

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

2025年12月期第2四半期



- 2025年12月期第2四半期決算概況
- 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
- 中期経営計画の経営目標の修正について



- **2025年12月期第2四半期決算概況**
- 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
- 中期経営計画の経営目標の修正について



第2四半期トピックス

- 売上、利益ともに前年同期を上回り、通期業績予想の上方修正を行う
- 仕入が堅調に推移し、通期目標を176億円から220億円に修正
- 期末配当を1円増配し、1株当たり25円から26円に修正
- 中期経営計画の最終年度の経営目標を修正

売上高	14,511 百万円	11.7% 増（前年同期比）
営業利益	2,240 百万円	118.4% 増（前年同期比）
経常利益	2,076 百万円	141.1% 増（前年同期比）
親会社株主に帰属 する中間純利益	1,410 百万円	146.1% 増（前年同期比）
仕入高	7,968 百万円	12.2% 増（前年同期比）

初めに2025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8日に通期業績予想、配当予想、中期経営計画の経営目標の修正を開示しております

上半期の業績につきましては、底地の販売が大幅に増加したことにより、
売上高は前年同期比11.7%増加の145億1千1百万円となりました

営業利益は前年同期比118.4%増加の22億4千万円、

経常利益は141.1%増加の20億7千6百万円、

中間純利益は146.1%増加の14億1千万円となり、

各利益ともに、前年同期及び計画を上回る結果となりました

仕入につきましては、前年同期比12.2%増加の79億6千8百万円となり、計画どおり堅調に推移しております。足元の仕入状況を考慮して、通期の仕入高計画を176億円から220億円に修正しております

通期の上方修正を踏まえ、配当につきましては期末配当を1株当たり25円から1円増額し、26円に修正いたしました

これにより、年間配当は、前期から2円増配の43円を予定しております

また、通期の業績が中期経営計画で掲げた経営目標を上回る見通しとなり、

足元の仕入状況も順調に推移していることから、中期経営計画の経営目標を修正いたしました

連結損益比較

- 売上は計画を下回るものの、各利益は計画を上回る進捗

(単位:百万円)

	23/2Q	24/2Q	25/2Q		
	実績	実績	計画	実績	差異
売上高	11,980	12,991	15,460	14,511	△948
売上総利益	3,801	3,243	-	4,607	-
販管費	2,144	2,217	-	2,367	-
営業利益	1,656	1,025	2,050	2,240	+190
経常利益	1,423	861	1,900	2,076	+176
親会社株主に帰属 する中間純利益	939	573	1,250	1,410	+160

4

続きまして、連結の損益比較でございます

底地の販売が順調に推移したことに加えて、底地、居抜き、所有権のいずれにおいても、利益率が計画を上回ったことから、利益は計画を上回りました

人件費の増加や販売手数料の増加等により、
販管費は前年同期比で1億4千9百万円増加いたしました

連結貸借対照表サマリー

- 販売が大幅に増加したことから販売用不動産及び有利子負債は前期末比で減少

(単位:百万円)

	24/12期	25/2Q		
	実績	金額	前期末比	増減率
現金及び預金	5,012	5,729	+716	+14.3%
販売用不動産	25,333	23,421	△1,911	△7.5%
有利子負債	18,505	16,379	△2,126	△11.5%
純資産	12,758	13,778	+1,020	+8.0%
総資産	33,107	32,249	△857	△2.6%
自己資本比率	38.5%	42.7%	+4.2pt	—

5

続きまして、連結貸借対照表のサマリーでございます

販売が順調に進捗したことにより現金及び預金が増加し、販売用不動産及び有利子負債が減少しております
下期、仕入が増加する見込みのため、期末には販売用不動産、有利子負債が増加することが想定されます

自己資本比率につきましては、前期末比 4.2pt 増加の 42.7%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
- 財務活動によるCFは、主に販売の増加による長期借入金の返済によりマイナス

(単位:百万円)

	23/2Q	24/2Q	25/2Q
	実績	実績	実績
営業活動によるCF	911	3,076	3,391
投資活動によるCF	△655	△626	△163
財務活動によるCF	△56	△939	△2,533
現金及び現金同等物の増減額	200	1,510	695
現金及び現金同等物の中間期末残高	3,389	4,225	5,061

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6億9千5百万円増加しております

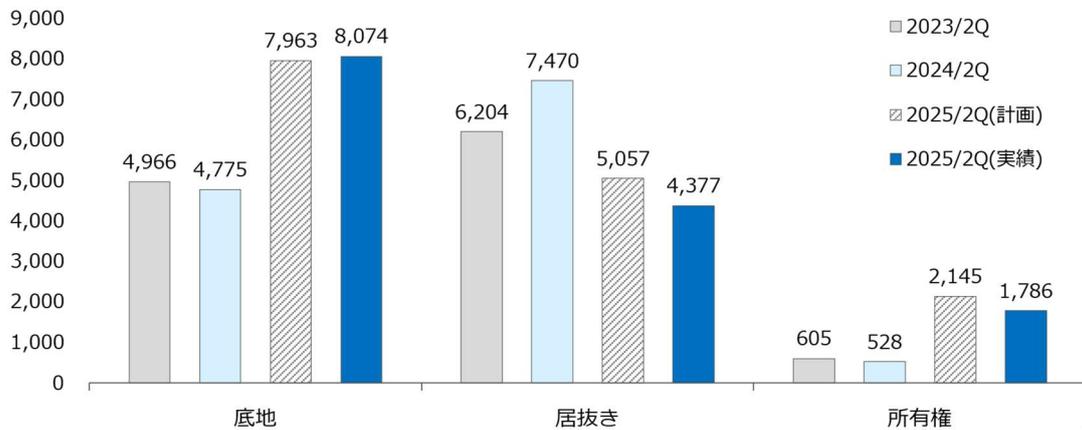
販売が順調に進んだことにより、営業活動によるキャッシュフローが大幅に増加し、借入金の返済により財務活動によるキャッシュフローが減少しました

事業別販売実績

販売実績は前年同期比+11.7%増の **145億11百万円**

- 底地の販売が大幅に増加し売上をけん引した

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

底地の販売が大幅に増加したことにより、売上高が増加しております

底地については利益率も想定を上回って推移しております

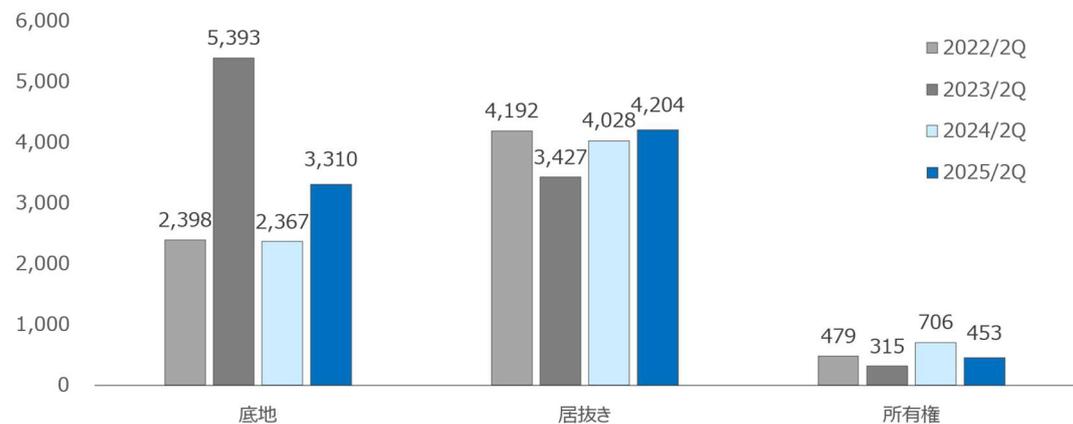
居抜きの販売は計画を下回りましたが、利益率は想定を上回って推移しております

事業別仕入実績

仕入実績は前年同期比+12.2%増の **79億68百万円**

- ・ 3Q以降も順調な仕入状況が継続する見通しのため、年間仕入計画を**176億円**から**220億円**へ修正

仕入実績(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 39.8%増加の 33 億 1 千万円、

居抜きは、4.4%増加の 42 億 4 百万円、

所有権は、△35.8%減少の 4 億 5 千 3 百万円となり、

全体では、前年同期比 12.2%増加の 79 億 6 千 8 百万円となりました

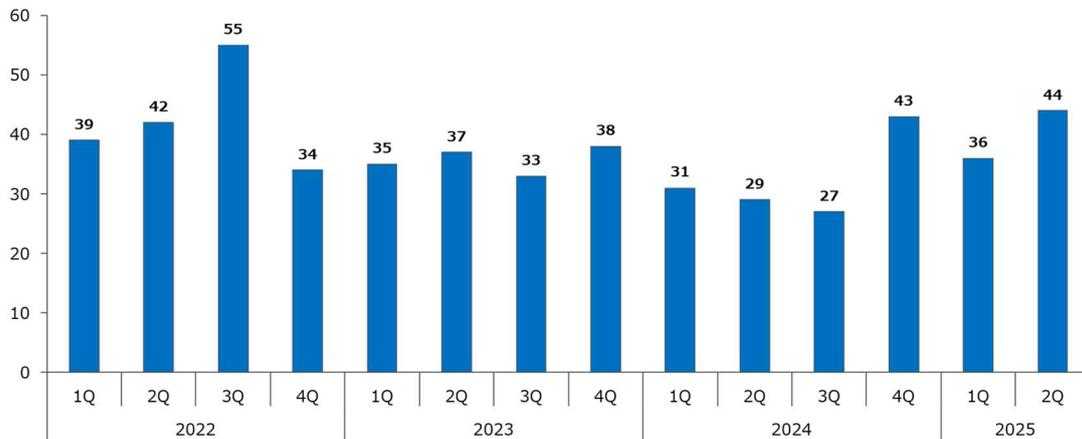
下期も複数の大型物件の仕入が予定されていることから、年間仕入計画を 176 億円から 220 億円に修正しております

計画どおりに進捗した場合、通期で過去最高の仕入高となる見通しです

仕入契約件数の動向

- 契約件数は順調に増加
- 案件数は社内の集計基準の変更を行い、過去実績との比較が難しくなったことから、当面の間は開示を見合わせる予定。当社の仕入活動を適切に示せる代替指標が整い次第、開示予定

仕入契約件数(件)



続きまして、仕入契約件数の四半期ごとの推移表になります

契約件数は順調に推移しております

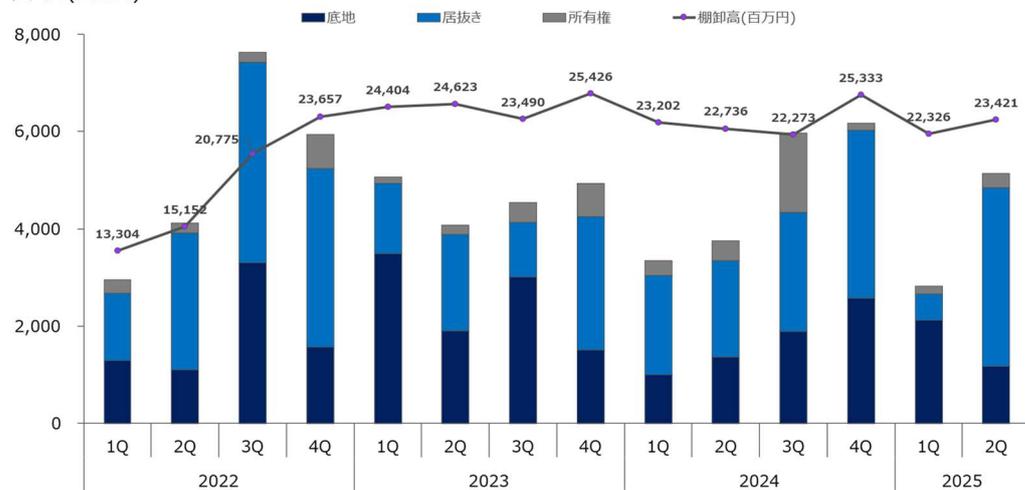
なお、案件数につきましては、集計基準の変更を行ったため、今回、記載を見合わせております

こちらにつきましては、当社の仕入活動状況を適切に示すことができる指標が整い次第、開示させていただきます

仕入高・棚卸高の推移

- 販売の進捗により棚卸高は減少するものの、依然として高い水準を維持

仕入高(百万円)



10

続きまして、仕入高、棚卸高の推移表になります

販売の進捗により棚卸高は減少しておりますが、

仕入も順調に推移しており、棚卸高は引き続き高い水準を維持しております

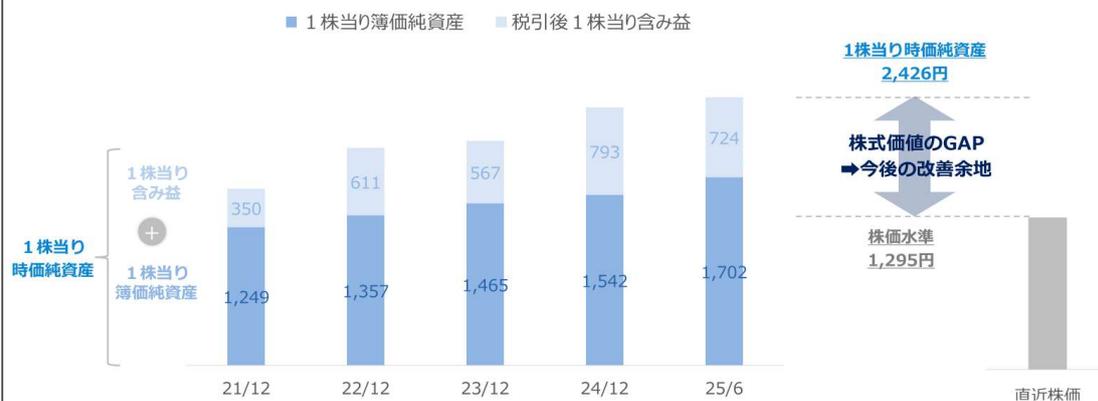
先程もご説明いたしましたが、通期では過去最高の仕入高となる計画であり、
期末の棚卸高も過去最高となる見込みです

引き続き、来期の業績成長及び中期経営計画の数値目標達成に向けた仕入を行
ってまいります

時価純資産と株価から見た当社株価に対する認識

- ・時価純資産ベースでの株式価値に対して、現状の株価水準は1,000円程度のギャップが存在
- ・今後、株価水準を改善していくためには、当社の成長性を示していくことや株主還元等を積極的に行っていくことが必要と認識

1株当たり時価純資産と株価の推移



* 1株当たり含み益は、各期末における税引き後含み益（税率は法人実効税率を使用）を自己株式控除後の株式数で割り戻して算出

** 直近株価は、25/8/26日終値を採用

続きまして、当社株価に対する認識について

簡易的に試算した1株当たり時価純資産と、現在の株価水準に対する当社の認識をご説明いたします

まず、時価純資産を算出するために、簿価純資産に、税引き後の棚卸資産の含み益を加算することで、時価純資産を簡易的に試算しております

含み益は、各期末における棚卸資産の粗利額を集計したものになります

この試算による2025年6月末時点における1株当たり時価純資産は2,426円となります

一方で、8月27日時点の株価の終値は1,295円であり、1株当たり時価純資産とは1,000円程度の開きがあることとなります

また、仕入が順調に推移しており、下期の仕入が拡大していく見込みであることから、1株当たり時価純資産は上昇していくと想定されます

当社の株価水準にはまだ改善余地が大きく、中期経営計画の実行と数値目標の達成に向けた取り組みを継続していくことで、このギャップの解消を図ってまいります

- 2025年12月期第2四半期決算概況
- **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
- 中期経営計画の経営目標の修正について



これより私、松崎がご説明いたします

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

中期経営計画の骨子

- ・ 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

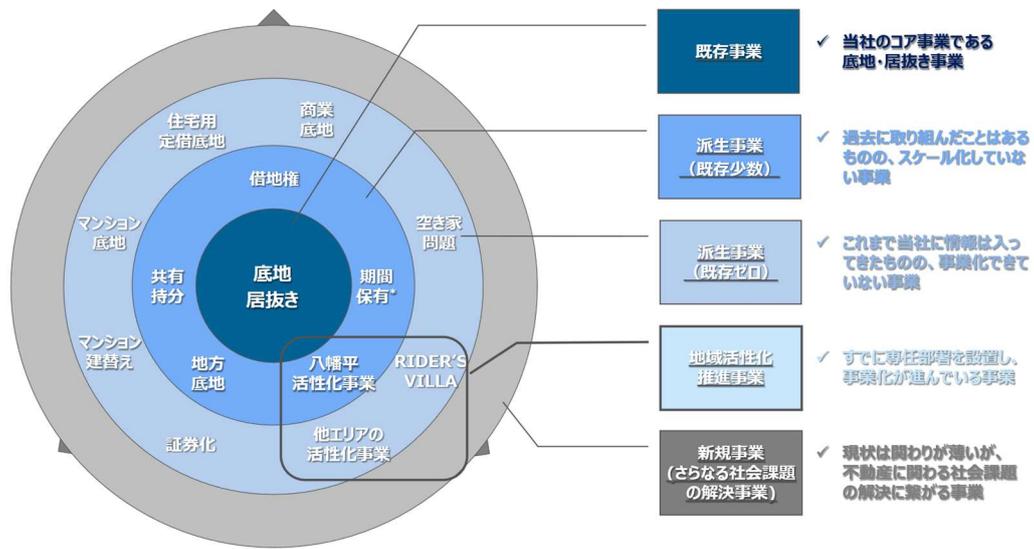


まず振り返りとして、中期経営計画の骨子についてご説明いたします

昨年8月に2027年を最終年度とした中期経営計画の開示をさせていただきました

中核となる事業戦略、それを実行していくための財務戦略、非財務戦略を策定しております

事業ポートフォリオの拡大



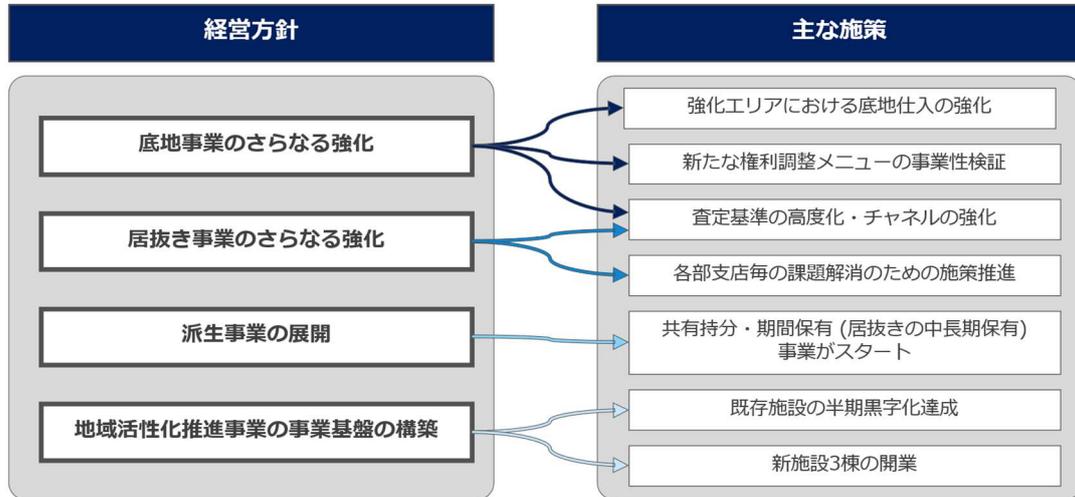
* 期間保有：当社の居抜き事業において、中長期保有することでキャピタルだけでなくインカムも含めて収益最大化を図る事業を想定

また、中期経営計画の中では、事業ポートフォリオの拡大を図ります

当社のコア事業であ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、取り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きまして、着実に拡大させていくことを重視してございます

事業戦略の進捗状況

- ・上半期においては、底地・居抜き事業の強化に加えて、派生事業や地域活性化事業等の新たな取組みが進捗



15

続いては、当社の事業戦略についてご説明いたします。事業戦略におきましては、既存事業の強化に加えて、派生事業の展開、地域活性化推進事業の事業基盤の構築を柱としてございます。

まず既存事業でございますが、チャネルの強化を進めてございます
組織を強化することで、仕入高の増加にも寄与しております。

底地に関しましては、強化エリアでの仕入拡大を進めており特に関西や名古屋で着実に実績が出てきております。また、権利調整メニューの拡充や査定基準の強化を進めており、今後、当社の販売力や仕入力の強化に繋げてまいりたいと考えております

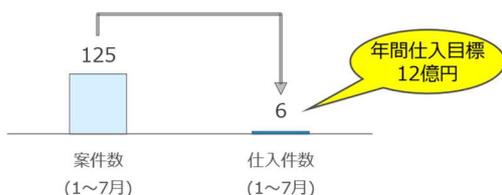
居抜きに関しましては、部・支店ごとに課題と施策を立てて、着実に改善活動の実施に移行をしてございます。派生事業、地域活性化事業、それぞれにつきましては、次ページ以降で順にご説明をいたしたいと思っております

派生事業の展開（共有持分・期間保有）

- ・ 派生事業については、中期経営計画期間において事業上の論点等を整理し、2028年以降にスケール化を図る

共有持分事業

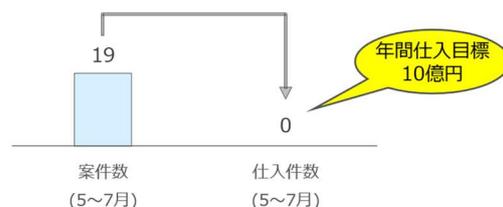
- ・ 以前から案件相談は来ていたものの、スケール化してこなかった事業
- ・ 権利関係が複雑で当事者間でどうしようもできず、不動産本来の価値を毀損しているケースが多いため、権利調整ニーズが強く社会貢献性も高い事業
- ・ 1月に事業開始



2027年に利益5億円超の創出を見込んでおり、その後事業のスケール化を図っていく

期間保有事業

- ・ 主力事業の居抜き事業において、利回りの高い物件を中長期保有することでインカムとキャピタルの収益を確保する事業
- ・ 居抜き事業の拡大に加えて、景気変動に影響を受けにくいストック事業の構築に寄与
- ・ 5月に事業開始



収益物件を徐々に積み上げていき、既存事業とは異なるストック性の収益の確保を図っていく

続きまして、派生事業の展開について

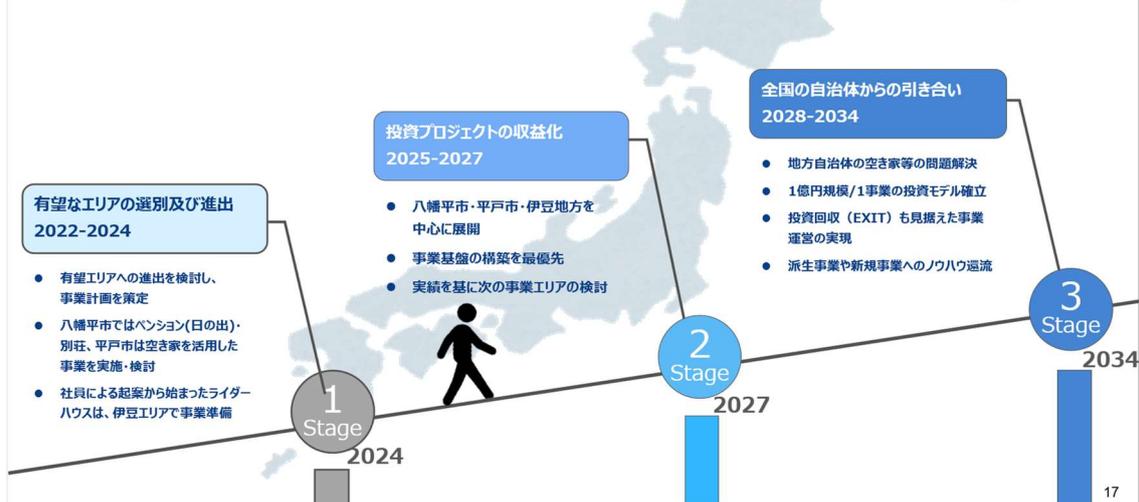
上半期に共有持分と期間保有事業として開始しております。まず共有持分事業につきましては、権利関係が複雑で当事者間での解決が難しく、不動産本来の価値が毀損しているケースが多く、そのため権利調整ニーズが強く、社会貢献性の高い既存事業で培ったヒューマンスキルや、不動産の問題解決力を生かす領域と考えております。ほぼ底地の事業に考え方が近いと思います

続きまして、期間保有事業につきましては、利回りの高い居抜き物件を中長期保有しながら、インカムとキャピタルを両方確保する事業となっております。当社のフロー事業に対して、景気変動の影響を受けにくい属性の収益を生み出すような事業となっております

こちらにつきましては、既存の居抜き事業がベースとなっているため、今後居抜き事業の拡大にも寄与する見込みでございます。両事業につきましては、2027年までに一定の利益貢献をする見込みでございますが、2028年度以降につきましては、この物件のスケール化を図って参りたいと考えております

地域活性化推進事業の事業基盤の構築

当社の付加価値である『本来の価値を毀損した不動産の再生』の考えに基づき、事業を推進。
地方自治体において社会問題の解決を担うPJを実行しマネタイズを実現し、モデル事業として全国展開を図る



続きましては地域活性化推進事業の事業基盤の構築についてご説明いたします。こちらにつきましてもやはり底地居抜事業やこれまでの我々の事業で得たノウハウを生かした地域活性化への取り組みでございます。当社事業の根幹である本来の価値を毀損した不動産の再生という考えに基づき、展開をしております

それぞれの地域や業務委託先と連携して、八幡平市や平戸市が抱える社会問題の解決に貢献をしております。2027年までの3年間で八幡平、平戸と東伊豆の事業で地域活性化事業を安定化させ、2028年度以降は、それ以外のエリアに広げ、全国展開を図ってまいりたいと考えております。現在進行中のプロジェクトにつきましては次ページ以降で順次ご説明申し上げます

RIDER'S VILLA Lady Blue 伊豆稲取 (地域活性化推進事業)

Sansei Landic 



オープニングセレモニーの様子

2025年7月OPEN!

RIDER'S VILLA
Lady Blue
Izu Inatori

- ・ 名 称: **Lady Blue** (レディブルー) 伊豆稲取
- ・ 所在地: 静岡県賀茂郡東伊豆町稲取1596-1

関連リンク

		
WEBサイト	Instagram	TikTok

18

まず東伊豆の事業でございますが、伊豆エリアでは、女性ライダー向けのライダーハウスというのを展開をしており、伊豆エリアでは初めての試みとなっています

「私が私になれる」ということをコンセプトにした、バイク・自然・仲間との時間を大切にした特別な場所を提供しています。女性ライダーが居心地のよい空間作りを意識しておりますが、もちろん男性ライダーやお車・自転車など、バイク自体を利用されないお客様も大歓迎の施設となっております



八幡平での2号物件「アスベースユゲ」と名づけております。こちらは今年の8月より開業してございます。源泉かけ流しの湯を楽しめ、ご家族やグループ利用も可能な1棟貸しの宿泊施設となっております

「ときを忘れ五感で楽しむ八幡平の贅沢な時間」をコンセプトに、温泉の湯気に包まれる至福のひと時を提供しています。この地区では8名の定員という宿泊施設がなかなか存在しない中、グループの方に重宝されることを見込んでいます

The 曜 Terrace (平戸での地域活性化推進事業)

Sansei Landic 

2025年6月OPEN!

- ・ 名称: The 曜 Terrace (ザ・テラス)
- ・ 所在地: 長崎県平戸市浦の町757

関連リンク

 一休.com

 Booking.Com


Hirado
Albergo
Diffusa Town
平戸市



20

続きまして世界初のアルベルゴディフーズタウンの認定を受けた長崎県平戸市に、200年以上前の米蔵を改造した「ザ・テラスを」オープンしました



さらに同施設の近く、車で2分ほどのところには平戸藩上級武士の元お屋敷に、1棟貸しの宿泊施設、甚兵衛邸をオープンいたしました

財務戦略・非財務戦略の進捗状況

- 事業戦略における様々な事業展開をさらに加速するために、キャッシュの安定創出、認知度向上や効率性の改善を推進

財務戦略	キャッシュの安定創出	<ul style="list-style-type: none">• 新たな資金調達手段の実現• 不動産特定共同事業法の許認可の取得手続きの推進
	IR・PRの強化	<ul style="list-style-type: none">• ブランディングPJTが完了し、実行フェーズに移行• 50周年記念と連動した認知向上のための活動推進
非財務戦略	コスト効率化	<ul style="list-style-type: none">• 非効率なコストの削減実施• 経費予算の予実管理の強化策の検討
	業務効率化	<ul style="list-style-type: none">• 営業事務職の業務平準化の推進• バックオフィス効率化の3ヶ年施策の策定

22

これまでご説明したように、上半期で様々な事業展開が進捗しております。この流れを加速していくため、財務戦略や非財務戦略を強化しております。財務戦略につきましては、既存の金融機関との取引強化、新規の資金調達手法の開拓を検討しております

また、不特法については引き続き許認可取得の手続きを推進しております。IR・PR強化の一環として進めてまいりましたブランディングにつきましては、プロジェクトが完了し、実行のフェーズに移っております。また、これも後ほどご説明いたしますが、当社50周年記念と連動して、様々なPR活動を実施する予定でございます

また、併せてコスト効率化や業務効率化も一定の成果が出ておまして、今後引き続き推進をしてまいります。以降のスライドで主な取り組みについてご説明をいたします

財務戦略：キャッシュの安定創出

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のためクラウドファンディングを活用

- ・ ファンズで第1～14回募集 20億円以上を調達
- ・ 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

高島屋クラウドファンディング



funds



まず、財務戦略の一環であるクラウドファンディングについてご説明いたします

こちらにも上場企業の強みを生かした資金調達の多様化を目的として実施をしております。投資家が増加しているファンズでの募集により、当社の認知度向上にも繋がっております。これまで計14回の募集をしております、20億円以上の調達に成功しております

また、調達金利につきましても、初回の3%から2%前後まで低下をしております、借入により資金調達と近い水準まで下がってきております。また新たに高島屋ファンディングでの資金調達も引き続き検討いたします

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の連携を図ってまいりたいと考えております

- ・創業50周年を迎えるにあたり様々な施策を企画しております



50周年記念サイト開設

- ・50周年記念サイトを期間限定にて公開
- ・専用ロゴも製作し50周年ブランドを最大限に活用

社章の作成



周年ロゴの作成



底地くん2号機



25

続きまして50周年記念と連動した認知向上のための活動推進についてご説明をいたします。50周年記念サイトの公開を皮切りに、様々な媒体を使ってアピールを予定しております。社章の作成は、サンセイランディックの社員としての自覚を持ってもらいたいという思いから、長年作成を検討しており、会社ロゴを用いたデザインで作成を進めておりましたが、この度思い切って底地くんだけのデザインを採用しております

底地くんの着ぐるみにつきましては、2号機ということで、手足の可動領域を改造したり、蝶ネクタイや眼鏡といった小物を追加して、また違った雰囲気を楽しめるよう工夫しました

- 2025年12月期第2四半期決算概況
- 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**
- 中期経営計画の経営目標の修正について



ここからは、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月期通期業績予想

2025年12月期 通期業績予想修正

	当初計画	増減率	修正計画
売上高	25,650百万円	△6.4%	24,000百万円
営業利益	1,910百万円	+5.8%	2,020百万円
経常利益	1,600百万円	+3.1%	1,650百万円
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,070百万円	+2.8%	1,100百万円

- 不動産販売事業において、底地の販売が堅調に推移することに加えて、底地・居抜き及び所有権のいずれにおいても、利益率が計画を上回ることが見込まれることから、当初の計画通り下期は赤字となる見込みとなるものの、2025年12月期の通期業績予想の各利益を上方修正
- 仕入においても、3Q以降に複数の大型物件の仕入を予定していることから、年間仕入高計画を220億円に修正し、過去最高の仕入高となる見通し
- 上記業績予想の修正を踏まえ、2025年12月期の期末配当については、1円の増配を行い、1株当たり25円から26円に修正

初めに、2025年12月期の通期業績予想についてご説明いたします。8月8日に、通期の業績予想の上方修正について開示をしております

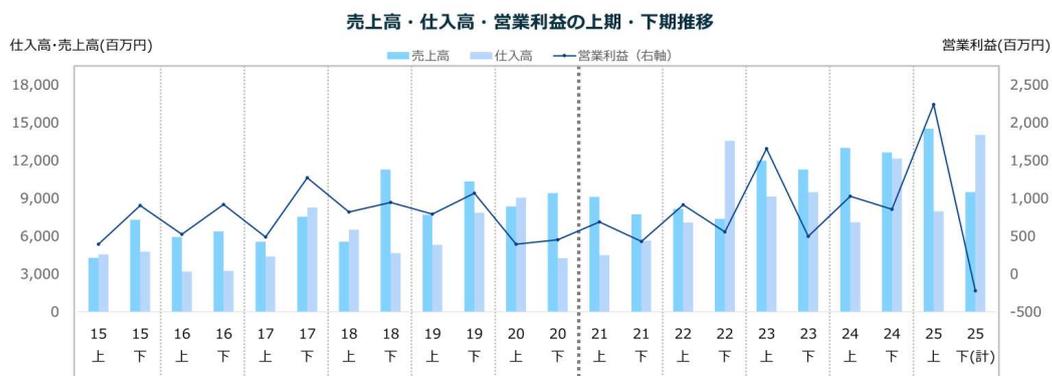
当初の計画通りではございますが、下期は赤字となる見込みではあるものの2025年12月期の通期業績予想の各利益を上方修正。

仕入れにおきましても、年間計画を220億円に修正し、過去最高の仕入高となる見通しでございます

業績修正に伴い期末配当は1円の増配を行い、通期で43円の配当を行う予定でございます

上期・下期の販売・利益構成について

- ・ 堅調な仕入が継続していることを背景に、販売と仕入の上期・下期のバランスが変化し、業績の変動は大きくなったものの、通期での仕入・販売は以前より安定化している傾向



コロナ前までは、販売は下期 / 仕入は上期偏重の傾向
(上期に仕入れた物件をその下期に販売)

堅調な仕入を背景に、販売は上期 / 仕入は下期偏重に変化
(下期は翌年に向けた仕入に、
上期は前期に仕入れた物件の販売に集中)
→仕入・販売は以前より安定化

28

続きまして、上期下期の仕入と販売についてご説明いたします。堅調な仕入が続き、大型物件が増加してきたことにより、販売と仕入の上期下期のバランスが変化してきております

コロナ前までは、上期に仕入れた物件をその下期に販売することが多く、そのため販売は下期、仕入は上期に集中する傾向が強かったです。しかし、コロナ後は堅調な仕入れが継続してきたことで、上期は前期に仕入れた物件を販売し、下期は翌年に向けた仕入れをする流れに変わってきました

そのため、販売は上期偏重、仕入れは下期偏重の傾向が強まってきている。その結果として、以前に比べて通期での販売及び仕入れ活動は、見通しがしやすくなり安定化してきています

- 2025年12月期第2四半期決算概況
- 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
- **中期経営計画の経営目標の修正について**



ここからは、2025年12月期の業績予想を踏まえた、
中期経営計画の経営目標の修正についてご説明いたします

中期経営計画の経営目標の修正

- 中期経営計画最終年度（2027年度）の経営目標を修正
- 収益性と効率性の両立を加速させ、更なる成長を目指す



30

初めに、経営目標の修正についてご説明いたします。2025年12月期の業績予想が、中期経営計画最終年度の経営目標を上回る見通しとなったため、また足元の仕入れが堅調に推移してきており、今後もその傾向が継続することが見込まれることから、経営目標を修正しております

最終年度は、営業利益は25億円、経常利益は20億円、ROEは据え置きとしております。先ほど取締役の三浦よりご説明したとおりでございますが、当社の株価水準につきましては、まだまだ改善の余地が大きいものと認識しております

そのための改善策の一環として、当社の成長性を評価していただけるよう、更なる成長路線を目指すとともに、株主様への還元も積極的に行ってまいりたいと考えております

来期以降の販売に向けた仕入拡大

- 2025年下半期の仕入高は大幅に伸長し、来期以降に販売する販売用不動産は順調に増加する見込み
- 現状の仕入水準を維持していくことで、中期経営計画の最終年度の目標値は十分達成可能な水準と認識



31

続きまして中期経営計画の修正目標の達成見込みについてご説明いたします

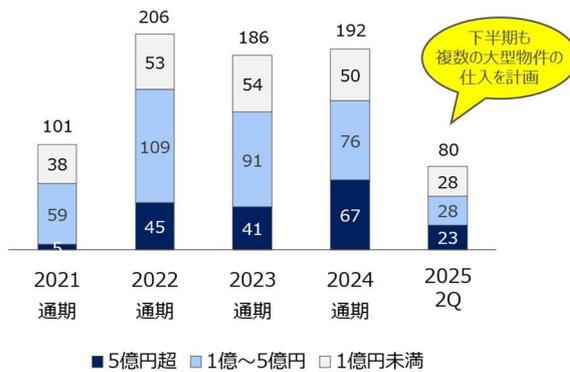
足元の仕入れにつきましては、順調に進捗していることから当期の仕入高計画を176億円から220億円に修正をしております。当期末の在庫につきましては、第2四半期末の水準から大幅に増加する見込みでございます。来期以降に販売する物件につきましては、着実に積み上がっている状況と言えるかと思えます

この仕入の水準が継続すれば、中期経営計画最終年度の目標は十分達成可能な水準だと私は考えております。そのためにも、中期経営計画で掲げました施策を着実に実行し、その成果を残していくことが大事だと考えています

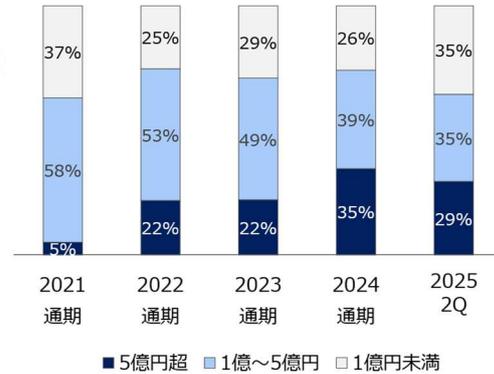
大型物件の増加による仕入高の増加

- 不動産市況が比較的堅調に推移していることに加えて、大型物件の仕入が拡大したことにより、仕入高は安定して高水準で推移
- 2022年頃から3億円超の物件が増加し、直近はさらに5億円超の物件が増加している傾向

仕入高の推移（金額帯別） （単位：億円）



仕入構成比の推移（金額帯別）



32

続きまして、足元で仕入れが増加している主な要因についてご説明をいたします。これまで仕入れチャンネルの強化に向けて組織営業を強化し、既存チャンネルのリレーション強化や新規チャンネルの開拓を進めてまいりました。その成果が出てきたことに加え、不動産市況が堅調に推移してきたこともあり、徐々に大型物件の仕入が拡大。組織体制や財務基盤が強化されたことで、2022年頃から3億円以上の物件が増加してきており、直近ではさらに5億円を超える物件が増加してします

当期の四半期におきましても、複数の大型物件を仕入れる計画でございます。通期では大型物件の構成比が増える見込みでございます

株主還元（配当の推移）

- 2025年12月期第2四半期にて中間配当1株当たり17円を実施。期末配当は1円の増配を行い1株当たり25円から26円を予定しており、年間配当額は1株当たり43円となり12期連続増配となる見込み



続きまして配当の推移についてご説明いたします。2025年12月期の中間配当は1株当たり17円、期末配当は1円増配の26円の計画でございます

中間配当と期末配当合わせ、年間配当額は43円となり、12期連続の増配となる予定でございます。自己株式の取得も含めて、総還元性向50%超となることを見込んでございます。先ほどのご説明の通りでございますが、今後も増配や自己株式の取得も含めた積極的な株主様への還元策を検討してまいりたいと考えています

- ・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



当社の創業は1976年2月でございます。来年2月27日をもって50周年を迎えることとなります。

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まいりたいと考えております。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。

ゆるバス2025への参戦のお知らせ Sansei Landic 



エントリーNo268
底地くん

50TH ANNIVERSARY

特設サイト

ゆるバス

35

最後になりますが今年も、底地くんはゆるバスに参加をしています

エントリーナンバーは268番ということでございまして、9月の27日まで投票可能です。現在のところ100位前後という状況でございます。今年は50周年という節目がございまして、それを背負い、日々底地くんも活動しております

ぜひ皆様方にもご投票いただけると、底地くんも喜ぶかなというふうに思いますので、ご協力のほどよろしく申し上げます。以上にて、私からのご説明は終了となります。ありがとうございました。

2025年12月期第2四半期決算説明会 QA 書き起こし

Q1 マーケットが高騰している中で、仕入を強化しているように見受けられます。貴社は仕入に関して、特に慎重な企業だと考えていましたが方針の変更などがあったのでしょうか？

A1 仕入の強化につきましては我々の肝でございますので、常々行ってきております。ただ、当社の目線を変えないというスタンスについては変わっておらず、我々の目線で買える物件を確実に取得していくという方針に変化はございません。ただし、現場社員によるチャネルの拡大や Web マーケティング、各種広告などの成果が出てきており、当社に寄せられている相談案件の全体が増えているという中で、仕入も増加しているという認識はあります。

決して不利な仕入をしたりですとか、意図的に仕入を増やしているということではないと思います。もちろん仕入の拡大というのは行っているものですが、無理して買っているという状況ではない、ということをご理解いただきたいなと思います。

Q2 人材確保育成の進捗はいかがでしょうか？大型案件の仕入れが増えていく点などから、うまくいっている様子ですが詳しく教えてください。

A2 人材が足りているかと言われると足りていないという状況にはなりません。ただ、必要最低限の採用というのは、おかげさまで継続してできてございます。また先ほど中計の中にも実は書いてあることなんですが、人材の育成というのは我々のこれからの物件の仕入の肝となりますので、これにつきましては今まで以上に強化をしており、その成果というのは着実にできていると思っております。成果がでているというのは、権利調整のスピードや検証の内容がスムーズに素晴らしく、今まで以上にレベルアップしているというところからもいえるかと思えます。ただ今後物件がどんどん増えてくる中で、もしかしたら人材の不足ということも考えられますが、そこにつきましては、1人当たりの生産性をまだまだ上げられる余地があるのではないかとこのように考えており

ます。

また、会社全体の業務効率を上げることにより、まだまだ様々な物件の対応というのが可能になる。その余裕の中で人材確保につきましても、引き続き強化したいと考えております。

Q3 売上高の下方修正は、意図的に居抜きの販売を先送りするということですか？

A3 決してそういうことではございません。販売物件の構成と販売時期の問題でございます。

今期につきましては底地の割合が非常に高くなっておりまして、例年より底地の単価は上昇しているものの、トップラインの伸びに繋がるまでは至っていないというところでございます。元々底地は売上の規模が非常に少ないということもございまして、結果としてこういう状況になっているということでございます。

Q4 生産性の改善に、AIやITの活用は行っておりますでしょうか？

A4 営業の現場におきましては営業データの蓄積というものを今推進しております。それによってBIの活用を推進しており、その先でAIを活用していくことが想定されていくかと思っております。あと管理系の方につきましては、それは他社でもやってることであるとは思いますが、積極的に日々の業務にAIを活用して、業務の効率化を図るという動きを継続して取っているところでございます。

Q5 チャネルの拡充について、もう少し具体的に教えて頂けますでしょうか？

A5 元々あるものの強化ということで、個人ベースで仕入営業にあたるが多かったのですが、それを組織的に強化しております。チャネルを太くしていくということと併せて、例えば金融機関さんに、我々のような業者がいると知っていただくことによって、お客様の確保に繋げていくというところでございます。また資産を扱う方々ですね、税理士さんや弁護士さん、資産を扱う方々

そういうところを中心に開拓するため、専門の部署を作りましてアプローチを行っています。また一般のいわゆる地主さんがあると思います。

そういうことを複合して合わせていくことによって、チャンネルの拡大を図っていきたいと考えております。

Q6 大阪、名古屋での取り組み強化が奏功した背景は？

A6 元々名古屋というのは我々の支店の中で一番数字を出しており、大阪はその次ということだったんですが、今回強化したのは底地になります。両支店とも居抜については、大分実績を出していましたが、底地があまり伸びておりませんでした。特に名古屋は底地にもう少し注力しようとして対策したところ、それが成功したということです。底地をやるというイメージが名古屋になかったのですが、それを逆転の発想というか、あわせて宣伝していくことによって功を奏していると思います。関西に関しましては元々知名度はそこそこあったものの、やはりライバルも多いということがあってなかなか我々だけについていくことがなかったのですが、おかげさまで最近では我々を指名していただけるような状況というのが増えてきています。

結びに

安定した事業成長を実現し、企業価値を向上していくため、経営基盤の強化を引き続き進めてまいります。今回の決算につきましては、通期計画の上方修正、増配と中期経営計画の経営目標の上方修正を発表いたしました。

創業 50 周年を意識しながら、今後の業績の拡大に応じて、引き続き積極的な株主の還元も進めてまいりたいと考えております。今後もこれまで以上に職務に邁進してまいりますので、引き続きどうぞよろしくお願い申し上げます。

本日はありがとうございました。