

# 決算説明資料

通期（2019/4/1 – 2020/3/31）

## 株式会社ランディックス

東証マザーズ : 証券コード2981



(VISION)  
経営理念

不動産を通じてお客様に喜び・感動を

# 目次



1. 決算ハイライト	.....	3
2. 通期業績	.....	11
3. 今後の成長戦略	.....	15
参考資料	.....	25

# 1. 決算ハイライト

2020年3月期 通期

# 2020年3月期 通期ハイライト

## 全社業績

- ・ 売上・利益ともに **100%超** を達成・従業員1人あたりの **利益増**
- ・ 売上高 **8,086** 百万円 達成率 **103.0%** (前年比**+125.5%**)
- ・ 経常利益 **969** 百万円 達成率 **103.2%** (前年比**+116.3%**)
- ・ 従業員1人あたり利益 **2,172** 万円 (前年比**+116.1%**)

## 事業KPI

- ・ sumuzu事業（非対面型マッチングサービス） **利用者大幅増**
- ・ 累計顧客データ数 **1.3** 万件 (前年比 **+164.0%**)
- ・ 年度末単月UU数 **2.3** 万件 (前年比 **+346.3%**)

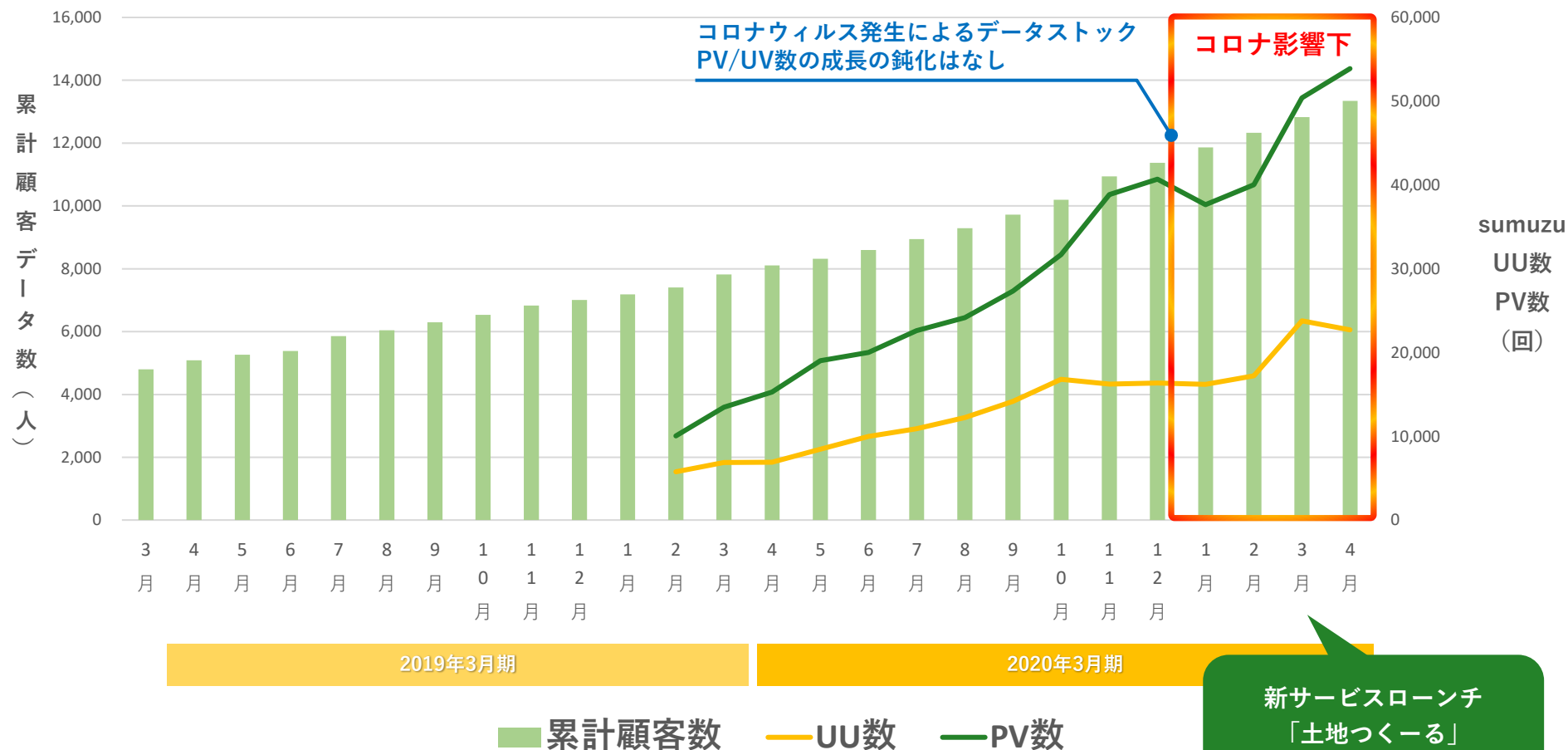
## トピックス

- ・ 土地在庫保有期間の短縮（通期）前期**5.1**ヵ月 ⇒ **4.0**ヵ月
- ・ 成約顧客における **ネット集客大幅増**
- ・ 配当金の上方修正 1株当たり**16**円(2019/12) ⇒ **48**円(2020/2) ⇒ **50**円(2020/3)
- ・ 一人あたり営業利益（グループ従業員）が **3期連続最高値を更新**

# 不動産のオンライン購入の傾向が強まる中sumuzuが成長



## 累計顧客数とsumuzuサイトのPV数・UU数



新サービスローンチ  
「土地つくる」  
「オンライン案内サービス」

上記におけるPV数（ページビュー数）はユーザーがsumuzuサイトを閲覧した回数を指します。  
また、UU数（ユニークユーザー数）とは、集計期間（各1ヶ月間）にsumuzuサイトを訪問したユーザー数を指します。

# 強固な財務体質

同業他社比3つの『倍』

倍の

## 土地在庫回転率

富裕層データ蓄積 → データに基づいたベストアプローチ



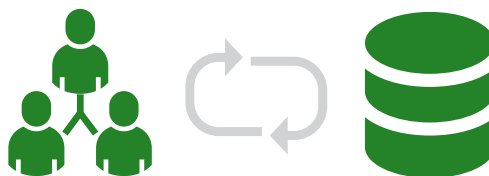
平均保有期間

4.0ヵ月

倍の

## 利益率

富裕層データ活用による効率化



営業利益率

12.4%

倍の

## 自己資本比率

安定×成長を強みに



自己資本比率

54.8%

\*在庫保有期間については当社主力の土地売買（全体の70%程度）について20/3期の実績値平均を記載しており、一部販売用不動産であっても、特殊事情を含む物件については除外しております。

\*数値の計数については同業他社比を当社内で確認した数値となります。

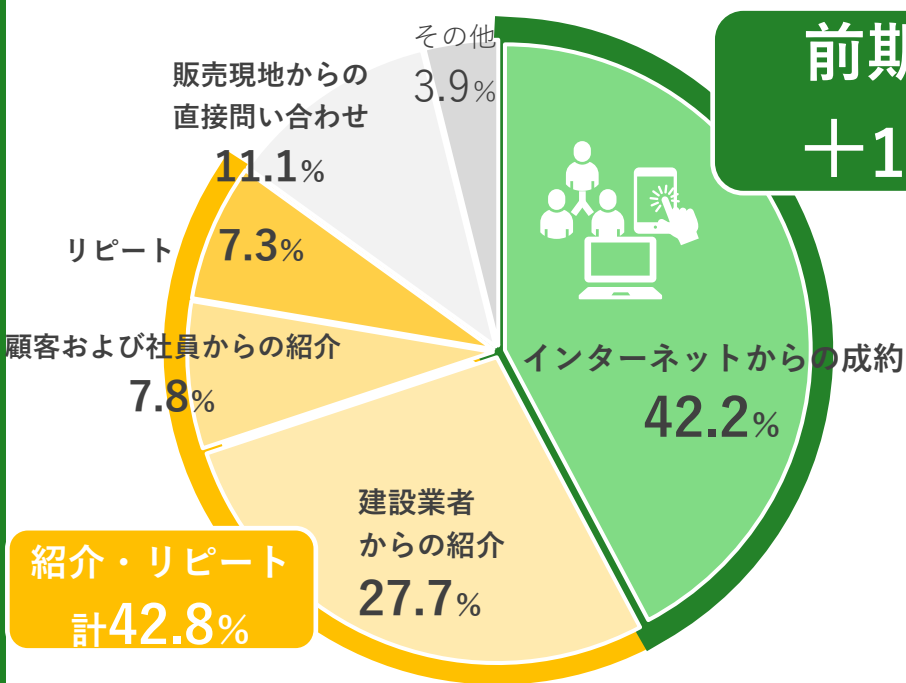
# 当社データの蓄積

当社の集客力の背景：顧客データの蓄積をベースとした高い仕入力・販売力



## インターネット + 紹介・リピートで成約の84.9%

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



前期実績  
+12.2%

### sumuzuのターゲット層

世帯所得分布 *2	累積度 (%)
1,000万円以上	12.1

- ・インフルエンサー
- ・リピート、紹介up
- ・新たなビジネスチャンス



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」



# 株主還元（更なる増配）

- ・ 配当金は2020年2月13日の予想から普通配当を+2円増配し、年間予想を50円に修正（対前年度比+34円）

	2019年3月 (上場時予測)	2020年2月 (発表時)	2020年3月 (今回発表)
1株当たり当期純利益（円）	245.70	263.94	275.40
1株当たり配当金 普通配当 （円）	16	43	45
1株当たり配当金 記念配当 （円）	—	5	5
1株当たり配当金 特別配当 （円）	—	—	—
1株当たり配当金 計（円）	16	48	50
配当性向（％）	6.5	20.3	20.5

# 営業活動の効率化が加速

一人当たり営業利益が3期連続最高値を更新

sumuzu事業の拡大

オンライン需要の高まり

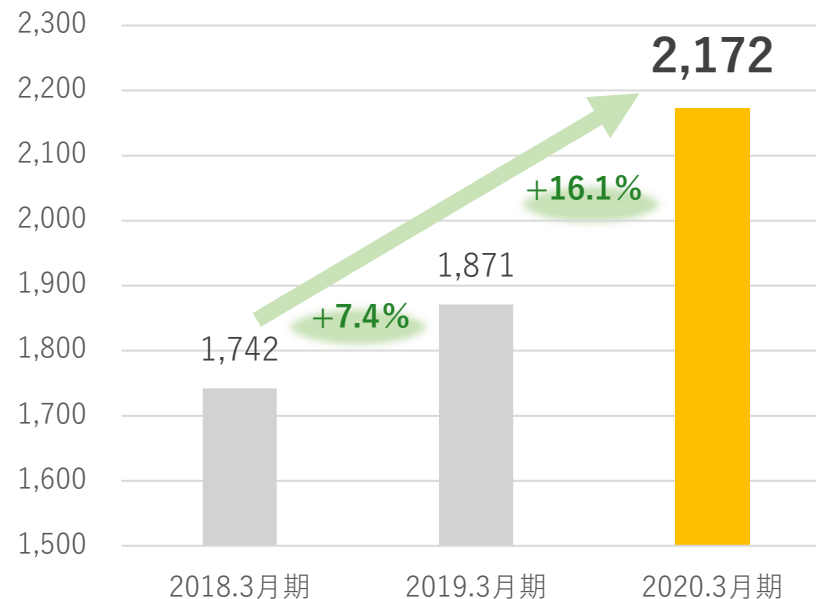
在庫保有期間の短縮



従業員一人あたりの連結営業利益\*

グループ従業員

単位：万円



従業員一人あたりの連結営業利益が **大幅上昇**

# 2021年3月期の業績予想について

## (2020年4月1日～2021年3月31日)

新型コロナウイルス感染症が事業活動及び経営成績に与える影響により、業績予想の適正かつ合理的な算定が困難であることから、**2021年3月期**における連結業績予想を開示しておりません。

一方当社は、過去リーマンショック時における地価の下落、および経済不安が起こった局面において富裕層顧客の購入意欲の上昇により、売上・利益が支えられ、一定の利益を確保したという経験を踏まえ、今回のコロナウィルスの局面に取り組んでおります。

富裕層顧客データは当社「sumuzu」サイトオープン後に飛躍的に蓄積量が増加しており、かつ**2020年3月期**の決算短信発表時点（**2020年5月14日**）において、不動産売買事業における集客数、および「sumuzu」サイトのPV数・UU数は順調に伸びております。

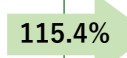
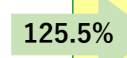
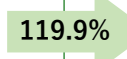
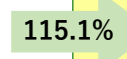
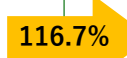

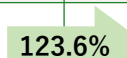
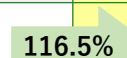
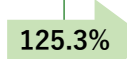
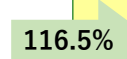
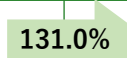
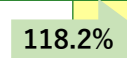
データ蓄積の進捗状況、および契約実績と社会情勢を基に、適正かつ合理的な算定が可能となった時点で速やかに開示いたします。

## 2. 通期業績

2020年3月期 通期

# 連結業績の概要（2020年3月期）

（単位：百万円）

	2018/3期 実績	2019/3期実績	2020/3期 実績	年間計画値	達成率
売上高	5,581  115.4%	6,441  125.5%	8,086	7,848	103.0%
売上総利益	1,498  119.9%	1,796  115.1%	2,068	2,109	98.1%
対売上高比	23.3%	27.9%	25.6%	26.9%	-
販管費	801  116.7%	935  114.0%	1,066	1,105	96.5%
対売上高比	12.4%	14.5%	13.2%	14.1%	-
営業利益	696  123.6%	860  116.5%	1,002	1,003	99.9%
対売上高比	10.8%	13.4%	12.4%	12.8%	-
経常利益	664  125.3%	832  116.5%	969	938	103.3%
対売上高比	10.3%	12.9%	12.0%	12.0%	-
当期純利益	436  131.0%	571  118.2%	675	646	104.5%
対売上高比	6.8%	8.9%	8.3%	8.2%	-

# 連結財政状態（2020年3月期）



（単位：百万円）

	2018/3期	2019/3期	当連結会計年度 2020/3期		2018/3期	2019/3期	当連結会計年度 2020/3期
流動資産	4,836	5,599	6,116	流動負債	2,011	2,273	2,456
うち、現預金	2,241	2,593	3,691	うち、短期借入金	1,539	1,504	1,843
うち、たな卸資産	2,516	2,857	2,240	固定負債	1,409	1,348	1,225
固定資産	1,216	1,214	2,040	負債合計	3,420	3,622	3,682
有形固定資産	1,104	1,089	1,893	株主資本	2,632	3,191	4,474
投資その他の資産	111	124	147	純資産合計	2,632	3,191	4,474
資産合計	6,053	6,813	8,157	負債・純資産合計	6,053	6,813	8,157

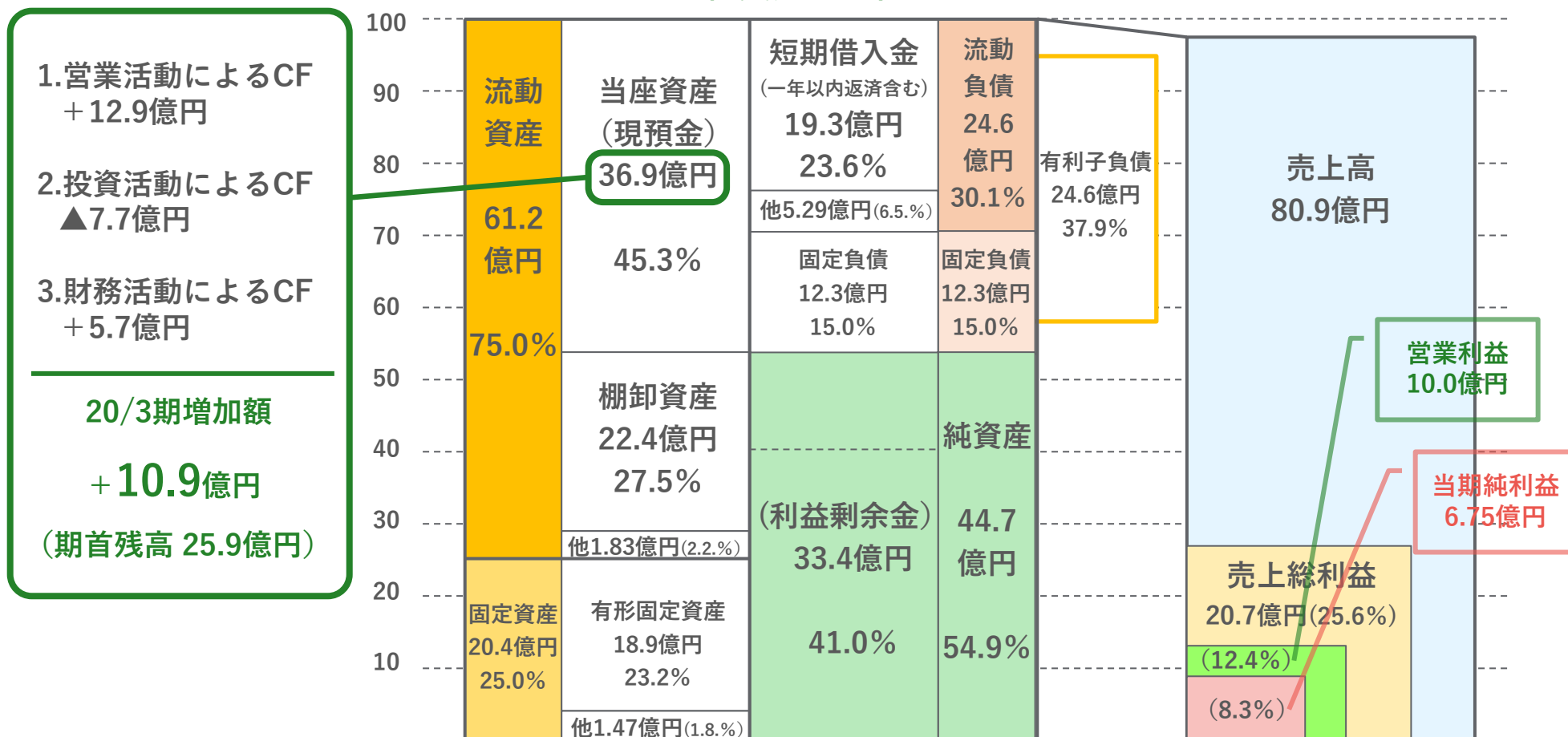
# 連結財政状態の分析 (2020年3月期)

CF

B/S

P/L

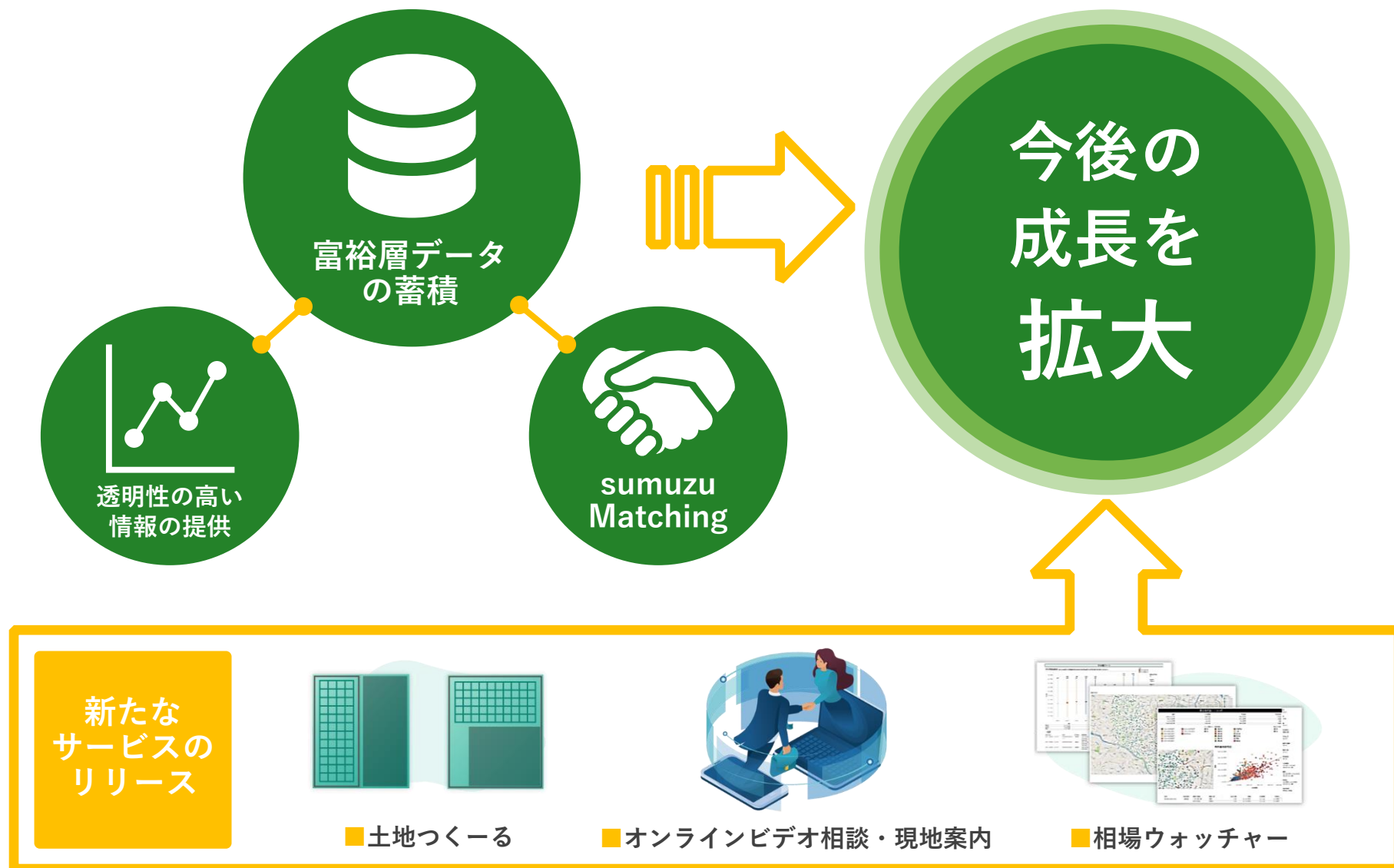
総資産81.6億円



# 3. 今後の成長戦略

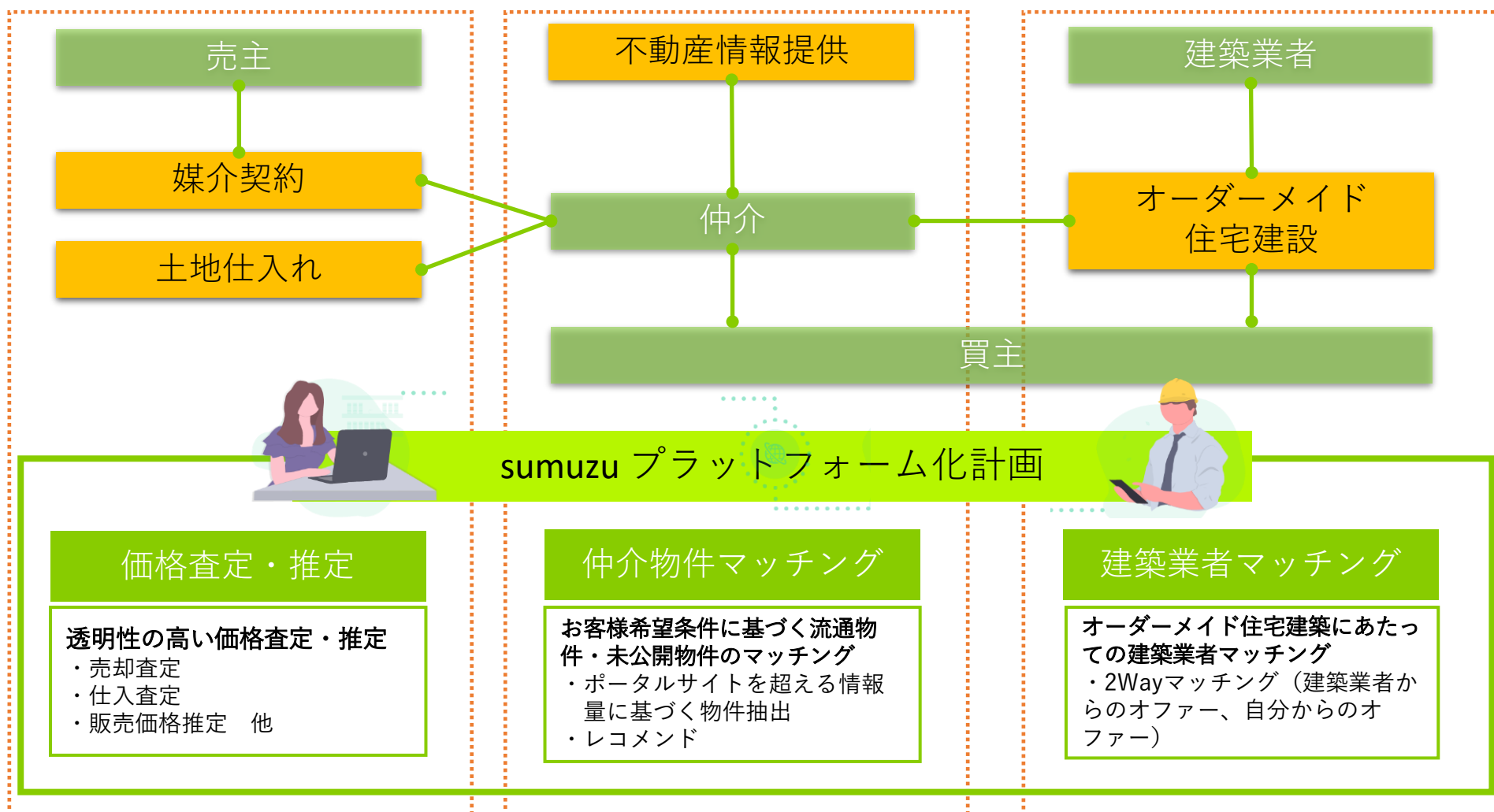
2020年3月期 通期





# 不動産テックプラットフォーム構想

不動産に関する一連の手続きのワンストップ提供を目指す



# 非対面型の家づくり 「sumuzu Matching」



## 非対面型サービス

# ネットコンペでオーダーメイド住宅マッチング sumuzu Matching

住宅の希望条件をチェックすると、sumuzu厳選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業界初のサービスです。



### 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、フォームに問い取り、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

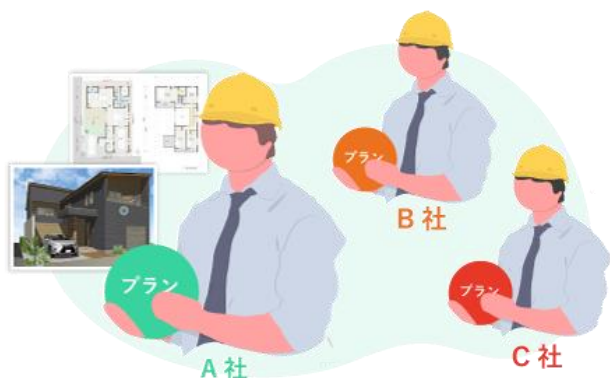


土地の販売状況確認、プロジェクト進捗、提案管理、チャット機能などオールインワンプラットフォーム

# ポータルサイト sumuzu 実績

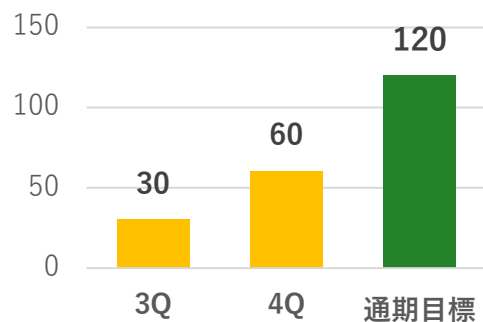
sumuzu Matching

2019年10月21日リリース



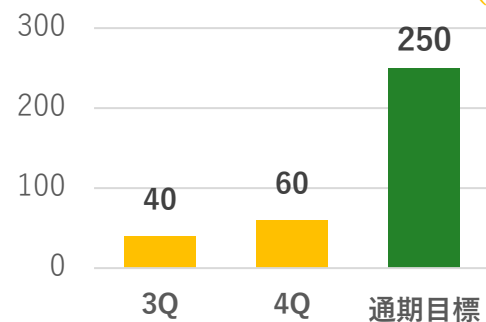
過去の年間建築紹介件数を大きく上回る利用者数

マッチングパートナー数



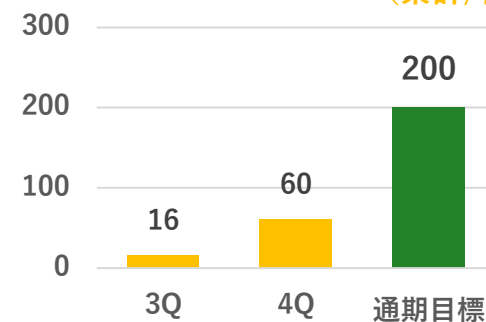
2020年3月期 → 2021年3月期

マッチングプロジェクト売地数 (件)



2020年3月期 → 2021年3月期

マッチングサービス利用者数 (累計/件)



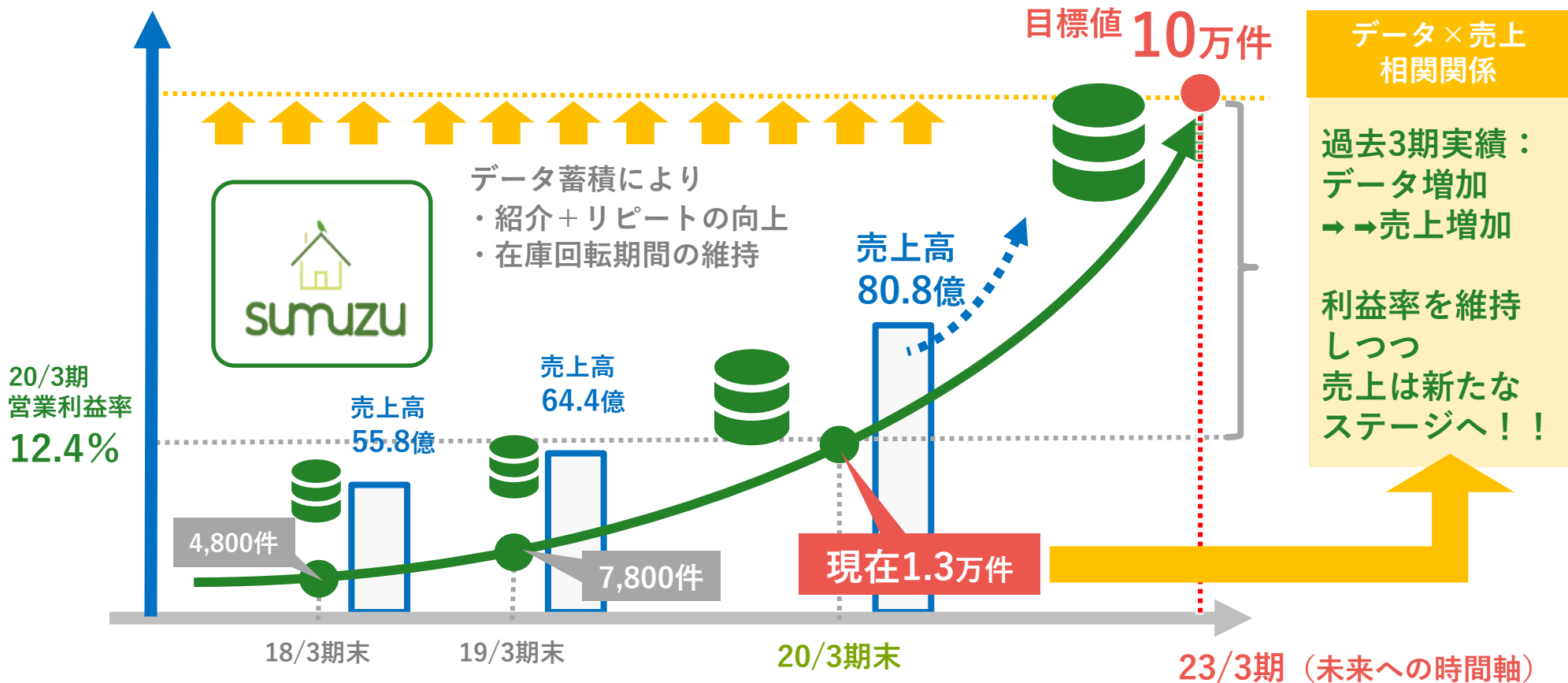
2020年3月期 → 2021年3月期

# 不動産ビジネスのストック化戦略

「データ蓄積」と「リピート・紹介」のサイクル

## 売上（増大＋利益率の維持）

## 顧客データ数



# オーダーメイド住宅マッチングプラットフォーム 「sumuzu Matching」 (2019年10月～)



匿名で複数の事業者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

sumuzu Matching

オーダーメイド住宅の建築プランを  
複数の専門家からネットで購入。

※ ハウスメーカー・工務店・建築家

A社(提案例) ・ パース ・ 間取り ・ 見積書

不動産テック カオスマップ

第5版：2019年8月22日

マッチング

ネットが3分  
専門家と巡り会える

信頼できる  
専門家からの提案

無料・匿名  
安心のサービス

しつこい営業は  
一切なし

多くのプランを  
比較・検討できる

## sumuzu Matchingリリース 記事掲載情報

2019.10.28	ForbesJAPAN
2019.10.29	BUILT
2019.10.30	日経クロステック
2019.11.12	住宅新報
2019.12. 4	日本証券新聞

2020年3月末時点で  
34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

# 相場の見える化「sumuzu相場ウォッチャー」

リアルな土地の相場データを分析・可視化を行い、お客様へ無料で提供  
透明性の高いデータの提供によって土地を買いたい方・売りたい方を支援します

表示物件数：2,369件

価格	土地面積	坪単価	売却日数
¥49,650万円	480.8㎡	¥950万円	239日
¥8,180万円	112.5㎡	¥721万円	28日
¥1,598万円	20.5㎡	¥53万円	6日
¥10,598万円	133.0㎡	¥79万円	46日

2019年 11月 28日 週 46日 すべて

物件価格散布図

2019年11月13日 機能追加

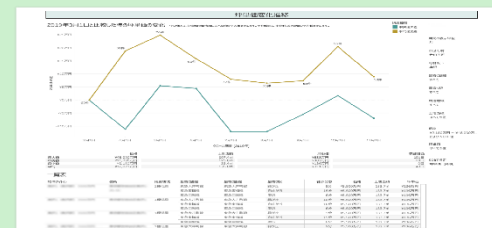
エリアを絞り、坪単価相場や販売中の物件の平均面積が確認できます。

## 新機能追加

- より詳細な相場データの確認が可能となります
- 広範囲でエリアや期間を設定でき、坪単価相場の妥当性向上

## さらに3つの新機能

### 坪単価チャート



### 坪単価変化推移



### 期間・エリア別比較



# 住宅の見える化「sumuzuステージング」

住宅をCGやVR技術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。

家具や小物をモデルルームのように演出！



間取りプランから建物イメージをビジュアル化！



**2021/3期（進行期） サービス実装予定！！**



# 「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
- ②ご自宅にいながら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→成約時の成果報酬型
- 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

## sumuzu Matching

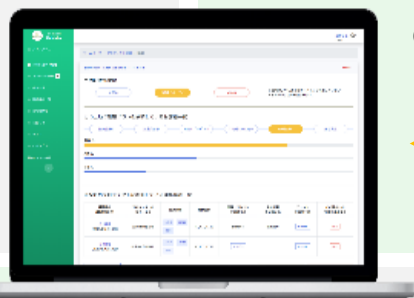


一般利用者

①気に入った土地でプロジェクト発信



④③の中から  
3社を選択-コンペ実行-プラン提案



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

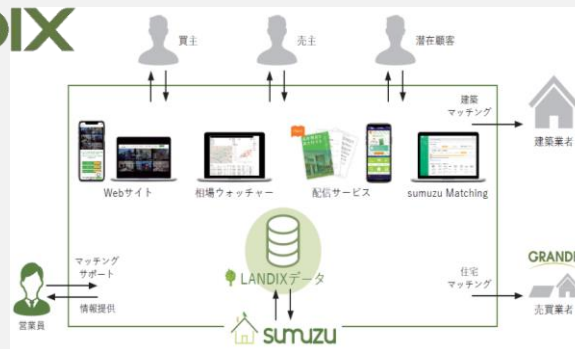
## 【運営母体である当社のメリット】

- 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



## 【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



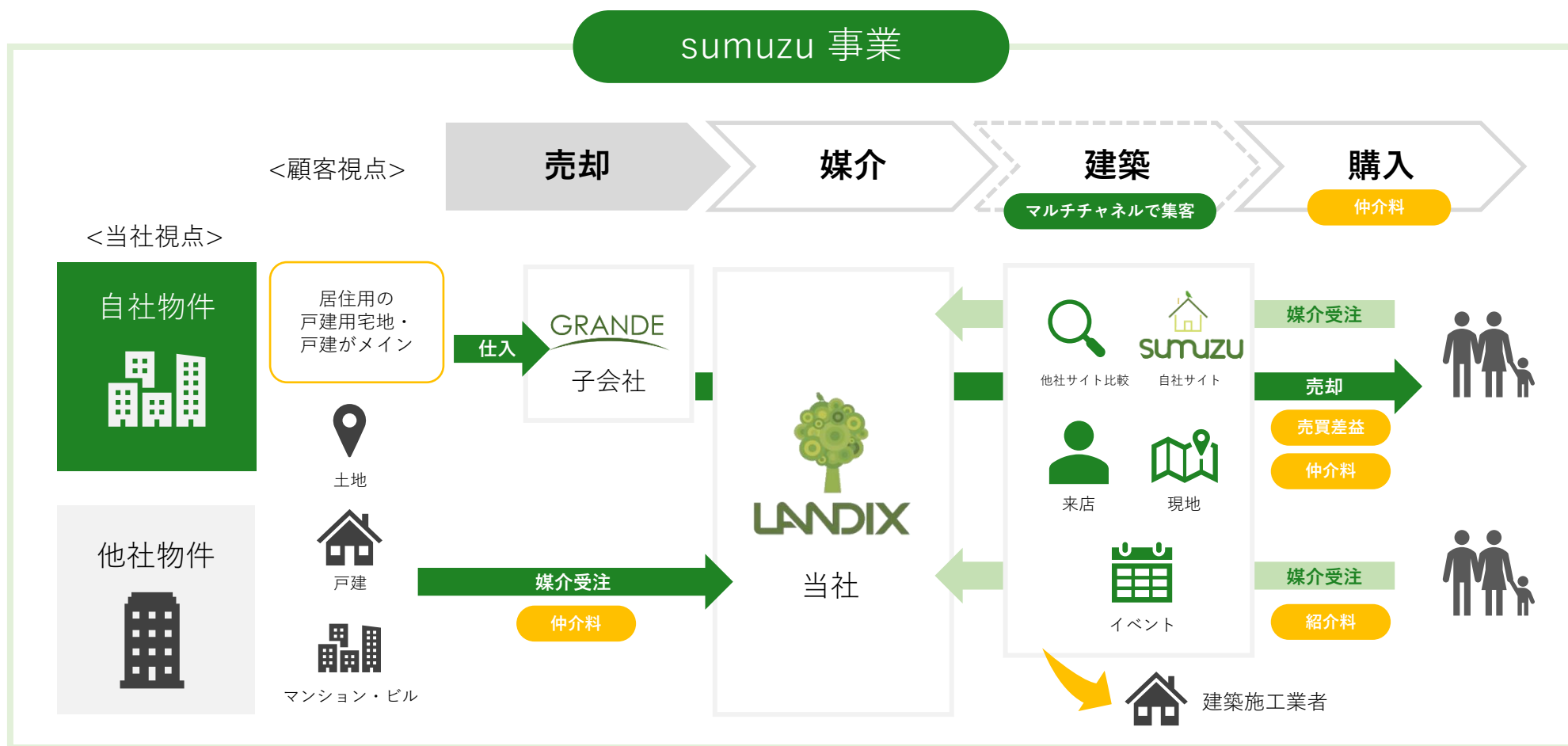
- 営業担当者とコンタクトせずスピーディーな意思決定
- 労働集約型営業ではない体制の構築
- 高い収益性の実現

# 参考資料

# ビジネスモデル概観

## 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



# 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	459,210千円
代表取締役	岡田 和也
従業員（連結）	55名 （当社役員・子会社役員を含む 2020年3月末時点）
事業拠点	桜新町本店 自由が丘センター 恵比寿センター 目黒本社（2021年完成予定）
連結子会社	株式会社グランデ

