

# 株式会社サンセイランドイック



気持ちのよい土地再生を。

●●●●● 株式会社サンセイランドイック The SPECIALISTS of COMMUNICATION





- 1. 会社概要**
2. 2013年12月期第2四半期決算概況
3. ビジネスモデルと当社の強み
4. 今後の展開
5. 2013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	2011年(平成23年)12月13日 東京証券取引所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)、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98名(連結128名)・・・2013年6月末時点
事業内容 (セグメント状況)	<ol style="list-style-type: none"><li><b>1. 不動産販売事業 (サンセイランディック)</b> 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><b>2. 建築事業 (One'sLifeホーム)</b> 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><b>3. その他事業 (サンセイコミュニティ)※</b> 賃貸物件の管理、及び不動産売買・不動産賃貸の仲介 ※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。</li></ol>



# 1. セグメント状況

## 事業別売上高構成(2013/12期 第2Q)

One'sLifeホーム

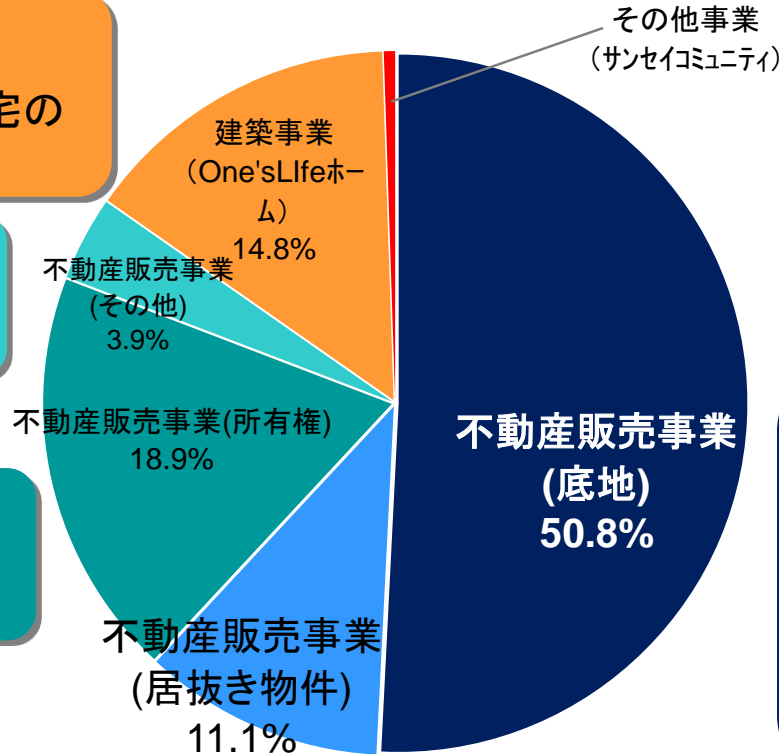
デザイナーズ注文住宅の  
建築請負・リフォーム

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



サンセイコミュニティ  
賃貸仲介・管理

※サンセイコミュニティは7/1日付で当社  
サンセイランディックと合併いたしました。

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

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



1. 会社概要
- 2. 2013年12月期第2四半期決算概況**
3. ビジネスモデルと当社の強み
4. 今後の展開
5. 2013年12月期業績見通し
6. 参考資料

## 2. 2013/12期 第2Q決算概況

### 不動産販売事業の売上高の増加により、赤字幅が縮小

#### ● 2013年12月期 第2四半期(2013年1月1日～2013年6月30日)連結業績実績

	2013/06 2Q実績	当初予想	差額	2012/06 2Q(前年同期)	増減比
■ 売上高	:3,576百万円	3,512百万円	64百万円	2,878百万円	24.2%
■ 営業利益	:△103百万円	△137百万円	34百万円	△158百万円	—
■ 経常利益	:△145百万円	△206百万円	61百万円	△186百万円	—
■ 四半期純利益	:△102百万円	△129百万円	27百万円	△123百万円	—

#### ● 2013年12月期 第2四半期のポイント

・第3四半期以降に販売を予定していた大型の居抜き物件・所有権の販売が、第2四半期に前倒し、販売体制の強化により底地の売上総利益率の向上

・建築事業における大型施設工事の仕様変更等に伴う工事原価の増大の影響を吸収

・2013年12月期 第2四半期の業績予想を上方修正(8/2)



## 2. 損益計算書

### 売上高・売上総利益の増加により赤字幅が減少

(単位・百万円、%)

	連 結			単 体		
	2012/06	2013/06	増減比	2012/06	2013/06	増減比
売上高	2,878	3,576	24.2	2,427	3,029	24.8
売上総利益	727	879	21.0	616	903	46.4
販売費・一般管理費	885	983	11.1	681	781	14.6
営業利益	△158	△103	—	△64	122	—
営業外収益	3	8	185.7	1	4	214.6
営業外費用	31	50	59.3	31	59	89.4
経常利益	△186	△145	—	△94	67	—
特別利益	1	—	—	—	—	—
特別損失	1	—	—	1	—	—
法人税等	△63	△42	—	△37	30	—
当期純利益	△123	△102	—	△58	36	—

- 不動産販売事業において底地の販売件数が増加したため、売上高・売上総利益が増加
- 給与制度の改定に伴い人件費が増加

## 2. 事業別販売実績(2012/06,2013/06)

(単位:百万円、%)

	件数			売上高		
	2012/06	2013/06	前年同期比	2012/06	2013/06	前年同期比
不動産販売事業	161	222	137.9	2,427	3,029	124.8
うち底地	130	190	146.2	1,271	1,816	142.8
うち居抜き物件	10	15	150.0	796	398	50.0
うち所有権	21	17	81.0	266	675	253.3
その他	—	—	—	92	138	149.8
建築事業	88	79	89.8	432	528	122.1
その他事業	—	—	—	17	18	105.1
合計	—	—	—	2,878	3,576	124.2

- 不動産販売事業は、底地の販売件数の増加により売上高増加
- 建築事業は、大型施設工事の売上計上により売上高が増加
- その他事業は、仲介手数料収入の増加により売上高が増加





## 2. 貸借対照表(2012/12,2013/06)

(単位・百万円、%)

	連 結					連 結			
	2012/12	構成比	2013/06	構成比		2012/12	構成比	2013/06	構成比
流動資産	6,256	88.2	5,891	87.3	流動負債	3,097	43.7	3,020	44.8
現金及び預金	859	12.1	497	7.4	有利子負債	2,094	29.5	2,353	34.9
棚卸資産	4,840	68.2	4,961	73.5	その他	1,002	14.2	666	9.9
その他	557	7.9	432	6.4	固定負債	562	7.9	421	6.2
固定資産	836	11.8	859	12.7	有利子負債	525	7.4	384	5.7
有形固定資産	134	1.9	141	2.1	その他	36	0.5	36	0.5
無形固定資産	79	1.1	88	1.3	負債合計	3,659	51.6	3,441	51.0
投資その他の資産	621	8.8	628	9.3	純資産合計	3,432	48.4	3,309	49.0
資産合計	7,092	100.0	6,750	100.0	負債・純資産合計	7,092	100.0	6,750	100.0

- 建築事業に関する工事代金の支払額により現金及び預金が減少
- 建築事業に関する工事未払金の減少によりその他の流動負債が減少

## 2. 事業別仕入実績(2012/06、2013/06)

(単位:百万円、%)

	区画数			仕入高		
	2012/06	2013/06	前年同期比	2012/06	2013/06	前年同期比
不動産販売事業	201	268	133.3	2,210	2,226	100.7
うち底地	176	251	142.6	929	1,317	141.7
うち居抜き物件	21	12	57.1	836	398	47.6
うち所有権	4	5	125.0	444	510	114.8

- 仕入れ体制の強化により、底地の仕入区画数及び仕入高が増加
- 居抜き物件における競合他社が増えたため、居抜きの仕入れ区画数及び仕入高が減少



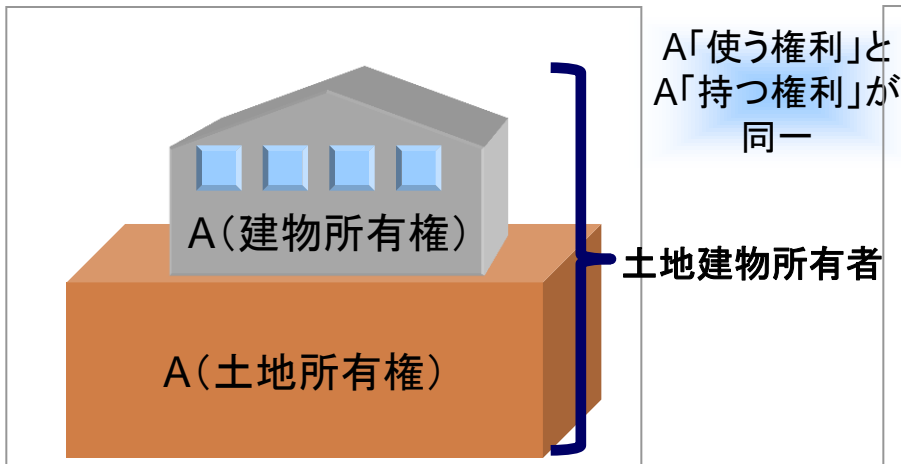
1. 会社概要
2. 2013年12月期第2四半期決算概況
- 3. ビジネスモデルと当社の強み**
4. 今後の展開
5. 2013年12月期業績見通し
6. 参考資料

# 3. 底地とは

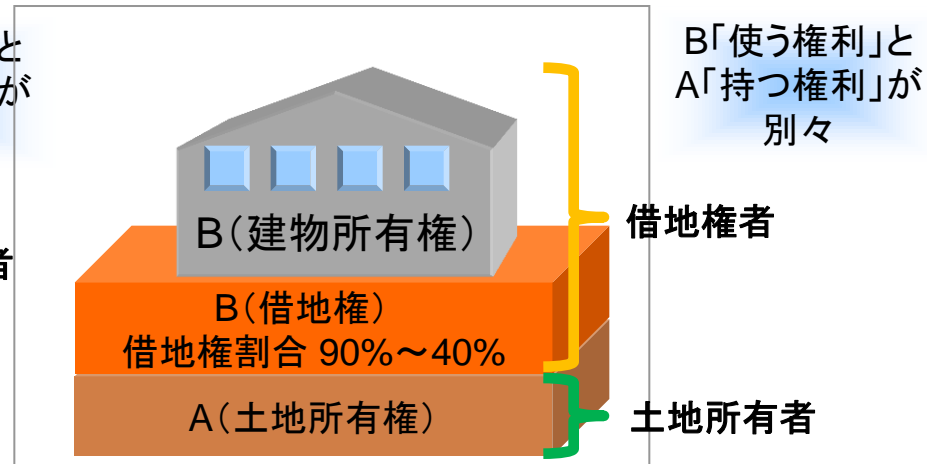
借地権	『他人の土地を使う権利』 他人の土地を(半永久的に) <u>自分の建物</u> の敷地として使える権利
底地	『借地権などの諸権利がついている土地』 土地所有者が土地を貸し、借地権者がその土地に建物を建てる

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)

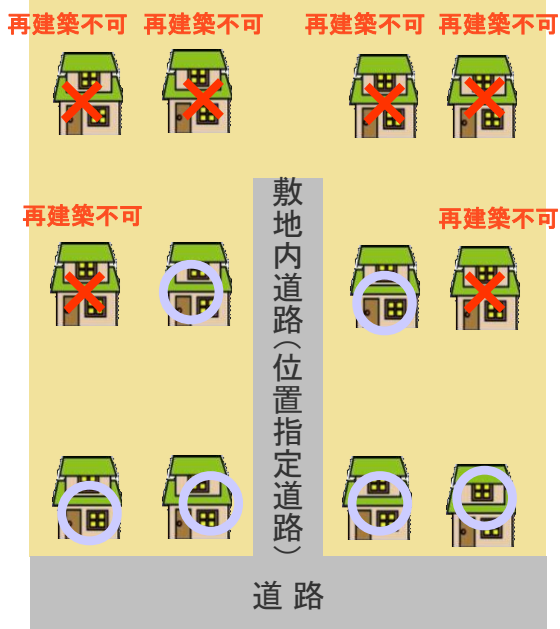


# 3. 事例 ～底地の権利調整とは～

【概要】 所在：神奈川県A市 地積：300坪 借地権者数：12名

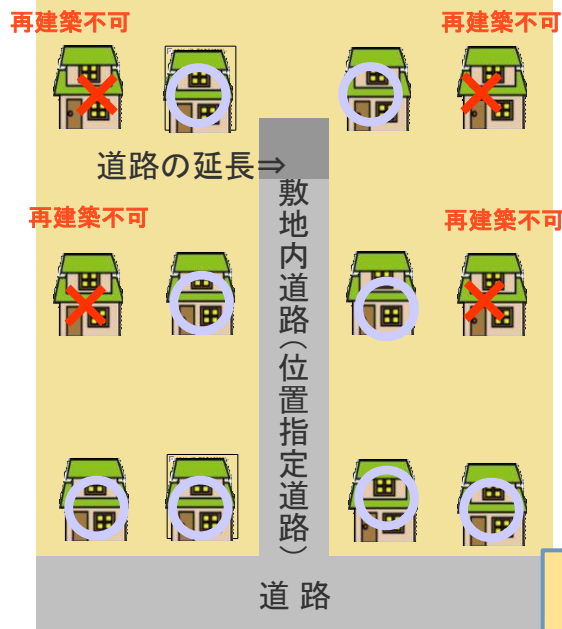
## 当社買取り時

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



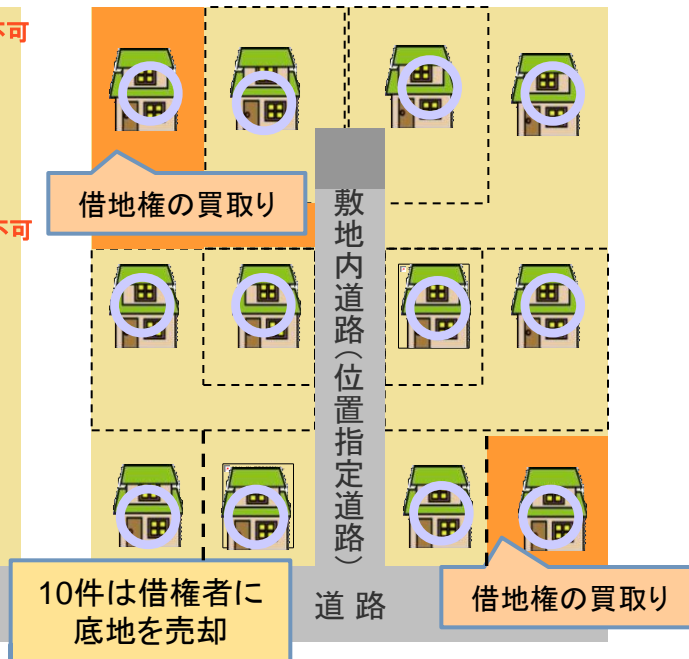
## 権利調整①

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

# 3. 居抜きとは

## 収益物件



- ・築浅
- ・空気が少なく、賃料が高い

## 居抜き物件



- ・築古
- ・空気が多く、賃料が安い

# 3. 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)

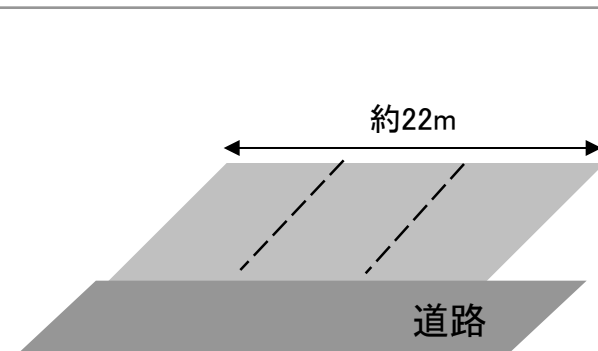
## 当社買取り時



- 築30年の木造建物で、かなり老朽化が進んでいる状態
- メンテナンス不足で、空室が埋まらず、十分な賃料収入が得られない

- 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



- 明渡し完了後、解体・更地化

建売業者へ売却

- (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



1. 会社概要
2. 2013年12月期第2四半期決算概況
3. ビジネスモデルと当社の強み
- 4. 今後の展開**
5. 2013年12月期業績見通し
6. 参考資料



# 4. 3年で達成する課題 (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

- ・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

仕入/販売分業化による  
組織の効率化を図り、  
案件増加に対応

①人材育成と組織  
営業強化

- ・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

案件数/仕入件数を1.5倍に増やす

②仕入れ  
強化

- ・底地ストックのため、  
「底地管理」(オーナーズ  
パートナー)の強化
- ・フィービジネスの拡大

事業領域の拡大

③不動産  
コンサルティング  
強化

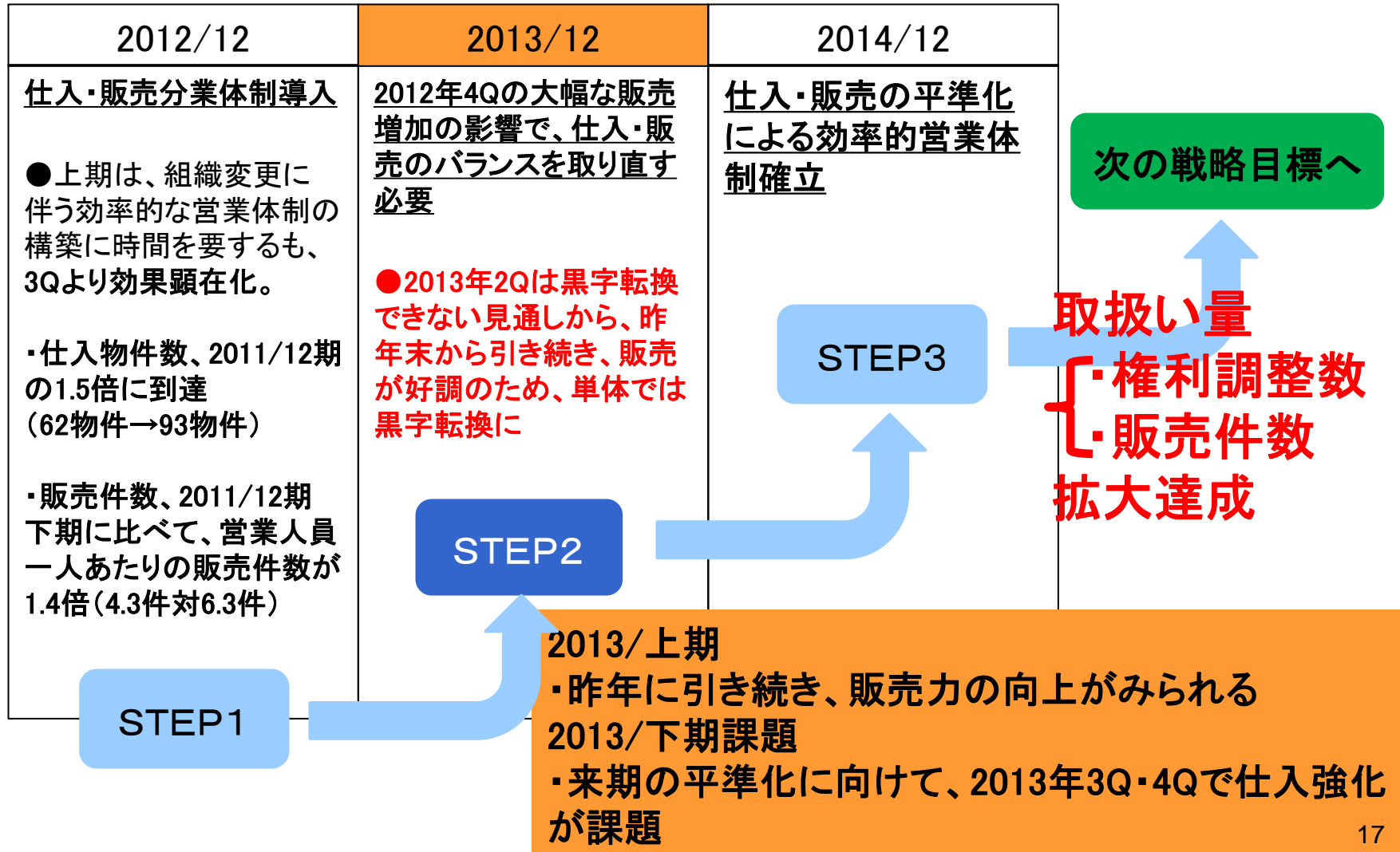
④資金調  
達の多様  
化・財務体  
質の強化

- ・金融機関との取引拡大
- ・キャッシュフローの安定化

権利調整事業の安定的な拡大  
株主還元

# 4. 事業戦略の進捗状況①

## ①組織体制の強化 ～取扱える「量」を増やす～





# 4. 事業戦略の進捗状況② - 1

## ②仕入れ強化 ～セミナー・事業説明会の開催状況～

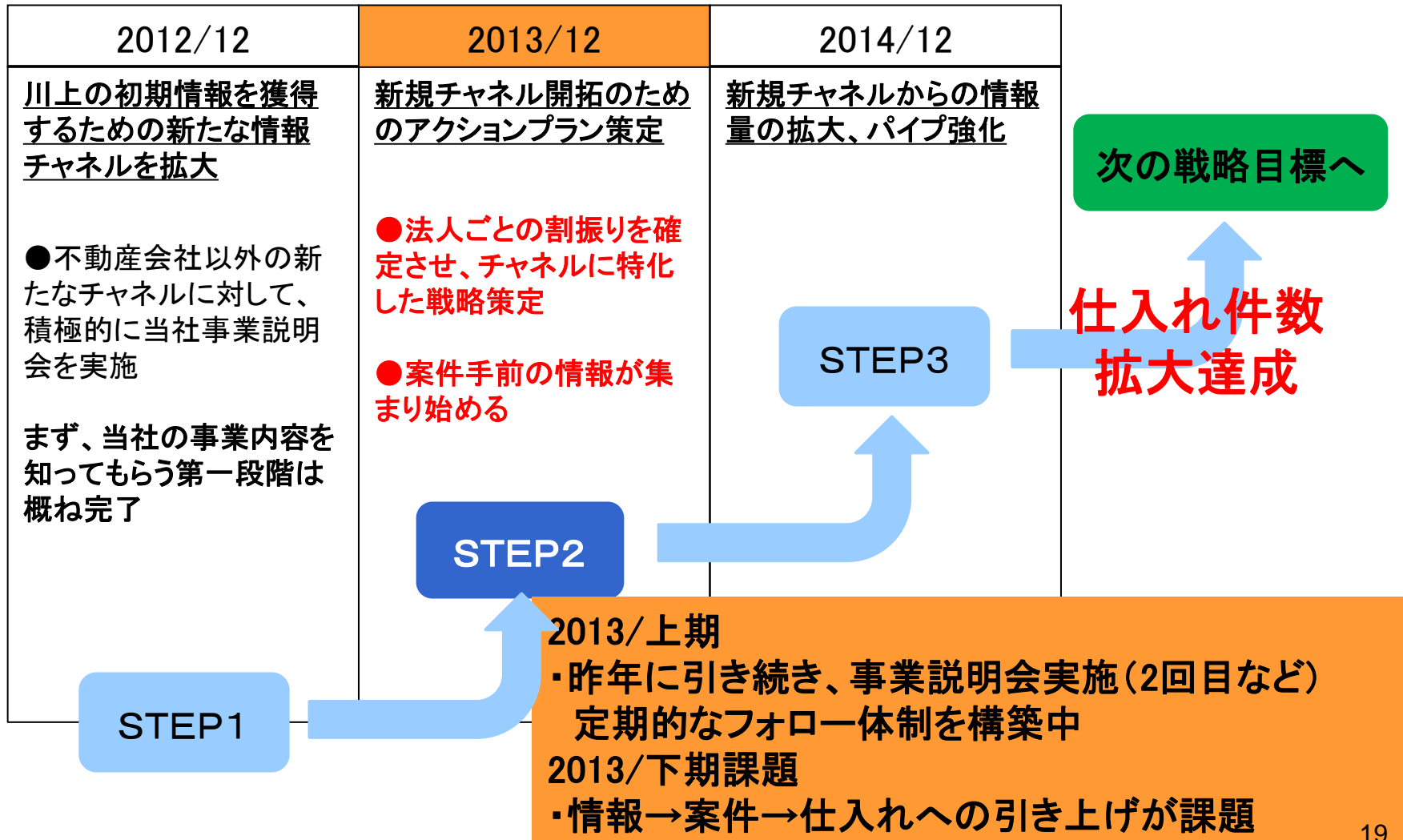
(単位:回)

	2010/12	2011/12	2012/12	2013/6
建設・不動産会社	4	4	11	6
不動産会社(金融系)	5	12	19	5
住宅販売会社	2	9	4	2
金融機関	1	0	31	38
証券会社	1	6	5	2
その他(税理士など)	0	3	16	11
<b>合計</b>	<b>13</b>	<b>34</b>	<b>86</b>	<b>64</b>
個人向けセミナー	3	16	12	5
事業説明会	10	18	74	59

 昨年に引き続き、事業説明会を積極的に開催。新規に加え、2回目など定期的なフォローが増加し、各対象先との関係性強化が進行。

# 4. 事業戦略の進捗状況② - 2

## ②仕入れ強化 ～情報量の拡大を通じて、仕入れの「量」を増やす～



# 4. 事業戦略の進捗状況③

## ③不動産コンサルティング強化 ～サービスの幅を拡げ収益力の向上～

2012/12	2013/12	2014/12
<p><u>オーナーズパートナー (底地管理) 顧客・個人のお客様へのPR強化</u></p> <p>●WEB(底地.com・facebook)を活用した権利調整ビジネスの認知度向上のための取組みの推進</p>	<p><u>コンサルティング専門部署の設置</u></p> <p>●コンサルティング案件の増加(受注件数11件)</p> <p>●売買案件への発展(1件)</p>	<p><u>底地ストック拡大、アプローチの多様化による仕入件数拡大</u></p>

次の戦略目標へ

収益力の向上達成

STEP1

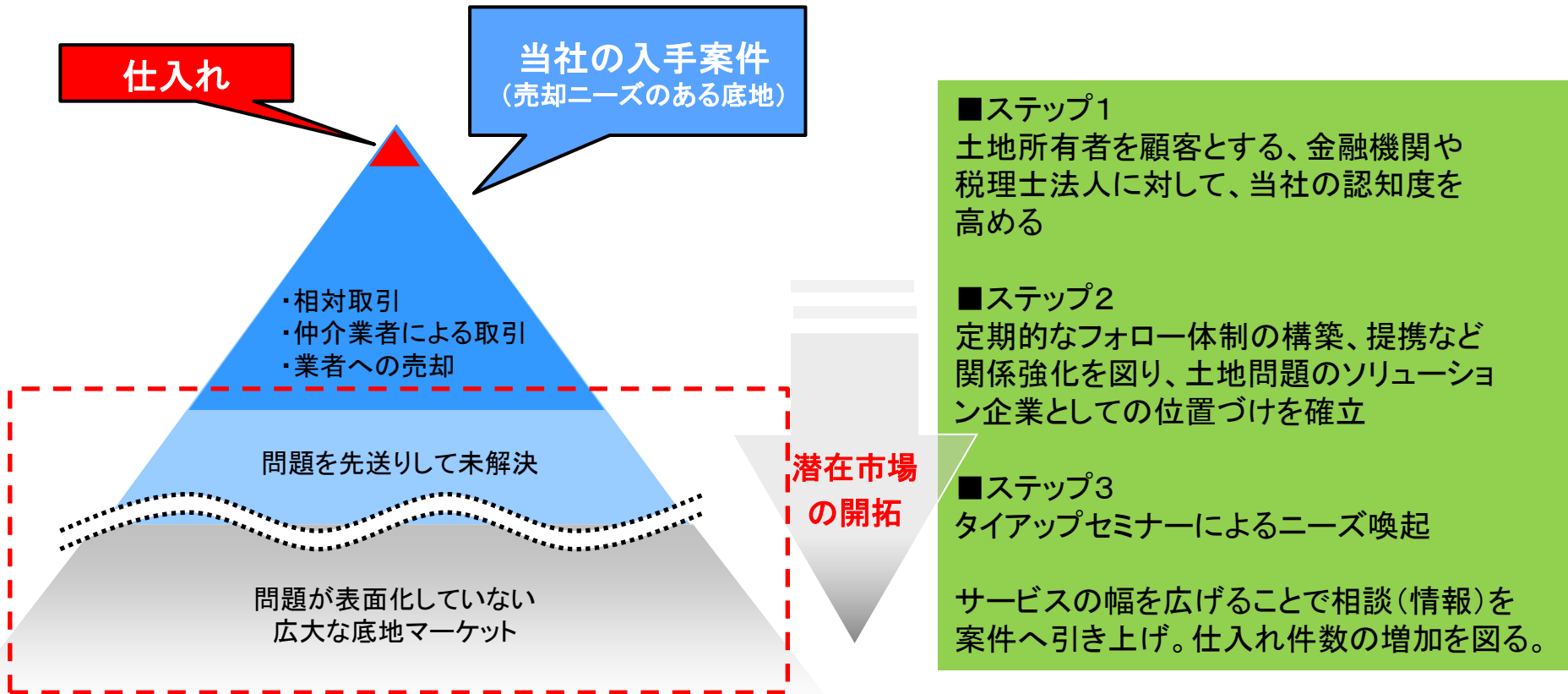
STEP2

STEP3

2013/上期  
 ・コンサル案件増加→コンサルから売買への発展  
 2013/下期課題  
 ・コンサルサービスのPRを行い、受注件数の増加  
 ・情報→案件→仕入れの引き上げをサポート

# 4. 事業戦略の進捗状況

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



これまで・・・  
売却ニーズのある底地情報入手量に限りがある



これから・・・  
情報チャネルを拡げることで、潜在的な底地市場へのアプローチを行う



1. 会社概要
2. 2013年12月期第2四半期決算概況
3. ビジネスモデルと当社の強み
4. 今後の展開
- 5. 2013年12月期業績見通し**
6. 参考資料

# 5. 2013/12期業績予想

## 事業戦略の着実な遂行を通じて増収増益となる見通し

### ● 2013年12月期(2013年1月1日～2013年12月31日)連結業績予想

	2013年12月期	2012年12月期	増減比
■ 売上高	: 10,845百万円	9,475百万円	14.5%
■ 営業利益	: 664百万円	517百万円	28.4%
■ 経常利益	: 497百万円	436百万円	13.7%
■ 当期純利益	: 253百万円	233百万円	8.5%

### ● 2013年12月期のポイント

・新組織体制による平準化を進める

・中期目標である「情報チャネル」の拡がりをさらに推進

・幅広いニーズに応えるために、コンサルティング専門部署の新設

昨年、本社営業本部を仕入部門と販売部門に分けたことで、一定の成果を上げることはできた。今期は、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加速する。昨年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を確立する。





1. 会社概要
2. 2013年12月期第2四半期決算概況
3. ビジネスモデルと当社の強み
4. 今後の展開
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	<b>『底地』の取扱いを開始</b> 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、 <b>『居抜き』の取扱いを開始</b>
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	<b>東京証券取引所JASDAQ市場上場</b>
	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

## 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