

# 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



- 1. 2012/12期 第2Q決算概要**
2. 決算状況(財務ハイライト)
3. 2012年12月期業績見通し
4. 今後の戦略と現状
5. 会社紹介

# 1. 2012/12期 第2Q決算概要

## 販売の期ずれ、仕入の中止等により、当初予想を下回る業績

### ● 2012年12月期 第2四半期(2012年1月1日～2012年6月30日)連結業績実績

■ 売上高	:2,878百万円	3,149百万円(前年同期)	前年同期比	△8.6%
■ 営業利益	:△158百万円	380百万円(前年同期)	前年同期比	—
■ 経常利益	:△186百万円	448百万円(前年同期)	前年同期比	—
■ 純利益	:△123百万円	283百万円(前年同期)	前年同期比	—

### ● 2012年12月期 第2四半期のポイント

- 本社の仕入部門と販売部門を分けて、効率化とレベルアップの推進及び、仕入情報チャネルの拡大を図るが、組織移行に伴う体制整備の遅れが発生。

### ● 2012年12月期 第2四半期 不動産販売事業売上高減少要因の詳細

仕入済み物件の販売の遅れによる期ずれ等	△878百万円
仕入先都合による仕入予定物件の物件化中止	△193百万円
期中仕入物件の仕入不足による影響	△132百万円
その他(地代等の増減)の影響	△15百万円
不動産販売事業の売上高減少額 合計	△1,220百万円

# 1. 2012/12期 2Q業績 当初予想比較

## 2012/12期 2Q連結業績 当初予想との比較

(単位:百万円)

### ● 2012/12期 第2四半期(2012年1月1日～2012年6月30日) 連結

	売上高	営業利益	経常利益	四半期純利益	1株当たり四半期純利益
当初予想(A)	4,317	2	△ 50	△ 34	円 銭 △ 4.93
実績(B)	2,878	△ 158	△ 186	△ 123	△ 17.83
増減額(B-A)	△ 1,438	△ 160	△ 136	△ 89	—
増減率	△ 33.3%	—	—	—	—
(ご参考)前期実績 (平成23年12月期 第2四半期)	3,149	380	448	283	2,360.51 ※(47.21)

※平成23年8月31日付で、普通株式1株につき50株の株式分割を行っております。そこで、当該株式分割に伴う影響を加味し、遡及修正を行った場合の数値を( )内に記載しております。



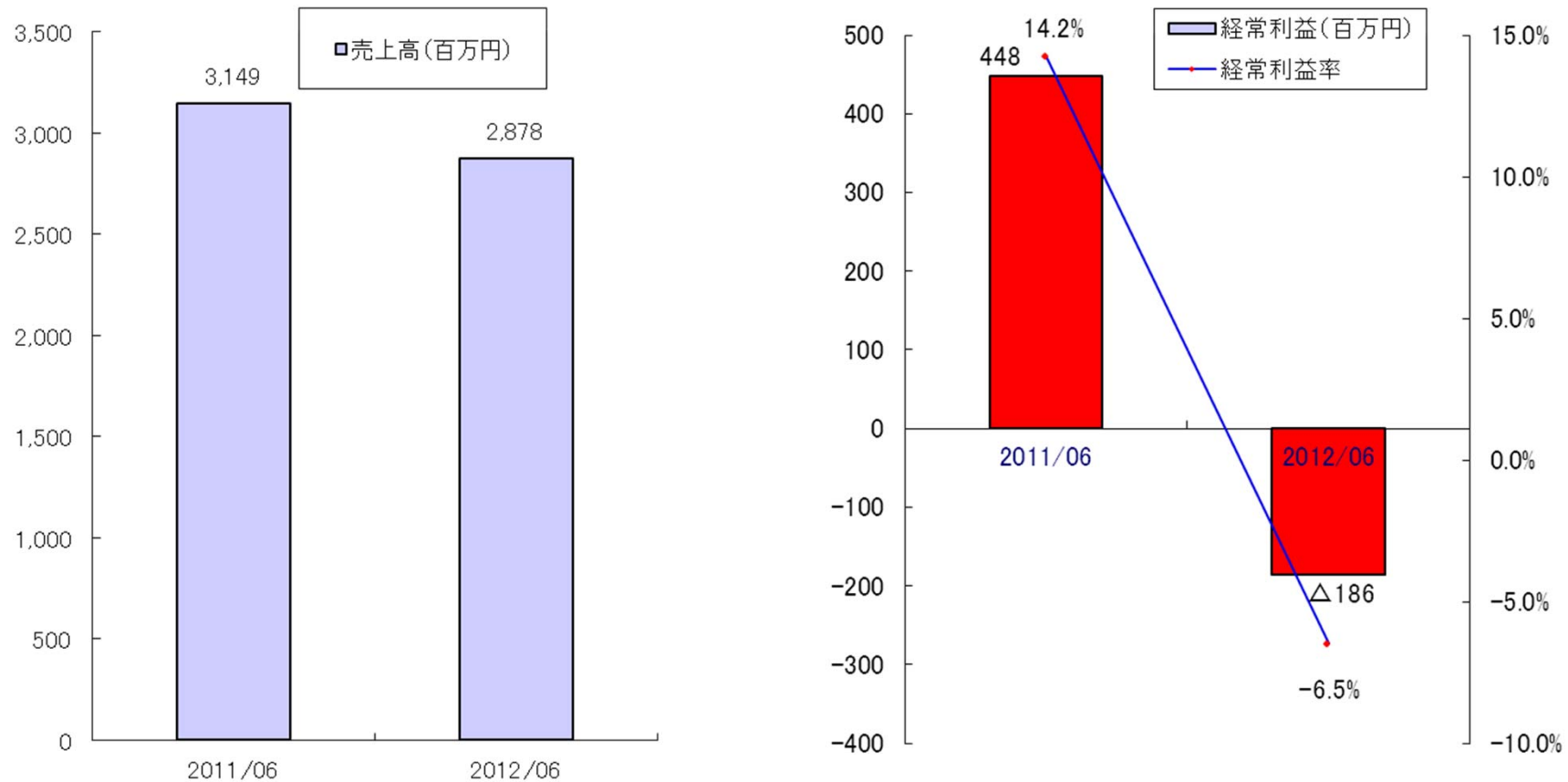
1. 2012/12期 第2Q決算概要
2. **決算状況(財務ハイライト)**
3. 2012年12月期業績見通し
4. 今後の戦略と現状
5. 会社紹介

## 2. 売上高・経常利益推移(2011/06,2012/06)



### 連結売上高・経常利益の推移

2011/06から売上高減少、経常利益はマイナスに



## 2. 損益計算書(2011/06,2012/06)



(単位:百万円、%)

	連 結			単 体		
	2011/06	2012/06	増減比	2011/06	2012/06	増減比
売上高	3,149	2,878	△8.6	2,875	2,427	△15.6
売上総利益	1,194	727	△39.1	1,119	616	△44.9
販売費・一般管理費	813	885	8.8	631	681	7.9
営業利益	380	△158	—	487	△64	—
営業外収益	132	3	△97.7	129	1	△98.9
営業外費用	64	31	△50.7	62	31	△49.2
経常利益	448	△186	—	555	△94	—
特別利益	54	1	△97.9	54	—	—
特別損失	4	1	△73.9	2	1	△55.7
法人税等	215	△63	—	260	△37	—
当期純利益	283	△123	—	347	△58	—

- 不動産販売事業の販売金額減少及び居抜き物件の利益率の低下により売上高・売上総利益が減少
- 人員増加に伴う人件費の増加により販売費・一般管理費が増加
- 2011/06期の違約金収入(128百万円)の影響がなくなったことにより、営業外収益が減少
- 2011/06期の固定資産売却益(54百万円)の影響がなくなったことにより、特別利益が減少

## 2. 事業別仕入実績(2011/06,2012/06)

(単位:百万円、%)

	区画数			仕入高		
	2011/06	2012/06	前年同期比	2011/06	2012/06	前年同期比
不動産販売事業	183	201	109.8	1,603	2,210	137.9
うち底地	165	176	106.7	1,116	929	83.3
うち居抜き物件	9	21	233.3	427	836	195.6
うち所有権	9	4	44.4	59	444	745.8

- 底地については、本社の組織変更に関する体制整備の遅れの影響により仕入高が減少
- 居抜き物件・所有権については、取扱いの多い支店において仕入が順調に進捗したため仕入高が増加



## 2. 事業別販売実績(2011/06,2012/06)



(単位:百万円、%)

	件数			売上高		
	2011/06	2012/06	前年同期比	2011/06	2012/06	前年同期比
不動産販売事業	179	161	89.9	2,742	2,427	84.4
うち底地	162	130	80.2	1,943	1,271	65.4
うち居抜き物件	12	10	83.3	761	796	104.6
うち所有権	5	21	420.0	37	266	711.8
その他	—	—	—	132	92	69.9
建築事業	53	88	166.0	259	432	166.9
その他事業	—	—	—	14	17	126.7
合計	—	—	—	3,149	2,878	91.4

- 不動産販売事業は、底地の売上高が前年を下回ったことにより売上高が減少
- 建築事業は、前年同期の東日本大震災の影響から回復したことにより売上高が増加
- その他事業は、仲介の取扱の増加により売上高が増加

## 2. 貸借対照表(2011/12,2012/06)

(単位:百万円、%)

	連 結					連 結			
	2011/12	構成比	2012/06	構成比		2011/12	構成比	2012/06	構成比
流動資産	5,251	86.3	5,202	85.8	流動負債	2,663	43.7	2,842	46.9
現金及び預金	1,155	19.0	652	10.8	有利子負債	1,732	28.5	1,988	32.8
棚卸資産	3,704	60.9	4,118	67.9	その他	930	15.2	853	14.1
その他	391	6.4	431	7.1	固定負債	181	3.0	144	2.4
固定資産	834	13.7	861	14.2	有利子負債	146	2.4	112	1.8
有形固定資産	136	2.2	137	2.3	その他	34	0.6	32	0.6
無形固定資産	85	1.4	81	1.3	負債合計	2,844	46.7	2,987	49.3
投資その他の資産	612	10.1	641	10.6	純資産合計	3,240	53.3	3,076	50.7
資産合計	6,085	100.0	6,063	100.0	負債・純資産合計	6,085	100.0	6,063	100.0

- 2011/12の公募増資による調達資金を販売用不動産取得に充当したため、現金及び預金が減少、棚卸資産が増加
- 物件取得資金の借入により、有利子負債(流動負債)が増加



1. 2012/12期 第2Q決算概要
2. 決算状況(財務ハイライト)
- 3. 2012年12月期業績見通し**
4. 今後の戦略と現状
5. 会社紹介

### 3. 2012/12期 通期業績予想

#### 2012/12期 通期の業績予想

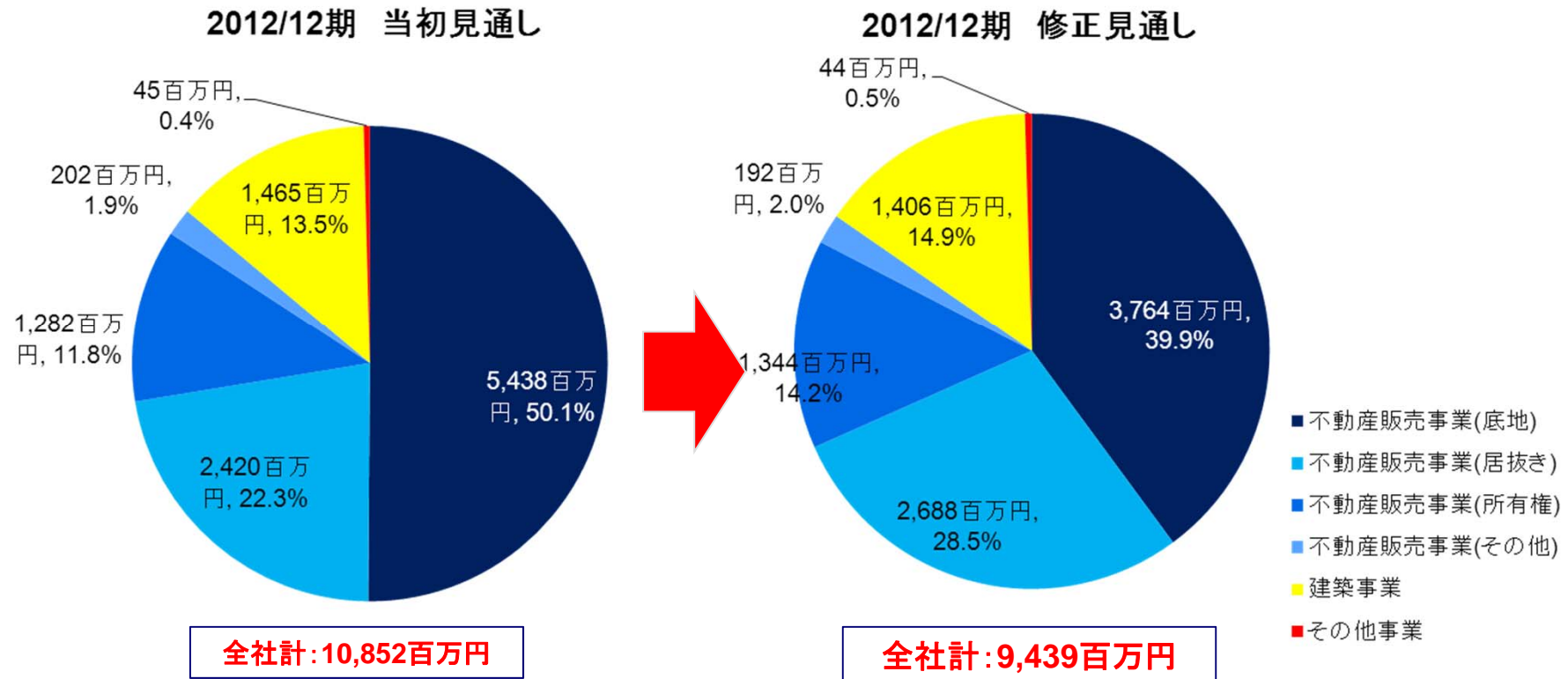
- 2012年12月期（2012年1月1日～2012年12月31日）連結業績予想 （単位：百万円）

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり当期純利益
前回予想(A)	10,852	800	704	394	円 銭 57.10
今回修正(B)	9,439	420	317	189	27.39
増減額(B-A)	△ 1,413	△ 380	△ 387	△ 205	—
増減率	△ 13.0%	△ 47.5%	△ 55.0%	△ 52.0%	—
(ご参考)前期実績 (平成23年12月期)	8,042	749	746	444	73.50
第2四半期実績 (平成24年12月期)	2,878	△158	△186	△123	△17.83

- 通期業績予想の見通し

- 前提
  - ・下期については前回予想から売上高の大幅な増減はなし
  - ・底地シェア低下により販売予定物件の粗利益率低下を見込む
- 課題
  - ・業績のさらなる下期偏重
- 対策
  - ・仕入/販売分業による効率化の効果の顕在化
  - ・営業担当者の配置の見直し、エリアの集約化によるさらなる営業活動の効率化

### 3. 2012年12月期 事業別販売見通し



●不動産販売事業は、本社の組織変更に関する体制整備の遅れの影響により、底地シェアの減少を想定  
居抜き物件・所有権は取扱の増加を想定

●建築事業・その他事業は、通期見通しではほぼ当初予算通りの売上高を想定



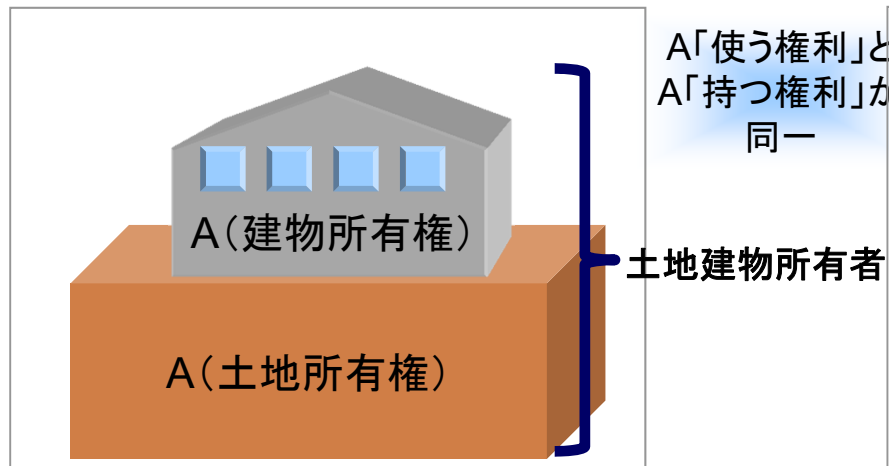
1. 2012/12期 第2Q決算概要
2. 決算状況(財務ハイライト)
3. 2012年12月期業績見通し
4. 今後の戦略と現状
5. 会社紹介

## 4. ビジネスモデル ～底地とは～

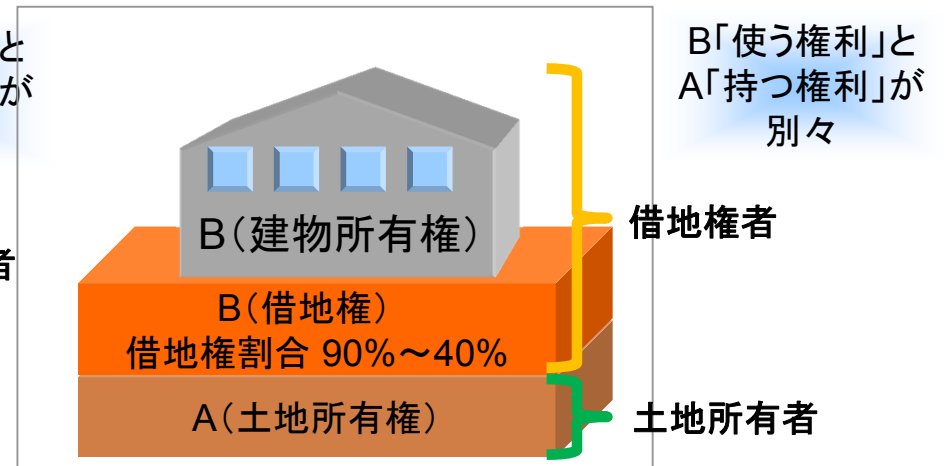
借地権	『他人の土地を使う権利』 他人の土地を(半永久的に) <u>自分の建物の敷地</u> として使える権利
底地	『借地権などの諸権利がついている土地』 土地所有者が土地を貸し、借地権者がその土地に建物を建てる

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)

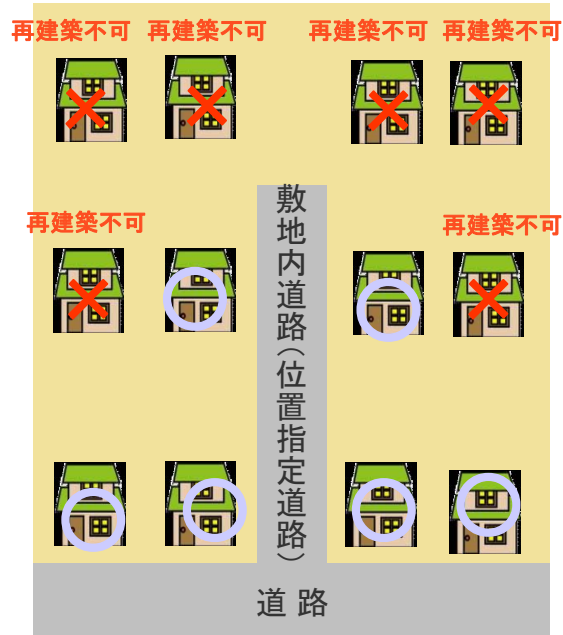


# 4. ビジネスモデル ～底地の事例～

【概要】 所在：神奈川県A市 地積：300坪 借地権者数：12名

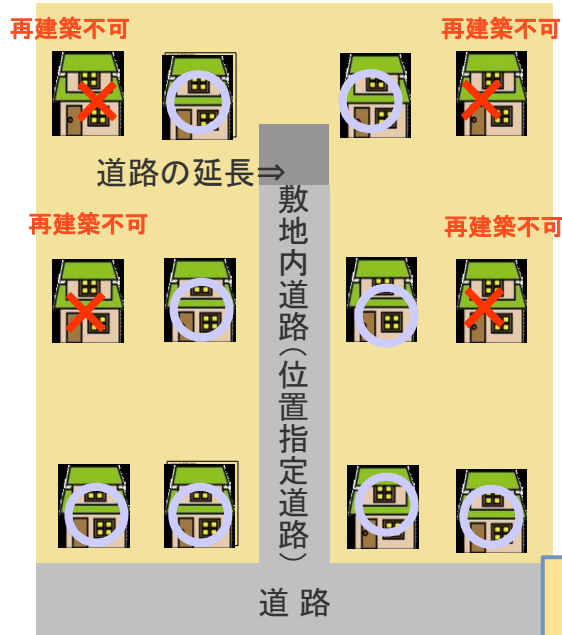
## 当社買取り時

借地12件のうち、道路に接していない6件が「再建築不可」(=物件価値が低い)の状態  
土地所有者から当社がそのまま「底地」を購入



## 権利調整①

精密に測量を行ったうえで、役所と協議し、敷地内の道路を延長  
6件中、2件は再建築可能になる



## 権利調整②

分筆により全ての区画が道路に接することができ、12件すべて再建築可能になる  
(=物件価値が大きくアップ)



(土地所有者)借地権者の数が多く、調整が困難な底地の流動化(売却)に成功  
(借地権者)全ての借地権者が再建築可能な所有権を獲得し、資産価値が向上



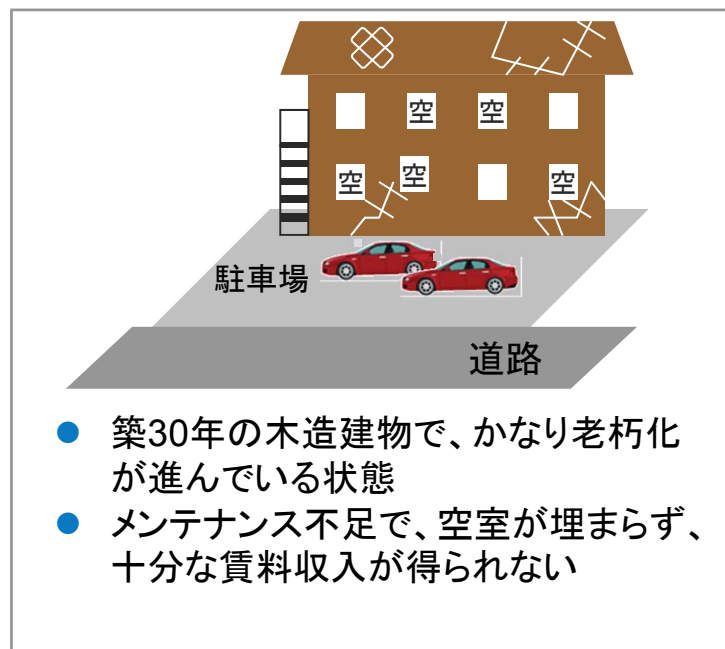
当社の収益機会が「土地所有者」と「借地権者」のそれぞれに付加価値を与え、3者間でWin-Win-Winの関係を構築できるビジネスモデル



## 4. ビジネスモデル ～居抜き物件の事例～

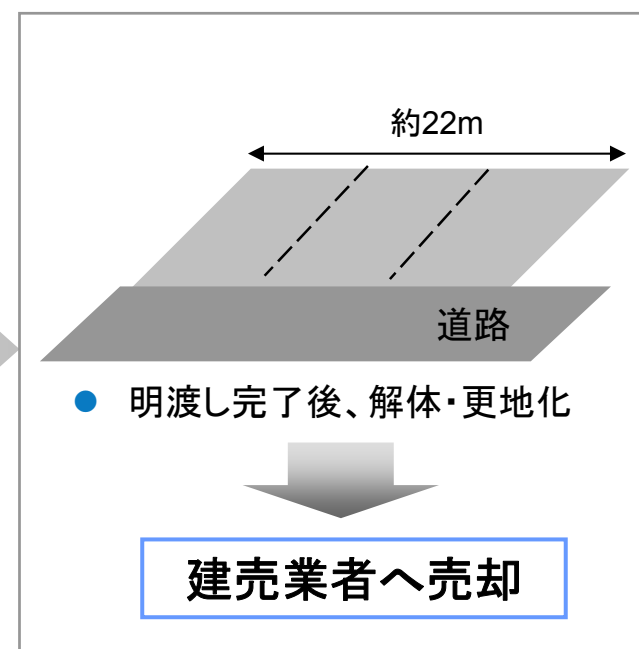
【概要】 所在:名古屋市B区 地積:130坪 築30年木造アパート  
借家権者数:3名(8部屋中3部屋居住中)

### 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

## ■ 4. 当社の3つの強み

### ① 業界内の優位性

- ✓底地の取り扱いを主要事業とする数少ない不動産会社
- ✓業界内の幅広いネットワークによる情報収集力

### ② 資金調達力

- ✓底地仕入れを目的とした借入を行うことができる

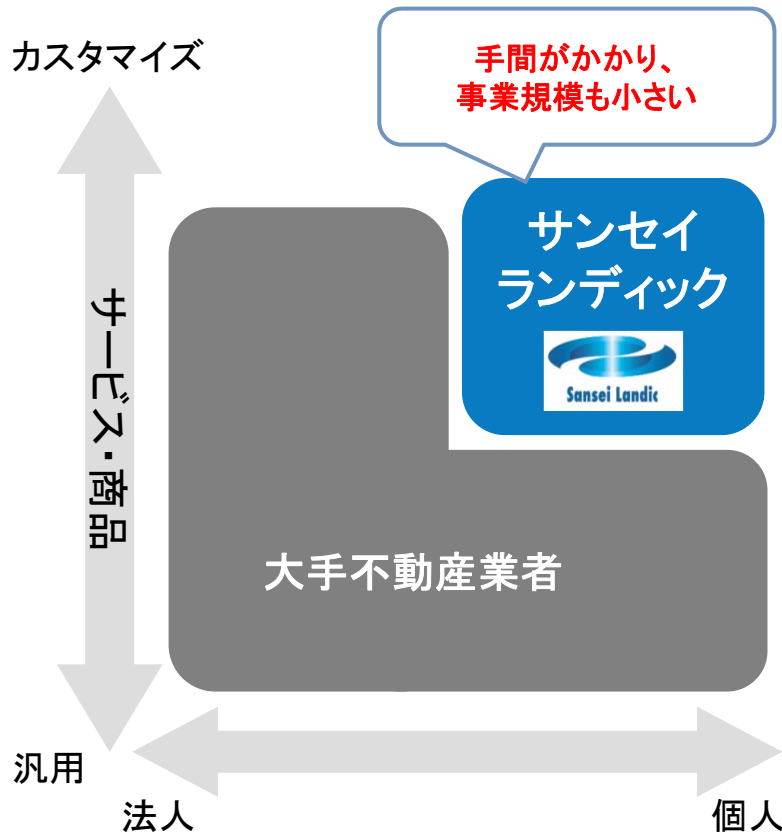
### ③ 人材とノウハウによる権利調整能力

- ✓コミュニケーション能力の高い人材
- ✓権利調整ノウハウの蓄積がなされている

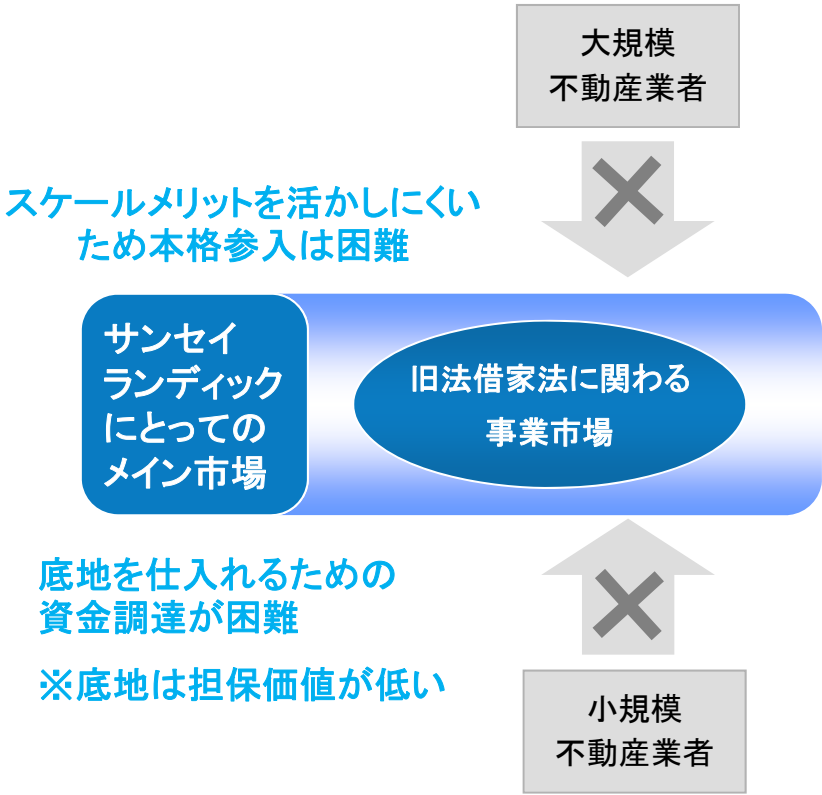
## 4. 当社の強み ～業界内での優位性～

大手とも小規模業者とも棲み分けされた独自マーケットを開発し、  
不動産業界内での底地情報は当社に集約

### 業態による棲み分け



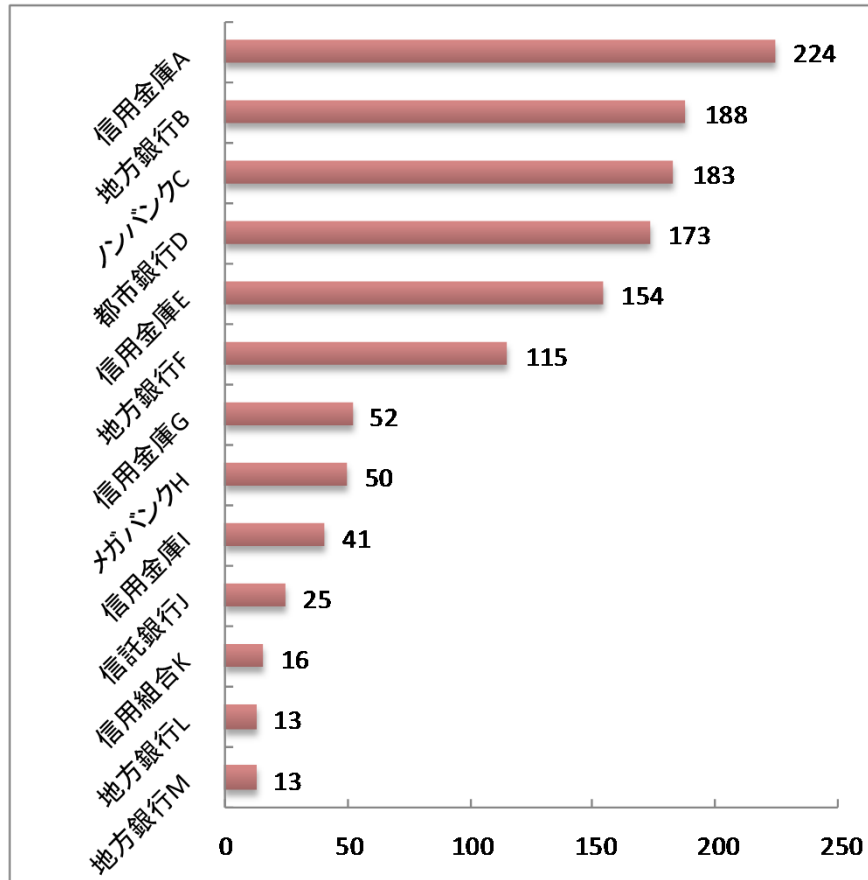
### ニッチ市場の出現



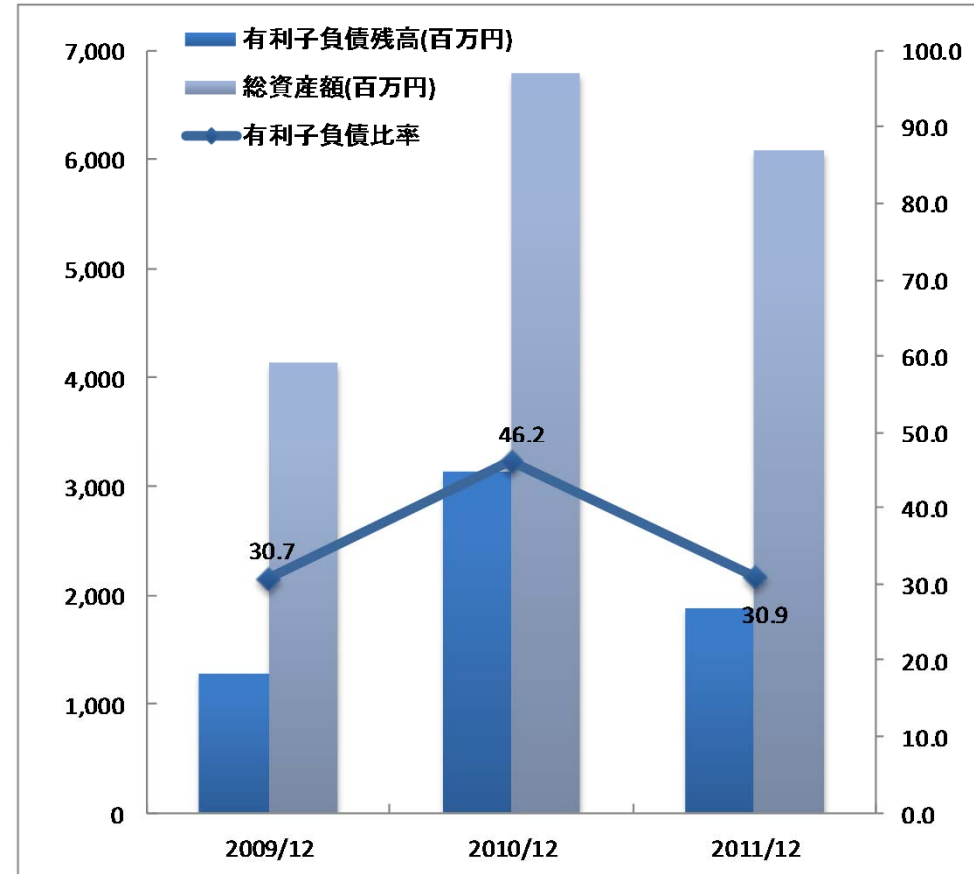
## 4. 当社の強み ～資金調達能力～

メガバンク、地方銀行、信用金庫等幅広い金融機関との取引実績  
2011/12期は有利子負債比率が大幅に減少、借入余力が拡大

2011/12期 借入金の状況(単体)



有利子負債の推移(連結)



# 4. 当社の強み ~人材とノウハウ~

## 一般的な不動産販売のイメージ

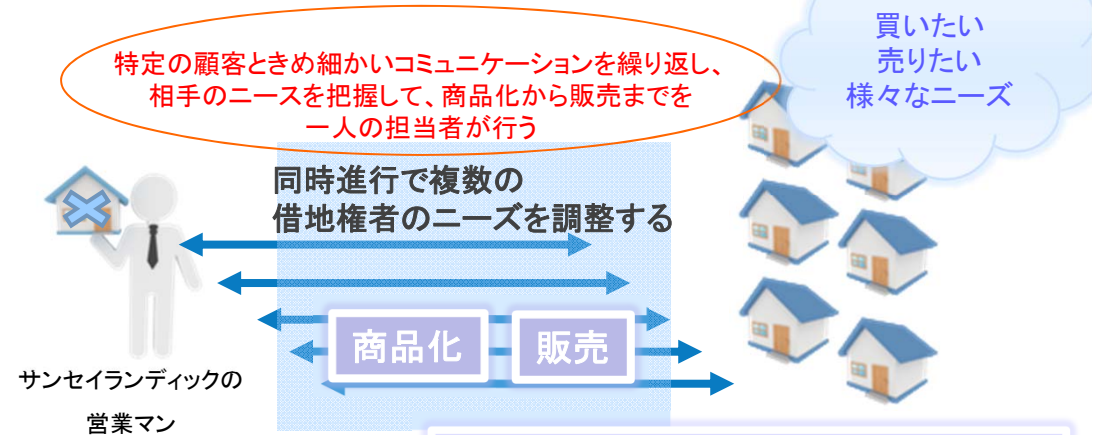


### 販売までに必要な要素

- ・マーケティング力 (魅力的な商品企画)
- ・広告力 (顧客を探す力)
- ・営業力 (“Push”の能力)

- ・多くの場合、商品の企画力や営業マン個人の販売能力によるところが大きい
- ・営業マンの販売能力は、属人的であり、伝達が困難

## サンセイランディックの権利調整



### 販売までに必要な要素

- ・コミュニケーション能力、提案力
- ・社内におけるソリューション手段の蓄積

- ・個人の資質であるコミュニケーション能力
- ・社内で蓄積された「ソリューション手段」伝達の仕組み(OJT・PJ完了報告書など)

**数多くの借地権者に対応**  
 様々な「借地権者の悩み」や「ソリューション方法」も、数を集めれば「パターン化」が可能。

属人的でない「スキルとノウハウの蓄積」により、  
 普遍的な借地権者と土地所有者へのソリューション提供力を有する

## ■ 4. 今後の戦略(目指す基本方針)

### 成長機会 社会的背景

相続税改正の機運により、当社ソリューションへのニーズは高まる

### 成長戦略 潜在市場の開拓

仕入チャネルの拡大や市場における事業領域の拡大により、  
底地をはじめとする権利調整ビジネスのシェア拡大を目指す

## 4. 市場が成長する社会的背景

### 物納要件の厳格化

#### 平成18年税制改正によるもの

- 物納申請時  
「測量図」、「境界確認書」の提出義務  
物納劣後財産と物納不適格財産の明確化  
↓  
借地権、境界、地代支払、越境問題などでトラブルを抱えた物件は物納が困難
- 期限の厳格化  
測量等による申請延長期間を「1年」に限定

「底地」などの“物納”がかなり困難に

### 相続税の基礎控除引き下げ

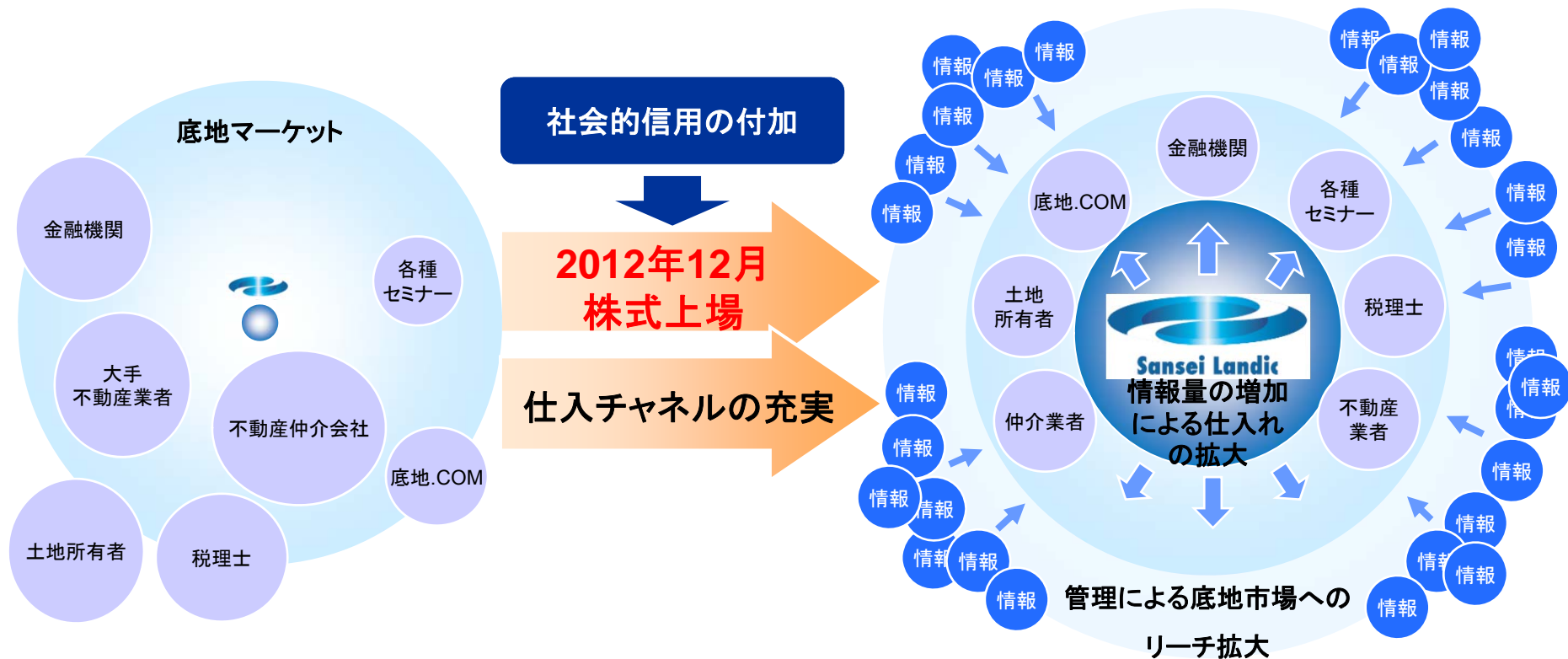
#### 平成23年度税制改正大綱によるもの

- 相続時における基礎控除  
現行  
5,000万円+1,000万円×法定相続人数  
改定後  
3,000万円+600万円×法定相続人数  
  
背景  
バブル期以降の地価急落に対応して基礎控除額を引き下げ、『富の再分配』という相続税本来の機能を回復するため

相続税の増税傾向が強まる

相続税の対象となる不動産は、事前に整理することが必要となる  
当社事業の知名度向上で、ビジネス拡大を狙うタイミングにある

# 4. 情報ネットワークの拡大(目指す基本方針)



## 《 広大だが未開拓な「底地」マーケット 》

- ◇底地情報は、不動産仲介会社、金融機関、税理士などに拡散
- ◇専門は当社のみで、ごく一部に留まる情報の流通

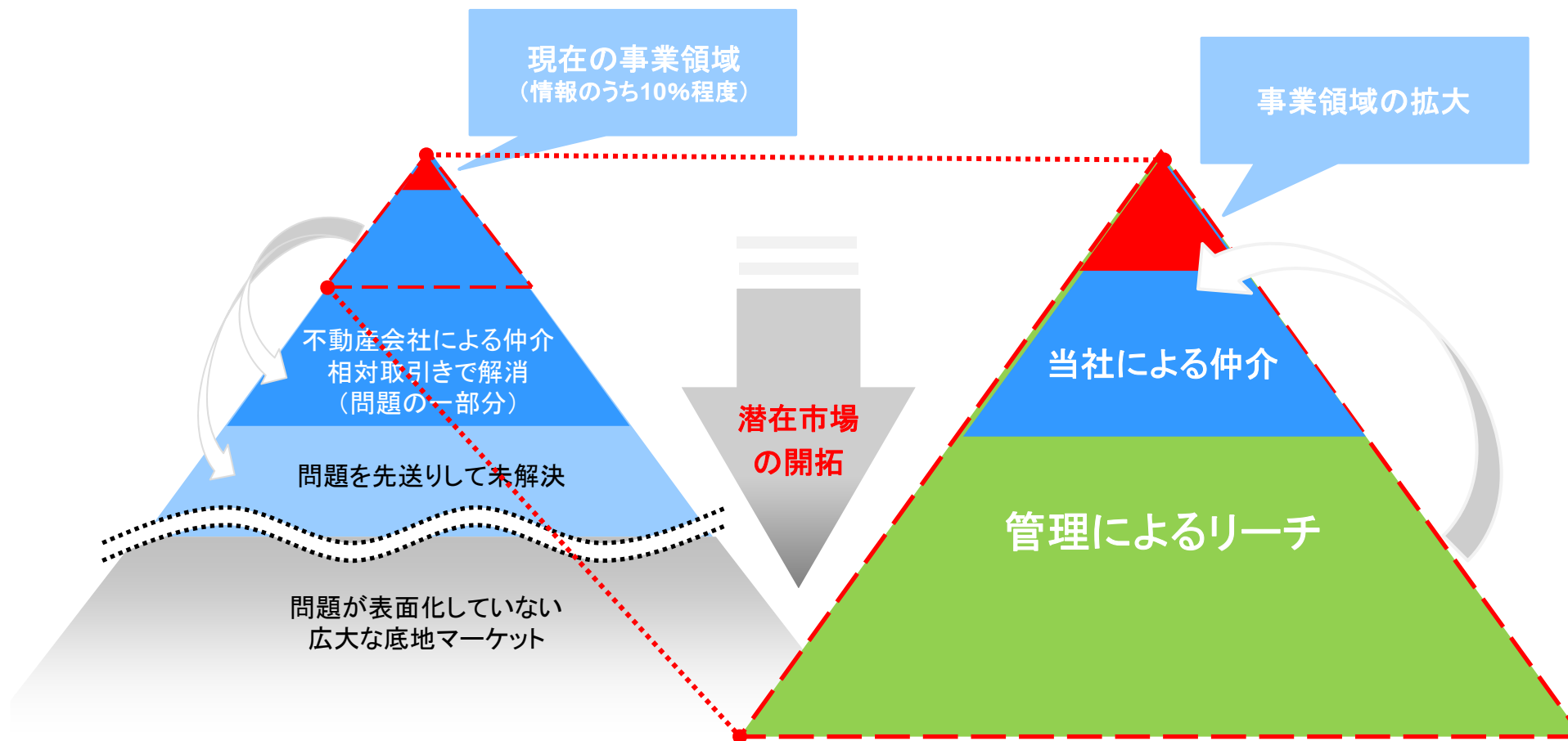
## 《 底地マーケットへのリーチ拡大 》

- ◇会社の信頼度向上にともない、さらに情報が集中



## 4. 底地マーケットの開拓(目指す基本方針)

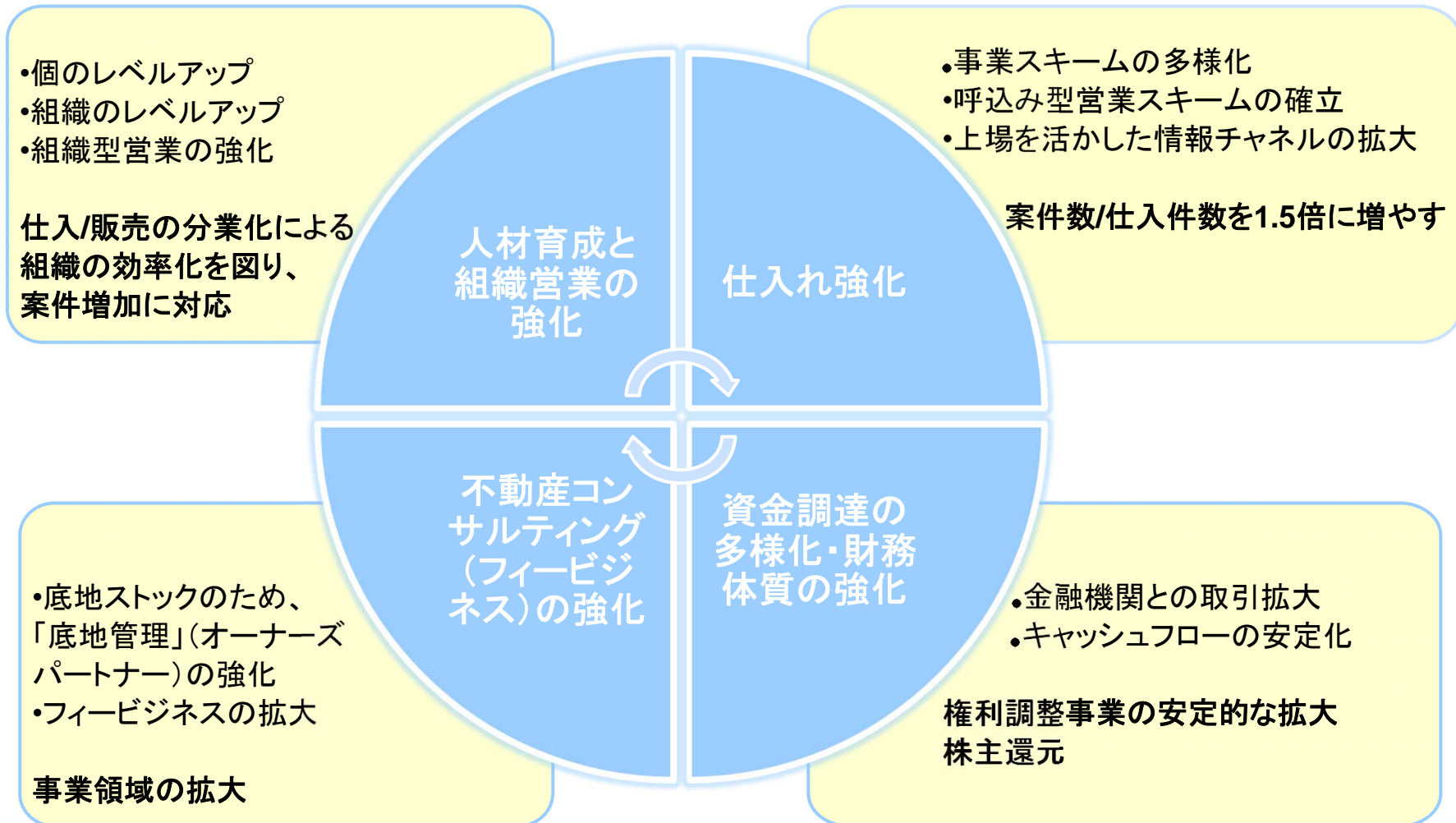
### 底地マーケットのイメージ



管理や仲介などの手法により、現在の事業領域を拡大することで  
底地マーケットを開拓し、ビジネスチャンスを広げる

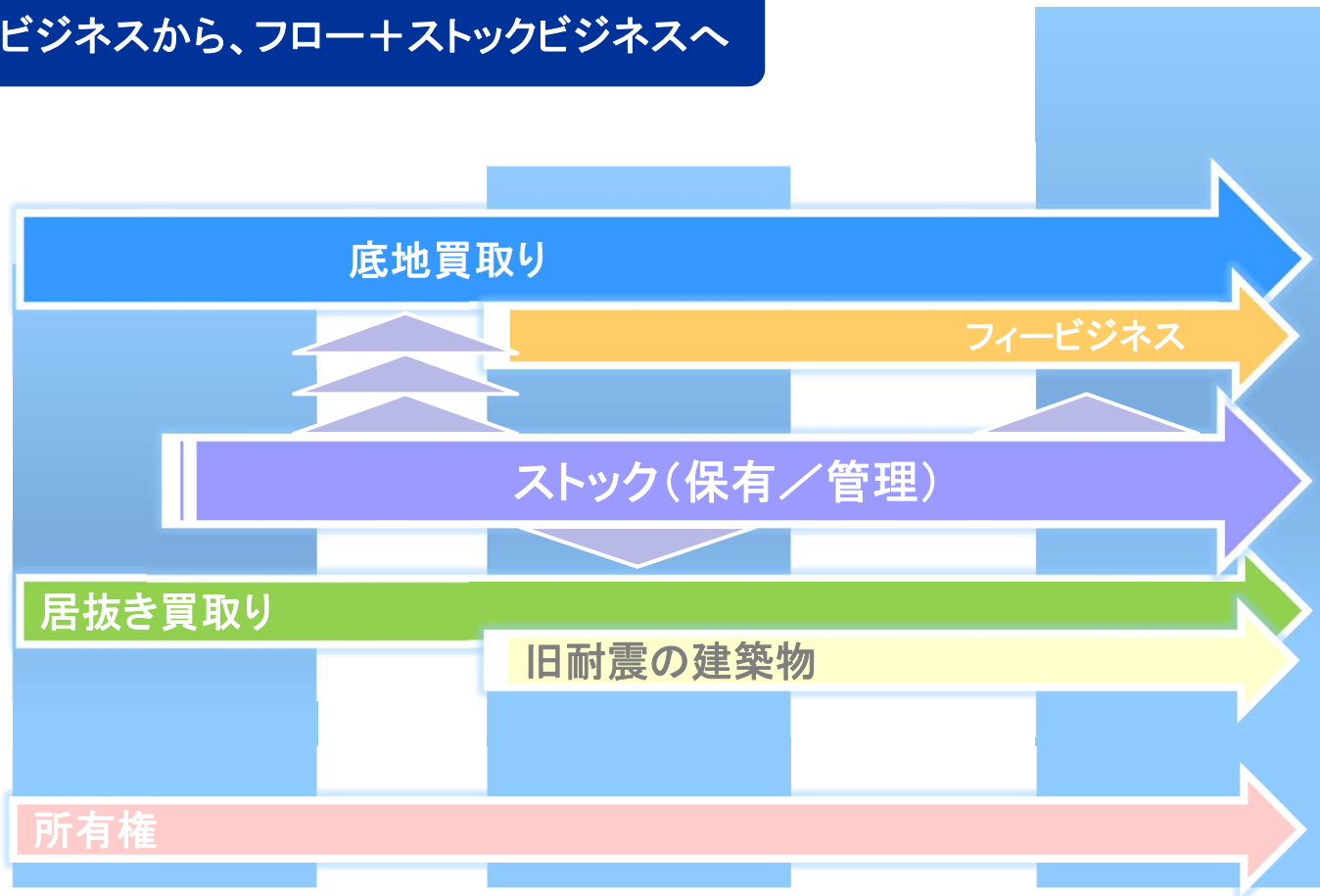
## 4. 3年間で達成する課題(2012年~2014年)

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



## 4. 将来の各事業成長イメージ

フロービジネスから、フロー+ストックビジネスへ



- 現在 「仕入れて短時間で販売するというフローのビジネスモデル」
- 将来 「ストックを組み合わせることで安定的な収益を生みつつ、中長期で物件の取り扱いが可能に」

## ■ 4. 今期のポイントとなる取組み

### 注目ポイント

- 相続税をキーワードとした、底地案件の顕在化が進行
- 震災を起因とした、東京都の緊急輸送道路耐震化対策やモクミツ住宅問題

### 権利調整ビジネス拡大のための取組み

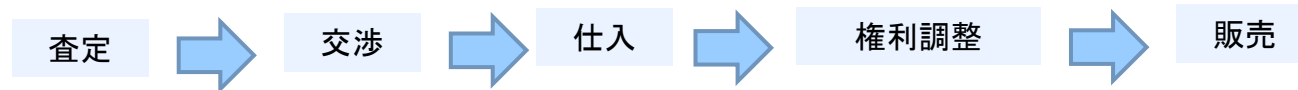
- 新組織体系へ移行  
本社営業部を仕入れと販売に分業し、案件量の増加に対応
- 情報チャネルの拡大による、案件の増加

## 4. 今期の取組み ～組織体制の変更と趣旨～



本社営業部を仕入れと販売に分業し、案件量の増加に対応

従来の営業体制



原則、一人の営業社員が仕入から販売まで一貫して担当していた。

【メリット】全ての事情を把握しており、地主・借地人密接な人間関係を構築

【デメリット】仕入と販売のバランスをとる必要がある(期末は販売活動に偏るなど波がある)

新体制(仕入と販売の分離) ⇒ 人員増ではなく、効率性を向上させることで、生産性の上昇



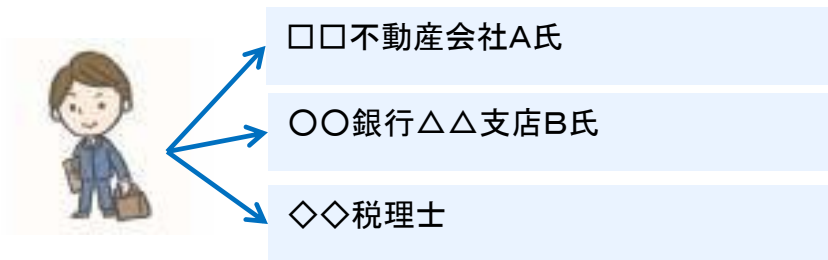
業務を分離することで、偏りのないバランスのとれた営業体制を構築できる(仕入と販売の平準化)

・密接な人間関係が仕入担当者の販売業務の引継ぎに影響を与えた

## 4. 今期の取組み ～組織体制の変更と趣旨～



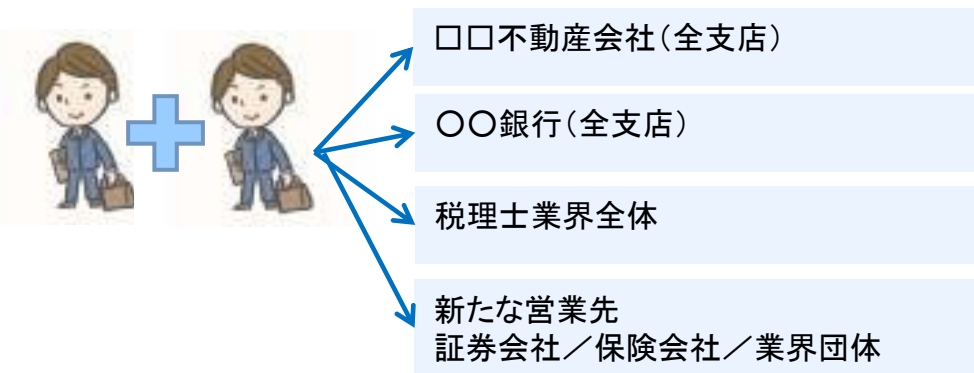
### 従来の物件情報へのアプローチ



個人的な人間関係に基づく属人営業が中心

- ・退職すると関係が消滅
- ・個人の成績重視
- ・バッティングや接点のない相手先もあり、営業活動が非効率的

### 新体制(『属人的営業から組織的営業へ』)



企業対企業の関係構築

- ・継続的情報チャンネル構築へ
- ・拠点&面での営業展開(空白のない営業活動を実現し、効率的な営業活動が実現)
- ・新たな情報チャンネル

■ 相手先キーパーソンへのアプローチ ⇒ 相手先全体へのアプローチ

⇒ 関係構築まで時間を要するが、構築できれば大きな事業資産となる

# 4. 今期の取組み ～組織体制による変化～



## 営業活動における変化

2011年1月～12月(12か月)

本社営業部人員 35.5名(仕入れ～販売を一気通貫で担当)

営業部1名あたりの生産性

・案件数10件 ・仕入件数0.85件 ・販売件数8.62件

※案件／仕入件数は、プロジェクト(複数の区画が含まれる)単位  
 ※販売件数は、区画単位

2012年1月～8月10日時点(約7か月)

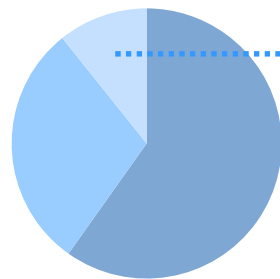
本社営業人員 41名(仕入22名、販売11名、中間部署8名)

営業1名あたりの生産性

・案件数6.56件 ・仕入件数0.8件 ・販売件数2.78件

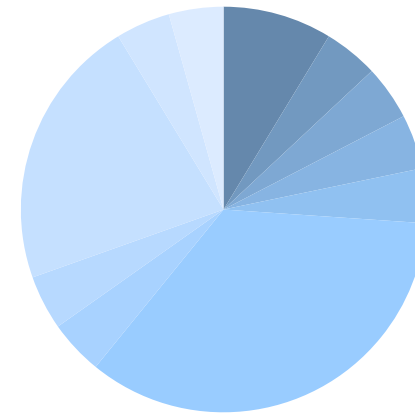
1月～3月 引継ぎの遅れ／組織変更に伴う一時的な混乱  
 4月以降 混乱が落ち着き、案件数／仕入件数の改善

## 情報入手先の多様化



■ 大手 ■ 地場 ■ その他

※大手／地場は、不動産仲介会社



■ 公売／競売 ■ 個人 ■ 保険会社  
 ■ サービス ■ 不動産投資会社 ■ 税理士  
 ■ 証券会社 ■ 鑑定事務所 ■ 銀行  
 ■ ハウスメーカー ■ WEB



1. 2012/12期 第2Q決算概要
2. 決算状況(財務ハイライト)
3. 2012年12月期業績見通し
4. 今後の戦略と現状
5. 会社紹介



## 5. 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	2011年(平成23年)12月13日 大阪証券取引所JASDAQ市場 (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)、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97名(連結126名)・・・2012年6月30日時点
事業内容	<ol style="list-style-type: none"><li>1. <u>不動産販売事業</u> (サンセイランディック) 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</li><li>2. <u>建築事業</u> (One'sLifeホーム) 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</li><li>3. <u>その他事業</u> (サンセイコミュニティ) 賃貸物件の管理、及び不動産売買・不動産賃貸の仲介</li></ol>

## 5. 経営哲学

### 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

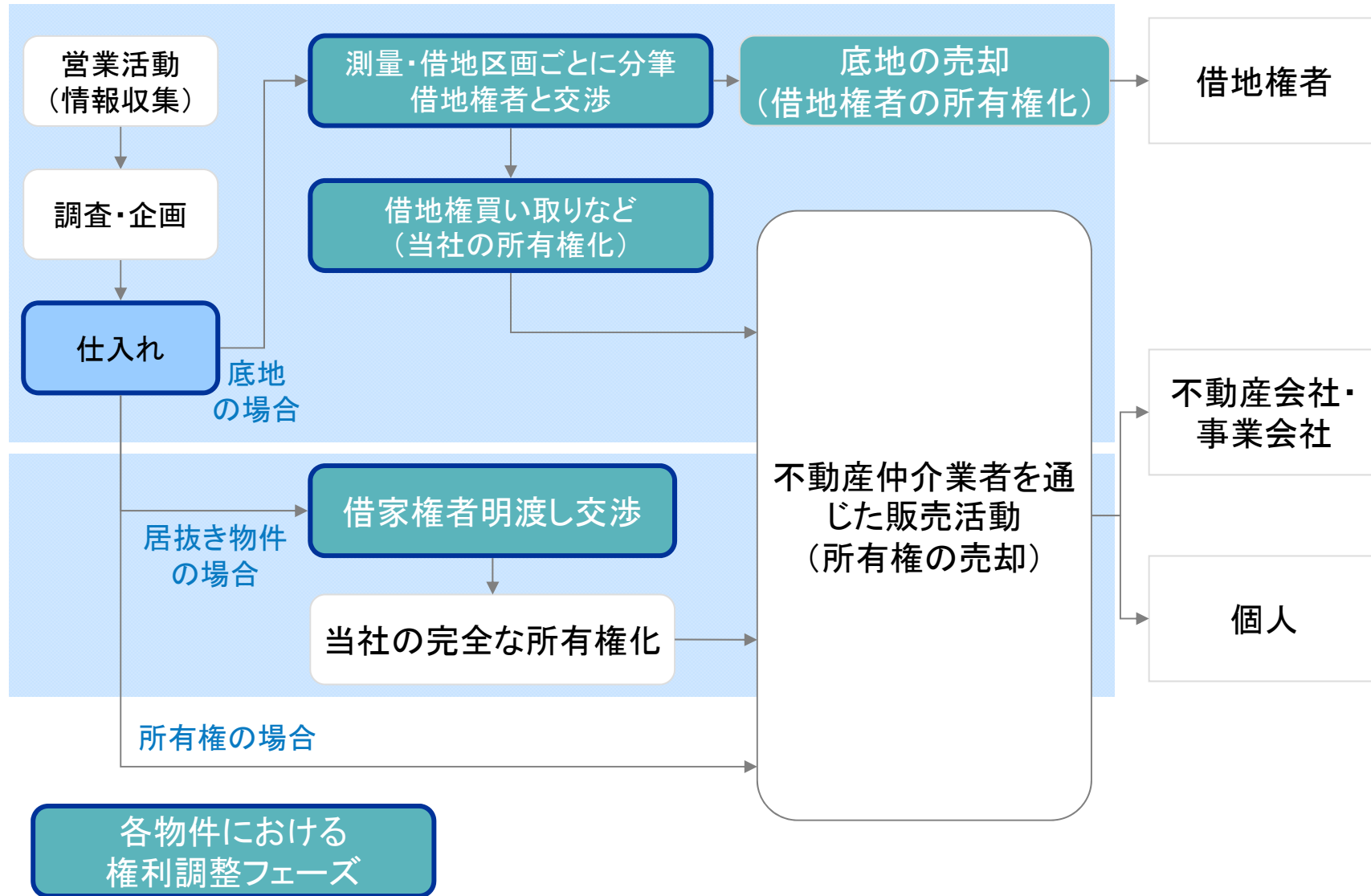
- ◆ 一番に選ばれる会社、一番に頼られる会社
- ◆ 不動産権利調整を通じた世の中になくてはならない会社
- ◆ 底地に関する新たなサービスを他に先駆けて開発していく会社
- ◆ 既成概念を打ち破って業界の常識を変えていく会社

## 5. 沿革



<p><b>創 業</b></p>	<p>昭和51年2月  昭和62年3月</p>	<p>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を設立  商号を株式会社サンセイに変更</p>
<p>第一ステージ ＜創生期＞ 権利調整事業開始</p>	<p>平成3年6月 平成9年2月 平成9年</p>	<p>底地の取扱いを開始  商号を株式会社サンセイランディックに変更  居抜き取扱いを開始</p>
<p>第二ステージ ＜発展期＞ 事業エリアの拡大 周辺事業開始</p>	<p>平成14年4月 平成16年8月 平成17年3月 平成19年12月</p>	<p>大阪支店・札幌支店を開設  福岡支店を開設  株式会社One's Life ホームを設立 建築事業を開始  名古屋営業所(現名古屋支店)を設置</p>
<p>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</p>	<p>平成20年1月 平成22年3月 平成23年12月</p>	<p>底地の管理業務「オーナーズパートナー」を開始  横浜支店開設  大阪証券取引所JASDAQ市場上場</p>

# 5. 当社の業務フロー



# 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 経営企画課  
TEL:03-3295-2200  
E-mail:ir@sansei-l.co.jp