

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



2011年12月期 決算説明資料

- I. 会社概要
- II. 決算状況
- III. ビジネスモデル
- IV. 当社の強みと成長戦略
- V. 2012年12月期業績見通し
- VI. 参考資料

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89名(連結116名)・・・2011年12月31日時点
事業内容	<ol style="list-style-type: none">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

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

<p>創 業</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 居抜きの取扱いを開始</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>



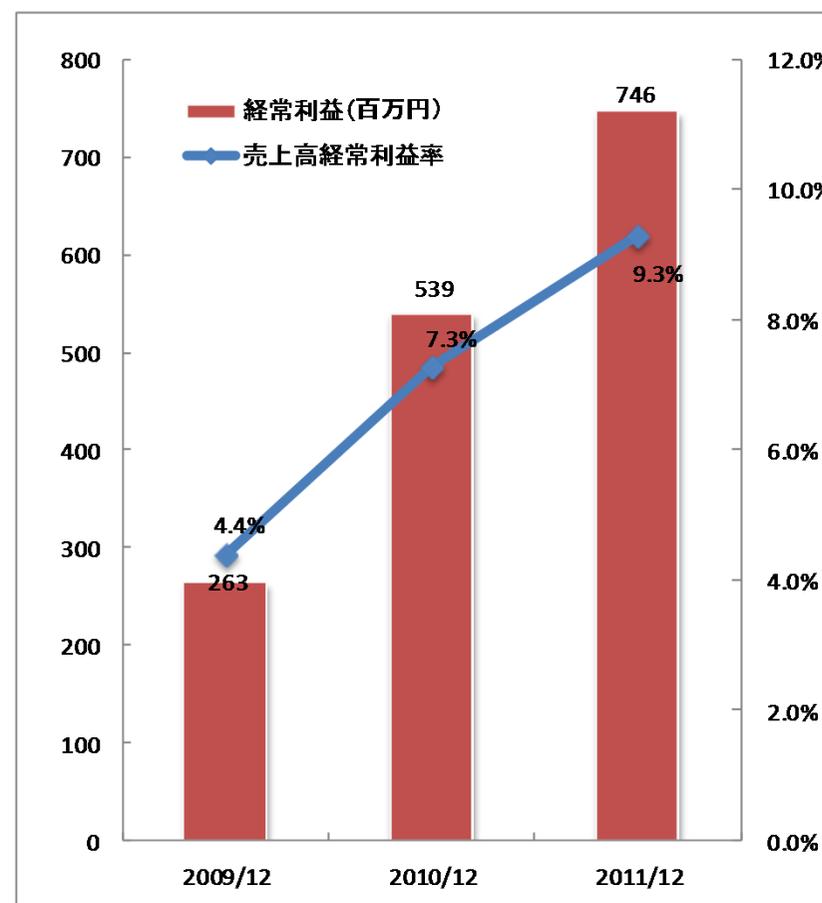
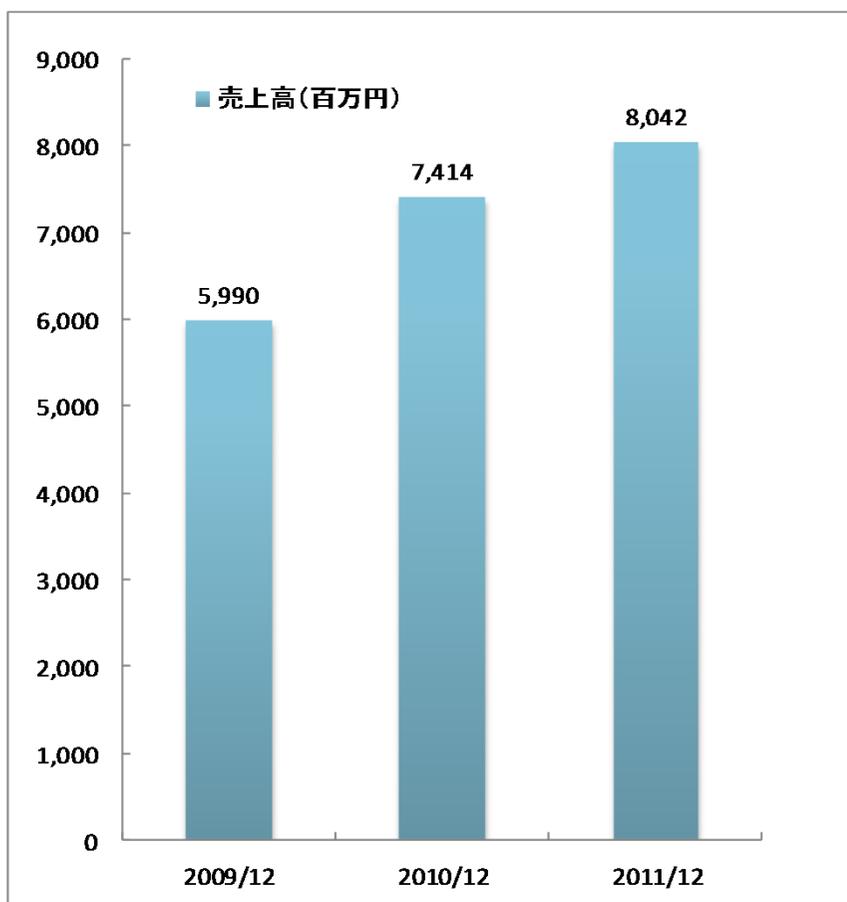
- I. 会社概要
- II. 決算状況**
- III. ビジネスモデル
- IV. 当社の強みと成長戦略
- V. 2012年12月期業績見通し
- VI. 参考資料**

売上高・経常利益推移(2009/12~2011/12)



連結売上高・経常利益の推移

2009年12月期から2期連続で売上高成長、経常利益率向上



■ 財務ハイライト(2009/12～2011/12)



		2009/12期	2010/12期	2011/12期
総資産(百万円)	単独	3,637	6,270	5,672
	連結	4,143	6,801	6,085
純資産(百万円)	単独	2,069	2,375	3,237
	連結	2,102	2,398	3,240
自己資本比率(%)	単独	56.9	37.9	57.1
	連結	50.7	35.3	53.3
D/Eレシオ(%)	単独	61.4	132.1	55.7
	連結	60.4	130.9	58.0
ROA(%) (営業利益ベース)	単独	8.0	10.4	14.3
	連結	7.4	9.6	12.3
ROE(%)	単独	6.5	13.1	15.4
	連結	6.8	12.6	13.7
総資産回転率(回)	単独	1.3	1.0	1.3
	連結	1.5	1.1	1.3
一人当り売上高(百万円)		63.4	74.8	77.4
一人当り営業利益(百万円)		3.8	8.1	8.8

*「一人当りデータ」以外の金額は百万円未満切捨てで表示

■ 損益計算書(2009/12~2011/12)



(単位・百万円、%)

	連 結				単 体			
	2009/12	2010/12	2011/12	増減比 2011/2010	2009/12	2010/12	2011/12	増減比 2011/2010
売上高	5,990	7,414	8,042	8.5	4,816	6,057	6,886	13.7
売上総利益	1,724	2,248	2,484	10.5	1,412	1,893	2,159	14.0
販売費・一般管理費	1,417	1,593	1,735	8.9	1,121	1,241	1,373	10.6
営業利益	306	654	749	14.5	291	651	785	20.5
営業外収益	29	25	135	439.5	19	21	131	523.3
営業外費用	72	140	138	△1.4	71	134	138	3.6
経常利益	263	539	746	38.4	239	538	778	44.4
特別利益	7	2	54	2168.2	5	2	54	2168.2
特別損失	15	8	4	△50.3	11	2	13	515.9
法人税等	109	232	352	51.8	100	228	354	55.3
当期純利益	143	301	444	47.6	133	310	464	49.5

- 不動産販売事業における底地の販売件数の増加等により、売上高・売上総利益が増加
- 不動産販売に関する違約金収入128百万円の発生により、営業外収益が増加
- 投資不動産1物件の売却に伴う固定資産売却益54百万円の発生により、特別利益が増加

■ 事業別販売実績(2007/12～2011/12)



(単位:百万円、%)

	売上高					前年同期比 (2011/2010)
	2007/12	2008/12	2009/12	2010/12	2011/12	
不動産販売事業	8,133	8,176	4,816	6,057	6,886	113.7
うち底地	3,333	3,873	3,049	3,393	4,378	129.0
うち居抜き物件	2,098	3,566	507	881	1,990	225.7
うち所有権	2,492	562	1,082	1,556	281	18.1
その他	208	174	177	225	235	104.6
建築事業(*)	—	—	1,148	1,333	1,121	84.1
その他事業(*)	—	—	25	23	34	142.5
合計(*)	8,133	8,176	5,990	7,414	8,042	108.5

(*)2007/12、2008/12期については、連結財務諸表を作成していないため、建築事業・その他事業は含んでおりません。

- 不動産販売事業は底地の売上高が過去最高を記録、居抜き物件の増加により売上高増加
- 建築事業は、東日本大震災の発生に伴う顧客の購入見合わせ、建築資材の供給不足等により販売高減少
- その他事業は、売買仲介の増加により販売高増加

貸借対照表(2010/12、2011/12)



(単位・百万円、%)

	連 結					連 結			
	2010/12	構成比	2011/12	構成比		2010/12	構成比	2011/12	構成比
流動資産	5,796	85.2	5,251	86.3	流動負債	3,017	44.3	2,663	43.7
現金及び預金	892	13.1	1,155	19.0	有利子負債	1,805	26.5	1,732	28.4
棚卸資産	4,653	68.4	3,704	60.9	その他	1,212	17.8	930	15.3
その他	250	3.7	391	6.4	固定負債	1,385	20.4	181	3.0
固定資産	1,005	14.8	834	13.7	有利子負債	1,334	19.6	146	2.4
有形固定資産	109	1.6	136	2.2	その他	51	0.8	34	0.6
無形固定資産	72	1.1	85	1.4	負債合計	4,403	64.7	2,844	46.7
投資その他の資産	822	12.1	612	10.1	純資産合計	2,398	35.3	3,240	53.3
資産合計	6,801	100.0	6,085	100.0	負債・純資産合計	6,801	100.0	6,085	100.0

- 2010/12期仕入済み物件の販売進捗により棚卸資産が減少
- 投資不動産1物件の売却により投資その他の資産が減少
- 仕入済み物件の販売進捗に伴い有利子負債が減少
- 内部留保・公募増資により純資産が増加



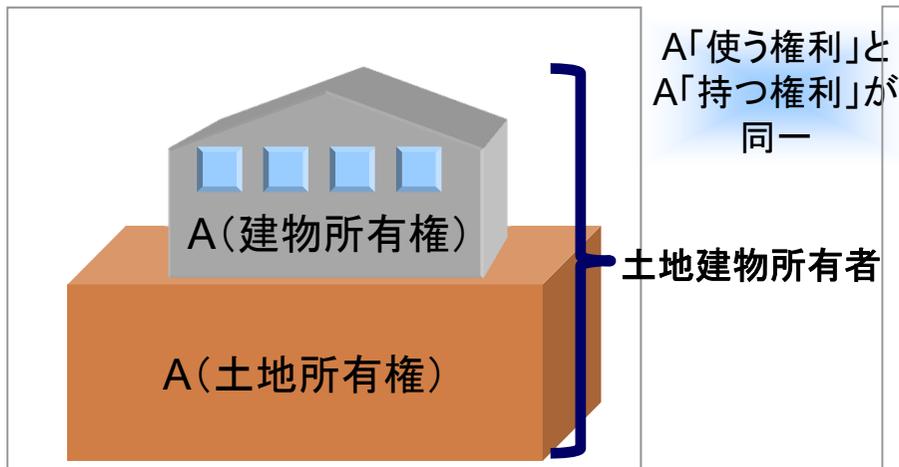
- I. 会社概要
- II. 決算状況
- III. ビジネスモデル**
- IV. 当社の強みと成長戦略
- V. 2012年12月期業績見通し
- VI. 参考資料**

■ ビジネスモデル ～底地とは～

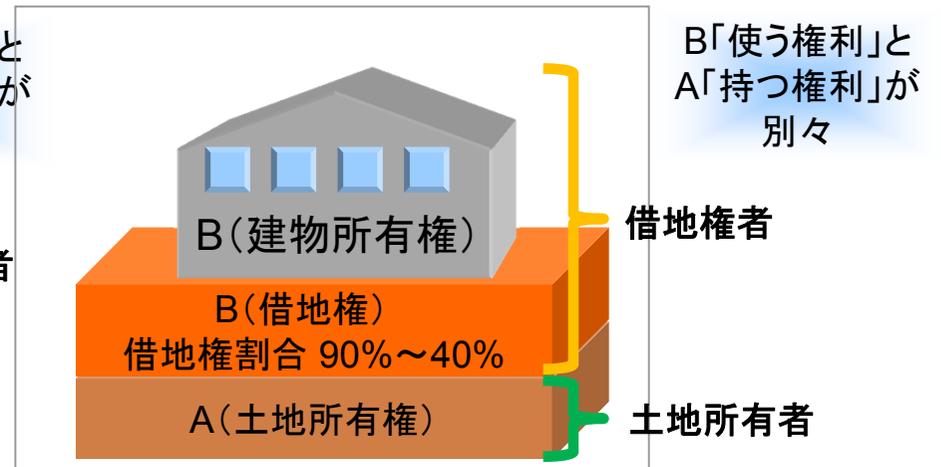
借地権	『他人の土地を使う権利』 他人の土地を(半永久的に) <u>自分の建物の敷地</u> として使える権利
底地	『借地権などの諸権利がついている土地』 土地所有者が土地を貸し、借地権者がその土地に建物を建てる

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)



■ ビジネスモデル ～借地ゆえの問題点～

借地権者からの不満



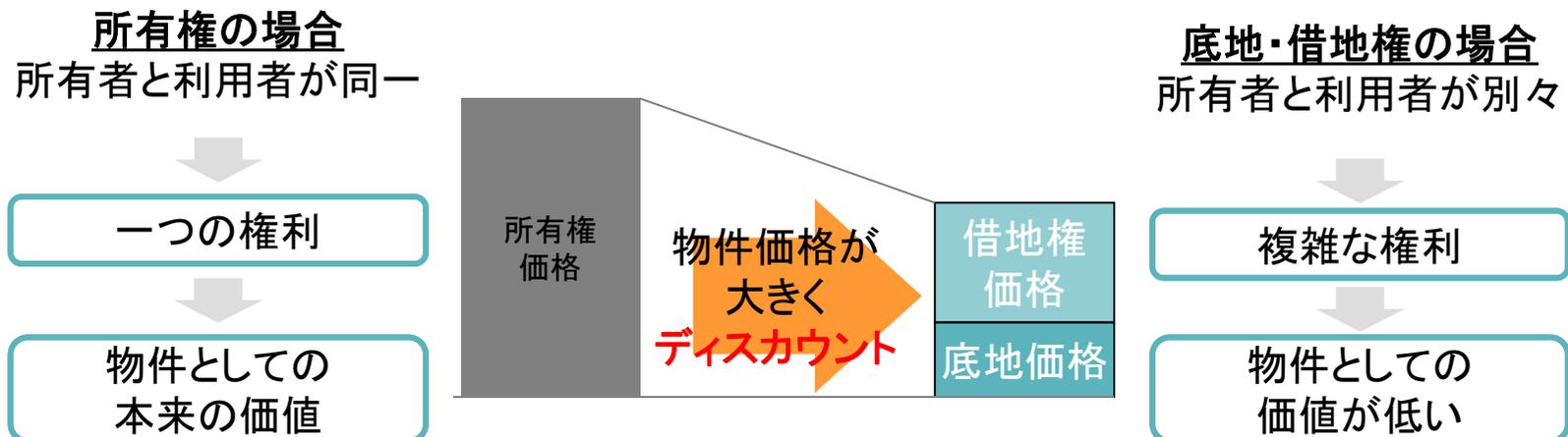
- 建替え・増改築が自由にできない
- 借地権だけでは売却が困難
- 借地権の担保価値は低く、ローンが困難

土地所有者からの不満



- 地代が安く収益性低い
- 借地権者の管理が煩わしい
- 資産価値に比べて、相続税の評価が高く、物納をすることも難しい

価格形成の非効率



■ ビジネスモデル ～困難な当事者同士の解決～



借地権者のニーズ



- 底地を買い取って「所有権」にしたい
- できれば土地、建物を所有して、煩わしい関係を終わらせたい

住んでいる土地(底地)が欲しいという潜在的なニーズ

(購入するメリットの強い商品)

土地所有者のニーズ



- 相続税納付のため売却したい
- 流動性及び収益性の高い資産に買い換えたい

割高な相続税評価故に、相続発生の際には売却ニーズが生じる

(売りたい理由が相続に関係する)

お互いに権利関係を解決したいニーズがあるが...

阻害要因

- ・長い月日の中での人間関係のわだかまり
- ・個人間解決の困難な不動産資産独自の問題点(境界確定等)

当事者同士では解決に至るプロセスが見えない

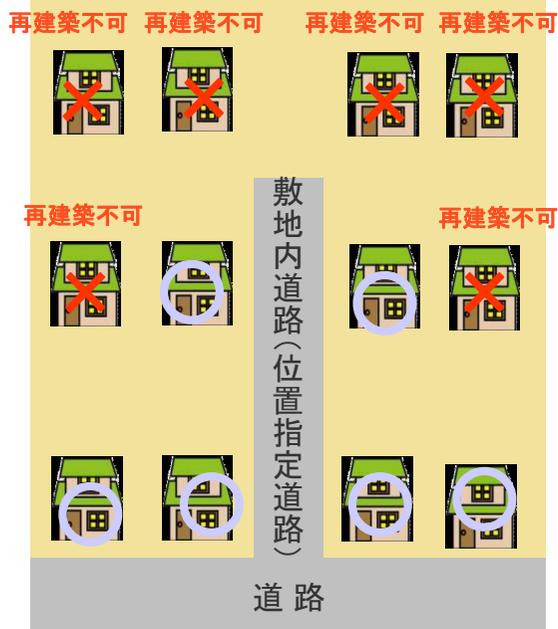
当社が仕入販売の当事者として参入して、
「不動産の権利をひとつにする」ビジネスを展開

■ ビジネスモデル ～底地事業 事例～

【概要】 所在：神奈川県A市 地積：300坪 借地権者数：12名

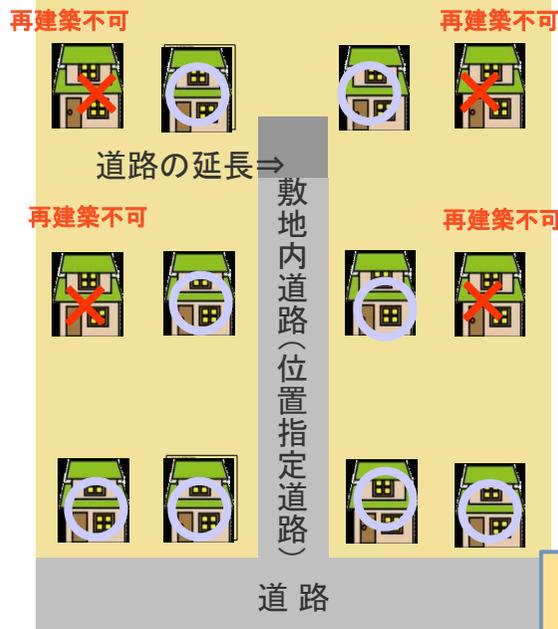
当社買取り時

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

■ ビジネスモデル ～居抜き物件 事例～

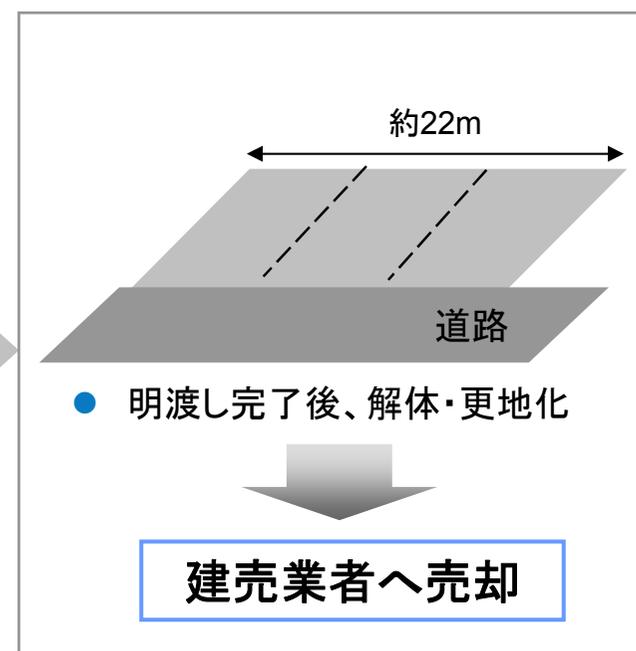
【概要】 所在:名古屋市B区 地積:130坪 築30年木造アパート
借家権者数:3名(8部屋中3部屋居住中)

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

■ ビジネスモデル ～建築事業・その他事業～



■ 建築事業 (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



展示場への集客による顧客の獲得、建築家のアレンジメント
建築施工、引き渡しからアフターフォローまで一貫しておこなう

One's Life Home



■ その他事業 (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



SANSEI COMMUNITY
<http://www.sansei-c.co.jp>

株式会社 サンセイコミュニティ



- I. 会社概要
- II. 決算状況
- III. ビジネスモデル
- IV. 当社の強みと成長戦略**
- V. 2012年12月期業績見通し
- VI. 参考資料

■ 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

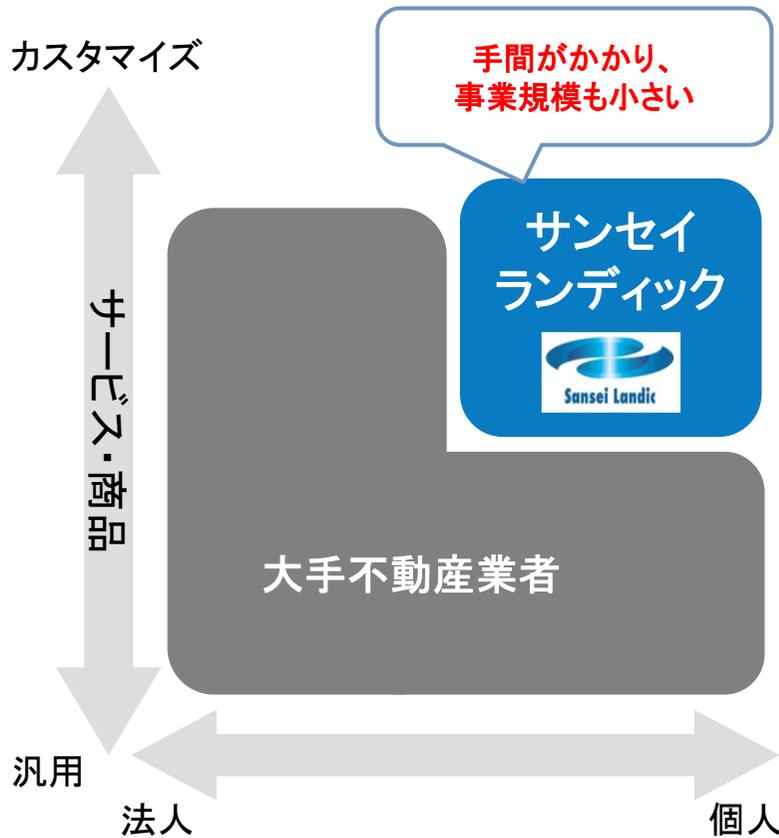
③ 人材とノウハウによる権利調整能力

- ✓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

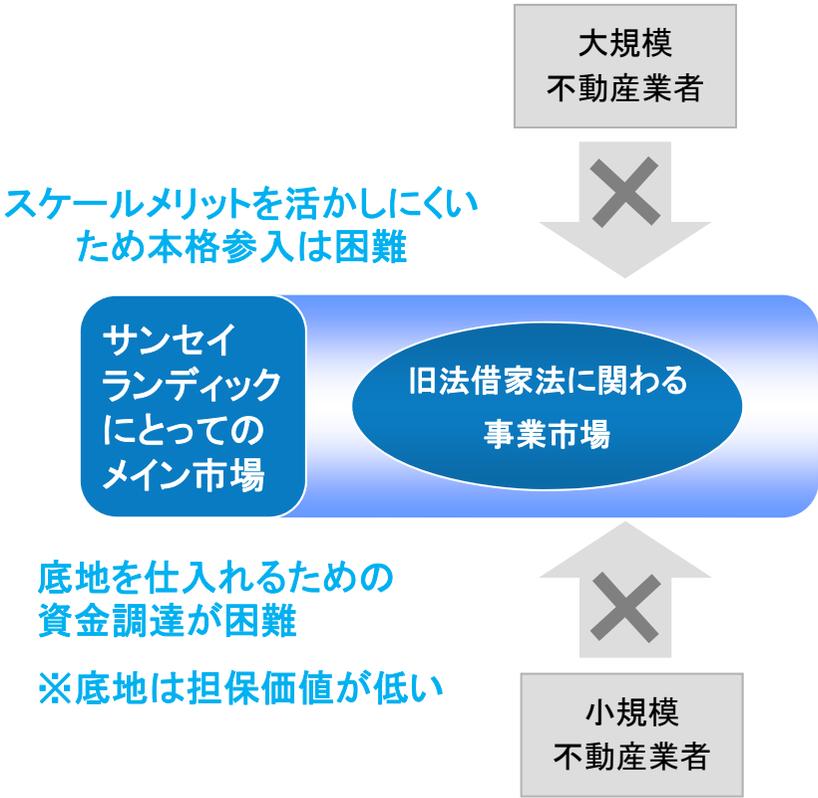
当社の強み ～業界内での優位性～

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



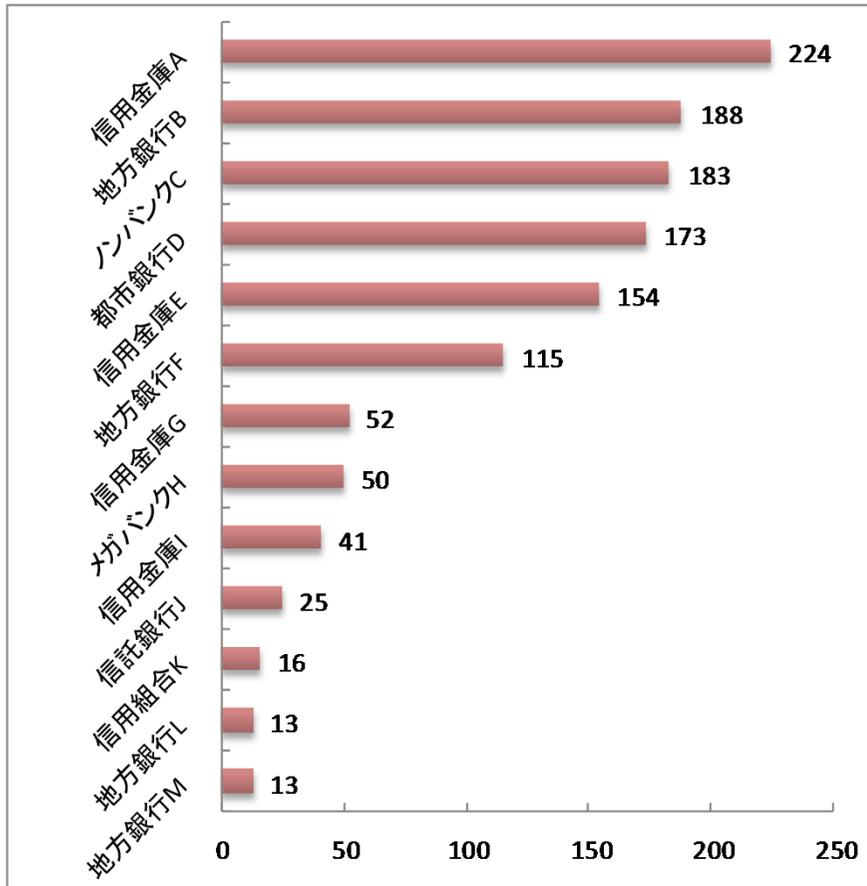
ニッチ市場の出現



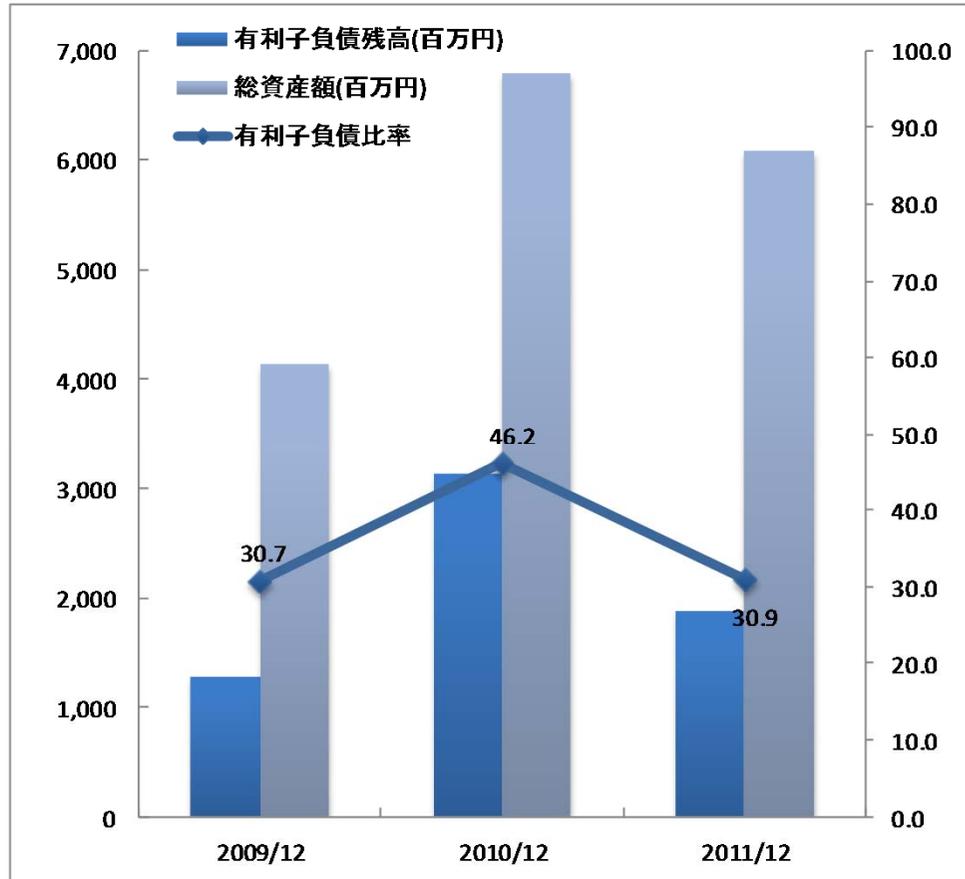
当社の強み ～資金調達能力～

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)



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

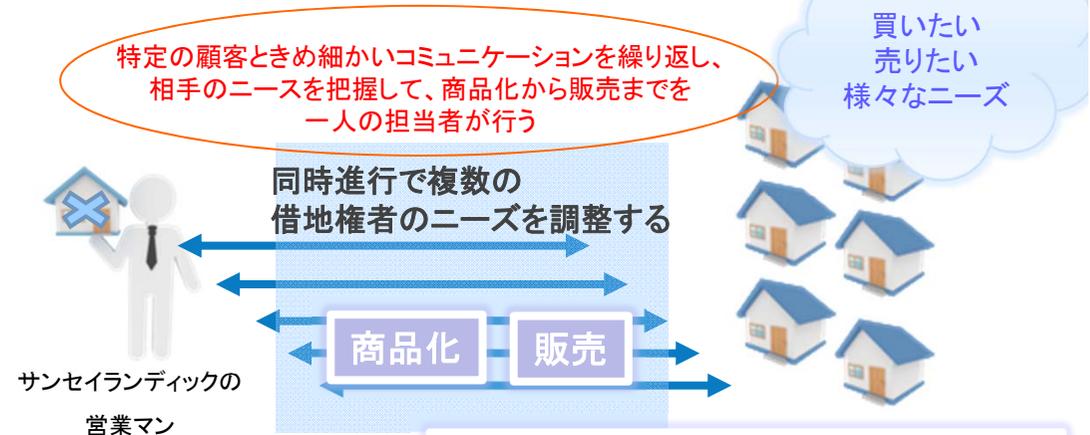


販売までに必要な要素

- ・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

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

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 (改正は平成24年の見込み)

- 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

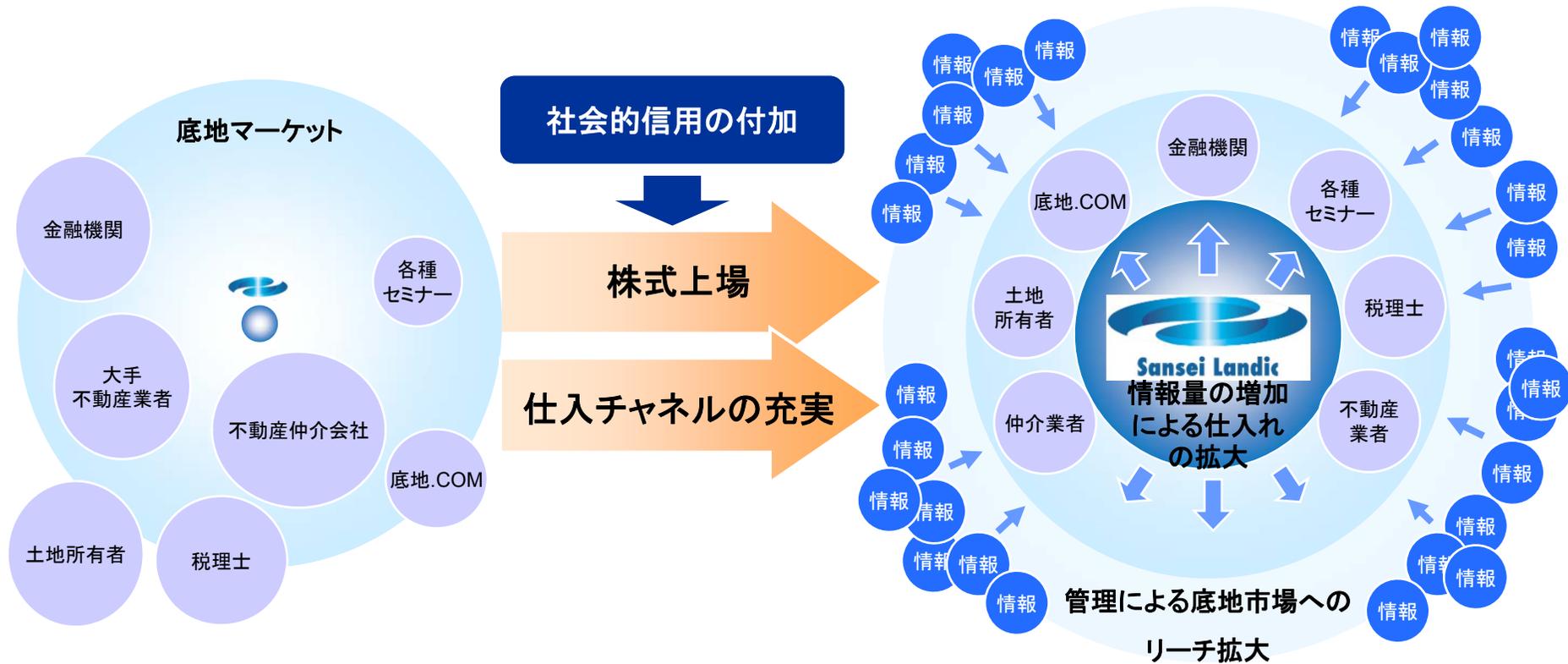
背景

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

情報ネットワークの拡大



《 広大だが未開拓な「底地」マーケット 》

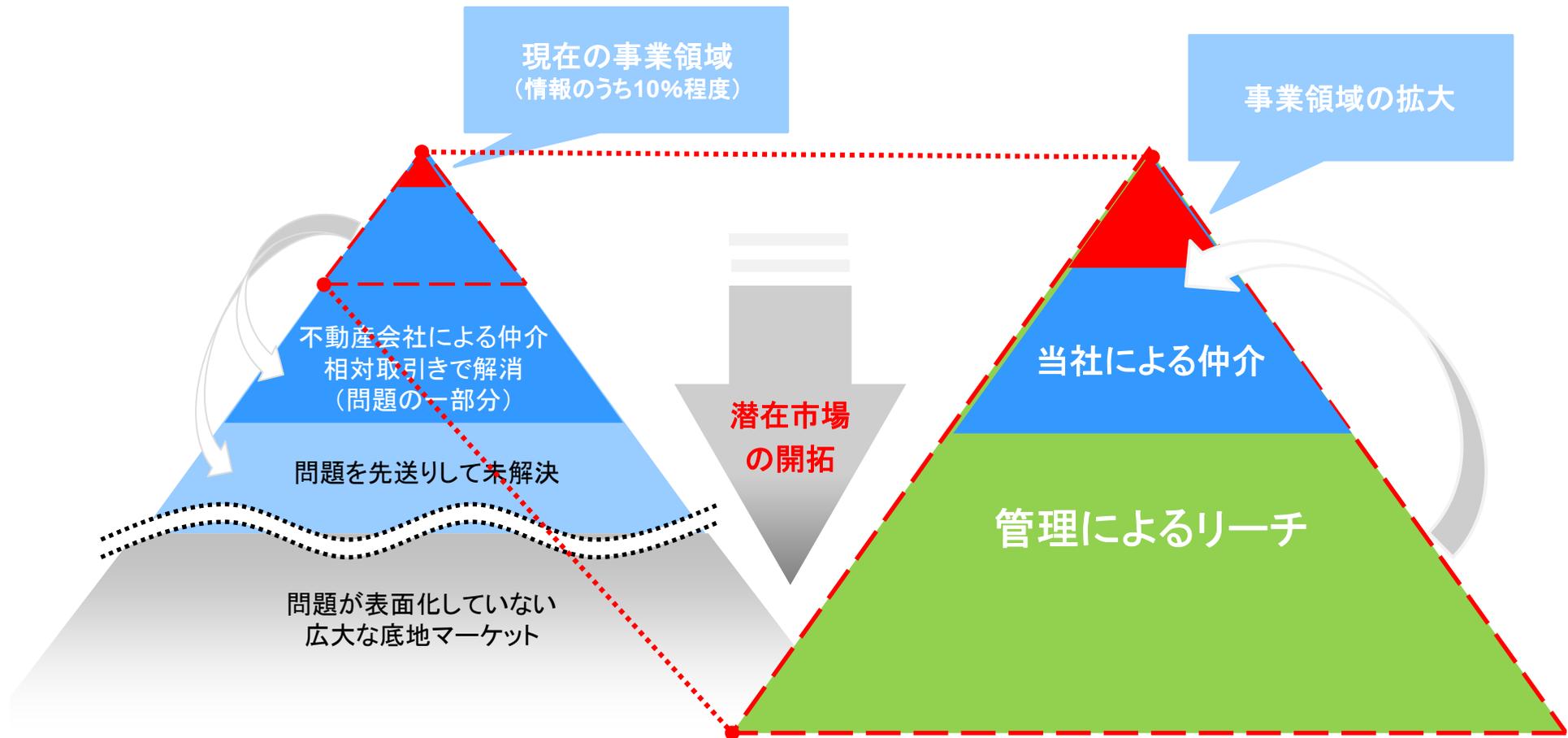
- ◇底地情報は、不動産仲介会社、金融機関、税理士などに拡散
- ◇専門は当社のみで、ごく一部に留まる情報の流通

《 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

■ 底地マーケットの開拓

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



- I. 会社概要
- II. 決算状況
- III. ビジネスモデル
- IV. 当社の強みと成長戦略
- V. 2012年12月期業績見通し**
- VI. 参考資料

■ 今期の取組み『不動産販売事業』

■ 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

■ 権利調整ビジネスのインディケーター

- 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

2012年12月期業績予想

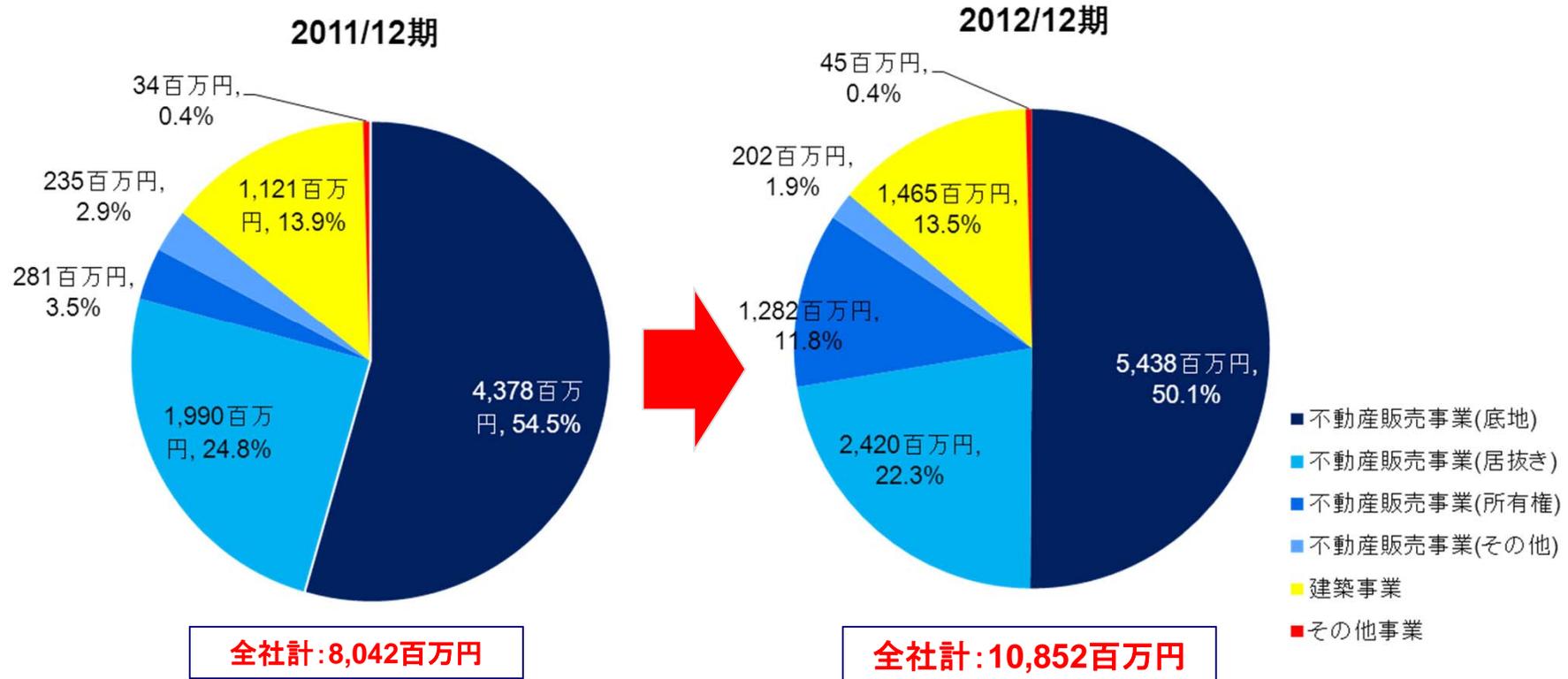


(単位・百万円、%)

	連結			単体		
	2011/12	2012/12予	増減比	2011/12	2012/12予	増減比
売上高	8,042	10,852	34.9	6,886	9,341	35.6
売上総利益	2,484	2,786	12.1	2,159	2,383	10.4
営業利益	749	800	6.7	785	789	0.5
経常利益	746	704	△ 5.7	778	695	△ 10.7
当期純利益	444	394	△ 11.4	464	392	△ 15.6

- ・組織の効率化や仕入案件拡大を通じ、売上高・売上総利益が増加
- ・新卒採用による人員増加に伴う人件費増加、不動産販売事業の売上増加に伴う販売手数料の増加等による販売費・一般管理費増加により、営業利益は微増
- ・不動産販売事業における違約金の発生及び固定資産売却益の発生を見込まないことにより、経常利益・当期純利益は減少

2012年12月期 事業別販売見通し



- 不動産販売事業は底地・居抜き・所有権とも売上高増加を想定
(その他の不動産販売事業は、棚卸資産の減少に伴う地代収入の減少を想定)
- 建築事業は、東日本大震災の影響からの回復により売上高増加を想定
- その他事業は、売買仲介の増加により売上高増加を想定



- I. 会社概要
- II. 決算状況
- III. ビジネスモデル
- IV. 当社の強みと成長戦略
- V. 2012年12月期業績見通し
- VI. 参考資料**

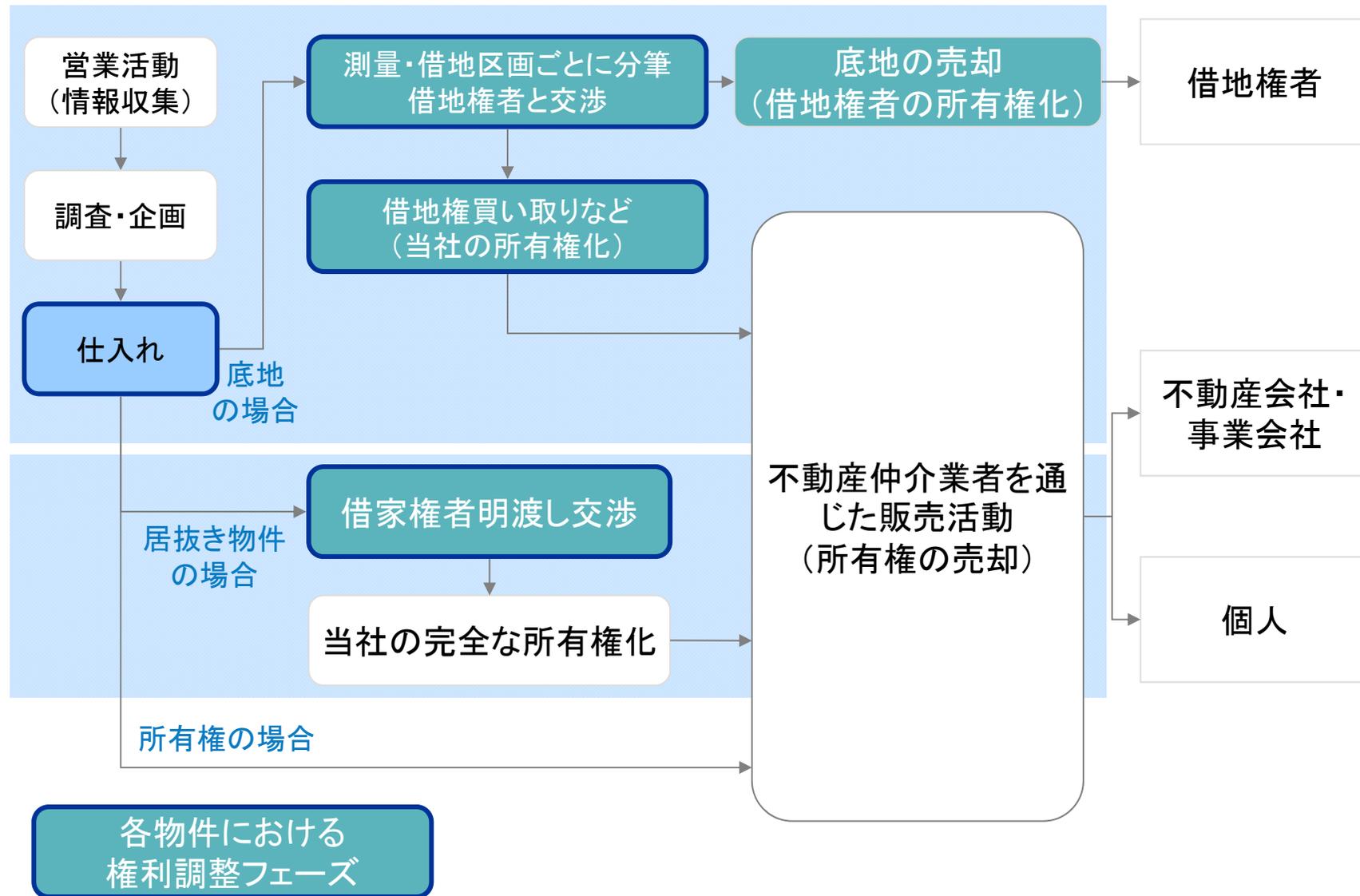
（参考資料）借地法・借家法の変遷

■ 借地権者優位に変化してきた借地法は現代の実態と乖離



土地所有者が圧倒的優位な時代	借地権者優位の流れ	借地権者優位がピーク	現在は・・・
<p>明治8年頃 地租改正</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 高い税金(地租)によって、土地を持つことが困難に ● 借地を好む人が増加 <p>明治37年頃 日露戦争</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 都心部への人口流入増加 ● 借地権が保護されておらず、土地所有者の一方的な都合による地上げが横行 	<p>明治42年 建物保護法制定</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 建物の登記によって新しい地主に対抗できるようになった <p>大正10年 借地法・借家法制定 (旧法)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 賃借人保護へ一歩近づく <p>大正12年頃 関東大震災 借地借家臨時処理法制定</p> <p>昭和12年頃 住宅飢饉 地代家賃統制令</p>	<p>昭和16年 借地法・借家法改正</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 正当事由の導入 ● 明渡しが困難に <p>昭和35年頃 借地権割合の顕在化</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 地価高騰 ● 相続税未納者多発 ● 借地権割合が注目 <p>昭和41年 借地非訟事件手続の導入</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 土地所有者が承諾しない場合の法的解決策導入 	<p>平成4年 借地法借家法制定 (新法)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 土地所有者に不利とならない定期借地権の創設 <p>◆旧法から新法への切り替えは原則無効</p> <p>平成23年 東日本大震災</p>

（参考資料）当社の業務フロー



株式会社サンセイランディック

➤ 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:info@sansei-l.co.jp