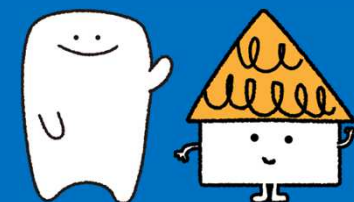


株式会社サンセイランドイック

2017年12月期決算説明会

2018年2月15日





平成29年12月期決算概況

2017年業績ハイライト



- 5期連続最高益を達成
- 仕入高が過去最高の126億円
- 居抜きの販売が底地の販売を上回る
- 配当を15円予想から18円に増配予定

2017年業績ハイライト



(単位:百万円)

	16/12期	17/12期		
	通期実績	計画	実績	計画比
売上高	12,300	14,448	13,098	▲9.3%
売上総利益	3,956	4,266	4,532	+6.2%
営業利益	1,446	1,466	1,762	+20.2%
経常利益	1,328	1,374	1,668	+21.4%
当期純利益	853	929	1,111	+19.6%
EPS(円)	104.94	114.03	134.45	+17.9%

- 売上高
前年同期比で+6.5%
- 売上総利益
前年同期比で+14.6%
- 当期純利益
過去最高益を更新

連結損益比較

(単位:百万円)



	16/12期		17/12期		
	通期実績	構成比	実績	構成比	前年同期比
売上高	12,300	100.0%	13,098	100.0%	+6.5%
売上総利益	3,956	32.2%	4,532	34.6%	+14.6%
販管費	2,510	20.4%	2,769	21.1%	+10.3%
営業利益	1,446	11.8%	1,762	13.5%	+21.9%
経常利益	1,328	10.8%	1,668	12.7%	+25.6%
特別利益	—	—	97	0.7%	—
特別損失	—	—	93	0.7%	—
法人税等	475	3.9%	560	4.3%	+18.0%
当期純利益	853	6.9%	1,111	8.5%	+30.2%

■ 販管費及び一般管理費

租税公課：+120百万円
賞与：+61百万円
役員報酬：+47百万円

■ 特別利益

固定資産売却益：+97百万円

■ 特別損失

投資有価証券評価損：▲29百万円
減損損失：▲63百万円

連結貸借対照表サマリー

(単位:百万円)



	16/12期	17/12期		
	金額	金額	前期末比	増減率
現金及び預金	2,435	3,558	+1,123	+46.1%
販売用不動産	6,877	11,863	+4,985	+72.5%
有利子負債	2,711	7,439	+4,727	+174.3%
純資産	6,856	8,006	+1,150	+16.8%
総資産	10,832	16,915	+6,082	+56.2%
自己資本比率	63.3%	47.3%	▲16.0pt	—

■ 販売用不動産

仕入が順調に進み、積みあがる

■ 有利子負債

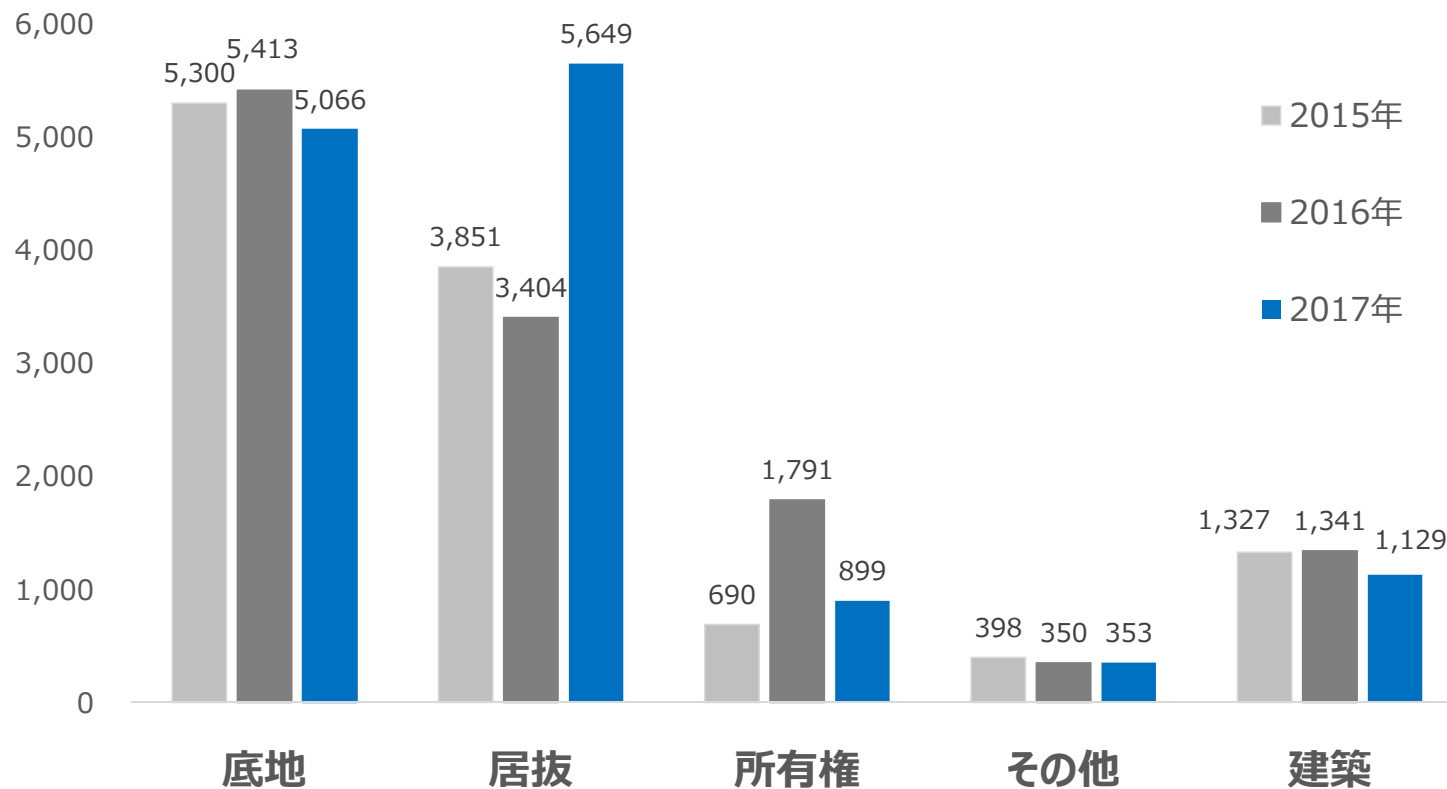
短期借入金：+4,520百万円

長期借入金：+297百万円

事業別販売実績



販売実績(百万円)



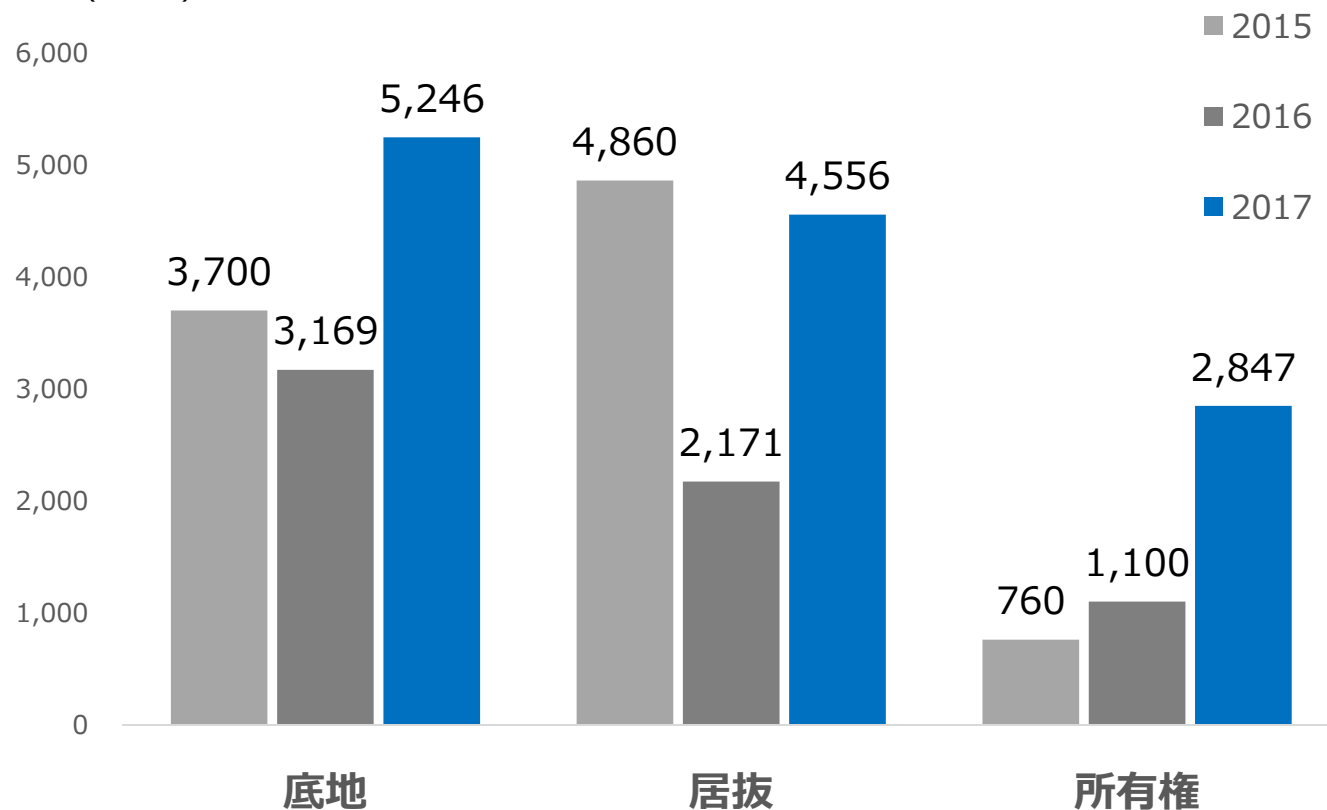
居抜きが底地の売上高を上回る

底地は計画を下回るも
每期堅調に推移

事業別仕入高



仕入高(百万円)



各事業において
仕入が順調に推移

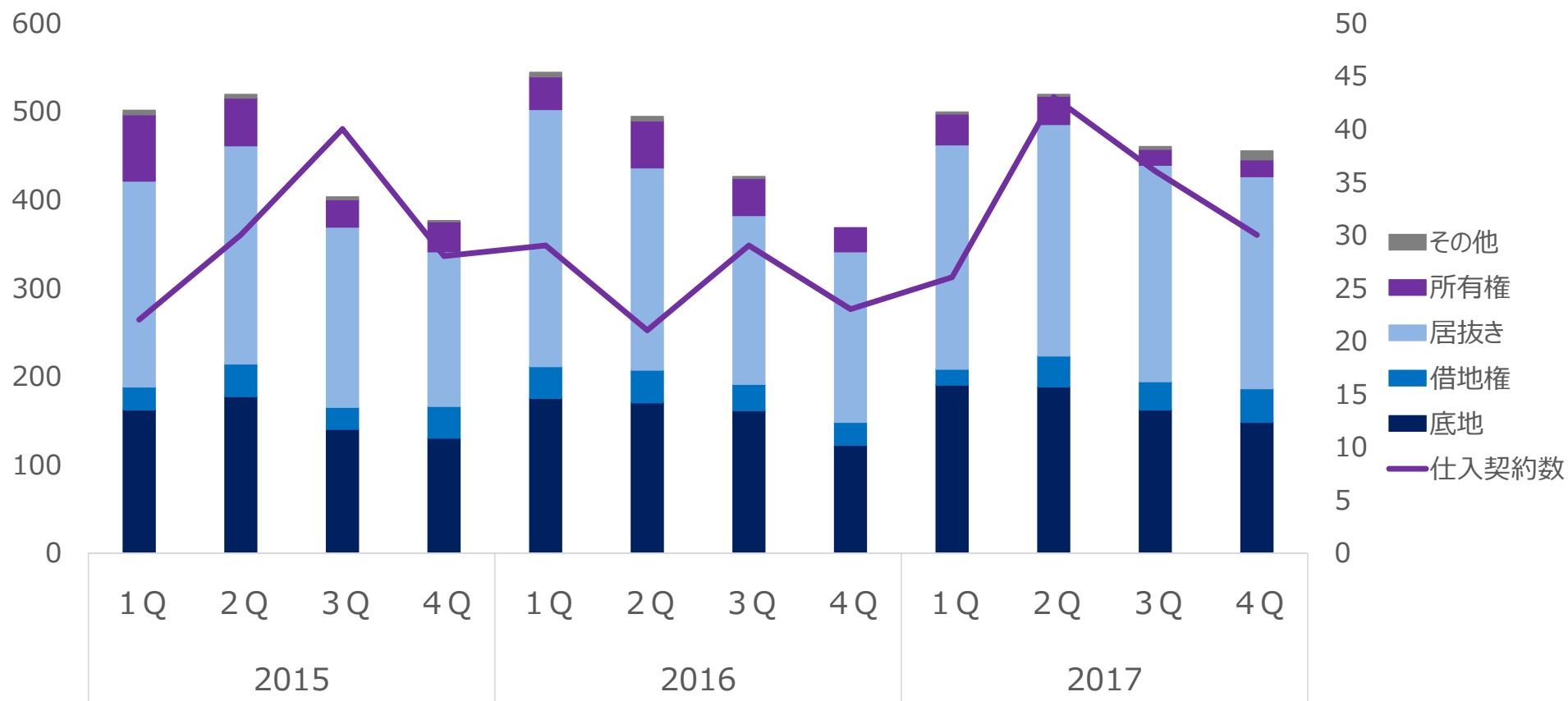
買取目線の変更はせず、
物件を厳選して購入

案件数・仕入契約件数推移



案件数(件)

仕入契約件数(件)



建築事業の状況



One's Life Home
natural modern from architects



	15/12期	16/12期	17/12期
売上高	1,358	1,390	1,203
セグメント 損益	▲38	▲56	▲44

- 売上高
計画対比、80%となる
- 注文住宅
RC+木造といった多様化に対応
建築家と連携強化
- リフォーム
利益率改善
高額案件申込が増加傾向



中期経営計画

前中期経営計画(2015-2017)の振り返り



連結損益

(単位：百万円)

	中期経営計画	2017年12月期	
	(最終年度)	実績	達成状況
売上高	15,647	13,098	▲16.3%
売上総利益	4,411	4,532	+2.7%
営業利益	1,635	1,762	+7.8%
経常利益	1,524	1,668	+9.5%
当期純利益	974	1,111	+14.0%

成果



仕入

- 信託銀行、証券会社、サブリース会社等、新規チャネルが拡大
- 東海、近畿、九州エリアでの人員増も含めた営業力強化

販売

- 販売手法の多様化が進み、利益率が上昇
- マニュアルの再整備を行い、より組織的な手法に

人材育成

- ベテラン社員のノウハウをマニュアル化し、活用が進む
- 本支店の人材交流を行い、育成強化が進む

新規事業

- (株)百戦錬磨と業務提携契約を結び、大田区で1号物件運用開始
- (株)あんとと障害者自立支援事業において業務提携

課題



新規事業

- 多くの取組みを検討中、事業化に向けた推進が必要

仕入

- 仕入情報チャネルの更なる拡大
- ブランディングの向上（WEBページ改修）

販売

- 四半期ごとの販売額の平準化
- ワズライフホームとの連携強化

人材育成

- 管理職の組織マネジメント力等の強化（組織力の向上）
- 若手社員、女性社員の育成強化

位置付け



新中期計画を更なる成長への布石を打つステージとする



創業から
東証1部上場

次のステージへの準備期間

第3ステージ

外部環境の変化



2020年以降

社会全体への影響の
大きい外部環境要因

不動産諸問題の顕在化

不動産市場の大規模
構造変革の可能性

消費税増税

東京五輪

高齢化

人口減少



高齢化による
住宅ストックの
売買増加

不動産市況の
都市部と地方
部の二極化

中期経営計画 基本方針



成長

不動産諸問題に対応する
新規事業の推進と事業の収益化

安定

既存事業の着実な成長

還元

利益の還元(株主、社会、社員)

基本方針：成長



不動産諸問題に対応する新規事業



当社のノウハウを生かした事業
・ワンズライフホームを積極的に活用
・他社との提携、M&Aも検討



底地、居抜きに次ぐ
第3の柱を構築

基本方針：成長



サンセイランディックとの 連携強化

認知度
UP

サンセイランディック売却案件で
の建売事業



民泊・障害者支援事業
予定物件へのリノベーション

財務体質
強化・改善

中古戸建住宅再販事業への
取組み

早期黒字化

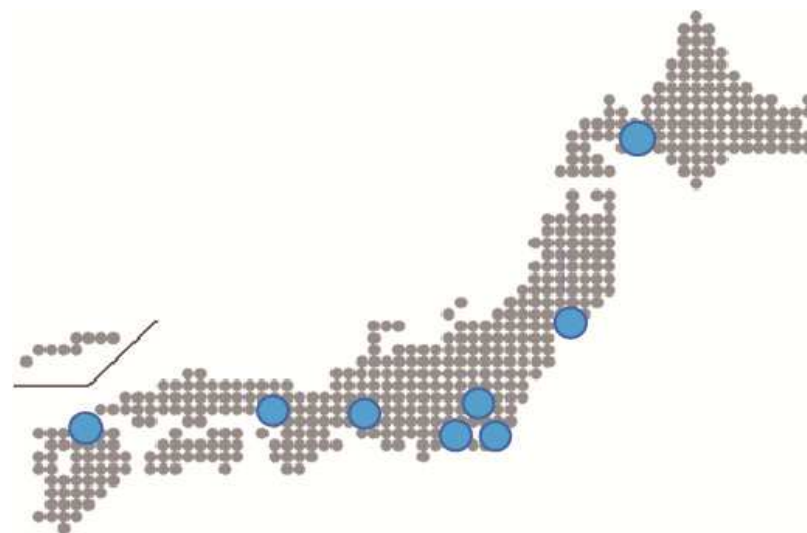
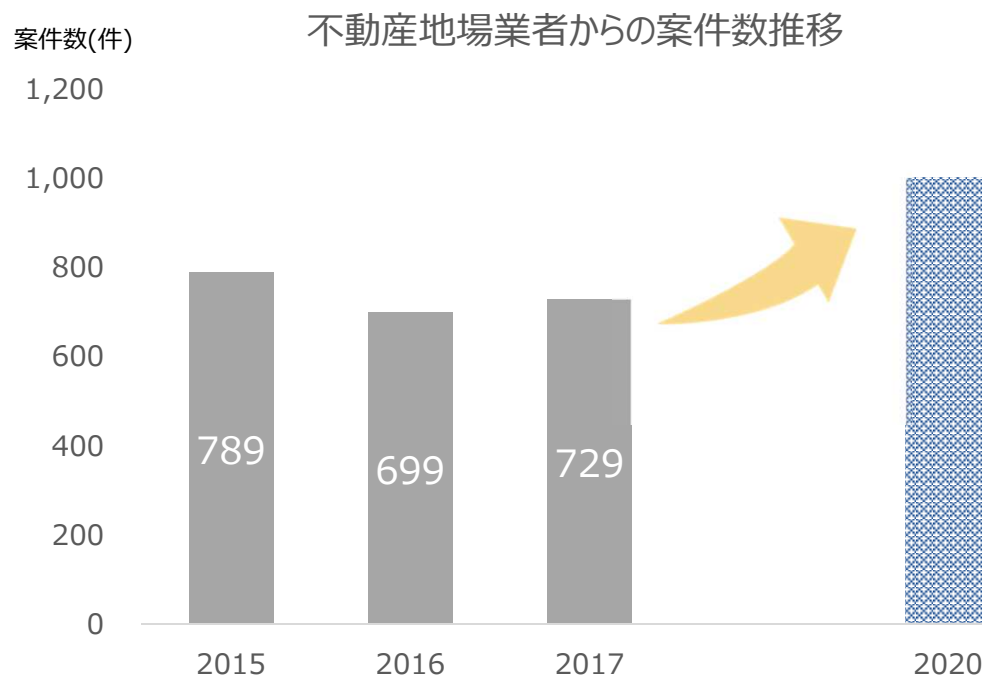
基本方針：安定



積極的な営業展開

事業エリアの深化・拡大

- ・不動産地場業者へ営業強化
- ・新規拠点の開設



基本方針：安定



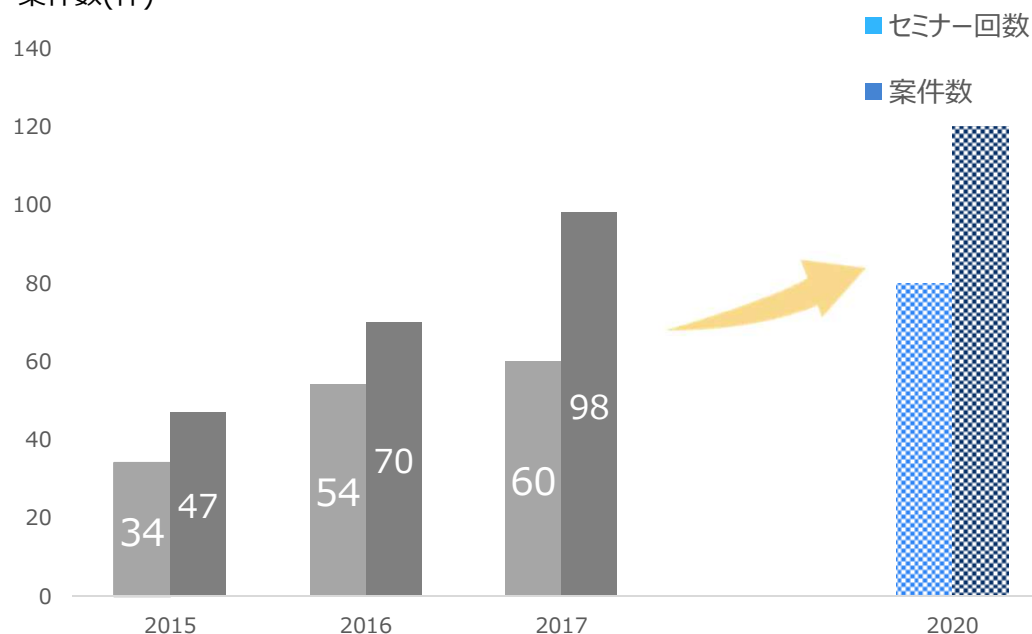
積極的な営業展開

金融機関等への営業拡大

- ・未開拓の金融機関への営業強化
- ・上場企業としてのアドバンテージを活用

セミナー回数、
案件数(件)

金融機関へのセミナー回数、案件数推移



既存のお取引先(不動産業者)の
他、金融機関へのセミナー積極化

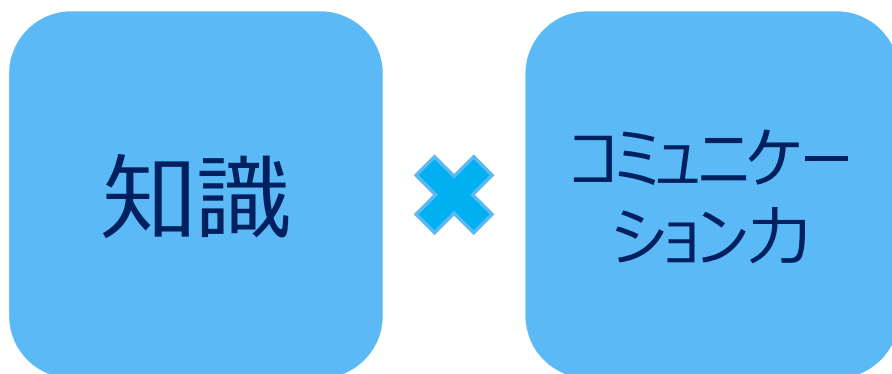
チャンネル拡大、仕入増加を目指す

組織力の強化

人材育成

- ・成長スピードを促す施策
- ・管理職の営業マネジメント力強化
- ・ヒューマンスキルの向上

必要とされるスキル



- ・OJTによる人材教育
- ・資格取得の促進
- ・ノウハウ共有
- ・階層別研修

効率性の向上

組織力の強化

女性の活躍の推進

・多様な働き方の環境整備

働きやすさの環境整備

時短勤務

時差出勤

テレワーク

休暇取得
促進

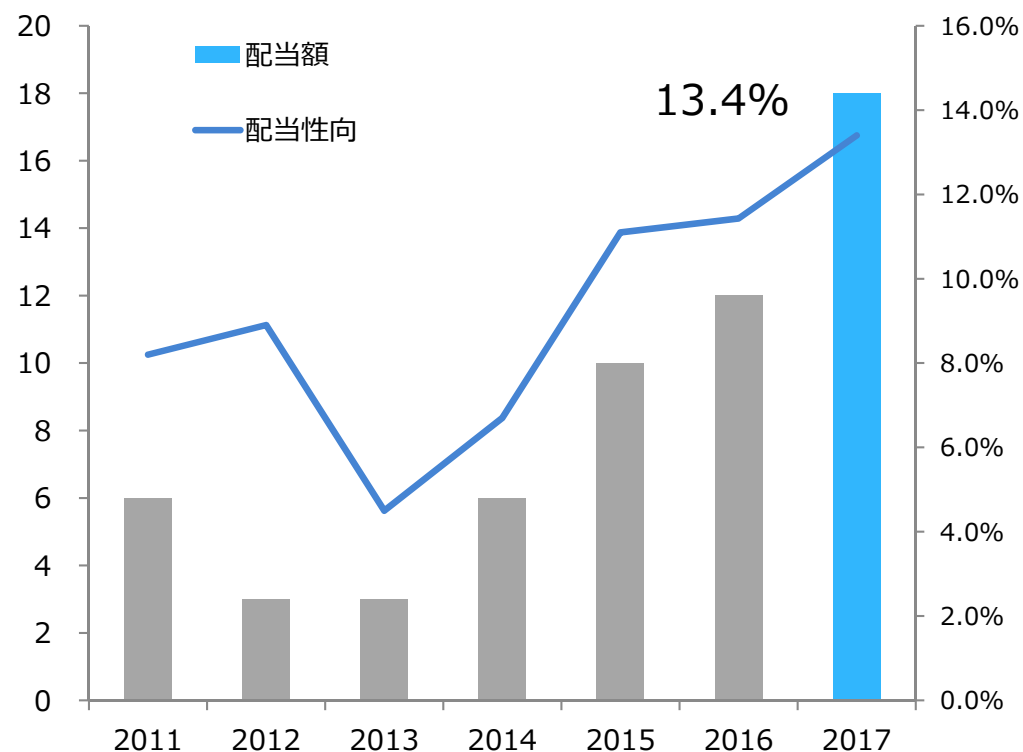
- 労働力確保
- 優秀な人材の確保
- 従業員の意識改革
- 生産性の向上

基本方針：利益還元



株主還元・社会還元

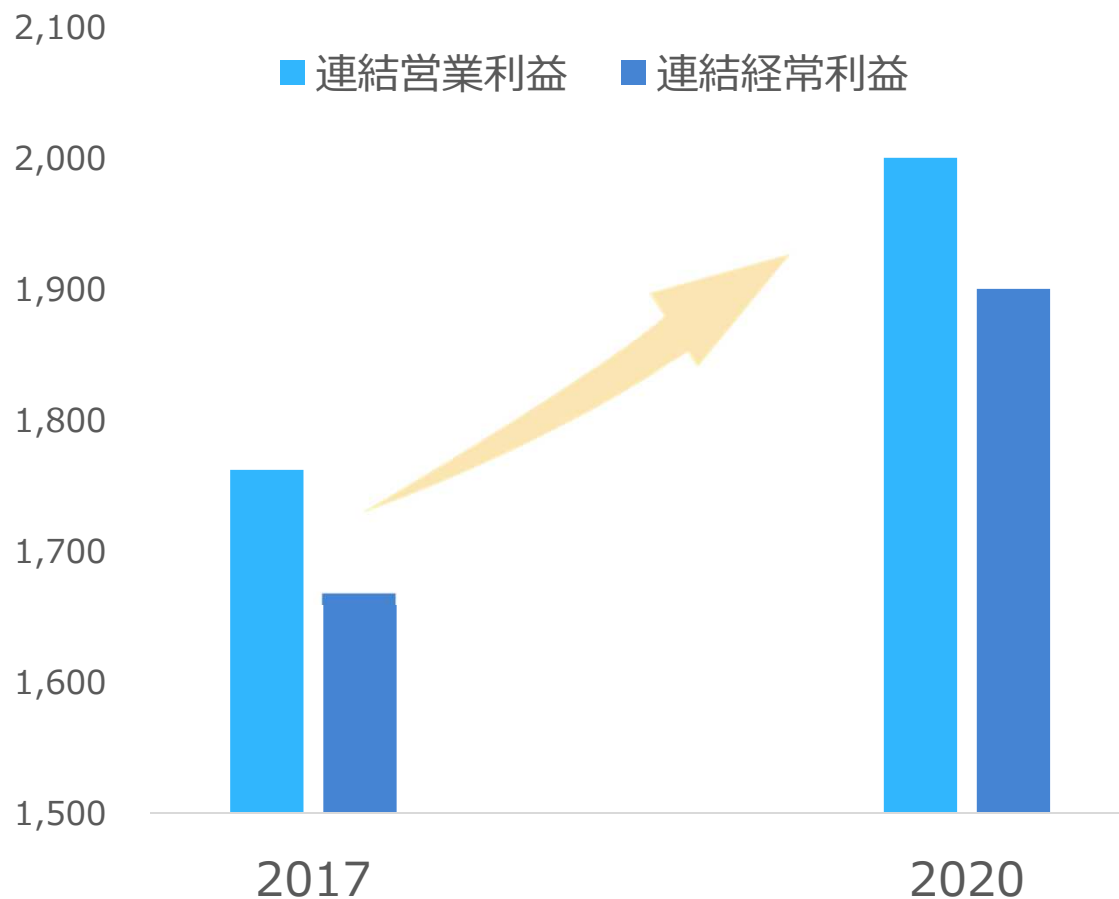
- 株主還元
 - ・利益の増加に応じて増配を継続
- 社会還元
 - ・CSRの推進、社内基金の設立
- 社員還元
 - ・ベースアップ等の処遇改善



定量目標



(單位：百万円)



- 連結營業利益
20億円超
(成長率:13.5%超)
- 連結經常利益
19億円超
(成長率:13.9%超)

定量目標



連結ROA(総資産経常利益率)

$$\frac{\text{経常利益}}{\text{売上高}} \times \frac{\text{売上高}}{\text{総資産}}$$

- 権利調整による利益の最大化
- 効率性向上による
棚卸資産回転期間の短縮
- 連結ROA
12%超を維持
(2017年:12.0%)

2018年12月期業績予想

2018年12月期 業績予想



平成30年12月期（2018年1月1日～2018年12月31日）連結業績予想

(単位:百万円)

	18/12期	増減率
売上高	17,482	+33.5%
営業利益	1,830	+3.9%
経常利益	1,703	+2.1%
当期純利益	1,157	+4.2%
EPS(円)	138.55	+3.0%
配当(円)	21	+3円

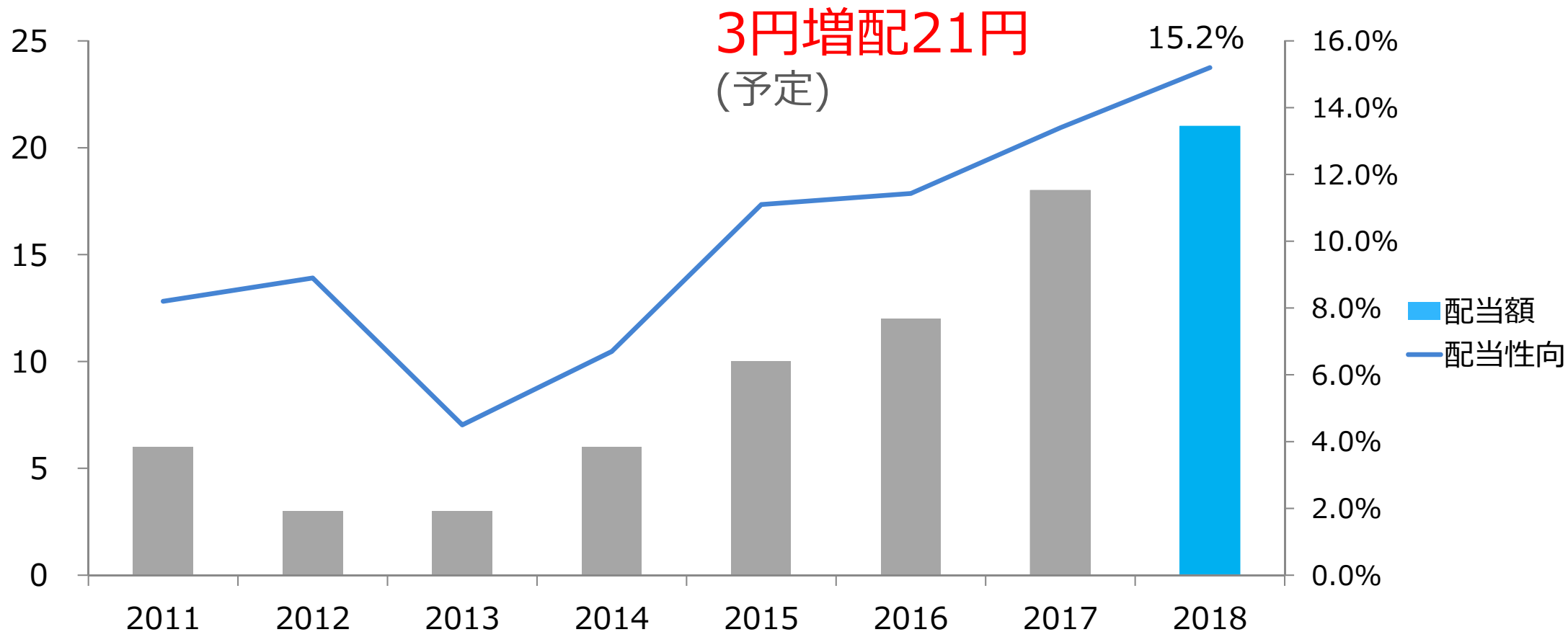
- 大型の所有権の販売を見込んでいるため、売上高が大幅に増加
- 先行投資による人件費等の増加のため、販管費の増加を見込む
- 2018年－2020年の3ヶ年計画の初年度を着実に推進していく。
- 配当は3円プラスして、21円の期末配当を予定

株主還元（配当の推移）



配当額（円）

配当性向(%)





補足資料

百戦錬磨の運営する「STAY JAPAN」への掲載



STAY JAPAN お部屋を登録 新規登録 ログイン ? JP

いつもと違う旅をしよう
— 民泊で楽しむ都市生活・田舎体験 —

エリア、都市名や施設名を入力してください

チェックイン / チェックアウト 人数

<https://stayjapan.com/area/Tokyo>

TOMARERU

東京
江戸・東京の新旧文化に触れる。

京都
桜舞う春の京都を先取り

大阪
大阪で冬の味覚を堪能する

沖縄
島時間に身をゆだねる

百戦
錬磨

抹茶ハウス

68平米と広々！リノベーション済の和風のお部屋

★★★★☆ 2件 森一軒家 7名








その他画像 19枚

物件の紹介

2016年3月にリノベーションしたばかりの一戸建てタイプのお部屋です。一階にはくつろげるリビングダイニングスペース、浴室、システムキッチンを完備。二階部分には、合計13畳の広々とした居室をご用意しております。日当たりがよいので気持ちよく過ごしていただけます。段差がない畳のお部屋なので、小さなお子様のいらっしゃるご家族様でも安心してお子様に遊んでいただけるスペースが確保されています。取り揃えている家具家電は全て新品です。

[+ もっと見る](#)

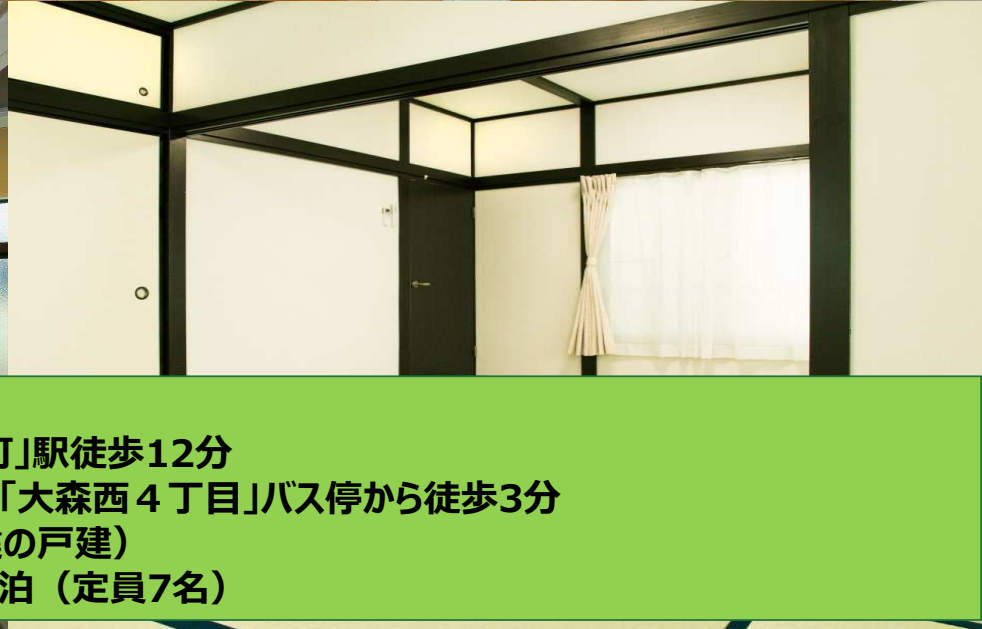
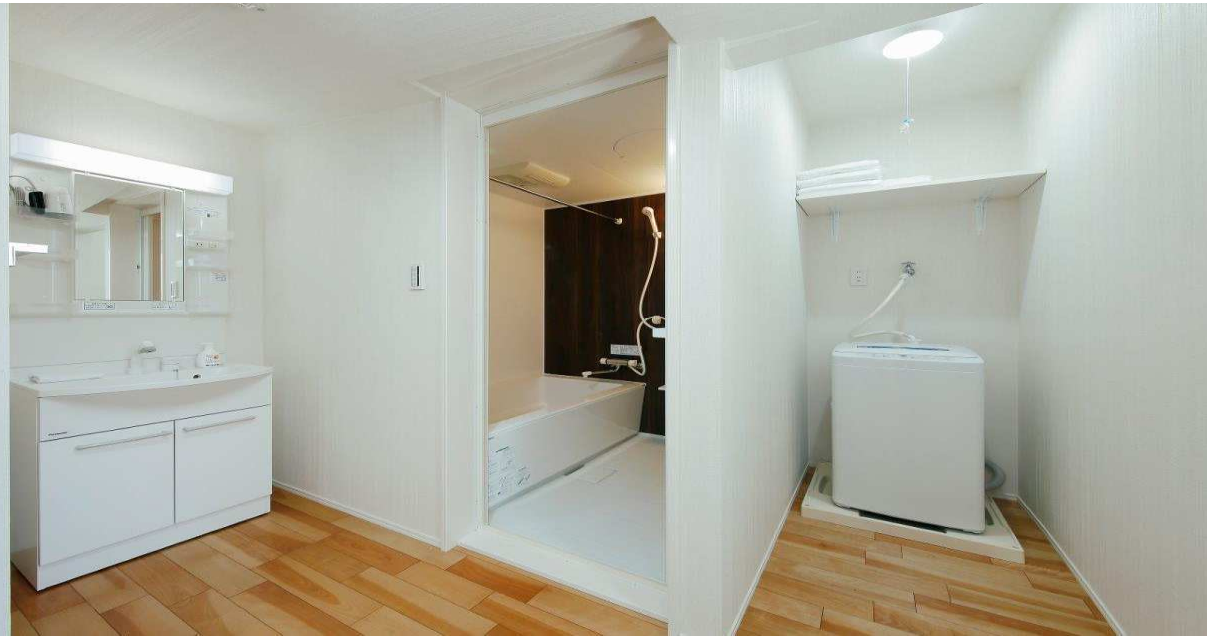
この物件を予約

¥12,000 - / 1泊

チェックイン日を入力してください。
宿泊人数を入力してください。
チェックアウト日を入力してください。

この物件には以下の条件があります。
※オーナーの承認が必要な物件です

民泊第1号物件「抹茶ハウス」



場 所 : 東京都大田区
交通アクセス : 京急線「大森町」駅徒歩12分
京浜急行バス「大森西4丁目」バス停から徒歩3分
広 さ : 68㎡ (2階建の戸建)
宿泊費 : 12,000円/1泊 (定員7名)

民泊新規物件（名称未定）

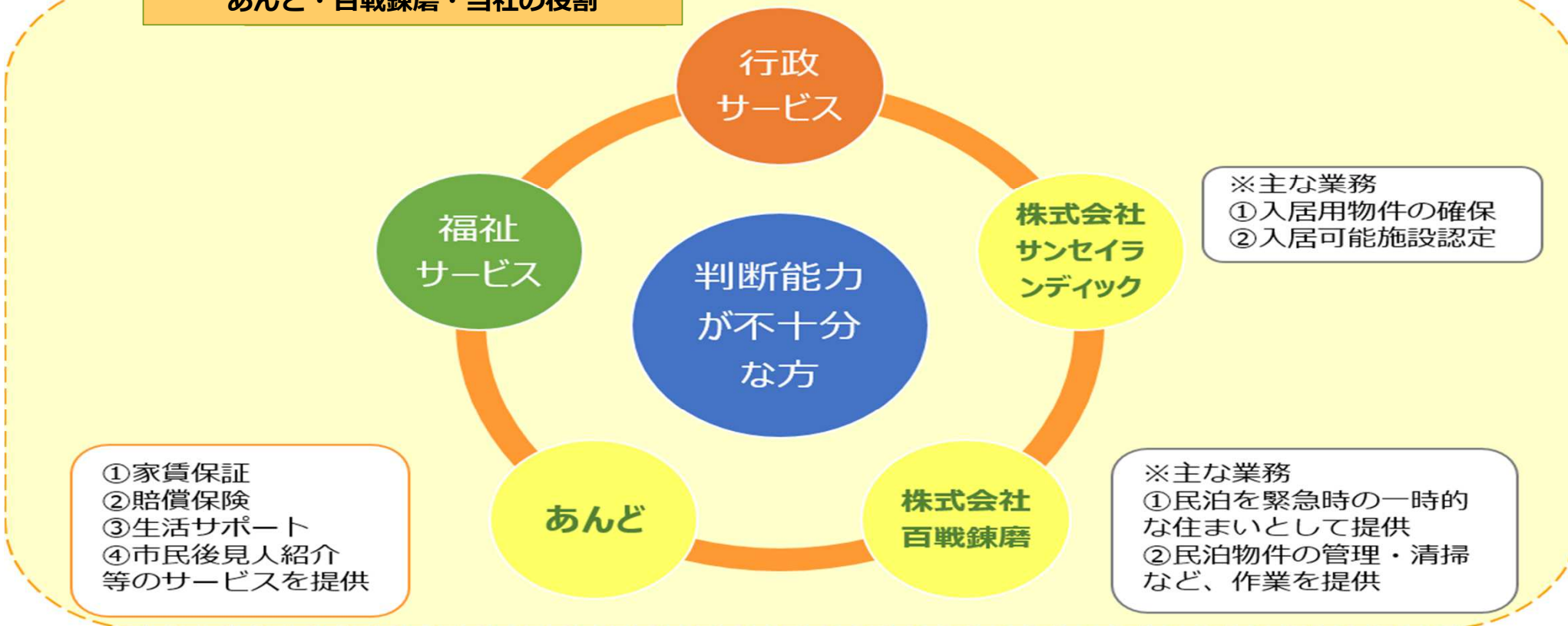


場 所 : 東京都大田区
交通アクセス : 京急線「大森町」駅徒歩12分
京浜急行バス「大森西4丁目」バス停から徒歩3分
広 さ : 32㎡ (平屋)
宿泊費 : 7,000円/1泊 (定員4名) 予定

障がい者生活支援のイメージと役割



生活支援のイメージと
あんど・百戦錬磨・当社の役割



障がい者生活支援事業のポイント



1. 比較的安価に不動産を取得できる、当社ビジネスモデルとの親和性は高い→他社は参入しにくい
2. 建物管理会社、建物オーナーなどとの接点が増え仕入れ機会やフィービジネスの拡大が期待できる
3. 関連業務などで、グループ会社等の活用が可能
4. 企業の社会的責任の一環としての活動

建築事業の新たな取り組み

WEBサイトの改修を実施

<http://www.oneslife-home.com>



The screenshot shows the homepage of One's Life Home. At the top left is the logo with the tagline "natural modern from architects". To the right are navigation buttons for "展示場見学" (View Showroom), "ご相談・お問い合わせ" (Consultation/Inquiry), and the phone number "03-5779-7622". Below these are social media icons for Instagram and Facebook. A horizontal menu lists various services: "OLHを詳しく知る", "クオリティ", "注文住宅", "リノベーション", "施工体制", "建築家", "施工事例", and "会社概要". The main visual is a large photograph of a modern interior with a staircase and a living area. Overlaid text reads "I love my life" and "家づくりのその先へ" (Beyond home building). Below the photo, it says "建築家と別るフルオーダーの家づくり" (Home building fully ordered, different from architects).

リノベーション したい方へ

For those who want to renovate

心地よく住み継ぐために大切なこと

あなたにとって、今のような空間が必要でしょうか？
 長年住み慣れた住まいは、時間経過による老朽化が進むということもありますが、それ以上に家族構成やライフスタイルの変化によって、目的やデザインに不都合がでてくるもの。
 その時代にあった快適空間の再創出が必要になります。
 住まいは、その時その時、そこに暮らす人々にとって常に快適で機能的な空間であり続けるべきなのです。
 当社では、心地良いスペースの再創出をコンセプトとし、デザイナーによる空間リノベーション提案を展開しております。

施工事例

Construction Case

お客様の想いをカタチに
 これまでにOne's Life ホームが施工させていただきましたオーダーメイド住宅・リノベーション住宅のご紹介です。
 お客様のご要望や家族構成・敷地条件など、それぞれが抱えるご事情はほんとうに様々です。一様一様異なった条件に対し、建築家とOne's Life ホームが細部にまでこだわってご提案をさせて頂きました。
 創業以来、多くの棟数を施工する事に重きを置くのではなく、一棟ずつ丁寧に創る事を心がけてまいりました。そのおかげで、これまで数多くのお客様にご満足頂ける住まいをお引渡しさせて頂くことができいております。



セグメント別事業概要



サンセイランディックによる「不動産販売事業」

- 底地（そちち）

底地を仕入れ、権利調整（道路の延長や権利者との交渉）を行い、借地権者へ底地を販売

- 居抜き（いぬき）

建物オーナーから住んでいる人がいる状態の土地建物（古いアパートなど）を仕入れ、借家権者と交渉を行い明け渡し、建物を解体した後、デベロッパー・戸建会社に販売

- 所有権

所有権の仕入れ、販売

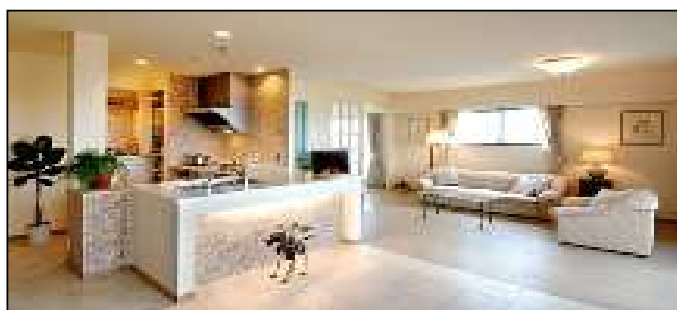
- その他

賃料収入、コンサルティングフィー



One's lifeホームによる「建築事業」

デザイナーズ注文住宅の建築請負、リノベーション施工



One's Life Home
natural modern from architects

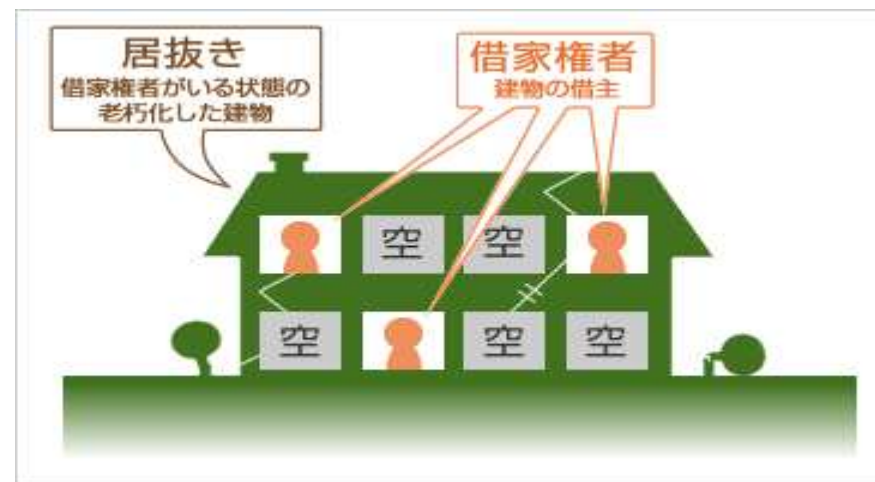
当社の特徴・強み ～権利調整の特色～



ニッチな市場

- 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、大手不動産業者は参入しづらい

参入障壁が高い



当社の特徴・強み ～権利調整の特色～



高い権利調整力

- 相手のニーズをもとに、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

蓄積されたノウハウ

オンリーワン企業

(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、日本各地での取扱件数の増加
- 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

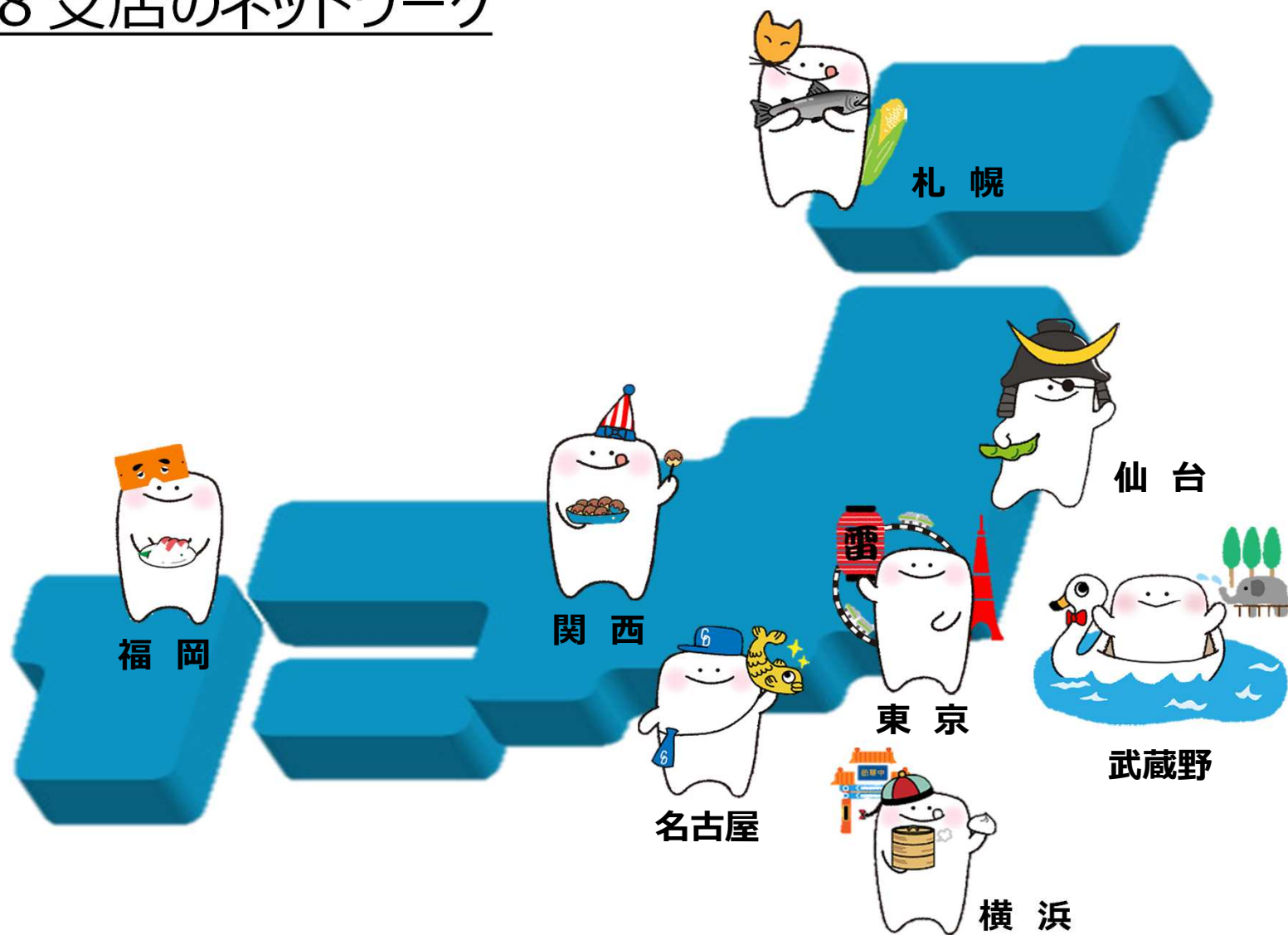
認知度と信用力の向上

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	788,348,600円
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	東京都千代田区丸の内二丁目5番1号
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）、関西（大阪市中央区）、福岡（福岡市中央区）
従業員数	単体129名（連結151名）
事業内容	<p>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。</p> <ol style="list-style-type: none">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. 借家権者（居住者がいる状態）の古アパート・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。

全国 8 支店のネットワーク



お問い合わせ先



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 : 03-5252-7511
E-mail : keiki@sansei-l.co.jp

