



株式会社サンセイランディック

2021年12月期決算説明会

2022年2月17日

2021年12月期決算概況

通期トピックス



- 新型コロナウイルス第5波の影響により売上高は計画を下回るものの、不動産販売事業の各利益が計画を上回ったことにより業績を上方修正

売上高	16,836	百万円	△5.3%減(前年同期比)
営業利益	1,117	百万円	+31.9%増(前年同期比)
経常利益	999	百万円	+40.9%増(前年同期比)
当期純利益	609	百万円	+70.5%増(前年同期比)
仕入高	10,118	百万円	△23.9%減(前年同期比)

2

まず初めに、2021 年 12 月期の決算トピックスについてご説明いたします

新型コロナウイルス第 5 波の影響もあり、売上高は前年及び計画を下回るものの、不動産販売事業の各利益が計画を上回ったことから、連結の各利益が前年及び計画を上回り、業績を上方修正いたしました
それに伴い、2021 年 12 月期の期末配当予想を 1 円増配し、26 円としております

- ①売上高は前年同期比△5.3%減少の 168 億 3 千 6 百万円となり、計画及び前年同期比を下回る結果となりました
- ②各利益はいずれも計画及び前年を上回り、
営業利益は前年同期比+31.9%増加の 11 億 1 千 7 百万円、
経常利益は前年同期比+40.9%増の 9 億 9 千 9 百万円、
当期純利益は前年同期比+70.5%増の 6 億 9 百万円となりました
- ③仕入につきましては、前年同期比△23.9%減少の 101 億 1 千 8 百万円となりました
- ④建築事業におきましては前年及び計画を下回る結果となり、黒字化は未達となりました

連結損益比較



- 売上高は前年及び計画を下回るものの、営業利益以下各利益は前年及び計画を上回る

(単位:百万円)

	19/12期	20/12期	21/12期		
	実績	実績	計画	実績	差異
売上高	18,020	17,774	18,385	16,836	△1,549
売上総利益	5,118	3,986	4,368	4,368	△0
販管費	3,257	3,138	3,449	3,250	△198
営業利益	1,860	847	919	1,117	+198
経常利益	1,758	709	762	999	+237
特別利益	—	32	—	3	+3
特別損失	—	29	—	—	—
当期純利益	1,158	357	505	609	+104

3

続きまして、連結の損益比較でございます

先程も申し上げましたが、売上高は前年及び計画を下回るものの、営業利益以下、各利益につきましては、前年及び計画を大きく上回りました

建材価格の高騰、赤字工事の発生により建築事業で損失が増加いたしましたが、不動産販売事業の各利益が計画を上回ったことにより、経常利益は計画を30%超上回る結果となっております

販管費につきましては、前年比では給与手当が+35百万円増加したほか、不動産販売の増加により、販売手数料が+23百万円増加しております

計画比では仕入高が計画を下回ったことにより租税公課が減少した他、新型コロナウイルスの影響により全体的に経費が減少しております

単体損益比較



- ・ 売上高は計画を下回るものの、粗利率の上昇及び経費減少により各利益は計画及び前年を上回る
(単位:百万円)

	19/12	20/12	21/12期		
	実績	実績	計画	実績	差異
売上高	16,266	16,111	17,706	15,529	△2,176
売上総利益	4,879	3,727	4,263	4,274	+11
販管費	2,981	2,881	3,315	3,011	△303
営業利益	1,898	845	948	1,263	+315
経常利益	1,752	671	762	993	+230
特別利益	—	31	—	3	+3
特別損失	—	—	—	—	—
当期純利益	1,172	177	505	603	+97

4

続きまして、単体の損益比較でございます

不動産販売事業を行っておりますサンセイランディックですが、
販売の期ずれや 2021 年 7 月に予定していた連結子会社との合併を中止したことにより、
売上高は計画を下回りましたが、
各事業で利益率が計画を上回り、経費が減少したことにより、営業利益以下、計画及び前
年を大幅に上回る結果となりました

売上高は各事業の販売割合により増減するため、当社では売上高ではなく
利益額を重視しており、足元の利益水準は着実に回復しております

底地・居抜き・所有権の各事業の状況につきましては、
後ほどご説明させていただきます

連結貸借対照表サマリー



- 一部保有物件の積極的な資金化により現預金が増加し、販売用不動産が減少

(単位:百万円)

	20/12期	21/12期		
	金額	金額	前期末比	増減率
現金及び預金	4,329	5,360	+1,030	+23.8%
販売用不動産	14,424	13,301	△1,131	△7.8%
有利子負債	8,341	8,107	△234	△2.8%
純資産	10,066	10,301	+235	+2.3%
総資産	20,070	20,050	△20	△0.1%
自己資本比率	50.1%	51.4%	+1.3pt	—
R O A	3.6%	5.0%	—	—

5

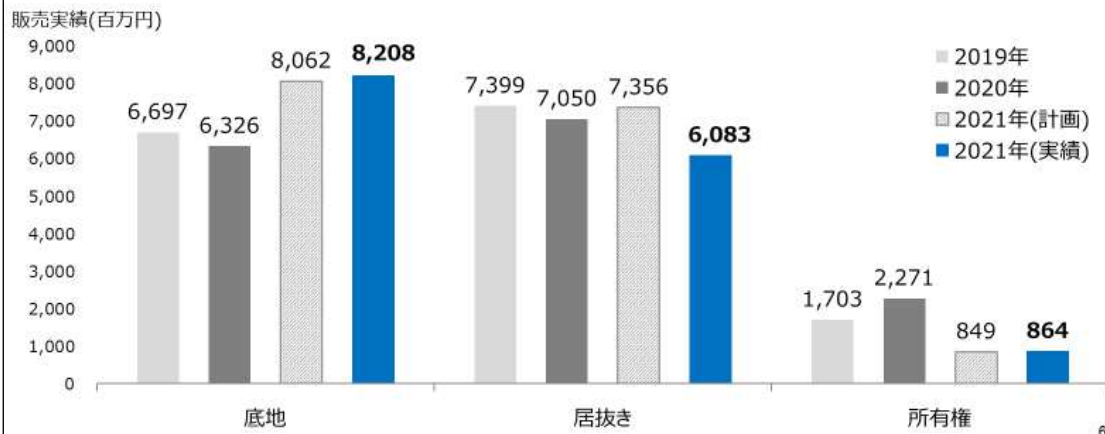
続きまして、連結貸借対照表のサマリーでございます

一部保有物件の積極的な資金化により現預金は増加し、販売用不動産は減少いたしました
自己資本比率は 51.4%と、1.3pt 上昇しております

事業別販売実績(不動産販売事業)



- 底 地：売上・利益共に計画を上回る
- 居抜き：売上は計画を下回ったものの、利益率は計画を上回る
- 所有権：売上はほぼ計画どおりとなり、利益は計画を上回る



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、売上高は計画を上回り、
利益率についても計画を上回りました

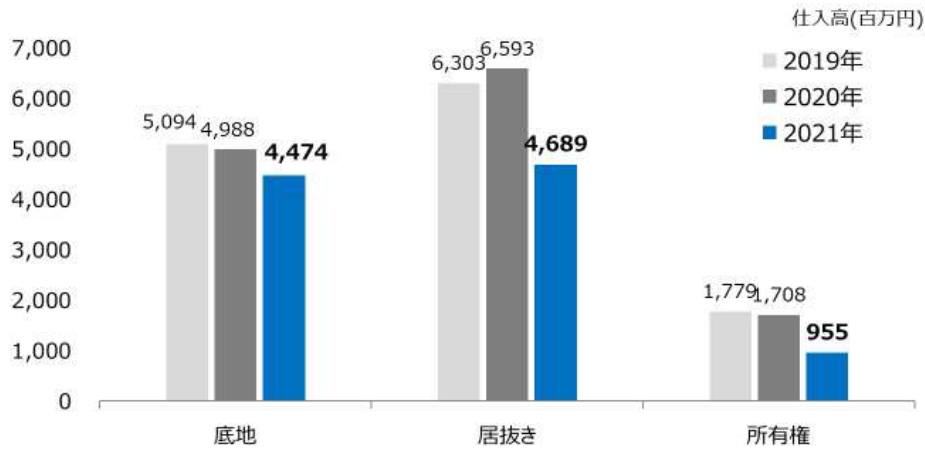
居抜につきましては、販売の期ずれにより売上高は前年及び計画を下回るものの、利益率が計画を上回ったことにより、利益額は計画を上回りました

所有権につきましては、売上高はほぼ計画どおりとなり、利益は計画を上回りました

事業別仕入高(不動産販売事業)



- ・各事業で仕入件数は増加したものの、前年に規模の大きい物件の仕入があった影響により仕入高は減少
- ・2022年の計画達成のための在庫及び足元の仕入状況に特に懸念は無い



7

続きまして、事業別の仕入実績でございます

底地につきましては、区画数で前年比+4.0%増加の 367 区画、仕入高で△10.3%減少の 44 億 7 千 4 百万円となりました

居抜につきましては、区画数で前年比+32.1%増加の 74 区画、仕入高で△28.9%減少の 46 億 8 千 9 百万となりました

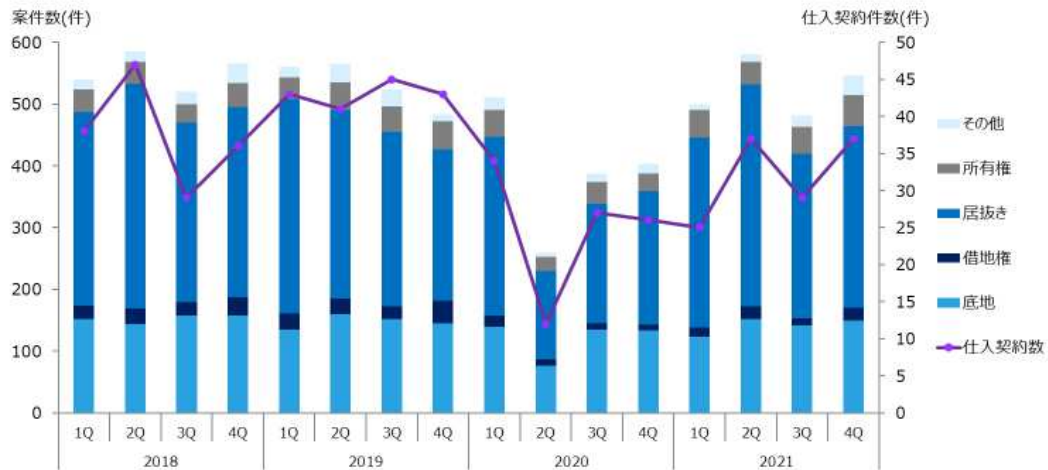
所有権につきましては、区画数で前年比+81.8%増加の 20 区画、仕入高で△44.1%減小の 9 億 5 千 5 百万円となりました

特に居抜き・所有権で前年に規模の大きい物件の仕入があった影響により、仕入高は前年比で減少しておりますが、2022 年の計画達成のための在庫及び足元の仕入状況に特に懸念はございません

案件数・仕入契約件数動向



案件数及び仕入契約件数はコロナ前の水準に回復



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

2020 年は新型コロナウイルスの影響により大きく落ちこみましたが、足元ではコロナ前の水準まで回復しております

仕入高・棚卸高推移表



9

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

2020 年 1Q・2Q に居抜き・所有権で規模の大きい物件の仕入があったことから、仕入高は前年比で減少しております

新型コロナウイルスの影響により、仕入のリードタイムが伸びる物件も一部発生しておりますが、足元の仕入は徐々に回復傾向にあります

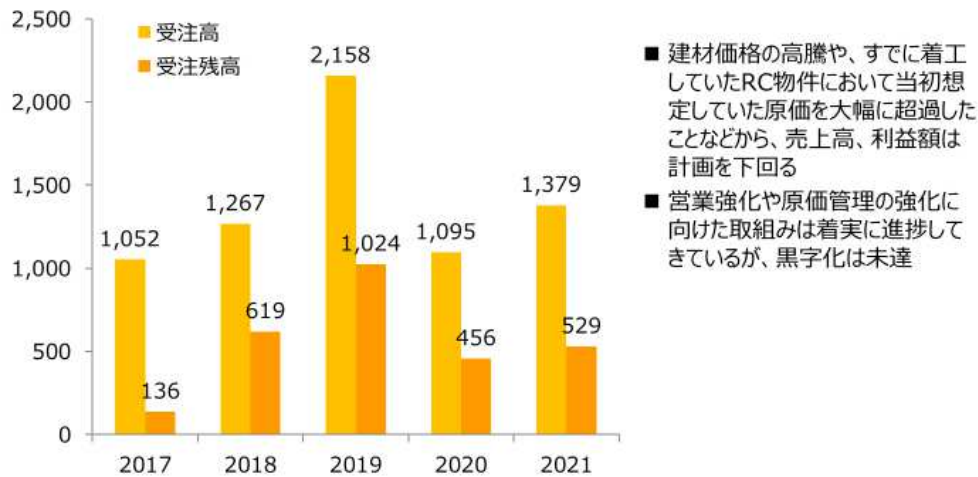
建築事業受注高・受注残高推移



One's Life Home
natural modern from architects



受注高(百万円)



10

続きまして、ワンズライフホームについてご説明いたします

2021 年は新型コロナウイルス及びウッドショックの影響があったものの、

受注高及び受注残高は前年を上回りました

2019 年の受注高の大幅な増加は、消費増税前の駆け込み需要によるものであり、

受注高は回復基調にあります

2019 年以降、営業強化や原価管理の強化に向けた取り組みは進捗しておりますが、

着工済みの RC 物件において原価が想定を大幅に超過したこと等により、黒字化は未達の結果となりました

以上が 2021 年 12 月期の決算概況でございます

新中期経営計画 (2022-2024)

~Transformation to 2024~

11

これより新中期経営計画についてご説明いたします

当初 2021 年から 3 か年の計画として発表を予定しておりました新中期経営計画ですが、新型コロナウイルスによる先行きの不透明さから、発表を延期し、再考期間を経て本決算と同時に発表させていただきました

Transformation to 2024 と題しまして、会社全体での改革を実現し、将来の安定成長への架け橋とする 3 年間と位置付けております

前中期経営計画(2018-2020)の振り返り



- ◆ 中期経営計画2年目までは順調に業績は拡大していたものの、最終年度は新型コロナウイルスの影響を受けて利益目標及びROA目標は未達



12

早速ですが前期の振り返りからご説明いたします

2019 年度までは、業績は順調に進捗しております

当初計画していた最終年度の目標値は、新型コロナウイルスの影響等により、大幅な未達となりました

前中期経営計画(2018-2020)の振り返り



3年間での主な結果

成長

- 地域再開発事業では検討対象拡大し、具体的な検討が進む
- 民泊事業は、権利調整の完了に伴い事業終了したが、当社資産の有効活用の観点から今後も検討継続
- 新たにバイクパーク事業の運営を開始
- 子会社One's Lifeホームの黒字化を目指し、業績は大幅に改善するものの、黒字化は未達

安定

- 大手仲介会社・地場業者への営業強化が奏功し、当社の案件数・仕入件数は増加
- 2018年に京都支店を開設し、関西圏における事業エリアを拡大
- 金融機関へのセミナー積極化及び営業強化の結果、情報流入チャネルは拡大し、仕入増加に寄与
- 2021年までにCFを活用して計2億円の資金調達を実施し、資金調達の多様化を実現

還元

- 7期連続となる増配の実施
- 2021年2月に当社初となる自社株買いを実施
- 底地くん子供の未来応援基金の設立
- 社員へのベースアップを実施
- 新型コロナウイルスの拡大もあり、テレワーク・時差出勤の促進等、社員が働きやすい環境を整備

13

続きまして、3年間での結果として

成長においては、地域再開発事業を立上げ、具体的な検討が進みました
土地の有効活用策としてのバイクパークの運営を実施しました

安定においては、大手仲介業者、地場業者、金融機関等への
営業強化を行い、案件数・仕入件数の増加に繋がりました
京都支店の開設により、西日本における事業エリアを拡大
クラウドファンディングは、順調に実績を積み重ね、現在までに計4億円を調達し、
金利は1.7%まで低下しました

還元においては、7期連続となる増配の実施
当社初となる自社株買い実施、底地くん子供の未来応援基金の設立を行いました

環境分析



外部環境	機会	リスク
少子高齢化・核家族化の進行	- 高齢者世帯の増加 - 相続による保有不動産売却の増加	- 単身世帯の増加 - 住民の合意形成の難化
人口減少・地方都市の過疎化の加速	- 地方創生の需要増加 - 空室率の増加	- 地方不動産の買手需要の減退
自然災害の増加 環境意識の高まり	- 木造密集地問題の深刻化 - 権利調整能力のニーズ拡大 - ESG需要の拡大	- 保有物件の災害リスクの増加
新型コロナウイルスの感染拡大	- 従業員の働き方の多様化 - 事業変革の機会	- 営業活動の大幅な制限 - 不動産市場へのネガティブインパクト
デジタルテクノロジーの急速な進展	- 事業変革の機会	- IT化の遅れによる競争力の低下 - 情報セキュリティ対策の高度化

14

続きまして、環境分析について

当社を取巻く外部環境として、少子高齢化、過疎化、自然災害等がありますが、適切にこれらの事業機会を取込み、リスクに対処していくことが必要です。特に足元での新型コロナウイルスやテクノロジーの急速な進展については、これらを事業変革の機会と捉えております。

働き方の見直しや積極的なIT導入等によって、どのような状況でも事業継続できるような体制を作り、競争力向上に繋がたいと思っております。

市場の概要



底地

- 全国で約87.3万件の底地が存在（2018年総務省統計調査）
- 当社の底地販売区画数は344件/年、売上高は82億8百万円（2021年度）
- ⇒ 潜在的な市場規模はまだ十分に存在

居抜き

- 全国における築30年以上の木造借家戸数は、約160.6万戸が存在（2018年総務省統計調査）
- 賃貸用住宅の新設住宅着工戸数は、約30.3万戸（2020年国土交通省調査）
- 当社の居抜き販売区画数は57件/年、売上高は60億83百万円（2021年度）
- ⇒ 底地と同様に、潜在的な市場規模はまだ十分に存在

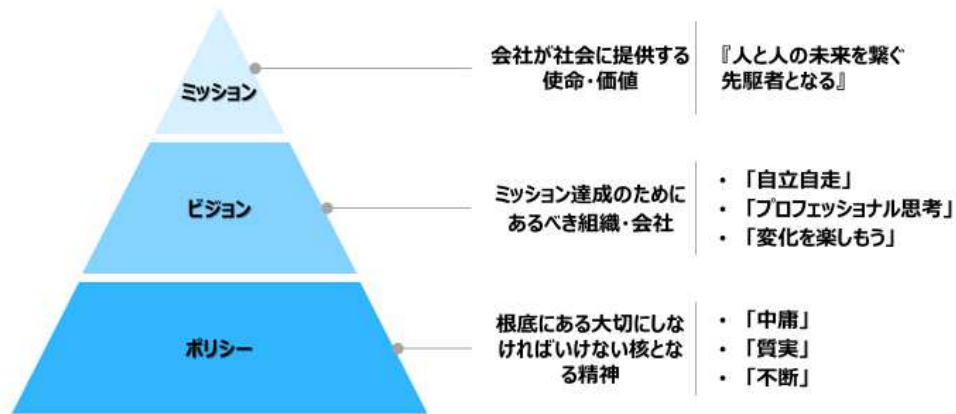
15

続きまして、市場の概要について

底地においては、全国で 87 万世帯存在することに対し、当社の権利調整区画数は 2021 年で 344 件でございます

居抜きにおいては、全国で築 30 年以上の木造借家は 160.6 万戸、賃貸住宅の新設着工戸数は 30.3 万戸存在することに対し、当社の権利調整区画数は 2021 年で 57 件でございます

市場規模は十分に存在しており、特に居抜き市場は今後も増加いたします



続きまして、新企業理念について

社訓、社是、経営ビジョンと位置付けていた企業理念を、
社内外にわかりやすく提示するため、ミッション、ビジョン、ポリシーに
変更いたしました

新経営ミッションは

世の中が変化することによって新たなニーズが生まれ、
そのニーズに応えることが社会貢献であり、社会に潤いや豊かさを提供する企業で
ありたいという思いから、「人と人の未来を繋ぐ先駆者となる」といたしました

新経営ビジョンは

世の中の変化を敏感に察し、自ら考え行動できる人間を目指す「自立自走」

あらゆる期待に応え続け、全てのステークホルダーと WIN-WIN-WIN を実現する
「プロフェッショナル思考」

どのような環境にも適応できる柔軟な感性を育み、ポジティブに挑戦し続ける組織を
目指すため「変化を楽しもう」としました

経営ポリシーは従来の中庸・質実・不断を引き継ぎます

新中期経営計画の位置付け



- ◆ 2019年までは平均10%超の成長率を達成。コロナ禍の踊り場に入り、2022～24年は質的な強化を目指す期間として、2024年の目標値は保守的に設定。2025年以降のプライム上場を目標として成長に向けた取組みに重点を置く
- ◆ プライム上場に向け、財務基盤を強化すると共に、投資先行で新規取組みを加速することで、新たな成長への転換点と位置付ける



続きまして、新中期経営計画の位置づけについて

2021年11月12日にリリースした通り、当社は上場市場について「スタンダード市場」を選択申請することを決議いたしました

2022～24年は質的な強化を目指す期間として、2024年の目標は保守的に設定

2025年以降のプライム上場を目標として、成長に向けた取組みに重点を置いて参ります
プライム上場に向け、財務基盤を強化すると共に、投資先行で新規取組みを加速することで、新たな成長への転換点と位置付けております

中期経営計画 連結利益目標



- ◆ 計画最終年度は2020年度の当初計画である営業利益及び経常利益に、新規事業の積上げを追加した利益を目標値として設定
- ◆ 本来2020年度に達成すべきであった目標値となるため、通常の実績を進めれば達成できる水準であるが、新規取組みを実施していくことにより目標達成を確実なものとする

(単位：百万円)

〈数値計画〉	実績		計画	中期経営計画
	2020/12期	2021/12期	2022/12期	2024/12期
営業利益	847	1,117	1,301	1,800
経常利益	709	999	1,142	1,650

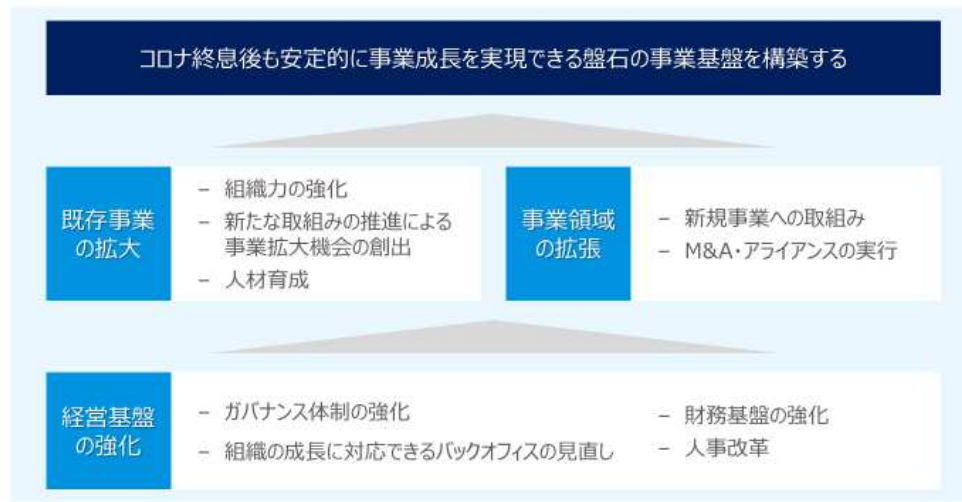
18

続きまして、連結利益目標について

計画最終年度は 2020 年度の当初計画である営業利益及び経常利益に、新規事業の積上げを追加した利益を目標値として設定

本来 2020 年度に達成すべきであった目標値のため、通常の実績を進めれば達成できる水準となっております

新たな取組みを実施していくことにより目標達成を確実なものいたします

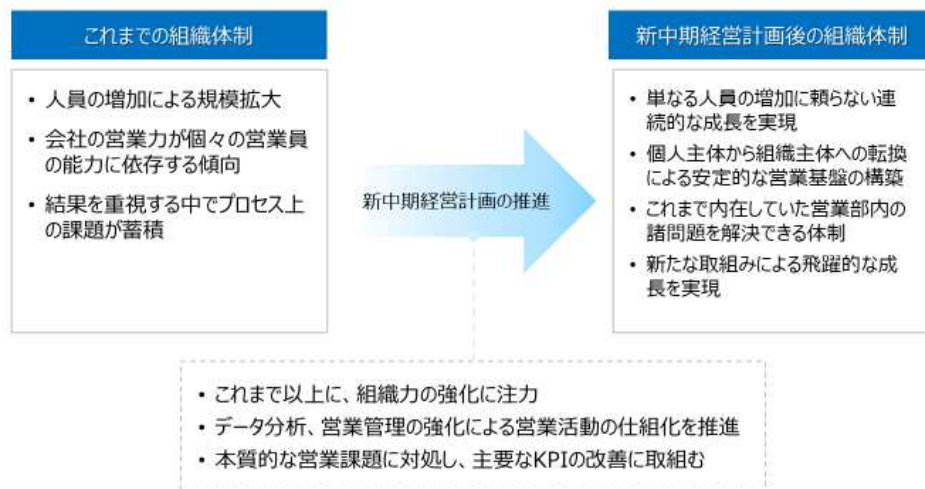


続きまして、中期経営計画の全体方針について

コロナ終息後も安定的に事業成長を実現できる盤石の事業基盤の構築を目指して参ります
そのために、既存事業の拡大、事業領域の拡張、経営基盤の強化を推進いたします

各項目については以降のスライドで説明いたします

既存事業の拡大：営業強化のコンセプト



20

続きまして、既存事業の拡大について

これまでは業績の拡大に伴い人員も増加し、個々の営業員の営業力に依存する傾向が強く出ておりました

安定した成長を実現するために、個人主体から組織主体への転換、単なる人員増加に頼らない規模拡大を推進して参ります

そのため、これまで以上に組織力の強化に注力し、データ分析とその結果を現場にフィードバックできる仕組みを整備いたします

これまでは、結果を重視する中でプロセス上の諸問題が蓄積していましたが、それら諸問題を解決できるような社内体制作りを推進いたします

これまで取組んでこなかった抜本的な改善により、飛躍的な成長を実現いたします

既存事業の拡大：営業強化の方針



21

続きまして、営業強化の方針について

安定した継続的な成長を実現するため、営業面では、仕入、販売、仕組みの強化を推進
新たな取組みとして、データ活用した営業手法、仕入・販売方法の多角化、事業期間の見直し等は具体的な検討が進んでおります

営業のデータ化を進めることで、1人当り取扱件数等の各施策の目標値を定め、適切に進捗管理を行える体制を整備しております

また、営業力の強化のため、教育にも引き続き注力いたします

既存事業の拡大：在庫管理の強化

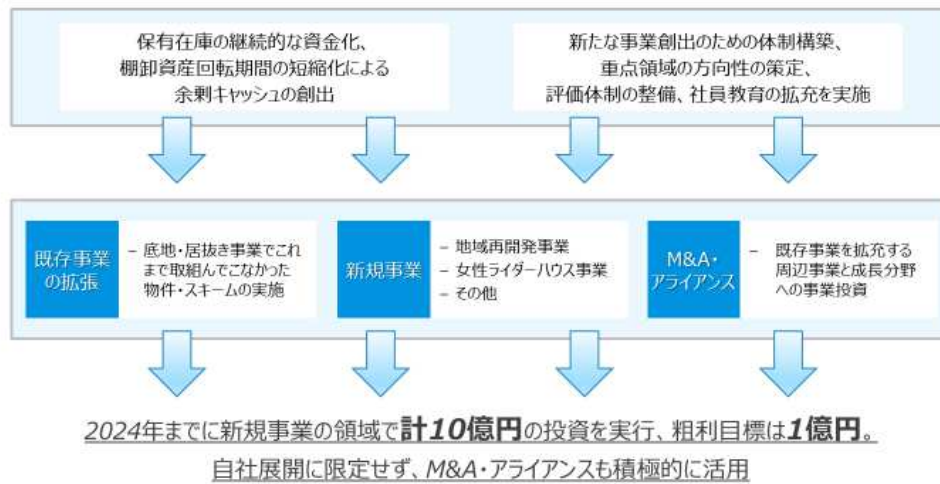


⇒保有資産の積極的な資金化、棚卸資産回転率の改善により生まれるキャッシュは
新規事業に積極的に投資

続きまして、在庫管理の強化について

在庫管理の強化として、継続して一部保有資産の積極的な資金化を行って参ります
保有資産の資金化、棚卸資産回転率の改善によって生まれる資金は、新規事業へ投資いたします

事業領域の拡張：新規事業



23

続きまして、事業領域の拡張について

2024年までに新規事業の領域で計10億円の投資を実行、粗利目標は1億円を想定しております

自社展開に限定せず、M&A・アライアンスも積極的に活用します

そのために、投資枠の確保、社内体制の整備を進めて参ります

すでに八幡平プロジェクトのように事業化が進んでいる事業もございます

①八幡平温泉郷に集積するペンションの再生
②八幡平温泉郷の観光活性化
(日本初の「オスピタリタ・ディファザ(地域まるごとホテル)」の認定を目指す)

- ①ペンションオーナーの高齢化
- ②ペンション後継者の不在
- ③エリア内飲食施設・交流拠点が不在

- ① SPC（事業主体）の設立
（八幡平観光活性化合同会社：当社100%出資）
- ② ペンションオーナーへのリノバ資金の提供
（前払い家賃として提供）
- ③ ペンション客室を賃貸して、事業運営

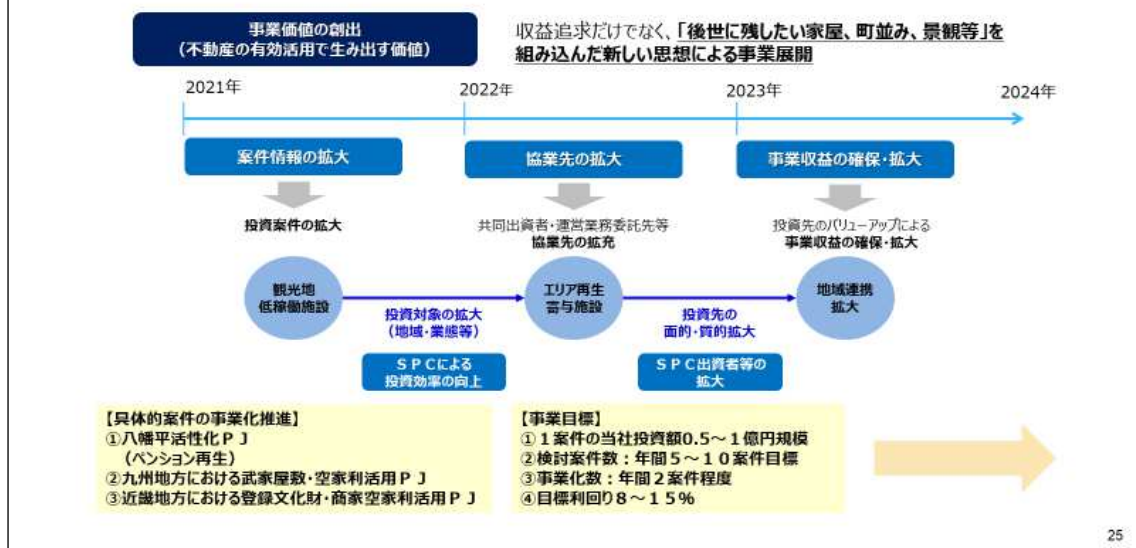
The diagram illustrates the business model of the 'Shinryaku' (Infiltration) group. It shows the flow of funds and information between various entities. At the top, 'Shinryaku' (Infiltration) is linked to 'Hachiro DMO'. Below this, 'Shinryaku' (Infiltration) is linked to 'Shinryaku' (Infiltration) and 'Shinryaku' (Infiltration). The central part of the diagram shows 'Shinryaku' (Infiltration) linked to 'Shinryaku' (Infiltration) and 'Shinryaku' (Infiltration). The bottom part shows 'Shinryaku' (Infiltration) linked to 'Shinryaku' (Infiltration) and 'Shinryaku' (Infiltration).

5. 今後の展開

- 24

また、この事業によって、当社の権利調整サービスを応用した地域への貢献も狙っております

事業領域の拡張：地域再開発事業



続きまして、地域再開発事業の取組みについて

新規事業として積極的に推し進めている地域再開発事業

収益追求だけでなく、「後世に残したい家屋、町並み、景観等」を組み込んだ新しい思想による事業展開を目指して参ります

将来的には、施設の差異性だけではなく地域連携した面的・質的な拡大を行って参ります

収益性の改善	早期黒字化の達成 - 受注数の改善 - 利益率の向上 - コスト構造の見直し 顧客満足度の向上 - 全社での顧客満足度向上に向けた取組みの実施
ガバナンスの強化	業務プロセスの見直し - 施工にかかる社内プロセスの改善 - 新規取引業者の厳密な選定方法 取引業者との不適切な取引防止に関する取組み - 取引業者への周知徹底 - 定期的な取引業者への残高確認

⇒One's Lifeホームのガバナンス体制を強化した上で、合併の是非を再度検討

続きまして、One's Life ホームについて

One's Life ホームでガバナンス上問題があったことが発覚し、昨年6月に合併を中止いたしました

その後の調査の結果、実際には金銭的に軽微だったことが判明し、当期中の黒字化を達成するため収益の改善を図るとともに、ガバナンスの強化に注力しております

再発防止策が徹底されたことを確認した上で、合併の是非を再度検討いたします

経営基盤の強化



ガバナンス体制 の強化

- グループ全体でのガバナンス体制の強化
 - －引き続きグループ全体でのガバナンス体制の強化
 - －グループ全体での見える化の推進

バックオフィスの 体制見直し

- 成長を見据えたバックオフィスの体制の効率化
 - －業務フローの可視化、電子化の推進
 - －今後の成長を見据えた業務プロセスとそれに伴うシステム体制の見直し

財務基盤の強化

- 新規事業への積極的な投資と財務健全性のバランスの維持
 - －既存事業以外の領域への積極投資
 - －保有不動産の積極的な資金化の継続的な推進

人事改革

- 営業改革と今後の成長に必要な人材の採用・育成
 - －優秀な人材の外部採用
 - －社内人材の教育・育成

27

続きまして、経営基盤の強化について

プライム市場への市場変更を見据えて、ガバナンス体制を強化

管理本部内で若手中堅社員を集め、期間1年にも及ぶ業務効率化プロジェクトを実施
当事者意識を持ってバックオフィス体制の見直しに取り組んでもらい、人材育成にも繋げ
て参ります

また全社で新たな取組みを進める上で、財務基盤の強化、人事制度の改革にも着手いたし
ます

株主・社会・社員還元の三本柱

■ 株主還元

- これまで8期連続の増配を維持しており、今後も利益の増加に応じて増配を継続
- 中計最終年度の2024年にはDOE2.0%台の水準維持を目指す
- 株主への利益還元と資本効率の向上のため、自己株式の取得を活用

■ 社会還元

- ESG活動の推進

■ 社員還元

- ベースアップ等の処遇改善
- テレワーク・時差出勤等の社員が働きやすい環境のさらなる整備
- 会社休日の増設（2022年は有給休暇を3日増設）

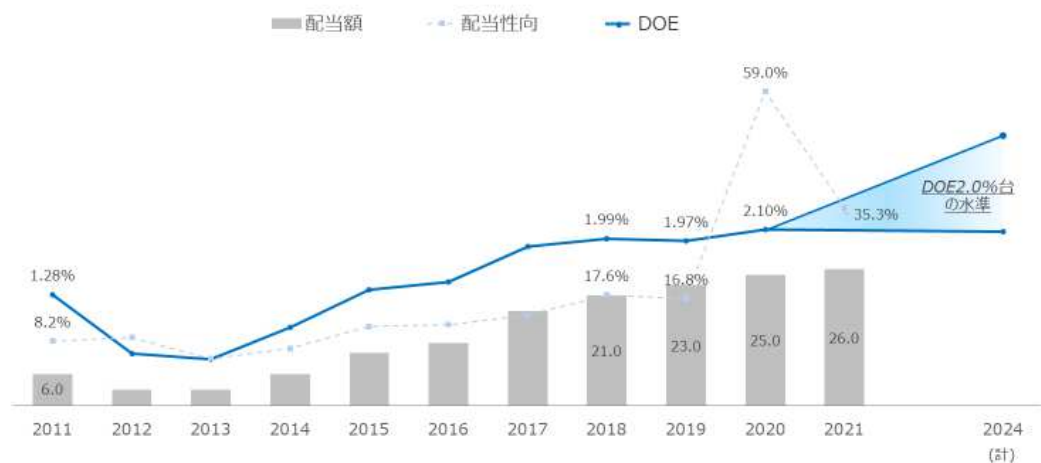
続きまして、還元方針について

株主様、社会、社員への還元を会社の重要課題として取り組んで参ります

株主様への還元策として、増配や自己株式の取得などを活用していく予定でございます

2024年には、DOE（株主資本配当率）2.0%台の水準維持を目指して参ります

配当方針



29

続きまして、配当方針について

2021 年 12 月期は 1 円の増配を実施することを決定し、26 円を予定しております
 2022 年 12 月期は更に 1 円増配、27 円を予定しており、9 期連続増配を見込みます
 今後も利益の増加に応じて増配を継続し、DOE（株主資本配当率）は 2% 超を維持する方針でございます

ROEに関する方針



- ◆ これまでROAを経営指標として掲げていたものの、財務健全性を考慮して当社の目指す方向性とも合致しており、より投資家にわかりやすい経営指標として新たにROEを採用



30

続きまして、ROE に関する方針について

経営指標をこれまでの ROA から、財務健全性が考慮されており、より投資家の方々にわかりやすい ROE に変更いたしました

今後、事業改善の進捗度合いや、大型・長期化物件の増加に伴い、目標値は適切に見直しを行って参ります

既存事業の強化等に伴い、売上高当期利益率、総資産回転率を向上

財務レバレッジは、当社の自己資本と負債のバランスを重視し、2 倍強の水準を維持する方針でございます

その結果、2021 年 12 月期 6.0%に対して、2024 年 12 月期 9.0%超を目指して参ります

ESGへの取組み：当社が推進するCSR活動



サンセイ支援PJ



底地応援プロジェクトとは・・・

- 近年、親が子を産むに悲しいニュースをよく耳にする中、将来、日本を支えていき、サンセイランドックの社員や顧客になるかもしれない子供たちへ貢献できることがあるのではないかと考え、プロジェクトが発足
- 当社が借地権者様に底地を販売した利益の一部に、追加の寄付金を合わせ、社会貢献を目的とした寄付金等の原資として、社会に還元させる制度
- 営業員の販売活動による利益を原資とすることで、社員の社会貢献への参加意識の醸成、借地権者様も間接的にご参加いただくことで、社会貢献の輪を広げていくことを目的とする

31

続きまして、ESG の取組みについて

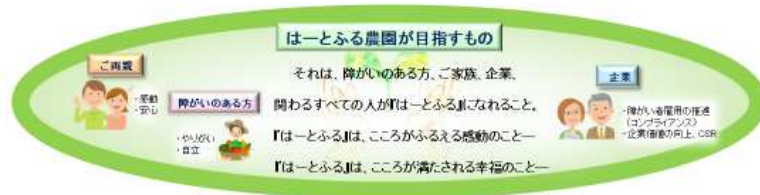
子供支援に主眼を置き、底地応援プロジェクトを開始

本業で稼いだ収益を子供たちの未来を応援する活動に投資いたします

底地を購入していただいたお客様にも喜ばれる取組みかと思われま

今年新たに始めた「はーとふる農園」については、次のスライドでご説明いたします

ESGへの取組み：当社が推進するCSR活動



⇒SDGs17項目の内、8項目に該当

続きまして、はーとふる農園について

当社が障がい者を直接雇用し、農園で農業に従事してもらい、収穫された農作物は社員への還元や寄付を想定する新たな取組みでございます

今回の採用人数は2名

農業に携わることにより農作物を育てる喜びややりがいを感じ、精神的、技術的な就業支援体制を構築することで、就業者が成長できる環境を実現したいと考えております

ESGへの取組み：女性の活躍推進



これまで子育てサポートなど女性社員が活躍できる社内体制・制度を推進してきており、
今後も女性社員が働きやすい環境整備をさらに拡充

33

続きまして、女性活躍の推進について

産休・育休後の復帰率 100%を誇り、子育て世代を全面的に支援しております
これまで子育てサポートなど女性社員が活躍できる社内体制・制度を推進してきており、
今後も女性社員が働きやすい環境整備をさらに拡充いたします

また、近い将来に、部長職以上の女性を輩出していきたいと考えております

(参考) ESGへの取組み



当社の重点テーマ	重要課題	関連するSDGs	具体的な取組み
社会の将来を担う 子供たちへの 支援・サポート	・虐待・貧困問題等に直面する子供の 健やかな成長に必要な生活環境や教育 機会の確保		・低地応援プロジェクト ・子供の未来応援国民運動への寄付による支援及び寄付 型自動販売機による購買支援^{*1} ・NPO法人キッズドアへの寄付 ・チャリボンへの寄付
社会福祉支援活動	・障がい者の自立と社会参加の支援 ・障がい者の日常生活の支援 ・補助犬（盲導犬、聴導犬、介助犬） の育成普及等		・公益財団法人日本補助犬協会への寄付 ・チャリボンへの寄付 ・社会福祉法人日本赤十字図書館への寄付 ・株式会社スワン購買支援^{*2} ・CHOCOLABO購買支援^{*3} ・障がい者アスリート活動支援 ・はーとふる園への参画
従業員の ウェルネス向上	・多様な人材の活躍推進 ・働きやすい環境整備		・女性の活躍推進 ・子育てサポートの充実 ・ワークライフバランスの向上に向けたテレワークや時 差ビジネス等の推進
地域・社会奉仕活動	・世界の飢餓問題 ・木造住宅密集地・空き家問題 ・自然災害の増加 ・地域経済の活性化		・パン・アキモトの店詰め（株主優待） ・権利調整事業による木造密集地域問題の解消、築古の 旧耐震物件の解消 ・地域再開発事業への参画

*1：寄付型自動販売機では、1本当り30円を会社が負担し、内20円分は社員の福利厚生の一環として値引き、内10円分は子供の未来応援基金に寄付を実施

*2：ヤマト運輸の故・小倉昌男氏が、障がい者の自立と社会参加の支援を目的に設立した株式会社スワンのベーカリー製品の購買支援

*3：障がい者の自立支援を目指すショコラボの製品を、本社・支店において、来客用茶菓子の購入、お客様への土産等として購買支援

これまで当社では、様々な分野での ESG 活動に取り組んで参りました

これまでの取組みは維持しながら、今後も ESG への取組みをさらに強化いたします

2022年12月期業績予想

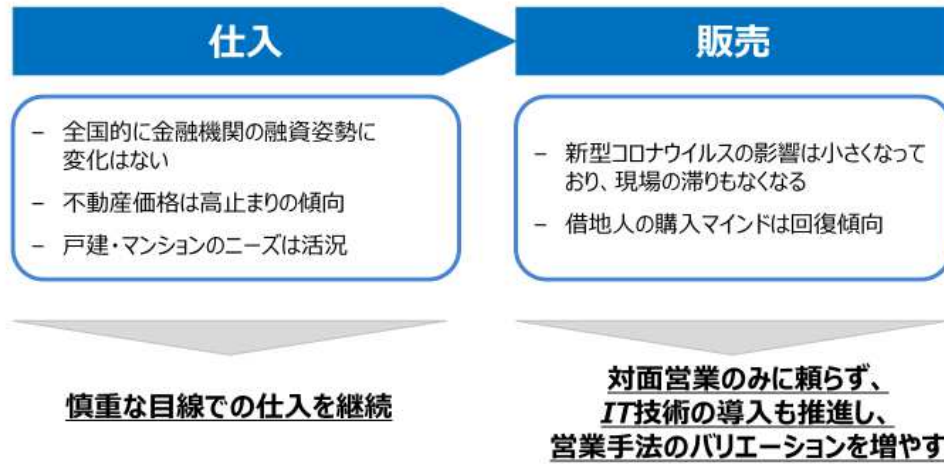
35

これより今期 2022 年 12 月期の業績予想についてご説明いたします

コロナ禍での仕入と販売について



- ・ 新型コロナウイルス第5波の影響はあったものの、現場での対策を講じていたことから、影響は最小限に抑える



36

業績予想に先立ちまして、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、コロナによる営業活動への支障はございません
金融機関の融資姿勢に変化はなく、資金調達に問題はございません
全国的に不動産価格は高騰しており、実需としての戸建て、
マンションはニーズが高くなっております

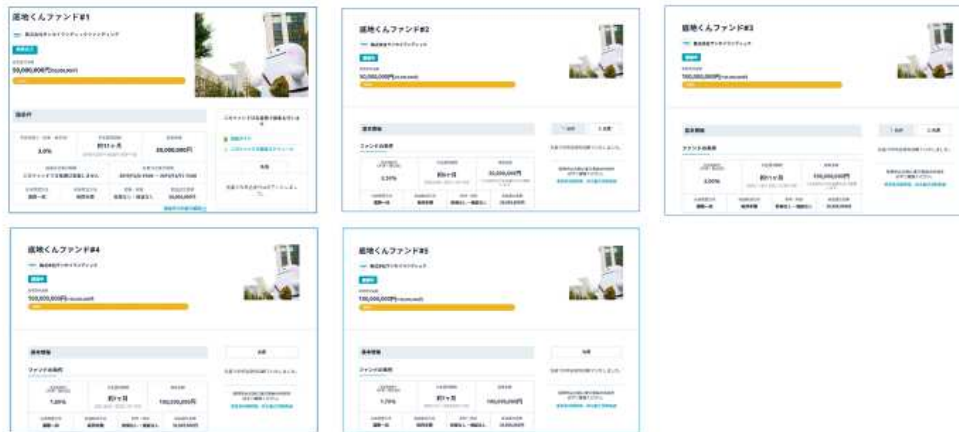
販売において、一部の借地人交渉の際に、コロナを理由とした訪問拒否が見られます
新型コロナウイルス発生初期に見られた購入マインドの低下は回復しております

新型コロナウイルスの第5波の影響は受けたものの、現場は対策ができており混乱は生じず、物件本来の価値を見極め当社の目線で仕入れに取り組んで参ります
販売活動は、コロナを念頭に置き、IT技術も積極的に導入して、営業手法のバリエーションを増やして参ります

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1～4回募集 計3億円調達
- ・ 第5回募集 2022年1月実施 1億円調達 調達金利は初回3.0%から1.7%まで低下



37

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

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ます

これまで5回の募集で計4億円を調達し、直近の5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1.7%まで低下

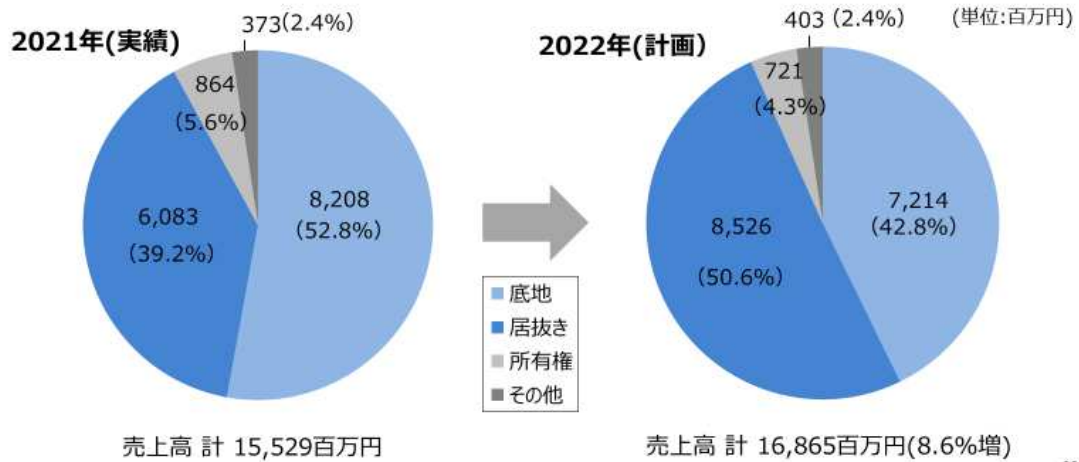
借入による資金調達と近い水準まで下がっております

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しております

不動産販売事業 事業別販売計画



- 底地:7,214百万円、居抜き:8,526百万円、所有権:721百万円、その他:403百万円



38

続きまして、不動産販売事業の事業別販売計画についてご説明いたします

売上高は、前年比+8.6%増加の 168 億 6 千 5 百万円を計画しております

底地は△12.1%減少の 72 億 1 千 4 百万円、
 居抜きは+40.2%増加の 85 億 2 千 6 百万円、
 所有権は△16.6%減の 7 億 2 千 1 百万円を計画

期首の棚卸資産の状況から居抜きの割合が大幅に増加すると思われます

2022年12月期 業績予想



2022年12月期（2022年1月1日～2022年12月31日）連結業績予想

(単位:百万円)

	22/12期	増減率
売上高	18,235	+8.3%
営業利益	1,301	+16.4%
経常利益	1,142	+14.3%
当期純利益	754	+23.8%
EPS(円)	91.52	+25.0%
配当(円)	27	—

- 不動産販売事業は2021年を上回る売上・利益を計画
建築事業では黒字化を計画
- 配当は1円増配し、27円を予定しており、9期連続の増配を見込む

39

続きまして、今期、連結の業績予想についてご説明いたします

売上高は、サンセイランディック単体の売上増加により+8.3%増加の182億3千5百万円を計画

営業利益は+16.4%増加の13億1百万円、経常利益は+14.3%増加の11億4千2百万円を計画

当期純利益については、+23.8%増加の7億5千4百万円を計画

1株あたり純利益は、91円52銭を見込んでおります

2022年は配当を1円増配し27円を予定しており、9期連続増配を見込んでおります

建築事業の状況



- 売上高が計画対比▲23.5%となる
- 引き続き営業強化や原価管理の強化を行い、早期黒字化を目指す

(単位:百万円)

	19/12期	20/12期	21/12期	22/12期 (計画)
売上高	1,753	1,662	1,306	1,367
セグメント 損益	△44	△4	△145	12

40

続きまして、建築事業を行っております、ワンズライフホームについてご説明いたします

建材価格の高騰やすでに着工していた RC 物件において当初想定していた原価を大幅に超過したことなどから、売上高は計画比で▲23.5%未達の 13 億 6 百万円となりました
RC 物件についてはすでに損失計上済の 1 物件を残すのみであり、今後の新規受注は行わない方針でございます

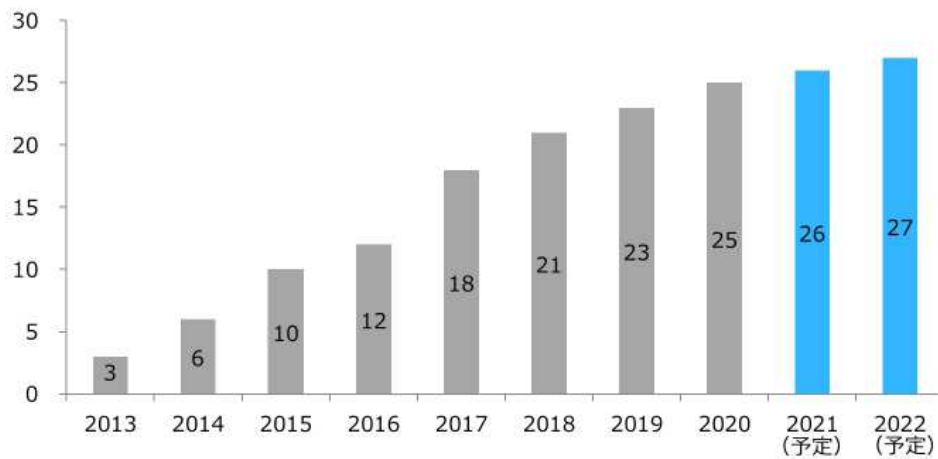
引き続き営業強化や原価管理の強化を行い早期黒字化を目指します

株主還元（配当の推移）



2021年12月期末の配当予想を25円から26円に修正。
2022年12月期末は27円への増配を予定しており、9期連続増配を見込む

配当額（円）



41

続きまして、配当の推移についてご説明いたします

2022年12月期の期末配当額は27円とし、9期連続増配を見込んでおります

引き続き株主還元は積極的に行う方針でございます

株主還元（株主優待）



- 2021年よりカタログギフトを導入
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**

保有株数	継続保有期間	1年未満	1年以上
100株		対象外	QUOカード(500円分)
200株以上500株未満		QUOカード(500円分)	カタログギフト①
500株以上		QUOカード(1000円分)	カタログギフト②



※カタログギフトには昨年まで株主優待としてお送りしていたパンの缶詰も含まれております。

42

続きまして、株主優待についてご説明いたします

2021年よりカタログギフトを導入いたしました

皆様にご好評いただいているパンの缶詰はカタログの中から選択可能になっております

2021年12月末の株主数 12,465名

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推進いたします

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	820,801,600円（令和3年12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 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 ホーム（建築業）  One's Life Home natural modern from architects
従業員数	単体168名（連結186名）…令和3年12月末日時点

43

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

新型コロナウイルスによって顕在化した当社の弱点を克服し、さらに盤石な基盤を築いて参ります

一日も早い終息を願いつつ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

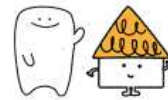
ご清聴ありがとうございました。

■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、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



2021 年 12 月期決算説明会 Q A 書き起こし

Q.1 売上げが計画未達だったのは期ずれ以外に主な原因はないですか。
利益率の改善に貢献したのはどんなことでしょうか。

A. 期ずれ以外の原因というご質問ですが、期ずれ以外というものはなくほぼ期ずれが原因でした。非常に大きな居抜き物件の販売を昨年末に見込んでおりましたが、コロナの影響もありまして、2022 年に期ずれしてしまったことが売上の面で大きかったと思います。また、一部の物件で立ち退きに際して、借家権者様の新居探しなどに時間を要する場面が見られ期ずれの要因となりました。

利益率につきましては当初より新型コロナの不透明感を織り込み、堅くみておりましたが、コロナ前の水準に戻りつつあることから利益率も戻ってきたということでございます。

Q.2 仕入れ環境についてももう少し詳しく教えてください。底地、居ぬきの競合状況についても教えてください。

A. 仕入れ環境につきましては、コロナ前の水準にほぼ戻ってきていると言えます。競合他社につきましては、増えているという実感がありますが、その中で物件が減っているかという、そうではなく、我々を選んでいただけるお客様が増えていると感じています。また、お客様だけでなく、当社へ情報を寄せていただいている仲介業者さんなども、

私どもの実績を認めてくださり積極的に支援して下さっています。ただし、状況はいつ変化するかわかりませんので、引き続き営業強化に努めて参ります。

Q.3 データ分析や営業管理のシステムは自社で開発されていますか。大きな投資は必要でしょうか。

A. 基本的に外注でございます。一部内製しているシステムもございますが、今後新規投資していくものは全て外注のシステムとなります。試験的に小規模で導入し、うまく回るようであれば、全社での導入に繋げて参りたいと思います。この投資に関しては今後に関わることもありますので、あまり金額にこだわらずに有効に資金を投下したいと考えております。

Q.4 資料の 30 ページにおいて中計の ROE 目標に、回転率引き上げがありましたが、具体的にどんな戦略を考えていますか。八幡平の事業規模、収益の出方のイメージについて教えて下さい。

A. 主に各プロジェクトの事業期間の短縮や一部保有資産の積極的な資金化を進めていくことによって、全体的な総資産回転率を改善していきたいと考えております。例えば営業活動のデータ化を進め、営業にフィードバックしながら業務効率を上げていきたいです。八幡平につきましては、今のところ 1 棟 5 室からの運営を考えており、既存のペンションのオーナー様より当社が物件を借り上げ、借り上げた物件を貸し出して収益を上げていくようなシステムとなっております。当初は売上・利益をなかなか見込めないと思われそうですが、この周辺ではペンションオーナーの高齢化や跡継ぎの不足が問題となっており、当社の取組みに対して多数の声を上げていただいております。まずは今回の物件が想定通り回ることを確認しながら進めて参りたいと思います。八幡平地区になぜ我々が参入するかと申しますと、空き家や別荘がたくさんあり、そのような状況で事業を通じた社会貢献ができないかと思い取組むことを決めました。

Q.5 貴社の主要な事業のマーケットシェアと競合の状況、今後の見通しを教えてください。

A. マーケットシェアにつきましては正確な情報はございませんが、我々は日本で唯一権利調整ビジネスを全国展開しており、トップシェアではないかと考えております。仲介業者さんの支援もありますのでしばらくはこの状況を維持できるのではないかと思います。今後もこの状況に慢心することなく、皆様にご愛顧いただけるように努力して参ります。市場につきましては、底地は限りがあるものではありませんが、まだまだ全国には 87 万世

帯存在するということで、我々のシェアは十分拡大できると思いますし、競合他社が増加しても我々は拡大していけると考えています。居抜き物件につきましては、しばらくの間は十分なシェアがあるのではないかと思います。

Q.6 新中期経営計画について達成確度を教えてください。

A. 発表させていただいた限り、必ず達成させたいという思いでございます。その根拠として、元々今回目標にしている数字はコロナが無ければ2020年度に達成していた目標であるということ、また今後プライム市場を目指していくにあたり、そのための必須事項と考えています。また、既存事業のニーズは今後十分にあると考えておりますし、新規事業もありますので十分達成可能です。