



2025 年 11 月 11 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：03-6420-3230)

2026 年 3 月期第 2 四半期決算において高い関心が予想される事項

本日 2025 年 11 月 11 日に発表しました「2026 年 3 月期第 2 四半期決算短信」および「2026 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

■ 業績について

1：上方修正となった要因は何か？

1Q に引き続き、当社のコア事業である住宅用不動産販売が好調に推移しています。当社の競争優位性である建築会社マッチングサービス、不動産 DX と並行したインサイドセールスの強化による販売効率化、および自社収益物件（レジデンスシリーズ）の販売・引渡しが想定通りの着地見込みとなったことで、通期業績において利益水準の向上を見込むに至りました。当社は富裕層×東京エリアに特化した事業展開を行っており、昨今のインフレおよび日本株式市場の株高の環境下において、当社の顧客層の不動産購入需要は旺盛な状況が継続しております。以上の事業状況に鑑み、現段階では売上高については据え置き、利益ベースにおいては約 10%程度の業績の上方修正を決定するに至りました。

2：下期の業績変動および来期以降の業績についてはどのように考えているか？

前述のとおり、当社のコア事業である住宅用不動産の販売状況が堅調であることから、業績予想達成の確度が高いと考えています。不動産売買市場全体でみた場合、金融機関の貸付金利が上昇する可能性、および先行き不透明な経済情勢の中で不確定要素はあるものの、当社の顧客層である高所得者層・資産家層においては、不動産取得による資産構築ニーズが高く、購買需要は継続する見込みが高いと考えておりますので、下期においては業績予想の確実な達成およびさらなる向上を目指して事業運営を行っていきます。また、足元の状況として、来期以降 20%の業績成長を達成するために必要な販売在庫は堅調に積み上がっており、今期（26/3 期）に開示済の第 2 次中期経営計画については着実に達成できる事業成長の見込みをもっています。

3：紹介・リピート比率が下がっているが、どのような状況か？

2Q時点で、全成約における紹介・リピート率は27.6%と、目安として掲げている30%にやや欠ける結果となっています。一方、過去の実績推移（上場後5期間）に鑑みれば、変動幅としては許容範囲内であると考えています。販売計画に対する調整度合、販売エリア、その年度ごとの仕入の調整等様々な要因によって変動しますが、概ね30%程度の紹介・リピート率を事業KPIとし、お客様に何度も選ばれ、長期的にお付き合いいただける不動産の総合コンサルタント企業として営業活動を行っていきます。

4：ストック収益比率が落ちているが、なぜか？

26/3期の上半期において、収益用、住宅用ともに大型物件が複数件引き渡しとなりました。件数ベースでの紹介・リピート率については例年並みの水準を維持していますが、当社の「ストック収益比率」は売上総利益額のうち、紹介リピートによる構成比率を表すため、利益金額で寄与比率の大きい大型物件については新規顧客比率が多く、ストック収益比率としては低下したという結果となりました。

■ 事業環境について

1：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？

直近年間において不動産購入における顧客（当社にかかわらず）の調達金利は上昇しており、今後もこの傾向は継続する可能性があります。このことによって当社の事業エリアである東京において富裕層顧客の実需・投資用不動産の需要が、大きく冷え込むとは考えておりません。一方で、経済環境に対するリスク意識が高まることによる金融機関の購入資金貸出し姿勢が硬化し、結果的に顧客の購入資金力が大きく減じられた場合には、顧客の購入ニーズが減退する可能性があるため、金融機関の動向には留意する必要があると考えています。

2：不動産価格が上昇傾向にあるが、業績への影響の見通しはどうか？

不動産価格は長期的に上昇傾向にあります。前述のとおり、このインフレ・株高の環境下において当社の顧客層においては不動産購入による資産対策ニーズは旺盛な状況です。また、当社の自社商品においては良好な利益水準を確保しており、高い商品付加価値によって適切な価格転嫁ができておりと認識しているため、昨今および今後の不動産価格の上昇をもって直ちに当社の事業へのマイナス影響があるとは考えておりません。

■ 株主還元および株価について

1：増配予想を出した背景はどのようなものか？

当社は、配当の大方針を累進配当としております。株主の皆様継続的に当社株式を保有して頂くことで長期的なリターンを獲得いただくため、今回業績の上方修正を決定したタイミングで大

幅な増配予想を決定するに至りました。前期の年間配当額/株は 39 円、今期は期初開示が 40 円でありましたが、今期 1 Q 開示で 42 円（前期比+3 円）、今回の 2 Q 開示において 47 円（前期比+8 円）としております。財務状況に鑑みても、事業成長に必要な成長余力は十分確保したうえで今回の増配を決定しております。株主の皆様には、配当によるインカムゲインよりむしろ、業績成長と市場における当社株の評価向上による高いキャピタルゲインを得て頂けるよう、IR 活動をしっかり行っていきたいと考えています。

2：記念優待実行を決定した背景についてはどのようなものか？

当社は 2026 年 2 月 13 日に創立 25 周年を迎えます。株主の皆様には感謝するとともに、広く投資家様に当社事業の魅力を知って頂きたいと考えております。今回の記念優待は、基準日における 200 株保有以上の株主様に一律 15,600 円相当のデジタルポイントを付与するものであり、適切な株価形成に寄与するものと考えております。

3：株価についてはどのような見解か？

2025 年 6 月 24 日に発表した当社の第 2 次中期経営計画において、PER15 倍を妥当な株価水準として設定しました。今回の 2 Q 決算発表において業績予想の上方修正を行った結果、EPS は約 289 円となり、PER15 倍とすれば、当社が考える妥当株価は 4,335 円であります。26/3 期においては、適切な市場評価形成の途上段階であることに鑑みたとしても、現状の株価については強い問題意識を持っております。IR 活動の行動量の増加、および株式市場に対して当社の事業方針である「ストック転換」「富裕層データ DX」の 2 軸を訴え、かつそれを裏付ける事業実績を示していくことで、適切な株価形成を目指します。

以上