

2025年2月12日

報道関係者各位

株式会社ランディックス

2025年3月期第3四半期決算の概要と 当社事業内容の紹介

ランディックスグループ（本社：東京都目黒区、代表取締役 岡田和也、以下「当社」）は、2025年2月12日に、2025年3月期第3四半期（2024年4月1日～2024年12月31日）のグループ連結決算を発表しましたので、その概要をお知らせいたします。

【2025年第3四半期決算の概要】

- 業績予想利益を上方修正（1株当期純利益EPS 374円→451円へ増加）
コア商品である住宅用地在庫の回転率が改善かつ着地利益水準が回復
営業利益を業績予想17.5億円から21.3億円へ修正
- 1株配当を78円（+3円増配）に決定
安定配当を継続することで継続的な株価の上昇を目指す
さらに、株主優待の拡充を実施し追加ポイント付与を決定

今期においては、主力商品である住宅用地の仕入れを当社の得意エリアである城南エリアに注力したこと
で住宅用地の販売が好調に推移、かつ在庫の利益水準が向上したため、今期の業績予想について上方修正を
いたしました。また、業績予想の上方修正に伴い、1株あたり3円の増配を行っています。

（単位：百万円）

	当初業績予想	修正増減		修正業績予想	前期比
売上高	20,000	-	-	20,000	+17.4%
営業利益	1,750	380	+21.7%	2,130	+66.4%
経常利益	1,630	350	+21.5%	1,980	+67.1%
当期純利益	1,060	220	+20.8%	1,280	+62.0%

当社の決算開示リンク：<https://landix.jp/ir/results/>当社の決算説明資料リンク：<https://landix.jp/ir/presentations/>

【新たな取組み】

① 来期販売予定のサードプレイス事業の第1号プロジェクトの販売開始

サードプレイス事業の第1号案件である「MT.FUJI」のオフィシャルサイトがオープンいたしました。
(<https://the-third-place.jp/mtfuji/>) これは、自己所有型の別荘であり、遊休期間中はシェアリングという形で収益性を持たせた新タイプのビジネスであり、当社の富裕層向け住宅事業のクロスセルとして事業化したものです。

② 建築会社マッチング事業の成長ドライバーとなる建設子会社を設立

当社オリジナルのサービスとして、注文住宅建築希望のお客様に対する「建築会社マッチング」を行っており、お客様が土地を購入するときのサービスとして大変好評をいただいています。2024年11月には建設子会社であるLDXデザインクラウドを設立し、中長期的な戦略として、お客様からの直接の請負契約を獲得することによる建築収益獲得を見込んでいます。

③ 収益シリーズの建築デザインについて意匠権を取得

今回のデザインは、過去の取引事例や当社の顧客データをもとに、個人のお客様が取得する規模の1棟収益不動産において高い再現性をもって将来的なりセールバリューを確保する建築デザインとして開発したものであり、本デザインは当社の事業上の重要な資産であると捉え、今回の知的財産権（意匠権）の取得に至りました。今後も唯一無二のデザイン開発を通じた、当社商品の信頼度とブランド力の向上を行うことで、収益力の改善に努めていきます。

【2025年第3四半期の決算サマリ】

1Q時点で2.5%だった経常利益率が9.5%まで改善。短プラの引き上げにより仕入の調達金利は上昇しましたが、在庫期間が良好なため業績へのマイナス影響は軽微となっています。

累計の売上高は13,227百万円で前期比18.4%増、業績予想達成率は66.1%、営業利益は1,362百万円で前期比109.2%増と大幅改善、業績予想達成率は64.9%となっております。

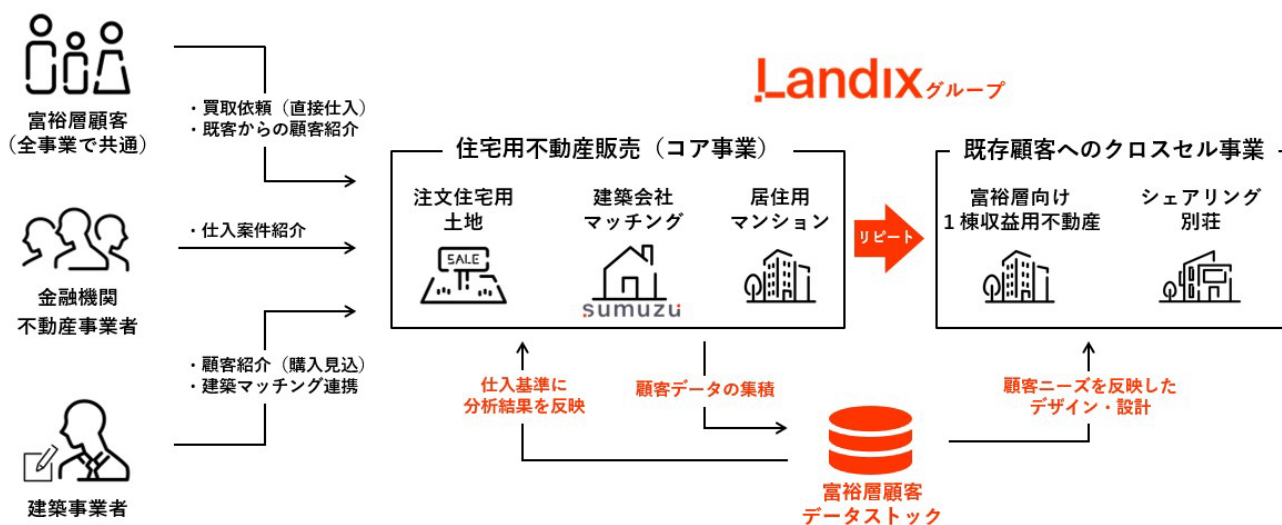
(単位：百万円)

	24/3期 3 Q 累計実績	前期比	25/3期 3 Q 累計実績	業績予想 達成率
売上高	11,169	+18.4%	13,227	66.1%
営業利益	651	+109.2%	1,362	64.0%
利益率/対売上高	5.8%	-	10.3%	-
経常利益	583	+115.9%	1,259	63.6%
利益率/対売上高	5.2%	-	9.5%	-
当期純利益	404	+103.4%	822	64.2%
利益率/対売上高	3.6%	-	6.2%	-

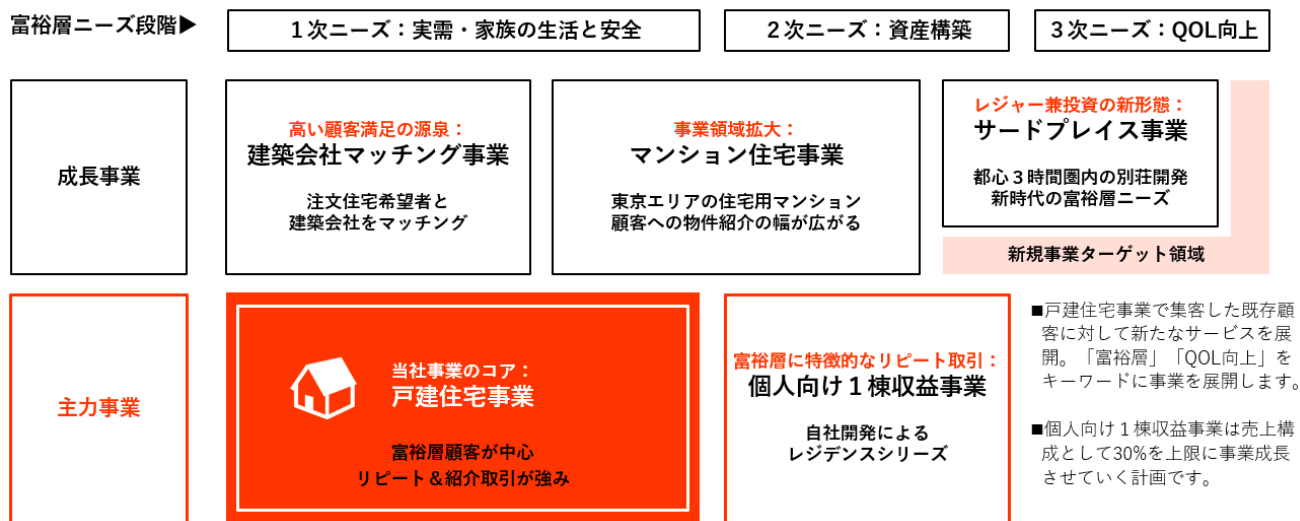
純資産は、7,763百万円で自己資本比率38.8%となり安定した財務水準を保っています。棚卸資産は11,268百万円で、期首から4,420百万円増加し、来期2026年3月期の売上高および利益20%成長目標に対して順調な仕入状況となっています。

【当社事業の紹介】

当社は「唯一無二の豊かさを創造する」を企業理念として東京の城南エリアを中心に、富裕層顧客を対象に不動産関連事業を行っており、富裕層ニーズに対する一気通貫対応を主軸として事業展開を行っています。

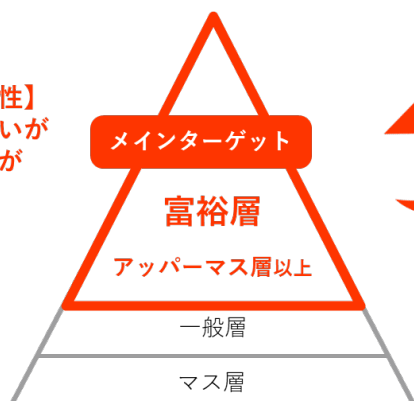


創業以来、顧客データを基にお客様ニーズに対応した事業展開を行っており、独自の建築会社マッチング、個人向け1棟収益用不動産、近年ではシェアリング別荘の開発（サードプレイス事業）に取り組んでいます。2024年には、独自の自動追客システムを持つ不動産テック企業であるリンネ株式会社（マンション領域の不動産仲介業が主力）を完全子会社化しており、住宅用不動産販売をコア事業として、収益用不動産開発による富裕層の投資ニーズ、さらにはシェアリング別荘開発によるQOL向上ニーズに対応する形で事業領域を広げていきます。

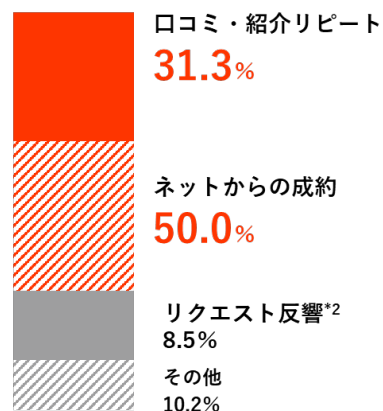


経営ビジョンとして「東京エリアにおける富裕層向け不動産のトッププレイヤー」を掲げており、毎年売上・利益の20%増を中期の数値目標としています。富裕層ビジネスを行う上で当社は、特に顧客満足度を重視しており、例年当社で住宅を購入する成約顧客のうち30%以上が紹介またはリピーター取引によるお客様という実績となっており、今後も不動産を通じてお客様の人生に寄り添い続ける企業でありたいと考えています。

【富裕層顧客の特性】
獲得ハードルは高いが
紹介・リピートが
生まれやすい



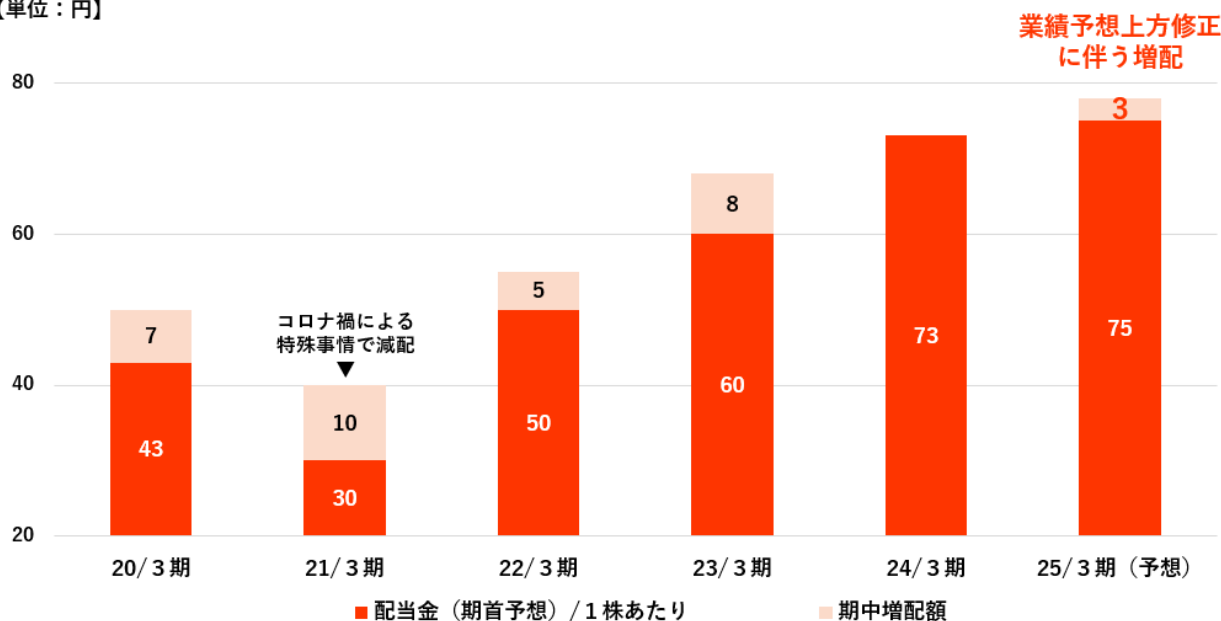
成約顧客における集客経路



【配当方針について】

当社では、毎年安定した配当実施を配当方針としております。2021年3月期にはコロナ禍の影響で減配をしておりますが、以後継続的に増配をつづけております。

【単位：円】



また、個人株主の皆様を対象とした株主優待による株主還元強化にも取り組んでおります。経営目標として掲げている売上高、利益額の毎年20%以上の成長とROEを改善していくことにより、魅力ある銘柄として認知度を高めていくことで株価を向上させ、仕入活動の加速に必要な自己資本増強へ向けた資金調達ポテンシャル確保に努めていきたいと考えています。

【中期経営ビジョン】

東京エリアにおける富裕層向け不動産のトッププレイヤー：

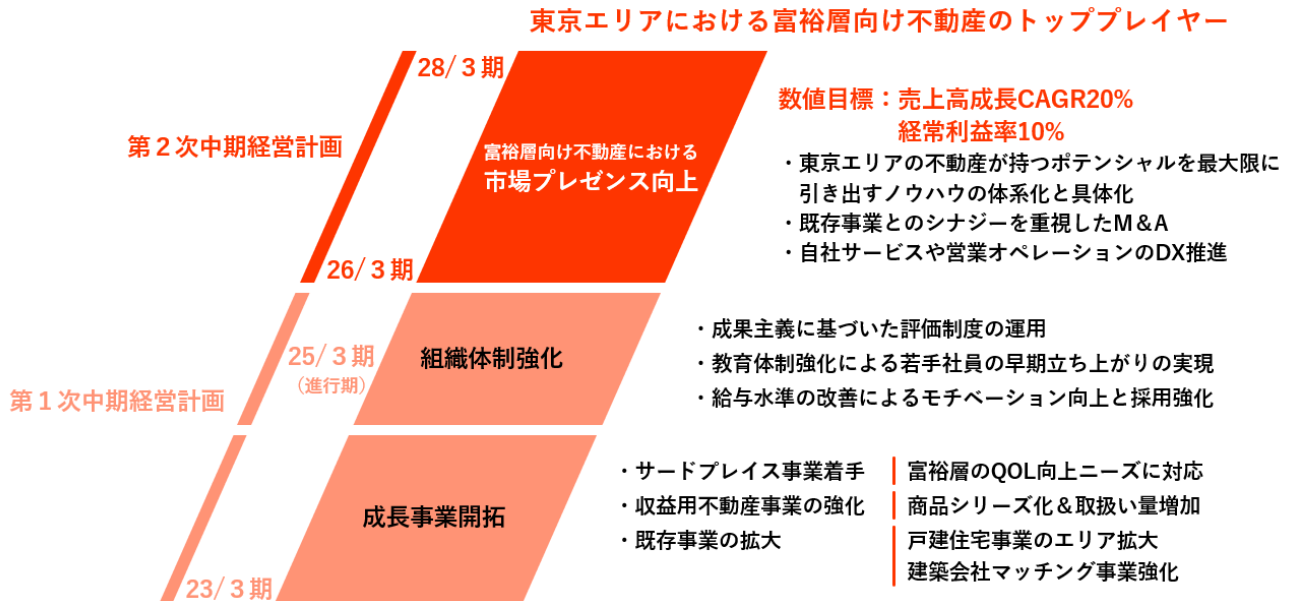
当社は、売上高成長CAGR20%、経常利益率10%を今後の業績数値目標としており、具体的な成長のドライバーは「東京エリアの不動産が持つポテンシャルを最大限に引き出す特化型ノウハウの体系化と具体化」「既存事業とのシナジーを重視したM&A」「自社サービスや営業オペレーションのDX推進」となります。

富裕層向け不動産市場における当社ランディックスのプレゼンスを向上させていくことで、

「東京都で不動産買うならランディックスだね」

「高額不動産を買うならとりあえずランディックスに相談しないと」

「不動産ポートフォリオ構築ならランディックスに行こう」という認知を獲得していきたいと考えています。



<企業情報>

企業理念	唯一無二の豊かさを創造する
社名	株式会社ランディックス
本社所在地	東京都目黒区下目黒 1-2-14 Landix目黒ビル
事業拠点	目黒本社 桜新町支店 自由が丘支店
設立年	2001年
連結社員数	122名（2024年12月末時点、役員含む）
業種	不動産業
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・不動産売買事業・不動産仲介事業・建築会社マッチング事業・サードプレイス別荘開発事業

ランディックスグループは、東京の富裕層顧客を対象に不動産領域のワンストップサービスを展開しています。主力事業は戸建住宅の販売であり、全成約の30%程度が紹介・リピート取引によって構成されています。注文住宅希望者への建築会社マッチングや、リピート取引となるお客様に向けた1棟収益用不動産の販売、さらなる豊かな生活のための別荘開発など、時代と共に変化するお客様のニーズに応え、「パーソナライズ」をキーワードに事業展開を行っています。

[ホームページ]

<https://landix.jp/>

[sumuzuサイト]

<https://sumu-z.jp/>

[不動産情報ポータルサイト]

<https://portal-landix.jp/>

[当社中国語版ランディングページ]

<https://portal-landix.jp/cn/>

[サードプレイス別荘事業サイト]

<https://the-third-place.jp/mtfuji/>

お問い合わせ：コーポレート部門管掌取締役 松村隆平（matsumura@landix.jp）

