

2021年3月期 第1四半期
決算説明資料

(2020/4/1 – 2020/6/30)

株式会社ランディックス

東証マザーズ : 証券コード2981



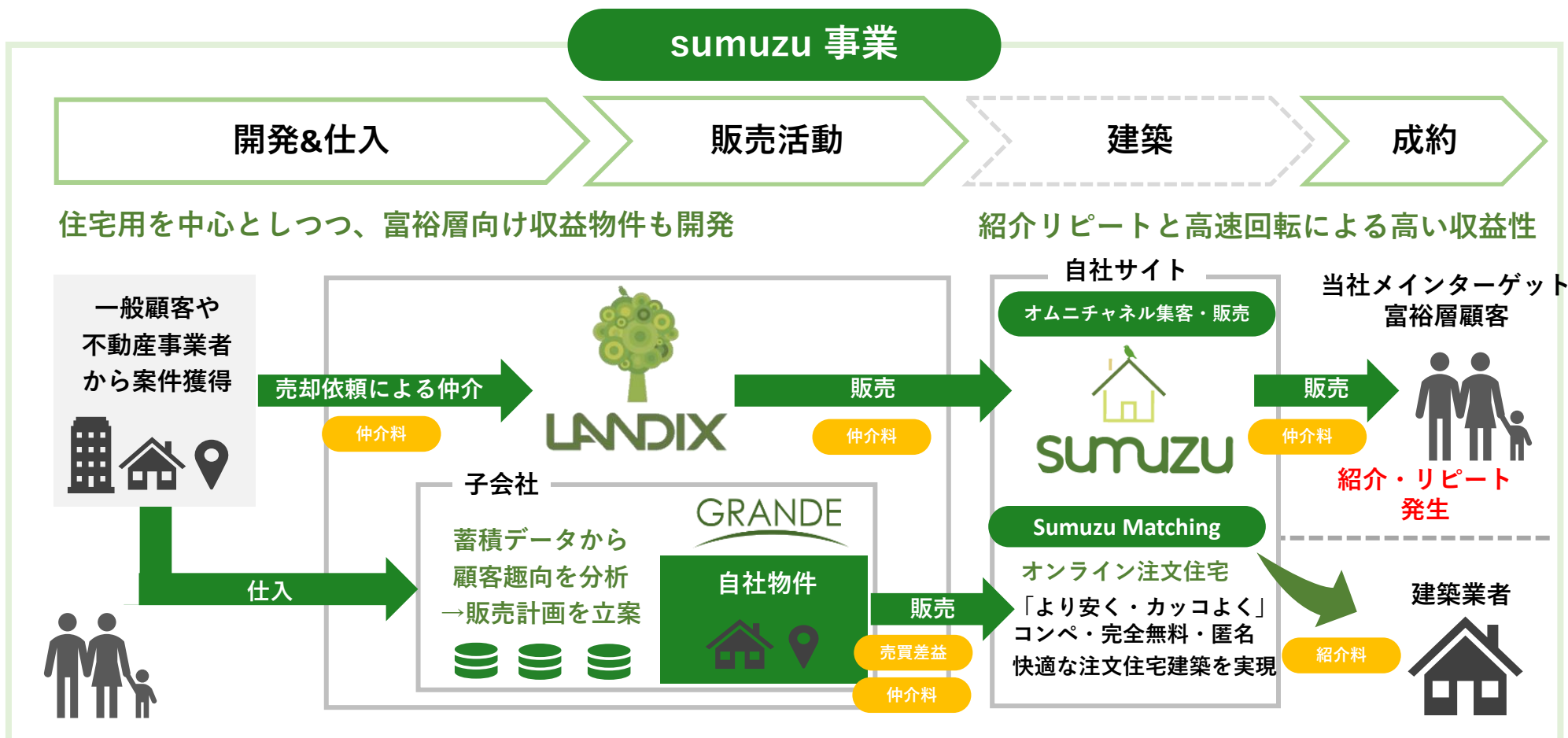
経営理念

不動産を通じてお客様に喜び・感動を

sumuzu事業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通貫で提供

全体フロー = 「sumuzu事業」セグメント



目次



1. 第1四半期決算ハイライト	4
2. 第1四半期業績（連結）	10
3. 今後の成長戦略	18
4. オンラインサービスラインナップ	26
5. 第1四半期ニュースリリース	31
会社概要その他（p38以降）	

1. 第1四半期ハイライト

(2020/4/1 – 2020/6/30)

2021年3月期 第1四半期ハイライト

全社業績

- ・ 売上高 **772** 百万円 (前年同期比 45.0% ▲942百万円)
- ・ 売上総利益 **177** 百万円 (前年同期比 31.9% ▲379百万円)
- ・ 営業利益 **▲86** 百万円 (前年同期比 ▲31.0% ▲364百万円)

事業KPI

- ・ 累計顧客データ数 約 **1.5** 万件 (前年同期比 171.4%)
- ・ 2020年6月単月UU数 約 **3.5** 万件 (前年比同期 442.1%)

4～5月はコロナウィルスの影響により、土地販売数・契約数ともに不調であった。一方、住宅ニーズの高まりから顧客響数（集客数・問い合わせ数）は大きく増加。6月は販売状況も例年並みに回復し、仕入も前年比ベースで大きく増加した。

第1四半期 当社の業績動向に関して

2020年7月8日 リリース

「2021年3月期 第1四半期 業績動向に関するお知らせ」

緊急事態宣言の解除後は、対面でのご相談、現地案内等の数が通常の数値に戻り、その結果、契約件数も例年並みに戻ってきております。また、仕入につきましても、4・5月は案件が減少し、全体の仕入額が前年を下回りましたが6月は好調となっております。

【各指標前年同月比較】(%)

最新概算データ

①集客数	4月	5月	6月	7月
営業部	136.98	222.41	136.33	157.78
sumuzu	267.65	878.79	778.00	300.83
②仲介契約数				
	43.75	72.22	89.47	131.25

2021年3月期業績予想

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、適正な業績予想は困難ではありますが、現段階における今期業績予想は下記のとおりです。

- | | | |
|--------------|------------------|-----------------------|
| ・ 売上高 | 8,305 百万円 | (前年比 102.7%) |
|--------------|------------------|-----------------------|

- | | | |
|---------------|----------------|----------------------|
| ・ 営業利益 | 416 百万円 | (前年比 41.5%) |
|---------------|----------------|----------------------|

- | | | |
|---------------------------|----------------|----------------------|
| <small>親会社株主に帰属する</small> | | |
| ・ 当期純利益 | 253 百万円 | (前年比 37.5%) |

自社サイト「sumuzu」の成長

累計顧客データ数は順調に推移しており、2020年6月末時点で約1.5万件を突破（過去1年で約170%増加）し、コロナ下で成長が加速。sumuzu Matchingプロジェクト件数も順調に増加。

販売と集客の状況

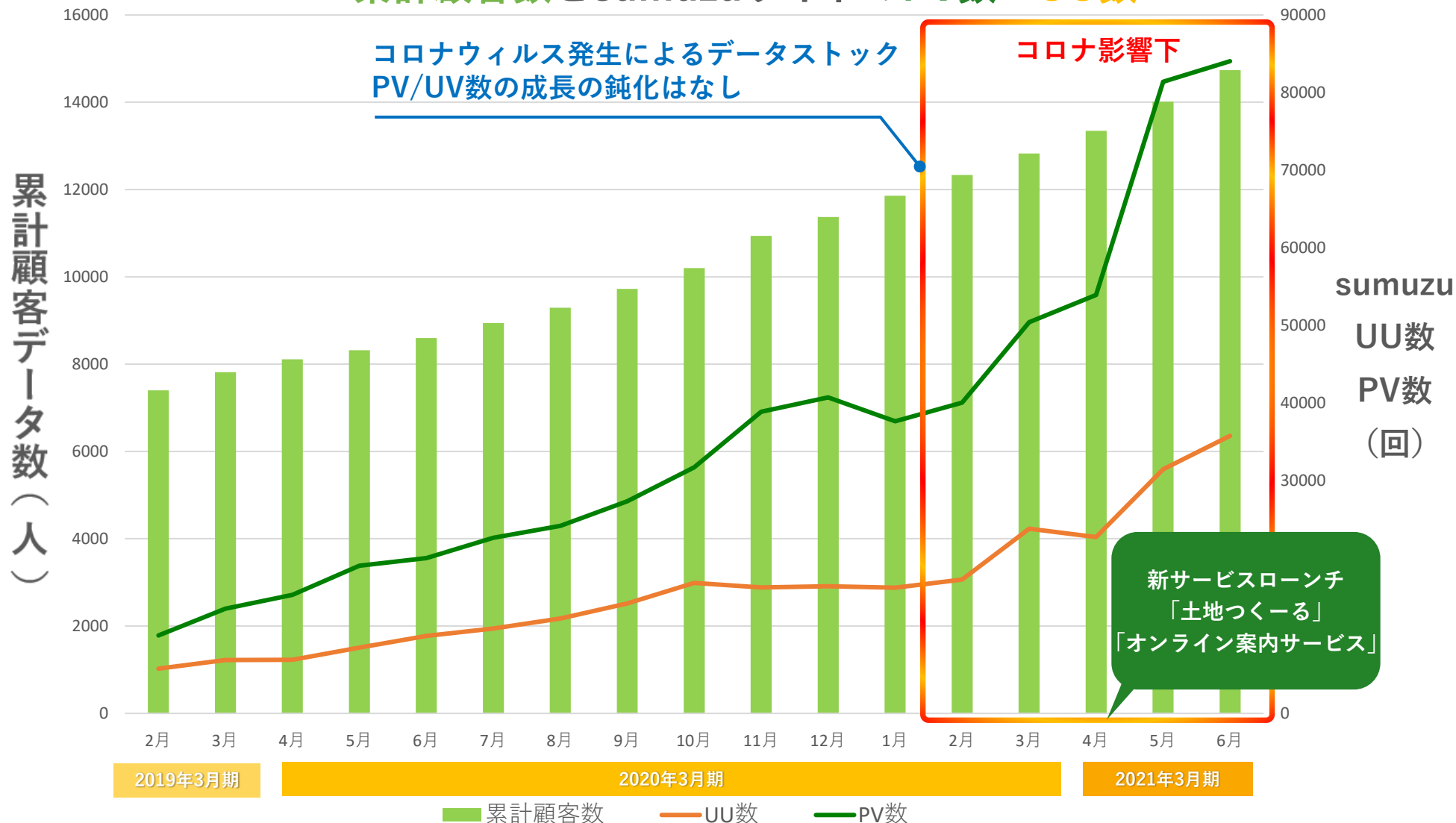
コロナの影響があったものの、販売件数は4月→6月にかけて確実な回復を確認。「外出自粛+住宅の重要性再認識」という社会情勢の中集客は過去最高値を更新し絶好調。

仕入と在庫の状況

6月は好調な仕入を実施。6月末棚卸在庫28.1億円（対前期末比+25.4%）であり、自社開発の収益物件と併せて2Q以降の販売在庫は積み増し。

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



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。

2. 第1四半期業績（連結）

2021年3月期（2020/4/1 – 2020/6/30）

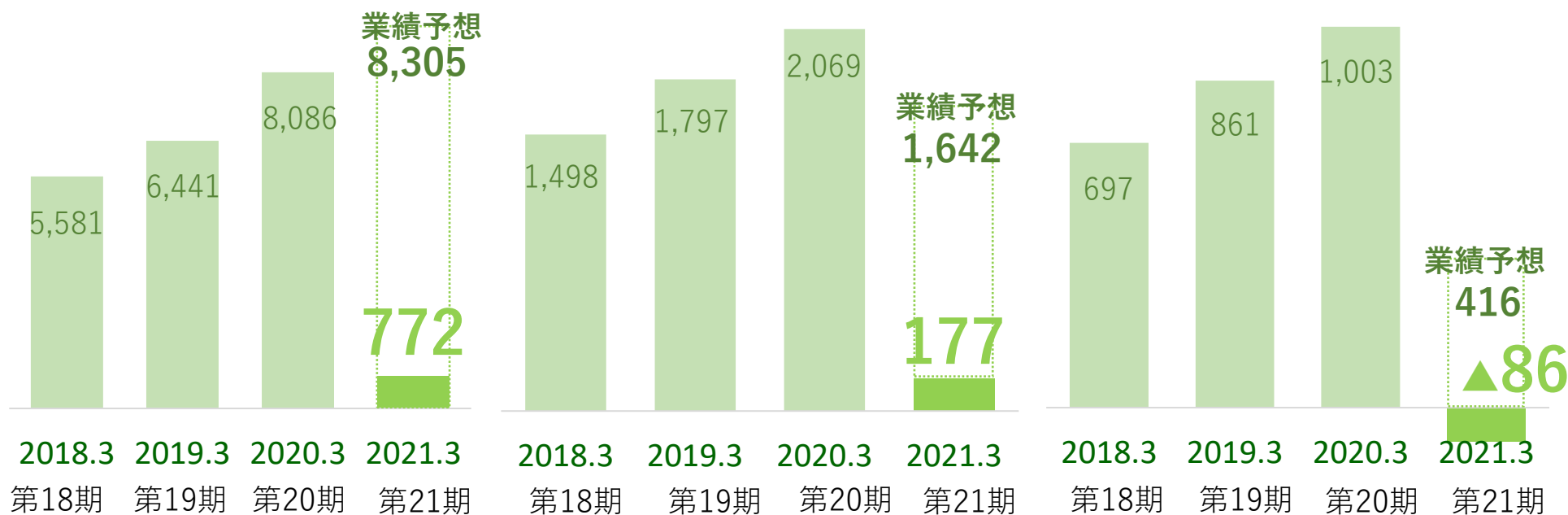
2021.3 第1四半期における進捗率

コロナウイルス感染拡大の影響で第1四半期は営業自粛等発生

売上高 (百万円)

売上総利益 (百万円)

営業利益 (百万円)

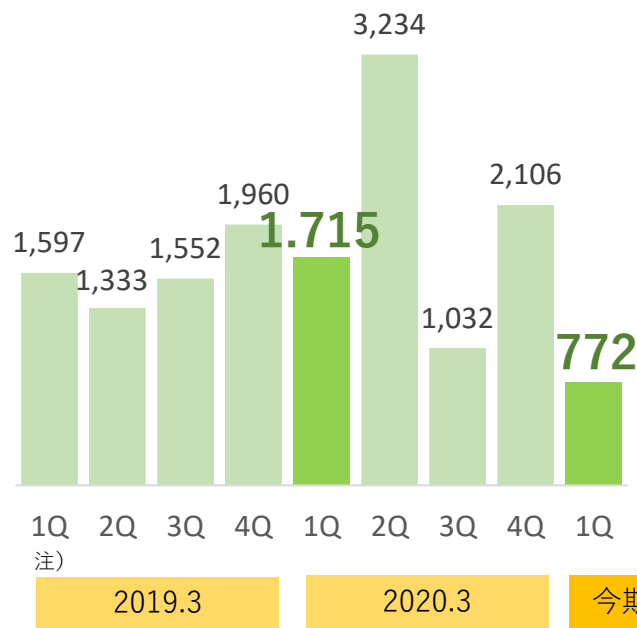


(注) 2020年3月期第2四半期以前の業績数値については監査法人による監査を受けておりません。

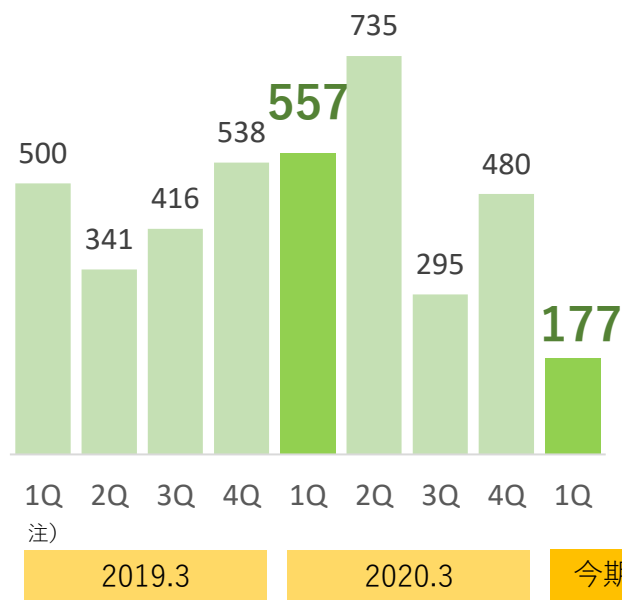
3カ年の四半期業績推移

コロナウイルス感染拡大の影響で第1四半期は営業自粛等発生

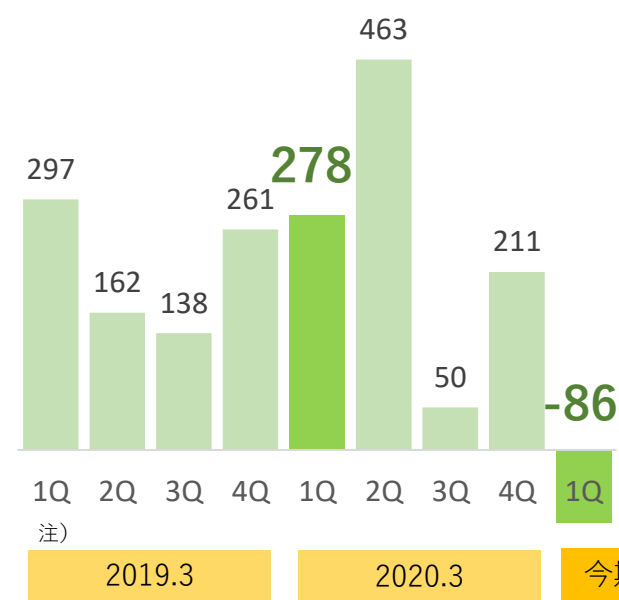
売上高 (百万円)



売上総利益 (百万円)



営業利益 (百万円)

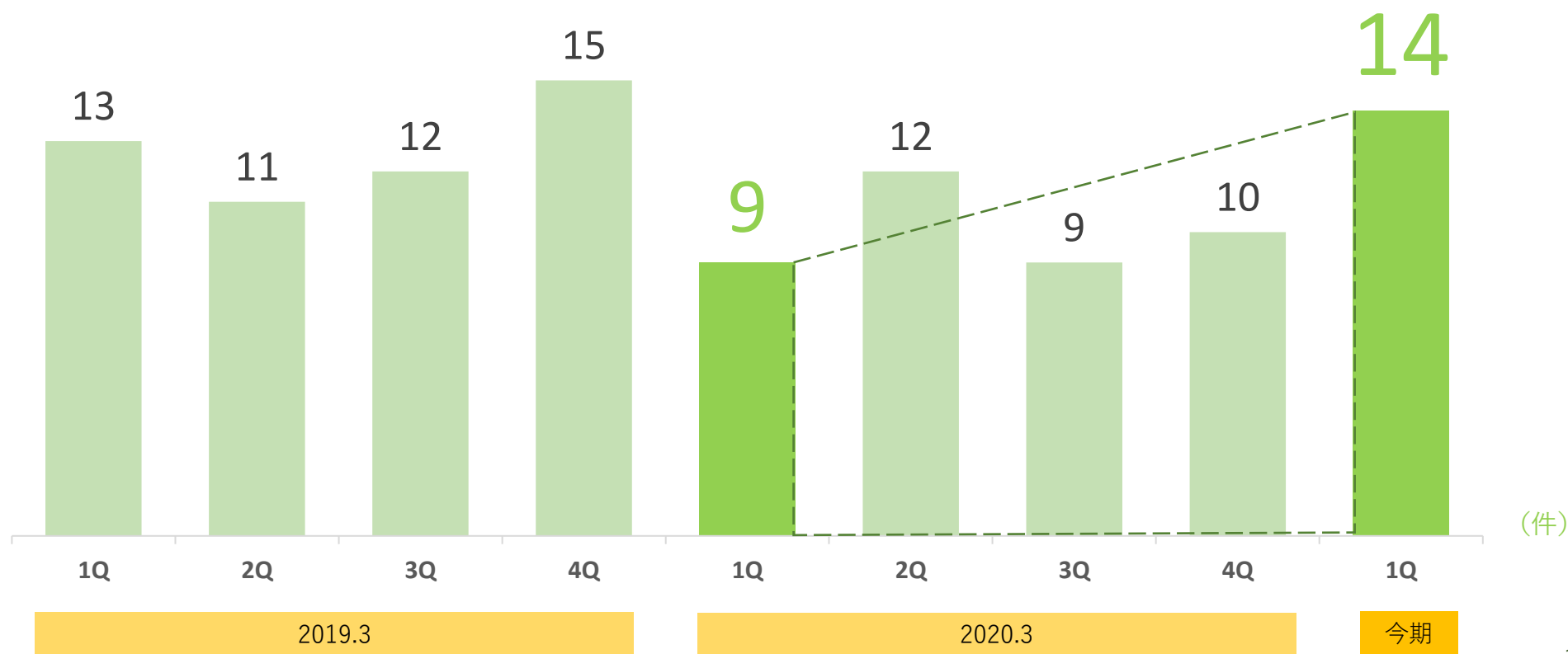


(注) 2020年3月期第2四半期以前の業績数値については監査法人による監査を受けておりません。

2021.3 第1四半期 仕入件数推移

6月の仕入が好調に推移し、2Q以降の販売在庫を確保
→6月末時点棚卸在庫28.1億円（前期末より+25.4%増）

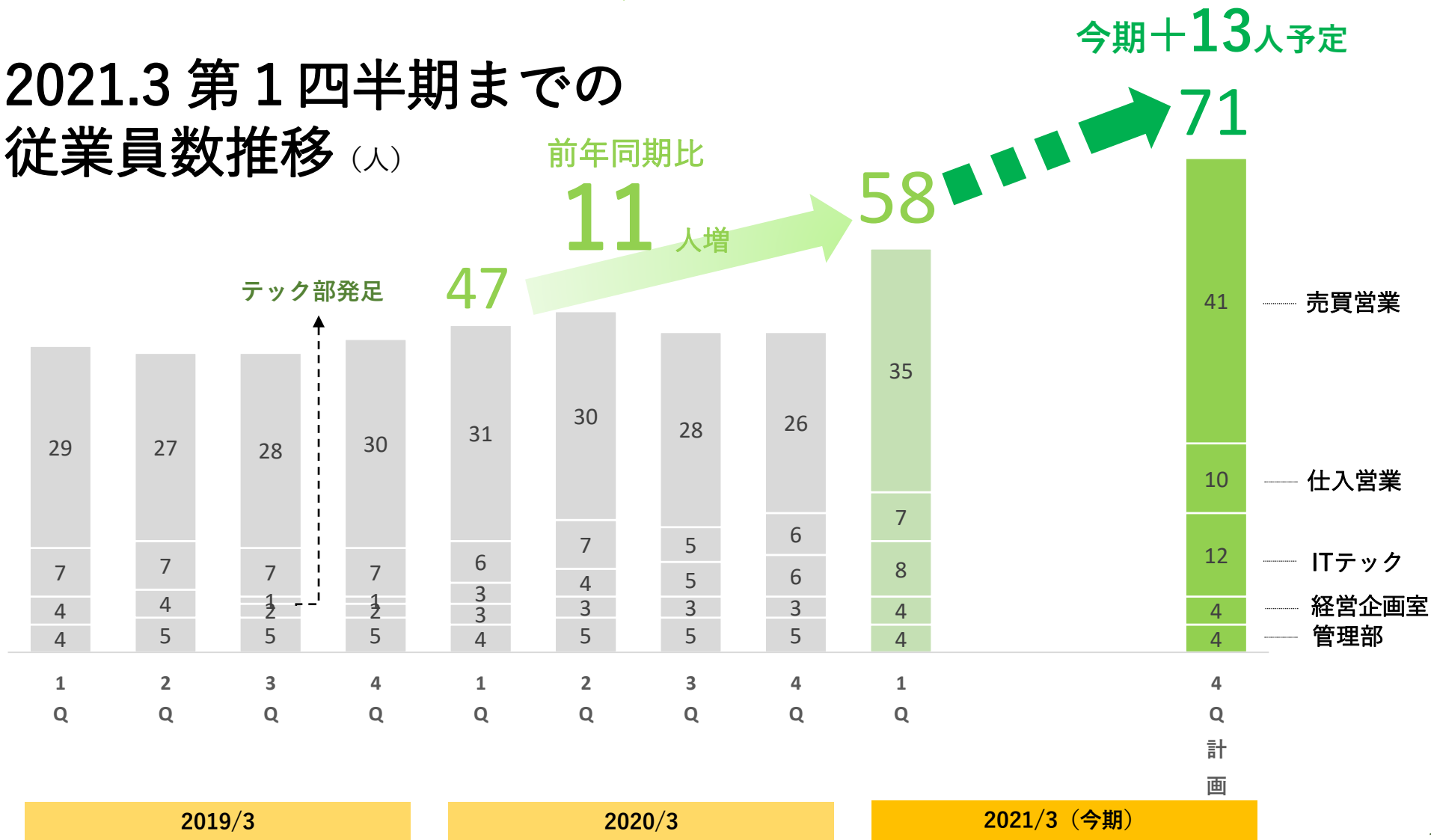
仕入件数 前年同期比 **155.6%**



2021.3 第1四半期 従業員数推移

積極的な人材採用活動により、前年比で11人増

2021.3 第1四半期までの 従業員数推移 (人)



連結業績の概要（2021年3月期 1Q）



（単位：百万円）

	21/3期 1Q	20/3期 1Q	増減額	増減率	21/3期 業績予想	進捗率
売上高	772	1,714	-942	-55.0%	8,305	9.3%
売上総利益	177	557	-379	-68.1%	1,642	10.8%
営業利益	-86	277	-364	-131.0%	416	-20.7%
経常利益	-96	268	-365	-136.0%	372	-26.0%
当期純利益	-58	155	-214	-137.8%	253	-23.3%

（注）2020年3月期第2四半期以前の業績数値については監査法人による監査を受けておりません。

連結財政状態 (2021年3月期 1Q)



(単位：百万円)

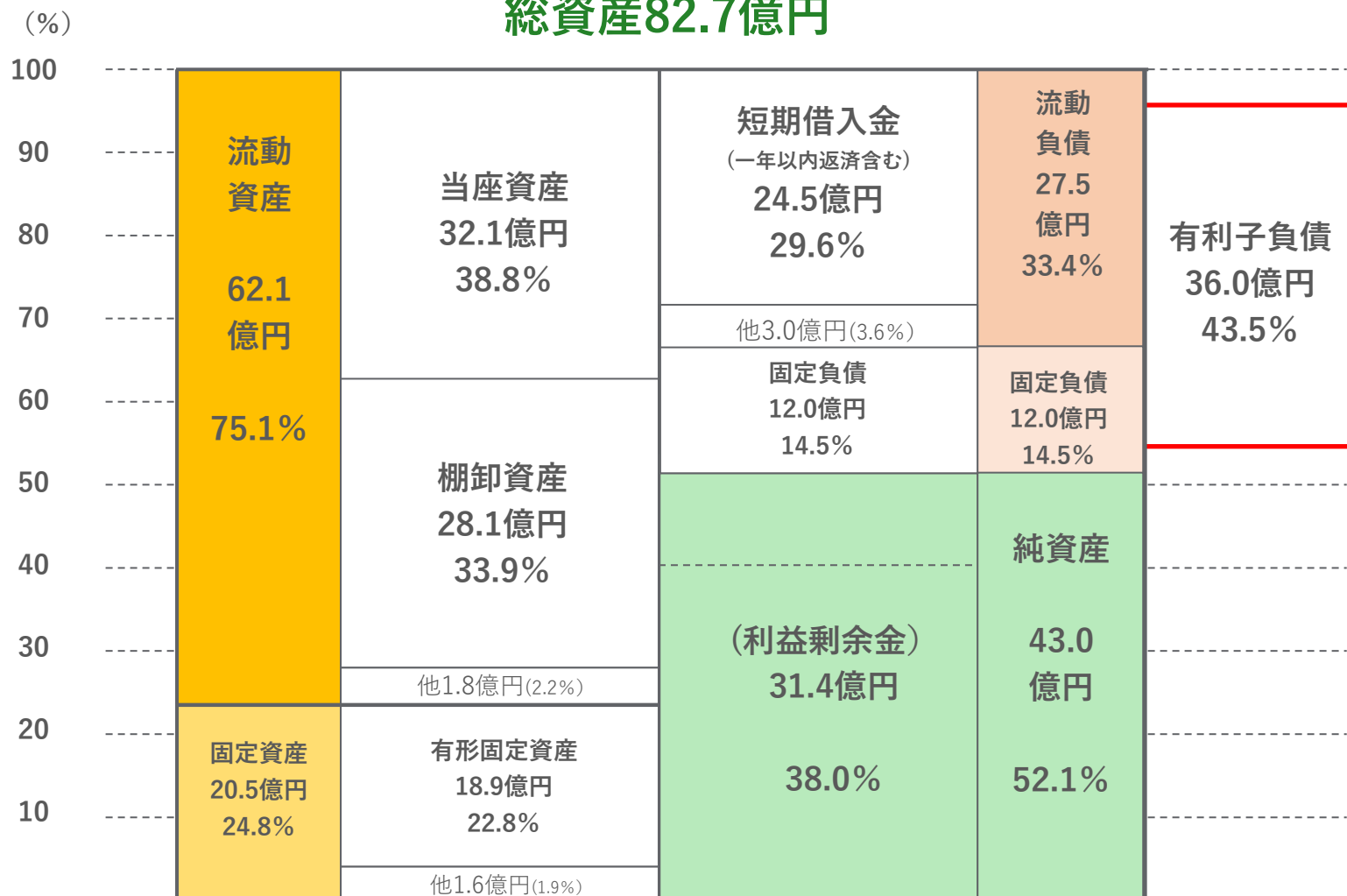
	21/3期 1Q	20/3期 1Q	増減額	増減率
資産合計	8,270	7,593	676	+8.9%
流動資産	6,213	6,386	-172	-2.7%
(うち現預金)	3,213	2,782	431	+15.5%
(うち商品)	2,811	3,489	-678	-19.4%
固定資産	2,056	1,207	849	+70.4%
(うち有形固定資産)	1,892	1,083	808	+74.6%
(うち投資その他の資産)	164	123	39	+33.2%
負債	3,962	4,283	-321	-7.5%
(うち短期借入金)	2,370	2,367	3	+0.1%
純資産	4,308	3,309	999	+30.2%
負債・純資産合計	8,270	7,593	677	8.9%

(注) 2020年3月期第2四半期以前の業績数値については監査法人による監査を受けておりません。

当社の財政状態 (2021年3月期 1Q末時点 連結)

B/S

総資産82.7億円



3. 今後の成長戦略

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

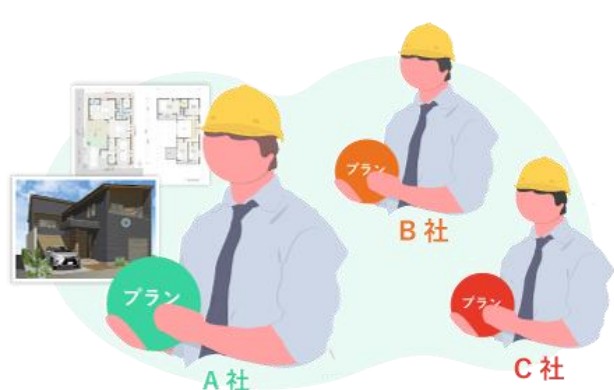


土地の販売状況確認、プロジェクト進捗、提案管理、チャット機能などオールインワンプラットフォーム

ポータルサイト sumuzu 実績

sumuzu Matching

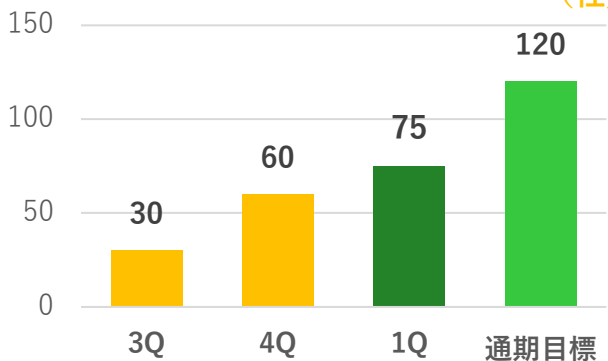
2019年10月21日リリース



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

(社)

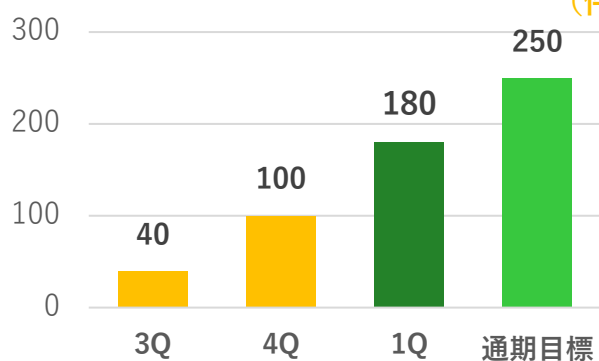


2020年3月期

2021年3月期

マッチングプロジェクト売地数

(件)

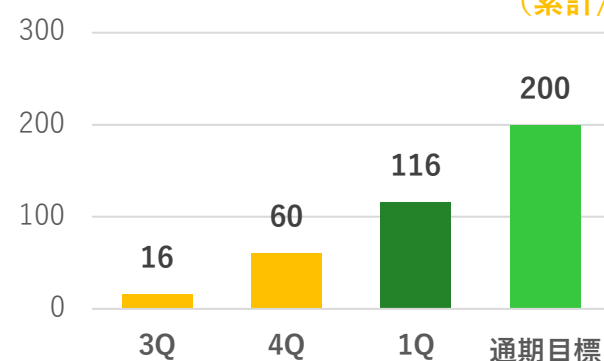


2020年3月期

2021年3月期

マッチングサービス利用者数

(累計/件)

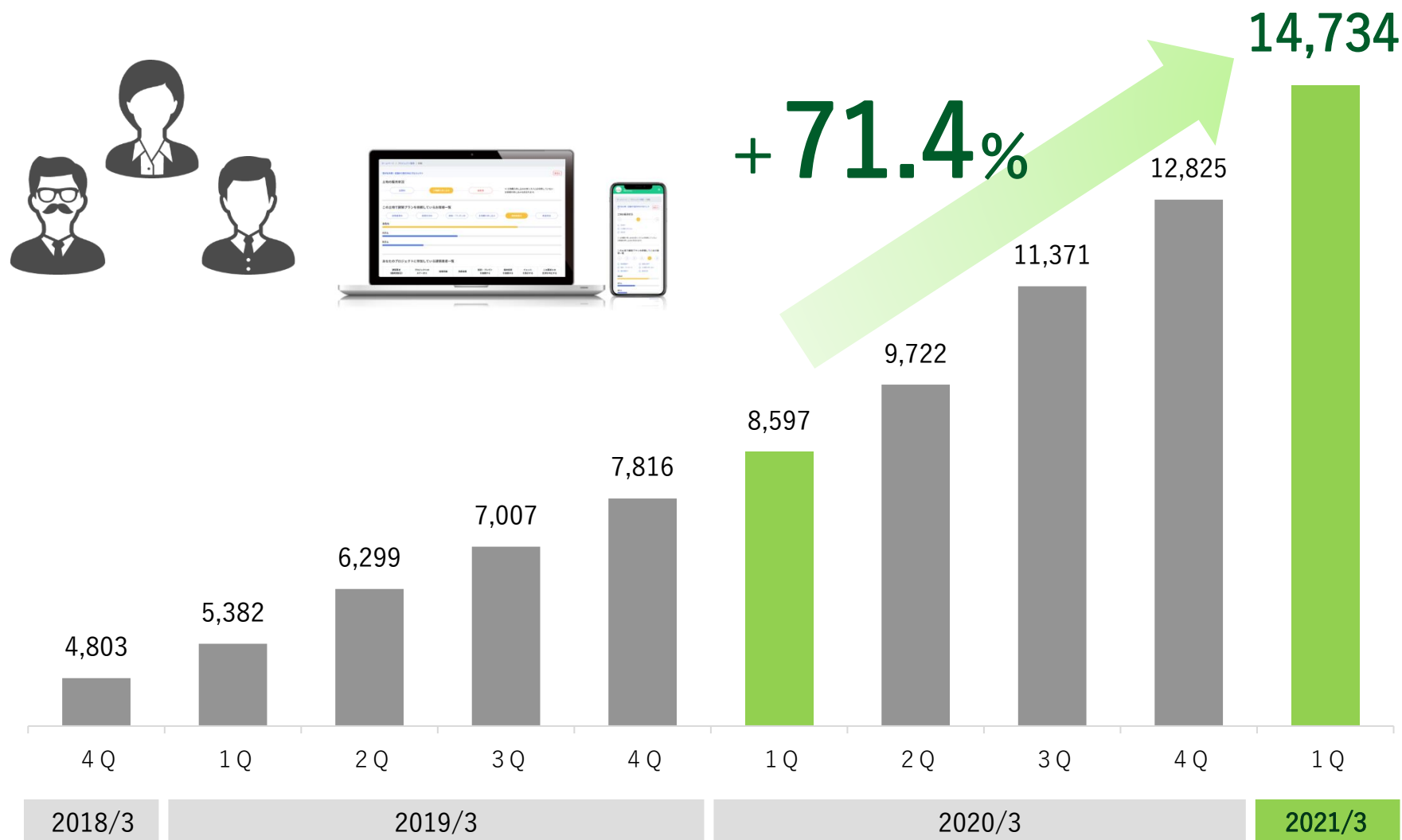


2020年3月期

2021年3月期

累計顧客データストック数推移

当社の富裕層顧客データ数は、前年比71.4%増と順調に増加



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）

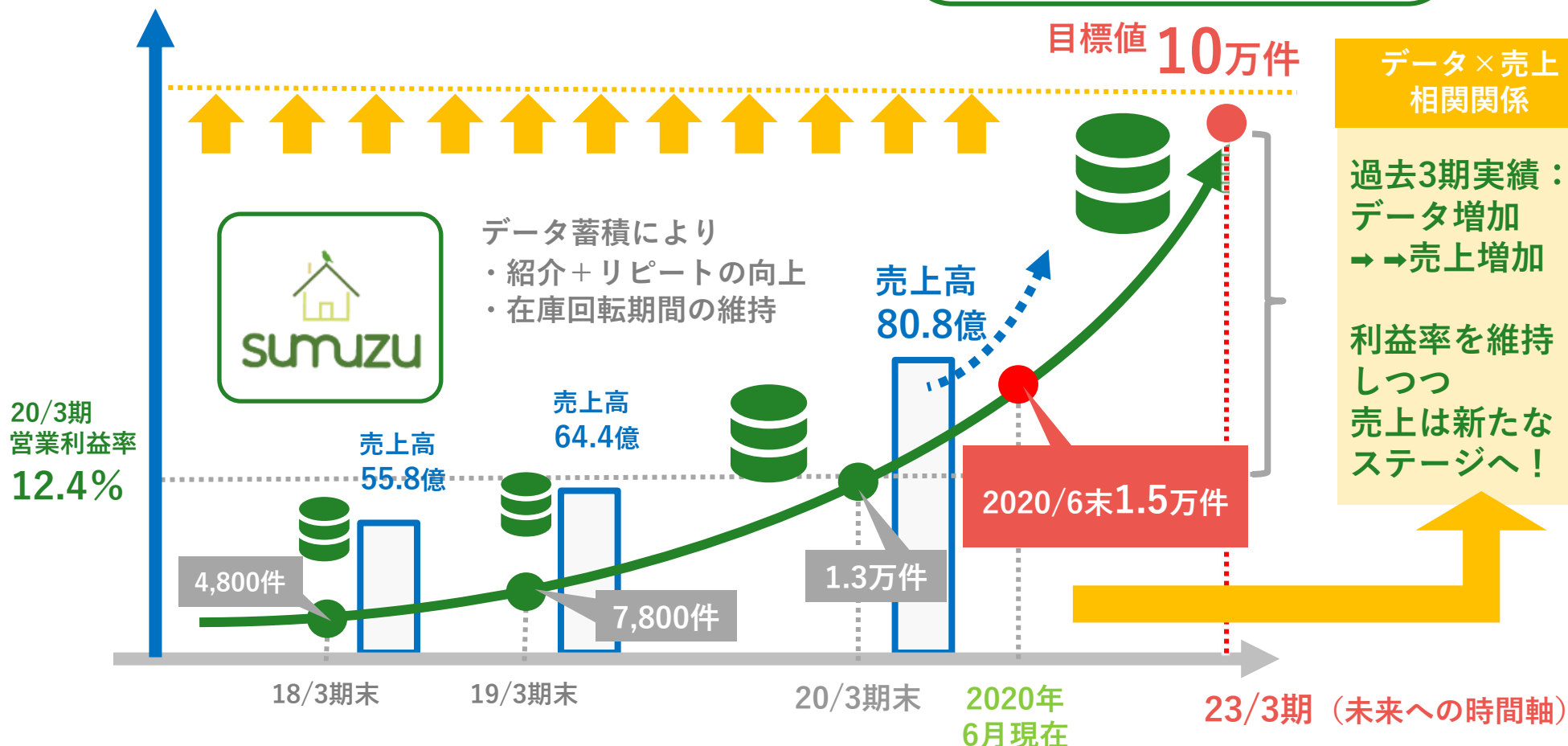
顧客データ数

目標値 **10万件**

データ×売上
相関関係

過去3期実績：
データ増加
→→売上増加

利益率を維持
しつつ
売上は新たな
ステージへ！！



*2018年3月期は未監査の数値となります。

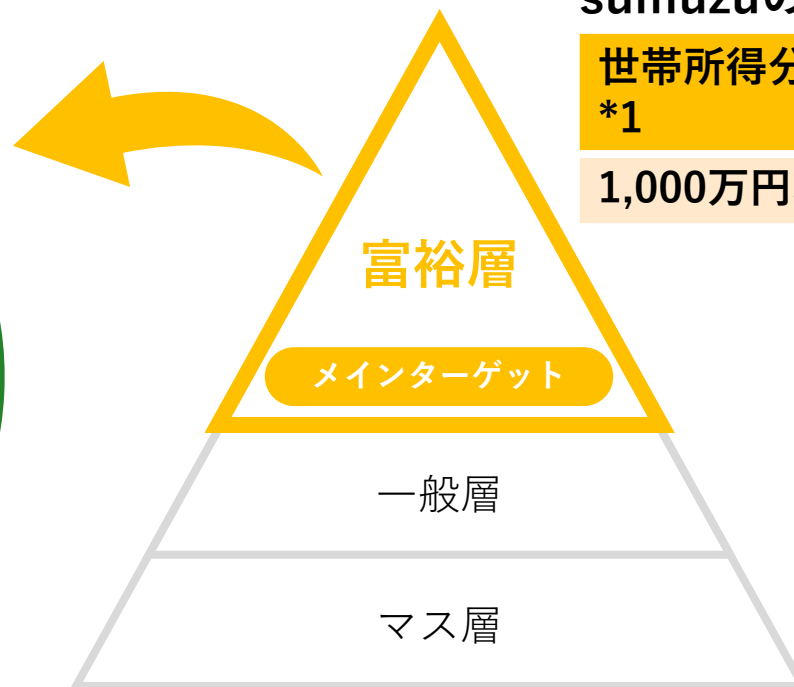
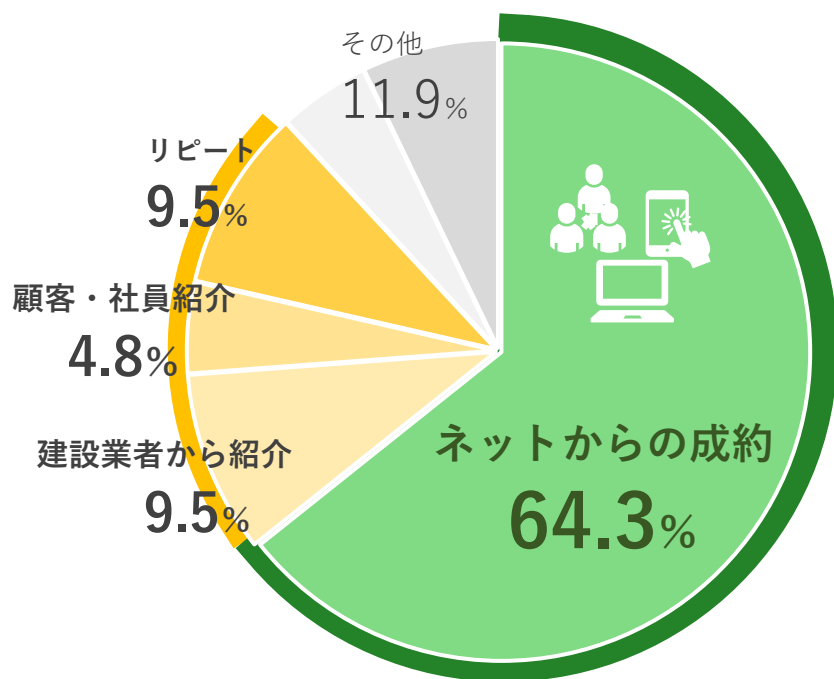
当社データの蓄積

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88.1%

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



sumuzuのターゲット層

世帯所得分布 *1	累積度 (%)
1,000万円以上	12.1

*1：出典：厚生労働省「平成30年 国民生活基礎調査の概況」

当社顧客の特徴

メインターゲットを絞り、効率的な営業活動を実現

▷ 世帯年収**1,000**万円以上の富裕層顧客

▷ 土地平均成約価格 約**9,124**万円

▷ ネット + 紹介・リピート成約率 2020.3期 実績 **85.0%**

2021.3 1Q実績 **88.1%**

▷ 土地成約率 2020.3期 実績 **64.1%**

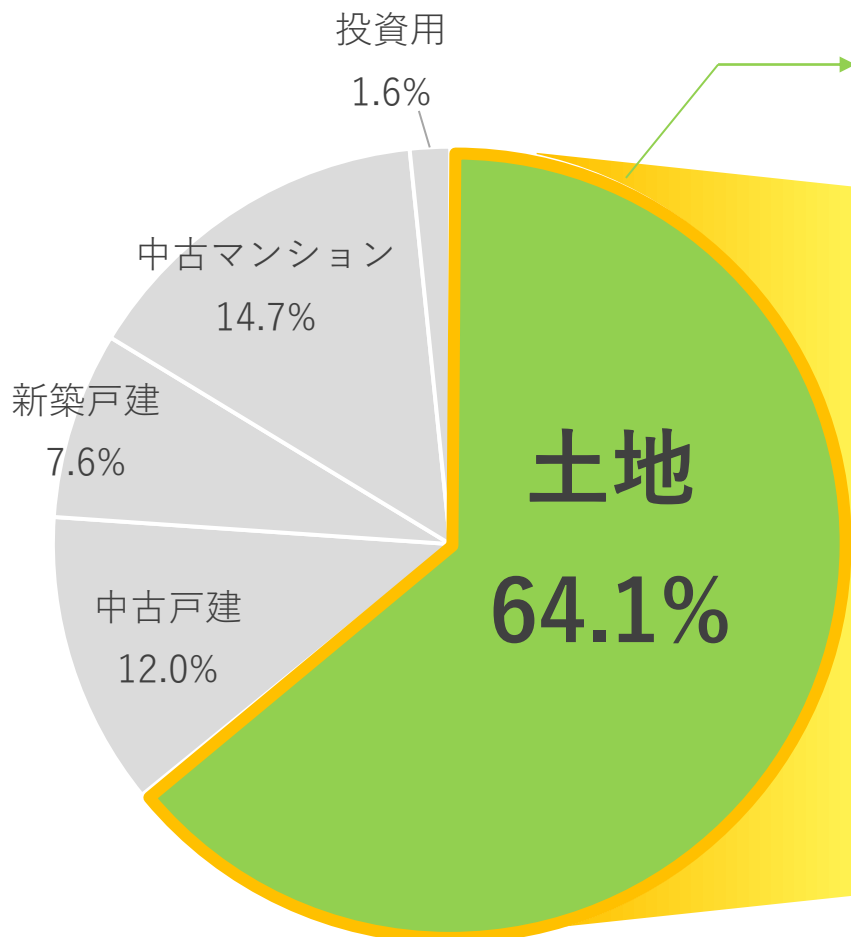
2021.3 1Q実績 **64.9%**

→ オーダーメイド住宅建築業者をマッチングが加速！

一等地での土地成約率が強み

成約物件のうち64%が土地成約の強みを活かしsumuzu事業の拡大

2020.3期 成約物件種別内訳



土地平均成約価格 約 9,124 万円

富裕層をメインに注文住宅用地を取り扱い
sumuzu Matching 事業の拡大へ



sumuzu Matching

4. オンラインサービスラインナップ



独自のマッチングITメディア「sumuzu」



- ▷ 2019年10月リリース sumuzu Matching
→匿名で複数の事業者に見積りを依頼し、WEBコンペが可能な新サービス
- ▷ 2020年2月リリース 土地リクエスト
- ▷ 2020年4月リリース オンラインビデオ相談・現地案内
- ▷ 同月リリース 土地つくる

不動産テック カオスマップ



sumuzuサービスリリース 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. 4 .17	マイナビニュース
2020. 4 .21	住宅新報

2020年6月末時点で
39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

「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



建築事業者

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



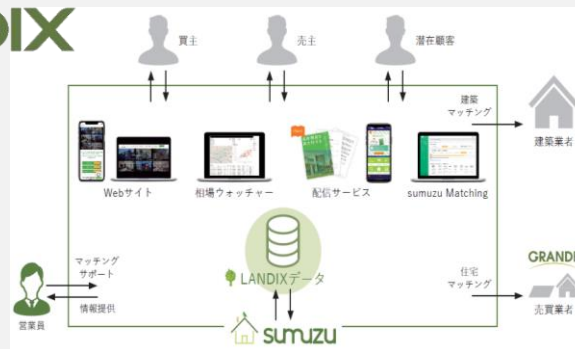
③建築事業者が参加表明

【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

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します。



Point 1

ネットで土地探し

透明性の高い土地情報から
最適な土地を探せる

Point 2

ネットコンペで 専門家選び

無料・匿名での
ネット上建築コンペ開催

Point 3

コストを抑えた 上質な家づくり

sumuzu認定の専門家が
最適なプランをご提案

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㎡	¥251万円	28日
¥1,598万円	20.5㎡	¥53万円	6日
¥10,598万円	133.0㎡	¥267万円	46日

2019年 11月 28日 週 すべて

物件価格散布図

2019年11月13日 機能追加

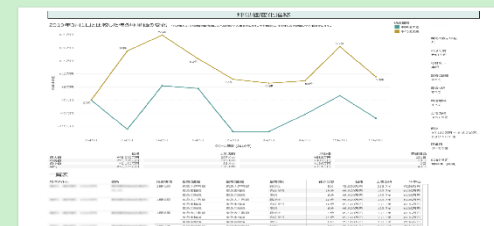
エリアを絞り、坪単価相場や販売中の物件の平均面積が確認できます。

新機能追加

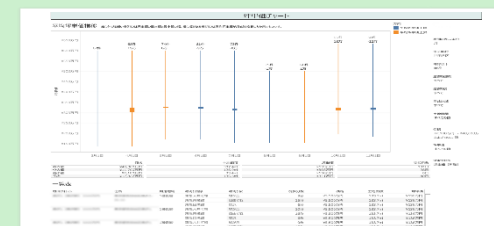
- より詳細な相場データの確認が可能となります
- 広範囲でエリアや期間を設定でき、坪単価相場の妥当性向上

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



5.第1四半期ニュースリリース

2021/3期 1Qにおけるニュース

- コロナウイルス拡大に際する寄付活動
- IT重説社会実験参加による
完全オンラインにて不動産売買が完結
- チャームケアコーポレーションとの業務提携
- 匠ワランティとの業務提携
- アズームとの業務提携

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

～その他スポンサー企業～

ミズノ、コカ・コーラ、
カネボウ、ココカラファイン、
JA東京中央



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

お客様と共に社会貢献活動に寄与

～活動内容～

契約1件につき1万円を
寄付金として積み立てを行う



「IT重説」の導入により不動産売買の 【完全オンライン化】に着手

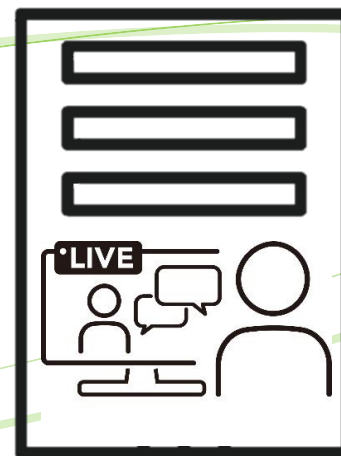
国交省社会実験参加による「IT重説」の登録事業者に選定

不動産売買の一連の流れをオンライン上で提供する「sumuzu」サービスと今回の「IT重説の社会実験参加」により、不動産取引の完全オンライン化の実現に寄与



お客様（ご自宅）

非対面による
重要事項説明



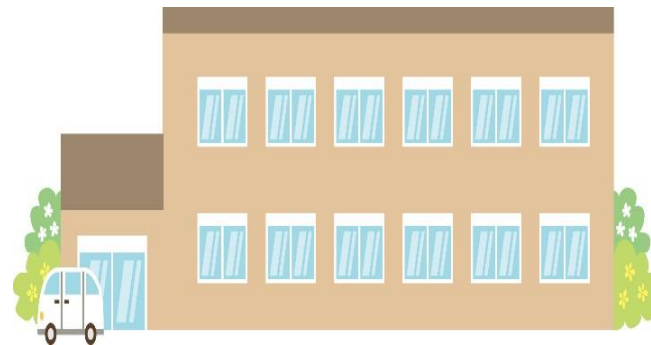
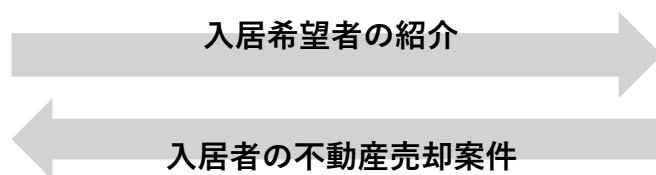
担当営業（事務所）

チャームケアコーポレーションとの業務提携

チャームケアコーポレーションは富裕層向けの介護施設を提供しています。

富裕層のお客様が多い当社とシナジーがあり、相互の顧客紹介を目指します。

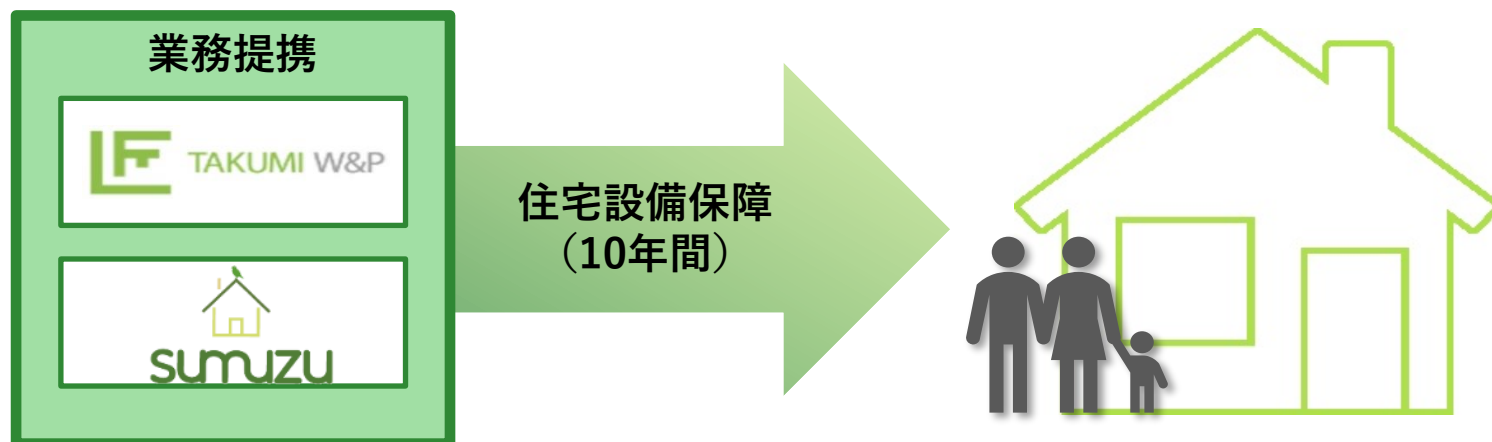
当社では、介護施設入居者による不動産売却相談の紹介を受け、仕入れ案件として獲得することを見込んでいます。



匠ワランティアンドプロテクションとの業務提携

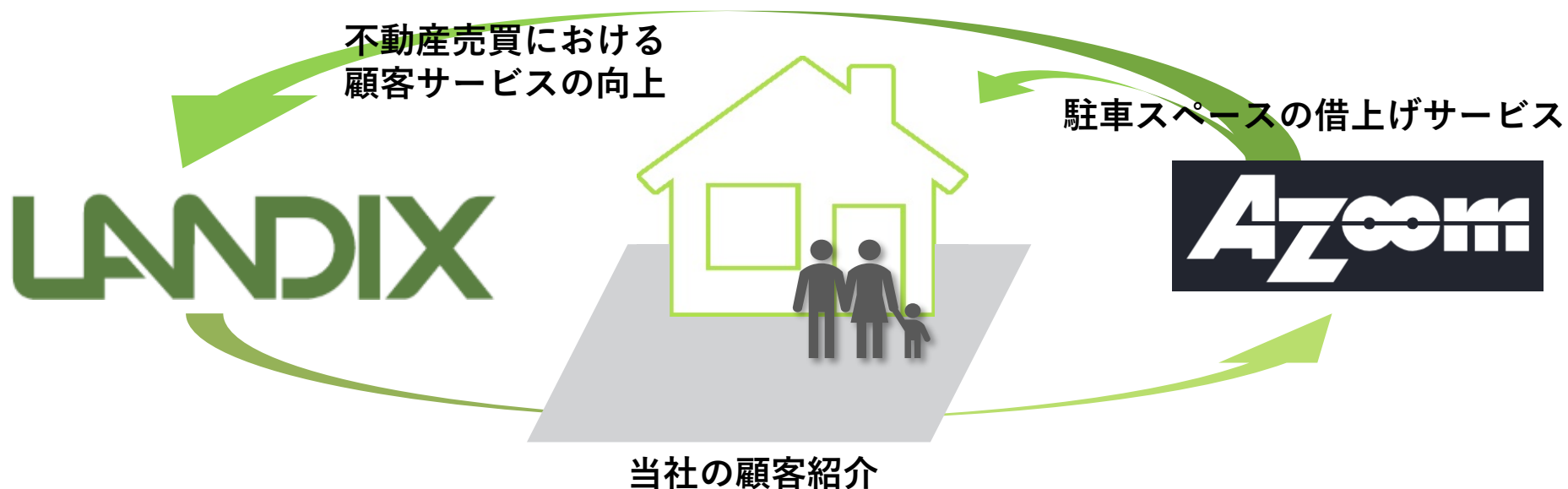
当社が土地を仲介し、「sumuzu Matching」サービスで注文住宅を建てたお客様へ、建物引渡し日から10年間、住宅設備機器の修理サービスを回数無制限で受けられる保証を無償で付与します。

国内外200社以上のメーカーに対応しています。



アズームとの業務提携

当社グループの顧客をアズームへ紹介した場合、顧客はアズームの提供する一部サービスを通常よりも有利な条件で受けることが可能となっています。これにより両社の集客力の向上と提供サービスの付加価値向上のシナジーを企図しています。



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	474,722千円
代表取締役	岡田 和也
従業員（連結）	66名 （当社役員・子会社役員を含む 2020年6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

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



代表取締役社長 岡田 和也

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。不動産仲介営業スタッフとして活躍後、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年の不動産仲介経験を経て、2013年4月に当社入社。2020年6月に専務取締役就任。



取締役 小野 雅之

当社での約16年の経験を活かし、2016年5月子会社の株式会社グランデに移籍、同社代表取締役に就任。2020年6月に当社取締役就任。



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、2020年6月に当社取締役管理部長に就任。



社外取締役 西村 弘之

アクセンチュア株式会社において幅広い業界での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 高木 和則

みずほ証券株式会社における豊富な経験に基づき、経営ならびに事業推進の監督及びチェック機能を果たしている。



社外監査役 岡本 弘

みずほ証券株式会社におけるアナリストとしての経験を、当社の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 HOLDINGS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。豊富な経験と人脈を有する。

今後の見通しおよび業績数値に関する注意事項

当社が開示する情報の中には、将来の見通しに関する事項が含まれる場合があります。

この事項については、開示時点において当社が入手している情報による経営陣の判断に基づくほか、将来の予測を行うために一定の前提を用いており、様々なリスクや不確定性・不確実性を含んでおります。

したがって、現実の業績の数値、結果等は、今後の事業運営や経済情勢の変化等の様々な要因により、開示情報に含まれる将来の見通しとは異なる可能性があります。

また、2020年3月期の第2四半期以前の業績数値については、独立した公認会計士又は監査法人による監査を受けていない、過去の財務諸表又は算書類に基づく財務情報及び財務諸表又は計算書類に基づかない管理数値が含まれていることをご了承ください。