



新中期経営計画(2022-2024) “Transformation to 2024”

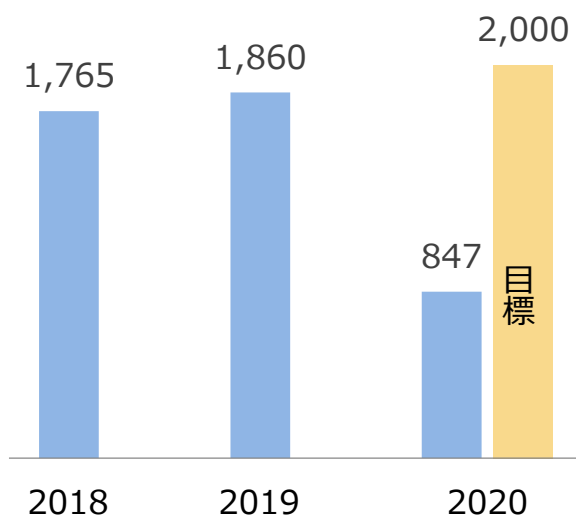
～会社全体での改革を実現し、
将来の安定成長への架け橋とする3年間～

2022年2月14日
株式会社サンセイランディック

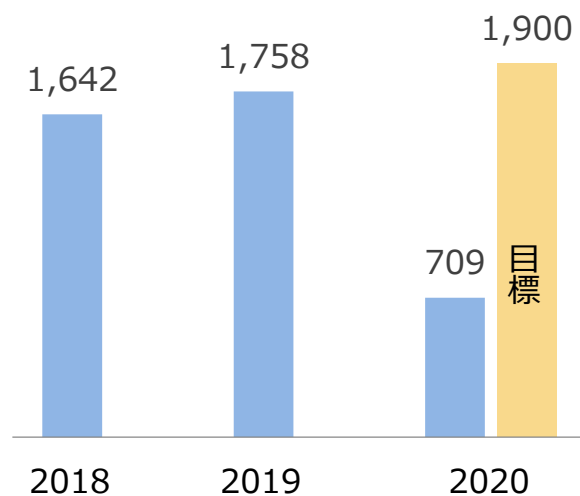
■ 前中期経営計画(2018-2020)の振り返り

- ◆ 中期経営計画2年目までは順調に業績は拡大していたものの、最終年度は新型コロナウイルスの影響を受けて利益目標及びROA目標は未達

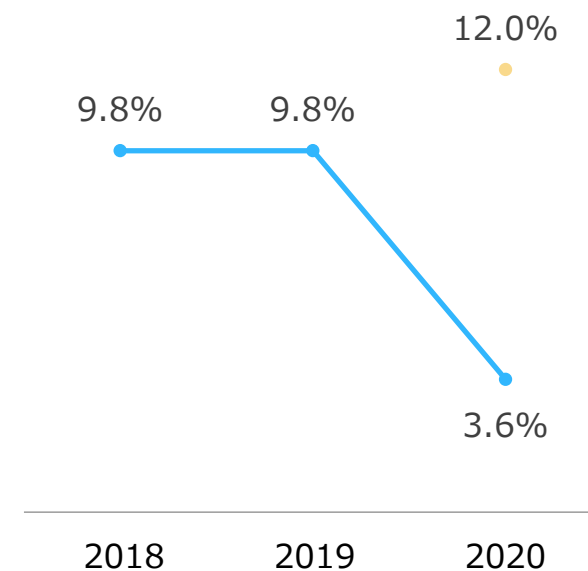
営業利益



経常利益



連結ROA



■ 前中期経営計画(2018-2020)の振り返り

3年間での主な結果

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
- 民泊事業は、権利調整の完了に伴い事業終了したが、当社資産の有効活用の観点から今後も検討継続
- 新たにバイクパーク事業の運営を開始
- 子会社One's Lifeホームの黒字化を目指し、業績は大幅に改善するものの、黒字化は未達

安定

- 大手仲介会社・地場業者への営業強化が奏功し、当社の案件数・仕入件数は増加
- 2018年に京都支店を開設し、関西圏における事業エリアを拡大
- 金融機関へのセミナー積極化及び営業強化の結果、情報流入チャネルは拡大し、仕入増加に寄与
- 2021年までにCFを活用して計2億円の資金調達を実施し、資金調達の多様化を実現

還元

- 7期連続となる増配の実施
- 2021年2月に当社初となる自社株買いを実施
- 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を実施
- 新型コロナウイルスの拡大もあり、テレワーク・時差出勤の促進等、社員が働きやすい環境を整備

外部環境

少子高齢化・核家族化の進行

人口減少・地方都市の過疎化の加速

自然災害の増加
環境意識の高まり

新型コロナウイルスの感染拡大

デジタルテクノロジーの急速な進展

機会

- 高齢者世帯の増加
- 相続による保有不動産売却の増加

- 地方創生の需要増加
- 空室率の増加

- 木造密集地問題の深刻化
- 権利調整能力のニーズ拡大
- **ESG需要の拡大**

- 従業員の働き方の多様化
- **事業変革の機会**

- **事業変革の機会**

リスク

- 単身世帯の増加
- 住民の合意形成の難化

- 地方不動産の買手需要の減退

- 保有物件の災害リスクの増加

- **営業活動の大幅な制限**
- 不動産市場へのネガティブインパクト

- IT化の遅れによる競争力の低下
- 情報セキュリティ対策の高度化

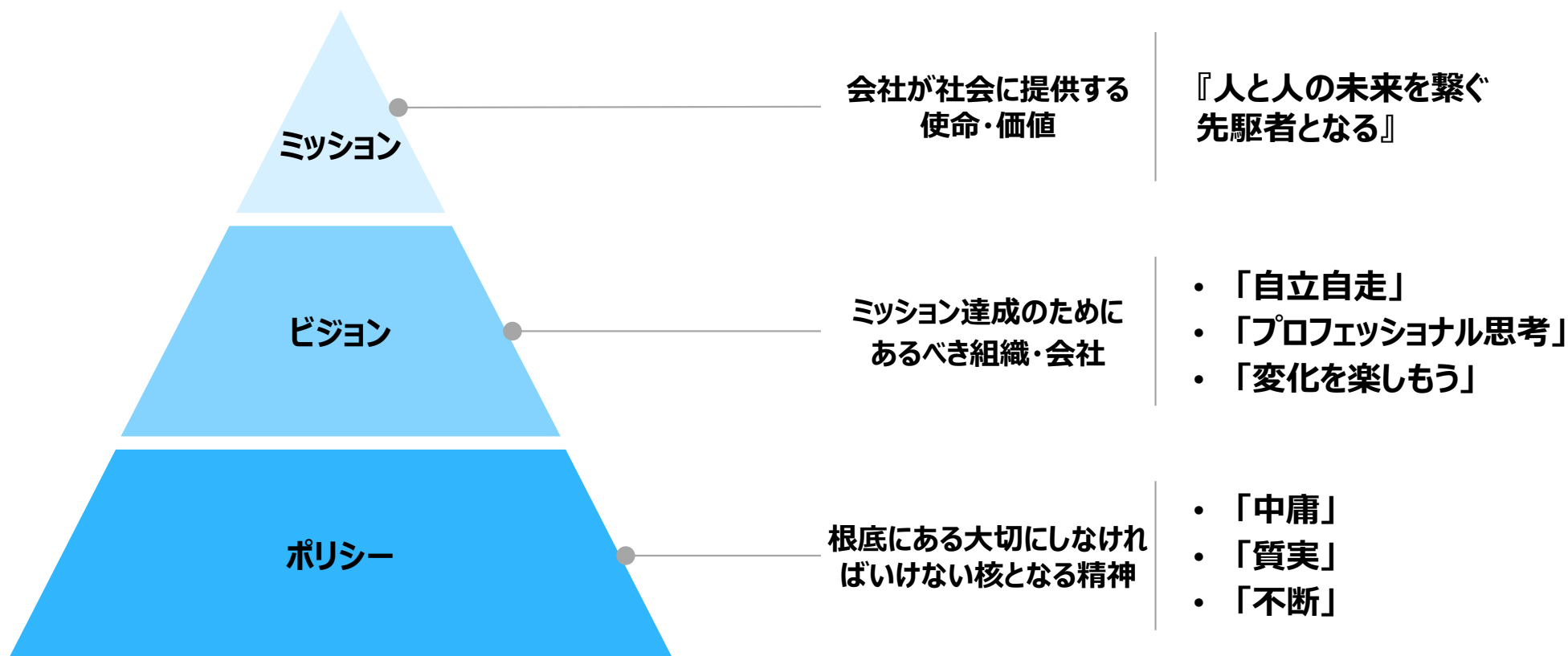
底地

- 全国で**約87.3万件**の底地が存在（2018年総務省統計調査より）
- 当社の底地販売区画数は**344件/年**、売上高は82億8百万円（2021年度）
⇒ 潜在的な市場規模はまだ十分に存在

居抜き

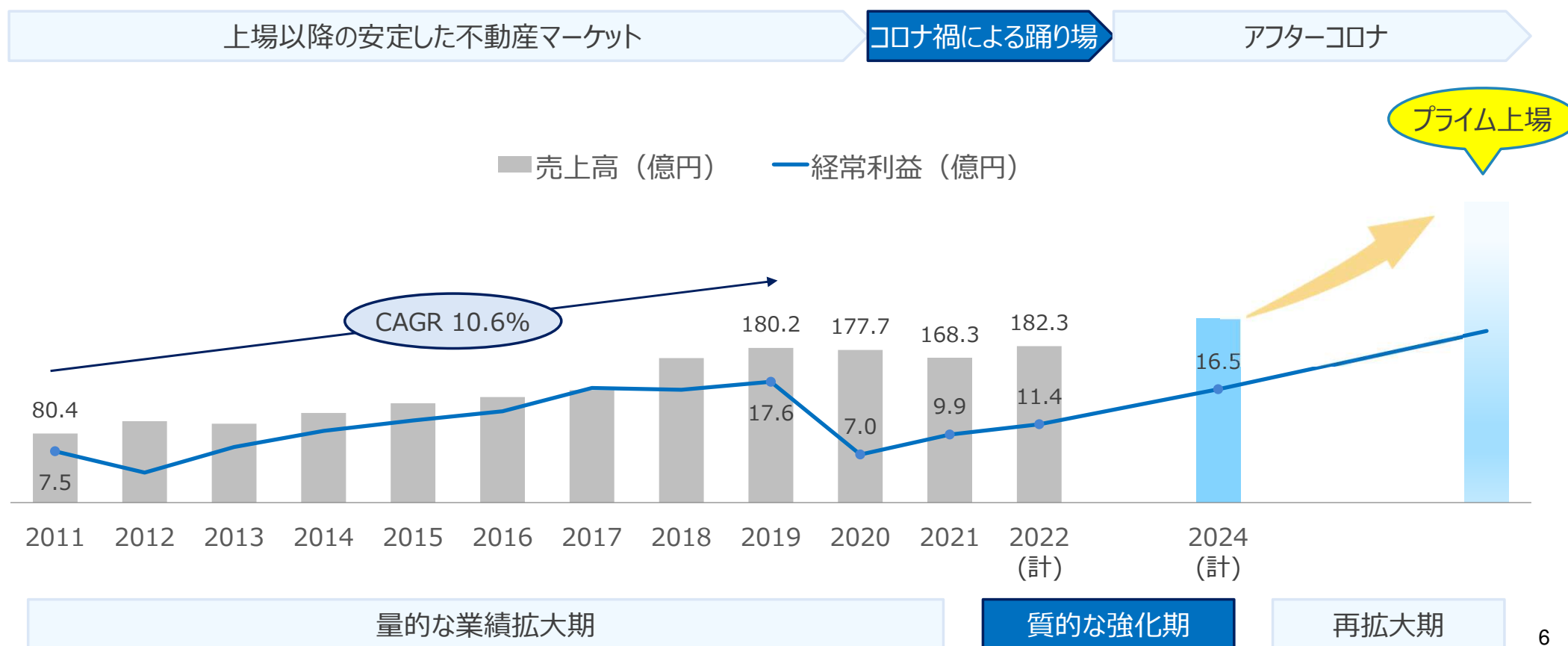
- 全国における築30年以上の木造借家戸数は、**約160.6万戸**が存在（2018年総務省統計調査より）
- 賃貸用住宅の新設住宅着工戸数は、**約30.3万戸**（2020年国土交通省調査より）
- 当社の居抜き販売区画数は**57件/年**、売上高は60億83百万円（2021年度）
⇒ 底地と同様に、潜在的な市場規模はまだ十分に存在

■ 新中期経営計画の土台となる価値観



■ 新中期経営計画の位置付け

- ◆ 2019年までは平均10%超の成長率を達成。コロナ禍の踊り場に入り、2022～24年は質的な強化を目指す期間として、2024年の目標は保守的に設定。2025年以降のプライム上場を目標として成長に向けた取組みに重点を置く
- ◆ プライム上場に向けて、財務基盤を強化すると共に、投資先行で新規取組みを加速することで、新たな成長への転換点と位置付ける



- (単位：百万円)

7

コロナ終息後も安定的に事業成長を実現できる盤石の事業基盤を構築する

既存事業 の拡大

- － 組織力の強化
- － 新たな取組みの推進による事業拡大機会の創出
- － 人材育成

事業領域 の拡張

- － 新規事業への取組み
- － M&A・アライアンスの実行

経営基盤 の強化

- － ガバナンス体制の強化
- － 組織の成長に対応できるバックオフィスの見直し
- － 財務基盤の強化
- － 人事改革

■ 既存事業の拡大：営業強化のコンセプト

これまでの組織体制

- 人員の増加による規模拡大
- 会社の営業力が個々の営業員の能力に依存する傾向
- 結果を重視する中でプロセス上の課題が蓄積

新中期経営計画の推進

新中期経営計画後の組織体制

- 単なる人員の増加に頼らない連続的な成長を実現
- 個人主体から組織主体への転換による安定的な営業基盤の構築
- これまで内在していた営業部内の諸問題を解決できる体制
- 新たな取組みによる飛躍的な成長を実現

- これまで以上に、組織力の強化に注力
- データ分析、営業管理の強化による営業活動の仕組化を推進
- 本質的な営業課題に対処し、主要なKPIの改善に取り組む

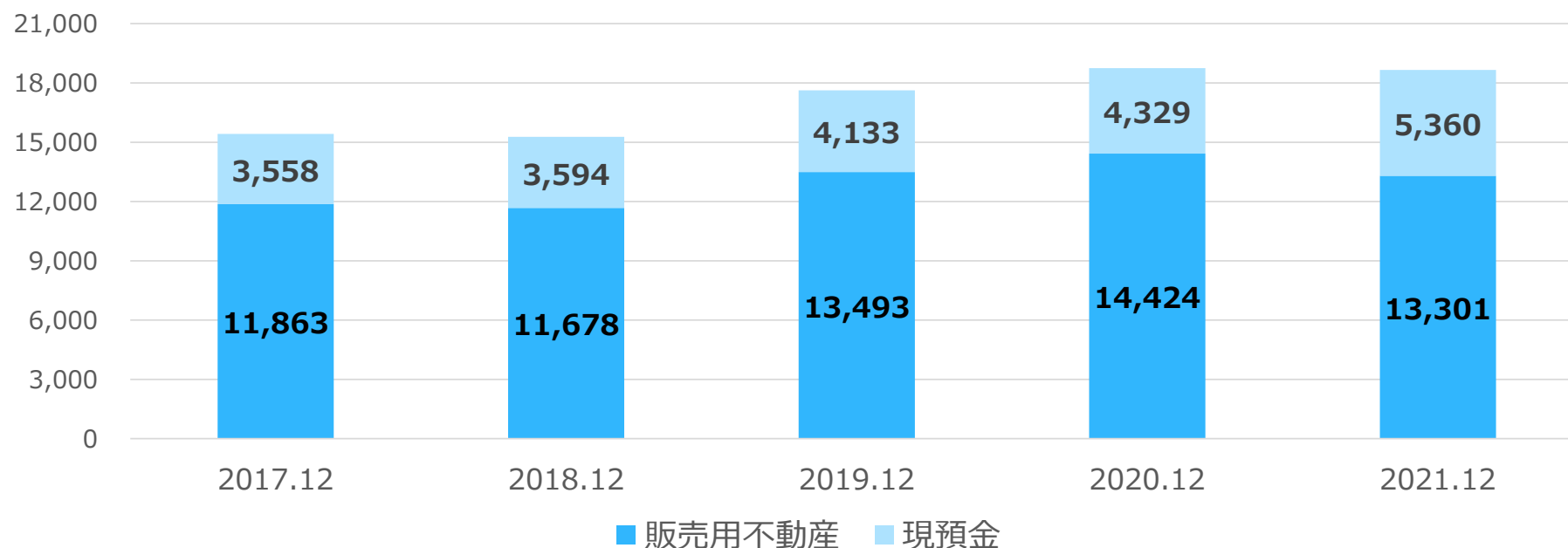
■ 既存事業の拡大：営業強化の方針



■ 既存事業の拡大：在庫管理の強化

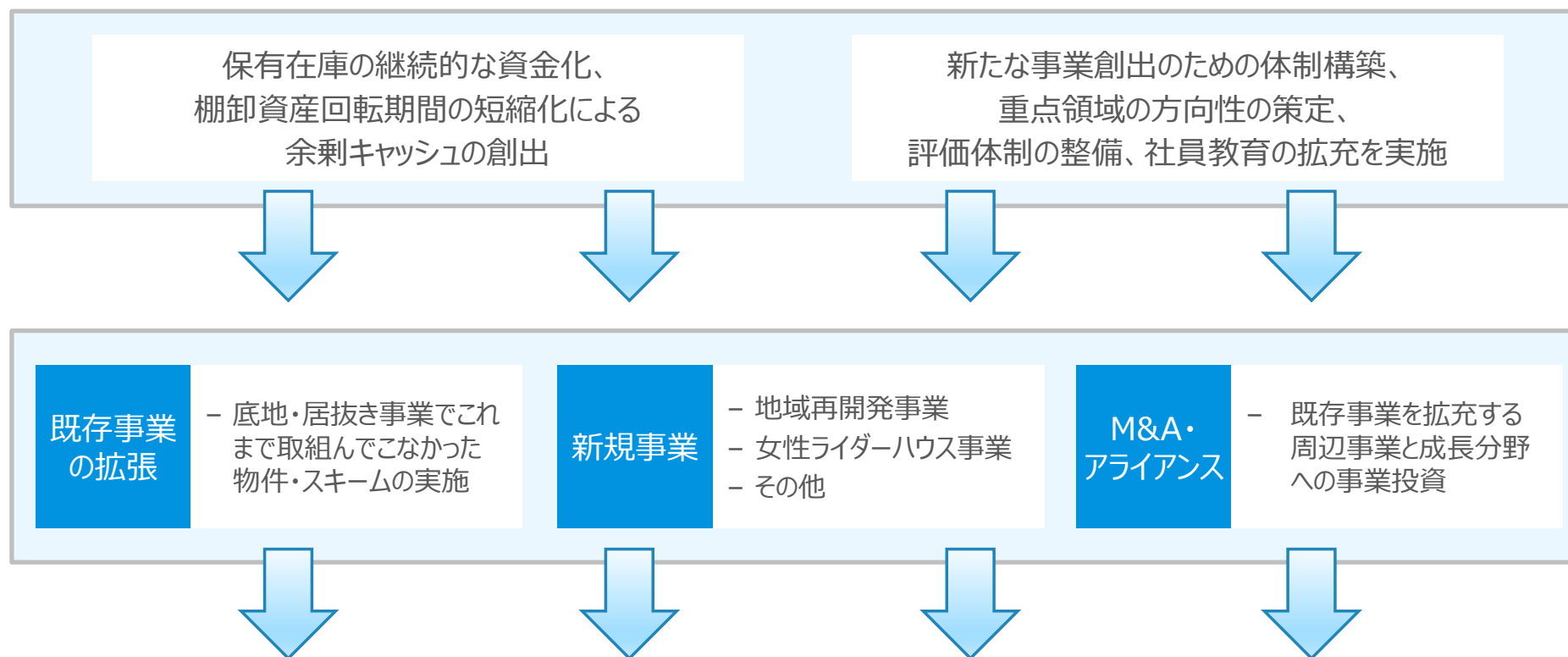
販売用不動産及び現預金の推移

(単位:百万円)



⇒保有資産の積極的な資金化、棚卸資産回転率の改善により生まれるキャッシュは
新規事業に積極的に投資

■ 事業領域の拡張：新規事業



2024年までに新規事業の領域で計10億円の投資を実行、粗利目標は1億円。

自社展開に限定せず、M&A・アライアンスも積極的に活用

事業領域の拡張：新規の取組み（岩手県八幡平市）

1. 事業目的

- ①八幡平温泉郷に集積するペンションの再生
- ②八幡平温泉郷の観光活性化
（日本初の「オスピタリタ・ディフーザ（地域まるごとホテル）」の認定を目指す）

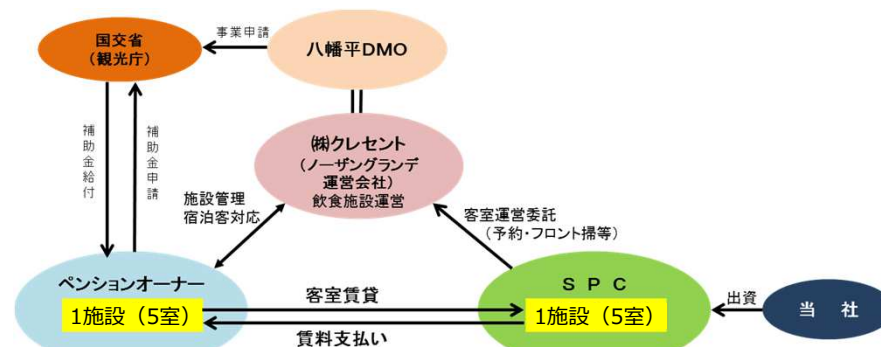
2. 事業背景

- ①ペンションオーナーの高齢化
- ②ペンション後継者の不在
- ③エリア内飲食施設・交流拠点が不在

3. 事業スキーム（当社の主な役割）

- ①SPC（事業主体）の設立
（八幡平観光活性化合同会社：当社100%出資）
- ②ペンションオーナーへのリノベ資金の提供
（前払い家賃として提供）
- ③ペンション客室を賃貸して、事業運営

4. 八幡平観光活性化PJの事業スキーム図



今後周辺の他のペンションも順次当該事業に参画予定

5. 今後の展開

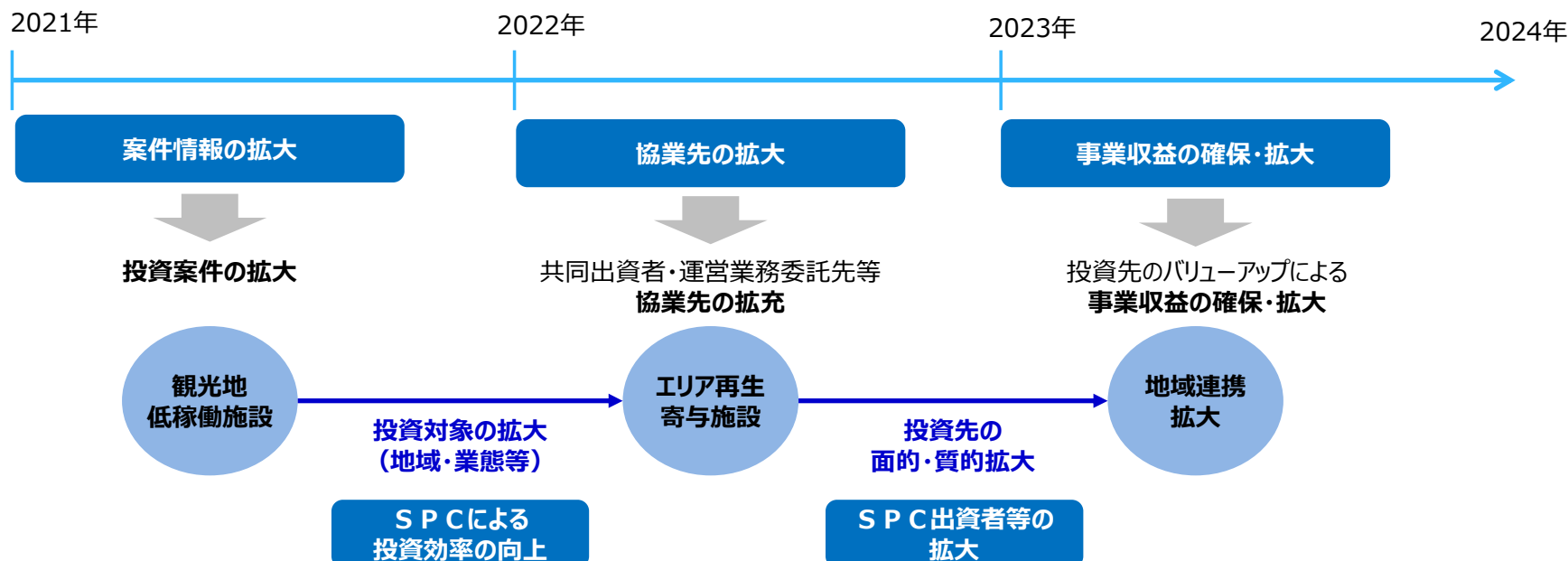
- ①事業の立ち上げ
2021年12月八幡平観光活性化合同会社設立
- ②周辺のペンション、空き別荘への拡大
⇒八幡平温泉郷の観光活性化推進
- ③相続に関連する不動産の権利調整を要する問題解決等、当社の権利調整サービスの提供による地域貢献及び、今後当PJをモデルケースとした、他地域への事業拡大

事業領域の拡張：地域再開発事業



事業価値の創出
(不動産の有効活用で生み出す価値)

収益追求だけでなく、「後世に残したい家屋、町並み、景観等」を
組み込んだ新しい思想による事業展開



【具体的案件の事業化推進】

- ① 八幡平活性化 P J
(ペンション再生)
- ② 九州地方における武家屋敷・空家利活用 P J
- ③ 近畿地方における登録文化財・商家空家利活用 P J

【事業目標】

- ① 1 案件の当社投資額 0.5 ～ 1 億円規模
- ② 検討案件数：年間 5 ～ 1 0 案件目標
- ③ 事業化数：年間 2 案件程度
- ④ 目標利回り 8 ～ 1 5 %





収益性の 改善

- 早期黒字化の達成
 - 受注数の改善
 - 利益率の向上
 - コスト構造の見直し
- 顧客満足度の向上
 - 全社での顧客満足度向上に向けた取組みの実施

ガバナンス の強化

- 業務プロセスの見直し
 - 施工にかかる社内プロセスの改善
 - 新規取引業者の厳密な選定方法
- 取引業者との不適切な取引防止に関する取組み
 - 取引業者への周知徹底
 - 定期的な取引業者への残高確認

⇒One's Lifeホームのガバナンス体制を強化した上で、合併の是非を再度検討

■ 経営基盤の強化

ガバナンス体制の強化

- グループ全体でのガバナンス体制の強化
 - 引き続きグループ全体でのガバナンス体制の強化
 - グループ全体での見える化の推進

バックオフィスの体制見直し

- 成長を見据えたバックオフィスの体制の効率化
 - 業務フローの可視化、電子化の推進
 - 今後の成長を見据えた業務プロセスとそれに伴うシステム体制の見直し

財務基盤の強化

- 新規事業への積極的な投資と財務健全性のバランスの維持
 - 既存事業以外の領域への積極投資
 - 保有不動産の積極的な資金化の継続的な推進

人事改革

- 営業改革と今後の成長に必要な人財の採用・育成
 - 優秀な人材の外部採用
 - 社内人材の教育・育成

株主・社会・社員還元の三本柱

■ 株主還元

- これまで8期連続の増配を維持しており、今後も利益の増加に応じて増配を継続
- 中計最終年度の2024年にはDOE2.0%台の水準維持を目指す
- 株主への利益還元と資本効率の向上のため、自己株式の取得を活用

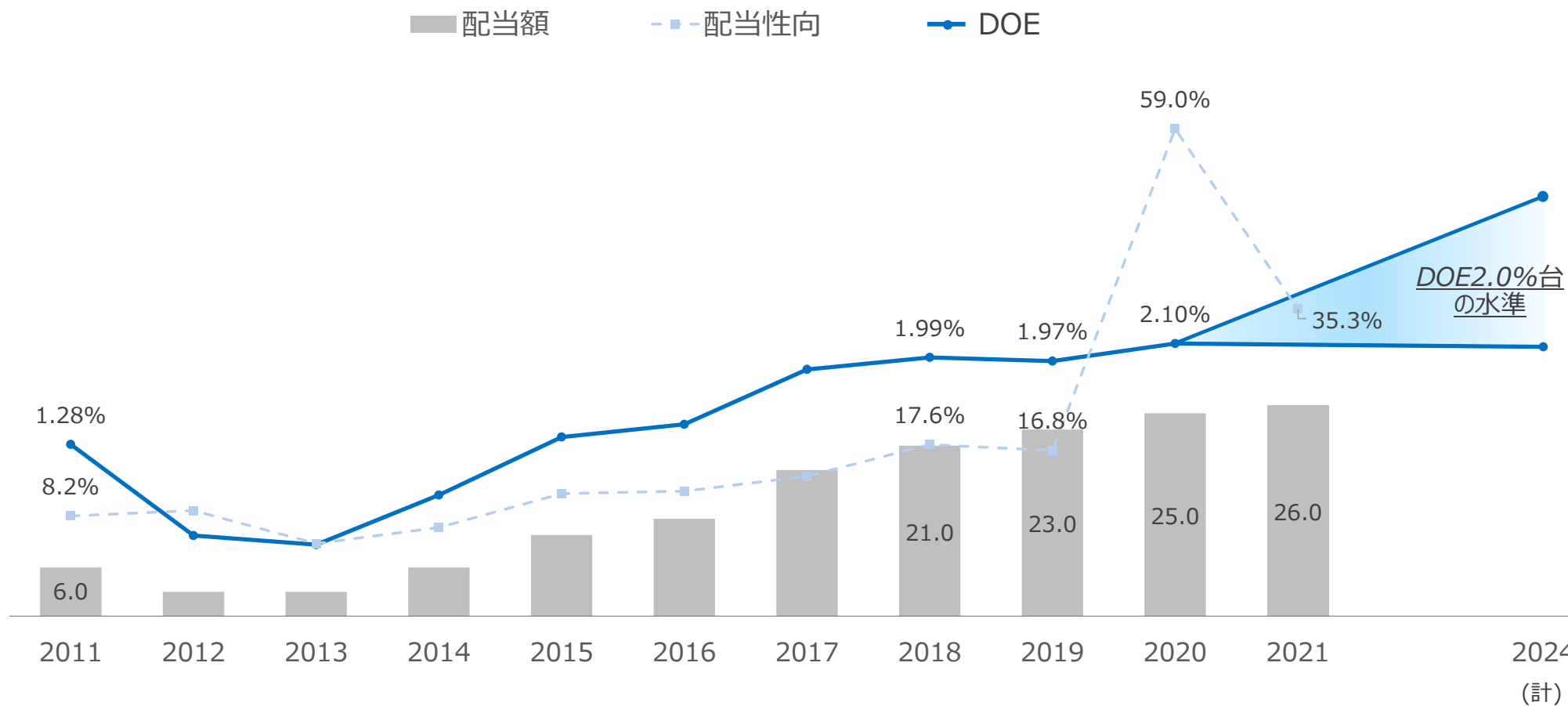
■ 社会還元

- ESG活動の推進

■ 社員還元

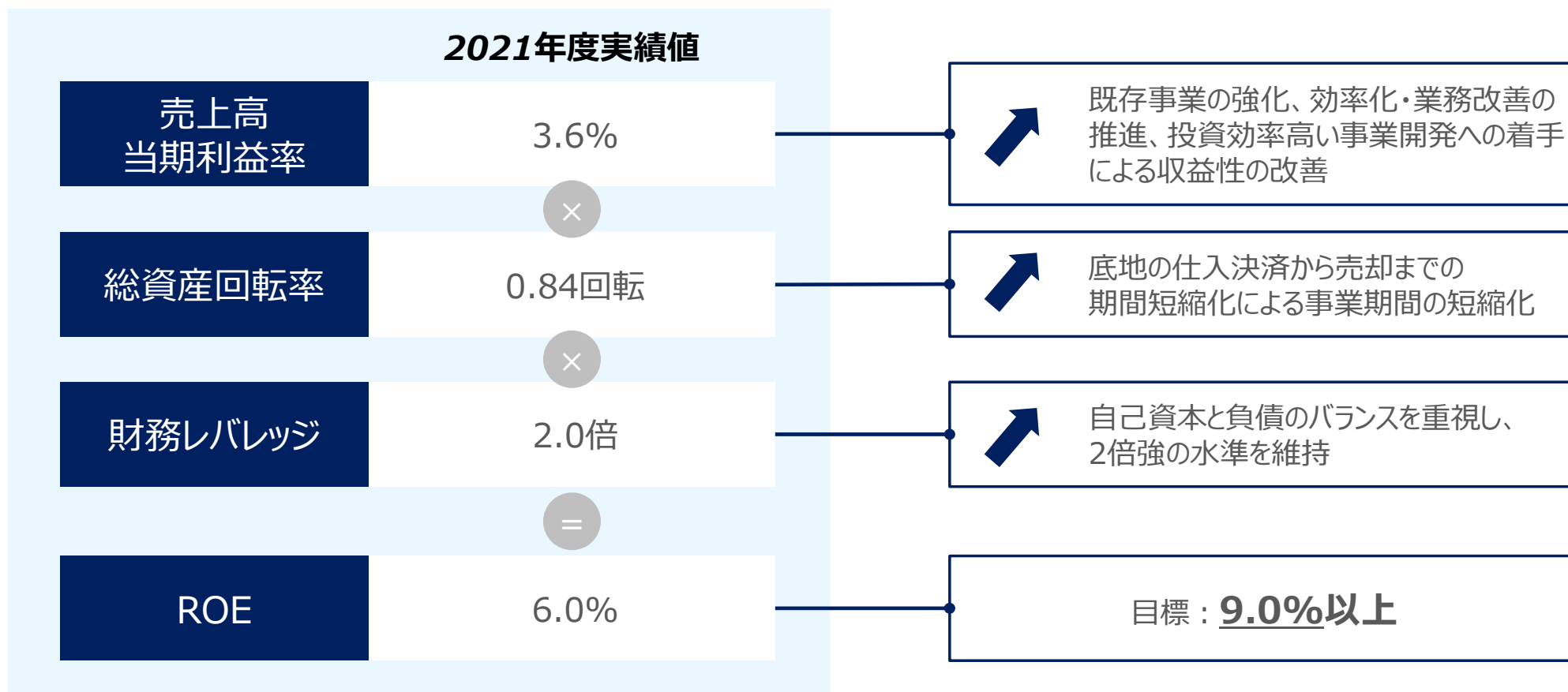
- ベースアップ等の処遇改善
- テレワーク・時差出勤等の社員が働きやすい環境のさらなる整備
- 会社休日の増設（2022年は有給休暇を3日増設）

■ 配当方針



ROEに関する方針

- ◆ これまでROAを経営指標として掲げていたものの、財務健全性を考慮して当社の目指す方向性とも合致しており、より投資家にわかりやすい経営指標として新たにROEを採用



ESGへの取組み：当社が推進するCSR活動



サンセイ支援PJ

子供支援



サンセイランディック
独自の取組み

社会福祉支援活動

寄付による支援

補助犬協会

点字図書館

チャリボン
杏本の寄付

購買による支援

スワン

シヨコラポ

パン・アキモト
株主優待

就労による支援

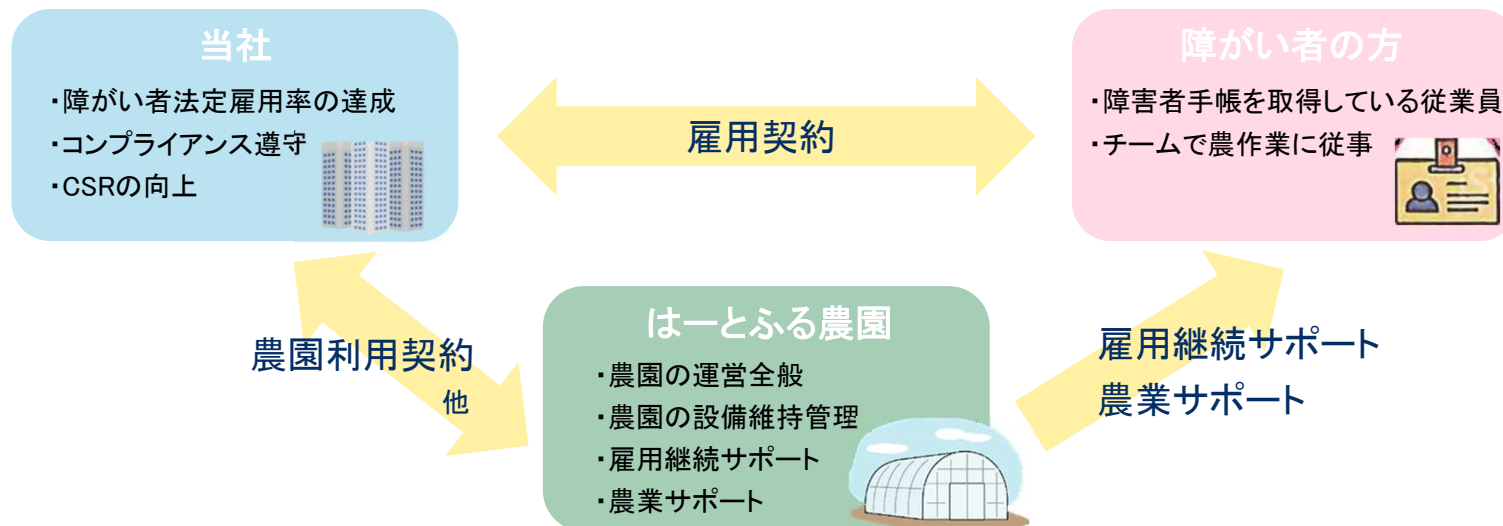
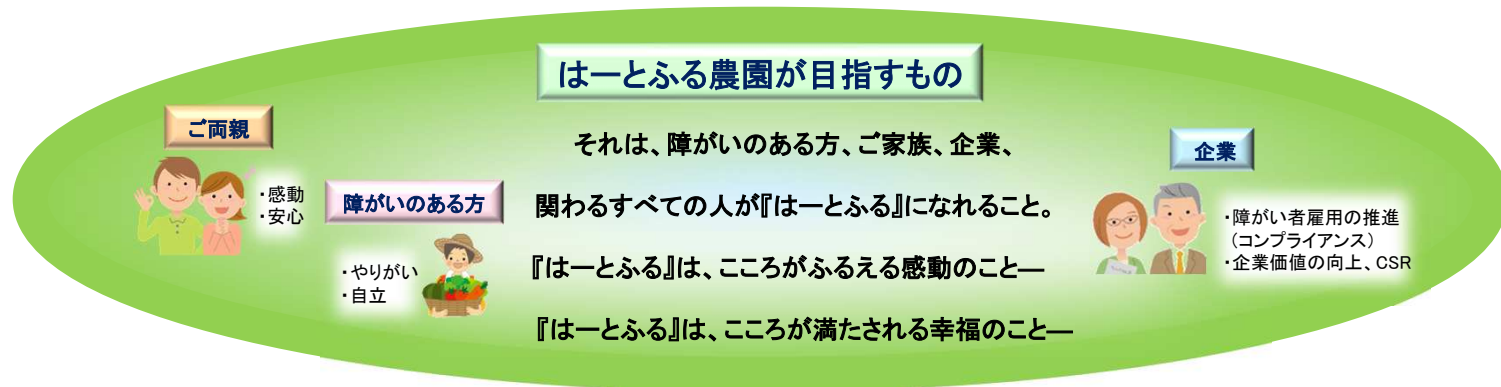
アスリート支援

はーとふる農園

底地応援プロジェクトとは・・・

- 近年、親が子を虐待する悲しいニュースをよく耳にする中、将来、日本を支えていき、サンセイランディックの社員や顧客になるかもしれない子供たちへ貢献できることがあるのではないかと考え、プロジェクトが発足
- 当社が借地権者様に底地を販売した利益の一部に、追加の寄付金を合わせ、社会貢献を目的とした寄付金等の原資として、社会に還元させる制度
- 営業員の販売活動による利益を原資とすることで、社員の社会貢献への参加意識の醸成、借地権者様も間接的にご参加いただくことで、社会貢献の輪を拡げていくことを目的とする

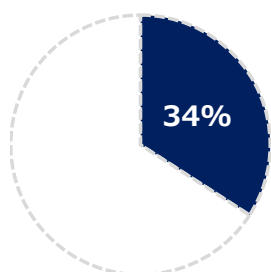
ESGへの取組み：はーとふる農園



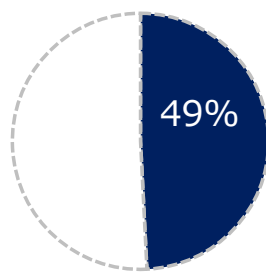
⇒SDGs17項目の内、8項目に該当

ESGへの取組み：女性の活躍推進

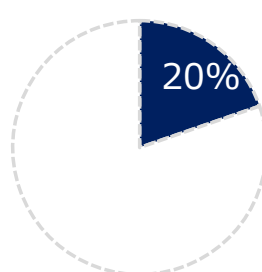
女性社員比率



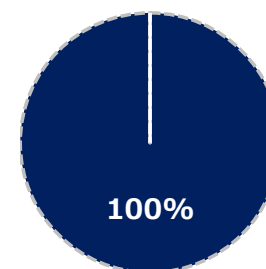
主任に占める女性比率



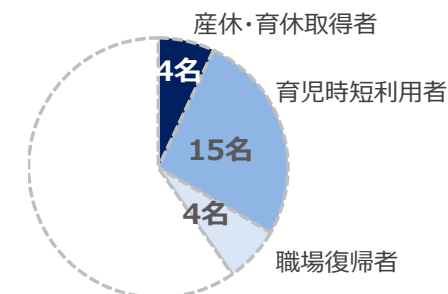
管理職に占める女性比率



産休・育休後の復帰率



制度利用女性社員数
(21年末女性社員数：57名)

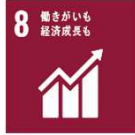
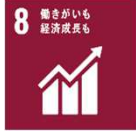


これまで子育てサポートなど女性社員が活躍できる社内体制・制度を推進してきており、
今後も女性社員が働きやすい環境整備をさらに拡充



(参考) ESGへの取り組み



当社の重点テーマ	重要課題	関連するSDGs	具体的な取り組み
社会の将来を担う 子供たちへの 支援・サポート	・虐待・貧困問題等に直面する子供の 健やかな成長に必要な生活環境や教育 機会の確保	  	・底地応援プロジェクト ・子供の未来応援国民運動への寄付による支援及び寄付型自動販売機による購買支援^{*1} ・NPO法人キッズドアへの寄付 ・チャリボンへの寄付
社会福祉支援活動	・障がい者の自立と社会参加の支援 ・障がい者の日常生活の支援 ・補助犬（盲導犬、聴導犬、介助犬）の育成普及 等	       	・公益財団法人日本補助犬協会への寄付 ・チャリボンへの寄付 ・社会福祉法人日本点字図書館への寄付 ・株式会社スワン購買支援^{*2} ・CHOCOLABO購買支援^{*3} ・障がい者アスリート活動支援 ・はーとふる農園への参画
従業員の ウェルネス向上	・多様な人材の活躍推進 ・働きやすい環境整備	  	・女性の活躍推進 ・子育てサポートの充実 ・ワークライフバランスの向上に向けたテレワークや時差ビズ等の推進
地域・社会奉仕活動	・世界の飢餓問題 ・木造住宅密集地・空き家問題 ・自然災害の増加 ・地域経済の活性化	  	・パン・アキモトの缶詰め（株主優待） ・権利調整事業による木造密集地域問題の解消、築古の旧耐震物件の解消 ・地域再開発事業への参画

*1：寄付型自動販売機では、1本当たり30円を会社が負担し、内20円分は社員の福利厚生の一環として値引き、内10円分は子供の未来応援基金に寄付を実施

*2：ヤマト運輸の故・小倉昌男氏が、障がい者の自立と社会参加の支援を目的に設立した株式会社スワンのベーカリー製品の購買支援

*3：障がい者の自立支援を目指すショコラボの製品を、本社・支店において、来客用茶菓子の購入、お客様への土産等として購買支援

■ お問い合わせ先



■ 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

