

特別企画 40周年を迎えた

サンセイランディック

松崎隆司 社長に聞く

底地に関わる権利調整事業を手掛けるサンセイランディック（東京都千代田区）は今年、創業40周年を迎えた。権利関係が複雑化した貸し地や居抜き物件を専門的に扱う珍しい会社だ。14年12月には東証1部に上場した。松崎隆司社長に現状と今後の戦略を聞いた。

役所と協議し、不動産価値がアップするように道路を整備することもある」

事業のもう一つの柱

社員に一番求めているのはヒューマンスキルだ。まず相手の意見を聞くこと。それによって調整の糸口が見

権利調整ノウハウ生かし

100年企業を目指す

「ビジネスモデルは。底地を買い取り、関係者の意見を調整しながら複雑に絡んだ権利関係を解きほぐし、借地人に売却する。借地権を手放したい人からは買い取る。例えば、道路付けが悪い借地の場合には

である『居抜き』について。

「老朽化が進み、空室が増えているアパートを購入し、借家人の明け渡し交渉を行う。その後、更地にして建売業者などに売却する。いずれも当事者間で調整するのは難しいものだ」

権利調整のポイント

は。

「法律知識も必要だが、

した。その効果は。

想は。

東証1部に上場しま

創業40周年を迎えた感

できる」

「創業者が76年に不動産賃貸・売買仲介会社として設立。バブル崩壊後の93年頃から、景気に左右されにくいビジネスとして底地に着目し、取り扱いを始めた」と聞いている。会社の基盤を確立してくれた創業者を始めとする先輩方には感謝している。当社の強みは何と言っても権利調整ノウハウだ。これを生かして、創業100周年を目指して邁進する」

具体的な戦略は。

響は。

「相続が発生する前に、対策の道筋をつけておこうと家族内で話し合う意識が高まったようだ。底地に関するセミナーを開くと、以前は相続人が主な参加者だったが、最近は被相続人が増えている」

「地方都市でも権利調整のニーズはあるため、10年ほど前から拠点を増やしている。今年1月の仙台支店開設で、全8拠点となった」

「既存事業を強化しつつ、新たな事業も展開していく。例えば、防災や安全性の面から空き家や木造密集地対策が課題となっているが、そういったエリアは権利関係が複雑化していることが多い。当社が所有者を探し、権利者の意向を聞きながらまとめていくことが出来るのではないか。それにより、その地域の環境を整備し、価値向上にも寄与できる」



松崎隆司社長