

2025年3月期本決算説明ウェビナーにおける Q&A

Q1：売上高、経常利益率、ROEに加えPERを目標にしていますが、会社が「株価＝EPS×PER」を目標にするのであれば、EPSを優先とするべきではないでしょうか。EPSの目標を教えてください。

A：EPSについては具体的な数字の開示は行っておりませんが、経常利益率10%をひとつの目安としており、実効税率等の変動について特段は見込んでいないため、その観点から計算すれば、進行期(26/3期)に開示済のEPS262円から20%成長を2回、つまり377円程度になります。ただし、特別利益や特別損失など、予想外の事象が発生することもあり得ますので、具体的な利益ベースの数字目標としては、経常利益率10%ということでご認識頂ければと思います。

Q2：プレミアム優待は株数連動ポイントと保有期間年数に応じた追加付与を採用している他社の方がランディックスよりもスマートと感じます。参考にしてほしいと思います。

A：認識はしております。当社では累進配当を配当方針としており、その観点では長期保有によるメリットがあるといえます。現段階で導入についての判断は控えますが、株主優待に関しても保有期間に応じた株主還元施策について検討させていただきます。

Q3：採用においては宅建保有者を採用するのでしょうか。それとも入社後、取得させるのでしょうか。また宅建取得のサポートについても教えてください。

A：当社では新卒と中途を半々で採用しています。新卒では毎年30%程度の取得を目指して採用を行っています。中途に関しても宅建保有者は積極的に採用を行っています。入社前には宅建の模擬試験、入社前～入社後も宅建の研修を行っています。また、資格取得時には費用補助や給与のインセンティブも付与しており、技能研鑽に注力しています。

Q4：28/3期から30/3期にかけて業績が飛躍する内容になっているが、その根拠を教えてください。

A：既存事業で、売上高20%成長、利益率の維持を継続していく計画にあります。今後は、M&A等のリスクのある投資を積極的に行っていき、売上高の成長としては既存事業の成長以上に伸ばしていくことを見込んでいます。

また、富裕層データDXによるデータマッチング(社内の顧客データと取引データを突合することで仮想マッチング)を行い、より良質な商品をラインナップすることで成長速度を高めていきたいと考えています。

Q5：収益用不動産で販売された物件の賃貸管理業務をされることはあるのでしょうか？ストック転換にもなりますし、オーナー様との継続的な関係構築につながるかと思います。「やっぱりランディックスに任せてよかった」と信頼関係もアップすると思います。

A：現状も、社内のコーポレート部門で管理業務は一部行っています。今後は、当社が開発、販売している収益物件の賃貸管理もストック収益としてしっかりと取り込めるように、M&Aまたは新規事業として立ち上げていきたいと考えています。具体的なM&A案件としても検討しています。ご指摘のとおり、オーナーとのコミュニケーションにもなりますので、大変有益なアドバイスとしてしっかり検討し、事業として収益化できるように頑張っていきます。

Q6：リンネの取り込みでランディックスとの相互送客による前期の利益率改善について、数値で示してほしいです。

A：リンネ単体の数字は非開示としております。まだ事業体として全体の中で大きな影響を及ぼすという段階ではありませんが、優秀な自動追客システムを有し、今後マンション領域で大きく成長させていくことを計画しています。

Q7：「フロー型不動産業者」からの脱却を目指すということであれば、「〇〇型不動産業者」と自ら名乗ってしまうのはいかがでしょうか。

A：社内にしっかり持ち帰って、今後の協議としたいと思います。

Q8：優待ですが、現状テーブルですと1,200株保有が最もポイント取得効率が高いため、それ以上保有するモチベーションが起きにくいかと思います。保有株数に応じてポイント取得効率が高くなるようなテーブル変更を期待しています。

A：社内にしっかり持ち帰って、今後の協議としたいと思います。

Q9：株主優待の50,000株以上100,000ポイントのテーブルは見直す予定はないのでしょうか。大株主の上位6名ほどしか貰えないのではでしょうか。

A：社内にしっかり持ち帰って、今後の協議としたいと思います。

Q10：収益用不動産事業の建築デザインに関する意匠権について、過去、他社に取得された例はあるのでしょうか。

A：現状はございません。

Q11：他社では、ROE が 30%以上あり、中期計画において自己資本比率が 40%以下になるように、自己株取得を行うなど、成長と併せて EPS が 4 倍になるような示し方をしています。そのような示し方をするべきではないでしょうか。

A：EPS の伸びについて、より解像度を上げた開示は検討しなければいけないと思います。現状、20%をボトムラインとしていますが、中期計画期間においてローリングのタイミングの検討とさせていただきます。

Q12：株主優待について、保有株数が上がるほどに利回りが上がるような優待設計を導入すれば他社を超えてくると思います。

A：優待については常にブラッシュアップが必要と認識しています。投資家様の貴重なご意見として承り、しっかりと議論していきます。

Q13：シェアリング別荘は、利用していない時は貸出しを行って家賃収入を得る要素があるという理解でよろしいでしょうか？

A：その通りです。別荘は、使用していない日の方が多いかと思います。その期間を貸し出すことで、別荘に収益性を持たせるものです。レンタルに係るクリーニング等のサービスは当社経由でしっかりとご紹介させていただきます。

Q14：プライム市場へ昇格するハードルに関して、中計を達成して株価が PER15 倍に達すればクリアできるのででしょうか。仮に現在の浮動株比率のままであれば、昇格と同時に社長など上位株主の売り出しが必要となりそうですが考えはありますか。

A：PER15 倍に到達すれば、時価総額 250 億円は到達できると考えています。なお、毎年売上高 20%成長が実現したとすると、30/3 期には売上高 500 億円に到達しますが、この段階では PER は 7~8 倍程度あれば、必要時価総額に到達します。浮動株を増やすうえでは代表の株売り出し、ある一定の公募増資等により浮動株比率を増加させていく予定です。

Q15：建築費高騰や土地高騰で顧客が遠のくことは想定されるのでしょうか。また、対応策はあるのでしょうか。

A：現状は高止まりが続いており、急騰が続いているという印象はございません。また東京エリアの住宅需要は堅調な状況にあります。しかし、金利変動や株式市場の急変には注意が必要と考えております。高水準の在庫回転を維持し、収益用不動産について棚卸資産が膨らみすぎないように B/S をコントロールすることが必要だと考えています。

Q16：野村インベスターズでの説明会は検討していますでしょうか。

A：サービスは認識しておりまして、検討は毎四半期ごとに行っております。直近で実行予定はありませんが、認知を広げる上では有効な手段の一つであると考えています。他のサービスとも比較し検討していきたいと思っております。

※質問で出た競合する個別企業名は「他社」と表示しております。