



株式会社サンセイランドイック

平成29年12月期 第2四半期決算説明資料

1.平成29年12月期第2四半期決算概況

- ・セグメント状況
- ・決算概況

2.トピックス

- ・中期経営計画、3本部体制の進捗状況
- ・「百戦錬磨」「あんど」との業務提携

3.平成29年12月期業績予想

4.参考資料

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	772,223,600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	東京都千代田区丸の内二丁目5番1号
支店	札幌（札幌市中央区）、仙台（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（大阪市中央区）、福岡（福岡市中央区）
従業員数	単体126名（連結148名）※2017年6月末
事業内容	権利者が複数いることで問題が生じている不動産の権利調整をしている企業です。 1. 底地（借地権）の仕入、及び企画販売 ※底地（そち）＝ 借地権負担付土地、貸宅地 2. 底地（借地権）の管理・コンサルティング業務 3. 借家権者（居住者がいる状態）の古いアパート・ビルの仕入、及び企画販売 ※当社では通称「居抜き（いぬき）」と呼んでおります。

サンセイランディックによる「不動産販売事業」

- 底地（そちち）

旧法借地に基づく底地を仕入れて、権利調整（道路の延長や権利者との交渉）を行い、借地権者へ底地を販売

- 居抜き（いぬき）

建物オーナーから住んでいる人がいる状態の土地建物（古いアパートなど）を仕入れ、借家権者と交渉を行い明け渡し、建物を解体した後、デベロッパー・戸建会社に販売

- 所有権

所有権の仕入れ、販売

- その他

賃料収入、コンサルティングフィー



One's lifeホームによる

「建築事業」

デザイナーズ注文住宅の建築請負、
リノベーション施工



■ 平成29年12月期第2四半期 決算概況



底地・居抜きの販売が計画を上回り、上方修正

平成29年12月期第2四半期（2017年1月1日～2017年6月30日）連結業績実績

	2017/6 実績	当初予想	差異	2016/6 (前年同期)	前年比
■ 売上高	: 5,552百万円	5,302百万円	249百万円	5,935百万円	△6.5%
■ 営業利益	: 490百万円	123百万円	366百万円	527百万円	△7.0%
■ 経常利益	: 457百万円	78百万円	379百万円	443百万円	3.1%
■ 四半期純利益	: 261百万円	19百万円	241百万円	243百万円	7.0%

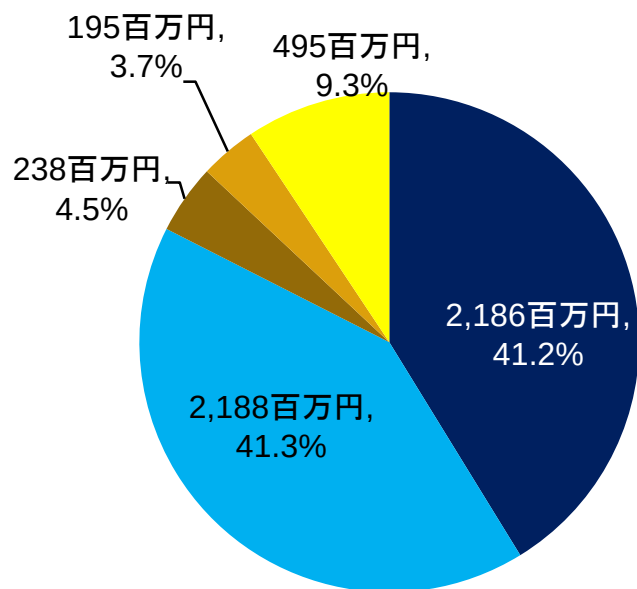
<平成29年12月期第2四半期のポイント>

- ・ 当初計画では、前期の仕入の不調により、2Qでは減収・減益の計画だったが、販売努力により底地、居抜きの販売額及び利益率が計画を上回る
- ・ 居抜きは名古屋エリアの販売が好調。1Qの居抜きの利益率低下を補う
- ・ 経費の圧縮等もあり、営業利益、経常利益、四半期純利益が計画を大幅に超過
- ・ 前期の本社移転費用の影響が無くなり、前期比で経常利益、四半期純利益が増加

売上高比較（予算対比）

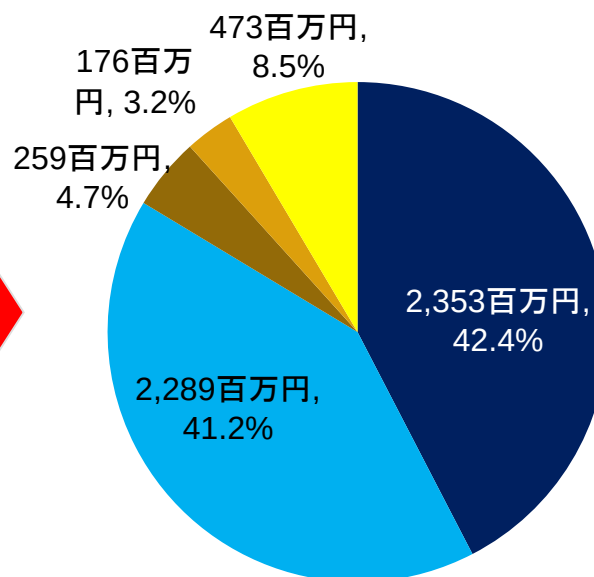
事業別売上高

2017/12期 2Q 予算



全社計 : 5,302百万円

2017/12期 2Q 実績



全社計 : 5,552百万円

- 不動産販売事業(底地)
- 不動産販売事業(居抜き)
- 不動産販売事業(所有権)
- 不動産販売事業(その他)
- 建築事業

- ・ 売上高構成比についてはほぼ計画通り
- ・ 底地、居抜きの販売増加により全社の売上高増加



損益計算書(前年対比)

減収・連結経常増益

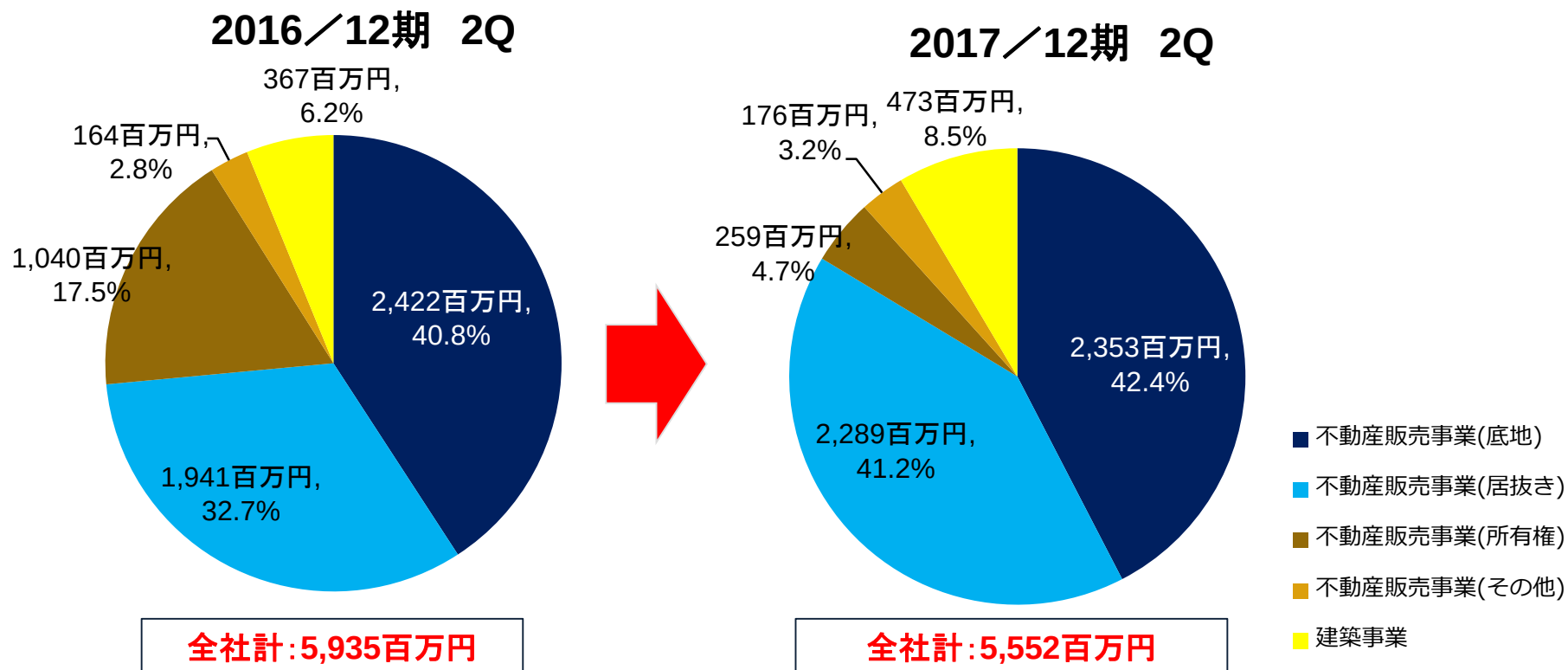
	(単位：百万円、%)					
	連 結			単 体		
	2016/06	2017/06	増減比	2016/06	2017/06	増減比
売上高	5,935	5,552	△6.5%	5,568	5,078	△8.8%
売上総利益	1,781	1,753	△1.6%	1,714	1,682	△1.9%
販売費・一般管理費	1,254	1,263	0.7%	1,078	1,116	3.6%
営業利益	527	490	△7.0%	636	565	△11.1%
営業外収益	8	5	△34.9%	5	6	12.2%
営業外費用	91	37	△58.6%	90	36	△60.2%
経常利益	443	457	3.1%	551	536	△2.8%
特別利益	—	—	—	—	—	—
特別損失	—	29	—	—	29	—
法人税等	199	166	△16.7%	198	165	△16.7%
純利益	243	261	7.0%	353	340	△3.5%

所有権の販売減少により
売上高減少

本社移転費用の計上

- ・ 不動産販売事業における所有権の販売減少により売上高が減少
- ・ 前期の本社移転費用の影響がなくなり営業外費用減少

事業別売上高構成（前年対比）



- ・所有権の売上高が大幅に減少し、全社の売上高減少
- ・居抜きは売上高を伸ばす



事業別販売実績(前年対比)

・販売件数減少

・底地・居抜きの単価が上昇
・所有権の売上高が大幅減

(単位：百万円、%)

	件数			売上高		
	2016/06	2017/06	前年同期比	2016/06	2017/06	前年同期比
不動産販売事業	213	151	70.9%	5,568	5,078	91.2%
うち底地	182	129	70.9%	2,422	2,353	97.1%
うち居抜き	20	15	75.0%	1,941	2,289	117.9%
うち所有権	11	7	63.6%	1,040	259	24.9%
その他	—	—	—	164	176	107.8%
建築事業	81	79	97.5%	367	473	129.0%
合 計	—	—	—	5,935	5,552	93.5%

- ・不動産販売事業において、各事業の販売件数減少
- ・居抜きは前期から期ずれした大型物件の販売により、売上高増加
- ・所有権は売上高が大幅に減少

貸借対照表(前年対比)

・ 順調な仕入により
棚卸資産が増加

・ 有利子負債の増加

(単位：百万円、%)

資産					負債・純資産				
	2016/12	構成比	2017/06	構成比		2016/12	構成比	2017/06	構成比
流動資産	9,749	90.0	11,198	90.7	流動負債	3,750	34.6	4,996	40.5
現金及び預金	2,435	22.5	2,763	22.4	有利子負債	2,624	24.2	4,053	32.8
棚卸資産	6,900	63.7	7,895	64.0	その他	1,126	10.4	943	7.7
その他	413	3.8	539	4.3	固定負債	225	2.1	222	1.8
固定資産	1,083	10.0	1,144	9.3	有利子負債	87	0.8	83	0.7
有形固定資産	590	5.5	586	4.8	その他	138	1.3	138	1.1
無形固定資産	87	0.8	83	0.7	負債合計	3,976	36.7	5,218	42.3
投資その他の資産	405	3.7	474	3.8	純資産合計	6,856	63.3	7,123	57.7
資産合計	10,832	100.0	12,342	100.0	負債・純資産合計	10,832	100.0	12,342	100.0

・ 順調な仕入により棚卸資産、有利子負債が増加



事業別仕入実績(前年対比)

・仕入区画が増加

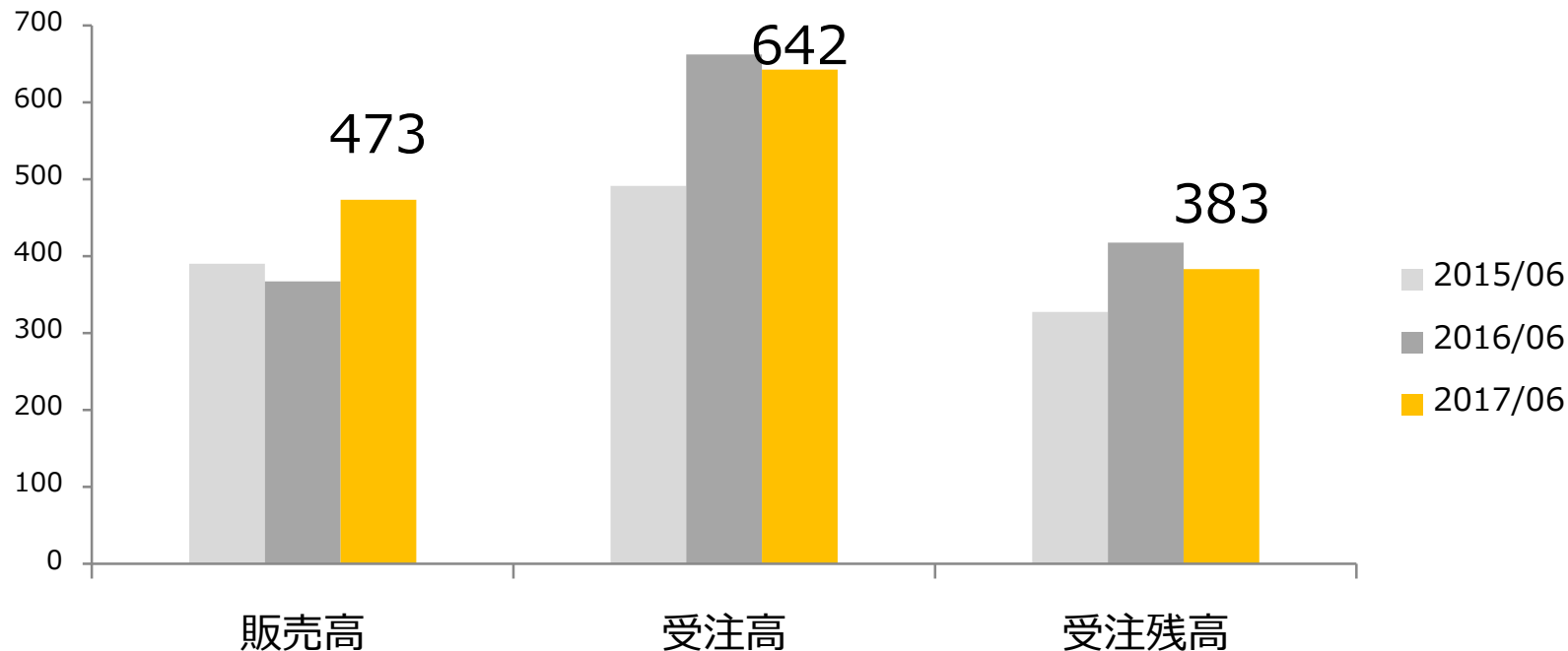
・底地・居抜きが大きく増加

(単位：百万円、%)

	区画数			仕入高		
	2016/06	2017/06	前年同期比	2016/06	2017/06	前年同期比
不動産販売事業	207	291	140.6%	3,196	4,382	137.1%
うち底地	185	250	135.1%	1,317	2,032	154.3%
うち居抜き	17	32	188.2%	1,078	2,102	195.0%
うち所有権	5	9	180.0%	800	247	30.9%

- ・底地、居抜きの仕入が順調に推移し、仕入高が大幅に増加
- ・所有権は小型の物件が多く仕入高が減少

単位：百万円



- ・ 上期については、売上高・売上総利益ともにほぼ予算通りの着地
- ・ 受注高は前期と同水準に留まるものの、採算重視の受注に注力
- ・ 原価管理の徹底を継続し、早期黒字化を目指す

1.平成29年12月期第2四半期決算概況

- ・セグメント状況
- ・決算概況

2.トピックス

- ・中期経営計画、3本部体制の進捗状況
- ・「百戦錬磨」「あんど」との業務提携

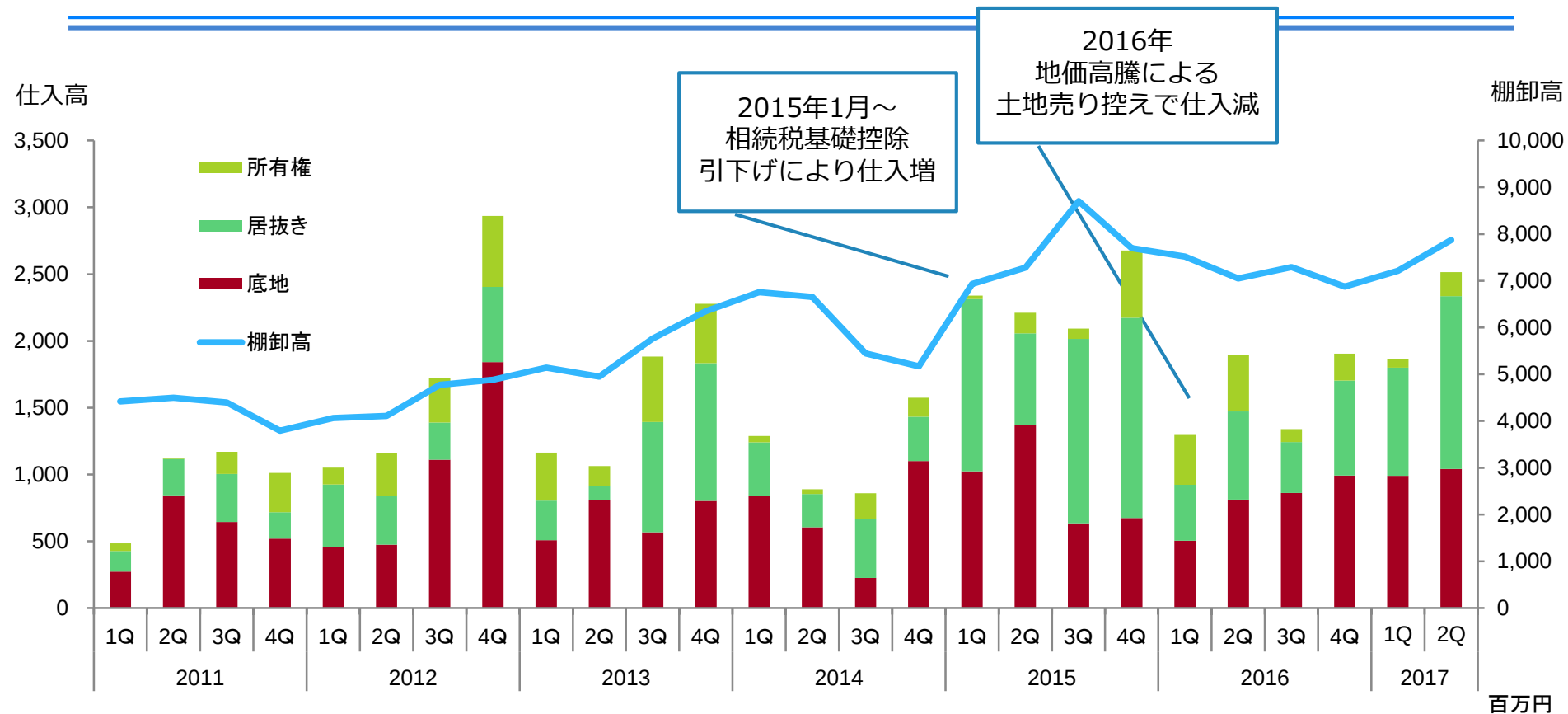
3.平成29年12月期業績予想

4.参考資料

中期経営計画、 3 本部体制の進捗状況



事業別仕入高推移・棚卸推移

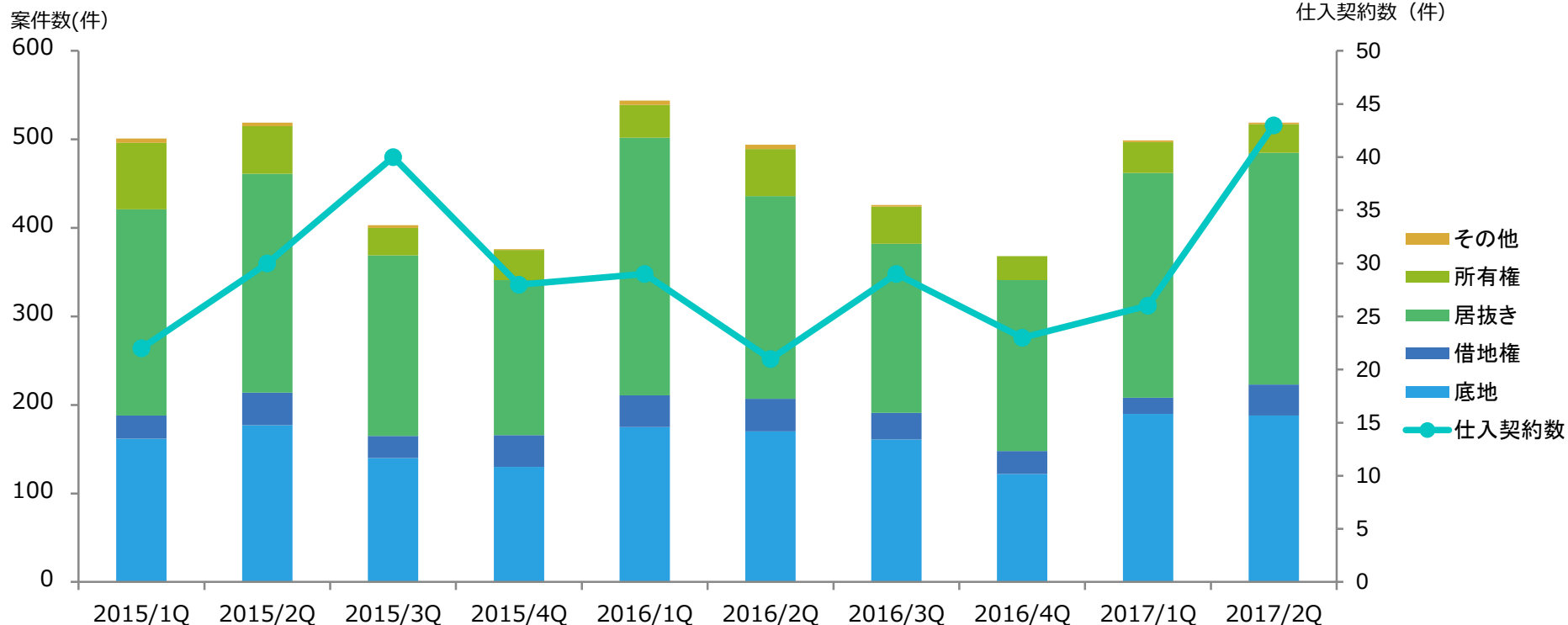


- ・ 仕入高、棚卸高ともに増加
- ・ 本社、横浜支店の底地仕入が増加
- ・ 名古屋、大阪、福岡における居抜き物件が増加

▶ 今期の仕入は計画比103%で進捗。当期販売分の仕入は見通しが立つ。案件の大型化傾向もあり、下期も引き続き良好な仕入環境が見込まれる。



案件数・仕入契約件数推移



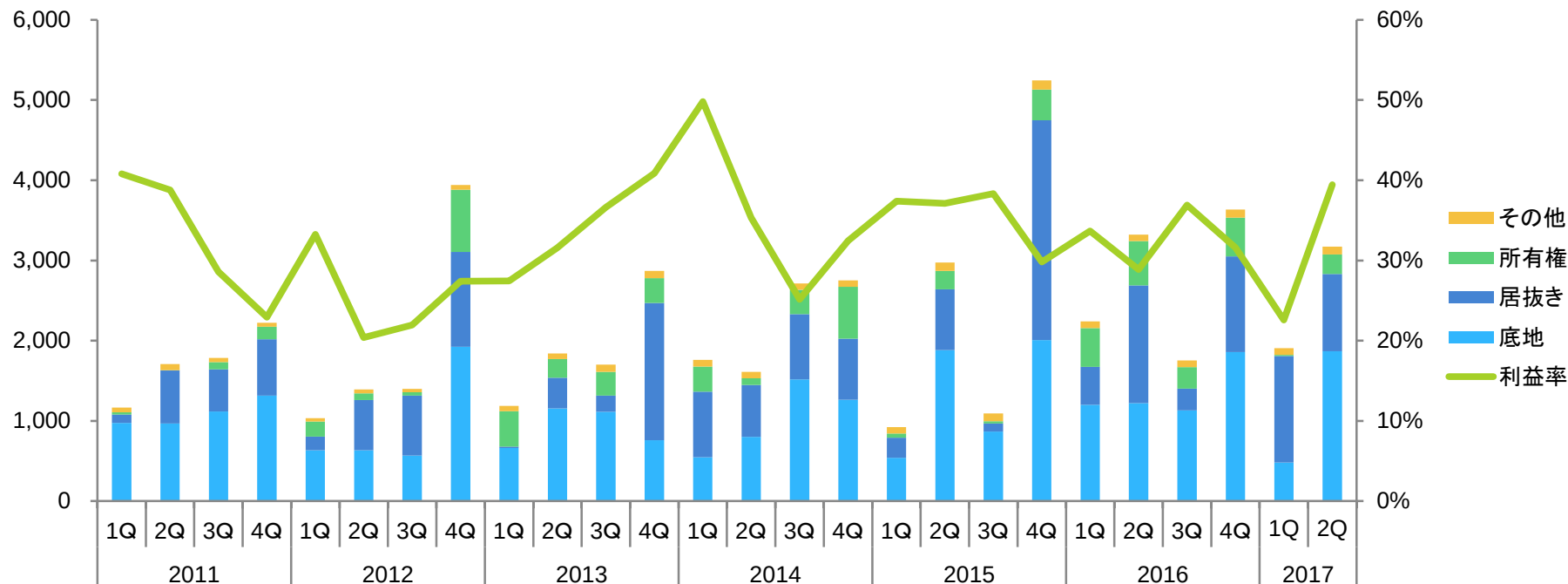
- ・ 土業、土地所有者向けにDM発送
 - ・ サブリース会社や管理会社など、土地所有者と繋がり深い企業との業務提携、オーナー向け説明会開催
 - ・ 土地所有者への売却、有効活用提案などを行い大型の仕掛け案件の増加
- ▶ 案件数は前年と同水準だが、2Qにおける仕入契約件数の伸びが大きい。
- また、案件規模の大型化などの傾向があり、今後の仕入に良い影響が予測される。



事業別販売推移

売上高(百万円)

利益率(%)



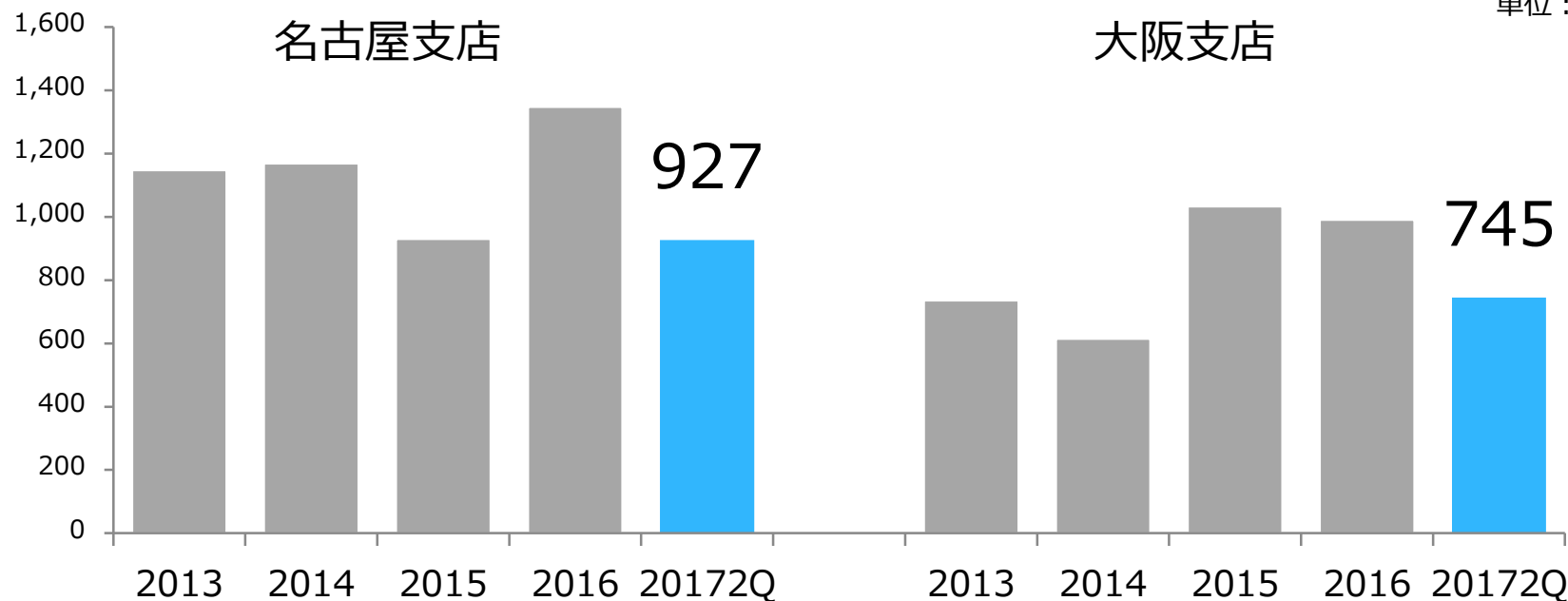
全体的に販売が進捗（売上計画比：底地108%、居抜き105%、所有権109%の増加）（粗利計画比：底地128%、居抜き122%、所有権116%の増加）

計画に対して特に利益の伸びが大きく、業績予測の上方修正に至る。底地事業において販売額及び利益率が上昇し、居抜き事業においては名古屋エリアの販売が好調で、昨年同期ズレした物件による利益率低下を補ったうえで、計画比の利益率増に貢献している。

▶販売マニュアルの整備や人材育成の成果と良好な市況環境により、全体的に販売が進捗

西日本エリアの強化

単位：百万円



- ・ 7月より2課体制に移行
- ・ 9月人員増加予定
- ・ 支店強化のため、8月新事務所へ移転
- ・ 良好な市況環境も伴い、居抜きが好調
- ・ 2Q時点で、前年売上高の**68%**進捗

- ・ 3課体制による担当地区振り分けにより、大阪・兵庫・京都3エリアの強化
- ・ 大阪での民泊物件の検討
- ・ 新規人材の採用活動中
- ・ 紹介営業による金融機関、大手不動産会社との連携強化
- ・ 2Q時点で、前年売上高の**75%**進捗

百戦錬磨・あんどとの 業務提携について

1 (底地事業での)借地権買取り

これまで：借地権者が売却を希望しても、**再建築不可**等の場合、購入ができないケースも。

⇒**買取りが可能に！**

借地権買取り



2

居抜き事業での**選択肢が拡大**

これまで：定期借家契約の借家権者に対しても、交渉をして費用を負担し、明渡しを行っていた。

⇒**交渉せず原価を節約した事業が可能に！**

居抜き事業の拡大



■ 収益化後の出口イメージ

1 収益不動産として売却

底地(借地権)事業
等からの収益物件



土地建物：当社

居抜き事業からの
収益物件



土地建物：当社



売却



投資家など

2 収益不動産として保有

底地(借地権)事業
等からの収益物件



土地建物：当社

居抜き事業からの
収益物件



土地建物：当社

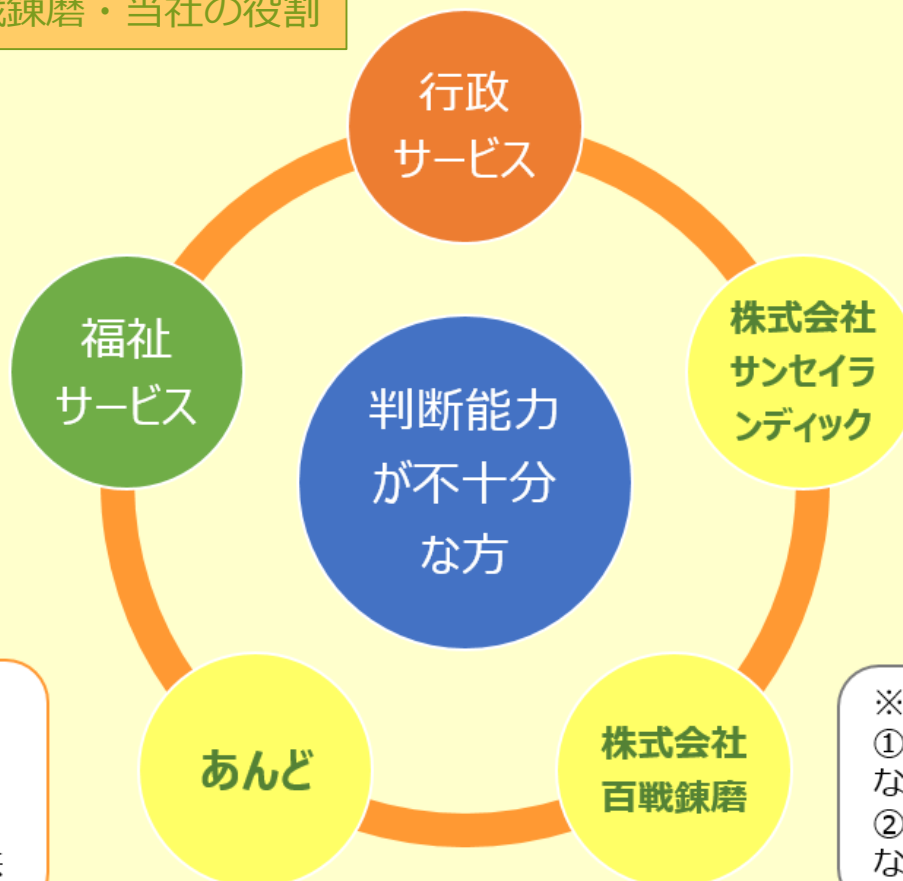
保有



ストックビジネス
の拡大に繋がる！

障がい者生活支援のイメージと役割

生活支援のイメージと
あんど・百戦錬磨・当社の役割



※主な業務

- ①入居用物件の確保
- ②入居可能施設認定

※主な業務

- ①民泊を緊急時の一時的な住まいとして提供
- ②民泊物件の管理・清掃など、作業を提供

- ①家賃保証
- ②賠償保険
- ③生活サポート
- ④市民後見人紹介等のサービスを提供

1. 比較的安価に不動産を取得できる、当社ビジネスモデルとの親和性は高い→他社は参入しにくい

2. 建物管理会社、建物オーナーなどとの接点が増え仕入れ機会やフィービジネスの拡大が期待できる

3. 関連業務などで、グループ会社等の活用が可能

4. 企業の社会的責任の一環としての活動

1.平成29年12月期第2四半期決算概況

- ・セグメント状況
- ・決算概況

2.トピックス

- ・中期経営計画、3本部体制の進捗状況
- ・「百戦錬磨」「あんど」との業務提携

3.平成29年12月期業績予想

4.参考資料

東証1部上場企業として、着実な成長

平成29年12月期（2017年1月1日～2017年12月31日）連結業績予想

百万円

売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	一株当たり 当期純利益	期末配当
14,448	1,466	1,374	929	114.03円	15円
(17.50%)	(1.40%)	(3.40%)	(8.90%)		

・不動産販売事業において、当期販売分の仕入は見通しが立つ。下期は、確実な販売による計画達成と、来期販売分を中心に仕入を実施し、来期以降の業績平準化を目指す。

・配当は3円プラスして、15円の期末配当を予定

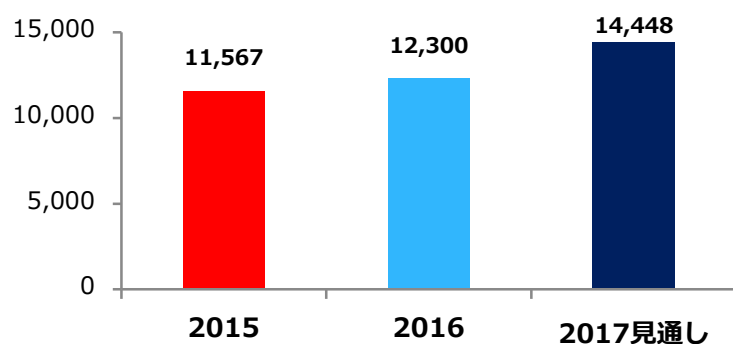
・2015年－2017年の3ヶ年計画の達成状況を確認するとともに、次期中期計画を策定。

連結業績推移・見通し

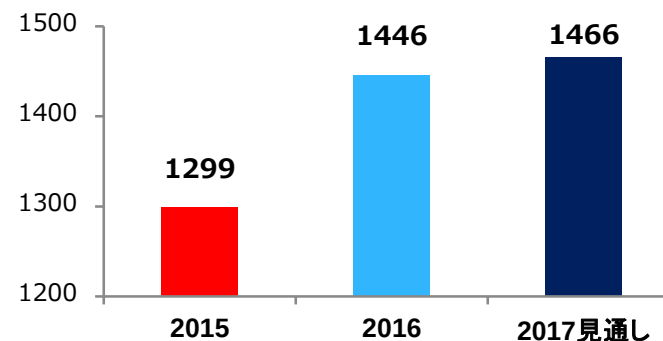
単位：百万円

	2013年	2014年	2015年	2016年 実績	2017年 見通し
売上高	9,187	10,443	11,567	12,300	14,448
売上総利益	2,933	3,388	3,769	3,956	4,266
営業利益	919	1,204	1,299	1,446	1,466
経常利益	809	1,044	1,196	1,328	1,374
当期純利益	455	626	724	853	929

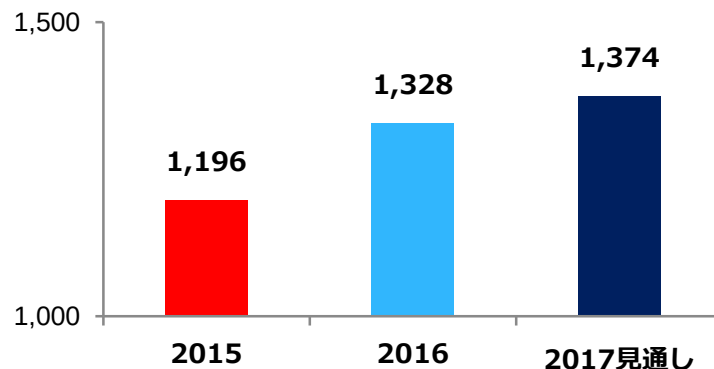
売上高



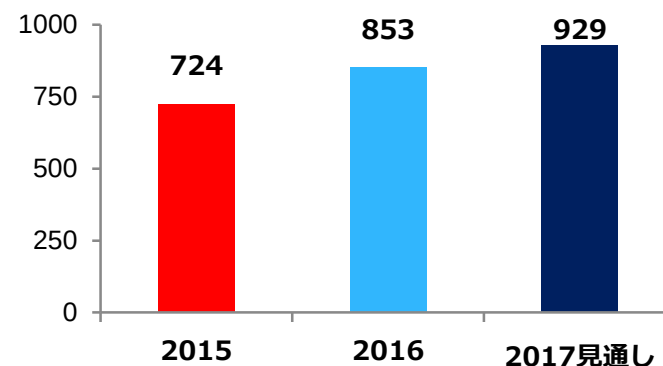
営業利益

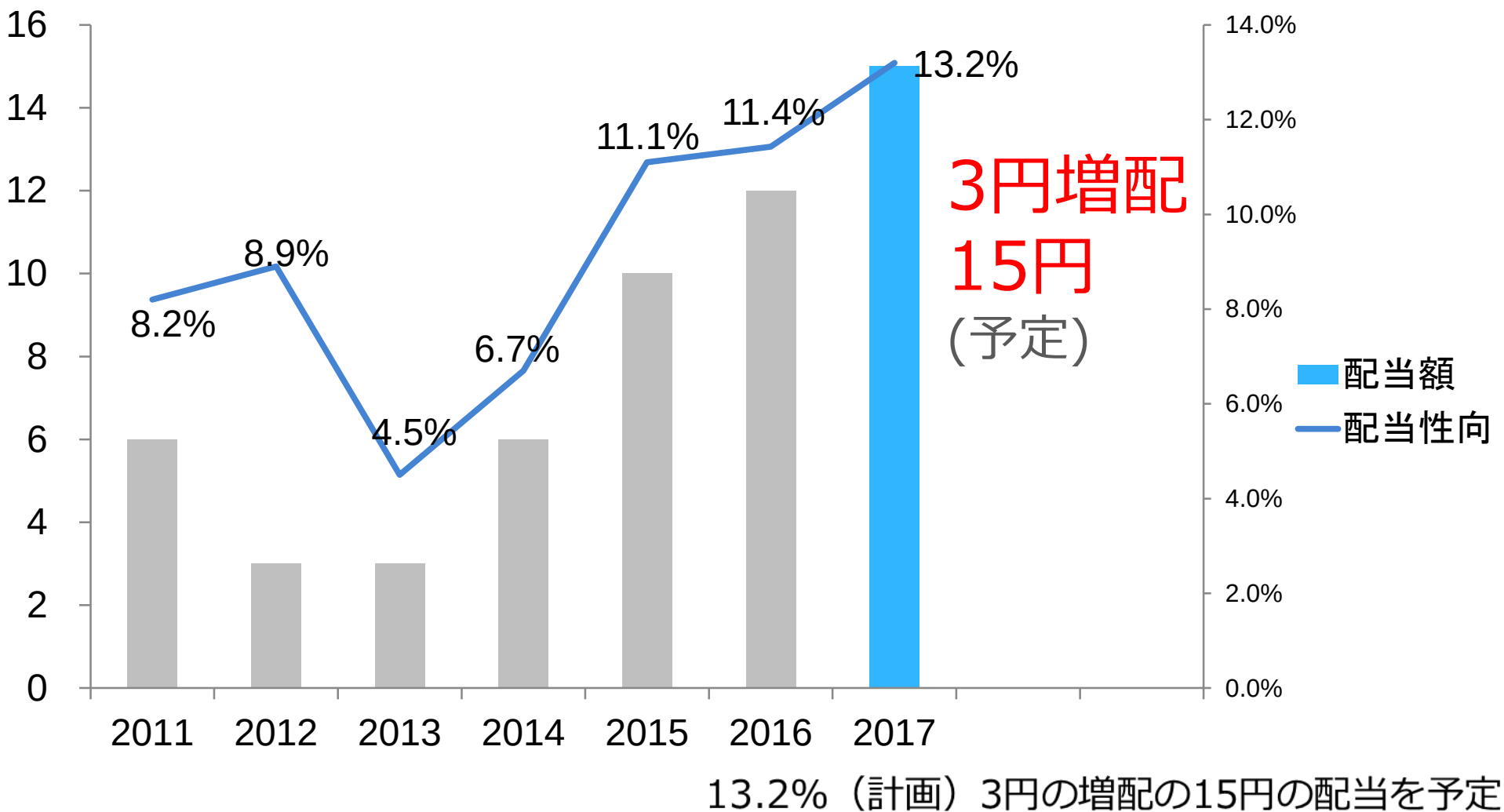


経常利益



純利益





1.平成29年12月期第2四半期決算概況

- ・セグメント状況
- ・決算概況

2.トピックス

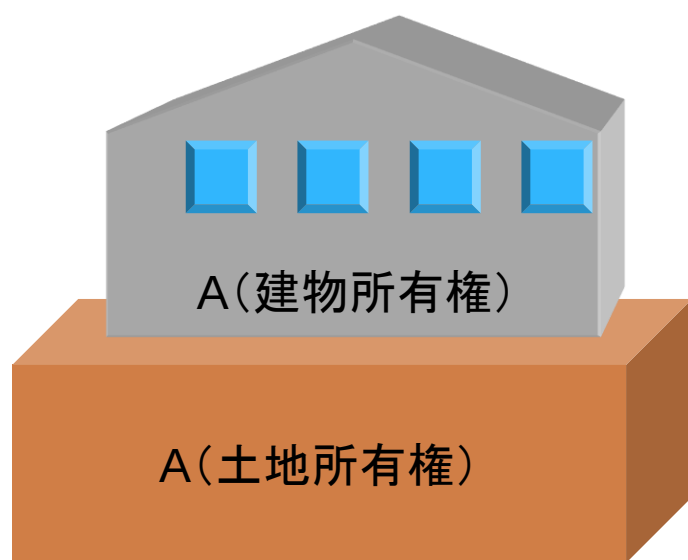
- ・中期経営計画、3本部体制の進捗状況
- ・「百戦錬磨」「あんど」との業務提携

3.平成29年12月期業績予想

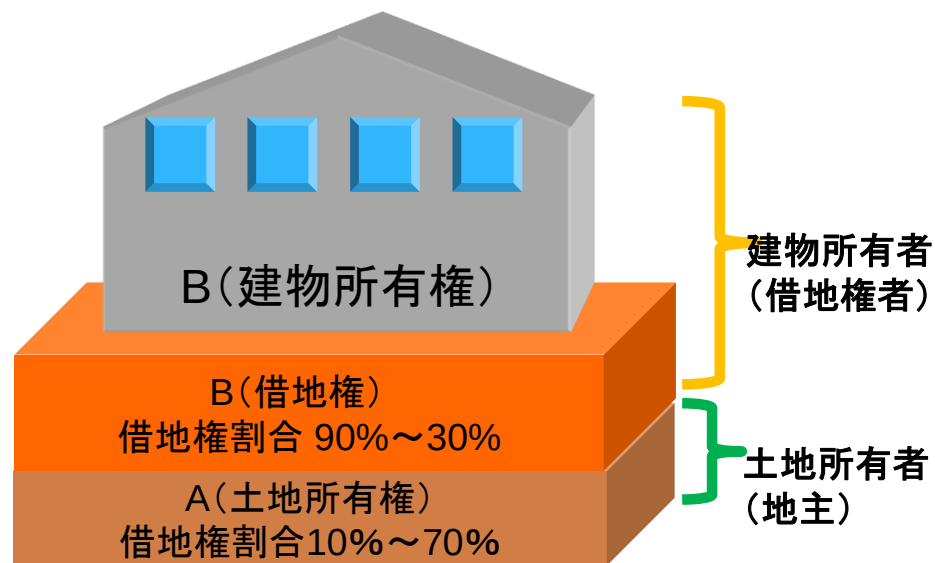
4.参考資料

■ 事業の概要 ～底地（そち）とは～

土地を使う権利と持つ権利が分かれている状態



土地・建物の所有者が同一



底地（土地・建物の所有者が分かれている土地）

一つの権利



物件としての
本来の価値

所有権
価格

物件価格が
低くなる

借地権
価格
底地価格

複雑な権利



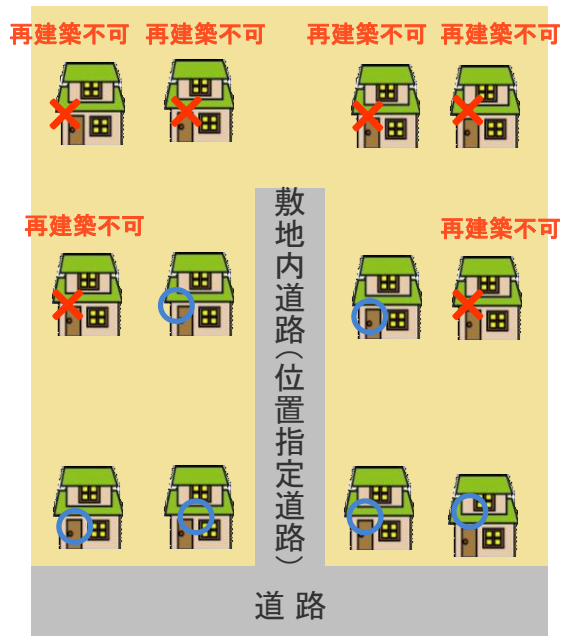
物件としての
価値が低下

■ 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

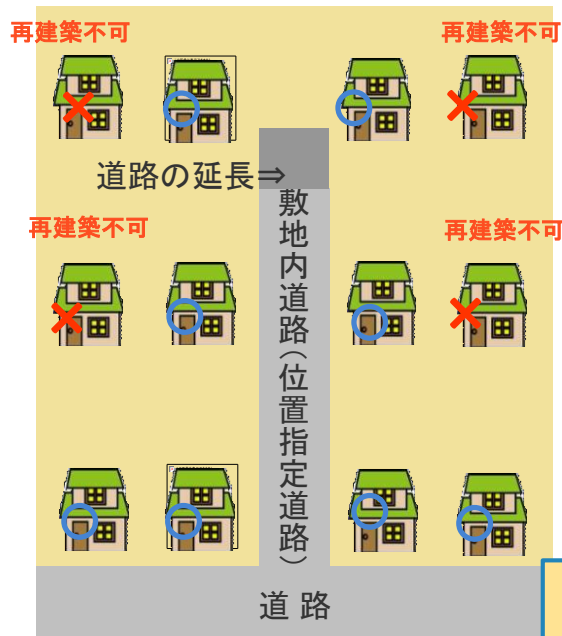
当社買取り時

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



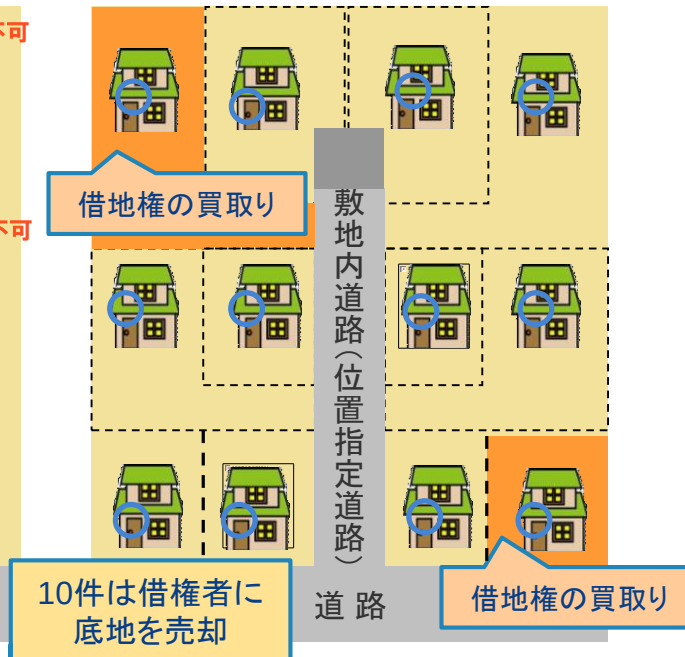
権利調整①

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

■ 事業の概要 ～居抜き（いぬき）とは～

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）

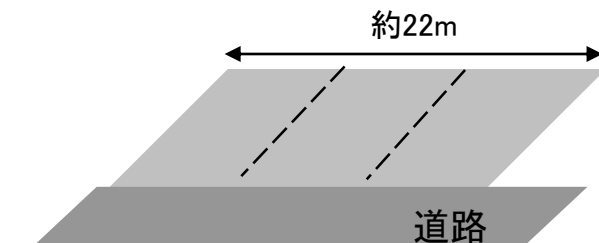
当社買取り時



- 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

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
	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
第三ステージ ＜成長期＞ 貸宅地の仕入拡大と チャネルの多様化	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23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
	平成28年5月	本社を東京千代田区丸の内へ移転

会社概要 支店ネットワーク



札幌支店

〒060-0003
北海道札幌市中央区北3条西2-2-1
日通札幌ビル7F

TEL. 011-261-3960(代)
FAX. 011-261-3955



仙台支店

〒984-0051
宮城県仙台市若林区新寺1-2-26
小田急仙台東口ビル8F

TEL. 022-742-2411(代)
FAX. 022-742-2412



横浜支店

〒220-0004
神奈川県横浜市西区北幸1-4-1
横浜天理ビル20F

TEL. 045-620-0022(代)
FAX. 045-620-0021



名古屋支店

〒460-0002
名古屋市中区丸の内3-20-17
KDX桜通ビル10F

TEL. 052-955-6380(代)
FAX. 052-955-6389



武蔵野支店

〒181-0013
東京都三鷹市下連雀3-15-20
MSKリトルハイム1F

TEL. 0422-79-9220 (代)
FAX. 0422-76-5570



大阪支店

〒541-0046
大阪府大阪市中央区平野町3-6-1
あいおいニッセイ同和損保御堂筋ビル3F

TEL. 06-4706-0040 (代)
FAX. 06-4706-0045



福岡支店

〒810-0001
福岡県福岡市中央区天神1-13-21
天神商栄ビル5F

TEL. 092-718-0212(代)
FAX. 092-718-0213

買取り実績は、沖縄から北海道の根室まであります。

全国での物件の取扱いが可能です。

グループ2社がそれぞれの得意とするノウハウを活かして、一つの不動産プロジェクトを一貫して担当するシステムを構築。

トータルな視点でのアドバイスやスムーズなフェイズシフトにより、お客様から大きな信頼をいただいております。



1. 底地仕入れ及び企画販売
2. 底地の管理

Sansei Group



1. 建築設計、施工及び管理業務
※デザイナーズ注文住宅 デザイナーズ分譲住宅
デザイナーズリフォーム等の設計施工
2. 内装業・インテリアコーディネート
3. 損害保険代理業務

- 商号
- 所在地（本社）

株式会社One's Life ホーム
〒154-0004
東京都世田谷区太子堂4-1-1
キャロットタワー 14F
TEL：03-5779-7622
FAX：03-5779-7644

- ホームページ

<http://www.oneslife-home.com/>



**ナチュラルな暮らしを提案
「自然素材+建築家」の戸建住宅建築**

One's Life Home
natural modern from architects

科学物質を極力減らした健康的な自然素材。
そして、施主の理想をカタチにする建築家とのコラボレーション。
One's Life ホームは、この大きな二つの魅力によって、
着実な歩みを続けています。



■ 当社の特徴・強み ～権利調整の特色～



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。
平成27年 1 月には仙台支店を開設し全国 8 拠点に。
- ⇒ 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

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ます。これら業績見通しに 過度に依存しないようにお願いいたします。

- 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 : 03-5252-7511

E-mail : keiki@sansei-l.co.jp