

2022年3月期第3四半期

決算説明資料

(2021/4/1 - 2021/12/31)

株式会社ランディックス

東証マザーズ：証券コード 2981

Landix

Grande

sumuzu

唯一無二の豊かさを創造する

ランディックスは住宅を中心とした不動産事業を基軸に
お客様の豊かなライフスタイルを創造します。

22/3期3Q累計業績進捗

対前期比で大幅な増収増益となった。

売上高

8,768 百万円

前3Q比
+3,172百万円増
(56.7%増)

営業利益

1,387 百万円

前3Q比
+990百万円増
(249.3%増)

当期純利益

885 百万円

前3Q比
+637百万円増
(256.7%増)

3Q時点経営指標

在庫保有期間が短縮、利益は前期を上回った。

平均在庫保有期間(土地)

3.02 か月

前期実績 3.9か月

確定在庫

6,840 百万円

前期末時点 4,719百万円

経常利益率(/売上高)

15.4%

前期実績 7.8%

自己資本比率

46.4%

前期末時点 53.4%

連結業績予想の上方修正について

売上高で10%、営業利益で30%の上方修正。

収益物件の取り扱い強化により利益率の高い販売物件の複数獲得、および主力の注文住宅用土地販売期間・建売物件の保有期間短縮による販管費圧縮によって利益率改善。
以上の結果、利益率が当初予想を上回った。

	22/3期業績 予想（修正後）	業績予想 （修正前）	修正による 増減率	3Q実績	業績 進捗率
売上高	11,000	10,000	+ 10.0%	8,768	79.7%
営業利益	1,430	1,100	+ 30.0%	1,387	97.0%
経常利益	1,400	1,050	+ 33.3%	1,353	96.6%
当期純利益	900	650	+ 38.5%	885	98.4%

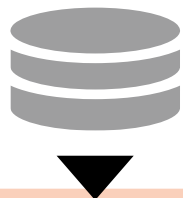
（単位：百万円）

在庫回転の早さと在庫の積増し状況

仕入・販売両面で人材育成を強化。主力の注文住宅用地の保有期間が短縮。

注文住宅用地の平均在庫期間

顧客データの活用



お客様ニーズにストレートに対応

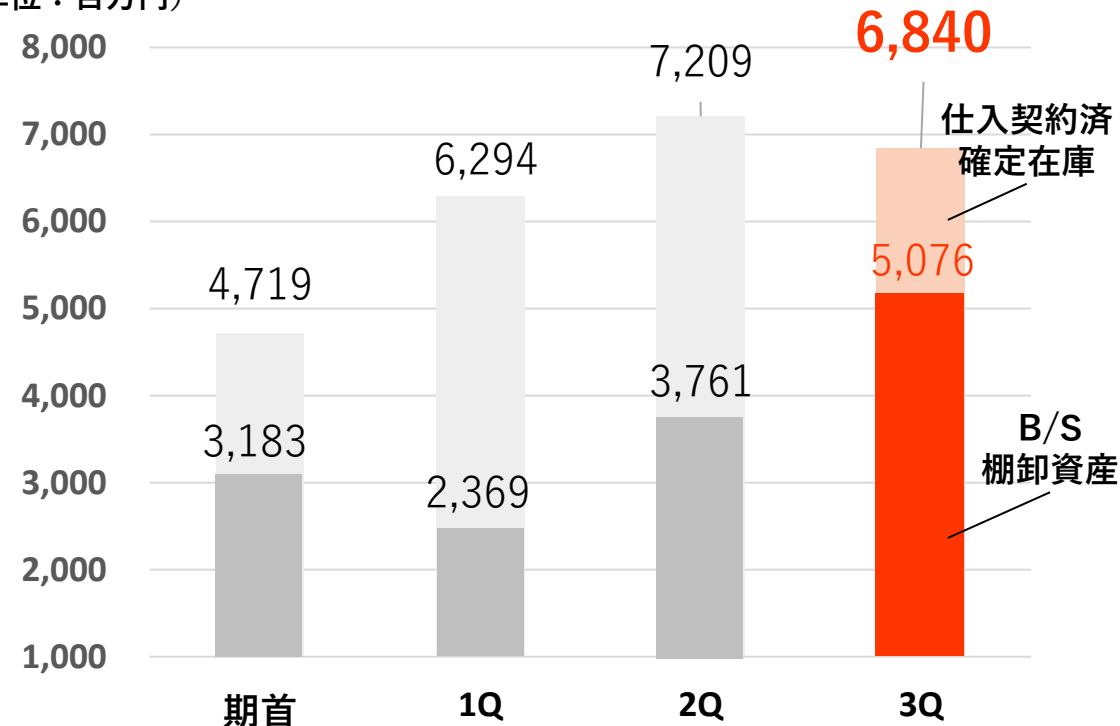
22/3期 3Q累計実績

3.02ヵ月

* 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。

棚卸資産と確定在庫の合計推移

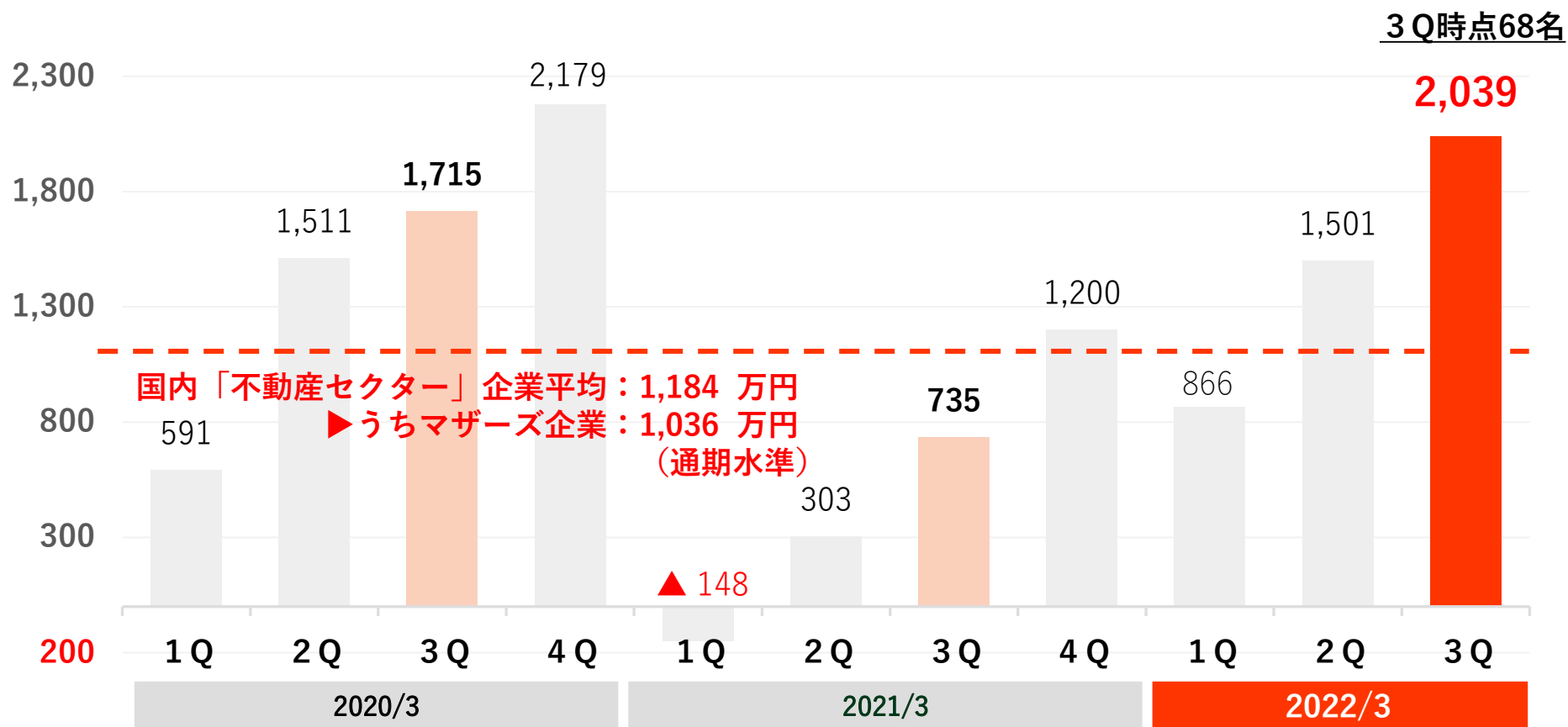
(単位：百万円)



* 確定在庫は、3Q末時点で契約済かつ未決済（棚卸在庫計上前）の物件を算出しております。仕入原価での算定を行っており、売上高で計上される物件の販売額とは異なります。

従業員一人当たり営業利益（連結）

ネットの活用＋顧客ニーズの把握により、効率的な販売活動が実現。



(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3四半期 連結P/L

通期業績予想110億に対し順調に推移。利益ベースでも対前期比で大幅増。

	22/3期 3Q実績	前期 3Q実績	前期3Q比		業績予想 進捗	前期通期 実績
売上高	8,768	5,596	+3,172	56.7%増	79.7%	8,207
営業利益	1,387	397	+990	249.4%増	97.0%	672
経常利益	1,353	373	+980	262.7%増	96.6%	639
当期純利益	885	248	+637	256.9%増	98.3%	429

(単位：百万円)

連結財政状態 B/S (2022年3月期 3Q)

好調な仕入れ進捗により来期以降販売となる商品の確保に成功。
棚卸資産は期首から約60%を積み増し。

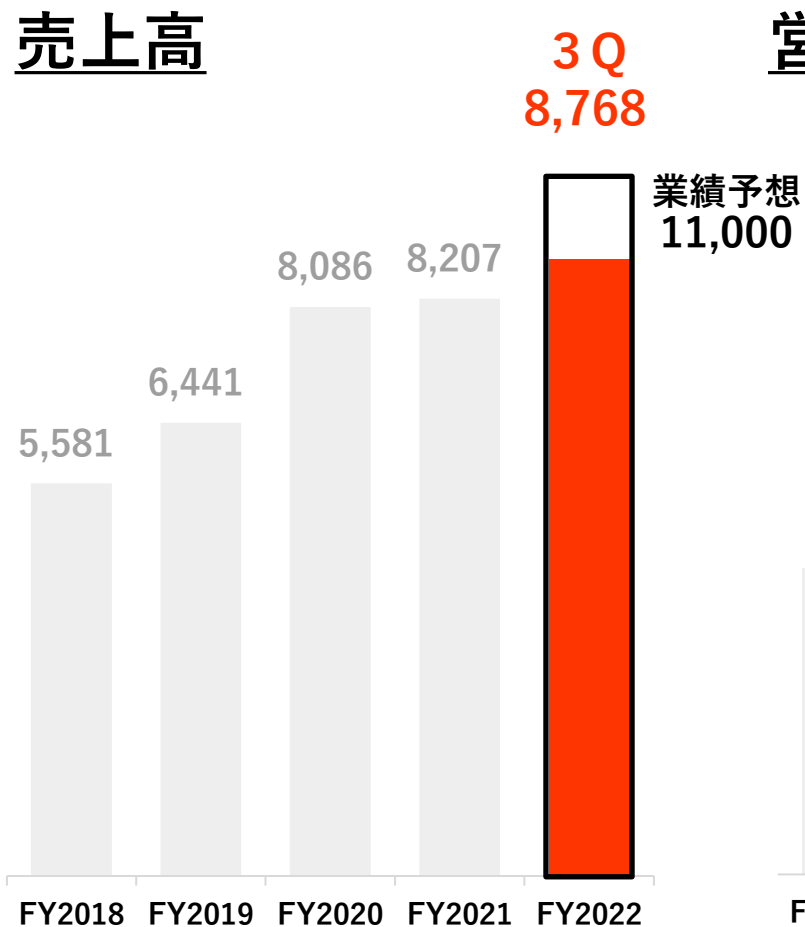
	22/3期3Q	21/3期末	増減額	増減率
総資産	12,062	9,021	+3,041	+33.7%
流動資産	9,817	6,945	+2,871	+41.4%
うち棚卸資産	5,076	3,183	+1,893	+59.5%
固定資産	2,245	2,075	+169	+8.2%
負債	6,465	4,201	+2,264	+53.9%
純資産	5,597 自己資本比率46.4%	4,820 自己資本比率53.4%	+776	+16.1%

(単位：百万円)

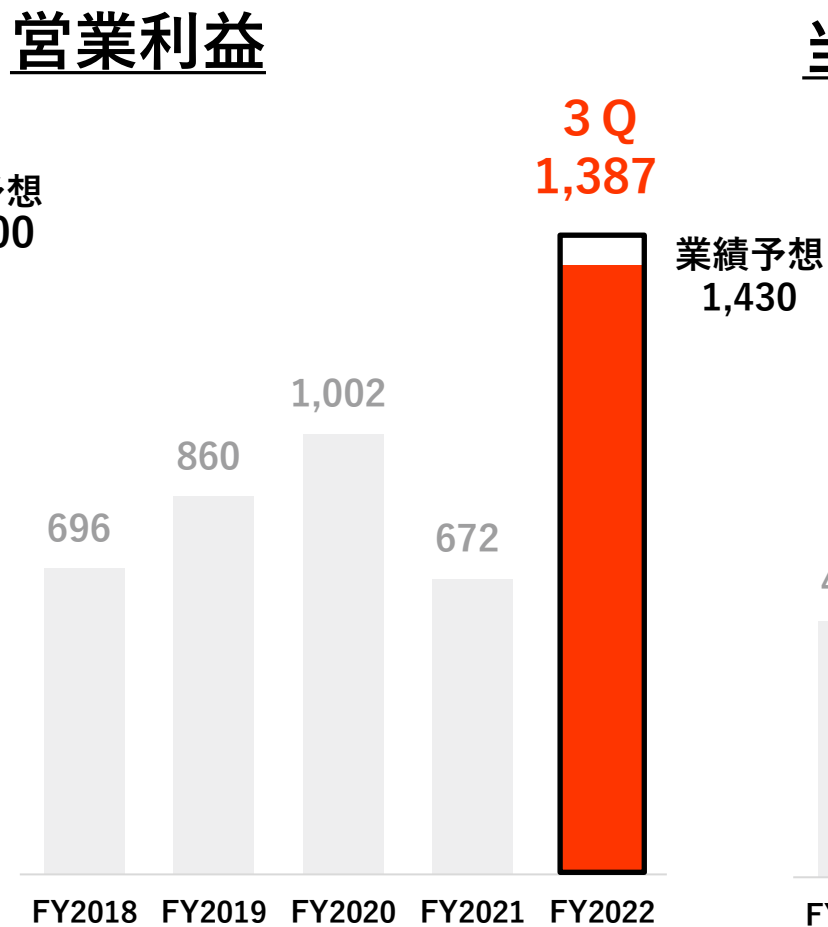
年度ごとの業績推移

今期（22/3期）において売上高・利益ともに過去最高を想定。

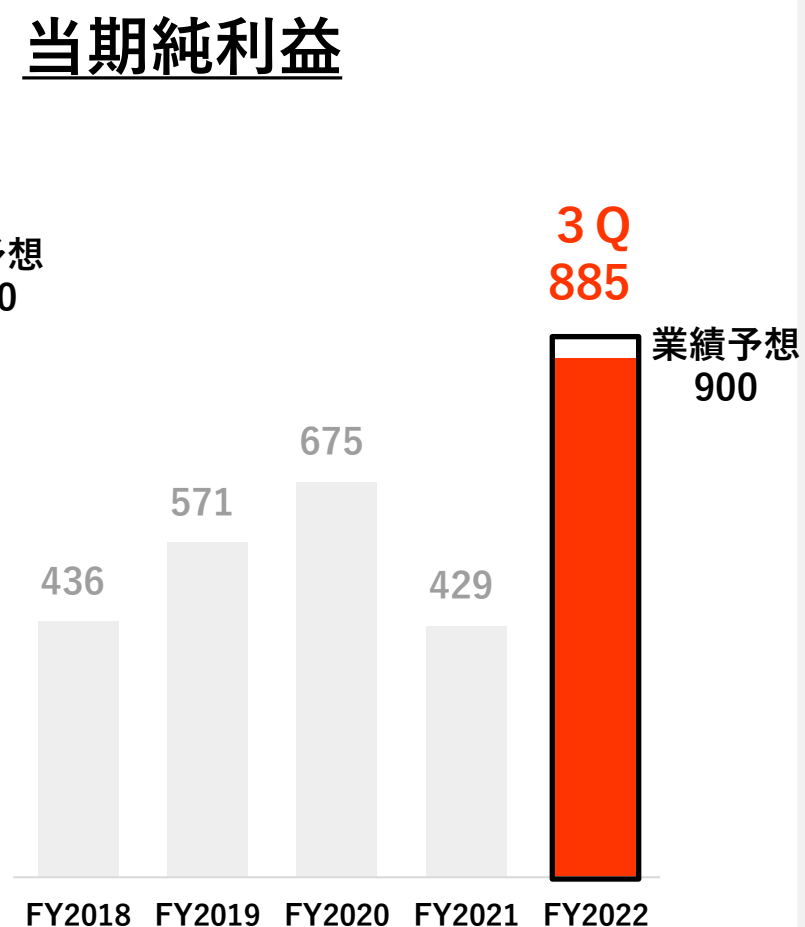
売上高



営業利益



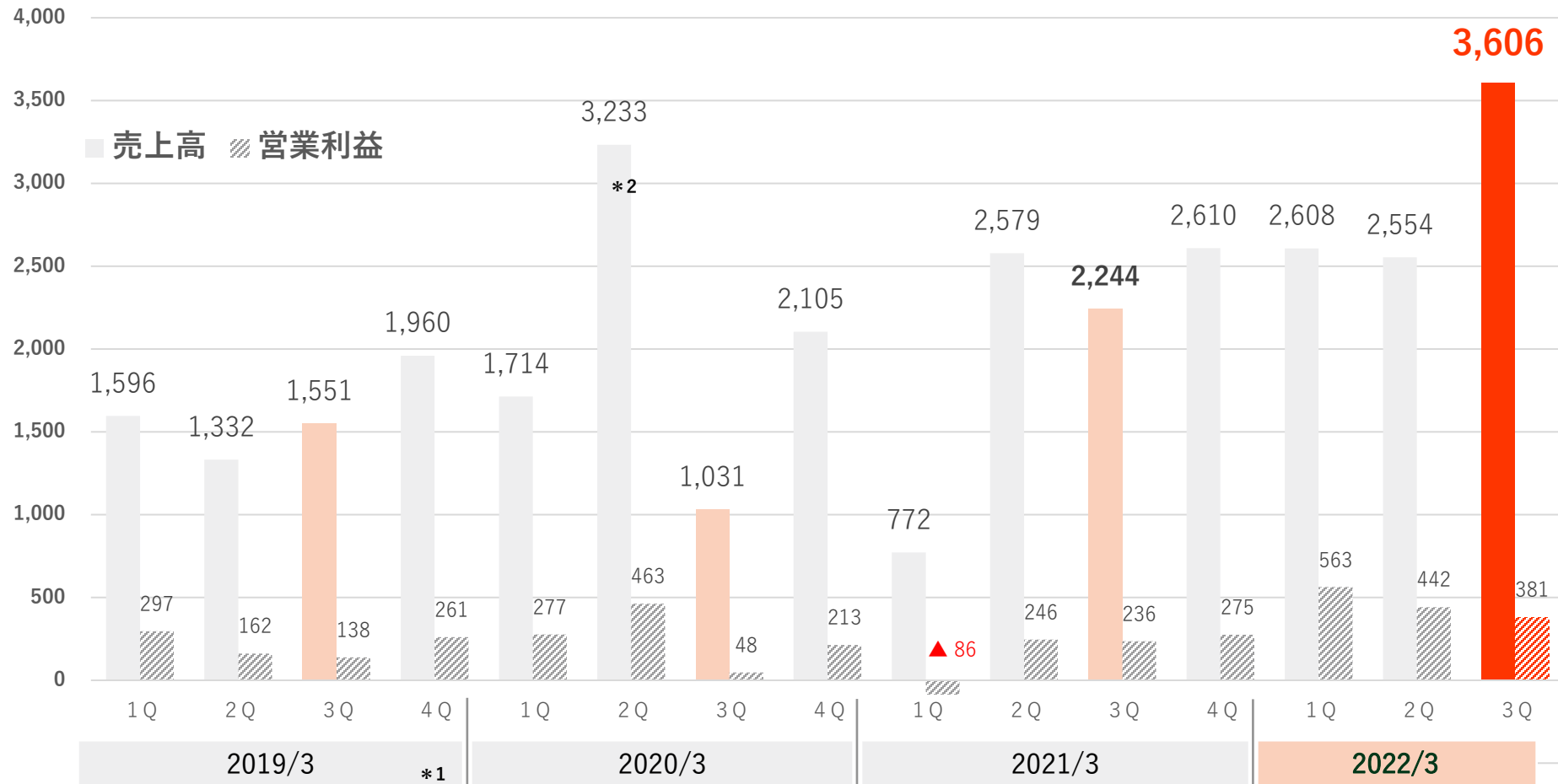
当期純利益



(百万円)

四半期業績推移（売上高・営業利益）

売上高に関しては2020/3期の2Qの32億円を上回り、過去最高売上となった。



*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。

(百万円)

目黒駅徒歩3分の立地へ本社移転

都心エリアへの事業領域拡大によって富裕層エリアにおける不動産売買シェアの拡大と、収益用不動産事業強化を見込んでおります。

当社自社デザインのオフィスとなっており、お客様へ、より創造性の高い空間の提供を致します。

新本社の住所：
東京都目黒区下目黒1-2-14
Landix目黒ビル

本件プレスリリース：

[株式会社ランディックス 新C I 策定のお知らせ 会社ロゴ・Webをリニューアル+本社移転](#)



ロゴデザイン

当社が大切にしている3つのコンセプト

Humanity	豊かな生活とコミュニケーション
Authentic	普遍的な価値を持つデザインを提供
Technology	ITによる革新と先進性

旧ロゴ



新ロゴ



企業理念

「唯一無二の豊かさを創造する」

Re-Start：
私達は、「唯一無二の豊かさを創造する」を企業理念に、新たなチャレンジをスタートします。

その想いを新ロゴ、新理念に込め、「もっと豊かな生活」を拡げてまいります。
世の中にオーダーメイド住宅を当たり前。そして画一的でないデザインの収益物件の開発を進めると共に目黒新拠点から、更なるエリア拡大を進めてまいります。

本件プレスリリース：
[株式会社ランディックス 新CI策定のお知らせ](#)
[会社ロゴ・Webをリニューアル](#)

当社の事業

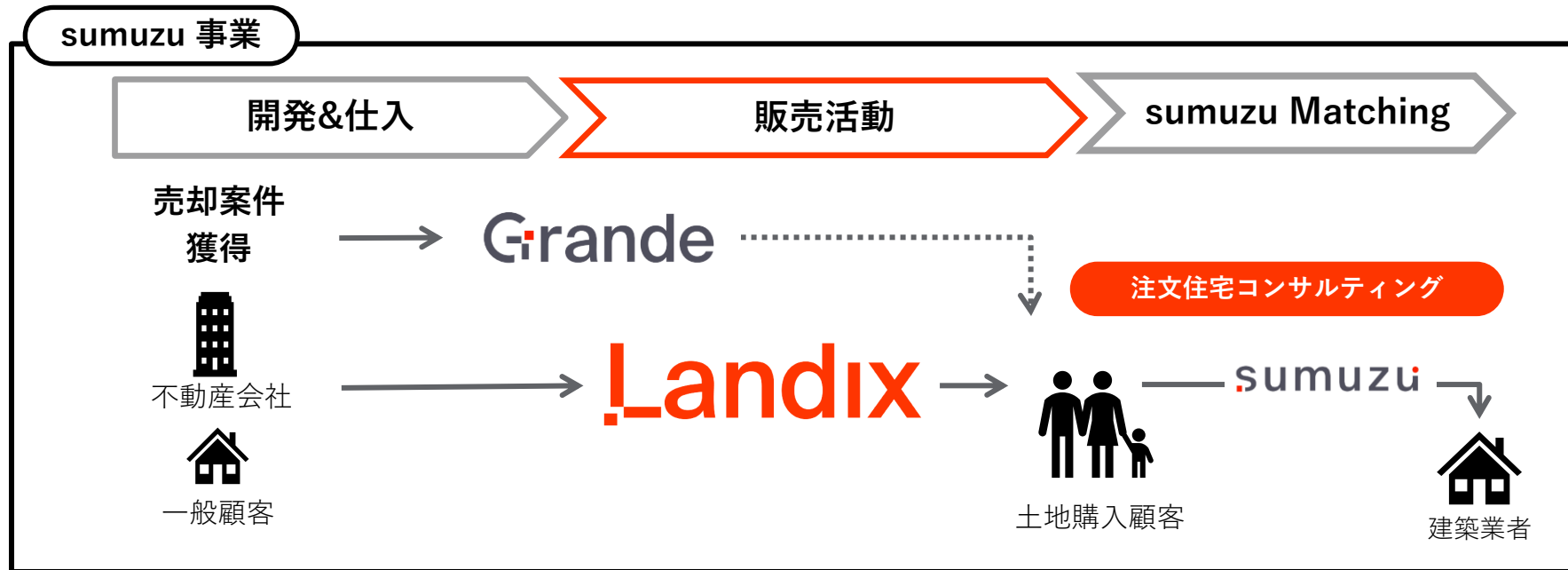
Landix

Grande

sumuzu

事業ビジネスモデル概観

富裕層顧客の「理想の家づくり」を一気通貫でサポート



収益事業

富裕層向け
収益用不動産
事業強化

↓

既存顧客のリポートにより効率的な販売を実施。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

46.4%*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

3.02ヵ月*注

建物完成までサポート
高い顧客満足度向上

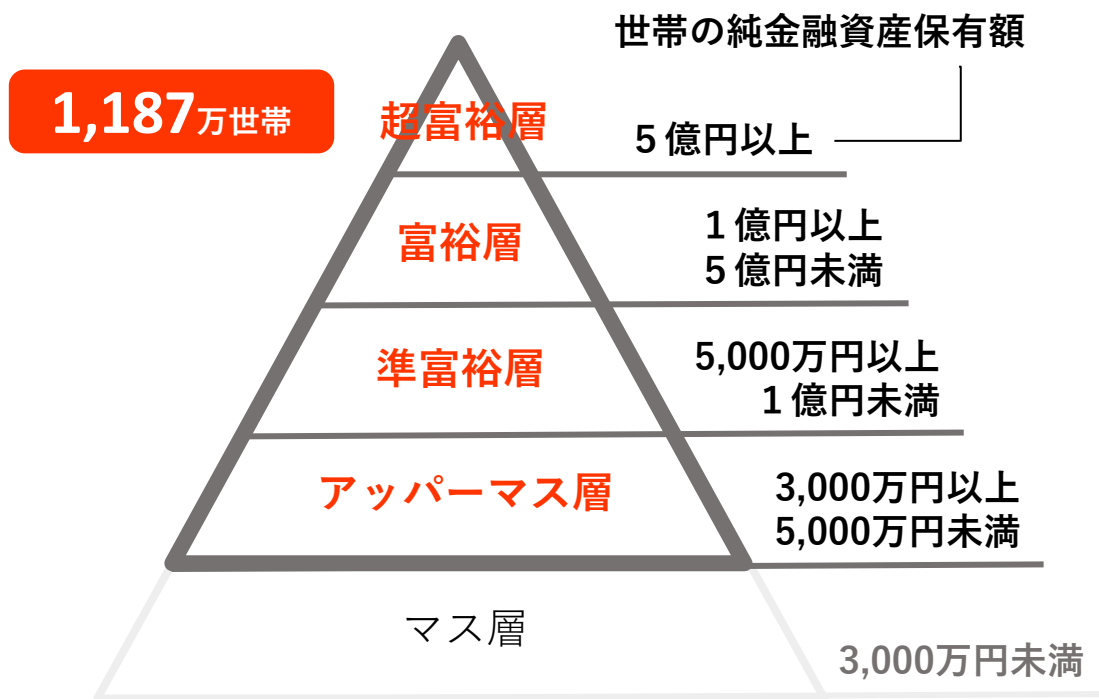
口コミ・紹介リピート成約

31.8%*注

*注 22/3期第3四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。

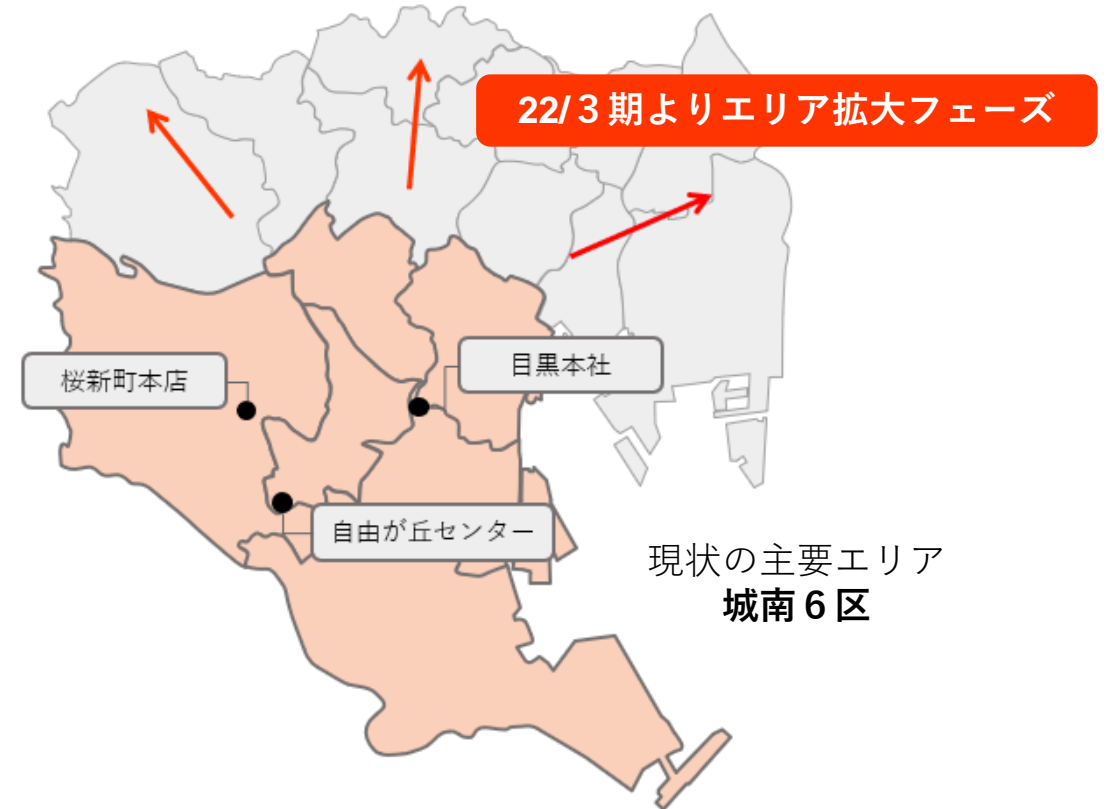
富裕層顧客

純金融資産保有額階層※の
「アップーマス層」以上がターゲット

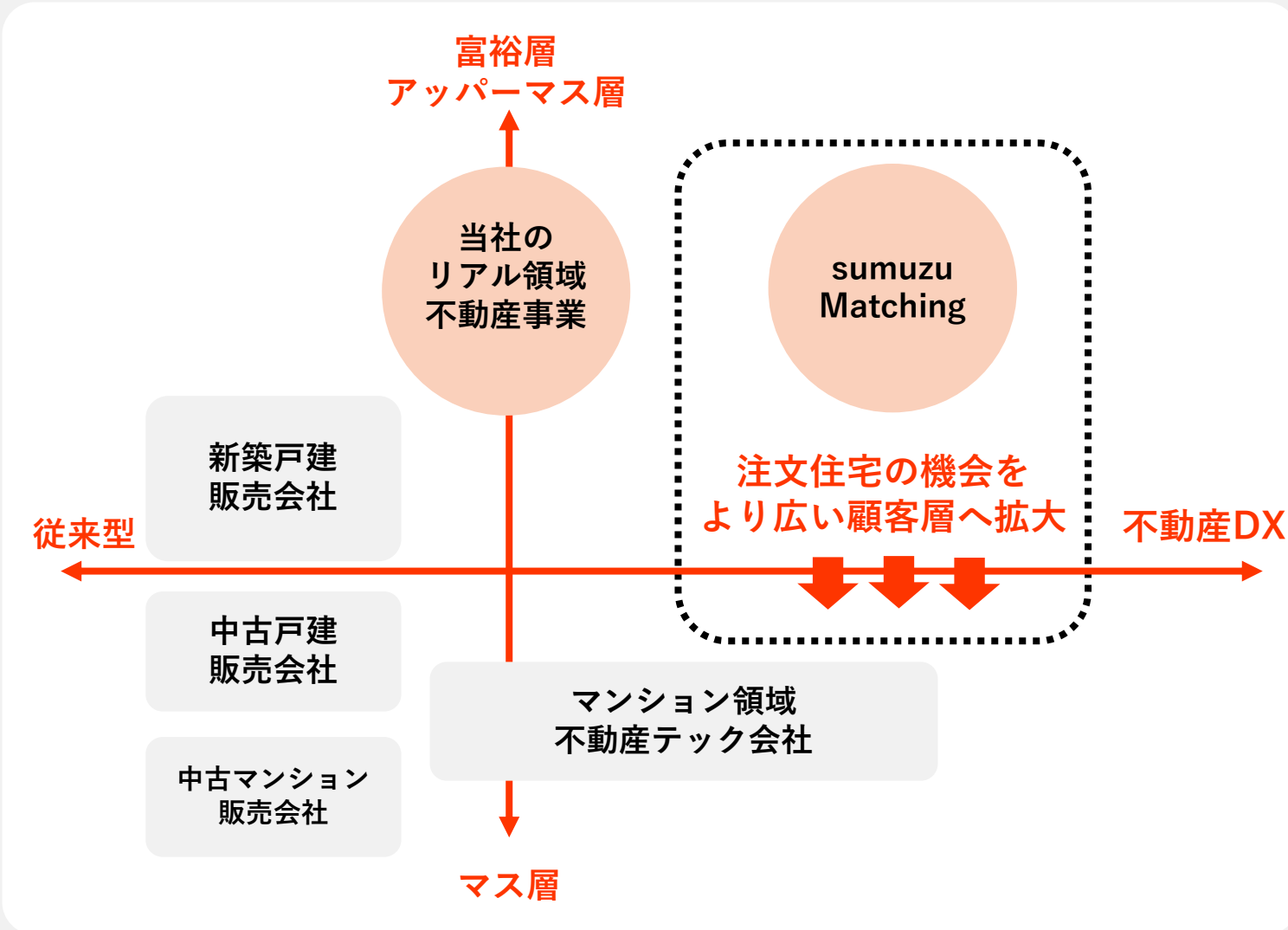


ターゲットエリアの拡大

従来のターゲットである「城南6区」以外の
富裕層エリアの物件強化を図ります。



富裕層をメインターゲットに注文住宅のデザイン性と高いコストパフォーマンスを実現



sumuzu Matching

「デザイン」「利便」「コスト」
注文住宅コンサルティング
により新しい注文住宅環境を提供

「普遍的価値」を持つデザイン
リセールバリュー確保

※事業主体については当社の認識による分類によって
おります。

※不動産の販売価格は各商品種別によって相当程度の
差がありますが、ポジショニングイメージのために、
当社が市場において捉えている価格の最頻値を想定し、
ポジショニングマップ作成しております。

当社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・紹介の増加によりさらに安定した収益モデルの実現に貢献



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

注文住宅ノウハウを凝縮した施主様向けコンサルティング

sumuzu

建築会社の選定をサポート

お客様のご要望から、コスパ・デザイン性・資産価値等のさまざまな視点から最適な建築会社選びをサポートします。

スキルのある設計士を厳選してご紹介

建築会社の中でも特にスキルのある設計士を特定してお客様の担当としてご紹介いたします。

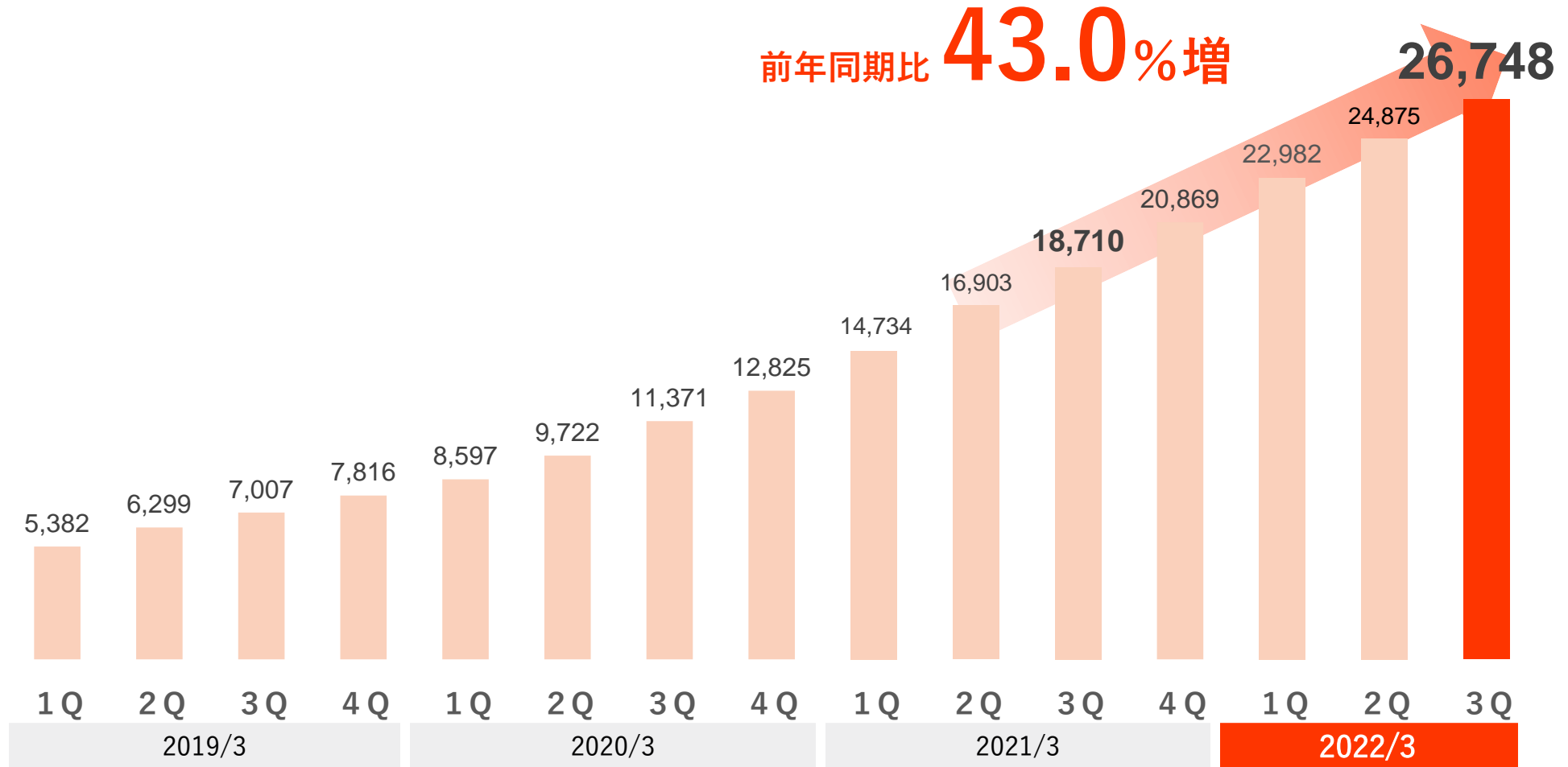
建築会社との円滑なコミュニケーションサポート

事業者とお客様の間でのミスコミュニケーションを防ぎ、注文住宅建築体験を安心・安全で価値あるものにしていきます。

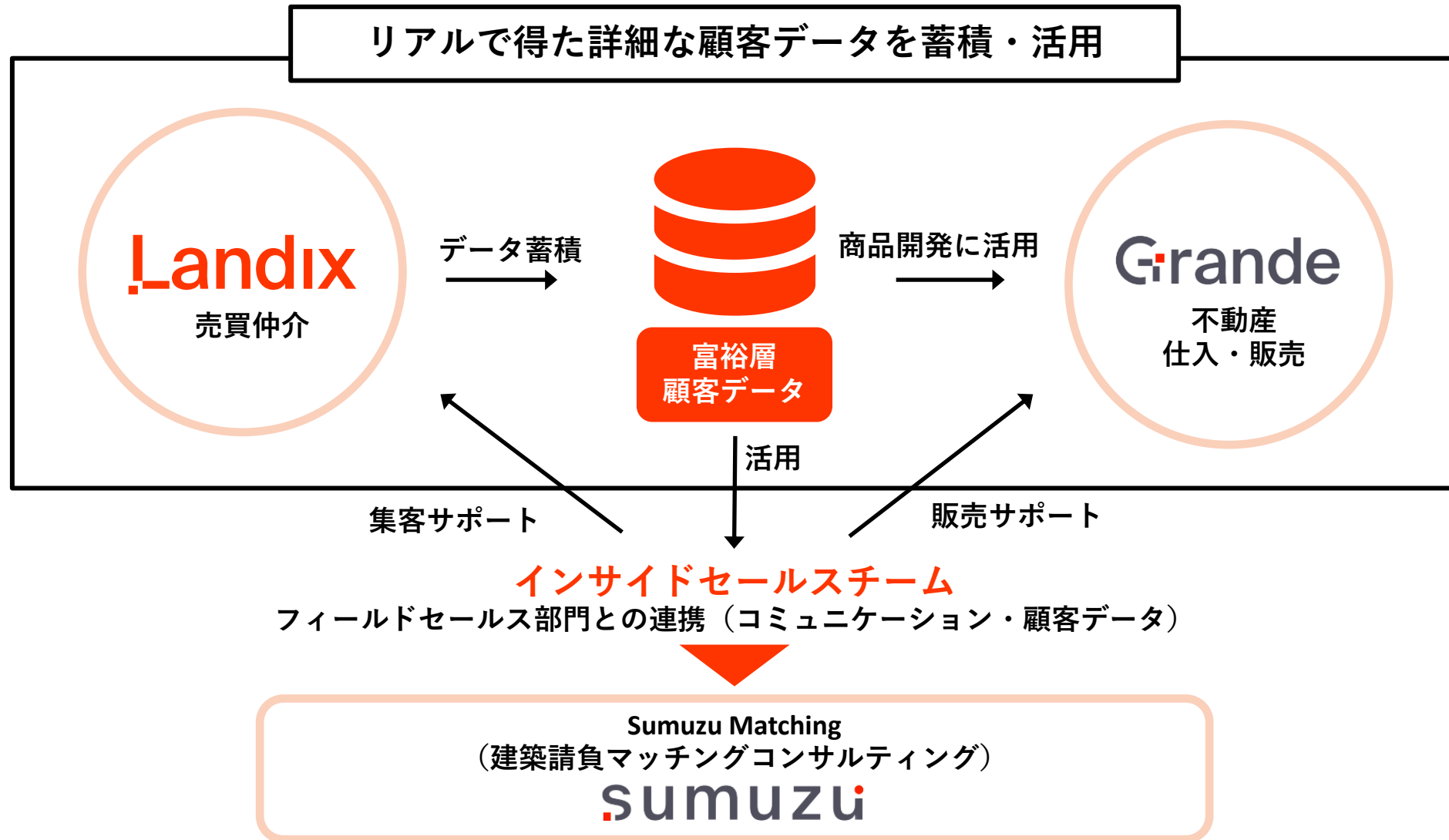


累計顧客データストック数推移

顧客データ数が順調に増加。仕入・販売の両面で営業活動の効率化に寄与。



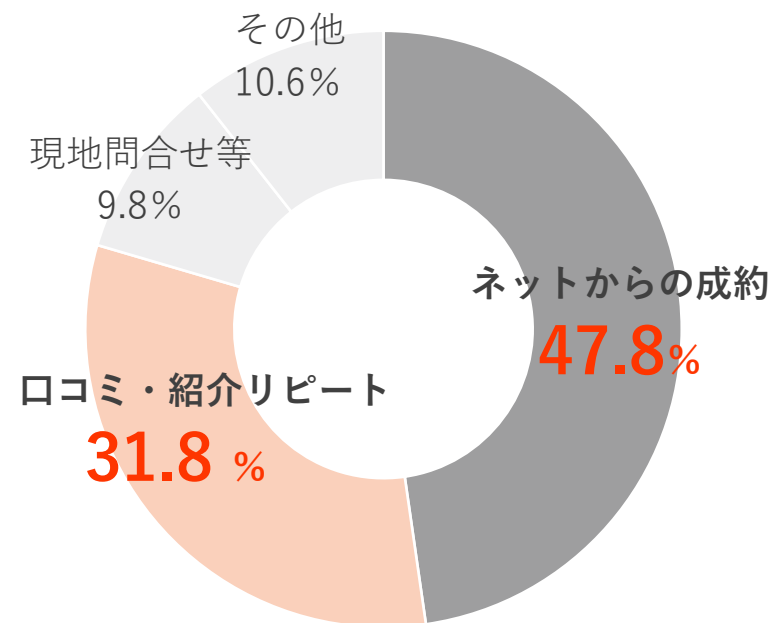
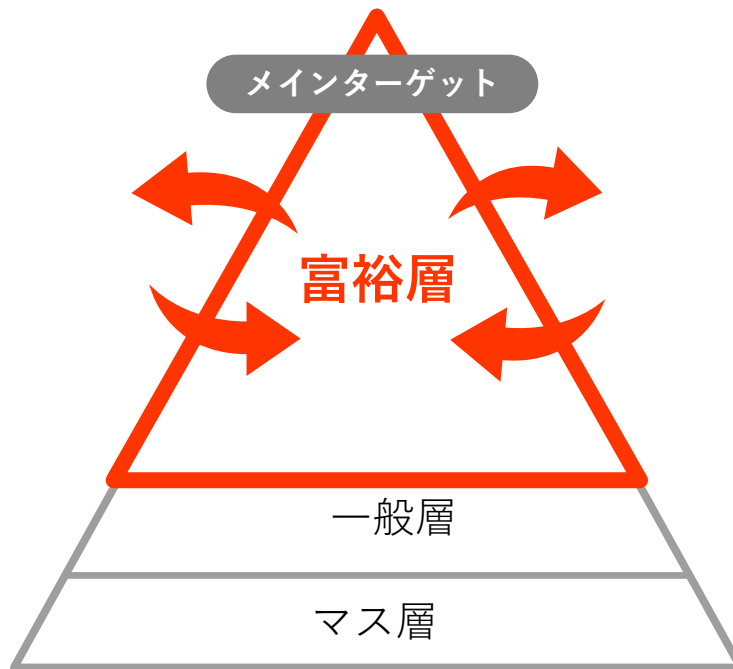
競争優位性 1 : 富裕層顧客データストック



競争優位性 2 : 高いリピート & 紹介率

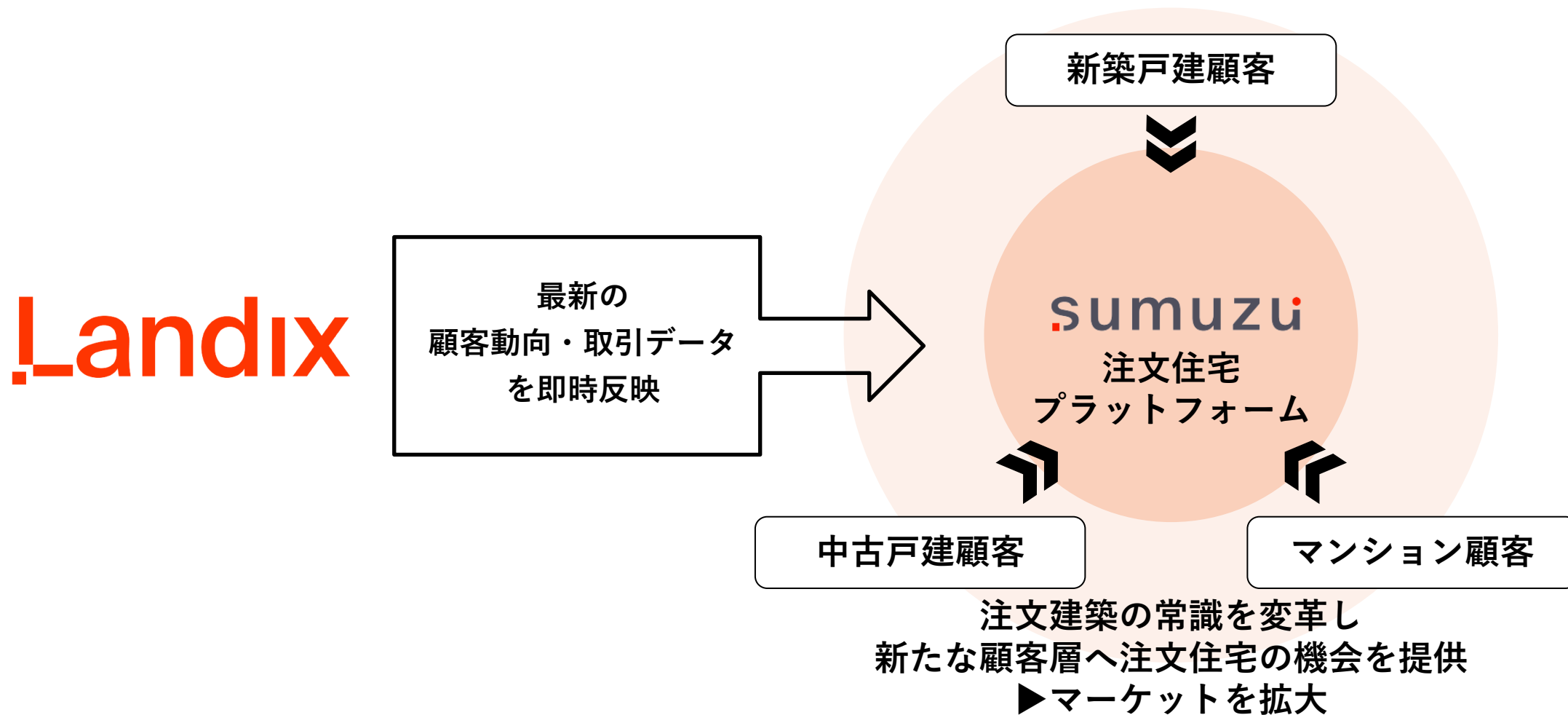
リテンション顧客 + インターネット成約が**全体の79.6%**

富裕層顧客が主要ターゲット
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



競争優位性 3 : 建築マッチングサービス

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



既存事業の強化を収益拡大の柱としながら不動産DXを推進

sumuzu Matching 専門人材強化/顧客データベースの構築による収益力強化

注文住宅について高い専門性を持ったマッチング人材の採用・育成を行い、コンサルティング能力の向上によって成約率を向上、顧客データベース構築を加速させる。

▶「販売効率化による物件保有期間の短縮」と「広告費削減」を推進

収益用不動産売買 クロスセルによる既存事業とのシナジーの最大活用

22/3期より本格化した収益物件販売に特化した人材登用を強化するとともに、住宅用不動産販売により蓄積し続けている既存顧客へ向けた収益用不動産販売を強化

不動産売買・仲介 既存事業強化

新卒採用強化と教育研修の体系化

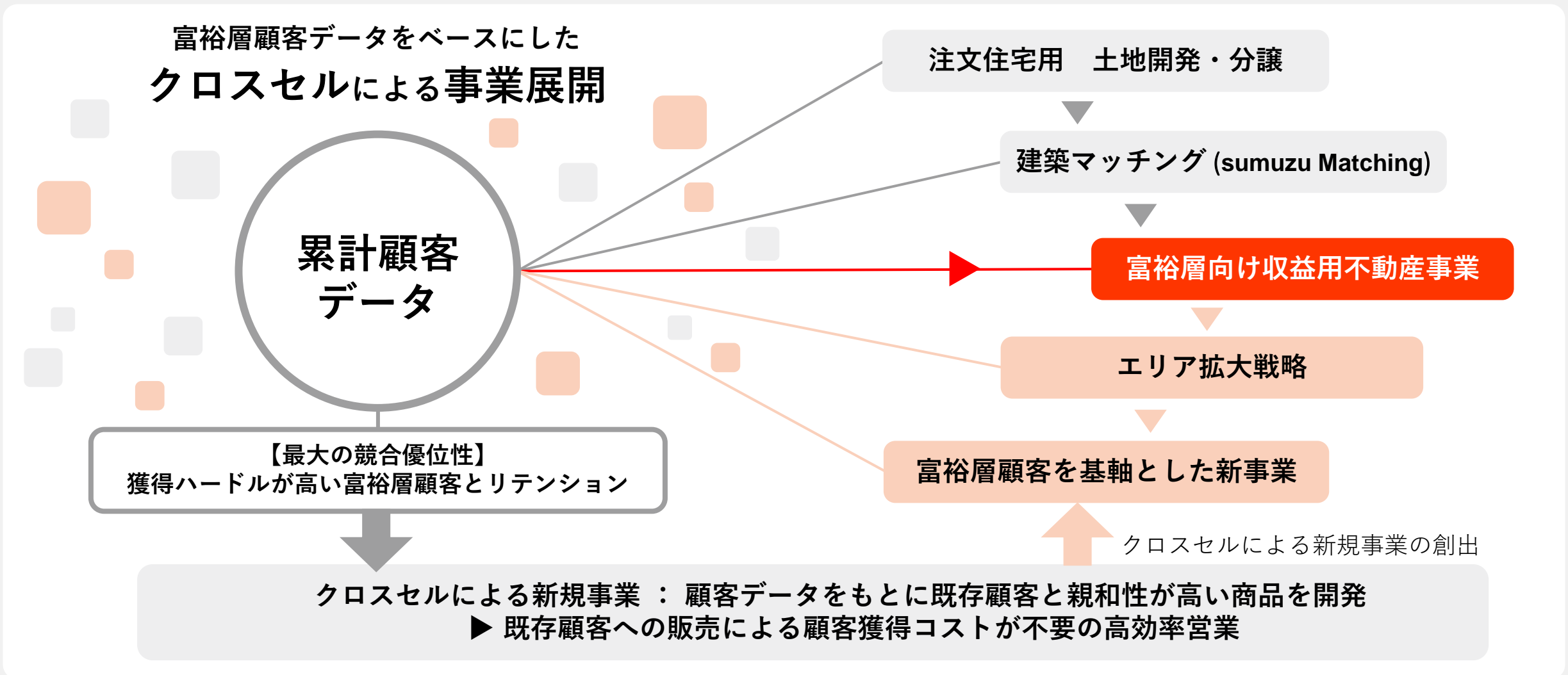
研修制度の体系化により若手人材の定着と早期育成を推進し、かつ新卒採用人数を増加、会社全体の営業力のボトムアップを行う

商品デザイン強化

当社のデザインノウハウを反映させた商品ラインナップをシリーズ化。かつ顧客ニーズに対応し拡大展開することで、商品付加価値増大を目指す

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



認定NPO 法人キッズドア基金

こどものための奨学金



当社グループでは、新型コロナウイルスの感染拡大に伴う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」へ参画しております。経済的に困難な状況にある子供・学生を対象に支援募金を継続しております。

▶当社支援先リンク：
[認定NPO法人キッズドア基金](#)

世田谷246ハーフマラソン

地域への貢献



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。

2021年は新型コロナウイルス感染対策を講じたうえで開催されました。

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。

「喜び」「感動」の輪を広げ、より魅力的な社会を実現。

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。





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年に当社入社。子会社グランデ代表を兼兼任。



取締役 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)に生かす。



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)



執行役員 黒崎 洋
住友不動産販売株式会社等での営業経験を経て、2018年当社入社。販売部門を統括。



執行役員 佐藤 晴朗
スターバックスコーヒーージャパン株式会社をはじめとする企業にて、人事、財務、IR等幅広い領域における知見を持つ。



執行役員 松村 隆平
住友電気工業株式会社での法人営業を経て2015年より当社入社。経営企画室長、2021年より執行役員。統計調査士・IPOプロフェッショナル。

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を行っておりません。

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 目黒区下目黒 一丁目 2番 14号
資 本 金	488 百万円
代 表 取 締 役	岡田 和也
従 業 員 (連 結)	68 名 (役員除く 2021年12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月よりOPEN) 目黒本社 (2022年1月よりOPEN)
連 結 子 会 社	株式会社グランデ

【IR情報開示責任者】

執行役員
経営企画室長
松村 隆平

当社IR情報：<https://landix.jp/ir>