

2022 年3月期 通期

# 決算説明資料

(2021/4/1 – 2022/3/31 )

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**

## 22/3期連結 通期業績進捗

売上・利益ともに**過去最高**となった

売上高

**11,129** 百万円

前期比

+2,921百万円増  
(35.6%増)

営業利益

**1,471** 百万円

前期比

+799百万円増  
(118.9%増)

当期純利益

**937** 百万円

前期比

+507百万円増  
(118.2%増)

## 通期経営指標

**在庫保有期間が短縮 + 利益率の大幅改善**

平均在庫保有期間（土地）

**2.92** か月

前期実績 3.9か月

確定在庫

**6,796** 百万円

前期末時点 4,719百万円

経常利益率（/売上高）

**12.8%**

前期実績 7.8%

自己資本比率

**44.2%**

前期末時点 53.4%

# 22/3期 通期 連結P/L

収益物件の寄与＋コロナ禍の住宅ニーズ取込みにより **営業利益率（/売上高）13.2%**（前期7.8%）

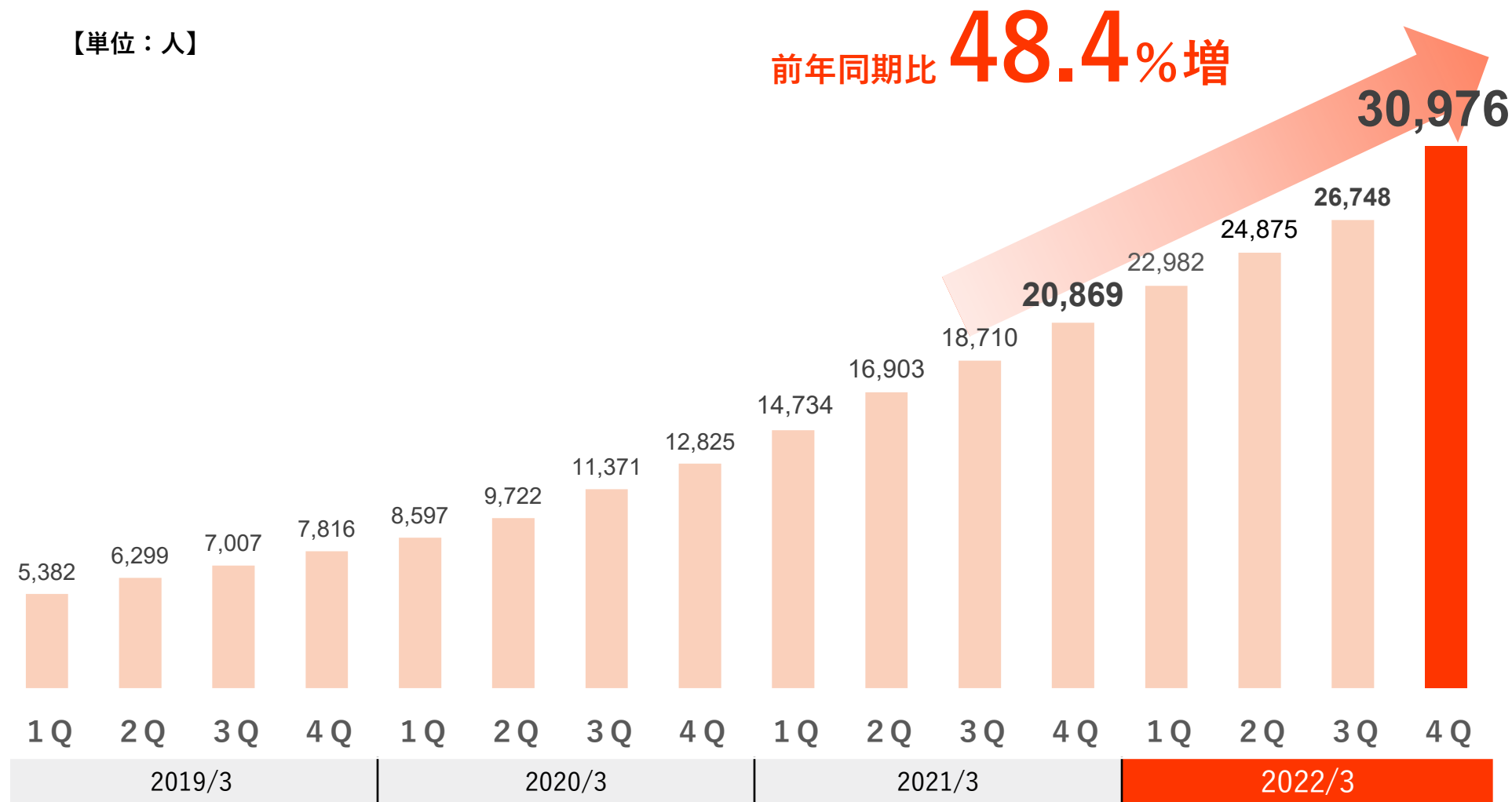
【単位：百万円】

|       | 22/3期<br>通期実績 | 前期<br>通期実績 | 前期比    |         | 業績予想<br>対比 |
|-------|---------------|------------|--------|---------|------------|
| 売上高   | 11,129        | 8,207      | +2,921 | 35.6%増  | 101.2%     |
| 営業利益  | 1,471         | 672        | +799   | 118.9%増 | 102.9%     |
| 経常利益  | 1,419         | 639        | +779   | 122.0%増 | 101.4%     |
| 当期純利益 | 937           | 429        | +507   | 118.2%増 | 104.1%     |

# 累計顧客データストック数推移

顧客情報を獲得し販売における顧客ニーズの把握に寄与

【単位：人】



# 連結 財政状態 B/S (2022年3月期)

負債増加の要因は棚卸資産の増加（短期借入）＋本社屋・固定資産取得（長期借入）による。

【単位：百万円】

|        | 22/3期末               | 21/3期末               | 増減額    | 増減率    |
|--------|----------------------|----------------------|--------|--------|
| 総資産    | 12,768               | 9,021                | +3,747 | +41.5% |
| 流動資産   | 9,770                | 6,945                | +2,825 | +40.7% |
| うち棚卸資産 | 5,030                | 3,183                | +1,847 | +58.0% |
| 固定資産   | 2,997                | 2,075                | +922   | +44.4% |
| 負債     | 7,120                | 4,201                | +2,919 | +69.5% |
| 純資産    | 5,648<br>自己資本比率44.2% | 4,820<br>自己資本比率53.4% | +828   | +17.2% |

前期末と比較し大幅な在庫増加となった。(①)

本社取得(②)と長期保有の収益用不動産(③)を取得。

①については短期借入、②③については長期借入によって資金取得を行っているため、負債が増加した。

# 2023/3期 連結 業績予想

売上高で+34.8%の成長と経常利益率10%ラインを確保

【単位：百万円】

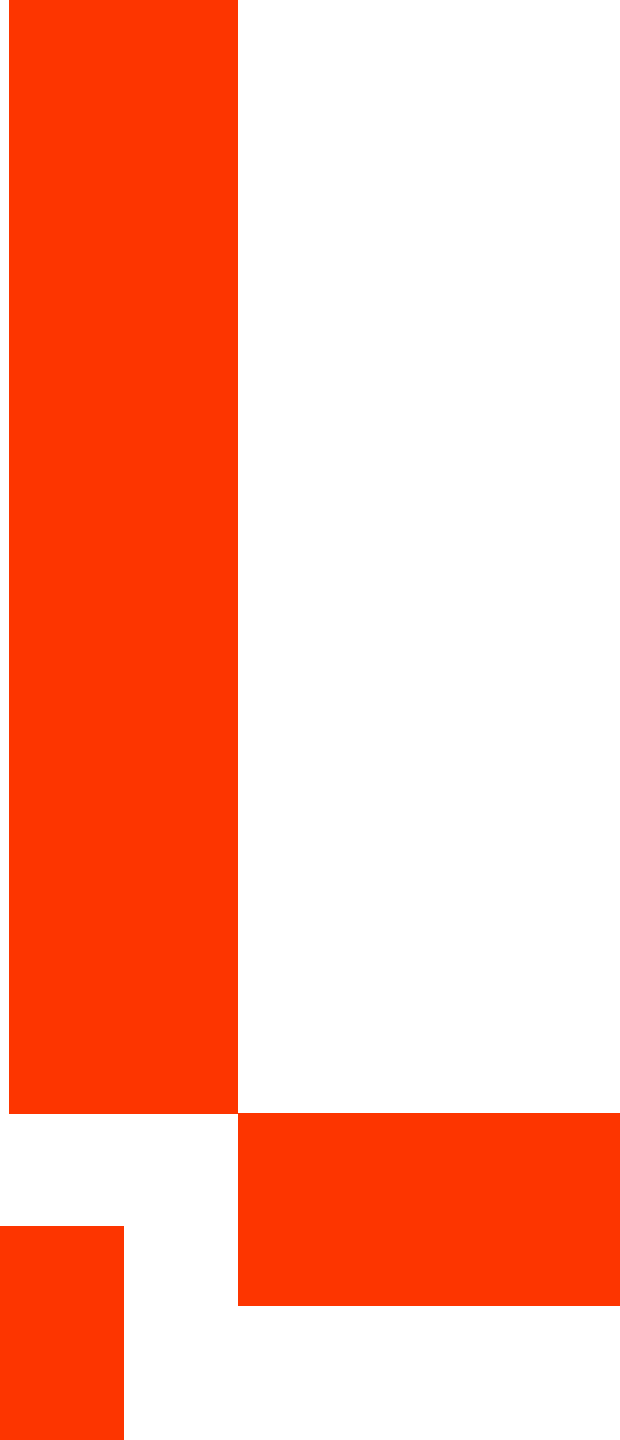
|       | 23/3期<br>通期<br>見通し | 22/3期<br>通期実績 | 前期比    |        |
|-------|--------------------|---------------|--------|--------|
| 売上高   | 15,000             | 11,129        | +3,870 | 34.8%増 |
| 営業利益  | 1,550              | 1,471         | +78    | 5.3%増  |
| 経常利益  | 1,500              | 1,419    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

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

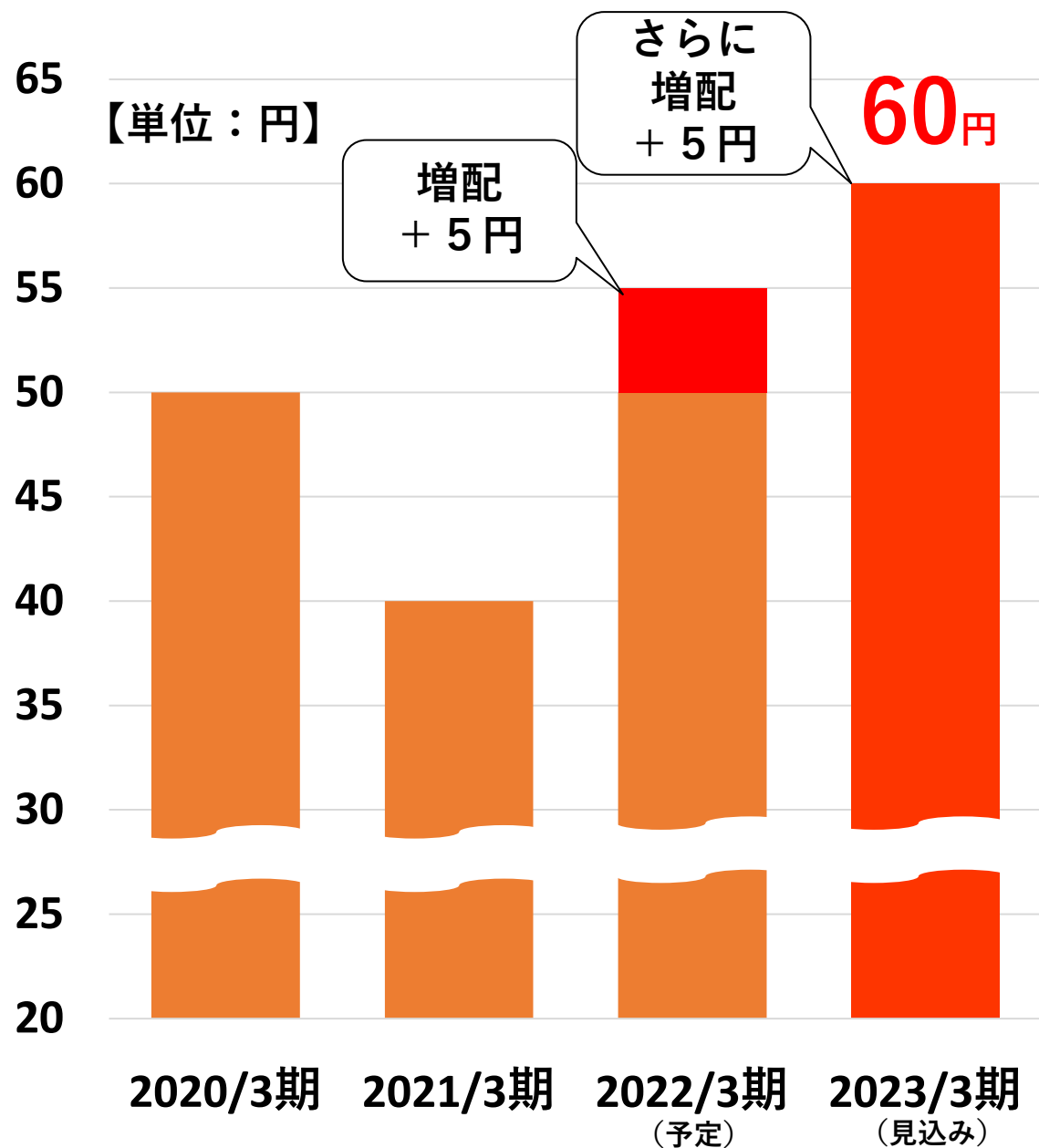
売上総利益率の高い収益物件等を  
継続して仕入・販売を行い

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%超を目指す

# 株主還元の方針



# 当社の株主還元の方針



当社の利益配分に関しては、今まで健全なキャッシュフローと安定した財務体質を維持しつつ「中長期的な仕入資金・投資資金としての内部留保の確保」と「株主の皆様への御要望にお応えするための還元としての配当政策」をバランスしながら総合的に判断して実施

中期的な収益拡大に向けて戦略的なコストを投下するが、**継続的かつ安定的な配当維持に努める**

2023年3月期～2025年3月期

# 中期経営計画

Landix

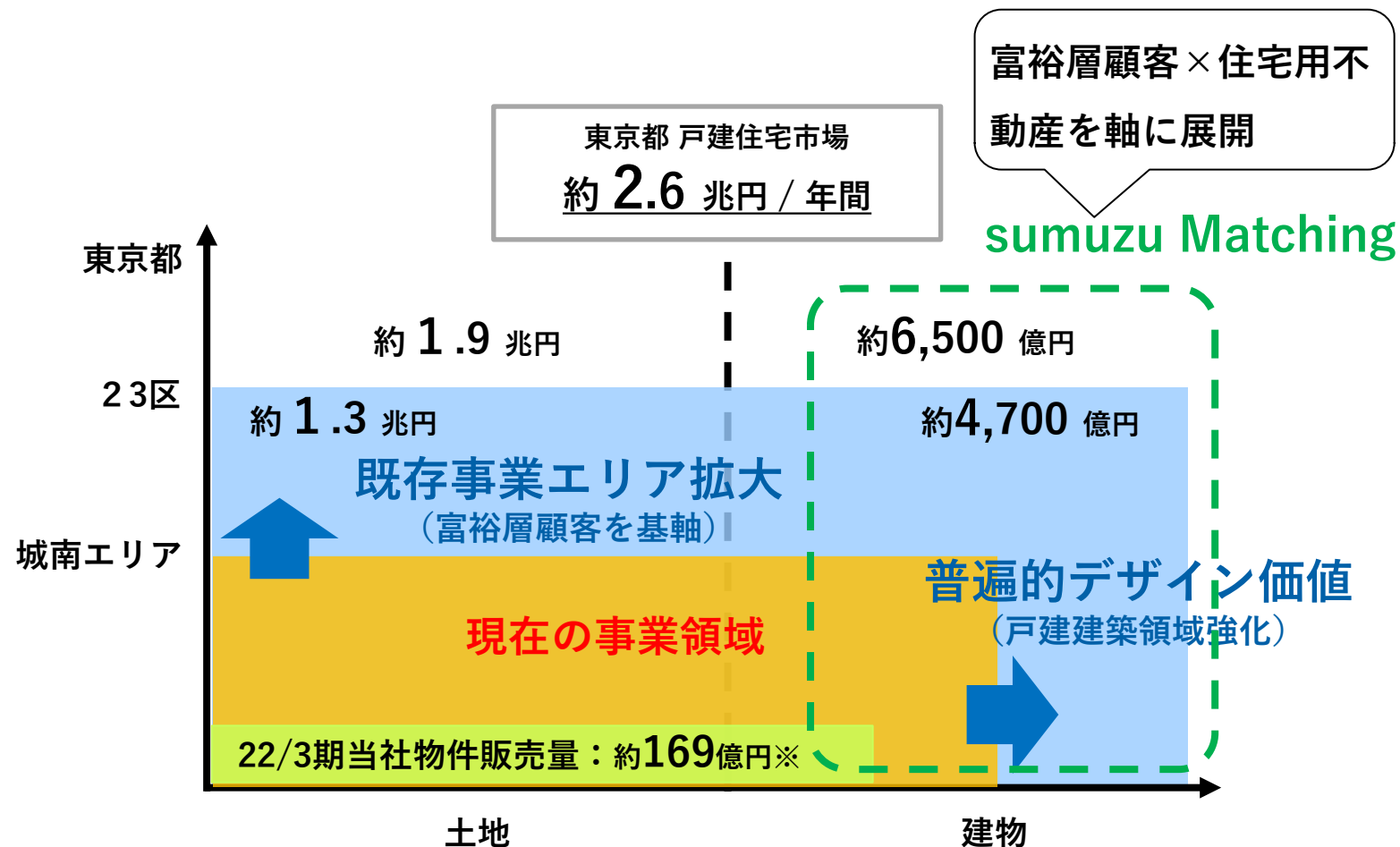
Grande

sumuzu

## 唯一無二の豊かさを創造する

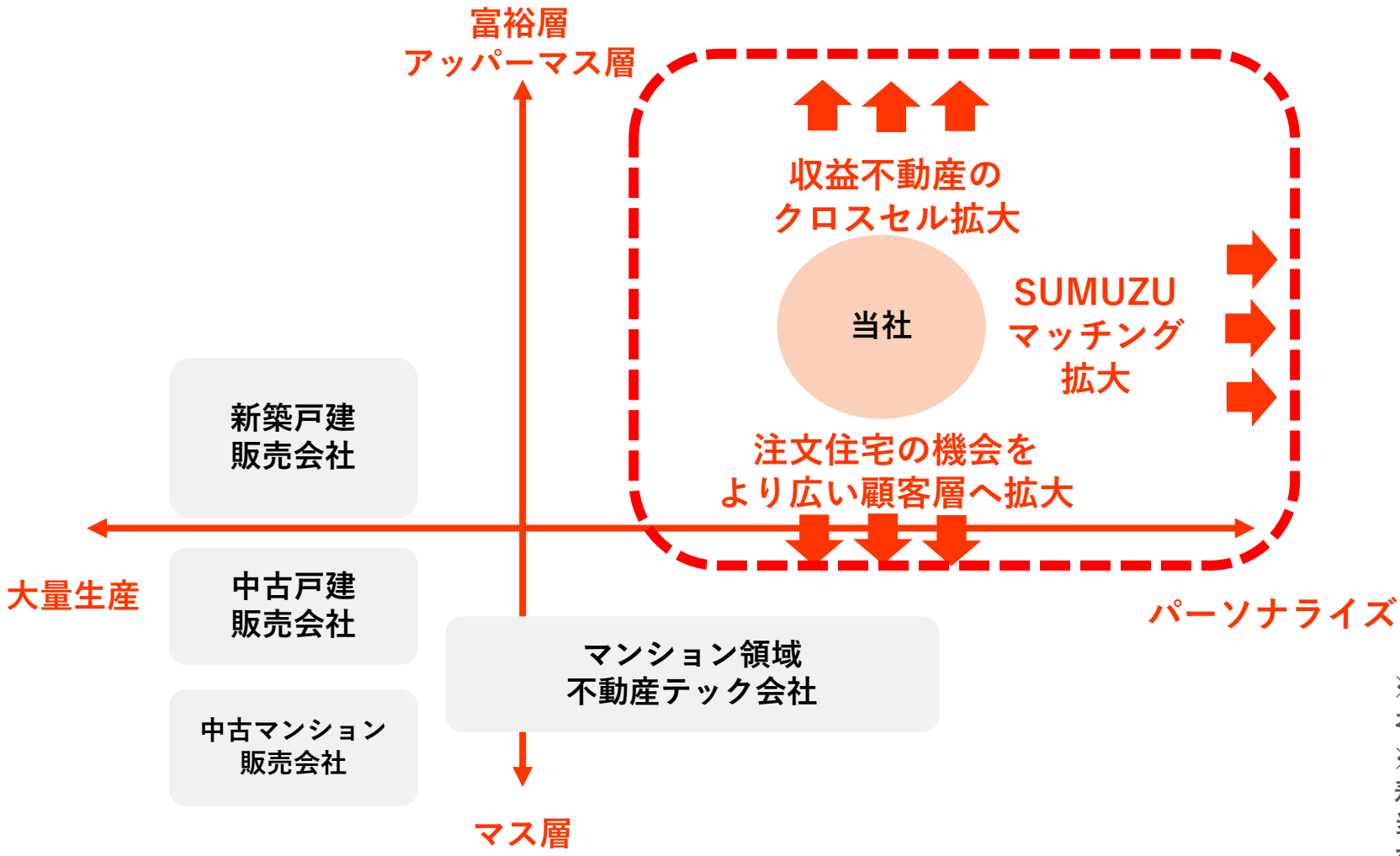
住宅の大量生産からパーソナライズへ  
当社を通じお客様の資産価値向上に貢献します

東京都内だけでも  
当社の拡大余地は  
非常に大きい



※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。

・戸建住宅用土地の市場規模算定については、2020年、2019年度建築着工統計調査（国土交通省）16表と国交省取引価格データベース2018年～2021年の地域ごとの成約価格、および2019年度フラット35土地付注文住宅融資利用者の主要指標を参考に算出。  
 ・戸建住宅用建物については、2020年、2019年度建築着工統計調査（国土交通省）32表および、一部の建物建築費については当社推定値により算出。  
 ・中期的な事業領域のイメージとして説明をしており、当社では3年程度を中期的な事業スパンとして想定しております。  
 ・sumuzu Matchingは注文建築を行う消費者と建築請負事業者のマッチングを行うプラットフォーム事業であり、施工金額の3％程度が当社の収益となります。そのため、戸建て事業における建築市場を対象領域として想定しております。



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

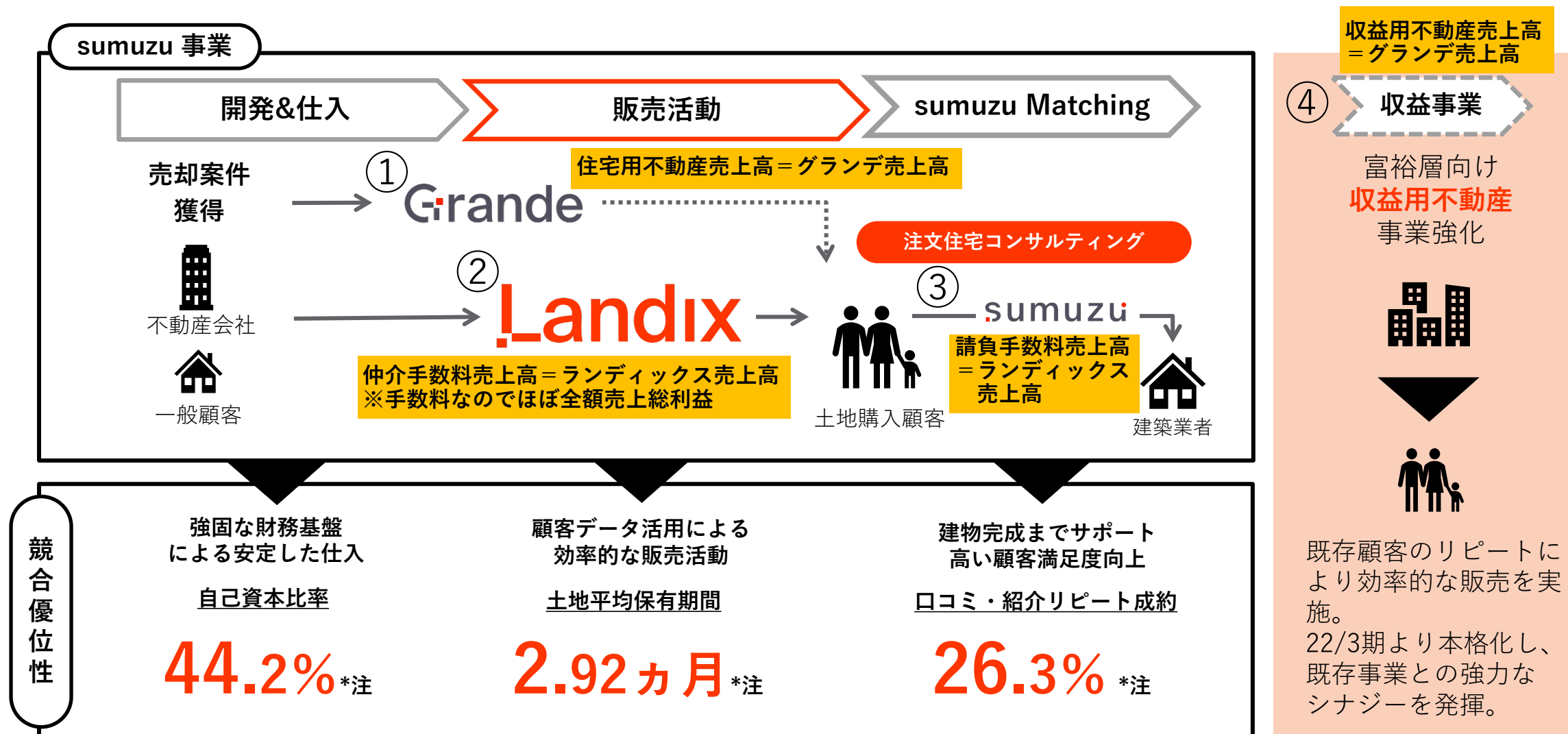
※事業主体については当社の認識による分類によって  
おります。

※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。

# 事業ビジネスモデル概観～他社にはない一気通貫のサービス

Landix

富裕層お客様向けの「理想の家づくり」を当社の一気通貫のサービスでサポート



\*注 22/3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。

## 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

FY2030年のビジョンの実現に向けて通過点であるFY2025年の事業目標を策定

## 2030年当社ビジョン

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  
規模拡大を実現

## 2025年当社事業目標

### 業績数値

売上高 300億円、  
利益拡大を目指す

### 財務指標

自己資本比率 30%を確保  
棚卸資産保有期間 4か月以内

### 新規事業への展開

M & A、社内ベンチャー投資による  
新たな収益源の確保