



**“更なる成長への布石を”**  
**～第3ステージへ～**  
**新中期経営計画(2018-2020)**

平成30年2月14日  
株式会社サンセイラディック



# 前中期経営計画(2015-2017)の振り返り

## 連結損益

(単位：百万円)

|       | 中期経営計画 | 2017年12月期 |        |
|-------|--------|-----------|--------|
|       | (最終年度) | 実績        | 達成状況   |
| 売上高   | 15,647 | 13,098    | ▲16.3% |
| 売上総利益 | 4,411  | 4,532     | +2.7%  |
| 営業利益  | 1,635  | 1,762     | +7.8%  |
| 経常利益  | 1,524  | 1,668     | +9.5%  |
| 当期純利益 | 974    | 1,111     | +14.0% |

## 仕入

- 信託銀行、証券会社、サブリース会社等、新規チャネルが拡大
- 東海、近畿、九州エリアでの人員増も含めた営業力強化

## 販売

- 販売手法の多様化が進み、利益率が上昇
- マニュアルの再整備を行い、より組織的な手法に

## 人材育成

- ベテラン社員のノウハウをマニュアル化し、活用が進む
- 本支店の人材交流を行い、育成強化が進む

## 新規事業

- (株)百戦錬磨と業務提携契約を結び、大田区で1号物件運用開始
- (株)あんとと障害者自立支援事業において業務提携

## 新規事業

- 多くの取組みを検討中、事業化に向けた推進が必要

## 仕入

- 仕入情報チャネルの更なる拡大
- ブランディングの向上（WEBページ改修）

## 販売

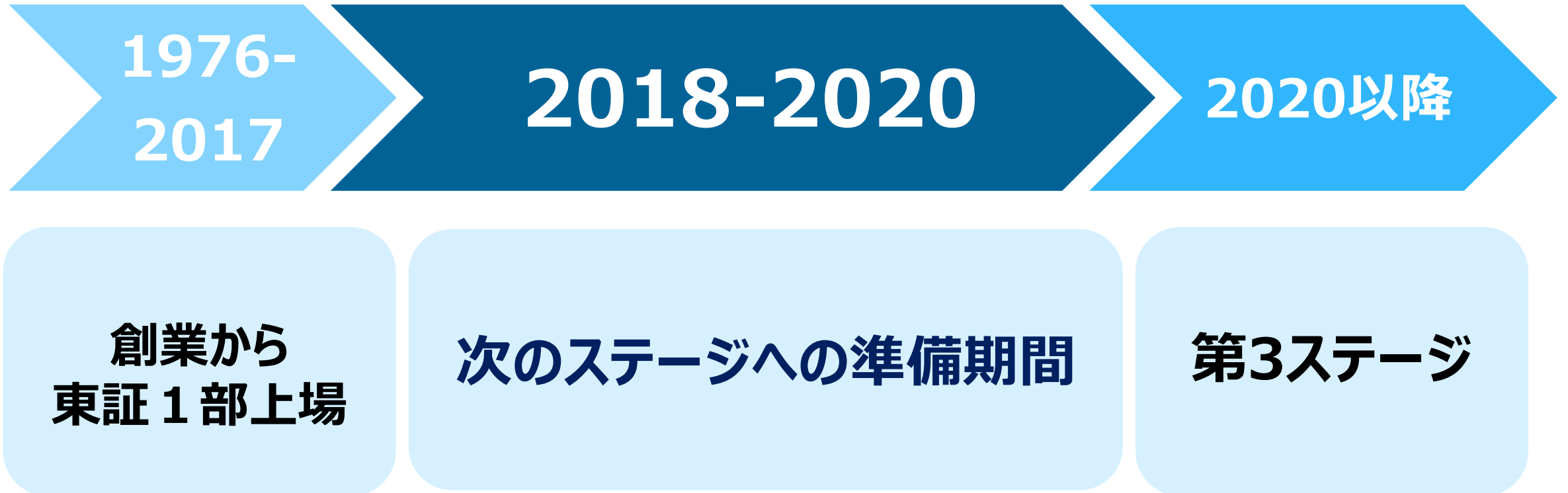
- 四半期ごとの販売額の平準化
- ワンズライフホームとの連携強化

## 人材育成

- 管理職の組織マネジメント力等の強化（組織力の向上）
- 若手社員、女性社員の育成強化



## 新中期計画を更なる成長への布石を打つステージとする



## 2020年以降

社会全体への影響の  
大きい外部環境要因

不動産諸問題の顕在化

不動産市場の大規模  
構造変革の可能性

消費税増税

東京五輪

高齢化

人口減少

空き家

所有者  
不明土地

木密

顕在化

持分  
細分化

市街地  
再開発

耐震化

高齢化による  
住宅ストックの  
売買増加

不動産市況の  
都市部と地方  
部の二極化



成長

不動産諸問題に対応する  
新規事業の推進と事業の収益化

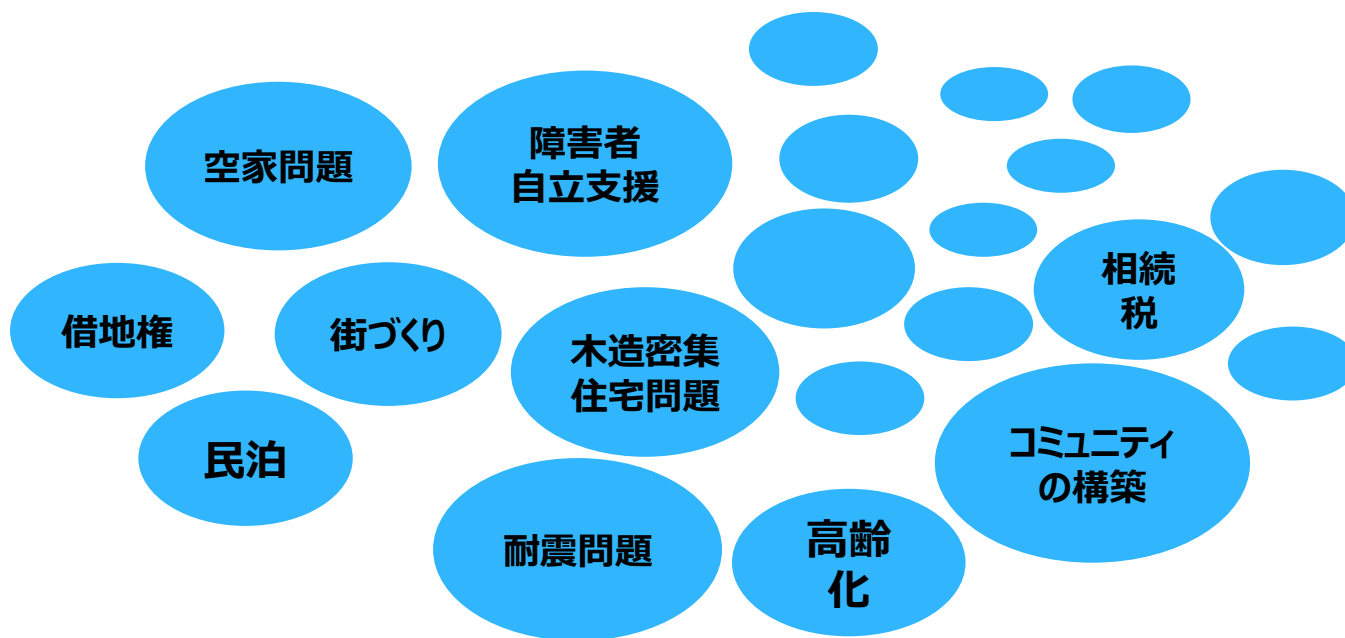
安定

既存事業の着実な成長

還元

利益の還元(株主、社会、社員)

## 不動産諸問題に対応する新規事業



当社のノウハウを生かした事業

- ・ワンズライフホームを積極的に活用
- ・他社との提携、M&Aも検討



底地、居抜きに次ぐ  
第3の柱を構築



# 基本方針：成長



One's Life Home  
natural modern from architects

サンセイランディックとの  
連携強化

認知度  
UP



財務体質  
強化・改善

サンセイランディック売却案件で  
の建売事業

民泊・障害者支援事業  
予定物件へのリノベーション

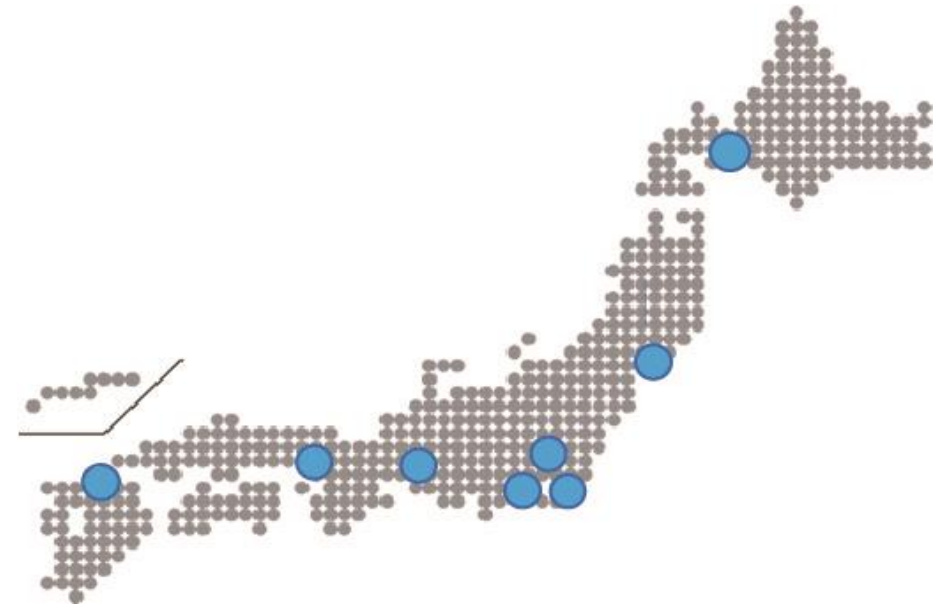
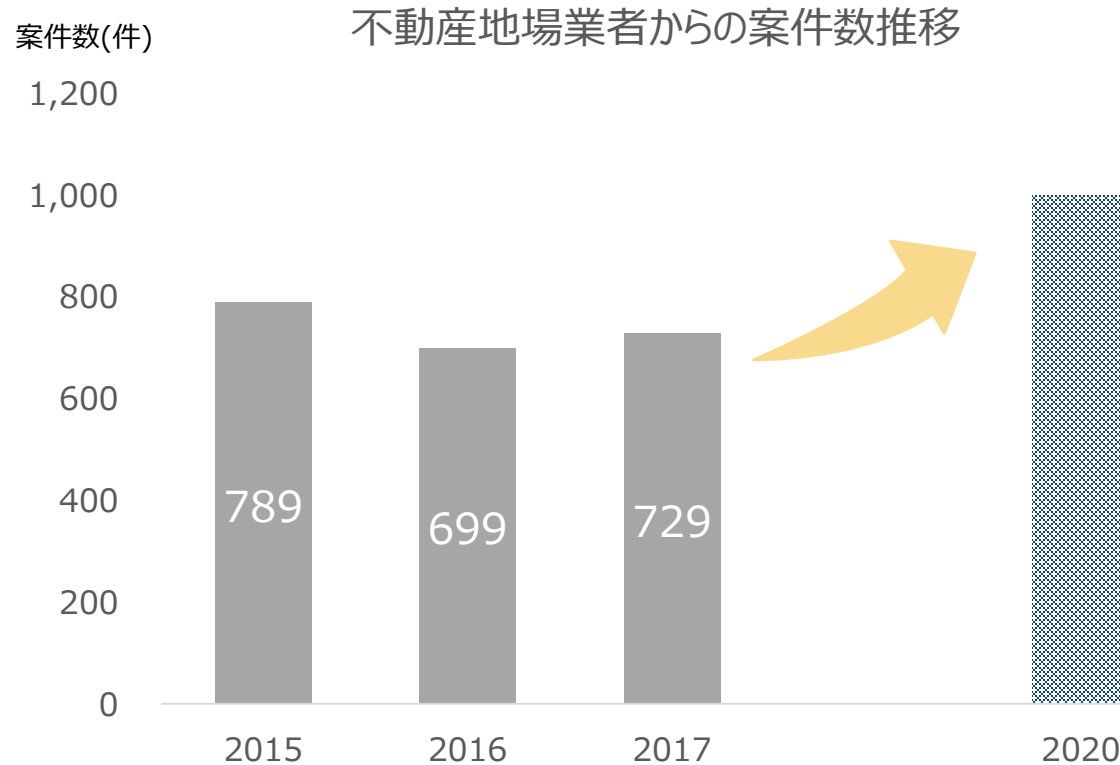
中古戸建住宅再販事業への  
取組み

早期黒字化

## 積極的な営業展開

### 事業エリアの深化・拡大

- ・不動産地場業者へ営業強化
- ・新規拠点の開設



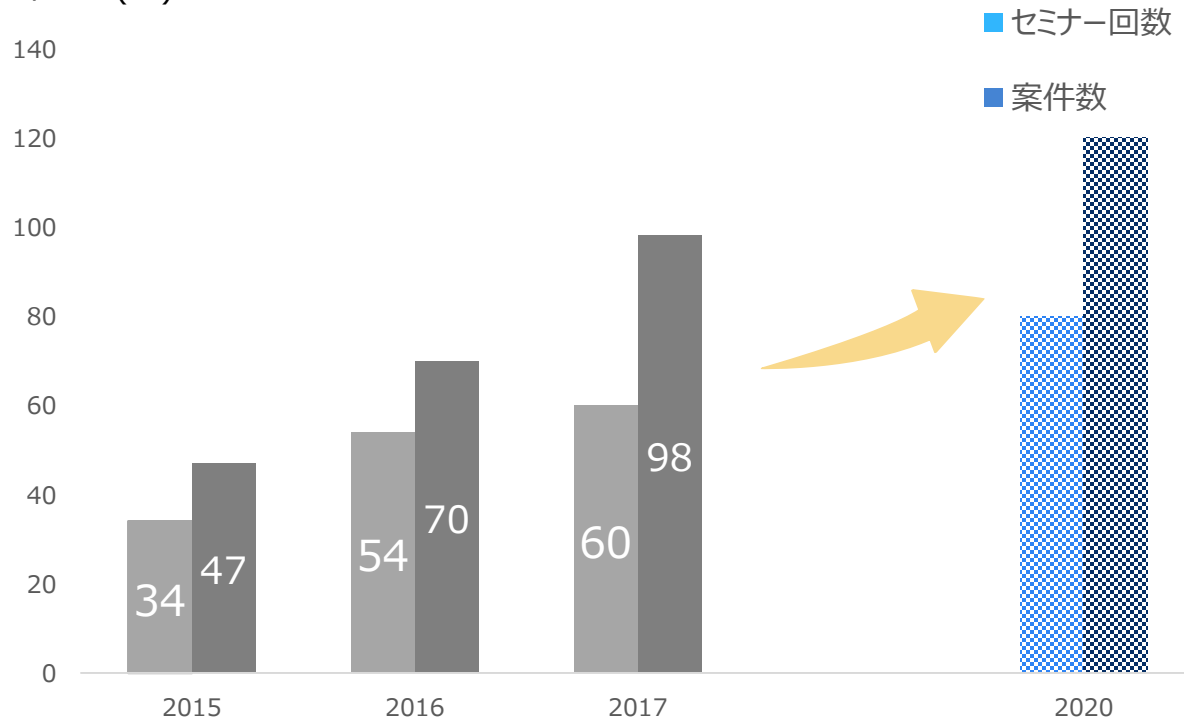
## 積極的な営業展開

### 金融機関等への営業拡大

- ・未開拓の金融機関への営業強化
- ・上場企業としてのアドバンテージを活用

セミナー回数、  
案件数(件)

金融機関へのセミナー回数、案件数推移



既存のお取引先(不動産業者)の  
他、金融機関へのセミナー積極化

チャネル拡大、仕入増加を目指す

## 組織力の強化

### 人材育成

- ・成長スピードを促す施策
- ・管理職の営業マネジメント力強化
- ・ヒューマンスキルの向上

必要とされるスキル

知識



コミュニケーション力

- ・OJTによる人材教育
- ・資格取得の促進
- ・ノウハウ共有
- ・階層別研修



効率性の向上

## 組織力の強化

### 女性の活躍の推進

・多様な働き方の環境整備

### 働きやすさの環境整備

時短勤務

時差出勤

テレワーク

休暇取得  
促進

- ・労働力確保
- ・優秀な人材の確保
- ・従業員の意識改革
- ・生産性の向上

## 株主還元・社会還元

### ■ 株主還元

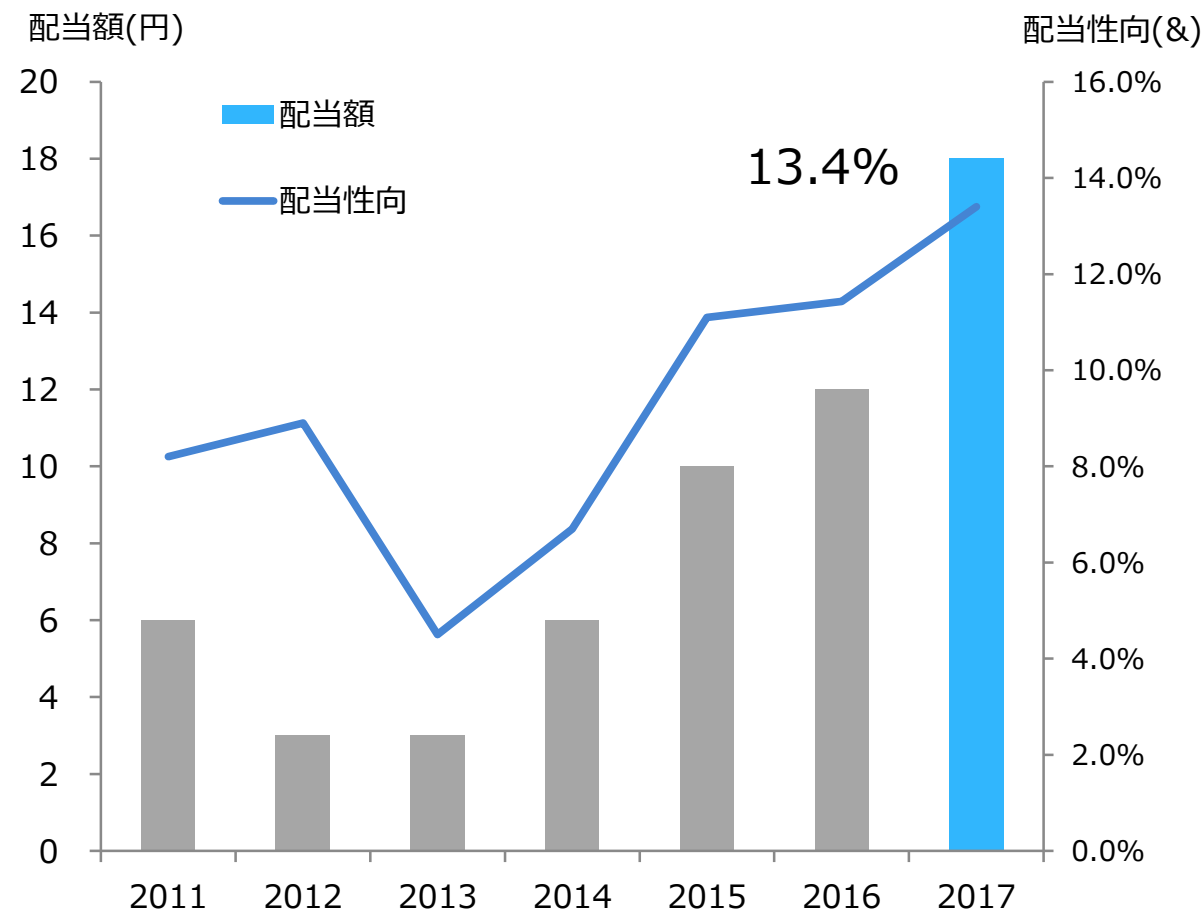
- ・利益の増加に応じて増配を継続

### ■ 社会還元

- ・CSRの推進、社内基金の設立

### ■ 社員還元

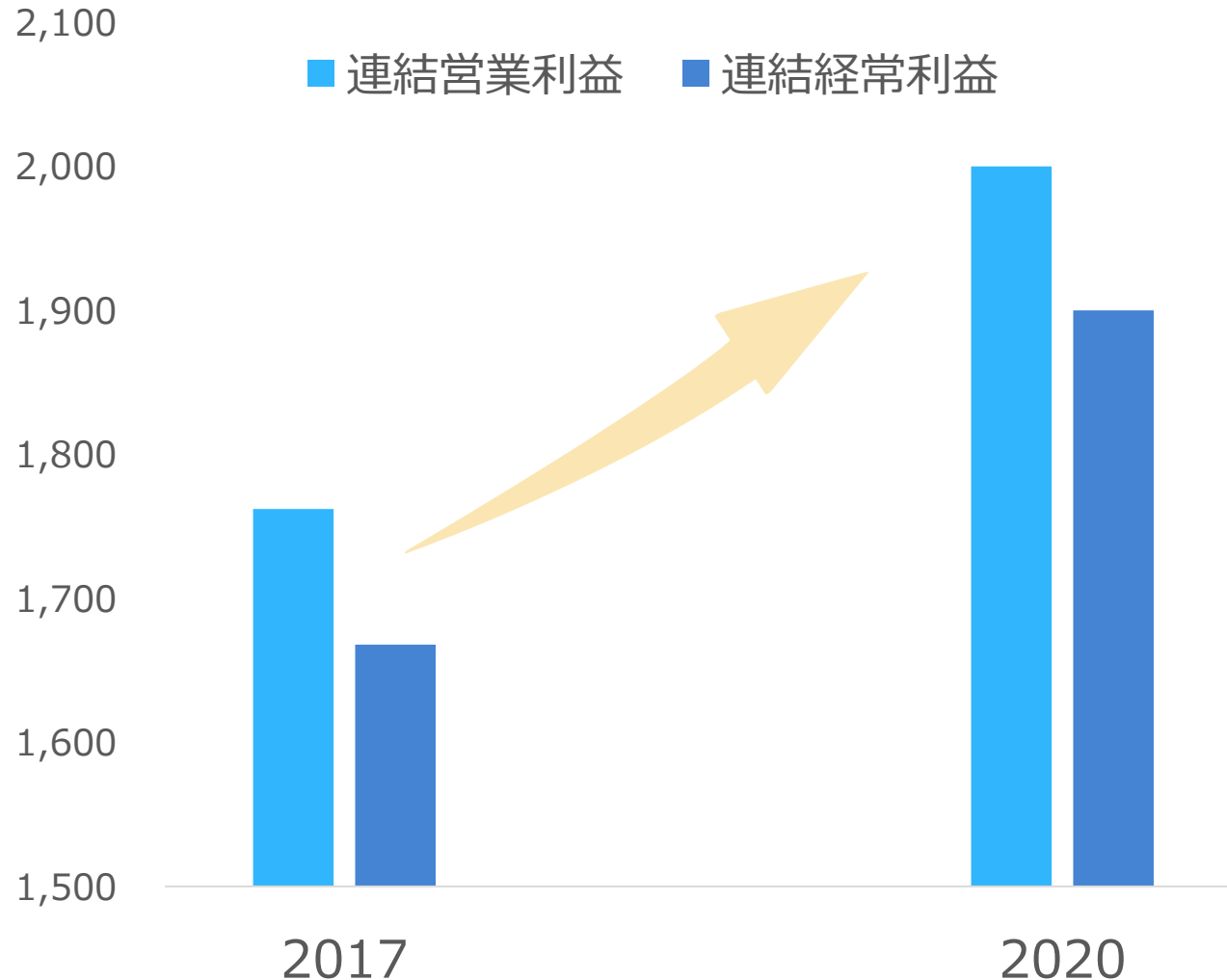
- ・ベースアップ等の処遇改善





# 定量目標

(単位：百万円)



■ 連結営業利益  
20億円超  
(成長率:13.5%超)

■ 連結経常利益  
19億円超  
(成長率:13.9%超)

## 連結ROA(総資産経常利益率)

$$\frac{\text{経常利益}}{\text{売上高}} \times \frac{\text{売上高}}{\text{総資産}}$$

- 権利調整による利益の最大化
- 効率性向上による  
棚卸資産回転期間の短縮
- 連結ROA  
12%超を維持  
(2017年:12.0%)

■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

