



株式会社サンセイランドイック

平成28年12月期決算説明資料

1.平成28年12月期決算概況

- ・ セグメント状況
- ・ 決算概況

2.トピックス

- ・ 底地
- ・ 居抜き物件
- ・ 取組みの進捗状況
- ・ 業績の見通し

3.参考資料

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	720,075,000円
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（2016年5月に移転）
支店	札幌（札幌市中央区）、仙台（仙台市若林区）、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129名（連結152名）※2015年12月末 単体129名（連結155名）
事業内容	権利者が複数いることで問題が生じている不動産の権利調整をしている企業です。 1. 底地（借地権）の仕入、及び企画販売 ※底地（そち）＝ 借地権負担付土地、貸宅地 2. 底地（借地権）の管理・コンサルティング業務 3. 借家権者（居住者がいる状態）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。

サンセイランディックによる「不動産販売事業」

- 底地（そちち）

旧法借地に基づく底地を仕入れて、権利調整（道路の延長や権利者との交渉）を行い、借地権者へ底地を販売

- 居抜き（いぬき）

建物オーナーから住んでいる人がいる状態の土地建物（古いアパートなど）を仕入れ、借家権者と交渉を行い明け渡し、建物を解体した後、デベロッパー・戸建会社に販売

- 所有権

所有権の仕入れ、販売

- その他

賃料収入、コンサルティングフィー



One's lifeホームによる

「建築事業」

デザイナーズ注文住宅の建築請負、
リノベーション施工



■ 平成28年12月期 決算概況

居抜き物件の期ずれがあるも、底地・所有権の販売が順調に推移

平成28年12月期（2016年1月1日～2016年12月31日）連結業績実績

	2016/12 実績	当初予想	差異	2015/12 (前年同期)	前年比
■ 売上高	: 12,300百万円	14,670百万円	△2,370百万円	11,567百万円	6.3%
■ 営業利益	: 1,446百万円	1,401百万円	44百万円	1,299百万円	11.3%
■ 経常利益	: 1,328百万円	1,291百万円	37百万円	1,196百万円	11.1%
■ 当期純利益	: 853百万円	848百万円	5百万円	724百万円	17.9%

<平成28年12月期のポイント>

- ・ 当初予算では居抜き物件が増加し、売上が大きく伸びる計画
大型の居抜き物件の期ずれが発生し、売上は前年比では増加したが、計画比では減少。
一方で、底地の販売が好調、利益が増大し、売上総利益が前年比で増加。
- ・ 人件費、販売手数料、租税公課の減少に伴い、一般管理費が減少
- ・ 建築事業の赤字を吸収

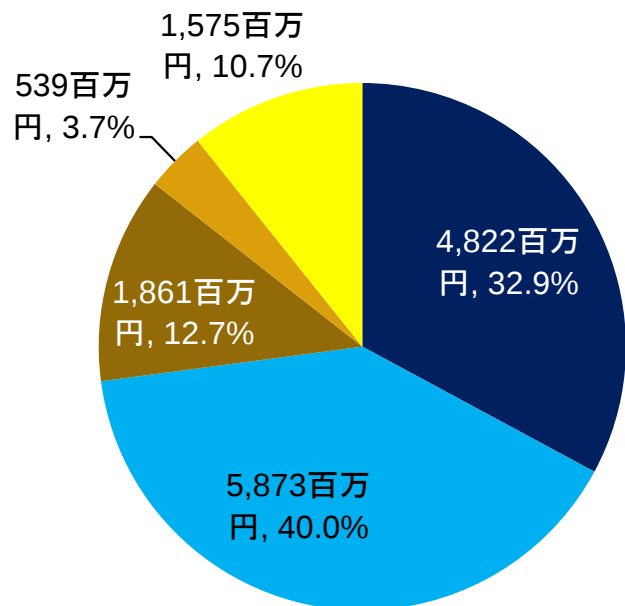


前年比で売上・利益の増加 過去最高益を更新

売上高比較（対予算）

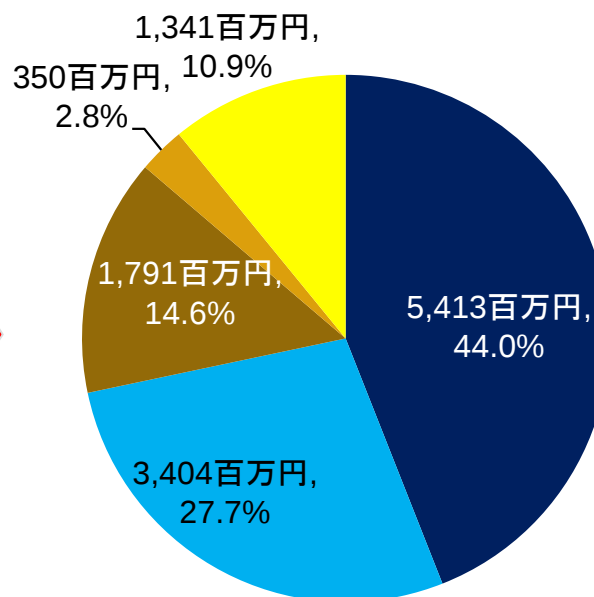
事業別売上高（平成28年12月期）

2016／12期 当初予算



全社計:14,670百万円

2016／12期 実績



全社計:12,300百万円

- 不動産販売事業(底地)
- 不動産販売事業(居抜き)
- 不動産販売事業(所有権)
- 不動産販売事業(その他)
- 建築事業

- ・当初計画では、在庫状況から居抜き物件が増加する計画
- ・一部の大型居抜きの期ずれがあり、居抜きの売上が減少。底地の比率が高まる。

損益計算書(2015/12月期,2016/12月期)

底地・所有権の販売により売上が伸びる

(単位:百万円、%)

	連 結			単 体		
	2015/12	2016/12	増減比	2015/12	2016/12	増減比
売上高	11,567	12,300	6.3%	10,240	10,959	7.0%
売上総利益	3,769	3,956	5.0%	3,430	3,675	7.1%
販売費・一般管理費	2,469	2,510	1.6%	2,095	2,169	3.5%
営業利益	1,299	1,446	11.3%	1,334	1,506	12.8%
営業外収益	14	15	5.0%	11	12	12.8%
営業外費用	117	132	12.7%	107	128	19.1%
経常利益	1,196	1,328	11.1%	1,238	1,390	12.3%
特別利益	—	—	—	—	—	—
特別損失	—	—	—	25	161	529.2%
法人税等	472	475	0.6%	462	424	△8.2%
純利益	724	853	17.9%	750	804	7.2%

底地、所有権の増加による売上高増加

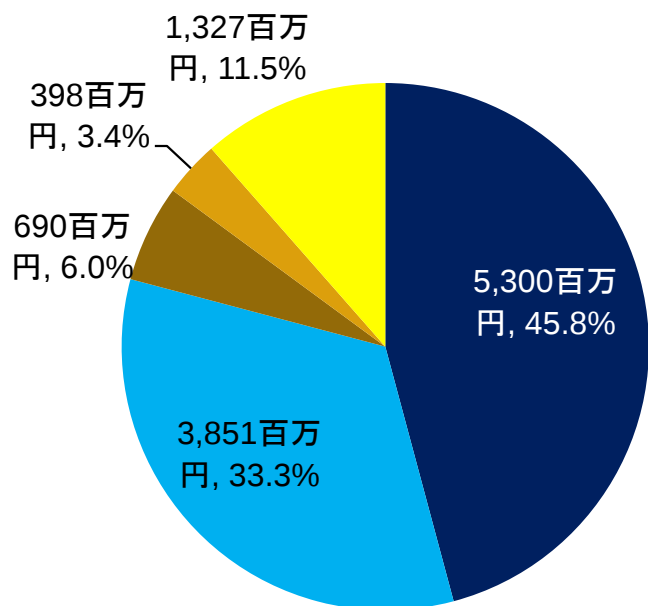
債務保証損失引当金繰入額

- ・ 不動産販売事業における底地、所有権の増加により売上高が増加
- ・ 建築事業の債務超過に対する引当を計上

売上高比較（対前期）

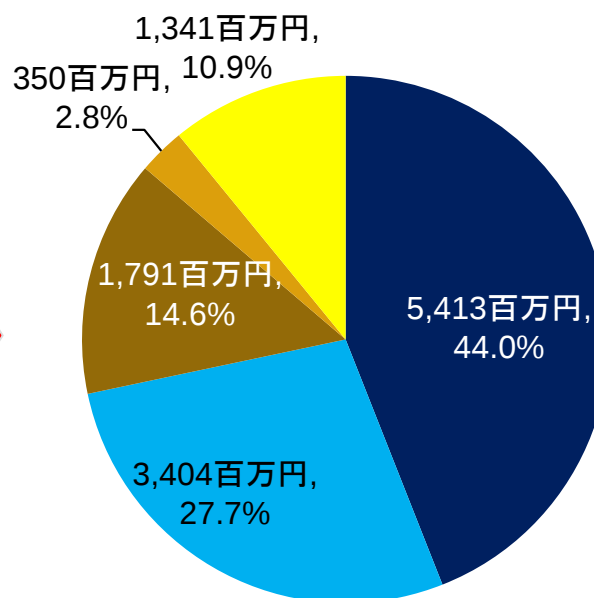
事業別売上高構成（平成28年12月期）

2015／12期



全社計:11,567百万円

2016／12期



全社計:12,300百万円

- 不動産販売事業(底地)
- 不動産販売事業(居抜き)
- 不動産販売事業(所有権)
- 不動産販売事業(その他)
- 建築事業

- ・不動産販売事業は、底地・所有権が増加し、居抜きが減少
- ・建築事業は、ほぼ前年と同水準



事業別販売実績(2015/12月期,2016/12月期)



・底地区画の増加

・居抜きの単価が低下
・所有権の売上高が大幅増

(単位:百万円、%)

	件数			売上高		
	2015/12	2016/12	前年同期比	2015/12	2016/12	前年同期比
不動産販売事業	406	420	103.4%	10,240	10,959	107.0%
うち底地	350	362	103.4%	5,300	5,413	102.1%
うち居抜き	32	36	112.5%	3,851	3,404	88.4%
うち所有権	24	22	91.7%	690	1,791	259.5%
その他	—	—	—	398	350	87.9%
建築事業	171	170	99.4%	1,327	1,341	101.0%
合 計	—	—	—	11,567	12,300	106.3%

- ・底地の販売区画数は増加
- ・居抜きは大型物件の期ずれにより、件数は増えるが、売上高は減少
- ・所有権は売上高が大幅に増加

貸借対照表(2015/12月期,2016/12月期)

- ・販売の促進により、現預金が増加
- ・棚卸資産の減少

- ・有利子負債の減少

(単位:百万円、%)

	資産					負債・純資産			
	2015/12	構成比	2016/12	構成比		2015/12	構成比	2016/12	構成比
流動資産	10,366	91.0%	9,749	90.0	流動負債	4,909	43.1	3,750	34.6
現金及び預金	2,253	19.8%	2,435	22.5	有利子負債	3,777	33.2	2,624	24.2
棚卸資産	7,705	67.6%	6,900	63.7	その他	1,132	9.9	1,126	10.4
その他	406	3.6%	413	3.8	固定負債	453	4.0	225	2.1
固定資産	1,031	9.0%	1,083	10.0	有利子負債	179	1.6	87	0.8
有形固定資産	572	5.0%	590	5.5	その他	273	2.4	138	1.3
無形固定資産	76	0.7%	87	0.8	負債合計	5,363	47.1	3,976	36.7
投資その他の資産	382	3.3%	405	3.7	純資産合計	6,034	52.9	6,856	63.3
資産合計	11,397	100.0%	10,832	100.0	負債・純資産合計	11,397	100.0	10,832	100.0

- ・ 順調な販売に伴い、現金及び預金の増加
- ・ 販売の進捗と仕入の減少による棚卸資産の減少、及び有利子負債の減少



事業別仕入実績(2015/12月期,2016/12月期)



・仕入区画が減少

・居抜き物件が大きく減少

(単位:百万円、%)

	区画数			仕入高		
	2015/12	2016/12	前年同期比	2015/12	2016/12	前年同期比
不動産販売事業	515	476	92.4%	9,322	6,442	69.1%
うち底地	422	417	98.8%	3,700	3,169	85.6%
うち居抜き	61	37	60.7%	4,860	2,171	44.7%
うち所有権	32	22	68.8%	760	1,100	144.7%

・支店人員の増員や仕入マニュアルを再整備を行い、仕入の強化を図るが、本社の仕入不調の影響で、全体の仕入高は減少。

1.平成28年12月期決算概況

- ・セグメント状況
- ・決算概況

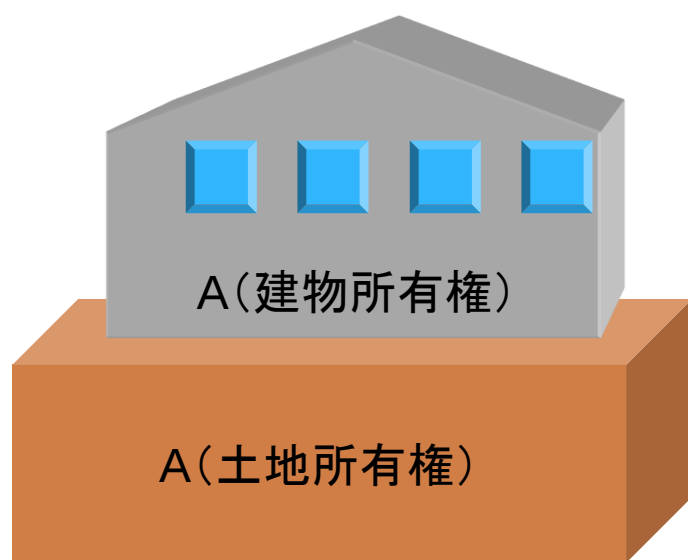
2.トピックス

- ・底地
- ・居抜き物件
- ・取組みの進捗状況
- ・業績の見通し

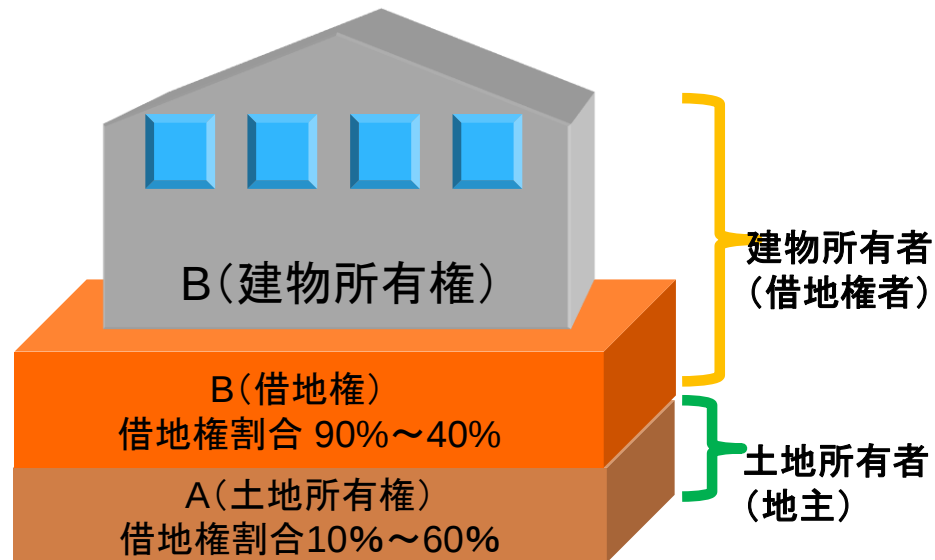
3.参考資料

■ 事業の概要 ～底地（そち）とは～

土地を使う権利と持つ権利が分かれている状態



土地・建物の所有者が同一



底地（土地・建物の所有者が分かれている土地）

一つの権利



物件としての
本来の価値

所有権
価格

物件価格が
低くなる

借地権
価格
底地価格

複雑な権利



物件としての
価値が低下

■ 今期取り組んだ底地物件の一例

所在：東京都中央区 借地権者：3名 売却動機：資産整理

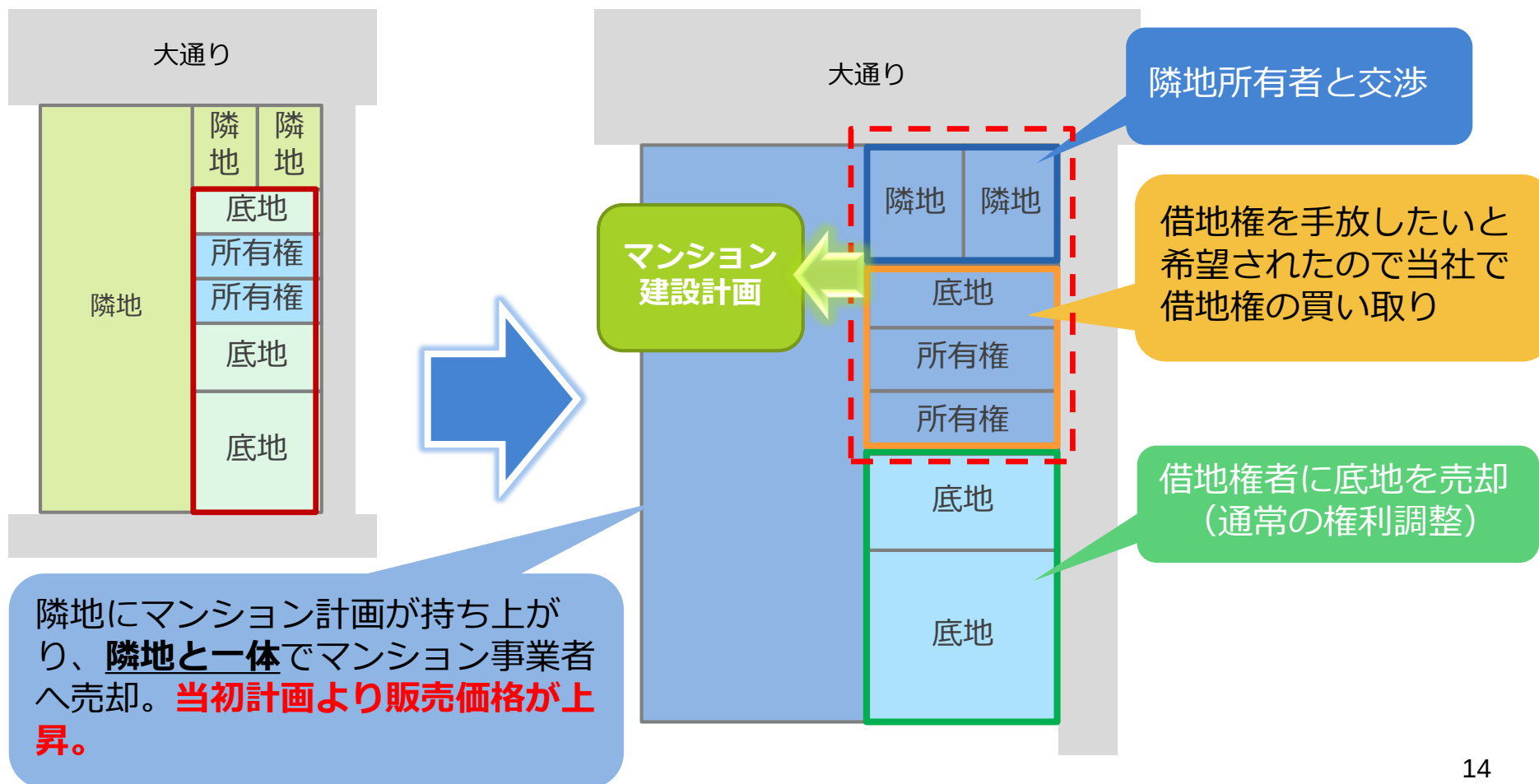


過去底地を売却いただいた地主様からのご相談
遠方にお住まいで、高齢のため管理困難になり売却を決意

POINT 直接取引きのメリット

- ・ 仲介者を介さないため、地主様のご要望に合わせた買い取りができる。
- ・ 当社は、権利調整のリスクを軽減したうえで仕入れができる。

当初計画では、借地権者への底地の売却・所有権区画を単独で売却
 ⇒ 購入を希望する借地権者には、底地を売却
 他区画は、借地権の買戻し・隣地と交渉し一体で売却



■ 事業の概要 ～居抜き（いぬき）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

■ 今期取り組んだ居抜き物件の一例

所在：名古屋市北区 地積：約150坪 借家権者：2名



東京にお住まいで、相続が発生する前に信頼できる会社売却を希望
東京の仲介会社を通じて本社で情報入手、名古屋支店にて仕入れ

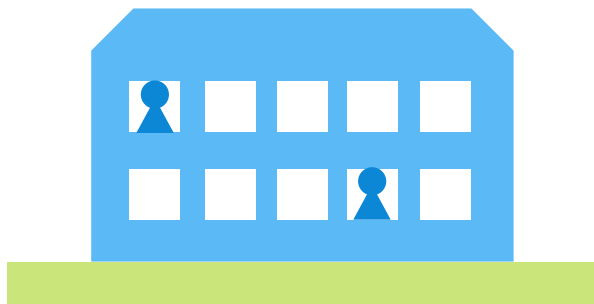
POINT 全国展開のメリット

・所有している物件の場所ではなく、お住まいの場所でご相談される売主様が多いため、全国にある支店網で対応することが可能。

■ 今期取り組んだ居抜き物件の一例

所在：名古屋市北区 地積：約150坪 借家権者：2名

買い取り時

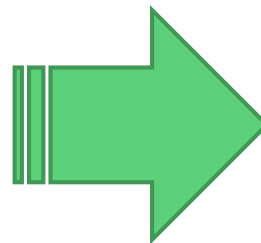


築35年の共同住宅10部屋中2部屋
にご高齢の方がお住まい

借家権者様のご家族と当社で協力
して、移転先を探した

お二人とも無事に移転先が決ま
り、明け渡し完了

権利調整後



建物を解体して建売業者に売却

市況環境もよく販売努力と相まっ
て、**当初計画よりも売却額が上昇**

- 既存事業を太くし、これまで培ってきた権利調整ノウハウを活かした新たな事業展開
- 権利調整ノウハウの伝承を行い、ヒューマンスキルを強化

引き続き・・・

既存事業
強化

新たな
事業展開

人材
育成

創業100年を見据えて

- ◆仕入の強化
 - ・仕入専門チームによる戦略化
 - ・新規情報チャネル拡大、既存ルート強化
 - ・積極的な事業PR
- ◆コンサルティングの拡大
 - ・サービスメニュー拡大
 - ・税理士との提携強化
 - ・コンサルを入口とした所有者との直取引拡大

これまで培ってきた権利調整ノウハウを活かした新たな事業展開

- ◆「人の育成＝企業の成長」と捉えた人材育成
- ◆権利調整、販売力の向上
 - ・ノウハウの共有
 - ・価値を高める権利調整交渉力

■ 支店の強化 ～売上規模の変化～

● 大阪エリア

市場規模：底地が多く関東エリアに次ぐ規模

設立2002年 大阪エリアを中心としてスタート。当時は、京都・兵庫県など周辺エリアは、地場業者の結束が強く敷居が高く入り込めない状況。

→ 2011年の上場以後、大手仲介業者・金融機関との取引が増加し、取扱い案件も増える。人員の増加を行い、京都など周辺エリアへ市場拡大中。

単位：千円

年度	売上高	仕入高	人員数
2012年度	623,102	494,469	7
2016年度	990,440	898,384	10

● 中部エリア

市場規模：底地の数は多くないが、古い建物が多く競合も限定的のため、居抜き物件の拡大が見込める。

設立2007年 2013年に大型物件の取り組みにより知名度が上昇

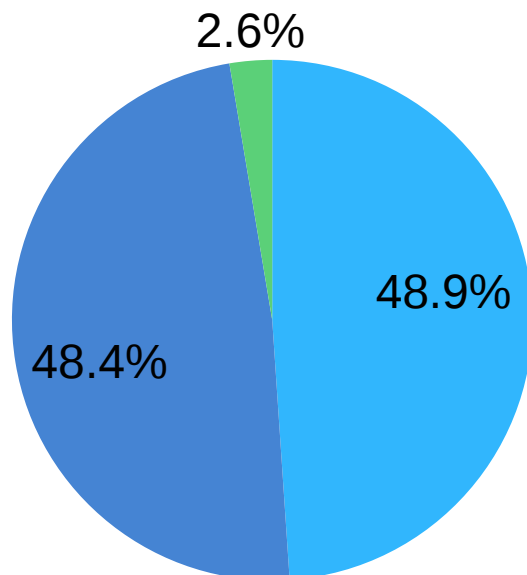
居抜き物件を中心に取扱いが増える。

単位：千円

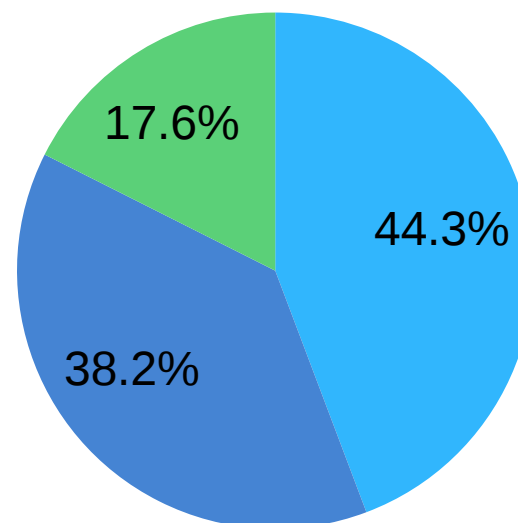
年度	売上高	仕入高	人員数
2012年度	339,062	189,306	5
2016年度	1,370,702	906,392	9

情報入手ルートの変化

2015／12期 (契約ベース仕入高)



2016／12期 (契約ベース仕入高)

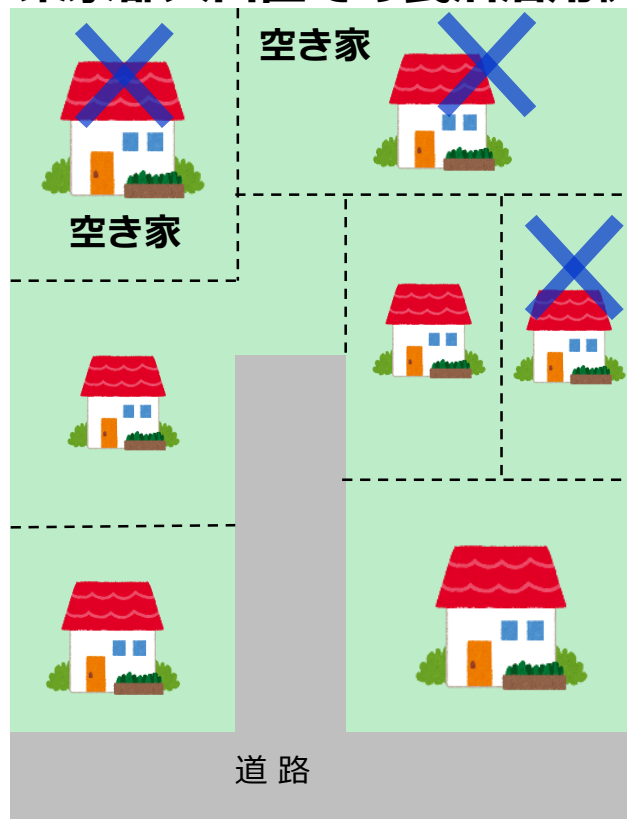


■ 大手仲介
■ 地場仲介
■ その他

その他に含まれるもの

・信託銀行 ・証券会社 ・売主直接 ・司法書士
・行政書士 ・税理士 ・社団法人 ・コンサルティング会社 など

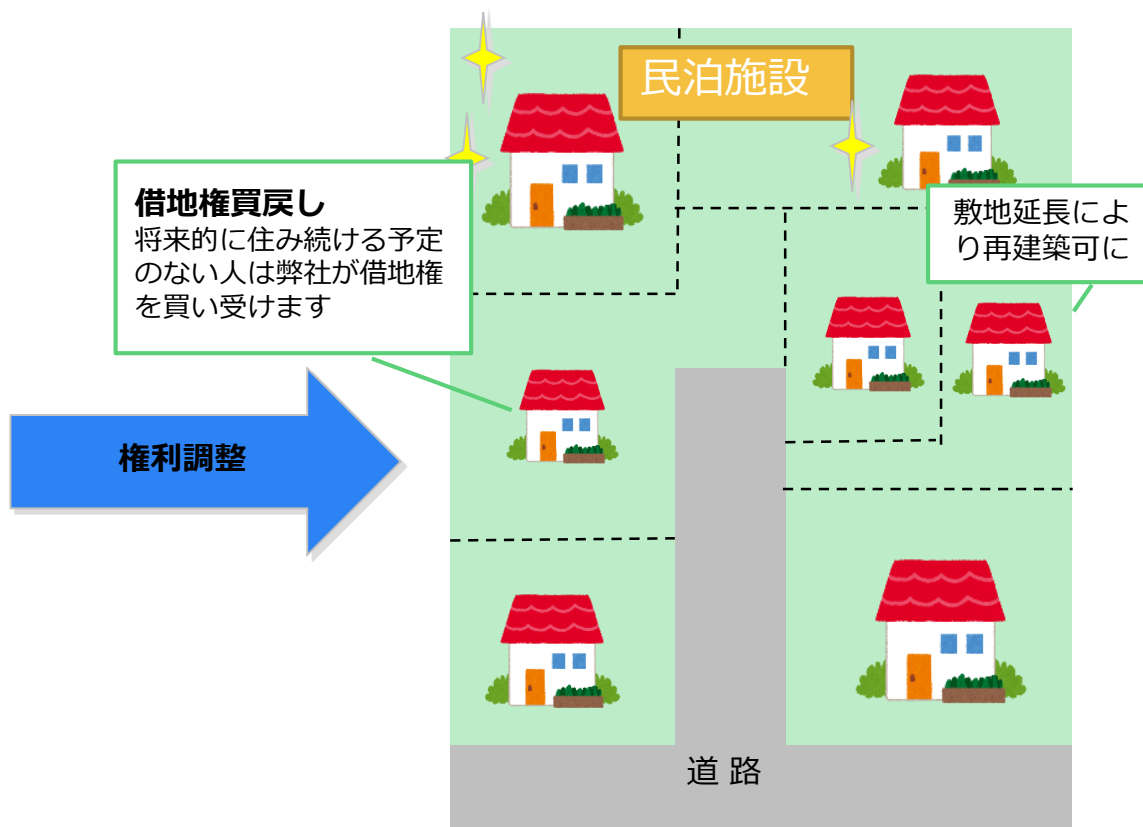
東京都大田区での民泊活用例 1



空き家や借地権が混在する物件を当社が仕入れ

空き家はリフォーム後、**民泊施設**として活用

他の区画は借地権者に底地を売却



大田区より国家戦略特別区域法第13条第3項に係る特別認定（27 健生発第12594号）を受け、4月より運用を開始。

この認定により、民泊事業のノウハウを取得し、当社が行っている様々な事業に活用。

■ 民泊の取組み



当社の事業を取り巻く環境

空家問題

後見制度
の改定

借地権

街づくり

木造密集
住宅問題

相続税

行政と
の連携

コミュニティ
の構築

耐震問題

高齢化

権利調整ノウハウや独自のネットワーク
を活かした社会的問題への取り組み

- ・新しいビジネスモデル作り
- ・仙台支店による再開発支援事業
- ・民泊、後見人制度などを活用した
空き家問題解消事業

■ 平成29年12月期 業績予想



東証1部上場企業として、着実な成長

平成29年12月期（2017年1月1日～2017年12月31日）連結業績予想

百万円

<連結>	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株あたり 当期純利益	期末配当
上期	5,302(△10.7%)	123(△76.6%)	78(△82.4%)	19(△91.8%)	2.44円	
通期	14,448(17.5%)	1,466(1.4%)	1,374(3.4%)	929(8.9%)	114.03円	15円

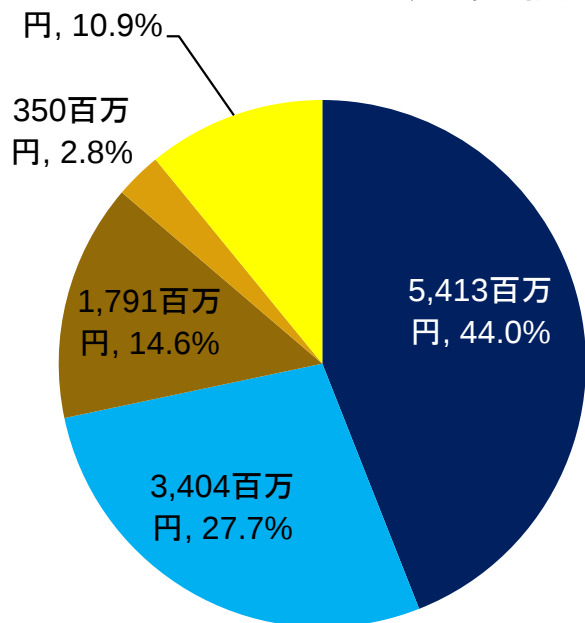
・ 単体において、仕入済み底地の販売状況や支店の足元の状況を加味して増収、仕入増に伴う租税公課の増加などにより減益。連結では、建築事業の赤字解消により増収・増益の計画。

・ 配当は3円プラスして、15円の期末配当を予定

・ 2015年－2017年の3ヶ年計画の最終年度として、既存事業の拡大、新規事業への足がかりを具体化、人材育成を行う。

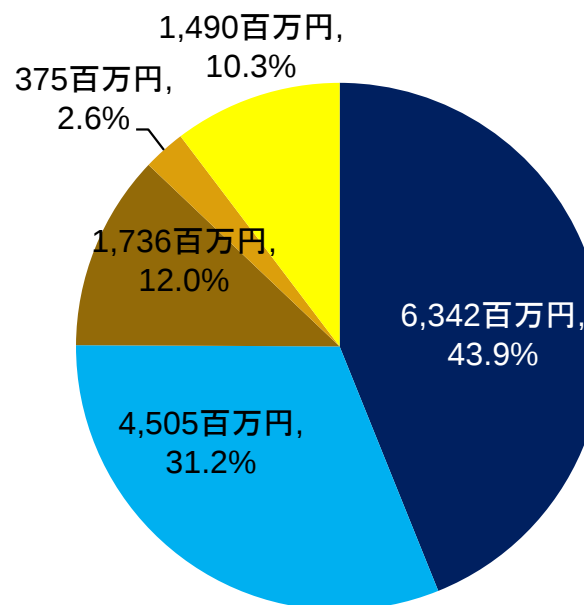
事業別売上高構成（平成29年12月期見通し）

2016／12期 実績



全社計:12,300百万円

2017／12期 見通し



全社計:14,448百万円

- 不動産販売事業(底地)
- 不動産販売事業(居抜き)
- 不動産販売事業(所有権)
- 不動産販売事業(その他)
- 建築事業

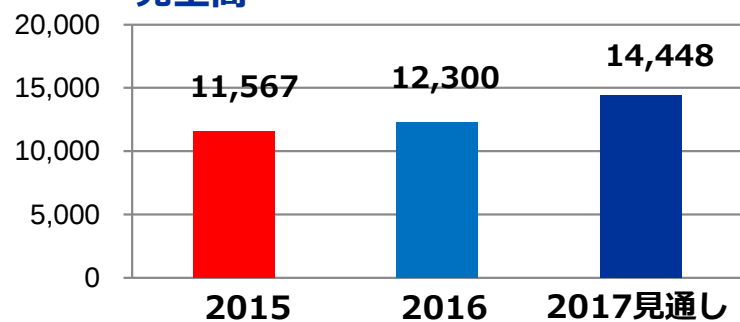
- ・不動産販売事業は、底地・居抜きの取扱いが増加
- ・建築事業では、注文住宅の売上平準化と大型リフォーム物件の増加により売上高が伸びる

連結業績推移・見通し

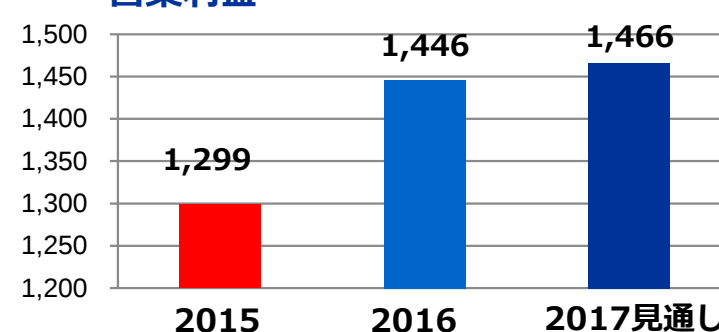
単位：百万円

	2013年	2014年	2015年	2016年 実績	2017年 見通し
売上高	9,187	10,443	11,567	12,300	14,448
売上総利益	2,933	3,388	3,769	3,956	4,266
営業利益	919	1,204	1,299	1,446	1,466
経常利益	809	1,044	1,196	1,328	1,374
当期純利益	455	626	724	853	929

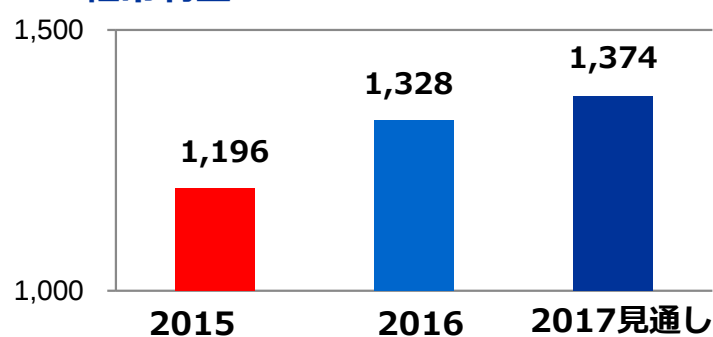
売上高



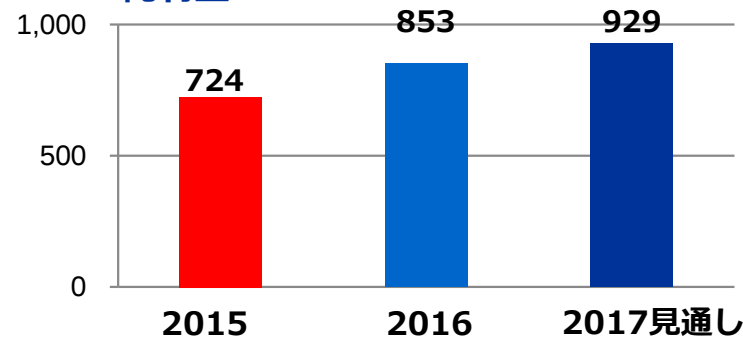
営業利益



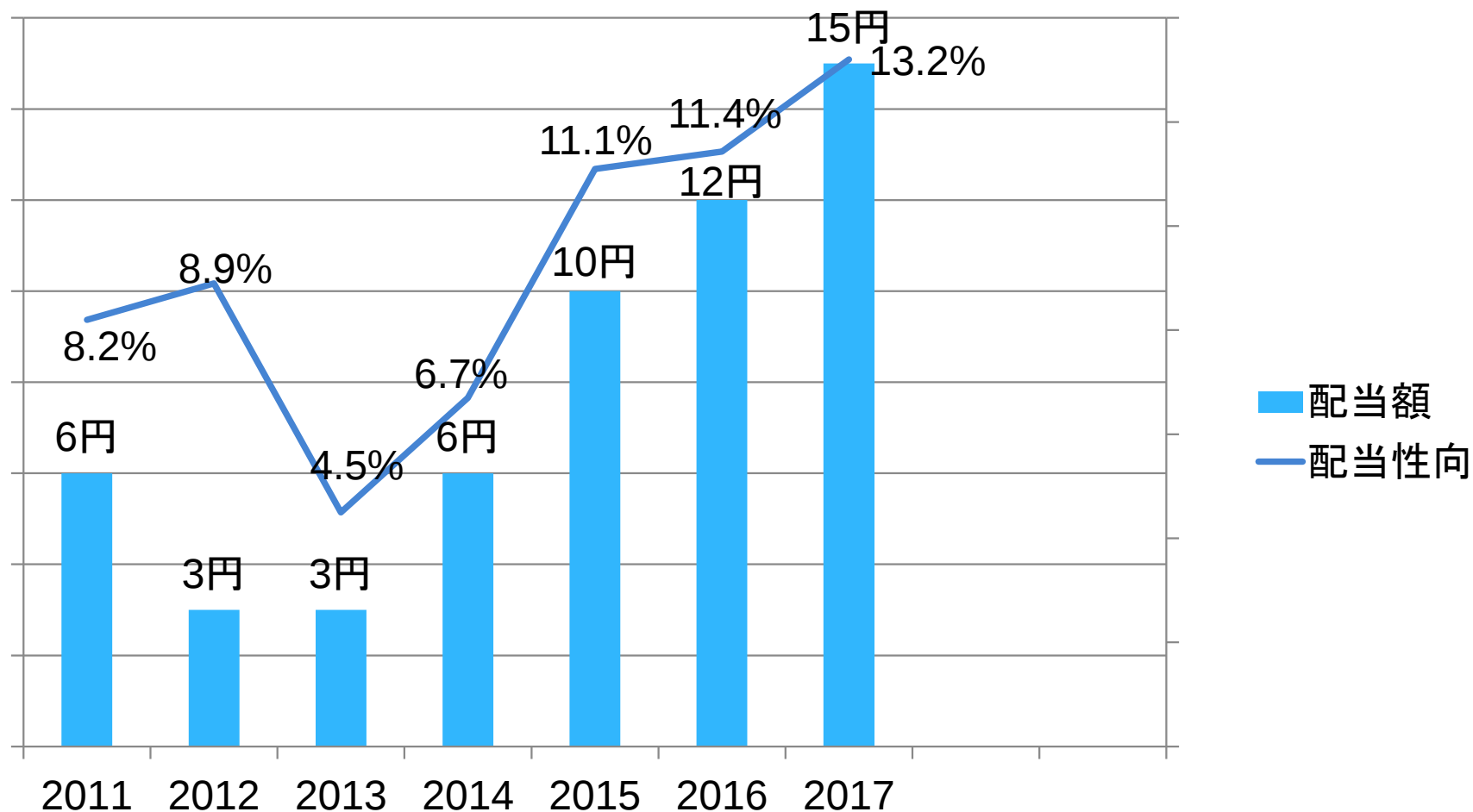
経常利益



純利益



■ 配当の推移



13.2% (計画) 3円の増配の15円の配当を予定

1.平成28年12月期決算概況

- ・セグメント状況
- ・決算概況

2.トピックス

- ・底地
- ・居抜き物件
- ・取組みの進捗状況
- ・業績の見通し

3.参考資料

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。

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	『貸宅地（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	貸宅地（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 貸宅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（サンセイ住宅販売としては、平成12年に開設）
	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
	平成20年1月	貸宅地（底地）の管理業務「オーナーズパートナー」を本格的に開始
第三ステージ ＜成長期＞ 貸宅地の仕入拡大と チャネルの多様化	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23年3月	横浜支店開設
	平成23年12月	大阪証券取引所（現東京証券取引所）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 市場第二部上場
	平成26年12月	東京証券取引所 市場第一部上場
	平成27年1月	仙台支店開設
	平成28年5月	本社を東京千代田区丸の内へ移転

会社概要 支店ネットワーク



札幌支店

〒060-0003
北海道札幌市中央区北3条西2-2-1
日通札幌ビル7F

TEL. 011-261-3960(代)
FAX. 011-261-3955



仙台支店

〒984-0051
宮城県仙台市若林区新寺1-2-26
小田急仙台東口ビル8F

TEL. 022-742-2411(代)
FAX. 022-742-2412



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



名古屋支店

〒460-0002
愛知県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



武蔵野支店

〒181-0013
東京都三鷹市下連雀3-15-20
MSKリトルハイム1F

TEL. 0422-79-9220 (代)
FAX. 0422-76-5570



大阪支店

〒541-0046
大阪府大阪市中央区平野町3-6-1
あいおいニッセイ同和損保御堂筋ビル3F

TEL. 06-4706-0040 (代)
FAX. 06-4706-0045



福岡支店

〒810-0001
福岡県福岡市中央区天神1-13-21
天神商栄ビル5F

TEL. 092-718-0212(代)
FAX. 092-718-0213

買取り実績は、沖縄から北海道の根室まであります。

全国での物件の取扱いが可能です。

グループ2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。



1. 底地仕入れ及び企画販売
2. 底地の管理

Sansei Group



1. 建築設計、施工及び管理業務
※デザイナーズ注文住宅 デザイナーズ分譲住宅
デザイナーズリフォーム等の設計施工
2. 内装業・インテリアコーディネート
3. 損害保険代理業務

- 商号
- 所在地（本社）

株式会社One's Life ホーム
〒154-0004
東京都世田谷区太子堂1-1
キャロットタワー 14F
TEL：03-5779-7622
FAX：03-5779-7644

- ホームページ

<http://www.oneslife-home.com/>



**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**

One's Life Home
natural modern from architects

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。



■ 当社の特徴・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 1 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。
平成27年 1 月には仙台支店を開設し全国 8 拠点に。
- ⇒ 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

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 : 03-5252-7511

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