

株式会社サンセイランディック

気持ちのよい土地再生を。

●●●●● 株式会社サンセイランディック The SPECIALISTS of COMMUNICATION



平成26年8月22日
2014年12月期第2四半期決算説明資料



1. 会社概要

2. 2014年12月期第2四半期決算概況

3. ビジネスモデルと当社の強み

4. 今後の展開

5. 2014年12月期業績見通し

6. 参考資料



1. 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	257百万円
上場	2014年(平成26年)1月30日 東京証券取引所 市場第二部 (証券コード3277) ※2011年12月15日にJASDAQ市場に上場
本社	東京都千代田区神田司町二丁目1番地
支店	札幌(札幌市中央区)、武蔵野(東京都三鷹市)、横浜(横浜市西区)、名古屋(名古屋市中区)、大阪(大阪市中央区)、福岡(福岡市中央区)
従業員数	単体109名(連結133名)・・・2014年6月末時点
事業内容 (セグメント状況)	1. 不動産販売事業 (サンセイランディック) 旧借地法に基づく底地等の権利調整を伴う不動産の仕入れ及び販売、所有権販売等 2. 建築事業 (One'sLifeホーム) デザイナーズ注文住宅、デザイナーズリフォームの企画設計・施工及び管理

※サンセイコミュニティの行うその他事業(賃貸物件の管理、及び不動産売買・不動産賃貸の仲介)は、2013年7月1日にサンセイランディックが吸収合併して、武蔵野支店となりました。



1. セグメント状況

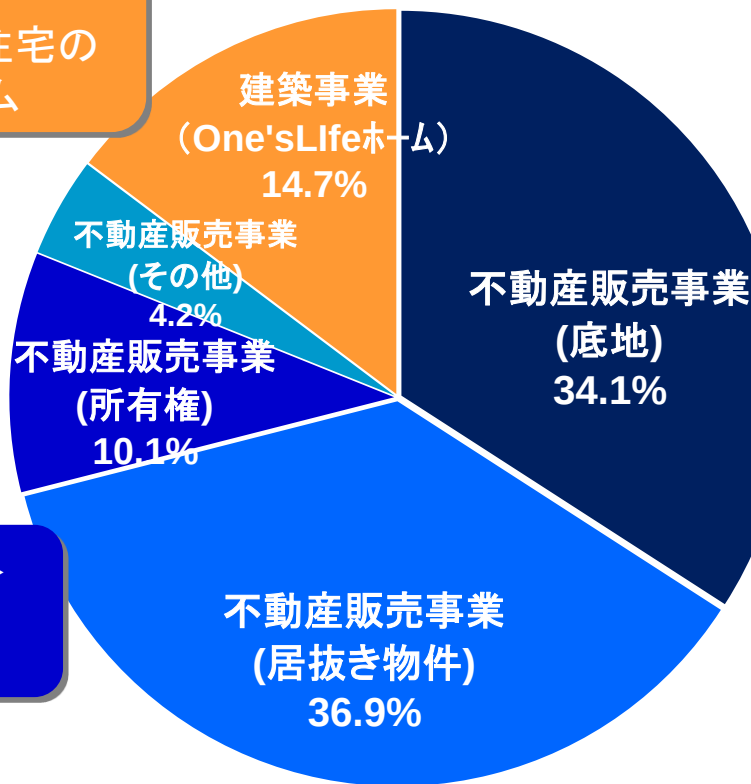
事業別売上高構成(2014/12期 第2Q)

One'sLifeホーム

デザイナーズ注文住宅の
建築請負・リフォーム

サンセイランディック <その他>
賃料・コンサルフィー

サンセイランディック <所有権>
所有権の仕入・販売



サンセイランディック <底地>
旧法借地に基づく底地の
仕入れ、権利調整(借地権
者と交渉)
借地権者への底地販売

サンセイランディック <居抜き物件>

借家権者がいる土地建物(古アパートなど)
の仕入れ、借家権者と交渉、第三者へ販売



1. 会社概要
- 2. 2014年12月期第2四半期決算概況**
3. ビジネスモデルと当社の強み
4. 今後の展開
5. 2014年12月期業績見通し
6. 参考資料



2. 2014/12期 第2Q決算概況

不動産販売事業の利益率向上により、黒字転換。平準化進む。

● 2014年12月期 第2四半期(2014年1月1日～2014年6月30日)連結業績実績

	2014/06 2Q実績	当初予想	差額	2013/06 2Q(前年同期)	増減比
■ 売上高	: 3,958百万円	4,088百万円	△130百万円	3,576百万円	10.7%
■ 営業利益	: 547百万円	288百万円	258百万円	△103百万円	—
■ 経常利益	: 467百万円	192百万円	274百万円	△145百万円	—
■ 四半期純利益	: 278百万円	112百万円	166百万円	△102百万円	—

● 2014年12月期 第2四半期のポイント

・不動産販売事業における販売計画の変更などにより、売上高は減少するが、市況環境の好調及び、物件の個別要因により、売上総利益率が向上

・建築事業において、販売計画の前倒しによる売上の増加

・不動産販売事業における経費の未消化等により、営業利益、経常利益、四半期純利益とも計画を大幅に超過

・2014年12月期 第2四半期の業績予想を上方修正(7/28)



2. 損益計算書

売上総利益の大幅な増加により、黒字転換。平準化が進む。

(単位: 百万円、%)

	連 結			単 体		
	2013/06	2014/06	増減比	2013/06	2014/06	増減比
売上高	3,576	3,958	10.7	3,029	3,375	11.4
売上総利益	879	1,548	76.0	903	1,445	60.0
販売費・一般管理費	983	1,001	1.8	781	845	8.2
営業利益	△103	547	—	122	599	390.9
営業外収益	8	6	△21.8	4	6	38.2
営業外費用	50	86	71.1	59	84	42.0
経常利益	△145	467	—	67	521	677.5
特別利益	—	—	—	—	—	—
特別損失	—	—	—	—	—	—
法人税等	△42	188	—	30	207	570.0
四半期純利益	△102	278	—	36	313	769.8

- 不動産販売事業において、全体的に利益率が増加したため、売上総利益が大幅に増加
- 営業利益、経常利益、四半期純利益が黒字転換。平準化が進む。

2. 事業別販売実績(2013/06,2014/06)

(単位: 百万円、%)

	件数			売上高		
	2013/06	2014/06	前年同期比	2013/06	2014/06	前年同期比
不動産販売事業	222	149	67.1	3,047	3,375	110.7
うち底地	190	122	64.2	1,816	1,350	74.3
うち居抜き物件	15	15	100.0	398	1,461	367.1
うち所有権	17	12	70.6	675	398	58.9
その他	—	—	—	157	165	105.1
建築事業	79	100	126.6	528	583	110.4
合 計	—	—	—	3,576	3,958	110.7

- 不動産販売事業は、居抜き物件の販売により売上高増加
- 建築事業は、販売件数の増加により売上高が増加



2. 貸借対照表(2013/12,2014/06)

(単位:百万円、%)

	連 結					連 結			
	2013/12	構成比	2014/06	構成比		2013/12	構成比	2014/06	構成比
流動資産	8,023	90.0	7,883	89.9	流動負債	4,586	51.4	4,185	47.8
現金及び預金	1,185	13.3	856	9.8	有利子負債	3,361	37.7	3,241	37.0
棚卸資産	6,354	71.3	6,631	75.7	その他	1,224	13.7	944	10.8
その他	482	5.4	395	4.4	固定負債	464	5.2	453	5.1
固定資産	895	10.0	881	10.1	有利子負債	418	4.7	406	4.6
有形固定資産	568	6.4	567	6.5	その他	46	0.5	47	0.5
無形固定資産	100	1.1	95	1.1	負債合計	5,051	56.6	4,639	52.9
投資その他の資産	226	2.5	219	2.5	純資産合計	3,867	43.4	4,125	47.1
資産合計	8,918	100.0	8,765	100.0	負債・純資産合計	8,918	100.0	8,765	100.0

- 売上高が増加している一方、仕入により棚卸資産も増加
- 有利子負債が減少
- 純資産が増加

2. 事業別仕入実績(2013/06、2014/06)

(単位: 百万円、%)

	区画数			仕入高		
	2013/06	2014/06	前年同期比	2013/06	2014/06	前年同期比
不動産販売事業	268	203	75.7	2,226	2,179	97.9
うち底地	251	186	74.1	1,317	1,441	109.5
うち居抜き物件	12	13	108.3	398	654	164.2
うち所有権	5	4	80.0	510	83	16.4

●仕入れ体制の強化により、利益率の高い底地、居抜きの仕入高が増加



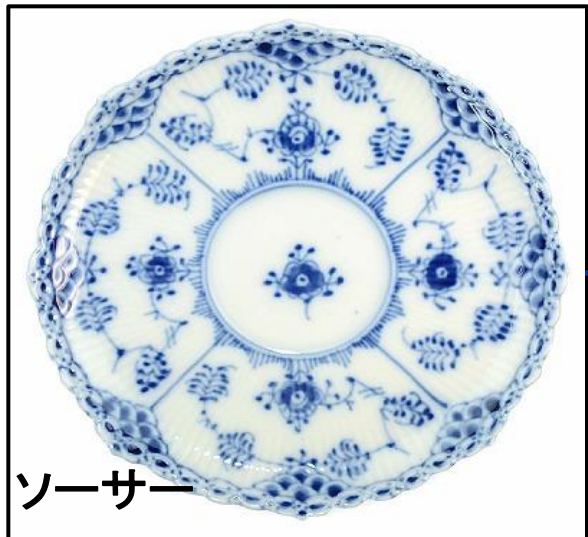
1. 会社概要
2. 2014年12月期第2四半期決算概況
- 3. ビジネスモデルと当社の強み**
4. 今後の展開
5. 2014年12月期業績見通し
6. 参考資料



3. 事業の概要 ～権利調整とは～



カップ



ソーサー

権利
調整



カップ&ソーサー



3. 底地とは

借地権

『他人の土地を使う権利』

他人の土地を(半永久的に) 自分の建物の敷地として使える権利

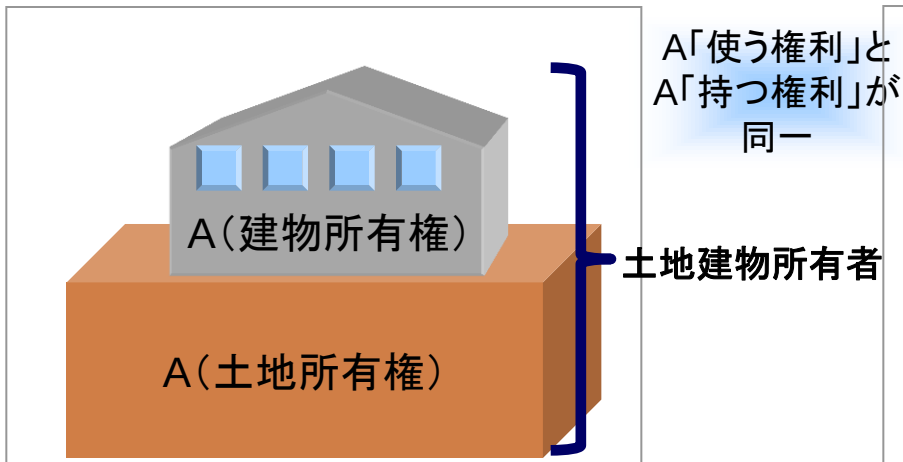
底地

『借地権などの諸権利がついている土地』

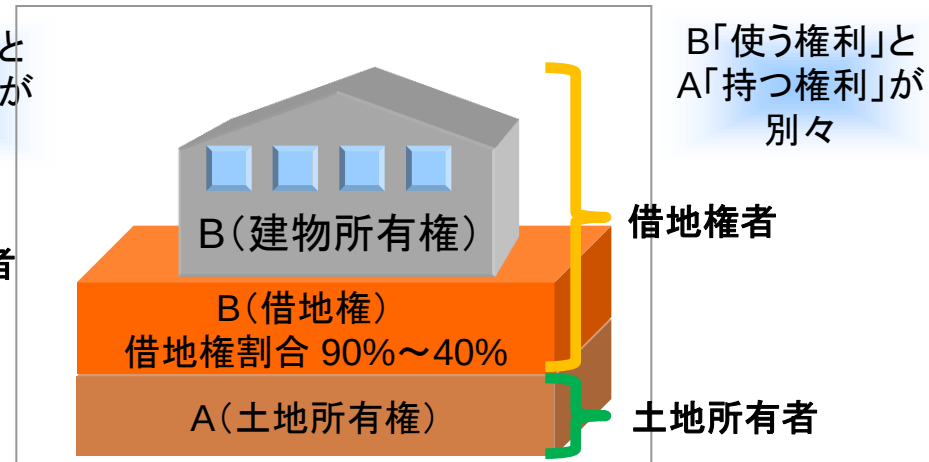
土地所有者が土地を貸し、借地権者がその土地に建物を建てる

土地の使う権利と持つ権利が分かれている状態

所有権(土地建物に対して100%権利)



底地(土地に対して10~60%の権利)





3. 事例 ～底地の権利調整とは～

【概要】 所在:神奈川県A市 地積:300坪 借地権者数:12名

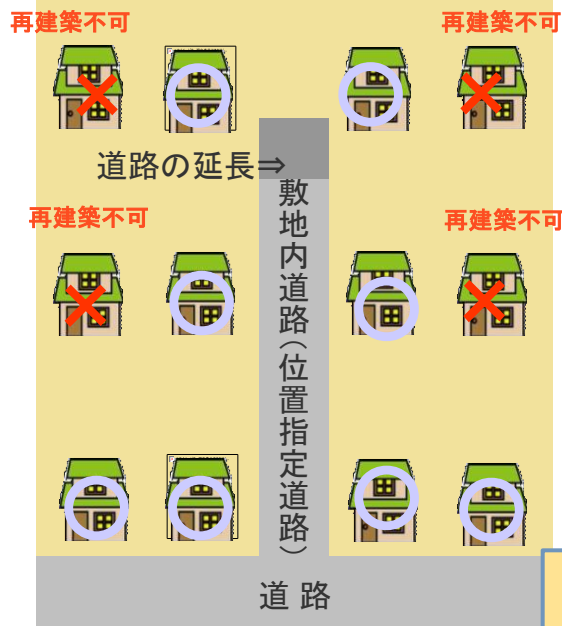
当社買取り時

借地12件のうち、道路に接していない6件が「再建築不可」(＝物件価値が低い)の状態
土地所有者から当社がそのまま「底地」を購入



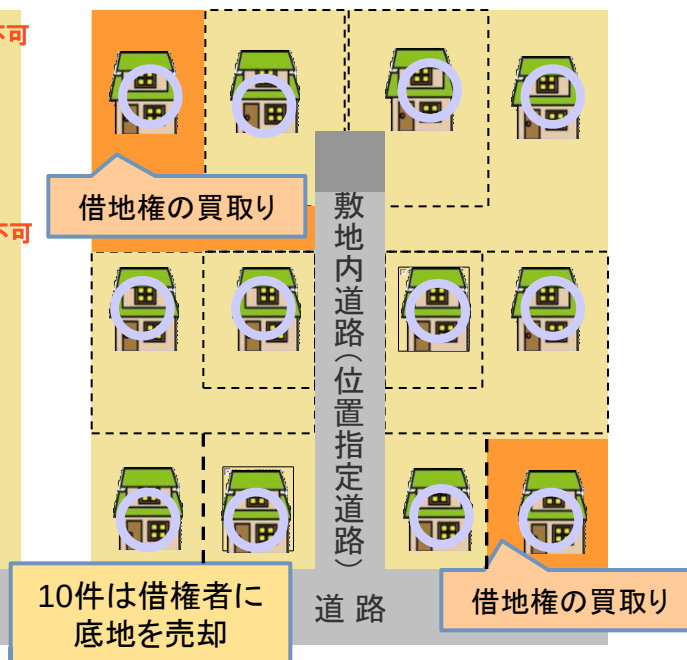
権利調整①

精密に測量を行ったうえで、役所と協議し、敷地内の道路を延長
6件中、2件は再建築可能になる



権利調整②

分筆により全ての区画が道路に接することができ、12件すべて再建築可能になる
(＝物件価値が大きくアップ)



- (土地所有者)借地権者の数が多く、調整が困難な底地の流動化(売却)に成功
- (借地権者)全ての借地権者が再建築可能な所有権を獲得し、資産価値が向上



当社の収益機会が「土地所有者」と「借地権者」のそれぞれに付加価値を与え、3者間でWin-Win-Winの関係を構築できるビジネスモデル



3. 居抜きとは

収益物件



- ・築浅
- ・空きが少なく、賃料が高い

居抜き物件



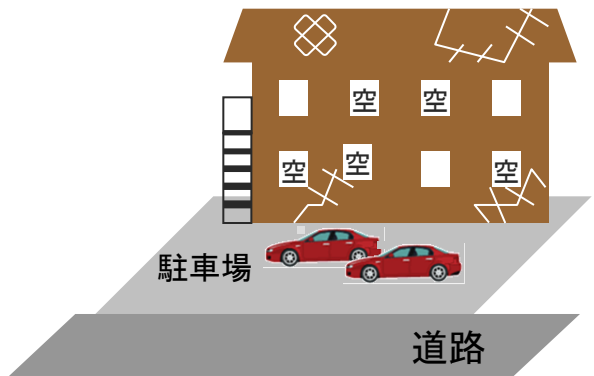
- ・築古
- ・空が多く、賃料が安い



3. 事例 ～居抜き物件の権利調整とは～

【概要】 所在:名古屋市B区 地積:130坪 築30年木造アパート
借家権者数:3名(8部屋中3部屋居住中)

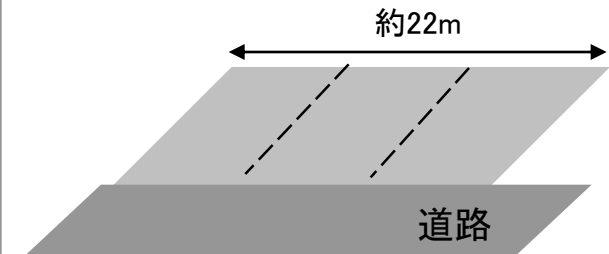
当社買取り時



- 築30年の木造建物で、かなり老朽化が進んでいる状態
- メンテナンス不足で、空室が埋まらず、十分な賃料収入が得られない

- 土地・建物をそのままの状態当社が購入
- 借家権者の明け渡し交渉を行う
移転先の手配
移転費用の負担
など移転するための条件を整備
- 賃貸借契約の合意解約

権利調整後



- 明渡し完了後、解体・更地化

建売業者へ売却

●(土地建物所有者)収益性の低迷した物件のキャッシュ化を実現

●(借家権者)現在の居住環境より条件の良い物件への移転を実現



当社の交渉力により土地建物所有者と借家権者それぞれがメリットを享受
3者間でWin-Win-Winの関係を構築できるビジネスモデル

3. 当社の強み ～権利調整の特色～

ニッチな商品（不動産）



- 解決したいニーズはあるが、当事者間では解決できない。
 - 時間や手間がかかるため、他社はほとんど行わない。
- ⇒ 様々な理由から、大手不動産業者も参入しづらい

相手に合わせた調整 蓄積されたノウハウ （高い権利調整力）



- 相手の想いを理解する。
- ⇒ 相手の言葉・想いを聞き漏らさない
- 相手のニーズをもとに、社内に蓄積したスキルとノウハウで解決策を見つける。
 - 地道な交渉ができる社員の存在

日本全国で事業展開



- 東証2部への上場により、全国での認知度が上がり、日本各地での取扱い件数が増加。
- ⇒ 全国で権利調整事業を行う会社はない
- 金融機関や資産を扱う方々とタイアップセミナーを開催。
- ⇒ 上場による信用力と認知度の高まり

「底地・居抜き不動産権利調整事業」が「2013年度田中啓一賞」を受賞

受賞理由

20年以上権利調整ビジネスを専門に行ってきた中で培ってきたノウハウを活用し、社会的にも問題となっている様々な不動産の権利問題を解決することで、不動産の再生を図っている。そして、そのビジネスが評価され、東証第二部上場を達成したため。



1. 会社概要
2. 2014年12月期第2四半期決算概況
3. ビジネスモデルと当社の強み
- 4. 今後の展開**
5. 2014年12月期業績見通し
6. 参考資料

4. 3年で達成する課題 (2012年～2014年)

既存事業の柱を太くすることで、安定した収益体制の構築、
企業価値の継続的向上を目指す

- ・個のレベルアップ
- ・組織のレベルアップ
- ・組織型営業の強化

仕入/販売分業化による
組織の効率化を図り、
案件増加に対応

①人材育
成と組織
営業強化

- ・事業スキームの多様化
- ・呼び込み型営業スキームの確立
- ・上場を活かした情報チャネルの拡大

案件数/仕入件数を1.5倍に増やす

②仕入れ
強化

③不動産
コンサル
ティング
強化

- ・底地ストックのため、
「底地管理」(オーナーズ
パートナー)の強化
- ・フィービジネスの拡大

事業領域の拡大

④資金調
達の多様
化・財務体
質の強化

- ・金融機関との取引拡大
- ・キャッシュフローの安定化

権利調整事業の安定的な拡大
株主還元



4. 事業戦略の進捗状況①

①組織体制の強化 ～取扱える「量」を増やす～

2012/12	2013/12	2014/6
<u>仕入・販売分業体制導入</u> ●上期は、組織変更に伴う効率的な営業体制の構築に時間を要するも、3Qより効果顕在化。 ・仕入物件数、2011/12期の1.5倍に到達 (62物件→93物件) ・販売件数、2011/12期下期に比べて、営業人員一人あたりの販売件数が1.4倍(4.3件対6.3件)	<u>2012年4Qの大幅な販売増加の影響で、仕入・販売のバランスを取り直す必要がでる</u> ●分業化の効果が表れ、組織が効率化 →<u>取扱い量の拡大</u> ・販売区画数 1. 1倍 ・仕入れ高 1. 7倍 (前年比) ★単体では過去最高益	<u>仕入・販売の平準化による効率的営業体制確立と個の成長を両立できる組織へ</u> 若手の早期育成を目指し、仕入・販売専門チームに加え、仕入販売を一貫で行う兼業チーム設置

次の戦略目標へ

取扱い量
[・権利調整数
・販売件数
拡大達成

STEP1

STEP2

STEP3

2014/上期
・分業化により平準化が進み、より丁寧な販売活動が可能となり、利益率が向上
2014/下期課題
・来期も安定した販売活動ができるよう、仕入の強化。



4. 事業戦略の進捗状況②－1

②仕入れ強化 ～セミナー・事業説明会の開催状況～

(単位:回)

	2011/12	2012/12	2013/12	2014/6
建設・不動産会社	4	11	49	15
不動産会社(金融系)	12	19	10	6
住宅販売会社	9	4	1	5
金融機関	0	31	83	24
証券会社	6	5	1	5
その他(税理士など)	3	16	11	13
合 計	34	86	155	68
個人向けセミナー	16	12	10	7
事業説明会	18	74	145	61

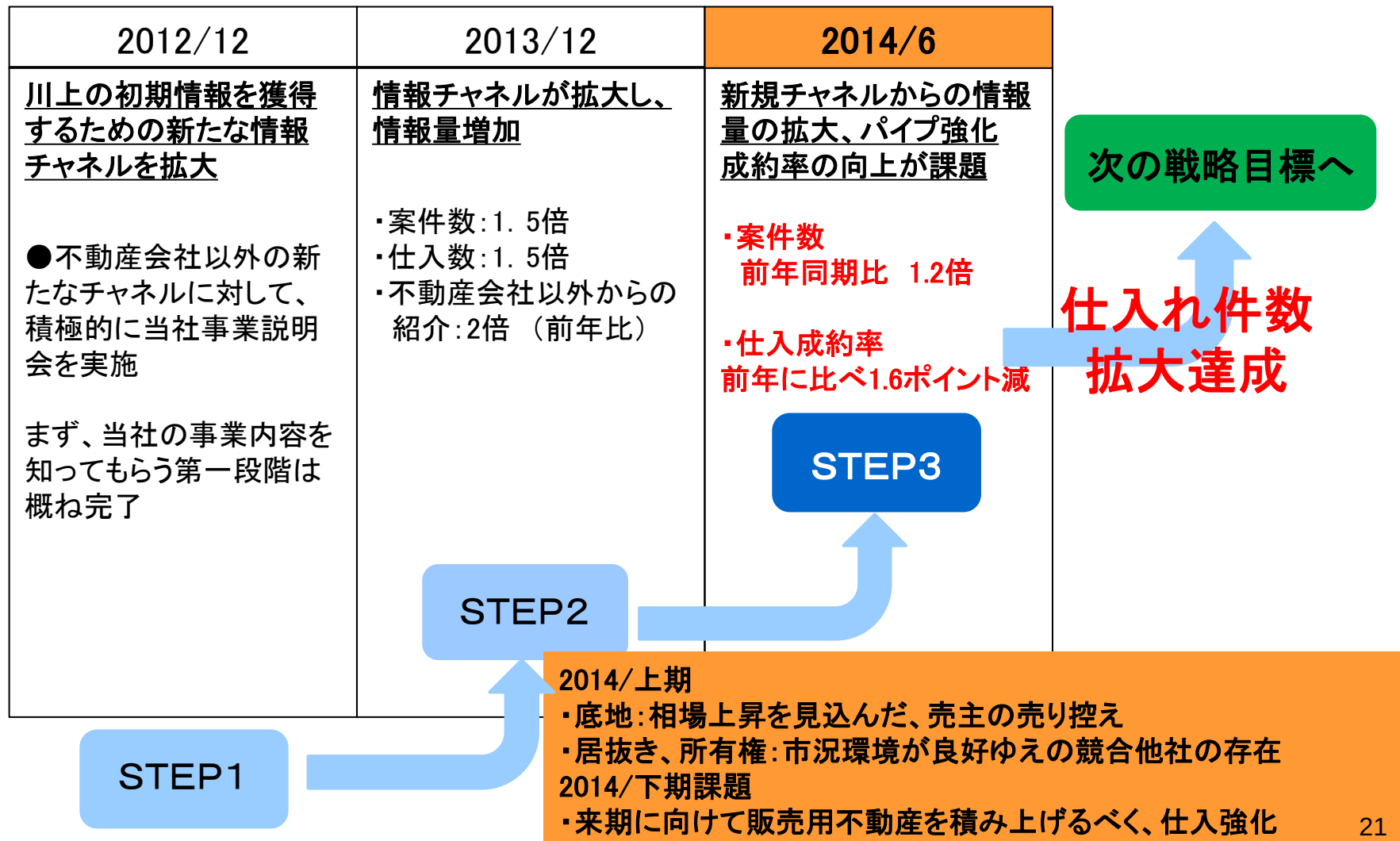


一昨年、昨年に積極的に事業説明会を開催したところからの案件が増加。
 今年はハウスメーカー、信用金庫等、これまで開催できていなかった先でも
 事業説明会を開催。



4. 事業戦略の進捗状況② - 2

②仕入れ強化 ～情報量の拡大を通じて、仕入れの「量」を増やす～





4. 事業戦略の進捗状況③

③不動産コンサルティング強化 ～サービスの幅を拡げ収益力の向上～

2012/12	2013/12	2014/6
<u>オーナーズパートナー (底地管理) 顧客・個人のお客様へのPR強化</u> ●WEB(底地.com・facebookを活用した権利調整ビジネスの認知度向上のための取組みの推進	<u>コンサルティング専門 部署の設置により、対応 できる案件の増加</u> ・管理戸数 3倍(前年比) ・コンサルティング案件 から売買案件へ発展	<u>底地ストック拡大、アプ ローチの多様化による 仕入件数拡大</u> ・コンサルティング部の取 扱い物件数は、前年比 2倍 ・管理戸数は前年比1.5倍

次の戦略目標へ

収益力の
向上達成

STEP1

STEP2

STEP3

2014/上期

・コンサル案件からの仕入、管理戸数の増加

2013/下期課題

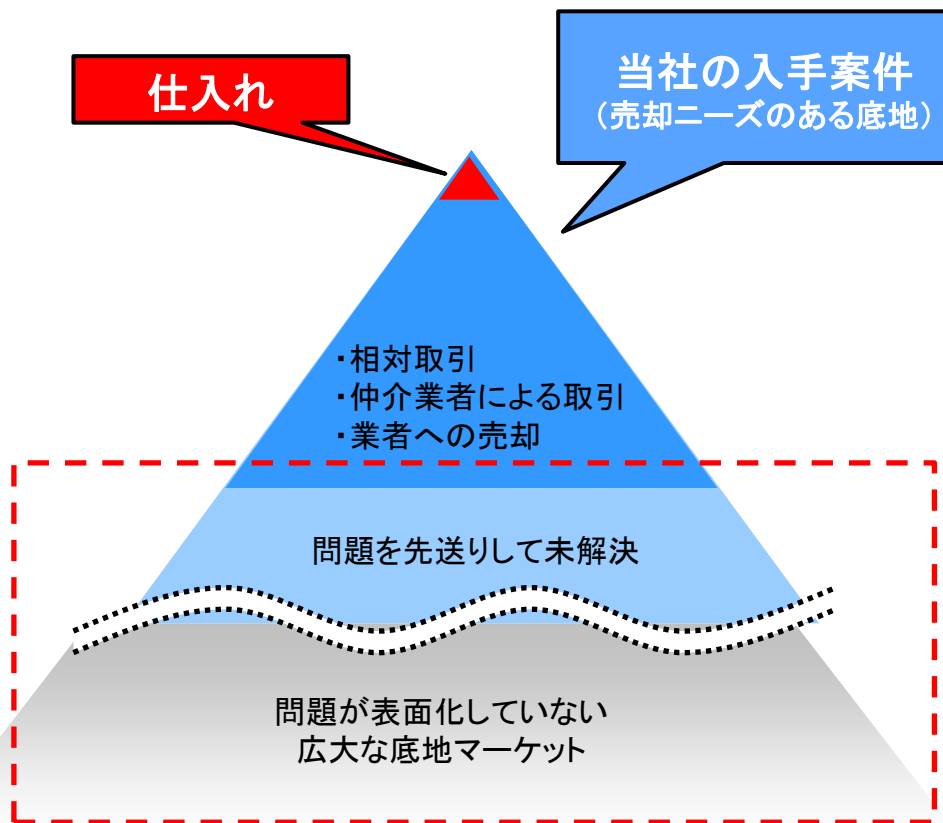
・売買以外の提案による成約率の向上

・全国的にコンサルサービスのPRを行い、受注件数の増加



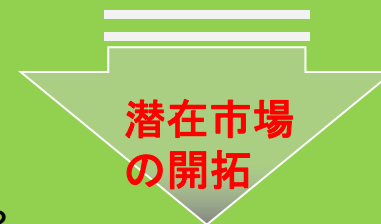
4. 底地市場の開拓

新規チャネルへのアプローチにより、底地市場の開拓を進める



■ステップ1

土地所有者を顧客とする金融機関や資産を扱う方々へ、当社の認知度を高める



■ステップ2

定期的なフォロー体制の構築、提携など関係強化を図り、不動産企業としてのソリューションを確立

■ステップ3

タイアップセミナーによるニーズ換気

サービスの幅を広げることで相談(情報)を案件へ引き上げ。仕入れ件数の増加を図る。

これまで・・・

売却ニーズのある底地売却情報が限定されてしまう。

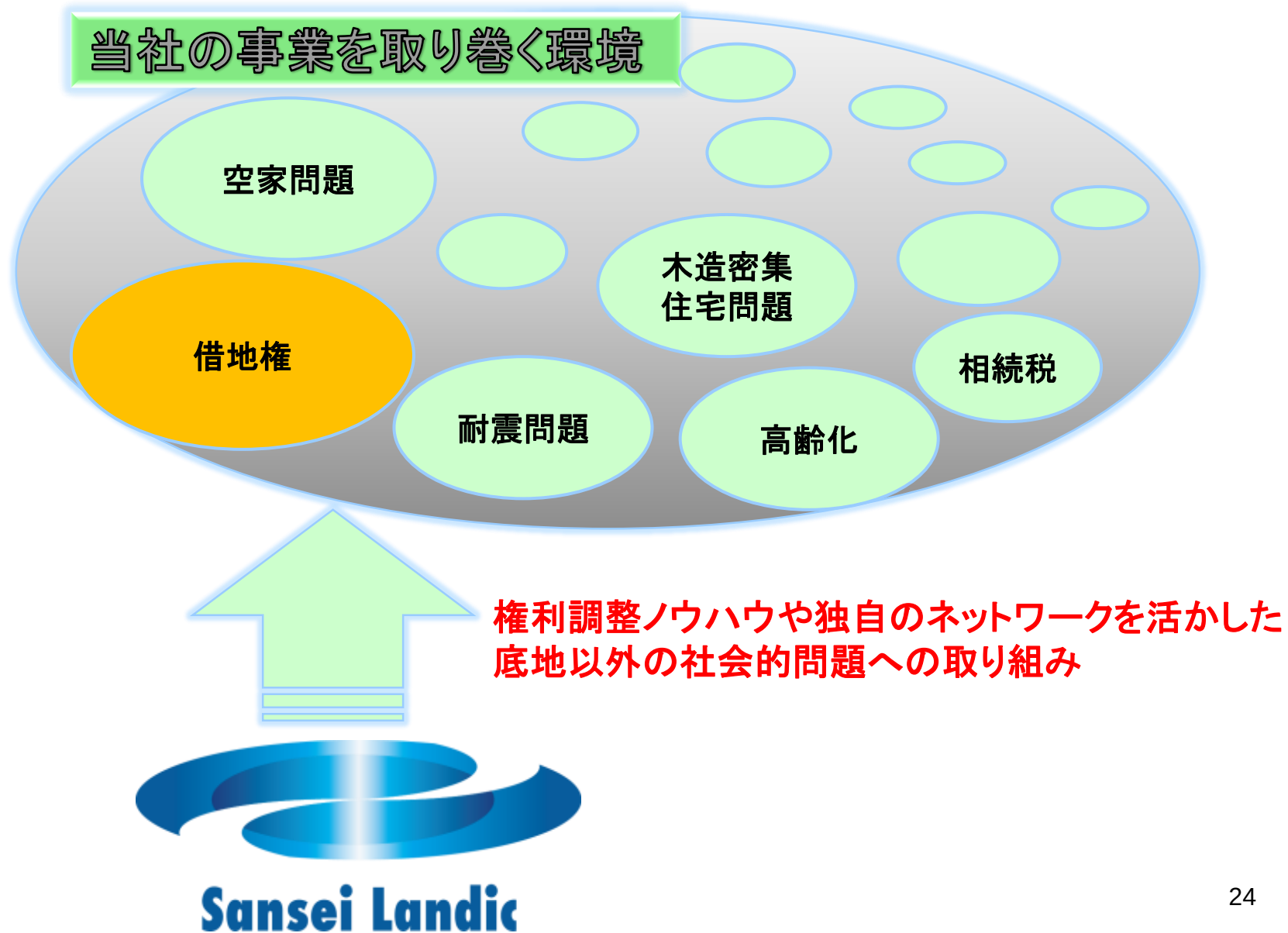


これから・・・

情報チャネルを拡げることで、潜在的なものも含め、市場の開拓をおこなう。



4. 今後の取り組み





1. 会社概要
2. 2014年12月期第2四半期決算概況
3. ビジネスモデルと当社の強み
4. 今後の展開
- 5. 2014年12月期業績見通し**
6. 参考資料



5. 2014/12期業績予想

2012年-2014年中期経営計画の最終年度として、増収増益となる見通し

● 2014年12月期(2014年1月1日～2014年12月31日)業績予想

	＜連結＞	2014/12	2013/12	増減比	＜単体＞	2014/12	2013/12	増減比
■ 売上高	:	12,088百万円	9,187百万円	31.6%		10,538百万円	7,580百万円	39.0 %
■ 経常利益	:	854百万円	809百万円	5.5%		820百万円	929百万円	▲11.7 %
■ 当期純利益	:	517百万円	455百万円	13.6%		495百万円	581百万円	▲14.8 %

・中期計画の最終年度として、「仕入、販売の平準化」「情報チャネル拡大による仕入増」を達成

・2015年1月1日以降の相続税増税による売却ニーズを確実に取り込む

・人材育成に主眼をおき、次の中期計画に向けた展開に取り組み始める

昨年、更に組織体制の整備を進めることで、仕入れと販売の平準化を達成する。
上場時から取り組んでいる「情報チャネルの拡大」についても引き続き推進し、確固たる情報ルートの確立を通じて、平成27年1月1日以降の相続税増税による売却ニーズを確実に取り込み、さらなる仕入を行う。



1. 会社概要
2. 2014年12月期第2四半期決算概況
3. ビジネスモデルと当社の強み
4. 今後の展開
5. 2014年12月期業績見通し
- 6. 参考資料**



当社の概要 ～経営理念・経営ビジョン～



経営理念

- 中庸：世の中の動きに対応し、バランスのとれた経営を維持する
- 質実：華美を排し、スリムな会社創りに徹する
- 不断：永久に存続する為、八分の力で邁進する

経営ビジョン

不動産権利調整のForerunner(先駆者)であり続ける
全てのステークホルダーとWIN-WIN-WINの関係を目指す



「サンセイランディック」の社名の由来

仕入先、販売先、当社がそれぞれにとって満足のいく取引ができて、win-win-winの信頼関係が構築され、その積み重ねが三者の繁栄につながると考えております。その精神を「三つの星(仕入先、販売先、当社)が輝き続けること」を願って「サンセイ」と称し、不動産事業を行うことから、この言葉に「Land(ランド)」の造語である「ランディック」を付け加えたものが社名の由来であります。



(参考資料) 沿革

創業	昭和51年2月	創業者小澤克己が、不動産の賃貸・売買仲介を目的として株式会社サンセイサービス（現サンセイランディック）を東京都中央区銀座に設立
	昭和62年3月	商号を株式会社サンセイに変更
第一ステージ ＜創生期＞ 権利調整事業開始	平成 3年6月	『底地』の取扱いを開始 不動産バブル崩壊後、景気に左右されにくいビジネスとして創業者小澤が着目
	平成5年	底地事業を本格的に展開、現代表取締役の松崎が入社 東京都千代田区に不動産の販売・仲介事業を目的として株式会社サンセイ住宅販売を設立
	平成9年2月	商号を株式会社サンセイランディックに変更、本社を東京都千代田区淡路町に移転 底地に次ぐ権利調整事業として、 『居抜き』の取扱いを開始
第二ステージ ＜発展期＞ 事業エリアの拡大 周辺事業開始	平成14年4月	大阪支店・札幌支店を開設（大阪支店、札幌支店は旧サンセイ住宅販売として平成12年より営業を開始）
	平成16年8月	福岡支店を開設
	平成17年3月	戸建分譲を目的として、株式会社One's Life ホーム（現連結子会社）を設立し、建築事業を開始
	平成19年12月	名古屋営業所（現名古屋支店）を設置
第三ステージ ＜成長期＞ 底地の仕入拡大と チャネルの多様化	平成20年1月	底地の管理業務「オーナーズパートナー」を本格的に開始
	平成21年1月	本社を東京都千代田区神田司町へ移転
	平成22年3月	横浜支店開設
	平成23年12月	東京証券取引所JASDAQ市場上場
	平成25年7月	子会社である株式会社サンセイコミュニティを吸収合併し、支店として、武蔵野支店を設置
	平成26年1月	東京証券取引所 市場第二部へ市場変更

株式会社サンセイランディック

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うち、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: 03-3295-2200

E-mail: ir@sansei-l.co.jp