



株式会社サンセイランディック

2020年12月期決算説明会

2021年2月25日

2020年12月期決算概況

通期トピックス



- ・ 連結売上高及び各利益が修正計画を上回り、業績を上方修正

売上高	17,774百万円	△1.4%減(前年同期比)
営業利益	847百万円	△54.5%減(前年同期比)
経常利益	709百万円	△59.7%減(前年同期比)
当期純利益	357百万円	△69.1%減(前年同期比)
仕入高	13,290百万円	0.9%増(前年同期比)

2

まず初めに、2020 年 12 月期の決算トピックスについてご説明いたします
新型コロナウイルスの感染拡大の影響を踏まえ、2020 年 7 月 31 日に業績予想の下方修正を行いました。連結売上高及び各利益が修正計画を上回って着地したため、業績を上方修正しております

- ①売上高は前年同期比△1.4%減少の 177 億 7 千 4 百万円となりました
修正計画は上回ったものの、前年同期比は下回りました
- ②各利益はいずれも修正計画を上回り、
営業利益は前年同期比△54.5%減少の 8 億 4 千 7 百万円、
経常利益は△59.7%減少の 7 億 9 百万円、
当期純利益は△69.1%減少の 3 億 5 千 7 百万円となりました
- ③仕入につきましては、前年同期比+0.9%増加の 132 億 9 千万円となりました
- ④建築事業におきましては、業績は改善し、修正計画を上回ったものの、
新型コロナウイルスの影響により黒字化は未達の結果となりました

連結損益比較



- ・ 新型コロナウイルスの影響により、前年同期比で減収減益

(単位:百万円)

	18/12期	19/12期	20/12期		
	実績	実績	計画	実績	差異
売上高	16,833	18,020	16,725	17,774	+1,049
売上総利益	4,805	5,118	3,837	3,986	+148
販管費	3,039	3,257	3,190	3,138	△51
営業利益	1,765	1,860	647	847	+200
経常利益	1,642	1,758	450	709	+259
特別利益	—	—	—	32	+32
特別損失	103	—	—	29	+29
当期純利益	1,006	1,158	268	357	+88

3

続きまして、連結の損益比較でございます

先程も申し上げましたが、新型コロナウイルスの影響により、前年同期比で減収減益となりましたが、修正計画を上回りました

販管費につきましては、前年比では販売手数料が 37 百万円減少したほか、営業活動の制限により旅費交通費等が減少しております

単体損益比較



- 繰延税金資産の取り崩しにより当期純利益が修正計画を大きく下回る

(単位:百万円)

	18/12期	19/12期	20/12期		
	実績	実績	計画	実績	差異
売上高	16,050	16,266	15,037	16,111	+1,074
売上総利益	4,677	4,879	3,586	3,727	+140
販管費	2,737	2,981	2,906	2,881	△25
営業利益	1,940	1,898	679	845	+165
経常利益	1,606	1,752	488	671	+182
特別利益	—	—	—	31	+31
特別損失	67	—	—	—	—
当期純利益	1,068	1,172	307	177	△129

4

続きまして、単体の損益比較でございます

不動産販売事業を行っておりますサンセイランディックですが、
新型コロナウイルスの影響により、売上高及び各利益において前年を下回りました
売上高と経常利益までの各利益は修正計画を上回りましたが、
繰延税金資産の取り崩しにより当期純利益が計画を大きく下回りました

繰延税金資産の取り崩しにつきましては、連結決算にも一部影響がありましたが、単体決算への影響が特に大きかったため、単体の当期純利益のみ、計画未達となっております

底地・居抜き・所有権の各事業の状況につきましては、後ほどご説明させていただきます

連結貸借対照表サマリー



- ・ 期中の営業活動自粛による期ずれが生じ、販売用不動産が増加

(単位:百万円)

	19/12期	20/12期		
	金額	金額	前期末比	増減率
現金及び預金	4,133	4,329	+196	+4.7%
販売用不動産	13,493	14,424	+931	+6.9%
有利子負債	7,202	8,341	+1,138	+15.8%
純資産	9,894	10,066	+171	+1.7%
総資産	19,293	20,070	+777	+4.0%
自己資本比率	51.3%	50.1%	△1.2pt	—
ROA	9.8%	3.6%	—	—

5

続きまして、連結貸借対照表のサマリーでございます

販売用不動産につきましては、期中の営業活動自粛による販売の期ずれが発生したことにより、
前年比で+6.9%増加いたしました
それに伴い、有利子負債も増加しております

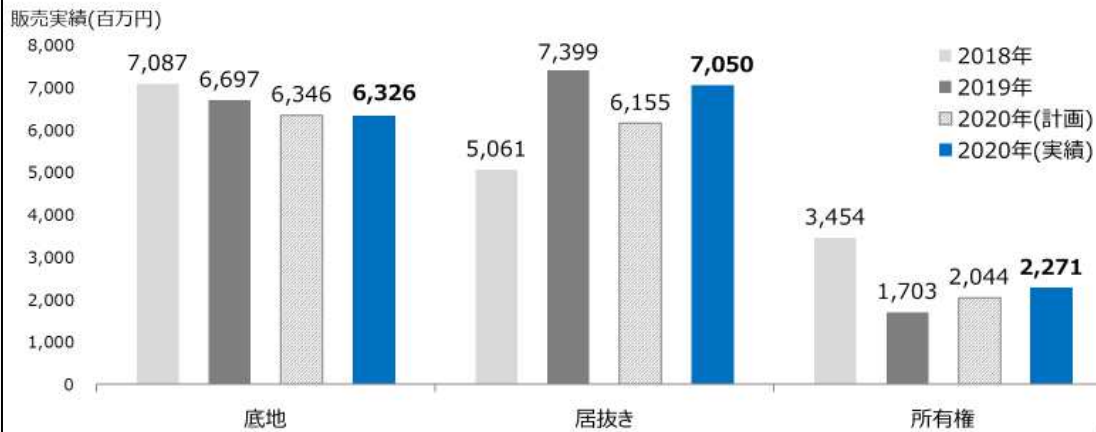
自己資本比率は 50.1%と、1.2pt 低下しております

販売用不動産の増加により総資産が増加した一方で、
経常利益が前年比△59.7%減小したことにより、ROA は大幅に低下し、3.6%となりました

事業別販売実績(不動産販売事業)



- ・ 底 地：売上高はほぼ計画通りとなるが、利益率は計画を下回る
- ・ 居抜き：売上・利益共に計画を大きく上回る
- ・ 所有権：売上・利益共に計画を上回る

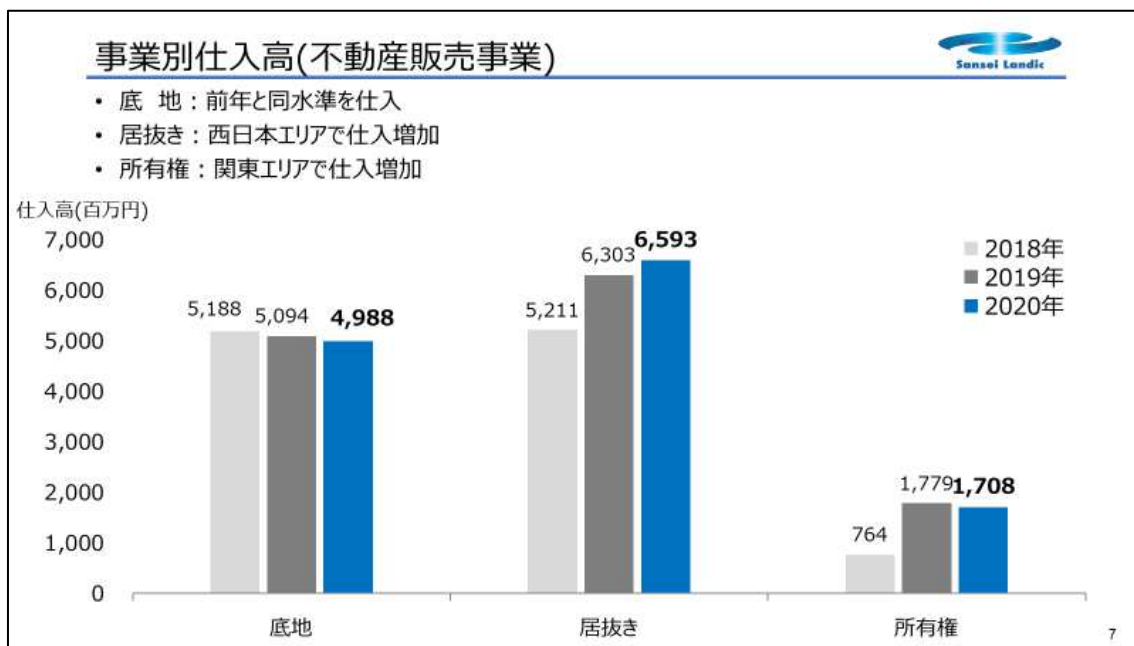


続きまして、不動産販売事業の事業別販売実績の3か年推移及び計画対比でございます
 底地につきましては、売上高はほぼ計画通りとなりましたが、
 キャッシュポジション強化のために保有物件の積極的な資金化を行ったことにより、若干
 ではございますが、利益率は計画を下回りました

居抜につきましては、過去最高の売上高となった前年からは減少したものの、売上、利益
 ともに計画を大きく上回りました
 エリア別でみると、売上高の6割が西日本エリアでの販売となりました

所有権につきましても、売上・利益ともに、計画を上回りました

居抜き・所有権につきましては、ほぼ想定どおりの利益率となっております



続きまして、事業別の仕入実績でございます

底地につきましては、区画数で前年比△21.9%減少の 353 区画、仕入高で△2.1%減少の 49 億 8 千 8 百万円となり前年とほぼ同水準となりました

区画数は減少しておりますが、単価の上昇により前年とほぼ同水準の仕入となっております

居抜につきましては、区画数で前年比△44.6%減小の 56 区画、仕入高で+4.6%増加の 65 億 9 千 3 百万となりました

2019 年は単価が小さい物件の仕入が多かったため、2020 年は単価が上昇しております
西日本エリアで仕入が増加し、約 7 割が西日本エリアでの仕入れとなっております

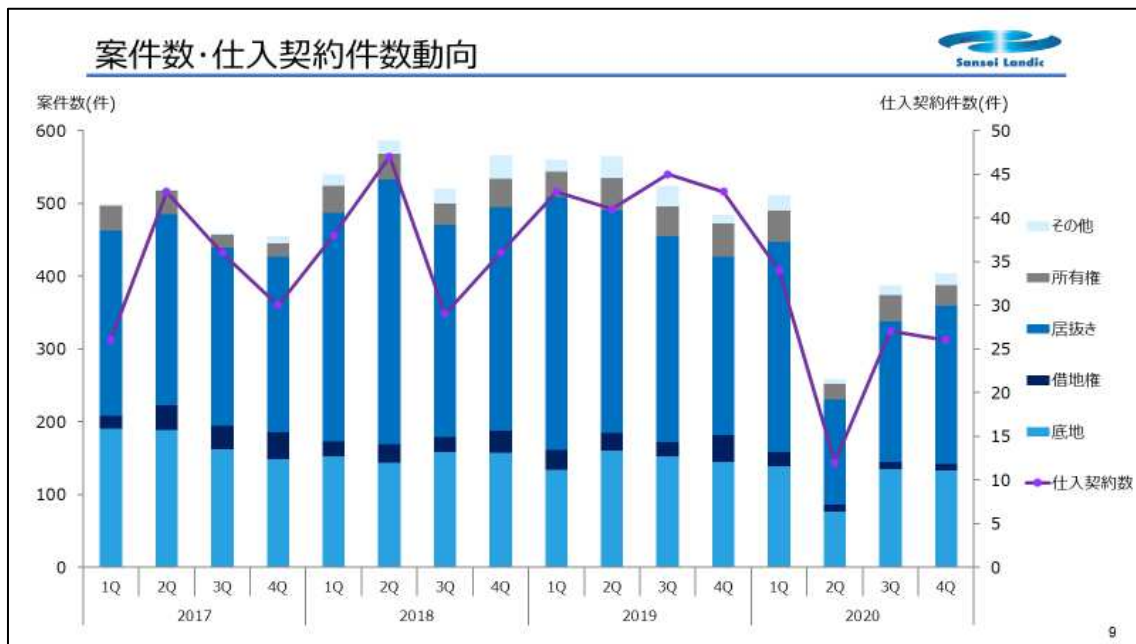
所有権につきましては、区画数で前年比△52.2%減小の 11 区画、仕入高で△4.0%減小の 17 億 8 百万円となりました

関東エリアでの仕入が増加しています



続きまして、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

新型コロナウイルスの影響により、2020年の第2四半期の案件数が大きく減少したため、下期の仕入が減少したものの、通期では2019年を上回る仕入高となりました



続きまして、案件数・仕入契約件数の四半期ごとの推移表になります

案件数につきましては、新型コロナウイルスの影響により、
第2四半期に大幅に減少いたしましたが、第3四半期、第4四半期と回復基調にあります

建築事業受注高・受注残高推移



One's Life Home
natural modern from architects



- 新型コロナウイルスの影響により受注高は大幅に減少

(単位:百万円)



10

続きまして、ワンズライフホームについてご説明いたします

2018年10月から抜本的な改善計画を実行しております

2019年は消費増税前の駆け込み需要もあり、受注が大幅に増加いたしましたが、
2020年は新型コロナウイルスの影響により受注が減少いたしました

業績は改善したものの、
第2四半期、第3四半期の受注の減少により、
黒字化は未達の結果となっております

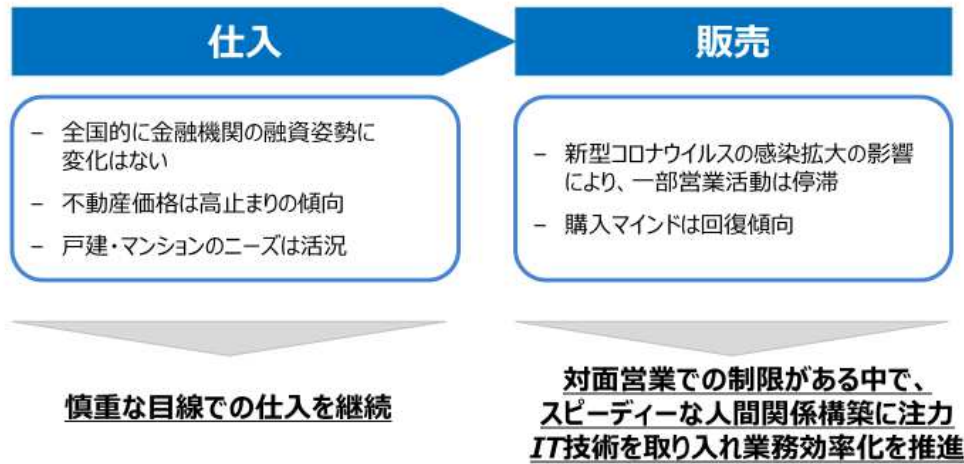
以上が2020年12月期の決算概況でございます

2021年12月期業績予想

コロナ禍での仕入と販売について



- ・ 新型コロナウイルスの影響は昨年同期以降緩やかになり、現場は落ち着きを取り戻す



12

2021 年 12 月期業績予想に先立ちまして、コロナ禍での仕入と販売についてご説明いたします

・ 仕入れにおいて、金融機関の融資姿勢に変化はなく資金調達に問題はありません
全国的に不動産価格は高騰しており、需給バランスがおかしくなっているエリアもあります

ホテルや宿泊施設、とりわけ京都は厳しい状況ですが、実需としての戸建て・マンションはニーズが高いです

・ 販売において、一部の借地人交渉の際に、コロナを理由とした訪問拒否が見られますが、新型コロナウイルス発生初期に見られた購入マインドの低下も回復してきています

新型コロナウイルスの影響により、対面営業の自粛は当社にとって大きなリスクであることを認識しましたが、このような状況下でも一定以上のニーズがあり、安定的に業績をあげることができました

物件本来の価値を見極め、慎重な目線で仕入れに取り組みます

販売活動は、コロナを念頭に置き、スピーディーな人間関係構築に注力します

順次 IT 技術を取り入れ効率的な営業活動を行います

資金調達への取り組み クラウドファンディングについて



- 第1回募集 2019年12月実施 5千万円調達
- 第2回募集 2020年5月実施 5千万円調達
- 第3回募集 2020年11月実施 1億円調達



13

続きまして、金融機関以外からの資金調達として始めたクラウドファンディングについてご説明いたします

上場企業の強みを活かし、資金調達の多様化を図るため実施いたしました

投資家が増加している Funds での募集により、当社の認知度向上を期待しています

2020 年までに 3 回実施し、計 2 億円を調達

第 1 回の募集では、募集開始から 37 秒で満額を調達

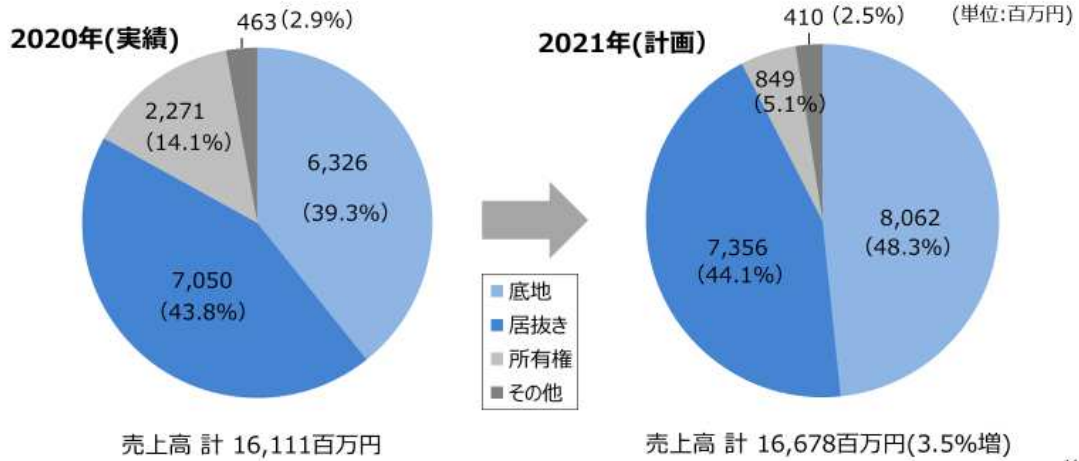
今後も適宜、実施していく予定です

底地だけでなく他の事業への応用も検討しています

不動産販売事業 事業別販売計画



- 底地:8,062百万円、居抜き:7,356百万円、所有権:849百万円、その他:410百万円



14

続きまして、不動産販売事業の事業別販売計画についてご説明いたします
 売上高は、前年比+3.5%増加の166億7千8百万円を計画しております

底地は+27.4%増加の80億6千2百万円

居抜きは+4.3%増加の73億5千6百万円

所有権は△62.6%減の8億4千9百万円を計画しております

期首の仕入の状況から底地の割合が大幅に増加しておりますが、
 底地には一部居抜きや所有権を含む混合物件が含まれております
 実際は、居抜き物件の大幅な増加を見込んでおります

2021年12月期 業績予想（単体）



（単位:百万円）

	21/12期	増減率
売上高	17,706	+9.9%
売上総利益	4,263	+14.4%
営業利益	948	+12.1%
経常利益	762	+13.6%
当期純利益	505	+185.2%
EPS(円)	59.93	+185.9%
配当(円)	25	—

■ 2020年を上回る売上・利益を計画

■ 2020年は繰延税金資産の取崩しにより当期純利益が減少していたため、2021年は経常利益の増加率に比べ当期純利益の増加率が高くなる見通し

15

続きまして、今期、単体の業績予想についてご説明いたします

2020 年を上回る売上・利益を計画

2020 年は繰延税金資産の取崩しにより当期純利益が減少していたため、2021 年は経常利益の増加率に比べ当期純利益の増加率が高くなる見通しです

建築事業の状況



One's Life Home
natural modern from architects



- ・売上高が計画対比▲5.2%となる
- ・吸収合併を契機により一層の経営強化を図り、早期黒字化を目指す

(単位:百万円)

	18/12期	19/12期	20/12期	21/12期 (計画)
売上高	883	1,818	1,662	1,712
セグメント 損益	△173	△44	△4	12

16

続きまして、建築事業を行っております、ワンズライフホームについてご説明いたします

・売上高は計画比で▲5.2%未達の16億6千2百万円。赤字幅が縮小したものの、黒字化は未達となりました

・吸収合併を決議

合併によって親会社によるマネジメントに移行することで、
子会社によるマネジメントよりも、迅速にさらに一歩踏み込んだ再建策を実行します

・合併により親会社の再開発事業室などと連携を強めていくことで、グループでの新規事業の検討を加速します

2021年12月期 業績予想（連結）



（単位:百万円）

	21/12期	増減率
売上高	18,385	+3.4%
売上総利益	4,368	+9.6%
営業利益	919	+8.5%
経常利益	762	+7.5%
当期純利益	505	+41.3%
EPS(円)	59.88	+41.4%
配当(円)	25	—

- 不動産販売事業は2020年を上回る売上・利益を計画
建築事業では黒字化を計画
- 新型コロナウイルスの影響により、一時中断していた新規事業への資金投下や販売手数料などで、販売管理費が増加することを見込む

17

続きまして、今期、連結の業績予想についてご説明いたします

売上高は、サンセイランディック単体の売上増加により、+3.4%増加の183億8千5百万円を計画

営業利益は+8.5%増加の9億1千9百万円、経常利益は+7.5%増加の7億6千2百万円を計画

当期純利益については、+41.3%増加の5億5百万円を計画

新型コロナウイルスの影響により、一時中断していた新規事業への資金投下や販売手数料などで、販売管理費が増加することを見込みます

1株あたり純利益は、59円88銭を見込みます

配当は2020年の水準を維持し、1株あたり25円を予定

業績に応じて増配も検討してまいります

中期経営計画の進捗

前中期経営計画(2018-2020)の振り返り



- ・ 新型コロナウイルスの発生により大幅な未達となる

(単位:百万円)

	中期経営計画 (最終年度)	2020年12月期	
		実績	達成状況
営業利益	2,000	847	△57.6%
経常利益	1,900	709	△62.7%
ROA	12.0%	3.6%	—

19

ここからは、2020 年度を最終年とした中期経営計画を振り返ります

新型コロナウイルスの感染拡大により、当社の営業活動が大きく制限されたことから、中期経営計画で目標としていた最終年度の営業利益、経常利益、ROA の目標値は未達となりました

なお、これまで経営指標として ROA を掲げていたが、当社の事業拡大を図る中で、大型で長期化する物件の仕入が増加してきたことから、ROA は目標数値として適さなくなりました

今後は、新中期経営計画の方針を踏まえて、当社の事業方針に適した経営指標を再設定する予定でございます

前中期経営計画(2018-2020)の振り返り



成長

- 地域再開発事業では検討対象拡大し、具体的な検討が進む
- 障がい者支援事業は、1号物件は安定運用し、2号物件以降は新型コロナウイルスの影響により進捗が遅れる
- 民泊事業は、権利調整の完了に伴い事業完了
- 新たにバイクパーク事業の運営を開始

安定

- 事業エリアの拡大のため、2018年に京都支店を開設
- 不動産地場業者への営業強化により案件流入数は増加
- 金融機関等への営業拡大により案件数は増加し成約に至る
- 一部保有物件の積極的な資金化を実施
- クラウドファンディングを活用した資金調達の多様化

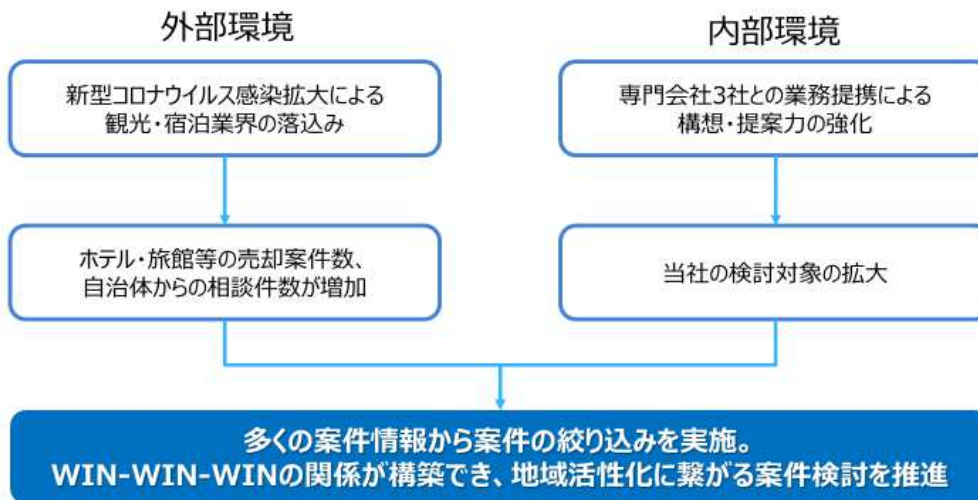
還元

- 6期連続となる増配の実施
- 自己株式の取得を取締役会で決議
- 底地くん子供の未来応援基金の設立
- 社員へのベースアップ実施

20

2018年から2020年までの3ヶ年で取り組んできた内容になります

前回の中期経営計画では、更なる成長への布石を打つステージと位置づけていました。高齢化や人口減少等を背景とした外部環境の変化により、徐々に顕在化しつつある不動産諸問題に対応できる体制を構築すべきと考えていました。その中で、中期経営計画では成長、安定、還元の3本柱を基本方針に設定いたしました。



ここからは、これまで取り組んできた主な施策についてご説明いたします
最初に、地域再開発事業の取組み内容について説明いたします

- ・ 新型コロナウイルスの感染拡大から、観光業・宿泊業は大きな打撃
- ・ 当社に入ってくる売却案件や地方自治体からの相談案件の件数は増加
- ・ 地域再開発に強い umari、カタリスト、百戦練磨と業務提携
- ・ 得意分野が異なる3社と当社の強みが合わさり、構想力・提案力が向上
- ・ これまで主に観光地の空き家・古民家活用を検討していたが、
検討対象は商店街・自治体施設・農泊案件などに拡大
- ・ 価値向上が見込まれるもの、地域活性化に繋がりそうな案件を絞り込み
- ・ 地域のニーズと当社の事業性を踏まえながら、地域や自治体に資産活用を提案
- ・ WIN-WIN-WIN の関係が構築でき、地域活性化につなげていくことを目指す

詳しい内容はまだ公表できませんが、具体的な案件検討も進んでおり、
早く皆様にご報告できるよう推進して参ります

目的

- 社内に新規事業を創造できる人材を育成するため研修を実施

内容

- 新規事業の「発想、絞り込み、深掘り」の方法の座学
- 地方の現場を視察
- 地域でまちづくりを行っている若手経営者の方々との意見交換
- 現地及び経営陣に新規事業の企画を発表

**営業部の女性社員から提案された
ビジネスプランの具体的な事業性を検討**

22

続きまして、新規事業創出のための社員育成について、ご説明いたします

昨年 8 月より、新規事業を創造できる人材を育成するための社内研修を実施

新規事業を発想、検討、事業への落とし込みをしていくための座学を実施

実際に地方の現場に行き、現地の方々との意見交換を実施した後、現地及び経営陣にプレゼンを実施

営業部の女性社員が起案したビジネスプランが採用され、事業化を検討

今後も、社内での新規事業創出のための動きを活性化していく取組みを継続してまいります

成長 民泊事業



所在：東京都大田区

- 抹茶ハウス 2016年5月より運用開始
- あずきハウス 2018年11月より運用開始



当初保有時



当社で保有していた道路付けの
良くない2 物件を民泊として運用

権利調整後



隣接地の権利調整が整い3 区画を
一体として売却

23

続きまして、民泊事業についてご説明いたします

- ・当社で一帯の底地を仕入したが、接道の悪い2区画の借地権を買い戻すことになり、2区画を所有権化
- ・隣接区画と一体化することで接道問題が解消するため、隣地の権利調整が終了するまでの間、民泊として有効活用し、収益を得る
- ・2020 年下期に調整が整い、3 区画を一体として売却

道路付けが悪く資産価値が低下していた不動産をバリューアップいたしました

今後も、当社の目線に合致する物件があれば、民泊のノウハウも活用してまいります

成長 バイクパークの活用



所在：東京都葛飾区
バイクパーク運用開始 2021年1月より



当初保有時



建物は解体したものの狭小地の更地
固定資産税等の評価額は高く活用法
を検討

Value Up後



近隣に駐車場が多いため、バイクパーク
として有効活用することに

24

続きまして、バイクパークの活用についてご説明いたします

- ・ 当社の土地上に隣接地とまたがって建っていた建物を解体
- ・ 狭小地であり、新たに建物を建築できず更地のままだったが、更地の状態では固定資産税等が重くなるため、活用法を検討
- ・ 近隣に自動車用の駐車場が多く存在するため、バイクパークとして運用開始→満車稼働中

法規制のある中で収益改善を行い、狭小地の有効活用を実現した事例です

こちらはバイクパークの運営が目的ではなく、今後の権利調整を含め効率的な収益創出を目指しております

安定 保有資産の一部売却について



- 一部保有物件の積極的な販売によりキャッシュを創出
- 今後も在庫やキャッシュの状況に応じて実施する予定



25

続きまして、保有資産の一部売却について、ご説明いたします

以前より専門部署を立上げて、在庫回転率を改善するための取組みを推進しております
新型コロナウイルスが発生し、当社の営業活動に制限がかかったことから、社内体制を見直し、投資家への販売を行う時間ができました

販売用不動産の中には優良な資産も含まれているが、投資家へのバルク販売も含め一部保有物件の積極的な資金化を実施しました

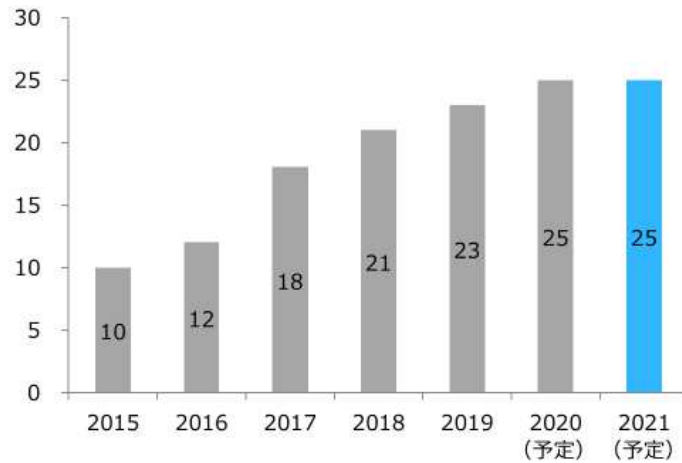
今後も、営業現場での在庫を出さない取組みを推進するとともに、販売に時間を要している物件を圧縮していく方針です

現状はキャッシュポジションに懸念はございませんが、今後も在庫やキャッシュの状況に応じて積極的な資金化を実施いたします

還元 配当の推移



配当額（円）



- 2021年の配当は25円を予定し、2020年の水準を維持
ただし、業績に応じて増配も検討
- 株主優待の長期株式保有者に対する優遇を強化
その中で、100株を1年未満の期間で保有している株主に対する優待を廃止

26

続きまして、配当の推移についてご説明いたします

2021年12月期の期末配当額は25円とし、2020年12月期の水準を維持

ただし、業績に応じて増配も検討いたします

還元 株主優待



- 2020年より2段階に分けて株主優待を変更
- 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**

2020年			➡	2021年	
QUOカード及びパンの缶詰				QUOカード又はカタログギフト	
保有株数	継続保有期間 1年未満	継続保有期間 1年以上		継続保有期間 1年未満	継続保有期間 1年以上
100株	QUOカード 500円分			対象外	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		QUOカード 500円分	カタログギフト①
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	QUOカード 1,000円分	カタログギフト②	

※カタログギフトにはパンの缶詰も含まれます

※カタログギフトにはパンの缶詰も含まれます

27

続きまして、株主優待の変更についてご説明いたします

2020年より2段階に分けて株主優待を変更しました

2020年に1単元株主様へQUOカードを導入した結果、

1単元株主が13%減小 2単元以上保有株主が増加

継続保有者を優遇するため1単元で1年未満の株主様への優待を廃止しました

2単元以上、長期保有者へはパンの缶詰を含むカタログギフトを導入

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を実施していきます

一部保有物件の積極的な資金化が順調に進み、
2021年2月12日開催の取締役会において、自己株式取得を決議

■取得株式の種類	：弊社普通株式
■取得株式総数	：200,000株（上限） ※発行済株式数に対する割合2.37%
■株式取得総額	：250,000,000円（上限）
■取得期間	：2021年2月15日から 2021年5月14日まで
■取得方法	：市場買付

続きまして、自己株取得の件についてご説明いたします

このたび、当社としては初めて、自己株取得を実施いたしました

一部保有物件の積極的な資金化によって得た原資を元に、株主還元の一環として実施
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

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い
対面営業を主体とする当社の営業活動は大きく影響を受ける

新型コロナウイルスへの対応を優先し、
直面している諸問題及び経営課題への対応策を実施

**2023年度を最終年とする新中期経営計画については、
2021年半ば以降に開示予定**

最後に、2021 年以降の新中期経営計画についてご説明いたします

新型コロナウイルスの感染拡大により、対面営業を主体とする当社の営業活動に大きく制限がかかりました

それにより、これまで想定していなかった経営課題が顕在化

そのため、新型コロナウイルスへの対応を優先し、直面している諸問題や経営課題への対応策を実施しました

特に、対面営業に頼らない IT インフラの拡充が喫緊の課題です

新中期経営計画の開示時期は、2021 年半ば以降を予定しております

会社概要



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	818,435,600円（令和2年12月末日現在）
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、仙台、武蔵野、名古屋、京都、関西、福岡
子会社	株式会社One's Life ホーム（建築業）  One's Life Home natural modern from architects
従業員数	単体160名（連結182名）…令和2年12月末日時点

30

結びに、このたびは株式会社サンセイランディックの決算説明をご視聴いただき、誠にありがとうございました

新型コロナウイルスによって顕在化した当社の弱点を克服し、さらに盤石な基盤を築いてまいります

一日も早い終息を願いつつ職務に邁進いたしますので、どうぞよろしくお願い申し上げます

2020 年 12 月期決算説明会 Q A 書き起こし

Q.1 営業活動において、オンライン商談はどれくらい進んでいるでしょうか？

今では基本的にはオンライン商談でしょうか？

A. 仕入においては、以前よりオンラインは活用しており、今回はその延長線上というかたちで対応できているかと思います。販売においては、どうしても対面での交渉が求められる部分が多く、仕入よりはオンライン化は進んでおりません。そのため、販売営業のマニュアル化の強化や通信機器を利用したコミュニケーションの促進を図っているところでございます。

Q.2 新規事業創出のための社員育成、ということですが、どのようなビジネスプランが出てきているのでしょうか？

A. 複数のアイデアが出ておりますが、ただいま女性社員が発案した事業が具体化しつつあります。どのような内容かといいますと、地域に人を集める仕組みづくりや物件の利活用のためのコンテンツ作りなどです。新規事業が既存事業に活かせるのではないかと期待もしています。引き続き社員育成は強化してまいります。

Q.3 西日本が好調、ということですが、具体的にはどのエリアでしょうか？またその背景を教えてください。

A. 主に名古屋エリアです。我々のような事業者がいなかったというのが大きいです。上場企業で全国展開している事業者もいませんでした。そのため、実績をあげるとまた案件をいただけるという好循環が生まれました。京都エリアもホテルや宿泊施設は非常に厳しいですが、実需ニーズはあり好調です。

Q.4 現在、首都圏では緊急事態宣言が発出しておりますが、今期、1Q の足元の営業の進捗はいかがでしょう？

A. 販売において、1Q は若干の影響があるもののほぼ予定通りに進んでいます。仕入は特に影響はないと考えています。