

2022年3月期 第2四半期  
決算説明資料

(2021/7/1 – 2021/9/30)

株式会社ランディックス

東証マザーズ :証券コード2981 (♪福はいい♪)



経営理念

**不動産を通じてお客様に喜び・感動を**

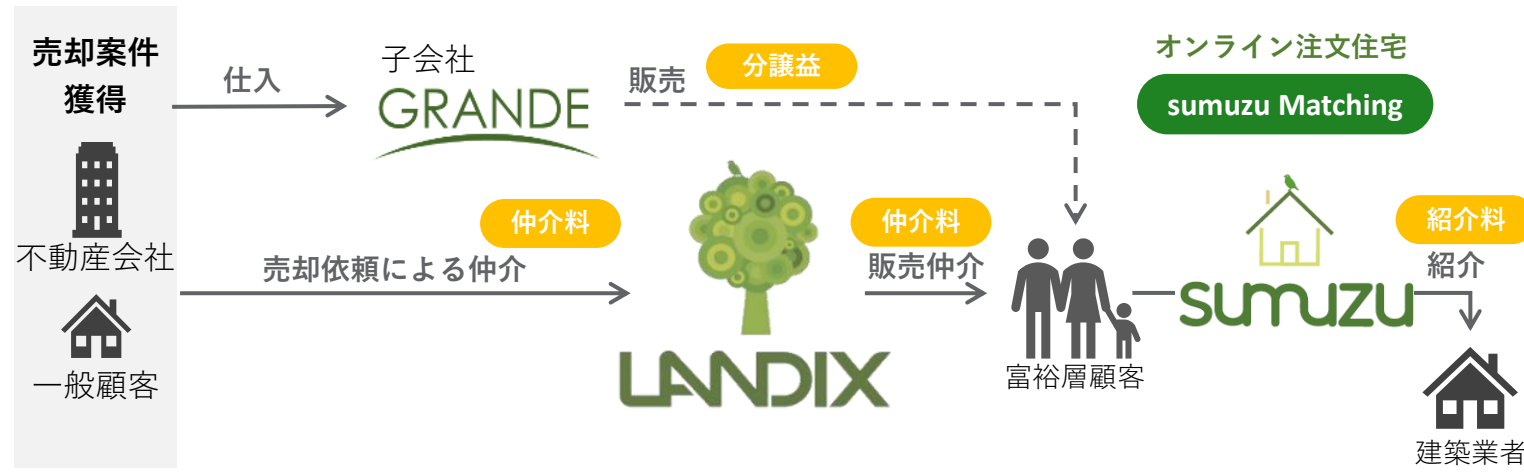
# 事業ビジネスモデル概観

顧客の「理想の家づくり」を一気通貫でサポート



sumuzu 事業

富裕層向け住宅用不動産事業



収益事業

富裕層向け  
収益用不動産  
事業強化



既存顧客のリピートにより効率的に販売が可能。  
22/3期より本格化し既存事業との強力なシナジーを発揮。

競合優位性

強固な財務基盤  
による安定した仕入

自己資本比率

51.1%\*注



顧客データ活用による  
効率的な販売活動

土地平均保有期間

3.5ヵ月\*注



建物完成までサポート  
高い顧客満足度向上

口コミ・紹介リピート成約

28.7%\*注



リピート：10.6%  
メーカー・顧客等紹介：18.1%

\*注 22/3期第2四半期実績となります。土地平均保有期間については、特殊事情を除く当社の主力住宅用土地について集計しており、財務指標として算出される平均在庫期間とは異なります。その他事業として、自社保有物件の賃貸運営を有しております。

# 22/3期 第2四半期業績ハイライト

(2021/7/1 – 2021/9/30)

# 2022年3月期 第2四半期決算数値サマリ



## 22/3期2Q 業績進捗

対前期比で大幅増かつ順調な業績進捗を記録。

売上高	5,162 百万円	前2Q比 + 1,810 百万円増 ( 54.0 %増)
営業利益	1,006 百万円	前2Q比 + 845 百万円増 (526.0 %増)
当期純利益	645 百万円	前2Q比 + 549 百万円増 (575.6 %増)

## 2Q時点 経営指標

今期在庫残高が順調に積み上がり、来期在庫強化フェーズへ。  
在庫保有期間が更に短縮し、売上と財務安定性に寄与。

在庫保有期間 (土地)	3.5か月	前期(通期)	3.9か月
確定在庫	7,209百万円	前期末時点	4,719百万円
経常利益率 (/売上高)	19.1%	前期(通期)	7.8%
自己資本比率	51.1%	前期末時点	53.4%

# 在庫量増加と在庫回転高速化

データ活用による効率的な在庫回転を実現。在庫は着実に増加し成長余力を確保。

## 効率的な在庫回転 (22/3期 2 Q実績)



富裕層  
データ蓄積



プラットフォーム  
活用による効率化

仕入

販売

土地平均保有期間

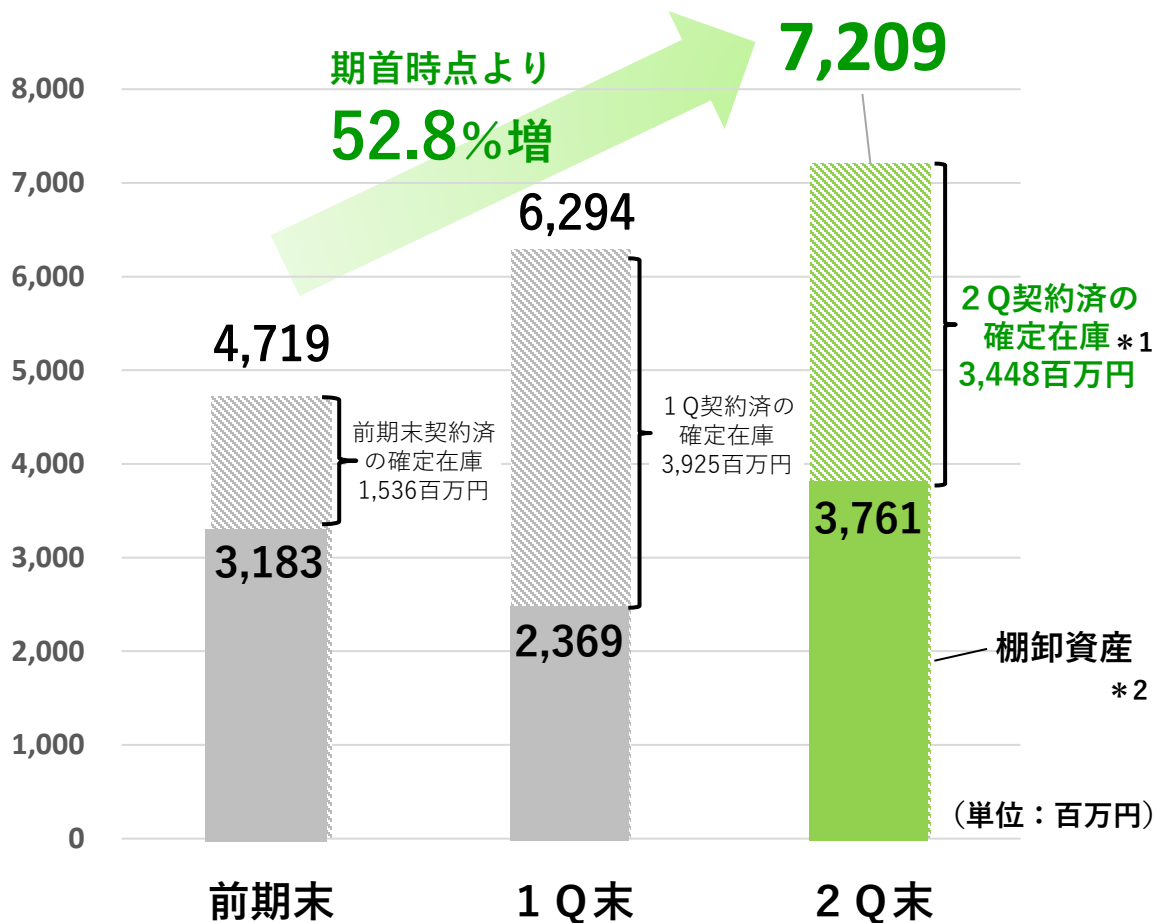
21/3期通期実績

3.9ヵ月

22/3期2Q実績

3.5ヵ月

## 棚卸資産と確定在庫の合計推移



\*1 在庫保有期間については当社主力の土地売買について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。  
確定在庫は、2Q末時点で契約済かつ未決済（棚卸在庫参入前）物件を算出しております。仕入原価での算定（棚卸資産と同一）を行っており、売上高で計上される物件の販売額とは異なります。 5

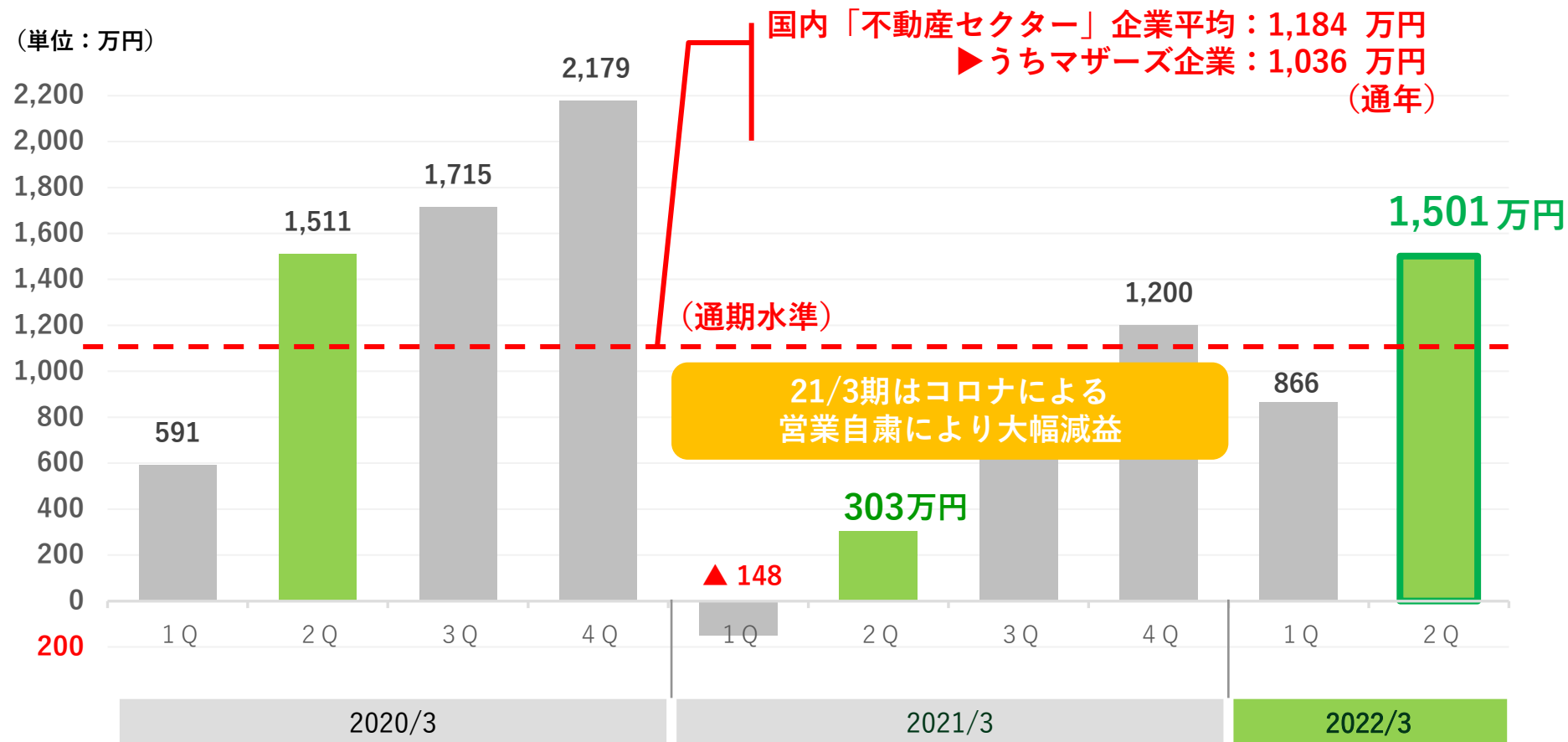
\*2 2Qの棚卸資産においては一部資産の保有目的変更があり、約211百万円が加算されております。

# 効率的な営業活動を実現

## 顧客データ活用により一人当たりの稼ぎ力を確保

### 従業員1人当たりの連結営業利益（四半期ごと累計値）

(単位：万円)



\* 不動産セクターおよびマザーズ企業平均値についてはキャピタルアイキューおよび四季報より2021年8月10日時点の最新情報を参考に算出。

# 22/3期 第2四半期業績

(2021/7/1 – 2021/9/30)



# 連結財政状態 B/S (2022年3月期 2Q)



流動比率216.1%、自己資本比率は51.1%と安定水準。  
販売と並行して仕入が好調に推移し、棚卸資産は期首から18%を積み増し。

	22/3期2Q	21/3期末	増減額	増減率
総資産	10,476	9,021	+1,455	+16.1%
流動資産	8,438	6,945	+1,493	+21.5%
うち当座資産	4,434	3,643	+791	+21.7%
うち棚卸資産	3,761	3,183	+578	+18.2%
固定資産	2,038	2,075	▲37	▲1.8%
うち有形固定資産	1,864	1,927	▲63	▲3.3%
うち投資その他の資産	173	147	+25	+17.4%
負債	5,120	4,201	+919	+21.9%
うち有利子負債	4,288	3,866	+422	+10.9%
純資産	5,356 (自己資本比率51.1%)	4,820 (自己資本比率53.4%)	+536	+11.1%

(単位：百万円)

# 22/3期 第2四半期 連結P/L



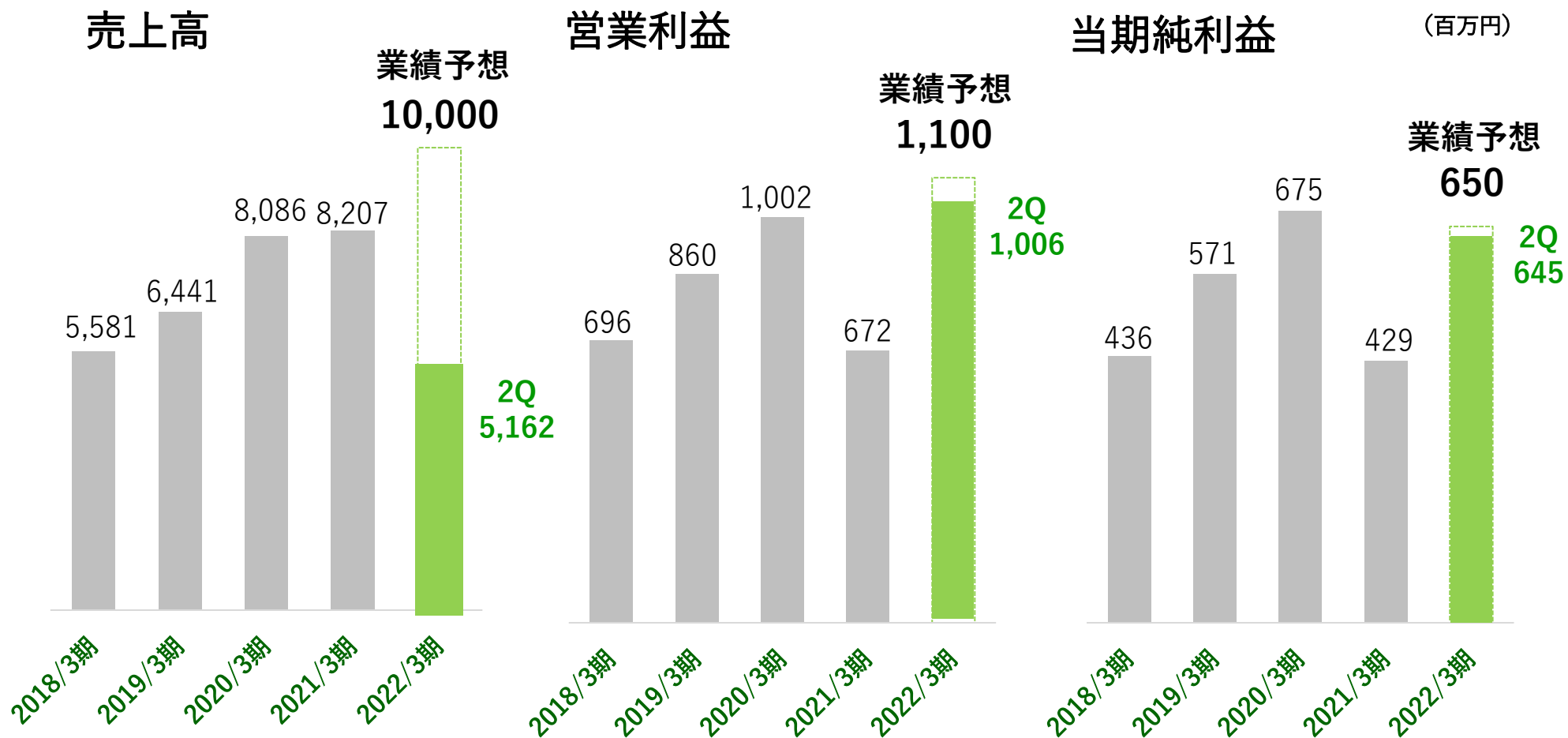
売上高は通期業績予想100億に対し順調に推移。  
利益ベースでも対前期比で大幅増。

	22/3期 2Q実績	前期 2Q実績	前期2Q比		今期 業績予想	進捗	前期 通期実績
売上高	5,162	3,352	+1,810	54.0%増	10,000	51.6%	8,207
売上総利益	1,647	686	+960	140.1%増	開示無	—	1,791
営業利益	1,006	160	+845	526.0%増	1,100	91.5%	672
経常利益	986	143	+842	584.9%増	1,050	93.9%	639
当期純利益	645	95	+549	575.6%増	650	99.3%	429

(単位：百万円)

# 年度ごとの業績推移

今期（22/3期）において売上高・利益ともに過去最高を想定。

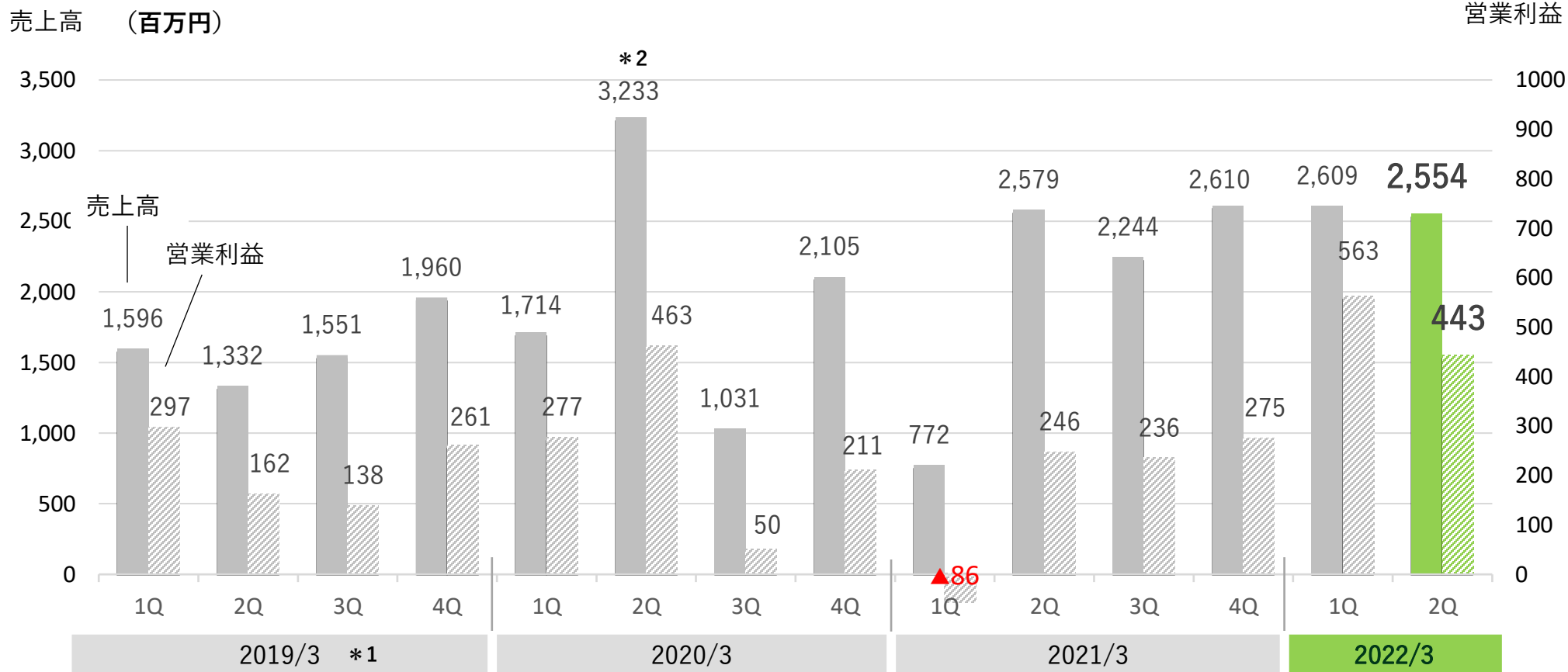


注) 2019.3期1Q以前の数値については、監査導入前の数値が含まれます。

# 四半期業績推移（売上高・営業利益）



効率的営業と収益物件の業績寄与により営業利益水準が過去最高で推移。



\*1 2019.3期1Q以前の数値については、監査導入前の数値が含まれます。

\*2 2020/3期2Qは消費税増税前の駆け込み需要のため特殊な結果となりました。

# 今期業績および配当予想について

(2021/5/14開示数値から変更なし)

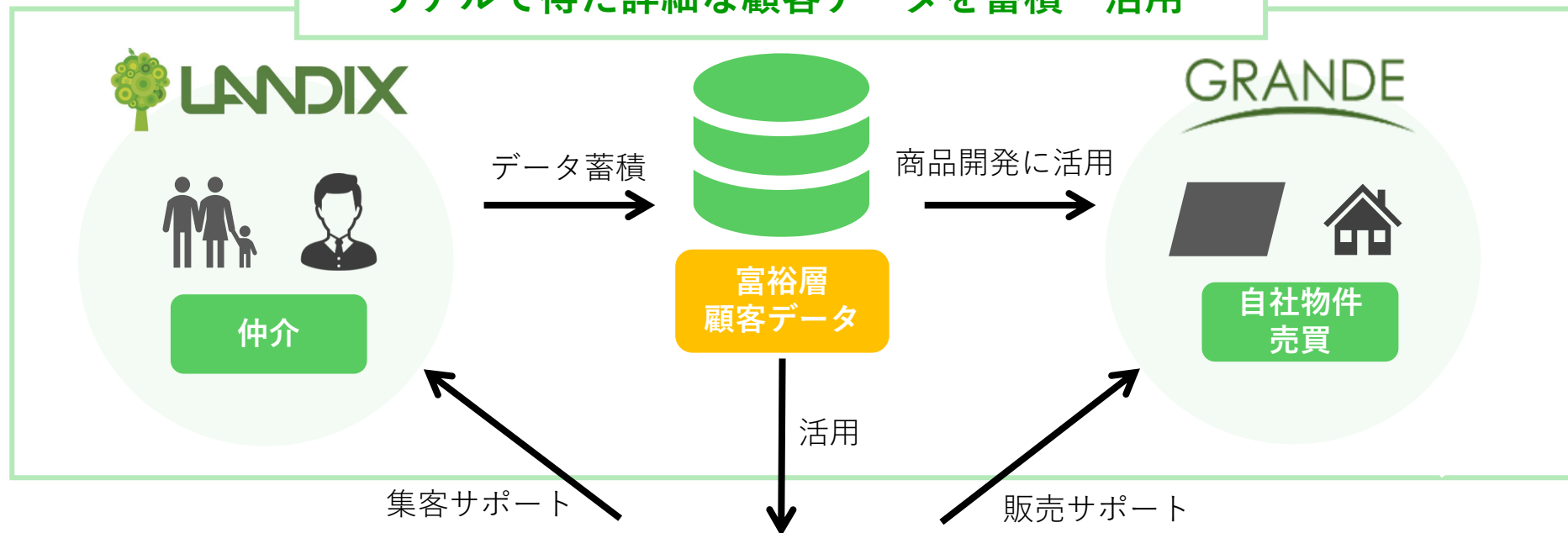
配当に関しては前期比+10円の増配を予定しております。一方、事業成長に向けた投資・販売促進コスト、および新型コロナウイルス感染症が事業活動及び経営成績に与える影響の可能性を勘案し、業績予想は開示済(2021/5/14)の通りとし、変更は行いません。

	今期着地予想 (22/3期)	対前期 実績	当第2四半期 実績進捗	
売上高	100億円	21.8%増	51.6億円	51.6%
営業利益	11.0億円	63.6%増	10.0億円	91.5%
経常利益	10.5億円	64.3%増	9.8億円	93.9%
当期純利益	6.5億円	51.4%増	6.4億円	99.3%
配当金/1株	50円	40円	中間配当無	-

# 当社事業の成長戦略

# 富裕層顧客データストック

リアルで得た詳細な顧客データを蓄積・活用



## インサイドセールスチーム

リアル不動産ビジネスとの連携/プラットフォーム運営

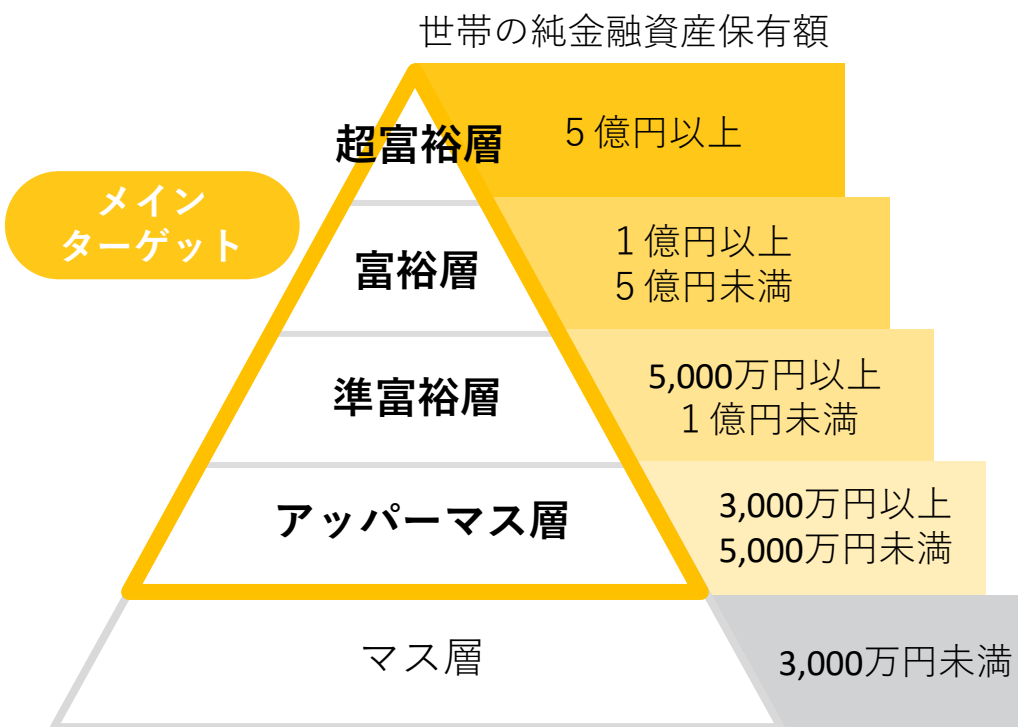
Sumuzu Matching  
(建築請負マッチングプラットフォーム)

sumuzu

# ターゲット顧客・エリア

## 富裕層顧客

純金融資産保有額階層※1の  
「アップーマス層」以上がターゲット



※1 株式会社野村総合研究所ニュースリリース

([https://www.nri.com/jp/news/newsrelease/lst/2020/cc/1221\\_1](https://www.nri.com/jp/news/newsrelease/lst/2020/cc/1221_1))

## プラチナ・トライアングル

高所得者の割合、0～14歳の人口増加率が高い  
「プラチナ・トライアングル」※2をカバーし、不動産流動ポテンシャルの高いエリアです。※3



※2 渋谷・二子玉川・自由が丘を結んだエリアを指す

※3 クリエイティブシティコンソーシアム (<https://creative-city.jp/>)

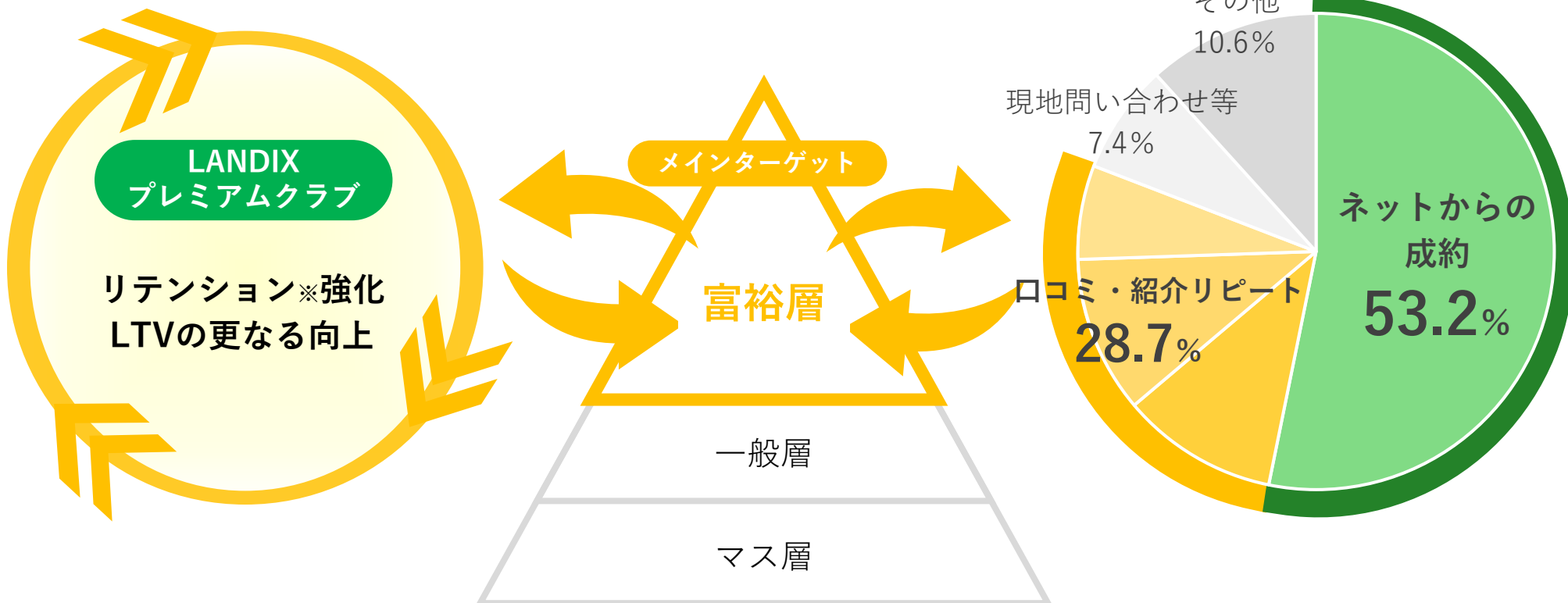
※4 2021年冬に開設予定



# 競争優位性 2 : 高いリピート & 紹介率

## リテンション顧客 + インターネット成約が**全体の81.9%**

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  
富裕層顧客からのリピート・紹介が強み



※リテンション：顧客・社員・競業先等からの紹介、リピーター（2度目以降の取引）からの成約を指します。

# 富裕層顧客基盤を基軸とした成長戦略

顧客基盤をもとに既存事業とのシナジー最大化▶次の成長段階へ

富裕層顧客データをベースにした  
クロスセルによる事業展開

累計顧客  
データ

【最大の競合優位性】  
獲得ハードルが高い富裕層顧客とリテンション

注文住宅用 土地開発・分譲

建築マッチング( sumuzu Matching )

富裕層向け収益用不動産事業

エリア拡大戦略

富裕層顧客を基軸とした新事業

クロスセルによる新規事業の創出

クロスセルによる新規事業：顧客データをもとに既存顧客と親和性が高い商品を開発  
▶既存顧客への販売による顧客獲得コストが不要の高効率営業

# 非対面の家づくり 「sumuzu Matching」



デザイン性に優れた資産価値の高いオーダーメイド住宅をITを活用してローコストで実現



※建築実績



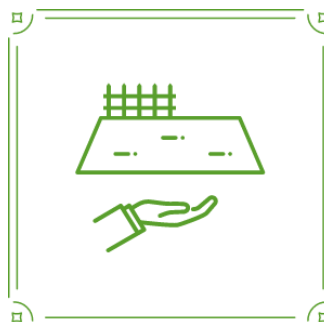
## 建築デザインの比較・検討を ネットで完結

無料で複数の建築デザインをネット  
コンペで比較・検討できます。



## 資産価値を高める建築デザイン

多くの実績を誇る建築会社が、街の  
特長を生かして資産価値を高める建  
築デザインをご提案します。



## 変形地もプラスに変える提案力

高低差のある土地や変形地でも、実  
績のある建築会社がプラスに変える  
建築デザインをご提案します。

# 「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

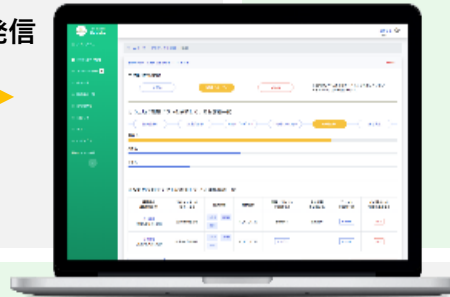


一般利用者

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

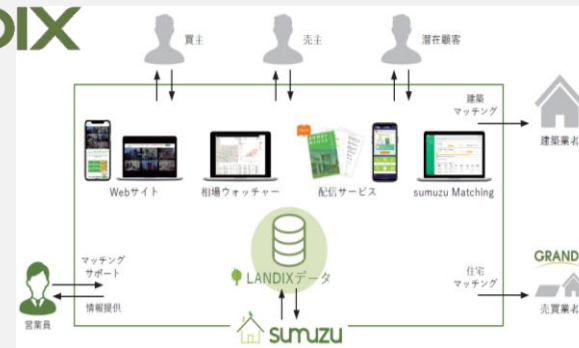
## 【運営母体である当社のメリット】

- 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に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

# sumuzu Matchingによるマーケット拡大



デザイン性+コスパで「注文住宅が選択肢に無かった顧客層」へリーチ



リアルタイムで蓄積されるノウハウ  
最新の顧客動向を即時反映



建売戸建顧客



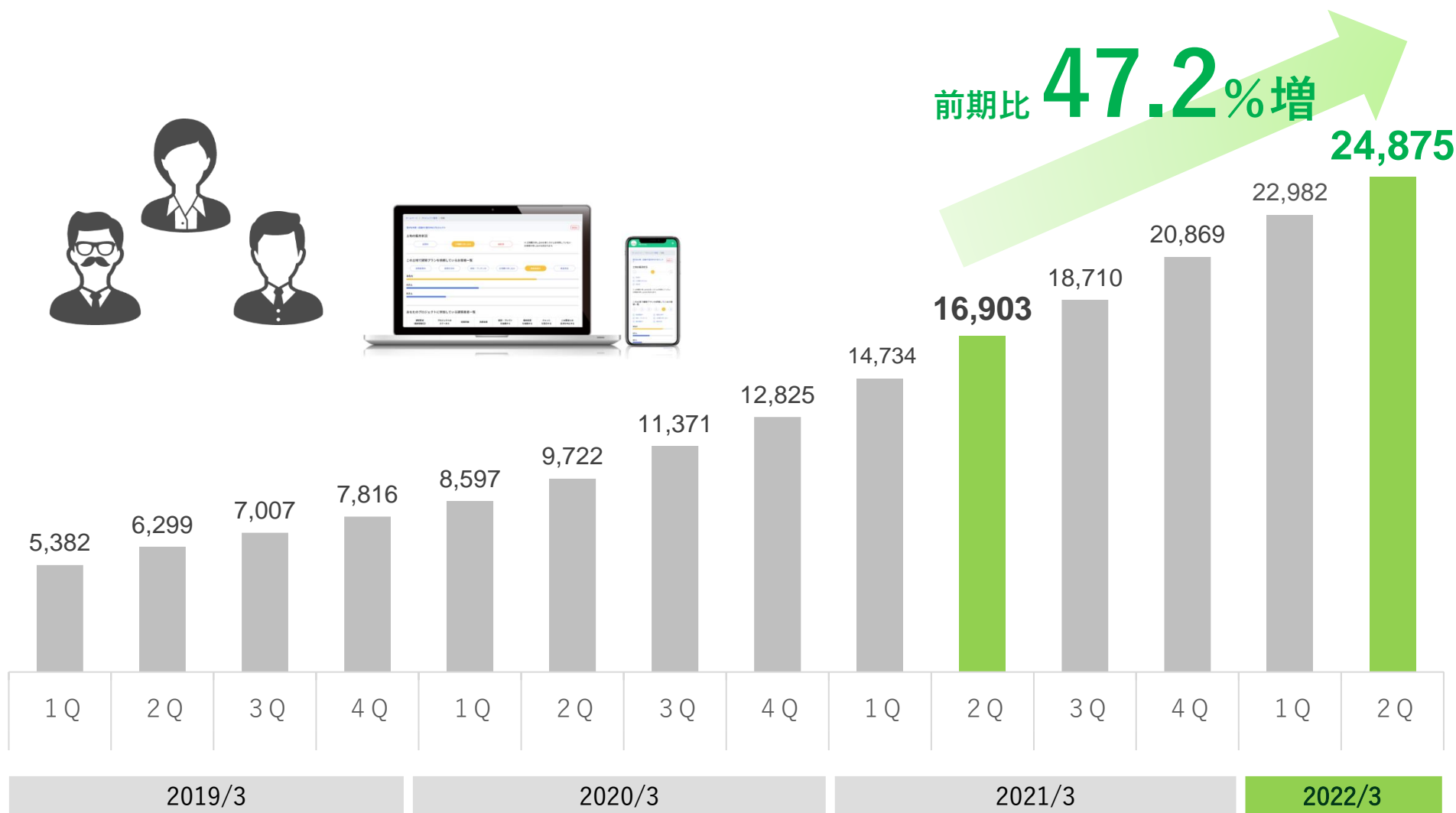
中古戸建顧客

マンション顧客

注文建築の常識を変革し  
新たな顧客層へ注文住宅の機会を提供  
▶マーケットを拡大

# 累計顧客データストック数推移

顧客データ数が順調に増加。仕入れ・販売両面で営業活動の効率化に寄与。





# 富裕層に特化した住宅用不動産開発



2021年6月17日にリリースした豪徳寺2丁目の新築戸建物件。普遍的なデザイン性を追求し通常の建売では実現できないグレードの物件を開発

# LANDIXプレミアムクラブ

当事業の成長を加速させる  
顧客データ獲得 ▶ 収益力向上  
の事業基盤構築



## 成約顧客を中心とした限定会員クラブ

新規顧客の紹介、リピート取引に対する特典付与、  
富裕層向け情報提供等により顧客との関係値向上。



## 当社特長であるリピート・紹介取引の増加

富裕層顧客の特長であるリピート・紹介の増改に  
よりさらに安定した収益モデルの実現に寄与。



## 富裕層を対象とした新規事業の販路確保

優良な富裕層顧客データストック蓄積により、既  
存事業との強力なシナジーを実現していきます。



# 社会貢献活動とSDGsへの取組み

# SDGsへの取り組み

「喜び」「感動」の輪を広げ、より魅力的な社会へ。

不動産を通じてより美しい街並みと安心して暮らせる街づくりを進め、街の魅力の発信に貢献していきます。ステークホルダーの皆様との関わりにおいて信頼関係を築き、今後も長期的な目線で社会貢献活動を行っていくことで、社会と共に成長できる企業を目指します。

## For Society

地域活性やスポーツ振興にも力を入れ、「**世田谷246ハーフマラソン**」への協賛を行っております。また、2020年よりコロナの影響で困難な状況にある子どもたちのため、支援団体への寄付を開始。継続的にサポートを行います。



## For City

不動産を通じて**より美しい街並みづくり**を行い、生活する方々に喜びと感動を提供していきます。

デザイン性と資産価値、地域の美観を向上させるサービス開発を行い、豊かな社会づくりに貢献します。



## For Customers & Business Partners

お客様とビジネスパートナーの皆様安心してお取引いただけるよう、**透明性の高い情報の提供**を行っていきます。あらゆる分野でIT化が進む中、建築マッチングにおいて**お客様とパートナーの皆様**の架け橋となる**サービス**を提供し、新たな不動産ビジネスの形を追求します。



# 社会貢献活動

## 世田谷246ハーフマラソン

オフィシャルスポンサーとして大会をサポートしています！！



PARTNER



都立駒沢公園をスタートし、多摩川河川敷を走る大型のマラソン大会です。2020年はコロナウイルスのため中止となりましたが、今年は開催予定です。（2021年11月14日(日)）

当社事業と関わりの深い地域への貢献の一環として継続サポートをしていきます。





## 認定NPO 法人キッズドア基金

### 2020コロナウイルス に負けるな！市民団体応援助成事業

当社グループでは、コロナウィルスの感染拡大に伴う日本経済全体の経済状況の不振に鑑み、2020年5月より「認定NPO法人キッズドア基金」へ支援募金を実施しております。コロナ下における困難な状況にある子供・学生を対象とした活動であり、仲介契約売上の一部から支援を行うものです。

▶[当社支援先リンク：認定NPO法人キッズドア基金](#)



仲介契約ごとに  
一定額の寄付金を  
積み立て



# 当社を支えるチームメンバー

■役員には不動産・会計のプロ、幅広い業界に人脈を持つメンバーを配置



**代表取締役社長 岡田 和也**  
広告代理店、城南リハウス株式会社での経験を経て、2002年2月に当社設立。



**専務取締役 古室 健**  
住友不動産販売株式会社にて25年経験を経て、2013年4月に当社入社。



**取締役管理部長 中野 剛**  
株式会社デジタルハーツや株式会社フレアスでのCFO・取締役管理本部長の経験を経て、入社。



**社外取締役 西村 弘之**  
アクセンチュア株式会社で幅広いコンサルティングを経験し、新規事業や業務改善における深い見識を持つ。



**常勤監査役 諫山 祐美**  
新日本監査法人を経て、MRT株式会社の常勤監査役。現在は同社非常勤監査役を兼任。（公認会計士）



**社外監査役 岡本 弘**  
みずほ証券株式会社でのアナリスト経験を、監査役監査や株主との対話（エンゲージメント）に生かしている。



**社外監査役 堀内 雅生**  
株式会社USEN-NEXT HD常勤監査役や株式会社サイバーエージェント社外取締役等を兼任。（税理士）

# 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	488,554千円
代表取締役	岡田 和也
従業員（連結）	67名 （役員除く 2021年9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 自由が丘サテライトオフィス（2021年3月15日～OPEN） 目黒本社（2021年12月完成予定）
連結子会社	株式会社グランデ

# 認識するリスク及び対応策

項目	主要なリスク	可能性/時期	当該リスクへの対応策
瑕疵担保責任について	当社グループが売主となる場合、販売した物件に重大な瑕疵があるとされた場合には、その直接的な原因が当社グループ以外の責任によるものであっても、当社グループは売主として瑕疵担保責任を負うことがあります。その結果、補償工事費の増加や当社グループの信用力低下により、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	低/長期	当社グループが売主となる新築住宅については、瑕疵保険に加入しています。また、社内のコンプライアンス体制を整備し、顧問弁護士と連携とすることで、予期せぬ解除の請求や損害賠償請求を受けることのないよう努めています。
新型コロナウイルスの影響による景気変動	景気の急激な変化は、当社グループが扱う不動産に対する顧客の購入意欲に影響を及ぼす可能性があります。現在、新型コロナウイルスの拡大により、景気の後退に至っていますが、今後も、様々な外的要因により、景気の下振れによる不況に陥った場合、当社グループの財政状態や経営成績等に影響を与える可能性があります。	低/短期	現在既にリモートワークの導入が可能になり、緊急事態宣言等による当社事業運営への影響は大きくないと判断していますが、引き続き社員による活動の生産性が減少しないよう注視していきます。
個人情報の管理について	当社グループは、各事業において、見込顧客情報及び取引顧客情報等、当社グループ事業を通して取得した個人情報を保有しており、個人情報の保護に関する法律等による規制を受けています。これらの個人情報については、個人情報を有する当社グループの各社にて細心の注意を払って管理していますが、万が一、外部漏洩等の事態が発生した場合、損害賠償や社会的信用の失墜等により、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中/長期	引き続き、現状運用しておりますプライバシーポリシー等の社内規定に沿って個人情報を管理し、また、従業員に対する個人情報の取り扱いに関する教育を行い、個人情報の適切な取り扱いに努めます。
減損会計の適用について	当社グループが所有する固定資産において、急激な経済情勢の変化や金融情勢の悪化等により事業の恒常的なキャッシュ・フローの将来にわたる収益性の著しい低下や保有資産の時価の著しい下落が認識された場合、減損会計を適用することで当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中/長期	引き続き、自己資本比率および現金保有率を保ち、情勢の悪化に備えます。
その他のリスク	その他リスクについては、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。		

## 免責事項

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものに過ぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。



# 【決算・IRお問い合わせ】

執行役員  
経営企画室長  
松村隆平

当社IR情報

<https://landix.jp/ir>

