

2022年3月期 第1四半期 決算説明資料

(2021/4/1 – 2021/6/30)

株式会社ランディックス

東証マザーズ : 証券コード2981 (♪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

顧客の「理想の家づくり」を一気通貫でサポート



sumuzu 事業

富裕層向け住宅用不動産事業



収益事業

富裕層向け
収益用不動産
事業の開始



既存顧客のリピートにより効率的に販売が可能。
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

57.4%*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

3.6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

28.6%*注

リピート：12.5%
メーカー・顧客等紹介：16.1%

*注 22/3期第1四半期実績

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。

22/3期 第1四半期業績ハイライト

(2021/4/1 – 2021/6/30)

2022年3月期 第1四半期決算数値サマリ



22/3期1Q 業績進捗

インサイドセールス、インターネット活用による営業効率化と収益用不動産事業の業績寄与により収益力が大幅強化。

売上高	2,608 百万円	前1Q比 + 1,836 百万円増	(237.7 %増)
営業利益	563 百万円	前1Q比 + 649 百万円増	(赤字から回復)
当期純利益	360 百万円	前1Q比 + 418 百万円増	(赤字から回復)

1Q時点 事業KPI

販売好調のため会計上の棚卸在庫は前期比で減少したが、仕入契約済の確定在庫は順調に増加しており、成長余力を確保。

在庫保有期間 (土地)	3.6か月	前期(通期)	3.9か月
確定在庫	6,294百万円	前期末時点	4,719百万円
経常利益率 (/売上高)	21.2%	前期(通期)	7.8%
自己資本比率	57.4%	前期末時点	53.4%

在庫量増加と在庫回転高速化

販売好調により棚卸資産は減少したものの、1Q末時点の契約済 確定在庫あり。

効率的な在庫回転 (22/3期 1Q実績)



富裕層
データ蓄積



プラットフォーム
活用による効率化

仕入

販売

土地平均保有期間

21/3期通期実績

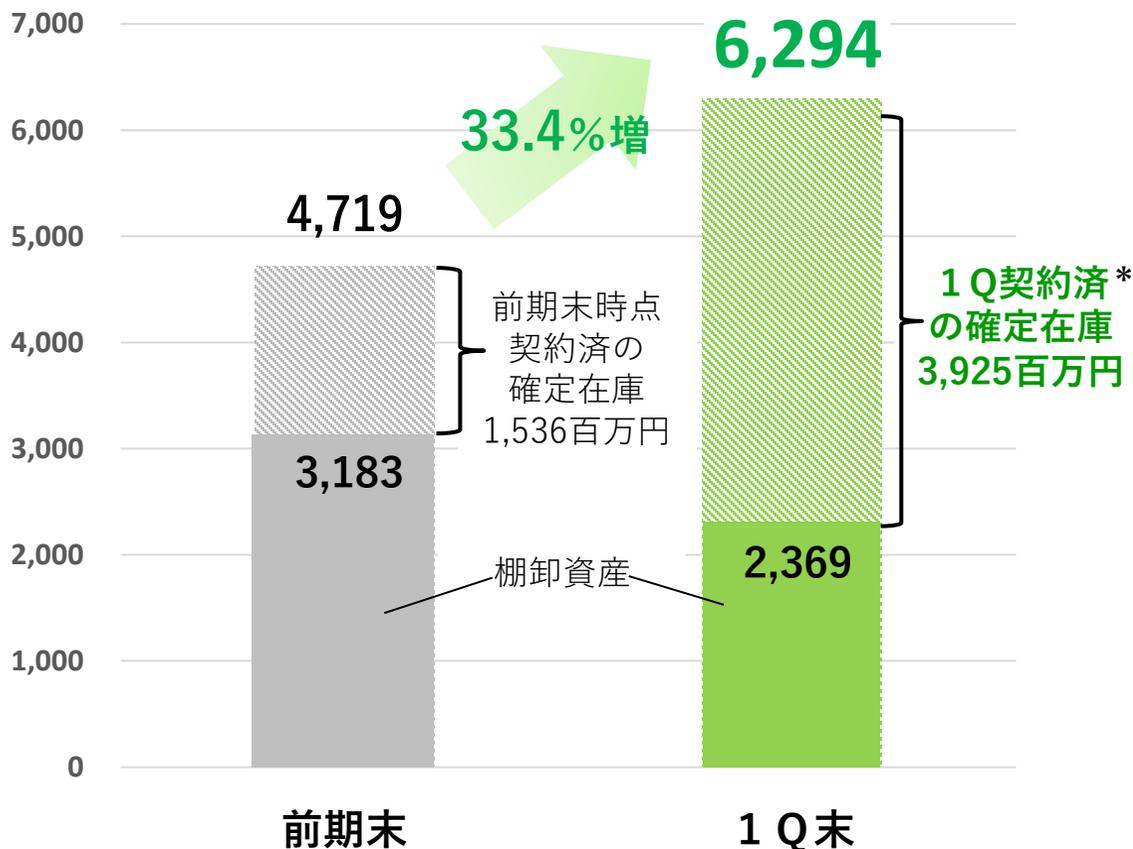
3.9ヵ月

22/3期1Q実績

3.6ヵ月

棚卸資産と確定在庫の合計推移

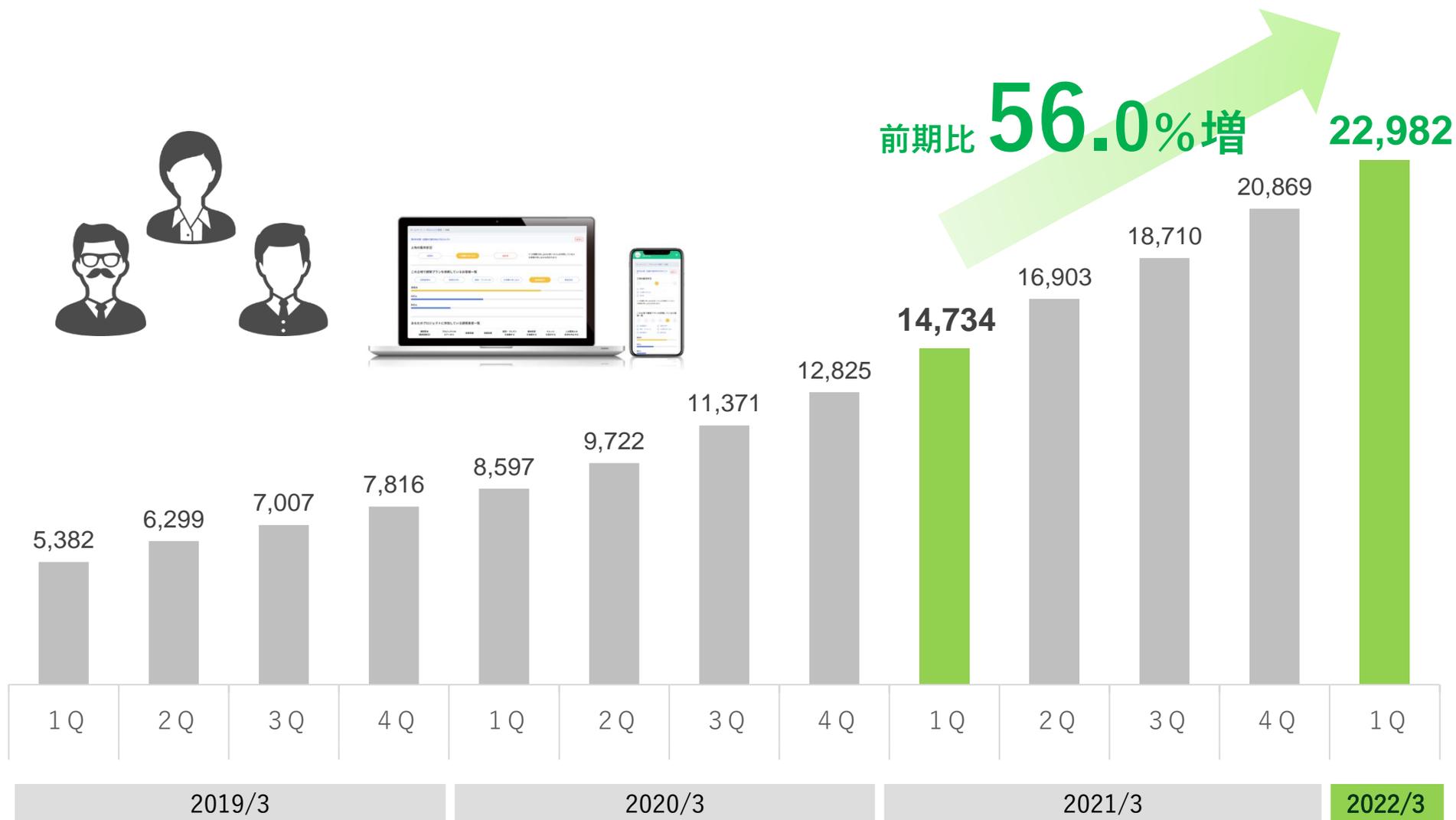
単位：百万円



*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。
確定在庫は、1Q末時点で契約済かつ未決済物件を算出しております。仕入原価での算定（棚卸資産と同一）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。

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。仕入れ・販売両面で営業活動の効率化に寄与。



効率的な営業活動を実現

顧客データ活用による効率化により一人当たり営業利益が増加

従業員1人当たりの連結営業利益（クォーターごとと累計値）

(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。

今期業績および配当予想について

(2021/5/14開示数値から変更なし)

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、通期の業績予想は困難であります。現時点における今期業績予想および配当予想は、既に開示済（2021/5/14）の通りとし、変更はありません。

	今期着地予想 (22/3期)	前期 実績比	当第1四半期 実績進捗	
売上高	100億円	21.8%増	26.08億円	26.1%
営業利益	11.0億円	63.6%増	5.6億円	51.2%
経常利益	10.5億円	64.3%増	5.5億円	52.5%
当期純利益	6.5億円	51.4%増	3.6億円	55.4%
配当金/1株	50円	40円	-	-

22/3期 第1四半期業績

(2021/4/1 – 2021/6/30)

22/3期 第1四半期 連結P/L



売上高は通期業績予想100億に対し順調に推移した。

	22/3期 1 Q実績	前期 1 Q実績	前期 1 Q比		今期 業績予想	進捗	前期 通期実績
売上高	2,608	772	+1,836	237.7%増	10,000	26.1%	8,207
売上総利益	850	177	+672	378.3%増	開示無	—	1,791
営業利益	563	-86	+649	前期赤字	1,100	51.2%	672
経常利益	551	-96	+648	前期赤字	1,050	52.6%	639
当期純利益	360	-58	+417	前期赤字	650	55.4%	429

(単位：百万円)

連結財政状態 B/S (2022年3月期 1Q)



流動比率**256.6%**、自己資本比率**57.4%**現預金残高**4,121**百万円
仕入確定済を含めると棚卸資産は**6,294**百万円分を確保済。

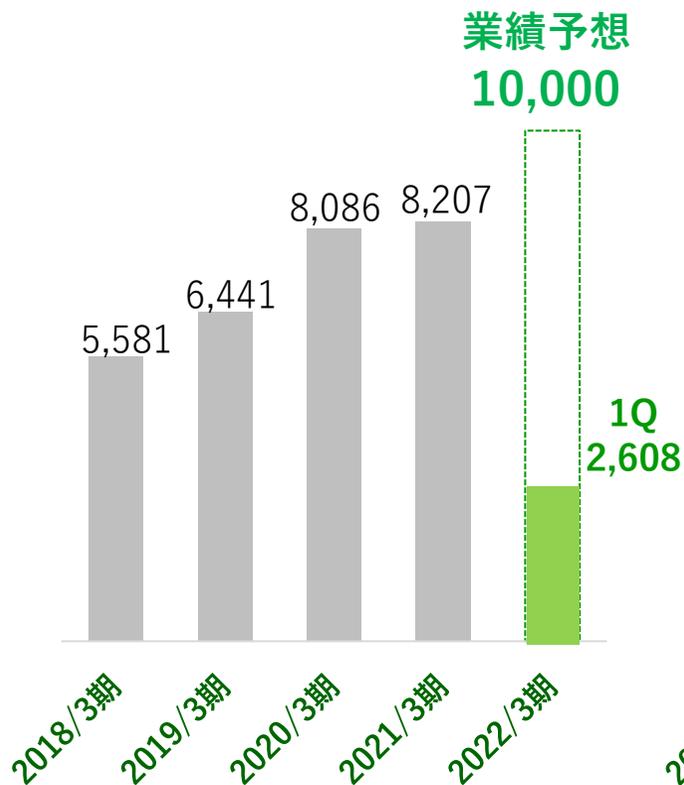
	22/3期1Q	21/3期末	増減額	増減率
総資産	8,821	9,021	▲199	▲2.2%
流動資産	6,753	6,945	▲192	▲2.8%
うち当座資産	4,121	3,643	+478	+13.1%
うち棚卸資産	2,369	3,183	▲814	▲25.6%
固定資産	2,068	2,075	▲7	▲0.4%
うち有形固定資産	1,919	1,927	▲8	▲0.5%
うち投資その他の資産	149	147	+1	+1.0%
負債	3,754	4,201	▲446	▲10.6%
うち 短期借入 一年以内返済長期借入	2,038	2,770	▲731	▲26.4%
純資産	5,067 (自己資本比率57.4%)	4,820 (自己資本比率53.4%)	+247	+5.1%

(単位：百万円)

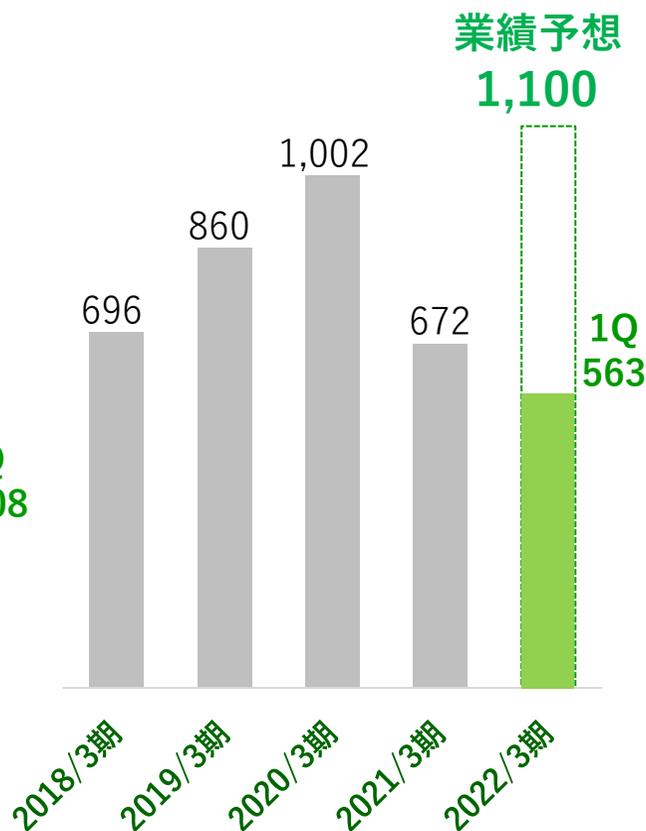
年度ごとの業績推移

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

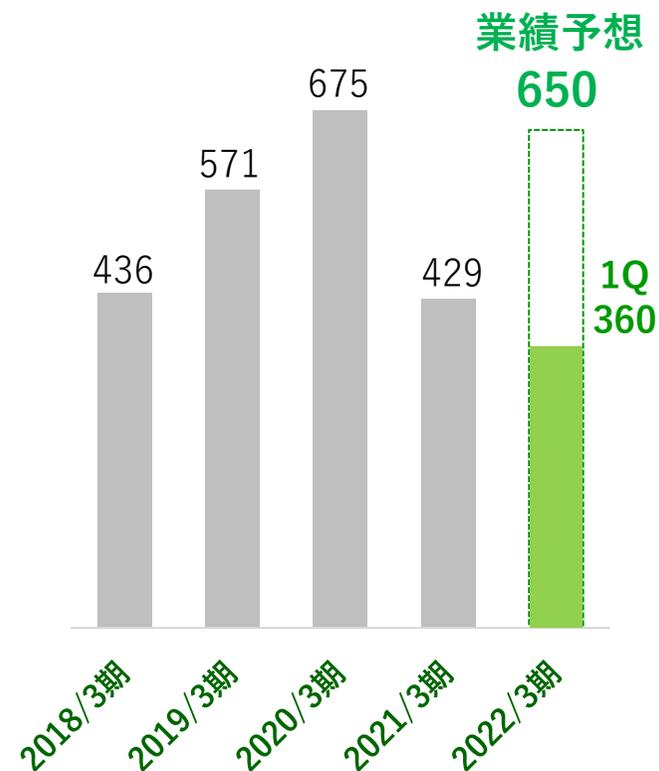


営業利益



当期純利益

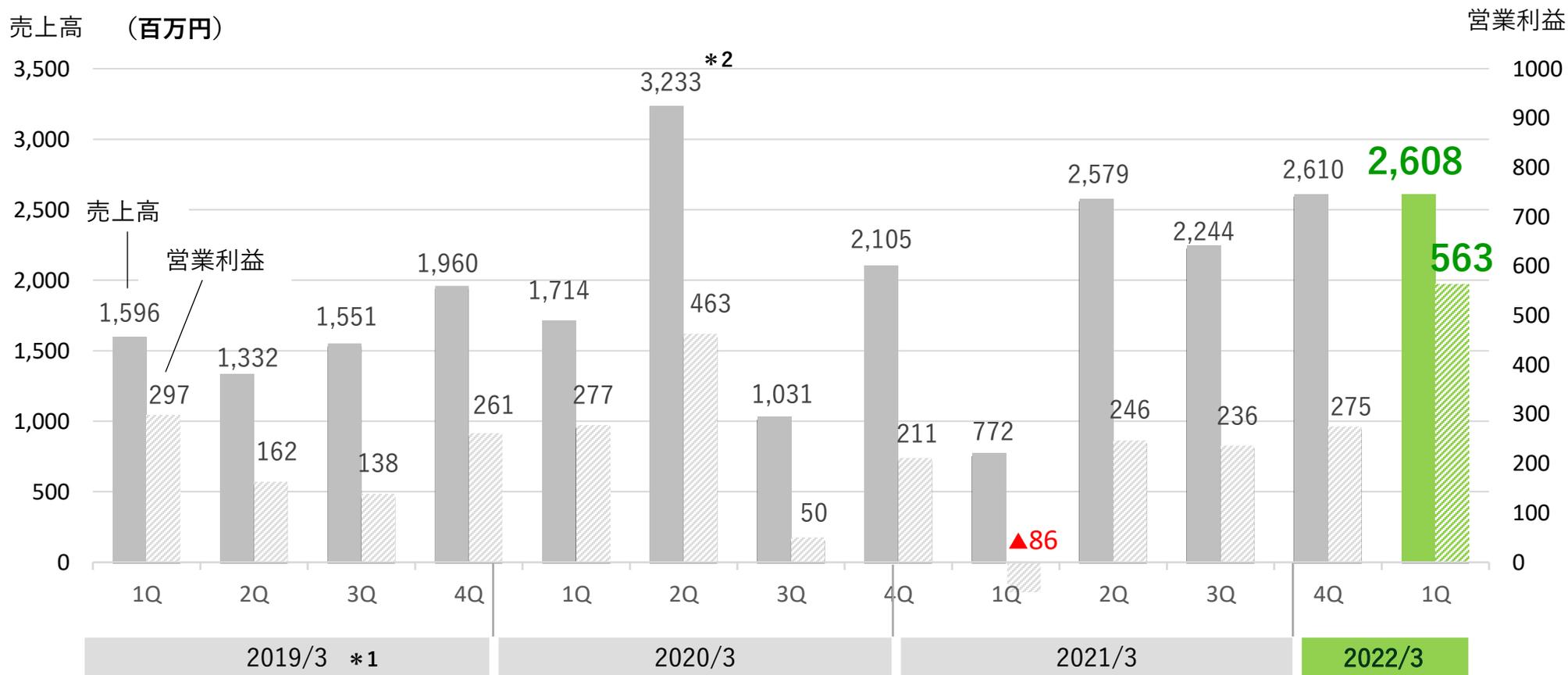
(百万円)



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。

四半期業績推移（売上高・営業利益）

売上・利益ともに前期比で大幅増。効率的営業と収益物件の業績寄与により
営業利益水準が過去最高。



*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。

当社事業の成長戦略

富裕層顧客に特化した事業展開

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）

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
(22/3期1Q時点)

約**2.3**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

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

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

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



※建築実績



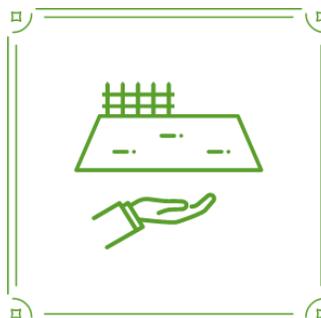
建築デザインの比較・検討を ネットで完結

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。

【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

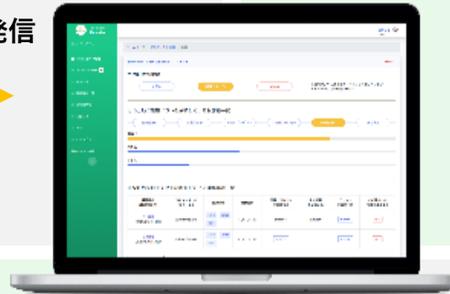


一般利用者

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

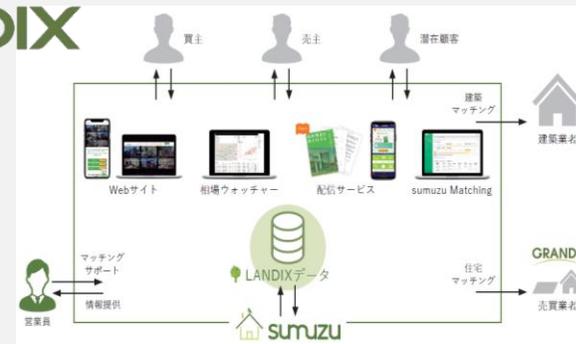
【運営母体である当社のメリット】

- 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



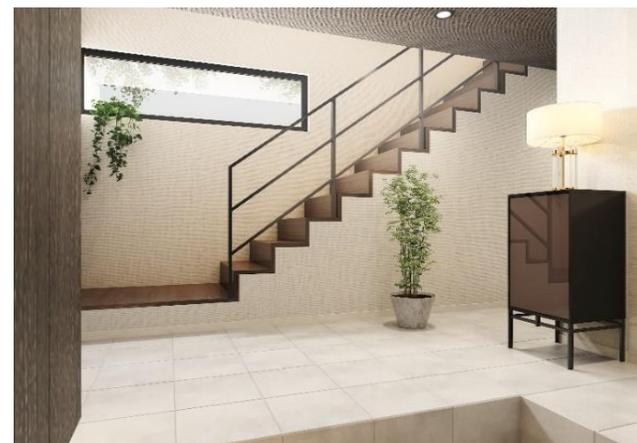
【事業の展望】

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

富裕層に特化した住宅用不動産開発

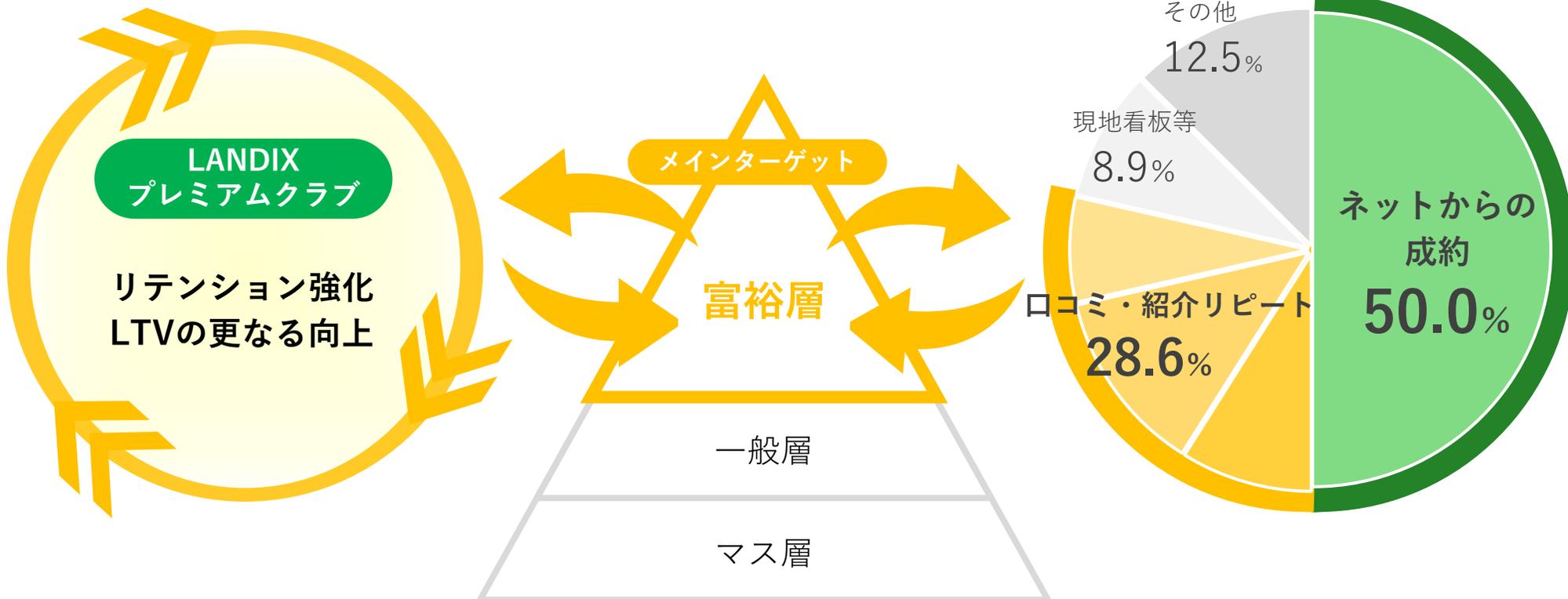


2021年6月17日にリリースした豪徳寺2丁目の新築戸建物件。普遍的なデザイン性を追求し通常の建売では実現できないグレードの物件を開発

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78.6%**

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



LANDIXプレミアムクラブ

当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・紹介の増改に
よりさらに安定した収益モデルの実現に寄与。



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していきます。

社会貢献活動とSDGsへの取組み

SDGsへの取り組み

「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として大会をサポートしています！！



PARTNER



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。2020年はコロナウイルスのため中止となりましたが、今年は開催予定です。（2021年11月14日(日)）

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。



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



日本の明るい未来のために
子どもと社会をお金でつなぐ基金です

当社を支えるチームメンバー

■役員には不動産・会計のプロ、幅広い業界に人脈を持つメンバーを配置



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年経験を経て、2013年4月に当社入社。



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、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）に生かしている。



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）

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）	65名 （役員除く 2021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 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12月完成予定）
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>

