

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

企業理念

唯一無二の豊かさを創造する

社員1人あたり売上高
180,963千円社員1人あたり営業利
20,168千円建物請負紹介成約比率
20.5%1棟収益事業売上構成
30%以内

② 中長期の経営戦略

1. 人材獲得と育成

優秀な営業人員確保、成果主義評価制度、労務環境整備により従業員満足度と企業価値を向上

3. クロスセル戦略強化

1棟収益事業、サードプレイス事業成長により既存顧客への新提案で事業領域拡大

2. DX推進による効率化

富裕層顧客・物件データの蓄積を活用し営業活動効率化、紹介・リピート率維持でストック型事業モデル構築

4. 事業エリア拡大

東京城南エリア中心から文京区、杉並区など都内へ展開、成功パターン横展開で富裕層シェア拡大

③ 対処すべき課題

① 強い営業組織構築

- ・人材獲得競争激化への対応
- ・営業人員確保とスキル向上が成長に不可欠
- ・従業員満足度向上による人員拡大

② 内部管理体制強化

- ・経営リスクの適切な把握とコントロール
- ・監査役と内部監査担当者の連携
- ・コンプライアンス委員会開催によるリスク管理

③ 経営環境への対応

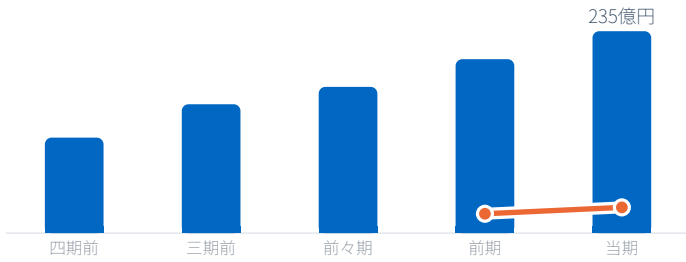
- ・物価上昇、建築資材高騰への対応
- ・消費マインド低下、金利為替変動への戦略立案
- ・従来型大量生産との差別化

面で使えるポイント

- ・富裕層向け不動産トッププレイヤー目指し、東京城南エリア（世田谷・目黒・大田・品川・渋谷・港）で事業展開
- ・2024年4月リンネ株式会社完全子会社化により東京中古マンション売買へ事業拡大、DX推進でグループ全体効率向上
- ・sumuzu事業で仕入から販売、オーダーメイド住宅マッチング、収益用不動産開発を一貫提供し顧客体験創造

証券コード 2981

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
235億円営業利益率
12.8%財務健康度
51点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 48.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
684万円

不動産業内 74位/130社

平均年齢
32.6歳

不動産業内 116位/131社

平均勤続
3.8年

不動産業内 106位/131社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: ランディックス[2981]: ランディックス、2026年3月期

