



**株式会社サンセイランディック**  
**2021年12月第2四半期決算説明会**  
2021年8月24日

## 2021年12月期第 2 四半期決算概況

## 第2四半期トピックス



- ・ 売上・利益ともに計画及び前年同期を上回り、業績の上方修正を行う
- ・ 仕入高は前年同期及び計画を下回るものの、足元の仕入状況は良好に進捗

|        |          |                |
|--------|----------|----------------|
| 売上高    | 9,109百万円 | 9.0%増(前年同期比)   |
| 営業利益   | 689百万円   | 74.3%増(前年同期比)  |
| 経常利益   | 631百万円   | 116.4%増(前年同期比) |
| 四半期純利益 | 402百万円   | 120.8%増(前年同期比) |
| 仕入高    | 4,491百万円 | △50.4%減(前年同期比) |

3

まず初めに、2021年12月期第2四半期の決算トピックスでございます

売上高は前年同期比+9.0%増加の9,109百万円となりました  
販売活動が順調に推移し計画及び前年同期を上回りました

営業利益は前年同期比+74.3%増加の689百万円、  
経常利益は+116.4%増加の631百万円、  
四半期純利益は+120.8%増加の402百万円となり、  
各利益ともに、計画及び前年同期を上回る結果となりました

2021年12月期第2四半期決算発表と同時に業績の上方修正を開示しております

仕入につきましては、前年同期比△50.4%減小の4,491百万円となりました  
後ほどご説明いたしますが、新型コロナウイルスの影響で減少した案件取得数が回復し、  
契約数も伸びており、足元の仕入状況は良好です

建築事業におきましては、売上高は計画を下回り、前年同期比△45.4%減少となりました

## 連結損益比較



- 昨年の新型コロナウイルスの影響による不動産販売事業の進捗の遅れを取り戻し、特に底地の販売が大幅に増加したことから利益額も大きく伸長

(単位:百万円)

|        | 19/2Q | 20/2Q | 21/2Q |       |      |
|--------|-------|-------|-------|-------|------|
|        | 実績    | 実績    | 計画    | 実績    | 計画差異 |
| 売上高    | 7,701 | 8,354 | 8,375 | 9,109 | +734 |
| 売上総利益  | 2,341 | 1,931 | 1,960 | 2,331 | +371 |
| 販管費    | 1,550 | 1,535 | 1,674 | 1,642 | △31  |
| 営業利益   | 790   | 395   | 286   | 689   | +402 |
| 経常利益   | 750   | 291   | 214   | 631   | +416 |
| 法人税等   | 277   | 109   | 77    | 232   | +155 |
| 四半期純利益 | 473   | 182   | 137   | 402   | +265 |

4

連結損益比較でございます

昨年の新型コロナウイルスによる不動産販売事業の遅れを取り戻し、売上・利益共に計画及び前年同期を上回りました  
特に底地の販売が大幅に増加しております

売上が増加したことによる販売手数料の増加等により、販管費は前年比で 106 百万円増加しました

## 連結貸借対照表サマリー



- 販売活動が順調に進捗したことにより、販売用不動産が減少

(単位:百万円)

|        | 2020/12期 | 2021/2Q |        |        |
|--------|----------|---------|--------|--------|
|        | 実績       | 実績      | 前期末比   | 増減率    |
| 現金及び預金 | 4,329    | 4,281   | △48    | △1.1%  |
| 販売用不動産 | 14,424   | 12,586  | △1,838 | △12.7% |
| 有利子負債  | 8,341    | 6,587   | △1,754 | △21.0% |
| 純資産    | 10,066   | 10,093  | +26    | +0.3%  |
| 総資産    | 20,070   | 18,425  | △1,645 | △8.2%  |
| 自己資本比率 | 50.1%    | 54.8%   | +4.7pt | —      |

5

連結貸借対照表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、販売用不動産が△12.7%減少いたしました

販売の増加により有利子負債も減少しております

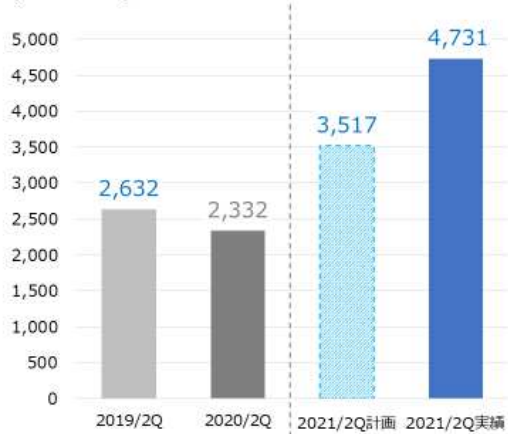
それに伴い、自己資本比率は 54.8%と、4.7pt 上昇しております

## 事業別実績：底地



・前年同期比で **102.8%** の増収、計画比は **34.5%** 上回る

(売上高:百万円)



- ・売上・利益共に計画を大幅に上回る
- ・昨年販売予定であった居抜きとの混在している物件が1Qに計上されたことで、トップラインを大きく押し上げた
- ・通期売上は **80億円** を計画

6

事業別の販売実績でございます

底地につきましては、前年同期比では102.8%増収となり、計画比では34.5%上回る結果となりました

販売が前年から期ずれした居抜きとの混在物件の販売を計画していたため、過年度の実績に比べ高い計画となっておりますが、販売が順調に進捗し、売上、利益ともに計画を大幅に上回っております

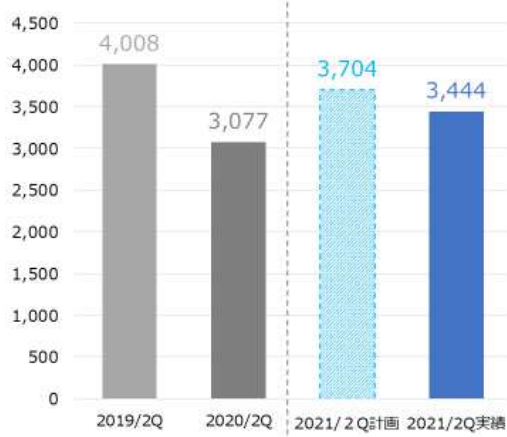
通期売上高につきましては、80億円を計画しております

## 事業別実績：居抜き



- ・前年同期比で **11.9%** の増収、計画比では **7.0%** 下回る

(売上高:百万円)



- ・売上は計画を下回ったものの、利益率が計画を上回り利益額が増加
- ・通期売上は **73億円** を計画

居抜き事業の販売実績でございます

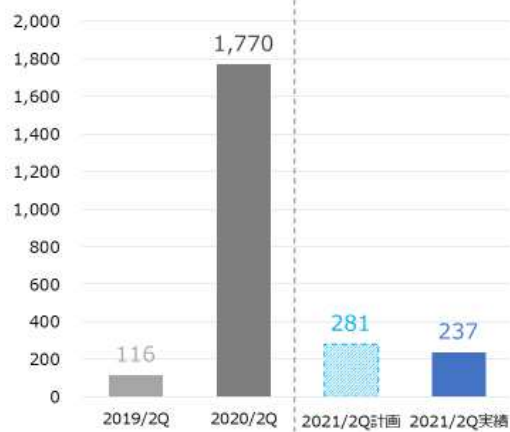
前年同期比では 11.9% の増収となりましたが、計画比では 7.0% 下回る結果となりました  
利益率が計画を上回ったことにより、利益額は計画を上回っております  
通期売上高につきましては、73 億円を計画しております

## 事業別実績：所有権



- ・前年同期比で大幅減収、計画比では **15.6%** 下回る

(売上高:百万円)



- ・期首の在庫状況から、当期は前年同期比で大幅な減収の計画
- ・売上は計画を下回ったものの、利益は計画を上回る
- ・通期売上は **8 億円** を計画

8

所有権の販売実績でございます

期首の在庫状況から大幅な減収の計画をたてておりましたが、売上高は計画を 15.6% 下回る結果となりました

利益率が計画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

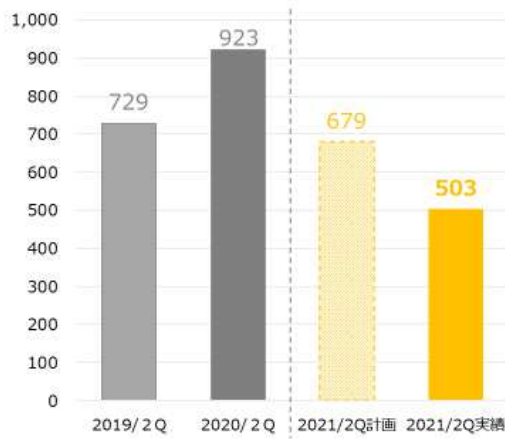
通期売上高につきましては、8 億円を計画しております

## 事業別実績：建築



・前年同期比で **45.4%** の減収、計画比では **25.8%** 下回る

(売上高:百万円)



- ・ 期首の受注残高が少なかったことにより、売上は前年同期比で大幅に減少
- ・ コロナウイルスの影響により、商談及び着工の遅延が発生し、計画を下回る
- ・ 通期売上は **17億円** を計画

9

建築事業でございます

前年同期比で 45.4%減収し、計画比では 25.8%下回りました

期首の受注残高が前年より少なかったため、前年同期比で売上が減少することを見込んでおりましたが、

新型コロナウイルスの影響により商談及び着工の遅延が発生し、計画比でも売上が減少しております

通期売上は 17 億円を計画しております

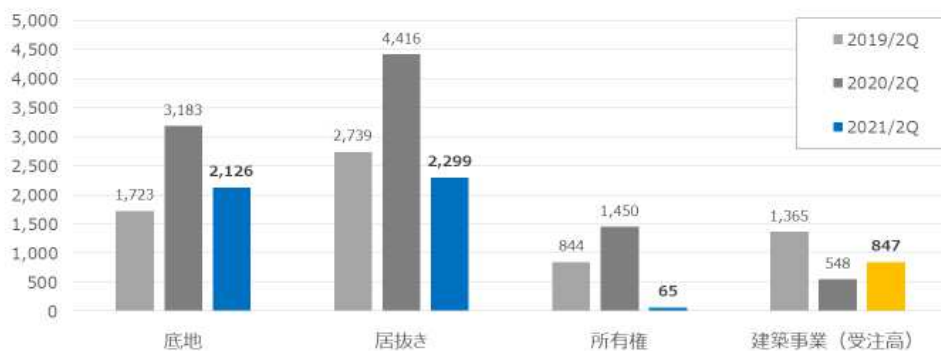
## 事業別仕入・受注実績



仕入実績は前年同期比50.4%減の **44億91百万円**

- 不動産販売事業は、前年同期比で大幅に減少しているが、足元の案件数及び仕入契約件数は伸びており、状況は改善されている
- 建築事業は前期からの交渉の遅れを取り戻し、受注高が前年を大きく上回る

(単位:百万円)



10

事業別仕入・受注実績でございます

仕入につきましては、前年同期比 50.4%減少の 4,491 百万円となりました  
前年は、各事業で規模の大きい物件の仕入があったため、  
例年に比べ上期の仕入高が大きかったことに加え、  
新型コロナウイルスの影響により仕入決済までの期間が長期化している物件があることにより、前年同期比で仕入高が大幅に減少しております

足元の状況といたしましては、新型コロナウイルスの影響で減少していた案件数も回復し、来期以降の販売物件の仕入に懸念がある状況ではございません

底地につきましては、仕入高は△33.2%減少の 2,126 百万円となり、  
居抜きにつきましては、仕入高は△47.9%減少の 2,299 百万円となりました

所有権につきましては、仕入高は△95.5%減少の 65 百万円となりました  
所有権は競合が多く、底地、居抜に比べ利益率が低い中で当社の目線に合う物件の仕入を行っていることから、仕入の増減が大きくなる傾向があります

建築事業の受注高につきましては、  
前年同期は新型コロナウイルスの影響により、商談の遅延や契約の見送りが発生したことから、大きく減少したものの、当期は交渉の遅れを取り戻し、受注高は前年同期比 54.5%増加の 847 百万円となりました

## 仕入高・棚卸高推移表



11

仕入高、棚卸高の四半期ごとの推移表でございます

棒グラフが事業別の仕入高、折れ線グラフが棚卸高の推移となります

前期に比べ棚卸高は減少しておりますが、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



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

新型コロナウイルスの影響により、前年の第2四半期に案件数が大きく減少いたしました  
が、案件数は回復し、契約数も伸びております

## One's Lifeホームの不適切な取引について（開示資料抜粋）



- 2021年6月28日付の「子会社の吸収合併（簡易合併・略式合併）および債権放棄の中止に関するお知らせ」にてお知らせいたしましたとおり、当社の連結子会社であるOne's Lifeホーム（以下「OLH社」という）において、不適切な取引が行われていた可能性があることが判明したため、社内調査委員会を設置し、本件の調査を進めてまいりました
- 調査結果として、OLH社の元従業員はOLH社在籍期間である2019年1月から2021年3月までの間で、総額12百万円の工事原価の付替えを行っていたことが判明いたしました
- 取引業者数社から連絡を受けた工事代金の未払については、請求内容を確認した結果、1,197千円の原因計上漏れが検出され、請求内容の確認後、未払代金の支払を行っております。また、2021年6月30日を確認基準日とした取引業者への残高確認の結果、未払金の過大計上79千円、未払金の計上漏れ65千円が検出されております
- 全役職員へのヒアリングの結果、社内関係者による関与は見受けられず、本件は元従業員単独による行為と判断しております。また、不適切な取引の常態化及び組織的関与はないものと判断しております
- 本件が連結財務諸表に与える影響は軽微であると判断し、過年度の遡及修正は行わず、2021年第2四半期決算において必要な会計処理を行うことといたしました
- 以上の調査結果を踏まえ、一旦中止することとしていたOLH社の吸収合併につきましては、再発防止策の実施状況を確認の上、合併実施の是非及びその時期を再度検討してまいります

13

当社子会社であるワンズライフホームの不適切な取引についてご説明申し上げます

改めまして、この度は、みなさまに多大なるご迷惑とご心配をおかけいたしましたことを、深くお詫び申し上げます

スライドは、8月12日にお知らせいたしました、調査結果及び今後の対応方針の抜粋となります

経緯といたしましては、7月1日に予定していたワンズライフホームの吸収合併に向け、作業を進めている中、ワンズライフホームの元従業員による、工事原価の付替え等の不適切な取引や、簿外債務が存在する可能性への懸念が生じたことから、合併後のリスク回避のために、合併をいったん中止し、社内調査委員会による調査をいたしました

調査の結果、2点目、3点目に記載の工事原価の付替え、原価計上漏れ等が検出されましたが、決算数値に与える影響は軽微だったため、過年度の決算の修正は行わず、2021年第2四半期決算において会計処理を行っております

また、調査の結果、本件は元従業員単独による行為であり、組織的関与はないものと判断しております

結果として、決算数値に与える影響は軽微ではございましたが、再発防止のための業務プロセスの改善等を実施し、その状況を踏まえ、合併実施の是非及びその時期を検討してまいりますので、今後の方針が決まり次第、速やかにお知らせいたします

弊社松崎より冒頭挨拶

このたびは、子会社 One's Life ホームの吸収合併に際し、直前の中止を発表することとなり、みなさまには多大なるご迷惑とご心配をお掛けいたしましたことを、深くお詫び申し上げます。今後はこのようなことが起こらぬよう再発防止策を実施し、信頼回復に努めて参りますので、何卒ご理解と引き続きのご支援を賜りますようお願い申し上げます。

## 新型コロナウイルスに対する弊社の取り組み



新型コロナウイルスの感染拡大防止のため、今後もフレキシブルに行動して参ります。

| お取引先様への対応                                                                                                                                                                                                                                                                      | 従業員への対応                                                                                                                                                                                                                    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"><li>・感染拡大期においては、訪問する前にPCR検査を実施し、対面時にはマスク着用等の感染対策の徹底</li><li>・電話及びオンラインミーティングの実施</li><li>・集客スタイルで行うセミナーの開催及び参加の自粛</li><li>・会食、懇親会の開催及び参加の自粛</li><li>・応接含む各フロアへの空気清浄機の設置</li><li>・応接含む各フロアへの二酸化炭素測定器の設置</li><li>・応接含む各フロアを抗ウイルス、抗菌加工</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>・全従業員へのマスクの支給</li><li>・テレワーク及び時差出勤の継続</li><li>・自宅用パソコン、プリンター等の貸与</li><li>・申請業務のオンライン化の促進</li><li>・抗体検査の実施</li><li>・定期的なPCR検査の実施</li><li>・ワクチン休暇の創設</li><li>・コロナに関する特別休暇の創設</li></ul> |

14

新型コロナウイルスに対する弊社の取り組みについてご説明いたします

昨年より継続して対策の実施及び拡充に努めております

営業社員においては PCR 検査を月 2 回実施し、陰性が証明されている社員のみお取引先様を訪問しております

新型コロナウイルスの感染拡大の防止のため、引き続き社内での対策を徹底していく方針でございます

## コロナ禍での仕入と販売について



- ・ 新型コロナウイルスの影響は昨年同期以降緩やかになり、現場は落ち着きを取り戻す

### 仕 入

- 全国的に金融機関の融資姿勢に変化はない
- 不動産価格は高止まりの傾向
- 戸建・マンションのニーズは好調

**コロナの影響により契約・決済までの  
リードタイムは長期化しているが  
慎重な目線での仕入を継続**

### 販 売

- 足元のコロナ感染拡大の影響を受けて  
借地人との交渉は一部延期
- 測量など立会を要する業務に一部遅  
れが発生
- 購入マインドに変化はなし

**コロナ対策を万全にすることで  
感染拡大の影響を最小限にして  
販売活動を継続**

15

コロナ禍での仕入と販売についてご説明いたします

仕入れにおいて、金融機関の融資姿勢に変化はないことから資金調達に問題はなく、全国的に不動産価格は高騰しており、弊社の目線より高いエリアも出てきております  
ホテルや宿泊施設は引き続き厳しい状況ですが、実需としての戸建て・マンションはニーズが高いです

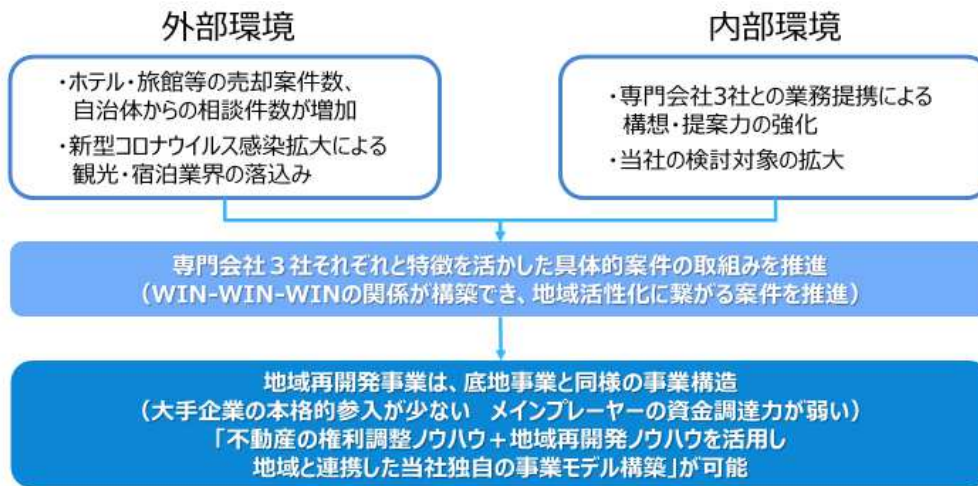
弊社に寄せられる、相談件数や査定依頼は増加していますが、  
コロナの影響で仕入決済に至るまでの期間が長期化している物件もございます

販売においては、一時落ち着いていた現場が、直近のコロナの再拡大により一部停滞しています

しかし借地人様の購入マインドは回復傾向にあります

コロナの再拡大により、測量など立会が必要になる業務を行いにくくなっていますが、昨年に比べ、対策もしっかりできており、影響は最小限に抑えられております

## 地域再開発事業について



16

地域再開発事業についてご説明いたします

これまでの取組みの中で推進している地域再開発事業は、当社の主力事業である底地事業と同様の事業構造を有していると考えております

個別の案件の事業規模が小さいため、大手企業からの本格的参入は多くないです  
メインプレーヤーである「まちづくり会社等」は、小規模会社が多く資金調達能力が弱い  
ため、補助金の獲得のほか、大手企業との連携を指向しております

当社が実績を蓄積することで、「不動産の権利調整ノウハウ」と「地域再開発ノウハウ」  
で当社独自の事業モデルの構築が可能と考えております

詳しい内容はまだ公表できる段階に至っていませんが、具体的な案件の取組みも進んでおり、早く皆様にご報告できるよう推進して参ります

目的

- 社内に新規事業を創造できる人材を育成するため2020年10月より研修を実施

内容

- 新規事業の「発想、絞り込み、深掘り」の方法の座学
- 地方の現場を視察
- 地域でまちづくりを行っている若手経営者の方々との意見交換
- 現地及び経営陣に新規事業の企画を発表

**営業部の女性社員が起案したビジネスプランについて  
事業性の検証を実施中**  
**(現地調査、コンセプト設定、サービス設計、ニーズヒアリング等)**

17

新規事業創出のための社員育成についてご説明いたします

2020年10月より、新規事業を創造できる人材を育成するための社内研修を実施いたしました

複数の事業案の中から、営業部の女性社員が起案したビジネスプランが採用され、事業性を検証いたしました

現地調査、コンセプト設定、サービス設計、ニーズヒアリングなど、検討作業を粛々と進めております

近い内に、会社として事業を実施すべきか最終的な判断を行います

今後も、社内での新規事業創出のための動きを活性化していく取組みを継続してまいります

## 資金調達への取り組み クラウドファンディングについて



- 第1～3回募集 計2億円調達
- 第4回募集 2021年6月実施 1億円調達 調達金利は初回3.0%から1.8%まで低下



18

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、資金調達の多様化を図るため実施しております

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3回の募集で計2億円を調達いたしました

直近の4回目では募集開始から1日以内に1億円を調達

調達金利は初回の3.0%から1.8%まで低下。借入による資金調達と近い水準まで下がっております

今後も適宜、実施していく予定であり、底地だけでなく他の事業への応用も検討いたします

## 株主還元について



19

株主還元についてご説明いたします

2021年2月より、弊社として初めての試みとなる自己株式の取得を実施し、20万株を取得いたしました

2021年12月期の期末配当額は25円とし、2020年12月期の水準を維持の予定でございます

## 株主優待について



- 2020年より2段階に分けて株主優待を変更
- より多くの株主様に長く弊社を支援していただくために→**長期保有株主様への優待拡大**

| 2020年            |                |                         | ➡                 | 2021年           |                 |
|------------------|----------------|-------------------------|-------------------|-----------------|-----------------|
| QUOカード及びパンの缶詰    |                |                         |                   | QUOカード又はカタログギフト |                 |
| 保有株数             | 継続保有期間<br>1年未満 | 継続保有期間<br>1年以上          |                   | 継続保有期間<br>1年未満  | 継続保有期間<br>1年以上  |
| 100株             | QUOカード 500円分   |                         |                   | 対象外             | QUOカード<br>500円分 |
| 200株以上<br>500株未満 | パンの缶詰<br>3缶    | パンの缶詰 3缶<br>QUOカード500円分 |                   | QUOカード<br>500円分 | カタログギフト①        |
| 500株以上           | パンの缶詰<br>4缶    | パンの缶詰 4缶<br>QUOカード500円分 | QUOカード<br>1,000円分 | カタログギフト②        |                 |

※カタログギフトにはパンの缶詰も含まれます

※カタログギフトにはパンの缶詰も含まれます

20

株主優待の変更についてご説明いたします

2020年より2段階に分けて株主優待を変更いたしました

2020年に1単元株主様へQUOカードを導入した結果、

1単元株主が13%減小 2単元以上保有株主が増加しました

継続保有者を優遇するため1単元で1年未満の株主様への優待を廃止し、

2単元以上、長期保有者へはパンの缶詰を含むカタログギフトを導入いたしました

より多くの株主様に長く弊社を支援していただくために長期保有株主様への優待拡大を実施してまいります

## 2021年12月期 業績予想



### ・ 2021年12月期（2021年1月1日～2021年12月31日）連結業績予想

(単位:百万円)

|        | 2021/12期 | 増減率    |                                                                                                                                                |
|--------|----------|--------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 売上高    | 18,385   | +3.4%  | ■ 不動産販売事業は2020年を上回る売上・利益を計画                                                                                                                    |
| 営業利益   | 919      | +8.5%  | ■ 上半期は計画を大幅に上回る売上・利益を達成<br>下半期は概ね計画通りに進捗すると想定しているものの、2019年より実施している保有資産の一部売却を今期も見込んでいること、足元での新型コロナウイルスの感染拡大が販売活動に与える影響を考慮して、通期の業績予想は据え置きとしております |
| 経常利益   | 762      | +7.5%  |                                                                                                                                                |
| 当期純利益  | 505      | +41.3% |                                                                                                                                                |
| EPS(円) | 59.88    | +41.4% |                                                                                                                                                |
| 配当(円)  | 25       | —      | ■ 配当は昨年水準を維持し、25円の期末配当を予定                                                                                                                      |

21

2021年12月期の連結業績予想についてご説明いたします

2021年2月12日に開示した当期の業績予想について、現時点では変更はございません  
 上期の業績については、想定以上に売上・利益を伸ばすことができ、上方修正を行いました

通期では、会社としてミッションに掲げている保有資産の売却を進めること、7月以降の新型コロナウイルスの感染拡大の影響を考慮し、現段階では通期業績については据え置きといたしました

## 保有資産の一部売却について



目的：資産の組み換えを行い、キャッシュポジションを向上 投資や株主還元の原資に

販売用不動産及び現預金の推移

(単位:百万円)



22

保有資産の一部売却についてご説明いたします

これまでもお伝えしてきた通り、2019年4月より専門部署を立上げて、在庫回転率を改善するための取組みを推進してまいりました

新型コロナウイルスが発生し、当社の営業活動に制限がかかったことから、社内体制を見直し、投資家への販売を行う時間ができました

販売用不動産の中には優良な資産も含まれていますが、投資家へのバルク販売も含め一部保有物件の積極的な資金化を実施し、2020年は計画を達成いたしました

当期も、営業現場での在庫を出さない取組みを推進するとともに、販売に時間を要している物件を圧縮していく方針でございます

下半期の販売活動は悲観的に捉えていないものの、保有資産の一部売却の営業活動を優先していくため、通期業績は据え置きとしております

## 新中期経営計画の策定期間について



新型コロナウイルスの感染拡大に伴い  
対面営業を主体とする当社の営業活動は大きく影響を受ける

新型コロナウイルスへの対応を優先し、  
直面している諸問題及び経営課題への対応策を実施

**新中期経営計画については、2021年9月以降に開示予定**

23

2021 年以降の新中期経営計画についてご説明いたします

新型コロナウイルスの感染拡大により、対面営業を主体とする当社の営業活動に大きく制限がかかりました

これまで想定していなかった経営課題が顕在化いたしました

そのため、新型コロナウイルスへの対応を優先し、直面している諸問題や経営課題への対応策を実施いたしました

特に、対面営業に頼らない IT インフラの拡充が喫緊の課題となっております

新中期経営計画の開示時期は、2021 年 9 月以降を予定しております

## 参考資料

## 会社概要



|      |                                                                         |                                                                                                                                     |
|------|-------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 会社名  | <b>株式会社サンセイランディック</b>                                                   |                                                                                                                                     |
| 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  | 819,891,600円（令和3年6月末日現在）                                                |                                                                                                                                     |
| 上 場  | 2014年（平成26年）12月18日 東京証券取引所 市場第一部<br>証券コード：3277 ※2011年12月13日にJASDAQ市場に上場 |                                                                                                                                     |
| 本 社  | 東京都千代田区丸の内二丁目5番1号                                                       |                                                                                                                                     |
| 支 店  | 札幌、仙台、武蔵野、名古屋、京都、関西、福岡                                                  |                                                                                                                                     |
| 子会社  | 株式会社One's Life Home（建築業）                                                |  One's Life Home<br>natural modern from architects |
| 従業員数 | 単体167名（連結188名）…令和3年6月末時点                                                |                                                                                                                                     |

25

皆様、本日はお忙しい中、弊社の決算説明会をご視聴いただき誠にありがとうございました

ライブ配信というスタイルにもだいぶ慣れて参りました

新型コロナウイルスは未だに収束のめどがたっておりませんが、くれぐれもお身体ご自愛下さい

今後ともよろしくお願い申し上げます

## 全国8拠点のネットワーク



## 2021 年 12 月期第 2 四半期決算説明会 Q A 書き起こし

Q.1 通期予想を据え置きにしているのは、ただ保守的な観点からという理由だけでしょうか？足元の感染拡大により現場の活動状況にはどのように影響が出ているのでしょうか教えてください。

A. まずは過去に積み上げた物件の一部売却を進めていきたいと考えています。加えて、7 月以降のコロナの拡大が我々の想定以上であると認識しており、見通しが非常に不安定な部分があるため、今のところ通期業績は据え置きとさせていただいております。

また、営業面において、直接大きな影響は今のところ受けておりませんが、測量等、第 3 者が介在するような業務につきましては一部影響が出てきております。更に仕入におきましては、仕入決済までの時間が長期化する等、案件をいただいて物件が成約するまでの時間が伸びる傾向にあります。足元の案件取得は順調に推移しておりますが、リードタイムが伸びることによってスケジュールが崩れることはありますが、物件の総量は変わっておりませんので、来期以降の販売物件の仕入に関しては今のところ問題ありません。いずれにしましても、業績に修正が出るようでしたら速やかに公表いたします。

Q.2 P10 の仕入が足元で上向いているとのことですが、売主・競合など外部要因、御社の戦略などで何か変化はありますか。

A. ライバルの皆様が落ち着いている、様子見の部分が多くなっていると感じています。我々はコロナに関係なく、事業領域の拡大は常に行っていますので、そのことが仕入ができていうことに繋がっていると思います。当社の戦略は変わっておらず、相手様への訪問はしにくいですが、それを踏まえて様々な対策をしておりますので成果に結びついていると言えると思います。

Q.3 地域再開発につきまして、業務提携先との役割分担、御社の収益の出方について教えてください。

A. 提携先とは物件の情報収集、事前の調査、事業モデルの構築を役割分担をしながら行っています。我々の方から提供するものは、不動産の権利調整ノウハウと不動産としてのものの見方を担っていると思います。資金面に関しても我々が担う部分があると考えています。収益の出し方については、基本的には、古い物件を再生し、我々が販売したり所有することによって収益を上げていく等を想定しております。ただ、今のところ何が最善か決めるというより多方面な見方をしているため、いろんなパターンで検討したいと思っています。

Q.4 クラウドファンディングに取り組む意義は何でしょうか？

A. 資金調達の多様化が一番大きいと思います。未上場の頃よりは資金調達はかなり楽になっておりますが、逆に言いますと、リーマンショックやバブル崩壊も含め、不動産業者は金融機関次第で右往左往してしまう傾向が強いため、金融機関に頼らない新たな取り組みはありではないかと考えております。また、クラウドファンディングに参加している若い投資家の方に我々の事業を認知してもらうということもできますので、引き続き取り組んで参りたいと思います。

Q.5 保有資産売却の今期業績への影響はいかほどでしょうか？

A. 今発表している計画を変更してまでこういった取り組みをしようとは考えておりません。今後この物件を保有するか売却をしたほうがいいのかという観点で進めております。保有、売却を分ける理由としましては、現状で新規事業への投下や資金面をあつくしておきたいという考えがございまして、行っております。

Q.6 以前に西日本エリアが好調というお話がありましたが、現在はどうでしょうか？足元、エリア別で何か特徴的な動きはありますか？

A. 西日本エリアは引き続き順調に推移しております。上期につきましては、計画を上回る水準で推移しております。札幌につきましては、不動産価格が高騰しており慎重な目線での取り組みが必要となっております。全般的に言えることは、一時的にコロナによって売却のマインドは低下しましたが、足元の状況はかなり改善されており、業績も順調に積み重ねができるのではないかと考えております。