

Briefing Transcription

|| 第2次中期経営計画文字起こし ||

株式会社ランディックス

2981 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2025年7月4日(金)



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

■ 目次

■ 1Q 決算および中期経営計画説明会を受けての FISCO アナリストコメント	01
■ 出演者	02
■ 決算説明	03

■ 1Q 決算および中期経営計画説明会を受けての FISCO アナリストコメント

- ・中期経営計画の数値と「在庫 & 景気変動リスク変動が大きい“フロー型不動産業者”認識からの脱却」という自社の立ち位置が明確にされ、かつ納得感のある内容。
- ・売上高のストック的な性質かつ高成長、自己資本比率で約 40% という健全な財務体質、高 ROE であることを考慮すれば、中計達成時（2028 年 3 月期の売上高 350 億円、経常利益率 10%）の PER15 倍、時価総額で約 300 億円という計算は成り立つ。
- ・保守的に見積もっても、株価は上方への乖離がある。順調に推移している 2026 年 3 月期の当期純利益予想 14.9 億円に対して、その 15 倍は 223.5 億円であり、ネットキャッシュ▲ 60 億円を差し引いていたとしても、現状の時価総額である 95 億円の 70% 上。

株式会社ランディックス | 2025 年 7 月 4 日 (金)
2981 東証グロース市場

■ 出演者

株式会社ランディックス
代表取締役社長

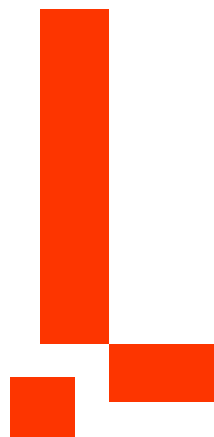
岡田 和也様

■ 決算説明

2026/3 期～2028/3 期 第 2 次中期経営計画

株式会社ランディックス
(東証グロース：証券コード 2981)

Landix



■ Landix 岡田

株式会社ランディックス代表取締役社長の岡田和也です。どうぞよろしくお願いいたします。今回は、第 2 次中期経営計画を開示・発表しましたので、その内容についてご説明いたします。

グループビジョン

Landix

トッププレイヤーTOKYO

“世界の中の東京”における富裕層向け不動産の第一想起企業へ

まず、グループビジョンについて、改めて我々の考えを言語化しました。そのキーワードは「トッププレイヤー TOKYO」です。

この「トッププレイヤー TOKYO」という言葉には、世界の中心とも言える東京において、富裕層を明確にターゲットとし、その中で第一想起される企業になるという思いを込めています。簡潔に言えば、東京の高級不動産マーケットでナンバーワンを目指すということです。これを我々のグループビジョンとして掲げています。

株式会社ランディックス | 2025 年 7 月 4 日 (金)
2981 東証グロース市場

決算説明

“富裕層に特化したクロスセル戦略” 2 つの方針

Landix

「ストック転換」

多段階クロスセルと事業ポートフォリオ変革による
“不動産事業のストック化”

×

「富裕層データ DX」

富裕層データ×不動産リアルノウハウによる
“稼働力の超強化”

続いて、「富裕層に特化したクロスセル戦略」についてご説明します。今回の中期経営計画のポイントとなっているのは、2 つの要素です。

1 つ目は「ストック転換」、もう 1 つが「富裕層データ DX」です。この 2 つを軸に、我々の事業をさらに拡大・発展させていく方針です。

「ストック転換」とは何かという点について説明します。不動産業界、特に戸建て住宅を販売している多くの会社では、建売住宅をつくって販売するというモデルが一般的です。住宅というのは、一度購入すると 10 年、20 年と買い替えることがないため、どうしてもフロー型の経営になりがちです。

それに対して、当社は富裕層に特化しているため、住宅を購入いただいたお客様に、さらに収益不動産や別荘の購入へと展開できる「クロスセル」が可能です。

また、ご満足いただいたお客様が、リピート購入やご紹介をしてくださることで、現在では売上が 200 億円を超える規模にまで成長しました。実際に、全体のおよそ 3 人に 1 人、つまり 30 数パーセントのお客様が紹介やリピートによる成約となっています。

こうした継続性のある関係性を構築し、顧客基盤を蓄積していくことが「ストック転換」です。

次に「富裕層データ DX」についてご説明します。

当社では、お客様が何を求めているのかという情報を、データとしてしっかりと蓄積しています。それに基づき、お客様との関係性を深めることで、より質の高い仕入れが可能となり、結果として社内マッチングによる早期販売も実現できます。

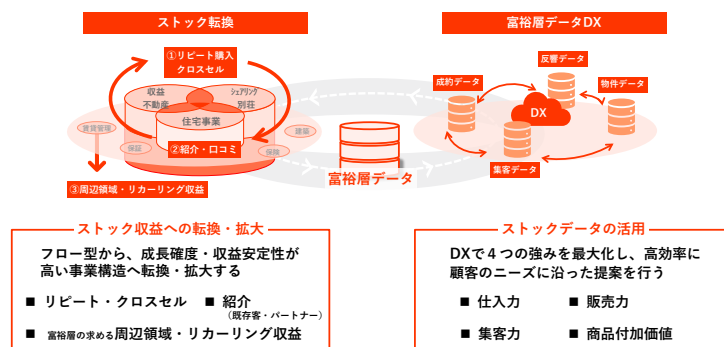
このように、データを活用した良質な仕入れとスピード感ある販売を両立できる点は、他社にはない当社独自の優位性だと考えています。

株式会社ランディックス | 2025 年 7 月 4 日 (金)
2981 東証グロース市場

決算説明

ストック転換×富裕層データDXの両輪

Landix



この「ストック転換」と「富裕層データ DX」の両軸をしっかりと強化し、今後の事業をさらに成長させていく方針です。その構想を図で表したものが、こちらになります。

「ストック転換」においては、紹介や口コミを中心に、リピートやクロスセルによって住宅用不動産事業・収益用不動産事業・シェアリング別荘開発事業を相互に連携させていきます。

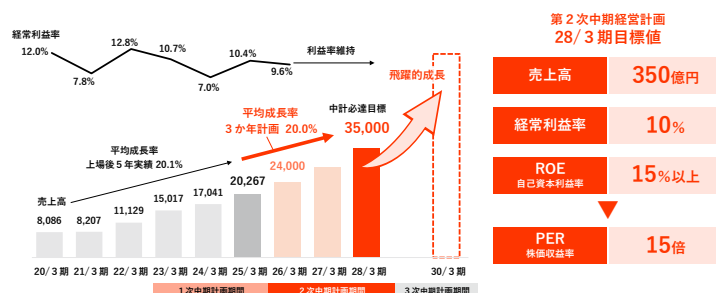
今後、これらの事業をしっかりと支えていくために、建築、保険、保証、賃貸管理といったストック型ビジネスも着実に立ち上げ、事業の基盤として構築していきます。これが、当社が目指すストック転換の方向性です。

また、DXについては、現在蓄積されているお客様のデータ、たとえば、どのような趣味嗜好があるのか、どのような不動産に興味を持っているのか、そういった情報をしっかりとデータ化し、それをもとに仕入れと販売のマッチングを行っていきます。

過去 5 年の成長実績スピード継続で売上高350億円を達成

Landix

“ストック転換”+“富裕層データDX”で安定的な年20%成長を必達する3年間

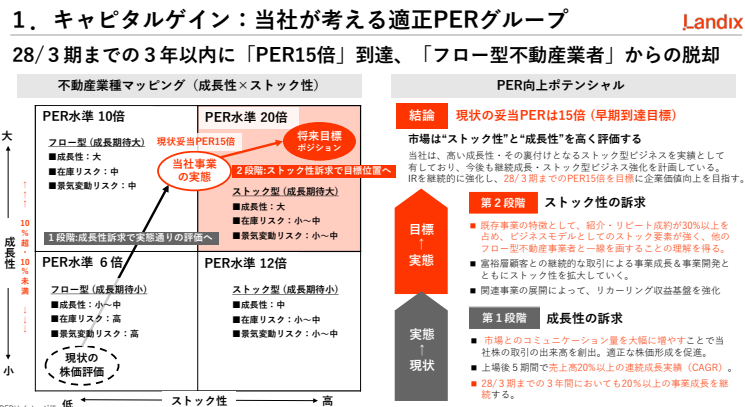


こちらの図は、過去5年間の成長スピードを示しています。当社は上場から5年が経過しましたが、その間、一貫して年率20%の成長を実現してきました。

株式会社ランディックス | 2025 年 7 月 4 日 (金)
2981 東証グロース市場

決算説明

今後もこの成長スピードを維持しながら、年平均 20% の成長を続け、3 年後の 2028 年 3 月期には売上高 350 億円を目指しています。加えて、経常利益率は 10% を維持し、ROE は 15% 以上を確保、そして PER (株価収益率) を 15 倍まで引き上げていくという計画です。



こちらは、不動産業界における企業のポジショニングをマッピングした図です。

現在、当社の PER (株価収益率) は約 6 倍程度と低い水準にあり、この図の中では、現時点でこの位置にポジショニングされています。

この領域に位置する企業の特徴としては、まず「フロー型」であるという点が挙げられます。成長性が乏しく、在庫リスクや借入負担が大きく、さらにフロー型であるがゆえに、言葉を選ばずに言えば、自転車操業的なビジネスモデルに陥りやすい傾向があります。

一方で、当社はその上の領域を目指しています。具体的には、フロー型でありながらもしっかりと成長を実現し、在庫リスクを中程度、景気変動リスクも中程度に抑えた安定的な事業運営を可能にしています。

さらに、経常利益率 10% という高い収益性を維持しつつ、自己資本比率も約 40% と健全な水準を保っています。このような収益性と財務健全性を両立している企業は、業界内でもそう多くはないのではないかと考えています。ここからさらに、PER (株価収益率) の水準を 15 倍まで引き上げていきたいと考えています。

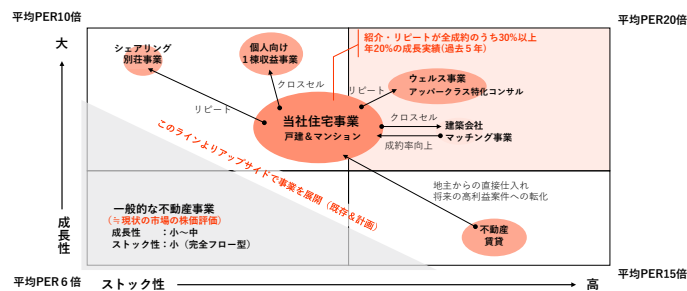
繰り返しになりますが、ストック性をしっかりと高めながら、同時に DX を推進する。この 2 点を軸に、目標の実現を図っていきます。

株式会社ランディックス | 2025 年 7 月 4 日 (金)
2981 東証グロース市場

決算説明

1. キャピタルゲイン：既存事業の「成長性」と「ストック性」 Landix

既存事業(実態)に十分な成長性とストック性(=継続性の高い収益力)がある

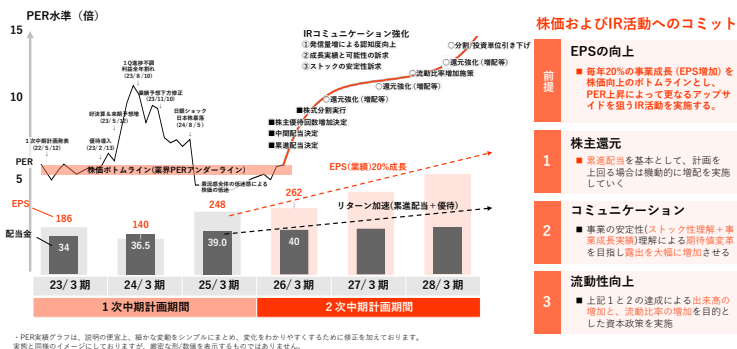


次に、これをさらにわかりやすく図にまとめたものをご紹介します。この図では、上に行くほど PER と成長性が高いことを示しています。

当社の事業は、住宅事業を主軸としながらも、そこからクロスセル、リピート、紹介といった展開を通じて、安定的かつ継続的に成長できる構造になっています。図の中では、ちょうど中間付近にポジショニングされていますが、そこからさらに上を目指せることを示しています。

株価向上 & 資本政策の概要について Landix

在庫 & 景気変動リスク変動が大きい「フロー型不動産業者」認識からの脱却



続いて、株価向上と資本政策の概要についてご説明します。

景気変動リスクが大きく、リーマンショックのような事象が発生した際に業績へ深刻な影響を及ぼす可能性がある「フロー型」のビジネスモデルから、「ストック型」への転換が求められています。

しかし、当社はもともとストック型の事業領域を有しており、この点をしっかりと市場にアピールしていくこと、そしてその領域をさらに積み増していくことが重要であると考えています。

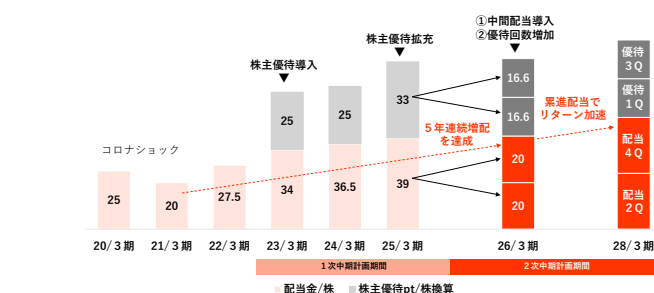
株式会社ランディックス | 2025 年 7 月 4 日 (金)
2981 東証グロース市場

決算説明

EPS (1 株当たり利益) を着実に向上させながら、株主や投資家の皆さまとの丁寧なコミュニケーションを行い、流動性の確保にも努めることで、株式市場における評価の向上、すなわち株価の上昇を実現していきたいと考えています。

2. インカムゲイン：リターンの安定&加速(累進配当+優待) Landix

3 か月ごとに株主優待と配当が交互に到来、増配実績を積み重ねていく



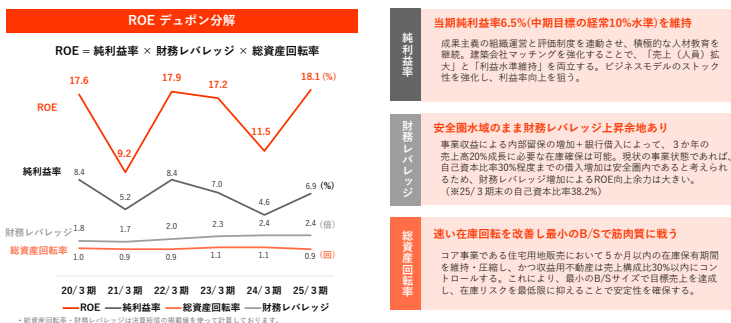
・2025年6月30日を基準日として株式を2分割する予定ですが、過半数の配当・優待ポイントについては比しやすくするため、2分割換算した前提で表示しています。
(例：24/3期の配当金は73円/株ですが、2分割した場合は36.5円/株として表示)
・グラフは、25/3期末基準で800株(分割後と同数)を前提として、株主優待のポイントを100円/株の保有株数で換算しています。
・24/3期末までは15,000株ポイント付(実績)、25/3期末からは20,000株ポイント付(予定)、1ポイント1円換算にて表示しています。

こちらは、前回の決算発表の際にもお伝えした内容ですが、当社では、優待と配当を四半期ごとに実施していく方針を掲げています。つまり、3ヶ月に1回、配当と株主優待を交互に提供していく仕組みです。

この取り組みについては、投資家の皆さまからも喜んでいただいているというお声を多くいただいております。今後も、この方針をしっかりと維持し、安定的な株主還元を続けていきたいと考えています。

3. ROE：財務レバレッジと総資産回転率の最適化で高ROE継続 Landix

財務レバレッジは安全圏内で上昇余地あり、総資産回転率は継続的に安定する見込み



続きまして、ROE を意識した経営の推進についてです。

なお、当社の当期純利益率は 6.5%、経常利益率は 10% を維持することを目標としています。また、財務面についても非常に安全な水準にあり、この健全な体質を維持しながら業績の成長を実現することが可能と考えています。

迅速な回転速度を意識し、効率的な運営を実現しながら、他社との競争に臨む方針を持っています。

株式会社ランディックス | 2025 年 7 月 4 日 (金)

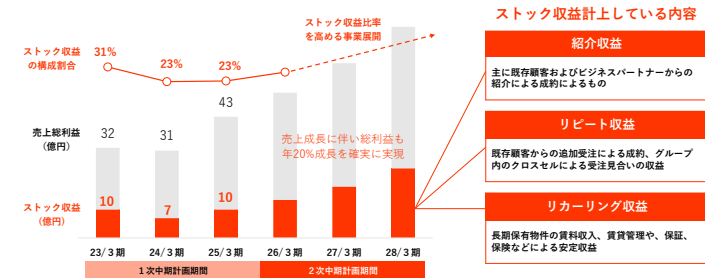
2981 東証グロース市場

決算説明

当社のストック収益の推移と将来見込み

Landix

ストック型比率を増やして、収益安定性・成長の確実性を強化する



・ストック収益は、対応する売上総利益見合い（手数料は全額、商品売上は売上高-売上原価）を算定したうえで計上しております。表中の売上総利益は開示している会計上の売上総利益と一致しています。

11

当社のストック収益の推移および将来の見込みについてご説明します。

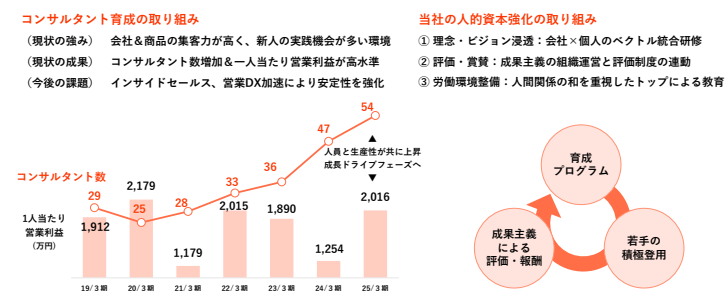
まず、紹介収益を着実に伸ばしていくこと、そしてリピート収益を確実に積み上げていくことを重視しています。さらに、リカーリング収益についても拡大を図っていく方針です。

ここでいうリカーリング収益とは、賃貸収入や賃貸管理、保証、保険など、不動産に関連する領域の中でストック化が可能な部分を指します。こうした継続的な収益源をしっかりと蓄積し、安定性と成長性の両立を実現していく計画です。

ライフサポート型コンサルタント育成

Landix

人員増と営業効率の維持向上を両立する▶「採用＝収益力強化」体制の構築



12

当社の営業については、「ライフサポート型のコンサルタント」として位置づけています。営業マンであると同時に、コンサルタントでもあるという考え方です。

なぜコンサルタントと捉えているかというと、住宅の購入、資産運用のための収益不動産の購入、そして人生を豊かにするための別荘の取得といった一連のニーズに対し、'ワンストップ'で対応しているからです。お客様にとっての「豊かさの創造」という当社の企業理念を実現するには、営業担当者に高度なコンサルティング能力と、長期的な関係構築力が求められます。

株式会社ランディックス | 2025 年 7 月 4 日 (金)
2981 東証グロース市場

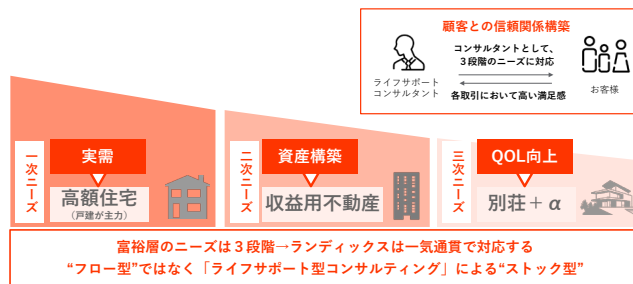
決算説明

こうした背景から、コンサルタントの育成は非常に重要な取り組みだと考えており、育成プログラムの整備や若手人材の積極登用を通じて、組織全体のコンサルティング力をさらに高めていきたいと考えています。

当社ビジネスモデル

Landix

ライフサポート企業として、中長期で「富裕層の3段階ニーズ」に応える



当社のビジネスモデルについてご説明します。

これまでも繰り返し申し上げているとおり、まず「1次ニーズ」として位置づけているのが実需としての住宅、特にデザイン性の高いオーダーメイドの戸建て住宅がメイン事業となっています。

次に、「2次ニーズ」として、資産構築を目的とした収益用不動産の販売を行っています。

さらに、「3次ニーズ」として位置づけているのが別荘、特にシェアリング型の別荘です。これは、利用しない期間は他者に貸し出すことで収益を得ることができ、相続対策としての側面もあり、自身の人生を豊かにするための楽しみとしても活用できる資産です。

これら3段階のニーズに対して、当社ではライフサポート型のコンサルティングを通じて一貫通貫で対応し、長期的な関係を構築しながらストック型ビジネスとして積み上げていく方針をとっています。

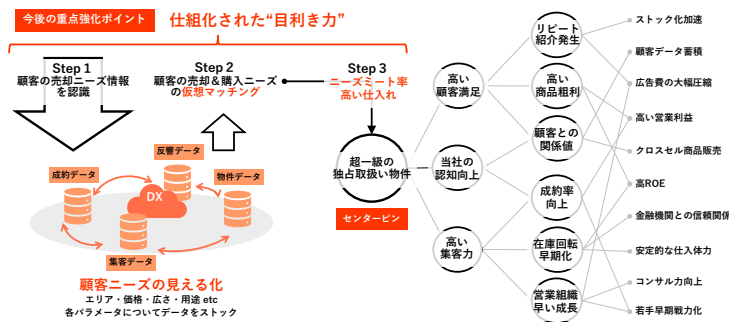
株式会社ランディックス | 2025 年 7 月 4 日 (金)
2981 東証グロース市場

決算説明

事業を差別化するセンターピン

Landix

超一級の独占取扱い物件をラインナップ ⇐ 仕組まれた“目利き力”が実現



事業を差別化する「センターピン」についてご説明します。

当社のビジネスにおけるセンターピン、つまり中核的な強みはどこにあるかというと、蓄積されたデータとテクノロジー、そして何よりも「超一級の独占物件の取り扱い」だと考えています。

具体的には、東京都内の高級住宅地に絞り込み、誰もが魅力を感じるような一等地を、当社独自のデータとテクノロジーを活用して仕入れることが可能です。こうして仕入れた物件こそが、当社のセンターピンとなっており、他社と一線を画す差別化要素になっています。この物件群には、東京の富裕層だけでなく、日本全国、さらには海外の富裕層からも注目が集まり、アクセス可能な状態が整ってきています。

そこから生まれる高い顧客満足が、リピートや紹介、クロスセルといった形で広がりを見せているのが現在の状況です。

今後も、このセンターピンをさらに磨き上げ、データを蓄積しながら、良質な物件を仕入れ、迅速に販売していくという方針で取り組んでいきます。

株式会社ランディックス | 2025 年 7 月 4 日 (金)
2981 東証グロース市場

決算説明

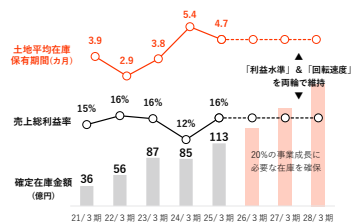
当社の事業KPI

Landix

平均在庫保有期間、竣工前販売率、売上総利益率をKPIに設定し、事業推進する

【住宅用不動産事業】

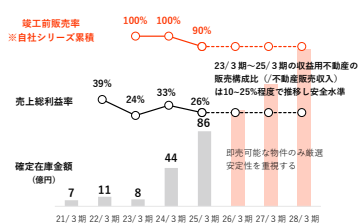
継続的に確定在庫を増やし、メインの住宅用地販売について在庫保有期間を維持・圧縮させていく。



・竣工前販売率は、収益用不動産販売全体のうち、自社で建物建築までを行った1棟収益シリーズ物件について集計した数字となり、該当する事業年度に引き渡しを行った物件について、「竣工前に販売契約が完了している物件」を集計し表記しています。

【収益用不動産事業】

売上構成比のうち30%を上限に、高利益案件を計画的に開発することで、事業の成長性と安全性を両立していく。



当社の事業 KPI についてご説明します。

これまでも継続的に開示してきた住宅用不動産における「平均在庫保有期間」に加え、今後は収益用不動産の「竣工前の販売率」および「売上総利益率」も主要な KPI として設定していきたいと考えています。

在庫保有期間については、当社が蓄積してきたデータを活用することで、質の高い仕入れと、それに続く販売を社内で効率的にマッチングできる仕組みを構築しています。これにより、非常に短期間で在庫回転を実現しております。

また、当社が「2 次ニーズ」と位置づけている収益物件については、自社オリジナルの企画による開発を進めており、これらの物件は竣工前、すなわち完成前の段階でほぼ販売が完了している状況です。こうした実績は市場からも高く評価されており、今後も「竣工前販売率」を指標として明示していきます。

さらに、売上総利益率についても高水準を維持し、事業全体を高い粗利率で推進していくことを目標に取り組んでまいります。

株式会社ランディックス | 2025 年 7 月 4 日 (金)

2981 東証グロース市場

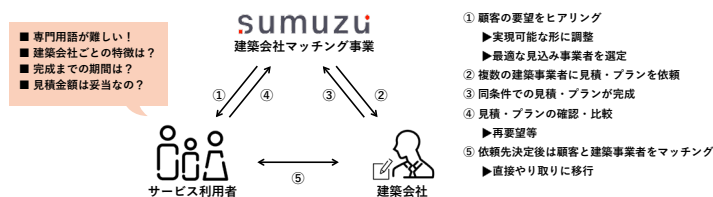
決算説明

競争優位：独自の建築会社マッチングによる顧客満足

Landix

住宅建築において唯一無二の豊かさ創造の経営理念を実現する

- 顧客との長期的な関係を重視する富裕層向け事業を行ってきた当社だからこそ
「土地を売ったら終わり」ではなく「建物完成まで寄り添う」一気通貫サービスを実行。
- ・土地購入の段階から完成像をイメージ
 - ・お客様ごとに最適な建築会社選びを第三者的立場からアドバイス
 - ・創業以来、注文住宅用地を取り扱ってきたリアルな住宅建築ノウハウをフル活用



こちらは、当社が提供する独自の建築会社マッチングサービス「sumuzu マッチング」についてのご紹介です。

住宅を建てたいと考えるお客様の多くは、どの建設会社に依頼すべきか悩まれます。実際、私自身が家づくりを検討した際にも、どこに頼めばよいかわかりません、苦労した経験があります。

このような課題に対して、当社では専任のコンサルタントが寄り添い、3～4社の建築プランと見積もりを提示することで、お客様がどの建築会社を選ぶべきかをスムーズに判断できる仕組みを整えています。1級建築士を中心とした専門チームがコンサルタントに加わることで、提案の質も非常に高く、信頼性のあるサポートが可能となっています。このサービスは、お客様からも非常に好評をいただいています。

競争優位：デザイン力を生かした個人向け1棟収益レジ早期販売

Landix

ほぼ全ての物件が竣工前に販売契約が完了

シリーズ実績	販売契約	竣工 (検査発行)	摘要
1 世田谷3丁目	2022年5月	2022年12月	竣工前販売
2 北大塚3丁目	2022年6月	2022年12月	竣工前販売
3 目黒本町6丁目	2022年10月	2023年2月	竣工前販売
4 用賀2丁目	2022年11月	2023年3月	竣工前販売
5 若林1丁目	2023年11月	2023年12月	竣工前販売
6 田園調布1丁目	2023年11月	2023年12月	竣工前販売
7 西浅草2丁目	2024年8月	2024年8月	竣工前販売
8 目黒本町3丁目	2024年9月	2025年3月	竣工前販売
9 池袋本町3丁目	2024年10月	2024年10月	竣工同時販売
10 板橋2丁目	2024年12月	2025年3月	竣工前販売
11 中央1丁目	2024年12月	2025年1月	竣工前販売
12 奥沢6丁目	2025年1月	2025年2月	竣工前販売
13 目黒本町6丁目	2025年3月	2025年3月	竣工前販売
14 浜田山4丁目	2025年3月	2025年1月	—

建築デザインについて意匠権を取得



こちらは、当社が展開する「デザイン力を活かした収益用不動産」についてのご紹介です。当社が手がける物件のほぼすべてにおいて、販売契約は竣工前に完了しています。

また、建築デザインに関しては、外観デザインの意匠権、いわばデザインの特許のようなものを取得しており、独自性と先進性が高く評価されています。

株式会社ランディックス | 2025 年 7 月 4 日 (金)
2981 東証グロース市場

決算説明

このシリーズは今後も継続的に展開していく予定であり、当社にとって非常に強力な競争力の源泉となっています。そのため、今後さらに注力し、展開を加速させていきたいと考えています。

(進行中の新規事業) シェアリング別荘 (3 次ニーズ「QOL向上」) Landix
自己保有かつシェアリングによる収益獲得が可能な新タイプの別荘



都心から車で 3 時間以内の山・川・空・海・湖が眺められるロケーションの良いエリア (山梨・静岡・神奈川・千葉・群馬) で、「自己利用」と「休眠期間における貸別荘」の両側面を併せ持った新しいタイプの不動産開発です。

シェアリング時のオペレーションは、貸別荘運営会社に一括委託が可能であり、オーナー様の手間はかかりません。

1 号案件は 26/3 期中に販売する予定：

「THE THIRD PLACE MT.FUJI」オフィシャルサイト
<https://the-third-place.jp/mtfuji/>



都心から約 2 時間以内、富士山の圧倒的なサイズを感じることができる距離感。山麓に広がる 1200 坪の土地で別荘 3 棟のほか、共用施設としてゲストハウス・サウナ・焚き火スペースを付設。

* QOLはQuality of Lifeの略で、人生の質、生活の質という意味で用いています。人生を楽しむということ、仕事と生活が両立できていること、健康を維持できていることなど、幅広い捉え方があり、ビジネスのみならず、医療・福祉などでも注目されており、現代において人生の豊かさを語るうえで、重要視されている指標のひとつです。

こちらは、当社が展開するシェアリング別荘事業についてのご紹介です。

富士山を一望できるロケーションに建てられた別荘で、オーナー自身が楽しんで利用できるのはもちろん、利用しない期間には貸別荘として収益を得られるモデルとなっています。現在、第 2 弾として、海の目の前に広がる「館山」の物件も準備を進めており、すでに建築にも着手しています。

以上でご説明は終了となります。当社は、「ストック転換」および「富裕層データ DX」をしっかりと活かし、着実に積み上げながら本計画を推進してまいります。

何よりも重要なのは、この計画を実行に移し、確かな成果を出すことだと考えています。今後も、ぜひ当社の取り組みを継続してご注目いただければ幸いです。しっかりと結果でお応えできるよう、ランディックスグループ一同、全力で取り組んでまいります。

ご清聴ありがとうございました。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp