



平成 28 年 2 月 12 日

各 位

会 社 名 株式会社サンセイランディック
代 表 者 名 代表取締役社長 松崎 隆司
(コード番号：3277 東証第一部)
問 合 せ 先 取締役管理本部長 永田 武司
(TEL. 03-3295-2200)

中期経営計画開示のお知らせ

当社はこの度、昨年より遂行しておりました2015～2017年度の3ヵ年を対象とした「中期経営計画（2015年～2017年）」を開示致しましたので、お知らせ致します。詳細につきましては添付資料をご参照ください。

添付資料：株式会社サンセイランディック 中期経営計画（2015年～2017年）

以 上

株式会社サンセイランディック

中期経営計画 (2015年～2017年)

東証1部 3277

■ 目次

- 1.経営理念、経営ビジョン
- 2.サンセイランディックの提供するサービス
- 3.事業環境分析（不動産事業）
- 4.事業環境分析（建築事業）
- 5.当社事業の現況/展望
- 6.現在の中期経営計画の説明と進捗
- 7.今後の展望
- 8.コンプライアンス等、株主還元方針

■ 1.経営理念・経営ビジョン



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。

3

■ 2.サンセイランディックの提供するサービス



当社が提供するサービスとは、長年の経験に裏付けされたノウハウを背景として、当社がリスクを負担しながら、お客様の資産に価値を付加していくことと定義しています。

底地買取事業

地主様より底地を現況で買い取り、土地の測量を行い、借地ひと区画ごとの境界を明示します。その後、借地権者それぞれのニーズに合わせて、底地の売却・借地権の買い取り・同時売却・等価交換などを行い、底地と借地権に分かれていた土地の権利を一つにして、本来の資産価値に戻すお手伝いをします。また、地主様より底地の管理を請け負い、測量作業や地代の集金などを行います。

居抜き買取事業

地主様より老朽化して十分な賃料が取れていないようなビルやアパートを買い取ります。その後、借家人（その建物を借りている人）に対して、明渡し交渉を行い、全員の移転完了後に、建物の取り壊しを行い、更地にして土地を売却します。

コンサルティング事業

土地、建物（古アパート）の売却や、不動産を有効活用したい、不動産の買い替えなどで節税を実現したいなど資産活用のお手伝いをします。また、借地権の買い取りや返還実務のお手伝いなども請け負います。

4

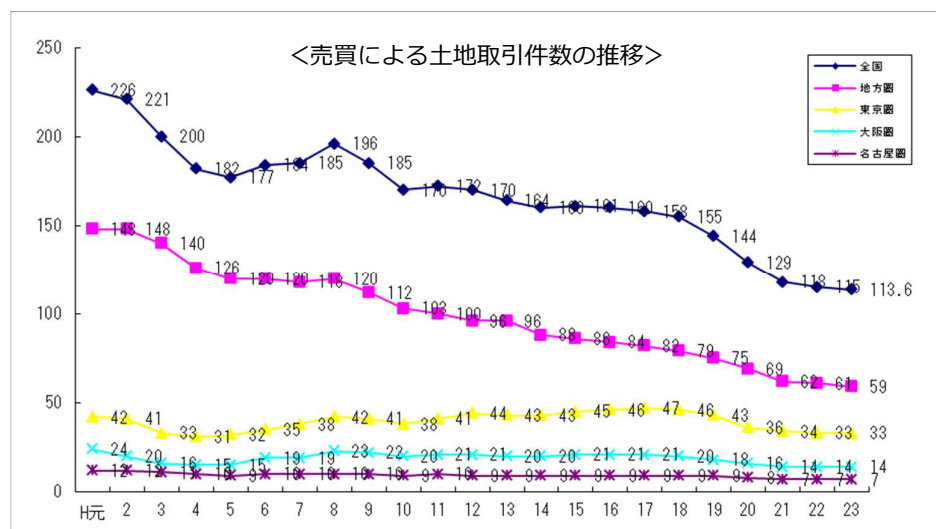
■ 3-1.事業環境分析（不動産事業）

●不動産業界の概況

地価が上昇を続けるという「土地神話」は過去のものとなり、利用価値に応じて価格形成が行われる市場構造へ。

●土地取引の動向

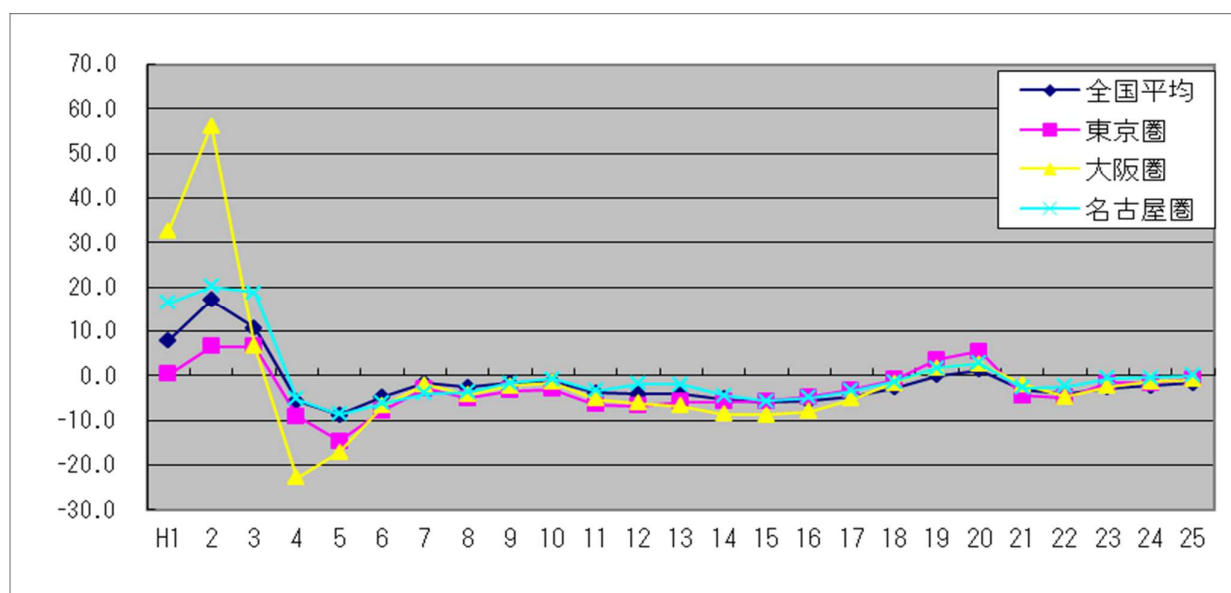
全国平均では、住宅地、商業地ともに下落率は大きく縮小し、全調査地点数に占める上昇地点数の割合が全国的に大幅に増加。



5

■ 3-2.事業環境分析（不動産事業）

＜公示価格年別変動率（住宅地）＞



出典：平成25年地価公示（国土交通省）

6

●税制の動向

不動産・住宅業界においては、低金利融資の継続、すまい給付金制度や住宅ローン減税の拡充等により、消費税率引き上げの影響が緩和されたが、消費税率引き上げに伴う駆け込み需要の反動により新設住宅着工戸数が前年比減少傾向となるなど、先行き不透明な状況が続いている。また、平成29年4月の消費税10%への引上げも控えている。

●建築時期別住宅数

我が国の不動産の築年別ストック利用は、新耐震基準が導入された昭和56年以前の住宅が32%。

今後の見通し

デフレ脱却に向けた経済政策の実施期待や、旧耐震基準の建築物の処理の加速、高齢者人口の増加、相続税の増税傾向などの社会的要因から、不動産市況の回復を予想。

荒廃して危険な空き家の撤去を促すため、住宅が建つ土地の固定資産税を軽減する措置（住宅用地特例）を見直す動きもあり、税の優遇対象から除外される中古住宅増加し、売買が活発になると予測される。

7

●建築業界の概況

新築住宅着工戸数は平成8年の164.3万戸をピークに減少、その後120万戸の水準で推移していましたが、平成18年のリーマン・ショックを機に更に減少。平成21年を底として80万戸水準で横ばいとなるが、政権交代による各種政策の期待感や消費税引き上げ前の需要増加から上昇に転じる。

更に、東日本大震災の影響を受け、建築資材の供給の逼迫や災害復興を優先したことによる自在や業者不足は、その他地域での着工戸数が伸び悩んだが、供給体制の回復が進んだことにより上昇に転じている。

今後の見通し

首都圏における住宅着工戸数は、他地域と比較すると堅調であり、今後も回復傾向と考えられる。

8

■ 5-1.当社事業の現況/展望

連結業績予想及び計画

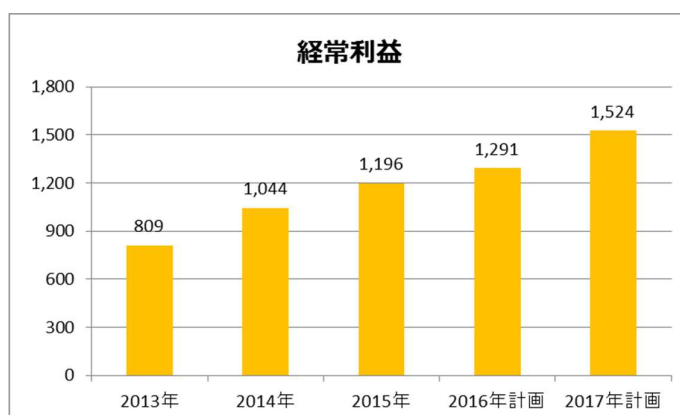
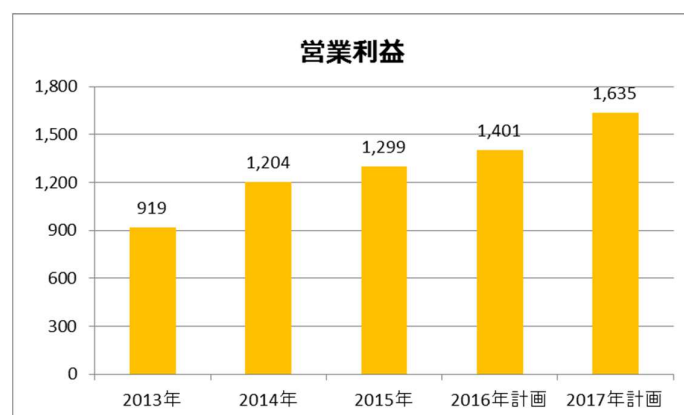
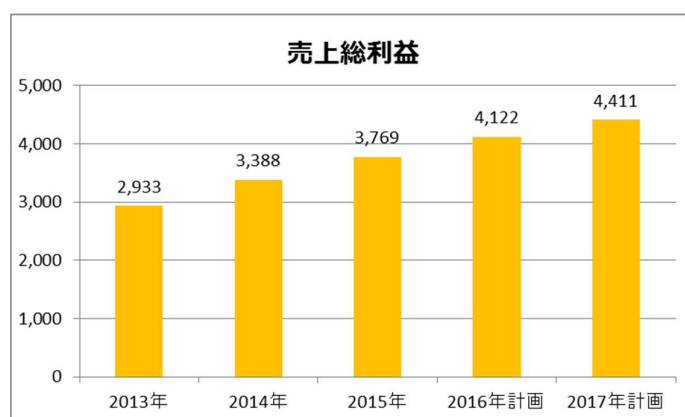
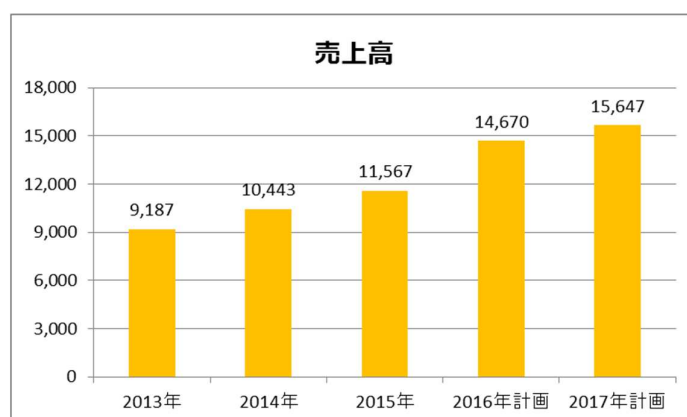
単位：百万円

	2013年	2014年	2015年	2016年計画	2017年計画
売上高	9,187	10,443	11,567	14,670	15,647
売上総利益	2,933	3,388	3,769	4,122	4,411
営業利益	919	1,204	1,299	1,401	1,635
経常利益	809	1,044	1,196	1,291	1,524
当期純利益	455	626	724	848	974

9

■ 5-2.当社事業の現況/展望

単位：百万円



10

6.現在の中期経営計画の進捗

中期経営戦略（2015年～2017年）	2015年実績
不動産事業 ■底地買取／居抜き買取事業 既存事業をより強化し、これまでに築いてきた権利調整実績、及び東証一部上場会社という知名度、信頼度を活かした確実な業績の拡大 ・仕入の強化 ・権利調整能力及び販売力の向上 ■コンサルティング事業 借地権の買取りをはじめとする不動産の有効活用の提案 サービスメニューの拡大 コンサルティングの拡大 建築事業 注文住宅における、品質の高さと優れたデザイン性という強みをベースに品質の更なる向上とエリア特性に応じた商品企画を行い収益性の向上と安定化を図る	当事業のPRを大手仲介業者や金融機関等において積極展開 仕入専門部署を設置し、仕入の平準化を図る 営業力・権利調整能力の伝承を目的とした人材育成プログラムを検討開始 組織営業力強化を目的とした部長職及び課長職研修を実施 サービスメニューを拡充 駒沢公園住宅展示場にモデルハウスを出展

11

7.今後の展望

2016年の計画
現在の中期経営計画の中間年度 ■ 既存事業による業績の拡大 東海・近畿圏の業績拡大 ■ 権利調整能力及び事業効率を高め販売の平準化を図る ■ 知名度を高め企業ブランドの向上を図る ■ 建築事業の重要エリアと考えている世田谷区を中心とする城南エリアでの事業展開を強化する 新中期経営計画へのスムーズな引継ぎを目指す
新中期経営計画 案（2018年～2020年）
企業体力を盤石なものとする期間 ■ 安定した業績の拡大 ■ 不動産諸問題への取組 ～空家／木造密集地／民泊／地方活性化／災害地支援等 ■ 企業ノウハウの伝承と業務の効率化を目的とした人材育成 更なる飛躍へつなげる

12

企業成長の基本方針

少子高齢化により、住宅の需給バランスが変わっていく中で、当社だからできることを堅実に
行い、社会からの信頼を得ると同時に不動産権利調整のプロフェッショナルとして、いつまで
も必要とされる会社として成長し社会に貢献する

企業の成長＝人の成長であり、常に研修／研鑽／経験の機会を与え、個々の才能を伸ばせる会
社とする

全ての事業活動について、コンプライアンスの徹底を念頭に行う

株主還元について

当社は、収益力の向上を図り配当原資を確保することにより、継続的かつ安定的な配当の実施
及び経営成績に応じた積極的な利益還元を配当の基本方針としております。今後につきまして
も、株主に対する利益還元を重要な経営課題として認識し、株主利益の最大化を目指した経営
戦略の推進によって、収益力の向上と事業基盤の拡大を図ることに努めてまいります。