



「富裕層データ+新サービス」で成長 収益用不動産サービス始動へ

ランディックス 岡田和也代表取締役社長に聞く

——上場から1年を振り返つて。
「かねてデジタル化の遅れが指摘されてきた不動産業界。不動産テックのトランナー企業としての地位をいち早く確立し、レガシーと言われる業界を変えていきたい」という思いがある。そのためには資金力や知名度の強化が必要と考え、上場に至った。顧客数の増加や採用力が高まつた点は上場の効果を実感している。

——事業環境はいかがでしようか。

「在宅時間の増加が住環境を見直すきっかけとなる

においては特段このよう
動きはない。東京23区の
でも富裕層の多い城南工
アを主戦場としているこ
もあってか、この辺りは
間の流れと少し異なるよ
だ」

間に動きもアモも間の間に

「ランティックス（2981・東マ）は富裕層をメインターゲットに、不動産売買・仲介、住宅用地販売後のオーダーメイド住宅のマッチングサービスを行っている。昨年12月19日に新規上場から1年を迎えた。これまでの歩みを振り返るとともに今後の展望について岡田和也代表取締役社長に聞いた。

「業績と事業の進歩について」

IXプレミアクラブ』にも注力する。成約顧客を対象で販売、販促共々、

速い。增收増益を続けてきた中で現金を潤沢に持つて

ルすることが可能。例えば当社で住宅用不動産を購入いただいた顧客向けに新たに収益用不動産の販売を始めるが、この際にも高い「リストをかけて新規顧客を開拓する必要がなく営業効率

――注力していく取り組みなどを視野に入れている」
を聞かせてください。

——最後に株主還元策に対する考え方、投資家の皆さまへ一言お願いします。

上場1年銘柄に注目

などを視野に入れていく
――注力していく取り組み

——最後に株主還元策に対する考え方、投資家の皆さまへ一言お願いします。

——事業環境はいかがでし
うか。

富裕層顧客データを蓄積しているが、獲得ハードルが高い富裕層のデータをこだけ保有している不動産社はほかにないのではない

込み特需があつた影響も大きい。第1四半期を底に業績は回復基調が続くと考えているが、一方で通期の見通しは期初計画を据え置いた。なお、期初計画は当社が見積もっている販売価格を3～5%下回り、金額

のニーズが高まっている。
第2、第3弾のサービス開発も進め、収益機会の拡大と効率的なリテンションマーケティングによる成長を図る――中期の成長戦略を教えてください。

ナの影響により、配当は前期の50円（記念配当10円＋普通配当40円）から今期は30円（予想）へ減配したが、早期に以前の水準に戻し、安定配当を行っていく。安定的に成長しながら高い利益を出せる会社（）の点で

込み特需があつた影響も大きい。第1四半期を底に業績は回復基調が続くと考えているが、一方で通期の見通しは期初計画を据え置いた。なお、期初計画は当社が見積もっている販売価格が

のニーズが高まっている。第2、第3弾のサービス開発も進め、収益機会の拡大と効率的なリテンションマーケティングによる成長を図る――中期の成長戦略を教えて

ナの影響により、配当は前期の50円（記念配当10円＋普通配当40円）から今期は30円（予想）へ減配したが、早期に以前の水準に戻し、安定配当を行っていく。安定期的に成長しながら高い利

企業名	ランディックス
事業概要	富裕層に特化した不動産デベロップメント事業、不動産マッチング・コンサルティング事業、オーダーメイド住宅マッチング・コンサルティング事業
上場日	2019/12/19
初値	3660円