

2023年3月期 第2四半期

# 決算説明資料

(2022/4/1 – 2022/9/30)

株式会社ランディックス

東証グロース : 証券コード 2981

**Landix**

**Grande**

**sumuzu**

唯一無二の豊かさを創造する

## 連結業績進捗

四半期実績としては売上・利益ともに過去最高を更新。

売上高

**7,579** 百万円

前期比

+2,416百万円  
(+46.8%)

営業利益

**1,135** 百万円

前期比

+129百万円  
(+12.9%)

当期純利益

**717** 百万円

前期比

+71百万円  
(+11.1%)

## 経営指標

在庫の積み増しが順調かつ平均在庫期間が良好な水準。経常利益も高水準。

(経常利益参考：22/3期通期12.8% 21/3期通期7.8%)

平均在庫保有期間 (土地)

**4.02** か月

前期通期実績 2.92か月

確定在庫

**8,038** 百万円

前期末時点 6,796百万円

経常利益率 (/売上高)

**14.5%**

前期 2Q実績 19.1%

自己資本比率

**46.7%**

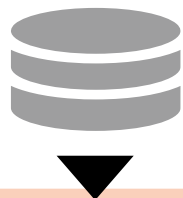
前期末時点 44.2%

# 在庫回転の早さと在庫の積増し状況

仕入人員の増員・育成により、年間の業績達成および来期在庫積み増しが好調な結果となった。

## 注文住宅用地の平均在庫期間

顧客データの活用



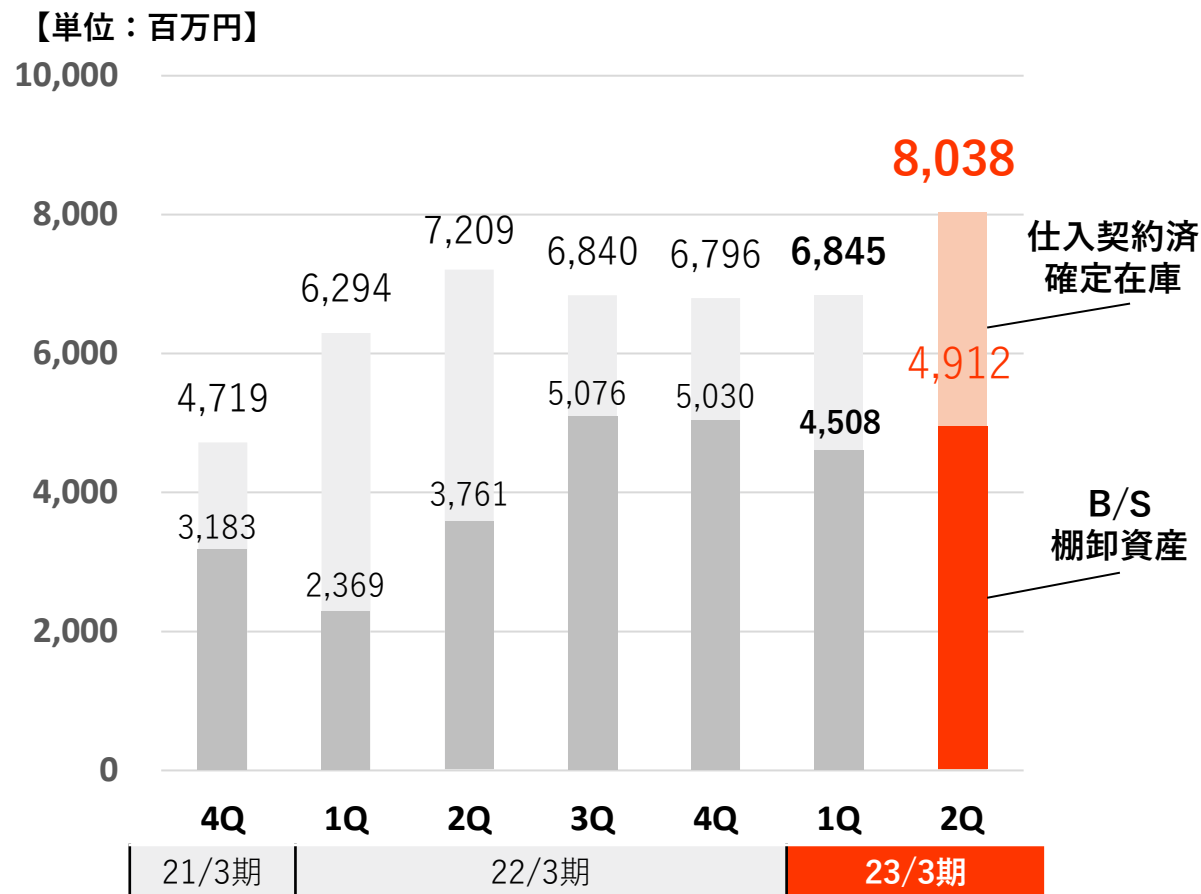
お客様ニーズにストレートに対応  
=販売部門と仕入部門の連携

23/3期 2Q実績

4.02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



\* 確定在庫は、期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。

# 連結 P/L (2023年3月期 2Q)

対計画比で順調な2Q業績。

【単位：百万円】

	23/3期 2Q実績	売上高 利益率	業績 進捗	前期 2Q実績	前年同期比		前期通期 実績
売上高	7,579	-	50.5%	5,162	+2,416	+46.8%	11,129
営業利益	1,135	15.0%	73.3%	1,006	+129	+12.9%	1,471
経常利益	1,097	14.5%	73.1%	986	+110	+11.2%	1,419
当期純利益	717	9.5%	73.9%	645	+71	+11.1%	937

前期上期は大型収益案件の利益寄与により利益大幅増。

今期上期においては利益水準が良好。

参考：経常利益率 12.8% (前期通期)

# 連結 B/S (2023年3月期 2Q)

安定した財務状況を維持。

【単位：百万円】

	23/3期 2Q末	22/3期末	増減額	増減率
総資産	13,305	12,768	+537	+4.2%
流動資産	10,329	9,770	+558	+5.7%
うち棚卸資産	4,912	5,030	▲117	▲2.3%
固定資産	2,976	2,997	▲21	▲0.7%
負債	7,095	7,120	▲24	▲0.3%
純資産	6,209 自己資本比率46.7%	5,648 自己資本比率44.2%	+561	+9.9%

# 連結業績予想（2023年3月期 通期）

5/12に開示済の内容を据え置き。

【単位：百万円】

	23/3期 通期 見通し	22/3期 通期実績	前期比	
売上高	15,000	11,129	+3,870	+34.8%
営業利益	1,550	1,471	+78	+5.3%
経常利益	1,500	1,419	+80	+5.7%
当期純利益	970	937	+32	+3.5%

# 2023年3月期の配当予想

通期では業績予想を十分に達成できる見込みであることから  
当期の配当金については期首時点の配当予想より、さらに+5円を増配。前期比で+10円。  
配当方針は継続的な増配。

	配当額（1株あたり）	増配額（対前期比）
<b>2023/3期 今回予想</b>	<b>65円</b>	<b>+10円</b>
期初予想	60円	+5円
2022/3期 実績	55円	+15円
2021/3期 実績	40円	▲10円
2020/3期 実績	50円	東証マザーズ上場年度

※2020/3期は45円の普通配当と5円の記念配当の合算。



城南エリアから、さらなる富裕層エリアへの拡大を進める

## 売上高における前年同期との比較

2Q時点で昨年同期実績を上回る進捗となっている。  
都下23区においてはエリア拡大を継続方針とする。

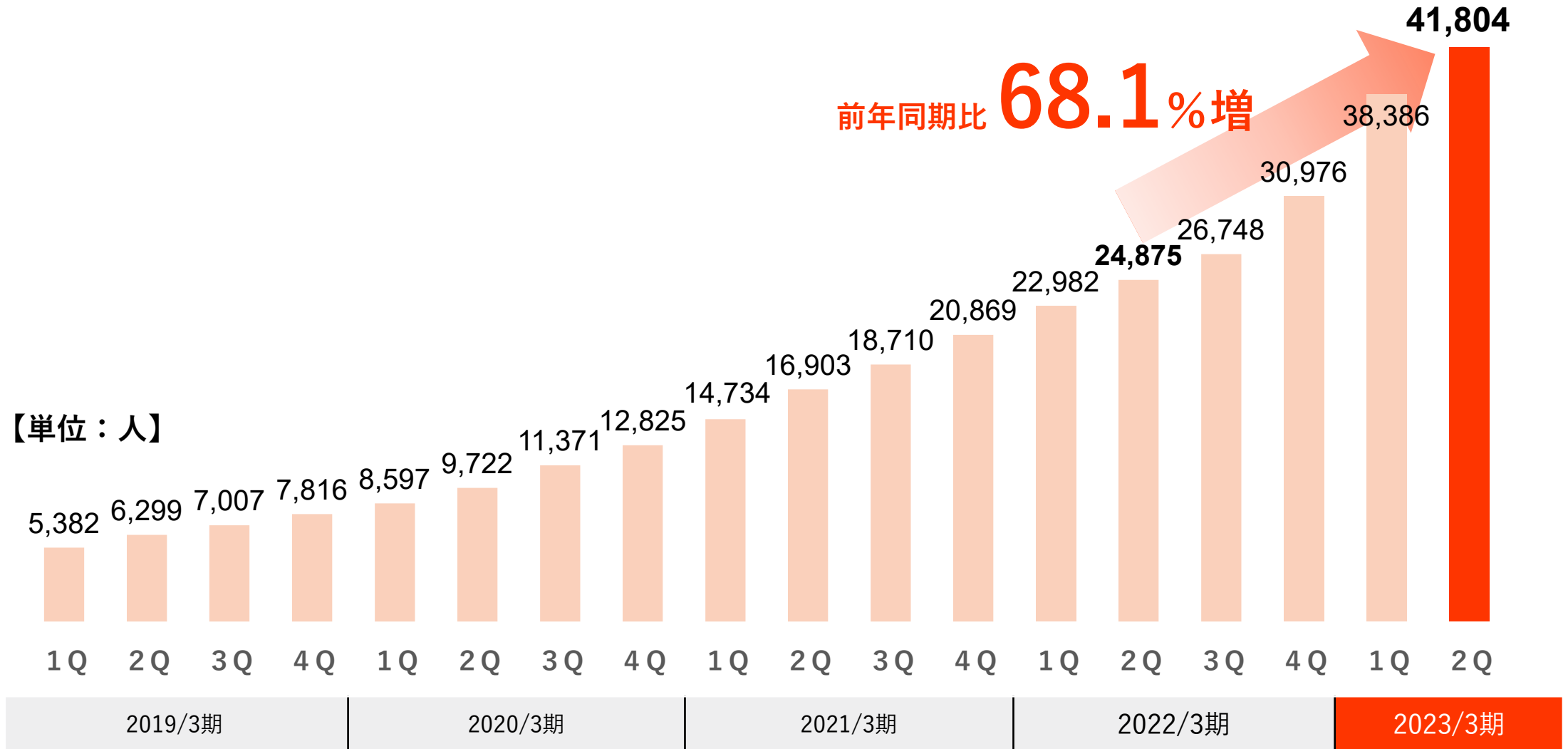
エリア拡大の中でも、文京区・杉並区・中野区・豊島区を  
次のステージの主力エリアとして取り扱いを増やしている。

	今期実績 (2Q末)	前期実績 (2Q末)	増減率
城南エリアを 除く23区	14.28億円	9.52億円	+46.5%
城南エリア	57.47億円	39.24億円	+49.9%



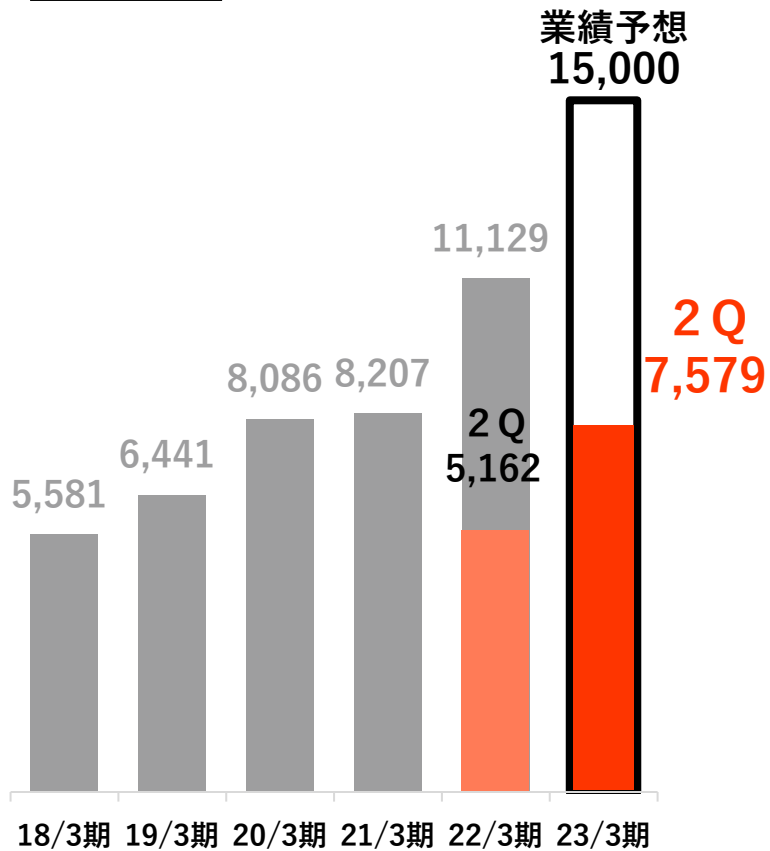
# 累計顧客データストック数推移

累計顧客データ数は順調に蓄積。

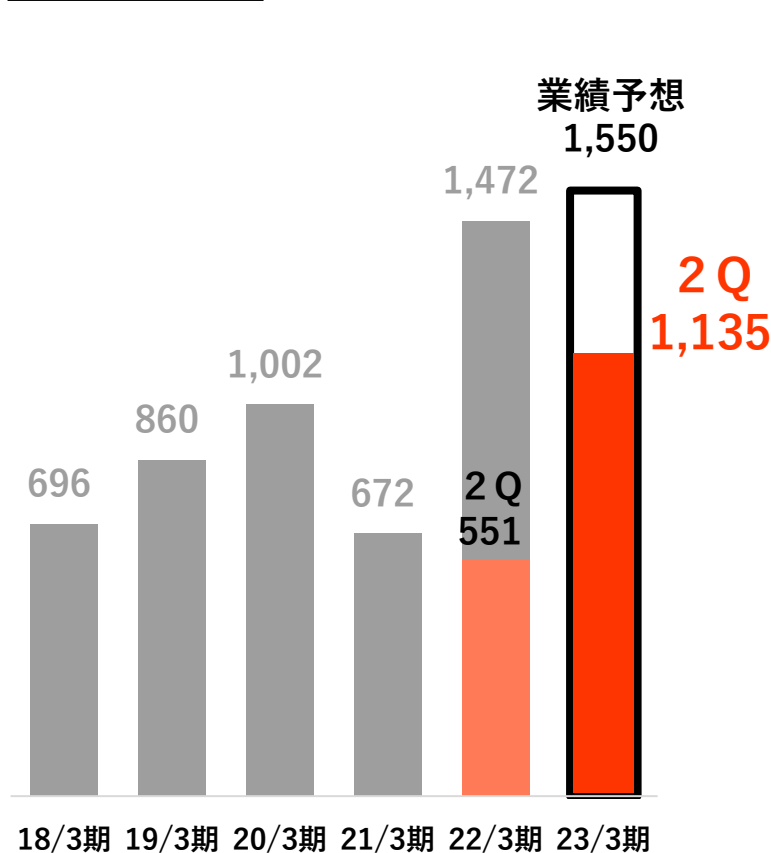


2020年3月期（上場期）から売上高の年平均成長率123%を予想。

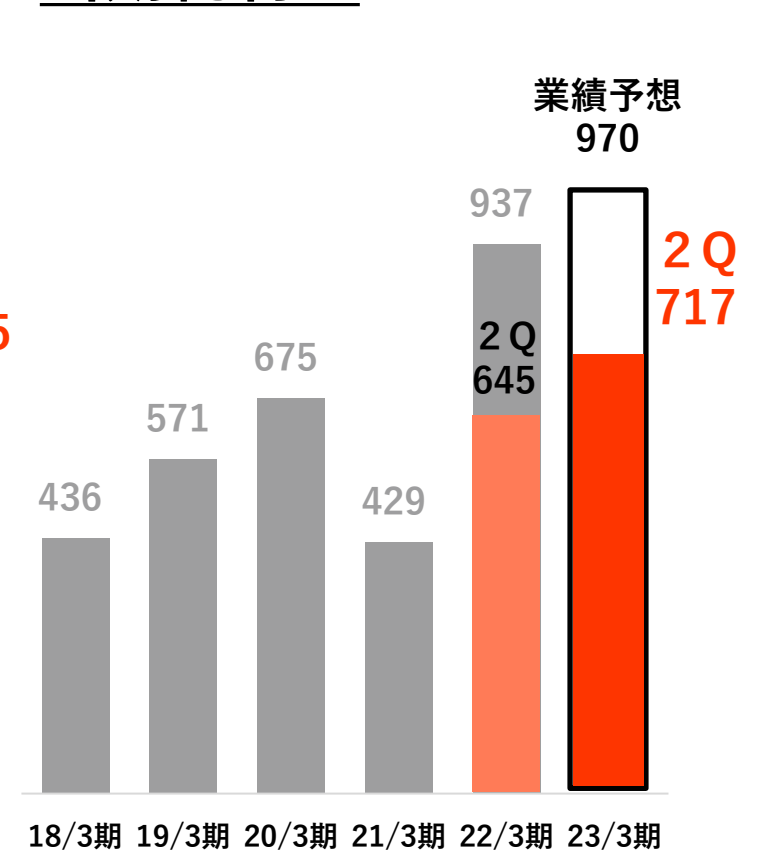
## 売上高



## 営業利益



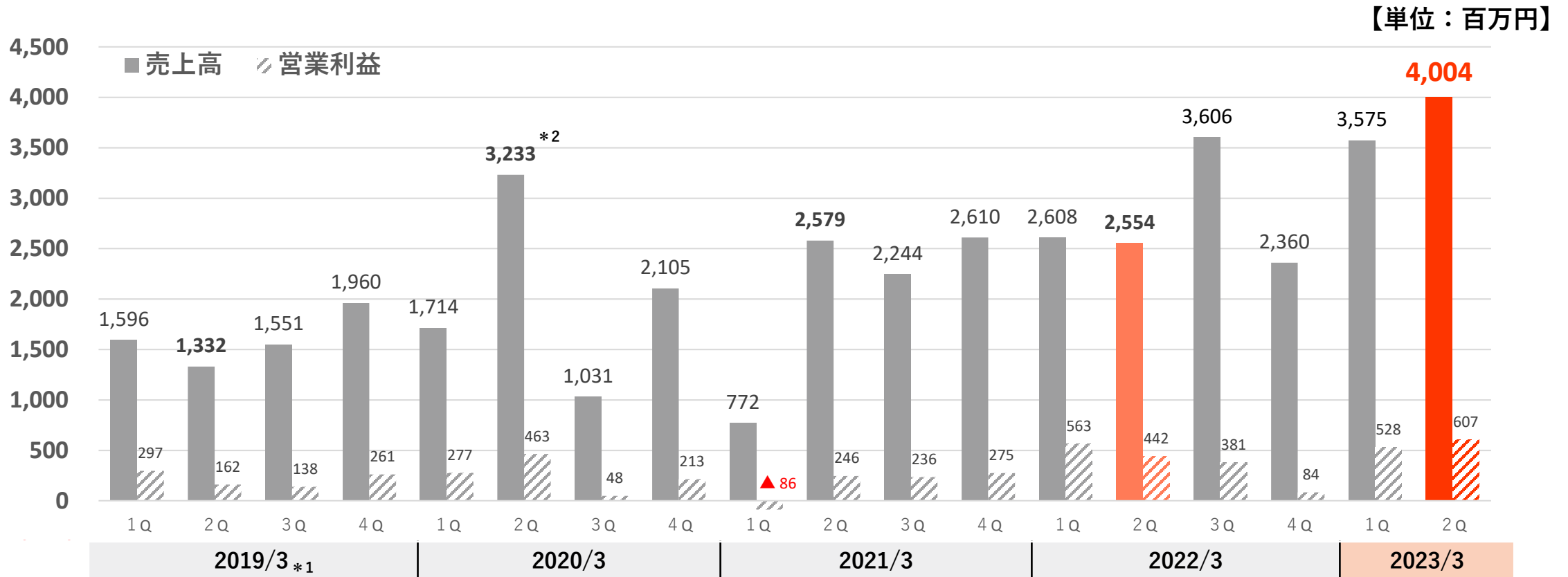
## 当期純利益



【単位：百万円】

# 四半期業績推移（連結売上高・営業利益）

前年同期業績を超過し、四半期の売上高では過去最高を記録。



\*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。

## 富裕層顧客からの需要が高い収益用不動産を順調に提供

### 10件の収益用不動産の販売取引確定 (うち6件は今上期にて販売済)

住宅の購入後、相続・税金対策等で収益用不動産を購入したいというニーズが多いという背景により、2022年3月期から本格的に取り扱いを開始した収益用不動産の開発・販売事業。

上期では深沢の物件をはじめ6件を販売。

**下期では、残り4件につき既存の不動産販売の動向を見つつ、販売のタイミングを計りながら今期・翌期に計上予定。**

今後も当社事業エリア・ターゲット顧客と親和性の高い収益用不動産の取り扱いを継続して行い、お客様の資産価値向上に貢献していく。



■当社デザインの収益物件一例

[プレスリリース記事\(2022年7月29日\)はこちら](#)

# 当社の事業

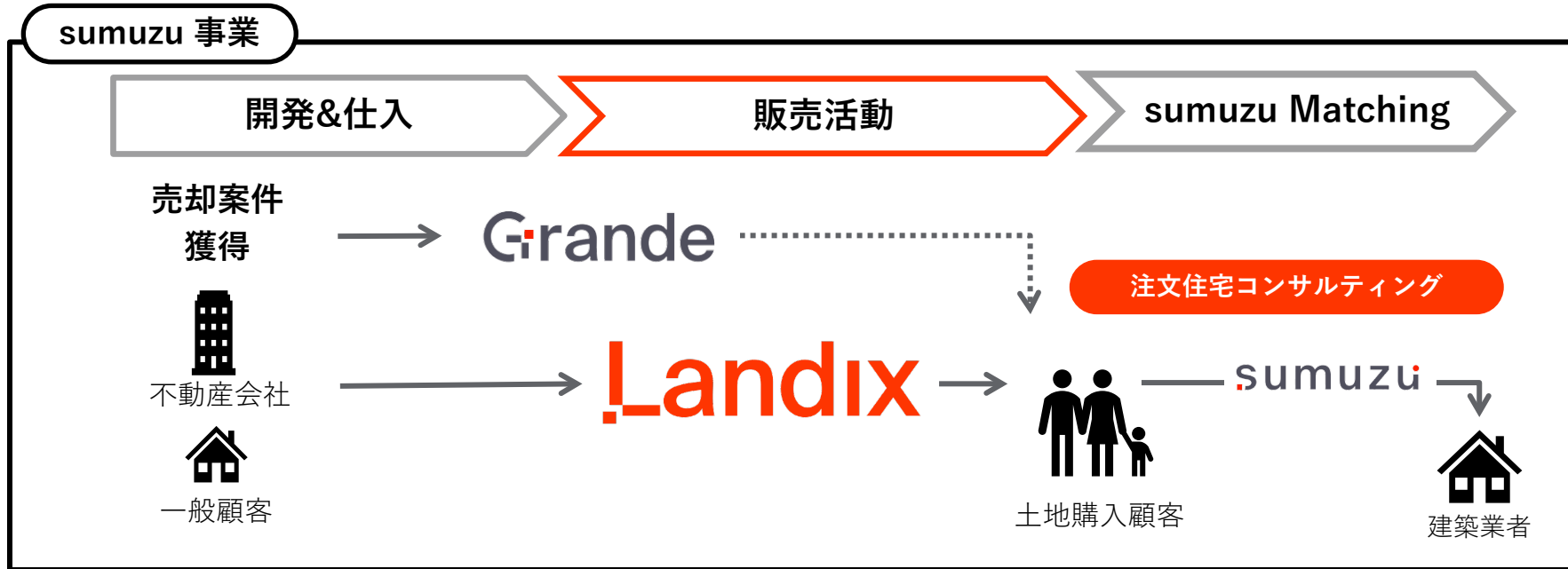
Landix

Grande

sumuzu

# 事業ビジネスモデル概観

住宅用の土地・戸建に特化。既存顧客を対象に収益用不動産販売を強化。



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

46.7%\*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

4.02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

34.1%\*注

\*注 23/3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。



## 大量生産からパーソナライズへ

施主様一人一人の豊かさを叶える  
注文住宅コンサルティング

## 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。





## 他社にない富裕層顧客層・ネットワークによる紹介・リピート

### 富裕層顧客の特長と当社の優位性

顧客獲得ハードルが高い

▶創業以来蓄積した厚い顧客層

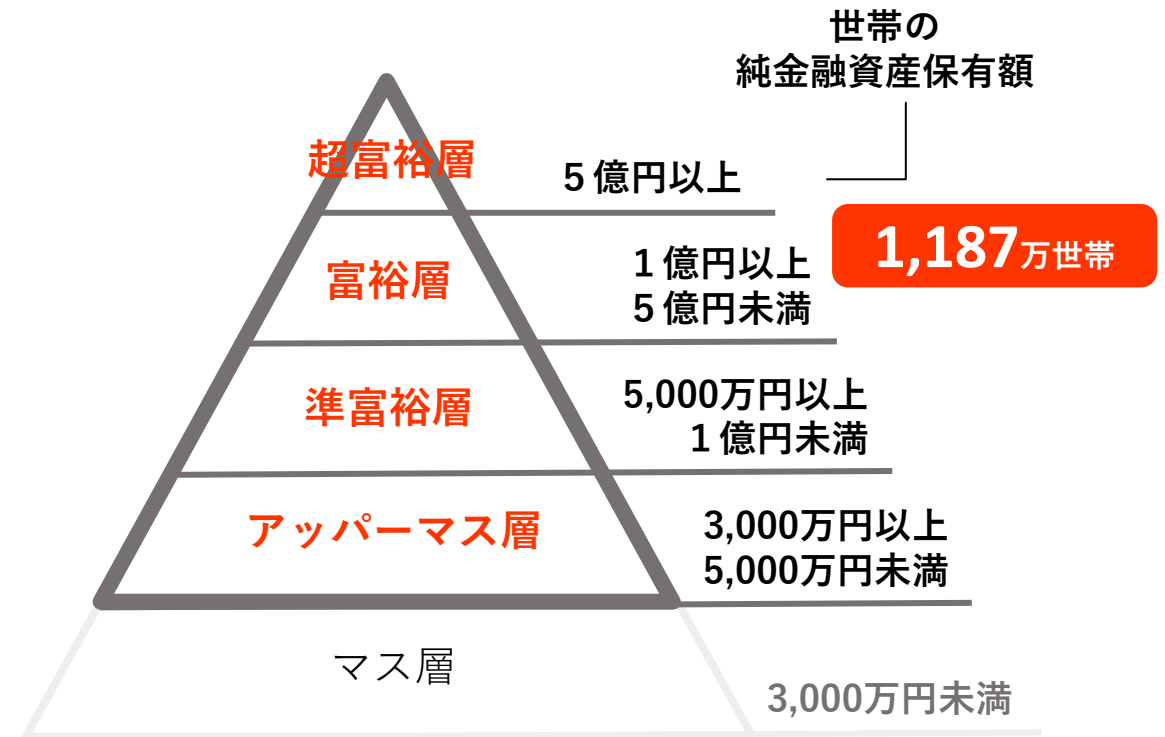
紹介リピートが生まれやすい

▶満足度の高いサービスで  
成約案件のうち紹介リピートが3割

不動産の複数回取引が発生

▶高い営業効率

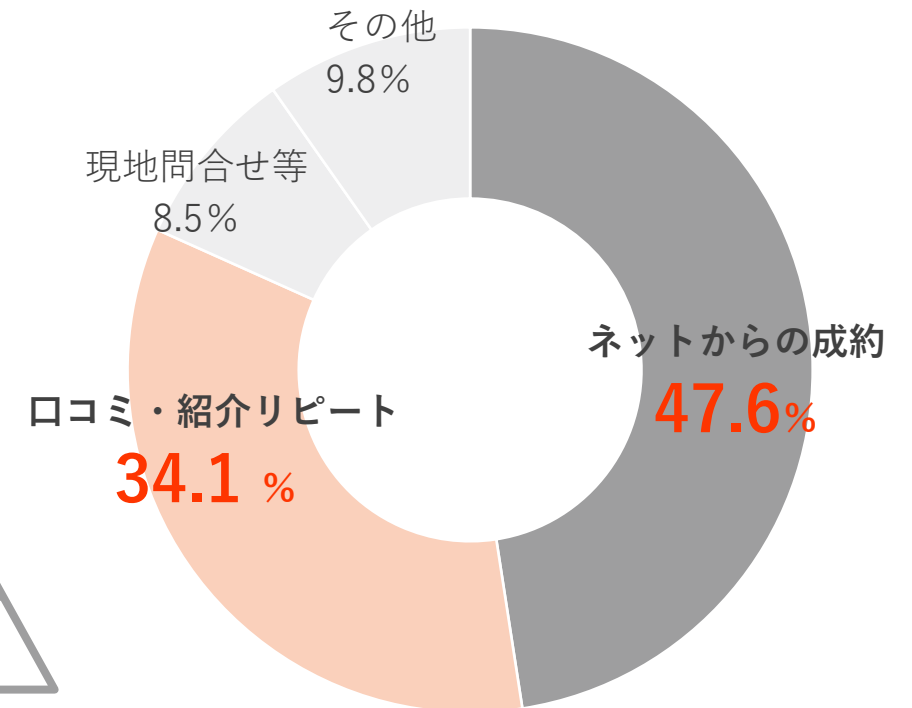
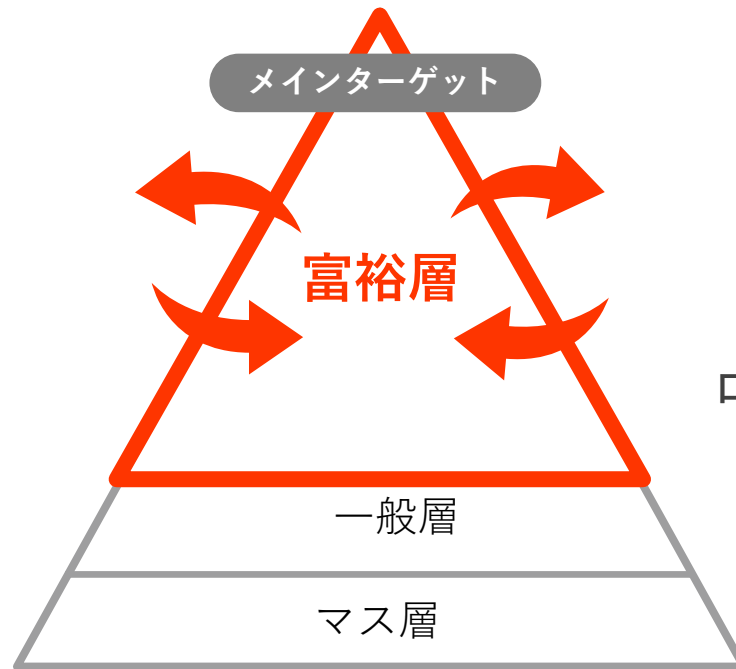
### 当社のターゲット顧客

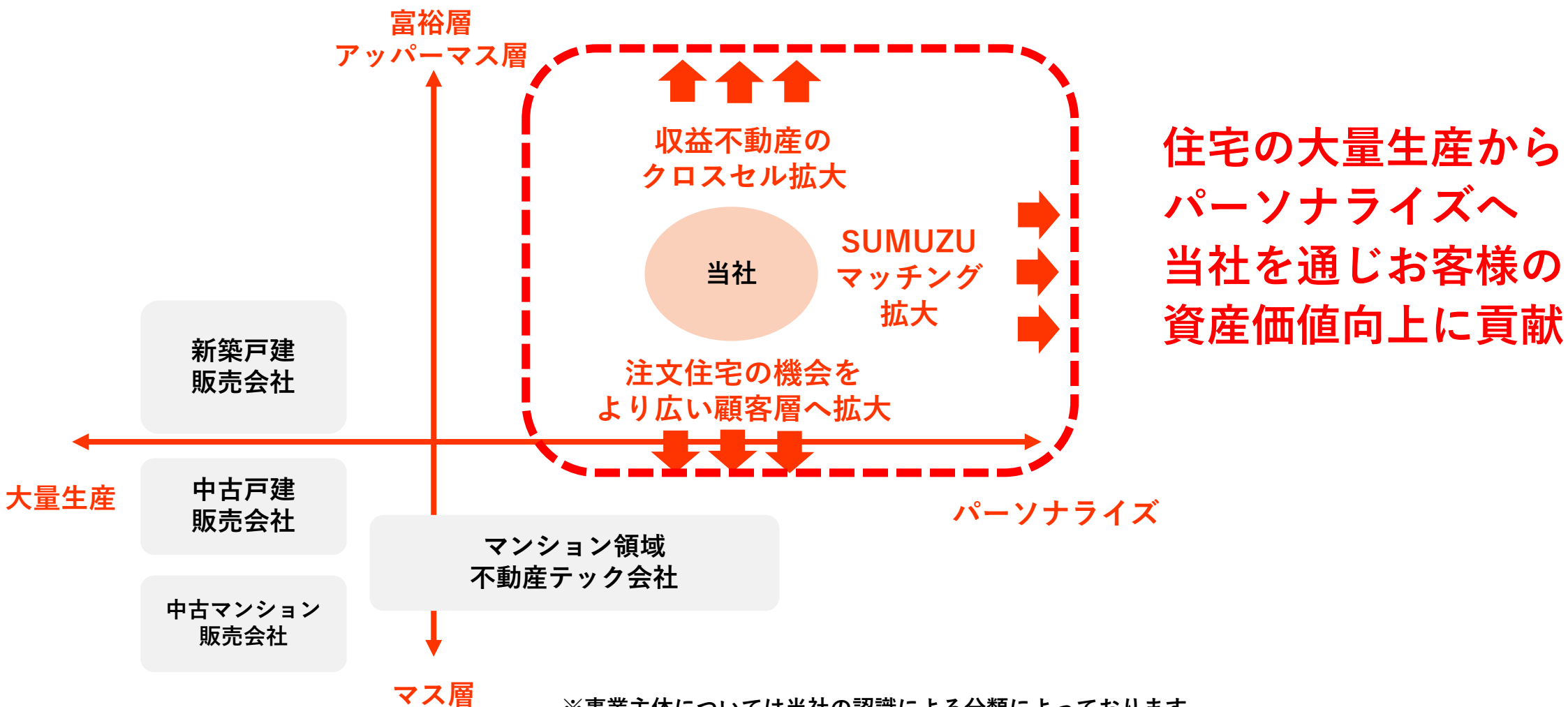


# 当社の強み－他社にない富裕層ネットワークに基づく仲介

リテンション顧客＋インターネット成約が**全体の81.7%**

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





※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。

# 新たな取組み：アートやペットサービスを代理店委託契約

お客様にとって唯一無二の「家」だけでなく  
付随する価値ある唯一無二の「モノ」についても目線を拡げて提供

## Art Technologies株式会社との業務提携

絵画などアートをレンタルしながら、定額購入ができる新しいアートの導入プラン「アートプレオプション」を提供します。

近年、日本国内でも注目を浴びつつある資産「アート」。

アートは、生活空間を彩り豊かな時間を過ごすことができるだけでなく、資産としての価値があり、節税効果が見込めます。そのため、当社のお客様である富裕層顧客に喜ばれるサービスです。

お客様の豊かな暮らしと資産価値向上を目指して、サービス提供していくことで、お客様との更なる関係性を構築していきます。

今後もお客様の豊かな生活の実現を目指し、新事業・新サービスの拡充を図っていきます。



[プレスリリース記事\(2022年7月12日\)はこちら](#)

# 新たな取り組み：アートやペットサービスを代理店委託契約

お客様にとって唯一無二の「家」だけでなく  
付随する価値ある唯一無二の「モノ」についても目線を拡げて提供

## PETciergeとの業務提携

ペットシェルジュでは、ペットを愛している多くの飼い主様が欲しい情報をリアルタイムで取得できるサービスを提供します。

年々ペットを飼う家庭が増加している中で、特に当社事業エリアで暮らす富裕層顧客に親和性のあるサービスです。

住宅を購入した後、新生活をスタートしたお客様にとって、更なる豊かさの向上に貢献します。

それにより、当社とお客様との深い信頼関係を築き、当社が目指すクロスセルの実現を推進していきます。

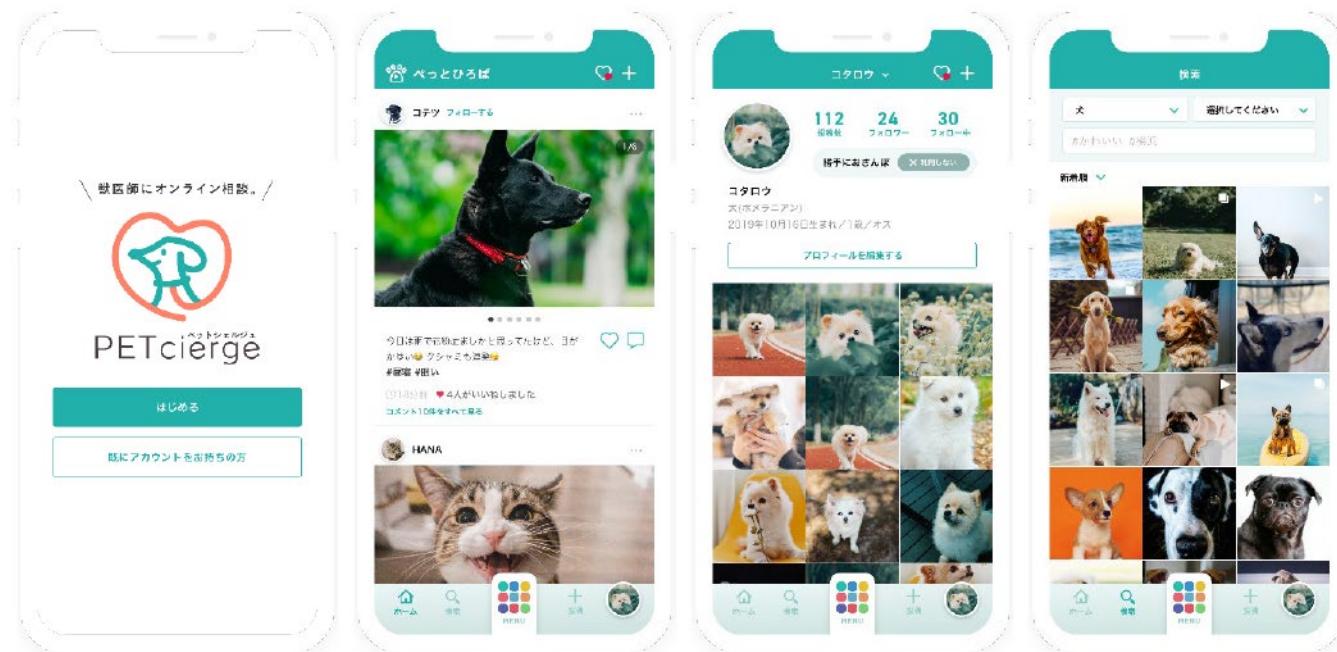
### ■ペットが主役のSNS『ぺっとひろば』

ペットの種類によって近所に住むお友達の検索機能もあり、すぐに仲間同士のコミュニティが作れます。

### ■オンライン相談『いますぐ獣医師オンライン』

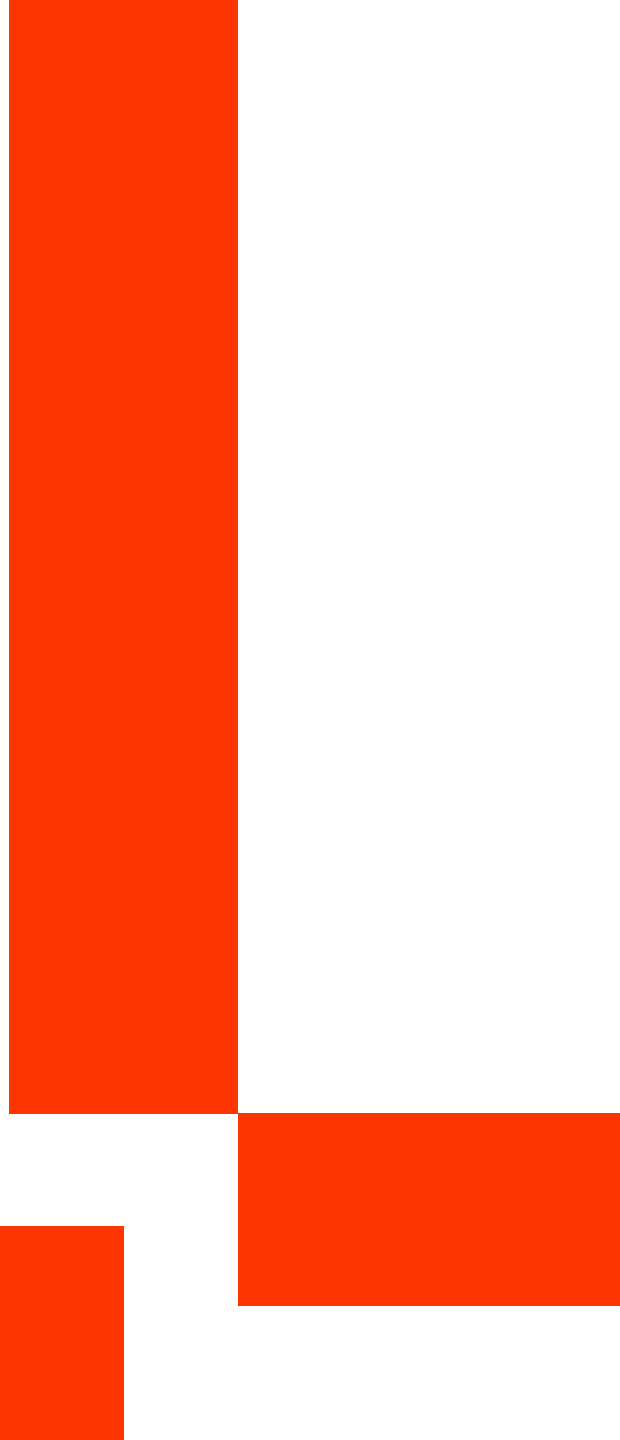
ペットとの生活の中で出てきた疑問を獣医師に相談できるサービスです。

■手作りのごはんをペットの種類やライフステージで検索可能です。欲しいレシピを見つけることができます。



[プレスリリース記事\(2022年7月21日\)はこちら](#)

# 參考資料





# SDGsへの当社の取り組み

「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

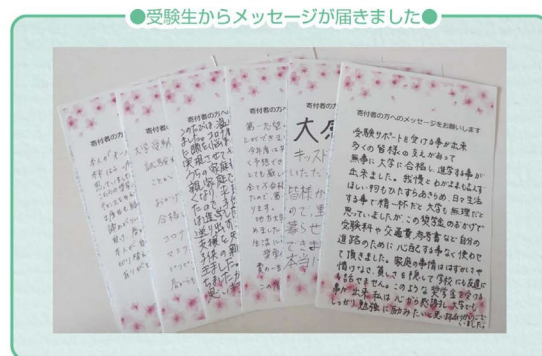
お客様とビジネスパートナーの皆様安心してお取引いただけるよう、**透明性の高い情報の提供**を行っていきます。あらゆる分野でIT化が進む中、建築マッチングにおいて**お客様とパートナーの皆様**の架け橋となる**サービス**を提供し、新たな不動産ビジネスの形を追求します。



## こどものための奨学金



### ■ 受験生からの写真・メッセージ



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。

多くの学生様・保護者様から塾代や教材費などの受験費用に充てることができたとお礼のメッセージをいただいております。

引き続き日本の未来を担う子供たちへ支援を行い、社会に貢献していきたいと考えております。

▶ 当社支援先リンク：[認定NPO法人キッズドア基金](#)



# 社会貢献活動 世田谷246ハーフマラソン

## 地域への貢献



**SETAGAYA 246  
HALF  
MARATHON 17th**

**OFFLINE**  
ハーフマラソン (21.0975km)  
タイムトライアル (800m/1600m)  
2022.11.13 SUN  
ENTRY | 7.1 FRI - 7.31 SUN

**ONLINE**  
オンラインハーフマラソン (21.0975km)  
2022.11.5 SAT - 11.12 SAT  
ENTRY | 9.1 THU - 9.30 FRI

いま、ここから、つなぐみらい。

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。

今年度も2022年に続き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る予定です。



当社グループでは、事業活動として豊かな住環境開発や、暮らしの提供を行って参りましたが、引き続き関係性の深いエリアと関わっていくことで、地域の活性化を図っていきたいと考えております。

## 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



**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任。



**取締役 佐藤 晴朗**

スターバックスコーヒ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。



**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 鈴木 善暁**

株式会社GA technologiesほか不動産事業会社における営業開発、業務効率化を幅広く経験し2022年より当社へ参画。一級建築士。



**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。

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)	82名 (役員除く 2022年 9 月末時点)
事 業 拠 点	桜新町本店・自由が丘センター 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

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。

## 【IR情報開示責任者】

取締役 佐藤 晴朗

当社IR情報：<https://landix.jp/ir>