



2023年11月10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
(コード番号：2981 東証グロース)
問い合わせ先：取 締 役 松 村 隆 平
(TEL：03-6420-3230)

連結業績予想の修正に関するお知らせ

最近の業績の動向および経済状況を踏まえ、2023年5月12日に公表しました「2024年3月期の連結業績予想」を下記の通り修正しましたので、お知らせいたします。

記

1. 2024年3月期連結業績予想値（2023年4月1日～2024年3月31日）

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想 (A)	百万円 20,000	百万円 2,100	百万円 2,000	百万円 1,300	円 銭 459.74
今回業績予想 (B)	18,000	1,400	1,300	870	307.67
増減額 (B-A)	△2,000	△700	△700	△430	△152.07
増減率 (%)	△10.0%	△33.3%	△35.0%	△33.1%	△33.1%
(ご参考) 前期実績 (2023年3月期)	15,017	1,682	1,603	1,050	371.42

2. 修正の理由

昨今の不動産市況と当社の組織体制、および来期以降の継続的成長を実現するための現段階における営業方針を検討した結果、今期における業績予想について下方修正することと致しました。

近年、建築価格や土地価格が継続的な上昇傾向にあり、仕入・販売両面で一定のマイナス影響が生じています。また、当社では今後の継続的な成長に向けた新規エリアの開拓を行っておりますが、一部エリアにおける販売物件の利益水準が低下していること、および組織拡大フェーズにおいて営業部門における若手人材比率が高まっていることなどの状況をふまえると、期首段階（2023年5月12日）に発表した業績予想通りの業績進捗が難

しい状況になっています。なお、在庫水準からすると、値引き等の販売強化により、期中において一定程度の業績改善の可能性はありますが、過度な販売圧力をかけるのではなく、来期以降の継続的な成長をふまえた、安定的な在庫水準の確保、盤石な営業組織の維持と強化を重視していきたいと考えています。

以上の結果、売上・利益が当初予想を下回る見込みとなったため、業績予想の修正を行います。上記の業績予想は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき算出したものであり、今後様々な要因により異なる結果となる可能性があります。

3. 今後の業績改善へむけた対応

① 積極採用の継続と人材育成による人的資本経営強化

営業社員中心に積極採用を継続し、かつ社員1人あたりの生産性向上（採用＝収益力増）を実現するキーポイントは新人営業社員の早期立ち上がり、営業組織拡大の要となる若手のリーダーとしての成長であると考えています。現場研修充実と評価制度の運用強化により特に若手社員の教育に注力することで、若手人材の育成に注力していきます。

② 建築請負マッチング強化による顧客満足度の向上

当社では成約顧客のうち紹介・リピートが継続的に3割程度を占めており、創業以来蓄積した住宅建築ノウハウを土地検討段階からサービス提供することで、高い顧客満足を実現しています。今期においては一級建築士事務所登録を行い、かつ新たな設計システムを導入し、社内の営業ツールとして汎用性を高めたことで営業人員の提案スキルとスピードの底上げを行っており、今後も営業効率の向上を図ります。

③ 収益用不動産の仕入強化による収益力のある在庫積み増し

当社の既存事業（住宅用不動産の仕入・販売および仲介）の主要顧客が富裕層であり、かつ顧客との長期的な関係構築によって追加コスト無く収益用不動産が販売可能な点が当社の競争優位性となっています。安定資産としての価値が高い東京エリアのレジデンス物件の仕入れを強化し、計画的な在庫積み増しを行うことで継続的な成長と利益水準の改善を行っていきます。

④ 事業エリアの拡大と既存エリア深掘りの両立による継続的成長

現段階で拡大先エリアにおいて一部の物件の利益水準の悪化があるものの、長期的成長戦略としてエリア拡大は継続していく方針です。同時に、既存の主力エリアである東京城南エリアでの取引シェア向上のために、自社ポータル、分譲物件現地広告、ストック顧客に対する住宅周辺領域サービス提供を強化し、同エリア&富裕層顧客に特化・集中したブランド力の向上を行うことで集客効率の向上、顧客との関係構築の強化等、事業基盤の総合的な強化を行っていきます。

以上