

# 2021年3月期 通期 決算説明資料

(2020/4/1 – 2021/3/31)

## 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

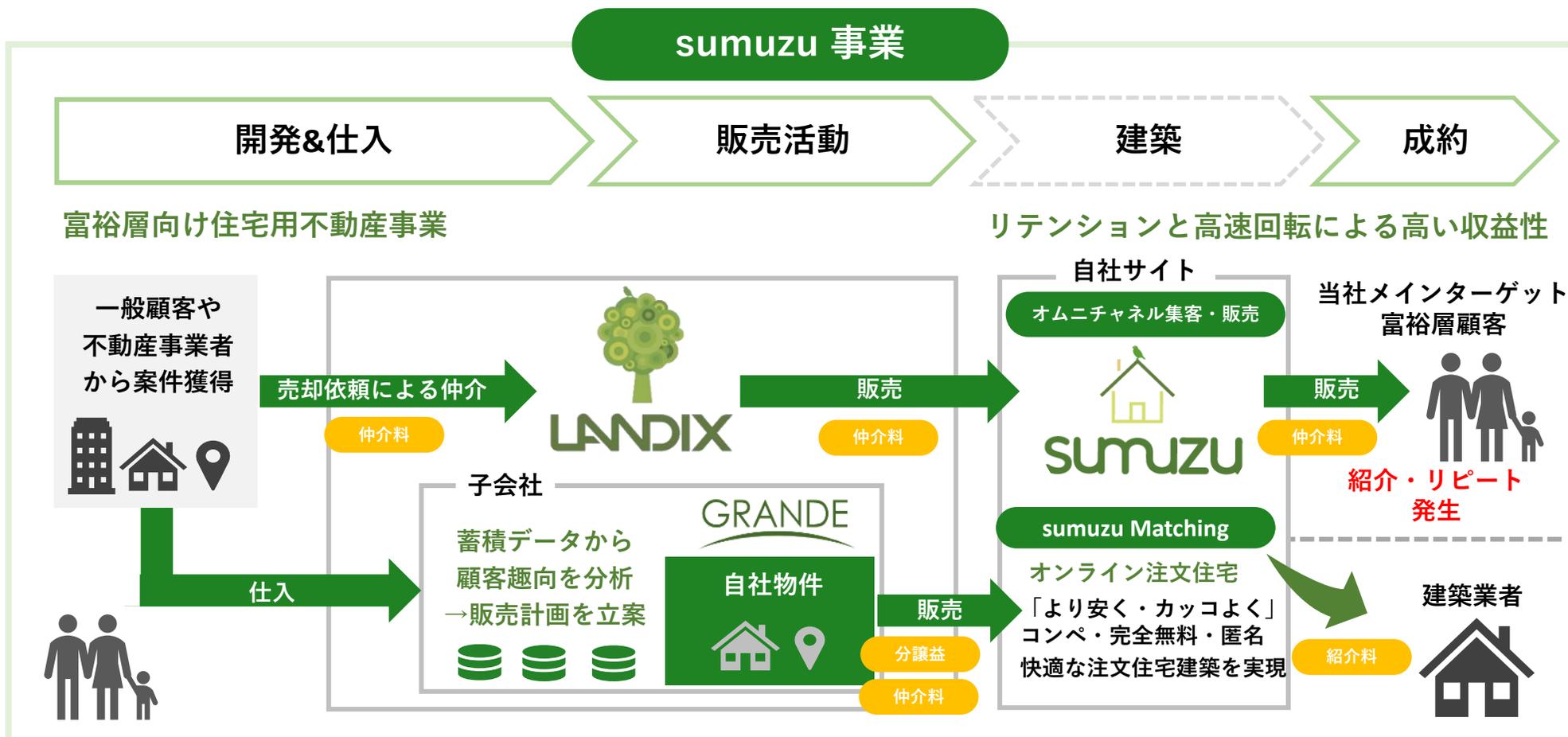
**不動産を通じてお客様に喜び・感動を**

# 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



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。

# 21/3期 通期ハイライト

(2020/4/1 – 2021/3/31)

# 21/3期 通期決算サマリー

## 来期へ向けた「sumuzu」プラットフォーム強化

期末時点で累計顧客データ数が約2.1万件（前期末+62.7%）に到達し、今期においてデータ蓄積は順調な成長を記録した。注文住宅のオンラインプラットフォームsumuzu Matchingについても利用者数は堅調に増加。

## 在庫強化：対期首時点比142.1%

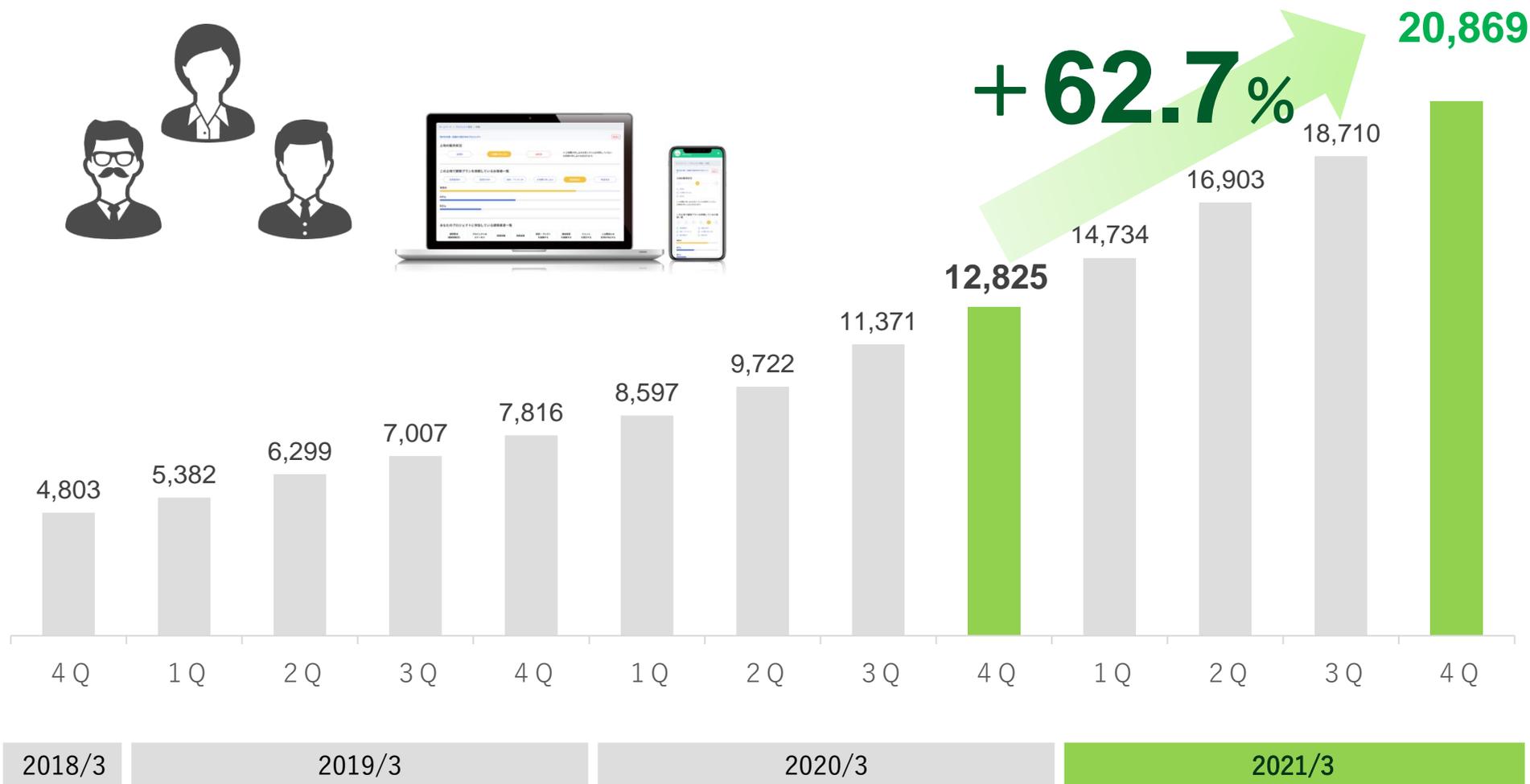
第4四半期売上高は26.1億円、売上高、利益ベースともに、前期・前々期を上回った。22/3期の成長余力として期首在庫強化に向けた仕入を強化し、棚卸在庫は31.8億となった（期首時点22.4億）。

## 次期事業年度(22/3期)の売上予想：対21/3期比121.8%

22/3期は過去最高売上高100億円（前期比121.8%）、営業利益11億円（前期比163.6%）、経常利益10.5億円（前期比164.3%）の着地想定。効率的営業活動の推進により経常利益率の維持（10%以上）を見込む。

# 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、前期末時点より+62.7%増加



# 在庫強化と来期への収益事業強化

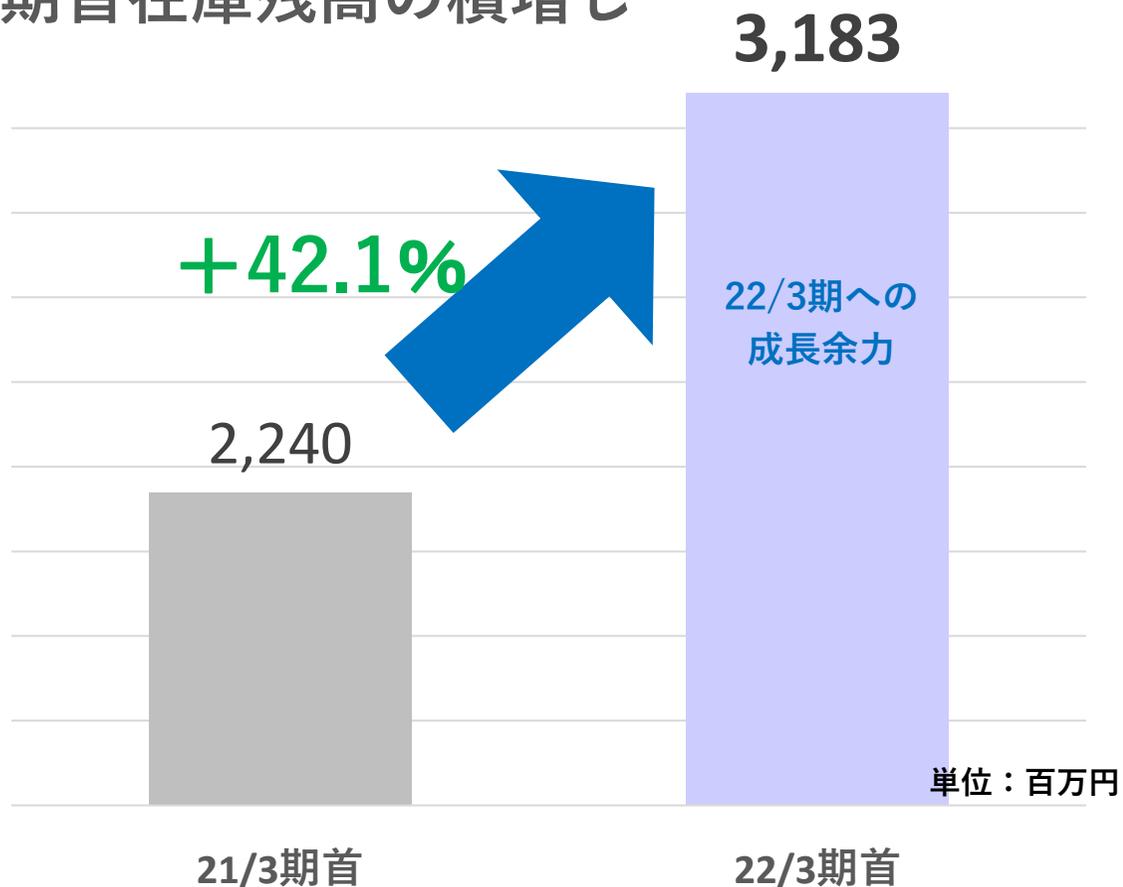


## 2021/3期首～2022/3期首

### 効率的な在庫回転 (21/3期実績)



### 期首在庫残高の積増し

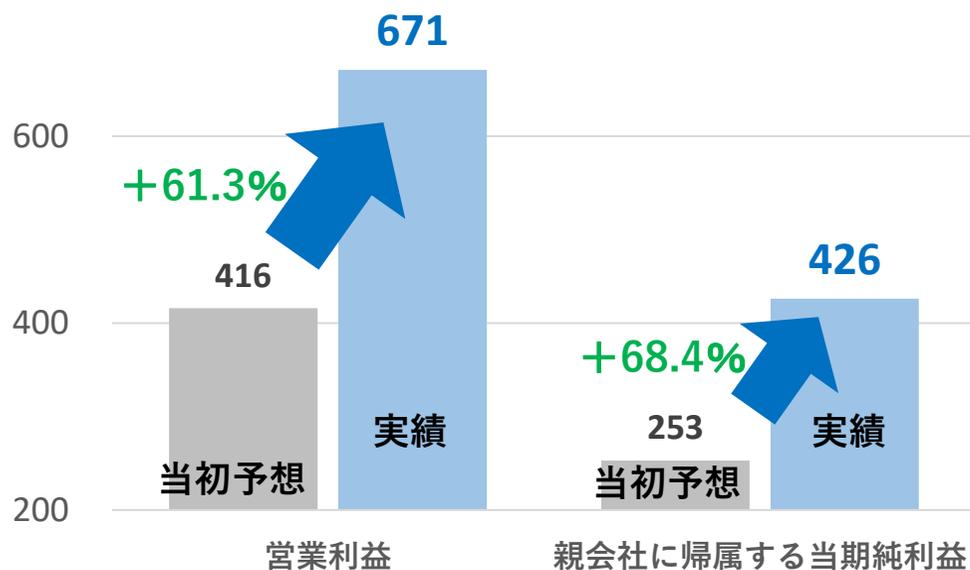


\*在庫保有期間については当社主力の土地売買について21/3期の実績値平均を記載しており、一部販売用不動産であっても、特殊事情を含む物件については除外しております。

# 21/3期における 利益と配当金の上方修正

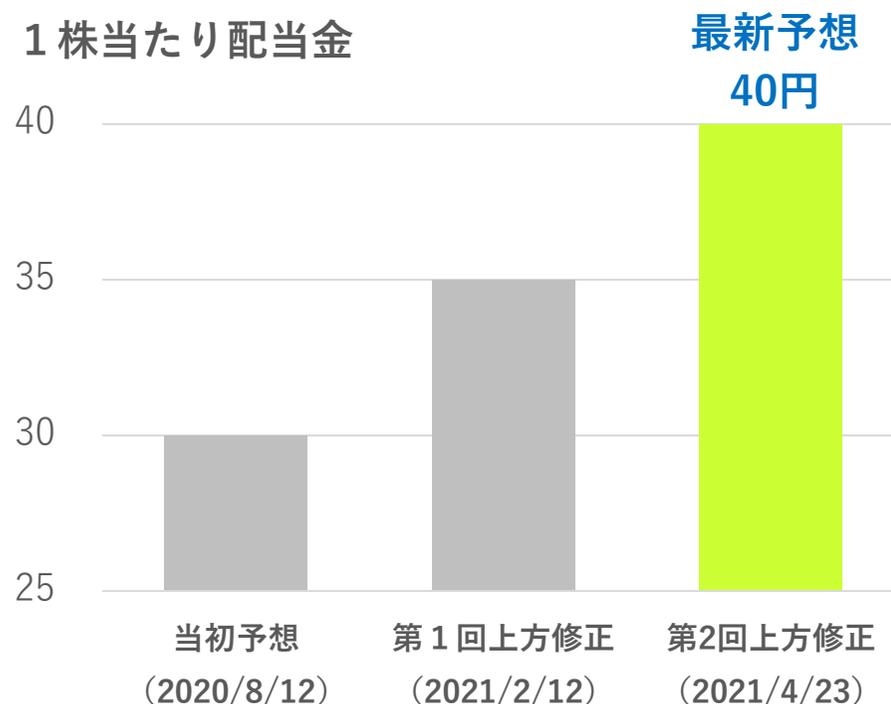
当社メディア「sumuzu」を通じた営業効率化による利益確保により営業利益および当期純利益は当初予想（2020/8/12）を大きく上回る。

営業利益と当期純利益



単位：百万円

1株当たり配当金



単位：円

# 2022/3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、現段階における来期業績予想は下記のとおりです。また、ウッドショックによる影響は軽微であり、下記の業績開示は既に当該影響を加味した値となっております。

	業績予想	対前期比
売上高	100億円	121.8%
営業利益	11.0億円	163.6%
経常利益	10.5億円	164.3%
当期純利益	6.5億円	151.4%



# 21/3期 通期業績

(2020/4/1 – 2021/3/31)

# 2021年3月期 通期業績



(通期)

対前期比

全社業績

売上高	8,207 百万円	101.5%
営業利益	672 百万円	67.1%
経常利益	639 百万円	66.0%
当期純利益	429 百万円	63.6%

## 【年間の業績の推移】

コロナによる外出自粛要請により1Qで営業利益ベースで赤字となったものの、その後のネットを使った営業効率により、売上高は想定通り、および利益については当初想定を大きく上回る業績着地となり、業績予想について2度の上方修正を行った。

2Q以降では集客が好調であり、その結果、対前期比で売上高124.0%、営業利益129.0%となった。

# 21/3期 連結P/L

売上高においては通期計画値を達成し、通期においては過去最高売上高を更新。

	4 Q業績				通期業績			
	21/3期 (当期)	20/3期 (前期)	前年同期		21/3期初期 業績予想	21/3期 実績	達成率	20/3期 実績 (前期)
売上高	2,610	2,105	+504	+24.0%	8,305	8,207	▲1.2%	8,086
売上総利益	572	482	+89	+18.6%	1,642	1,791	+9.1%	2,068
営業利益	275	213	+61	+29.0%	416	672	+61.6%	1,002
経常利益	266	205	+60	+29.7%	372	639	+71.6%	969
当期純利益	181	154	+26	+17.4%	253	429	+69.7%	675

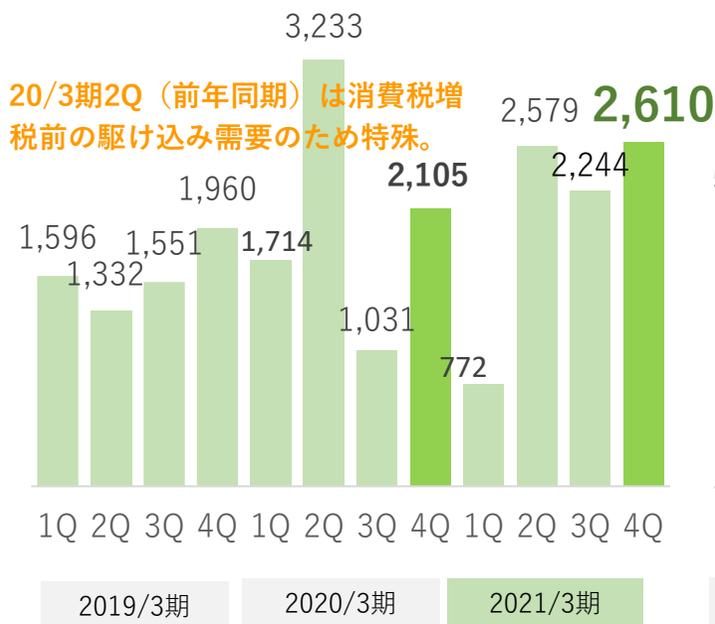
(単位：百万円)

# 3カ年の四半期業績推移

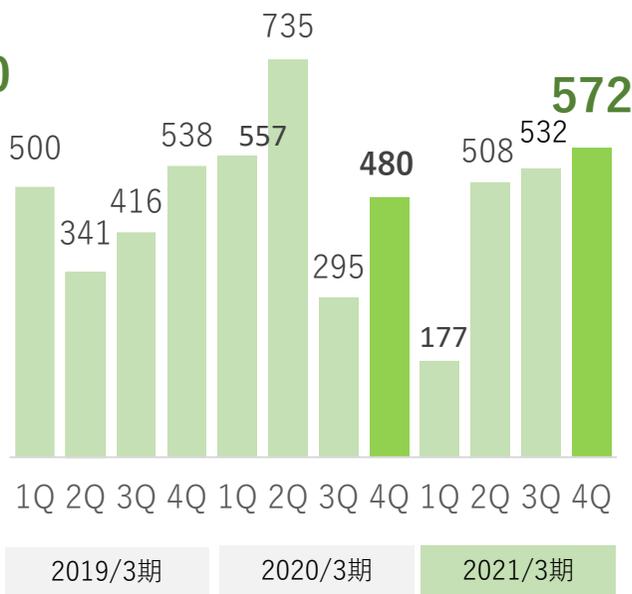
販売物件価格の維持、オンライン活用による集客・営業効率の向上に伴い売上・利益を確保

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。

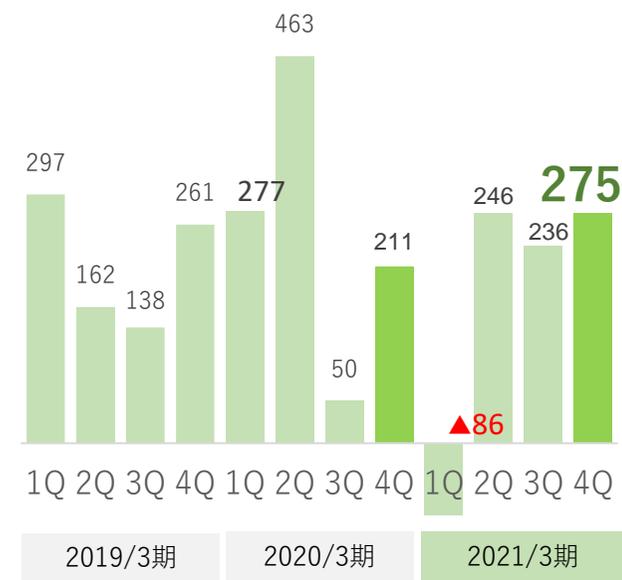
## 売上高



## 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。

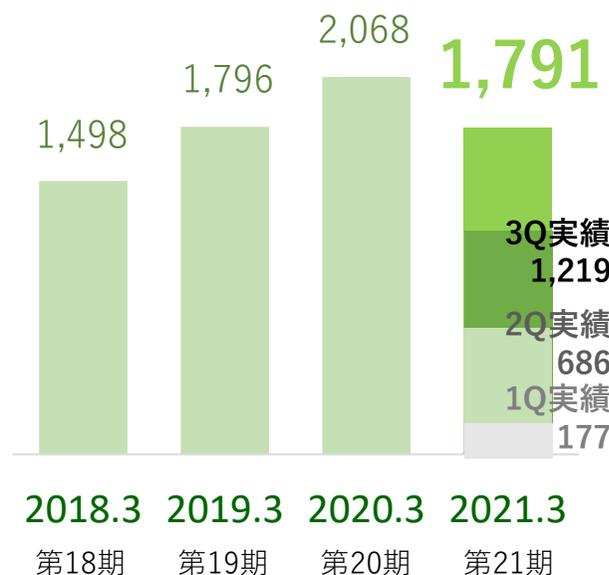
# 21/3期までの業績推移

21/3期において売上高は過去を更新。通期利益ベースでは外出自粛の影響により、業績予想を大きく上回ったが減益となった。

## 売上高

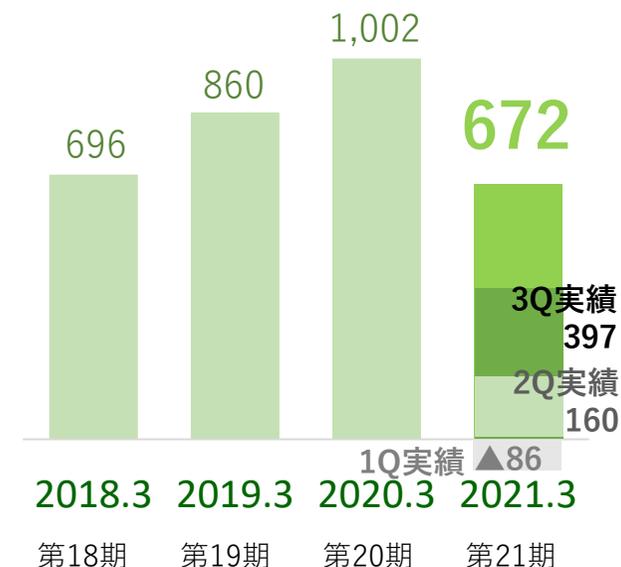


## 売上総利益



## 営業利益

(百万円)

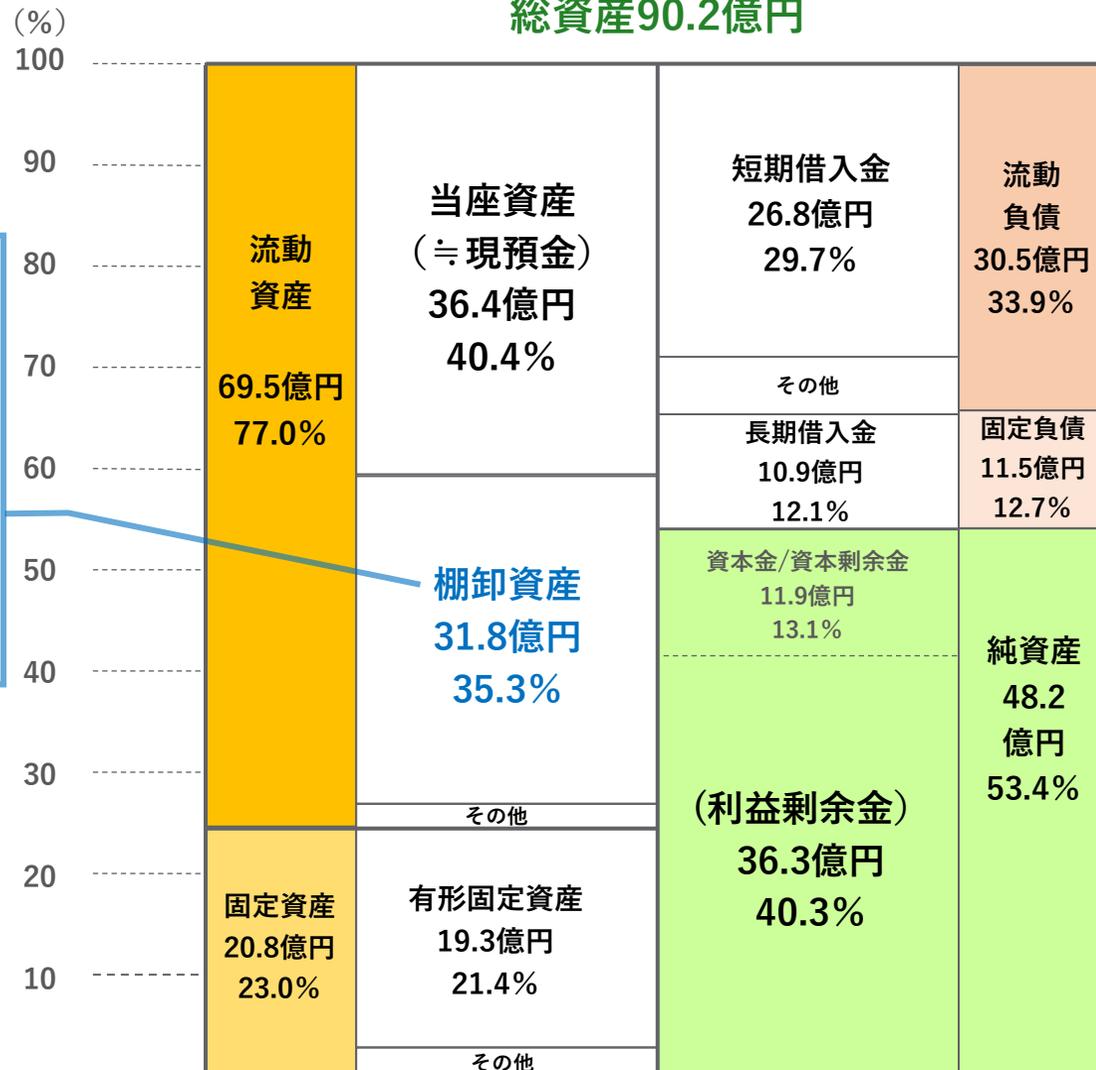


注) 2019.3期1Q以前の数値については、監査導入前の数値が含まれます。

# 連結財政状態 (2021年3月期通期)

## 連結B/S

総資産90.2億円



### 【商品在庫の増加】

期首：22.4億円  
2Q：21.3億円  
3Q：29.1億円

3Q末時点より+2.7億円  
(+9.3%)の棚卸資産  
を積増し。22/3期の成長  
力を確保。

36.4億円の現金保有  
高い財務健全性を維持

# 当社事業の成長戦略

# 富裕層顧客へ向けた収益用不動産事業

大相継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）

## 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  
(21/3期4Q時点)  
約**2.1**万件

【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

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

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

データビジネス

クロスセルによる新規事業の創出

# 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。



※建築実績



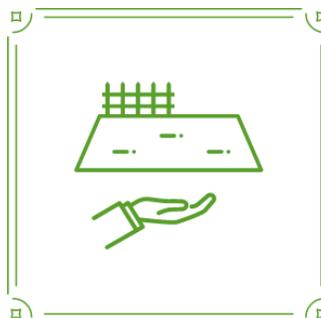
## 建築デザインの比較・検討を ネットで完結

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。



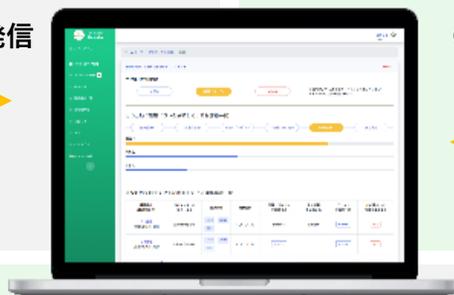
一般利用者

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

## sumuzu Matching



## 【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



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

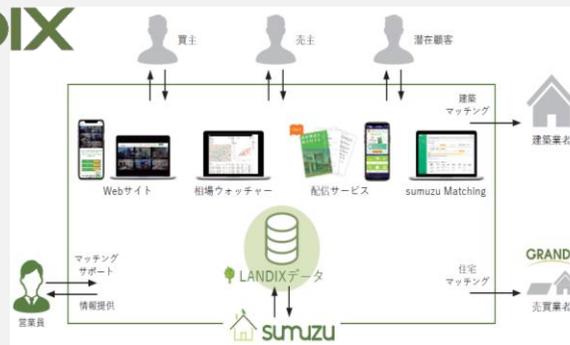
## 【運営母体である当社のメリット】

- 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】

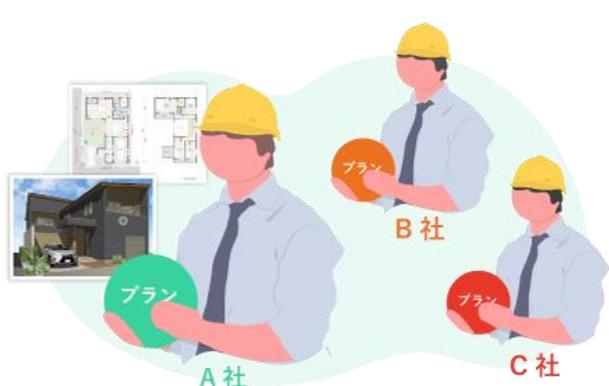
透明性の高い情報提供による効率的な営業活動



- 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

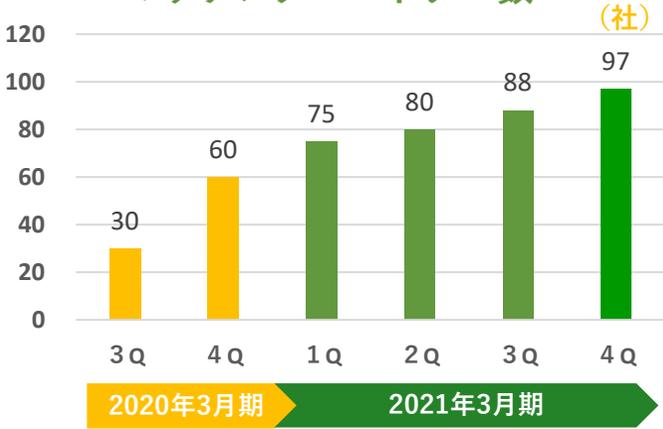
# スムーズマッチングの運用実績

## sumuzuMatching

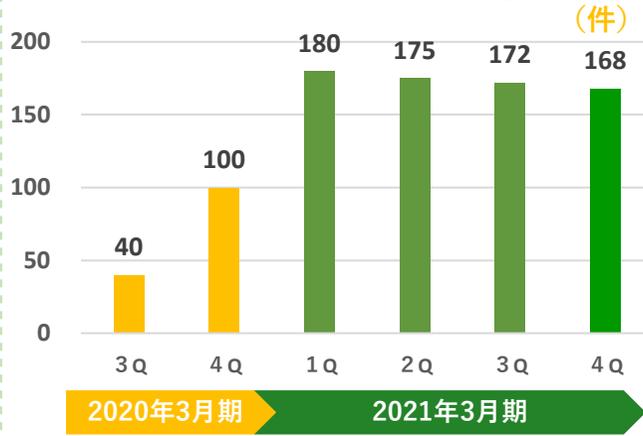


利用者増がユーザビリティの向上につながる

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/件)



# 自由が丘サテライトオフィス オープン



2021年3月に当社初サテライトオフィスを新設！  
更なるサービス向上と営業効率化を目指し、  
「sumuzuカウンター」を設置  
家づくりに関する幅広いサポートを提供します

A close-up photograph of the "sumuzu" logo mounted on a textured, brown wall. The logo is made of green, three-dimensional letters and casts a shadow on the wall below it.

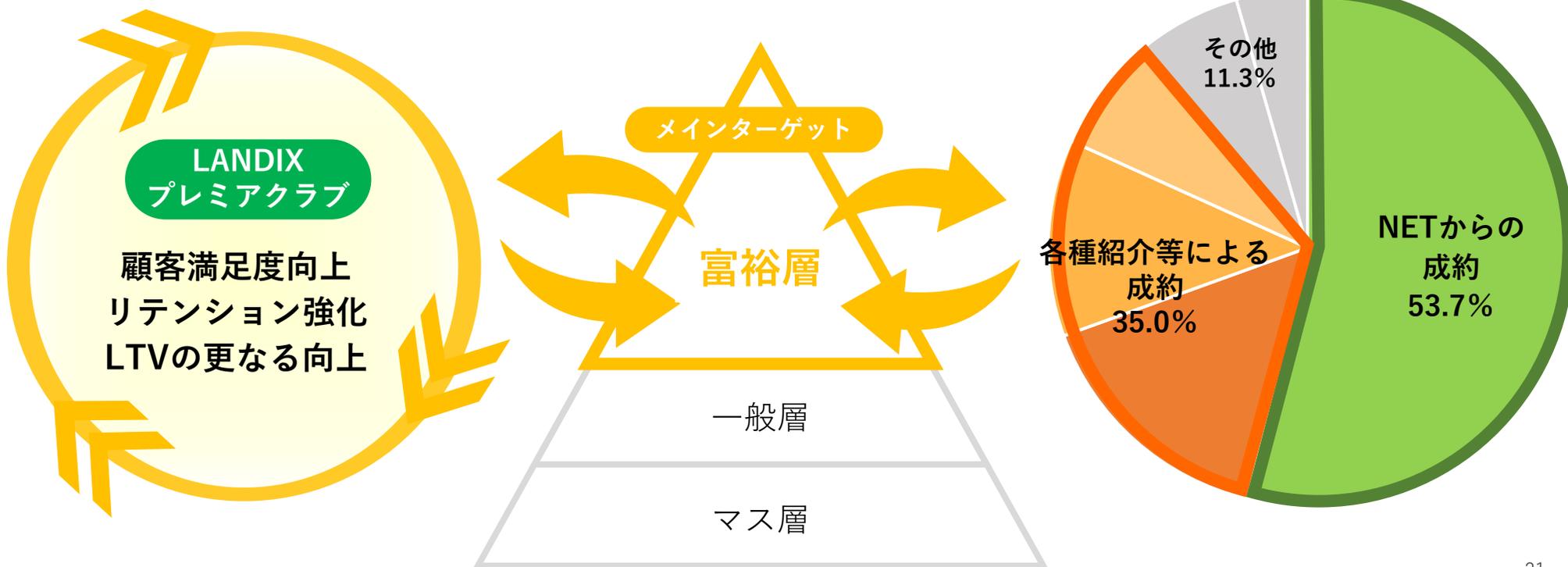


# 成約顧客における当社の競合優位性



インターネット＋リテンションによる成約が**全体の88.7%**

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



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。

# 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**9,200**万円（21/3期 通期実績）

▷ 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 通期 実績 **88.7%**

▷ 全取引のうち土地の成約比率 2021.3期 実績 **67.8%**

→ オーダーメイド住宅建築業者とのマッチングを強化！

# 社会貢献活動とSDGsへの取組み

# SDGsへの取組み



「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

～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



# 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	486,594千円
代表取締役	岡田 和也
従業員（連結）	76名 （役員含む 2021年4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】

執行役員  
経営企画室長  
松村隆平

当社IR情報

<https://landix.jp/ir>

