

2026年5月12日

報道関係者各位

株式会社ランディックス

2026年3月期通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、2026年5月12日に、2026年3月期通期（2025年4月1日～2026年3月31日）のグループ連結決算および2027年3月期の業績予想等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月期通期の事業進捗】

1. 通期で売上高235億円・営業利益30.0億円となり、過去最高業績を達成

期中2回の上方修正を上回る増益で着地、営業利益は前期比+32.9%、営業利益率12.8%、経常利益率は前期の10.4%から11.8%へと1.4ポイント改善

2. 第2次中期経営計画2年目となる2027年3月期は売上高285億円・営業利益32.3億円を予想

期初時点で必要在庫の約8割（確定在庫237億円）を確保済、計画通りの業績目標を確実に達成する

3. 6年連続増配を継続、2027年3月期は2026年3月期から+9円の増配（47円→56円）

累進配当方針のもと、過去6年間で配当額が2.8倍（20円→56円/株・年）に拡大

4. 成長戦略「データDX × ストック転換」に基づき、トラスト・ストック型ビジネスモデルを強化

目利きAIバージョン2の運用開始、1棟収益用不動産シリーズ「STRIPES」のブランドサイト開設等、顧客アセットを起点とする自己強化型（複利型）モデルの基盤を整備

4Qは、来期以降の継続成長へ向けた在庫調整を実施。利益面では期中2回の上方修正を上回って大幅達成し、社員一人当たりの営業利益は前期比+43%の2,886万円で過去最高を更新しました。“富裕層×東京城南エリア”における不動産需要は引き続き堅調に推移しており、インサイドセールスによる住宅販売実績の安定化と、自社メディア集客比率の上昇が経常利益率の改善に貢献しています。

【事業実績と業績予想】

(単位：百万円)

	2025/3期	2026/3期		2027/3期	
	実績	実績	前期比	予想	前期比
売上高	20,267	23,528	+16.1%	28,500	+21.1%
営業利益	2,258	3,001	+32.9%	3,230	+7.6%
経常利益	2,112	2,779	+31.6%	2,900	+4.3%
当期純利益	1,404	1,850	+31.7%	1,885	+1.9%

当社の決算開示リンク：<https://landix.jp/ir/results/>当社の決算説明資料リンク：<https://landix.jp/ir/presentations/>

【2026年3月期 通期決算サマリ】

売上高は23,528百万円（前期比+16.1%）、営業利益は3,001百万円（前期比+32.9%）、経常利益は2,779百万円（前期比+31.6%）、親会社株主に帰属する当期純利益は1,850百万円（前期比+31.7%）と、いずれも過去最高を更新しました。経常利益率は前期の10.4%から11.8%へと1.4ポイント改善し、利益水準が一段と向上しています。

売上総利益率の向上は、建築会社マッチングの増加、AI活用による仕入精度・販売価格の向上、および富裕層の底堅い購入需要が追い風となった結果です。販管費は採用・育成投資を継続強化しつつも、自社メディア経由の成約顧客が50%超を占めるネット集客の効率化により、売上の伸びに対して大きく抑制され、販管費率の低減に寄与しました。

26/3期は来期成長への必要在庫を抑制した運営を行ったため、売上高は業績予想にわずかにビハインドとなりましたが、利益については期中2回の上方修正+ α で大幅達成しました。社員一人当たりの営業利益は2,886万円と過去最高を更新（前期比+43%）しており、「個人」ではなく「組織」として動く再現性の高さが、業績の構造的な押し上げ要因となっています。

B/Sの状況は、総資産25,252百万円（前期末比+15.9%）、棚卸資産14,685百万円（前期末比+20.4%）と、来期の事業成長に向けた在庫を積み増しています。純資産は9,870百万円、自己資本比率は39.1%と、前期末（38.3%）から改善し、安定した自己資本水準を維持しています。

【2027年3月期業績予想】

2027年3月期は、第2次中期経営計画の2年目として、売上高28,500百万円（前期比+21.1%）、営業利益3,230百万円（前期比+7.6%）、経常利益2,900百万円（前期比+4.3%）、親会社株主に帰属する当期純利益1,885百万円（前期比+1.9%）を予想しています。

27/3期目標売上高に対しては、期初時点で約8割の在庫（確定在庫237億円）を確保済であり、残り約48億円分は当社の年間仕入額（直近期303億円）と土地平均在庫保有期間（4.9カ月）を踏まえれば、十分に達成可能な水準と判断しています。

利益面については、人材採用・育成・データDX関連の先行投資、外部環境変化に伴う原価上昇等を保守的に織り込んでおりますが、住宅用不動産事業の堅調な需要、収益用不動産シリーズ「STRIPES」の販売拡大、建築会社マッチング事業の成長を主軸として、計画通りの業績目標達成を確実なものとし、期中でアップサイドを狙ってまいります。

【当社ビジネスモデル — トラスト・ストック型 × LTVドリブン】

■ 立脚する市場 — 東京・富裕層『信頼経済』

当社が事業エリアとする東京・城南エリア（世田谷・目黒・大田・品川・渋谷・港区）の富裕層市場は、案件単発のフロー型ではなく、信頼している専門家への相談ベースで取引が発生する市場、すなわち**「信頼経済（Trust Economy）」**として成立しています。資産規模が大きく、相続・資産運用・QOL向上といった生涯にわたる多段階ニーズを抱える顧客層は、住宅購入で関係終了とならず、継続的な伴走関係に価値を見出す傾向が強いことが特徴です。

■ 戦略ポジション — トラスト・ストック型ビジネスモデル

当社は、この信頼経済の構造特性を最大限に活かす形で、独自の「トラスト・ストック型ビジネスモデル」を構築しています。住宅購入で接点を得た顧客に対し、収益用不動産（資産構築）、別荘（QOL向上）と段階的にクロスセルを行うことで、生涯取引総額（LTV）を最大化します。26/3期は成約顧客の30.5%が紹介・リピート顧客で構成されており、富裕層との信頼で結ばれた長期関係＝「カスタマープール（顧客アセット）」が、当社にとって最大のビジネスアセットとなっています。

■ 経営の意思決定軸 — LTVドリブン × 低CACの実現

当社の経営は「LTVドリブン」です。一回の取引利益ではなく、顧客の生涯取引総額（LTV）と紹介経由の派生LTVを最大化することを意思決定の軸としています。結果として構造的な「低CAC（顧客獲得コスト）」を実現しており、成約顧客の30.5%が広告費ゼロの紹介・リピート、残りの新規も自社メディア経由が50%超を占めるため、広告費依存の不動産業者とは一線を画する販管費構造の優位性を確保しています。

■ 経営成果 — 自己強化型（複利型）モデル

LTVドリブン × 低CACのモデルが定常運転されることで、当社の収益力・顧客基盤・財務体質の3軸が独立にではなく相互に強化され続ける「自己強化型（複利型）モデル」が立ち上がります。

①収益力：紹介経由 × データDXで利益率が構造的に上昇（経常利益率10.4%→11.8%、過去最高）／②顧客基盤：満足した顧客が次の顧客を呼び、カスタマープールが自律拡大／③財務体質：高利益キャッシュが内部留保として自己資本を強化し（自己資本比率38.3%→39.1%）、追加仕入とDX投資の原資となる——これら3軸が複利的に相互強化されることが、当社が上場後5期連続で売上高CAGR 20%超を達成してきた構造的な理由です。

■ 競争優位の本質 — 再現性の高さ

信頼経済ビジネスは本来、優秀な営業個人の人脈と勤に依存する「属人化」が業界の構造的課題です。当社はこの課題を「データDX × 組織知化」で乗り越えてきました。富裕層データの組織アセット化、目利きAIによる仕入精度の組織化、建築士ナレッジDB、ライフサポートコンサルティングの行動様式実装——これらを通じて、個人の力量ではなく「組織」として動く再現性の高いビジネスモデルを実装しています。若手社員でも初年度から戦力化できる土台が整っており、社員一人当たり営業利益2,886万円（過去最高、前期比+43%）が組織再現性の数値証跡となっています。

【新たな取組み】

1. 成長戦略「データDX × ストック転換」の本格推進

26/3期から推進している成長戦略「データDX × ストック転換」の基盤構築が進展しました。成長エンジンである「仕入力・販売力・集客力・商品付加価値」をデータDXで増強することで高成長の再現性を強化し、富裕層顧客基盤を活用したストック収益（紹介・リピート・クロスセル）を拡大することで、PER水準の向上を狙います。

2. 「目利きAI バージョン2」の運用開始

仕入判断の組織知化・データドリブン化を加速する独自AIツール「目利きAI」のバージョン2の運用を開始しました。新機能として、自社独自データと公開データを統合して検討物件の価格相場を瞬時に算定する「相場算定エンジン」、自社独自データや販売中物件情報を地図上にマッピング表示する「データマッピング」を実装し、特に若手営業の仕入・販売業務の生産性向上に貢献しております。今後はスコアリング機能の実装や外部サービス連携も視野にバージョン3を開発予定です。

3. 1棟収益用不動産シリーズ「STRIPES（ストライプス）」のブランド確立

個人富裕層向けに開発・販売する1棟収益用不動産の新シリーズ名称を「STRIPES（ストライプス）」に決定し、専用ブランドサイト（<https://stripes-grande.jp/>）を開設しました。意匠権を取得済の幾何学的なストライプ構造をデザイン上の特徴とし、デザイン性・資産性両面で高評価を獲得した結果、本シリーズはほぼ全ての物件が竣工前に販売契約が完了する状況が続いており、26/3期の収益用不動産販売金額は47.9億円（前期比+141%）と大きく拡大しています。

4. 累進配当による株主還元継続強化（6年連続増配）

累進配当方針のもと、26/3期の年間配当金47円/株（中間20円+期末27円）を着実に実施し、27/3期は前期比+9円の増配となる年間56円/株（中間27円+期末29円）の配当を予想しています。21/3期から27/3期にかけて配当金は2.8倍（20円→56円）となり、6年連続増配を達成する見込みです。23/3期から導入した株主優待についても継続実施することで、長期保有株主様への還元を一層強化してまいります。

【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（世田谷区・目黒区・大田区・品川区・渋谷区・港区）を中心に、富裕層顧客を対象とした不動産関連事業を展開しています。創業以来、顧客データを基にお客様のニーズに対応した事業展開を行っており、コア事業である住宅用不動産販売（戸建が主力）に加え、独自の建築会社マッチング、個人富裕層向け1棟収益用不動産シリーズ「STRIPES」、シェアリング別荘の開発（サードプレイス事業）に取り組んでいます。

2024年4月に完全子会社化したリンネ株式会社（マンション領域の不動産仲介、独自の自動追客システムを保有）に加え、2024年11月には建設子会社・株式会社LDXデザインクラウドを設立し、建築会社マッチング事業の収益力強化と原価圧縮を進めています。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資産構築ニーズ、シェアリング別荘開発によるQOL向上ニーズに応えることで、富裕層の3段階ニーズ（一次：実需／二次：資産構築／三次：QOL向上）にライフサポートコンサルタントが一気通貫で対応するトラスト・ストック型ビジネスモデルを構築しています。

経営ビジョンとして「“世界の中の東京”における富裕層向け不動産の第一想起企業（トッププレイヤー TOKYO）」を掲げ、毎年売上高20%成長を中期数値目標としています。成約顧客のうち30%以上が紹介またはリピート取引のお客様という実績を基盤に、今後も不動産を通じてお客様の人生に寄り添い続ける企業を目指してまいります。

【中期経営ビジョン（第2次中期経営計画 2年目）】

当社は2025年6月24日に「第2次中期経営計画（2026年3月期～2028年3月期）」を発表し、26/3期は当該計画の初年度として、計画通りに進捗しました。27/3期は中期経営計画の2年目として、最終年度（28/3期）の数値目標である売上高350億円・経常利益率10%・ROE15%以上・PER15倍の達成に向けた成長加速の年と位置付けています。

成長ドライバーは、「ストック転換」と「富裕層データDX」の2つの方針です。「ストック転換」は、紹介・リピート・クロスセルおよびリカーリング収益（賃貸管理・保証・保険等）を拡大することで、フロー型から成長確度・収益安定性が高い事業構造への転換を進めます。「富裕層データDX」は、富裕層データと不動産リアルノウハウを掛け合わせることで、仕入力・販売力・集客力・商品付加価値の4つの強みを最大化し、稼働力を一段と強化します。

富裕層向け不動産市場における当社のプレゼンス向上を通じて、「東京で不動産を買うならランディックス」という第一想起の獲得を目指してまいります。

<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	115名（2026年3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/>

[STRIPES（ストライプス）サイト]

<https://stripes-grande.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)