成

- 不動産売買売上 54.2億円：構成比90.7%（前年同期累計比39.1%増）
- 仲介・販売手数料 4.7億円：同7.9%（同6.5%減）
- 賃貸・その他 0.8億円：同1.4%（同9.2%増）

20/03期 3Qハイライト

トピックス

- sumuzu Matching サービス開始（2019年10月21日）
- sumuzu相場ウォッチャー新機能提供開始（2019年11月13日）
- 東京証券取引所マザーズ新規上場承認（2019年11月15日）
- 東京証券取引所マザーズ新規上場（2019年12月19日）
- + α 記念配当実施決定（配当42.3銭→48円へ上方修正）
- + α 住まいテック研究所設立発表

20/03期 3Q 連結業績の概要

	19/3期 3Q実績	20/3期 3Q実績	前年同期比	年間計画値	年計画進捗率	3Q予実比
売上高	4,481	5,980	133.5%	7,848	76.2%	99.9%
売上総利益	1,257	1,586	126.2%	2,109	75.2%	99.4%
対売上高比	28.1%	26.5%	-1.5%	26.9%	-	-
販管費	658	796	121.0%	1,105	72.0%	96.3%
対売上高比	14.7%	13.3%	-1.4%	14.1%	-	-
営業利益	599	789	131.7%	1,003	78.7%	102.6%
対売上高比	13.4%	13.2%	-0.2%	12.8%	-	-
経常利益	638	764	119.7%	938	81.4%	107.2%
対売上高比	14.2%	12.8%	-1.5%	12.0%	-	-
当期純利益	402	520	129.4%	646	80.5%	104.1%
対売上高比	9.0%	8.7%	-0.3%	8.2%	-	-

連結財政状態

	前連結会計年度 19/3期	当第3四半期 連結会計期間 20/3期 3Q		前連結会計年度 19/3期	当第3四半期 連結会計期間 20/3期 3Q
流動資産	5,599	6,510	流動負債	2,273	2,452
うち、現預金	2,593	3,624	うち、短期借入金	1,504	1,724
うち、棚卸在庫	2,857	2,726	固定負債	1,348	977
固定資産	1,214	1,194	負債合計	3,622	3,429
有形固定資産	1,089	1,074	株主資本	3,191	4,275
無形固定資産	0	0	うち、自己株式	0	0
投資等	124	119	純資産合計	3,191	4,275
資産合計	6,813	7,705	負債・純資産合計	6,813	7,705

2. 成長性

2020年3月期 第3四半期



当社で保有する累計顧客データ数

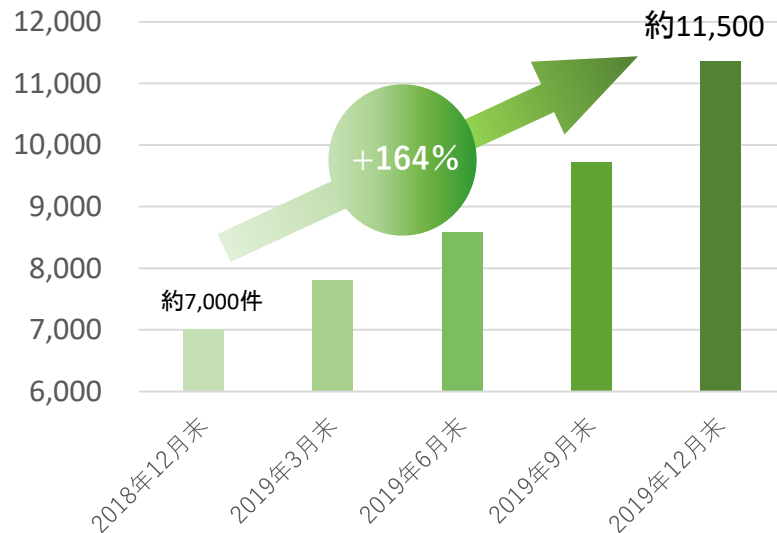
不動産ビジネスのストック化

最先端のライフスタイルを求める富裕層を中心とした顧客情報を蓄積・活用

累計顧客データ数*1

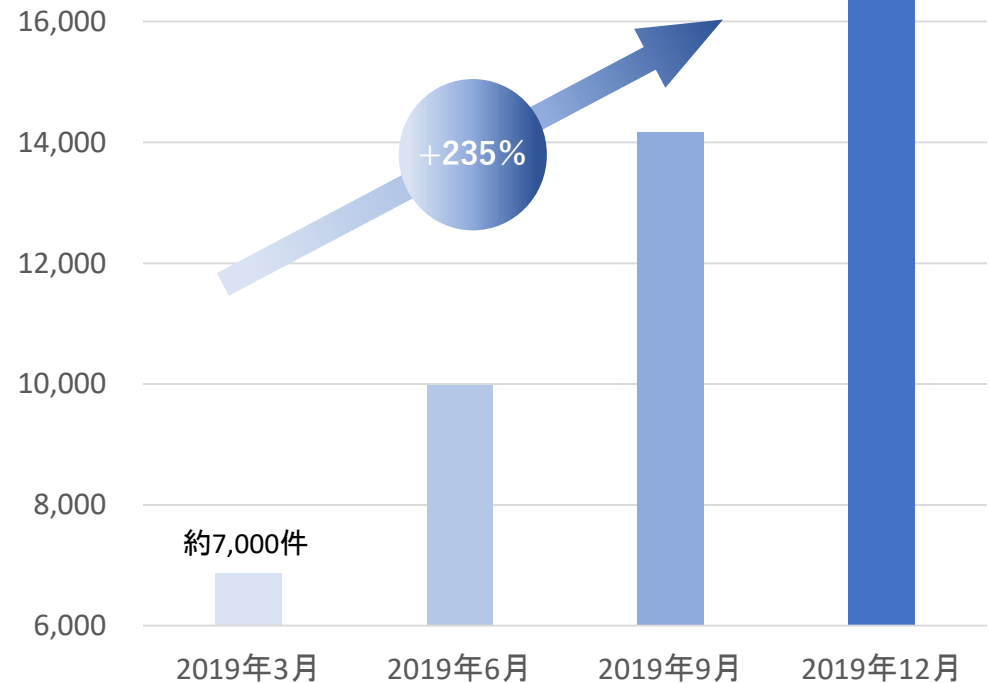
約11,400件

累計取扱顧客データの積み上がり



sumuzuサイト
月間ユニークユーザー数

約16,500件[※]



*1 2019年12月現在の累計取扱顧客データ数（11,371件）
累計取扱顧客データ数は、契約済顧客を含めたメール会員、sumuzu登録顧客など、当社が個人情報を控え、アクセス可能な顧客総数

*2 出典：厚生労働省「平成30年 国民生活基礎調査の概況」

仕入→販売の高速サイクル

高速回転による安定した売上・利益



マッチングサービス「sumuzu Matching」

業界初

ネットコンペでオーダーメイド住宅マッチング sumuzu Matching

住宅の希望条件をフォームでチェックすると、興味を持ったsumuzu認定の住宅専門家がネット上でコンペに参加。無料・匿名で利用できるミスマッチの起きにくいサービスです。



ご利用の流れ



土地を選ぶ

sumuzu（スムーズ）サイト、またはsumuzu Matching内で土地を選びます。



フォームで希望条件をチェック

ログイン後、フォームに開取り、外観などの希望条件をチェックします。



あとは待つだけ

専門家からの提案を待ちます。専門家とは匿名のチャットなどでコンタクトできます。



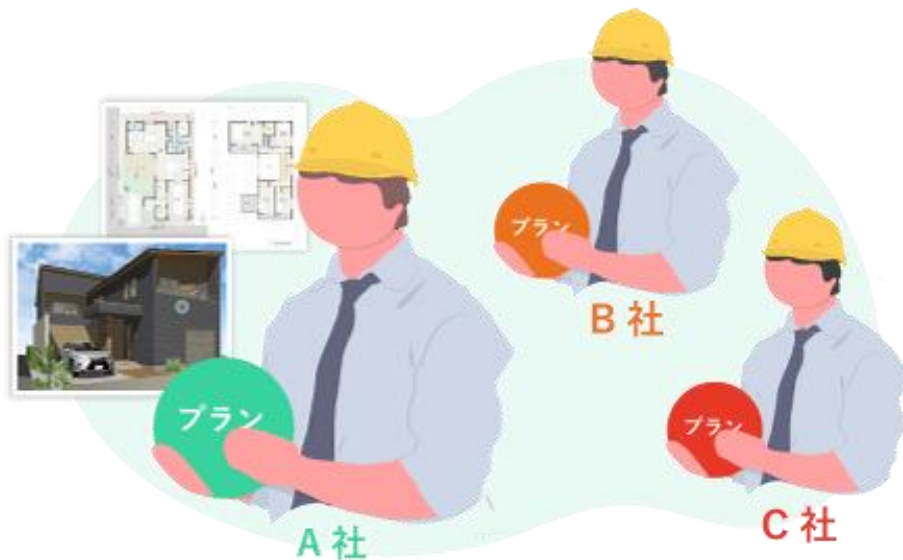
プロジェクト開始に必要な時間は3分！
あとは待つだけのシンプルなサービス

土地の販売状況確認、プロジェクト進捗、提案管理、チャット機能などオールインワンプラットフォーム

ポータルサイト sumuzu 実績

sumuzu Matching

2019年10月21日リリース



マッチングパートナー数

FY2020.3

2 Q 27 パートナー



1 月 44 パートナー



4 Q 目標 60 パートナー

ポータルサイト sumuzu 実績

sumuzu Matching

2019年10月21日リリース



マッチングプロジェクト売地数

FY2020.3

3 Q 46件



1月 71件



4 Q目標 100件

ポータルサイト sumuzu 実績

サービス利用者数は短期的に増加



2019年10月21日リリース



マッチングサービス利用者数

FY2020.3

3 Q 累計実績 16件



4 Q 累計目標 50 件

2019年10月リリース 「sumuzu Matching」 について



匿名で複数の事業者に相見積りを依頼
→WEBで案件ごとにコンペ実施が可能なサービスを開始

業界初!!

ネットで簡単!オーダーメイド住宅

土地を選んで複数の専門家から
建築プランを無料・匿名で入手

土地を選択してはじめる > ログイン (会員の方) >

※当社調べ。土地選び~専門家選び~提案~契約までのプラットフォーム

不動産テック カオスマップ

不動産テック カオスマップ

このマップは、不動産業界のデジタル化を推進する様々なスタートアップと既存企業を網羅しています。例えば、仲介業務支援にはARUHIやihome、管理業務支援にはTRUSSやCAREECON、価格可視化・査定にはGEEQやHowMa、VR・ARにはVR内見やVR内見などが含まれています。

sumuzu Matchingリリース 記事掲載情報

2019.10.21	産経新聞
"	東洋経済オンライン
"	CNET JAPAN 他24社
2019.10.23	Yahoo!ニュース
2019.10.30	日経クロステック

10月末時点で
31件の
メディアに掲載

※そのほか、時事通信、ダイヤモンドオンライン、exiteニュース、現代ビジネス、AllAbout等多数

作成：一般社団法人不動産テック協会

「sumuzu Matching」の利用者メリット

【一般利用者のメリット】

- ①匿名性が保ったままコンペ実施可能！
→大量の営業電話の心配なし。
- ②WEB環境さえあれば、いつでも住宅プランの検討が可能。
- ③完全無料で利用可能。

【建築事業者のメリット】

- ①大幅な広告費の削減が期待できる。
→利用は成約した時の成果報酬のみ。
- ②購入意欲のある顧客との接触機会が増大する。
→効率的な営業活動が可能。

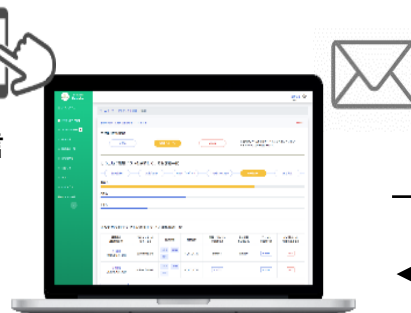
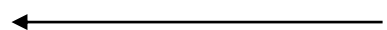


一般利用者

①気に入った土地を選び、プロジェクト発信



④参加表明のあった建築業者から3社を選択→コンペ実行→プラン提案



sumuzu Matching

②新規プロジェクト開始連絡がシステムにより全建築事業者へ通知

③建築事業者が参加表明



建築事業者



【事業の展望】透明性の高い情報提供による効率的な営業活動



透明性の高い情報の提供

- ▶営業担当者とのコンタクトせずに入居希望者がスピーディーな意思決定
- ▶労働集約型営業ではない体制の構築
- ▶高い収益性の実現

【運営母体である当社のメリット】

- ①sumuzuサイトの累計顧客数の増大
→アプローチする顧客母数の獲得
- ②建築請負紹介料の獲得
- ③建築事業者との関係構築を強化
→従来のリアルな場面での営業活動に寄与

1. 住環境の良い街「桜新町」

「サザエさん」発祥の地としても知られる桜新町は、駅の西口・東口から徒歩でもサザエさんの店舗が設置されている街であり、駅周辺に建てられた「私生活の子供館」へ向かうサザエさん通りや駅周辺にはサザエさんに関連する看板やイラストが多く見られます。駅周辺の街は集客力が高いを求めている一方で、高齢者を助けるような住環境が乏しく、住環境のバランスがよい街として高い人気を誇ります。



自治会・学校関係（桜新町）を通る集客活動の場でも名の知れた「新鮮市場」や「こすまふ」の隣に設置している桜新町は、集客力住宅が多く集まるエリアです。また、大塚駅と池袋駅が近いという立地は、サザエさんにも大きなメリットをもたらしています。桜新町は、駅周辺を歩くと、決して遠くない距離で駅に到着する桜新町への注目度は高まっています。

2. 桜新町のアクセス



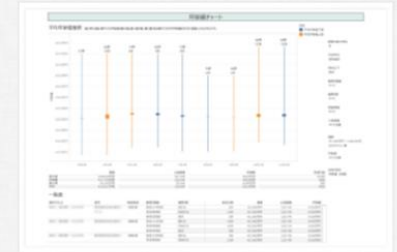
相場の見える化「sumuzu相場ウォッチャー」

城南エリアの売地データの坪単価、坪単価変動の把握や比較ができるサービス。
透明性の高いデータに基づいた土地探しを支援します。



新機能① 坪単価チャート

坪単価の平均値、最大・最小値の推移を可視化。



新機能② 坪単価変化推移

坪単価の中央値、平均値の変化推移を可視化。



新機能③ 期間・エリア別比較

期間・エリア毎に2つの軸で傾向を比較。

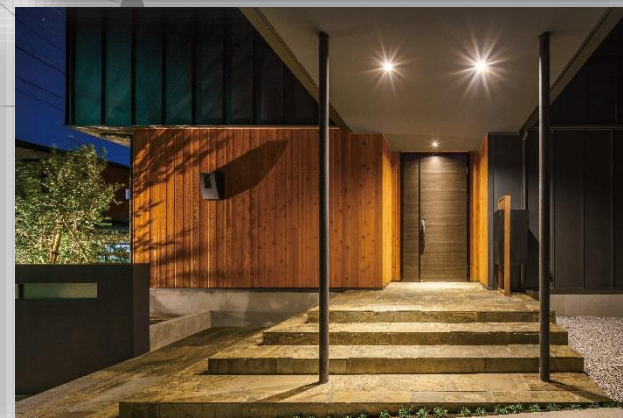


3. 今後の成長戦略



sumuzu(スムーズ) のVISION

「データ」「フィジカル」「バーチャル」の融合でイノベーションを



住宅の見える化「sumuzuステージング」

住宅をCGを活用してバーチャル空間を演出 **sumuzuステージング**

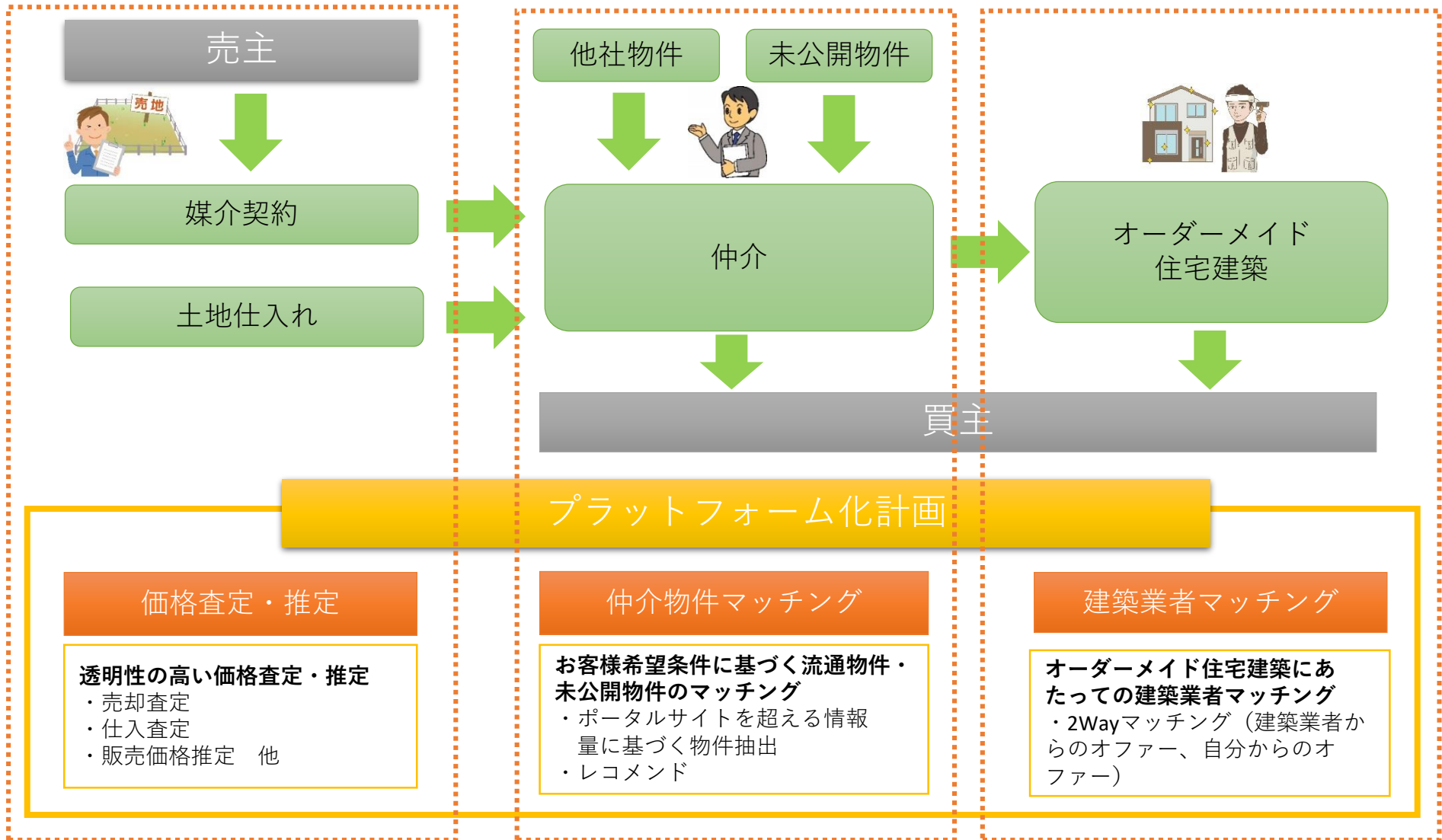
より臨場感の高い住宅イメージを体験することにより、オーダーメイド住宅に見えない不安を解消。



CG活用で
リアル空間を再現



不動産テックプラットフォーム構想



「住まいテック研究所」

設立目的：

住宅用不動産領域における
テクノロジーの活用・発展について最新の
独自情報をもとにレポートや調査データを発信し
不動産取引の透明化と消費者の安心・安全な
不動産取引の実現を推進する。

情報発信内容

- 設立 : 2020年3月（予定）
- 所長 : 岡田和也
- 活動頻度 : 四半期に一度（予定）
- 発信テーマ : ①不動産領域のテクノロジー活用の実態
②不動産取引の透明化に関する実態
③住宅用不動産に関する最新動向

4. 事業内容

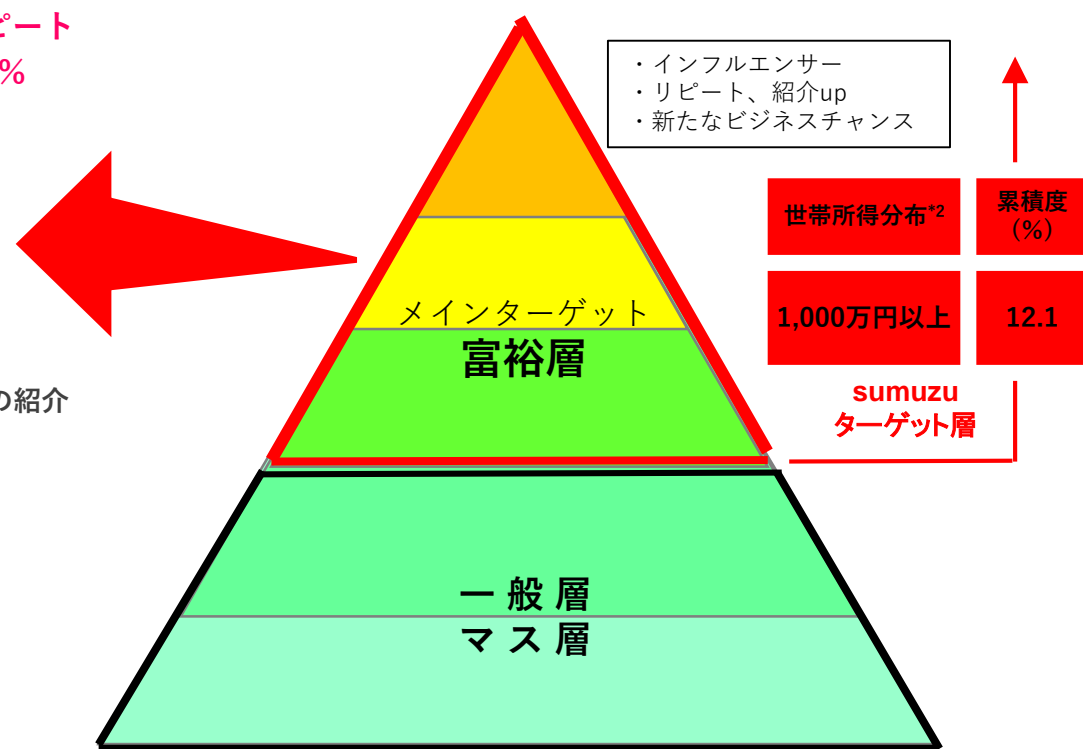
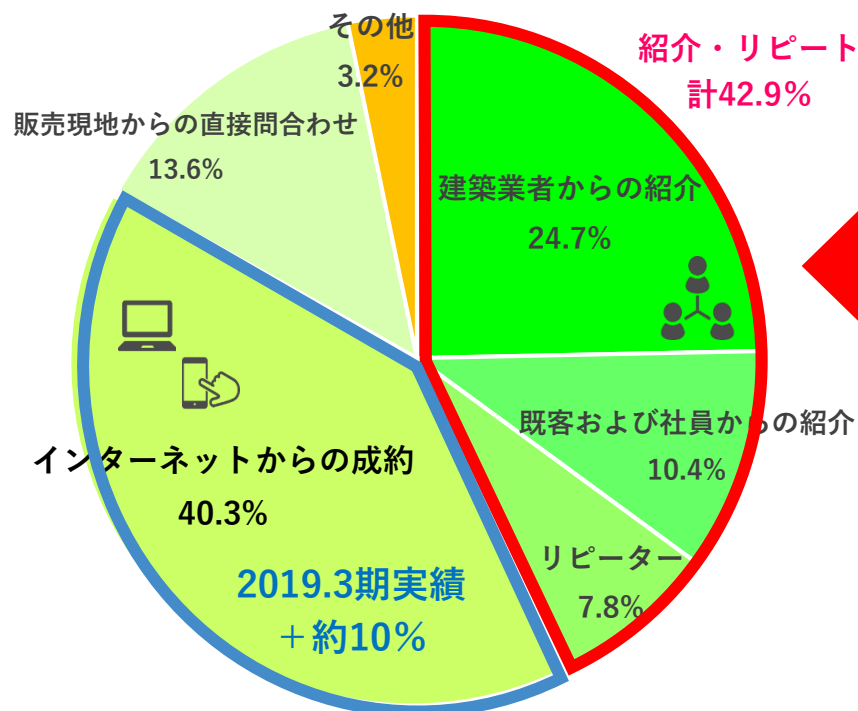


当社データの蓄積



インターネット + 紹介・リピートで成約の83.2%

メインの成約顧客層は富裕層顧客であり
不動産ビジネスの“ストック化”による効率的営業活動を展開



成約顧客のうち約8割が紹介・リピート
→安定した顧客基盤と効率的営業体制の構築

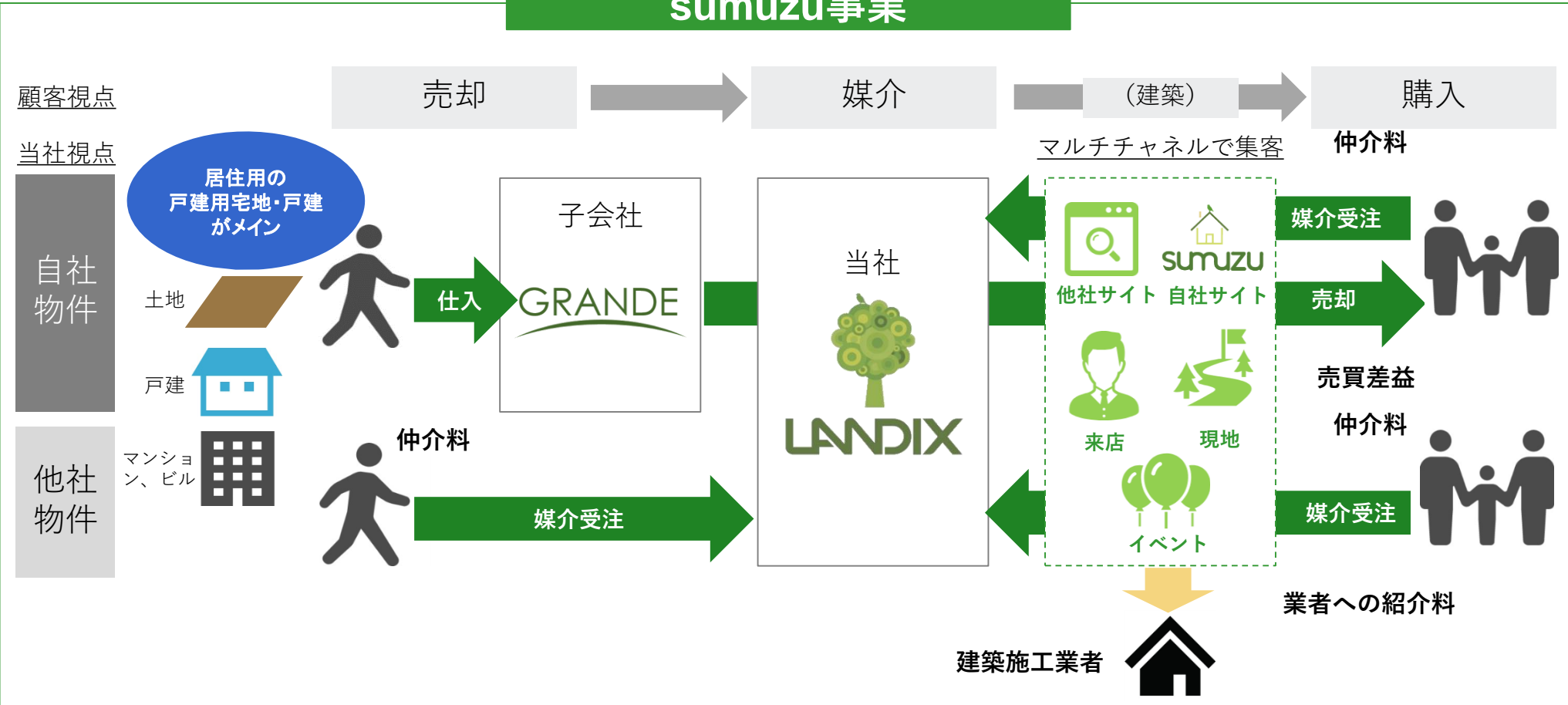
*1 2019年12月時点の当期の累計成約顧客の集客経路を集計しています。

*2 出典：厚生労働省「平成30年 国民生活基礎調査の概況」

ビジネスモデル概観

当社は **不動産売買の一連のプロセスに係るサービスを一気通貫で提供**
 一連のフローを総称して「sumuzu事業」セグメントと呼称

sumuzu事業

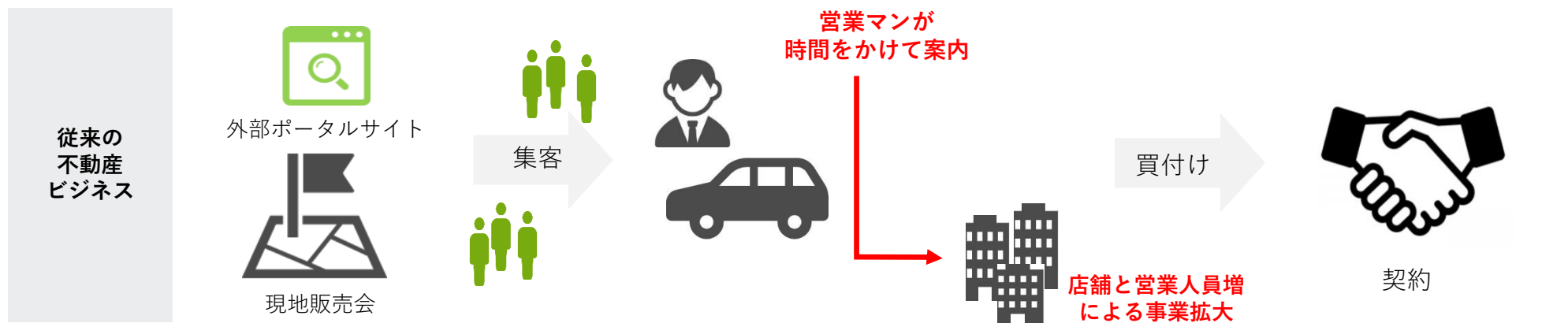
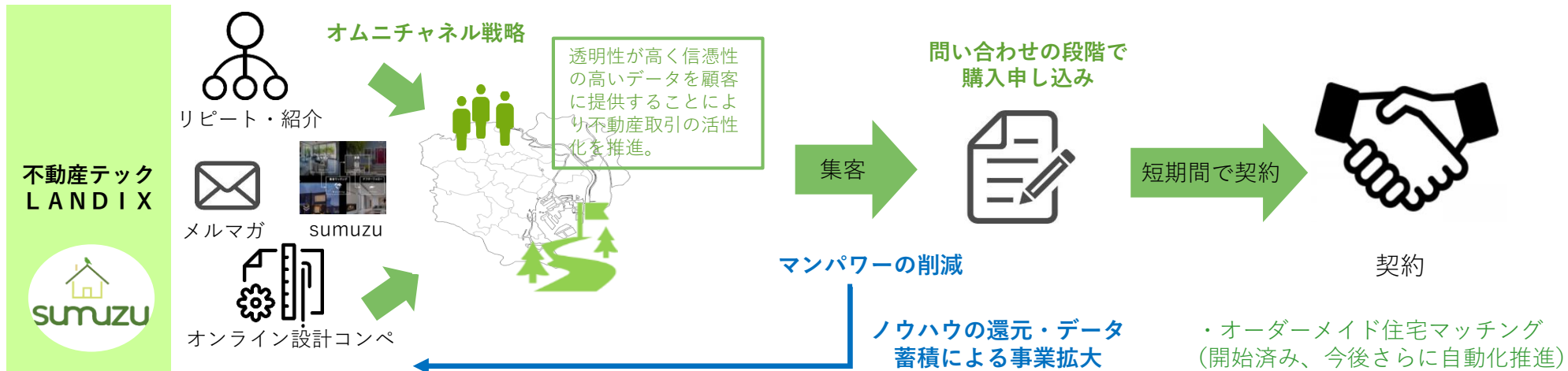


その他事業として、自社保有物件の賃貸運営を有する

リアル×ネットの融合の更なる推進

従来の蓄積データを基軸にビジネスを展開

オムニチャネルによるリアル×ネットの融合で効率的に拡大



參考資料



会社概要

会社名	株式会社ランディックス
設立	2001年2月
本社所在地	東京都世田谷区新町三丁目22番2号
資本金	436,418千円
代表取締役	岡田 和也
従業員（連結）	46人（2019年12月末）
事業拠点	桜新町本店 自由が丘センター 恵比寿センター
連結子会社	株式会社グランデ

経営理念

経営理念・経営ビジョン

不動産を通じて、お客様に喜び・感動を

代表取締役



岡田和也

略歴

1991年4月：協立広告株式会社入社

1993年11月：城南リハウス株式会社入社

2001年2月：当社で事業開始

広告代理店での経験を経て、城南リハウス株式会社に入社。
不動産仲介営業マンとして活躍後、2002年6月に当社代表取締役に就任。

当社を支えるチームメンバー

- 取締役には、大手不動産会社出身者の不動産のプロが名を連ねる
- 管理担当役員には会計のプロ、社外取締役にはIT業界をはじめあらゆる分野に人脈のある人材を配置

不動産仲介・販売に係る深い知見



代表取締役
岡田和也

経歴

広告代理店での経験を経て、城南リハウス株式会社に入社。不動産仲介営業マンとして活躍後、2002年6月に当社代表取締役に就任。



常務取締役
渡邊 光章

経歴

城南リハウス株式会社、住友不動産販売株式会社等で8年間勤務後、2002年5月に当社入社。2008年4月に当社取締役に就任。



取締役
古室 健

経歴

住友不動産販売株式会社にて25年の不動産仲介経験を経て、2013年4月に当社入社。2017年3月に取締役就任。

事業運営に係る深い知見



取締役管理部長
中山 周一郎

経歴

新日本監査法人（現EY新日本有限責任監査法人）を経て、2017年1月に当社入社。同年6月取締役就任。



社外取締役
西村 弘之

経歴

アーサー・アンダーセン・アンド・カンパニー（現アクセンチュア株式会社）を経て、2019年3月に当社社外取締役就任。



LANDIX