



株式会社サンセイランディック
2022年12月期第2四半期決算説明会
2022年8月23日

2022年12月期第 2 四半期決算概況

第2四半期トピックス



- 売上は一部居抜きの販売が3Qに変更されたため、若干計画を下回るが、利益は計画を上回る
- 仕入は前年同期を大幅に上回り順調に推移

売上高	8,165百万円	10.4%減(前年同期比)
営業利益	913百万円	32.5%増(前年同期比)
経常利益	832百万円	31.9%増(前年同期比)
四半期純利益	713百万円	77.2%増(前年同期比)
仕入高	7,070百万円	57.4%増(前年同期比)

* 2022年3月末に連結子会社であった株式会社One's Lifeホームの全株式を譲渡したことに伴い、
第2四半期以降は建築事業セグメントは連結の範囲から除外

3

まず初めに、2022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-10.4%減少の8,165百万円となりました

販売活動は順調に推移したものの、一部居抜きの販売時期が第3四半期に変更となり、計画を若干下回りました

営業利益は前年同期比+32.5%増加の913百万円、

経常利益は+31.9%増加の832百万円、

四半期純利益は+77.2%増加の713百万円、

各利益ともに、計画及び前年同期を上回る結果となりました

2022年8月9日に2022年12月期第2四半期の業績の上方修正を開示しております

仕入につきましては、前年同期比57.4%増加の7,070百万円となりました

後ほどご説明いたしますが、新型コロナウイルスの影響で減少していた仕入状況が回復し、契約数も伸びており、順調に推移しております

なお、2022年3月末に連結子会社であった、株式会社One's Lifeホームの全株式を譲渡したことに伴い、第2四半期以降、建築事業セグメントは連結の範囲から除外しております

連結損益比較



- 底地、所有権の販売が計画を上回るものの、居抜きの販売時期の変更により売上は計画を下回る
- 底地の販売が計画を上回ったことに加え、原価圧縮により利益は計画を上回る

(単位:百万円)

	20/2Q	21/2Q	22/2Q		
	実績	実績	計画	実績	計画比
売上高	8,354	9,109	8,290	8,165	124
売上総利益	1,931	2,331	2,560	2,708	+148
販管費	1,535	1,642	1,720	1,795	+75
営業利益	395	689	839	913	+73
経常利益	291	631	761	832	+70
法人税等	109	232	112	120	+8
四半期純利益	182	402	669	713	+44

4

続きまして、連結損益比較でございます

底地、所有権の販売は順調に推移したものの、居抜きの販売が計画を下回ったことにより売上は計画を若干下回りました

新型コロナウイルスによる不動産販売事業への影響は改善傾向にあります

底地の販売が計画を上回ったこと及び原価の圧縮により利益は計画及び前年同期を上回りました

仕入が増加したことによる租税公課の増加等により、販管費は前年比で152百万円増加いたしました

連結貸借対照表サマリー



- 仕入が順調に進捗したことにより、販売用不動産が増加

(単位:百万円)

	21/12期	22/2Q		
	金額	金額	前期末比	増減率
現金及び預金	5,360	5,787	+426	+8.0%
販売用不動産	13,301	15,152	+1,851	+13.9%
有利子負債	8,107	7,885	222	2.7%
純資産	10,301	10,692	+391	+3.8%
総資産	20,050	22,678	+2,628	+13.1%
自己資本比率	51.4%	47.1%	4.3pt	—

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、仕入れが好調に推移したことにより、前年比で+13.9%増加いたしました

有利子負債は販売が順調に進んだことにより減少しております

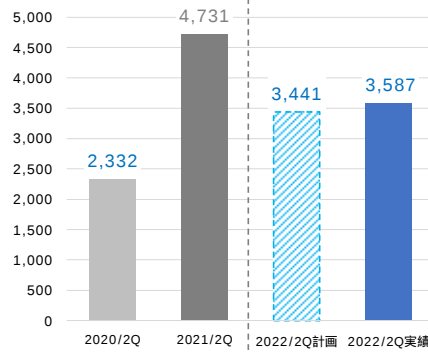
総資産の増加により自己資本比率は4.3pt低下し、47.1%となっております

事業別実績：底地



- 前年同期比で 24.2% の減収となるが、計画比は 4.2% 上回る

(売上高:百万円)



- 売上・利益共に計画を上回る
- 2021年は居抜き混在物件が含まれていたため、売上は前年同期比で減少したが、利益額は2021年を上回る
- 通期売上は 63億円 を計画

6

続きまして、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24.2%減収となったものの、計画比では4.2%上回る結果となりました。

昨年は居抜きとの混在物件の販売があったことにより、例年に比べ高い売上となっております

本年においては販売が順調に進捗し、売上、利益ともに計画を上回っております

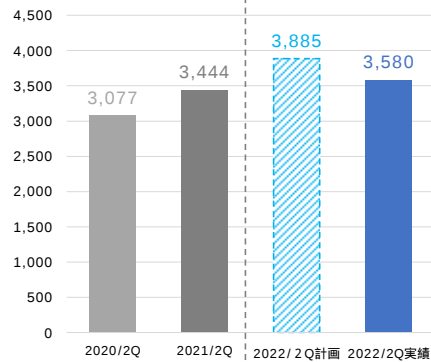
通期売上高につきましては、63億円を計画しております

事業別実績：居抜き



- 前年同期比で 3.9 % の増収、計画比では 7.9 % 下回る

(売上高:百万円)



- 売上は計画を下回ったものの、利益率が増加し利益額は前年同期を上回る

- 通期売上は 93億円 を計画

続きまして、居抜き事業の販売実績でございます

前年同期比では3.9%の増収となりましたが、計画比では7.9%下回る結果となりました
販売活動は順調に推移したものの、一部販売時期が第3四半期に変更となり、売上は計画を下回りました

利益率が前年同期を上回り、利益額は前年同期を上回っております

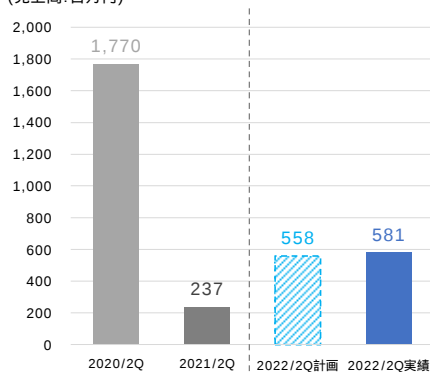
通期売上高につきましては、93億円を計画しております

事業別実績：所有権



- 前年同期比で大幅に増加、計画比では 4.1 % 上回る

(売上高:百万円)



- 売上、利益ともに計画を上回る
- 通期売上は 8億円を計画

続きまして、所有権の販売実績でございます

販売が順調に進捗し、売上高、利益ともに計画を上回る結果となりました

通期売上高につきましては、8億円を計画しております

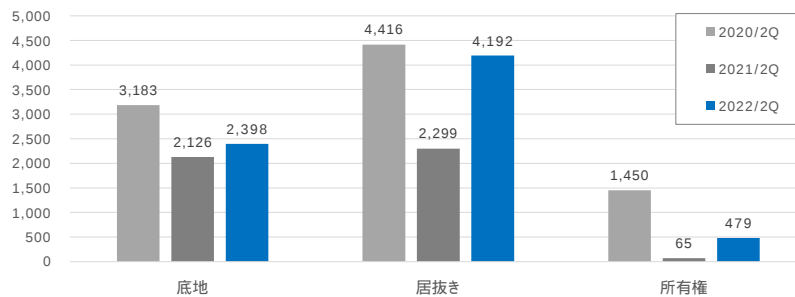
事業別仕入実績



仕入実績は前年同期比57.4%増の 70億70百万円

- 仕入は前年同期比で大幅に増加しており、案件数はコロナ前の水準を超え、契約件数も上昇傾向にある

(単位: 百万円)



9

続きまして、事業別仕入実績でございます

仕入につきましては、前年同期比57.4%増加の7,070百万円となりました

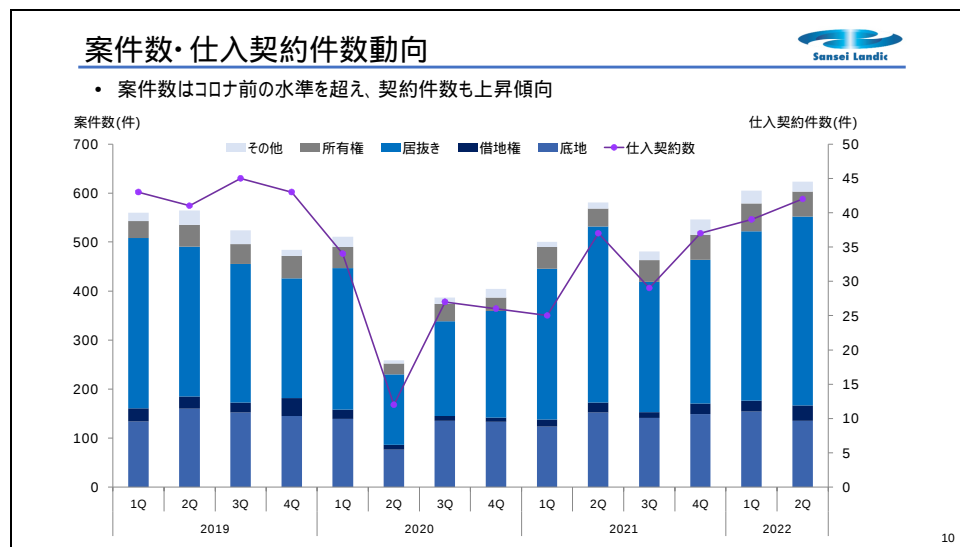
仕入れが順調に推移し、特に居抜きで規模の大きい物件の仕入があったため、前年に比べ仕入高が増加いたしました

足元の状況といたしましては、新型コロナウイルスの影響で減少していた案件数もコロナ前を超える水準となっており、来期以降の販売物件の仕入に特に懸念はございません

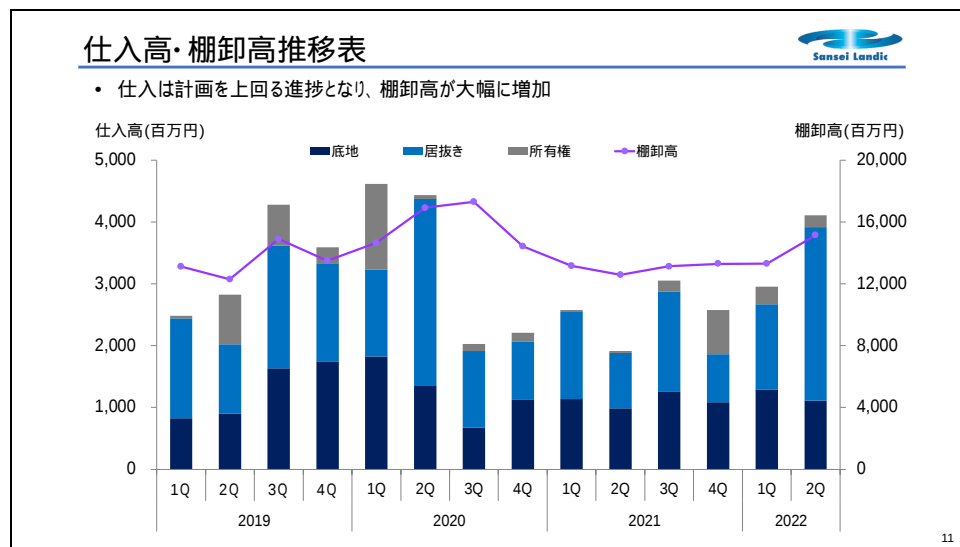
底地につきましては、仕入高は12.8%増加の2,398百万円となり、居抜きにつきましては、仕入高は82.3%増加の4,192百万円となりました

所有権につきましては、仕入高は大幅に増加し479百万円となりました

所有権は競合が多く、底地、居抜きに比べ利益率が低い中で当社の目線に合う物件の仕入を行っていることから、仕入の増減が大きくなる傾向があります



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
 先程も申し上げましたが案件数はコロナ前の水準を超え、契約件数も伸びており、今後も仕入が堅調に推移していくと見込んでいます



続きまして、仕入高、棚卸高の推移表になります

仕入高はコロナ前の水準近くまで回復しております

棚卸残高についても増加しており、当期の計画達成のための棚卸は確保されております

引き続き、来期以降の販売物件の仕入を行ってまいります

以上が2022年12月期 第2四半期の決算概況でございます

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ほぼなくなり、コロナ前の状況に戻つつある

仕 入

- 当社に寄せられる情報量が増加
- 不動産需要は高く、居抜き物件の仕入価格が上昇
- 今後解体費用の増加が見込まれるなど、原価への影響を懸念

実需拡大もあり、足元の仕入は好調。
不動産市況は堅調ではあるが、
慎重な目線での仕入を維持

販 売

- 不動産需要の高まりにより販売価格が上昇傾向
- 販売単価の上昇、原価圧縮により利益率が向上
- 借地人の購入マインドが回復

販売環境も好調な状態が継続。
定められた事業期間内で
早期の販売完了を確実なものとする

12

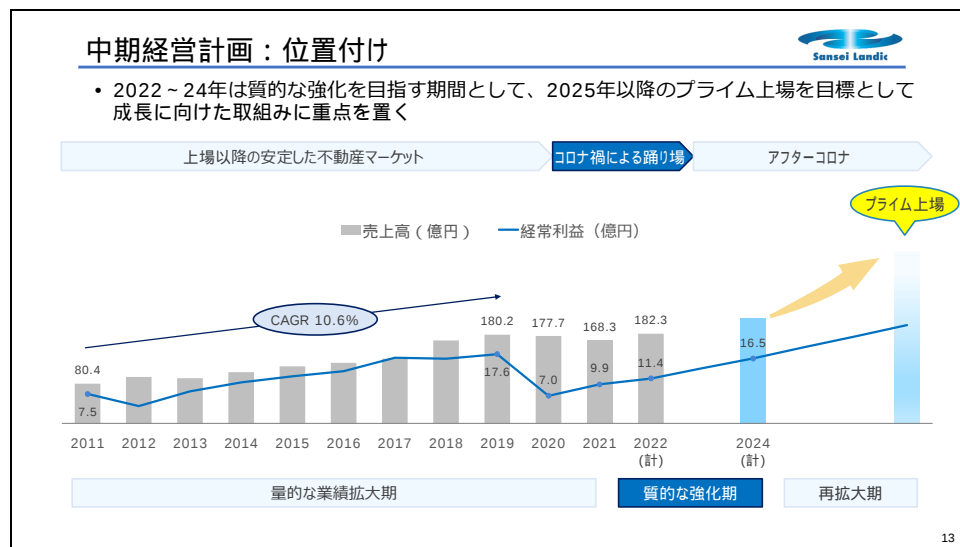
まずは、コロナ禍での仕入と販売についてはご説明の通りですが、順調に推移しております

仕入れにおいて、当社に寄せられる相談件数、査定件数は増加しており、居抜き物件の仕入れ価格は上昇傾向が見込まれます、不動産需要の高さがうかがえる、一方、堅調な不動産市況が続いておりますが、慎重な目線での仕入を維持して行きます

販売においても不動産需要の高まりにより、販売価格が上昇しておりますが、仕入れ同様、慎重な目線での販売をめざしております

好調な状態は続いているものの、定められた事業期間内で早期の販売完了を確実なものいたします

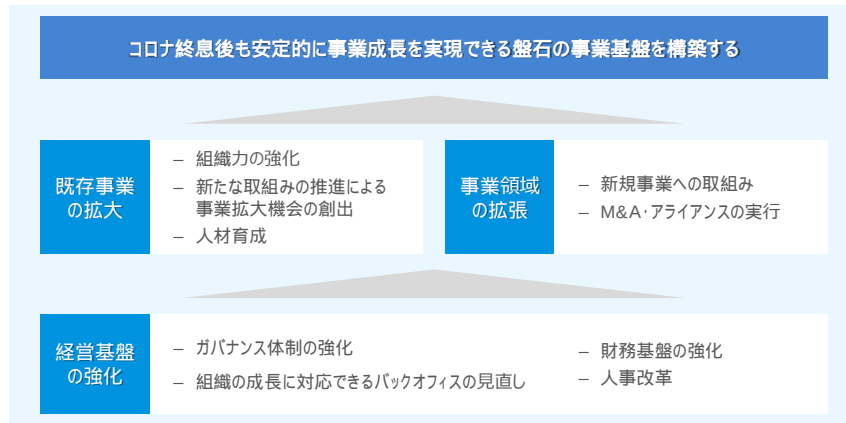
コロナによる仕入れや販売への影響はほとんどなくなっております



続きまして、中期経営計画の進捗状況についてご説明いたします

2022年に開示した中期経営計画では、2022年から2024年までを質的な強化を目指す期間として位置付けており、2025年以降のプライム上場を目標として、成長に向けた新たな取組に重点を置いております

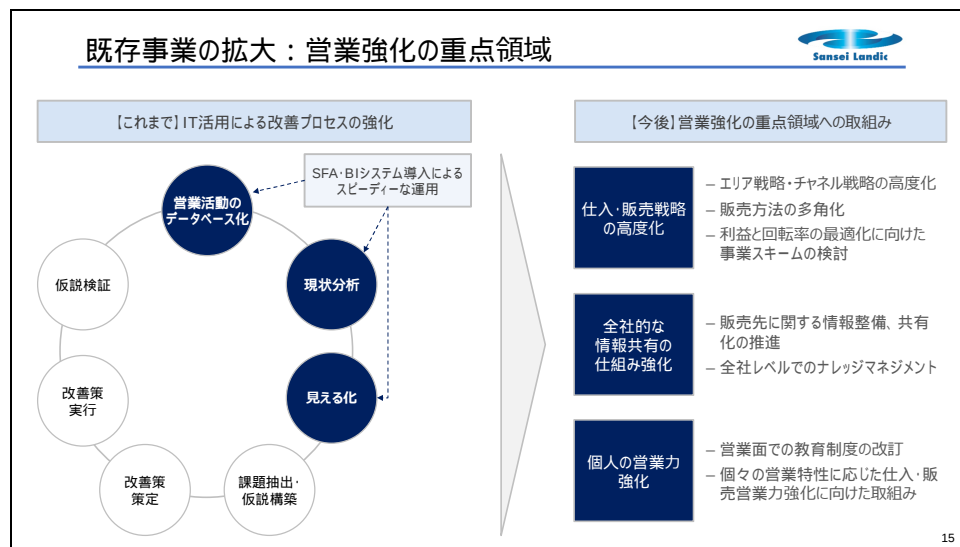
中期経営計画：全体方針



14

続きまして、中期経営計画の全体方針についてご説明いたします

中期経営計画では、既存事業の拡大、事業領域の拡張、経営基盤の強化の3本柱で進めており、コロナ終息後も安定的に事業成長を実現できる経営基盤を構築してまいります



続きまして、既存事業の拡大についてご説明いたします

今後3ヶ年で、これまで以上に組織力の強化に向けて、新たな施策を推進していくことで、安定的な成長を目指してまいります

これまでITの活用によって、改善プロセスの強化に向けた取組みを中心に推進営業支援システムを活用することによって、これまで見えづかった営業活動の実態を把握し、スピーディーにデータベース化することが可能にいたします

BIを活用することで、収集したデータの現状分析や見える化といった作業をタイムリーに行うことができるようにいたします

そのため、戦略策定や業務改善などに必要となるプロセスが、これまでに比べて格段に速くなり、より深くより幅広く行えるようになってまいります

今後は、中期経営計画で定めたテーマについては、全般的に検討を進めるものの、特に営業面で影響力が大きなテーマを重点領域と定めて、優先的に取り組んでまいります

まずは、組織力向上のため、社内データを活用した仕入・販売戦略を強化すると共に全体の底上げのため情報共有の仕組みを強化致します

また、人材が当社の競争力の源泉であることから、個々の営業力の強化についてもこれまで以上に取り組んでまいります

これまでのIT活用の取組みは引き続き強化するとともに、重点領域への取組みもさらに加速させてまいります

事業領域の拡張：八幡平での事業開始



ペンション日の出（岩手県八幡平市松尾寄木地積） 事業開始：2022年4月



16

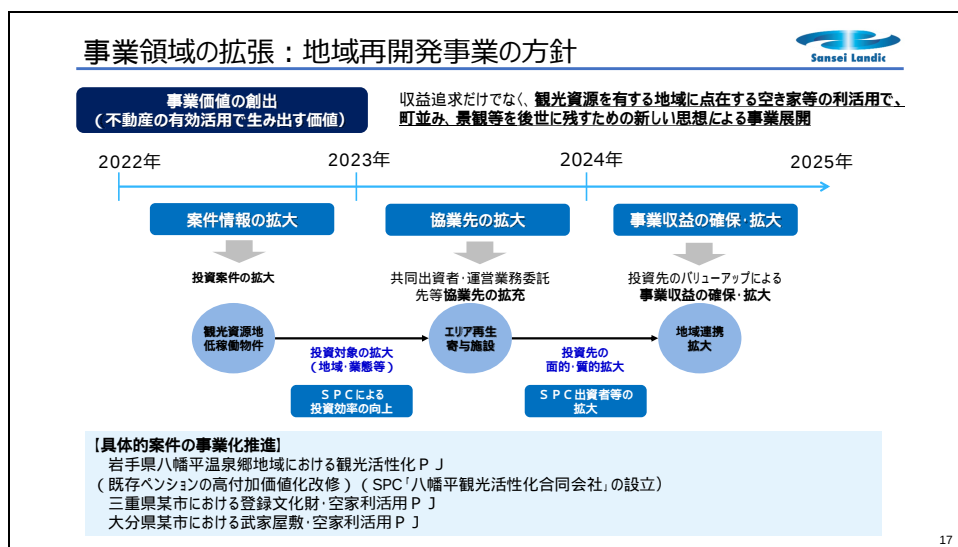
続きまして、事業領域の拡張についてご説明いたします

2021年にSPCを設立し、岩手県八幡平市の八幡平温泉郷において、既存ペンションにリノベーション工事を実施いたしました

2022年4月、ペンションオーナー及びオペレーション事業者との協業体制で宿泊施設の営業を開始いたしました

八幡平温泉郷は、ペンションオーナーの高齢化や後継者不在等により地域活力の衰退が進んでおりました

泊食分離による地域全体の再活性化を図っており、ペンション、旅館、別荘等、不動産所有者の相続問題が潜在しているため、当社の権利調整ノウハウを活かすことができます
まずは1施設で事業開始するが、今後は周辺のペンションや未活用別荘に事業拡大させ、八幡平温泉郷の観光活性化を推進していきたいと考えております



続きまして、今後の地域再開発事業の方針についてご説明いたします

所有者の相続問題や高齢化、また後継者不足により運営継続困難となったペンション・旅館・ホテルなどの宿泊施設再生を通じた地域活性化ビジネスを行っていきます

当社の権利調整ノウハウを生かした、歴史的建造物・古民家・空き家などの利活用、経営継続困難となったペンション・ホテル・旅館の利活用などを行います

また、空き家の問題解決や利活用を通じて地域の魅力を発信し、新しい観光やまちづくりの態勢を構築することで、地域の活性化を創出いたします

将来的には地元雇用促進、移住のきっかけ作りや人口の増加を図り、地域への貢献を行う事業規模としては、プロジェクトあたり1億円位迄を目安として検討する別途SPCを組成し、地元の金融機関や地元の企業、地元の有志者等も出資可能なスキームとして行いたい。リノベーション工事は地元の企業を優先し、飲食店舗運営も地元の企業を優先するなど、単発的ではなく、将来にわたり地域がより良く継続できるような体制を創りあげていきたいと考えております

経営基盤の強化：各PJTの進捗状況



バックオフィス体制 の見直し

- － バックオフィスの業務効率化を目的として検討進捗
各部門を超えての現状把握、分析を実施
今後の業務量の増加を見越して質的向上を目指す

財務基盤の強化

- － キャッシュポジションがさらに向上し、財務健全性が改善
適正なキャッシュ水準を維持しつつ、株主還元を強化

人事戦略の構築

- － 中長期を見据えた人事改革に向けて検討チーム発足
来年度中の完了を目指す

18

続きまして、経営基盤の強化についてご説明いたします

中長期でプライム市場を目指していくためには、財務基盤や人事制度等の経営基盤を強化していく必要がございます

バックオフィスについては、会社全体の変革に適應して、営業面での事業成長に貢献していくため、業務効率化PJTを推進しております

ワークフローの見直し、現状把握や課題分析等を進めており、年内には改善策を順次実施していく予定でございます

今後の新規事業拡大により見込まれる業務領域の拡大や、営業活動の増加による業務量の増加を見越して、人員増加だけに頼るのではなく業務効率化を目指し、今後の事業成長に対応できる組織の構築を目指してまいります

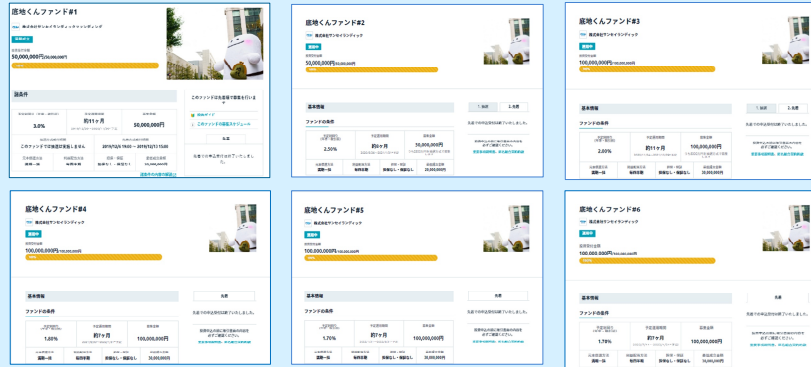
財務基盤の強化については、昨年までの積極的な資金化の成果もありキャッシュポジションは大幅に改善しており、今後は、適正なキャッシュ水準を維持した上で、積極的な株主還元を推進しております

人事制度については、中長期的な事業成長のために、中核となる人材戦略を構築するため、検討チームを発足し、来年度中の完了を予定しております

経営基盤の強化：クラウドファンディングについて



- 第1～5回募集 計4億円調達
- 第6回募集 2022年7月実施 1億円調達 調達金利1.7%



19

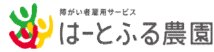
続きまして、金融機関以外からの資金調達として始めた、クラウドファンディングについてご説明いたします

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しております

投資家が増加しているFundsでの募集により、弊社の認知度向上が期待され、これまで5回の募集で計4億円を調達、直近6回目でも安定的に1億円を調達しております

調達金利は初回の3.0%から1.7%まで低下借入による資金調達と近い水準まで下がっており、今後も実施していく予定であり、底地だけでなく他の事業への応用も検討しております

ESGへの取り組み：はーとふる農園についてご報告



当社が障がい者を直接雇用し、農園で農業に従事してもらい収穫された農作物を、社員への還元や寄付を想定する新たな取り組み



- ・ 堅牢なビニールハウスでの安心安全な農業
- ・ 天候に左右されず、通年を通して栽培・収穫できるビニールハウスでは「高床式砂栽培」農法を採用し、障がいのある方に最適な本格的農業施設

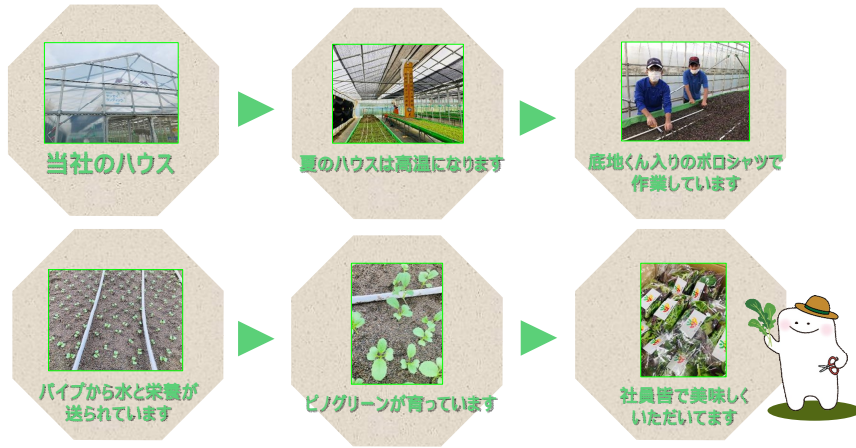
「はーとふる農園愛川」
(所在) 神奈川県愛甲郡愛川町角田字西峰 1992



はーとふる農園について

昨年11月よりスタートした、当社が障がい者を直接雇用し、農園で農業に従事してもらい収穫された農作物は、社員への還元や寄付を想定する新たな取り組みでございます
今回の取り組みで、持続可能な開発目標の8項目に貢献しております

ESGへの取り組み：はーとふる農園についてご報告



21

はーとふる農園について

現在当社の社員として働いてくれている2名おり、どんな仕事をしているかご紹介いたします

はーとふる農園ではビニールハウスを使って天候に左右されない安心安全な農業を行っております

ハウスの中の畑は、大人が立ち上がった状態で作業できる高さに設定されており、肉体的な負担も軽減されております

夏場のハウスの中は高温になるため、温度管理や換気は徹底しております

主にベビーリーフなどを栽培しております

砂の上に敷かれた数本のパイプより、自動で水と栄養が供給されております

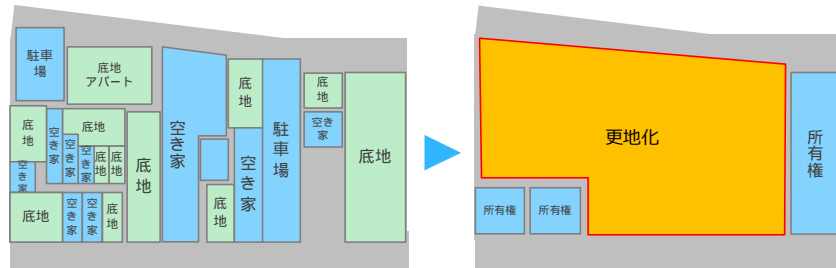
農園で育てた野菜は、会社へ送ってもらい社員でいただいております

今後、量産ができれば販売も検討してまいります

ESGへの取り組み：不動産権利調整事例



所在：大阪府大阪市 地積：約1,100坪 借地権者：12名 借家権者：2名



地主様より相続対策の一環として当社へ相談が寄せられ、老朽化した木造密集エリアであることもあり、現況のまま売却することに 一部借地権の買戻しを取り入れながら更地化

22

続きまして、ESGの取り組みとして、当社が行った権利調整の中で、木造密集地域の解消及び空き家の解消となった事例をご紹介します

大阪府にある老朽化した建物が密集した1,000坪を超える土地でございます

築古の物件や空き家が多く、メンテナンスがされていない状態で、一部の住居ではゴミが散乱しておりました

また、空き家を使って若者が火遊びをしている場面を目撃されていたこともあり、住民から治安や火災の不安の声が出ておりました

地震等の自然災害が発生した場合は、住民が大きなリスクにさらされる可能性の高いエリアであり、その中で、借地人が不在でどこに住んでいるかもわからない底地があったり、上下水道が整備されていなかったりするなど、権利調整を進めるのは困難な物件でございました

ESGへの取組み：不動産権利調整事例



- 木造密集地域の解消、更地化後は老健施設へと生まれ変わり、地域の防災対策へ貢献



23

借地権者様にお売りできる区画は適切に地下げを行い、借地権を手放す方からは買い取りました

その上で、空き家と駐車場を整理し、更地化を行いました。その後の土地は、老健施設が建設され、木造密集地が解消されました

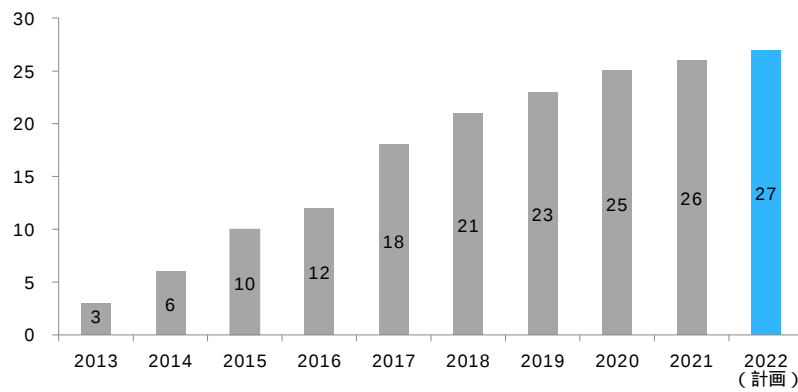
決して良いとはいえなかった住環境が、当社の権利調整によって、新たな街並みへと変革させていった1つの事例でございます

株主還元：配当



- 2022年12月期末は27円への増配を予定しており、9期連続増配を見込む

配当額（円）



24

続きまして、配当の推移についてご説明いたします

2022年12月期の期末配当額は27円とし、9期連続増配を見込んでおります

引き続き株主還元は積極的に行う方針でございます

株主還元：自社株買い



- 2021年2月に自社株買いを初めて実施し、2022年5月に2回目を実施

取得期間	自己株取得額	取得株式数
2022年5月～2022年7月	131百万円	150千株
2021年2月～2021年5月	167百万円	200千株



取得した株式の活用

- 中期経営計画で積極的に取組む予定のM&A資金に活用
- 役職員への還元を活用

25

配当と合わせて、株主還元の一環として昨年度より自社株買いを実施しております
2021年2月に20万株、2022年5月に15万株の自己株式の取得を実施いたしました
実施により取得した株式については、中期経営計画でも掲げているM&A資金や、役職員
などへの還元を活用していくことを考えております
今後も必要に応じて自社株買いを検討していきたいと考えております

株主還元：株主優待



- 2021年よりカタログギフトを導入
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**

保有株数	継続保有期間	1年未満	1年以上
100株		対象外	QUOカード(500円分)
200株以上500株未満		QUOカード(500円分)	カタログギフト①
500株以上		QUOカード(1000円分)	カタログギフト②

サンセイランディックオリジナル「カタログギフト」

長期保有の株主様向けに、保有株式数に応じて選べる2つのコースをご用意しています。お肉やお米、社会貢献（寄付）に加え、底地くんファン（？）にはたまらない、株主優待オリジナル「底地くんぬいぐるみ」など、遊び心を感じる株主優待です。

カタログギフトには昨年まで株主優待としてお送りしていたパンの缶詰も含まれております。

26

株主優待について、2021年よりカタログギフトを導入しております
皆様にご好評いただいているパンの缶詰はカタログの中から選択可能になっております
参考までに2022年6月末の株主数12,560名となっております
引続き、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推進しております

2022年12月期 業績予想



・2022年12月期（2022年1月1日～2022年12月31日）連結業績予想

(単位:百万円)

	2022/12期	増減率
売上高	17,103	+1.6%
営業利益	1,402	+25.5%
経常利益	1,226	+22.7%
当期純利益	1,058	+73.7%
EPS(円)	128.40	+40.3%
配当(円)	27	-

■ 2021年を上回る売上・利益を計画

■ 上半期は売上が僅かに未達だったものの、各利益は計画を達成
下半期は概ね計画通りに進捗すると想定しており、2022年5月13日に公表した修正予算を据え置き

■ 配当は1円増配し、27円の期末配当を予定

続きまして、2022年12月期の連結業績予想についてご説明いたします

上期の業績については、想定以上に売上・利益を伸ばすことができ、上方修正をいたしました

2022年5月13日に開示した通期の修正予想について、現時点では変更はありません

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	822,803,600円（令和4年6月末日現在）
上 場	東京証券取引所 スタンダード市場 証券コード3277 2011年：JASDAQ市場に上場、2014年：東京証券取引所1部に上場
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
従業員数	単体176名…令和4年6月末時点

皆様、本日はお忙しい中、弊社の決算説明会をご視聴いただき誠にありがとうございました

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、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



質疑応答

Q1、利益率が大幅に改善しているが、通期もそのように見通しているでしょうか。

A1、不動産市況が堅調であり、販売価格が上昇しております。また、事業過程で原価圧縮が行われた事です。通期の利益率の予想は開示しておりませんが、今後も現在の不動産市況が続けば、同様の傾向が続くと考えております。原価の圧縮については、これ以上の圧縮は難しいと考えているが、引き続き圧縮進めていき利益率を維持していきます。

Q2、仕入れが好調のようですが、主な要因を教えてください。

A2、コロナの影響が少なくなり、営業活動が普通に行われるようになりました。地場の営業、チャネルの営業が行われ、問合せ数、査定件数が増加しています。また、大型の居抜き仕入れが行われ、仕入れ額が大きくなりました。

Q3、居抜きの大型案件仕入れが好調のようですが、販売までの回転期間に変化があるでしょうか。

A3、居抜きの大型案件が増えていますが、特に大きな変化はなく、既存事業については事業期間が短縮傾向になっております。一方、戦略的に事業期間が長くなっても利益を確保する物件に取り組んでいるために回転期間が長くなってしまう可能性があります。既存事業の事業期間短縮によりさほど変わらないと考えており、大型物件の増加に起因して回転期間が長くなることはございません。

Q4、八幡平などの地域再開発のパートナー、運営会社の誘致、収益貢献タイミングなどのイメージについて教えてください。

A4、すでにパートナーと組んでおります。収益タイミングは現在1施設での取組であるので、はっきり利益貢献ができるのは2、3年かかるのではないかと考えております。事業の特性上、利益を優先するものではなく、地域の皆様と長くお付き合いしながら、収益を

確保してまいります。即効性があり、今すぐ利益が出る事業とは考えておりません。

Q5、潜在的な市場規模が大きいと想定される中、人員増を抑制し、生産性の改善だけで、規模の拡大、成長続けることが可能なのでしょうか。

A5、決して人員増加をしないわけではなく、適材適所で必要に応じて人材を確保してまいります、また、新卒採用を抑制しようとしているわけではございませんが、既存事業については、現在に人員でまだまだ成長できるのではないかと考えております。新規事業については適切な人材確保が必要なのではないかと考えております。

Q6、新規事業の中期経営計画の最終年度の目標数値があれば教えてください。

A6、事業を特定することなく新規事業として、中期経営計画最終年度までに 10 億円の投資をし、事業最終年度には 1 億円の粗利を確保していきたいと考えております。