

Sansei Landic

決算説明会資料

株式会社サンセイランディック

東証スタンダード：3277

2024年12月期第2四半期



- 2024年12月期第2四半期決算概況
- 新中期経営計画（2024年8月－2027年度）
- 2024年12月期業績予想について

- **2024年12月期第2四半期決算概況**
- 新中期経営計画（2024年8月－2027年度）
- 2024年12月期業績予想について

第2四半期トピックス

Sansei Landic 

2024年12月期 第2四半期業績

売上高	12,991百万円	計画比 +11.0%	前年同期比 +8.4%
営業利益	1,025百万円	計画比 +2.6%	前年同期比 △38.1%
経常利益	861百万円	計画比 +3.8%	前年同期比 △39.5%
親会社株主に帰属する 中間純利益	573百万円	計画比 +4.3%	前年同期比 △39.0%

- 居抜きの販売が前年及び計画を上回って推移したことにより、売上が大幅に増加し業績を上方修正。
なお、現段階で通期業績の修正は行わない
- 居抜きで利益率が想定を下回る物件があったものの、不動産販売事業としては売上及び利益が計画を上回る
- 2024年12月期第2四半期末に、当社として初めての中間配当を実施。
上期業績の上方修正を踏まえ、当初予想の1株当たり15円から1円増配し16円とした

3

2024年12月期第2四半期の決算トピックスについてご説明いたします

8月7日に上期業績予想の上方修正、配当予想の修正を開示しております
売上高は前年同期比8.4%増加の129億9千1百万円となりました
特に居抜きの販売が増加し、計画を上回る結果となりました
営業利益は前年同期比△38.1%減少の10億2千5百万円、
経常利益は△39.5%減少の8億6千1百万円、
中間純利益は△39.0%減少の5億7千3百万円となり、
各利益ともに、前年同期は下回るものの計画は上回る結果となりました
仕入につきましては、前年同期比△22.3%減少の71億3百万円となりました
が、計画どおり堅調に推移しております

また、上期の上方修正を踏まえ、中間配当を1株当たり15円から1円増額し、16円としました

連結損益比較

- ・ 居抜きの販売が順調に推移し、売上、利益は計画を上回る

(単位:百万円)

	22/2Q	23/2Q	24/2Q		
	実績	実績	計画	実績	計画比
売上高	8,165	11,980	11,700	12,991	+1,291
売上総利益	2,708	3,801	—	3,243	—
販管費	1,795	2,144	—	2,217	—
営業利益	913	1,656	1,000	1,025	+25
経常利益	832	1,423	830	861	+31
親会社株主に帰属 する中間純利益	713	939	550	573	+23

4

続きまして、連結の損益比較でございます

居抜きの売上が順調に推移し、売上、利益とも計画を上回りました
給与手当の増加や事務所移転による家賃の増加等により、
販管費は前年同期比で7千2百万円増加いたしました

連結貸借対照表サマリー

Sansei Landic 

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

(単位:百万円)

	23/12期	24/2Q		
	金額	金額	前期末比	増減率
現金及び預金	3,770	4,988	+1,218	+32.3%
販売用不動産	25,365	22,736	△2,628	△10.4%
有利子負債	16,878	16,211	△667	△4.0%
純資産	12,076	12,397	+320	+2.7%
総資産	30,976	30,560	△415	△1.3%
自己資本比率	39.0%	40.6%	+1.6pt	—

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、販売活動が順調に進捗したことから、前期末比で△10.4%減少いたしました

販売活動の進捗により、有利子負債につきましても、前期末比で△4.0%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+1.6pt 増加し、40.6%となっております

連結キャッシュ・フロー計算書サマリー

- ・ 営業活動によるCFは、主に販売が好調に推移したことにより大幅なプラス
- ・ 投資活動によるCFは、主に賃貸不動産の取得によりマイナス

(単位:百万円)

	22/2Q	23/2Q	24/2Q
	実績	実績	実績
営業活動によるCF	1,184	911	3,076
投資活動によるCF	△205	△655	△626
財務活動によるCF	△559	△56	△939
現金及び現金同等物の増減額	420	200	1,510
現金及び現金同等物の中間期末残高	5,173	3,389	4,225

6

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は前期末比で 15 億 1 千万円増加しております

販売が順調に進んだことにより、営業活動によるキャッシュフローが大幅に増加し、借入金の返済により財務活動によるキャッシュフローが減少しました
また、賃貸不動産を取得したこと等により、投資活動によるキャッシュフローが減少しております

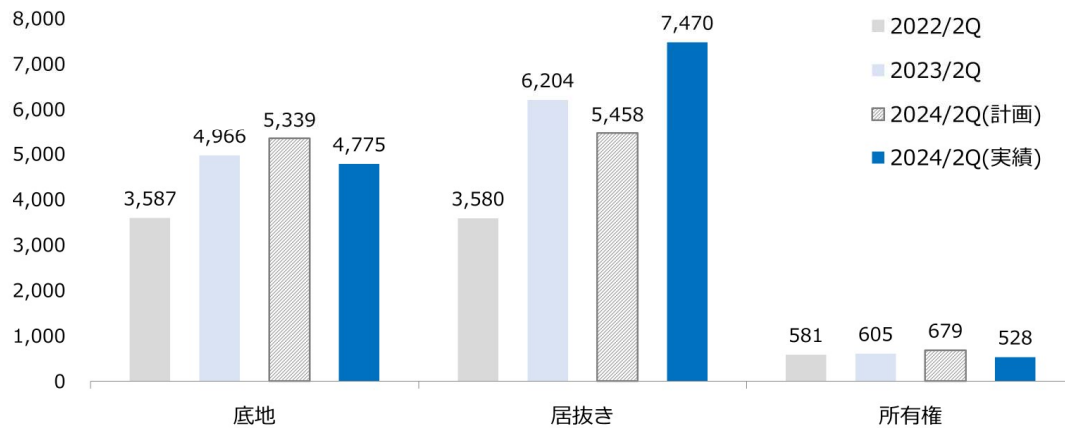
事業別販売実績

Sansei Landic 

販売実績は前年同期比+8.4%増の **129億91百万円**

- ・ 居抜きが前期比で大幅に増加し、計画値を超える結果となった

販売実績(百万円)



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

居抜きの販売が大幅に進捗したことにより、前年同期及び計画を上回る進捗状況となっています

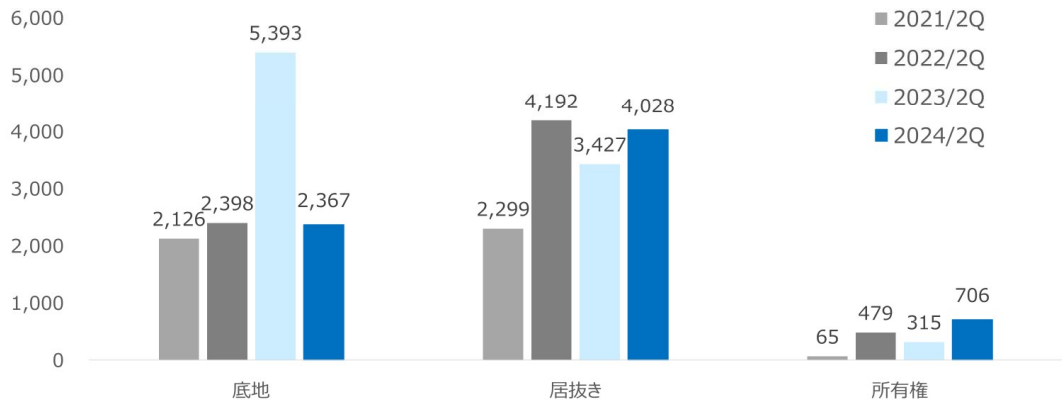
底地の販売は計画を下回りましたが、利益率が想定を上回ったことにより、利益額は計画を上回っております

事業別仕入実績

仕入実績は前年同期比△22.3%減の **71億3百万円**

- 底地の仕入減少は、前年同期に大型物件の仕入があったことによるもの

仕入実績(単位:百万円)



8

続きまして、事業別仕入実績でございます

底地につきましては、仕入高は△56.1%減少の 23 億 6 千 7 百万円となりました

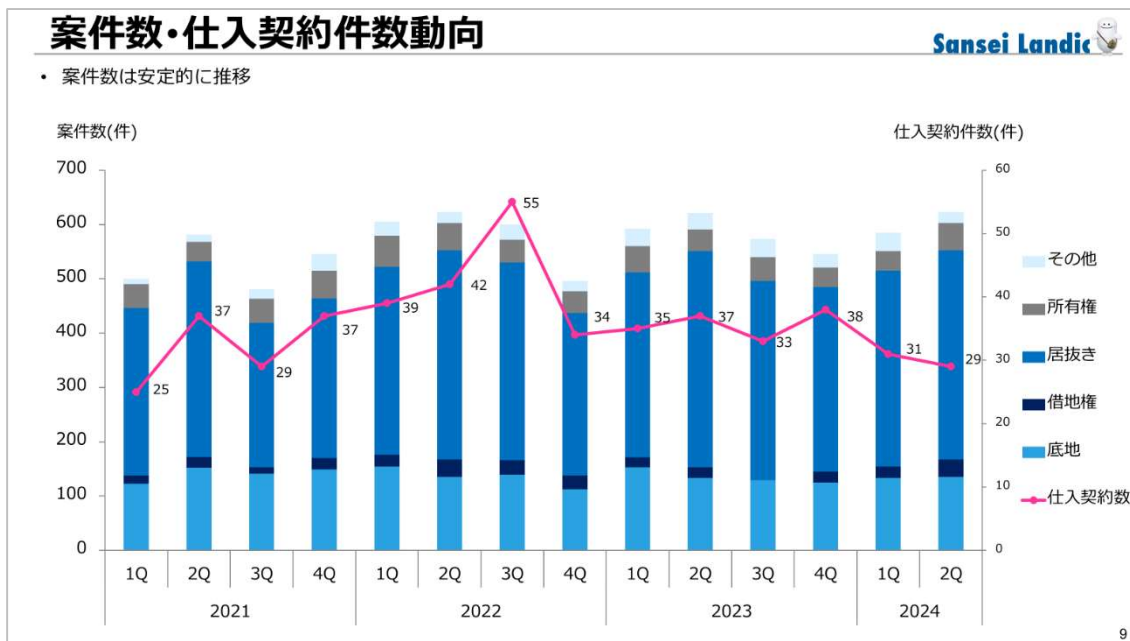
居抜きにつきましては、仕入高は+17.5%増加の 40 億 2 千 8 百万円となりました

所有権につきましては、仕入高は+123.9%増加の 7 億 6 百万円となりました

全社では、前年同期比△22.3%減少の 71 億 3 百万円となりました

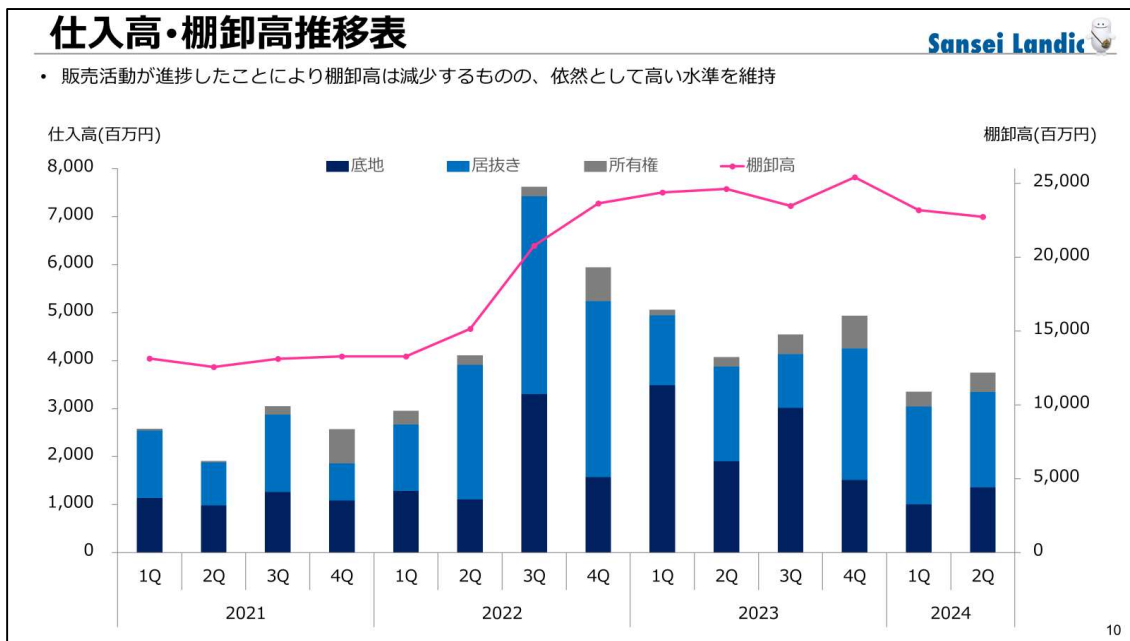
前期は底地の大型物件の仕入があったため、前期比では仕入高が減少していますが、今期目標に対してはほぼ計画通りの進捗状況です

引き続き、各個別の案件を慎重に精査し、当社の目線に合う物件の仕入を行ってまいります



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

案件数は、仕入チャネルの拡大やパート社員の活用等により、引き続き高い水準を維持しており、今後も堅調に推移していくと見込んでおります



続きまして、仕入高、棚卸高の推移表になります

仕入高に関しては、昨年水準は下回るものの、引き続き堅調に推移しております

販売が順調に進捗していることから、棚卸高は減少しているものの、依然として高い水準を維持しており、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 2024 年 12 月期 第 2 四半期の決算概況でございます

- 2024年12月期第2四半期決算概況
- **新中期経営計画（2024年8月－2027年度）**
- 2024年12月期業績予想について

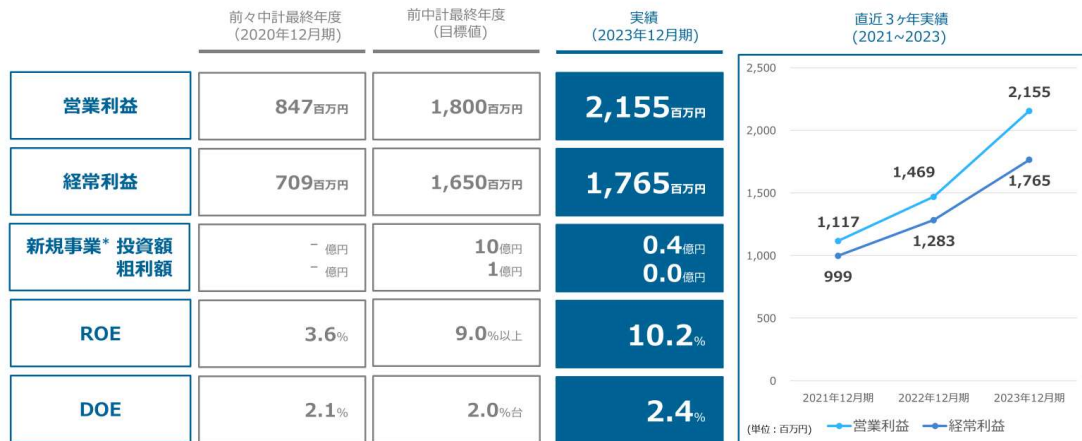
2022年度から2024年度を対象期間とした前中期経営計画の定量目標は2023年に達成いたしました

そのため、2024年8月から2027年度までの新たな中期経営計画を策定以降、新中期経営計画についてご説明いたします

前中期経営計画（2022年～2024年）の振り返り

Sansei Landic 

- 2023年12月期に最終年度の定量目標を達成。ROE、DOEも、ともに目標を達成
- 新規事業への投資は目標未達となったが、今後も注力していく



* 新規事業については、2024/7月時点までの累計額

12

前回の中期経営計画の振り返りについてご説明いたします

2020年のコロナ拡大の影響を受けて、業績は低下いたしました
その後、コロナの影響から順調に回復し、2023年は過去最高の売上高・利益を計上
最終年度の定量目標を1年前倒しで達成することができました
ROE、DOEも目標を達成
新規事業への投資は目標未達となったが、新中期経営計画の中で特に注力してまいります

サンセイランディックの経営の基本方針

企業理念

人と人の未来を繋ぐ先駆者となる

私たちは今まで不動産の既成概念を打ち破って成長してきました
その中で培ったノウハウを最大限に活用し、世界中と繋がりを持ち、生み出される不均衡を解消します
また、「災害・高齢化・貧困・環境問題」など社会課題と真摯に向き合い、社会に潤いや豊かさを提供する企業であり続ける

長期ビジョン

不動産に関する幅広い社会課題の解決

底地・居抜をはじめとした権利関係で困っている様々な物件を、
幅広い事業メニューと他社にはない人間力・提案力で安心・安全・丁寧な取引を実現して解決する会社、
としての認知が世間一般に広がり、日本全国から相談が寄せられ、これを解決している状態を目指す

新中期経営計画（2024年8月～2027年12月）

底地・居抜き事業の
さらなる強化

底地・居抜き事業から
派生事業*への展開

地域活性化推進事業の
事業基盤の確立

* 派生事業は、当社に案件情報は入ってきているものの、これまでスケール化・事業化できていない事業（既存少数・既存ゼロ事業）

13

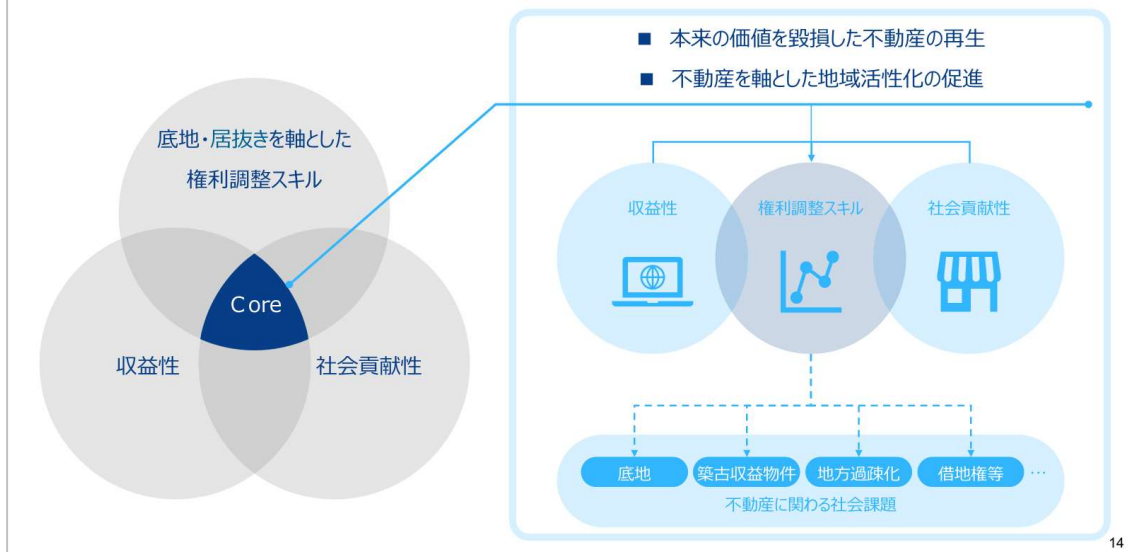
続きまして、当社の経営の基本方針についてご説明いたします

当社の企業理念「人と人の未来を繋ぐ先駆者となる」に基づき、新たに長期ビジョンを設定しました

今後10年で「不動産に関する幅広い社会問題の解決」を長期ビジョンとし、10年後に当社のありたい姿についても明確にしました

この長期ビジョンを実現するために、2027年までの中期経営計画を策定
基本戦略としては、「底地・居抜きのさらなる強化」、「派生事業への展開」、「地域活性化推進事業の事業基盤の確立」としています

派生事業については後ほど説明いたしますが、これまでスケール化・事業化できていない事業を指します



続きまして、当社が取り組む社会課題についてご説明いたします

長期ビジョンとして掲げている社会課題を明確に定義しました
 底地・居抜きを軸とした権利調整スキルを活かせる領域で、十分な収益性があること、また社会貢献性が高いことを条件としています
 そこに該当するのが、「本来の価値を毀損した不動産の再生」と、「不動産を軸とした地域活性化の促進」になる

- ・ この領域の社会課題を解決する事業を、今後拡大させてまいります

新中期経営計画の骨子



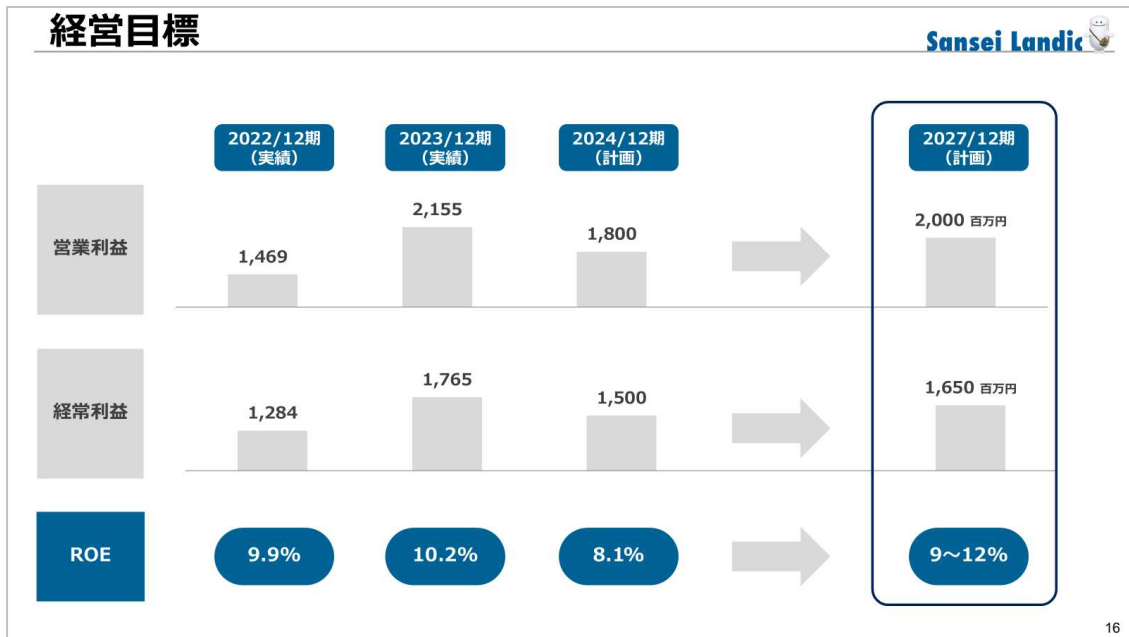
15

続きまして、今回の中期経営計画の骨子についてご説明いたします

事業戦略、財務戦略、非財務戦略に関して、2027 年までの方針を策定いたしました

これらを着実に実行することが、ROE、PER、資本コストの改善に繋がると考えております

長期ビジョンの社会課題の解決に繋がる事業を拡大させ、収益性・効率性を両立させた成長軌道を描くことで、PBR 改善を図ってまいります

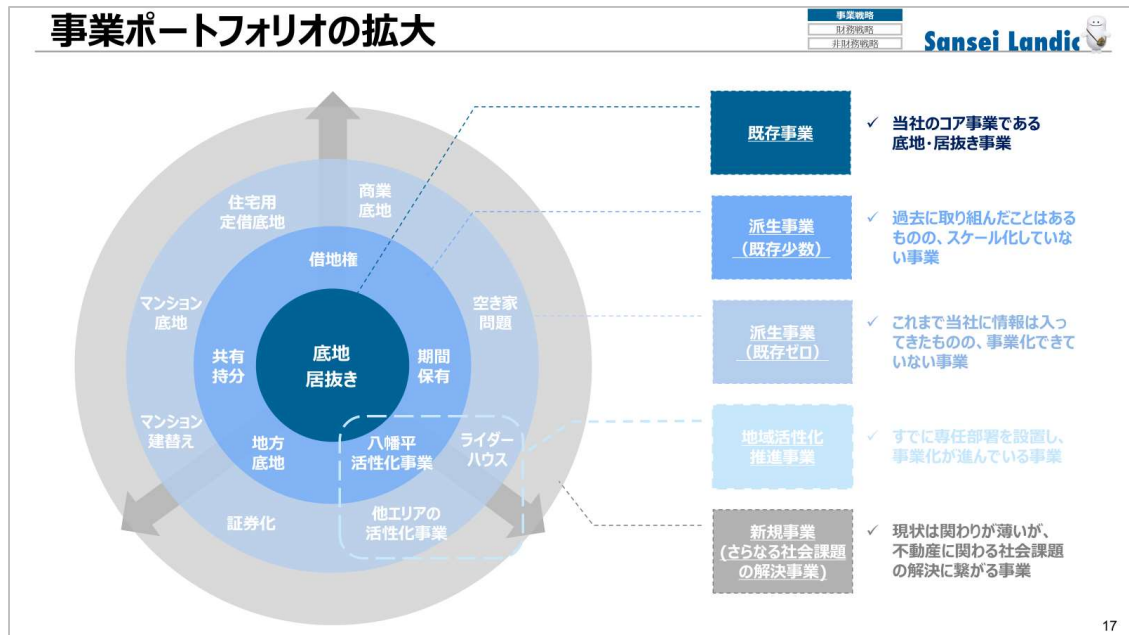


続きまして、経営目標についてご説明いたします

足元の不動産市況も踏まえて、最終年度の 2027 年度の定量目標は、営業利益 20 億円、経常利益 16 億 5 千万円、ROE9~12%に設定しました

後ほどご説明致しますが、ROE をレンジで示しているのは、自己株式の取得額に幅を持たせて目標設定していることによるものです

安定的な中長期の成長に重点を置き、2027 年までに新たな事業を作るための取組みに注力してまいります



続きまして、事業ポートフォリオの拡大についてご説明いたします

底地・居抜き事業を核として、周辺領域への拡大を目指します

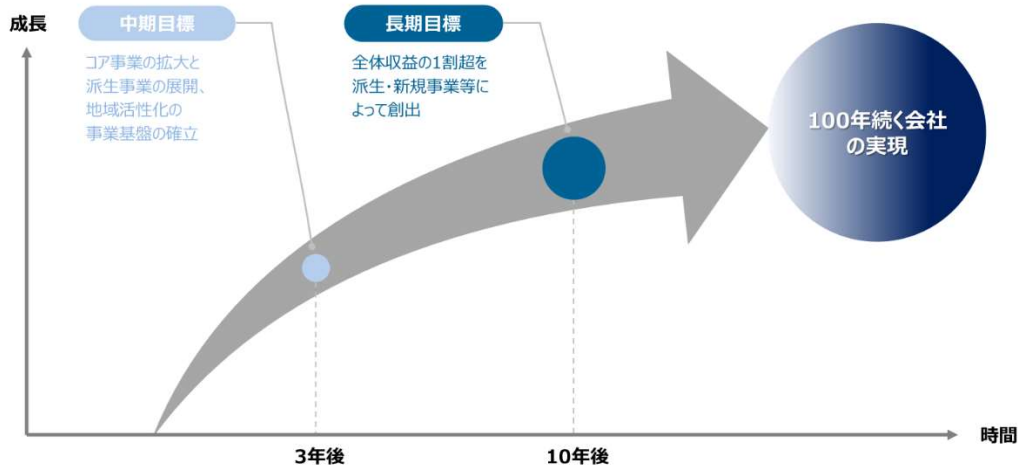
「取り組み実績はあるが、スケール化していない事業」、「案件情報は入手しているが、事業化まで至っていない事業」を派生事業と定義いたしました

地域活性化推進事業は、すでに専任部署を設置し、事業化が進んでいるため、別のカテゴリーとしました

2027年までに、既存事業を強化した上で、派生事業や地域活性化推進事業まで広げていき、既存事業に次ぐ事業の創出を図ります

また、将来的には既存事業や派生事業からさらに事業領域を広げ、不動産に関する幅広い社会課題を解決できる企業を目指します

成長イメージ



18

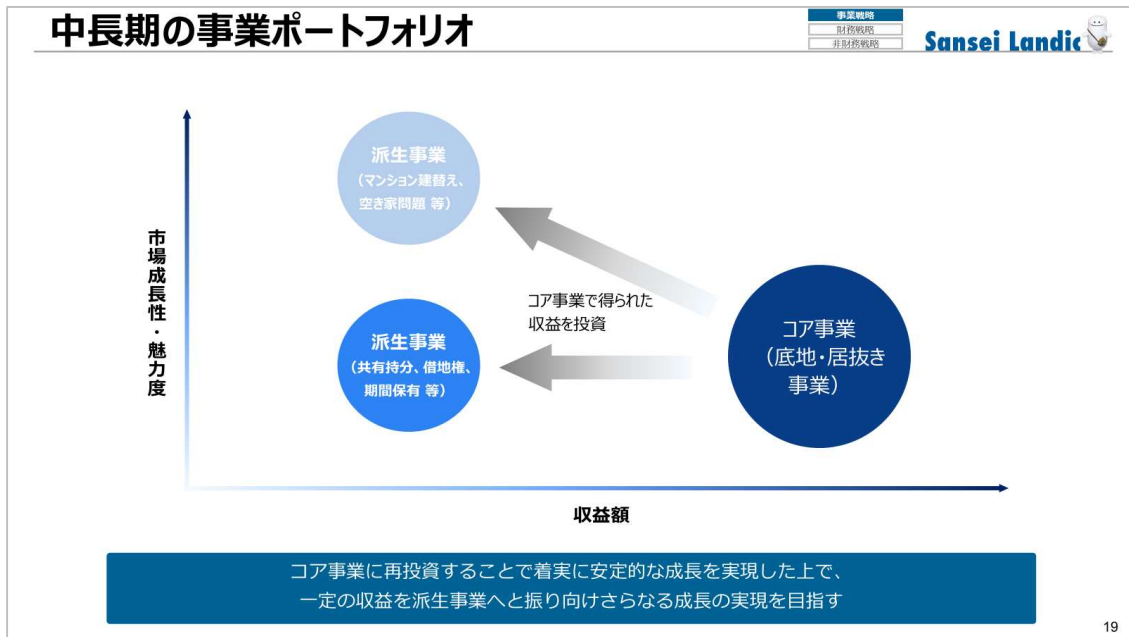
続きまして、成長イメージについてご説明いたします

当社は、「100 年続く会社の実現」という目標を掲げております

その実現のために、3 年後、10 年後に達成していきたい状態を設定

約 3 年後の 2027 年には、コア事業の拡大、派生事業の展開、地域活性化の事業基盤の確立、の実現を目指します

その上で、10 年後には会社の全体収益の 1 割超を派生事業と新規事業等によって生み出している状態を目指します



19

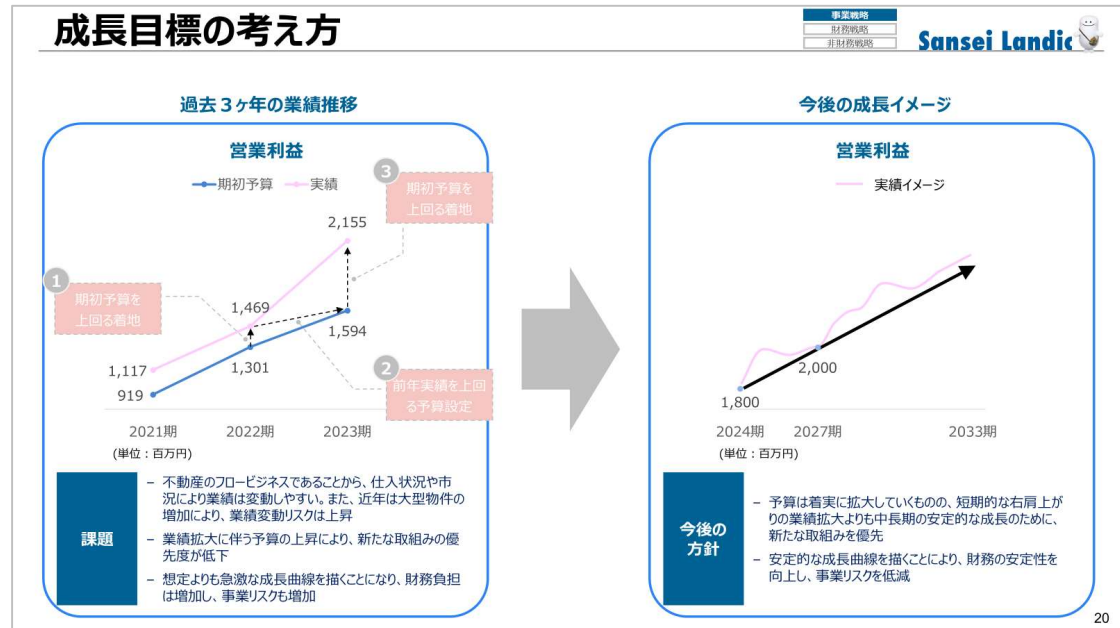
続きまして、中長期の事業ポートフォリオについて

2027 年までに、着実にコア事業の安定的な成長を実現します

その中で、コア事業から得られた収益を、派生事業に積極的に投資いたします
派生事業の中でも、マンション建替えや空き家問題等は、深刻な社会問題とな
っており、参入のハードルは高いものの市場自体は大きく成長していくと考え
られます

当社の権利調整ノウハウを活かせる領域がないか、今後検討していき、積極的
に投資を行います

成長目標の考え方



続きまして、今後の成長目標の考え方についてご説明いたします

これまで当社では、期初予算を大きく上回るような利益水準を毎年達成してきました

また、毎年2月に開示している期初予算は、前年実績を上回る水準に設定
その結果、利益水準は毎年急速に成長しました

そもそも当社は不動産のフロービジネスであることから、仕入状況や市況の変動により業績は変動しやすい傾向があります

また、近年は大型物件が増加したことにより、業績の変動リスクはさらに増加
業績拡大に伴う予算の上昇により、新たな取組みの優先度が低下しました
想定よりも急激な成長曲線を描くことになり、財務負担は増加し、事業リスクも増加するという課題がありました

そこで今後は、予算は着実に拡大するが、短期的な右肩上がりの業績拡大よりも中長期の安定的な成長のために、新たな取組みを優先いたします

安定的な成長曲線を描くことにより、財務の安定性を向上し、事業リスクを低減したいと考えております

既存事業の強化：事業方針サマリー

事業戦略
財務戦略
非財務戦略

区分	方針
既存事業 底地事業 居抜き事業	- 強化エリアを定め、その上で市場・顧客特性を踏まえた戦略を構築・実行し、件数・利益の拡大を図る - 人口動態や顧客の意識変化を加味して査定方法・利益計上ロジックの精緻化を図り、競争優位性を高める
既存少数・既存ゼロ事業	- 市況の変化、競合環境の変化に柔軟に対応するため、査定方法の平準化・精緻化を推進する - 各部署の課題解消を図ることによる着実な事業の拡大を図る
	- 既存事業に次ぐ三の矢、四の矢、さらにその先を創出すべく、スケール化の可能性の高いものから順次展開を図る - 既存事業のフロー性を補完すべく、ストック性のある事業による積み上げも目指す

続きまして、コア事業と派生事業の事業方針について

今回、当社の過去実績データを整備し、定性面だけでなく定量的なデータに基づいた分析や課題抽出を実施

その上で、底地、居抜き、既存少数・既存ゼロ事業について、それぞれ強化していくための方針を策定

以降、各事業戦略の詳細についてご説明いたします

既存事業の強化：底地事業



まず、底地事業の強化についてご説明いたします

底地事業の方針としては、強化エリアを定め、それぞれのエリアに応じた戦略の構築、実行を進めます

また、人口動態や顧客の意識変化を加味して査定方法・利益計上ロジックの精緻化を図り、競争優位性を高めます

当社の主力事業である底地事業の拡大に向けて、これまで開拓しきれなかったエリアへの拡大、競争優位性を高める仕組作りを推進

そのために今回、エリア戦略、仕入戦略、販売戦略についてそれぞれ具体策を策定いたしました

既存事業の強化：底地事業（エリア戦略）

- ・ 現段階で決定している拡大強化部支店の対象エリア、方法等は以下の通り



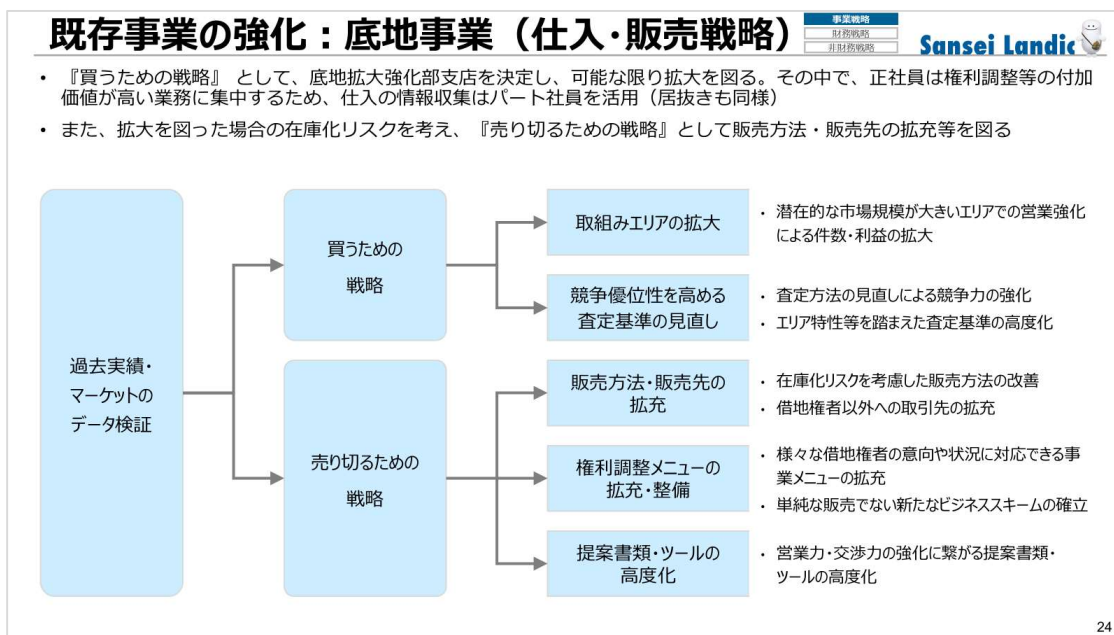
23

続きまして、底地事業のエリア戦略についてご説明いたします

今回、市場規模や仕入実績等を考慮して、強化エリアとして本社、関西支店、名古屋支店を選定いたしました

全社的に底地には取り組んでいくものの、特にこれらの部支店での底地事業を強化

各部支店での底地事業を拡大させるため、注力すべきことを明確にして、今後の取り組みを推進します



続きまして、底地の仕入戦略・販売戦略についてご説明いたします

底地の市場や競合環境の変化を踏まえて、当社としても競争力を維持するために、仕入力や販売力をさらに強化していかなければいけないと認識しております

そこで、今回の中期経営計画で、「買うための戦略」と「売り切るための戦略」を策定いたしました

『買うための戦略』として、実績・マーケットデータを検証し、強化部支店を決定した上で、査定基準も見直したことで可能な限り拡大を図ってまいります

また、全ての事業において、仕入でのパート社員も活用して、正社員が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作りを進めます

『売り切るための戦略』として、拡大を図った場合の在庫化リスクを考え、販売方法・販売先の拡充等を図ります

既存事業の強化：居抜き事業

事業戦略
財務戦略
非財務戦略

Sansei Landic 



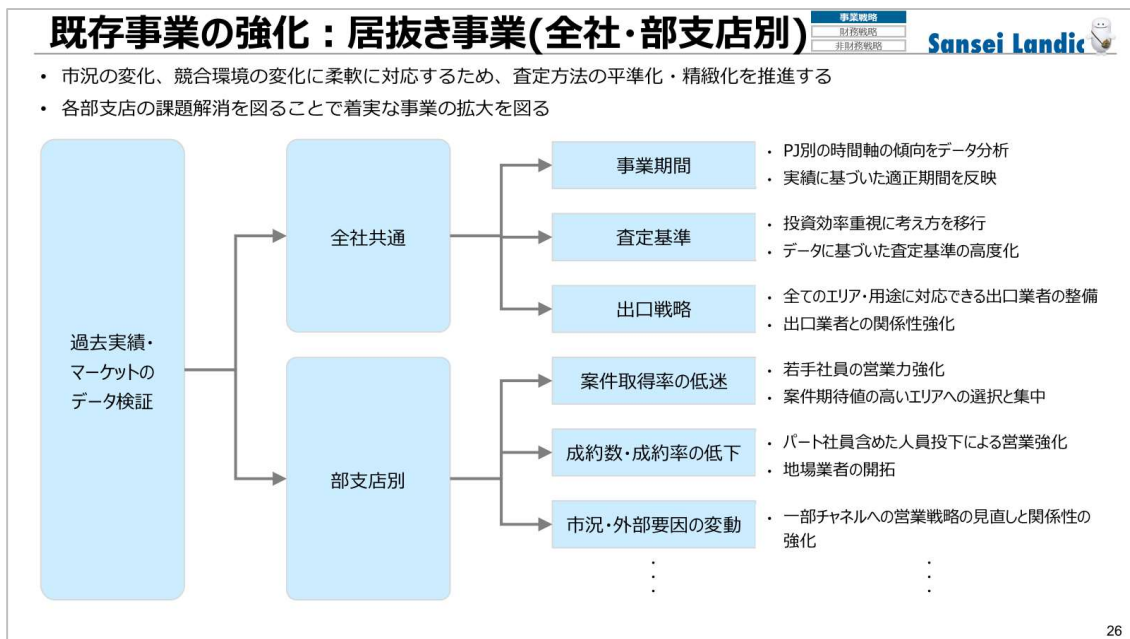
25

続きまして、居抜き事業の強化についてご説明いたします

居抜き事業の方針としては、市況の変化、競合環境の変化に柔軟に対応するため、査定方法の平準化や精緻化を推進

また、各部支店毎に抱えている課題感が大きく異なるため、各部支店の課題解消を図ることで着実な事業の拡大を図ります

居抜き事業の拡大に向けて、まだまだ改善できる余地は大きく、一つ一つの施策を着実に実行していくことが肝要です



続きまして、居抜きの具体的な取組み内容についてご説明いたします

今後、競合との競争は激化していくものと思われますが、当社の競争力を高めていくために、データ分析を基に課題を抽出し、改善のための施策を推進します

全社共通事項として、事業期間、査定基準、出口戦略を強化することで、件数・利益の増加に繋がてまいります

各部支店毎の課題については、チャネル別営業の強化、エリア別営業の強化、商業系への取組み強化、出口業者との関係性強化など、大きく異なります
各部支店が主体となって課題解決を進めることで、着実な事業の拡大を図ります

既存事業の強化：派生事業



続きまして、派生事業の強化についてご説明いたします

派生事業の方針としては、既存事業に次ぐ三の矢、四の矢、さらにその先を創出すべく、スケール化の可能性の高いものから順次展開を図ります

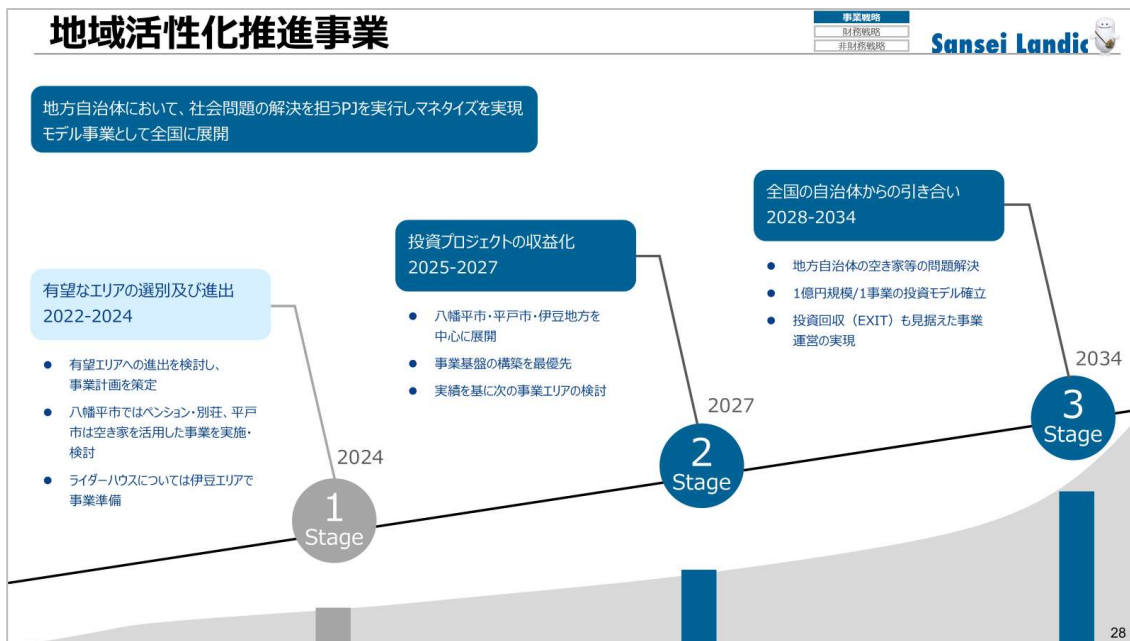
既存事業のフロー性を補完すべく、ストック性のある事業による積み上げも目指します

具体的には、まずは共有持ち分、借地権、期間保有の3つの事業の検討・実施に着手します

これらは、既存少数事業に該当するもので、これまで案件情報は多かったが、スケール化できていませんでした

それぞれ事業化する上での論点・課題感は異なりますが、これから具体的な事業化検証を進めてまいります

2027年までに具体化できるよう、優先順位を上げて注力いたします



続きまして、地域活性化推進事業についてご説明いたします

これまで、八幡平市での事業化を進め、その他エリアでも具体的な事業検証を進めてまいりました

2027年までに、八幡平市・平戸市・伊豆地方を重点エリアとして、事業基盤の構築を最優先に進めます

その実績を基に、次の事業エリアでの展開を検討

10年後までに、全国の地方自治体から引き合いが来るような状態を目指し、1億円規模・1事業の投資モデルの確立、EXITを見据えた事業運営を確立したいと考えております

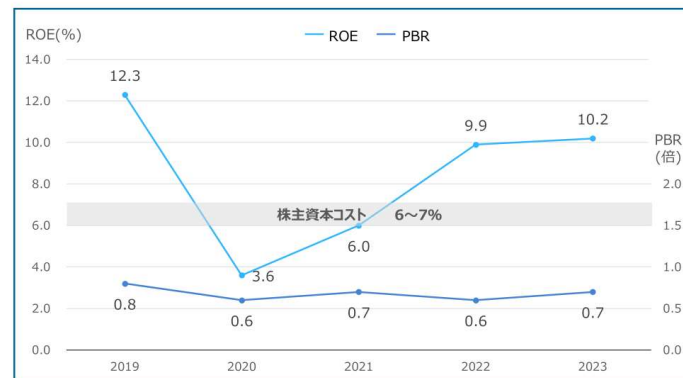
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

事業戦略
財務戦略
資本戦略

Sansei Landic

現状認識

- 足元のPBRは、0.6～0.7倍の水準
- ROEは、直近実績10.2%まで向上し、CAPMベースの株主資本コスト（6～7%程度）を上回る水準
- PBR1倍割れの主な要因として、より具体的な成長戦略を十分に説明できていなかったこと、株主還元において適正な水準を満たしていなかったこと等と認識



29

続きまして、財務戦略として、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

現状、足元の PBR は 0.6～0.7 倍程度の水準です

当社の株主資本コストについては、CAPM（キャップエム）ベースで算出すると 6～7%程度の水準で推移しております

ROE は株主資本コストを上回るものの、PBR は 1 倍を下回っています

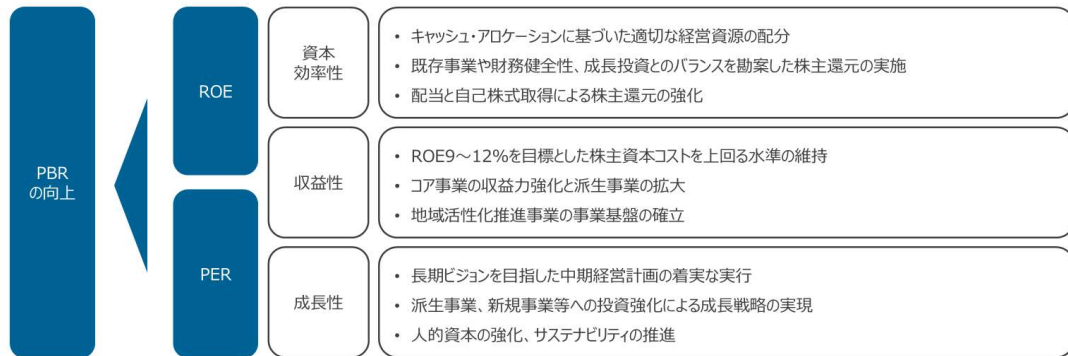
この主な要因として、より具体的な成長戦略を十分に説明できていなかったこと、株主還元において適正な水準を満たしていなかったことと認識しております

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

取組方針

- 中期経営計画の取組みを進め、資本コストや株価を意識した経営を本格化させる
- 収益性と資本効率性の向上、成長を加速するための取組みにより、企業価値の向上を目指す

具体策



30

続きまして、PBR 向上のための施策についてご説明いたします

基本方針として、中期経営計画を着実に実行し、資本コストや株価を意識した経営を本格化させます

その中で、収益性と資本効率性の向上、成長戦略の実現により、企業価値の向上を目指します

課題としている成長戦略については、派生事業、新規事業への投資を積極的に行い、事業化してまいります

また、財務健全性を維持した上で、配当と自己株式取得も積極的に行っていく方針です

これらを戦略として定めるだけでなく、着実に実行していくことがPBRの改善に繋がると考えております

キャッシュ・アロケーション

- ・ 営業キャッシュ・フローおよび外部からの資金調達を原資として、成長投資・株主還元を戦略的に配分することで、事業成長および資本収益性の向上を目指す
- ・ M&Aなどの成長投資機会には外部借入も活用し、機動的に対応

3年間のキャッシュ・アロケーション（2025年～2027年計画）



31

続きまして、キャッシュ・アロケーションについてご説明いたします

今回、戦略的に成長投資と株主還元を両立させるため、新たにキャッシュ・アロケーションを策定いたしました

2027年までに既存事業からは約25億円のキャッシュを創出することを見込んでおります

それに資金調達したキャッシュを加えて、今後成長投資に20～30億円、株主還元で15～25億円の投資を見込んでおります

自己株式の取得額は約5～15億円の範囲で見込んでおります。

資本コストを上回る期待リターンの投資案件が出てきた場合は、成長投資に振り分けることを検討

そのため、有望な投資案件が出てこなければ自己株に投資することとなるため、レンジで示しております

財務戦略：重点施策

キャッシュの創出	営業CFの安定創出	- 既存事業における棚卸資産回転率の適正化による営業CFの創出 - 創出されたキャッシュを次の成長事業に投資
	資金調達方法の多様化	- 既存の金融機関以外からの資金調達方法の検討 - クラウドファンディングの拡大 - 不動産特定共同事業法を活用した資金調達方法の検討・実施
株主還元の強化	財務の安定性と最適資本配分の両立	- 持続的な企業活動のために、財務の安定性を維持したうえで、創出されたキャッシュを積極的に株主還元配分
	新たな取組みとして配当性向目標を導入	- 株主還元の新たな取組みとして、配当性向目標を「30%以上」に設定 - 1株当たり40円を下限とし、段階的に引き上げ
	最適資本の構築に向けた自己資本圧縮	- 総額5～15億円程度の自己株式取得を計画。資本コストを上回る成長事業への投資案件が出てきた場合には、企業価値向上の観点で最適な資金配分を検討 - 保有する自己株式は、償却やM&Aへの活用を含めて検討する

32

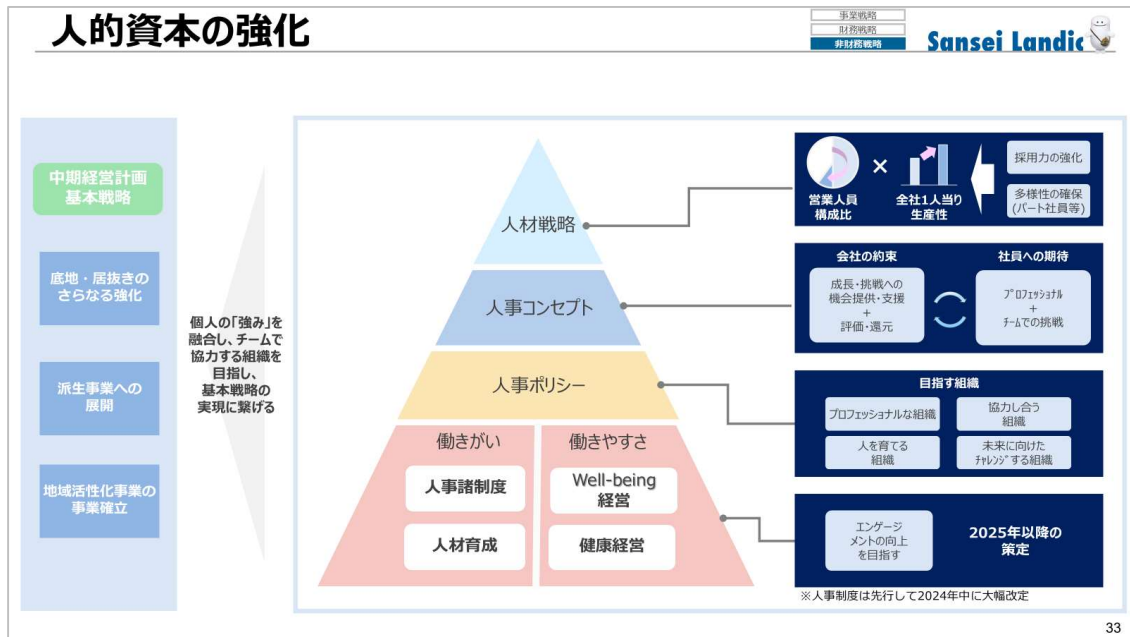
続きまして、財務戦略のその他重点施策についてご説明いたします

まず、安定的にキャッシュを確保するため、営業キャッシュフローの安定創出、資金調達の多様化を推進いたします

資金調達の多様化の一環として、不動産特定共同事業法の許認可の取得を進めており、今後活用することを検討

次に、株主還元の強化として、財務安定性と最適資本配分の両立、配当性向目標の導入、自己株式の取得を推進

これまで株主還元の指標として DOE 目標を掲げていたが、今後株主還元を強化するために配当性向を導入し、30%以上を目安として、段階的な引上げを予定します



続きまして、非財務戦略として、人的資本の強化についてご説明いたします

今回、長期ビジョンや中期経営計画の実現に向けて、人事制度改革を推進
基本戦略の実現のため、個人の「強み」を融合し、チームで協力する組織を目指すことといたしました

そこで、人材戦略、コンセプト、ポリシーを新たに策定

人材戦略においては、採用力の強化とパート社員活用等の多様性の確保を進め、営業人員構成比と全社1人当たり生産性の向上を図ることを目標としています

これらを支える施策として、足元では人事制度の改訂を進めており、その他の人事関連の仕組みについても2025年以降に導入していく予定です

サステナビリティの推進

- ・当社グループでの企業価値向上と持続可能な社会の発展のため、優先的に取り組むべき重要課題(マテリアリティ)を特定
- ・サステナビリティ委員会を設置し、継続的にKPI設定や活動推進し、新設したサステナビリティサイトにて適宜進捗内容を開示していく

テーマ	マテリアリティ	主な取組み	SDGsへの貢献
環境	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	
社会	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	
人的資本	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	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	

34

続きまして、サステナビリティの推進について

これまで当社グループのマテリアリティを特定し、基本的な方針を定めた新たにサステナビリティ委員会を設置し、それぞれの活動方針を定め、継続的に活動を推進いたします

また、6月にサステナビリティサイトを新設しており、活動の進捗状況等を積極的に発信してまいります

非財務戦略：重点施策

事業戦略
財務戦略
非財務戦略

Sansei Landic 

ガバナンス体制の強化

- 社会・事業環境の急激な変化に対するリスク評価と対応策の策定
- 役員研修を含むサクセッションプランの策定

IR・PR戦略の強化

- 全社的なブランディング戦略の構築
- ブランディング戦略に基づいた、IR・PRそれぞれのマーケティング戦略の構築

コスト効率化

- 自社のコスト構造と課題の把握
- 経費の投下に対する効果・効率性等も考慮しながら、経費計画の見直しを実施
- 経費の削減ではなく、経費の増加率を抑制することによって利益率の増加を図る

業務効率化

- バックオフィスを中心に業務を見直し、既存の人員数で業容拡大に対応できる体制を構築
- 営業人員が営業に集中できる体制を作るため、営業事務の負担を軽減
- DXを含めて、新たな仕組みを社内全体に導入していくことを検討

35

続きまして、非財務戦略のその他重点施策についてご説明いたします

2027 年までに、ガバナンス体制の強化、IR・PR 施策の強化、コスト効率化、業務効率化を重点的に進めてまいります

当社の課題である IR・PR の強化については、全社的なブランディング戦略を構築した上で、IR・PR それぞれのマーケティング戦略を連動させます

コスト効率化については、経費削減ということではなく、より効果的・効率的な投資を意識することで、経費の増加率を抑えて利益率の改善を図ります

業務効率化については、これまでも全社横断的に実施しているもので、今後も全社生産性の向上のため、体制の強化も含めて推進いたします

以上が、新中期経営計画の概要になります

- 2024年12月期第2四半期決算概況
- 新中期経営計画（2024年8月－2027年度）
- **2024年12月期業績予想について**

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月期通期業績予想

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

（単位：百万円）

	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	41	—

- 2023年を上回る売上を計画
- 上半期は販売物件の前倒しもあり売上を上方修正し、各利益も計画を達成。通期は概ね計画通りに進捗すると想定しており、予想を据え置き
- 中間配当を当初予想の1株当たり15円から1円増配し16円、期末配当を1株当たり25円としており、年間配当は合わせて41円となる見込み

まず、今期の連結業績予想についてご説明いたします

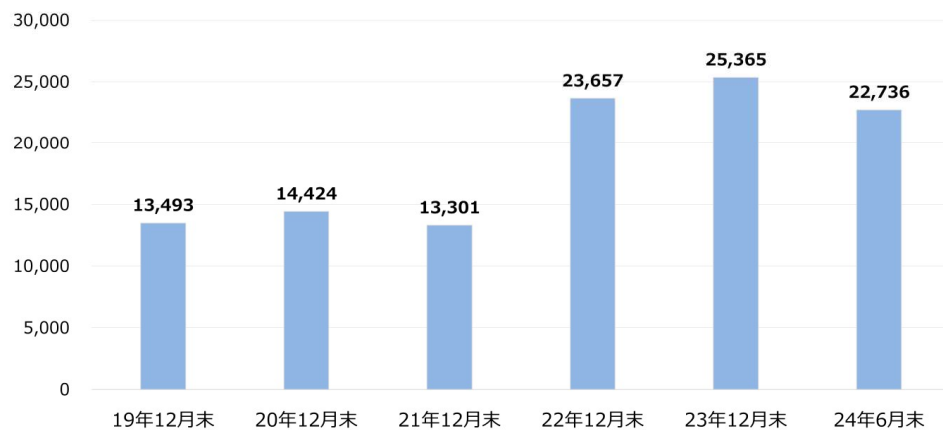
8月7日に、上期の業績予想の上方修正について開示いたしました
売上高、各利益ともに、計画を上回る進捗ですが、下半期は概ね計画通りに進
捗すると見込んでおり、現段階で通期業績の修正を行う予定はございません
上期の上方修正に伴い、新たに導入した中間配当を1円増配し16円、 期末
配当を25円、合わせて41円の配当を行う予定です

販売用不動産の推移

Sansei Landic 

- 上期の販売活動が順調に推移したことにより、販売用不動産残高は減少したものの依然として高い水準を維持
- また、足元で底地を含む大型物件の案件情報が増加

(単位：百万円)



38

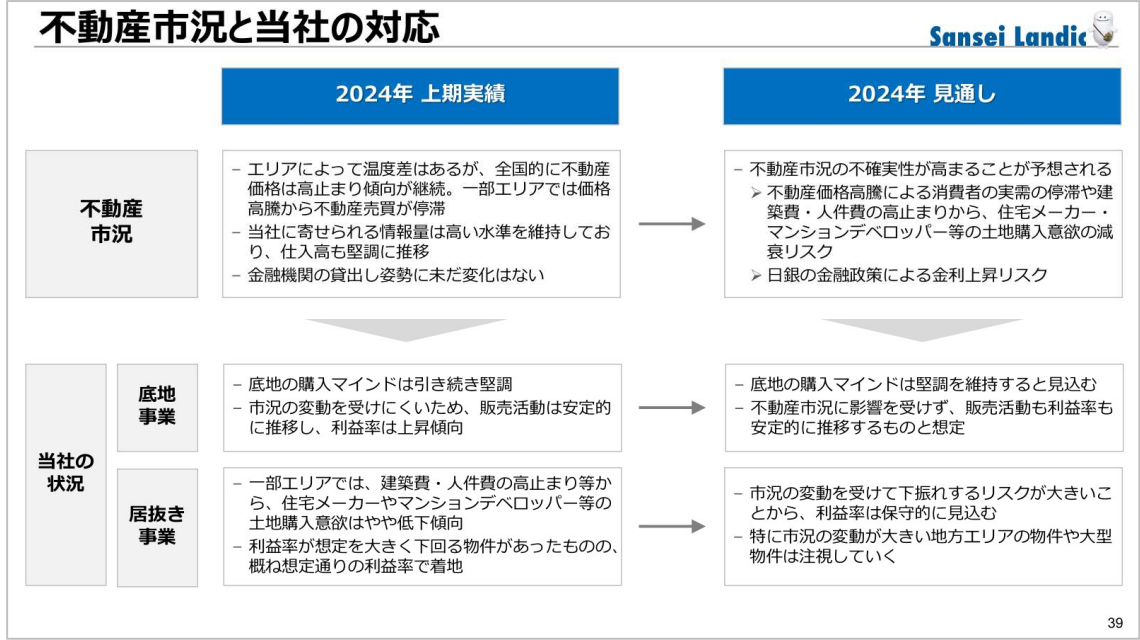
続きまして、販売用不動産の推移についてご説明いたします

上期の販売活動が順調に推移したことにより、前期末比で26億2千8百万円減少するものの依然として高い水準を維持

また、足元では底地を含む大型物件の案件情報が増加しています

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概ね事業期間内での販売を見込んでおります



39

続きまして、不動産市況と当社の状況についてご説明いたします

まず、2024 年上期は、居抜きで利益率が想定を下回る物件があったものの、売上は前年及び計画を大きく上回りました

底地は市況の変動を受けにくいと、販売は安定しており、利益率は高い水準で推移

2024 年は、不動産市況の不確実性が高まっております

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業者がでてくることを想定

特に、地方の物件や大型物件は、慎重に取組みます

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ます

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考えております

地域活性化推進事業について





【平戸】
観光客を呼びよせるため地域一体型の滞在拠点整備に貢献する計画。まずは空き家を活用した古民家宿泊事業や歴史的資源のコンテンツの開発造成を実施予定



【八幡平】
ペンション日の出に続く2号物件の遊休別荘を買取りを実施。リノベーションを行い追加の宿泊施設として運用予定



ペンション日の出



2号物件



古民家再生イメージ



ライダーハウス完成イメージ図



SDGsへの貢献



【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開業準備中。女性が安心して宿泊できる清潔で居心地の良い空間を作り、宿泊者同士の交流の場も提供

40

続きまして、地域活性化推進事業についてご説明いたします

八幡平においてはペンション日の出に続き、2号物件となる遊休別荘を取得追加の宿泊施設として運用するため、リノベーション工事を実施

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おります
宿泊者同士の交流を重視し、女性ライダーの居心地がよく安心・安全な空間の提供を目指します

長崎県の平戸市では、数多くの歴史的資源が存在し潜在価値を有している平戸市の観光事業の活性化のため、市内への滞在先の確保を目的とした歴史的資源、空き家を活用した古民家宿泊事業や歴史的資源のコンテンツの開発造成を行います

クラウドファンディングについて

Sansei Landic 

- ・ ファンズでの募集第1～12回募集 10億円以上を調達
- ・ 資金調達の多様化の一環として、新たに高島屋フィナンシャル・パートナーズ株式会社とCFを実施し運用開始

 高島屋クラウドファンディング

 funds



41

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た、資金調達の多様化を目的として実施
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ます

これまで12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

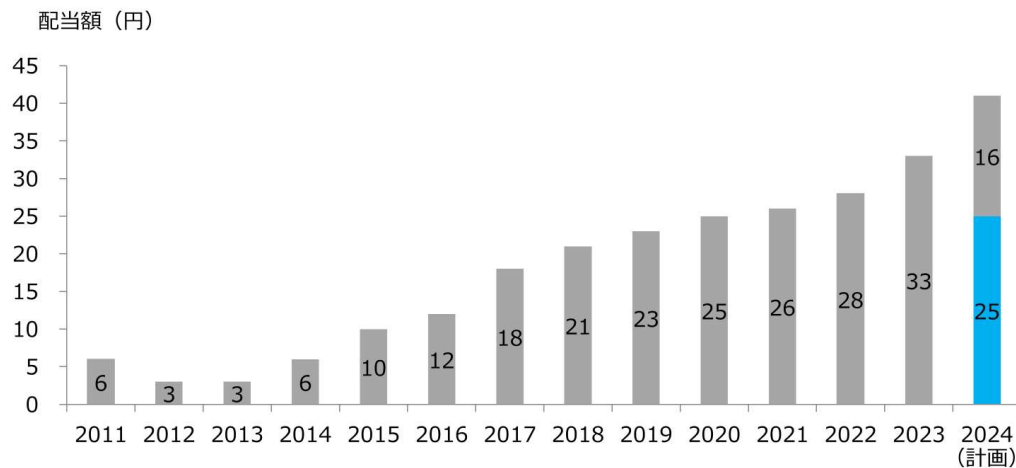
また、高島屋ファンディングでの資金調達も引き続き検討してまいります

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ります

株主還元（配当の推移）

Sansei Landic 

- 2024年12月期第2四半期にて中間配当を当初予想の15円から1円増配し16円、期末配当25円と合わせて年間配当額は41円となる見込み
- 2024年12月期の増配により、11期連続増配となる予定



42

続きまして、株主還元についてご説明いたします

当社として初めて実施する中間配当を実施

当初予想の一株あたり 15 円から 1 円増配し 16 円としました

2024 年は期末配当の一株あたり 25 円と合わせ 8 円の増額を計画しており、年間配当は 41 円となる見込みです

今後は、連続増配の継続と、中間配当や自己株式の取得等も含めた株主還元策の拡充を検討いたします

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月末時点
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6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187名…令和5年12月末時点

以上が、当期の見通し等についてのご説明となります

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
今後も業績の拡大に向けて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

2024 年 12 月期第 2 四半期決算説明会 QA 書き起こし

Q1 新中計における八幡平活性化など地方の新規事業の収益化に向けたスケジュール感及び派生事業の強化など事業の多角化に向けた人材・組織づくり面での戦略を教えてください。

A1 随時利益は出していくものの、2027 年度までに基盤を固めそれ以降に拡大化をしていくという方針。現在の状況につきましては、地域活性化推進室という専門の部署を設立しており人材の確保もできています。いずれにしても、大きく利益を見込んでいくのは 2027 年度以降となるため、そのために確実に利益が出せるような体制を整えてまいります。

Q2 足元で底地を含む大型物件の案件情報が増加とあるが、何か要因があるのか？

A2 ここ数年で我々が手掛ける物件の相続対策の必要性があらこちで囁かれるようになったことが物件の増加に繋がっているのではないかと思います。今までどちらかと言えば相続発生後のご相談の方が多かったのですが、近年では相続が発生する前に対策しようという傾向になっています。また、底地事業に特化して 20 年以上の信頼と実績で相談案件が増えているという認識です。社会問題と企業努力が重なり良い傾向になっていると考えております。

Q3 新中計の数値目標について、3 年後でも 2023 年度を下回ったものであるが理由を教えてください。

A3 元々私共の経営指標にもある「八分の力で邁進する」という状況が今起きているのではないかと考えています。過去、バブル崩壊、リーマンショックを何とか切り抜けてこられたのも八分の力で邁進するというのが大きかったのではないかと思います。今後の不透明感が増している部分は感じているので、こういった状況も含めてこういった数字が妥当であると考えています。私どもの考え方は急激な成長を目指し、人員に圧力をかけるというよりは着実に成長させていくほうを重視していきたいと考えています。着実に成長していくことはひとつひとつの物件を丁寧にきちんと取り組むことにも繋がっていくと考えております。急激な成長ではないですが着実な成長を描いていくとご理解いただければと思います。また 2023 年度につきましては、大型の特殊物件が入ってき

たこともあり、それが数字を引き上げた要因でもございます。そのため、前年
を抜いた数字で見てもらえると、着実に成長していることが数字上でもご覧い
ただけると思います。また、中計の最後の年につきましても本年度より数字は
上回っており、今後も我々はこのような成長をしていくと予想しております。
もちろん新規事業で我々の予想以上の成長をすることができればこれ以上の数
字の積み上げはできるかもしれませんが、我々の良さである八分の力を大事に
しながら成長に繋げていきたいと考えております。

Q4 マンション建て替えの事業化となりますと、具体的には管理組合を取りま
とめデベロッパーと管理組合の間に入る形での事業展開でしょうか。またマン
ション底地の事業化とはどのようなイメージでしょうか。よろしくお願いいたします
します。

A4 マンション底地の場合は、我々が当事者となって建替えを進めていくこと
になります。権利調整をするだけというよりは、既存の住人と一緒になって進
めていくような事業です。以前から取り組んでおりましたが中々収益が見込め
ないという部分がありました。改めて収益はどうしたら出せるか、案件は非常
に多いため、検討してまいりたいと思います。そのため確実に取組んでいける
わけではないとご理解いただければと思います。