



株式会社サンセイランディック

2023年12月期決算説明会

2024年2月22日

2023年12月期決算概況



通期トピックス



- ・売上高及び各利益は過去最高を更新し、前年を大きく上回る

売上高	23,269 百万円	+49.8%増 (前年同期比)
営業利益	2,155 百万円	+46.7%増 (前年同期比)
経常利益	1,765 百万円	+37.5%増 (前年同期比)
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,182 百万円	+11.6%増 (前年同期比)
仕入高	18,617 百万円	△9.8%減 (前年同期比)

2

まず初めに、2023 年 12 月期の決算トピックスについてご説明いたします

堅調な仕入が続いたことから、売上高及び各利益は過去最高を更新し、前年を大きく上回りました

- ①売上高は前年同期比 49.8%増加の 232 億 6 千 9 百万円となり、前年を大幅に上回る結果となりました
- ②各利益はいずれも前年を上回り、
営業利益は前年同期比+46.7%増加の 21 億 5 千 5 百万円、
経常利益は前年同期比+37.5%増加の 17 億 6 千 5 百万円、
当期純利益は前年同期比+11.6%増加の 11 億 8 千 2 百万円となりました
- ③仕入につきましては、前年同期比－9.8%減少の 186 億 1 千 7 百万円となりました

連結損益比較



- 売上高及び各利益は8月に公表した修正計画通りに概ね進捗

(単位:百万円)	21/12	22/12	23/12期			
	実績	実績	修正計画 (23年5月公表)	修正計画 (23年8月公表)	実績	差異
売上高	16,836	15,533	20,500	23,500	23,269	△230
売上総利益	4,368	5,047	—	—	6,342	—
販管費	3,250	3,578	—	—	4,186	—
営業利益	1,117	1,469	1,700	2,150	2,155	+5
経常利益	999	1,283	1,400	1,800	1,765	△34
特別利益	3	20	—	—	0	—
特別損失	0	33	—	—	8	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	609	1,060	900	1,180	1,182	+2

3

続きまして、連結の損益比較でございます

売上高及び経常利益は8月に公表した修正計画を若干下回ったものの、
売上高及び各利益は概ね修正計画通りに進捗しました

前年に比べて居抜きの販売割合が増加したことにより、売上総利益率が低下しております

販管費につきましては、前年比では販売の増加により販売手数料が+1億6千5百万円増加したほか、賞与が+1億1千3百万円増加しております

連結貸借対照表サマリー



- 販売活動は順調に進捗したものの、堅調な仕入が続いたことから、販売用不動産及び有利子負債は増加し、自己資本比率は改善

(単位:百万円)

	22/12期	23/12期		
	金額	金額	前期末比	増減率
現金及び預金	3,827	3,770	△66	△1.7%
販売用不動産	23,657	25,365	+1,707	+7.2%
有利子負債	16,399	16,878	+479	+2.9%
純資産	11,056	12,076	+1,020	+9.2%
総資産	28,976	30,976	+1,999	+6.9%
自己資本比率	38.1%	39.0%	+0.9pt	—
ROE	9.9%	10.2%	+0.3pt	—

4

続きまして、連結貸借対照表のサマリーでございます

堅調な仕入が続いたことから、販売用不動産が増加し、有利子負債も増加いたしました

また、物件仕入後の権利調整費用や解体費等の諸経費の増加及び本社・関西支店の移転に伴う支出等により、現金及び預金が減少しております

自己資本比率につきましては、前期末比+0.9pt増加の39.0%となり、ROEにつきましては、当期純利益の増加により、前期比+0.3pt増加の10.2%となりました

連結キャッシュ・フロー計算書サマリー



- ・ 過去最高の当期純利益を計上したが、主に棚卸資産が増加したことから、営業活動によるCFはマイナス
- ・ また、本社及び関西支店の移転に伴い固定資産は増加し、投資活動によるCFはマイナス

(単位:百万円)

	21/12期	22/12期	23/12期
	実績	実績	実績
営業活動によるCF	1,704	△9,267	△11
投資活動によるCF	△51	△266	△765
財務活動によるCF	△608	7,971	302
現金及び現金同等物の増減額	1,045	△1,563	△474
現金及び現金同等物の期末残高	4,752	3,188	2,714

5

続きまして、連結キャッシュ・フロー計算書のサマリーでございます

現金及び現金同等物が前期末比で4億7千4百万円減少しておりますが、

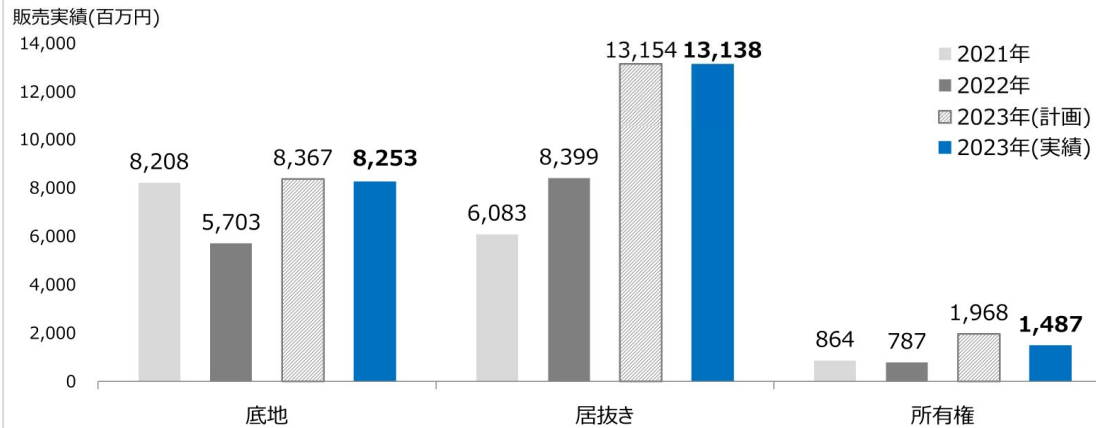
堅調な仕入が続き棚卸資産が増加したことにより、営業活動によるキャッシュ・フローが減少したこと、

また、本社及び関西支店の移転に伴い固定資産が増加し、投資活動によるキャッシュ・フローが減少したことによるものであります

事業別販売実績



- 底 地：売上及び利益は前年を大きく上回り、ほぼ計画通りとなった
- 居抜き：売上及び利益は前年を大きく上回り、ほぼ計画通りとなった
- 所有権：売上及び利益は前年を大きく上回るが、計画を下回る



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、利益ともに前年を大きく上回り、ほぼ計画通り
となりました

利益率が計画を上回ったことにより、利益額は計画を上回りました

居抜きにつきましても、売上高、利益ともに前年を大きく上回り、
ほぼ計画通りとなりました

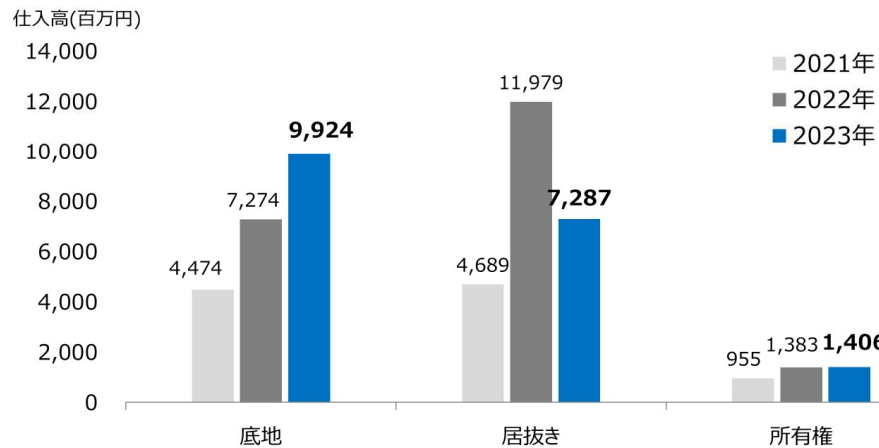
2022年に居抜きの仕入が大きく増加したことにより、売上が大幅に増加してお
ります

所有権につきましては、売上高、利益ともに前年を大きく上回りましたが、
計画を下回りました

事業別仕入実績



- 底地の大型物件を仕入れたことから、底地の仕入高が大幅に増加
- 居抜き及び所有権も高い水準の仕入を達成し、計画144億円を大きく上回る仕入高となった



7

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+34.7%増加の439区画、仕入高で+36.4%増加の99億2千4百万円となりました

居抜きにつきましては、区画数で前年比△23.6%減少の84区画、仕入高で△39.2%減少の72億8千7百万円となりました

所有権につきましては、区画数で前年比△50.0%減少の21区画、仕入高で+1.7%増加の14億6百万円となりました

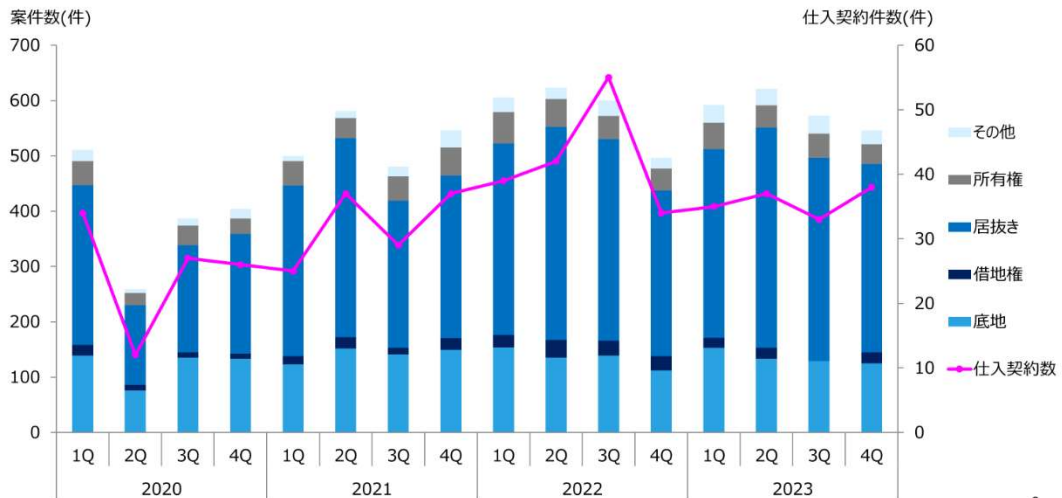
堅調な仕入環境において、特に大型物件の仕入があった底地が大幅に増加するとともに、居抜き、所有権においても高い水準の仕入高を達成したことから、計画を大幅に上回る仕入高となりました

居抜きの仕入の減少は、2022年が非常に高い仕入高だったことによるものであり、2022年に次ぐ水準の仕入高となっております

案件数・仕入契約件数動向



- 案件数、契約件数ともに安定的に高い水準で推移



8

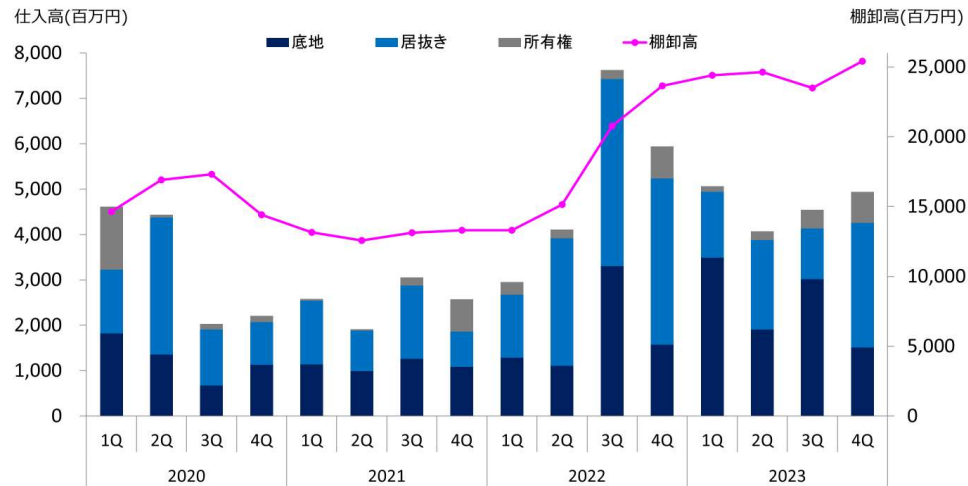
続きまして、案件数・仕入契約件数の四半期ごとの推移表になります

案件数につきましては 2022 年と同様に高い水準を維持しており、
仕入契約件数も安定的に高い水準を維持しております

仕入高・棚卸高推移表



- 底地の仕入が増加したことにより仕入高は計画を大幅に上回り、棚卸高は過去最高の水準



9

続きまして、仕入高・棚卸高の四半期ごとの推移表になります

仕入は、案件ごとに事業性や収益性を考慮し、慎重な目線での査定を継続している中で、高い水準の仕入を維持しており、棚卸高は過去最高の水準となりました

底地及び居抜きにおいて、これまでのように早期に販売していく物件に加えて、利益最大化のため1年超の時間をかけて販売していく物件も増加していることから、棚卸高は増加しております

2024年におきましては、2025年以降の販売物件の仕入を中心に行い、これまでに仕入れた物件の販売活動を積極的に行っていく予定でございます

以上が2023年12月期の決算概況でございます

中期経営計画進捗(2022-2024)



10

これより、中期経営計画の振り返りと、今期の見通しについてご説明いたします

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、成長に向けた取組みに重点を置く
- 2023年に最終年度の定量目標を達成したことから、新たな中期経営計画の策定を進める



11

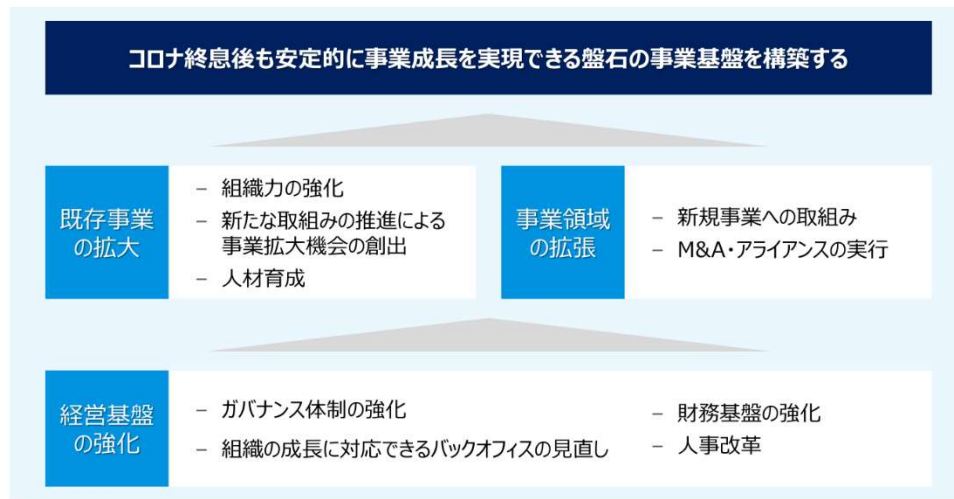
まず、中期経営計画の数値目標についてご説明いたします

中期経営計画では、成長に向けた取組みに重点を置いております

最終年度の数値目標は、営業利益 18 億円、経常利益 16.5 億円

2023 年に目標を達成したことから、現在新たな中期経営計画の策定を進めてまいります

中期経営計画 全体方針



12

続きまして、中期経営計画の全体方針について

2024年まで「既存事業の拡大」、「事業領域の拡張」、
「経営基盤の強化」を基本方針として推進

安定的に事業成長を実現するための基盤を構築してまいります

以降のスライドで、具体的なトピックスについてご説明いたします

既存事業の拡大：営業強化に向けた取組み



“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

13

まず、既存事業の拡大として、営業強化について

”安定した継続的な成長”を実現するため、営業強化の施策に重点を置きます

中期経営計画では、組織力の強化、新規取組、人材育成を中心に推進

まだまだ進捗中ではあるが、着実に営業力強化に繋がっています

組織力の強化は、データ分析、オンラインマーケティング、ナレッジマネジメント等を中心に進めてきており、一部成果が出てきています
今後もこれらの取組みはさらに加速させます

人材育成は、新たな人事戦略を策定するのと同時に、これまで営業の教育制度の整備を進めてきました

今後、人事戦略を策定した上で、採用、評価、教育制度を全般的に見直し、会社全体としての営業強化に繋がってまいります

既存事業の拡大：WEBマーケティングの強化



居抜き専用ランディングページの運用



- ・「居抜き」所有者からの直接相談案件を取得すべく、さまざまな訴求先（ペルソナ）を検討し、マーケティング調査を実施
- ・仲介業者様からいただくリアルなお客様とは異なる、WEB領域での新たな顧客層の獲得を目指す



14

続きまして、WEB マーケティングの強化について

これまでリアルな営業を中心としてきたが、Web マーケティングを強化していくことで、仕入れルートの拡大を図ります

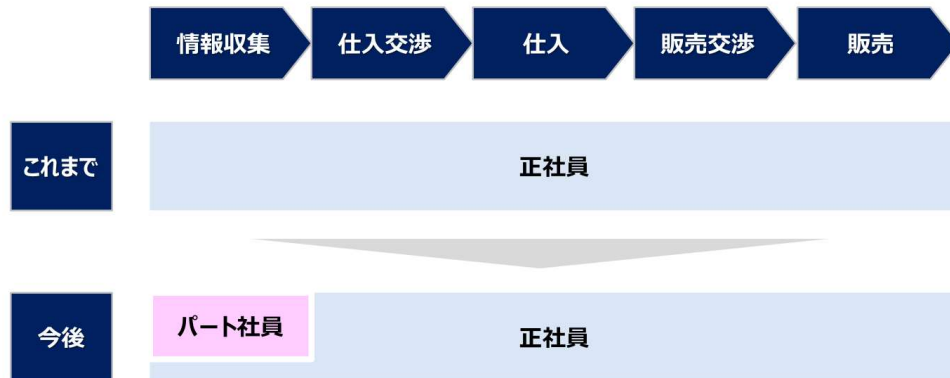
その一環として、これまで取得が難しかった居抜き案件に特化したランディングページを作成し、広告運用を実施

WEB サイトを利用して自発的に所有不動産を処分したい方をターゲットに、新たな顧客の獲得ルートを開拓しています

既存事業の拡大：営業生産性の向上（パートの活用）



- 新たにパート社員を採用して、正社員は不動産権利調整等のより付加価値が高い業務に集中できる環境を整備し、営業生産性の向上を図る



15

続きまして、パート社員の活用について

これまで、営業社員が仕入の情報収集から販売まで一貫して担当

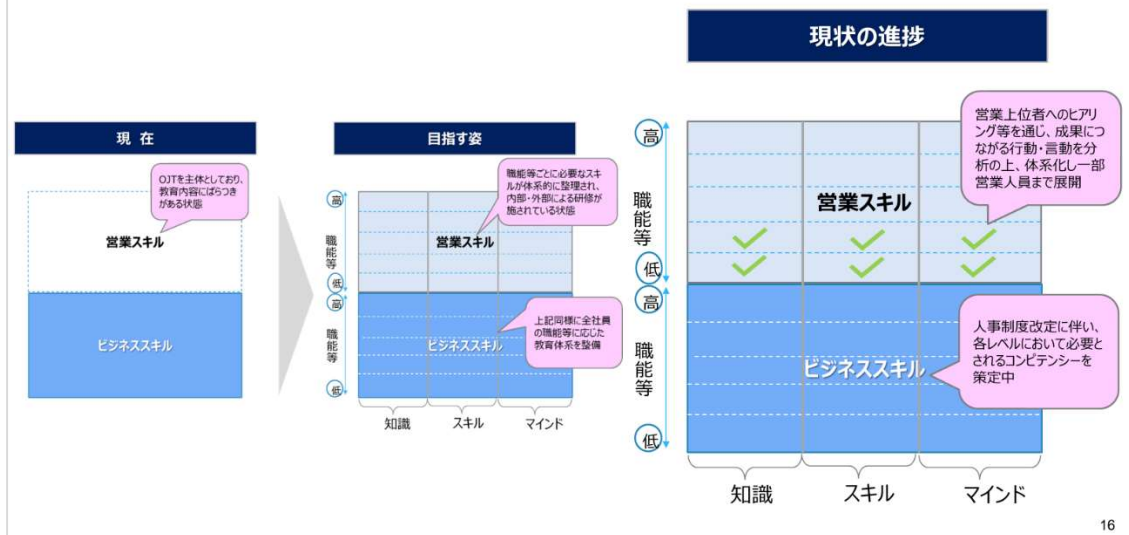
営業社員に付加価値の高い業務に集中してもらうため、情報収集の部分をパート社員に任せることに

また、営業社員では回りきれなかったエリアについても、情報収集に特化したパート社員であれば回ることができます

まだ試行段階ではあるものの、案件情報を取得するなど着実に成果は出つつあります

今後も様子を見ながら、この取組みを加速させてまいります

既存事業の拡大：営業教育制度の強化



16

続きまして、営業教育制度の強化について

中期経営計画の中で、特に人材育成に重点を置いています

営業の教育制度においては、職能に応じた営業スキルやビジネススキルを体系化し、適切な研修や教育を実施できる体制を目指します

これまで、営業上位者の成果につながる行動や言動を分析し、それを体系化した上で、一部の営業社員に展開してきました

現在、人事制度の改訂の中で新たにコンピテンシーを作成しており、今後は研修制度や教育制度に反映していくことを計画

底地の管理（オーナーズパートナー）



- 底地を保有する地主様の業務を負担する事業



17

続きまして、底地管理、オーナーズパートナーについて

底地事業のバリエーションのひとつとして、底地に関わる諸業務の請負を行っています

事情によりすぐに売却には至れない、まずは管理業務から委託して様子を見たいなど、地主様のニーズに合わせフレキシブルに対応しています

底地に特化している当社だから提供できるサービスは、非常に幅広いです

底地をすぐに売却できない地主様でも、管理を受託することにより関係性を構築し、その後の売却ニーズに応えることができます

事業領域の拡張：地域活性化事業について



外部環境

- ・インバウンドの復活
- ・国内外の人流の増加
- ・空き家等含む遊休資産の有効活用を望んでいる自治体等の増加

内部環境

- ・OTA対応の経験者を採用し、人員強化
- ・地域との更なる連携強化のため、連携協定の締結へ

展開状況



【八幡平】

ペンション事業はプラン増設及び時期による価格調整等を実施
前年比で稼働率の増加、顧客層の安定化
遊休別荘を買取り、追加の宿泊施設として運用予定



【女性向けライダーハウス】

伊豆にてトレーラーハウスを活用した宿泊施設を
今夏オープンを目指し準備中

18

続きまして、地域活性化推進事業について

すでにペンションを運営している八幡平において、

稼働率の改善、顧客層の安定化を図っています

また、年内には新たに有休別荘を買取り、追加の宿泊施設として運用する計画

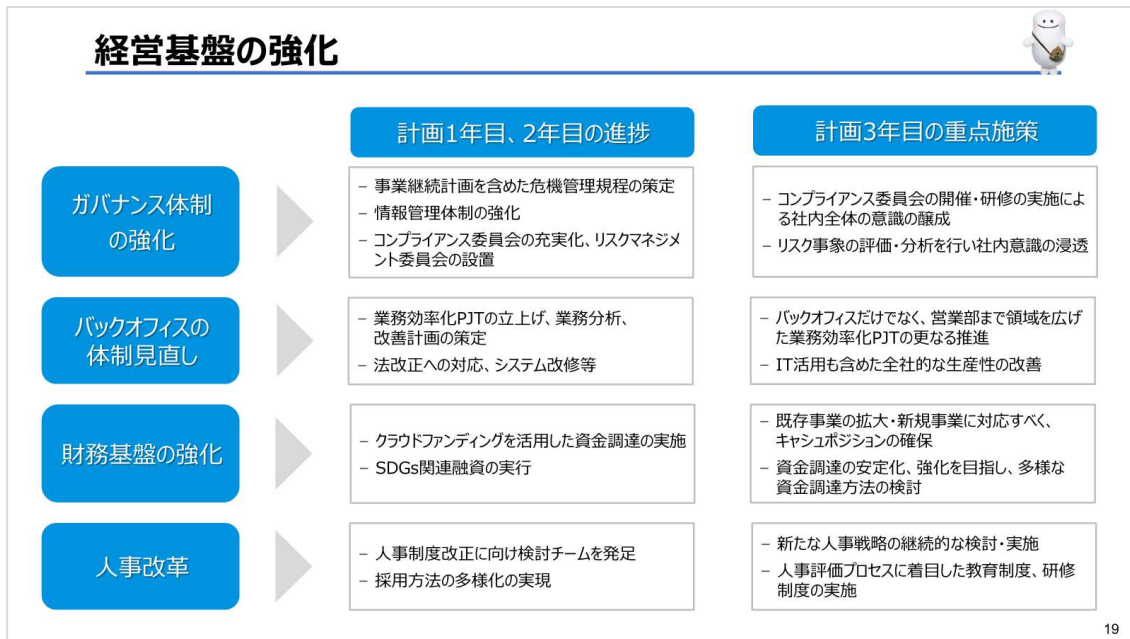
長崎県の平戸市でも横展開を検討しており、平戸市と包括連携協定を締結

歴史的資源を活用した地域活性化の支援を行います

ライダーハウスは事業開始に向けて、着実に準備を進めています

すでにトレーラーハウスはほぼ完成

経営基盤の強化



19

続きまして、経営基盤の強化について

これまで BCP や情報セキュリティの社内体制の整備を進めてきました
全社的なガバナンス体制を実効性のあるものとするため、委員会の開催や研修の実施等を通じて社内への浸透を図ります

業務効率化プロジェクトを立ち上げ、バックオフィスだけでなく、営業部にも領域を広げて進めてきました

これまでいくつもの改善を実施してきましたが、
今後は IT も活用して、さらに取組みを加速させる予定

人事改革は、現在人事戦略を策定中

人的資本は当社の中核を担い、事業の競争力や持続可能な事業成長を築くものと考えております

従業員のモチベーションやスキル向上のための投資を行い、働きがいのある職場環境を整備いたします

経営基盤の強化：クラウドファンディングについて



- ・ファンズでの募集第1～11回募集 10億円以上を調達
- ・今後も必要に報じて募集を実施していく予定
- ・資金調達の多様化の一環として、新たに高島屋ファイナンス・パートナーズ株式会社とCFを実施

高島屋ファンディング



底地くんファンド#1

株式会社サンセイランディック

運用終了

底地くんファンド#11

株式会社サンセイランディック

運用中

投資受付金額
200,000,000円/200,000,000円

100%

20

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

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

投資家が増加しているFundsでの募集により、当社の認知度向上が期待されます

これまで11回の募集で10億円以上を調達

調達金利は初回の3.0%から2.0%前後まで低下
借入による資金調達と近い水準まで下がっています

また、新たにBankersのプラットフォームを活用した高島屋ファンディングでの資金調達を開始
初回は、5千万円、金利2.6%を予定

今後も資金調達の多様化を図るため、積極的に外部企業とも連携を図ってまいります

ESGへの取組み：不動産権利調整事例



所在：愛知県名古屋市 地積：約300坪 借地権者：4名



底地と所有権、所有者不明建物が混在
空き家状態になっている建物が多数で草木が伸び放題

21

続きまして、ESG の取り組みとして、当社が行う権利調整の中で、空き家が多数混在した権利調整事例をご紹介します

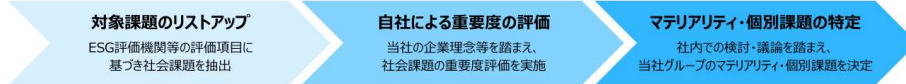
- ・愛知県名古屋市にある 13 宅地ほどが存在する底地混在の現場
- ・売主はご兄弟で本件土地を相続し、相続税の納付のため当社へ現況で売却
- ・底地と所有権、所有者不明建物が混在
- ・空き家状態になっている建物が多数あり、草木が伸び放題で、
火事や犯罪の温床になりかねない状態
- ・借地権を手放したいというニーズがあり、当社が買取り
- ・所有者不明建物については弁護士に相談し、相続人調査を行い、管財人を立てることで適法に解体が完了
- ・測量の立会いに応じてもらえない隣地所有者がいたが、測量事務所と共にじっくりと交渉・説明し、立会いに応じていただく
- ・当社が権利調整を行うことで、近隣住民は災害や犯罪のリスクから解放、安心して住める住環境づくりに貢献いたしました

サンセイランディックのマテリアリティ及び個別課題



- ・現在、サステナビリティ方針を策定中であり、以下のようなマテリアリティ及び個別課題で検討を進めている

マテリアリティ特定プロセス



環境への負荷、災害リスクの低減を目指す活動の推進

- ・廃棄物削減とリサイクル
- ・自然災害からステークホルダーを守る
- 取組の推進



取引に関わる全ての関係者のWin-Win-Winの実現

- ・安心安全な社会への貢献
- ・権利調整による不動産の再生
- ・地域活性化



多様な価値観の人材育成と働きやすい職場環境

- ・事業成長・顧客満足度を高めていくための人材獲得・育成
- ・従業員の健康
- ・働き方の多様化・ワークライフバランス



ガバナンスをより重視した経営による持続的な成長

- ・法的コンプライアンスの周知
- ・BCPを重視したリスク管理



22

続きまして、当社のサステナビリティに対する考え方について

当社グループは、企業理念に基づき、事業活動を通じて持続可能な社会の実現を目指すサステナビリティ経営を実践してまいります
 会社のミッションとして掲げている「人と人の未来を繋ぐ先駆者となる」を実現し、当社グループの存在意義を高めてまいります

サステナビリティの方針策定にあたり、当社としてのマテリアリティを特定いたしました

- ・まず、ESG評価機関等の評価項目に基づき社会課題を抽出しました
- ・抽出した課題は「環境」、「社会」、「ガバナンス」の観点で整理し、当社にとって重要度の高い社会課題を、重点的に取り組むテーマとしております
- ・社内での議論を重ね、4つのマテリアリティに特定することを検討しております

現在、サステナビリティ方針については策定中であり、当社グループの方針が確定しましたら、ご報告いたします

ESGへの取組み：社員への還元



給与

前期に引き続き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6日間の休暇を付与

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、
2024年2月に京都支店の移転を計画

23

続きまして、当社は従業員への取り組みとして 2024 年も引き続き 3 つの還元を進めます

- ・ 給与：昨今の物価高及び業績を鑑みて前期に引き続きベースアップを実施
- ・ 休暇：従業員のリフレッシュや健康維持のため、会社休日として 6 日間の休みを付与
- ・ 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京都支店の移転を実施

2024年12月期業績予想



24

これより、2024 年 12 月期の業績予想についてご説明いたします

2024年12月期 業績予想



- ・ 2024年12月期（2024年1月1日～2024年12月31日）連結業績予想

	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年 (計画)	増減率
売上高	17,774	16,836	15,533	23,269	23,700	+1.9%
営業利益	847	1,117	1,469	2,155	1,800	△16.5%
経常利益	709	999	1,283	1,765	1,500	△15.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	357	609	1,060	1,182	1,000	△15.5%
EPS（円）	42.34	73.56	129.61	143.79	121.35	△15.6%
配当（円）	25	26	28	33	40	—

- 2023年は、不動産市況の不確実性が高まっていたため、積極的に前倒しで販売していたことに加えて、大型物件も含まれていたことから、過去最高の売上高・利益を計上
- 2024年は、2023年の業績が想定以上に好調だったことに加えて、2024年の利益率は保守的に見込んでいるため、前期比で減益を計画
- 配当は7円増配の40円を予定しており、11期連続の増配を見込む

25

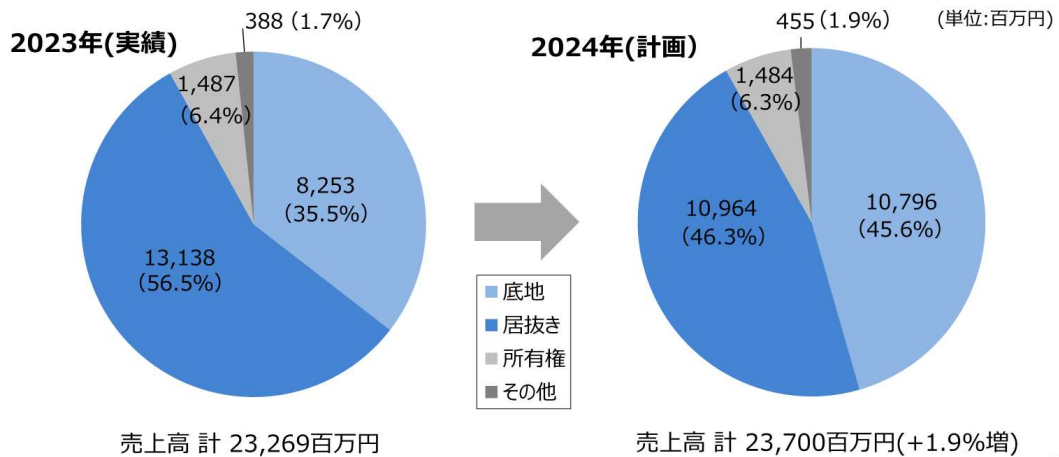
今期業績予想について

- ・ 主に、2023 年の数値が想定以上に好調だったことに加えて、不動産市況の変化を見据えて一部の居抜き物件の利益率を保守的に見込んでいることから、増収減益を見込みます
- ・ ただ、2023 年が想定以上に好調だったことを踏まえて、過去 5 年間のトレンドで見ると、当社の業績は着実に成長してきていると認識
- ・ その傾向も踏まえて、今期は大幅な増配を予定しており、中間配当の導入も実施

不動産販売事業 事業別販売計画



- ・ 底地:10,796百万円、居抜き:10,964百万円、所有権:1,484百万円、その他:455百万円

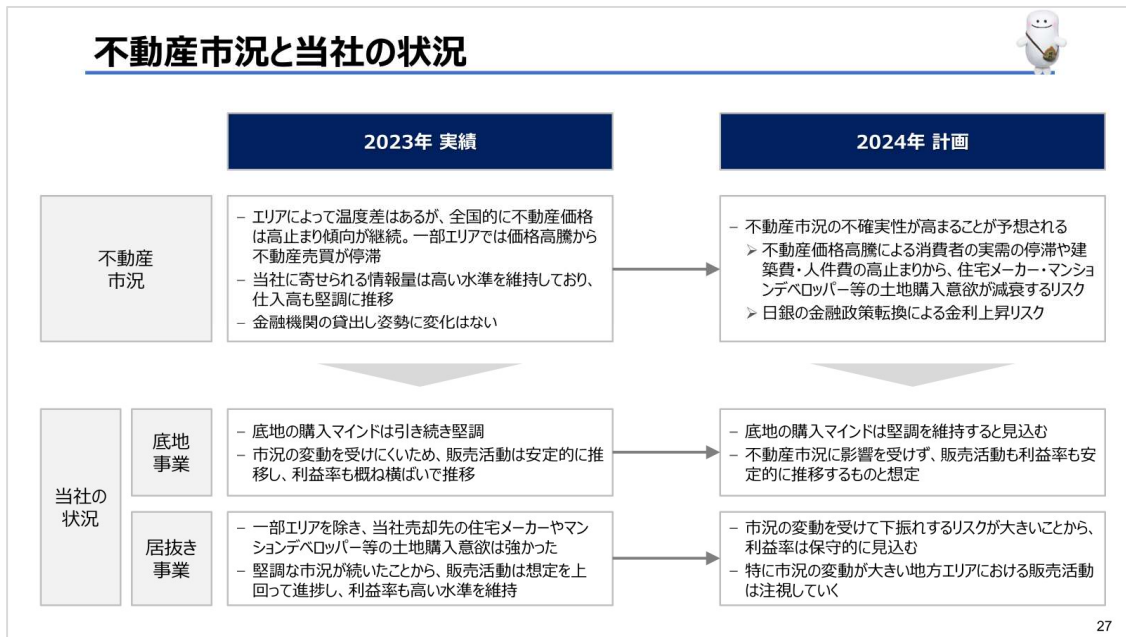


26

続きまして、不動産販売事業の事業別販売計画について

- ・ 売上高は、前年比+1.9%増加の 237 億円を計画
- ・ 底地は、+30.8%増加の 107 億 9 千 6 百万円
- ・ 居抜きは、-16.5%減少の 109 億 6 千 4 百万円
- ・ 所有権は、-0.2%減少の 14 億 8 千 4 百万円を計画
- ・ 期首の棚卸資産の状況から底地の割合が増加いたしました

不動産市況と当社の状況



27

続きまして、不動産市況と当社の状況について

まず、2023 年は、一部エリアを除いて、全国的に堅調な市況が続いていたことから、居抜きは販売も利益率も想定を上回って進捗
底地は市況の変動を受けにくいため、販売も利益率も安定的に推移
その結果、過去最高の売上高・利益を達成いたしました

2024 年は、不動産市況の不確実性が高まっています

建築費・人件費の高止まり等から、居抜きの主な販売先である住宅メーカーやマンションデベロッパー等は、土地購入意欲が減退することを想定

そのため、一部の居抜きの利益率は保守的に見込んでおります

特に、市況の変動が大きい地方の物件は、慎重に取り組む

一方で、底地は市況の変動に関わらず、安定的な販売と利益率を維持できるものと考えている

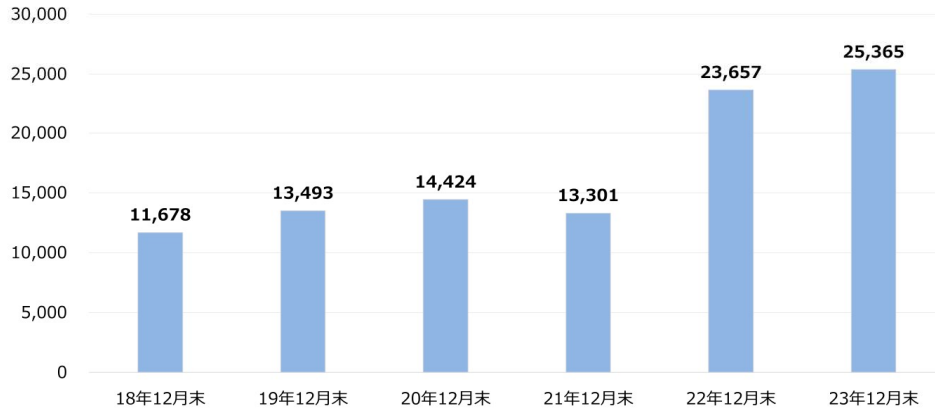
市況の変化を勘案して、当社としては無理に急激な成長を目指すのではなく、堅実な経営を続けていきたいと思っております

販売用不動産の推移



- 2023年は過去最高の売上高を達成したものの、堅調な仕入が継続したことから、販売用不動産は過去最高の水準を継続

(単位：百万円)



28

続きまして、販売用不動産の推移について

堅調な仕入により販売用不動産は過去最高の水準となり、足元でも堅調な仕入は継続

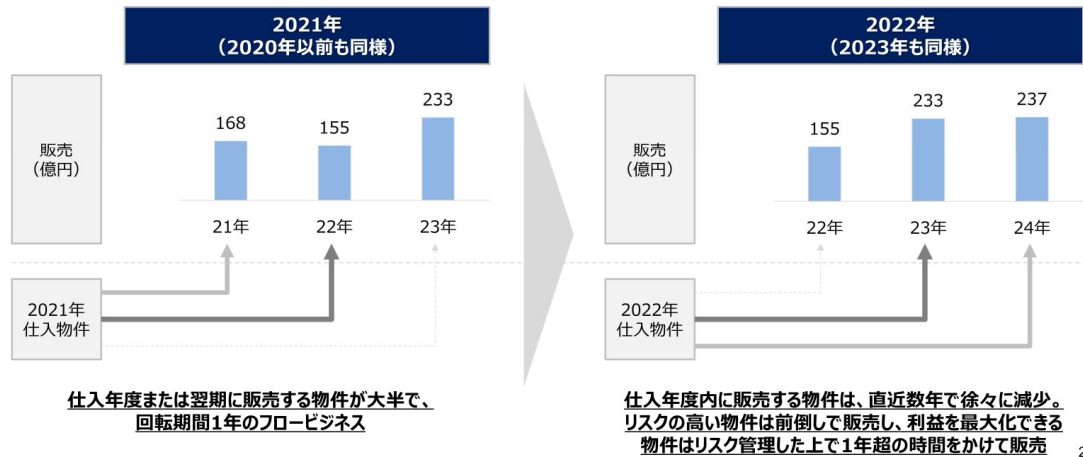
現在の販売用不動産の中には、当期に販売予定の物件だけでなく、来期以降に販売を見込む物件も多く含みます

足元では、販売活動は概ね順調に進捗しており、保有物件については事業期間内での販売を見込みます

底地・居抜き事業期間の変化



- これまで仕入から販売まで1年内で回転していたが、翌期・翌々期も見据えて仕入れられるようになってきている
- 2023年は前倒しが想定以上に進捗したことから過去最高の業績を達成。その上で、2024年以降に販売予定の物件を多く見込む



29

続きまして、底地と居抜きの事業期間の変化について

2021年以前は、仕入から販売まで概ね1年内で回転しており、仕入れた物件の大半は、仕入年度または翌期に販売していました

2022年以降は、堅調な仕入によって、仕入年度内に販売する物件が大きく減少し、1年超の時間をかけて、翌期・翌々期に販売していく物件が増加

リスク管理の観点から、リスクの高い物件は早期に販売します

ただし、リスク管理ができて、時間をかければ利益を最大化できる物件は、丁寧に権利調整を進めて販売してまいります

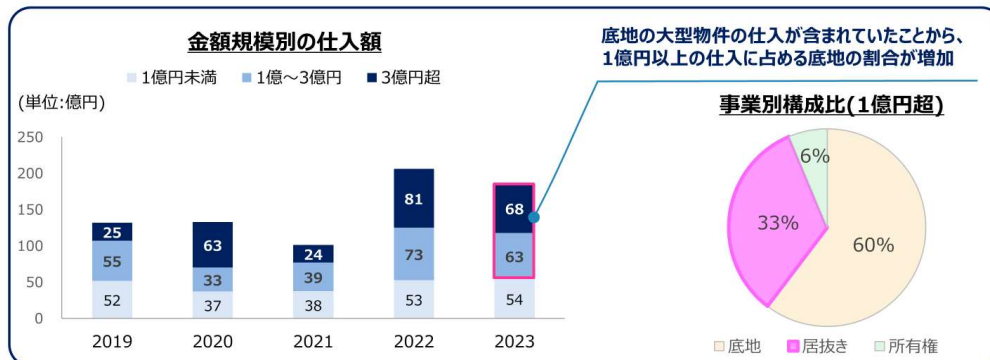
2023年は、2022年に仕入れた物件の販売の前倒しが想定以上に進捗し、過去最高の売上高を達成

それでも、2022年に仕入れた物件の一部は、2024年中に販売することを見込みます

回転期間1年のフロービジネスから中期の事業期間に転換しつつあり、これまで以上に丁寧な権利調整を進めて利益の最大化を図れるため、今後の安定的な成長に寄与

今後は、短期で販売する物件と時間をかけて販売する物件のメリハリを徹底

仕入物件のリスク管理



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
- ・ 物件のリスクを見極め、短期で販売する物件と利益最大化のため時間をかけて販売する物件のメリハリをつけて販売

30

続きまして、仕入物件のリスク管理について

2023 年は、引き続き高い仕入水準を維持しています

仕入高の内訳は、2022 年と同様に、1 億円超の物件が多いです

これは、底地の大型物件の仕入が含まれていたことや、居抜きの商業系の大型物件が増加したことによるものとなります

当社としては、仕入時の慎重な目線の維持、仕入契約の締結時に同時に売却契約を締結、販売スケジュールのメリハリと管理の徹底、などを基本方針としてリスク管理を強化

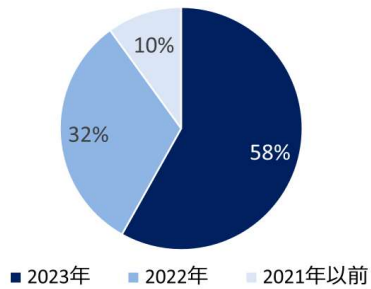
今後の市況環境の見通しも踏まえて、会社としての目標数値はあるものの、前倒しできる物件は利益の最大化を図りつつメリハリをつけて販売します

販売用不動産のポートフォリオ

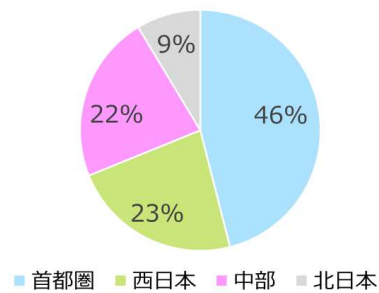


(2023年12月末、金額ベース)

購入時期別残高構成比



地域別残高構成比



販売用不動産 の詳細

- ・ 短期間で販売する物件に加えて、1年超の事業期間をかけて取り組む物件が増えたことから、2022年に仕入れた物件の構成比が増加
- ・ エリア別の分散されたポートフォリオは維持

31

続きまして、販売用不動産のポートフォリオについて

販売用不動産は増加しているが、不良在庫化している物件はほとんどなく、2022年以降に購入した物件が全体の9割を超える

1年超の事業期間をかけて取り組む物件が増えたことから、2022年に仕入れた物件が多くなっているが、概ね2024年中に販売することを見込む

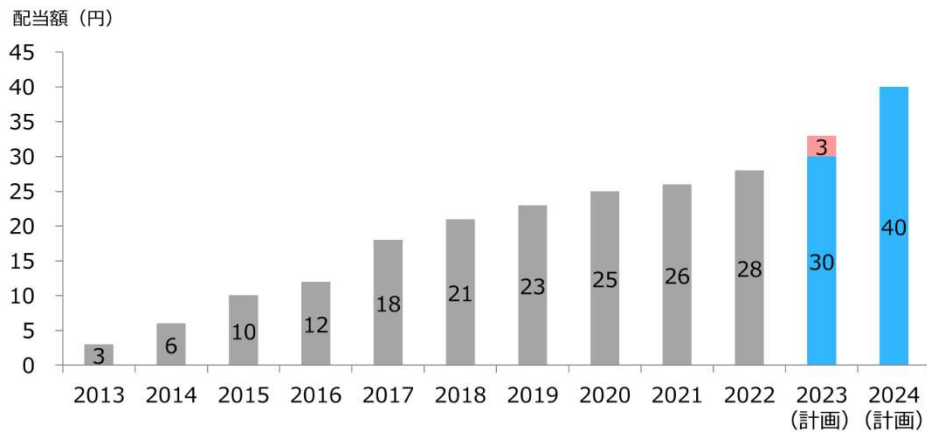
また、販売用不動産の地域は集中せず全国に散らばっており、引き続きエリアのリスク分散ができています

今後も販売用不動産の中身は常に精査を続け、リスク分散されたポートフォリオの維持を図ってまいります

株主還元（配当の推移）



- 2023年12月期は普通配当30円に加え、特別配当3円を実施し総額33円となる見込み
- 2024年12月期は7円増配の40円を計画、連続増配は11期となる予定
- 今後も、株主還元は強化していく方針で、自己株式の取得も含めた機動的な株主還元策を検討



32

続きまして、配当の推移について

2023 年 12 月期の期末配当は、普通配当 30 円に加え、特別配当 3 円を実施し総額 33 円となる見込みです

2024 年 12 月期は 7 円増配の 40 円を計画、連続増配は 11 期となる予定

今後も、自己株式の取得も含めた機動的な株主還元策を検討いたします

株主優待の廃止及び中間配当の導入



- ・ 株主優待の廃止に伴い、2024年12月期より中間配当の導入を予定

基準日	年間配当金（円）		
	第2四半期末	期末	合計
次期予想 (2024 年 12 月期)	15円 00 銭	25 円 00 銭	40 円 00 銭
当期予想 (2023 年 12 月期)	—	33 円 00 銭 (普通配当30円00銭) (特別配当 3 円00銭)	33 円 00 銭 (普通配当30円00銭) (特別配当 3 円00銭)
前期実績 (2022 年 12 月期)	—	28 円 00 銭	28 円 00 銭

2024年12月期につきましては、安定した期末配当の継続に加え、株主の皆様への利益還元の機会を充実させ、株式を継続して保有していただくことを目的として、1 株あたり15円の中間配当を実施することといたしました。

33

続きまして、株主優待の廃止と中間配当の導入について

2023 年の株主優待をもって廃止したことから、2024 年 12 月期より中間配当を導入

第 2 四半期末に 15 円の中間配当、期末に 25 円の配当を予定

当社の業績は着実な成長路線を歩んでいると考えているため、大幅な増配及び中間配当の導入によって、株主の皆様への還元を実施するものでございます

資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた対応



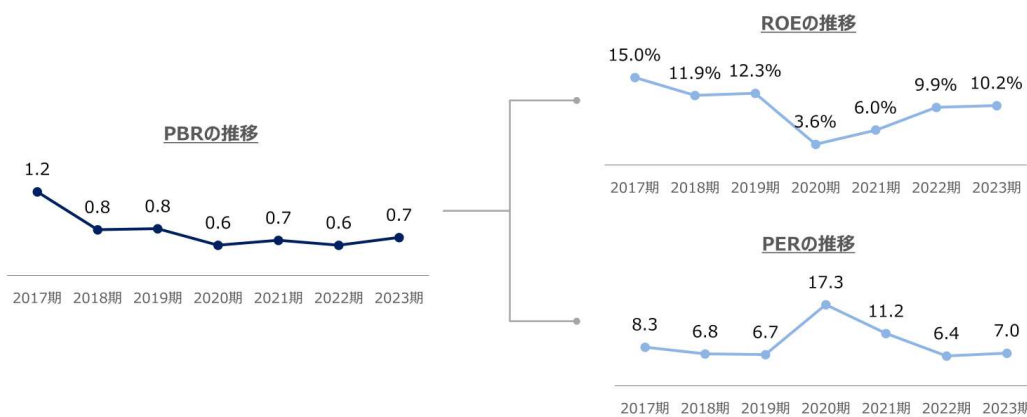
34

次に、「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」ご説明いたします

PBR・ROE・PERの推移



- PBRは、2019年以降1倍を下回り、目安の1倍は未達
- 直近はROE・PERともに改善傾向にはあるものの、PBR 1倍を達成するには何かしらの改善が必要な状態



35

まず、当社の株価指標の推移について

PBR は 2019 年以降に 1 倍を下回る水準で推移しており、目安となる 1 倍には到達していない状況です

ROE はコロナ禍で一時的に落ち込んだものの、直近は回復してきており、10% 前後の水準で推移しております

一方で、PER はコロナ禍を除き 2019 年以降は 7%前後で推移

新中期経営計画の策定及び資本コストや株価を意識した経営について



現状認識

- 当社の株主資本コストは、概ね7%前後と認識（CAPMベース）
- ROEは、23/12期で10.2%、24/12期で8%前後を見込んでおり、株主資本コストの水準を超えて推移
- 2019年以降、PBR及びPERは長期にわたり低い水準で推移
- ROEが株主資本コストを上回る中でPBRが1倍を下回っており、PBR改善のためには、中長期の成長戦略の策定・実行、及びさらなるROEの改善が一層重要だと認識

主要な課題感

- これまで安定的に成長してきたが、より具体的な成長戦略を十分にご説明できていなかったこと
- 当社の事業の内容及び魅力に関するIR・PRの不足
- マーケットが求める期待利回りを満たせていない株主還元の水準

方針

- PBR改善を視野に入れて、中長期での成長戦略を策定するため、現行の中期経営計画を見直し、新たな中期経営計画の策定に着手中。2024年中旬以降の開示を予定
- 既存事業のさらなる拡大、既存事業のリソースを活かした新規事業の方針策定、人的資本の強化、IR・PR施策の策定、株主還元の強化を主軸として検討
- 株主還元の強化については、2024年2月に中間配当導入とこれまで以上の増配による還元を実施

36

続きまして、当社の方針について

当社の株主資本コストは、CAPM（キャップエム）では概ね7%前後と認識
それに対して、ROEは、株主資本コストを超える水準で推移していますが、
PBRが1倍を下回っている状態です

現状では、より具体的な成長戦略を十分にご説明できなかったこと、事業内容
や魅力に関するIR・PRが不足していること、株主還元の水準等、を主要な課題
として捉えております

今後の方針としては、PBR改善も視野に入れて、中長期での成長戦略を策定す
るため、新たな中期経営計画を策定いたします
今年中旬以降に開示を予定しております

また、株主還元の強化については、先行して2024年2月の決算発表で中間配
当の導入とこれまで以上の増配による株主還元を実施いたします

IR・PRの強化について



IR・PRの 主な課題

- ・機関投資家・個人投資家における当社の認知度が低い
- ・当社の事業内容や強みが正しく理解されていない 等

これまでの 取組み

- ・海外IR等の機関投資家向けアプローチの強化、IRイベント参加等による個人投資家向けアプローチの強化、当社の情報発信の強化、『底地くん』を活用したブランディング活動等を推進
- ・徐々に効果は出ているものの、まだまだ認知度、アピールが不足している状況と認識

今後の方針

- ・IR・PR強化に向けた具体策を検討中
- ・情報開示の充実、当社の事業説明資料の見直し、IR・PR戦略の策定、当社のIR・PR体制の見直し（専任部署の設置等）、投資家との対話の拡充等を中心に方針を検討

37

続きまして、IR・PRの強化について

課題の一つであるIR・PRの不足については、まず当社の認知度が低いこと、事業内容や強みが正しく理解されていないこと、を早急に改善すべき事項として考えております

これまで海外IRの実施、IRイベントへの参加、情報発信の強化など、色々な施策を実行してきましたが、まだまだできることは多いと認識しております

現在、具体的な施策を検討していますが、社内体制も含めて、改善できる点は随時改善してまいります

底地事業について



38

そこで、当社の底地事業について、改めてご説明いたします

会社説明会などで説明している内容と重複しますが、
まだお聞きになったことのない方もいらっしゃると思いますので、
改めてご説明させていただきます

底地と居抜きの市場規模



底地

全国で**87.3万件**、東京に**15.5万件**の底地が存在（**2018年**総務省統計調査）
2023年12月期 当社の底地の販売件数 **292件**（全国の底地の約**0.03%**）
売上高 **82億53百万円**

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）
賃貸用住宅の新設住宅着工戸数は、約**34.3万戸**（**2023年**国土交通省調査）
2023年12月期 当社の居抜きの販売件数 **89件** 売上高 **131億38百万円**

⇒ 当社の取扱件数の増加による事業の成長余地は大きい

* 単価等の諸条件が、同一の前提条件のもと試算

39

底地と居抜きの市場規模について

2018年の住宅・土地統計調査によると、全国に87万3千件、東京都に15万5千件の借地権が存在しています

底地は借地権と対になるものであるから、同じ数の底地が存在していることになります

それに対して2023年の当社の取扱件数は、292件になります
これは世の中の底地の約0.03%にしかすぎません

居抜きも同様に、市場規模に対して、当社の取扱件数はまだ小さいと考えています

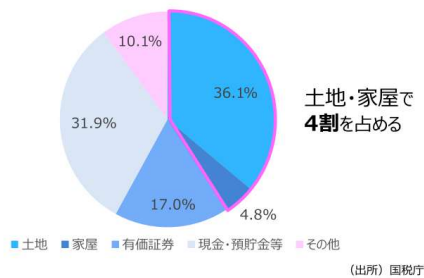
市場規模からみると、当社の取扱件数を増やしていくことによる、今後の成長余地は大きいと考えています

事業の成長機会と打ち手について



- 底地・居抜きは、相続件数の増加に伴い市場供給量が増加することが見込まれており、その刈取りのためオーナーズパートナーの拡大、取引先との関係強化を図る

2022年の相続財産構成比



→ 相続もしくは相続対策を契機として売却されることが多い底地・居抜きは、今後の相続件数の増加に応じて市場供給量の拡大が見込まれる

将来に向けた打ち手

オーナーズパートナー拡大による
地主様の囲い込み
(底地管理件数：880件超)

士業・地場不動産業者・
金融機関の関係強化

40

続きまして、仕入が拡大している背景として、事業の成長機会と打ち手についてご説明いたします

当社が取扱う底地、居抜きは、多くの物件が相続もしくは相続対策をきっかけとして売却されます

相続税の納付税額については、2015年に相続税が増税されてから増加の傾向にあり、相続財産の4割は不動産とされています

今後も、税制改正や少子高齢化等により、相続件数や納付税額が増加した場合、底地や居抜きの市場供給量は増加する見込みです

そのため、将来的な市場供給量の増加に備えて、当社では地主様向けの底地管理事業としてオーナーズパートナーを展開しており、潜在的な売却ニーズを持った地主様を囲い込み

底地管理件数は毎年増加しており、現在は800件超の底地を管理、今後さらに拡大していく意向です

また、士業様、地場不動産業者様、金融機関様との関係を強化することで、売却ニーズが顕在化したオーナー様も取り込む

今まで取り組んできた仕入チャネルの拡大に、相続件数の増加が後押しとなり、当社への更なる情報の流入が見込まれます

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	860,878,000円（令和5年12月末現在）
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2-6-1
支 店	札幌、仙台、武蔵野、名古屋、京都、関西、福岡
従業員数	連結187名…令和5年12月末時点

41

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

安定した事業成長を実現して、企業価値を向上していくため、
経営基盤の強化に努めてまいります

今回の決算では、7円の増配と中間配当の導入により、株主還元を実施しましたが、今後業績の拡大に応じて、積極的な株主還元を進めていきたいと思ひます

今後もこれまで以上に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

2023 年 12 月期決算説明会 QA 書き起こし

Q1 今後の事業展開として、主力の「底地」、「居抜き」の他に注力する事業はあるのでしょうか。

A1 今後の注力事業として地域活性化事業をあげさせていただきます。

現在、岩手県八幡平市にある運営が困難になったペンションを当社が借り上げ、稼働率の改善、顧客層の安定をはかっています。また、八幡平周辺の遊休別荘を取得し、宿泊施設として運用することも進めています。

同様に、長崎県の平戸市でも包括連携協定を結び、歴史的資源を活用した地域活性化を行いたいと考えております。

女性向けライダーハウス事業につきましては、なかなか立地が決まらない状況が続いておりましたが、今夏に伊豆で開業できる見込みがたっております。

Q2 東証プライムへの回帰は目指しておられるのでしょうか。

A2 以前は考えておりましたが、いろいろと検討を重ねた結果、現時点では東証プライム市場への回帰は目指しておりません。まずは今のステージで着実に成績を上げていきたいと考えております。ただし、海外事業などを展開する際にはプライム市場への回帰も検討してまいりたいと思っております。

Q3 1 億円超の底地仕入が増えたとのことですが、販売までの回転期間、販売手法などで、従来との違いはありますか？

A3 手法としては変わりないですが、丁寧な権利調整、利益の最大化を目指すべく事業期間を延ばした方が、利益額が取れるのであれば、そういった事案は増えていくと思います。事業期間が長い物件がある場合、期間中は物件がなくなってしまうのではと思われるかもしれませんが、日々案件は入ってきておりますので問題ございません。

どちらかと言えば居抜き事業の方が、販売先として我々と同じ不動産会社を相手にすることが多く、不動産市況も影響しますので、早期売却やあえて時間をかけるなどメリハリをつけた販売活動を行ってまいります。

Q4 販売用不動産が積みあがっておりますが、今期販売物件は既に仕入済と考えてよろしいでしょうか。

A4 今期分はほぼ仕入済です。この中でより、時間をかけて丁寧に権利調整をしていった方がお客様にも当社にもメリットがある物件があれば、先送りする可能性はあります。今後も物件の入り繰りは発生するものと思います。

Q5 現時点での次期中期計画における成長のイメージをお教えてください。

A5 現在作成中であり、確実な数字目標は出せませんが、前期の数字をベースに大幅な成長よりは、着実な成長を目指し組み立てていくものと思います。底地がかなり増加することが想定されておりますので、売上よりは利益の伸びで考えていきます。また、新規事業も少しずつ数字に表れてくるかと思えます。IR・PRの強化にもかなり力を入れて行っていきたいと思います。加えて、人事制度改革も行っておりますので、こちらをスムーズに運営していくことも、人材育成という面から重要になってくるかと思えます。

Q6 今期の販管費の前提はどの程度でしょうか。

A6 販管費は約 3,000 万円の増加を見込んでおり、主に人件費の増加が見込まれます。また、今期は居抜き物件の販売が減少する見込みですので、これにより販売手数料の減少があると思います。

Q7 金利上昇懸念について、実需物件が中心であれば、影響は軽微でしょうか？ 売り物件が増えるなど、プラス面もあるのでしょうか？

A7 我々が仕入を行う局面に関しては多少の金利上昇は問題ないと考えております。懸念があるとすれば居抜き物件の販売の場面で、買主の金利変動によって当社の販売価格に影響すると思いますが、今のところの感覚では、金利というより市況の変化の方の影響が大きいと考えております。プラスの面でということ考えると現状ではあまりないかと思えます。市況が悪くなる前の駆け込み需要があるのではとは考えております。