

2026年3月期第3四半期決算説明ウェビナーにおけるQ&A

■業績に関する質問

Q1：今冬、都内でも降雪がありましたが、3月末引き渡し予定物件の工期への影響（遅延）は発生していますか。また、それによる来期への売上のずれ込みや、第3四半期時点の高い進捗率（90%）が相殺される懸念はありますでしょうか。

A：この時期の降雪などが3月末の引き渡し見込みの物件に影響し、業績が大きく変わるという事象は発生しておりません。

Q2：AIのマッチング精度向上を前提として、来期も今期3Qと同様の営業利益率14%台を最低ラインとして維持できるのでしょうか。具体的な根拠を含め教えてください。

A：現状の利益水準は非常に高いため、現段階でこの水準の維持をお約束することはできません。少なくとも、来期にこの利益水準を必達目標として業績予想を出すことは、初期的には難しいと考えています。

Q3：来期の経常利益率を10%と仮定し、売上が290億円程度とした場合、今期よりも低い利益額となります。貴社の掲げる20%成長は最低限の目標という認識で相違ないでしょうか。

A：少なくとも減益の業績予想を出すことは考えておりません。中期経営計画では、25/3期の売上高200億円からCAGRで年率20%ずつの成長を続け、2028年3月期に売上高350億円、経常利益率10%以上で達成することを必達目標として掲げております。そのため、今期からそのまま売上・利益ともに20%増で成長していく目途ではありません。

Q4：今期、収益用不動産が大幅に伸びた反動として、来期の減収・減益の懸念材料になりますか。

A：在庫（販売用物件）は計画的に積み上げており、来期に向けた在庫確保も進んでおります。ただし、今期に関しては利益率が好調であったことに対し、来期も同水準の利益率が維持できるかどうかは現段階においては断言できません。中期計画の目安である経常利益率10%を基準としつつ、着実な業績成長を目指します。

Q5：4Qの営業利益率が4.9%に低下する要因を教えてください。4Qの短期要因でしょうか。

A：短期的な要因です。3Q時点で当期の業績達成を十分見込めることから、27/3期以降の持続的な成長を重視し、利益水準の高い物件を来期以降に送る等の調整を行ったため、4Qでは利益水準が低下する見込みです。

Q 6：今期は非常に好調な進捗ですが、4 Qについては調整等により業績が鈍化して着地することになっています。今期で立てられる売上は今期で立てるべきではないでしょうか。来期に売上や利益を必要以上に見送っている印象があります。来期以降に備えることが、中長期の計画を達成するために必要なこととは思いますが、過度な4 Qの調整は、近時の株価低下・出しつくしの確定売りなどにつながるのではないのでしょうか。

A：期の早い段階で業績達成の見込みをつけることが来期以降の良い動きにつながるため、調整はある程度必要と捉えています。ご指摘いただいた部分については社内で十分に協議いたします。また、「過度な4 Qの調整は、近時の株価低下・出しつくしの確定売りなどにつながるのではないか」という点においても、真摯に受け止め、今後のIR活動に活かしていきます。

Q 7：昨年の4 Qから売上推移が鈍化しているように見えますが、外部環境等の影響はあるのでしょうか。

A：上半期に収益用物件が予定通り販売完了し、業績に寄与したことによるものであり、売れ行きが不調になったというわけではありません。住宅需要自体は堅調に推移しています。

Q 8：四半期ごとの利益率の格差を是正する考えはありますか。

A：四半期ごとの安定化も課題ですが、まずは年度単位での確実な成長を最優先しています。現状は物件状況や販売在庫の調整によって、四半期ごとの偏りは避けにくく、この部分をすぐに改善できるとまでは申し上げにくい状況です。

Q 9：四半期ごとの事業・収益特性については、期初計画の決算説明で予め説明していただくと短期リスクを許容し長期投資しやすくなります

A：今後の説明資料の構成に活かしてまいります。

Q10：今期3 Qまでの経常利益率 13.9%は、社内でも「出来過ぎた」という評価でしょうか。

A：例年と比較して高い水準となりました。「出来過ぎた」とまでは感じていませんが、来期も継続して高い利益水準を目指していきます。

Q11：上半期の利益率 15%台に対し、3 Qで 13%台へ低下した要因は何ですか。

A：上半期に計画通り大型収益物件の引き渡し完了し、高い利益率を確保できたことによる相対的な変化です。13%台という数字自体も、業界水準と比較して十分に高い水準であると認識しており、物件の質が低下したわけではありません。

Q12：来期の仕入状況はいかがでしょうか。今期と同様に上半期偏重の傾向になりますか。

A：来期に向けた在庫の仕入は着実に進んでいます。今期は上半期に大型の収益用物件や、良質な物件があったこともあり、来期の上半期での偏重については現段階では明言できませんが、年度単位でしっかりと成長させるとともに、投資家に不安を与えないよう、事前の丁寧な IR を検討していきます。

Q13：決算説明資料 19 ページの収益用不動産事業の確定在庫を見ると、来期においても同事業の売上利益は微増の見込みでしょうか。

A：収益用不動産事業についての売上予測への言及は控えさせていただきますが、来期以降に向けて用意している在庫としては、着実に積みあがっています。

Q14：子会社であるリンネ株式会社について、買取再販の強化により売上4倍を計画しているとのことでしたが、進捗はいかがでしょうか。

A：リンネ社はマンション事業の拡大を担う機能として成長させています。個別の業績は非開示ですが、買取時から規模拡大に向けて注力しており、現時点では4倍という数字には至っていません。

■事業に関する質問

Q15：収益用不動産（ストライプス）について、4Qでの売上計上予定はありますか。最近ではストライプスの売上が停滞しているように見受けられますが、これは昨今の相続税改正により収益用不動産の節税対策が制限されたことが原因で、貴社の収益用不動産にも影響が出ているということでしょうか。

A：4Qでの売上計上予定はありません。当社では期の前半で売上と利益の目途をつけることを重視しており、後半に収益用不動産の販売がないことについては、失速を意味するものではありません。また、相続税改正の主眼はタワーマンションにおける課税対象価額の補正であり、短期的な税逃れの是正を目的としたものであるため、当社が開発する1棟収益不動産やその顧客層への大きなマイナス影響は確認されていません。

Q16：サードプレイス事業（シェアリング別荘）の状況について教えてください。

A：河口湖案件は現在販売中で、27/3期中の販売完了を目指しています。また、千葉県館山の新規案件は現在開発中であり、東京湾越しに富士山を望める極めて上質な立地の物件です。別荘事業の成否がグループ全体の業績を左右するほどの規模ではありませんが、着実に成長させていきたいと考えています。

Q17：クラウドファンディング事業等への参入は検討されていますか。

A：現時点では検討しておりません。

Q18：都心を中心に住宅販売を行う企業の好業績が目立ちますが、都心の戸建需要が高まっている感触はありますか。今後の見通しについても教えてください。

A：期首から堅調に推移しています。今期3Qで需要が急激に高まったというわけではありませんが、安定した需要があります。特に当社が対象とする顧客層においては、今後も堅調な需要が継続すると見込んでいます。

Q19：相続税などの税制改正が事業に与える影響をどう見ていますか。

A：現状、強いマイナス影響は想定しておりません。城南エリアの物件は依然として有効な資産対策手段と捉えられており、お客様から懸念の声が届くような事態は発生していません。

Q20：主要ターゲットである城南6区の富裕層について、新規顧客のポテンシャルは、現状の顧客数と比べてどの程度あると想定されていますか。

A：具体的な数字やエビデンスとしてお示しできるものはございませんが、他社の売上規模や着工戸数等を鑑みると、市場規模が当社の成長のボトルネックになる段階ではないと考えています。

Q21：建設業界の人手不足や資材高騰が、工期や利益率に与える影響を教えてください。

A：当社は土地での販売が一定数あり、また戸建住宅販売が主力であるため、工期遅延による大きな影響は見込んでいません。コスト高騰分については、適切に価格転嫁できるよう販売活動を継続していきます。

Q22：金利上昇や不動産需要の減退、在庫の流動性など、今後の業績における不安要素と対策を教えてください。

A：金利上昇による実需への影響は限定的と見ています。日米含め、株価変動がお客様の資産効果に与える影響については、購入意欲の変化を継続して注視すべきだと認識しています。

Q23：日銀の利上げによる支払利息の増加と、物件販売への影響はどうお考えですか。

A：現段階で想定される範囲の利上げであれば、当社の顧客層の不動産購入が大きく減退することはないと考えています。支払利息の金利上昇分を考慮しても、経常利益率10%は確実に確保していく方針です。

Q24：収益不動産（ストライプス）のブランドサイトを見ると、竣工後も未販売の物件が何件かあるようですが、需要が落ちているのでしょうか。または戦略的に販売時期をずらしているのでしょうか？

A：今期は業績に余裕があるため、空室での早期売却ではなく、自社で賃貸付けを行い満室の状態にすることで、より高い利益率での販売を試みております。なお、来期には販売する計画です。

Q25：在庫保有期間が長くなっている原因と、その解釈を教えてください。在庫保有期間が短ければ現金回収までの日数が短く資金繰りに有利なのか、逆に短すぎると現在のインフレの土地価格上昇のメリットを受けにくいというデメリットもあるのでしょうか。

A：在庫保有期間は0.1ヶ月（数日程度）の変化であり、着地としては全く問題ない水準です。基本的には早期販売が望ましいと考えており、地価上昇を待つて意図的に在庫期間を延ばすといった方針はなく、在庫保有期間が短くなるのがデメリットとは捉えていません。

Q26：富裕層向けという部分が現在の市況では隙が無いように感じます。富裕層特化という強みが、逆にリスクとなる局面はありますか。

A：富裕層という分母自体は限定的ですので、1,000億円企業を目指す上では、城南6区以外のエリアへの拡大は必要であると認識しています。

Q27：会社四季報にて「賃貸管理の取り込みが課題」との記載がありますが、貴社としての認識はいかがでしょうか。また、賃貸管理業を取り込むメリットや、今後取り組む予定があるか教えてください。

A：賃貸管理を取り込まずとも目標業績の達成は可能と見込んでいますが、M&Aを中心に、事業として取り込んでいきたいと思っております。現在開発している収益用不動産（収益レジデンス）において、販売時に賃貸付けを行い、その後の管理料収入を蓄積することができれば、既存事業とのクロスセルが可能となり、グループ全体の収益力を効率的に高められると考えています。

Q28：富裕層におけるリフォーム頻度など、需要について教えてください。また、貴社でリフォーム事業を行う予定はありますか。

A：リフォーム頻度が高いかについては、そこまでの感覚値はありません。現在は外部提携業者を紹介するに留まっていますが、今後のクロスセル戦略として自社での取り組みも検討したいと考えています。

Q29：不動産価格の下落が予想されるニュースもありますが、事業へのマイナス影響はありますか。

A：地価下落による物件販売の利幅縮小のリスクはゼロではありませんが、価格下落局面では富裕層による割安物件の獲得ニーズが高まる側面もあり、当社にとってはチャンスとなる部分もあると考えています。

■IR 戦略に関する質問

Q30：直近の株価について、PER の水準から推察すると、市場からはフロー収益中心のビジネスであると判断されているように見受けられます。ストック収益型のビジネスモデルであると認知されるための施策とスケジュール目安があれば教えてください。

A：当社のビジネスモデルは、紹介やリピートによる成約顧客が多い点が特徴です。今後は IR の発信量を増やし、これまでの業績の積み上がりを丁寧に示すことで、認知を広げていきたいと考えています。

Q31：決算説明資料 16 ページのマトリクスにて、右上のゾーンを「PER20 倍」と記載されていますが、具体的にどのような企業をイメージして 20 倍とされているのでしょうか。また、その妥当性の根拠を教えてください。

A：個別の企業名については回答を控えさせていただきます。ただ、成長率が 15～20%程度あり、ストック性を有する不動産関連企業の中には、PER20 倍程度の水準にある会社が存在します。当社の紹介・リピート等のストック性や手数料収入を考慮すると、妥当な PER 水準は 15 倍程度と考えています。

Q32：今後の意気込みについてお聞かせください。以前はプライム市場への移行について言及されていましたが、TOPIX 採用銘柄を目指すお考えはありますか。

A：プライム市場へは中期経営計画期間内の早期移行を目指しています。当然ながら、その先にある TOPIX 採用銘柄への選定を見据え、日本を代表する企業の一社となれるよう努めてまいります。

Q33：株主優待や配当は継続する予定でしょうか。また、優待投資家層への認知獲得に向けた施策などは検討されていますか。

A：配当については、累進配当を基本方針としており、長期的に継続していく予定です。優待についても現段階では継続を予定しています。優待特集等への掲載を通じた認知度向上についても、貴重なご意見としてしっかり検討させていただきます。

Q34：過去、PERが7.5倍程度まで低下した時期がありましたが、今後はどのようなIR活動を行っていく予定でしょうか。

A：IRの発信頻度を高めるとともに、ストック性をより強く訴求してまいります。

Q35：以前、インフルエンサーとのSNS（X）上での企画が中止となりましたが、今回は予定されていますでしょうか。

A：前は急遽中止となり、ご期待に沿えず申し訳ございませんでした。今後、改めて実地できるよう進めてまいります。

Q36：決算説明ウェビナーのQ&Aはnoteにも掲載されますか。

A：これまでHPのみでの掲載でしたが、今回からご要望に合わせてnoteにも掲載したいと思います。

Q37：現在のPERが貴社の目標と乖離しています。PERを改善するためには、IRの手法を工夫する必要があるのではないのでしょうか。また、成長性の評価を得るには実績を数字で示していく必要があると考えます。そのためには、決算期よりも早い段階での4Qの業績修正の公表を検討されてはいかがでしょうか。

A：貴重なご意見として社内で検討させていただきます。実績を示し続けることが重要という点は強く認識しており、引き続き業績の成長性を示していけるよう努めていきます。

Q38：プライム市場への市場変更に向けた具体的な目標はありますか。

A：明確な目標を持っています。市場変更により信用力や採用力を強化し、さらなる成長に繋がりたいと考えています。現在、形式基準で不足しているのは実質的に株価水準（時価総額）のみという認識です。

Q39：PBR1.34倍という現状の評価についてどうお考えですか。

A：固定資産の含み益等も考慮すると、現在の評価水準は割安であると認識しています。

Q40：目標PER15倍に対し、現状7倍程度に留まっている課題と対策を教えてください。

A：在庫の安全性や回転の速さ、ビジネスモデルの安定性についてIR活動を通じて正しく伝えていく必要があると考えています。まずは一度出した業績を達成し、増収増益の実績を継続的に積み上げ、事業を成長させていくことが重要だと考えています。

Q41：個人投資家への認知は広がっていますか。また、個人投資家へのアプローチ方針を教えてください。

A：少しずつではありますが広がっていると感じています。露出媒体を拡大し、IRの頻度を上げていきたいと考えています。

Q42：自己資本比率が40%のためデットファイナンスが可能とのことでしたが、プライム上場を目指すあたり、将来的に大型物件を取り扱う際にエクイティファイナンスがあるかと思われます。どの程度の水準になればエクイティファイナンスを検討されますか。

A：本業の利益による内部留保の積み上げと、それを背景とした銀行借り入れのみで、事業拡大は十分に可能と考えています。自己資本比率30%程度を安全圏と捉えており、プライム市場への移行を見据える段階では、具体的なエクイティファイナンス（増資等）は想定しておりません。

■マーケティング・DX・AI活用に関する質問

Q43：AIを活用した仕入による物件利益の上振れについて、具体的に教えてください。AIによって仕入価格や販売価格の精度が上がったことで、これまで仕入れできなかった土地が買えるようになったのか、あるいは仕入価格・販売価格の値決めの精度が高くなったのでしょうか。

A：後者の要素が強いです。「目利きAI」によって着地価格の予測精度が向上し、若手社員にとって妥当性の高い仕入価格の算定精度が向上しました。その結果、想定していた基準価格よりも上振れて販売できる比率が高まり、着地時の利益水準の向上に繋がっています。

Q44：自社メディアからの集客が増えている要因と、外部ポータルサイトとの収益性の違いを教えてください。

A：マーケティングチームの人員強化およびPDCAの強化により、SEO対策や広告運用の精度が向上したことが要因です。流入経路によって、手数料売上における手数料率の差はありませんが、外部ポータルに頼らず自社集客できることは、事業の安定性において大きな強みとなっています。

Q45：リピート率の開示は投資判断に資するため、今後も継続をお願いします。富裕層顧客からリピート取引が発生する理由についても教えてください。

A：独自の建築会社マッチングによる満足度の高さに加え、エリア特化により「ランディックスであれば良い物件に出会える」というブランドイメージが浸透していることが、リピート取引を生んでいると考えています。

Q46：自社メディアの反響について、AIからの流入はありますか。

A：まだ全体に対する比率は多くないですが、確実に増えています。注文住宅や城南エリアでの優良物件の紹介といった文脈で、AIによる検索結果を通じて当社へたどり着くケースが見受けられます。

■組織・人材に関する質問

Q47：人材育成を重要課題に1つに掲げられていますが、富裕層の顧客は安心感のあるベテランを好む傾向があると思います。若手社員の実践機会を増やす一方で、顧客ニーズにどう応えていくのでしょうか。

A：スキルはもちろん重要ですが、当社の採用基準では「礼儀」や「愛嬌」といった人間性も重視しています。これらを備えた社員は富裕層のお客様からも好まれる傾向にあり、しっかりとした関係構築が可能です。一方で、ベテラン社員の方が提案力は上がるため、社員定着も図りつつ、組織構築を行っています。来期からは新卒社員を一括で教育する部門（組織機能）を設け、若手の早期戦力化を狙っていきます。

Q48：昨年の離職者数について、離職率の状況や、競合他社への人材流出についてはどのようにお考えでしょうか。

A：具体的な人数は非開示とさせていただきます。離職率については15%程度を目安に採用と育成活動をしており、直近では、この15%という水準の中で、やや離職率が高まっているという実情があります。

Q49：営業社員の評価体系において、成果報酬の割合はどの程度でしょうか。

A：3年目社員を例に挙げますと、基本部分が約7割のイメージです。当社では組織構築強化の観点から、歩合よりも評価に基づく基本給部分を厚くすることで、社員の生活安定と中長期的な人材育成・社員の定着を重視した制度設計を行っています。上場後は特に、教育・評価制度のブラッシュアップに力を入れています。

※質問で個別企業名が出た場合は「他社」と表示しております。