

2024年3月期 通期決算

決算説明資料

(2023/4/1 – 2024/3/31)

株式会社ランディックス

東証グロース : 証券コード 2981

Landix

Grande

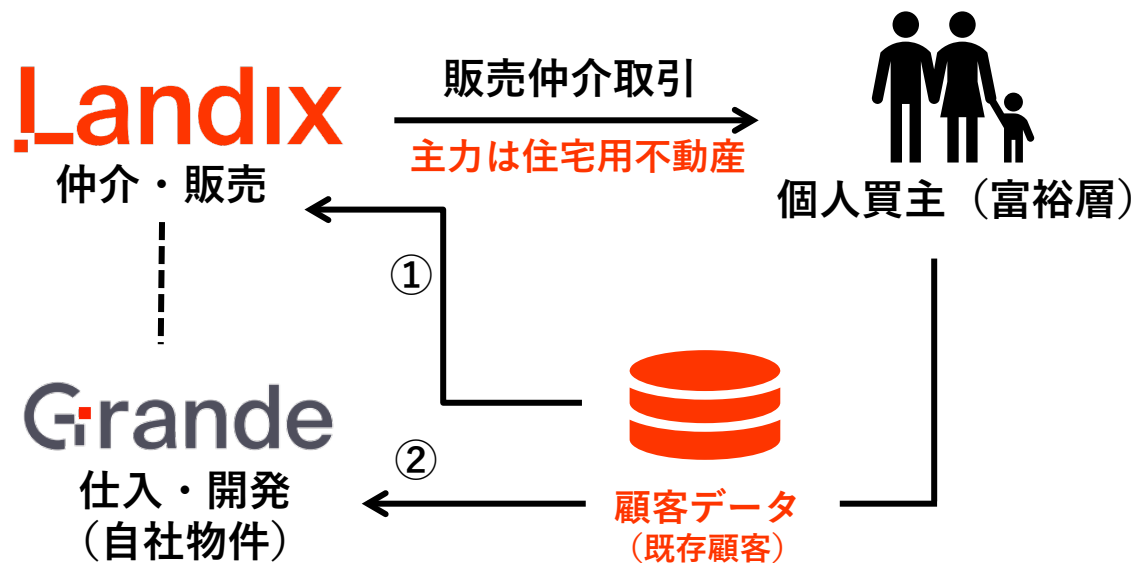
sumuzu

Rynne

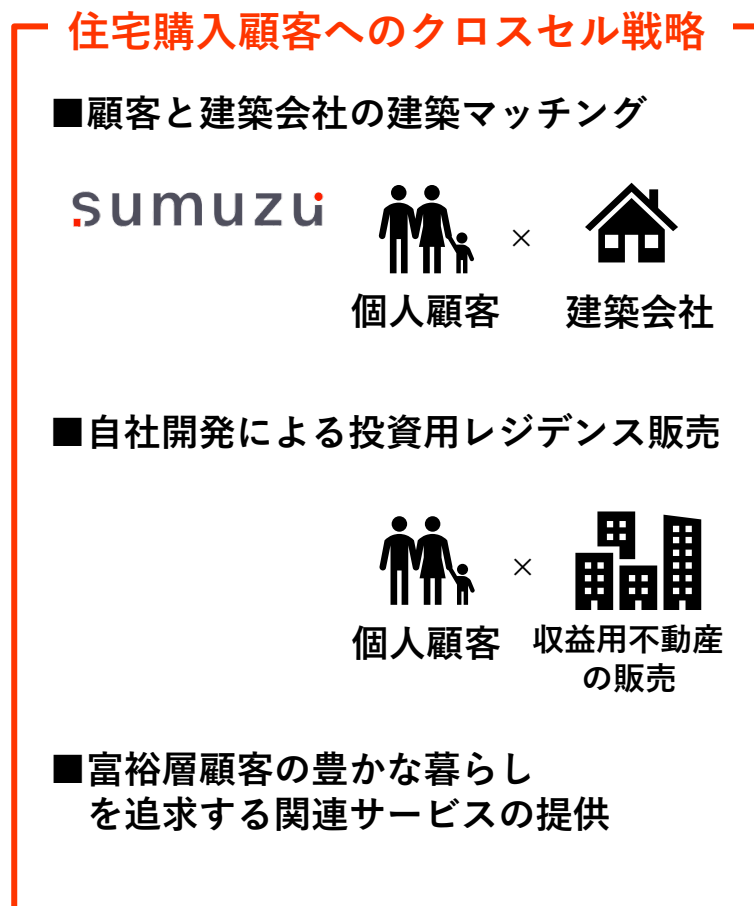
唯一無二の豊かさを創造する

コア事業のビジネスモデル概観（不動産売買＋注文住宅マッチング）

富裕層顧客に対する不動産事業を基軸に高い顧客満足度を実現する



仲介取引データから顧客ニーズを把握し
①適切な顧客へ物件紹介
②購入ニーズの高い物件を特定し仕入



創業以来、富裕層顧客に対するサービスに特化



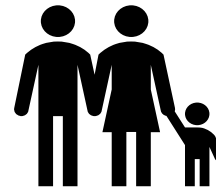
住宅用不動産売買事業 (創業以来の基軸事業)

城南エリアの戸建住宅を中心に扱う。
注文住宅用の土地売買、自社デザインの完成戸建の売買も含め、自社で仕入れ・自社で販売を行う。成約顧客のうち紹介・リピート比率が高い当社のメイン事業。



収益用不動産売買事業 (顧客ニーズを捉えた拡大事業)

個人の富裕層（当社の住宅事業顧客へのクロスセル）をメインターゲットとして、5～10億円程度の1棟収益物件の自社開発・販売を行う。中古の1棟物件の仕入・リノベーション販売も組み合わせ、売上のうち30%を上限に拡大していく。



コアとなる
全事業で
顧客が共通



不動産売買仲介事業 (市況に左右されにくい安定事業)

自社物件の販売および、市場で販売されている自社物件以外の物件の売買仲介を行い、成約時に手数料を得る。自社物件を多く保有していることから同業他社に比べて集客力が高く、景気の下落・上昇の両局面で安定した業績が期待できる。



建築マッチング事業 (独自ノウハウを活かした成長事業)

注文住宅を建築希望の顧客に対して最適な建築事業者（メーカー、設計事務所、工務店等）をマッチングし、顧客からではなく建築事業者から紹介料を得る。独自サービス「sumuzu Matching」を展開し、住宅事業における高い顧客満足の源泉。

1 業績着地

4Qは売上高・利益ともに過去最高（売上高58.7億、営業利益6.2億）
▶通期では土地価格高騰と資材コスト高により利益水準が低下

2 来期予想

売上高・利益ともに、過去最高かつ増配の予想
▶下半期に販売予定の収益物件により通期で増収増益の着地

3 成長戦略

富裕層マーケットでの強みを発揮＋リンネ社M&Aによるシナジー創出
▶戸建住宅用&収益用不動産の両輪＋城南エリアでの富裕層マンション領域
さらにリンネ社の持つIT活用による顧客サービス強化

1. 通期決算概要

決算数値と経営指標サマリ (2024年3月期 通期)

4Qは売上高・利益額ともに過去最高となった (売上高58.7億円、営業利益6.2億円)

- ▶ 富裕層のニーズを捉えた自社開発の収益用不動産の販売が高い利益率を実現
住宅用不動産においては、東京城南エリアの販売が伸長 (城南エリアで昨対比+22.2%)

通期においては売上高で13.5%増、営業利益で24.0%減

- ▶ 地価上昇と建築コストアップにより住宅用不動産の利益率が低下…来期においてもこの傾向は継続の見通し

売上高

17,041 百万円

前期比
+2,024百万円
(+13.5%)

平均在庫保有期間 (土地)

5.40 か月

前期通期実績 3.78か月

確定在庫

13,002 百万円

前期末時点 9,612百万円

営業利益

1,279 百万円

前期比
▲402百万円
(▲23.9%)

経常利益率 (/売上高)

7.0 %

前期通期実績 10.7%

自己資本比率

46.8 %

前期末時点 47.1%

当期純利益

790 百万円

前期比
▲260百万円
(▲24.8%)

年度業績推移（連結売上高・営業利益・当期純利益）

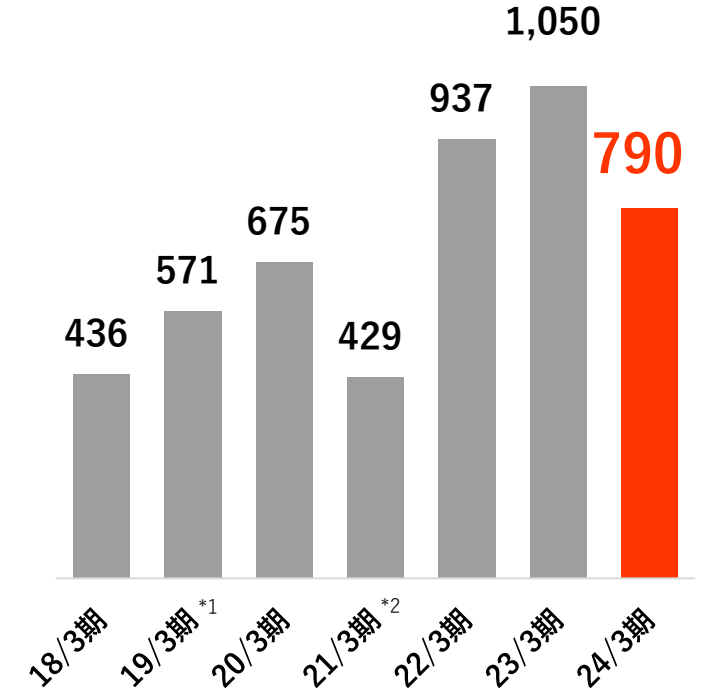
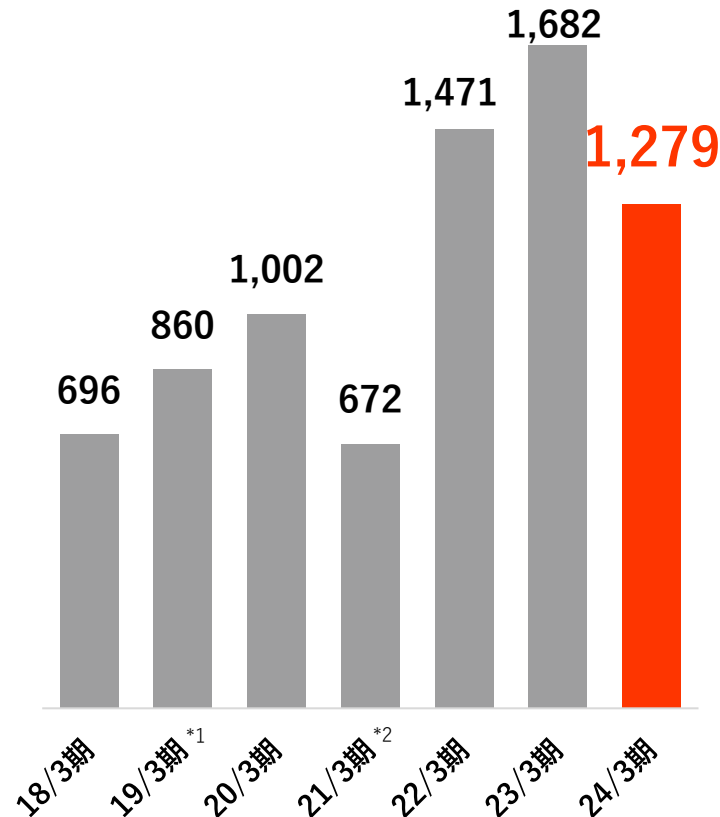
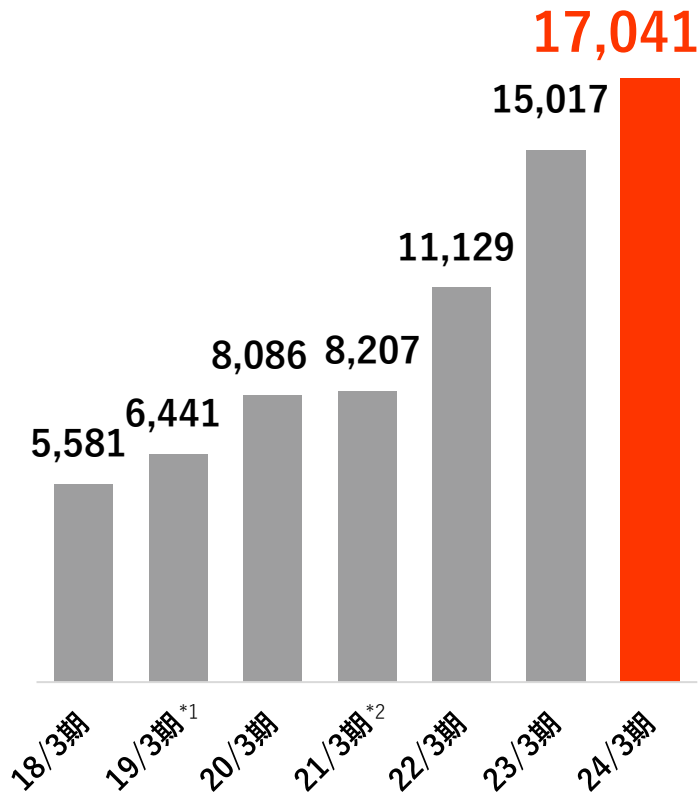
取引規模が拡大している一方、利益水準が低下

売上高

営業利益

当期純利益

【単位：百万円】



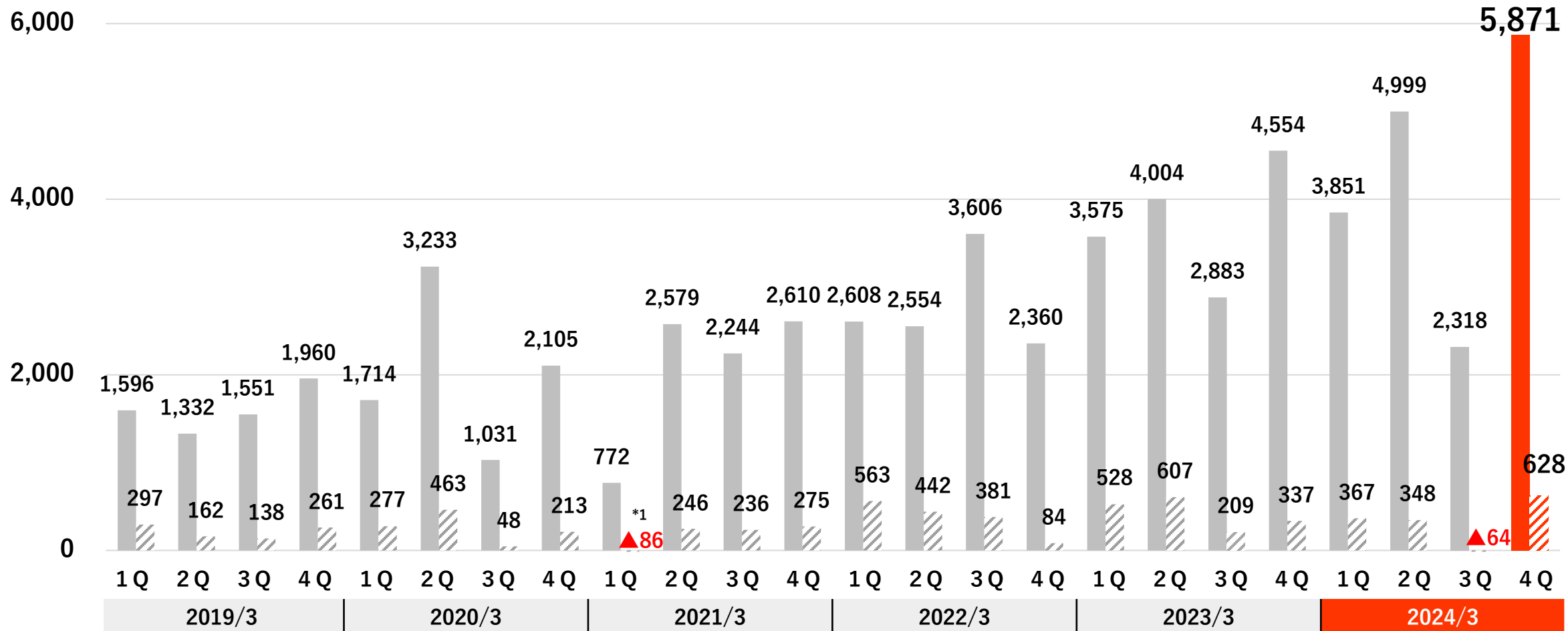
*1 2019/3期 1Q以前の数値については、監査導入前の数値が含まれます。

*2 2021/3期 1Qはコロナ禍の外出自粛により特殊な結果となりました。

四半期業績推移（連結 売上高・営業利益）

4Qにおいて売上高・営業利益ともに過去最高を更新

【単位：百万円】



*1 2021/3期1Qはコロナ禍の外出自粛により特殊事情がありました。

*2 営業利益率は対売上高比率を算定しています。

連結 P/L (2024年3月期 通期)

【単位：百万円】

	23/3期 通期実績	24/3期 通期実績	売上高 利益率	業績予想 達成率	前期比	
売上高	15,017	17,041	-	94.7%	+2,024	+13.5%
営業利益	1,682	1,279	7.5%	91.4%	▲402	▲23.9%
経常利益	1,603	1,185	7.0%	91.2%	▲418	▲26.1%
当期純利益	1,050	790	4.6%	98.8%	▲260	▲24.8%

業績予想達成率は中間決算時に修正した業績予想に対する達成率を表記しています。

連結 B/S (2024年3月期末)

【単位：百万円】

	23/3期末	24/3期期末	増減額	増減率
総資産	13,896	15,285	+1,388	+10.0%
流動資産	10,946	12,355	+1,408	+12.9%
うち棚卸資産	5,438	6,847	+1,409	+25.9%
固定資産	2,949	2,929	▲19	▲0.7%
負債	7,353	8,139	+785	+10.7%
純資産	6,542 自己資本比率47.1%	7,146 自己資本比率46.8%	+603	+9.2%

利益水準の安定した東京城南エリアを中心としながらエリア拡大を継続

創業以来、一貫して富裕層エリアの高額物件に特化してきた強みを生かし、拡大エリアにおいても既存エリアの成功パターンを横展開していく。

主力の城南エリアの取引高の増加を事業成長の軸足としつつ、エリア拡大を継続することで売上増加と利益率の維持・向上を両立する。

(24/3期における不動産販売における売上高より)

	23/3実績	24/3実績	増加率
城南エリアを除く23区	28.8億円	21.8億円	▲24.3%
城南エリア(6区*)	93.6億円	137.6億円	+22.2%



文京区、杉並区、豊島区、中野区が「戸建+富裕層顧客」という当社の成功パターンを横展開できるターゲットエリア。

* 城南6区は世田谷区、目黒区、大田区、品川区、渋谷区、港区を指します。

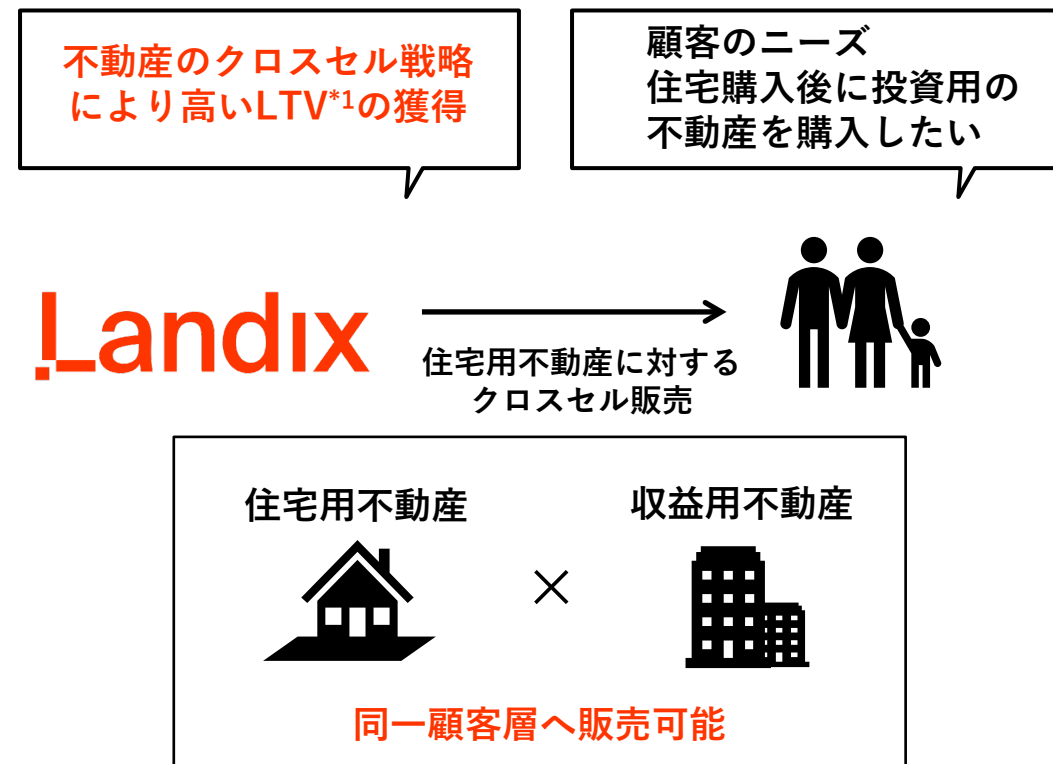
収益用不動産の売上構成比 (13.6%) は30%を上限に向上させていく

23/3期以降に当社独自でシリーズ化した富裕層向けデザインレジデンスは、竣工と同時に販売完了という状況が続いており、好調な売れ行きとなっている。富裕層顧客データ分析によりデザインを体系化したもので、再現性の高さが強み。

当社の収益用不動産事業においては

- ①メイン事業である住宅販売において顧客との関係が構築され
 - ②そのまま収益用不動産の見込み顧客となる
- という2つの理由から、効率的な販売が可能。

	収益商品の販売件数	収益用不動産の販売金額	不動産販売収入における構成比
24/3期の累計実績	7件 ^{*2}	22.1億円	13.6%



^{*1} LTVはLife Time Value (ライフ タイム バリュウ) の意で、特定の企業との取り引きを始めてから終わりまでの期間 (顧客ライフサイクル) 内にどれだけの利益をもたらすのかの一般的な考え方であり、一般的にロイヤルティーの高い顧客や顧客との関係値が高いほどLTVが大きいと考えられています。

^{*2} 収益商品のうち一件は固定資産の売却による収益を含めて記載しており、固定資産の売却による利益は特別利益として計上されています。

2. 業績予想と達成への打ち手

連結業績予想および配当予想（2025年3月期）

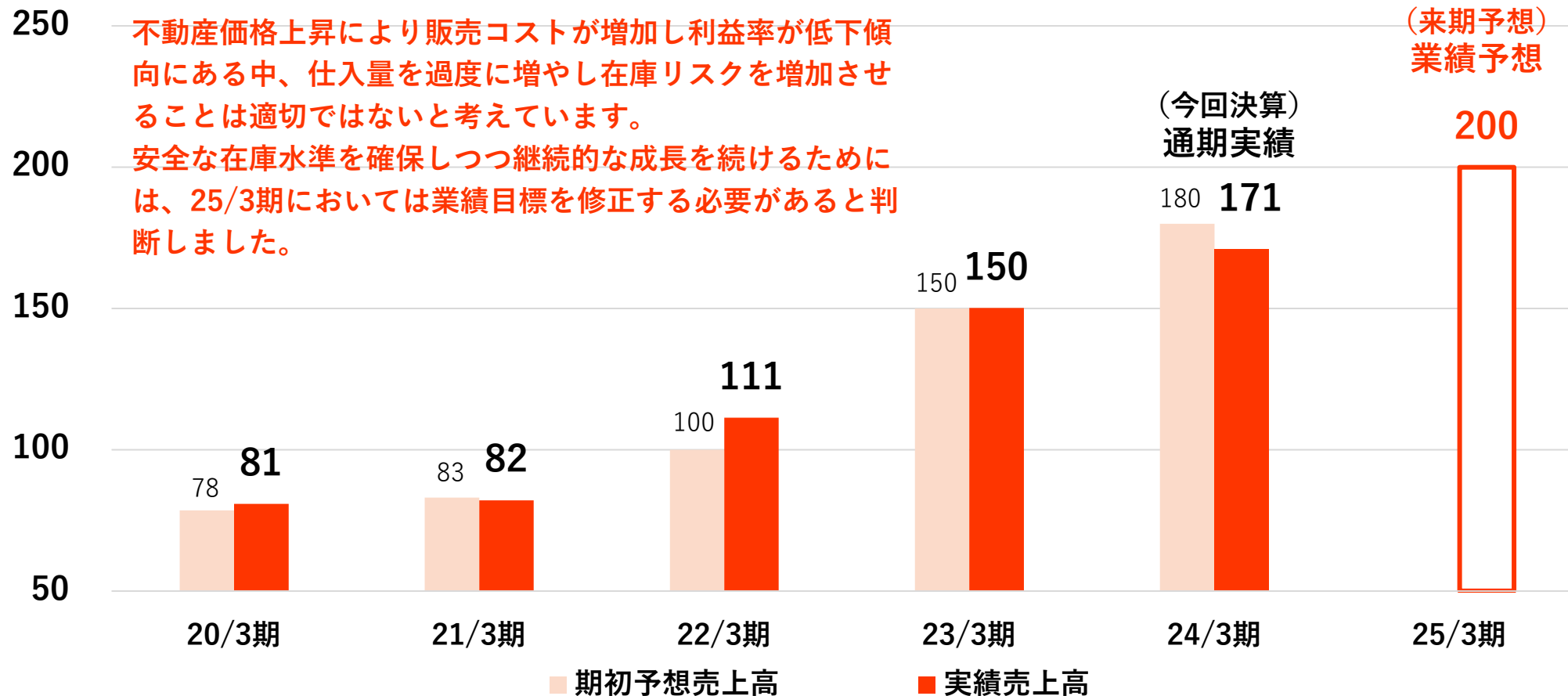
【単位：百万円】

	2024/3期		2025/3期	
	(2023/4/1-2024/3/31)		(2024/4/1-2025/3/31)	
	実績	前期比	今回予想	前期比
売上高	17,041	+13.5%	20,000	+17.4%
営業利益	1,279	▲23.9%	1,750	+36.7%
経常利益	1,185	▲26.1%	1,630	+37.5%
親会社に帰属する 当期純利益	790	▲24.8%	1,060	+34.1%
当期純利益/1株あたり	279.22円	▲24.8%	374.01円	+33.9%
配当金/1株あたり	73円	+7.4%	75円	+2.7%
(参考) 配当性向	26.1%	-	20.1%	

2025年3月期の連結業績予想と実績の推移

市況をふまえ売上高目標を300億円から下方修正

【単位：億円】



* 21/3期は、新型コロナウイルス感染症による事業活動および経営成績に与える影響により、期初時点における業績予想の適正な算定が困難だったため、2020年8月12日1Q決算時に開示した数値を基に作成しております。

2025/3期の業績予想達成への打ち手

打ち手	具体的な内容
積極採用の継続と若手人材登用	<p>新卒採用の積極的採用を継続（中途の即戦力採用も並行）</p> <ul style="list-style-type: none">・ 25/3期の新卒入社実績は13名（24/3期:12名、23/3期:12名） <p>若手社員が早期に立ち上がる体制を構築→営業組織拡大へ</p> <ul style="list-style-type: none">・ 営業管理職のうち85%が内部登用人材 *1
人的資本強化	<p>全社単位での給与アップ</p> <ul style="list-style-type: none">・ 25/3期の給与ベースアップ平均額は全社平均で昨年対比13.4% *2
収益用不動産事業の強化	<p>期首在庫として確保済の約49億円分の収益用不動産を予定通り販売を行う</p> <ul style="list-style-type: none">・ 自社開発収益物件の売行き好調→シリーズ全物件が完成と同時に販売完了予定通りに販売を行うことで25/3期の業績目標達成確度が安定
営業活動の効率化	<p>自社メディア強化による営業の向上→集客の絶対数の向上と集客コスト減</p> <ul style="list-style-type: none">・ 2024年4月に完全子会社化したリンネ社のITのノウハウ活用 <p>富裕層顧客の多い東京城南エリアにおける取引を強化</p> <ul style="list-style-type: none">・ 富裕層顧客とのコンタクト機会を増加させ、同一顧客との複数回取引を促進することで営業効率を向上させ利益水準を安定させる

*1 2024年4月1日時点（2025/3期の期首）の数字で算定しております。

*2 24/3期の期首時点から25/3期期首時点のベース給与（賞与や歩合、残業代を除く固定給与部分）変化率の平均値を算定しております。

在庫回転の早さと在庫の積増し状況

25/3期は下半期に収益物件を含む高利益案件の販売を予定

注文住宅用地の
平均在庫期間の実績

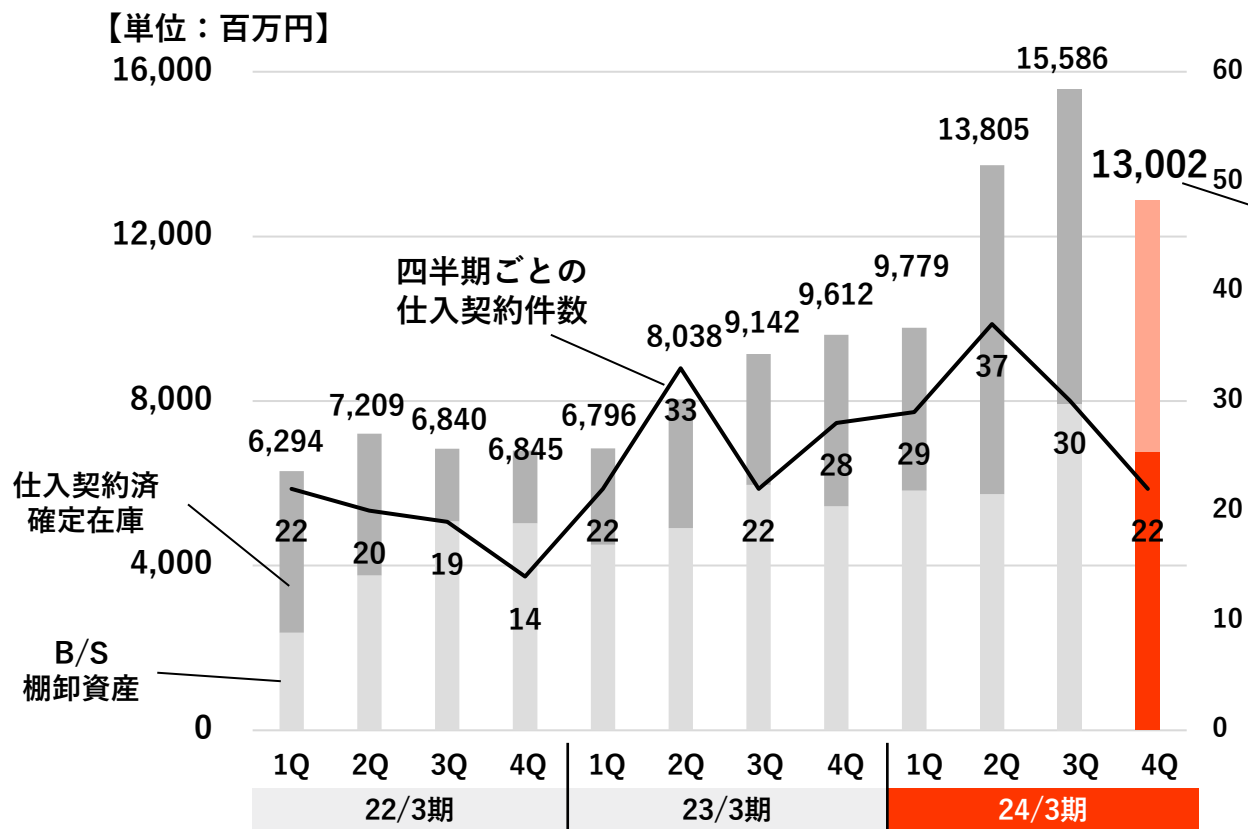
24/3期 通期

5.40ヵ月

取引データを蓄積し
顧客ニーズに対応した
仕入れに繋げる



確保済の商品在庫と四半期毎の仕入件数



うち25/3期下半期
販売予定収益物件

売価基準：48.8億円

件数：9件

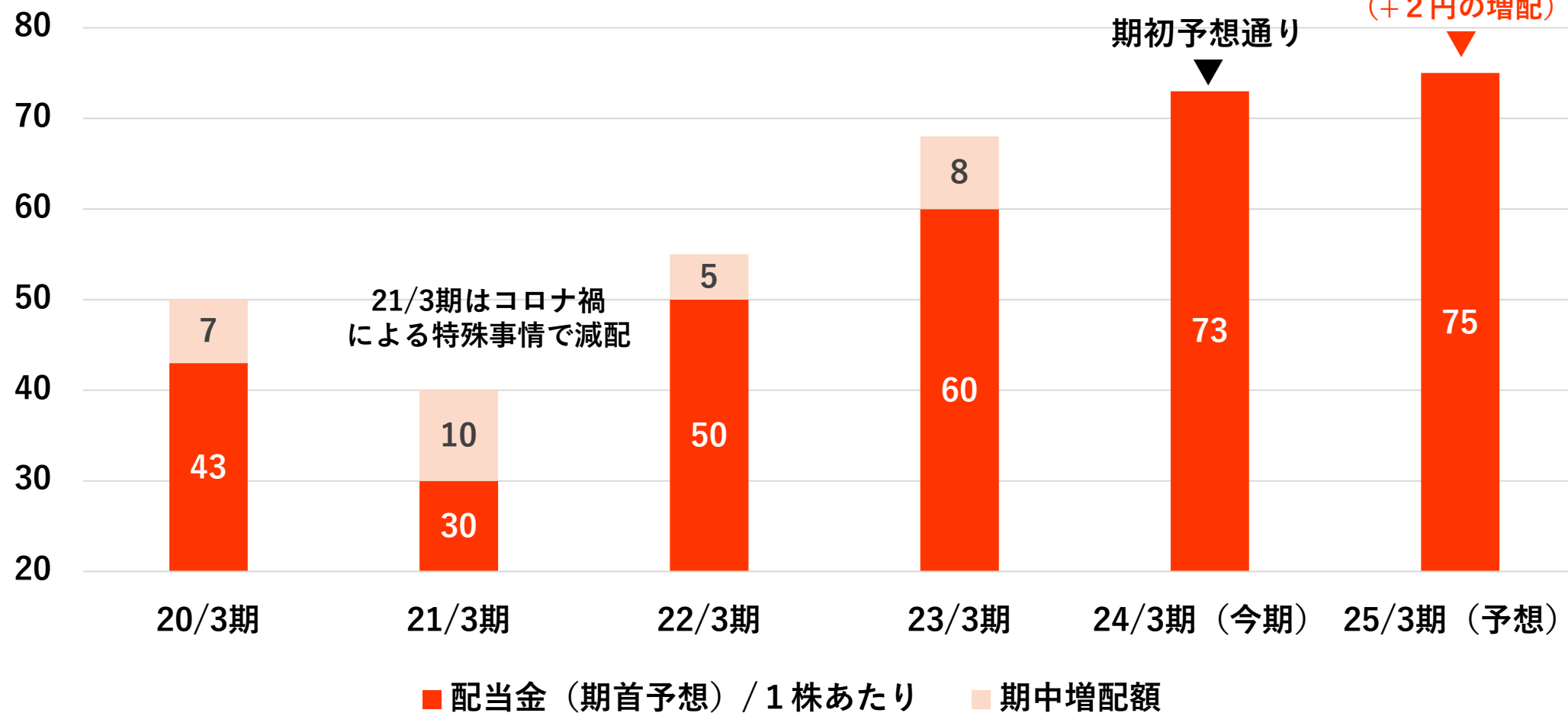
▶ 計画在庫を予定通り
販売していくことで、
業績予想を達成する。

*確定在庫は、期末時点で契約済かつ未決済（棚卸資産計上前）の物件を算出しています。B/Sの棚卸資産を基準に算定しているため、仕入契約済確定在庫についても仕入原価での算定を行っており、物件の販売額とは異なります。建築前の建物原価は概算数値を使用しています。

株主還元の実績と方針

25/3期は2円の増配を下限とする

【単位：円】

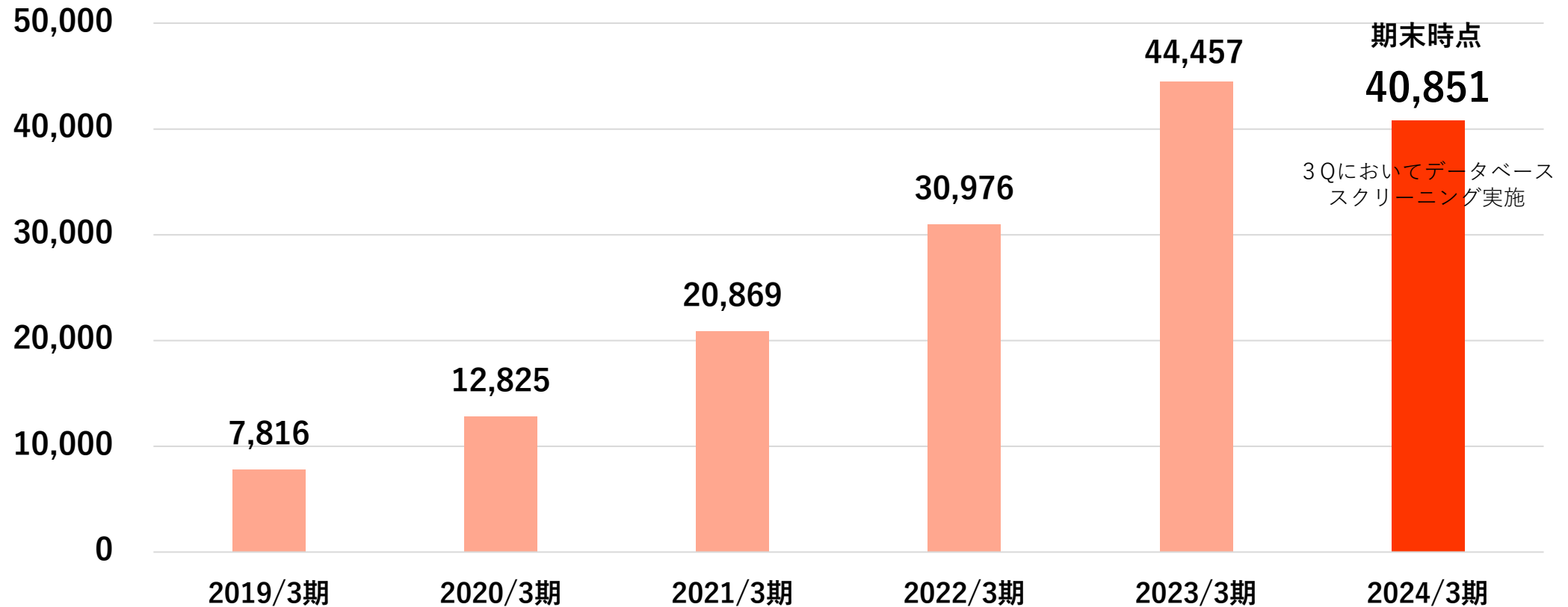


3. 事業の状況

累計顧客データ数の推移

富裕層顧客データと顧客とのリテンションを活用していく

【単位：人】



*自社・外部ポータルサイトからの反響や現地看板広告によるお問合せ、顧客・関係会社からのご紹介などにより集客したお客様情報を顧客管理システムに登録しており、そのデータを基に算出しています。

*2024/3期3Q時点において、顧客データベースのスクリーニングにより管理データ数が減少しています。

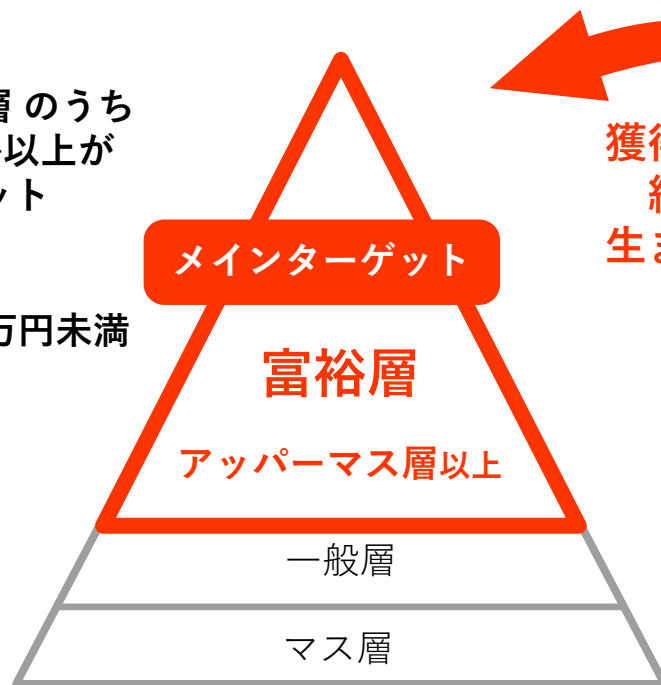
成約顧客のうち30%程度を口コミ・紹介リピート顧客が占める

富裕層顧客がメインターゲット

- ▶ 満足度の高い取引を実現することで一人の顧客から複数回の取引が発生（当社顧客の特性）
- ▶ 一般的には“フロー型”である不動産ビジネスを“ストック型”へ転換している（当社事業の特性）

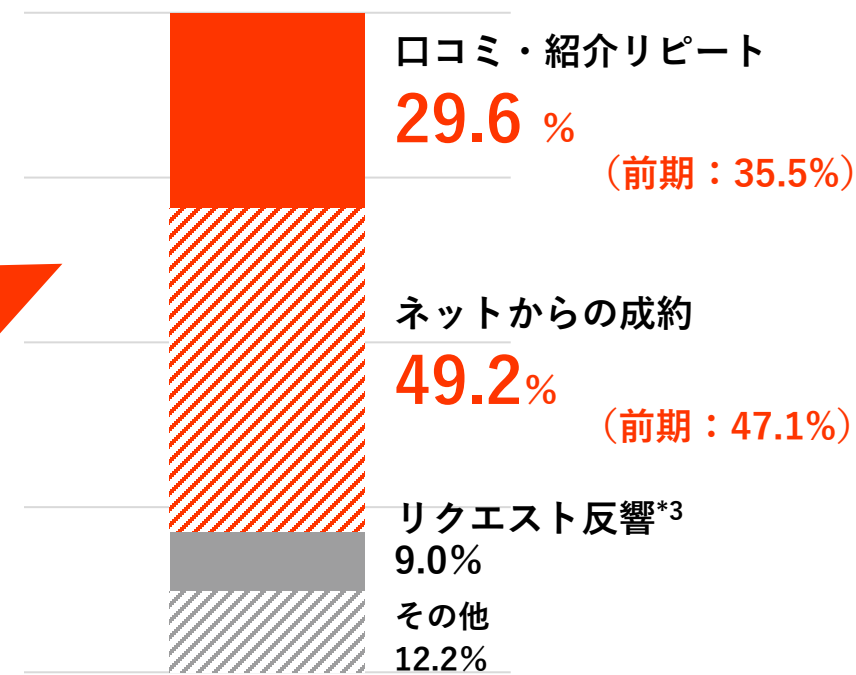
富裕層イメージ：
純金融資産保有額階層のうち
「アップーマス層」*1以上が
当社のメインターゲット

アップーマス層：
3,000万円以上5,000万円未満



獲得ハードルは高いが
紹介・リピートが
生まれやすい顧客特性

成約顧客における集客経路*2



*1 当社では、株式会社野村総合研究所が示している金融資産による階層分類を参考にメイン顧客イメージをとらえております。（https://www.nri.com/jp/news/newsrelease/lst/2020/cc/1221_1）

*2 グラフは24/3期4Q累計実績となります。

*3 リクエスト反響とは、ネット広告やインターネット以外で会社名を認知されたことで物件探しを依頼されることによる集客を指しており、会社の認知度上昇に紐づく集客となります。

リリース以降、全件が完成と同時に販売完了となり高単価・高利益を実現

シリーズ物件は全てが建物完成前に販売契約が成立し、投資家（購入者）の方々より高い評価を得ています。東京の城南エリアの顧客ニーズに関するデータを蓄積し、共通項として検出されたデザインを体系化したことで、安定した高い入居率を実現し、その結果高い利回りでの稼働が実現しています。

当社では「普遍的な価値をもつリセールバリュー（再度の販売）の高い不動産」という開発の基本理念を持っており、投資用不動産においては保有期間中の収益性と将来的な売却益の両面で投資家の皆様に貢献できる物件開発を行っています。

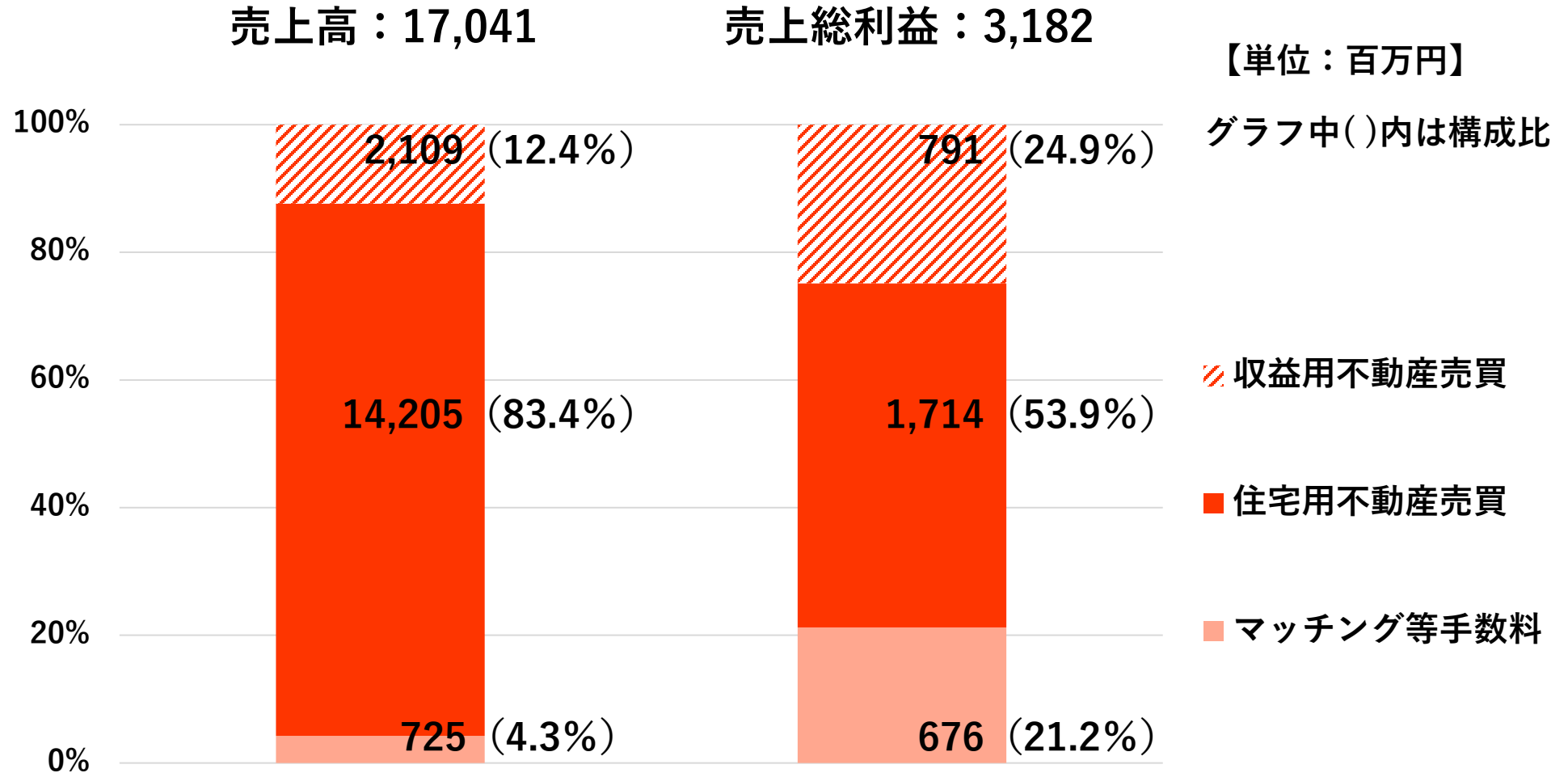
[プレスリリース記事\(2023年3月28日\)はこちら](#)

過去に販売が終了した物件の一部抜粋：

					
東急世田谷線 沿線 世田谷三丁目	JR山手線 沿線 大塚三丁目	東急田園都市線 沿線 用賀二丁目	東急目黒線 沿線 目黒本町六丁目	東急東横線 沿線 田園調布一丁目	東急世田谷線 沿線 若林一丁目
駅至近	駅徒歩7分	駅徒歩5分	駅徒歩8分	駅徒歩9分	駅至近
ミドルサイズ	スモールサイズ	スモールサイズ	メガサイズ	ミドルサイズ	ミドルサイズ
13戸/三種高度地域	13戸/三種高度地域	11戸/二種高度地域	21戸/二種高度地域	11戸/三種高度地域	14戸/二種高度地域

24/3期通期の売上分類別の売上高と売上総利益の構成

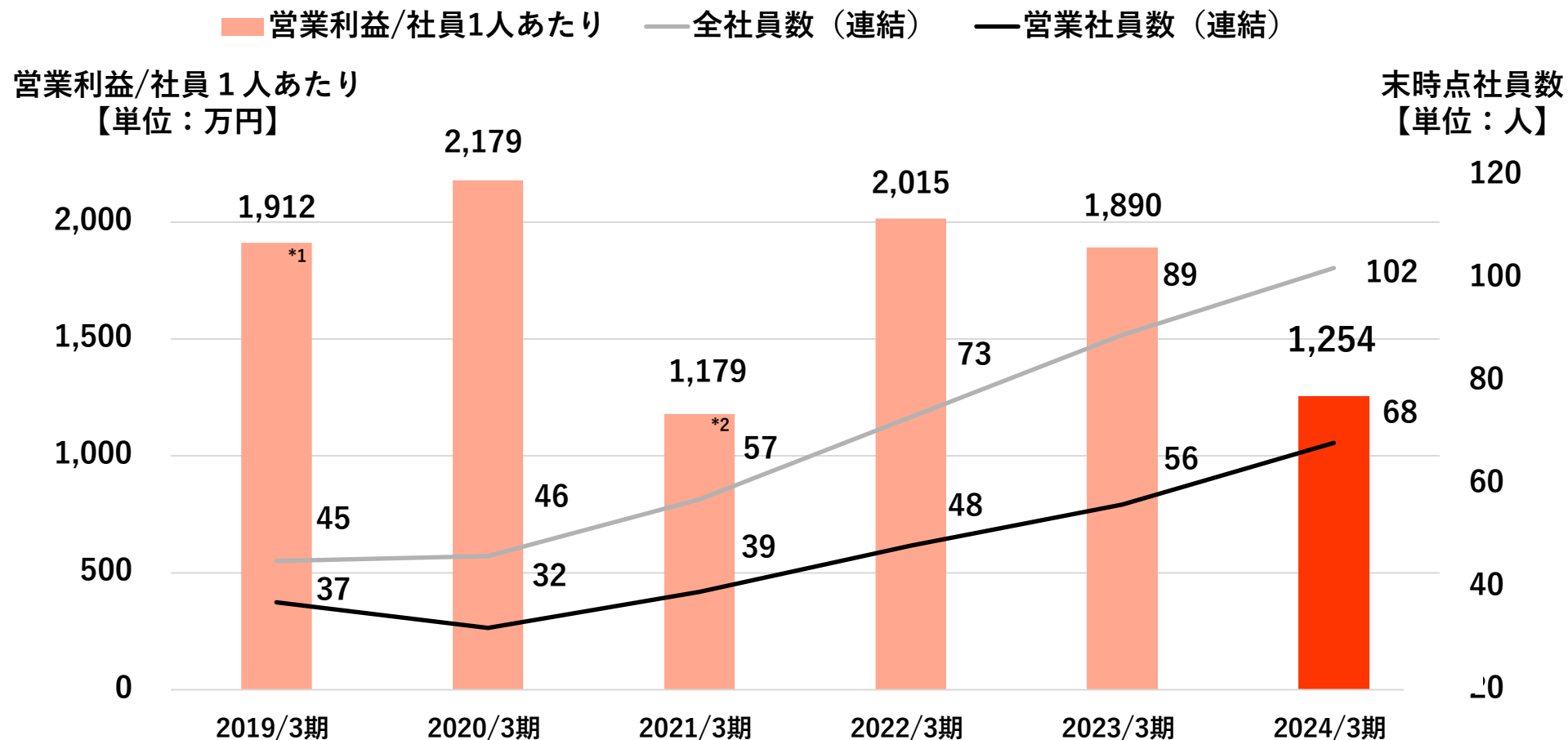
マッチング等の手数料収入が総利益の2割以上を構成する



*マッチング等手数料は、不動産流通における仲介手数料および建築マッチングによる収益ならびに賃料収入から構成されております。

業績KPI実績推移（営業社員数と営業利益/社員1人あたり）

積極採用を継続 + 若手人材の登用と併せた早期立ち上がりにより利益水準を回復させる



*1 2019/3期1Q以前の数値については、監査導入前の数値が含まれます。

*2 2021/3期1Qはコロナ禍の外出自粛により特殊な結果となりました。

4. 当社の強みと成長性

サービス利用者・建築事業者・当社の三方win-winモデル



サービス利用者の声
(注文住宅建築希望者)

- 専門用語が難しい！
- 建築会社ごとの特徴は？
- 完成までの期間は？
- 見積金額は妥当なの？

サービス利用者メリット

パーソナライズ

お客様1組ごとの希望をヒアリングし、建築事業者だけでなく、建築士レベルでピンポイントでご紹介。

コストダウン

業者ごとで異なる見積り様式を統一し、コスト理解のサポート、自社の設計士によるセカンドオピニオンの提供により、建築コストの無駄を削減。

コミュニケーションサポート

難しい専門用語をお客様に分かりやすく解説し、お客様と建築家のミスコミュニケーションを無くす。

入居後の生活にも豊かさを

住宅設備保証やアートのサブスクサービス提供など、理想のお住まいが完成した後も、丁寧なサポートにより豊かな暮らしを提供。

当社メリット

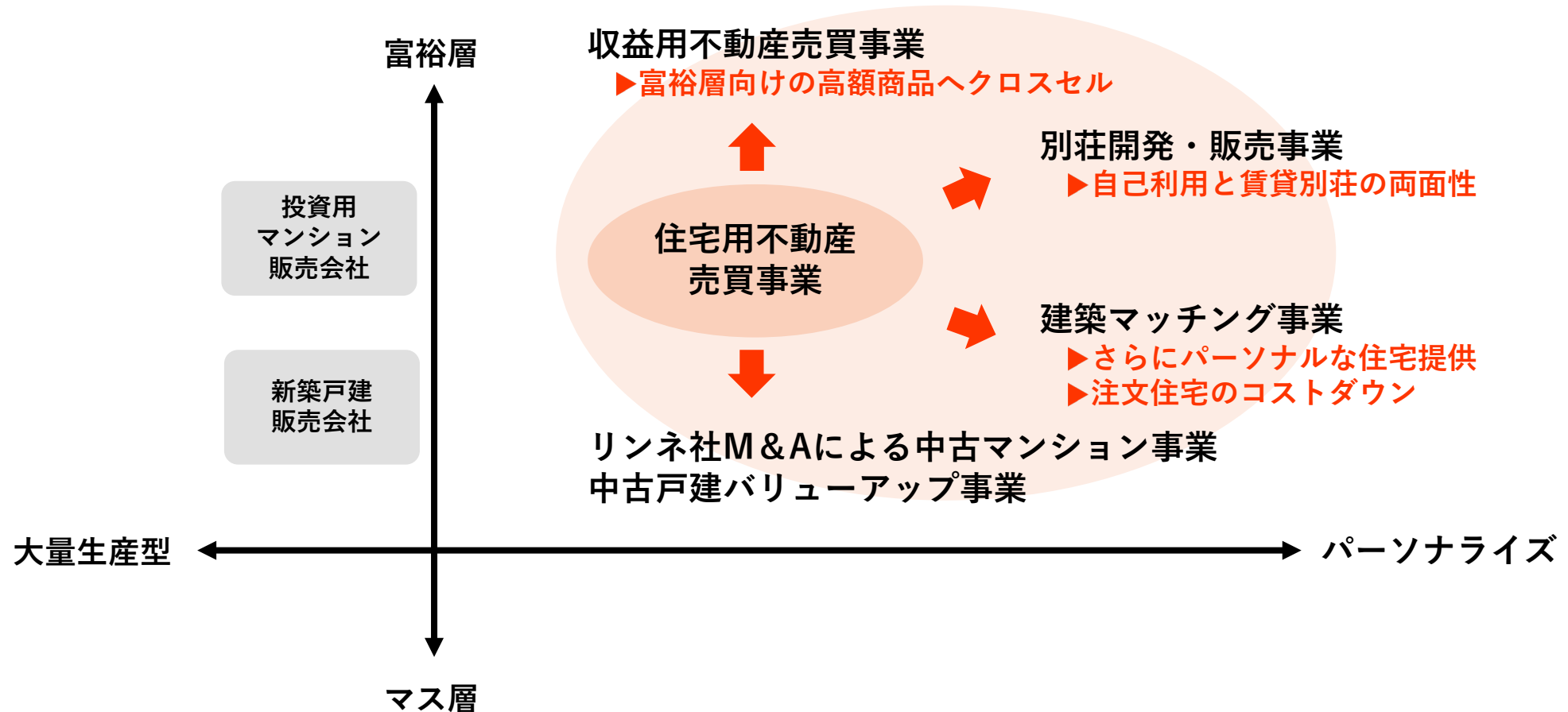
- ✓ 建築請負紹介料の獲得
- ✓ 顧客満足度向上による紹介・リピートの増加
- ✓ 顧客データとノウハウの更なる蓄積

建築事業者 メリット

- ✓ 見込み顧客の紹介により集客コストが削減
- ✓ 初期検討段階での営業工数の削減

当社事業のポジショニングと事業領域の拡大

既存事業ノウハウを生かし、より広い顧客層へ事業領域を拡大していく



*事業主体については当社の認識による分類によっております。

*不動産の販売価格は各商品種別によって相当程度の差がありますが、イメージのために、当社が市場において捉えている価格の最頻値を想定し、ポジショニングマップ作成しております。

2024年4月にリンネ株式会社の全株式を取得

取扱い物件種別が増加することで失客を防ぎ、相互にノウハウを共有する

【経営統合による両社のメリット】

	Rynne	Landix Grande	
物件種別	マンション中心	戸建に特化	
エリア	東京23区+主要都市～横浜	東京23区・城南エリアに特化	
業種	売買仲介 買取・販売	売買仲介 建築マッチング	買取・販売
経営統合による メリット	<ul style="list-style-type: none">■戸建領域への事業拡大 →失客による逸失利益の減少■富裕層顧客層への販路獲得■不動産ビジネスノウハウの獲得■財務・人的基盤の強化	<ul style="list-style-type: none">■マンション領域への事業拡大 →失客による逸失利益の減少■インターネット集客ノウハウの強化■情報管理のITノウハウ獲得■人材交流による社員のスキルアップ	

▶ニュースリリース：[プレスリリース記事\(2024年4月9日\)はこちら](#)

サードプレイス事業 (別荘シェアリング)

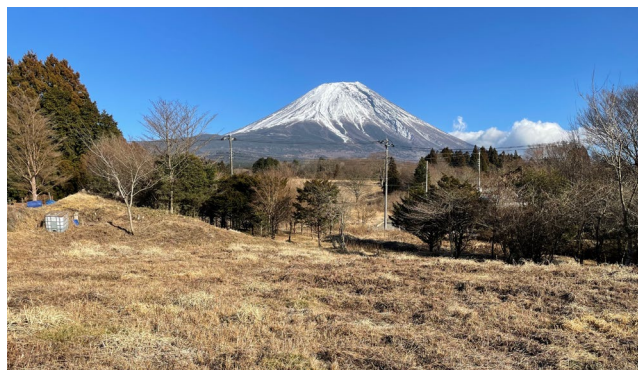
富裕層の資産ポートフォリオの最適化 + 憧れのライフスタイルを実現



都心から車で3時間以内の山・川・湖・海など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) で自己利用と賃貸の両側面を併せ持った独自性のある新しいタイプの別荘物件として設計します。

家族・友人・仲間といった大切な人々と一緒に充実した時間を過ごす最適な空間であるとともに、自己利用しないときに賃貸別荘とすることで、収益性が見込めるとともに、建物の老朽化対策にもなります。

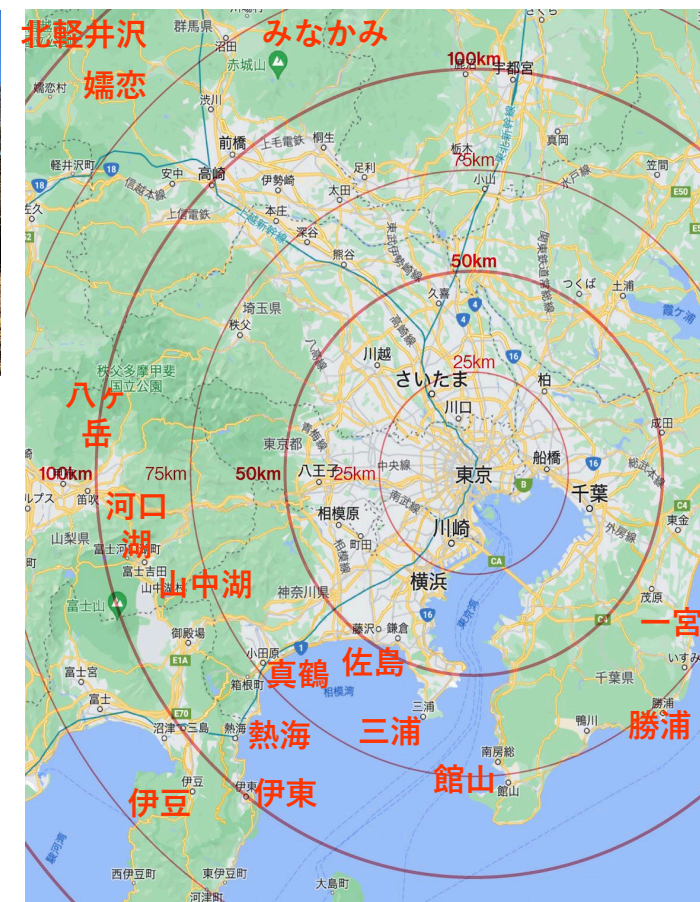
第1号 開発案件 富士河口湖町 | 山梨県



第2号 開発案件 館山市坂田 | 千葉県



今後の開発ターゲットエリア 山梨・静岡・神奈川・千葉・群馬



外観・内観の完成イメージを視覚化し、購入意思決定につなげる

更地の販売現場に設置されているQRコードをスマホで読み取ることで、建築イメージをモニター上に出現させ、外観・内観の完成イメージを見ることができます。

当社では、竣工前の段階でAR技術の活用によって販売完了した成功実績があります。

外観や内観、インテリアといった総合的なイメージを醸成することで、顧客にとって「現実感」や「生活感」を感じ、安全・安心かつスピーディーな意思決定につながります。

今後の建物プラン企画付き土地の販売に向けてAR技術活用を強化していくほか、AR視察段階でイメージに合った家具をセット購入できるなど、お客様の利便と当社の収益性を両立した販売モデルを構築していきます。

①AR起動（現況）



②外観映像



③内観映像



日本在住または現地の中華系の方に不動産物件情報をより広く公開

日本在住の中華系富裕層のお客様とそこから紹介された現地の中華系のお客様に向けて、中国語（簡体字）版のランディングページ（導入用ホームページ）を開設しています。

現在、日本の不動産は円安により、さらに魅力的な投資対象となっており、東京エリアの不動産の価値は国際的にも高く評価されております。より広い顧客層をリード顧客として取り込み、より広い顧客層への自社商品のリーチを目的とした取り組みです。

当社の経験豊かな中国語に堪能なスタッフによるお客様対応により、「唯一無二の豊かさを提供する」サービスを言語の壁を越えて中華系のみなさまにも体験いただくと考えられます。

▶ニュースリリース：

[中国語（簡体字）版ランディングページを開設](#)



独家房源信息和近半世纪的资深经验

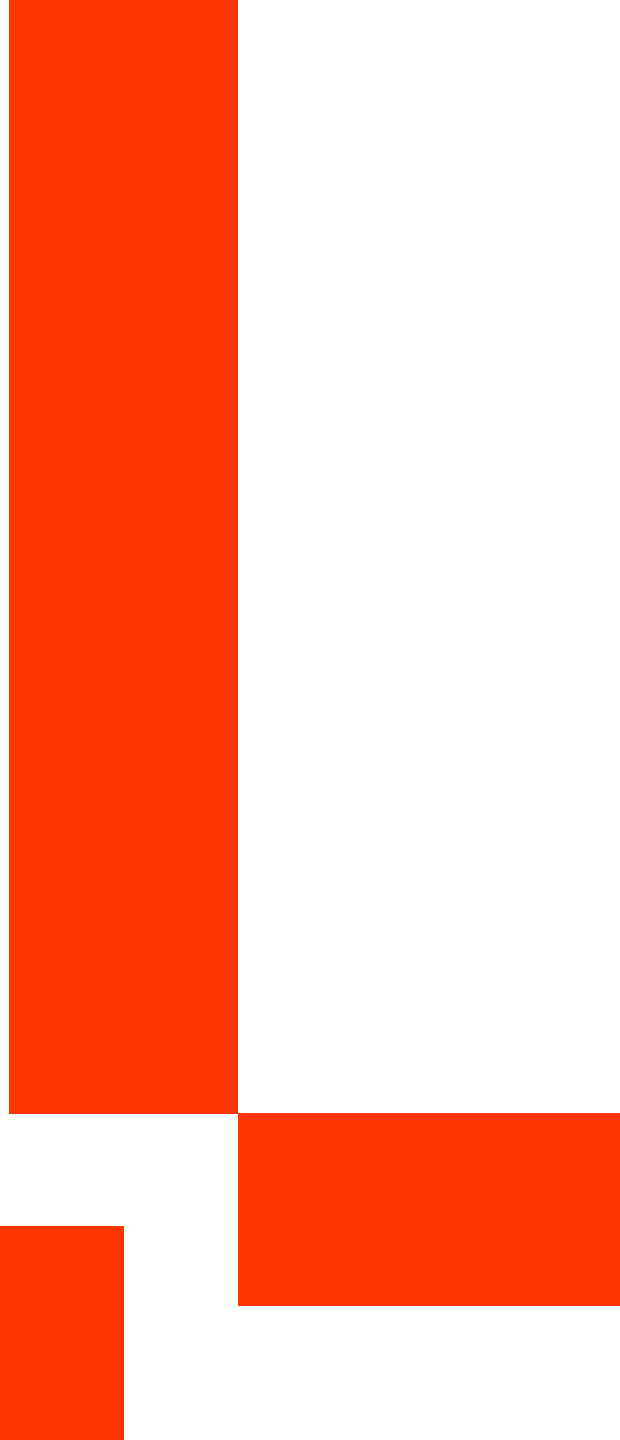
Landix以世田谷区、目黒区、港区、涩谷区、品川区、大田区等有极高人气并居住环境舒适的都心，城南地区深耕开展房地产开发投资销售业务。本公司在城南地区占比市场极大份额，拥有年销售额130亿日元的记录，将为您介绍最适合您的投资房地产。

提前预约服务

只需输入您的要求，我们将优先介绍符合您需求的楼盘。好的房地产消息即逝。欢迎随时预约我们。



参考情報



唯一無二の価値提供を目指して

不動産を中心に顧客ニーズに対応したサービスを導入、変化し続ける経営



株式会社セルクラウド

1回5分の採血で前身のがんリスクを発見できる「マイクロCTC検査サービス」を提供
2023/7月～



ペットシェルジュ株式会社

ペットを主役としたSNSや獣医師へのオンライン相談サービスなどを提供
2022/7月～



Art Technologies株式会社

絵画などアートをレンタルしながら定額購入できる「アートプレオプシオン」を提供
2022/7月～



株式会社アズーム

個人が所有する駐車場空きスペースを月極駐車場として貸し出すサブリース「おうちdeパーキング」を提供
2020/8月～

■継続寄付を行うことで、長期的な支援を行う

■お客様との共同支援を行い、人と社会の関わりを広げていく

2011年 東日本大震災における被災者支援

2018年～ 世田谷246ハーフマラソン協賛

2020年～ キッズドア基金
コロナ禍における教育支援

2023年～ REALs
トルコ地震の被災者支援

2024年～ ピースボート災害支援センター
能登地方地震の被災者支援



↑ 246ハーフマラソンは2019年より企業スポンサー



↑ 若手社員の発案による能登のピースボート被災地支援

各運営団体および正式名称

- ・キッズドア基金：認定特定非営利活動法人キッズドア
- ・REALs：特定非営利活動法人 Reach Alternatives
- ・ピースボート災害支援センター：一般社団法人ピースボート災害支援センター
- ・世田谷246ハーフマラソン：公益財団法人世田谷区スポーツ振興財団

当社の株主優待制度のご紹介

実質利回りを高める株主優待ポイントに加え、汎用性が高いお得なポイント体系も併設

①ランディックス・プレミアム優待クラブ

対象の株主様に特設サイトに掲載されている
約5,000種類の商品からお好みの商品を選べる
優待ポイントを進呈いたします。

②共通株主優待コイン「WILLsCoin」と交換可能

他のプレミアム優待倶楽部導入企業の優待ポイント
との合算が可能です。また、「WILLsCoin」で当社の
不動産購入割引チケットへの交換もご利用できます。

特設サイト：[ランディックスプレミアム優待倶楽部](#)

共通優待コイン：[プレミアム優待倶楽部PORTAL](#)

保有株式数	付与ポイント	ポイント数/1株
300～399株	6,000	20～15
400～499株	10,000	25～20
500～599株	20,000	40～33
600～699株	30,000	50～43
700～1,999株	40,000	57～20
2,000～49,999株	50,000	25～1
50,000株以上	100,000	～2



* 対象となる株主様

- ・ 2023年3月以降、毎年3月末日時点で当社株主名簿に記載された株主様
- ・ 当社株式を300株以上保有の株主様



代表取締役 岡田 和也

新卒で広告代理店に入社し、営業・マーケティングを経験した後、大手不動産仲介会社において不動産売買営業を行い、トップセールスを達成。

不動産業界のサービス水準に対する課題意識や平成バブル期の経験を経て不動産事業での独立を志し、2001年に当社を創業。不動産分野に限らない幅広いネットワークと知見をもとに、ランディックスグループを牽引。



専務取締役 古室 健

新卒で大手不動産仲介会社に入社し、一貫して東京エリアの不動産売買に従事。

不動産取引における広範な実務・多店舗支店を統括する組織マネジメント経験の後、2013年より当社入社。新店舗の運営や新規収益事業の立ち上げに貢献。営業部門を統括し、2021年より当社子会社であるグランデの代表取締役を兼任。



取締役 松村 隆平

新卒で大手の電機工業メーカーに入社し、自動車メーカー向けの素材・部品営業を経験の後、建設コンサルティング会社を経て2015年に当社入社、営業部に配属。

上場準備スタート時に経営企画室に異動しIPO及び組織強化に尽力。2021年に執行役員に就任、2023年より取締役。コーポレート部門を統括。MBA、統計調査士、宅建士。



社外取締役 西村 弘之

新卒でアーサー・アンダーセン・アンドカンパニー（現アクセンチュア株式会社）に入社し、幅広い業界におけるコンサルティングを経験、各業界に幅広い知見と人脈を持つ。

2019年に当社社外取締役に就任、当社の上場準備時から組織体制の構築、新規事業立上げに大きく貢献。



常勤監査役 諫山 祐美

新日本監査法人(現 EY新日本有限責任監査法人)国際部に入所後、海外資本企業を含む国内企業の会計監査に従事し、2011年よりMRT 株式会社に参画、同社常勤監査役。

現在は同社非常勤監査役を兼任。2021年より当社に参画。会計、内部統制、コンプライアンス等多方面の知見を持つ。公認会計士。



社外監査役 岡本 弘

新光証券(現 みずほ証券)で企業投資調査部長として事業会社、機関投資家、各種セミナーをカバー、新光投信(現アセットマネジメントONE)では議決権行使業務等の実務経験を持つ。

2017年より当社に参画。株主との対話・各ステークホルダーとのエンゲージメントに関する幅広い経験から、ガバナンス、情報開示、投資家コミュニケーションに知見を持つ。日本証券アナリスト協会検定会員。



社外監査役 堀内 雅生

インテリジェンス、サイバーエージェント、U-NEXTでIPOを経験。現在、USEN-NEXT HD 常勤監査役、サイバーエージェント社外取締役等を兼任。2018年より当社に参画。

スタートアップから大手企業までの広範かつ複数業種の経営参画経験から、多面的な視点でのリスクの検討、コンプライアンスの向上に知見を持つ。税理士、MBA。



執行役員 鈴木 善暁

建築家のアトリエにて住宅の設計、不動産コンサルティング会社にて土地活用の実務経験のち、不動産テック企業で不動産売買仲介を経験し、2021年より当社参画。

建築業界と不動産業界を行き来して得たノウハウと営業実務経験を活かして新規事業の推進を行う。一級建築士。

会社名	株式会社 ランディックス
設立	2001年 2月
本社所在地	東京都 目黒区下目黒 一丁目 2 番 14号
資本金	491 百万円
代表取締役	岡田 和也
従業員（連結）	102名（2024年 3 月末時点 ※役員除く）
事業拠点	目黒本社 目黒支店 桜新町支店 自由が丘支店
連結子会社	株式会社グランデ リンネ株式会社（※2024年4月より）

* リンネ株式会社は、2024年 3 月末時点の従業員数に含んでおりません。

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものに過ぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は検証を行っていません。

【IR責任者】

コーポレート部門管掌取締役 松村隆平

IR情報 : <https://landix.jp/ir>

お問い合わせ : <https://landix.jp/contact>