

2021年3月期 第3四半期 決算説明資料

(2020/10/1 – 2020/12/31)

株式会社ランディックス

東証マザーズ :証券コード2981 (♪福はいい♪)



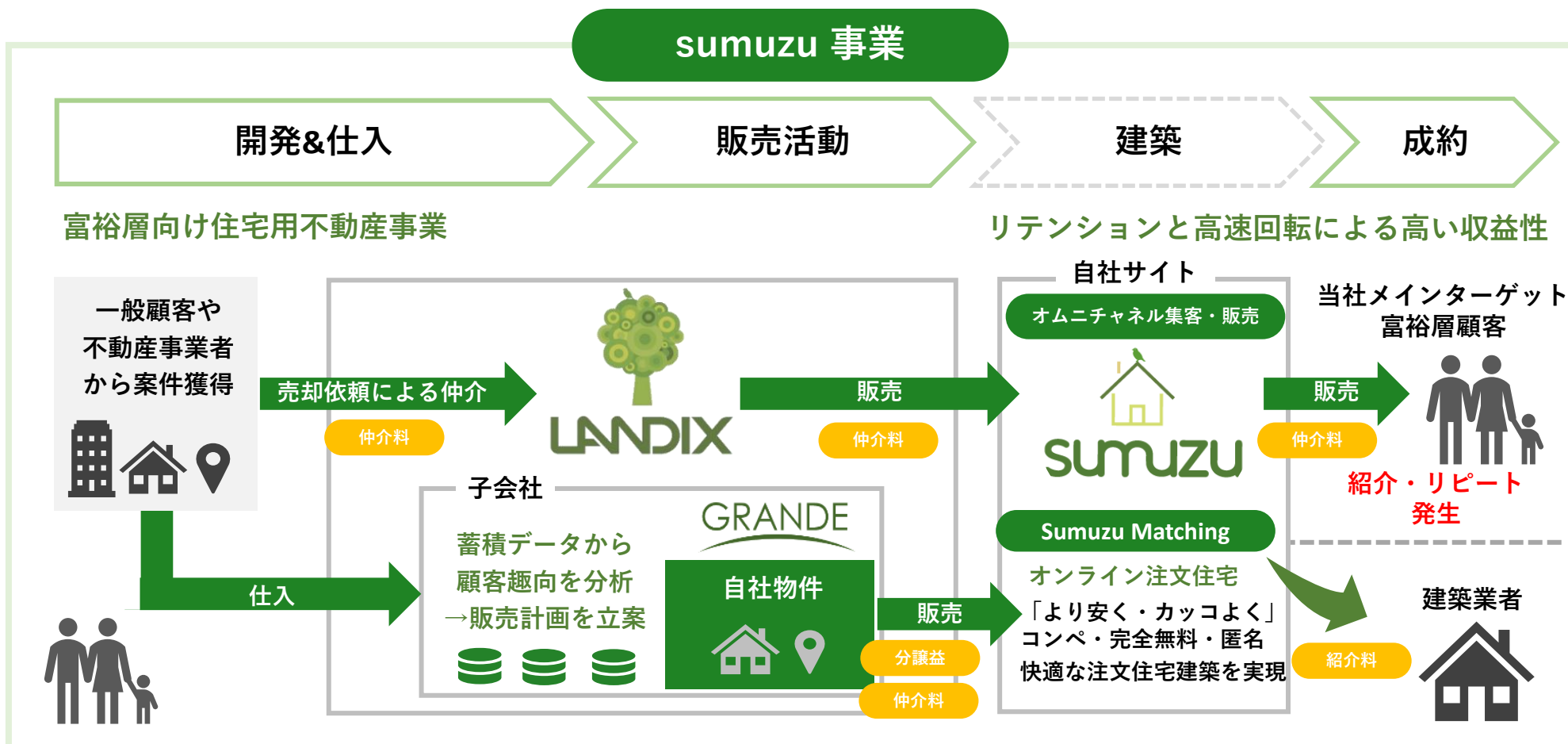
経営理念

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

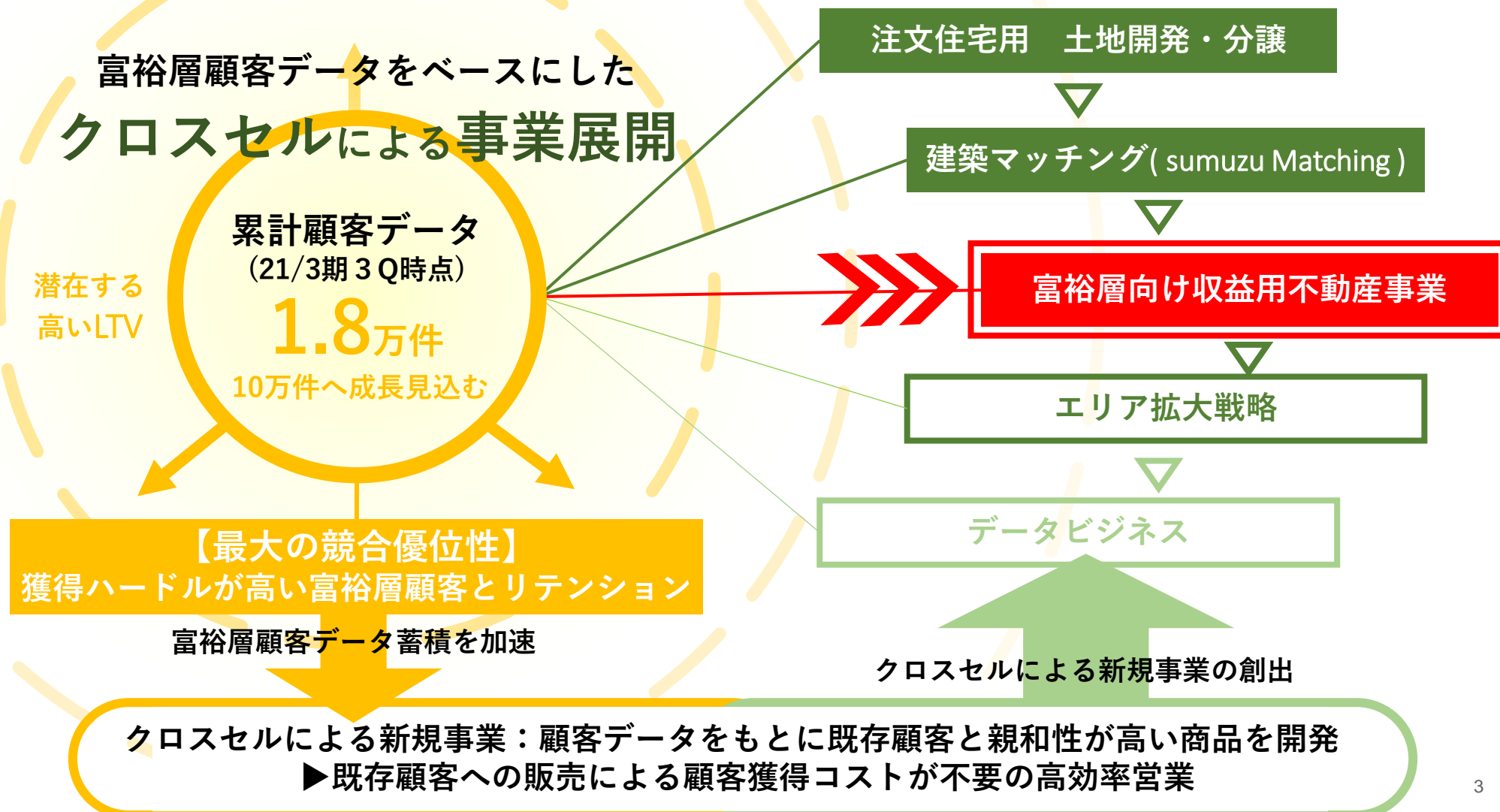
全体フロー = 「sumuzu事業」セグメント



ランディックスグループの成長戦略

大相続時代の継続とコロナ経済からの回復を見据え収益不動産事業を本格始動！

※LTV：Life Time Value（顧客生涯価値）



第3四半期決算ハイライト

(2020/10/1 – 2020/12/31)

2021年3月期 第3四半期ハイライト



全社業績

売上高（累計）	5,596	百万円
売上総利益（累計）	1,219	百万円
営業利益（累計）	397	百万円

事業KPI

累計顧客データ数	約 1.8	万件
----------	--------------	----

累計顧客データを生かした当社sumuzuを通じたインサイドセールスとリテンションマーケティングの活用により、効率的な営業活動を行い、販売価格の維持・改善、販管費の圧縮により営業利益率が改善し、想定を大きく上回る結果となったため、業績予想の上方修正およびそれに伴う増配を行う。

当社の富裕層顧客においては、コロナウイルス感染拡大をきっかけとした都心部からの転出希望者は少なく、集客数は第2四半期～第3四半期にかけて好調な状況が続いている。

当期業績の上方修正

(2020年8月12日時点開示より修正)

新型コロナウイルス感染拡大による業績悪化が強く懸念されておりましたが、当社基幹サイトsumuzuを基軸とした効率的な営業活動により年度当初の想定以上の利益確保が出来る見通しとなっております。

業績予想項目	今回修正予想	前回予想(8/12)	修正値
売上高	8,305	8,305	変更無し
売上総利益	1,700	1,642	+ 3.5%
営業利益	560	416	+ 34.6%
経常利益	520	372	+ 39.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	323	253	+ 27.7%

単位：百万円

配当予想の修正（増配）

（2020年8月12日時点開示より修正）

年度当初の想定以上に利益確保が可能となる見通しとなったため、配当予想を下記のとおり上方修正致します。

予想項目	今回修正予想	前回予想(8/12)
1株当たり当期純利益（円）	115.60	90.26
1株当たり配当金計（円）	35	30

第 3 四半期業績進捗

(2020/10/1 – 2020/12/31)

第3四半期 業績進捗サマリー

自社メディア「sumuzu」の成長

2020年12月末（3Q）時点で累計顧客データ数が約1.8万件（前期末+45.9%）に到達し、新型コロナウイルス緊急事態宣言後も順調な成長を記録した。sumuzu Matchingのサービス利用者数も順調に増加。

販売状況の回復と在庫強化

第3四半期売上高は22.4億円、売上高、総利益、営業利益ともに、前期・前々期を上回った。来期の期首在庫強化のために仕入を強化し、棚卸在庫は29.1億（21/3期首時点は22.4億）と増加した。

コロナ落ち込みからの利益水準の改善

3Q累計売上総利益率は21.8%（2Q時点累計20.5%）、sumuzuを中心としたインサイドセールスとリテンションマーケティングの活用により商品価格の維持および効率的営業活動を実施。集客状況が好調。

連結業績の概要 P/L (2021年3月期 3Q)



前年同期比で大幅成長。販管費を抑え、営業利益・経常利益・当期純利益の進捗率が予想より大きく上回った。(21/3期業績予想は上方修正値)

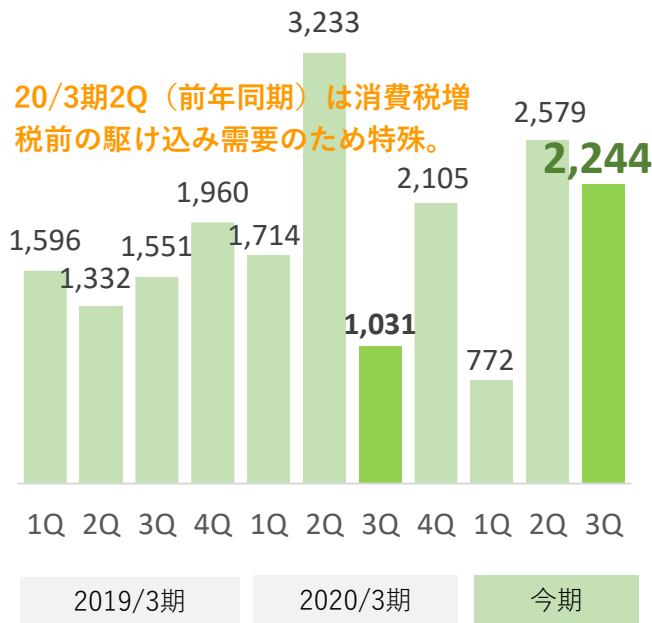
(単位：百万円)

	21/3期 3Q(10~12月)	(前期) 20/3期 3Q(10~12月)	前年同期比 (10~12月)		21/3期 業績予想	21/3期 3Q累計	21/3期 進捗率	(前期) 20/3 3Q累計
売上高	2,244	1,031	+1,213	217.6%	8,305	5,596	67.4%	5,980
売上総利益	532	295	+237	180.3%	1,700	1,219	71.7%	1,586
営業利益	236	50	+186	472.0%	560	397	70.9%	789
経常利益	229	35	+194	654.8%	520	373	71.8%	764
当期純利益	152	22	+130	690.9%	323	248	76.8%	520

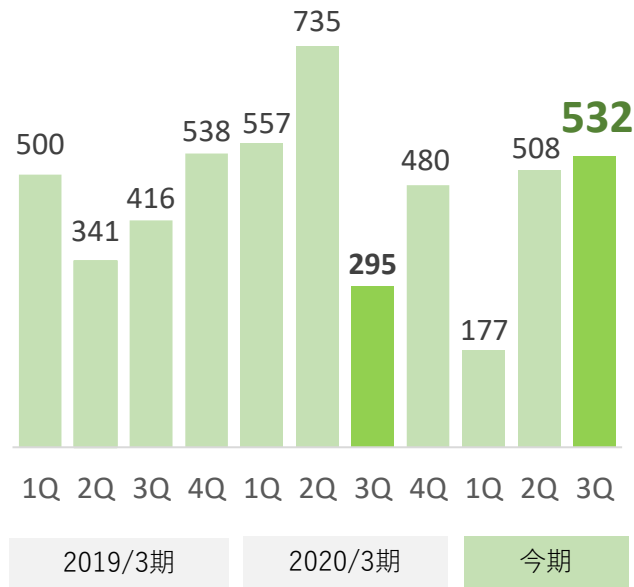
3カ年の四半期業績推移

リテンションマーケティング+データ活用による営業効率の向上、コロナ時代の住宅需要を取り込むことにより過年度水準を上回る売上・利益を確保。

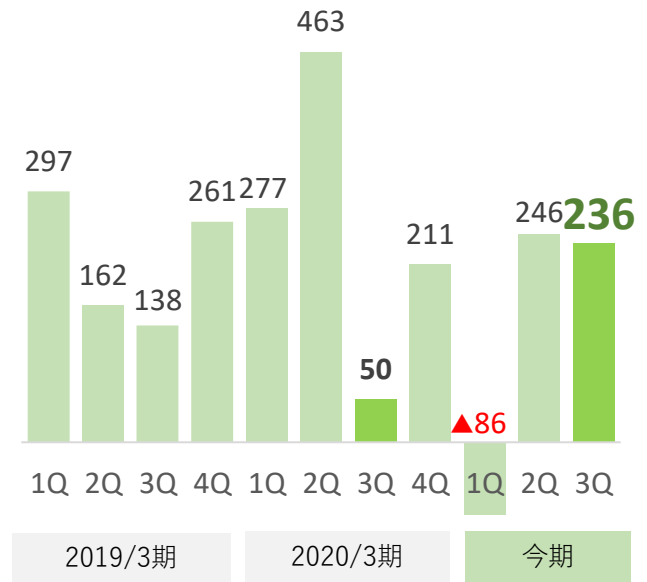
売上高



売上総利益



営業利益



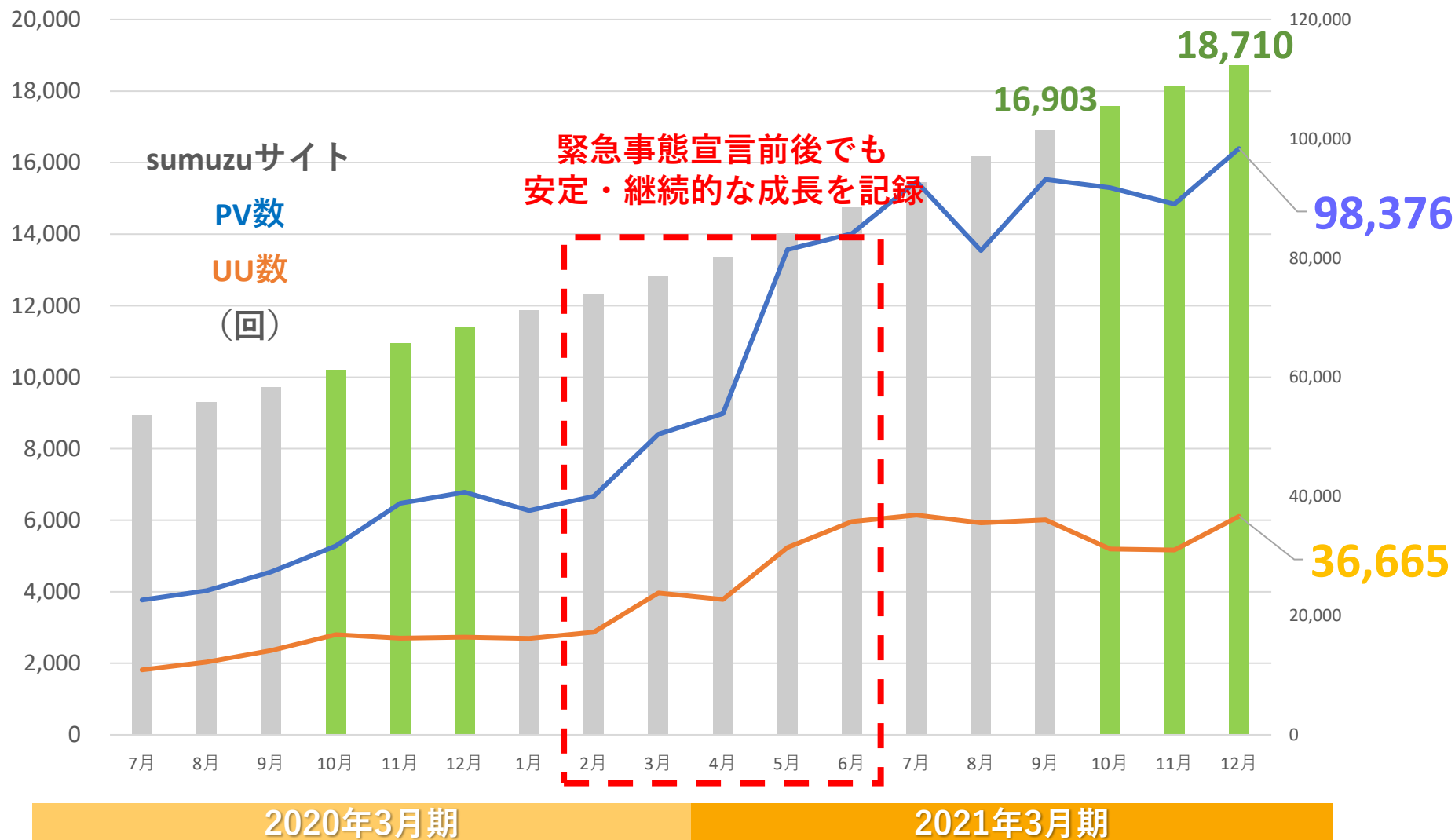
(百万円)

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。

オンライン検討傾向が強まり累計顧客データストックが成長



累計顧客データ数 (人)



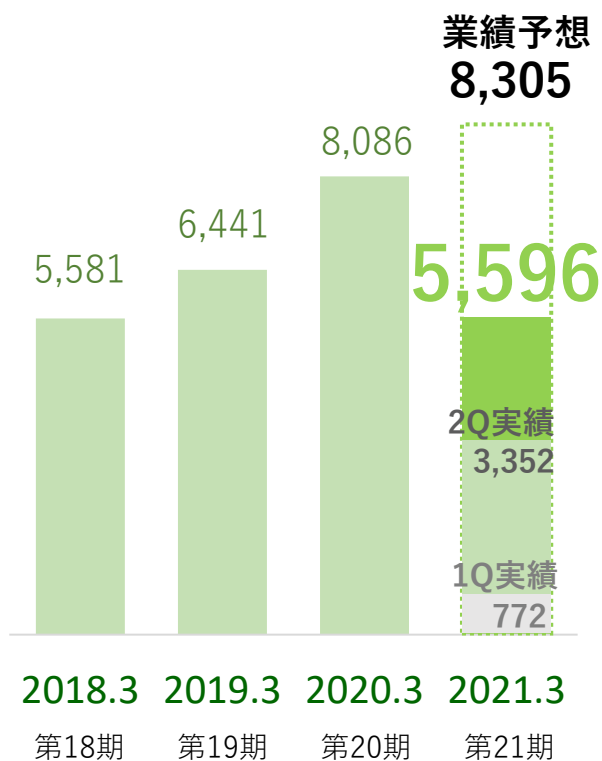
■ 累計顧客データ数 — UU数 — PV数

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。

2021年3月期 第3四半期における進捗率

売上高はコロナ禍における販売不振の影響が残っているが、販管費を抑え、営業利益・経常利益・当期純利益の進捗率が予想より大きく上回った。

売上高



売上総利益



営業利益

(百万円)



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。

連結財政状態 (2021年3月期 3Q末時点)

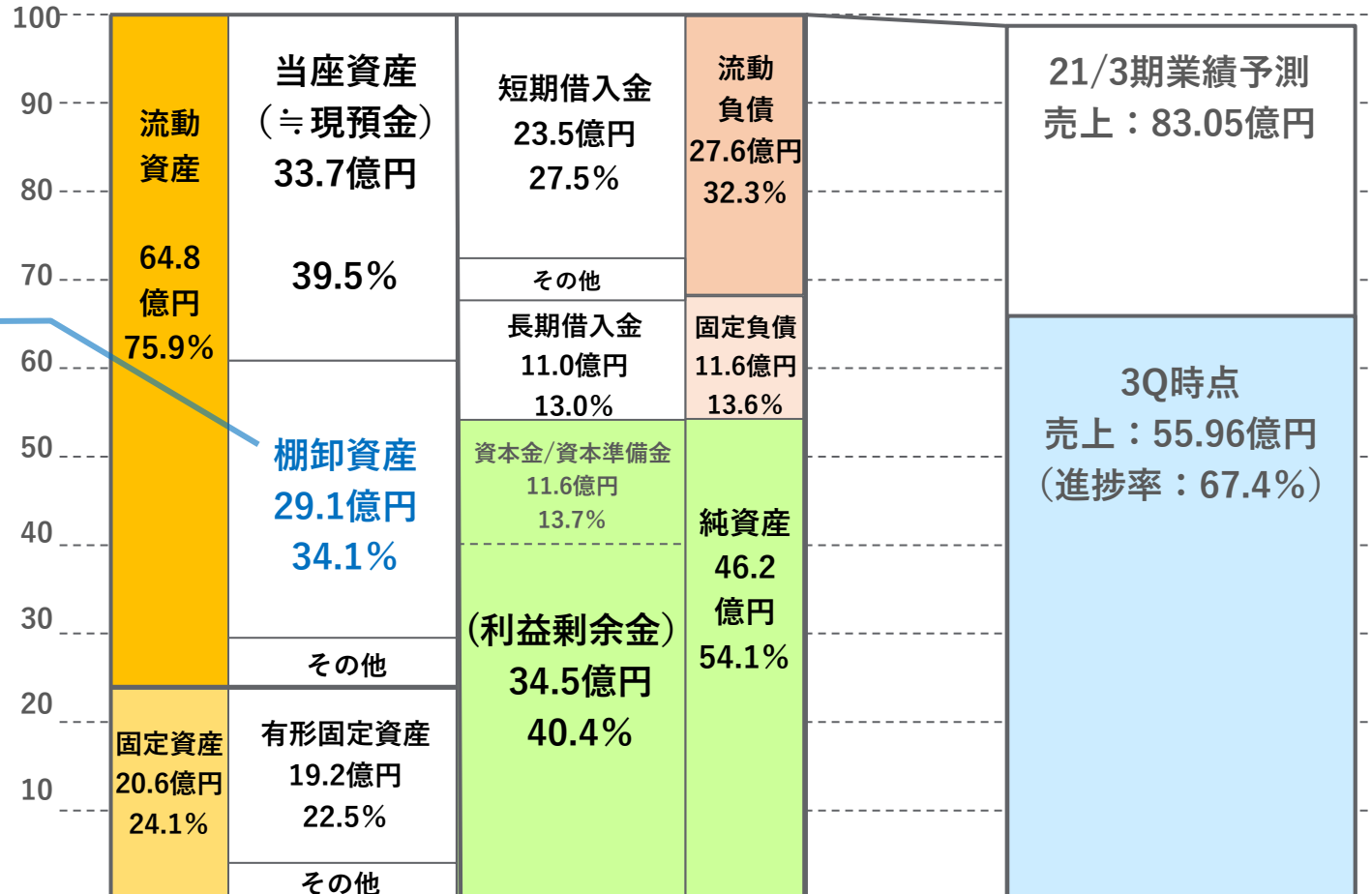
B/S

P/L

総資産85.4億円

(%)

【商品在庫の増加】
 期首：22.4億円
 2Q：21.3億円
 2Q末時点より+7.8億円
 (+36.5%)の棚卸資産
 を積増し。4Q~22/3来
 期への成長力を確保。



21/3期業績予測
 売上：83.05億円

3Q時点
 売上：55.96億円
 (進捗率：67.4%)

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。

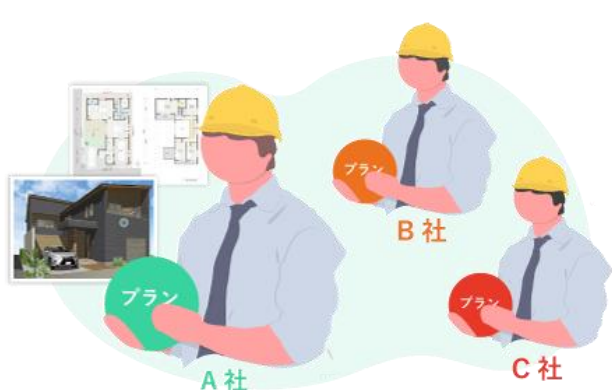
プロジェクト開始に必要な時間は3分！
あとは待つだけのシンプルなサービス



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

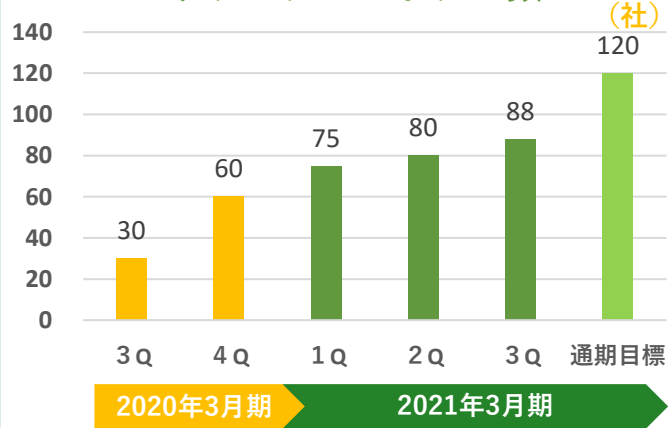
ポータルサイト sumuzu 実績と目標数値

sumuzuMatching

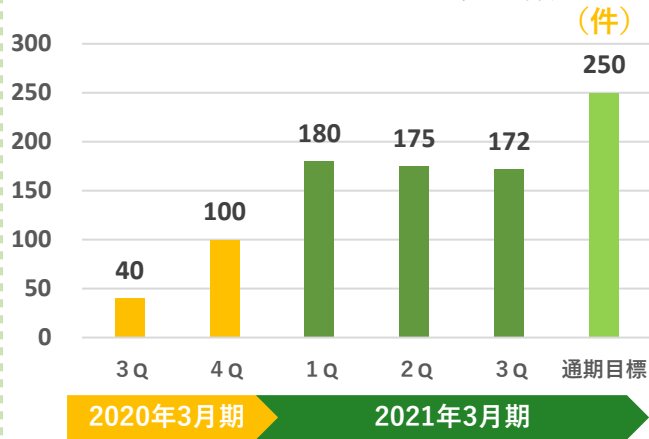


過去の年間建築紹介件数を大きく上回る利用者数

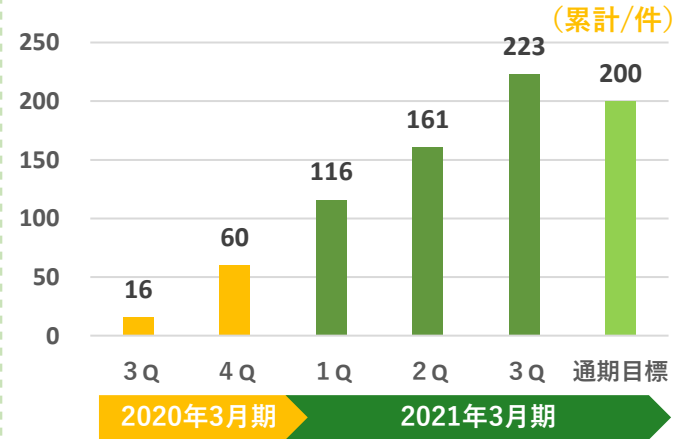
マッチングパートナー数



マッチングプロジェクト売地数

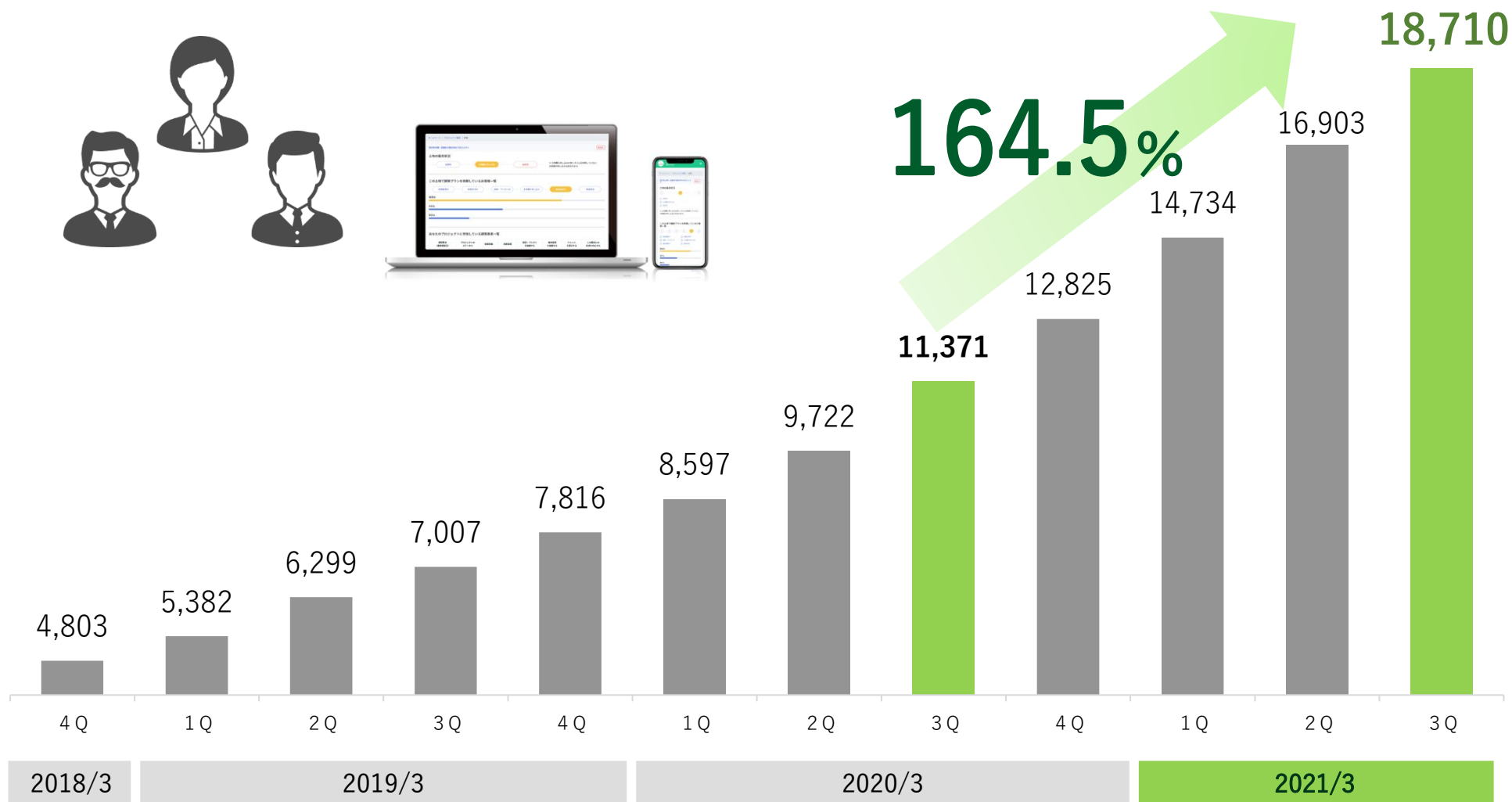


マッチングサービス利用者数



累計顧客データストック数推移

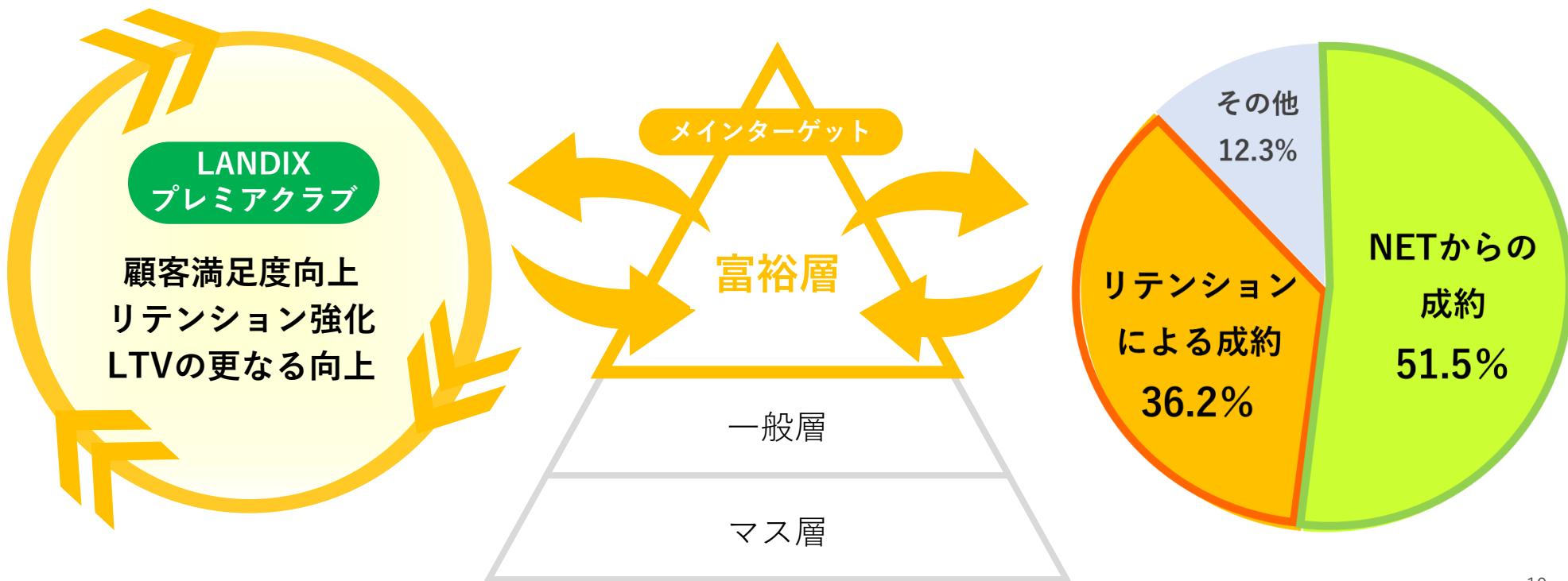
当社の富裕層顧客データ数は、前年同期時点より164.5%と順調に増加



成約顧客セグメントにおける競合優位性

インターネット＋リテンションによる成約が**全体の87.7%**

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



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**9,300**万円（今期実績）

▷ ネット＋リテンションマーケティングによる高い成約率を維持

2020.3 通期 実績 **84.9%**

2021.3 3Q末累計実績 **87.7%**

▷ 全取引のうち土地の成約比率 2021.3期 実績 **69%**
→ オーダーメイド住宅建築業者をマッチングが強化！

オンラインサービスラインナップ

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。



sumuzu Matchingでできる家づくりとは

ネット上で
希望に合った
最適な土地探し

無料・匿名で
ネット上
建築コンペ開催

専門家による
コストを抑えた
上質な家づくり

「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

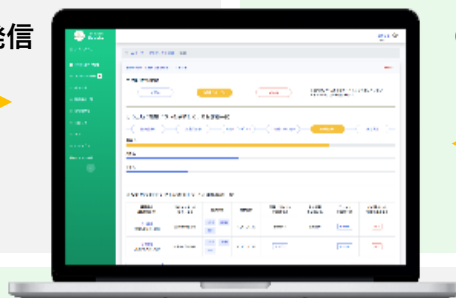


一般利用者

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

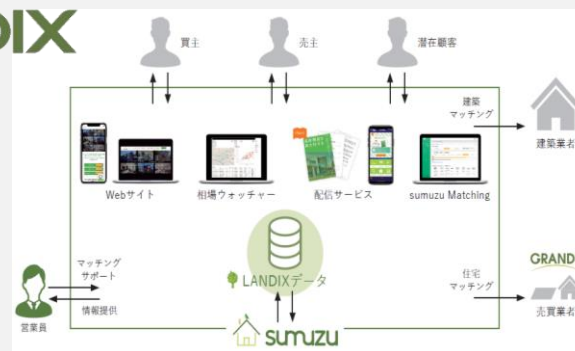
【運営母体である当社のメリット】

- 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

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 46日 すべて

物件価格散布図

2019年11月13日 機能追加

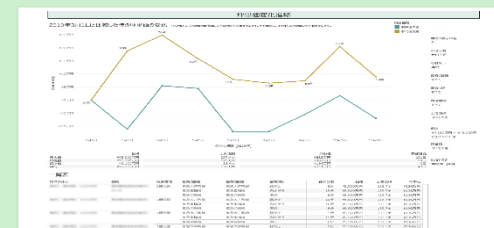
エリアを絞り、坪単価相場や販売中の物件の平均面積が確認できます。

新機能追加

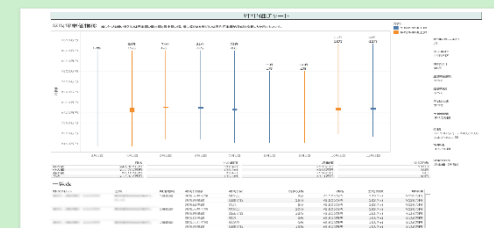
- より詳細な相場データの確認が可能となります
- 広範囲でエリアや期間を設定でき、坪単価相場の妥当性向上

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バーチャルステージング」

住宅をCGやVR技術を活用してバーチャル空間を演出

より臨場感の高い住宅イメージの体験が可能になり、より早期&高値売却を後押し。

ご自宅の画像に高品質CGにて家具を配置し、高値売却をサポート



BEFORE



AFTER

社会貢献活動

社会貢献活動

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



- 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。

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)	62名 (当社役員・子会社役員を含む 2020年12月末時点)
事 業 拠 点	桜新町 自由が丘 恵比寿 (目黒：2021年完成予定)
連 結 子 会 社	株式会社グランデ

今後の見通しに関する注意事項

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。

【決算・IRお問い合わせ】

管轄部署：経営企画室

室長 松村隆平

東京都世田谷区新町3-22-2

当社IR情報

<https://landix.jp/ir>

