

2023年3月期 第1四半期

決算説明資料

(2022/4/1 – 2022/6/30)

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

年計画に対して売上高23%、営業利益34%の進捗で順調な1Q決算。

売上高

3,575 百万円

前期比
+966百万円
(+37.1%)

営業利益

528 百万円

前期比
▲35百万円
(▲6.2%)

当期純利益

338 百万円

前期比
▲21百万円
(▲5.9%)

経営指標

経常利益率14.3%で良好な利益水準で着地。
(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)

3.96 か月

前期期間実績 2.92か月

確定在庫

6,845 百万円

前期末時点 6,796百万円

経常利益率 (/売上高)

14.3%

前1Q実績 21.2%

自己資本比率

47.3%

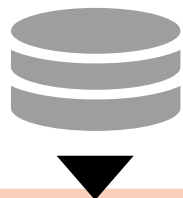
前期末時点 44.2%

在庫回転の早さと在庫の積増し状況

在庫量は期首時点と同水準となったが、年間の業績達成に対して必要な在庫量を確保。

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

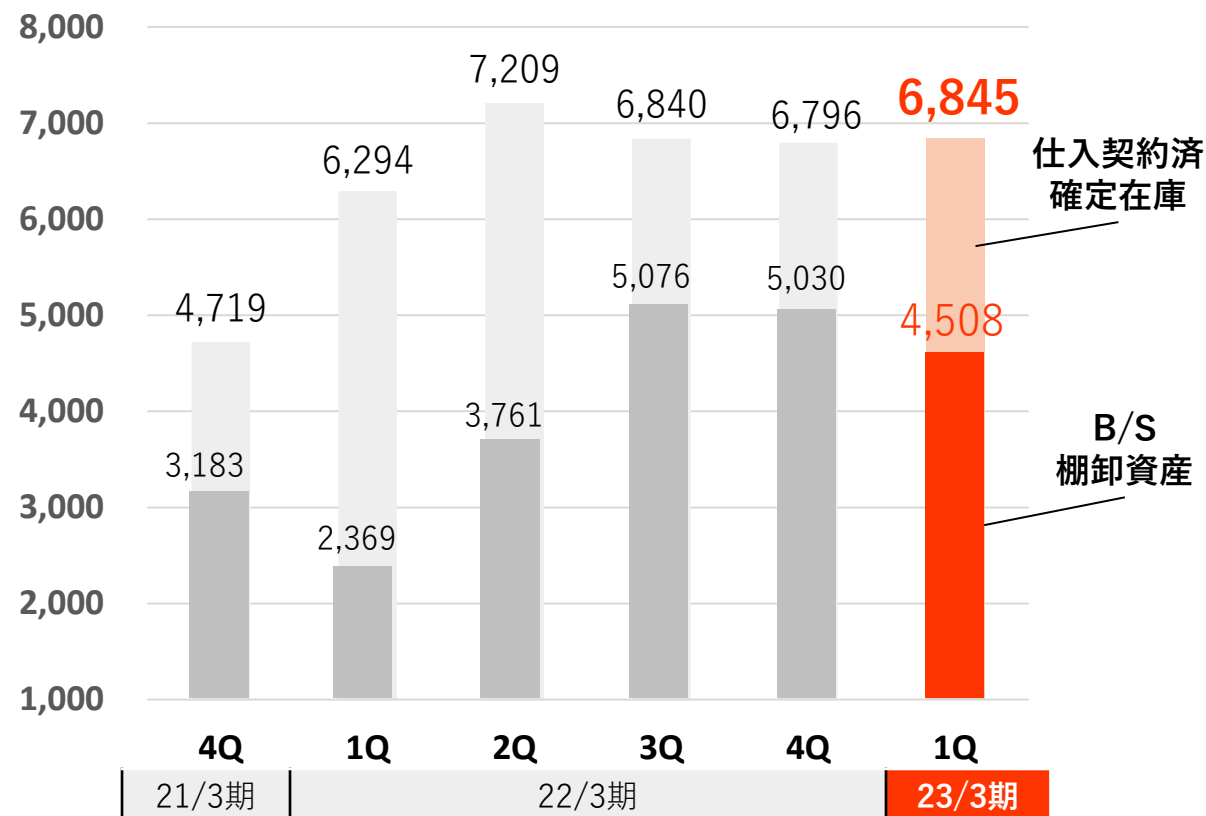
23/3期 1Q実績

3.96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

【単位：百万円】



* 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。

23/3期 1Q 連結P/L

対計画比で順調な1Q業績。

	23/3期 1Q実績	売上高 利益率	前期 1Q実績	前年同期比		業績 進捗	前期通期 実績
売上高	3,575	-	2,608	+966	+37.1%	23.8%	11,129
営業利益	528	14.8%	563	▲35	▲6.2%	34.1%	1,471
経常利益	512	14.3%	551	▲39	▲7.1%	34.2%	1,419
当期純利益	338	9.5%	360	▲21	▲5.9%	34.9%	937

【単位：百万円】

前期1Qは大型収益案件の利益寄与により利益大幅増。
今期23/3期1Qにおいて利益水準が良好。

参考：経常利益率 12.8% (前期通期)

連結 財政状態 B/S (2023年3月期 1Q)

安定した財務状況を維持。

	23/3期1Q末	22/3期末	増減額	増減率
総資産	12,333	12,768	▲435	▲3.4%
流動資産	9,353	9,770	▲417	▲4.3%
うち棚卸資産	4,508	5,030	▲522	▲10.4%
固定資産	2,980	2,997	▲17	▲0.6%
負債	6,501	7,120	▲618	▲8.7%
純資産	5,831 自己資本比率47.3%	5,648 自己資本比率44.2%	+183	+3.2%

【単位：百万円】

5/12に開示済の内容を据え置き。

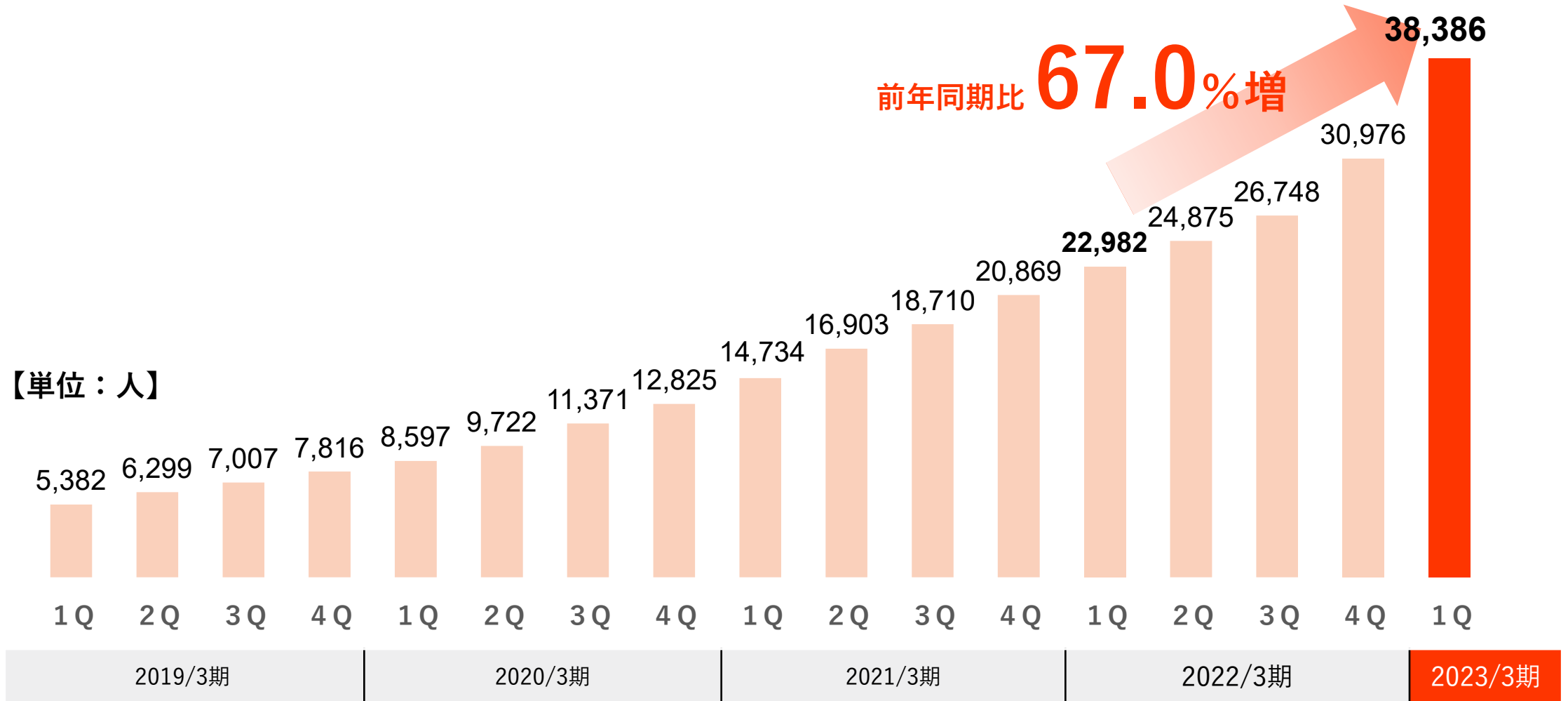
	23/3期 通期 見通し	22/3期 通期実績	前期比	
売上高	15,000	11,129	+3,870	+34.8%
営業利益	1,550	1,471	+78	+5.3%
経常利益	1,500	1,419	+80	+5.7%
当期純利益	970	937	+32	+3.5%

【単位：百万円】

人員増強による採用・教育、および広告コスト等が見込まれるが、売上総利益率の高い収益物件等を継続して仕入・販売を行い、売上高150億円に対して22/3期と同等の利益水準である経常利益率10%超堅持。

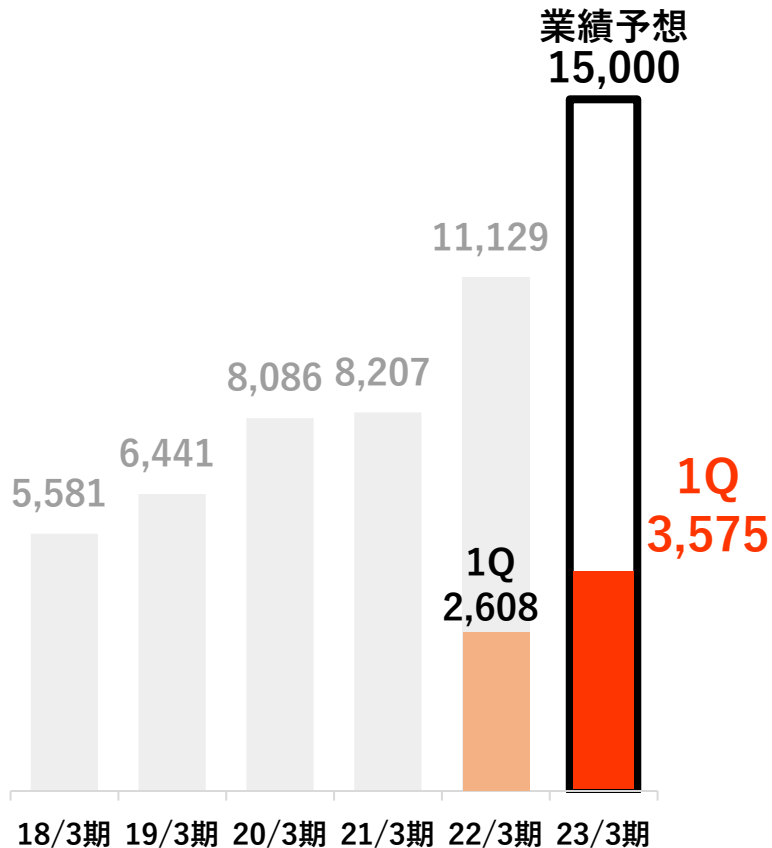
累計顧客データストック数推移

顧客データ獲得によりリピート取引増、収益物件のクロスセルにより営業効率が加速

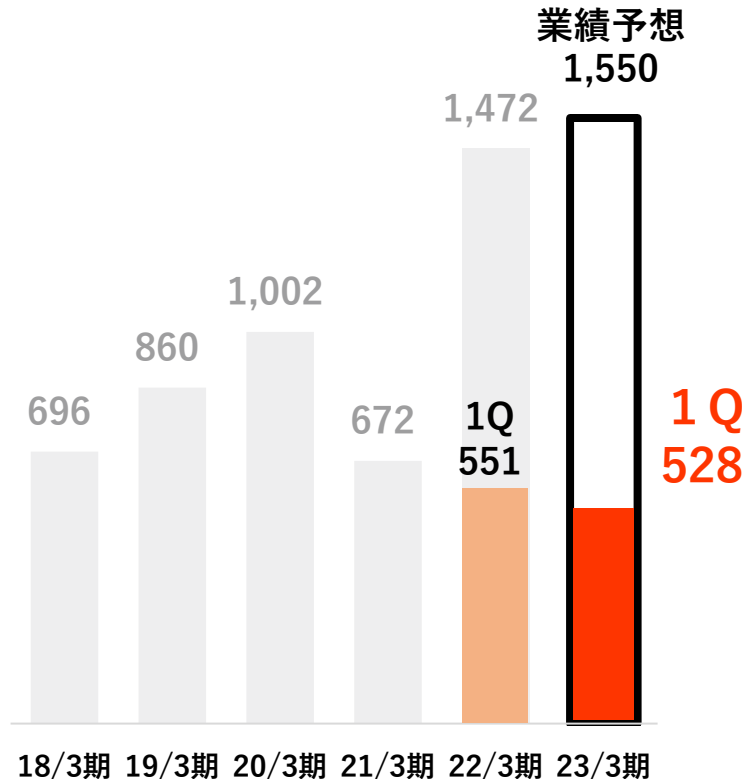


2020年3期（上場期）から売上高の年平均成長率123%を予想。

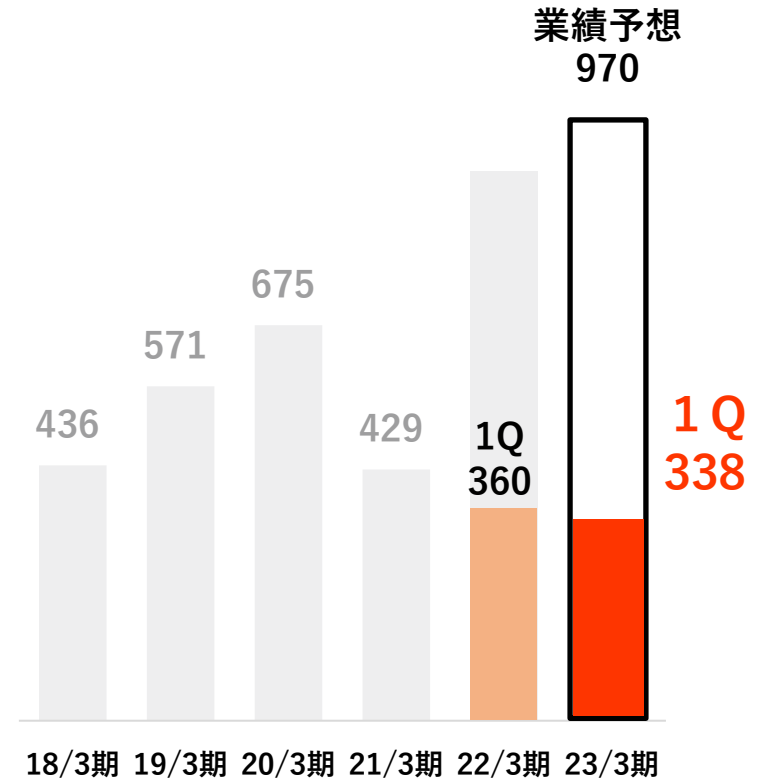
売上高



営業利益



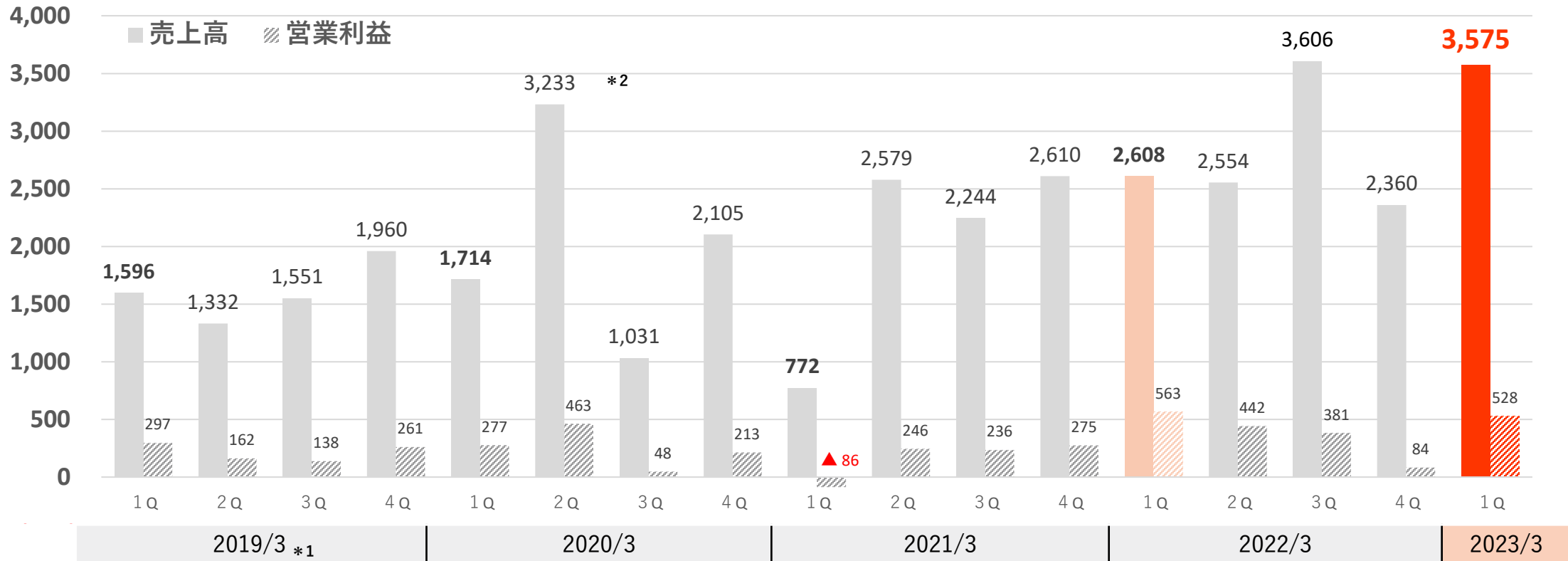
当期純利益



【単位：百万円】

四半期業績推移（連結売上高・営業利益）

2021年3月期1Qコロナ禍以降回復し、成長を継続する。
 今期4Qには収益物件の売却予定あり。（次スライド）



*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。

【単位：百万円】

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

6件の収益用不動産が販売取引確定

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。

前期では自由が丘の収益用物件をはじめとして販売額を伸ばしてきた。

今期では、世田谷3丁目（世田谷区）、北大塚3丁目（豊島区）といった一棟収益用物件の販売契約が確定しており、2023年3月期第4四半期には売却が完了し、引渡を予定している。

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、お客様の持つ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

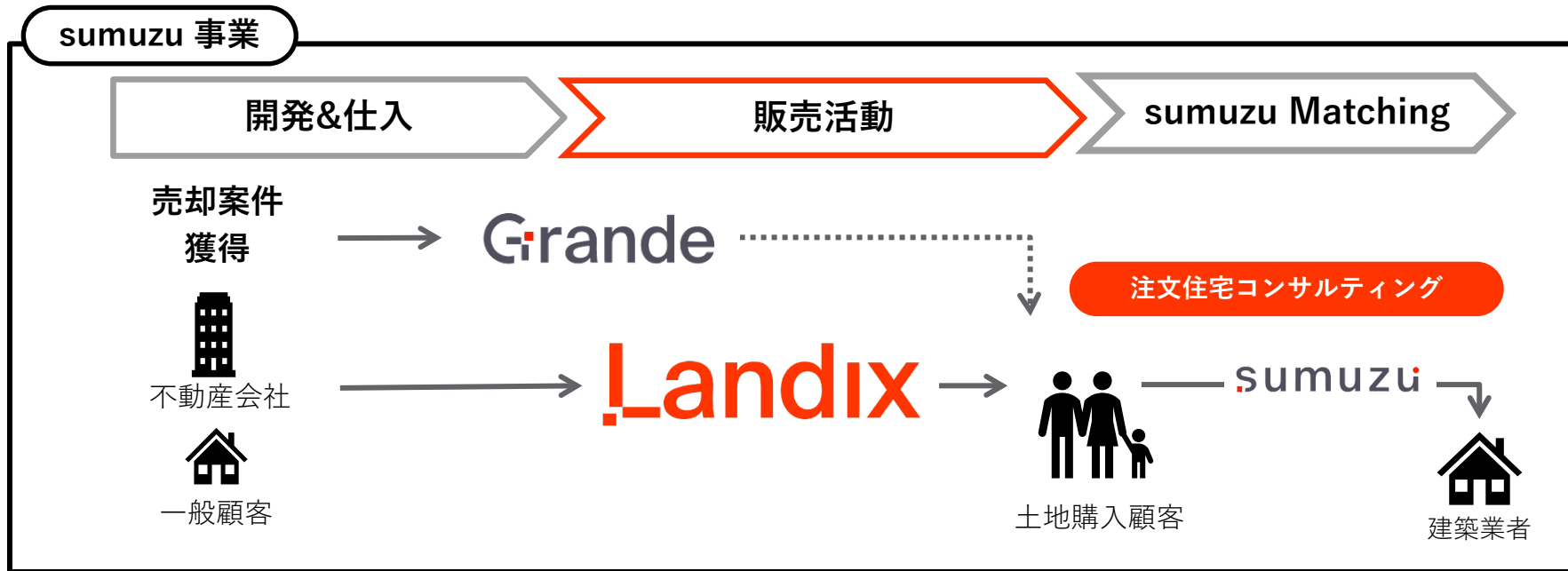
Landix

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

47.3%*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

3.96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

44.7%*注

*注 23/3期第1四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。

注文住宅ノウハウを凝縮した 施主様向けコンサルティング

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

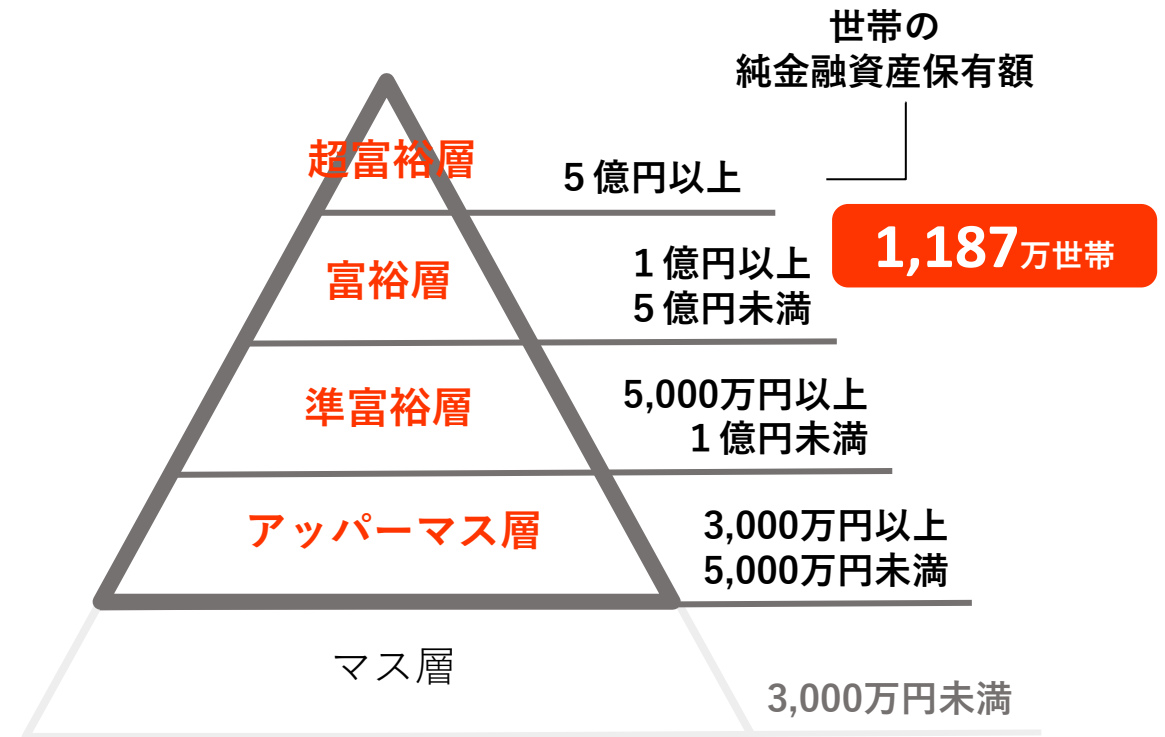
紹介リピートが生まれやすい

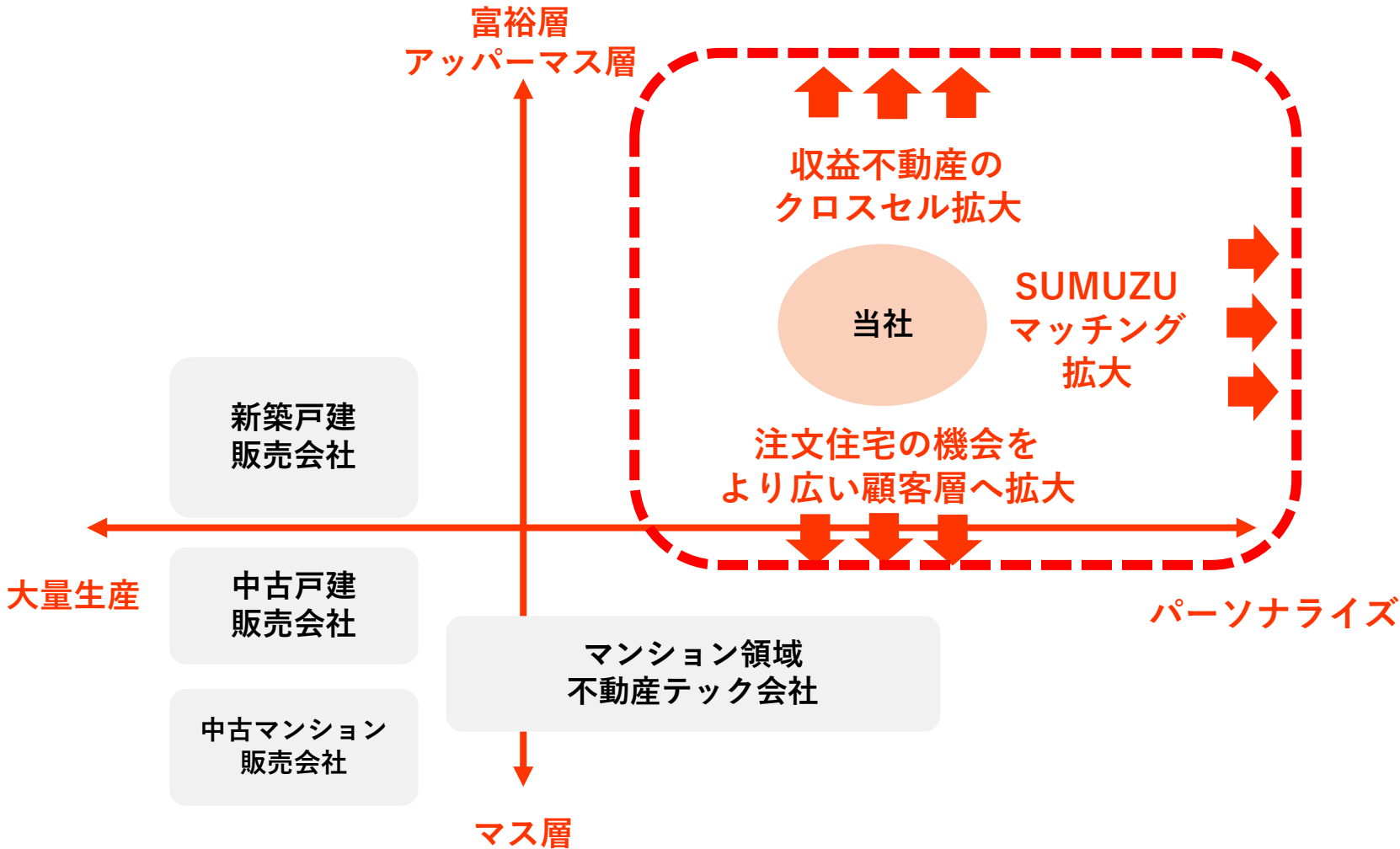
▶満足度の高いサービスで
成約案件のうち紹介リピートが3割

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





住宅の大量生産から
パーソナライズへ
当社を通じお客様の
資産価値向上に貢献

※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

Landix

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。

Art
TECHNOLOGIES

Landix



[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。

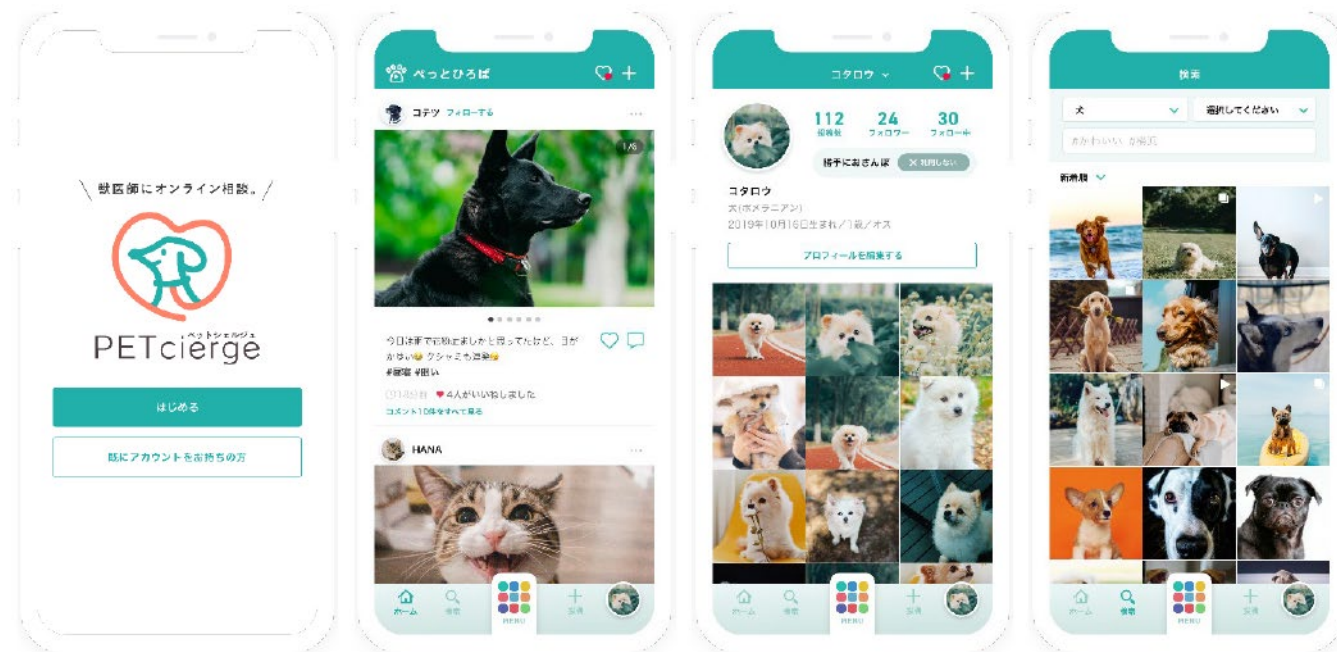
■ペットが主役のSNS『ぺっとひろば』

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。

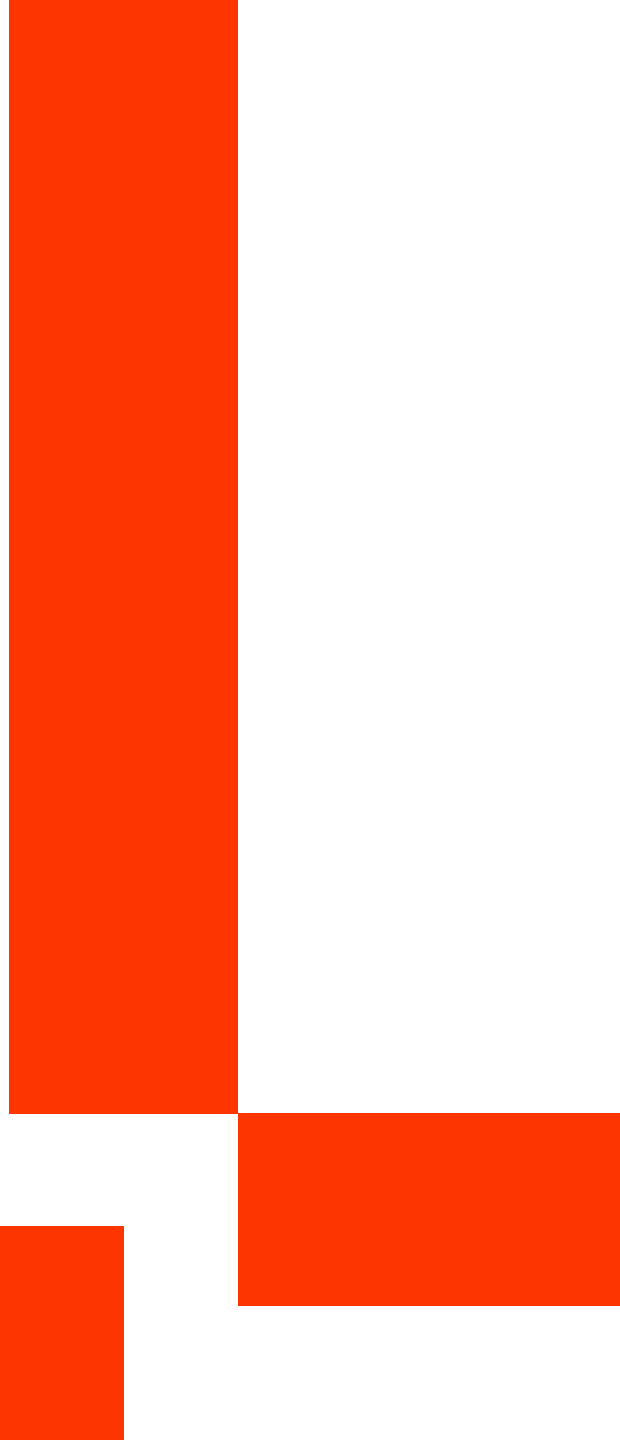
■手作りのごはんをペットの種類やライフステージで検索可能です。欲しいレシピを見つけることができます。



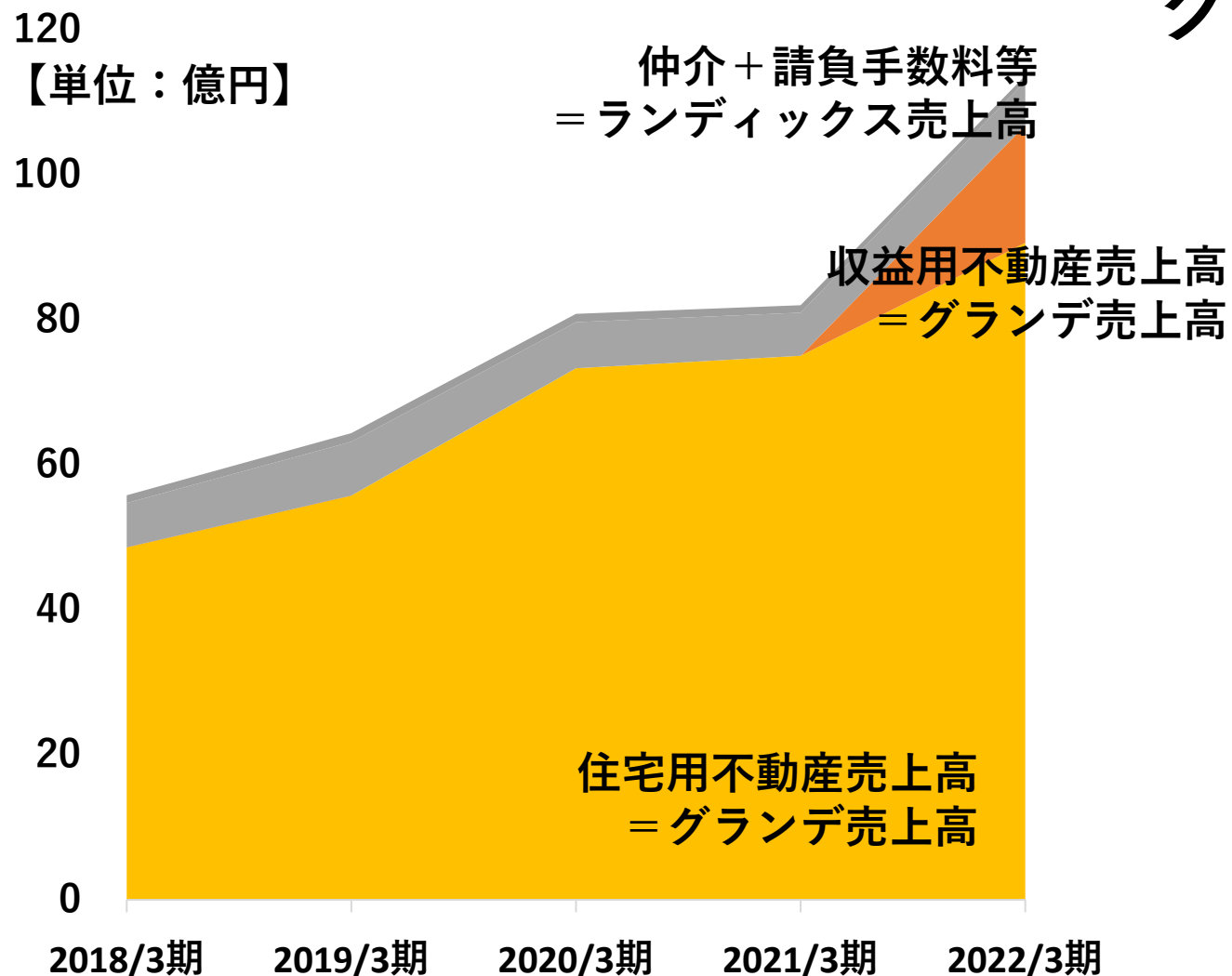
[プレスリリース記事\(2022年7月21日\)はこちら](#)

中期経営計画

(2022年5月12日開示)



連結売上高の内訳



グランデによる自社仕入強化
による優良物件拡大
(直近では収益物件販売開始)

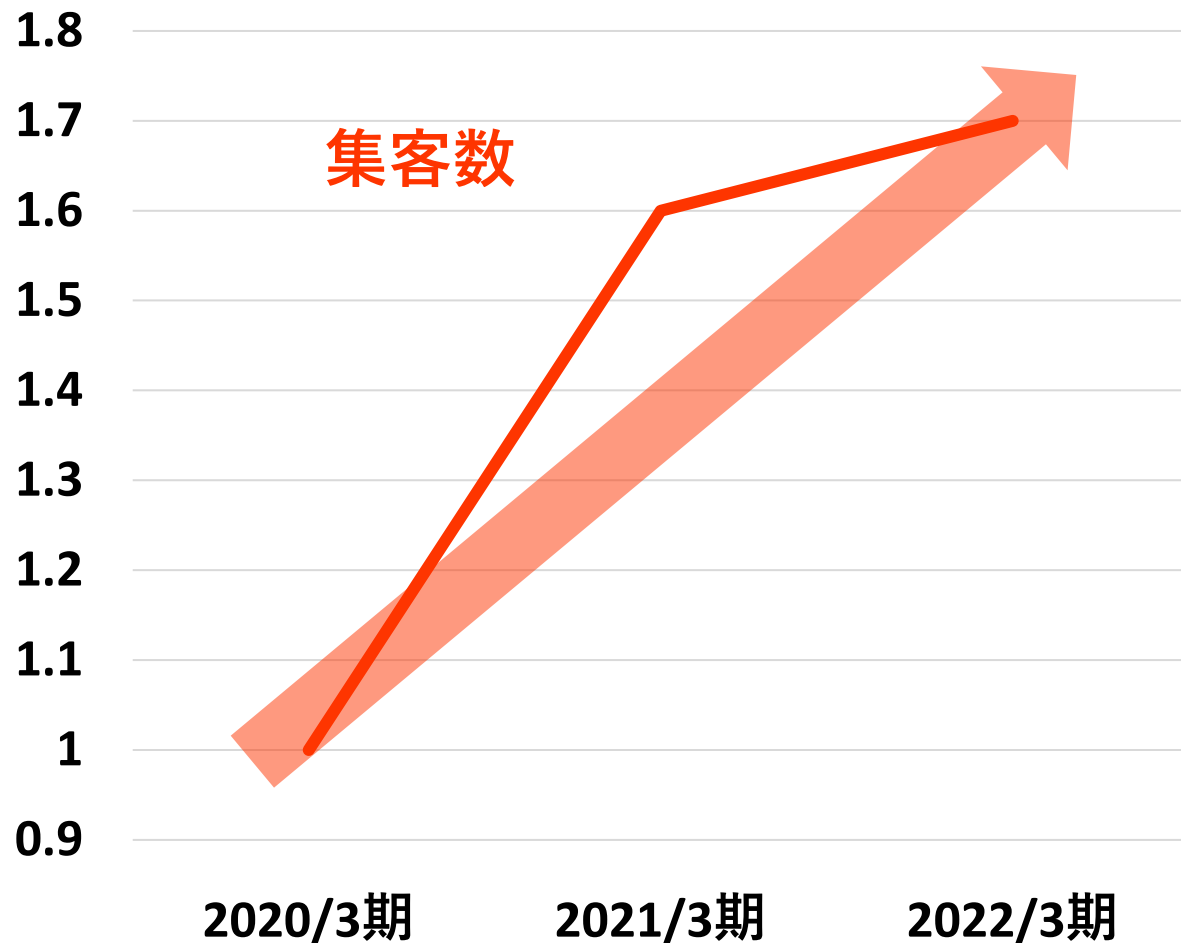


連結売上高

100億円突破

※当社が手数料として売上高計上する際に基礎となる取扱不動産販売額の総額では2022年3月期は約169億円相当となります。

集客数推移



※2020/3期の集客数を1とする

グランデ中心に営業体制強化
優良物件が豊富に

+

ネットで集客強化



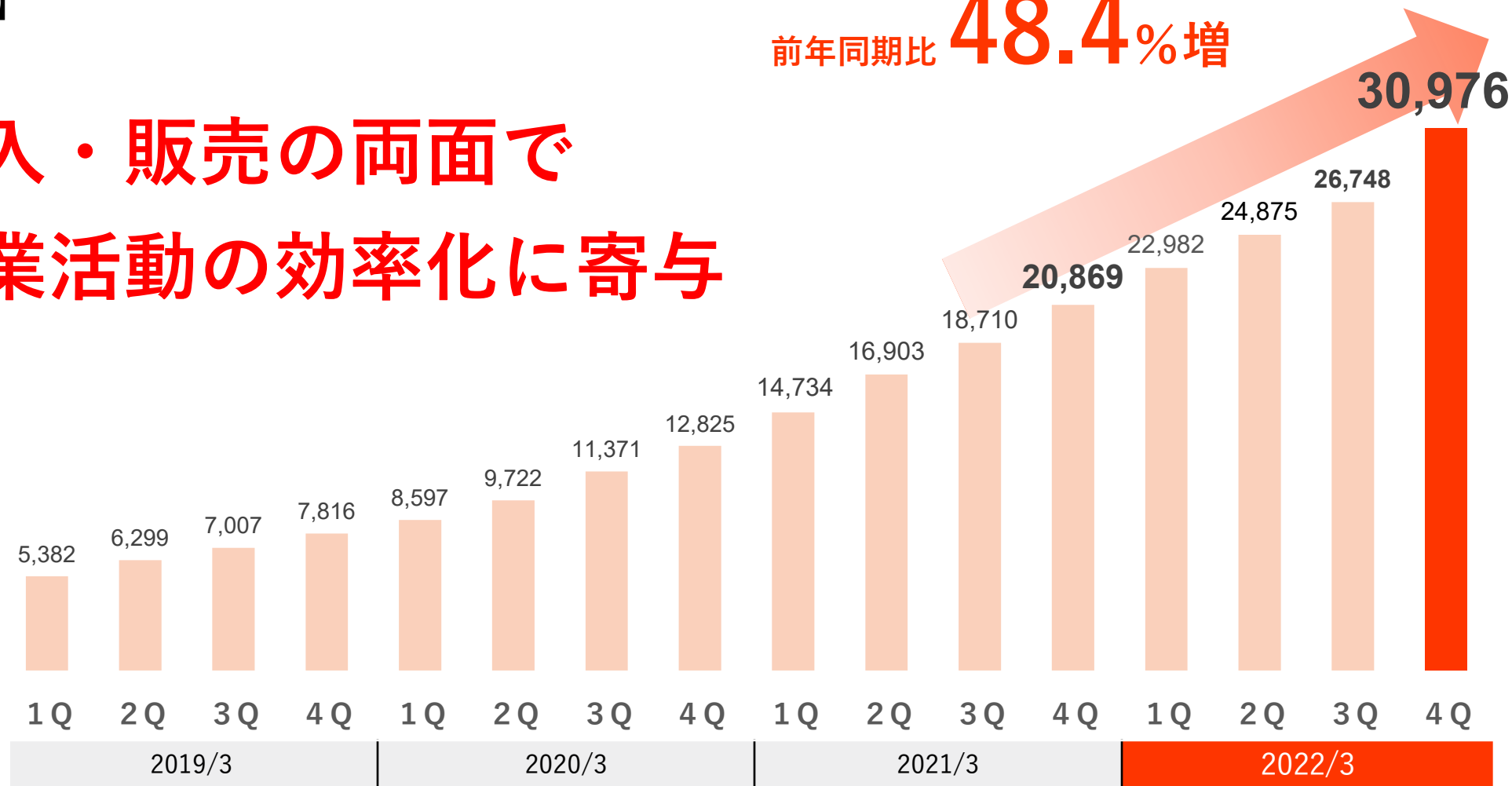
集客数は大幅増加

累計お客様数の推移

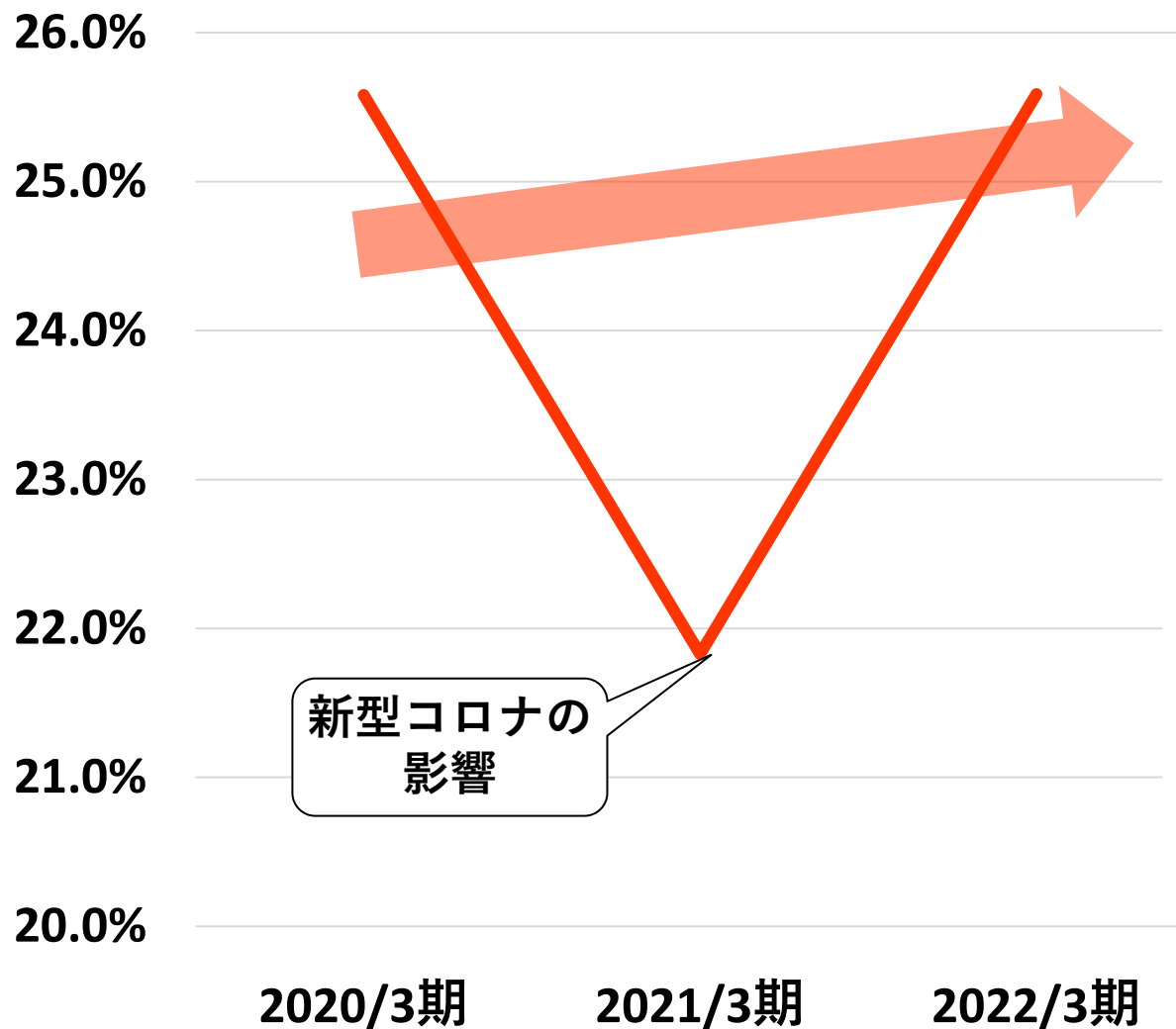
【単位：人】

仕入・販売の両面で
営業活動の効率化に寄与

前年同期比 **48.4%増**



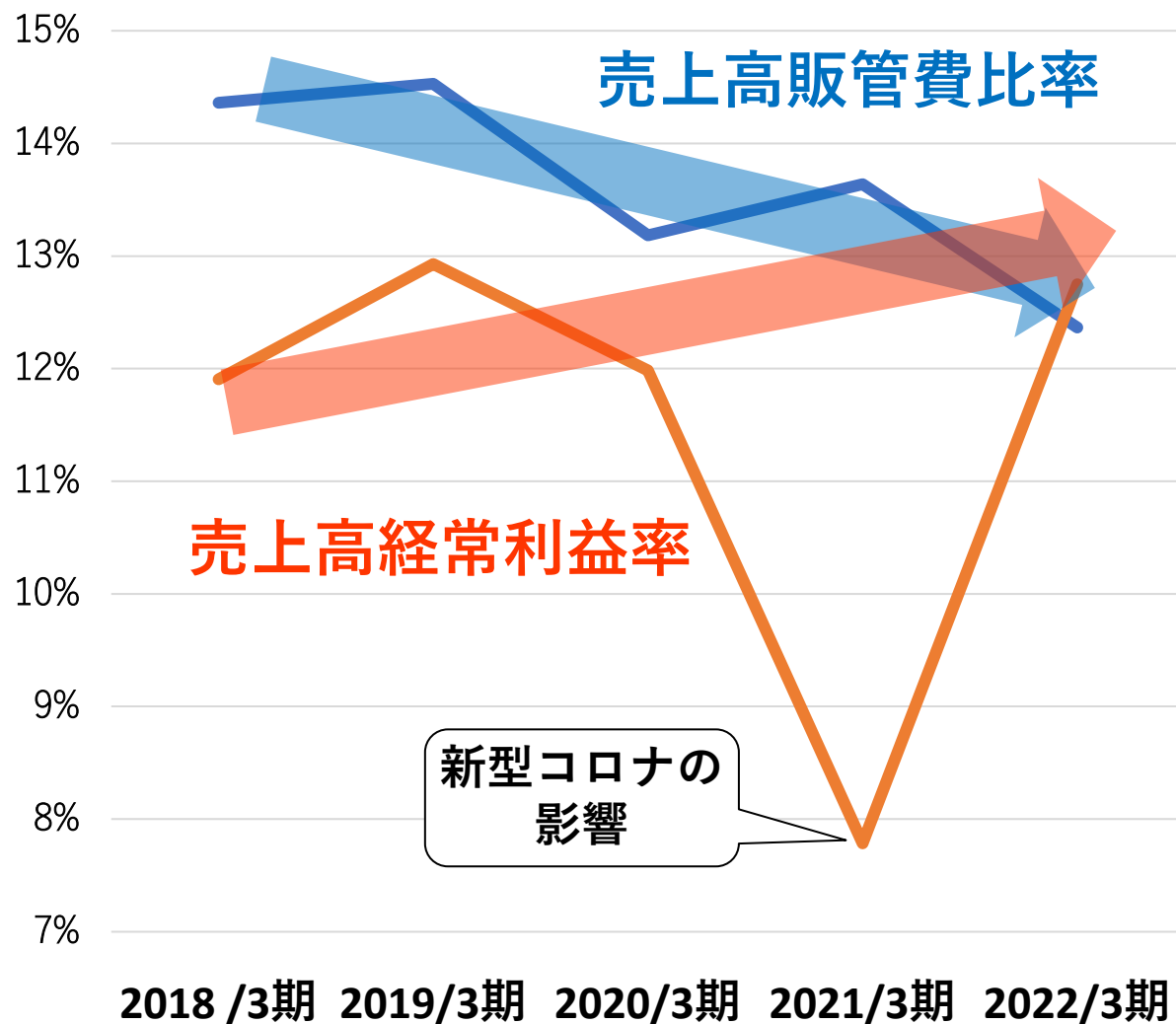
連結 売上総利益率の推移



今までの住宅を購入された
富裕者層にむけて
収益用不動産物件販売
本格化



コロナ禍の影響を乗り越え
売上総利益率大幅回復



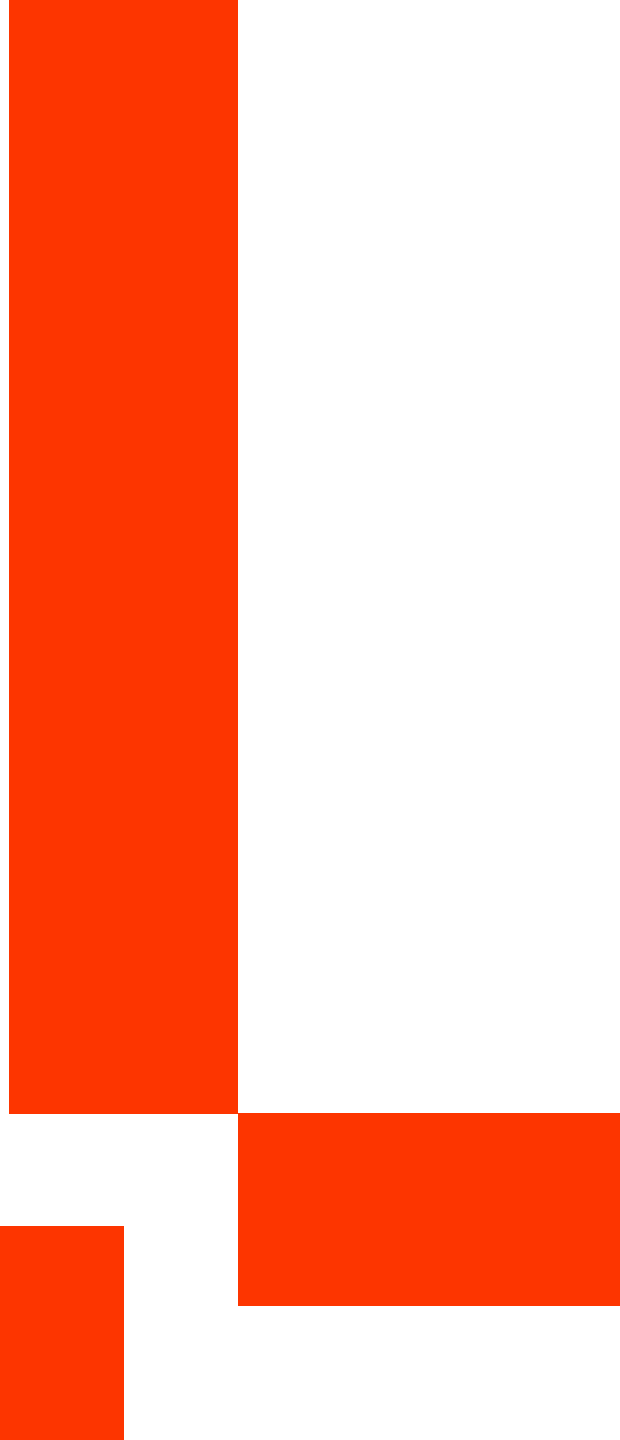
売上高拡大の一方、
固定費拡大を抑制し
売上高販管費比率が低下



拡大期にあたる
2023/3期については
先行投資をしつつも
規模拡大を目指す

基本戦略とInnovation

～城南ブランドから新しい世界へ～



相続件数の増加と少子化による人口減

超高齢化社会へ向けて日本全体としては人口減に本格的に拍車がかかる。資産価値の高い城南地区の住宅街においては他のエリアよりも安定したニーズがあると考えられるが、不動産マーケットは過熱。相続は今後も大きな不動産ビジネスのファクターである。

テクノロジー活用による業界テック化

他業界同様、オールドな不動産ビジネスにおいてもテクノロジー導入は加速する見込み。高度な専門知識を持ったエンジニア、マーケターなど人材の獲得がしにくくなっており、この傾向は継続する。

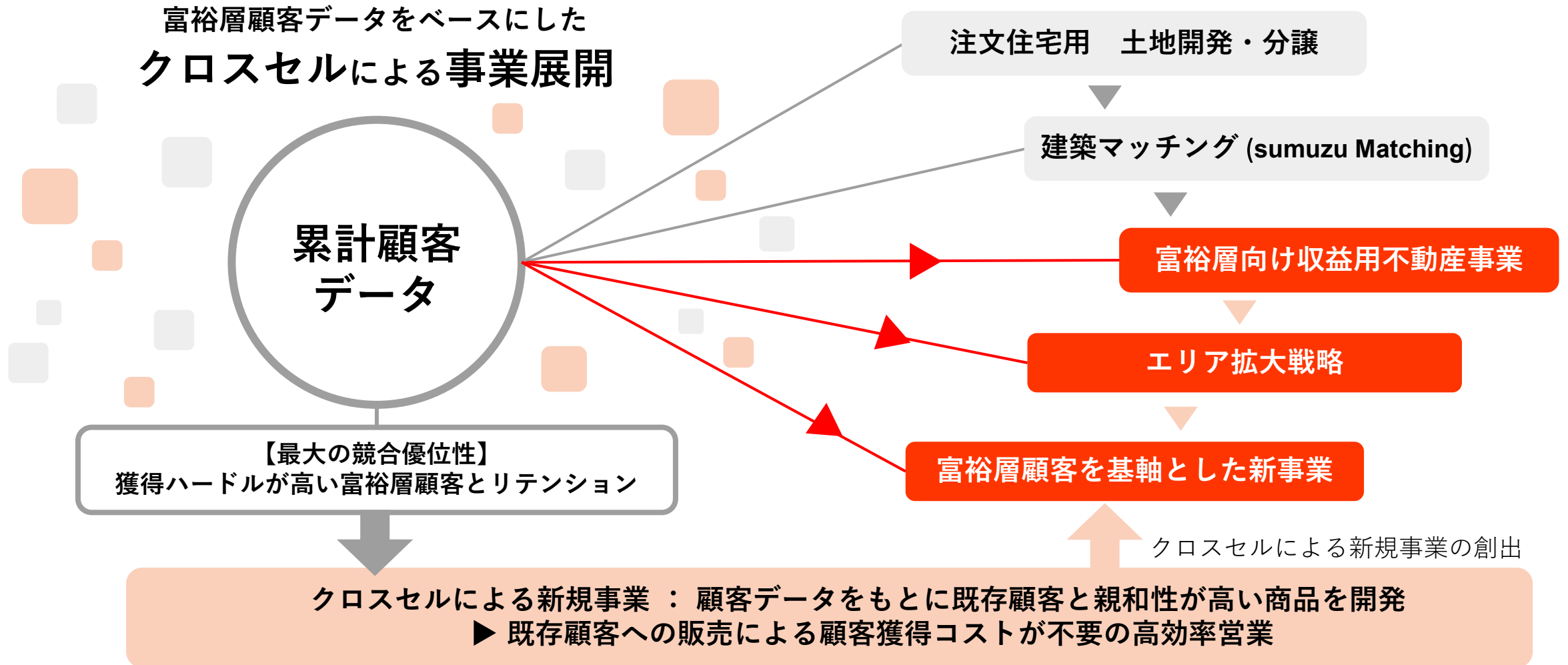
生活における住宅の重要度の高まり

コロナ禍をきっかけとし、住宅が持つ役割は「住む」と同時に「仕事」「趣味」の現場となり人生において最も重要な場となった。「個」の価値感が重視される時代において画一的な住宅では対応できず、よりパーソナライズされた住空間の提供が事業者のミッションとなる。

金利上昇リスクに対する対応

不動産マーケットにおける金利動向は消費者の購買意欲をはじめ販売・仕入両面に大きな影響を及ぼす。世界的なインフレリスクその他の経済リスクが存在し、金利動向については先行きが読めない状況であり、機動的な対応が必要。

外部環境の追い風を受けて顧客基盤をもとに「唯一無二の豊かさ」を創造・提供▶次の成長段階へ



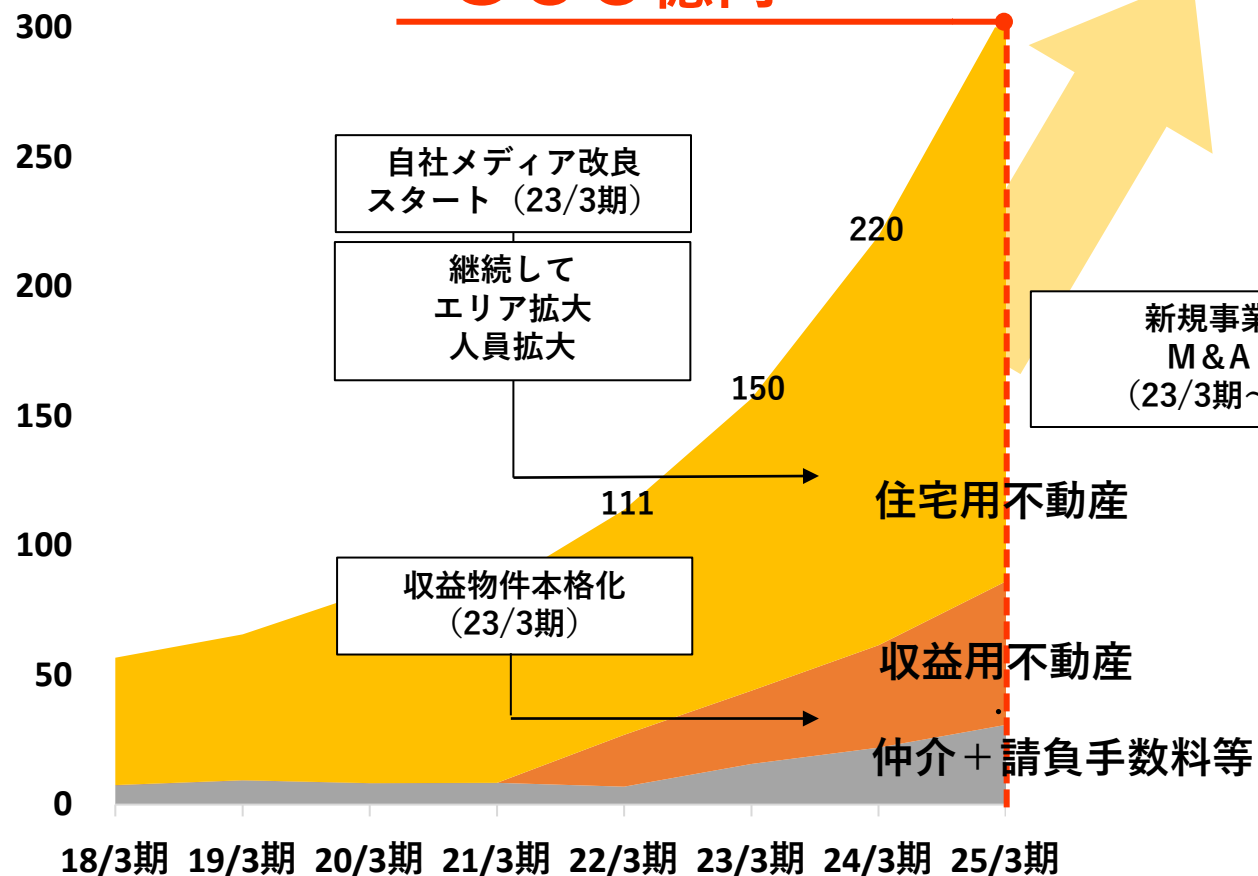
参考：中期事業計画における売上高数値目標

連結売上高見込みの内訳イメージ（新規事業を除く）

【単位：億円】

3カ年中期目標

300億円



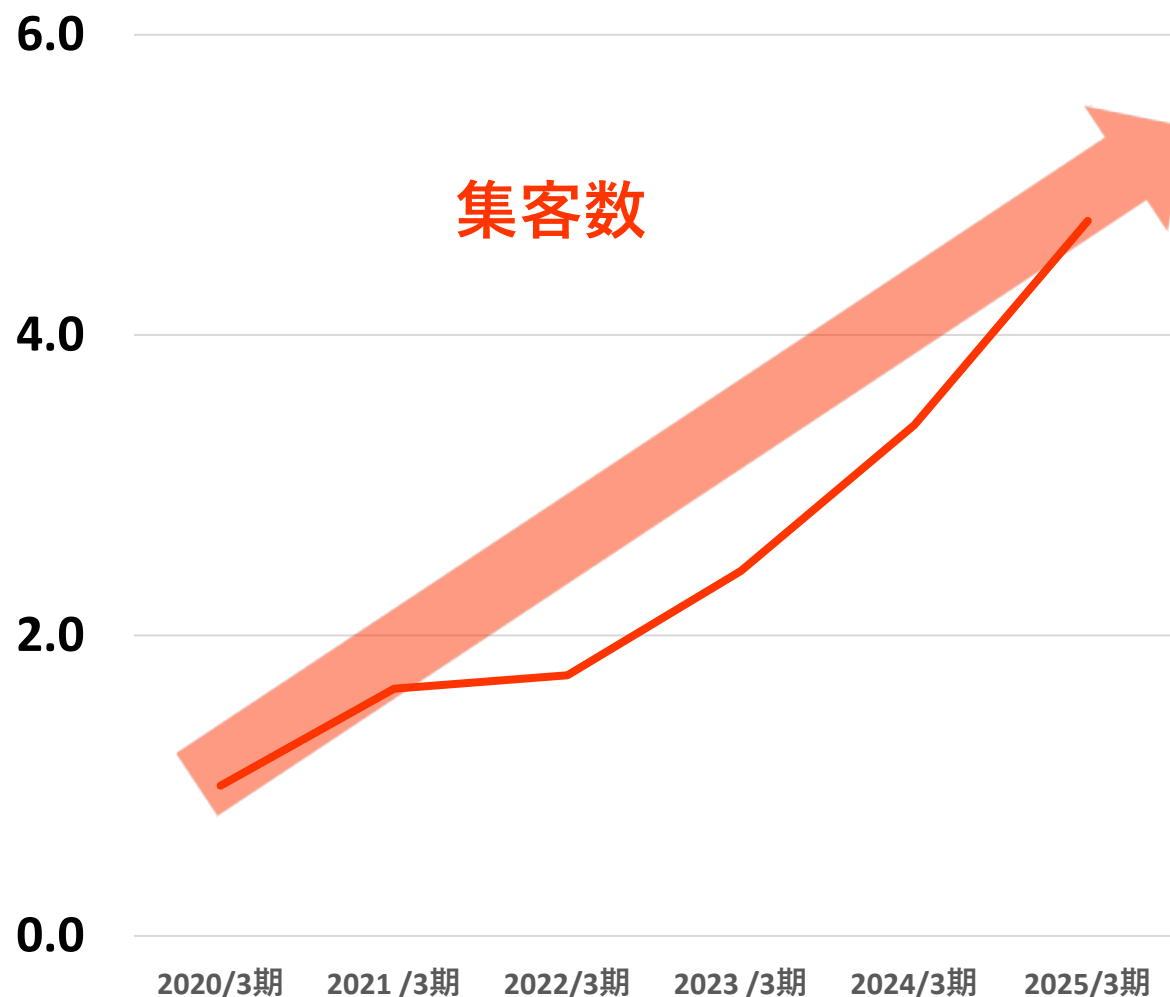
グランデによる自社仕入強化による優良物件拡大

一人当たり営業利益（生産性KPI）を維持しつつ営業組織の拡大

2025/3期 売上高300億円を目指す

基本戦略：引き続き優良物件仕入強化により売上高拡大加速

集客数見込み推移イメージ



ネット集客強化
人員強化・エリア拡大

集客数拡大

収益物件の併売促進
請負手数料の拡大

売上総利益率向上

規模拡大を実現

※2020/3期の集客数を1とする

1. エリア拡大および人員強化

文京区・杉並区・中野区エリアへ進出
進出に合わせた人材採用・育成システム構築

2. 収益事業によるクロスセル戦略

収益事業による売上比率30%までを目安に仕入体制の強化

3. 自社メディア改良およびsumuzu強化による収益力の強化

- ①メディア改良で集客力強化・プレミアムクラブ活用によるリピート・紹介率向上
- ②インサイドセールス強化による効率的な営業
- ③建築マッチングサービスによる請負紹介手数料拡大

4. 既存事業にシナジーのある新規事業およびM&A

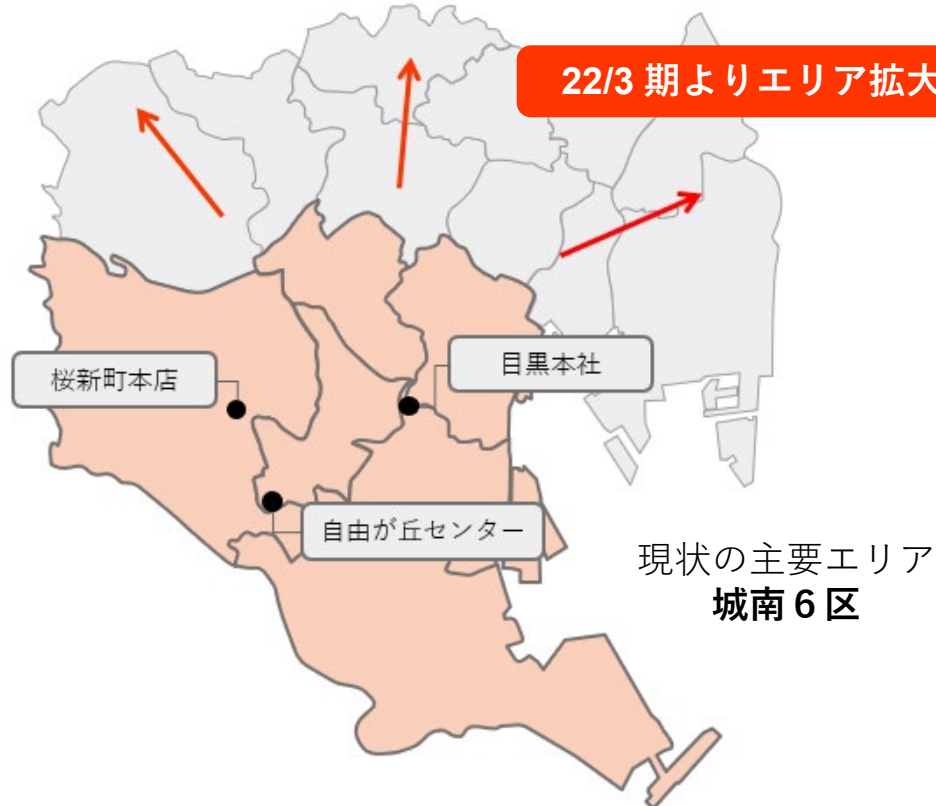
新たな付加価値でお客さまに「唯一無二の豊かさ」を提供

1. エリア拡大と人材強化

当社の富裕層顧客を対象とした不動産ビジネスノウハウを展開

**従来のターゲットである「城南6区」以外への進出
いよいよエリア拡大のスタート**

まずは文京区・杉並区・中野区への進出



1. 城南同様に富裕層顧客の獲得

▶ 創業以来蓄積した厚い顧客層

2. 良質な戸建マーケットの開拓

▶ 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



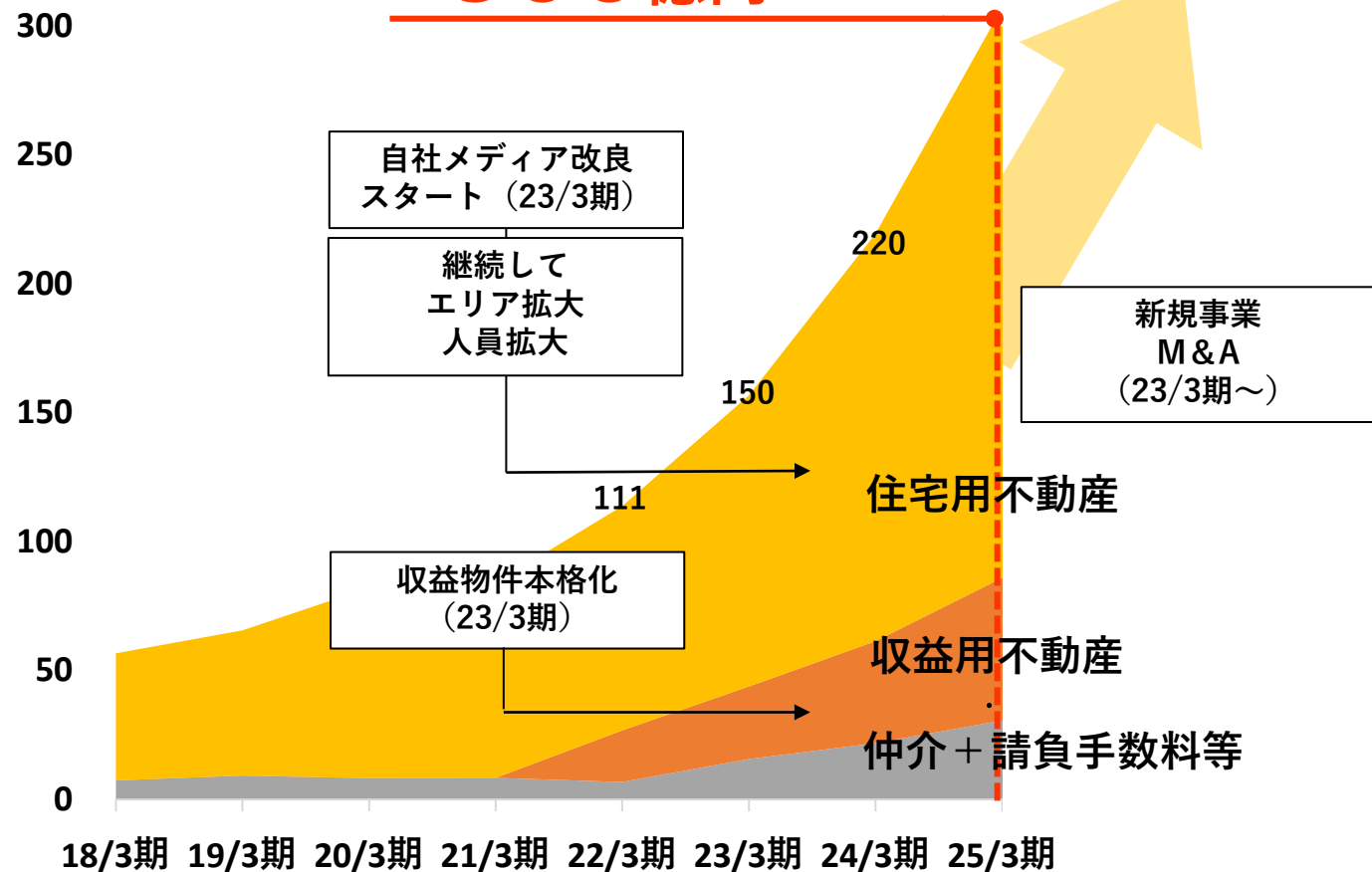
**進出に合わせた人材採用・
育成システム構築**

1.進出に合わせた人員強化

連結売上高見込みの内訳イメージ（新規事業を除く）

【単位：億円】

3ヵ年中期目標
300億円



売上高のスピードより
社員数増加は抑えられる
と想定



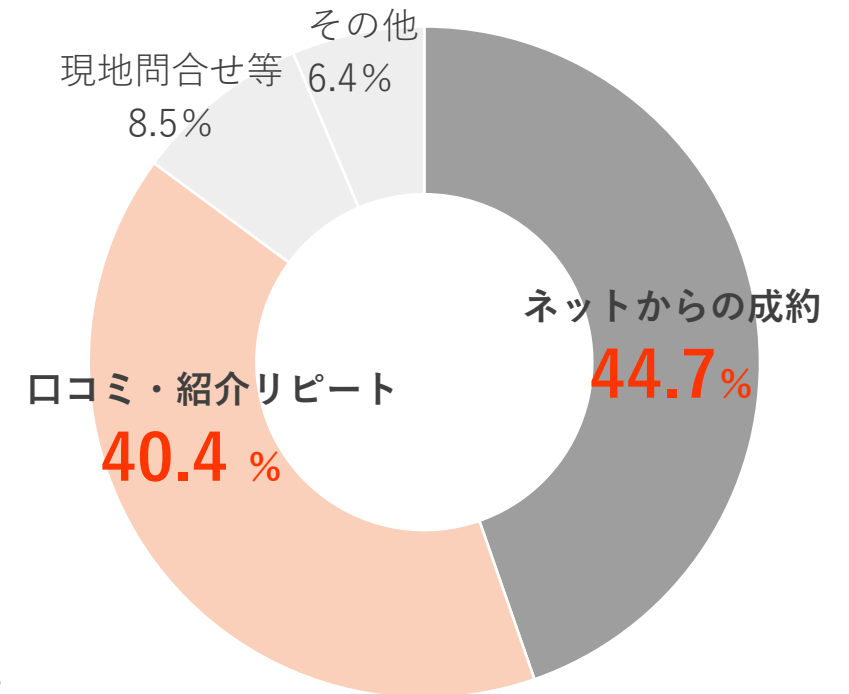
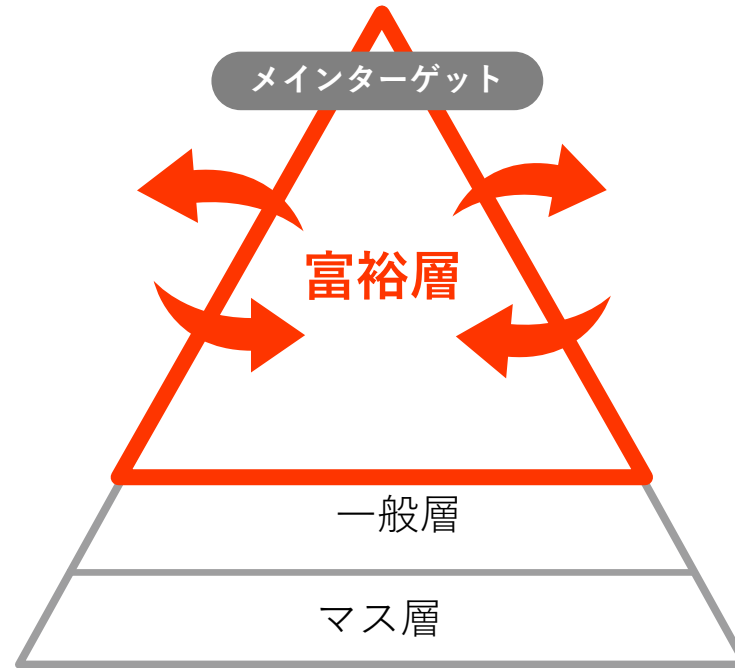
社員1人当たり売上高拡大を
研修・教育で実現

規模拡大を目指す

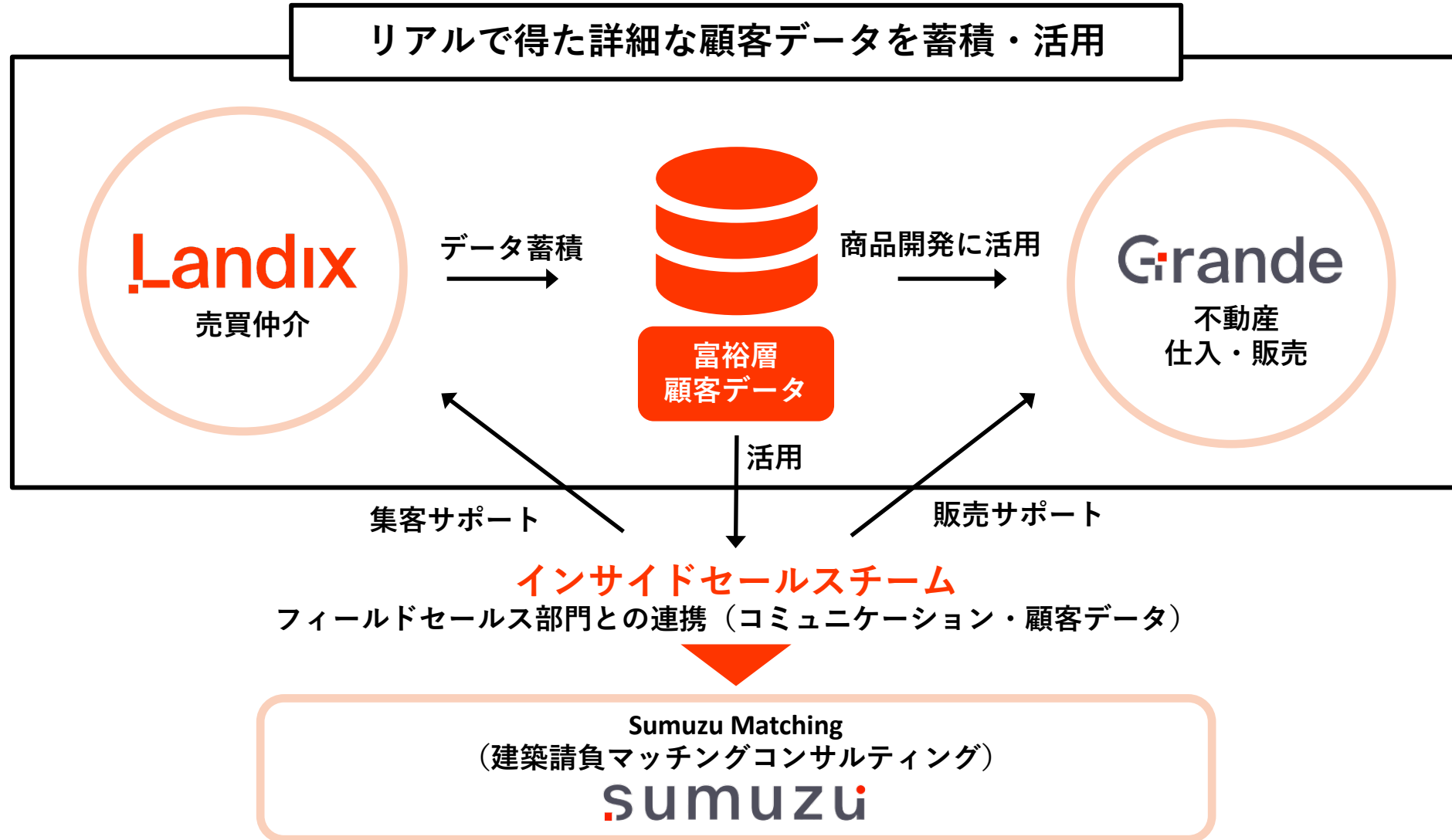
3. ①メディア改良で集客力強化・プレミアムクラブ活用による リピート・紹介率向上

リテンション顧客＋インターネット成約が**全体の85.1%**

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

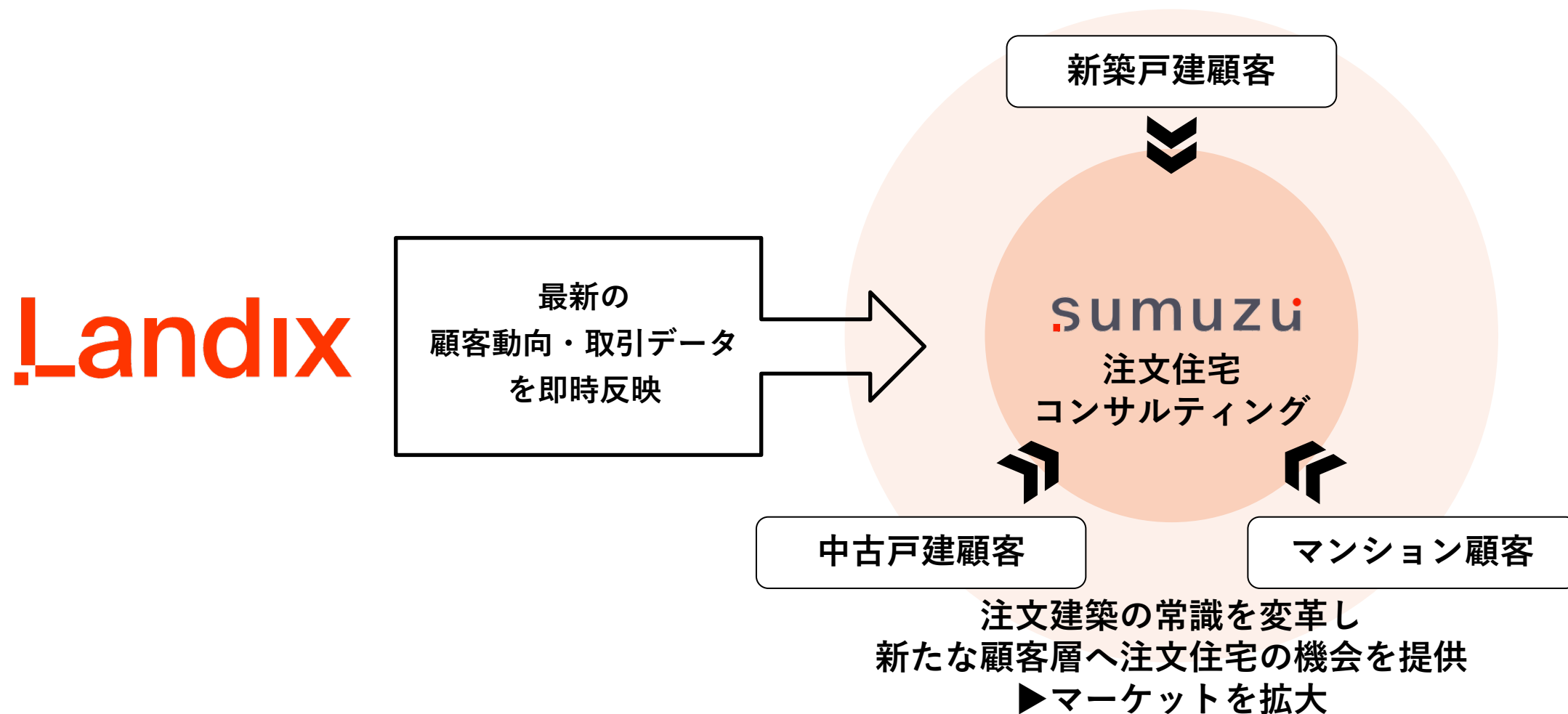


3. ②インサイドセールス強化による効率的な営業

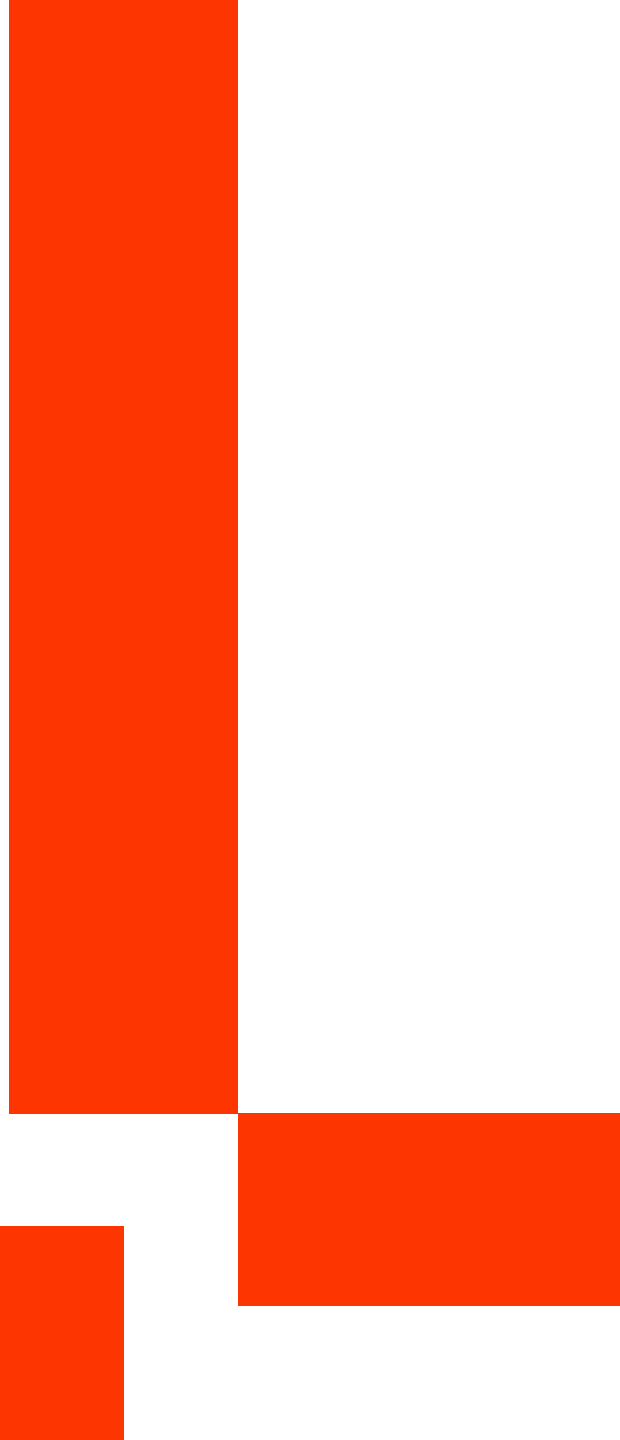


3. ③建築マッチングサービスによる請負紹介手数料拡大

デザイン性+コスパで「注文住宅が選択肢に無かった顧客層」へリーチ



參考資料



社会貢献活動

認定NPO 法人キッズドア基金

こどものための奨学金



当社グループでは、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5月より「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。

▶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



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。

2021年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ました。

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。

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。



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)



執行役員 黒崎 洋

住友不動産販売株式会社等での営業経験を経て、2018年当社入社。販売部門を統括。



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)	83名 (役員除く 2022年 6 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>