

株式会社サンセイランディック



気持ちのよい土地再生を。

●●●●● 株式会社サンセイランディック The SPECIALISTS of COMMUNICATION



平成26年2月20日
2013年12月期決算説明資料



1. 会社概要

2. 2013年12月期決算概況

3. 事業の概要（事例）

4. 今後の事業展開

5. 2014年12月期業績見通し

6. 参考資料



1. 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)
資本金	257百万円
上場	2014年(平成26年)1月30日 東京証券取引所 市場第二部 (証券コード3277)
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)、武蔵野(東京都武蔵野市)、横浜(横浜市西区)、名古屋 (名古屋市中区)、大阪(大阪市西区)、福岡(福岡市中央区)
従業員数	単体102名(連結127名)・・・2013年12月末時点
事業内容 (セグメント状況)	<ol style="list-style-type: none">1. <u>不動産販売事業 (サンセイランディック)</u> 旧借地法に基づく底地等の権利調整を伴う不動産の仕入れ及び販売、所有権販売等2. <u>建築事業 (One'sLifeホーム)</u> デザイナーズ注文住宅、デザイナーズリフォームの企画設計・施工及び管理

※サンセイコミュニティの行うその他事業(賃貸物件の管理、及び不動産売買・不動産賃貸の仲介)は、2013年7月1日にサンセイランディックが吸収合併して、武蔵野支店となりました。



1. セグメント状況

事業別売上高構成(2013/12期)

One'sLifeホーム

デザイナーズ注文住宅の
建築請負・リフォーム

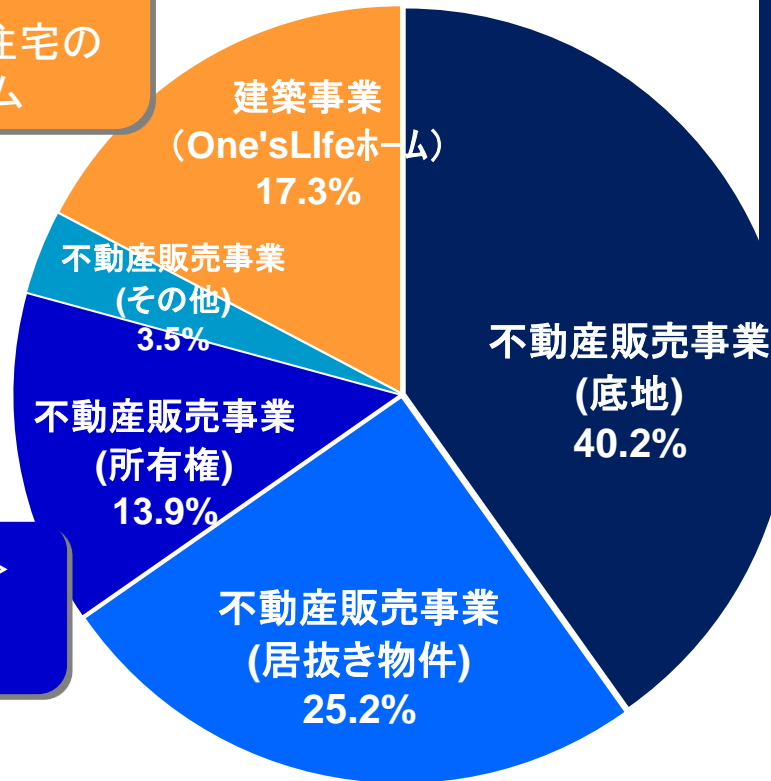
サンセイランディック <その他>
賃料・コンサルフィー

サンセイランディック <所有権>
所有権の仕入・販売

サンセイランディック <居抜き物件>

借家権者がいる土地建物(古アパートなど)
の仕入れ、借家権者と交渉、第三者へ販売

サンセイランディック <底地>
旧法借地に基づく底地の
仕入れ、権利調整(借地権
者と交渉)
借地権者への底地販売





1. 会社概要
- 2. 2013年12月期決算概況**
3. 事業の概要（事例）
4. 今後の事業展開
5. 2014年12月期業績見通し
6. 参考資料

2. 2013/12期決算概況

売上高は減少するも、収益の改善により利益の向上

- 2013年12月期(2013年1月1日～2013年12月31日)連結業績実績

	2013年12月期	2012年12月期	増減比
■ 売上高	: 9,187百万円	9,475百万円	△3.0%
■ 営業利益	: 919百万円	517百万円	77.9%
■ 経常利益	: 809百万円	436百万円	85.3%
■ 当期純利益	: 455百万円	233百万円	95.4%

- 2013年12月期のポイント

・売上高は減少するものの、居抜き物件の事業環境好転などで、利益率が高まり、営業利益・経常利益・当期純利益ともに、前期から大幅な増益となる。

・前々期行った組織体制の変更(仕入と販売の分業化)を引き続き継続したことで、仕入と販売が同時に行える体制が整う(平準化の進行)。



2. 損益計算書

売上高は減収するも、販売件数、利益率の向上により
大幅な増益 単体では、過去最高益

(単位:百万円)

	連 結				単 体			
	2011/12	2012/12	2013/12	増減比(%) 2013/2012	2011/12	2012/12	2013/12	増減比(%) 2013/2012
売上高	8,042	9,475	9,187	△3.0	6,886	7,770	7,580	△2.4
売上総利益	2,484	2,414	2,933	21.5	2,159	2,016	2,686	33.2
販売費・ 一般管理費	1,735	1,897	2,013	6.1	1,373	1,503	1,642	9.2
営業利益	749	517	919	77.9	785	512	1,044	103.6
営業外収益	135	4	11	140.9	131	3	7	102.8
営業外費用	138	85	121	43.2	138	96	122	26.7
経常利益	746	436	809	85.3	778	420	929	121.2
特別利益	54	23	0	—	54	20	0	—
特別損失	4	17	0	—	13	1	0	—
法人税等	352	209	354	69.1	354	203	347	71.0
当期純利益	444	233	455	95.4	464	236	581	146.0

- 底地及び、居抜き物件の売上高が減少したことで全体の売上高が減少
- 建築事業の大型施設工事の仕様変更に伴う原価等増による損失
- 利益においては、底地の粗利率改善や利益率の高い居抜き物件の販売により、売上総利益以下が増加、単体では過去最高益

2. 事業別販売実績(2013/12,2012/12)

(単位:百万円)

	件数(件)			売上高(百万円)		
	2012/12	2013/12	前年 同期比(%)	2012/12	2013/12	前年 同期比(%)
不動産販売事業	386	470	121.8	7,770	7,599	97.8
うち底地	312	398	127.6	3,765	3,690	98.0
うち居抜き物件	34	34	100.0	2,725	2,310	84.8
うち所有権	40	38	95.5	1,084	1,278	117.9
その他	—	—	—	195	319	163.3
建築事業	189	191	101.1	1,672	1,588	95.0
合 計	—	—	—	9,475	9,187	97.0

※2012/12売上高合計において、2013年7月1日に吸収合併いたしましたサンセイコミュニティのその他事業(31百万円)を含みます。

- 不動産販売事業は、底地の販売件数は増加するも、販売単価が下がったことで売上高は減少
- 建築事業は、注文住宅の受注単価が減少したことにより、売上高が減少



2. 貸借対照表

本社の仕入部門と販売部門の分業による効率化の効果が継続的にみられ、販売用不動産が順調に積みあがる

(単位:百万円)

	連 結					連 結			
	2012/12	構成比(%)	2013/12	構成比(%)		2012/12	構成比(%)	2013/12	構成比(%)
流動資産	6,256	88.2	8,023	89.9	流動負債	3,097	43.7	4,586	51.4
現金及び預金	859	12.1	1,185	13.2	有利子負債	2,094	29.5	3,361	37.7
棚卸資産	4,840	68.2	6,354	71.3	その他	1,002	14.1	1,224	13.7
その他	557	7.9	482	5.4	固定負債	562	7.9	464	5.2
固定資産	836	11.8	895	10.1	有利子負債	525	7.4	418	4.7
有形固定資産	565	8.0	568	6.4	その他	36	0.5	46	0.5
無形固定資産	79	1.1	100	1.1	負債合計	3,659	51.6	5,051	56.7
投資その他の資産	190	2.7	226	2.5	純資産合計	3,432	48.4	3,867	43.3
資産合計	7,092	100.0	8,918	100.0	負債・純資産合計	7,092	100.0	8,918	100.0

※前連結会計年度において投資その他の資産に表示していた「投資不動産」は、当会計年度より有形固定資産の「賃貸不動産」として表示しております。

- 現金及び預金と棚卸資産(販売用不動産)が増加
- 物件仕入のための借入の増加に伴い有利子負債が増加
- 内部留保により純資産が増加

2. 事業別仕入実績 (2012/12、2013/12)

(単位:百万円)

	区画数(件)			仕入高			販売用不動産(棚卸)		
	2012/12	2013/12	前年同期比(%)	2012/12	2013/12	前年同期比(%)	2012/12	2013/12	前年同期比(%)
不動産販売事業	770	472	61.3	6,865	6,386	93.0	4,834	6,346	131.2
うち底地	644	415	64.4	3,880	2,688	69.3	3,503	3,851	109.9
うち居抜き物件	40	48	120.0	1,676	2,252	134.3	627	1,439	229.5
うち所有権	86	9	10.5	1,308	1,445	110.5	702	1,056	150.4

●底地・居抜き物件は、前年より仕入高が減少するも、販売用不動産は増加

2. Q別売上・仕入実績 (2012/12、2013/12)

不動産販売事業の四半期別売上高・仕入高の推移

(単位:百万円、%)

売上高	1Q	2Q	3Q	4Q	通期合計
2012/12	1,035	1,392	1,400	3,942	7,770
2013/12	1,187	1,841	1,701	2,868	7,599
(前年同期比)	114.6	132.2	121.5	72.7	97.8
仕入高					
2012/12	1,050	1,159	1,719	2,935	6,865
2013/12	1,164	1,061	1,883	2,276	6,386
(前年同期比)	110.8	91.5	109.5	77.5	93.0

●2012年12月期

仕入と販売を分業した新組織の1年目

<販売> 通期売上の5割を4Qで販売するなど、超下期偏重

<仕入> 販売同様下期偏重だが、販売の繁忙期と同時期に仕入ができ、分業化の効果が表れる

●2013年12月期

新組織の2年目

<販売> 前期末の仕入を受けて、期初から前年を上回るペースで進捗

<仕入> 前期同様、分業化の効果が継続的にみられる

平準化が進む

2. 平成25年度『優良団地表彰』受賞

「マークガーデン篠路」が、一般社団法人全国住宅産業協会主催、平成25年度『優良団地表彰』の「宅地関係」部門受賞！

【物件概要】

北海道札幌市 宅地分譲事業「マークガーデン篠路」

【受賞理由】

- ・宅地分譲を通じて、道路・ガスのインフラを整備し、利便性向上と、自然災害に対する安全性向上に寄与した点
- ・若年層を中心とした、新たな住民を呼び込むことで、地域活性化に貢献した点

※一般社団法人全国住宅産業協会とは

住宅及び宅地の供給、流通並びにこれらに関する事業の発展を図り、良好な住環境の整備を推進し、住宅産業の健全な発展と国民の住生活の向上並びに公共の福祉の増進に寄与することを目的に、全国1,300社を擁する団体で、会員は首都圏ならびに北海道から沖縄まで、各地域においてマンションおよび戸建住宅の供給や住宅をはじめとする不動産流通事業等を行う協会団体。

※優良団地表彰「宅地関係」部門とは

一般社団法人全国住宅産業協会が、会員団体に所属する企業が販売、施工する物件について募集し、同協会が制定する基準を満たし、環境が良好であると認められた宅地の事業主に与えられる。

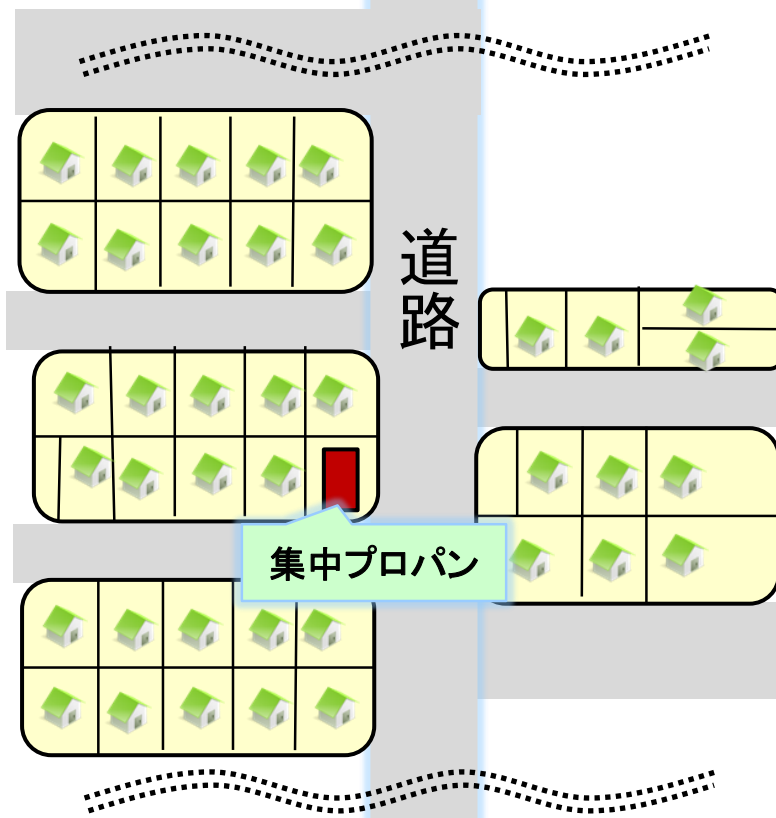
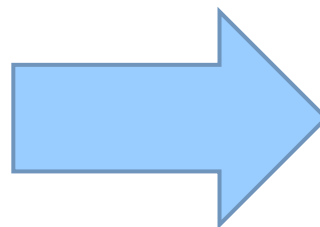


2. マークガーデン篠路概要

Before



After



・道路の整備

→道路の開発により、交通・通行の便が向上

・ガスのインフラ整備

→開発地だけでなく、近隣エリアにも供給可能

・地域の活性化

→若年層の呼び込みに成功



1. 会社概要
2. 2013年12月期決算概況
- 3. 事業の概要（事例）**
4. 今後の事業展開
5. 2014年12月期業績見通し
6. 参考資料

3. 底地買取り事例

～売主・借地権者の関係性に留意～ Sansei Landic

所 在:東京都北区
借地権者:13名
売却動機:相続対策
地 主 様:70代男性

自宅の周辺に底地を保有していたが、信託銀行に相続対策の相談をする中で底地を売却する流れになった。



信託系仲介業者

現況で売却

現金化



権利関係が複雑で売却が困難

現況で売却



相続税納税資金の確保に成功。

- ・ご近所に住む借地権者さんとの関係は良好で、底地の売却により今後の関係が悪くなることを懸念されていた。
- ・一方的な地上げは絶対に避けてほしいというご意向があった。

地主様

仲介業者様

Win

Win

売却後、当社は借地権者との人間関係づくりからニーズの把握を行うなど、丁寧な対応に努めており地主様、借地権者様、当社を紹介した金融機関(仲介業者)様から喜んでいただいております。

借地権者様

当社

Win

Win

☆売却資金の活用例

- ・金融商品の購入
- ・投資用不動産の購入
- ・現金預金 など...

3. 居抜き事例



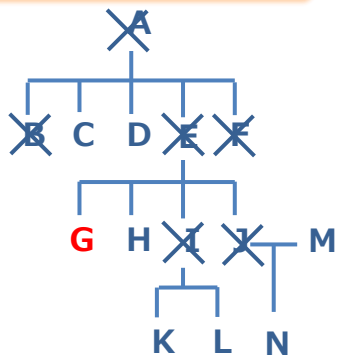
～問題を放置したことでトラブルに～

Sansei Landic

所 在: 神奈川県川崎市
売却動機: 管理困難
地主様: 50代男性、他7名

相続人が8名で、誰が貸家を管理するか決まらないまま3年以上も借家権者様とのトラブルを放置。自分たちでは解決することができなくなり、相続アドバイザーを通じて、当社に相談。

当社購入時



面識がなく、
管理も放置

家賃支払い先
が不明で滞納

50年間貸し続けている平屋
修繕は全て借家権者がおこなう

借家権者が自ら
増築した倉庫

買い取り後の取り組み

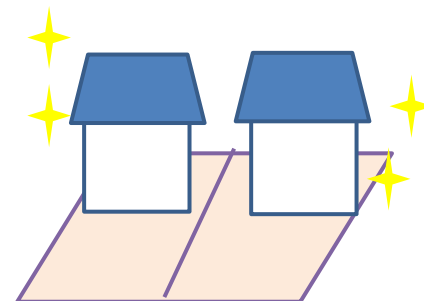
明渡しの交渉を開始するも、家や土地への愛着、50年間立替えてきた修繕費の未精算を理由に、なかなか合意していただけない。

Bさんの言い分を丁寧に聞きながら、極力近いエリアでの移転が実現できるよう、当社で移転先を提案したところ、今までよりも好条件の物件が見つかり、修繕費を清算し、移転いただく。

明渡し後



解体



建売業者に売却



1. 会社概要
2. 2013年12月期決算概況
3. 事業の概要（事例）
- 4. 今後の事業展開**
5. 2014年12月期業績見通し
6. 参考資料

4. 3カ年（2012年～2014年）計画の進捗

既存事業の柱を太くすることで、安定した収益体制の構築、
企業価値の継続的向上を目指す

- ・個のレベルアップ
- ・組織のレベルアップ
- ・組織型営業の強化

分業化で、組織が効率化



取扱い量の拡大

- ・販売区画数1.1倍
- ・仕入高1.7倍

①人材育成と
組織営業強化

組織の効率化を図り、
人員を増やさず、案件
増加に対応

②仕入れ強化

案件数/仕入件数を
1.5倍に増やす

- ・事業スキームの多様化
- ・呼び込み型営業スキームの確立
- ・上場を活かした情報チャネルの拡大

情報チャネルが拡大



- ・案件数 1.5倍
- ・仕入数 1.5倍
- ・不動産会社以外からの
紹介 2倍

③不動産コン
サルティング強化

事業領域の拡大

- ・底地ストックのため、
「底地管理」(OP)の強化
- ・フィービジネスの拡大

・管理戸数 3倍

・コンサル案件から売買案件へ発展

④資金調達の多様
化・財務体質の強化

権利調整事業の
安定的な拡大

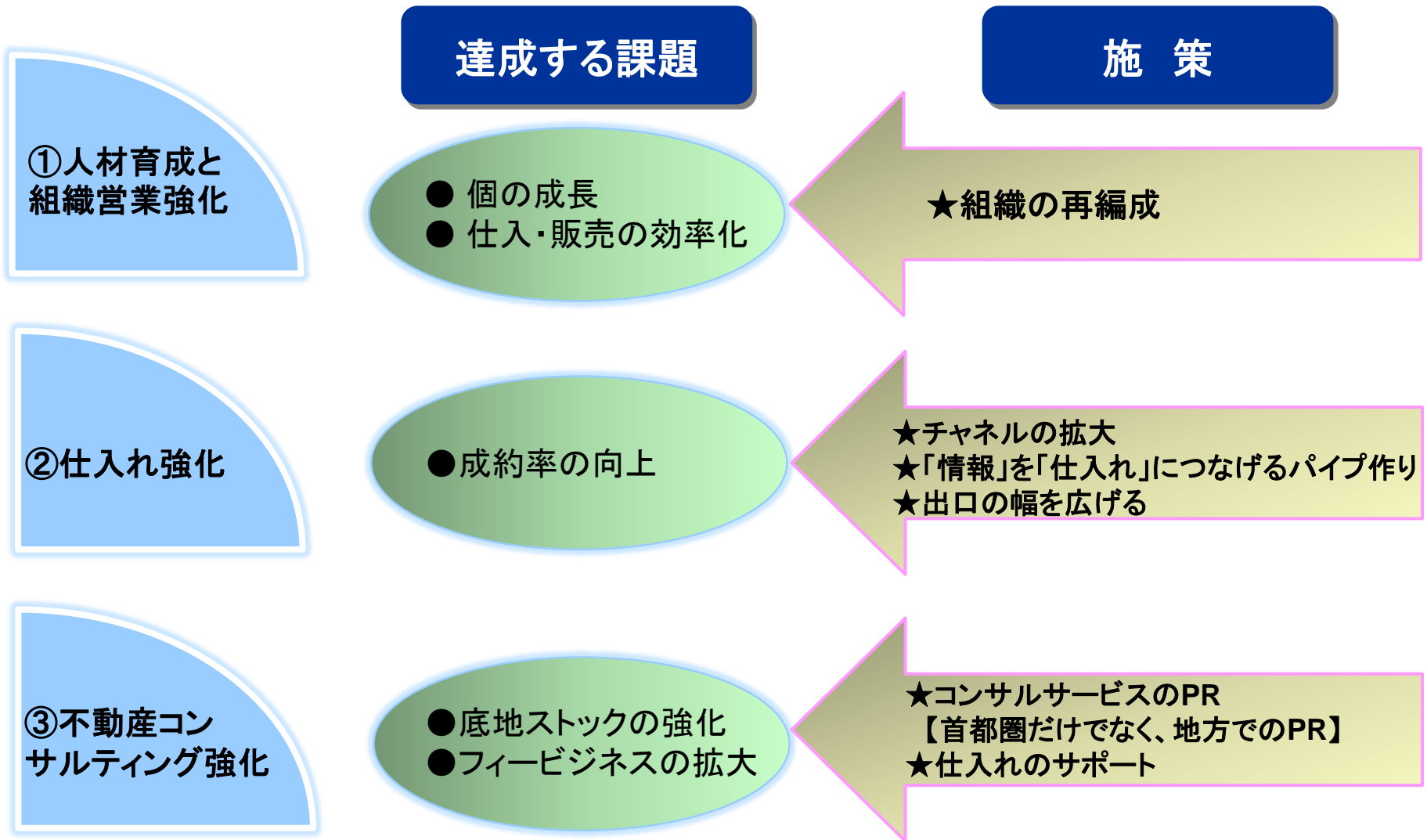
株主還元拡大

- ・金融機関との取引拡大
- ・キャッシュフローの安定化

・金融機関数の取引枠の拡大

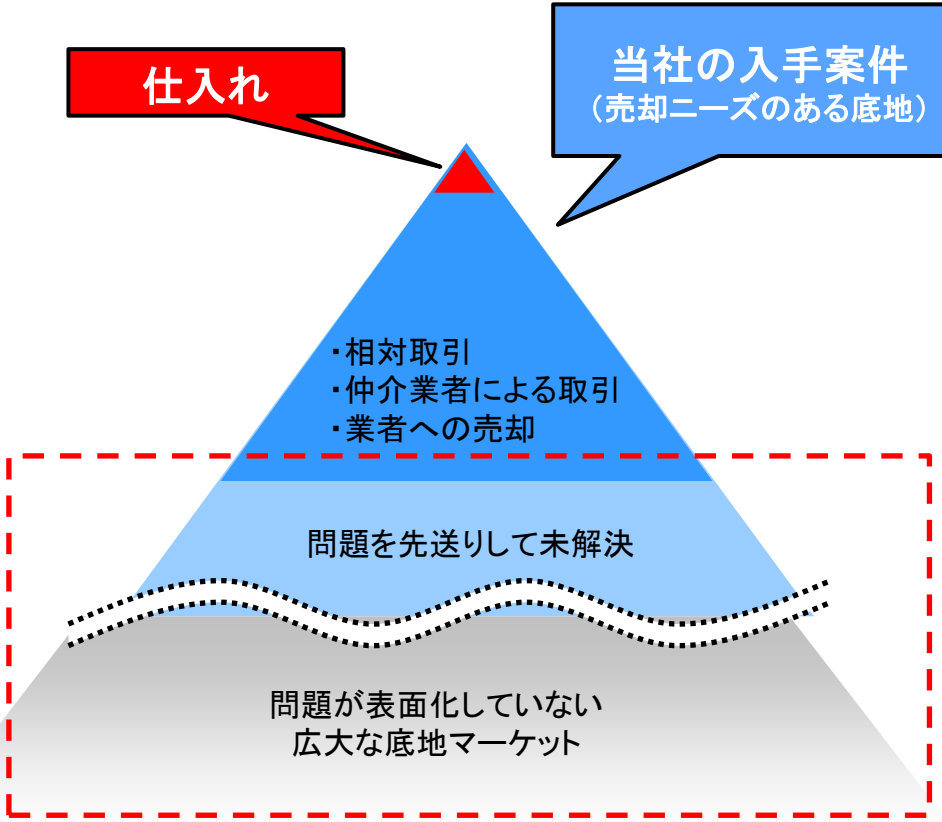
・調達金利の低下傾向


4. 3カ年（2012年～2014年）計画の課題



4. 底地市場の開拓

新規チャネルへのアプローチにより、底地市場の開拓を進める



- ステップ1
土地所有者を顧客とする金融機関や資産を扱う方々へ、当社の認知度を高める
- 

潜在市場の開拓
- ステップ2
定期的なフォロー体制の構築、提携など関係強化を図り、不動産企業としてのソリューションを確立
 - ステップ3
タイアップセミナーによるニーズ喚起
- サービスの幅を広げることで相談(情報)を案件へ引き上げ。仕入れ件数の増加を図る。

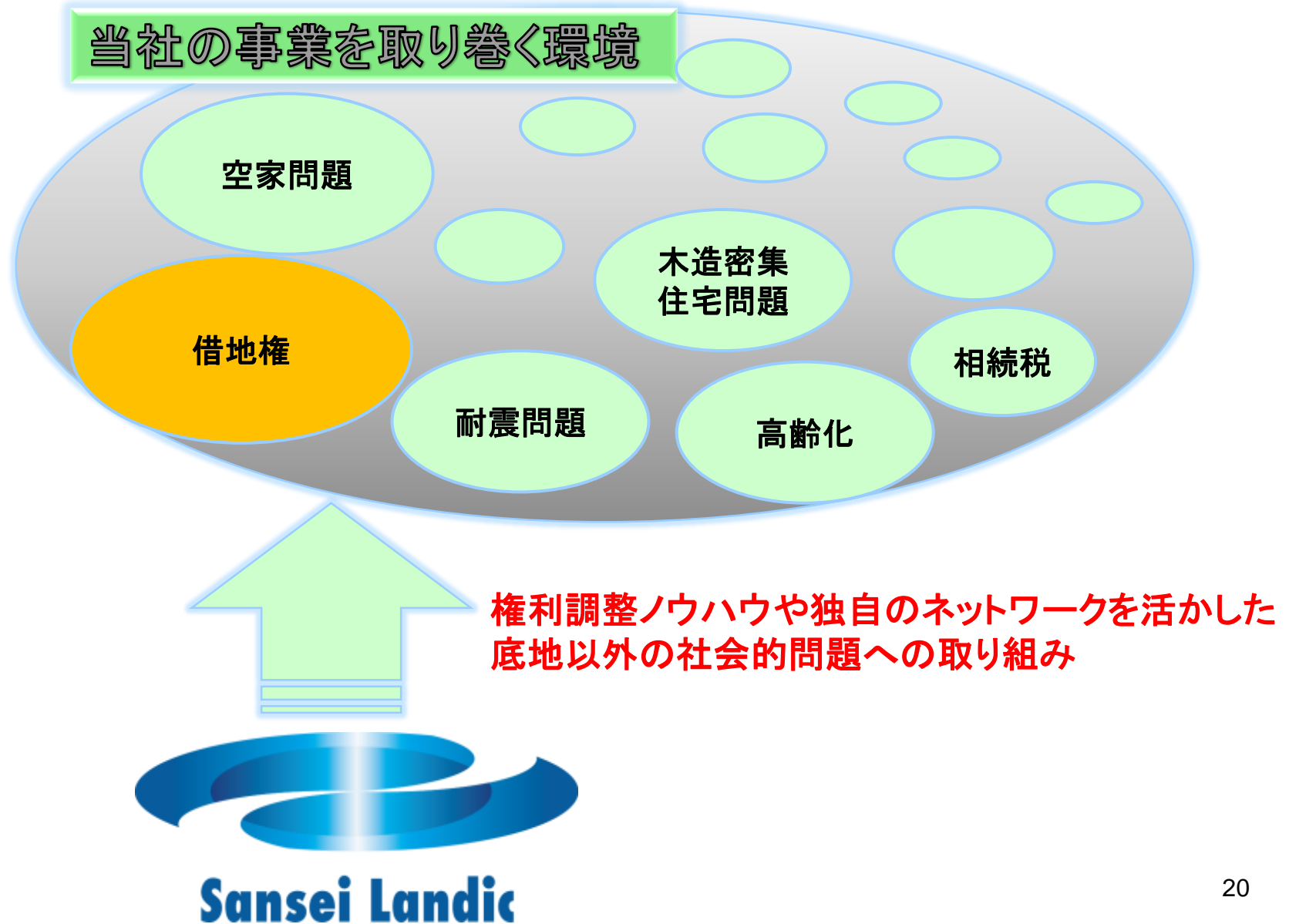
これまで・・・
売却ニーズのある底地売却情報が限定されてしまう。



これから・・・
情報チャネルを拡げることで、潜在的なものも含め、市場の開拓をおこなう。



4. 今後の取り組み





1. 会社概要
2. 2013年12月期決算概況
3. 事業の概要（事例）
4. 今後の事業展開
- 5. 2014年12月期業績見通し**
6. 参考資料

5. 2014/12期業績予想

2012年-2014年中期経営計画の最終年度として、増収増益となる見通し

● 2014年12月期(2014年1月1日～2014年12月31日)業績予想

	<連結>	2014/12	2013/12	増減比	<単体>	2014/12	2013/12	増減比
■ 売上高	:	12,088百万円	9,187百万円	31.6%		10,538百万円	7,580百万円	39.0%
■ 経常利益	:	854百万円	809百万円	5.5%		820百万円	929百万円	▲11.7%
■ 当期純利益	:	517百万円	455百万円	13.6%		495百万円	581百万円	▲14.8%

・中期計画の最終年度として、「仕入、販売の平準化」「情報チャネル拡大による仕入増」を達成

・2015年1月1日以降の相続税増税による売却ニーズを確実に取り込む

・人材育成に主眼をおき、次の中期計画に向けた展開に取り組み始める

昨年、更に組織体制の整備を進めることで、仕入れと販売の平準化を達成する。上場時から取り組んでいる「情報チャネルの拡大」についても引き続き推進し、確固たる情報ルートの確立を通じて、平成27年1月1日以降の相続税増税による売却ニーズを確実に取り込み、さらなる仕入を行う。



1. 会社概要
2. 2013年12月期第2四半期決算概況
3. 事業の概要（事例）
4. 今後の事業展開
5. 2013年12月期業績見通し
- 6. 参考資料**

社是

- 企業活動による社会貢献を通じて、自己の育成強化、そして創造に、邁進する

社訓

- 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

- ◆ 一番に選ばれる会社、一番に頼られる会社
- ◆ 不動産権利調整を通じた世の中になくてはならない会社
- ◆ 底地に関する新たなサービスを他に先駆けて開発していく会社
- ◆ 既成概念を打ち破って業界の常識を変えていく会社

(参考資料) 沿革

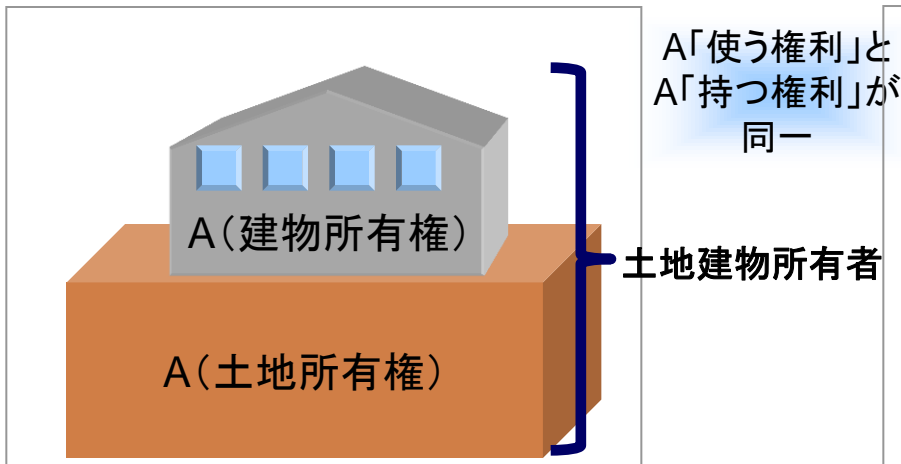
創業	昭和51年2月	創業者小澤克己が、不動産の賃貸・売買仲介を目的として株式会社サンセイサービス(現サンセイランディック)を東京都中央区銀座に設立
	昭和62年3月	商号を株式会社サンセイに変更
第一ステージ ＜創生期＞ 権利調整事業開始	平成 3年6月	『底地』の取扱いを開始 不動産バブル崩壊後、景気に左右されにくいビジネスとして創業者小澤が着目
	平成5年	底地事業を本格的に展開、現代表取締役の松崎が入社 東京都千代田区に不動産の販売・仲介事業を目的として株式会社サンセイ住宅販売を設立
	平成9年2月	商号を株式会社サンセイランディックに変更、本社を東京都千代田区淡路町に移転 底地に次ぐ権利調整事業として、 『居抜き』の取扱いを開始
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14年4月	大阪支店・札幌支店を開設
	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＞ 底地の仕入拡大と チャネルの多様化	平成20年1月	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22年3月	横浜支店開設
	平成23年12月	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し、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 市場第二部へ市場変更	

(参考資料) 底地とは

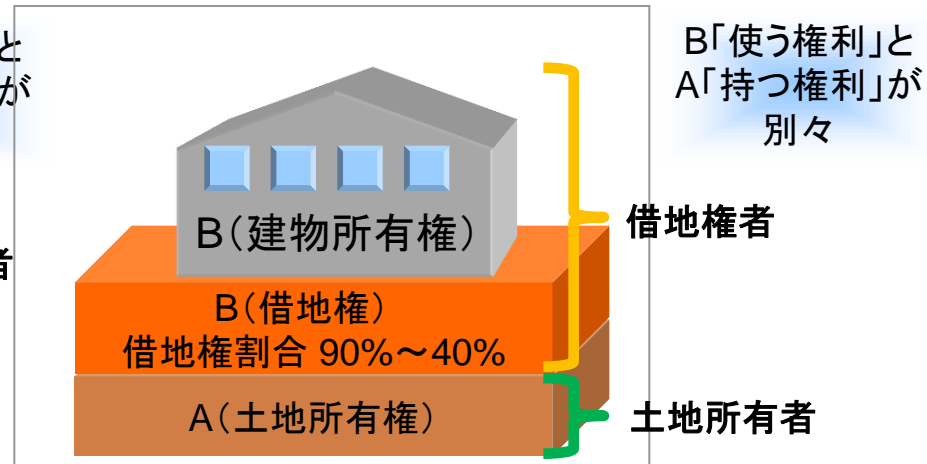
借地権	『他人の土地を使う権利』 他人の土地を(半永久的に) <u>自分の建物</u> の敷地として使える権利
底地	『借地権などの諸権利がついている土地』 土地所有者が土地を貸し、借地権者がその土地に建物を建てる

土地の使う権利と持つ権利が分かれている状態

所有権(土地建物に対して100%権利)



底地(土地に対して10~60%の権利)



(参考資料) 居抜きとは

収益物件



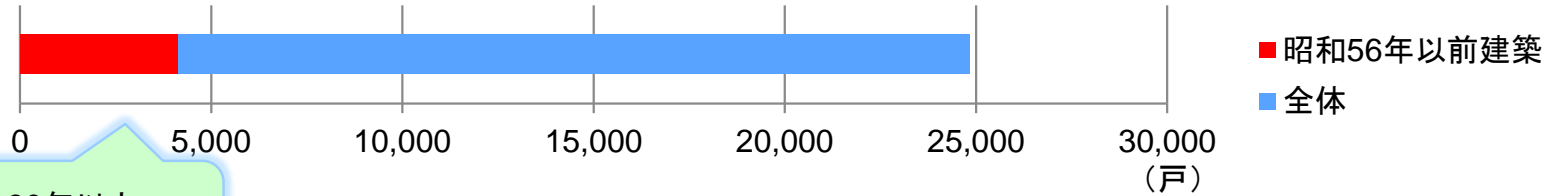
- ・築浅
- ・空きが少なく、賃料が高い

居抜き物件



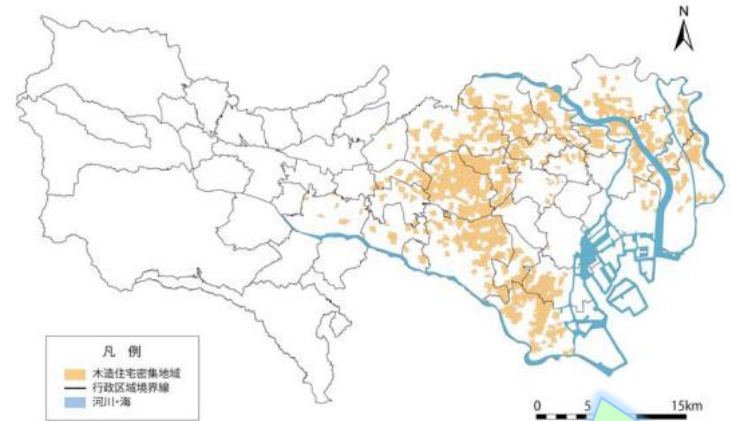
- ・築古
- ・空きが多く、賃料が安い

共同住宅の市場規模



- ・築年数30年以上
- ・旧耐震構造

木造密集住宅エリア規模

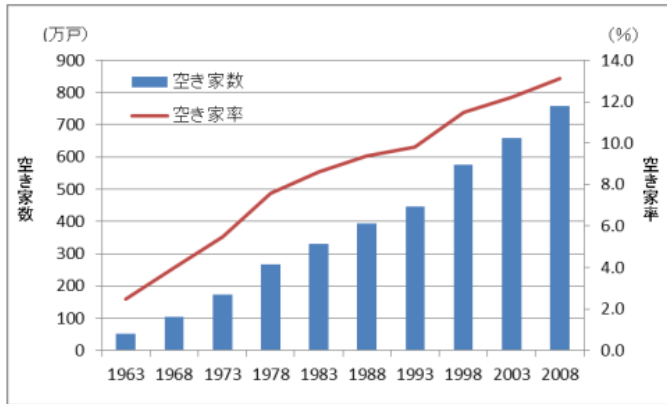


出典: 東京都

都内で約16,000haの内、
特に甚大な被害が予想される整備地域
7,000ha

事業実施地区は17区の46地区: 約2050haのみ

空家数及び空家率の推移



出典住宅・土地統計調査(総務省統計局)

年々増加傾向にある

(参考資料) 業績推移

連結

	2010	2011	2012	2013
売上高	7,414,917	8,042,072	9,475,369	9,187,790
前年比(%)		108.46	117.82	96.96
売上総利益	2,248,185	2,484,914	2,414,741	2,933,656
前年比(%)		110.53	97.18	121.49
粗利率(%)	30.32	30.90	25.48	31.93
仕入高	6,710,682	3,785,650	6,865,872	6,386,076
前年比(%)		56.41	181.37	93.01
販売用不動産	4,618,035	3,698,086	4,834,082	6,346,679
前年比(%)		80.08	130.72	131.29
販管費	1,593,615	1,735,405	1,897,501	2,013,672
前年比(%)		108.90	109.34	106.12
営業利益	654,569	749,509	517,240	919,983
前年比(%)		114.50	69.01	177.86
営業利益率(%)	8.83	9.32	5.46	10.01
経常利益	539,442	746,579	436,999	809,904
前年比(%)		138.40	58.53	185.33
経常利益率(%)	7.28	9.28	4.61	8.82
当期純利益	301,075	444,466	233,224	455,664
前年比(%)		147.63	52.47	195.38
率(%)	4.06	5.53	2.46	4.96

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:ir@sansei-l.co.jp