

**上場前会社説明資料**

**「不動産を通じて喜び・感動を」**

**2019年11月**

**株式会社 ランディックス**

**(証券コード：2981)**



**LANDIX**

# 1. 会社概要

---

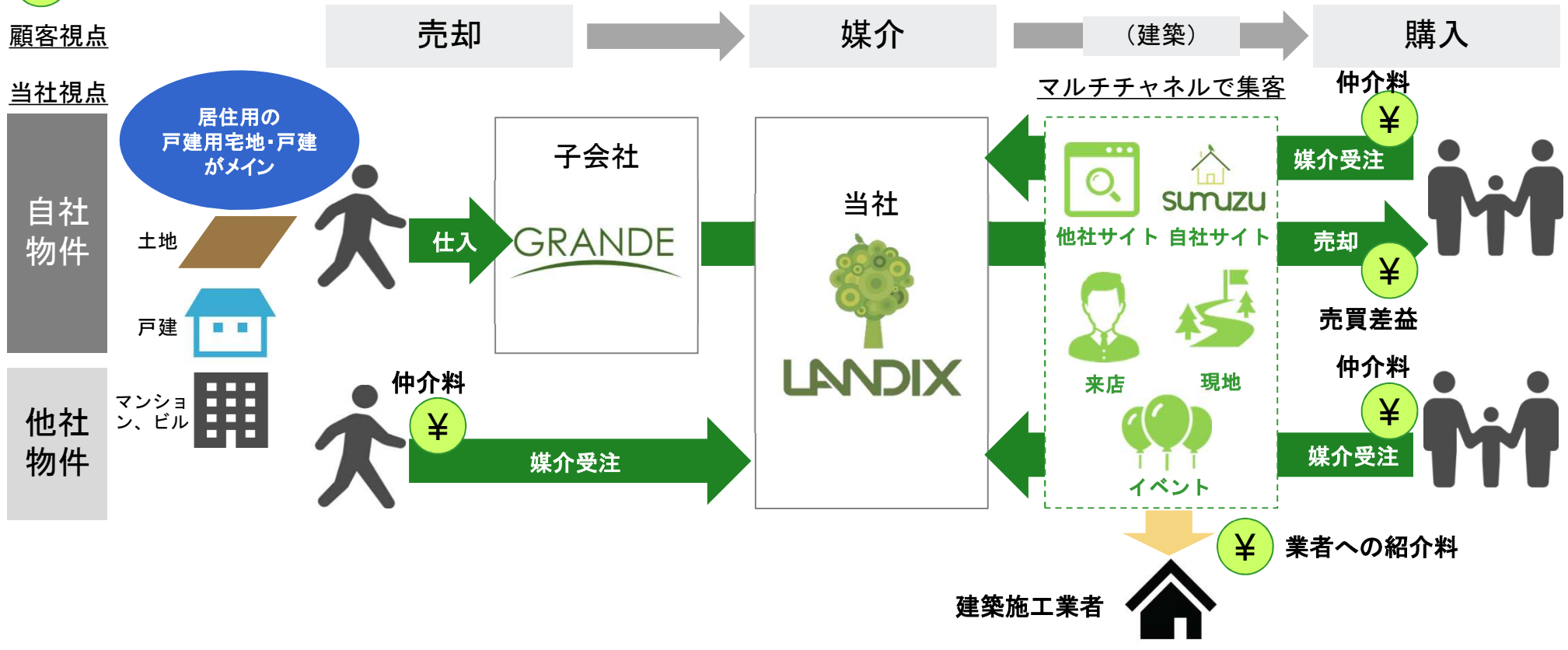


# ビジネスモデル概観

当社は 不動産売買の一連のプロセスに係るサービスを一気通貫で提供  
一連のフローを総称して「sumuzu事業」セグメントと呼称

## sumuzu事業

¥ = 当社の収益源



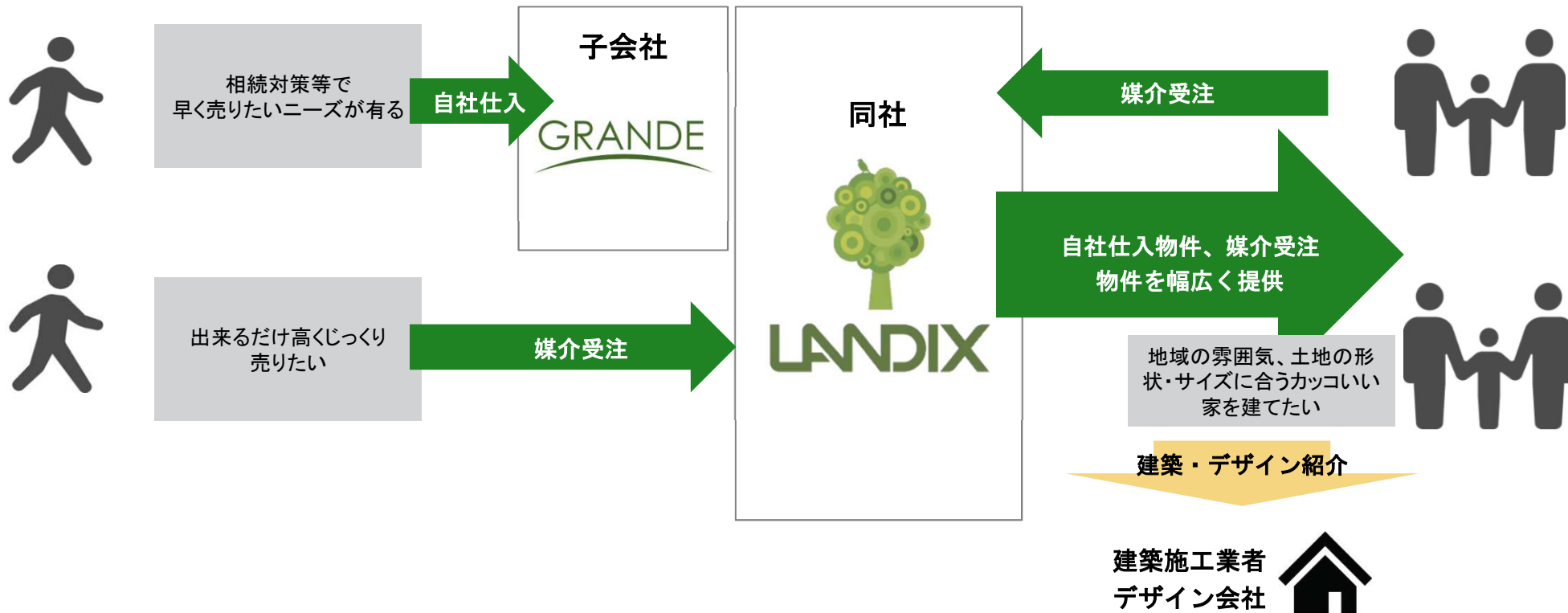
その他事業として、自社保有物件の賃貸運営を有する

# 「sumuzu事業」とは

顧客のニーズに合わせて、  
「仲介」「自社売買」「建築・デザイン紹介」を組み合わせることで、  
不動産売買のニーズに一気通貫に対応する事業

売却

購入

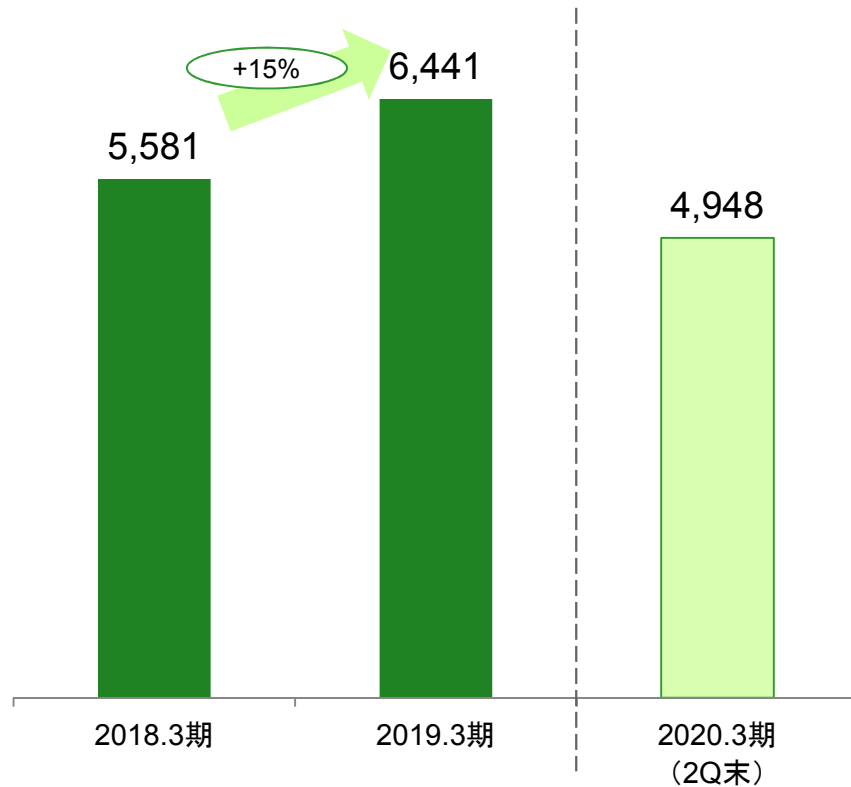


# sumuzu事業を中心に高い成長を維持

競争の激しい不動産業界（全国に不動産業者は約32万社\*）で高い成長を実現  
 今期実績も高い進捗率で推移

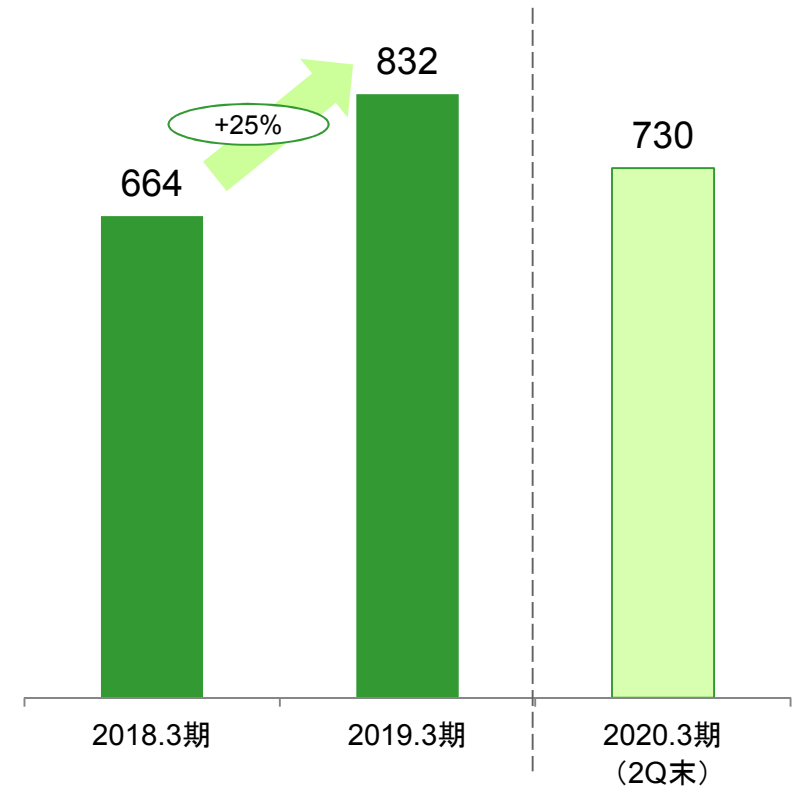
## 売上高（連結）

単位：百万円



## 経常利益（連結）

単位：百万円



\* 不動産業者数の数値は、不動産流通推進センター「2019不動産業統計集」

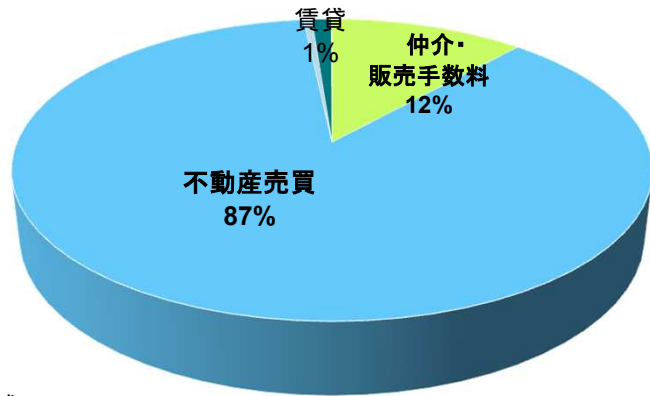
# 売上構成

「sumuzu」事業が中心  
 商品は「居住用」、「戸建用宅地・戸建」が中心

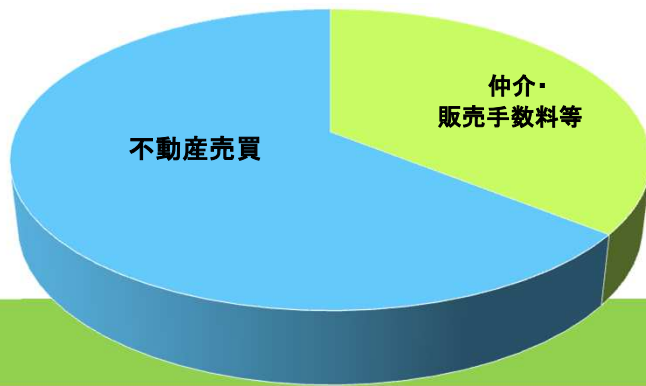
事業構成(19年3月期)

売上構成

sumuzu事業 = 「仲介・販売手数料」+「不動産売買」+「その他」=約99%

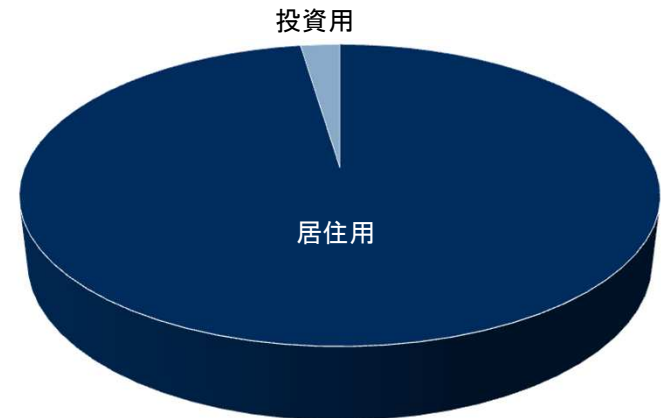


利益構成

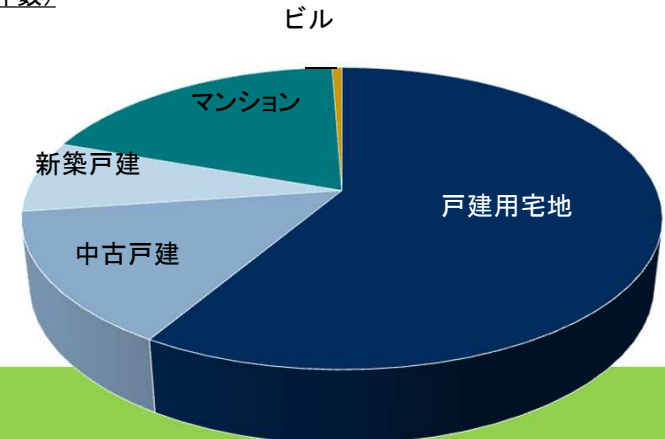


商品構成(19年3月期)

目的別(成約件数)



種類別(成約件数)



## 2. 当社の特徴

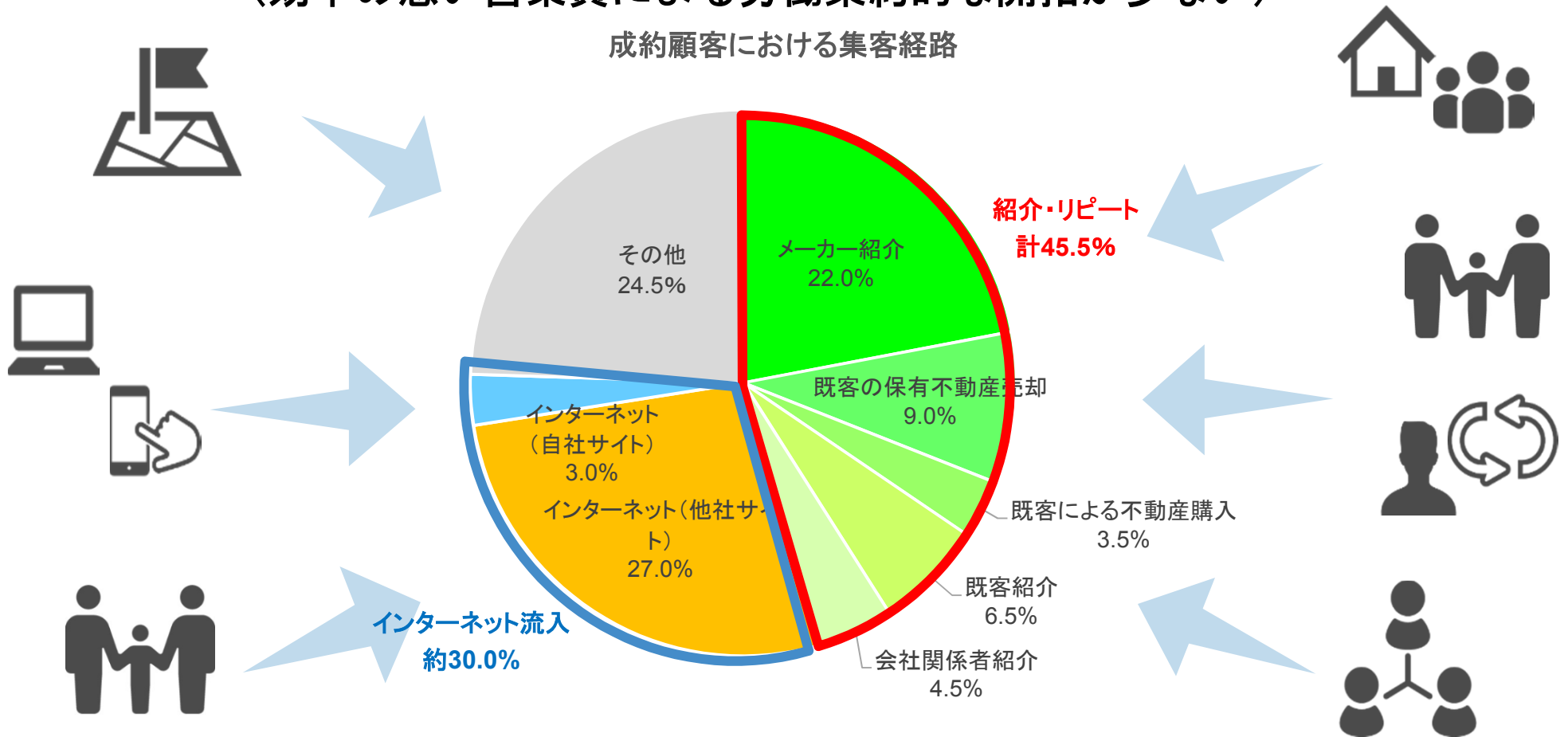
---



# 高成長性・高収益性の背景

インターネット、顧客・メーカー等からの紹介・リピートによる  
 効率的な集客により高い利益成長を実現  
 (効率の悪い営業員による労働集約的な開拓が少ない)

成約顧客における集客経路

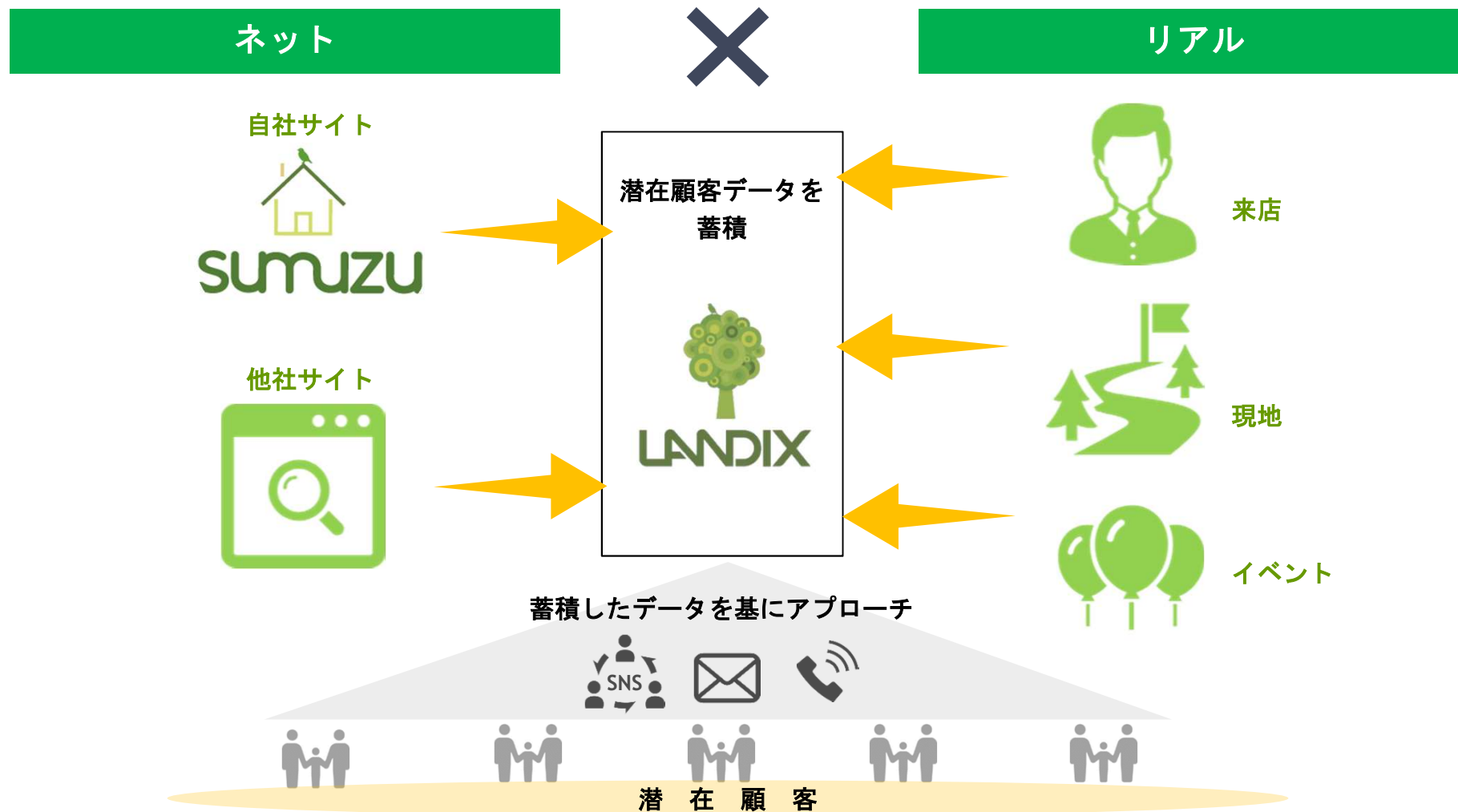


\*1 2019年3月期における成約顧客の経路別



# ネット×リアルのアプローチ

ネットとリアルで蓄積した潜在顧客に効率的にアプローチ



# 自社サイト「sumuzu」について

## 自社サイトで不動産売買に係る情報を多面的に発信することで、 潜在顧客へのリーチを拡大



### オーダーメイド住宅マッチング

簡単なオンラインベースの自動Q&Aで、好みの建築業者をご提案するほか、10月よりサービスリニューアルを実施

#### マッチング診断

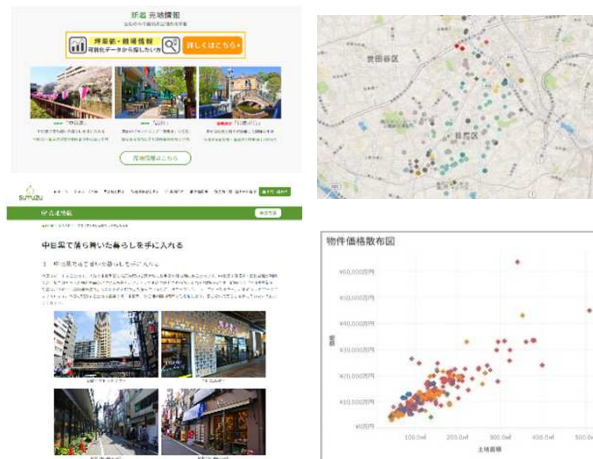
簡単5ステップでご希望の建築家・デザイナー、工務店、ハウスメーカーを見つけよう！

Step1 ご希望の住宅外観イメージを選ぶ



### メディア

不動産仲介会社や建築業者の保有している情報とお客様との情報格差をなくすべく、売地情報の分析・可視化を提供



### チャット

顧客の疑問を解消するために、チャットによる情報提供

#### チャットボット



#### 有人チャット



# 当社物件の開発事例

## 初回対面は契約時。三重県のお客様がネットで1.6億の土地購入。

### 【物件情報と概略】

お客様：（売主様）一般売主様（買主様）一般買主様  
住所：上馬2丁目  
土地売却：2019年7月

三重県のお客様より、当社sumuzuサイトを通じて問い合わせを頂いた。初回の問い合わせの時点で「購入意思があるが、どうしたら良いか。」という内容でありその後、物件の詳細資料の確認、契約内容の確認を経て、問い合わせから2週間程度で契約に至った。  
**初回の顔合わせは契約時であり、当社の透明性の高い情報公開によって極めて効率な不動産取引が成立した。**

### 【お客様の声とその経緯】

不動産業界では、物件情報詳細をオンライン上に開示せず、対面で初めてクロージングに入る、ということが通例である。また、従来「不動産がインターネットで売れるわけが無い」と言われてきたが、当社では透明性の高い情報提供に注力しており、問い合わせがあった時点で購入意思を示す顧客が少なくない。  
今回の事例においても  
**「インターネット上で必要な情報はすべて取得できたため、安心して契約を申し出ることが出来た。」**という声を頂いている。

### 【現地土地写真と販売時広告資料】



### 【透明性の高い情報提供がコンセプトの1つ】





# 2019年10月リリース「sumuzu Matching」について



匿名で複数の事業者者に相見積を依頼  
→WEBで案件ごとにコンペ実施が可能なサービスを開始

業界初!!

## ネットで簡単! オーダーメイド住宅

土地を選んで複数の専門家から  
建築プランを無料・匿名で入手

土地を選択してはじめる >      ログイン (会員の方) >

※当社調べ。土地選び～専門家選び～提案～契約までのプラットフォーム

## 不動産テック カオスマップ

不動産テック カオスマップ

クラウドファンディング (10)

仲介業務支援 (10)

管理業務支援 (10)

価格可視化・査定 (10)

不動産情報 (10)

物件情報・メディア (10)

VR・AR (10)

IoT (10)

リフォーム・リノベーション (10)

スペースシェアリング (10)

マッチング (10)

### sumuzu Matching リリース 記事掲載情報

2019.10.21	産経新聞
"	東洋経済オンライン
"	CNET JAPAN 他24社
2019.10.23	Yahoo!ニュース
2019.10.30	日経クロステック

10月末時点で  
**31件**の  
メディアに掲載

※そのほか、時事通信、  
ダイヤモンドオンライン、  
exiteニュース、現代  
ビジネス、AllAbout等多数

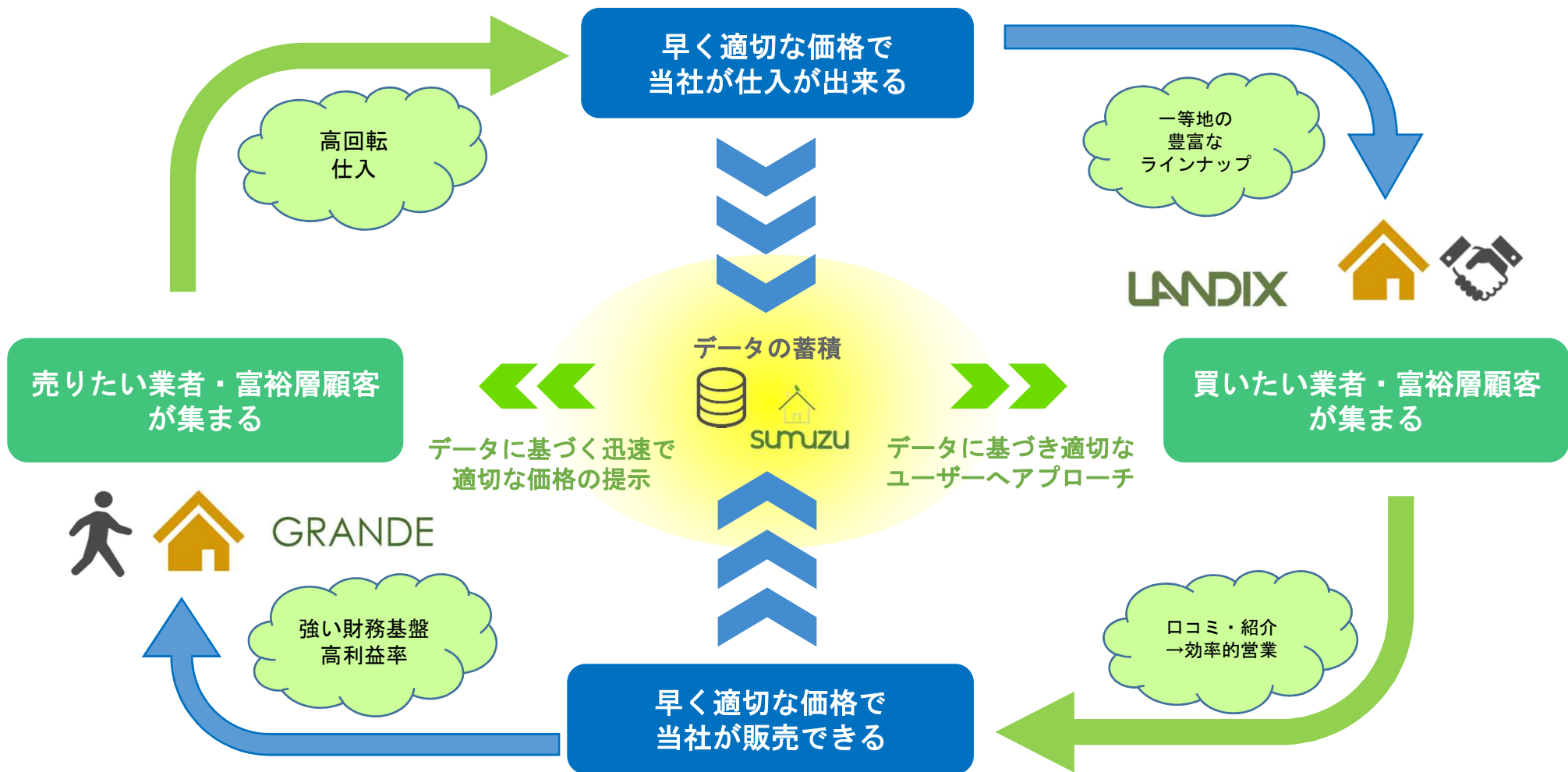
マッチング (10)

TRUSS, 空き家ナビ, CAREECON, 空家バンク, CraftBank, 空家バンク, OIKGIA, R+house, PMアパルト, 空家バンク, EAGENT, IKUR, ALSTOCKER, 空家バンク, sumuzu, 空家バンク

作成：一般社団法人不動産テック協会

# 仕入・販売サイクル

## 顧客データに裏打ちされた仕入・販売サイクルを実現

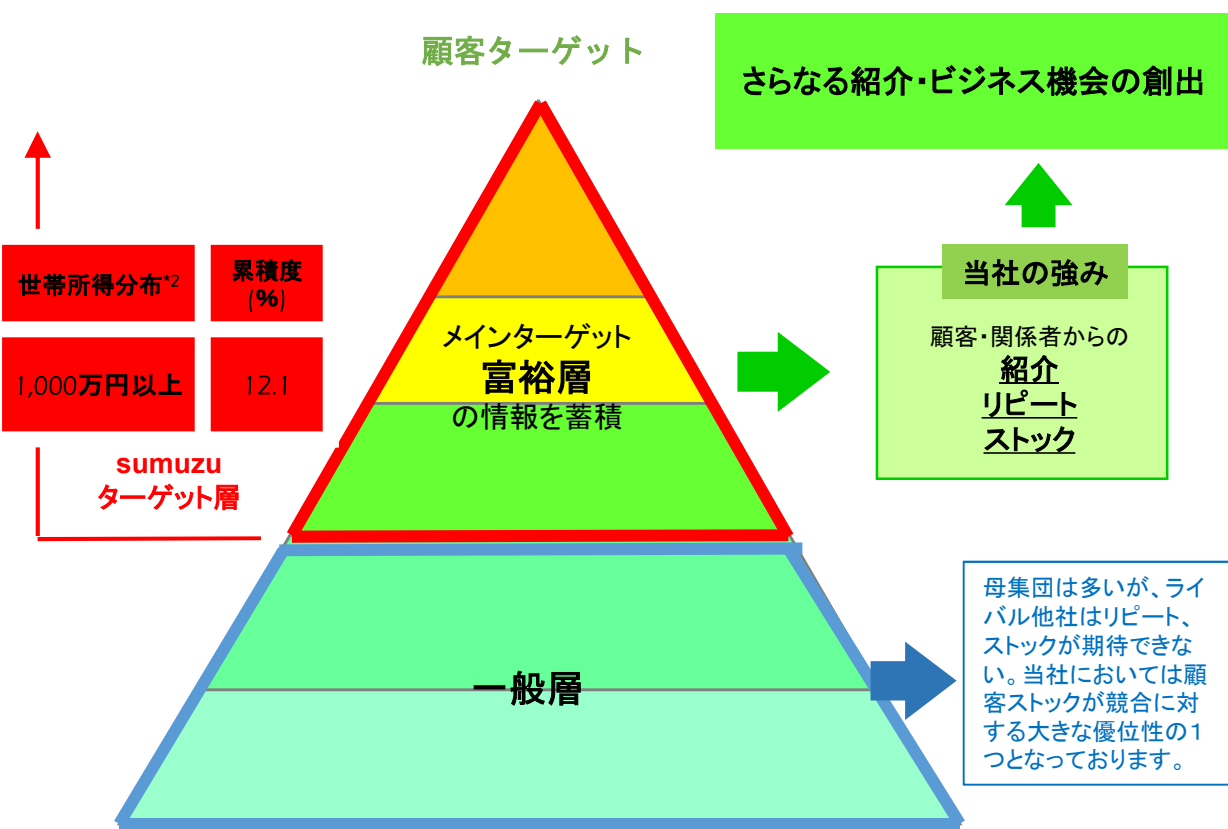


# 当社データの蓄積



## 不動産ビジネスのストック化

最先端のライフスタイルを求める富裕層を中心とした顧客情報を蓄積・活用

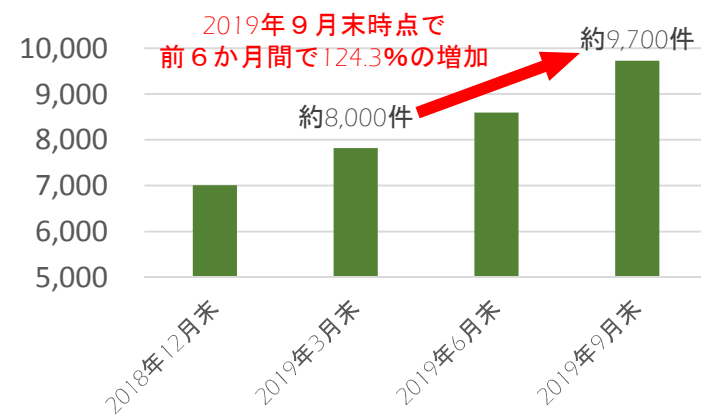


リピート顧客となりやすい  
富裕層顧客への効率的な働きかけが可能に

累計顧客データ数\*1

約9,700件

累計取扱顧客データの積み上がり



\*1 2019年9月現在の累計取扱顧客データ数  
累計取扱顧客データ数は、契約済顧客を含めたメール会員、sumuzu登録顧客など、当社が個人情報を含え、アクセス可能な顧客総数

\*2 出典：厚生労働省「平成30年 国民生活基礎調査の概況」

### 3. 今後の成長戦略

---



# リアル×ネットの融合の更なる推進

## 従来の蓄積データを基軸にビジネスを展開

### オムニチャネルによるリアル×ネットの融合で効率的に拡大

