

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25年2月26日
2012年12月期決算説明資料

1. 会社概要
2. 2012/12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. 2013年12月期業績見通し
6. 参考資料

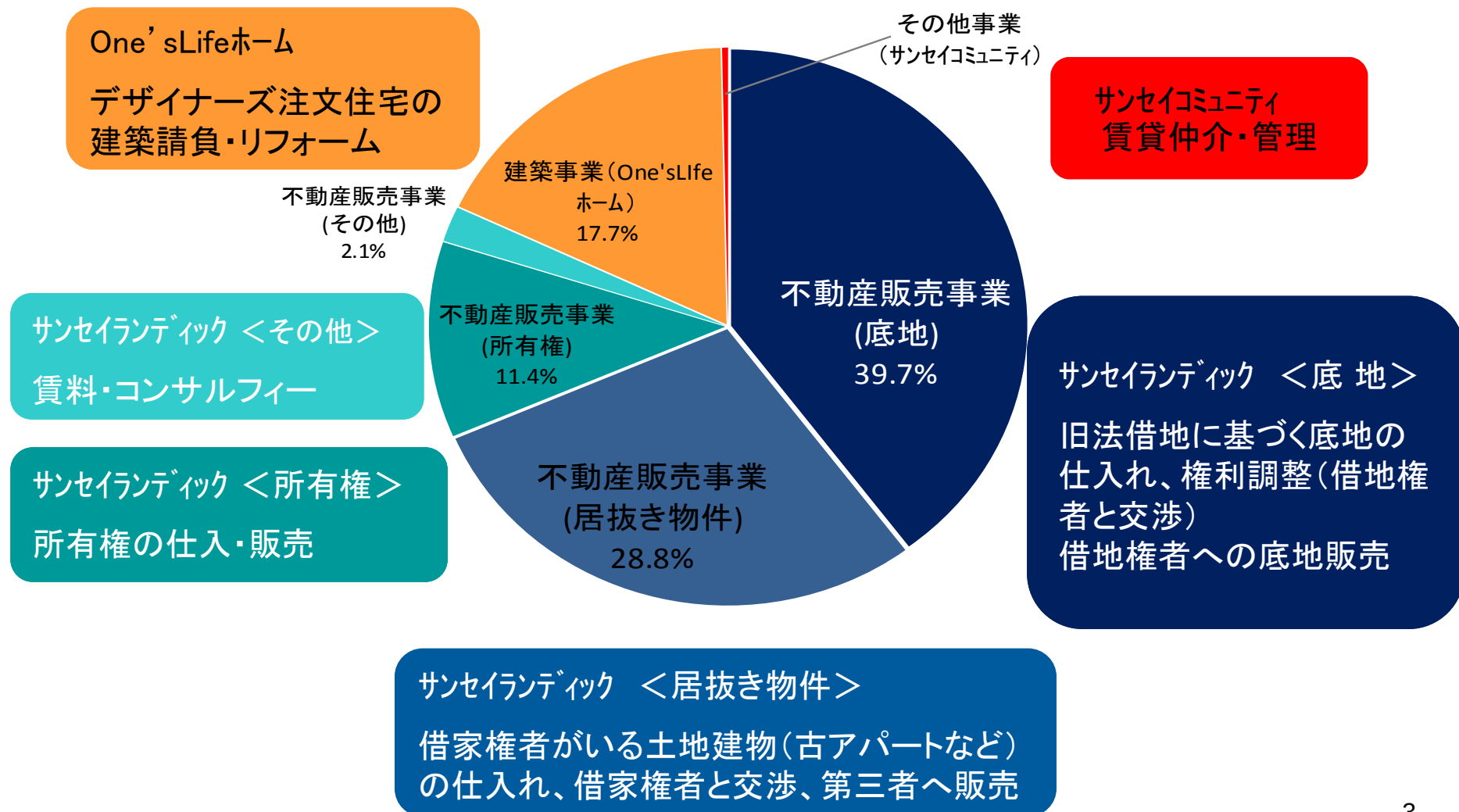
1. 会社概要



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	2011年(平成23年)12月13日 大阪証券取引所JASDAQ市場 (証券コード3277)
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)、横浜(横浜市西区)、名古屋(名古屋市中区) 大阪(大阪市西区)、福岡(福岡市中央区)
従業員数	単体96名(連結123名)・・・2012年12月31日時点
事業内容 (セグメント状況)	1. <u>不動産販売事業 (サンセイランディック)</u> 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. <u>建築事業 (One'sLifeホーム)</u> 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 3. <u>その他事業 (サンセイコミュニティ)</u> 賃貸物件の管理、及び不動産売買・不動産賃貸の仲介

1. セグメント状況

事業別売上高構成(2012/12期)





1. 会社概要
2. 2012/12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. 2013年12月期業績見通し
6. 参考資料

2. 2012/12期決算概況

新組織の体制整備が遅れたものの、第3Q以降に効果が顕在化

● 2012年12月期(2012年1月1日～2012年12月31日)連結業績実績

	2012年12月期	2011年12月期	増減比
■ 売上高	: 9,475百万円	8,042百万円	17.8%
■ 営業利益	: 517百万円	749百万円	△31.0%
■ 経常利益	: 436百万円	746百万円	△41.5%
■ 当期純利益	: 233百万円	444百万円	△47.5%

● 2012年12月期のポイント

相続税をキーワードとした底地案件の顕在化が進行する中、上場効果による情報チャネルの拡がりを想定。

・新組織体制へ移行

本社営業本部を仕入部門と販売部門に分けて、専門化による効率向上とレベルアップを図ることで、仕入れ情報チャネルの拡大による仕入件数増加と、それに伴う販売件数の増加に対応することを目論む。

上期は、組織移行に伴う体制整備の遅れが発生して、十分な効果を上げることができなかったが、第3四半期以降に組織改変の効果が出はじめ、仕入れ件数の増加や売上高の増加につながる成果を上げることができた。

2. 損益計算書

本社の仕入部門と販売部門の分離による効率化の効果が、
第3Q以降に顕在化し、売上高ベースで増収を確保

(単位: 百万円、%)

	連 結				単 体			
	2010/12	2011/12	2012/12	増減比 2012/2011	2010/12	2011/12	2012/12	増減比 2012/2011
売上高	7,414	8,042	9,475	17.8	6,057	6,886	7,770	12.8
売上総利益	2,248	2,484	2,414	△2.8	1,893	2,159	2,016	△6.6
販売費・ 一般管理費	1,593	1,735	1,897	9.3	1,241	1,373	1,503	9.5
営業利益	654	749	517	△31.0	651	785	512	△34.7
営業外収益	25	135	4	△96.4	21	131	3	△97.3
営業外費用	140	138	85	△38.4	134	138	96	△30.5
経常利益	539	746	436	△41.5	538	778	420	△46.0
特別利益	2	54	23	△57.4	2	54	20	△61.8
特別損失	8	4	17	301.3	2	13	1	△91.6
法人税等	232	352	209	△44.4	228	354	203	△42.7
当期純利益	301	444	233	△47.5	310	464	236	△49.1

- 不動産販売事業における居抜き物件・所有権の販売件数の増加等により、売上高が増加
- 粗利率の低下、販管費の増加により、営業利益が減少
- 2011/12期の特殊要因(違約金による営業外収益128百万円)の影響により、経常利益が減少

2. 事業別販売実績 (2008/12～2012/12)



(単位: 百万円、%)

	売上高					
	2008/12	2009/12	2010/12	2011/12	2012/12	前年同期比 (2012/2011)
不動産販売事業	8,176	4,816	6,057	6,886	7,770	112.8
うち底地	3,873	3,049	3,393	4,378	3,765	86.0
うち居抜き物件	3,566	507	881	1,990	2,725	136.9
うち所有権	562	1,082	1,556	281	1,084	385.0
その他	174	177	225	235	195	83.1
建築事業(*)	—	1,148	1,333	1,121	1,672	149.2
その他事業(*)	—	25	23	34	31	93.8
合 計(*)	8,176	5,990	7,414	8,042	9,475	117.8

(*) 2008/12期については連結財務諸表を作成していないため、建築事業・その他事業は含んでおりません。

- 不動産販売事業は、底地の販売件数・売上高が減少するが、大型の居抜き物件・所有権の取扱い増え、売上高増加
- 建築事業は、注文住宅の建築請負件数が増加し、売上高増加
- その他事業は、不動産売買仲介の取扱いが減少したことで、仲介手数料収入が減少

2. 貸借対照表

本社の仕入部門と販売部門の分離による効率化の効果が、
第3Q以降に顕在化し、仕入れ高が増加

(単位・百万円、%)

	連 結					連 結			
	2011/12	構成比	2012/12	構成比		2011/12	構成比	2012/12	構成比
流動資産	5,251	86.3	6,256	88.2	流動負債	2,663	43.7	3,097	43.7
現金及び預金	1,155	19.0	859	12.1	有利子負債	1,732	28.4	2,094	29.5
棚卸資産	3,704	60.9	4,840	68.2	その他	930	15.3	1,002	14.1
その他	391	6.4	557	7.9	固定負債	181	3.0	562	7.9
固定資産	834	13.7	836	11.8	有利子負債	146	2.4	525	7.4
有形固定資産	136	2.2	134	1.9	その他	34	0.6	36	0.5
無形固定資産	85	1.4	79	1.1	負債合計	2,844	46.7	3,659	51.6
投資その他の資産	612	10.1	621	8.8	純資産合計	3,240	53.3	3,432	48.4
資産合計	6,085	100.0	7,092	100.0	負債・純資産合計	6,085	100.0	7,092	100.0

- 仕入高の大幅な増加に伴い棚卸資産が増加
- 物件仕入のための借入の増加に伴い有利子負債が増加
- 内部留保により純資産が増加

2. 事業別仕入実績 (2011/12、2012/12)



(単位: 百万円、%)

	区画数			仕入高		
	2011/12	2012/12	前年同期比	2011/12	2012/12	前年同期比
不動産販売事業	455	770	169.2	3,785	6,865	181.4
うち底地	396	644	162.6	2,280	3,880	170.2
うち居抜き物件	21	40	190.5	984	1,676	170.4
うち所有権	38	86	226.3	520	1,308	251.1

- 組織変更の効果が現れ、底地・居抜き物件・所有権とも前年より大幅に仕入高が増加
- 不動産販売事業全体では、前期比181.4%の増加

2. Q別売上・仕入実績 (2011/12、2012/12)

不動産販売事業の四半期別売上高・仕入高の推移

(単位: 百万円、%)

売上高	1Q	2Q	3Q	4Q	通期合計
2011/12	1,166	1,709	1,786	2,225	6,886
2012/12	1,035	1,392	1,400	3,942	7,770
(前年同期比)	88.8	81.5	78.4	177.2	112.8
仕入高	1Q	2Q	3Q	4Q	通期合計
2011/12	484	1,119	1,170	1,012	3,785
2012/12	1,050	1,159	1,719	2,935	6,865
(前年同期比)	217.1	103.6	147.0	290.1	181.4

●2011年12月期

売上高が6,886百万円、仕入高3,785百万円。仕入済み大型底地物件の販売に注力。仕入<販売となった。

●2012年12月期

仕入部門と販売部門を分離する組織変更を実施。

<販売> 効率的な営業体制構築に想定以上に時間を要し、第2四半期業績の下方修正。
第4四半期に前年を大幅に上回る実績を上げ、通期の売上高は前年を上回る。

<仕入> 期初から前年を大きく上回る実績を上げる。仕入高は前年から大幅に増加。



仕入と販売のバランス改善に一定の成果



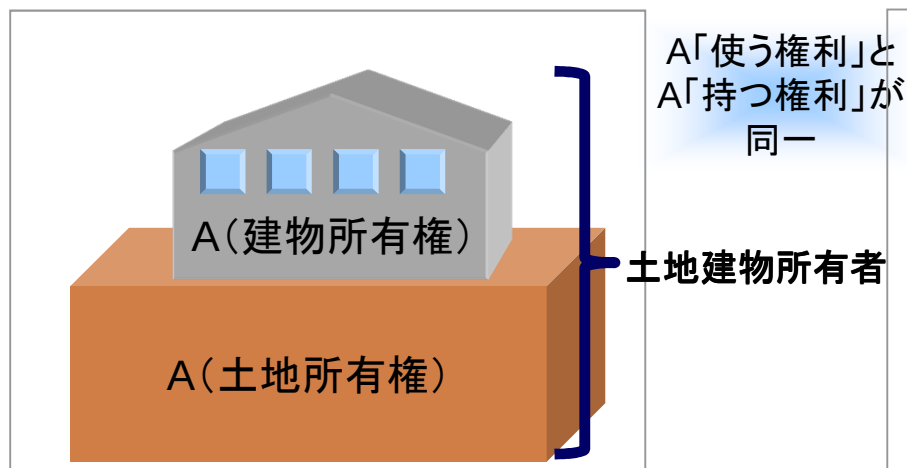
1. 会社概要
2. 2012/12期決算概況
- 3. ビジネスモデルと当社の強み**
4. 今後の展開
5. 2013年12月期業績見通し
6. 参考資料

3. 底地とは

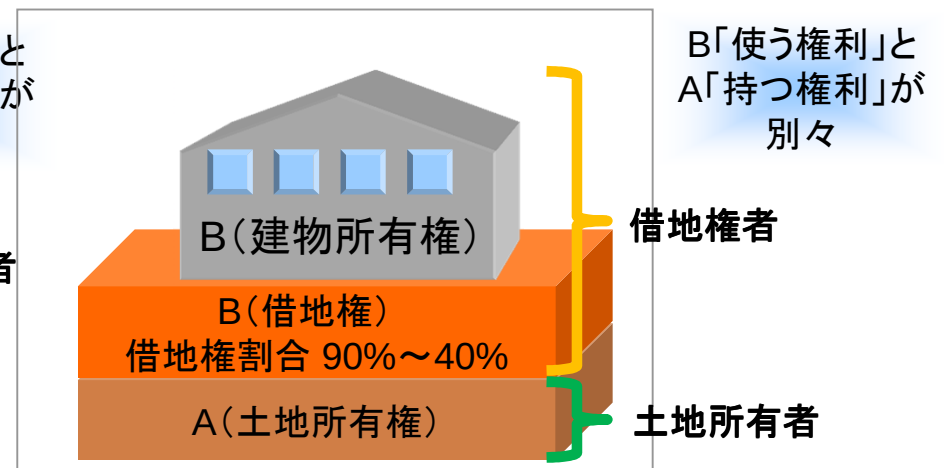
借地権	『他人の土地を使う権利』 他人の土地を(半永久的に) <u>自分の建物</u> の敷地として使える権利
底地	『借地権などの諸権利がついている土地』 土地所有者が土地を貸し、借地権者がその土地に建物を建てる

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)

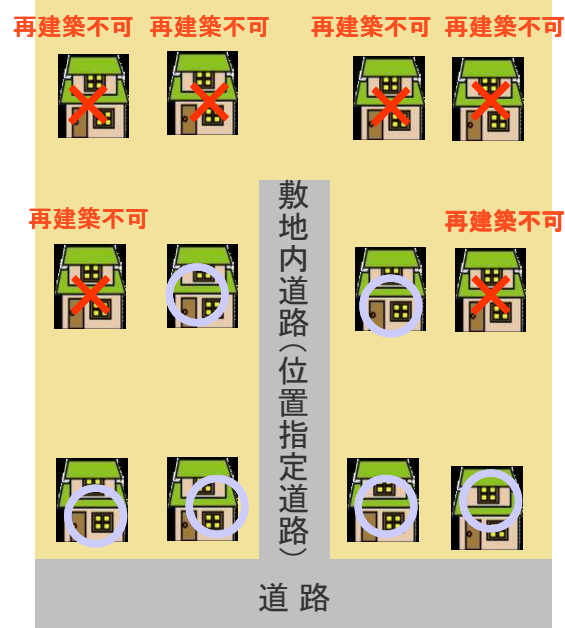


3. 事例 ～底地の権利調整とは～

【概要】 所在：神奈川県A市 地積：300坪 借地権者数：12名

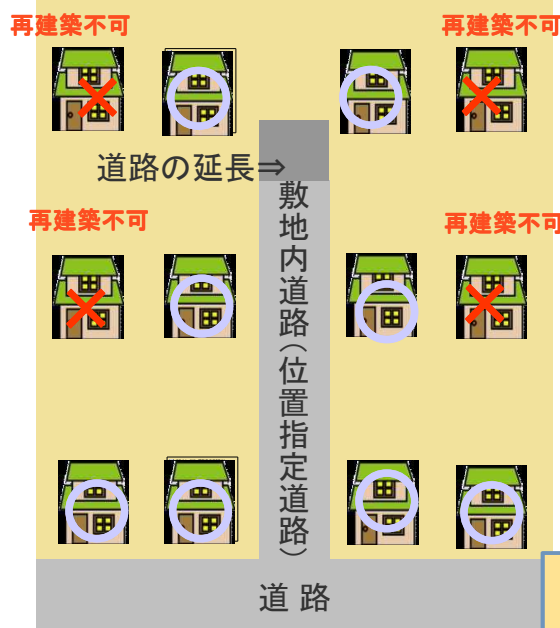
当社買取り時

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



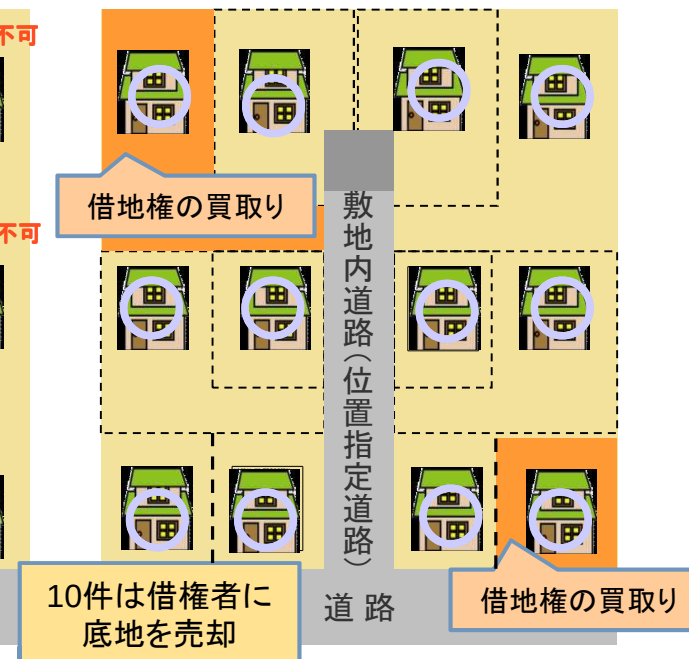
権利調整①

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)

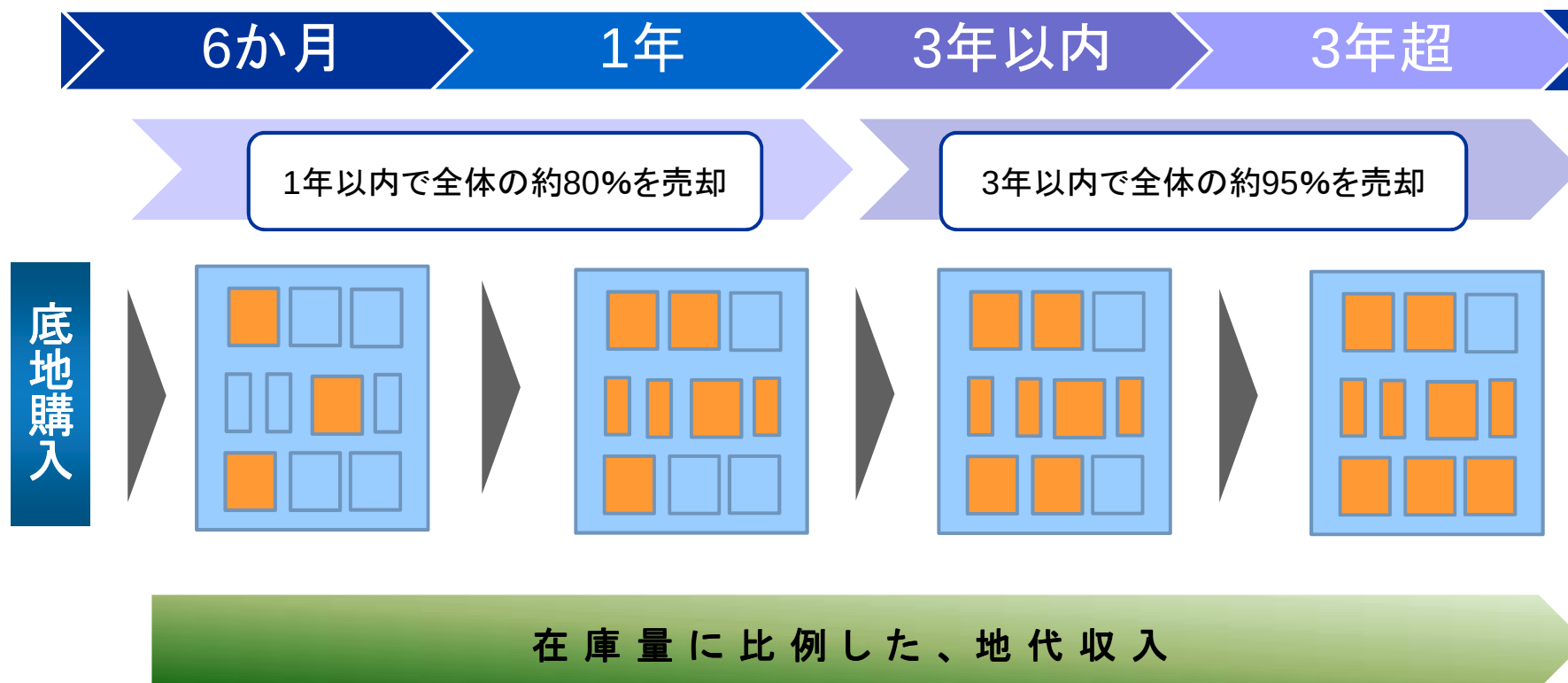


- (土地所有者)借地権者の数が多く、調整が困難な底地の流動化(売却)に成功
- (借地権者)全ての借地権者が再建築可能な所有権を獲得し、資産価値が向上



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. 底地事業の期間イメージ



- 約1年で大部分の販売が進む
- 相手のニーズに合わせた権利調整ゆえに、一部在庫になるが、継続した地代収入がある

➡ 権利関係の解消を望むニーズがあるので、いずれかのタイミングで収益化する

3. 居抜きとは

収益物件



- ・築浅
- ・空気が少なく、賃料が高い

居抜き物件

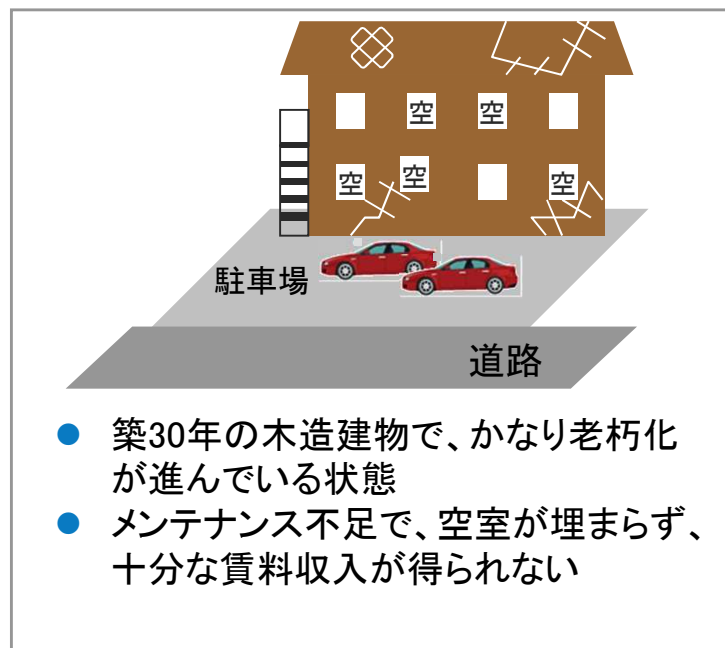


- ・築古
- ・空気が多く、賃料が安い

3. 事例 ～居抜き物件の権利調整とは～

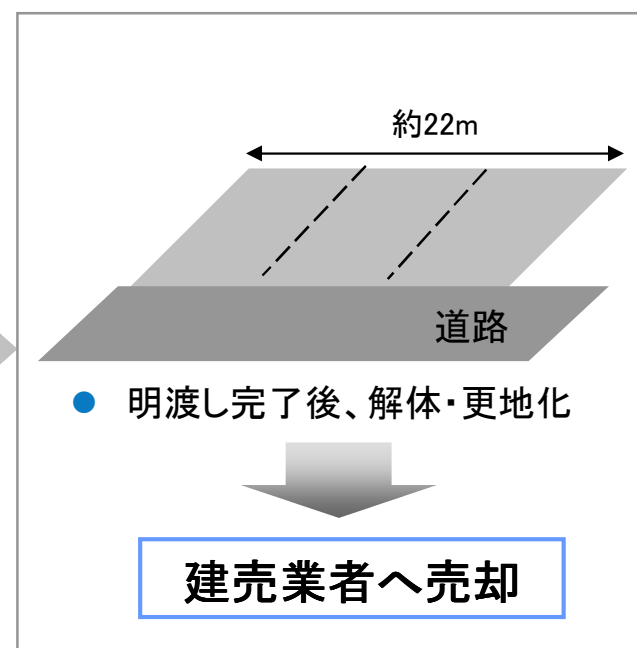
【概要】 所在:名古屋市B区 地積:130坪 築30年木造アパート
借家権者数:3名(8部屋中3部屋居住中)

当社買取り時



- 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
など移転を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



●(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



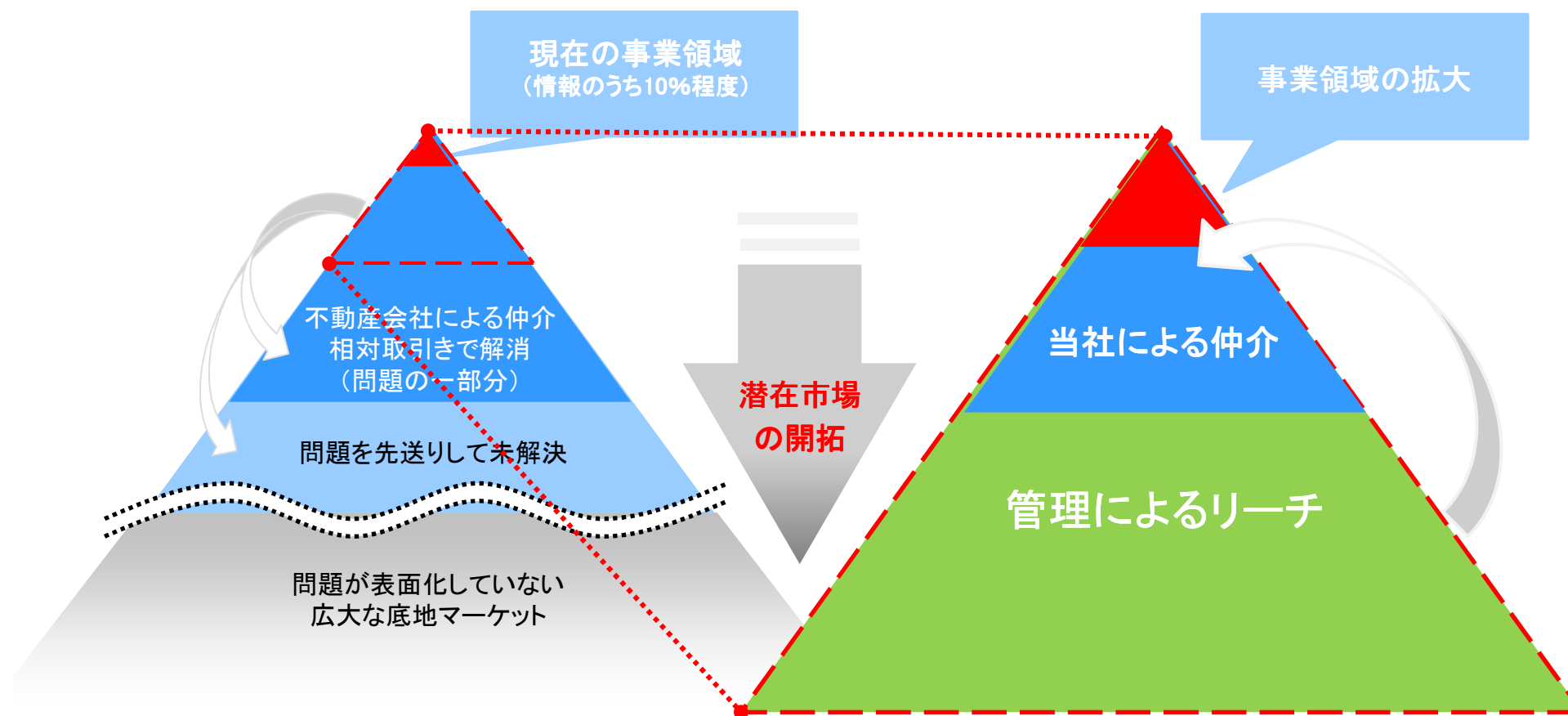
当社の交渉力により土地建物所有者と借家権者それぞれがメリットを享受
3者間でWin-Win-Winの関係を構築できるビジネスモデル



1. 会社概要
2. 2012/12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. 2013年12月期業績見通し
6. 参考資料

4. 成長戦略 ～底地市場の開拓～

底地市場のイメージ

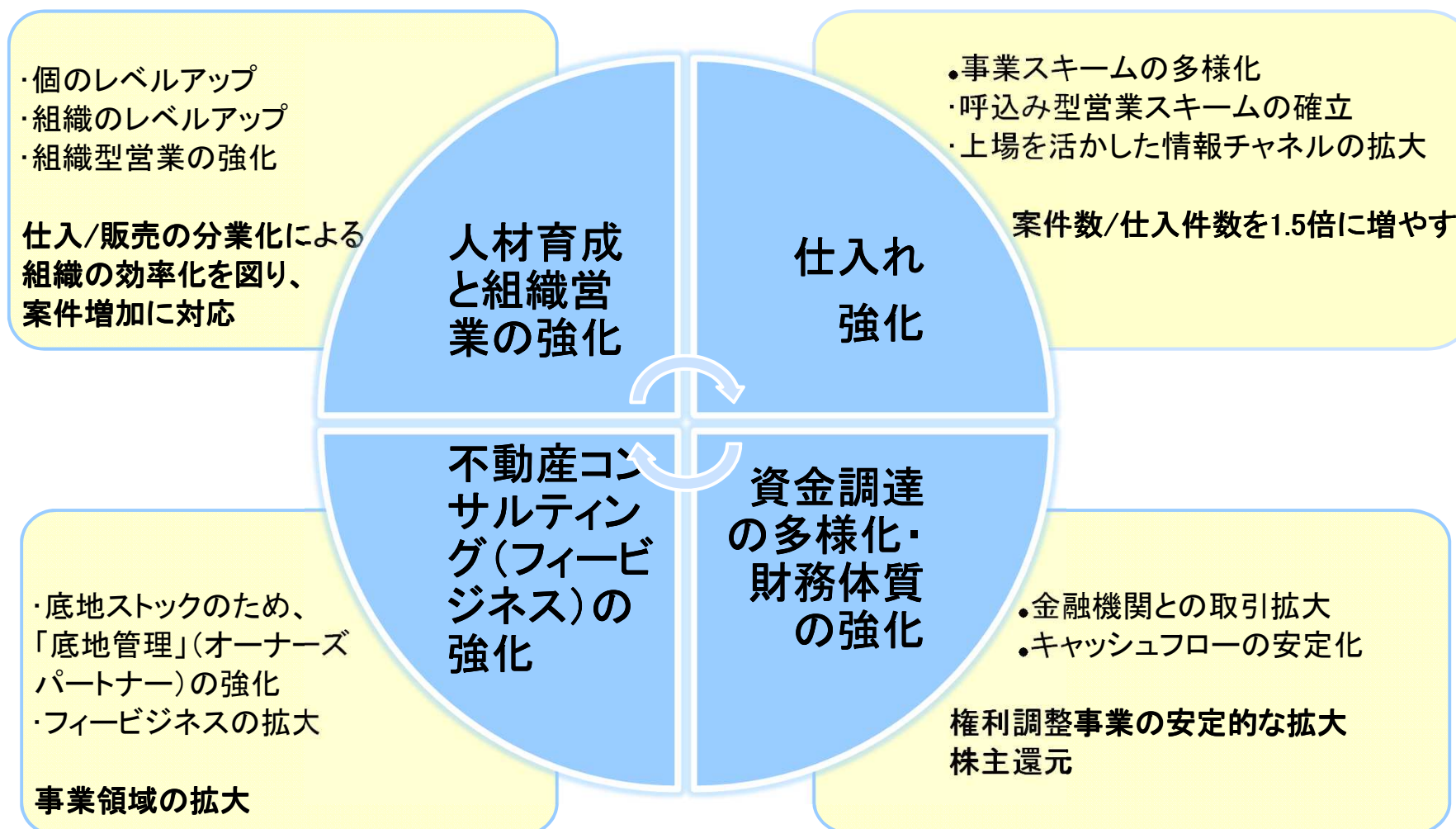


管理や仲介などの手法により、現在の事業領域を拡大することで、
底地マーケットを開拓し、ビジネスチャンスを広げる

■ 4. 3年で達成する課題(2012年～2014年)

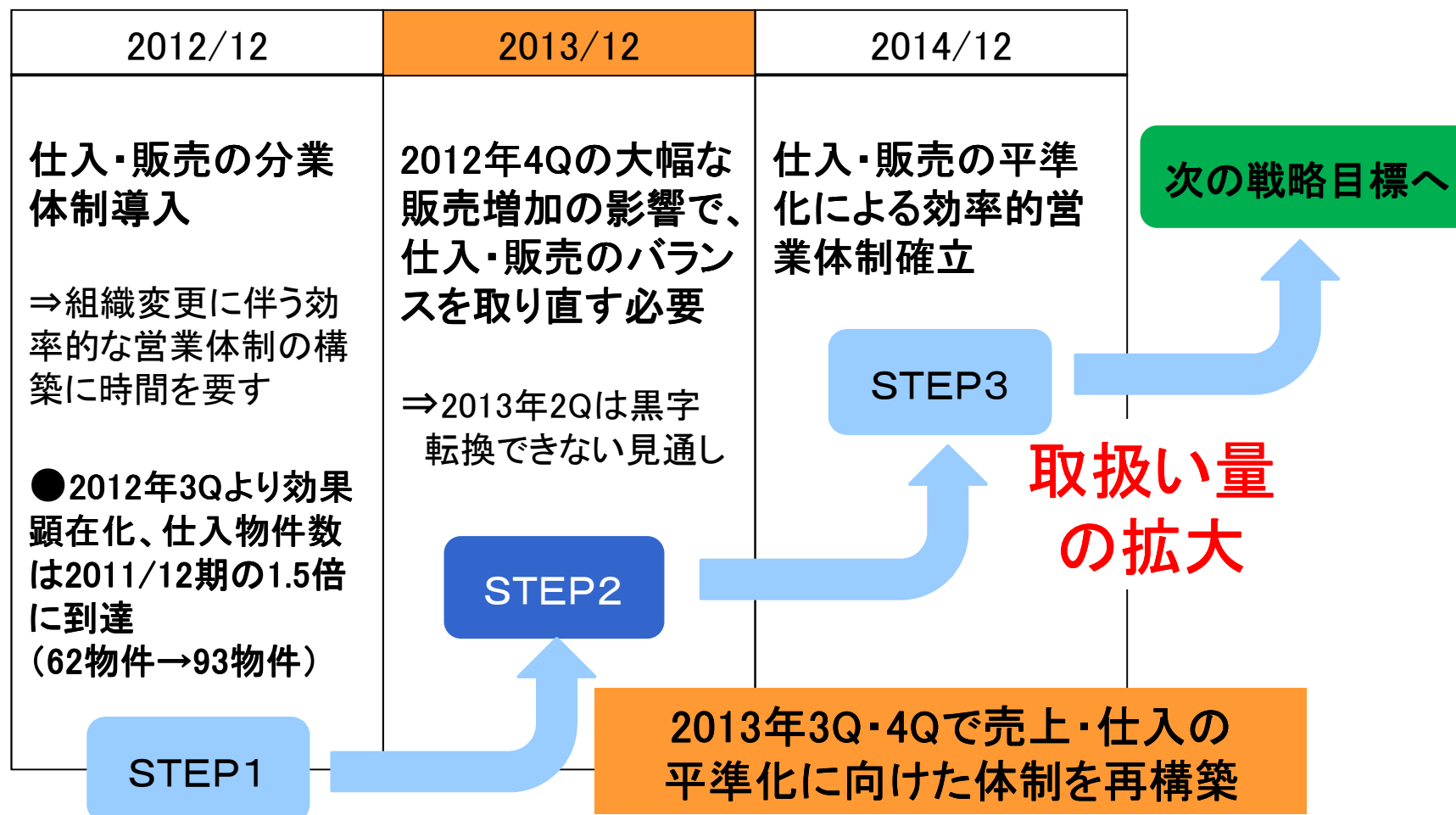


既存事業の柱を太くすることで、安定した収益体制の構築、
企業価値の継続的向上を目指す



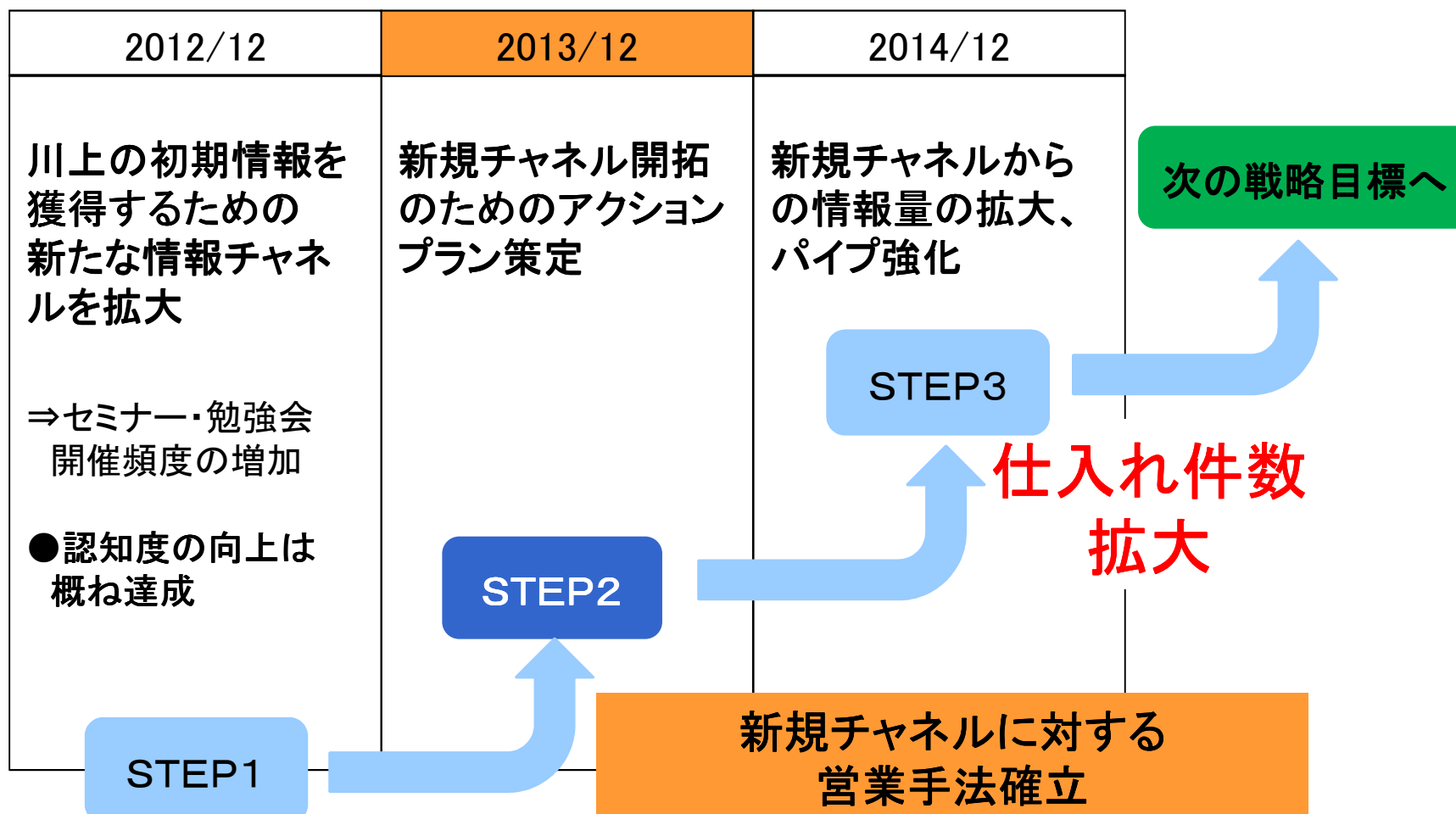
4. 事業戦略の進捗状況①

組織体制の強化 ～取扱える「量」を増やす～



■ 4. 事業戦略の進捗状況②-1

情報量の拡大 ～案件情報の「量」を増やし「質」を上げる～



■ 4. 事業戦略の進捗状況②-2

セミナー・事業説明会の開催状況

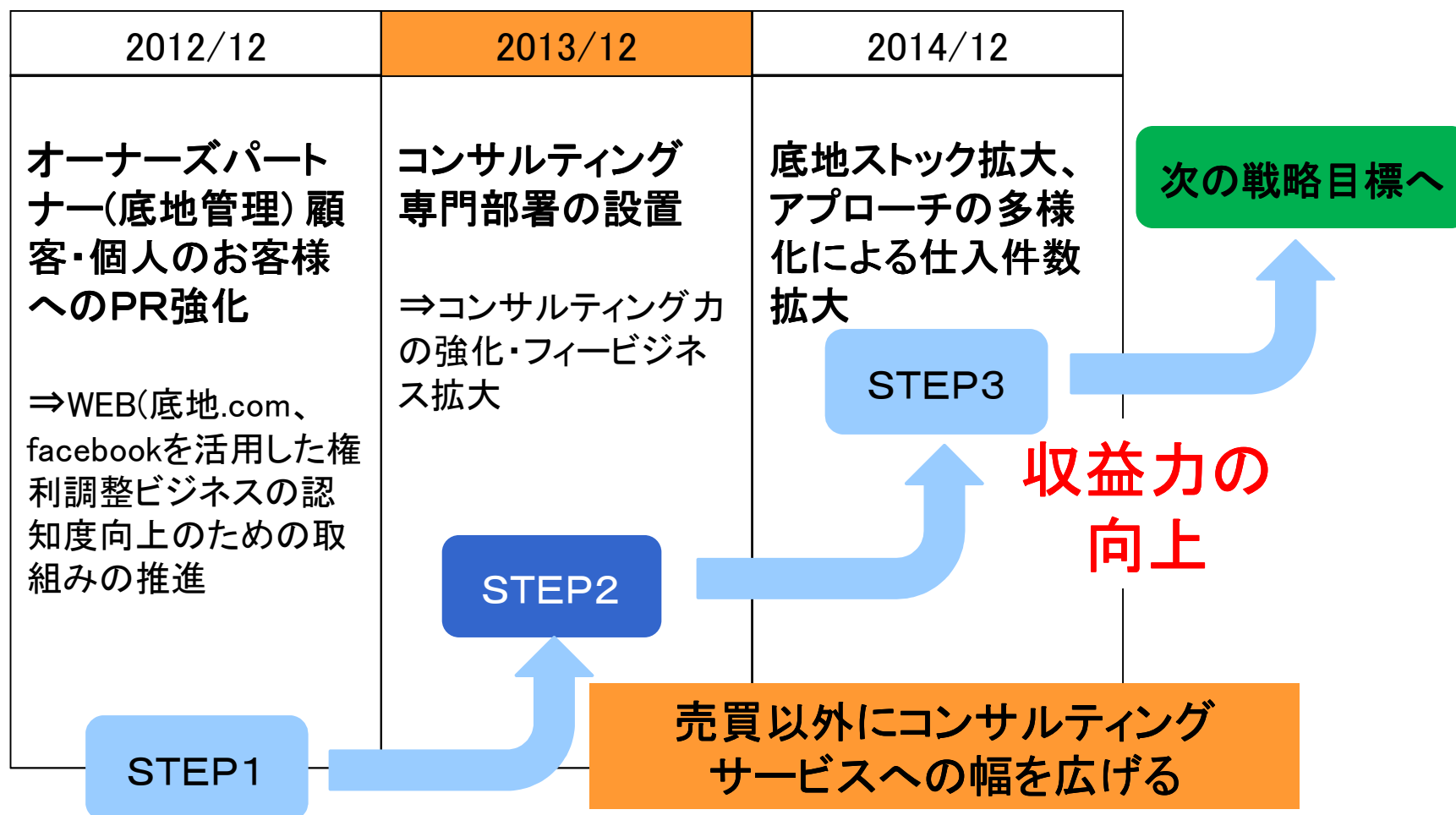
(単位: 回)

	2010/12	2011/12	2012/12
建設・不動産会社	4	4	11
不動産会社(金融系)	5	12	19
住宅販売会社	2	9	4
金融機関	1	0	31
証券会社	1	6	5
その他(税理士など)	0	3	16
合 計	13	34	86
セミナー	3	16	12
事業説明会	10	18	74

➡ セミナーは、タイアップ先の個人顧客向けに開催しております。
事業説明会は、情報チャネル拡大のためにタイアップ先の社員向けに開催しております。

4. 事業戦略の進捗状況③

収益力の向上 ～サービスの幅を広げる～





1. 会社概要
2. 2012/12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. 2013年12月期業績見通し**
6. 参考資料

5. 2013/12期業績予想

事業戦略の着実な遂行を通じて増収増益となる見通し

● 2013年12月期(2013年1月1日～2013年12月31日)連結業績予想

	2013年12月期	2012年12月期	増減比
■ 売上高	: 10,845百万円	9,475百万円	14.5%
■ 営業利益	: 664百万円	517百万円	28.4%
■ 経常利益	: 497百万円	436百万円	13.7%
■ 当期純利益	: 253百万円	233百万円	8.5%

● 2013年12月期のポイント

・新組織体制による平準化を進める

・中期目標である「情報チャネル」の拡がりをさらに推進

・幅広いニーズに応えるために、コンサルティング専門部署の新設

昨年、本社営業本部を仕入部門と販売部門に分けたことで、一定の成果を上げることはできた。今期は、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加速する。昨年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を確立する。

5. 2013年12月期業績予想

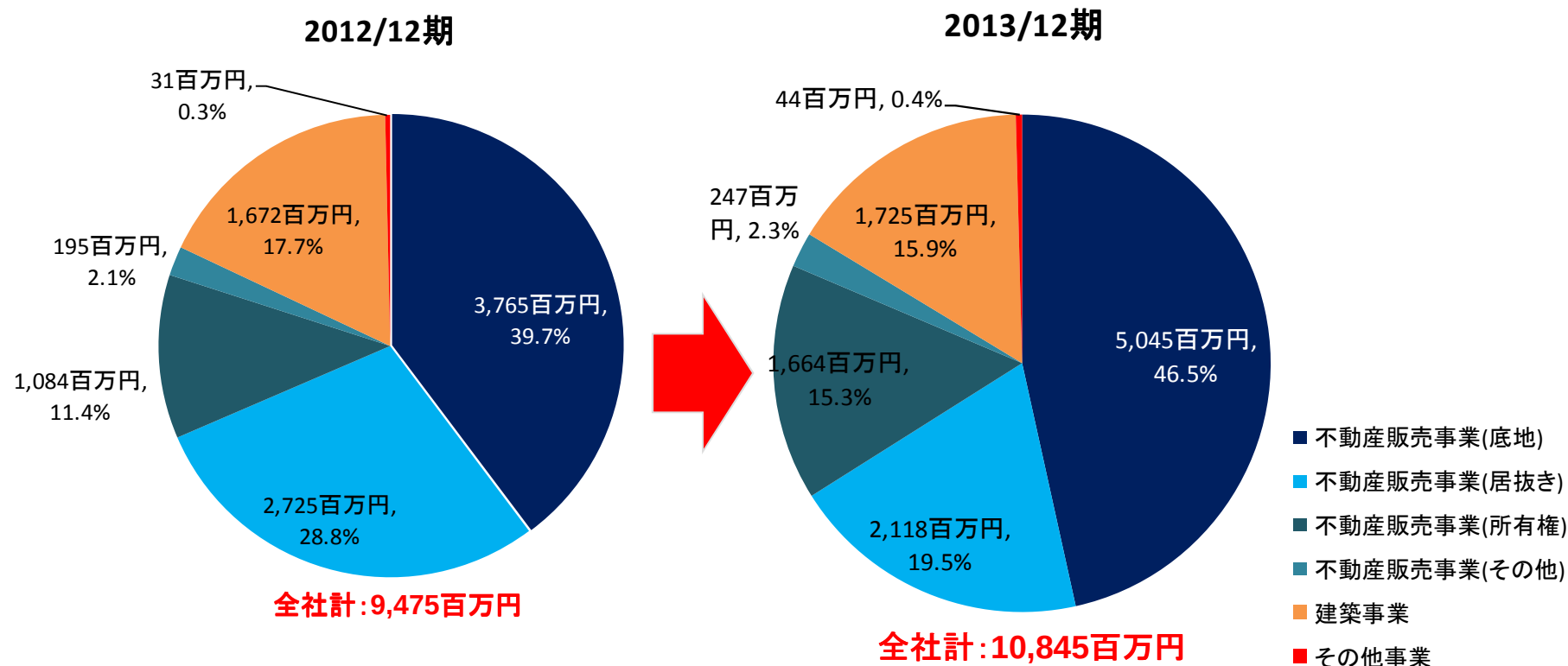
2012/12実績、2013/12予想 第2四半期・通期比較(連結)

(単位・百万円、%)

	第2四半期			通期		
	2012/06	2013/06予	増減比	2012/12	2013/12予	増減比
売上高	2,878	3,512	22.0	9,475	10,845	14.5
売上総利益	727	834	14.7	2,414	2,794	15.7
営業利益	△158	△137	—	517	664	28.4
経常利益	△186	△206	—	436	497	13.7
当期(四半期)純利益	△123	△129	—	233	253	8.5

- 組織の効率化や仕入案件拡大を通じ、売上高・営業利益が増加
- 仕入拡大に伴う、借入金増加による金利負担の増加を見込むため、経常利益は小さな伸び率
- 固定資産売却益の発生を見込まないことにより、当期純利益はわずかな伸び率

5. 2013年12月期 事業別販売見通し



- 不動産販売事業は、期初の仕入済み物件の積み上がり状況を反映し、底地・所有権の売上高増加を想定(その他の不動産販売事業は、棚卸資産の増加に伴う地代収入の増加を想定)
- 建築事業は、低金利の継続等による需要増加で、請負棟数増加により売上高増加を想定
- その他事業は、売買仲介の増加により売上高増加を想定



1. 会社概要
2. 2012/12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. 2013年12月期業績見通し
6. 参考資料

社是

- 企業活動による社会貢献を通じて、自己の育成強化、そして創造に、邁進する

社訓

- 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

- ◆ 一番に選ばれる会社、一番に頼られる会社
- ◆ 不動産権利調整を通じた世の中になくてはならない会社
- ◆ 底地に関する新たなサービスを他に先駆けて開発していく会社
- ◆ 既成概念を打ち破って業界の常識を変えていく会社

30

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