

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



- 2024年12月期決算概況
- 新中期経営計画 進捗状況（2024年8月～2027年）
- 2025年12月期業績予想について



- **2024年12月期決算概況**
- 新中期経営計画 進捗状況（2024年8月～2027年）
- 2025年12月期業績予想について



2024年12月期 通期業績

売上高	25,620 百万円	計画比	+8.1%	前年同期比	+10.1%
営業利益	1,882 百万円	計画比	+4.6%	前年同期比	△12.6%
経常利益	1,585 百万円	計画比	+5.7%	前年同期比	△10.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,050 百万円	計画比	+5.1%	前年同期比	△11.2%

- 不動産市況の不確実性を鑑み、積極的に前倒しで販売してきたことに加えて、居抜き的大型物件も含まれていたことから、過去最高の売上高を計上
- 居抜きの一部物件の利益率を保守的に見込んでいたが、底地及び所有権の利益率が想定以上に推移したことにより各利益は計画を上回った
- 仕入は順調に推移し、下期に大型物件等の仕入もあったことから、仕入高は目標の158億円を大きく上回り192億円となった

3

まず初めに、2024年12月期の決算トピックスについてご説明いたします

売上高は前年比10.1%増加の256億2千万円となり、前年及び計画を上回る結果となりました

不動産市況の不確実性を鑑み、積極的に前倒しで販売してきたことに加えて、居抜きの大型物件も含まれていたことから、過去最高の売上高を計上しました

各利益につきましては、底地、所有権の利益率が想定以上となったことにより計画を上回りました
その結果、

営業利益は前年比△12.6%減少の18億8千2百万円

経常利益は前年比△10.2%減少の15億8千5百万円

親会社株主に帰属する当期純利益は前年比△11.2%減少の10億5千万円となり、

各利益ともに、前年は下回ったものの計画を上回る結果となりました

仕入につきましては、前年比3.4%増加の192億4千4百万円となり、計画を大きく上回りました

また、2025年2月14日に開催した取締役会において、自己株式取得を決議しております

連結損益比較

- 居抜き及び所有権の販売が順調に推移し、売上・利益は計画を達成

(単位:百万円)	22/12	23/12	24/12		
	実績	実績	計画	実績	差異
売上高	15,533	23,269	23,700	25,620	+1,920
売上総利益	5,047	6,342	—	6,302	—
販管費	3,578	4,186	—	4,419	—
営業利益	1,469	2,155	1,800	1,882	+82
経常利益	1,283	1,765	1,500	1,585	+85
特別利益	20	—	—	—	—
特別損失	33	8	—	—	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,060	1,182	1,000	1,050	+50

続きまして、連結の損益比較でございます

先程申し上げたとおり、過去最高の売上高となり、売上・各利益ともに計画を達成しております

一部の居抜き物件で利益率が想定を下回ったことにより、前年比で売上総利益率が低下しておりますが、
底地及び所有権の利益率が想定以上に推移したことにより各利益は計画を上回りました

販管費につきましては、前期末比で給与が+8千万円増加したほか、仕入の増加により租税公課が+5千万円、
地代家賃が4千百万円増加しております

連結貸借対照表サマリー

- 下期の仕入が大幅に増加したことから販売用不動産は前期末の水準まで伸び、有利子負債も増加

(単位:百万円)	23/12期	24/12期		
	実績	金額	前期末比	増減率
現金及び預金	3,770	5,012	+1,242	+33.0%
販売用不動産	25,365	25,333	△32	△0.1%
有利子負債	16,878	18,505	+1,626	+9.6%
純資産	12,076	12,758	+681	+5.6%
総資産	30,976	33,107	+2,130	+6.9%
自己資本比率	39.0%	38.5%	△0.5pt	—

5

続きまして、連結貸借対照表のサマリーでございます

販売活動が順調に進捗したことにより現金及び預金が増加し、下期に仕入が大幅に増加したことにより、販売用不動産の残高は過去最高だった前期末の水準となり、有利子負債が増加いたしました

自己資本比率につきましては、総資産の増加により前期末比△0.5pt減少の38.5%となりました

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、主に販売が順調に推移したことによりプラス
- ・ 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

	22/12期	23/12期	24/12期
(単位:百万円)	実績	実績	実績
営業活動によるCF	△9,267	△11	1,143
投資活動によるCF	△266	△765	△714
財務活動によるCF	7,971	302	1,222
現金及び現金同等物の増減額	△1,563	△474	1,651
現金及び現金同等物の期末残高	3,188	2,714	4,365

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

当社の営業キャッシュ・フローは販売用不動産の増減の影響を大きく受けますが、販売用不動産が前期末比でほぼ同額となったことから、主に利益の計上により11億4千3百万円の増加となりました

投資活動によるキャッシュ・フローは主に賃貸不動産の取得により△7億1千4百万円減少し、

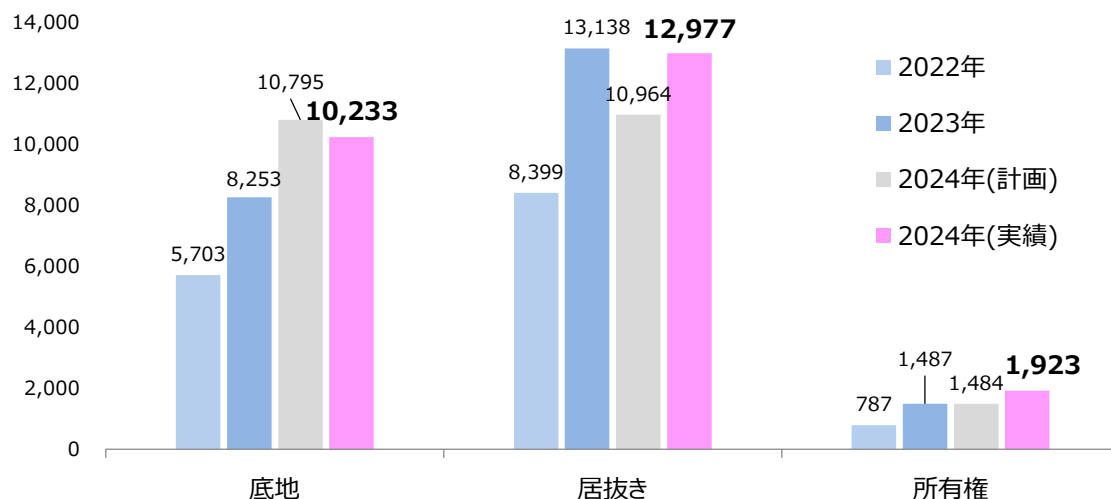
財務活動によるキャッシュ・フローは主に借入金の増加により12億2千2百万円増加しております

その結果、現金及び現金同等物は16億5千1百万円増加いたしました

事業別販売実績

- ・ 底 地：売上は計画を下回ったが前年を大きく上回り、利益も計画を上回った
- ・ 居抜き：売上が計画を大幅に上回った
- ・ 所有権：売上及び利益は前年を大きく上回り、計画も上回る

販売実績(百万円)



7

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、売上高は計画を若干下回りましたが、前年比では大きく増加いたしました

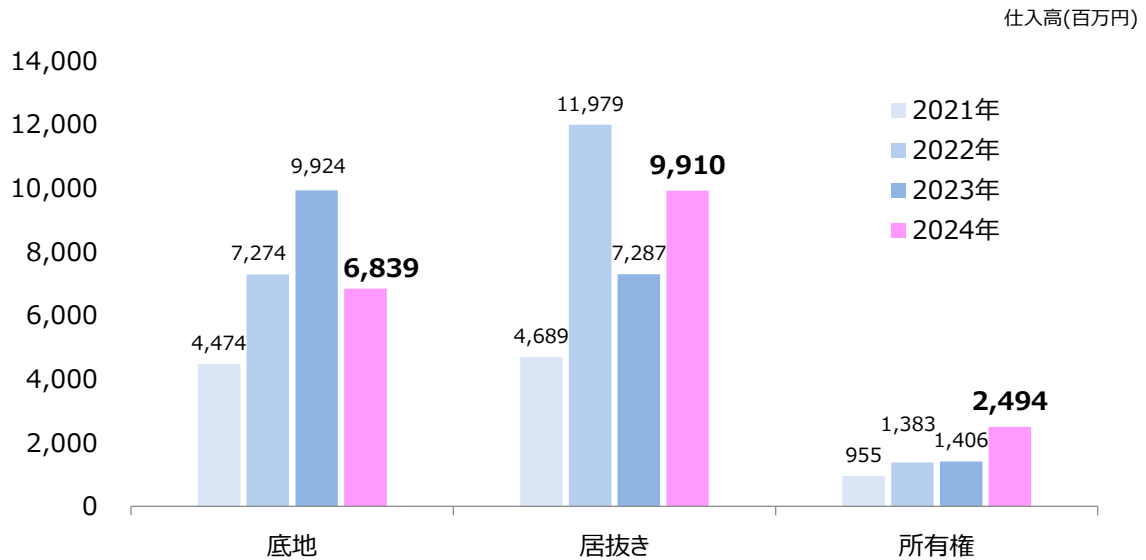
居抜きにつきましては、大型物件の売却があったことから売上高は計画を大幅に上回り、前年と同水準となりました

所有権は計画・前年比ともに上回る売上高となっております

居抜きの利益率が計画を下回ったものの、底地、所有権の利益率が計画を上回ったことにより、利益は計画を上回りました

事業別仕入実績

- 年間仕入計画158億円に対し**192**億円の仕入高
- 居抜きと所有権の仕入が大幅に増加し、底地も大型物件の仕入があり高い水準で推移した



8

続きまして、事業別の仕入実績でございます

2022年に仕入が大幅に増加し、23年、24年と高い水準の仕入が続いております

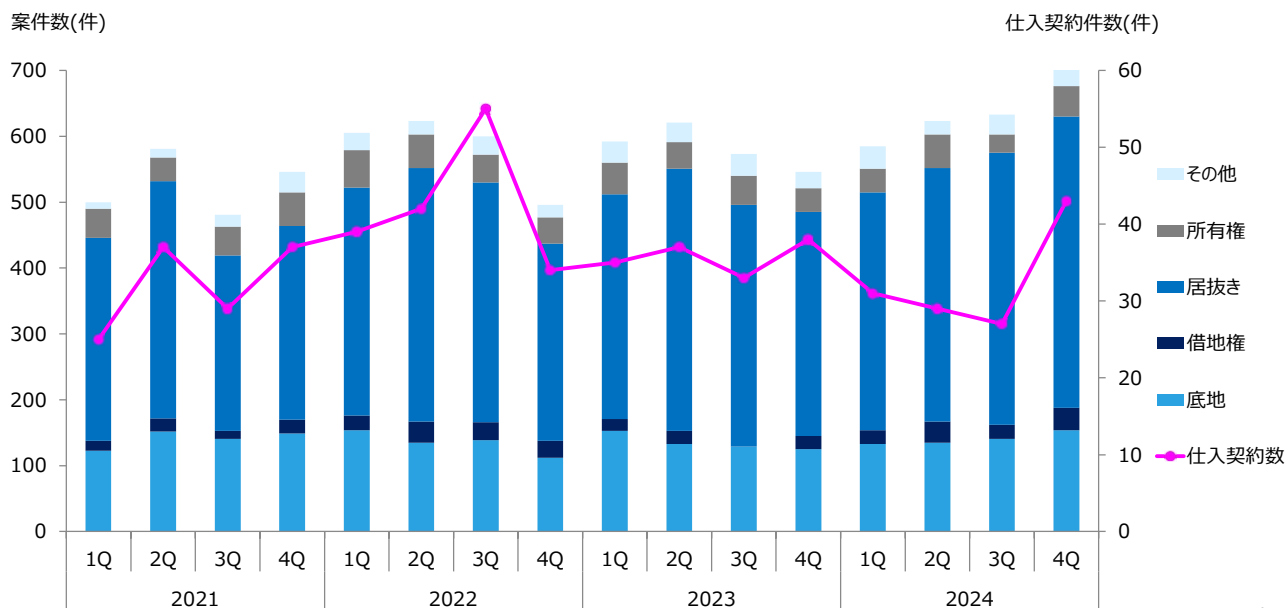
底地につきましては、前年比△31.1%減少の68億3千9百万円、居抜きにつきましては、前年比+36%増加の99億1千万円、所有権につきましては、前年比+77.3%増加の24億9千4百万円となりました

全体では前年比+3.4%増加の192億4千4百万円となり、158億円の計画を大幅に上回る仕入高となっております

24年は居抜き、所有権の仕入が大幅に増加しており、底地は前期比では減少しておりますが、底地については下期に大型物件の仕入もあり、下期で約45億円を仕入れ、高い水準の仕入を継続しております

案件数・仕入契約件数動向

- 年間の案件取得数は2,500件を超え、仕入契約件数も増加



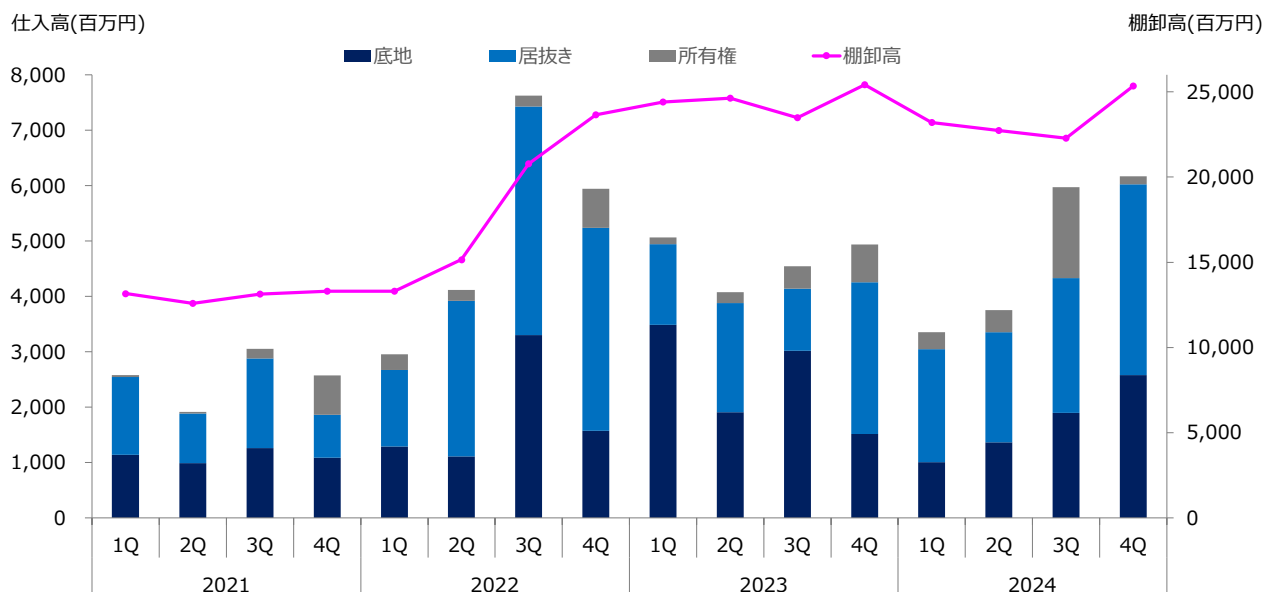
9

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2,500件を超え、着実に増加しており、仕入契約件数も増加しております

仕入高・棚卸高の推移

- ・ 下期の仕入が大幅に増加したことから、棚卸高が250億円を超える水準まで回復



10

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

棚卸高は上期は販売が先行して減少しましたが、下期の大幅な仕入の増加により250億円の水準まで回復しました

エリアごとに仕入の強弱は発生するものの、安定した仕入活動ができております

2025年におきましては、2026年以降の販売物件の他、新中期経営計画における派生事業に関する仕入も行っております

以上が2024年12月期の決算概況でございます

- 2024年12月期決算概況
- **新中期経営計画 進捗状況（2024年8月～2027年）**
- 2025年12月期業績予想について



これより私、松崎がご説明いたします

新中期経営計画の進捗と、今期の見通しについてご説明いたします

底地

全国で**72.4万件**の底地が存在（2023年総務省統計調査）

2024年12月期 当社の底地の販売件数 **290件** 売上高 **102億33百万円**

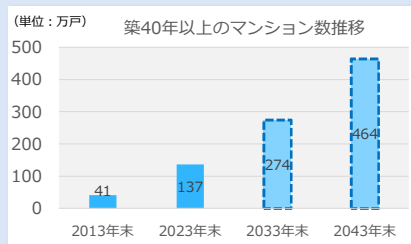
→底地の件数72.4万件に対し、年間権利調整区画数は290件にすぎず開拓の余地は膨大

居抜き

全国における築**35年以上**の木造借家戸数は、約**132.6万戸**（2023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）

2024年12月期 当社の居抜きの販売件数 **79件** 売上高 **129億77百万円**



→国土交通省の推計資料にもあり、築古の不動産は今後も増加していくことが推測されており、当社の居抜きの年間取扱数と比較しても、膨大な市場が広がっていると見込む

(出展：国土交通省推計資料)

12

まず、新中期経営計画の前提となる、底地と居抜きの市場環境についてご説明いたします

- ・ 2023年の国土交通省の統計調査では、底地は全国で72万4千件が存在。2018年の統計調査では、87万3千件が存在していたため、約15万件の減少
- ・ 底地市場は縮小しているものの当社がまだ開拓できていない市場は非常に大きいといえる
- ・ 居抜きにおいても、当社が開拓できていない市場は非常に大きく、築古物件は今後も増加する見込み。
また、当社が多く取り扱っている旧耐震の建物が今後さらに劣化し、問題が深刻になることが見込まれる
- ・ 底地及び居抜きの市場規模は大きく、まだ当社の事業が拡大する余地は大きいと考えている
- ・ このような底地と居抜きの市場動向を踏まえて、当社がどう対処していくのかを考えてきた

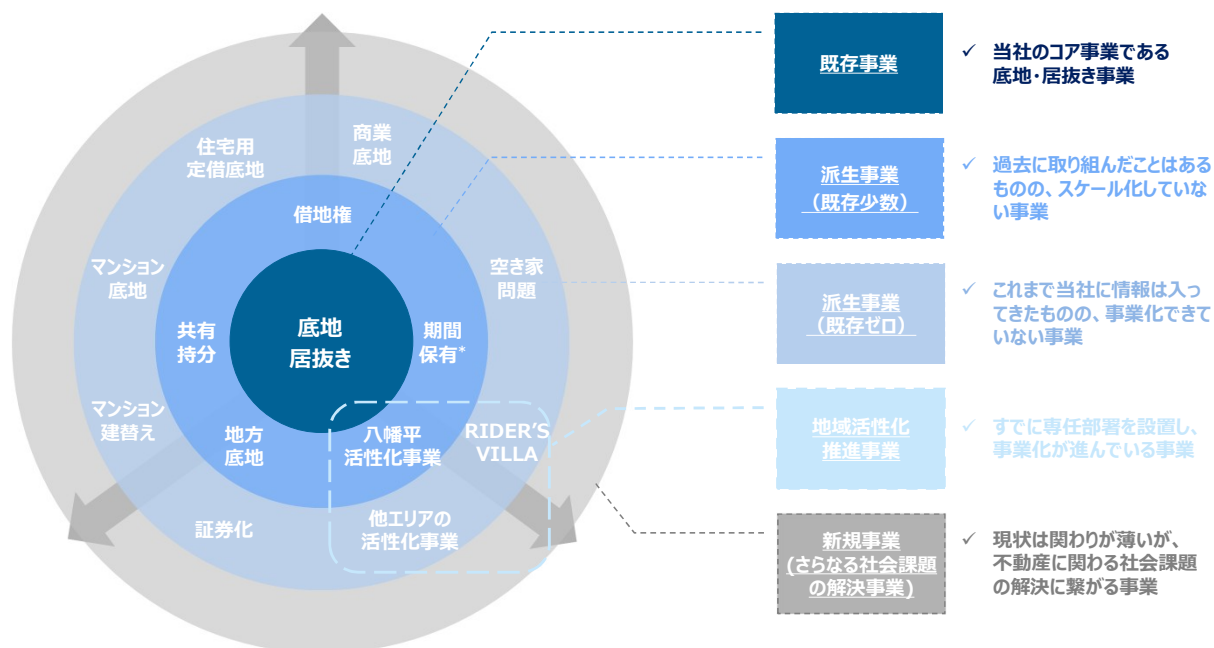
事業戦略・財務戦略・非財務戦略に関して、2027年までの方針を策定



市場や競合の動向を踏まえて、2024年8月に中期経営計画を開示

- ・ 事業戦略について、詳細は後ほどご説明いたしますが、
底地事業と居抜き事業の拡大を主軸に置いている
- ・ 2024年中はアクションプランや詳細な検討を推進、
2025年から実質的な実施フェーズに入っている
- ・ 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改善を図る

事業ポートフォリオの拡大

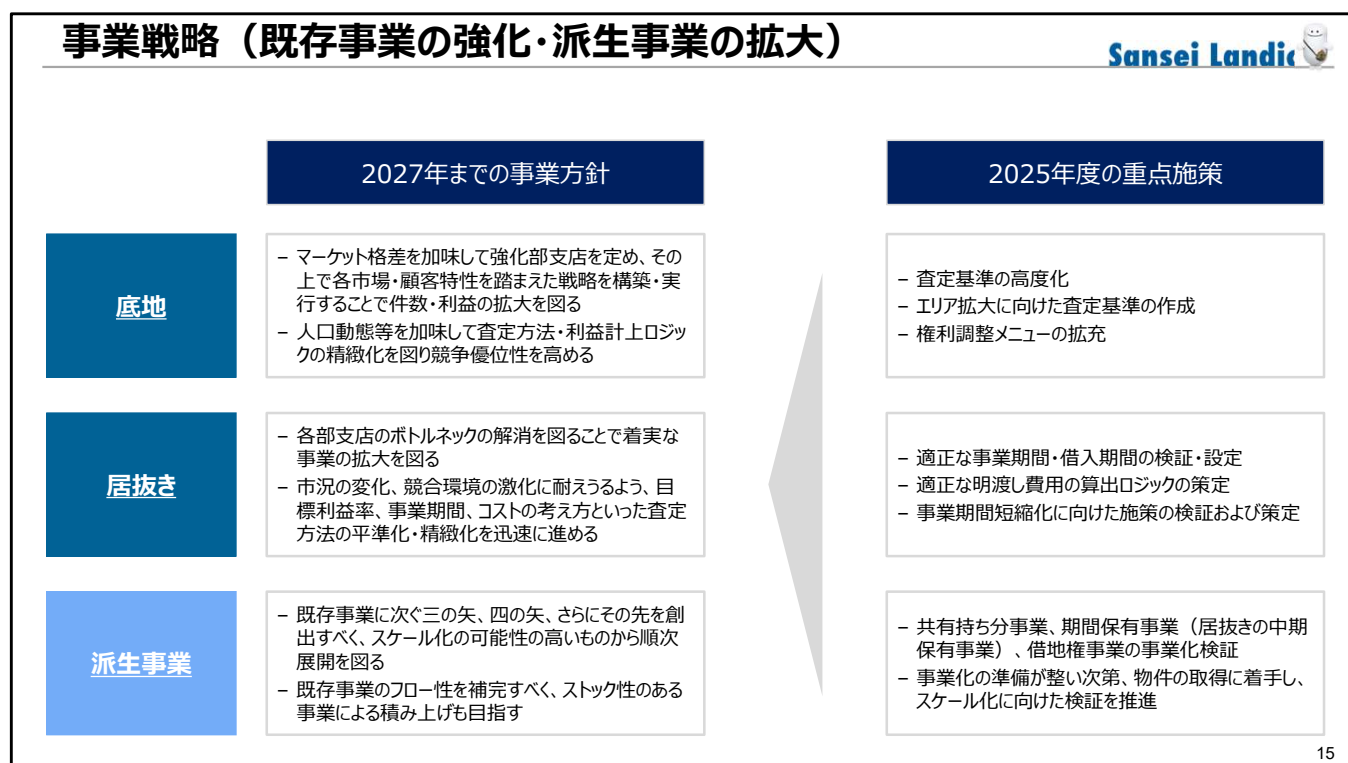


* 期間保有：当社の居抜き事業において、中期保有することでキャピタルだけでなくインカムも含めて収益最大化を図る事業を想定

14

また、新中期経営計画の中では、底地・居抜き事業の拡大に加えて、事業ポートフォリオの拡大を図る

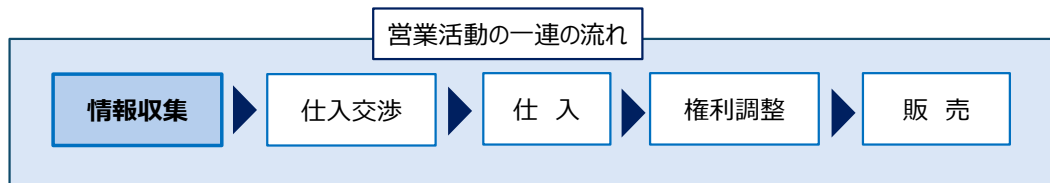
- ・ 底地・居抜き事業を核として、周辺領域への拡大を目指す
- ・ 特に、今回派生事業として定義した、過去に情報を入手したり取組んだりしたもののスケール化してこなかった事業について、着実に拡大させていくことを重視している



続きまして、事業戦略の詳細について

- ・ 当社の事業において安定的かつ継続的な成長を実現させていくためには、組織体制の強化、また単なる人員の増加に頼らない規模の拡大を推進させていく
- ・ その中で、底地においては、市場環境を踏まえて強化エリアの指定を踏まえた市場浸透・拡大戦略を推進。また、底地の当社シェアを拡大していくため、権利調整メニューの拡充や査定方法の強化に取り組む
- ・ 居抜きにおいても、競争力強化のため、事業期間短縮化や収益向上のための査定方法を強化
- ・ また、派生事業を展開させることで、2025年から一部が収益に貢献する見込み。事業化の検証を進めており、今後も事業ポテンシャルや検証の進捗については適宜アップデート

- ・ 昨年より本社にて試験的に導入した仕入営業におけるパート社員の活用により、案件取得増、仕入実績も出始める。今後は支店にも展開し、社員がより交渉や権利調整にかかる時間を増やす



課題：営業社員が仕入の情報収集から販売まで一貫して担当していたが、情報収集業務に多分の時間を要し、限られた人員ではマーケットのカバーが十分にできていなかった

対策：情報収集をパート社員に一部任せることで、営業効率の問題などから回りきれなかったエリアについても守備範囲が広がる

効果：**全社的な案件数の増加**に加えて、**営業社員が交渉・権利調整に費やす時間が増加し、利益拡大に寄与**

16

続きまして、生産性向上のため昨年から導入しているパート社員の活用について

- ・ 本社営業社員約60名に対して、パート社員12名が稼働
- ・ 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していたが、情報収集に多分の時間を要し、マーケットのカバーが十分でなかった
- ・ 情報収集をパート社員に一部任せることで、営業効率の問題から回りきれなかったエリアについてもカバーできるようになった（埼玉、千葉、神奈川など）
- ・ 昨年の実績はパート社員12名で14件の案件を取得しており、そのうちの1案件が仕入に繋がり、販売まで完結している状況
- ・ 今後も様子を見ながら、この取組みを加速させていく



続きまして、財務戦略・非財務戦略について

- ・ 既存事業や派生事業を推進していくための施策が中心
- ・ 特にIR・PRの強化においては、全社的なブランディング戦略を策定しようとしている。
社内からメンバーを募集しブランディングPJTを立上げ、方針作りを進めている。
年内には、会社のブランド価値を上げていくため、社内・社外に浸透させるためのブランディングによる意識改革を推進
- ・ また、財務基盤の強化、コスト効率化や業務効率化についても着実に推進。
年内に検証だけでなく実行まで進むものも多く、早期に収益に貢献できるよう推進

・ 地域活性化に取り組むポリシー

① 地域現状把握 外部から見ることや、地域の方からの現状の課題、意見、要望をしっかりと把握した上でプロジェクトに反映していきます。	② 面的再生 宿泊施設のみではなく交流拠点や地元産物販等、広域的、持続的に面展開できるプロジェクトを行います。
③ 地域貢献 当社が関与することにより、地域の方々の役に立ち、また喜ばれることを目的としてプロジェクトを行います。	④ 不動産の高付加価値化 未活用不動産の高付加価値化となることを全てのプロジェクトの参加意義とします。

長崎県平戸市

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、市内で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

岩手県八幡平市

宿泊施設のオーナーの高齢化や施設の老朽化などの問題に対して、当社がオーナー様との協業体制を築くことにより地域の活性化に繋がっています。ペンション日の出に続く2号物件の遊休別荘の買取りを実施。一棟貸し別荘として利活用のため、ただいまリノベーション工事を行っており、6月にオープン予定



ペンション日の出 1棟貸別荘（2号物件）

静岡県東伊豆町

女性向けライダーハウスの運用開始に向けて、準備を進めています。当社社員が、ツーリングを楽しむ女性向けの宿泊施設が少ないということに着目し、女性が居心地よく安心・安全に過ごせる宿泊施設の提供を行ってまいります



SDGsへの貢献

18

続きまして、地域活性化推進事業について

当社は創業以来培ってきた権利調整ノウハウを活かして、地方の抱える課題解決及び活性化を目指して地域活性化事業を行っています

- ・ 岩手県の八幡平においては、宿泊施設のオーナーの高齢化や施設の老朽化などの問題に対して、当社がオーナー様との協業体制を築くことにより地域の活性化に繋がっています。
ペンション日の出に続き、2号物件となる遊休別荘のリノベーション工事をただいま行っており6月に稼働する見込み
- ・ 平戸及び東伊豆の事業については次ページで説明

5月OPEN予定

長崎県平戸市

【古民家再生事業：平戸アルベルゴディフーゾタウン】
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。改修工事中の2つの施設が5月にオープン予定

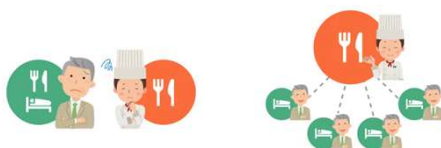


(宿泊 + 物販カフェ)



(一棟貸し宿泊施設)

アルベルゴディフーゾタウンに基づく取り組み
空き家が増加した地域の伝統的な建物を宿泊施設に活用し、地域を活性化する
取り組みのこと
泊食分離という考え方のもと、宿泊と食事の場所を分けることにより、宿泊施設側は運営の負担が軽減され、飲食施設側は集客の向上に繋がり、宿泊客は地域との交流の機会が拡大



静岡県東伊豆町

【女性向けライダーハウス：RIDER'S VILLA】
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
レセプションパーティーも実施し本格始動予定



アカウント名：みんなと経営するライダーズヴィラ
ユーザーネーム：lady_blue.rv

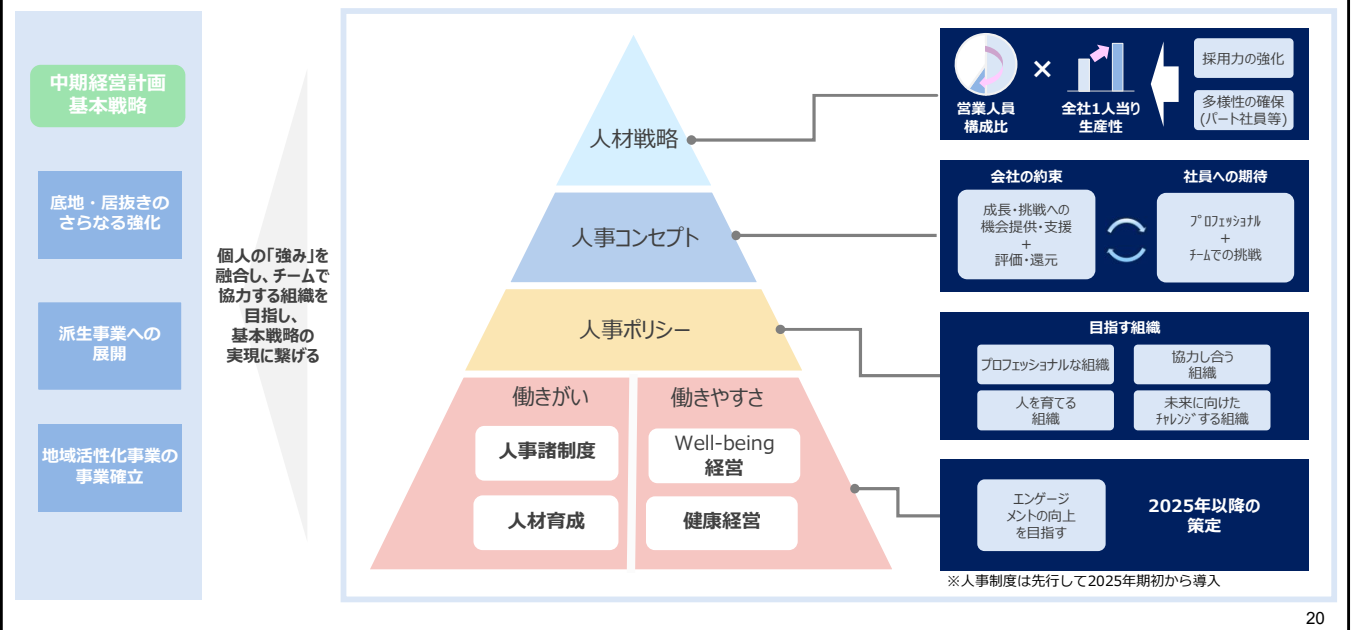
平戸と東伊豆の2つの事業が5月から始動予定となる

- ・長崎県の平戸では、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。

改装工事中の古民家2棟が、5月にオープン予定。
アルベルゴディフーゾタウンスタートアップの
自治体認証を受け、市内全域に古民家の宿泊事業を
展開する観光地域経営モデル地区を目指す

- ・静岡県の東伊豆においては、当社社員がツーリングを楽しむ女性向けの宿泊施設が少ないということに着目し、女性が居心地よく安心・安全に過ごせる宿泊施設の提供を行う。

ライダーズヴィラと名付け5月11日にレセプション
パーティーを実施予定。
広報活動も本格的に進めて行く



続きまして、人的資本の強化について

- ・今回、長期ビジョンや中期経営計画の実現に向けて、人事制度改革を実施
- ・その実現のため、人材戦略、人事コンセプト、人事ポリシーを新たに策定し、2025年から新人事制度を導入
- ・今後、新人事制度に連動した人材育成の仕組みや、働きやすさを高めるための取組みを拡充していく予定
- ・最終的には、従業員のエンゲージメントの向上を目指す



100年続く企業であるために、「個」だけでは目指せない領域へのチャレンジ

21

続きまして、人事制度改定のコンセプトについて

- ・今回の人事制度の改訂において、100年続く企業であるために、サンセイランディックはどうあるべきか？といった事を議論
- ・そのためには、個人だけでは目指せない領域にチャレンジするために個人の強みを融合し、チームで協力する組織となることが必要
- ・今回の人事制度において、「プロフェッショナルな組織」、「協力しあう組織」、「人を育てる組織」、「未来に向けたチャレンジする組織」を基に人事ポリシーを制定
- ・人事ポリシーを実現するために、会社が約束すること、社員が約束すること、を明確にし、お互いに応え合う関係を明確にした
- ・派生事業等の新たな取組みを進めなければいけないサンセイランディックにおいて、今回の人事制度の改訂が原動力となる

クラウドファンディングについて

- ・ ファンズでの募集第1～13回募集 10億円以上を調達
- ・ 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→1～2回募集

資金調達の多様化、新たな投資家層の開拓及び認知度向上



22

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、当社の認知度向上が期待される
- ・ これまで13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る
- ・ 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いく
- ・ 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連携を図っていく

- 2024年12月期決算概況
- 新中期経営計画 進捗状況（2024年8月～2027年）
- **2025年12月期業績予想について**



これより、2025年12月期の業績予想についてご説明いたします

2025年12月期 業績予想

・ 2025年12月期（2025年1月1日～2025年12月31日）連結業績予想

（単位：百万円）

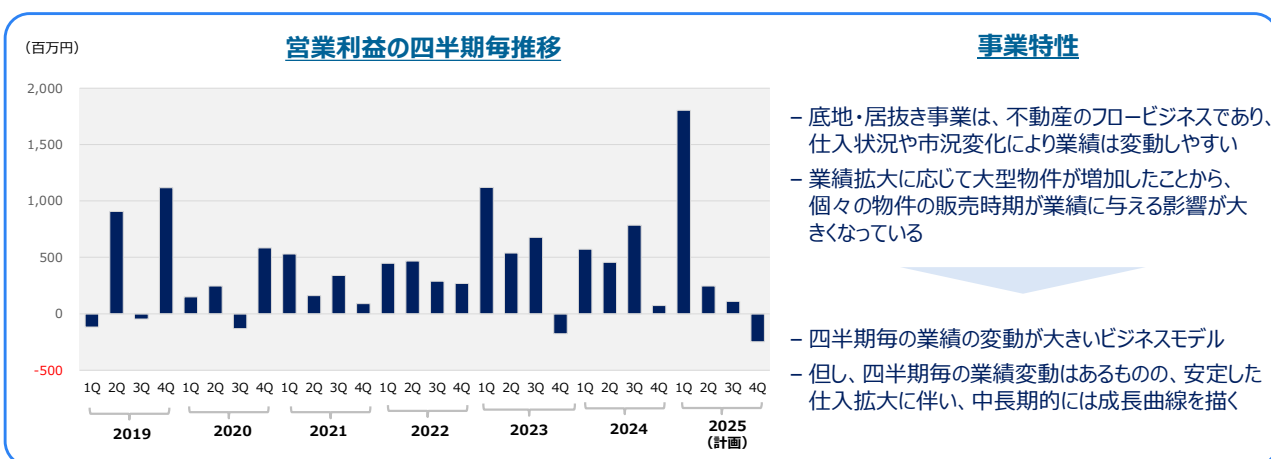
	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年 (上期計画)	2025年 (通期計画)	増減率
売上高	16,836	15,533	23,269	25,620	15,460	25,650	+0.1%
営業利益	1,117	1,469	2,155	1,882	2,050	1,910	+1.4%
経常利益	999	1,283	1,765	1,585	1,900	1,600	+0.9%
親会社株主に 帰属する当期純利益	609	1,060	1,182	1,050	1,250	1,070	+1.8%
EPS（円）	73.56	129.61	143.79	127.22	153.46	131.68	+3.5%
配当（円）	26	28	33	41	17	42	—

- 足元の仕入は順調に推移しているものの、不動産市況の不確実性の高まりや一時的なコスト増を見込んでいることから、緩やかな増収増益を計画。また、2022年及び23年に仕入れた大型物件の販売を予定していることから、1Q及び2Qに販売が偏重することを見込む
- 中期経営計画における財務戦略の一環として、本日開催の取締役会において自己株式の取得を決議
- 中間配当17円（1円増配）、期末配当25円、年間配当42円を予定しており、12期連続の増配を見込む

24

今期業績予想について

- ・ 不動産市況の不確実性や一時的なコスト増を見込んで、緩やかな増収増益を計画
- ・ また、次のスライドでもご説明いたしますが、2022年や2023年に仕入れた大型物件の販売を見込んでいることから、上期に販売が偏ることを見込む
- ・ 業績の変動はあるものの、これまで安定的に業績は拡大してきており、着実に成長路線を歩んでいる
- ・ 中期経営計画で定めた株主還元の方針に基づき、2025年も増配と自己株式の取得を見込む



中期経営計画で開示した通り、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。
 四半期・通期での業績は増減するものの、中長期の安定的な成長曲線を描くことにより、財務安定性を向上し、事業リスクの低減を図る

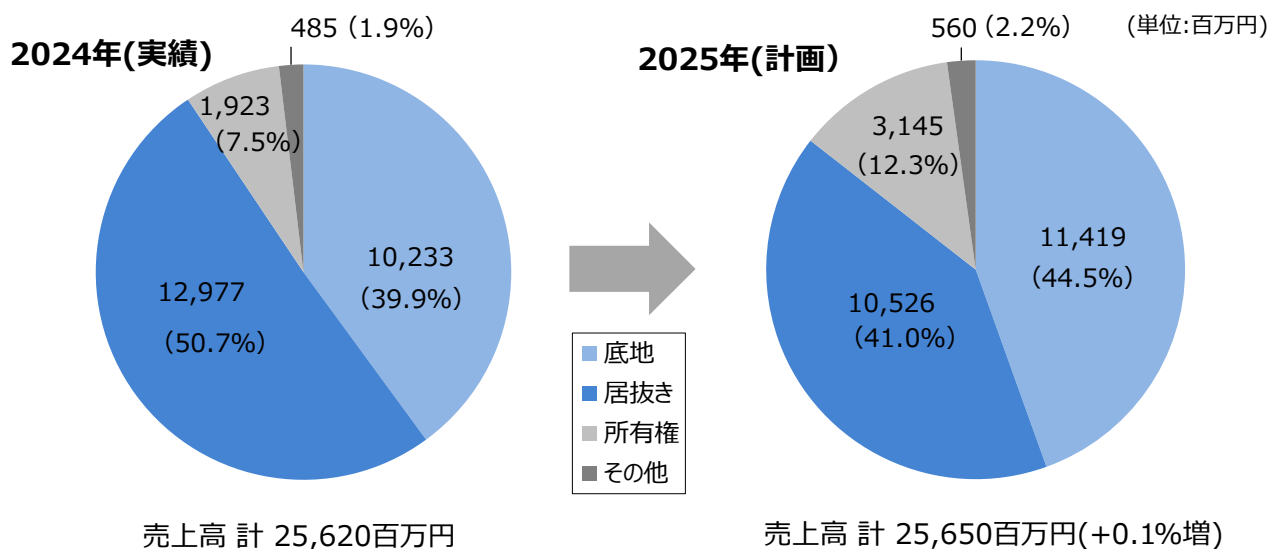
25

続きまして、上期・下期の販売・利益構成について

- ・まず、当社の事業はフロービジネスであり、仕入のタイミングや増減、市場環境の変化により業績は変動しやすい
- ・また、ここ数年は大型物件が増加したことから、1件1件の販売時期により、業績に与える影響が大きくなっている
- ・これらのことから、当社の事業は、四半期毎の業績の変動が大きくなる傾向が強い
- ・四半期毎の業績変動はあるものの、仕入は安定して拡大してきたことから、中長期的には成長曲線を描いてきた
- ・会社としては、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
- ・四半期・通期での業績は増減するものの、中長期の安定的な成長を重視して、財務安定性を向上し、事業リスクの低減を図る

不動産販売事業 事業別販売計画

- 底地:11,419百万円、居抜き:10,526百万円、所有権:3,145百万円、その他:560百万円

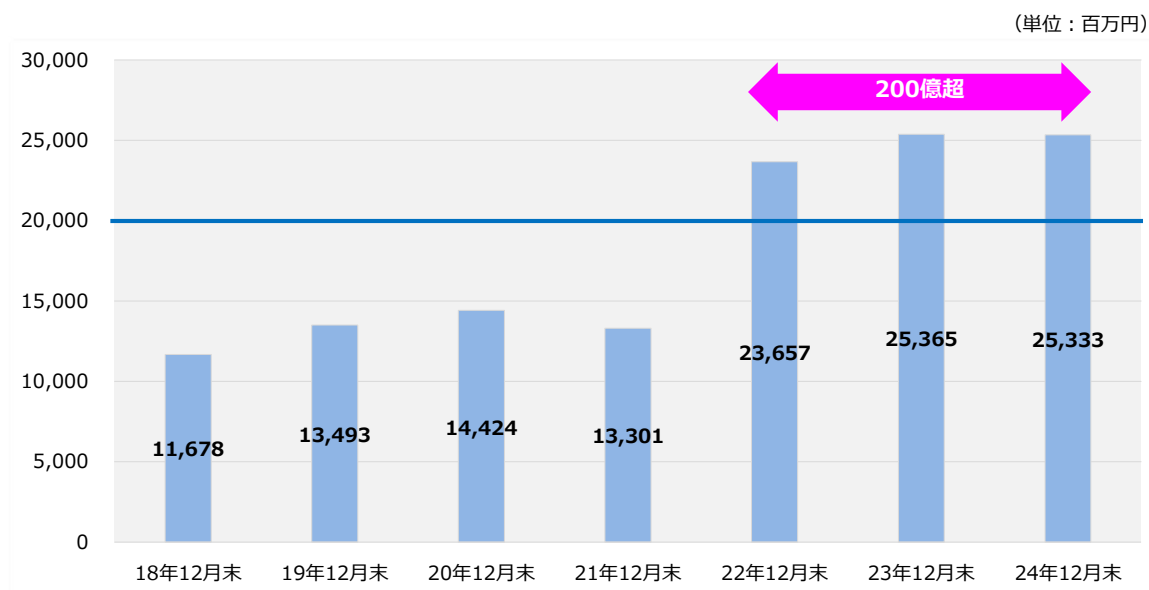


26

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+0.1%増加の256億5千万円を計画
- 底地は、+11.6%増加の114億1千9百万円
- 居抜きは、△18.9%減少の105億2千6百万円
- 所有権は、+63.6%増加の31億4千5百万円を計画
- 期首の棚卸資産の状況から底地の割合が増加

- 仕入物件の大型化や構成の変化もあり、2022年以降ステージが上がり200億円超を維持できるようになった



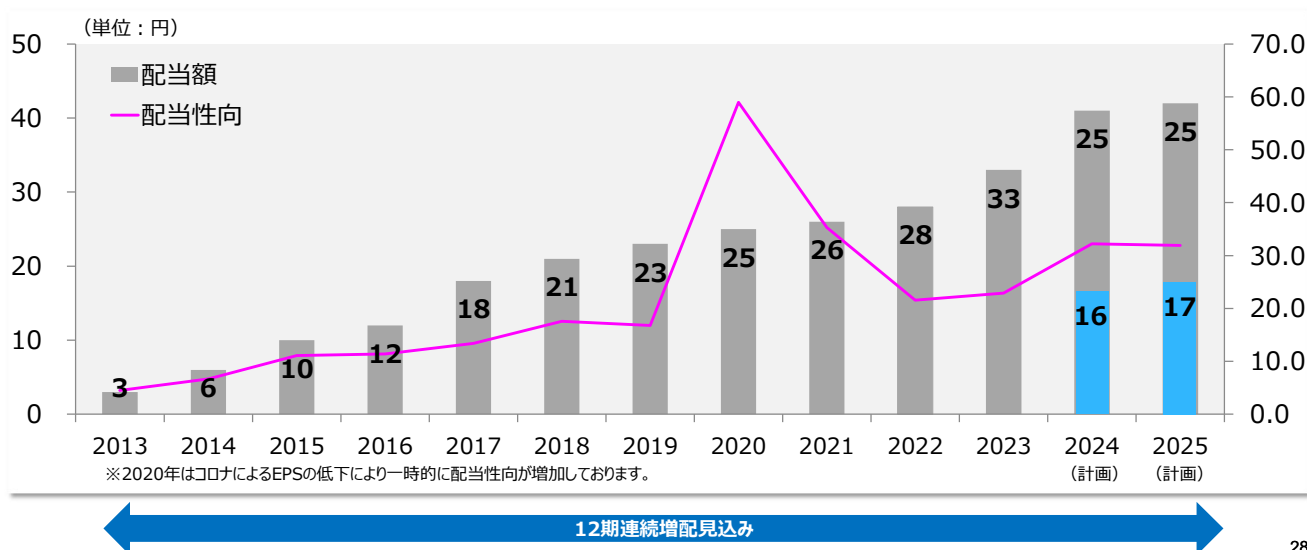
27

続きまして、販売用不動産の推移について

- 仕入物件の大型化や構成の変化もあり、2022年以降ステージが上がり200億円超を維持できるようになった
- 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む
- 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む

株主還元（配当の推移）

- ・ 2025年12月期は中間配当17円、期末配当25円と合わせて年間配当額は42円（1円増配）を計画しており、12期連続増配となる予定（自己株式の取得も含めて総還元性向50.5%）
- ・ 今後も、増配や自己株式の取得を含めて積極的な株主還元を検討



28

続きまして、配当の推移について

- ・ 2025年12月期の中間配当は1株当たり1円増配の17円、期末配当は1株当たり25円の計画。
中間配当と期末配当を合わせて年間配当額は42円となり12期連続増配となる予定
- ・ 自己株式の取得も含めて総還元性向50.5%を見込む
- ・ 今後も、増配や自己株式の取得も含めた積極的な株主還元策を検討

中期経営計画における財務戦略の一環として、
2025年2月14日開催の取締役会において、自己株式の取得を決議

取得に係る事項

■ 取得株式の種類	: 普通株式
■ 取得株式総数	: 240,000株（上限） ※発行済株式数（自己株式を除く）に対する割合2.90%
■ 株式取得総額	: 200,000,000円（上限）
■ 取得期間	: 2025年2月17日から 2025年5月14日まで
■ 取得方法	: 市場買付

中期経営計画では、27年までの3ヶ年で5～15億の自己株式の取得を計画しており、
様々な角度から株主利益の最大化に努めてまいります

29

続きまして、自己株取得の件についてご説明いたします

- ・ このたび、当社としては3回目の実施となる、自己株式の取得を発表
- ・ 中期経営計画における財務戦略の一環として行う
- ・ 中期経営計画では、今後3年間で5億から15億の自己株式の取得を計画

引き続き、株主様に対する還元を重要な経営課題として位置付け、株主還元を拡大してまいります

- 魅力のある企業づくりに努め、企業価値も向上させる

人と人の未来を繋ぐ先駆者となる
社会に必要とされる会社、無くてはならない会社

100年続く企業へ



1976

2025

2076

30

当社は、1976年2月に創業しており、来年2月27日をもって50周年を迎えます

ちょうど本日から1年後になります

50年間、会社を継続してこられた感謝の気持ちと、今後の50年を見据えて様々な施策を考えております

100年続く企業へ、不動産にまつわる社会問題を解決し続け、魅力ある企業づくりに努めてまいります

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6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191名…令和6年12月末時点

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、1円の増配と自己株式の取得による株主還元を予定していますが、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

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

