

2023年3月期 通期

決算説明資料

(2022/4/1 – 2023/3/31)

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

1 業績

売上高・利益ともに業績予想を上回る利益着地となった。

- ▶ 対前期比で売上高+34.9%、営業利益+14.3%
積極採用と高い収益力（1人あたり営業利益1,890万円）を両立

2 株主還元

予想を上回る利益のため期末配当について+3円の増配（2回目）を決定。
（+α：期中3Q時点にて株主優待を導入済）

- ▶ 期初予想の60円配当から結果8円の増配+3Qで株主優待導入

3 業績予想

24/3期業績予想は売上高200億円、経常利益20億円。かつ+5円増配。

- ▶ 中期経営計画の2年目。
25/3期の売上高300億円、経常利益率10%以上の目標は堅持。

1. 通期決算

連結業績

業績予想の売上高150億円を達成
対前期比で売上高+34.9%、営業利益+14.3%

売上高

15,017 百万円

前期比
+3,887百万円
(+34.9%)

営業利益

1,682 百万円

前期比
+211百万円
(+14.3%)

当期純利益

1,050 百万円

前期比
+113百万円
(+12.1%)

経営指標

販売好調と並行して仕入（在庫積増し）が好調
在庫期間は良好な水準を維持

平均在庫保有期間（土地）

3.78 か月

前期通期実績 2.92か月

確定在庫

9,612 百万円

前期末時点 6,796百万円

経常利益率（/売上高）

10.7%

前期通期実績 12.8%

自己資本比率

47.1%

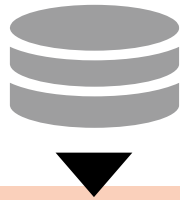
前期末時点 44.2%

在庫回転の早さと在庫の積増し状況

メイン事業の土地販売の在庫回転は年3回転以上であり急な市況変化に対応可能

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

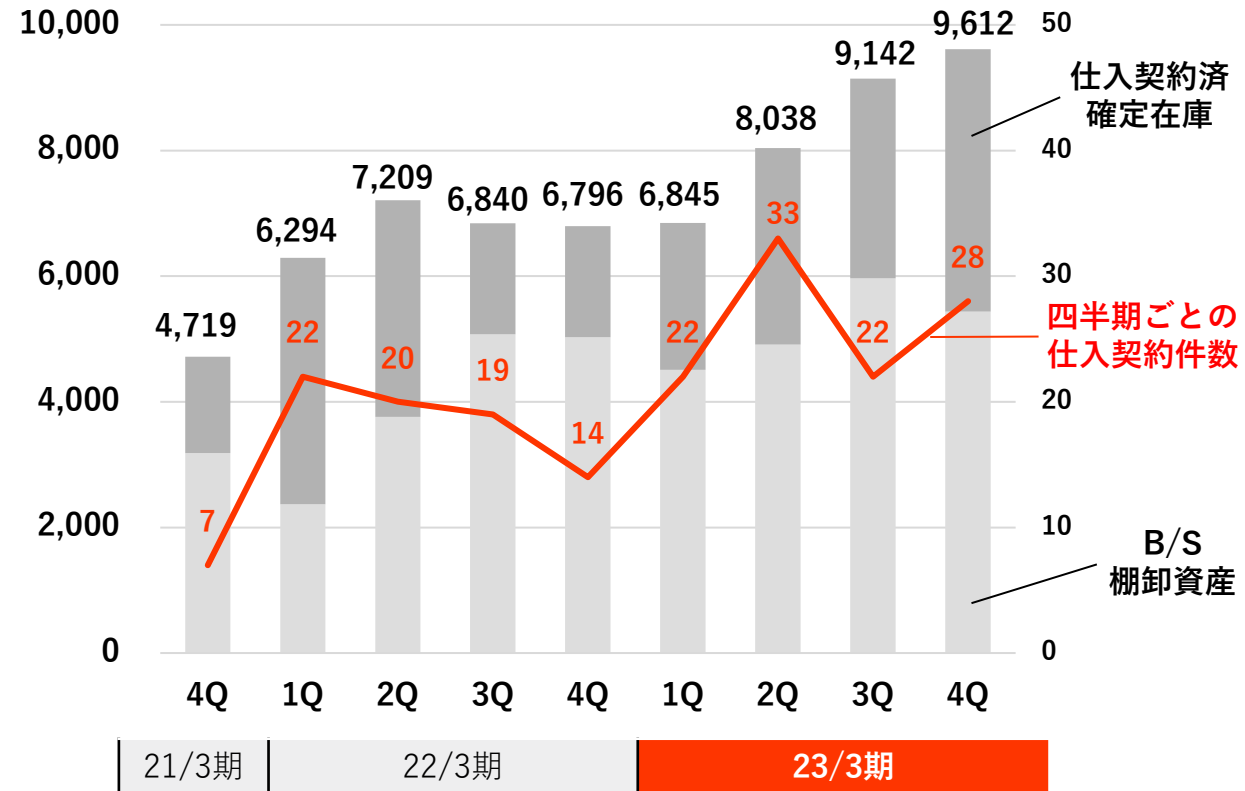
23/3期 通期実績

3.78ヵ月

棚卸資産となっている期間（仕入決済～販売決済で算定）

確保済の商品在庫と四半期毎の仕入件数

【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、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。

連結 P/L (2023年3月期 通期)

当初開示の業績予想を達成

【単位：百万円】

	22/3期 通期実績	23/3期 通期実績	売上高 利益率	業績予想 達成率	前期比	
売上高	11,129	15,017	-	100.1%	+3,887	+34.9%
営業利益	1,471	1,682	11.2%	108.6%	+211	+14.3%
経常利益	1,419	1,603	10.7%	106.9%	+184	+13.0%
当期純利益	937	1,050	7.0%	108.3%	+113	+12.1%

連結 B/S (2023年 3 月期末)

内部留保増加により自己資本比率が向上し財務体質が強化

【単位：百万円】

	22/3期末	23/3期末	増減額	増減率
総資産	12,768	13,896	+1,127	+8.8%
流動資産	9,770	10,946	+1,176	+12.0%
うち棚卸資産	5,030	5,438	+407	+8.1%
固定資産	2,997	2,949	▲48	▲1.6%
負債	7,120	7,353	+233	3.3%
純資産	5,648 自己資本比率44.2%	6,542 自己資本比率47.1%	+894	+15.8%

棚卸資産のほか
現預金が+597百万円

連結 C/S (2023年 3 月期 通期)

棚卸資産が増加したが営業CFはプラス

【単位：百万円】

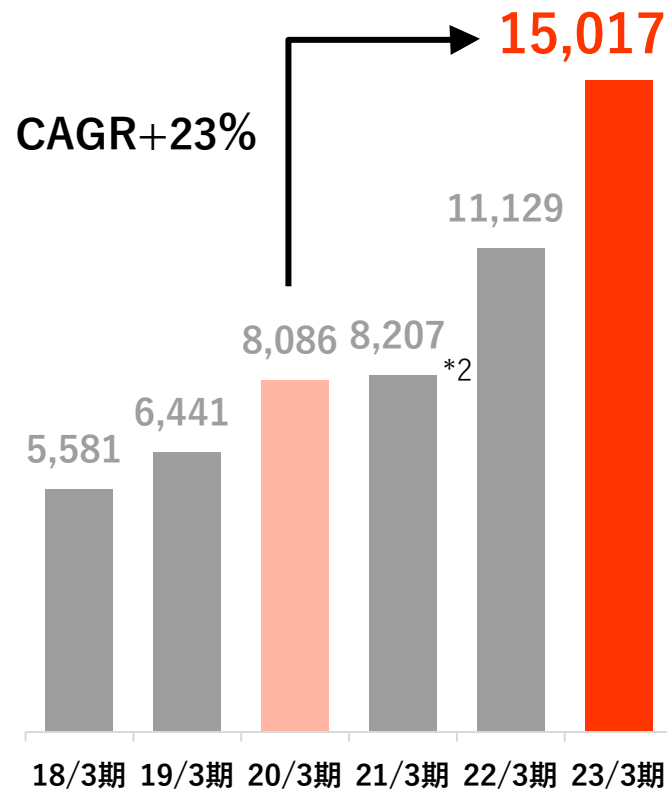
	23/3期 通期実績	各キャッシュフローの内訳	
営業活動によるCF	566	1,608	税前当期純利益
		▲407	棚卸資産の増加（販売用不動産）
		▲116	前渡金の増減額
		236	未払金の増加
		▲810	法人税等の支払額
		56	その他増減 計
投資活動によるCF	▲712	▲700	定期預金への預金（3カ月起）※注
		▲12	その他増減 計
財務活動によるCF	42	156	短期借入の増加（棚卸資産の増加に伴う）
		626	長期借入の増加（収益物件獲得および本社社屋借入）
		▲584	長期借入金返済
		▲155	配当金の支払
23/3期CF (現金同等物の増減)	▲102		

※注 定期預金への預け入れによるキャッシュアウトがあったわけではありませんが、キャッシュフロー計算書上はマイナスとして表記されることとなります。
B/Sの現預金は対前期比で増加しておりますが、C/Sではマイナスとなり不一致となります。

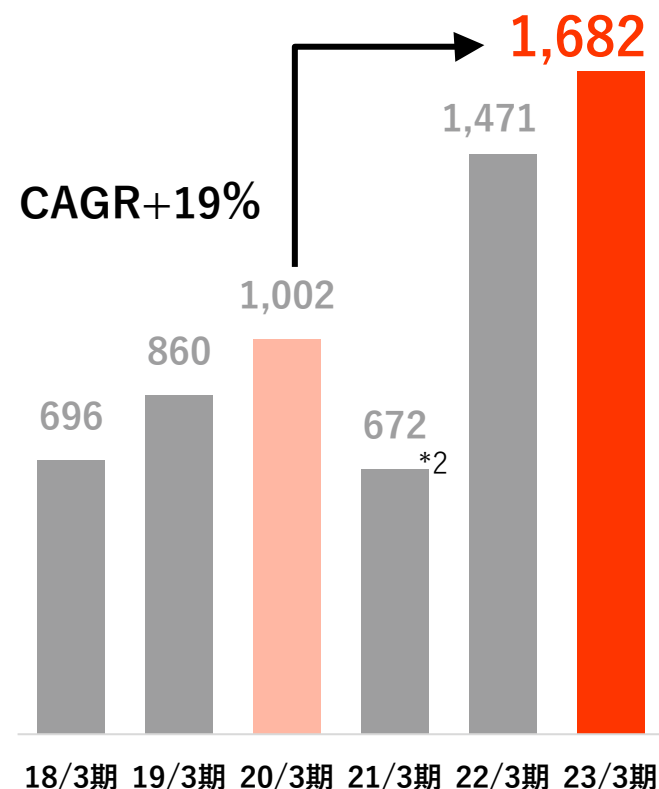
年度業績推移（連結売上高・営業利益・当期純利益）

20/3期の上場後3期間において売上高は年平均+20%以上の成長を継続

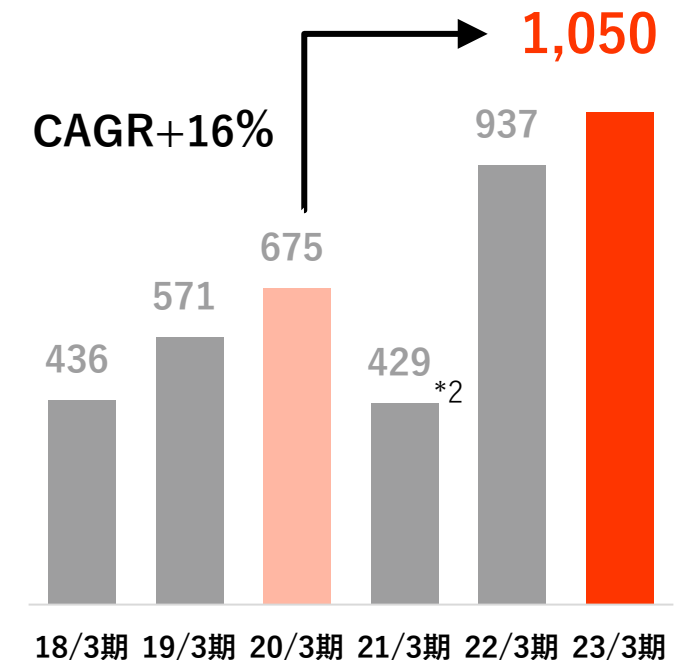
売上高



営業利益



当期純利益



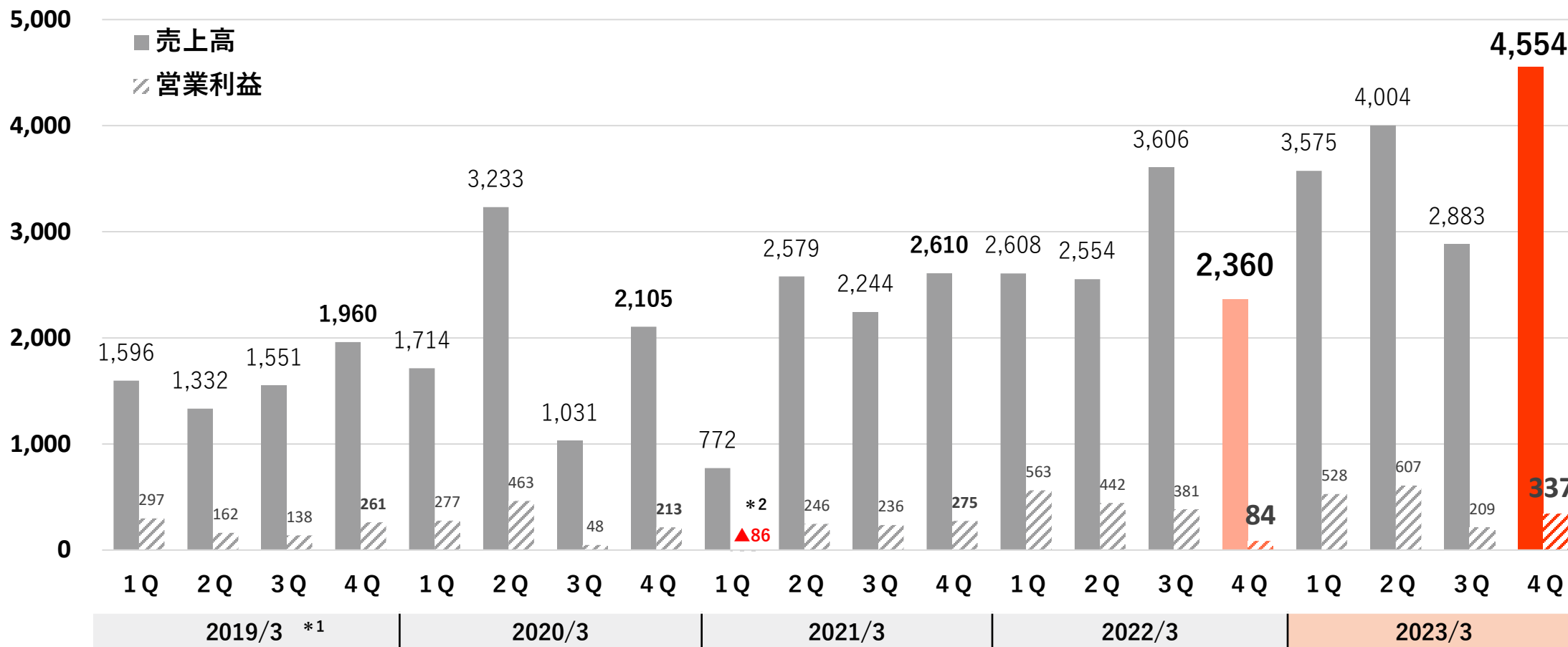
【単位：百万円】

*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 2021/3期1Qはコロナ禍の外出自粛により特殊な結果となりました。

四半期業績推移（連結 売上高・営業利益）

売上高では過去最高を更新し前四半期比で売上高+93%、営業利益+301%



【単位：百万円】

*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 2021/3期 1Qはコロナ禍の外出自粛により特殊な結果となりました。

2023年3月期における期末配当の増配決定

期初配当予想60円に対し2回目の増配を行い、結果+8円の配当金増加

【23/3期における配当予想の推移】

	期初開示 (2022/5/12)	2Q決算 (2022/11/11)	3Q決算 (2022/2/14)	通期決算時決定 (今回2023/5/12)
配当金/1株あたり	60円	65円	65円	68円
	前期より+5円	+ 期初開示より 5円の増配 (1回目)	株主優待 導入決定	+ 3円の増配 (2回目) 当初予想より+8円

当初の見込みよりも当期純利益が上振れたため、増配を決定。

▶ 当初予想970百万円に対して1,050百万円 (+8.3%) の実績着地。

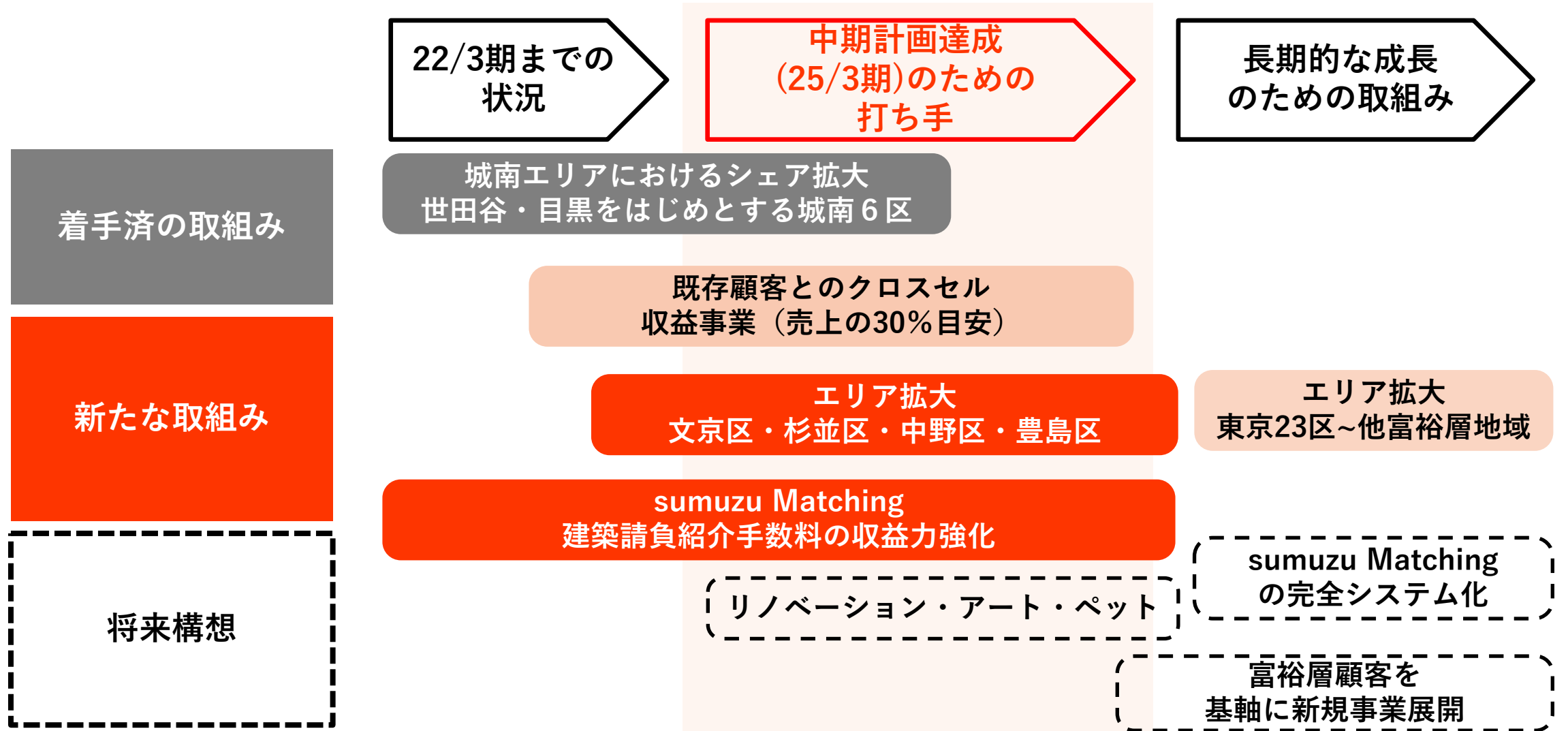
連結業績予想および配当予想（2024年3月期）

【単位：百万円】

	2023/3期		2024/3期	
	(2022/4/1-2023/3/31)		(2023/4/1-2024/3/31)	
	実績	前期比	今回予想	前期比
売上高	15,017	+34.9%	20,000	+33.2%
営業利益	1,682	+14.3%	2,100	+24.8%
経常利益	1,603	+13.0%	2,000	+24.7%
親会社に帰属する 当期純利益	1,050	+12.1%	1,300	+23.8%
当期純利益/1株あたり	371.42円	+12.1%	459.74円	+23.8%
配当金/1株あたり	68円	+23.6%	73円	+7.4%
(参考) 配当性向	18.3%	-	15.9%	

中期計画達成のための具体的な打ち手と展望

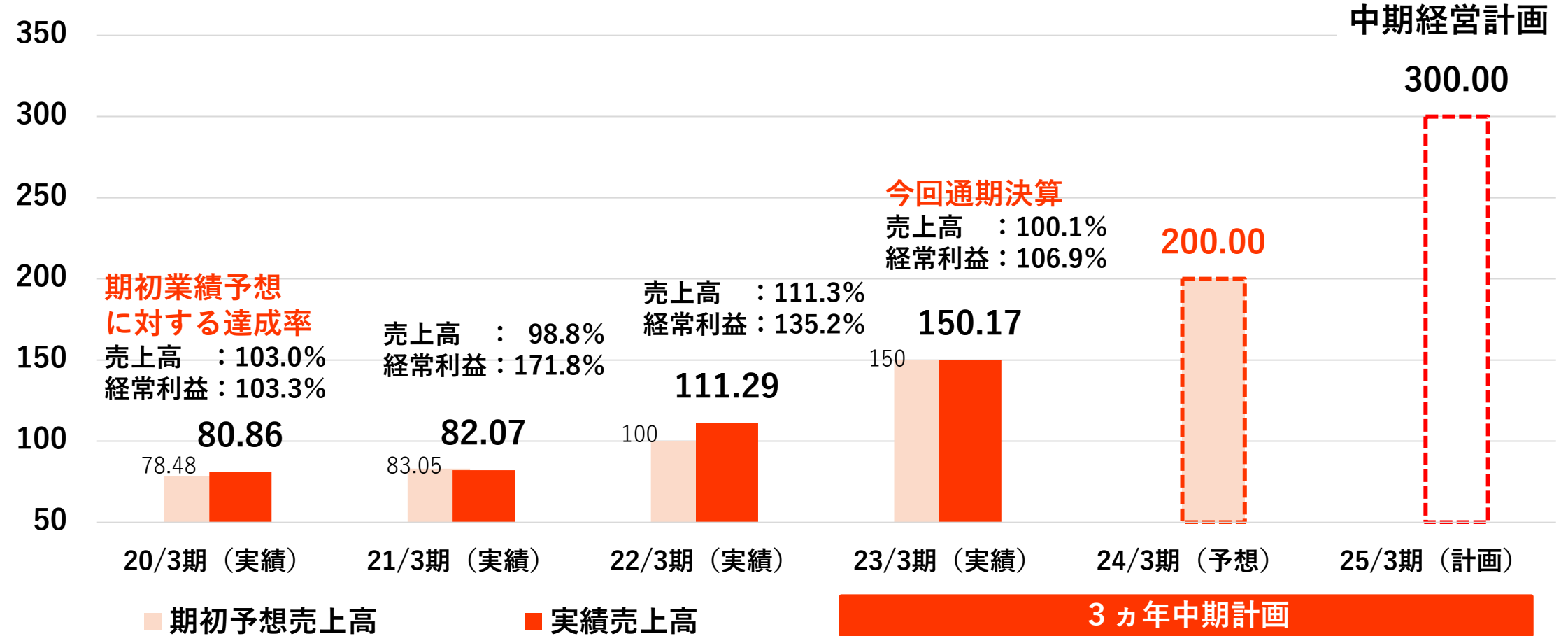
24/3期目標の売上高200億円は人員増強と人材教育、既存事業のエリア拡大で達成



当社の業績予想と実績の推移

上場後は連続して業績予想を達成、25/3期の売上高300億円の目標は維持

【単位：億円】

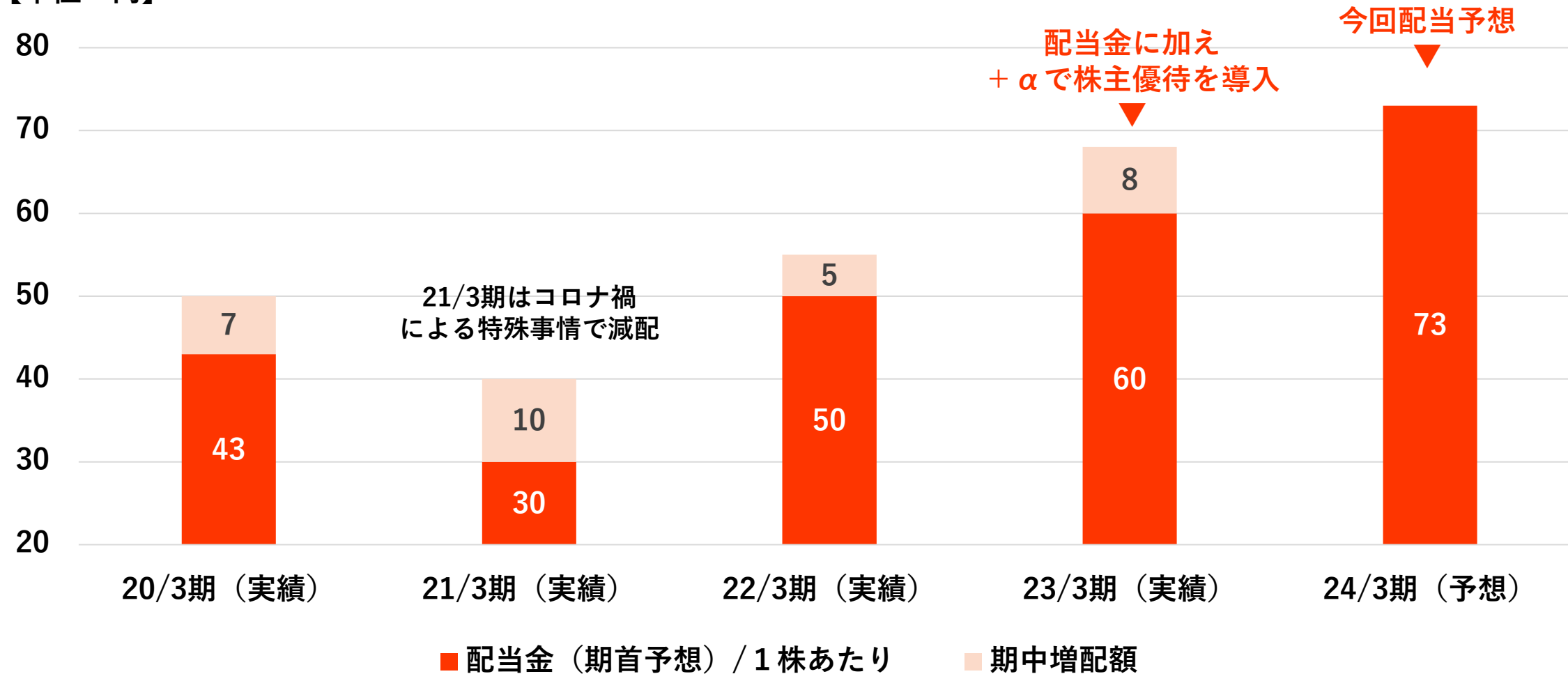


※21/3期は、新型コロナウイルス感染症による事業活動および経営成績に与える影響により、業績予想の適正な算定が困難だったため、2020年8月12日1Q決算時に開示した数値を基に作成しております。

株主還元の実績と方針

長期的に増配を行っていくことが配当方針

【単位：円】

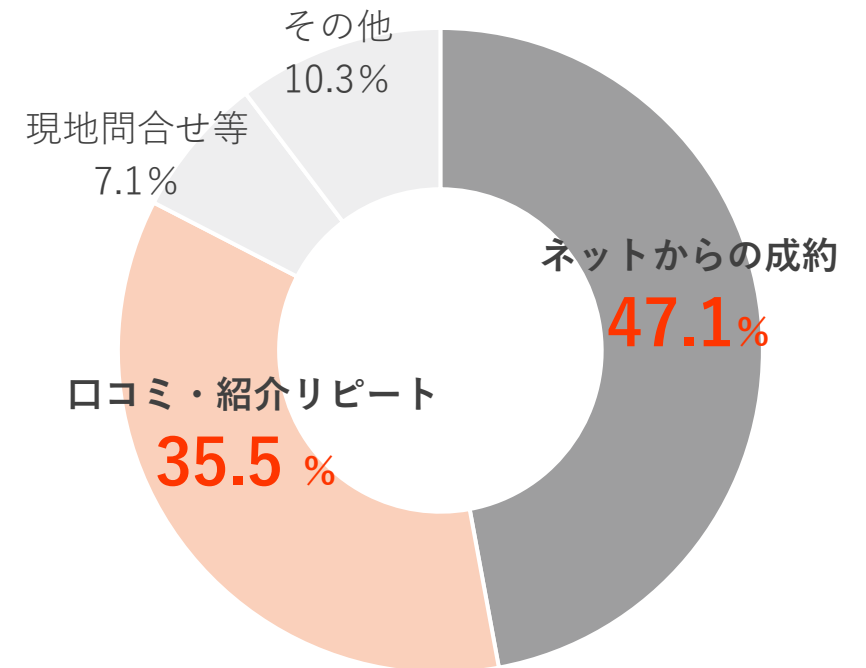
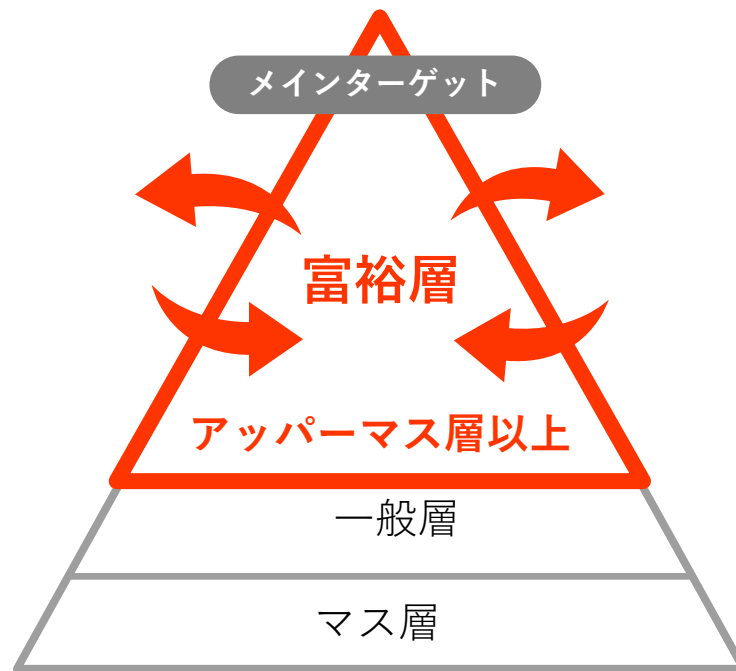


2. 事業の状況

創業以来蓄積された顧客層

顧客満足による紹介・リピート取引で安定した集客数・成約率を実現

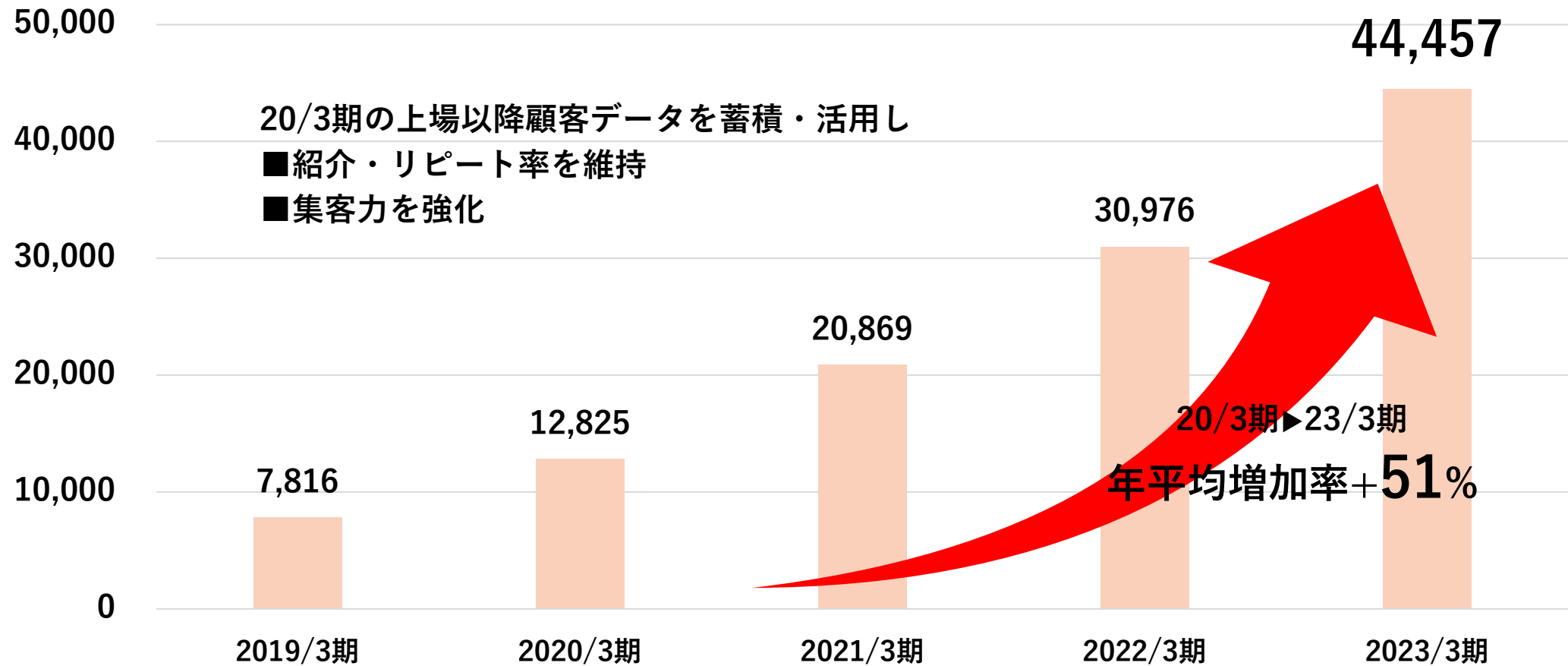
富裕層顧客が主要ターゲット
不動産ビジネスの“ストック化”による効率的営業活動を展開
全成約の30%以上にもなるリピート・紹介取引の蓄積が強み



期末時点の累計顧客データ数の推移

上場後4期間の年平均増加率は+51%と大幅な増加

【単位：人】



※ 自社・外部ポータルサイトからの反響や現地看板広告によるお問合せ、顧客・関係会社からのご紹介などにより集客したお客様情報を顧客管理システムに登録しており、そのデータを基に算出している。

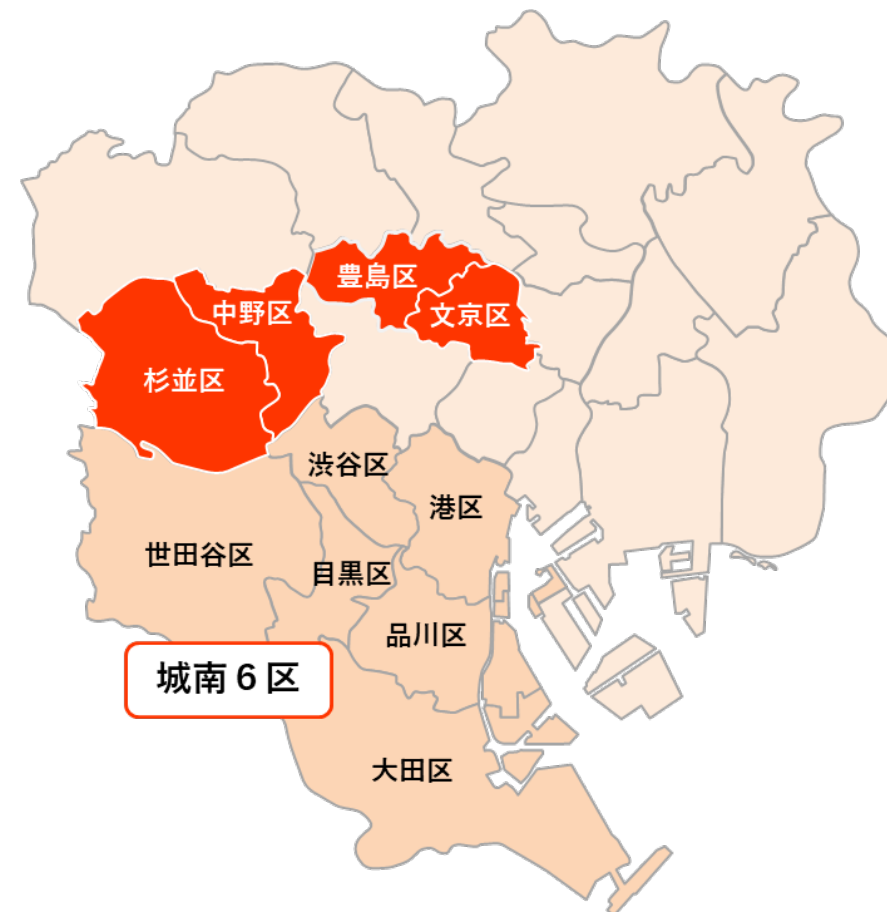
エリア拡大と既存エリアの現状

エリア拡大は順調に進捗し、メインエリアである城南6区でも売上拡大。

文京区、豊島区、中野区、杉並区が戸建、富裕層顧客という当社の成功パターンを横展開できる重点ターゲットエリア。

【23/3期における不動産販売における売上高より抜粋】

	22/3実績	23/3実績	増加率
城南エリアを除く23区	10.9億円	30.0億円	+173.8%
城南エリア(6区※)	93.6億円	112.6億円	+20.3%



※ 城南6区は世田谷区、目黒、大田区、品川区、渋谷区、港区を指します。

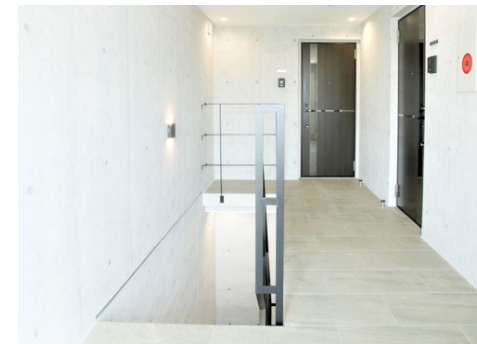
投資用レジデンスをシリーズ化（独自のデザインノウハウを活用） **Landix**

個人向け投資用不動産の販売事業を強化。売上構成比率20~30%を目安に継続拡大

独自のデザインノウハウを活用した投資用レジデンスのシリーズを決定致しました。
本シリーズタイプの投資用レジデンスは全てが建物完成前の時点で販売契約が成立し、投資家の方々より高い評価を得ていることが確認できています。

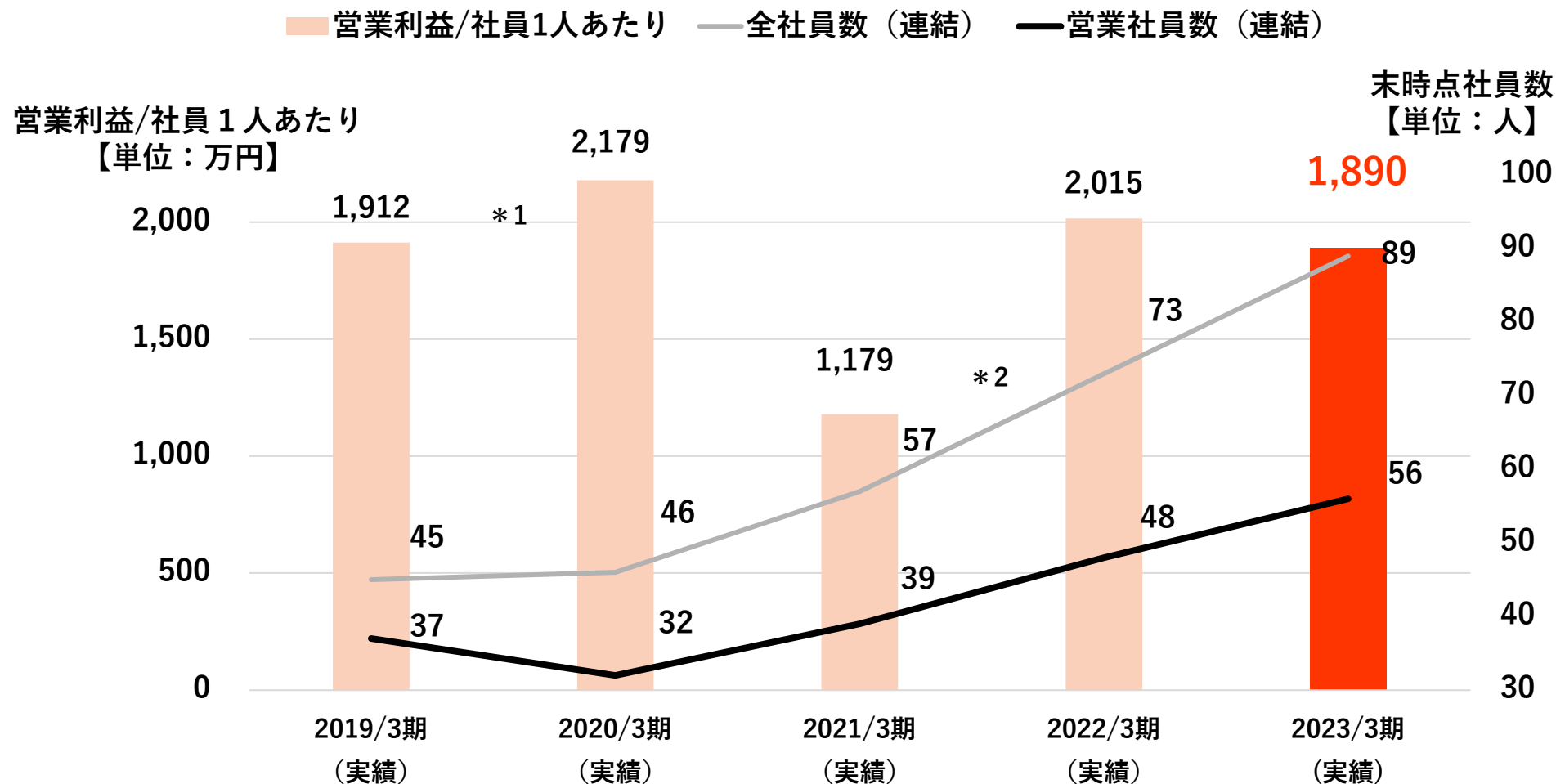
当社では「普遍的な価値をもつリセールバリューの高い不動産」という不動産開発の基本方針を持っており、投資用不動産においては保有期間中の収益性と将来的な売却益の両面で投資家の皆様に貢献できる物件開発を行っていきます。

	収益商品の販売件数	収益用不動産の販売売上高	不動産販売売上高における構成比
24/3期の通期実績 (引渡し済)	12件	34.4億円	24.1%



業績KPI実績推移（営業社員数と営業利益/社員1人あたり）

若手社員の増加により組織を拡大しつつ、教育＋営業体制強化で稼ぎ力を維持



一人当たり営業利益が1,700万円を超えるのは上場企業3,830社中上位124社(3.2%)のみ。*3

【新卒採用】
24/3期の期首において新卒12名が入社。25/3期新卒も積極採用を継続。

【人材登用】
営業部門では若手を積極的に教育し、新卒2年目からリーダーへ登用するなど、新人の早期戦力化に注力。

*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 2021/3期1Qはコロナ禍の外出自粛により特殊な結果となりました。

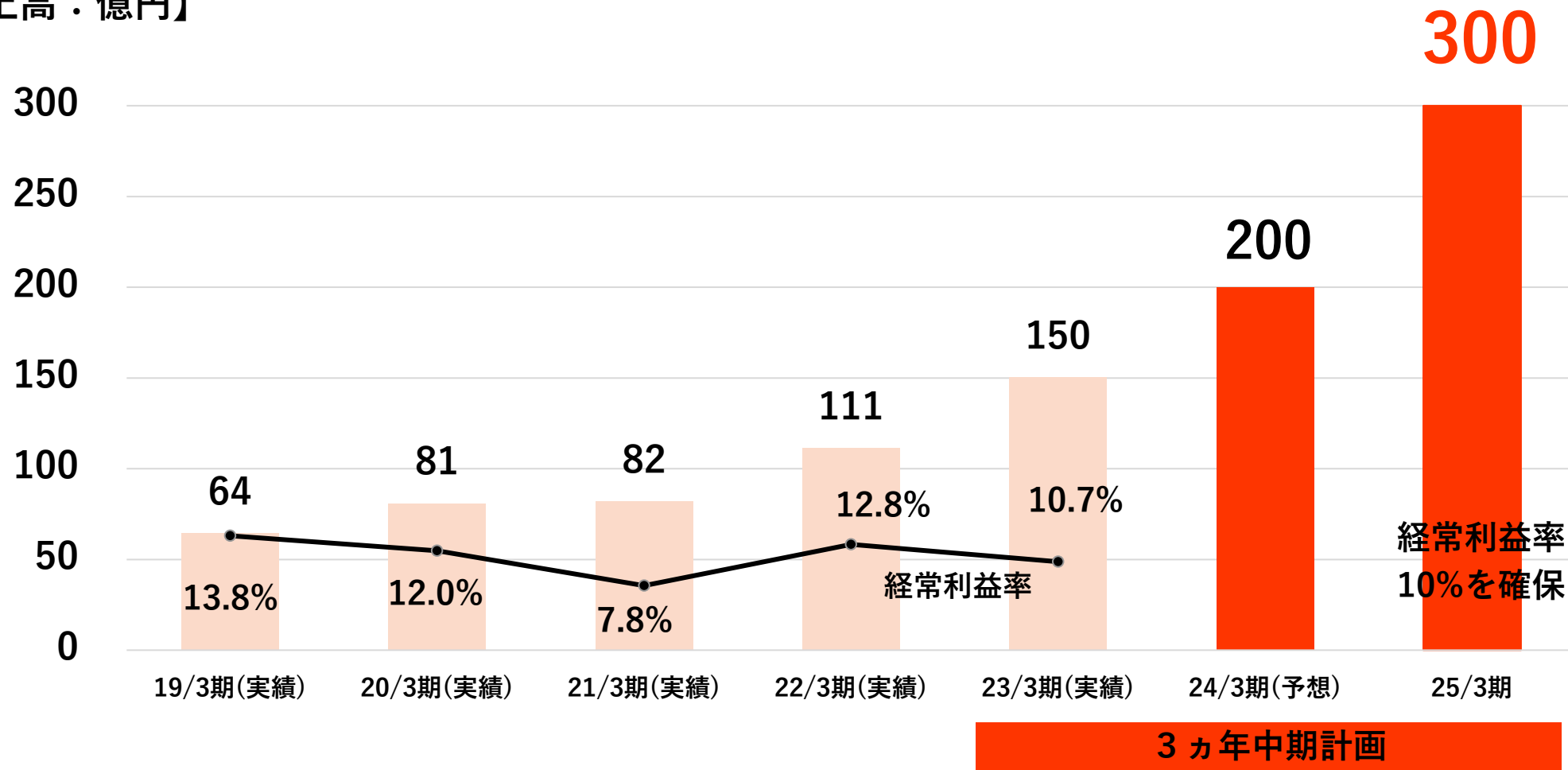
*3 東洋経済ONLINE：https://toyokeizai.net/articles/-/605885?page=4

3. 当社事業の成長性

3 年中期計画の数値目標と成長イメージ

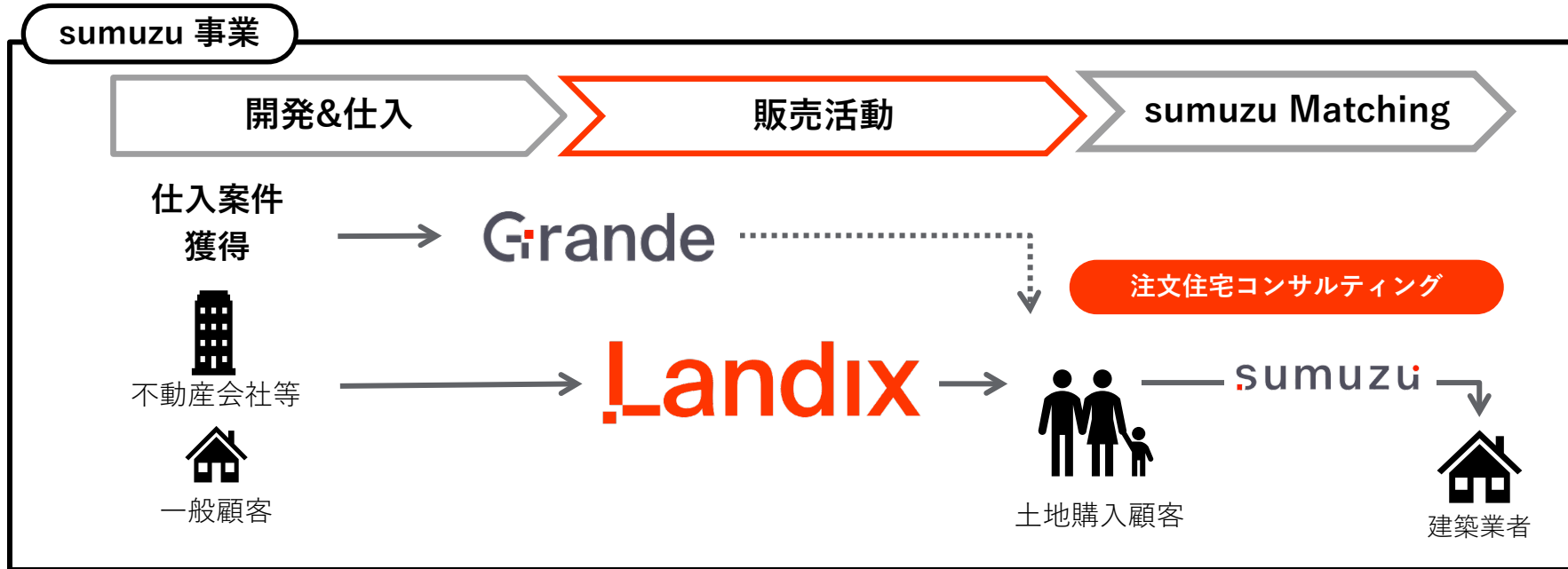
25/3期に売上高300億円、経常利益率10%ラインを維持

【売上高：億円】



2021/3期1Qはコロナ禍の外出自粛により特殊な結果となりました。

富裕層顧客をメインに東京の城南エリアの住宅用の土地・戸建に特化



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。

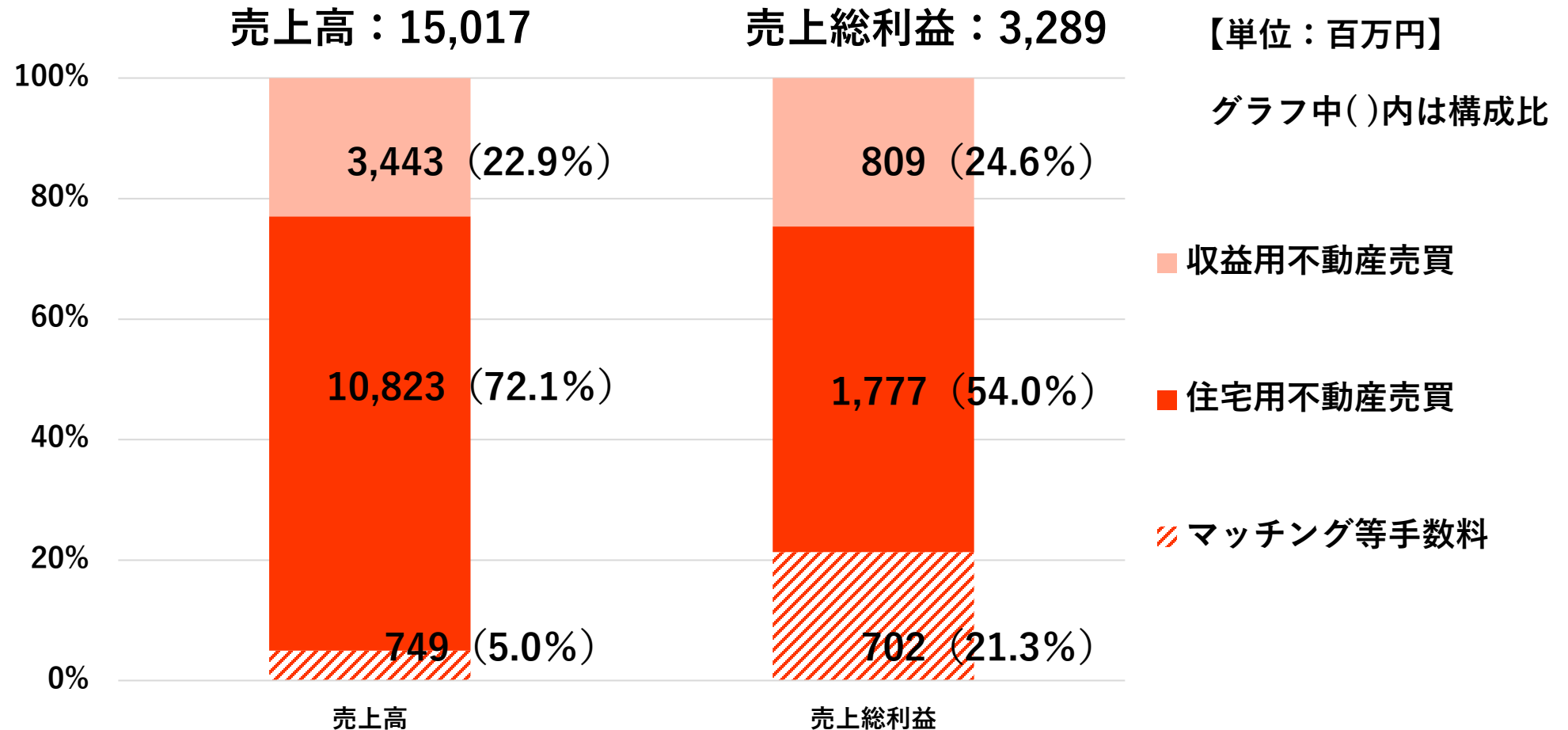
競争優位

<p>強固な財務基盤 による安定した仕入</p> <p>自己資本比率</p> <p>47.1%*注</p>	<p>顧客データ活用による 効率的な販売活動</p> <p>土地平均保有期間</p> <p>3.78ヵ月*注</p>	<p>建物完成までサポート 高い顧客満足度向上</p> <p>口コミ・紹介リピート成約</p> <p>35.5%*注</p>
--	---	---

*注 23/3期通期実績となります。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。

23/3期通期の売上分類別の売上高と売上総利益の構成

マッチング等の手数料収入が総利益の2割程度を構成する



*マッチング等手数料は、不動産流通における仲介手数料および建築マッチングによる収益ならびに賃料収入から構成されております。

富裕層顧客という特殊な顧客層をターゲットとすることで高い営業効率を実現

顧客獲得ハードルが高い

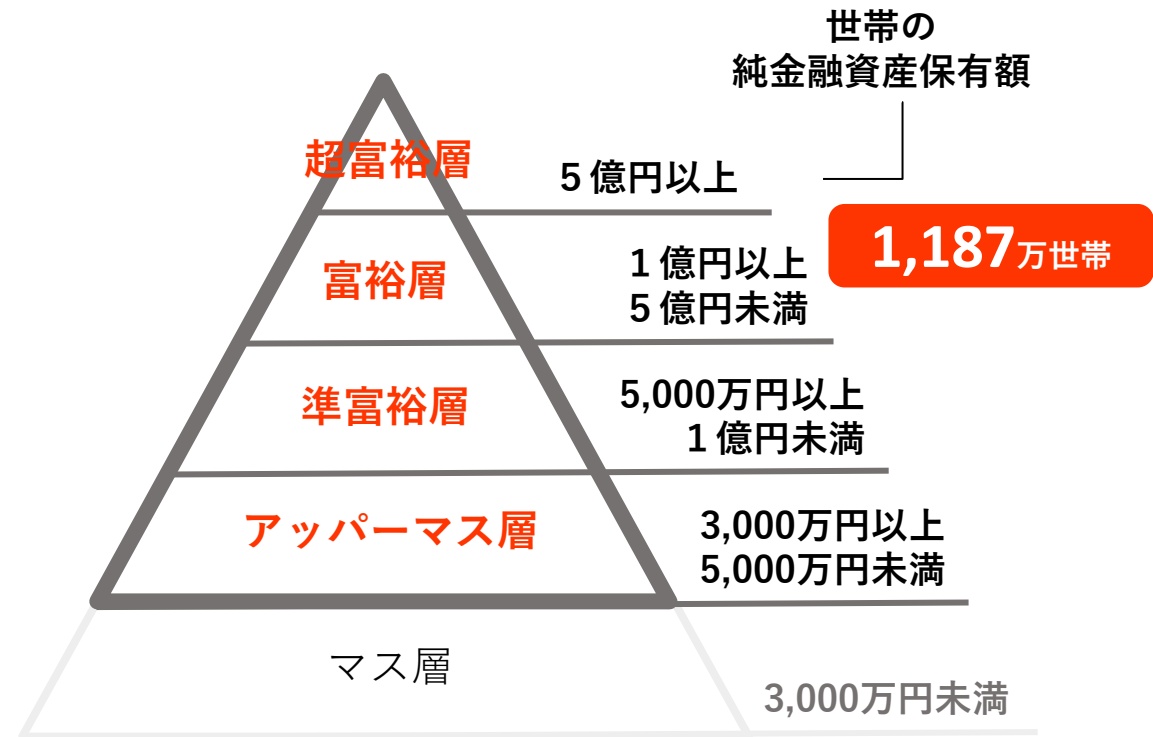
▶ 競合他社が摸倣困難

不動産の複数回取引が発生

▶ 高い営業効率を実現

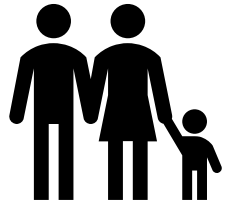
紹介・リピートが生まれやすい

▶ 高い集客力と成約率



ブラックボックスを無くし、高いサービスの提供によって顧客満足を加速

ほとんどのお客様は
注文住宅は初めてで
分からないことだらけ



土地購入顧客
(注文者)

- 専門用語が難しい！
- 建築会社ごとの特徴は？
- 完成までの期間は？
- 見積金額は妥当なの？

sumuzu

sumuzu Matchingを利用することで実現できること

パーソナライズ

お客様1組ごとの希望を汲み取り、建築事業者だけでなく、建築士レベルでピンポイントでご紹介。

コストダウン

各社で異なる見積り様式を統一し、お客様の要望に寄り添ったセカンドオピニオンの提供により、建築コストの無駄を削減。

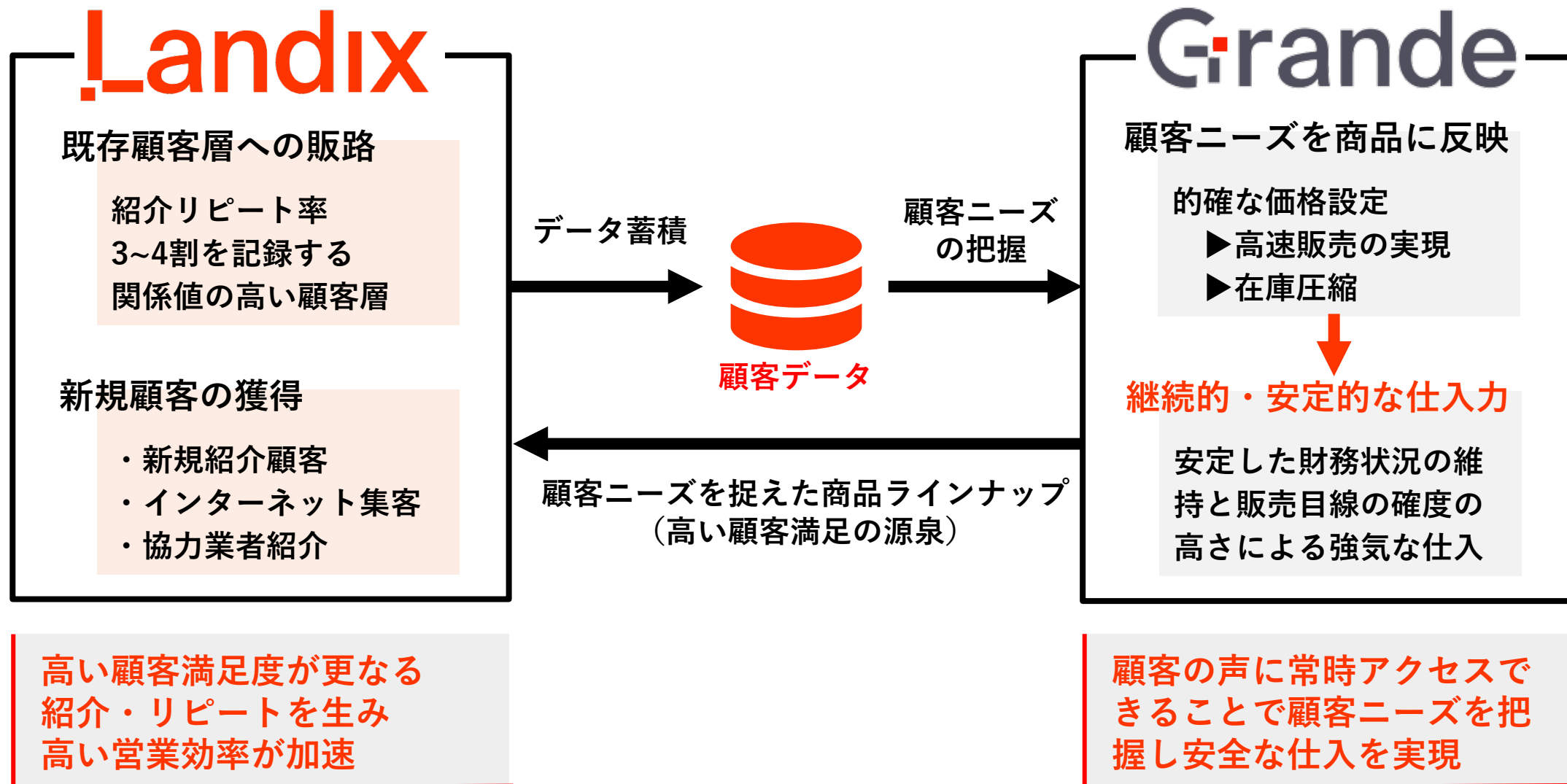
コミュニケーションサポート

難しい専門用語をお客様に分かりやすく解説し、お客様と建築家のミスコミュニケーションを無くす。

入居後の生活にも豊かさを

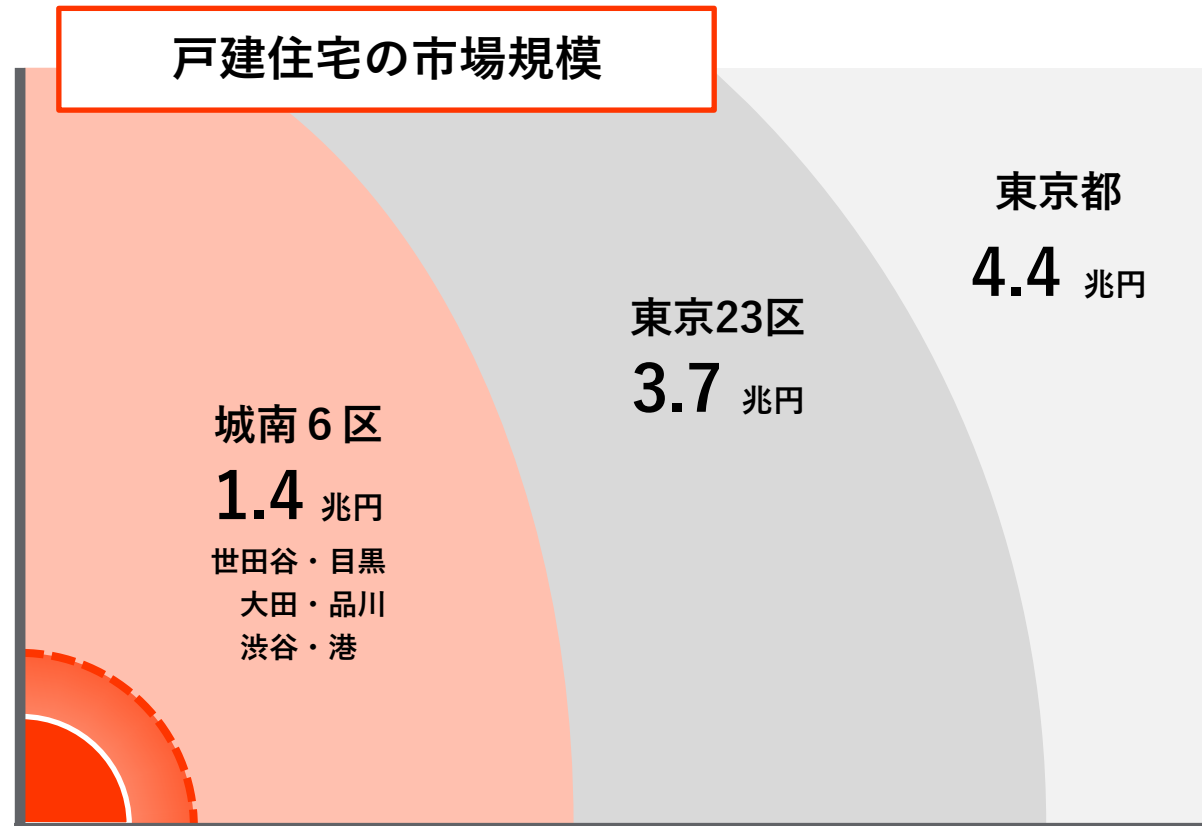
住宅設備保障やアートのサブスクサービス提供など、理想のお住まいが完成した後も、丁寧なサポートにより豊かな暮らしを提供。

①データ活用による顧客ニーズ把握力 ②既存の顧客層 が摸倣困難性を確立



巨大な戸建住宅（注文＋建売＋中古）売買の市場

城南エリアでの戸建売買シェア2%獲得を中期目標に事業拡大を行う



注文住宅・建売・中古戸建住宅の売買市場において、当社主力エリアである城南6区および東京23区には巨大な市場が存在する。

(現状)当社の城南6区に対する
市場シェア 約 1.4%
売上高：200億円(今期業績予想)



市場シェア 約 2.0%
売上高：300億円 (中期計画目標)

*1ランディックスのシェア率は2024年3月期通期計画の連結売上高を基に算出。

*2当社では「城南エリア」を世田谷区、目黒区、大田区、品川区、渋谷区、港区の6区を対象として定義している。

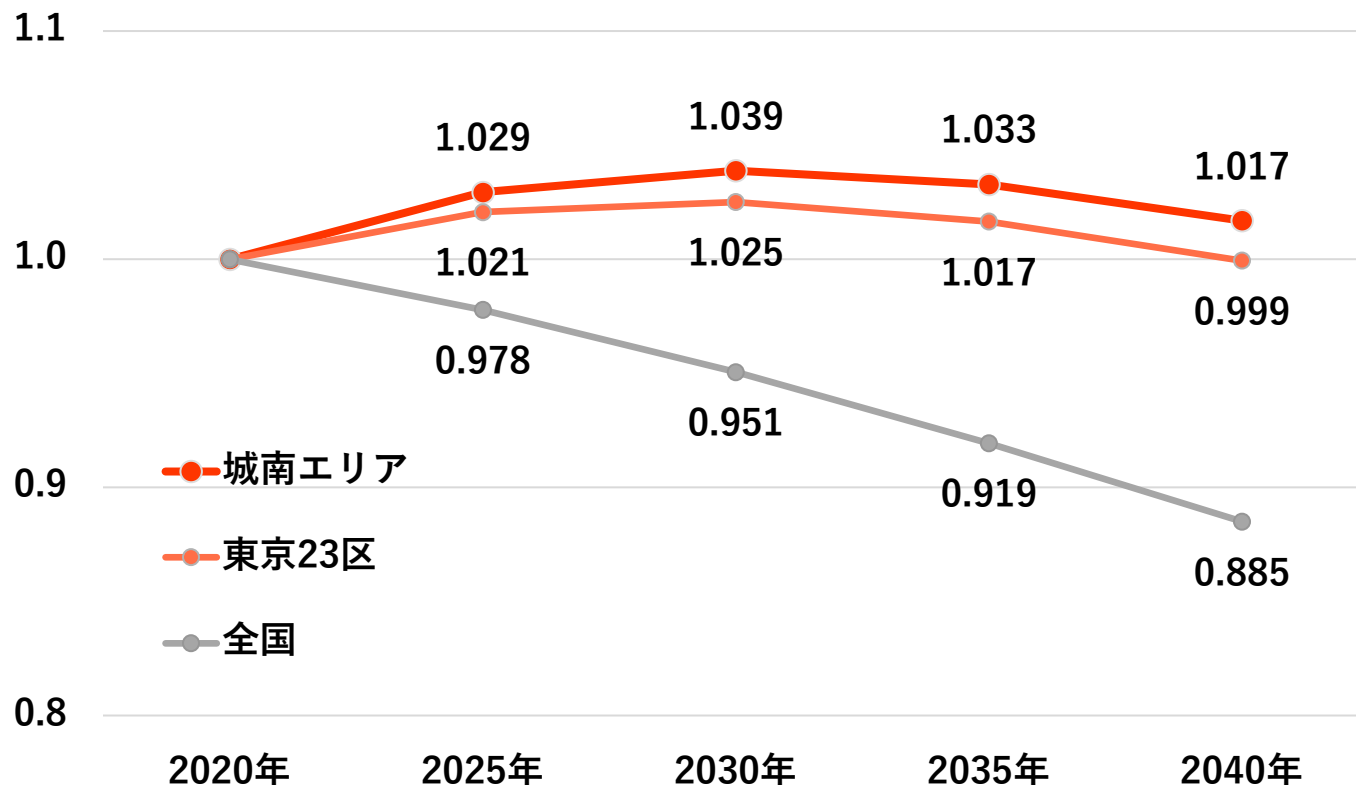
*3出典：国土交通省「不動産取引件数・面積」「(2)注文住宅の建築費(首都圏)」、e-Stat政府統計の総合窓口「表15都道府県別、工事別、利用関係別/戸数・件数、床面積」、東日本不動産流通機構「表26戸建住宅(中古・新築)の区市町村別成約状況[2021年度]」「表27土地(100~200㎡)の区市町村別成約状況」

*4主に取引件数×平均単価を計算式として算出している。注文住宅に関しては建築費用と土地部分の取引金額を個別で算出し合算している。

安定した市場環境（人口動態について）

当社の事業エリアである城南エリアおよび東京23区においては
住宅用不動産市場に関しては安定した市場環境が継続する

【日本の地域別人口の推移（2020年を1とした場合の指数）】



■ 2020年の地域別人口を基準として
5年毎の将来人口推定指数を算出。

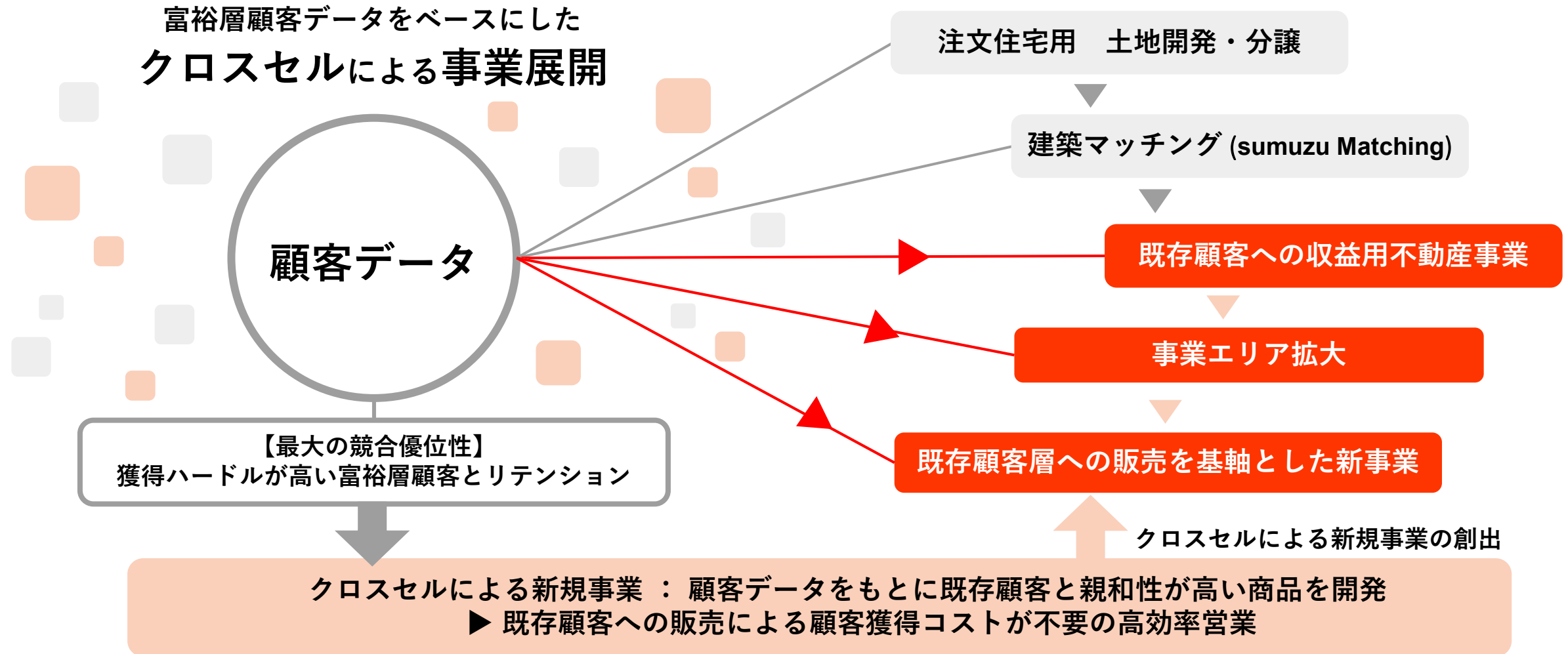
■ 城南エリアおよび東京23区では
2030年まで人口は増加する。

（参考：基準年2020年時点の人口）

全国 : 約1億2,530万人
東京23区 : 約920万人
城南エリア : 約290万人

・ 国立社会保障・人口問題研究所「結果表1 総人口および指数（平成27（2015）年=100とした場合）（Excel）」
・ 東京都総務局統計部「将来の区市町村、男女、年齢（5歳階級）別人口 CSV」を基に算出。
・ 城南エリアは世田谷区、目黒区、大田区、品川区、渋谷区、港区を指します。

既存の顧客基盤を活かし300億円の先を見据え事業展開を行う

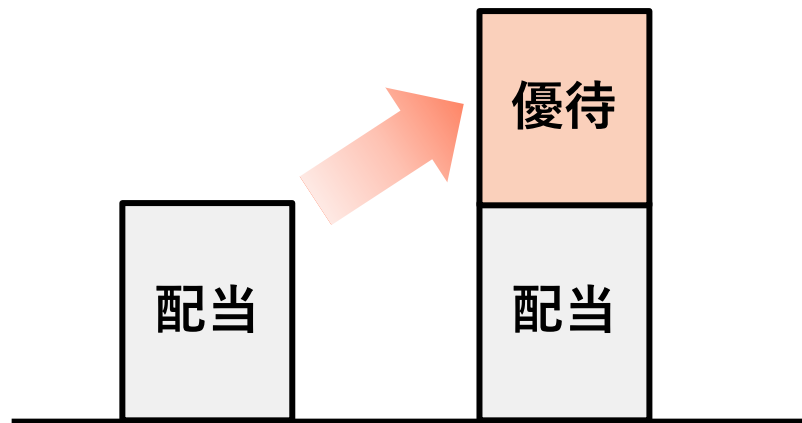


参考情報



株主優待導入にあたっての株主様のメリット

株主優待ポイント導入による総合利回り向上



想定株価	ピーク※総合利回り
2,500円	4.88%
3,000円	4.07%
3,500円	3.48%

※ピーク総合利回りは7単元保有株主様

不動産業界初・独自の仲介手数料割引チケット



Landix

リード顧客獲得

プレミアム優待倶楽部
PORTAL会員

株式会社ウィルズの株主優待サービス導入企業の株主が利用可能な会員クラブ

優良な不動産を多数販売

他社株主であってもWILLsCoinとの交換により
当社の仲介手数料割引チケットを取得可能

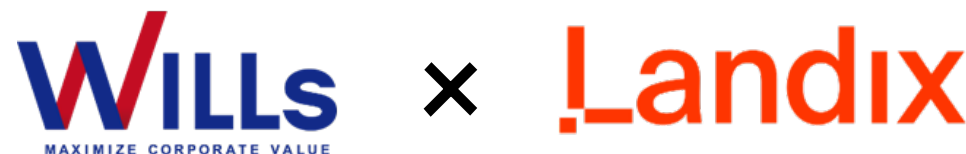
優待ポイント付与により総合利回りを向上させ株主還元を強化

【株主優待制度の対象となる株主様】

- ①2023年3月以降、毎年3月末日時点で当社株主名簿に記載された株主様。
- ②当社株式を300株以上保有の株主様。

「プレミアム優待倶楽部」による株主優待ポイント

保有株式数	優待ポイント数
300～399株	6,000ポイント
400～499株	10,000ポイント
500～599株	20,000ポイント
600～699株	30,000ポイント
700～1,999株	40,000ポイント
2,000～49,999株	50,000ポイント
50,000株以上	100,000ポイント



トルコ・シリアでの被災者支援

2023年4月より新たに支援を開始いたしました



2023年2月にはトルコ・シリア地域で発生した大地震により甚大な被害を受けたことで、被災者の数は約1,300万人に上ります。現在でも食料品や衛生用品が不足しており、多くの方が困難な状況下にあります。

当社では2023年4月からREALsを通じて、食料や生活用品の提供、心のケアなどによる被災者支援を行っていくことを決定いたしました。

引き続き、国内外で困難な立場にある方の支援を行い、社会貢献に努めてまいります。



▶ 当社支援先リンク：[認定法人REALs \(Reach Alternativs\)](#)

地域への貢献

2017年からスポンサー企業として大会支援を行っています

**SETAGAYA 246
HALF
MARATHON 17th**

OFFLINE	ONLINE
ハーフマラソン (21.0975km)	オンラインハーフマラソン (21.0975km)
タイムトライアル (800m-1600m)	2022.11.5 SAT - 11.12 SAT
2022.11.13 SUN	ENTRY 9.1 THU - 9.30 FRI
ENTRY 7.1 FRI - 7.31 SUN	

いま、ここから、つなぐみらい。

駒沢公園をスタートし、多摩川河川敷を走るハーフマラソンです。

例年、箱根駅伝を目指す選手も多く出場しています。今年度も2022年に続き新型コロナウイルス感染対策を講じたうえで開催される予定です。



当社では、事業活動として豊かな住環境開発や、暮らしの提供を行って参りましたが、引き続き関係性の深いエリアと関わっていくことで、地域の活性化を図っていきたいと考えております。

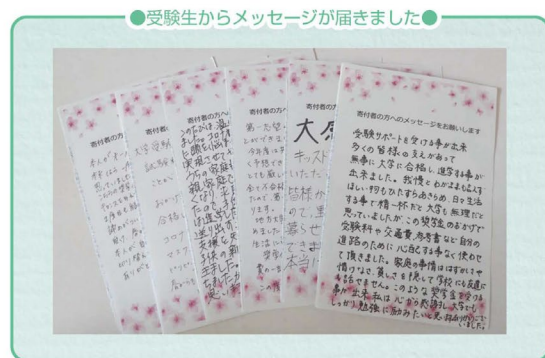
こどものための奨学金



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。

■ 受験生からの写真・メッセージ



多くの学生様・保護者様から塾代や教材費などの受験費用に充てることができたとお礼のメッセージをいただいております。

引き続き日本の未来を担う子供たちへ支援を行い、社会に貢献していきたいと考えております。

▶ 当社支援先リンク：[認定NPO法人キッズドア基金](#)

新たな取組み：中国語自社サイトのオープン

日本在住の中華系の方々とその方々から紹介された現地の中華系の方々向けに情報をより広く公開していきます

日本在住の中華系富裕層のお客様とその方々から紹介された現地の中華系のお客様に向けて、中国語（簡体字）版のランディングページ（導入用ホームページ）を開設いたしました。

現在、日本の不動産は円安により、さらに魅力的な投資対象となっており、東京エリアの不動産の価値は国際的にも高く評価されております。今回の取り組みをきっかけとしてより広い顧客層をリード顧客として取り込み、より広い顧客層への自社商品のリーチを目的としております。

当社の経験豊かな中国語に堪能なスタッフが直接お客様対応させていただきます。

当社の「唯一無二の豊かさを提供する」サービスを言語の壁を越えて中華系のみなさまにも体験いただきたいと思います。

[プレスリリース記事\(2022年12月6日\)はこちら](#)



独家房源信息和近半世纪的资深经验

Landix以世田谷区、目黒区、港区、涩谷区、品川区、大田区等有极高人气并居住环境舒适的都心、城南地区深耕开展房地产开发投资销售业务。本公司在城南地区占比市场极大份额，拥有年销售额130亿日元的记录，将为您介绍最适合您的投资房地产。

提前预约服务

只需输入您的要求，我们将优先介绍符合您需求的楼盘。好的房地产消纵即逝。欢迎随时预约我们。



新たな取組み：アートの子スクリプションサービスを展開

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。

[プレスリリース記事\(2022年7月12日\)はこちら](#)

Art
TECHNOLOGIES

Landix



新たな取組み：富裕層顧客に対するペットサービスを展開

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。

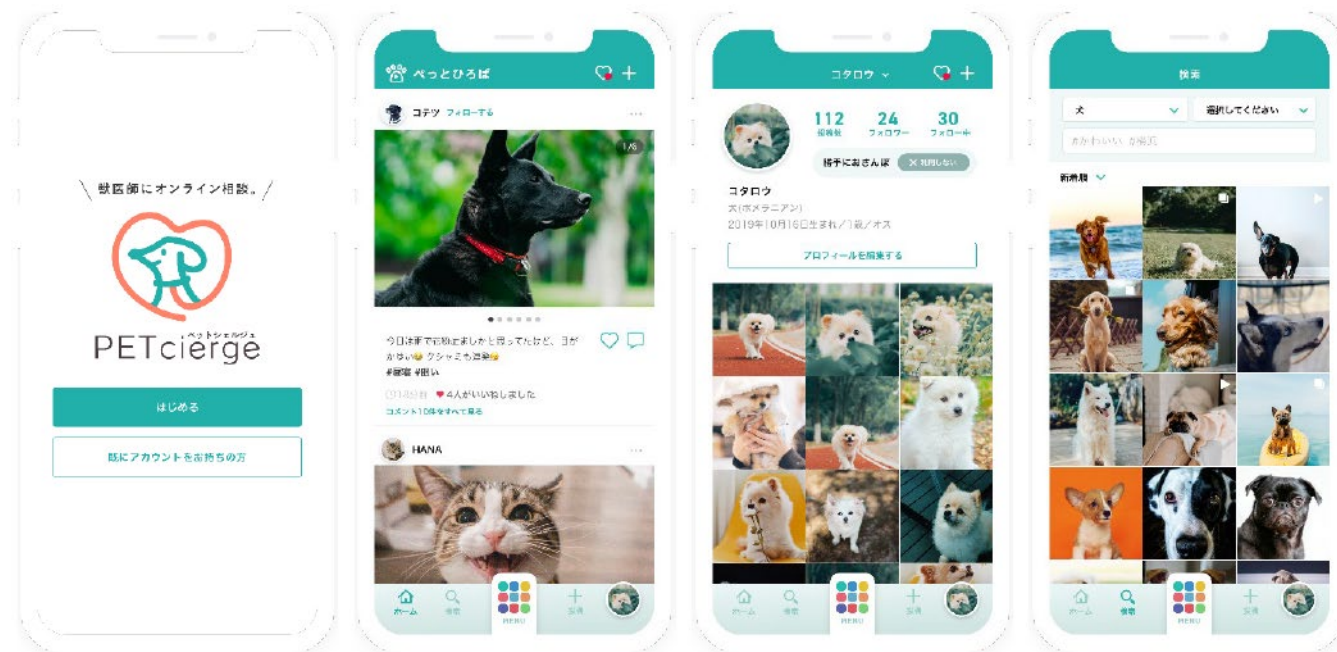
■ペットが主役のSNS『ぺっとひろば』

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](#)

よくある当社事業に対するご質問①

カテゴリー	投資家様からのよくあるご質問	当社からの回答
経営課題	非常に高い成長を中期計画で発表しているが、今のビジネスモデルで25/3期に300億円は達成できるのか？	東京エリアの不動産市場は巨大であり、営業人員の増強により、中期計画ターゲットの売上高300億円・経常利益率10%は達成可能と考えています。
	今の経営上の課題は何か？	採用・育成の強化と離職率低下による生産性向上により、組織規模拡大と生産性の維持が重要だと捉えています。加えて、スムーズマッチング事業をはじめとしたDX、新規事業に取り組むことで、300億円の先でドライブできる事業を作ることが重要です。
	新しく収益事業を始めたが、どのくらいの規模で成長させるつもりか？	売上・利益ともに全体の20%~30%程度を想定しています。
事業内容	成長のドライバーは何か？	売上・利益の多くを占める当社独自の物件情報と顧客層が大きな強みです。そのため、開示している確定在庫量と顧客データ数が成長ドライバーです。
	成約顧客における外国人の比率はどの程度か？	当社は住宅用不動産を扱っており、外国人の方の成約数は大きな割合ではなく、非開示としております。業績上大きなインパクトには至っておりません。
市況	インフレや円安の影響で資材コストが上がっているが、どの程度影響が出ているか？	当社では建売住宅の開発・販売は全体のうち概ね10%程度であり、かつ顧客層が高額帯であるため、建築費のコスト増が急激な売上減やコスト増とはならず、業績に大きな影響を与えてはおりません。

よくある当社事業に対するご質問②

カテゴリー	投資家様からのよくあるご質問	当社からの回答
市況	金利上昇の懸念があるが、これによる顧客の購入意欲の減退が業績の悪化に大きな影響を及ぼさないか？	今後の金利上昇によって不動産市況への影響は一定程度あると考えております。一方、当社の主な取扱いは住宅用不動産であり、住宅ローンに関しての金利上昇は限定的と考えております。また、当社のターゲット顧客は高所得者が多く、不動産市況全体に比して、影響は軽微に留まると想定しています。
	金利上昇の懸念がありますが、これによる資金調達コストが増加することによる金利負担、または資金調達自体の難易度の上昇による業績の停滞は見込まれないのか？	当社は自己資本比率および現金保有比率が高水準であるため、政策金利等の変動が直ちに当社の仕入能力が毀損することは想定しておりません。しかし、住宅用不動産仕入の資金調達の多くを短期借入で賄っている他、収益用不動産仕入については長期金利が影響を及ぼすことが想定されるため、融資環境については留意が必要であると考えております。
営業活動	不動産の仕入が重要だと思うが、仕入の競争環境はどのようなものか？	当社の事業エリアは日本でも有数の不動産激戦区であり、仕入環境は厳しく、今後もその状況が続くと考えられます。
	仕入の強みはどのようなものか？	創業以来の既存顧客からの紹介・リピート取引を起点にした安定的な仕入ルート、およびデータ活用による顧客ニーズの把握による販売速度の速さと市況変動リスクへの対応力が当社の仕入の強みです。
	採用を強化しているとのことだが、どの程度のボリュームで人材採用をすすめているのか？	毎年10~15名程度の新卒採用を行っております営業人員に関しては毎年20%-25%増程度を想定しております。



代表取締役 岡田 和也

広告代理店、城南リハウス株式会社でのトップセールスの経験を経て、当社創業。趣味はトライアスロンとゴルフ。



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、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、アスクル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)



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・各ステークホルダーとの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・MBA)



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当社営業部へ入社。経営企画室長兼IPO準備室長を経て2021年より執行役員。(MBA、統計調査士)

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）	89名（役員除く 2023年 3 月末時点）
事業拠点	目黒本社 目黒支店 桜新町支店 自由が丘支店
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いません。

【IR責任者】

執行役員 松村隆平

IR情報 : <https://landix.jp/ir>

お問い合わせ : <https://landix.jp/contact>