



Sansei Landic

株式会社サンセイランドイック

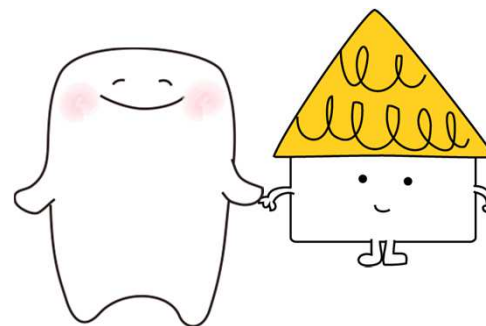
2015年12月期決算説明資料

おかげさまで

40周年



1. 会社概要
2. 2015年12月期決算概況
3. 2016年12月期業績見通し
4. 中期経営計画（2015～2017）について
5. 事業紹介



■ 会社概要



会社名	株式会社サンセイランディック
代表者	代表取締役社長 松崎 隆司
設立	1976年（昭和51年2月） ※今年で創業 40 周年
資本金	709,825,000円(平成27年12月末日現在)
上場	2014年（平成26年）12月18日 東京証券取引所 市場第一部 （証券コード3277） ※2011年12月13日にJASDAQ市場に上場
本社	東京都千代田区神田司町二丁目 1 番地
支店	札幌（札幌市中央区）、仙台（仙台市若林区）、武蔵野（東京都三鷹市）、横浜（横浜市西区）、名古屋（名古屋市中区）、大阪（大阪市中央区）、福岡（福岡市中央区） ※仙台支店は昨年 1 月に新設
従業員数	単体129名（連結155名）・・・2015年12月末時点
事業内容	権利者が複数いることで問題が生じている不動産の権利調整をしている企業です。 1. 底地（借地権）の仕入、及び企画販売 ※底地（そち）＝ 借地権負担付土地、貸宅地 2. 底地（借地権）の管理・コンサルティング業務 3. 借家人（居住者がいる状態）の古いアパート・ビルの仕入、及び企画販売 ※当社では通称「居抜き（いぬき）」と呼んでおります。

創業	昭和51年2月	不動産の賃貸・売買仲介を目的として株式会社サンセイサービス（現サンセイランディック）を東京都中央区銀座に設立
	昭和62年3月	商号を株式会社サンセイに変更
	平成3年6月	『貸宅地（底地）』の取扱いを開始 不動産バブル崩壊後、景気に左右されにくいビジネスとして創業者が着目
第一ステージ ＜創生期＞ 権利調整事業開始	平成5年	貸宅地（底地）事業を本格的に展開、現代表取締役の松崎が入社 東京都千代田区に不動産の販売・仲介事業を目的として株式会社サンセイ住宅販売を設立
	平成9年2月	商号を株式会社サンセイランディックに変更、本社を東京都千代田区淡路町に移転 貸宅地に次ぐ権利調整事業として、 『居抜き』の取扱いを開始
	平成14年4月	大阪支店・札幌支店を開設（サンセイ住宅販売としては、平成12年に開設）
第二ステージ ＜発展期＞ 事業エリアの拡大 周辺事業開始	平成16年8月	福岡支店を開設
	平成17年3月	戸建分譲を目的として、株式会社One's Life ホーム（現連結子会社）を設立し、 建築事業を開始
	平成19年12月	名古屋営業所（現名古屋支店）を設置
第三ステージ ＜成長期＞ 貸宅地の仕入拡大と チャネルの多様化	平成20年1月	貸宅地（底地）の管理業務「オーナーズパートナー」を本格的に開始
	平成21年1月	本社を東京都千代田区神田司町へ移転
	平成23年3月	横浜支店開設
	平成23年12月	大阪証券取引所（現東京証券取引所）JASDAQ市場上場
	平成25年7月	子会社である株式会社サンセイコミュニティを吸収合併 支店として武蔵野支店を設置
	平成26年1月	東京証券取引所 市場第二部上場
	平成26年12月	東京証券取引所 市場第一部上場
	平成27年1月	仙台支店開設

経営理念

- 中庸：世の中の動きに対応し、バランスのとれた経営を維持する
- 質実：華美を排し、スリムな会社創りに徹する
- 不断：永久に存続する為、八分の力で邁進する

経営ビジョン

不動産権利調整のForerunner（先駆者）であり続ける
全てのステークホルダーとWIN-WIN-WINの関係を目指す

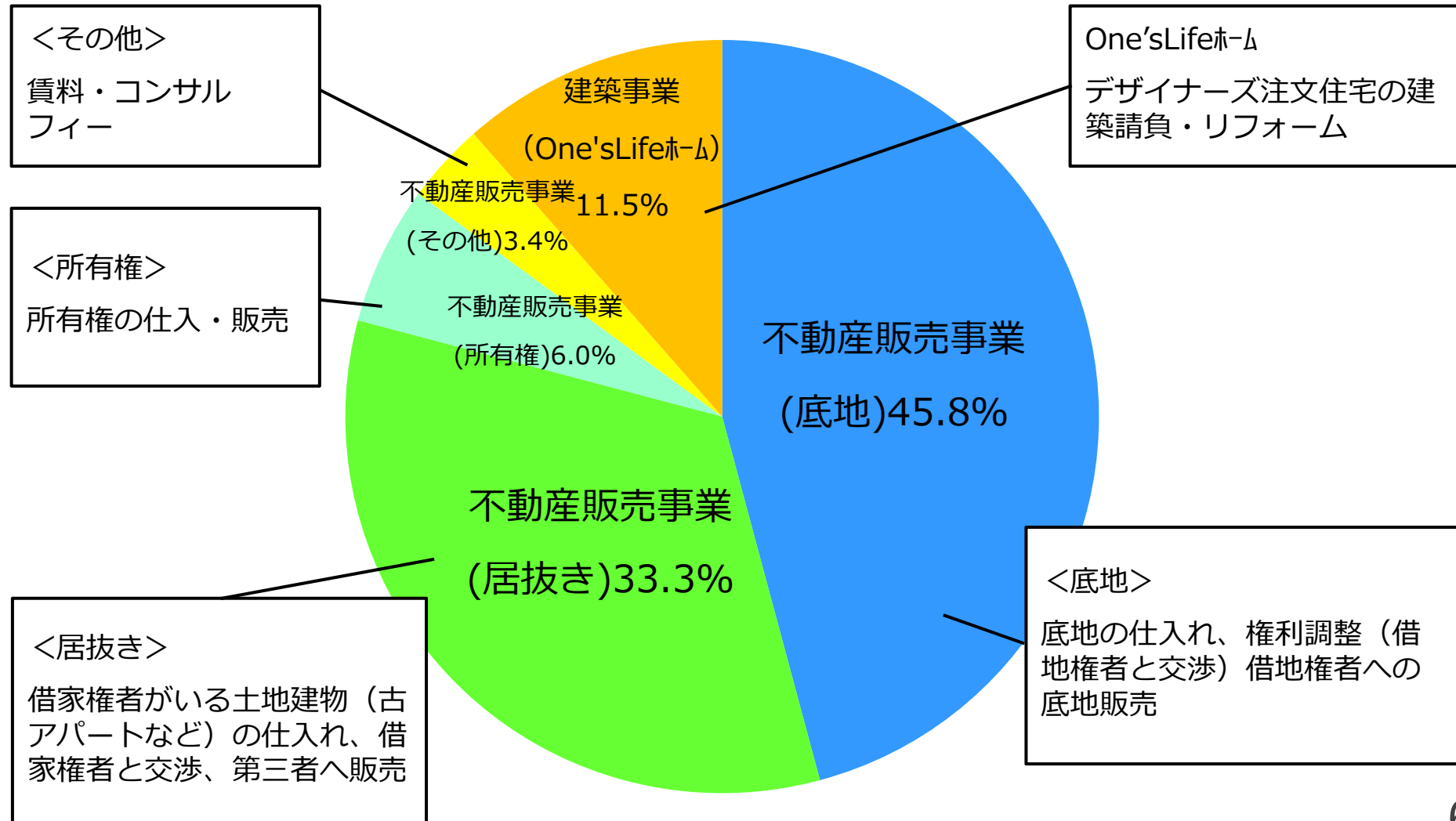
「サンセイランディック」の社名の由来

仕入先、販売先、当社がそれぞれにとって満足のいく取引ができて、win-win-winの信頼関係が構築され、その積み重ねが三者の繁栄につながると考えております。その精神を「三つの星（仕入先、販売先、当社）が輝き続けること」を願って「サンセイ」と称し、不動産事業を行うことから、この言葉に「Land（ランド）」の造語である「ランディック」を付け加えたものが社名の由来であります。

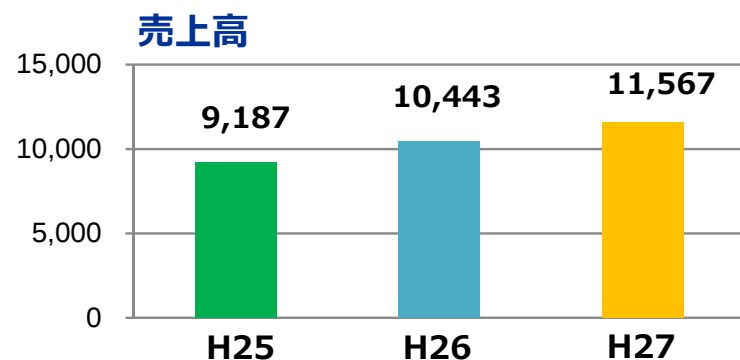
2015年12月期決算概況



事業別売上高構成（2015年/12月期）

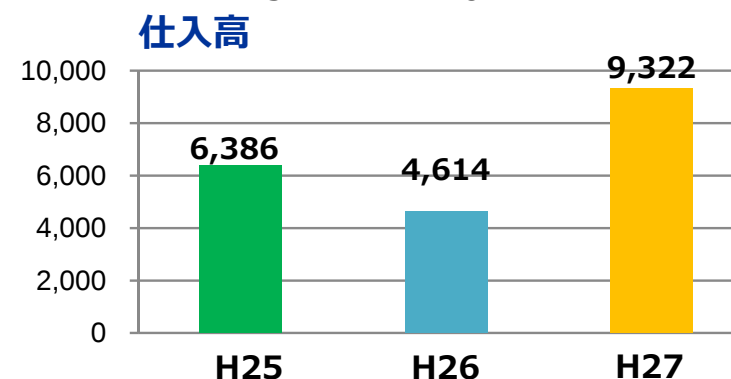
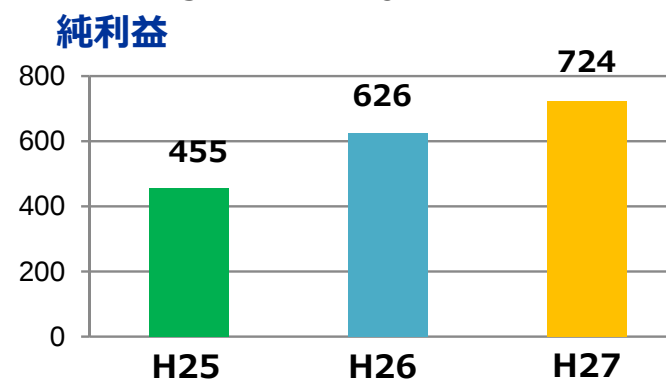
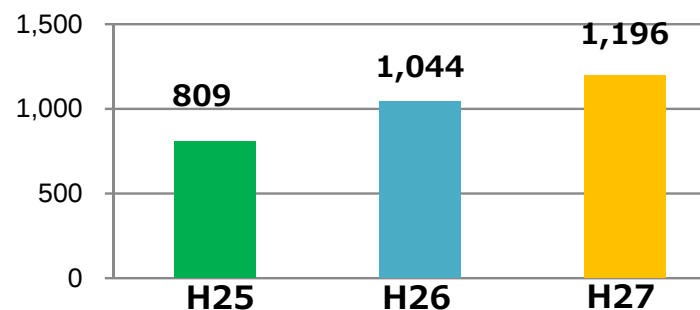


売上・利益ともに過去最高益



経常利益

単位：百万円



<2015年12月期のポイント>

- 仕入情報チャネルの拡大により、販売用不動産が積みあがった
- 販売が順調に進み、特に底地の販売が業績を牽引し、売上・利益ともに過去最高となった

好調な販売により利益の拡大

(単位: 百万円、%)

	連 結			単 体		
	2014/12	2015/12	増減比	2014/12	2015/12	増減比
売上高	10,443	11,567	10.8%	8,839	10,240	15.9%
売上総利益	3,388	3,769	11.2%	3,023	3,430	13.5%
販売費・一般管理費	2,184	2,469	13.1%	1,858	2,095	12.8%
営業利益	1,204	1,299	7.9%	1,165	1,334	14.5%
営業外収益	13	14	6.3%	10	11	3.5%
営業外費用	174	117	-32.3%	171	107	-37.0%
経常利益	1,044	1,196	14.6%	1,005	1,238	23.2%
特別利益	—	—	—	—	—	—
特別損失	—	—	—	—	25	—
法人税等	417	472	13.0%	401	462	15.3%
純利益	626	724	15.6%	603	750	24.2%

- 不動産販売事業において、好調な市況環境により売上が増加
- 売上高経常利益率は10.3%と前年比0.3ポイント上昇

事業別販売実績(2014/12,2015/12)



(単位：百万円、%)

	件数			売上高		
	2014/12	2015/12	前年同期比	2014/12	2015/12	前年同期比
不動産販売事業	365	406	111.2	8,839	10,240	115.9
うち底地	306	350	114.4	4,134	5,300	128.2
うち居抜き物件	34	32	94.1	3,034	3,851	126.9
うち所有権	25	24	96.0	1,347	690	51.2
その他	—	—	—	323	398	123.2
建築事業	209	171	81.8	1,604	1,327	82.7
合 計	—	—	—	10,443	11,567	110.8

- 不動産販売事業は、底地・居抜きが前年比で増加
- 建築事業は、消費税の駆け込み需要の反動が後をひき、全体的な件数を下げた

貸借対照表(2014/12,2015/12)



(単位:百万円、%)

	連 結					連 結			
	2014/12	構成比	2015/12	構成比		2014/12	構成比	2015/12	構成比
流動資産	7,835	89.1	10,366	91.0	流動負債	3,164	36.0	4,909	43.1
現金及び預金	2,275	25.9	2,253	19.8	有利子負債	2,094	23.8	3,777	33.2
棚卸資産	5,180	58.9	7,705	67.6	その他	1,070	12.2	1,132	9.9
その他	379	4.3	406	3.6	固定負債	366	4.2	453	4.0
固定資産	957	10.9	1,031	9.0	有利子負債	320	3.6	179	1.6
有形固定資産	603	6.9	572	5.0	その他	46	0.6	273	2.4
無形固定資産	96	1.1	76	0.7	負債合計	3,531	40.2	5363	47.1
投資その他の資産	257	2.9	382	3.3	純資産合計	5,261	59.8	6,034	52.9
資産合計	8,792	100	11,397	100	負債・純資産合計	8,792	100	11,397	100

- 好調な仕入により棚卸資産と有利子負債が増加

事業別仕入実績 (2014/12,2015/12)



(単位：百万円)

	区画数（件）			仕入高			販売用不動産（棚卸）		
	2014/12	2015/12	前年 同期比 (%)	2014/12	2015/12	前年 同期比 (%)	2014/12	2015/12	前年 同期比 (%)
不動産販売事業	473	515	108.9	4,614	9,322	202.0	5,166	7,699	149.0
うち底地	427	422	98.8	2,768	3,700	133.7	3,904	4,276	109.5
うち居抜き物件	29	61	210.3	1,425	4,860	340.9	887	2,817	317.3
うち所有権	17	32	188.2	419	760	181.1	374	604	161.5

●地場不動産業者への仕入営業を強化し、情報入手先の新規獲得に努めた

⇒ 案件の入手先、仕入先の構成が変化し、底地・居抜き・所有権の全セグメントにおいて、大幅に増加

当社主力事業の底地は堅調な推移

2016年12月期業績見通し



■ 2016/12月期業績予想



東証1部上場企業として、着実な成長

2016年12月期（2016年1月1日～2016年12月31日）連結業績予想

百万円

<連結>	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株あたり当期純利益
第2四半期(累計)	6,128(42.9%)	426(8.1%)	362(4.1%)	197(△6.7%)	24.32円
通期	14,670(26.8%)	1,401(7.9%)	1,291(8.0%)	848(17.1%)	104.60円

●引き続き市況環境はよく、仕入と案件取得の状況から、通期は売上・利益ともに増加を見込む

・既存事業拡大、新規事業確立、人材育成で「創業100年」を見据えます

中期経営計画（2015～2017）について



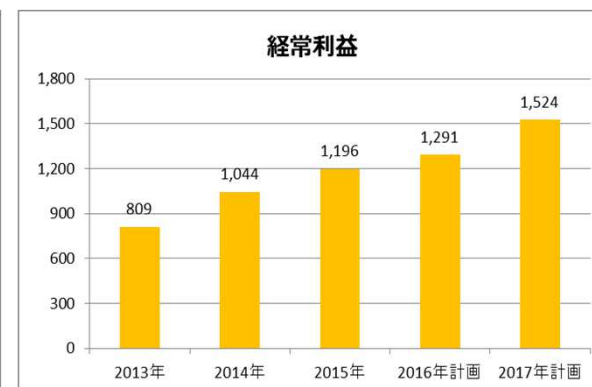
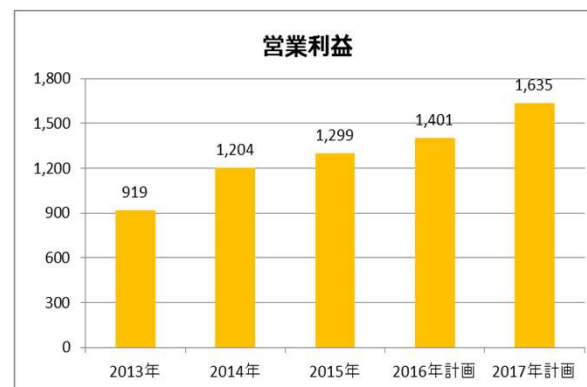
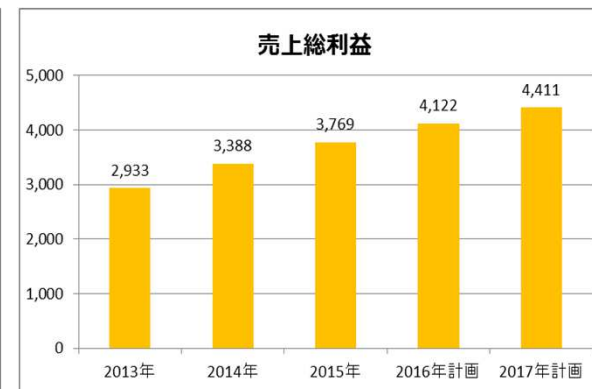
■ 中期経営計画について



連結業績予想及び計画

単位:百万円

	2013年	2014年	2015年	2016年計画	2017年計画
売上高	9,187	10,443	11,567	14,670	15,647
売上総利益	2,933	3,388	3,769	4,122	4,411
営業利益	919	1,204	1,299	1,401	1,635
経常利益	809	1,044	1,196	1,291	1,524
当期純利益	455	626	724	848	974



2016年の計画

現在の中期経営計画の中間年度

- 既存事業による業績の拡大 東海・近畿圏の業績拡大
- 権利調整能力及び事業効率を高め販売の平準化を図る
- 知名度を高め企業ブランドの向上を図る
- 建築事業の重要エリアと考えている世田谷区を中心とする城南エリアでの事業展開を強化する

新中期経営計画へのスムーズな引継ぎを目指す

新中期経営計画 案(2018年～2020年)

企業体力を盤石なものとする期間

- 安定した業績の拡大
- 不動産諸問題への取組 ～空家／木造密集地／民泊／地方活性化／災害地支援等
- 企業ノウハウの伝承と業務の効率化を目的とした人材育成

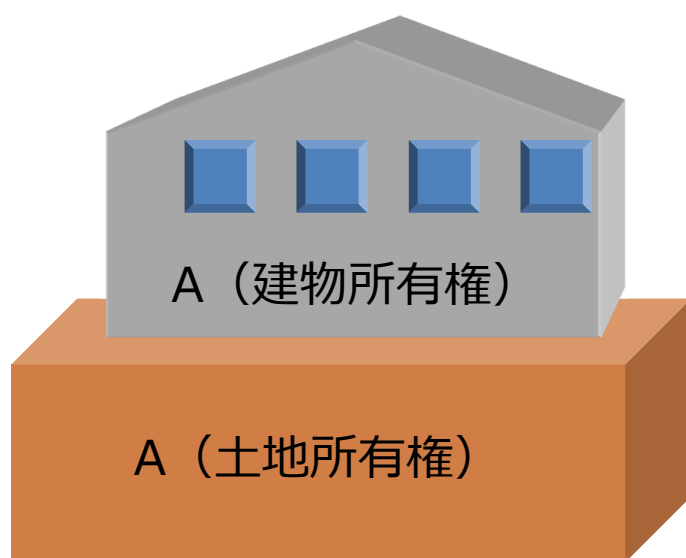
更なる飛躍へつなげる

事業紹介



■ 底地（そちち）とは

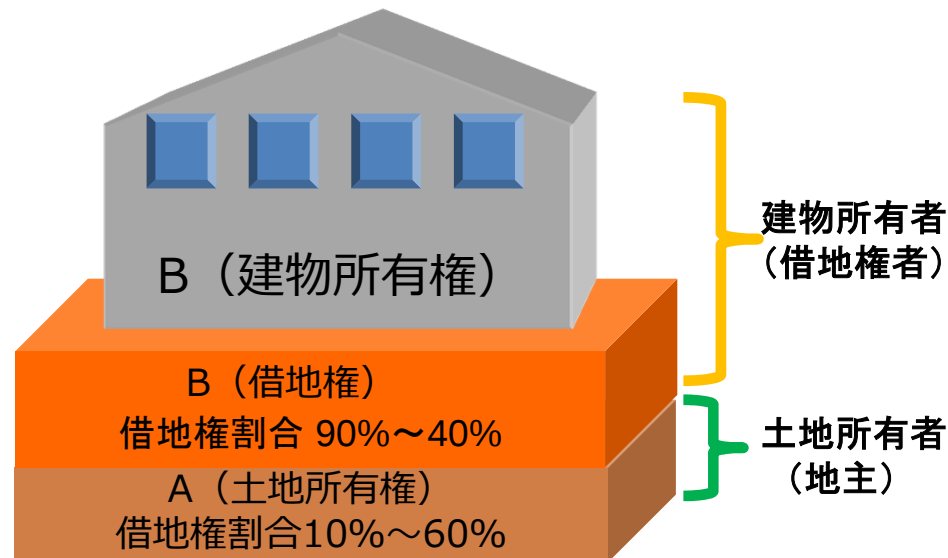
土地を使う権利と持つ権利が分かれている状態



土地・建物の所有者が同一

一つの権利

物件としての
本来の価値



底地（土地・建物の所有者が分かれている土地）

所有権
価格

物件価格が
低くなる

借地権
価格
底地価格

複雑な権利

物件としての
価値が低下

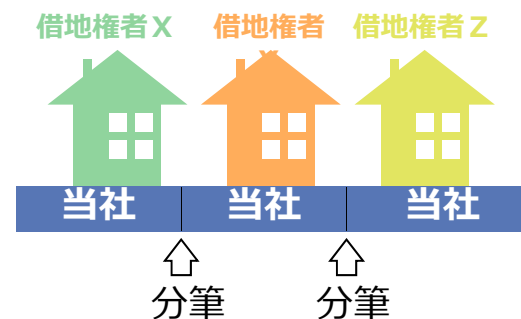
■ 当社購入後の権利調整（底地）

1
まずは、隣地との境界を確定させ、当社が買い受けます。必要に応じて確定測量を行います。



2
借地権（建物）にあわせて土地を区切ります。（分筆）

土地の区切り方ひとつで土地の価値が大きく左右されるので、慎重に行います。



《事業の結果》

4
借地権者様は土地（底地）を取得することによって、借地権としてのデメリットを解消することができます。

<借地権のデメリット>

- ①自由に建替えができない
- ②自由に売買ができない
- ③自由に増改築ができない
- ④ローンの設定が難しい

これらを行うためには、地主様からの承諾が必要になります。

底地を借地権者様が取得するということは、とてもメリットがあります。

3
各借地権者様に購入の提案を行います。

借地権（建物）を手放したいという人においては、借地権（建物）を買い取ります。その後、第三者へ売却します。



■ 事業の概要 ～居抜き（いぬき）とは～



収益物件



- ・ 築浅
- ・ 空きが少なく、賃料が高い

居抜き物件

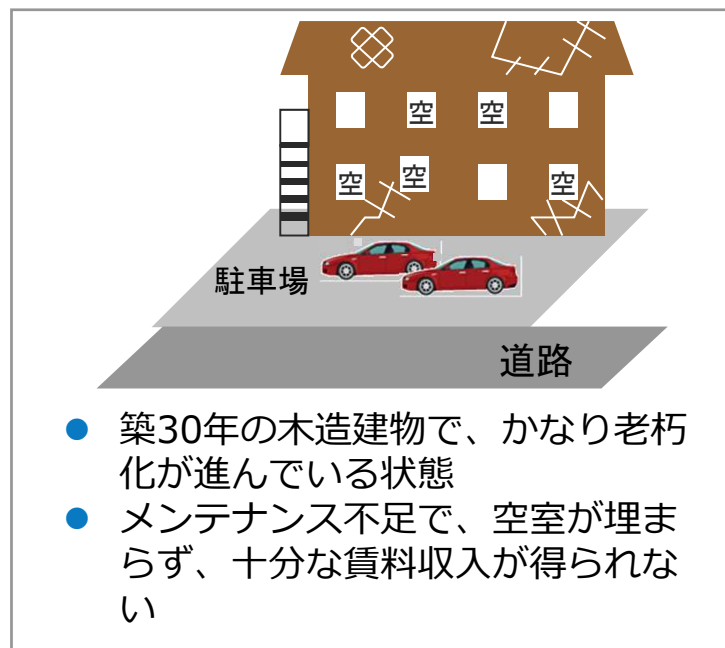


- ・ 築古
- ・ 空が多く、賃料が安い

■ 事例 ～居抜き物件の権利調整とは～

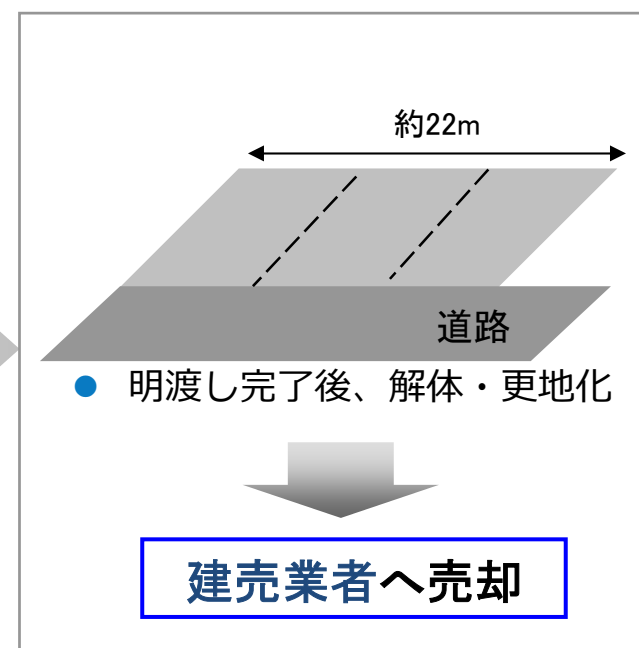
【概要】 所在：名古屋市B区 地積：130坪 築30年木造アパート
借家権者数：3名（8部屋中3部屋居住中）

当社買取り時



- 土地・建物をそのままの状態当社が購入
- 借家権者の明け渡し交渉を行う
移転先の手配
移転費用の負担
など移転するための条件を整備
- 賃貸借契約の合意解約

権利調整後



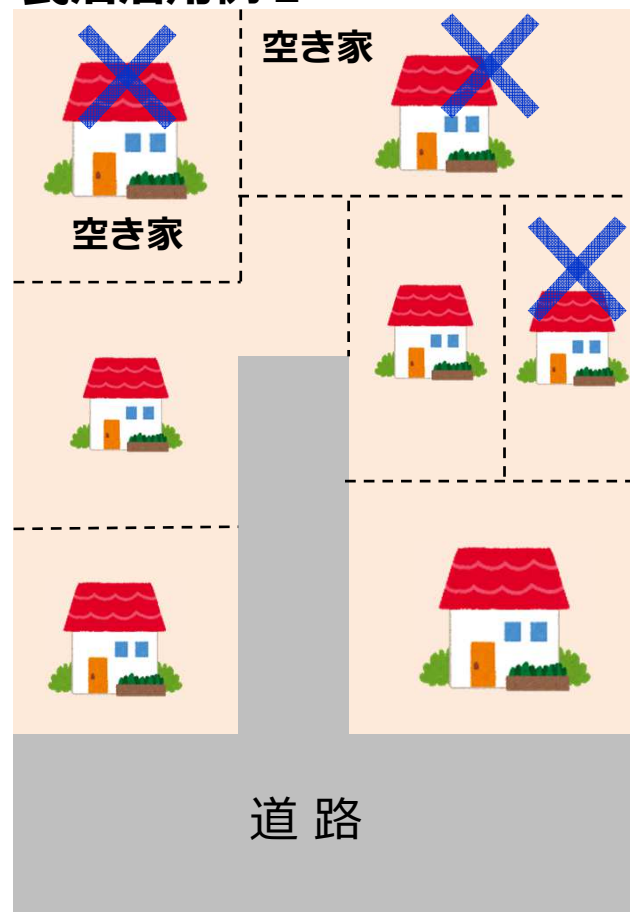
- （土地建物所有者）収益性の低迷した物件のキャッシュ化を実現
- （借家権者）現在の居住環境より条件の良い物件への移転を実現



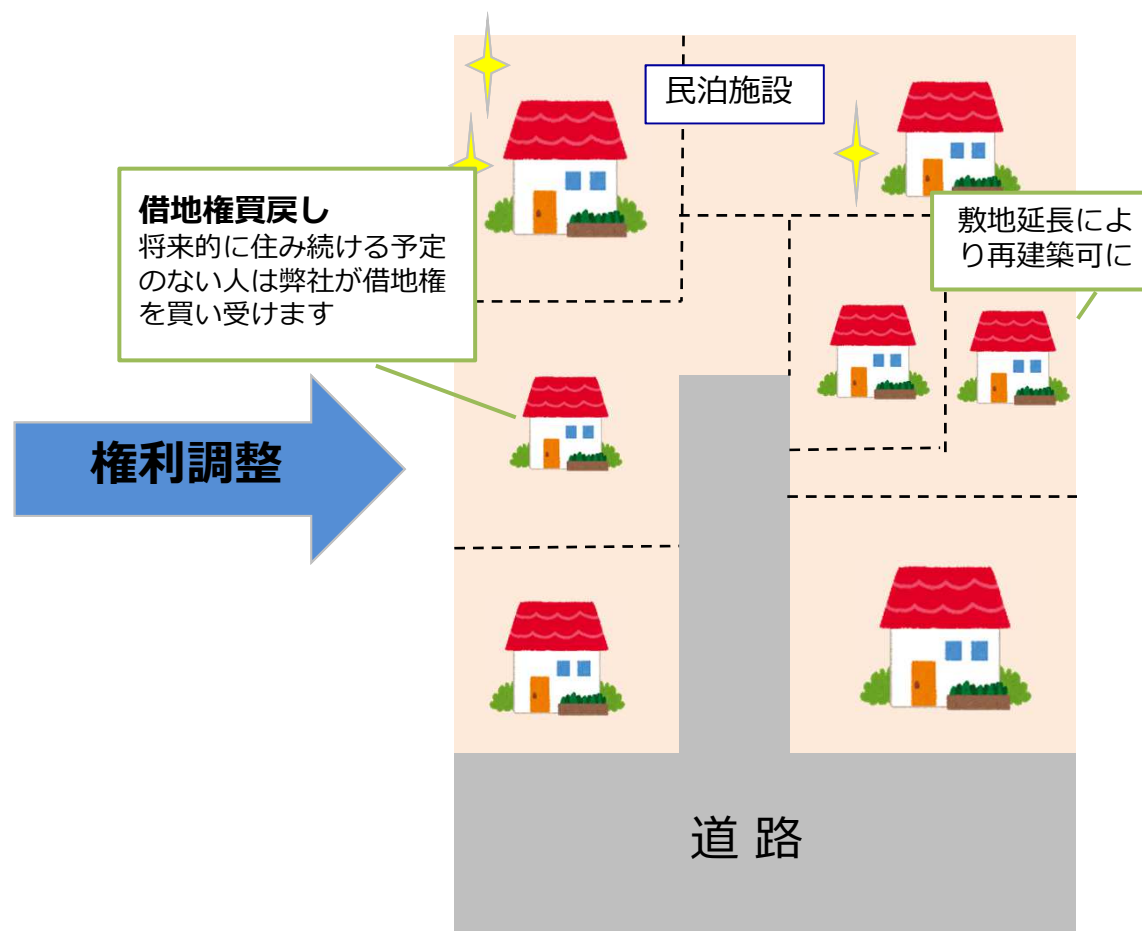
当社の交渉力により土地建物所有者と借家権者それぞれがメリットを享受
3者間でWin-Win-Winの関係を構築できるビジネスモデル

■ 権利調整ノウハウを活かして

民泊活用例 1



7宅地ある底地を現況のまま買い受け。
×印は道路に面していない区画のため、
再建築ができない。



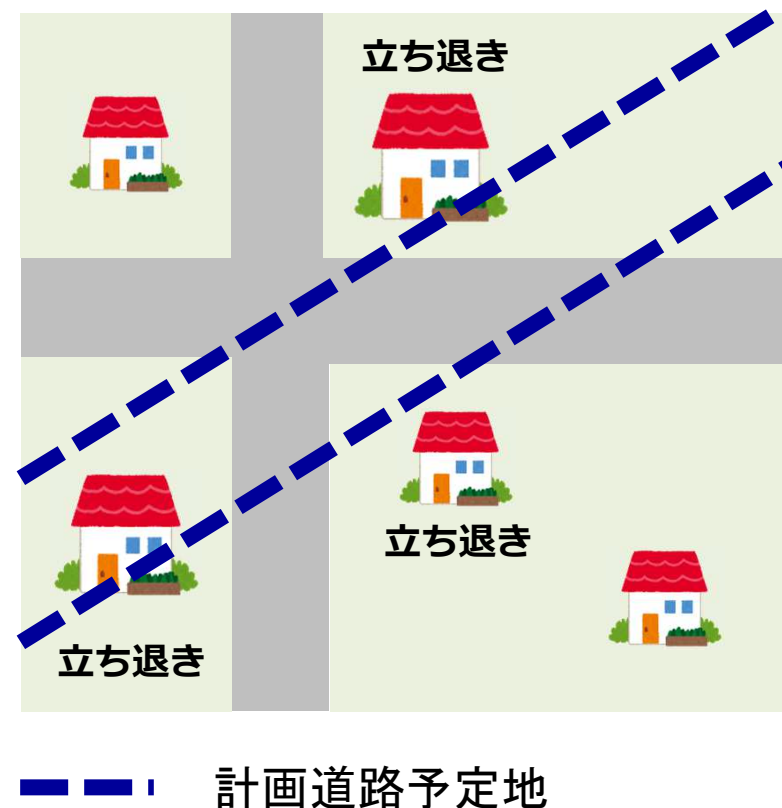
空き家部分は借地権を買戻し後適宜
リフォームをかけて民泊施設に利用
し、他の区画は借地権者に底地を売
却し所有権に。

■ 権利調整ノウハウを活かして

民泊活用例2

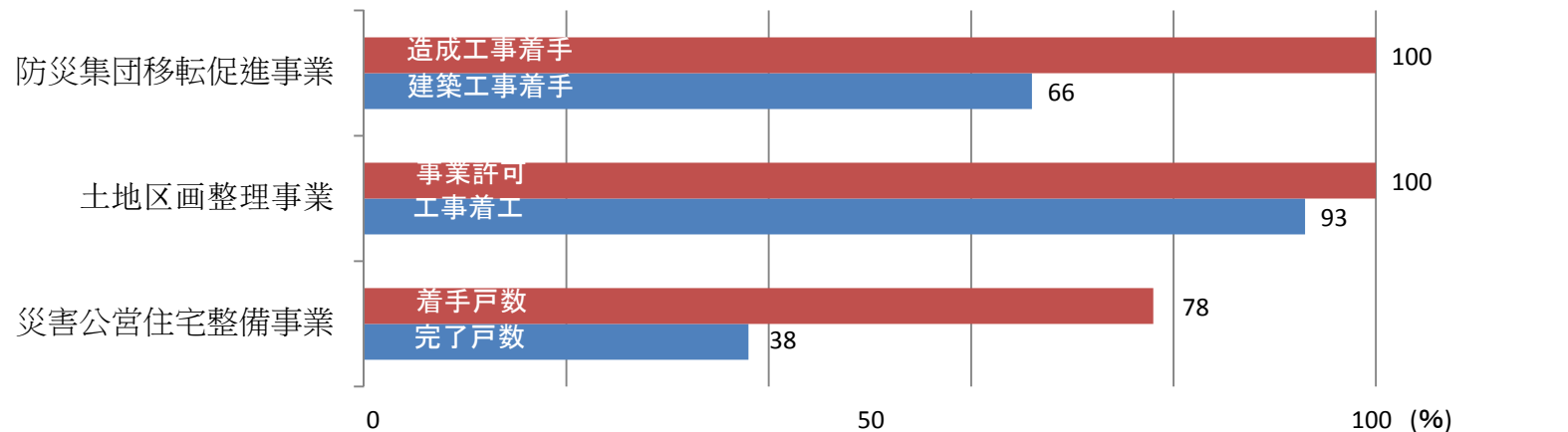


民泊活用例3



- ・ アパート、マンションの空室リスクを民泊施設として使用することで回避
- ・ 計画道路によって生まれた空き家を、施工までの間、民泊施設として使用

復興街づくり事業の整備状況（平成28年1月31日）宮城県HPより



「造成工事着手」: 工事請負契約の締結が完了したもの
 「事業許可」: 知事の事業認可を受けたもの
 「着手戸数」: 計画戸数の内、設計業務等に着手したもの

「建築工事着手」: 土地を購入又は借地し、住宅を建てられる準備が整った状態
 「工事着工」: 事業認可後、工事契約手続きが完了し、工事に着手したもの
 「完了戸数」: 建築工事が完了し、入居可能なもの

当社が参画する意義：権利者の想いを理解しながら、全員が納得する調整を行う

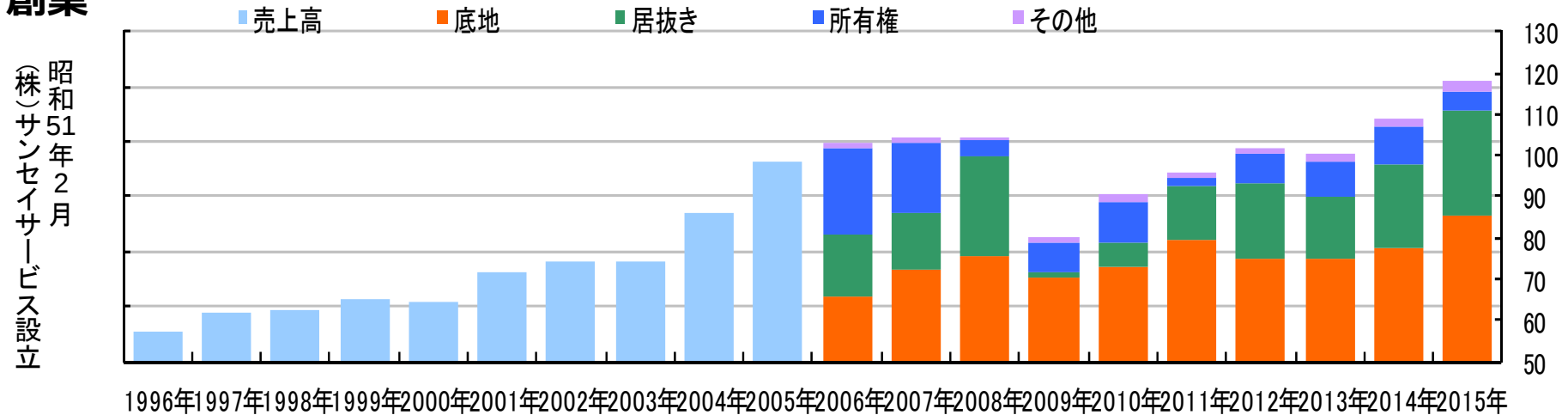
- 課題**
- ・ 住宅整備エリアと居住希望エリアのミスマッチ解消
 - ・ 中心市街地における創業・就業機会の創出
 - ・ 地域コミュニティの形成

■ 当社の特徴・強み ～成長の軌跡と沿革～



過去20年間の売上推移

創業



「第一ステージ」
底地事業特化による成長期

1991年6月～ 1997年2月

底地の取り扱いを開始
商号を(株)サンセイラン
ディックに変更

「第二ステージ」
周辺事業の拡大期

2005年

(株)One's Lifeホームを
設立、建築請負事業開始

「第三ステージ」
底地仕入の拡大期
仕入チャネル多様化

底地管理事業の強化
(オーナーズパートナーの取
り組み)



長期的には地価動向に依存しない独自の成長トレンド

■ 当社の特徴・強み ～権利調整の特色～



ニッチな商品 (不動産)

- ・ 解決したいニーズはあるが、当事者間では解決できない。
 - ・ 時間や手間がかかるため、他社はほとんど行わない。
- ⇒ 様々な理由から、大手不動産業者も参入しづらい

相手に合わせた調整 蓄積されたノウハウ (高い権利調整力)

- ・ 相手の想いを理解する。
- ⇒ 相手の言葉・想いを聞き漏らさない
- ・ 相手のニーズをもとに、社内に蓄積したスキルとノウハウで解決策を見つける。
 - ・ 地道な交渉ができる社員の存在

日本全国で事業展開

- ・ 東証 1 部への上場により、全国での認知度が上がり、日本各地での取扱い件数が増加。
昨年 1 月には仙台支店を開設し全国 8 拠点に。
- ⇒ 全国で権利調整事業を行う会社はない
- ・ 金融機関や資産を扱う方々とタイアップセミナーを開催。
- ⇒ 上場による信用力と認知度の高まり

株式会社サンセイランディック

ご清聴ありがとうございました。

- この資料に記載されている、当社グループに関する見通し、計画、方針、戦略、予定及び判断などのうち、すでに確定した事実でない記載は、将来の業績に関する見通しです。

将来の業績の見通しは、現時点で入手可能な情報と合理的であると判断する一定の前提に基づき当社グループが予測したものです。実際の業績は、様々なリスク要因や不確実な要素により、業績見通しと大きく異なる可能性があり、これら業績見通しに過度に依存しないようお願いいたします。

- 本資料に記載されたデータは、当社が信頼に足りかつ正確であると判断した公開情報の引用が含まれておりますが、当社がその内容の正確性・確実性を保証するものではありません。

«問合せ先»

株式会社サンセイランディック 経営企画室

TEL : 03-3295-2200

E-mail : keiki@sansei-l.co.jp