

2025年5月13日

報道関係者各位

株式会社ランディックス

2025年3月期通期決算の概要と 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5月13日に、2025年3月期通期（2024年4月1日～2025年3月31日）のグループ連結決算および今後のコーポレートアクション予定を発表しましたので、その概要をお知らせいたします。

【2025年通期の事業進捗】

- 通期で売上高200億円、営業利益22.5億円となり過去最高の業績を達成
期首開示の業績予想EPS 374円→495円へ増加
- 複数のコーポレートアクションの決定
 - 株式分割（2分割）を決定
基準日：2025年6月30日
 - 中間配当の実施
9月末日、3月末日を権利確定日として年2回の配当を実施
 - 株主優待の年2回実施を決定
6月末日、12月末日を優待ポイント確定日として年2回の優待を実施
 - 「累進配当」の実施方針を策定
継続保有リターンを強化
- 26/3期の業績予想は、売上高240億円、営業利益25.4億円

4Qは単Qとしては売上・利益ともに過去最高。コア商品である住宅用物件の在庫水準が改善し、仲介手数料売上・建築会社マッチング手数料も堅調に推移。契約済4件の高単価&高利益の収益用物件を26/3期上期に引き渡し見込み済みとなり、確実な成長余力を繰り越す展開となりました。

【事業実績と業績予想】

(単位：百万円)

	2024/3期	2025/3期		2026/3期	
	実績	実績	前期比	予想	前期比
売上高	17,041	20,267	+18.9%	24,000	+18.4%
営業利益	1,279	2,258	+76.5%	2,540	+12.4%
経常利益	1,185	2,112	+78.3%	2,300	+8.9%
当期純利益	790	1,404	+77.8%	1,490	+6.1%

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 新たな資本および配当施策

26/3期からは、株式分割（2分割）、中間配当、増配（+2円）、株主優待の回数増加（年2回）を実施します。配当方針としては累進配当（配当について前年度以上を維持）を決定し、長期保有株主様への配当リターンの増加を実現していきます。

・株式分割の実施

2025年6月30日を基準日として、株式分割（2分割）を行います。

これにより株取得の投資負担を軽減し、売買出来高の増加と適正株価を実現していきます。

・増配および中間配当の実施

26/3期は年間では対前年比で2円の増配となります。

かつ中間配当を実施することで株主様には短期間での配当リターンを得て頂くことができます。

※株式分割(2分割)を行うため、1株あたりの配当金が変わりますので下表をご参考ください。

(1株あたりの配当金)

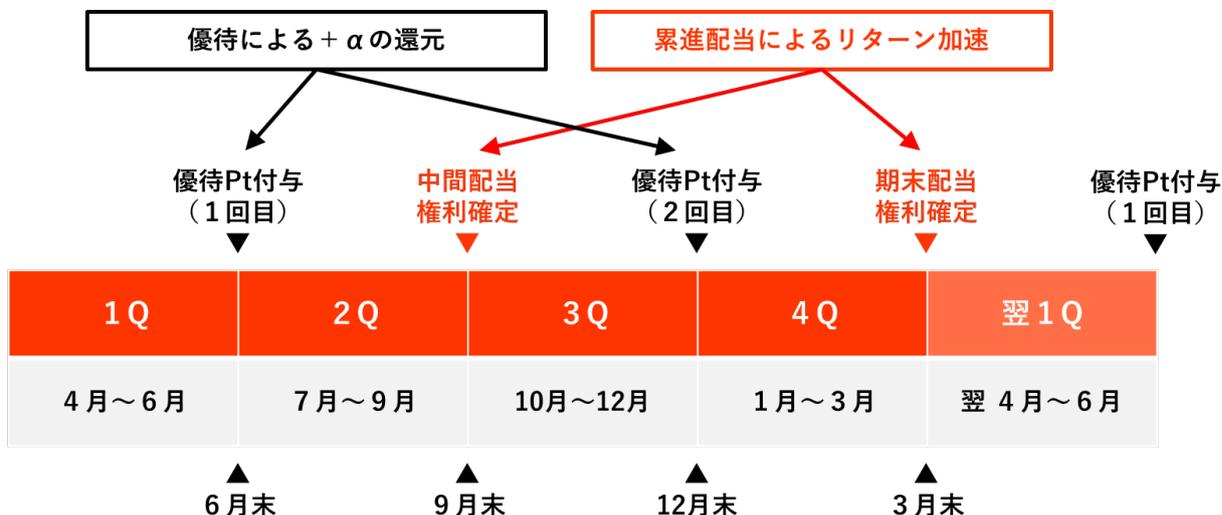
	24/3期 (実績)	25/3期 (予想)	26/3期 (予想)		
	年間合計	年間合計	中間配当	期末配当	年間合計
株式分割(2分割)後	—	—	20円	20円	40円
株式分割前換算	73円	78円	40円	40円	80円

※中間配当の基準日は9月30日、期末配当の基準日は3月31日となります。

・株主優待の実施回数増加（年2回）による株主還元のさらなる強化

6月30日および12月31日を優待ポイントの付与確定日とします。

これにより、四半期ごとの優待もしくは配当の株主還元を獲得頂くことが可能となります。



② 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。

③ 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。

④ 収益シリーズの建築デザインについて意匠権を取得

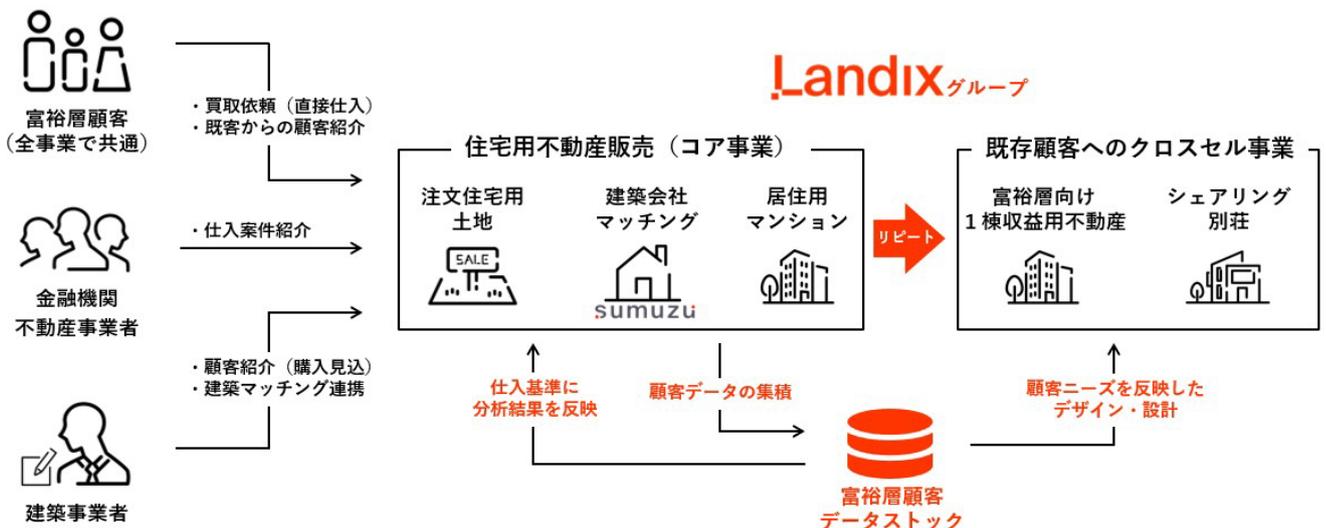
今回のデザインは、過去の取引事例や当社の顧客データをもとに、個人のお客様が取得する規模の1棟収益不動産において高い再現性をもって将来的なりセールバリューを確保する建築デザインとして開発したものであり、本デザインは当社の事業上の重要な資産であると捉え、今回の知的財産権（意匠権）の取得に至りました。今後も唯一無二のデザイン開発を通じた、当社商品の信頼度とブランド力の向上を行うことで、収益力の改善に努めていきます。

【2025/3月期決算サマリ】

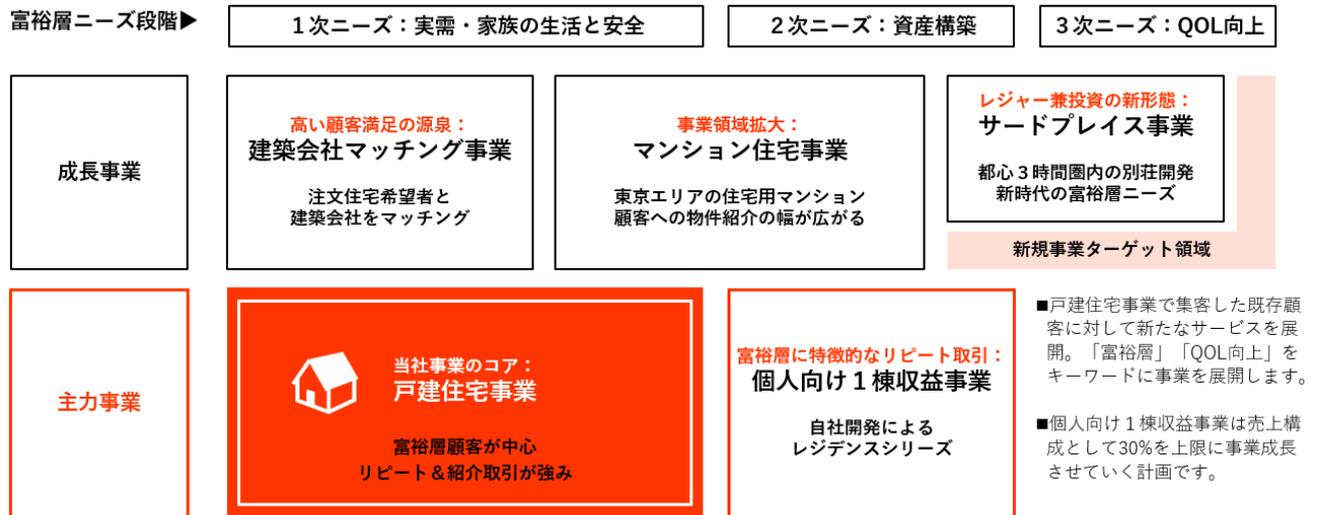
24/3期の経常利益は7.0%でしたが、25/3期においては10.4%まで大きく改善しました。短プラの引き上げにより仕入の調達金利は上昇しましたが、在庫期間が4.75カ月と短いため、業績へのマイナス影響は軽微となっています。売上高は20,267百万円で前期比18.9%増、営業利益は2,258百万円で前期比76.5%増と大幅増となりました。その結果純資産は、8,345百万円で自己資本比率38.3%となり安定した自己資本水準を保っています。棚卸資産は12,198百万円で、期首から5,350百万円増加し、来期2026年3月期の事業成長に向けて順調な仕入達成状況となっています。

【当社事業の紹介】

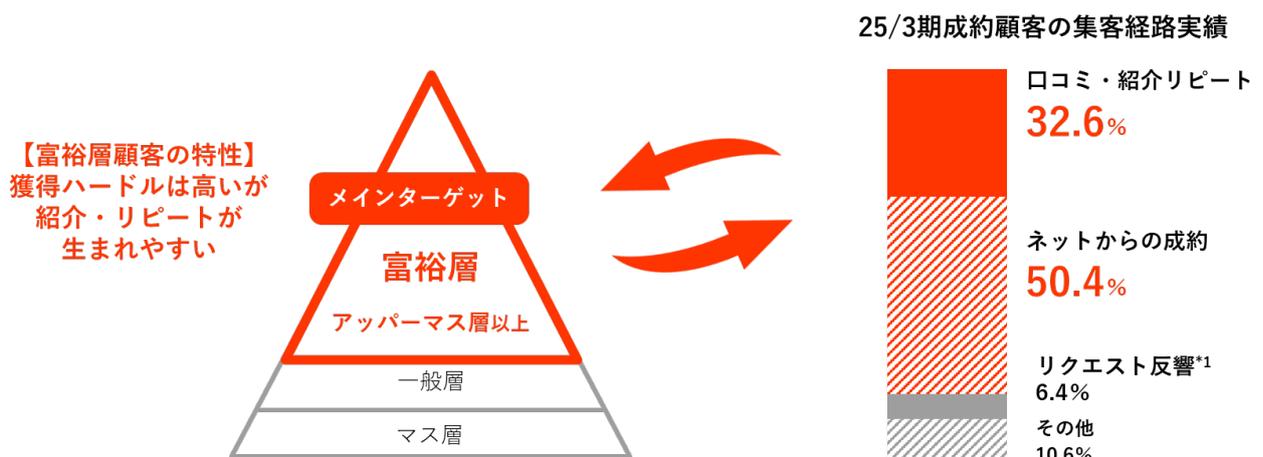
当社は「唯一無二の豊かさを創造する」を企業理念として東京の城南エリアを中心に、富裕層顧客を対象に不動産関連事業を行っており、富裕層ニーズに対する一気通貫対応を主軸として事業展開を行っています。



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ト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。

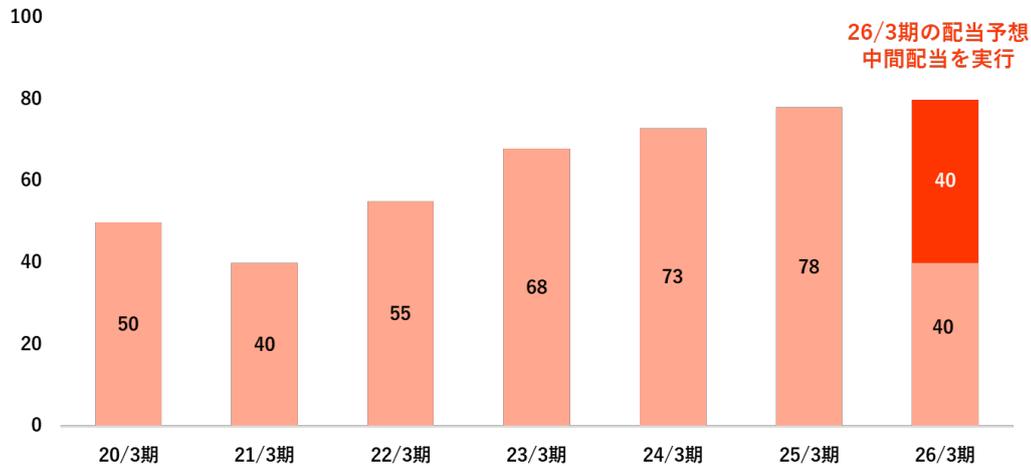


【配当方針について】

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、「累進配当」を配当方針としております。

中間&期末配当

権利確定日：（毎年）9月末、3月末



26/3期の配当予想
中間配当を実行

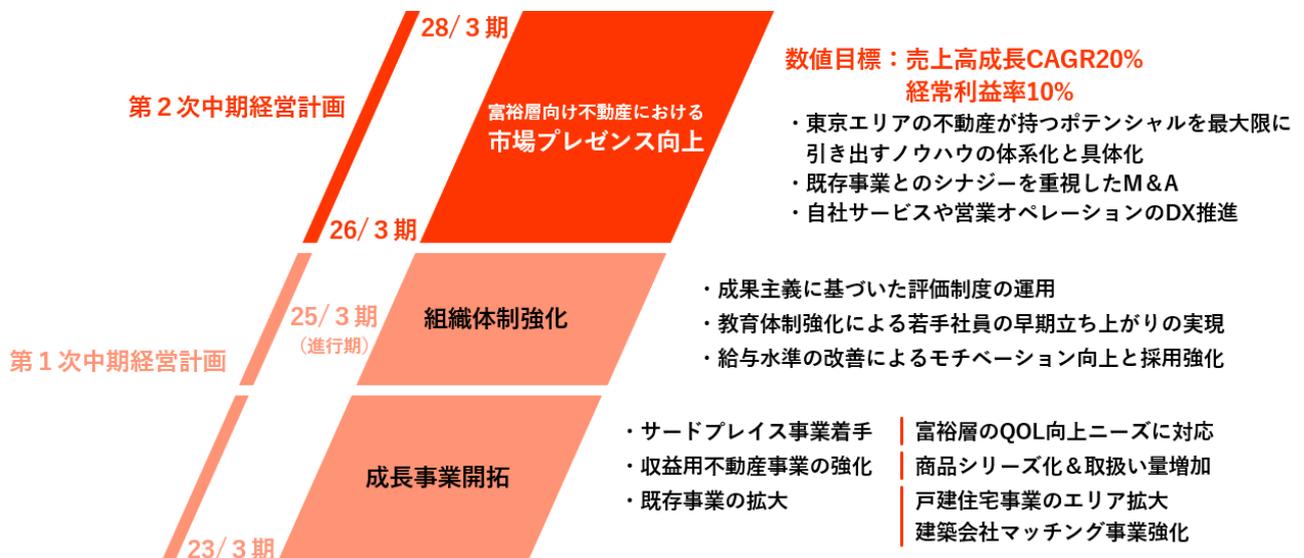
また、個人株主の皆様を対象とした株主優待による株主還元強化にも取り組んでおります。経営目標として掲げている売上高、利益額の毎年20%以上の成長とROEを改善していくことにより、魅力ある銘柄として認知度を高めていくことで株価を向上させ、仕入活動の加速に必要な自己資本増強へ向けた資金調達ポテンシャル確保に努めていきたいと考えています。

【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、「東京で不動産買うならランディックスだね」という認知を獲得していきたいと考えています。

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



<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	123名（2025年3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/mtfujj/>

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)