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

2013年2月27日

2012年12月期
個人投資家様向け説明会

目次

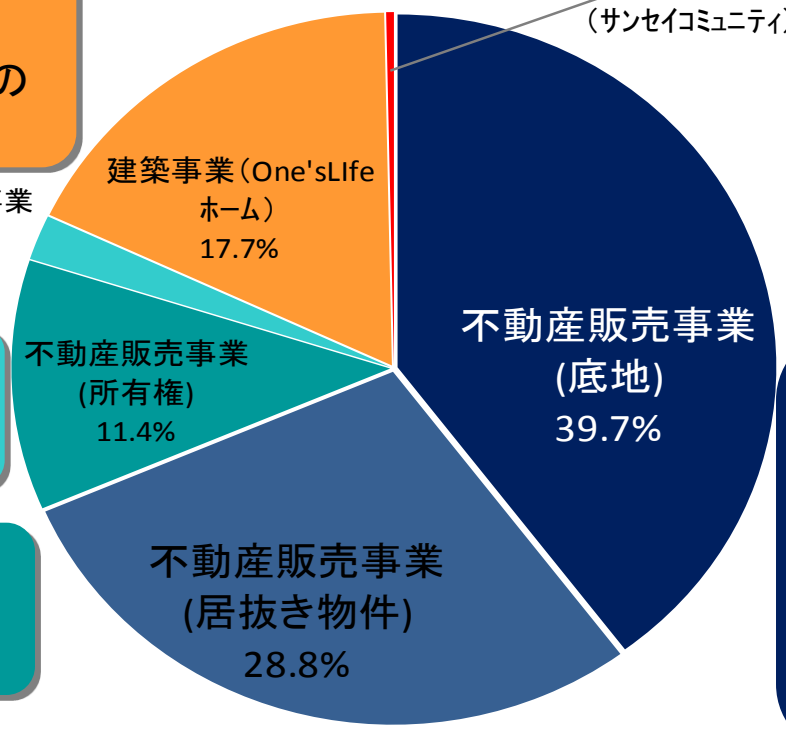
1. 当社の概要
2. 事業背景と事業内容
3. 当社の強み
4. 今後の戦略と現状
5. 業績動向

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　松﨑　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. **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 3. **その他事業　（サンセイコミュニティ）** 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)



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

サンセイコミュニティ
賃貸仲介・管理

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. 経営哲学

Sansei Landic

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

1. 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を設立
	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**
	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
	平成9年	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
	平成16年8月	福岡支店を開設
	平成17年3月	株式会社One'sLifeホームを設立　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」を開始
	平成22年3月	横浜支店開設
	平成23年12月	**大阪証券取引所JASDAQ市場上場**

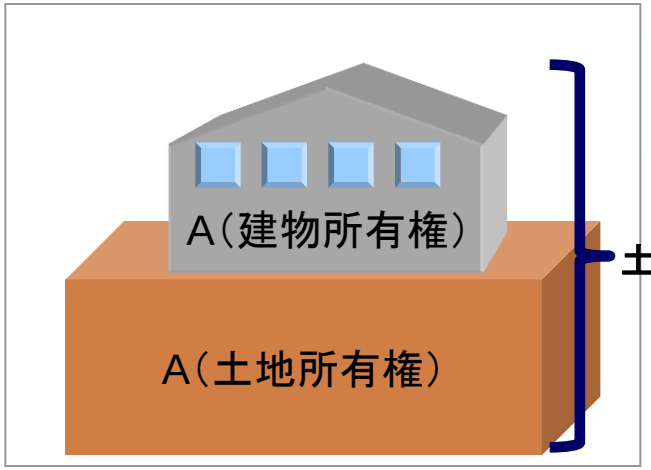
1. 当社の概要
2. **事業背景と事業内容**
3. 当社の強み
4. 今後の戦略と現状
5. 業績動向

2. 事業背景　～底地とは～

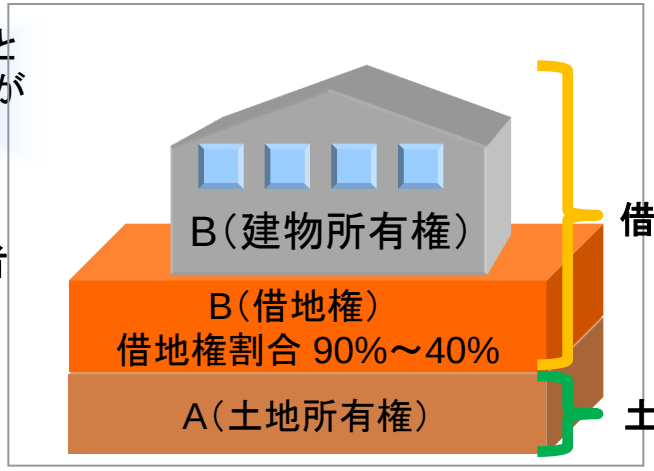
借地権	『他人の土地を使う権利』 他人の土地を（半永久的に）**自分の建物**の敷地として使える権利
底　地	『借地権などの諸権利がついている土地』 土地所有者が土地を貸し、借地権者がその土地に建物を建てる

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）

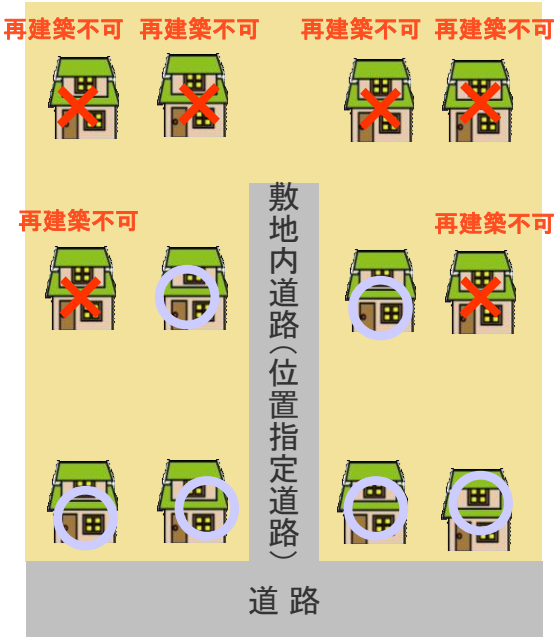


2. 事業内容 ～底地の事例～

【概要】 所在：神奈川県A市　地積：300坪　借地権者数：12名

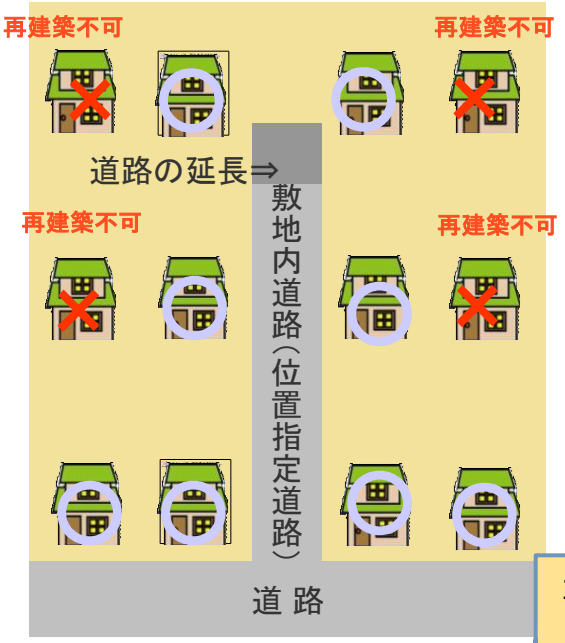
当社買取り時

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



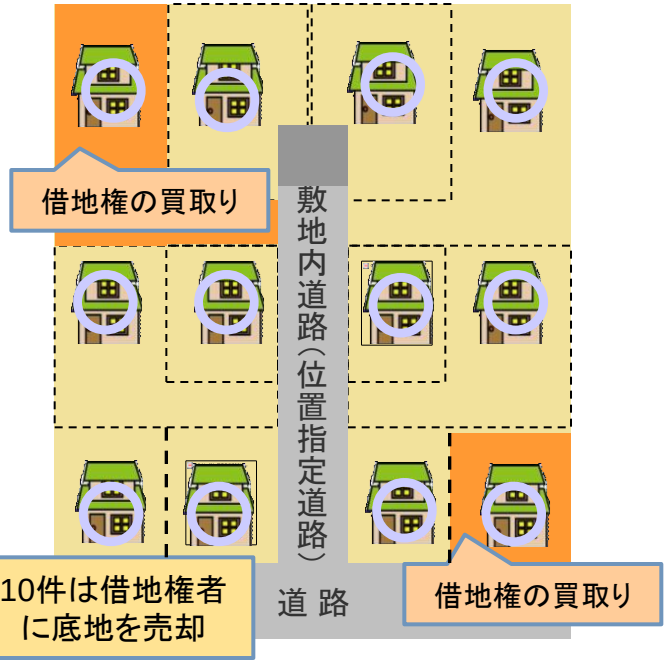
権利調整①

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

2. 事業背景　～借地ゆえの問題点～

借地権者からの不満

- 建替え・増改築が自由にできない
- 借地権だけでは売却が困難
- 借地権の担保価値は低く、ローンが困難

土地所有者からの不満

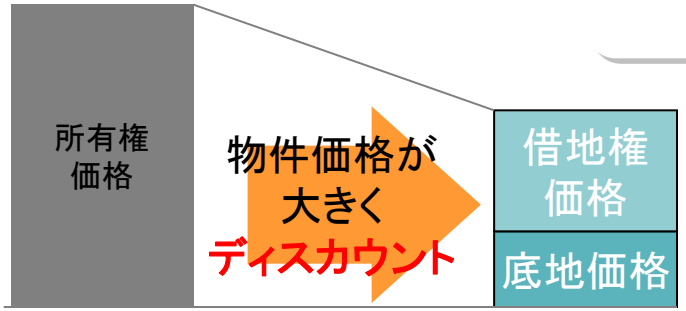
- 地代が安く収益性低い
- 借地権者の管理が煩わしい
- 資産価値に比べて、相続税の評価が高く、物納をすることも難しい

価格形成の非効率

所有権の場合
所有者と利用者が同一

→ 一つの権利

→ 物件としての本来の価値



底地・借地権の場合
所有者と利用者が別々

→ 複雑な権利

→ 物件としての価値が低い

2. 事業背景 ～困難な当事者同士の解決～

借地権者のニーズ

- 底地を買い取って「所有権」にしたい
- できれば土地、建物を所有して、煩わしい関係を終わらせたい

住んでいる土地（底地）が欲しいという潜在的なニーズ

（購入するメリットの強い商品）

お互いに権利関係を解決したいニーズがあるが・・・

阻害要因

土地所有者のニーズ

- 相続税納付のため売却したい
- 流動性及び収益性の高い資産に買い換えたい

割高な相続税評価故に、相続発生の際には売却ニーズが生じる

（売りたい理由が相続に関係する）

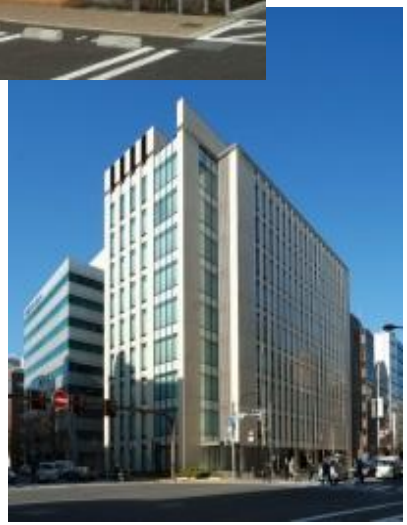
・長い月日の中での人間関係のわだかまり
・個人間解決の困難な不動産資産独自の問題点（境界確定等）

当事者同士では解決に至るプロセスが見えない

当社が仕入販売の当事者として参入して、「不動産の権利をひとつにする」ビジネスを展開

2. 事業背景　～居抜きとは～

収益物件



・築浅
・空きが少なく、賃料が高い

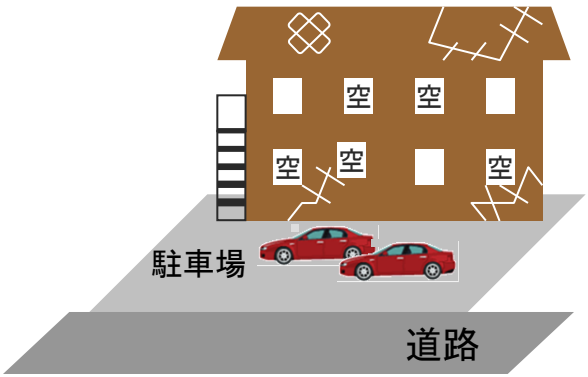
居抜き物件

・築古
・空きが多く、賃料が安い

2. 事業内容 ～居抜き物件の事例～

【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）

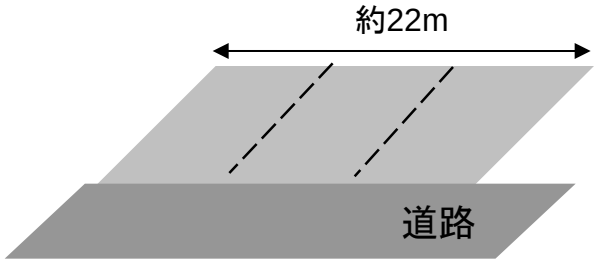
当社買取り時



- 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で当社が購入
- **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



- 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

2. 事業内容 ～建築事業・その他事業～

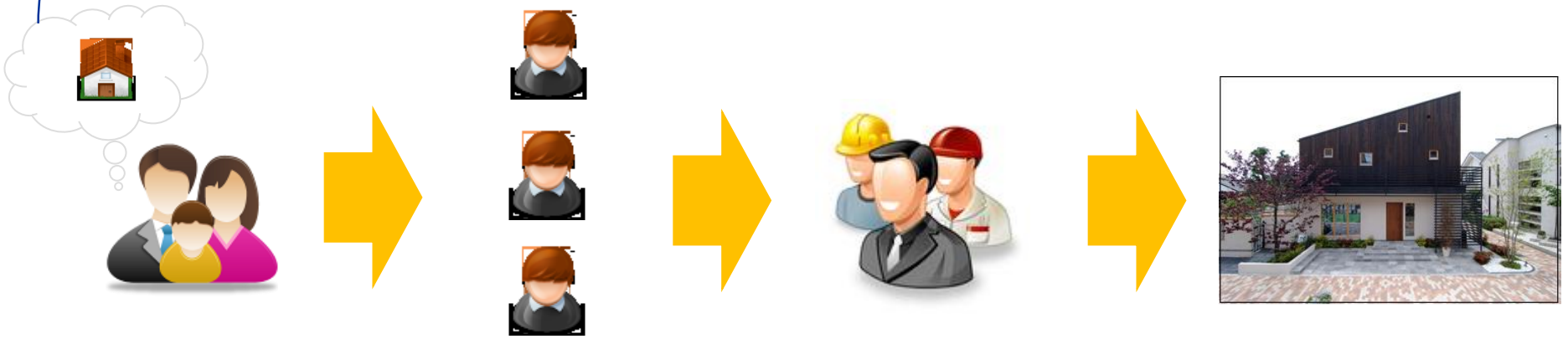
Sansei Landic

■ 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

One's Life Home

展示場への集客による顧客の獲得、建築家のアレンジメント
建築施工、引き渡しからアフターフォローまで一貫しておこなう



施工主から
要望をヒアリング

複数の建築家による
コンペ

One'sLifeホーム
による施工

完成～アフターフォロー

■ その他事業（サンセイコミュニティ）

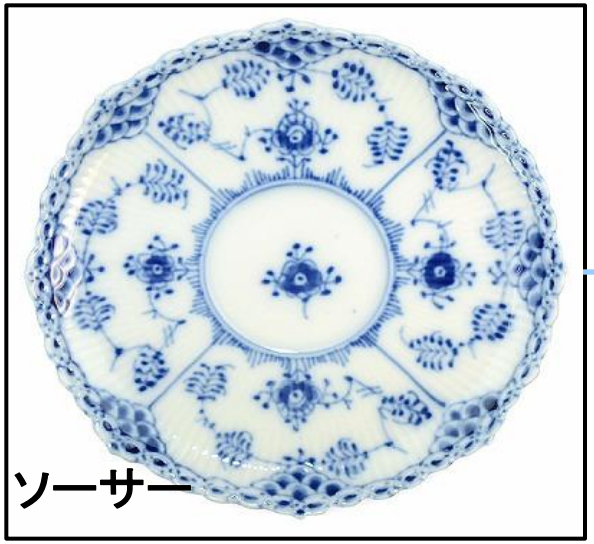
賃貸物件の管理、及び不動産売買・不動産賃貸の仲介

SANSEI COMMUNITY
http://www.sansei-c.co.jp
株式会社 サンセイコミュニティ

1. 当社の概要
2. 事業背景と事業内容
3. **当社の強み**
4. 今後の戦略と現状
5. 業績動向

3．当社の強み

カップ



ソーサー

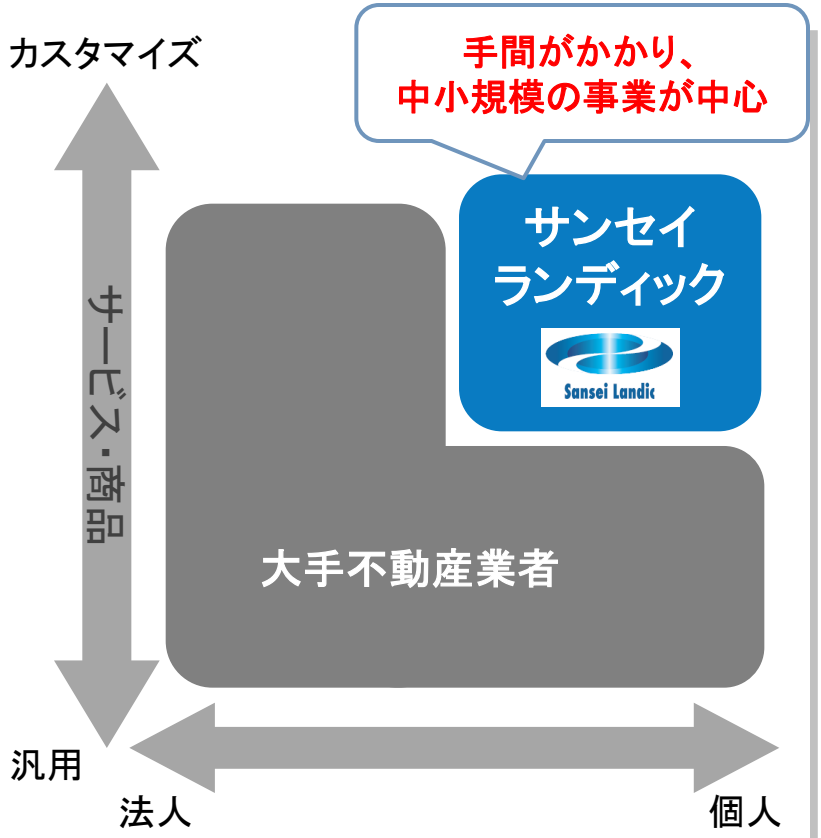
権利
調整

カップ＆ソーサー

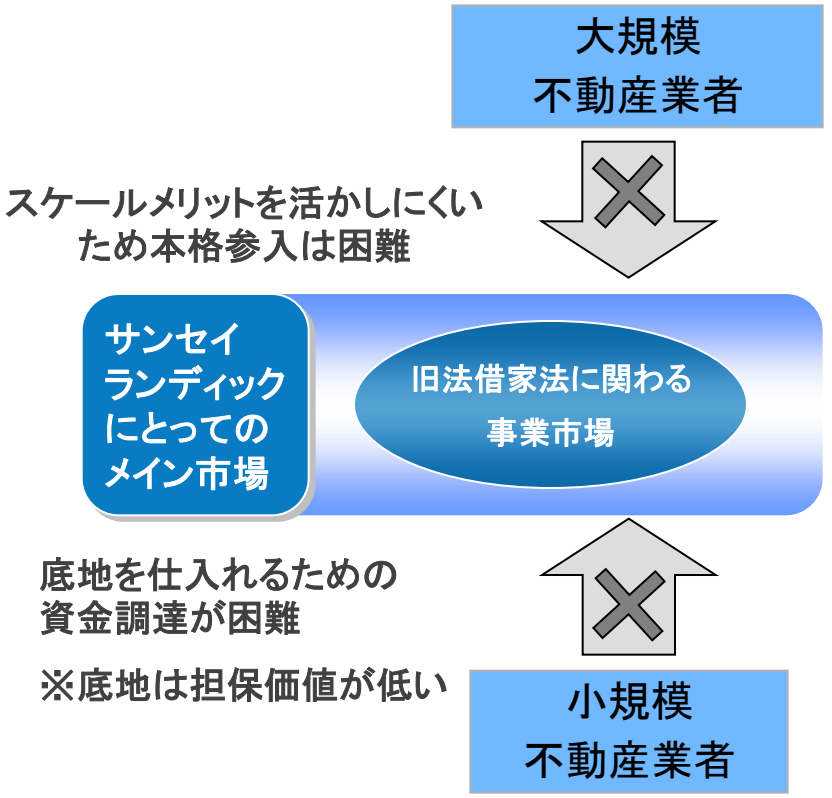
3. 当社の強み ～業界内での優位性～

**大手とも小規模業者とも棲み分けされた独自マーケットを開発し、
不動産業界内での底地情報は当社に集約**

業態による棲み分け



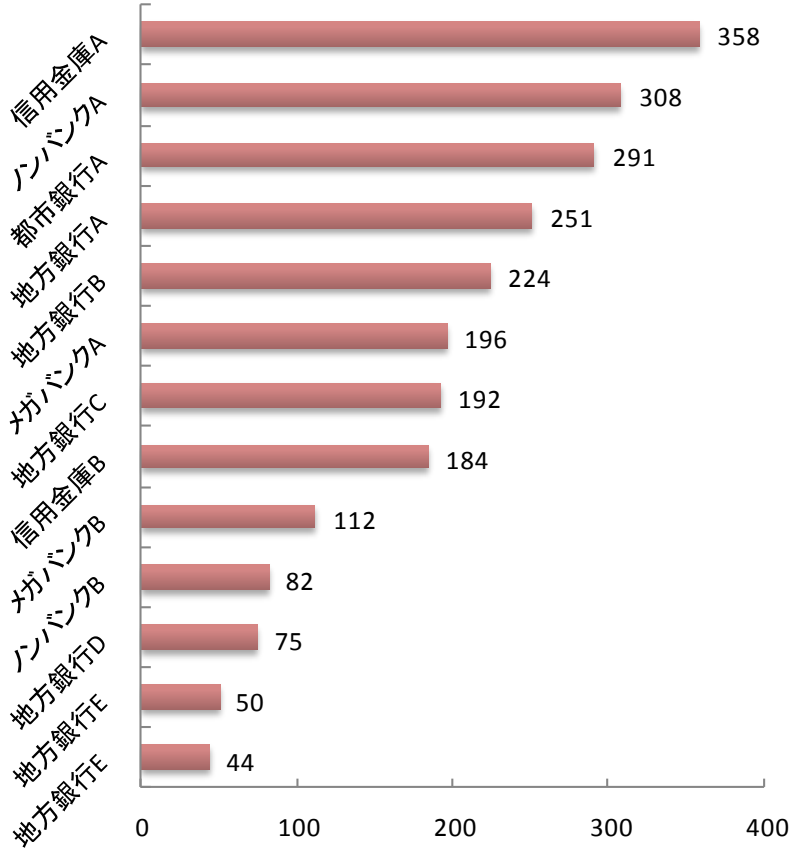
ニッチ市場の出現



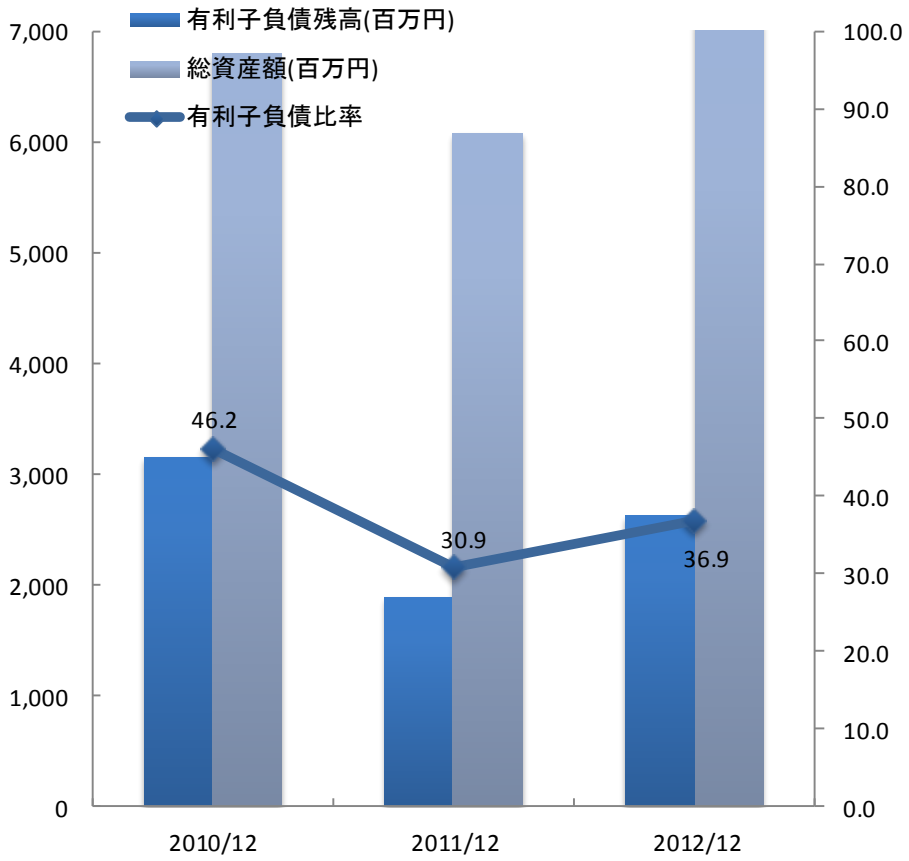
3. 当社の強み ～資金調達能力～

メガバンク、地方銀行、信用金庫等幅広い金融機関との取引実績

2012/12期 借入金の状況(単体)



有利子負債の推移(連結)



3. 当社の強み ～人材とノウハウ～

一般的な不動産販売のイメージ

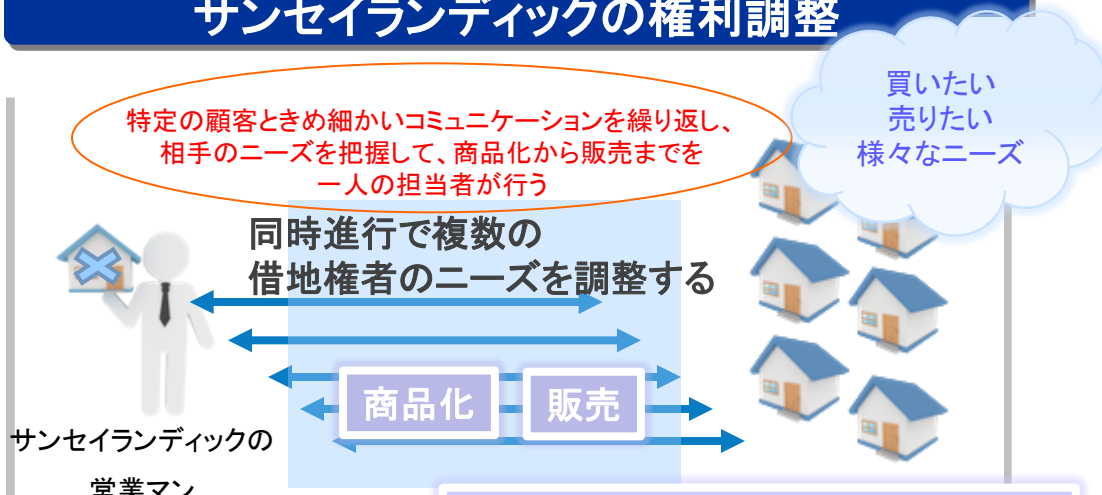
販売までに必要な要素

・マーケティング力（魅力的な商品企画）
・広告力（顧客を探す力）
・営業力（“Push”の能力）

・多くの場合、商品の企画力や営業マン個人の販売能力によるところが大きい

・営業マンの販売能力は、属人的であり、伝達が困難

サンセイランディックの権利調整



数多くの借地権者に対応
様々な「借地権者の悩み」や「ソリューション方法」も、数を集めれば「パターン化」が可能。

販売まで必要な要素

・コミュニケーション能力、提案力
・社内におけるソリューション手段の蓄積

・個人の資質であるコミュニケーション能力

・社内で蓄積された「ソリューション手段」伝達の仕組み

**属人的でない「スキルとノウハウの蓄積」により、
普遍的な借地権者と土地所有者へのソリューション提供力を有する**

1. 当社の概要
2. 事業背景と事業内容
3. 当社の強み
4. **今後の戦略と現状**
5. 業績動向

4. 今後の戦略（目指す基本方針）

Sansei Landic

成長機会　　**社会的背景**

相続税改正により、当社ソリューションへのニーズは高まる

成長戦略　　**潜在市場の開拓（既存事業の拡大）**

仕入チャネルの拡大や市場における事業領域の拡大により、
底地をはじめとする権利調整ビジネスのシェア拡大を目指す

4. 市場が成長する社会的背景

物納要件の厳格化

平成18年税制改正によるもの

- **物納申請時**
  「**測量図**」、「**境界確認書**」の提出義務
  物納劣後財産と物納不適格財産の明確化
  ↓
  借地権、境界、地代支払、越境問題などでトラブルを抱えた物件は物納が困難

- **期限の厳格化**
  測量等による申請延長期間を「1年」に限定

「底地」などの“物納”がかなり困難に

相続税の基礎控除引き下げ

平成25年度税制改正大綱によるもの

- **相続時における基礎控除**

  現行
  5,000万円+1,000万円×法定相続人数
  改定後
  3,000万円+600万円×法定相続人数

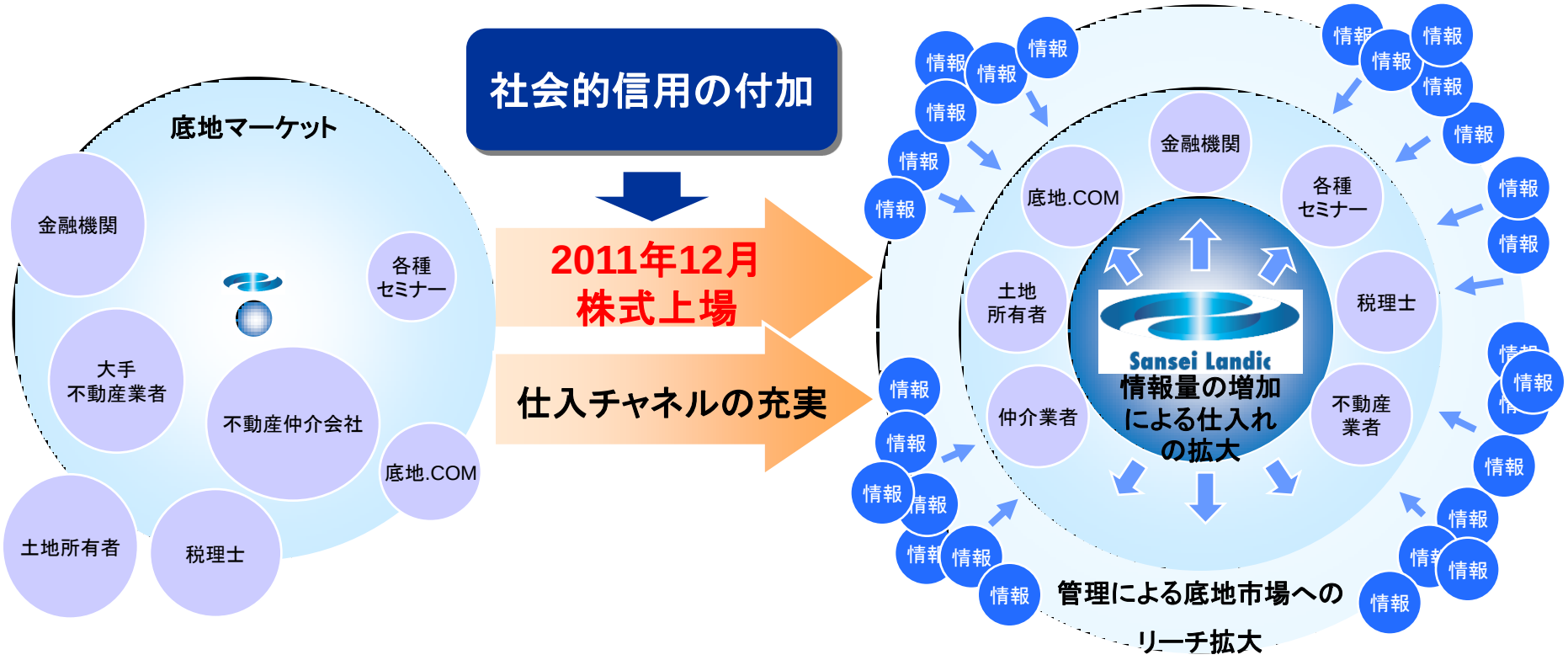
  背景
  バブル期以降の地価急落に対応して基礎控除額を引き下げ、『富の再分配』という相続税本来の機能を回復するため

相続税の増税傾向が強まる

相続税の対象となる不動産は、事前に整理することが必要となる

当社事業の知名度向上で、ビジネス拡大を狙うタイミングにある

4. 情報ネットワーク拡大（目指す基本方針）



≪広大だが未開拓な「底地」マーケット≫

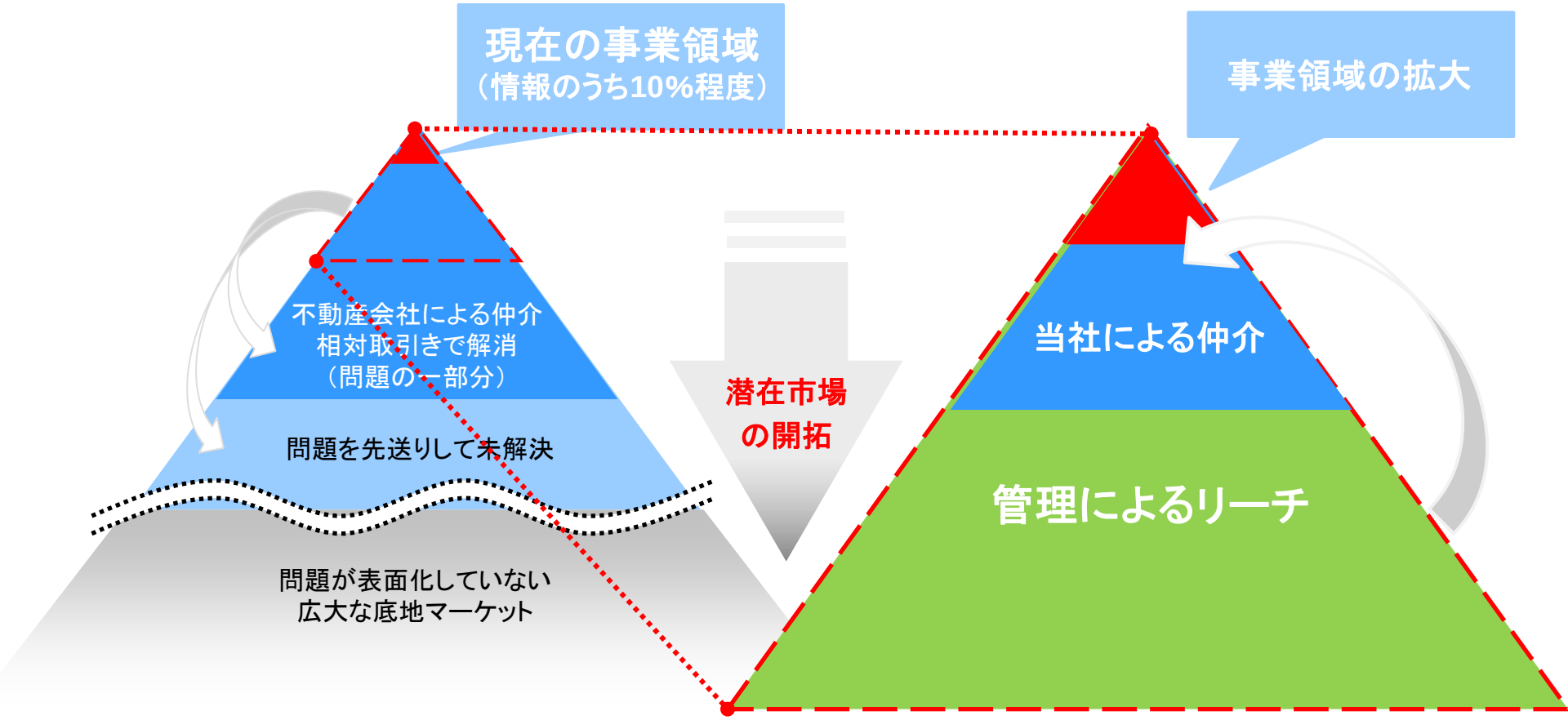
- 底地情報は、不動産仲介会社、金融機関、税理士などに拡散
- 専業は当社のみで、 ごく一部に留まる情報の流通

≪底地マーケットへのリーチ拡大≫

- 会社の信頼度向上にともない、さらに情報が集中

4. 底地マーケットの開拓（目指す基本方針）

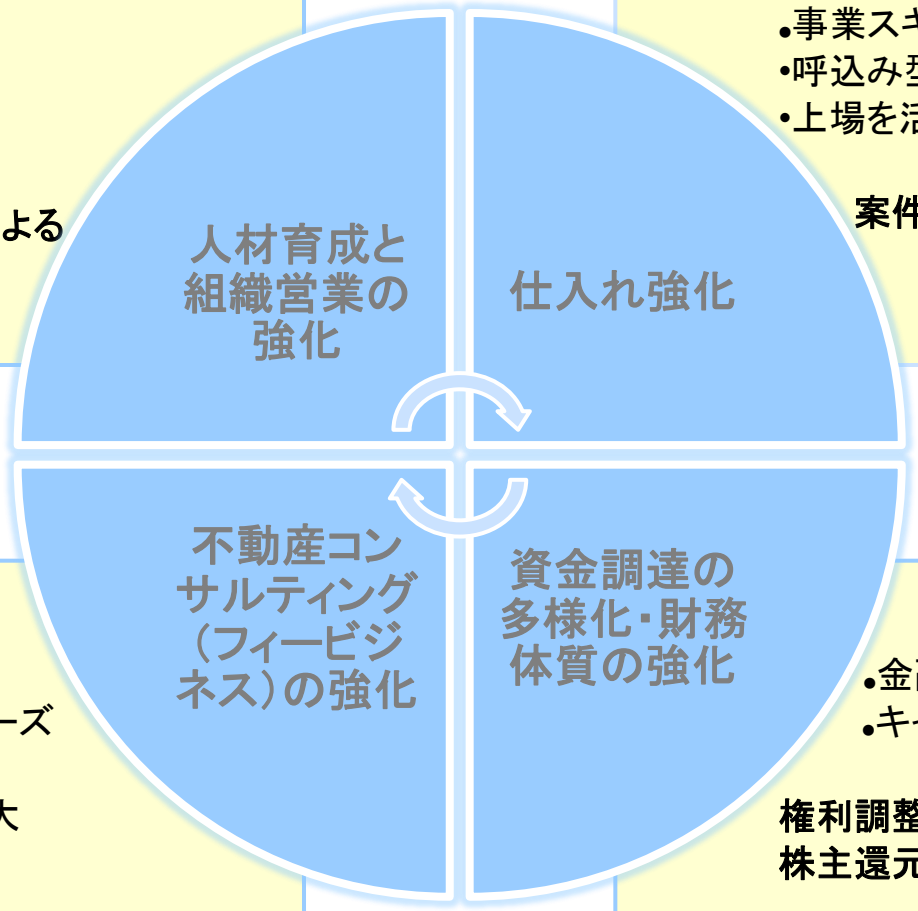
底地マーケットのイメージ



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年間で達成する課題（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/販売の分業化による組織の効率化を図り、案件増加に対応

- 事業スキームの多様化
- 呼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

- 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

- 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

1. 当社の概要
2. 事業背景と事業内容
3. 当社の強み
4. 今後の戦略と現状
5. **業績動向**

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、専業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。

5. 損益計算書

Sansei Landic

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

5. 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

5. 2013/12期業績予想

Sansei Landic

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

お問い合わせ先

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、これら業績見通しに　過度に依存しないようにお願いいたします。

- 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

ご挨拶

共有名義で相続した貸地の売却、収益性の低い貸地の整理、そして借地権の売買など、底地の取り扱いにあたっては、さまざまな場面で問題が浮き上がってきます。こういった場合、底地のような不動産は扱いが難しい資産として認識されてしまう状況となっています。

ことに、付随する権利が弊害化しているような場合では、個人での問題解決はなかなかできるものではありません。底地に限らずとも、近年は不動産が抱える問題の多様化が目立つようになっていますが、そこにはプロによる権利関係の調整が必ず必要となります。そして、こうした場面においてスペシャリストとして利害調整を行うことにこそ、私どもの存在価値があると考えております。

当社は、昭和51年の創業以来、「不動産の再生」をテーマに、底地問題を解決するスペシャリスト集団として、皆様の信頼を得られるよう、きめ細かい対応を心掛けてまいりました。また、充実したサービスをご提供するために全国に営業支店を展開するなど、ネットワークの拡大にも注力しております。

私どもの業務は、ひとことで言えば「不動産ソリューションの提供」と呼ばれるものです。しかし、実際にはこの言葉のように華やかなイメージではなく、地を這うような地道な努力の結晶でしかありません。最も大切なことは、根気や手間を惜しむことなく、真摯な態度で「問題を見つめること」なのです。私どもは、土地再生の一助となることこそが、明日の社会貢献につながると確信し、皆様の信頼に対し豊富な経験で培ったヒューマン・スキルで応え続けてまいります。

これからも皆様のご支援ご愛顧を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

株式会社サンセイランディック
代表取締役　松﨑　隆司

会社概要

会社概要

- 商号　株式会社サンセイランディック
- 設立　1976年（昭和51年）2月
- 本社所在地　東京都千代田区神田司町2－1 オーク神田ビル7F
  TEL：03-3295-2200（大代表）　FAX：03-3295-2900

- ホームページ　http://www.sansei-l.co.jp
- 支店　札幌・横浜・名古屋・大阪・福岡
- 免許　国土交通大臣（3）第6282号
- 上場市場　大阪証券取引所JASDAQ市場　（証券コード　3277）
- 資本金　257百万円
- 役員

代表取締役	松﨑隆司	
専務取締役	松浦正二	
取締役	伊佐治順子	
取締役	高橋廣司	※社外取締役
監査役	佐藤増生	※社外監査役
監査役	関瑛士	※社外監査役
監査役	金丸結城	※社外監査役

- 従業者数　96名（2012年12月現在）
- 会計監査人　東陽監査法人

サンセイランディックの理念

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Fore　Runner（先駆者）であり続ける

サンセイランディックの社名の由来

当社は、創業の精神として、事業の繁栄は、当社のみで達成できるものではなく、当社の仕入先及び販売先が繁栄できて初めて達成できるものと考えております。
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。

サンセイランディックの業務内容

1　底地※の仕入、及び企画販売
※底地（そこち）＝借地権者負担付土地、貸宅地とも言われます。

2　底地の管理

3　借家人居住中の古いアパート・ビル※の仕入、及び企画販売
※当社では、通称「居抜き」（いぬき）と呼んでおります。

支店のご紹介

札 幌 支 店

〒060-0003
北海道札幌市中央区北3条西2丁目2番地1
日通札幌ビル7F

TEL.011-261-3960(代)／FAX.011-261-3955

大 阪 支 店

〒550-0012
大阪府大阪市西区立売堀1-2-14
本町産金ビル9F

TEL.06-6532-8830(代)／FAX.06-6532-8831

横 浜 支 店

〒220-0004
神奈川県横浜市西区北幸1-4-1
横浜天理ビル20F

TEL.045-620-0022(代)／FAX.045-620-0021

福 岡 支 店

〒810-0073
福岡県福岡市中央区舞鶴1-2-1
天神陽明ビル3F

TEL.092-718-0212(代)／FAX.092-718-0213

名 古 屋 支 店

〒460-0002
名古屋市中区丸の内2-18-25
丸の内KSビル9F

TEL.052-219-2781(代)／FAX.052-219-2788

グループ会社のご紹介

Sansei Landic

グループ会社

グループ3社がそれぞれの得意とするノウハウを活かして、
一つの不動産プロジェクトを一貫して担当するシステムを構築。
トータルな視点でのアドバイスやスムーズなフェイズシフトにより、
お客様から大きな信頼をいただいております。

- 商号　株式会社One's Life ホーム
- 代表取締役社長　内山直樹
- 所在地　東京都世田谷区用賀2-31-7-3F（本社）
  TEL：03-5491-8200　FAX：03-5491-0538
- ホームページ　http://www.oneslife-home.com/

One's Life Home

ナチュラルな暮らしを提案
「自然素材＋建築家」の戸建住宅建築

科学物質を極力減らした健康的な自然素材。そして、施主の理想をカタチにする建築家とのコラボレーション。One 's Life ホームは、この大きな二つの魅力によって、着実な歩みを続けています。

- 商号　株式会社サンセイコミュニティ
- 代表取締役社長　松﨑　隆司
- 所在地　東京都武蔵野市中町2－5－6　HN11ビル1F
  TEL：0422-50-0520　FAX：0422-50-0650
- ホームページ　http://www.sansei-c.co.jp/

SANSEI COMMUNITY
http://www.sansei-c.co.jp
株式会社 サンセイコミュニティ

家主様とご入居者様とを結ぶ信頼の架け橋

サンセイグループの一員として、武蔵野を中心に数多くの賃貸実績を重ねるサンセイコミュニティ。
経験豊かな専門スタッフがお客様の賃貸経営、ビルやマンションの維持・管理をお手伝いいたします。

ITメディアのご紹介

01 株式会社サンセイランディック　ホームページ

当社のご紹介からIR情報まで社内の雰囲気や人柄が伝わるホームページです。
どうぞご覧下さいませ。

http://www.sansei-l.co.jp

02 底地ドットコム

みんなの底地
ポータルサイト
底地.com
http://www.sokochi.com

底地のことを調べたり、相談したりすることができる底地のポータルサイトです。

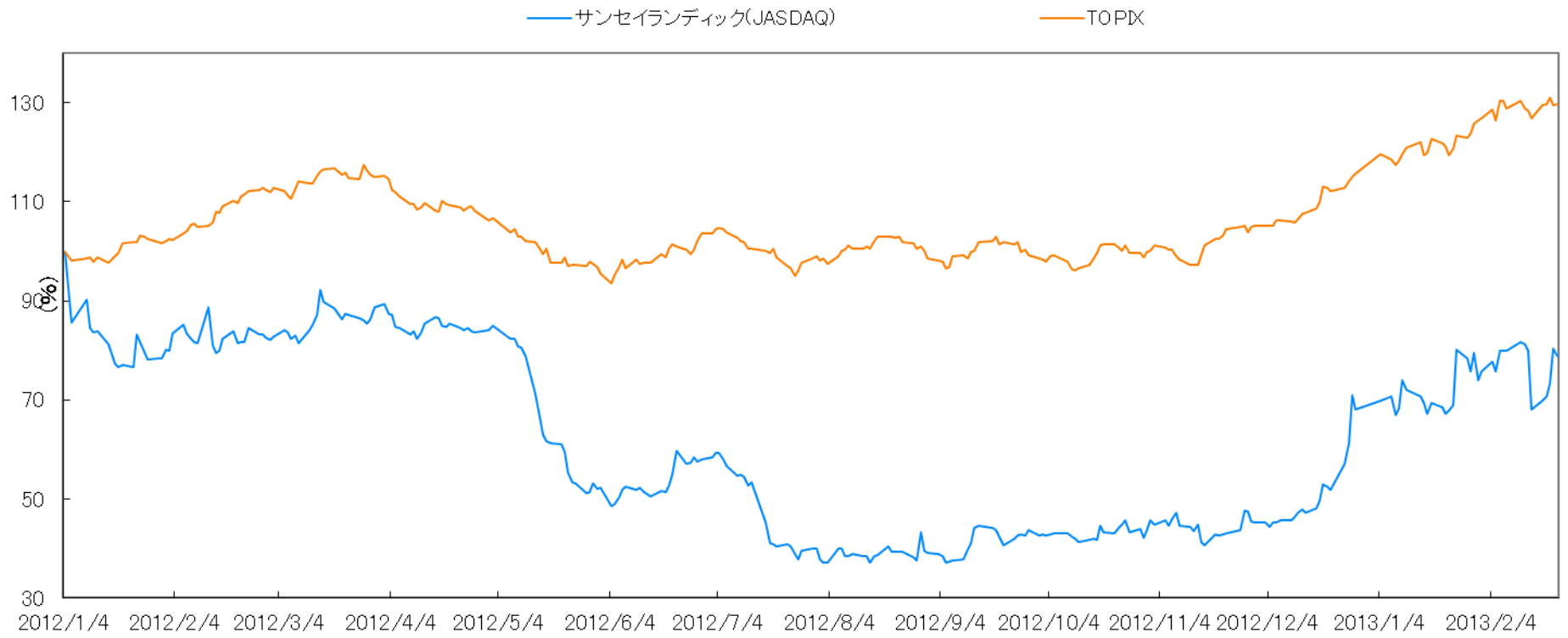
http://www.sokochi.com

03 フェイスブックページ

底地くんが底地のことや当社のことにふれながら自由きままに活動しています。
底地くんの活動に要注目です!!

底地くん　検索

QA資料　株価推移



2012年1月4日の株価＝「100」

出所：SPEEDAのデータを基に（株）日本投資環境研究所作成