2026年11月12日

各　位

会 社 名 ：株式会社ランディックス
代表者名：代表取締役　岡　田　和　也
（コード：2981　東証グロース）
問い合わせ先：取　締　役　松　村　隆　平
（TEL：03-6421-0307）

2027年3月期中間決算において高い関心が予想される事項

本日2026年11月12日に発表しました「2027年3月期中間決算短信」および「2027年3月期第２四半期決算説明資料」に関して、想定されるご質問とその回答についてまとめましたので以下の通りお知らせいたします。

記

■業績に関する事項

１：２Q累計は過去最高となったが、２Q単体（７～９月）は前年同期比で減益となった。要因は何か？

２Q単体の営業利益は816百万円（前年同期比▲13.9%）となりました。前年同期（26/3期２Q）は、利益率の高い物件の引渡しが重なり、住宅用不動産の売上総利益率が突出して高い四半期でした。当期の上期累計では16.0%と、前期通期（16.0%）と同じ水準を確保しており、収益性が低下しているものではありません。

２：通期業績予想の達成見込みは？

通期業績予想は、期初予想（売上高28,500百万円、営業利益3,230百万円、経常利益2,900百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,885百万円）を据え置いています。上期の進捗率は、売上高51.6%、営業利益69.7%、経常利益72.3%と順調に推移しており、通期業績予想の達成確度は高まっていると考えています。

上期は、東京エリアの富裕層の底堅い購入需要を背景に、物件販売（メインの住宅領域）の売上高と利益水準がともに、通期計画に対し好調な進捗となっています。また、オフィス移転や人材採用なども予定通り進んでおり、計画した販管費は消化しておりますが、対売上高の販管費率は前年同期の9.5%から8.3%へ低下しました。

３：業績が好調な中、業績予想を据え置いた理由は？

通期業績予想は期初予想を据え置いています。上期の売上高は14,715百万円、通期予想に対する進捗率は51.6%と、計画どおりに推移しています。

下期の業績は物件の引渡し時期に左右され、かつ来期以降の継続的な成長を踏まえた在庫の繰越の可能性があるため、現時点では期初予想を踏襲しています。

４：下期の業績予想達成の確度は？

下期の販売計画に必要な物件は、２Ｑ末時点で確保しています。在庫は、来期以降の継続的な成長も見据えて計画的に積み増しています。また、土地平均在庫保有期間は２Ｑで 4.1 カ月（前年同期 4.9 カ月）と短縮しており、仕入から販売までの回転も維持しています。

５：配当の考え方は？

27/３期の年間配当予想は、期初予想どおり 56 円（中間 27 円＋期末 29 円）です。累進配当の基本方針のもと、前期（47 円）から９円の増配となる見込みです。21/３期から 27/３期にかけて配当金は 2.8 倍（20 円→56 円）に拡大し、６年連続増配となる見込みです。株主優待（年２回）も継続し、四半期ごとに配当または優待が到来する設計により、長期保有の株主様への還元を強化してまいります。

６：金利、不動産相場等の事業環境についてはどのような見方をしているか？

上期の営業外費用は 168 百万円（前年同期 123 百万円）と、借入金利の上昇に伴い増加しています。一方で、当社の事業エリアである東京における富裕層の不動産購入需要は底堅く推移しています。当社のターゲット顧客層である富裕層は、相対的に資金力が豊富であり、金利上昇局面においても資産性の高い物件への購入意欲を維持しています。相続・資産承継ニーズの高まりも追い風となっています。一方で、金融機関の貸出姿勢が大きく硬化した場合、または株式市場の強い金融不安により当社顧客層の資産にマイナスの影響が及んだ場合には、顧客の購入ニーズが減退する可能性があると考えておりますので、経済環境には細心の注意を払い、事業運営を進めてまいります。

■事業 KPI・戦略に関する事項

７：紹介・リピート率の推移と、顧客基盤の状況は？

上期の紹介・リピート率（成約顧客に占める紹介・リピート顧客の構成比）は 33.6%となり、前年同期の 27.6%から上昇しました。四半期ごとのボラティリティはあるものの、紹介・リピート率は安定した水準を保っています。住宅購入で接点を得たお客様からの紹介や、収益用不動産・別荘へのクロスセルが積み上がっており、広告費を抑えて成約につながる顧客基盤（カスタマープール）が拡大しています。

８：城南エリア外の 23 区の販売額が上期で前年同期比▲33.3%となった理由は？

上期の城南エリア（世田谷区・目黒区・大田区・品川区・渋谷区・港区の６区）の不動産販売額は 119.8 億円（前年同期比＋21.0%）と拡大しました。城南エリア外の 23 区は 15.1 億円（同▲33.3%）となりましたが、これは１Ｑの引渡しが少なかったことによるもので、２Ｑ単体では

10.7 億円（同＋30.8%）と回復しており、現段階では四半期ごとの金額差が大きい状況です。
今後も城南エリアの取引高拡大を成長の軸足としつつ、文京区・杉並区・豊島区・中野区等については、重点エリアとして事業を展開してまいります。

９：１棟収益用不動産シリーズ「STRIPES」を含む収益用不動産の販売状況は？

上期の収益用不動産の販売額は 25.6 億円、不動産販売に占める構成比は 18.5%となりました。売上総利益率は 35.8%（前年同期 29.9%）と上昇しています。賃借人を確保したうえで販売し、販売価格を高める取り組みを進めていますので、竣工前販売率という観点では低下していますが、事業運営上問題なく、利益水準を向上させる取り組みの結果としてご理解いただければと考えています。

■中期経営計画に関する事項

10：中期経営計画の進捗と、来期以降の成長の見通しは？

第２次中期経営計画では、最終年度（28/３期）の数値目標として、売上高 350 億円・経常利益率 10%・ROE15%以上・PER15 倍を掲げています。27/３期（２年目）の業績予想における経常利益率は 10.2%と、中期目標の 10%を上回る水準を見込んでおり中期計画達成へ向けて順調に業績を伸ばしています。その先の売上高 500 億円についても、成長スピードを緩めることなく早期に到達したいと考えています。
当社の事業エリアである東京の富裕層マーケットは底堅く推移しており、カスタマープールに蓄積された富裕層のお客様の層も厚みを増しています。この市場の強さと潤沢な顧客基盤を土台に、「ストック転換」と「富裕層データ DX」を両輪として推進し、来期以降も継続的な成長を目指してまいります。

以　上