



株式会社サンセイランディック

2022年12月期決算説明会

2023年2月20日

2022年12月期決算概況

- 売上高は前年及び計画を下回るものの、各利益率は想定を上回ったことにより、各利益は前年及び計画を上回る

売上高	15,533 百万円	△7.7%減 (前年同期比)
-----	-------------------	-----------------------

営業利益	1,469 百万円	+31.5%増 (前年同期比)
------	------------------	------------------------

経常利益	1,283 百万円	+28.4%増 (前年同期比)
------	------------------	------------------------

親会社株主に帰属する 当期純利益	1,060 百万円	+73.9%増 (前年同期比)
---------------------	------------------	------------------------

仕入高	20,636 百万円	+104.0%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。株式譲渡に伴い法人税等が2億円超減少したことにより親会社株主に帰属する当期純利益は大幅に増加。

連結損益比較

- 売上高は計画を下回るものの、売上総利益率の上昇により各利益は計画及び前年を上回る

(単位:百万円)	20/12期	21/12期	22/12期			
	実績	実績	修正計画 (22年5月公表)	業績予想修正 (23年1月公表)	実績	差異 (22年5月公表)
売上高	17,774	16,836	17,103	15,520	15,533	△1,570
売上総利益	3,986	4,368	4,764	—	5,047	+283
販管費	3,138	3,250	3,362	—	3,578	+215
営業利益	847	1,117	1,402	1,530	1,469	+67
経常利益	709	999	1,226	1,340	1,283	+57
特別利益	32	3	19	—	20	+0
特別損失	29	0	0	—	33	+33
親会社株主に帰属 する当期純利益	357	609	1,058	1,080	1,060	+1

単体損益比較

- 連結と同様に、売上高は計画を下回るものの、各利益は計画及び前年を上回る

(単位:百万円)	20/12期	21/12期	22/12期			
	実績	実績	修正計画 (22年5月公表)	業績予想修正 (23年1月公表)	実績	差異 (22年5月公表)
売上高	16,111	15,529	16,875	15,300	15,309	△1,565
売上総利益	3,727	4,274	4,727	—	5,016	+289
販管費	2,881	3,011	3,309	—	3,527	+217
営業利益	845	1,263	1,417	—	1,489	+71
経常利益	671	993	1,241	1,360	1,303	+62
特別利益	31	3	0	—	0	+0
特別損失	0	0	7	—	41	+33
当期純利益	177	603	1,046	1,070	1,053	+7

連結貸借対照表サマリー



- 販売用不動産の増加に伴い有利子負債が増加し、自己資本比率は低下

(単位:百万円)

	21/12期	22/12期		
	金額	金額	前期末比	増減率
現金及び預金	5,360	3,827	△1,523	△28.4%
販売用不動産	13,301	23,657	+10,356	+77.9%
有利子負債	8,107	16,399	+8,291	+102.3%
純資産	10,301	11,056	+754	+7.3%
総資産	20,050	28,976	+8,926	+44.5%
自己資本比率	51.4%	38.1%	△13.3pt	—
ROE	6.0%	9.9%	+3.9pt	—

連結キャッシュ・フロー計算書サマリー



- 主に仕入増加による棚卸資産の増加により、営業活動によるCFはマイナス
- 現金及び現金同等物の減少は、前期比で仕入が大幅に増加したことが主な要因

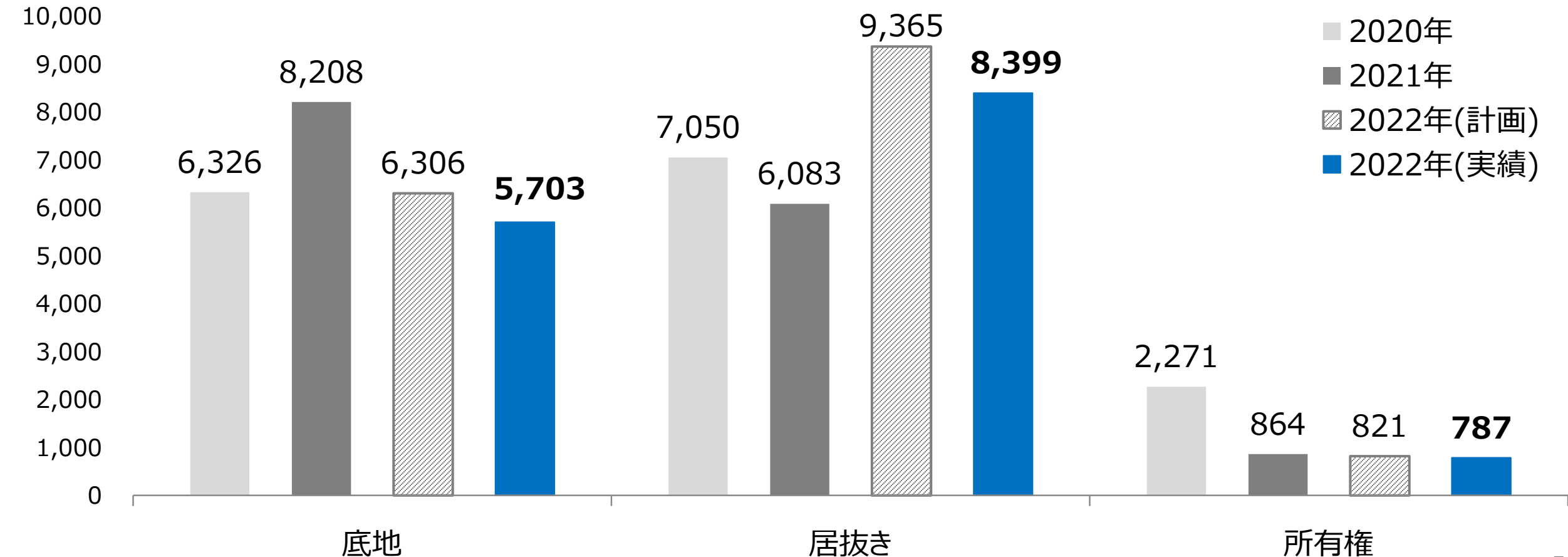
(単位:百万円)

	20/12期	21/12期	22/12期
	実績	実績	実績
営業活動によるCF	△916	1,704	△9,267
投資活動によるCF	△287	△51	△266
財務活動によるCF	952	△608	7,971
現金及び現金同等物の増減額	△251	1,045	△1,563
現金及び現金同等物の期末残高	3,707	4,752	3,188

事業別販売実績

- 底 地：売上は計画を下回るものの、利益は計画を大きく上回る
- 居抜き：売上は計画を下回るものの、利益は計画を上回る
- 所有権：売上は計画を下回るものの、利益は概ね計画通り

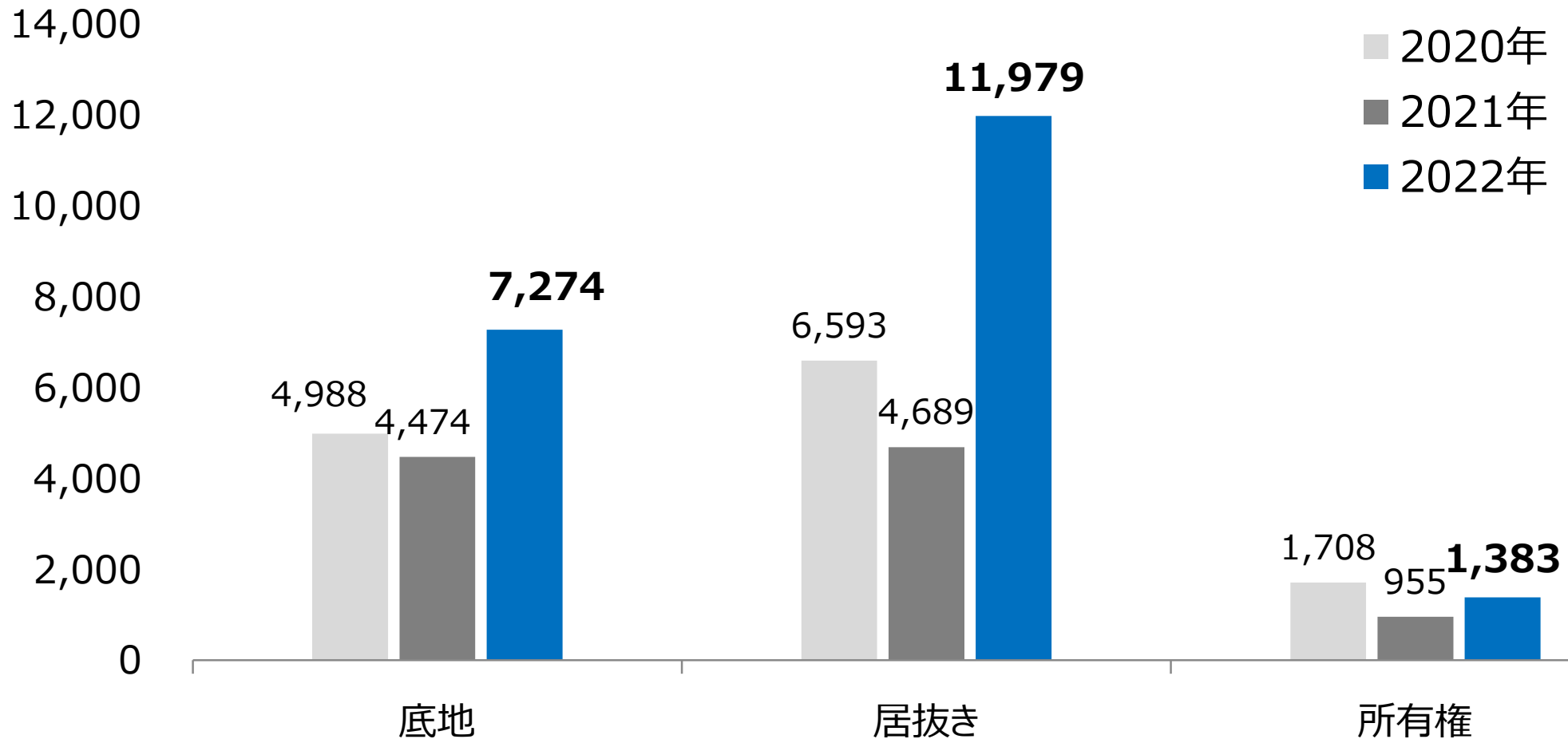
販売実績(百万円)



事業別仕入実績

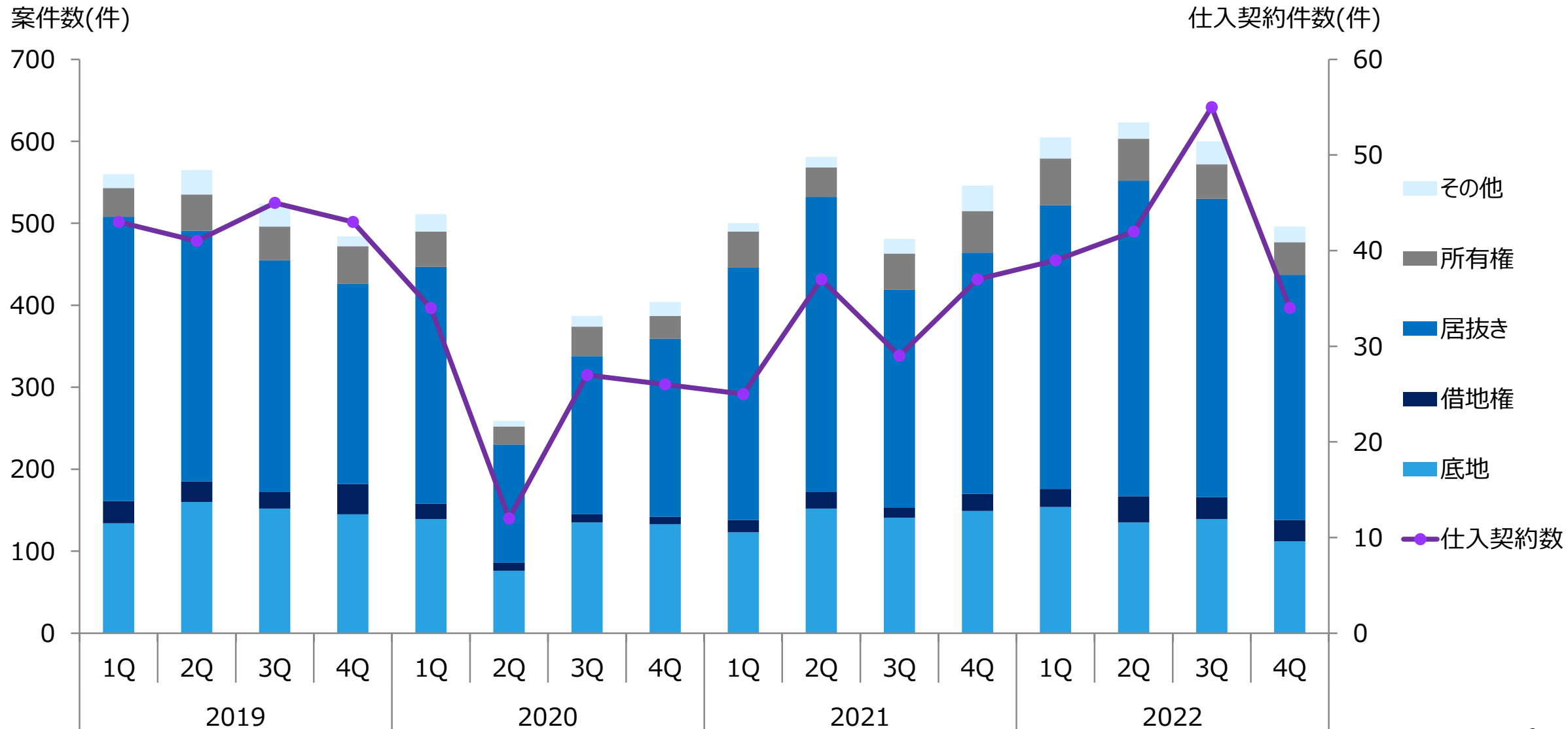
- 各事業で仕入高は増加し、過去最高の仕入高となった
- 大型物件の構成比の増加により、居抜き仕入高が大きく増加

仕入高(百万円)



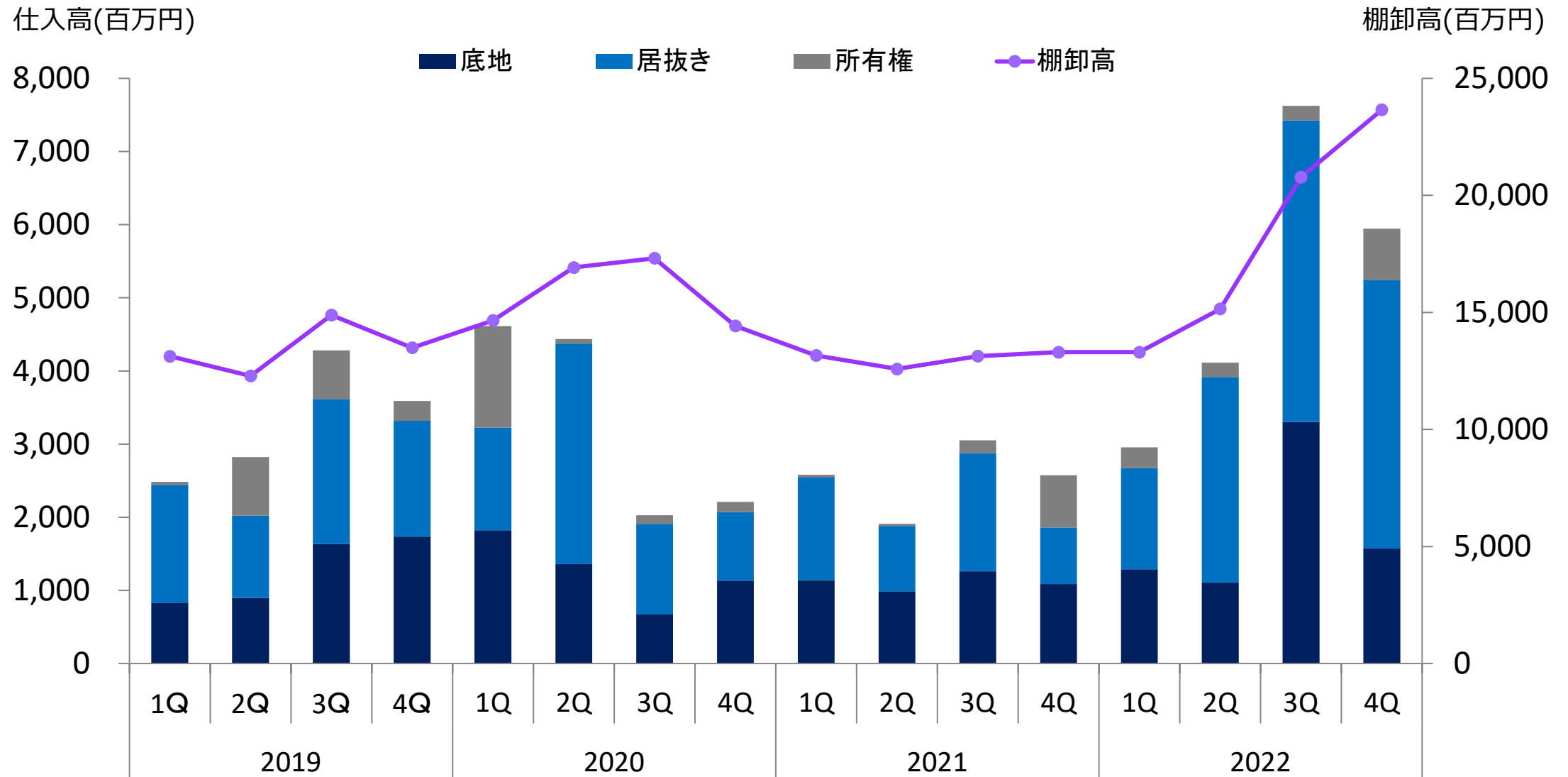
案件数・仕入契約件数動向

- 案件数は安定的に高い水準を維持。契約件数は4Qで減少したものの年間を通して大幅に増加



仕入高・棚卸高推移表

- 仕入高は計画を大幅に上回る進捗となり、仕入高・棚卸高は過去最高を更新

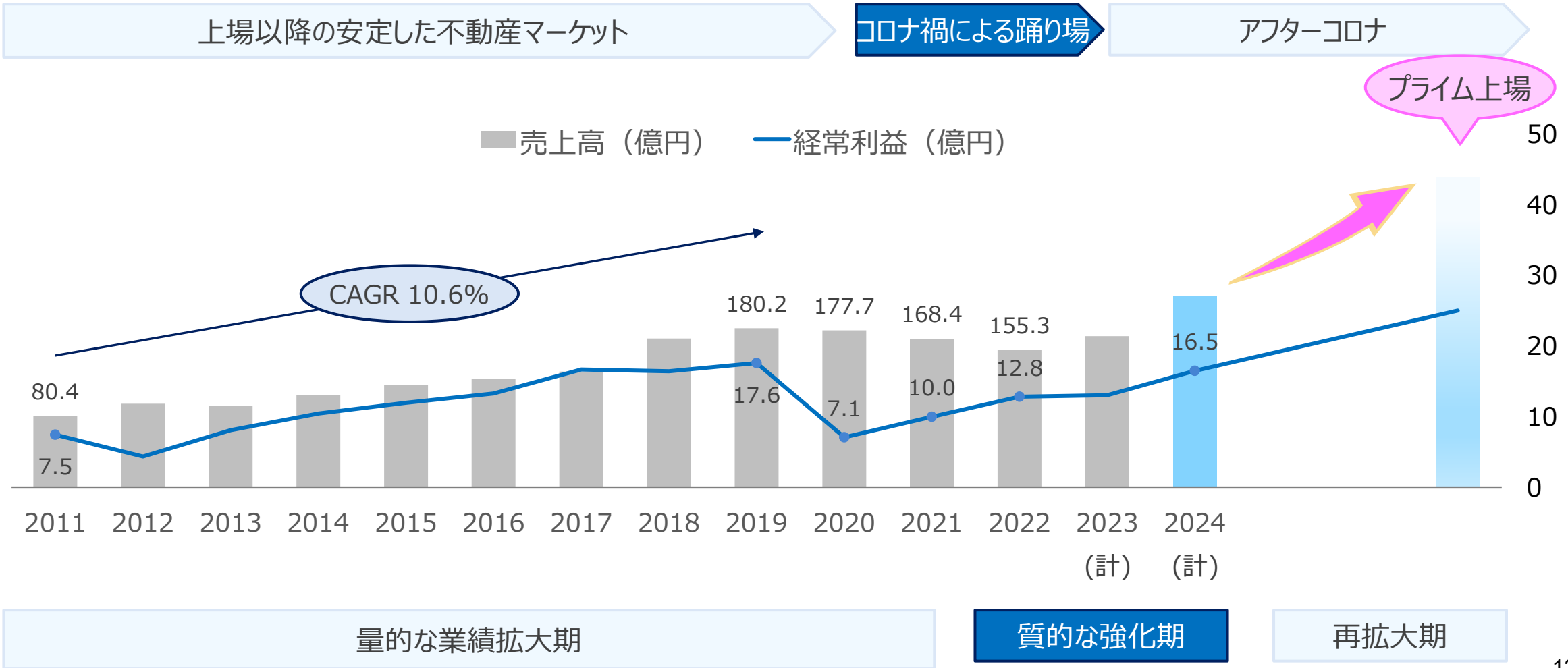


中期経営計画進捗(2022-2024)

~Transformation to 2024~

中期経営計画の位置付け

- 2022～24年は質的な強化を目指す期間として、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、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を目指す



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：営業強化に向けた取り組み

計画1年目の進捗状況

組織力強化

- SFA(営業支援)・BI(分析)システムの導入
- 拠点別特設Webサイトの開設
- 在庫管理の強化

新規取組

- 底地や居抜き事業を核とした新規のビジネススキームの試行的な実施

人材育成

- これまでOJT主体だった営業教育制度の見直し
- 教育制度の強化に向けた人事部の創設

数値目標

- 期中での粗利目標の上方修正
- 3Qでの仕入目標の達成

計画2年目の重点施策

- ナレッジマネジメント・事業間連携の強化
- オンラインマーケティングの強化
- 営業生産性の向上

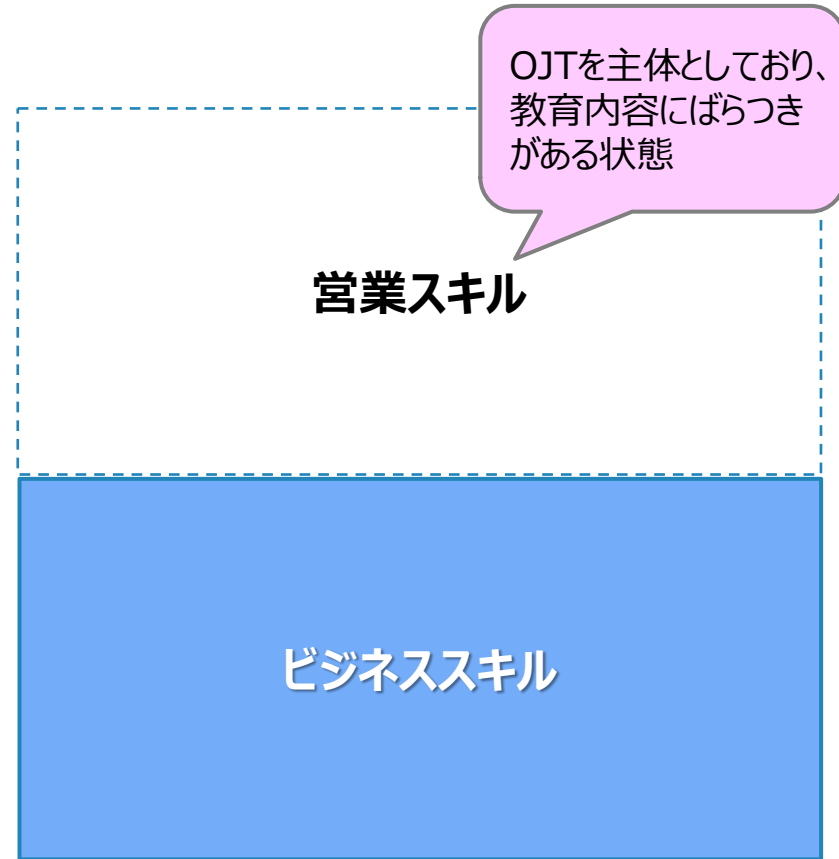
- これまで検証したビジネススキームの事業化検証、スケール化

- 求められる営業スキルを明確化し、体系的な育成制度の導入
- 人事戦略の策定

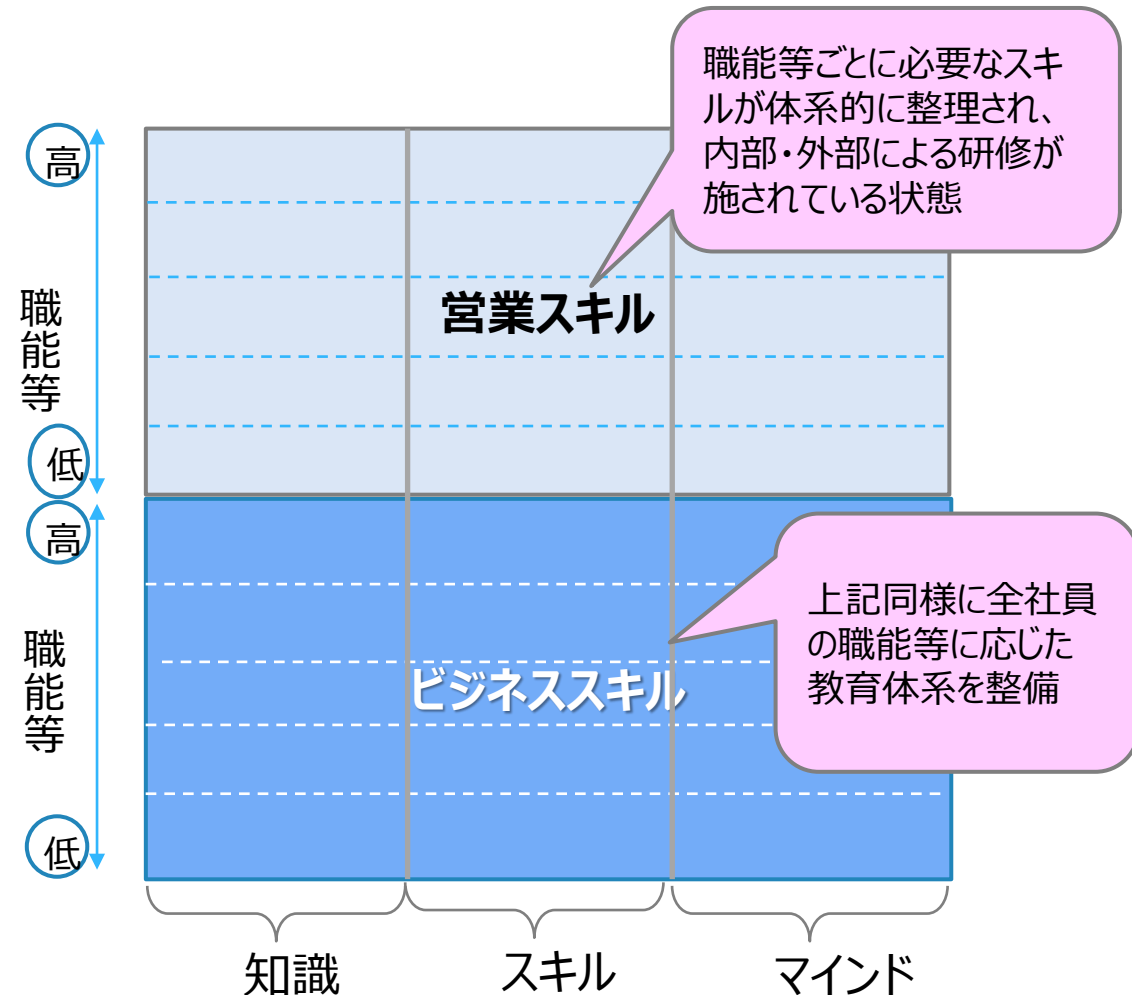
- 中計最終年度目標達成に向けた仕入・販売目標の達成

“安定した継続的な成長”を実現するため、営業強化に向けた施策に重点を置く

現 在



目指す姿



既存事業の拡大：WEBマーケティングの強化

拠点別特設WEB開設



事業領域の拡張：八幡平観光活性化合同会社WEBサイト公開



<https://hachimantai-llc.com>

岩手県八幡平市は貴重な自然風景や観光資源を有していながら、地域に点在するペンション(旅館)、未活用別荘等(遊休資産)の所有者や旅館等経営者の相続問題、高齢化及び後継者不足による運営継続困難といった問題を抱えている状態。これを当社の権利調整能力を活かし、再び不動産の付加価値を上げ、魅力を引き出すことにより、自治体や地域の方々が抱える問題解決の一翼を担う事はできないかと八幡平観光活性化合同会社を設立



「八幡平」の読み間違いを防止し、やわらかい雰囲気を出すために「はちまんたい」と平仮名表記しました。
社名は堅いですが、地域の方々に受け入れていただくため、親しみのある会社を目指します。

<経営ビジョン>

自立自走

自ら走するために立ち上がり機動力のある組織を目指し、強い意志と主体性を持ち、未来を見据えた思考・行動すること
周囲を積極的に巻き込み、社会に影響を与える仕事を創り出すようチャレンジすること

プロフェッショナル思考

変化を楽しもう

社内研修の一環として新規事業コンテストを実施。

経営ビジョンに掲げる「**自立自走**」を、体現できるという期待を込めて、女性社員が発案したライダー向けの宿泊施設事業を事業化することを決定。

当社ノウハウを各方面に活かすことも狙い

【想定プラン】



※写真はイメージです

所在地：静岡県

物件種別：ライダー向け宿泊施設

貸出棟数：2棟

収容人数：合計8名

地元企業と連携し、2023年中の開業を目指す

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

- ⇒ 危機管理・事業継続計画（BCP）の策定
- ⇒ コンプライアンス・リスクマネジメント・情報管理体制の強化

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

- ⇒ 業務改善計画に基づく全社横断の業務効率化PJTの推進
- ⇒ IT活用も含めた営業・管理本部の生産性の改善

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

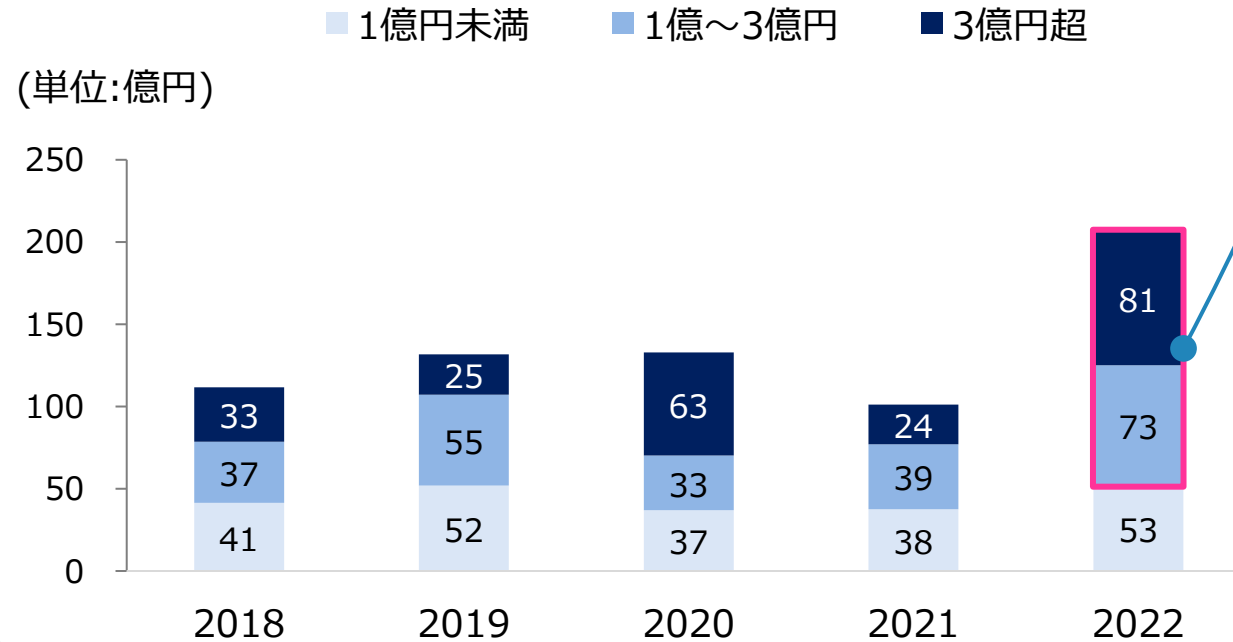
- ⇒ 仕入物件のリスク管理の徹底
- ⇒ クラウドファンディングの積極的な活用による資金調達の強化

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

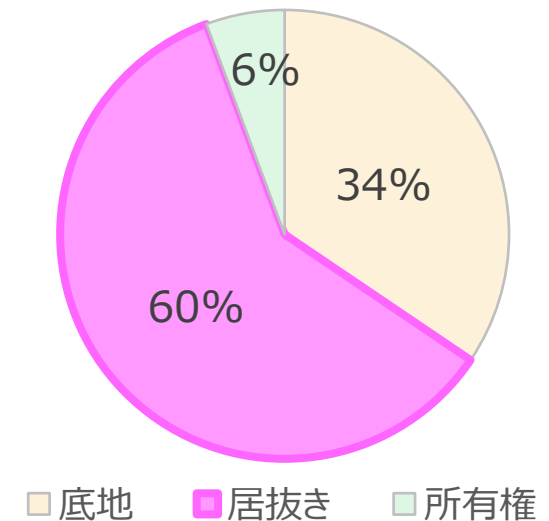
- ⇒ 人事部を創設し、人事組織戦略の策定に着手
- ⇒ より働きやすい環境実現のため、評価・教育制度の見直し、採用強化

金額規模別の仕入額



戦略的に拡大を図ってきた居抜き的大型物件や長期保有物件が増加したことによるもの

事業別構成比(1億円超)

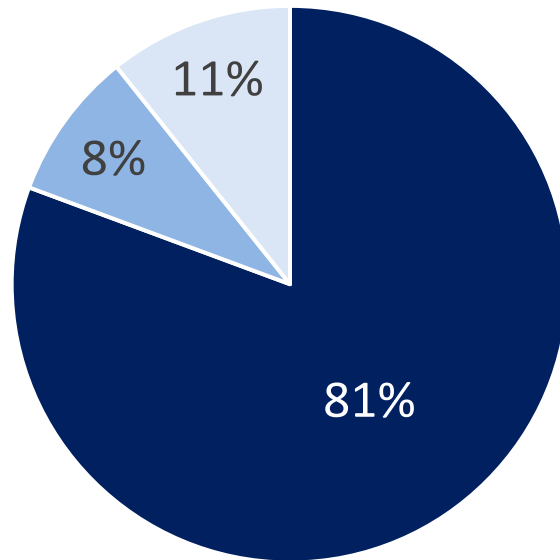


当社の対応方針

- ・ 不動産価格の上昇を前提とせず、仕入において慎重な目線は崩さない
- ・ 可能な限り、物件仕入の契約締結時に、同時に売却契約を締結
- ・ 物件仕入後、売却までの営業活動を管理強化し、販売スケジュールを徹底
- ・ 前倒しで販売できる物件については、利益の最大化を図りつつ、メリハリをつけて販売

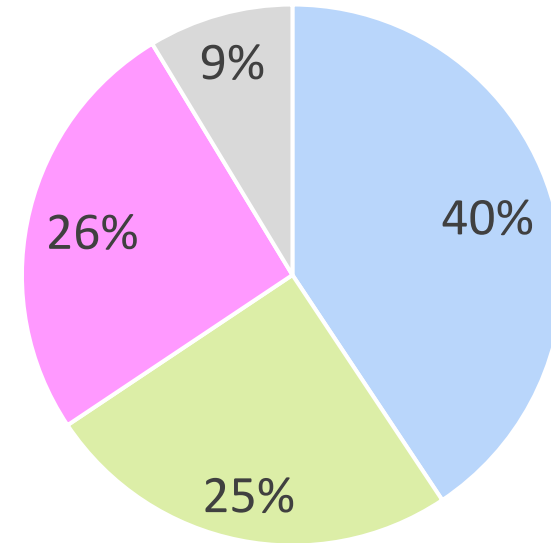
(2022年12月末、金額ベース)

購入時期別残高構成比



■ 2022年 ■ 2021年 ■ 2020年以前

地域別残高構成比



■ 首都圏 ■ 西日本 ■ 中部 ■ 北日本

販売用不動産の
詳細

- ・ 8割を超える販売用不動産は購入から1年未満
- ・ 全国各地に不動産を有しており分散されたポートフォリオ

経営基盤の強化：クラウドファンディングについて



- 第1～7回募集 計6.5億円調達
- 第8回募集 2023年1月実施 2億円調達 調達金利は初回3.0%から1.7%まで低下

底地くんファンド#1

株式会社サンセイランディック

満額成立

投資受付金額
50,000,000円/50,000,000円

100%

諸条件

予定利回り（年率・税引前）	3.0%
予定 約1 2019/12/20～	
繰上返済方法 このファンドでは繰上返済は実施しません	
元本償還方法 満期一括	利息配当方法 毎四半期

底地くんファンド#2

株式会社サンセイランディック

募集中

投資受付金額
50,000,000円/50,000,000円

100%

基本情報

ファンドの条件

予定利回り（年率・税引前）	2.50%
2020/5	
元本償還方法 満期一括	利息配当方法 毎四半期

底地くんファンド#3

株式会社サンセイランディック

募集中

底地くんファンド#4

株式会社サンセイランディック

募集中

底地くんファンド#5

株式会社サンセイランディック

募集中

底地くんファンド#6

株式会社サンセイランディック

募集中

底地くんファンド#7

株式会社サンセイランディック

募集中

底地くんファンド#8

株式会社サンセイランディック

満額成立

投資受付金額
200,000,000円/200,000,000円

100%

基本情報

ファンドの条件

予定利回り（年率・税引前）	1.70%
予定運用期間 約7ヶ月 2023/2/13～2023/8/31*予定	
募集金額 200,000,000円	
元本償還方法 満期一括	利益配当方法 毎四半期
担保・保証 担保なし・保証なし	最低成立金額 50,000,000円

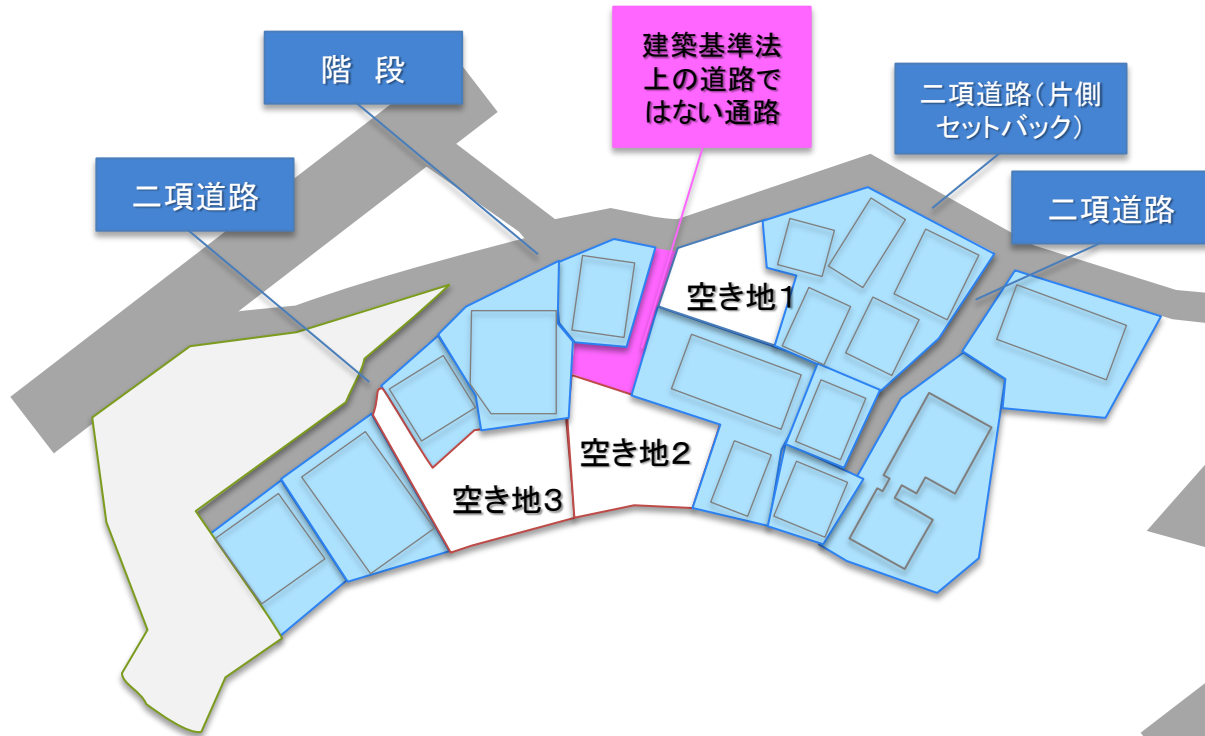
先着

先着での申込受付は終了いたしました。

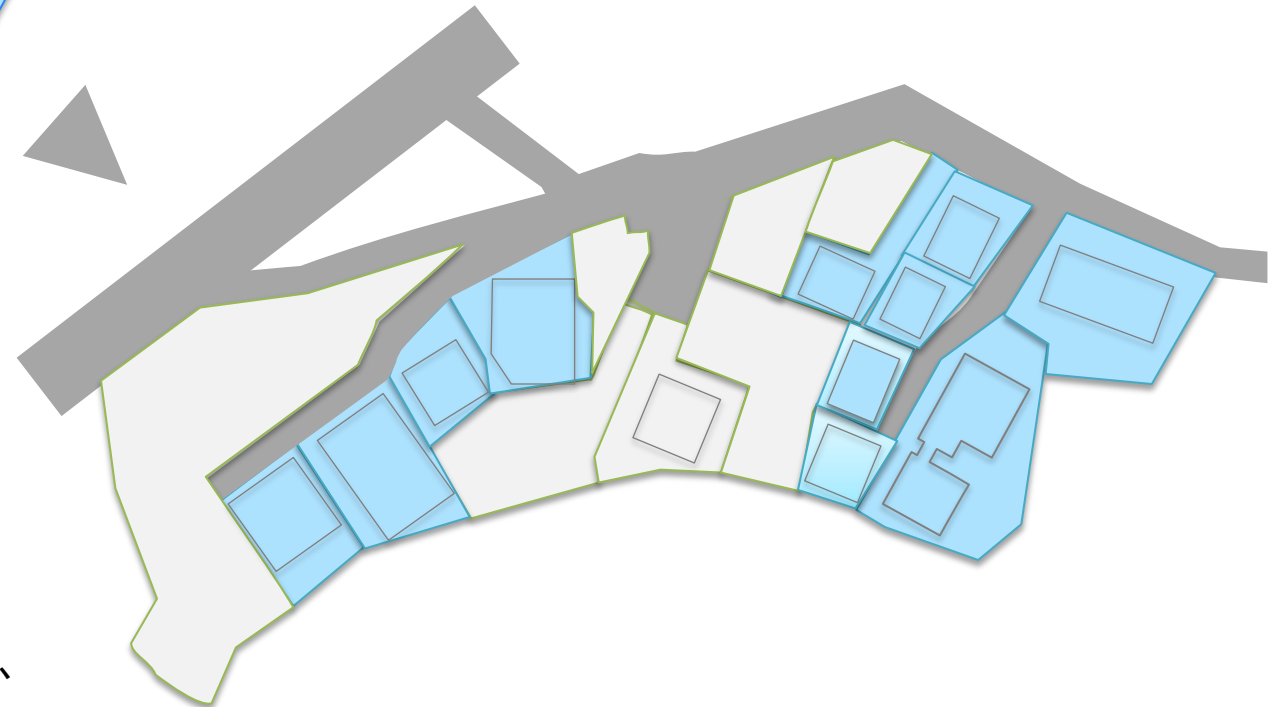
投資申込の前に取引書面の内容を必ずご確認ください。
重要事項説明書、匿名組合契約約款

ESGへの取組み：不動産権利調整事例

所在：横浜市 地積：約**1,000**坪 借地権者：**16**名

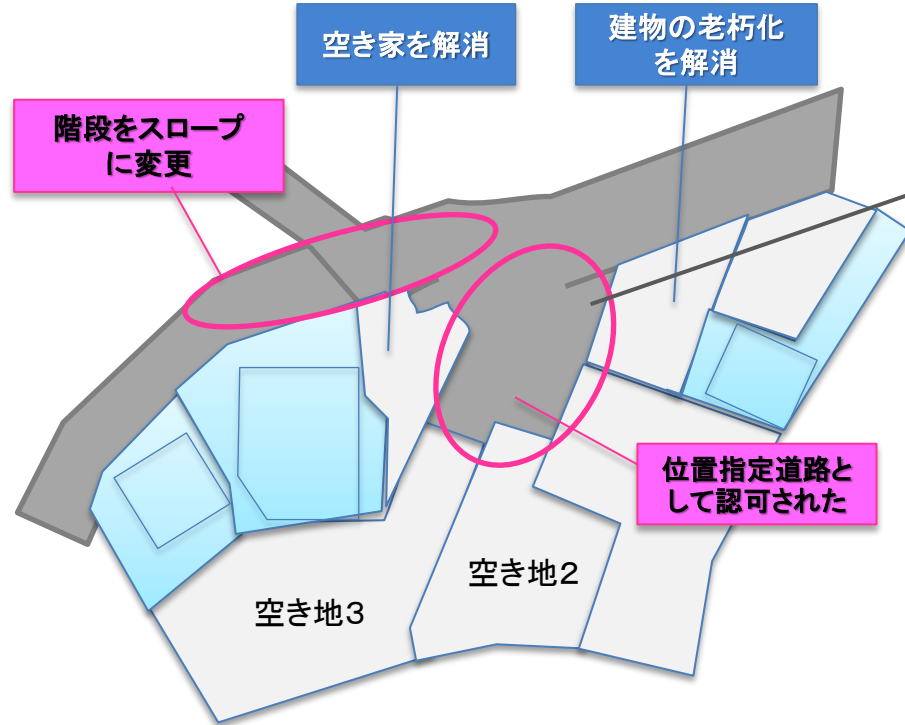


- ・一般的な住宅地 近くに高校がありバスの利便性は高い
- ・空地 2・3 は面積が広いが、接道が悪く再建築不可
- ・通学路ではないものの、通路部分は多くの学生が利用することもあり、整備が必要な状態



- ・通路周辺の権利者へ道路提供依頼の交渉
- ・既存建物が通路にはみ出している区画は、敷地面積は広いが、ごみが堆積し、建物も老朽化していたため、当社の負担にて、隣地に新たに住居を建築。そこへ転居していただき、残りの土地は当社が買い取り、道路を敷設しました

ESGへの取組み：不動産権利調整事例



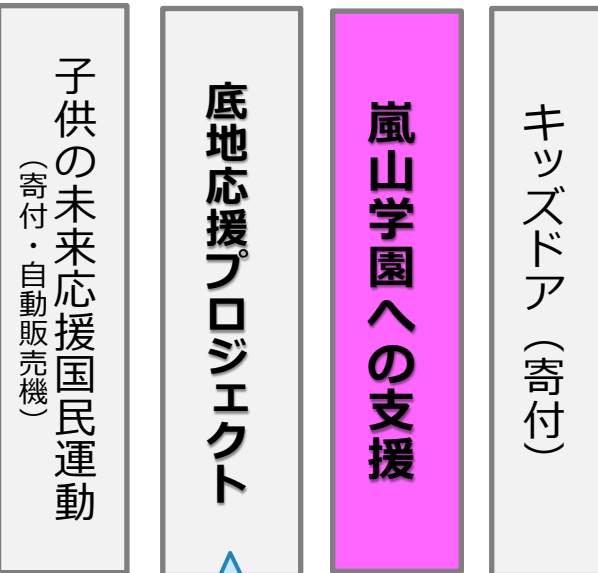
建築基準法上の道路ではない通路を、道路として整備することにより通勤・通学の利便性が向上

階段を道路に取り込み、緩やかなスロープにすることにより、車の進入を容易にできるようにし、かつ車の回転もできるように整備。
当社の権利調整により、土地の利便性及び評価が向上



サンセイ支援PJ

子供支援



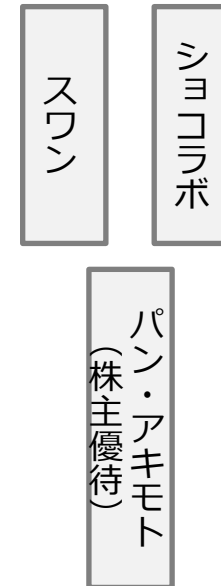
サンセイランディック
独自の取組み

社会福祉支援活動

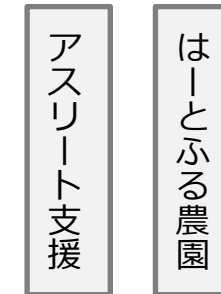
寄付による支援



購買による支援



就労による支援



嵐山学園とは

児童虐待等、家庭環境の影響で情緒的な治療や支援を必要とする子どもたちの健全な育成を図り、人として生きる力を育むことを目的として2007年に開設された児童心療施設

入所、通所により心理治療、生活支援、医療的支援、教育的支援を行い、子どもたちの自立支援を支えている

給与

過去最高のベースアップを実施予定

休暇

法定休日、所定休日以外に会社休日として更に
3日の休暇を付与

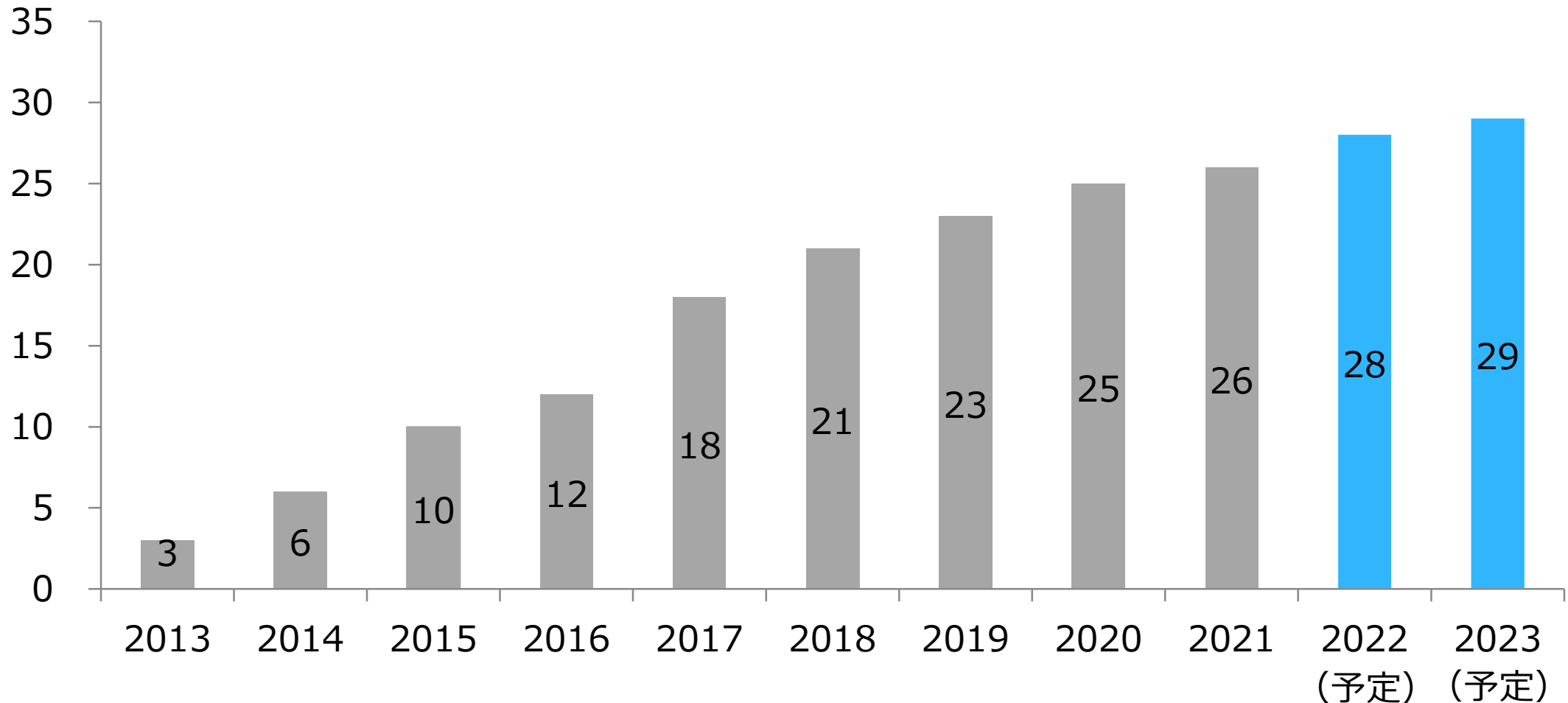
環境

利便性を高め、従業員が働きやすい環境を提供するため、
2023年中に本社及び関西支店の移転を計画

株主還元（配当の推移）

- ・ 2022年12月期末は従来予想の**27円から28円**への増額を見込む
- ・ 2023年12月期末は**29円**への増配を予定しており、**10期**連続増配を見込む

配当額（円）



2023年12月期業績予想

- ・ 慎重な姿勢に転じるエリアもある中で、仕入物件のリスク管理と販売の回転率を上げていく

仕 入

- － 不動産価格は高止まりの傾向
- － 概ね堅調な市況が継続するものの、価格高騰から一部エリアは慎重な姿勢に
- － 金融機関の不動産融資に対する姿勢は概ねこれまでと同様

慎重な目線で物件の見極め・仕入を継続するなど、仕入物件のリスク管理を徹底

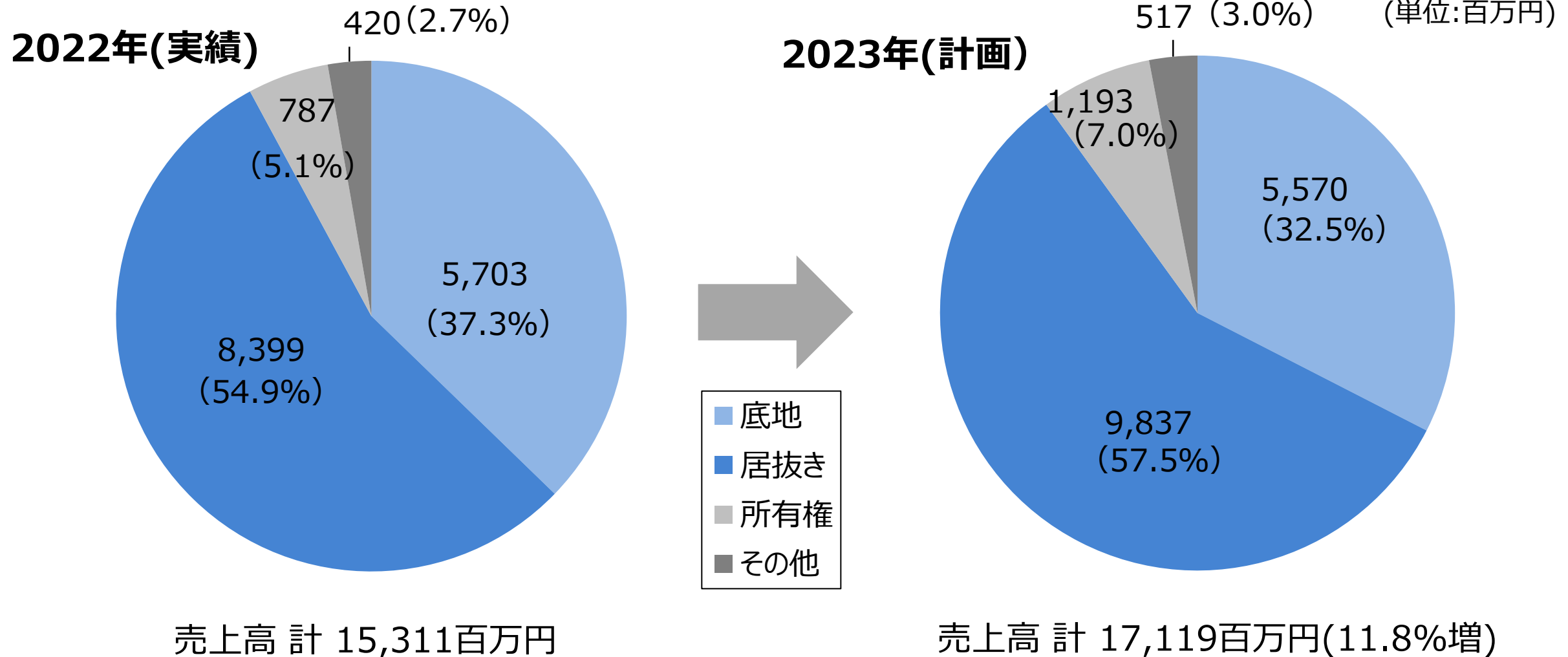
販 売

- － 借地人の購入マインドは堅調を維持
- － 新型コロナウイルスの影響は小さくなっており、現場の滞りはなくなる

販売スケジュールを徹底した上で、前倒して売却できる物件は早期に売却を進める

不動産販売事業 事業別販売計画

- 底地:5,570百万円、居抜き:9,837百万円、所有権:1,193百万円、その他:517百万円



2023年12月期 業績予想



2023年12月期（2023年1月1日～2023年12月31日）連結業績予想

(単位:百万円)

	23/12期	増減率
売上高	17,119	10.2%
営業利益	1,594	8.5%
経常利益	1,305	1.7%
親会社株主に帰属 する当期純利益	836	△21.1%
EPS(円)	102.68	△20.8%
配当(円)	29	—

- 不動産販売事業は2022年を上回る売上・利益を計画
- 当期純利益は、2022年の子会社売却に伴う法人税等の減少による影響を除くと、前期比で増益を見込む
- 配当は1円増配し、29円を予定しており、10期連続の増配を見込む

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	833,723,600円（令和4年12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	連結179名・・・令和4年12月末時点

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内、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

