

2025年8月12日

報道関係者各位

株式会社ランディックス

2026年3月期第1四半期決算の概要 および当社の事業内容について

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8月12日に、2026年3月期の第1四半期決算（2025年4月1日～2025年6月30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。

【2026年3月期第1四半期決算の概要】

売上高66.8億円（対前期比+77.7%）、経常利益9.88億円（対前期比+947%）と、第1四半期は順調な滑り出しとなりました。前期より繰越した4棟の収益用不動産が予定通り引き渡し完了となったこと、および若手の戦力化とインサイドセールス部門の立ち上がりにより成約CVRが高まったことで、年度業績予想達成確度が高まりました。

新規施策として、自社開発の売却ニーズと購入ニーズの仮想突合システムである「目利きAI」の実運用を開始しました。これによって、「目利き力の仕組化」を強化し、「富裕層データDX」を推進することで、安定的かつ高い成長性を継続し、グループビジョンである「トッププレイヤーTOKYO」を実現していきます。

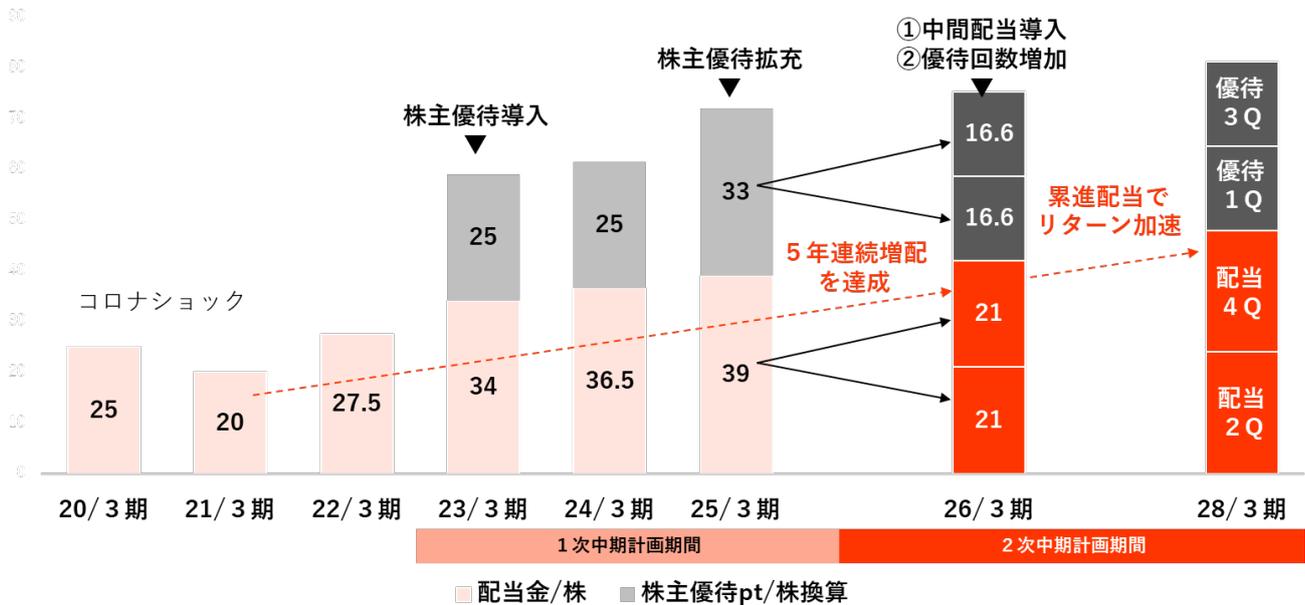
	2025/3期1Q	2026/3期1Q		2026/3期	
	実績	実績	前期比	予想	前期比
売上高	3,758	6,680	+77.7%	24,000	+18.4%
営業利益	121	1,039	+756.3%	2,540	+12.4%
経常利益	94	988	+947.0%	2,300	+8.9%
当期純利益	57	643	+1,009.6%	1,490	+6.1%

(単位：百万円)

【中間・期末の増配発表】

当第1四半期において業績達成確度が高まったため、年間の配当額の増配を発表いたしました。

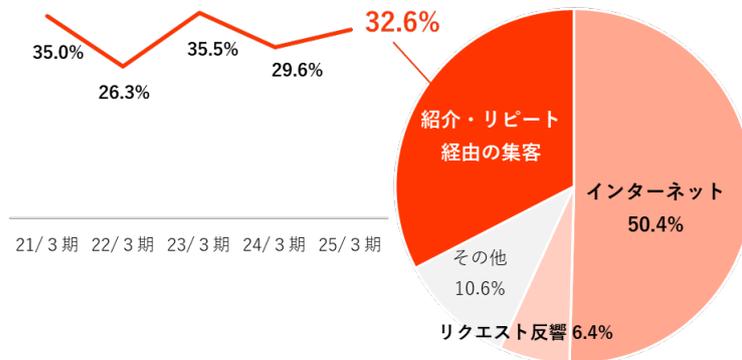
当初、年間配当額40円/株としておりましたが、2円の増配により、年間配当額を42円とし、中間・期末それぞれ21円の配当を実施する見込みです。なお、今期の業績進捗状況に応じて、業績の上方修正と、さらなる増配を狙っていきたく考えています。



【今後3か年の成長戦略】

1. ストック転換

当社は継続的な実績として、全成約のうち30%程度が顧客・パートナー企業からの「紹介・リピート」によって成り立っています。創業以来、顧客満足度と長期的な関係構築を重視した営業活動を重視しており、不動産業界にあって傑出した紹介・リピート率の高さを実現していることで、事業の安定性が高いことが特徴の一つとしてあげられます。



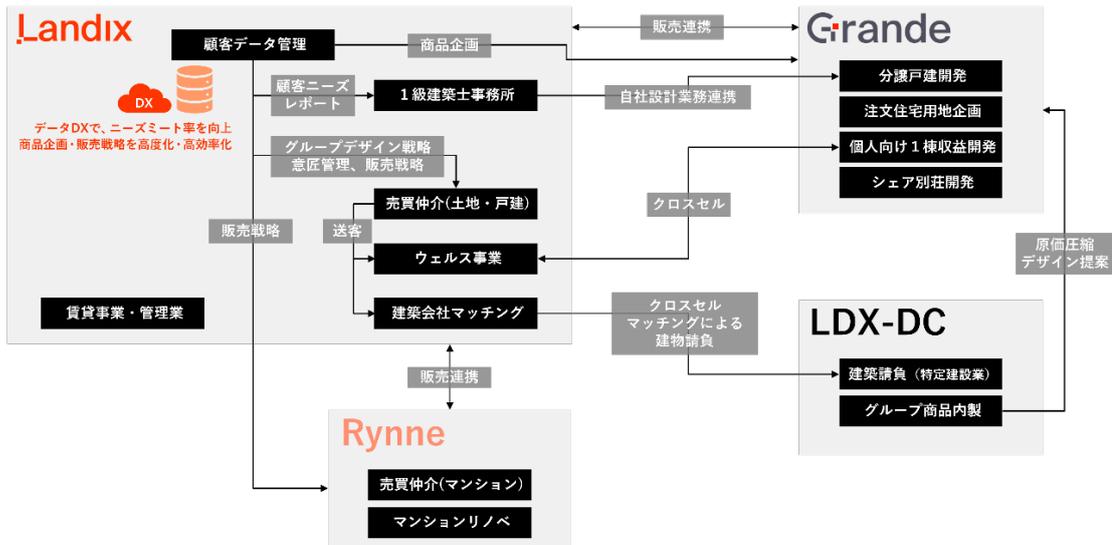
当社では、コア事業である住宅事業で一度お取引を頂いたお客様に、資産構築用の1棟収益用不動産、セカンドハウス、シェアリング別荘など複数回のお取引を頂く、または土地を買って頂いた後の建物のマッチング、設計・建築などキャッシュポイントをいくつも保有していることから、ストック性に優れたビジネスモデルとなっています。

現状の紹介・リピート率を維持し、社内コンサルタント育成により向上を狙うとともに、社内の新規事業、M&Aを通じて、既存事業の周辺領域である不動産管理、保険、保証等のリカーリング収益を取り込むことで事業成長の安定性を強化する3年間にしたいと考えています。

2. 富裕層データDX

当社では創業以来、富裕層顧客のニーズデータ、取引データを収集し、当社独自のデータベースを構築しています。仕入・商品開発の検討段階において、顧客の売却見込み案件を社内のデータと突合すること

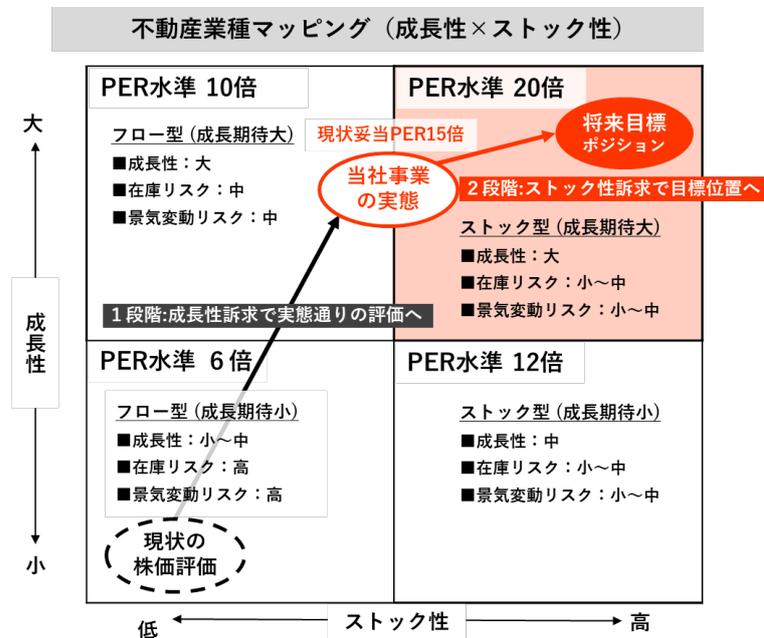
で、仮想的に販売確度の測定を行っています。今後も、顧客データの蓄積を継続することで、仕入・販売両面での強化を行い、グループの総合力を生かした収益力の向上を狙っていきます。



3. 市場認識の変革

今回の中期計画期間においてPER15倍までの到達を目標としています。

IR活動の発信量を増加させることで、過去の事業成長の実績と、既存事業のストック性を伝えることで、株価水準を引き上げていきます。また、株式の流動性を向上させる必要性についても認識しており、株式の出来高喚起策を継続的に実行し、中長期的に浮動株比率についても引き上げていくことを検討していきます。



【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。

富裕層の不動産ニーズは実需・投資・QOL向上といったように、典型的に3つの段階を経ますが、ランディックスは長期的に一気通貫で伴走することで、フロー型ではなく「ライフサポート型コンサルティング」によるストック型のビジネスモデルを構築しています。



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（東京エリアのマンション領域が専門）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。

<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	135名（2025年6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。主力事業である戸建住宅の販売であり、注文住宅の建築会社マッチングや1棟収益用不動産、別荘開発など、豊かな生活を叶える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/>

[不動産売却サイト]

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

[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)