

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

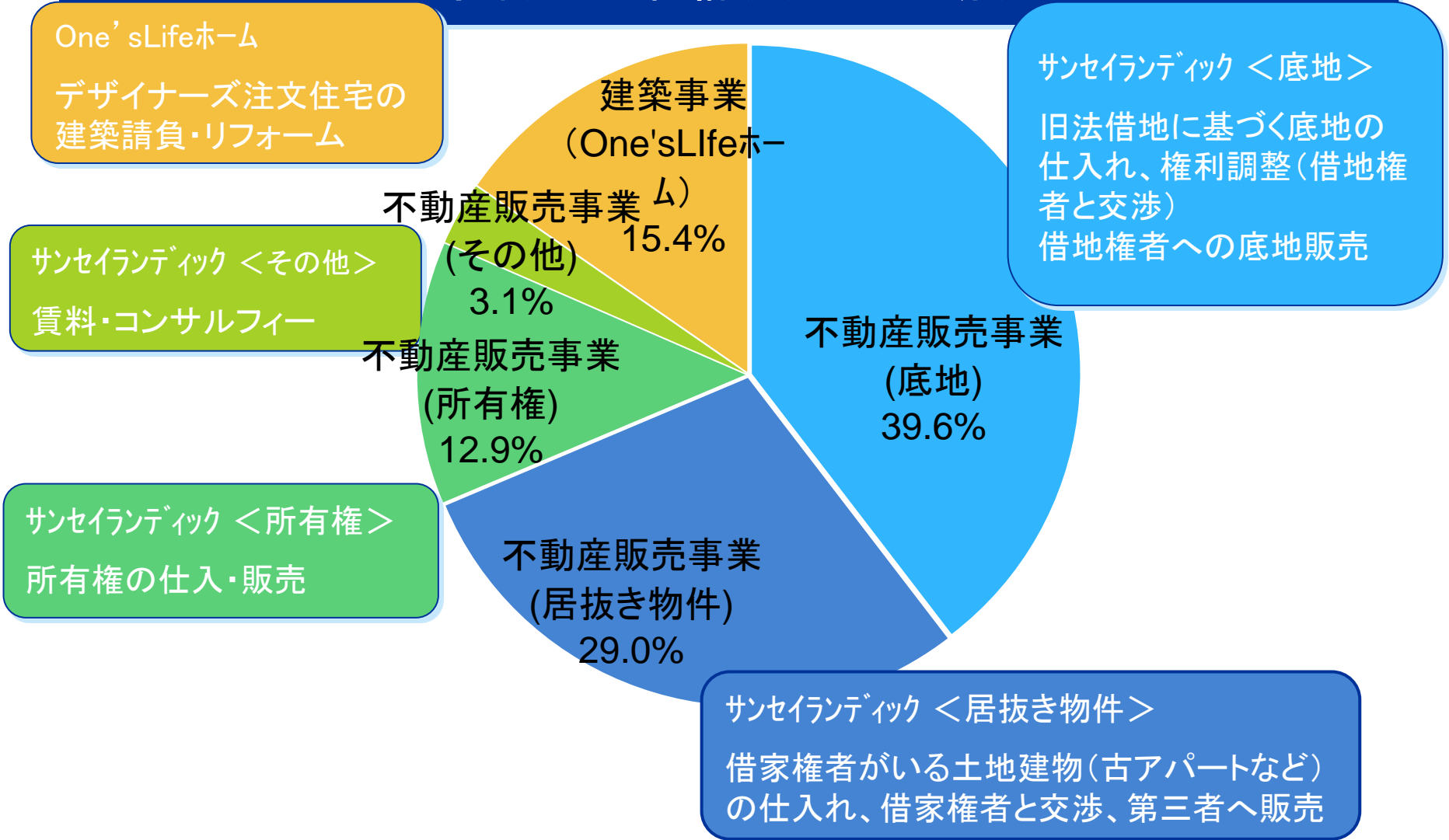


平成27年2月23日
2014年12月期決算説明資料

- 1. 会社概要**
2. 2014年12月期決算概況
3. 新3カ年計画
4. 2015年12月期業績見通し
5. 事業紹介
6. 参考資料

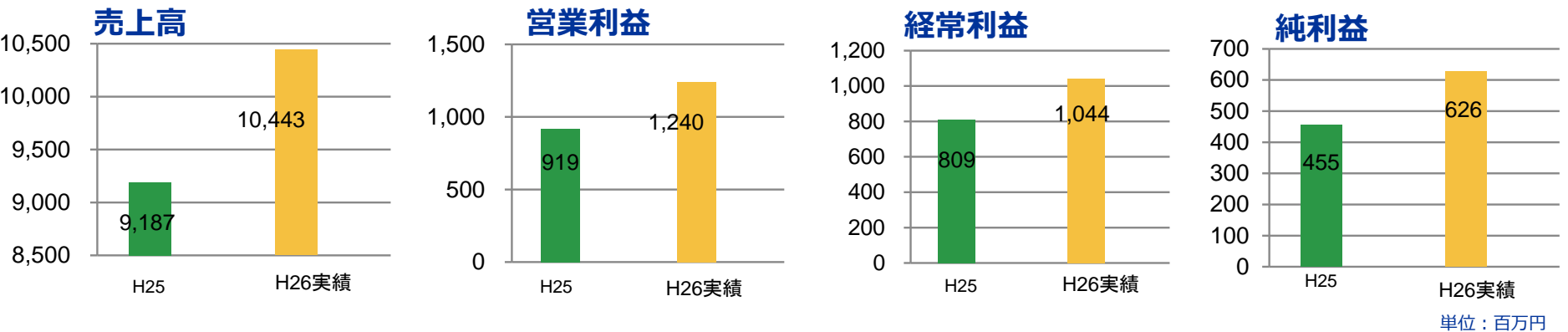
会社名	株式会社サンセイランディック
代表者	代表取締役社長 松崎 隆司
設立	1976年(昭和51年2月)
資本金	661百万円
上場	2014年(平成26年)12月18日 東京証券取引所 市場第一部(証券コード3277) ※2011年12月13日にJASDAQ市場に上場
本社	東京都千代田区神田司町二丁目1番地
支店(8拠点)	札幌(札幌市中央区)、 仙台支店(仙台市若林区) 武蔵野(東京都三鷹市)、横浜(横浜市西区)、名古屋(名古屋市中区)、大阪(大阪府中央区)、福岡(福岡市中央区) ※仙台支店は今年1月に新設
従業員数	単体115名(連結140名)・・・2014年12月末時点
事業内容 (セグメント状況)	<ol style="list-style-type: none"> 不動産販売事業 (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 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

事業別売上高構成(2014/12期)



1. 会社概要
- 2. 2014年12月期決算概況**
3. 新3カ年計画
4. 2015年12月期業績見通し
5. 事業紹介
6. 参考資料

売上・利益ともに過去最高益



<2014年12月期のポイント>

- 仕入競争激化で仕入価格の上昇傾向がある中、適正な利益が見込める案件に絞った仕入を行い、底地の仕入は増加するも、居抜き物件と所有権の仕入が減少
- 販売においては、販売環境の好調及び、物件の個別要因により、売上・利益ともに過去最高



好調な販売により利益の拡大

(単位:百万円、%)

	連 結			単 体		
	2013/12	2014/12	増減比	2013/12	2014/12	増減比
売上高	9,187	10,443	13.7%	7,580	8,839	16.6%
売上総利益	2,933	3,388	15.5%	2,686	3,023	12.6%
販売費・一般管理費	2,013	2,184	8.5%	1,642	1,858	13.1%
営業利益	919	1,204	30.9%	1,044	1,165	11.6%
営業外収益	11	13	17.1%	7	10	46.7%
営業外費用	121	174	42.9%	122	171	40.0%
経常利益	809	1,044	28.9%	929	1,005	8.2%
特別利益	—	—	—	—	—	—
特別損失	—	—	—	—	—	—
法人税等	354	417	18.0%	347	401	15.3%
純利益	455	626	37.5%	581	603	3.9%

- 不動産販売事業において、好調な市況環境により売上が増加
- また、物件の個別要因により利益が大幅増進

事業別販売実績(2013/12,2014/12)



(単位:百万円、%)

	件数			売上高		
	2013/12	2014/12	前年同期比	2013/12	2014/12	前年同期比
不動産販売事業	470	365	77.7	7,599	8,839	116.3
うち底地	398	306	76.9	3,690	4,134	112.0
うち居抜き物件	34	34	100.0	2,310	3,034	131.3
うち所有権	38	25	65.8	1,278	1,347	105.4
その他	—	—	—	319	323	101.1
建築事業	191	209	109.4	1,588	1,604	101.0
合計	—	—		9,187	10,443	113.7

●不動産販売事業は、底地・居抜き物件・所有権すべて前年比で増加

●建築事業は、富裕者層にターゲットを絞った営業活動を行うことで、単価の高い注文住宅・リフォーム工事を受注

貸借対照表(2013/12,2014/12)

(単位:百万円、%)

	連 結					連 結			
	2013/12	構成比	2014/12	構成比		2013/12	構成比	2014/12	構成比
流動資産	8,023	89.9	7,835	89.1	流動負債	4,586	51.4	3,164	36.0
現金及び預金	1,185	13.2	2,275	25.9	有利子負債	3,361	37.7	2,094	23.8
棚卸資産	6,354	71.3	5,180	58.9	その他	1,224	13.7	1,070	12.2
その他	482	5.4	379	4.3	固定負債	464	5.2	366	4.2
固定資産	895	10.1	957	10.9	有利子負債	418	4.7	320	3.6
有形固定資産	568	6.4	603	6.9	その他	46	0.5	46	0.6
無形固定資産	100	1.1	96	1.1	負債合計	5,051	56.7	3,531	40.2
投資その他の資産	226	2.5	257	2.9	純資産合計	3,867	43.3	5,261	59.8
資産合計	8,918	100.0	8,792	100	負債・純資産合計	8,918	100.0	8,792	100

- 販売の進行と公募増資により、現金及び預金が増加
- 返済が進んだことにより、有利子負債が減少
- 公募増資により、純資産が増加



事業別仕入実績 (2013/12,2014/12)



(単位:百万円)

	区画数(件)			仕入高			販売用不動産(棚卸)		
	2013/12	2014/12	前年 同期比(%)	2013/12	2014/12	前年 同期比(%)	2013/12	2014/12	前年 同期比(%)
不動産販売事業	472	473	100.2	6,386	4,614	72.3	6,346	5,166	81.4
うち底地	415	427	102.9	2,688	2,768	103.0	3,851	3,904	101.4
うち居抜き物件	48	29	60.4	2,252	1,425	63.3	1,439	887	61.7
うち所有権	9	17	188.9	1,445	419	29.1	1,056	374	35.4

- 仕入競争と仕入価格の上昇に対し、適正な利益を見込める案件のみ仕入を行う
- ⇒ 建売業者などと競合し、居抜き物件・所有権の仕入が減少
- 一方、当社主力事業の底地は増加

1. 会社概要
2. 2014年12月期決算概況
- 3. 新3カ年計画**
4. 2015年12月期業績見通し
5. 事業紹介
6. 参考資料

■ 3カ年（2012年～2014年）計画

最終年の2014年12月期において、上場時の最終利益の1.4倍を達成
(目標は4億4千万円の1.5倍)

① 人材育成と組織営業強化

組織の効率化を図り
人員を増やさずに
案件増加に対応

- ◆ 個のレベルアップ
資格取得の推進、ノウハウの伝承
- ◆ 組織のレベルアップ
効率化をめざし、仕入と販売を同時にできる組織に変更
- ◆ 組織型営業の強化
属人的取引き ⇒ 組織の結びつきを強化

- ◆ 資格取得率の向上
- ◆ 分業化で、組織が効率化

新たな3カ年への課題

ノウハウの伝承による若手の育成
管理職の育成による組織レベルUP

② 仕入れ強化

案件数と
仕入件数を
1.5倍に増やす

- ◆ 事業スキームの多様化
- ◆ 呼び込み型営業スキームの確立
個人向けのセミナーを積極的に展開
- ◆ 上場を活かした情報チャネルの拡大
仕入を増やすため、仕入情報の紹介者を増やす。
不動産仲介会社だけでなく、金融機関や税理士、
弁護士との連携を深める

- ◆ 情報チャネルの拡大
(仕入情報提供先の多様化)
- ◆ 案件数は2倍に
- ◆ 仕入件数は1.5倍に

新たな3カ年への課題

拡大した情報チャネルからの仕入
成約率の向上

3カ年 (2012年~2014年) 計画

③不動産コンサルティング強化 事業領域拡大

- ◆底地ストックのため、「底地管理」の強化
事業説明会などでのPR
- ◆フィービジネスの拡大
WEBサイトをリニューアルし、コンサル事業のPR強化
不動産の売買以外への取り組み拡大

- ◆管理戸数は6倍
- ◆コンサル事業の収益化
- ◆管理、コンサルティング
から売買へ発展

新たな3カ年への課題

獲得したOPから管理以外の収入

コンサル事業の収益拡大、新規事業化

④資金調達の 多様化・財務 体質の強化

権利調整事業の
安定的な拡大
株主還元拡大

- ◆金融機関との取引拡大
- ◆キャッシュフローの安定化

- ◆金融機関数の取引枠の
拡大
- ◆調達金利の低下傾向
- ◆株主優待の実施

新たな3カ年への課題

キャッシュフローの安定化

利益に応じた株主への還元拡大

■ 新3カ年 (2015年~2017年) 計画

- 既存事業を太くし、これまで培ってきた権利調整ノウハウを活かした、新たな事業展開
- 権利調整ノウハウの伝承を行い、ヒューマンスキルを強化

引き続き・・・

既存事業
強化

◆仕入の強化

- ・仕入専門チームによる戦略化
- ・新規情報チャネル拡大、既存ルート強化
- ・積極的な事業PR

◆コンサルティングの拡大

- ・サービスメニュー拡大
- ・税理士との提携強化
- ・コンサルと入口とした所有者との直取引拡大

新たな
事業展開

これまで培ってきた権利調整ノウハウを
活かした新たな事業展開

→ 次ページで紹介

100年続く会社を目指す！！

人材
育成

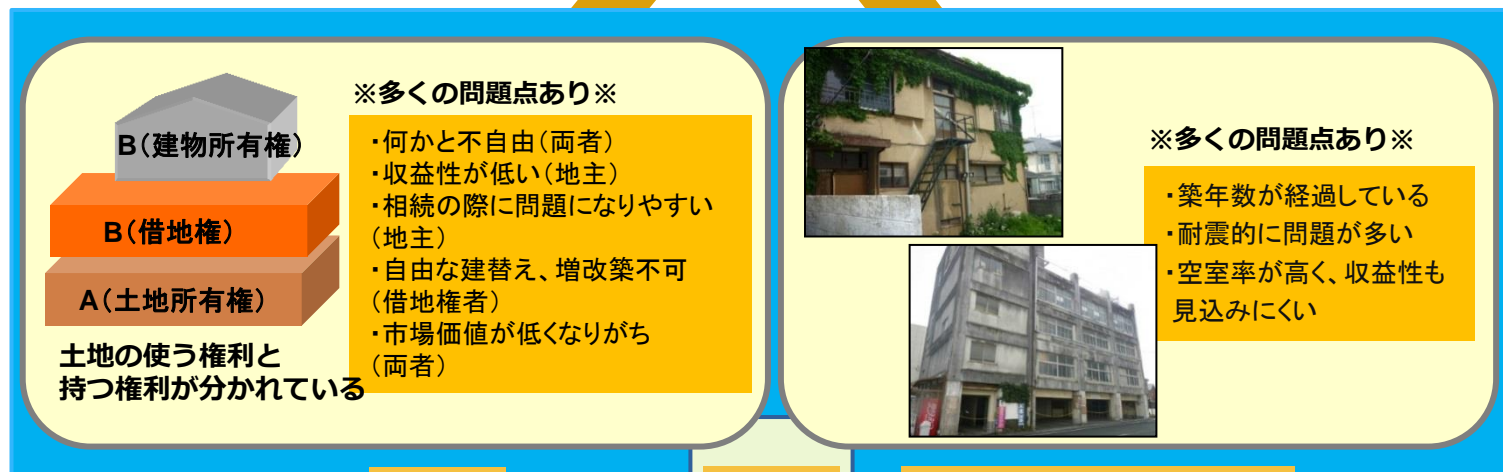
◆「人の育成＝企業の成長」と捉えた人材育成

◆権利調整、販売力の向上

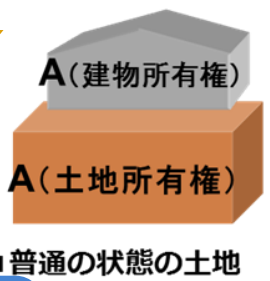
- ・ノウハウの共有
- ・価値を高める権利調整交渉力

■ これまでの権利調整

土地・建物所有者
(売主)



win



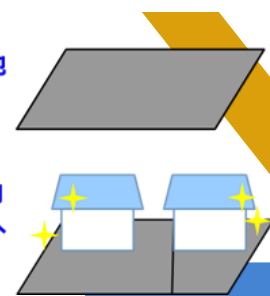
借地権者・第三者
(買主)

権利調整

- ・関係者1人1人の想いを理解する
- ・現状のままでも価値が高まるように整備
- ・権利を一本化

解体後⇒更地
↓
第三者へ売却
不動産の再生へ

win



当 社

win

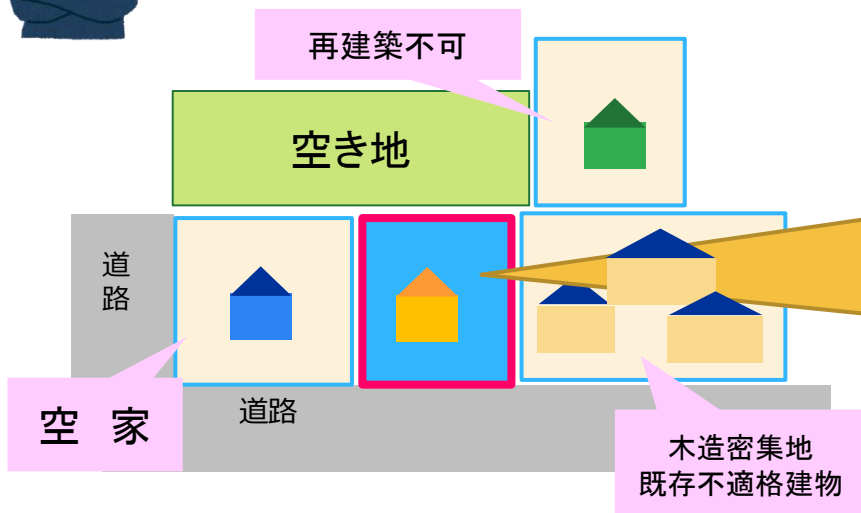


住んでいる家があるが、周囲の問題で困っている

住民が高齢化して空き家も増えてきた

- ・空き家は所有者不明で管理がされていない
- ・密集した家屋がある

→整備を進めてほしいが、誰に頼んでいいのか？ 行政？ 建設会社？



道路延長

木密住宅地を解消
新たな土地利用
→ 不動産の価値向上

当社が、所有者を探し、権利者の意向を聞きながら、とりまとめをおこなう

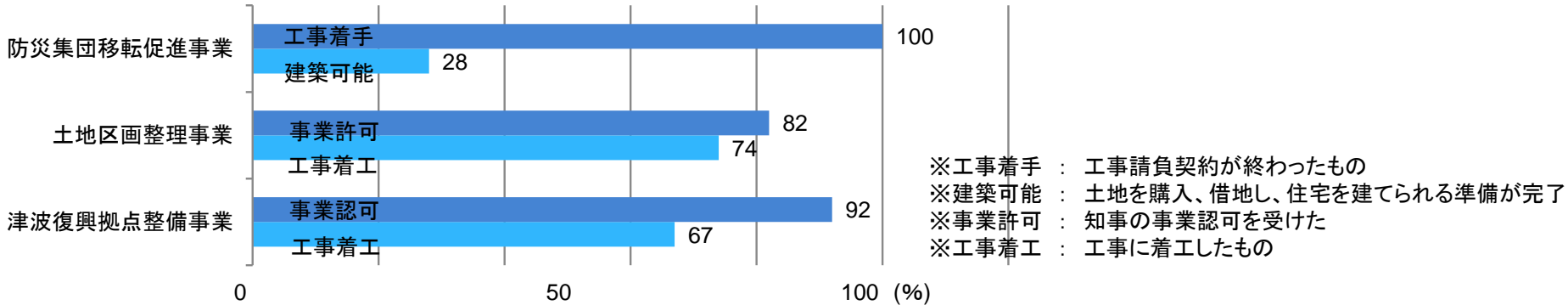
一帯の意見がまとまれば、土地活用の可能性が広がる

■ 仙台支店の役割 「復興の現場での権利調整」



現状

復興街づくり事業の整備状況(平成27年1月30日)宮城県より



問題点

- ・事業許可が下りても、工事着工ができない区画がある
- ・整備が終わっていない為、事業許可がおりない
- ・整備が終わっていない為、住宅を建てる準備ができない

- ・地権者をはじめとする、関係者が多数
- ・復興に対する意見がまとまらない

復興が進捗しない、新たな街づくりを進められない



当事者として参画
復興を進める土台作り

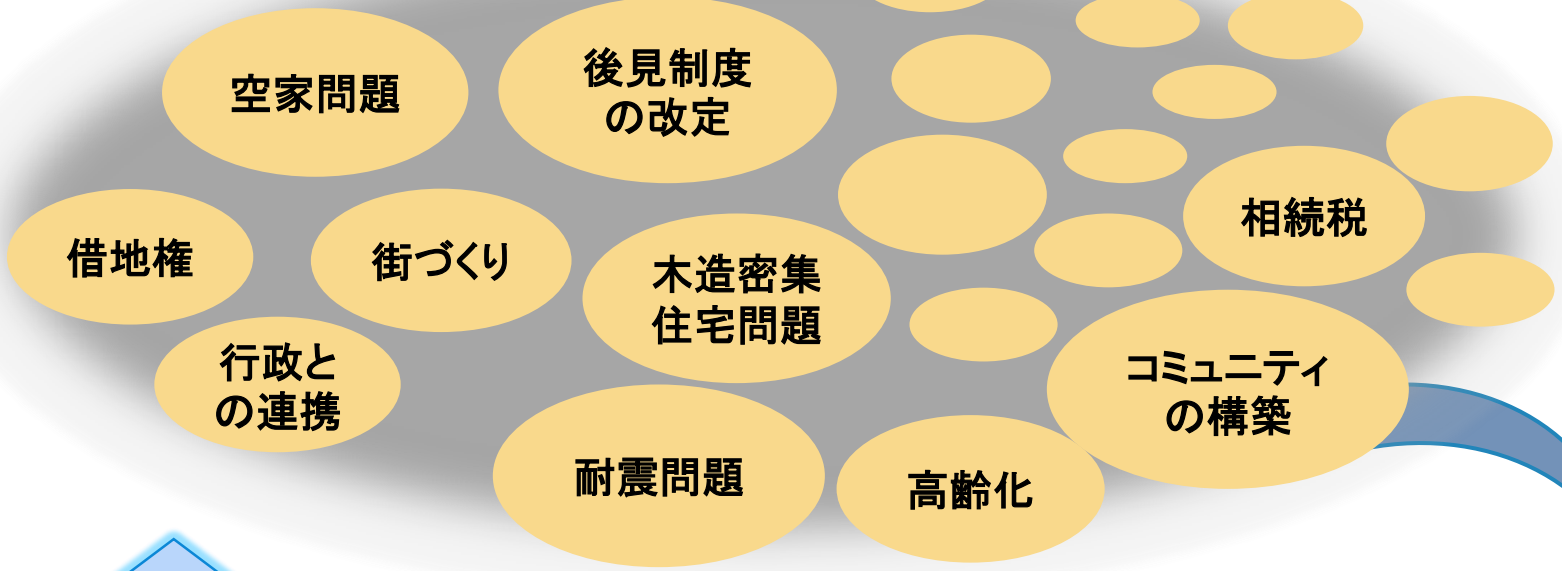
権利者の想いを理解しながら、全員が納得する調整を行う



100年続く会社を目指して



当社の事業を取り巻く環境



権利調整ノウハウや独自のネットワークを活かした社会的問題への取り組み

仙台支店でモデル作り

- ・被災地の復興支援
- ・東北地方の拠点設置
- ・仙台地域での事業基盤構築

- ★当社の権利調整ノウハウを活用し、復興支援
- ★仙台支店で新たなノウハウの構築

全国で展開

Sansei Landic

1. 会社概要
2. 2014年12月期決算概況
3. 新3カ年計画
- 4. 2015年12月期業績見通し**
5. 事業紹介
6. 参考資料

東証1部上場企業として、着実な成長

2015年12月期(2015年1月1日～2015年12月31日)連結業績予想

百万円

<連結>	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株あたり当期純利益
第2四半期(累計)	3,615(△8.7%)	66(△87.9%)	17(△96.2%)	7(△97.4%)	0.93円
通期	11,162(6.9%)	1,242(3.2)	1,139(9.1)	705(12.6)	89.13円

●前期の仕入の遅れにより下期偏重だが、引き続き市況環境はよく、仕入と案件取得の状況から、通期は売上・利益ともに増加を見込む

- ・2015年1月1日スタートの相続税増税による売却ニーズを確実に取り込む
- ・仙台支店を新設、既存事業の拡大と新規事業への積極的な取組み

創業40周年を迎え、東証1部上場企業として着実な成長を目指すべく、新3ヶ年計画のスタート

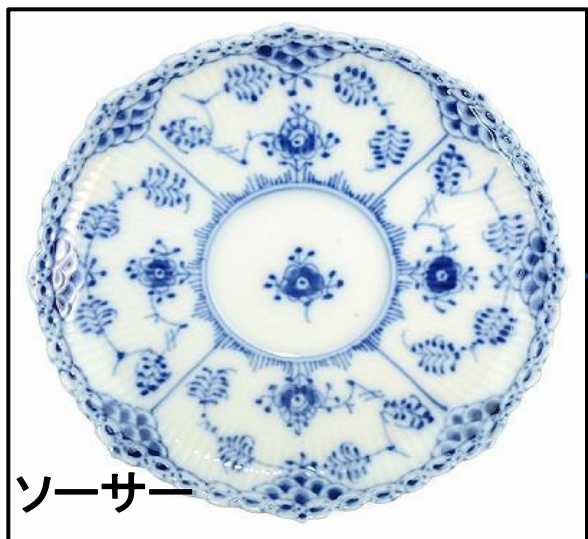
既存事業拡大、新規事業確立、人材育成で「100年続く企業」の土台作り

1. 会社概要
2. 2014年12月期決算概況
3. 新3カ年計画
4. 2015年12月期業績見通し
- 5. 事業紹介**
6. 参考資料

■ 事業の概要 ～権利調整とは～



カップ



ソーサー

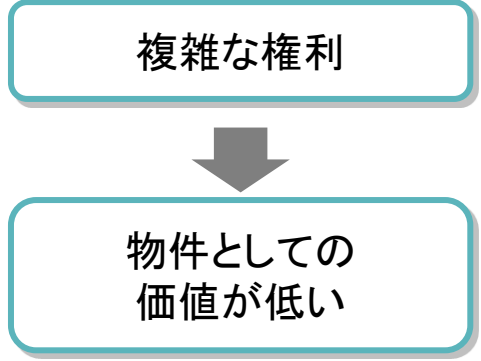
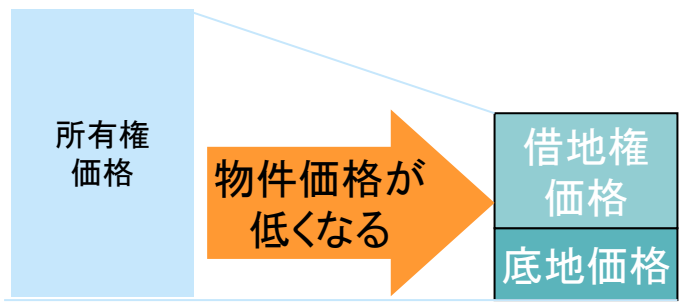
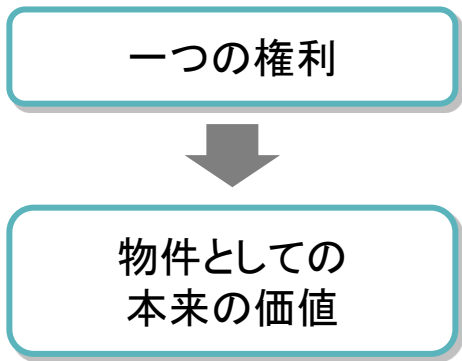
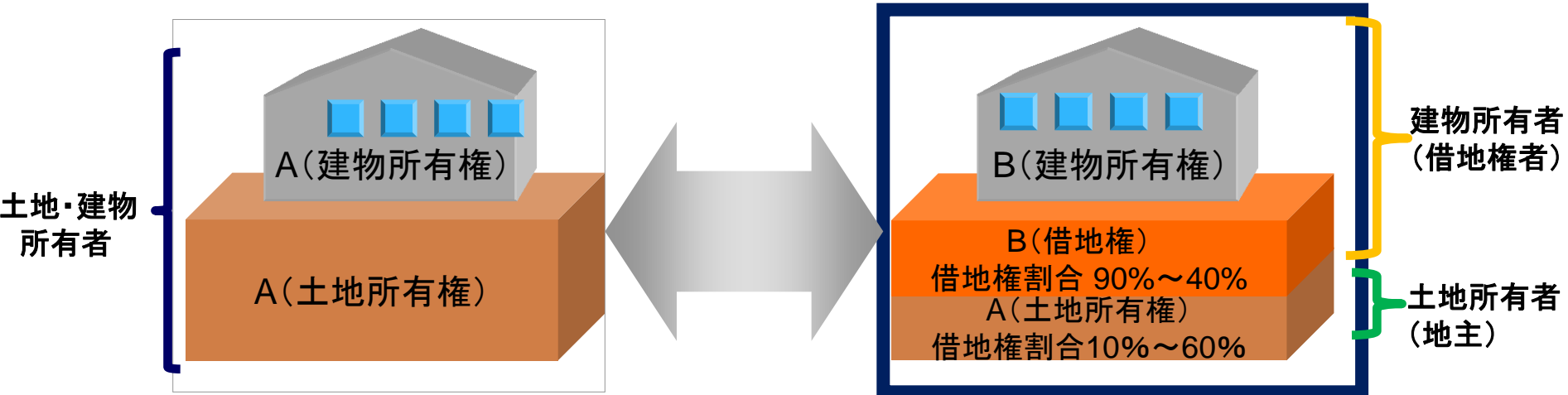
権利
調整



カップ&ソーサー

事業の概要 ～底地とは～

土地の使う権利と持つ権利が分かれている状態

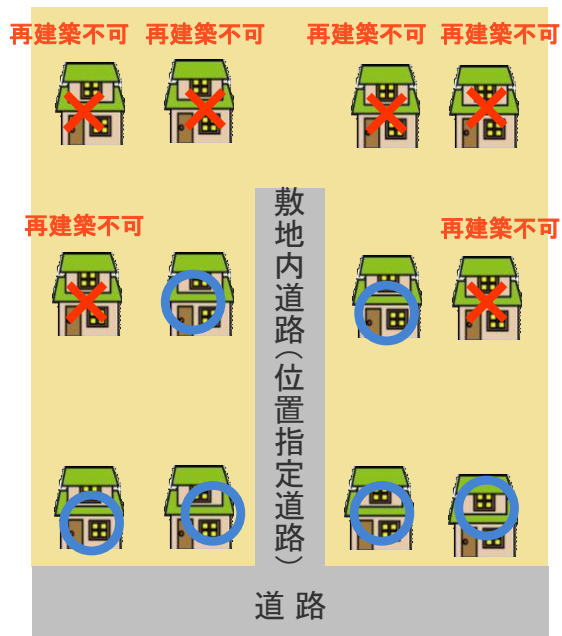


底地の権利調整とは

【概要】 所在：神奈川県A市 地積：300坪 借地権者数：12名

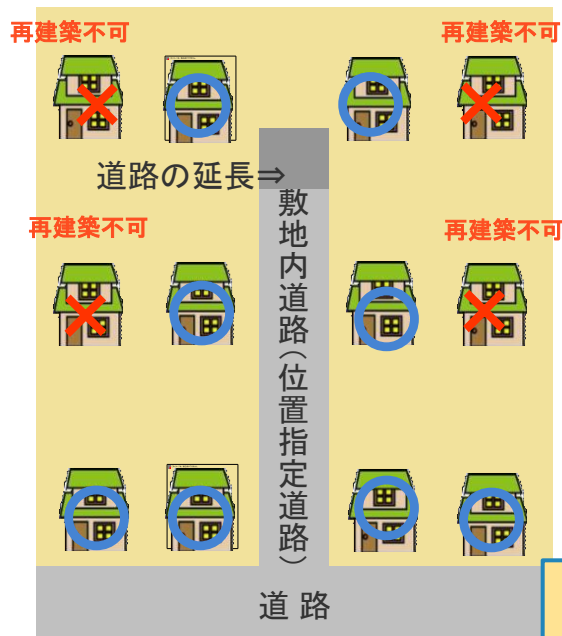
当社買取り時

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



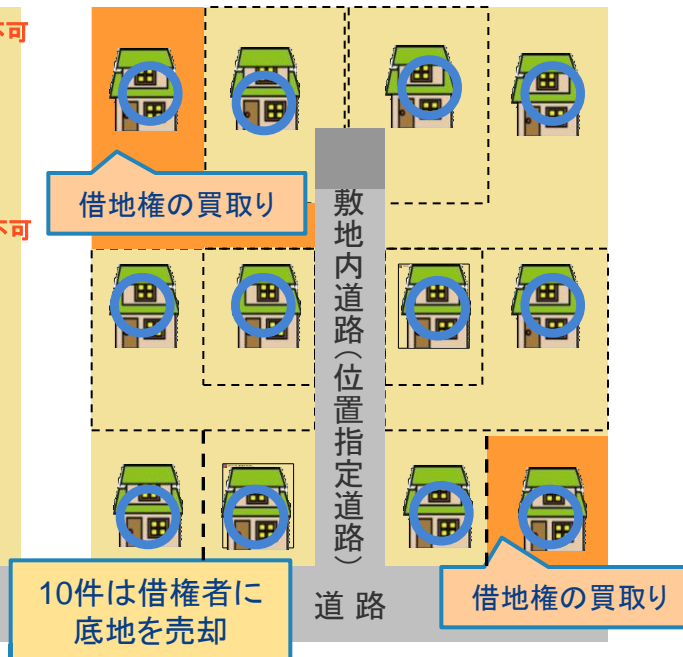
権利調整①

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

収益物件



- ・築浅
- ・空きが少なく、賃料が高い

居抜き物件



- ・築古
- ・空きが多く、賃料が安い

■ 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）

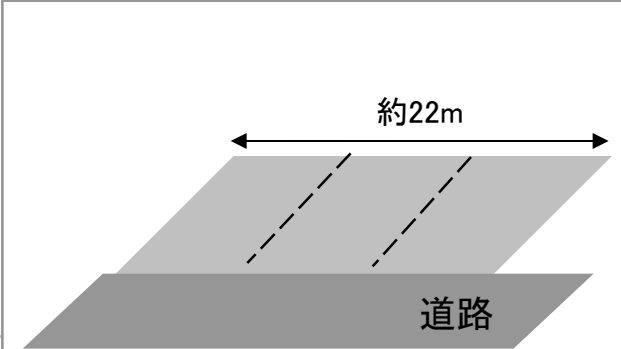
当社買取り時



- 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

ニッチな商品(不動産)

- ・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、他社はほとんど行わない。

⇒ 様々な理由から、大手不動産業者も参入しづらい

相手に合わせた調整 蓄積されたノウハウ (高い権利調整力)

- ・相手の想いを理解する。

⇒ 相手の言葉・想いを聞き漏らさない

- ・相手のニーズをもとに、社内に蓄積した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

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、日本各地での取扱い件数が増加。

⇒ 全国で権利調整事業を行う会社はない

- ・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。

⇒ 上場による信用力と認知度の高まり

1. 会社概要
2. 2014年12月期決算概況
3. 新3カ年計画
4. 2015年12月期業績見通し
- 5. 参考資料**

経営理念

- 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



「サンセイランディック」の社名の由来

仕入先、販売先、当社がそれぞれにとって満足のいく取引ができて、win-win-winの信頼関係が構築され、その積み重ねが三者の繁栄につながると考えております。その精神を「三つの星(仕入先、販売先、当社)が輝き続けること」を願って「サンセイ」と称し、不動産事業を行うことから、この言葉に「Land(ランド)」の造語である「ランディック」を付け加えたものが社名の由来であります。

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	『貸宅地（底地）』の取扱いを開始 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	貸宅地（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 貸宅地に次ぐ権利調整事業として、『居抜き』の取扱いを開始
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（サンセイ住宅販売としては、平成12年に開設）
	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＞ 貸宅地の仕入拡大と チャンネルの多様化	平成20年1月	貸宅地（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	大阪証券取引所（現東京証券取引所）JASDAQ市場上場
	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。
	平成26年1月	東京証券取引所 市場第二部上場
	平成26年12月	東京証券取引所 市場第一部上場
平成27年1月	仙台支店開設	

今年で創業40年目

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