



高いデザイン力とコンサル力で
顧客ニーズに応え、
都心エリアへの拡大を目指す

- ① 都心と自然の調和を代表するオフィスデザイン
- ② 吹き抜けのあるリビングをイメージした接客スペース
- ③ モダンシックに植栽を加えた飽きの来ない会議室

昭和時代から残る古い販売体質を
――の活用で変革する――

フルオーダーメイド住宅をゼロから検討することは非常に手間と時間がかかり費用以外の面でもコストがかかる。多忙な富裕層のお客様が、土地購入から注文住宅建築開始まで快適かつ柔軟に行えることを目指して同社がとる戦略こそが「不動産取引のＩＴ化」だ。

「従来の住宅販売業界は住宅建設の過程がクローズドで営業担当者任せでした弊社は蓄積されたデータを透明性の高い情報として提供するサービス『summary』（スムリー）を導入し、情報格差を払拭。顧客が自由に判断、検討できる環境を整えています。これにより、土地の売買取引完了までの平均期間を従来比約半分の3カ月程度にまで短縮でき、顧客の希望がより叶う家造りを実現しました。」（岡田氏）

建築会社とのマッチング提案やプラン作成、見積りなど相談や折衝の多くは、対面に加えオンライン会議やチャット等でも行え、コーディネーターが中立的な立場で各プロセスに参加し適宜アドバイスを行うことで円滑な打ち合わせが可能となりストレスなく家づくりを行うことが可能となる。

**資産価値を徹底的に追求し
豊かな暮らしを将来につなぐ**

さらに同社は、都内城南エリアの一等地において80億円規模の高資産価値の商品（不動産用地）をストックしている。しかし、同社が追及する「住宅」としての価値は土地だけではない。

「弊社は、住宅の資産価値を徹底的に追求しています。城南エリアは今後長期間にわたり高い資産価値が望めます。しかし日本では土地の価値にのみ評価が集まり、上物は建築後10年もすると価値が激減する。弊社はこの旧来の常識を変えたいと考えています。」(岡田氏)

ライフステージの変化等で家を売却する際、価値が大幅に目減りすると満足な住み替えが難しくなることも。上物の資産価値を高めるための同社の施策とは。

「まず普通のデザイン。ウッド、ストーン、ガラスなどナチュラルで上質な素材とアースカラーを軸にバランス良くデザインすることで飽きがこず、リノベーションで若返らせることも実現可能です。年月が経っても価値の下落しにくい住宅を提案しております。また、狭くていいから書斎がほしい、ルーフバルコニーで家族団らんを楽しみたいなど、顧客の遊び心や楽しさを大切にしたい唯一無二の住宅を創造できることも、未来の資産価値を左右する重要な視点です。」(岡田氏)

つまり付加価値だ。ひと山いくらの画一的な建売住宅に付加価値はない。顧客の暮らしを豊かに創造するフルオーダーメイド住宅は、顧客の未来の豊かさも育んでくれるというわけだ。

「1100万世帯と言われるアップマスの層のうち、弊社のシェアは現在0.2%に過ぎません。フルオーダーメイド住宅の市場は、今後ますます伸展するはずです。」(岡田氏)

住宅に対する日本人の価値観が一気に変わる。そんな未来はすぐそこに迫っているのかもしれない。

Profile

【おくだ かずや】1969年、目黒区生まれ。高校卒業後、広告代理店勤務を経て不動産企業に転職。トップセールスマンとして活躍するうち、顧客に寄り添いお客様一人ひとりにあった幸せを提供したいという思いから株式会社ランディックスを設立。趣味はトライアスロン。

株式会社ランディックス

本 社 東京都目黒区下目黒1-2-14
 Landix 目黒ビル
 電 話 03-6417-0707 (代表)
 U R L <https://landix.jp/>
 代表者 代表取締役 岡田和也
 創 業 2001年
 従業員数 73名(子会社含む) 2022年3月末日時点
 事業内容 不動産マッチング・コンサルティング／注文住宅
 マッチング・コンサルティング／不動産ウェブ
 メット／不動産情報メディア開発・運営

AD

賢者の選択

FUSION

アップーマス層に特化した
不動産事業で躍進する

株式会社ランディックス

注文住宅 × IT で
豊かなライフスタイルを創造

「わが家とは何か」「豊かな暮らしとは何か」との視点が、にわかにクローズアップされている。
旧来の大量生産型住宅から、好みにあわせた豊かで喜びあふれる「わが家」への意識変化とは。

株式会社ランディックスは、自社所有の価値ある物件とIT技術を融合させることで、
雲の上の存在だった「フルオーダーメイド住宅」を提供する、新進気鋭の不動産企業だ。
同社代表取締役の岡田和也氏から、これからの「住まい」の形と経営戦略を聞く。

代表取締役

岡田 和也氏

フルオーダーメイド住宅で 唯一無二の豊かさを創造する

株式会社ランディックスは、創業社長の岡田和也氏が2001年に起ち上げた住宅マッチング&不動産コンサルティング企業だ。「唯一無二の豊かさを創造する」を企業理念として、都内城南エリアに特化したフルオーダーメイド住宅を手掛ける。創業以来業績は伸長を続け、2019年にはマザーズ上場を果たした。2022年3月期の通期決算は、連結売上(高前期比35.6%増、営業利益14.7億円(前期比118.9%増)。まさに伸び盛りの企業である。

大量生産の工業製品の住宅から、パーソナライズ住宅への意識変革

住宅販売会社のトップセールスマンだった岡田氏が同社を興したのは、顧客1人ひとりとつての、本当の豊かさを提供したいとの思いからだ。

「昭和の時代から、住宅は大量生産による工業製品の側面が強かった。しかし顧客が求める豊かさの形は、パーソナライズされた住まいにあると考えています。新型コロナウイルス禍によるリモートワークの拡大や外出自粛の波を受け、自宅過ごす時間は約40%増えたと認識しております。わが家でどの豊かな暮らしを求める人が急激に増えているのです。この流れは今後も変わらないでしょう。」(岡田氏)

住宅のパーソナライズ化を推し進める手段として、岡田氏が着目したのはフルオーダーメイド住宅。以前は限られた富裕層の選択肢だったが、これを日本

の13%強とされるアップパームス層にまで広げようというのだ。もちろん従来から、注文住宅をを求める人はいた。しかし実態は、限られたデザインや住宅設備仕様からの選択形式に留まることばかり。真のパーソナライズとは距離があったことも事実だろう。

「弊社が提供するオーダーメイド住宅は、自由度の高い住宅ブランニングが特徴です。100社を超えるデザイン会社、建築家、工務店との連携により、お客様の要望を叶えるデザイン・仕様が低コストで実現可能となっております。さらに弊社のコンサルタントが中立的なスタンスで顧客をサポートすることで、唯一無二の豊かな住まいを創造していただけます。」(岡田氏)

```

graph TD
    Landix[Landix 住宅マッチング] <--> Grande[Grande 不動産仕入・開発]
    Landix -- "インサイドセールスチーム" --> Sumuzu[Sumuzu Matching (注文住宅コンサルティング)]
    Grande -- "インサイドセールスチーム" --> Sumuzu
    Sumuzu -- "富裕層顧客データ" --> Landix
    Sumuzu -- "富裕層顧客データ" --> Grande
  
```

3つの主力事業

高資産価値が望めるエリアの物件を自社で抱える開発事業、アップパームス層の暮らしのニーズに寄り添う住宅マッチング事業、ITを活用したお客様のライフスタイル向上を導く注文住宅コンサルティング事業を主軸にシナジーを持って事業展開