

2022年3月期 第2四半期  
決算説明資料

(2021/7/1 – 2021/9/30)

---

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♪）



# 当社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

開発&仕入

販売活動

sumuzu  
Matching

売却案件  
獲得

仕入

子会社  
**GRANDE**

販売 分譲益

オンライン注文住宅  
sumuzu Matching

不動産会社  
一般顧客

売却依頼による仲介

仲介料

**LANDIX**

仲介料

販売仲介

富裕層顧客

**SUMUZU**

紹介料

紹介

建築業者

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

**51.1%** \*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

**3.5カ月** \*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

**27.6%** \*注   
リピート：10.6%  
メーカー・顧客等紹介：17.0%

収益  
事業

富裕層向け  
収益用不動産  
事業強化



既存顧客のリピート  
により効率的に販売  
が可能。  
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。

\*注 22/3期第2四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。

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。

# 2022年3月期 第2四半期決算数値サマリ



22/3期2Q  
業績進捗

対前期比で大幅増かつ順調な業績進捗を記録。

売上高	5,162 百万円	前2Q比 + 1,810 百万円増 ( 54.0 %増)
営業利益	1,006 百万円	前2Q比 + 845 百万円増 (526.0 %増)
当期純利益	645 百万円	前2Q比 + 549 百万円増 (575.6 %増)

2 Q 時点  
経営指標

今期在庫残高が順調に積み上がり、来期在庫強化フェーズへ。  
在庫保有期間が更に短縮し、売上と財務安定性に寄与。

在庫保有期間 (土地)	3.5か月	前期(通期)	3.9か月
確定在庫	7,209百万円	前期末時点	4,719百万円
経常利益率 (/売上高)	19.1%	前期(通期)	7.8%
自己資本比率	51.1%	前期末時点	53.4%

# 在庫量増加と在庫回転高速化



効率的な在庫回転を行いながらも、在庫は堅調に増加

## 効率的な在庫回転 (22/3期 2Q実績)



富裕層  
データ蓄積



仕入



販売



プラットフォーム  
活用による効率化



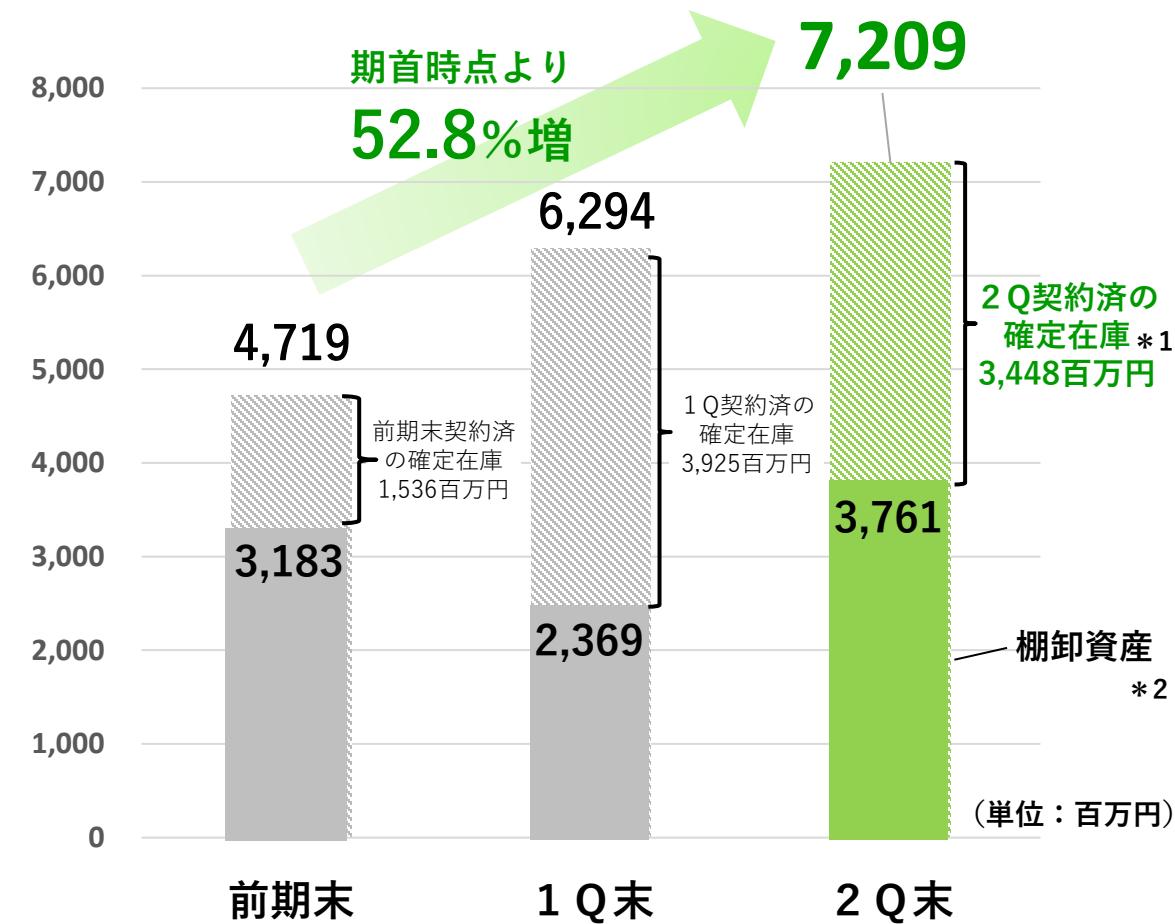
土地平均保有期間

21/3期通期実績  
3.9ヶ月

22/3期2Q実績

3.5ヶ月

## 棚卸資産と確定在庫の合計推移



\*1 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、2Q末時点で契約済かつ未決済（棚卸在庫参入前）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。 3

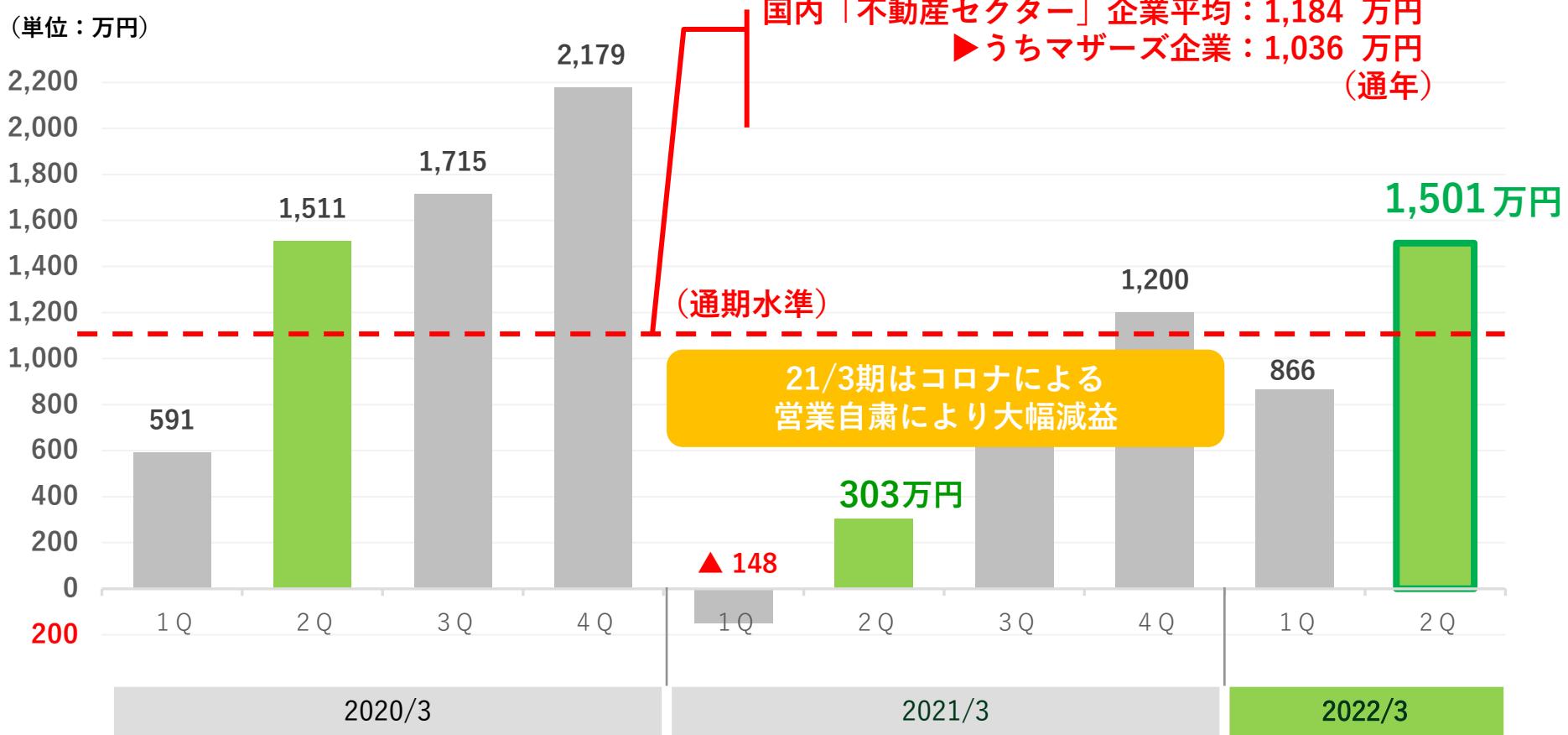
\*2 2Qの棚卸資産においては一部資産の保有目的変更があり、約211百万円が加算されております。

# 効率的な営業活動を実現



## 顧客データ活用により一人当たりの稼ぎ力を確保

### 従業員1人当たりの連結営業利益（四半期ごと累計値）



# 22/3期 第2四半期 連結P/L



売上高は通期業績予想100億に対し順調に推移。

利益ベースでも対前期比で大幅増。

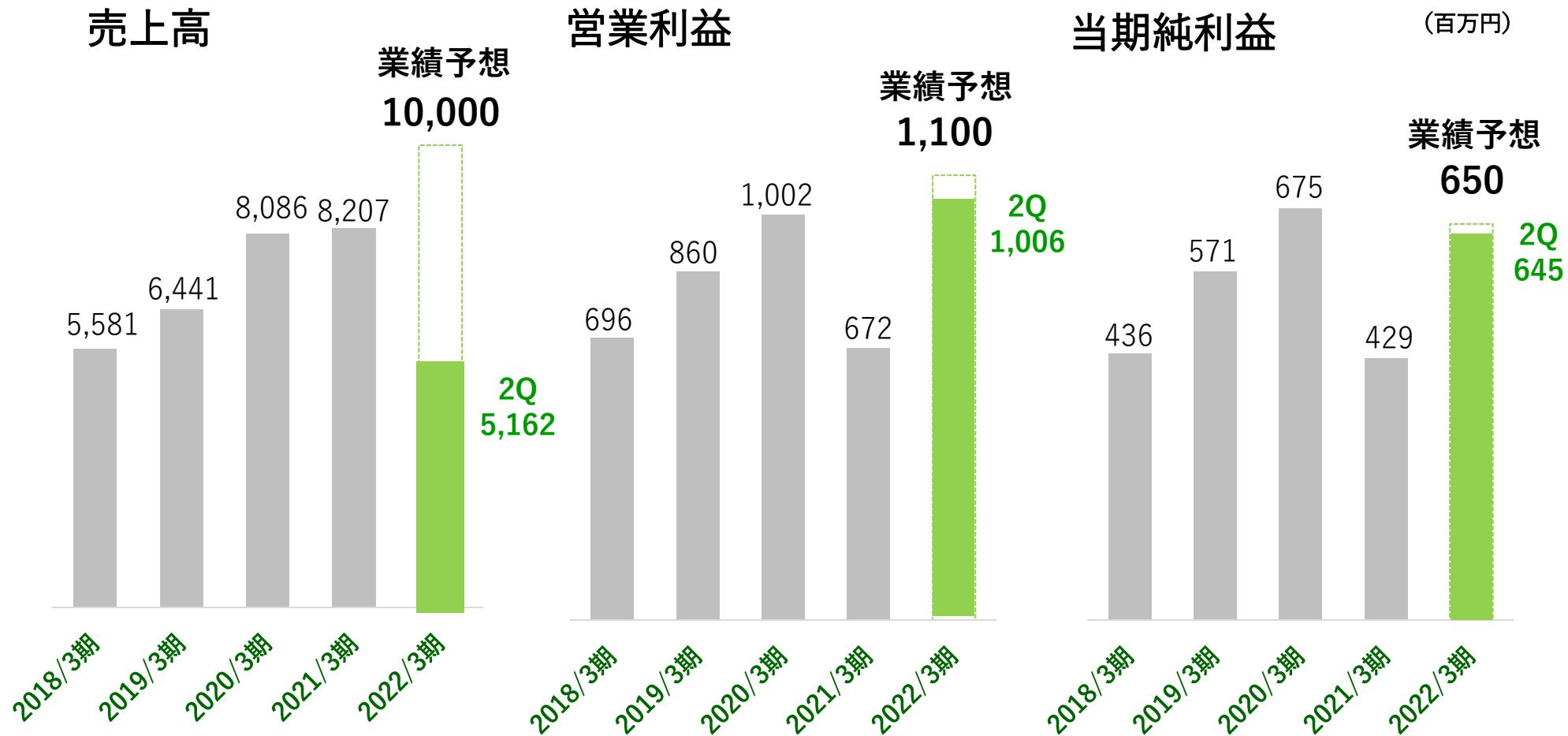
	22/3期 2Q実績	前期 2Q実績	前期2Q比		今期 業績予想	進捗	前期 通期実績
売上高	5,162	3,352	+1,810	54.0%増	10,000	51.6%	8,207
売上総利益	1,647	686	+ 960	140.1%増	開示無	—	1,791
営業利益	1,006	160	+ 845	526.0%増	1,100	91.5%	672
経常利益	986	143	+ 842	584.9%増	1,050	93.9%	639
当期純利益	645	95	+ 549	575.6%増	650	99.3%	429

(単位：百万円)

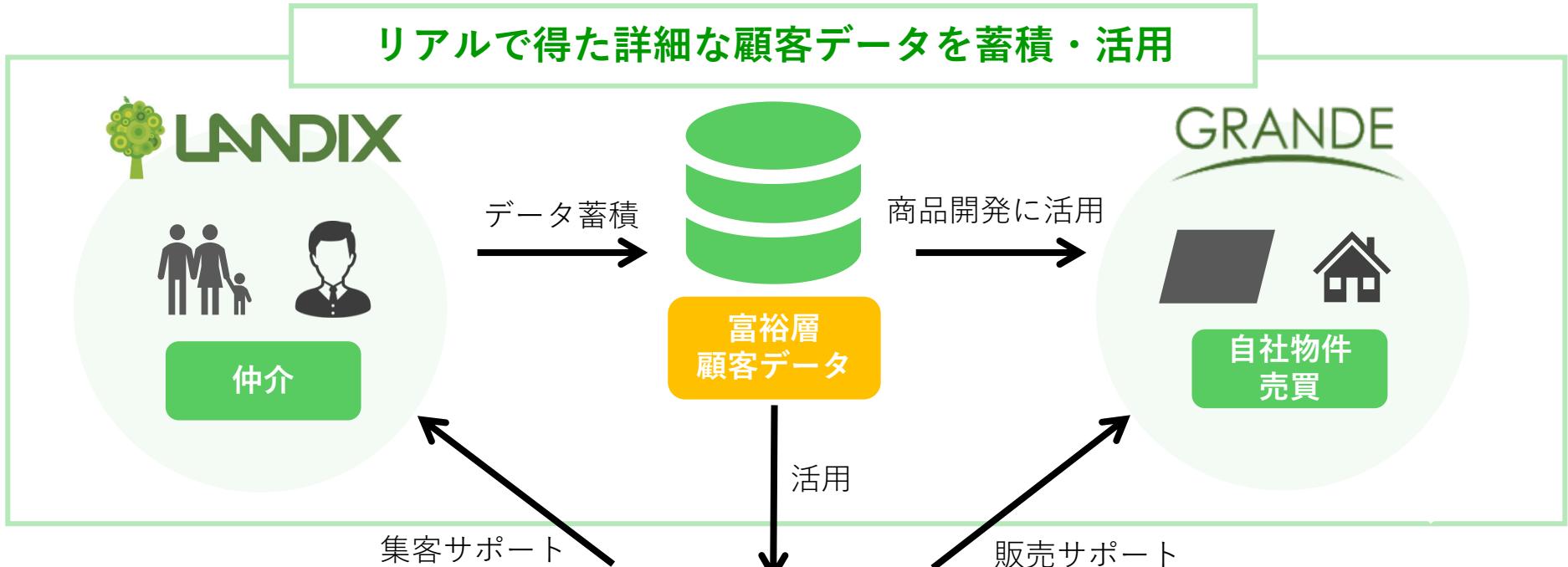
# 年度ごとの業績推移



今期（22/3期）において売上高・利益ともに過去最高を想定。



# 富裕層顧客データストック



sumuzu Matching  
(建築請負マッチングプラットフォーム)

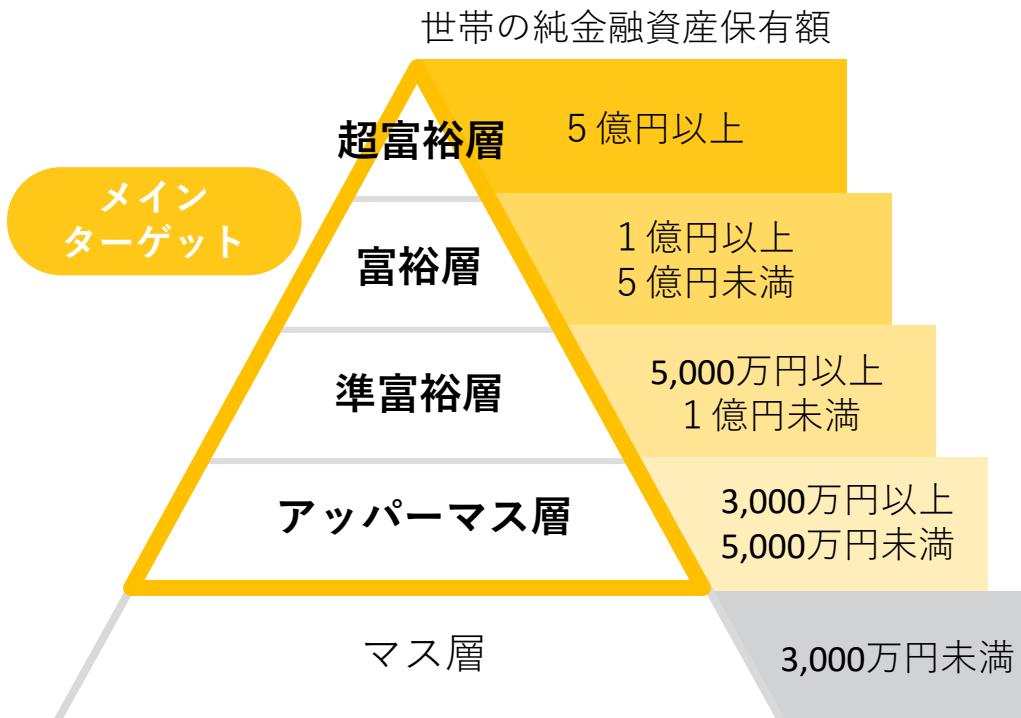
sumuzu

# ターゲット顧客・エリア



## 富裕層顧客

純金融資産保有額階層※1の  
「アッパーマス層」以上がターゲット



## プラチナ・トライアングル

高所得者の割合、0～14歳の人口増加率が高い  
「プラチナ・トライアングル」※2をカバーし、不動産流動ポテンシャルの高いエリアです。※3



※1 株式会社野村総合研究所ニュースリリース

([https://www.nri.com/jp/news/newsrelease/lst/2020/cc/1221\\_1](https://www.nri.com/jp/news/newsrelease/lst/2020/cc/1221_1))

※2 渋谷・二子玉川・自由が丘を結んだエリアを指す

※3 クリエイティビティコンソーシアム (<https://creative-city.jp/>)

※4 2021年冬に開設予定

# 富裕層顧客基盤を基軸とした成長戦略



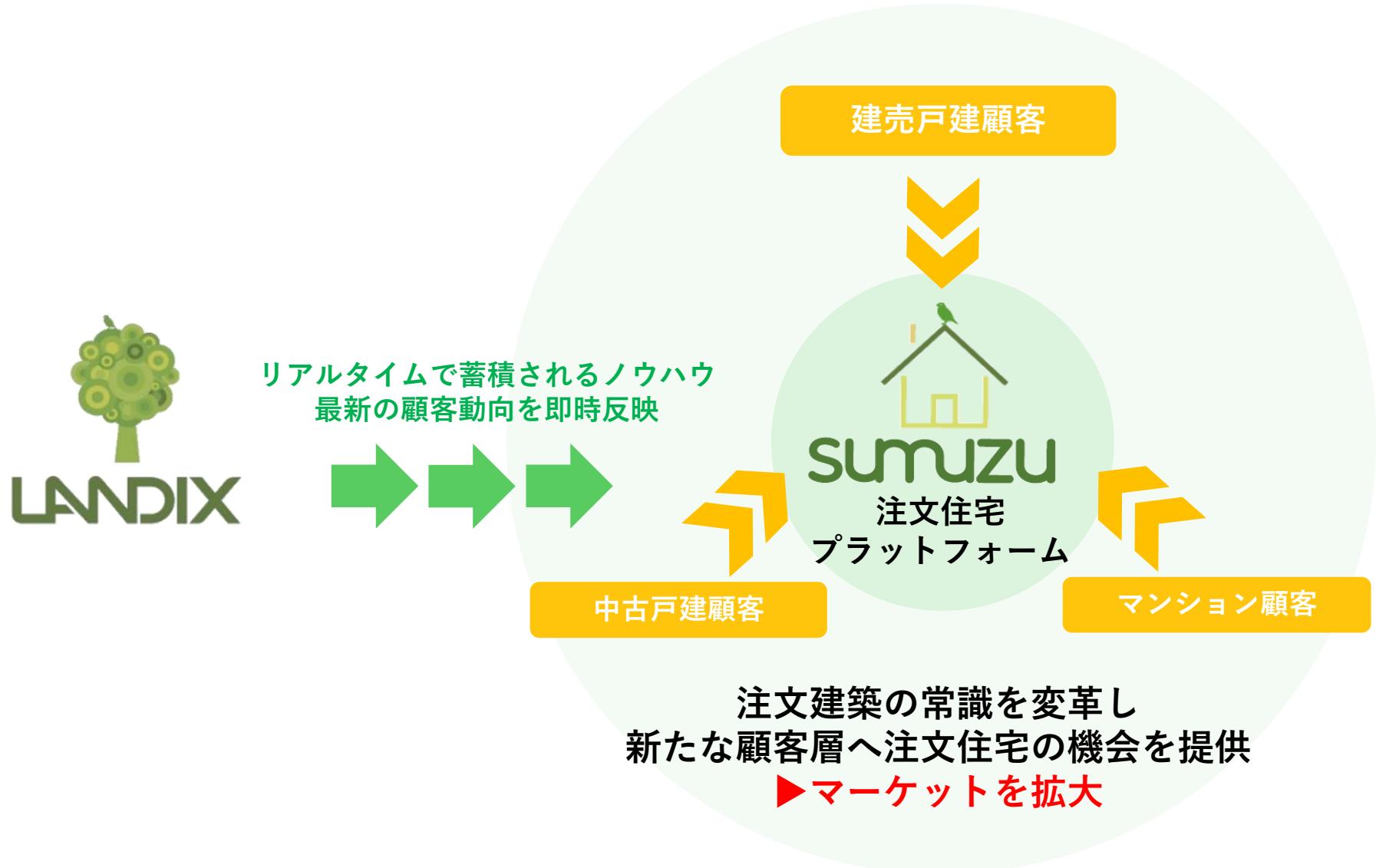
顧客基盤をもとに既存事業とのシナジー最大化▶次の成長段階へ



# sumuzu Matchingによるマーケット拡大



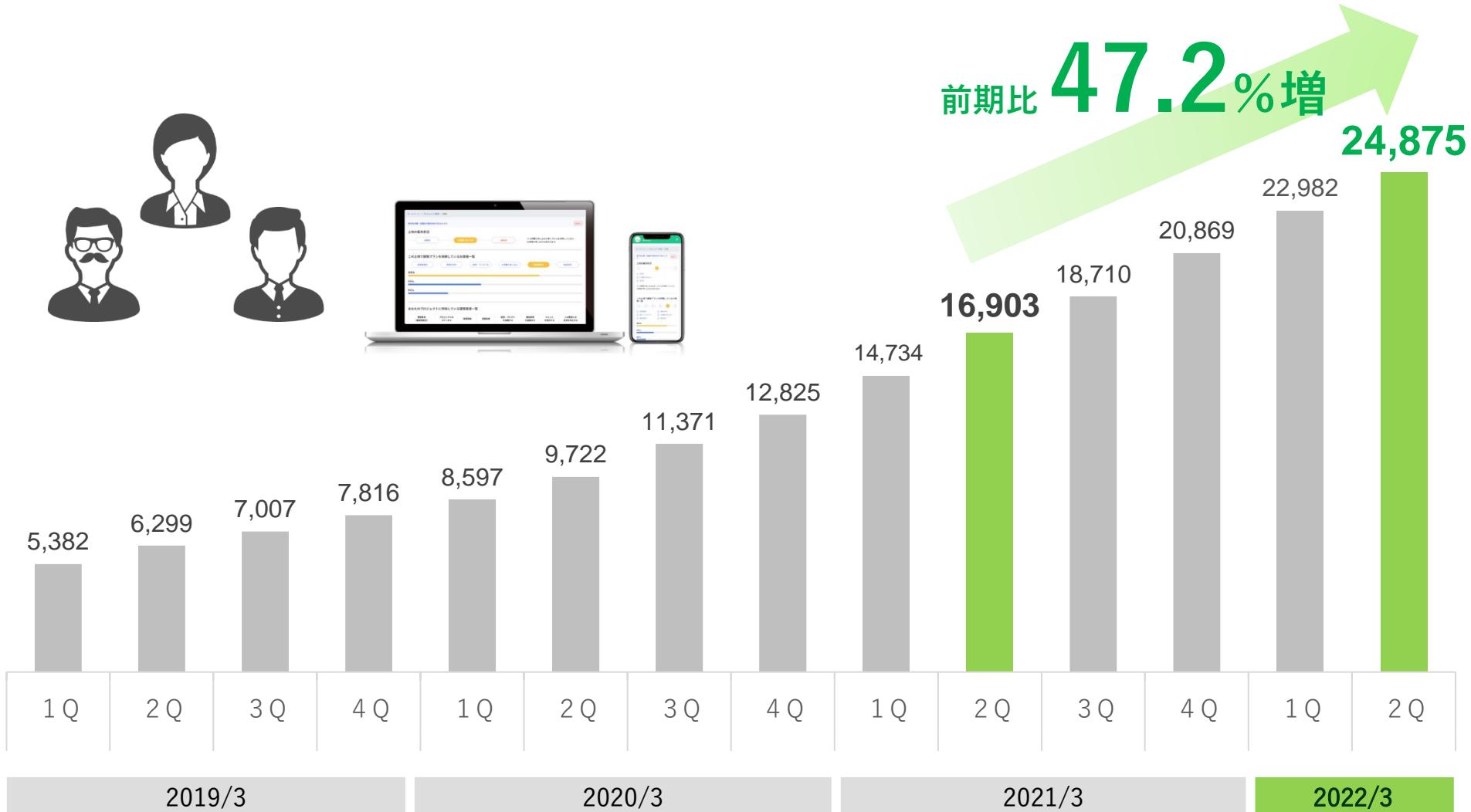
デザイン性+コスパで「注文住宅が選択肢に無かった顧客層」へリーチ



# 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。



# 社会貢献活動とSDGsへの取組み

# 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！！



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。



# 社会貢献活動



## 認定NPO 法人キッズドア基金

### 2020コロナウィルスに負けるな！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、仲介契約売上的一部分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



# 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 488,554千円

代 表 取 締 役 岡田 和也

従業員（連結） 67名  
(役員除く 2021年9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