



株式会社サンセイランドック
2020年12月第2四半期決算説明会
2020年8月21日

2020年12月期第 2 四半期決算概況

第2四半期トピックス



- 新型コロナウイルスの影響により、売上が計画を下回り、利益は前年及び計画を下回る
- 建築事業も同様に影響を受けるが、売上は前年同期比+26.7%となり、業績が大幅に改善

売上高	8,354 百万円	8.5%増 (前年同期比)
営業利益	395 百万円	50.0%減 (前年同期比)
経常利益	291 百万円	61.1%減 (前年同期比)
四半期純利益	182 百万円	61.5%減 (前年同期比)
仕入高	9,051 百万円	70.5%増 (前年同期比)

3

まず初めに、2020年12月期第2四半期の決算トピックスでございます。

売上高は前年同期比+8.5%増加の8,354百万円となりました。
新型コロナウイルスの影響による販売の期ずれが発生し計画を下回りました。

②営業利益は前年同期比▲50%減少の395百万円、
経常利益は▲61.1%減少の291百万円、四半期純利益は▲61.5%減少の182百万円となり、各利益ともに、計画を下回る結果となりました。

新型コロナウイルスの感染拡大の影響を踏まえ、7月31日に、業績予想の下方修正を開示しております。

③仕入につきましては、前年同期比+70.5%増加の9,051百万円となりました。

④建築事業におきましては、コロナの影響は受けたものの、
売上高は前年同期比+26.7%増加し、業績が大幅に改善しております。

連結損益比較



- 営業活動の一部自粛により、販売の期ずれが発生 売上が計画を下回り、利益は計画及び前年同期を下回る結果となる

(単位:百万円)

	18/2Q	19/2Q	20/2Q		
	実績	実績	計画	実績	計画差異
売上高	6,834	7,701	9,810	8,354	△1,456
売上総利益	2,295	2,341	2,249	1,931	△318
販管費	1,478	1,550	1,726	1,535	△190
営業利益	817	790	522	395	△127
経常利益	745	750	452	291	△160
特別損失	50	—	—	—	—
法人税等	259	277	149	109	△40
四半期純利益	434	473	302	182	△120

4

連結損益比較でございます。

先程もご説明いたしましたが、コロナウイルスの影響により販売の期ずれが発生し、売上高は前年同期を上回ったものの計画を下回りました。

売上高は前年同期比では増加いたしましたが、底地、居抜きに比べ利益率の低い所有権の売上が大幅に増加し、底地、居抜きの売上は減少したため、売上総利益は前年同期比で減益となっております。

売上が減少したことにより販売手数料が減少した他、営業活動の一部自粛により各種経費が減少し、販管費は計画比で△190百万円、減少いたしましたが、各利益は計画及び前年同期を下回る結果となりました。

連結貸借対照表サマリー



- 販売の期ずれと仕入が計画を上回ったことにより、販売用不動産が増加

(単位:百万円)

	2019/12期	2020/2Q		
	金額	金額	前期末比	増減率
現金及び預金	4,133	3,482	△651	△15.8%
販売用不動産	13,493	16,923	+3,429	+25.4%
有利子負債	7,202	10,410	+3,207	+44.5%
純資産	9,894	9,891	△3	△0.0%
総資産	19,293	21,962	+2,668	+13.8%
自己資本比率	51.3%	45.0%	△6.3pt	—

5

連結貸借対照表サマリーでございます。

販売の期ずれの発生と、仕入が計画以上に進捗したことにより、販売用不動産が+25.4%増加いたしました。

仕入の増加により有利子負債も増加しております。

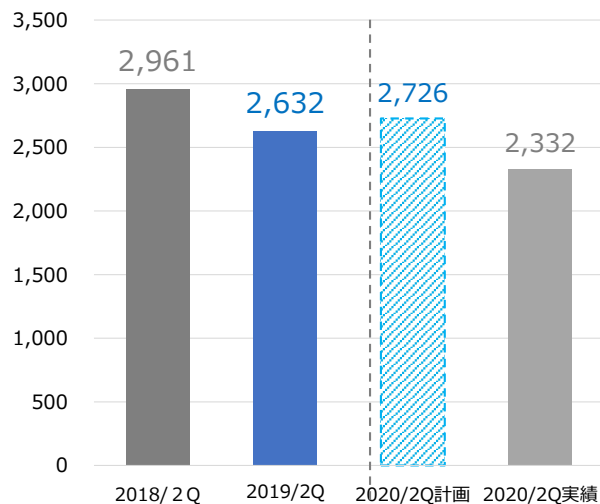
それに伴い、自己資本比率は45%と、6.3pt低下しております。

事業別実績：底地



・前年同期比で**11.4%**の減収、計画比は**14.5%**下回る

(売上高:百万円)



- ・新型コロナウイルスの影響による販売の期ずれが発生
売上・利益ともに計画未達
- ・資金化推進のために利益率を下げて販売した物件
があり、利益率は計画を下回る
- ・通期売上は**63億円**に修正
(当初予算は75億円)

6

事業別の販売実績でございます。

底地につきましては前年同期比では▲11.4%の減収となり、計画を下回る結果となりました。

緊急事態宣言発令後の営業自粛が影響し、販売の期ずれが発生したことにより、売上・利益ともに計画未達となりました。

資金化推進のために利益率を下げて販売した物件があったため、若干ではありますが、利益率も計画を下回りました。

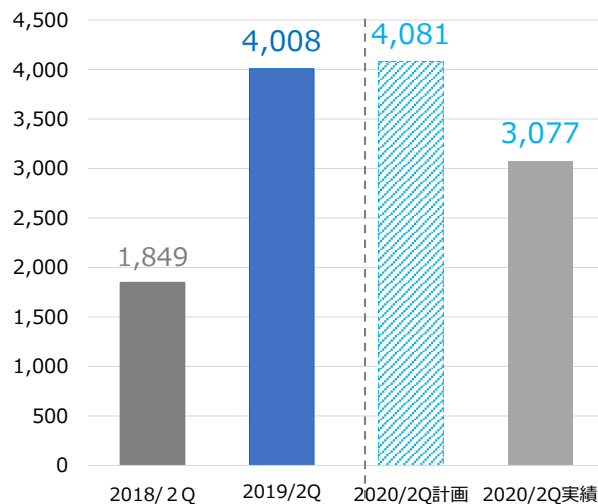
通期売上高につきましては、当初予算の75億円から63億円に修正しております。

事業別実績：居抜き



・前年同期比で**23.2%**の減収、計画比では**24.6%**下回る

(売上高:百万円)



- 出口業者の購入の一時見合わせがあり、売上・利益ともに計画を下回る
- 利益率は計画通り
- 通期売上は**61億円**に修正
(当初予算は82億円)

7

居抜き事業の販売実績でございます。

居抜きにつきましても、前年同期比では▲23.2%の減収となり、計画を下回る結果となりました。

利益率につきましてはほぼ計画通りとなりましたが、
底地と同様に、新型コロナウイルスによる影響で、明渡交渉の遅延や、
出口業者の購入の一時見合わせがあり、販売の期ずれが発生いたしました。

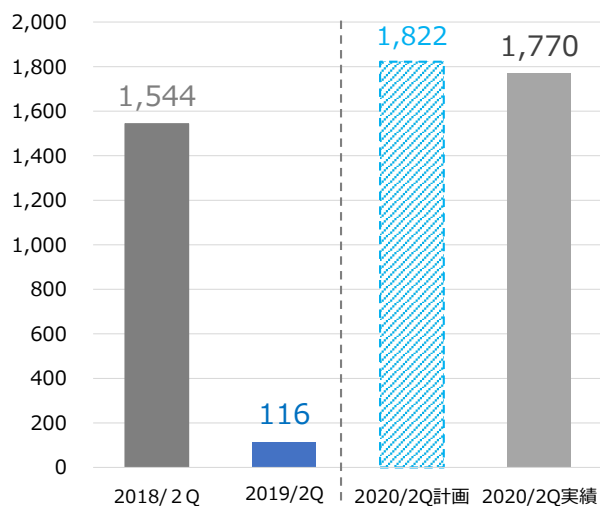
通期売上高につきましては、当初予算の82億円から61億円に修正しております。

事業別実績：所有権



- ・前年同期比で大幅増収、計画比では**2.9%**下回る

(売上高:百万円)



- ・売上は計画を若干下回ったものの、利益率が計画を上回ったことにより、利益は計画を上回る
- ・通期売上は**20億円**に修正
(当初予算は33億円)

8

所有権の販売実績でございます。

所有権につきましては、ほぼ計画通りに進捗いたしました。

売上は計画を若干下回ったものの、利益率が計画を上回ったことにより、利益は計画を上回りました。

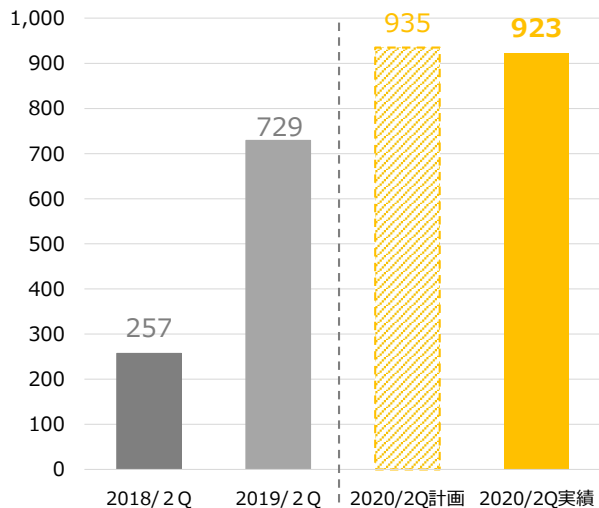
通期売上高につきましては、当初予算の33億円から20億円に修正しております。

事業別実績：建築



・前年同期比で**26.7%**の増収、計画比では**1.3%**下回る

(売上高:百万円)



- ・コロナウイルスの影響により、商談の遅延や契約の見送りが発生
- ・期首の受注残高が多かったことにより、売上は前年同期比で大幅に増加

9

建築事業でございます。

売上は、計画をわずかに下回ったものの、前年同期比で+26.7%増加し、業績が大幅に改善いたしました。

コロナウイルスの影響により、商談の遅延や契約の見送りが発生したものの、期首の受注残高が多かったことにより、売上が大幅に増加しております。

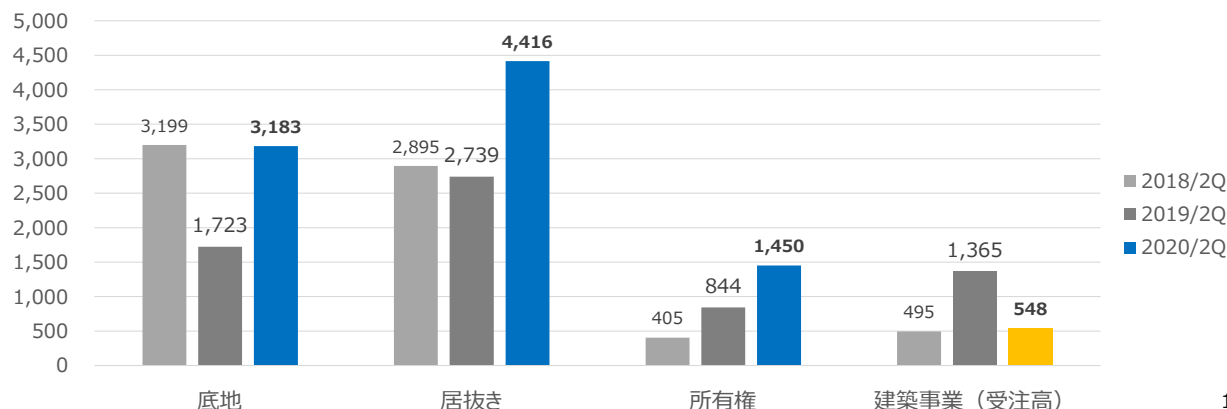
事業別仕入・受注実績



仕入実績は前年同期比70.5%増の90億51百万円

- 底地:区画数はやや減少しているものの、前年を大きく上回る仕入
- 居抜き:区画数は減少しているが、前年を大きく上回る仕入
- 所有権:前年同期比71.9%増加
- 建築事業:前2Qは消費増税前の駆け込み需要により、受注高が大幅に増加

(単位:百万円)



10

事業別仕入・受注実績でございます。

仕入につきましては、前年同期比+70.5%増加の9,051百万円となりました。計画も上回り順調に推移しております。

底地につきましては、区画数は若干減少いたしましたが、仕入高は+84.8%増加の3,183百万円となりました。関東エリア、西日本エリアで仕入が増加しております。

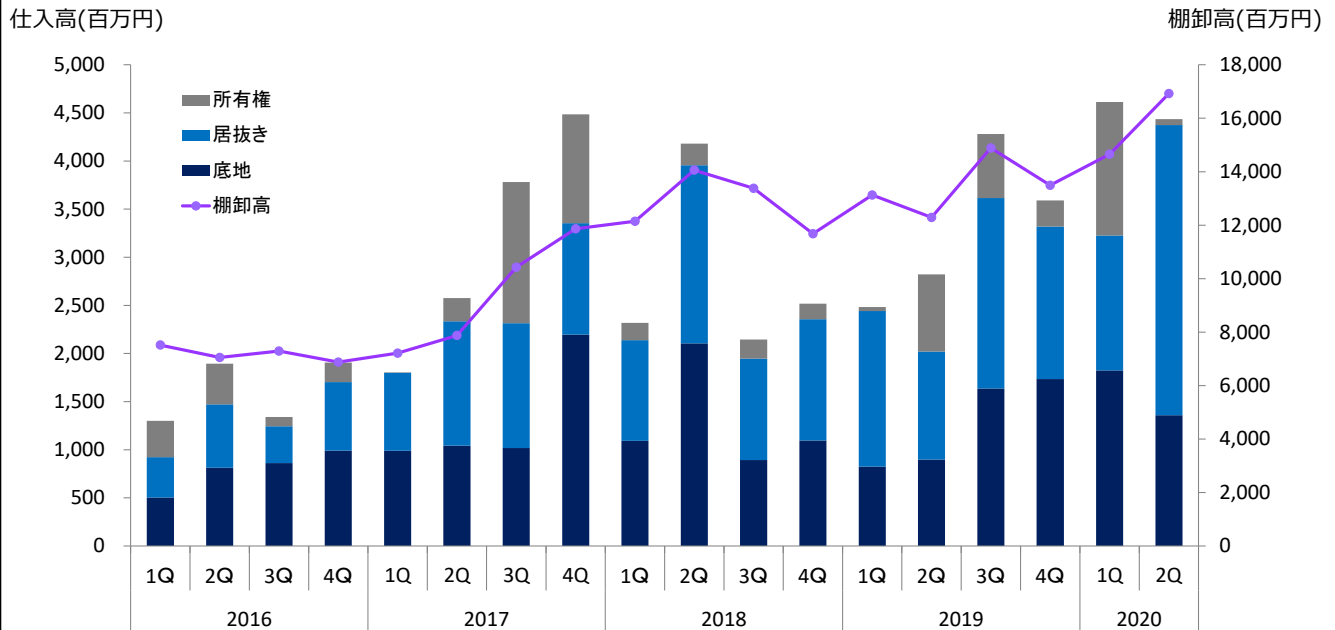
居抜きにつきましては、区画数は減少いたしましたが、仕入高は+61.2%増加の4,416百万円となりました。底地と同様に、関東エリア、西日本エリアで仕入が増加しております。仕入高1億円超の物件が11件あり、前年の8件から増加いたしました。

所有権につきましては、仕入高は+71.9%増加の1,450百万円となりました。

建築事業の受注高につきましては、前2Qは消費増税前の駆け込み需要により、受注が例年に比べ大幅に増加していたこと、また、当2Qはコロナウイルスの影響により、商談の遅延や契約の見送りが発生したことから、受注高は前年同期比△59.8%減少の548百万円となりました。

受注高が計画を下回ったことにより、建築事業についても、通期計画を下方修正しております。

仕入高・棚卸高推移表



11

仕入高、棚卸高の四半期ごとの推移表でございます。
棒グラフが事業別の仕入高、折れ線グラフが棚卸高の推移となります。

四半期ごとに増減がありますが、当上期の仕入高は、1Q、2Qともに高い水準となっております。

第三営業本部

西日本エリアをカバー

- ・コロナウイルスの影響により、不動産の流通が鈍化し、案件数が減少
- ・不動産価格に変動は見られない
- ・緊急事態宣言解除後、元に戻りつつあった現場が、一部で再度コロナによる交渉自粛を求められる

第二営業本部

北海道、仙台エリアをカバー

- ・緊急事態宣言解除後、北日本エリアにおいてはコロナウイルスによる営業活動への支障はない
- ・不動産価格にいまのところ変動はないが、情報の量は増えてきている

第一営業本部

関東エリアをカバー

- ・緊急事態宣言の最中は、大幅に減少していた不動産の情報量が戻り、案件数も増加
- ・足元での感染者数増加により、借地人交渉には一部支障をきたす場面も

各営業本部ごとの不動産市況感についてご説明いたします

新型コロナウイルスによる緊急事態宣言発令により4月5月は全支店で営業活動を一部自粛し、不動産売買が中断・延期いたしました。
全国的に不動産価格の変動はみられず、一時的に情報量が減少しました。

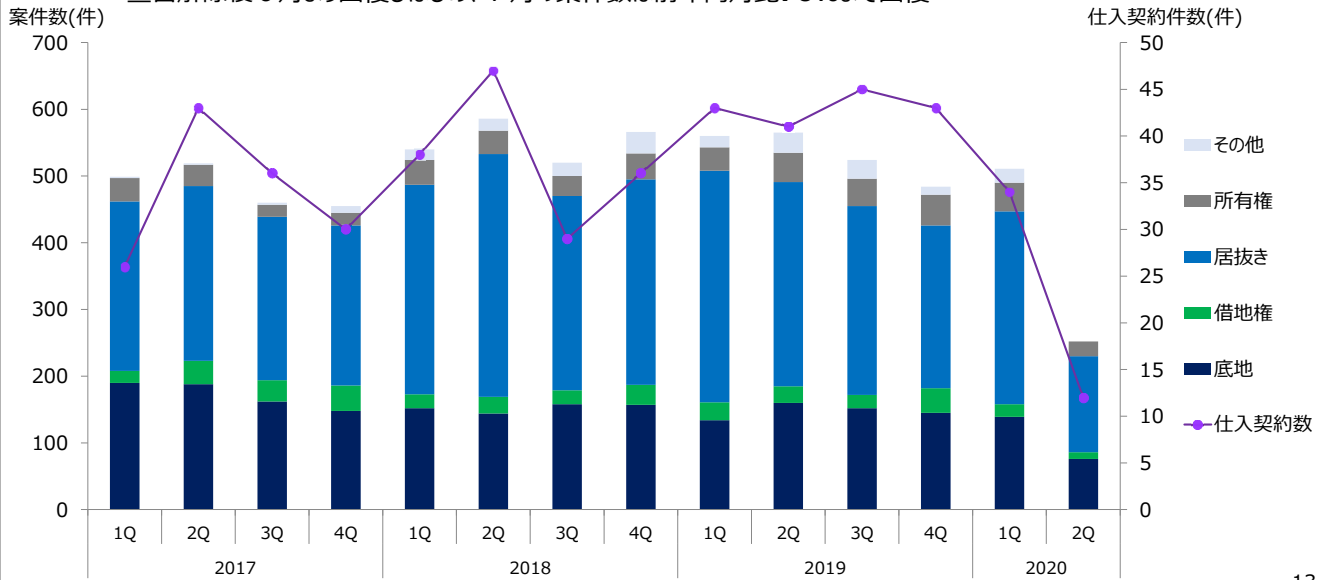
第一営業本部（東京、神奈川、埼玉、千葉の首都圏エリアをカバー）
営業活動の自粛により、大幅に減少していた案件取得数が回復してまいりました。
宣言解除後は販売交渉も十分な対策を講じた上で再開し、元の環境に戻り始めております。
しかしながら足元では、感染者数の増加により、販売交渉や立ち退き交渉に一部支障をきたす場面もでてきました。

第二営業本部（札幌、仙台エリアをカバー）
宣言解除後はコロナウイルスによる営業活動への支障は出ておりません。
今のところ不動産価格の下落は見られず、情報量は増えております。

第三営業本部（名古屋、京都、大阪、福岡エリアをカバー）
営業活動の自粛により案件数が減少しました。
宣言解除後は、現場が元に戻りはじめましたが、再度感染者が増加しはじめ、交渉自粛を求められるケースもでてきました。

案件数・仕入契約件数動向

営業活動の自粛期間中（4月、5月）の案件数は前年同月比**40%**程度に落ち込むものの、
宣言解除後6月より回復しはじめ、7月の案件数は前年同月比**70%**まで回復



13

仕入の先行指標である案件数の動向について説明いたします。

4月5月の案件数は前年同月比40%程度に落ち込みました。
特に本社である第一営業本部の落ち込みが大きくなりました。

宣言解除後は、前年同月比70%まで回復いたしました。

ここでもうひとつ言えることは、弊社の扱う物件は相続がからんでおり、あまり景気に左右されずに、一定数の案件を取得できるということです。
同時に、弊社の情報源である仲介業者をはじめとする、情報を持っている方も、営業自粛をされていたので、案件数は減少いたしました。
ただし、宣言が解除されて人の動きが戻ると案件取得数も増加いたしました。

第2波、第3波への備え、対策



営業活動への対策

交渉資料の事前送付を行い、対面での説明時間を削減する
定期的な抗体検査をはじめとした感染対策の徹底により、ウイルスの媒介者にならないよう配慮
人が多くなる時間帯の電車移動は避け、車移動を活用

従業員への対策

テレワークを推進し、オフィスへの出勤割合を極力減らす
時差出勤、サテライトオフィスの利用など社員それぞれの事情に合わせた働き方を推進
全社員へ見舞金の支給及びテレワーク手当の支給

企業維持への対策

保有不動産を一部売却し、資産の組み換えを行いキャッシュポジションを向上
社内処理のシステム導入による事務作業効率化、電子化の推進によるテレワーク業務の効率化

14

第2波、第3波がきたときの備えや対策についてご説明いたします。

営業活動への対策

- ・交渉資料の事前送付を行い、対面での説明時間を削減いたします。
- ・定期的な抗体検査をはじめとした感染対策の徹底により、ウイルスの媒介者にならないよう配慮します。
- ・人が多くなる時間帯の電車移動は避け、車移動を活用（レンタカーの使用を推奨）

従業員への対策

- ・テレワークを推進し、オフィスへの出勤割合を極力減らします。
→全社的に50%出勤を目指します。
- ・時差出勤、サテライトオフィスの利用など社員それぞれの事情に合わせた働き方を推進。
- ・全社員へ見舞金の支給及びテレワーク手当の支給をいたしました。

企業維持への対策

- ・保有不動産を一部売却し、資産の組み換えを行い、キャッシュポジションの向上に注力します。
- ・社内処理のシステム導入による事務作業効率化を行います。
- ・承認関係などの電子化の推進によるテレワーク業務の効率化も行います。

キャッシュポジションの向上とは申しておりますが、現時点で現預金が不足していたり、金融機関の姿勢が変わっているということはありません。この先の、長期的な将来を考えた上での対策の一環になります。

社会への取り組み_地域再開発事業について



(展開状況)

全国の地方自治体にアプローチ

観光地の空き家活用による地域活性化

(現状の課題)

物件取得後の事業の担い手確保・育成

業務委託の活用 (外部リソースの活用)

事業推進のための専門的ノウハウ獲得

事業展開推進強化・スピードアップ
提案力の強化、実績作りによる知名度向上

(業務委託先)

	株式会社umari	株式会社Catalyst	株式会社百戦錬磨
特徴 (強み)	食・農を中心とした地域プロデュースに強み 多くの支援実績がある また、当社社員育成に活用	ホテル・宿泊施設を中心とした再生 案件の調査～出口までを一貫して 対応 自社でホテル運営も実施	農泊、城泊へ展開推進し、支援ビ ジネスも実施 全農と農泊推進

【当社事業モデル構築に向けた対応推進】

「権利調整能力」 + 「企画・プロデュース力」 + 「事業再生能力」 + 「情報発信・集客力」
(弊社) (umari) (Catalyst) (百戦錬磨)

弊社が中心となり、4社の強みを活かせば、大きな相乗効果が期待できる

15

弊社の社会への取り組みについてご説明いたします。
昨年7月に発足した地域再開発プロジェクトについて。

各地の地方自治体にアプローチを行い、少子高齢化に伴う空き家問題、地域の活性化等の諸問題に対する提案を行います。

特に、「観光地の空き家活用による地域の活性化」をテーマに地域、行政等への働きかけを推進いたします。

弊社が不動産を取得・賃貸を行った場合に地域での事業の担い手の確保・育成が重要となります。事業推進のためには、不動産の側面だけでなく、企画・プロデュース、事業再生、情報発信・集客等の専門的なノウハウの獲得が必要です。

地域再開発事業の強化・スピードアップを図るため、外部リソース(資源)を活用することとし、それぞれに特徴を持ち、多くの実績を有する3社と業務提携しました。

弊社の「権利調整能力」をベースに、(株)umariの「企画・プロデュース力」、(株)Catalystの「事業再生能力」、(株)百戦錬磨の「情報発信・集客力」が加わる4社の強みを活かせば、大きな相乗効果が期待できます。

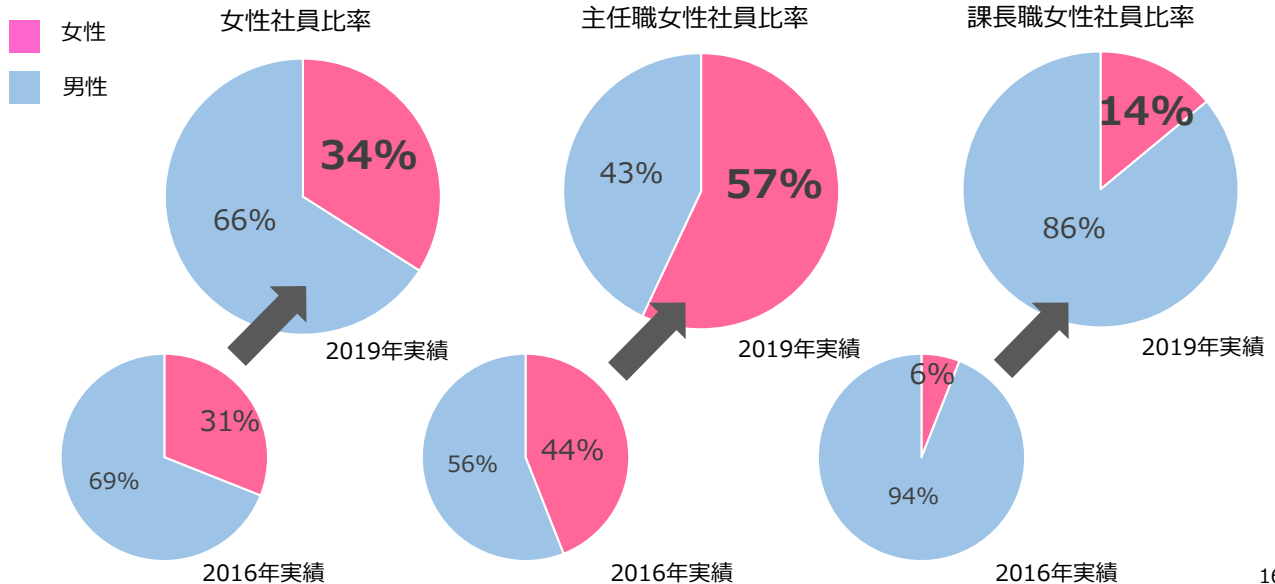
新型コロナウイルス感染症の拡大は、観光地を中心とした地域にも大きな打撃を与えました。新たなライフスタイル、新たな旅行・観光のスタイルが産み出される可能性もあります。新しい時代の潮流を見定めながら、地域再開発事業の強化を図ってまいります。

業種・業態関わりなく、不動産の利活用、資産向上に資する事業の組成にも取り組む方針です。

社会への取り組み_女性社員活躍の推進



・社内における女性活躍の場を提供、企業の組織力強化に取り組む



16

女性活躍の推進について

弊社の社員に占める女性社員の割合は約3割です。

「子育てサポート」の推進とともに、企業内における活躍の場を提供することが企業の組織力強化に繋がると考えております。

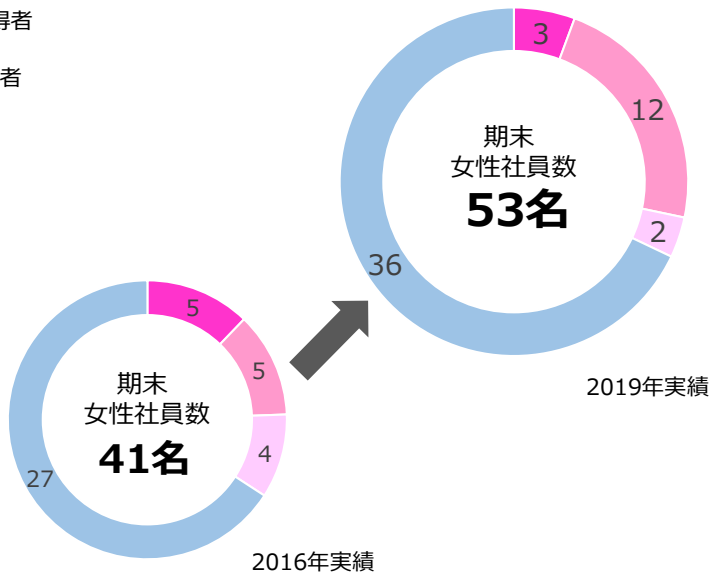
取り組みを強化するため、女性活躍推進法に基づく厚生労働大臣の認定（えるぼし認定）を受けるべく準備を進めています。

社会への取り組み_子育てサポートの推進



・「産休・育休の取得しやすい環境整備」、「休暇取得後のスムーズな職場復帰」の推進

- 産休・育休取得者
- 育児時短取得者
- 職場復帰者



17

子育てサポートの推進について

弊社の社員の平均年齢は30代後半であり、子育て世代も多いです。

子育てサポートを推進すべく

「産休・育休の取得しやすい環境整備」

「産休取得後のスムーズな職場復帰」に取り組んでおります。

環境整備を推進するため、次世代育成支援対策推進法に基づく厚生労働大臣の認定「くるみん認定」を2019年4月に取得いたしました。

2020年12月期 通期業績予想の修正について



- ・ 2020年12月期（2020年1月1日～2020年12月31日）連結業績予想

(単位:百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属 する当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想	百万円 21,552	百万円 1,686	百万円 1,559	百万円 1,047	円 銭 123.88
今回修正予想	16,725	647	450	268	31.81
増減額 (B-A)	△4,827	△1,039	△1,109	△778	—
増減率 (%)	△22.4	△61.6	△71.1	△74.4	—
2019年 12月期実績	18,020	1,860	1,758	1,158	137.08

18

2020年12月期の通期業績予想の修正についてご説明いたします。

2020年7月31日にリリースさせていただいたとおり、弊社は新型コロナウイルスの感染拡大の影響を踏まえ、上場以来2度目となる通期業績予想の下方修正をいたしました。

修正の主な要因

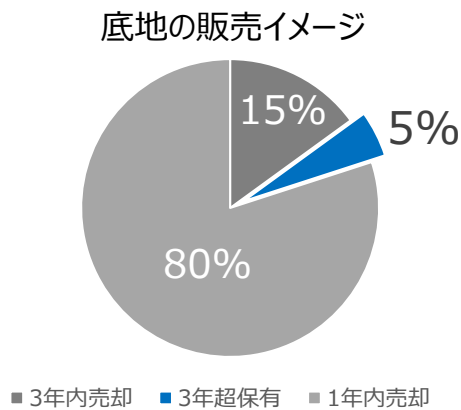
- ・ 底地及び居抜きが緊急事態宣言の発令により、交渉が中断・延期となり期ずれが発生
- ・ 建築事業にも打ち合わせの延期による工事着工の遅れや新規受注の減少
- ・ 一部保有資産の資金化を期初の想定以上に行う

以上のことから利益率の低下と販売の期ずれを保守的に織り込み修正いたしました。

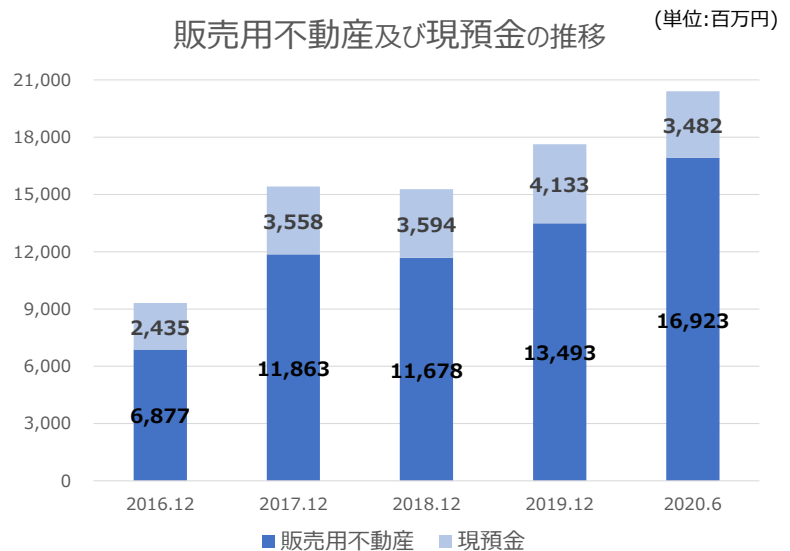
保有資産の一部売却について



目的：資産の組み換えを行い、キャッシュポジションを向上 投資や株主還元の原資に



弊社の保有期間中は地代収入を取得
保有物件の利回り約3%



19

保有資産の一部売却についてはもう少し詳しくご説明いたします。

【背景】

- ・底地の販売は、仕入後、1年で8割程度を販売し、3年経過時点では、残りの15%程度を販売しています。
- ・3年経過時点では、5%の底地が棚卸資産に残ることとなり、残りの底地については、借地人様と交渉を重ねながら販売いたします。
- ・残った5%の底地については、地代収入を得ており、原価の回収もほぼ完了。
- ・毎期、適切に評価を実施し、必要に応じて評価減を行いますが、事業の拡大に伴い、残存する底地が増加。
- ・3年超の底地の販売により利益も得ていますが、在庫の増加による評価減のリスクが増大。

【目的】

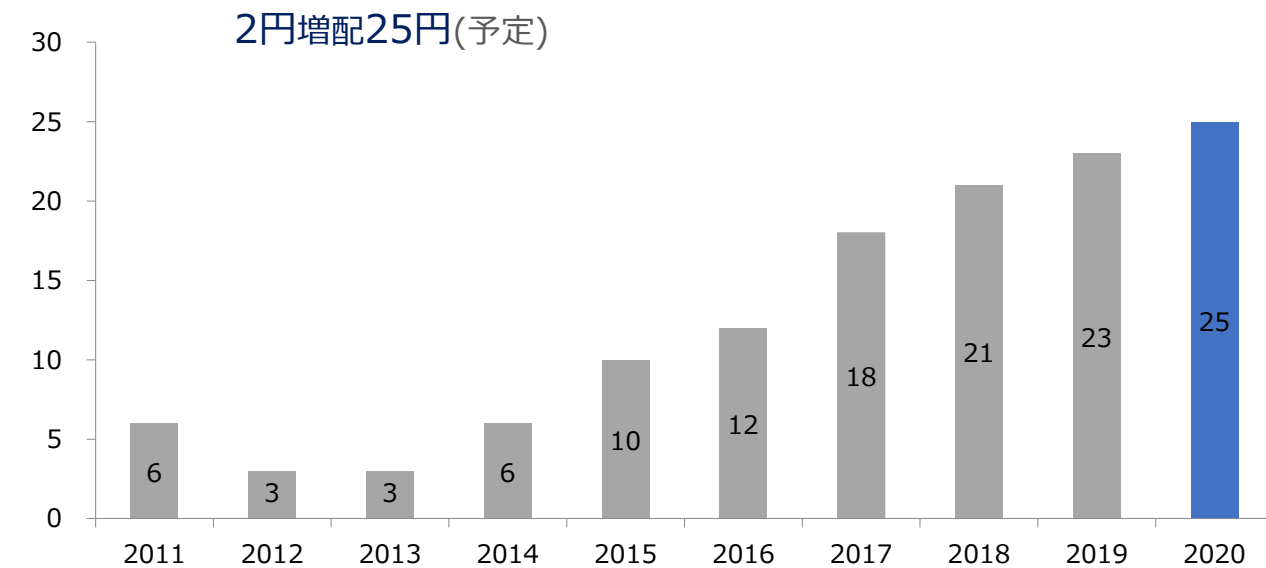
- ・外部環境の変化（コロナウイルス含む）に対応するため、在庫の資金化により在庫を適正な水準に維持するとともに、キャッシュポジションの向上。
- ・得られた資金は投資や株主還元の原資として有効活用いたします。

2019年4月に設立した専門部署を中心に重要なミッションとして取り組みます。

株主還元（配当の推移）



配当額（円）



20

株主還元について

業績の下方修正を行いますが、配当は計画を維持します。

2020年度は2円増配の25円とし、7期連続となる増配を予定。

引き続き、株主様に対する還元を重要な経営課題として位置付け、株主還元を拡大してまいります。

株主還元（株主優待）



株主様への還元拡大 2円の増配の25円の配当を予定

株主優待 QUOカード及び「パンの缶詰」 より多くの株主様に長く弊社を支援していただくために
→長期保有株主様への優待拡大

・対象となる株主様

毎年第2四半期末（6月30日）現在の株主名簿に記載された当社株式1単元(100株)以上を保有されている株主様

継続保有期間 保有株数	1年未満	1年以上
100株	QUOカード(500円分)	
200株以上500株未満	パンの缶詰3缶	パンの缶詰3缶+ QUOカード(500円分)
500株以上	パンの缶詰4缶	パンの缶詰4缶+ QUOカード(500円分)



※2020年12月期実施内容

株主優待について

今期と来期の2年間で内容を変更

今期は備蓄食として3年間保存できるパンの缶詰セット及びQUOカード、

来期はカタログギフトもしくはQUOカードとなり、カタログの中にはパンの缶詰も含まれます。

より多くの株主様に長い期間当社株式を保有していただき、応援をしてもらいたいという思いから、長期保有株主様の優待拡大策として内容変更をいたしました。

ゆるキャラグランプリ 2020 THE FINAL エントリー中!!

エントリーNo.245
底地くん
応援してね!!



※投票期限：9月25日



今年もゆるキャラグランプリにエントリーしております。
今回でイベント自体が最後になるそうです。

エントリーNo. 245 底地くん
投票期間 7月1日（水）～9月25日（金）までです。

応援のほど、よろしくお願いいたします。

2020年12月期第2四半期決算説明会Q A書き起こし

Q.1 コロナの影響を受けている中で、販売が期ずれを起こすことは理解できるが、仕入れが計画を上回っているイメージが付きません。売れないのに仕入が増えるのは不安ではないでしょうか。

A. 販売での対面交渉は、社員の感染のリスクもあるため、我々の方からも交渉をストップしました。コロナ渦でも、不動産を売却したい方は一定数いらっしゃったため、仕入れに関しては断ることなく継続いたしました。

今後の対策としては、電話やWEBなども活用して、対面での交渉時間を短くします。基本的にお客様にニーズを感じていただければ話を聞いて貰えますので、ニーズをキャッチすることを強化いたします。お伺いする際の消毒、マスクや場合によってはフェイスシールドの着用、広い場所で交渉するなど密にならない対策もしてまいります。

Q.2 地方の再開発の話がありました。4社の強みを活かしたところに魅力を感じます。話せる範囲で今後の動きについて伺いたいです。

A. Catalystさんとはホテル事業について一部出資を検討しております。百戦錬磨さんは農泊や地方でのテレワークを支援しているので、地方の空き家問題にも踏み込んでいけるのではないかと思います。Umariさんはニーズのないところにニーズを生み出してくれますので、再開発の候補地が決まれば、面白いアイデアが貰えると思います。具体的に進んでいる候補地はありませんが、絞れてはきています。

Q.3 テレワークで郊外や戸建の住宅のニーズが高まっているとの報道、企業コメントがありますが、御社のビジネスにおいて、仕入や販売でメリット、デメリットありますか。戸建業者が高く買ってくれるなどですか。

A. デメリットはありません。むしろメリットばかりではないでしょうか。戸建業者が高く買ってくれるかは、コメントしかねます。需要が高まれば、供給が追い付かず、値段は上がりますが。市場が広がるということは、我々の市場も広がるということで、メリットは十分あると考えます。

Q.4 資料P15の地域再開発ですが、すでに事例・進行中案件などあれば、ご紹介頂けますか。また、御社の役割・強みは権利調整能力ですが、底地・借地権など住宅地と、やり方に違いはありますか。

A. 弊社が自治体にヒアリングした限りでは、人と人との調整がどうしても必要と感じています。底地・借地のノウハウが別のかたちで活かせるのではないかと思います。やり方の違いは、あまりないです。3社の力を借りることによって、我々のノウハウが最大限活かせると思います。

Q.5 保有資産の一部売却について(P19)、質問です。買い手は、どのような相手先でしょうか(利回り約3%で買いたい人はいますか)

A. 具体的な利率は控えますが、買い手は個人から企業まで幅広く手を挙げていただいています。先方と希望をすり合わせています。売却に際して、多少の利益率の下落を想定していますので、その部分を下方修正の数字にも加味しています。